



年間数百件の小規模案件への原価意識をアップ 現場監督の人材教育にも効果的

東京都下水道局からの受託事業をメインに、主に下水道の維持管理にかかわる工事全般を手がける正和興業。下水管の詰まりや下水道に起因する路面の陥没など緊急対応案件も少なくないことから、作業員（グループ会社併せて60名）のプロパー比率を高めてフットワーク重視の対応を図っているのが特徴だ。また、近年普及著しい、既設管内部に塩ビ管を製管することで古い下水管を更生させる先端技術「SPR工法」を早くから導入することで業界内でも順調な業績をおさめている。導入から約3年が経過する『アイキューブ本家シリーズ』の運用効果などをうかがってみた。



正和興業株式会社
代表取締役 星 徹 様 工務部係長 金野 充浩 様

－ 導入前の問題点 －

- 原価入力に工事終了後で原価管理を経験等に頼っていた
- 原価データの抽出に時間がかかり、担当者の負担も大きかった
- 複雑な外注労務費のチェックに時間がかかっていた
- 会計上の特殊処理に経理担当が多くの時間を割いていた

－ 導入後の変化 －

- リアルタイムなデータ化と参照で原価意識が明確に
- 全体の原価管理の迅速化、担当者の負担大幅軽減
- 外注労務費の適正化チェックも出面と連動して簡易化
- 会計上の特殊処理の迅速化で決算もスムーズに

正和興業様 導入システム

- 原価本家 5ライセンス
- 出面本家 5ライセンス
- 外注労務オプション 5ライセンス
- 機械経費オプション 5ライセンス

案件変化や人材教育を契機に原価管理を徹底

『アイキューブ本家シリーズ』導入以前に正和興業が用いていた工事原価管理の方法は、自社フォーマットのExcelの活用だった。下水道維持管理という専門分野で工事規模も大きくなかったため、原価構成に複雑性が少なく、長年、Excelでこと足りていたと星徹社長は振り返る。

星社長：数十万円規模の小さな案件を年間数百件も手がけているのが、当社の事業構成の特徴です。ルーティンワーク主体なので原価のブレも少なく、工事終了後に請求書などを整理しながら人件費や材料費を入力し、「思っていた通りうまく収まったね」とか「想定外もあったけど次の仕事で頑張ろう」という、そんな感覚でやってこられた業種だったのです。

正和興業がパッケージソフトを導入して原価管理を図ろうとしたのは、受託案件の規模が変化してきたことに加え、公共工事の設計金額が下落してきたことを受けて、より細かな原価管理意識を自社の監督にもってほしいという人材教育へのニーズがあった。

星社長：当社の仕事の多くを占める小規模案件は、数日から1ヶ月程度で終わるもので数ヶ月かかるものとなれば大きな案件です。そこまでの規模であれば、事後のExcel処理で足りたわけですが工期が1年を越える案件も増えてきました。そうすると、途中段階で原価をチェックする必要がでてきます。また、役所の設計金額が抑えられてくるようになって、シビアな原価管理が求められる時代になってきました。特に、若い監督に世代交代する時期でもあったので、パッケージの有効活用で原価への意識付けを図れないかと考えたのです。

