

## 34期の振り返りと35期の展望（社長 植平 秀次）

### はじめに

新しい役員体制で34期の幕が開け、早や一年が経ちました。サブプライムローン問題に端を発したアメリカやヨーロッパの金融危機も、34期幕開け当初は対岸の火事のような感覚でございましたが、舞い上がる火の粉はこの日本をも飲み込み、世界的な不況の波に上場企業も30社以上倒産すると言う、戦後例を見ない波乱の年となりました。

私達が置かれている身近な環境も様々な変化に対応して行くのに苦慮いたしました。中でも鋼材価格や輸送に関わる原油価格の高騰は想像を絶する物があり、期半ばには何が起こっても不思議ではない感覚での操業でありました。物の価格を左右するのは、需要と供給のバランスによりある程度決定されるものと思っておりましたが、減産や投機マネーに振り回された格好となり、まじめに物作りをしている我々にとって結果的にはお客様に大変なご迷惑をかけることになった事が大変心苦しく思える一年でありました。

しかし、この様な外的マイナス要因は、自社だけの努力によって改善されるものではないかも知れませんが、今後もメーカーとしての自覚と責任、使命感を持って信頼される製品とサービスを提供し、お客様の満足と信頼を得る活動を続けて参ります。

### 総括

34期の売り上げは前年度対比で一般建材部門が14.6%減の3億6036万円、製造直売が14.5%減の3億8528万円とトータル14.5%減の7億4540万円と成りました。また、営業利益は2235万円、経常利益は2662万円と前年度対比46%に成りました。製造直売の売上げの減少は、災害特需で恩恵を得た33期に比べ、新潟県中越地震や近畿地方を中心とした台風災害などの災害関連対策工事が一段落した事が主たる要因で、一般建材部門の売上げの減少は、まさに公共事業の縮小傾向の煽りをまともに食らった形となりました。

原材料の高騰により、販売価格が上昇したにもかかわらず、両部門とも15%近く売上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。その数字は鋼材の仕入量が1972tと前年度対比31%減少している事からも明らかに読み取る事が出来ます。

原材料である鋼材は、34期に入るや否や高騰し、期半ばには期当初に比べ1.5倍以上もの値上がりがありました。原価の上昇を販売価格に転嫁するのが大変苦労した一年でもありました。第四四半期には若干の落ち着きを見せたものの、完全に上昇分を転化する事は到底出来る数字では無く、やっと水面に鼻まで浮上させて頂いた状況と言うのが現状です。

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災運動に取り組んだ結果、34期の労働災害を0件にする事が出来ました。今後も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、35期も0災害で過せるよう安全で快適な職場の構築を目指していきます。

### 財務的側面

災害特需に沸いた一昨年とは比べる事はなかなか難しいものがありますが、34期も財務指数は健全な数値を示しています。代表的な数値をいかに示すと流動比率:318.9% 当座比率:228.76% 固定比率:56.16% 自己資本比率:68.79% 売上高経常利益率:3.64%などとなり、自己資本比率は変わらないものの、その他の値は33期に比べ悪化する結果となりました。また、それに伴い損益分岐点売上げは4億4587万円と上昇し、経費の削減と効率化を推し進め、より一層の体質改善が必要と考えています。

## K社の販売側面

33期には4億5000万円の受注を戴き、災害特需に恩恵をうけたのですが、34期には新潟県中越地震を中心とする災害関連事業も一段落した形と成り、受注額は3億8371万円と成りました。また、利益額を見ますと、鋼材の高騰もさる事ながら、製品の進化により加工賃の少ない素鋼売りの比率が大きかった事なども、対K社に対する利益額低下を招きました。

35期は、HBO型堰堤に加え、新たに優れた製品であるCBO型透過堰堤の伸びに期待を持っております。また、岩手・宮城内陸地震の災害復旧の製品が、遠くこの奈良の地で製作出荷されて行く事も合わせて期待をしておる所であります。その為には、より一層の協力体制が必要で、今までの敏速な出荷体制の維持は勿論のこと、より高度な工作工程の対応に加え、不適合の発生率をより0に近づける事、そして当社の取り組みで得たコストダウンを少しでも還元していく事が重要と考えています。

## 建材販売の側面

34期の売上げは、3億6036万円と前年度対比85.4%に落ち込みました。

主たる原因は、公共事業費の減少傾向の煽りをまともに受けた形となりました。また、原材料の高騰は、公共事業費の見直しを招き工事量の減少に拍車がかかり、第四四半期には数字として顕著に現れました。

33期には、SE社から大型物件を受注することが出来たのですが、34期にはその大型物件の受注残は4割程度となり、減少に替わる物件も現在のところ受注には至っていません。替わってY社の受注が、入札の結果により当社が落札出来るようになり、33期には1121万円の売上げが、34期には3072万円と3倍近くに伸ばす事が出来、今期もその売上げを維持するために、原価を見直し魅力ある価格を提示したいと思います。

35期の一般建材の売上増加は、色々なマイナス要因も多く、非常に険しい道のりではありますが、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

34期は受注額の減少に伴い、製作工程の外注を極力減らしました。33期には1100万円あったKA社への外注も156万円に、M社への外注も964万円から83万円と昨年の約10%とし、内製化を進めました。また、製造パート職員を一名減員し、受注の波に応じてアルバイト職員での対応をさせて頂きました。

替わって、営業マンを一名増員し、商品と顧客ニーズの多様化に伴って、手薄となっていた営業面に補強を図りました。若干25歳の新人営業マンの成長に、大きな期待を抱いております。

終わりに

年当初に新製品の提案をもっと真剣に吸収し、膨らませ、具現化していく委員会を立ち上げますと宣言し、2月から新製品開発委員会を発足させました。新しい商品と新しいお客様との出逢いを求め、34期は数々の新商品の提案があり、結果的に3品目をホームページに新商品としてアップし、新しいお客様との出逢いがありました。中でも高所作業用ゴンドラは期中より毎月売り上げがあり、今期約80万円の売り上げを得て、当社の商品群の一員となりました。

「あなたに出逢えて本当に良かった」を経営理念に34期より社長に就任して、早や一年が経ちました。長い間、この業界に身を置いておりますが、今期ほど目まぐるしく外的要因に振り回された年は経験がありませんでした。時に時代を恨んだ事もありました。

この宇陀市においても多くの土木建築会社が姿を消し、淘汰再編を余儀なくされています。しかし、公共事業は決して無くなりません。何故なら、豊かな国づくりに無くては成らない産業だからです。社会資本の充実に関わる者として、物づくりへの熱い想いと卓越した技術を駆使し、このような時代にも利益の出せる会社を目指して参ります。

最後に、この植平工業株式会社に関わって戴く皆様のお陰で、何とか初年度を振り返ることが出来ました。この様な逆境に出逢えた事も良い勉強になったと、今後も持ち前の肯定志向でどのような局面も的確な判断により、胸を張って経営報告が出来ますよう、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