

日本の建設産業と 契約管理

高知工科大学名誉教授・
東京都市大学客員教授

草柳 俊二



Shunji Kusayanagi

建設産業の事業基盤

建設産業では契約書がない仕事は基本的にありません。契約書が必要なのは、建設産業が受注型産業の典型であり、一品製造、発注から製品完成・納入までの期間が長く、且つ、高額な取引だからです。

しかし、日本の建設産業は諸外国に比べると契約に関する意識が極めて低い状態です。これは「相互信頼」に基づく商取引という、一種の文化とも言える習慣が深く影響していることは言うまでもありません。問題は、意識が低いと、比例して認識の感度が低下し、知識レベルも上がらない結果となることです。

日本の建設産業は、他の産業以上に、「相互信頼」を基盤として動いてきました。その根幹理由は発注者の担う機能（計画や基本設計）と受注者の担う機能（施工や詳細設計）が連携しなければ「製品」ができないという建設産業の持つ特性です。

受発注者間の機能連携には相互協力が不可欠であり、建設産業は「相互信頼」を実にうまく活用して

世界に稀に見るスピードで信頼性の高い社会基盤整備を進めて行きました。

しかし、一九九〇年代に入ると産業環境が激変し「相互信頼」を基盤とするシステムがうまく機能しなくなったのです。その原因を「競争の原理」の導入とする人も多くいますが、根本原因は資金提供者や納税者の「視線」の変化です。受発注者間の「相互信頼」は、強まれば強まるほど資金提供者や納税者から見る「ブラックボックス」となり、透明性の欠けるものとなっていきます。

この産業環境変化に対し、国交省は「設計変更ガイドライン」の策定とその普及に動きだしました。この活動は急速に他の省庁、地方公共団体、鉄道や高速道路路会社に広がっていきました。この施策は、行政が「契約を基盤とした産業環境」の形成を真剣に考えたからと理解すべきです。

相互信頼と契約

先に、日本の建設産業の「相互信

頼」による事業遂行の根幹理由として、受発注者の機能連携による「製品」の製作を挙げましたが、この特性は日本の建設産業だけではなく、世界中の建設産業に共通するもので、どの国の建設産業も、受発注者が「相互信頼」に基づき仕事を進めることを求めているわけです。

では、日本の建設産業と諸外国の建設産業の相違は何でしょう。それは「相互信頼」を築くためのプロセスが異なっていることです。

諸外国では、「相互信頼」の構築には、その前にある「相互不信頼」の段階をしっかりと整備しておくことが不可欠と考えます。この整備に必要となるのが「契約」であり、契約を確実に管理することによって、しっかりと受発注者間の「相互信頼」を築き、維持することができるといえるのです。こうした発想は日本にはないと多くの人々が述べますが、実は、日本にも他の先進国と同じ考えが存在します。

建設業法第十八条第一項（建設工事の請負契約の原則）は以下の様

に定めています。「建設工事の請負

契約の当事者は、各々の対等な立場における合意に基いて公正な契約を締結し、信義に従って誠実にこれを履行しなければならない。」

この条項は、「相互信頼」を表す「信義に従って誠実に」という言葉の前に「公正な契約を締結し」という言葉があります。つまり、「信義と誠実」は「公正な契約の締結」があって成り立つとしており、その前には「各々の対等な立場における合意」という言葉があり、「公正な契約の締結」は「受発注者間の対等性」に基づいて成り立つとしています。

このように、日本の建設産業も諸外国と同じく、契約を基盤とした産業構造が求められているのです。

「契約」は「相互信頼」を守るためにあり、契約が伴わない相互信頼が、いかに論理的に脆弱であるかを我々は認識すべきで、「契約」と「相互信頼」は二律背反するものではなく、日本の文化である「相互信頼」を守るために「契約」があるという考えに切り替える必要があります。

新産業基盤の形成

日本の建設産業は、第二次世界大戦後の復興、続く経済発展のための社会基盤整備、バブル経済時の対応と、言わば「非常事態」のなかを休みなく走り続けてきました。このため、建設事業の本来の進め方を再認識し、適正な状態に戻す機会を逸してしまっていたわけです。

国連では国民一人当たりのGNIが約一万ドルを超えた国を「高所得国」としており、日本は一九八〇年代中頃にはこのレベルを超え、途上国のグループを脱し先進国に仲間入りしました。バブル経済が終焉して既に三〇年以上が経過しています。

日本の建設産業は、これまでの「非常事態」の対応方法を、一旦捨て、本来の進め方を再認識し、先進国として安定した社会基盤整備を推進して行く「通常時の建設産業」のスキームを構築することが求められています。

その基本方策は、建設業法第十八条第一項に基づく産業構造を構築することであり、これは日本国内の建設産業の環境変化対応だけでなく、国際競争力の向上にもつながることになります。問題は、技術系、事務系ともに契約管理の知識を持った人材は限られており、建設契約に精通した弁護士などの法的専門家も極めて少ないことです。

日建連の土木本部公共契約委員会では二〇一四年から「公共工事標準請負契約約款」を基に契約管理セミナーを続けていますが、こうした活動を拡大して行くことが必要です。契約に関する能力は標準契約約款の条項を学ぶだけでは身に付かず、「契約管理」という概念で条項の活用方法を修得することによって実践的なものとなります。

何より必要なのは各企業の経営層が率先して「契約管理」の能力を身に付けるといふ強い意識を持ち、建設業界全体が経営方針の抜本的転換を図ることであると思います。