

48 期(2022 年度)の振り返りと 49 期(2023 年度)の展望

はじめに

2022 年は、年初からロシアによるウクライナ侵攻のニュースに世界を震撼させる出来事で幕を開けました。国力の違いから、夏までには終戦になるとの予測もむなしく、未だ戦闘は終結する様子が窺えない状態であります。ヨーロッパをはじめとする西側諸国は、ロシアからの原油輸入禁止措置を実施した事を皮切りに、3 月には原油 1 バレル当たり 130 ドルに迫る高値を付けた他、急激な円安は、およそ 32 年ぶりとなる一時 1 ドル 150 円台を超え、輸入に頼る日本において、輸送費や光熱費、原材料の製造工程など、ありとあらゆる製品との関わりがあるこの経費は、全ての物の価格を上昇させることとなりました。

弊社においても、原材料費とメッキ加工費、輸送費の上昇により、2021 年同様、多くのお客様に幾度となくご無理を申し上げた心苦しい一年でありました。

総括

48 期の売り上げは前年度対比で一般建材部門が 40.9%増の 3 億 8294 万円、製造直売が 14.5%減の 2 億 8224 万円、全社合計で 6 億 6519 万円となり 10%の増収となりました。また、営業利益は 57.6%減の 1888 万円、経常利益は 7857 万円となり、26.6%の増益となりました。

鋼材価格は年初より 10~15%の上昇となり、第四四半期には高止まりの年となりました。

また、メッキ価格も亜鉛地金価格が一時、トン当たり 60 万円を超えた事から、値上がりを受け入れざるを得ず、弊社の最終仕上げ工程の多くが亜鉛メッキ処理であることから多くの製品に影響を及ぼしました。

49 期は、中国のゼロコロナ政策も緩和され、徐々に経済活動が正常化されると考えていますが、ウクライナ情勢が長引くとの見方もあり、49 期も暫く高値で安定すると考えています。

財務的側面

48 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 732.49%、当座比率 548.03%、固定比率 59.75%、自己資本比率 86.16%、売上高経常利益率 11.81%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。

47 期に新型コロナウイルス感染拡大に伴う無金利・無担保の貸付制度で、調達した 8 千万円は、レーザー加工機設置費用の支払いまでに半年以上の時間差があり、当座に寝かせておくよりも有利な投資へと資産運用を行いました。結果的に、2200 万円の運用益が出て営業外収益が膨らんだ事と、入れ替わりで売却したプラズマ加工機の販売価格 1100 万円が営業外収益に計上さ

れ、全体の経常利益に反映されました。今後は、設置したレーザー加工機の稼働率を上げるべく、全社員一丸となって健全な財務指数と理念経営を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

48期(2022年度)の製造部直売売上高は2億8224万円で、前年比14.5%の減収となりました。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、今期も多くの製作案件を頂きました。2022年の日本全国の土砂災害発生件数は788件と年々減少傾向にあり、災害の発生頻度や被害の大きさは台風や局地的豪雨に大きく左右されるものの、弊社が製作した商品が日本のどこかで人的・物的被害の減少に多少なりともお役に立てていることを誇らしく思います。2021年から対策事業が開始されている防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策も今年で折り返し地点となり、今後の製作受注件数がどう推移していくのか予想をすることは難しいですが、国民の命と生活を守るための事業であることを常に念頭におき、間違いのない製品作りを心がけたいと考えています。

建材販売の側面

48期の売上げは、3億8294万円と前年度対比40.9%増となりました。

新製品である浮棧橋は、公共のマリーナ新設という大型物件や、ふるさと納税での受注もでき、9737万円と前年度対比255%増と倍増し、3年連続200%を超える、弊社の主力商品と成長致しました。受注案件も常に数件を抱えており、48期は1億円の大台を目指してまいります。

また、鋼製鳥居の受注は598万円と前年度対比139%増となり、毎月問い合わせや見積り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。3年目となる48期は8568万円程度、宇陀市への納税が出来る事となりました。その多くを占めるキャンプ用品の行きついた先として、キャンピングトレーラーの製作を本格化させた年でもありました。48期の販売台数は20台を超え、EF社の売り上げも1800万円を超えました。しかし、キャンプブームも成長期から成熟期へと移行したと見られることから、49期は更なる商材の発見と開発に注力せねばならないと感じております。

焼き芋機は48期も昨年同様2年連続1000万円を超える売り上げとなりました。中国のゼロコロナ政策により、部品調達が滞り出荷調整をする場面もありましたが、1年を通じてコンスタントに売り上げが有る高利益商品に巡り逢えた事に感謝しています。

既存取引先様においては、M社が17%アップの5828万円。I社は13%アップの1475万円。S社は大型物件契約を戴き約10倍の1431万円の売り上げがありました。逆にO社は16%ダウンの1270万円。J社は53%ダウンの536万円。E社、YA社KI社に置いては物件が無く、ほぼ売り上げを無くす結果となりました。

人的側面

48 期は、インターネット販売など、販売形態の多様化に対応する為、営業事務職員を 12 月より 1 名増員いたしました。すでに CAD 技術を習得されており、即戦力として期待通りの活躍をして頂いております。

また、寿退社により戦列を離れておりました元社員が、子育ても手が離れたという事で、49 期の 2 月に復帰して頂く予定となりました。今期は、さらなる業務拡大に伴い、業務を熟知した職員がまた 1 名増員となります事に心強く感じております。

実習生 2 名の離脱に伴い、新たな技能実習生 2 名の受け入れを 48 期に予定しておりましたが、コロナ禍での渡航情勢混乱の為、1 名の受け入れにとどまりました。また、来日して 5 年を経過した特定技能実習生を 2 名受け入れる事となり、製造職員も実質 1 名の増員となりました。

3 年間弊社で沢山の事を学びあった実習生 2 名も、無事に次の実習先企業が見つかり、更なるレベルアップをされることに、社員一同感謝を込めてエールを送りたいと思います。実習生の入れ替わり劇は、一年を通して、大変忙しい状況の中で起こった不測の事態でありましたが、今後は想定内の出来事として捉え、毎年 1 名の実習生受け入れを検討していかねばならないと考えています。

製造設備・施設側面

48 期の主たる設備投資として、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致しました。1 億 3 千万円という我社始まって以来の大きな投資でありましたが、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、念願のレーザー加工機を導入する事ができました。

その他、事務所内のパソコンの入れ替えと増員に伴う追加設置に 130 万円、ホームページのリニューアルに 120 万円を掛けたほか、夏場の暑さ対策として作業環境改善の為に A・B・C・G・H 棟の耐熱外壁塗装に 150 万円、A 棟の電動シャッターの入れ替えに 110 万円、B・G 棟の LED 照明に 100 万円、その他、各棟の修繕や増築に 300 万円程度と、今までに例を見ない額の設備投資を実施しました。

49 期は、大型バンドソーの老朽化に伴い、機種を選定に入りたいと考えています。また、48 期には電気代が高騰した事をきっかけとして、再生エネルギーの地産地消を試みたいと考えています。まずは、新築した社員寮と B 棟の屋根に自家消費の為に太陽光発電装置と蓄電池を設置し、ゼロカーボンカンパニーへの道をスタートさせたいと考えています。

終わりに

公共事業に対する依存体質から脱却しようというスローガンを掲げてから10年以上の歳月が経ち、ようやくBtoCの商品が当社の利益構成の幅を持たせる形となってまいりました。この事は、コロナや紛争、インフレなどの社会的な大きなマイナス要因の波にも影響を受けにくいという事が実証された年でもあったと思います。

会社始まって以来の設備投資額を投じたファイバーレーザー加工機の減価償却費は、単純計算でも年間1000万円以上に上ります。この機械を弊社の武器にするのか、足枷にするのかは全社員の行動と心の持ちようであり、経営理念「あなたに出逢えて本当に良かった」を実感できるよう、未だ見ぬ新しい商品の開発と、そのお客様に出逢える事を信じ、一丸となって取り組んでまいります。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