

2019. 12. 14

畑 啓之

ヤマダ電機と大塚家具の結婚ははたして美形で頭の良い子供を生み出すことができるか

マリリン・モンローがあるディナーパーティーでアルベルト・アインシュタインの隣に座り、彼の耳元でささやきました。

マリリン・モンロー「あなたの子供が欲しい。私の外見（美貌）とあなたの頭脳なら、その子は完璧な子になるわ！」

アインシュタイン「その逆だったら嫌なのでやめておきましょう」

今回の業務提携（子会社化）はどちらが言い出したものなのか？ 両社ともに、美形で頭の良い子供が生まれると思ったからの業務提携であることには間違いがないだろう。

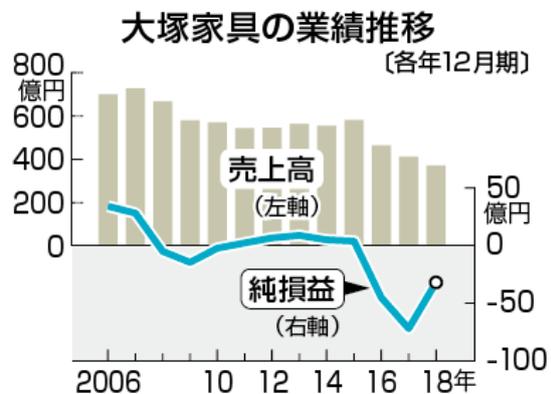
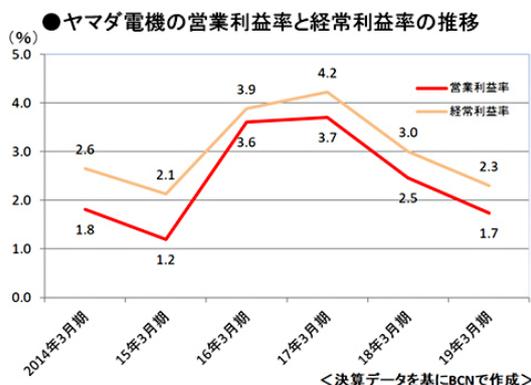
問題（ポイント）となるのは互いの弱みをカバーできて、強みがより強化できることである。いわゆるシナジーが働くかということである。ヤマダ電機は生活場面でのビジネスチャンスの拡大、大塚家具は売り場面積増強による売上高の向上をそのポイントとしているようにも思えるが、ニトリを始め多くのホームセンターが同様の戦略でしのぎを削っている中、はたしてヤマダー大塚連合がその強みを現すことができるのか、今後の楽しみである。

ヤマダ電機決算、営業利益率 1.7% に、販管費上昇で最終利益 5 割減

https://www.bcnretail.com/market/detail/20190513_118365.html

【図解・経済】大塚家具の業績推移（2019年2月）

https://www.jiji.com/jc/graphics?p=ve_eco_seizougyo20190215j-08-w400



大塚家具を巡る主な出来事	
2015年3月	株主総会で大塚久美子氏の社長続投が決まる
17年2月	16年12月期決算が6年ぶりの最終赤字
11月	貸会議室運営のティーケービーと提携
18年8月	決算短信にゴーイングコンサーンが初めて記載
12月	中国家具大手・居然之家と業務提携
19年2月	越境E.Cのハイラインズとの業務提携や増資計画を発表
	ヤマダ電機との業務提携を発表
12月	ヤマダ電機が約43億円増資を受け、ヤマダの子会社に

大塚家具、見えぬ浮上策

ヤマダ傘下に資金不安は解消

大塚家具が家電販売最手前のヤマダ電機の傘下に入ることで、くすぶっていた資金不安に一定のメドがつく。商品の共が見て、大塚家具の大塚久美子社長は傘下入りネット通販の商品販売などを通じて底上げを狙った。大塚家具は3期連続で最終赤字を計上し、顧客離れも解消できていない。自力再建を断念してヤマダ傘下で再生を目指すのが、浮上策はなお見えぬままだ。

(1面参照)

大塚家具を子会社化

ヤマダ、家電と相乗効果

経営再建中の大塚家具は12日、ヤマダ電機の傘下に入ることを発表した。ヤマダが30日付で大塚家具に約43億円を出資し、大塚家具の株式の51%を握り子会社化する。同社で家具と家電の販売の相乗効果を狙う。家具業界ではニトリなどの競争が激しく、大塚家具の経営

経営再建中の大塚家具が立ち直るかは不透明な部分もある。(関連記事15面)

大塚家具は2018年12月期まで3期連続で最終赤字が続く。純資産は15年12月末の344億円から今年9月末時点で123億円に減り、財務体質が悪化していた。ヤマダの出資受け入れで資金

「女性が増え、1人当たりの単価も増えた。久美子社長の、方向性は間違っていない。非常に親和性が高い」。12日の記者会見で、ヤマダ電機の山田昇会長は久美子氏を持ち上げつつ、両社の協業に期待を示した。

ヤマダ電機は2011年、住宅メーカーのエス・ピー・エルを買収し、家電販売に代わるモデルとして住宅関連事業を注力

「勝利した久美子氏は公認の撤退を採算店の閉鎖などの改革を進めた。業績の悪化が続いた。15年12月に109億円の増資を発表したが、増資する前日比30.9%高で取

伸び悩むヤマダ 協業に期待

大塚への投資「3年で回収」

家具など生活関連の商材はまだ7店舗で、今後さらに拡大する考え。山田「家電住まいる館の一部は、大塚家具の商品や、具への投資額は回収でウハウウ採り入れ、収益を上げる」と話す。

また、ヤマダの連結売上高は9月時点で、前年同月比10.2%増の1兆9000億円。大塚家具は約1割増の2000億円。大塚家具は約1割増の2000億円。大塚家具は約1割増の2000億円。

大塚家具は約1割増の2000億円。大塚家具は約1割増の2000億円。大塚家具は約1割増の2000億円。

(1面参照)

商材を増やしたヤマダの

ア(スウェーデン)など、

主総会の委任状争奪戦