

建設業原価管理のご支援



目次

- 01. 課題解決の背景
- 02. 取り組むべきこと
- 03. 課題解決の方向性
- 04. CCイノベーションのコンサルティング
- 05. コンサルティングメニュー例
- 06. ご支援の流れ（イメージ）

01. 課題解決の背景

粗利に着目した経営の重要性について

- 建設業は売上（受注）に比例して利益がついてくる業種ではない
⇒現場の条件（場所、交渉相手、施工方法、工期・・・）は毎回異なるため、売上高（受注）を増やしても、必ずしも利益につながるわけでない
- 自社の施工能力には限度がある
⇒受注を増やしたとしてもその仕事を消化できる力がなければ品質は低下する量も質も維持しようとするれば現場の労働力が限界となり社員は疲弊する
- 工事毎に確実に粗利を積み上げていく必要がある
(売上ではなく、) 改善のポイントである粗利の確保に軸を置くことが大切

02. 取り組むべきこと

原価管理による粗利率の改善

売上	500	500
売上原価	450	400
粗利益	50	100
%	10%	⇒ 20%
一般管理費	70	70
営業利益	▲20	30

原価管理により
粗利率を改善する

施工能力には限りがある、むしろ能力を超えた受注は☹

工事原価（粗利）から打ち手のヒントを見つける！

03. 課題解決に向けた方向性

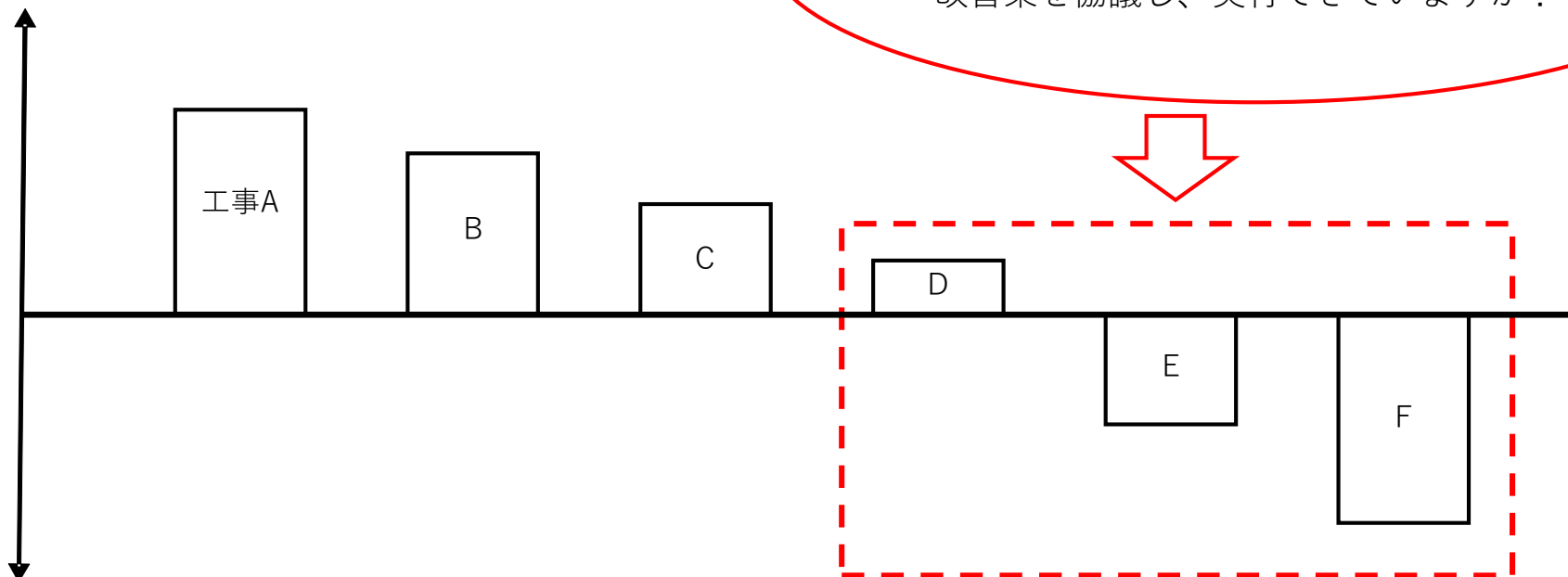
工事別損益の把握

- ・ 工事別、顧客別に分析し、収益力の強化を図ります

★イメージ

黒字

赤字



収益力低下の要因を把握していますか？

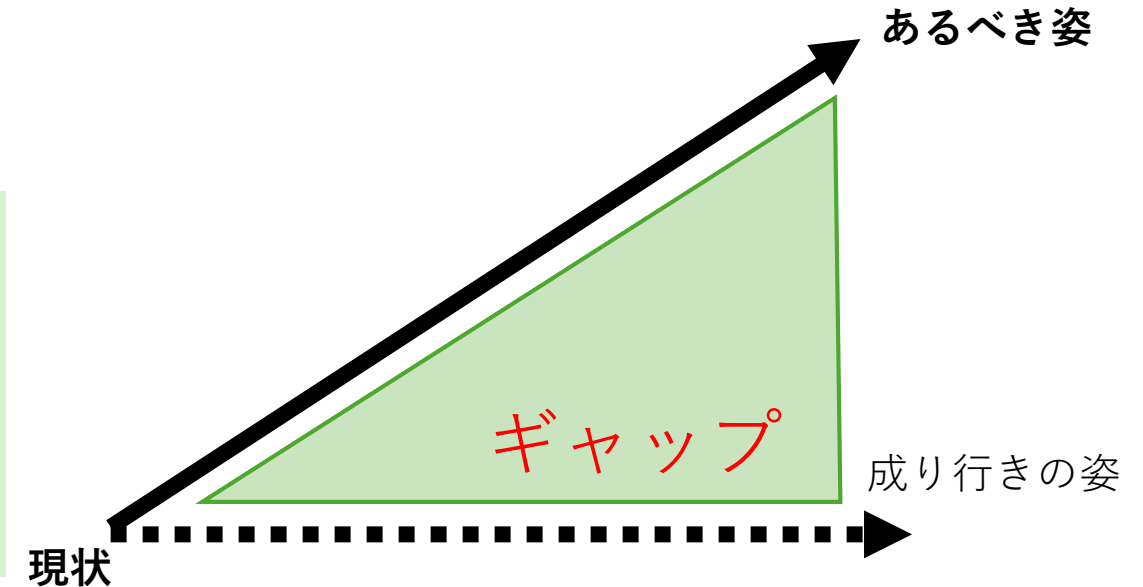
- ・ 赤字工事及びその要因は特定できていますか？
- ・ 利益率が低い要因は特定できていますか？
- ・ 改善策を協議し、実行できていますか？

04. CCIのコンサルティング

数字を基点としたPDCAサイクルの実践

「数字」に着目することの意味

- ① 現状を「見える化」することによって（現状把握）
- ② 原因や課題を発見し（課題発見）
- ③ 課題解決のための戦略を立てること（戦略策定）



- 現状把握をするためには、「数字」を糸口として、別のデータについての整理・分析が必要な場合がある
- 策定した戦略を実行した後は、再び「数字」に注目し、成果を確認する
- ①現状把握、②課題発見、③戦略策定を繰り返すことが重要となる

「現状」分析と「あるべき姿」の設定により「ギャップ」を認識し、課題解決に向けたサポートを行います！

05. コンサルティングメニュー例

原価管理を軸とした戦略立案

案件毎に原価情報を可視化し、原価管理を起点として戦略を検討します

原価管理

■案件毎の原価情報可視化（イメージ）

発注先	現場名	受注金額	材料費	労務費	外注費	諸経費	粗利	%
A社	道路災害防除工事	15,470	1,897	1,050	8,916	1,031	3,607	23.3%
B社	〇〇橋梁補修工事	88,900	9,100	11,750	49,652	8,653	9,745	10.9%
C社	〇〇地区造成工事	79,820	6,527	12,522	29,868	7,985	22,918	28.7%
....								...%
合計								...%

条件交渉

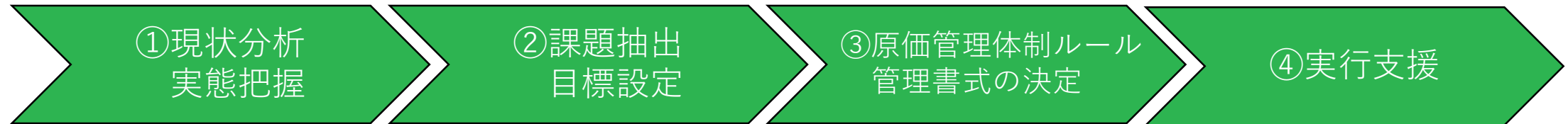
改善活動

撤退戦略

新規受注活動

06. ご支援の流れ（イメージ）

ご支援の流れ



【基本メニュー】

項目	手数料
①現状分析・実態把握	コンサルティング内容に応じて、 お見積りさせていただきます
②課題抽出・目標設定	
③原価管理体制ルール、管理書式の決定	
④実行支援	

CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略

- 経営理念、ビジョン策定
- 経営計画の策定
- 個別施策の立案

デジタルマーケティング

- Web広告導入、運用支援
- SEO改善支援
- メールマーケティング支援

業務効率化

- BPR企画・立案
- クラウド会計を活用した事務効率化
- 各種業務のマニュアル化

コストマネジメント

- 原価管理体制の構築
- 物件費削減に関する助言
- アウトソーシングの受託

人事制度・人材育成

- 人事評価制度の策定
- 賃金制度の設計
- 階層別・専門別研修の実施

海外展開

- 海外販路の開拓
- 海外拠点の設立に関する支援
- 貿易手続に関する助言

人材紹介

- 最適な人材マッチング
- 独自のネットワーク
- 人材定着サポート

ICT

- システム導入・更改のサポート
- 独自アプリによる生産性向上
- 社内コミュニケーションの活性化

M & A・事業承継

- 企業の売却・買収のコーディネート
- 企業価値算定に関する助言
- 経営の承継に向けた社内体制整備



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- 北國フィナンシャルHD各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。



当社のコンサルティングにつ
いての詳細はこちら

お問合せ



専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

LinkedIn



コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローよろしくお願いいたします！

Facebook



Quality Company, Good Company. ともに、未来へ。

北國FHDグループ



ご確認事項

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。