

3361 トーエル

中田 みち (ナカタ ミチ)

株式会社トーエル社長

既存資源を活用して新規事業展開

◆2011 年 4 月期第 2 四半期決算概要

当社は、昭和 38 年に LP ガス小売業として設立し、昭和 48 年には卸売業を開始、さらに平成 14 年からはウォーター事業を開始した。独自性を追求した物流システム並びに LP ガスと水というユニークな事業ポートフォリオで関東圏 45 万世帯の顧客に支持されている。売上構成は約 82%が LP ガス事業であり、営業エリアは、神奈川県を中心とした 1 都 4 県(東京、埼玉、茨城、千葉)である。LP ガス事業は外食産業を中心に増販しており、物流合理化のため湾岸からの直送と配送車の大型化を進めている。国内における昨年のボトルドウォーターの売上高約 400 億円のうち当社の売上高は 36 億円であり、すでにトップシェアを獲得している。さらに、シンガポール、中国、タイ、インドネシアなど東南アジアへのピュアウォーターの輸出も計画している。また、関東一円に 17 ストックヤードが完備され、合計 30 万本のストックが可能となり、地域社会の災害対策にも貢献することができる。今後も、より一層堅実な事業展開を目指し、創業者の信念である「商いは全ての人に仕えること」をモットーに社員一同努力する。

2011 年 4 月期第 2 四半期決算(連結)において、売上高は、LP ガス事業の CP(LP ガス輸入価格)価格差を反映し、93 億 78 百万円(前年同期比 5 億 78 百万円増)であった。営業利益は 4 億 39 百万円(同 20 百万円減)、経常利益は為替差損の計上などがあったが前年並みの 3 億 83 百万円となった。事業別に見ると、LP ガス事業の売上高は前年同期比 4 億 51 百万円増、このうち卸売が CP 高により 2 億 67 百万円増、小売が本年 2 月の値上げと 4~5 月の需要増により 1 億 84 百万円増である。営業利益は、CP 高による原価の上昇から前年同期比 1 億 14 百万円減の 1 億 4 百万円であった。ウォーター事業については、アルピナの販売数量増加を受け、売上高が 19 億 94 百万円となった。営業利益は、増収効果および子会社の収益改善により前年同期比 94 百万円増となり、LP ガスの落ち込みを十分にカバーした。

LP ガスの販売数量は、上期は業界全体で 7~8%程度の減少となっており、当社の家庭用小売でも同様に推移している。しかし、業務用の販売数量増加により、通期では前年を上回る見込みである。ウォーター事業の 2011 年度上期の販売数量構成比は、家庭・小売が 53%、業務用小売 8%、卸売・OEM が 39%となっている。

なお、当第 2 四半期末における現金および現金同等物は 21 億 51 百万円、前期末比 12.6%減となった。

◆2011 年 4 月期下期および通期計画

LP ガス事業における 2011 年 4 月期下期および通期計画については、昨今の原油高や通貨動向を踏まえ、下期の予想を平均 CP は 659 ドルから 817 ドルに、為替は 1 ドル 93 円から 84 円に修正した。販売数量に関してはほぼ期初の予定通りの見込みである。円高により CP 高騰の影響は若干緩和されるものの仕入価格の上昇は避けられず、小売価格の一部調整により対応する。これにより下期計画として、売上高は公表予想数値を約 3 億 50 百万円上回る 99 億 17 百万円、営業利益は 4 億 96 百万円(前年同期比 3 億 43 百万円減)とした。通期では、売上高は 173 億円(前期比 4 億 57 百万円増)、営業利益は 6 億円(同 4 億 57 百万円減)となる見込みである。

ウォーター事業については、下期の売上高が 20 億 6 百万円(前年同期比 2 億 71 百万円増)、営業利益は、子会社 HW コーポレーションにおいて円高メリットが引き続き享受できること並びにアルプスウォーターにおいて製造原価の低減効果が期待できることから 3 億 17 百万円(同 2 億 23 百万円増)とした。通期では、売上高が 40 億円(前期比 3 億 98 百万円増)、営業利益が 6 億 50 百万円(同 3 億 15 百万円増)となる。

LP 事業およびウォーター事業合算では、売上高が 213 億円で、計画数値を達成する見込みである。損益面は、ガス仕入原価アップによる LP ガス事業の減益をウォーター事業の業容拡大により補う形となる。

◆ウォーター事業は順調に展開

専務 横田孝治

今後のウォーター事業の展開について、今期販売本数は 500 万本であるが、3 カ年計画最終年となる 2013 年 4 月期には、販売本数が 750 万本、売上金額は 57 億 50 百万円、営業利益は 12 億円を予定している。LP ガス事業で顧客と接しているサービス職および検針員は 300 名超おり、全社一丸となって販売拡大への活動にまい進する。

北アルプスの天然水で製造したピュアウォーターは、自社において製造・物流・販売を手掛けることで、高品質の商品を低価格で安定して販売することができる。ブランド力向上のために、テレビ CM、雑誌、新聞広告等、メディアによる宣伝のほか、ウェブ機能の充実による効率的な新規顧客開拓を図る。さらに、病院、学校、福祉施設、スポーツクラブ、飲食業界やアパレル業界などの法人関係へ積極的な営業を精力的に行う。ハワイウォーターは、強いブランド力を利用し、新規代理店の開拓やイベント開催による宣伝において顧客獲得に努める。

従来のリユースボトルのほかに、自治体で回収が可能な使い捨てワンウェイボトルを使用した新商品 8 リットルボトルを開発し、販売を開始した。ワンウェイボトルを使うことにより、ウェブによる受注・決済・発送システムも構築し、宅配業者の利用による直接小売が可能となった。リユースボトルとは異なり、インフラ構築の初期投資が非常に少なく、事業の立ち上げがスピーディーに行えることから、新規 OEM の引き合いが多く、今後の成長が見込まれる。海外展開についても、条件面が折り合えば、早い時期に輸出をスタートできる見込みである。また、ボトルの貯蔵倉庫として横浜ストックヤードを 5,500 坪に拡張し、横浜デリバリーターミナルを完成させた。この隣接地にはサーバーのメンテナンスを実施する新横浜サーバー再検査工場を完成させた。検査能力は 1 カ月 4,000 台であり、サーバーに電解水での洗浄、オゾン水での洗浄殺菌、クリーン高温風による乾燥殺菌を行い、新品同様にして顧客に届ける。新商品 8 リットルの販売状況を考慮しながら、来年度中に第 3 工場を稼働させたい。

◆既存資源を活用した新事業展開

新たなビジネス展開として、昨年 9 月にドトール・日レスホールディングス傘下の日本レストランシステムとの合併により、T&N アグリ(株)を設立した。トーエルが所有する既存資源の有効利用により、低コストで水耕栽培の野菜等を生産し、今年 11 月から販売を開始している。ドトール・日レスの店舗食材としてスタートしたが、今後は卸売市場等へも営業展開する予定である。工場は横浜市金沢区鳥浜地区の鳥浜ストックヤード 2 階部分で、1 日 60 キロの野菜を収穫している。現在作っているのはベビーリーフであるが、今後は希少価値の高い野菜の生産を開始する。

また、従来のホームサービス事業に加え、マンション管理会社との提携により、ガス機器の点検・修理を初め、簡単なリフォームなどのサービスを提供する業務にも注力している。提携により対象となる潜在顧客数は約 10 万軒であり、今後の受注拡大につなげたい。さらに、地球環境に優しい新エネルギーとして注目されている家庭用太陽光発電、家庭用燃料電池エネファームの販売も開始した。今後成長が見込める分野であり、現在コールセンターの屋上に太陽光発電システムを設置して、データを収集している。

日本レストランシステムは、レストラン事業や自然食品販売、F&F を展開するなど、商品開発力に強みがある。ト

ーエルは関東エリア 45 万軒の顧客網と物流網を有している。両社の事業展開における相乗効果を狙い、ネット販売事業に参入した。取扱高は徐々に増加しており、将来的には植物工場で生産された希少価値野菜のネット販売も視野に入れている。

◆ライフライン領域で生活をサポート

社長 中田みち

最近のトピックスとして、11 月 1 日、事業所内にローズ保育園を開園した。昨年開設した 150 名体制の大型コールセンターに勤務する女性職員を対象に、仕事と育児が両立しやすい環境作りを支援する。同保育園は、敷地面積 400 平米、延床面積 200 平米、屋外遊び場面積 200 平米を有し、太陽光発電、オール床暖房を設置している。勤務地となるコールセンター内には、個人専用駐車場を完備し、効率的な通勤と子供の送り迎えが可能である。同保育園の開設により、長期勤務が可能となるため、経験豊富なオペレーターの育成が図れる。

当社は、信頼と安心、そして物流をキーワードに、「火」、「水」、「暮らし」のライフラインの領域で地域の顧客とのコミュニケーションを図り、その生涯顧客化を進めていく。

◆質 疑 応 答◆

ウォーター以外の新規事業について、投資の見通しはどうなっているか。

アグリ事業では、ウォーターの倉庫上部の空いた部分に水耕栽培工場を作った。輸送は水を運ぶ際のデッドスペースに野菜を積み込むことができる。太陽光発電では、ガスの工事部門で施工までできるよう人員の教育をしている。既存資源を使って新規事業を立てることを基本方針にしているため、大きな金額の設備投資にはならない。

ウォーター事業の下期および通期計画を下方修正しているが、その要因は何か。

販売本数は当初計画を上回ったが、内訳では小売が伸びず、卸が非常に伸びた。小売の販売価格のほうが卸よりも高いため、売上の合計では当初の計画を若干下回った。

(平成 22 年 12 月 17 日・東京)