

村山鋼材

今期採算重視を徹底

中長期ROSS3%以上

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2018年9月に前期比2%増となる販売数量26万1000トを計画する。利益目標を達成した前期の売上規模を維持しながら、採算重視の受注・販売をさらに徹底。高付加価値商品のレーザー切断用鋼板のさらなる拡販や品質、小ロット、短期対応などのサービス面での他社との差別化を図り、収益力に磨きをかける。前期並みの利益を確保し、中長期的にROSS(売上高経常利益率)3%以上を確保し続ける体制を目指す。



村山社長

足元はトラックや建設機械関連が自社販売、受託加工ともに好調さを保っており、年明け以降は建設関連の回復に伴う店売り市場の活性化にも期待。需要面では前期並みの高水準が続くと見込む。一方、収益力の維持向上にはメーカー値上げの転嫁が課題。前期は前半に市況上昇の追い風が吹いたが、後半は停滞し、メーカー値上げとの板挟みで利幅が縮小した。今期はメーカーの追加値上げに伴い、足元で再び値上げ機運が高まっているが、今後も継続して

利幅を戻せるかどうかを焦点とする。ここ数年で伸ばしている自社販売もさらに強化する。厚板営業部では同社の戦略商品であり、特許も保有するレーザー切断用鋼板について、建機メーカーや浦安鉄鋼団地の流通企業へのアピールを強めるほか、新たに東北でも新規開拓や商社との互恵関係による拡販に取り組み。薄板営業

部は3拠点の連携を密にし、情報共有化を推進。市場ニーズをいち早くつかみ、客先と一体となって考案していくことで、顧客満足度向上につなげる。社員教育にも引き続き注力。年に数回ある土曜日の営業日を活用して社内講習を開催。営業、生産、総務の部署ごとに部長クラスが講師となって、若手・中堅社員を育成する。藤澤鋼板との協業では、シナジー拡大に向け、営業と生産で定期開催する「FIM会議」を通じて、相互のレベルアップを促す。

前期販売2%増25.6万ト

新規中心に自販拡大

村山鋼材の2017年9月期販売数量は前期比2%増の25万6400トに増加した。売上高は11%増の119億7000万円、経常利益は期初計画を達成し、増収増益となった。メーカー値上げで市況が激しく変動する中、採算重視の販売が奏功し、収益性が向上。新規開拓を中心とする自社販売の拡大や営業倉庫の取扱量増加も寄与し、厚板、薄板、倉庫の全部門で増益を達成した。

厚板営業部門は浦安工場が前期に続いてフル稼働で推移。加工量は2%増し、19万5000トとなった。能力上限に達し、加工量の積み増しが難しい中で、さらなる収益向上に向け、自社販売を強化。特に戦略商品である「レーザー切断用鋼板」の平坦度や表面の美麗さをアピールし、期初の販売目標をクリアした。

倉庫部門は浦安鉄鋼団地に構える浦安倉庫が新日鉄住金とJFEスチールの中継地として機能しており、鋼材需要回復に伴い、出入庫量が26%増の55万7000ト、保管量が10%増の41万7000トに増加した。茨城県牛

かなければならぬ」と呼びかけている。

図り、利益率を高めた。西東京営業所(武蔵村山市)と神奈川営業所(川崎市)は開設から5年が経過し、当初は従来と異なるロットの細かさに苦労したが、次第に品揃えや納期対応などを充実させ、地元ユーザーの信頼を獲得。両営業所とも安定して黒字を確保できる体制を整えた。

久市で行う太陽光発電事業も発電量が5%増の1233万キロワットに達し、安定収益源としての役割を果たした。前期から継続して、加工費の改定も実現。受託加工で、硬質材や広幅材のエキストラを見直し、採算改善に結び付けた。