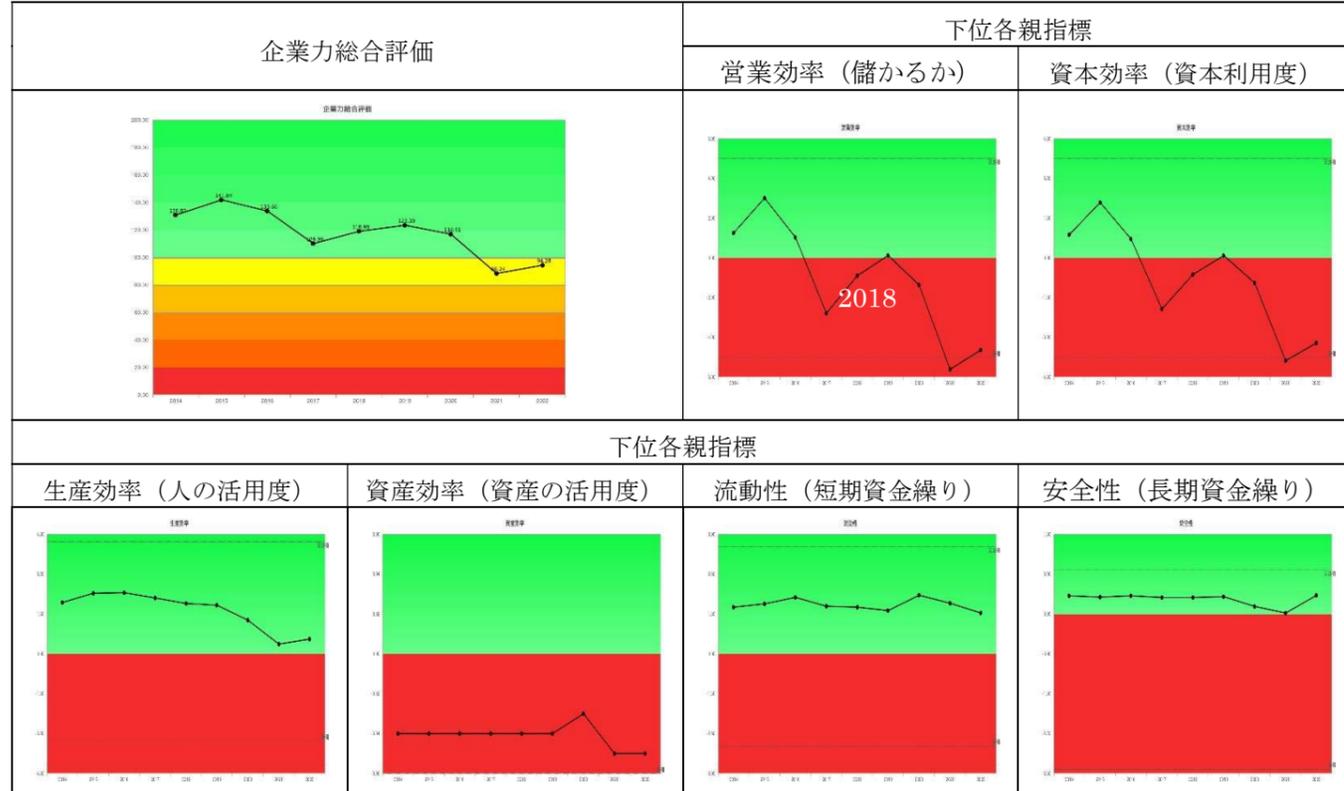
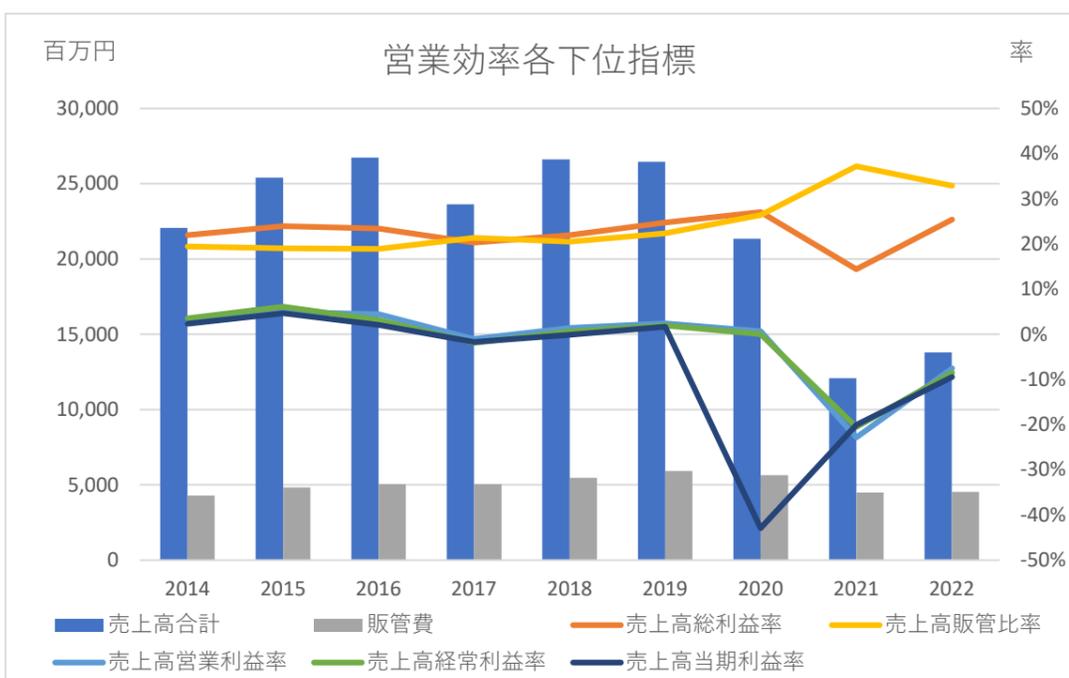


ニデックオーケー株式会社を知っていますか。2022 年 2 月にニデック株式会社（日本電産）の傘下に入り、2023 年 2 月に上場廃止になりました。M&A は日常茶飯事になりましたが、「買った会社、売られた会社にとってどうだったの？」ハッピーかアンハッピーかを今後、成長するかどうかという視点で読み解きます。

ニデックオーケー株式会社の 2014～2022 年 3 月期までの 9 年間の連結財務諸表を分析しました。



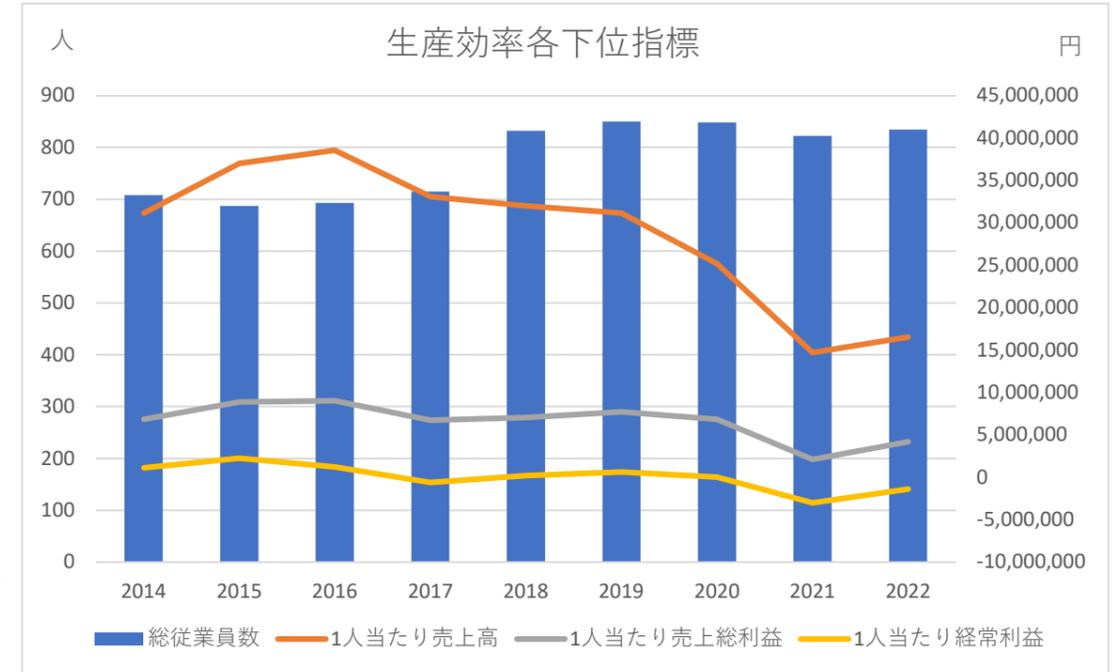
企業力総合評価は 10 年間悪化トレンドです。営業効率・資本効率・生産効率・資産効率の悪化が大きな原因です。特に営業効率・資本効率の悪化が酷く厳しい状況です。生産効率も 2016 年から始まる 6 年連続悪化が見過ごされてきました。



営業効率・資本効率・生産効率の 3 指標が奮わない会社は、社内の空気に覇気がなく、どんよりしています。営業効率が回復していない 2018 年に従業員数を増加させているのも謎です（117 人・16%増）。2020 年減損損失計上により固定資産を減らしましたが、その後、資産効率も営業効率を回復させませんでした。このようなことが折り重なって、ニデック株式会社の傘下に入り、立て直しを期待したのでしょうか。

営業効率各下位指標を示します。売上高総利益率は、2022 年 25.39%と優良企業のダイフクの 18.2%より良い数字です。製造業の他社と比べても遜色ないはずですが、2020 年から始まった大きな減収は厳しいですが、営業効率親指標が底値を付けたのは、販売費及び一般管理費の対売上高弾力性が低すぎるためです。売上原価の弾力性と大きな差異があります。

生産効率各下位指標を見て下さい。業績が悪化しても従業員数は 2018 年に増加したまま、殆ど変わりません。人は聖域なのでしょうか。



ニデックオーケー株式会社は、ニデック株式会社の子会社になって、成長に転ずるのでしょうか。答えは YES。その答えはニデック株式会社の分析を見ればわかります。

ニデック株式会社は、M&A をして売上高は増収になりますが、従業員数は増えず、生産効率は上がります。営業効率はほぼ天井値を付けています。2022 年 3 月発行のコラムに詳細が記載されています。沢山の子会社を買収していますが、この傾向は変わりません。ニデック株式会社は、子会社を鍛えて優良企業にする力があります。ただしのれんの問題はあります。

**まとめ**  
ニデックオーケー株式会社はニデック株式会社の傘下に入って正解でしょう。ニデック株式会社も自社の経営手腕を発揮できます。概ね、ハッピー M&A ではないでしょうか。ただし、ニデック株式会社は規模拡大とともに、欲しいと思う会社の企業規模も大きくなり、案件数が減り、割高になり、のれんなど無形固定資産が増える傾向にあります。償却してもあまりある利益にもっていけなければ、ニデック株式会社のハッピー度は減っていきます。