

澤村 益率向上が最優先課題

国内外でモノ作りも深掘り

繊維専門商社、澤村(大阪府中央区)の清水民生社長は今2017年9月

(7000万円)の改善が見られたという。単純に商品価格を引き上げるのではなく、新商品開発で付加価値を図ったことが利益率向上につながった。期後半には為替の恩恵も発現、製品OEM(相手先ブランドによる生産)事業がその恩恵を受けた。今期も同キャンペーンを継続し、引き続き益率向上を狙う。

国内で開発力の強化も図る。北陸や和歌山で生産する編み地が同社の主力素材であり、昨年5月には福井市内に北陸支店も開設。産地と一体となったモノ作りを進めている。シャツ地向けのトリコットなどが既に成果として表れており、今後「編み立て、染め、加

織維専門商社、澤村(大阪府中央区)の清水民生社長は今2017年9月

期にしたい」と言う。国内外で開発力の強化も図る。北陸や和歌山で生産する編み地が同社の主力素材であり、昨年5月には福井市内に北陸支店も開設。産地と一体となったモノ作りを進めている。シャツ地向けのトリコットなどが既に成果として表れており、今後「編み立て、染め、加

工と一体で「産地のモノ作りを深掘りする。国内と並行してタイやベトナムでもモノ作りを進め、事業拡大を狙う。軸となるのは今年7月から3期目に入ったタイ現地法人。隣国ベトナムへの生地供給体制の強化を図っていくほか、伊藤忠商事繊維事業のベトナム中核拠点、プロミネント(ベトナム)に澤村の開発生地サンプルを置いて現地での商談を充実するなど事業拡大に向けた準備を進めている。この戦略の一環として、「国際的に通用する」という観点で人事教育、人材採用に

タイ現地法人を軸にグローバル事業の拡大を狙う。

清水社長によると16年9月期は増益となる見込みだが、それには為替レバティップ差益もあった。前期で同契約が終了したため今期はこの益が消滅する。インナーやアウターなど主要事業分野の市況が芳しくないこと

迷が続くため売上高、利益ともに前期並みを見込む。

同社は今年初から「益率1%アップキャンペーン」を実施した。売上げ約100億円の中で利益率が1%上がると1億円のもうけになるが、その成果として0.7%増

16年9月期は増収増益は増収増益

り、経常利益、税引前利益とも増加となる見込み。

9月期は増益となる見込みだが、それには為替レバティップ差益もあった。前期で同契約が終了したため今期はこの益が消滅する。インナーやアウターなど主要事業分野の市況が芳しくないこと

澤村の清水民生社長によると、2016年9月期決算は、売上高が前期比1億円増の98億円とな

上平期はアウター製品OEMが為替を要因に苦戦するなど売上高は前年同期比4%減の47億円

上平期はアウター製品OEMが為替を要因に苦戦するなど売上高は前年同期比4%減の47億円

上平期はアウター製品OEMが為替を要因に苦戦するなど売上高は前年同期比4%減の47億円

上平期はアウター製品OEMが為替を要因に苦戦するなど売上高は前年同期比4%減の47億円

上平期はアウター製品OEMが為替を要因に苦戦するなど売上高は前年同期比4%減の47億円

上平期はアウター製品OEMが為替を要因に苦戦するなど売上高は前年同期比4%減の47億円

上平期はアウター製品OEMが為替を要因に苦戦するなど売上高は前年同期比4%減の47億円