

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



カーテンウォール事業の収益力回復と 多角化の今後について

◆本業では増収増益するも、その他の事業では減益

管理部長 影山信博

2006年12月期の概況としては、首都圏での都市再開発建替え需要が旺盛であったことと、業界内の淘汰が進み安易な価格競争に一定の終止符が打たれたことにより、本業であるPCカーテンウォールの受注単価が上昇した。また、大型工事が完工した結果、単独での売上高は72億44百万円（前期比3億90百万円増）となった。昨年、分社化された㈱タカハシテクノとの合算であった前期の売上高のうち、PCカーテンウォール分52億円と今期を比較すると、37%アップになる。また、受注単価の上昇により売上総利益は9億62百万円となり、利益率も前期6.1%から約2倍の13.3%となった。営業利益、経常利益も共に大幅に増加したが、当期純利益は子会社の損失引当負担がありマイナス14億70百万円となった。

連結の売上高は、単体での増収を受け、130億32百万円（前期比22億24百万円増）となった。また、売上高の増加と粗利益率の上昇により、売上総利益は16億70百万円（同7億36百万円増）となり、営業利益、経常利益も黒字化を達成することができた。

財政状態のポイントとしては、資産の部で「受取手形・完成工事未収入金等」が17億70百万円増加したが、これは当社単体および㈱タカハシテクノの売上増加に伴い債権等が増加したことによるものである。また、有形固定資産の合計が7億60百万円減少しているが、今年度、横浜等にタラソセラピーの施設をオープンした増加資産分と子会社の減損会計のマイナスが要因となっている。負債の部で、「支払手形・工事未払金等」が5億51百万円増加したが、当社単体、㈱タカハシテクノの売上増加に伴う仕入れが増加したためである。また、「短期借入金」、「1年内償還予定社債」がそれぞれ約15億円増加する一方、「社債」、「長期借入金」が減少し、ネットとして有利子負債が12億27百万円増加した要因は、㈱タカハシテクノの増加運転資金と横浜の施設オープンのための投資資金借入れによるものである。純資産の部で、「資本剰余金」が10億14百万円減少し、「利益剰余金」が5億27百万円減少したが、これは前期と当期の損失によるものである。

当期はタラソセラピー事業において減損損失を計上した。集客数が事業計画を下回り、当初予定していた収益を見込めず、帳簿価額を回収可能価額に減額したためである。内訳としては、勝浦・横浜の施設の合計で14億円強であるが、逆に減損することにより2007年12月期からは減価償却負担がなくなる効果が表れると考えている。また、債務超過に陥っている㈱スパジオは会社整理を含む再建を検討中である。現在の㈱スパジオをグッドカンパニーとバッドカンパニーに分割し、バッド部分を切り離し、分割において見込まれる棚卸しの評価損を今決算で72百万円取り込むことにより、収益を計上できる企業に再生していきたいと考えている。当社単体にとっても貸付金21億円の有税償却が、この計画により無税償却に変わり、実効税率40%で計算すると貸倒引当金の40%で約8億円の繰延税金資産の利益が見込まれるため、準備を進めている。

2007年度の予想としては、2006年12月期で大型の工事が完了したため、連結で若干前年より減少するが、通常の売上高に戻り、売上高112億円、経常利益70百万円、当期純利益20百万円と黒字を確保できる予定である。単体においても同様に売上高66億円、経常利益2億10百万円、当期純利益1億70百万円を予定している。

◆グループの概要

社長 高橋武治

当社は1954年の創業者による万年塀の製造に始まり、1968年にPCカーテンウォールの製造に参入し、1985年に業界のトップになった。1990年、JASDAQへ株式を公開し、1993年以降は多角化を進め、アクア施設部をつくり、1995年にイタリアから収納家具を輸入し販売する㈱スパジオを設立、翌年にはタラソセラピーを行う㈱タラソシステムジャパン、2000年に今の㈱タカハシテクノの前身である環境空間施設部を設立し内装業務を行い、2004年アクア施設部門と環境空間施設部を一本化し、翌年㈱タカハシテクノを設立した。今後は経常利益率5%を達成することが目標である。

当グループの事業内容は、親会社がPCコンクリートカーテンウォールの設計・製造・施工、㈱タカハシテクノが商業空間、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、㈱スパジオがイタリア

製システム収納家具の製造・施工、(株)タラソシステムジャパンがタラソテラピー事業を展開している。

売上構成は、当社が56% (72億円)、(株)タカハシテクノが29% (38億円)、(株)スパジオが10% (13億円)、(株)タラソシステムジャパンが5% (7億円) である。

◆カーテンウォールについて

カーテンウォールとは、ビルの外壁を工場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。

当社の強みは、同業他社に対する圧倒的なコスト競争力である。この高いコスト競争力を支える要素としては、第1に、トップブランドの営業力である。カーテンウォール業界では自他共にトップであると認識している。第2に、安定した生産量と生産能力である。当社は茨城に2カ所、滋賀に1カ所工場を持ち、中でも茨城の筑波工場は非常に大きく、生産力は日本最大である。第3に、徹底したコスト管理と財務力である。他社に比べても財務は良く、資金繰りに窮することはない。また、毎月各工場ごとにコスト競争を行っている。また、バイイングパワーが他社に比べて強く、いろいろな資材を安く調達できるメリットを持っている。第4に、技術力である。カーテンウォールのノウハウでは日本で一番であり、アーキテクチュラルコンクリートの技術でも一歩先行していると認識している。

マーケットシェアを見ると、2000年から2005年までに23%から45%となり、主なライバル社3社のうち1社は撤退し、業者数も32社から19社へと減少した。マーケットサイズも261億円から134億円へと半減しているが、当社の受注高は61億円から60億円へとほぼ変わっていない。単価の下落を考えると、昔より量をこなしてきたことになる。なお、2005年と2006年を比較すると、当社のマーケットシェアは45%から50%へ増加している。

業界の動向としては、総受注額は下げ止まり、やや上昇してきている。また、淘汰が一巡し業者数も減少し、受注単価も回復中である。その一方で、原材料費の上昇と、少子高齢化による労務費の上昇の可能性も高いと考えている。新しいトレンドとしては、アーキテクチュラルコンクリート（色付きコンクリート）がブームとなってきており、通常の商品より利益率が高いので、今後も注力していきたい。

今後の目標は、収益力アップとマーケットの拡大である。短期的には、受注単価のアップ、海外調達ルート強化を含むコストダウン、アーキテクチュラルコンクリート製造設備拡充・技術の向上であり、工場ではストックヤードを拡張し、アーキテクチュラルコンクリートの顧客の希望する色に対応するためのプラントをつくった。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と海外市場進出の検討である。海外市場進出も、資材が大変重いため、あまり現実的ではないが、検討はしていきたい。

◆子会社の事業概要と今後の展望

(株)タカハシテクノの業務領域は、水施設をつくるアクアスペース、内装リニューアル、開発建設事業である。今後は、基盤の強化、安定成長・収益確保が目標であり、短期的には、スポーツ・健康・福祉施設の建築、不動産活用事業、商業施設の企画・提案・プロデュース、ステンレสปール／可動床の受注拡大、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していきたい。

(株)スパジオはイタリアから高級素材の収納家具の扉や板を輸入し、マンション等に納入している。売上が年々減少し、収益が非常に悪かったが、コスト削減を行い黒字にまで回復した。今後の目標は収益力の改善であり、会社を分割し、不要の部分を切り捨て、収益を上げ、短期的には扉新素材の早期開発と投入、中長期的にはコスト削減、利益率の向上、物流センターの有効活用を図っていきたい。

(株)タラソシステムジャパンは、フランスやスペイン各地で盛んな伝統的海洋療法であるタラソテラピーを、最上級クラスの施設「テルムマランドサンマル」提携し、事業を展開している。建設ではない事業へ進出した理由としては、顧客のニーズに応えるだけであった当社のプール部門が、高齢者の健康増進のためのプール使用を提案することにより、コンサルティング、設計、建設、運営まで関わるができるためである。現在のビジネスモデルは、コンサルティング事業、施設運営、化粧品販売の3本立てになっており、日本人向けのさらに進化したタラソテラピーを模索しているところである。2006年は開業の費用等と最初の集客に苦労したために減損となったが、挽回すべく手を尽くしている。今後は、集客力の向上を目標とし、短期的には横浜近辺の顧客の開拓、プログラムのリニューアル、2施設の相乗効果の向上、中長期的にはタラソテラピーの普及と定着を図っていきたい。

グループ全体での売上・利益計画としては、2009年12月期に経常利益率5%クリアを目指していきたいと考えている。

(平成19年3月5日・東京)