

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

本業のカーテンウォール事業に集中し、
業界内残存メリットを徹底して追求

◆当社グループが展開する事業の概要

当社グループは、親会社の高橋カーテンウォール工業(株)(TCW)と、子会社の(株)タカハシテクノ、(株)スパジオの計3社で構成されている。TCWでは、PCカーテンウォール事業とプール事業、タカハシテクノでは不動産開発や建設、賃貸、内装事業、スパジオではマンション向け収納家具事業と計4事業を展開しており、2009年度の売上高で見ると、TCW66億円、タカハシテクノ38億円、スパジオ7億円という構成となっている。なおTCWの売上のほとんどは、カーテンウォール事業によるものである。

カーテンウォール工法とは、工場で生産したビルの外壁パネルを現場で建物の鉄骨に取り付けるというもので、現場での作業効率を高めるだけでなく、デザインの自由性等、さまざまな優れた特性を備えていることから、高層ビル等大規模ビルの標準的な建築工法として定着している。当社はここ20年来トップメーカーとして数々のビル建築に係ってきており、最近では話題のスカイツリーの空中回廊でも当社製品が使用されている。

近年は、当社が扱っていないガラス外装がコンクリート外装に代替する傾向が出てきている。これに対応するため当社では最近、アーキテクチュラルコンクリートという新しい工法の普及に努めている。これは、コンクリートを直接加工して自然石に近い風合いを持たせた素材を使う工法で、独特のデザイン表現を可能とすることから受注実績が増加しており、たとえばペニンシュラホテルやピアノ鍵盤をイメージした、東京音楽大学ビルが注目を集めている。

さらに直近では、当社は発光するコンクリートを開発した。光を通過する石材をコンクリートに打ち込み、裏面にLED光源を配して、色の変化や動きを自在にコントロールできるようにした新商品で、設計、デザイン表現の面で新たな可能性を開くと考えている。

TCWでは、カーテンウォール以外にもプール事業を展開しており、プールの設計から施工・監理まで幅広く扱っている。当社はステンレสปール、タイル貼りプール等いろいろなタイプのプールを手掛けているが、中でも、ボタンひとつでプール床面を昇降させ、利用目的に応じて水深を変えることができる可動床プールを、受注増加の柱として営業展開しており、最近では韓国の日本人学校から、同国初となる可動床プール施工案件を受注した。

◆個別事業の動向と今後の事業展開方針

当社の連結業績を長期的に見ると、総じてTCW単体の上げた利益を、子会社の赤字が減殺する、という形となっている。2006年度から2007年度にかけて、3億円前後に達していた子会社の赤字を、子会社の売却、閉鎖により、最近では1億円程度にまで圧縮させている。なお残る子会社群の赤字負担を解消することが、当社の大きな経営課題となっている。

個別企業の最近の状況を見ると、まずTCW単体の業績は、直近の2010年度上半期では、前年同期比増収増益とまずまずの結果となっている。

カーテンウォール業界では、リーマンショックを発端とする景気の低迷の影響もあって、総受注高が2004年度の

170 億円から、直近 2009 年度には 139 億円まで落ち込み、この結果業界内の企業数も 2004 年度 23 社から、2009 年度は 15 社まで減少している。こうした厳しい環境が続く中で、当社は受注高を 2004 年度 57 億円から 2009 年度 62 億円に増加させている。この間、全国シェアも 34% から 45% にまで高まり、当社は業界での地位を確固たるものとしている。

全体の需要が落ち込む中で、当社はまず、工場稼働率を上げるために生産量確保を重視している。当社の取り組み方を具体的に言えば、業界総合力 No.1 企業としての強み、すなわち、長年の実績から、競合他社に先立って営業情報を入手できること、蓄積された技術からいろいろな施工提案ができること、安定した生産体制を擁し需要変動に即応できること、コスト管理を徹底していること等の強みを受注確保のため、フルに発揮することに努めている。競争激化から製品価格は下落の方向にあるが、生産量を維持して効率化し、利益の減少を最小限にいとめたい。

一方、収益力向上のためアーキテクチャルコンクリート工法の更なる普及、受注獲得活動を強力に進めている。前述の発光コンクリートの開発はこの工法からの派生で、9 月から本格的に販売開始するが、雨風にさらされる外壁ではなく内壁への利用を提案し、需要を発揮していく方針である。

こうした新しい製品展開だけでなく当社は、工場で生産した製品に、塗装、ガラス入れ等の高度加工作業を施すためのストックヤード拡充にも注力している。他社にない大きなストックヤードを持つことは、少しでも現場作業負担を減らしたいというゼネコンのニーズに応え、受注を増加させることを意識したものである。このほか当社は、中国瀋陽におけるカーテンウォールを使った実験プロジェクトに参画するなど、海外への展開を念頭に置いた取り組みも開始している。

当面は昨年来の受注減退の影響が業績面で本格化するなど、厳しい展開を覚悟する必要があるが、景気が回復局面に転ずれば、カーテンウォール事業の業績も大きく好転すると展望している。

TCW が展開するプール事業では、ここ数年売上高が 4 億円から 10 億円の間で推移しているが、最近カーテンウォール購買部と連携してコストダウンを徹底したことから、利益を産む体質に転換した。

今後は、カーテンウォール事業同様、業界内残存メリットを追求しつつ、可動床プールを武器に受注を拡大し、国内 No.1 のプールメーカーを目指す方針である。

子会社であるタカハシテクノについては、大阪の和泉中央での開発プロジェクトが終了したため、今期に入って売上が急減、赤字に転落し、その対応が現在グループ最大の課題となっている。

今後和泉中央のような大型案件の受注は期待薄であることから、配置転換等による人件費の圧縮、環境関連製品販売事業での在庫保有停止等、スリム化を早急に実施し、縮小均衡の中で収益状況の改善を図る方針である。

スパジオは、提携するイタリア家具メーカーから仕入れた部材を、マンション収納家具として再加工し事業展開している。開業当初はシステム収納という工法を他社に先駆けて取り入れたことから、順調な業績を上げることができたが、追随企業が参入してくるにつれ売上が減少し、赤字に転落した。一旦立て直して黒字化したものの、マンション不況で前期再び赤字になった。ただ最近カーテンウォール事業購買部主導で徹底したコストダウンを進めており、昨年末から受注が急速に回復している。2010 年度上期はまだその影響が表われず、売上の落ち込みで赤字が続いているが、少数精鋭にシフトした効果と最近の受注回復の動向を勘案すれば、11 月以降、改善が始まり、来期の黒字復帰も展望できる状況となっている。

事業ごとに相違はあるが、総じて言えば、当社は、多角化した事業の黒字を確保できる規模まで縮小する一方で、効率化によりカーテンウォール事業の収益力を回復させ、新商品開発に力を入れるとの方針を固めている。カーテンウォール事業は、かつて不況の影響で 2005 年度には赤字計上を余儀なくされたが、業界内の淘汰が進むにつれて 3 億～4 億円の利益を上げられるまでに回復した。今後緩やかな受注環境の改善が期待できるので、カーテンウォール事業に集中することで当社グループの収益力を高めたいと考えている。

◆2010年12月期第2四半期(累計)の業績概要と通期業績予想

取締役管理部長 影山信博

当上期におけるTCW単体の売上高は、大型工事完工から、前年同期比41.1%増加した。ただ、建設業界の厳しい受注環境が影響して、粗利益率は12.1%と同1.2%ポイント低下した。増収を受けて、営業利益、経常利益、純利益とも前年同期比1億円前後増加した。

一方、子会社タカハシテクノ、スパジオはともに、大幅減収の中での赤字計上を余儀なくされた。この結果、当上期の連結売上高が前年同期比28.9%低下した中で、営業利益、経常利益ともに同大幅に減少し、何とか黒字を確保したに止まった。なお純利益では、子会社で税金の還付があり、19百万円の黒字を計上した。

当上期末の連結貸借対照表のうえでは、受取手形・完成工事未収入金等がカーテンウォールの増収から前年同期末比7億円強増加した一方、未成工事支出金が大型工事完成から同10億円強減少、資産合計では差し引き同5億12百万円減少した。他方、連結売上高が落ち込んだため、支払手形・工事未払い金等が同5億円弱、大型工事完成のため未成工事受入金と同4億円弱減少したことから、負債合計も同6億62百万円減少した。この間純資産では、同1億50百万円増加して64億26百万円、自己資本比率は同2.3%ポイント上昇して、42.6%となり、資産、負債規模縮小の中で、財務体質が強化される、という形となった。

2010年12月期通期の連結業績としては前期比減収減益、具体的には売上高で同13.9%減の96億50百万円、営業利益、経常利益、当期純利益でそれぞれ90百万円、50百万円、60百万円、同大幅減少という厳しい展開を予想している。なお、TCW単体でも、売上高は何とか前期を上回るものの、収益面では、各利益とも前期比大幅に減少する見通しである。

(平成22年8月17日・東京)