

## 37期(2011年度)の振り返りと38期(2012年度)の展望

### はじめに

2011年は混沌からの緩やかな脱却が始まる予感を抱いて幕開けしました。しかし、3月11日に発生した東日本大震災は死者・行方不明者1万9千人を越す大災害となり、日本の経済にも大きな打撃となりました。まずもって被災された皆様方に心からお見舞い申し上げますと共に早期に復興されます事を心からお祈り申し上げます。

東日本大震災の津波に端を発した原子力発電所事故は安全神話を崩壊させました。この関西地方においても10%の節電要請がありました。関東地方では計画停電なども実施され、電力の安定供給と言った日本の高い技術力への信頼という神話も崩壊してしまっただけのように感じます。

7月には新潟福島豪雨の影響で19世帯が全半壊、7,800世帯以上で床上床下浸水の被害があり、地元の近畿地方においても、9月に台風12号が猛威を振るい92名の死者・行方不明者や、土砂崩れにより道路が寸断され孤立する集落が出るなど、大自然の猛威に対して人間が如何に無力であるか改めて思い知らされた年でした。

世界経済に目を向けると、ギリシャ危機はポルトガル・スペイン・イタリアなどの周辺諸国へ波及し、ユーロの下落に拍車がかかり、ドル相場同様、輸出大国日本に与える影響は甚大です。

しかし、2012年度の第三次補正予算12兆1千億が計上され、その多くが震災復興と道路や港湾整備に予算が割かれる為、景気の下押し要因と押し上げ要因が存在しています。いずれにせよ復興の大きなうねりは内需や生産を拡大させて行くに違いなく、防災関連商品を製造販売する当社としても乗り遅れる事無く、復興に寄与したいと考えています。

### 総括

37期の売上は、前年度対比で一般建材販売部門が10%減の2億9283万円、製造直売部門が17%減の2億6594万円、トータルでは10.1%減の5億5807万円となりました。

営業利益は912万円と前年度対比で196%となり、雑収入を含めた経常利益は2390万円と前年度対比で185%の減収増益という結果になりました。

この事は、棚卸資産が600万円増加した事や、37期より役員報酬を10%カットした事、当社が環境貢献に取り組んで来た事による使用電力の削減などが主な原因であります。また、夏場の電力事情に配慮し、節電対策に取り組んだ一年でありました。

売上に関しては公共事業費の削減と震災の影響などから来るマイナス要因を新製品の売上げでカバーしきれませんでした。実りの多い年でもありました。

しかし、本年は復興元年、当社が関係する公共事業も活況になるものと予想されており、年度半ばには顕著に現れてくるものと予測しています。

## 財務的側面

37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666.5%、当座比率521.8%、固定比率48.3%、自己資本比率90.5%となり、特に売上高経常利益率は4.71%と改善しました。

外的環境は変化の激しい年でしたが、外注加工などをうまく利用し、利益を確保する努力をいたしました。

借入金も長短期合わせて4200万円から年末には1640万円となり、金利負担を抑える事が出来ました。

## 製造販売の側面

36期3億1517万円から37期は2億6594万円と約16%の減収でした。

主な原因はDWが軽量矢板などへのモデルチェンジによる単価の下落とCBBOの受注減です。また、各省庁の予算削減並びに、震災の影響もあり春先の売上げが大きく落ち込みました。

CBBOの受注減は、名古屋地区に当社とは比べものにならない規模の外注先ができ、あてにしていたCBBOの受注がほとんど無かった事が大きな要因です。しかし、CBBO堰堤の設計折込み金額も増加傾向にあるとお聞きしておりますので、競合する大手外注先と変わらない検査体制のレベルアップなど、お客様に安心して発注して頂ける様に受注できる体制を整えてゆこうと考えています。

38期はまず、当社が主に受注しているLXウォール、間伐フォームレスなどの受注を確実にこなすことがポイントになると考えています。

## 建材販売の側面

37期の売上げは2億9283万円と4%の下落となりました。

原因は先にも述べた公共事業費の下落と震災による様子見傾向が第二四半期まで続いた事によるものと考えています。

しかし、36期に新製品として取り組んだ高所作業用ゴンドラは289万円、太陽光発電架台は1614万円、浮棧橋は1441万円と、売上げの落ち込みをカバーするまでには至りませんでした。売上金額に貢献致しました。公共事業に左右されず、利益率も従来より高く、一般の消費者が顧客となる現金決済のこれらの商品は、脱土木製品として38期も引き続き同様の売上げが見込めると考えております。

ただ、太陽光発電架台は活況な分野で有るが故、新規参入も多く既に値崩れ状態と感じられます。また、国からの助成金の有無により増減の波が激しく、今後深追いはせず利益のある範囲で動きたいと考えています。

37期にも、多くの面白い新製品が社員から提案されています。38期にはまた新しい商材が少なからず売上げに貢献してくれる事と信じています。

## 人的側面

37 期には、管理課事務職員が長期に渡って療養する事となり、パート社員を雇い入れました。

一年間という長期の休職では有りますが、休職を認めて復帰を待った事は本人への能力の評価であり、会社が社員をどの様に捉えてゆくかを表しています。またこの事が本人への回復の励みになってくれると願っています。

長期療養する事となった社員も 5 月復帰を予定しており、また従来のように仕事が出る事を心待ちにしています。

## 製造設備・施設側面

37 期は特別大きな設備や施設などの設備投資は行いませんでした。

その分、修繕費は若干嵩みましたが、新工場に移転してようやく一通りの設備投資が整った年になったといえるでしょう。

38 期は使用頻度の少なくなった設備の処分検討など、C棟のレイアウトを検討し、より生産性の高い作業環境を創りたいと考えています。

## 終わりに

35 期より全社一丸となって取り組んで来た新製品開発運動も、ここに来て成果をようやく目に見える物となって参りました。会社の発展と衰退を防ぐ特効薬である新製品を世に送り続け、市場に問いかける事は今後も大変重要であると考えています。また、新製品の開発には時間もお金も掛ります。しかし、我々中小企業にとって そのリスクを取らない事こそが最大のリスクであり、新製品開発に時間とお金を割く事こそが「事前投資」と考え、今後も新しいお客様との出逢いを創り出してゆきます。

最後に、大変厳しい経済環境の中で、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、今年度も全社一丸となって、お客様の満足度の向上と信頼される製品を作り続ける為に邁進する所存です。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