

## 35期の振り返りと36期の展望 (社長 植平 秀次)

### <はじめに>

2007年度のサブプライムに続き、2008年度末にはリーマンショックと、世界同時恐慌の様相の中で幕が開けた35期(2009年度)。100年に一度と言われる大きな波は、我々中小企業にとって脅威そのものであると同時に、いつまでこの状況が続くのか見えない事が大きな不安となっています。デフレ傾向はますます進み、良い製品を作っても適正価格で売る事がますます難しくなって来た一年でありました。

一部上場会社の倒産も、2008年度の33件に対し、2009年度は20件と減少はしたものの、この数字自体が異常な数字であり、多くの取引関連会社が路頭に迷った一年でありました。年初早々にはJALが会社更生法を申請するなど、今年も波乱を覚悟せねばならないと考えています。また、こんな混沌とした時代を払拭すべく、国民の期待を一身に受け政権交代を果たした政府も、未だ有効な政策を打ち出せず、年末に掲げた予算案は公共事業費の前年度対比18%削減と言う、私たちの業界にとっては大変厳しい物でありました。ここ数年、著しく減少傾向を見せる公共事業ですが、次年度は尚一層の減少が予想されますが、この状況をしっかりと受け止め、利益を出せる体質の維持と製品開発の両輪をしっかりと回るようにして行かねばなりません。幸いにして、嘗てない減産をしていた鉄鋼メーカーは、下半期には増産に転じ、鋼材価格は適正な価格に近いところまで下落してまいりました。このような小さな好転もチャンスと捉えて、逆境を乗り越え良い製品を間違いなく生産していきたいと考えております。

### <総括>

35期の売り上げは、前年度対比で一般建材販売が8%減の3億3193万円、製造直売が4%減の3億6878万円で、トータルは6%減の7億0031万円となりました。先に述べた状況下では、この数字はそれなりの成果を上げた結果であると考えています。

しかし、営業利益は4372万円、経常利益は4805万円と前年度対比80%増となりました。主な原因は、第四四半期より年末出荷を予定していた大型物件の製品の出荷が、期を越えてしまった事により棚卸資産が大幅に膨らみ計上された事や、鋼材の価格が落ち着きを見せた事によるところが主な要因と考えます。また、大型機械設備の有効利用により、より一層の作業効率の向上が出来た事や内製化が進められた事なども要因と考えています。

鋼材価格は年初から第三四半期にかけて緩やかに下落傾向がある一方で、亜鉛価格は第二四半期から投機筋の動きがまた活発化し、約二倍になった事からメッキの外注加工費の価格が上昇いたしました。結果的には鋼材価格の下落がメッキ加工費の価格の上昇を吸収した形で、販売価格を大きく変更する事はありませんでした。

### <財務的側面>

35期も製造原価の経費削減と売上原価率の低下により、財務指数は健全な数値を示しています。主な数値を以下に示すと、流動比率538.9% 当座比率375.4% 固定比率51.2% 自己資本比

率78.2% 売上高経常利益率7.01%などとなり、どの数値も34期と比べ大きく好転しております。我が社のような零細企業にこの数値がどこまで説得力の持つかは分かりませんが、今後も筋肉質な財務体質を維持、強化して行きたいと考えています。

それに伴い損益分岐点売上げは4億2527万円となり、5%程度引き下げる事が出来ました。

また、35期は悪化する経済情勢とは違い、得意先の倒産は一社もありませんでした。優良な取引先に恵まれている事にも大変感謝しております。

#### <K社の販売側面>

公共事業を取り巻く厳しい社会環境の中で、35期のK社の売上げは前期に比べて約4%減の3億6645万円となりました。前政権の麻生内閣で打ち出した2度にわたる大型補正予算による景気対策で有りましたが、その流れを止めるほどの効果は表れなかったと言うのが実感であります。

しかし、L型コンクリート擁壁の市場に投入された、LXウォールは順調な伸びを見せ、その施工性と価格競争力並びに安全性を武器に益々売上げを伸ばしレツクス、レクサーなどの補強土擁壁材料の落ち込みをカバーしてくる製品として期待しております。

また、CBBO型透過型堰堤も着実に伸びて来てまいりました。今期はこのような大型の製品の製作にも柔軟に対応出来るよう、製作工場を一棟新築し、よりタイトな受注にもスピーディーに対応が可能な体制を確立していきたいと考えています。

35期は、K社の要望もあり、ISO 9001:2008(品質)及び14001:2004(環境)の外部審査を受け、再び認証を取得いたしました。自己宣言を続けていた間も、システム維持し続けておりましたので、再認証にはあまり苦労は致しませんでした。当社が作り出す製品に対して、更なる信用を確保する為の投資として実施させて頂きました。

#### <建材販売の側面>

35期の売上げは3億3223万円と8%の下落となりました。公共事業の削減はもとより、この社会的不安の中で新規開拓を行うべきか否かと言う事も迷ったのも事実であります。下を見ては限が無いのですが、同業他社の状況を見てみると、20%~30%の落ち込みを余儀なくされた所がほとんどであります。

多くのお客様が苦戦する中、そんなマイナス要因を支えて頂いた取引先の中にO社があります。O社にとって新規分野の縞鋼板蓋製品は好調な売上げを見せ、前年度対比で2.1倍の増加となりました。また、Y社の柵関係製品も大幅に伸び1.5倍。KYO社も1.4倍に売上げが伸びた事があげられます。

また、S社の新製品も少額ではありますが、前年度対比2.5倍に伸び、今期も面白い動きを見せてくれる物と期待しております。

36期も一般建材販売の売り上げは厳しい見通しではありますが、新たな商品をより多く世に送り出し、新しいお客様のニーズを探って行きたいと考えています。

#### <人的側面>

34期末に雇い入れた新人営業マンでありましたが、自己都合の為6月に退職してしまいました。いよいよ一人前になった矢先でありましたが、これも経営者である私に魅力が無かったのかと反省しております。

36期は現在の人員が適正で有ると考えており、全社員個々の成長を図ると共に、受注の波に応じて機動的に外注先を活用し対応して行きたいと考えています。

#### <製造設備・施設側面>

35期は色々な設備投資をさせていただきました。A棟内に新製品の対応の為、大型バンドソーを購入いたしました。時代背景も手伝って中古機ではありましたが、定価2000万円の機械でしたが予想以上に安く導入する事が出来ました。また、同じくA棟に作業効率向上の為ユニットワーカーを増設する事を決定致しました。

そして、今期も製品置き場のヤードと駐車場の拡張工事を行いました。

来期の36期は、K社の大型物件に対応するための工場(G棟)を新設する為、1月より基礎工事に入る予定です。それに伴う新工場棟内の機械設備も増設し36期内早々に整える予定です。また、ISOを取得した企業として環境にもより配慮し、太陽光発電設備を今後5年計画で設置していき、電気代ゼロを目指して参りたいと考えています。この事は、今後社員とも議論をして行かねばなりません。企業イメージの向上と同時に、売電の政策が強化された今、いずれ元の取れる投資だと考えております。

#### <終わりに>

「新製品開発をして行かなければ、我々の生き残る道はないのかも知れない。」と、事あるごとに繰り返し繰り返し 社員の皆様の前で叫び続けました。

K社を始めとする多くの元気企業は、次々に新しい製品や商材を世に出して、この様な波乱に満ちた時代に売り上げを伸ばしたり、維持したり、売上げの減少を最小限に留めています。

34期から発売した高所作業用ゴンドラも、35期には232万円と34期に比べ3倍の売上げの伸びを見せました。7億円以上の売上げをする会社が232万円の売上げに喜ぶのは大変滑稽な事かも知れませんが、しかし、どんな一流メーカーの売れ筋商品も、始めは会社の柱になる商品では無かったです。何も、革新的で斬新なアイデアに満ち溢れた製品を求めている訳ではありません。36期も肩ひじ張らず、植平工業(株)らしさを出して、新しい製品を世に送り出して行きましょう。

最後に、35期も植平工業(株)に関わって下さった全ての人々に助けて頂いたお陰で、時代の荒波に飲まれることなく舵を取る事が出来ました。36期の経営報告も胸を張って報告が出来ます様、社員一丸となって邁進して参る所存です。今後とも皆様のご指導ご協力、ご鞭撻のほど宜しくお願い申し上げます。

あなたに出逢えて本当に良かった

代表取締役社長 植平 秀次