

超精密金型メーカーの計画的な経営改善活動支援

住所	福島県いわき市内郷御台境町新町前8-1	資本金	3,000万円
代表者	畠山 孝志	従業員数	15名
創業年	平成18年4月	売上高	159百万円(平成26年3月期)
業種	超精密金型・機械部品製作加工		
TEL	0246-24-2622	URL	http://www.teoric.com/b_company/b04.html

事業概要(被災前)

- ・情報機器、産業機器、医療機器等向けに、コネクタや半導体用金型などを供給。
- ・大分県国東市にある(株)テオリックの子会社(旧代表者は、当社社長の実父)。当社の販売先は、(株)テオリックのほか60社ほど。東北・関東地方を中心に取引を行い、一定の営業基盤を構築していた。

親会社(株)テオリック本社工場
(大分県国東市)

被災概要

- ・東日本大震災の地震と津波による被害
地震と津波により大きな被害を受け、従業員も避難を余儀なくされ、生産体制の復旧には3か月を要した。
- ・被災した取引先企業の影響
岩手県沿岸に所在した当社の大口取引先企業が被災により事業継続困難となり取引がストップして、当社は売上が大きく減少した。



いわき市 豊間(2011.4.23 いわき市撮影)

復興に向けた状況や課題

- ・「中小企業・小規模事業者のためのワンストップ年末特別相談会(H25.12.25福島市内開催)」へ参加。震災により自ら被災したほか、大口取引先被災の事業継続困難の影響による売上高の減少を改善するため方策を模索していた。
- ・社長・工場長・営業責任者の退職により、現場管理者であった畠山氏が社長に就任するも、経営計画の作り方、経営の進め方、経営の改善方法について未経験の分野であったため、会社経営を身近に相談できる機会を求めている。



(株)ITCテック(いわき市内)

支援テーマと内容

「収益管理体制の構築により計画的な経営活動の推進を目指す」

1. 見積価格と実際原価との差異分析による課題の整理とコスト意識の醸成
コスト構造分析(実際原価算定、差異分析)、採算性の検討、目標売上高(目標利益・限界利益率・固定経費、得意先の事業評価による売上予測・販売計画)の設定、親子間取引の採算性の検討、月次業績検討会の定例化・売上高重視(量の拡大)から、利益(効率)重視への意識転換
2. 経営計画の策定と推進体制の整備
目標利益、営業方針、製造方針等の具現化と実績検討会の定例化
3. 工場の整理整頓活動によるムダの排除と活動の定着化
4. 幹部社員のコスト意識と管理レベルの向上
5. 社長教育
黒字化の方法、営業戦略策定、決算書の見方、経営者の役割などについての理解を深める



(株)ITCテック 工場内

■工場内の5S取組活動■



工具① 改善前



工具① 改善後

工具②
改善前



工具②
改善後



支援の成果

1. 経営計画書の作成と推進
限界利益の考え方、取引先の成長性評価や業界動向分析によって実現性の高い営業活動の取組、経営戦略の立案が出来るようになり、営業会議も定例開催するようになった。
2. 幹部社員のレベルアップ
売上を意識しながら工場用消耗品を購入したり、毎日の出来高を気にしながら生産管理をするようになった。
3. 整理整頓(5S)活動の定着により、生産効率の向上及び残業時間の削減につながった。
4. 今期、黒字化見込
当期4～10月までの業績は毎月黒字ペースで推移しており、3月末決算は黒字化が見込まれる。

今後の事業展開

- ・半年間にわたる支援内容を活かし、継続的に黒字定着を図っていく。
- ・畠山社長自身は、今年から急遽、親会社主体(海外進出を含む)の経営に関わることになるため、子会社である当社(株)ITCテックの経営は役員を任命して、ある程度は任せていきたいと考えている。
- ・あらためて、次世代の幹部教育と支援のフォローアップで震災復興支援アドバイザー制度を利用したい。



(株)ITCテック 工場内

事業者からのコメント

今後の会社経営をどのようにしていったらよいか、黒字化をどのようにすれば実現できるか全く分からなかったのですが、市川アドバイザーの指導により、会社経営に必要なノウハウを学ぶことができました。今年の夏からは親会社の経営にも本格的に関与することになりましたが、約半年の間、支援を受けたことで経営戦略策定を主導できるようになりました。

また、金融機関に対しても具体的な計画を提出して、支援継続と海外進出にあたって融資を取付けることも出来ました。

今回の支援で学んだことを今後も継続し、黒字化が定着できるよう努めます。

(株)ITCテック
代表取締役社長
畠山 孝志 氏



震災復興支援アドバイザーからのコメント

年末のワンストップ相談会で初めてお会いし、支援要請を受けて、収益構造の整備と経営者と幹部社員の役割を明確にし、どのようにすれば業績は改善するかをアドバイスさせて頂きました。短期間(現状分析を含めて半年6回)の支援にもかかわらず、念願の黒字化の見通しが立ったのは、畠山社長をはじめ幹部社員の方々が指導内容を誠実・迅速に実行された賜物であると思っています。

今後、一層の努力を期待します。



震災復興支援アドバイザー
経営士 市川 昭男