

# 経営に必要な粗利額、全員で共有

## 原価チェックに4人追加

平林建設

「かつては売り上げ至上主義でしたが、今は粗利しか見ていません」。こう語るのは、平林建設(千葉県大多喜町・年商10億円)の平林重徳社長だ。同社では、社員数15人分の固定費や人件費のおおよその総額を共有。それに対して、売り上げではなく、粗利額をどのくらい達成しなければいけないかを共有している。「現在の規模だと、最低限、必要な粗利額は1億3000万円くらい。対して今期は2億4000万円。差額は全て利益になる。これを社員にも話します」と平林社長は続ける。

「先日も指摘があつて確かめたら、工事会社がちゃんぼして間違えていたという案件があつたばかり」と、平林社長は口にする。単価は400万円ほ

どのエクステリアの工事案件で、見積額と請求額に20万円の差があつたことがわかつた。「売り上げ400万円のうちの20万円という考え方ではなく、粗利額100万円のうちの2割に当たることを考えることが重要。こうした意識を社員に持たせることが大事です。なぜなら利益は社員の幸せにもつながるわけですから」と平林社長は話す。

## 粗利率26%↓29%に上昇

### 「工期長引き利益ダウン」が減少

永森建設

永森建設(福井県福井市)は、リフォーム事業「永家舎」の粗利率が大きく改善した。前々期は26%だったが、2021年4月期には29%に向上した。

同社は新築ビルだが、リフォームも年間約10億円の実績。スケルトン状態にしてから構造材や断熱材を入れ替えるといった全面改装に力を入れ、平均単価は2000万円以上だ。

同社では着工前に設計、積算をして見積もりを出す。だが解体が始まってみると、予期しない工事が発生するこ

とも少なくない。その際には、再度施工主と商談し設計や施工内容を変更。工期は当初予定していたよりも長くなり、その分新たに職人代が発生。原価が上がり粗利が減少していた。

このようなケースを減らすために徹底したのが、着工前に打ち合わせを終わらせること。「職人を発注しているけど、再び商談になり待ちの状態になることを防ぐ」と浅野明代部長代理は話す。

また解体後に必要な追加工事は有



浅野明代部長代理

「現場の状況を説明し、どれだけの追加工が必要になるかについて1時間ほど時間をとって報告するとお客様も納得しやすい」と浅野部長代理。

当然、追加工事がなければ顧客満足度が上がるため、現場調査は徹底して行う。営業、設計、工事担当だけではな

**A-PLUG**  
produced by YKK AP

工務店&リフォーム店の皆様へ  
| 登 | 録 | 無 | 料 |

仕事に直結!  
明日から役立つ  
WEBコンテンツで  
ビジネスが加速!

今すぐ登録を!  
**A-PLUG** 検索  
produced by YKK AP

家づくりの技術と性能向上をテーマにしたプロユーザー限定の情報サイトです。



平林重徳社長

額と実際の請求書を照らし合わせ、矛盾がないかどうかを確認するようにした。

また解体後に必要な追加工事は有

また解体後に必要な追加工事は有

## 工事原価の管理を変更

営業マン 現場管理 → 営業マン 現場管理 + 総務4人



▲着工前に打ち合わせを終わらせる

## 粗利率を改善させた取り組み

- 着工前に商談を終わらせる  
着工後に打ち合わせが発生すると工期が長引き、発注している職人が待ちの状態になってしまう  
発注費を抑える効果がある
- 追加工事は有償であることを理解してもらう  
事前に説明する  
現場調査を徹底して行う  
発生する場合、着工後に現場に来てもらい報告する



笠松寛社長

「一つ目は、運搬のコスト削減。工事後にゴミ回収する際、

も自社職人が作業の一環として行うこ

## 産業廃棄代の削減を強化

### 費用は3分の2までカット

ライフライン

リフォーム年間売上6億3000万円のライフライン(兵庫県神戸市)は、月額100万円以上だった産業廃棄代を見直し、費用を3分の2まで削減することに成功している。

「完了後にゴミをすぐ自社で回収するため、お客様にもご満足いただけていると思います。他社との差別化にもなっていると感じます」と笠松寛社長は話す。

# 建設業特化型スモールM&A

—貴社の企業価値を無料診断いたします—



リフォーム会社、工務店、設計事務所など、売上高1億円未満の企業でも事業継続のお手伝いをいたします。後継者がいない、事業の先行きが不安な方など大手企業から一部の資本参画をしてもらうことも可能です。たとえ資産がなくても、赤字でも、長年の技術、実績、顧客先などの無形資産が価値となります。

廃業を考える前に  
まずはご相談ください

(株) シードコンサルティング  
東京都港区西新橋1-18-6 クロスオフィス内幸町14階

03-6811-2930

info@seed-consulting.jp

