

43期(2017年度)の振り返りと44期(2018年度)の展望

はじめに

2017年は、我々が身を置くものづくりの現場において、模範とやらなくてはならない大手と呼ばれる企業の不正行為が相次いで発覚致しました。日産とスバルでは無資格者による最終検査。鉄鋼業界では神戸製鋼所や三菱マテリアルの品質データ改ざんなど、我々が一番重きとせねばならない品質管理に対する考え方は、世界に誇る日本のものづくりへの信頼を大きく崩しかねず、その代償はJIS規格認証の剥奪といった大きいものでありました。製造現場での実態の把握は経営陣としても重要な仕事であるが故、ものづくり企業としての使命を考えさせられる一年でありました。

異常気象による自然災害は、今年も全国各地で猛威を振るい、大分県を中心として九州北部を襲った台風18号では37名という尊い命を奪う大惨事となりました。また、当地区でも台風21号の通過による土砂崩れは大小数千ヶ所にも及び激甚災害の指定を受ける事となりましたが、弊社が主に製作する防災関連商品が少しでも被害の拡大を抑える事が出来たのではないかと考えており、今後も災害復旧の為に役立てる事に仕事への遣り甲斐を感じております。

総括

43期の売り上げは前年度対比で一般建材部門が約18%増の2億7230万円、製造直売が約14%減の1億7715万円でトータル3%増4億4945万円となりました。

また、営業利益は258万円、経常利益は-1,149万円となりました。

営業部の売上げ増加は、新製品の浮棧橋や架台などの大口物件の受注や、主要取引先の売上増大、落石防護柵の売上げ回復によるものと分析しています。

製造直売の売上げの減少は、堰堤と擁壁に使用する構造物の受注が減少した事と同時に、市場が求めるより簡素で安価な商品へと移行している為と分析しています。

自社製品においてはさらなる商品開発の必要性和、OEM製品においてはさらなるきめの細かい対応の必要性を感じております。

43期は原材料価格が年初より上昇傾向となり、15%程度の値上がりがありました。また亜鉛価格も17%程度の上昇により、メッキ価格は2回にわたる値上げ要請があり、販売価格への転嫁をお願いいたしましたが、上昇した価格をそのまま転嫁させて頂くのが精一杯であったように思います。

44期は燃料価格の上昇に伴う輸送コストの上昇が顕著に表れると予想され、43期同様にお客様へのご理解を求める事に力を注がなくてはならないと考えています。

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、災害を0にする事が出来ました。44期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、0災害で過せるよう安全で快適な職場の構築を目指していきます。

また、43期は国家検定制度である技能検定試験において、2級鉄工技能士に新たに3名が認定され、お客様との信頼性を築く上において大きな成果であったと感じております。

財務的側面

43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: 1117% 当座比率: 927% 固定比率: 54% 自己資本比率: 89.6%となり、依然高い安全指数で推移しています。

43期は長年に渡り弊社の成長に粉骨砕身の努力をして頂いた会長の退職金を一旦清算させて頂きました。積み立てていた簿外の保険金を解約した事により借り入れを起こさず支払いを済ませましたが、半金損金である積立保険金解約の特性上、大きな雑収入と損金が発生しました。その結果、経常利益を圧縮する事になり売上高経常利益率は-11.3%となりましたが、本年限りの特別な数値であると言えます。

44期は売上高の伸びによる営業利益が膨らむ予測を立てている他、家賃収入の拡大による営業外収益も膨らむ予測をしておりますが、より一層の体質改善を進めて参ります。

製造部直売の側面

43期(2017年度)の製造部直売売上高は1億7715万円となりました。前年比2850万円、13.9%の減収で、四期連続での売上減となりました。主要顧客様向けの売上が年々減少傾向にあり、約3億円の売上高を確保していた2013年度と比較すると、6割ほどの売上に留まりました。

昨年7月の九州北部豪雨での被害状況を受け、国交省が流木止め施設や透過型砂防堰堤の新設、また既存の不透過型堰堤の改修に向けた指針を発表しており、今後の堰堤製品の受注増につながることを期待しておりますが、鋼材価格、メッキ加工費共に上昇を続けており、本年は利益確保が非常に難しくなることが予想されます。

主要顧客様以外では、昨年も鋼材仕入先様から数多くの引き合いやご注文を頂き、また売上金額は小さいものの新規取引先様から定期的にご注文を頂くようになりました。さらに、昨年夏頃から打ち合わせを重ねてきた、土木向け製品の新規案件がようやく動き出し、本年の年初に初回製作物件を受注することが出来ました。今後月40~50t程度の受注が見込まれているものの人員の補充が急務となっており、お客様から求められる品質と納期を最優先に、人材確保と工程改善に取り組んで参りたいと考えております。

製造設備面では大きな変更はなく、特に目立った設備投資もありませんでした。本年は前述の新規土木商品への対応事項として、製品保管ヤードに簡易的な塗装作業場を整備する予定です。

また、昨年行ったホームページの更新は大きな成果を上げており、浮き栈橋や高

所作業用ゴンドラなど、従来よりネット販売を続けている商品へのお問い合わせやご注文が増加しています。現在もインターネット検索への対策として日々更新作業を続けており、ホームページ訪問者数も順調に増加傾向にあります。今後も内容をより充実させ、全国の様々な業種のお客様にアピールして参ります。

建材販売の側面

43期の売上は、2億7267万円と前年度対比118%となりました。

主たる要因は、既存の主な得意先の売上げが2割程度上昇した事や、新製品である浮棧橋も、大口物件を含めコンスタントに受注できました。また、工場設備の架台なども大口物件として受注が出来た事や、42期に大きく落ち込んだ落石防護柵関連工事も以前の数字まで回復し受注に至った事も大きく寄与しています。

44期は、棧橋大口物件の二期工事や架台大口物件の二期工事など出る予定で、物件物の受注はもう少し上昇があると予想しております。

42期には、継続売上があった太陽光関連資材の売上げが無くなってしまいましたが、代わって大手建材メーカー様の商品を受注出来る事となり、44期は弊社の売上げの一角を担う商材となる事を期待しております。

本年も、「小規模事業者持続化補助金」の採択を受け、苦戦しているポリエチレンパイプの商材である生け簀のPRの為、パンフレットを制作し、全国の養殖業者様へのダイレクトメール発送が完了しました。数件の見積り依頼や問い合わせを頂きましたので、ご契約いただけるように努めて参ります。

44期も非常に険しい道のりではありますが、新しい商品と新しいお客様の出逢いを求め、この厳しい局面を乗り切りたいと考えています。

人的側面

43期は、製造課で1名、管理課で1名社員が持病療養の為に退社いたしました。代わって製造課1名を補充し、44期は1名減のスタートとなりましたが、事務処理能力の高い社員の退社は、他の社員への負担とお客様への影響を与えかねず、事務パート職の増員を行います。

また、新規顧客の受注が膨らむ見込みがありますので、製造課に2名程度の増員を予定しています。

本年も定年を迎える社員が居ります。引き続き力となって頂く事となりましたが、景気拡大に伴う人手不足に後れを取らないよう、取り組んで参りたいと感じております。

製造設備・施設側面

43期の主たる設備投資は、42期より利用者様が退出した室生工場の旧建屋に新たな

利用者様を迎える事となり、屋根工事やホイスツの設置、事務所棟の設置や照明などの電気設備に 1900 万円の投資を行いました。築 40 年以上使用した古い建屋ですが、44 期は一昨年前より家賃収入を見込める事となり、立地条件の悪い室生工場は一転フル稼働の資産物件とする事が出来ました。

44 期の設備投資は旧本社工場である榛原工場で、弊社の倉庫として利用していた建屋を改築し、既存利用者様に利用して頂く事が決定しており、8 月には家賃の増収を見込んでおります。

また、唯一利用できていなかった立体倉庫にも新しい利用者様を 3 月からお迎えする事が決定し、榛原工場もフル稼働物件とする事が出来ました。44 期は榛原工場への設備投資を 1000 万円程度予定しております。

43 期は現本社工場で大きな設備投資は無く、数十万程度のポリエチレン溶着機を補助金で購入させて頂いた他、備品の投資を行った程度でありましたが、機械設備の老朽化も進んでいるため、44 期は補助金などを利用して更新できればと考えています。

また、新規取引案件に伴う塗装関連施設の増設に 200 万円程度の設備投資を計画しております。

終わりに

42 期の 4 月より奈良県溶接協会の会長と関西溶接協会の代表という大役を仰せつかり、改めて溶接という技術にまじめに向き合う時間を頂戴いたしました。

一部の心無い業者が溶接不良を改ざんした事をきっかけとして、外観検査では不良を発見しにくい溶接工程において、溶接技術者に「倫理」をわきまえる文言が国際規格 ISO 9606 に追加されました。正に持ち得る溶接技術を全力で溶接工程に注ぎ込む事を要求されたのです。奥深い「溶接」という技術は、能力や知識に加え、体力や精神力をも要求される「技」であります。今後もその技に更に磨きを掛けていきたいと思っています。

毎年チャレンジしている溶接競技会にも弊社の溶接工程従事者が優秀な成績を収めてくれていることを誇りに思っています。しかし、お客様によってはもっと高度なレベルを要求される仕事はまだあります。弊社はこの溶接技術の向上には多くの時間も費用も掛けて参りましたが、まだまだ高度な溶接技術の要求に十分応えられる域には達していないと、今回の社外組織の要職を経験した事により強く感じております。今後はその様なお客様の高い要求レベルにもお応えできる技術を習得し、必要な設備投資を行い、植平工業と出逢えてよかったと感じてもらえるよう精進して参ります。

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 植平秀次