

こうすれば

グングン儲かる会社になれる

3つの事例を使って
服部式メソッドを公開します！

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



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
理解して頂き、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〕

〔名古屋市小規模事業金融公社 経営アドバイザー〕

〔名古屋商工会議所 会員〕 〔建設業経理事務士〕

皆さんと知識の共有を...



先ほど自己紹介で次のように思いを述べました。

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。

ここで問題

いい加減な計算という意味で
使われる事が多い [どんぶり勘定]

さて、[どんぶり]とは
何を指す言葉でしょうか？

「アイユート」とは
[補佐役] [補佐官] という意味です。
さて、どこの国の言語でしょうか？

答えは...

イタリア語

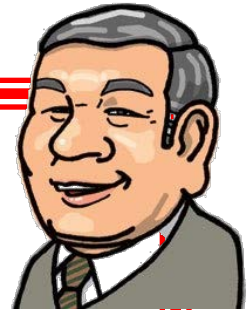
答えは...

大工が使う前掛け

元々は、大工が材料代金を現場で支払う時に[どんぶり]である前掛けから
無造作にお金を出して支払っていた事から...

なぜ建設業に倒産が多いか??

<クイズ> 全倒産件数の内(**30**)%が建設業でしょうか?



- 工事期間が長い
- 金額が大きい(運転資金が必要)
- キャッシュの動きと収益の計上に
時間のズレが生じる
- 完成工事、未成工事の管理が出来ていない
- 正しい原価が把握されていない
- 赤字工事も請けざるをえない
- 大手ゼネコンは【請金－経費＝支払】

倒産しない会社をつくるためには

会社が見えれば
危機意識が芽生える

① 計数管理で
見える化

会社が見えれば
対策を打てる

② 意識改革

特に経営者の意識

資金繰り表の作成で数ヶ月先迄、資金予測を立てる
事業計画書の作成(P→D→C→A)
目標管理(社員の利益意識)
工事利益の管理(実行予算による支出管理) **完全実施**
完成工事高より粗利益重視
月々の粗利益チェックで先手をうつ事

事例その① 『お客様の信頼が得られる会社(紹介契約70%の住宅会社)』

どのくらい、儲かっているのか・・・

	平成19年	平成20年	平成21年
売上高	58億円	65億円	62億円
経常利益	3000万円	8000万円	1億円

事例その① 『お客様の信頼が得られる会社(紹介契約70%の住宅会社)』

ここがすごい
その①

一日5回の現場清掃

ここがすごい
その②

業者見積書無し
請求書無し

ここがすごい
その③

顧客満足から顧客感動へ

事例その① 『お客様の信頼が得られる会社(紹介契約70%の住宅会社)』

ここがすごい
その①



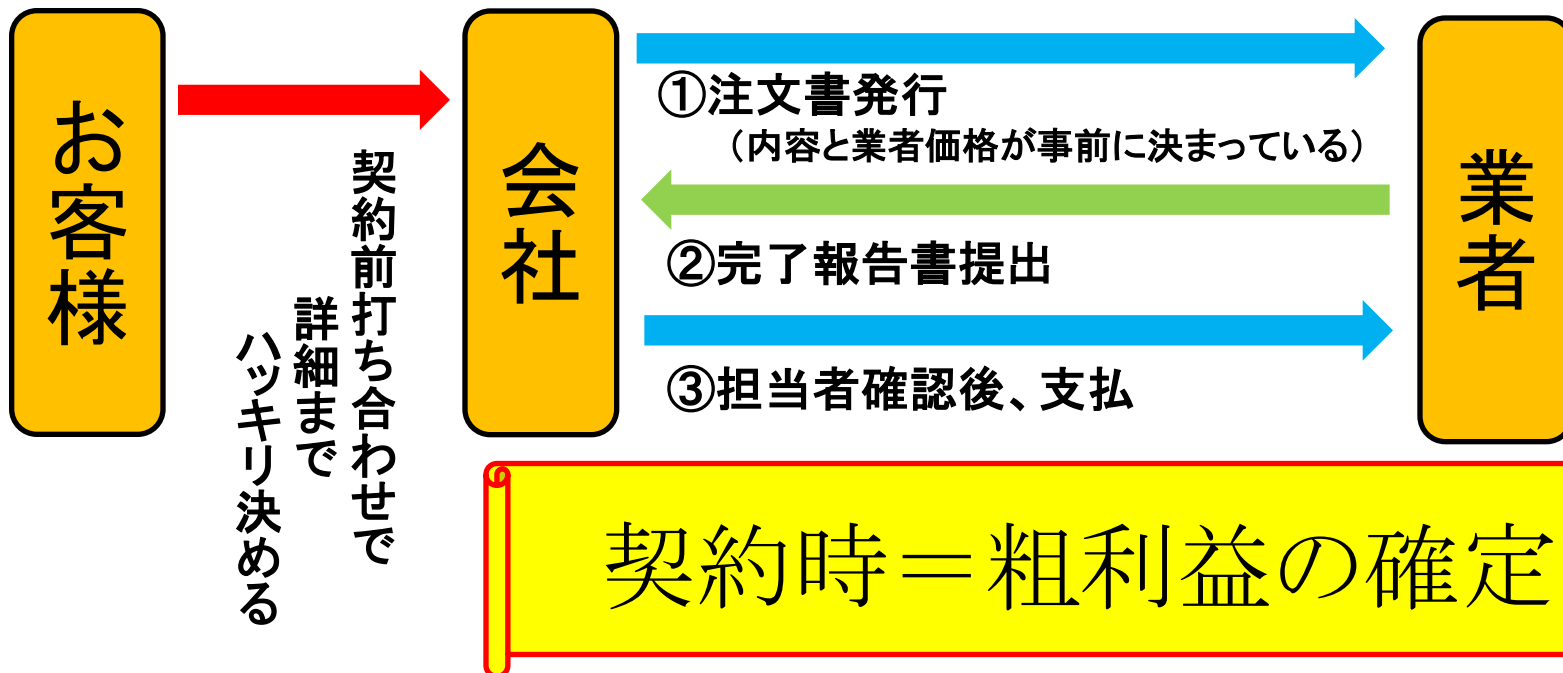
一日5回の現場清掃



事例その① 『お客様の信頼が得られる会社(紹介契約70%の住宅会社)』

ここがすごい
その②

業者見積書無し
請求書無し



事例その① 『お客様の信頼が得られる会社(紹介契約70%の住宅会社)』

ここがすごい
その③

建築地の
生活環境調査

週2回の
お客様との
定期連絡

顧客満足から顧客感動へ

セレモニーの充実
〔着工式〕〔引き渡し式〕
など

『わが家の
完成物語』
ムービー製作

お客様から
『感謝の手紙』をいただく

事例その② 『計数管理・経営(社内)に数字が飛び交う会社』

どのくらい、儲かっているのか・・・

	平成19年	平成20年	平成21年
売上高	49億円	47億円	38億円
経常利益	6000万円	6000万円	9000万円

事例その② 『計数管理・経営(社内)に数字が飛び交う会社』

ここがすごい
その①

全現場・月毎計数表示

ここがすごい
その②

クレームボードの活用

ここがすごい
その③

具体的目標を立て

$P \rightarrow D \rightarrow C \rightarrow A$

事例その② 『計数管理・経営(社内)に数字が飛び交う会社』

ここがすごい
その①

全現場・月毎計数表示

〇〇邸 計数管理ボード		(単位:千円)	
現場の月末状況写真 		請負金額	100,000
		実行予算	72,000
		見込利益	28,000
		利益率	28%
現状進捗度	60%	支払済み額	38,000
入金回収額	40,000	残予算	34,000
未回収金額	60,000		

社員のみんなが
見える所に掲示

社員みんなで意識する

事例その② 『計数管理・経営(社内)に数字が飛び交う会社』

ここがすごい
その②

クレームボードの活用

クレーム管理ボード		
クレームを受けた日時	7/9	担当者名: □□
クレーム内容	○○□□	
該当する担当者	△△、□○、○○△	
発生原因	※※※※※	
対処方法	□○△	
対応結果	○○○	
反省と改善方法	△△△△△	
上長のコメント	○△□	

社員のみんなが
見える所に掲示

社員みんなで意識する

クレーム
→ ビジネスチャンス

事例その② 『計数管理・経営(社内)に数字が飛び交う会社』

ここがすごい
その③

具体的目標を立て
P→D→C→A

社員に周知 → 報告会 → 改善策

年度利益計画(千円)

		売上	粗利益率	粗利益額	部門別 人件費	部門別 経費	本部費	営業利益
新築	住宅	△△, △△△	27%	△, △△△	〇〇〇	〇〇〇	□□□	△△△
	商業施設	△△, △△△	30%	△, △△△	〇〇〇	〇〇〇	□□□	△△△
	その他	△△, △△△	30%	△, △△△	〇〇〇	〇〇〇	□□□	△△△
リフォーム		△△, △△△	33%	△, △△△	〇〇〇	〇〇〇	□□□	△△△
その他		△△, △△△	25%	△, △△△	〇〇〇	〇〇〇	□□□	△△△
合計		□□□, □□□	28.8%	□□, □□□	◇, ◇◇◇	◇, ◇◇◇	△, △△△	〇, 〇〇〇

事例その③ 『経営理念・ビジョン・経営計画などハッキリしている会社』

どのくらい、儲かっているのか・・・

	平成19年	平成20年	平成21年
売上高	18億円	18億円	21億円
経常利益	7000万円	2000万円	3000万円

事例その③ 『経営理念・ビジョン・経営計画などハッキリしている会社』

ここがすごい
その①

会社の方向が社員へ浸透

ここがすごい
その②

自社分析が出来る

ここがすごい
その③

社員がこの会社で
働くことが楽しい

事例その③ 『経営理念・ビジョン・経営計画などハッキリしている会社』

ここがすごい
その①

5年後のビジョン

会社の方向が社員へ浸透

経営理念とその説明

事例その③ 『経営理念・ビジョン・経営計画などハッキリしている会社』

ここがすごい
その②

自社の
“何のために” “誰のために”
事業活動をしているか

自社分析ができる

自社は
社員から何を期待されているか

事例その③ 『経営理念・ビジョン・経営計画などハッキリしている会社』

ここがすごい
その③

社員がこの会社で
働くことが楽しい

自社は
お客様から何を期待されているか

儲かる会社の共通点

計画性

□成功している経営者は、
100%計画を立案している

□利益と資金繰りは違う

儲かる会社の共通点

計画性

利益計画
(売上、利益)

資金計画
(キャッシュフロー)

粗利益 > 固定費 入金 > 出金

儲かる会社の共通点

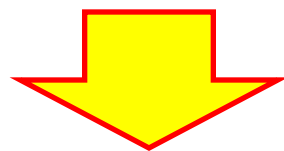
ビジョン(理念)

- 儲かっている会社は、
100%ビジョンを明文化している
- それは、〔お客様〕〔社員〕
〔経営者(自分自身)〕への
メッセージ

儲かる会社の共通点

ビジョン(理念)

〔理解〕でき、〔納得〕して、〔共感〕できれば



強い味方(=お客様)となります

儲かる会社の共通点

頑張り(努力&根性)

□起業時の頑張りが、成否を分ける

□頑張り続ける人が残れる

儲かる会社の共通点

頑張り(努力&根性)

例えば

会社において新しいプロジェクトを始めた時、
「スタート時に最も力を入れる」事です。

大切なのは “初速”

結論



共通点

計画性

ビジョン
(理念)

頑張り
(努力&根性)

弊社開発ソフトのご案内

原価プロ

脱！どんぶり勘定

建設業利益改善コンサルタント

勝ち残り戦略



原価プロのデータから、受注残の把握、支払予定、入金予定が見通せ、資金繰り表もらくらく作成。銀行など対外的信用UP！。おまけに社員の利益意識が高くなり税理士さんにも誉められ満足、満足の一言。儲かる会社は原価管理がきちんとしています。



この結果を得るのに月々4万円弱で出来ます。すぐ、お問い合わせ下さい。

- リースも可能。
(例として200万円を5年リースで月39,300円)

株式会社 **アイユート**

〒456-0012 名古屋市熱田区沢上1-3-14-617
TEL 052-671-2804 FAX 052-671-2825



起ちあがれニッポン

DREAM GATE

www.aiyuto.com/

株式会社 アイユート