

51期(2025年度)の振り返りと52期(2026年度)の展望

はじめに

2025年は長引く円安と物価高が企業活動と生活者の双方に重くのしかかる一年となりました。為替は一時1ドル160円台となり、エネルギーや原材料の多くを輸入に頼る日本において、物価上昇はとどまるところを知らず、特に夏場に顕在化したコメ不足の問題は、私たちの社会や経済が抱える構造的な課題を改めて浮き彫りにしました。気候変動の影響、生産現場の人手不足、流通や需給調整の難しさなどが複合的に絡み合い、これまで当たり前とされてきた安定供給が揺らぐ事態となりました。この出来事は単なる一時的な需給問題にとどまらず、持続可能性やリスク対応力の重要性を社会全体が再認識する契機となった一年であったと受け止めております。弊社においてもお客様にご理解をお願いする場面が多く、厳しい経営環境が続いた一年でありました。

その一方で明るい話題も多くありました。春に開幕した大阪・関西万博は国内外から多くの来場者を迎え、関西地域を中心に日本全体に活気をもたらしました。弊社も大屋根リングの架台部材やイベントの浮桟橋など、多少ではありますが参画できた事や、最新技術の展示や未来社会の提案においては製造業に携わる私たちにとっても大きな刺激となりました。

政治の面では日本初の女性首相となる高市内閣が発足し、国内外で大きな話題となりました。地元奈良県選出の初の総理でもあり、その強い推進力と新たなリーダーシップにより、地元京奈和道路の全面開通やリニア新幹線の推進など、景気回復へ導いてくれる事と期待しております。

総括

51期の売り上げは前年度対比で一般建材部門が60.7%増の4億9863万円、製造直売が9%減の2億952万円、全社合計で31.1%増の7億815万円で増収となりました。また営業利益は200%増の6977万円、経常利益は8371万円で、47.5%の増益となりました。

51期は一年を通して鉄鉱石やスクラップなどの製鉄原材料の他、物流にかかる運送費も高止まりし、製鉄メーカーのコスト環境は非常に厳しい状態が続いている反面、中国経済の回復の遅れや、国内需要の伸び悩みなどの要因が拮抗し、52期も高止まりすると予想しています。そのためにも全社を挙げて注力している利益率の高い新商品開発については、待ったなしとして引き続き全力で取り組む所存です。

財務的側面

51期も財務指標は健全な数値を示しています。代表的な数値としては、流動比率:773%、当座比率:626%、固定比率:53%、自己資本比率:89.6%、売上高経常利益率:15.25%などとなり、高い安全指標を推移しています。

51期は大口の受注物件の利益率が高かった事や、ネット販売決済の特徴である現金決済や前金による受注が多かった事により、大きな設備投資の資金繰りは非常に余裕をもって行うことができました。

製造部直売の側面

51期(2025年度)の製造部直売売上高は2億953万円で、前年比91.2%、2103万円の減収となりました。

大手防災商品メーカー二社から受託製造をしている砂防・治山工事向け製品は、品種によって動向が異なるものの前年度よりも主力製品の動きが鈍い状態が続きました。

2025年度の日本全国の土砂災害発生件数は578件と前年の1434件よりも大幅に減少しましたが、能登地方の震災による災害復旧工事などはまだまだ進んでおらず、今後弊社が何らかの形でお役に立てる場合には品質・納期の両面で全力で対応したいと考えております。

建材販売の側面

51期の売上げは、4億9863万円と前年度対比160.7%の大幅増となりました。50期末から作り込みをした国際外洋ヨットレース会場の浮桟橋が51期早々に売り上げを計上できた事や、中之島ゲートの浮桟橋の大型案件も受注する事ができ、この二物件で1億4千万円に上る受注を獲得する事が出来ました。また他の浮桟橋の売上を合わせて合計で1億8156万円となりました。公共工事としての浮桟橋の受注は、設計業務や膨大な書類提出、落札業者様との打ち合わせなど時間を要する仕事ですが、弊社の製品に対する安全性は勿論の事、多くの経験から蓄積された信頼の証であると感じています。今後も公共事業の大型案件にひるむ事無く自信を持って受注に繋げて参ります。

新製品の防火水槽は51期も3物件の受注があり、問い合わせも多くなってきたと感じています。防火水槽の販売先が遠方である事が多く、万が一の製品の不良に対する手直しリスクを考え、原価や販売価格を上昇させずに大幅なモデルチェンジを行いました。また一つ進化した防火水槽を提供できると自負しております。52期はすでに昨年度と同じ数の防火水槽を受注し、新たに消防設備メーカー様の防火水槽を受託製造する事となり、年間4~5基の受注を頂ける予定であるため、新製品である防火水槽の売上は大きく伸びると感じております。

また鋼製鳥居につきましては、堺市・百舌鳥ハ幡宮様の大鳥居再建工事において弊社の鋼製鳥居を採用頂くことになりました。府道 197 号の二車線を跨ぐ規模で、弊社がこれまで製作してきた鳥居としては最大級の大きさとなります。設計や建方において大変な難しさはありますが、完成後は毎日沢山の方々に弊社の製品をご覧頂けることは誇りでもあり大変光栄に感じております。また弊社の技術力を発信できる優れた広告効果になるとも期待しております。

人的側面

51 期は長年にわたり勤めて頂いた営業業務課と製造課パート職員が退職されました。長きにわたり会社の変革期と成長期をお支え頂いたことに感謝しております。また欠員に伴い営業業務課と製造課にそれぞれ 1 名増員いたしました。

52 期は定年退職による対応として、年明けより製造課と総務課にそれぞれ 1 名増員いたしました。また営業業務課にも 1 名の採用を予定しています。

製造設備・施設側面

51 期の設備投資として、バンドソーを 748 万円、225 トンプレスを 2678 万円で導入しました。また古くなったエアコンプレッサー 3 基を 84 万円、パソコン 2 台を 50 万円で更新しました。

旧室生工場においては、長らくご利用いただいていた製缶会社様が退去されましたが、同じ敷地内でご利用されている鉄骨製作会社様に引き続き空いた工場を借りていただけることになりました。新たにご利用いただく鉄骨製作会社様が快適に使用していただけるよう照明設備の追加と水回りの整備に 350 万円を掛けて工事を行いました。

旧榛原工場においては、弊社で唯一利用されていない建物であった立体倉庫の解体撤去を考えておりましたが、解体処分費に 1400 万円もの費用が必要であることがわかり、解体はせず改裝して賃貸できる建物にする判断をしました。1 階は店舗付き住居、2 階は 10 部屋のレンタルスペースとして、1755 万円をかけ改裝を行いました。立地条件はあまり良くないものの早速入居者様も決まり、これで弊社所有の建物をすべて収益物件に出来た事は大きいと感じております。

終わりに

近年、情報技術の進展は目覚ましく、AI（人工知能）は特別なものではなく、私たちの仕事や生活を支える身近な技術となりつつあります。かつては一部の大企業だけが活用できる先進技術で、現在でも中小企業がAIを積極的に業務に活用している割合は10%にも満たないといわれています。中小企業においても業務の効率化や生産性向上のために活用することが求められる時代になっており、当社においてもAIを導入する必要性を強く感じております。目的は人の仕事を置き換えることではなく、日々の業務の中で時間や手間がかかっている作業をAIに任せることで、社員一人ひとりが本来注力すべき判断や創造的な業務に集中できる環境を整えることがあります。これにより業務の質を高めると同時に、働きやすさの向上にもつなげていきたいと考えています。AIシステムの導入は早ければ早いほど他社との格差が生まれると同時に、お客様への提案や回答スピードを上げることで顧客満足度を向上させることにも繋がり、新しい技術への対応は今後の会社の成長にとっても重要な取り組みと考え、全社で理解を深めながら無理のない形でAI活用を進めていきたいと考えています。

最後に、弊社も皆様のおかげで51年目の新たなスタートを切ることができました。今後も全社一丸となって、変化を恐れず挑戦を続け、皆様の信頼にお応えできる企業であり続けてまいります。今後ともご支援ご協力の程、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