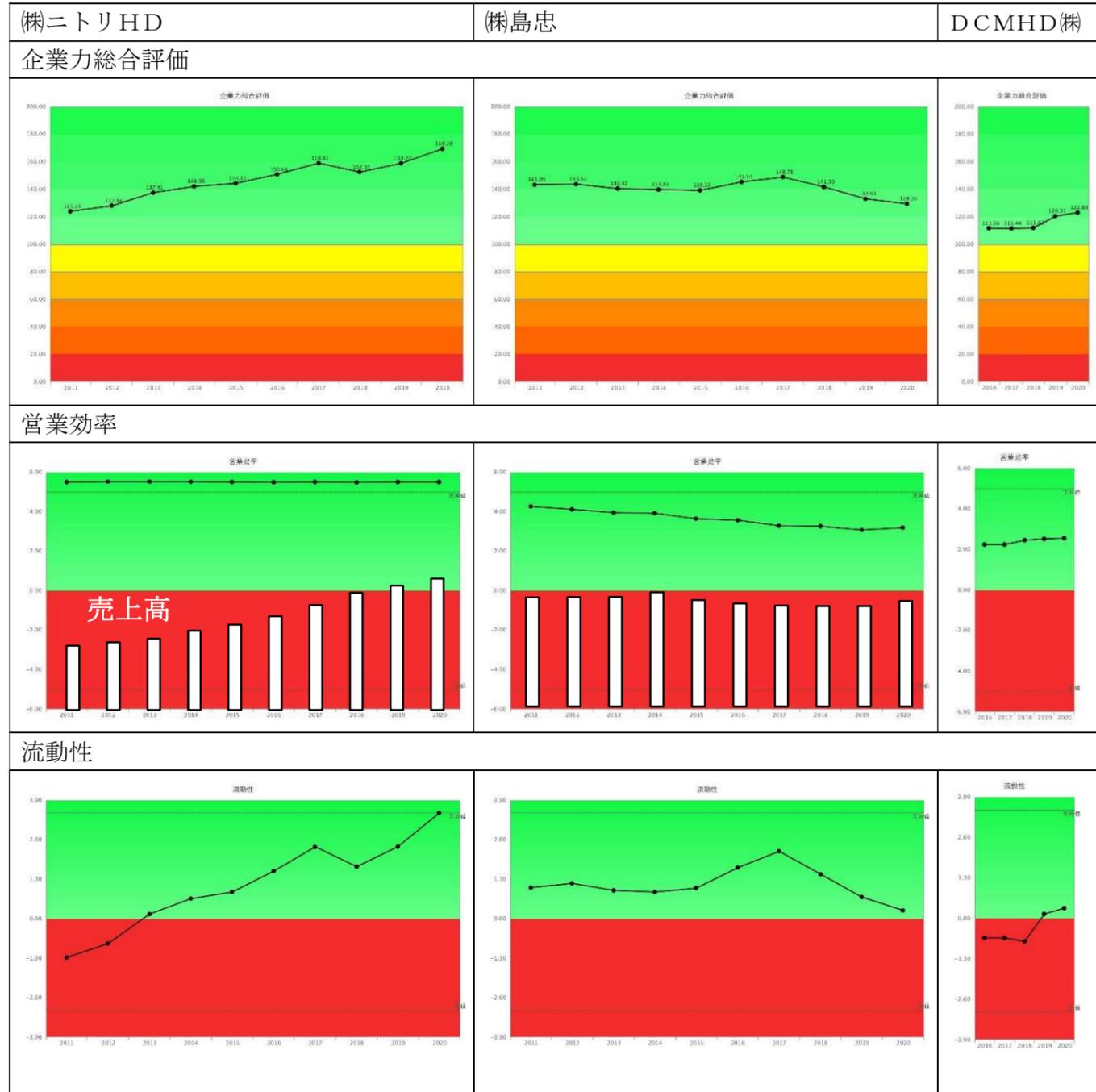


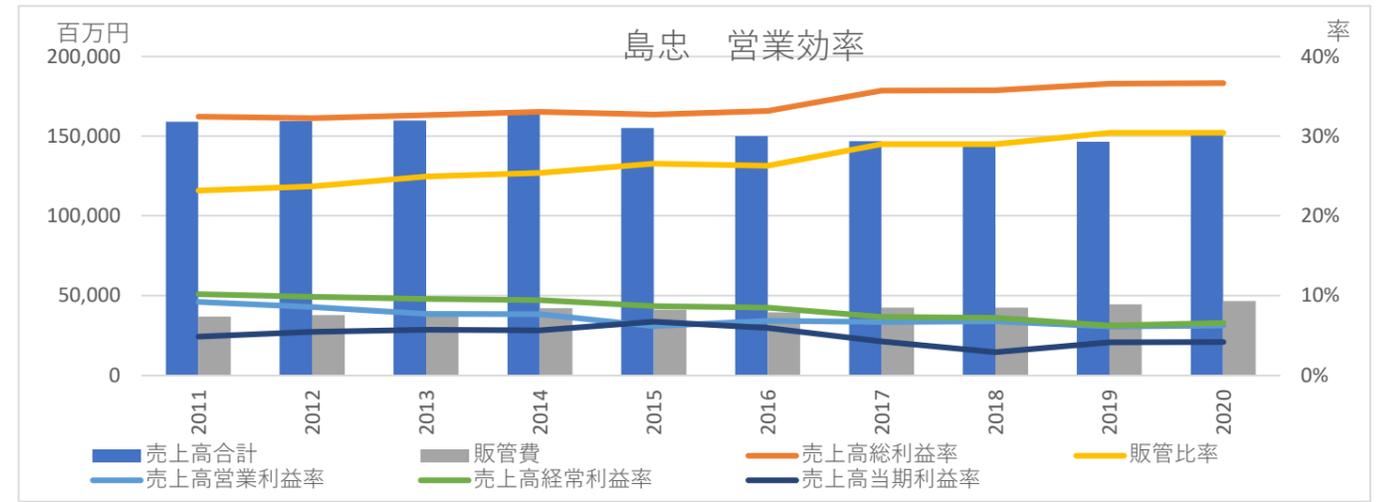
ホームセンター株式会社島忠に対してのTOBがDCMホールディングス株式会社から株式会社ニトリホールディングスに移りました。(株)島忠にとってどんな価値があったのでしょうか。

(株)島忠の2020年8月期までの10年間の財務諸表、(株)ニトリHD10年、DCMHD(株)5年の分析をしました。

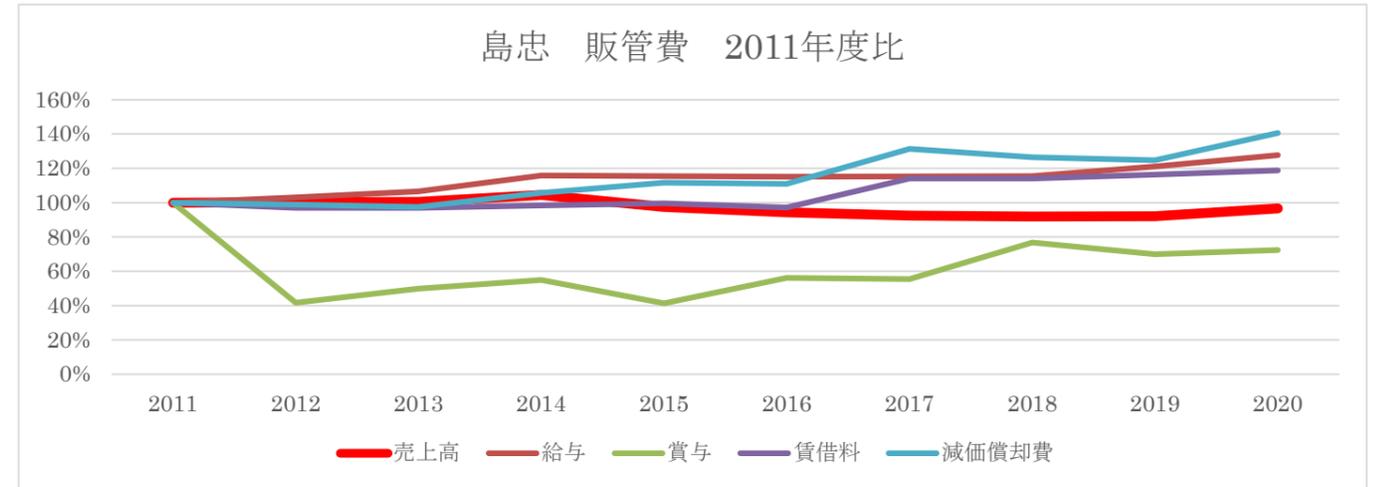


(株)島忠の最大の悩みは、ジワリとした減収でしょう。増収に転じさせようと努力するも思うようにいかなかったのでしょうか。

(株)島忠の営業効率をドリルダウンし、各下位指標を見てみましょう。



減収の中で売上高総利益率を改善させていますが（売上高総利益率は成長の先行指標）、それ以上に販管比率が悪化し、売上高営業利益率悪化が悪化しています。販管費分析にドリルダウンすると何かわかるかもしれません。



売上高の2011年度比を中心にそれより上のグラフが、相対的にコスト上昇したもの、下のグラフがコスト削減できたものです。

賃借料、減価償却費の増加は顕著です。この2つは、資産を取得したり、借りたりすると増加しますから、出店を行っていることが推測されます。出店コストがかさみ、販売費及び一般管理費が膨れ上がり、利益が出なくなっているにも関わらず、減収になったと推察できます。

ニトリを同様の分析をすれば、販管費率は大きく増えず、強烈的な増収増益を達成しています。

まとめ

M&Aなどでどこかの傘下に入る場合、その会社を見抜き自社を伸ばす能力を持っているかどうかを冷静に評価する必要があります。「同業だから、一緒になれば規模の利益の恩恵にあずかれるのでは？」などと理論のみ頼らず、その会社が本当に規模の利益を獲得できているかの数値で分析をすべきでしょう。

編集後記 コロナのニュースがあふれ、コラムに取り上げる企業のキャッチに苦戦します。早く、コロナ禍が収まるといいですね。(^^♪

文責 JY