

# 山梨県中小企業経営革新サポート事業による支援事例

## 概要

### 長手番部品の在庫管理と経営会議の見直しによる経営改善に関する支援

事業者名／設立	(株)電溶工業／S41年12月
主な事業	自動車向けスポット溶接ガンの設計・製造・販売
資本金／従業員数	40百万円／98人

支援期間	R1年5月～R2年11月
担当機関	やまなし産業支援機構
担当マネージャー	中村、兼子

## 相談内容・支援内容

### 【相談内容】

- スポット溶接ガンは国内シェア3割を占め、海外の製造拠点においても取引が拡大する中、他社との差別化を図りグローバルな環境下での競争力を高めたい。
- コロナ禍の影響で売上額が落ちる中でも、一定の利益率を確保していけるよう経営基盤を強化する必要がある。
- 月次決算の売上に対する利益にバラツキがあるため原因把握と改善を図りたい。
- 製造プロセスや外注加工における目標の製造原価の設定を行う事で、利益率の向上を図りたい。

### 【支援内容】

#### 1 月次決算における利益のバラツキに関する原因分析

- 長手番部品（納期まで長い時間を要する部品）について、手配と在庫管理の管理手法に関するアドバイスを実施
- 月例の経営会議において、長手番部品の在庫数と金額を発表できるように体制の見直しを実施
- 倉庫整理を行い不良在庫の把握とコスト管理を行えるようアドバイス

#### 2 経営会議資料の見直し

- 経営会議の資料を圧縮による経営会議のスリム化と、経理部門以外の関係部局（製造部門や購買部など）の参加による経営改善の実効性強化を助言

#### 3 目標の製造原価の設定

- 目標とする製品原価の設定方法に関する手法を助言
- 社内の資材や購買部門における原価計算の改善についてアドバイス

## 支援成果

### 1 長手番部品の在庫適正化

- 長手番部品は月次売上に対して在庫金額は約40%を占めており、正確な売上前月比を把握するため在庫管理が必要
- 長手番部品の棚卸を月次で行い、経営会議にて在庫数と在庫金額の報告を実施
- 不良在庫を判断するため、部品ごとの在庫データを整理し在庫の適正化を実施（参考①）  
⇒不良在庫の解消と材料コストの見直しにより、利益率を向上（経常利益率 4%⇒8%）

### 2 経営会議資料の見直し

- 自社や海外拠点の売り上げや利益等の報告事項のみの会議となっていたため、会議資料を見直し、経営上の課題、それに対する対策、対応期限など、経営改善のための会議に変更
- 会議出席者を課題解決に対して対応できる人員のみに絞り、会議をスリム化（参考②）  
⇒より実効性を高めた経営会議を実施

### 3 今後の取り組み

- 営業の見積もりを実際の原価により算出する仕組みを構築。目標原価を設定し、より高い利益率を出せるようコスト管理を徹底
- 急な発注にも対応できる生産管理システムの構築し、業務量の平準化を図る

※支援の開始前後の売上高と利益率の変化（コロナウイルスの影響で売り上げ減のため、参考データ）

時点	売上高 (百万円)	粗利益		営業利益		経常利益	
		(百万円)	利益率	(百万円)	利益率	(百万円)	利益率
R1.4(支援開始前)	140	25	17.8%	13	9.2%	5.6	4%
R3.2(現在)	130	23	17.6%	13	10%	10.4	8%

⇒経常利益率：4% → 8% に改善



会社外観



製品：スポット溶接ガン

### 参考①倉庫内の長手番部品



### 参考②経営会議資料の比較

【改善前】

#### ①業績報告

売上高	粗利益	営業利益
140	25	13

- ・月次の実績報告
- ・月次売上等の前月比
- ・増減の原因は、調査して改めて報告

【改善後】

#### ①議題

課題	担当者	実施期限	指示事項
...	...	...	...
...	...	...	...

#### ②業績報告

売上高	粗利益	営業利益
130	23	13