

日本の公共工事の契約制度に関する研究

A Study on Contract System of Public Works in Japan

○東京大学 山形珠実*

東京大学 國島正彦*

東京大学 渡邊法美*

By Tamami YAMAGATA, Masahiko KUNISHIMA and Tsunemi WATANABE

我が国では現在、公共工事執行システムが国民の不信に晒され変化と改革を求められている。本論文は、このような変化に関し、公共工事執行システムの一つである契約制度に着目し、文献調査、ヒアリング調査等を通して現状の事実関係の理解に努め、そこで得られた知見に基づいて現状の契約制度の評価を行い、今後のよりよい契約制度のありかたについての提言を行うことを目的とした。評価指標は、公共事業に関わる各主体の契約に対する満足度とした。その結果、満足度は、発注者 69%、コンサルタント 11%、元請-18%、下請-56%と試算でき、数多くのヒアリング調査で得られた契約が片務的であるという認識が裏付けられた。この結果から“よい契約”ということ进行を考察すると、満足度が高水準で同程度となることだと思われる。この状況を実現するために各主体で取り組むことのできる事項を提案した。

【キーワード】 契約制度、評価システム、満足度、片務性

1. はじめに

我が国では毎年膨大な額の公共投資が行われており、その投資の対象となる公共工事は国民が必要とする社会基盤を適切に整備するよう実施される必要がある。その一方、公共工事執行システムは国民の不信に晒され、変化と改革を求められている。

本論文では、このような変化と改革に関し、公共工事執行システムの第1段階であり、重要であると思われる契約制度の調査研究をした。

まず、契約制度に関する文献調査、ヒアリング調査を通して現状の理解に努め、日本の契約制度の問題点を整理をした。その後、それらにより得られた知見に基づいて現状の契約制度の評価を行い、今後のよりよい契約の提言を試みた。

2. 日本の契約制度の問題点

日本の契約制度の問題点を含む項目として、以下の10項目を抽出できた。

(1) 片務契約

発注者、請負業者（元請）または建設コンサルタントの契約においては発注者が、請負業者間（元請・下請）の契約においてはその際の発注側が立場上かなり強いと言われている。このため契約において双務契約（当事者双方が相互に対価の意味を持つ債務を負担する契約）ではなく、発注者側の意向・意見が強く反映される契約となっていることも多い。

(2) 発注者サイドの技術力の低下

* 大学院工学系研究科社会基盤工学専攻

戦前は計画から施工まで直営で行ってきた発注者であるが、工事量の増加により施工を請負業者に、設計をコンサルタントに外注するようになった。また施工においても現在では元請が下請に請け負わせ、元請には作業員は存在しない。このように発注者サイドは現場と離れていき、現場の状況を必ずしもよく知らないで管理を行うという状況も生じてきている。

(3) 請負業者やコンサルタントの仕事・責任の増加

(2)で示した様な背景の下に、請負業者やコンサルタントの仕事量は増加している。そのために制度は実情と乖離してきており、十分な報酬がなく無理が生じ、手抜きが行われる可能性もある等の様々な弊害が生じている。

(4) 予定価格制度

入札の際に発注者が決定した予定価格より低い金額でないと最低価格者でも落札できない。金額に見合う適正な発注を行うために設けられているが、この適正な価格の決定は、発注者の技術力が低下している現在、可能なことであるかという疑問がある。また、この予定価格は標準的な施工方法を考慮して積算される。そのため、ことなかれ主義的になりやすく、新しいことの導入による機能性の増加や経済性の増加を阻害し、よりよい品質の追求を制限している面がある。

(5) 予算制度

日本は単年度予算のため、発注が分割して行われることが多く、これは経済的に無駄が多い。また分割発注の結果、施工者が変わることもあり、品質に対する責任等に問題が生じる。また、設計変更の際、予算の制限が存在するために、金額変更の代わりに設計図書を変更する場合がある。これは適正な金額の発注が行われなかったということにもつながり、設計変更によって削られた部分の工事が別発注となり次年度に持ち越されることは、よい品質の追求を阻害すると思われる。

(6) 入札制度

日本では暗黙の了解として、話し合いによる受注調整（談合、天の声等）により、実際には入札前に落札者が決定されている場合があると言われている。また建設業界として、仕事を分けあうという意識もある。そのため入札が形ばかりのものとなって機能していない面もある。また入札という競争の原理により経済性のみが追求された場合、品質に手抜きが生じることも考えられる。

(7) 下請制度

工事量の増加及び変動等により重層下請化が進み、それが不良・不適確業者の温床となっている面があること、下請決定の際に公開された明確な選定基準がなく片務契約になる傾向が強いことなど様々な問題がある。

(8) J V（共同請負）

現在のJ V結成の目的は、技術力増大のためというよりは、受注機会均等の方が中心であるといえる。このため、ただ、完成工事高を大きくするためのペーパーJ Vの存在を許したり、ランクに差がある構成会社のJ Vの場合、下のランクの請負業者は結局下働き程度の仕事しか出来ないで、かえって足手まといになって生産効率を上げることを阻害しているという状況も見られる。責任も仕方なく連帯するという意識があることもある。また中には構成員下請方式、裏J Vといったものも存在している。これらはJ Vを組むことに企業側の都合しか考えられていないもので、そのメリットは企業にしかないばかりか、発注者の品質確保とコスト縮減の意図を阻害している。

(9) 不明確さ、曖昧さ

契約において不明確な点、あいまいな点は、片務契約の場合、立場の強いほうに都合のいいように解釈されやすい。また、形式として必要だから書類を整えるだけで、実質が伴わないということも発生している。

(10) 日本的な考え方

日本的な考え方では上下関係が重要である。上の人が言うことは従わなくてはならない反面、いざと

いうときは守ってくれる、という考え方が存在している。例えば、請負者は発注者あつての存在と考え、多少の無理は聞く代わりに、それに頼っていれば万一の時は大丈夫、という認識を持つこともある。そのために話し合いが好まれ、裁判は起こりにくい。また行動をおこす際も、まずは上の人から、と考える傾向にあり、自ら行動することで変えていこうという意識は少ないと思われる。また、日本は建前を重要視するため、裏があることや、含みという形で実際と名目が異なることが多いと言われている。

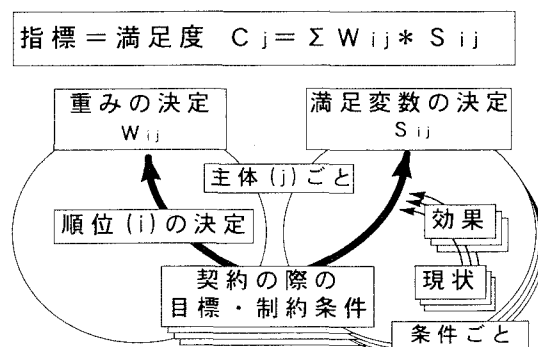


図-1 評価モデル

3. 日本の契約制度の評価

(1) 評価方法 (図-1)

評価指標として各主体の満足度を用いる。
満足度の評価は以下の手順で行う。

- ① 契約の際に目標、制約条件となるものを抽出する。
- ② それらの優先順位を主体ごとに決定する。
- ③ それらの順位をもとに、順位が上位の項目が大きな重みとなるように重み付けを行う。これを重み W_{ij} とする。ここで i は、順位を、 j は主体（発注者は1、元請は2、下請は3、コンサルタントは4）を示す。
- ④ それぞれの項目に対し、それを達成する際に関係してくる現状を抽出する。
- ⑤ それぞれの項目の達成に関し、現状が与える効果の正負および大小を判断する。
- ⑥ ⑤を総合して各々の項目が満足であるかを5段階で判断する。つまり、満足である場合は1、不満である場合は-1、どちらともいえない場合は0とし、それぞれの中間を0.5、-0.5とする。これを満足変数 S_{ij} とする。
- ⑦ 満足度 $C_j = \sum W_{ij} * S_{ij}$ として、各々の主体の満足度を求める。

(2) 目標、制約条件の抽出と優先順位、重みの決定

本節では①～③までの具体的内容を示す。

これらの操作はヒアリング調査、文献調査を通じて得た知見をもとに行い、各主体が契約の際に目標、制約条件と考える項目として以下の9項目を抽出した。

1. 金銭
2. 工事の安全
3. 工期・期限の遵守
4. 構造物の機能・性能
5. 仕事（設計・施工等）のやりやすさ
6. 受注機会均等
7. 主張が通る
8. 責任を持つ（⇔守ってもらう）
9. リスクが少ない

各々の項目が目標であるか、制約条件であるか、もしくはその両方であるかは本研究においてはうまく定義できなかった。それは両方の要素を持つものが多く（例えば構造物の機能・性能は目標であると同時に、使用者の要求を考えると制約条件にもなる）、本研究の調査においては的確な判断が行えなかったためである。

次にヒアリング結果等に基づき、それぞれの主体がこれらの項目を達成することがどれほど望ましいかの順位を決定し、重み付けを行った結果は表-1に示すようになる。ここでは、重みの合計（ $\sum W_{ij}$ ）が50点になるようにし、望ましくないものと考えられる場合は負の値をとるものとする。

表－１ 各主体の項目の優先順位とその重み

Wij	発注者 j=1	元請 j=2	下請 j=3	コンサルタント j=4
i=1	リスクが少ない W11= 1 0	金銭 W12= 1 5	金銭 W13= 2 0	金銭 W14= 1 5
i=2	主張が通る W21= 9	リスクが少ない W22= 9	工期・期限の遵守 W23= 9	構造物の機能・性能 W24= 1 0
i=3	責任を持つ W31= 8	仕事のやりやすさ W32= 8	構造物の機能・性能 W33= 8	工期・期限の遵守 W34= 9
i=4	受注機会均等 W41= 7	主張が通る W42= 7	受注機会均等 W43= 7	仕事のやりやすさ W44= 7
i=5	工事の安全 W51= 6	責任を持つ W52= 6	リスクが少ない W53= 5	リスクが少ない W54= 5
i=6	構造物の機能・性能 W61= 4	工事の安全 W62= 4	工事の安全 W63= 4	受注機会均等 W64= 4
i=7	工期・期限の遵守 W71= 3	工期・期限の遵守 W72= 3	仕事のやりやすさ W73= 3	工事の安全 W74= 3
i=8	金銭 W81= 2	構造物の機能・性能 W82= 2	主張が通る W83= 2	主張が通る W84= 2
i=9	仕事のやりやすさ W91= 1	受注機会均等 W92= - 4	責任を持つ (⇔守ってもらう) W93= - 8	責任を持つ (⇔守ってもらう) W94= - 5

表－２ 効果・満足変数対応表

正の効果(大) ・満足	正の効果(小) ・やや満足	どちらともいえない	負の効果(小) ・やや不満	負の効果(大) ・不満	関係なし
○	△	—	▲	●	(空欄)

表－３ 各主体の構造物の性能・機能に関する現状及びその効果、満足変数

	発注者 (j=1)		元請 (j=2)		下請 (j=3)		コンサルタント (j=4)	
現状	効果	満足変数	効果	満足変数	効果	満足変数	効果	満足変数
監督・検査体制	○	満足 S61=1.0	△	やや満足 S82=0.5	△	どちらともいえない S33=0.0	△	満足 S24=1.0
瑕疵担保責任	—		○		△		△	
共同請負 (JV)	○		△					
設計変更	▲		●		●			
設計施工分離	△		▲		▲		○	

(3) 各々の項目に寄与する現状とその効果、満足変数

本節では(2)で示した1～9の項目に関し④～⑥の具体的内容を示す。

このうち、一例として構造物の機能・性能(項目4)について示す(表-3)。

まず、ヒアリング調査、文献調査を通じて、構造物の機能・性能に関係する現状として監督・検査体制、瑕疵担保責任、共同請負(JV)、設計変更、設計施工分離を抽出した。その後、各現状が構造物の機能性能に与える効果を以下のような考察の結果決定し、その効果を総合的に判断して満足変数を5段階で判定した。

① 監督・検査体制

日本の請負契約において発注者は、品質の確保のために適正に工事が行われているかを監督し、出来上がりを検査している。この監督者の指示は実質の命令に近い。想定した機能を達成することを目的とする発注者が監督しているため、この体制は発注者、元請双方に正の効果を与える。元請・下請間の監督体制は更に命令権が強まっており、下請にも正の効果を与える。

発注者・コンサルタントは委任契約であり、この監督、検査における指示は命令とほぼ等しくなっている。よって請負者と同様、正の効果を与える。

② 瑕疵担保責任

現在の瑕疵担保責任は、無過失責任でありながら、過失責任に近いものとなっているといえる。そのため、発注者、請負者、コンサルタントの全てに瑕疵を無くそうという働きにインセンティブを与える。そのため、機能・性能の向上に正の効果を与える。

③ 共同請負(JV)

共同請負を行うことにより、お互いの技術力を補うことが可能となるため、機能・性能の向上に正の効果を与える。しかしそのJVが正しく機能しないとき、ランクが下の会社が足手まといとなり、逆にその追求を阻害することもあり、その場合は負の効

果を与える。

④ 設計変更

設計変更が認められにくいという現状では、請負者が仕方なく自分の費用でそれを行うことが考えられ、その場合は最高級の品質、機能を追求するというよりは、瑕疵が出ないという必要最小限の基準で施工されてしまう可能性がある。これは発注者と元請双方に負の効果を与える。しかし発注者は、不必要な設計変更を認めるべきではなく、適正な判断が行われる場合は、機能性及び性能の追求が阻害されるということではなく、これは発注者が機能性及び性能の追求することに、効果があるかないかどちらともいえない状況である。これらの効果は下請にも波及する。

⑤ 設計施工分離

設計施工分離の現状のもとでは、設計者側は機能性及び性能の追求を根本の段階から考えられるのに対し、施工者側は与えられた設計のもとで出来る限りの対策しか出来ず、自分の持つ能力を最大限発揮できるとは言い難い。よって、設計者側(コンサルタント)には正の効果、施工側(元請・下請)には負の効果を与える。この設計施工分離を管轄する発注者は、設計者に働きかけることができるという点で正の効果を与える。

同様の手順で、全ての項目について変数等を決定した結果を整理すると表4～7に示す様になる。

表-4 発注者に与える効果、満足変数

項目	1	2	3	4	5	6	7	8	9
現状									
監督体制		△		○	—		△	△	
契約制度	△	▲				▲	—		
設計施工分離		△	△	△	—				
共同請負(JV)				○		○		△	○
設計変更	△			▲	▲				○
法的性格					—		△	△	
瑕疵担保責任				—				△	—
書類が多い					△			▲	○
重層下請化		▲			▲			●	
金銭契約	△	▲							
約款・法律			△					○	
予定価格制度	△								○
分割発注					▲	○			
検査体制				○					
積算方法		●							
工程表			○						
一括下請禁止						○			
甲乙協議							○		
スパ-ゼ-ネン						●			
話し合い							○		
満足変数	△	▲	○	○	▲	○	△	△	○

表-5 元請に与える効果、満足変数

項目	1	2	3	4	5	6	7	8	9
現状									
監督体制		△		△	—		—	○	
契約制度	▲	▲				▲	—		
設計施工分離		▲	▲	▲	●				
共同請負(JV)				△		○		▲	—
設計変更	●			●	●				△
法的性格					—		—	○	
瑕疵担保責任				○				○	▲
書類が多い					●			△	▲
重層下請化		▲			●			▲	
金銭契約	▲	▲							
約款・法律			○					○	
予定価格制度	▲								△
分割発注					●	○			
検査体制				△					
積算方法		●							
工程表			△						
一括下請禁止						—			
甲乙協議							●		
スパ-ゼ-ネン						●			
話し合い							●		
満足変数	▲	▲	△	△	●	△	▲	△	△

表-6 下請に与える効果、満足変数

項目	1	2	3	4	5	6	7	8	9
現状									
監督体制		△		△	▲		▲	—	
契約制度	●	●				▲	▲		
設計施工分離		▲	▲	▲	▲				
共同請負(JV)									
設計変更	●			●	▲				—
法的性格					▲		▲	—	
瑕疵担保責任				△				△	—
書類が多い									
重層下請化		●			●			▲	
金銭契約	—	●							
約款・法律			○					△	
予定価格制度	●								
分割発注									
検査体制				△					
積算方法		●							
工程表			△						
一括下請禁止						○			
甲乙協議							●		
スパ-ゼ-ネン						▲			
話し合い							●		
満足変数	●	●	△	—	●	▲	●	—	—

表-7 コンサルタントに与える効果、満足変数

項目	1	2	3	4	5	6	7	8	9
現状									
監督体制		△		△	▲		▲	▲	
契約制度	▲					▲	▲		
設計施工分離		○		○					
共同請負(JV)									
設計変更									
法的性格					▲		▲	▲	
瑕疵担保責任				△				△	—
書類が多い					●				▲
重層下請化									
金銭契約	▲								
約款・法律			○					▲	
予定価格制度	▲								△
分割発注						△			
検査体制				△					
積算方法		▲							
工程表			△						
一括下請禁止									
甲乙協議							▲		
スパ-ゼ-ネン									
話し合い							▲		
満足変数	▲	△	△	○	▲	▲	▲	▲	—

以上の結果、各主体の項目の優先順位とその満足変数は表－８に示す様になる。

表－８ 各主体の優先順位とその満足変数

Sij	発注者 j=1	元請 j=2	下請 j=3	コンサルタント j=4
i=1	リスク小 S11= 1.0	金銭 S12=-0.5	金銭 S13=-1.0	金銭 S14=-0.5
i=2	主張が通る S21= 1.0	リスク小 S22= 0.5	期限の遵守 S23= 0.5	機能・性能 S24= 1.0
i=3	責任を持つ S31= 0.5	やりやすさ S32=-1.0	機能・性能 S33= 0.0	期限の遵守 S34= 0.5
i=4	機会均等 S41= 1.0	主張が通る S42=-0.5	機会均等 S43=-0.5	やりやすさ S44=-0.5
i=5	工事の安全 S51=-0.5	責任を持つ S52= 0.5	リスク小 S53= 0.0	リスク小 S54= 0.0
i=6	機能・性能 S61= 1.0	工事の安全 S62=-0.5	工事の安全 S63=-1.0	機会均等 S64=-0.5
i=7	期限の遵守 S71= 1.0	期限の遵守 S72= 0.5	やりやすさ S73=-1.0	工事の安全 S74= 0.5
i=8	金銭 S81= 0.5	機能・性能 S82= 0.5	主張が通る S83=-1.0	主張が通る S84=-0.5
i=9	やりやすさ S91=-0.5	機会均等 S92= 0.5	責任を持つ S93= 0.0	責任を持つ S94=-0.5

(4) 満足度の評価結果

(2)、(3) で得られた数値を用いて各主体の満足度を計算すると以下に示す値が得られた。

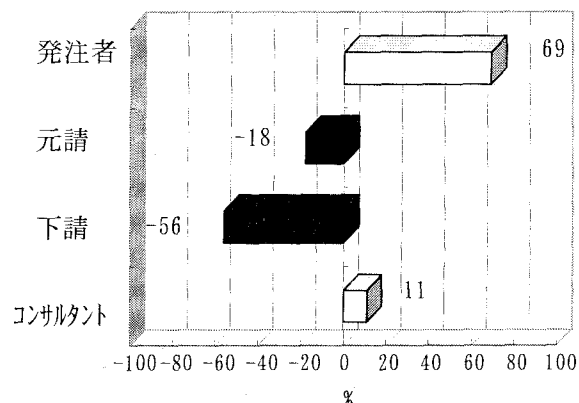
$$\text{発注者} \quad C_1 = \sum W_{i1} * S_{i1} = 34.5$$

$$\text{元請業者} \quad C_2 = \sum W_{i2} * S_{i2} = -9.0$$

$$\text{下請業者} \quad C_3 = \sum W_{i3} * S_{i3} = -28.0$$

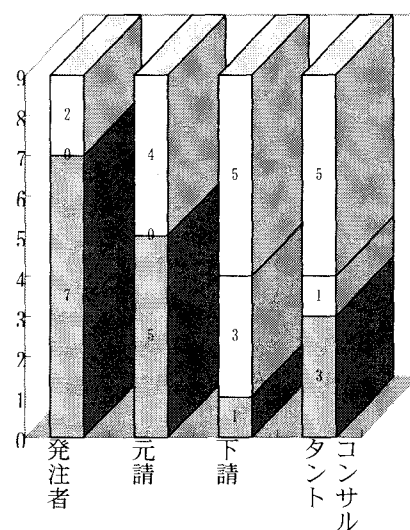
$$\text{コンサルタント} \quad C_4 = \sum W_{i4} * S_{i4} = 5.5$$

ここで重みの合計 ($\sum W_{ij}$) は50、満足変数 (S_{ij}) は-1～1の値を取る。便宜上、満足度が50のときに100%、-50を取るときに-100%であるとすると、各主体の満足度の割合は、図－２に示す様になる。



図－２ 各主体の満足度

また、順位に関係ない各主体の満足、不満足的项目数は図－３の通りである。



□ 満足、やや満足 □ どちらともいえない □ 不満、やや不満

図－３ 各主体の満足変数の項目数

(5) 考察

これまでの試算の結果の範囲内で、以下に示すことがわかる。

- ① 発注者、コンサルタント、元請、下請の順に満足度が高い。
- ② 総合して発注者・コンサルタントは満足を、下請・元請は不満を示している。
- ③ 同じ「満足」を示す発注者とコンサルタントでもその割合は発注者の方が約6倍大きい。また同じ「不満」を示す元請と下請でもその割合は下請の方が約3倍大きい。
- ④ すべての主体の満足度の単純な総和は+6%となり、かろうじて満足という結果になる。
- ⑤ 満足度に寄与する各項目の現状のうち、ある主体に正の効果を与えるとき、他の主体には負の効果を与える場合が多い。例えば、工事の安全に寄与する現状の一つである設計施工分離は、設計者である発注者、コンサルタントには正の効果を与え、施工者である元請、下請には負の効果を与える。

これらの結果から以下のことが言えると考えられる。

①より、各主体の満足度を高めるためには、当然のことながら満足を示す項目が多く、不満足を示す項目が少なければよいことが分かる。発注者は、9項目中7項目において満足またはやや満足という結果であり、逆に下請は、9項目中5項目が不満またはやや不満、2項目がどちらともいえないという結果であったため（図-3）、発注者が満足度が最も高くなり、下請が最も低くなったからである。

また、元請とコンサルタントの満足度を比較したとき、元請の方が満足度を示す項目数が多いのにもかかわらず、総合ではコンサルタントの方が満足度が高くなっていることから、満足を示す項目が同程度の数である場合は、優先順位の高い項目に満足を示し、優先順位の低い項目に不満を示す様にすればよい。

②及び③の結果は、ヒアリング調査の結果から受けた印象及び知見とも一致する。コンサルタントの

立場は発注者の代理人、パートナーであり、その分元請、下請に比べ満足度が高く、下請はそもそも不満を持っている上に、元請の不満が影響するためそれが増大していると感じたからである。

④は単純に総和をとった場合は正の値を示すという結果であるが、ヒアリング調査を通じた印象としては、業界全体として満足しているとはいえないと感じた。これは実際には発注者の数（企業体及び人数）に比べて、元請、下請、コンサルタントの数（企業体及び人数）は圧倒的に多く、ヒアリング調査を行った件数も同様のために、元請、下請の持っている不満が強く印象に残ったためと思われる。

⑤は、その一方で、すべての主体に正の効果を与える現状もある（例えば工事の安全に寄与する現状の一つである監督体制は、全ての主体に正の効果を与えている）。

⑤の様な一方に正の効果、他方に負の効果を与える現状の多くは、発注者に正の効果を与えていることが多い。満足するように現状の制度を決めたのか、現状に満足だからそのままを維持しているのかはケース・バイ・ケースだと思われるが、いずれにしろ満足している主体と、それを変更することができる主体が一致しているため、不満は解消されないままなのだと考えられる。

これを踏まえて各主体の満足度を高めることを考えると、最も望ましいのは、すべての主体に正の効果を与えるような状況にすることである。しかし、その様な方策がないときもあり、その場合は、その現状を変化させることが出来る主体が、自分の満足の事だけを考えるのではなく、全体の満足度を見通して現状をそれに正の効果を与えるように変えていくことが必要だと考えられる。

4. よりよい契約とは

よりよい契約のためには、各主体の満足度が同程度でかつ高水準であることが望ましいと考えられる。現状では圧倒的に発注者の満足度が高く、請負者が我慢している分、発注者が得をしているという

認識を得た。この現状を打破し、望ましい状態を達成するためには、以下に示す様なことを実現することが重要だと思われる。

① 全ての主体に正の効果を与える様な状況にする

3. (5) ⑤で示したように、現状は一方の主体に正の効果を与えるとき、残りの主体には負の効果を与え、かつその場合、正の効果は主に発注者に偏って与えられている。

すべての主体が満足するためには、すべての主体に正の効果を与えるような現状にすることが一番である。例えば、金銭については諸外国で始まっている VE 制度、機能・性能の向上のためには、民官合同の研究機関、リスクが少ないことにはよりよい保証制度等が考えられる。

② ①が成立しないような項目に関しては、発注者がもうすこし歩みよる

現在は優位な立場にいるのは発注者であり、かつその現状を変えることが出来るのも発注者である。また発注者の数に比べ、請負者、コンサルタントの数の方が圧倒的に多い。従って発注者が自分の権利を少し譲ることで総合的な観点から見た満足度は上がると思われる。例えば、元請業者、下請業者が最も望んでいる項目である利益の追求に大きく関与している「設計変更」に関する現状を、発注者が歩み寄って認めやすくすることが考えられる。

③ 日本の社会経済状態の変化に制度が追いつく

現在、発注者の役割が適当時代とは変化して、管理という立場が強く求められるようになり、施工は請負者、設計はコンサルタントに分担されている。それにも関わらず、建前としての役割分担は、依然として発注者が設計を行っていることになっている。このような建前と現実の乖離は責任と権限を曖昧にし、それぞれの立場の個人の努力が報われにくいばかりか、手抜き等の発生も考えられる。その結果、請負者は不必要な責任と役割を負っていると不満を感じることになり、よりよい品質追求のインセンティブが阻害されることになっている。

役割分担を明確にし、その役割に見合う責任をし

っかり持つような制度となれば、満足度も上昇すると考えられる。そのためには、各主体が自らの能力を的確に判断し、またどのような能力を身につけるべきか考えていくべきだと思われる。

現在の各主体の持つ能力水準を考慮すると、発注者はもっと設計・施工の分野で受注者、委託者に任せてもよいと思われる。このために、今後、デザイン・ビルト方式、ターン・キー契約、CM契約等の活用を考えていくことが必要と思われる。発注者の今後の役割としては、施工中の監督ではなく、施工後の工事の適切な評価及び工事そのものの企画等に重点が置かれるのがよいと思われる。これは発注者が国民の税金を用いて仕事を行っているということからも、国民の要求に応えるために重要であると思われる。

④ 各主体の望ましいと考える項目の順位が一致する

3. (5) で考察した様に満足度を高めるためには、すべての項目が満足を示すようにすることが最も効果的である。しかしそれが困難な場合は、優先順位が高い項目から満足度を高めるようにするのがよい。この場合各主体の優先順位が一致していれば、すべての主体の満足度を高めると同時に同程度にすることが可能となると考えられる。

⑤ 上の努力と下の努力の融合

これまで主に発注者が変わっていくことが望ましいことを述べてきたが、もちろん請負者、コンサルタント等の努力も必要だと思われる。

日本的な考え方として、上の言うことさえ守っていれば、我慢しなくてはいけないことも多い代わりに、リスクも少なく、いざというとき守ってくれるという考えがある。このような考えのもとでは、下の人はいつまでも与えられてことのみをやっているといえ、自分から現状を変えていこうとしても無理だ、というあきらめの感情を抱くことになる。これでは上の人が満足している限りはいつまでも現状が変わらないし、よりよい工事のためには効果が無い。自らが行動していくことで変化が起これる、ということを認識し、発注者に任せるだけでなく積極的に現状改善のために努力を行っていくこ

とが、請負者、コンサルタントには重要になっていくと考えられる。

5. おわりに

何がよい契約かということを考察する場合、公共構造物の利用者であり、かつ出資者である納税者の国民を第一に考えた契約であるのがよい契約だと思われる。

発注者は国民の代理人であり、国民のことを考えて工事を進めているはずである。その様に考えると、発注者の立場が強いのが仕方がない部分もあると思われる。しかし、現状ではその片務性があまりにも顕著のため、元請業者、下請業者、コンサルタントの不満が著く、そのためによりよい工事が阻害され、発注者の思惑が裏目となって、必ずしも国民のためにはなっていないと思われる。

今後は各主体が、国民の便益をさらに考えて仕事を進めていく必要があると思われる。請負者とコンサルタントは、発注者の満足する構造物を目指すだけでなく、国民が満足する品質を目指すべきである。発注者は国民の要求を良く理解し、長期的な利益を

も考えた計画を立てていくことが必要である。

6. 謝辞

本研究を進めるにあたり、ヒアリング調査の機会を与えていただき、さらに有益な御助言、御指導を賜りました東京大学小沢一雅助教授に厚く御礼申し上げます。またヒアリング調査に御協力頂きました関係各位に心より感謝いたします。

【参考文献】

- [1] 國島正彦、庄子幹雄：『建設マネジメント原論』．山海堂，1994.12.10
- [2] 國島正彦、庄子幹雄：『公共工事積算学』．山海堂，1994.11.30
- [3] 山形珠実：卒業論文『日本の公共工事の請負契約に関する基礎的研究』．1996.3
- [4] 建設業法研究会：『新訂 公共工事標準請負契約約款の解説』．大成出版社，1995.6.30
- [5] 関東地方建設局企画部監修：『土木工事必携 平成7年度版』．社団法人関東建設弘済会，1995.11

A study on contract system of public works in Japan

Through the investigation of contract system of public works in Japan by book reviews and interviews, the system is evaluated from the view point of the satisfaction of each player. On the basis of this evaluation, some recommendations for better system have been proposed.

The results of the degree of satisfaction of each player are as follows : owners 69%, construction consultant companies 11%, general constructors - 18% and sub-constructors - 56%.

This result seems that the present contract system is one-sided system. Through this evaluation, a better contract system can be envisaged in which the degree of satisfaction is both high and equal. In order to realize this situation , some recommendations are proposed for owners, construction consultant companies, general constructors and sub-constructors .