

# 步步为营--横生公司的成功阶梯



“我们的灵活性源于我们多年来与客户建立的密切关系”。

YOKOMORI MFG  
公司总裁  
Takeshi Ariake。

自从Yokomori MFG. 自从半个多世纪前迈出他们作为楼梯制造商的第一步以来，他们不断地评估市场，旨在提供更安全和更高质量的楼梯。作为大型建筑公司的合作分包商，该公司的产品包括内部和外部楼梯、装饰性楼梯和SYSTAIR，这是可定制的住宅单元。

“我们拥有的灵活性和能力归功于我们通过与多个客户合作获得的广泛知识和经验，特



东京六本木山君悦酒店

别是我们通过生产摩天大楼的楼梯获得的经验，我们现在将这些经验有效地应用于住宅市场，”横森公司总裁Takeshi Ariake说。

“过去，大部分市场份额被我们在住宅领域的竞争对手所占据，然而，最近它已经转向我们

在过去的70年里，横森一直在帮助日本的建筑业达到更高的水平。



伦敦日本之家

公司。这是我们通过为商业领域开发楼梯的经验所培养的技术，我们已经能够在设计、制造和安装方面将其应用于住宅。这导致了与我们的竞争对手相比，客户的满意度很高”。

当涉及到迎合不断变化的社会和工业需求时，采用和创新新技术往往是最好的解决方案--这就是该公司的计算机集成制造 (CIM) 系统，以简化其楼梯的绘图、订购、制造和交付，将在未来发挥作用。

“我们开发了内部的Intergraph计算机辅助调度 (I/CAD) 系统，专门用于楼梯的设计，我们在这个软件上投入了相当大的资金，用于建筑行业，”Ariake先生说。”使用建筑信息模型 (BIM) 也是一种趋势。总承包商现在正在与我们交谈，以纳入我们的系统并与他们自己的工作相结合。我们的系统也得到了美国工程师的高度评价，这导致了最近的投资。我们希望我们的系统能够在未来几年内，在软件管理方面为日本普通建筑行业做出贡献并塑造其未来。”

为了加强其在海外市场的影响力，横森公司已在美国、新加坡、马来西亚和上海建立了工厂和办事处，并在越南建立了合作公司。据有明先生说，该公司目前已将目光锁定在美国市场，将其作为国际扩张的主要重点。

“这是因为，虽然它已经是一个大市场，但那里有生产类似产品的竞争对手，我们想增加我们的市场份额。早在2016年，我们与肯塔基州的钢结构制造公司Sentry Steel Inc.合并，并在其现有设施上增加了一个全新的工厂，该工厂能够每月生产300台钢楼梯，”Ariake先生解释说。



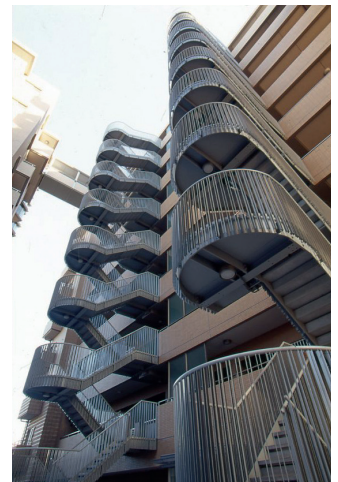
住宅楼梯 “SYSTAIR”

“考虑到楼梯的建筑材料在海外不被认为是商品，在当地采购和使用材料是很重要的，以使我们更接近需求所在，”他补充说。”通过增加我们在日本获得的经验，例如在防灾方面的经验，以及提出导致在工地上更容易安装楼梯的建议的能力，我们可以向海外客户提供增值的产品。

“此外，我们目前也在努力在东南亚建立一个足迹。将来，当劳动力成本上升，对工厂生产的楼梯有需求时，我们可以准备好提供这种需求，并成为市场上的排头兵。”



RC建筑的钢制楼梯



外部楼梯 “Z55-FRC”



联系信息

Yokomori MFG. Co., Ltd. (日本)  
有明武，总裁  
service@yokomori.co.jp  
<https://www.yokomori.co.jp/english/>

哨兵钢铁公司 (Sentry) / SY stairs (US)  
Ron McMonigle, 总裁  
info@sentrysteellinc.com  
<https://systairs.com/>

YOKOMORI SINGAPORE PTE LTD (东南亚)  
马克波尔-罗汉，董事  
service@yokomori.com.sg

南海横森钢结构有限公司 (中国)  
李军，总经理  
yokomori@shysst.com