

# 村山鋼材

## 今期販売25万6000ト計画

### 厚板・薄板 プロパー販売強化 経常利益2.1億円へ



村山社長

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)はこのほど、2016年9月期の事業年度計画を策定し、売上

重量について、前期並みとなる25万6000トに設定した。中国経済の失速などで景気回復に一服感が見られる中、主力商品のレーザ一切断用鋼板など、自社の特長を生かした拡販活動を継続。「優位性を生み出す新たなブランドの創造と質の高いサービスを提供していく」(村山社長)ことで、

厚板加工部門と薄板営業部ともにプロパー販売の上積みを図る。売上高は前期比9%減の107億7000万円、経常利益は同1・3倍の2億1000万円を計画する。中期目標に掲げるR・O・S(売上高経常利益率)2%の達成に向け、売り上げの中身の入れ替えを促進。ひも付き取

引の拡大や採算管理の徹底などにより、収益力強化と財務体質改善につなげる。厚板加工部門は主力のトラック関連が安定しているものの、建設機械が失速しており、足元は特装車両も先行き不透明感が強まっている。一昨年からプロパー販売をリーマン・ショック前の水準に戻

す取り組みを進めており、販路の再開拓に引き続き注力し、売上数量の維持を目指す。前期はプロパー販売の20%増を達成したが、今期も8%増を目標とし、リーマン前の9割超の水準に引き上げる。同部門の経常利益は1・3倍の9600万円を狙う。

薄板営業部は2期連続で経常損失を計上しており、黒字化を必達目標とする。前期は西東京営業所や神奈川営業所の小口・短納期対応を生かし、売上数量が10%増と健闘したが、安価や輸入鋼材の流入などで薄板市況の

軟化局面が続いたことが響いた。今期は神奈川県をてこ入れし、採算・与信管理体制を強化。厚板加工部門との連携も進める。営業倉庫を手掛ける倉庫部は入庫量2万ト、出庫量2万ト、保管量4万トを計画。前期は取扱量の増加で収益が伸び、部門別では最高となる経常利益1億1400万円を確保した。今期は市場環境の悪化を考慮し、18%減の9300万円と慎重に目標設定する。12年から開始した同業の藤澤鋼板との協業は「相互に出し合う加工量が順調に増えてい

る」(村山社長)。シナジ―拡大に向け、さらなる展開も検討していく方針だ。若手が活躍し、「その気にさせる組織作り」(同)にも力を入れ、社内勉強会などを通じた人材育成を推進。円滑な世代交代に向け、5人程度の新卒採用も行う。村山社長は「企業価値を決めるのは顧客であり、何を求められているのかを常に横察していかなければならない。共創の精神でお客さまと共に歩み、トップクオリティを誇るコイルセンターを目指していきたい」と話している。