

高い技術力を武器に
他社が嫌がる仕事を受注

——精密板金加工を主力にしている
そうですね。

濱野 精密板金加工とは簡単にいう
と、金属シート材を切ったり、穴を
開けたり、曲げたり、くつつけたり
することです。私たちは、それらの
加工を取引先の注文に応じて行う
「アセンブリー・プラント企業」とい
う位置付けです。

作業は、注文↓打ち合わせ↓NC
データ作成↓加工(パンチ、レーザ
ー切断等)↓バリ取り↓曲げ加工↓
溶接↓表面処理↓組み立て↓検査↓
出荷といった工程で進みます。

——主にどんな分野の仕事を手掛け
ているのですか？

濱野 最近では、OA機器(プリン
ター、複合機)、半導体製造装置、食
品製造機械などの金属パーツ類や、
スーパーやコンビニにある陳列ラッ



「5S」活動が行き届いた工場内

きめ細かな月次管理で 増収増益路線を築く

難易度の高い板金加工でもスピーディーに対応してもらえとの評判か
ら、群馬県太田市のハイ・テックには全国から様々な注文が集まってくる。
増収増益の経営を継続して実現してきた濱野保男社長(65)が、業績管理
を行ううえで役立てているツールがTKCの「FX2」。その活用法などを
聞いた。

クを作ったりしています。金型加工
の仕事も数多く引き受けており、対
象にする分野は多岐にわたります。

——会社の特徴・強みをあげるとす



濱野保男社長

れば何ですか。

濱野 他社が嫌がるような、手間が
掛かる仕事を積極的に請け負って
いる点ではないでしょうか。小ロット・
多品種だったり、難しい加工の仕事
を好きなので受注しています。そ
れができるのは、技術力に自信があ
るからです。チャレンジ精神旺盛な

社員の存在と、最新鋭の工作機械が
その技術力を支えています。

——技術力の高さの一例を紹介して
ください。

濱野 たとえばステンレスやアルミ
の溶接。鉄や非鉄など、様々な種類
の金属材料を相手に仕事をしていま
すが、なかでもステンレスとアルミ
は扱いが難しい。熱によって「ゆが
み」が生じやすいからです。このゆ
がみを出さないためのノウハウを社
内で確立しており、水漏れ等の不具
合が絶対に許されない半導体装置
のタンク部の溶接などに活かしてい
ます。

もちろん溶接以外の加工について
も、平均年齢二九歳という若い現場
スタッフが技術の習得に努めていま
す。地元の工業高校などから定期的
に人材を採用し、ベテラン工員がO



代表者●濱野保男
業 種●精密板金加工業
所在地●群馬県太田市東新町660-1
TEL●0276-37-7333
売上高●5億2000万円
社員数●34名(パート含む)
URL●http://www.h-t-c.co.jp/
顧問税理士●栗林盛男

JTで鍛えています。ちなみに五年
ほど前から作業効率のアップを目指
して、「多能工」の育成を図るよう
になりました。一つの仕事しかでき
ない社員と三つの仕事ができる社員
との間には明確な給料の差を設けて、
やる気をおおっています。

——会社設立は平成四年だったそう
ですね。

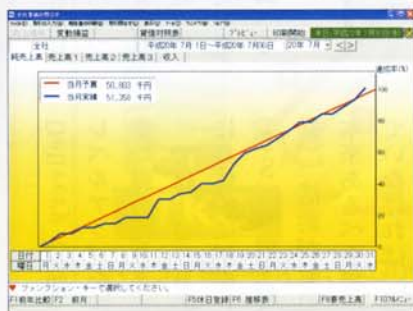
濱野 ええ。ちょうど私が五〇歳の
ときです。その前は、ある中堅金属
加工メーカーで営業マンとして働い
ていました。つまり、脱サラしてい
まの会社を立ち上げたわけです。当
時はバブル景気崩壊の影響で、廃業

戦略財務情報システム

FX2

経営者のために
 “黒字経営”の
 メカニズム構築を
 支援します

項目	2008年10月	2008年9月	2008年8月	2008年7月	2008年6月	2008年5月	2008年4月	2008年3月	2008年2月	2008年1月	2007年12月	2007年11月	2007年10月
売上高	42,311	51,502	47,874	47,874	47,874	47,874	47,874	47,874	47,874	47,874	47,874	47,874	47,874
売上総利益	11,232	13,546	12,476	12,476	12,476	12,476	12,476	12,476	12,476	12,476	12,476	12,476	12,476
営業利益	4,232	5,546	5,176	5,176	5,176	5,176	5,176	5,176	5,176	5,176	5,176	5,176	5,176
経常利益	3,232	4,546	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176	4,176
当期純利益	2,232	3,546	3,176	3,176	3,176	3,176	3,176	3,176	3,176	3,176	3,176	3,176	3,176



TKCのパソコン会計ソフト「FX2」は、企業が全社及び部門別の業績管理を迅速かつ正確に行うための管理ツールです。経理事務の合理化だけでなく、部門管理者の職務遂行と経営者の意思決定を的確に支援するため、記帳レベルから意思決定レベルまでのさまざまな経営ニーズに対応した財務情報を提供します。

株式会社TKC
 〒162-8585 東京都新宿区堀場町2-1 軽子坂MNビル5F
 ☎0120-860-316 (ご質問はフリーダイヤルで)
 URL <http://www.tkc.co.jp/>



に追い込まれる工場が相次いでいました。そんな中で会社を起すのは無謀だと、周囲からは反対されました。

が、逆に私にはチャンスに思えた。工場が安く借りられるし、機械設備も割安で購入できる。それに、他社よりも安くよいモノを提供すれば、過去の実績など関係なしに取引先を増やせるはずだと……。

——事実、その通りになったといえます。

濱野 お陰さまで現在、好調な経営を続けているのは、たくさんのお取引先と良好な関係を築けたからです。ここ数年、増収増益を継続して達成しています。

取引先の新規開拓については、「飛び込み営業」のスタイルがほとんど



栗林盛男顧問税理士

です。まず図面を一枚もらい、サンプルを無料で製作する。その出来映えを確かめてもらったうえで、既存の下請け先よりも安い価格で請け負えることを訴えます。そうやって取引をスタートし、あとは実績を評価してもらいながらお互いの関係を深

めていきます。品質もよい、価格もよい、デリバリー（納期）もよいとなれば、取引先は自ずと増えていきます。

——他社よりも安い価格でできるのは何故ですか。

濱野 生産体制の合理化ですね。価格を安くしながらも、十分な利益を

得ようとしたら、モノ作りのやり方を徹底的に合理化していくことが求められる。「VE」（バリュー・エンジニアリング）という生産管理技術の手法を取り入れながら、製造原価を少しでも下げるように努めています。

月別の予算達成度合いを『FX2』でチェックする

——『FX2』導入は七年前だったと聞いています。

濱野 栗林会計からの提案がきっかけです。業績管理のスピードアップが狙えるというところに惹かれて導入を決めました。

——業績管理のポイントはどこにありますか？

濱野 短期、中期、長期の経営計画（予算）を作成し、その数字を実績とを照らし合わせていく作業を大切にしています。売上の伸びや限界利益の推移が計画通りに進んでいるかを



詳しく見ています。

『FX2』は、現時点の状況を把握するのに便利なシステムといえます。単年度予算の数字を『FX2』に月単位に落とし込めば、その達成度合いを簡単に把握することができます。——頻繁に目を通している帳表や画面を教えてください。

CONSULTANT'S EYE

毎月の月次監査を通じて 有益なサポートを提案したい

栗林盛男税理士会計事務所
群馬県太田市浜町50-23 電話0276-46-1101



監査担当
桑原岐明

ハイ・テック様と当事務所の関係は、濱野社長が会社を設立した時から続いています。「FX2」は、今から七年前に私が監査担当者になったときに導入を勧めました。当時、「PX2」（戦略給与情報システム）と「SX2」（戦略販売・購買情報システム）がすでに導入されていたこともあり、スムーズに運用が開始されました。

濱野社長は売上管理、利益管理をしっかりと実施するとともに、売上予測、利益予測を毎月きちんと計画しています。その数字をもとに月次監査終了後、「FX2」の月次決算の結果と、計画の数字の差について検証を行います。その際に一番使用頻度が高い機能は、「ドリルダウン機能」です。取引先別管理や口座別管理のデータ類をしっかりと見たり、社長の予測（予算計画）と監査結果との差が生じた原因を探っていきます。そうすることで会社運営上のまよい点が見えてきます。

濱野社長は、財務面や業務展開の次の打ち手を常に考えている経営者です。その社長の考えをすぐに会社運営に反映させることは本来、容易ではありません。それが実現できる組織環境を作り上げた社長の能力の高さを毎月の巡回監査で実感しています。

また、「FX2」を使いだしてハイ・テックの経営判断や設備投資にスピード感が生まれたのは確かと言えます。「全社業績の問い合わせ」や「当期決算の先行き管理」を検討し、その数字をあらゆる経営判断に役立てているように見えます。

現在、濱野社長は「経営革新計画」の承認を群馬県から受けようと、新たな取り組みを始めています。当事務所としても申請時に必要な中期経営計画策定のお手伝いなど、TKCシステムを通じたサポートをこれからも提案してきたいと思っています。

濱野 限界利益や経常利益の動きを知るうえで、「変動損益計算書」をよく見えています。「前年比」に加えて、「予算比」も一目でわかるため重宝しています。

また、毎月の予算達成度合いだけでなく、決算終了時において予算目標をクリアできるかどうかも気になるところ。だから「当期決算（着地点）の先行き管理」の機能を用いて、このままのペースで進めばどのくらいの数字で着地点を迎えられるかをシミュレーションすることもしています。

栗林盛男税理士 濱野社長は「FX2」を使った業績管理を通じて、会

社の弱点や改善すべき箇所が以前にも増してはつきり見えるようになったと言います。気になる数字を発見したときは、ドリルダウン機能で仕

訳伝票にまで遡り、どんな商売のやり方に問題があったかを常に調べています。

「5S」活動の徹底が 会社の収益力を高める

——黒字決算を実現するために取り組んでいることは何ですか。

濱野 製造業者が収益性を高めるための基本原則は、「QCD」の徹底と、このQCDとは、Quality（品質）、Cost（コスト）、

Delivery（納期）の略。この三つのレベルアップを図っていくことが重要な鍵を握ります。

では、QCDの向上を目指すために具体的は何をしているかというところ、「5S（整理・整頓・清掃・清潔・

躰）」活動がその一つです。工具が本来あるべき場所にきちんと置かれていなければ、品質の高い製品を低コストかつ短納期で仕上げることは到底できません。必要な工具が見つからないと、いつも探しているようでは生産の合理化が進むわけがない。

——他にはどんなことを？
濱野 八年以上続けている「改善提案制度」もそうです。社員たちから

月に最低二件の業務改善アイデアを提出してもらい、その改善効果に応じて報奨金を出しています。これまでに三つの工程だった作業を二つの工程にするといった、「工程減らし」の改善提案などが集まっています。

最近、改善提案として特に評価しているのが、「材料取りのムダ」を省くアイデアです。例えば、従来は一枚の金属シート材から三個の部品しか取れなかったところを、工夫して四個取れるようにするといった改善です。この辺りの金額的な効果は、《勘合科目残高一覧表》などを見て取引先ごとにチェックしています。昨今の金属価格の高騰は、当社にも影響を及ぼしています。高騰分をそのまま代金に乗せしてしまうのは簡単ですが、創意工夫をもってその割合を少しでも減らしたいと思っています。

——今後の抱負についてお聞かせください。

濱野 じつは「経営革新計画」（中小企業新事業活動促進法）の承認獲得に向けてチャレンジしようと考えています。テーマは「生産技術の改善」といったジャンルを想定しています。経営革新計画が県から認められると、資金調達の面でメリットがある。今後の設備増強のために実現したいものです。