

高橋 武治 (タカハシ タケハル)

高橋カーテンウォール株式会社社長



減収減益だが受注単価回復中 タカハシテクノ(株)が発足

◆2005年12月期中間決算および通期業績予想の概要

管理部長 影山信博

当中間期の連結業績として、売上高は51億2百万円（前年同期比2.7%減）となった。本業のPCカーテンウォール業界において、昨年末から同業他社の急速な倒産や撤退により、供給会社不足が生じた。弊社は業界トップの責任として、撤退企業の仕事を引き受けたため、工場の過剰生産を招き生産コストアップとなった。また、スパジオ（システム収納家具事業）では、新規業者の参入によって受注単価および売上単価が下落し、損益を圧迫した。これらの結果、売上総利益は3億28百万円（売上高比6.4%）と前年同期実績7億82百万円（同14.9%）に比べ、大幅な減少となった。営業利益3億24百万円のマイナス、経常利益2億68百万円のマイナスといずれも損失計上となり、さらに当期より減損会計を早期適用し、減損損失4億40百万円を計上した結果、中間純利益は8億83百万円のマイナスとなった。

単体業績については、売上高39億62百万円（前年同期比1.2%減）、売上総利益1億53百万円（売上高比3.9%）と前年同期実績5億15百万円（同12.9%）から大きく減少した。営業利益1億83百万円のマイナス、経常利益87百万円のマイナス、中間純利益8億20百万円のマイナスという結果になった。

連結貸借対照表における増減の大きい項目として、まず流動資産の現金および預金4億77百万円（前年同期比12億72百万円減）については、2003年12月に銀行と締結した20億円のコミットメントライン契約によって手元預金を圧縮した結果によるものである。その預金取り崩し分については、有利子負債等の圧縮に充当している。

受取手形・完成工事未収入金等27億1百万円（前年同期比1億90百万円増）、未成工事支出金29億71百万円（同5億88百万円増）、および流動負債の支払手形・工事未払金等20億82百万円（同4億45百万円増）、未成工事受入金9億23百万円（同3億2百万円増）がいずれも増加しているのは、環境空間施設部門（本年7月1日付で分社化のタカハシテクノ）の操業度アップによるものである。今後の成長が期待できる分野と認識している。

これらの結果、資本合計は77億17百万円（同8億82百万円減）、負債・資本合計148億28百万円（同6億78百万円減）で、自己資本比率は52.0%（同3.5ポイント減）に下がったものの、依然として50%を超える高水準を維持している。

2005年12月期の連結業績予想については、上半期の生産コストアップの影響が一部残る懸念があり、売上高は114億円、経常利益3億10百万円のマイナス、当期純利益9億60百万円のマイナスを計画している。

単体の業績予想については、売上高72億円、経常利益90百万円のマイナス、当期純利益9億40百万円のマイナスとしている。残念ながら、いずれも減益の見通しとなっているが、来期以降はばん回に向けて取り組んでいきたいと考えている。

◆セグメント別売上高の見通し

社長 高橋武治

1951年創立後、社会の変化に柔軟に対応しながらPCカーテンウォールの業界トップメーカーに成長し、その後も新しいフィールドへのチャレンジを続けている。現在の企業グループの状況として子会社は、①タカハシテクノ（商業空間、アミューズメント空間、プール施工等に関する企画・設計・施工）、②スパジオ（イタリア製システム収納家具の製造・施工）、③タラソシステムジャパン（タラソセラピー事業）の3社としている。

連結売上高および経常利益の推移を見ると、2003年12月期の建設関連事業売上高110億16百万円、非建設関連事業（タラソセラピー事業）売上高8億78百万円、連結経常利益6億64百万円をピークとして、落ち込んできている状況である。

2005年12月期のセグメント別売上高予想としては、①高橋カーテンウォール59億75百万円（前期実績58億12百万円）、②タカハシテクノ27億25百万円（分社化前の環境空間施設部前期実績19億36百万円）、③ス

バジオ17億80百万円（前期実績20億50百万円）、④タラソシステムジャパン9億30百万円（同7億69百万円）を計画している。

前期の売上構成は、①PCカーテンウォール56%、②環境空間施設部18%、③スパジオ19%、④タラソシステムジャパン7%であり、93%が建設関連事業となっている。

PCカーテンウォールの売上高推移を見ると、2002年12月期75億41百万円に大きく伸びた後、緩やかに減少してきたが、2005年12月期予想では59億55百万円（前期実績58億40百万円）と盛り返してくる見込みである。前期から関東の工場はフル稼働の状態、生産が追い付かず頭を悩ませている。従来のように同業者の外注先を確保できないことが一番の悩みである。

◆セグメント別の状況と今後の取り組み

カーテンウォールとはビルの外壁で、事前に工場生産することによって現場での作業効率向上を可能としている。その表面はタイルや石材等で、さまざまな表情と高度な機能を実現している。東京都庁や丸の内オアゾ、日本橋三井タワー等をはじめとする都心でコンクリートを外壁に使っているビルでは、かなりの割合で当社製品が採用されている。

当社の強みについては、次のような点が挙げられる。①トップブランドの営業力、②高い技術力、③安定した生産量と生産能力。3カ所（関東2カ所、関西1カ所）の自社工場を持つ。特に関東の工場は拡張を予定している。④徹底したコスト管理と財務力。

全国マーケットシェアについては、PCSA協会マーケティング部会の資料によると、2004年度は業社数23社（1999年度は31社）、業界総受注高170億円（同247億円）のうち当社の受注高は57億円（同54億円）となっており、シェア率では当社が34%（同22%）でトップ、次いでスーパーゼネコン100%子会社のC社15%（同10%）、A社9%（同10%）等となっている。縮小するマーケットの中で撤退する企業が相次ぐ中、当社のシェア率は更に高まっていく見通しである。

受注単価は、最も低かった2003～4年に比べて10%近く回復してきているが、受注から完工まで1～2年程度の期間を要するため、売上に反映してくるのは2006年以降となる見通しである。

今後の目標としては、短期的には受注単価の2004年度比20%増とコストダウン、業界内淘汰が進む中でのさらなるシェア獲得。長期的には環境に配慮した技術開発、PCカーテンウォール市場の拡大に取り組んでいく考えである。

続いて、各子会社の状況と今後の目標について、説明する。

(1) タカハシテクノ

高橋カーテンウォールの一部門であった環境空間施設部が子会社として独立した。開発建設事業、内装リニューアル、アクアスペースの三つを事業フィールドとしている。施工事例として、ロングライフ高槻、吉本シアターやテルムマランラグーナ等を手掛けている。傾向として、以前はプール等のアクアスペースの割合が大きかったが、最近の内装リニューアルやホームセンター等の建築の分野が伸びてきている。

今後の目標として、短期的には収益管理体制の強化、新規顧客の開拓、プールの可動床の強化。中長期的には総合力の強化、社会的ニーズのある分野へ注力していく考えである。

高橋カーテンウォールとタカハシテクノ合算での今後の営業利益見通しとして、今期は2億70百万円のマイナスと赤字の見通しであるが、2006年12月期には35百万円と黒字回復する計画である。

(2) スパジオ

価格競争が非常に厳しく、営業利益は今期90百万円のマイナスとなる見通しであるが、今後は選別受注を進めるとともに内部的な経費削減にも努め、来期は営業利益ゼロ円の赤字解消を計画。2007年12月期には40百万円の利益確保を目指している。

(3) タラソシステムジャパン

現在のビジネスモデルとして、コンサルティング事業、施設運営（テルムマラン・パシフィック）、化粧品販売（テルムマランポータ）を展開している。営業利益は今期ゼロ円の見込みで、来期45百万円を計画している。今後の目標としては、収益部門の確立、日本人に合ったサービスの開発、「テルムマラン」ブランド力の強化。長期的にはタラソセラピーの普及・定着に取り組んでいく。

◆ 質 疑 応 答 ◆

単価が上昇してきているというお話だったが、一番厳しかったころと比べ、どの程度上がってきているのか。

最も厳しかったのが2003年および2004年で、そのころよりも10%程度上昇してきている。若干コストが上がっている部分もあるが、実感として5~6%は確実に上がっていると思う。

製造コストの増加が収益を圧迫しているということであったが、今後の製造コスト削減のための対策について伺いたい。

今後は受注単価が改善した物件が完工し、業績に反映されてくるため、基本的に同じスタンスでも収益は上向いてくるものと考えているが、一方で、工場のマネジメント能力を向上させ、無駄を無くすことによってコストを削減していきたい。

(平成17年9月1日・東京)