

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

◆会社概要

当社は東京の日本橋にあり、創業は1951年、会社設立は1965年である。資本金は45億42百万円、連結従業員数は271名となっている。連結各社の事業内容は、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（高橋カーテンウォール工業㈱）、商業空間、アミューズメント空間、プール施工に関する企画・設計・施工（㈱タカハシテクノ）、イタリア製システム収納家具の製造・施工（㈱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。社会の変化に柔軟に対応し、新しいフィールドにチャレンジすることを経営理念としている。現在は利益の回復と経常利益率の上昇を目指しており、目標経常利益率5%のクリアに主眼を置いている。

◆2007年12月期中間決算の概要

本業であるPCカーテンウォールに関しては、大阪地区でも動きが出てきたが、圧倒的に東京首都圏での建て替え需要が旺盛である。また、新型外壁アーキテクチャルコンクリートが非常に好評であり、受注単価が上昇している。一方、子会社の業績は今一歩という状況が続いている。

2007年12月期における単独の中間決算は、売上高24億28百万円（前年同期比1億14百万円減）、売上総利益3億70百万円（同1億45百万円増）、営業利益58百万円（同1億56百万円増）、経常利益63百万円（同38百万円増）、中間純利益1億28百万円（同2億15百万円増）となった。

売上総利益率は15.2%（同6.3ポイント増）と大幅に上昇した。これは新型外壁の受注増に加えて、生産効率の向上によるものである。特別損益のマイナス要因は、子会社の業績が振るわず、その損失に対する引当を2億25百万円計上したことである。一方プラス要因は、収納家具事業を行う子会社㈱スパジオへの貸付金損金算入による税効果である。同社は、業界内の価格競争が厳しく、同業他社の淘汰といった非常に大きな変化が予想される中、機動性を高め、独立採算性による経営責任の明確化と企業価値の向上を目指しているため、東京地区事業を吸収分割し、高橋カーテンウォール工業㈱の100%子会社の新スパジオを設立した。この旧㈱スパジオに対する親会社からの貸付金約20億円は、これまで税務上有税償却で処理していたが、今春より国税局と話し合いを続けた結果、損金算入できる感触を得たため、この機会に税効果会計に反映させた。この法人税等調整額の押し上げ効果が2億80百万円あった。これによって最終損益は1億28百万円と黒字化した。1株当たり中間純利益（EPS）は14円となった。

続いて当中間期の連結決算は、売上高37億1百万円（同12億17百万円減）、営業利益マイナス1億72百万円（同28百万円増）、経常利益マイナス2億6百万円（同59百万円減）、中間純利益69百万円（同2億18百万円増）となった。売上総利益率は本業の粗利益率上昇が貢献し16.2%（同5.5ポイント増）となったが、営業利益、経常利益を黒字化させるまでには至らなかった。EPSは7円である。

連結各社の売上高は、高橋カーテンウォール工業㈱24億28百万円（同1億14百万円減）、㈱タカハシテクノ4億40百万円（同10億58百万円減）、㈱スパジオ5億94百万円（同59百万円増）、㈱タラソシステムジャパン2億41百万円（同1億2百万円減）となっている。㈱タカハシテクノの大幅減収が当中間期の決算に大きく影響を与えている。

連結貸借対照表について、資産の部では、流動資産において現金および預金が9億40百万円（同5億35百万円増）となった。これは主に㈱タカハシテクノにおいて中間期末に多額の資金回収があったことによる増加である。未成工事支出金は28億21百万円（同12億9百万円減）となった。これは、売上高、施工高の減少によるものである。固定資産では、有形固定資産が35億82百万円（同10億33百万円減）となった。これは昨期末に発生した㈱タラソシステムジャパンの減損損失によるものである。

負債の部では、流動負債において支払手形・工事未払金等が16億5百万円（同7億64百万円減）となった。これは、売上高、施工高の減少に伴うものである。流動負債における短期借入金および1年内償還予定社債が

増加し、固定負債における長期借入金および社債が減少したのは、固定負債から流動負債へ振り替えたこと、および借入金が増加したことによる。

◆通期業績見通し

通期の連結業績は、売上高90億円（前期比40億32百万円減）、経常利益20百万円（同1億52百万円減）、当期純利益2億70百万円（同17億25百万円増）と予想している。下期予定の大型工事が翌期にずれこむため大幅な減収となるが、経常利益、当期純利益とも黒字を確保できる見通しである。

通期の単独業績は、売上高60億50百万円（同11億94百万円減）、経常利益2億40百万円（同2億92百万円減）、当期純利益2億20百万円（同16億90百万円増）と予想している。単独では売上高が減少するものの、利益を計上できる体質を確保しているため、今後は子会社の業績をいかに回復させるかが重要だと考えている。

会社別の通期予想売上高は、高橋カーテンウォール工業(株)60億50百万円（同11億94百万円減）、(株)タカハシテクノ15億90百万円（同22億19百万円減）、(株)スパジオ9億80百万円（同3億19百万円減）、(株)タラソシステムジャパン3億90百万円（同3億21百万円減）である。

◆グループの概要

当社は1954年の創業者による万年堀の製造に始まり、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、アクア施設部を作り、1995年にイタリアから収納家具を輸入し販売する(株)スパジオを設立、翌年にはタラソセラピーを行う(株)タラソシステムジャパン、2000年に今の(株)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(株)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、(株)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、(株)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セ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が四つある。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ともにトップであると認識しており、多くの設計事務所から設計協力を依頼される関係を築いている。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カ所工場を持っている。中でも茨城のつくば工場は日本最大の工場であり、当社の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、毎月工場ごとにコスト競争を行っている。さらに、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、アーキテクチャ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、2001年から2006年までに22%から47%となった。主なライバル社3社のうち1社は撤退し、業者数も31社から19社へと減少した。マーケットサイズは259億円（2001年）から134億円（2005年）へ半減した後、150億円（2006年）に回復している。当社の受注高は57億円（2001年）から70億円（2006年）に増加している。これは中央合同7号館という大型物件（受注総額約12億円）があったため、一時的に増加したもので、この要因を除けばほぼ横ばいの受注額であり、今後は60億円台で推移すると予想される。

業界の動向は、総受注額が増加に転じたことである。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、原材料費が上昇しており、将来的には少子高齢化による労務費の上昇が予想される。新しいトレンドとしては、アーキテクチャルコンクリート（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UPとマーケットの拡大である。短期的には、受注単価のUP、海外調達ルートの強化を含むコストダウン、アーキテクチャルコンクリート製造設備拡充・技術の向上である。昨年から今年にかけて工場ではストックヤードを拡張し、アーキテクチャ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作った。今後は効率化によるコスト削減、品ぞろえ強化による受注増加が期待できる。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である。

◆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、水施設を作るアクアスペース、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、ステンレスプール/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。開発物件の完成時期がずれ込んだため、一時的に売上が減少するが、来期以降は売上が読めており、黒字定着が見込まれる。

(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転換した。今後の目標はさらなる収益の改善であり、会社を分割して独立採算意識を高めていきたい。短期的には先週リリースした新商品の早期普及、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セラピーを、最上級クラスの施設「テルムマランドサンマロ」と提携し、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、運営までかかわること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、化粧品販売の三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セラピーを模索しているところである。

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9月3日・東京)