

# 日本の建設活動の参入障壁と進出障壁、 そしてその間にある建設コスト関連の諸問題

立命館大学 客員教授 古阪 秀三

## ① はじめに

この標題は何となく理解されるが、よく考えると誰にとっての参入障壁なのか、また進出障壁なのか判然としない。拙稿で言いたいことは、1980年代から90年代半ばまで急激に日本の建設投資が伸びた時期に、米国を筆頭に日本の建設市場への参入を試みた多くの外国企業が感じた「参入障壁」、言い換えるならば「日本の建設産業を守った建築生産システム」が、その後急速に市場が縮小して海外市場に進出せざるを得ない現在、その進出がままならない日本の建設企業の混迷を見る時、まるで自らが生ぜしめたかのような「進出障壁」となってそびえ立っているように見えることである。このことについて、そして、その間に顕在化しつつある建設コスト関連のいくつかの問題について検討してみようとするものである。

## ② 主要国建設市場の20年間の変化

1980年代に始まった日米経済摩擦には二つの型があるという<sup>3)</sup>。「アメリカの産業について国際競争力の弱いものと強いもの、といった2つの型である。摩擦の焦点となっている典型的な例を挙げれば、前者は半導体産業であり、後者は建設業

である。」更に、「日米経済摩擦の本質は『経済摩擦』ではなく、『政治摩擦』であった。」とも書いている。筆者に言わせれば、現在の状況もそれに近いものがある。

では、その後者である「日米建設摩擦」にはどのようなことがあったのか。筆者の記憶にある限りでは、関西新空港ターミナルビル建設工事等において、日本の建設市場開放の一つとして国際入札を米国が求めたことに始まる。結果的には、建設共同企業体の一員として米国企業1社が加わることとなった。この背景には、後述する日本の建設市場の急激な拡大、閉鎖的な取引慣行、一方で、多国籍化しつつあった米国の設計・コンサルタント、建設企業等国際競争力の強い産業があった。

ここに主要国の建設活動比較表が三つある。一つは1995年の「建設産業政策大綱」に掲載された1993年の諸表（以後、表1）、二つは日本建設業連合会（当時、日本建設業団体連合会）の2000年の『建設業ハンドブック』に掲載された1998年の諸表（以後、表2）、三つは同ハンドブックの最新2017年版に掲載された2015年の諸表（以後、表3）である。三つともほぼ同じ項目のそれぞれの年次のデータをまとめたものであり、様々なことが確認できるが、それは読者諸氏にお任せして、

表1 主要国の建設投資と建設業（1993年）

	日本	米国	英国	ドイツ	韓国
GDP（兆円）	469	705	105	213	34
建設投資額（兆円）	95	73	8	19	8
（対GDP比）	20.3%	10.4%	7.6%	8.9%	23.5%
全就業者数（万人）	6,450	11,688	2,688	2,933	1,825
建設業就業者数（万人）	640	709	181	194	169
全就業者数に対する割合	9.9%	6.1%	6.7%	6.6%	9.3%
建設就業者一人当建設投資額（億円）	0.15	0.10	0.04	0.10	0.05
建設業者数（万社）	53	58	21	17	1
1業者当建設投資額（億円）	1.8	1.3	0.4	1.1	8
1業者当就業者数（人）	12.1	12.2	8.6	11.4	169

- (注) 1. 各国のGDP建設投資額は1993年価格（1 \$ = 110.5円、1 ECU = 128.0円、1 ウォン = 0.139円）  
 2. 就業者数は日本1993年、米国1991年、英国1990年、ドイツ1990年、韓国1993年  
 3. 業者数は日本1993年、米国1990年、英国1988年、ドイツ1990年、韓国1993年  
 4. 表中の建設投資額は新規投資に維持及び修繕を加えたもの  
 5. 韓国の建設投資額は維持・修繕を含まない。

出典：建設省「建設統計要覧」

建設経済研究所「米欧韓日の建設産業構造に関する調査研究報告書」

表2 主要国の建設投資と建設業（1998年）

	日本	米	英	仏	独	韓国
名目GDP（兆円）	495.2	1,114.2	182.9	* 168.5	279.6	45.0
建設市場額（兆円）	81.7	-	13.4	14.8	28.9	-
同対GDP（%）	16.5	-	7.3	8.8	10.3	-
建設投資額（兆円）	69.6	86.0	7.8	8.4	20.2	9.9
同対GDP（%）	14.0	7.7	4.3	5.0	7.2	22.1
建設業者数（千社）	568.5	(注)1 572.9 ****	** 194.7	*** 306.8	*** 77.3	* 43.4
一業者当たり建設市場額（万円）	14,377	-	6,898	4,822	37,424	-
一業者当たり建設投資額（万円）	12,235	15,011	4,006	2,734	26,176	22,883
建設就業者数（千人）	6,620	* 8,302	* 1,865	* 1,411	* 3,271	* 2,020
就業者一人当たり建設市場額（万円）	1,235	-	394	622	316	-
就業者一人当たり建設投資額（万円）	1,051	1,036	418	594	619	492

- (注) 1. 事務所数。一説には80万社程度存在するとも言われている。  
 2. \* = 1997年、\*\* = 1994年、\*\*\* = 1993年、\*\*\*\* = 1992年  
 3. 円換算レート（1ドルあたり）円 = 130.91、ユーロ = 0.89、ポンド = 0.60、マルク = 1.76、フラン = 5.90、リラ = 1,736.21、ウォン = 1,401.44

出所：日本銀行、建設経済研究所

出典：日本建設業団体連合会「建設業ハンドブック2000」

表3 主要国の建設投資と建設業（2015年）

	日本	米	英	仏	独	韓国
名目GDP（兆円）	532.2	2,183.2	346.6	292.9	407.3	148.1
建設投資額（兆円）	50.8	174.3	31.9	33.9	39.6	21.6
平均増加率（15年/10年）（%）	4.0	6.7	6.6	0.3	4.5	2.5
同対GDP比（%）	9.5	8.0	9.2	11.6	9.7	14.6
建設業者数（千社）	468	762	274	576 ('14)	392 ('14)	68
就業者数（全産業）（千人）	64,010	148,834	31,617	25,844	40,279	25,936
建設就業者数（千人）	5,020	9,935	2,265	1,651	2,723	1,823
全就業者に占める割合（%）	7.8	6.7	7.2	6.4	6.8	7.0

- (注) 日本の名目GDP及び建設投資額は年度値、建設業者数は年度末時点。ドイツの建設業者数にはレンタル業者も含む。  
 為替レート 1ドル = 121.04円、1ユーロ = 134.29円、1ポンド = 185.09円、1ウォン = 0.095円（いずれも2015年期中平均）  
 米、英、仏、独、韓の建設投資額：総固定資本形成のうち住宅、住宅以外の建物及び構築物の計。

出所：内閣府、国土交通省、OECD、米国労働省等

出典：日本建設業連合会「建設業ハンドブック2017」

ここでは標題のテーマに強く関わるもの、①名目GDP（兆円）、②建設投資額（兆円）、③対GDP比（％）に限定し、かつ主要国のうち比較対象国として、日本、米国、英国、韓国を取り上げることにする。それぞれの比較表の脚注にあるとおり、厳密には同じ年度の集計値ではないもの、為替レートの変動や差異等はあるが、この際傾向をつかむということで誤差を許容することにする。そして、以下に三つの建設活動比較表における4カ国の建設市場の変化を検討する。

### （1）名目GDP（兆円）

名目GDPを、日本を基準に見ると、表1では米国は日本の1.50倍、英国のそれは0.22倍、韓国のそれは0.07倍、表2では米国は日本の2.25倍、英国のそれは0.37倍、韓国のそれは0.09倍、表3では米国は日本の4.10倍、英国のそれは0.65倍、韓国のそれは0.28倍となっている。

端的に言えば、1990年代後半は米国が日本の2倍程度、英国のそれは3分の1程度、韓国のそれは1割程度であったものが、2015年には米国が4倍、英国は3分の2程度、韓国が3割程度となっており、日本の名目GDPの成長のみが鈍化していることが分かる。もちろん、急激な円高による為替レートの変動の影響が大きいことは言うまでもないが、それにしても日本の鈍化が顕著であることが確認できる。

### （2）建設投資額（兆円）

建設投資額を、日本を基準に見ると、表1では米国は日本の0.77倍、英国のそれは0.08倍、韓国のそれも0.08倍、表2では米国は日本の1.24倍、英国のそれは0.11倍、韓国のそれは0.14倍、表3では米国は日本の3.43倍、英国のそれは0.63倍、韓国のそれは0.43倍となっている。

建設投資額に関しても、4カ国比較では名目GDPと似た傾向を示すが、ここで特筆すべきこ

とは、表1及び表2を含む1980年代後半から1990年代にかけて世界の建設市場の4分の1は米国の市場が占め、日本の市場も4分の1を占め、残余の国で2分の1の市場を占める時期があったということである。表3の2015年における日米の市場占有率は残念ながら手元にないため、概数ですら論ずることはできないが、筆者の推定では中国を始めとする東アジア諸国の発展等を考えると、日本の建設市場は世界のその10分の1を相当程度下回っており、今後もその傾向は継続すると考えられる。この辺の変動と背景に関しては別の機会に論じたい。いずれにせよ、日本の建設投資の減少とそれに伴う世界市場での占有率の低下が顕著である。

### （3）対GDP比（％）

対GDP比を各国別に見ると、表1で日本は20.3％、米国10.4％、英国7.6％、韓国23.5％、表2で日本は14.0％、米国7.7％、英国4.3％、韓国22.1％、表3では日本9.5％、米国8.0％、英国9.2％、韓国14.6％となっている。

一般には、各国の建設投資の対GDP比は、インフラ整備等の投資が必要な開発途上国（Developing Country）で高く、20％を超えるところが多い。その一方で、先進国（Developed Country）ではインフラ整備等が進んでいるため、対GDP比は相対的に低い。ここで取り上げた比較対象国では米国、英国が先進国に該当し、韓国は新興工業国（Newly Industrializing Countries）の位置づけにあり、開発途上国の位置からインフラ整備等が相当程度進んできた状況が読み取れる。特異なのは日本で、先進国に該当しながらも高い対GDP比を維持してきた。この要因には日本の住宅建設市場の活況が多分に影響しているが、「政府投資」並びに「民間住宅投資」の減少が長期化するに伴って、他の先進国と同様に維持修繕工事への移行、並びに海外市場へ

の展開が必然のこととなりつつある。

以上、要するに1980年代後半から1990年代にかけて急速に拡大した日本の建設市場とその市場に強い関心を持った海外建設企業・コンサルタント、同時に対GDP比で開発途上国並みのインフラ整備、住宅投資等があり、それを担った国内建設企業の隆盛は相当なものであった。一方で、1990年代後半からの建設投資激減の中で、インフラ改修、建築／住宅維持修繕、海外市場への進出が日本の建設業の大きな課題となってきたところである。

こうした変化の中で筆者は過去20年程度の間、日本学術振興会（JSPS）の科学研究費助成を受けながら、一貫して「各国の建設産業における法制度と品質確保のしくみに関する比較」、「建設プロジェクトの発注・契約方式と品質確保のしくみに関する国際比較」などの調査／研究に取り組んできた。対象国は日本、中国、韓国、台湾、シンガポール、UAE、英国、米国などである。研究チームには各国の研究者、実務者も参加しているため、建設現場及びその建設チームがいずれの国のものでもかなり自由に訪問することができ、面白い実態を見聞することができた。そして、そんな中で感じ、考えた日本の参入障壁、あるいは海外市場への進出障壁について論じてみたい。ただし、ここに書き留める内容はそれらの中での経験談や訪問議事録に依存しており、見聞録の域を出ないことを断っておく。より厳密な検証は、2017年5月に立ち上げた「建築社会システム研究所」の「異業種連携研究会」にて継続してやっていきたい。

### ③ 1980年代後半から1990年代にかけて外国企業が感じた日本の建設市場の参入障壁とは何であったか

前述のとおり、日本の建設市場の急激な拡大を契機に、諸外国の建設企業・コンサルタントが日

本市場への参入を意図したことは、日米建設摩擦を挙げるまでもなく周知の事実である。しかし、実際には日本の法制度、商慣習、取引慣行等を理解することもなく、また、日本側においても、十分な説明をすることもなく、さほどの参入がないまま現在に至っている。

筆者がここ20年余りの間に感じた日本の建築生産システムの特徴を端的に示せば、以下のとおりである<sup>11)</sup>、<sup>14)</sup>。

#### ①相互信頼に基づく簡略化された契約関係

- 1) 口頭での契約……書面による契約に変わりつつはある。
- 2) 暗黙のルール……工事契約のほぼすべてが一式請負契約。しかも、一式請負を前提とした法制度（建築基準法、建築士法、建設業法、労働安全衛生法等）となっており、多様な入札契約方式に整合していない。

#### ②元請・下請間で共有する品質・工期等への価値観

- 1) 工期厳守……多少の変更工事があっても工期の変更を要求しない。
- 2) 出来栄えに全力投球……本来、個々の契約において決めるべき内容も暗黙の前提条件になっているが、発注者がそこまで要求していない可能性が高まっている。
- 3) 必要に応じて残業……元請・下請間においてもすべてが一式請負契約の下にある。
- 4) 技能労働者の賃金形態……日給月給、常用払い、手間請負など支払い形態が多様である。

#### ③最善を尽くす技術者／技能労働者の意識

- 1) OJTでの職業訓練……技能労働者に関しては「職業能力開発促進法」に規程がある。

2) 安くとも最大限の努力……相互依存／相互信頼／継続取引慣行の側面がある。

更に、2004年に発表された論文「海外現場経験からみた日本の建設業と建築生産システム」<sup>12)</sup> (著者は京大工博の元留学生)によれば、日本への参入障壁とともれるいくつかの日本の建設業の特殊性を指摘している。

- ①建設費が海外より高い。
- ②契約書の認識が低い、契約書の確認に関心がない。
- ③設計変更が異常に多い。
- ④赤字工事を発生させない。
- ⑤どんな価格でも同じ高品質の建物。
- ⑥品質第一、コスト第二。
- ⑦込み込み (筆者注：予算が図面上のどこまでを含んでいるかについての発注者側の回答例)。

さて、これらのことを当時の海外の建設関係者がどう理解したであろうか。いや、現在もどのように理解しているであろうか。

**4) 日本企業の海外建設市場への進出障壁は何か<sup>9), 10)</sup>**

日本の建設関連企業の海外進出は、第二次大戦の戦後賠償として多くのインフラ整備に関わってきたことに始まる。また、ODA (Official Development Assistance: 政府開発援助) による開発援助もアジアを中心に行われてきた。特に後者は歴史的、地理的、経済的な理由で、アジア地域を中心に援助対象国を選定してきた。しかし、近年の海外進出は、2項で述べたように、国内の建設投資の減少の補完的な意味合いが強く、特に中東への進出がその筆頭である。そこでの進出企業 (大手建設企業5社) 等のヒアリング結果があるので、ここに摘記する。

- ①中東諸国では外国人労働者が圧倒的に多い。
- ②FIDICに関して、一方的変更、片務的条項の追加等が多く、その問題は、the engineerとかコンサルタントの存在に起因することが読み取れる。果たしてこの約款は公正な約款と言えるか (FIDIC: Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (仏語)、International Federation of Consulting Engineers (英語))。
- ③関係者間に相互の信頼はない。信頼は契約により担保されることを自覚すべきである。
- ④日本は本格的進出というより、スポット工事的であり、戦略的に活動しているように思えない。
- ⑤技能労働者調達 (技能者制度はほとんどの地域で存在しないが) は下請企業任せが中心である。  
しかし、現場での技能労働者の確保は品質的にも利益確保の面でも重要である。
- ⑥日本の建設企業の能力と知名度は世界的に高いと聞かすが、地域差が大きく、中東以西ではむしろ無名ではないか。
- ⑦英国のPM企業はかなり安定した中東観を持ち、自らが得意とするマネジメントビジネスでは契約行為の内容、取り得る戦略に精通しており、戦略を持って取り組んでいることが推察できる。
- ⑧それらのPM企業もFIDICに関して、一方的変更、片務的条項の追加等が多い認識は持っているが、一方で、それに対抗する方法も用意している。
- ⑨PMが発注者に提供すべき業務、PMとして注意すべき要点等が市場の理解とともに明快にあると推察される。
- ⑩信頼と契約とビジネス、これらの考え方を当該PM企業の行動規範として有している印象を得た。

以上は、日本の建設企業と英国のPMの経験談であり、中東への進出の難しさ（進出障壁）を表している。

## ⑤ 参入障壁と進出障壁の処方箋

3項、4項で摘記した日本の建設市場での参入障壁と日本企業の海外市場への進出障壁は、裏腹の関係にあると見ることができる。即ち、外国企業が感じた「日本の参入障壁」は、日本古来の「日本的システム」であり、言い換えるならば「日本の建設産業を守った建築生産システム」と言うことができ、国内市場が大きく、また、海外進出が要請されない状況下では極めて有効なシステムである。しかし、国内市場の縮小傾向が継続し、海外進出が必然となるならば、4項で記述したような実情／課題を十分に認識する必要がある。それは取りも直さず、日本市場の仕組みの国際化を意味するものである。

その処方箋を書くほどの能力と見聞はないが、仮説的に言えば以下の五つくらいに取り組むことが望まれる。

- ①日本の建築工事は、いいものをつくることを最優先に、一式請負だけでずっと頑張ってきた。そこでは基本的な価値と付加価値両方をつけた一体のものでの競争を一式請負でやってきた。しかし、国際的に言うと、付加価値をどうつけるのかというのは契約上の問題であって、その部分をしっかりと見直すことが喫緊の課題である。
- ②更に、その一式請負の体制を前提にした士法、業法、基準法、安衛法という日本の法制度の枠組みでは、分離発注等多様な設計と工事の発注契約の仕組みはなかなか出てこない。専門工事企業が別途に外部で仕事をするということも非常に難しい。しかし、世界の流れて言うと様々な契約のやり方が建設市場の中で工夫されつつある。この認識が肝要である。
- ③そういうものの中で一番欠けていると考えられるのは、コントラクトマネジャーである。コンストラクションマネジャーではなくて、コントラクトをマネジメントするという役割が、日本の場合、欠けている。現場に経理担当はいるが、契約書類と設計図書を理解し、必要に応じて発注者や設計者と交渉をするといった、そんな担当者が日本の現場にはいない。海外でも日本企業の現場にはいない。外国企業にはコントラクトマネジャーというものがいて、現場に配置されたり、本社からコントロールしたりしている。つまりは、かつての「信頼関係で任せた」ではなく、発注者と施工者、設計者の関係が随分変わってきていることを認識し、その土俵に関わっていく必要がある。
- ④日本の場合は失敗談が同じ企業内でもなかなか共有できていない。筆者らも中東で様々な悩み節は聞いたけれども、それを共有／展開してはいなかった。そこには、個々の企業としての問題と、業界団体や国の関係機関としての問題があり、失敗談をいかに次の成功に繋げるかという高い授業料を払っているのではなく、単にプレゼントしているだけの話が山積している。
- ⑤総括的に言えば、日本の建設企業は、日本国内で優秀な技術と品質確保の仕組みを持っている。更に、それらを使いこなす経験と情報を持っている。その結果として、安全で、品質の良い建築物を一定の利益とともに獲得している。一方、海外市場においても、それらを同様の方法で活用し、利益を獲得しようとしているが、そこには、日本のやり方ではない「仕組み」が多様に存在し、品質・価格・工期等の厳しい競争がそれらの「仕組み」問

で展開されている。これらは冒頭に述べた参入障壁となり、また、進出障壁となる。誰にとつての参入障壁なのか、また進出障壁なのかを考えつつ、日本の仕組みを改善するとともに世界の潮流に乗る必要がある。

## ⑥ 参入障壁／進出障壁の認識から見える 建設コストに係る変化の兆し

### (1) 公共工事設計労務単価

「公共工事設計労務単価」とは農林水産省及び国土交通省において、毎年、公共工事に従事する労働者の県別賃金を職種毎に調査し、その調査結果に基づいて公共工事の積算に用いる労務単価を設定しているもので、昭和45年から毎年定期的実施されている。この設計労務単価が過去5年間に43%程度引き上げられたが、実際の技能労働者に支給される賃金は5年間に10%程度しか上昇していないと喧伝されている。このことを少し丁寧に見てみよう。

国土交通省発表の「平成29年3月から適用する公共工事設計労務単価について」<sup>15)</sup>によれば、全国の全職種平均では、平成29年3月から適用の設計労務単価は平成24年度比で39.3%引き上げられている。この単価引き上げの要因には、①最近の労働市場の実勢価格を適切・迅速に反映、②社会保険への加入徹底の観点から、必要な法定福利費相当額の反映がある。元々は平成24年に「建設業における社会保険未加入対策として、未加入企業／技能労働者は、平成29年度以降は建設現場に入場できないこと」が宣言され、それに呼応して、設計労務単価の引き上げが図られてきたものである。

では、実際に技能労働者の賃金単価が引き上げられているか否か。全国的な状況は屋外労働者職種別賃金調査（厚生労働省）が平成16年調査をもって中止されたため、知る由もない。ただ、拙

稿執筆中に関西で専門工事企業（とび、型枠大工、左官、鉄筋）の協力で収集した実情では、日当ベースで、平成24年から平成28年度の技能労働者の賃金は、とびで25%、型枠大工で19%、左官で19%、鉄筋で42%引き上げられている。これはあくまでも専門工事企業個々の企業の平均単価であり、4者ともにスーパーゼネコン配下の企業である。鉄筋で引き上げ率が高いのは、社会保険加入分を先取りして支給しているからであり、同業他社とは25ポイント程度高いとのことであった。いずれにせよ、仮に引き上げ率が高いとしても、日給月給制度の下では、月毎の実労働日数が少なければ月給ベースでの賃金は引き上げられたことにならず、更に検討を要する課題である。また、中小の元請企業の下で営業している専門工事企業の場合は、基本となる技能労働者の賃金が相当程度低いため、賃金単価の引き上げとは別の問題が大きいとのことであった。しかし、少なくとも言えることは、設計労務単価の引き上げに見合った技能労働者の賃金上昇が図られる必要があることは論を俟たない。

### (2) 工事請負契約約款第4条における法定福利費の明示

(1)にも関係するが、建設現場においては本来加入すべき健康保険、厚生年金保険及び雇用保険に未加入の建設業者、技能労働者が働いている実態があった。今でも相当数の建設業者、技能労働者がそうである。数年前から国としてもそれらの未加入企業並びに技能労働者を国直轄の建設現場に入れない施策を講じることを進めてきた。その一方で、公共工事設計労務単価を引き上げる努力を重ねてきたところである。

それらの実効性を高めるため、去る平成29年7月25日の中央建設業審議会において、公共工事標準請負契約約款、民間建設工事標準請負契約約款（甲）・（乙）及び建設工事標準下請契約約款（以

下、「中建審約款」という)が改正され、約款の中に「法定福利費の明示」を挿入することになった。中建審約款改正の具体的な趣旨は、「官民を挙げて社会保険加入の徹底を図り、担い手の確保・育成を図るとともに、関係法令を遵守して適正に法定福利費を負担する企業が競争上不利になるなどの不公平感を回避し、企業間の公平で健全な競争環境の構築等を図ること」にある。

この改正の趣旨を踏まえて、民間(旧四会)連合協定工事請負契約約款委員会でも民間工事の多くで使われている当委員会約款を改正することとし、平成29年12月1日に改正版の頒布を開始している。当委員会約款「第4条 請負代金内訳書、工程表」の(2)では「受注者は、請負代金内訳書に、健康保険、厚生年金保険及び雇用保険に係る法定福利費を明示するものとする。」と記されている。ただし、当委員会約款はあくまでも民間発注者と元請建設企業との関係における法定福利費の明示であり、下請企業、二次下請企業等への波及は今後の課題であり、発注者並びに元請企業の支援／指導に依存するところが大きい。

### (3) オープンブック方式

東日本大震災復旧／復興工事等を始めとして、オープンブック方式の名の下に様々なプロジェクトで多様な使われ方がされている。本来定義して使うような「方式」ではないが、国土交通省では平成14年に「CM方式活用ガイドライン」において以下のように説明している。

「オープンブック方式とは、工事費用を施工者に支払う過程において、支払金額とその対価の公正さを明らかにするため、施工者が発注者に全てのコストに関する情報を開示し、発注者又は第三者が監査を行う方式のことをいう。オープンブック方式では、①CMRと施工者との契約金額が明らかにされること、②施工者の領収書が添付され出来高払いによる実際の支払

代金が毎月又は四半期ごとに明らかになること、③共通仮設費、現場管理費、一般管理費などについてもが実費精算がなされ、労務費、材料費、外注費などの全てのコストが発注者に明らかになること、④必要な場合は発注者が第三者にオープンプックの監査を依頼すること、などによってコスト構成の透明化が確保される。」

この考え方は、建設工事の工事費の透明性を図る上では優れた方法であるが、一方で、既に以前より公共工事においては、公共建築工事見積標準書式(建築)において、見積書について、次のように説明している。即ち、「見積書は、工事における一定条件のもと、依頼者の要求する仕様を満足する製品等の価格、金額について専門工事企業より提出してもらふ書類であり、その手続きに必要な書類及び見積書の構成は以下のとおりである。」として、①見積依頼書、②見積条件書、③設計図書、仕様書等、④見積書表紙、⑤参考数量を挙げている。更に、見積書表紙には、作成者に係わる項目で製造業者または専門工事業者等名と代表者の氏名・押印を求めている。また、見積内訳書には専門工事業者の諸経費(現場管理費及び一般管理費等)を、原則として工事費とは別に独立させ表現するとある。これが実効性を有すれば、一般に喧伝されているオープンブック方式の一つのタイプとして根付かせることも可能である。

ところが現実には、総価契約の一式請負方式のため、実際に元請施工者が下請の専門工事企業にどのような発注をするかは、見積書には縛られず、下請企業が発注者に提出する見積書と、元請施工者に提出する見積書は内容が異なるというのが業界内部の通説であり、公的発注者としては確認のしようがないようである。しかし、この事実は日本の工事請負契約における元請施工者が下請企業との契約において自由裁量権を認める立場から言えば問題のないことであるが、一方で公共建築工



事において諸経費、特に法定福利費が下請企業に支払われず、労働三保険未加入問題を助長しているとすれば、公的発注者の過払い問題となること<sup>13)</sup>、また、発注者に提示した見積書の内容で元請施工者と専門工事企業が一体で（入札価格としては元請施工者の独自の判断によるが）受注したにもかかわらず、内容が異なる下請負契約が締結されるのだとすれば、一定の歯止めと、少なくとも諸経費に関してはその計上を認めていく方向に変えていくべきではないかと考える。このことは、元請と一次下請企業の関係、一次下請と二次下請との関係等、技能労働者に行きつくまで連なっている負の連鎖である。

#### (4) コントラクトマネジャー (Contract Manager) の存在

5項③で書いたとおりであるが、要は、建築工事を一式請負方式でやること、場合によっては設計施工一貫方式の下、極めて緩やかな契約関係で建設活動をしてきたことは、日本の建設市場が拡大傾向にあり、活況を呈している時期には極めて有効に機能し、相互信頼の下、トラブルのない品質の安定した建築物が供給されていた。しかし、そんな中で、契約書の内容とその確認に無関心、契約範囲の曖昧さなどの姿勢が変わらない状況の下で、旧態依然たるしきたりが温存され、片務的な関係はより複雑化し、多様な発注方式、市場の国際化に追従できなくなりつつある。コントラクトマネジャーの役割の認知とその誕生は急務である。

日本の建設活動の参入障壁と進出障壁の理解、そして、それらに係る日本の諸制度と建設活動の変更、徐々にその研究と実践の必要性と可能性が高まってきているように感ずる。

なお、拙稿は参考文献17を引用し、それに関連して日本での最近の建設コスト問題を提示したものである。

謝辞：調査に際しては国内外の多くの建設企業、コンサルタントの方々のご協力をいただいた。記して謝意を表したい。

(参考文献・資料)

- 1) 建設省建設経済局『建設産業政策大綱』大成出版社、1995
- 2) 『建設業ハンドブック2000』『同2017』日本建設業連合会、2000、2017
- 3) 草野研究会3班「日米経済摩擦は沈静化したのか？」  
<http://web.sfc.keio.ac.jp/~bobby/klab/97/houkoku/houkoku3.html>
- 4) 国土交通省「建設産業政策2007：建設産業政策研究会最終報告書」2007
- 5) 国土交通省「建設産業の再生と発展のための方策2011：建設産業戦略会議最終報告書」2011
- 6) 国土交通省「建設産業政策2017+10：建設産業政策会議最終報告書」2017
- 7) 馬場敬三「建設分野における国際摩擦の背景と解決の方向について」『土木学会論文集』第415号、pp.119-126、1990.3
- 8) 古阪秀三「シンガポール・建設産業界との交流」『traverse』15、pp.84-89、TRAVERSE編集委員会（京都大学建築学教室）、2014.10
- 9) 古阪秀三「特集1 中東の建設事情に関する調査、中東で考える日本のものづくり」『建築コスト研究』No.90、pp.35-44、建築コスト管理システム研究所、2015.7
- 10) 古阪秀三「特集 東南アジアの建設事情に関する調査、東南アジアで考える日本のものづくり」『建築コスト研究』No.94、pp.44-52、建築コスト管理システム研究所、2016.7
- 11) 古阪秀三「PPP/PFI-国内と海外の違い」海建協セミナー基調講演資料、2017.1
- 12) 紀乃元「海外現場経験からみた日本の建設業と建築生産システム」第20回建築生産シンポジウム（京都）論文集、pp.17-24、日本建築学会、2004.7
- 13) 古阪秀三「連載 建築コストをめぐる話題（2）建築コストと技能労働者の労働三保険」『建築コスト研究』No.66、pp.35-39、建築コスト管理システム研究所、2009.7
- 14) 古阪秀三「連載 建築コストをめぐる話題（10）「建築工事費」に関して、いくつかのあいまいなこと」『建築コスト研究』No.79、pp.36-40、建築コスト管理システム研究所、2012.10
- 15) 国土交通省「平成29年3月から適用する公共工事設計労務単価について」  
<http://www.mlit.go.jp/common/001172244.pdf>
- 16) CM方式活用ガイドライン  
<http://www.mlit.go.jp/pubcom/01/pubcom59/pubcomt59.pdf>
- 17) 古阪秀三「日本の建設活動の参入障壁と進出障壁」『traverse』18、pp.80-86、TRAVERSE編集委員会（京都大学建築学教室）、2017.10