



各位

平成14年11月8日

株式会社 武井工業所
代表取締役 武井 勇
(登録銘柄 コード番号 5286)
問い合わせ先
常務取締役 南崎 徳蔵
TEL 0299-24-5216

平成15年6月期 第1四半期の事業の進捗状況について

当社第48期第1四半期（平成14年7月1日から平成14年9月30日まで）の事業の進捗状況について、お知らせします。

1. 事業の進捗状況

(1) 第1四半期の業績の概況

今期も前期に引き続き建設業関連の当業界も厳しい経営環境が続いております。当社はこのような状況下のなかではありますが、前年同四半期と比較して営業損失、経常損失及び当期損失とも40～50百万円減少し改善されております。その要因として出荷高の2千8百トン増加と固定費の17百万円強の圧縮、そして河川ブロックを中心とする製品受注160百万円強の増加による在庫の積み増しがあげられます。しかし過当競争により製品売価は8%弱下落し、出荷高の増加にもかかわらず製品売上高が4百万円強前年同四半期より減少いたしました。

今後の売上目標達成に向け営業担当を4名増員いたしましたが、この時期にはまだその効果は顕著には出ておりませんが第2四半期以降効果が出てくるものと思います。又最盛期(第2・第3四半期)の納期厳守に対応するため、運搬車輛の手配や配送システムの整備を進めております。尚雑草シート販売営業員も増員し、普及と受注の強化も図っております。

この期間の貸倒債権は1社で140万円発生いたしました。前期より滞留債権の一扫を目指して、売掛債権の早期回収を進めてまいりました。その効果として売掛金残高も前期と比較して170百万円強減少しております。

その結果、第1四半期の業績は、売上高 1,062百万円(前年同期比2.9%減少)、営業損失 155百万円(前年同期比25.1%減少)、経常損失 182百万円(前年同期比18.9%減少)、当期損失 173百万円(前年同期比24.1%減少)となりました。

(2) 今後の方針

- ① ターゲット顧客を明確にし、積極的な営業展開を進め、売上目標達成を図ります。
- ② 固定費特に工場固定費の削減と生産性のアップを強化し目標利益の計上を図ります。
- ③ 売掛債権の早期回収を引き続き進めると共に、貸倒債権の発生防止に更に注意してまいります。
- ④ 最盛期の納期を顧客要望日を含め3日以内に行います。(前期までは1週間以上)
- ⑤ 環境関連事業の強化プログラムを作成いたします。
- ⑥ 第3四半期までにホームページをリニューアルし、特にIR目的のページに充実いたします。

2. 平成15年6月期第1四半期の業績(平成14年7月1日から平成14年9月30日)

経営成績

	売上高 (対前年増減率)		営業利益 (対前年増減率)		経常利益 (対前年増減率)	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
平成15年6月期第1四半期	1,062	(△ 2.9)	△ 155	(-)	△ 182	(-)
平成14年6月期第1四半期	1,094	(△ 9.5)	△ 207	(-)	△ 225	(-)

	税引前利益 (対前年増減率)		当期利益 (対前年増減率)	
	百万円	%	百万円	%
平成15年6月第1四半期	△ 172	(-)	△ 173	(-)
平成14年6月第1四半期	△ 232	(-)	△ 228	(-)

- (注) 1. 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。
2. 上記、四半期の数値は監査法人による監査は受けておりません。

販売実績

区分	種別	平成15年6月期第1四半期		平成14年6月期第1四半期		前年同期比 (%)
		〔自. 平成14年7月 1日〕		〔自. 平成13年7月 1日〕		
		〔至. 平成14年9月30日〕		〔至. 平成13年9月30日〕		
		金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	
製品	道路用製品	213,031	20.0	225,459	20.6	94.5
	水路用製品	356,624	33.6	337,173	30.8	105.7
	擁壁・土止用製品	97,586	9.2	96,814	8.9	100.8
	法面保護用製品	8,528	0.8	17,007	1.6	50.1
	その他の	27,695	2.6	30,913	2.8	89.6
	小計	703,464	66.2	707,366	64.7	99.4
商品	コンクリート二次製品	220,029	20.7	266,402	24.3	82.6
	その他の	138,697	13.1	120,300	11.0	115.3
	小計	358,726	33.8	386,702	35.3	92.8
	合計	1,062,190	100.0	1,094,068	100.0	97.1

(注) 上記、販売実績に関しては季節的要因により、第2四半期、第3四半期のほうが大きくなる傾向にあります。