



有限会社海山
代表取締役 横山 和幸氏
1988年創業、2005年会社設立。レストラン2店を展開するほか、仲卸し、マグロのネット通販なども手がける。

磯料理レストラン「海の家」を展開する山梨県富士吉田市の海山は、独自仕入れなどによる、安くおいしいマグロ料理を武器に事業を拡大してきた。これを後押ししているのがあんしん経営のMAS監査サービスだ。出店シミュレーションをはじめ、売り上げや収益の確保に生かすなど、飲食店経営にフル活用している。(2008年12月18日 本店店舗にて)

シリーズ
中期経営計画で
企業が変わる! Vol.4



経営計画の導入で “勝ちぐせ”がついた

記者 ■ 安くおいしい天然マグロ料理の店として評判ですね。

横山 ■ 高級食材の価格破壊を目指し、新鮮で安全な食材をリーズナブルな価格でお客様に提供することを心がけています。静岡・清水港の専門商社から独自にマグロを買いつけ、甲府魚市場からも新鮮な素材を仕入れています。マグロ漁船に乗り込むなどして培った目利きや、流通ルートとのコ

ネクションが当社の強みです。

東京で約10年間板前修業し、故郷で店を開いたのが1988年。お陰様で昨年には東京・八王子に2号店を出させていただきました。

移転の決断を後押し

記者 ■ その事業拡大にMAS監査が役立ったと聞いています。

横山 ■ 4年前、本店の移転をするかどうかで悩んでいたとき、顧問税理士である池谷正志先生に勧められ、中期計画の立案をしました。移転に必要な資金や投資コスト回収のためのシミュレーションを何度も繰り返し決断しました。その後は、進捗チェックをするため月別計画に落とし込み、日々の経営に役立てています。これにより、自ラリスクを管理できるようになりました。例えば「3カ月後に減収・減益」と予測が出れば、売り上げアップのために新メニューを導入したりチラシを配ったり、原価を抑える工夫をするなど、様々な手を打つ。数字を基にキャッシュフロー経営ができるようになり、「勝ちぐせ」ができました。これ無しでは不安で手が打てません。

新たな出店にも活用

記者 ■ 他にはどんな効果が？

横山 ■ 月例会議には店長や料理長も参加させていますが、最近では季節メニューを提案してくるなど幹部育成にも役立っています。今は富士吉田名物のうどんをマグロ丼とセットにしてワンコインで提供する、新コンセプト店も計画中です。世界的な経済不況下ですが、事業計画シミュレーションを活用し、満を持して挑んでいます。

この1日が企業の更なる成長を約束!

- 専用システムを活用、わずか1日で経営計画書を作成!
- 5年間の損益・貸借・キャッシュフローを瞬時に確認し、何度でも徹底的なシミュレーションができる。
- 経営成長を目指す経営者のための、少人数制の実践セミナー(毎回6社限定)!

経営者・後継者のための 中期5カ年計画立案セミナー

■ 東京会場	2月17日(火)	2月18日(水)
	3月16日(金)	3月25日(水)
■ 名古屋会場	2月10日(火)	3月26日(水)
■ 大阪会場	2月18日(水)	3月17日(火)
■ 福岡会場	2月18日(水)	3月23日(月)

【各回とも10:00~19:00 参加費52,500円(税込み)】

プレゼント

企業の成長に不可欠な「経営計画」について解説した書籍「実践経営計画」をご希望の方全員に差し上げます。上記事務局までお申し込みください。

運営:「あんしん経営をサポートする会」事務局
(株式会社MAP経営内/旧社名エムビー経営)
TEL:03-5365-1500
e-mail: cmail@mapka.jp

ユーザーの声が聞ける!

「将軍の日」特設サイト
URL: www.shougun.jp



詳しくはWebで!!

将軍の日