

# 多角化経営を成功に導いた きめ細かい部門別管理

自動車のリビルト品の販売で成長したエッチ・エス・ストロングは現在、プラスチック製品の販売や携帯電話ショップの運営にも事業領域を広げている。昨年、創業90周年を迎えた同社を取り仕切る五十嵐紀男社長（55）は、TKCの『FX4クラウド』を使って商品別の部門別管理をおこなっている。

## 自動車関連を基幹事業に 多角化経営を進める

社内には三つの営業グループがあるそうですね。

五十嵐 「自動車機器関連事業」の第一営業部、「化成品事業」の第二営業部、「携帯電話関連事業」の第三営業部の3グループがあります。——自動車機器関連事業の中身を教えてください。

五十嵐 国内で販売されている自動車の「電装部品」のほか、スターターやオルタネーターなどのリビルト品（再生品）などを販売しています。リビルト品については、自社で製造することもしており、「STRONG」のブランド名で海外にも輸出していました。

——化成品事業というのは……。五十嵐 岐阜県に本社を置くプラスチック資材メーカーの販売代理

店として、パレットやコンテナなどの物流資材を中心に取り扱っています。特に力を入れているのが、感染性医療廃棄物を安全に回収して処分するための密閉容器。それを病院や産廃業者さんに販売しています。

——携帯電話関連事業は？五十嵐 要するに、携帯ショップの運営です。「auショップ神楽坂」（東京都新宿区）と「auショップ市川八幡」（千葉県市川市）の2店舗があります。——事業の多角化を進めた理由は

何でしょう。五十嵐 自動車のリビルト品は、車が故障することによって需要が生まれます。しかし自動車の性能が向上した今日、昔にくらべてだいぶ故障しにくくなっている。つまり需要が減少傾向にあるのです。そうしたことから、電装品の販売に力を入れたり、まったく別の分野に進出しました。時代の流れにあわせて、会社を変革させていった感じですね。



五十嵐紀男社長

——昨年、創業90周年を迎えられました。

五十嵐 大正14年に自動車部品商として創業しました（創業者・羽田弘氏）。その後、昭和33年に羽田製作所の名前で法人化し、外国製のバスやトラックに使われているスターターやオルタネーターのリビルト品などで一時代を築きました。そして、日本移动通信（現KDDI）

の特約店として、自動車電話や携帯電話の販売をスタートしたのが平成2年。さらに平成10年からは化成品事業をはじめました。ちなみに、現社名であるエッチ・エス・ストロングに変えたのは平成3年のこと。羽田製作所の「H・S」

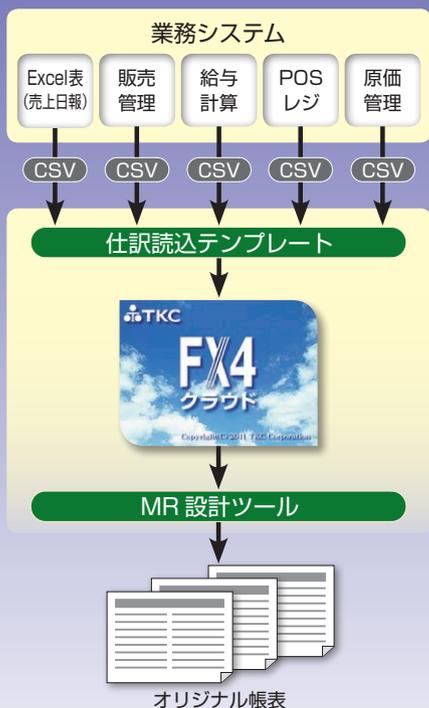


一番左が川本浩司取締役、一番右が杉内正和・監査担当者



# 統合型会計情報システム FX4 クラウド

経理業務の効率化と  
貴社オリジナル帳表での  
迅速なレポートを実現します



## ① 仕訳読込テンプレートとは

販管システム等からの出力ファイルのレイアウトをFX4クラウドの「仕訳読込テンプレート」にあらかじめ登録します。これにより、業務システムのデータをFX4クラウドの仕訳として即座に読み込むことができ、業務の効率化が図れます。

## ② MR設計ツールとは

貴社の経営実績報告書等のオリジナル帳表を「MR設計ツール」を使ってあらかじめ設計します。これにより、MR設計ツールを起動するだけで、最新実績や予算等のデータを取得し、オリジナル帳表を即座に作成できます。

※MR設計ツールの利用にはExcelが必要です。Excelは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。

FX4クラウド

検索

株式会社TKC

〒162-8585 東京都新宿区揚場町2-1 軽子坂MNビル5F

URL <http://www.tkc.jp/fx4/>

また、これから販売に力を入れていこうと思っているのが、「節水バルブ」です。節水バルブを水道の蛇口に取り付けると、水の勢いを変えずに、量だけを変えることができます。お皿を洗うのに水を出しっぱなしにする飲食店や、厨房施設

データ連携機能を生かし  
仕訳入力作業を省力化

——昨年、『FX4クラウド』を新たに導入したのはどんな理由からだったのですか。

五十嵐 会計ソフトを使つての「自動化」は、10年以上前から取り組

は？

——実際に導入してみてもの感想

五十嵐 月次の収支（売り上げ・経費）が非常に迅速につかめるようになりました。要は、月次決算が以前にくらべて早くなったのですが、仕訳データを入力する作業が以前よりもスムーズに行えるようになったことが大きな理由です。F

社の販売システムで管理している「売り上げ」「仕入れ」「入金」等のデータと、個別にエクセルシートで管理している携帯電話機の仕入れ・販売に関するデータを、「仕訳読込テンプレート」の機能を生かして『FX4クラウド』の側に流し込めるようになったことから、

と、リビルト品のブランド名としていた「ストロング」を合わせて社名としました。

——3年前に7代目社長に就任した五十嵐社長のもと、いまも新しいビジネスに挑戦されています。

五十嵐 ここ数年、「IP無線機」の販売にも取り組んできました。タ



神品文昭税理士

設をもつ介護施設などが導入すると、水道料金を確実に減らすことができます。これを、第一営業部から第三営業部までの組織をまたいだ体制で販売していきたいと考えています。

んでいます。以前は神品会計事務所所さんで開発した会計ソフトを使っていたのですが、もっと多岐にわたる機能を備えたクラウド型のシステムがあると提案を受けて、『FX4クラウド』の導入に踏み切りました。



IP無線機や節水バルブも  
取り扱う



エッチ・エス・ストロング株式会社  
設立●1925年1月  
所在地●東京都江戸川区小松川4-93  
社員数●41名(役員含む)  
売上高●約23億円  
URL●http://hsstrong.co.jp/

税務顧問 神品文昭  
税理士法人神品会計事務所  
東京都中央区銀座3-14-1 銀座三丁目ビル2F  
☎03-3545-6211

時間と手間が大幅に省けるようになりまし。これにより伝票起票の作業がほぼ完全になくなり、経理担当者にとっては大助かりでした。

——月次決算の重要性をどのよう  
にお考えですか。

五十嵐 最新の経営状態を把握し、タイムリーに打ち手を講じていくためには不可欠と言えるでしょう。

昨年末に『FX4クラウド』を導入したばかりなので、いまはまだ『365日変動損益計算書』に「前年同月比」の数字が表示されてい

ませんが、来年からこの数字が自動的に出てくるようになれば、もっと細かい分析ができるようになるはず

です。——『365日変動損益計算書』は、費用を「変動費」と「固定費」に

分けて考えるとところに特徴があります。変動費や固定費にはどんなものがありますか。

五十嵐 変動費については、電装品や各種プラスチック製品などをメーカーから仕入れるための費用

あるいはリビルト品を自社で製造するために必要な部品を購入するための費用、営業車両の購入費用などが主だったところ

です。一方、固定費については、人件費、水道

光熱費、販管費などがあります。——限界利益をよくするために取り組んでいることはありますか。

五十嵐 たとえば「在庫の削減」に努めています。以前は、注文を受けたらすぐに出荷できるようにと多くの在庫を抱えていました。でも物流サービスが良くなった近年は、メーカーに注文を入れたその

翌日に商品が届くケースも多い。そうした点を踏まえながら、在庫を少しでも減らすように努めてきました。

### 部門別管理を通じて 各グループの業績を把握

——部門別管理はいかがでしょう。

五十嵐 「電装品」「リビルト」「特需(IP無線機など)」「化成品」「通信(auショップ)」「節水バルブ」といった営業品目のグループを部門に見立てて管理しています。これにより、それぞれの月次損益を個別につかむことができます。

川本浩司取締役 ちなみに第一から第三までの営業部単位での業績把握は、紙ベースの別の資料でおこなっています。今後はそれを、「部門の階層別管理」機能を使って『FX4クラウド』でできるようにしたいとも考えています。

杉内正和・監査担当者 まず一段目の階層を「第一営業部」「第二営業部」「第三営業部」としたうえで、たとえば第一営業部の下に「電装品」「リビルト」「特販」「IP無線機」を2段階目の階層として「下げる」といった部門設計をすれば、営業品目ごとの業績だけでなく、それぞれの営業部の業績も簡単にわかるようになります。

——ほかに『FX4クラウド』の機能で、「ここは気に入っている」というものがあれば教えてください。

川本 共通費を部門別に自動配賦できる機能はいいですね。当社には「業務部」という営業補助部門がありますが、そこにかかる経費を各部門に対する用度合いに応じた「社内税金」としてかけることができます。各部門の業績をより正確に確認できるわけです。

——黒字決算を達成するために特に力を入れていることは何ですか。

五十嵐 うちの一番の強みは「人材(人財)」にあります。一人ひとりが責任をもって仕事に取り組んでくれているところが最大の持ち味と言えるでしょう。それらの人材を組織としてうまく機能させながら、しっかりと利益を獲得していくことが黒字を実現できるかどうかの力ギを握ります。

——今後の目標は？

五十嵐 今年6月末からスタートする第60期の計画(予算目標)はすでに作成しています。その計画を確実に遂行していくことがわれわれの目標です。Challenge・Change・Communicationの「3C」の企業理念のもとに、これからも頑張っていきたいですね。