



姫路市の機械工具商社ヤスヒラは、リーマン・ショック後の経営悪化をきっかけに中期計画立案セミナーを受講。経営計画立案によるキャッシュフローシミュレーションを経営の意思決定に役立てているほか、銀行への報告に利用するなど資金繰り改善にも効果を上げている。

(10月12日、同社会議室にて)



株式会社ヤスヒラ
代表取締役 安平 周一氏

1937年創業。機械工具、工作機械、省力化機器などの販売および専用機械の設計・製作。姫路本社のほか、明石、徳島と山形に営業所を構える。

シミュレーションが意思決定に有効 取引銀行との信頼関係がより深まる

—— 老舗の機械工具商社として
長年顧客から信頼を得ています。

安平 ハンマーなど工具から生産ラインのコンベアなどの自動化・省力化機器まで幅広く取り扱っています。昭和12年に父が創業して以来、繊維、食品、印刷、弱電など様々な分野でものづくりを手掛け、1000社に上

る会社と取り引きしています。

ところが2008年のリーマンショック以降、前期は売上高が2、3割も激減しました。その時にあんしん経営をサポートする会の増田経営会計事務所さんからすすめられたのが、中期計画立案セミナー(将軍の日)です。

有益なCFシミュレーション

—— 実際に受講された感想は？

安平 中期計画の基になる経営理念はもともとあったので、すんなりと計画立案に取り組みました。驚いたのは、売上高がマックスからミニマムまで何通りものシミュレーションができること。例えば、この売上高で利益を出すにはどうすればいいかなど、人件費や設備投資について具体的数値で検討できるので、細かな勘定科目まで数値ができるので、コストダウンの検討もしやすい。経営者にとって意思決定の強力なツールと実感しました。

しかも損益や貸借だけでなく、キャッシュフロー(CF)も確認できる。当社では取引銀行先に計画と実績を提出しているのですが、CFベースの報告が高く評価され、資金繰り改善にも役立っています。

—— 今後の事業展開については？
安平 今期は大型プロジェクトを受

注するなど、ほぼ計画通りにきています。今後は、市場のニーズを先取りし、高付加価値を生み出す提案型エンジニアリング企業を目指します。

そのために予算実績管理を始めました。毎月の進捗確認だけでなく行動の見直しも同時に行う体制をより強固なものとし、中期計画実現に向けて経営に取り組んでいきます。

《お問合せ》

税理士法人アイム
三鷹増販情報センター

東京都三鷹市下連雀3-38-4三鷹産業プラザ4C

TEL 0422-42-8316 FAX 0422-42-8320