

3361

トーエル

中田 みち (ナカタ ミチ)

株式会社トーエル社長

ハワイ工場が竣工しワンウェイボトルを全国展開へ

◆トピックス

東日本大震災に伴う放射能漏洩の風評がボトルウォーターの特需を引き起こし、特に海外の水への注文が突出した。当期はその反動が業績に現れており、ボトル単価の高いハワイウォーターの出荷本数が落ち込んだが、アルピナの出荷本数が前年を上回り、全体の販売本数をカバーすることができた。最近ボトルウォーター市場には大手飲料水メーカーやネット通販業者の参入があり、競争は激しくなる一方であるが、その分裾野は広がり、市場はまだ伸びると考えている。空ボトルを回収して再利用するリターナブルボトルはもちろん、今後は回収不要のワンウェイボトルの需要がさらに伸びると見込まれるため、ワンウェイボトルの製造販売を開始し、ワンウェイボトルのアルピナ 8 を投入した。

2013 年 5 月には、子会社トーエル USA においてハワイオアフ島のモアナア工場が竣工した。現地の竣工式にはハワイ州知事をはじめ多数の関係者が出席し、州知事から祝辞を受けた。これはワンウェイボトル専用工場、ハワイアンウォーター 8 リットルを生産しており、生産能力は最大 360 万本である。8 月には輸出用ブランドである信濃湧水をシンガポールへ出荷した。日本のボトルウォーターがシンガポールに輸出されるのは初めてであり、今後はタイ、マレーシア、香港など、東南アジア諸国にも販路を拡大していきたい。

また、12 月には東証第一部銘柄に指定された。

◆2014 年 4 月期決算

専務 山中 正幸

売上高は前期比で 10%増の 269 億 91 百万円であったが、売上総利益、営業利益、経常利益、当期純利益は減益になった。売上増の最大の要因は、LP ガスの仕入れ価格高騰を小売価格に転嫁したことである。ここ数年取り組んでいた LP ガスの販売数量増は、大口業務用顧客の開拓に注力した結果、前期比 5.9%増という高い伸びを示した。しかし、仕入れ価格が高止まりし、売上原価が 18%増加したことや為替が円安に振れたことが減益の要因になった。営業利益率は前期の 7.4%から 5.7%に低下した。LP ガスの輸入 CP 価格は、2012 年 3 月に 1,230 ドルまで突出し、その後いったん下がったものの、この 2 年間は 900 ドル前後で乱高下している。

4 月に発表された政府の基本エネルギー計画では、コストが中程度で出力調整可能なミドル電源として LP ガスと天然ガスが指定され、LP ガスは安定したクリーンなエネルギー源として重要な位置づけとなっている。したがって今後需要が大きく伸びることはないものの、安定した事業を継続できると考えている。当社は昨年、創業 50 周年を迎えたが、創業以来の事業の柱は LP ガスであり、現在でも売上の 70%以上を稼ぎ出している。したがって、LP ガスを安定した収益源とし、ウォーター事業で会社を成長させるというのが当社の戦略である。

当期の LP ガス事業の売上高は前期比 14%増と大きく伸ばすことができたが、輸入価格高騰のために営業利益は 3%しか伸びず、営業利益率は 1.1 ポイント低下して 9.9%となった。これは価格転嫁が完璧ではなく、期ずれ月ずれを起こしたことによる。過去 5 年間を見ると、LP ガス事業の営業利益はほぼ 20 億円前後で推移しているが、

営業利益率は低下してきている。これは、関東圏における顧客争奪で激しい価格競争があることと、利益率の低い業務用大口顧客が増えていることによるものであり、当社としては経営戦略上の想定内である。当社の LP ガス小売り事業は、全国展開はせず関東圏を中心としているため供給密度がきわめて高く、物流コストの面で競争力がついてきている。このため業務用中心でも十分に競争に勝てると考えている。

ボトルウォーター市場については、昨年、初めて業界団体が設立され、初代代表理事に当社社長の中田が就任した。当期のウォーター事業の売上高は前期比で 3%減、営業利益も同 28%減となった。これは、特需のあった 2012 年 4 月期において販売本数が 170%増であったハワイウォーターの売上が減少したことによる。営業利益が 17 億円から 12 億円に減少し、営業利益率が 7 ポイント低下して 20.3%になった大きな要因は為替である。また、ハワイ工場の償却費が先行して発生したことも影響した。ただし、ハワイウォーターはブランド力があり、これ以上落ち込むことはないと考えているので、現在の為替水準であれば価格改定をするつもりはない。

貸借対照表では、有利子負債は 2009 年 4 月期の 55 億 68 百万円がピークであったが、当期は 35 億 35 百万円まで低下し、改善した。これは、ここ数年は買収等の投資案件がなかったことによる。

◆2015 年 4 月期業績予想

売上高は前期比 3%増の 278 億円、売上総利益は同 3%増の 96 億 30 百万円、営業利益は同 9%増の 17 億円、経常利益は同 3%増の 16 億 40 百万円、当期純利益は同 6%増の 10 億円を計画している。経営に与える最も大きな要素である LP ガスの CP 価格は 870 ドル、為替レートは 1 ドル 103 円とした。

今期の大きな課題は、営業利益率の上昇である。上期については、売上高が 3.1%増の 119 億円であるが、営業利益は 4 億 30 百万円、経常利益は 4 億 20 百万円と、前期から減少している。これは現在の中東情勢から夏場の仕入れ価格を少し高めに設定しているためである。しかし、通期では増収増益を確保できると考えている。

LP ガス事業は、売上高が前期比 2%増となるが、営業利益と販売数量は横ばいを見込んでいる。ウォーター事業は、特需の調整局面を脱して売上高は 6%増、営業利益は 12%増、販売本数は 7%増となる見込みである。ハワイの工場が稼働して 8 リットルボトルが輸入されるようになるので、ワンウェイとリターナブルの両建て戦略を進めることで、この数字は十分に達成可能と考えている。

3 カ年計画は、毎年ローリング形式で見直しているが、2017 年 4 月期の売上高は 2014 年 4 月期と比較して 9%増、営業利益は 35%増、当期純利益は 27%増としている。当社は、ウォーター事業に参入した結果、この 10 年で売上高は約 2 倍、営業利益は 2.5 倍、自己資本比率は 53.0%となった。ROE は現在 8.1%であるが 10%を目指す。

◆今後の取組

社長 中田 みち

LP ガス事業は、引き続き家庭・業務用の顧客開拓を推進し、営業エリア内の顧客密度を高め、当社独自の湾岸直送システムによりコスト競争力の強化を図る。震災後ますます高騰する電気料金を背景に、電化需要家を中心に LP ガスを使ったエネルギーを提案し、新規顧客獲得を推進する。

ウォーター事業は、ハワイモアナルア工場で生産している当社オリジナルブランド、ハワイアンウォーター 8 リットルを 5 月から販売した。ハワイウォーター 5 ガロンはリターナブルボトルのため販売エリアが限定されているが、ハワイアンウォーター 8 リットルはワンウェイボトルなので全国に発送が可能である。新聞広告などを活用しながら新たな需要を創出したい。

また、新たに当社が取扱いを開始するピュアウォーター専用の水素発生器の商品発表会を 5 月に開催した。この商品はウォーターサーバーに取り付けてピュアウォーターから水素水を作るもので、水素溶存量が最大 3.4ppm という高濃度の水素水を作ることができる。他社から販売されている一般的な水素水は濃度が 1/3 程度で、価格も高い上に、水に電極を直接挿入する形のため水質が変化する。当社の取扱商品は気体過飽和方式により、水

素の気体のみを水に溶存させるため、電極が直接水に触れず安全に利用できる。当社の直売顧客は、販売だけでなくレンタルで家庭やオフィスに低価格で設置できるようにする。水素水は注目度が高く、この商品にも大きな反響があり、エンドユーザーや販売店、卸、小売業者から多数の問い合わせをいただいた。2019 年までに 3 万台の設置を目指している。

養殖事業については、今年の夏をメドにアワビの試験養殖を開始する予定である。トラフグについても 2 回目の実験を予定している。まずはノウハウとデータを蓄積し、新しい事業へと発展させるべく実験を進めていく。安全安心な飲料水提供への取組として戸田工業(株)と共同特許出願中のハスクレイ・シリーズは、昨年 12 月に審査請求をしており、今後、幅広い活用を研究していく。

配当については、内部留保に努めながら株主への安定配当を目指す。2014 年 4 月期は、当初の予定通り 1 株当たり 15 円とする。その内訳は、12 円と東証一部指定記念配当 3 円である。2015 年 4 月期も、1 株当たり 12 円にハワイアンウォーター8 リットル発売記念配当 3 円を加え 15 円を予定している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

ハスクレイは、事業化のメドが立っているのか。

特許出願と並行して、経済産業省の除染にかかわる補助事業の実験を進めてきた。今後、避難地域の除染が本格的に進んできた時に、土壌から汚染水が出てくるので、その放射能除去に使われるようにしたい。しかし、現在は国の方向性も決まっていない段階であり、いつ頃になるかはわからない。

水素発生器はどれくらいの価格帯を予定しているか。

他社製品は 2 百万円の機械でも 2ppm 程度の溶存濃度しかないが、当社の装置はより高性能ながら税別 18 万円という低価格を予定している。当社のピュアウォーターを使用している顧客に月額千円程度でレンタルする。取扱い開始については 7 月中旬以降になる見込みである。

(平成 26 年 6 月 19 日・東京)