

3361 トーエル

中田 みち (ナカタ ミチ)

株式会社トーエル社長

事業の第2の柱としてウォーター事業が伸長

◆震災対応と防災対策について

先般の東日本大震災では、当社の設備に大きな被害はなく、LPガス、ウォーターのライフラインを供給する企業として、震災以降も安定供給を最優先に業務を遂行することができた。また震災直後に本社社長室に災害対策本部を設置し、各 TASK センター、ストックヤードの被害状況を把握し、業務統制を行うと同時に、茨城 TASK センターに LP ガス復旧本部も設置した。ライフライン確保のための特別応援チームを編成し、赤灯搭載の緊急自動車を現地に向かわせ、迅速に設備の安全点検を完了させたほか、大型余震が発生するたびに巡回点検を実施している。一方仙台市の仮設住宅建設では、これまでに 750 棟の LP ガス配管工事を実施した。このほか被災地への緊急支援として、LP ガスボンベやピュアウォーター、医薬品などを輸送した。取引先外食産業数社による被災地での炊き出しには、当社からガスボンベや業務用ガスコンロなどを無償で貸し出した。

防災対策では、関東全域 17 カ所のストックヤードに常時 900 万本(500mL ボトル換算)のピュアウォーターを備蓄しており、緊急輸送が可能である。本社、各 TASK センター、コールセンターに発電機を設置し、緊急時でも業務を遂行できる体制を整えている。今後はすべてのセンターに太陽光発電システムを設置する計画である。

一方、全車両には災害に強い MCA デジタル無線機を搭載し、災害時も支障なく相互に連絡が取れる状態となっている。また業務車両の位置を GPS でリアルタイムに把握し、PDA を持つドライバーとの連携により、顧客のニーズに迅速かつ効率的に対応できる体制をとっている。保有車両の 9 割は環境に優しい LP ガス車であり、今回ガソリンの供給が不足した時にも影響なく業務を遂行することができた。このほか今後想定される東海地震時には、LP ガスを各コンビニートからデポに持ち帰るシステムも完備している。

◆2011 年 4 月期決算報告

2011 年 4 月期連結業績は、売上高 213 億 47 百万円、営業利益 11 億 86 百万円、経常利益 11 億 65 百万円、当期純利益 5 億 47 百万円となった。売上高は前期比約 9 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目標数値を達成することができた。

事業別業績では、LP ガス事業は売上高 173 億 39 百万円、営業利益 5 億 16 百万円、ウォーター事業は売上高 40 億 8 百万円、営業利益 6 億 70 百万円となりいずれの事業も増収となった。ウォーター事業では「ハワイウォーター」がブランドの浸透により、前年並みの販売実績をあげることができた。一方「アルピナ」は、震災以降乳幼児への負担が少ないというピュアウォーターの特性が再認識され、大幅に受注を伸ばした。両ブランドともに新規顧客の設置要請に全社を挙げて取り組んでおり、LP ガス事業に次ぐ第2の柱として順調に伸長した。さらに昨年 12 月にはワンウェイボトルを使用した新商品「北アルプスから 8 リットル」の製造・販売を開始し、販売エリアの全国展開に積極的に取り組んでいる。

◆中期経営計画について

2012 年 4 月期を初年度とする 3 カ年計画では、2014 年 4 月期に連結売上高 250 億円、連結経常利益 20 億円の数値目標を掲げている。具体的には、ウォーター事業のさらなる発展、LP ガス事業の顧客防衛と都市ガス価格をターゲットとした価格浸透による利益体質の確立、内部統制システムの強化と人材の育成に取り組む。顧客とのコミュニケーションの強化と信頼の確保をモットーに生涯顧客化への取り組みをさらに強化し、揺るぎない経営基盤の確立を目指す。

2014 年 4 月期における事業別数値目標では、LP ガス事業が売上高 184 億円、営業利益 5 億 20 百万円、ウォーター事業が売上高 66 億円、営業利益 15 億 40 百万円を計画している。売上の伸びが LP ガス事業約 10 億円に対しウォーター事業が約 26 億円となったのは、LP 事業において原料価格の高値推移を想定しているためである。一方ウォーター事業では「アルピナ」の第 3 工場への投資が予定され、販売数量の増大に伴う製造原価が低減となり大幅増益が見込まれる。

3 カ年計画初年度となる 2012 年 4 月期は、CP の高値推移と夏場の LP ガス需要の低下により、上期に LP ガス事業の営業利益がマイナスとなるが、ウォーターの需要増加が期待され、全体では増益となる見込みである。夏場に強いウォーター、冬場に強い LP ガスという両事業の相互補完作用により年間を通して安定した業績が実現することが期待される。

LP ガス事業では、今後 3 年間の CP 価格を平均 850 ドル、為替を 1 ドル 85 円と予測し、計画の前提とした。価格対策を再重点課題とし、卸売では CP 連動化のさらなる浸透、小売価格ではコスト削減、価格競争力の維持に努める。また新規需要家の獲得では、各期 3,000 軒の増加を計画しているが、営業権の買収案件は緊急性と収益性を十分に吟味した上で対応する方針である。

このほかに資源の乏しいエネルギー消費大国日本においてエネルギーのベストミックスが重要と考え、新エネルギー関連事業として太陽光発電システムやエネファーム、CHP などの販売にも注力する。今回の震災では LP ガスの評価が一層高まった。また電力供給不足から LP ガスへの回帰も進み、可搬性と簡便性に富む災害に強い LP ガスの利用範囲拡大が予想される。当社は強みとする湾岸直送システムの研究開発を進め、物流の合理化を推進している。業務用・工業用への開発・拡販、LP ガスによる発電、エネファームと太陽光発電、ガスヒートポンプなどとの組み合わせによるハイブリッド化を積極的に展開し、オール電化の客先にも節電の観点から複数エネルギーを提案する。また近い将来選択されるエネルギーとして、都市ガスにも十分対応する価格での販売に向け準備を整える。

一方、ウォーター事業は、安心・安全をモットーに、LP ガスの供給・販売を経営基盤とし、その徹底した独自の物流システムを応用してスタートした事業である。平成 14 年の「ハワイウォーター」の輸入・販売開始に続き、海難事故や為替変動のリスク回避のため、平成 18 年北アルプス山麓にピュアウォーター「アルピナ」長野大町工場を建設した。ここでは北アルプス山麓の湧水を原水として、無人、無菌室、オールロボットの最新鋭設備で製造が行われている。欧米諸国では純粋なピュアウォーターが主流であり、当社は素材本来の味を出すおいしい水にこだわった。また超軟水のため、乳児のミルクや薬の服用にも最適である。水道水ではない原水へのこだわり、製造方法へのこだわり、製造後 48 時間出荷停止により管理を行う品質管理のこだわりなど、安心・安全へのこだわりが最重要であると考え。大震災以降、飲料水の安全性に対する関心が高まっていることは、現在の受注状況からも十分把握できる。

昨年 12 月販売を開始した回収不要なワンウェイボトルを使用した新商品「北アルプスから 8 リットル」は、大量生産により北アルプスの天然水からできたピュアウォーターをリーズナブルな価格で提供している。ワンウェイボトルは、インフラ構築など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なため、新規 OEM の引き合いが多く、現在 7 社の OEM 製造を請け負っている。今後さらに成長が見込まれ、備蓄用としての需要も期待が大きい。需要の増大に対し安定供給責任を果たすため、当社は首都圏 17 カ所に常時 30 万本の在庫を備蓄している。現

在首都圏内には、1,680 本積載可能な大型ウイングトレーラーが発着できるストックヤードが 17 カ所完備されている。また 200 本搭載可能なアルミボックス車を使って当社独自の直線配送システムにより効率的な配送を行っている。

さらに生産体制の一層の強化のため、第 3 工場の建設を開始した。当社事業の第 2 の柱として確立したウォーター事業では、直売の大幅な需要拡大、OEM、卸販売の急増、新商品「北アルプスから 8 リットル」の製造により、生産設備と生産体制の強化が求められている。この工場は、敷地面積 5 万 5,000 平方メートルで国内最新鋭設備を完備している。完成後は年間 1,500 万本を生産する日本最大のボトルウォーター工場となる。

◆新たなビジネス展開

当社ではウォーター事業に続く新たなビジネスとして、今注目されている新鮮な野菜、特殊な野菜の植物工場を立ち上げた。すでにテスト栽培に成功し、厚木に大型植物工場の建設を計画している。地域・土地を選ばず、季節・天候に左右されない安定供給が可能な植物工場である。所有する土地、工場、建物、施設、設備、余剰労力、余剰時間、定年退職者、物流システム、植物に必要なミネラルを多く含む水、LP ガスなどのエネルギーなど、あらゆる経営資源を活用し、新分野にチャレンジしていく。

また地域環境に優しい新エネルギーとして注目される家庭用太陽光発電システム、家庭用燃料電池エネファームの施工販売も開始した。現在当社のコールセンターの屋上には 50 キロワットの太陽光発電システム、ウォーターサーバー再検査工場にはエネファームを設置し、温室効果ガス削減に寄与しながら、データ収集に努めている。

事務面から業容の拡大を支える大型コールセンターは、異業種からのコールセンター受託業務も開始している。これに呼応し、テレホンアポインターの働きやすい職場環境整備を目的に事業所内保育施設「ローズ保育園」を開園、熟練した要員の確保が可能になった。また、埼玉県に事務センターの開設を計画しており、これによりコールセンターとの連携による危機対応時のバックアップ体制が整備されることになる。

当社は物流をキーワードとし、火、水、空気のライフラインの領域で、地域のお客様とのコミュニケーションを通じて生涯顧客化を目指している。そして創業者の経営理念である「商いは全ての人に仕えること」をモットーに、愛され、親しまれる会社としてまい進している。創業 50 周年を前に、さらなる飛躍を目指していきたい。

(平成 23 年 6 月 20 日・東京)