

## 46 期(2020 年度)の振り返りと 47 期(2021 年度)の展望

### はじめに

2020 年度は、年初から新型コロナウイルス感染症拡大の為、様々な生活様式や常識までも変化していった年でありました。年初までは、遠い異国での流行病としか感じていなかった国民も、相次ぎ有名人がお亡くなりになった事や、全世界的なスポーツの祭典である東京オリンピック・パラリンピックの延期、緊急事態宣言を受けて初めて我に返った方が多かったのではないのでしょうか。今もなお続く感染拡大は、止まるところを知らず、年末からは第三波の感染拡大が全国的に猛威を振るい、一日も早く医療従事者や高齢者、基礎疾患のある方へのワクチン接種がなされるよう望んでおります。

経済に目を向ければ、全世界的にいち早く数々の経済対策が打たれた事や金融緩和により、大量の資金が市場へ出回り、株価はバブル崩壊以降の高値、ダウ平均株価においても史上最高値を更新するなど、実体経済とはかけ離れた動きとなっております。

政治においては、8 年近く続いた第二次安倍政権が幕を閉じました。圧倒的なリーダーシップと政策の実行力で、国内の企業業績を回復させていただき、惜しむ声も多かったとは思いますが、次の政権においても弊社の売りに大きく左右するであろう国土強靱化計画が 15 兆円の予算をもって 5 年間の延長を閣議決定されるなど、残された課題解決と、さらなる景気回復が国民の皆様にも実感できる政権となる事を望んでおります。

### 総括

46 期の売上げは前年度対比で一般建材部門が 5%減の 2 億 4245 万円、製造直売が 4%増の 2 億 6427 万円で、トータル 0.5%減 5 億 671 万円となり微減となりました。また、営業利益は 40%増の 3230 万円、経常利益は微増の 4780 万円となりました。

鋼材価格は年初より徐々に下落傾向となり、期末には 3%~5%程度の上昇となりました。47 期は、数%の上昇が有ると予想しています。

### 財務的側面

46 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:653% 当座比率:512% 固定比率:51.8% 自己資本比率:81.3% 売上高経常利益率:10.0% などとなり、依然企業としての高い安全指数を推移しています。

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、無金利・無担保の貸付制度が実施されました。貸し付け条件は前年同月の売上げが 1 か月でも 5%を下回れば利用可能という緩い条件でありましたので、直ちに必要な融資では無かったものの、今後の設備投資などに利用する価値があると判断し、8000 万円を調達いたしました。

今後も健全な財務指数と理念経営が全ての利害関係者に示せるよう、全社一丸となって努力して参ります。

### 製造部直売の側面

46期(2020年度)の製造部直売売上高は2億6427万円となり、前年比1,017万円、4.0%の増収となりました。

主要顧客2社ともに土砂災害防止の砂防製品の受注が好調で全国的に販売トン数が伸びており、一部の防災商品の製作を請け負う弊社も数多くの案件を手掛けることができました。

今後も両社の防災商品製作に携わることによって、より効率的で精度の高い製品作りを目指します。

### 建材販売の側面

46期の売上げは、2億4245万円と前年度対比5%減となりました。

45期にあった鳥居などの大型物件の受注が無かったことや、YA社の受注が920万円と物件の縮小により前年度(1,480万円)対比61%まで落ちこんだ事、またYB社は、本社・支社を合わせ1,181万円となり、前年度(1,690万円)対比70%まで落ちこみが有りました。この事は、新型コロナウイルス感染拡大に伴い、4月5月の工事がストップし、建材商社各社が苦戦した影響があったものと考えています。変わって、O社は、2,620万円となり、前年度(1,449万円)対比155%の伸びが有り、47期も大型物件の引き合いを複数頂いており、順調な滑り出しを見せております。また、KY社の売り上げも2,464万円と、前年度(1,678万円)対比180%の伸びが有りました。

46期にも全社員から数々の新製品提案を頂きました。中でも、昨今のキャンプブームに使用する新製品提案が多くあり、キャンプ用品メーカーとして「ピッツバーグ アウトドアスチールワークス」というブランドを立ち上げ、ホームページを作成し、新たなチャンネルでの販売を開始いたしました。初年度の売り上げが、10月からの約3ヶ月で168万円と上々の滑り出しを見せ、新型コロナウイルス感染拡大を逆手に取る、まさにピンチをチャンスととらえる肯定志向集団の強みが生かされたと感じています。

また、巷で流行の「タピオカに続く商品は何か?」との問いから導かれ、焼き芋機の開発・製作を始めました。初年度で400万円を超える売り上げが有り、高所作業用ゴンドラに続くヒット商品となり新製品開発の重要性を改めて感じた年となりました。

材料費である鋼材価格は、年初より3%~5%前後下落しましたが、47期は中国経済の発展に伴う原材料の高騰と、我が国を含め新型コロナウイルス感染が世界的な拡大傾向の中、需要縮小の要因もあり、不透明感是否めませんが、上昇傾向になるという見方が多く、さらなる高利益商品とコストを意識した製品開発を引き続き行って参ります。

## 人的側面

46 期は営業部員 1 名を補充させて頂きました。新入社員としては類を見ないコミュニケーション能力と前職で培った知識を武器に、初年度より新規顧客の獲得や新製品提案を行って頂き、キャンペーン用品ブランドのリーダーとして活躍して頂いております。

また、製造部員で 1 名定年を迎える事となりましたが、パート職として引き続き戦力となって頂いております。

45 期の 6 月から 2 名の実習生を受け入れ、一年半が経ちました。当初は生活習慣の違いからトラブルもありましたが、今では当社にとって無くてはならない存在となり、日本語の理解力向上と共に、より高度な仕事にも挑戦させたいと考えております。

47 期は、事務パート職員が 1 名退職の予定に伴う補充を行う予定で、同じ従業員数で臨む所存です。

## 製造設備・施設側面

46 期の主たる設備投資は、J 棟の建屋新設を 1800 万円掛けて行い、8 月より稼働させました。45 期の基礎工事から総額 2870 万を掛け、新しい仕事がより快適で安全に行える為の投資でありました。

また、老朽化が目立つ B 棟の屋根張替え工事とシャッターの電動化に 500 万円をかけ整備し、より多目的で使いやすい工場棟にいたしました。

使用電力の更なる省力化を狙い、B 棟と C 棟に LED 電灯を設置いたしました。これをもって工場内の主な照明機器を LED 化する事ができ、省電力設備の導入や全社一丸となった省エネ意識とも相まって、電気代は当初の 3 割をカットする事に成功いたしました。

その他、外注に出していた金型の研磨を自社で行えるよう、金型研磨機を 300 万円で購入、本社 A 棟と榛原工場の消防設備に 200 万円程度の設備を導入致しました。

47 期は、新たな実習生受け入れの為、社員寮の増築を 700 万円程度の予算をかけ行う予定で、現実習生が 3 年を迎えると同時に新しい実習生 2 名を募集する予定をしております。

終わりに

46 期までに大規模災害にも耐えうる強靱な会社を目指し、整えてきた「BCP・事業継続計画」の取り組みも、新型コロナウイルス感染症という目に見えない厄介な敵に、そのもろさを露呈する事となりました。インフルエンザがこの世から消滅しないと同様に、今後も新型コロナウイルス感染症は拡大と縮小を繰り返し流行すると言われています。この未知のウイルスと長く付き合わなければならない以上、新たな生活様式や習慣を取り入れ、より強靱な「BCP・事業継続計画」の再構築を行い、全従業員と共に感染防止対策を心がけて参ります。

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