

3361 トーエル

中田 みち (ナカタ ミチ)

株式会社トーエル社長

## 電気・ガス・水のパッケージ販売に取り組む

### ◆独立型ライフラインパッケージを提案

当社は 2002 年にウォーター事業を立ち上げて以来、LP ガス事業で安定した収益を確保しつつウォーター事業で成長を図るという戦略を推進し、この 10 年で営業利益を 3.7 倍に伸ばすことができた。しかし、ウォーター事業は震災後の爆発的需要の反動を受け、2 年連続の減収減益となっている。一方、LP ガス事業は高齢化社会を迎え需要増加は見込めないが、物流の強みをいかして新規顧客開拓に注力した結果、販売数量を 1.2% 増とすることができた。当期は LP ガス輸入価格下落に伴う小売価格値下げにより減収となったが、利益については過去最高益を達成することができた。

2016 年の電力小売自由化への対応として、当社は電気・ガス・水という独立型ライフラインパッケージを提案していきたいと考えている。

ウォーター事業については、昨年 5 月よりハワイ州モアナルアの自社工場で生産したハワイアンウォーターの輸入販売を開始した。また、昨年秋より取扱を開始した高濃度水素水サーバーは業界トップクラスの水素濃度最大 3.4ppm ということで脚光を浴びている。「水素水で若々しく健康に」をキャッチフレーズに販売拡大を図っており、今後、大いに期待できる商品である。

LP ガス事業についてはバルク供給先を中心に顧客開拓を進め、販売数量の増加と更なる物流の効率化を図る。また、電力自由化に向けた PPS との業務提携を視野に、電気・ガス・水のパッケージ販売でサービス拡充と新規顧客開拓を推進する。

一方、ウォーター事業については、水源やボトルサイズなどボトルウォーターのラインナップを充実させ、顧客ニーズに対応していく。高濃度水素水サーバーは、健康・美容・エイジングケアの市場をターゲットに営業展開を図る。この市場は 2 兆円を超える巨大マーケットといわれており、思い切った戦略投資をしていきたい。

新規事業として取り組んでいる植物工場は、安定出荷が可能となっており、3 年先の事業化を目指す。また、夏イチゴの栽培やアワビの養殖を現在実験段階である。

以上のような戦略を実行するためには人材育成が急務と考えており、人材資本への投資にも注力していく。また、バランスを考慮した資本政策で企業価値の向上を目指していきたい。

### ◆2015 年 4 月期決算について

専務 山中 正幸

2015 年 4 月期の実績は、売上高 255 億 93 百万円(前期比 5.2%減)、営業利益 18 億 19 百万円(同 17.1%増)、経常利益 19 億 35 百万円(同 21.9%増)、当期純利益 11 億 25 百万円(同 18.9%増)となった。

LP ガス事業の輸入 CP 価格下落に伴う販売価格改定により、売上高は減収となったが、利益は大幅な増益となった。また、為替の影響によりハワイウォーターは円安差損を出したが、海外投資については円安差益を計上している。

セグメント別に見ると、LPガス事業では、LPガス需要が低迷する中、当社の販売数量は新規顧客開拓により前期比 1.2%増と成長を続けている。売上高は CP 価格下落に伴う販売価格改定により前期比 5.8%減となったものの、営業利益は同 24.4%増、営業利益率も 3.2pt 改善した。

ウォーター事業では、売上高は前期比 2.9%減、営業利益は同 15.6%減の減収減益となった。日本の宅配水業界の顧客数は震災特需の後、ここ数年緩やかな成長となっているが、当社は関東圏で事業展開しているためその反動が顕著であり、販売本数は 2 期連続マイナスとなっている。解約件数は減少したものの、新規契約が増加しておらず、また、ハワイアンウォーターの立ち上げが若干遅れたことと、工場投資に対する償却が先行したことも売上・利益に影響した。今後の事業再構築を急ぎたい。なお、ハワイのモアナルア工場は現在順調に推移しており、今年中には損益分岐点となる 100 万本を超え、収益に貢献してくると見込んでいる。

### ◆2016 年 4 月期予想および中期経営計画

2016 年 4 月期の業績は、売上高 258 億 00 百万円(前期比 0.8%増)、営業利益 18 億 40 百万円(同 1.1%増)、経常利益 17 億 90 百万円(同 7.4%減)、当期純利益 10 億円(同 11.1%減)と予想している。

当社にとって影響力の大きい LP ガス輸入 CP 価格は 565 ドル/トン を前提としている。直近の 5 月は 465 ドル、6 月は 405 ドルと低めに推移しているが、LP ガス価格は基本的に原油価格にリンクしており、昨今の世界情勢とそのリスクを考え、堅めの設定としている。為替レート的前提は 122 円/ドルである。

LP ガスは当然ながら冬場需要が多いため、上期下期別の計画においても、営業利益は上期 4 億 90 百万円、下期 13 億 50 百万円、純利益も上期 2 億 40 百万円、下期 7 億 60 百万円と計画し、下期偏重となっている。今後、ウォーター事業がもっと成長して夏場の売上が増えてくれば、全体のバランスがよくなるのではないかと考えている。

中期 3 カ年計画は、ローリング形式で予算を組んでおり、2015 年 4 月期実績をベースとした 2018 年 4 月期は、売上高 272 億円(2015 年 4 月期比 6.2%増)、営業利益 22 億円(同 20.9%増)、経常利益 21 億 40 百万円(同 10.5%増)、当期純利益 12 億 50 百万円(同 11.1%増)の増収増益を見込んでいる。

### ◆成長戦略

当社はこの 10 年間ウォーター事業に経営資源を集中投下し、その結果、営業利益は約 3.7 倍に成長した。しかし、来年の電力・都市ガスの完全自由化による影響は LP ガス業界も巻き込まれると思われる。そのような激動の時代を生き抜くためには LP ガス事業の再構築が必要であり、今後 3 年間は LP ガス事業へ積極的な投資を行う予定である。中期 3 カ年計画の営業利益 20.9%アップは、その成果を織り込んだものである。大変革は大チャンスととらえ、攻めの経営で LP ガス事業に取り組んでいきたい。ただし当社の規模では今から風力発電や火力発電を開発して PPS になることは難しいため、大手 PPS と提携し、LP ガスに電気と水を加えたインフラパッケージの販売をしていきたい。

当社の強みに対する再投資を考えたとき、それは物流であるといえる。物流の強みを更に強化するため、まず、物流機能の大型化を推進する。当社の場合、トレーラーは日本の道路を走ることのできる最大限のものを有し、バルク車も普通は 2.5 トンの小型車が多いが当社では 6 トンである。また、バルク貯槽も 1 トン、3 トンという大型を提供している。配送車、タンク容器とも大型であることが強みであり、ここに再投資していく。次に、湾岸直送・直線配送により配送距離を短くする効率配送を徹底し、それと同時に配送エリア内の顧客密度の向上を図る。当社は 1 都 3 県を中心に約 26 万件の顧客を持っているが、顧客密度が高いことは他社との差別化にもなっている。

一方、ボトルウォーター事業は 2 期連続で低迷しており、3 カ年計画の中でこれをいかに回復させるかが大きな課題であるが、水素水がその起爆剤になるのではないかと考えている。また、ボトルウォーター市場は 1,000 億円強の市場であるが、水素水の効果として掲げている健康・美容・エイジングケアの市場は 2~3 兆円といわれてい

る。最近では水素水が血圧や糖尿などに効能があるという研究もあるが、まずは健康・美容・エイジングケアという、ボトルウォーターとは全く異なる市場で事業を構築していきたいと思う。先日の健康新聞に人気サプリメント商材のランキングが載っていたが、コラーゲンやプラセンタが上位を占める中、水素水は上期 5 位、下期 4 位と順位を上げていた。当社の水素水は業界最高クラスの濃度という強みを生かして、需要創出を推進していきたい。

なお、現在、CI 活動によりブランドイメージの構築を図っているが、ガス・水・電気を柱に、中期 3 カ年の中でしっかりと取り組んでいく。また、電力小売や水素水による健康・美容・エイジングケアなど新しい分野への取り組みも多くなるため、人材への投資も非常に重要と認識している。

配当については、2011 年まで普通配当 10 円、2012 年は 12 円に増配し、2013～2015 年は記念配当や特別配当を上乗せして 15 円としていたが、2016 年は普通配当 15 円とする予定である。

## ◆ 質 疑 応 答 ◆

### ウォーター事業の今後の見込みと水素水の収益貢献について伺いたい。

ハワイウォーターについて、為替は 2 年前の 80 円から 120 円となっており、その差損が約 4 億円、モアナルア工場の償却が約 2 億円あった。増益を見込んでいる要因は、今年 1 月にハワイウォーターを値上げしたことと、モアナルア工場で損益分岐点超過が予想されることなどがある。水素水は初年度 1 億円程度の収益貢献になるのではないかと考えている。また、水素水は目的を持って飲むため、水の使用量としてはボトルウォーターの 1.5 倍ぐらいになると推測されている。

### 電力小売について伺いたい。

現在、大手 PPS と交渉中であるが、電気代は現在契約中の料金よりは安く提供できると思われる。ガスや水の価格をサービスするなどして、セット販売を推進していきたい。

### CI 活動について伺いたい。

当社は今まで LP ガス事業とウォーター事業は別々に事業展開していたため、LP ガスの顧客 26 万世帯、ウォーターの顧客 25 万世帯は重なっていない。今回、電力小売も加わることで、ガスや水も一緒に買ってもらえるよう、CI 活動の中でダブル営業をしていきたいと考えている。

(平成 27 年 6 月 19 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>