

# 積算単価に関する考察【3】

— 直-間トレードオフの仮説 —

武蔵工業大学教授

江口 禎

## 1. 見積単価と取極単価の差異

元請け下請け間の価格決定過程にはなんらかの交渉プロセスがあることを前回述べた。これは建築プロジェクトのマネジメントの流れと連動し、専門工事業者の選定を通じた施工組織編成プロセスの一環であり、コストマネジメントプロセスの一環でもある。こうしたマネジメントプロセスは時間の経過を伴うから、その間に単価が変化することがあるのも、また自然なことである。

入札前後の見積書、細目内訳書に値入れする単価は、あくまで事前の推測値あるいは見込みである。建築工事費総額を見積る前に、数量書に値入れされる単価も、さまざまな情報と判断をもとに見積られるのである。これを「単価の見積り」といい、「見積り単価」といってもよいだろう。これが、なんらかの形の交渉プロセスを経て「取極め（下請契約）単価」に至る。この間にさまざまな要因によって単価の値が変化するのが普通である。いま、単純化して次の4つのケースを考える。

ケースA : 見積単価 = 取極単価

ケースB : 見積単価 > 取極単価

ケースC : 見積単価 < 取極単価

ケースD : 両単価間の対応関係不明

図-1 内訳書値入れ単価（見積単価）と1次下請契約単価（取極単価）の大小関係の場合分け

ここで、>や<の記号は単価の大小関係を示す不等号である。

一般的には、見積単価というだけでは、①元請の見積り書やそこに値入れされる単価の見積り（estimation）なのか、あるいは②専門工事業者が提出する価格提案書としての見積書（quotation）なのかまぎらわしい。上記の各ケースの左辺の「見積単価」はゼネコン側が受注活動時に見積る単価、内訳書に値入れする単価、すなわち上記の①を指している。サブコンから提出される見積り書の単価を指してはいない。

なお、ここでわざわざ「取極単価」ということばを使うのは、「取引単価」は一連の元下交渉のなかで変動する幅のある意味合いを持つし、さらに広くその専門工事一般の単価水準を指す意味もあるので、個別の取引件で折衝を経た後の契約単価という意味で「取極単価」を使うことにする。

さて、各ケースがどのような時に生じるかを見ておこう。

ケースA : 見積単価 = 取極単価

これは元見積りや内訳書の細目単価がそのまま元請け下請け間の実際の取極め単価となる場合である。厳密に議論すれば、このケースでの等号=がどの程度の一致を指すかも問題ではある。ここでは、誤差範囲でいどの違いは、この=のケースの中に含めることにしたい。

仮にこのケースが多く、工種、細目で成立し、発注者側の予定価格算出用細目単価もこれを使う

ことになるならば、まさに「共通単価」という単価情報システムが実現することになる。多くの工種、細目でなく、ある一つの工種や細目で成り立つ場合においても、その範囲でそう言える。

だが、実際にはこのケースになる工種、細目はきわめてまれである。このケースが実現するのは次のような場合であろう。

- (1) ゼネコン入札前にサブコンの入札や見積りをして、これを落札した場合の相互を拘束する確定単価とする（いわば firm quotation方式）の場合。
- (2) 米国のマサチューセッツ州で行われているといわれる下請け入札制度（1995年建設産業政策大綱の参考資料で紹介されている。文-12）
- (3) 発注者側の指名によるサブコンで下請け金額が確定している場合（日本のコストオンや英国のプライムコスト契約 PCC など。）

こういう例が知られているが、しかし、日本の公共工事では現在までのところ指名サブコンやコストオンは認められていない。ゼネコン入札前の相互拘束力を持つ下請け見積り徴収や入札もまずない。

したがって、このケース A は、わが国では現在のところほとんど見られないように思われる。

- (4) しかしながら、その萌芽がまったくないわけではない。わが国の CM（コンストラクションマネジメント）ベンチャー企業が民間中小工事で行っているいわゆる JCM方式といわれる方式があるが、その 1 形態として、ゼネコンからの見積徴収と各工種専門工事業者の見積徴収とを CMR が同時に並行して行う方式がある。そして工種毎に対比して、専門工事業者の単独の提出見積りの方が低価格であり品質的な保証を同業者から得られる等の条件を満たせば、この低価格の専門工事業者の方を採用するよう指示

する方式がある。そして、この方式のこの入れ替えルールが適用された部分については、この見積額が下請け契約後の両者を原則として拘束すると了解されているそうである。

この JCM に対しては、さまざまな観点からの賛否両論がある。契約上は元請下請け関係であるが、ケース A を実現しているという点で注目に値する。入れ替えられたサブコンとゼネコンのチームワークが不足するとの懸念に対しては、ゼネコンが自分の権限でサブコンのオープンな入札と評価、選定をおこなう方式をごく最近試みている（文-9）。

#### **ケース B**： 見積単価 > 取極単価

このケースは実際にも多いようである。その理由や原因には多様なものがあると思われるが、おおざっぱに別けておくと、

- ① フラクチュエーション（市況による価格変動）系の要因
- ② スコープ変更系の要因
- ③ マークアップ系の要因
- ④ VE や CD 活動による直接工事費の削減
- ⑤ 値引交渉

などがある。これらについては後に考察したい。

施工条件や設計内容が予測外の方に確定してきたり、変更になったりしても、単価が変動することがあることはいうまでもないが、これはスコープ（仕事の内容範囲）の変更である。むしろ単価変更をしないことの方が問題になる性質のものであり、元-下取引上も重要である。これがそれ自体単価の変化をもたらすし、それに対するリスク対応を通じて元請見積単価のマークアップ系要因の理由や原因にもなり得る。

#### **ケース C**： 見積単価 < 取極単価

このケースは、内訳書などに値入れされる見積単価より元請け下請け間の取極め単価が大きい場合を指す。これは次のような場合に生じる。

### ①フラクチュエーション系の要因

### ②スコープ変更系の要因

このケースにおけるフラクチュエーション系要因とは、ケースBとは逆に、ゼネコンの見積り作成後や落札契約後に、ある工種の市場単価が値上がりする場合である。とくにバブル期や景気回復期などの右肩上がりの市況においてこの方向のフラクチュエーションが起きやすい。

また、このケースでのスコープ変更系の要因とは、設計の確定につれ、あるいは設計や仕様の変更にともない、仕事の内容や範囲が増え、かつ増額対応不足の場合を指す。

#### **ケースD**： 両単価間の対応関係不明

ゼネコンの元見積り段階、見積りネット策定段階、実行予算作成段階、実際の調達発注段階などによって、費目構成、細目構成が変換されて行く部分がある。こうした変換によって、単価の対応関係が複雑になりA、B、Cいずれであるかが、あるいはその差額が判別しにくくなる工種や場合を指すためにこのケースDを設けておく。

公共工事の標準内訳書式では材工ともの施工単価の細目に対しては複合単価を用いるが、それは見積りのための費目構成である。実行予算や原価管理段階では、「内訳書と同じ内容の複合単価で組まれる部分」と、「実際の調達購買単位に適合するように変換される部分」が生じる。後者も少なくない。こうした費目変換は、建築プロジェクトの段階によるコスト管理の目的の違いによるものであり、外注や購買のための分割や統合であるが、結果としては簡単に両単価間の対応がわからないことも生じる。

もっとも、このケースDというのは、A～Cと独立ではなく、同時に生じることができる。だから、ことさらにケースと呼んだり、A～Cと対等に並べるのは適当でないかもしれない。しかし、この費目構成変換プロセスの存在は、今後の単価

情報のありかたを検討する際の基本的な考慮事項であるので、とりあえずはこうして並べておくことにする。

## 2. 直-間トレードオフの現象

さて、ケースBとケースCにおいては、ある細目の単価に〔プラスまたはマイナスの差額〕が発生し、その〔単価差額〕×〔数量〕によってプラスまたはマイナスの〔金額の差額〕が生まれる。この差額はコスト管理や財務会計上どう処理されるのだろうか。

理論的にいえば、契約方式によって様々である。諸外国をも見渡せば、フラクチュエーションフォーミュラなど実にさまざまな慣行や処理ルールが存在しているようである。契約方式も非常に多様なものが存在しているので、単純に割り切れない。しかし、ここではあえてつぎの2つの方式系に単純化して、この2方式群を対比して眺めよう。

①総額確定系（総価契約、一式諸負契約、ランプサム、ファームフィックスドプライス契約FFPC）の契約原理においては

- ・ケースBでは間接費に差額が移る（=B①）
- ・ケースCでは間接費から差額分が直接費に移動する（=C①）

②実費精算方式（コストプラスフィー）系の契約原理においては、

- ・ケースBでは発注者が償還する（支払い額が増額修正される=B②）
- ・ケースCでは発注者に返還される（支払い額が減額修正される=C②）

ということになる。表-1にもこの関係を示した。

表-1 直-間トレードオフの契約方式による原則的な違い

	①総額確定系の契約方式	②実費精算系の契約方式
ケースB の差額	直接費から間接費に移動する (B①)	発注者に返還される (支払い額の減額調整：B②)
ケースC の差額	間接費から直接費に移動する (C①)	発注者が償還する (支払い額の増額調整：C②)

(実際の契約約款では①にも②の原理の条項が入る。しかし、その度合いの差は大きい)

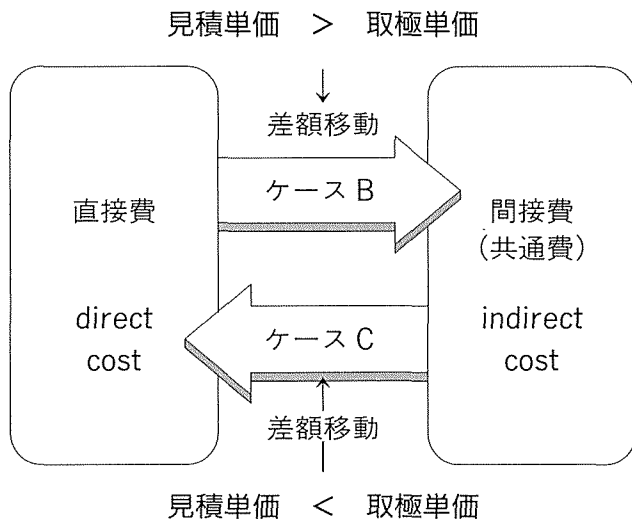


図-2 直-間トレードオフの仮説  
(ただし、総額確定系の契約方式の場合)

もっとも、実施約款では、総価契約でも変更精算などを伴うから、両方の原理が混在しているとも考えられる。

とくに総価系の契約でも、予備費（コンティンジェンシー）や暫定額（プロビジョナルサム）などを持つ英国系のランプサム方式では、実費精算的な、表-1のB②やC②のような金額移動だとも、あるいはそれとの中間だともみなすことができる。

しかし、わが国の建築工事は民間、公共ともほとんど常に総価請負契約であり、調整条項は少ないから、設計変更やスライド条項やインフレ条項が発動されない限りは、上述の①のように直接費と間接費の間で差額分の行き来（トレードオフ）が生じることになる。予備費的なものも発動されない場合は、やはり①のトレードオフが生じる。こうした現象を指すのに、ここでは「直-間トレー

ドオフ」と呼ぶことにしたい（図-2）。

この「直-間トレードオフ」を論じるには、さまざまな困難がある。まず、

- ・直接費とは、間接費とはなにか？
- ・両者を明確に区別できるか？
- ・この現象をトレードオフと呼ぶのは適切か？
- ・そうした現象が実際に存在するのか？
- ・ランプサム（総額確定）系の契約とコストプラスフィー（実費精算）系契約の定義や該当・非該当の判別方法はあるのか？
- ・実施約款では、総価契約でも変更精算などを伴うから、両方の原理が混在しているのではないか？

などの問題がある。たしかに、どの指摘に関しても異論が多いと思われる。直接費、間接費などについては、おいおい定義を吟味していくとしても、「直-間トレードオフ」現象の有無については証明もできないので、仮説または仮定モデルという形で考察を進めたい。

いずれにしても、これは今後内訳書における直接工事費の細目の単価をどのような意味のものにするかを考察する際の基本的な課題のひとつである。とくに「元請け下請け間の取引実勢価格」という意味での「市場単価方式」を考える際には、不可欠の検討課題になると考えられる。

### 3. 直接費と間接費の相対性

一般的には「製造指図書」、建築では「設計図書」

に描かれた生産目的物を直接形成する材料費と労務費がもっとも直接的なコストであろう。

「工事との直接の結びつきをとらえにくいものを間接費といい、原材料や賃金のようなものを直接費という。もっとも、直接費とされるもののなかにも工事との結びつきがはっきりしない場合がある」という説明が谷重雄「建築経済学」に見える（文-8）。

「間接費は異なる製品などに共通に要する性質をとらえて、これを共通費ともいう」と会計学辞典にもあるが、建築工事標準内訳書式ではこの「共通費」の方が使われており、土木では「間接費」が使われている。ただし、「直接費」という語のほうは標準書式には登場せず、直接工事費がこれに相当する。

一般的にも、もののコストを直接費と間接費に分けることはしばしば行われる。わが国の企業一般を対象とした「原価計算基準」（大蔵省企業会計審議会中間報告、昭和37年）の第2章「実際原価の計算」の第1節「製造原価要素の分類基準」は

- ①形態別分類
- ②機能別分類
- ③製品との関連における分類
- ④操業度との関連における分類
- ⑤原価の管理可能性における分類

の5つの原価要素分類方法を掲げている。この③製品との関連における分類が、直接費と間接費に分ける分類である。すなわち、「原価の発生が一定単位の製品の生成に関して直接的に認識されるかどうかの性質上の区分による分類であり、原価要素は、この分類基準によってこれを直接費と間接費とに分類する。」とあり、それぞれが、また直接材料費、直接労務費、直接経費などのように、分類されることを述べている。

しかし、一方ではまた「間接費と直接費は相対的概念であるため、両者を具体的に区別するには困難な場合がある」（会計学辞典、文-3）ことも

しばしば指摘される。

プラント等のエンジニアリング分野のコスト構成の議論には常に直接費と間接費が登場するし、英米の建築工事費用においても、直接費 (direct cost) と間接費 (indirect cost) にわたる議論は見られる。

直接費と間接費は相対的な概念であるが、さらに困惑することには、一般的には間接費とか経費に分類されるような外注費が、建設工事では最も直接的な直接費に位置付けられる。さらに、建築工事費の直接工事費のなかに、直接仮設費が、各工種のなかに専用仮設や運搬費が含まれ、いわば直接費と間接費は相互に入り混じっている。こうした相対性と混合性を示そうとしたのが図-4である。このように、相対的で混合している部分もあるが、当面は

- ・直接費＝直接工事費
- ・間接費＝共通費＝共通仮設費＋現場経費  
＋一般管理費等

という標準書式の分け方を基本的な了解として話しを進める。この直接工事費の部分が

$$\text{数量} \times \text{単価} = \text{金額}$$

という形の積和で形成され、「単価」が問題になるのは、主としてこの部分である。

間接費は、積上げで見積れる部分は積上げによるが、一般的には直接費に対する率で算定される。図-3のように多段階の外掛けの率が基本形とされている。

$$\text{請負価格総額} = \text{直接工事費} \times (1 + \alpha) \times (1 + \beta) \times (1 + \gamma) \times (1 + \delta)$$

ただし、 $\alpha$ ：共通仮設費率（用途等で差大）

$\beta$ ：現場経費率（約10.8～7.8）

$\gamma$ ：一般管理費率（約11.8～9.6）

$\delta$ ：消費税率

なお、純工事費＝直接工事費×(1+ $\alpha$ )

工事原価＝純工事費×(1+ $\beta$ )

図-3 多段階の間接費率

図-3のように多段階の率で表すことができるがこの率は、統計処理で求められたものであり、見積りの便宜的手段であり、実際原価になると個別性やトレードオフによって該当するパーセントは多様な変動をされるといわれている（岩下秀男，文-5など）。この $\alpha \rightarrow \beta \rightarrow \gamma$ と右に行くほど間接性の度合いが強くなる。なお，%の数字は公共工事に関する統計分析によって得られたとされている参考値である。

## 4. 直-間トレードオフはなぜ生じるか

直接工事費の単価と間接費のトレードオフ現象

が、どのような原因によって生じるかを考察する。しかし、この要因はトレードオフ事象の有無以上に仮説性がつよいことをお断りしておく。また、本稿には普通あまり使われない奇妙なカタカナ用語が盛んにでてくるが、これも未成熟な概念を仮説的に用いるためであり、ご容赦願いたい。

### 4-1 フラクチュエーション系の要因

元請契約後の市場価格の変動を指すのにフラクチュエーションという言葉をつかうが、これは英国の契約約款やその付属ルールでよく使われてお

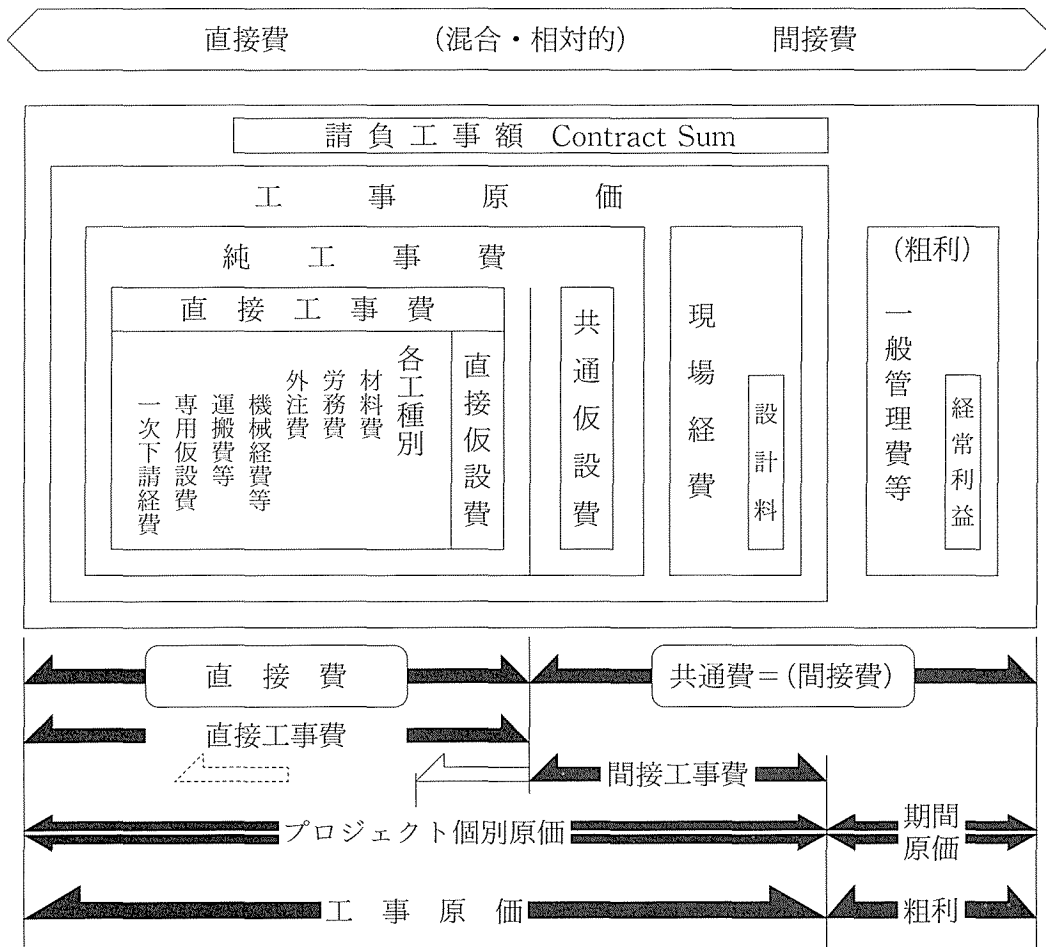


図-4 直接費と間接費の相対性と混合性

(左向きの破線の矢印は専用仮設など直工事費中の間接的コストの混入を指している。)

り、それを借用したものである。こうした価格変動によって、事前原価計算の見積単価と実際の取引単価に差異が生じる。

これはケースBとケースC両方の要因になり得る。わが国の建築工事は、きめこまかな調整ルールなどを備えていない、予備費（コンティンジェンシー）の制度もない総価方式であるので、前述のように、直-間トレードオフを生じる。

この要因は、ケースBの場合、受注者側のリスクになる。そして、このことが、マークアップ系のトレードオフ要因の原因や理由になる点も注目する必要がある。

## 4-2 スコープ変更系の要因

スコープとは、担当する仕事の内容範囲を指す。直-間トレードオフをもたらすスコープ変更として次のようなものがある。

- (1) 設計が未定成ないしは未確定部分をもって契約を行ったプロジェクトが、契約後に確定ないし変更されていくのがスコープの変更である。これが、価格変更を伴う場合はケースC②のように処理されるが、ともなわない場合はケースC①のように間接費が直接費の方に流れる。
- (2) 元請け下請け間での担当範囲の変更である。材工分離発注か材工一式発注かによって、ゼネコンの現場技術者数が増減し、直-間トレードオフが生じる。これは、先端的な高度化技術の採用においても見られる。ゼネコン受注時には在来的工法であったプロジェクトを、施工側の工法変更提案によって、特殊な工法技術を持つ鉄骨系サブコンが、材工一式はもちろん、重機まで持つ形で下請け施工することがある。このときゼネコンの共通仮設費が減り、サブコンへの外注費が増える。
- (3) さらには、マネジメントコストの一部がゼネ

コンからサブコンに移り、したがって、間接費の現場経費が減り、直接工事費の外注費が増えることにもなる。マネジメントの分担シフトである。躯体図や施工図などの生産設計が、サブコンの担当になる時、ソフトな活動コストが現場経費から外注費、すなわち直接工事費の一部に移る。

## 4-3 マークアップ系要因

マークアップとは、アメリカのコストや見積りの文献にしばしば登場する語であるが、流通過程などにおいて経費などを加算することを言うようである。マージンオンとも通じるのだろう。英国の文献にもかなり見受けられる（文-11等）。

日本でも有名な、アメリカのミーンズ社の建築コストデータにおいて、その5レベルの単価情報のうちの第4レベルは、入札段階のあたりの見積りのための詳細な単価見積りであり、UNIT PRICE ESTIMATE と称している。たとえば型枠などでも材料、労務、機器の歩掛りによる詳細な積上げ方式によるものである。ここまでの型枠単位面積当り単価は、ベアコスト（裸原価）と呼んでおり、これにサブコンの下請け経費と利益（sub-contractor's overheads and profit）が加算されて、型枠面の面積当り単価が求められる。ところが、「多いケースだが、下請けに出す場合はマークアップすることである。S.M.ミーンズは10%程度を想定する」と記してある（文-10）。

この記述をどう理解すればよいのか、筆者には、まだわからない。すなわち、

- ①細目のための複合単価でマークアップしておくのか、
- ②オーバーヘッドやプロフィット項目でマークアップするのか、
- ③内訳書は問題とせず総額のみで評価するか

ら、上記①②の区別は問題でないのか、  
といった点がわからない。

フラクチュエーション系やスコープ系の要因は、ケースBとケースCの双方に表れる。つまり反対方向にあらわれる。しかし、このマークアップ系要因は一般的には非対象である。すなわち、ケースBでのみ生じる。

マークアップの反対語である「マークダウン」という語があるが、これに相当する現象は普通は見られない。そういう意味で非対象であるわけだが、しかし、まったくないともいえないようである。異常なほどの低価格競争がゼネコンレベルで行われるとき、相場的な単価水準を下回った単価を、それで受けてくれるサブコンを見いださないうまま値入れして見積り提出する場合が生じることもあるようだ。これは、一種のダンピングといえるかもしれない。この場合には、実際的な元-下取引単価は見積単価よりも高くなるが生じ得る。しかし、それはフラクチュエーション要因によるものではない。マークアップの逆の意味でのマークダウンによるものである。ゼネコン受注後に、マークダウンした値入れ単価よりも安く請けてくれるサブコンをさがすわけだが、それが不成功の場合には取引単価が見積単価よりも高くなり、見積りにおける間接費部分から直接費に差額が移動する。

なお、マークアップとはいっても、引き算の形のマークアップである。それによって、事前原価計算で直接費であった部分が間接費に移動する。

こうしたマークアップやマークダウンの有無や要因は事前原価計算の見積り単価の性質、あるいは、単価に込められる見積り当事者の意図が変ることにつながる。そのひとつが、値入れされる細目単価は、「コスト単価」か「プライス単価」かという点である。

## 4-4 原価低減活動によるトレードオフ

直接工事費の部分で、あるいは仮設工事で、VEやCD活動に成功した成果分だけ間接費の方向に移動する。

これはマークダウンの要因にもなり得る。技術的改善によるこの要因によるマークダウンは、ダンピングではなく、好ましいマークダウンだとい

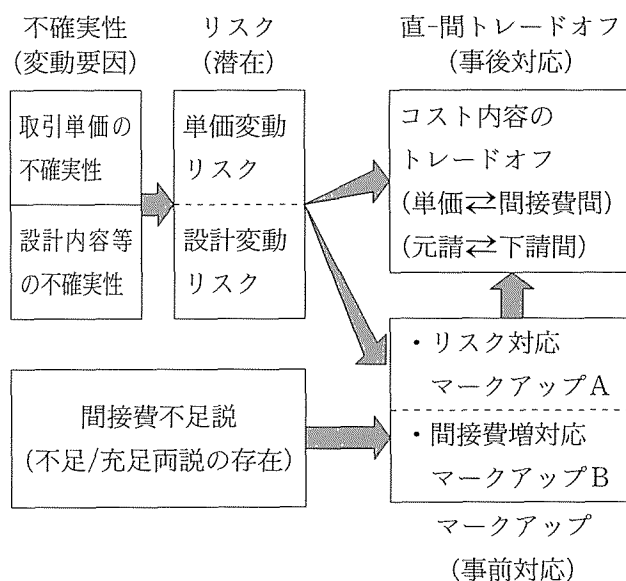


図-5 不確実性/リスク/マークアップ/トレードオフの因果関係の仮説

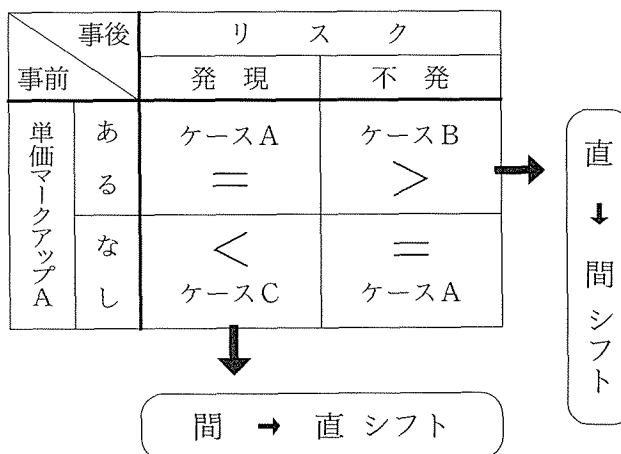


図-6 単価マークアップの有無と直-間トレードオフの連関仮説

(ケースA, B, Cは図-1の各ケースを指す)



える。しかし、これをどういう時期に行うか、行えるか、制度上の課題が多い。

このほかにも、直-間トレードオフは大分類への費目の仕分け方法などによっても生じる。

## 4-5 要因間の因果関係

トレードオフという言葉は、元来多義的であるが、2つの対立するカテゴリーの間を行ったり来たりする事象を指している。ここでは、直接費と間接費の間を行ったり来たりする事象を指している。しかし、トレードオフは直-間トレードオフだけではない。実はさまざまなレベルのトレードオフが関連している。

トレードオフは双方向性を持っている(図-2)。だから、その要因や別の次元のトレードオフをも容認せざるを得ない、という関係がある。

もっとも基本的で大きな問題は、「直-間トレードオフの要因群」と「内訳書値入れ単価慣行」の依存関係であろう。これは、単に値入れ慣行だけにとどまらず、取引慣行と契約の性質や制度全般にもおよぶ大きな問題である。図-5にトレードオフ要因とリスク要因とマークアップ要因の因果関係を仮説的に描いてみた。

## 5. 細目内訳の見積単価の性質

以上見てきた直-間トレードオフは、果たしてそう呼んでいいものか問題であるし、とくにその原因や要因に関してはまったくの仮説に過ぎない。しかし、積算単価のありかたに対して次のような課題を投げかける。

- (1) 見積り単価、値入れ単価、取極め単価、精算後相当単価などはそれぞれどのような意味の違いを内包しているか？
- (2) 発注者、元請施工者、専門工事業者、メーカー

の間の独特の取引慣行、見積り慣行、値入れ慣行とどういう関連にあるか？

- (3) 建材系の設計単価、掛け率販売、掛け率値入れ等のさまざまな見積り慣行はトレードオフと無関係ではないであろう。
- (4) フラクチュエーション(価格変動)系やスコープ変動系の要因は、総価確定的契約のもとでは、受注者側にリスクをもたらす。これを①施工者内部だけで処理する契約方式か、②外部的に処理するルールを持つか——この点がリスク処理の分かれ目となる。同時に、マークアップ系の直-間トレードオフの一因ともなるのではないか。このリスク要因によるマークアップをマークアップAと呼んでおく。これが各段階における単価の差異を生むのではないか。
- (5) マークアップの方の原因を考察する時は、上記のリスク対応からくるものだけではないと思われる。ある意味での間接費の不足補充の機能ももつ。こちらの方をマークアップBと呼ぶことにする(図-5の右下部参照)。これがどのような意味内容を含むか、容易にわかるものではないが、間接部門の比重の拡大だけでなく、ソフト業務の拡大、その金銭評価の不透明、などもマークアップBの理由になっていると思われる。
- (6) 以上挙げた事象は必然的に単価の2重性や多重性をもたらす。こうした事象は、商品の流通過程で一般的に見られるものでもある。足し算方式か引き算方式か、などのパターンは製品の場合と建設工事の場合ではことなるが。しかし、そうした取引慣行に改革が起こりつつあることも、またかなり普遍的な事実である。こうした時代の流れを今後の新しい積算体系や単価方式でどう受けとめ、位置付けていくか、困難だが避けて通れない問題である。

## 6. コスト単価とプライス単価

前回の [2] の前書きで述べたように、現行の公共工事の見積書の細目内訳に値入れする単価は、元請者のコストとなる元下取引価格を予測することをベースにしている。この前提での値入れ単価を「コスト単価」と呼ぶことも出来よう。一方、マークアップしたりマークダウンした単価は、リスク対応や利益確保や戦略的安値入札など見積り者がさまざまな戦略で策定した単価であり、いば「プライス単価」と呼ぶこともできよう。

ここで、細目内訳書に入れる単価に関して次の4つの方向を区別する。

- (a) コスト単価主義
- (b) プライス単価主義
- (c) たてまえはコスト単価、実態は半ばプライス単価
- (d) 細目の単価は不問

このどれを採用するかは、契約方式やそれが備える調整方式、書式上の間接費の内容、ソフトの金銭評価の度合い、さらには見積り者の考えや発注者側の評価方針などによる。いま、もっとも単純化した両極を示しておく、

- ①間接費と直接費を分けて示す考え方の内訳書式
- ②間接費を直接費に配賦する考え方の内訳書式

がある。どちらもそれぞれに理由をもっている。①は (a) のコスト単価主義と結びつくし、②は (b) のプライス単価主義と結びつく。しかし、実際には間接費をいくつかに分けて①や②を考へることになるのでそう単純ではない。必ずしも図-4で直接費に近い側の間接費から②の考へが適用されるわけではない。また、現実には (c) や (d) も加わってくる。財務会計や事後原価計算には①が必要である。しかし、それは①の形で

示すため、という考へと、②の形に配賦する過程として適正な配賦を保証するために必要があるという対立する考へ方があるようだ。建築工事費についても、この2つの考へ方がかかわってくるが、いずれにしても直接費と間接費の2つにわけただけでは粗雑にすぎるので、あるていどは図-3、図-4のような段階的な中間混合領域を区別しつつ、かつ、その間のトレードオフ関係を考へしながら考へることが必要になってくるだろう。加えて、「内訳書の形式」と「契約の性質」とが必ずしも合致しないという事実も考へに入れる必要がある。

### 参考文献

- 1) 澤田保：建設業原価計算の実務、清文社、1994
- 2) 会計学大辞典、中央経済社
- 3) 神戸大学：会計学辞典、第4版、同文館出版、p.247
- 4) 原価計算基準、大蔵省企業会計審議会中間報告、昭和37年11月8日（「会計総覧」所載）
- 5) 岩下秀男：諸経費-1, 2, 3（積算実務講座 26~28、「建築と積算」1974年6~8月号）
- 6) 徳永勇雄：流通の中の「単価」の問題、建築と積算、1972年6月号、p.16-18
- 7) 古川修：「積算とは—イギリスの建築業務と原価管理の問題にふれて」、建築経済コラム No.13、「建築文化」vol.15, No.2, 1960年、p.58, 59
- 8) 谷重雄：建築経済学、技報堂出版1878、p.26、p.230
- 9) 日本のコンストラクションマネジメント JCM サービス説明パンフレット（希望社1994）、発注説明会資料（1995年9月25日）、「飛翔」No.33, 34など
- 10) Means Unit Price Estimating. R.S. Means Company Inc. 2nd edition
- 11) Hutchinson, K.: Building Project Appraisal, Macmillan Press 1993, p.61
- 12) 建設産業政策大綱1995、大成出版社1995、p.155