

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

「心」を基本に 3PL 物流における日本一を目指す

◆2011年3月期第2四半期決算の概況

現在、当社は従業員数連結 3,925 名、単体 639 名、株主総数 3,732 名、連結子会社 10 社で、ほぼ日本全国に及ぶ各拠点と、上海・バン格拉ディッシュの海外 2 拠点を中心に、物流センター事業(3PL 事業中心)と貨物自動車運送事業(陸運中心)の 2 つのセグメントで事業を展開している。

営業収益 415 億 58 百万円(前年同期比 9.1%増)、経常利益 31 億 77 百万円(同 40.3%増)、連結・個別ともに増収増益となった。連結は経常利益・四半期純利益ともに 4 期連続の増益で過去最高。(株)ハマキョウレックス単体のいずれの項目も過去最高となった。

セグメント別の収益は、現在物流センター事業・貨物自動車運送事業で半々だが、数年で物流センター事業が上回る状況にある。

物流センター事業の営業収入は 198 億円(前年同期比 11 億円増)で、内訳は前期オープンセンターで 12 億円、今期オープンセンターで 1 億 37 百万円の増収、既存センターで 2 億円の減少である。稼働状況は今期 8 社を受託。9 月末時点で物流センター総数は 61 になった。取扱品目別売上構成比は食品 37%、繊維アパレル 33%、医療メディカル関連その他 30%である。

貨物自動車運送事業の営業収入は 217 億円(前年同期比 23 億円増)。増収の主な要因は前期に取得した連結子会社 3 社による。前年 8 月に近物レックス(株)の店所閉鎖を実施したが、物量の回復、新規獲得により同社の収益は増加した。事業縮小等で人件費も前年同期比 1 億 75 百万円削減した。また、(株)ハマキョウレックスと近物レックス(株)との取引は前年同期比 89 百万円増加している。今期新たに近物レックス(株)の設備を利用した物流センターを京都と名古屋に稼働し、全部で 5 拠点となった。今後もグループ内での設備の有効活用を進めていきたい。

M&Aについては、10月1日付で(株)JAL ロジスティクス(前年度売上規模約 40 億円)の株式を 72%取得した。(株)ロジ・レックスと称号変更の上、第 3 四半期から連結対象とする。

総資産は 41 億円増加して 852 億円となった。これは株式取得資金等の借入と、売上増加による現預金及び売掛金の増加、センター建設に伴う有形固定資産の増加などによる。

負債のうち有利子負債は 16 億円増加して 416 億円になるが、これはセンター建設資金と、株式取得に伴う当社単体での借入金が 21 億円増加したことによる。それ以外の各社は順調に借入金の返済が進んでいる。

◆2011年3月期下期の取り組み

業績予想は、今後の景況感が不透明なため、公表した数値を据え置いて営業収益 840 億円、経常利益 55 億円としている。配当金は年間 34 円を予定。取り組むべきこととしては、「全員参加・日々収支・コミュニケーションの重視」、「物流センター事業の拡大路線継続」、「物流センターの新規受託の 2 ケタ達成」、「近物レックス(株)の安定した黒字体質化」以上の 4 点を上げる。

◆中期経営計画

5月13日付で公表した数値、経常利益60億円を目標とする。実施内容としては、「3PLを軸とした拡大戦略をとる」、「近物レックス(株)インフラを利用した物流センターを増やす」、「近物レックス(株)の安定的な黒字体質を目指す」、「グループ全体での共同営業の実施」、「海外拠点の拡大」、「3PLを行う会社を中心にM&Aを検討」以上6項目を掲げ、中期経営計画経常利益60億円の、1年前倒しでの達成を目指す。

◆近物レックスの概要

近物レックス(株)社長 小中 章義

営業利益段階で1億円、経常利益段階で3億70百万円改善の結果、上半期に初めて黒字に転換した。(株)ハマキョウレックスとのグループ間取引は前年同期比約90百万円増加した。現在7つの自社工場があるが、これを継続するか切り離すか検討した結果、内製自社を続けることで効率を上げるという方針を定めている。

◆質疑応答◆

(株)ロジ・レックス(旧(株)JALロジスティクス)を買った経緯を伺いたい。

(株)ロジ・レックス(旧(株)JALロジスティクス)取得の経緯の詳しい説明はできないが、コンペ形式で先方の意向が強く、金額ではなく双方の方向性が一致したことによっている。

M&A戦略は今までの一般貨物運送から3PLへ方向性を変えるのか。

M&Aの戦略方向性は当社が積極的・具体的に出しているわけではない。話があれば検討するという受け身的な状況である。

近物レックス(株)の今後の人員見通しと、利益目標を教えてください。

近物レックス(株)の人数の件は増やすよりも効率を上げることを目指している。営業利益は5年以内に5%を目標としている。

物流センターを自社で持つという方針について説明してほしい。

物流センターの考え方の前に当社の財務的なルールがある。借入金の金額が9月末時点で50億円強になっているが、2年間設備投資をゼロにしたときに返済できるまでという枠内で検討することになっている。自社でつくりたいという考えはあるが、その制約の中で、一番いい選択をしていくつもりである。

上期に8件新規をとって通期では10件が目標ということだが、達成確度はどうか。

現在も引き合い件数は40~50件あるので、10件以上の受託はできると思う。

昨今競争が激化している受注環境の中で、収益性は低下していないか。

収益性に関しては、競争が激化していてコストパフォーマンスの要求度が高くなっているため、若干落ちている状況である。

近物レックス(株)の施設・人の活用による効果はどのぐらい出ているのか。

近物レックス(株)との人的交流に関しては、現在近物レックス(株)の荷主を含めた営業を、(株)ハマキョウレックス、(株)スーパーレックス共同で行っている。近物レックス(株)の100拠点あるインフラの利用は魅力で、今5拠点までそれが可能になっている。100拠点を目標して営業活動中である。

(平成22年11月10日・東京)