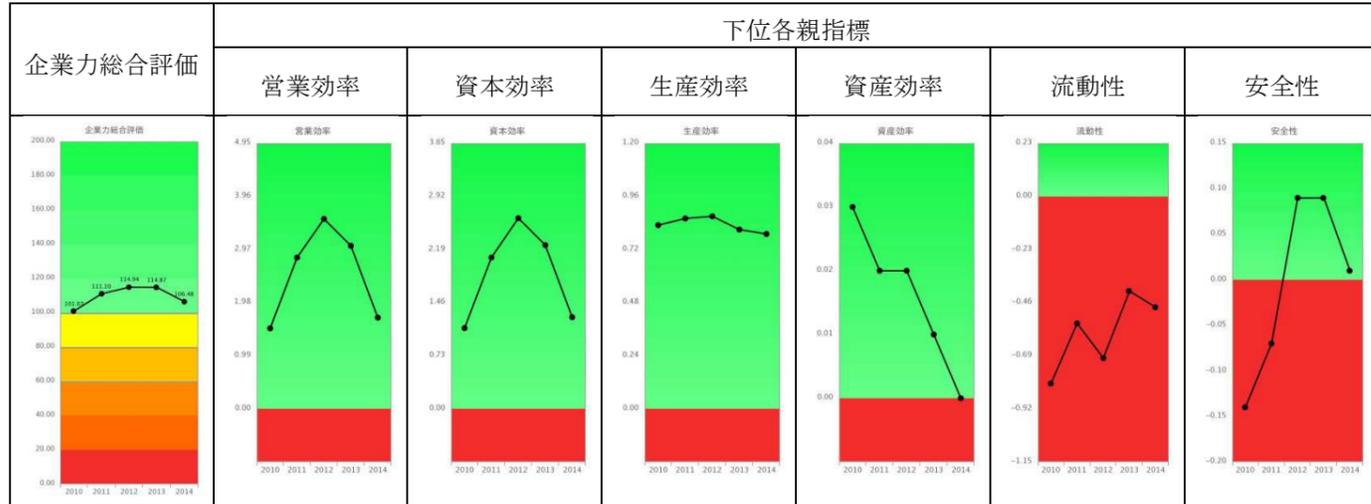


今回は、株式会社コーナン商事を分析してみました。ホームセンター（以下、HC）事業を営む会社で、売上高は業界第 4 位、大阪に本社があります。HC は SPLENDID21NEWS で取り上げるのは初めてです。デフレの波にもまれ、同業他社と激しく戦っている業界です。

2010～2014 年 2 月期までの 5 年間で分析してみました。



企業力総合評価は、101.03P→111.10P→114.94P→114.87P→106.48P と推移しています。青信号領域をギリギリと言った感じです。2014 年の失速が気になりますね。

営業効率（儲かるか）は、2011～2012 年に改善しましたがその後失速しました。

資本効率（株主評価）も、営業効率と同じトレンドで推移しています。

生産効率（人の利用度）は青信号領域を緩やかな悪化トレンドで推移しています。

資産効率（資産の利用度）は悪化トレンドです。2014 年には赤青ゼロ判別上にプロットしています。

流動性（短期資金繰り）は、5 期連続赤信号領域にあり、改善トレンドです。

安全性（長期資金繰り）は、改善トレンドですが、2014 年失速しました。

『規模の拡大を志向している会社』のパターンの 1 つとして、このような親指標の動きがみられます。

営業効率の下位指標を見てみましょう。

	(単位：百万円)							
	2010	2011	2012	2013	2014	10～14増し分	純増し分	
売上高合計	294,061	288,529	294,623	284,996	287,137			
売上総利益	103,305	106,055	112,548	111,812	111,497			
売上高総利益率	35.13%	36.76%	38.20%	39.23%	38.83%	3.70%	3.70%	
営業利益	13,785	16,616	18,684	16,336	11,990			
売上高営業利益率	4.69%	5.76%	6.34%	5.73%	4.18%	-0.51%	-4.21%	
経常利益	9,026	13,151	16,023	14,301	10,251			
売上高経常利益率	3.07%	4.56%	5.44%	5.02%	3.57%	0.50%	1.01%	
当期純利益	2,192	6,628	9,299	7,601	1,190			
売上高当期利益率	0.75%	2.30%	3.16%	2.67%	0.41%	-0.34%	-0.84%	
10～14増し分：各財務指標の増減値						売上高総利益率・純増し分：売上高総利益の増し分		
売上高営業利益率・純増し分：売上高営業利益率・増し分 - 売上高総利益率・増し分 = 販管費率・増し分								
売上高経常利益率・純増し分：売上高経常利益率・増し分 - 売上高営業利益率・増し分 = 財務コストの増減値								

売上高総利益率は 4 年で 3.70% も改善しましたが、販売費一般管理費率は、-4.21% 悪化しました。売上高の推移を見ると、減収トレンドです。先ほど『規模の拡大を志向している会社』と書いて

てあったじゃない！」とお叱りの言葉が聞こえてきそうです。その説明は後にいたしましょう。売上が上がり難い状況の中、利益の元である売上高総利益率の改善を志向していることが見て取れます。儲かる商品の売れるしくみを構築し、それに成功した会社なのです。

以下に HC 業界で売上高経常利益率上位 7 社を示します。各社、他事業もしていますから、HC 事業のみの売上高総利益率も調べてみました。(株)コーナン商事の HC 事業の売上高総利益率は突出しています。同業他社と比較して満足水準を決めていけば、2 位の(株)コメリと 4.48% も差をつけることは出来なかった筈です。なぜ、これほどまでに高利益率を目指したのでしょうか。

会社名	HC売上高 (百万円)	HC売上 総利益	HC売上高 総利益率	全社 売上高 総利益率	全社 売上高 営業 利益率	全社 売上高 経常 利益率	売上高 経常 利益率 順位	自己資本 比率
島忠 ※1	110,122	30,544	27.74%	32.63%	7.71%	9.57%	1	79.50%
アークランドサカモト ※3※4	72,756	20,830	28.63%	35.74%	8.82%	9.55%	2	69.00%
コメリ ※2	325,222	102,036	31.37%	33.49%	6.03%	5.51%	3	45.00%
ナフコ ※1※4	154,642	44,854	29.01%	33.44%	5.12%	5.27%	4	57.30%
ハンズマン	28,288	8,197	28.98%	28.98%	2.34%	4.71%	5	47.50%
DCMホールディングス ※2	428,324	127,082	29.67%	30.62%	3.84%	3.81%	6	45.40%
コーナン商事 ※2	273,797	98,157	35.85%	38.83%	4.18%	3.74%	7	30.70%

※1 島忠、ナフコは、家具・ホームファッション事業もあります。
 ※2 コメリ、DCMホールディングス、コーナン商事は家賃収入もあります。
 ※3 アークランドサカモトは家賃収入やその他事業もあります。
 ※4 アークランドサカモト、ナフコのHCの売上総利益の計算は、HC売上原価を簡便法・仕入実績で計算しています。

答えの一つに先ほどの『規模の拡大を志向している会社』が考えられます。

	(単位：百万円)				
	2010	2011	2012	2013	2014
総従業員数	9,088人	8,952人	9,301人	9,454人	9,796人
店舗数	224店	230店	249店	278店	290店
売上高合計	294,061	288,529	294,623	284,996	287,137
資産合計	221,945	226,712	242,281	252,876	271,007
1人当たり売上高	32,357,064円	32,230,675円	31,676,486円	30,145,547円	29,311,658円
1店舗当たり売上高	1,313	1,254	1,183	1,025	990

強気に出店しており、従業員数も増え『規模の拡大を志向している会社』であることが分かります。設備投資で、有形固定資産 30,855 百万円増加、資金調達で借入金・社債 3,825 百万円増加しています。親指標の見立てどおり、新規出店費用が嵩み営業効率が失速し、生産効率が悪化し（期末従業員数で割るため、期中から計上される売上高等は少ない）、資産効率は悪化し（資産の増加に売上増加が遅れる）、流動性が赤信号（お金をいっぱい使い）、安全性が悪化（総資産が膨らむ）しているから、『規模の拡大を志向している会社』なのです。

これを支えるのは「儲かる商品売る（売上高総利益率が高い）」体制に他なりません。

まとめ

(株)コーナン商事は、企業力総合評価、親指標からは、ぱっと見、良い会社に見えないかもしれませんが。しかし、それらから『規模の拡大を志向している会社』を読み取り、何を支えとしているかを読むと、「儲かる商品売る」という商人としての当たり前の努力を日本一していることに気がきます。

編集後記 もうすぐ京都は紅葉が見ごろになります。紅葉といえば永観堂や嵐山と思われる方も多いですが、有名なところは人がいっぱいです。真如堂、詩仙堂などあまり知られていないお寺の方がゆっくりできます。お出かけ下さいね。(^.^)

文責 JY