

建築業界の CSR に貢献する建築物のマーケットイン価格設定法

～循環型社会形成を可能にする価格設定理論～

千葉商科大学会計大学院客員講師・税理士 土屋清人

1. 建築物（売上拠点）の価格は適正か？
CSR の視点から問題である。
理由：顧客の費用化を考慮していない。
2. 建築物の価格には 2 つの価格が内蔵されている。

①建物価格 ②建物附属設備価格
3. 建築物における建物価格と建物附属設備の比率 70 : 30

50 : 50 にすべきである。
4. 減価償却費の計算
取得原価 ÷ 耐用年数 = 減価償却費

建物の価格 ÷ 耐用年数 = 減価償却費

①定額法 50 年 (RC 造、事務所ビル)
②定額法 15 年 (空調、電気設備等の平均)
5. 70 : 30 の価格設定 コスト・プラス価格設定法

マーケットイン価格設定法に近づける

ただし、50 : 50

6. なぜ、コスト・プラス価格設定法が使用され続けているか

①業界の慣習と考えられる。

建築物は積算（部材の数量計算）を基に原価計算等を行う。

したがって、原価に対して一定率・一定額のマージンを乗せる価格計算は効率的といえるからである。

②発注者に疑念を抱かせないため。価格設定に原価を使用しているので過度の利益は載せないという安心感を与えるため。

③建設業法の存在。

建設業法第20条1項にて「建設業者は、建設工事の請負契約を締結するに際して、工事内容に応じ、工事の種別ごとに材料費、労務費、その他の経費の内訳を明らかにして、建設工事の見積りを行うように努めなければならない。」と定められている。この条文をクリアーするには、原価を把握してから、マージンを一定率・一定額積み上げる価格設定がよいと思われているようである。

7. コスト・プラス価格設定法の問題点

ハーマン・サイモン氏の『価格の掟』（中央経済社、2016年）によれば、「この価格設定方法はその名の通り、企業目標よりもコストに主に依存する。そして、少なくとも顧客や競合他社の行動を無視しているのは間違いないだろう。」（143頁）と指摘している。

8. 建築物の価格構造比率を変える（価格構造マネジメント理論）

建築業者の利益を乗せ換えるべき

9. 利益の乗せ換え可能な根拠

家屋の固定資産税評価基準は、再建築価格方式が採用されている。

再建築価格方式のポイントとなる点は、この方式を支えている再建築費評点基準表が純工事費レベルの経費を基準に作成されている点。すなわち、「一般の請負工事において建築費に含まれている利潤、営業費等の一般管理

費等負担金額及び現場管理費等の現場経費などは含まれていません。」ⁱ つまり、建設業者の利益を除外したものが、固定資産税評価額ということになる。したがって、市場価格と固定資産税評価額が建設業者の利益。乗せ換えても問題はない。

10. 建物附属設備の取得原価 UP 法を導入するメリット

①現在の建築物の価格設定では建設工事の発注者（建築物を活用して収益事業を行っている方々）にとって、不幸。この不幸現象は、税金面で発生。つまり価格構造マネジメント理論を使用すれば、キャッシュ・フローの改善が可能。

②建築業者にとって、価格構造マネジメント理論は斬新な営業スキルになる。なぜならば、価格マネジメント理論を使用すれば、建設工事の発注者の税金が少なくなり、発注者が感激するから。

③建築業者にとって、進歩的な営業戦略を展開が可能。価格マネジメントを行えば建築物を早期に償却できるため、大規模修繕工事の提案がスムーズにできる。競争の激しいリフォーム業も、大胆な営業展開が可能。

④価格マネジメント理論を使用すれば、会計理論の破綻を抑制することができる。現在の会計処理では、大規模修繕工事に対応することが困難なため、貸借対照表に架空資産が発生することになり、減価償却理論が崩壊。したがって、価格マネジメント理論を用いることにより、会計理論の不備を補完することが可能。

⑤建築物のライフサイクルの会計処理が簡単になるため公認会計士、税理士も安心。また、価格マネジメント理論を導入すれば、生命保険業界（ファイナンシャルプランナー）にとっても大規模修繕工事の修繕積立金を簡単に提案可能。

以 上

ⁱ 固定資産税評価額 Q&A 64 頁