



Ogasahara
Solution &
Accompany

御堂筋税理士法人
株式会社組織デザイン

才木正之
代表社員

小笠原知世
マネージャー

御堂筋税理士法人

5%あれば良いほうと言われるリフォーム会社の営業利益率。営業利益率が2~3%という会社も少なくない。これまで工務店やリフォーム会社の財務を数多く手がけてきた御堂筋税理士法人(大阪府大阪市)は、「財務管理の強化によって経常利益率7%は達成できる」と話す。

経営改善術

「経常利益率7%は達成できる」

売り上げ予測値との乖離をなくす

100万円以上の差は深刻

「経常利益率5%以下」 「決算3カ月前の予測値と決算終了後の数値の乖離」の二つ。売上規模3億円の会社の場合、予測値と実際の数値に100万円単位の差があれば財務管理が深刻な状況と考

「経常利益率5%以下」 「決算3カ月前の予測値と決算終了後の数値の乖離」の二つ。売上規模3億円の会社の場合、予測値と実際の数値に100万円単位の差があれば財務管理が深刻な状況と考

「利益の蓄積がないとリノベーションへの投資もできない。中小のリフォーム会社にとって経常利益率7%以上は、これからの時代を生き抜く上での条件です」と才木正之代表社員は断言する。危機感を覚えるべきフィン

「利益の蓄積がないとリノベーションへの投資もできない。中小のリフォーム会社にとって経常利益率7%以上は、これからの時代を生き抜く上での条件です」と才木正之代表社員は断言する。危機感を覚えるべきフィン

ンとして挙げたのは、東で約6億円を売り上げる工務店では、事業拡大を目指し、コンサル会社に加えて新築のフランチ

ンとして挙げたのは、東で約6億円を売り上げる工務店では、事業拡大を目指し、コンサル会社に加えて新築のフランチ

「集客と契約がうまくいっても、そのあとの工程がおさなりだと利益は金の詳細を現場単位で追

「集客と契約がうまくいっても、そのあとの工程がおさなりだと利益は金の詳細を現場単位で追

【高業績リフォーム店チェックリスト】

- ①工事台帳で物件別の粗利管理ができていない NG…工事台帳がない、仕入/外注費のふりわけまでは出来ていない
- ②当月の着工/完工予定を全社で共有できていない NG…個人任せ、当月の完工予定=売上高が把握できていない
- ③見積り時のルールや見積書の体裁が全社で統一されていない NG…個人任せ、見積り時に粗利率30%をきいていない
- ④見積り時に管理者の承認ステップをふんでいない NG…好き勝手に見積り提出をしている
- ⑤仕入/外注先へ事前に発注が100%できていない NG…発注なし、事後発注で帳尻合わせ
- ⑥完工予定と実績にあまり乖離がない NG…工期がいつも伸びる
- ⑦完工後に計画(見積り)と実績の粗利差異をチェックしふりかえりを行っている NG…個人任せ、営業/工務が工事台帳を見ていない
- ⑧スピーディーな月次決算が実現できている(理想は翌月10-15日) NG…1カ月以上先になっている、自社で完結できていない(税理士任せ)
- ⑨正確な月次決算が実現できている※正確性は下記参照
 - ・売り上げは完工時に全額計上している
 - ・施主からの契約金/着工金/中間金は前受け処理をしている
 - ・仕入/外注費は請求時に計上しているか
 - ・仕入/外注先からの請求は当社仕入記録(発注書等)とチェックの上で計上している
 - ・売上計上分の工事で仕入/外注費の未請求がある場合、仕入を見越し計上している
 - ・着工中の物件についての仕入/外注費を集計し、棚卸計上している
 - ・物件ごとの工事台帳上の粗利益とその月の試算表の粗利益を照合している
 - ・請求ベースで費用計上を行なっている
 - ・減価償却費
 - ・賞与引当金
 - ・特定月に支払の偏る費用を月割りで計上している
- ⑩決算前に余裕をもって節税対策ができていない(理想は3カ月前から) NG…申告期限ギリギリまで

えていかなかったことも要因だった。そこで同事務所はまず、新築の粗利管理、リフォームの原価率をコントロールするための発注管理からサポート。その後、新築・仲介からの撤退といった事業整理を提案した。事業がリフォームのみとなったことで売り上げは減少したが、およそ1年で赤字が約800万円改善。2年後には売り上げ6億円で年間利益3600万円、経常利益率は6%にまで回復した。

「反響・集客率がある程度あり営業の頭数がそろっている会社なら、経常利益率7%までは持つていけますよ」(才木代表社員)

では、自社でできる財務管理の改善策はあるのか。これに対し小笠原氏は「ルールを決めること」と回答する。

「粗利率35%未満なら部長決済、など発注や契約時のルール作りをきちんとすることです。利益率改善でも、まずは何%というゴールを決めること。その上で、100万円以上の工事なら着工金を必ずもらう、粗利を高く請求するといったことを癖づけていけば利益率改善につながっていくはず。利益を上げることは条件」ということをスタートラインに、体質改善を図ってもらえればと思います」(小笠原氏)

そのリフォームに、補助金がもらえます!
工事費の1/3 最大100万円の
木
Make Difference