

駒澤 啓之 (コマザワ ヒロシ)

石光商事株式会社社長



グローバル・フード・マーチャンドライザーとして 事業を展開

◆当社の沿革と現状

当社は1906年に石光季男氏がロサンゼルスで創立し、戦後1951年神戸にて設立された。コーヒーを中心とする食品販売事業を主要業務に、2006年には創業100周年を迎える。コーヒー生豆を取り扱うコーヒー部門は、相場の影響を受けやすいため、プレミアムコーヒーのウエートを高め、収益をより安定させていく。その中心となっているのが高品質の当社オリジナルブランドである「パライソ」である。これら、比較的相場の影響を受けにくいプレミアムコーヒーの取り扱いが全体の40%程度となっており、今後更に伸ばしていく。製品部門は、缶コーヒーメーカーに供給する工業用原料が大きいが、コーヒーの香りをそのまま封じ込めるために工夫したレギュラーコーヒー「アロマボトル」などの商品化を進め、自社商品を増やす方向である。現在はコーヒー価格が安いいため売上の3分の2が食品部門で、缶詰などの常温商品や当社独自のイタリア商品群に加え、最近では冷凍食品のウエートが大きくなりつつある。また、食品原料としてトマトペーストやタマネギ、ごぼうなどの生鮮野菜も取り扱っている。東南アジアやオセアニアへ向けては日本食品の輸出も行っている。一連の事業を支えるために商事会社では珍しい研究開発室、品質保証室を設けており、コーヒー生豆に関していえば、研究開発室は業界においても高いレベルであると自負している。

当社グループは、連結子会社としてレギュラーコーヒーの焙煎・加工・販売を行う関西アライドコーヒーロースターズ(株) (KACR)、コーヒー生豆の販売を行うユーエスフーズ(株)、レギュラーコーヒーの焙煎・販売および食品販売を行うキング珈琲(株)、イタリアンレストラン経営のシーカフェ(株)、運送業を行う岩屋サービス(株)の5社、持ち分法適用関連会社でレギュラーコーヒーの焙煎・加工・販売を行う東京アライドコーヒーロースターズ(株) (TACR)の1社がある。

「ともに考え、ともに働き、ともに栄えよう」の経営理念をモットーに、海外生産者や国内顧客とともに時代の変化に沿って成長し利益を共有したいと考えている。経営方針としては、「青春とは心の若さを言う」という私の信条を元に、顧客ニーズを迅速的確にとらえて開発・提案型営業を展開し、商品開発を進めて自社ブランド商品・自社製造商品を提供していく。食品のホールセラーからグローバル・フード・マーチャンドライザーを目指すことを行動指針として、優秀な人材の確保・育成に注力している。BSE、鳥インフルエンザ、SARSなどさまざまな問題発生で消費者から厳しい目が注がれている昨今、安心・安全な商品を提供する社会的責任を果たし、その上で更に売上高を増やし利益の成長を目指す。

そのためのマーケット戦略として、喫茶店を対象とするコーヒー生豆事業をベースに回転寿司、レストランチェーン、居酒屋など幅広い市場に差別化した商品を付加価値を付けて提供していく。実現のための具体策として、商品戦略ではコーヒー生豆・コーヒー加工品の一体化を図り、原料から製品まで一貫して手掛けるよう取り組んでいる。また9月出店を目指しトルネード型焙煎機と高品質コーヒー（パライソ）を組み合わせた店舗展開を進めている。海外戦略では日本のシェフを中国、ベトナム、タイなど海外に派遣し、海外自社開発商品の倍増を計画している。さらに食品原料については加工度を高めた製品に移行し、高付加価値化を進めていく。

社内体制の改革にも着手し、年功序列型を脱し、役割と成果で公正に処遇する成果主義を導入する方向である。またシステム統合およびダウンサイジングを行いコンピューターシステムの効率化を図る。「人が財産」の信条の下、収益責任重視のチーム制を導入して社員教育を充実させ永続的に次世代リーダーを育てていく。

中期経営計画概要として、平成17年3月期には売上高342億47百万円、平成18年3月期には357億41百万円、創立100周年を迎える平成19年3月期には373億59百万円を目標にまい進していきたい。

◆平成16年3月期決算概況

連結実績は売上高320億49百万円（前期比8.8%増）、売上総利益48億92百万円（同4.8%増）、営業利益13億45百万円（同22.8%増）、経常利益14億32百万円（同20.1%増）、当期純利益8億49百万円（同14.0%増）と好

調な決算であった。単独業績も好調で売上高314億85百万円（同9.0%増）、売上総利益44億24百万円（同5.7%増）、営業利益12億49百万円（同26.0%増）、経常利益12億46百万円（同33.5%増）、当期純利益7億1百万円（同32.9%増）であった。連単倍率は、営業利益などは1.1倍であるが持ち分法適用会社であるTACRの利益が大きく加算され当期純利益は1.2倍である。TACRは12月決算で平成15年12月期が当社決算に対応し、売上高は減少しているが利益はほぼ横ばいである。当社持ち分法による投資損益は前期の1億49百万円から1億42百万円になっているもののほとんど差はない。東京地区の焙煎業者と一緒に作ったTACRは、焙煎業者が自分の持っている株を売る際には当社も引き受けており、株を購入すると持ち分の変動利益として平成14年12月期には35百万円が計上された。

当期決算（連結）のポイントとして、①前年同期に比べ増収増益で営業利益・経常利益とも過去最高、②コーヒー生豆は数量が微減したため売上も微減、③レギュラーコーヒー（以下RC）・インスタントコーヒー（以下IC）は売上減少、紅茶は原料・製品とも売上増加、④常温食品は輸入缶詰・イタリア食品ともに売上・利益が減少、⑤冷凍食品の輸入水産加工品・輸入調理加工品は売上大幅増加、などが挙げられる。

品目別売上状況は、前期に比べコーヒー生豆45百万円（1.2%）減、飲料製品および原料2億64百万円（6.4%）減、常温食品2億3百万円（2.3%）減、冷凍食品9億36百万円（16.1%）増、食品原料9億43百万円（18.2%）増、その他12億17百万円（72.0%）増であった。食品原料で伸びたのはタマネギ3億40百万円増、栗2億30百万円増、ごぼう2億円増加などである。その他は医療関係機械・器具を輸出していた商社と提携して行ったものである。

主要商品の販売状況を見ると、コーヒー生豆数量は大手飲料メーカー向けが減少したため、前期比6千袋減少の29万9千袋となり、RCは大手飲料メーカーのOEM生産が半減した影響で受注も減少した。ICはドイツで製造している商品の荷が遅れたため減少、原料関係のICはほぼ横ばいである。イタリア食材は前期に比べ輸入パスタ10%減、オリーブオイル4.3%減、生ハム・チーズ1.5%増であった。期中にユーロが大幅切り上げで140円近くになり値上げを余儀なくされたため、売上減少となった。エビ類・タコ類の冷凍水産加工品は政策どおり伸ばすことができ、エビは主に回転寿司向けで5億43百万円増加、タコはたこ焼きや居酒屋向けなどで1億46百万円増加した。冷凍調理加工品では中国産調理加工品が大幅増となり、鶏唐揚げ、白身フライ、卵春巻など、今後も試行錯誤を繰り返しながら品質を上げ更に伸ばしていく。

◆平成17年度3月期業績見通し

平成16年3月期は予想を上回って利益率が良かったため増収増益となったが、今期は輸入品の利益率低下を見込み手堅く増収減益の予想である。コーヒー生豆は大手飲料メーカーへの販売増を目指す。RC・ICは自社ブランドを伸ばしドラッグストアなどにも販売していく。また、カテキンブームで緑茶原料の需要増も見込んでいる。常温食品にも注力し輸入缶詰・イタリア食品・食品輸出の販売増を図り、昨年からは始まったカナダ向け輸出に続きヨーロッパへも販路を拡大していく。冷凍食品は追い風に乗り輸入水産加工品・輸入調理加工品の売上大幅増加を見込んでいる。TACRは業績、売上回復を見込み利益も確保していく予定だが、具体的には売上高342億47百万円（前期比6.9%増）、売上総利益48億29百万円（同1.3%減）、営業利益12億17百万円（同9.5%減）、経常利益12億81百万円（同10.5%減）、当期純利益7億89百万円（同7.1%減）を見込んでいる。来期には固定資産の減損会計処理が始まるが当社はほとんど影響はない。

品目別売上予想は、コーヒー生豆39億75百万円（同4.5%増）、飲料製品および原料43億9百万円（同10.4%増）、常温食品91億69百万円（同7.3%増）、冷凍食品77億36百万円（同14.4%増）、食品原料63億47百万円（同3.6%増）、その他27億7百万円（同6.9%減）を見込んでいる。

（平成16年6月11日・東京）