



著者
登場

ほつとり まさお
服部 正雄氏
建設業経理
コンサルタント

76年(昭51)名城大商卒。
機械メーカーや電気工事会社の
経理担当を経て、07年にア
イユートを設立、社長。建設
業専門の経理コンサルタント
として活動する。愛知県出
身、65歳。

計数管理で利益改善

(合同フォレスト 03・3291・5200)

「経理コンサルタントになった
動機は。」

「セネコンの下請けには、工事
ごとの利益などの計数管理がきち
んとできずに経営が苦しくなっ
ている会社があった。機械メーカ
や電気工事会社の経理担当とし
て、計数管理を案件や時期ごとに
区分けすることで経営改善に貢献
してきたノウハウを活用してほし
いとの思いで、建設業専門の経理
コンサルタントとして独立した」
—建設業における計数管理の難
しきは。

「工事は例えば新築や改修など
案件ごとに内容が異なる。工務店
から送られてくる請求書も大工や
左官、電気工事などの業種に分か
れていない場合が多い。また未完
成工事の契約金を完成前に計上す
るなどで、経過時間ごとの把握が
難しい。さらに、メーカーのよう
に原価に利益を足すなど価格決定
権はない。元請けからの収入額は
請け負った段階で決まっている
が、実際の工事では職人の作業時
間増などで経費が増えることがあ
る。細かい管理が難しい状況だ」
—本書では、どのような仕組み
で改善につながっているのか具体的
に示しています。

「工務店などへの支払時に手間
をかけることが必要だ。請求書に
番号をつけたり、職人の日報を確
認したり、工事の案件ごとに経費
を把握できるようにする。完成工
事と未完成工事の仕分けで請求額
れを防ぐことにつながる。売り上
げや利益の中心を案件ごとに把握
できれば、どのような案件を重点的
に営業すればもうかるようになる
かが分かる。また月ごとに管理す
れば、工事の完成時期などから3
カ月前には決算予測が可能で、決
算前の対策も可能だ」

「成果の中で手応えを感じた事
例は。」

「建築工務会社で会議などでの
工事担当者ごとの成績発表で意識
が変わった。工事担当者が工事ご
との利益だけでなく、重機の修理
費や本社経費など会社全体に自配
りするようになった。成果が上が
る仕組みを現場に落とし込むのが
重要だ」

「銀行などから評価されやすい
決算書の作成テクニックも紹介し
ています。」

「本業以外で得た雑収入を営業
外収益ではなく、その他売り上げ
に計上すれば営業利益の改善につ
ながる。資産や負債を流動で計上
するのか固定で計上するのかわり、
財務内容が変わり、また借入れを
長期にするか短期にするかでも変
化する。未上場企業ならこれらで
改善を図れる場合がある」

「コンサルタント業務で苦勞し
た点は。」

「社長がコンサルタントを受け
入れても、実務担当者から抵抗
される場合がある。成果を上げる
には協力が必要なため、上から目
線ではなく会話や作業手伝いなど
で打ち解けることが求められる。
人柄や経験から抵抗する人も仲間
に取り込める自信はある。結果が
出れば振り向いてくれる」

「今後の活動は。」

「顧客先での改善指導だけでなく、
セミナーなどを通じて経営改
善の図り方を広めたい。後継者を
育成しているが建設業の経験がな
いと厳しい。税理士や行政書士に
もこの本を読んでほしい、建設業
の経営を理解してほしい」