

高 橋 治 男 (タカハシ ハルオ)

高橋カーテンウォール工業株式会社社長

子会社の黒字化が連結業績好転に貢献

◆はじめに

当社は1951年（昭和26年）5月に高橋商会として創業を開始、1965年（同40年）1月に会社組織に変更（設立）、1990年（平成2年）7月東京店頭市場JASDAQに上場を果たした。

事業内容は、主力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・施工のほか、プール施設・各種温泉施設（アクア施設部）、商業空間・アミューズメント空間（環境空間施設部）と子会社イタリア製システム収納家具（㈱スパジオ）、タラソテラピー事業（㈱タラソシステムジャパン）である。

年間連結売上高は118億円、各事業の売上高構成比は、上記当社部門が76%、スパジオが17%、タラソシステムジャパンが7%である。従業員は238名である。

本日は2003年12月期決算の概況と2004年度予想、当社各事業の概要を中心にご説明することとした。

◆2003年12月期連結業績について

2003年12月期連結業績は、売上高117億81百万円（前期比1.6%減）と微減収となったものの、利益関係は営業利益5億94百万円（同99.7%増）、経常利益6億64百万円（同250.3%増）といずれも増益、当期純利益も8億19百万円（前期5億56百万円の赤字）と黒字転換を果たした。

一方単独ベース業績は、売上高89億58百万円（前期比4.9%減）、営業利益4億71百万円（同49.6%減）、経常利益6億3百万円（同33.7%減）、と減収・減益、当期純利益は3億1百万円（前期3億97百万円の赤字）となった。

連結売上高の減少は、子会社の売上増加があったものの、単体の主力カーテンウォール事業が減少したためである。公共工事が予算削減から、また民間工事も、建て替え工事は引き続き旺盛であったが、首都圏の大型プロジェクトが一巡したことによるものである。

また連結増益の要因は、単体の利益がゼネコンの過度の受注競争による価額低下のしわ寄せから減少したものの、子会社の利益が堅調（営業利益、スパジオ48百万円の黒字／前期赤字6億30百万円、タラソシステムジャパン63百万円の黒字／前期赤字53百万円）であったためである。なお当期純利益の黒字転換の増加幅が大きいのは、特定金外信託解約益計上によるものである。

2003年12月期連結貸借対照表の特徴は、財務基盤強化の観点から投資等の流動化を行い（資産の部で特定金外信託解約に伴い、投資等が前期比5億72百万円減少、現金および預金が4億31百万円減少）、これを社債、借入金返済に充当した（社債2億10百万円減少、短期借入金12億45百万円、長期借入金4億48百万円）。

この結果、期末有利子負債総額は46億68百万円と期中19億4百万円減少し、自己資本比率は53.2%と期中9.3%の改善を見た。

◆2004年12月期連結業績予想

売上高は120億円（前期比1.9%増）と微増収。一方利益面は、経常利益4億30百万円（同35.2%減）、当期純利益1億70百万円（同79.2%減）と減益の見通しである。なお、当期純利益の下げ幅が大きいのは、2003年度に特定金外信託解約に伴う利益が特殊としてあったためである。スパジオ、タラソシステムジャパンの両子会社は売上高、利益面で引き続き貢献するが、本業関係が事業環境面でなお厳しさが予想されるためである。なお有利子負債については、期中15億円の減少と引き続き圧縮を図る予定である。

◆当社各事業の概要と今後の展望

1. コンクリートカーテンウォール

当社は、ビルに豊かな表情と高度な機能を与えるコンクリートカーテンウォールについて、業界シェアナン

バーワンを誇る企業である。コンクリートカーテンウォールはビルの外壁でタイルや石材等でさまざまな表情と高度な機能を実現する（厚さ約20センチ、重量1枚当たり4～5トン）が、これを工場で生産することにより、現場における作業効率を上げることに成功している。

当業界は、原材料、外注労務、運搬業者を仕入れ、ゼネコンへ販売するが、さらにはその前段階である設計事務所、施主に対し通常2～3年の先行営業が必要である。高度な技術力と高い信頼性が必要で、これが業界への参入障壁となっている。

コンクリートに代わるカーテンウォール（CW）としては、ガラス・アルミ製があり、軽量であるが高価な点に難点があった。しかし最近は東南アジア、特に中国から安い製品が輸入されており、競争力を増している。しかし、コンクリートCW需要は根強く、マーケットは堅調に推移する見込み。

当業界の問題は、プレキャスト（PC）コンクリートメーカーの倒産、撤退、体力低下が長く続き、淘汰の時代を迎えてのことである。一方その中で当業界の需要先である民間需要は、首都圏中心に都市再開発事業が本格化している。

当社は、トップブランドの営業力、設計段階からの提案能力、安定した生産量と生産能力、徹底したコスト管理を強みとしている。長年地道に続けてきたこれらの実績づくりの努力が、同業他社に対する圧倒的なコスト競争力となっている。当社の業界シェアを受注額ベースで見ると、1997年23%（業者数35社、総受注額301億円）に対し、5年後の2002年度は28%、（同28社、210億円）と、業者数、総受注額が減少する中で確実にシェアを拡大し、業界トップの地位を維持している。2003年度は速報ベースで34%になる見込み。

当社の今後の目標は、シェア40%以上、特に首都圏におけるシェア50%以上の追求である。このために、短期的には競争力強化を目指して一段のコストダウンを図っていく。中長期的には、撤退・倒産企業の増加など業界内の淘汰が進む中で、それらのシェアを獲得し、収益力のアップを図っていく。

2. スパジオ（システム収納家具の製造・施工）

1995年（平成7年）1月に、当社事業多角化の一環として設立した子会社である。いわゆるクローゼットで、幅・奥行き・高さをあらかじめ決めた規格サイズの収納家具であり、モジュールに合った設計となっている。多機能、変化に対応が可能で、マンション等からの需要が多い。

2000年12月期までは、売上高26億30百万円、営業利益1億58百万円を計上するなど順調に推移してきたが、翌2001年12月期は税制変更前の駆け込み需要に伴うマンション建設ラッシュの中で、売上を32億14百万円と能力以上に急激に伸ばした半面、工期が間に合わないため空輸をしたり、それでも間に合わないときはペナルティを受けたりして、その結果営業利益で4億64百万円の赤字に転落、続く2002年12月期も戦線縮小を図ったものの、引き続き6億31百万円の赤字継続を余儀なくされた。今期2003年12月期によくやく売上高20億58百万円、営業利益49百万円と黒字転換に成功、来期2004年12月期も売上高20億60百万円とほぼ横ばいながら、営業利益は70百万円の増益を計画している。スパジオの今後の展望は、売上高20億円、収益確保を目指すことである。中長期的には物流センターの再構築に伴うコスト削減を図りつつ、売上高30億円の確保と、利益率の一段の向上を目指していく。

3. タラソシステムジャパン（タラソテラピー事業）

当子会社は1996年（平成8年）7月、タラソテラピー事業を目的に設立した。

タラソテラピーとは、ヨーロッパで盛んに行われている伝統的な海洋療法で、フランス、スペイン等に数多くの施設がある。当社は設立以来テルムマラン・ドゥ・サンマロ（フランス）から技術支援やノウハウの提供を受けている。同社は現地でも最上級クラスの施設で、インドネシアのバリ、エジプトなど広く事業展開している。

タラソテラピーは、運動、栄養、休養の三要素を組み合わせた海洋療法で、健康回復、健康維持・増進、美容に効果があり、結果としてそれらを求める多様なニーズの顧客に対応できることにある。

当社は、1993年（平成5年）10月にアクア施設部を設けプール施設の設計・施行を行ってきた。

タラソテラピー事業への進出は、脱オンリー建設（コンサルティング⇒設計⇒建設⇒運営）により収益力増大を目指したものである。

現在のタラソシステムジャパンのビジネスモデルは、施設運営、コンサルティング、化粧品販売の3部門である。施設運営は千葉県勝浦に当社直営施設「テルムマラン・パシフィーク」を設け、タラソテラピーの日本におけるメッカとした。コンサルティングは、地域の需要に応じた提案営業を強化している。既にリゾート型、都市型、健康増進型などの4施設を対象に、施設コンサルティングを各地で受注、人材を派遣する等実績を重ねてきた。また2005年までに3施設の受注が予定されている。化粧品販売は個人向け通信販売と業務用卸

しである。

ちなみに直営の勝浦施設では、1997年6月開館以来利用者が逐年増加、2003年度のプログラム利用者（プールのみ利用を除く）は2万7千人余に達した。2004年度は3万人を予定している。これに伴い、タラソシステムジャパンの2003年度売上高は8億78百万円を計上、営業利益も初めて63百万円の黒字を実現、2004年度も売上高10億10百万円、営業利益1億円と、增收・増益を目指している。タラソシステムジャパンの今後の展望は、収益の増大と、次の成長への準備である。スパブームの中で仕事はいくらでもある。潜在的なマーケットを掘り起こしつつ、短期的には収益3部門の確立、さらにブランド力の強化とノウハウの蓄積を行うことにより、中長期的には首都圏への出店等積極的な事業展開を図っていく所存である。

◆ 質 疑 応 答 ◆

コンクリートカーテンウォールの単価動向について、現状と見通しを伺いたい。

現在単価は、ゼネコンの過度の受注競争による価額低下のしわ寄せと、業者間のたたき合いの結果、非常に下落している。今後もしばらくはこの状況が続こう。しかし業者の数もかなり淘汰されているので、年度後半ごろからは回復してこよう。

CW以外のTCW内建設事業に関して伺いたい。

プールをつくる部門と内装を手掛ける部門があるが、シナジー効果を出すために今期、合併させる予定。収益環境は、プール部門だけだと、厳しかったが、内装と組み合わせることで、営業物件数も増え、収益を向上させる余地がある。今期は売上、利益とも伸びる予定。

タラソシステムジャパンの今後の公開予定と資金調達手法について伺いたい。

事業拡大に伴い、当然資金需要増加が予想される。公開は具体的なスケジュールは決めていないが視野には入れている。資金調達は親会社からの借り入れで当面は賄える。

(平成16年3月3日・東京)