

『まいこばなし』

※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1号(2008年8月11日)

「スパークスのボトムアップ・リサーチ」

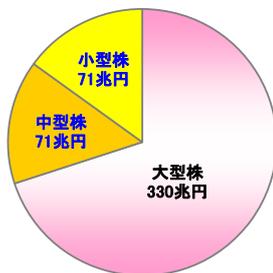
こんにちは。この度、スパークスのボトムアップ・リサーチを通じて私たちファンドマネジャーやアナリストが日々考えていることや、実際に投資に至るまでの経緯など、その他様々な内容を『まいこばなし』と題してお伝えしてまいります。この『まいこばなし』は、舞妓さんがMY小話として日本株の情報を発信することから名づけました。

では、早速ですが、中小型株チームで運用・調査を行っている花子から今回は、「ボトムアップ・リサーチ」の現場をご紹介します。

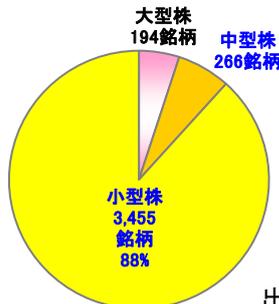
私がこの文章を書いている6月は四季報夏号の発売月です。全体を読み、興味を持った企業については業界動向、事業内容、業績内容などをより深く調べます。でも中小型株と一口に言っても、実は3,000社以上ありますので、調査効率をあげるには事前調査が非常に大切なのです。

そして「投資対象になりうる！」と判断したら、今度は実際に企業に取材に行き、経営者にお会いして直接お話しするようにしています。特に、中小型株の場合は、経営者と本社の雰囲気や会社全体を表している場合が多いため、このような活動が欠かせないのです。これは財務諸表や会社のホームページなど外側からだけでは得られない重要な情報なのです。

規模別の時価総額



規模別の銘柄数



- 大型株(時価総額の上位70%以上)
- 中型株(時価総額の上位70~80%)
- 小型株(時価総額の下位15%)

出所:スパークス・アセット・マネジメント、野村総研
(2008年5月末現在)



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



先日、西日本で小売業を展開するA社取材しました。A社はローコストオペレーションを武器にEDLP(Every Day Low Price. 小売りで特売を実施する代わりに、毎日低価格で商品を販売する戦略)を実践している会社です。材料費の高騰などを背景に、値上げのニュースが報じられる昨今では非常にありがたい会社です。『30年前のウォルマート(世界最大の売り上げを誇る企業)もこうだったのかな?』と空想してしまいます。そこで、なぜローコストオペレーションが可能なのか、そして持続可能なのかを突き止めたいと思い訪問しました。

まず、社長とのミーティングを通じてわかったことですが、この企業では安いものを求めて全国を駆け巡るバイヤーと店舗の棚割をメーカー任せにしないで、すべて自社で行うことを目標に掲げているとのこと。具体的には、早朝に発注し当日の夜に入荷した商品を顧客の少ない夜間のうちに陳列するなど、効率を考えて店舗運営されていることが、当社の強みであるようです。さらに店舗見学をして、スーパーとの大きな違いに気がつきました。ほとんどの商品が、店頭でダンボールのまま積んであるのです。ですので、棚が少なく陳列の自由度が高いこと、またバックヤードのスペースが非常に小さく坪効率が高いことなどが確認できました。これにより、高い在庫回転率と低価格が実現されているのです。機会があれば次回は是非物流センターを見学したいと思っています。

このように、実際に会社や店舗また工場などを訪問することで、なぜ効率的なのか、なぜ安定的に利益を生み出せるのか、を見極めることができるのです。スパークスでは、1年を通じて、ファンドマネージャーやアナリストが縦横無尽に日本全国を駆け巡り、企業の調査、発掘する活動を行っているのはこのためなのです。

今後も『まいこばなし』では、スパークスの投資をより深く理解していただくための情報をお届けして参りますので、末永くご愛顧いただきますようお願い申し上げます。

①ダンボールのまま
店頭で積まれている商品



②店舗の在庫は
これだけ



③PB開発にも余念が
ありません



※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場合があります。



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。