

# 積算単価に関する考察【12】

— 下請見積書と元下間協議の無力をどうするか —

武蔵工業大学教授  
江口 禎

## 1. 下請見積書の提出割合

下請の請負金額の決定方法を

- ①「見積書提出後協議」
- ②「見積書提出後発注者決定」
- ③「見積りなし」

の3タイプに分けると、その割合が、表-1のようであったという調査報告がある。

この調査は、建設省建設経済局建設振興課が(財)建設経済研究所に委託して行った「専門工事業者下請取引実態調査」であり、1998年12月から99年3月にかけて行われたものである。

この調査結果でみる限り、「見積書提出後協議」という形がいずれの取引階層でも多い。受注側が見積書を提出する割合①+②は、

- 元請一次下請間で 97.8%，
- 一次二次間で 84.7%，
- 二次三次間でも 80%

とどの取引階層でも想像以上に多いといえる。特に元請と一次下請間では、

- 見積書提出が 97.8%
- 協議を行うが 89.0%

のようであり、一見好ましい実態であるかに見える。この調査1はすべて下請業者を対象にした調査であり、一次から末端下請までを調査しているなどユニークで興味深い調査である(後掲の表-4参照)。

つぎに、元下間取引実態を調査したもうひとつの調査を見よう(これを調査2とする)。これは建設省建設経済局建設業課が毎年行っている「下請代金支払状況実態調査」の第29回(大臣・知事許可業者)であり、元請企業を対象にしたものであるが、一部の関連下請企業に対する「反面調査」を伴っている。その別添集計表「金額の決定方法」を見ると表-2のようである。

この調査2では自社とは元請企業であり、下請業者とは一次下請を指している。この調査項目に

表-1 下請の請負金額の決定方法

(調査1による；ただし、簡単にするため表の形を変えて一部省略した)

	①見積書提出後協議	②見積書提出後発注者決定	③見積りなし	合計(100%の企業数)
• 元下間では	89.0%	8.8%	2.2%	272
• 一次二次間では	67.2%	17.5%	15.3%	137
• 二次三次間では	64.0%	16.0%	20.0%	25

(出所：「専門工事業者下請取引実態調査の結果について」)

：建設省建設経済局建設振興課、これを以下では調査1と呼ぶ。)

表-2 下請金額の決定方法（調査2による）

①見積書を提出させ、下請業者と協議により決定	91.5%
②見積書を提出させ、見積書を参考にする が、自社単独で決定	5.7%
③見積書を提出させるが、見積書を参考に せず自社単独で決定	0.2%
④見積書は取らず、自社の見積額により決定	2.6%
• 合計 4,377元請事業所（100%）	

関しては、反面調査の結果は発表資料に示してないが、表-2の結果をそのまま使えば、

- 下請業者から見積書をとる元請が 97.4%
- 下請業者と協議により決定が 91.5%

のようになる。いずれも調査1の結果と近い割合であると言えよう。

元請が自社単独で決定するもの②+③+④の合計は8.5%と1割以下であり、「協議による決定」が9割を超えることになる。見積書をとった上で協議により下請金額を決める、という回答が圧倒的に多いのであるから、やはり一見好ましい取引実態だと見える。

## 2. 元下協議の実態は？

下請企業を対象にした調査1で89%、元請企業を対象にした調査2で91.5%が下請見積書提出後に「協議」を行って下請金額を決めていると回答している。しかし、この「協議により決定」の意味はどのようなのだろうか？ ここから先は筆者の主観的推測である。まずは、

- (い) 元請・下請両者が対等な立場で交渉して決

定金額にいたる

- (ろ) 見積り金額の若干の値引きによって決定金額にいたる

などのケースは明らかに「協議により決定」に該当するだろう。しかし、これらに加えてつぎのようなケースを含んでいる可能性も強い。

- (は) 見積書を取り、それが元請の予定金額とか  
け離れていても、協議によってそれに近づけ  
ばその金額で決定
- (に) 見積書を取り、協議しても元請自社の予定  
金額に近づかなければ、元請が指定する金額  
で決定

つまり、上記(は)はもちろん、(に)のようなケースであっても、回答としては「協議により決定」の中に含まれてしまうような回答選択肢の構成になっているのである。では、この4つがどのような割合であるか？—それを知るデータは無い。さらには、

- (ほ) 見積書を取り、協議をするが、契約しない  
まま下請工事を進め、受注辞退ができない状  
態で元請の指定金額で決定

というような場合をも含むことも十分に考えられる。調査1のヒヤリング結果には「元請との契約内容の確定が遅れるため下位下請との契約が遅れる」等の意見もあったことが見えるが、この「遅れる」とは「二次下請の着工が元下間そして一次二次間の契約金額決定より先行する」などを意味すると考えられる。

このように、「協議」といっても、建設業法が  
というような、契約当事者各々の対等な立場での協  
議に基づく合意であるとは限らない。なお、

(ハ) 見積書を取り、協議して、両者の提示金額が近づかなければ、下請が受注を辞退するというケースもあるようであるが、これを扱った調査は見当たらない。選別受注の一種である。

### 3. 最近の元下関係の変化

専門工事業の諸団体からは、「低単価発注が増えた」、「指値発注が多い」、「施工着手後や終了後の下請け金額決定も少くない」という声が聞こえてくる。上記の調査1でも、「最近の元下関係や上位下位下請関係で特に変化の生じたこと」に対して、

「請負単価の著しい低下」を回答した事業所が  
 一次下請で 91.5% (273事業所中の250),  
 二次下請で 86.1% (144中の124),  
 三次下請で 74.1% (27中の20),  
 四次下請で 60% (10中の6)

のようであり、いずれの階層の下請においても最も多く、かつ圧倒的に多い(事業所数、複数回答可)。

ちなみに、「安い協力会社外への発注」もかな

り多く、一次、二次、三次、四次で54.2%、43%、33%、10%である。これは、従来の協力会などの系列的、継続的元下関係以外からのオープンな下請調達が増加しつつある最近の傾向を示すものであり、下請レベルにおける受注競争の激化要因の一端を物語るものであるが、上位下請ほどこれが多い点に注目したい。そして、この回答が、「工期の著しい短縮」、「手形割合の増加」、「手形期間の長期化」などのやはり厳しい問題傾向の回答数を上回っていることにも注目したい(表-3参照)。

このことは、「請負単価の著しい低下」という現象が、協議の無力化や指値発注のみに起因するのではなく、各階層における受注競争の激化や競争形態の変化にもよるものであることをうかがわせる。競争形態の変化というのは、「交渉の相手方を選定してから価格交渉を行うタイプ」から「複数者の競争入札または見積合わせ的なタイプ」への変化である。この傾向も元請下請間だけの現象ではなく、民間工事の元請受注や各次の下請など、各レベルの取引階層に同形の取引形態が拡がりつつある。

表-3 「最近の元下関係・上位下位下請関係で特に変化の生じたこと」に対する回答  
 (業者数、複数回答可；調査1)

	一次下請	二次下請	三次下請	四次下請	回答合計
「請負単価の著しい低下」	250	124	20	6	400
「安い協力会社外への発注」	148	62	9	1	223
「工期の著しい短縮」	47	36	5	4	89
「手形割合の増加」	23	17	4	3	47
「手形期間の長期化」	14	14	2	1	31
(回答業者数)	273	144	27	10	454業者、790回答

## 4. 調査上の指値発注は少ない

調査1の「見積書提出後発注者決定」というのは、いわゆる指値発注を指すと思われるが、その比率が小さい（元下間で8.8%、見積なしを含めても11%）。調査2で見ても、 $5.7+0.2+2.6=8.5\%$ であり、両調査とも1割前後であり、多いとは言えない。これは「指値が多い」という声と合致しない。これはどういうことだろうか？

それは先に推測的に見たように、調査結果の圧倒的多数を占める「見積書提出後協議」がどの範囲を含むかによる。多少の協議が行われても、結局は発注側（それぞれの下請階層における直近上位注文者、つまり元請側など）の指値で受注価格が決まる、というパターンもここに含んでいると想像される。

また、市況によっては入札的競争よりも協議の方が指値と結びつきやすいことも推測される。

したがって、問われるべきは、協議（あるいは、交渉、折衝）が本当の協議になっていない点であり、これを対等に近い協議にしていくにはどのような条件や方策が必要であるか、という点である。

この連載「2」でも扱ったところではあるが、指値発注と言い値発注を、対称的に相対化して見ておく。指値発注は、元請けの受注金額から実行予算やその細目の単価が決められ、これをもとに指値で専門工事業者に下請け金額を承諾させる場合であり、言い値とは専門工事業者の側で提示した金額を契約金額として承諾させる場合である。指

値は元請間の競争も下請間の競争も激しい状況、つまり買い手市場で生じる。言い値が通るのはこの逆の状況、つまり売り手市場において生じる。

指値や言い値が相場を指す場合は、問題はない。相場を相当にかけ離れた価格を、したがって、相手方の見積価格に比べるとさらに大きく離れた価格を指し、かつ、それが事実上の強制力をもつ場合に問題となるのである。

指値と言い値、この二つは、まったく逆の状況ではあるが、共通している面もある。というのは、取引の相手方の希望価格に近い価格、つまり、自分の方の望まない価格が、やむを得ず取り決め価格となってしまうという点で共通しているのである。

こうした非対称的な、一方の側にとって望ましくない取引行為の結果によっても、それが同じ方向で繰り返されたり、広く行われるとき相場情報を形成する。こうして形成された相場情報は次の、そして、他の取引行為にとって実例価格となり価格交渉のベースになる。ここに取引行為と相場形成の相互作用が生まれる。このような相互作用が同類工種の数々の元下取引を通じて情報循環するとき漸次増幅的な循環に陥り、それがアップスパイラル（バブル期）やダウンスパイラル（バブル後不況期）という現象を生みやすい。一方の側に有効な交渉力が欠如している状況が一方向のスパイラル的悪循環傾向を招きやすいのである。

つまり、やむを得ず承諾した不本意な取引の価格が当事者相互間の実例価格になってしまい、こうした情報が集積して広い範囲の取引に対して実例価格や相場情報になっていき、これが次の同類

取引のベースとなるという事態を繰り返す。これをどう見るか？

これが市場の常である、というのがひとつの理解の仕方であろう。しかし、取引当事者間の協議や下請側見積書の形骸化、無力化はわが国の建築生産システムにとってゆゆしい問題である。

### 5. 予算論理一辺倒の協議スタンス

協議に対する元請または上位下請側の対応スタンスは、品質機能を所与としたときは、次の条件によって変わってくる。すなわち、下請または下位下請から提示された見積書の見積り額が

- 予算条件：自分側の実行予算と比べてどうか？
- 相場条件：相場情報と比べてどうか？

の2条件である。この二つをとともに満足させる見積書ならば、すなわちこれら以内の額であれば問題は少ない。下請け側の見積書の金額を認める形で協議は合意に達し契約に至る。

しかし、協議が必要なのは、双方の意図する金額がかけ離れていて、双方の意図をとともに満足させることが容易にはできない場合であり、一般にそうした場合の方が多いだろう。とくに、自分の予算との折り合いがつけられるかどうかの点が発注側交渉担当者にとっては強い制約になる。

わかりきったことをわざわざ複雑化する嫌いもあるが、一応次のようなケースを想定してみよう。

---

下請側の見積について

ケース1：見積が相場条件と予算条件をとともに満

足している。

ケース2：見積が予算条件を満足しているが、相場を超えている。

ケース3：見積が予算条件を満足しているが、相場情報は不明。

ケース4：見積が相場条件を満足しているが、予算条件を超えている。

ケース5：相場情報は不明だが、見積が予算条件を超えている。

---

ここで、見積は下請または下位下請の見積書提示額や単価を、予算条件は発注側つまり元請や上位下請側の予算枠やその単価を指す。このとき、

- ケース1は協議は不要で見積書の額で合意する。
- ケース2と3は元下双方の協議になるが、協議によって合意に達することができるだろう。
- ケース4と5は合意に達することが難しいが、もっとも多いケースである。

こうして整理してみてもはっきりするのは、予算条件の支配力が強いこと、相場をクリアしているかないか不明であるか等は、あまり関係が無いことである。

一般に下請側が最初に提示した見積書が最終的なものでなく、図面仕様の内容や施工条件、支払い条件などを協議することによって、さらには競争的再見積によって、提示額が変化するだろう。そのような考慮と折衝を繰り返す場合にはその過程における修正見積書や最終見積額で上記のケース1から5の見積を置き換えて適用して、同じことがいえる。つまり、

- 協議によってケース4や5がケース1, 2, 3のいずれかに変わっていけば合意に達する。
- 金額が変わっても依然としてケース4や5の状況に留まるときは、合意に至らない。

協議に対して実行予算は強い制約として働く。予算枠が相場に照らして適正なものであったかどうかは、この局面においてはほとんど関係がないのである。協議における予算側の直接担当者にとっては、予算枠はあたかも法律のように絶対的なものとして働く。

したがって、予算枠を相場に適合したものにするには、協議局面以前の予算設定時点でそのように設定しておくしかなかったのである。より川上にのぼる必要があるということになるが、このことはどういう意味を持つだろうか？

相場が予算よりも強い、ということは一般的にはあり得る。しかし、建築工事の施工単価における現在の市況では、相場論理も見積論理も予算論理より弱い。そういう環境が論理なきダウンスパイラルをまねく。

## 6. 同型パターンの垂直的連動連鎖

以上は、元請と一次下請間の取引を中心にみてきたが、これと同型の状況が各階層の建設取引にほぼ共通して見られることを指摘しておきたい。一次二次間、二次三次間などのように垂直連鎖の下方に向かって予算論理は作用していく。一方、生産現場の底辺部から上方に作用するべき見積論理は上方からの予算論理に直面して常に敗退し続けている。

そして、これと同型の現象が民間発注者と元請業者との間の取引にも見られる。というよりは、このレベル（層位置）から下方へと同型現象が波及していく作用が大きい。

この現象は、見積論理の無力にも因っている。見積論理の無力は、予算論理とは逆に下方から上方に連鎖的に作用している。

見積論理の無力と予算論理の強力さの直面が各層で連鎖的に連動して生じているのである。

そして、それが信頼関係の崩壊やその回復困難状況と結び付いている。見積書の内容や提示金額に対する発注者社会からの不信として現れている。見積書への極度の不信は産業に対する不信でもある。

したがって、この問題は日本の建築生産構造全体の共通の問題として考えなければならない。

## 7. 状況の要約

- (1) 今回引用した2つの調査結果によれば、元下間取引において、下請見積書は97.8%程度提出されている。下請代金決定に元下間の協議が行われているという調査回答も90%前後である。
- (2) しかし、著しい低単価による下請受注が多いとする調査回答も多い。下請金額の取決めがない段階で着工せざるをえないことも少なくない。
- (3) 上記の(1)と(2)を合わせて考察するとき、見積書提出や元下間協議は行われるが、いわゆる指値発注が多いという状況、また、著しい低価格でも受注するという状況があるものと推測出来

## 積算単価に関する考察【12】

る。

- (4) これは、見積書内容と協議の無力さを浮き彫りにする。
- (5) 要求条件や生産条件の個別性が強い建築生産においては見積書も協議も重要である。重要であるにもかかわらず、建築工事見積書の根拠に説得力が無く、協議も著しく非対称・非対等であることはたいへん問題である。
- (6) こうした状況は、元下間（元請と一次下請間）だけの現象ではない。上位下請と下位下請の間にも見られる。また、発注者、とくに民間発注者と元請業者との間にも現在顕著に見られるところである。
- (7) つまり、発注者、元請業者、一次下請、二次下請、末端下請、建設技能労働者という垂直の連鎖において、同様に、逐次連動的に、見られる状況である。
- (8) この状況を見積論理と予算論理の対立、バランス、そして、その破たんとして考察することができる。一般に、見積論理は垂直連鎖を下方から上方に逐次作用していく。予算論理は垂直連鎖の上方から下方へと逐次作用していく。
- (9) 垂直連鎖の各レベルにおける予算は、元来は、①上方の予算枠からの制約、②同レベルの実例価格の情報、③下方からの見積情報、の3方に根拠を持つ。そうして、各レベルにおいて見積論理と予算論理の間の相互参照が要求性能・品質条件や取引・施工条件等の考慮を介して行われると同時に、この二つの論理間に対立と均衡があり、市場環境の変化に対応した均衡のシフトが生じる。それが、予算論理対見積論理

のあるべき姿である。

- (10) しかし現状は、各レベルとも、予算論理は強い下向きパワーを装備しつづけているのに対し、一方の見積論理は金額面の論理と根拠をほとんど無力化して論理破たんに近い状況にある。
  - (11) こうした状況が下請見積書の無力と元下協議の無力に端的にあらわれており、さらには元下取引の上下をも含むトータルの垂直ループに連鎖的に露呈している。こうした状況をどうみるか？
    - 商取引慣行の常態の範囲であるとみるか、
    - 建設産業リストラの必然的で必要な過程だとみるのか、あるいは、
    - 建設労働の品質水準低下を含む産業インフラ崩壊の危機的状況とみるのか。
  - (12) このいずれであっても、個別性の強い建築生産、建設取引においては、見積論理の再建が必要だ。見積論理の数量面は図面・仕様書と直結する面に限ってはよく発達している。しかし、それを施工技術や実態歩掛りや賃金や生産性向上努力を介して単価や金額値に結びつけるべき金額面の論理と根拠はほとんど破たんしているのではないか？ この見積論理の再建と信頼回復をどうするかが、とくに民間建築工事において緊急の課題であり、それは、公共建築工事の積算単価問題とも通底しているのである。
- 引用文献：調査1，調査2の出典その他の概要を表-4に掲げる。

表-4 参考：下請取引に関する建設省の2つの調査の概要

	調査 1	調査 2
調査名称	専門工事業者下請取引実態調査	下請代金支払状況等実態調査 (第29回大臣・知事許可業者)
調査機関	建設省建設経済局建設振興課 (財)建設経済研究所に委託	建設省建設経済局建設業課
調査の対象	専門工事業20業種の各20工事の一次下請から末端下請まで717社 <ul style="list-style-type: none"> <li>アンケート調査：有効回答454社（回収率63.3%）</li> <li>ヒヤリング調査：20社</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>元請調査（大臣許可3,000，知事許可2,000事業所）有効回答4,469事業所</li> <li>反面調査（元請調査の回答結果との比較のため下請業者1,200業者を対象）有効回答658事業所</li> </ul>
調査対象期間	平成10年12月18日～11年3月19日	平成11年3月1日～6月30日 反面調査等はその後も継続
参照資料出所	「建設労働資材月報」 1999年5月号，p.39-42	記者発表資料，平成11年12月2日 (建設省ホームページに調査概要)
調査目的	最近特に元下関係が悪化していることに鑑み，建設業における重層下請の下請構造，取引実態を明らかにし，元下関係，上位下請と下位下請の関係の適正化への指導等に活用するため（はじめにより）	特定建設業者の下請代金支払状況等の実態を把握するとともに，元請・下請関係の適正化についての指導等に活用することを目的とする。
集計されている項目 (調査1では，各取引層位別に) (調査2の支払い関係の項目は，公共工事，民間工事別に)	<ul style="list-style-type: none"> <li>請負契約の方法</li> <li>請負契約で定めている事項</li> <li>請負金額の決定方法</li> <li>請負金額による下請比率</li> <li>代金の受け取り方法</li> <li>留保金の設定割合</li> <li>完成払金の受け取り方法</li> <li>完成払の手形期間</li> <li>部分払の締切日から支払までの期間</li> <li>変更工事の代金受け取り状況</li> <li>最近の元下関係・上位下位下請関係で特に変化の生じたこと</li> <li>上位下請が倒産したときに上位下請に発注した者から立替を受けたことがあるか</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>下請契約締結（変更）の方法</li> <li>請負契約書及び基本契約書の使用状況</li> <li>下請契約で定めている具体的事項</li> <li>金額の決定方法</li> <li>見積書の内訳</li> <li>下請代金の支払い方法</li> <li>前渡金の支払い方法</li> <li>下請業者に支払っていない理由</li> <li>完成払の支払い方法</li> <li>完成払の現金比率</li> <li>完成払の手形期間</li> <li>資材納入業者への代金支払現金比率</li> <li>資材納入業者への手形期間</li> </ul>