



株式会社 横河システム建築

yess建築で 北海道の皆さまのお役に立ちたい

2025年6月6日yess建築 北海道ブロック ビルダー総会を北海道全域より43社45名のご出席を賜り開催いたしました。

その模様をご報告するとともに、北海道で多くの実績を持つ株式会社内池建設 代表取締役 内池 秀敏様へのスペシャルインタビューを掲載いたします。



事業用システム建築部門でのマーケットリーダーとして、施主様、ビルダー様との課題共有を進め、提案力を強化するとともに、価格競争力の強化の取り組み、開発専門部署の新設で商品価値向上を進めていくという方針を打ち出しました。

「ビルダーサポートブック」などの新たなツールをご提供し、ビルダー各社の満足度を高める努力をすることを約束いたしました。

特に北海道地区では、ラピダスを中心とした半導体関連・インバウンドに

4月に代表取締役社長執行役員に就任した宮本 英典からの挨拶。



会場後方の展示スペースには、
・yess建築事例の写真の展示ボード
・工場、倉庫の建設のカタログ（不安解消ブック）や事例集
・デジタルカタログ（タブレットで閲覧）
・シート防水のモックアップ
の展示をいたしました。



今年度の受賞ビルダーが紹介されました。
受賞ビルダーは次の各社です。
受賞おめでとうございます。

によるマーケットの拡大・風力発電・新幹線の延長などビッグプロジェクトが多く、大いに期待している地域であるとし、これらを実現する手段としてマーケティングからアフターサービスまで一気通貫したデータ管理による生産効率向上をあげました。



営業方針を受けて、営業本部 東京営業部長 篠原 建太郎（東京）が、2025年の施策として、「営業体制の強化」、「積極的な技術支援」、「アフターサービス強化」、「商品力向上」、「SDGsの取り組み」、「認知拡大活動」という6つの取り組みを紹介しました。

商品力の点では、耐火建築に対応する新外装のラインナップの強化、寒冷積雪地用のシート防水屋根、多様な工法・仕様と組み合わせた事務所用用途の拡大が注目されます。また認知拡大に向け、Webサイトでの施主の声の発信、デジタルカタログの導入、専門誌や地元紙への広告掲載が予定されています。



田中 総会でお話いただいた弊社「横河システム建築」との取引開始経緯について印象的でした。

内池 30歳で内池建設の代表に就任し、不動産情報プラットフォームサイトなど新規事業を立ち上げましたが、集客で失敗いたしました。そのとき「知られる重要性を痛感いたしました。見つけてもらえたいというのがどんなに大変か知りました。時を同じくして当時の高柳営業本部長の「システム建築が倉庫工場のデファクトスタンダードになる」という宣言に感銘を受け新規事業の可能性を感じました。暫くすると併行して一棟実績できまして安さを実感しました。引き渡した時に「なぜ弊社にお問い合わせいただいたのですか」とお伺いしたところ単純にネットで調べてという回答でした。不動産事業で知ってもらうためにかなり金額かけていたのですが、「倉庫建築（地域名）」で検索するとあっさり弊社が出てくるんです。競合が当時少なかったのでもうこれはブルーオーシャンを見つけたかと思えました。あとは横河システム建築さんの高品質で速い、安い

Special Interview

スペシャル インタビュー

聞き手：株式会社横河システム建築
東京営業部長兼札幌営業所長 田中 宏幸

受賞ビルダーを代表して、優秀ビルダー内池秀敏代表取締役からご挨拶を