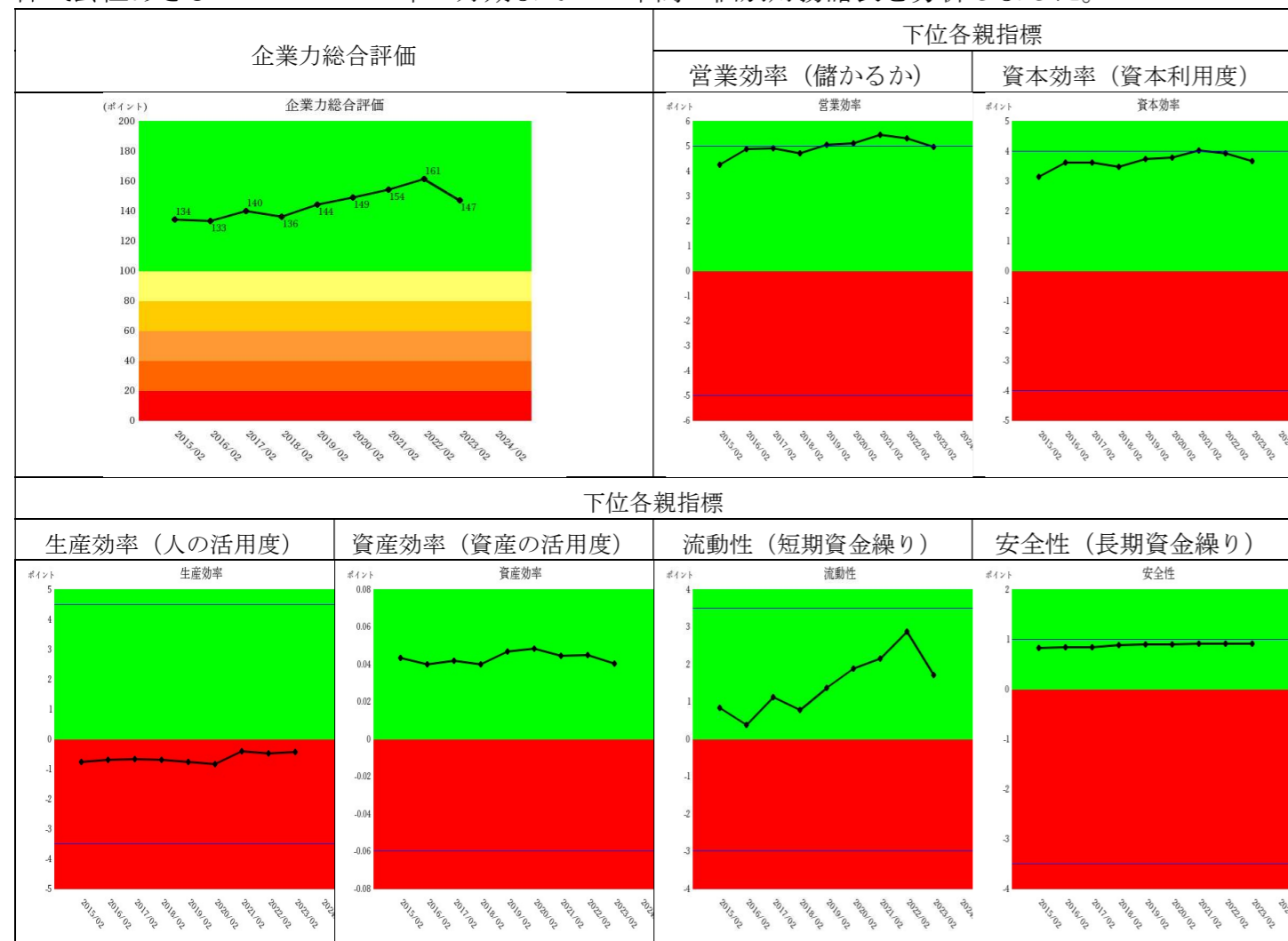


エコブームで自転車を愛用する方も多く、波に乗っている株式会社あさひ。1997 年にインターネット通販を開始、2004 年株式会社店頭登録、2021 年店舗数 500 店舗達成と快進撃を続けています。

株式会社あさひの 2015～2023 年 2 月期までの 9 年間の個別財務諸表を分析しました。



企業力総合評価の改善は営業効率・資本効率が牽引する財務体質（特に流動性）の改善による。営業効率・資本効率・安全性はほぼ天井値にあり、生産効率・流動性に課題があったが、出遅れは生産効率のみとなった。

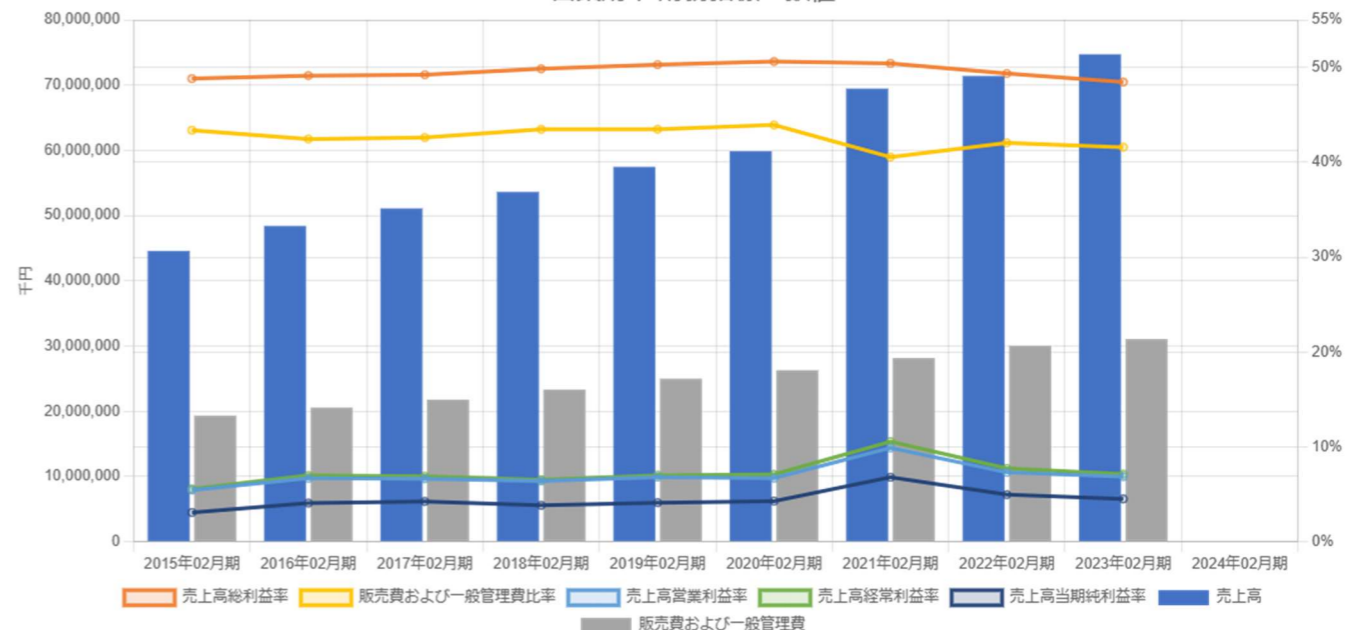
2023 年の悪化は 2022 年からの営業効率・資本効率の悪化と 2023 年流動性の悪化が原因である。営業効率の財務指標・数値をグラフ化した。

8 年連続増収。2021 年売上高急増する中、売上高総利益率は 2020 年まで改善し、その後悪化トレンドになった。売上高販管費比率は 2020 年まで悪化トレンドであったが、それ以降増収により改善した。

売上高総利益率は、48～50%と圧倒的に高く、販売費及び一般管理費をふんだんに使っている。売上高営業利益率<売上高経常利益率であるがその差はわずかで金融収益に興味は薄い。特別損失が少ないのか、売上高経常利益率と売上高当期純利益率は等比で推移している点、無駄が少ないと思われる。固定資産の推移をみると増加しないにもかかわらず（グラフは示さない）、増収が大きいのはフランチャイズシステムを採用しているからである。無駄の出にくいビジネスモデルともいえる。

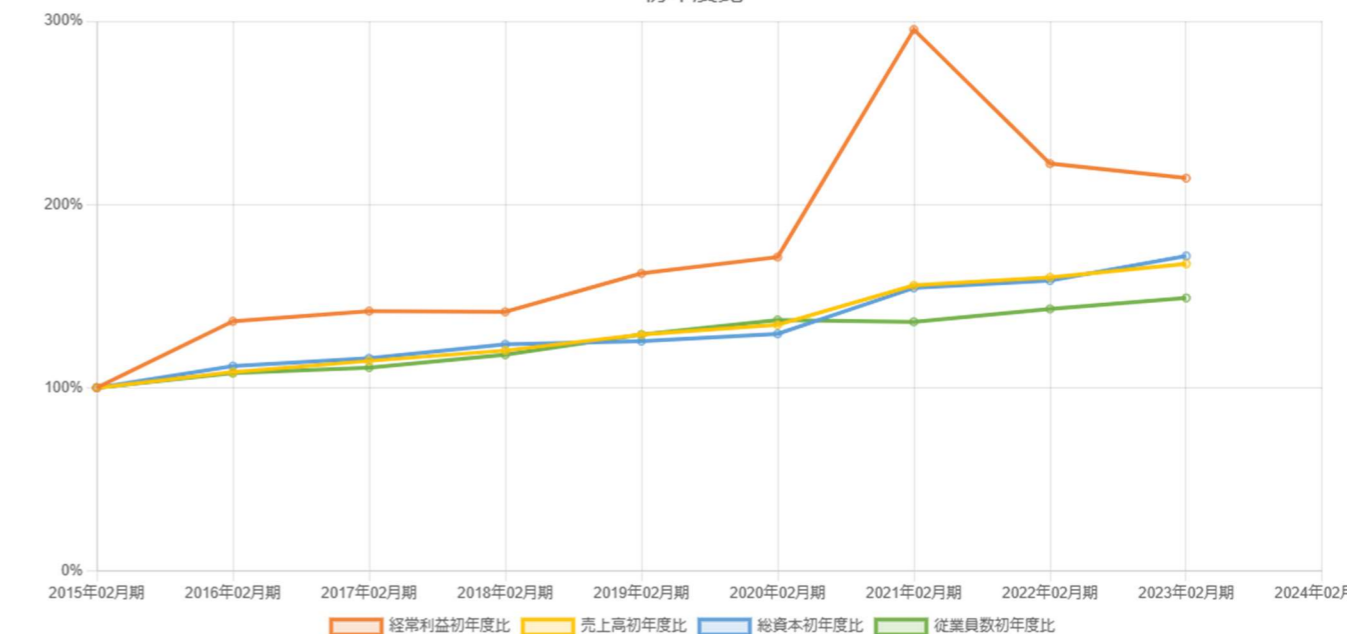
売上高総利益率が高いとはいえ悪化は見逃さないことが重要である。

営業効率 財務指標・数値



初年度比のグラフは通年利益追求型であることを示す。2020 年から従業員数が一番低くなった。優秀な人材が集まるようになった。営業効率財務指標・数値のグラフ、生産効率親指標と合わせてみると、人材は増収に力を発揮しているが、売上高利益率にはそれほどでもない。

初年度比



まとめ

株式会社あさひは今後も伸びていくでしょう。ローテク（失礼！）だから利益率が低いということはありません。その製品が必要とされており、もう十分な技術開発が行われたものである場合、経営力でいくらかでも優良企業になれるということでしょう。カッコいい会社です。

編集後記 羽田事故で JAL の乗客すべてが脱出できたこと、能登地震で困難の中、最善を尽くされていること、日本の底知れない価値を感じました。亡くなられた方のご冥福を祈るとともに、困難な状況にある方々に心よりお見舞い申し上げます。

(^^♪ 文責 JY