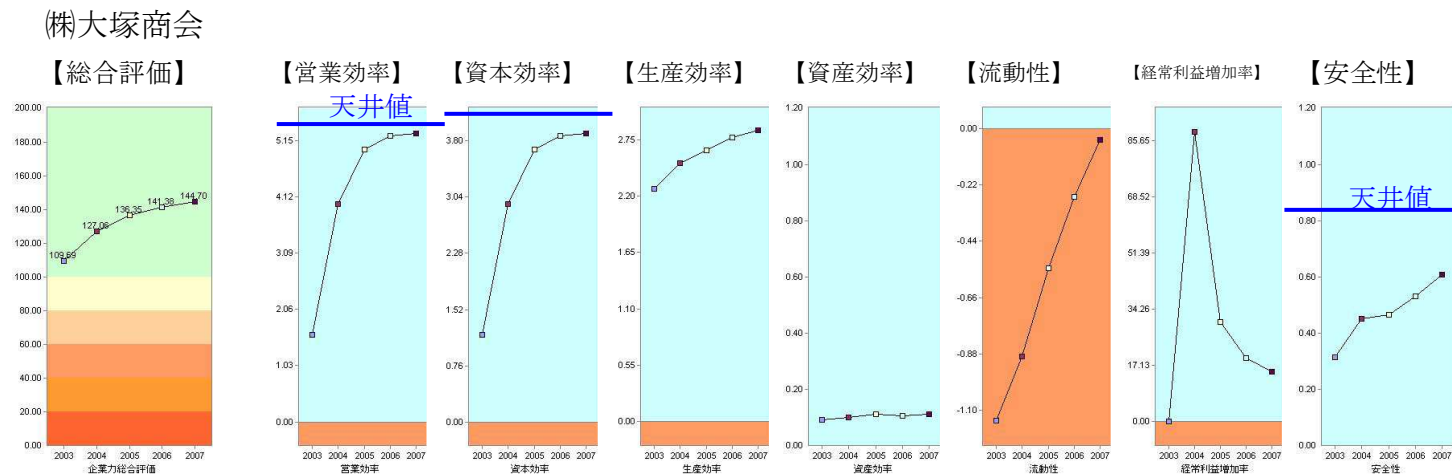
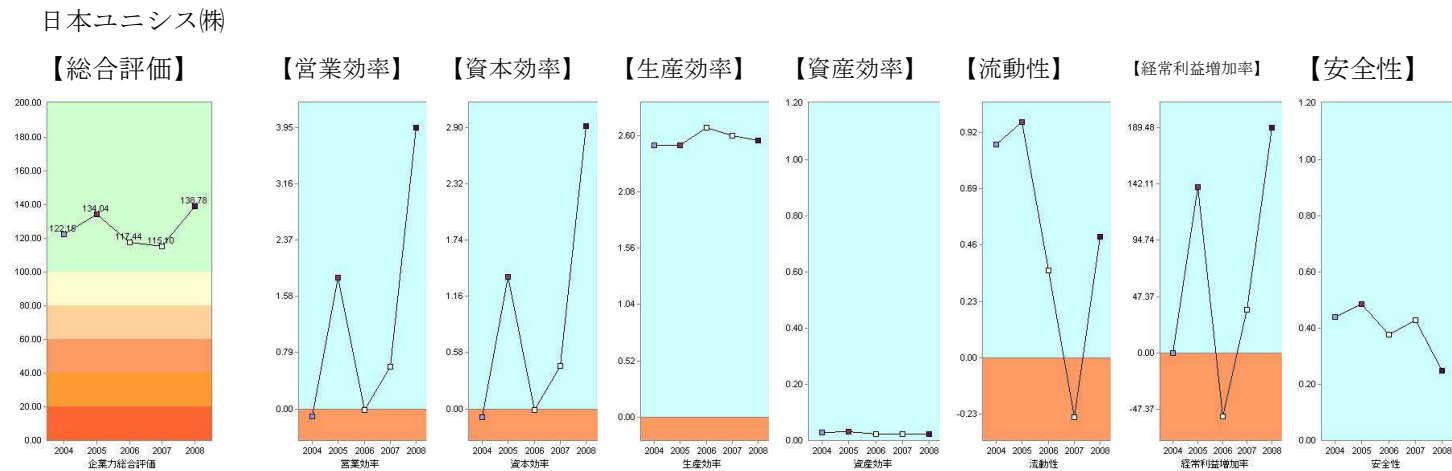


今回は、**株大塚商会の分析**を見てみましょう。東証 1 部の株大塚商会は、日本の OA 機器専門商社です。近年、OA 機器専門の商社からソリューション事業へ領域を拡大するとともに、オフィスサプライのカタログ通販「たのめーる」を積極的に展開しています。社長の大塚 裕司（おおつか ゆうじ）氏は 1954 年東京生まれです。横浜銀行、リコー勤務を経て 1981 年に大塚商会に入社し業務ルールの見直しや情報システムの強化・再構築などに取り組み、2001 年に代表取締役社長に就任されました。ライバル会社の日本ユニシス株と比較してみましょう。



株大塚商会の企業力総合評価は順調に成長しています。成長を支えている下位の指標は営業効率です。「儲かっているか」を示す企業の根幹の指標の営業効率が上がり、流動性が上がり、安全性が改善していているのですから素晴らしいです。流動性は短期資金状況を示す指標、儲かってくるとお金が溜まり改善します。安全性は長期の資金状況を示す指標で、利益が上がると自己資本比率が高まり改善します。その意味で、株大塚商会は間違いなく、着実に成長している会社と見られるわけです。

日本ユニシス株は 2006 年、2007 年と企業力を下げています。何かあったのでしょうか。



「儲かっているか」を示す企業の根幹の指標の営業効率が赤青ゼロ領域から改善するや否や 2006 年逆

戻りし、再度改善しています。

株大塚商会と日本ユニシス株の営業効率各指標をみてみましょう。2005 年 6 月、三井物産から日本ユニシス株に転じた靱井勝人社長は年率 10% 超で売上高を増加させ 2010 年度に売上高 5000 億円、営業利益 300 億円という目標を上げました。

2007 年のネットマークス買収や 2008 年にインドのインフォシス・テクノロジーとの提携をしました。しかし、3000 億円の壁は容易に超えることはできませんでした。

また、赤字案件もあり、米ユニシスとの商標永代使用権の獲得が重なり、利益率を犠牲にしました。

年度	2003年12月	2004年12月	2005年12月	2006年12月	2007年12月
	2004年3月	2005年3月	2006年3月	2007年3月	2008年3月
売上高合計	344,377,000,000	372,481,000,000	409,413,000,000	433,617,000,000	469,481,000,000
売上総利益	77,726,000,000	86,826,000,000	95,271,000,000	103,444,000,000	109,046,000,000
売上高総利益率	22.57	23.31	23.27	23.86	23.23
営業利益	9,223,000,000	17,011,000,000	21,911,000,000	26,158,000,000	30,052,000,000
売上高営業利益率	2.68	4.57	5.35	6.03	6.4
経常利益	4,395,000,000	10,533,000,000	4,870,000,000	6,647,000,000	19,266,000,000
売上高経常利益率	1.27	1.53	0.59	1.12	0.75
当期利益	2,460,000,000	11,249,000,000	11,748,000,000	15,622,000,000	18,859,000,000
売上高当期利益率	0.71	3.02	2.87	3.6	4.02
大塚商会	青字勝ち				
日本ユニシス	赤字負け				

2008 年 11 月、靱井勝人社長が長期目標として挙げたのは「営業利益 300 億円から 350 億円、営業利益率 10%」と売上より利益率重視の戦略転換に踏み切りました。

株大塚商会の売上高増加率と経常利益増加率の不等式をみてみましょう。

	2004年12月	2005年12月	2006年12月	2007年12月
売上高増加率	8.16	9.92	5.91	8.27
経常利益増加率	88.12	30.36	19.29	15.2

常に売上高より経常利益の増加率が上回っています。簡単な指標の比較ですが、この指標の比較は社長の経営方針や、企業力総合評価の動向を良く当てます。大塚裕司社長は、利益が残るように売上を上げる経営をされていることがわかります。「利益なき繁忙」は為にならないことをよく実践され、成果を得ていると言えます。

まとめ

株大塚商会は 2001 年から確実な成長を遂げる大塚社長の経営です。これに対し、3 年ごとに三井物産株から社長を送り込まれ経営方針が変わる日本ユニシス株。2005 年就任の靱井勝人社長の戦略転換の動向から目が離せません。

編集後記 ライバル企業の存在を励みにして、がんばれ!! がんばれ!! です。といっても、内心ハラハラ、ドキドキですよね。大昔はやった「タイガーマスク」のテーマソング「フェアプレーで切り抜けて～」で競争しましょう。「ん！ 古すぎる？ メロディが分らん？ 失礼しました！」 (*^。^*) 文責 JY

〒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>