

# 計数管理が経営を変える

著者に聞く

執筆の経緯は。  
「長年、売上高約20億円の電気工事会社の経理を担当し、どうすればもっと厳密な原価管理や与信管理ができるのかを考えたところ、元請企業の倒産で資金繰りに行き詰まり、会社が連鎖的に行き詰まっている」。

建設業経営コンサルタント

アイユート代表取締役 服部 正雄氏



(はっとり・まさお) 1976年名城大商学部卒。電気工事会社の経理担当などを経て、2007年に経営コンサルタント会社「アイユート」を設立、代表取締役に。顧客先に毎月1~2回は足を運び、「お顔介なコンサル」を行っている。最近はセミナー講師としても活躍中。愛知県出身、65歳。

## 『小さな建設業の 脱! どんぶり勘定』

社会保険の加入や働き方改革など、建設業界は大きな変革期を迎えており、大手建設企業だけでなく、下請の中小零細企業まで押し寄せており、「建設業の脱! どんぶり勘定」を著した建設業経営コンサルタントの服部正雄氏は「個別の工事原価が把握できない『どんぶり勘定』の状況では、売り上げは確保できても大事な粗利益は確保できない。工事の粗利益を増やすために元請別・担当別・部門別等粗利益を見える化することで、会社全体で利益の意識が高まる。本書はそのポイントをまとめた」とする。

(名古屋支社)

倒産した。その時感じたのは、会社は赤字で倒産するのではなく、「お金が不足した時に倒産する」ということ。お金の流れを常に把握することの重要性を再認識した。その後、住宅工務店などの経理の手伝いを依頼され、私の考え方で計数管理手法をその会社に適用したところ、目に見える形で利益が上がり、感謝された。それで独自の原価管理ソフトを作成し、中小建設業向けの経営コンサルタント活動を開始した。本書はこれまで、いろいろな会社の経営改善のお手伝いをさせて頂き、その経験をまとめたものだ」

本書で伝えたかったこと

は、「売上高を追うのではなく、粗利益をどう確保していくかと、それを理解してもらいたい。粗利益を確保するには原価管理が重要なこと」

合同フォレスト発行 定価1400円+税



「いろいろなアプローチがある。顧客別(元請別)や工事種類別の利益をきちんと集計する。この元請企業から受注すると、サービス業務が多く、結果的にもうからない」。でも、どうするかという判断ができる。大型工事も受注した際には必ず実行予算を作成し、月次決算を行うことの大切だ。完成工事未収入金・受入金を工事途中でもきちんと把握できれば、お金の動きが分かり、改善策が立てられる。これが実行予算を作成し、月次決算を行うことの大切だ。

「受注が減ると、すぐに固定費を下げる前にもうとやることはマイナス作用が大きい。社員のモチベーションが低下する。「経営が悪循環に陥りやすい」と、経営が悪循環に陥りやすい。このため、損益分岐点を計算し、これだけの売上高があれば大丈夫という図式が成り立つ。そこを認識し、経営する必要がある」

「今後の活動は、  
――建設業界は大きく変わった。これまで通り維持できる現場担当者の利益に対する意識のか。中小建設業者や専門工事会社は一度、自社の経営を

場によって利益率の変動が大きい。このため、損益分岐点を計算し、これだけの売上高があれば大丈夫という図式が成り立つ。そこを認識し、経営する必要がある」

「――粗利益を確保するには。広告宣伝費を削ったりする」とある。「――今後の活動は、  
――建設業界は大きく変わった。これまで通り維持できる現場担当者の利益に対する意識のか。中小建設業者や専門工事会社は一度、自社の経営を

## 売上高追うより粗利益確保

お金の流れ把握し改善策探る

「――建設業界は大きく変わった。これまで通り維持できる現場担当者の利益に対する意識のか。中小建設業者や専門工事会社は一度、自社の経営を

「――粗利益を確保するには。広告宣伝費を削ったりする」とある。「――今後の活動は、  
――建設業界は大きく変わった。これまで通り維持できる現場担当者の利益に対する意識のか。中小建設業者や専門工事会社は一度、自社の経営を