

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



## 事業の選択と集中を進め、 収益構造が大幅に改善

### ◆概況と、今後の方向性

1. タラソセラピー事業からの撤退で、収益構造が大幅に改善。
2. 大不況の影響が、カーテンウォール業界にも押し寄せているが、業界最大手の強みを活かして生産量を確保し、健全な生き残りを目指す。
3. タカハシテクノを中心に成長フロンティアを探す。

### ◆TCWグループ3社の状況

当社グループについては、親会社の高橋カーテンウォール工業(株)、子会社の(株)タカハシテクノ、(株)スパジオから構成されている。

当社グループの売上構成(前期実績)については、高橋カーテンウォール工業は65億円(構成比52%)、タカハシテクノは45億円(同37%)、スパジオは11億円(同10%)となっている。また、赤字計上が続いていた(株)タラソシステムジャパンを昨年10月に売却したことにより収益体質がだいぶ改善されている。

まず、高橋カーテンウォール工業では、超高層ビルの外壁であるPCカーテンウォールの製造、プール施工事業を行っている。当社の扱うコンクリートカーテンウォールは、高層ビルや病院など大規模ビルの標準的な工法として定着している。昨今はライバルであるガラスのカーテンウォールが多く採用されているが、われわれもさまざまな手を尽くしてマーケット維持拡大に努めている。

当社は業界でナンバーワンのシェアを占めているが、その理由として四つの要素を挙げることができる。

まず「トップブランドの営業力」である。建設業界は保守的なので、新興企業の参入が難しいところがある反面、実績のある当社には非常に優位である。例えば、ビルを建てる際にはまず建て主や設計事務所に話をするが、その段階で設計事務所から当社に協力依頼の声が掛かるため「待っていても仕事がある」という状況になっている。

次に「提案力を支える技術」である。クライアントである設計士に対するディテールの提案を行う当社の設計部の陣容は日本一で、大連の合併会社もあわせて質量ともにナンバーワンの会社として信頼を獲得している。

次に「安定した生産量と生産能力」である。当社は茨城に二つ、滋賀に一つの工場を所有しているが、業界で複数の工場を持っているところはほかにない。

最後に「徹底したコスト管理と健全な財務」である。3工場毎月コストの比較をしているので、競争原理が働いているほか、扱うボリュームの多さを生かした仕入れの交渉力の強さなどで他社との差別化に成功している。

全国マーケットシェアについては、当社のシェアは2003年度の31%から5年間で48%に拡大している。業社数は5年間で26社から17社に減少しているほか、業界総受注高も186億円から149億円に減少している一方で、当社の受注高は57億円から71億円に増加している。

業界動向と当社の状況については、現在は好況時に立ち上がったビッグプロジェクトが継続しているため当社の業績は堅調だが、今後は不況に伴う建設需要の縮小による競争激化、受注単価の下落、生産量の減少を見込んでいる。その中でわれわれはシェアナンバーワンという強みを生かし、生産量を確保し競合他社との差を広げ、将来景気が回復した時点で他社に先駆けて果実を得るという方針である。

また、新しいトレンドとして工場生産化ニーズが高まっているが、ストックヤードを広げることで顧客のニーズに対応している。

また、ガラスカーテンウォールが隆盛を極める中、対抗策としてアーキテクチャルコンクリートの新しい仕上げを開発している。アーキテクチャルコンクリートとは、これまでのようにコンクリートに貼り付けたタイルや石が最終的に目に触れる外装になるのではなく、コンクリート自体に色をつけたり、いろいろな色彩の石で色をつけたりしてコンクリートを表面にするものである。表面に砂をぶつけて荒らしたサンドブラスト

仕上げに加え、表面を研ぐことにより中の石の質感を出した研ぎ出し仕上げが新しく品ぞろえに加わっている。

2009年12月期第2四半期経営成績については、売上高は29億64百万円（前年同期比7.1%増）、営業利益は59百万円（同61.4%減）、経常利益は66百万円（同57.7%減）、当期純利益は56百万円（同1億83百万円増）となった。利益面は大幅に減少したが、赤字計上が続いていた子会社を売却した関係で純利益を確保し、全体的に低めではあるが健全な数字となっている。

今後の目標については、「収益力低下防止と生産量を維持」をキーワードに、短期では受注量の確保、調達ルートの見直しによるコストダウン、アーキテクチャルコンクリートの販売強化を図り、中長期では研究開発強化による付加価値・需要の創出、海外マーケットのリサーチ、プール業界でのシェア拡大を図る。

次に、タカハシテクノについては、不動産開発、建設、内装、不動産の賃貸、環境関連製品の販売を行っており、グループ内での新規事業開拓の役目も担っている。

環境関連ビジネスについては、次世代型省エネLED「アブラ」の販売を開始した。「アブラ」の生産・販売協力体制としては、(株)サンエスオプテックが企画をし、伊藤忠プラスチック(株)が周辺部品を供給し、日亜化学工業(株)が高輝度LEDを供給し、島根三洋電機(株)が専用ラインによる生産を行い、販売はタカハシテクノが行っている。導入実績については、グンゼスポーツクラブ桜宮、新潟県庁内県警交通管理センターなどで使用されている。また、関西では独占販売権を持っており、関西で買う場合は必ず同社を通さなければならぬものとなっている。

2009年12月期第2四半期経営成績については、売上高は33億37百万円（前年同期比284.4%増）、営業利益は51百万円（同1億25百万円増）、経常利益は46百万円（同1億26百万円増）、純利益は27百万円（同1億7百万円増）となった。

今後の目標については、「安定成長・収益確保」をキーワードに、短期的には不動産活用事業、商業施設の企画・提案・施工能力の充実、環境関連・不動産賃貸事業の拡充を図り、中長期的には新規顧客の開拓、首都圏物件の受注強化、社会的ニーズのある分野への注力を図る。また、新しくインフルエンザウイルスを失活する空気清浄器の販売を行うことを計画している。

最後に、スパジオについては、イタリアから収納家具を輸入してマンションに納入する事業を行っているが、昨今のマンション大不況により苦戦を強いられている。東京の拠点はコンパクトな体制で利益が上がるようになったが、リーマンショック以降の需要減には抗しきれず、現在さらなるスリム化を進めている。

2009年12月期第2四半期経営成績については、売上高は5億50百万円（前年同期比10%減）、営業利益は8百万円（同22百万円増）、経常利益は6百万円（同18百万円増）、純利益は4百万円（同17百万円増）となった。

今後の目標については、「営業力の強化」をキーワードに、短期では得意先の拡充、開発の強化、諸コスト削減による利益率の向上を図り、中長期では既存のノウハウを生かした周辺分野への進出を図る。ただし、現在は目の前のことをしっかりやる段階であるにとらえ、短期の施策に95%の割合で注力していく。

## ◆2009年12月期第2四半期の連結業績

取締役管理部長 影山信博

2009年12月期第2四半期連結損益計算書については、売上高は68億20百万円（前年同期比54.5%増）、売上総利益率は8.8%（同7.6%減）、営業利益は1億13百万円（同1億45百万円増）、経常利益は88百万円（同1億65百万円増）、純利益は63百万円（同2億65百万円増）となった。

主な増減要因としては、売上利益率が低いタカハシテクノの売上構成比が前期の約20%から約50%に増加したことにより売上総利益率は半減した。一方、同社の大型工事完工により売上高は大幅に増加した。また、昨年秋に赤字が続いていたタラソセラピー事業から撤退したことにより各種利益はプラスに転じている。また、個別損益計算書においても子会社への引当金繰り入れ解消により最終損益黒字化を達成した。

連結貸借対照表の主なトピックスについては、資産の部に関しては、第2四半期の売上高の大幅な増加に伴い、未成工事支出金は38億65百万円（前年同期比4億70百万円減）となった。また、前期よりタカハシテクノが不動産の賃貸事業をスタートし、賃貸する商業施設を取得したことにより、有形固定資産の建物・構築物、土地は増加した。また、前期末に投資不動産の減損損失や投資有価証券の評価損を計上したことにより、投資等は若干減少した。すなわち現状は時価に見合った金額になっているということである。

負債の部に関しては、売上高の大幅な増大に伴い未成工事受入金は減少した。また、タカハシテクノの事業拡大に伴う資金調達により、固定負債の社債、長期借入金は若干増加した。

以上の結果、純資産合計は62億75百万円（前年同期比3億26百万円増）、自己資本比率は40.3%（同2.8%

---

増) となった。

通期業績予想については、連結の売上高は120億円、営業利益は3億10百万円、経常利益は2億45百万円、当期純利益は2億25百万円、単独の売上高は69億円、営業利益は2億25百万円、経常利益は2億20百万円、当期純利益は2億10百万円と、期首予想から変更はない。

(平成21年8月20日・東京)