

高橋 武治 (タカハシ タケハル)

高橋カーテンウォール工業株式会社社長



カーテンウォールの受注単価反転始まる

◆はじめに

当社は、1951年5月創業、当初はコンクリート万年塀などの製造を行っていたが、1968年PC（プレキャストコンクリート）カーテンウォールの製造を開始、以来逐次売上を拡大し、1985年にはPCカーテンウォール業界トップの位置を占め、1990年7月東京店頭市場（現在JASDAQ）に株式を公開した。その後、1993年にアクア施設部（プール建設）を設置、子会社スパジオ設立（収納家具輸入販売、1995年）、同タラソシステムジャパン設立（海洋療法施設、1996年）など事業多角化を推し進めてきた。2000年に環境空間施設部を設立、2004年にはシナジー効果を狙ってアクア施設部と環境空間施設部を一本化した。

当社グループの事業内容は、

- ①PCカーテンウォールの設計・製造・企画・施工（当社）
- ②商業空間、アミューズメント空間、プール施工などに関する企画・設計・施工（当社環境空間施設部）
- ③イタリア製システム収納家具の製造・施工（連結子会社スパジオ）
- ④タラソセラピー事業（同タラソシステムジャパン）

の4事業である。

連結総売上高は105億円。事業別内訳は、

- ①のPCカーテンウォールが58億円（売上高構成比56%）
- ②の環境空間施設が19億円（同18%）
- ③のスパジオが21億円（同19%）
- ④のタラソシステムジャパンが8億円（同7%）

である。①～③を合わせた建設関連事業が93%を占める。総従業員数は238名である。

本日は、平成16年12月期連結業績と来期平成17年12月期業績予想、および各事業の現状と今後の目標を中心にご説明することとしたい。

◆平成16年12月期連結業績

売上高は105億41百万円（前期比10.5%減）、営業利益26百万円（同95.6%減）、経常利益2億4百万円（同69.2%減）、当期純利益80百万円（同90.2%減）と、減収・減益となった。減収となったのは、主力建設事業においては首都圏中心の大型プロジェクト工事が一段落し都市再生事業が本格化するまではざまとなったこと、タラソシステムジャパンのコンサルティング事業が地方自治体の市町村合併前倒しに伴い完工時期が延期となったことが挙げられる。また減益となったのは、上記売上減少によるほか、スパジオ事業がユーロ高に伴い材料輸入コスト増加となったこと、本社事務所移転費用発生などによるものである。

連結貸借対照表では、総資産は152億42百万円（前期比12億48百万円減）と縮小した。減少幅の大きな項目は現金および預金（同7億92百万円減）である。一方負債では、短期借入金2億23百万円（同9億54百万円減）、長期借入金2億93百万円（同9億8百万円減）となった。長短借入金の圧縮に努め、現預金を借入金返済に充当した形となっている。有利子負債残高は31億56百万円（同15億12百万円減）となり公約であった15億円減少を果たした。来期については引き続き借入低水準方針を維持し、約定返済相当の2億円減とする予定である。以上の結果、当期自己資本比率は56.8%と前期（53.2%）比3.6%改善した。

◆平成17年12月期連結業績予想

売上高は114億円（前期比8.1%増）と増収となるものの、利益面では経常利益が1億円（同51.0%減）と減益、当期純利益は2億20百万円（前期黒字80百万円）の赤字計上の予想である。増収となるのは建設事業とタラソセラピー事業の売上が主因である。有価証券の売却益の大きかった前期と比べ、経常利益は減少しているが、営業利益ベースでは26百万円から1億円（前期比184.6%増）と、業務からの収益力は改善する見込

み。環境空間施設部の収益力改善が主な要因である。前期死去した前社長に対する慰労金、功労金などの支出計上に加わり当期純利益は減益ないし赤字計上の予定である。

◆各事業の現状と今後の目標

(1) PCカーテンウォール事業

PCカーテンウォールとは工場生産のビル外壁パネルのことである。数トン単位の外壁パネル生産が可能で作業現場における効率向上に寄与する。また表面をタイルや石材で加工することにより、さまざまな表情や高度な機能が実現可能となっている。最近ではコンクリート素地に着色したアーキテクチャル・コンクリートもよく使われている。当社の代表的な工事实績（竣工ベース）は、2003年以前では東京都庁、ランドマークタワー、六本木ヒルズなど、2004年では丸の内オアゾ、中部国際空港、羽田旅客ターミナル、三越本館・新館、明治製菓本社などがある。今後の案件としては、東京プリンスパークタワー、日本橋三井タワー、銀座八丁目ビルなどが予定されている。

当事業の強みは圧倒的なコスト競争力である。その背景には、トップブランドの営業力（ゼネコンではなく、施主や設計事務所に直接アプローチ）、技術力、安定した生産能力と生産量（同業他社のほとんどが1工場であるのに対し、当社は茨城に2、滋賀に1、計3工場を保有）、徹底したコスト管理と財務力（プロジェクトごとに厳しい経費チェックとコスト競争を実施）が挙げられる。

当社のマーケットシェアは1998年度において22%、5年後の2003年度は31%と増加している。この間同業者数は撤退、自己破産などにより33社から26社に減少、業界総受注高も284億円から187億円に減少した。当社の受注高も63億円から57億円に減少したものの、その減少幅は少なく、シェアは拡大した。

当事業の今後の目標は、収益力アップとシェア40%確保である。同業者撤退に伴い業界の生産力が減少しており、受注単価は既に上昇を始めている（数%程度）。これから上昇の加速に力を注ぐ予定である。短期的には受注単価10%アップとコストダウンを目指す。また中長期的には環境に配慮した技術開発を行いPCカーテンウォール市場の拡大を目指す。最近では競合商品であるガラスカーテンウォールへの需要増が目立つが、冷暖房コストではコンクリートに利があり、この点を環境問題と絡めてPRして行きたい。

(2) 環境空間施設事業

当事業はプール建設（アクアスペース）から出発したが、最近ではこれに開発建設（大阪高槻の老人保健施設など）、内装リニューアル（吉本シアターなど）が加わってきている。当事業に対する需要は根強いが、当社施工体制が不十分であったため、前期は受注・売上が伸び悩んだ。ゼネコン退職者を中心に人材補強を図っており、問題は解消されつつある。

今後の目標は、基盤強化の段階から安定成長・収益確保を目指すことである。短期的にはアクア・環境空間両部門の融合、収益管理体制の強化（選別受注強化、購買部新設による共同購入資材の価格交渉力強化）を図る。また中長期的には、総合力の一層強化とともに、ホームセンター、老人ホームなど社会的ニーズのある分野に注力する。

(3) スパジオ

スパジオは、システム収納家具を扱う子会社で、サイズの決まった部材・部品をイタリアから輸入している。システム収納には、空間に合う、多機能などの利点があり、マンションのクローゼット向けの需要が強い。

当事業の今後の目標は収益体質の強化・定着である。短期的には売上20億円規模の確保と収益確保、また中長期的には利益率の向上を目指す。当面物流センターの再構築も課題である。

(4) タラソセラピー事業

タラソセラピーはヨーロッパで盛んな海洋療法のことである。当事業はプール建設を手掛けた当初、施工だけではうまみが少ないことを考え、コンサルティング、設計、建設、運営の4ポイントで収益を上げることを目指して進出した。現在はコンサルティング、施設運営、化粧品販売の3事業を核とするビジネスモデルを構築している。フランス・テルムマラン社から学んだ手法を日本人向け短期滞在型にアレンジしている。既に全国5カ所で施設コンサルティング受注と人材派遣を行っているほか、今後も5カ所が予定されている。ただこのところ市町村合併から建設意思決定が遅れ、売上が先送りになる傾向がある。千葉県勝浦に当社直営のテルムマラン・パシフィックがあり、年間約3万人が訪れて活況を呈している。

当事業の今後の目標は日本型タラソセラピーの追求である。短期的には収益3部門の確立、日本人向けサービスの開発、ブランド力強化（フランス・テルムマラン社はフランスのほかエジプト、インドネシアにも事業展開しているグローバル企業であることをPR）を、また長期的にはタラソセラピーの普及・定着を目指す。

◆ 質 疑 応 答 ◆

建設、スバジオ、タラソテラピーいずれの事業も利益が低下しているが、一時的なものか。また鋼材価格上昇の影響についても伺いたい。

建設事業では主力のPCカーテンウォールが同業者撤退などからこのところ需給バランスはタイト化しており、単価も反転上昇している。鋼材の原材料費に占めるウエートは6%程度で、鋼材価格上昇の影響はそれほど大きくない。最近の利益率低下は2年ほど前に低い単価で受注した影響であり、今後は上昇してゆく見込みである。スバジオの利益率低下は最近のユーロ高の影響が大きい。タラソテラピーは国内に競合がなく、今まさに業界を作りつつある段階である。

(平成17年3月2日・東京)