

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



競争を勝ち抜き回復の年を迎える

◆財務発表—2005年12月期決算概要と2006年12月期予想

管理部長 影山信博

本業のPCカーテンウォールに関しては、小泉内閣の規制緩和で建物容積率の引き上げがあり、首都圏の建て替え需要も非常に旺盛であった。また同業他社の淘汰で供給力が低下して価格競争力が高まり、受注単価は着実にアップしている。

しかし当社では受注から完工までのタイムラグが1~2年あり、2005年12月期の決算では以前の低い単価の案件が完工しているため損益面で厳しいものがあつた。一方、昨年7月1日に分社化したタカハシテクノは独自の発想による企画提案営業が好調で受注高を伸ばし、タラソシステムジャパンも売上を増やした。

連結売上高は108億8百万円と前年度と比較して2億66百万円増であったが、売上総利益は9億34百万円で、売上に対する比率が前年度の13.8%から8.6%と5.2%のマイナスとなっている。これを受けて営業利益はマイナス4億5百万円、経常利益はマイナス2億87百万円であった。当期純利益は減損会計を早期に適用し損失4億円強を計上した結果、マイナス9億48百万円となった。1株当たりの当期純利益もマイナス108円という、非常に不本意な結果で終わった。

単独の損益計算書も連結と同傾向であるが、2004年はタカハシテクノが分社前であったことも前年同期比減少の要因となっている。

貸借対照表で変動の大きな項目は、まず資産の部で受取手形・完成工事未収入金が22億80百万円と、前年比7億63百万円減少している。連結において工期が短く回収も早いタカハシテクノの比率が高まったため、資金活用の効率化につながっている。固定資産は減損損失計上で、前年比3億40百万円減少した。

負債・資産の部では、やはり減損計上により資本合計が前年度比9億33百万円減少している。これにより自己資本比率も前年度の56.8%から54.2%と2.6ポイント減少しているが、まだ50%を超える高水準を保っている。

2006年12月期上半期は低単価工事が完工するため損益的に厳しい状況が続くが、下半期からは採算のよい工事が完工してくる。

連結売上高は135億円、経常利益は1億35百万円、当期純利益20百万円と、最終利益を確保できる見通しである。

単独でも売上高71億円、経常利益2億40百万円、当期純利益40百万円を予想している。

◆今後の見通しについて—収益力回復と売上増加を見込む

社長 高橋武治

今回は、

- ①本業であるPCカーテンウォール事業の収益性が回復すること、
 - ②昨年分社化したタカハシテクノの売上が伸び始めたこと、
- を中心にお話する。

<当社の歴史と事業内容>

当社は1951年に創業し1965年に設立、資本金45億4,296万円、従業員は連結で247名である。

事業は、

- ①プレキャストコンクリートカーテンウォールの設計・製造と施工(高橋カーテンウォール工業、以下TCW)、
 - ②商業・アミューズメント空間やプール施工などの企画・設計・施工(タカハシテクノ)、
 - ③イタリア製システム収納家具製造と施工(スパジオ)、
 - ④タラソテラピー事業(タラソシステムジャパン)、
- 4内容となっている。

当社の歴史を簡単に述べる。創業時は万年塀製造から始め、1968年にビルの外壁を工場であらかじめつくるPCカーテンウォール事業に進出し、後発ながら強力な営業力で1985年にトップメーカーになった。1990年のJASDAQに株式公開後は家具、タラソテラピー、プール製作など社会の変化に対応する新しいフィールドにチャレンジを続けてきた。

TCWグループの売上は2005年度実績で、PCカーテンウォールが52億円（割合49%）、タカハシテクノが29億円（同27%）、スパジオ17億円（同16%）、タラソシステムジャパン8億円（同8%）であった。

<PCカーテンウォール事業利益率改善について>

PCカーテンウォール事業はライバルの相次ぐ撤退により受注単価が回復しており、2006年度後半から売上に反映してくる見込みである。

<業界動向>

1999年から2004年にかけて、
業界総受注高247億円→170億円

業界社数 31社→23社

と減少しているが、当社の受注高は微増し、
当社シェアは22%→34%と増加している。

2005年の速報では総受注高134億円、業者数は19社に減少しているが、当社の受注高は60億円に上昇しシェアは45%になる見込みだ。

業界は淘汰が一巡して同業他社が減少しているため、受注単価が回復している。その一方、労働力不足と原材料費の上昇でコストが増加傾向にある。今は受注単価の上昇が原価上昇を上回っている。この受注単価の回復が売上に反映してくるのは、今期後半以降になると考えている。

<カーテンウォール事業のトレンド>

現在ビルの工期が短くなっているため、カーテンウォール工法の進化が求められている。具体的には製品にガラスやサッシを入れる等の作業が加わって、工場の負担が大きくなっている。当社はストックヤードの拡張によってこれに対応している。また、当社は今、色の付いたコンクリートをそのまま外壁にするアーキテクチャルコンクリートに力を入れており、設計士から好評を受け受注が増えている。

当社の代表的な実績としては2004年以前に東京都庁など、2005年には日本橋三井タワーや東京プリンスタワーなどを手掛けている。また2006年には、最高級ホテルのザ・ペニンシュラ東京の竣工を予定している。

<当社の強み>

以下の四つの強みにより他社に対する圧倒的なコスト競争力を確保している。

1. トップブランドの営業力

現在は同業他社が撤退したためさらに強くなっている。

2. 安定した生産力と生産能力

茨城に2工場、滋賀に1工場あり、他社と圧倒的な生産力の差がある。さらに茨城の2工場は昨年から今年にかけて拡張を行う。

3. 徹底的なコスト管理と財務力

3工場の成績は毎月比較競争されており、コスト異常値の発生に素早く対応できる。また、財務基盤に余力を持っている。

4. 技術力

コストダウンにつながる合理的な技術力に加え、前出のアーキテクチャルコンクリートの研究も進んでいる。これが一度に何種類もつくれるようになれば、他社は絶対太刀打ちできないと考える。

<今後の目標>

今後は、収益力アップとマーケット拡大を目指す。

短期的にはゼネコンおよび仕入れ業者に対する価格交渉をさらに強化し、受注単価を2004年度比25%向上させ、経常利益6億円を確保した2003年度決算の利益水準まで戻したい。中長期的にはアーキテクチャルコンクリートなどによる魅力的な外壁デザインを提案し、PCカーテンウォールの市場を拡大していく。

◆グループ各社の状況

<タカハシテクノ>

TCWの一部門であった環境空間施設部が子会社タカハシテクノとして独立した。事業領域は①内装リ

ニューアル、②プール製作、③開発事業、の三つである。

現在③開発事業が特に好調で、全体で昨年度30億円の売上が今年度40億円超と急速に伸びる見込みである。

まだ若い会社なので、今後の目標としては基盤を強化し安定的な成長と利益確保を掲げている。短期的には収益管理体制の強化、新規顧客の開拓、可動床プールに注力するなどアクアスペースの強化に努めていこうと考えている。中長期的には投資と合わせた受注を推進するとともに、老人保健施設やスポーツクラブといった社会的ニーズがある分野に注力していくつもりである。

<スパジオ>

当社はシステム収納家具をイタリアから輸入し、デベロッパーに売り込んでマンションなどに納入している。

同業他社が多く厳しい状況であり、2005年12月期は大きな赤字であったが、後半から私が直接陣頭指揮をとり、人員減や物流センターの縮小を行っている。短期的には収益力の改善とコスト削減に努め、中長期的には新商品開発と利益率の向上を目指していきたい。

<タラソシステムジャパン>

当社はヨーロッパで盛んな海洋療法であるタラソセラピーを提供している。この事業を始める前に行っていたプール事業は受身の営業だった上に収益性もさほど高くなかった。この事業では企画提案・設計・建設（含むプール）・運営各段階で利益が上げられる脱オンリー建設を目指してスタートした。

現在は①企画提案するコンサルティング、②施設運営、③フランスから輸入した化粧品販売、の三つの事業部がある。フランスから学んだタラソセラピーを日本人向けにアレンジし、さらに進化させていくつもりである。

タラソシステムジャパンの運営施設テルムマラン・パシフィックは1997年勝浦に開業、年間3万人ほどが主に東京から来ている。今年度は首都圏に、新しい自社施設を新設する予定である。

今期は、この首都圏新施設の開業費用約80百万円が入るために赤字の予想だが、その分を除けば営業利益でゼロ相当となり、以降は利益を上げられると考えている。

今後は、日本型タラソセラピーを追求していく。短期的には、コンサルティング・施設運営・化粧品販売の収益3部門を確立する。中長期的には都市型タラソセラピーのアプローチにより、普及と定着を図っていくつもりである。

<総括>

私は今年を「回復の年」と名付けている。これはPCカーテンウォール事業の利益回復とタカハシテクノの利益体質の定着によるものである。

今後はPCカーテンウォール事業の利益率のさらなる改善とタカハシテクノの売上伸長、スパジオの事業再構築、タラソセラピーの首都圏進出による新たな展開、これらをうまく生かして来年以降、売上利益を順調に伸ばしていきたい。

(平成18年3月1日・東京)