半導体関連でトップシェア誇る ローツェ

企業診断

新NISAで買っていい？

日本の株式市場は5～6月に伸び悩む傾向が見られる。アメリカ市場には「Sell in May（セル・イン・メイ＝株式は5月に売れ）」との教えがある。

これは税金の還付（今年は43兆円）が2月中旬～5月初旬にあって、この資金流入が株高を誘発するものの、それが一巡すれば株価が下がる、という季節習性だ。ただ、アメリカ市場の時価総額は現在、約1京2000兆円に膨らんでいる。

時価総額が1000兆円未満だった時代と比べて税金の還付の影響力は大きく低下している、と思う。実際、アメリカ市場は近年、5月高値にはなっていない。まあ、相場格言は時代とともに変わるということか。

では、日本市場はどうだろう。節分天井、彼岸底は国内機関投資家の3月決算期末を控えた投資行動に起因する。

さらに、外国人は3月にポートフォリオの組み替えを行う。当然、売りを優先する。従って、3月は相対的に買い手不在の状況に陥る。

3月期末の1週間（5営業日）は自社株買い禁止だ。このため、2～3月期相場は荒れやすい。

今年の場合、日経平均株価は2月26日に5万9332円の瞬間高値をつけたあと、3月31日は5万558円ザラバ安値まで売り込まれた。イラン戦争があったが、主因は需給要因だろう。

外国人は3月第2～4週に2兆5187億円を売り越した。国内勢は動けない。まあ、マスコミが「第3次オイルショック」などと大騒ぎしていたタイミングだったが……。

しかし、4月第1～2週は一転し、3兆556億円の買い越しだ。この結果、日経平均株価は一挙に史上最高値を更新した。分かりやすいというか、単純なマーケットである。

さて、日本の株式市場が5～6月に伸び悩むのはなぜか。

これはガイダンスリスクだと思う。3月期決算企業は5～6月に決算発表を行う。例年、企業の次期予想（2027年3月期）は保守的だ。まして、今年は中東情勢、原油価格、為替など不透明要因が多すぎる。

ガイダンスリスクを回避するにはWOWOW、駒井ハルテック、岡野バルブ製造、ゴールドクレスト、小森コーポレーションなど業績不安の乏しい銘柄を狙うこと、ないしは決算発表済みの2月決算企業に注目すること、になろう。

ローツェ（6323）は2月決算だ。26年2月期は3・5%増収、19・4%減益での着地だったが、27年2月期は23・5%増収、46・0%増益と発表している。1株利益は159・6円（前期は109・3円）となる。

配当は3円増の20円とする。配当性向は12・5%と低い。本来であればさらなる増配を検討すべきところだが、アメリカにおける特許権侵害訴訟を控えており、これの決着待ちだろう。

足元の業績には不安がない。半導体工場向けのウエハー搬送装置、液晶工場用のガラス基板搬送装置では世界トップシェアを誇る。海外売上高比率は90%と、サプライヤーテクノロジー企業である。

AI・半導体セクターの育成、強化は国策だ。高市政権の17の戦略分野の1項目にランクされている。本社は広島県福山市に置いている。

（経済評論家・杉村富生）

「セル・イン・メイ」は通用しない？

市場は好調に見えるが……

語り部の経営者たち

本紙・杉本勝之

HTC（我が家）臼井宏太郎社長 53歳 ⑥

人生を決定づけた魂が震える感動

経営コンサルタントとして担当したある飲食企業で、臼井は人生を決定づける転機を迎える。

運営する7店舗のうち半分が赤字で、半年後に店舗閉鎖もあり得るという厳しい状況の中、臼井は現場のスタッフと一緒に朝からチラシ配りをしたり、深夜のミーティングに参加したり、時に店長と胸ぐらを掴み合う喧嘩もしたが、次第に業績は上向いていった。

「少しずつ成果が出てくると、それが成功体験になって、現場はどんどんやる気になっていく。表情や行動に変化が生まれてくるんです」

半年後には全店黒字化を達成し、スタッフ全員で集まって成果発表会を開いた。

「その時に、皆が『こんなに頑張って、こんなにお客さんに喜んでもらって、こんなに売り上げも上がって』と表情を輝かせながら語っている姿を見ながら、社長さんが号泣していたんです。やる気をなくしていたスタッフの成長ぶりに胸を打たれた、まさに〝男泣き〟でした」

臼井も一時期、やる気を失いかけていた。だからこそ、その光景に「人の可能性は無限大だ」と素直に感動できた。

「社員さんやアルバイトの学生さんから『学校では学べない大切なことを学べました』と感謝されて、『自分は特にやりたいことがなかったけど、将来は臼井さんのようになりたい』と、ある店長さんが言っていたと後から人づてに聞いて、今までの人生で感じたことのない、魂が震えるような感覚があったんです」

その時に初めて、人のため、クライアントのために頑張って、相手が成長して、幸せになって感謝されることに心の底から喜び、働きがいを感じられた。初めて使命感を持てた。寝食を忘れて仕事をすることが苦じゃなくなった。

それから2年後。社内で落ちこぼれだったはずの臼井は、気づいた時には年間最優秀賞で表彰されるトップコンサルタントになっていた。

HTCは札幌市で介護サービスを手がけ、「デイサービス我が家」など12の施設を運営しているが、「当時の経験が、今の『我が家に関わる全ての人を幸せにする』という経営理念の原点、原体験になっているんです。かつて『臼井さんに出会えてよかった』と言ってもらえたように、『我が家に出合えてよかった』と言ってもらえる会社にしたいですね」。

トップコンサルタントに上り詰めた臼井は2007年、企業コンサルタントとして独立。最初に関わったのが北海道の介護会社だった。介護業界の実態を初めて見た臼井は愕然とする。

あまりにも閉鎖的で、経営者もスタッフも不満だらけ。陰口を言い合っている。利用者も楽しそうじゃない。当然、稼働率も下がって売り上げも下がるという悪循環。スタッフの給与の支払いも滞る始末だった。皆が不幸になっていると感じた臼井は決意した。

（木曜につづく）

損得人生相談

伊藤園 2億4668万円 〈生涯給与〉 2億9912万円 ダイドーグループHD

GW中の熱中症に要注意 ドリンク大手を比較

油断は禁物

ゴールデンウイークに旅行したり、ピクニックを楽しんだりする人はたくさんいるでしょう。雨は降らないか、薄着では寒いのでは……と心配もつきません。

油断ならないのは熱中症です。

体はまだ暑さになれていないし、小さな子供は遊びに夢中になって水分補給を怠りがち。シニア層も要注意です。ついつい、トイレに行くのがおっくうだからと、飲料を口にしなくなります。

今回は飲料メーカーの「伊藤園」と「ダイドーグループホールディングス（HD）」の社員待遇を比較してみます。

伊藤園は「お～いお茶」で知られる緑茶飲料のトップメーカー。ルートセールス（自社配送）を主体とする独自の販売網が強みで、茶葉関連事業も手掛けます。野菜飲料の「1日分の野菜」「充実野菜」、ミネラルウオーター「エビアン」などを手掛けます。また傘下にコーヒーの「タリーズ」があります。

ダイドーグループHDは、コーヒー飲料が主力。売り上げの多くは自動販売機で、独自のフアブレス（工場を持たない）経営が特徴です。グループにはダイドードリンコのほか、食品事業のたらみ、栄養ドリンクの受託製造を中心とする大同薬品工業などがあります。

業績はどうでしょうか。売上高は伊藤園（2025年4月期＝連結）が4727億円、ダイドーグループHD（26年1月期＝同）が2412億円です。営業利益は230億円と42億円、純損益は142億円とマイナス303億円。この損失は、自販機など事業関連資産の減損の影響です。

有価証券報告書によると、社員の平均年収は伊藤園が682万9000円、ダイドーグループHDが848万2000円。役員報酬は1人あたり3720万円と2190万円です。

年代別の推定年収は、30歳時は伊藤園が527万円、ダイドーグループHDが611万円。40歳時は641万円と744万円、50歳時は737万円と855万円となっています。

生涯給与はこうです。

▼伊藤園…2億4668万円

▼ダイドーグループHD…2億9912万円

両社の社員がこの収入に応じた平均的な支出を続けた場合、65歳時の推定資産（貯蓄可能額）は伊藤園4511万円、ダイドーグループHD5578万円です。85歳時は1479万円と1978万円。どちらも安定した老後が待っていそうです。

（データ提供「Mⅱize」https://milize.co.jp）

従業員データ＆定年後の推定資産		
伊藤園		ダイドーグループHD
7916人	従業員数	5375人
42.4歳	平均年齢	40.8歳
682.9万円	平均年収	848.2万円
4511万円	65歳時	5578万円
1479万円	85歳時	1978万円

※従業員数は連結