

100年に1度の
経済危機を勝ち残るために

緊急！！

勝ち残る中小建設業の条件

35年の経験を持つ
ベテラン元経理部長が明かす...

株式会社 アイユート



株式会社 アイユート
 代表取締役
服部 正雄

アイユートとは…
 イタリア語で
 『補佐官』

思い…

35年余りの経理・総務畑での経験を生かし、
 中小建設業の『脱！どんぶり勘定』の補佐役として、
 2007年に創業。

厳しい業界の中で勝ち残るために、
 『計数管理』と『意識改革』の必要性を
 1人でも多くの社長に理解していただき、
 中小建設業の勝ち残りに寄与しています。



< 経歴 >

1952年名古屋に生まれる。卒業後、総務・経理畑一筋のサラリーマン生活。
 特に、電気工事業、ハウスメーカーにて
 “原価管理の改善”、“事業計画の作成”など、数々の経営改革を実践。
 現在に至る。

〔経済産業省 後援/ドリームゲート・アドバイザー〕 〔名古屋市新事業支援センター 専門相談員〕
 〔名古屋商工会議所 会員〕 〔建設業経理事務士〕

市場規模の激減！
平成8年 83兆円
平成20年 **47** 兆円

材料コストの値上げ
請負金額は下がる一方

いつの時代も
倒産の **30** %は
建設業

公共工事の激減

連鎖倒産の
恐怖(増加)

姉齒問題で
着工が遅れて
お金も入らない



本日は、
これら諸問題を解決するための
方法をお話しします。

(1) 資金繰りの重要性

…いつ、資金が不足するのか？

入金 > 出金 収支と収益

(2) 先行利益の重要性

…受注時利益の確認

営業目標は、受注高より粗利益重視

(3) 粗利益アップの重要性

…当初の利益 → 実行予算利益 → 最終利益の把握

工事原価は時価です！ 受注時利益増大の秘策
 ~受注したモノをどう利益拡大するか…

本日は、勝ち残る中小建設業の経営者に
 熱いメッセージを贈ります。



①ー1 資金繰り表の作成と事業計画書の作成

この様な社長、いませんか？

◆請求書が集まってから銀行へ走る社長

⇒ 工事金の入金予定と支払予定をつかんでいないからです。

☆建設業は、入金と出金の波が激しい業種です。



－資金繰り表の作成効果－

①いつキャッシュの不足が生じるか予測できる。

②早めに動く、資金は慌てるほど信用低下。
時間が有れば選択肢も広がる。

③社内に対して意識
経理の問題⇒会社の問題

事業計画書の作成

多いんですよ。
事業計画書の無い会社！

＜計画書3つの目的＞

- ① 自分にとっての計画遂行の羅針盤にする
- ② 社員全員が同じ目標に向かって進むための指針とする
- ③ 社外の関係者、特に取引先や金融機関に説明をして理解を得て、
有利な

交渉をするため

これからの融資に【資金繰り表】と【事業計画書】は、**不可欠**です



(例)	完成工事高／粗利率	粗利益高
新築住宅10棟	30,000万円／20%	6,000万円
リフォーム工事	10,000万円／35%	3,500万円
下請け工事	20,000万円／10%	2,000万円
合計	60,000万円／19.17%	11,500万円
固定費	粗利益高	11,500万円
	人件費	▲6,000万円
	その他経費	▲5,000万円
	営業利益	500万円



(例)	完成工事高／粗利率	粗利益高
新築住宅 5棟	15,000万円／20%	3,000万円
リフォーム工事	5,000万円／35%	1,750万円
下請け工事	40,000万円／10%	4,000万円
合計	60,000万円／14.58%	8,750万円
固定費	粗利益高	8,750万円
	人件費	▲6,000万円
	その他経費	▲5,000万円
	営業利益	▲ 2,250万円

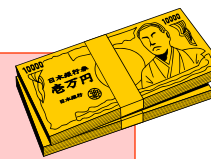
数字を挙げて、具体的に自社について分析し説明でき、
対策も説明できる経営者を有能とみなします。

債務超過の会社でも、融資が受けられる事もあります。

①一2 入金 > 出金

勘違いしている社長の話

景気が悪くなるので
早くお金を返さないかん？！



返済は、出金
借入は、入金



最近倒産 T住建社長

『蛇口を止められたら、どうにもならない』・銀行への恨み節

◆資金余裕を持つ事の重要性

◆代表者の信用力の重要性

①—3 与信管理（与信のミスで優良会社も窮地に）

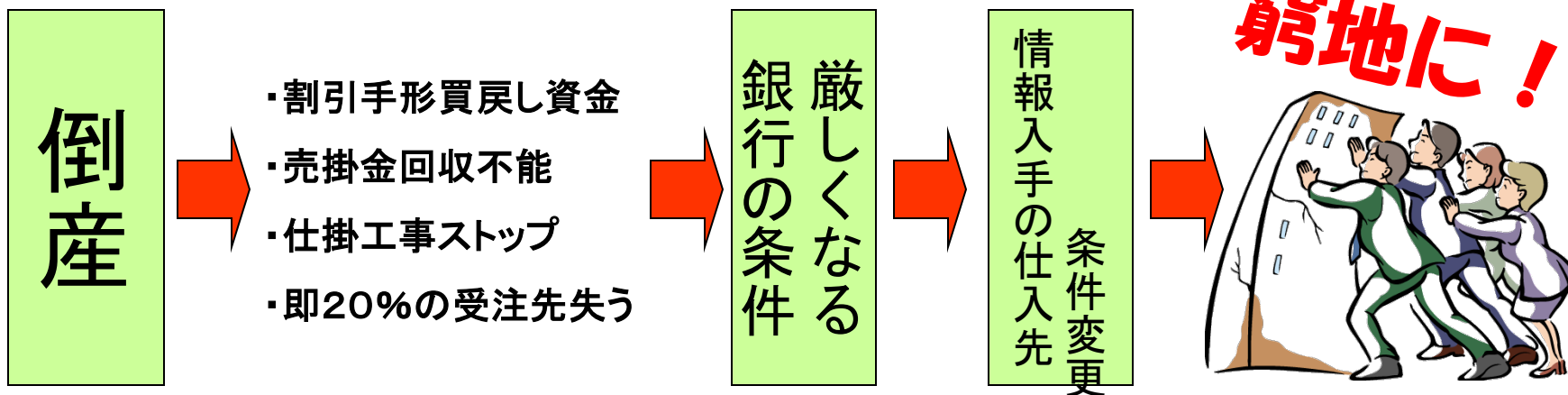
＜目的＞・・「リスクはつきものだが、なるべくリスクから遠ざかる」

例えば、内容の良い会社か、悪い会社か知らなくて取引をしている手形を取っている会社と、仮に取引はしていても相手の状況を知っていれば、業界の噂、社員の動向、給与の未払い等つかんで、いち早く手を打てる。

知っているのと、知らずに付き合うのでは、大きな違い！

20%を占める取引先

手形回収・割引済み



①一4 資金調達能力

あと、いくらぐらい会社で借りられるか。

- ・・・自分の会社へ出せる預金は？
- ・・・担保余力は？

社長さん、こんな事を考えたことありますか？

調達能力拡大策

①-5 収支と収益

お金がいくら足りないか
 又、いくら余るか(キャッシュフロー) <収支>
 という事と
 いくら売上げて、いくら儲かったか <収益>
 は、全く別です

資金は現金主義

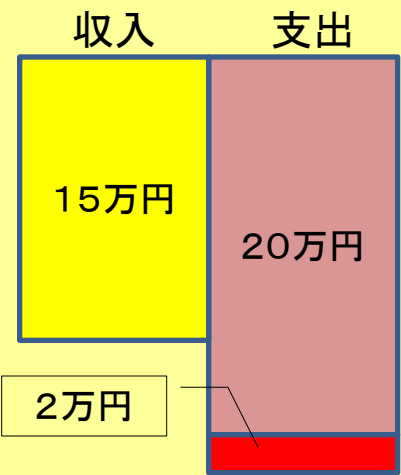
利益は発生主義

[建設業は、完成して売上が発生]

**だから資金管理は
重要です!**

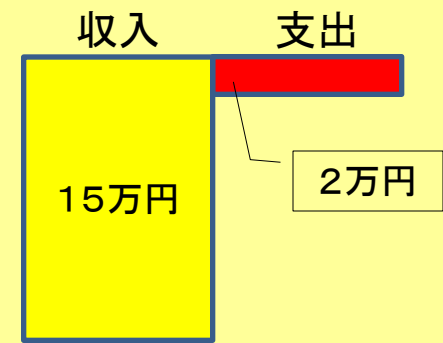
10万円の商品を2個仕入れ、その内1個を15万円で売りました。経費は2万円です。
 利益はどれも $15万円 - 10万円 - 2万円 = 3万円$
 資金は、4パターン。[経費は現金支出]

①仕入も売上也現金



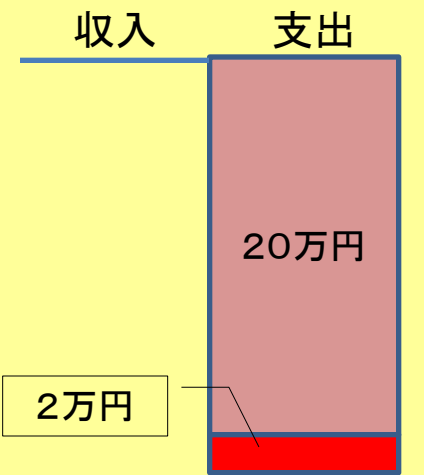
7万円資金不足

②仕入は掛け、売上は現金



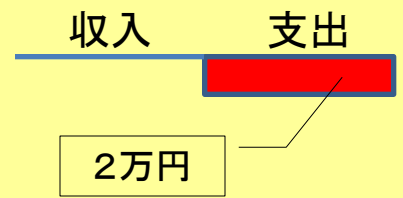
13万円資金余剰

③仕入は現金、売上は掛け



22万円資金不足

④仕入も売上也掛け



2万円資金不足

①一6 士業の先生を見極める

同じ税理士さんでも[サービス]・[内容]は、大きく違う！

大手税理士事務所の先生の話
税理士の30%は、良い先生。70%は、税金計算だけの先生。

経営者は、全てを税理士任せではいけない！
経営方針・経営実態は、自分で説明する能力を！

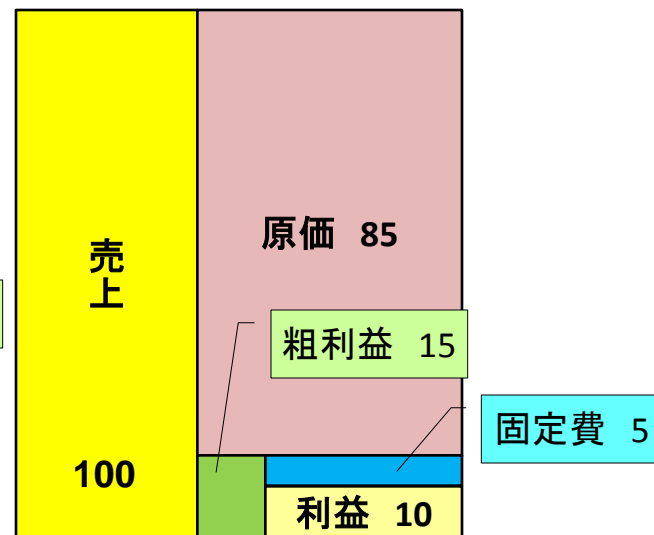
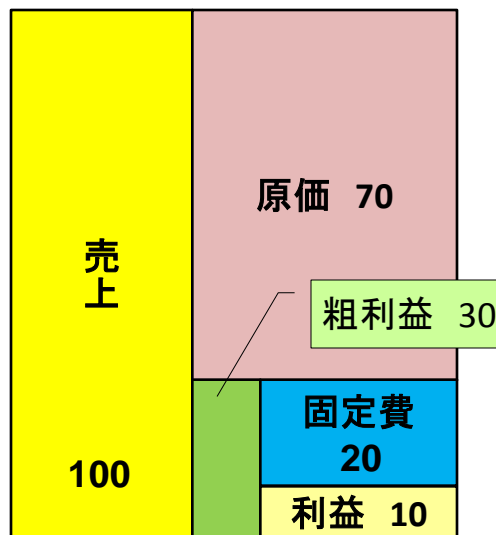
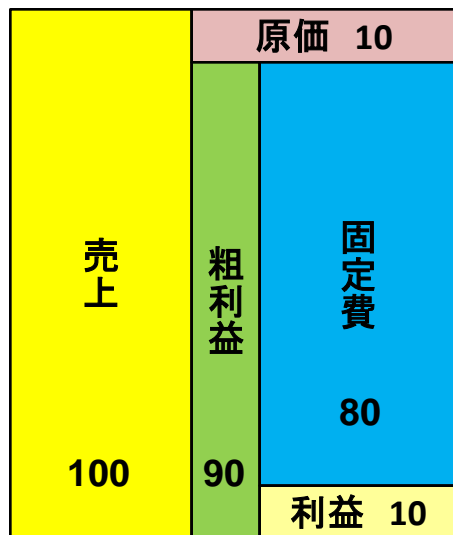


同じ税金でも、決算書評価が大きく違う！

- ・ 経営審査の評点
 - ・ 銀行の格付け
 - ・ 保証協会の保証料率
- など影響大

売上	1,000	(50) →	1,050	1,000	1,000
原価	750		750	750	750
粗利益	250		250	250	250
販管費	270		270	270 (-30) →	240
営業利益	△ 20		30	△ 20	10
営業外収益 (雑収入)	60	(-50) →	10	60 (-30) →	30
営業外費用	30		30	30	30
経常利益	10		10	10	10

あなたの会社はどのタイプ？



詳しくは...

マトリックス会計

検索



戦略
会計

...未来会計(現在をふまえて事業計画)



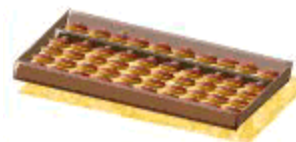
< 銭儲け >

管理
会計

...現状の会社が見える(現在進行形)

税務
会計

...税金の計算をする(結果)



< 銭勘定 >

税務申告の決算書だけが会計ではありません。

(2) 先行利益の重要性

②—1 受注時利益の確保～受注しなければ始まらない

- ✖ 赤字・採算割れ工事の多発
 特に悪いのは、資金繰りのために赤字でも取る
 職人や社員を遊ばせられないので取る
 断ると・・・次に仕事が入るか？ライバルに入り込まれないか？
- ✖ 取った時に「赤字の工事」と「利益のある工事」を
 ごっちゃに仕事を進めない。

でも
 儲からないと分って
 スタートするのと
 知らずにやるのは
 大違い！！

改善

取った時の粗利益見込みを記録する事で、推移が分かる

「いくら赤字か分からなければ、話にならない」

赤字に近いものばかりしか発注や依頼が来ない元請けが分かってくる

- ✖ 一番怖い(怖い)のは、赤字工事と知らずに工事をする事。

②一2 営業マンの目標は・・・

営業マンの目標は、受注高でなく、受注時粗利益高である。
1ヶ月の合計がいくらあるか、先ずその金額で目安が立ち
数ヶ月先の利益予測が出来る。

②一3 受注残の把握

完工高は知っていても、受注残はいくらあるのか？
また、受注残に対する見込利益はいくらあるのか？

先を見通す上で、非常に重要です。

粗利益の確保の重要性



知らない社長が多い

CHECK

②一4 受注記録の重要性

＜売上洩れが沢山有った会社＞

ある会社で、請求する時に工事が終わってから担当者が請求書を切ってくれ
と経理へ申告する方式を、私がコンサルに入ってから受注記録及び支払時に
全ての支払請求書に工事No. の記入を義務づけた会社の例で、
担当者の請求漏れが非常に多い会社があり、細かい工事の請求件数が
大幅にUPした。
金額ベースで私のコンサル料の数倍、この会社に入金された事は事実です。

税理士さんの笑い話

税務署が来て調査の結果、売上漏れがあるとの話が出た・・・

・・・だから大事なんです。



(3) 粗利益アップの重要性

③—1 工事原価は時価です

ゼネコンの公式
 請金 - 利益 = 原価



現実の粗利益変化・・・ホームセンターの例

・6000万円 × 30% = 1800万円	4200万円	
・3600万円 × 10% = 360万円	3240万円	

③—2 その為に必要な事

利益意識 と 原価知識

同じ現場をAさんとBさんがやると違う例

・・・だから時価なのです。

<良い例:追加金を頂いた>

	実行予算	追加工事	予算余剰
請金	3000万円	300万円	
原価	2400万円	240万円	50万円
粗利	600万円	60万円	50万円

→粗利合計=710万円

<悪い例:追加金を頂けなかった>

	実行予算	追加工事	予算オーバー
請金	3000万円	0万円	
原価	2400万円	240万円	▲100万円
粗利	600万円	▲240万円	▲100万円

→粗利合計=260万円

③—3 工期の重要性

工期が延びれば、原価も上がる。

③一4 実行予算の重要性

- ◆ 契約前着工の悲劇・・・基本は〔契約〕→〔予算〕→〔着工〕
↳〔発注〕
- ◆ 出来るだけ予算は正確に、緻密に立てる
数量×単価
- ◆ 工種ごと、業者ごとに予算を立てる
(業者は変更有り)
- ◆ 担当者がつくる → 工事部長(社長)がチェック
(査定をする)
- ◆ 実行予算は、施工計画書
工程毎、具体的(数量も単価も入り)だとイメージが浮かぶ

先に払ってから
契約金が決まる



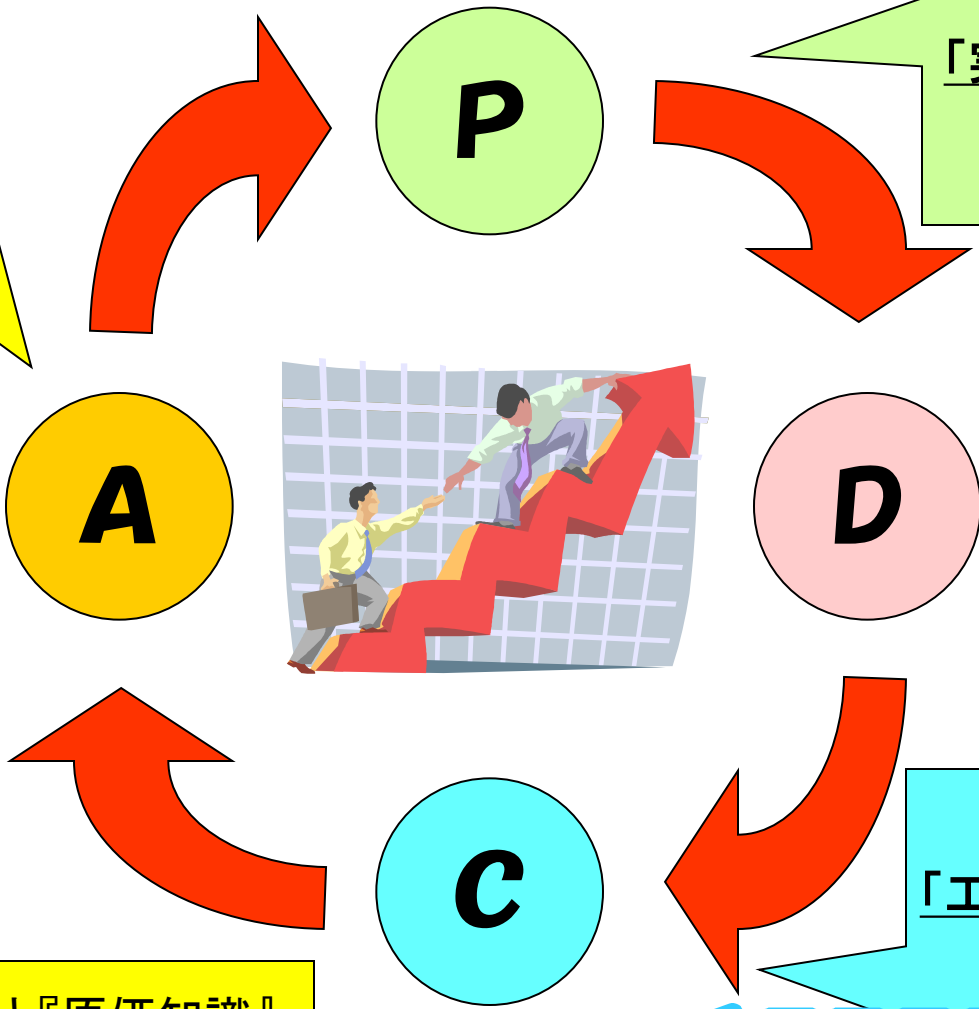
工事ごとの<マネジメントサイクル>

< こうして、3%UPをしました >

Plan(計画)
「実行予算書の作成」
 この工事で
 いくら稼げるか

Do(実施)
「発注」
「支払」
「請求」

Check(点検)
「工事ごとの月次決算」
 最終利益の把握
 (工事精算)



Action(改善)
 結果を受けて
 “良かった点”
 “悪かった点”
 “情報の共有化”

↓

次の工事に
 どう活かすか!

Point

『利益意識』と『原価知識』

P O I N T

③一5 現場監督会議の重要性

- ・情報の共有化
- ・工事月次決算
 - ・・・自分の現場の進捗を自分で語らせる。
- ・トラブルの現場が早く分かり、対策が出来る。

- ・実行予算についてどうなったか？
 - ・・・結果対比で次の工事に活かす
- ・良い監督の風で、悪い監督が影響し全体のレベルUP

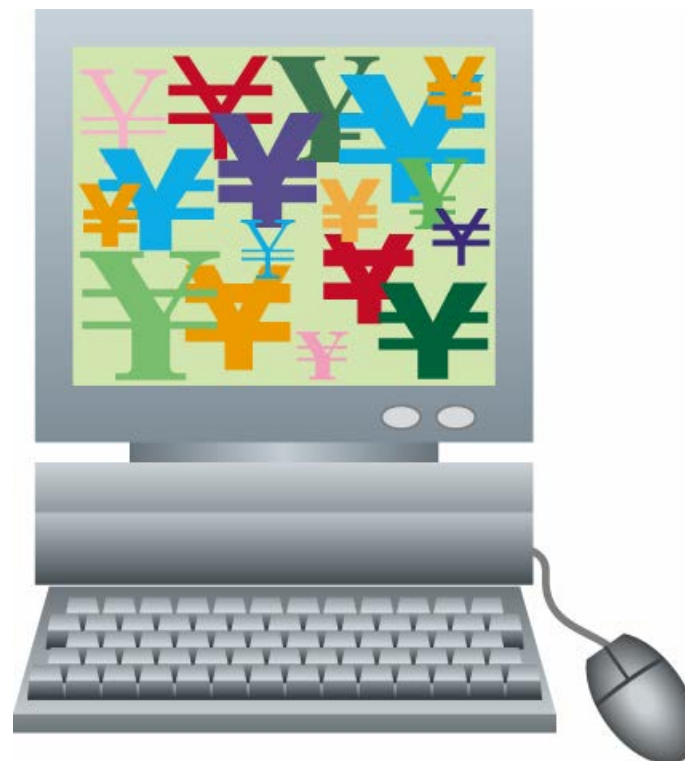
- ・チームワーク(個人→チームの成果へ)



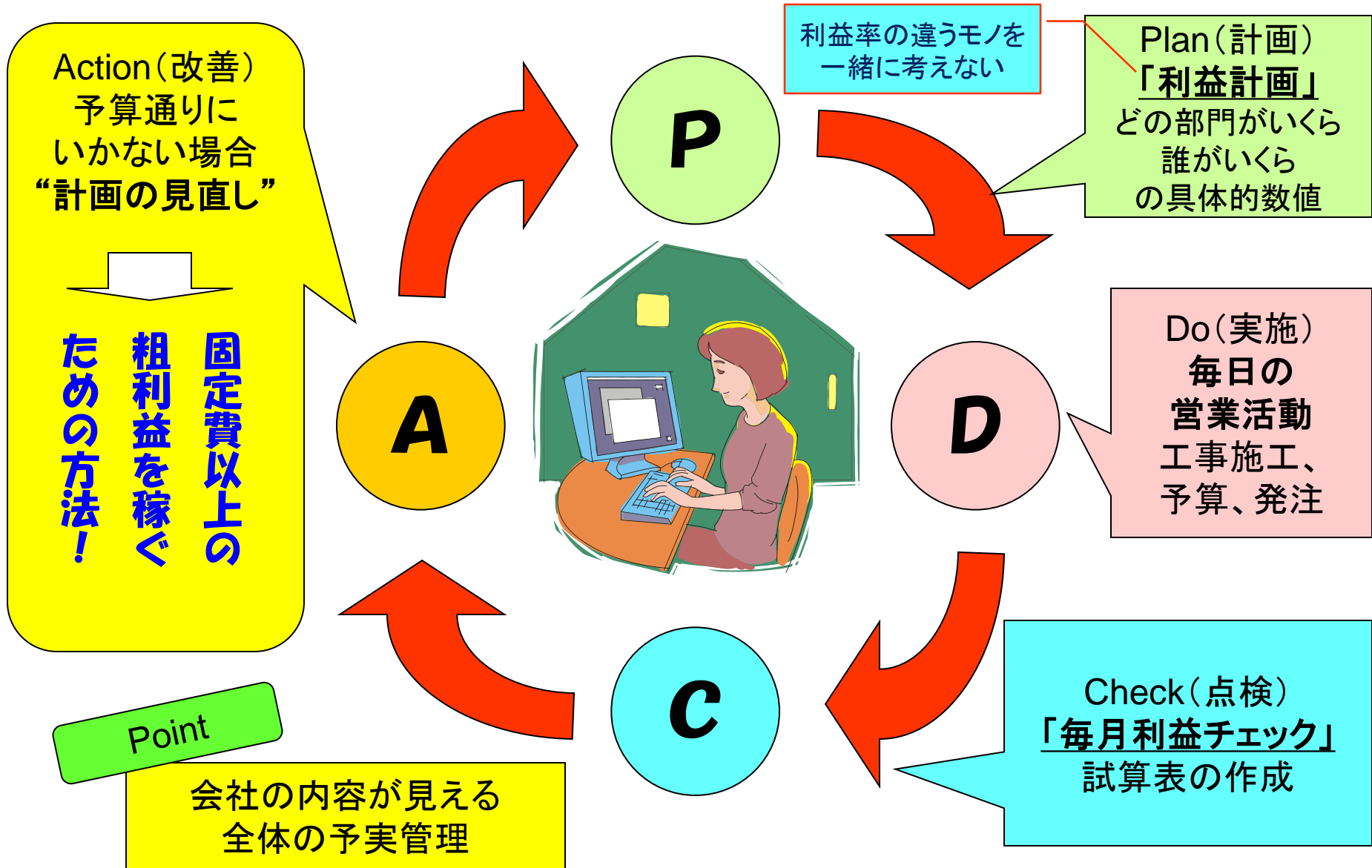
③一6 最終利益の把握

<工事精算の重要性>

- ・どの工種が余り、どの工種が足りない
- ・積算データの間違いも分かる
- ・次の工事に活かす
- ・経理としての利益の確定



会社の<マネジメントサイクル>



・急務なのは、社内の経理力UP

・社長は、多少の知識を勉強・・・会計を知らないと経営の努力要点が分かりにくい

貸借対照表

資産	負債
	純資産 (自己資本)

損益計算書

売上	工事原価	
	粗利益	固定費
	利益	

・経営セーフティ共済の紹介

・経営支援 無料アドバイザー派遣の紹介

経営セーフティ共済

連鎖倒産からあなたの会社を守るための共済です。
(『経営セーフティ共済』は中小企業倒産防止共済制度の愛称です。)



・法律の変更

工事進行基準について

(これまで) 契約高20億円 工期2年以上

→ (H21年4月開始の事業年度より)

契約高10億円 工期1年以上

基準: 完成⇒進行



中小・中堅建設業者の皆様へ
専門家による
情報提供、経営相談です



建設業者の方なら
どなたでもご利用いただけます

- かわいい情報がほしい
- 経営革新をすすめたい
- 新分野に進出したい
- かわいい専門家に相談したい
- 下請から脱却したい
- 外部と連携をはかりたい
- 何か使えるような支援制度は？



結論

利益アップには・・・

計数管理

やるか、やらないか

意識改革

先ず社長が変わって、全員を巻き込む

POINT

一番重要なことは、

会社全体で**目標を具体的数値**におとして、

実践することです。

本日のセミナーを受けて・・・すぐできる事

資金繰りの確認 **入金 > 出金**

固定費の確認 **粗利益 > 固定費**

受注工事の粗利益確認

受注時利益  **最終利益**

この3つの把握だけは、
今すぐ実行しましょう！

本日は、
ご清聴いただき、ありがとうございました。

