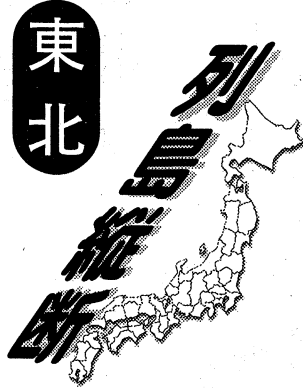


## 各地の話題—北から南から



辰田 広一氏  
(JFEシビル東北支店長)

「東北支店の今年度売上高は12億円となる見通しで、支店開設以来最高額を達成する」と語るのはJFEシビル東北支店の辰田広一支店長。東北支店は2012年7月の設立以来、増収増益を維持。



# 「初の売上高2ケタ達成」

辰田支店長が就任した15年度は建築技術者としてセールは売上高約8億円、そして今スエンジニアに携わった経験年度は12億円と初の2ケタ達成を有し、元請けゼネコンなど成を確実にする。売上増の要との打ち合わせに自ら足を運因を「着実に積み重ねてきた」メタルビル材料販売を通じて、お客様との信頼関係を構築してきたこと。重要継続顧客を拡大してきた成果が出てきて受注基盤の整備が進み、これを土台に基礎・鉄骨・屋根・外壁をシステム建築で元請けから一括で請け負うメタルワーク工場の受注が伸びてきた」と分析する。

現場管理者不足が続くゼネコンにとって、JFEシビル「倉庫を注力分野とし、メタルの採用メリットは大きく、構設計算から現場施工まで躯体一式を任せられる。辰田支店

長は建築技術者としてセールは売上高約8億円、そして今スエンジニアに携わった経験年度は12億円と初の2ケタ達成を有し、元請けゼネコンなど成を確実にする。売上増の要との打ち合わせに自ら足を運因を「着実に積み重ねてきた」メタルビル材料販売を通じて、お客様との信頼関係を構築してきたこと。重要継続顧客を拡大してきた成果が出てきて受注基盤の整備が進み、これを土台に基礎・鉄骨・屋根・外壁をシステム建築で元請けから一括で請け負うメタルワーク工場の受注が伸びてきた」と分析する。

現場管理者不足が続くゼネコンにとって、JFEシビル「倉庫を注力分野とし、メタルの採用メリットは大きく、構設計算から現場施工まで躯体一式を任せられる。辰田支店

長は建築技術者としてセールは売上高約8億円、そして今スエンジニアに携わった経験年度は12億円と初の2ケタ達成を有し、元請けゼネコンなど成を確実にする。売上増の要との打ち合わせに自ら足を運因を「着実に積み重ねてきた」メタルビル材料販売を通じて、お客様との信頼関係を構築してきたこと。重要継続顧客を拡大してきた成果が出てきて受注基盤の整備が進み、これを土台に基礎・鉄骨・屋根・外壁をシステム建築で元請けから一括で請け負うメタルワーク工場の受注が伸びてきた」と分析する。