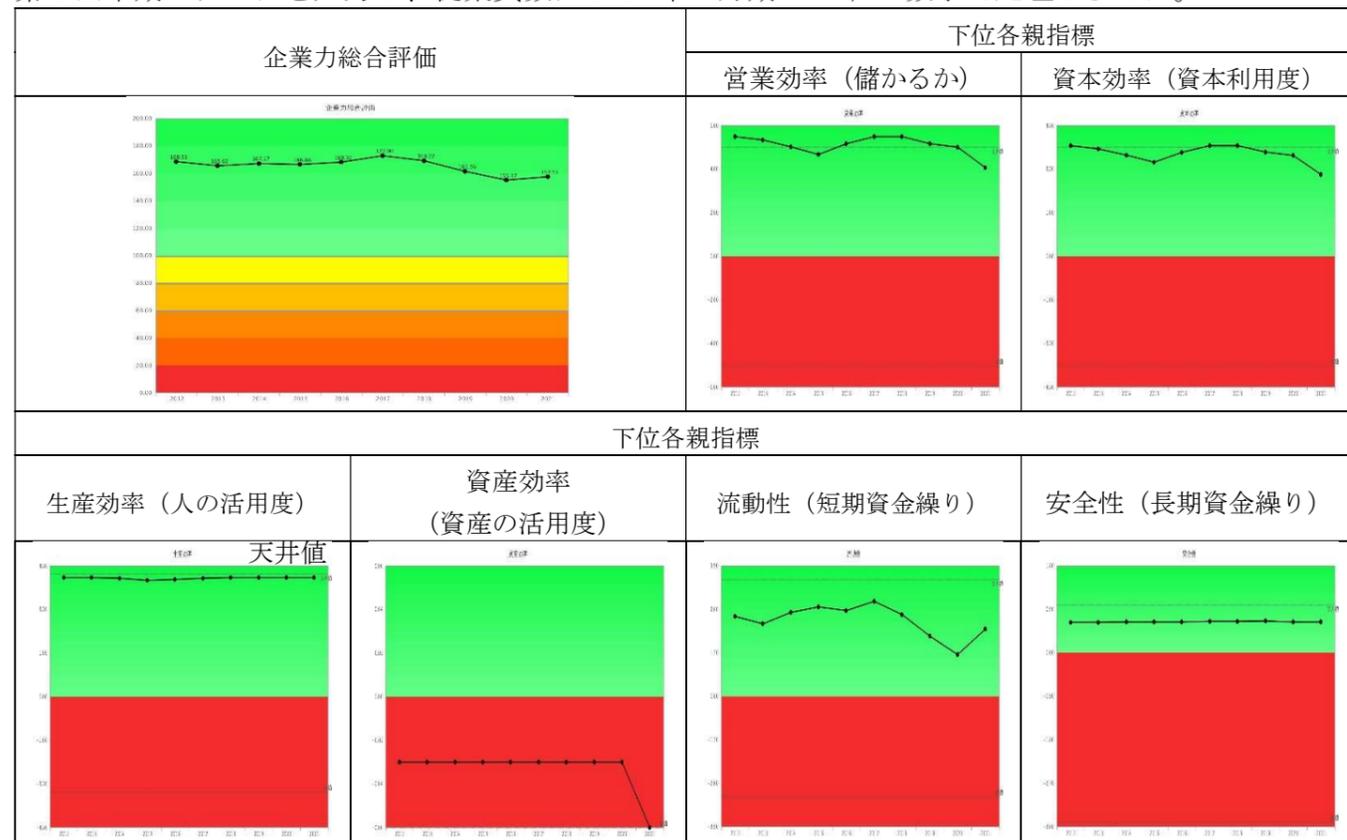


格安プラン **ahamo** や、価格が税抜表示から税込表示への変更に合わせて消費税分を値引きする等、庶民には嬉しい話題満載の NTT ドコモ。その一方、総務省幹部と菅首相長男が務める東北新社の繰り返し接待問題から、参議院予算委員会の集中審議で参考人として社長が呼ばれるなど、耳目を集めています。

2012～2021 年 3 月期までの 10 年間の連結財務諸表を分析しました。2021 年 3 月期は 2020 年 9 月の第 2 四半期のデータを入力し、従業員数は 2020 年 3 月期の 50% の数字で処理しました。



企業力総合評価 168.55 ポイント→165.62P→167.17P→166.66P→168.32P→172.90P→169.22P→161.56P→155.17P→157.55P とジワリとした悪化トレンドです。

流動性の悪化が総合評価を引き下げる大きな原因と言えますが、営業効率も気になります。営業効率の天井値をつけ、とても儲かる会社でしたが、ジワリと悪化トレンドです。

鉄壁は生産効率です。

生産効率は、1 人当たり売上高や 1 人当たり利益など、人がどれくらい稼いでいるかを示す財務指標です。ここでは直近の 10 年を扱っていますが、それ以前から、同社の生産効率は天井値になっています。

NTT ドコモの事業は、1000 万円の売上を上げるために、必ず 1 人の人間が汗を流さなければならないといった労働集約的なものではありません。巨額の設備投資こそ必要ですが、それをクリアすれば、青天井です。携帯キャリアがしのぎを削ってきたのは、その理由があるのかもしれませんが。生産効率を見てみましょう。

NTT ドコモは売上高 4 兆 6513 億円、従業員数は 34,370 人 (2020 年 3 月期) の日本有数の巨大企業です。

売上高では、2019 年まではジワリとした増収トレンド、2016 年までは従業員増加トレンドでした。

もし、従業員増加を止めなかったら 2020 年の減収はなかったのか? !と思われた方は数字のトレンド観察力が鋭いと言えます。

1 人当たり財務指標を見て下さい。
1 人当たり売上高は 2019 年 3 月期で 1 億 3800 万円、1 人当たり経常利益 2900 万円です。

当然ですが、1 人当たり売上高を超えて給料は払えません。飲食業など労働集約的な事業形態の会社の 1 人当たり売上高は 1000 万円を超えることは稀で、その為、労働条件も厳しくなります。

NTT ドコモの 1 人当たり経常利益は、同年 2900 万円で、特筆すべきものがあります。

労働集約的でも、労働条件が良いのは、M&A の会社があります。M&A キャピタルパートナーズ(株)は 1 人当たり給与が 3109 万円で、日本一といわれています。

1 人当たり売上高 5965 万円なので、売上の 52% は給料に支払われて消えます。超労働集約的ですね。

まとめ

定量的情報を判断の基礎に据えて、定性情報を加味することをお勧めします。定性情報を基礎にして定量情報を加味する判断は、基礎に主観的評価が入り過ぎて不安定になります。ネットでの無記の評判・コメントを判断の根拠にしませんか。

編集後記 ahamo ぐらいでは許さない!と思うか、NTT ドコモに就職しようと思うか、M&A ができるようになると思うか、財務分析は意思決定を熱烈後押しします。 (^_^) **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>

