

澤村・清水社長

## 縮小均衡から拡大均衡へ

### 「変革」テーマに意識高める



澤村(大阪市中央区)の清水民生社長は本年度下半期(2017年4

9月)のテーマに「変革」を掲げる。「縮小均衡から拡大均衡へ」の意識を高めながら、将来の事業拡大に向けて商品開発、販路開拓を強化する。

ら実施して現在も継続する「益率1%アップキャンペーン」でも成果を出す。売り上げは漸減傾向が続いたが、「中身は良くなった」との手応えを示し、今後は「縮小均衡から拡大均衡へ」とかじを切っていく。

そのために社内の意識を「変革」する。「チェンジ、ディベロップメント、イノベーション」を標語に市場の閉塞感を打ち破るよう新商品開発や販路開拓に本腰を入れる。商品開発の軸になるのは北陸支店。同支店が中心となり産地メーカーと連携したトリコットのシャツ地がヒットするなど既に実績も積んでおり、今後はトリコットだけでなく

シャギーや織物の取り扱い増も含め、市場に無い商品を産地と一体となって開発していく。

販路開拓では繊維以外の異業種にも視野を広げる。社内には「変革」をテーマにアイデアの提出を指示。既に新規開発品、新規販路など幾つかの案件が進んでいるという。

### 上半期は微減 収大幅増益

澤村の本年度上半期(2016年10月～17年3月)業績は、売上高が前年同期比2%減の46億円強となり、経常利益は2.2倍になる見込みにある。

期初計画では5%減収を見込んでいたが、2%減にとどめた。インナー製品販売子会社、プレジヤージーンズの店舗縮小を進めたことで同社向けインナー製品事業が減収したが、トリコットのシャツ地などテキスタイル事業が10%弱の増収と想定以上に好調に推移し、計画より上振れした。

経営大幅増益にはテキスタイル事業の好調に加え、社内で実施中の「益率1%アップキャンペーン」も寄与した。

通期はインナー製品事業が「下半期、反転してくる」ことやテキスタイル事業の好調持続などで売上高100億円弱を見込む。