

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



現場レベルの責任者を派遣し、 近物レックスの業務を改善

◆近物レックスの業績不振により、業績予想を下方修正

2007年3月期業績予想の下方修正を発表した。子会社の近物レックスが計画を大きく下回ったことが要因であるが、単体としての業績は好調に推移している。当社は、収支を日々管理しており、現場で目標を立てて予算を組んでいくが、近物レックスは経営サイドで組み立てた予算を現場に押し付ける形になっており、決算を行って見なければ収支が分からない状態となっていた。この状態では経営が立ちいかないと判断したため、今後は当社から現場レベルの責任者を派遣し、業務の改善を図っていく。また、近物レックス本社で直接現場の管理を行い、問題が生じた場合は即時に対応する体制を整えていく。

単体の状況としては、新規顧客も増加しており、藤沢に建設中の5,000坪規模のセンターも来年2月にオープンする予定となっている。10月も計画比20%増程度で推移しているため、下期も上期以上の業績を達成できるとみている。子会社のスーパーレックスも計画どおりに推移しており、近物レックスの収支を改善することで連結業績の向上に努めていく。

◆6期連続で増収を達成したものの、利益は減少

経営企画室長 山崎裕康

当中間期末時点の従業員数は連結ベースで約3,700名、単体ベースで約500名となった。株主数は4,256名となっており、連結子会社については、これまでの5社に近物レックスの子会社9社が加わり、14社となっている。近物レックスの子会社の連結化については、当中間期は売上高で9億円弱、利益については経常利益ベースで200万円程度の寄与となっており、重要性はないと考えていたが、監査法人からの強い要請により、今期から全社連結をスタートすることとした。

連結業績については、前期まで増収増益が続いていたが、当中間期は増収減益となっている。営業収益は401億9200万円（前年同期比3.6%増）となっており、6期連続で増収を達成したが、近物レックスの約8億5000万円の営業赤字が影響し、営業利益は8億6400万円（同40.5%減）、経常利益は7億7100万円（同46.6%減）となった。単体業績については、営業収益が前年同期比10.4%増、営業利益が60.9%増、経常利益が43.6%増となっている。なお、通期の連結経常利益については、前期の30億5800万円から25億円に減少する見込みである。

セグメント別営業収益は、物流センター事業が前年同期比で10%程度の増加となっており、貨物自動車運送事業についてはほぼ横ばいとなった。営業利益ベースでは、貨物自動車運送事業が9億4000万円程度減少しているが、物流センター事業については3億5000万円程度の増加となっている。

貨物自動車運送事業の営業収益については、運賃ダンピング競争の影響による特別積み合わせ事業の減少分7億8400万円（3.4%減）を、近物レックスの子会社の新規連結による増加分8億9100万円が補う形となった。費用については、原油価格高騰により前年同期比で3億5800万円増加した。増加の内訳は、燃料費が2億7700万円、海運燃料価格変動調整金が8100万円である。一方で支出の抑制を図っており、積合代車料および備車料を2億3300万円削減（15.6%減）している。

物流センター事業の主な増収要因は、前期にオープンしたセンターのフル稼働（10億9000万円）、当期にオープンした吉田、館林、南春日部センターの業績寄与（2億7000万円）である。増益の要因としては、既存センター運営の充実が挙げられる。収支日計管理の徹底を図り、週に一度の会議で途中経過の進捗管理を行った。また、取引条件の見直し、不採算センターの撤退も実施している。

物流センター事業の新規受託件数は7社となっており、内訳はアパレル4社、ペット商品1社、飲料1社、医薬品1社である。新規稼働センターは3センターとなっており、このほか、既存センター内に2社の物流を立ち上げている。中間期末時点での物流センター数は46となった。下期については、新規センターを4カ所稼働させ、既存センター内にも1社の物流を立ち上げる予定である。

◆藤沢センターの建設等により有利子負債が増加

当中間期の設備投資はキャッシュフローベースで36億円となっており、実際の設備投資額48億50百万円と差が生じているが、これは9月末の段階で未払いおよび支払手形（10億円程度）があったためである。なお、今期の設備投資額は85億円程度を予定していたが、実績は80億円程度となる見込みである。

有利子負債については、前年同期比で約38億円増加しているが、これは藤沢センター、近物レックスの店舗リニューアル、スーパーレックスのセンター建設といった、設備投資関連での借入れが増加したためである。売上高に対する人件費率は、前年同期の30.1%から32.8%に上昇しているが、主な要因は、近物レックスの売上減少、近物レックスの子会社の連結化であり、当社単体の人件費率は低下している。貸借対照表については、単体の売上増加によって売上債権が増加した。また、設備の増加により土地および建設仮勘定が増加しており、それに伴って借入金も増加している。

近物レックスの収支改善については、当社主導の業務改善を行い、セールスドライバーによる顧客情報の収集、低積載の系統幹線便の荷物獲得等で収入を確保していく。当中間期の営業収益は、前年同期比で3.4%減となった。経常利益ベースでは8億55百万円の赤字となり、当初計画から11億55百万円のマイナスとなっている。通期については、経常利益ベースで7億80百万円の赤字を予想している。

連結の通期業績については、営業収益820億円、営業利益27億円、経常利益25億円、単体については、営業収益235億円、営業利益20億円、経常利益20億円を計画している。配当については、これまで20円を継続してきたが、中期経営計画において、単体の利益の20%を基調として配当することを発表しており、24円程度に修正する可能性が高い。グループ会社の状況等を総合的に考慮して、最終的な配当の修正を発表したいと考えている。

◆ 質 疑 応 答 ◆

近物レックスの営業利益が前年同期比で9億円減少しているが、この要因は何か。

運賃ダンピング競争の影響もあるが、原油価格高騰による燃料費の増加が最も大きな要因である。運賃については、単価が2%減少しており、1口当たりの重量が140キログラムから144キログラムに増加したことが影響した。ダンピング競争の影響としては、荷主が40社程度減少しており、分引きの要求も大口で1件あった。燃料費については、リットル当たりの平均価格が前年同期の80.44円から94.84円に上昇したことにより2億28百万円増、海運燃料価格変動調整金が81百万円増となっている。

近物レックスの下期の営業利益は、2億円程度となる計画であるが、コストの削減余地はあるのか。

コストの削減よりも、運賃の見直し等で営業収益を増加させていく。

近物レックスに人員を派遣するということであるが、具体的な内容を教えてほしい。

現場の予算を組むことができる人材を2名、状況の悪い中部および関西に派遣する。また、全体の収支を管理する人材を1名、経理の流れをつくる人材を1名派遣する予定である。まず、この4名を派遣し、その後については状況を見ながら判断していく。

近物レックスの輸送品質は、過去2年間で改善してきているのか。今後の計画についても教えてほしい。

改善は進んでいない。配送が午後になる場合や、荷物を破損・紛失した場合の顧客への連絡が徹底していないため、顧客からの信頼を得るためにも、まずこの点を改善しなければならないと考えている。配送の時間については、午後の持ち出しが全体の11%となっている。このうち800キログラム以上の運行や海運等により、午前の持ち出しに間に合わないものが5%程度ある。残りの5~6%については、2~3ポイント改善する必要があると考えており、地域の見直し、増員等で対応していく。

近物レックスの上場を目標に掲げていたが、その方向性に変化はないのか。

現状では、上場はまったく考えていない。

(平成18年11月14日・東京)