

●柴野電工社 電気工事、電気制御、電気計装業

## 変動損益計算書のチェックを「日課」に 限界利益の確保と迅速な投資判断

2023年に事業承継した3代目の柴野渉氏が社長を務める柴野電工社。今年で創業78年目を迎える同社が着実な成長と安定した経営を続けてきた背景には、会計事務所の支援のもと行ってきた月次決算と、変動損益計算書を確認するのが「日課」だと話す柴野社長の研ぎ澄まされた計数感覚にあった。

柴野電工社は一般電気工事、

電気制御、電気計装を事業の3本柱としている。近年は札幌市周辺の取引先からの依頼が急増、ニーズ拡大に対応するため、昨年札幌支店を開設した。柴野渉社長は事業の特長を次のように説明する。

「電気制御とは、例えば工場の製造ラインで温度が50度を超えたら機械を止める、逆に60度になつたら動かすなど、機械を制御するための仕組みを作る業務です。また電気計装は、測定した温度を電気信号に変換して他に伝える仕組みです。例えば工場内で作動している流量計や圧力計などの計測機械をパソコンの画面で一括して確認したい場合は、それらの数値を表示させるために電気信号に変換させなければなりません。そのための



柴野渉社長

株式会社柴野電工社  
創業 1946年4月  
所在地 北海道帯広市東9条南10丁目35番地1  
従業員数 32名(2024年9月)  
会計システム FX4クラウド

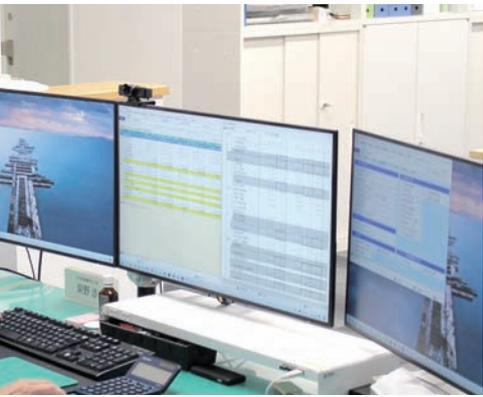


### BAST 優良企業の定義

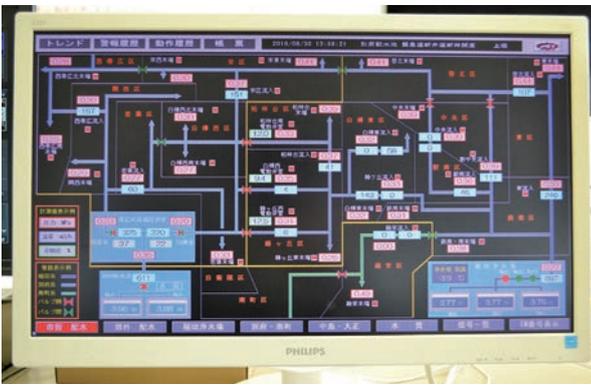
- |   |                     |
|---|---------------------|
| 1 | 書面添付の実践             |
| 2 | 中小会計要領への準拠          |
| 3 | 限界利益額の2期連続増加        |
| 4 | 自己資本比率が30%以上        |
| 5 | 税引前当期純利益がプラス        |
| 6 | TKC自計化システムでの月次決算の実施 |

制御システムを構築するのが電気計装です。当社は顧客の悩みを個別にヒアリングし、電気工事、電気制御、電気計装すべてをワンストップで施工することで課題解決を実現できるのが最大の強みになっています」  
納入実績の代表例は、帯広市が運営する浄水場のシステム。

市内40カ所に流量や圧力などの計測機器を設置し、それらの計測値を浄水場で一括集中監視できるシステムを構築した。末端圧力や残留塩素の量など水道法が定める基準値を満たさなかった場合、ポンプを作動させ増圧したり、塩素を自動注入して塩素濃度を上昇させたりするのである。同社の電気制御、電気計装技術が、安全な水道水の供給に大切な役割を担っているの



『FX4クラウド』を毎日確認する柴野社長



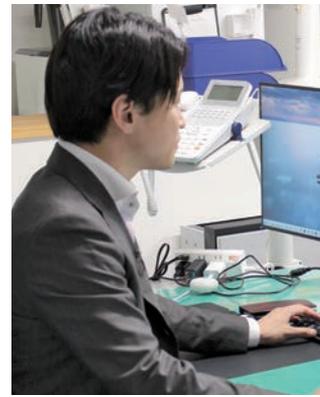
電機制御、電気計装、電気工事を一括通員で行えるのが強み

## 証憑保存機能活用で効率化

ある。

6月上旬、同社には2007年から顧問契約を結ぶ谷本会計事務所の谷本諒公認会計士・税理士、監査担当の松田也寸志部長が訪れていた。月に1度の月次巡回監査である。同社が日々の取引をTKCの会計システム『FX4クラウド』に入力した内容に間違いがないかチェックし、予算と実績を比較。月次業績の振り返りや今後の方向性について意見交換を行う。会議室からは、監査担当の松田部長から柴野社長に対し、開設して間もな

い札幌支店の経費などについて尋ねる声が聞こえてくるなど活発な議論が行われていることがうかがえた。谷本税理士・公認会計士は、月次決算を通じた素早い業績把握が、同社の安定的な成長を支えてきたという。「最新の業績をいち早く把握できることで、例えば原材料価格の高騰に対する素早い対応が可能になります。利益率の悪化を



いち早くキャッチアップできれば、そうした情報を素早くお客さまに伝え、早期の価格転嫁につなげることができるようになります。月次決算によるタイムリーな業績把握は非常に重要です」

TKC方式の自計化を導入してすでに15年超。日々の取引を自社で入力するしつかりした経理体制が構築されており、確認作業にはさほど手間がかからない。「証憑保存機能<sup>※1</sup>で領収書などがあらかじめデジタルデータでクラウド保存してあるので、松田部長が自らのパソコンで事前確認することもできる。」

「柴野電工社さまは、経理がしつかりしているので、細かい部分の突き合わせをする必要はありません。その代わり私は、柴野電工社さまが当事務所に期待していること、今後の事業計画を何を検討しているのかなどをくみ取るためのコミュニケーションが大事だと思っています」

巡回監査を終え、続いて業績報告会が行われた。1994年から取引関係にあるメインバンクの担当者が一堂に加わる。話題の中心はやはり札幌新支店だ。「開設して1年が経過しましたが、札幌支店は経常損失を計上

する結果となりました。しかし仕事は非常に忙しい状況が続いており、先行してコストがかかっていることを考えると、期末には限界利益、経常利益ともに上向くと想定しています」

続いて谷本税理士・公認会計士が補足する。中小企業25万社超の決算書を基礎データに集計した経営指標「TKC経営指標」(BAST)の「一般電気工事業」の平均値と比べ、同社がどのポジションにあるかを説明した。「利益率は平均に届いていませんが、これは同社が一般電気工事に加えて電気制御、電気計装事業も行っていることから、一概に比較できないでしょう。それより注目いただきたいのは、安全性指標です。流動比率や当座比率などは黒字企業平均を大きく上回っています。これらの指標から当事務所としては柴野電工社さまの経営安全性を高く評価しています」

## 情報開示で取引行も高評価

両者の説明に聞き入っていた取引行の担当者もほっと一安心した様子。感想を求められ、月次決算をベースとした同社の経営について次のように返した。

※1 証憑保存機能…電子取引データ(PDF等)や紙の証憑を読み込み、TKCのデータセンター(TISC)に電子データとして保存。保存したデータはTKC会計システムに連携し、仕訳入力に活用できる。経理事務のデジタル化により、生産性向上を実現する

## 優良企業の流儀Ⅸ

9月21日放映のBS11 特別番組「ドキュメント 戦略経営者」をTKCホームページで公開しています。誌面とあわせてご覧ください。



※2 TKC モニタリング情報サービス…TKC会員事務所が毎月の巡回監査と月次決算を実施した上で作成した月次試算表、年度決算書などの財務情報を関与先企業からの依頼に基づいて、金融機関に開示する無償のクラウドサービス

「谷本会計事務所さまによる月次巡回監査によって、決算の内容についての信頼性は非常に高いと考えています。また柴野社長が直近の月次決算のデータを元に適切な経営判断を下し、毎月黒字を達成されていることも分かりました。また税の申告のタイミングだけでなく、月次決算の内容も速やかに開示していただいているので、経営の透明性についても高く評価させていただきます。業績が良いときだけでなく、悪いときにも同じように情報開示することで、金融機関としても提案や支援の仕方を検討できます。今後も同社の発展に寄与するよう伴走型で寄り添っていかれたらと思っています」

同社は月次巡回監査と月次決算を実施したうえで作成した月次試算表、決算書などの財務情報を金融機関に情報開示するサービス「TKCモニタリング情報サービス<sup>※2</sup>」を利用している。

### 外注費を適切にコントロール

万全のサポート体制のゆえ、「谷本会計にまかせていれば利益は出るという安心感があった」と話す柴野社長。ともすれば会



(上) 金融機関担当者を招いた開いた業績報告会  
(左) 月次巡回監査に訪れた谷本諒公認会計士・税理士と監査担当の松田也寸志部長(右奥)

計事務所に任せきりになってしまふ危険性もあつたが、早い段階で素早い業績把握が経営には欠かせないことに気づいていたという。

「入社して数年後に財務資料を調べ過去の売上状況や利益率の推移を一通り見たときに、結構波があつたことに気づきました。そして利益を多く出すことよりも、安定して利益を維持していくことのほうが重要だと思つたようになったのです。個人的に松

田部長に問い合わせるなどして勉強していくなかで、限界利益や損益分岐点を強く意識するようになりました」

柴野社長は「365日変動損益計算書」をほぼ毎日確認している。「限界利益率をみれば経営効率が見えるし、経常利益を見れば費用がどれくらいかかっているのかが見えてきます。変動損益計算書の確認はすでに日課になっていきます」と話す。

日々限界利益をチェックする

のは、タイミングを逃すことなく必要な投資を行いたいという思いがあるから。「十分に利益が出ていてはじめて思い切った投資判断が下せる」と言う柴野社長は、「外注費の適切なコントロールなどで、目標利益の達成を常に心がけている。

### 基幹システム刷新で無駄省く

その代表的な事例が、基幹システムの刷新だ。3年前に全社員にスマートフォンを貸与したうえで、顧客管理から工程管理などを一気通貫で行えるシステムを導入。以前は紙ベースの工程表に基づき作業スタッフを割り振っていたが、新システムでは一括表示されたスプレッドシートをパソコンやスマホで誰もが瞬時に確認・編集できるようになった。作業スタッフのより適切な配分が実現するとともに無駄な動きが少なくなり、同じ期間でこなせる現場数が増加したという。数週間先しか読めなかつたスケジュールも半年後まで正確に管理することができるようになり、営業の効率化も加速。今後もさらなる成長が期待できそうである。