

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



ようやくスタート台に

◆2007年12月期の概況

2007年12月期における本業のPCカーテンウォール事業は、官公庁工事削減の中にあつて、首都圏での都市再開発建て替え需要が旺盛な上、新製品のアーキテクチュラルコンクリートPCが好評で、粗利益改善に寄与している。また、他の建設子会社についても最終損益はプラスを確保しているが、残念ながらタラソセラピー事業については集客が伸びず苦戦をしたという状況である。

単独決算における売上高は、前期比16億90百万円減少して55億53百万円にとどまったが、これは前期の大型工事の施工が完了したため、今後も減少傾向が続くとは思っていない。ちなみに、2008年12月期の売上高は65億円を予想している。売上総利益は新型外壁による受注単価の改善ならびに資材や労務費のコストアップの抑制効果による粗利益率の改善に努めた結果、前期の13.3%から18.2%へと約5%の改善がみられ、48百万円増加して10億10百万円となった。このような状況から、営業利益3億64百万円、経常利益3億67百万円、当期純利益2億42百万円とそれぞれ黒字を計上することができた。

連結決算においてもほぼ同様の傾向で、売上高は85億94百万円と前期比44億38百万円の減少となっているが、主に「タカハシテクノ」の減収22億76百万円が響いている。しかし、これについても本年12月期には大幅増収が見込まれている。また、売上総利益も粗利益率の改善により減収をカバーして、前期並みの売上総利益17億37百万円を確保することができた。これによって、営業利益は1億72百万円、経常利益は71百万円となり、当期純利益についても減損損失の圧縮により、前期比17億61百万円増加して3億6百万円の黒字を計上することができた。

次に貸借対照表の主な増減関係を説明したい。流動資産の「受取手形・完成工事未収入金等」の減少19億37百万円は売上高の減少によるものであり、「未成工事支出金」7億74百万円の増加は、翌期の売上高増加につながるものである。固定資産の「建物・構築物」5億28百万円の増加は、建設子会社タカハシテクノが不動産賃貸事業をスタートさせ、賃貸用の商業施設として購入した賃貸物件によるものである。

また、流動負債における「支払手形・工事未払金等」の減少7億68百万円は売上高の減少に伴うものであり、「1年内償還予定社債」14億15百万円の減少と、固定負債における「社債」13億32百万円の増加は借り換えによる増減である。純資産の部における「資本剰余金」15億58百万円の減少と「利益剰余金」17億77百万円の増加は、前期の損失を資本剰余金によって補填した結果である。

2008年12月期の連結予想は、売上高121億円（前期比35億5百万円増）、営業利益4億30百万円（同2億57百万円増）、経常利益4億円（同3億28百万円増）、当期純利益3億20百万円（同13百万円増）と増収増益を見込んでおり、単独予想は売上高65億円（同9億46百万円増）、営業利益1億80百万円（同1億84百万円減）、経常利益2億20百万円（同1億47百万円減）、当期純利益2億20百万円（同22百万円減）と増収減益の予想となっている。

◆当社グループの現状等

当社グループの事業内容は、①「高橋カーテンウォール工業」(TCW)による本業のコンクリートカーテンウォールの設計・製造・施工、②「タカハシテクノ」による商業空間、アミューズメント空間、プールなどの企画・設計・施工、③「スパジオ」によるイタリア製システム収納家具の製造・施工、④「タラソシステムジャパン」による海の水を使ったタラソセラピー事業、以上の四つである。

グループの売上構成は95%を建設関係で占めており、2007年度の売上高は、TCW55億円（65%）、タカハシテクノ15億円（18%）、スパジオ10億円（12%）、タラソシステムジャパン4億円（5%）という状況にある。

コンクリートカーテンウォールとはビルの外壁を工場生産することにより、建設現場での作業負担を軽減する工法で、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している。PC板のズレが揺れを吸収するので、地震にも強く日本には必須の工法である。当社の代表的な工事実績としては東京都庁舎、横浜ランド

マークタワー、ザ・ペニンシュラ東京など多数があり、2008年以降の案件としては衆議院議員会館、丸の内トラストタワー等がある。

TCWの強みは、トップブランドの営業力、3工場を持つ安定した生産量と生産能力、徹底したコスト管理と財務力、ならびに技術力の四つで、これらが同業他社に対するコスト競争力につながっている。

全国マーケットシェアは2001年度から2006年度までの5年間を見ると、当社は22%から47%に拡大、その間にB社が撤退してA社が9%から12%へ、C社が12%から14%へととなっている。その間に業者数は31社から19社に減じ、総受注高も259億円から150億円に減少している中で、TCWの受注高は57億円から70億円へと拡大している。

また、一昨年から昨年への推移では、1社減少して業界総受注高は150億円から141億円に減少、当社のマーケットシェアも47%から44%に減少したが、これは選別受注を行った結果であり、利益は伸びているので、問題のない水準とみている。

業界の動向としては淘汰が一巡して業者数が減少、受注単価は回復中とみている。一方で、原材料費の上昇には当社も抗しきれず、鉄・セメントの値段が上がる見込みである。付加価値の高いアーキテクチュラルコンクリートの販売促進に努め、収益力を維持したい。

受注単価は2003年を底として堅調に回復しており、ようやく適正な水準になってきた。しかし、最近、顧客であるゼネコンの収益力が落ちているので、さらなる適正化は難しく、しばらくは横ばいで推移するものとみている。一方、粗利益については受注後、物件が完工してから反映するので、遅れながら同様の水準をキープできるものと考えている。

このような厳しい状況の中で収益力の維持向上とマーケットの拡大を図るため、短期目標としては選別受注を強化するとともに、調達ルートの見直しによるコストアップの抑制に注力し、付加価値の高いアーキテクチュラルコンクリートの販売強化に努めたい。中長期的にはさらに研究開発強化による付加価値・需要の創出を図る必要があり、アーキテクチュラルコンクリートを含め、他社とコラボしながら魅力的な外壁をつくっていきたい。

◆子会社の状況

「タカハシテクノ」は、プール建設事業、内装事業および不動産開発建設・賃貸事業の3事業を経営しており、国体のプールやスポーツクラブのプールの施工など可動床プールも手掛けている。内装事業としては商業空間、アミューズメント空間に関する企画・設計・施工を行っている。

今後の目標としては新規顧客の開拓、特に首都圏への進出が課題であり、物件の受注強化に努め、社会的ニーズのある分野に注力していきたい。2008年12月期については、売上高46億50百万円（前期比31億円増）、営業利益1億80百万円（同1億円増）と大幅な伸びを予定している。

「スパジオ」は、イタリアから輸入したパーティクルボードを活用した収納家具をディベロPPERに提案して採用された物件で設計・製造・施工を行う。ライバル会社が民事再生を申請した影響で予定していなかった物件が受注できている。今後は得意先の拡充を図るとともに、諸コストの削減による利益率の向上に努め、中長期的にはマンション以外の分野への進出を考えていきたい。今期予想は売上高9億80百万円、営業利益10百万円を見込んでいるが、若干の上乗せが図れるものと考えている。

「タラソシステムジャパン」は、ヨーロッパで盛んな海洋療法施設を、南房総（リゾート型）と横浜市（都市型）において運営している。今期は売上高1億円を見込んでいるが、営業損失80百万円が予想される。

これらの4事業の合算売上は2007年度の85億94百万円から2008年度は121億円と増加する予定で、経常利益も71百万円から400百万円に増加する予定である。

皆様がお気付きのように当社のIRは売上や利益の発表のみで、配当性向やROAなどの指標は使用してこなかった。これは当グループが赤字事業を幾つも抱えている異常事態だったため、そうした指標を使用するのが適当でなかったからである。しかし、もう少しでわれわれのグループはそうした指標を使用するのにふさわしくなる見込みである。是非次回のIRを楽しみにしてほしい。

（平成20年3月3日・東京）