

45 期（2019 年度）の振り返りと 46 期（2020 年度）の展望

はじめに

2019 年度は、5 月 1 日より皇位継承が行われ、新元号が「令和」と改められました。

30 年間続いた平成の時代は、消費税の導入とバブルの頂点からスタートし、その後失われた 10 年とも 20 年とも言われる低迷期においては、長く続いたデフレ傾向、阪神淡路大震災や東日本大震災などの大規模な天災、リーマンショックや金融機関の破綻など暗いニュースが多く、そしてその失われた 20 年が終了すると同時に戦後のベビーブームの人たちが定年を迎え労働者不足に転じ、少子高齢化によって統計以来初めての人口減少という、日本が未だかつて経験したことの無い時代に入って参りました。

平成 5 年から始まった外国人の技能実習制度も、弊社にとっては無縁の制度と思っておりましたが、平成 29 年 11 月より実習期間が 3 年から 5 年に引き伸ばされたことや、今後予想される人材不足に対応するため、2 名のベトナム人実習生受け入れを実施致しました。

新元号となる令和の時代の始まりは、消費税率が 10%に引き上げられたことに伴う消費の落ち込み懸念がありましたが、ラグビーワールドカップにおいて日本代表が活躍した事や、2020 年東京オリンピック・パラリンピックの開催による、お祭りムードが景気を下支えしているようにも思えます。しかし、後半の息切れは火を見るより明らかであり、我々製造業にとっても益々厳しい時代になることに間違いは無いでしょうが、時代のせいにすることなく、未だ見ぬ弊社のファンを多く獲得する活動を続けて参ります。

総括

45 期の売り上げは前年度対比で一般建材部門が 6.3%増の 2 億 5571 万円、製造直売が 3.3%減の 2 億 5410 万円、トータル 1.8%増の 5 億 929 万円で、前年比微増となりました。また、営業利益は 2216 万円、経常利益は 4677 万円となりました。

鋼材価格は年初より徐々に下落傾向となり、期末には 5%程度の下落となりました。46 期は消費税の増税や国内需要の落ち込みなどの影響により同水準で推移するものと考えています。

財務的側面

45 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：715%、当座比率：560%、固定比率：52%、自己資本比率：91%、売上高経常利益率：9.8%などとなり、依然企業としての高い安全指数を推移しています。

榛原工場の立体倉庫を利用頂いていたお客様が 12 月を持って契約を終了し、新たな利用方法の検討に入ります。また、本社工場の休憩室 2 階部分を社員寮として開放し、6 月より入居する実習生から家賃を頂く事になりました。

今後も健全な財務指数と理念経営が全ての利害関係者様に示せるよう、全社一丸となって努力して参ります。

製造部直売の側面

45期（2019年度）の製造部直売売上高は2億5410万円となり、前年比867万円、3.3%の減収となりました。製造部直轄で主に二社の防災商品メーカー様向けにOEM製作を行っておりますが、A社様向け売上が前年比12%減と落ち込んだ一方、B社様向けは前年比28%増となりました。

2017年の九州北部豪雨災害、2018年の平成30年7月豪雨及び北海道胆振東部地震に続き、2019年も台風19号によって東日本・東北地方にまた大きな土砂災害が発生しました。台風19号による被害は、昭和57年の統計開始以来過去最大の土砂災害発生件数となり、台風や集中豪雨による被害規模が年々拡大しています。昨年国交省は2019年度の防災に向けた予算を対前年比約1.3倍としましたが、来年度予算はほぼ同様の前年比1.02倍とすることが決定されています。国を挙げた治山治水・防災事業の一端を担うメーカーとして、今後も責任を持った製品作りを進めて参ります。

建材販売の側面

45期の売上は、2億5571万円と前年度対比6.3%増となりました。

44期から販売形態を変更させて頂いたM社様の売上は、3881万円と前年度（5047万円）対比77%まで落ち込みましたが、工程改善等によって利益率を向上させることが出来ました。O社は、継続案件の落ち着きにより1449万円と前年度（2029万円）対比71%まで落ち込みましたが、46期は少し回復基調に動くとお聞きしております。YB社は、複数の大型案件により1690万円と前年度（848万円）対比で約2倍の売上が有りました。45期から取引して頂く事になったYC社は、取引初年度から1485万円の受注を頂きました。46期は継続案件が無く大きな取引は望めませんが、数百万円程度のお取引を頂けると予想しております。

新製品である組立台船を含めた鋼製浮棧橋の売上は、44期とほぼ変わらず1919万円の受注をすることが出来ました。46期は大型案件の見積りや、台風被害の復旧の為の受注が顕著であると考え、若干売り上げを伸ばせる見込みです。また、鋼製鳥居は大型物件を受注した事や、改元の影響もあり1840万円の受注がありました。実に昨年度対比5.6倍という伸びを示しました。

材料費である鋼材価格が年初より5%前後下落したことも、不採算商品を利益のある商品に押し上げたと考えます。新製品開発の重要性を改めて感じております。

人的側面

45期は、製造課でパート職員1名が定年を迎え退社し、また営業部でも12月末に1名が自身の新たな夢に向かって退社されました。弊社でその夢を実現させてあげられなかったという反省と共に、弊社での経験を生かされ、新しいステージで活躍されることを祈っております。

45期は、外国人技能実習制度の改革により、実習期間を3年から5年に延長できる事が決定し、オールジャパンで挑んで来た弊社にとっても制度導入検討に値すると考え、外国人実習生の受け入れを開始致しました。2名のベトナム人実習生は、当初言葉の壁は有ったものの、新しい環境に早い段階で順応し、今では弊社のムードメーカー的存在となっています。

46期に入り、営業部員1名を補充致しました。前職は公務員という、弊社にとっては異色の職歴を持つ方ですが、持ち前の明るさとコミュニケーション能力の高さは、今後弊社の大きな戦力となって頂けるものと確信しております。

また、製造課の社員が1名定年を迎えましたが、パート職として引き続き戦力となって頂く事になりました。

人手不足により求人倍率は1.6倍と依然高い水準の中、ハローワークなどの機関からは「年の瀬に営業職の応募がある事は非常に難しい」とお聞きしておりましたが、募集を掛けてすぐに地元の方数名の応募を頂きました。これも地道な社会貢献を継続的に続けてきたお陰と感謝しております。

製造設備・施設側面

45期の主たる設備投資として、新棟増築に向けた基礎工事を740万円掛けて行いました。また、荷受けや積み込みの円滑化を図る為、フォークリフト一台を増車しました。さらに、使用電力の省力化を狙い、C棟、G棟、及びヤードにLED照明を設置しました。

実習生受け入れの為の社員寮の整備、並びに風呂やトイレの設置を575万円掛けて行いました。実習生にとって初めて経験する日本での生活が快適で、より仕事と語学に打ち込める環境整備は重要であるとの考えから、大きな投資ではありましたが、少々贅沢な作りで迎え入れた次第です。

また、工場東側に位置する作業場からトイレまでの距離が遠い事から、D棟東側にトイレの増設を90万円掛けて行いました。

46期は新棟建屋の建設、及びその周辺整備に1800万円の予算を組み、夏までに稼働できる状況を作りたいと考えています。

終わりに

長らく取り組んで参りました、「BCP・事業継続計画」の取り組みも、検証段階に入りました。社員全員の3日分の食糧、30トンに及ぶ飲み水、外部電源が遮断されても何ら変わらず操業が出来る自家発電装置、携帯電話の中継基地が被災しても空さえ見えていれば通信可能な衛星電話、心室細動を正常化させる為のAED、大きな地震にも耐えうる鉄骨の建屋、お風呂や洗濯施設の設置など、未曾有の災害においても普段と変わらない操業をすることが、シミュレーションの上では可能となりました。

しかし、道路も寸断され、材料すら入荷してこなくなるのは勿論のこと、出来上がった製品の出荷も出来ない中、地域住民の方々が被災により右往左往している時に、弊社だけが普段通りの操業を続けていても良いのだろうかという思いに至り、この設備・資材を地域住民の方にも利用して頂き、植平工業がこの地域に有ってよかったと思って頂けるよう、宇陀市様と災害時における連携協定を締結致しました。これもまた一つ、経営理念を実践する事が出来たと社員一同喜んでおります。

やって来た令和の時代は、5G通信の始まりの年でもあり、平成時代の世の中の変化より加速度を増して劇的に変化していく時代と言われています。世の中の変化のスピードに取り残される事無く、飛躍と進化する企業をめざし、令和の時代も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