

41期(2015年度)の振り返りと42期(2016年度)の展望

はじめに

2015年度は、アベノミクスの円安・株高施策をうけて、日経平均株価は2万円の大台を15年ぶりに回復し、円相場は125円台を13年ぶりに付けるなど、経済にも大きな変化があったものの、中国経済の減速や中東の政情不安など波乱要因が積み重なり、緊張感が高まっています。

反面、原油価格は1年半前と比べて1/3まで下落致しました。当社の主な経費である輸送コストや電気代の低下に結びつくと予想しています。

2015年は大企業による「偽装」が目立った一年でもありました。大手建設工事会社による基礎杭工事のデータ偽装に始まり、大手ゴム会社による免振ゴムデータ偽装、自動車会社大手の不正ソフト利用による排ガス規制逃れの偽装、電気メーカー大手による粉飾決算など、中小企業の模範とらなくてはならない大企業のコンプライアンス軽視の姿勢が記憶に残っています。我社の品質方針である、「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を世に送りだそう」という言葉の重みを改めて強く感じる年でありました。

総括

41期の売り上げは前年度対比で一般建材部門が4.6%増の3億691万円、製造直売7.1%減の2億6220万円となり、トータル1%減の5億6911万円となりました。また、営業利益は2618万円、経常利益は4571万円と前年度対比188%になりました。

10月には、工場建屋の屋根に66kwの太陽光発電システム追加工事を済ませ、合計で116kwを42円/kwで売電する事となり、42期の年間売電収入は約倍の400万円程度を見込んでいます。また、今まで関西電力からのみの買電でしたが、法人向け電力自由化により、安く安定した電力会社を自由に選べる時代となり、ダイワハウス様と契約を結ぶことになりました。新電力会社に変更したことにより、年間電気代金の約9%を低減する事が出来る予定です。

42期には更新時期が近づいている既存のトランスを交換する予定です。これも、良品の中古品が無料で頂ける事となり、待機電流を抑える事で年間の電気代を12万円程度削減出来る見込みです。

40期に引き続き、41期も26年度補正予算に計上された「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」にチャレンジ致しました。残念ながら、1次・2次共に落選しましたが、申請した案件である「津波避難タワー」は42期も引き続き研究開発を進め、夏頃には試作品の完成を目指しています。

また、長らく 0 災を続けて参りましたが、41 期は 4 件の労災事故が発生致しました。幸い不不休災害でありましたが、安全衛生委員会による安全に関わる定期的なパトロールや設備の点検、朝礼毎の安全コールだけでは 0 災を継続させることが出来ません。42 期は全社員によるコミュニケーションを向上させ、不安全な行動や不安全な状態を互いに注意し合える職場を一から創り上げます。

財務的側面

41 期の代表的な財務数値を以下に示します。流動比率 1025.3%、当座比率 800.8%、固定比率 58.1%、自己資本比率 88.7%となり、なかでも売上高経常利益率は 9.21%と大きく伸ばす事ができました。

損益分岐点売上は 4 億 7991 万円となり、経費削減と既存施設の有効活用、鋼材価格の安値安定が大きな要因と考えています。42 期は追加工事を終えた太陽光発電の売電価格も見込める予定です。

製造部直売の側面

41 期（2015 年度）の製造部直売売上高は 2 億 6220 万円となり、前年比 2000 万円、7.1%の減収となりました。昨年に続き K 社向け売上が前年比 1250 万円減（前年比 4.7%減）と落ち込んだことに加え、一昨年はスポットで受注した擁壁工事部材の売上約 800 万円があったため、前年対比での落ち込みが大きくなりました。

K 社に関して製品別に見ると、間伐材型砕工関連で前年比 2700 万円減、擁壁関連製品全般で 2000 万円減、また流木止工関連が横ばいとなった一方、透過型砂防堰堤製品で 1200 万円増、不透過型砂防堰堤関連で 2600 万円増となりました。このうち最大の落ち込みを見せた間伐材型砕工関連製品については、今期も売上は横ばいもしくは更に減少傾向にあるため、手持ち鋼材在庫量の見直しや、今後の受注状況次第では作業スペースの有効的活用のため、一部加工機の売却も含めてレイアウト変更を検討しています。今期は透過型堰堤製品と流木止工関連製品の受注増を見込んでいる一方で、不透過型堰堤製品は昨年ほどの売上を確保出来ないと予想しており、透過型堰堤製品及び流木止工関連製品の製作コストをいかに抑えていくかが、今期の重要な課題であると考えています。また、昨年完成した全長 28 メートルの新棟を最大限に活用すべく、大型品や長尺品の溶接作業については従来の加工場から新棟への移行が完了し、大型部材が多い透過型堰堤製品の受注増に即座に対応出来る態勢が整いつつあります。

K社以外においては、昨年1月に太陽光発電向けH鋼架台の250万円と、一昨年に受注した擁壁工の最終工事分で270万円の売上があった以外は特に目立った動きが無く、720万ほどの売上しか確保できませんでした。2015年度のK社以外の売上目標は2100万円に設定していたため、3分の1程度の実績となりました。昨今、K社の売れ筋商品や販売戦略の変化に伴って、形鋼加工複合機の稼働率が落ちてきている現状を踏まえ、特に形鋼全般及び角パイプ加工品等で弊社がお役に立てる機会を今期は模索していきたいと考えております。

昨年もおかげ様で複数の仕入先様から様々な製作引き合いを頂きましたが、価格面で失注する物件が比較的多かったため、今期はより一層競争力のある製作単価を提供し、ご期待にお応え出来るよう努力して参ります。

また、2014年度に導入した溶接ロボットについては、太陽光発電向け鋼管柱の継続受注や、作業担当者による自発的な操作方法の習熟や治具改良等の取り組みによって作業熟練度が増し、品質とスピードの両面で非常に大きな改善につながりました。今期は稼働率を更に上げられるよう、比較的大ロットかつ短納期で、安定した溶接品質が求められるような案件にも積極的に取り組み、社員の創意工夫と共に溶接ロボットの新たな活用方法も模索していきたいと考えています。

建材販売の側面

40期の2億9324万円に対し、41期は3億691万円と4.6%の増収となりました。プラスの要因としては、一昨年に購入した溶接ロボットの有効活用を考え、鋼材を供給頂いているM社様から太陽光発電に使用する鋼管柱の製作を受注し、その売り上げは3070万円に及びました。42期も見込み物件がありますので同様の金額を受注できるものと期待しております。一方、マイナスの要因としては、40期まで好調に売り上げを伸ばしていた浮棧橋が昨年比3割程度に落ち込んでしまったことや、大口物件の受注が減少した事、一般土木の工事が不調であったことなどが主な要因です。大口物件の受注に関しては、一層魅力ある販売価格を提示していきたいと考えています。

浮棧橋に関しては、大口物件の見積もりが入ってきている事や、2017年の消費税増税前の駆け込み受注が有ると予想されますので、一昨年程度の売上金額には回復すると予想しています。

また3年前より、溜池を管理する水利組合様に、浮棧橋を利用した水上発電をご提案しておりましたが、実績がないとの事で契約には至らなかったものの、ポリエチレンパイプをフロートとして利用した画期的な溜池発電設備を奈良県安堵町に浮かべるという設備会社とコラボレーションする事が出来ました。

現在、溜池に発電装置を浮かべるフロートシステムの素材は、発泡スチロールなどのリサイクル性や耐久性が低いものが多く使用されています。装置の寿命を全うした時、いずれやってくる撤去の際にもリサイクル可能なポリエチレンパイプであれば心配する必要がありません。奈良県では、田畑であった場所に住宅地が広がり、大きな溜池が多く取り残されています。しかし、その溜池をどう利用していくが問題となっており、毎年、堤の草刈や水門の維持管理等に掛かる費用が捻出できていないのが現状で、今後は水利組合に「溜池発電」を提案していき、ポリエチレンパイプの加工技術を習得して売り上げに貢献して参りたいと思います。

さらに、漁業関係者へポリエチレンパイプによる魚類の養殖生け簀の販売にも取り組みたいと考えています。ポリエチレンパイプを浮力体としてだけでなく、フレームとしても利用する事で、従来の鉄製の生け簀に比べ大幅なコストダウンに寄与できるものと考えています。

また、ポリエチレンパイプの今後の潜在的な可能性として、その耐久性と気密性からガスや水道など供給パイプとしての利用も増えてくると考えています。

42期は販売価格の適正化に力を入れて参りますと同時に、定期的な売り上げが見込める新規得意先の開拓と新製品開発を弛まなく行って参ります。

人的側面

41期は、12年勤めて頂いた製造部員1名が退社する事になりました。当社で覚えた仕事を次の仕事にも生かして活躍して頂きたいと思っています。

かわって、製造部員として1名雇用致しました。まじめで明るい方で、今後の成長を期待しています。

製造設備・施設側面

41期も大きな設備投資をした一年でありました。8月には500万円あまりを掛け自家発電装置を設置しました。この事で、電気・通信・水・食糧といったBCP（事業継続計画）のインフラ整備は一応の目処が付きました。

9月にはA棟の屋根に太陽光発電設備の3期工事として、2600万円あまりを掛け太陽光パネルを設置し、当エリア内では設置限界のワット数となりました。

また10月には、大型製品の加工が2ライン同時に出来るよう、H棟を新築しました。基礎から内部設備に至るまで2500万円程度掛かりましたが、多彩なニーズにも対応でき、生産体制をパワーアップしたことで今後の受注に期待しています。

12月には事務所一階の窓ガラスを全面二重窓としました。日が差し込めば暖房が要らない日が多くなる事や、外気温の影響を受けにくくなった事から、光熱費の削減ができるものと期待しています。何より、弊社にお越しになられた皆様が屋根上のソーラーパネルと室内の二重窓をご覧になり、環境への意識が高い企業と認識して頂けるPR効果もあると考えています。

42期は、溜池発電や養殖生簀の製作にも取り組む計画で、ポリエチレンパイプの溶接システムの導入に200万円程度の設備投資を行います。また、更新時期を迎えている少額設備を更新する予定です。

終わりに

40期に補助金を得て組んだ組立台船は、大阪市様のご協力を頂き中之島付近に水上イベント広場として利用されています。また、大阪水上バス様の協力を頂いて水上バスのバス停としても活躍しています。

経営理念に謳っている「あなた」の文字は、新しいお客様であったり、新しい商品と言う意味も大きく、今後も新しいアイテムを新しいお客様に繋げて行く施策を全社挙げて取り組みたいと考えています。また、27年度補正予算で計画されている「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」にチャレンジして行きたいと考えています。

昨年、公職選挙法が改正され、次回参院選より18歳から投票可能になりました。日本が高齢化に向かっている今、若い人たちの意見がなかなか政治に反映されない現状を打開し、合理的で柔軟性に富み、豊かな発想が政治に反映され、この混沌とした時代を切り開くきっかけとなっていく事を期待しております。

最後に、41期も植平工業株式会社をお支え頂いた皆様のお蔭で、この厳しい時代を乗り切ることが出来ました。42期も胸を張って経営報告が出来ます様、全社一丸となって精進して参る所存です。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