

3361 トーエル

中田 みち (ナカタ ミチ)

株式会社トーエル社長

高濃度水素水サーバーで新たな市場を開拓

◆「Hawaiian Water 8 リットル」を販売

11月22日に発生した長野県北部地震による影響としては、震源地が水源から離れた場所であったことから、原水に特段の問題はない。また、大町工場が耐震構造・設備となっているため、地震発生時も24時間稼働することができ、「アルピナ」の生産・出荷にも影響はなかった。

2015年4月期第2四半期の総括として、LPガス事業においては、新規開拓営業により販売数量が増加し、太陽光発電工事の受注も増加した。また、仕入価格の変動に対して、きめ細かく価格改定交渉を行ったことに加え、輸入CP価格も計画に対して低く推移したことから、前年同期比で増収増益となった。ウォーター事業においては、東日本大震災で「ハワイウォーター」の特需が発生して3年半が経過し、反動解約も落ち着いてきたが、一部でその傾向が続いており、為替の急速な円安による差損も影響した。国産の「アルピナウォーター」でカバーすべく全力で取り組んできたが、為替の振れ幅が大きかったため、計画未達となっている。以上の結果、売上高は118億31百万円(前年同期比2.5%増)、営業利益は4億82百万円(同8.8%減)、経常利益は5億43百万円(同5.4%増)、四半期純利益は2億98百万円(同3.5%増)となった。

当期のトピックスとしては、ハワイ・モアナルア工場で生産しているプレミアムブランドの新商品「Hawaiian Water 8 リットル」の販売を5月から開始した。回収不要なワンウェイボトルであるため、全国に発送が可能であり、これまで配送できなかった地域に加え、配送エリア内においても、回収が必要なボトルを購入している顧客の災害時の備蓄用として需要が高まっている。モアナルア工場は、2013年5月、ハワイ州・オアフ島に竣工した。大町工場と同様、最新鋭の生産設備を導入し、徹底した品質管理の下で生産している。ハワイアン・ジュエリー柄のボトルは、女性を中心に好評を得ており、今後の販路拡大に大きく貢献する商品として、引き続き新聞、雑誌、テレビの広告媒体を活用しながら営業体制の強化を図り、関東を中心に全国へ拡販を進めていく。また、シェールガス採掘で地下水の汚染が懸念されているアメリカ本土への進出も検討している。なお、「ハワイウォーター」の日本への輸出やハワイ州発展のための投資に尽力してきた功績が認められ、ハワイ州知事より11月8日を「トーエルの日」として認定された。

◆これからは水素の時代

2014年7月2日には、「アルピナ」の製造工場であるアルプスウォーターにおいて、食品安全マネジメントシステムの国際規格であるISO22000の認証を取得した。ボトルウォーター業界において、リターナブルボトルの製造工場での認証取得は日本で初となる。今後も信頼性の高い商品を提供するとともに、業界内の差別化と商品のブランド力の向上につなげていきたい。2013年夏からシンガポールへの輸出を開始しているが、ISOの取得は、ボトルウォーターの輸出先を広げるために必要な条件でもある。現在、ハワイ・モアナルア工場でも取得の準備を進めており、海外展開に向けた体制をさらに整備していく。

今年9月からは、高濃度水素水サーバーの取扱いを開始した。水素水は、エイジングケアへの意識の高まりから

大きな注目を集めており、当社の水素発生器も取扱開始と同時に多数の問合せを受けている。当社はボトルウォーターのパイオニア企業として市場を開拓してきたが、「これからは水素の時代」をキャッチフレーズに、水素水で新たな市場を開拓していきたいと考えている。

一般的に販売されている水素水の水素濃度は 1.0ppm 以下が大半だが、当社の水素発生器は、メーカーとの技術提携により、業界最高レベルの最大 3.4ppm を発生させることができる。また、水素発生器は水道直結型・独立型が主流だが、当社の製品は、ウォーターサーバーの利便性をそのままに、いつでも高濃度水素水を飲むことができるため、家庭にも取り入れやすい仕様となっている。こうした点を強みとして、既存顧客に対するオプション販売や新規顧客の獲得に注力し、さらに、代理店と協力して全国に販売網を広げて行く考えである。

◆競争力の原点は顧客密度

専務 山中 正幸

当期は、ハワイの新工場の償却費用が先行したため、営業利益が前年同期比で減益となったが、これは当初計画に織り込み済みであり、結果として、計画以上の数値を達成することができた。なお、経常利益が営業利益を上回っているが、これはハワイに投資している関係で、約 61 百万円の為替差益が発生したためである。

当社の業績は、輸入 CP 価格と為替の変動に大きく左右される。輸入 CP 価格は、8 月を境に前年を下回る状況となっており、11 月には 610ドルまで低下した。12 月については、前年が 1,100ドル、今年が 550ドルとなっており、エネルギー業界全体にフォローの風が吹いている。一方、為替については、前年比で 10 円程度の円安となった。12 月は 115 円～120 円になると見られており、「ハワイウォーター」を中心に影響が懸念される。

LP ガスは、民生エネルギーの一角を占めているが、緩やかなマイナス成長が続いており、家庭業務用については、平成 24 年～29 年の伸び率が年率 99.2%、平成 24 年と平成 29 年を比較しても 96.2%と予想されている。こうした状況の中でも、創業来の事業の柱である LP ガス事業を成長させるべく、取り組みを強化した結果、当期は売上高が前年同期比 4.9%増、営業利益が 9.5%増となった。要因としては、販売数量が 1.8%増加し、売上単価も加重平均で 4.6%改善している。仕入 CIF 単価は加重平均で 5.5%増となったが、仕入の増加分を小売価格に転嫁することができた。同時に、物流コストの見直しを進めたことから、営業利益率が 0.4 ポイント改善している。

具体的な取り組みとしては、強みを徹底的に見直した。当社は、関東 1 都 4 県に営業エリアを集中しているため、他社と比較して顧客密度が高い。物流コストや営業コストという点で、有利な展開が可能となるため、競争力の原点となる顧客密度をさらに高めていきたい。また、競争が激化し、安売り合戦に巻き込まれていたが、営業マンが顧客を訪問し、適正価格に向けた交渉を行った。以上の結果、当期の営業利益率は 9.2%となったが、ピーク時と比較すると低い水準であるため、早期に 4 ポイント程度の引き上げを実現したいと考えている。

この 10 年間は、全社の経営資源をウォーター事業に傾注してきたが、2 年先のエネルギーの自由化に向けて、再度、LP ガス事業の強化を図っていく。また、これまではウォーター事業と LP ガス事業を異なる顧客に展開してきたが、今期から共通の顧客を増やす取り組みを進めており、徐々に成果が表れてきている。

◆ワンウェイボトルで市場ニーズ先取り

ウォーター事業の環境として、2014 年の宅配水業界の成長率予測を見ると、リターナブルが 102%、ワンウェイボトルが 110%となっており、合計で 105%の伸びが見込まれている。当社では、業界に先駆けて大町工場に 8 リットルのワンウェイボトル専用工場を建設したが、新たにハワイにも 8 リットルのワンウェイボトルの工場を建設し、輸入を開始した。当社は、日本で初めてボトルウォーターを事業化したパイオニアだが、ワンウェイについてもパイオニアとして市場のニーズを先取りしていきたい。

当期のウォーター事業の売上高は前年同期比 3.7%減、営業利益は 8.3%減となっており、ボトル単価の高い「ハワイウォーター」の落ち込みを「アルピナ」でカバーすることができなかった。また、全国展開しているワンウェイ

ボトルおよび卸・OEMの販売比率上昇に伴い、営業利益率が低下した。

LP ガス事業で安定した収益を確保し、ウォーター事業で成長を図るという方針は、今後も変わらない。現在、ウォーター事業は階段の踊り場にあるが、高濃度水素水サーバーに経営資源を投入し、新たな展開を図っていく。なお、高濃度水素水サーバーは、9月に発売を開始したため、業績への貢献は下期以降となる。

ボトル販売本数の推移を見ると、東日本大震災後の2012年4月期に急激に伸び、その後、反動解約が発生したが、現在では終息に向かっている。当社では、北アルプスの原水をピュアウォーターとして販売しているため、水の質で他社に負けることはない。同時に、大町工場で生産している12リットルのボトルウォーターは、業界内でボトル単価が最も安い。現在、清涼飲料水の手元メーカーやネット通販業者がボトルウォーター市場に参入し、競争が激しくなっているが、その分、裾野が広がっているため、「安価で上質」という強みを前面に出し、更なる成長を図っていく。

通期の売上高は278億円、営業利益は17億円、経常利益は16億400万円、当期純利益は10億円を見込んでおり、当初予想を変更していない。LPガス事業については、通期で売上高214億円、営業利益20億700万円を計画しているが、輸入CP価格の下落が続いていることから小売価格の見直しをするため売上高への影響が出る可能性がある。営業利益においてはプラス要因となる。一方、ウォーター事業については、通期で売上高64億円、営業利益13億800万円を計画している。円安への対応として、来年1月1日から「ハワイウォーター」の価格について180円の値上げを実施し、利益の確保に努める。

新事業としては、トラフグに続き、アワビの養殖実験を行っており、早期の事業化を目指す。ハスクレイについては、現在審査請求中である。

配当については、前期と同額の15円を予定している。現在は年1回、期末に配当を実施しているが、投資家からの要望もあるため、今後は中間配当も検討していく。

(平成26年12月17日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

<http://www.toell.co.jp/ir/material.html>