

積算単価に関する考察【2】

— 元請下請間取引価格の基本的性質 —

武蔵工業大学教授

江口 禎

内訳書に値入れする単価としては、ゼネコン企業にとってのコストとなる下請け外注の単価や材料等の単価が想定されることが多い。多い、と断ったのは、民間工事や土木も含めて常にそうであるか、世界的にもそうであるか、という、必ずしもそうとは言えないところがあるからである。別の考え方があり得るし、行われてもいる。しかし、少なくともわが国の公共建築工事の積算においては、直接工事費の細目の単価は、総合建設会社にとってコストとなる取引価格、すなわち、直接の取引相手である下請け専門工事業や資材メーカーや商社との間の取引価格であり単価であることが前提となっているようである。内訳書の細目構成と実行予算や実際取引の項目構成とは異なり得るが、予定価格をもとめる際の積み上げ積算において、建築の直工単価には下請け経費一切を含むとされていることから、そう考えられる。

歩掛りを介した積上げ計算によるにしろ、相場あるいは市場単価によるにしろ、直接工事費部分の見積りは、こうした元下間取引価格を予測する目的でなされる建前だと考えてよいだろう。この元下間取引価格における単価の性質を考察する。

1. 元下間取引に交渉プロセスがある

一般に元下間取引において、最初の引合いから契約に至る経路（パス）は、長短さまざまである。大別すると、交渉型とそうでないタイプがある。

そうでない非交渉タイプといっても、公定価格でもないかぎりは広義の交渉性がいくぶんかは含まれるので、その交渉性が限りなく小さくなった場合とみなすこともできる。また、この2つのタイプが途中で他方のタイプに切り替わることもあり得る。こう考えると一般的に元下間取引は、価格決定（＝取極め）にいたるまでに長短なんらかの交渉の要素やプロセスを持つのが普通ないし正常だといってもよい。普通だといったのは、そうではないタイプも実在するからであり、正常だというのは取引内容の個別多様性から相互情報交換を伴う交渉が本来必要だと考えられるからである。その交渉ないし折衝のプロセスの実態は複雑かつ多様で、筆者にはうかがい知れないところであるが、総合工事業、専門工事業の実務家の方々に取材させていただいて理解し得たと思うところをモデル的に記述してみる。

短いパスの方から見ていくと、

- (1) 下請け入札：元請がある工種の専門工事業者を複数社の入札で決める。このタイプの理想的モデルは、入札招聘、図面渡し、現場説明または入札説明会、質疑応答、入札、評価、を伴うが、決定にいたるプロセスは相対的に短い。このタイプの特徴は、交渉性が少ないことと契約の相手方と価格が同時に決まる点である。しかも、その価格は下請側が提示した価格である。これを元請入札前に行うか、元請落札後に行うか。両方あり得て、その違いは大きい。この両

方とも、わが国ではほとんど全く行われぬ。しかし、今後将来ともそうでありつづけるとはいいきれぬ。

- (2) 見積り合わせ： 複数者に対する見積り依頼によって、見積り合せて決めることがある。その中には交渉性は若干増えるが上記(1)の入札に近い場合があり得る。電話やファクシミリによる見積り徴収という形も横行し、入札と見積り合せの区別がつきにくい場合も多い。英国でもそうした非公式的ケースがあるらしい（たとえば文献4 p.10など）。

一方では、見積り合せからロングパスの交渉プロセスに移行する場合もある。すなわち、入札に近い一発型と交渉型という両極に分岐する可能性をもつ。一発で決めるという状況での見積りはぎりぎりの低めの提示となる傾向がある。この方は、前記の入札に近い性質をもつ。

逆に、見積り提出後にも交渉していく余裕があると見られる状況では、相対的に高めの見積り提示から始まる。それは、未確定部分がある、リスクがある、機会損失（他にもっと有利な物件が出てくるかもしれない）となるおそれがある、という状況においてこれらのマイナスを回避しつつ交渉の過程でこれらを縮減して詰めていこうとする戦略からこうなる傾向がある。

- (3) こんどはロングパスの交渉プロセスをモデル的に考える。総合建設業者が公共工事の入札に参加することにし、設計図書等から数量積算を行い、値入れをする。この際、自社の単価データベースや刊行物単価や参考情報収集などの情報能力と経験的判断能力を駆使して値入れする単価を決めるが、この段階でもいくつかの工種については専門工業者やメーカーや商社から

見積りをとることがある。元請側の元積りのために依頼する下見積り、参考見積りである。ふだんは下見積りをとらない工種であっても、一般的でない仕様や設計形状や技術の場合にはその図面等を渡して専門工業者やメーカーに見積りを依頼する。こうして徴収した見積り金額を①内訳書にそのまま入れる場合、②掛け率を乗じて入れる場合、③見積りをもとにある程度の価格交渉を行って入れる場合、等に分れる。こうして組み上げた直接工事費部分に共通仮設費、現場経費、一般管理費等の間接費部分を加え、入札にのぞむ意欲や判断で調整を行い入札金額（とその内訳書）が決まる。

- (4) こうして入札にのぞんだ結果、幸いにして落札できた場合には、ここから元一下間になんらかの形の交渉が開始あるいは再開される。元請の調達・購買部門あるいは作業所あるいは双方2段階の見積り依頼や交渉があり得る。この見積りと交渉は、元請側の積算ネット、実行予算原案やそれを受けた作業所の実行予算書の枠に対応して行われる。一発で決める場合、金額の折衝に何段階も要する場合、不調または辞退によって別の業者との交渉に移る場合、取極め前にその工種の工事に着手せざるをえない場合など様々なパスがある。

2. どの段階の単価が市場実勢単価に対応するのか？

- (1) 最終的には取極めによって元下間の契約金額やそこでの単価も一応確定する。しかし、そこにいたる一連の交渉過程のいくつかの段階で金額や単価が提示され、元請側の内訳書や予算書に記入されもする。取極め後にも変更が生じる

積算単価に関する考察【2】

のが常だから、変更処理や精算がなされる、あるいは、なされるべき状況がある。こうした諸段階によって単価に差異が生じうる。そうだとすると、筆者のように実態を知らないが知りたいと願う第三者的立場からは、次のような素朴な疑問が出てくる。

- ① 公共工事の一部で、内訳書提出が実施される情勢にあるが、このとき、どの段階の単価を内訳書に記入することになるのか。
- ② 実勢単価とか市場単価という場合に、それはどの段階に対応するものを指すのか。

この②の疑問については、「市場実勢単価とは最終的な取極め単価に相当する平均的なものを指す」というのがひとつの有力な答えであろう。それ以前の段階では、設計や施工条件や受注見込が未確定な中での下請側希望価格と元請側希望価格がそれぞれの側にあって、それらに近いものが表明される。双方のそうした希望価格も段階を追って変化し、妥協しつつ接近し何らかの形で最終的な取極め単価にいたる。この取極め単価は個別取引単価に過ぎないが、これらが個々の工事物件を越えて一般性、共通性を持つ時に市場単価や相場が形成されるという論理である。

- (2) つぎに、この①と②は無関係ではない。とくに、本稿の冒頭で断ったように、内訳書に値入れる単価が元下間取極め単価を予測して入れるという建前を考慮すれば、この①と②は相互依存的な関係にある。交渉の段階によって双方の希望単価や提示単価に変化がある場合は①と②は一種の矛盾をはらむことになる。つまり、①と②の疑問は矛盾対立性を抱きつつも相互依

存的である。さらに、後に述べる

- ③ 取引内容の個別性と相場性はどんな関係にあるのか。
- ④ 最終取極めや精算に果たして単価があるのか、それはどんな情報形態か。

という疑問がある。この①②③④の相互依存的疑問群から、実に複雑な問題状況空間が生まれる。

- (3) なお、まえがきで触れたように「内訳書の細目構成と実行予算書や実際の調達取引の項目構成とが異なる」ことが少なくない。これは見積段階と調達段階の目的の違いからきている（参考文献1）～3）参照）。この点も上記の疑問それぞれと密接にかかわるので、単価問題を考察する際の重要な論点である。しかし、筆者にはこの問題にこれ以上立ち入る知識がない。

3. 「言い値」と「指し値」

元下間の取引に交渉型のプロセスがあることを見てきたが、実はこれは元下間取引に価格交渉上の対等性が存在することを前提としたモデルであった。対等性が崩れた状況では非交渉型の別のタイプになる。

- (1) 元請が専門工事業者1社または数社から見積りを取り、その見積額そのまま取極める場合を「言い値」タイプと呼ぶこともできよう。いいね（言値）とは「売手のいう値段」だと広辞苑にもある。提示額を元請が妥当だと認めた場合にもこのタイプとなり得るが、多くは、受注側の売手市場の市況（需要過熱で人手不足、品

不足などの状況、素材メーカーが減産調整に成功した状況など)において起こる。「言い値」は、安くはないという意味、または適当な価格だという意味かのいずれかで「いい値」であることが多い。また、他に競争相手がいない場合や非公式の発注者指名サブコンの場合にもこれと近い性質がある。これは、売手側(下請側、供給者側)の当初の希望価格がそのまま取極め価格になるパターンである。交渉がほとんどなく、短いパスである。

- (2) 元請側が言う価格や単価で取極める場合を「指し値」発注という。多くは特命指し値発注の形態である。買手側の希望価格がそのまま取極め価格になるパターンである。「指し値」発注で決着して何も問題が起こらないなら、こんな楽なことはない。しかし、売手側でなく買手側が値を付けて通るのは、なにかが異常であるか、あるいは、よほど良く研究された指し値であるか、このどちらかに違いない。

実際には、明示的な指し値もあるが、元請請負金額や実行予算の工種別予算枠を打ち明けながら協力を求める形の指し値もある。長期的な互惠バランスを含意させた指し値もある。好況で下請側の値上がりが激しい売手市場状況においては、下請に対する一定の利益保証を考慮した根拠に基づいた指し値提案も考えられるが、昨今のような不況や競争激化の元請受注環境下では、今回だけの特殊事情を理由にする指し値や根拠のない指し値が多くなる。

- (3) 見積りを取り、価格折衝を進め、その過程のある段階において「指し値」となる場合も少なくない。

逆に、指し値そのままでは取引が成功せずに

交渉による歩み寄りが加わるケースもある。

交渉の余地が無い時、受注辞退ともなり得る。元請は別の専門工事業者をさがす。この事態においては、通常の「業者選定先行での価格交渉」とは逆に、「価格先行(=指し値)での相手方さがし」という形になる。ゼネコン間の一般競争入札が激化するとき元下間でこの形が増える。

- (4) ある階層のサブコンが、「指し値」と「言い値」のはさみうちにあう状況も生じる。95年11月頃の日本経済新聞などによれば、材工一式で請ける鉄骨ファブrikエーターが、元請の受注競争激化による低価格受注から鉄骨工事を低単価の指し値受注をせざるを得ない状況に追込まれ、購入するH型鋼の方は鉄鋼メーカーの調整減産や商社のがんばりによって言い値購買に近い状況となり、この両レベルからのはさみうちで苦境に立たされる状況が読み取れる。この形のはさみ打ち現象は、前報で述べた「価格構造にレベルがある」ことのあらわれ方の一つである。

- (5) なお、以上述べてきたどのタイプの交渉もなく、事前に価格が決まっている元下関係もある。コストオンをとまなう指名サブコン、指名サプライヤーなどである。

4. 下請の原価は設計と施工条件によって異なる

価格取極めにいたる元下間にはなんらかの交渉プロセスがあるのが本来だと述べた。しかし、もし工事物件毎の「取引内容個別性」が十分に小さいならば、交渉や情報交換のプロセスはなくても済むものかもしれない。実際には「取引内容個別性」は大きい。しかも実に多くの要素からなるが、さしあたりはおおまかに次のように分ける。

積算単価に関する考察【2】

- [1] 設計内容の個別性
- [2] 施工条件の個別性
- [3] 取引当事者間の特殊な関係による個別性（長期的取引関係による互恵的事情、これらを背景にした指し値発注、異例発注など）

なお、地域性や時期による変動は当面除外して考える。

つぎに、「取引内容個別性と相場単価の情報一体性あるいは付着性」が問題となる。これもおおざっぱに、つぎの3つのグループにわけて考える。

- a：相場単価情報についてまわる個別性
- b：とにかく相場単価情報から脱落しがちな個別性
- c：相場単価情報に付着しない個別性

これら各グループに属すると思われるものを挙げてみる。具体的には工種そのほかによって異なるのであろう。

- a：相場単価情報についてまわる個別性
 - ①内訳書の各細目の摘要欄の記述内容
 - ②物価版の品名規格（に相当する情報）

これらは、個別性というより品目の仕様、グレードに関する基本情報である。文字や数字で比較的簡潔に表せる場合が多いが、特殊な仕様、規格などがbグループになってしまうこともあるかもしれない。

- b：とにかく相場単価情報から脱落しがちな個別性
 - ③物価版の施工条件、掲載価格の解説欄などの記載内容に相当する情報

- ・下請側の担当範囲、見積り範囲、別途とする項目（図面作成、運搬費、発生材処理費用などの別途または込み、の別）
 - ・工期の適正ないし特殊性、施工環境
 - ・決済方法など
- などがbグループに属する。

- c：相場単価情報に付着しない個別性
 - ④設計図書によらないと知りえない内容個別性
 - ⑤現場を見ないと知りえない内容個別性
 - ⑥工程表、仮設計画図等によって知り得る個別性
 - ⑦施工着手後に初めて知り得る個別性

④は設計内容のうち、平面、断面の複雑度、各部分・細部の形状の複雑度、標準化と変化の度合、まとめり数量の大きさなどである。これらが施工複雑度を介して結果としての労務歩掛り、作業能率、製作能率、資材歩留りなどを左右し、コストに影響する。階高は、工種によってはコストへの影響が大きいので、aグループの情報として単価情報に付着している。しかし、その階高の標準化の程度や変化の度合いなどの情報はcグループに属する。

⑤の施工条件は、周辺道路および近隣環境、資材置き場の利用可能性、搬入搬出経路、駐車スペース、仮設、それらをタイミングよく使えるかどうか等である。これらは下請けの実際の歩掛りを変動させ、施工原価に大きく影響する。

⑥の元請側の段取りの適切さ、当該工種への適合度合いも大きくコストに影響するということをサブコン側の方から聞かされ、また、これらが取

極め金額にも影響することをゼネコンの方からも度々聞いた。

⑦設計変更その他、工事の進行過程ではじめてわかるような個別性もある。これらは、結果としての原価には大きく影響することもあるが、単価や相場にどう関係するかはわからない。

⑧下請見積り用の「見積り要領・取極め条件」に類するものが各ゼネコンで整備されている。これらにはbやcグループに属す内容も検討して見積るように指示されており、その主旨が実効をもって折衝が行われるならば取極めの適正をはかるうえで有効であると思われる。しかし、ゼネコン各社によって異なる部分があり、この標準化ないし共通化が望まれる。

現実の元下間の取引には相場単価が有力なベースになる。だが、相場に付着しているのはaとbグループの情報でいどである。しかも、bの方とはかく脱落しやすい。bやcグループの内容個別性はコストに大きく影響する。この矛盾をどうするか？

bやcグループの個別性を相場情報に付着させてaグループにする方向のアプローチもあるだろう。しかし、当面は困難でもあり、限界もある。

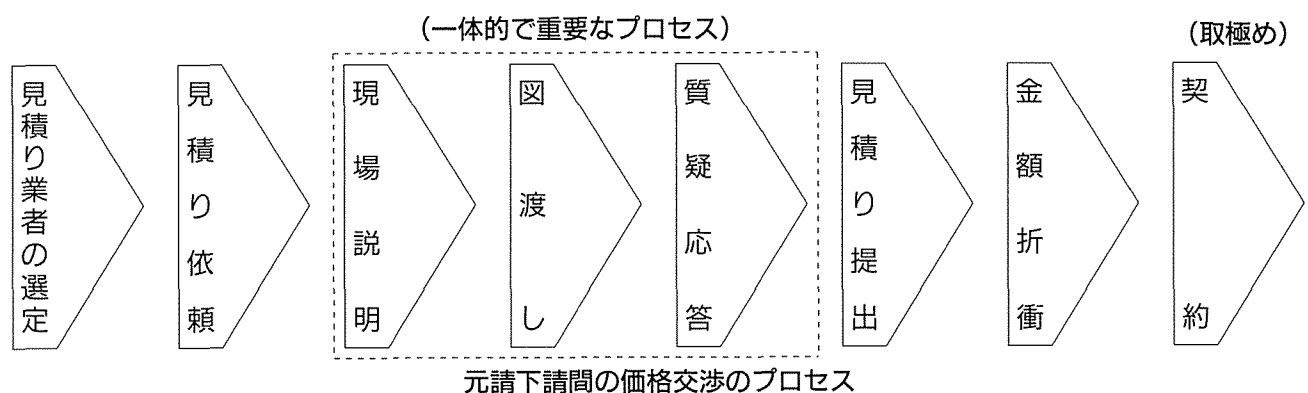
そこで、bやcグループの内容個別性を個々の取極めに反映させるために、各種の情報交換をとまなう交渉プロセスが重要になっているのであ

る。逆に交渉プロセスがないとか、短いパスの方式は、a、b、cすべてが明確になっているか、個別性が十分に小さいことを前提にしている場合である。さもなければ事後処理のルールを明確にすることが必要である。

建設生産システム合理化推進協議会の「総合工事業者・専門工事業者間における契約締結に至るまでの手順」には、下図のようなフローが示され、これを受けた神奈川県建設生産システム合理化推進協議会の同名の資料には、下図各ステップにおける「総合工事業者としての取組」、「専門工事業者としての取組」が詳細に示してある。実際のフローは、工種によって、またどの段階の見積りや折衝であるかによってさまざまであるようだ。中間が省略されたショートパスも少なくない。

しかし、下記フロー中の「現場説明」と「図渡し」および「質疑応答」そしてこれらにもとづいた「金額折衝」は元一下取引価格形成上、非常に重要である。なぜなら、現在の価格情報の状況による限りは、これらがグループbやcの内容個別性を取極め価格に反映できる唯一の手段だからである。

これらを充分つくしたとしても、すべての個別性を事前に把握することは不可能である。したがって変更にとまなう金額変更をふくむルールの形成が重要になる。元下間についても「総合工事



業者・専門工事業者間における条件変更時の適正な手順等について（見積条件と施工条件が異なっていた場合の適正な対応）」が平成6年に申しあわされてはいるが、具体性についてはこれからの課題であろう。

5. 相場単価情報は内容個別性を捨象しがちである

(1) 下請けの施工原価（コスト）は「取引内容個別性」によって異なる。これが、元下間の取引価格（プライス）にも反映する。つまり「内容個別性」がコスト個別性を介して「単価個別性」をもたらす。このゆえに、実際の取極め単価はきわめてバラツキが大きい。

一般的な単価よりも、異常に安い事例も生じるし、高い事例も生じる。ここで安いとか高いというのは、aグループの内容個別性が同じものについての差異である。bグループおよびcグループの個別性は隠れており、流通する単価情報から脱落している。

(2) 「相場」あるいは相場単価とは何か、ということ大変な問題であるが、ここではそのごく一部の性質、とくに情報としての性質を考察してみる。

第1に、相場とは取引価格（プライス）に関する情報である。原価（コスト）に関する情報は捨てられる。

第2に、何らかの単位による単価情報である。単価という情報形式になじまない間接的なコスト項目までも単価に包含してしまう性質をもつ。

第3に、相場は取引の個別的内容を単純化、簡略化しようとする性向をもっている。

以上から、相場は単純化した単位での単価情

報となる。トン、平米、立米単価などである。これに、aグループの個別性は付いて回るが、bやcグループの個別性は脱落ないし捨象される傾向にある。

(3) 相場性が十分に形成されるような世界では交渉性は相対的に小さくなるし、この方向の極は、公定された定価や認可価格制度である。しかし、建築の元下間取引は内容に個別性があり、その個別性の認知標準も処理標準も未確立で、かつ自由価格であるという取引の世界である。

(4) ここから、われわれにさまざまな課題がもたらされる。取引価格形成上重要な内容個別性情報の一部が、なぜ脱落したり捨象されてしまうのか？ また、これをどのように克服して健全な取引や単価情報を形成する仕組みを構築していくのか？……こうした点の検討は、建設産業の将来にもかかわる重要な問題である。

6. 元下取引価格のバラツキと変動増幅

(1) 建築の専門工事は設計内容や施工条件による内容個別性がある。この内容個別性によって原価が異なる。形状単純で工期も適当で特別に安くできる場合もあるが、設計複雑度が大きいために高いコストになる場合もある。一方、長期取引関係の個別事情によっても高い場合と安い場合ができる。つまり、取引価格のバラツキが大きい、そのバラツキは取引内容の個別性によって生まれる。

(2) 原価（コスト）は、内容個別性に対応した単価個別性を否応なしに持つものである。一方、価格（プライス）情報は内容個別性を捨象した情報として流されやすい。

しかし、内容個別性と単価個別性の対応関係は明示的付加情報とするには余りに複雑である。そのためもあって、内容個別性に適切に対応できる下請け価格の決め方のルールは確立していない。

- (3) 相場は情報利用の便利性簡便性をもとめる情報形態である。原価ではなく価格としての情報である。単位の簡潔性をもとめる。単位の簡潔な情報が伝達されやすく流布しやすい。その結果として内容個別性が捨象されやすい。
- (4) 相場や市場単価情報は市場主義経済における自由な取引に不可欠な情報である。買い手は同一内容ならば安い購買をもとめる。当然である。しかし、こうした当然の挙動が上記(1)(2)などの性向と結びつく時、内容特殊性の一部が脱落した単価情報が相場を形成してしまう状況が生まれる。こうして、買手市場にしろ売手市場にしろ、相場の変化が過度に増幅される傾向がある。
- (5) 相場情報にも、品目、規格、摘要というかたちである程度の内容個別性をともなう情報形式が用いられる。だが、内容個別性は、技術的な面に限っても設計図書の内容アナログ情報そのものに及ぶから摘要程度の簡潔な記述には反映しきれない。また、現場検分や現場説明で把握できない施工条件や段取りの適切さも原価個別性に大きく影響する。こうした種類の内容個別性を単価情報に一体化させる客観的な情報形式はどのような形であり得るのか、難しいが今後の課題である。
- (6) このような情報形式を持たない現段階の元下取引には、コストに影響する内容個別性の情報交換をともなう対等な交渉のプロセスが一層重要である。

(7) その交渉の段階によって単価が異なり得る。内訳書の値入において推定しようとする単価はどの段階の単価なのか、また、どの段階の単価が相場や市場単価になるのか、という問題があり、この両問題の依存関係が生まれる。

- (8) 元下間の取引価格の性質には、当事者以外には不透明であるという性質もある。元請間の競争が品質内容と充分対応して適切になされるならば、総価元請のコスト内訳である元下取引価格は不透明でもよいとも考えられる。しかし、この前提部分が果たして成り立っているのか？ 下請け単価の過度に増幅されがちな低落や高騰は社会、発注者および建設産業自身に何をもたらすのか……こうした点の考察も必要であろう。

取材にご協力いただいた方々に御礼申し上げます。

参考文献

- 1) 黒田隆「建築の実行予算の知識」鹿島出版会、1988、など
- 2) 黒田隆、高橋照男「改訂3版建築価格と見積り」(1)基本事項、建設物価調査会、1990年
- 3) 荒木睦彦「建設業の原価管理と労務管理」学芸出版社、1995年
- 4) Chappell & Powell-Smith, "Building Subcontract Documentation", Blackwell Scientific Publication, 1995
- 5) 建設生産システム合理化推進協議会「総合工事業者・専門工事業者間における契約締結に至るまでの手順」平成5年3月
- 6) 建設生産システム合理化推進協議会「総合工事業者・専門工事業者間における条件変更時の適正な手順等について（見積り条件と実際の施工条件が異なっていた場合の適正な対応）」平成6年
- 7) 神奈川県建設生産システム合理化推進協議会「総合工事業者・専門工事業者間における契約締結に至るまでの手順」平成7年