

## 9037 ハマキョウレックス

大須賀 秀徳 (オオスカ ヒデノリ)

株式会社ハマキョウレックス社長

### 営業収益は減少するも、利益は過去最高を維持

#### ◆会社概要

(株)ハマキョウレックス 代表取締役社長 大須賀 秀徳

当社の経営理念は「心」を基本にしており、3PL 物流における質的内容の日本一を目指している。

従業員数は連結 4,109 名、単体 696 名、株主数は前期末比 66 名増加し、3,423 名となった。また 2012 年 4 月 2 日 JTB の子会社である<(株)JTB 物流サービス(株) ジェイビーエスに商号変更>を M&A にて取得しており、連結子会社は 13 社となった。

当社の事業内容は、3PL 物流を中心とした物流センター事業、陸運を中心とした貨物自動車運送事業の 2 つに大きく分かれる。主力の物流センター事業に関しては、(株)ハマキョウレックス、(株)スーパーレックス、(株)ジェイビーエスの 3 社で構成している。

#### ◆2013 年 3 月期第 2 四半期概況

第 2 四半期累計期間の業績は、営業収益 441 億 49 百万円(前年同期比 1.6%減)、営業利益 32 億 25 百万円(同 1.5%増)、経常利益 33 億 19 百万円(同 3.9%増)、四半期純利益 17 億 28 百万円(同 5.3%増)となった。減収の主な要因は、物流センター事業での不採算荷主との契約解除や、運送事業での家電関連を中心とした物量の減少によるものである。増益の主な要因は、連結子会社の増加と、近物レックスでの日々管理強化によるコスト抑制の効果である。

収益構造については、連結・単体ともに営業収益は前年同期比マイナスとなったが、連結の営業利益・経常利益・四半期純利益は 6 期連続で増益かつ過去最高数値となり、単体の経常利益・四半期純利益も増益かつ過去最高数値となった。下期に関しては、上期に立ち上げたセンターが順次軌道に乗るため、通期業績は、連結・単体ともに営業利益も前年同期比プラスとなる見通しである。

セグメント別の営業収益は、物流センター事業・貨物自動車運送事業ともに拮抗してきており、物流センター事業が貨物自動車運送事業をこえる予定である。

物流センター事業の営業収益は、前年同期比 1 億 78 百万円増加し 212 億円となった。内訳は、既存センターで 23 億 22 百万円減収したものの、前期オープンしたセンターの寄与や既存センターの増収、子会社の増加等で前年同期比 25 億円増収したことで、減収をカバーできたことである。

物流センター事業の受託および稼働状況については、上期は 12 社の新規受託をした。前期に受託した 2 社を含めた 14 社のうち 10 社の業務を稼働している。9 月末時点での物流センター総数は、前期末より 5 センター増加し 75 センターとなった。

物流センター事業の取扱品目別売上高構成比は、食品 31%、繊維・アパレル関連 35%、雑貨 12%、医療・メディカル関連を含めたその他 22%で、前期と比べて大きな変化はない。

貨物自動車運送事業の営業収益は前年同期比 8 億 93 百万円減少し、228 億 69 百万円となった。内訳は近物レックスグループで 6 億 42 百万円、その他子会社で 2 億 50 百万円それぞれ減少したことによるものである。

営業収益減少の主な要因は、家電関連を中心とした物量の減少によるものである。

近物レックスの収益改善については、2012 年 6 月より積載率の低い曜日での幹線便の見直しを行い、幹線便費用を月額 14 百万円削減することができた。また労務費や外注費の日々管理の強化を行い、コスト抑制に努めた。こうした取り組みにより同社グループの営業利益は前年同期比 91 百万円増加した。

### ◆2013 年 3 月期下期に向けての取り組み

2013 年 3 月期の連結業績見込は、期初に公表した営業収益 910 億円、経常利益および営業利益 69 億円、当期純利益 35 億円を引き続き目標として取り組んでいる。

2013 年 3 月期は、1 株当たり 40 円の配当を計画している。

中期経営計画については、最終年度の 2015 年 3 月期に営業収益 1,000 億円、経常利益 80 億円を目標としている。こちらも公表数値から変更はない。

今後の取り組みについては、今までどおり 3PL を軸とした拡大戦略を展開していく。今期も今までと同様に、既存センターの営業収益減少をいかに新規でカバーして拡大していくかということが今後のポイントであり、引き続き新規受託目標 15 件以上を達成していく。新規の引き合い件数に関しては増加しており、かなりの情報量がある。それをいかに確実に獲得していくかということが今後の課題である。

海外戦略については、基本的にはこれまでと同じである。現在、上海・青島・バングラデシュ・香港に海外拠点がある。日本の顧客を中心に営業しているが、香港では日本向けの物流以外の国内物流にも取り組んでいる。これも少しずつ拡大していきたいと考えている。

3 カ年計画の営業収益 1,000 億円、経常利益 80 億円を達成するためには今後、設備投資が重要な課題となる。来期の設備投資計画を大幅に上げ、新設のセンターを 1 つ以上作る計画である。

### ◆2013 年 3 月期第 2 四半期決算実績

(株)ハマキョウレックス 経営企画室課長 石塚智規

四半期(3ヶ月)ごとの業績は、連結の営業利益において第 1 四半期は前年比プラスで着地したが、第 2 四半期では前年比マイナスとなった。主な要因は、貨物自動車運送事業において物量が減少したことである。

バランスシートに関しては、総資産が 6 億 74 百万円増加して 858 億 39 百万円となった。主な要因は、預金等の増加により流動資産が 8 億 43 百万円増加したことと、減価償却が進んだことにより、固定資産が 1 億 68 百万円減少したことである。

負債は、10 億 38 百万円減少し 557 億 44 百万円となった。主な要因は、借入金の返済が進み、約 9 億円減少したことである。純資産は、前期末比 17 億円増加し 300 億 95 百万円となった。第 2 四半期末の 1 株当たり純資産は、前期末比 185 円増加した 3,115.60 円となった。なお自己資本比率については、利益の増加に伴い 1.6%増加し、30.3%となった。

有利子負債は、前期末比 9 億 27 百万円減少し 334 億円となった。主な要因は、各社の借入金の返済が順調に進んだことである。中でも近物レックスグループの借入金は、約 4 億円の返済が進み 287 億円となった。

営業活動によるキャッシュフローは、主に税金等調整前四半期純利益の増加により資金獲得が増加した。財務活動によるキャッシュフローは、借入金の返済が進んだことで、資金使用が増加した。

設備投資は、連結 8 億 49 百万円、単体 2 億 60 百万円となった。減価償却費については、連結 14 億 92 百万円、単体 4 億 79 百万円となった。

## ◆近物レックスの現況と今後の戦略

第2四半期累計期間に関しては、営業収益172億円(前年比3.8%減)、営業利益2億14百万円(同30.3%増)、経常利益1億63百万円(同330.8%増)となった。営業収益は減少となっているものの、営業利益・経常利益は、週末便の運用や、日計収支を利用したコストコントロールの浸透により増益となった。

上期の営業収益は、第1・第2四半期ともに厳しく推移した。しかしながら、大口顧客やグループ間取引案件があり、下期はこれらを推進していきたいと考えている。

日々管理においては、日計収支を利用した日々の進捗を毎週Web会議で確認することにより、費用抑制に努める。コストコントロールという部分において、以前に比べると非常に大きな効果が出ている。

下期の取り組みとしては、営業収益の確保と費用抑制、この2点を進めていく。

営業収益確保については、不振店所の底上げと同業他社との相互取引を進める。また、グループ内でのシナジ―を計り、3PL案件の獲得、自社倉庫の有効活用を行い、営業収益確保に努めていきたいと考えている。

費用抑制については、上期同様日計収支を利用した日々管理の強化を継続していく。

通期業績見通に関しては、営業利益・経常利益ともに前年比プラスの見通しである。期初の社内計画では、営業利益で1億17百万円の未達の見通しとなっている。しかしながら、営業利益6億円という数字をあきらめたわけではなく、収益の確保とコストの管理を進めていくことで、期初の計画に近づけていきたい。

## ◆質疑応答◆

**第2四半期累計業績の対計画営業利益が7,500万円未達であるが、その原因は何か。**

第2四半期での物流センター事業における計画比マイナスの要因については、6・7月に新たな物流センターを立ち上げ、業務の受託が重なったことが挙げられる。その先行コストと、立ち上げのロスが発生した。立ち上げ当初は赤字部分が多少なりともあるが、打開策に関してはすでに手を打っているため、下期以降順次改善していくものと考えている。

**引き合い件数は着々と増えているようだが、受託にどの程度結びついているのか。**

引き合い件数に関しては、継続的に営業をかけているので件数は増えてきており、成約率も若干ではあるが上がってきている。上期で新規受託12件というのは、最高数値である。ただし、比較的小さな案件が多く、また成約してもスタートするまでに時間がかかるという状況である。

**近物レックスは合併してしまうというのも一つの考え方だと思うが、残しておく理由は何か。**

近物レックスに関しては、業務内容が全く違うので、このまま分けていきたいと考えている。また財務内容が非常によくないということで、継続して改善をすすめていきたい。基本的には合併することなく分けておきたいという考えである。

**案件が増えているということだが、3PLの受託がそれほど加速していない理由は何か。**

3PLの受託に関しては、案件の現状把握をするのに非常に時間がかかるので、難しい部分がある。また最近ではコンペ形式の案件も多く、コスト的に厳しいので慎重にならざるを得ないこともある。さらに新規受託に関しては、センター長の役割が大きいが、センター長の育成には時間がかかるので、なかなか加速的に増やすことができないのが現状である。

**センター長の育成に関して、何がボトルネックで、どんなスキルが必要で、どれぐらいの期間がかかるのか。**

センター長には、センターの損益等、財務面を見ることのできる経営者的視点が必要である。またイレギュラー

対応も学ばなければならない。そのためには既存のセンター長の下での1年以上の教育が必要である。

**業績と比べて株価が低迷しているが、自社株買いや配当増などを行う考えはないのか。**

配当金額が低すぎるという指摘は以前からあり、来期の設備投資の後ということで検討中である。自社株買いについても今後検討していきたい。

**新規受託の業種分散を見ると安定した内需企業が多いが、それでも先が見通しづらいという理由は何か。**

物流は自社の商品が1つもなく、顧客の状況によって扱う物量の変動があるので、全体を見通さないと最終の判断ができないからである。

(平成24年11月8日・東京)

\* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見るができます。

<http://hamakyorex.co.jp/>