

中部企業

これで克つ

ネオ

ネオは建設資材などの

インターネットによる通
信販売を手掛けています。

効率的な仕入れの体制を
構築することで価格競争

力を維持しながら取り扱
う商品を増やし、業容を

拡大している。2020
年の東京五輪に向けて増

加が予想される建設需要
の取り込みを目指す。

三重県菰野町にあるネ
オの在庫置き場には所狭



森下一也社長

建設資材ネット通販



仮設の足場用パイプなどが並ぶネオの資材置き場（三重県菰野町）

《会社概要》

- ▽本社 三重県菰野町
- ▽創業 1998年
- ▽社長 森下一也氏
- ▽売上高 6億円
(2016年4月期見込み)
- ▽従業員数 14人
- ▽業務内容 インターネットによる
仮設資材の販売など

た」という。

ただ建設資材には大型
の商品が多く、輸送コス
トがかさみやすい。これ

をカバーするために取り
組んだのが仕入れ価格の

引き下げで、各商材ごと
に取引をする会社を絞り

込み商品ごとの購入量を
増やすことで、仕入れ単

価を低くすることができ

くし、配送自体にかかる
コストを抑制していると

いう。 採算を確保する上で重
要になる在庫の管理でも

工夫している。常時持つ
在庫は売上高の約9割を

占める売れ筋商品の約5
00点に限定。これらの

商品に限り在庫を豊富に
持つようにし、注文を受

けてから2〜3日で迅速
に配送を完了する体制を

整えている。

15年4月期の売上高は
5億6千万円と前の期に

比べて5%増加。16年4月
期は6億円への拡大を見

込む。これまでは取り扱

る商材の数を徐々に増や
してきたが、今期は消耗

品などの取り扱いを増や
し、商品点数を一気に1

万点まで増やす施策を進
めている。

従来、ほぼすべての商
品で自社サイトへの掲載

に森下社長が関わってい
たが、この作業を社員に

移管。森下社長は商材の
増加に向け「仕入れ先の

さらなる開拓に専念す
る」という。建設需要は

堅調に推移すると予想さ

れており、商品群の拡充
が売り上げの増加につな

がる」とみている。
(佐藤俊簡)

仕入れ・在庫効率化徹底

材の調達費用が経営に重
するようになる。そのた
た。新品も扱う今ではこ
5億6千万円と前の期に
比べて5%増加。16年4月
期は6億円への拡大を見
込む。これまでは取り扱

を営んでいた森下一也社
長が09年に中古品の通販
を開始。ターゲットとし
入した後、受注が落ち込
むと途端に資金繰りに窮
二ノズはあると思ってい
現場への輸送の距離を短

め「資材の世界でも、相
対的に価格が安い中古の
れ先をつくることで工事
期は6億円への拡大を見
込む。これまでは取り扱

もともと建設工事会社
た中小の工事会社では資
むと途端に資金繰りに窮

中部



名古屋 052-2243-3321
 津 059-2228-3365
 岐阜 058-262-4847