

◎IRIS

資材価格の高騰、職人の確保、完全週休2日制の実施……。内装工事業を取り巻く環境は依然きびしい。IRIS(イーリス)の河北修社長は、野口省吾顧問税理士のすすめで「ボスコロ事業」を活用。従来実践していた経営計画に基づく経営に、さらに磨きをかけていく。

信用力と交渉力を武器に永続する企業を目指す

「経営改善に取り組んで変わったのは、気持ちに安定感が生まれたこと。行動計画にしたがつて打ち手を施し、業績が徐々に向上きつ

河北修社長が話す経営改善とは、国の施策である「経営改善計画策定支援事業(早期経営改善計画策定支援事業、通称ボスコロ事業)」を指す。会計事務所などの認定支

援機関向けに公表されている事業の手引きでは、対象事業者を以下のように定めている。
ある経営改善計画を立案し、着実に実行していく。

外注スタッフも家族の一員

〈資金繰り管理や採算管理など基本的な内容の経営改善の取り組みを必要とする者であって、認定経営革新等支援機関たる専門家の支援を受けることにより、資金実績・計画表やビジネスモデル俯瞰図、アクションプランなどの経営改善計画を早期に策定し、金融機関へ提出するとともに伴走支援を受けながら改善実行することで、今後の自己の経営について見直す意思を有する者とする〉

「うちは外注スタッフも含めて家族のような、いわゆる昭和型の家族」と河北社長が言い、アミリー企業と河北社長が言い表すとおり、社員同士の強固なつながりを基盤に、20年以上にわたり「信用」を積み重ねてきた。自身の担当業務は工事予定の調整や、資材調達をはじめとする段取り、資金繰りなど多岐にわたるが、ホームセンターで材料を購入し、自ら施工するときもあるという。



左から野口省吾顧問税理士、河北修社長、監査担当の野中広美さん
photo・熊木富男

有限会社 IRIS

業種 内装工事業
設立 2000年8月
所在地 東京都足立区西保木間1-22-17
社員数 2名



税理士法人ガイア

所在地 東京都北区西ケ原3-48-4

河北社長が計画策定にあたり支援を仰いだのは、開業以来税理士契約を結んでいる税理士法人ガイア。認定支援機関である同税理士法人の支援のもと、実効性の



アイ・モバイル株式会社

TKC会員の関与先様向けホームページサービス

オンライン決済にも対応!
BEST ホームページ

スマホ編集対応!

※「オンライン決済にも対応! BEST ホームページ」を利用したホームページに限ります。



スマホさえあれば…

いつでもどこでも
ホームページの編集可能!

施工現場や飲食店メニューをその場でアップ!

営業時間の変更や休業など、突然的な
お知らせを外出先・自宅でも即座に掲載!顧客からの問い合わせを
即座にチェック!問い合わせの内容・添付ファイルを
管理画面からチェック!求人応募もリアルタイムにチェック!
いい人材を見流さない!スマホ編集機能の詳細、お問合せはこち
URL:https://web.gogo.jp/tkcnf/form/level-up-202302

お電話でのお問合せ先: ホームページサービスサポートセンター

0120-957-705

営業時間 午前9:00～午後6:00 (土日、祝日、年末年始除く)

アイ・モバイル株式会社 (株式会社TKC関連会社)

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前3-42-2 VORT外苑前Ⅲビル3階

URL: https://www.imobile.co.jp/

Email: tkc@imobile.co.jp

作成し、売り上げ先と仕入れ元の商流を見る化した。そして、月次単位で把握している精緻な財務数値をもとに、資金計画を立案。行動計画には営業の強化、変動費の削減といった項目を盛り込んだ。「経営改善計画書の策定をとおして、メインの取引先が売上高の8割を占めていることがわかり、1件ごとの工事で利益を確保するとの大切さを実感しました」

経営改善を成し遂げるうえで日々重視しているのが、元請け会社との「交渉力の強化」であると河北社長は続ける。

「材料費や人件費などが予定額を上回る場合、元請け会社と価格交渉を行うようにしています。その時念頭に置いているのは、正確な費用額を提示し、利益をしつかり確保すること。漠然とした金額を



河北社長には「事業を20年以上継続できることの半分は、先生のおかげ」と評するほど、絶大な信頼を寄せる人物がいる。30年来的交流がある野口省吾顧問税理士で

「ただ課題もある。何事においても受け身に陥りがちな点である。工事受注時の価格交渉もそのひとつで、元請け側が主導権を握る場合が少なくない」

主要取引先は大手ハウスメーカーで、コンスタントな受注が見込める。工期が5日前後の案件を4ヵ月ほど先まで組んでおり、「閑散期には店舗内装工事といった単発の工事を請け負うなど、繁閑の見通しが立ちやすい」(河北社長)のがメリット。専属の外注スタッフにも工事を切れ目なく差配するなど、待遇は手厚い。

「ただ課題もある。何事においても受け身に陥りがちな点である。工事受注時の価格交渉もそのひとつで、元請け側が主導権を握る場合が少なくない」

河北社長には「事業を20年以上継続できることの半分は、先生のおかげ」と評するほど、絶大な信頼を寄せる人物がいる。30年来的交流がある野口省吾顧問税理士で

「内装工事は住宅建設の最終工程にあたるので、工期がタイトになる場合が間々あります。この業界はとにかく信用力が一番大切。いい加減な仕上げをすると、取引先からとたんに相手にされなくなる。迅速かつ丁寧な対応と、きめ細かいアフターフォロー、それに尽きます」

主要取引先は大手ハウスメーカーで、コンスタントな受注が見込める。工期が5日前後の案件を4ヵ月ほど先まで組んでおり、「閑散期には店舗内装工事といった単発の工事を請け負うなど、繁閑の見通しが立ちやすい」(河北社長)のがメリット。専属の外注スタッフにも工事を切れ目なく差配するなど、待遇は手厚い。

「ただ課題もある。何事においても受け身に陥りがちな点である。工事受注時の価格交渉もそのひとつで、元請け側が主導権を握る場合が少なくない」

河北社長には「事業を20年以上継続できることの半分は、先生のおかげ」と評するほど、絶大な信頼を寄せる人物がいる。30年来的交流がある野口省吾顧問税理士で



メインは集合住宅のクロス仕上げ

「われわれは『継続MASシステム』を活用して、イーリスマの経営計画策定を支援しています。事務所に足を運んである。」

野口税理士は、TKC自計化システム『FX2(戦略財務情報システム)』の活用を創業時に提案。監査担当者の野中広美さんとともに、同社を巡回監査のため20年以来毎月欠かさず訪問して、変動損益計算書を基盤にすえた経営助言を行っている。さらに決算月である7月には、河北社長を東京都北

に、同社を巡回監査のため20年以来毎月欠かさず訪問して、変動損益計算書を基盤にすえた経営助言を行っている。さらに決算月である7月には、河北社長を東京都北

に、同社を巡回監査のため20年以来毎月欠かさず訪問して、変動損益計算書を基盤にすえた経営助言を行っている。さらに決算月である7月には、河北社長を東京都北

はなく、タイムリーに提示する必要もある。業績を説明する際、『FX2』の変動損益計算書を活用するのが習慣になっています

「少なくとも、タイムリーに提示する必要もある。業績を説明する際、『FX2』の変動損益計算書を活用するのが習慣になっています」

現場ごとの採算管理を徹底する

とともに、取引先から届く書類の

内容も、厳格に確認するよう改め

た。例えば、元請け会社から毎月送付されてくる支払い明細書。な

かには取引件数が100件近くに

のぼる月もある。あるとき、自社

で管理している工事明細と支払い

明細書の合計額が100万円ずれ

ていることがあります。こうした記載漏れていたんです。こうした記載漏れに気付くことができたのも、

毎月の監査時に進行中の工事を1

件ごとに読み上げ、粗利額を確認

しているからこそ。野口先生のアドバイスのおかげです」

顧問税理士による月次巡回監査

をベースにした切れ目のない支援

と、TKCシステムを活用した業

績管理で経営改善の道を歩みはじ

めたイーリス。足元では、河北社

長自身が現場に立つ機会も増えて

きている。「当面の目標は、事業

を細く長く続けていくこと」と抱

負を語る河北社長。顧客や従業員

との間に築いてきた信用を重視す

る姿勢は、今後も変わらない。

「この会社を50年、100年継続

できるための土台を築いて、バト

ンを引き継ぎたいと考えています。

取引先のなかには、事業を3代続

けて営んでいる企業もあります。

そういう会社を尊敬しているし、

そうなりたいですね」

野口税理士が活用を提案した経営改善計画策定支援事業は、金融機関に対する支援をもとに、報告するとともに、経営計画の立案を支援してきた。

「赤字に陥ることが危惧される全員配置といった突っ込んだ内容を話したいため。河北社長は損益分岐点売上高を念頭に置いて、月次黒字を確保するべく目標売上高をクリアできているか、こまめにチェックしています」(野口税理士)

野口税理士では、関与先企業を月

次巡回監査のため訪問する際、何

らかの新たな事柄を提案すること

をモットーとしている。

「お客様のもとをただ訪問するのではなく、単なるルートセールスにすぎません。黒字経営に役立つ提案して独立したのである。人手を確保できなければ、工事の受注はままならない。『元請けからの受注件数も減少傾向にあったので、業績がきびしくなるのは目に見える』と考えた河北社長は、冒頭にふれた経営改善に着手することになる。

予実管理を徹底し、黒字経営を

続けていた同社が曲がり角を迎えたのは、5年前。当時在籍していた社員の半数が、ほぼ同時に退職して独立したのである。人手を確保できなければ、工事の受注はままならない。『元請けからの受注件数も減少傾向にあったので、業

績がきびしくなるのは目に見える』と考えた河北社長は、冒頭にふれた経営改善に着手することになる。

予実管理を徹底し、黒字経営を

続けていた同社が曲がり角を迎えたのは、5年前。当時在籍していた社員の半数が、ほぼ同時に退職して独立したのである。人手を確保できなければ、工事の受注はま

まならない。『元請けからの受注件数も減少傾向にあったので、業

績がきびしくなるのは目に見える』と考えた河北社長は、冒頭にふれた経営改善に着手することになる。

予実管理を徹底し、黒字経営を