



自己改革と事業の選択・集中化により 黒字転換を図る

◆平成21年3月期連結決算の概況

管理部門長 山根清文

売上高は前期比6億47百万円(1.8%)減の360億9百万円となった。期初予想比では20億13百万円(5.3%)減である。売上総利益率は同0.6%上昇して11.6%となったが、取引先の倒産に伴う貸倒引当金繰入額5億36百万円および退職年金資産の時価下落に伴う評価損1億89百万円を計上したことにより、販管費は11.0%増加し、その結果、営業損失は2億80百万円となった。これに加えて、持分法投資利益が76百万円減少したことや貸倒引当金繰入額63百万円の計上により、経常損失は4億28百万円となった。また、法人税等調整額1億27百万円を計上した結果、当期純損失は3億8百万円となった。第1四半期は売上高・利益ともに順調であったが、第2四半期には、巨額の不良債権の発生に伴いマイナスに転落した。期後半は期前半のマイナスを挽回すべく努力してきたが、リーマン・ショック以降、景気は急速に悪化し、第3四半期の売上高は前年同期比7億20百万円減、第4四半期は同9億円減となり、残念ながらプラス転換は達成できなかった。

品目別の売上高については、飲料関係は96億1百万円(前期比0.6%増)、食品関係は258億36百万円(同3.1%減)、その他は5億71百万円(同28.0%増)となった。飲料関係が微増となった主な要因は紅茶原料や家庭用紅茶ティーバッグの増加である。食品関係が減少した主な要因は、常温食品では円高の影響による国内メーカー商品の減少、冷凍食品では、外食店向けの輸入水産加工品の減少と中国産冷凍ギョーザ事件の影響による輸入調理加工品の減少、食料原料では、小豆加工品、栗原料、栗甘露煮、輸入生鮮野菜の減少である。品目別の売上総利益については、飲料関係は前期比0.6%減、食品関係は1.1%増、その他は0.7%減となった。飲料関係が減少した主な要因は、コーヒー相場の上昇が円高による仕入コストの減少を上回ったことである。

財政状態については、総資産は、主として棚卸資産が減少したことにより、12億75百万円減の174億89百万円となった。負債は、主として仕入債務、借入金および社債が減少したことにより、9億97百万円減の104億88百万円となった。純資産は、主として当期純損失が3億8百万円となったことにより、2億62百万円減の70億1百万円となった。

キャッシュ・フローについては、営業活動によるキャッシュ・フローは、税金等調整前当期純損失4億38百万円や、棚卸資産の減少9億75百万円などにより6億52百万円となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、投資有価証券の償還による収入1億9百万円により1億14百万円となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、借入金による支出10億18百万円や社債発行による収入6億83百万円によりマイナス4億47百万円となった。また、為替換算差額はマイナス45百万円となり、以上の結果、現金等の期末残高は、期首より2億75百万円増加して17億62百万円となった。

また、持分法適用関連会社の東京アライドコーヒーロースターズ(株)の平成20年12月期の業績については、売上高は88億50百万円(前期比3.2%減)、経常利益は1億84百万円(同49.5%減)、当期純利益は56百万円(同72.0%減)となった。当社持分比率は40.1%であるので、22百万円を連結で取り入れている。利益減少の主な要因は、売上高の減少および棚卸資産の評価方法を当社に合わせて最終仕入原価法から移動平均法に変更したことである。

◆平成22年3月期通期の業績見通し

売上高は前期比17億43百万円(4.8%)減の342億66百万円、営業利益は4億59百万円、経常利益は4億13百万円、当期純利益は2億20百万円を予想している。売上高については、引き続き景気低迷により厳しい経営環境が見込まれるが、利益面については、円高とコーヒー相場下落による仕入コストの低下によって、売上総利益率は前期比1.4%増の13.0%になる見込みであり、利益確保を目指す。

品目別の売上高の見通しは、飲料関係においては、コーヒー生豆は前期比23.1%減、飲料製品および原料は4.8%減を見込んでいる。食品関係においては、常温食品は0.6%増、冷凍食品は5.0%増、食品原料は13.1%減を見込んでいる。また、その他は19.8%減を見込んでいる。

◆平成21年3月期の総括

社長 森本 茂

当期の前半は、資源・食糧危機により、あらゆるものの価格が上昇したが、期後半は状況が一変し、米国発の金融危機に伴って景気が急速に悪化した。当社の業績も、この影響を大きく受け、取引先の倒産や販売不振に見舞われたことにより、過去5期にわたって平均4.5%であった売上成長率が初めてマイナスに転じ、損益も2期連続の欠損という、残念な結果に終わった。

当期の最大のトピックスは、創業以来初となる巨額の不良債権の発生である。約5億円が貸し倒れとなり、年間15億円ものビジネスを失った。期前半の値上げラッシュおよび期後半の値下げ競争によって価格改定作業に追われ、また、当社の管理体制の甘さから、得意先の事故や価格変動に伴って商品・資材のロスの発生も相次いだ。一方、厳しい環境の中で業界の再編が確実に進行し、当社の取引先も新陳代謝が進んで顧客構成に変化がみられた。明るい話題としては、増え続けていた在庫が削減できたことである。前期比10億円の削減目標を掲げ、不退転の決意で臨んだ結果、9億75百万円を削減し、その結果、営業キャッシュ・フローはプラスに転換できた。

◆平成22年3月期の取り組み

今期のテーマは「黒字転換」である。前期の欠損と足元の厳しい経営環境を非常事態ととらえ、これを克服するために、ロスのゼロ化、コスト削減、選択と集中の三つの課題に取り組んでいく。

ロスのゼロ化については、前期のような巨額の不良債権や商品・資材の廃棄・評価損などのロスを出さないようにするため、特命役員を置いて与信管理あるいは商品管理を徹底する。また、これまで主に営業部門の判断に委ねてきたものを、リスク管理委員会や諮問委員会に諮ることによって客観的な判断ができるようにする。

コスト削減については、商品や仕入先の集約による一括・計画購入、ブレンドや包材の変更など商品仕様の見直しによる低価格化および在庫の圧縮と物流の集約による物流費の削減に取り組んでいく。また、全社員が時間管理を中心とした自己のコスト削減目標を目標管理シートに明記し、その達成を目指す。

選択と集中については、利益を伴わない商品や取引の整理を行うとともに、伸長商品や成長マーケットへの集中化を図る。約3万アイテムの商品、あるいは3,200社を超える得意先のうち上位20%で売上・利益のほとんどを占めるため、このような現状を踏まえ、効率を考えながら大胆な選択と集中を行っていく。

一方、社内体制については、チーム・グループ間の情報共有と協力体制の構築、執行役員制度の導入、評価委員会の設置およびマナー委員会の設置といった四つの施策に取り組んでいく。

◆中期的展望

当社は、「ともに考え、ともに働き、ともに栄えよう」との経営理念の下、目指すべき企業像として「THE GLOBAL FOOD MERCHANDISER」を標榜している。この考え方の下、テーマ、商品、マーケット、投資、社会貢献の五つのビジョンに沿って事業を展開していく。

テーマは「知恵を売る開発型専門商社」になることで、原料から製品までコントロールできるマーチャンダイザーや管理部門スタッフが、専門的な知識や技術に裏付けられた提案を行い、顧客の利益に貢献する「人」が中心の会社を目指す。

商品については、コーヒーは、当社の看板商品として産地からカップまでトータルにかかわり合うビジネスを展開する。関連会社と一体となり、コーヒーの価値を高める仕事で業界における石光グループの存在感を高める。食品は、イタリアン・水産・調理加工品など当社の強みを生かした商品群に集中し、原料から製品までトータルコントロールできる商品開発を行う。

マーケットについては、海外事業、特にアジアの成長には積極的に参画し、コーヒー、食品開発、外食など、これまで日本で培ってきた技術や知識を生かした現地ビジネスを展開する。

投資については、物から知恵へと商品を転換しようと考えているので、物流ハードには投資をせず、ITや人材への投資を行う。

社会貢献については、顧客やサプライヤーを巻き込んだ石光グループを形成し、社会貢献を旗印としたグループの成長が社員や社会の幸せにつながる仕事に従事する。

これらのビジョンの下で今後の事業を進め、平成24年3月期において、連結売上高355億円、連結経常利益5億円を達成できるよう努めていく。今後の3年間は、失った体力を回復させ、体質の改善と充実を図ることにより、次なる成長の基盤を固める期間と位置付けている。

(平成21年6月9日・東京)