

『まいこばなし』

※スパークスのボトムアップ・リサーチを通じて、
MY小話として舞妓さんが日本株の情報をお伝えします。
スパークスの日本株の情報発信レポート



第11号(2009年4月8日)

「黒字経営の秘訣」

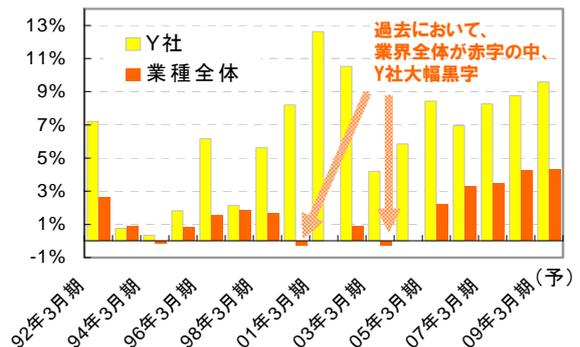
激動の2009年3月期が幕を閉じました。上場企業の経理部門は決算数値のまとめに大忙しのシーズンで、各社のIR部門は、決算説明会や個別の投資家対応の準備で大忙しです。スパークスの運用調査部においてもこのシーズンは、通常よりも気合を入れて駆け回ります。

今期の決算で目立つのは、「赤字」です。日本の産業界に衝撃を与えたトヨタ自動車の赤字転落に始まり、日産、パナソニック、ソニー、日立など日本を代表する企業が軒並み赤字転落の予想を発表しています。

事前予想では上場企業のうち約30%が最終赤字に転落する見込みです。当たり前のことですが、企業にとって赤字はよくありません。株主への配当原資の手当てが難しくなり、一方で自己資本が減少するため財務体質のよくない会社は信用力の減退にも繋がり、事業運営が難しくなってしまいます。

そのような中、スパークスの「経営者講演会」(まいこばなし第2号参照)において、創業以来38年間ずっと黒字経営を続けているY社のK社長にお話を伺いました。

Y社と業界全体の当期利益率推移



出所: 東洋経済、法人事業統計 2009年3月現在

機械産業は、変動の激しいユーザー企業の設備投資動向が増減するため、安定的な業績を維持することはとても難しい産業なのですが、そこに属している同社は、順調に利益をあげています。その背景には、新しい機械を常に開発しようと挑戦する心を持つことや、諦めずに続けることが秘訣のように思いました。成功した経営者は、誰もが失望感の中であっても信念を貫くという点が共通していると思います。

また機械の不具合があった場合、Y社は担当者がすぐに駆けつけて対応する、という迅速なメンテナンスサービスが評価され、顧客満足度の向上に繋がったようです。そして出荷の際には、機械に「がんばって役に立つんだよ！」と語りかけて一台一台出荷しているそうです。1つ1つの仕事に気持ちを込めることの大事さを感じます。



本資料は、スパークス・アセット・マネジメントが情報提供のみを目的として作成したものであり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。また特定の有価証券の取引を勧誘する目的で提供されるものではありません。スパークス・アセット・マネジメントとその関連会社は、本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものではなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についてもなんら補償するものではありません。ここに記載された内容は、資料作成時点のものであり、今後予告することなしに変更されることもあります。また、過去の実績に関する数値等は、将来の結果をお約束するものではありません。この資料の著作権はスパークス・アセット・マネジメントに属し、その目的を問わず書面による承諾を得ることなく引用または複製することを禁じます。



『まいこばなし』

スパークスの日本株の情報発信レポート



創業初年度から36年間、赤字に陥ることなく経営をするには幾度となく難しい決断を乗り越えてこられたに違いありません。そのような場面で心がけていることは、『思い切りの良さ』『執着心のなさ』だそうです。

Y社は、成長が見込めると思ったらなんでも取り組み、一方で、不要だと思ったことなどはキッパリやめてきたそうです。

例えば、創業の地に自社ビルを建てた際、竣工直後により良い立地を見つけたため、1年で賃貸物件に移転をして、そして自社ビルを売却してしまったそうです。その件に関して各方面から非難もあったそうですが、同社は成長するために必要なことを迷わず選びました。

よく「選択と集中」が大切と言いますが、まさにY社はそれを実行してきた会社だと思います。

では「思い切りの良い決断をするためにはどうしたらよいのでしょうか？」

この質問にK社長は「本当にしたいことを選ぶ」とお答えになりました。「一番の目的を考えて、その次に何を譲るか考える」とのことだそうです。シンプルで当たり前のようにも聞こえますが、実際に物事を考えるときには、邪念や雑念が混ざってしまうため、このようにきちんと決断することは意外に難しいことです。その意味では、執着心や迷いながらの決定を控えるために、常に精神状態を安定的に維持することの重要性を改めて感じました。

Y社は人が「出来ない、無理だ」と思うようなことに挑戦するカルチャーを持っているので、常に新たな発見があって楽しい雰囲気を作り出せるのでしょう。またY社はとにかく深く考え、お客様のための事を思って事業をし続けることで数多くの「出来ない、無理だ」を克服をしてきました。そして、それが更に次のチャレンジへの活力になっているのだと思います。

また、K社長は、ビジネスの世界で成功する秘訣は「楽しむこと」だとおっしゃいました。これが本当なら、なんだかとても元気がでできます。厳しい経済環境ですが、スパークスも「出来ない、無理だ」への挑戦を楽しむことで良い結果を導き出したと思います。



※当コラムは執筆者の見解が含まれている場合があり、スパークス・アセット・マネジメント株式会社の見解と異なる場合があります。



本資料は、スパークス・アセット・マネジメントが情報提供のみを目的として作成したものであり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。また特定の有価証券の取引を勧誘する目的で提供されるものではありません。スパークス・アセット・マネジメントとその関連会社は、本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものではなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についてもなんら補償するものではありません。ここに記載された内容は、資料作成時点のものであり、今後予告することなしに変更されることもあります。また、過去の実績に関する数値等は、将来の結果をお約束するものではありません。この資料の著作権はスパークス・アセット・マネジメントに属し、その目的を問わず書面による承諾を得ることなく引用または複製することを禁じます。