

38期(2012年度)の振り返りと39期(2013年度)の展望

はじめに

大規模な補正予算(復興関連1兆7335億円)が生まれ、復興元年の機運を胸に2012年度が幕を明ました。

しかし、その予算の大半が復興とは関係の無い所に使途されるなど、依然として進まない復興に被災地はもとより、国民全体の前向きな気持ちを損なわれた様な一年でありました。

経済に目を向けると、歴史的な円高が一年を通して続き、海外からの安価な製品の流通がデフレ傾向を固定化させ国内の製造業の空洞化がますます進んでいます。

大手家電メーカーの業績悪化も一年を振り返る象徴的なもので、たとえ景気が回復傾向を示したとしても、時間が掛る骨抜き構造になったようにも思います。

自然災害は、2012年度も猛威を振るい、7月には熊本県で観測史上最大の降雨量となり甚大な被害をもたらしました。我々人間が考える以上の異常気象は今後も起こる可能性が高いとも予測されており、防災資材はもとより、南海・東南海地震による津波対策などが一気に加速整備されると考えています。

年末には3年半ぶりに政権が交代し、公共事業へのウエートを置く政策(補正予算復興・防災対策3兆8000億他)を掲げています。

2013年度こそ、糠喜びとならぬよう期待すると共に、早期に社会が落ち着きを取り戻し、正常化して行って戴きたいと願っております。

39期は、新政権が掲げる公共事業投資と復興関連及び防災関連、新製品の更なる販売促進と新たな開発により、活況になるものと考えるのはあまりにも楽観的でしょうか。しかし、例年に無いプラス要因を感じております。

総括

38期の売上げは、前年度対比で、一般建材販売課が4%減の2億8243万円、製造直売部門が8%増2億8881万円となりました。トータルでは2%増の5億7081万円となり、わずかではありますが上昇に転じました。

営業利益は2931万円と前年度対比で260%となり、雑収入を含めた経常利益は3734万円と前年度対比で143%の増収増益という結果になりました。

この事はK社の売上げが増加したことや、鋼材価格が安値で安定した事、販売価格の見直しによる利益率の低い商品のテコ入れ、また利益率の高い新製品売上げが好調であった事など、様々な要因の積み重ねであると考えています。

7月には再生可能エネルギーの全量買い取り制度が実施され、太陽光発電をはじめとする発電事業は活況を呈しました。特に太陽光発電は42円/kwで買い取りをして戴ける事や、グリーン税制の税額控除や特別償却の後押しから、締め切りの迫る年末には、パネル・架

台材料・固定ボルトまでもが市中で品薄となるなど、当社にも多くの引き合いを戴き、売上にも貢献した分野でありました。

財務的側面

38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523%、当座比率425%、固定比率46.7%、自己資本比率87.6%となり、特に売上高経常利益率は6.59%と改善いたしました。

損益分岐点は5億円を切り、4億9164万円とこれまで取り組んで来た強い財務体質づくりが数字となって現れてきたと言えるでしょう。

しかし、景気低迷と円高からなる材料費が低水準で推移した事や輸送コストと直結する燃料費の安定といった変動費は簡単にこの数字を動かしますので、今後も体質強化に努めて参ります。

製造部販売の側面 文責 会長植平 修

37期の売り上げは2億8882万円となりました。2億6595万円であった38期に比べ2287万円、8.6%増加しました。5年連続して前年対比で減少してきた売り上げを少しではあっても増額することができました。もちろんこの増額は得意先様の営業努力によるものですが、当社としても様々な施策を実施しました。

主なものを挙げると、C棟のエキスパン加工設備を縮小し、FB斜材の加工場を無くしてしまい、鉄筋加工のエリヤをB棟に移動しました。その結果C棟に広い仮組検査場を確保することができました。また、移設により利用可能になったC棟の壁面を利用し、従来野外に保管してあった黒皮製品を収納するようにしました。錆による劣化を防ぐことができ、得意先からも喜ばれています。また、この商品の出荷作業の労力低減というメリットも生まれました。

溶接品質の要求が飛躍的に上がってゆくという状況に対応するため、非破壊検査の資格試験に延べ6名を派遣しました。溶接部の健全性を保証するために高価ではありましたが、超音波探傷器も導入し、検査資格者を養成すべく教育を行っているところです。

大型の溶接構造物の受注増加に伴い、上記のような高品質の溶接作業ができる作業者を養成すべく、工場作業員を1名増員しました。本当に久しぶりの増員ですが、期待していた以上の能力を持った人が入社してくれ、即戦力として働いてくれています。また、溶接作業に配置転換された人も、日に日に腕を挙げてくれ、期待にこたえてくれています。

春先から、目論見通りに大型の溶接構造物の受注が増加するよう得意先にも積極的にアピールしてゆきます。

得意先の商品の変化やバージョンアップ、そのことによる要求の変化に柔軟に対応することが結果的に得意先からの信頼を得、受注増の要因になります。今後も、工程の見直しや

原価計算の正確化を通してコスト削減の取り組み・製品の品質向上運動を続けていきます。

昨年の経営計画報告会で仕入先の方々に強く要請したことから、鋼材仕入先から新規の通信機架台製作の発注がありました。受注初期にはなかなか利益を出すことができませんでしたが、工程の見直しや単価の変更依頼・作業のマニュアル化など、地道な改善運動を重ね今では利益の出る製品になりました。昨年経験したこのケースは今後の製品製作にも活用できるものであり、見直し・ブラッシュアップしていきたいと考えています。通信機の設備投資は今後ますます活発化すると考えていますが、当社の得意とする加工技術、製作インフラに合致するような製品をメインにして、積極的に受注に取り組んでいきます。

建材販売の側面

37期2億9283万円から38期は2億8243万円と4%の減収となりました。

忙しいだけの低い利益率の商品は極力受注をさげ、原価意識の向上を図り収益性を向上させる努力をした1年でありました。

また、建材販売課では一番の売上げ先であるO社からの受注も35%程度の落ち込みを見せたことや、U社からの受注も半減するなどが主な原因となりました。これは、前半の公共事業出来高の低迷や第二東名道などのプロジェクト物の終了によるものと考えています。

また、KYO社は自社製品の設計折り込みと受注が好調で、昨年対比で283%となりました。

後半には、7月からスタートした電力の全量買取制度の影響で、太陽光架台の売上げが後半に伸び、1420万円の売上げが有りました。ただ来期は4月より買い取り価格が30円台後半と成る為、これまでの太陽光発電バブルとは行かないものと考えています。

38期の新製品群の売上げは今年も安定しており、浮棧橋は1126万円、猪捕獲檻は532万円、高所作業用ゴンドラも249万円の売上げがあり、公共事業の有無に関わらず安定した現金決済の商品として売上げに貢献しています。特に浮棧橋は毎月2～3件の問い合わせが有り、毎月1件程度の受注が有った事から、39期は広告宣伝方法を工夫して、棧橋メーカーとしての広報をし、より一層の販売に注力して参ります。

また、既存の商品につきましては大型物件の話も舞い込んでおり、契約に至れば一年を通して受注できる事から全力で対応して行きたいと考えています。

期末には、大断面集成材の架台を35ton程度受注できる事になりました。初めての仕事という事もあり、初回はあまり利益が出ませんでしたでしたが、当社から初めて仕入して頂いた大断面集成材メーカー様からは、その製品の仕上がりと対応に大変お喜びの声を戴きました。木造建築用金属部品という今まで知る由も無かった分野ではありますが、思っていたより大きな市場で、今後は顧客要求事項をクリアした上での工程改善と価格交渉により、利益の出せる商品になると期待しております。

人的側面

38期は多くの職員が入れ替わる年となりました。

3月には10年以上営業職を続けてくれていた営業マンが新天地での活躍を希望し退職。新たに営業職員を雇い入れました。短い時間の中での引き継ぎでありましたが、営業経験者である事から接客対応など、持ち前のセンスで新たなお客様との出逢いも期待しております。

4月には、経営者側の役員を迎え入れました。次期後継者としての教育に精一杯力を注いでいきたいと考えています。

6月には長期に渡って療養していた管理課職員が復帰してくれました。戦線復帰して戴き以前同様、戦力に加わって頂けました。

また、療養中にパート社員として助けて頂いた社員を正社員として迎え入れ、出荷業務のパワーアップが図れました。

10月には製造部職員を増員いたしました。それまで切断工程に携わっていた者が溶接工程の強化に回り、新人を切断工程に就いて戴きました。

12月には、パート職員の2名が、定年と高齢により退職を希望され、総員では3名増、3名減と変わらない体制で39期はスタートとなりました。

また、38期は教育訓練費に100万円以上をかけマンパワーを高めた年でもありました。

製造設備・施設側面

38期も特別大きな設備や施設などの設備投資は無く、半製品・原材料を雨から守る50万円程度の倉庫を2棟設置致しました。39期にも、完成品を雨から守る程度の倉庫を1棟建設予定です。

また、K社からの大型物件に対応できるよう、C棟のレイアウトを変更し、工場検査や仮組検査ができるスペースを確保致しました。

D棟には溶接設備を増やし、人員配置も含めて変更いたしました。

終わりに

リーマンショックや東日本大震災からの経済停滞を少ずつつ乗り越え、市場が緩やかではありますが上昇傾向にあると感じています。しかし、中小企業を取り巻く環境は決して穏やかな状況とは言えません。日経新聞の記事には今年3月に期限を迎える金融円滑化法を利用している企業数は30万社とありました。昨年度の企業倒産は12000件を超えていますので、もし30万社のうち1割が倒産するとしたら、本年は4万件を超える事になります。

また、円安に振れた時の燃料代等の値上がりや、4月からの電気料金は一般家庭 11%、我々企業へは 19%の値上げの実施、消費増税を前に市場はどう動くのか等々生活に直結する不安要因も多く存在致します。しかし、こんな時代も持ち前の機動力と対応力で 39 期も良い報告が出来るよう、全社一丸となって頑張っております。

38 期は、永らく当社に努めて頂いた方が 3 名も退社される年でありました。長年勤めて頂いた方が退社される事が近年無かったので、寂しさは否めませんが残された我々は、退社された方々に「あの植平工業に勤めていたんだ」と言い伝えて戴けるような会社にする事が使命だと思っています。退社された方々には、当社の発展に貢献して頂いた事に大変感謝しております。

最後に、今期も植平工業株式会社を温かく見守り関わって頂いた皆様に感謝致しますと共に、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