

## 47 期(2021 年度)の振り返りと 48 期(2022 年度)の展望

### はじめに

2020 年度から始まった新型コロナウイルス感染症拡大は、その形態を変異させ、第三波から第六波に至っており、延期されていた東京オリンピック・パラリンピックも無観客の形態で行われました。ワクチン接種が救世主と考えていましたが、感染拡大の波は収まる事を知らず、弱毒化しているとは言え、暫くこの得体の知れない病原菌と向き合わなくてはならない生活と事業形態が続くと考えています。

東日本大震災から 10 年が経過した本年、新製品である鋼製鳥居を帰宅困難地域に施工共で受注する機会を得る事ができました。帰宅困難地域は除染が進み年を追うごとに狭まりはしているものの、未だ時が止まった場所が多くある事に衝撃を受けたと同時に、弊社の商品がその地域の方々の励みとなり、時を動かす象徴的なものとなればと感じています。

自然災害は、7 月に静岡県から神奈川県にかけ集中豪雨があり、131 棟の家屋被害と 22 名の尊い命が奪われ、未だ多くの行方不明者が発見されていない土石流災害がありました。この災害は、白昼に起こった事で、防犯カメラや携帯による動画が広く報道されたことにより、土石流の破壊力と恐ろしさを実感させるものでありました。日本各地ではこの様な危険地帯も多く点在し、弊社が製作する防災関連商品が多くの命を守っている事を改めて実感する出来事でありました。今後も弊社が製造する防災関連製品が普及し、多くの命を守る事を願っております。

政治においては、アメリカに続き日本でも政権交代がありました。アフターコロナ期に向かう今後において経済活動が正常化し、早く以前のようにインバウンドで賑わう日本になる事を期待しています。

### 総括

47 期の売り上げは前年度対比で一般建材部門が 12%増の 2 億 7227 万円、製造直売が 24%増の 3 億 3038 万円、トータル 19%増の 6 億 671 万円で増収となりました。また、営業利益は 4453 万円、経常利益は 6181 万円と 30%増益となりました。

鋼材価格は年初より急激な上昇となり、年末には 30%から 40%を超える大幅な価格変動の年となりました。追い打ちをかける様に原油価格の高騰による輸送コストの値上がりや、亜鉛地金価格の上昇によるメッキ価格の値上がりなど、想像を超えた製造原価の上昇は、お客様へ幾度となく無理をお願いせねばならない辛い年となりました。

素材価格上昇は、鉄だけにとどまらず、木材や石油関連資材であるプラスチックなどあらゆる資材が大幅な上昇になりましたが、アフターコロナに伴い、世界経済が復活する事と、大口需要家である中国経済の失速が拮抗し、48 期は暫く高値で安定すると考えています。

## 財務的側面

47 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 454.61%、当座比率 363.36%、固定比率 53.89%、自己資本比率 79.22%、売上高経常利益率 10.27%などとなり、依然高い企業としての安全指数を推移しています。

新型コロナウイルス感染拡大に伴い、無金利・無担保の貸付制度で、8 千万円を調達いたしました。調達した資金の利用目的は無かったのですが、結果的にはレーザー加工機の導入を決断させてくれる大きな糧となりました。無金利とは言え返済しなくてはならない借入金ですので、新調されるレーザー加工機にどのような仕事をさせるか、またどのような仕事が取れるのかを全社員一丸となって考え、今後も健全な財務指数と理念経営が全ての利害関係者に示せるよう努力して参ります。

## 製造部直売の側面

47 期(2021 年度)の製造部直売売上高は 3 億 3038 万円となり、前年比 24.3%増の 6,474 万円の増収となりました。製造部直売扱いとして担当させて頂いている防災商品メーカー様 2 社ともに、前年比で売上が増加しました。

日本全国で発生した土砂災害は、2019 年が 1996 件、2020 年が 1319 件、2021 年が 967 件と大きく減少傾向にあります。政府の国土強靱化計画による防災施設の整備も進んでいることが功を奏しているとも考えられます。今後も国民の命と生活を守るための事業に深く関わり、防災・減災に貢献していきたいと願っています。

## 建材販売の側面

47 期の売上げは、2 億 7227 万円と前年度対比 12%増となりました。

新製品である浮棧橋はリゾート開発などの大型物件も受注でき、3808 万円と前年度対比 235%と倍増しました。浮棧橋メーカーとしての認知度も上昇し、常に受注案件を 2 件程度抱える商品へと成長しています。

また、鋼製鳥居の受注は 428 万円となり、毎月問い合わせのある商品となっています。

46 期から、地域貢献とも連動できる販売方法として「ふるさと納税」に多くの商材を送り込みました。2 年目となる 47 期は、1 億 5300 万円程度、宇陀市への納税が出来る事となり、キャンプ用品メーカーのピッツバーグアウトドアスチールワークスのブランドを多くの方に知って頂ける年となりました。キャンプブームが後押しをしてくれた商材ばかりですが、新たな地域貢献活動の一つとして、48 期は地域の中小企業を巻き込んだ取り組みを模索しており、新たな商品開発を行って参ります。

一昨年前から販売を開始した焼き芋機は 46 期に 400 万円、47 期は 1000 万円を超える商材と大化けを致しました。年初に、既存ヒット商品である「高所作業用ゴンドラを超えるのでは?」などと笑い話をしておりましたが、蓋を開けてみれば、高所作業用ゴンドラの売上げの 2 倍を売上げ、年末には生産調整の為、生産をストップせざるを得ない状況となりました。高利益商品であった為、

原材料価格の上昇を打ち消すほどの商材に成長いたしました。タピオカと同じように焼き芋ブームも今期には終息すると覚悟し、また新たな商品開発の必要性を感じています。

また、売上げダウンしてしまったお取引先様においては、第四四半期に受注が集中したため、ご迷惑を掛けてしまう事態が発生した事も原因と考えています。

## 人的側面

47期は事務パート職員が1名退職に伴い補充を行いました。また製造部員を1名増員し、多様な業務を受け持つて頂いております。覚えなければならぬ事も多いとは思いますが、失敗を恐れず、その若さでチャレンジして頂けるよう望んでいます。

48期は業務拡大に伴い製造職員の増員と営業事務職員の募集を行います。

また、新たな技能実習生2名の受け入れを47期に予定しておりましたが、コロナ過での混乱により48期8月にずれ込む事になりました。現在受け入れている技能実習生と、業務や生活様式等の引継ぎ期間を半年持たせようと考えておりましたが、送り出し国のロックダウン等、予期せぬ事態により遅れが生じた次第です。引継ぎ期間が持てない場合は、暫くの期間仕事が停滞する恐れがあります。今後はあらゆるリスクを考慮し対応していかなければならないと感じております。

## 製造設備・施設側面

47期の主な設備投資としては、新しい社員寮を建設いたしました。計画では旧建屋の2階部分を増設する予定で、予算を700万円程度と考えておりましたが、旧建屋は30年以上が経過して老朽化が進んでいたことや、実習生の増員にも対応でき、合計4人が住める寮となる様に旧建屋を解体し、全く新しいものと致しました。快適な暮らしが出来るよう各部屋にキッチン・バス・トイレを付属させ、約1400万円の投資でありましたが、新しい実習生が快適に暮らし、早く仕事を身に着ける事に専念出来るよう準備した次第です。

その他、G棟のエアコンプレッサーの購入に約60万円、C棟のホイスト無線化に40万円程度を掛けたほか、スポットクーラーや電気ストーブを各作業員に配置し作業環境の充実を図りました。

48期はC棟のプラズマ加工機の老朽化に伴い、レーザー加工機を導入する事となりました。総工費は1億3千万円と弊社始まって以来の投資金額となりますが、国の先進的省エネ補助金に採択され6千万円の補助金を得た事と、国及び県のコロナ対策無金利特別貸付制度により8千万円を調達し、念願の設備を導入する事が出来、2月には本格稼働する予定です。

## 終わりに

45 期(2019 年)にベトナムからやってきた技能実習生 2 名も、今期 6 月で 3 年間の実習期間を終了いたします。技能評価の専門級実技試験にも合格し、あと 2 年間は実習生 3 号として留まる事は出来るものの、我社に留まるか否かは本人達の意思に任せる事となります。迎え入れた当初は言葉もままならず、意思疎通も大変でありましたが、陽気で愉快的な二人は仕事の覚えも早く、一人前になるまでそれほど時間を必要としなかったことに驚かされたと同時に、本人たちのやる気と覚悟には、我々日本人も大いに見習わなければならないと感じさせられました。多くの不安と期待を抱いて迎え入れた技能実習生でありましたが、彼らが居なければ仕事は回らなかった事は事実であり、今後も新たに迎える技能実習生の教育に力を入れて行きたいと考えています。

48 期もまた、大きな希望と不安を抱いての船出となりましたが、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