

## ●ロカベンを活用して経営効率化・海外展開のための資金調達

### 企業側情報

- 商号 : 株式会社ワイ・ティ・エス
- 住所 : 〒284-0012 千葉県四街道市物井598番地10
- 業種 : 製造業
- 従業員数 : 56人
- 資本金 : 5,000万円
- 売上高 : 14億円
- 代表者名 : 山田 広和
- URL : <https://www.y-t-s.co.jp/>

### 支援機関情報

- 商号 : 税理士法人田中総合会計事務所
- 住所 : 〒284-0001 千葉県四街道市大日59-15
- 業種 : サービス業
- 従業員数 : 9人
- 代表者名 : 田中 壮嗣
- URL : <https://www.tkcnf.com/tanaka-kaikeizimuso/index>
- 企業との関係 : 顧問税理士

### ロカベン活用前の状態

#### ●事業内容

ダイヤフラムポンプおよびシステム化機器の専門メーカーとして、50年以上の歴史がある。上場のA社の連結子会社として、安定的な受注が得られていたが、経営方針の相違により2012年6月に連結関係を解消、同社からの受注量は漸減傾向を辿った。国内工場生産による品質の高さが強みである。



#### ●ロカベン活用の狙い

連結関係の解消により、独自性のある製品展開を行うため、大型の製品開発を進め、製品ラインナップが揃った状況であった。経営者から営業面の強化や生産性の改善についての構想を聞き、今後資金調達が必要となること、今後の活動を具体化させる必要性を感じ、ロカベンを活用した早期経営改善計画策定支援を行った。



#### 対話の視点

代表はもともと会社の現状把握にも積極的で、既に頭の中には会社の実情や進むべき方向性に対するイメージが出来上がっていたため、そのイメージを第三者（金融機関）に対して分かりやすく説明することに重点を置いて対話を実施した。

### 対話結果

#### 明らかになったこと

##### 経営の強み

- ・ダイヤフラムポンプに専門特化しており、腐食に強い液漏れがないなど高品質。
- ・製品サイズが充実しており、顧客ニーズを逃さない。
- ・当社は樹脂成形工場を持つポンプ屋であり、樹脂ポンプについては世界のメジャーメーカーと勝負できる。
- ・国内販売はイワキグループが総代理店となり、連携して販売強化に取り組んでいる。

##### 経営の課題

- ①原価管理への対応が十分ではなく、利益管理ができていない（購買業務の属人化や生産管理システムの課題）。
- ②在庫の増加により運転資金が圧迫している。
- ③海外市場の開拓（国内市場への依存度が高い）。

#### 対応策

- ①生産管理システムを変更し、原価管理の体制を改善する。
- ②部品内製化、JIT<sup>(※)</sup>方式による小ロットでの発注などで在庫削減を目指す。
- ③国内総代理店への依存は許容し、総代理店とともに国内市場の浸透を図る。一方、海外展開については独自で進める。

※JIT…Just In Time  
必要なものを、必要な量、必要な時に作る生産方式

## 対応策の実施

### ①生産管理システムの変更

### ②在庫削減

生産管理システムを見直し、「設計段階の原価低減」や「製造段階の原価低減」を実現できる仕組みに改善。それに伴い、部品内製化、JIT方式による小ロット発注などで在庫削減を目指す。

### ③海外展開

国内では競争力を発揮しているものの、海外ではまだ品質が優先されない調達も多く、金額だけで判断されるケースがある。

営業拠点をEUに設置し、品質優先でビジネスができる地域に対し優先的に営業や知的財産の登録を実施。

支援機関(田中総合会計事務所)とともに早期経営改善計画として取り纏め

ロカベンを活用した早期経営改善計画を経営者から金融機関に説明。



### 早期経営改善計画

ロカベンを活用したことで現状をより深く把握した地に足の着いた計画を作成

メインバンク

対応策実施後

## 効果

代表自らが現状および将来のビジョンを金融機関へ説明した結果、新規の借入よりも自由度の高い当座貸越契約を締結するに至った。

当座貸越契約により、必要なタイミングで必要な投資をある程度自由に実行できるため、生産管理システムの見直しに係る投資や、海外営業展開に係る投資等についてフレキシブルに対応できている。また、毎月の経営状況を金融機関へ報告している。また、当初計画と進捗状況のズレが生じた場合には、金融機関担当者に対し結果と対応策について適時に連携を取っている。

## 経営者／支援者の声

### 経営者の声

ロカベンを活用した対話を行ったことで、これまで自分自身の頭の中だけで認識していたことや、自社では気付かなかった強みなど、新たな気付きにつながるが多かった。また、金融機関への説明も実施したことで、相手に伝えるためにどうすればよいかという点についても改めて考える機会となった。引き続き、経営改善に向けた取り組みを進め、また改めてロカベンで経営の見直しを行いたい。

### 支援者の声

対話を通じて改めて当社の強み弱みや課題について把握することができ、経営計画の作成支援にあたり、実効性の高い行動計画を提案することができた。また、金融機関と目線を合わせ、中長期の資金繰りについて相談することができ、運転資金の借入につながる支援ができた。

YTS社については顧問先であり、月次で訪問を行っている。その際に、計画で定めた内容が実行されているか、結果はどうなったかについて確認を行い、適宜対策を打つなど、経営改善をサポートする動きに繋がられている。