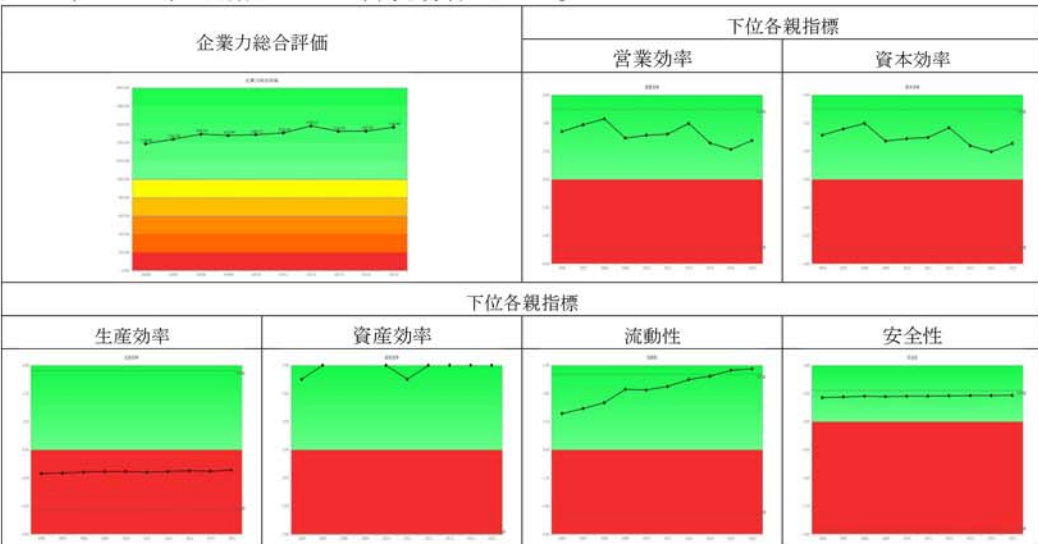


今回は、株式会社ロック・フィールドを分析しました。百貨店のお惣菜売り場でよく見る「RF1」や「神戸クロック」の会社です。核家族化や女性の社会進出に伴って、中食産業（内食と外食の中間）の市場規模は伸びています。

2006年～2015年4月期までの10年間を分析しました。



企業力総合評価は、138 → 143 → 149 → 147 → 148 → 150 → 158 → 152 → 152 → 156 と推移しています。10年間ずっと改善トレンドです。

しかし、営業効率（儲かるか）・資本効率（株主評価）は、青信号領域を維持していますが緩やかな悪化トレンドです。儲からなくなっているのでしょうか。それで企業力総合評価がずっと改善しているとは、どういうことでしょうか。

生産効率（人の利用度指標）は、10期連続赤信号領域にありますが、1人当たり売上高が10,287千円→10,584千円→11,096千円→11,096千円→10,921千円→10,699千円→10,897千円→10,632千円→10,544千円→10,674千円と推移しており、上下のブレが10,700千円を中心に4%以内に抑えられています。人件費が一番高い投資であるという認識があり、この指標から目を離さず、高度に管理されているのでしょうか。伸びている会社に見られる共通の特徴です。

資産効率（資産の利用度）は、青天井です。

流動性（短期資金繰り）は、改善トレンドで天井値となりました。

安全性（長期資金繰り）は、10年連続天井値です。

㈱ロック・フィールドは、どのような数字を目指して経営しているのか考察してみたいと思います。

下記1～8は実数と増加率、9～14は実数と安全性指標を示します。

単位:百万円

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	06～15 増加率
1 経常利益	2,014	2,281	2,546	1,953	2,040	2,122	2,590	1,905	1,680	2,007	-0.35%
2 経常利益増加率	0.00%	13.24%	11.62%	-23.29%	4.45%	4.02%	22.05%	-26.45%	-11.81%	19.46%	
3 売上高合計	41,880	44,433	46,904	47,072	45,781	46,339	49,158	48,835	48,956	48,877	16.71%
4 売上高増加率	0.00%	6.10%	5.56%	0.36%	-2.74%	1.22%	6.08%	-0.66%	0.25%	-0.16%	
5 資産合計	26,047	25,808	25,905	26,377	27,336	28,095	29,003	28,850	28,439	29,338	12.63%
6 総資本増加率	0.00%	-0.92%	0.38%	1.82%	3.62%	2.78%	3.23%	-0.52%	-1.42%	3.16%	
7 総従業員数(人)	4,071	4,198	4,227	4,242	4,192	4,331	4,511	4,593	4,643	4,579	12.48%
8 従業員増加率	0.00%	3.12%	0.69%	0.35%	-1.18%	3.32%	4.16%	1.82%	1.09%	-1.38%	
9 純資産合計	18,683	19,476	20,178	20,572	21,114	21,643	22,559	22,863	23,251	23,998	28.45%
10 固定資産合計	16,729	16,570	15,777	16,202	15,782	15,796	15,508	15,366	14,863	13,898	-16.92%
11 固定比率	89.54%	85.08%	78.19%	78.76%	74.75%	72.98%	68.74%	67.21%	63.92%	57.91%	-35.32%
12 固定負債合計	2,141	1,457	692	1,354	1,103	1,145	950	638	602	459	-78.56%
13 固定長期適合比率	80.34%	79.16%	75.60%	73.89%	71.04%	69.32%	65.97%	65.38%	62.31%	56.83%	-29.26%
14 自己資本比率	71.73%	75.46%	77.89%	77.99%	77.25%	77.04%	77.78%	79.25%	81.75%	81.80%	14.04%

1番と3番を見て下さい。経常利益は10年横ばいですが、売上高は16.71%増加しています。利益率を犠牲にしながらも売上高を増やし、経常利益2,000百万円を確保しているようです。

3番と5番と10番を見て下さい。売上を上げれば資産は増加します。売上の伸びに必要な設備投資をするので固定資産の増加もやむを得ないことなのでしょう。ところが、資産額は増加していますが固定資産は減少しています。

3番と7番を見て下さい。従業員の増加を売上高の増加が上回っています。従業員の教育訓練や販売活動を支援する方策に力を入れていることなのでしょう。人材確保が難しくなることを見越しての対応であろうと思われます。

9番と12番を見て下さい。固定負債が大きく減少し純資産が増加しています。固定負債は通常、社債・長期借入金です。これらが減って純資産を28.45%も増加させています。自己資本比率（14番）は81.80%となりました。

以上のことから、㈱ロック・フィールドは、営業効率の緩やかな悪化を受け入れつつ、全体としての企業力総合評価を改善させていると読み取れました。昨今、経営計画を作成し、自社の進むべき道の数値目標を設定する会社もありますが、その数値目標は、成長セオリーを実践できている他社をベンチマークしたものになっているのでしょうか。増収・増益、借入額の減少、確かにそれは改善計画ではあるでしょう。しかし、売上・利益・借入額は、他の勘定科目や財務指標と相互関連性があり、改善・悪化を繰り返すものです。㈱ロック・フィールドは利益率を犠牲にして市場占有率を高め、あくまでも一定の経常利益を確保しながら成長するという経営計画を実践しています。

**まとめ** 金融機関に提出を求められる経営計画は、借入や返済を円滑に行う目的で作成されます。しかし、経営者には企業の存続・成長のため経営計画とその実践が求められます。経営計画の達成と企業の成長とが一致しなければ意味がありません。

**編集後記** RF1とは、ロック・フィールドの頭文字であるRとF、そしてモータースポーツの最高峰のF1を組み合わせて、惣菜で世界最高峰を目指すという意味が込められているそうです。  
〒556-0005 大阪市浪速区日本橋4-9-21 SARUKIビル4F 猿木真紀子税理士事務所  
Tel. 06-6631-4570 Fax. 06-6631-7970 info@saruki-tax.jp http://www.saruki-tax.jp