

3361 トーエル

中田 みち (ナカタ ミチ)

株式会社トーエル社長

## LP ガスで安定収益を確保し、ウォーターで全国・海外へ

### ◆2013年4月期決算概要と取組み

当社は、1963年の創業以来、LPガスと水というライフライン事業に携わってきた。首都圏26万世帯のLPガスの顧客から支持を得、神奈川県においてはトップシェアを占めている。今年5月に創業50周年を迎え、記念すべき年にLPガス・ウォーター両事業の顧客数50万戸達成と最高業績を達成することができた。昨年12月には東証二部上場を果たした。併せて100万株の公募増資を行い、現在の資本金は7億67百万円となっている。

2013年4月期においては、引き続き事業基盤の拡大を図る販売政策に徹し、新規顧客の獲得に努めてきた。その結果、売上高は245億45百万円(前期比3.5%増)、営業利益は18億6百万円(同13.4%増)、経常利益は18億20百万円(同22.7%増)、当期純利益は10億34百万円(同42.8%増)となり、売上高・利益とも過去最高の結果を残すことができた。配当金については、普通配当12円に創業50周年記念配当3円を加えた15円を予定している。

### ◆業務用を中心に新規顧客を開拓

LPガス事業は当社創業以来の事業の柱である。LPガスは、東日本大震災の際にいち早く完全復帰を果たすなど、災害に強いエネルギーとして再び注目を集めるようになった。分散型エネルギーの代表格として太陽光発電や燃料電池と組み合わせて利用できるとの評価も受け、今後は需要が拡大すると考えている。

このような背景の下、当社は、長年培ってきた物流の強みを活かして外食産業を中心に営業を展開し、新規顧客の獲得に注力してきた。さらに、新エネルギーへも取り組み、工業用・業務用をターゲットに積極的な営業活動を展開してきた。その結果、太陽光発電について大きな実績を残すことができた。販売数量については、業務用を中心に関東圏で顧客を増やし、配送密度を上げることによってコストを削減している。物流コストの競争力は他社にひけをとらないものとなっているので、この競争力を活かし、今後も業務用を中心に新規顧客の開拓に努めていく。また、LPガスの輸入コストはCP価格と為替レートに大きく左右されるが、当社は販売価格の大半をCP価格連動型にしてリスク回避を図っている。このような取組みの結果、LPガス事業の2013年4月期の売上高は、前期比4.1%増の183億35百万円となった。

### ◆ウォーター事業を国内外に展開

ウォーター事業は当社の業績を牽引する成長事業である。宅配水の市場規模は年々増加の一途をたどり、日本にボトルウォーター市場が生まれて10年余りであるが、この5年で2倍に成長した。業界の需要予測でも引き続き成長市場と見ており、大手飲料水メーカーも参入してきたことから、当社としては、更なる飛躍が期待できると同時に、これまで以上に競争力のある商品展開が必要だと考えている。

そこで、8リットルワンウェイボトル「アルピナ 8」を新商品として投入した。ブランド力があり顧客ニーズに応えられる商品の全国展開によって新たな需要開拓を推進してきた。その結果、販売数量は、12リットルボトル換算で前

期比 3%増と、2007 年 4 月期の約 5 倍となった。売上高も、同 2%増の 62 億 9 百万円となり、過去最高の結果となった。

ハワイでは、子会社のトーエル USA「モアナルア工場」が今年 5 月に竣工し、稼働に向けて最終段階に入っている。ここは日本企業初のボトルウォーター海外生産工場である。ハワイの高品質な天然地下水をパイプラインで工場に引き込み、日本製の最新鋭設備によりボトルウォーターを生産する。8 リットルボトルの販売開始に向けて、6 月末に販売代理店募集イベントを開催する。全国から約 150 社の代理店希望業者が参加する予定である。

販路については、国内だけでなく海外へも拡大していく。ハワイ 5 ガロンボトルとアルピナ 12 リットルボトルは現行の配送エリアである関東圏マーケットで、ハワイ 8 リットルとアルピナ 8 リットルは、国内で全国展開を図るとともに、東南アジアを中心とした海外輸出を進める計画である。シンガポールで開催された「Oishii JAPAN 2012」に出展し、多くの来場者に当社の水事業を知ってもらうことができた。このたびシンガポールの水宅配事業者と代理店契約を締結し、まずは国産 8 リットルボトルの輸出を開始することになった。ボトルウォーターの海外輸出は当社が日本初である。これを皮切りに、今後はタイやインドネシア等へも輸出していく計画である。

この 6 月からは、初の自社ブランドとなるミネラルウォーター「信濃大町」8 リットルボトルの販売も開始した。北アルプスの天然湧水をそのままボトリングした高品質のミネラルウォーターで、新たな顧客開拓を狙う商品として期待している。

新規事業としては、厚木グリーンファームでのイチゴ栽培と鳥浜工場での葉物野菜栽培がある。事業規模はまだ小さいものの安定して出荷販売できるようになってきた。大町工場のトラフグ養殖は、この春に実験を終えた。既存事業の余剰エネルギー・資産を有効活用するものであり、次世代を見据えた事業として成長させたいと考えている。

安全・安心な飲料水提供への取組みとして、戸田工業と共同特許出願中のハスクレイ「ARE」については、現在、国の研究機関により実験中である。製品化に向けて引き続き取り組んでいる。

当社は、LP ガス事業で安定した収益を確保し、成長事業であるウォーター事業で、全国展開、さらには海外へと、会社の成長を求めていく。

## ◆今期の見通しについて

専務 山中正幸

2013 年 4 月期の業績において、営業利益よりも経常利益がやや大きくなったが、これは、ハワイ工場新設に際して約 8 億円の投資を行い、期中に当社本体からトーエル USA へ貸付資金移動を行ったことに伴って為替差益が発生したためである。

ここ 5 年間の売上と営業利益を見ると、LP ガス事業については、売上高は横ばいで営業利益はやや減少している。ウォーター事業については、2013 年 4 月期の売上高は 2009 年 4 月期比 180%、営業利益においては同 547%と大幅に伸びている。

LP ガス事業は、当社創業以来の基幹事業である。景気の影響を大きくは受けないが、業界全体としては大きな伸びは期待できない。当社では、家庭・業務用を中心に関東圏で新規開拓に集中してきた結果、販売量・売上ともに確実なベースを確保した。また、供給密度が非常に高くなったことにより物流コストを抑制できている。関東圏ではかなりの競争力がついてきたと考えているので、今後も安定収益確保のための事業として取り組んでいきたい。CP 価格が 700 ドル台で推移すれば、有利な展開ができるものと期待している。

一方で、市場が拡大しているウォーター事業で会社の成長を支えていきたい。2013 年 4 月期は伸びが鈍ってきたが、これは、東日本大震災後の急激な需要拡大の反動が出たものと分析している。新規開拓を中心に取り組んでいくことにより、業界全体の 7~8%の伸びに追いつくと考えている。

販売事業会社にとって最も重要な経営指標は営業利益率であり、目標を 10%にしている。2013 年 4 月期は

7.4%と、いまだ目標に届いていないが、利益率の高いウォーター事業の売上構成比が増加しているのを徐々に改善している。LP ガス事業は、業務用・工業用の大口契約を中心に取り組んでいるため利益率が低下している。顧客に対してコンセプトの説明と価格提案をしっかりと行うことにより、利益率を 2 ポイント程度引き上げていきたい。

2014年4月期の業績については、売上高は260億円(前期比106%)、営業利益は18億20百万円(同101%)、経常利益は17億30百万円(同95%)、当期純利益は9億10百万円(同88%)を見込んでいる。ハワイ新工場の減価償却負担増を見込んでいるが、新工場の稼働率を上げるにより順調に追いついていけると考えている。ウォーターの販売本数は720万本、LPガス販売数量は11万7,000トンを計画している。経営指標については、営業利益率7%、自己資本比率53%、ROE7.8%を見込んでいる。

## ◆国内とハワイで計 2,200 万本を供給

専務 横田孝治

ウォーター事業については、福島原発事故による放射能汚染により、事故直後2~3日の間に約5年分の新規注文が集中した。その結果、2012年4月期の売上高は前期比50%増となった。その後、汚染がかなり治まり、東北・関東での伸びが落ち着いてきた結果、2013年4月期の進捗率は3%に止まった。しかし、業界全体の伸びは7%であり、当社においても、卸・OEM先の伸びは鈍っているものの、直売は7%の伸びとなっている。今後はハワイ8リットルボトルを全国展開して新規の卸・OEM先も開拓していきたい。

現在、ハワイ5ガロンボトルを年間1,000万ドル輸入しているが、円安により約1億円の為替差損が発生する。対応策として、将来的には、1,000万~2,000万ドルの国産水の輸出を確保することによって為替リスクを平準化したいと考えている。

大町工場においては、2本目の原水配管が新たに完成した。配管を2本にしたことにより、災害等の危機に備えるとともに、原水の供給量が当初の3倍となり、年間1,500万本まで生産できるようになった。国産の1,500万本、およびハワイの5ガロンと8リットルの計700万本とで、計2,200万本の供給体制が整ったので、国内と海外に積極的に販売していきたい。

(平成25年6月13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/library.html>