



**高橋カーテンウォール工業株式会社**

**決算会社説明会**

**2011年2月16日**  
**代表取締役社長 高橋武治**

# 目 次

---

## 1. 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)

PCカーテンウォール事業

アクア施設部

### b. 株式会社タカハシテクノ

### c. 株式会社スパジオ

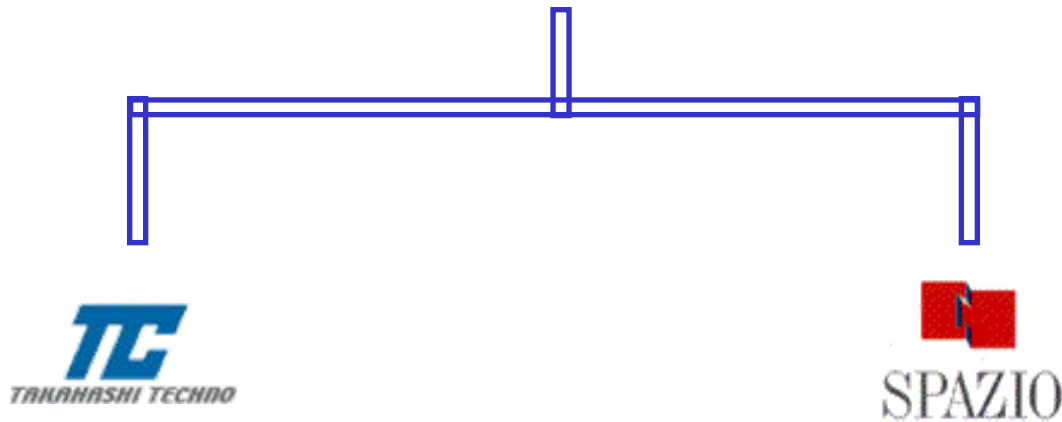
## 2. グループ売上・利益計画及び今後について

# TCW企業グループ

TCW

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
- ・アクア施設部(プール施工)



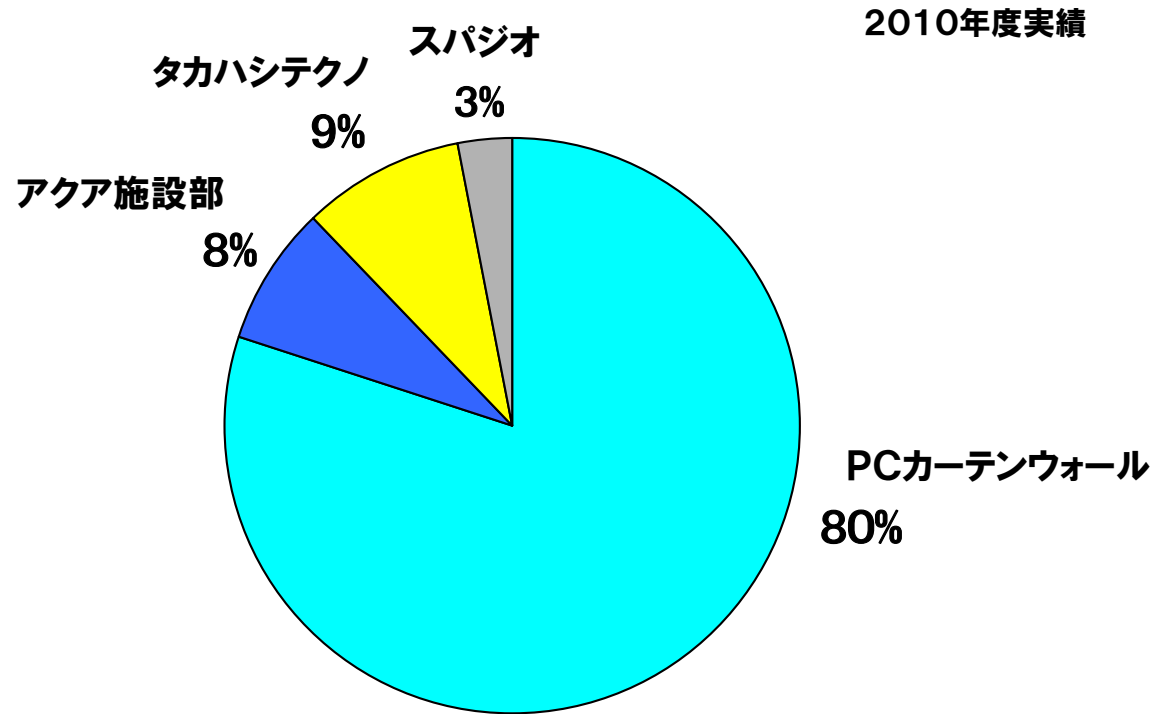
株式会社 タカハシテクノ

- ・不動産開発、賃貸、建設、内装、

株式会社 スパジオ

- ・収納家具

# 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。

2010年度売上高 (単位:億円)	社名	PC	アクア	テクノ	スパジオ
	金額	71	7	8	2

# 業績推移表

業績推移表

【 単位:百万円 】

	連 結					
	05年12月期	06年12月期	07年12月期	08年12月期	09年12月期	10年12月期
売上高	10,808	13,032	8,594	12,475	11,207	8,964
営業利益	-405	77	172	409	315	-298
経常利益	-287	172	71	273	258	-373
当期利益	-948	-1,455	306	151	187	-425

	T C W 単 体					
	05年12月期	06年12月期	07年12月期	08年12月期	09年12月期	10年12月期
売上高	6,853	7,244	5,553	6,531	6,623	7,913
営業利益	-222	332	364	435	338	237
経常利益	15	532	367	411	341	213
当期利益	-927	-1,470	242	117	307	-444

# 今後について

## 1. 多角化の事業を縮小。

当社が強みを持つニッチマーケットに集中し、  
収益・財務の改善に努める。

## 2. 目標から戦略へ

# 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。

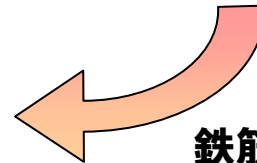
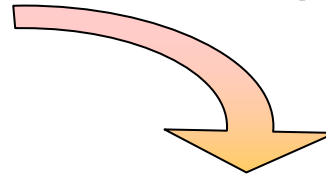




# カーテンウォールを使わない場合



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。



# 代表的な工事实績



横浜ランドマークタワー



丸の内パークビルディング

# 代表的な工事实績



新国立美術館



日本橋三井タワー

# 代表的な工事实績



慶應義塾大学日吉キャンパス



公立福生病院



# 代表的な工事实績



美樹ビル美樹美術館



くるる(府中駅南口)

# 代表的な工事实績



名古屋インターシティ



梅田阪急

# 代表的な工事实績



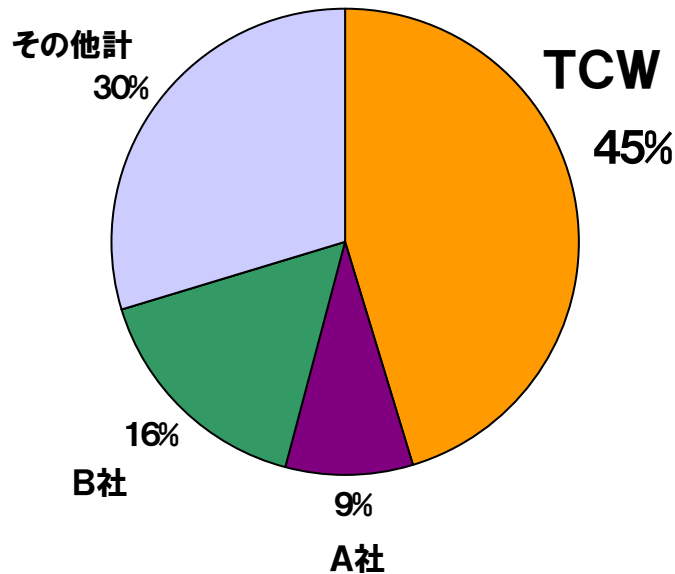
東京スカイツリー



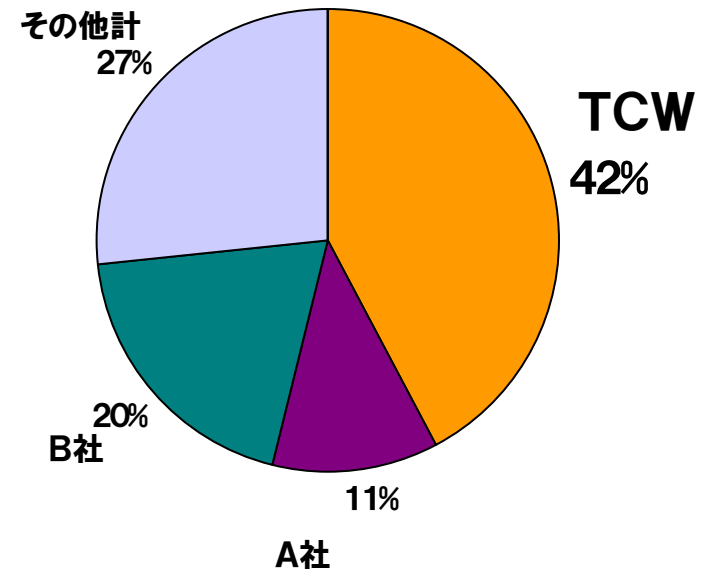
# TCW全国マーケットシェア (2005-2010)

資料:PCSA協会マーケティング部会 (2005年度、2010年度) 及び当社ヒアリング数字

2005年度



2010年度



	2005年度
業社数	19社
業界総受注高	134億円
TCW受注高	60億円

	2010年度
業社数	14社
業界総受注高	122億円
TCW受注高	51億円

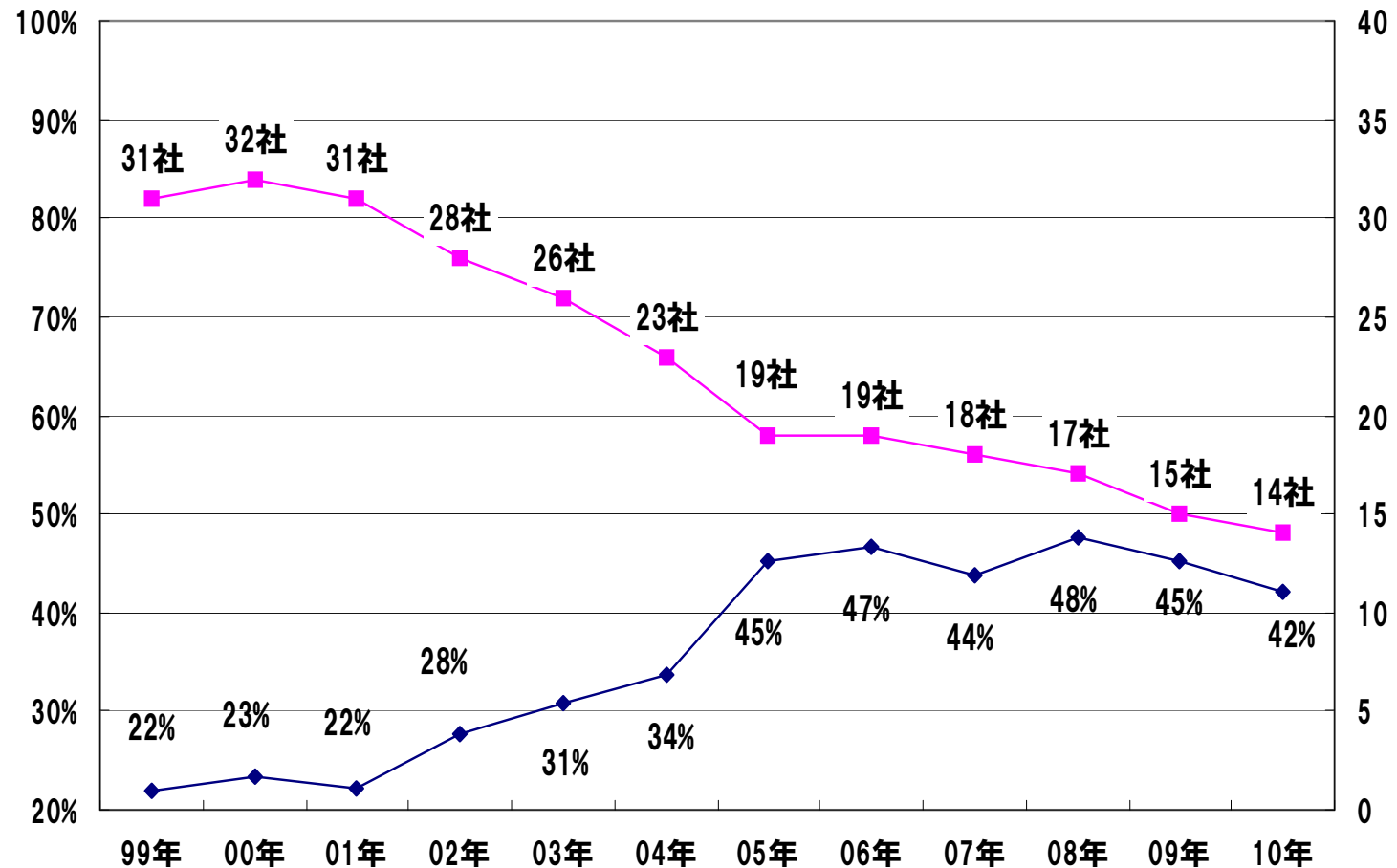


# TCW全国マーケットシェア推移

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

マーケットシェア

業社数



# 業界シェアNo.1の理由



# 業界動向とTCWの状況

## 業界

### 1. 建設需要の縮小

→ 競争激化／受注単価下落

### 2. 新しいトレンド

- アーキテクチャルコンクリート（以下アーキコン）の普及
- 工場生産化デザインの高度化、複雑化
- 新興国からの技術協力の要請

## TCW

1. 総合力No.1の強みを活かして、  
生産量と収益を確保

### 2. 当社の対応

- 生産設備の拡充  
攻めの営業体制の構築
- スtockヤードを拡充
- 中国瀋陽のPC工場建設に参画中

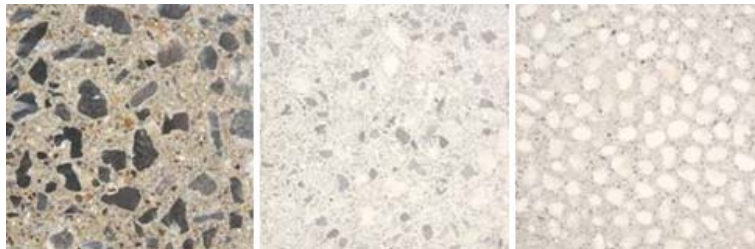
# アーキコンとは

## 自然石の風合いをコンクリートで表現したPCカーテンウォール

### ●特徴

PCパネル表面にタイルや石材などを打ち込むのではなく、表面に加工を施して自然石の風合いを再現できる。

### 表面加工一例



#### 研ぎ出し

研磨機でコンクリート表面を平滑に研磨し、骨材などを露出させる手法。

#### サンドブラスト

砂を圧縮空気と混合し、高速度でコンクリート表面に吹付ける仕上げ。





- 
- 
- 
- 
- 
- 
- etc

# サンドブラスト仕上げの例



**早稲田大学キャンパス  
（早稲田）**



**アバクロンビー&フィッチ  
（銀座）**



# サンドブラスト仕上げの例



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)



# 研ぎ出し仕上げの例



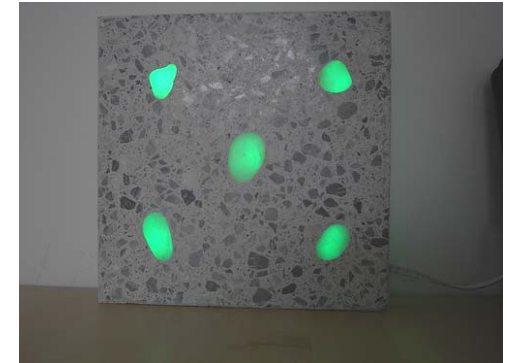
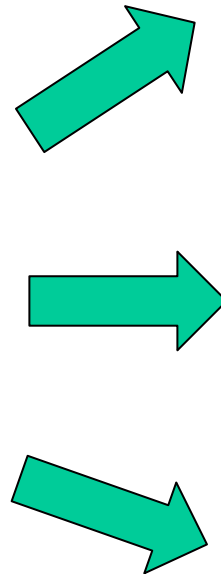
アーキコンの表面を研ぎ、  
中に入っている石の質感  
を表面に出している。

野村不動産新横浜ビル

# ルミナスコンクリート(発光するコンクリート)

光を透過する石材等をコンクリートに打ち込んだ”新商品”を開発しました。

コンクリート表面の研ぎ出し加工された石材等が光り、動き出すところに妙味があります。



# 工場生産化 一例

工場内でカーテンウォールを製作後、工場にて塗装作業やガラスを入れてから現場へ出荷をする。



← 一般的なPC版の運搬

→ ガラス入れ作業をしたPC版の運搬



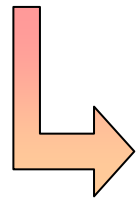
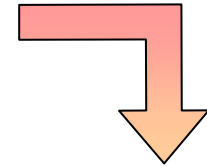
# 工場生産化 一例



ガラス入れ作業



現場へ出荷



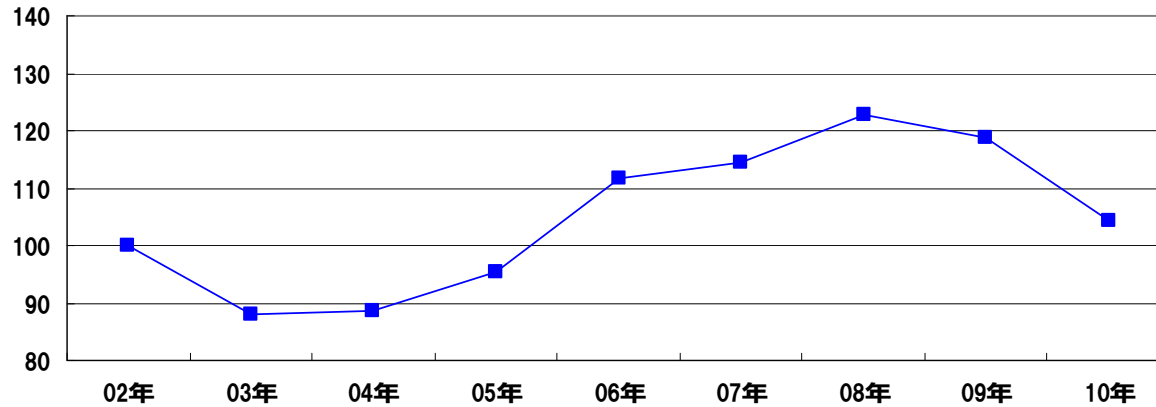
塗装作業



# 受注単価／売上粗利推移

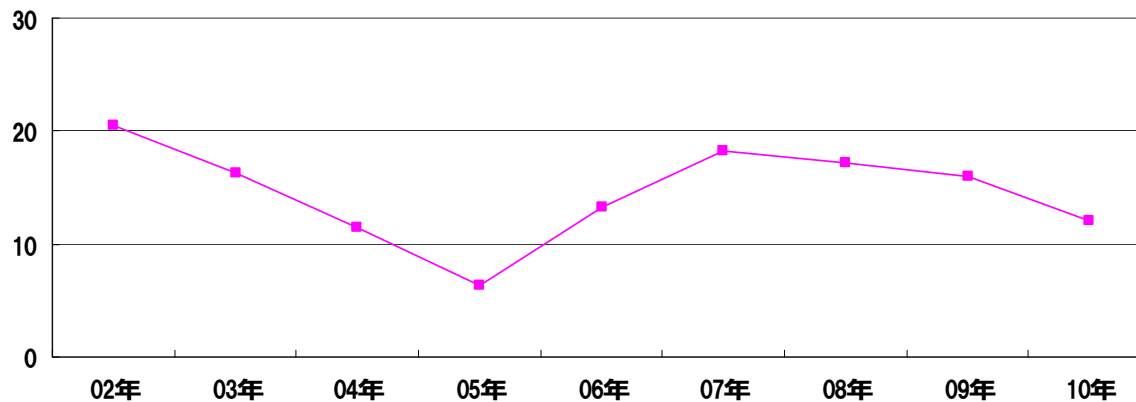
受注単価

指数



売上粗利

%

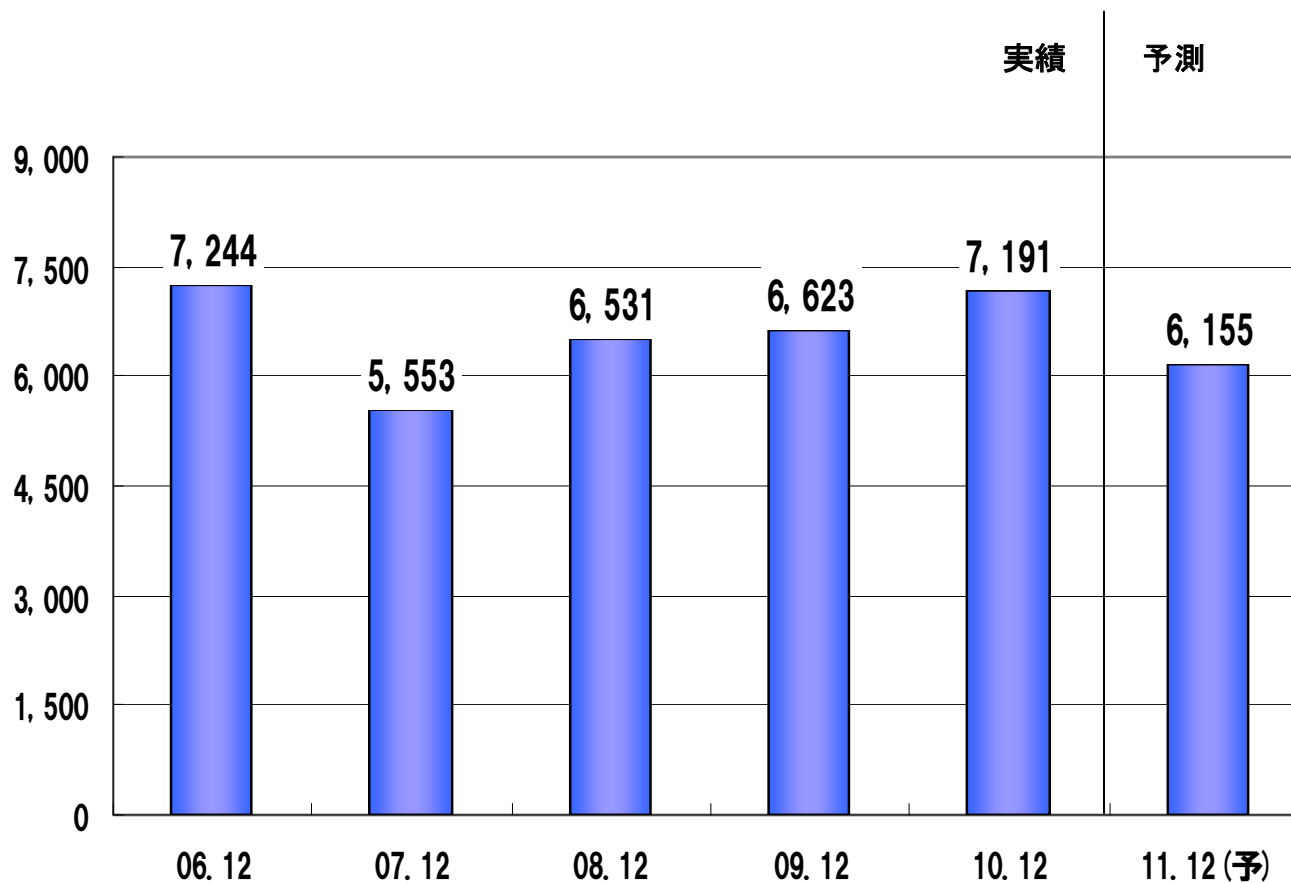




# PCカーテンウォール売上高推移

単位:百万円

売上高



# カーテンウォール事業の今後の戦略

## アーキコンによる差別化

### 短期

- アーキコン販促チームの組成
- 滋賀工場アーキコン用プラント新設
- 関西圏でのアーキコンの受注拡大

### 中長期

- 技術力を磨きに磨く
- 本業に派生するビジネスの発掘
- 海外マーケットのリサーチ



# プール事業紹介

水を活かした空間のコンセプト及び全体計画を提案し、  
設計から施工・監理までをトータルに実施。

## 商品内容

ステンレスプール



タイル張りプール



可動床



# 可動床プールの紹介

ボタンひとつでプールの床面を昇降させ利用目的に適した水深に変えることができます。

可動床面を分割したり、水深0mまで上昇させ床面に人工芝を敷くことにより、多目的な陸上スペースとして使用することも可能です。



## 星野学園

小学生から高校生までの利用者に対応した可動床システムを採用

場所 埼玉県川越市

仕様 ステンレス・タイル仕上げ、  
可動床システム

# 施 工 事 例



## アトリオドゥーエ たまプラーザ

場所 神奈川県横浜市

仕様 ステンレス・タイル仕上げ



## アクアリーナ豊橋

場所 愛知県豊橋市

仕様 タイル仕上げ公認プール  
可動床システム(4分割)



## 静岡県立科学技術高校

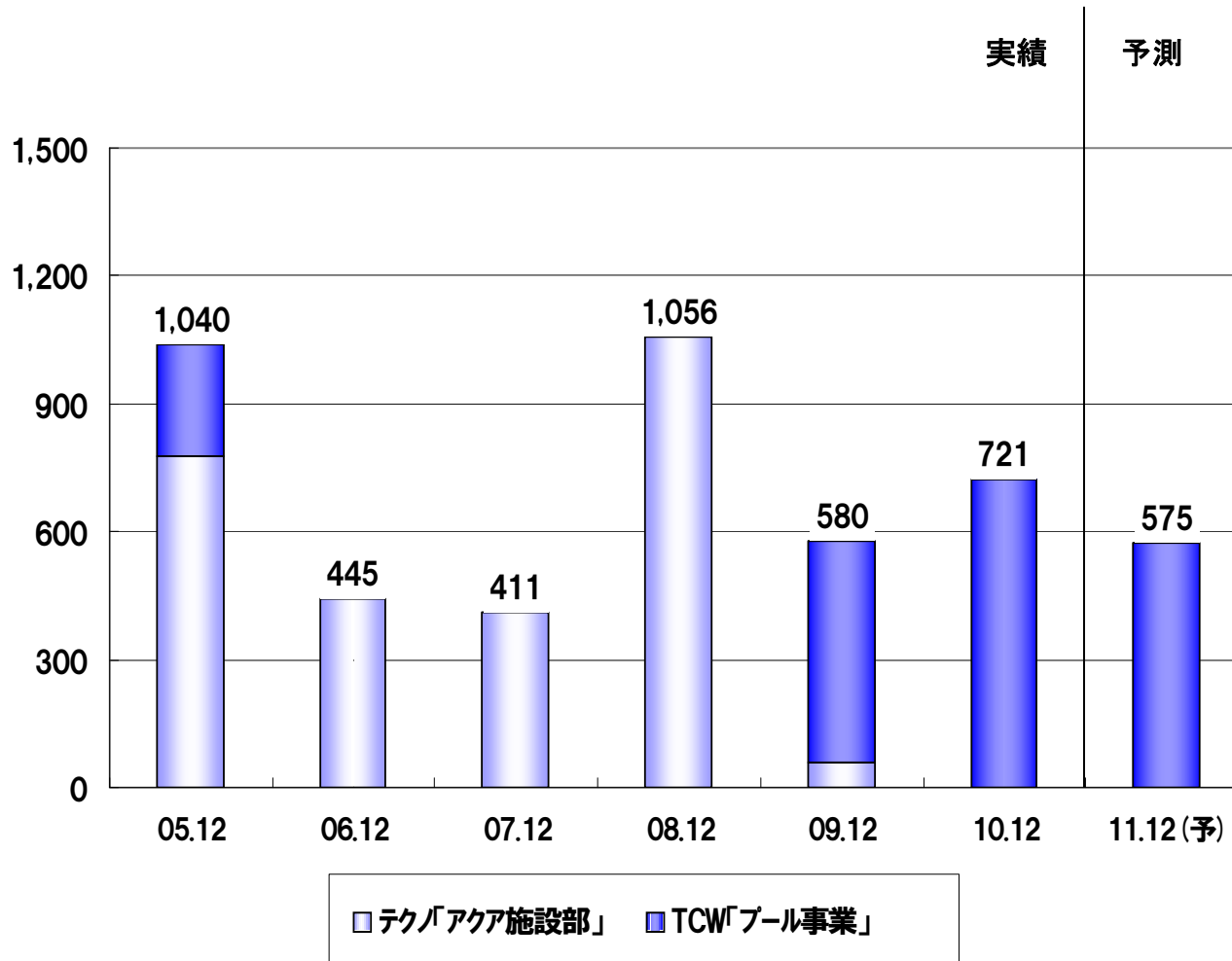
場所 静岡県静岡市

仕様 ステンレス・塗装仕上げ

# プール事業売上高推移

単位:百万円

売上高



# プール事業の今後の戦略

## 新規顧客を見つけ、受注・売上を伸ばす

### 短期

- PC部門の購買本部と連携した徹底的なコストダウンによる収益の向上
- メンテナンス事業の強化

### 中長期

- 学校関連での可動床プールの受注拡大
- プールのリニューアルの需要喚起
- 工業用等の新しいニーズの開拓

# TCW2010年度経営成績

## 【損益計算書】

【単位：百万円】

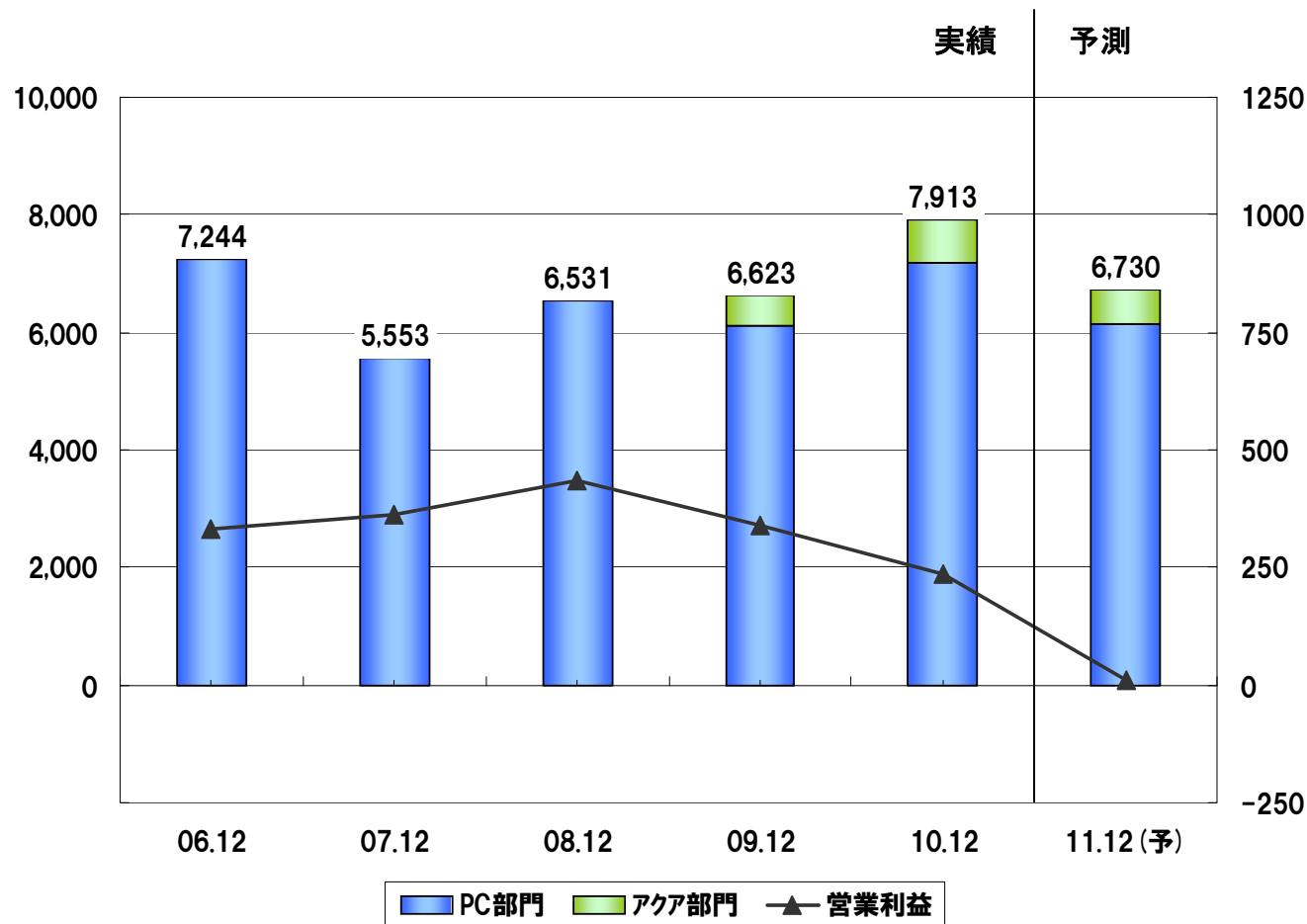
	2009年12月期 決算	売上高比	2010年12月期 決算	売上高比	増減率
売上高	6,623	100.0%	7,913	100.0%	19.5%
売上総利益	1,054	15.9%	960	12.1%	△ 8.9%
営業利益	338	5.1%	237	3.0%	△ 29.9%
経常利益	341	5.1%	213	2.7%	△ 37.5%
当期純利益	307	4.6%	△ 444	△ 5.6%	-

# TCW売上高／営業利益推移

単位:百万円

売上高

営業利益





# タカハシテクノ

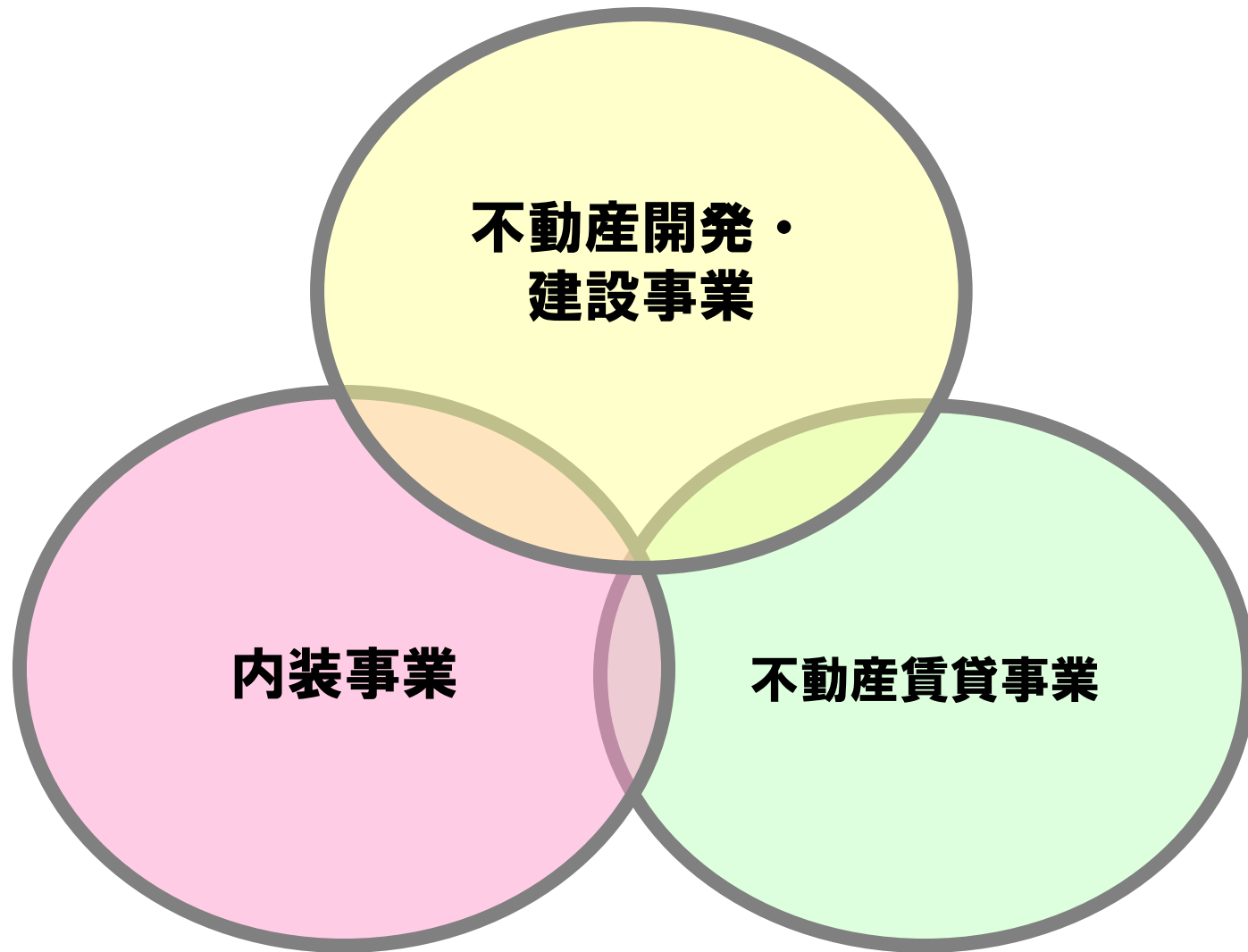


アスコ・ザ・パークTANBA



ダイキ 和泉中央店

# タカハシテクノの業務領域



# タカハシテクノ施工事例

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



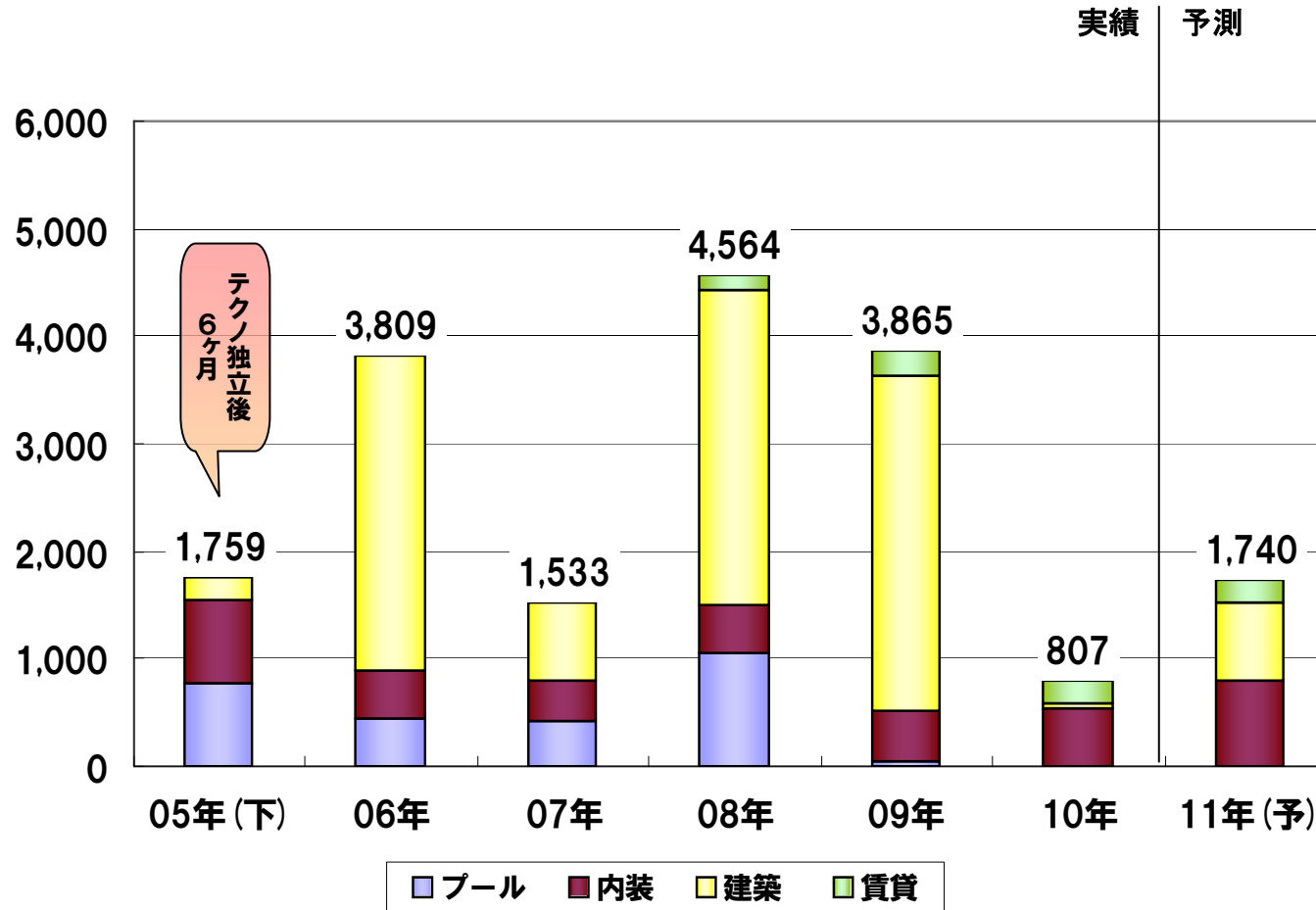
コリーナ垂水



# タカハシテクノ部門別売上高推移

売上高

単位:百万円



# タカハシテクノ2010年度経営成績

## 【損益計算書】

【単位:百万円】

	2009年12月期 決算	売上高比	2010年12月期 決算	売上高比	増減率
売上高	3,865	100.0%	807	100.0%	△ 79.1%
売上総利益	284	7.3%	△ 197	△ 24.4%	-
営業利益	△ 28	△ 0.7%	△ 480	△ 59.5%	△ 1614.3%
経常利益	△ 41	△ 1.1%	△ 512	△ 63.4%	△ 1148.8%
当期純利益	△ 80	△ 2.1%	△ 460	△ 57.0%	△ 475.0%

# タカハシテクノの今後の戦略

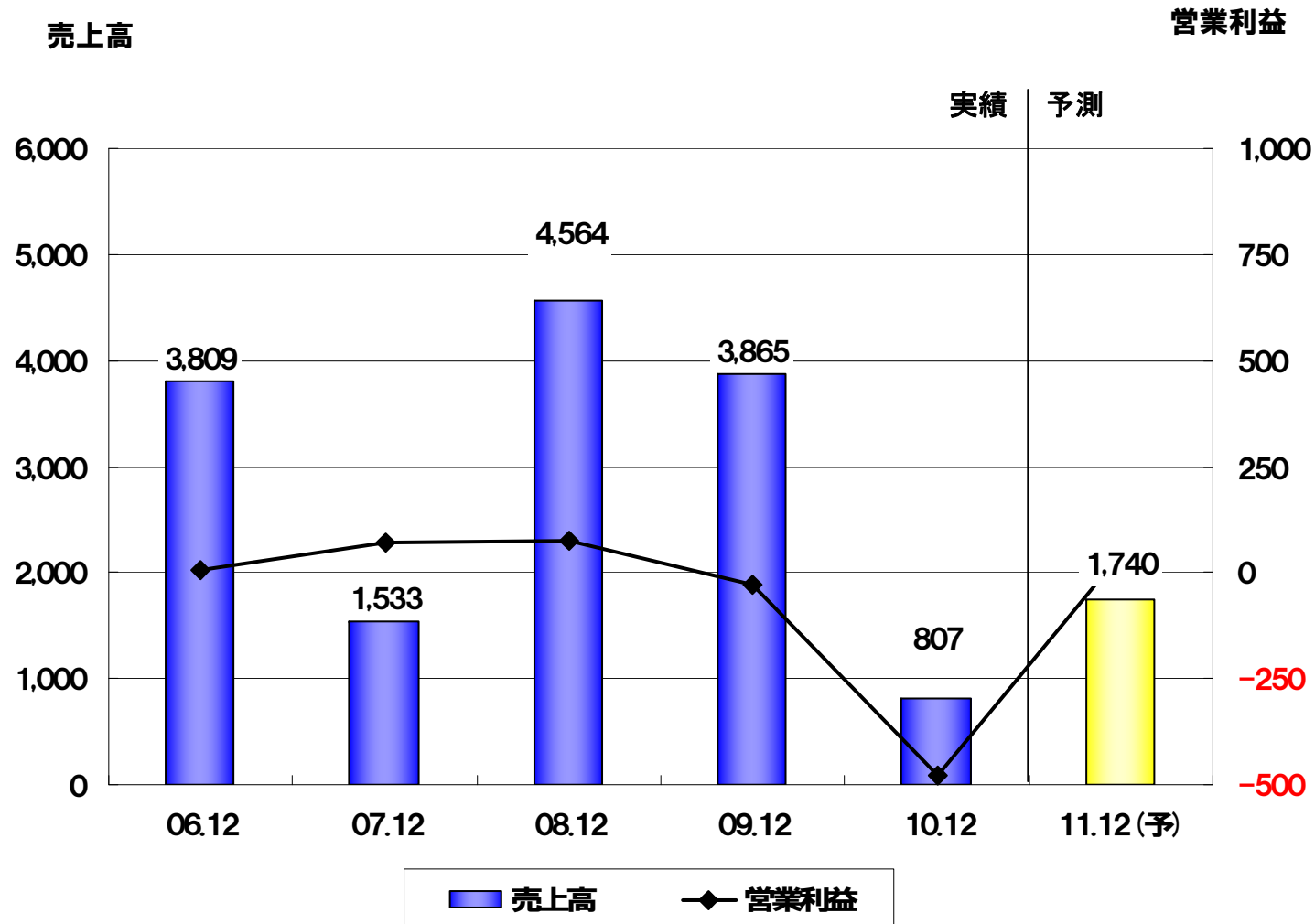
## 下請けから直受けへ

- 内装事業・リニューアル事業で直接受注  
できる顧客を開拓
- 差別化できる分野を作る



# タカハシテクノ売上高／営業利益推移

単位:百万円



# スパジオ



# 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2010年度経営成績

## 【損益計算書】

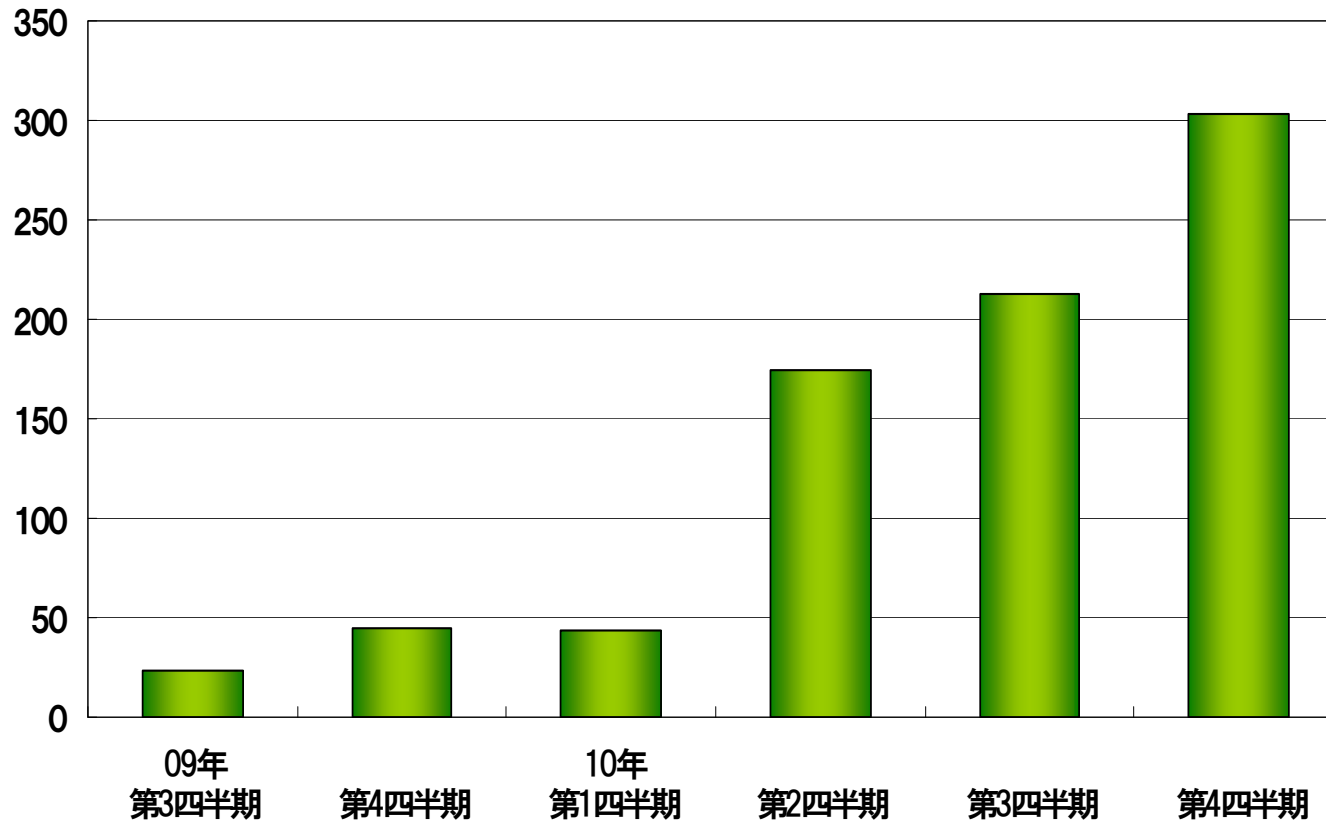
【単位：百万円】

	2009年12月期 決算	売上高比	2010年12月期 決算	売上高比	増減率
売上高	751	100.0%	282	100.0%	△ 62.5%
売上総利益	△ 48	△ 6.4%	△ 27	△ 9.6%	43.8%
営業利益	△ 36	△ 4.8%	△ 49	△ 17.4%	△ 36.1%
経常利益	△ 30	△ 4.0%	△ 41	△ 14.5%	△ 36.7%
当期純利益	△ 31	△ 4.1%	△ 34	△ 12.1%	△ 9.7%

# スパジオ受注高推移

単位:百万円

受注高





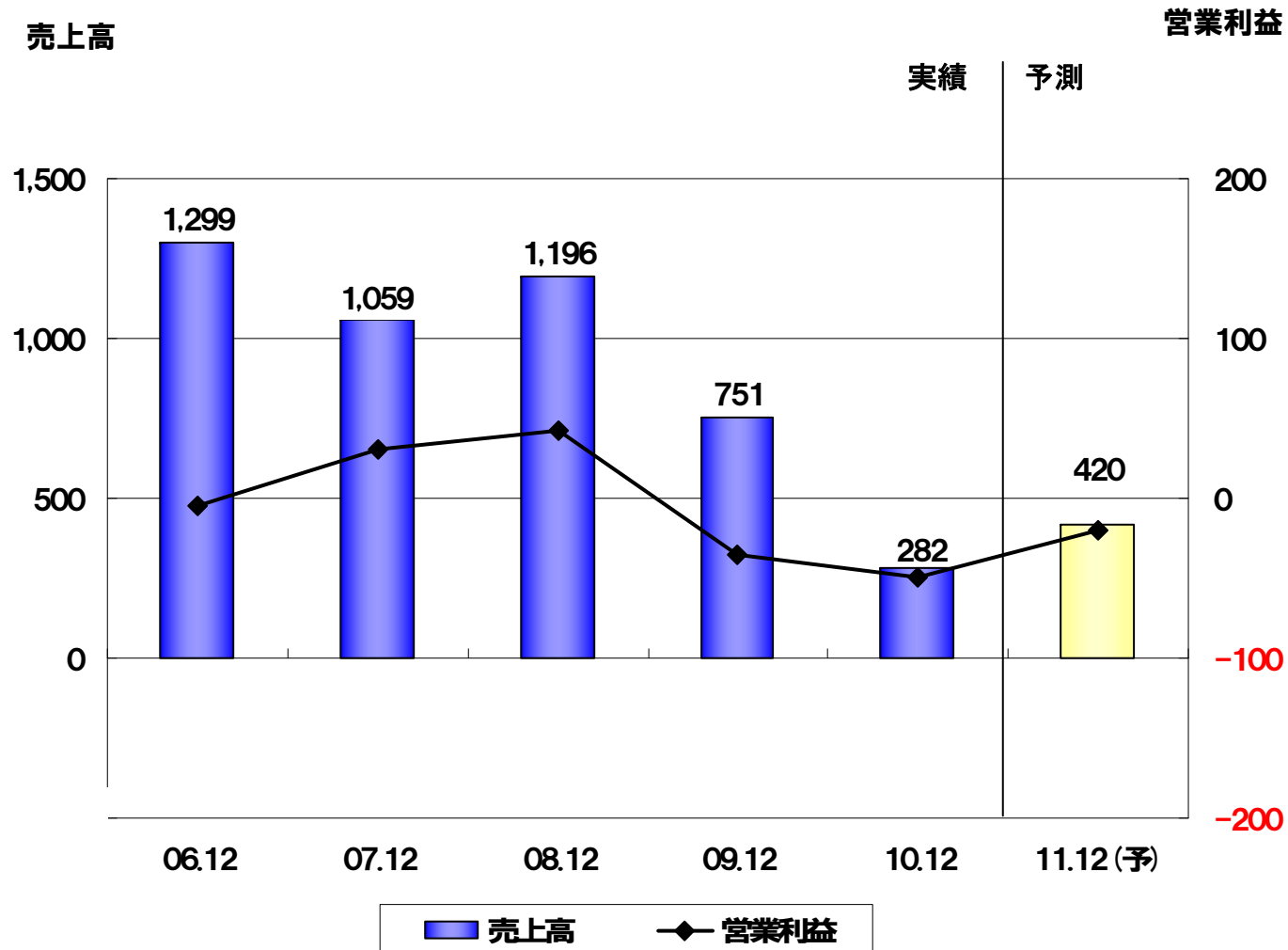
# スパジオの今後の戦略


## 受注量の確保

- TCW主導の徹底したコストダウン
- TCWとのシナジーをより高めた営業
- 時代のニーズに合わせた商品開発の強化

# スパジオ売上高／営業利益推移

単位:百万円





## **2. グループ売上・利益計画 及び 今後について**

# 連結2010年度経営成績

## 【損益計算書】

【単位:百万円】

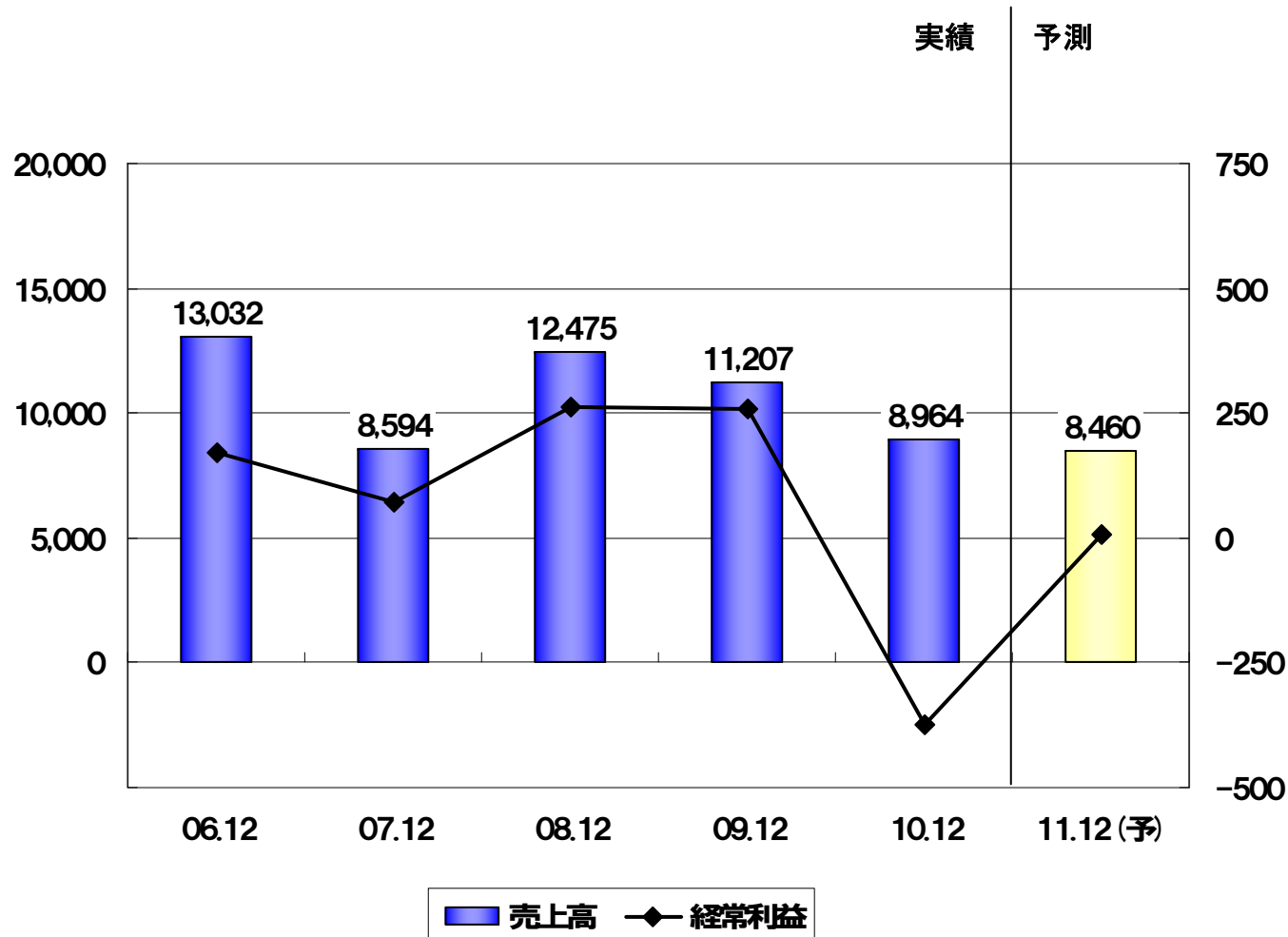
	2009年12月期 決算	売上高比	2010年12月期 決算	売上高比	増減率
売上高	11,207	100.0%	8,964	100.0%	△ 20.0%
売上総利益	1,336	11.9%	707	7.9%	△ 47.1%
営業利益	315	2.8%	△ 298	△ 3.3%	-
経常利益	258	2.3%	△ 373	△ 4.2%	-
当期純利益	187	1.7%	△ 425	△ 4.7%	-

# 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

---

**カーテンウォール事業の収益力を高め、  
多角化で利益を減殺させない。**



# 業績推移表

## 業績推移表

【単位:百万円】

	連 結						
	05年12月期	06年12月期	07年12月期	08年12月期	09年12月期	10年12月期	11年12月期(予)
売上高	10,808	13,032	8,594	12,475	11,207	8,964	8,460
営業利益	-405	77	172	409	315	-298	60
経常利益	-287	172	71	273	258	-373	5
当期利益	-948	-1,455	306	151	187	-425	-20

	T C W 単 体						
	05年12月期	06年12月期	07年12月期	08年12月期	09年12月期	10年12月期	11年12月期(予)
売上高	6,853	7,244	5,553	6,531	6,623	7,913	6,730
営業利益	-222	332	364	435	338	237	90
経常利益	15	532	367	411	341	213	65
当期利益	-927	-1,470	242	117	307	-444	45