

# 【建設業】原価管理効率化のための システム導入ステップと失敗しない選び方

～ Excel管理の限界を感じ、DX推進を検討している方へ



## 【データで見る】6割以上の企業が「Excel・紙」管理の現状

デジタル化が進む中でも、依然として半数以上がアナログ管理に留まっている

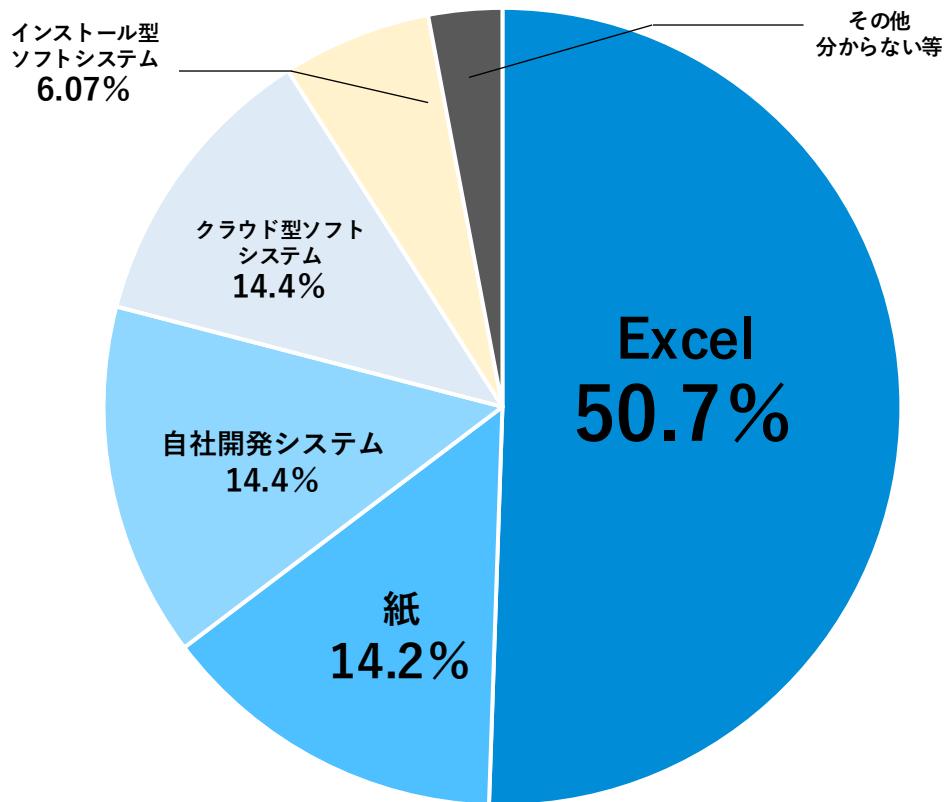
原価管理の方法について調査した結果、最も多かったのは「Excel」で50.7%です。これに「紙」での管理を加えると、全体の**6割**以上がシステム化されていない状況です。

クラウド型やインストール型の専用システムを利用している企業は全体の約1割程度に留まっており、業界全体の**DX遅延**が浮き彫りになっています。

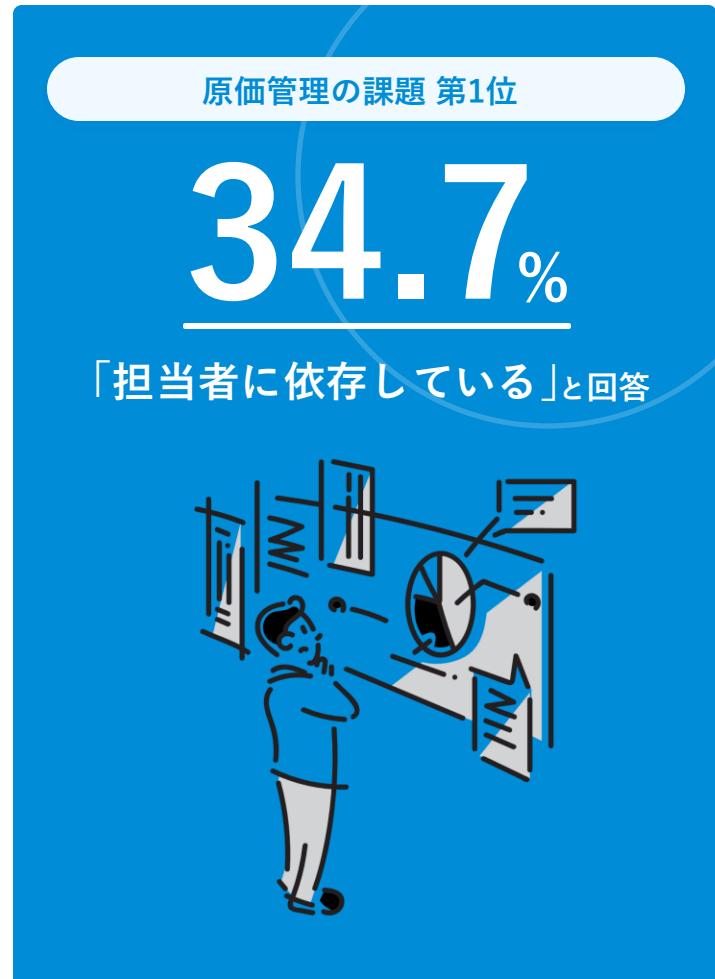
### ここがポイント

裏を返せば「デジタル化への伸び代」が大きいということ。  
システム導入による差別化のチャンスです。

現在、原価管理をどのように行っていますか？



# 原価管理における最大の敵は「情報の属人化」



## 原価管理における一番の課題は何ですか？

1位：担当者に依存している 34.7%

2位：工数管理が難しい 23.9%

3位：リアルタイムで把握できない 20.9%

4位：データ集計・算出に時間がかかる 17.6%

情報の属人化が課題



「属人化の解消」と「見える化」できる仕組みが必要

自社の課題を可視化する

# なぜExcelでは「見積ミス」が減らないのか？

原価管理ソフト・システム導入効果 第1位

31.9%

「見積精度向上・ミス削減」と回答

※原価管理ソフト・システムを導入して改善した効果についてアンケートを実施した結果



調査で判明した「見積作成の負荷」とは？

負荷①

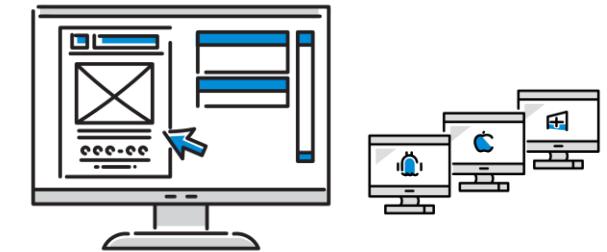
手入力によるミス



過去の見積書を流用する際  
数量や項目の修正漏れが  
発生しやすい。

負荷②

最新単価の未反映



資材価格が高騰しても、  
個人のExcelマスターは更新されず  
古い単価のまま。

結果として

これらの負荷が「利益を削ってしまう構造」につながる

## 導入企業が実感した「予実管理の自動化」というメリット

システム導入で便利と感じる機能 第1位

**26.7 %**

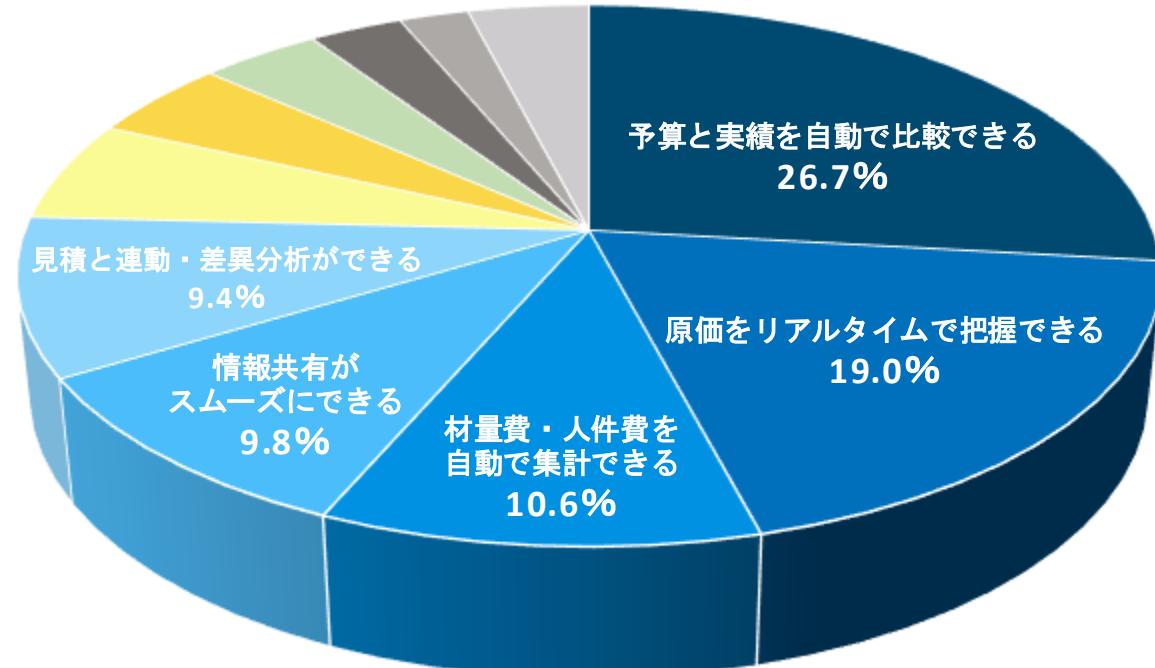
「予実を自動で比較できる機能」と回答



現場の進捗と利益が  
リアルタイムで連動する  
心地よさを実感している



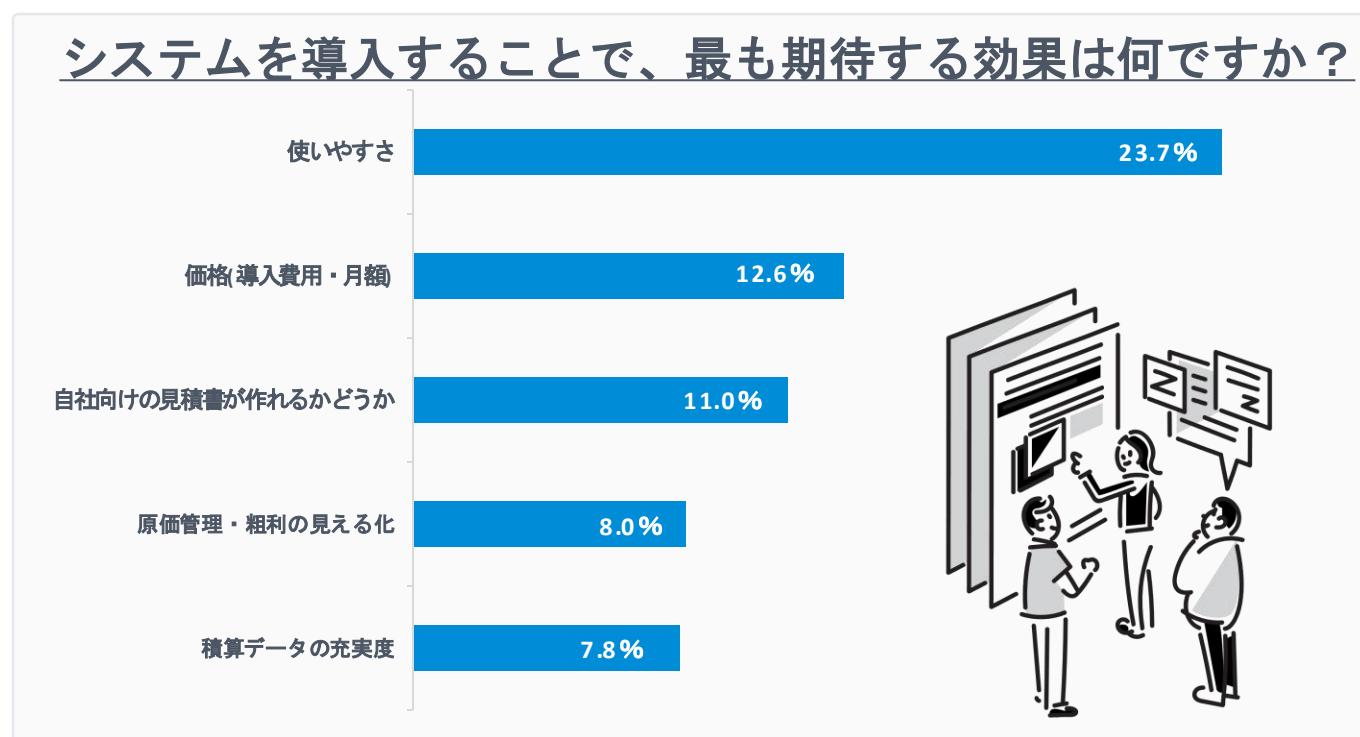
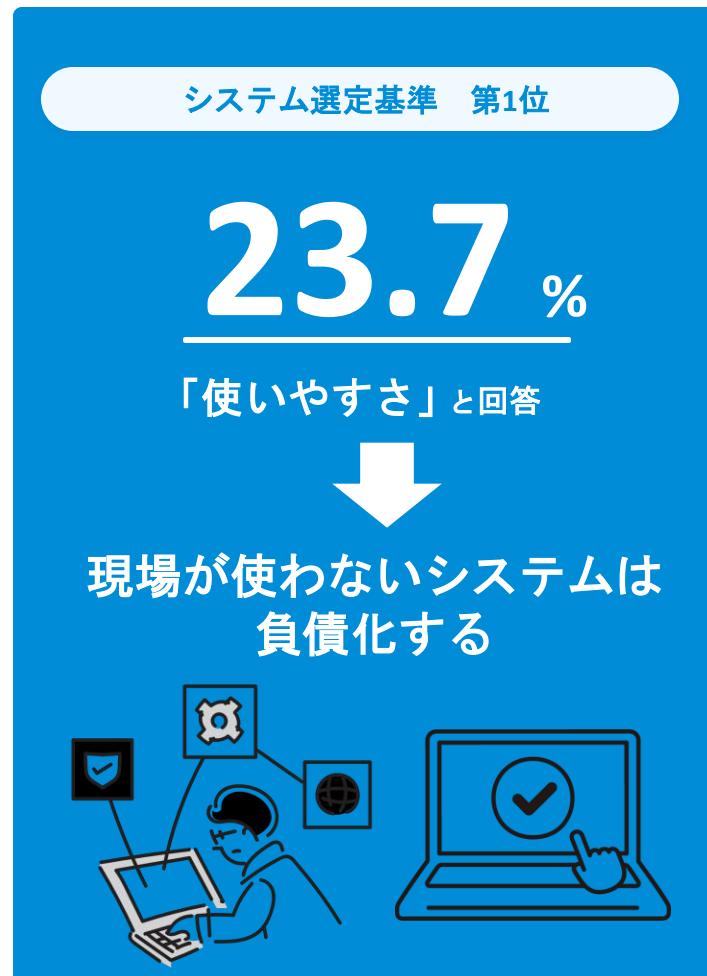
原価管理ソフトで便利だった機能  
もしくは どんな機能があると便利だと思いますか？



建設業における原価管理の重要なポイント

「正確な原価の把握」と「効果的なデータ活用」が求められている

## 選定基準の第1位は「価格」ではなく「使いやすさ」



「使いやすさ」が最も重視されており、現場担当者が日常業務で  
無理なく利用できる操作性の重要性が浮き彫りとなっています。

## 「導入しない理由」の31%を占めるコスト問題の解法

未導入の最大の要因 第1位

31.0 %

「コストが高い」と回答



ソフトを導入していない理由は何ですか？

過去の導入で失敗した

6.2%

操作が難しそう

7.7%

導入効果のイメージできない

10.0%

使いこなせる人がいない

11.8%

どれを選べばよいかわからない

13.4%

コストが高い  
31.0%

現状(Excelなど)で十分  
31.0%



ポイント

コスト面が大きな導入障壁となっており、費用対効果の提示や導入後の活用イメージを伝える情報発信が今後の課題といえます。

# 「導入しない理由」の31%を占めるコスト問題の解法

## 導入の壁

「システム導入＝数百万円の初期投資」というイメージが、DX推進を躊躇させる要因です。

## クラウド型で「初期費用」を削減

サーバー購入やパッケージ買取が不要なクラウド型なら、初期費用を最小限に抑えられ、資産計上の手間も削減できます。

## 「TOC（総保有コスト）」で判断する

導入費だけでなく、運用費も含めた総額と、それによって削減できる「人件費・ミス損失」を比較するROI（投資対効果）視点が重要です。



## コスト構造のパラダイムシフト

### 従来（オンプレミス）



### クラウド型



ポイント  
「コスト」よりも生み出される「利益」に着目する

## STEP1：自社の「負の遺産」を洗い出す

01

現状把握

02

選定

03

先行導入

04

ルール化

05

活用

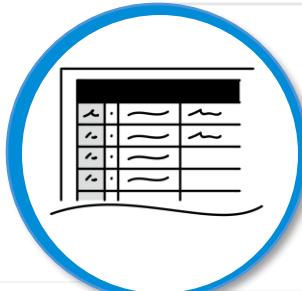
Q 現状の「属人化ポイント」を特定する

いきなりシステムを導入するのではなく、まずは「誰が」「どのようなExcelで」「どんな計算をしているか」を可視化します。



### 特定の人しか知らない計算式の特定

個人フォルダにあり、担当者独自の計算シートを収集



### 複雑化したExcelの特定

マクロやVLOOKUPが多用され、ブラックボックス化している箇所の特定

## STEP2：現場リテラシーに合わせたツール選定①

01

現状把握

02

選定

03

先行導入

04

ルール化

05

活用

### ▼ システム選定のポイント

下記基準を選定ポイントとして、自社に合ったツールを選定します。



#### 機能の充実度

適切な工事原価管理を行うためには、データの分析が重要です。また、データ分析の精度を高めるためには詳細なデータが必要です。



#### サポート

「使い方がわからない」時の問い合わせ窓口や、不具合が生じた際、迅速かつ丁寧なサポートを受けられる製品を選ぶことも重要です。



#### 操作性

ITに不慣れな職人や現場監督でも、マニュアルなしで直感的に使えるかを確認することも重要です。



#### 建設業会計への対応

建設業特有の会計処理に対応しているかなど、自社の会計ルールに合致しているソフトかを確認することは重要です。

## STEP2：現場リテラシーに合わせたツール選定②

01

現状把握

02

選定

03

先行導入

04

ルール化

05

活用



### 費用

機能によっては追加料金が発生する場合があります。提示された価格で利用できる機能の範囲を確認することも重要です。



### IFRSへの対応

現在国際的な標準となっている会計基準であり、2010年3月から日本でも任意適用が認められています。国際的な取引や大企業との取引の場合には必要です。



### 既存システムとの連携

既存システムとのデータ連携がスムーズに行えることで、二重入力を防ぎ、業務効率をさらに向上させることができます。



### カスタマイズ性

自社の独自の業務フローや商習慣に合わせて、システムをカスタマイズできるかどうかも重要なポイントです。



### ポイント

特に「使いこなせる人がいない」と答えた層向けには、簡単に操作できるシステムを選んだとしても導入時の講習で全てを把握できるとは限らないため、気軽にサポートを受けられる体制があることを確認することが重要です。

## STEP3：小規模な現場からの「先行導入」



現状把握



選定



先行導入



ルール化



活用

- 成功体験を早期に作り、社内の抵抗感をなすためスマールスタートで実施する

全社一括導入ではなく、特定の現場やチームから導入し、効果（ROI）を確認してから段階的に展開することでリスクを抑えられます。

### 先行スコープの限定

比較的シンプルで協力業者が協力的など、成功しやすい条件の現場を選定

### 定量的な成功指標（KPI）

「入力完了率100%」「月次締め3日短縮」など、具体的なゴールを設定

### 運用ルールの微修正

実際に使ってみて不便だった箇所を改善し、社内マニュアルに反映

### 段階的な導入展開イメージ

#### Phase 1：パイロット運用（1ヶ月目～）



モデル現場A



モデル現場B

課題抽出  
&  
ルール確定

#### Phase 2：全社展開（3ヶ月目～）



全部署



全現場

成功パターンの  
横展開



ポイント

「あの現場ではうまくいった」という実績が社内の抵抗勢力を説得する最強の材料になる

## STEP4：入力ルールと権限のシンプル化

01

現状把握

02

選定

03

先行導入

04

ルール化

05

活用

### ③ 運用ルールの最適化

システム導入の失敗原因の多くは「入力項目が多すぎる」とことと  
「誰が何をするか不明確」なことです。これらを極限までシンプルにします。

#### 入力項目の最小化（Must/Want）

現場での必須入力は「日報」と「発注」のみ等に絞り、経理入力と分離する。

#### 権限設計の明確化

「現場監督は発注申請まで」「部長が承認」といった役割をシステムに設定。

#### マスター管理のガバナンス

現場の勝手な「科目追加」、「業者登録」を禁止しデータの表記揺れを防ぐ。

#### 役割別権限設定イメージ



現場監督・担当者

日報入力、資材発注申請、検収

入力のみ



工事部長・責任者

実行予算承認、発注承認、原価確認

承認・閲覧



経理・事務担当

請求書照合、支払処理、マスター管理

管理・修正



ポイント

「誰がどこまで入れるか」を最小限にし、現場の入力負担を極限まで減らすことができます。

## STEP5：データの「見える化」を経営判断に活かす



01  
現状把握



02  
選定



03  
先行導入



04  
ルール化



05  
活用



経営データを活用したPDCA

システムに蓄積された正確な原価データを、次の工事の利益最大化に活かします。

### 経営ダッシュボードの構築

全社・現場ごとの受注残や粗利率着地見込をリアルタイムで可視化。

### 多角的な原価分析

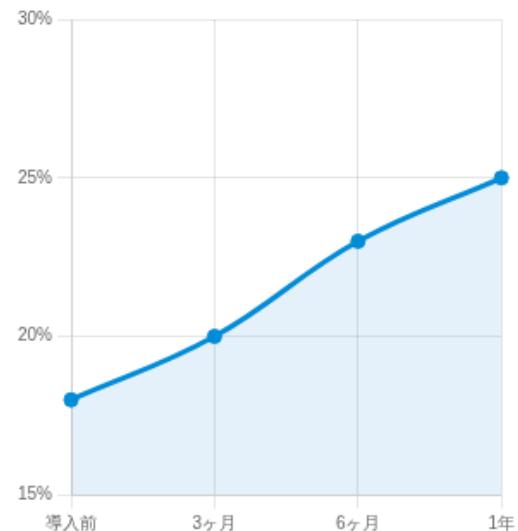
「工種別」「発注先別」「担当者別」の利益率を比較し、課題特定。

### 見積基準へのフィードバック

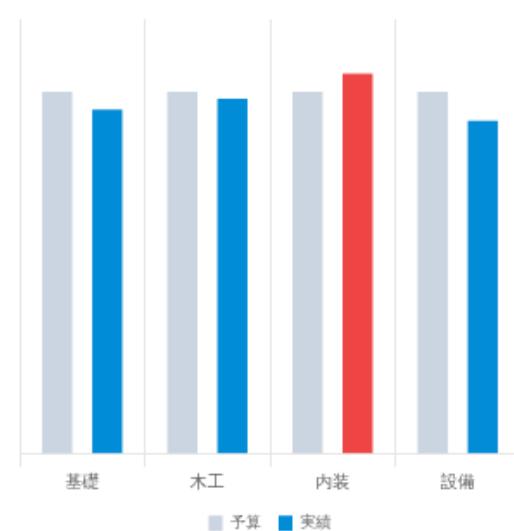
実績単価をマスターに反映し、次回見積の精度を向上させる。

### データ経営への転換イメージ

#### 利益率の改善推移



#### 工種別 利益分析



ポイント

翌期の予算策定や受注判断を「勘」から「データ」に基づく意思決定に変えていくことが重要です。

# 効率化の第一歩を踏み出し、確実な利益管理体制を構築しましょう

## 💡 要点まとめ

### 01 脱・属人化とExcel管理の限界

アナログ管理は「見積ミス」や「利益把握の遅れ」の温床です。  
データを一元管理し誰でも同じ精度で業務ができる環境が必要です。

### 02 「使いやすさ」重視のシステム選定

多機能さよりも、現場が迷わず使える操作性を優先してください。  
使われないシステムは新たな「負債」になります。

### 03 スモールスタートで確実な定着を目指す

全社一括導入ではなく、特定の現場やチームから導入し、  
効果（ROI）を確認してから段階的に展開することが重要です。

「自社に合うソフトか不安・・・」  
「現場が使いこなせるか不安・・・」

まずは無料デモで体験しませんか？

実際の画面を見ながら、  
貴社の課題に合うかご確認いただけます。



Aippear

無料相談・デモ申込を  
申し込む

