９．中小建設業の原価削減の方法

「中小建設業の原価削減の方法」の勘所は以下の４点です

第１．年間の受注の平準化による原価削減を行ないます。

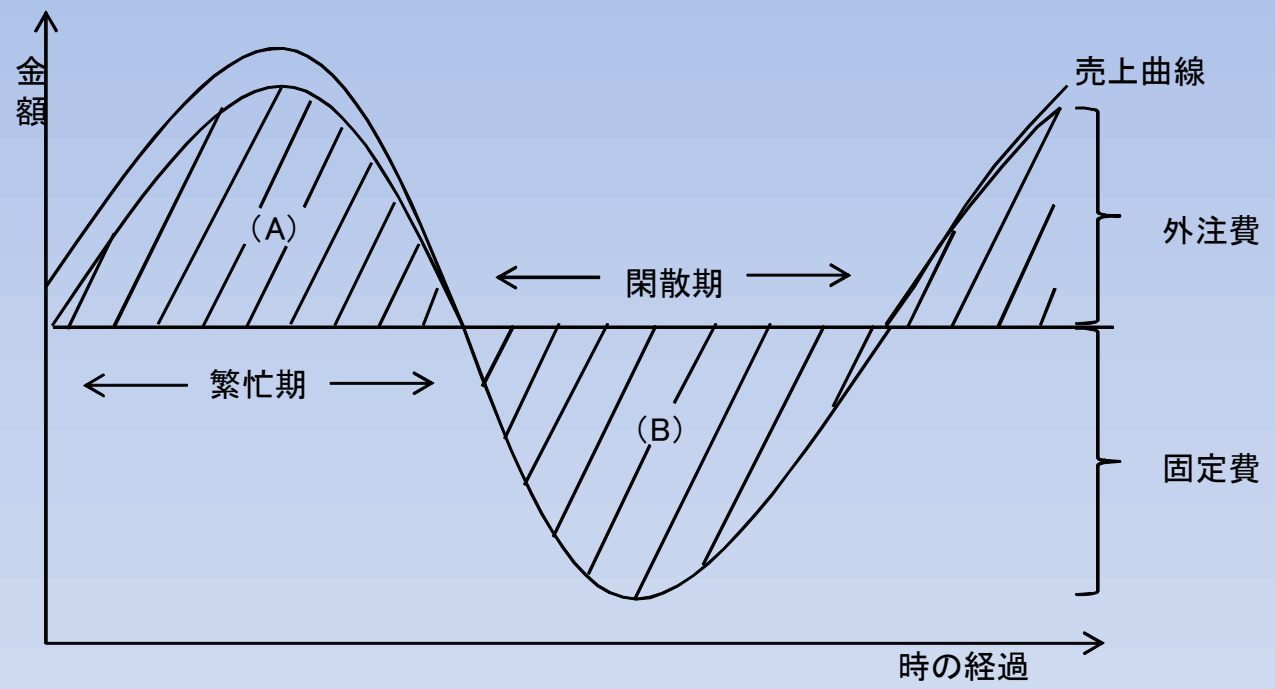
第２．施工前の企画・設計の段階における原価を削減させます。

第３．下請等への発注段階における原価を削減させます。

第４．施工中における原価の削減にも当然取り組みます。

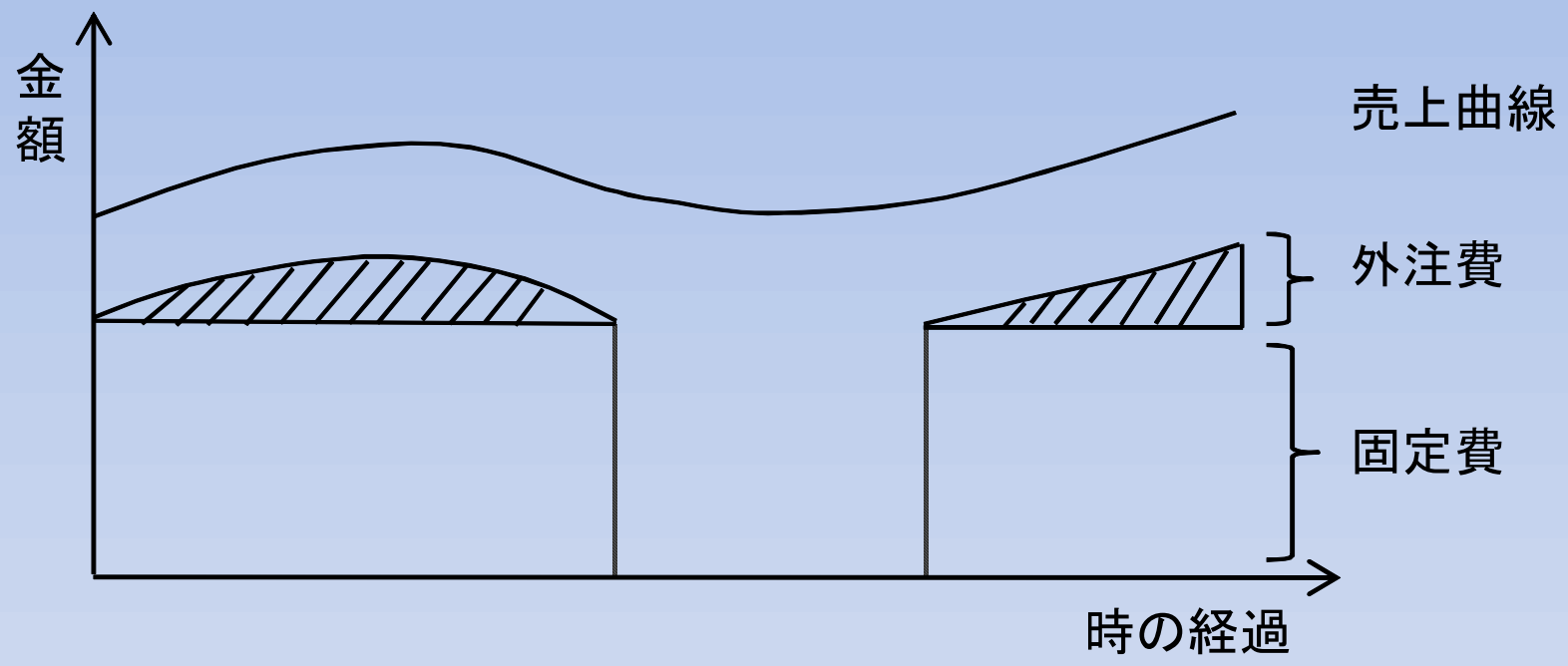
1．年間の受注の平準化による原価削減

（1）．年間の受注の変動が激しい会社の原価の態様



（A）　多大な外注費を支払って現場を廻している状態です。
（B）　要員が「手待ち」で、多額の機会原価が発生している状態です。

（2）. 年間の受注が平準化している会社の原価の態様



上記のような売上曲線の年間受注状態においては、割高な外注費を払って現場を廻すことがないし、又、固定費に機会原価も発生していません。
結果として、原価は（2）の方が（1）より少なくて済みます。

２．施工前の企画・設計の段階における原価削減

（1） 企画・設計の段階における原価削減のポイントとしては以下のものがあります。

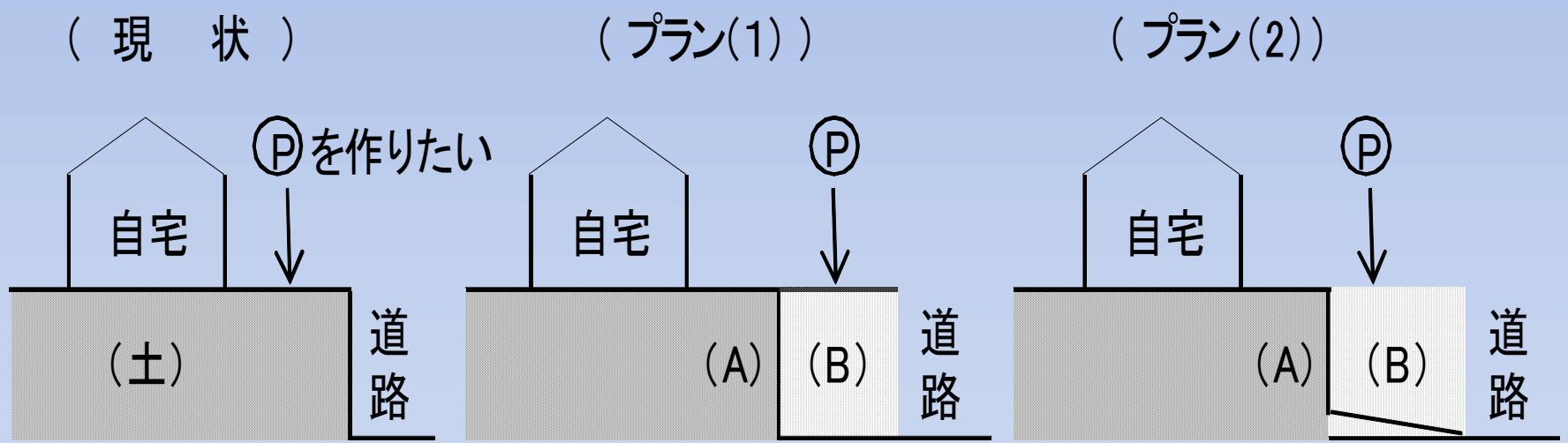
イ．効率的な工程計画を組んで、全体の工期の短縮化を計ります。

ロ．資材はできるだけ入手し易く原価も安い標準品を使い、高価な特注品の使用は極力控えます。

ハ．顧客の要求水準以上の過度に高品質な設計はコスト高に陥るので避けるようにします。

二. 施工計画にも工夫し、コスト削減に努めます

（駐車場（Ⓟ）新設工事の例）



駐車場に勾配をつけるプラン（2）はコンクリート擁壁工事（A）も低くて済み、又、土の「切土（きりど）」量（B）も減らすことができるので、工事費はプラン（1）より安くて済みます。

３．下請等の発注段階における原価削減

（１）　下請へは「特命発注」ではなく、「競争入札」を行い、競争原理を働かせて、最も安い価格を呈示した業者に発注するようにします。

（２）　下請先への年間を通して平準化した発注を計画的に行うようにしたり、又、下請先が受注切れになりそうなときに発注してあげます。
下請は、受注面で安心できる見返りに、ギリギリまで原価削減に応じてくれる場合が多くなります。

（３）　業者選定にあたっては、価格だけでなく、工期が他より短いことや現場入りのタイミングが当社の日程計画に合わせてくれる等の日程関係についても重視して決定します。

４．施工中における原価削減

（１）　工種間の「隙間（空き時間）」を作らないように現場監督は下請けと常時連絡を取り合います。

（２）　一つの工種の施工中においても、「手直し」や「資材の搬入遅れ」等によって品質や工期で問題が生じないようにしなければなりません。

（３）　現場の「出面取り」や請求書と納品書との照合を確実に行ないます。

（４）　現場の状況は天候等により日々変わります。
例えば、前述の駐車場工事の例で、大雨のため道路に大型機械が入れなくなりそうな場合は、他の現場と調整して人力で作業するように手配しなければなりません。この切り替えができないと工期が大幅に延びてしまいす。

原価の削減は、品質及び、納期とトレードオフの関係にあります。
原価削減を達成するためには、複眼的な視野の広さが求められます。