

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



近物レックスの営業黒字転換で 連結業績は2期連続の増益

◆2009年3月期第2四半期決算概要について

(株)ハマキョウレックス副社長 大須賀秀徳

当社は、「心」を経営理念の基本にしている。

会社概要のうち、昨年と異なっているのは従業員数であり、連結で3,604名、単体で657名となった。また株主数は3,949名になった。

第2四半期の連結業績は、営業収益が前年同期比2.9%減の404億円、営業利益が同39.7%増の18億80百万円、経常利益が同49.7%増の18億32百万円、四半期純利益が同35.9%増の7億96百万円となった。営業利益、経常利益、四半期純利益は2期連続の増益であった。

単体業績については、営業収益が16期連続の増収となり、経常利益は11期連続の増益となった。

セグメント別では、物流センター事業が第1、第2四半期共に順調に推移しており、累計の営業収益が前年同期比6.1%増の178億93百万円となり、営業利益が同32.5%増の17億66百万円となった。貨物自動車運送事業は、第1四半期が順調であったが、第2四半期は苦戦した。この主な理由は燃料高騰の影響であり、7～9月に燃料費が前年同期比2億70百万円も増加した。累計では、営業収益が前年同期比9.0%減となったが、営業利益は1億円増加している。セグメント別の営業収益の推移を見ると、物流センター事業の比率が上昇しており、現在は全体の44.3%を占めている。

貨物自動車運送事業は、営業収益が前年同期比で22億29百万円減少し、そのうち21億66百万円は近物レックス(株)である。ただし、近物レックス(株)は、業務改善により営業費用を23億85百万円減らしており、営業利益は前年同期比で2億18百万円の増加となった。物流センター事業の増収の主な内訳は、前期オープンのセンターがフル稼働したことによる増収分9億84百万円と、今期オープンのセンターによる業績寄与6億69百万円である。

物流センターの新規受託件数は、6社・9拠点である。新規稼働センター数は、上期に新規8、既存2であり、下期に新規1となっている。12月末の物流センター数は57となる。

営業活動キャッシュ・フローは17億70百万円となった。投資活動による資金使用は11億80百万円となり、財務活動による資金調達1億41百万円となった。

有利子負債は、借入金389億77百万円となっており、この中には新規立上げセンターの建設コスト20億円が含まれている。

貸借対照表において、総資産は754億57百万円であり、現金および預金が12億円増加し、売上減により売上債権が5億40百万円減少した。株主資本で利益剰余金が14億72百万円増加した。

近物レックス(株)の実績は、営業収益198億61百万円、営業利益9百万円、経常利益は1億37百万円の赤字となっており、社内予算比で経常利益は約2億円の未達であるが、前年同期比では2億60百万円の改善となっている。通期業績予想については、経常利益を前期比6億26百万円増の66百万円と見込んでいる。

2009年3月期の連結業績予想は、公表値を変えておらず、営業利益43億円、経常利益40億円を見込んでいる。経営指標についても変更していない。

◆グループの営業方針

(株)ハマキョウレックス社長 後藤光明

今期は3カ年計画の最終年度に当たり、現在は新しい3カ年計画を作成中である。2010年は当社の40周年になるので、以前からの目標である経常利益60億円を達成したい。

現在の経済環境は貨物自動車運送事業にとって逆風であったこともあり、今期までは物流センター事業を中心に拡大してきた。次の3カ年計画でさらに成長路線を続けていくためには、第1に、現在の57センターの充実とさらなる新規の顧客を獲得する必要がある。また、当初掲げた目標に到達するためにはM&Aも視野に入

れなければならない。

第2に、グループ会社の収益力を拡大する必要がある。近物レックス(株)は、今期で負の遺産を整理できており、社員のモチベーションを含めて筋肉質な企業になっている。また、スーパーレックス(株)においても、物流センターの集中と選択をすすめ、不採算センター運営を休止したことによりさらなる成長が見込めるだろう。

第3に、アパレルを含めた既存顧客からの期待が大きい海外での取り組みの強化である。当社は、既存顧客の生産がほとんど海外へ移転しているため、上海での検品業を5年前から行っている。今後は、海外の運送業者と提携して、検品から海上輸送まで一貫したサービスを提供できるように検討していきたい。

当社としては、かねてよりの強みを生かして新規顧客獲得につなげたい。当社の強みの第1は、日本有数のコスト競争力と物流の品質である。第2の強みは、全員参加による現場主義という経営である。物流センターの運営は、他社への丸投げではなく、当社自身が運営している。第3の強みは、社員教育を重視していることである。具体的には、現場の人間40～50名との1泊2日の勉強会を毎月開催し、センター長資格試験制度等で社員のモチベーションを上げている。第4の強みは、各ジャンルごとに分け、顧客に対応していることである。繊維関連ではアパレルを中心とした大手ブランドメーカー、日用雑貨など個人消費者向けの通販やネット販売、医療機器や医薬品、GMSなどの食品といったジャンルで事業を展開しているため、これらのノウハウを生かして新規顧客の獲得につなげたい。

◆近物レックス(株)の概況

近物レックス(株)社長 小中章義

私が社長に就任して1年4カ月であるが、第1段階として出血を止めることまではこぎ着けることができたと考えている。前年同期には約2億円の営業赤字であったが、今期は9百万円の営業黒字に転換できた。これは「縮小しながら均衡を目指す」という目標の下に徹底した合理化と経費節減を実施した結果である。

上期における軽油価格の高騰はすさまじく、昨年の上期平均が約94円であったのに対して、この上期は約30%増の約124円となり、金額ベースでは約1億80百万円の経費増となった。軽油価格高騰の影響の中、営業黒字になった意味は大きい。

もっとも大きな節減となったのは、運行便の効率化である。1年間で793系統とし、約119系統を減らした。ドライバー数は1,982人で11%減らした。荷物の量は、前年度上期から9.5%を意図的に減らした。しかし当社の中核事業である積合収入は8%の減少にとどまった。このように不採算・低運賃からの脱却を目指した結果、運賃単価は5～6年前のレベルにまで回復している。

経費節減は、現場のドライバーの協力なくしては進められないものであり、高速道路の80キロ走行を徹底してくれたことで、月間約14百万円の軽油代を節約できた。また日常に運転に気を配ってくれたおかげで燃費が上がり、4月のスタート段階で4.07キロが9月には4.34キロまで上がった。

第2段階まで到達したので、今後は強みを生かした経営を行っていく。全国100カ所近い拠点があるが、満遍なく強化するのは得策ではないので、選択と集中で進めていく計画である。特に、配達の強い地域への集中度をさらに高め、医薬品や家電など高いサービスレベルが必要な商品に積極的に取り組んでいくことで輸送力を高めていく。

時代は不況に入っていくが、当社が運んでいるのは低価格品・必需品・食料品なので、このような経済環境には強いと思う。

昨年以來、収入に見合う支出という体質が備わってきており、当下期の営業利益は黒字になると見込まれるので、通期での経常利益を黒字に持っていきたい。このためには現場の支店長の力が必要であり、私の社長就任以來、31カ所で支店長の若年化を図った。本社の管理と営業のトップは共に40代後半の執行役員である。このような人事の成果も出始めてきている。

創業58年の会社なので、子会社が7社、孫会社が2社あり、これを2～3社に減らして、残りは本体に吸収していく計画である。

◆今後のグループ経営について

(株)ハマキョウレックス会長 大須賀正孝

物流は、事前にコスト把握が難しいため、無駄をいかになくすかが物流における競争の基本である。近物レックス(株)については、どこが無駄なのか分からない状態であったので、支店ごとの収支が分かるようにした。これにより、支店ごとの予算がようやく組めるようになり、予算達成のために何をやるべきかが明らかになって

きた。

現在は燃料費の値下がりというフォローの風も吹いている。インタンクでの価格は8月の141円から11月以降は、100円を切ると予想される。半期で4億～5億円の節約になるので、近物レックス(株)の業績回復に大きく寄与するであろう。

私の考える健全な会社とは、新しい投資を止めれば2年で無借金経営になる会社であり、ハマキョウレックス本体はそうなっているので、近物レックス(株)も早くそのような体質に持っていきたい。

グループ全体で、パートも含めて約8,000人が働いており、1人が1日約100円節約すれば毎日80万円、月間24百万円、年間では2億88百万円の削減が実現できる。このようなことから、当社グループは全員参加の経営を実践している。したがって、末端の社員まで全員が理解できるように、横文字を使わない分かりやすい説明を心掛けている。現在のような景気の悪い時こそ、このような地道な努力が大きな成果を生むと考えている。

(平成20年11月10日・東京)