

## 銘柄分析レポート：会社四季報夏号で気になった銘柄

### 1 はじめに

会社四季報夏号を通読して、改めて感じたのはB2Cビジネスの難しさです。新型コロナウイルス感染症拡大の影響を多大に受けているのは、ホテル、結婚式場、スポーツジム、居酒屋、カラオケなど、消費者向け商品・サービスを提供している業種の会社が大半でした。

これらの会社は、次の理由によって個人投資家に好まれているようです。

- 事業内容がシンプルで分かりやすい
- 消費者として、実際に商品を購入し、サービスを受けることができる
- 魅力的な株主優待を行っている会社が多い

しかしながら、B2Cビジネスは一部の例外を除いて「経済的な堀」を築きにくく、長期投資に向いていないという一面を備えています。

- 新規参入が容易で、過当競争になりがち
- 業績が人気に左右され、浮き沈みがある
- 流行りの業態は、同業他社が直ちに模倣する
- 同業他社の商品・サービスに乗り換えるためのスイッチングコストが低く、いったん獲得した顧客を囲い込めない

アベノミクスにより演出された好景気を受けた形で、各社ともイケイケドンドンの出店競争を繰り広げた結果、B2Cビジネスの市場はことごとくレッドオーシャン（血の海）と化していました。そこに新型コロナの影響が直撃して、大幅な業績悪化に見舞われているというのが実際のところではないでしょうか。

一方で、B2Bビジネスの中には、B2Cビジネスほど新型コロナの影響を受けていない会社も少なくありません。

長年にわたるノウハウの蓄積や顧客との信頼関係が重視される、企業向けの商品・サービスを提供している会社は、比較的「経済的な堀」を築きやすい立ち位置にあり、長期投資に向いていると言えます。

私たち個人投資家にとっては、ややとっつきにくいかもしれませんが、丹念に調査を行えば理解できる会社も出てくるはずです。今回の銘柄分析レポートでは、会社四季報夏号の通読で気になった、B2Bビジネスの会社を紹介します。