

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



2008年までに経常利益率5%を実現

◆中間期決算の概要

まず、2006年12月期中間決算の概要をご説明したい。

首都圏では旺盛な建て替え需要、同業他社の淘汰による供給力の低下により、昨年度下半期ごろから受注単価がアップし始め、その効果がこの中間期に表れ始めた。

単独の売上高は25億43百万円で、前年同期比14億18百万円の減少ではあるが、前年売上高には昨年7月に分社化したTC（タカハシテクノ）の売上高約12億円が含まれていたため、ほぼ同額の売上高であったとみている。一方、粗利益は71百万円増加して2億25百万円となり、粗利益率は3.9%から8.9%へ上昇したが、昨年度のPCカーテンウォールのみ粗利益率は6.3%のため、実質2.6ポイントの上昇であり、着実に受注単価アップが反映されている。これを受けて営業利益および経常利益はそれぞれ1億円程度の増益となった。最終損益は残念ながら子会社の損失引当負担によって、86百万円のマイナスとなった。

連結の売上高は49億18百万円で前年同期比3.6%減少したが、損益面では単独の改善を受けて好転したものの、子会社の損失負担により中間純損失は1億48百万円となった。

セグメント別（子会社別）の売上高は、TC14億99百万円（前年同期比2億74百万円増）、SPZ（スパジオ）5億34百万円（同2億47百万円減）、TSJ（タラソシステムジャパン）3億43百万円（同19百万円減）となっている。

貸借対照表の中で、増減の大きいものとしては、資産の部における「受取手形・完成工事未収入金等」が18億63百万円（同8億38百万円減）、未成工事支出金40億30百万円（同10億59百万円増）が目立つが、共に分社化したTCの工事期間との関係によるもので、負債の部における「支払手形・工事未払金等」23億69百万円（同2億87百万円増）、「未成工事受入金」11億47百万円（同2億24百万円増）も、TCの未成工事支出金増加に伴うものである。また、有利子負債については「短期借入金」が3億12百万円増加したが、固定負債において「社債」と「長期借入金」の両者で約3億円の減少があり、ほぼ変動なしの状況である。なお、純資産の部における「資本剰余金」10億14百万円減と「利益剰余金」7億14百万円増は前年度および当中間期の決算処理の関係である。

本年12月期の通期業績見込みは、下半期についても上半期同様の傾向が予測され、本業の方は引き続き回復が継続、子会社は一部ではよくなるものとみて、連結における売上高は133億円（前期比24億91百万円増）、経常利益70百万円（同3億57百万円増）を予想、当期純利益は残念ながら1億円の純損失を見込んでいる。単独については売上高が72億円、経常利益が3億円、最終損益はマイナス50百万円の予定である。

セグメント別の売上高はTC39億40百万円（同25億24百万円増）、SPZ13億70百万円（同3億79百万円減）、TSJ8億20百万円（同4百万円増）を予想している。また、営業利益も本業において1億円の黒字予想で、本格的な回復が見込まれるところである。

◆会社概要・事業形態等について

当グループの事業内容は会社別に、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（TCW）、②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（TC）、③イタリア製システム収納家具の製造・施工（SPZ）、④タラソセラピー事業（TSJ）、の4事業を展開している。

当社は1954年の万年堀（鉄筋コンクリート組み立て堀）製造に始まり、PCカーテンウォールの業界に参入し、1985年には業界トップメーカーとなった。1990年7月、JASDAQに株式を公開し、その後、アクア施設部を設立するなど、多角化を積極的に進めてきた。昨年7月にTCの分社化・設立を実施するなど、社会の変化に柔軟に対応して、新しいフィールドにチャレンジしつつ現在に至った。

これからは2008年度に経常利益率5%を達成すべく事業運営を行う。

2005年度の売上構成は、PCカーテンウォール49%（52億円）、TCが27%（29億円）、SPZが16%（17億

円)、TSJが8% (8億円) となっている。

◆カーテンウォールについて

<カーテンウォールとは>

カーテンウォールとはビルの外壁を工場で生産することにより、建築現場での作業効率を上げる工法である。従来は建築現場で木の型枠にコンクリートを流し込み、固まったら型枠を外す工法であったが、安全や工期を考慮するとカーテンウォール抜きで超高層ビルは建てられなくなっている。カーテンウォールにはアルミ・ガラスのものとコンクリートのものがあり、当社はコンクリートカーテンウォールに属している。最近、ガラスの建物が増加してコンクリートが押されているが、後述する商品（色付きコンクリート）で巻き返しを図っていききたい。

<当社の強みおよびシェア推移>

当社の強みは同業他社に対する圧倒的なコスト競争力にあり、それを維持する要素として、「トップブランドの営業力」、「技術力」、「安定した生産量と生産能力」ならびに「徹底したコスト管理と財務力」がある。

全国マーケットシェアを2000年度と2005年度の比較で見ると、当社は23%から45%へ大幅増進、ライバル3社はA社が9%で変わらず、B社は撤退、C社が12%から16%へ、その他が44%から30%へと様変わりしており、業者数は32社から淘汰を重ねて19社に減少、業界総受注高は261億円から134億円へ半減を見せる中で、当社の受注高は61億円が60億円へとほぼ変わっていない状況である。この減少の内容は量だけではなく単価の下落によるものも大きいので物量が半分になったわけではない。単価の回復によって徐々にマーケットサイズは回復するとみている。

<業界の動向>

- ①同業者数の減少による受注単価回復
- ②原材料費の上昇
- ③アーキテクチュラルブーム到来

②の原材料費の上昇に関しては、鉄の価格上昇は一服し、昨年1月比10%ほど下落しているが、セメントは10%ほど上昇の可能性があるため、全体としてやや上昇傾向にある。③の「アーキテクチュラルコンクリート」という色付きのコンクリートを使用した外壁の気が高まっているので、今後受注案件が増えると思われる。それに合わせてストックヤードの拡張と、アーキテクチュラルコンクリート製造設備拡充を図るための設備投資を行っている。

今後の目標として、短期的には受注単価のアップ、コストダウン、アーキテクチュラルコンクリート技術の向上を図り、中長期的には魅力ある外壁デザインの提供による、PCカーテンウォール市場の利益および量の拡大に注力していききたい。

◆子会社について

<タカハシテクノ>

親会社の一部門であったが、昨年7月に子会社化した。①プールなどアクアスペース設計施工、②内装のリニューアル、③開発建設事業を手掛けている。当初は①アクアと②内装2部門のみであったが、2004年から③開発建設事業が加わった。三つの事業の売上の変動が大きいので、基盤の強化を図り安定成長・収益確保に努めている。短期的にはスポーツ・健康・福祉施設の建築、商業施設の企画・提案・プロデュース、可動床プールの受注拡大を、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に注力すること、以上を今後の目標としている。

<スパジオ>

イタリアから部材を輸入してマンションに納入している。メインの商品はクローゼットであるが、差別化が難しくコスト競争に陥っている。コストダウンに努めているので、売上高は減少しているが収益は改善傾向にあり、赤字ではあるが10百万円利益の上方修正を行った。この会社の目標は収益力の改善であるが、短期的には扉表面の新素材の開発で、イタリアで帆布を表面に使用するトレンドがあるので、いち早く導入したいと考えている。中長期的にはさらにコスト削減を進め利益率の向上に努めるとともに物流センターの有効活用を図っていききたい。

<タラソシステムジャパン>

タラソセラピーという海水を利用した海洋療法で、フランスやスペインなど欧州各地で盛んな伝統的療法を「テルムマランド サンマロ」と提携して運営している。前述のように当社はプールをつくっていたが、こちらから需要をつくり出すことができず受身の営業しかできなかった。そこで高齢化が進む中で、健康増進のためのツールとしてタラソセラピーを提案し、コンサルティングからプールの設計・施工、人材の派遣、運営までかかわっていくという戦略で、タラソセラピー事業へ進出した。

現在のビジネスモデルは、①地方自治体にセールスを行うコンサルティング事業部、②千葉の勝浦・横浜の施設を運営する部門、③化粧品販売部門の三つで成り立っている。地方の施設のほとんどは第三セクターが経営しており、TSJが経営する勝浦・横浜を含めて11都県、11個所に開設済みで、計画中が鹿児島県名瀬市と福島県南相馬市の2個所となっている。今後の目標は日本型タラソセラピーの追求であり、忙しい日本人の生活に適合したサービスの開発ならびに普及・定着に向けて努力していきたい。

以上われわれのグループ全体の概要を述べたが、今期は黒字確保、2007年以降はさらに収益を改善して、2008年12月には150億円の売上高、7億60百万円の経常利益（経常利益率5%）を達成させて、2010年には10億円の経常利益を確保できるよう、戦略を練り黒字を目指し全力でまい進していきたい。

（平成18年9月4日・東京）