

『まいごばなし』

※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25号(2009年11月4日)



「地道な努力を続ける優良企業」

米シアトル・マリナーズのイチロー選手は偉大な野球選手です。彼の卓越した実績は、地道な努力を積み重ねた結果といえます。今回は、彼のような**地道な企業努力**を全社的にやっているS社についてご紹介致します。

S社は、スーパーマーケットの売り場などでよく見かけるバーコードラベルと、それを印刷するバーコードプリンターを製造、販売する会社で、国内では寡占的シェアを誇っています。S社が現在の地位を確立できたのは、競合他社の値引きや新製品投入といった現場の情報をいち早く吸い上げ、迅速かつ適正な対応を取り続ける仕組みを確立している点にあります。

その「仕組み」の秘密は、「**三行提報**」^{ていほう}といわれる制度にあります。これは全社員が経営陣に対して、提案、報告したいことを140文字程度にまとめて送るという仕組みです。では、実際にこの制度によって改善が行われた実例の一部をご紹介します。

🌸 昼休みの時間帯の変更

S社の昼休みは画一的に「12時～13時」と決まっていた。しかし、ある社員が「この時間帯は他会社も昼休みであり、効率が悪いので変更して欲しい」と経営陣に提案したところ、「昼休みは11～14時の好きな時間帯で、業務に支障のないように」という形に変更されたようです。

🌸 新製品投入時期の見直し

ある営業員が「競合他社が新製品の見積もりを顧客に提案している」という報告をしました。それを受けて、経営陣は新製品の投入時期を前倒した結果、それが競合他社からのシェア奪取につながったそうです。

S社は、この「三行提報」を、しっかりと運用し続け、毎日こつこつ努力を積み重ねることで、圧倒的な国内シェア獲得に成功しました。また、経営の安定化を図る目的で小口取引を積み重ねることに注力し、広く分散された顧客基盤を持つことで、安定的に比較的高い収益性を実現しています。このような継続的な取り組みの背景には、同社の質の高い「経営力」が存在していると考えています。

※上記はあくまでも当コラムへの理解を深めていただくための参考資料であり、特定の有価証券を推奨しているものではありません。



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。

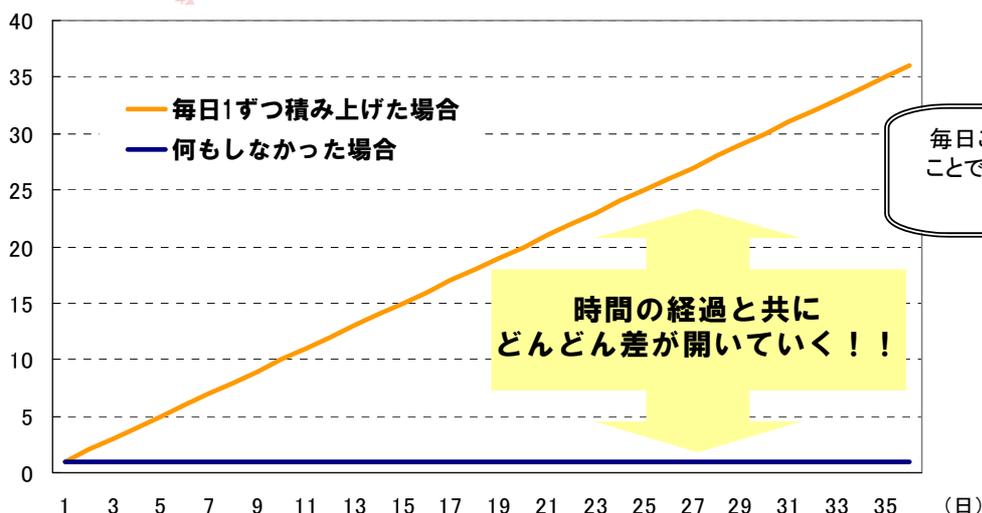


『まいこばなし』

スパークスの日本株の情報発信レポート



毎日続けることの大切さを示すイメージ図



毎日こつこつと努力を続けることで、こんなにも大きな差になるのですね。



地道な努力を積み重ねている企業は、ご紹介させて頂いたS社だけではありません。**経営の軸をぶらさずに、地道な努力を積み重ねる** ことにより、外部環境の変化へ対応し生き残ってきた上場企業は数多くあります。日本には創業100周年を超える企業が、国際的に見ても数多くあることがその証拠の一つと言えます。

現在の日本株式市場は、このような優良企業が数多くあるにも関わらず、株価純資産倍率(PBR)1倍を割る企業が大変多く、全上場銘柄のうち約65%(*1)を占めるという異常な状況です。解散価値を下回る企業がこれだけ存在しているということは、大変割安な水準で放置されている優良銘柄が多く存在していることを表している、と考えております。

この「事実」を好機と捉えるか否かで、将来の資産形成に大きな差が出てくるのではないのでしょうか。

(*1)出所: 東洋経済データ 2009年10月21日現在

※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ことがあります。



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。