

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



事業の構造改革が進み、 大幅な増収増益を達成

◆2008年12月期の連結業績は大幅な増収増益

取締役管理部長 影山信博

2008年12月期の連結決算では、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、首都圏を中心とする民間の建て替え需要が旺盛であったが、サブプライム問題に端を発した金融危機の影響で陰りが見え始めた。一方、長年赤字が続いていたタラソテラピー事業については、勝浦の施設を事業譲渡し、横浜の施設を閉鎖して、この事業から撤退した。今後はこの事業での出血は止まるという状況になっている。

当期の連結売上高は前期比45.2%増の124億7500万円と大幅な増収となった。単体の売上高は前期の55億円から65億円へと大幅に増加したが、それにも増して(株)タカハシテクノの売上高が大型工事の完成もあって前期の15億円から45億円へと大きな伸びとなった。

連結の損益については、タラソテラピー事業は赤字であったが、建設事業、特にPCカーテンウォール事業において、資材や労務費などの原価アップ圧力はあったものの、その抑制に極力努力し、また期の後半には資材等の価格が低下したことにより、営業利益は前期比2億3600万円増の4億9000万円、経常利益は同2億2000万円増の2億7300万円といずれも大幅な増益となった。

特別利益に関係会社の整理益1億4800万円を計上したが、これはタラソテラピー事業の撤退にあたり割賦で購入していた機器代金未払金の値引きによるものである。一方で、特別損失として投資不動産の減損損失1億1900万円を計上した結果、当期純利益は1億5100万円となった。前期の純利益は3億6000万円であったので、1億5400万円の減益であるが、前期においては税効果会計に伴う法人税等の調整額がプラス要因として約3億円入っているため、実質的には増益ということである。

連結貸借対照表で前期比増加が大きいものを見ると、資産の部では、現金・預金が12億5000万円増加しているが、これは最近の金融危機下において、黒字でも銀行から貸付金の返済を迫られて黒字倒産という企業がまま見られるため、意識的に手元資金を厚くしたことによるものである。未成工事支出金が10億5200万円増加しているのは、建設事業、特に(株)タカハシテクノの事業拡大に伴うものである。土地の3億6600万円の増加は、(株)タカハシテクノが不動産賃貸事業に使用する物件を購入したためである。一方、負債の部では、支払手形・工事未払金等の13億9500万円増加と未成工事受入金の8億5900万円増加が主な動きであるが、これは建設事業の拡大に伴うものである。

2009年12月期の連結業績見通しについては、厳しい経済環境が当分続くものと予想されるが、積極的な営業展開とコストダウンに努めることなどにより、売上高120億円、営業利益3億1000万円、経常利益2億4500万円、当期純利益2億2500万円を予定している。また、単体の業績見通しについては、売上高69億円、営業利益2億2500万円、経常利益2億2000万円、当期純利益2億1000万円を予想している。

◆今後の目標は収益力の維持向上とマーケットの拡大

社長 高橋武治

当社は4年かけて構造改革を進め、ようやく恥ずかしくない決算を出せたかなと思っている。

当社は1951年に高橋商会として創業し、1965年1月に高橋カーテンウォール工業(株)を設立した。所在地は東京都・日本橋室町、資本金45億4,296万円、従業員189人、事業内容は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・施工、②プール施工に関する企画・設計・施工、③商業空間、アミューズメント空間などに関する企画・設計・施工、④イタリア製システム収納家具の製造・施工、という現況である。

当社の沿革は、大きく三つの時期に分けられる。第一は「カーテンウォール専業期」である。1954年に創業者が万年堀の製造を開始、1968年にPCカーテンウォールの製造を開始して、1985年にPCカーテンウォール業界のトップメーカーとなり、1990年に株式をJASDAQ市場に上場した。第二は「多角化展開期」である。1993年に(株)タカハシテクノの前身であるアクア施設部を設立、その2年後に(株)スパジオを設立し、さらにその翌年(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。この12年間で多角化展開期に該当する。第三は「事業再編期」であり、2005年から不採算事業の見直しを始め、

2008年に(株)スパジオの事業縮小と(株)タラソシステムジャパンの事業撤退、2009年にアクア施設部の高橋カーテンウォール工業(株)へ移行を実施し、この2年間で構造改革をかなり進めた。

当社グループの売上構成は、2008年12月期の実績で、PCカーテンウォール52%、(株)タカハシテクノ37%、(株)スパジオ10%、(株)タラソシステムジャパン1%と、99%が建設事業となっており、現在はタラソセラピー事業から撤退したため建設セクターにすべてが属する。

「PCカーテンウォール」は、ビル外壁を工場生産することにより、現場での作業効率を上げることに成功した工法で、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。従来の工法では現場で鉄筋を組み立てる作業を行っていたので、鉄筋の組み立てから仕上げまで約10日かかり、その間は次の工程に進めないため現実的ではなく、高層ビルではPCカーテンウォールが現在100%採用されている。

当社の代表的な工事実績としては、横浜ランドマークタワー、新宿丸井シティ、有楽町イトシア、日本橋三井タワー、東京ベイ舞浜ホテル、ザ・ペニンシュラ東京、などがある。

当社が長年にわたり業界トップの地位をキープできているのは、①トップブランドの営業力、②安定した生産量と生産能力、③提案力を支える技術、④徹底したコスト管理と健全な財務、などにより総合力が業界ナンバーワンであるからである。全国マーケットシェアは2003年の31%から2008年には48%に拡大しており、業界の総受注高が同186億円から149億円に減少している中で、当社の受注高は同57億円から71億円に増加している。

最近の業界動向では、①同業者数の減少により、受注単価が回復した、②好況時に企画されたプロジェクトが進行しているため、生産量はピークで工場の稼働率が高い、③新しいトレンドとして、工場生産化ニーズがさらに高まっているほか、コンクリート自身に色があるアーキテクチャルコンクリートを外壁とする物件の増加、といったことが特徴として挙げられる。

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、また中長期的には①研究開発強化による付加価値・需要の創出、②海外マーケットのリサーチ、③プール業界でのシェア拡大、などに全力で取り組んでいく考えである。

連結子会社である(株)タカハシテクノの業務領域は、不動産開発・建設事業、内装事業、商事・不動産賃貸事業の三つである。

(株)タカハシテクノは、新しい動きとして、この3月に蛍光灯型LED照明「アブラ®」の販売を開始した。「アブラ®」は(株)サンエスオプテック(当社が10%出資)が企画し、伊藤忠プラスチック(株)が部品を製造、日亜化学工業(株)がLEDを島根三洋電機(株)に納品し、同社が専用ラインで組み立て生産して、その製品を(株)タカハシテクノが販売するという生産・販売体制が確立しており、月間5,000本ぐらいの販売を計画している。

「アブラ®」は、既存の蛍光灯と同等の明るさで消費電力は半分以下、寿命は約5倍で、使用用途としては、オフィス照明、店舗照明、工場作業照明、屋内看板、エレベーターホールなどのほか、屋内で蛍光灯が使用されているところのすべてで使用できる。

(株)タカハシテクノの2008年12月期の業績は売上高45億64百万円(前期比197.7%増)、営業利益76百万円(同7.0%増)で、2009年12月期は売上高43億50百万円、営業利益40百万円を予想している。今後の目標は「安定成長・収益確保」としており、短期的には①不動産活用事業、商業施設の企画・提案・施工能力の充実、②商事・不動産賃貸事業の拡充、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考えである。

連結子会社の(株)スパジオは、システム収納家具の設計・製造・施工を行っており、大阪を撤退して東京に集中した。マンション向けのシステム収納家具なので、マンションを手掛けるゼネコンの経営が悪化している最近の状況に注意している。与信管理を徹底しているため、これまでのところ被害はない。2008年12月期の業績は11億96百万円(前期比12.9%増)、営業利益50百万円(同61.3%増)と、業界他社が赤字の中で利益を上げることができた。2009年12月期は大阪を撤退したため、売上高は7億50百万円に低下し、営業利益もトントンの予想であるが、この時期を乗り切れば明るい展望が開けてくるものと考えている。これまではコスト管理に注力してきたが、今後はこれに加えて、提案力の強化を図ることが課題であり、デザイナーやお客様に受け入れられる製品の開発に努めるとともに、大手デベロッパーの開拓等にも取り組んでいく方針である。

グループ全体では、2009年度は売上、利益とも横ばいをイメージしている。この経済環境の中では十分やりがいのある目標だと考えている。また、大不況の影響でPCカーテンウォール業界においても、さらなる淘汰が始まると予想されるが、その中で健全に生き残り、環境・省エネ関連を含めた領域で成長フロンティアを創出していく所存である。

(平成21年2月23日・東京)