



## 建設原価のリアルタイム更新で 各現場ごとの利益率から、経営判断指標にまで貢献!

富士市、富士宮市をメインとした静岡県東部地区を商圏に、大正6（1917）年の創業以来、民間工事から公共工事まで幅広い施工実績がある株式会社中村組。

特に得意とする工事種目は工場や物流施設など、生産系の建築と営繕工事。この分野については、当地に立地する日本製紙・富士工場の営繕の主要な部門を、大昭和製紙時代から担ってきたことで、地域でも有数のノウハウと実績を蓄積。併せて道路・橋梁、海岸工事、宅地造成などの土木工事のほか、一般建築、ハウス事業などを加えることで、エリアに密着した中堅ゼネコンとして成長してきた。

「アイキューブ本家シリーズ」の導入は平成15年の秋。その経緯と導入後の効果についてうかがってみた。



富士海岸吉原地区 6号消波堤災害復旧工事

### －導入前の問題点－

- 旧来のオフコンでは帳票作成が手間で遅い
- 会計等各システムへの連携が悪い
- OSや連携ソフト等、今後の変化に対応できない

### －導入後の変化－

- Excel等を用いた帳票作成がスピーディーに
- 会計システム等へのシームレスな連携
- リアルタイムでの原価集計から経営判断への活用
- 各現場でも日々、原価に対する意識付けの高まり

### 中村組様 導入システム

- 原価本家 ..... 3ライセンス
- 予算キット
- 建設奉行

### 経営改革の一環でシステム全体を一新

中村組が「アイキューブ本家シリーズ」を用いた原価管理にシフトしたのは平成15年9月の決算期に合わせてのこと。それまでは、オフコンによるシステム管理を20年来にわたり続けていた。“本家”導入の経緯は同時に経営陣の刷新があり、新体制に基づいた経営改革の一環。建設原価の管理を、正確かつスピーディーに会社経営の指標に反映するという命題で全面的なシステム改革が行われたという。

中村組：当社に限らず、それまでの建設業の経理は集計してみなければ結果が分からないという状況でした。新経営陣、および取引銀行等によって、「それではまずい」「よりリアルタイムに数字を捉えないと経営に役立てられない」という認識に立って、システムソフトの導入を検討しました。いわば、それまでの正確に数字を積み上げるだけの経理作業から、経営課題をリアルタイムに見つけ出し、経営戦略にリアルタイムに反映させていこうというアクティブな取り組みでした。

経営戦略に則った全面的なシステム変更であったため、各種パッケージの検討は原価管理単体ではなく会計、在庫・仕入管理などさまざまな管理項目を網羅して行われた。その結果、建設奉行、蔵奉行などOBC社製のパッケージでシステム統一が図られることになり、建設奉行に紐付く形で「アイキューブ本家シリーズ」が導入されることになった。

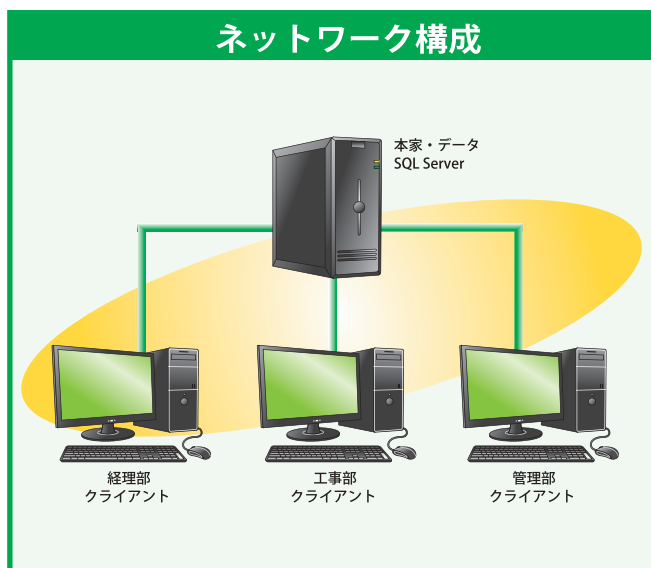
## 株式会社 中村組 様

中村組：建設原価の入力・集計はもちろん、オフコン時代に作成していた帳票類を引き続き効率的にまかなえる機能をサポートするソフトとして原価管理の“本家”は欠かせないものでした。ただし、システム全般を新規に一新したため操作性や細かな仕様・機能の変更に対応する必要は多くあったのも事実です。この点については、新経営陣による改革のための強い意志がありましたので、従来のシステムに新システムをできるだけ寄せるといよりは、経営のために必要とする帳票データのために業務を合わせていくという考えで現場も取り組んできました。いわば、トップダウンでの強制力があつたので、経理も各工事の現場担当も変更への対応については協力的でした。

### “集計するだけ”から経営指標としての原価管理に

中村組の経営改革で重視されたのは、何よりも会社の実情をリアルタイムで知ること。建設原価管理で“本家”に求められたのも、まさにそうしたコンセプトで会社の経営判断をリアルタイム化するための各種帳票類の作成機能、およびそのためのデータベースとしての機能だった。

中村組：それまでの経理の仕事は集計結果を出すだけ。間違いなく正確に結果を出すことも、もちろん経理の仕事ですが「アイキューブ本家シリーズ」の活用によって建設原価をよりスピーディーに把握し、Excel等を用いた資料づくりを自分たちで簡単に行い、リアルタイムに業績の今を知る指標としたり、営業の武器にしたりしようという意識が浸透しました。たとえば、工事案件ごとの利益率を日々知ることができるようになりました。そこから、会社全体の損益計算を推測することもできますし、請負金額は目標達成しているが利益率が芳しくない、という会社の今の状況を瞬時に判断できるようになりました。



西富士道路

富士山砂沢第一砂防堰堤工事



### リアルタイムな原価の効果で貢献意識も向上

こうした効果こそが、まさに原価をシステム管理するということの狙いだと中村組では捉えている。各工事案件の日々の状況把握から損益計算書の予測、さらには決算に向けた見込みまでシミュレーションできる。そうした、『会社の今を知り、利益追求や営業戦略に役立てられる具体的な数値のデータベース』というのが中村組での「アイキューブ本家シリーズ」の評価であり位置づけとなっている。

中村組：社員の意識も変わりました。新体制後は持株会が発足して意識改革に努めてきたせいもありますが、経営のガラス張りという方針の一環にも「アイキューブ本家シリーズ」はマッチして機能的かつスピーディーに役立っています。かつては、会社の経営状態はリアルには分からなかったわけですが、現在では、「利益をもっと上げるために固定費に留意しましょう」とか「工事量が絶対的に足りないので受注に力を入れましょう」などの意識が全社に浸透しています。その裏付けになっているのが、“本家”をはじめとするシステムソフトでのリアルタイム化です。実際、インセンティブ等の関係で各現場の代理人級は、いま自分が受け持つ工事の損益計算や利益に関する状況を聞いてくるようになりました。自分の現場は、そして自分はどの程度会社に貢献しているか気になるわけです。それまでは、ただ与えられた仕事を一生懸命こなすだけでしたが各現場も会社全体のことを念頭において仕事をするようになりました。現場と経営をリアルタイムに直結させるツールとして「アイキューブ本家シリーズ」を、この10年間活用してきました。



### User Profile

株式会社 中村組  
 住所 ● 静岡県富士市新田  
 275番地の12  
 電話 ● 0545-33-0760 (代表)  
<http://www.nakamuragumi-fuji.com/>