

積算単価に関する考察【9】

— 単価調査と回答のスタンス —

武蔵工業大学教授
江口 禎

1. 発注者側値入れ単価の ベース

現在構想されつつある新積算体系あるいは建築市場単価方式においては、予定価格を設定するための細目内訳書の項目に値入れする単価として、元請と1次下請の取引実勢単価をベースにしたものを使うと考えられている。この構想意図を便宜上つぎのように表しておく。

〔元下契約単価〕 → = 〔発注者値入れ単価〕 …(1)

ここで、矢印→は、その左辺の情報をもとに右辺の情報が生成されることを表している。等号=は、両辺がほぼ等しいことを表そうとしている。つまり、公共工事の発注者側の予定価格算定の基礎となる細目単価は元下取極め単価の情報である。

しかしながら、発注者側はこの元下取引レベルの取引当事者ではないから、通常の総価請負契約においては、発注者は〔元下契約単価〕の直接的な情報を知り得ない。

そこで、このレベルの実際の取引当事者から、最近の過去の〔元下契約単価〕を調査して、これを〔刊行物市場単価〕として公表し、この情報をもとに〔発注者値入れ単価〕をつくることになる。つまり、

〔元下契約単価〕 → = 〔調査回答単価〕
→ = 〔発注者値入れ単価〕 ……………(2)

という形の情報フローとなる。この形を新積算体系の制度に組み込むときは、〔調査回答単価〕が制度の重要な鍵を握る。つまり、この調査結果の信頼性と利用性がこの制度の有効な成立の鍵になる。信頼性は実際の取引価格を忠実に反映していることであり、利用性とは個別の施工条件や取引条件に合わせてうまく利用できることである。

この調査は制度構想上きわめて重要だが、ある本質的な困難さをもっている。それは総価入札での買手側が、売手側の仕入れ原価の細目の単価情報を把握しようとする意図からきている。

この単価情報調査は、発注者機関が直接行うのではなく、独立の調査専門機関が、総合工事業者、設備総合業者、専門工事業者などから調査対象サンプル企業を選定して行い、結果データの統計処理などを経て刊行物情報などの形で利用に供する形が想定されている。

この調査については、ここ数年来予備調査が行われており、「建築コスト研究」でたびたび記事になっている。調査趣旨や回答方法の説明会を行い、調査への協力を依頼しながら行う。郵送調査を主とし、訪問面接調査で補足しながら行っており、かなり大規模な予備調査であった。第2次予備調査の結果が、「新積算体系「建築市場単価予

備調査(2)「建築(市場価格のとりえ方とその方法)の実施報告」として「建築コスト研究」のNo.19(1997秋号)P.54~73にかなり詳細に示してある。

2. 調査と回答のスタンス

調査の信頼性は、調査回答のスタンスに影響される。ここでいうスタンスとは当事者や担当者の構え、姿勢、態度などを包括的に指して使うことにする。調査回答スタンスは、さらに調査する側のスタンスと回答者側のスタンスからなるが、この両者のスタンスは相互に影響しあうだろう。このことを次の式で表しておきたい。

$$\text{回答スタンス} \rightarrow \leftarrow \text{調査スタンス} + \text{単価情報利用スタンス} \dots\dots\dots(3)$$

調査側のスタンスは、調査計画などの事前の問題とサンプル対象者から得たデータの整理方法、提供方法などからなる。事前の方は、調査目的やその結果の利用方法、その影響をどのように調査対象者に理解して回答してもらうか、という姿勢や態度を指す。単に調査側と回答側の2者で構成されるひとつの独立したブロック内の問題ではなく、入札の予定価格設定や元下間取引関係を含むトータルなメカニズムから、いわば円環状にはねかえってくる影響を思量したり直感的に警戒することは避けられない。そこで、これらの予想ないし警戒される影響をどのように理解してもらうかという点も重要な調査のスタンスである。これらは、当然のことながら、回答者の回答スタンスに影響する。

$$\text{[元下契約単価]} \rightarrow \text{回答スタンス} \rightarrow \text{[調査回答単価]} \dots\dots\dots(4)$$

なんといっても単価情報システム全体に対して最も影響力が大きいのは、調査対象者として選ばれた人たちの回答スタンスである。式(4)は、回答スタンスは調査スタンスのほかに、単価情報の利用のスタンスからも影響を受けることを示そうとしている。利用スタンスは入札予定価格積算単価の値入れのスタンスと元下取引のスタンスからなる。スタンスは建て前の態度だけでなくインフォーマルな態度の部分を含み、本音を反映する。無回答や回答拒否も回答スタンスの選択肢のひとつである。

3. 事実調査か、意見調査か?

調査のスタンスを決めるひとつの基本的なファクターとして、事実調査か、意見調査か、という点がある。事実調査とは、客観的な事実(ファクト)を聞くものであり、意見調査はその人の主観的判断や意見や主張(オピニオン)を聞くものである。実際の取引価格を聞きだそうとする建築市場単価調査はどちらの性格をもつ調査だろうか?

いうまでもなく事実調査だと考えられるが、ことはそう簡単ではない。事実調査が実現されるためには、つぎのような状況が必要である。

- ① 答えるべき事実の情報が回答者に自明である。
- ② その事実情報を答えることが直接自分の利害にかかわらないと理解されている。

これらが満足されないときは回答者の回答スタンスに影響し、事実調査のつもりが意見調査にな

積算単価に関する考察【9】

ってしまったり、主観的意見が混入したハイブリッドな性格の調査に変質してしまう。

この①がいちじるしく不十分な場合は、調査の趣旨に全面的に協力して正直に答えようとする回答者にも困惑をもたらす。その結果、回答困難で無回答になったり、回答しても意図しない恣意性が混入する。

一方、②の利害関係の思量については、正直な回答者はこれに影響されないと考えることもできる。しかし、これが①の不充足と同時に起きた場合はどうだろうか。

事実情報がまぎれもなく明瞭に把握されているときは、自分の利害への影響を超えて正直な回答をするが、事実情報が不鮮明で幅がある場合には、正直な回答者といえども自分に不利とならない事実情報の方を選んで回答することが十分にあり得る。

ここでの回答者側の利害は、回答者と調査者からなる調査回答ブロック内の当事者間で生じる利害ではない点に注意しなければならない。入札の予定価格積算や元下間の実際の取引とリンクしてタイムラグをもって顕在化してくる円環状メカニズムによる利害である。

ここに、回答スタンスの選好が生まれ、さらにはスタンス選好の戦略の問題が生まれる。新しい現実的なジレンマの問題も生まれる。

調査側のスタンスとしては、回答側のこうした回答スタンスの選好の迷いや戦略性を考慮した調査設計や利用スタンスをとるのか、それとも他ブロックとの交互作用を捨象して調査回答ブロック内だけで考えることにするか、というポイントが重要になってくる。

相場も市場単価も英語では market price で表すこともあり、きわめて近い関係にあるようだ。

これをあえて区別してみるときは、「相場感」と「実例取引契約単価」とでもすれば、なんとなく差異が感じられる。相場感は、あるいは相場勘とか相場観とも通じるのかもしれない。一方、「実例取引契約単価」は、実際の特定の工事において契約された元請・下請間の個々の契約単価を指すだろう。

ともあれ、相場を聞く調査は意見調査であり、実例取引契約単価そのものを聞くのは事実調査であるといえようか。単価が異なるいくつかの実例から任意に選択したり、平均したり、換算したり、という過程を経て回答するときは、どちらというべきかわからない。

経済調査会や物価調査会が毎月提供している刊行物単価情報や施工単価情報と現在構想中の建築市場単価とは、どこが違うのだろうか？一前者は意見調査ベースのスタンスであり、後者は事実調査を意図しているというのが筆者の見方である。

なお、事実調査、意見調査の用語は文献¹⁾によるが、そこでは、少し前の事実に関して即答を求める質問などは意見調査だとしている。「事実調査はできるだけ調査時点での事実のみを忠実にとらえようとしているものである。これに対して、意見調査とよんでいるものは、サンプルの意見、態度、記憶、イメージといったものがはいつてくるものである。市場調査においては、この2つは厳密に区別しなければならない。一般に事実と意見は違うので注意を要する。」と書いてある(林、村山P.90~91)。

意見か事実か、どちらを求めているかが明瞭でない調査や回答が一番こまるが、「事実に関する質問」と「意見の質問」をはっきりと区別しながらもこの両者を組合わせて調査することは有効な調査になり得る。この組合せ方によっては、正直

な回答者のジレンマを多少とも解消できるからである。ただ、この意見と事実とのコントラストによって何をアピールでき、どんな改善効果を期待し得るかの状況認識によっても異なるだろう。

4. 円環状トータルメカニズムと構成ブロック

トータルメカニズムということばを使いながら、その説明はしていなかった。建築の受発注の全体的な仕組みを指そうとしているのだが、ここでは主に価格情報の側面のみにしぼり、かつ、予定価格と入札価格とが対峙するレベル、および元下取引関係のレベル、そしてこの両者を価格情報面で結ぶ積算体系の範囲を一応のトータルシステムと考え、その情報の流れのメカニズムを指そうとしている。それはおよそ次の4つのブロックとその当事者から成る。

- 単価調査ブロック（1次下請、元請、調査機関）
- 積算体系ブロック（調査機関、積算担当者等）
- 入札契約ブロック（発注者、元請入札者、検査機関）
- 元下取引ブロック（元請落札者、1次下請者等）

この4つがトータルシステムまたはトータルメカニズムを構成する。ブロックはサブシステムと呼んでもよい。各ブロックにはいくつかの当事者がある。それらの当事者たち、またはそのサイド（側）が当事者間の関係行為の諸局面においてそれぞれスタンスをもつ。スタンスはルール以外の非公式的で流動的な態度部分を多分に含む。

これらの各ブロックは密接に関連している。いわば、円環的に連鎖してトータルなメカニズムを形成する。これをバラバラに分離して、それぞれが独立したメカニズムであるかのように扱うことはいちじるしく不十分である。

円環状だというメカニズムのおおよそのイメージについては、当連載[4]の図-1（建築コスト研究 No.14のP.54）がややわかりにくい形であるがイメージの一部を図解している。また前回[8]の順回路1と逆回路2の説明はこの円環メカニズムの想定される挙動パターン6つのうちから2つを記述したものである。

5. 諸スタンスの相互作用

これらの諸ブロックを構成する当事者たちは、とりうる選択の幅とそれぞれの利害の配慮等からなんらかのスタンスを選好する。入札制度は価格のみ競争か総合評価競争か、予定価格にかかわる設計全額や単価表などの公表の有無や時期、内訳書提出の有無・時期・方法（発注者側スタンスの一部）、徹底した競争を行うか談合するか辞退するか（受注者側スタンスの一部）などのスタンスの組合せをもち、これらが単価調査に対する回答のスタンスにも影響する。つまり、入札予定価格への影響や元下取引への影響を考慮した戦略的な回答スタンスが生まれてくる。元下間取引ブロックにおいても、両当事者に多様なスタンス選択肢があり、その組合せでショートパスからロングパスにいたるさまざまな取引スタンスが生まれる。ここで、ショートパスとは下請入札や見積り合わせで下請業者と下請価格を同時に一発で確定する道（パス）であり、ロングパスとは交渉相手の切り替えなどを含む数次の価格交渉や条件協議の長い道のり（パス）をとる取引様態を指す（当連載の[2]「元請下請間取引価格の基本的性質」を参照）。

市場単価調査の回答スタンスは、値入れスタンスなどの他のスタンスによって変化するだろう。

積算単価に関する考察【9】

そのとき、

- (1) ブロック内で閉じた対応スタンス
- (2) 他のブロックへの影響を考慮した対応スタンス
- (3) 他のブロックへの影響を戦略的に操作する対応スタンス

のどの範囲までを考えて調査するか、検討が必要になろう。

調査回答スタンスに関する予備的調査や実験を行うことも有効かもしれない。それは、上記の(1)(2)(3)などによって、回答スタンスがどう変化するかをみることも目的とすべきだろう。

しかし、こうした回答スタンスは、制度の実施経験にともなって変化することも予想される。したがって、回答スタンスの調査自体がもつ役割は必ずしも予備的な、あるいは実験的なものばかりではない。実施システムのなかに常時、あるいは随時、装備するべきものであろう。それは警察的な役割を持つためではない。建築生産関係者の本音とその変化、進化をつねに相互把握して透明性を備えた積算体系、入札制度、元下取引、産業構造の全体メカニズムを構想し、修正していくためである。これらは、建築生産システムの構成ブロックであり、相互依存してトータルシステムを維持したり進化させていく。これをできるかぎり透明に再構築することが新しい相互信頼の形成のために必要であると思う。

このように総価入札や元下取引を含むトータルのメカニズムの相互作用とそれが自分に及ぼす利害を考慮するとき、どのような回答スタンスをとることが真の選好となるのか、わからなくなる。近年高度に発達しつつあるミクロ経済学の分野では「虚偽による選好」とか「真の選好」という概念が登場する。これらが市場単価調査では何を指

すことになるのだろうか？—たとえば防衛的、戦略的に高めの単価を回答するスタンスを選好することは、「虚偽の選好」というべきか？むしろ、本音の戦略選好として「真の選好」に該当する場合もあり得るのではないか？「個人の目標」がより高い単価（サブコン側）であったり、リスクシェアリングの現実に対応するマークアップ確保のためのより大きな二重価格差（ゼネコン側）である場合、「真の選好」あるいは「真の評価」とはなにを指すことになるのだろうか。こうした点も調査と回答のスタンスの根源にかかわってくる。

6. まとめ：調査に対する回答者の信頼と戦略

市場単価方式は回答者の回答スタンスに依存するところが大きい。回答すべき唯一の真の答えを持っていればよいが、選択の幅があるときは困惑する。これは、調査に忠実に応えたい場合において、答えるべき実例をどう選ぶかの迷いである。

回答する選択の幅（同一期間内での取引実例の単価の差異など）が大きく、そのどれを選ぶかで自らの利害に影響が及ぶと予想される場合には一種のジレンマが生じ、恣意的な、さらには戦略的な回答スタンスにもなり得る。

こうしたことを明示的に議論することは、当事者たちの混乱をまねき調査を混乱させるという指摘もあると思う。筆者はことさらに混乱を求めるものではないが、構想されている新しい積算体系の健全な発展のためには次の諸点を考慮する必要があると思う。

- (1) 回答スタンスの実際的影響については、いざれわかる部分は回答者にもわかってくる。だからというわけではないが、調査側が予測

できる影響や効果を回答側と共有するスタンスが、調査に対する回答者の信頼を得るためにも必要なのではないだろうか。

(2) 回答者は、回答結果と利害関係を持つ。その利害は調査回答ブロックの当事者間に生じる利害ではない。それがリンクしていく予定価格積算、入札制度、元下取引などのトータルな円環状メカニズムを通じて次期セッションへのタイムラグを伴う利害関係が生まれる。

(3) 通常は開示できない取引実態情報の提供を回答者に求めているのであるから、調査側も影響の及ぶメカニズムの仕組みをできるだけ透明に開示すべきだろう。

(4) しかし、現段階では調査側や体系デザイン側にとっても見通せない不明部分が非常に多いことも確かであろう。

今後の試行や実施適用の積み重ねによって初めて判明し、それによって変容してくる部分もあるだろう。

(5) 予備調査段階では隠れていた回答側の戦略が制度本格実施のある段階で姿を現すことも考えられる。それは意図するしないにかかわらず強力な効果をもつ可能性があり、その発動にどう対処するか、これを食い止める方針ならばどういう方策があるのかを十分検討しておかなければならない。

(6) 新しい制度体系において、回答者（ゼネコンおよびサブコン）は単なる被調査者ではなく、当該メカニズムの重要な構成員であり、新しい制度体系をともに構築していくべきパ

ートナーである。

(7) 回答者たちの大半の理解、支持、信頼を得られない調査システムはその機能を果たせない。もし、そうなると新積算体系が破綻する恐れが大きい。こうした恐れを極力回避して、順回路が正常に機能するように新積算体系をデザインし続けることが重要である。

(8) なんらかの新しい積算体系と価格情報システムが求められていることは確かである。その模索は、新積算体系が試行や実施に出発したあとでも必要でありつづけるだろう。

参考文献

- 1) 林知己夫, 村山孝喜「市場調査と計画の実際」日刊工業新聞社, 1964
- 2) 石井安憲, 西條辰義, 塩沢修平「入門・マイクロ経済学」有斐閣, 1995
- 3) 西條辰義「[実験]が示す経済学における普遍原理の限界」, 経済セミナー No.514, 1997年11月号, p.42~47
- 4) 三原麗珠「情報効率性とインセンティブ・コンパティビリティ: ノート」香川大学経済学論叢, 第69巻第4号, 1997, pp.883~94(ただし, 大阪大学社会経済研究所のホームページからのリンクによる)
- 5) コスト研活動状況: 新積算体系「建築市場単価予備調査(2)」の実施について(報告), 「建築コスト研究」No. 16, (1997. 1) p.66~71
- 6) コスト研活動状況: 新積算体系「建築市場単価予備調査(2)」建築(市場価格のとらえ方とその方法)の実施報告, 「建築コスト研究」No. 19 (1997秋号) p.54~73