

3361 トーエル

中田 みち (ナカタ ミチ)

株式会社トーエル社長

専門家チームを結成し、植物・養殖事業を開始

◆会社概要

当社は独自の物流改革により LP ガスと水というライフライン事業に携わり、首都圏 45 万世帯のお客様にご支持をいただいている。平成 21 年より植物生産事業にも参入し、「火」、「水」、「空気」の分野で貢献できる企業を目指している。

当社は、ガスの物流コスト削減のため、独自の物流改革に取り組んできた。その一つである湾岸直送システムは、湾岸基地でガスを充填し、直接消費先に運ぶというシステムで、経路を短縮することで物流コストの低減を図る。また、配送エリア内の顧客密度を高めることで、より効率的な配送を可能とし、さらなるコスト低減を図っている。

ウォーター事業についても、LP ガス事業で培ったこの物流網を活用することでシナジー効果を発揮し、ガス、水を安く安定的にお届けすることが可能となっている。配送車両についても大型化を進め、大量輸送により物流コストの削減に努めている。

当社の物流を支えるコールセンターには 150 名の人員が配置され、配送車両はこのコールセンターとの連携で、より効率的に配送が可能となっている。今後も物流を強みに、お客様の暮らしのサポートをしていく。

◆2012 年 4 月期決算報告

当期の連結業績は、売上高 237 億 5 百万円、営業利益 15 億 93 百万円、経常利益 14 億 83 百万円、当期純利益 7 億 24 百万円となった。売上高は前期比約 23 億円の増収となり、営業利益、経常利益、当期純利益はともに前期を大きく上回る結果となった。

事業別業績では、LP ガス事業については、省エネ意識の高まりや世帯当たりの消費量が減少傾向にあることから業界にとっては引き続き厳しい事業環境となった。仕入れ面においても輸入仕入価格が 2 月から 4 月の平均で前年同期より高騰し、利益の確保に影響を与えた。そうした中、震災の経験からエネルギーのベストミックスの一つとして LP ガスが注目され、市場のニーズも高まっていることから、当社では業務用の顧客開拓に特に注力した結果、販売数量は約 11 万 4,000 トンと前期を上回る数量を確保することができた。その結果、売上高は 176 億 19 百万円、営業利益は 19 億 37 百万円となった。

ウォーター事業については、昨年の中日本大震災以降、水道水に対する心理的な不安は安全・安心な飲料水を求める需要につながり、2012 年 4 月期のボトル販売本数は前期比約 45%増、顧客数は同 33%増となった。その結果、ウォーター事業の売上高は 60 億 85 百万円、営業利益は 14 億 49 百万円となった。ウォーター事業については、今後国内のみならず海外展開も視野に入れて事業拡大を図っていく。

◆中期経営計画について

2013 年 4 月期を初年度とする事業計画は 3 カ年単位のローリング計画としているが、3 年後の 2015 年 4 月期には連結売上高 280 億円、連結営業利益 26 億円を目指している。

事業別では、LP ガス事業は売上高 202 億円(前期比 115%)、営業利益 23 億円(同 119%)、ウォーター事業は売上高 78 億円(同 128%)、営業利益 26 億円(同 179 百万円)を見込んでいる。(営業利益の金額はいずれも調整額控除前の数字)

LP ガスは安定した成長と利益の確保、ウォーター事業は会社を大きく成長させる原動力と位置付け、計画達成を目指していく。

重点施策として、LP ガス事業は、業界全体が伸び悩む中、新たなガスの需要開拓にチャレンジする。競合相手は同業者ではなく、電力と都市ガス事業としている。

都市ガスに対しては、当社の大口業務用の販売価格は都市ガスに十分対抗できるまでになったので、この分野の顧客獲得を重点的に取り組んでいく。

電力に対しては家庭用燃料電池と太陽光発電のミックスエネルギー供給で、LP ガスだけではなく、総合エネルギーサービスを提案して新たな顧客開拓を図っていく。

ウォーター事業の重点施策は、今期も備蓄強化を重点に置き、安定供給に努めていく。関東 17 カ所のストックヤードと大町の 3 工場の備蓄を合わせて 50 万本を備蓄しており、有事の際にも安定供給ができる体制を整えている。この 50 万本の備蓄は当社の 20 日分の販売数量に相当する。

大町工場ストックヤードには 20 万本の 12 リットルボトルをストックし、横浜ストックヤードには常時最大 10 万本のボトルをストックしている。

次に、従前より計画していた海外展開であるが、子会社のトーエル U.S.A がハワイにピュアウォーター生産工場を建設し、東南アジア諸国に向けて販売することとした。この商品をハワイよりシンガポール、香港、上海など成長著しい各都市に向け展開していく。日本国内でも当社の配送エリア外のお客様にハワイのピュアウォーターをお届けできるようにする。この工場の建設地はオアフ島のモアナルアで、敷地面積は約 2,500 坪、総投資額は約 8 億円、生産能力は 8 リットルボトル年間 360 万本、稼働は平成 25 年 5 月を予定している。

製造設備は日本製で、大町工場で長年実績を積んだ最新鋭設備を設置し、より高品質なボトルウォーターを出荷できる予定である。ボトルはペットボトルでできているため容器の回収作業は不要となり、海外への輸出も可能となる。また、女性や高齢者にも取り扱いやすいサイズとなっている。

次に、長野県大町工場では、昨年の放射能漏洩問題によりお客様からの申し込みが急増したことから、大幅な需要増に対応するため、工場敷地を 1 万 6,600 坪に拡張し、第 1 工場、第 2 工場に続き、昨年 10 月に第 3 工場の建屋が完成した。この第 3 工場が稼働すると年間 1,500 万本の生産体制となる。また、将来導入予定の第 3 工場の製造ラインには、「8 リットルワンウェイボトル」の生産にも対応可能な最新鋭の製造設備を計画している。

大町工場で生産している「アルピナ」の原水は標高 3,000 メートル級の山々が連なる北アルプス山麓の湧水である。この天然水を専用パイプラインで大町工場まで運び、「アルピナ」を生産しているが、今回このパイプラインを増設する予定である。更に、当社の配送エリア外のお客様にもピュアウォーターをお届けするために開発した「北アルプスから 8 リットル」の販売にも一層力を入れていく。

◆将来に向けた取り組み

元東京大学教授で農学博士の稲永忍特別顧問を迎えてプロジェクトチームを結成し、植物工場・養殖事業に取り組んでいる。当社が所有する遊休資産やエネルギーを有効活用し、環境の変化や海洋汚染に左右されない食材を供給する事業としてスタートしている。

植物工場は横浜市金沢区の鳥浜グリーンファームで 2009 年よりスタートした。さらに昨年は厚木グリーンファーム

ムが完成した。ここではイチゴの栽培を行っている。この工場は約7,000坪の厚木工場敷地内の空きスペースに建設し、併設するガス工場の労力と定年退職者の再雇用の場としている。暖房などの空調には、燃焼廃棄しているLP ガスを再生加工し使用するなどさまざまな経営資源を活用し、コスト削減を図っている。イチゴの収穫時期は通常12月から6月までだが、次のステップとして1年通してイチゴを育成するシステムを研究しており、通年での安定生産を目指したいと考えている。

養殖事業については、大町工場でピュアウォーターの製造時に出るミネラル豊富なRO濃縮水を利用し、2012年1月よりとらふぐを養殖している。水温の調節には同じくピュアウォーターの製造時に出る70℃のお湯を熱源として利用している。このように飼育のための水を常に最適な水温とすることで、養殖では通常2年かかるとらふぐが約1年で出荷できる状態になる。ここでも植物工場同様、経営資源を活用しコスト削減を図っている。

養殖は天然物と比べると味が落ちるといわれているが、当社のプロジェクトチームと東京大学の金子教授とで天然物に引けをとらない育成方法を開発し、今年の年末には出荷できるサイズまで育つ見込である。

次に安全・安心な飲料水提供への取り組みとして、戸田工業(株)と共同で、ハスクレイ・シリーズ「ARE」を用いた「放射性物質を含有する汚染水の浄化方法及び浄化装置」を特許出願した。今後はハスクレイ・シリーズの特性を活かし、一般飲料水やマンションの貯水槽、井戸水など多くの分野で実用化を目指している他、水製造工場、植物工場、養殖場など当社施設への設置も計画している。

新エネルギー事業については、お客様のニーズに合わせたエネルギーの提案ができる総合エネルギーサービス事業会社を目指し、太陽光発電など再生可能エネルギーの普及にも取り組んでいく。現在は太陽光発電を工場関係、学校関係に集中的に販売しているが、風力発電、水力発電の販売計画も進めている。

◆その他の事項

今年2月、横浜市港北区との間で災害時における必要物資などの優先的な提供および貸与に関する協定を締結した。港北区内に大規模な災害が発生、または発生が予測される場合、地域住民の安全向上を図るため、当社が保有する飲料水、LPガス、リース商品などを提供するほか、避難場所として社屋など施設設備の貸与について協定を結ぶものである。これからも地域社会に貢献する取り組みを積極的に行っていく。

また、公益事業として、平成16年度より横浜市水道局より水道メーター検針業務を受託している。さらに平成24年度から港北区、都筑区の料金整理業務を受託した。現在の世帯数は港北区18万世帯、都筑区9万世帯、合計27万世帯となっている。

当社では事業所内に「ローズ保育園」を開園し、大型コールセンターへ勤務する女性職員を対象に仕事と育児が両立しやすい職場環境づくりを支援している。

当社の利益配分に関する基本的な方針は、経営体質の強化と今後の事業展開を踏まえ、内部留保の充実に努めながら株主への安定配当を目指していく。前期より株主優待を年2回に拡充した他、2012年5月1日より単元株式を1,000株から100株に変更し、投資家の皆様が投資しやすい環境を整備した。配当については、前期は1株当たり12円、今期は50周年の記念配当を加えて15円を予定している。

◆質 疑 応 答◆

業界環境としてはLPガスの販売量は減少傾向であるのに対して御社は増収という計画だが、どういうお考えなのか。

業界全体では2008年から家庭用の需要は減少しているが、当社は創業以来、業務用を中心にLPガスの販売量は増加している。今期の予算を立てた段階ではCPの年間平均920ドル、為替は85円としている。為替の状況、原油の状況によって変化する可能性はあるが、この売上は達成できると考えている。

御社の LP ガスは都市ガスの大口と価格面で対抗できるということだが、もう少し詳しく伺いたい。

LP ガスの輸入価格はどこの会社も同じで、物流コストで差をつけるしかない。当社は地域の顧客密度を高め、湾岸から中継することなく直接顧客に配送するなど、いろいろな条件を満たして物流コストを削減した。それにより、今やライバルは都市ガスとなった。

具体的にカロリーベースで都市ガスに比べてどういう価格差があるのか。

LP ガスは都市ガスに比べて立方当たり約 2 倍のカロリーがある。神奈川には 120 万の LP ガス世帯があるが、当社は 18 万世帯に配送している。顧客密度を高めて物流コストを低減し、安価な価格で提供したいと考えている。

御社の LP ガス、都市ガスのカロリー当たり価格を教えてください。

ワンルームマンションでは基本料金、従量料金があるが、業務用は使用量をはるかに多いので、基本料金がなによりに等しい。ということで、カロリー当たりの価格は出していない。

ハワイに新工場建設を予定ということだが、ハワイから中国や日本に運んで採算が合うのか。

中国、東南アジアの富裕層も水に対する関心が高いので、日本のおいしい水、世界のリゾート地であるハワイのおいしい水を嗜好品として輸出していきたい。そのためにハワイウォーターのワンウェイボトル工場をハワイにつくるという計画である。

(平成 24 年 6 月 14 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

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