

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. 会社が考えているほど遠い。
- c. 工事費（仮設）が多すぎる。
- d. 仮設が足りないか。
- e. 。
- f. 。（積算原価）とおなじで見直されていない。
- g. 。（原価）のまま。
- h. 。（）とされている金額が反映されていない。
- i. 。
- j. 下請（）があまい。
- k. 積み上げ式（）が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（）費目にそれぞれ目標額を設定する。
- d. 工事費（）対し赤字になるものもあるかも知れないが、細工はしない  
で（）
- e. 仮（）でないと分からない面があるので、もう1回慎重に  
（）設関係は少なめにみる傾向があるので、若干であれ
- f. （）直にその金額を入れる。ただし取り決め時に見落と  
し（）いうものは計上しておく。
- g. 数量（）直すのがよい。特に鉄骨の塗装面積など、積算では t  
当たりの（）かも知れないので、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、わずかな余裕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ようとする。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れば交渉すると結構安い業者も出てくるものである。
- k . 取り決めを本社で決めたい。伝えれば、それなりに決めてもらえるものがある。ただし項目に漏れがないように注意して出てくると何にもならない。
- l . これだけやってもらえばいいはずである。通常1回で承認してくれることはなく2回は多い。

4 . 受け付けてもらえたが、付箋がなくて戻ってきた。

- a . 仮設電気、機械工具、掃除片付け、廃棄物処理など仮設を見直す。
- b . 相見積もりを複数取り寄せてよく交渉する。発注金額の大きくなる工種はなおさらだ。
- c . 新規の業者を探そうと安くなる可能性が高い。
- d . 工期を短縮する。資機材の損料、または作業所経費、人件費を節約する。
- e . 工場の清掃を依頼する。
- f . 仮設の撤去を依頼してないか。
- g . タンクを洗浄してないか。
- h . その他、現場の整理整頓を依頼する。
- i . 現場の清掃を依頼する。
- j . 等々、考慮する。
- 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。