

起:

Title:「ゼネコンが下請け業者に契約金額を支払わない方法を教えてます。」

ケース1:

・赤伝処理・・・既に建設業法で違法であるが、未だに認識が薄く行っている実態。  
(FAXでの添付資料参照願います。)

赤伝の内容として・・・

1、仮設使用料金

(現場ではゼネコンが既に業者へ使わせるような仕組みとしてエレベータ使用料金  
高所作業車、足場、ゴンドラ、揚重機などの資料料金として無謀な金額を提示する)

2、補修費料金

(塗装工事、内装工事、ボード工事、など仕上工事があれば、各業者から補修費  
として無謀な金額を提示する。)

ケース2:

・共益費、ゴルフコンペ、安全大会など参加費による利益捻出  
電気、水道費、仮設事務所費用、現場内における飲食の販売行為、  
(売店、自動販売機)から、ゴルフコンペや安全大会などの  
催し物から「ピンはね」を行う。

ケース3:

・ゼネコン子会社による利益操作

商社は必ずゼネコンは関連会社として存在していることが多くある。

表向きは建材の販売や建機などのリースであるが、実際の使い方は様々である。  
海外建材を購入するという名目で動くが、実際は工事下請け会社に建材購入も  
行わせ、商社は何もしない。しかし名目上、大きな工事を受けたことを残して  
支払を行う。

その金額は現金化されることもあるか、社内での運用上に使うことも多々ある。

ケース4:

・スポンサーメリットって知っていますか？

巨額な工事となれば、下請けは受注したいのはやまやま。です。

その受注させる会社をコントロールして、受注を促進させるがその代りに  
工事金額をむやみに増やし、受注させる。

その後の処理は子会社である商社同様である。

この場合、下請け業者も営業的観点から行うことから、業界全体の悪行  
として認知するべきである。

起:

Title:「ゼネコンが下請け業者に契約金額を支払わない方法を教えてます。」  
ケーススタディー(実名及び分かってしまうようなことは伏せて下さい。赤字部分)

モード学園です。

大成建設のお隣で清水建設が行うという「仁義なき戦い」でした。  
設計は丹下事務所。すでに丹下さんは亡くなっていますが、特殊な建物構造から考えても巨額な赤字であることは間違いありません。  
推定:50億程度

ブラインド工事で有名なニチベイさんですが、非常に悲しい現実を書きます。  
まず、契約金額は2億円程度。それを1億程度で受注したのです。  
追加工事は1千万円程度ありました。  
しかし最終的な精算金額は何と……一銭も支払っていないのです。

その不払いの実態をお知らせします。

まず、赤伝として(FAX参照)小口的なことを200万円程度行い、毎月の支払で減額支払をします。  
内容は、補修費などであります。  
追加工事は1千万円程度あるので、現場所長へ持ち込むと…なんと「契約で増減含めて取極めてある。一切支払わない。」と

営業担当のみならず、幹部などの交渉を行い、半年以上掛けて支払った金額は200万円のみ。

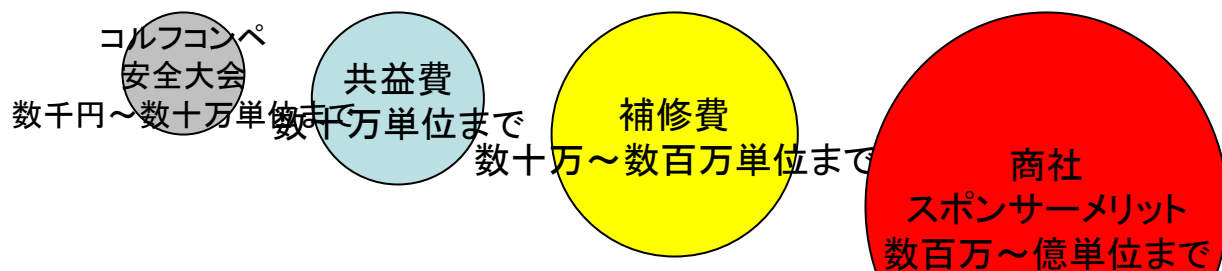
つまり赤伝で200万円を不払いしているので、追加工事は1銭も支払っていない状態です。

但し、名目は赤伝としては契約金額の減項目です。  
名目は追加工事を200万円支払ったということですが、全体金額で考えると

追加工事を1銭も支払わないことになります。

このメーカーは立川ブラインドという2大メーカーの為、営業は泣き寝入りをさせられて、今も大きな現場では赤字受けを強いられている状況です。

図版:不払いの方法論 4つの方法



不払いの実態...4つの方法

承：

Title:「何故ゼネコンが不払いをするのか！！」

不払いの実態はまず、ゼネコン営業の得意体質によります。  
ゼネコンの営業マンは受注のみであり、利益や会社に対する社会的問題の意識はありません。  
つまり、受注すること。また、施主を守るという意識が強く、利益などは一切関与しない。特質があるのです。

また、ゼネコン幹部になる為には大きなプロジェクトの受注は必須です。  
ゆえに、営業幹部とゼネコンの建設管理職が大赤字を知っていて受注することから始まります。

大赤字を受注後は原価管理など全てを建設現場担当所長へ責任転嫁します。  
利益確保などの無理難題はすべて現場担当所長へ移行するのです。

しかし、既に大赤字での巨額な費用をねん出する方法は特別な方法論を考えているのではないこと。  
また、組織が一丸となって取り組んでいるのではなく、責任転嫁されている状況は当然理解できるため、精神面からコストを無意識に管理しなくなっているのが今のプロジェクトです。

また、契約内容も非常に複雑になります。  
建設コストではまず、企画段階から入ります。  
企画時点ではコストは超概算という形ですが、良く聞く言葉として「坪・・・いくら、平米・・・いくら」という土地勘によっていくらぐらいか。という非常に大雑把な感覚でデベロッパーと企画を形成します。

その後、設計事務所などの図面作成段階によって、概算見積とすることを何度か繰り返し、設計事務所の確認申請図をもとに契約金額となる、精算見積もりを行います。

しかし、その時点で入札を行う為に最安値にて見積金額とは違う金額で契約する場合があります。  
ゆえに逆ザヤという原価割れが発生するのです。

その状況では契約できないことから、ヴァリューエンジニアリング(VE)やコストダウン(CD)という減額内容の建設項目を計上して契約することになります。しかし、そのVE,CDは設計図に含まれていません。

承:

Title:「何故ゼネコンが不払いをするのか！！」

続き・・・

また、大規模建設は工事中に建設の内容が変更することが多くあります。設計事務所や施主の要望があり、そのコスト管理を日常増減管理として工事指示書、連絡書、議事録、図面指示などによって見積をする必要がありますが諸経費がないこと。

外注が使えないこと。などが原因で管理しないことが多くあります。

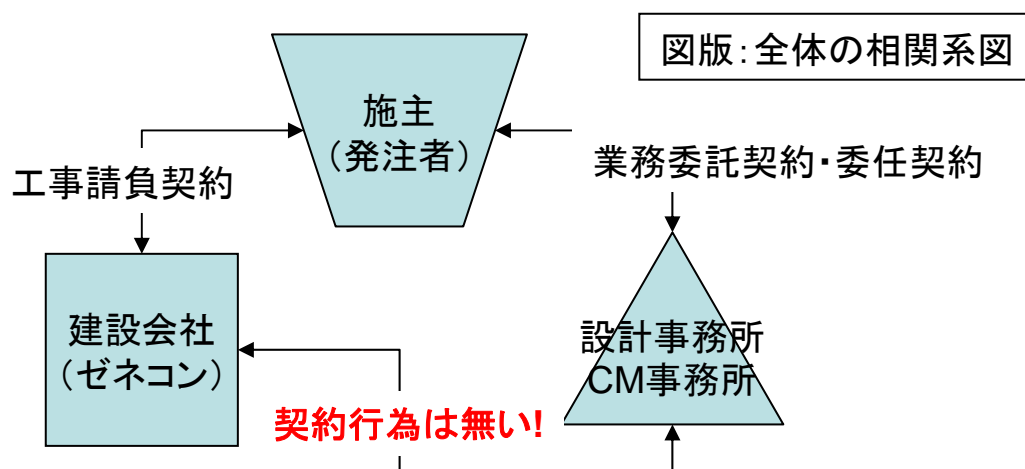
その結果、3つの巨額な金額が発生するのです。

1つめ、入札時における原価割れ

2つめ、VE、CD項目の管理不足による、コストアップ

3つめ、工事期間中の変更項目の管理不足によるコストアップ

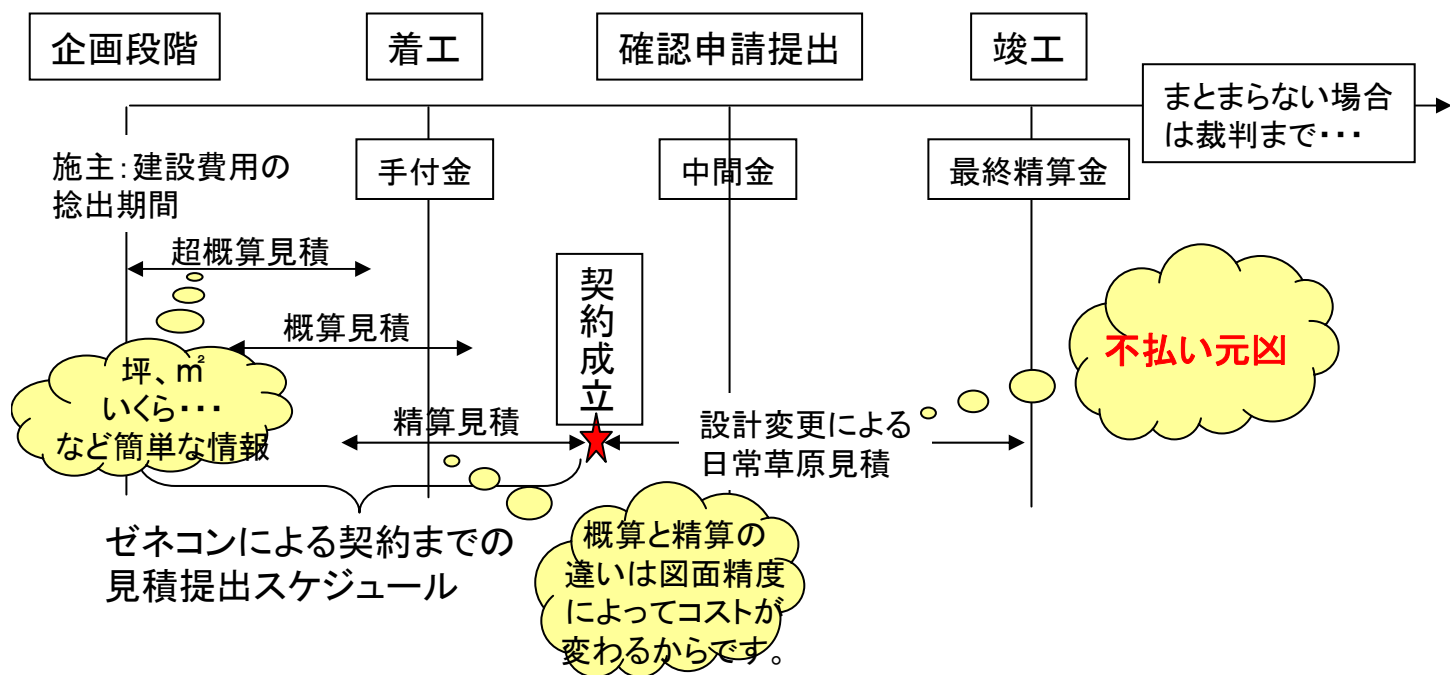
この3つのコスト増をゼネコンのみが吸収することは出来ずに下請け会社へ促す結果となっているのが現実です。



ココでの問題点:

ゼネコンと設計事務所には契約がなく、施主と設計事務所の委任契約に基づく建設に於ける発注業務、(建材や図面など)が「物決め」という重要な行為があるが、施主、設計事務所ともにコストに対する認識が薄い。日常増減管理という変更設計に対する認識を高めるべきである。

図版：大規模プロジェクト工事の時系列によるコスト



### ゼネコンの原価管理の仕組み

- ・施主提出見積
- ・業者下積もり・・・施主提出前に業者に見積を取る。
- ・現場実行予算書・・・建設現場における原価管理
- ・業者最終精算・・・建設会社が下請け会社に支払う行為

本来は業者下積もりと業者最終精算が限りなく近い数字であるが、交渉や建材の物価上昇などの影響で単価が変わること。

また、本来施主、設計事務所の設計変更による日常増減管理が増項目となるが、施主との協議が遅れ不払いになるもととなっている。

転:

Title:「安く買ったもの・・・本当に大丈夫ですか？」

ケーススタディー(実名及び分かってしまうようなことは伏せて下さい。赤字部分)

日本橋の10億円程度の工事金額である。

有名計器メーカーの施主:長野計器さん

設計事務所が施主と談合して、以前からお付き合いしている清水建設から安く良いものを作ることを合作したストーリーです。

オフィスで10F程度です。

清水建設の営業担当は以前からお付き合いのある施主には丁寧な対応しか考えていません。

当初は20%程度の利益を見込んでいた、清水建設の幹部です。

しかし、10億円が何と3億円になってしまったのです。

それは単に設計事務所がVE,CDを積極的に取り込むと約束したからです。

しかし、なんとこの設計事務所はVE,CD契約を無視しつづけます。

建設には工期があり、その期間中に竣工して引き渡す条件があります。

違約金もあるので、非常に管理をしている訳ですが、建材の発注や製作物の承認発注の行為を設計事務所が行うのです。

この設計事務所はVE,CD契約を無視続け、最後にはゼネコン営業が弱くなることを知りつつ、工事工程を遅らせた結果、最終的な判断をゼネコン幹部と営業が設計事務所の図面通りの仕様としたのです。

しかし、工程は3か月以上遅れ、契約とは違う工事内容でありました。

何とか、工程を間に合わせ、引き渡しをしたのですが、利益はマイナス30%

この原因はゼネコン幹部と営業ですが、担当所長に押し付け、始末書を書かされ更迭人事を食らいました。

半年後の夏に台風があったのですが、外装(外壁)部分から漏水が発生。

改修工事を行いますが、原因が見つからずに現在まで放置しています。

瑕疵期間は保険で対応できますが、その後はすべて施主が引き取るのです。

姉は事件では施主指導のもとに設計事務所が構造計算まで偽造したのですが施主と設計事務所が正しいコストと品質を考えずに行った愚行です。

結:

Title:「まったなし。変らなければ日本撃沈」

箇条書きスタイル:

施主の改善:

- ・良いものを安く買うことに特化した結果、姉は同様に悪い買い物になる。理由は当然、「安く買う論法無くして行う愚行」である為、下請け会社の支払に影響すること。

ゆえに知らない間に品質や工法などに影響することを見えない部分で行っている。

当たり前であるが、建設企画段階で超概算レベルの協議は愚行。

建設では図面と仕様を決めて、コストを算出する。ことを理解すべき。

設計事務所の改善:

- ・施主とゼネコンの契約行為を管理する部分を意識すべき。

特にコストは重要課題であり、ゼネコンのVE,CDを自ら行える技術や思考を行うべきである。

また、コストに影響する行為として建材の発注、製作物の発注という専門分野での行為において、後精算できないような図面管理や変更指示管理を徹底すべき。

現在の大規模開発において、コストの重要なポジションを持っている認識を正すべきである。

ゼネコンの改善点:

- ・特殊営業の問題点は巨額赤字を捻出している現状の打破。

社会的観点から考えても赤字受注の結果株主に対する影響など、情報公開や公正な取引と言う部分から逸脱している。

営業に対して利益に対する責任を持たせる必要がある。

- ・最低限必要な行為として純粋な追加工事である、日常増減コスト管理を行い施主に対して追加工事の状況を理解する行為をするべきである。

下請け業者の改善点:

ゼネコン同様に営業が持つ権限に限界がある。

不払いを防ぐ方法として最低限、数量、単価に対する根拠立証できる体制づくりを行うべき。

最終的なまとめ。

建設は図面をもとに事前に金額を定量化(数量)として計算できます。

ゆえに図面を作成すると共にコストを算出することが重要である。

変更することはコストが変動することである。

明解な数量と金額が算出できることであり、互いにその仕組みを理解するべきである



適値ドットコム：  
tekine.comの重要性

・住宅のコスト検証を行っています。  
コンセプトは  
建設コストは「比較・検証・分析」です。

建設コストは一般的ではなく、専門的であり非常に理解しにくい  
ものであります。

一般的にやられている行為は「比較」です。  
何社見積ということや、入札と言う行為はどの会社がいくらであるか  
という比較の部分です。

しかし、検証、分析となると専門的な知識。経験則、さらに  
新しい情報、他分野における方法論の確立など・・・

突然難しくなります。  
その為、建設コストに対して見解を持つことはその知識や経験を  
持つ専門家を見つけ出す。という行為でもあります。

当社は長年の経験から大型プロジェクトから建設コストの管理を  
業務としています。

tekine.comと言うサイトにてWEB発信しています。  
是非、新しい建設コストの展開をご期待下さい。

住宅価格の比較・コストダウンは  
**Tekine.com 適値コム**