

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会長



効率化により連結子会社の収支が大幅に改善

◆2008年3月期業績概要

(株)ハマキョウレックス取締役 山崎裕康

当期の業績は、グループ全体の売上高が前期比11億円増（1.4%増）となり、営業利益・経常利益共に30億円を上回り、前期比で10億円を超える増益を達成できた。

セグメント別売上は、物流センター事業が順調に推移し、前期比25億円増の346億円となった。貨物自動車運送事業の売上は、13億52百万円減となっているが、その主な原因は近物レックスの売上が15億56百万円減少したことにある。ただし、近物レックスの営業利益は前期から8億38百万円改善した。これは、営業費用23億95百万円を削減したことによる。主な削減内容として、法定福利費も含めた人件費が12億88百万円減、車の外注費用である利用運送料が6億7百万円減、幹線輸送系統を抜本的に見直したことによる有料道路代が1億59百万円減となった。

物流センター事業は、前期オープンしたセンターのフル稼働により30億78百万円の増加となり、当期オープンしたセンターの業績寄与で23億69百万円の増加となった。新規受託件数は10社となり、新規稼働センターは上期に3件、下期に5件であった。また下期には既存複合センター1件が稼働している。残りの2件についても、9月までには稼働する予定である。現在物流センター数は50であり、今期中に60にするのが目標である。

キャッシュフローは、営業活動キャッシュフローが24億20百万円、投資活動キャッシュフローがマイナス24億29百万円で、結果として財務活動で調達した資金が3億25百万円となった。前期の投資活動キャッシュフローは、物流センターの立ち上げや近物レックスでの投資によりマイナス72億円であったが、今年は設備投資を抑制したため前期比47億円の差が出た。今期については、営業活動キャッシュフローが43億34百万円まで稼げるのではないかと考えている。投資活動キャッシュフローはマイナス19億16百万円を予定しているので、かなりの金額を借入金の返済に回せるだろう。

今期の設備投資は、連結で35億円、当社単体で27億円を予定している。このうち半分は備品等であり、リースでの対応を計画している。減価償却は、当期実績が21億96百万円、今期計画が21億8百万円である。

借入金については、2008年3月期の総額はグループ全体で386億円である。今期は負債圧縮に努め、371億円程度まで削減する計画である。

貸借対照表で、土地が8億3百万円増となっているのは、9月に神戸でオープン予定の新センター向けの土地のことである。

近物レックス収支改善への取り組みとしては、給与体系の変更、幹線輸送系統の抜本的見直し、運賃是正、セールスドライバーの稼働率アップという四つの柱で進めてきた。今期もこの方針は変わらない。近物レックス単体の業績は、売上高が15億56百万円の減少となったが、営業利益は8億38百万円、経常利益は6億99百万円の改善となった。今期の業績予想は、売上高が前期比3億円減の432億円、営業利益は同8億37百万円増の6億71百万円、経常利益は同8億19百万円増の2億60百万円を計画している。

グループ全体の業績予想は、売上高865億円（前期比3.6%増）、営業利益は43億円（同27.6%増）、経常利益40億円（同27.8%増）を予想している。営業利益および経常利益の数字は、各グループ会社から出された予想数字を合算したものから、さらに5億500万円以上を差し引いている。これは、軽油価格が高止まりしており、先がみえない状況となっているためである。

ハマキョウレックス単体は売上300億円、営業利益・経常利益共に27億円を計画している。

配当は、前期24円であったが、当期は増配して28円となった。今期については、第2四半期と第4四半期に1円ずつ増配し、合計30円の1株配当にしたいと考えている。

◆ハマキョウレックスについて

（株）ハマキョウレックス社長 後藤光明

当期においてグループの喫緊の課題は、近物レックスの業績回復であった。当期の実績は、グループ全体でも近物レックス単体でも、決して満足できるものではなかったが、近物レックスは利益面で大きく改善し、今期は黒字の予算が組めるまでに至った。このため、近物レックスに出向していた大須賀秀徳を本社に戻し、副社長としてグループ全体の統率に当たってもらうことにした。

今期のハマキョウレックス単体の業績は、売上・利益共に前期比で10%以上の増加を計画している。グループ全体としても、利益が前期比で27~33%の増加を計画している。しかし、中期経営計画で設定した数字と比較すると、極めて不満足な状態である。したがって、次の3カ年計画では、必ず売上1,000億円を実現したい。また収益力を強化し、経常利益率を5%にしていく（今期の目標は4.6%）。

以前から、関西方面の営業拠点の数が少ないと言われていたが、今期は大阪北港に大型センターを稼働させ、神戸西にかなり大規模なセンターを建設し10月以降に複合センターとしてスタートさせる。これらにより、営業基盤を確立することが業績向上に寄与すると考える。

現在、日本のアパレル業界は中国からの輸入が多くなっているため、店舗への配達も含めて中国サイドで仕分けを行うという動きが出ている。当社は、このような動きに対応して、海外営業部を新設し、海上輸送も含めて一気通貫で輸入品の物流を確保できるような体制作りを行っている。

◆近物レックスについて

近物レックス（株）社長 小中章義

去年の6月に社長を拝命した時、近物レックスの営業段階での赤字は約10億円であった。当期は、この赤字を六分の一まで圧縮できた。下期だけを見ると、営業段階で約40百万円の黒字に転換している。これは、変動費を見直し、損益分岐点を下げる努力をしてきた成果である。当社の根幹である積合わせ事業は前期比2.6%減となっているが、これは不採算の荷物から撤退したためである。有利子負債が約300億円と大きく、金利負担が年間で1億13百万円増えている。

トラック運送の基本は、車、油、人である。去年1年は、たしかに軽油は値上がりしたが、影響額は約40百万円程度であり、経営に大きなインパクトは与えなかった。問題は今年である。予算作成時には入手価格をリッター当たり107円と想定していたが、現在123円で見直しているところである。節約しても年間2,800万リットルは使うので、この影響がさらに大きくなると、予算を3億18百万円超えてしまう。

この対策の一つは、幹線便の減便をさらに加速させ、週末の便を1日に集約することである。これにより月に約13百万円が節約できることが明確になったので、6月から実施する予定である。これが業績に貢献するのが10カ月分なので約1億30百万円、またトラックの維持費を年間約80百万円削減し、燃費の改善で約58百万円を節約する予定である。残りの50百万円は、国交省が行っている「燃料サーチャージ」を、大手や同業他社の動きを見ながら進めることで補いたい。

実際に、去年の後半に運賃は正に取り組み、約15%の客先で了解してもらった。その結果、月間1億円近い純増となり、収益改善に役立った。1999年以来、キログラム当たりの運賃は下がり続けてきたが、当期は2003年の水準まで戻すことができた。

去年は、路線系統の数を大幅に削減し、実情に合わせるという大改革を行った。914便の系統は4月末段階で794便まで減らすことができた。これは、下期だけで2億28百万円の経費改善につながった。

車についても調査したところ、路線系統の見直しにより100台以上の車輛が余剰となった。この車輛を1台約60万円で売却することができ、売却益を計上することができた。

現在、昼は1,388名、夜は669名のドライバーが年間305万トンの荷物を運んでいる。荷物量は前期比5.7%減であるが、ドライバーの人数は7%近く減っているため、効率の改善が進んだと言えるだろう。

去年の4月に急いで導入したのは、個々の店所の収支が完璧に見えるようにすることであった。また、社員評価等の権限を地区部長に大きく付与した。これにより各地区部が一丸となって収支改善に向かうようになり、大きな成果を出すことができた。

◆グループ全体について

(株)ハマキョウレックス会長 大須賀正孝

近物レックスでは、これまで店所長は収支に関与していなかったため予算どおりに行かなかった。現在は、店所で予算を組むようにしたことで、正しい予算が組めるようになっている。便数の削減については、営業所等を削減したわけではなく、車輛の積載効率を上げたということである。

ハマキョウレックスは、関西地域で約6,400坪の土地を購入し、約5,000坪の物流センターを9月にオープンするが、これは関西に進出するという意味ではなく、お客様が関西にいるから物流センターを建てるのである。既に、この物流センターは9月から満杯になる計画である。

新しい設備を作る場合の借入金は、2年で返済できる程度でなければならないというのが当社の基本である。近物レックスだけは借入金が大きいが、運送拠点や車両など大半の設備投資は終わっているのだから、これからは連結の業績に寄与するだろう。

(平成20年5月21日・東京)