

2750 石光商事

森本 茂 (モリモト シゲル)

石光商事株式会社社長

ロスのゼロ化、コスト削減、選択と集中に取り組む

◆前年同期比で損益が大幅に改善

取締役 山根清文

平成 22 年 3 月期第 2 四半期の連結売上高は 162 億 3 百万円(前年同期比 13.5%減)となった。売上総利益率が前年同期の 11.2%から 13.0%に上昇し、販管費も前年同期比で 22.1%改善した結果、営業利益は 1 億 96 百万円となっている。前年同期は、取引先の倒産などに伴う貸倒引当金繰入額、退職年金資産の時価下落に伴う退職給付費用を計上したが、今期は大きな倒産もなく、退職年金資産の時価も回復したため、大幅に損益が改善した。

営業外収益は、持分法投資利益の減少により前年同期比で 22 百万円減少し、営業外費用は、貸倒引当金繰入額の減少により 58 百万円減少した。この結果、経常利益は 1 億 40 百万円となっている。四半期純利益は、法人税等を 60 百万円、法人税等調整額を 11 百万円計上した結果、62 百万円となった。

品目別売上高は、飲料関係が 42 億 51 百万円(前年同期比 10.2%減)、食品関係が 117 億 54 百万円(同 13.5%減)となった。減少の主な要因として、コーヒー生豆については、エチオピア産の販売量が減少し、コーヒー相場下落により販売単価が下落した。常温食品では、農産缶詰、フルーツ缶詰、イタリア食品、国内メーカー商品の国内販売が減少している。冷凍食品では、輸入水産加工品(エビ・タコ加工品)および国内メーカー商品の東南アジア向け輸出が減少した。食品原料では、小豆加工品、栗原料、栗甘露煮製品、トマト加工品が減少した。

売上総利益率の主な増加要因としては、コーヒー相場の安定と円高による仕入コストの減少が挙げられる。NY コーヒー相場を見ると、平成 21 年 3 月期上期に 136.69 セントまで上昇し、下期には 112.76 セントに低下、平成 22 年 3 月期上期では 124.23 セントとなっている。

◆デフレにより厳しい経営環境が継続

連結貸借対照表については、資産合計が 176 億 27 百万円(前期末比 1 億 37 百万円増)となっており、売上債権が 1 億 87 百万円増加している。負債合計は 106 億 61 百万円(同 1 億 72 百万円増)となり、仕入債務が 4 億 55 百万円増加した。純資産合計は 69 億 66 百万円(同 35 百万円減)となり、主な要因としては、四半期純利益が 62 百万円、繰延ヘッジ損益がマイナス 83 百万円となっている。

営業活動によるキャッシュ・フローは 4 億 53 百万円となった。主な内訳は、税金等調整前四半期純利益が 1 億 35 百万円、仕入債務の増加が 4 億 55 百万円、売上債権の増加が 1 億 87 百万円、棚卸資産の増加が 54 百万円である。投資活動によるキャッシュ・フローはマイナス 44 百万円となっており、有形固定資産の取得による支出(30 百万円)が主な要因である。財務活動によるキャッシュ・フローはマイナス 5 億 63 百万円となった。主な内訳は、借入金による支出が 4 億 67 百万円、社債の償還による支出が 55 百万円である。換算差額はマイナス 2 百万円となった。以上の結果、現金等の四半期末残高は、期首より 1 億 57 百万円減少し、16 億 4 百万円となった。

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)については、平成 21 年 12 月期第 2 四半期の売上

高が43億58百万円(前年同期比4.5%増)、経常利益が17百万円(同86.7%減)、四半期純利益が9百万円(同87.1%減)となり、売上総利益率の低下により利益が減少した。当社の持分比率は40.1%であるため、投資利益として3百万円を取り込んでいる。

通期の売上高は342億66百万円(前期比4.8%減)を予想しており、デフレにより厳しい経営環境が続くと見ている。売上総利益は44億48百万円、売上総利益率は13.0%を見込んでいる。営業利益は4億59百万円を見込んでおり、増減要因としては、利益率上昇分で4億92百万円増、売上高減少分で2億26百万円減、販管費の減少で4億74百万円増を予想している。経常利益は4億13百万円、当期純利益は2億20百万円を見込んでいる。

品目別売上高の予想として、飲料関係については、コーヒー生豆で前期比23.1%減、飲料製品および原料で4.8%減を見込んでいる。食品関係については、常温食品で0.6%増、冷凍食品で5.0%増、食品原料で13.1%減を見込んでおり、その他では19.8%減を見込んでいる。

◆黒字転換に向けて緊急政策を実施

社長 森本 茂

前期は、大口の不良債権により4億28百万円の欠損となったが、今期は黒字転換を最大の目標として、3つの緊急政策(ロスのゼロ化、コスト削減、選択と集中)に取り組んでいる。

上半期の総括として、ロスのゼロ化については、大口の不良債権はなかったが、小口で2件の不良債権が発生した。また、賞味期限に関わる商品の廃棄や評価損が5,260万円発生している。コスト削減については、貸倒引当金の繰入額控除後で約1億円の販管費を削減した。選択と集中については、商品と取引先の見直しを図った。商品の統合に加え、低価格志向に対応するための仕様変更や調達先の変更で、商品の改廃は1,672件にのぼっている。取引先との取引条件の見直しと取引解消は、合わせて133件となった。

連結売上高については、前期に倒産した取引先の実績がゼロになることや、取引先の見直しに伴う売上減少が当初から見込まれていたため、予算作成時からマイナス予算を組んでいたが、外食の落ち込みや商品の値下げが影響し、それをさらに2.0%ほど下回っている。経常利益については、前年同期が4億47百万円の赤字であったが、売上総利益率のアップと経費の削減効果により、黒字に転換した。

下期も引き続き環境は厳しいと判断しており、3つの緊急政策をさらに徹底していきたいと考えている。加えて、国内営業政策として、マーケットから要求される低価格志向に対応する商品の開発、価値を認められる商品・サービスの提案、外食以外の食事場所の開拓を積極的に進めていく。海外営業政策としては、ブラジルやヨーロッパなど、新たな輸出先を拡大していきたい。また、アジアで生産した商品について、現地での販売先を開拓し、中国との合弁事業なども積極的に進めていく。

◆中国に合弁会社を設立

中期的な展望としては、厳しい環境が当面続くと予測しているため、従来の拡大路線から転換を図る。体質の強化を最優先とし、環境が好転した際、一気に攻勢をかける準備を整えていきたい。

当面の売上目標は500億円に設定しており、これを実現するため、5つの施策に取り組んでいく。まず、「コーヒーの専門商社」として、コーヒー飲料関連の構成比を50%まで上昇させたいと考えている。また、海外事業にも力を入れ、特にアジアマーケットに対してコーヒーと食品の営業展開・店舗展開を進めていく。3つめの施策としては、商品をモノから知恵に転換し、産地の指導、品質管理、商品開発、分析サービスなどをビジネス化していきたい。4つめの施策としては、飲料原料をさらに掘り下げ、付加価値のある商品、価格競争力のある商品を作る体制を確立していく。5つめの施策としては、食品の安全性、おいしさ、健康を表現できる商品開発、メニュー開発を進める。今後も、国内外の取引先やグループ会社との関係をさらに強化し、総合力を高めていきたい。

コーヒー飲料事業では、コーヒーの価値を高めることをテーマとしており、独自の価値を追求し、嗜好飲料である

コーヒーの価値を、産地と顧客と一体になって作り上げていきたいと考えている。そのための活動としては、最新の分析器を使って顧客が求める味を数値化し、その味を再現するために産地に入り込んで栽培や調達方法を共に考え、独自の原料作りを行っている。また、コーヒーの新しい売場提案や新商品開発、その良さを伝えるための販促活動にも積極的に取り組んでいる。エコ・プロジェクトにも取り組んでおり、焙煎の際の排気熱を循環させることでCO₂の発生を半減させる「プレヒートシステム」を導入した。今後も、エコに配慮した原料・包材を組み合わせ、「環境に優しいコーヒー」を提案し、自社商品として開発していきたい。

食品事業では、「おいしく食べて健康になる」をテーマに掲げている。商社では珍しく、自社内に研究開発室を持っており、農薬や添加物の分析を自社で行っている。また、品質改善プロジェクトを立ち上げ、品質改善のための研修活動や改善活動を実践しており、ここで得られた知見を海外の提携工場と共有し、生産管理に生かしている。従来は輸入原料を中心に扱ってきたが、昨今の安心安全の要望に対し、国内での契約栽培も開始した。

販路については、これまで外食が中心であったが、量販店で販売する惣菜ルート、製菓業界にも広げており、製菓については、イタリアの製菓材料の老舗である FABBRI と代理店契約を結んだ。海外への日本食材の輸出も順調に広がっている。これまで、日本食材は、日本からの輸出を基本としてきたが、原料の供給国内で日本仕様の製品に仕上げ、現地や第三国で販売するビジネスも始めている。

中国におけるコーヒー製造販売の合弁会社については、12月6日に正式調印が完了し、現在、設立の準備を行っている。合弁の相手先は、野菜の加工品を本業とし、一方でミネラルウォーターの製造販売も行っているメーカーである。当社とは20年以上の取引関係があり、以前にも野菜の加工において合弁会社を設立しているが、今回は、コーヒーに大きな可能性があるという認識で両社が一致した。当社はすでに、プレミアム・コーヒーの原料などの輸出で中国市場に実績を持っているが、将来の可能性をみて、現地で生産するための焙煎工場を設立し、販売の拡大を図ることとした。

(平成21年12月9日・東京)