

大須賀 正 孝 (オオスカ マサタカ)

株式会社ハマキョウレックス社長



各物流センターが階段状に成長し、 増収増益を達成

◆近物レックスの収益率改善を目指す

2005年3月期の業績は計画どおりとなったものの、新規にオープンした桑名のセンターで見積りの手違いが発生し、1億2000万円の売上規模に対して1億円の赤字となったため、5月20日に撤退することとした。その他のセンターについては順調に推移している。2006年3月期については、藤沢（4,000坪）と長野県の安曇野（5,800坪）で新たなセンターをオープンさせる。安曇野については、ジュースをOEMで製造している企業が顧客となっており、1日に大型トラック200台程度の出荷量があった。これまでは分散した倉庫に商品を保管していたが、出荷する前段階で倉庫まで運ぶ運賃（横持ち運賃）が年間で5億円程度掛かっていた。そこで、当社は隣接した土地に物流センターをつくり、車を使わずに運搬することで横持ち運賃をゼロにする合理化を提案したのである。

現在、当社の大きな課題となっているのは、子会社化した近鉄物流（4月より近物レックスに商号変更）で、2～3年の間に収益率5%程度としたいと考えていることである。現在、各センターを回ってコミュニケーションを取っているが、まず、半年間は売上追求よりも内部の充実を図って無駄をなくし、全員参加で日々の管理を行って配達部門を強化していきたい。その他の連結子会社については、順調に推移している。東海乳菓運輸については、年間で400万～500万円の利益が出せるようになってきた。高塚運送についても、当社が子会社化した当時は年間800万円の赤字となっていたが、今期に入って月次で400万～500万円程度の利益を出している。

◆連結子会社の増加が増収増益に寄与

常務取締役 大石勝利

2005年3月期の当社の資本金は、2月および3月に公募増資を行ったことにより、40億4,505万円に増加している。従業員は単独で472名（前期比49名増）、連結では3,209名となっており、パートタイマー 3,652名を含めると、総勢6,861名となる。発行済株式数は、公募で100万株、第三者割当で15万株増加し、合計835万6千株となった。株主数は中間期の時点で1,700名だったが、期末時点では7,423名となった。連結子会社については、3社増加して4社となっている。なお、当期の連結業績には、新規子会社の業績が半期分のみ含まれている。当社の収益構造は、各物流センターが階段状に成長する形となっており、当期で連結営業収益は9期連続、経常利益及び当期利益は7期連続で増収増益となった。個別業績についても、営業収益で13期、経常利益で9期、当期利益で7期連続の増収増益となっている。

当期の連結業績は、売上高515億6700万円、営業利益27億4400万円、経常利益26億3600万円、当期利益11億3900万円となった。公表数値に対しては、売上高で43300万円、当期利益で2億6100万円の未達となったが、営業利益は1億4400万円、経常利益は1億3600万円、それぞれ計画を上回っている。

増収・増益の要因として、まず挙げられるのは連結子会社の増加である。高塚運送、さくら物流、近物レックスの3社で244億6200万円の増収となった。また、前期にオープンしたセンターのフル稼働で31億1800万円、当期にオープンしたセンターの新規稼働で5億8200万円、既存センターで7億6400万円、それぞれ増収となっており、減収分の9億6600万円を差し引いて、合計で279億600万円の増収となった。当期利益が計画未達となった要因は、火災による商品遺失金1億2000万円が計上されたことである。現在、損害賠償の裁判を起こしており、出来るだけ回収を図っていきたいと考えている。

当期の新規受託は13社で、うち、新規センターは5社、既存センターは3社、その他（人員の派遣のみ）は2社、残りの3社は翌期から稼働する予定である。物流センターの総数は40で、そのうち、自社センターが12、借用センターが28となっている。平成18年3月期は50センターを目指しており、現在、既に6センターが準備中となっている。

◆有利子負債が増加

当社の事業セグメントは、物流センター事業、貨物自動車運送事業、その他事業となっている。その他事業には、情報の受発信基地として行っていたコンビニ経営が含まれていたが、3社を子会社化したことによりウエートが減少したため、当期より物流センター事業に含めることとした。当期のセグメント別営業収益は、物流センター事業が257億97百万円、貨物自動車運送事業が257億69百万円となっている。営業利益については、物流センターが21億38百万円、貨物自動車運送事業が5億97百万円となった。

キャッシュフローについては、営業活動が24億4百万円となった。主な増減要因は、税引前利益と減価償却である。投資活動については42億32百万円の支出となっており、主な増減要因は、固定資産の取得による支出が24億67百万円、子会社の株式購入による支出が25億51百万円である。財務活動については33億73百万円となっている。今期のキャッシュフローについては、営業活動で40億43百万円、投資活動で37億94百万円の支出、財務活動で2億30百万円の支出を予定している。

設備投資については、今期は45億円を予定している。減価償却は当期の13億11百万円から21億47百万円に増加する見込みである。このうち、新センターの償却は1億30百万円程度となっており、当期は半期分のみ計上された新規子会社の償却が年間で計上されることが大きく影響している。

当期の有利子負債は、255億36百万円増加して317億15百万円となった。最も大きかった近鉄物流の借入については、11億41百万円返済している。今期については、322億35百万円を予想しており、今後は借入金の圧縮を図っていく。人件費率については、単独では減少傾向となっているが、今期は新規子会社が年間で寄与するため30.9%に増加する見込みである。

2006年3月期の連結業績は、営業収益810億円、営業利益38億円、経常利益35億円、当期利益16億50百万円を見込んでいる。営業収益については、当初予想を850億円としていたが、質を高めることに重点を置いたため、下方修正する。営業利益、経常利益については変更していないが、当期利益については18億円から下方修正している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

最近の物流業界の状況を教えてほしい。

原油の高騰により、値段の交渉ができない状態である。近物レックスは使用する油の量が多く、連結業績に影響するのではないかと考えている。高速道路料金の深夜割引等で、高騰分をカバーできると考えていたが、これ以上価格が上がると、カバーしきれない可能性もあるため、運賃の値上げ等で対応していく。現在、メーカーのコストダウンにより、運賃の値下げ要請が強くなってきており、物流業界としては、ドライバーの賃金を下げざるを得ず、ドライバー不足が問題となっている。しかし、ドライバーがいなければ、多数の車を持っていても稼働することができない。こうした形で需要と供給のバランスが崩れると、運賃は上昇するのではないかと考えている。また、愛知県では5月から排ガス規制により、10年以上経過している車両は車検を通すことができなくなる。物流大手企業の合併等もあり、今期は物流業界に大きな動きがあるとみている。

近物レックスの収益改善策として、今上期は売上の追求よりも無駄をなくすということだが、手応えはどうか。

現在、各センターを回っているが、社員が真面目に取り組んでいる様子がうかがえ、確かな手応えを感じている。

(平成17年5月13日・東京)