



信頼のネットワークで 国境を越えて「食」文化を創造

◆コーヒー事業中心から業務用食品事業にも重点を

弊社は、神戸に本社を置いており、従業員数は235名で、コーヒーを中心とする食品販売業を主要業務としている。連結子会社6社、持ち分法適用関連会社1社で構成されている。

創立は1906年で、創設者石光季男が単身渡米し、ロサンゼルス市において日本人向け食料品販売業を創業したことから始まる古い歴史を持つ会社である。1943年から1951年までは戦争激化により休業したが、1951年に(株)石光季男商店を設立し、コーヒー・紅茶等の輸入食料品の取り扱いを再開した。1963年に石光商事株式会社と改称し、1972年には東京地区の取引先との共同出資で東京アライドコーヒーロースターズを、1973年には関西地区の取引先との共同出資で関西アライドコーヒーロースターズを設立した。1999年には、阪神・淡路大震災により被害を受けた本社ビルを新築移転した。2000年には製品部門がISO9001および9002を、2001年には食品部門がISO9001の認証を取得した。

2002年には大規模な組織改革を行い、ピラミッド型から文鎮型に切り替えた。チームリーダー制を導入して4室40チーム(営業部門26チーム・管理部門14チーム)の体制にし、チームリーダーに大幅な権限を与えることで業務の効率化、スピード化を図った。

創業より約1世紀にわたり「ともに考え、ともに働き、ともに栄えよう」という経営理念のもと、社内のみならず、お客様との関係においてもこの理念を常に念頭に置き、共存共栄の経営姿勢で厚い信頼を獲得してきた。

しかしながら、当社の売上はここ数年低迷を続けている。主力商品のコーヒー価格が、世界的な過剰生産から、1997年には1ポンド当たり200セントだったものが60セント台まで下がってきたことが主因である。しかし、今年に入って価格がやや上向き始め、ようやく底をついたのではないかとみている。

コーヒー事業以外では業務用食品事業での差別化を図っており、現在は食品部門が売上の3分の2を占めている。コーヒーも、数量の伸びが鈍化する中、高付加価値のグルメコーヒー、オリジナル商品に力を入れていくことで競争の優位性を保っていきたいと考えている。

また、ここ数年は、食品では自社製品の開発を進め、メーカーの商品を焙煎業者や業務用食品問屋に販売する食品問屋から、国内・海外で商品開発を行う商社に方向転換を図っている。これにより、お客様の満足度を上げると同時に当社の利益率向上、売上高増大を目指したい。

「Foods wholesaler」から、世界の食品を原料から販売までの総合的な機能を持つ「Global foods merchandiser」への展開は順調に進んでおり、昨年11月には、JASDAQ市場に上場することができた。

◆冷凍水産加工品の販売が好調に推移

平成15年3月期連結決算は、売上高は294億65百万円(前期比0.8%増)、営業利益は10億95百万円(同6.6%増)と増加したが、経常利益は、持ち分法適用会社の東京アライドコーヒーロースターズの利益減および上場費用等で、前期比6.9%減の11億92百万円、当期純利益も同8.5%減の7億45百万円となった。ROEも、資本増加10億円の影響等で前期の18.6%から13.9%に下がった。1株当たり利益は、2003年度より、利益算定に際し、利益処分による役員賞与金を控除することにしたため、97円53銭となった。前会計年度と同じ方法で算定した場合の1株当たり利益は103.06円になる。

単体業績も、連結とほとんど変わらない。営業利益段階までは非常に好調だったが、上場費用と外貨建て資産の期末為替レートでの洗い替えによる為替差損22百万円が影響し、経常利益は前期比3.5%減となった。

連単倍率は、売上高では1.0、営業利益では1.1だが、東京アライドの利益減の影響で、経常利益では1.3、当期純利益では1.4となっている。

品目別売上（連結）は、コーヒー生豆は、販売単価の下落を数量増、高品質商品の販売増でカバーし、前期比5.6%増の38億48百万円。飲料製品および原料は、同5.2%減の41億69百万円。常温食品は、同0.3%減の87億49百万円。冷凍食品は、同13.2%増の58億25百万円。食品原料は、主要輸入原料の需要の低迷（国内産の増産等）により同3.1%減の51億81百万円。コーヒー関連器具、カーペット等を扱う「その他」は、同11.3%減の16億91百万円で推移した。構成比では、冷凍食品の比率拡大が顕著になってきている。

コーヒー生豆等の販売状況（単体）は、コーヒー生豆は、プレミアムコーヒー等の高品質・高単価商品にシフトすることで、量的には前期比3.4%増、金額的には同5.9%増となった。なお、コーヒー生豆の売上高および販売数量は、関西アライドへの有償支給売上高を控除している。レギュラーコーヒーは、大口の受注が減ったために約81百万円減少した。インスタントコーヒー、紅茶製品（ティーバッグ）は、海外で別注したものを輸入して家庭用マーケットに販売しているが、いずれも好調に推移した。以上により、合計売上高は同3.4%増の73億97百万円となった。

イタリア食材の販売状況（単体）は、輸入パスタは価格競争等の影響で前期比0.2%増の5億72百万円にとどまったが、ユーロ高の傾向を考えると、これ以上の単価下落はないとみている。オリーブオイルは同9%増の3億29百万円。生ハム・チーズは、同50.8%増の79百万円と好調に推移した。合計売上高は同6%増の9億81百万円である。

冷凍食品の水産加工品の販売状況（単体）は、最も大きく伸びたのはエビ類で、前期比63.7%増の13億30百万円。これは回転すし向けが好調に推移したことによる。タコ類も、冷凍タコ焼きメーカー、タコ焼きチェーン向けの加工用タコが好調で、同70.5%増の3億90百万円となった。その他水産品は、前期の6百万円から1億4百万円に大幅増となった。最も政策的に取り組むべき調理加工品は、3倍強の1億18百万円を売り上げたが、販売開始が遅れたこともあり、目標の3億円には届かなかった。

東京アライドコーヒーロースターの業績推移だが、平成14年12月期の当期純利益は前期比27.1%減の4億33百万円で、15年12月期は、3億28百万円と更に減少すると予想している。平成14年12月期の当社持ち分比率36.86%による投資損益は1億49百万円、持ち分変動による投資損益は35百万円で、投資損益合計は1億85百万円。平成15年12月期の当社持ち分比率38.01%による投資損益は1億16百万円、持ち分変動による投資損益はゼロで、投資損益合計は前期比68百万円減の1億16百万円と予想している。

平成16年3月期業績（連結）は、コーヒー相場が安定してきたことなどにより売上高は前期比5.2%増の309億91百万円と予想している。ただ、マーケット状況が引き続き厳しいことから、営業利益は前期比1.4%減の10億80百万円、経常利益は同2.7%減の11億60百万円、当期純利益は同4%減の7億15百万円を見込んでいる。ただ、単体では、持ち分法による投資損益の影響を受けないので、売上高、利益とも堅調に推移する見通しである。

今後は、自社開発商品の海外生産に力を入れていきたいと考えている。生産拠点は海外に置きながらも、シェフや工場管理者は日本から派遣し、日本人の嗜好に合った安心できる製品づくりを目指している。そのためにも品質管理体制の充実は不可欠だが、当社は自前の研究開発室を持ち、品質・安全性検査機能の強化を図っている。

コーヒー事業では、グルメコーヒーの品ぞろえ拡充、また、現在のOEM製造から利益率の高い自社ブランド商品への展開を進めている。加工水産品では、顧客ニーズを具体化した使いやすい商品づくりを進め、相場に影響されない高付加価値商品として差別化を図りたいと考えている。

これらを実現するため、専門性、実行力を備えた人材育成にも力を注いでいきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

収益構造が品目別に分かる数字を教えてください。

売上総利益率は、コーヒー生豆が18.9%、飲料製品および原料が27.9%、常温食品が14.7%、冷凍食品が13%、食品原料が10.9%、その他が9.7%となっている。来期は、冷凍食品が12%に下がるとみている程度で、ほとんど横ばいと予想している。

（平成15年6月5日・東京）