

# 村山鋼材

# 今期扱、25万ト目指す

## 有望市場を開拓・創造

大手コイルセンターの村山鋼材(本社千葉県浦安市、村山和雄社長)は今期(14年9月期)、取扱数量で前期比6%増の25万トを計画する。売上高は9%増の100億円、経常利益は3.6倍の1億4400億円を狙う。厚板営業、薄板営業、倉庫の各部門で拡販に向けた取り組みを強化。「有望市場を開拓・創造し、潜在需要を掘り起こす」(村山社長)方針。業務効率の追求とコスト低減にも注力し、持続的な成長、拡大を目指す。



村山社長

前期は事業基盤の整備に重点を置き、浦安工場への移設で、厚物・薄物の2連体制となった大型熱延レベラーラインの安定操業を確立するとともに、西東京(東京都武蔵村山市)、北関東(茨城県牛久市)、神奈川(川崎市)の3営業所を開設。同業の藤澤鋼板との設備の相互利用による協業も本格始動した。今期はこれらの経営資源を最大限に活用し、取扱

数量のさらなる拡大を図る。

厚板部門は加工量ベースで月間1万7000トを計画。前期より力を入れている自社販売の拡販は、新日鉄住金材を主体に、SS400などの規格材をユーザー向けに上積みする。「現状維持は衰退につながる(同)との意識の下、新規顧客開拓を促進する。足元は主力のトラックや建設機械、産業機械関連が好調で、鋼製タンク用途などの震災復興事業にも供給している。高炉メーカーの厚板ミルのロールがタイト化する中、熱延大型レ

ベラーを活用したコイルカットによる厚板代替需要も積極的に取り込む。

薄板部門は販売量ベースで月間4000トを目標に、JFEスチール材の販路開拓を進める。西東京、神奈川の両営業所で展開する地場密着型の小口・即納機能を強みに製造業や建築・土木関連の直需販売に力を入れる。営業所開設に伴い、人員を増員し、営業活動を強化しており、前年に比べ5人増やした。

倉庫部門は入出庫量各2万ト、常時保管5万トを目指し、取扱品種の拡充や既存顧客からの受注拡大、新規顧客の開拓に取り組む。

今月から新たに太陽光発電事業を開始したのに伴い、倉庫部に太陽光発電室を設置。同事業の運営も担う。各部門で業務の見直しにも着手する。QCサークル活動や改善提案制度を推進し、過去のやり方にとらわれず、ムダを徹底分析することで、合理的な業務プロセスの再構築を目指す。加工賃改定交渉なども今一度必要性を強く認識し、適正加工賃の確保に向け、粘り強く実践していく。

村山社長は「前期は黒字を残せたものの、利益目標には届かなかった。今期はより結果を重視し、社員一人一人の意欲を引き出せるような環境づくりに努める」と話す。今期から自ら薄板営業部門を直接管理し、陣頭指揮にあたる構えだ。