

後藤 光明 (ゴトウ ミツアキ)

株式会社ハマキョウレックス社長



**経常利益60億円を目指し、  
経費削減、収益確保を図る**

#### ◆2010年3月期第2四半期累計業績

(株)ハマキョウレックス副社長 大須賀秀徳

2010年3月期第2四半期の連結業績は、営業収益380億96百万円（前年同期比5.7%減）、営業利益23億46百万円（同24.8%増）、経常利益22億65百万円（同23.6%増）、四半期純利益10億57百万円（同32.8%増）となった。(株)ハマキョウレックス単体では、営業収益148億19百万円（同7.0%増）、営業利益16億62百万円（同40.9%増）、経常利益17億5百万円（同37.6%増）、四半期純利益9億89百万円（同37.1%増）となった。

連結の営業収益は減収となったが、経常利益、四半期純利益は共に3期連続で増益、かつ、過去最高となった。単体においては、営業収益が17期連続の増収、経常利益は12期連続、四半期純利益は2期連続の増益となり、いずれも過去最高となった。

設備投資額は、連結8億79百万円、単体1億59百万円であり、また、連結の減価償却費は11億50百万円であった。

資産については、総資産が770億75百万円、負債・純資産のうち自己資本が175億30百万円、自己資本比率22.7%となった。

#### ◆セグメント別業績の概況

まず、物流センター事業の概況についてであるが、営業収益187億16百万円（前年同期比4.6%増）、営業利益21億85百万円（同23.7%増）となった。物流センターの稼働状況については、前期にオープンしたセンターのフル稼働により18億55百万円、今期にオープンしたセンターの業績寄与により1億90百万円の増収となった。また、医薬・医療3社、繊維・アパレル2社、食品1社、雑貨1社の合計7社を新規に受託した。なお、今期の新規受託分稼働状況については、新規の物流センターで2社、既存のセンター内で2社稼働している。2009年9月末現在の物流センター総数は57センターとなった。

次に貨物自動車運送事業の概況であるが、営業収益193億79百万円（前年同期比13.9%減）、営業利益1億60百万円（同41.7%増）となった。これにより当上期における収益減少は、貨物自動車運送事業によるものであることが分かる。その中でも一番の要因は、近物レックス(株)の収益が前年同期比で26億95百万円減少したことによるものである。しかし収益減少に合わせ、人件費、利用運送料、有料道路代などの営業費用も同26億42百万円削減した。また、当社と近物レックス(株)との取引を同1億41百万円拡大した。

M&Aについては、第1四半期に松本運送(株)（長野県松本市）の株式の90%を取得し、第2四半期より連結としている。さらに10月には、大浜運輸(株)（静岡県掛川市）と浜松興運(株)（静岡県磐田市）の株式を100%取得しており、第3四半期から連結に加える予定である。

利益に関しては、物流センター事業、貨物自動車運送事業共に前年同期比で増加することとなった。また、物流センター事業の構成比は49.1%、貨物自動車運送事業の構成比は50.9%であり、ほぼ同じになってきている。

#### ◆近物レックス(株)の業績と予想

近物レックス(株)の当上期の業績は、営業収益171億66百万円（前年同期比13.6%減）、営業損失42百万円、経常損失1億95百万円となり、グループの社内予算に対して未達であった。しかし、コスト削減等により、9月以降経常利益がプラスで推移してきているため、通期では経常利益が黒字となる見通しがついている。

## ◆近物レックス(株)の営業方針

近物レックス(株)社長 小中章義

今期は、8月15日にかねてより計画していたコスト削減改革を実行した。第1に、四国の3店所と本州最南端である広島支店の合計4店所を閉鎖したことにより、約80名を削減した。第2に、約2割の管理職の削減を実現した。これらにより、月額30百万円の人件費削減が見込めている。さらに第3の改善策として、高止まりであった幹線便の運行ドライバーの給料を、積載量に連動する変動の割合を高め、評価制度を導入した。この策により月額20百万円の人件費削減が見込めている。これら三つの人件費削減により、下期は上期の人件費の実績に対して3億32百万円削減できる見通しができた。また、運行系統の削減や、トラックターミナルの使用見直し及び解約等によりコスト削減をした。これらにより約4億円の削減効果が見込まれる。一番肝心なのは収入を上げていくことであるが、4月から8月までは前年同期比88%の落ち込みであった。9月は営業努力等により93%まで改善し、1億円を超える黒字となることができ、収益改善が実現できている。

収入の拡大策については、(株)ハマキョウレックスとの連携により、前期末の月額40百万円から9月には72百万円まで取引額が拡大しており、累計で前年同期比160%以上親子会社間の取引が拡大した。1億円まで拡大するため、共同作業を継続している。また、ガラスメーカーやチョコレートメーカー等、新規顧客との取引も始まっている。さらに、同業他社間の関係を密にし、得意地域での物流拡大を図り、相互取引を行っていきたいと考えている。加えて、自ら荷主を訪問して営業を行うという当たり前のことによろやく着手でき、全国14地区で、営業専任が16名、営業担当が45名、全部で約60名であるが、この2年間に営業専任を100名にしたいと考えている。

これらの収益拡大策と事業構造の改善による経費削減により、10月以降の6か月で2億円以上の経常利益を計上できる見通しである。10月は計画に対し上回っており、11月も今日までのところ、1日当たりの売上目標を上回っている。上期は残念ながら約2億円の経常損失で終わっているが、通年で経常利益プラスの実現に向け、強い決意で心一つにして推進していきたい。

## ◆今後の経営方針

(株)ハマキョウレックス社長 後藤光明

(株)ハマキョウレックス単体としては、主力の医薬、アパレル、食品は非常に順調であったが、いまだ近物レックス(株)は苦戦している。4月の時点では順調であったため黒字と予想していたが、扱う商品の景気悪化からの回復度が鈍いため、好調さを継続することができなかった。

中期経営計画では、営業収益930億円強、経常利益60億円、経常利益率6.4%となる見通しを立てている。

目標を達成するためには、第1に新規顧客の獲得に注力すべきだと考えている。現在の物流センター数は57であるが、年間10社以上の新規獲得を行い、大型案件の獲得を目指したいと考えている。

第2に、海外戦略である。5年前より、上海においてアパレル、シューズ、かばん、雑貨などの検品業を行っており、順調に推移してきていた。しかし、中国の賃金が急激に上昇し、非常に先行きを懸念していた。その中で品質を重視してきたことが顧客に認知され、競争力が付いてきているため、新規立ち上げをしていきたいと考えている。生産地から消費地へと変化しつつあるという前提で中国市場を見据え、今までの検品業だけではなく、消費、物流を視野に入れていきたい。さらに、当社はバングラデシュに検品業を立ち上げており、繊維、アパレルの検針や、靴、かばんといった商材を中心に海外生産地での対応を計画している。また、上海では海上輸送や国内輸送について一貫性がなかったため、バングラデシュの展開に関しては、海上輸送や国内輸送も含めた、輸入業の一貫作業を計画していきたいと考えている。

これらの成長戦略を考慮し、経常利益60億円の達成を目指し、品質強化・品質向上を当社グループの強みとしていきたいと考えている。従来どおりコスト削減を意識していくとともに、バランスの取れた物流品質のレベルアップを図り、より一層顧客の信頼を得られる会社にしていく。さらに経費削減と物流の改善にも取り組んでいく。また、既存顧客から物流の改善提案を望む声も多く、より満足のいくサービスを提供できるよう取り組んでいきたい。

なお、今期の配当金については32円を予定しており、上期が終了したことにより、半期16円の配当を決定した。

(平成21年11月10日・東京)