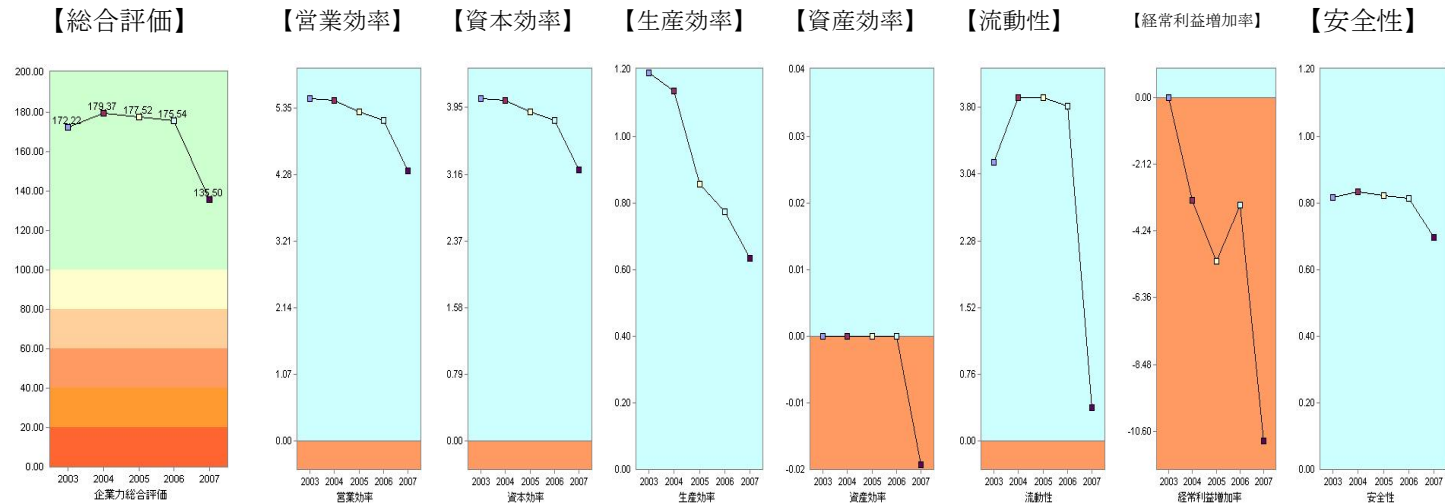


今回は、(株)ハークスレイの分析を見てみましょう。(株)ハークスレイは、持ち帰り弁当「ほっかほっか亭」の西日本地域担当で、直営店他、FCへの食材・資材供給が事業の柱となっています。九州・東日本エリアは(株)プレナスが担当しています。両社の戦略がそれぞれ違ってきました。どちらが勝つのでしょうか。それでは、SPLENDID21による分析結果を見てみましょう。



2007年3月期の総合評価の落ち込みが激しいですね。下位指標全てが悪化しています。なぜこのようなグラフになったのでしょうか。

単位：円	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
売上高合計	26,999,172,000	26,253,745,000	25,372,314,000	24,535,540,000	24,393,497,000
売上総利益	9,425,049,000	9,534,571,000	9,419,909,000	9,431,915,000	9,510,028,000
売上高総利益率	34.91	36.32	37.13	38.44	38.99
営業利益	2,975,162,000	2,876,310,000	2,687,273,000	2,316,887,000	1,811,935,000
売上高営業利益率	11.02	10.96	10.59	<b>9.44</b>	<b>7.43</b>
経常利益	3,271,838,000	3,165,329,000	3,000,758,000	2,898,720,000	2,582,198,000
売上高経常利益率	12.12	12.06	11.83	11.81	10.59
当期利益	1,486,106,000	1,687,600,000	1,721,558,000	1,034,482,000	1,049,905,000
売上高当期利益率	5.50	6.43	6.79	4.22	4.30

(株)ハークスレイは総店舗数を減らしながら、直営店を増加しています。

(株)ハークスレイ 店舗推移表	2002	2003	2004	2005	2006	2007
期末店舗数	1122	1121	1107	1103	1061	1020
加盟店 (除地区店舗加盟店)	736	747	719	694	644	606
直営店	93	89	102	123	129	131

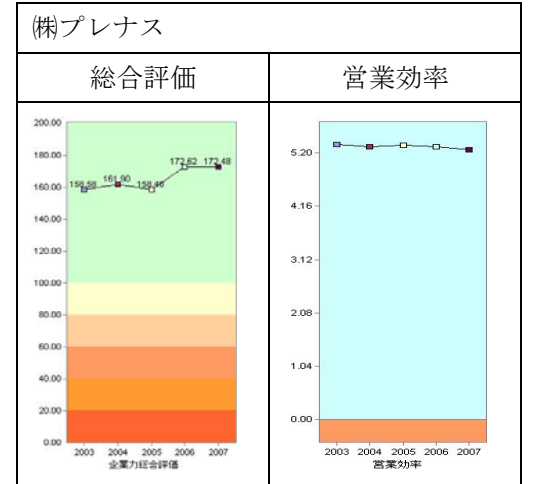
SPLENDID21の分析では、飲食業の成長企業は直営店主義が多いという結果が出ています。企業の顧客満足度を高め、ブランドを確立し、ノウハウを蓄積するのに適しているからでしょう。(株)ハークスレイも今後、直営店を増やす戦略をとっていくものと思われます。2006年10月にTRNコーポレーション(株) (飲食店舗売却、店舗取得、開業サポート等、出店から退店までのワンストップサービスを提供する会社)を関連会社化し、開発物件の即時確保の体制を整えました。新規出店にこだわり、厳選する日本レストランシステム(株)と方向性が似ています。しかし、出店を関連会社といえども他社にお願いすることは、ともすると量に走る(そのほうが他社は儲かるから)リスクを伴います。(株)ハークスレイは直営店増加で出店費用がかさみ、販管費率が悪化し、営業利益率を悪化させています。

単位：円	2003年3月期	2004年3月期	2005年3月期	2006年3月期	2007年3月期
流動負債合計	5,285,350,000	3,943,187,000	3,898,045,000	3,732,106,000	4,937,707,000
流動資産合計	12,380,362,000	13,731,799,000	12,198,461,000	10,278,303,000	6,134,357,000
流動比率	234.24	348.24	312.94	275.40	124.23
当座資産	11,531,607,000	12,929,327,000	11,424,193,000	9,552,217,000	5,104,594,000
当座比率	218.18	327.89	293.07	255.95	103.38
現金預金	6,842,275,000	9,060,703,000	9,708,304,000	7,938,138,000	3,577,044,000
現金預金比率	129.46	229.78	249.06	<b>212.70</b>	<b>72.44</b>

激しい流動性の下落の原因は、現金預金比率の悪化です。2007年3月期はTRNコーポレーション(株)の関連会社化、(株)ほっかほっか亭 総本部の子会社化で現金を使ったことが大きく響きました。

### まとめ

次の成長のために投資をすることは企業として当然です。(株)ハークスレイの新たな挑戦に伴うリスクがまざまざと見える分析結果でした。(株)プレナスは店舗に温蔵ショーケースを導入し、お客さまのスムーズな購入と店舗売上アップを狙っています。(株)ハークスレイの優良店舗拡大戦略と異なる戦略です。どちらが吉と出るのでしょうか。



**お問い合わせ先** SPLENDID21に関するお問合せは下記までお願いいたします。

〒840-0015 佐賀県佐賀市木原 2-6-5 税理士法人 諸井会計  
tel 0952-23-5106 fax 0952-22-2888 ① [info@moroi.co.jp](mailto:info@moroi.co.jp) URL <http://www.moroi.co.jp>