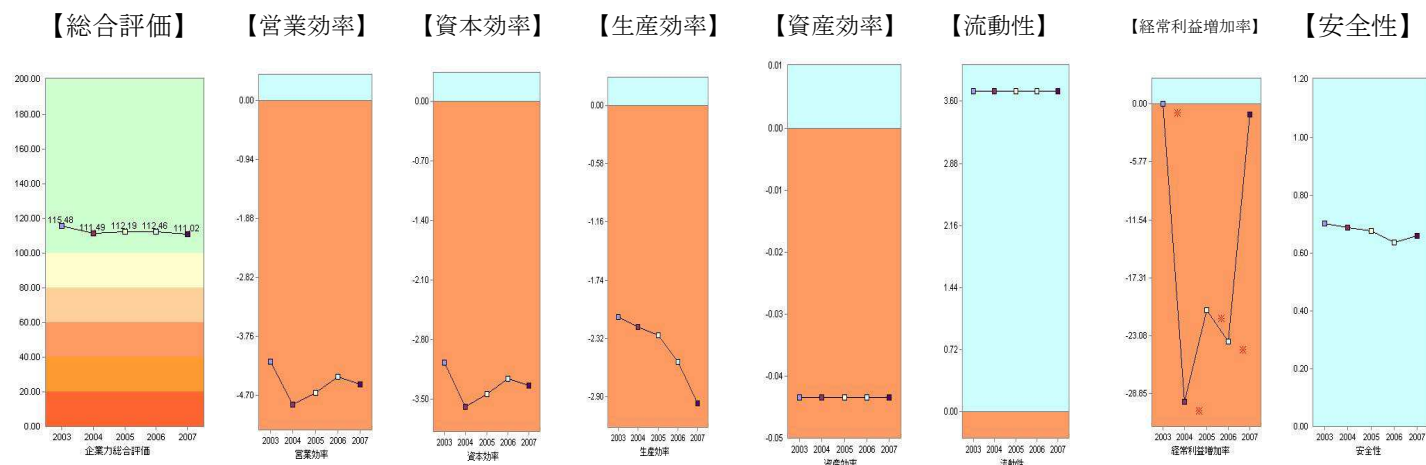


今回はソフトウェイトメーカーであるトミタ電機（本社 鳥取）を分析してみましよう。フェライトはパソコンやインターネット機器などに使用される鉄の酸化物を含んだ化合物の結晶体の集まりでできた磁性材料です。

総合評価以下の 8 指標は次のとおりです。



総合評価は 110 ポイントあたりを低空飛行しています。営業効率、資本効率、生産効率、資産効率、が軒並み赤信号領域に嵌っています。信じられないようですが、流動性は天井うち、安全性はほぼ天井に近い処を飛んでいます。

このような会社は過去の蓄積が多く、コアの営業が不振であっても、お金も内部留保も十分にあり、会社がもっているといった状況です。

当期利益でマイナスが出た分、資本が減っていっています。

	2003 年	2004 年	2005 年	2006 年	2007 年
剰余金合計	6,525,356,000	6,398,804,000	6,040,446,000	5,784,982,000	4,323,930,000
資本合計	10,554,539,000	10,213,451,000	9,852,303,000	9,594,266,000	8,271,183,000
当期利益	△1,851,053,000	△467,126,000	△355,165,000	△298,459,000	△1,423,227,000

安全性の指標を見てみましょう。

資本合計	10,554,539,000	10,213,451,000	9,852,303,000	9,594,266,000	8,271,183,000
固定資産合計	7,008,253,000	7,774,661,000	8,410,354,000	9,158,529,000	7,405,644,000
固定比率	66.40	76.12	85.36	95.46	89.54
固定負債合計	934,425,000	959,822,000	957,700,000	1,612,992,000	1,040,964,000
固定長期適合比率	61.00	69.58	77.80	81.72	79.53
資産合計	11,958,729,000	11,579,209,000	11,156,774,000	11,567,487,000	9,797,679,000
自己資本比率	88.26	88.21	88.31	82.94	84.42

安全性は優良企業です。

次に、流動性の指標を見てみましょう。

流動負債合計	469,763,000	405,932,000	346,766,000	360,227,000	485,529,000
流動資産合計	4,950,476,000	3,804,548,000	2,746,420,000	2,408,958,000	2,392,035,000
流動比率	1,053.82	937.24	792.01	668.73	492.67
当座資産	4,145,892,000	3,021,531,000	1,918,813,000	1,568,773,000	1,365,128,000
当座比率	882.55	744.34	553.35	435.50	281.16
現金預金	2,686,549,000	1,486,286,000	1,419,342,000	1,083,089,000	807,433,000
現金預金比率	571.89	366.14	409.31	300.67	166.30

これも立派な数字が並んでいます。

次は、営業効率の指標を見てみましょう。

売上高合計	2,113,525,000	2,060,259,000	1,907,786,000	1,760,551,000	2,184,731,000
売上高総利益率	3.36	9.14	3.26	△4.58	6.45
営業利益	△581,890,000	△362,948,000	△524,991,000	△710,140,000	△469,558,000
売上高営業利益率	△27.53	△17.62	△27.52	△40.34	△21.49
経常利益	△720,030,000	△506,182,000	△402,440,000	△307,289,000	△303,992,000
売上高経常利益率	△34.07	△24.57	△21.09	△17.45	△13.91
当期利益	△1,851,053,000	△467,126,000	△355,165,000	△298,459,000	△1,423,227,000
売上高当期利益率	△87.58	△22.67	△18.62	△16.95	△65.14

トミタ電機(株)は、2006 年は売上総利益がマイナス、2003 年から 2007 年まで営業利益がすべてマイナスで、営業効率が総崩れの状態です。

原因は、①競争激化のため、価格支配力がダウンした。②商品仕入れに工夫がない。③商品別の利益を計算していない。④製造工程の管理がおろそかである。⑤外注管理がなされていない。⑥売れ筋商品を掴んでいない。⑦新商品・サービスを開発していない。⑧何らかの理由でブランド力が低下した。でしょう。

営業戦略の見直しが必要です。

今の営業効率の延長線上で経営計画を立て、SPLENDID21 で分析を行うと早晩、黄信号領域、赤信号領域に突入する可能性は大でしょう。このまま放置しておく、流動性の天井打ちが崩れ始め、それがきっかけとなり総合評価が黄信号領域に入り始めることは明白です。

2006 年は、売上高増加率がマイナスであり、総資本増加率、従業員増加率がプラスです。この 3 指標の状況は、非常に危険なケースであり、一か八かの経営になっています。

編集後記 寂しいコメントのNEWSになってしまいましたが、見方を変えれば、御先祖様？が危機に備えて下さっていたということです。あるものを数えて元気を出して頑張ろう!!!! (^◇^)

〒541-0054 大阪市中央区南本町 2-3-12 エイディビル 12 階 株式会社 SPLENDID21
 tel 06-6265-8621 fax 06-4964-4164 info@sp-21.com URL <http://www.sp-21.com>

文責 JY