

税理士事務所による ローカルベンチマークの 活用事例

～顧問先企業への経営支援業務における活用～

税理士法人 田中総合会計事務所

ローカルベンチマークの活用に関する事務所方針

1. 作成方針

- ◆ 全ての関与先企業について、決算時に“財務情報”を基に会社の財務状況・経営成績を確認する。
- ◆ その後、翌事業年度の予算を策定する際に“非財務情報”を作成し、または最新情報に更新する。
- ◆ 新規関与先企業については、顧問契約締結後、会社の事業概要の理解のために“非財務情報”を作成する。

ローカルベンチマークの活用に関する事務所方針

2. 数値計画への落とし込み

- ◆ ローカルベンチマークを作成・更新した後、“課題への対応策”に応じ経営計画や行動計画の見直しを促す。

3. モニタリング

- ◆ 毎月の会社訪問時に行動計画の進捗状況と、計画数値との予実分析を実施する。

ローカルベンチマークを活用することのメリット

- ① 財務情報がシンプルで分かりやすく、経営者が**興味を持ちやすい**。
- ② 非財務情報を作成する過程で、経営者と会計事務所との間で会社の現状についての**共通認識**が生まれる。
- ③ 目標達成や経営改善に向けた具体的な対応策までを検討することができ、会社の**将来に向けた会話**が生まれる。
- ④ **金融機関との共通言語**として利用でき、将来の資金繰りについて相談しやすくなる。

ローカルベンチマーク活用事例

会社名	活用事例
木崎運輸株式会社 (貨物運輸業)	会社の将来性に対して懐疑的な43歳女性後継者の現状認識を改め、 事業承継に前向きに
株式会社ASVAL (足場組立業)	事業拡大と投資に積極的な新興成長企業で社長の頭の中の計画等を具体化することで、 必要な金融支援 (十分な当座貸越枠)を獲得
株式会社H工務店 (土木工事業)	収益性が低く廃業を検討していた建設会社社長に、工事現場ごとの利益管理の重要性を再認識してもらい 業績回復

ローカルベンチマーク活用事例



会社名称	株式会社ワイ・テイ・エス
代表取締役	山田広和
資本金	5千万円
設立	昭和41年1月21日
年商	14億円
事業内容	一般産業向け空気圧駆動ダイアフラムポンプの 設計・開発、製造、販売及びサービス 一般産業向け樹脂部品の製造 前各号に附帯する一切の業務

ローカルベンチマーク活用事例

YTS 株式会社ワイ・ティ・エス



ダイアフラムポンプの特徴

「物質状態」にとらわれず様々な状態での移送が可能。

大きなスポイト(注射器)の様な仕組みで対象物を移送する当社のダイアフラムポンプは粉体から、固体・気体を含む液体に至るまで様々な形態の物質を移送することが可能。

最大吐出揚程70mの圧力を発生できるダイアフラムポンプは粘性液8000mpa・Sのグリースの様な固い液体の移送も可能です。

「危険物」「分解物」を安全に移送

大きなスポイト(注射器)で対象物を空気で移送することから、燃焼性の高い物質や攪拌により性質が大きく変化するような液体に対して、性質の変化を最小限にして移送することが当社のダイアフラムポンプでは可能です。

腐食性の高い物質を安全に移送します

回転軸が存在しない構造をもつ当社のダイアフラムポンプはシール性が高く危険物の移送も安全に行うことが出来ます。ポンプの材質は、フッ素樹脂、ステンレス、ポリプロピレン、アルミニウムをラインナップし腐食性の高い液剤を含み幅広い種類の移送を可能とします。

ダイアフラムポンプの性格

大きなスポイト(注射器)の構造を持つことから掃除機のように移送流体を吸いこむことができ、他のポンプの様に「呼び水」をする必要がなく、危険な液体も安全に移送することが可能です。移送するタンクが空になった状態で運転を継続しても、熱の発生や軸シールの破損はなく故障することはありません。

ダイアフラムポンプ本体を移送流体の中に沈めて使用するが出来ます。(ポンプの耐食に注意)

ローカルベンチマーク活用事例

YTS 株式会社ワイ・ティ・エス

四街道工場



所在地 〒284-0012 千葉県四街道市物井598-10 [アクセス](#)

土地面積 約1,400㎡ (約400坪)

工場面積 約800㎡ (約240坪)

佐倉工場



所在地 〒285-0802 千葉県佐倉市大作1-298-11 [アクセス](#)

土地面積 約7,000㎡ (約2,000坪)

工場面積 約1,400㎡ (約400坪)

ローカルベンチマーク活用事例



【ローカルベンチマークを利用したきっかけ】

- ◆ 早期経営改善計画策定支援を実施した際に、企業の現状確認、課題抽出、対応策の検討を行うためのツールとして利用した。

【利用してみて良かった点（会計事務所側）】

- ◆ 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。
- ◆ 金融機関との目線を合わせ、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。

ローカルベンチマーク活用事例



【抽出された会社の課題】

- ① 販売チャネルの少なさ(1社への依存 前期67%)
- ② 国内市場への依存率が高い(前期85%)
- ③ 購買業務の属人化
- ④ 生産管理システムの運用面で課題があり、利益管理の改善が必要
- ⑤ 在庫が増加し、資金繰りに悪影響が出ている。
- ⑥ 技術革新への対応

ローカルベンチマーク活用事例



【具体的な対応策】

- ① 得意先1社に依存することのリスクを当面許容したうえで、当該得意先と共に成長していく戦略をとる。
- ② 海外市場を開拓する。
- ③ 生産管理システムを変更し、原価管理の体制を改善する。
- ④ 部品内製化、JIT方式による小ロットでの発注などで在庫削減を目指す。

ローカルベンチマーク活用事例



【現在の活用状況】

- ◆ 毎月の会社訪問時に経営者とディスカッションし、対応策と中期経営計画の進捗状況の確認を行っている。
- ◆ 毎月の経営状況を金融機関に対し適時に報告している。また、当初計画と進捗状況のズレが生じた場合には、適時に金融機関担当者に対し報告を行っている。

ローカルベンチマーク活用事例

YTS 株式会社ワイ・ティ・エス

【利用してみて良かった点（会社側）】

- ◆ 当社の強みと弱みを数字の具体性を持って理解できた。
 - 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。
 - 樹脂以外のポンプは価格競争力に劣る。



ローカルベンチマーク活用事例

YTS 株式会社ワイ・ティ・エス

- ◆ 当社製品は国内では競争力があるが、海外では高級すぎて価格競争力がない。



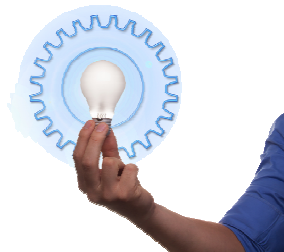
ローカルベンチマーク活用事例

YTS 株式会社ワイ・ティ・エス

ローカルベンチマーク



気づき

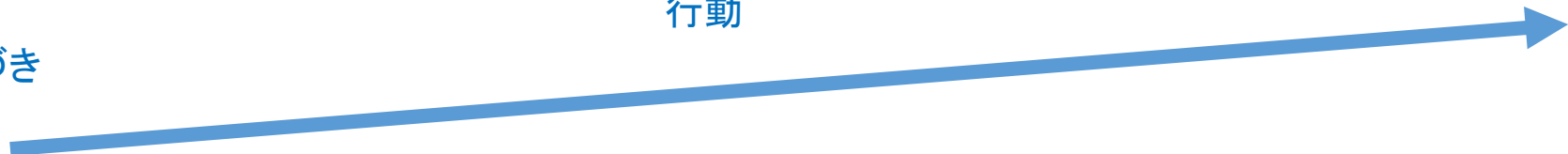


行動



会社の将来像

目標



ご清聴ありがとうございました。

E N D