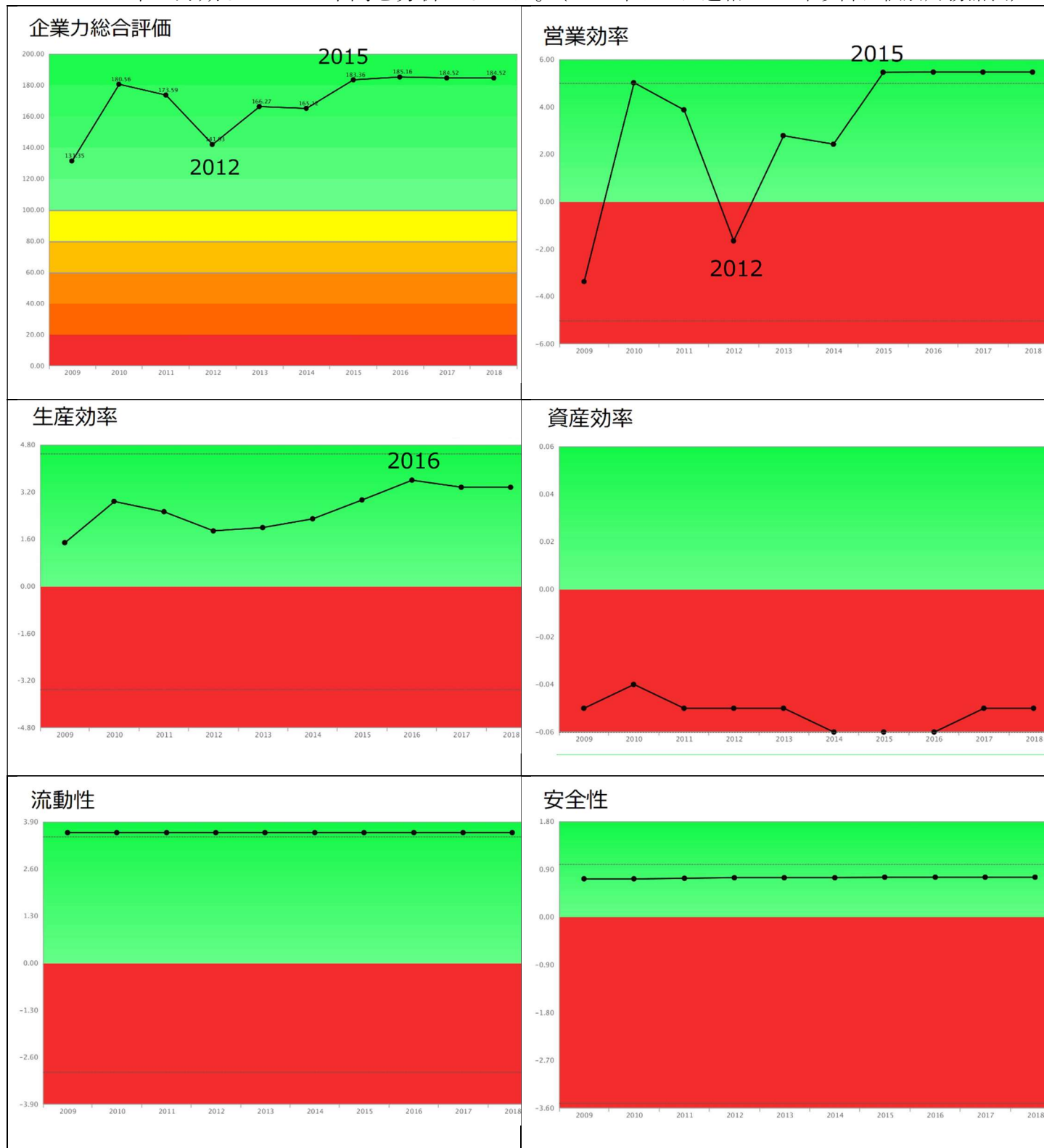


今回は、複数の宿泊予約サイトを一元管理するホテル・旅館のための宿泊予約サイトコントローラー「手間いらず」を提供している手間いらず株式会社を取り上げました。会社名とは思えない会社名にビックリですが、売上高 11 億円に売上高経常利益率 62%、自己資本比率 92%、従業員数 36 人で上場企業と期待を全く裏切りません。

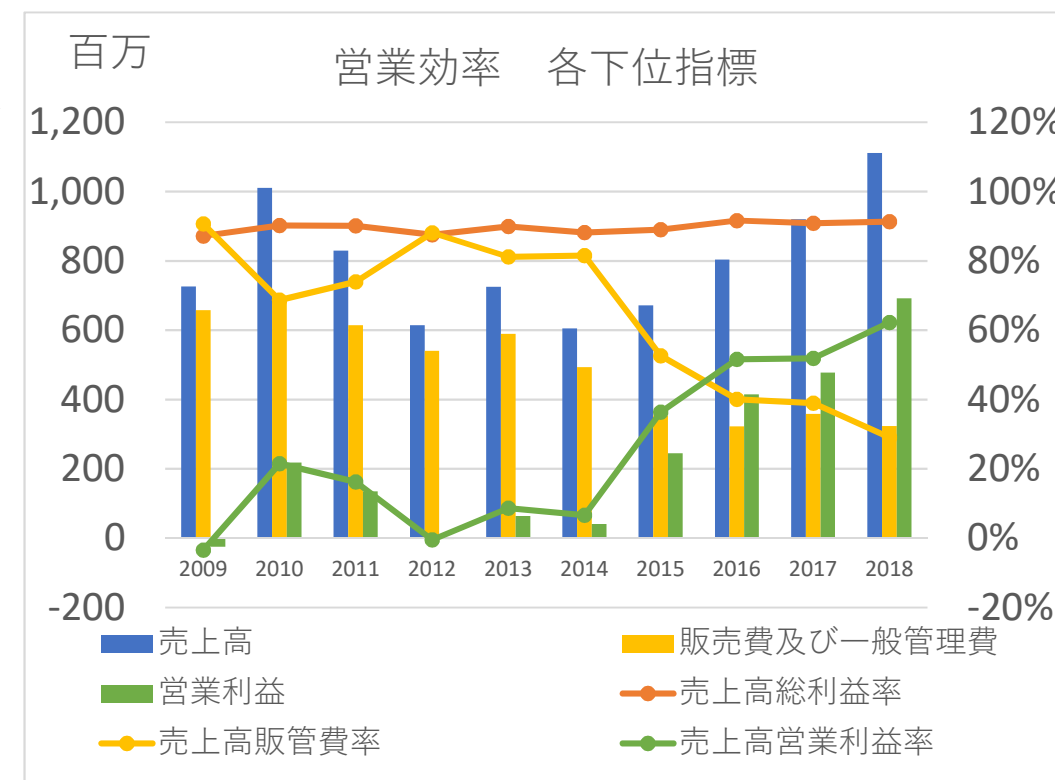
2009～2018 年 6 月期までの 10 年間で分析しました。(2014 年までは連結 2015 年以降は個別財務諸表)



企業力総合評価は、131.35→180.56→173.59→141.93(2012年)→166.27→165.12→183.36(2015年)

→185.16→184.52→184.52 ポイントと推移しています。かの(株)キーエンスですら 181.28 ポイントですから、いかに高いかが分かります。典型的なイマドキ IT 社長なんですか。
手間いらず(株)は 2003 年、資本金 2,500 千円で比較.com(株)の名で設立。その後 2006 年にはマザーズ上場、2007 年、現サービス「手間いらず」を提供していた有限会社プラスアルファを買収、2008 年グローバルオンライン株式会社(ダイナミックパッケージの旅行代理店)を買収しました。2007 年に買収した「手間いらず」の事業が売上高 853,326 千円と全体の 93%を占め、創業時事業は 7%に過ぎません。業歴の長い企業が業績の悪い創業事業を辞められず V 字回復できない事例を思い出します。手間いらず(株)の場合、創業事業は売上高営業利益率が 38%あり、決して業績が悪いというわけではなく、66%の手間いらず事業と比べれば劣るというだけです。
親指標の営業効率をドリルダウンしてみましょう。

売上高は 2015 年増収ですが、率にして平均 6.99%の増加率で、新興企業としてはそれほどガツガツ感はありません。それもその筈、従業員増加率は平均▲1.54%と減り気味なのです。実際 2009 年 47 人に対し 2018 年は 36 人です。平均勤続年数は 1.7 年と業務は誰でもできる仕組みがあるのでしょうか。



2015 年以降の増収シーンでも販売費及び一般管理費の金額も売上高販管比率(販売費及び一般管理費÷売上高)も減少しています。効率的に増収になる仕組みを作りたいという志向が見えます。
会社役員の報酬は取締役(社外を除く)2名で 20,880 千円、社外役員(取締役 2 名、監査役 3 名)で 8,385 千円と派手さはありません。渡邊哲男社長は、手間いらず(株)の株式 4,960 千株で 77%を所有する大株主ですから、配当収入があるとはいえ、沢山の役員報酬を得ているわけではありません。

まとめ

渡邊哲男社長は冷静な合理主義者と言えるのではないのでしょうか。創業時に 2,500 千円で設立。それが必要額だったので、創業事業は縮小(現在担当者 2 名)し伸びそうな会社を買収・合併。どんどん人を入れ急成長を狙うわけでないで、人の管理も難しくなく、増収増益を達成しています。2014 年までは子会社を持ち連結決算していたのに、子会社を吸収合併してやめてしまうあたりも、手間いらずを絶賛実践中といえるのかもしれませんが。そのうち、上場の効果がコストを下回れば、上場廃止をされるのかもしれませんが。今も渡邊社長は、利益の上がりそうな新規事業を探しているのかもしれないし、自社株を売却するのかもしれませんが。会社の知名度や商品の優位性のアピールが面倒で、手間いらず(株)にしたとしか思えなくなってきました。

編集後記 私も会社名を サルでもわかる(株)にしよっかな～(*´艸`) 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 https://sp-21.com