

42期(2016年度)の振り返りと43期(2017年度)の展望

はじめに

2016年度は、引き続きアベノミクスの施策を背景に、経済は緩やかであるが継続的な回復基調で進むとの予想でしたが、我々中小企業にとりましては大変厳しい一年でありました。弊社の主な営業エリアである中部地方から中国地方にかけて、公共予算は主に被災地に流れたのではないかと思わせるほど、弊社の活躍できる道路資材関連や防災資材関連の工事が少なかったように思われます。国が行うこの業界のトピックスとしても、震災復興・リニア新幹線の早期開通・オリンピック開催に向けた東京再開発・国土強靱化計画など、様々な計画が進んでおりますが、弊社にとってすぐ売上に繋がるものではなく、今後いかに弊社が関わって行動出来るかを考えていきたいと思っております。

自然災害に目を向けると、今年も多く災害に見舞われました。中でも4月に起こった熊本地震では、震度7という大きな地震に二度も見舞われ、甚大な被害をもたらしました。また、台風においては北海道への上陸が相次ぎ、大雨への対策が手薄であることを露呈した形となりました。被災地が遠い場所である事から、弊社が復興へのお手伝いを出来る可能性は低いと考えられますが、一日も早く普段の生活を取り戻されることを願っております。

総括

42期の売り上げは前年度対比で一般建材部門が26.4%減の2億2586万円、製造直売が19.5%減の2億1116万円でトータル23.1%減の4億3703万円となりました。また、営業利益は-405万円、経常利益は2131万円となりました。営業部の売上げ減少は、弊社が活躍できる部門である公共事業の減少と、好調に推移してきた浮棧橋など民需の冷え込みによる競争の激化によるものと分析しています。製造直売の売上げの減少は、擁壁や堰堤向け部材の受注が減少した為であり、両部門で、20%を超える売り上げ減となりました。売上げ金額を落とした事は、数字で見る以上にこの業界が不安定かつ深刻な状況にある事を物語っています。過去の延長線上の発想では生き残っていけない事を肝に銘じ、さらなる商品開発の必要性を感じております。

このような状況において、原材料価格は一年を通して安定して推移したことが唯一幸いしたと感じております。43期は、亜鉛の高騰によるメッキ価格の上昇、メーカーの減産や、スクラップ・鉄鉱石価格の緩やかな上昇が予想されており、速やかな販売価格への転嫁が行えるかどうか鍵になってくると考えています。

安全衛生の面では、安全衛生委員会が先頭となり全社一丸となって0災運動に取り組んでおりましたが、残念ながら2件の労働災害が発生しました。いづ

れも不慮災害でありましたが、工場に潜む危険を抽出すべく、安全大会では中央労働災害防止協会様のご協力により、外部者から見た事業所内の危険箇所や危険作業についてご指摘、ご指導を頂きました。43期は小さな怪我をも無くす運動を高い意識を持って推し進め、0災害で過ごせるよう安全で快適な職場の構築を目指してまいります。

財務的側面

42期も財務指数は健全な数値を示しています。代表的な数値としては、流動比率:992% 当座比率:780% 固定比率:57.4% 自己資本比率:90.9% 売上高経常利益率:4.9%などとなっています。

43期は、榛原工場の賃貸収入が計上されます。また、室生工場にも早い段階で利用者様が獲得できるよう各方面へのPRを行います。今後も営業外収益を増やす施策や、経費の削減と効率化を推し進め、より一層の体質改善を進めて参ります。

製造部直売の側面

42期(2016年度)の製造部直売売上高は2億1116万円となり、前年比5106万円、19.5%の大幅な減収となりました。これはメインユーザー様向け売上が前年比5450万円減(前年比21.7%減)と大きく落ち込んだことが主要因ですが、2013年度を境に三期連続での売上減少となりました。今期の売上についてはほぼ横ばいになると見ております。

近年、製作部材の軽量化が年々進んでいることに加え、2015年度の売上を押し上げる結果となった緊急災害対策関連工事が一段落したことも、前年対比で売上を減少させる大きな要因となりました。一方で、昨年度の重要な課題として取り組んだ、製作方法や工程の見直しによる原価低減については、外注加工部材の内製化、部材調達効率化や、金型類への投資によって様々な工程改善につながり、利益率を向上させることができました。

その他の動きとしては、昨年も複数の鋼材仕入先様から数多くの引き合いやご注文を頂きました。近年太陽光発電設備関連工事が一巡し、部材製作の引き合いが目に見えて減少している中、小規模発電所向けの架台や副部材の製作を複数受注致しました。今期もお客様からの引き合いを確実に受注につなげ、また一方で新規取引先の開拓により一層努めてまいります。

設備面においては、昨年期首から検討を続けていた形鋼加工機の売却とレイアウト変更を同時に実施し、形鋼類の切断・孔あけ工程の作業スペースを広げ、溶接作業専用スペースを新たに設けました。これにより、形鋼切断・孔あけ工程に余裕がある場合は、溶接作業棟へ部材を横持ちすることなく、鋼材の切り

出しから溶接までを一箇所ですべて完結できるようになりました。

売上高が思うように伸びない状況下では、固定観念にとらわれず現状を見直し、少しでも利益を確保する努力を怠らず、社員一人一人が従来同様、丁寧に間違いの無い製品作りを続け、更なる経験と実績を積んでいきたいと考えています。

また現在弊社ホームページの更新作業を製造部主導で進めております。現状のホームページのコンテンツでは、製品情報はある程度網羅されている一方、どのような設備がありどのような加工が対応可能であるかがわかりにくいため、今回の更新によって加工内容を前面に押し出し、幅広いお客様への製品とサービスのPRに取り組んでまいります。

建材販売の側面

42期の売上は、2億2586万円と前年度対比73.6%に落ち込みました。主たる原因は、道路や急傾斜地工事など、弊社が活躍できる公共事業が極端に減少した事でありました。東北や九州地方などでは、緊急災害対策工事へ公共事業費が回っているようにも見受けられます。原材料価格は期末にかけて上昇傾向でありましたが、需要と掛け離れた動きであり、43期は現状維持もしくはもう少しの上昇があると予想しております。

浮栈橋は販売商品群の一角を担う商品として成長を続けておりましたが、民需の冷え込みと、他メーカーとの競争激化によって大型物件の受注が出来なかったこともあり、初めて売り上げ減少になってしまいました。しかし、大型物件の見積り依頼が入るようになった事や、官公庁からのお問い合わせが増えた事は、浮栈橋メーカーとして周知されてきた証であり、43期は一昨年の上昇を取り戻せるよう注力して参ります。

新規受注としては、弊社へボルト類を供給して戴いているY社様から、集材架台を1174万円新しく受注する事が出来ました。契約開始当初は、顧客要求事項の摺合せ不足から不良品を出してしまう事もありましたが、現在では品質面や納期対応面においても大きな支持を頂き、毎月注文のある商品となっています。

41期から42期にかけてM社様から頂いておりました太陽光関連資材の売上は、電力買い取り価格の減少と共に875万円と前年比35%にまで落ち込みました。

42期に新製品として提案のあった溜池発電装置は、溜池所有者の設置承認を得たものの、投資家の撤退が相次ぎ、未だ頓挫している状況が続いておりますが、新しい投資家も見つかり、43期には着工の見込みです。

また、このフロート製作技術を習得することにより、ポリエチレン製の養殖生簀を新製品として展開していく計画をしております。現在の養殖生簀は鋼製

で、その耐久年数は塩害により 2～3 年とされています。耐候性と耐塩害性を持つポリエチレン製の養殖生簀は対応年数が 50 年と長く、価格は 5 倍程度いたしますが、撤去・設置の費用を考えると十数年で元が取れる商品であるため、新しい営業品目に加えてまいります。

また新製品の取り組みとして、26 年度補正予算による「ものづくり・商業・サービス革新補助金」をきっかけに、弊社社長主導のもと津波避難タワーの開発を行いました。東日本大震災以降、太平洋沿岸の各地で津波から人命を守る津波避難タワーが建設され始めています。しかし、その多くは何百人もの人を対象として建てられた大掛かりな施設が多く、設置に広大な土地と膨大な費用が必要でありました。また、地域の景観を大きく損なう物も少なくはありません。弊社の津波避難タワーは、省スペース・低コスト・高強度・高耐候性を併せ持つ避難タワーとして、今後近いうちにやって来ると予想されている南海・東南海地震において津波到達予想地域に入る小さなコミュニティーに対しても、津波から人命を守る製品として期待を持っております。

津波避難タワーの PR 事業は「小規模事業者持続化補助金」の採択を受け、ホームページへ掲載する為のビデオの制作やパンフレット作成、津波被害が想定される市町村へのダイレクトメールの発送が完了したところであり、今後は自治体や企業様からのお問い合わせに迅速に対応し、契約につながるよう努めて参ります。

43 期も非常に険しい道のりが予想されますが、新しい商品と新しいお客様の出逢いを求め、この厳しい局面を乗り越えたいと考えています。

人的側面

42 期は、2 名の製造部の社員が退社いたしました。変わって 1 名を補充し、43 期は 1 名減の体制で臨みます。入社頂いた社員も製造部門経験者であり、その経験を活かして頂けることと大きな期待を抱いております。

昨年は弊社から初めて技能検定試験に挑戦し、1 名が鉄工技能士（構造物鉄工作业）2 級に合格致しました。今後も JIS 溶接技能者資格と共にチャレンジを続け、社員のスキルアップを応援してまいります。また、昨今の公共工事における土木工事共通仕様書において、非破壊検査員が上位級の資格を有していることが要求され始めており、浸透探傷試験、超音波探傷試験共にレベル 2 資格者の養成を進めております。

いつまでも弊社社員の平均年齢は若いと思っておりましたが、本年も定年を迎える社員がおります。引き続き力となって頂く事となりましたが、今後は待ったなしの課題として技能継承に取り組まなくてはならないと感じております。

製造設備・施設側面

42 期の主たる設備投資は、本社移転以来長らく倉庫として使用していた榛原工場を有効利用できるよう、電気・水道・事務所の整備を行い、9 月より新しく利用者様をお迎えいたしました。整備に掛かった設備投資額は 958 万円でしたが、今後の賃貸収入による回収を見込んでいます。

また、新製品として溜池発電装置のフロート材を製作する為、ポリエチレン溶着機を 200 万円で導入致しました。未だ活躍する機会に恵まれておりませんが、43 期には活用できる仕事を取り、新しい分野への足掛かりとなる設備になるよう期待しております。

その他、100 万円以内の設備投資としましては、本社場内の舗装や法面の補強を行い、工場内一部の水銀灯を LED 照明化し、また鋼材の切断作業をより安全に行えるよう、旧式プレスを撤去した上で鉄筋切断機を新規導入するなど、作業環境の改善に努めてまいりました。

室生工場においては、長らくご利用頂いておりました利用者様が、42 期をもって契約を解消されると申し出があり、大きな倉庫が空いてしまう事となりました。40 年以上使用した古い建屋ですが、43 期は新しい利用者様を早急に探し、利用者様のご要望にお応えできる設備投資を行う準備を整えております。

終わりに

42 期も「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」にチャレンジしましたが、採択には至りませんでした。変わって、「小規模事業者持続化補助金」には 3 年連続で採択をして頂きました。毎年申請し続けるという事は、企業が新しい事業に真剣に取り組んでいるという証であり、12 月には経済産業省から経営革新計画の承認を頂くことが出来ました。2016 年度も補正予算で公募があった両補助金にチャレンジして参ります。

42 期は、十数年振りとなる営業赤字となりました。1 円の営業黒字企業と 1 円の営業赤字企業、帳簿上は 2 円ですがこの両者の違いは雲泥の差がある事を全社員が肝に銘じて行かねばなりません。本年は、新しいアメリカ大統領の就任に伴う政策の変更やイギリスの EU 離脱に伴う連鎖不安、中国経済の失速など、日本経済にも大きな影響を及ぼす可能性を秘めた年です。しかし、この様な逆境においても持ち前の肯定思考でどの様な局面も的確な判断が出来ますよう、全社一丸となって誠心誠意、精進して参ります。今後とも皆様のご支援、ご協力を賜りますよう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