

村山鋼材 前期取扱量が大幅増 全営業部門で利益確保



村山社長

大手コイルセンタ
1、村山鋼材(本社)
千葉県浦安市、村山和

雄社長)の2013年9月期業績は取扱数量が前期比15%増の23万5000トと大幅に増加した。厚板、薄板ともに自社販売が期初計画を上回るなど、拡販活動が奏功した。売上高は2・5%増の92億円、経常利益は2期ぶりの黒字となる400

0万円の見込み。倉庫部門を含め、全営業部門で利益を確保した。厚板営業部門は昨年5月、大型熟延レベララインの移設・増強工事に先立ち、東京都大田区の旧本社から浦安工場に移転。製販一体となったことが業務効率向上につながり、

数量面では自社販売・受託加工ともに期初計画を上回った。昨年2月に開設した北関東営業所(茨城県牛久市)では、新規顧客開拓を推進し、販売数量を増やした。薄板営業部門は昨年2月に西東京営業所(東京都武蔵村山市)、

11月に神奈川営業所(川崎市)と営業・在庫拠点拡充し、小口対応やユーザー開拓に注力した結果、取引先数は開設前に比べ、200社増加。取扱数量は前期比1万3000ト増加するなど、大幅増となった。ただ、利益面ではメーカー値上げの転嫁が十分に進まず、期初計画に達しなかったことから、今期は厚板、薄板両営業部門ともに価格転嫁による適正マージン確保が課題となる。

