

石川 護 (イシカワ マモル)

田中商事株式会社社長



## 営業ネットワーク網拡充が奏功し、 過去最高の売上高・利益を達成

### ◆ビス1本からビル丸ごとまで電設資材を提供

昭和25年に静岡市にて田中商店を創業し、37年に田中商事(株)を設立した。平成11年11月にJASDAQ上場、12年には創業50周年を迎え、15年2月に東証2部上場、16年3月には東証1部に指定替えとなり、大きな目標を達成できた。

特定のメーカー系列に属さない自主独立の電設資材総合卸売商社として、メーカーおよび商社約9百社から直接仕入れを行い、約6千社の電気工事業者様のみの特化して販売している。取り扱い商品は多岐にわたり、照明器具類、電線類、配・分電盤類、家電品類、電動工具等々、電気にかかわるすべての資材を供給できる体制となっている。

創業以来、営業エリア拡大戦略を進めており、北海道から名古屋までの広域ネットワーク網を築いている。平成16年3月期の営業所数は、関東が27、東海が8、北海道が4、東北が3、計42カ所で、首都圏は四つの営業部に分け、1都1道8県を7営業部で管理している。

昭和46年に品川に本社移転以降は首都圏に注力して営業所を新設しており、平成14年以降は年2店ペースで出店を続けている。首都圏はまだまだ拡大可能性があるかと認識しており、今後も出店を継続し、営業基盤の拡充に努めていく。また、既存営業所においても、新規の得意先づくりを軸に、市場占有率のさらなる向上を視野に営業展開を推進していく。

各営業所はすべて自社不動産による自社建物で、倉庫・駐車場を併設し、豊富な品ぞろえにより地域密着型営業を展開している。現在43カ所目の湘南営業所を藤沢市に建設中で、本年9月完成予定である。条件が整えば、さらに1~2店の出店を考えている。

平成11年に2兆65百億円あった電設資材市場規模は、15年には2兆51百億円まで縮小したが、業界の動向に影響する住宅着工戸数が国交省速報では16年3月には117万戸となり、14年3月実績まで回復している。15年後半から民間設備需要も上向いてきており、明るい兆しを見せている。しかし、われわれのところに実感として表れるのは半年遅れとなることから、本格的な回復基調に入るのは本年秋口以降になるととらえている。

### ◆三つのポリシーを軸に、業容拡大を図る

当社の営業ポリシーの第1は、「配送の革命」ということである。決して外部委託をせず、商社の原点に戻り、得意先に対して必要な物を、必要な時に、必要な場所へ、どんな細かなものでも当社の社員が自社便でお届けしている。

第2が、「抜群の品ぞろえ」である。倉庫を併設した営業所においては、標準品であればほとんどの商品を網羅しており、得意先のニーズに常時対応できる体制になっている。また、万が一在庫切れが起きても、営業所間を結ぶオンライン電算システムをフルに活用して商品融通を行うことで、的確かつ円滑な商品供給を図っている。

第3が、「中抜き販売を決して行わない」ということである。電気工事業者様との共存共栄をモットーに、創業以来一貫して電気工事業者様のみを対象として営業展開し、強いきずなを結んできた。このことにより競合他社との差別化を明確にし、お客様からの大きな信頼をかち得ている。今後もこの方針は継続していく。

### ◆平成16年3月期業績概要

売上高は187億79百万円(前期比3.9%増)で、過去最高となった。地域別に見ると、首都圏が着実に売上を伸ばしており、過去3年間に新店出した6営業所の貢献分は、1店当たり1億20百万円、計約7億20百万円となっている。地方圏は厳しい状況下にあるが、何とか現状を維持した。

商品別売上高は、電線類が若干増えているが、ほとんど変動がない。

平均粗利益率18%維持を目標としているが、デフレの影響、価格競争等により、前年同期比0.26%ダウンの17.74%となった。商品別粗利益率も照明器具類を除いて下がっており、電線類が19.84%、照明器具類が15.31%、配・分電盤類が16.38%、家電品類が12.90%、その他が25.67%となった。

---

販管費率は、前年同期比0.9%改善して14.4%となった。

損益面においても、スケールメリットを生かした仕入れ戦略、経費の見直し、人員の自然減等により、営業利益6億33百万円（同31.2%増）、経常利益9億43百万円（同29.2%増）、当期純利益5億15百万円（同48.7%増）と大幅な増収となり、過去最高益を達成した。1株当たり当期純利益は63円39銭、売上高経常利益率は5%となっている。

株主資本は56億32百万円、総資産は163億41百万円、1株当たり株主資本は718.61円、自己資本比率は34.5%（前年同期比1.4%増）となっている。

営業活動によるキャッシュフロー（CF）は、主に売上高の増収により税引前当期純利益が増加したこと、仕入れ先に対する支払い方法の見直しにより現金支払い先が増えたことにより、4億40百万円となった。投資活動によるCFは、主に王子営業所および江東営業所の新設費用、湘南営業所用の用地取得費用支出により、マイナス2億75百万円となった。財務活動によるCFは、長期借入金返済、借入れおよび配当金支払いのための支出により、マイナス38百万円となった。この結果、現金および現金同等物期末残高は、前年同期比90百万円増加して5億69百万円となった。

東証1部指定替え記念配当5円を加え、1株当たり期末配当金は20円とする予定である。今後、15円に戻すか20円を継続するかは、現時点では未定だが、引き続き安定配当を心掛けていきたい。

株価の推移を見ると、平成15年9月と本年2月に値上がりしているが、これは分割発表と東証1部指定替え発表によるものとみている。なお、本年4月時点の最高値は774円、最安値は729円、終値は761円となっている。

#### ◆積極出店により、来期以降も増収増益を継続

平成17年3月期業績は、中間期では売上高95億35百万円、営業利益2億15百万円、経常利益3億96百万円、当期純利益2億21百万円、通期では売上高205億1百万円（前期比9.2%増）、営業利益7億12百万円（同12.5%増）、経常利益11億2百万円（同16.9%増）、当期純利益6億13百万円（同19.0%増）と計画している。

売上高の伸びに比して営業利益を少なく見込んでいるのは、営業拠点拡大政策に伴い、かなりの増員を計画しているためである。

平成18年3月期業績は、売上高215億円、営業利益8億15百万円、経常利益11億41百万円、当期純利益6億39百万円と計画している。

18年3月期においても当社空白エリアを中心に1～3カ所の営業所出店を検討しており、積極的な拡大施策を推進し、市場占有率を向上することにより、計画の達成は十分可能と考えている。仕入れ戦略のさらなる強化、社内システム見直し等コスト削減により、一層の収益力向上を図っていく。

#### ◆ 質 疑 応 答 ◆

##### 今期の粗利率の予想を伺いたい。

前半は価格競争等もあり、まだまだ厳しい状況が続くものの、後半は持ち直すと予想しており、18%キープを見込んでいる。

##### 仕入れ割引の今期の見込みはどうか。

今期の割引分は4億円強を見込んでいる。現状、約9割が現金仕入れになっているが、本年4月より、さらに大手メーカー1社からの仕入れを現金に変更した。

##### 関西以西に営業所がない理由は何か。

当社の市場占有率はまだ10%に満たず、また、首都圏の潜在需要がまだまだ見込めることから、当分は最も効率のよい首都圏に注力していきたいと考えている。

##### M&Aの計画はあるのか。

具体的に発表できるものはないが、M&Aは、出店と並ぶ拡大戦略の一つの柱ととらえており、今後積極的に展開していきたい。

##### 1営業所当たりの出店コスト並びに中長期的な出店計画を伺いたい。

人口30万人以上で、エリア内の電気工事登録業者2百社を出店基準にしており、東京都内に20カ所の出店を目標としている。

出店コストは、これまでの例では、土地代を含めて3億円から3億50百万円となっている。

（平成16年5月10日・東京）