

## 40期(2014年度)の振り返りと41期(2015年度)の展望

### はじめに

2014年度は1997年以来となる17年ぶりの消費税率引き上げにより、大きな需要の波がありました。公共事業への依存率を下げべく、一般消費者様に現金で販売できる商品の開発と販売に力を入れてきた当社の製品も、少なからずその影響を受けた年でありました。1月～3月期の実質国内総生産(GDP)は駆け込み需要により前期比1.4%増の高い伸びとなったものの、4月～6月、7月～9月は2四半期連続でマイナス成長となり、増税が個人消費の重しとなったばかりか、2015年10月に予定されていた10%への消費税再増税も延期されることとなりました。政府は夏場には需要が正常化し景気が持ち直すと想定していましたが、思うような動きも見られず、その真意を問うべく12月には衆議院が解散され、総選挙が行われました。いずれにせよ、増収となった税金が社会保障や景気対策に対して有効に活用されることを期待しております。

自然災害に目を向けると、昨年も多くの大規模災害が発生しております。中でも8月に広島市を襲った集中豪雨においては死者74名、重軽傷者44名にも上り、国土交通省の発表では土砂災害による人的被害としては、過去30年間で最悪の事態となりました。土砂災害と聞くと山間部での災害というイメージがありますが、広島市という大都市で起こったこの災害は、国の防災に対する考え方に新たな波紋を投げかけた事は間違いなく、防災資材を製造する弊社にとっても、国民の生命・財産を守る為の社会資本整備に、より一層寄与できるものと考えています。

### 総括

40期の売り上げは前年度対比で一般建材部門が2.5%減の2億9324万円、製造直売が7.5%減の2億8221万円で、トータル5%減の5億7488万円となりました。また、営業利益は1152万円、経常利益は2427万円と前年度対比84%になりました。

本年は、「ものづくり・商業・サービス革新補助金」に、低価格・機能性の向上を目指した組み立て式工船用台船の開発をテーマとして応募いたしましたところ、その革新的な取り組みが評価され採択されました。1500万円の事業計画に対し、その2/3である1000万円の補助金を受けられることになり、新製品への取り組みに拍車がかかるきっかけとなりました。また、「小規模事業者の持続化支援補助金」にも採択され、新製品の販路開拓に対する動きにも弾みがついた一年でありました。

安全衛生の面では、安全衛生委員会が先頭となり全社一丸となって0災運動に取り組んだ結果、40期も労働災害を0件にする事が出来ました。今後も小さな怪我をも無くす運動を高い意識を持って推し進め、41期も0災害が達成できるよう、安全で快適な職場の構築を目指していきます。

本年は「阪神淡路大震災」発生から20年になります。これを機に、自然災害に対しての

防災意識をさらに高めていきたいと考えています。数年前から BCP (Business Continuity Planning) の構築のために、まずは手の付けやすいインフラ整備を進めてきました。40 期は非常時の通信手段を確保するために衛星携帯電話を購入し、41 期は停電時の非常用電源を設置する予定です。すでに完了した非常用食料の備蓄 (225 食) や生活用水の確保 (30t) など、災害発生時には地域の防災拠点となり、地元の方にも安心していただける企業になりたいと願っています。

## 財務的側面

40 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:831% 当座比率:611% 固定比率:52.3% 自己資本比率:91.1% 売上高経常利益率:5.82%などとなり、自己資本比率と流動比率は上昇したものの、その他の値は 39 期に比べ若干低下となりました。また、損益分岐点売上げは 5 億 2628 万円へと僅かながら低下しました。

また、39 期末より稼働を始めた太陽光発電の買い取り価格は年間 213 万円、室生工場と榛原工場の新たな家賃収入は 633 万円となり営業利益の低下を補いました。今後も既存土地建物の有効利用、並びに経費の削減と効率化を推し進め、より一層の体質改善に努めてまいります。

## 製造部販売側面

40 期 (2014 年度) の製造部直売売上高は 2 億 8221 万円となり、前期比 2302 万円、7.5% の減収となりました。これは当社顧客 K 社向けの売上が前期比マイナス 2440 万円 (前期比マイナス 8.4%) であったことが主要因と考えられます。工期遅れにより当初見込み通りに売上が上がらなかった物件が複数あり、透過型砂防堰堤製品が期待していたほどの動きを見せない結果となりました。また K 社向け以外の製造直売売上高は 1473 万円とほぼ前期並みとなりました。

K 社については、各種工法向け製品が全般的に売上を落としましたが、特に売上比率が大きい鋼製擁壁及び残存型枠製品の落ち込みが目立つ結果となりました。擁壁製品については、当社での加工そのものが少なく利益率の低い製品の出荷が増加傾向にあります。また、堰堤系製品については受注物件数が例年より増加している一方、製品の部材軽量化が進んでいることから材料費・加工費共に年々減少傾向にあります。更に、従来は物件ごとに物件全体の部材製作が加工委託先へ発注されておりましたが、加工比率の高い特定の部材だけを部分的に他の加工委託先へ振り分ける動きもあり、取り扱い物件数に比較して売上が伸びない状況は今期も続くことが予想されます。

好材料としては、この年末年始の短期間に計 4 物件の透過型砂防堰堤製品の製作を続けて受注出来たほか、不透過型堰堤についても一定の手持ち物件数を維持しております。また溶接作業者の増員による生産性向上によって、比較的短納期の製作依頼に対して従来よ

りも柔軟に対応出来ていることが、上記好材料の要因であると考えております。数ある K 社の加工委託先の中においても、当社が主力工場としての確固たる地位を得られるよう、引き続き K 社製品の変化や当社を取り巻く環境の変化に素早く対応していく必要があると考えております。

K 社向け以外の動きとしては、2013-14 年にかけて取り扱いが多かった通信機架台製作関連が無くなった一方で、太陽光発電架台及び駐輪システム向けの部材製作を複数受注することが出来ました。それらは全て鋼材仕入先様からの引き合いによるものであり、今期も継続して新たな受注に向けて取り組んで参ります。

2014 年度の製造設備面での変更点として、補助金を利用した溶接ロボットの新規導入が挙げられますが、従来型溶接ロボットとの操作性や使い勝手の違いから、当初期待をしていたほど稼働させることが出来ていないため、今後社員を溶接機メーカー主催の研修へ順次参加させ、複数の社員がいつでも機械を稼働させられる体制を整えて参ります。加えて、溶接ロボットを大いに活用出来るような案件を模索していきたいと考えております。

## 建材販売の側面

40 期の売上げは、2 億 9324 万円と前年度対比 97.5%となりました。39 期に大きく売上げを伸ばした太陽光発電架台関連の物件において、価格競争の激化によって利益率の悪くなった案件の受注を敬遠したことと、39 期には 2800 万円程度の売上げが有った木造建築金物の架台を受注できなかった事が主な原因であると考えています。

売上げ上位 10 社の検証をしてみると、KYO 社と I 社の売上が大型物件の受注により 3535 万円と 2424 万円とそれぞれ倍増いたしました。また、新製品である浮棧橋も 39 期の 1328 万円から 2701 万円と前年度対比 203%となりました。

浮棧橋に関しましては、「小規模事業者の持続化支援補助金」を活用しホームページを一新したほか、最終ユーザー様と直結したマリーナ事業者様へのアプローチを始めました。また、最終ユーザー様がより当社の製品をイメージしやすいようにボートショーなどへの出店や、ジオラマの作成を行い、今まで「待ち」の営業だった商品を「攻め」の営業に転換したことも今後の売上げ増に繋がって行くものと考えています。41 期も新しい商品と新しいお客様との出逢いを求め、この厳しい局面を乗り越えたいと考えています。

## 人的側面

40 期は 4 月には、溶接工程に 1 名増員致しました。前職で溶接作業に従事していたこともあり、即戦力として活躍しております。

## 製造設備・施設側面

40 期は多くの設備投資を行いました。2 月には室生工場及び榛原工場を賃貸契約の為に

1296万円を掛け整備を行いました。8月には駐車場横の土を取り除き奥のヤード整備を行いました。

工場内設備面では、溶接ロボットの新規導入やコンプレッサーなどの周辺機器を「ものづくり・商業・サービス革新補助金」を用いて更新致しました。

41期は拡張した駐車場横の敷地に新工場を増築し、浮棧橋などの大型製品に対応できる工場を新設する予定となっており、2月より太陽光発電設備の3期工事、約60kwの発電設備を増築致します。また、災害時に備えたインフラ整備として自家発電装置を導入し、有事の際に地域住民の方々に貢献出来るよう設備投資を行います。さらに、アイアンワーカーなど更新時期を迎えつつある機械の更新も検討しております。

終わりに

本年、国の補助金を得て開発に取り組んだ工事用組立台船は、41期に日の目を見る事が予定されています。海の物とも山の物とも分からないとよく耳にしますが、まさに山間部で沿岸部で使用するものを作っているのであります。当社にとって台船と言う「船」を作る事は、「新製品を開発する!」という強い意気込みの現れ以外何物でもありません。

26年度の補正予算でも、ものづくりに対する中小企業への補助金が盛り込まれる予定となっています。このようなチャンスは今後とも積極的に活用し、新しいものづくりへのチャレンジを続けて参りたいと思います。

今後も持ち前の肯定志向でどのような局面も的確な判断を下し、胸を張って経営報告が出来ますよう、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