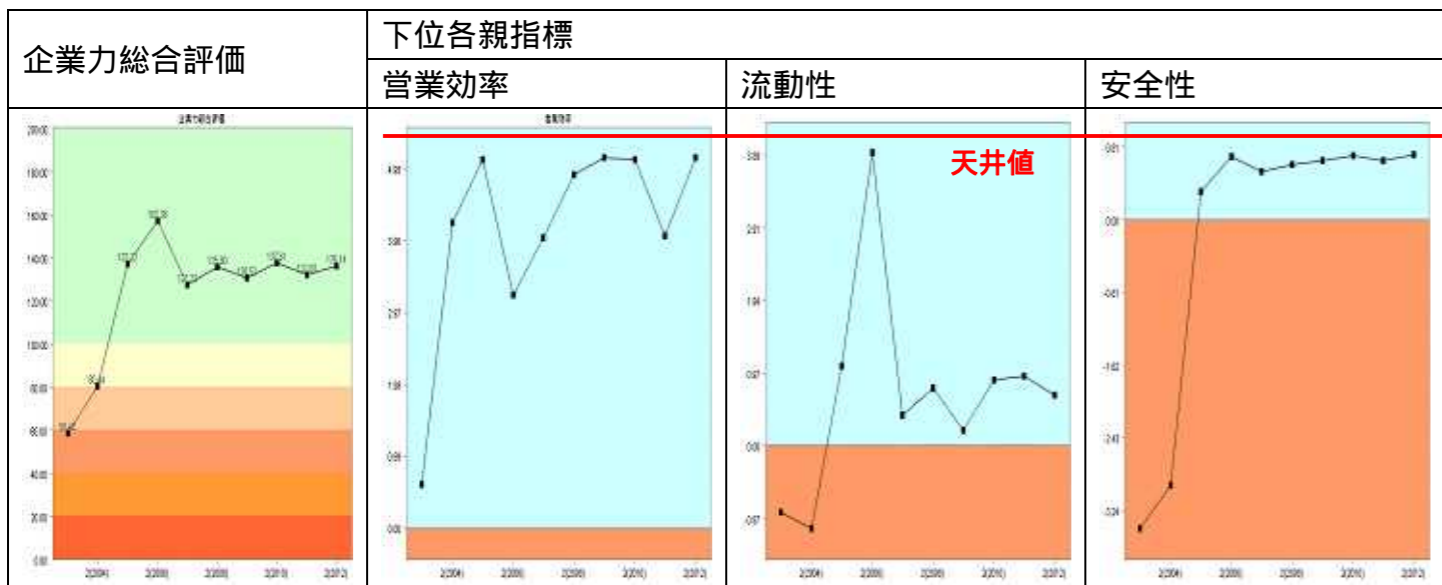


今回は、居酒屋チェーンを展開する株式会社一六堂（いちろくどう）を分析しました。㈱一六堂は、時計販売業から飲食業に新規参入し、アツと言う間に急成長しました。他業界からは先入観なく、行動できるというとても良い例です。



2003 年から 2012 年 2 月期までの 10 年間を連続して分析してみました。

企業力総合評価は、58 80 137 157 127 135 130 137 132 136 と推移しています。2006 年までは爆発的成長をしています。その原動力は営業効率（儲かるか指標）の成長とそれに釣られての流動性（短期資金繰り指標）の改善、安全性（長期資金繰り指標）の改善です。

企業力総合評価は 2007 年にどんと下げ、以降 130 ポイント台で横並びします。理由は流動性を下げたからです。これはきっと理由があります。

また、営業効率は「天井値を目指し、谷を刻むと再度天井を目指し」を繰り返し、天井値にどんどん近づいているように見えますね。これが、㈱一六堂の強みです。

安全性は安定的に天井値の近くになりました。

㈱一六堂は 1995 年 1 月、時計販売業としてスタートしました。

翌年、飲食業を手掛け、2003 年には、新潟県にて、2 つの漁港及び 1 つの市場にて買参権（バイサンケン）を法人格で取得しその後、買参権を取得する漁港数等を増やしていきました。これに対して漁港等の買参権を取得していない同業他社は、漁港で直接鮮魚を買い付けることが出来ないため、自社の各店舗に鮮魚を届けるには一般的には複数の流通段階を通らなければなりません。利益率の点でも、鮮度の点でも圧勝する仕組みを構築したのです。

㈱一六堂は、当初時計販売業でありながら、鮮魚を鮮度の高いものをより安く入手する方法考え、実行し、営業効率の急成長を実現しました。異業種からの参入で、先入観がなかった為、買参権取得という発想が出来たのかもしれない。

買参権とは・・・

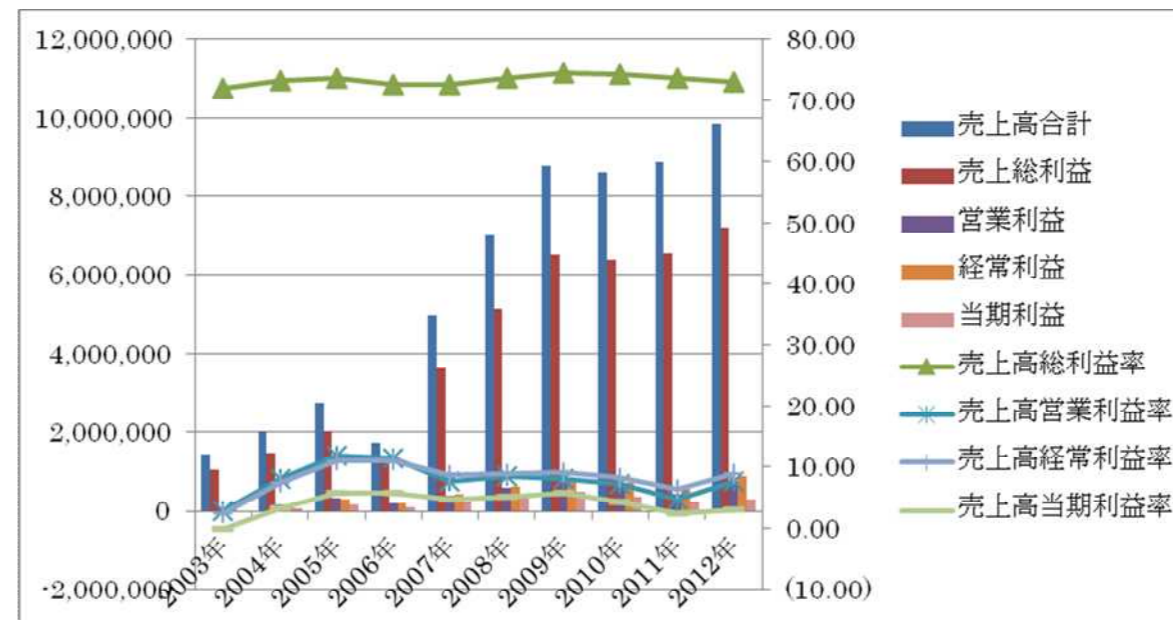
買参権には 2 種あります。1 つは、卸売市場でセリ取引に参加することができる権利です。この買参権を取得するには、市場での取引業務に一定期間従事するなどの諸条件をクリアする必要があります。もう 1 つは、卸売市場のセリの前の段階、つまり、漁港の漁業協同組合が主催する漁港でのセリ取引で鮮魚を買い付けることができる権利です。

買参権の効果のほどを、該当する財務指標でみていきましょう。

単位：千円・%

	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年
売上高合計	1,435,829	2,013,621	2,744,561	1,729,422	4,991,701	6,994,640	8,776,508	8,606,877	8,862,556	9,860,059
売上総利益	1,033,927	1,476,581	2,021,563	1,256,165	3,625,304	5,162,146	6,536,137	6,399,789	6,540,145	7,210,232
売上高総利益率	72.01	73.33	73.66	72.63	72.63	73.80	74.47	74.36	73.80	73.13
営業利益	40,587	161,698	323,880	197,410	378,214	596,020	705,131	626,706	426,692	760,409
売上高営業利益	2.83	8.03	11.80	11.41	7.58	8.52	8.03	7.28	4.81	7.71
経常利益	35,389	151,298	303,786	189,220	432,111	625,486	798,350	719,249	562,065	882,320
売上高経常利益	2.46	7.51	11.07	10.94	8.66	8.94	9.10	8.36	6.34	8.95
当期利益	-2,114	64,253	159,300	99,047	241,606	362,168	501,422	366,030	213,267	309,470
売上高当期利益	-0.15	3.19	5.80	5.73	4.84	5.18	5.71	4.25	2.41	3.14

グラフで見てみましょう。売上高総利益率に注目して下さい。



売上高総利益率は買参権の影響を一番大きく受けている指標です。

緩やかに上げトレンドで、73%前後でブレません。利益を取りに行く会社は、売上高総利益率の乱高下がありません。逆に言えば、利益に無頓着な会社は乱高下して、なんの為に働いているかわからない状況に陥るケースがあります。売上高総利益率は儲けの元ですから、これが高くなければ、あとどれだけ頑張っても結果が残せない可能性があります。

SPLendid21 は、決算書と従業員数で分析する定量分析です。決算書には、社長の経営そのものが数字として織り込まれます。つまり定性情報が数字として表現されています。しかし普通、人は数字を見て、定性情報を引き出すことは難しいのです。SPLendid21 は統計学と認知科学を付加した分析ですので定性情報は、データマイニングされ、イメージとして把握できるのです。

「安く新鮮な魚を仕入れたい。」と考えている(定性)㈱一六堂の売上高総利益率は高くブレない(定量)のです。

**まとめ** 社長の思いが経営を決めることがわかります。貴方は、会社の成長にプラスになる思いを持って経営していますか。人には誰でも癖があります。その癖が、経営にとってプラスにもなればマイナスにもなります。貴方は自分の癖を客観的に分析し修正する術を持ちますか。

**編集後記** 炭水化物 O F F ダイエットをしてみました。効果は十分あったのですが、体力も落ち、百日咳になり、大変でした。「社長は、パワーダウンしたぐらいがちょうどいい。」と言われ、ガックリ。

お体を大切に。(^.^)

文責 JY

〒541-0052 大阪市中央区安土町 1-6-19 プロパレス安土町ビル 7 階 D 号 株式会社 SPLendid21

tel 06 - 6264-4626 info@sp-21.com

過去の NEWS、セミナー情報は <http://sp-21.com>