

澤村 “組織化” をより深化

「37.5」の拡販にも力

澤村の清水民生社長は今後の重点方針に“組織化”を掲げるとともに、下期（2014年4月～）以降は米国ココナ社と日本国内総代理店契約を結んだ吸水速乾糸「37.5 テクノロジー」（以下 37.5）の拡販に力を入れる考えを示した。

同社は近年、「個人から組織へ」を標ぼうし、事業部制の導入など機構改革を進めてきた。一昨年10月に新設した「アクティブスタイルチーム」はテキスタイルと製品の連動性を高めることを目的に設置した部門であり、“組織化”にも寄与してきた。4月からは同チームを繊維資材課の一つの課に組み込む組織改正を行ったが、これもテキスタイルと製品の融合をさらに進めるための措置だ。

“組織化”の最終的な目標は一人当たり売上高を引き上げることにある。今期（2014年9月期）は売上高104億円、社員数95人を想定しており、前期の98億円、98人からの進展が見られる。その前の期は99億円、108人だったため、近年は“組織化”の効果が発現する形で一人当たり売上高が上昇している。

清水社長は「目標は110億円を90人で稼ぐこと。現在の人員を維持するなら、115億円から120億円の売上が必要」との考えを示す。製品OEM事業で収益性の向上に努めてきたことや、生地と製品の連動性が高まってきていることから、「この目標（一人あたり売上高の引き上げ）が達成されれば、利益がしっかり出せる体制にはなっている」と自信を示す。

下期以降は吸水速乾素材「37.5」の拡販もテーマとなる。同素材は火山性鉱物の活性微粒子をポリエステルに練り込んだもので、高い吸水速乾性が最大の特徴。繊維の表面積を一般的な合成繊維と比べて約8倍に増やし、他のどの技術とも異なった独自の方法で水蒸気を取り除く。皮膚と接する衣服内の気候を最適な湿度に保ち、効率よく理想的な体温を維持する。

すでにゴールドウイン「ノースフェイス」やワコールなどへの納入実績があり、今後は原糸とテキスタイルの両面でスポーツ分野だけでなく、寝装、資材などにも提案を強めていく。

今上期は増収増益

澤村の今上期（2013年10月～14年3月）業績は、売上高が前年同期比13%増の52億円、経常利益が約5倍の1億2000万円となる見通しだ。トリコットを軸にしたインナー向けテキスタイルが順調に拡大し、インナー製品、スポーツ向けテキスタイル、スポーツ製品も伸びた。

テキスタイルの拡大には「テキスタイルと製品の連動性を高める」という戦略の進展が奏功したほか、自動車資材向けが自動車生産の拡大に伴い、伸びた。一昨年から力を入れるアウター向けテキスタイルも拡大した。利益体質への転換を進めていた婦人アウター製品OEMは利益も出した。

通期は売上高104億円、経常利益2億円を見込む。