

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



事業再編がほぼ終了し、健全な状態になる

◆2008年12月期中間は増収ながら損益は赤字

当社の2008年12月期中間（2008年1～6月）において、本業のPC（プレキャストコンクリート）カーテンウォール事業については、首都圏での民間建て替え需要が引き続き旺盛ではあったが、資材等の値上げ圧力が厳しい中で推移した。本業以外の建設事業も順調に売上を伸ばしたが、残念ながらタラソテラピー事業は集客低迷が続き苦戦した。

当中間期の売上高は44億14百万円（前年同期比7億13百万円増）となった。内訳は高橋カーテンウォール工業（株）（TCW）単体が27億67百万円（同3億38百万円増）、（株）タカハシテクノ（TC）が8億68百万円（同4億27百万円増）、（株）スパジオ（SPZ）が6億11百万円（同17百万円増）など建設事業については増加し、（株）タラソシステムジャパン（TSJ）は1億67百万円（同74百万円減）とマイナスになったが、連結合計では増収を確保できた。

損益については、単体で売上総利益率が前年同期の15.2%から17.2%へと2.0ポイントアップした。資材や労務費に対する非常に厳しい原価アップ圧力があつたが、それを抑制する努力により、年初に見込んだ原価より低くなった。これを受けて、単体の営業利益と経常利益は前年同期を上回る成績を上げることができた。

連結については単体のプラス要因はあつたが、子会社の業績がいま一步ということで、営業利益と経常利益は共にマイナスとなった。当社においては例年、下半期に売上・利益が集中する傾向があるので、前年同期に比べるとマイナス幅が縮小したと、とらえることができると思う。

当中間期の最終損益は、一部賃貸資産に減損損失が40百万円発生し、マイナス2億円となった。前年同期は経常利益がマイナス2億6百万円で中間純利益はプラス69百万円となっているが、これは税効果会計の関係によるものである。

当中間期の連結貸借対照表については、流動資産の部で未成工事支出金が前年同期比15億14百万円増となった。この内訳は高橋カーテンウォール工業（株）が稼働率のアップを主因に8億円増、（株）タカハシテクノが建設事業の拡大により6億円増である。固定資産の部で建物・構築物が同4億64百万円増となったが、これは（株）タカハシテクノの賃貸事業スタートにかかわる商業施設の取得によるものである。流動負債の部で短期借入金が同1億6百万円減、1年内償還予定社債が同13億55百万円減、未成工事受入金の15億50百万円の増加は、未成工事支出金の増加に連動したものである。固定負債の部で社債が同8億5百万円増、長期借入金が同12百万円減となり、トータルするとネットで有利子負債が6億68百万円の減少となっている。これにより純資産合計は1億35百万円減、負債・純資産合計は同12億45百万円増となった。

今期の通期（2008年1～12月）の連結業績として、売上高は前期比35億5百万円（40.8%）増の121億円を予想している。前期は端境期であつたが、今期は元に戻った形である。営業利益は同77百万円増の2億50百万円、経常利益は同1億28百万円増の2億円、当期純利益は同1億91百万円減の1億15百万円となる見通しである。

単体は売上高65億円（前期比9億46百万円増）、営業利益2億40百万円（同1億24百万円減）、経常利益3億20百万円（同47百万円減）、当期純利益40百万円（同23百万円減）と予想する。

今期のセグメント別売上高は、TCW65億円（前期比9億46百万円増）、TC45億円（同29億66百万円増）、SPZ10億円（同59百万円減）、TSJ1億70百万円（同2億82百万円減）、営業利益は、TCW2億40百万円（同1億24百万円減）、TC1億40百万円（同68百万円増）、SPZ10百万円（同21百万円減）、TSJがマイナス2億40百万円（同86百万円増）となる見通しである。

◆今後の経営について～融通無碍な経営から理念に基づいた経営に

当社は私の祖父・高橋久男が1951年5月に創業、1965年1月に会社組織になり、現在は東京都・日本橋に所在、資本金45億円、従業員数247人である。事業内容は、①PCカーテンウォール（超高層ビルの外壁）の設計・製造・

施工、②(株)タカハシテクノが行っている商業空間・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、③(株)スパジオが行っているイタリア製システム収納家具の製造・施工、④タラソテラピー事業である。収益の上がりにくい③と④の事業に関しては縮小、撤退をしている。

当社の沿革は三つの期に大別される。最初の「カーテンウォール專業期」は1954年1月の創業期から1968年にPCカーテンウォールの製造開始を経て、営業努力により、後発ながら業界のトップメーカーとなり、1990年にJASDAQへ株式を公開した。

次は「多角化展開期」で、1993年に(株)タカハシテクノの現事業の一部である「アクア施設部」を設立し、その2年後に(株)スパジオを設立、さらにその翌年に(株)タラソシステムジャパンを設立と矢継ぎ早に多角化を進め、2005年に(株)タカハシテクノを設立した。

そして現在の「事業再編期」となり、今年8月に(株)スパジオの事業を縮小、また(株)タラソシステムジャパンが事業撤退し、やっと赤字部門がなくなり前向きな事業に取り掛かれる時期に入った。

当社グループの売上構成は2007年度実績で、PCカーテンウォール65%、タカハシテクノ18%、スパジオ12%、タラソシステムジャパン5%となっており、95%を占める建設関係で利益を出し、5%のタラソシステムジャパンが赤字という状況である。

「コンクリートカーテンウォール」は、ビル外壁を工場で生産することによって現場での作業効率を上げることに成功し、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。代表的な工事実績は、横浜ランドマークタワー、有楽町イトシア、中央合同7号館をはじめとして、多種多様である。

当社が業界シェアナンバーワンになっている理由としては圧倒的なコスト競争力が大きい。トップブランドの営業力、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、技術力などで同業他社を圧倒していると自負している。当社の全国マーケットシェアは、2002年度の28%から2007年度には44%と大きくアップした。

業界動向は、①淘汰が一巡して同業社数が減少し、受注単価が回復、②原材料費の上昇を受注単価へ転嫁、③工場生産化ニーズのさらなる高まりとアーキテクチャルコンクリートが新しいトレンドに、といった状況である。

当社の受注単価と売上粗利益の推移を見ると、受注単価は2002～2003年度に低下したが、その後は順調に回復し、価格転嫁もできている。売上粗利益は2005年度まで低下が続いたが、その後はアップし、価格転嫁も進んできた。

高橋カーテンウォール工業(株)の今後の目標は、収益力の維持向上とマーケットの拡大である。短期的には、①選別受注の強化、②調達ルートの見直しによるコストアップの抑制、③アーキテクチャルコンクリートの販売強化、中長期的には①研究開発強化による付加価値・需要の創出、②中国など海外マーケットのリサーチ、などに注力していく考えである。

(株)タカハシテクノは不動産開発を内装も含め手掛けている部門である。施工事例はコナミス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、豊橋総合スポーツ公園、などである。同社の当中間期業績は売上高4億40百万円(前年同期比97.3%増)、経常損失77百万円、当期純損失78百万円だが、通期では黒字に転じる見通しである。今後の目標は、安定成長による収益確保であり、短期的には、①ステンレスプール・可動床の受注拡大、②不動産賃貸事業の展開、中長期的には①新規顧客の開拓、②首都圏物件の受注強化、③社会的ニーズのある分野に注力、などに取り組んでいく。

(株)スパジオはシステム収納家具をイタリアから部材を輸入してゼネコンに施工も含めて納入している部門である。現在は競合が多く、マンションが大不況のため厳しいが、なんとか出血は止まった。今後は淘汰の進む中での業界内地位の確保が目標だが、業界全体が厳しいので、ビジネスモデル自体を変えないと厳しいかもしれない。ただ、グループ全体に大きな迷惑をかけることはないと思込んでいる。

撤退するタラソテラピー事業についての説明は割愛する。

今後の経営について申し上げますと、当社グループは今まで、理念がないのが経営理念という、融通無碍な経営をしてきた。これは間違っているわけではないが、私を含め、新しく入ってくる人にとって、何を目指しているのか分からない。今までは、悪化する状況を変えようにも目指す方向が明確でないため、変化の方向性が定まらず、それまでの慣性がどうしても勝ってしまっていた。現状をよい方向に変えるためのスタートポイントとして、経営理念を「全社員の物心両面の幸福を追求し、社会の進歩発展に貢献する」と定め、この理念に沿った経営をしていく。この理念を実現するために、以下のことに注力する。本業から遠い業界への参入は控え、既存の経営資源を生かせる業界での成長を目指し社会に貢献する。世界の優良企業の目安である経常利益率5%を目指し、社員が安心して人生を託せる強い会社をつくる。安定した配当を継続することにより、株主

の皆様の期待に応えていきたいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

今期のカーテンウォール事業が通期業績予想で増収にもかかわらず減益になる要因をうかがいたい。

セメントや鉄など素材の高騰による影響が主因であるが、業界内での競争が緩和されてきており、受注単価に転嫁しているので、来期には利益率が資材高騰前に近い数値になるとみている。

経常利益率5%というのは達成時期を設定しているのか。

今のところ設定していない。今期1.7%程度の経常利益率を来期は3%台に持っていく。その後も3%で甘んじるのではなく、5%以上を目指して行く、超えていなければ常にそれを上回るべく努力をする、という目安と考えていただきたい。

安定配当をする、というのは業績がよくなっても増配しないことか。

業績がよくなればそれに応じて増配を検討したい。

(平成20年9月1日・東京)