

2750 石光商事

石脇 智広 (イシワキ トモヒロ)

石光商事株式会社社長

売上重視から利益重視へ、中計に沿って進捗

◆2017年3月期決算概要

常務 山根 清文

当期の連結売上高は、380億94百万円(前期比14億97百万円、3.8%減)となった。不採算や非効率な商品・取引を見直し、売上高より利益を重視した経営方針が浸透したことによる。期初予想比では94百万円、0.2%増となり、ほぼ予想どおりの結果となった。売上総利益は46億88百万円(同3億37百万円、7.8%増)となった。売上総利益率が前期の11%から当期12.3%へ1.3ポイント増加したことによる。営業利益は5億7百万円(同2億35百万円増)、販売費及び一般管理費は主に人件費1億27百万円増により41億81百万円(同1億2百万円、2.5%増)となった。経常利益は、営業外収支1億14百万円減により5億46百万円(同1億21百万円増)となった。これは主として持分法投資利益が前期の2億9百万円から当期78百万円へ減少したことによる。親会社株主に帰属する当期純利益は1億97百万円(同1億85百万円減)となった。これは、退職給付制度を確定給付年金から確定拠出年金へ変更したことによる退職給付制度改定損2億34百万円を計上したことや、法人税等の増加が主な要因である。

四半期ごとの連結業績を見ると、売上高は各四半期とも前年同期比減となった。経常利益は第3四半期に4億25百万円を計上し前年同期比大幅増となり、通期でも増加となっている。

品目別売上高(連結)を見ると、コーヒー・飲料部門は128億2百万円(前期比9.4%減)、食品部門は219億16百万円(同0.2%増)、海外事業部門は33億75百万円(同5.6%減)となった。コーヒー生豆は、価格競争回避による数量減少等により売上減となった。コーヒー加工品は、コーヒーバッグやインスタントコーヒーが順調で拡大した。飲料事業は、飲料メーカー向け紅茶・緑茶が増加した。加工食品は、イタリアンが減少したもののフルーツ缶詰が増加した。水産および調理冷食はエビ・鶏加工品が増加、農産は生鮮食品のレタスやタマネギが増加した。海外事業部門はアジア向け輸出が減少した。

売上総利益率は、コーヒー・飲料部門が2ポイント増、食品部門が1.2ポイント増、海外事業部門が0.4ポイント増となった。全般的に利益を重視した経営方針が浸透したことや、仕入価格が円高影響により低下したことによる。

ニューヨークコーヒー相場は、2016年4月が1ポンド当たり123.79セントで、上期は平均137.75セントで推移した。下期に入り11月に162.54セントとなり、12月から下降し3月には141.39セント、下期平均は149.39セントとなった。現在は120セント台まで下がっている。

連結貸借対照表を見ると、資産合計は198億61百万円(前期比5億13百万円減)となった。主として現金および預金が5億54百万円減、その他が2億70百万円減、一方、売上債権が1億92百万円増、たな卸資産が1億54百万円増となっている。次に負債合計は119億77百万円(同9億43百万円減)となった。主として仕入債務が3億79百万円減、長期借入金が2億11百万円減、その他3億26百万円減となっている。純資産合計は78億83百万円(同4億30百万円増)となった。主として利益剰余金が1億20百万円増、包括利益累計額が3

億 9 百万円増となっている。

連結キャッシュフロー計算書を見ると、営業活動によるキャッシュフローは 81 百万円となった。主な要因は、プラスは税金等調整前当期純利益 2 億 76 百万円、退職給付に係る資産の減少 1 億 96 百万円、マイナスは仕入債務の減少 3 億 79 百万円である。投資活動によるキャッシュフローは、主に有形固定資産の取得による支出 85 百万円によりマイナス 96 百万円となった。財務活動によるキャッシュフローはマイナス 5 億 33 百万円となった。主な要因は、借入金の収支による支出 2 億 94 百万円、社債の償還による支出 80 百万円、配当金の支払 77 百万円である。結果、現金および現金同等物期末残高は 16 億 10 百万円(同 5 億 54 百万円減)となった。

持分法適用関連会社である東京アライドコーヒーロースターズ(株)の 2016 年 12 月期業績は、売上高 89 億 28 百万円、経常利益 85 百万円、当期純利益 96 百万円で、減収減益となった。前期は特殊要因により売上高、利益共に数字が大きく出ているが、前々期と比較すると当期純利益はほぼ横ばいとなり、投資利益は 78 百万円となっている。

◆2018 年 3 月期通期業績見通し

今期通期連結業績予想として、売上高 385 億円(前期比 1.1%増)、売上総利益 50 億円、営業利益 7 億円、経常利益 6 億 60 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 4 億 50 百万円を見込んでいる。

施策の 1 つ目は、事業運営体制の整備・強化として、営業力の強化、業務効率の向上、リスク管理と対応力の強化、品質管理の充実に取り組む。2 つ目に、将来を見据えた着実な事業拡大として、事業と商品の価値の開発、新規顧客の開拓、海外事業の拡大に取り組む。3 つ目に、高付加価値商品の取り扱いによる利益の増加により、営業利益の前期比 38.1%増を目指す。

◆S プロジェクト これまでとこれから

社長 石脇 智広

当社は昨年創業から 110 周年を迎え、中期経営計画の陣頭指揮を執るに当たり、社員全員と 1 人ずつ面談を行った。すべての仕事に対して高速 PDCA の実行と、あるべき姿の追求を要求した。S プロジェクトには、「財務の健全化」、「人材の強化」という 2 つの大きな柱がある。この取り組みにより、3 年間で 200 年企業への礎をつくりたい。

財務の健全化では、システムの再構築として、1 番目に基幹システムそのものの再構築を行っている。現在、SAP の導入に向けて準備を進めており、本年 7 月から稼働予定である。これにより経営の可視化を進め、よりスピーディーな経営判断、人や物の最適化につなげていきたい。2 番目は、物流システムの再構築である。全社一括で可視化・システム化を行い、在庫の最適化やコスト削減に取り組んでいる。3 番目に、受発注のシステム化により、効率面で課題を抱える顧客や取引先と手を携え、業務効率の向上をはかっていく。

財務健全化の 2 つ目、売上重視から利益重視へとして、「営業利益率 2%を常に残せない部署は統廃合の対象にする」と存続条件を明確化した結果、ほぼすべてのカテゴリで営業利益率の改善に成功した。今期はさらに戦略顧客・戦略商品の明確化に取り組んでおり、より選択と集中を進めて利益の追求をはかっていく。前期からの取り組みの具体例としては、スーパー等のローストチキンやパナソニックのコーヒー事業における生豆などがある。産地と消費者をつなぐ仕組みの構築により、従来よりもアピール性が高く、利益に貢献する商品をつくることができた。また、インドネシアにてコーヒー飲料を中心に合弁事業を開始する。現地のパートナーであるサリマクムール・トウンガルマンディリ社、日本でさまざまな製品を手がける(株)中村商店と 3 社で合弁会社を設立、インドネシアから ASEAN 諸国に対して新しいタイプのコーヒー飲料を広める事業に今期から取り組んでいく。

人材の強化では、1 つ目に、人事制度の再構築を行っている。待遇改善としては、前期に手当の見直しを実施、今期は給与体系や福利厚生の見直しを行っており、当プロジェクト終了時までには実行に移したい。教育強化とし

ては、前期に新入社員に対して 1 人ずつトレーナーを割り当てるトレーナー制度を開始、今期は教育予算の増額や教育体系の見直しを始めている。また、社員にヒアリングを重ねキャリアプランを設計し、より働きがいのある会社を築いていく。

人材強化の 2 つ目は、働き方改革である。「みんな一緒に早く帰ろう！」というスローガンを掲げ、時間外労働の管理強化をはかり、5S 活動推進、業務内容・業務分担の見直しを検討中である。また、当社をお互いに支え合うコミュニティへ昇華させるべく、フレックス制やテレワークの検討を進め、働きやすさを追求していく。

当社の経営理念は、「ともに考え、ともに働き、ともに栄えよう」である。栄え続ける輪を社員、顧客、仕入先、株主、地域社会等へ広げていき、「ともに考え続け、ともに働き続け、ともに栄え続ける石光商事」となるべく、200 年企業の礎を築いていきたい。

◆ 質 疑 応 答 ◆

持分法適用関連会社の投資利益、変動が著しいがどういうものか。

東京アライドコーヒーロースターズ(株)の株式持分にかかわる投資利益であり、持ち株の変動によっても変わる。同社の利益水準は、2016 年 12 月期が概ね巡航速度のレベルと見ている。

従前から「原料屋からの脱皮、プレミアム品への注力」を標榜していたが、その後の状況はどうなっているか。

その方針に沿って進めており、プレゼンテーションの中で説明したパナソニックとの協業、子会社ユーエスフーズの事業がその一例である。

三国間貿易の状況はどうか？

水産品等で、当社が海外で仕入れ開発したものを、日本以外の他の国に輸出するといった取り組みをしているが、まだ量的には多くはない。

会社はかなり変わった印象を持つが、これまで苦戦していた原因は何か。

①コーヒーや為替相場等、市場変動の管理が徹底を欠き、その管理の強化を行ったこと、②経営者の意思が現場に充分浸透していなかったと思われ、そうした点の改善を行ったこと、③財務健全化の一環としてキャッシュフローをより重視し、資金回転が比較的速い外食分野等、お客様の見直しを進めたこと、等が挙げられる。

収益性重視の事業展開とは、具体的に利幅の低いものをやめて利益率の高いものを扱っていくということ、突き進めてより末端分野の商品に携わることが考えられるがどうか。

消費者に直接付加価値を伝えたり、当社のブランド力を高めたりすることは難しく、方向性としては利益率の高いものにシフトしていく方針である。

配当について、10 円から更に増えるとしたらどういう状況になったときか。

個別での配当性向 30%を目標としているが、加えて安定配当も方針としており、したがって数年スパンで見たときに、もう少しコンスタントに利益を稼げる状況になれば増えるということである。例えば 5 年程度の平均で配当性向 30%といったことも考えている。

パナソニックとの提携事業とインドネシアの飲料事業の初年度目標、あるいは中期計画の展望を聞きたい。

パナソニックとの事業に関しては、当社は原料レベルのサプライヤーであり、販売主体はパナソニックである。先日機械の出荷が始まり、出だしは非常に好評と聞いているが、コーヒー豆の販売はまだ特記するようなレベルではない。インドネシアの事業に関しては、工場をつくった後、生産開始は来年になるため、現行の中期経営計画の数字にはほとんど寄与しない。

東京アライドコーヒーロースターズ(株)は今期どういう方向が見通せるか。

今のところ順調に推移している。

ニューヨークコーヒー相場の予測は。

現在 130 セントを切っている状態であるが、若干売られすぎの感があり、当社は 140～150 セントを前提に 2018 年 3 月期の予算を立て、そのあたりが相場の落ち着き所と考えている。

(平成 29 年 6 月 16 日・東京)

* 当日の説明会資料は以下の HP アドレスから見ることができます。

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