

# 積算単価に関する考察【4】

— 内訳書に値入れする単価の性質 —

武蔵工業大学教授  
江口 禎

## 1. 値入れ単価の性質 と関連要因

内訳書の直接工事費部分には、数量書の各細目に対する単価が書き込まれる。これはどういった性質の単価になるのだろうか。議論を簡単にするために、コスト単価かプライス単価か、それともこれらの中間的な性質の単価か、という形で問題を設定して考察を続けたい。今回は、とくにコスト単価の方を中心にその性質や成立条件を考察する。

コスト単価とかプライス単価といってみても、これだけでは用語としてまるで通用しない。プライス—コスト—プライス—コスト……の連鎖のどの段階における、誰にとってのコストであるのか。また、誰が誰に向けて提示するプライス（価格）を指すのか、がまず問題である。ここでは、「内訳書を提出する者にとってのコストやプライス」を問題とし、その単価を指すことにする。したがって、元請（ゼネコン）にとっての原価（コスト）となる単価か、それとも、元請が発注者に対して提案する価格（プライス）としての単価か、という点を問題とする。

しかし、この問題を議論しようとしても、議論に使う言葉がさまざまなあいまいさを含む。議論する上で必要となる共通のことばがない。そこで、思考または議論のための道具として、いくつかのファセットというものを用意したい。ファセットとは、一般に問題の切り口、あるいは、分類の観

点を指す。「値入れするのはどんな性質の単価か」というのが、第1のファセットであり、これをファセットAと呼ぶことにする。このファセットは、考えられる答え（選択肢）として、複数のカテゴリーを持つ。つまり、コスト単価を値入れする（A-1）、プライス単価を値入れする（A-2）、などが選択し得るカテゴリーである。

こうした、ひとつのファセットの裏には、

### B：発注者と受注者の値入の観点

すなわち、発注者側が予定価格を設定する時の見積りにおける値入れ単価は、応札者、受注者と共通の観点にたった共通の性質の単価を入れるのか、別の観点や性質の単価を入れるのかという問題が潜在しており、これがファセットAと連動してくる。また、

### C：内訳書式の構成

### D：一般管理費等のための費目

### E：工事契約の性質

などさまざまなファセット（考え方の切り口）とそのカテゴリー（選択肢）によって考え方や値入れ慣行が異なってくる。ファセットDは、発注者が一般管理費等の必要性に対する理解があるか否か、どのような項目まで明示的に認めるか、といったことにかかわるファセットである。

ファセットEについては、もっとも単純には、総価請負契約、実費精算契約、単価請負契約の3カテゴリーに大別できる。このうちの総価契約（ランプサム）を前提とするとしても、予備費などの

リスク対応、条件変動への対応ルールの有無と内容、によって契約の性質が変わってくる。それは、細目に値入れする単価の性質と相互依存的な関係にある。実際、英、米などの諸国には実にさまざま、かつ、わが国の通念から見て意外に思えるようなコンセプトや慣行も存在している。しかし、ここではわが国の公共工事の現行制度をベースにし、かつ、現在進められている積算体系の検討にかかわる枠の範囲内で、いくつかの考察を行い、問題提起をしたい。

## 2. コスト単価かプライス単価か

コストが原価を指し、プライスが価格を指すことは当然だとしても、多段階の取引プロセスにおいては、この使い分けに混乱が生じがちである。なるべくなら、コストとプライスをペアで使いたくないのだが、この考察は、原論的な理屈を論じる立場であるので、他に簡便な用語が見つからないまま、これを使わせていただくことにする。使い分けにはいろいろある。発注者のコストが受注者のプライスであり、この関係が建築主と元請施工者の間でも言えるし、元下間でも言える。しかし、ここでは、どちらも、内訳書に値入れする元請け者にとってのコストなりプライスなりを指すことにする。

もし、下請けのプライス単価を指すと全く話が違ってくる。じっさい、サブコンがゼネコンに出す見積書の単価にも、ほとんどの問題が存在している。しかし、いまは、発注者の予定価格と元請入札者の積算単価の問題にしぼって扱う。

そうすると、

**コスト単価＝ゼネコンの原価（コスト）になる  
元下取極め単価そのもの**

となる。ただし、結果としての契約単価とは限らず、予測としての契約単価も指すことにする。結果としての契約単価を値入れできるのは、コストオンや工種別分離発注の場合、あるいは、元下間で相互拘束を前提とした下請け事前見積りの場合などに限られるだろう。一方、

**プライス単価＝元請が発注者に提案する売値  
（プライス）としての単価**

と定義されることになる。そうして、前回の用語を使えば

**プライス単価＝コスト単価の予測値 + マーク  
アップまたはマークダウン額あ  
るいは率**

ということも言える。たとえば、設計変動要因や単価変動要因によるリスクに対抗して、予測されるコスト単価よりもマークアップした単価を値入れする場合もあるし、逆に、価格競争に勝ち抜くために通常予想されるコスト単価よりも低い単価を戦略的に入れる場合（マークダウン）がある。また、次の関係式が成り立つ。

**プライス単価＝コスト単価 + 間接費の配賦分**

すなわち、コスト単価は、元下取引価格そのものの単価を指し、ゼネコンのオーバーヘッドやプロフィットを含まない。プライス単価は、単価自身の中にゼネコンのオーバーヘッドや利益の一部を含む。以上の定義によってファセットAが次のように設定される。

**ファセットA：値入れする単価の性質**

A-1：コスト単価、すなわち元下の取極め単価

## 積算単価に関する考察【4】

そのもの

(したがって、ゼネコンの間接費や一般管理費等を含まない単価)

A-2: プライス単価, すなわちゼネコンが発注者に対して提示する工種細目別の単価 (ゼネコンの一般管理費等の一部を含み得る単価)

A-3: たてまえはコスト単価, 実態はプライス単価。あるいは, 部分的プライス単価

A-4: 細目の単価は問題ではないとする方式

現在検討されている建築市場単価は, その定義として「市場の取引実態に合わせた取引単位あたりの市場単価」と書かれている(文献1)。この定義文を見る限り, (A-1)のコスト単価を想定しているように思われるが, いまひとつはっきりしない。

### 3. 事前予測単価か確定単価か

応札者が値入れする単価が, 予測値かほぼ確定した単価か, という問題である。このファセットにも一応3つの選択肢となりうるカテゴリーを設定しておく。

#### A-1の補助ファセット: 事前予測単価か確定単価か

(A-1-1) ゼネコン側の見積り単価 (=事前予測単価) である。

(A-1-2) ゼネコンの入札前に元下間で確定しておいた単価である。

(A-1-3) ゼネコン落札後に元下間で確定(契約)した実際単価である。

わが国の慣行では, 応札者側においても, 値入れする単価は, あくまでも事前の見積り単価であ

る。これはしごく明瞭であって, この(A-1-1)以外のカテゴリーはナンセンスだとして一笑にふされるのが普通であろう。だが, このファセット(問題設定の切り口)は決して無意味ではない。少なくとも次の2つの点で意味を持っている。

第一に, 上記の(A-1-1)の「事前の予測値である」という答えは, それがA-1のコスト単価値入れと組合せられるのか, それともA-2のプライス単価値入れと組合せられるのか。このどちらであるかによって, (A-1-1)の「見積り」や「予測」の意味が異なったものになる。普通に考えると, 上記の3つのカテゴリーを持つファセットは, コスト単価値入れ方式においてのみ意味をもつ。すなわち, (A-1)の値入れ方式においてのみ意味を持つ。

第二には, 広く一般的に考えると, (A-1-2)の方式もないわけでない, という点である。ゼネコンの入札前にサブコンから入札や見積りを取り, 必要ならば交渉をして, その金額(工種別総額)なり単価なりをゼネコン落札後の相互拘束的な金額なり単価として確定する方式がある。単価の方を確定しておいて, 数量の変動や逐次確定に応じて, 金額は変化し得るとする方式もある。

なお, (A-1-3)は, 実費精算方式(コストプラスフィー方式)でのみ行われうると考えられ, 通常の総価契約では生じえない。しかし, 全体的には総価契約であっても, 技術的, コスト的に不確定要素が大きい新技術などの採用において, 部分的に採用する可能性もあると考えられる。

### 4. 発注者と受注者の値入れは共通認識ベースか

値入れするのはコスト単価かプライス単価かと

いうファセットAの問題設定の裏には、発注者側が予定価格を設定する時の見積りにおける値入れ単価が、受注者と共通の観点にたった共通の性質の単価を入れるのか、別の観点や性質の単価を入れるのかという問題が潜在している。この点のあいまいさ（アンビグイティー）を少しでも削減するためにファセットBを置く。

**ファセットB：発注者の予定価格見積書と入札者内訳書の単価値入れの観点**

B-1：発注者と受注者が同一の観点で値入れする

B-2：発注者と受注者は別の観点で値入れしてよいとする

B-3：その他

現在、検討が進められている建築市場単価方式の概念は、[B-1]を前提にしているように思われる。このとき重要なのは、双方の側がコスト単価を見積ろうとしているのか、プライス単価としての相場を見積ろうとしているのか、という点である。

一方、[B-2]というのはナンセンスだと思われかねない。しかし、決してナンセンスではなく、いろいろ考えられる。たとえば発注者側が部位別見積りなどで予定価格を決め、応札者側は工種別で入れる方式が考えられる。片方がマクロ単価で見積り他方がミクロ単価で見積りするなど、もある。さらには、一方はコスト単価ベースで見積り、他方側はプライス単価で値入れする場合もあり得る。この場合は、間接費の見方や比率が双方側で異なるということを容認することになる。

では、発注者側が「歩掛り積上げ方式」で見積り、応札者側が「市場取引単価」で見積る場合は、

[B-1] と [B-2] のどちらになると考えられるのだろうか。

## 5. 値入れする単価の情報源

元請下請け間の取極め価格であるコスト単価を値入れしようとする方式上の一つの困難は、その情報源にある。すなわち、

①どこを情報源とするどのような単価情報を根拠とするか

②その単価情報をどのように評価ないし査定して値入れ単価にするか

という問題である。個別性の強い賤やサービスの取引単価は、元来は取引当事者以外にはうかがいしれない情報であるという市場主義経済の基本的な性質を持っている。しかし、一方では、建築という社会的生産物を構成する単価、しかも、公共工事にかかわる構成項目の単価、ということから、透明性、客観性、妥当性を求める社会的な要請も強い。こうしたことから、ある程度は知られてもおり、調査や研究もなされている。

これを、定性的にでもファセットにしようすると、余りに多段階的で複雑になる。あえて、中間の諸段階を省略して、ここではとりあえず、次のようなファセットJを設定しておく。ファセットは、それ自体は不完全であっても、その不完全さを指摘しやすくする。したがって、議論上重要だが欠落しているファセット、サブファセット、それらのカテゴリーを追加し、訂正する叩き台になり得る。

**ファセットJ：値入れ単価の情報源**

J-1：サブコン業界の希望単価、陳情単価等

積算単価に関する考察【4】

- J-2：当該物件においてサブコンが発注者・設計者に見積り提出する単価（設計単価）
- J-3：発注者側が予定価格算出に用いる単価（諸情報総合査定後の値入れ単価）
- J-4：サブコンがゼネコンに提示する見積り単価（第1次段階の下見積り単価）
- J-5：ゼネコンが内訳書に値入れする単価
- J-6：元下間の契約単価（実際取極め単価）
- J-7：元下間の事後精算を含む換算単価
- J-8：価格調査機関等に回答した単価
- J-9：物価版その他の単価情報資料に記載された単価

ファセットJの補足カテゴリー

（図-1の破線の意味）

- J10：業界の希望価格や建値が刊行物に掲載される部分
- J11：J8とは別に実態単価を調査機関等が直接知り掲載する場合の情報流
- J12：発注者側の値入単価の情報源の一つとして参照される刊行物単価
- J13：応札者の値入単価の情報源の一つとして参照される刊行物単価
- J14：サブコンが下見積り時に参照する刊行物単価情報

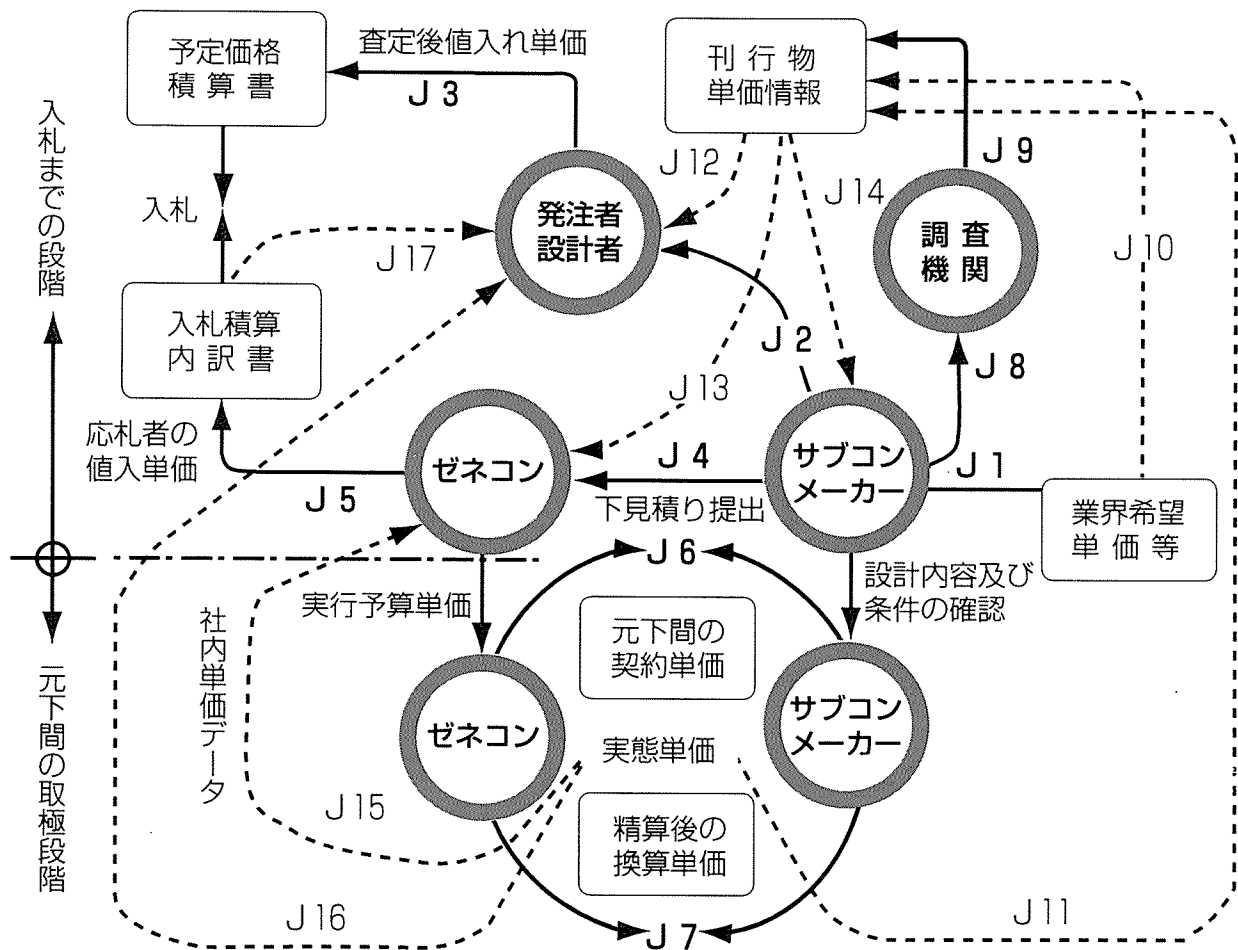


図-1 発注者および応札者の値入れ単価をめぐる情報の流れ

J15：実績単価として内部単価データベース等に蓄積される情報流

J16：実態単価を工事監理者、発注者側が知りうる場合の情報流

J17：落札者または入札者の工事費内訳明細書から発注者が知りうる単価情報

実際には、元積りの単価、実行予算の単価など、もっと多くの段階がある。こうした点については、この連載の〔2〕の「1. 元下間取引に交渉プロセスがある」や「2. どの段階の単価が市場実勢単価に対応するのか？」の箇所でも若干触れた。また、これらの中で単価に差異が生じ得ることやその原因については、前回の「直-間トレードオフの仮説」で考察した。

さて、このJ-1からJ-9の単価情報の間にどのような関係が存在するのだろうか。誤差範囲は等号とみなした場合に、等号が成り立つのはどれとどれの間であろうか。評価や査定によって掛け率が適用される部分、交渉によって大幅に変化する単価などがあり、それは市況や当事者関係等の事情によって逆向きにも変化することがある。

市場価格は需要供給関係から自然に自動的に決まるといのが、経済学の教科書にいう価格メカニズムの理論である。しかし、これはマクロに見た現象（価格動向）について言えることである。個々の当事者間の個々の取引というミクロの世界では、この理論には限界が大きい。設計内容や施工条件の個性や当事者間の個別事情のなかでは、むしろ、虚構（フィクション）に過ぎない。つまり、自動的に、自然的に決まってくれるわけではない。誰かが価格を提示し、あるいは、逆提案し、指し値があり、妥協点を相互に提示しあい、という相互行為の中で決まり、どちらかがプライ

スリーダーとなり、逆にプライステイカーにならざるを得ない、というのが現実である。誰がプライスリーダーとなるのか、あるいは、どの情報が提示プライスとなるのか、が問題となる。

取引内容の個性と不確実性のもとの市場価格情報のあり方は、こうした問題を抱えている。これをどのように情報化していくのか、いけるのか、が課題となってくる。

図-1は、値入れ単価に関係する各主体間の単価情報の流れを示したものである。図の上半部は元請け入札までの段階、下半部は元請け落札後の段階とわけて示したつもりであるが、情報はもちろんこの間をまたがっても流れる。

実線で示したJ1からJ9までの情報線はファセットJの各カテゴリーに対応している。破線で示したJ10からJ17はファセットにはないが、取引実態単価の情報把握経路の検討のために書き加えたものである。これらの破線のおおよその意味を「ファセットJの補足カテゴリー」として示した。文献2を参考にさせていただいた。

図中のJ6またはJ7が元下間の実態単価であり、ゼネコンにとってのコスト単価である。市場単価方式ではつぎの2点がとくに重要である。

①発注者側の値入れ単価J3は実態単価J6、J7とどのような関係になるのか。

②内訳書提出によって発注者側が知りうる単価情報J17と実態単価J6やJ7とはどんな関係になるのか

これらの点は、建築工事市場単価（建築市場単価）の定義そのものにかかわってくる。また、今後の積算単価情報システムをどのように構築するかの基本にかかわる点でもある。

## 6. 発注者が知り得る単価とは？

現在検討が進められている建築市場単価方式は、直接工事費の工種別の各細目に値入れする単価の性質としてどういった組合わせのものを用いることになるだろうか。与えられている定義には幅があるので必ずしも明確ではないが、一応は、(A-1) (A-1-1) (B-1) が想定され、それに関する (J-6) または (J-7) の実例単価情報という組合わせが想定されているように読み取れる。これは、きわめてコスト透明性が高い方式である。しかし、これを総価請負契約のもとで行うには、前回述べたフラクチュエーション（価格変動）系やリスク対応系などさまざまなトレードオフ要因に対処する仕組みやルールを必要とする。そうした不確定要因やリスク対応ルールを装備しないまま、総価請負でのコスト単価値入れ方式を行うときは、(A-1) ではなく (A-3) の形になってしまうおそれ大きい。

一方、情報経路の問題としても、J-6 や J-7 の実態単価を発注者値入れ単価 J-3 にどのように結びつけるのか、応札者の値入れ単価 J-5 とはどうか、という点を明確にしなければならない。これは、建築市場単価の定義にかかわる問題でもある。「内訳書提出によって実勢取引単価を発注者も知り得るようになる」と期待する向きも少なく

ない。しかし、図中の J-17 が J-6 や J-7 の実態単価を反映するものだと必ずしも言えない。直-間トレードオフが生じざるを得ないような契約や慣行のもとでは、J-17 の内訳書値入れ単価は、A-1 のコスト単価ではなく A-2 や A-3 のプライス単価になってしまう要因を潜在させているからである。

こうした問題をどのような仕組みやルールで解決していくか、これは単なる積算単価の値入れ慣行の問題にとどまらず、発注契約方式や約款の変更対応条項自体の問題にもかかわってくる。

### 参考文献

- 1) 市場価格導入による建築工事新積算体系概論（財団法人建築コスト管理システム研究所），建築コスト研究，No.13，p.5～25
- 2) シンポジウム資料「コスト情報の流れの現状・動向・課題」日本建築学会建築経済情報処理小委員会，1996年1月18日
- 3) T. Eguchi: Unit Cost Rates or Unit Price Rates for Bill of Quantities? — Definitions and Needs of the Question (Inaugural International Cost Engineering Council Region-IV Symposium. 24 May 1996. at City University of Hong Kong)