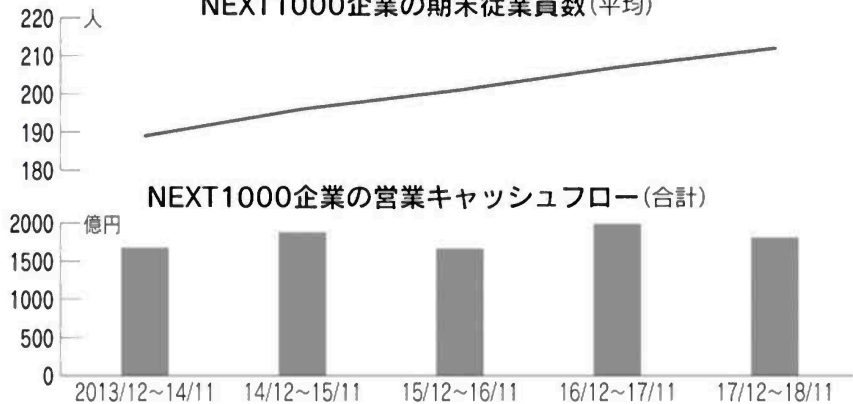


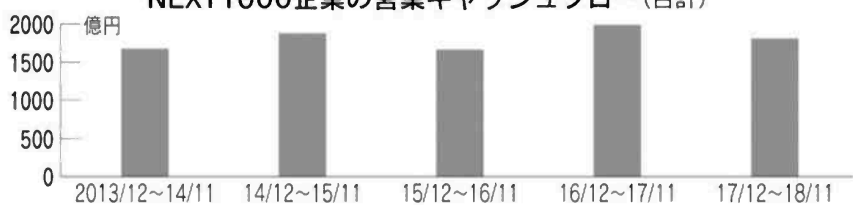
効率よく営業キャッシュフロー(CF)を稼ぐ企業

順位	社名	業容	従業員1人当たりの営業CFの5年平均(万円)	直近期の1人当たり営業CF(万円)
1	スーパーツール	作業工具製造	938	630
2	朝日ネット	ネット接続	903	709
3	ニッパンレンタル	建設機械レンタル	825	766
4	大幸薬品	大衆薬や感染管理商品	728	▲27
5	デジタルアーツ	閲覧制限ソフト開発	718	803
6	石井鉄工所	石油タンク製造	703	1,116
7	インフォマート	電子取引市場運営	689	652
8	オーエス	映画興行	685	1,455
9	大研医器	医療機器開発	684	668
10	サイボー	繊維製品の製造販売	675	268

NEXT1000企業の期末従業員数(平均)



NEXT1000企業の営業キャッシュフロー(合計)



11	日創プロニティ	金属加工	655	▲340
12	テクノメディカ	採血管準備装置開発	638	733
13	シーティーエス	建設業向け支援サービス	629	763
14	グラファイトデザイン	ゴルフシャフト製造	625	334
15	日進工具	切削工具製造販売	611	861
16	プロシップ	システム開発	591	711
17	ダブル・スコープ	電池用絶縁体	573	139
18	晧飯島工業	総合設備工事	552	515
19	日本デコラックス	建築用の化粧板	547	533
20	トリケミカル研究所	半導体用化学薬品製造	527	847
21	アートスパークホールディングス	ソフト開発	501	611
22	佐藤食品工業	茶エキスや粉末天然調味料	500	783
23	アドバンスクリエイト	保険代理店	499	603
24	エヌ・ピー・シー	太陽電池の製造装置	494	292
25	高橋カーテンウォール工業	ビル外壁用カーテンウォール	486	618

NEXT1000企業の従業員1人あたり営業キャッシュフローの平均は直近で118万円、1年前に比べて15万円減った。5年平均の比較で上位に並んだ企業は、いずれも400万円以上あり、効率の良さが際立つ。ネットサービス、製造業など業種は多彩だ。

2位の朝日ネットはネット接続大手。光回線やモバイルルーターに加え、学校向けのIT(情報技術)化支援システムが伸びている。7位のインフォマートは、企業向けの電子商取引

営業CFに格差 用途開拓などカギ

サイトを運営。外食産業などでは受発注や請求書の電子化が進んでおり、システムの納入先が増えている。ユニークな製造業もある。14位のグラファイトデザインはゴルフクラブのカボン製シャフト大手。自動車部品や文具など軽量化が求められる新分野を開拓している。

中堅企業は「一点突破」型が多いが、ニッチ市場にとどまらず成長が限られる。自らの技術力を生かして製品用途を開拓して

許諾番号30068655 日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。

掲載日 2019年03月26日 日本経済新聞朝刊 013ページ

▶1人当たり営業CF

NEXT1000

ニーズ把握 眼力で稼ぐ

創業期から「開発型企業」を標榜してきた。金属製品はサイズの違いも含めれば約5千種類の品ぞろえがある。約10人の開発要員がおり、顧客の要望を吸い上げて製品を開発・改良し、同業他社との差異化を狙う。弁理士と連携し、特許の取

得にも取り組んできた。臨時雇用者などを除く従業員数は過去5年でいずれも1000人台。過去に2度のリストラで中高年社員を減らしたこともあり、少数精鋭主義を続けてきた。製造現場では1人当たりの付加価値額などの数値目標を掲げ、効率経営を目指す。

従業員1人当たりの営業キャッシュフローは5年平均で938万円だった。国内の作業工具市場は成熟し、同社にKTC、TONE、ロプテックスと上場4社がしのぎを削る。そこで海外市場の開拓にも力を入れており、18年3月期で金属製品事業の約2割に当

1位 スーパーツール

工具、時代に合わせ改良



スーパーツールは金属を自動的に加工するマシニングセンターを導入し、効率よく工具や部品を生産する(堺市)

平野量夫社長は自社製品について「機能的に出尽くしたとの見方もあるが、顧客ニーズの変化に対応すれば革新できる」と話す。例えば工場などで作業する従業員の負担を軽くするクレイン。製造現場への女性の進出で新たな需要が生まれてきたという。鋼板などをつり上げる「クランプ」も、つるモノが変われば製品改良の余地が生まれる。

創業期から「開発型企業」を標榜してきた。金属製品はサイズの違いも含めれば約5千種類の品ぞろえがある。約10人の開発要員がおり、顧客の要望を吸い上げて製品を開発・改良し、同業他社との差異化を狙う。弁理士と連携し、特許の取

得にも取り組んできた。臨時雇用者などを除く従業員数は過去5年でいずれも1000人台。過去に2度のリストラで中高年社員を減らしたこともあり、少数精鋭主義を続けてきた。製造現場では1人当たりの付加価値額などの数値目標を掲げ、効率経営を目指す。

従業員1人当たりの営業キャッシュフローは5年平均で938万円だった。国内の作業工具市場は成熟し、同社にKTC、TONE、ロプテックスと上場4社がしのぎを削る。そこで海外市場の開拓にも力を入れており、18年3月期で金属製品事業の約2割に当

たる10億円弱が輸出だった。うち約7割が韓国向けで昨年9月には現地に販売子会社を設立した。

海外向けは「メイドインジャパン」の品質を売り物にしている」と平野社長は語る。今後もクレインなどで安全性の高さを強調しながら、新興国での売り上げを伸ばしたい考えだ。

もう一つの柱が環境関連事業。3カ所の太陽光発電所で発電をし、子会社では太陽光発電パネルの販売・施工を手がける。16年3月期は売上高の過半に達した。だが再生可能エネルギーの電力買い取り価格下落の影響で、18年3月期は売上高の約2割に縮小した。振れ幅の大きさが課題だ。

今は第3の柱を模索し、布石として18年夏から「求む1達人」と銘打って経営幹部候補の募集を始めた。年齢不問で専門領域を極めている。すでに1人採用している。すでに1人採用している。平野社長が望むのは新規事業を立ち上げたり、立ち上げ後に任せられたりする人。工具メーカーの殻にとどまらず、変革を続けようとしている。

中堅上場企業「NEXT1000」のなかで、従業員が効率良く稼いでいる企業は――。直近の通期決算までを対象に従業員1人当たりの営業キャッシュフローの5年平均を算出したところ、規模が小さくても、独自の視点で新たな市場を切り開いている企業が上位に並んだ。内需の縮小による逆風に加え、景気の先行きに不透明感が漂うなか、新製品や新事業を生み出す着眼点や独自性が問われている。

調査の概要 国内企業のうち、3月4日までに発表した直近決算期の売上高が100億円以下の971社を対象(TOKYO PRO Market上場企業を除く)。有価証券報告書などで期末従業員数を続けて比較でき、直近5年の従業員が毎年100人以上の企業が対象(金融・決算期変更など除く)。2018年12月期、19年1月期は前年同期の値を直近とした。原則、連結決算。

12位 テクノメディカ

医療機器、消耗品が支え



テクノメディカは医療機器で使われる臨床検査用の装置を手がける。主力製品は採血管準備装置だ。写真。作業が複雑な血液検査前の採血管の準備工程を自動化するため、患者の待ち時間を短縮し医療従事者の負担も減らせる。国内の更新需要を伸ばし、海外市場の開拓にも力を入れている。

営業キャッシュフロー(CF)を支えるのは消耗品ビジネスだ。同社製品をいったん納入すると、装置に対応した採血管やラベルなどの消耗品が長期に売れる。テクノメディカの1人当たり営業CF(過去5年平均)は638万円。有利子負債ゼロという財務の健全性もCFを支えている。

近年は売上高が伸び悩むなか、アジア、中南米市場の販売を増やしている。中規模病院用の小型装置など商品の幅も広げ、収益の柱を広げる構えだ。

6位 石井鉄工所

タンク、設計・管理に集中



石井鉄工所は石油製品やガスなどのタンクの開発を手がける。写真。社員数は約110人で、工場などのタンク建設は協力会社に委託する。自社は設計・管理に集中し、1人当たりの稼働力を高めている。

1900年の創業当初は橋梁や鉄塔などを建設していた。足元では国内の企業向けにタンクの耐震補強のニーズが高まっている。津波にも耐えられるタンクの開発を進め、次の収益源に育てようとしている。

石井鉄工所は石油製品やガスなどのタンクの開発を手がける。写真。社員数は約110人で、工場などのタンク建設は協力会社に委託する。自社は設計・管理に集中し、1人当たりの稼働力を高めている。

1900年の創業当初は橋梁や鉄塔などを建設していた。足元では国内の企業向けにタンクの耐震補強のニーズが高まっている。津波にも耐えられるタンクの開発を進め、次の収益源に育てようとしている。

3位 ニッパンレンタル

多彩な中小型建機 強み



ニッパンレンタルは、シヨベルカーや高所作業車といった建設機械のレンタル事業を手がける。写真。関東・信越地方を中心に営業し、都市型工事で使用頻度の高い中小型機械の品ぞろえが強みだ。

レンタルを手がけるため、同社が機械を購入したものの受注にも力を入れる。今後は採用を増やしながら新たな機械の導入などで一段と効率性を高める。2億5千万〜3億円の事業所1拠点あたりの売上高を4億円に増やす計画だ。

ニッパンレンタルは、シヨベルカーや高所作業車といった建設機械のレンタル事業を手がける。写真。関東・信越地方を中心に営業し、都市型工事で使用頻度の高い中小型機械の品ぞろえが強みだ。

レンタルを手がけるため、同社が機械を購入したものの受注にも力を入れる。今後は採用を増やしながら新たな機械の導入などで一段と効率性を高める。2億5千万〜3億円の事業所1拠点あたりの売上高を4億円に増やす計画だ。

(C)日本経済新聞社 無断複製転載を禁じます。