

### 36期(2010年度)の振り返りと37期(2011年度)の展望

#### はじめに

新興国や資源国の顕著な経済発展に引っ張られ、リーマンショックから少しは立ち直ったかのように見える経済は、円高や欧州の財政問題に揺れ、未だ地に足が付いていないように混沌としています。

エコカー補助金やエコカー減税、エコポイント制度など、国の施策に一部賑わいを見せる産業もありましたが、制度終了と共に勢いを無くし、景気低迷の奥深さが感じ取れます。

2010年は企業の倒産件数は減少傾向にあるものの、依然景気低迷やデフレに伴う販売不振が招いた「不況型倒産」の割合は増加の一方であります。昨年、国の金融緩和政策で延命した中小企業にも厳しい2011年の春を迎える事になると予想されています。

近年、投機筋に大きな影響を与えられ続けて来た、原材料や亜鉛価格も、2010年度はほぼ落ち着きを見せ適正な価格で推移している事が唯一歓迎できる要因であります。しかし、原材料の大半を輸入に頼る我が国は、現在の「円高」に助けられているだけで、現に原油価格は一昨年の倍近い価格で推移しており、今後の為替の動向を懸念しています。

第37期(2011年)も不安要素ばかりが目につく船出になりましたが、信頼される製品を世に送り続け、お客様の満足と信頼を得て参りたいと思います。

#### 総括

36期の売上げは、前年度対比で一般建材販売部門が8%減の3億635万円、製造直売部門が14%減の3億1517万円で、トータルは11%減の6億2105円となりました。

それに伴い、営業利益は464万円、経常利益は1287万円と前年度対比27%の大幅に落ち込みになりました。

売上高減少の原因は、公共事業の2010年度予算が18%削減された事や、大型公共事業も事業仕分けにより見直しが余儀なくされていった事が一番大きな原因と考えています。

また、地方自治体の懐事情も公共事業予算削減の足並みを揃える形となった事も、大きな原因と考えています。

しかし、地球温暖化が原因と考えられているゲリラ豪雨や猛暑、降水量や突風などの異常気象は昨年も各地で顕著に表れ2010年も大きな自然災害が頻繁に起こりました。災害関連商品は公共事業予算に比例する事無く復旧や防災の観点から割かれる事が多い事から、この分野での伸びを期待するところでございます。

公共事業費は、ここ10年で半減し、続いて2011年には更に5%の予算削減が決定しており、益々厳しい状況が予想されています。

変わって、社会福祉や社会保障、少子高齢化対策や生活保護、失業対策費などの社会保障関係の予算は倍になる勢いで伸び続けています。不況は悪循環のスパイラルを大きくしている中で、この先も油断を許す事無く、脇をしめた堅実な経営をしなければならぬと考えています。

## 財務的側面

36期も財務指数は健全な数値を示しています。代表的な数値を以下に示すと、流動比率557.39%、当座比率421.65%、固定比率54.45%、自己資本比率85.39%となり、売上高経常利益率は先に述べた要因から2.02%となったものの、自己資本比率は80%台に乗せる事が出来ました。

しかし、損益分岐点は35期5億6460万円から36期6億895万円と7%上昇し、更なる経費削減と効率化を推し進めなければならないと考えて体質改善に努力して参る所存です。

## 製造販売の側面

35期3億6878万円から36期は3億1517万円と、大型プロジェクト事業に待ったが掛った影響と、先に述べた公共事業費の削減などの影響により、11%の下落となりました。

しかし、K社自体のLXウォールはプレキャストコンクリートのL型擁壁に変わる画期的な商品として着実に売上げをのばしていますので、今後も当社にとりまして益々重要な商材になって来ると思われます。

また、CBBO透過型堰堤の設計折り込みも順調に推移している事から、今後も災害関連対策としての起用や、既に豪雨などにより被災した地域での採用が期待されて居るところで、今後の伸びに期待している所でございます。

しかし、同様の商品が他社から多く登場して来るこの分野の中で、コストに対する要求や鋼材自体の軽量化や加工工程を簡素化する動きも見られる事から、商品開発の素早い対応と正確性を要求されるものと考えています。

35期からISO 9001:2008(品質)及び、14001:2004(環境)の外部審査にパスし、36期も継続審査を実施して頂きました。不適合は勿論の事、注意・観察事項など1件の指摘も受けることなく、継続審査を終了する事が出来ました。これもまた、当社に対する「信頼できる製品を提供する」を客観的に示したものと考えております。

## 建材販売の側面

36期の売上げは3億635万円と8%の下落となりました。この事は、先に述べた慢性的な公共事業費の縮小と、過当競争が招いた低価格落札による収益性の低い工事のシワ寄せが大きな原因と考えております。

35期には我が社の売上げ第三位であったY社からの受注も、当社の入札結果により半減致してしまった事や、U社からの受注も6割程度に。また、売上第二位であるO社も10%程度の落ち込みになるなど、総体的に10%前後の落ち込みを見せる状況となりました。

替わって、KYO社は12%増、I社は18%増の売上げになりました。売上げを伸ばした主要取引先の両社を分析致しますと、一昨年前に投入した新製品の売上げが売上げ全体を引っ張った形になったものと、広域に営業展開を開始し、新規得意先を獲得したと言う、営業部門活動のお手本の様な展開が功を奏した形となっております。

近年、業界の不安定さから、我が社は新規営業活動に臆病になっていた事は、否定できない事実であります。しかし、リサーチ会社のデータなど、ある程度信用のおけるデータも容易に

入手できる事から、今期は新しい取引先の開拓にも力を注いで行きたいと考えています。

また、36 期に提案された浮棧橋や、ソーラーパネル架台などの新商品も新しいお客様からの引き合いが有り、37 期にはある程度纏まった金額の売上げが期待されている事から、今後も新製品開発に注力し、全社を挙げて経営理念に添う運動を続けて参ります。

## 人的側面

36 期には、退職者や新たな雇い入れをする事無く推移致しました。

受注状況にもよりますが、今期も増員する予定は無く、個々のレベルアップと受注の波に応じて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

36 期も多様化する製品への対応と、高効率化を計る為、多くの設備投資をさせて頂きました。春先には G 棟を新設し、D 棟に配置していた小物の溶接工程を G 棟に移転致しました。この事により、既存の D 棟を K 社からの大型物件にも対応できるように致しました。

A 棟には、1800 万円のユニットワーカーを新設し、リース物件として対応致しました。

また、E 棟の床面積を倍増し、K 社 LX ウォールの製作により素早い対応が取れるよう、タレットパンチプレスをもう 1 基配備いたしました。

35 期より計画していた太陽光発電装置も、国からの助成金を得て無事に完了し、12 月から稼働を始めております。10kw と規模は小さく、削減された電気代で設置費用を賄うまでには行きませんが、ISO14001:2004(環境)を取得している企業の象徴的な設備として、今後も全社一丸となって CO2 の削減運動の象徴的な設備になる事でしょう。

## 終わりに

どの様な優れた製品も、売れる期間は 20 年～30 年と言われています。なるほど 30 年前の発売当初、「なんと便利な物なのか」と驚いた家電製品などは、今やどこの量販店でも売られていません。この事は、同じ物を売っていたのでは会社の存続などあり得ない事を意味しています。我が社もこの 20 年を振り返れば、随分と商材が変化して参りました。この 2、3 年を見ても、従来の土木製品では無い、一般の消費者がインターネットを通じて現金で購入される商品も、数・金額共まだまだ少ないですが、安定した売り上げを見せています。

全国の住宅着工数が 100 万棟を大きく下回り、一昨年は 78 万棟、昨年は少し回復したものの 81 万棟と、今後も低水準が予想されています。その中に置いて、大手住宅メーカー 7 社の新築住宅の太陽光発電の設置率は 57% と言う驚くべき数字が日経新聞の記事に記載されました。不況に喘ぐ土木建築業界に置いて、正に勝ち組と成ったのです。

我が社もそうであったように、企業の設備投資額の中に占める、太陽光発電への投資額も、統計には出ておりませんが増加の一途をたどっているものと考えています。

今後、我が社の持つ金属加工技術をこの分野へ生かし、参入して行きたいと考えています。

最後に、大変厳しい状況にも関わりませず、今期も植平工業株式会社を暖かく見守り、関わって頂いた全ての皆様に感謝いたしますと共に、今期の成績を今後の奮闘材料として、全社一丸となって心新たに邁進する所存です。今後とも皆様の協力、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