

なんだ・かんだ

◆ 連続最高益企業に見る成長の条件 ◆

日経ヴェリタス編集長の「越中秀史」氏の上記題目の講演を聴きました。講演中に取りったメモからご紹介させていただきます。

○戦後日本の産業社会は、高品質・大量生産へ製・官・財のトライアングルでアメリカをキャッチアップすべく、作れば売れる状況の中めざましい発展を遂げ、「Japan as NO.1」といわれるまでになった。その後、余剰が生まれ、バブルは崩壊、現在に至っている。

○現在日本企業は、①円高・②電力不足・③労働規制・④高い法人税率・⑤自由貿易協定への対応遅れ・⑥環境規制の強化の6重苦の中多くの企業が厳しい決算を強いられている。

○そんな中で長期に渡り連続増益を続けている企業がある。その特徴は①ほとんどが内需企業である

②ビジネスモデルまたは、マネジメントが独創的である

③既製の流通や業界の境界域に積極進出。貪欲に利益を追求している代表的な企業に、ニトリ・サンドラック・ゾゾタウン・あさひ・ABC マート・サンドラック・ヤオコー等がある。その一部の会社を紹介すると、

○ニトリは、25年間連続して増収増益。家具販売のSPA(製造から小売までを統合販売業態)企業。長く不況の続く北海道に本社を置き、①不況時に好況時の倍位の投資をする。②ライバルはウォールマート。③海外調達7割と、円高を見方にしてしている。④商社を挟まない独自のSPAで低価格でも利益が出る体質を築いている。⑤企業は人。教育の充実のために社内研修制度(ニトリ大学)を設置している。

○サンドラックは、22年間連続して増収増益のドラッグストア。①経営者がとんがっている。店舗は全然見ない・数字を真面目に見ない・営業会議も商品会議も出ない。終わった数字は意味が無いとして、将来を考える会議には出る。海外は一切興味がない。②徹底的な効率管理。例えば、発注から清掃まで約260の作業ひとつひとつを時間で管理している。また、1店舗に店長を2人設置。販売と運営担当に分け業務に専念させる。そして、4年で経常利益2500万、事前試算で無理ならば出店しないという店舗開発に厳しいルールを敷いている。

○ヤオコー 23年間連続して増収増益のスーパー。①店舗サイズのこだわり、効率的な店舗運営ができる約2000平米をめぐり年間10店舗ほどしか出店しない。無理な出店をせず、成長を急がない。②パート社員(地元の主婦)のやる気を引き出す為に、品揃え、惣菜の調理まで売り場のかなりの部分を任せている。効率化できる部分は山ほどあるとし、パートによる業務改善の発表会を行い、ノウハウの共有を行っている。

○連続増益組のほとんどがオーナー系。俊敏経営で、「すぐやる、必ずやる、できるまでやる」アップル・アマゾン等海外でも強いのはオーナー系

○最後に、日本はメーカーが多すぎ、競争が激しく利益率が低すぎる。成長の条件は、利益そして、利益率。常に効率を考え一人当たり、坪あたり、店舗当たりの利益率を上げ利益を確保する。企業の成長の源泉は潤沢なキャッシュフロー。日本エマソンは、日本電産に、利益率8%の部門を売却し、それを元手に、利益率20%の企業を買収した。



早いもので今年ももう終わろうとしています。12月に入り大変寒い日が続きます。気温が上がらず、この時期の食卓の主役、鍋の中身である野菜が、低温・低日照のために、収穫量が激減して高騰しています。我が家は家族皆「鍋」好きです。最近ではいろいろな種類の鍋の素が市販されていて、毎回種類を変えて楽しんでいるので、この野菜の高騰はちょっと厳しいですね。

さて、野田首相の突然の解散宣言後、ハタバタの中、衆議院の総選挙が行われました。選挙前の安倍総裁の日銀の国債買い上げとインフレターゲット2%の口先介入でいきなりの円安・株高にふれ、選挙後も自・公で2/3の議席を取ると更に円安に振れ、株も10000円を超えるという、この年末に来てちよつとよい状況になって来ました。更に、中国を始めとするアジア諸国の景気減速にも歯止めがかかり、中長期的にはその経済発展は底堅いとも言われています。自民党に政権が移り、まずは大型の補正として有効な経済対策取られ、日本経済が上向きになることを期待しています。

来年は円安です。「蛇」と言えば「金運」。お金に恵まれる年になって欲しいですね。今年一年間、ごつともありがとうございました。皆様におかれましては、どうぞ良いお年をお迎え下さい。

代表取締役 服部 徹一郎

早いものでもう1年が暮れていきます

新入社員紹介

● 勝山弘隆 ●

9月3日に入社しました勝山と申します。所属は特販部です。昭和35年生まれ、東京出身で、7年前に沼津市に移住してきました。趣味は色々有りまして、日曜大工、家庭菜園と園芸、庭木の手入れ、登山、音楽観賞と楽器の演奏、観賞魚の飼育などです。

昔(若い頃)はスキューバダイビングやウィンドサーフィンをやっていた、沼津(大瀬崎)や清水(三保)に来ていましたので、静岡県には親しみがあります。地元の人には当たり前かもしれませんが、沼津は海がきれいで、富士山が大きく見えて景色が良く、温暖で過ごしやすい所だと感じています。現在、建築工事で伊豆半島を車で移動していますが、自分が伊豆で仕事をすることは思っていないのでした。今後、さらに静岡県東部の魅力を発見していきたいと思えます。

担当する仕事の内容は、金融関係の建物や ATM ブースの修繕工事などがメインです。お客様が金融関連なので、営業時間外や休日、深夜に工事することが有り、休みがなかなか取れませんが、建物や施設が修繕されて、お客様に喜んで頂けたときは、大変うれしく思います。

未だ、会社と静岡県の地理に若干不慣れなところがありますが、できるだけ早く慣れて、皆様のお役に立つ様に頑張りますので、よろしくお願い申し上げます。



■ 年末年始の休暇 ■

本年は12月28日(水)まで営業致します。
年末年始休暇: 12月29日(土)から1月6日(日)までの9日間とさせていただきます。新年は1月7日(月)より営業致します。又、1月12日は、第2土曜日ですが、通常通り営業いたします。

この度の年末年始の休暇は、日の巡りから9日間という長い休みをとらせて頂きます。メーカーによって、年末年始の受注及び製品出荷可能日が異なりますので、お得意様におかれましては、当社営業と年末年始の注文についてお打ち合わせいただき、生産に支障の無いようお願い致します。

ご迷惑をお掛けして誠に申し訳ございませんが、何卒よろしくお願い申し上げます。

本レターのご提供に付きまして、ご不要・ご迷惑という方に付きましては、その旨ご一報頂きたいと思えます。次回からの発送を中止させていただきます。

株式会社チキリ

静岡県駿東郡清水町卸団地 73

Tel 055-971-9610 Fax 055-973-1534

E-mail gen@chikiri.com URL http://www.chikiri.com/