



TAKAHASHI CURTAIN WALL CORPORATION

高橋カーテンウォール工業株式会社

決算会社説明会

2009年2月23日
代表取締役社長 高橋武治

目 次

1. 会社概要

2. 事業説明(事業概要、売上高推移、今後の展望)

- a. 高橋カーテンウォール工業株式会社(TCW)
- b. 株式会社タカハシテクノ
- c. 株式会社スパジオ

3. グループ売上・利益計画及び今後について

概要

所在地	東京都中央区日本橋室町3-2-15
創業	1951年(昭和26年)5月 創業者高橋久男(創業時 高橋商会)
設立	1965年(昭和40年)1月8日
資本金	45億4, 296万円
従業員	189名(男子 147名 女子 42名・連結)
決算期	12月
売上高	12, 475百万円(連結・2008年度)
経常利益	273百万円(連結・2008年度)
事業内容	<ul style="list-style-type: none">①プレキャストコンクリートカーテンウォールの設計・製造・施工。②プール施工に関する企画・設計・施工。③商業空間、アミューズメント空間などに関する企画・設計・施工。④イタリア製システム収納家具の製造・施工。

沿革

専業期 カーテンウォール	1954年 1月	創業者が万年塙(鉄筋コンクリート組立塙)の製造をはじめる
	1968年 1月	PCカーテンウォールの製造をはじめる
	1985年	PCカーテンウォール業界のトップメーカーとなる
	1990年 7月	JASDAQ (当時 東京店頭市場)へ株式を公開
多角化展開期	1993年10月	アクア施設部設立(株式会社タカハシテクノ前身)
	1995年 1月	株式会社スパジオ設立
	1996年 7月	株式会社タラソシステムジャパン設立
	2005年 7月	株式会社タカハシテクノ設立
事業再編期	2008年 8月	株式会社スパジオ 事業縮小
	2008年 8月	株式会社タラソシステムジャパン 事業撤退
	2009年 1月	アクア施設部、高橋カーテンウォール工業株式会社へ移行

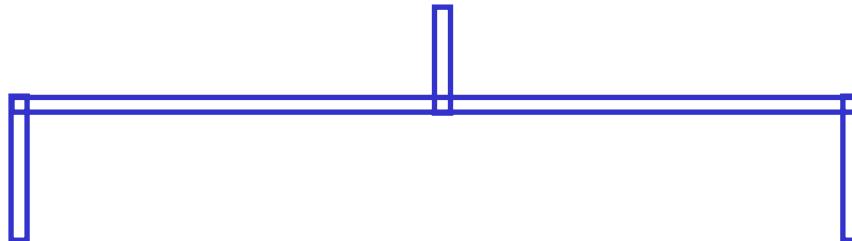
TCW企業グループ



高橋カーテンウォール工業株式会社

・PCカーテンウォール製造

・プール施工



株式会社 タカハシテクノ

・不動産開発、建設、内装、

賃貸、商事



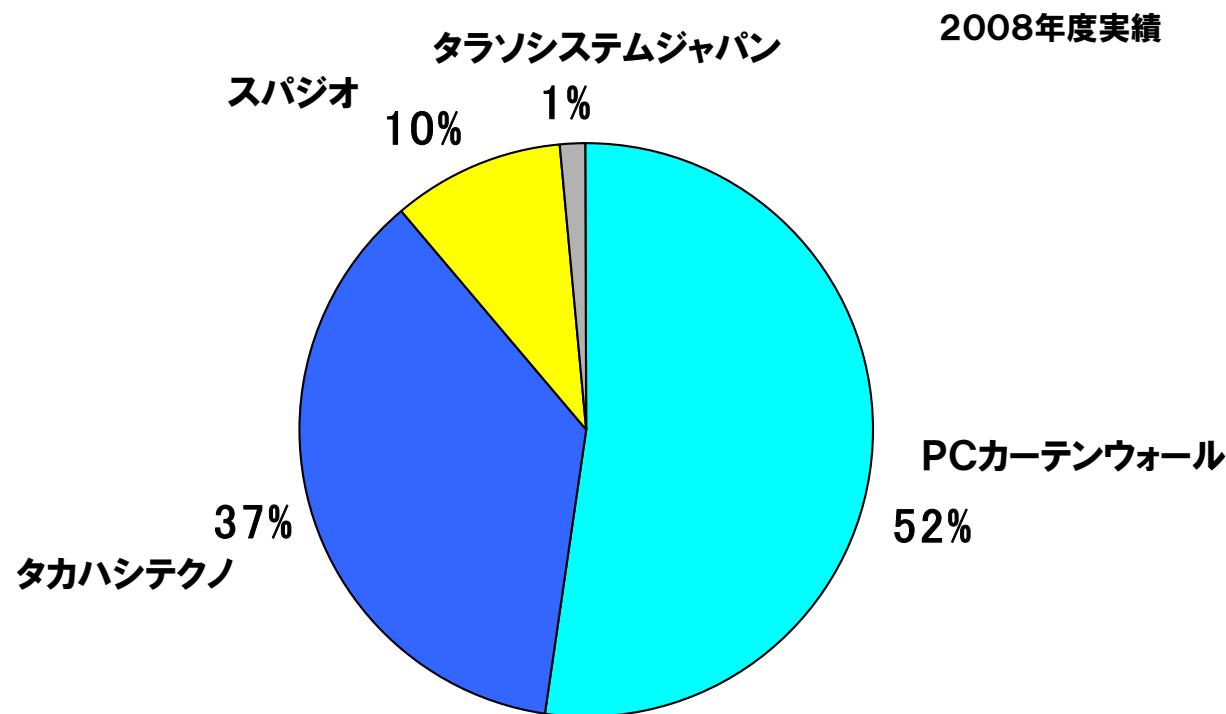
株式会社 スパジオ

・収納家具

目 次

- 2. 事業説明(事業概要、売上高推移、今後の展望)**
 - a. 高橋カーテンウォール工業株式会社(TCW)**
 - b. 株式会社タカハシテクノ**
 - c. 株式会社スパジオ**

TCWグループ売上構成



注:セグメント別合計のため各売上高は連結調整前の数字であります。

2008年度売上高 (単位:億円)	社名	TCW	テクノ	スパジオ	タラソ
	金額	65	45	11	1

カーテンウォール紹介

「コンクリートカーテンウォールとは」

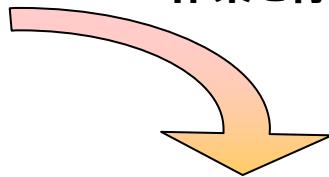
- ・ビル外壁を工場で生産することにより、現場での作業効率を上げることに成功。
- ・高層ビルをはじめ、大規模ビルの標準的な工法として定着。



カーテンウォールを使わない場合



従来の工法では現場で鉄筋を組み立てる作業を行っていた。



鉄筋の組み立てから仕上げまで約10日かかり、その間次の工程に進めない。

代表的な工事実績



横浜ランドマークタワー



新宿丸井シティ(バルト9)

代表的な工事実績



有楽町イトシア



日本橋三井タワー

代表的な工事実績



東京ベイ舞浜ホテル



ザ・ペニンシュラ東京

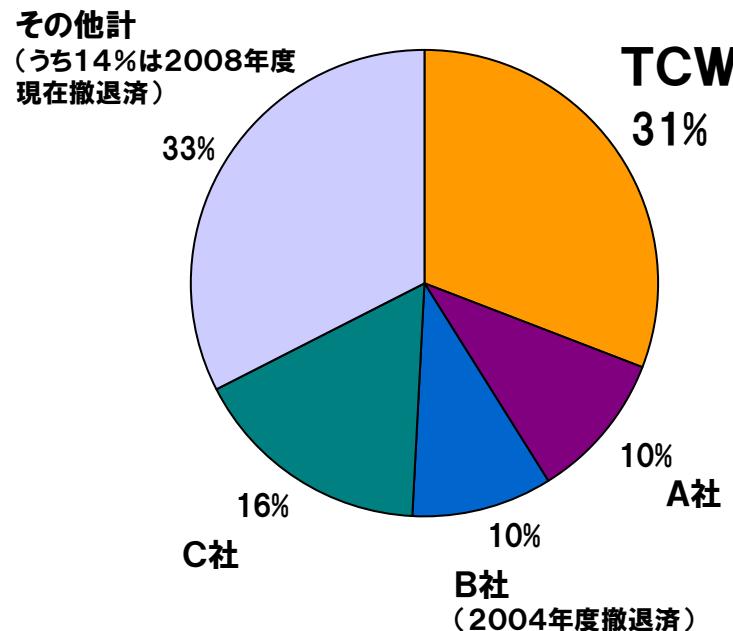
業界シェアNo.1の理由



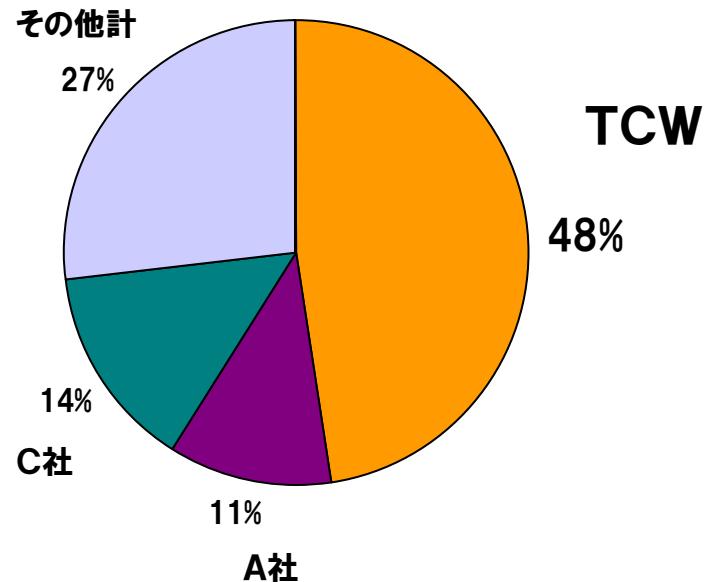
TCW全国マーケットシェア(2003-2008)

資料:PCSA協会マーケティング部会(2003年度、2008年度)及び当社ヒアリング数字

2003年度



2008年度

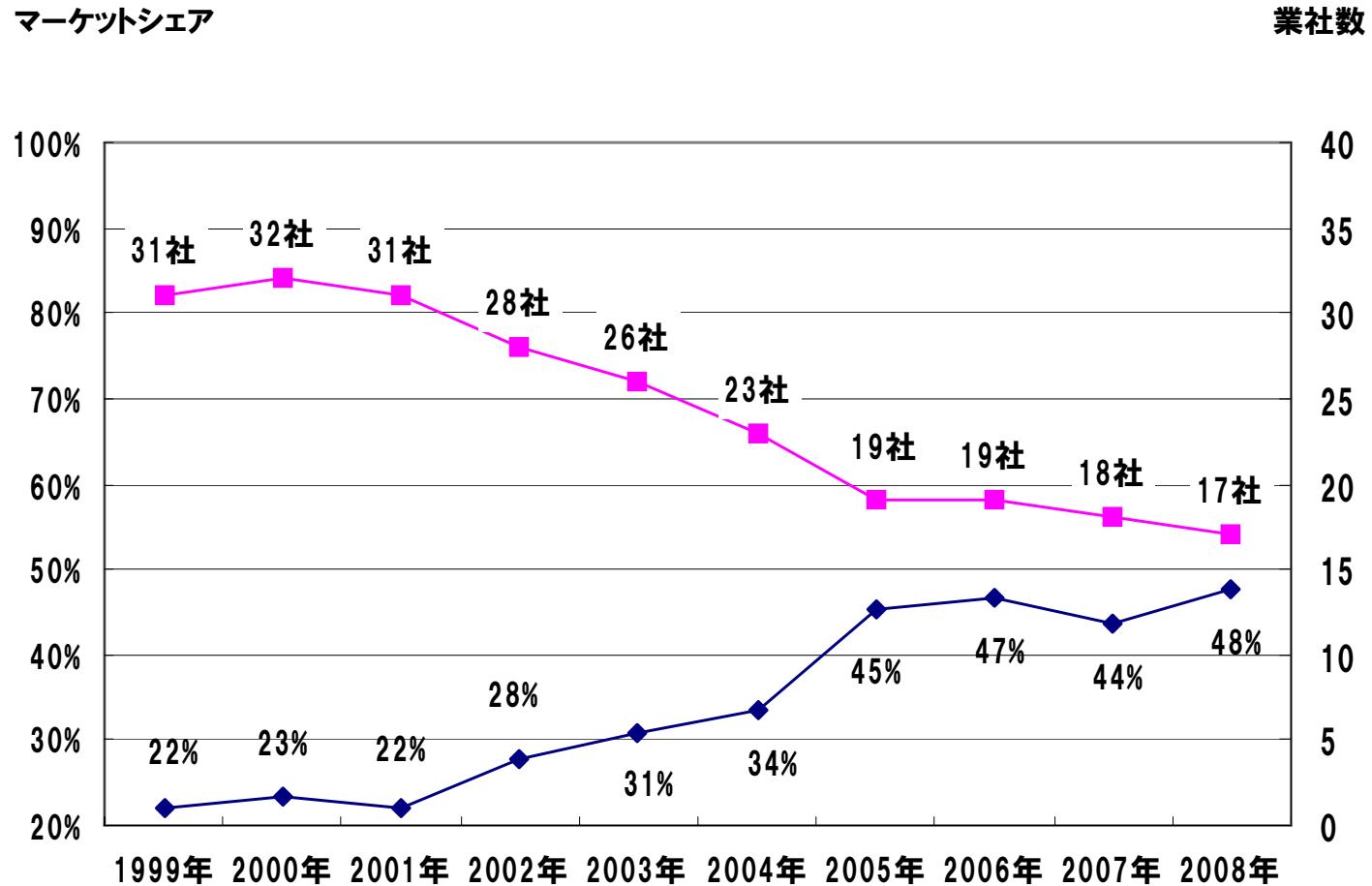


	2003年度
業社数	26社
業界総受注高	186億円
TCW受注高	57億円

	2008年度
業社数	17社
業界総受注高	149億円
TCW受注高	71億円

TCW全国マーケットシェア推移

資料:PCSA協会マーケティング部会及び当社ヒアリング数字



業界動向

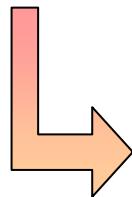
1. 淘汰一巡 同業社数の減少
→ 受注単価回復
2. 生産量ピーク
→好況時に企画されたプロジェクトが進行中
3. 新しいトレンド
→工場生産化ニーズのさらなる高まり
→アーキテクチュラルコンクリート



工場生産化ニーズのさらなる高まり 一例



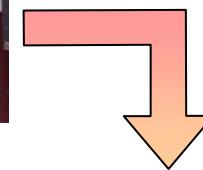
ガラス入れ作業



塗装作業



現場へ出荷



アーキテクチュアルコンクリート物件の一例



早稲田大学キャンパス
(早稲田)



市川カンブンドーヤマキワ
(秋葉原)

アーキテクチュアルコンクリート物件の一例



ナショナルトレーニングセンター
(北区西が丘)



東京音楽大学(南池袋)

受注単価／売上粗利推移

指数

130
120
110
100
90
80

02年 03年 04年 05年 06年 07年 08年

受注単価

%

30
20
10
0

02年 03年 04年 05年 06年 07年 08年

売上粗利

TCW2008年度12ヶ月期経営成績

【損益計算書】

【単位:百万円】

	2007年12ヶ月期 決算	売上高比	2008年12ヶ月期 決算	売上高比	増減率
売上高	5,553	100.0%	6,531	100.0%	17.6%
売上総利益	1,010	18.2%	1,098	16.8%	8.7%
営業利益	364	6.6%	435	6.7%	19.5%
経常利益	367	6.6%	411	6.3%	12.0%
当期純利益	242	4.4%	117	1.8%	△ 51.7%

TCWの今後の目標

収益力の維持向上とマーケットの拡大

短期

- 選別受注の強化
- 調達ルートの見直しによるコストアップの抑制
- アーキテクチュラルコンクリートの販売強化

中長期

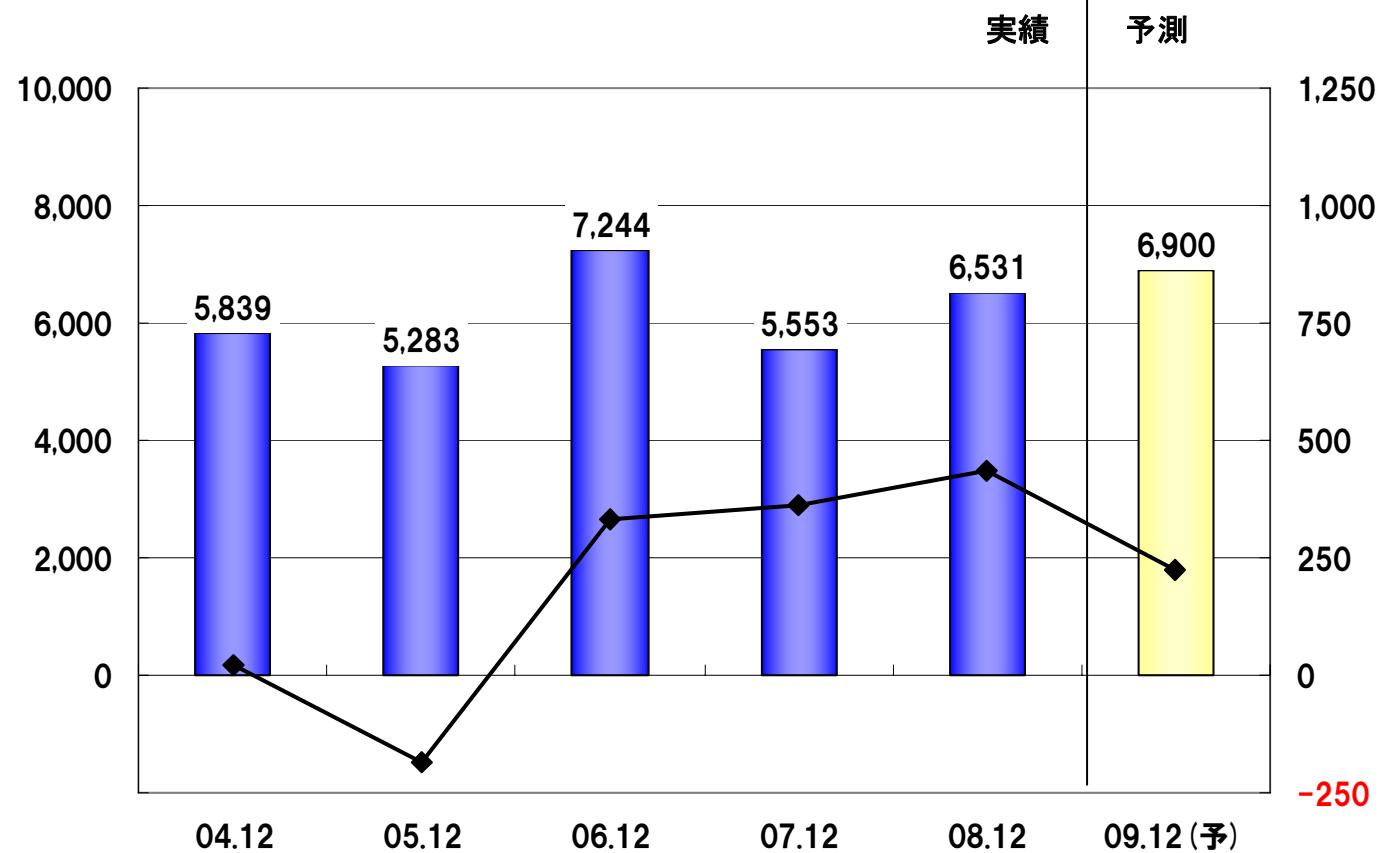
- 研究開発強化による付加価値
・需要の創出
- 海外マーケットのリサーチ
- プール業界でのシェア拡大

TCW売上高／営業利益推移

単位:百万円

売上高

営業利益



■ 売上高 ◆ 営業利益

タカハシテクノ

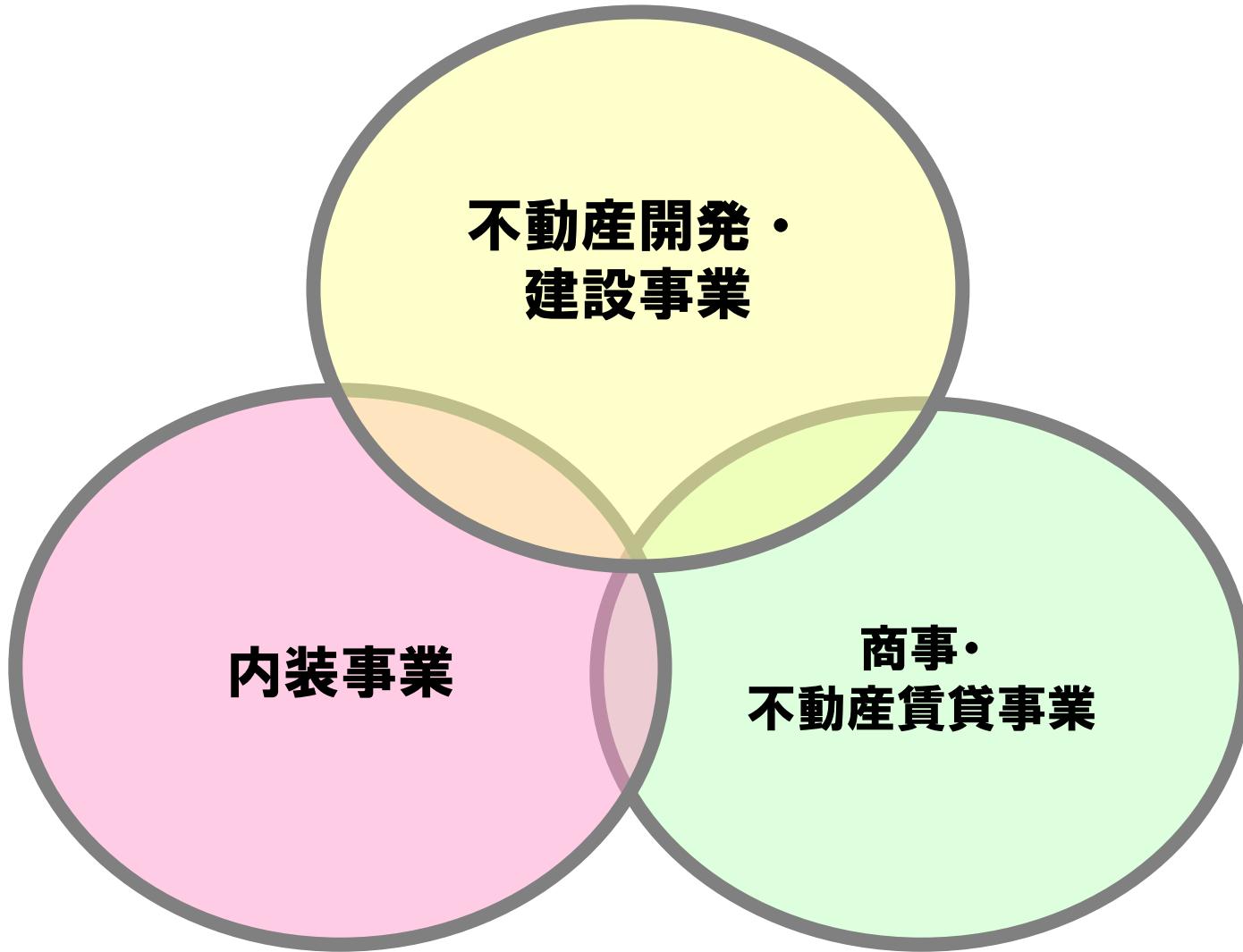


アスコ・ザ・パークTANBA



ダイキ 和泉中央店

タカハシテクノの業務領域



タカラシテクノ施工事例

コナミスポーツ枚方
香里ヶ丘店



サンマルク
鎌倉パスタ
枚方東香里店



コリーナ垂水



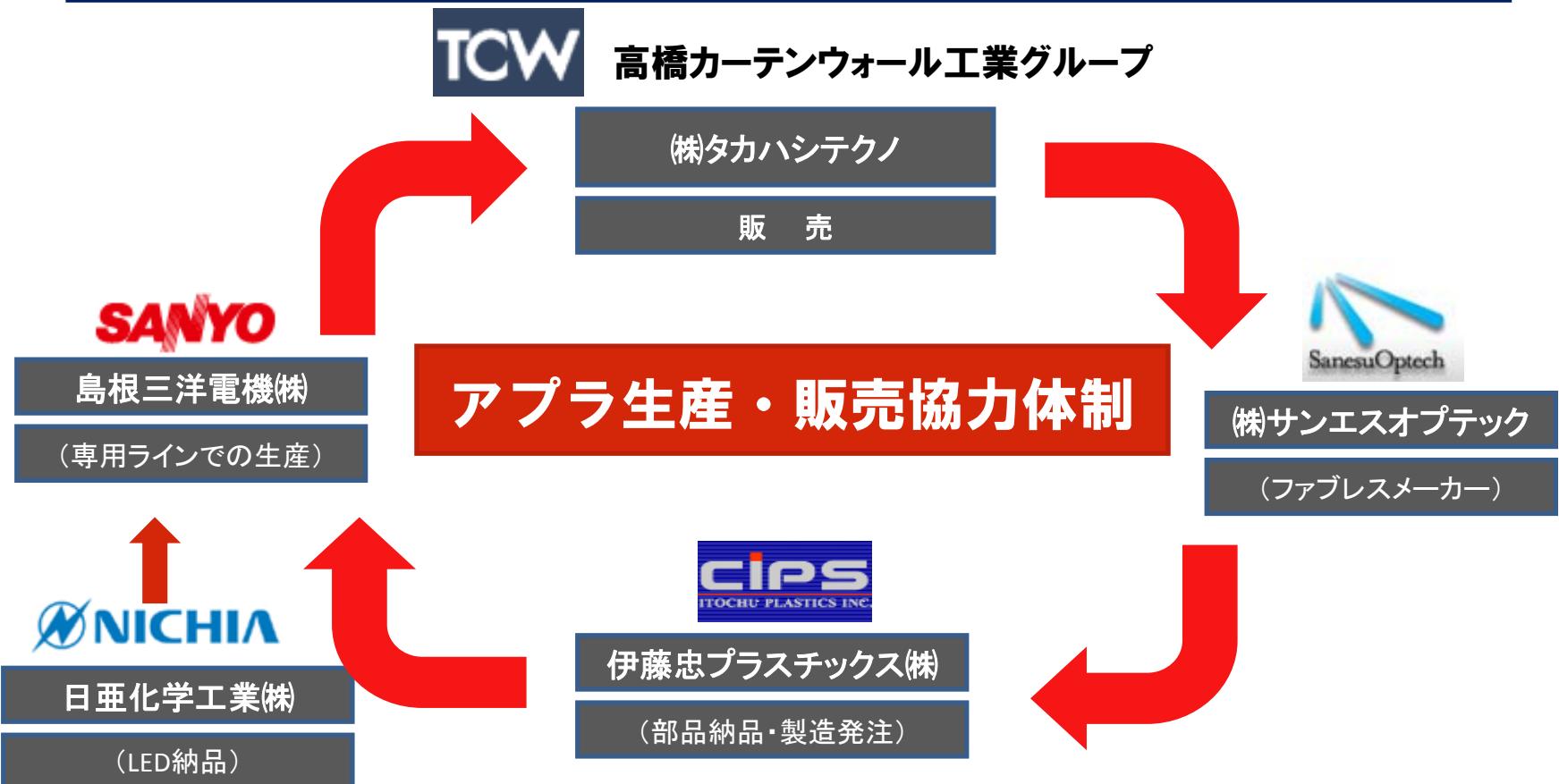
タカハシテクノの新しい動き

LED「アプラ」の販売開始



「アプラ®」生産・販売協力体制

■「アプラ®」は下のように信頼のおける生産・販売体制を確立しております。



「アプラ®」の使用用途例

オフィス照明



オフィスの電力消費で最も多いのが照明です。コスト削減用途、集中力の改善に役立ちます。

店舗照明



紫外線が出ていないため虫が寄ってきません。
商品の劣化を防ぐことが出来ます。

工場作業照明



長寿命なためラインを止める手間がなくなります。
チラつきがなく作業効率が改善します。

屋内看板



看板のメンテナンス作業が飛躍的に改善します。

エレベーターホール (間接照明)



LEDの特性を活かした様々な演出が可能になります。

データセンター



カバー材にポリカーボネートを採用しているため、割れにくく蛍光灯の破損が心配な場所にも導入可能です。

その他



屋内で蛍光灯が使用されているところ全て使用できます。

「アプラ」導入実績 ①

【大手お菓子チェーン】



こちらがアプラ。

こちらが既存の蛍光管

店長様のコメント：

①蛍光管以上に明るい上に、紫外線が出ていないため、虫がほとんど寄ってこない。

②3段ある棚の一番上にアプラを、残り2段に蛍光管を使っているが、虫は残り2段に寄ってくる。

③明るいのに光に熱を持たないため、アプラの棚のチョコレートは溶けない。

④なにより商品劣化がないのがうれしい。

「アプラ」導入実績 ②

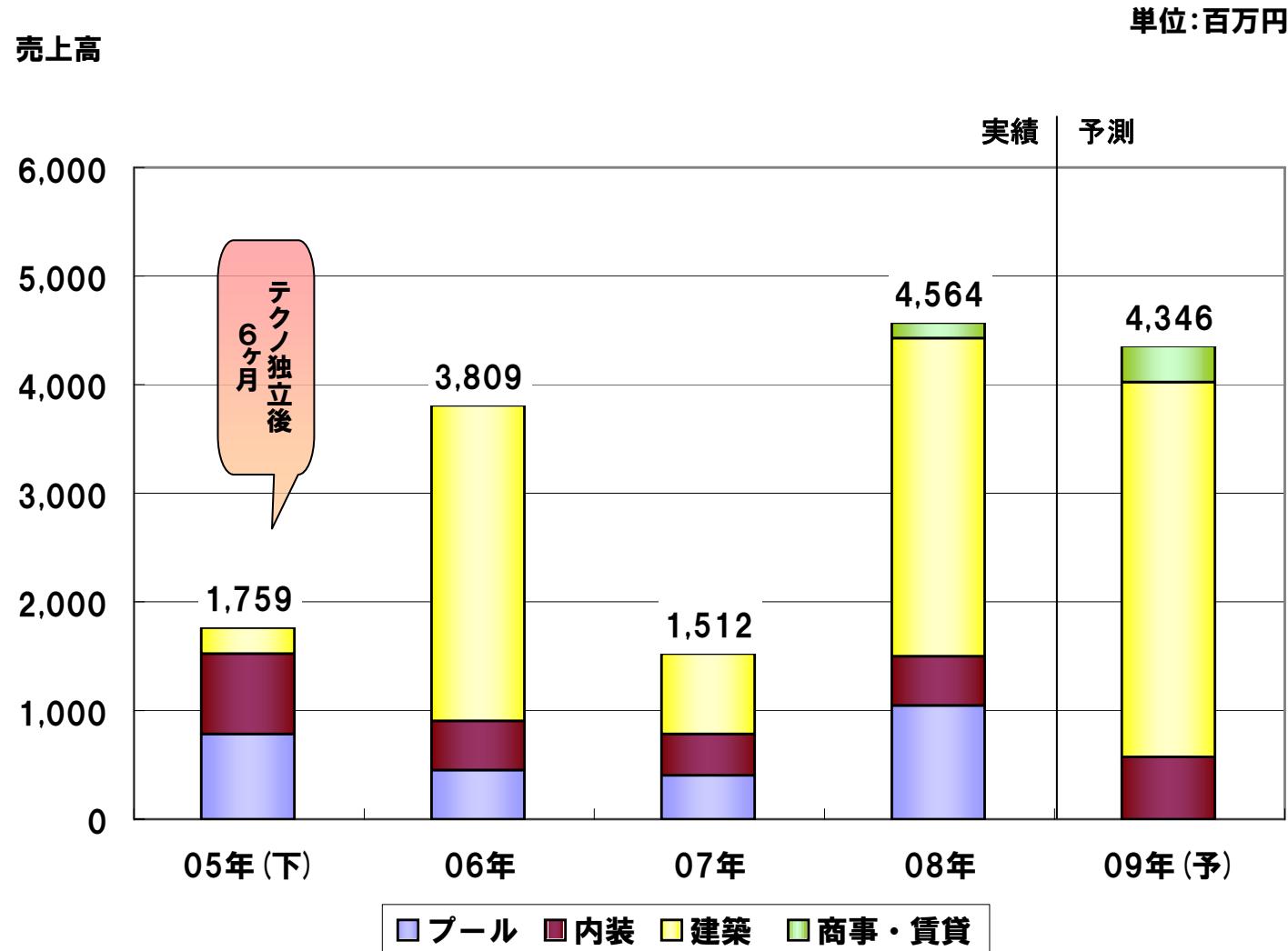
【新潟県庁内県警交通管理センター】



お客様のコメント:

- ①6.3mの天井高で、蛍光灯が切れるたびに足場をかけて取りえていた。
- ②アプラは天井が高いにも関わらず、蛍光灯同等に明るい。
- ③照度では表せない、LEDの明るさがあり、逆に蛍光灯より明るく感じられる。

タカラシテクノ部門別売上高推移



タカハシテクノ2008年度12月期経営成績

【損益計算書】

【単位:百万円】

	2007年12月期 決算	売上高比	2008年12月期 決算	売上高比	増減率
売上高	1,533	100.0%	4,564	100.0%	197.7%
売上総利益	323	21.1%	456	10.0%	41.2%
営業利益	71	4.6%	76	1.7%	7.0%
経常利益	66	4.3%	70	1.5%	6.1%
当期純利益	36	2.3%	41	0.9%	13.9%

タカハシテクノの今後の目標

安定成長・収益確保

短期

- 不動産活用事業、商業施設の企画・提案・施工能力の充実
- 商事・不動産賃貸事業の拡充

中長期

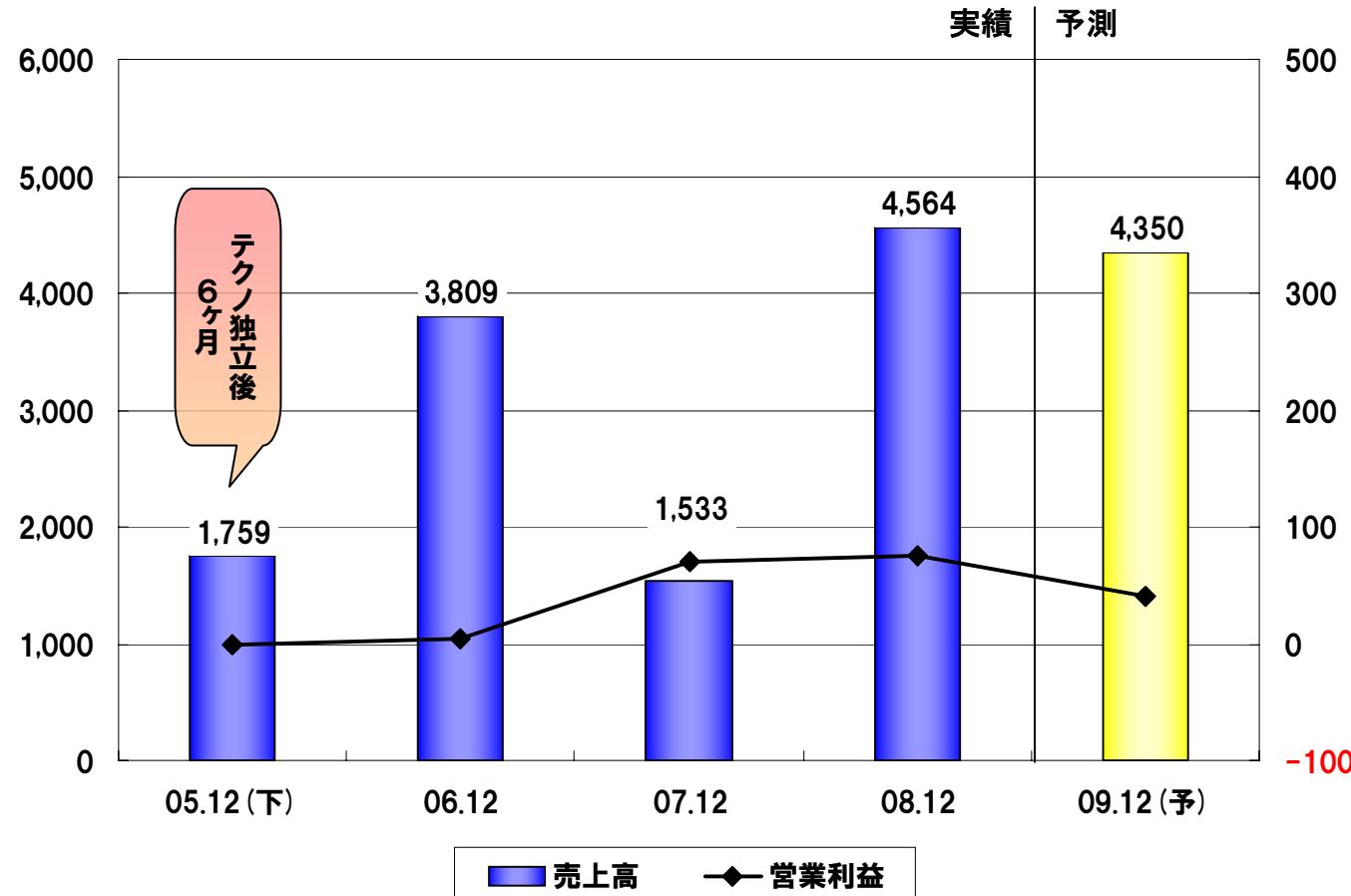
- 新規顧客の開拓
- 首都圏物件の受注強化
- 社会的ニーズのある分野に注力

タカハシテクノ売上高／営業利益推移

単位:百万円

売上高

営業利益



スパジオ



SPAZIO



システム収納とは？

サイズの決まった部材・部品を使って構成

空間に合う

多機能

変化に対応



スパジオ2008年度12月期経営成績

【損益計算書】

【単位:百万円】

	2007年12月期 決算	売上高比	2008年12月期 決算	売上高比	増減率
売上高	1,059	100.0%	1,196	100.0%	12.9%
売上総利益	62	5.9%	77	6.4%	24.2%
営業利益	31	2.9%	50	4.2%	61.3%
経常利益	20	1.9%	31	2.6%	55.0%
当期純利益	15	1.4%	17	1.4%	13.3%

スパジオの今後の目標

提案力の強化

短期

- 得意先の拡充
- 開発の強化
- 諸コスト削減による
利益率の向上

中長期

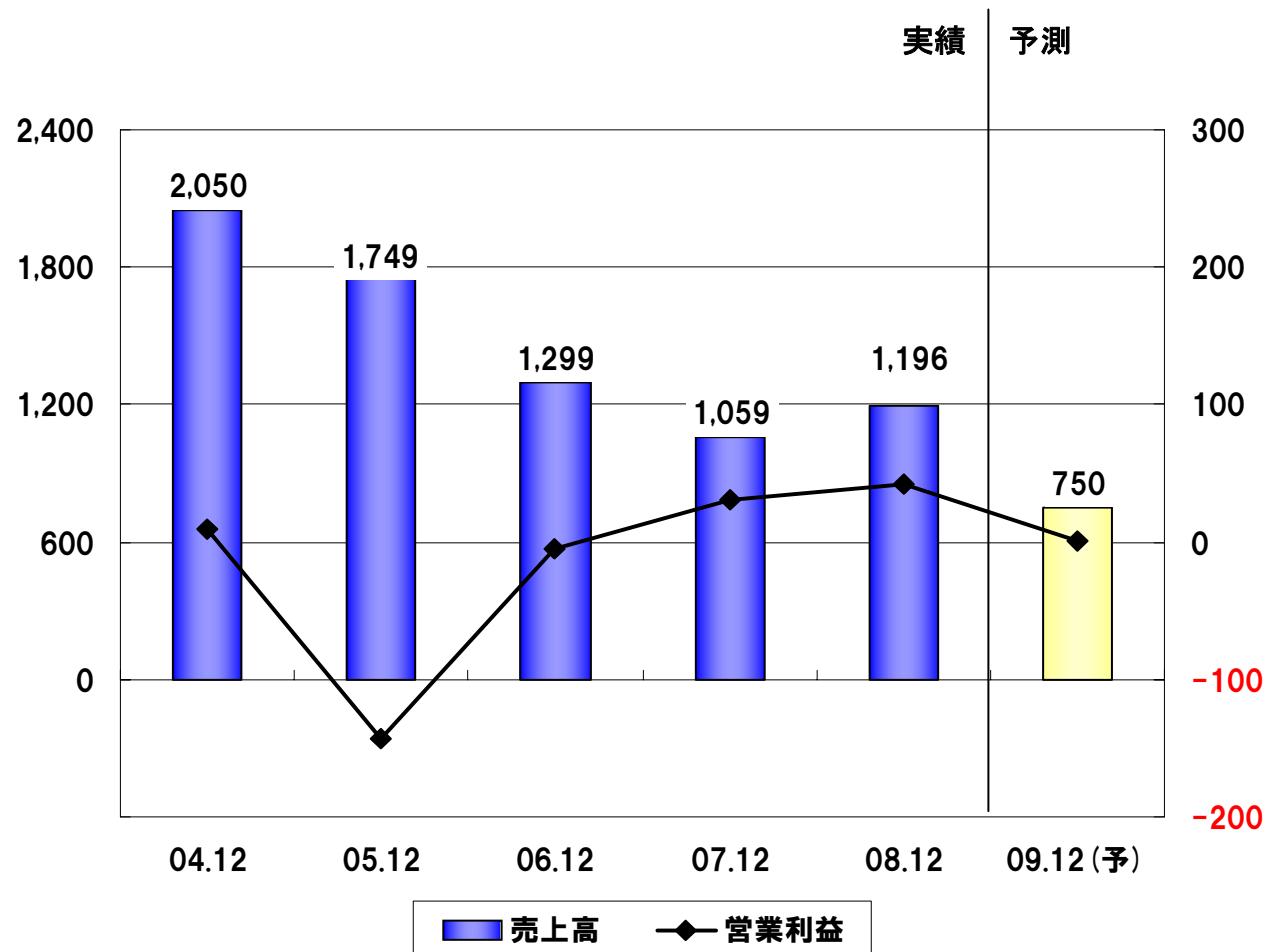
- 既存のノウハウを生かした
周辺分野への進出

スパジオ売上高／営業利益推移

単位:百万円

売上高

営業利益



目 次

3. グループ売上・利益計画

及び

今後について

連結2008年度12月期経営成績

【損益計算書】

【単位:百万円】

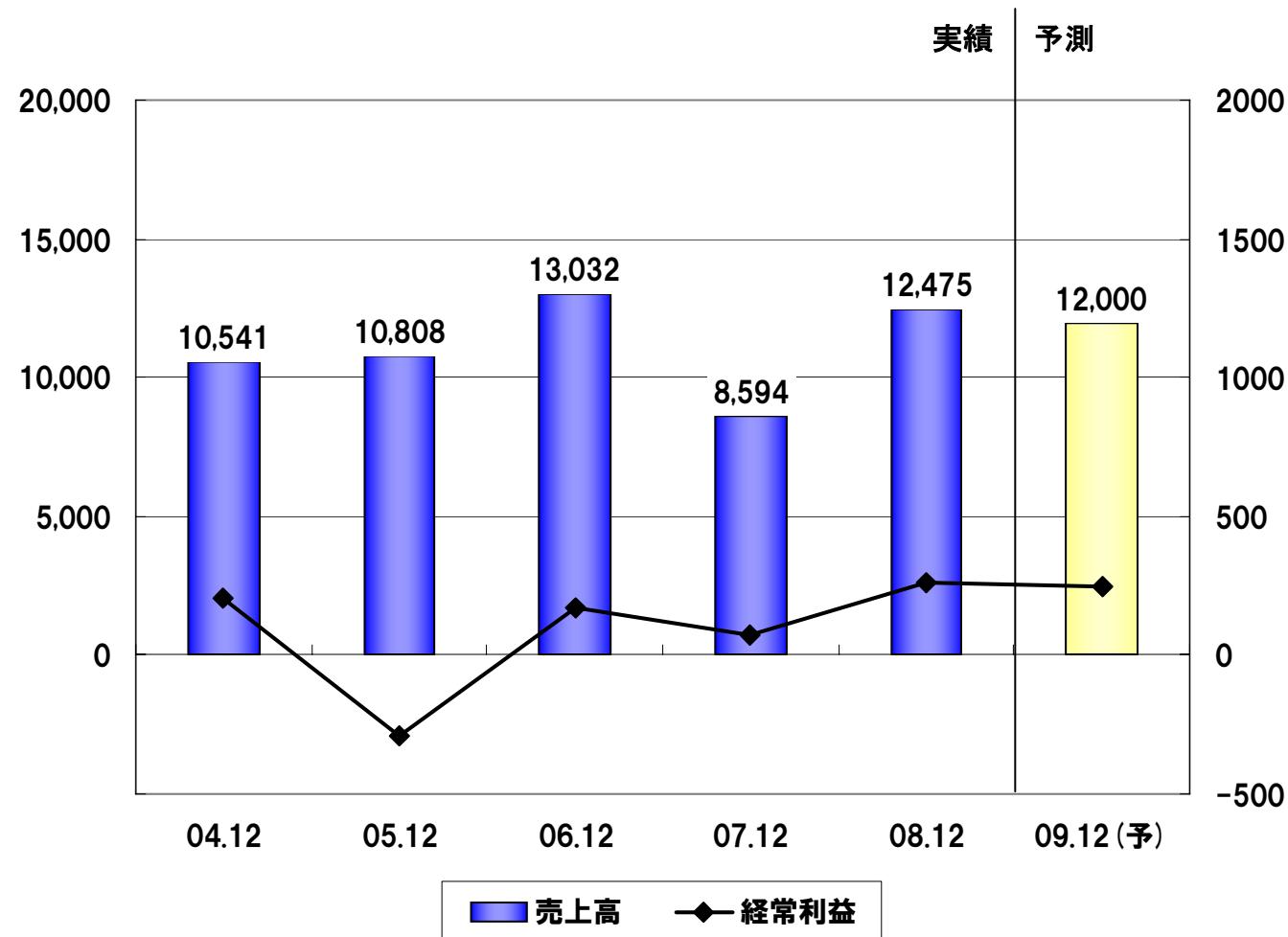
	2007年12月期 決算	売上高比	2008年12月期 決算	売上高比	増減率
売上高	8,594	100.0%	12,475	100.0%	45.2%
売上総利益	1,737	20.2%	1,770	14.2%	1.9%
営業利益	172	2.0%	409	3.3%	137.8%
経常利益	71	0.8%	273	2.2%	284.5%
当期純利益	306	3.6%	151	1.2%	△ 50.7%

グループ売上・経常利益推移

単位:百万円

売上高

経常利益



今後について

- 大不況の影響でPCカーテンウォール業界に
更なる淘汰が始まると予想される。
その中で健全に生き残る。
- 環境、省エネ関連を含めた領域で
成長フロンティアを作る。

社会貢献活動

高橋カーテンウォール工業グループはなでしこリーグ(女子サッカー)所属の

INAC神戸レオネッサ

のスポンサーを行っております。



第30回全日本女子サッカー選手権

準優勝



社会貢献活動

なでしこリーグ 2008 順位表

順位	チーム名	勝点	試合数	勝	引分	負	得点	失点	得失差
1	日テレ・ベレーザ	53	21	17	2	2	73	22	51
2	INACレオネッサ	45	21	14	3	4	56	26	30
3	浦和レッドダイヤモンズレディース	43	21	13	4	4	46	18	28
4	TASAKIペルーレFC	34	21	11	1	9	42	38	4
5	岡山湯郷Belle	33	21	10	3	8	30	29	1
6	東京電力マリーゼ	17	21	5	2	14	24	43	-19
7	アルビレックス新潟L	11	21	3	2	16	21	51	-30
8	伊賀FCくノ一	7	21	2	1	18	15	80	-65

プレナスなでしこリーグ2008 全日程終了！

なでしこリーグ2008
リーグ2位



Q & A

**ご静聴ありがとうございました。
質問を承ります。**