

39 期（2013 年度）の振り返りと 40 期（2014 年度）の展望

はじめに

2013 年度の幕開けは前年末に発足した第二次安倍政権の掲げる三本の矢、いわゆるアベノミクスが大きく経済を変化させる起爆剤となりました。特に大胆な金融政策は円安や株高を一気に加速させ、円相場は一時 105 円台に、また日経平均株価に至っては 50%を超える上昇率となりました。9 月には消費税の増税案が可決され、2014 年 4 月より税率が現行の 5%から 8%になる事から、増税前の駆け込み受注が各産業で見受けられる事となりました。また、当社にとっても関わりの深い公共事業投資も 10%を超える伸びが有り、個人消費と相まって良い方向に向かった一年であった様に思います。

自然災害に目を向けると、異常気象は未だ止むことなく、中でも台風 26 号は伊豆大島において 24 時間の降雨量が 800mmを超え、死者 22 名と行方不明者 27 名を出す大災害となりました。しかし、その後のテレビニュースにて、当社が製作に携わっている透過型鋼製堰堤が更なる災害を最小限に食い止めた旨の報道が有り、当社の「ものづくり」に改めて誇りを感じています。

総括

39 期の売上げは、前年度対比で、一般建材販売課が 6.4%増の 3 億 77 万円、製造直売部門が 5.6%増の 3 億 523 万円となりました。トータルでは 6.2%増の 6 億 625 万円となり、わずかではありますが上昇に転じました。

営業利益は 2632 万円と前年度対比で 10%減となり、雑収入を含めた経常利益は 3317 万円と前年度対比で 11%減の増収減益という結果になりました。

売上げの増加は、K 社の売上げが増加したことや、新製品が好調な売れ行きを示した事、設計段階で止まっていた設計折り込み物件である、鋼製張り出し歩道が動き出した事などが大きな要因であると考えています。一方、減益の原因として、2012 年は材料価格の下落による利益が 2000 万程度ありましたが、今年はそれがほとんどなく、むしろ鋼材の価格は上昇傾向であったことが挙げられます。2012 年の営業利益は鋼材値下がり分の 2000 万円を考慮すると、約 900 万あまりであり、このあたりが当社の実力といったところかもしれません。2013 年は K 社の売り上げ伸びと、K 社の高利益商品が伸びたため約 2600 万の利益になりましたが、実態をつかみ切れていない赤字アイテムの存在、またその赤字幅の増加が直接的に表れたのではないかと懸念しています。どの得意先、どのアイテムがどれくらいの利益を出しているのかをつかめない現状では値上げ

やコストダウンの行動をどこから、どのように起こしてゆくのが不明確です。今期はさらに部門会計の精度を上げ、さらなるコストダウンと価格の交渉を進めていかなければならないと考えています。

財務的側面

39期の代表的な財務指数は以下の通りでした。流動比率 689%、当座比率 544%、固定比率 48.9%、自己資本比率 87.4%となり、売上高経常利益率は 6.33%でした。なお、損益分岐点は 5億 4411万円に上昇しました。

40期の売り上げには、39期に当社としては大きな投資を行った太陽光発電による売電や、室生工場及び榛原工場の賃料収入など、800万円程度が上積みされる予定です。

製造部販売の側面

39期（2013年度）の製造部直売売上高は 3億 523万円となり、前期比 1,641万円、5.6%の増収となりました。37期まで 5年連続で売上高の減少が続いていましたが、38・39期と 2期連続しての増収となり、当社最大顧客である K社においても 2012年より売上が伸びていることから、K社の売上動向に連動した結果となりました。これは K社の主力販売アイテムの変化に当社が柔軟に対応してきた成果であると考えています。また今期も K社の主力製品の原価計算を精密に行うことによって、従来よりも具体的に各アイテムの利益率を把握することが出来ました。この原価計算を通して、従来までの原価設定が必ずしも正確ではなく、製品ごとに大きなばらつきがあることが改めて明らかになりました。今後は K社以外の主力製品についても精査し、現行の販売価格・販売方法が適正であるかどうか、順次確認を行っていく予定です。一方、通信機架台製作関連においても一定の売上を確保することが出来ましたが、今期は製造部として新たな取引先の開拓を従来以上に模索し、販路拡大に取り組んでいきたいと考えています。

39期は例年と比較して機械修繕費の支出が多くなりました。ただし加工の核となる工程においては、段取り作業時間短縮のみならず、緊急時の代替生産能力を維持するためにも複数台の機械の設置を以前より進めてきたことが功を奏し、機械の休止による工程への影響はほとんど見受けられませんでした。年式が古く交換部品の確保が難しくなりつつある機械も依然多く存在することから、定期的なメンテナンスを実施しつつ、中長期的には新型機への交換等も視野に検討して行きます。

また、当社で行われる製品検査は絶好の PRチャンスと捉え、「工場ショールーム化」運動を推進しました。具体的には社内の掃除を徹底し、敷地内各所に

パレットラックの設置を行うなど、ヤードの整備を進めることによって製品保管・搬出入の利便性を向上させました。お客様立ち会いの下で行われる製品検査においてお客様がより一層快適にお過ごし頂けるよう、事務所内のトイレ改修や会議室設備の整備も行いました。

少数精鋭組織の当社にとって、2013年も社員に怪我が無かったことが何にも増して大きな収穫です。当社の最も大きな財産である社員の能力をより高めていくため、教育訓練・資格取得は引き続き重視し、その意欲をサポートしたいと考えています。

建材販売の側面

38期の2億8243万円から39期は3億77万円と6.4%の増収となりました。売上げ上位10社の昨年度対比において、建材販売課で二番目に売上げが大きかったKYO社は39期大型物件の受注が無かった事などから1636万円と半減しました。一方、U社は倍増の1601万円、J社は1.5倍の1289万円と公共事業増加の波に乗ったものと考えています。

価格については先に述べたように、第4四半期から鋼材仕入価格の上昇を販売価格に転嫁出来ない状況があり、競合する他社との我慢の比べ合いになっているのが現状です。

新規分野の製品も順調な売れ行きを見せました。特に浮棧橋は業務課による中小マリーナを中心としたマリン関連事業者へのダイレクトメール送付が奏功し1328万円と18%の伸びを見せ、年末の受注残も数百万円ある事から、40期は消費税増税前の駆け込み受注が期待され、大幅な伸びがあると予想しております。太陽光発電架台もkw/h当たり42円での再生可能エネルギー固定価格買取制度の申し込みが3月に締め切られた事による駆け込み受注があり、2483万円と74.8%の伸びがありました。40期は買取制度の価格がkw/h当たり30円となる事から下落傾向になると考えております。

昨年から受注を頂くようになった大断面集成材架台は、大型物件の受注があり、2886万円のご注文を頂きました。40期も積極的に営業を続けたいと考えています。

人的側面

39期は、11月より溶接工程に新たに1名を増員致しました。即戦力となる溶接作業経験者のため、入社後間もなく大型構造物の溶接におけるリードタイム短縮に大きく貢献してくれました。その一方、外国人派遣社員1名が病氣療養のため長期に渡って帰国し局所的に工程能力が落ちました。ただ、社員それぞれが工程を補いあって繁忙期を乗り越えることが出来ました。

また、38期から仲間に加わった二名も著しい成長を伺わせています。営業部員は初めての業界であるものの、多くの事を学びとってくれた一年となり、特に既存の大きな得意先との短期間での担当者交代によって得意先にご迷惑が掛った事もあったかと思いますが、お客様のご協力や本人の努力によって、大きな混乱もなく受注を継続することができました。また、製造部員はA棟切断工程の要となり、持ち前の明るさと若さで主要な機械を使いこなして、安心して工程を任せています。

取締役の中野は数々の資格を取得し、エンジニアとしての歩みを着実に進めています。39期は製造部長として役職を担い、製造部全体をマネジメントする立場になりました。

製造設備・施設側面

39期の変更点として、

- ・ドリル孔あけ・丸鋸切断複合機の新規導入
- ・上記機械導入に伴ったバンドソー一台の売却
- ・アイアンワーカーの新規追加導入
- ・B・C棟間へのパレットラック新設
- ・リーチ式フォークリフトの新規導入
- ・150t プレス休眠機の撤去処分による作業場拡張
- ・ヤード内簡易倉庫の新設

等が挙げられます。このうちドリル複合機の新設、バンドソー売却、アイアンワーカー新設、及びプレス機撤去は同一作業区画にて進行したもので、同作業場における加工能力と作業効率は飛躍的に向上しました。

10月には再生可能エネルギーの固定価格買取制度を利用すべく、C棟・D棟・G棟の屋根に50kwの太陽光発電システムを2000万円あまりを掛け増設しました。この投資により年間200万円程度の収入を予定しています。

11月には製品の品質維持・管理の為、B棟とC棟の間を倉庫として利用すべく200万円あまりを掛け屋根を増設し、パレットラックを設置したことにより、延べ床面積で24㎡分の製品保管スペースを追加確保しました。

40期は、室生工場の更なる有効利用を図る為、現在倉庫として利用している利用者様に隣の旧棟に移動して頂き、新棟に新しく利用者様をお迎えすべく屋根修繕工事及び事務所新築工事等に800万円程度の設備投資を行います。現在当社の倉庫として利用している榛原工場にも新しい利用者様をお迎えし、その環境整備に200万円程度の設備投資を予定しております。両工場をご利用頂く業者様はどちらも金属加工業を営んでおられる事から、新たなビジネスに繋がることを期待しています。

終わりに

政権交代と共に大きく思いきった政策の期待感と実行により、日銀が発表している全国企業短期経済観測調査（短観）も大企業の製造業では四半期連続で増加しています。注目すべきは中小企業も回復傾向を見せ 6 年ぶりにプラスに転じるなど、設備投資も活発になって来たと感じられる一年でありました。

しかし、40 期は消費増税が間近に迫る事や、太陽光発電を代表とする再生可能エネルギーの買取価格が大幅に削減される事による設備投資の減少、何より当社にも大きく影響する公共投資は本年度減少される予定が発表されている事や鋼材価格が上昇傾向にある事、円安による輸送コスト（燃料費）の上昇など、マイナス要因も多く存在しています。一方、東日本大震災の復興事業や、平成 23 年に起こった紀伊半島大水害の復旧事業も本格化している事など、災害復旧や防災に関わる製品を製造する当社にとって、明るい部分もあると考えています。また、浮棧橋は大手メーカーが牽制して来るまでに市場で認知されてきました。喜びを感じると共に、弛まない新製品開発に今後も注力して行かなければならないと感じています。

最後に、目まぐるしい経済環境の中で、今期も植平工業株式会社を暖かく見守り、関わって頂いた全ての皆様に感謝いたしますと共に、40 期も全社一丸となって皆様に信頼していただける企業を目指して邁進する所存です。今後とも皆様のご指導ご協力、ご鞭撻のほど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。

植平工業株式会社

代表取締役社長 植平 秀次