

1994 高橋カーテンウォール工業

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

徹底した合理化で大不況を健全に生き残る

◆当社グループの概況

当社グループは三つの会社で構成されている。親会社の高橋カーテンウォール工業(株)(TCW)、子会社として(株)タカハシテクノ、(株)スパジオである。売上構成は、TCWが59%、タカハシテクノが34%、スパジオが7%で、すべて建設業に所属している。

2004年からの連結業績推移を見ると、売上は100億円前後で推移しており、営業利益は2004年度はほぼ收支トントンで2005年に一度赤字になったが、その後は基本的に上昇を続けている。ここ3年は億単位の営業利益を出している。これは不採算の事業を整理してTCWの利益を減殺しないようにしてきたからである。一方単体業績推移を見ると、売上は60億円前後だが、ほぼ一貫して連結を上回る営業利益を計上している。控えめに言って当社は多角化があまりうまく行っていなかった。近年は厳しく収益管理をしているため、各社一度は黒字になった経験がある。今後は各社ともTCWのコストダウン手法を導入して収益力のアップに努める。

◆ カーテンウォール業界の動向とTCWの状況

(1)カーテンウォール工法とは

建築の生産を合理化し、経済的効率を高めていきたいという時代の要請に応えて登場したカーテンウォール工法は、工場で製作したコンクリート製外壁パネルを現場へ運び、クレーンで取り付ける。耐震・耐火・防水とさまざまな特性を持ち、足場不要、工期の短縮などメリットを備えている。さらにデザインの自由性、表面仕上げの多様性といった特質を備え、今日の大型建築物の主流を占めている。

(2)業界動向

現在、民主党政権下で大型工事は減少し、景気も低迷しているため、当業界は大不況である。また、中国メーカーが進出してきて、特に大阪マーケットで存在感を増している。需要の減少に伴い競争が激化し、単価が下落傾向にある。当社は今までの実績を生かし、積極的な受注を行い工場を稼働させているが、ライバルの中には工場稼働率が低下して収益が悪化するところがでてくるのではないかと考えている。

(3)TCWの状況

当社はこの外装に使用するカーテンウォールのメーカーとして実績を積み上げてきた。代表的な工事実績として、古くは都庁と横浜ランドマークタワー、最近ではザ・ペニンシュラホテル、慶應大学日吉キャンパス、名古屋インターシティ、阪急百貨店そのほか多数存在する。

TCW の全国マーケットシェアは、2003 年度の 31% から 2008 年度は 48% となった。業者数は 26 社から 17 社へ 5 年間で 9 社減少し、マーケットは少し小さくなっているが、当社の受注高は増加している。

当社が業界シェア No.1 となっている理由を分析してみると、トップブランドの営業力、提案力を支える技術、3 工場を有する安定した生産量と生産能力、徹底したコスト管理と健全な財務など、総合力が高いからではないかと考えている。

(4) 新商品

近年のトレンドとして、ガラスのビルが多くなっている。ガラスのビルになると当社の出番がなくなり、あっても少量である。これに対する当社の対応は、アーキテクチャルコンクリートという新しい仕上げの提案である。外壁に石やタイルを張るのが一般的だが、ホワイトやクリーム系の素地で仕上げた製品をつくり、表面に砂をぶつけて荒らしたり、研いだりして独特の仕上げをするのがアーキテクチャルコンクリートである。設計士の方に興味を持つていただき、受注実績も着実に増えており、物件の一例として南池袋の東京音楽大学はピアノの鍵盤をイメージしてつくれており、かなり独創的なビルである。

研ぐコンクリートの一種として、発光するコンクリートの開発を進めている。光を透過する石材等をコンクリートに打ち込み、裏面に LED 光源を使って色の変化や動きを自在にコントロールできるシステムを開発中である。研ぎ出し加工された石材等がコンクリートの表面で光り、動き出すところに妙味がある。(技術開発部統括の宮井氏が点灯などの実験を交えて紹介)

(5) 今後の目標

カーテンウォール事業の今後の目標は、収益力低下防止と生産量の維持である。

国内で、今まで以上に積極的な受注活動をする一方、中国からの技術供与要請に対応することで、海外への展開も視野に入れていく。しかし、特に中国の会社と組む場合、技術だけ吸収されてフィーをもらえないケースをよく聞くので、慎重にやっていきたい。

◆プール事業紹介

プール事業は前社長の時代に、倒産したプールメーカーの従業員を受けたことから始まっている。FRP とステンレスと 2 種類のプールがあるが、当社はステンレスプールを扱っており、売上は業界第 2 位と認識している。タイル張りプール、可動床などがあるが、設計から施工・監理までトータルで実施している。

可動床プールはボタンひとつでプールの床面を利用目的に適した水深に変えることができる。

施工事例はいろいろあるが、故古橋廣之進氏を記念した「ToBiO」というプールが去年、浜松市にオープンした。

プール事業はもともと TCW にあったのが子会社のタカハシテクノに移り、あまりシナジーがないということで TCW に戻ってきた。売上高は 2009 年 12 月には 8 億 80 百万円となっている。

プール事業は、国内 No.1 のステンレスプールメーカーを目指す。PC 部門の購買本部と連携した徹底的なコストダウンにより収益が改善している。撤退する会社も出てくると思うので、残存者メリットを享受するというのが当社の考えである。

カーテンウォールとプールを合わせた業績は、売上高は 66 億 23 百万円と前年同期比微増、収益は少し落ちているが業界の状況を見るとやむを得ない部分がある。

◆子会社の状況

(株)タカハシテクノの業務領域は不動産開発・建設事業、内装事業、環境関連商品の販売・不動産賃貸事業である。大阪の和泉中央という大型物件を開発したため利益が上がっていたが、それが終わってから業績が落ちており、再生の道を模索中である。

環境関連ビジネスでLED「アプラ」、空気清浄機等を販売している。

タカハシテクノの部門別売上高推移を見ると赤字を計上しており、今期も黒字浮上は難しいと考えている。来期には黒字転換させる方針である。

(株)スパジオはマンションの収納家具を扱っている。昔から経営は厳しく、2008年度はリストラクチャリングをして黒字になったが、マンション大不況により赤字に再び転落している。

スパジオの今後の目標は、マンション大不況を生き延びることであり、TCWとのシナジーをより高めた営業、TCW主導の徹底したコストダウン、時代のニーズに合わせた商品開発の進化を考えている。

◆グループ売上・利益計画

2009年度12月期連結成績は、売上高は10%ほど減少しているが、利益はほぼ前年と同じレベルである。

来期については、タカハシテクノ、スパジオの売上が減るため、全体の売上は減少する。カーテンウォールの収益も減少すると思うが、黒字のまま不況を乗り切っていきたいと思っている。

社会貢献活動として、子会社のタカハシテクノでサッカー場をつくった関係で、お客様が運営しているINAC神戸レオネッサという女子サッカーチームを応援している。去年は2位だったが今年は4位になって、新しい監督で再起を図っているようである。

INAC神戸から「なでしこジャパン(日本女子代表)」に海堀選手と高瀬選手が選出されている。

◆財務ハイライト

取締役管理部長 影山信博

2009年度12月期の連結業績は、売上高112億7百万円(前期比12億67百万円減)となった。内訳として、TCWは前期比91百万円増だが、子会社のタカハシテクノ、スパジオがともに減収になったため、トータルでは10.2%減となった。損益については、営業利益3億15百万円、経常利益2億58百万円と前期を下回っているが、これは売上高が減少したことによるものである。

当期純利益については、昨年度は子会社の税金負担があつて金額が少なかったが、今期はそれを上回る1億87百万円を確保した。

個別については、売上高は前年より1.4%增收となっている。損益については、資材や労務費等のアップにより減益であったが、厳しい環境の中、営業利益、経常利益ともに黒字を確保できている。当期純利益については、子会社への引当負担がなくなり、3億7百万円と大幅に増加している。

連結貸借対照表について、比較増減の大きいものだけ説明すると、現金及び預金が9億97百万円と前年同期比11億13百万円減少している。昨年度はリーマンショック後の経済危機のため手持ち資金を厚くしようということで意図して増やしたが、それが解消されて今回戻ったという事である。資産合計は前期比9億53百万円の減少となっている。

負債の部については、支払手形・工事未払金等が11億88百万円(前期比17億53百万円減)となった。タカハシテクノで昨年度の期末近くに大型工事が完成し、それにかかる工事未払金、発行した手形が残高として残っていたことにより前期は大きい金額になっていた。今期については期末の大きい売上はなかったので通常の形に戻っている。

純資産については、金額はともかくとして、自己資本比率は前期 36.8% であったものが 3.2% アップして 40.0% と改善している。

2010 年 12 月期の見通しについては、経済環境はまだまだ厳しい状況が続くものと予想されるが、積極的な営業とコストダウンに努め、できるだけ利益確保を目指して頑張っていきたいと思っている。売上高 97 億円、営業利益 2 億 30 百万円、経常利益 1 億 75 百万円、当期純利益 1 億 65 百万円を予定している。

個別については売上高 74 億円、営業利益 2 億 55 百万円、経常利益 2 億 45 百万円、当期純利益 2 億 35 百万円ということで黒字確保はできるものと考えている。

◆質 疑 応 答◆

2010 年 12 月期連結決算で経常利益 1 億 75 百万円、当期純利益 1 億 65 百万円と近い数字になっているが、その根拠を教えてほしい。

過去にあった子会社に対して多大な貸付をしていたが、その子会社が整理され、貸付金については貸倒損失として処理している。繰越欠損金は 11 億円を前年度に計上し、本期に残り 11 億円を計上するので、今後、本体の利益が出てもそちらと相殺されて税金の負担が掛からぬいため、経常利益と当期純利益にあまり差がないということである。

中国に対する御社のお考えを伺いたい。

中国の建設需要は日本とは比べものにならない大きなマーケットだと認識している。その大きさの魅力に踊らされて失敗した会社の話を数多く聞いているので、当社としては技術だけ教えて対価をもらうべきか、その後の安定したキャッシュフローもにらんだやり方をするべきか検討している。

(平成 22 年 2 月 17 日・東京)