

0500	原価管理	会社にて実行予算を提出したが戻されてしまった。
------	------	-------------------------

1. 初めて実行予算を作成して、提出したが受け付けてもらえなかった。

- a. こんな実行予算では会社がつぶれてしまうと言われて、受け取ってもらえなかった。
- b. 現場の所長として利益を生み出そうという意欲、工夫が感じられないと言われた。

2. 考えられること。

- a. 元見積り（積算原価）をオーバーしている。
- b. 会社が考えている回復率にほど遠い。
- c. 工事費に（総合仮設）が多すぎる。
- d. 仮設（仮設）になっていないか。
- e. 作業（作業）が多すぎる。
- f. 工事費に（積算原価）とおなじで見直されていない。
- g. 数量（積算原価）のまま。
- h. す（決められている金額が反映されていない）。
- i. 相見（相見）。
- j. 下請け（交渉）があまい。
- k. 積み上げ方式のため全体的にふくれあがっている。
- l. 何でもかんでも一式で、一式が多すぎる。粗っぽい。
- m. その他.....

3. どこを直せばいいのかわからない。

- a. 会社からもらった元見積りをよく検討する。
- b. 上司に相談して会社の考えている数字を教えてもらう。
- c. その方針に添うよう各工事費目にそれぞれ目標額を設定する。
- d. 工事費目の中（赤字になるものもあるかも知れないが、細工はしない）で計上する。
- e. 仮設（ないと分からない面があるので、もう1回慎重に）拾い（係は少なめにみる傾向があるので、若干であれば）。
- f. す（その金額を入れる。ただし取り決め時に見落と）して（ものは計上しておく）。
- g. 数量は（のがよい。特に鉄骨の塗装面積など、積算では t）当たりの（ないので、これを拾い直すことで相当少なくなる）場合もある。
- h. 積み上げ式は、わずかな赤字が累積されて高くなりやすい。
- i. あとは目標の総額を決めたら、それを各工事費目に割り振って決めるのも方法である。積み上げ式と違ってふくれあがることはない。

- j . そして各費目に割り当てた金額で収めるよう努力する。取り決めを現場でやる場合は、条件を同じにして出来るだけ多くの相見積りを取り、交渉すると結構安い業者も出てくるものである。
- k . 取り決めを本社の購買等でやる場合は、厳しい数字を伝えれば、それなりに決めてもらえることが多い。やはりプロの立場でやるとかなり安くなるものである。ただし項目に漏れがないようにすること。安く決めてもらっても追加が出てくると何にもならない。
- l . これだけやってみれば、1回目は受け取ってもらえるはずである。通常1回で承認してくれることはなく2~3回やりとりして決まることが多い。

4 . 受け付けてもらえたが、付箋がいっぱい付いて戻ってきた。

- a . 仮設電気、機械工具、埋設管付け、廃棄物処理など仮設を見直す。
- b . 相見積もりを交渉する。発注金額の大きくなる工種はなおさらだ。
- c . 新規の業者を安くする可能性がある。
- d . 工期を短縮する。資機材の損料、または作業所経費、人件費を節約出来る。
- e . 工事の順序を替える。
- f . 仮設を減らす。ないか。
- g . タワーを減らす。出来ないか。
- h . その他
- i .
- j . 等々、考えれば。
- k . ただし、予算が足りなくても予算に合わせてもらうために「借り」はつからないこと。あとで面倒だ。