

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

THE GLOBAL FOOD MERCHANDISER を目指す

◆増収なるも円安が利益を圧迫

常務 山根 清文

平成 26 年 3 月期の連結売上高は 346 億 7 百万円(前期比 20 億 18 百万円増)となり、期初予想比では 72 百万円減となった。売上総利益は 41 億 4 百万円(同 38 百万円減)となり、売上総利益率は前期の 12.7%から 11.9%に低下している。販管費は 38 億 25 百万円(同 92 百万円増)となっており、主な内訳としては、物流費が 23 百万円増、貸倒引当金繰入が 51 百万円増となっている。以上の結果、営業利益は 2 億 79 百万円(同 1 億 30 百万円減)となった。経常利益については、持分法適用関連会社の業績回復により 2 億 33 百万円(同 2 億 23 百万円増)となり、当期純利益は 1 億 59 百万円(同 2 億 86 百万円増)となった。

業績の四半期推移を見ると、売上高については、コーヒー生豆が相場下落の影響で減少しているが、コーヒー加工品、水産および調理冷食、海外事業部門は各四半期ともに前年同期比で増加している。売上総利益は第 1 四半期を除いて前年同期より減少し、販管費は第 1 四半期を除いて前年同期より増加している。このため、営業利益も第 1 四半期を除いて前年同期より減少となった。経常利益については、第 2 四半期、第 4 四半期を除いて前年同期より増加している。

品目別売上高は、コーヒー・飲料部門が 108 億 68 百万円(前期比 0.4%増)、食品部門が 205 億 40 百万円(同 7.0%増)、海外事業部門が 31 億 99 百万円(同 24.9%増)となっている。品目別の状況として、コーヒー生豆については、相場下落に伴い販売価格が低下し、減収した。コーヒー加工品は、家庭用・業務用の販売強化により増収となった。水産および調理冷食は、エビの品不足により価格が高騰し、売上高が増加している。農産では、水煮野菜、佃煮原料および加工野菜が増加した。海外事業部門では、新規取引先および三国間貿易が増加した。

売上総利益率については、コーヒー・飲料部門が 1.2%増となっており、コーヒー生豆相場下落により仕入コストが減少したことから、コーヒー生豆、コーヒー加工品の利益率が改善した。食品部門は 2.0%減となっており、円安により仕入コストが上昇した結果、加工食品、水産および調理冷食の利益率が低下した。

◆平成 27 年 3 月期は増収増益を予想

貸借対照表については、資産合計が 193 億 27 百万円(前期比 96 百万円増)となっており、たな卸資産が 11 億 43 百万円増加した一方で、現金及び預金が 8 億 35 百万円減少し、有形固定資産が 1 億 21 百万円減少した。負債合計は 117 億 57 百万円(同 1 億 6 百万円増)となっており、主として借入金・社債が 3 億 87 百万円増加している。純資産合計は 75 億 69 百万円(同 9 百万円減)となった。

営業活動によるキャッシュ・フローはマイナス 12 億 52 百万円となった。たな卸資産の増加が主な要因であり、目下、削減に取り組んでいる。投資活動によるキャッシュ・フローは 1 億 57 百万円となっており、主に有形固定資産の売却による収入である。財務活動によるキャッシュ・フローは 2 億 27 百万円となっており、借入金の収支による収入、社債の償還による支出、配当金の支払が主な内容である。以上の結果、現金等の期末残高は 17 億 31

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 25 年 12 月期の売上高が 89 億 50 百万円、経常利益が 1 百万円、当期純利益が 32 百万円となっており、コーヒー生豆在庫のコントロールを適切に進めたことにより、黒字に回復した。当社の持分比率は 40.3%となっているため、投資利益は 19 百万円となる。

平成 27 年 3 月期の連結売上高は 369 億 26 百万円(前期比 6.7%増)、売上総利益は 44 億 52 百万円、営業利益は 3 億 62 百万円、経常利益は 2 億 98 百万円、当期純利益は 1 億 73 百万円を予想している。売上高については、営業力強化、業務効率の向上、品質管理の充実により、事業運営体制を強化し、新規事業・新商品開発、新規顧客開拓、海外事業により、事業拡大を図る。利益面では、商品カテゴリーの収益率向上のための商品調達の最適化、組織の集約・業務のアウトソーシング化によるコスト削減に取り組む。部門別売上高については、コーヒー・飲料部門で 122 億 28 百万円、食品部門で 211 億 56 百万円、海外事業部門で 35 億 41 百万円を見込んでいる。

◆優秀なマーチャンドアイザーを養成

社長 森本 茂

当社の目指すべき企業像は「THE GLOBAL FOOD MERCHANDISER」である。単なる中間物流業者ではなく、原料、加工、流通に深く関わり、その中で新たな価値を生み出していきたい。事業の成否は、優秀なマーチャンドアイザーの養成にかかっているため、現場研修や勉強会を通じて原料調達や加工、品質管理等の実務を学び、マーチャンドアイザー試験で資格を取らなければ開発業務に従事できない仕組みを導入した。

コーヒー事業では、マーチャンドアイザーが産地のサプライヤーや、社内の研究開発室、品質管理チームと連携し、コーヒーを焙煎加工するロースターをはじめ、飲料メーカー、食品メーカー、量販店、外食産業等に対して、最適な原料・製品を提案している。グループ会社としては、関西アライドコーヒーロースターズ(株)(KACR)、東京アライドコーヒーロースターズ(株)(TAGR)、ユーエスフーズ(株)がある。

コーヒー事業の特徴としては、事業部門内にブラジル、コロンビア・中米、アジア、アフリカの 4 つのエリア担当を置き、生産状況の把握や当社が求める品質の作り込みを行っている。また、商社としては珍しいが、自社内に研究開発室を設置し、コーヒーの基礎研究や商品開発を行っている。味と香りの分析データを基に、顧客に適した製品を企画、営業を通じ積極的に提案を行っているほか、産地と協力して品質改善に取り組んでおり、これらが他社との差別化ポイントとなっている。こうした取り組みの成果として、プレミアムコーヒーの販売量、KACR の焙煎量・コーヒーバッグ生産量は順調に伸びており、今期も相応の伸びが期待できる。

食品事業では、加工食品、調理冷食、農産、水産の 4 つのカテゴリーを扱っており、コーヒー事業と同様、マーチャンドアイザーが顧客に積極的に商品を提案している。一例として、農産カテゴリーでは、玉ねぎ、人参、レタスなどの原体から最終製品までをトータルで扱っており、顧客(市場、メーカー、量販店、外食産業)の業態によって求められる商品が異なるが、1 人のマーチャンドアイザーが原体から製品まで、すべて担当しているため、パーティカルな視点での商品開発、最適な品質・価格での提案が可能となっている。カテゴリー別の販売実績を見ると、オリジナル性の高い業務を行っている農産、水産、調理冷食は順調に伸びているが、加工食品は前期比で減少しており、当社として価値創造を重視し、加工食品の中で一部さほど付加価値を伴わない従来型の卸売業を抑制していることの表れである。

◆海外事業が成長戦略の柱

海外事業部門は、成長戦略の柱に位置付けており、輸出チーム、事業開拓チームのほか、上海およびタイの現地法人が事業を展開している。日本食は、世界無形文化遺産に指定され、世界中で人気を博しているが、政府が

輸出に力を入れていることもあって、当社の輸出事業も順調に成長しており、現在、33カ国 70社と取引を行っている。

上海の石光商貿(上海)有限公司は、現地のロースターに対する生豆の販売、食品の輸出入および中国国内での販売を主な事業としている。当社では、日本酒や焼酎の美味しさを世界に伝える「SAKE Project」を展開しているが、その一環として、上海にも専任の担当者を置き、積極的な営業活動を行っている。また、日本向けに開発した加工食品を現地のコンビニエンスストアに提案しているほか、第三国への輸出も行っている。

タイについては、コーヒーの生産国であり、輸入コーヒーに 90%の関税がかかるため、THAI ISHIMITSU CO.,LTD.では、タイ国内で原料生豆を調達し、タイのロースターに加工を委託して、飲料メーカーや飲食店に販売している。また、「タイのコーヒーを美味しくするプロジェクト」を立ち上げ、栽培方法、加工方法など、品質改善の提案を行っている。食品については、メイドインジャパンの商品だけではなく、メイドバイジャパンの商品(日本仕様で海外生産した商品)をタイに輸入し、日本食レストランやスーパーに販売している。また、日本のメーカーと共同で、タイ国内で開発したパスタソース、レトルトカレーをタイのチェーンレストランやカフェに販売するプロジェクトも立ち上げた。

海外事業部門の売上高推移(現地法人を除く)を見ると、平成 25 年 3 月期に減少しているが、これは円高や中国の政治問題の影響に加え、原子力発電所の問題で日本からの輸入が規制されたためである。その後は回復しており、今後は年間売上高 50 億円を目指していく。

以上の活動を継続して実施することで、平成 29 年 3 月期には、単体売上高 442 億 2 百万円、営業利益 8 億 91 百万円を達成したいと考えている。コーヒー事業では、原料提案だけではなく、バリューチェーンを科学的に分析し、そのデータに基づく提案を行っているが、こうした取り組みは他産業から参入する顧客に好評であり、多くの開発案件を獲得している。食品事業についても、原料から掘り起こした開発提案が顧客から評価され、国内外でさまざまな開発案件が進んでいる。海外事業部門は、増員による規模拡大を図っており、平成 28 年 3 月期には、活動が実績に結びつくとしている。

平成 27 年 3 月期の単体売上高は 363 億 60 百万円、営業利益は 2 億 46 百万円を見込んでいる。コーヒー事業については、前期末からコーヒー生豆相場が高騰しており、一時的に利益を圧迫することが予想される。食品事業については、前期に為替や原料価格の値上がりなどのコストアップ要因があり、利益率が低下したが、今期からは値上げが浸透し、適正な利益率に戻る見込みである。海外事業については、円安の恩恵を受け、前期に大幅な増収増益を記録したが、参入企業が増加し、競争が激化している。特にナショナルブランド商品の利益率が低下しているため、当社オリジナル商品の拡販によってカバーしていきたいと考えている。

(平成 26 年 6 月 4 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見るができます。

<http://www.ishimitsu.co.jp/ir/library/presentation/>