

コストオン・指定下請工事及び性能発注 に関する実態調査報告書

平成25年3月

社団法人 日本建設業連合会

制度委員会・CM等発注多様化対応部会

はじめに

(社)日本建設業連合会では、旧(社)建築業協会（旧 BCS）時代の平成 13 年より、従来の一式請負／一括発注や設計施工方式とは異なる CM 方式等を含めた多様化した発注形態について部会を設置し、その実態について調査・研究を進めて参りました。平成 23 年 3 月、旧 BCS から「発注者からの発注形態や契約条件に関する片務的な要求への対応について」の報告書を会員向けに発行し、9 項目の片務的な事例を紹介し、それぞれの問題点や内在するリスクの解説、そしてリスクの回避・軽減方法などについての提言を行いました。

本報告書では、これら 9 項目の片務的な事例の中から特に事例が多いと思われる『コストオン工事』と『指定下請工事』および『性能発注』に焦点を当て、日建連の建築本部委員会参加会社に対し実態アンケート調査を行いました。そしてアンケート結果から得られた情報を基に、具体的な問題点や課題を整理し、より健全な契約関係を構築するための考えや提言などをとりまとめました。

請負者にとって、発注者から片務的な条件や理不尽な要求を提示された場合、従前の発注者と請負者の関係を考慮すると、欧米のように発注者と対等な立場で交渉することは難しく感じるかもしれません。しかし、工事受注のために請負者が片務的な無理難題を安易に受け入れてしまえば、それが既成事実となり、以降の契約において、発注者との交渉機会を逸して無条件で受け入れざるを得ないことにもなりかねません。そして一現場の交渉結果が業界全体に影響を与えてしまう事態も考えられます。

会員各社の皆さまには、発注者から片務的な条件でコストオン工事や指定下請工事および性能発注を要求された場合の契約交渉において、本報告書を活用することにより、片務的な要素を改善、解消すると共に、プロジェクト関係者が果たすべき役割・責任・義務を明確にして、より公平で健全な契約関係を構築し、プロジェクト全体を円滑に進めるための一助としていただくことを期待します。

社団法人 日本建設業連合会
CM 等発注多様化対応部会
部会長 山本明男

目 次

はじめに

1. CM 等発注多様化対応部会の活動とアンケート調査実施への検討経緯	1
1.1 旧BCSおよび日建連におけるこれまでの取り組み	1
1.2 アンケート調査にいたる経緯	2
2. アンケート調査方法	3
3. 「コストオン工事」に関するアンケート調査結果	4
3.1 アンケート回答の集計結果	4
3.2 トラブル事例の紹介および分析	12
3.3 アンケート結果についての考察	16
4. 「指定下請工事」に関するアンケート調査結果	19
4.1 アンケート回答の集計結果	19
4.2 トラブル事例の紹介および分析	27
4.3 アンケート結果についての考察	33
5. 「コストオン工事」「指定下請工事」に関するまとめ	36
5.1 「コストオン工事」「指定下請工事」の契約上の特徴	36
5.2 コストオン工事の問題点と対応	38
5.3 指定下請工事の問題点と対応	40
6. 「性能発注」に関するアンケート調査結果	42
6.1 アンケート回答の集計結果	42
6.2 アンケート結果についての考察及びまとめ	58
7. 資料編	59
アンケート調査依頼状、調査票	
参 考 文 献	71
おわりに、委員名簿	73

1. CM等発注多様化対応部会の活動とアンケート調査実施への検討経緯

1.1 旧BCSおよび日建連におけるこれまでの取り組み

CM等発注多様化対応部会(以下CM等部会と略す)では、「CMに関する調査研究」と「CMに対する見解等のとりまとめ、および対外発信」を目的として、平成13年(2001年)5月より活動を行ってきた。CM方式に限定することなく、従来の一括請負方式に対して何らかの違いが認められるケースを含めて「発注形態の多様化」としてとらえ、施工者の視点から実際のプロジェクト事例における問題点と対応策について検討を進めてきた。

当部会設置以降、現在までにいたる主な活動内容を以下に記載する。

- ① 国土交通省/(財)建設業振興基金による「CM方式導入促進方策研究会」に委員参加および「地方公共団体のCM方式活用マニュアル」の作成支援(2002年2月～12月)
- ② 国土交通省の「マネジメント技術活用試行評価検討会」に委員参加(2002年)
- ③ 日本建築学会PM小委員会PMワークショップで「発注多様化に対応した民間連合約款の付属文書等について」で契約実務上の整備状況を報告(2002年11月)
- ④ 日本建築家協会JIAセミナーで「発注の多様化と受注者の対応」で現状の課題・リスクとその対応を報告(2003年2月)
- ⑤ CM方式を採用した公共・民間工事の事例研究(2002年～2003年)
- ⑥ 「多様化した発注形態への契約の手引き」の発行(2003年9月)
民間連合約款に対応した(1)関連工事の調整に関する業務委託契約、(2)指定下請工事に関する補足条項、(3)変更手続きに関する規定について提案
- ⑦ 一般社団法人日本CM協会への協力・支援(CMガイドブック初版・改訂版の執筆、各種委員会活動への参画 2003年～2010年)
- ⑧ 国土交通省/(財)建設業振興基金主催の「CM方式に対応した施工体制のあり方研究会」に委員参加、報告書まとめ(2003年9月～2004年6月)
- ⑨ 厚生労働省/建設業労働災害防止協会主催の「新たな発注・契約形態における安全管理のあり方に関する調査研究委員会」に総合建設会社としての意見陳述(2004年2月)
- ⑩ 「多様化した発注形態に関する実態調査報告書」の発行。CM方式を含む発注多様化の事例調査を基に各プロジェクト関係者の役割および法制度・社会制度などに関連する事項についての問題点や課題等を整理(2004年11月)

- ⑪ 第4回 BCS 欧米調査団に当部会委員が参画し、イギリス・フランス・ドイツ・アメリカの4カ国における建築生産の動向と設計・施工段階におけるプロジェクト関係者の役割、環境問題への対応等を調査・報告（2007年10月～11月）
- ⑫ 英国政府外郭団体 CE（Constructing Excellence）の日本調査団を受入支援。CEとのコラボレーションにより建築生産に関する情報交換を実施（2008年11月）
- ⑬ 「発注者からの発注形態や契約条件に関する片務的な要求への対応について」の発行。片務的な契約事例9項目について問題点と対応策等を解説（2011年3月）
- ⑭ CM方式を含む発注多様化の動向について、国土交通省、地方公共団体、民間発注者、CMコンサルタント、設備専門工事会社諸団体等との意見交換会を実施（逐次）
- ⑮ CM方式に関する報道、発表記事に関する考察（逐次）

1.2 アンケート調査にいたる経緯

当部会では、2003年にCM方式を含む多様化した発注形態の全体像を把握する目的で、旧BCS会員企業を対象に実態調査を実施し、2004年11月に「多様化した発注形態に関する実態調査報告書」を発行している。調査実施からすでに8年以上が経過し、発注方式や発注者からの要求事項等については、更に変化し、多様化しているものと考えられることから、この度、新たに日建連の建築本部委員会参加会社を対象に、調査項目をより一般的な片務的事例に絞り込み、アンケート調査を行うこととした。

2012年3月に発行した「発注者からの発注形態や契約条件に関する片務的な要求への対応について」では、以下の9項目について片務的な事例紹介を行い、そこにおける問題点を解説し、リスク回避・軽減へのアドバイス等を提言した。

- (1) プロジェクトマネジャーが参画する場合
- (2) 設計者／監理者以外の組織による設計監修
- (3) 性能発注
- (4) 指定下請工事
- (5) コストオン工事
- (6) オープンブック方式、サブコン入替方式
- (7) 別途工事
- (8) 発注者支給品・指定品
- (9) 発注者が外資系企業の場合

これら9項目の中でも、最近、片務的な事例がより多く散見されると思われる3項目、「性能発注」、「指定下請工事」、「コストオン工事」について、日建連の建築本部委員会参加会社55社を対象にアンケート調査を行い、片務的と思われる契約条件等について調査し、その実態をより詳しく検討することとした。

2. アンケート調査方法

本アンケート調査は、日建連の建築本部委員会参加会社を対象に、「指定下請工事・コストオン工事」と「性能発注」の2つカテゴリーに分けて、片務的と思われる契約における「トラブル事例の有無」をYes/Noで回答していただいた。

Yes（トラブル事例あり）と回答された場合には、さらに「トラブル事例の内容」を具体的に調査票に記入していただいた。

また、これらトラブル事例のある／なしにかかわらず、上記3つの発注形態に関して、自由意見を「自由回答欄」に記入していただいた。

回答にあたり、得意先との秘密保持契約または個人情報等の理由により記載内容に制約を受ける場合については、回答者の判断に委ねることとした。そして、調査結果の集計にあたっては、すべての物件名等の固有名詞を除いた形で編集している。

アンケート調査の概要は以下のとおりである。

（調査対象） 日建連の建築本部委員会参加会社 依頼数 55 社

（回答者） 建築工事の発注に関わる担当者（営業、入札、見積、契約業務
および現場担当者など）

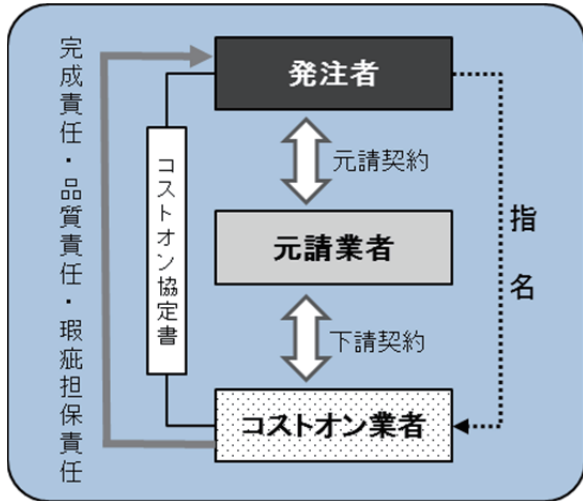
（調査方法） 日建連事務局よりメールにて会員企業担当者へ一斉配信・回収

（実施期間） 2012年7月～9月

（調査項目） 詳細は別添 7.資料編「アンケート調査依頼状、調査票」を参照

3 「コストオン工事」に関するアンケート調査結果

◆コストオン工事の概念◆



- 元請業者は発注者とコストオン業者が合意した金額でコストオン業者と下請工事契約を締結する。さらに、上記金額にコストオンフィーを乗せた金額で発注者と契約締結する。
- 完成責任、品質責任、瑕疵担保責任は、協定書に従いコストオン業者が発注者に対して負う。
- 統括管理費や安全管理費等のコストオンフィー並びに仮設インフラ、揚重機、仮設機材などの提供については、三者間で協議の上、協定書を締結する。

3.1 アンケート回答の集計結果

アンケート数

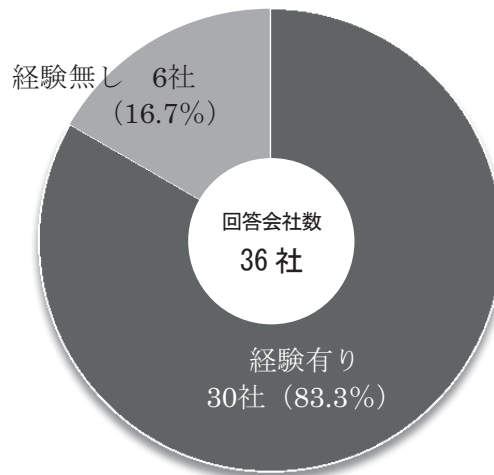
アンケート依頼会社数	:	55社
回答いただいた会社数	:	36社
回収率(会社数)	:	65.5%
アンケート回答件数	:	61件

「コストオン工事」に関するアンケート結果

経験の有無

問1 2005年以降に竣工した案件で、コストオン工事に該当するような案件がありましたか？

コストオン工事の経験がある会社は回答会社数36社のうち30社（83%）であった。

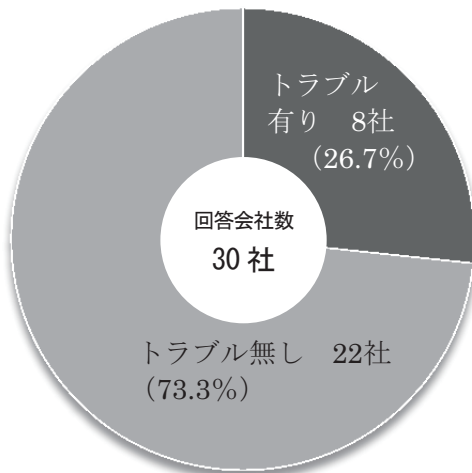


＜コストオン工事の経験の有無＞

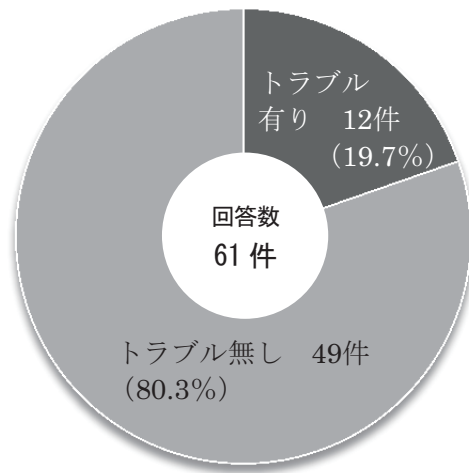
トラブルの有無

問2 コストオン工事に該当する案件の中でトラブル事例はありましたか？

コストオン工事の経験がある会社30社のうち8社（27%）がトラブルを経験している。トラブルの経験がある8社からは、12件のトラブル事例が報告されている。



＜トラブルの有無（会社数）＞



＜トラブルの有無（アンケート数）＞

トラブルの発生原因

問3

トラブルの発生原因として以下に該当する内容がありましたか？

- (1) 発注形態について、発注者との認識のズレがあった
- (2) 発注者と合意した内容で、協定書又は覚書を作成しなかった
- (3) 発注者から、下請業者の施工能力や財務力に関する情報提供がなかった
- (4) 下請契約締結前に、下請業者の能力評価をできなかった
- (5) 発注者と下請業者間の事前合意事項を開示されなかった
- (6) コストオンフィーが実際の業務に見合っていなかった

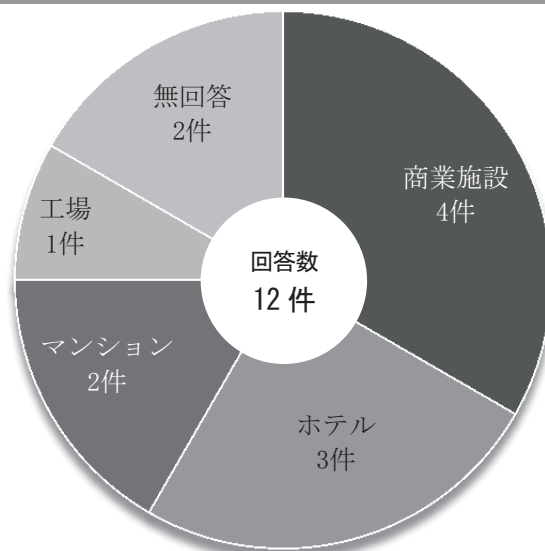
発注者と合意した内容で協定書を作成していたにも拘らず、「発注形態の認識のズレがあった」9件、「コストオンフィーが業務に見合っていない」8件、「発注者から下請業者に関する情報提供がなかった」7件、「発注者と下請業者間の事前合意事項を開示されなかった」7件といった内容のトラブルが発生している。

トラブルの発生原因	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	件数
発注形態について、発注者との認識のズレがあった	■	■	■	■	■	■	■	■	■				9/12
コストオンフィーが実際の業務に見合っていなかった	■	■	■	■	■	■	■	■					8/12
発注者から、下請業者の施工能力や財務力に関する情報提供がなかった	■	■	■	■	■	■	■						7/12
発注者と下請業者間の事前合意事項を開示されなかった	■	■	■	■	■	■	■						7/12
下請契約締結前に、下請業者の能力評価をできなかった	■	■	■										3/12
発注者と合意した内容で、協定書又は覚書を作成しなかった													0/12

建物用途別トラブル件数

問4 トラブルがあった工事の建物用途を「病院／工場／ホテル／事務所／商業施設／マンション／その他」の中から選択してください。

トラブル発生件数は、回答数12件について多い順に「商業施設」4件、「ホテル」3件、「マンション」2件となっている。病院と事務所は0件であった。

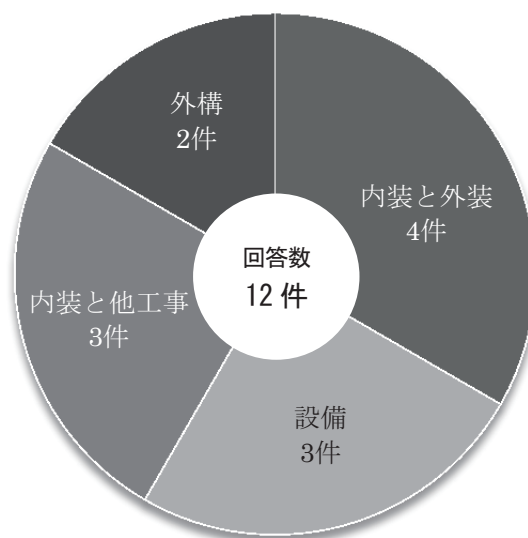


<建物用途>

工種別トラブル件数

問5 トラブルとなったコストオン工事の工種を教えてください。

ひとつの工事で複数の工種がコストオン工事となっているケースが多くは、回答数12件について多い順に「内装と外装」4件、「設備」3件、「内装と他工事」3件となっている。他工事として、設備と産業廃棄物処理があげられていた。

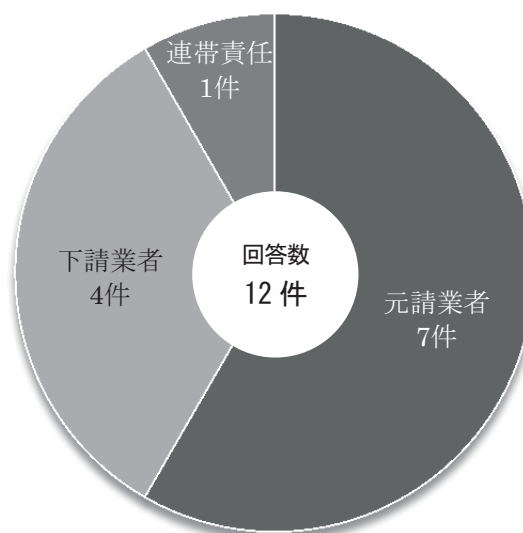


<コストオン工事の工種>

トラブルに対する責任区分

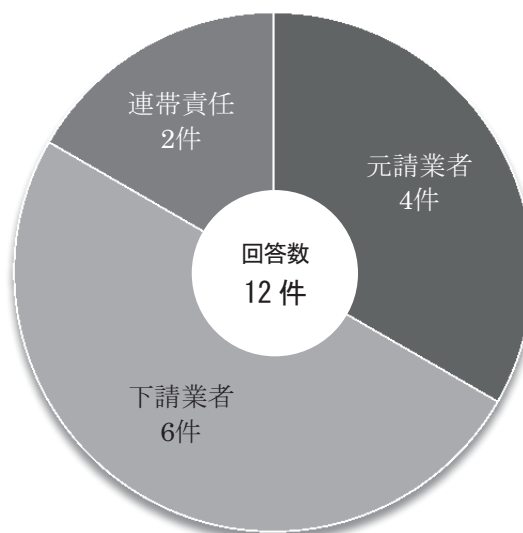
問6 トラブルが発生した際、「完成責任」「品質責任」「瑕疵担保責任」について、元請業者と下請業者のどちらが発注者に対して責任を負うことになっていましたか？

完成責任については、回答数12件について元請業者が7件、下請業者が4件、連帯責任が1件であった。



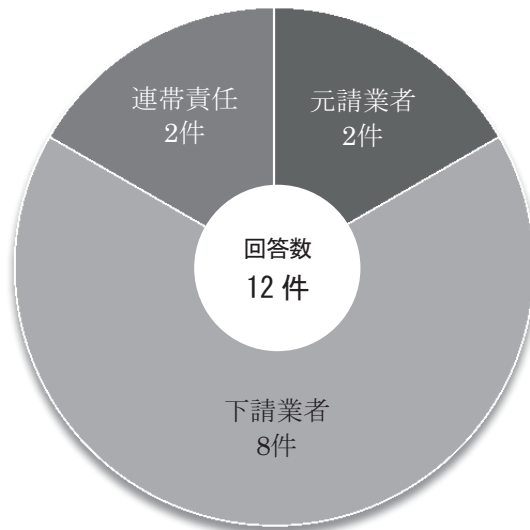
<完成責任>

品質責任については、回答数12件について元請業者が4件、下請業者が6件、連帯責任が2件であった。



<品質責任>

瑕疵担保責任については、回答数 12 件について元請業者が 2 件、下請業者が 8 件、連帯責任が 2 件であった。



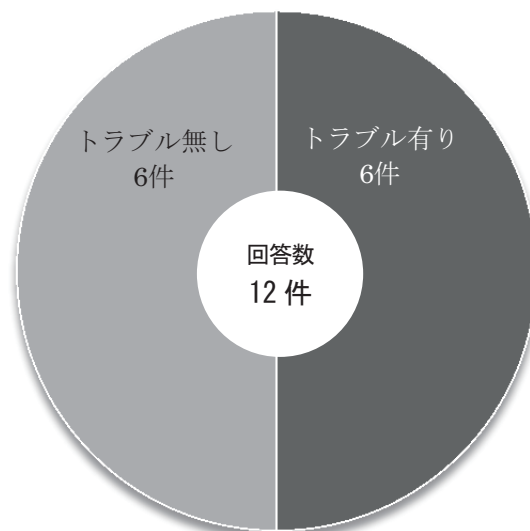
<瑕疵担保責任>

下請業者とのトラブルの内容

問 7

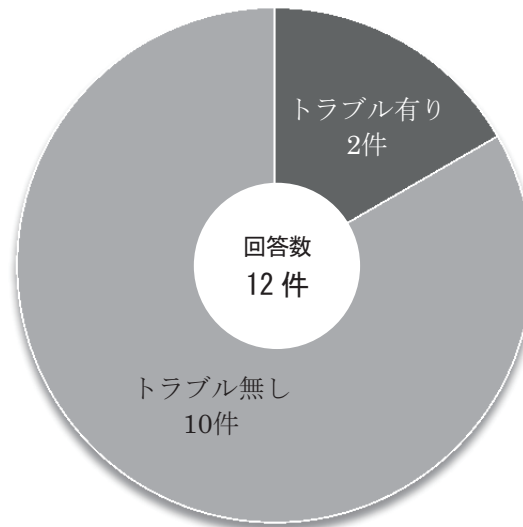
下請業者とのトラブルで、現場共益費に関するものと支払条件に関するものはありましたか？

下請業者とのトラブルは、回答数 12 件のうち現場共益費に関するものが 6 件であった。



<現場共益費>

下請業者とのトラブルは、回答数12件のうち支払条件に関するものが2件であった。

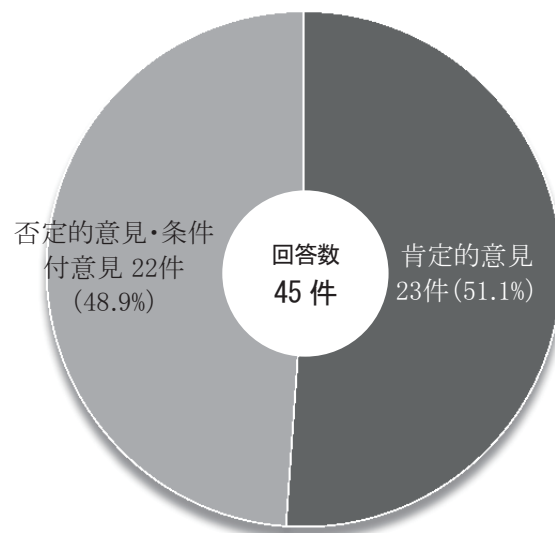


<支払条件>

「コストオン工事」に関する自由意見

問8 コストオン工事の評価できる点と評価できない点について自由にご記入ください。

評価できるという肯定的な意見が23件（51%）であり、評価できないという否定的な意見が22件（49%）であった。



<自由意見>

〈 肯定的意見 〉

【キーワード】

発注者の要求事項を熟知 協定書による責任範囲の明確化 利益確保

- ◇ 発注者の希望する仕様や品質の照査方法・条件などを熟知していれば工事運営上有利となる。
- ◇ 元請業者とコストオン業者の、安全、仮設等の管理責任と、責任施工の範囲が分かれるので、メンテナンスやアフターの責任が明確である。
- ◇ 協定書を作成して、責任所在を明確にできる。
- ◇ 通常は直接取引のない業者とつながりが持て、以後の協力会社として取引できる。
- ◇ 決められた利益率は確保することができる。
- ◇ 設計変更は発注者がコストオン業者と直接行うので、金額交渉をする必要がない。

〈 否定的意見・条件付意見 〉

【キーワード】

コストオンフィーが少ない コストオン協定書の合意 能力が低いコストオン業者
発注者の認識不足

- ◇ 発注者、元請業者、コストオン業者の三者協定に関して、対等な立場での合意が必要。
- ◇ 実際の業務に対して、コストオンフィーが少ない。
- ◇ コストオン業者が工程調整に協力的でなく、工事の遅延の原因となる。
- ◇ 発注者が、コストオン工事と指定下請工事の区別がついていないことがあり、瑕疵担保責任を元請業者が負うことが当たり前と思っている。
- ◇ 建築業法によると、発注者がコストオン業者を指定した場合であっても、発注者が工事途中で倒産した場合、元請業者がそのコストオン業者に全額下請工事代金を払うことになることに疑問がある。
- ◇ コストオン協定書を交わしたにもかかわらず、完成責任と品質責任を負わされた。
- ◇ 当社の安全・品質上の基準を一から教育・指導する必要がある、手間とコストがかかる。

3.2 トラブル事例の紹介および分析【コストオン工事】

コストオン工事とは、「完成責任」、「品質責任」、「瑕疵担保責任」についての契約責任の所在を明確にし、元請業者・コストオン業者間で合意した専門工事金額に対し、元請業者の「統括管理費」や「安全管理費」などを含むコストオンフィーや「共益費」を上乗せする等を取り決めたコストオン協定書を発注者、元請業者およびコストオン業者の三者間で締結し、その上で、発注者が元請業者に元請工事を発注する方式である。

今回のアンケート調査結果より見られたトラブルの発生原因としては、

- 1) 発注形態における発注者・元請業者・コストオン業者間の認識のズレ
(完成責任・品質責任・瑕疵担保責任のそれぞれの所在が明確でない)
- 2) コストオン契約前段階における情報収集不足
(コストオン業者に関する施工能力・財務能力、および発注者・コストオン業者間の事前合意事項などが開示されない。)
- 3) コストオンフィーが実際の業務と見合わない。

などが挙げられるが、特に「3)」のコストオンフィーに関するトラブルについては、他の2つ原因が複合的に作用した結果、発生したものと考えられる。したがって、今回の調査結果におけるコストオン工事のトラブル発生原因としては、上記の「1)」、「2)」が主要因と考えられる。

トラブル防止の対応策としては、コストオン工事ではコストオン業者の施工能力、財務能力、さらには発注者とコストオン業者間の事前合意事項を把握する必要がある。そして「完成責任」や「品質責任」、「瑕疵担保責任」について責任の所在を明確にし、その専門工事金額に「統括管理費」や「安全管理費」^(注1)等をコストオンフィーとして上乗せした元請契約を締結する等の取り決めをしたコストオン協定書を発注者、元請業者及びコストオン業者の三者間で締結することが望ましい。

(1) 完成責任・品質責任・瑕疵担保責任のそれぞれの所在の明確化

「完成責任」、「品質責任」、「瑕疵担保責任」については、従来のコストオン工事であれば、その工種は設備工事が大半を占めており、そのコストオン業者も大手設備業者であったため、元請業者は上記3つの責任を発注者に対し負うことがなく、直接コストオン業者が負うため、特に問題視されていなかった。

しかし、最近では内装工事など建築工事の一部にもコストオン工事が適用されるようになり、発注者と結び付きの強い大手以外の企業がコストオン工事を施工するケースが多くなったことから、上記3つの責任を元請業者が負担するケースが多くなってきた。そのため元請業者としては、上記3つの責任の所在を明確にしたコストオン協定書を三者間で締結し、さらには「完成責任」「品質責任」「瑕疵担保責任」は、すべてコストオン業者負担とすることが望ましい。

(2) 契約締結前段階での情報収集

十分な時間を確保し、コストオン業者との契約締結前に、当該業者の施工能力、財務能力、および発注者と当該業者間の事前合意事項などの情報を、発注者との元請契約締結前に収集する。

(注1) コストオンフィーに含まれる「統括管理費」・「安全管理費」以外の「共益費」についても負担区分を明確にすることが望ましい。「統括管理費」や「共益費」においても従来のもものと比べると、その内容についての認識は変化している。「統括管理費」については、元請業者の責任の負担が従来よりも増えている状況がうかがえる。また「共益費」についてもその対象は、電気、水道の他、作業員の休憩所、足場の賃貸料および損料、揚重費用など、各工事に応じて様々であり、元請業者側としては共益費の負担も従来よりも増加している、という認識が強い。

以下にコストオン工事に関する2つの事例を紹介する。

【事例1】

コストオン工事の内容等について発注者と確認せぬまま、契約せざるをえなかったケース				
想定する設計者	<input type="checkbox"/> 自 社	<input checked="" type="checkbox"/> 他 社	発注形態・施工体制	分離発注
問題発生時期	<input type="checkbox"/> 契約前	<input checked="" type="checkbox"/> 工事中	<input type="checkbox"/> 竣工後	
問題の概要	<p>民間の競争入札物件で、現説時に内装工事の大部分がコストオン工事であることを発注者から説明を受けた。工事着工後に発注者側にて内装工事の競争入札を実施し、コストオン業者が決定した。しかし、コストオンフィーの料率とコストオン協定書の内容（業務内容と責任区分）については、元請入札前の現説時に配布された見積要項書に記載されており、この内容に対する質疑の期限は入札時までとされていた。だが工事着工後にその内容に対する異議申立てとコストオンフィーの料率見直しを発注者に申し入れたが、却下された。</p>			
問題の発生原因	<ul style="list-style-type: none"> ・入札段階の見積要項書に明記されていたものの、コストオン工事の内容が不明瞭であり、コストオン業者も未決定のため、協定書の内容も含めて、あえて後日協議できるものと思ひ、<u>質疑や相談を持ち掛けなかった。(①)</u> ・見積要項書は、品質・瑕疵担保責任は元請業者が連帯責任を負い、コストオン業者の瑕疵か否か不明確な場合は元請業者が窓口となる、と発注者側から一方的に義務付けられた内容であった。またそれに要する人件費が要項書記載のコストオンフィーでは賄えないため、<u>工事着工後に上記内容とコストオンフィーの増額を申立てたが、認めてもらえなかった。(②)</u> ・コストオン業者は発注者側の厳しい予算に合わせるために、通常業者が費用負担すべき仮設工事費や共益費を元請業者に伝えないまま削るなど、非常に厳しい金額でコストオン業者は発注者と金額交渉していた。その結果、元請業者との間でこれらの費用ならびにその負担を決定するに際し、トラブルが発生した。 			
対応結果	<p>見積要項書に添付された資料の内容は全て、元請業者決定時の付帯条件であり、工事着工後のこれらの異議申し立ては認められない、とあり、これを盾に、発注者は工事着工後の元請業者の異議申立てを認めず、その結果コストオン工事に対してはそのままの条件で受け入れざるを得なかった。</p>			

【事例1】では、現説時にコストオン工事が示唆され、かつ、条件提示もなされていたにも拘わらず、協定内容に交渉の余地があるとの元請業者の先入観により、協議のタイミングを逸してしまったことがポイントである。

これに対し、元請業者としては、以下の対策をとることで自らのリスク低減を図る必要がある。

<元請業者の取るべき対応>

①最初の見積提出時の対応

最初の見積提出時に書面にて質疑応答を発注者と取り交わし、コストオン工事の統括施工管理業務の内容、「完成責任」、「品質責任」、「瑕疵担保責任」の責任区分、統括管理費用等のコストオンフィーの料率、さらには共益費の内容とその料率についても明確にし、それを元請契約の契約条件として、元請契約書に盛り込む。

また、発注者と元請業者との契約締結後も、元請業者はコストオン業者に関する施工能力、財務能力などの情報について、発注者から情報提供を受けられるよう常に働きかけるなど、発注者のコストオン工事に対する理解を深める努力をする。

②コストオン業者決定時点での対応

コストオン業者が決定した段階において、コストオン業者の施工能力、財務能力などの情報を収集するとともに、上記①にて、ある程度明確化した「統括施工管理業務」の内容、契約責任の区分についての考え方をさらに明確にし、それを三者間で共有する。

コストオンフィーに関しても上記①にて明確化できなかった部分があれば、「統括管理費用」の内容をここで確定し、その料率について取り決めを行う。また、「共益費」についても同様に対応する。

上記を踏まえた内容を反映させた協定書を、三者間で締結する。できる限り工事請負契約とコストオン協定書を同時期に締結することが望ましい。

【事例2】

コストオン業者の能力に関する事前の情報提供が発注者からなく、元請業者自身で業者能力を評価できぬまま契約したケース				
想定する設計者	<input type="checkbox"/> 自社	<input checked="" type="checkbox"/> 他社	発注形態・施工体制	分離発注
問題発生時期	<input type="checkbox"/> 契約前	<input checked="" type="checkbox"/> 工事中	<input type="checkbox"/> 竣工後	
問題の概要	設計図には、外装品として外国製品が指定されており、これを販売する会社は当社の調達力では対応できなかった。すると発注者側から調達を含めたコストオン工事の話が持ちかけられ、コストオン業者として、当該外国製品を国内で販売・施工する代理店を紹介された。 <u>当該業者の施工能力等に関する事前情報の提供はなかった(①)</u> が、その後、三者間でコストオン協定書を締結した。工事も無事完了し建物を引き渡すことができ、工事中は大きなトラブルを起こすことも無かった。			

	しかし竣工1年後に、コストオン業者により調達された外装部品に欠陥があることが判明し、取替えることとなったが、調達・施工したコストオン業者は倒産しており、その取替えに要する費用は発注者と元請業者で折半となった。
問題の発生原因	<ul style="list-style-type: none"> ・コストオン業者に関する情報(施工能力、財務能力等)が十分に開示されていなかった。 ・<u>コストオン業者の倒産リスクを想定したリスクヘッジを行っていなかった。(②)</u>
対応結果	欠陥となったのが外装部品であったため、漏水などによる二次的な瑕疵にも発展しかねないことから、やむなく対応した。金額負担に関しては二の次との認識であった。(結果、折半で負担。)

【事例2】では、コストオン業者の調達力のみに着目し、施工能力等の検証がなされないまま業者選定がなされ、その結果、当該業者の倒産リスクを負ってしまったことがポイントである。

これに対し、元請業者としては、以下の対策をとることで自らのリスク低減を図る必要がある。

<元請業者の取るべき対応>

①発注者からの相談を受けた時の対応

相談を受けた時点で、コストオン業者に関する情報（施工能力、財務力および発注者・コストオン業者間の事前合意事項など）を収集すべきである。その上で、総合的に判断し元請業者にリスクが残る可能性がある場合は、別途工事とするよう発注者へ交渉すべきであった。

②コストオン業者決定時点での対応

コストオン協定書において、契約責任、この場合は品質責任・瑕疵担保責任が、一義的には元請業者側でない場合においても、瑕疵への対応方法について発注者・コストオン業者間の取り決めなどについて確認すべきであった。

また、コストオン業者である代理店の親会社について調査し、親会社に連帯責任を負担させる覚書きを締結するなどにより、リスクヘッジをするべきであった。

3.3 アンケート結果についての考察【コストオン工事】

今回のアンケート結果によると、8割以上の会社がコストオン工事の経験があり、その多くにおいてトラブルが発生していないと回答している。

コストオン協定書により、「完成責任」、「品質責任」、「瑕疵担保責任」の所在が明らかにされ、適切なコストオンフィーのやり取りがなされているケースがほとんどと言えるが、逆にコストオン協定書が締結されているにも拘わらず、前記の3つの責任についてトラブルが生じるケースが報告されている。

- ①契約責任の対象範囲が曖昧であったため、元請業者側で対応することが多く、結果的にコストオンフィーが実際の業務に見合わなかった。
- ②発注者から、コストオン業者の施工能力や財務能力に関する情報提供がなかった。さらには、発注者とコストオン業者の間の事前合意事項が開示されなかったため、元請業者に不利な条件を結果として押しつけられた。

したがって、コストオン工事の際には、以下の2点に留意し、コストオン契約を締結する必要がある。

①完成責任・品質責任・瑕疵担保責任のそれぞれの所在の明確化

責任の所在を明確にしたコストオン協定書を三者間で締結する。さらに、完成責任、品質責任、瑕疵担保責任はすべてコストオン業者とすることが望ましい。

②契約締結前段階での情報収集

十分な時間を確保し、発注者との元請契約ならびにコストオン業者との下請契約締結前に、コストオン業者に関する施工能力、財務能力および発注者とコストオン業者と間の事前合意事項(特に、元請業者に負担を押しつける契約条件)などの情報を収集する。

参考例として以下に、コストオン協定書の内容(18頁)と各ステップにおける調査・確認すべき事項(19頁)を紹介する。

<参考例>

コストオン協定書の内容

- ①三者間の契約締結に関する総則
- ②元請業者の統括管理業務の業務内容と責任
- ③コストオン業者の業務内容と責任(完成責任・品質責任・瑕疵担保責任等)
- ④統括管理業務費用、現場共益費用
- ⑤別途精算する諸費用、労働者災害補償保険
- ⑥不可抗力、工事中の不測の事態への対応など
- ⑦請負代金変更の際のコストオンフィーの増減方法(比例)
- ⑧コストオン業者への支払条件(発注者からの入金確認後出来高の範囲内)

＜コストオン工事の各ステップの対応＞

各ステップの対応	ステップ			
	営業	見積	元請契約	工事着手
①コストオン工事の有無の確認	◎	→	→	→
②コストオン工事の理解度の確認（発注者側）	◎	→	→	→
③コストオン工事に関する質疑・応答	◎	→	→	→
④コストオン工事の概要確認	○	◎	→	→
⑤完成責任の所在・対象範囲の確認	○	◎	→	→
⑥品質責任の所在・対象範囲の確認	○	◎	→	→
⑦瑕疵担保責任の所在・対象範囲の確認	○	◎	→	→
⑧支払条件（発注者⇒元請業者、元請業者⇒コストオン業者）	○	◎	→	→
⑨コストオン業者の施工能力の確認	○	○	◎	→
⑩コストオン業者の財務能力の確認	○	○	◎	→
⑪コストオンフィーの内容確認（統括管理費用、安全管理費）	○	○	◎	→
⑫統括管理業務の内容確認（総合調整、工程調整、安全管理など）	○	○	◎	→
⑬現場共益費の内容および費用負担割合などの確認 （定例打合せなど会議用施設とその費用、仮設足場損料、 仮囲設置・維持管理費用、場内管理費、場内仮設電気、 場内水道使用料、安全設備費、場内保安警備など）	○	○	◎	→
⑭コストオンフィーの内、上記⑪以外の業務の内容・費用の確認	○	○	◎	→
⑮コストオンフィーの料率確認	○	○	○	◎
⑯別途精算する費用についての内容確認	○	○	○	◎
⑰請負代金の変更時のコストオンフィーの増減対応	○	○	○	◎
⑱コストオン業者に起因する工事工程の遅延への対応	○	○	○	◎
⑲発注者及び設計事務所用事務所、共用施設利用料	○	○	○	◎
⑳コストオン工事の理解度の確認（コストオン業者側）	○	○	○	◎

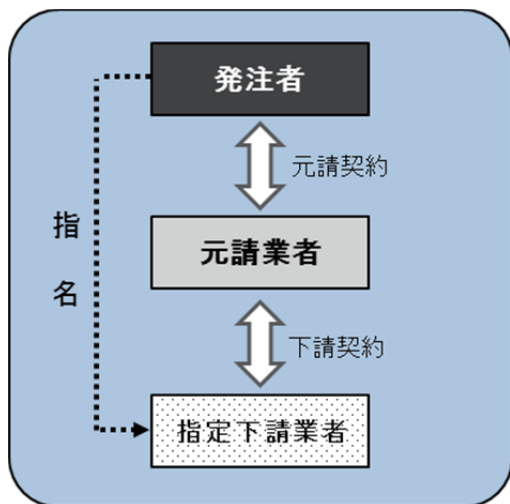
凡例 ◎・・・積極的に関与する時期

○・・・できる限り関与する時期

→・・・継続して関与する時期

4 「指定下請工事」に関するアンケート調査結果

◆ 指定下請工事の概念 ◆



- 元請業者は発注者と指定下請業者が合意した金額で指定下請業者と下請工事契約を締結する。さらに、上記金額にマネジメントフィーを乗せた金額で発注者と契約締結する。
- 完成責任、品質責任、瑕疵担保責任は元請業者が発注者に対して負う。
- 統括管理費や安全管理費等のマネジメントフィー、並びに仮設インフラ、揚重機、仮設機材等の提供については、三者間で協議の上決定する。

4.1 アンケート回答の集計結果

アンケート数

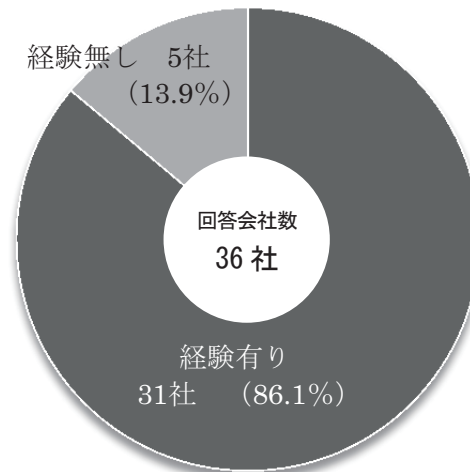
アンケート依頼会社数	:	55社
回答いただいた会社数	:	36社
回収率(会社数)	:	65.5%
アンケート回答件数	:	49件

「指定下請工事」に関するアンケート結果

経験の有無

問1 2005年以降に竣工した案件で、指定下請工事に該当するような案件がありましたか？

指定下請工事の経験がある会社は回答会社数36社のうち31社（86%）であった。

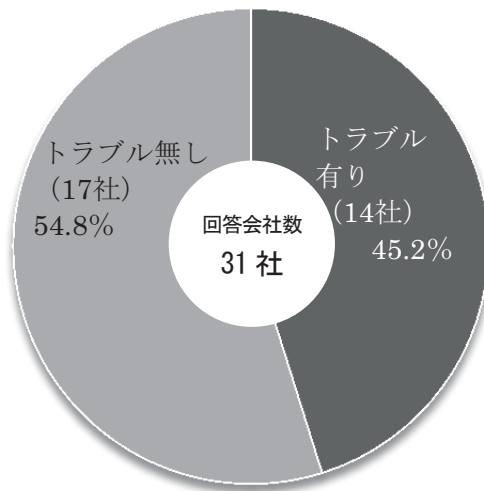


<指定下請工事の経験の有無>

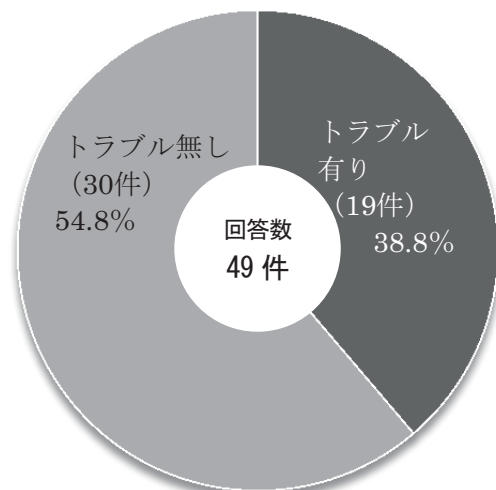
トラブルの有無

問2 指定下請工事に該当する案件の中でトラブル事例はありましたか？

指定下請工事の経験がある会社31社のうち14社（45%）がトラブルを経験している。トラブル経験がある14社からは、19件のトラブル事例が報告されている。



<トラブルの有無（会社数）>



<トラブルの有無（アンケート数）>

トラブルの発生原因

問3 トラブルの発生原因として以下に該当する内容がありましたか？

- (1) 発注形態について、発注者との認識のズレがあった
- (2) 発注者から、下請業者の施工能力や財務力に関する情報提供がなかった
- (3) 下請契約締結前に、下請業者の能力評価をできなかった
- (4) 発注者と下請業者間の事前合意事項を開示されなかった
- (5) マネジメントフィーが実際の業務に見合っていなかった

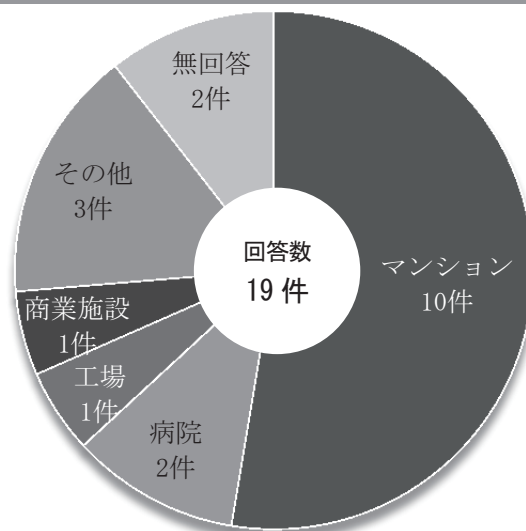
トラブルの発生原因は、多い順に「発注者から、下請業者の施工能力や財務力に関する情報提供がなかった」18件、「発注者と下請業者間の事前合意事項を開示されなかった」17件、「マネジメントフィーが実際の業務に見合っていない」15件となっている。

トラブルの発生原因	2	4	6	8	10	12	14	16	18	件数
発注者から、下請業者の施工能力や財務力に関する情報提供がなかった										18/19
発注者と下請業者間の事前合意事項を開示されなかった										17/19
コストオンフィーが実際の業務に見合っていなかった										15/19
下請契約締結前に、下請業者の能力評価をできなかった										14/19
発注形態について、発注者との認識のズレがあった										12/19

建物用途別トラブル件数

問4 トラブルがあった工事の建物用途を「病院／工場／ホテル／事務所／商業施設／マンション／その他」の中から選択してください。

トラブル発生件数は、回答数19件について半数以上の10件が「マンション」であり、続いて「病院」2件、「工場」1件、「商業施設」1件となっている。ホテルと事務所は0件であった。

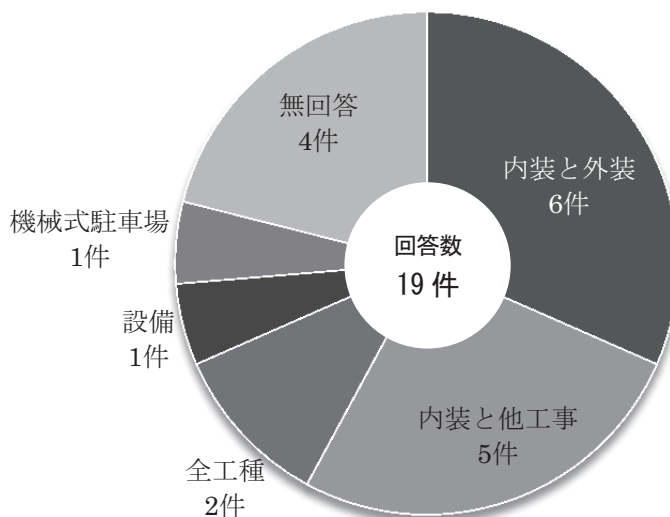


<建物用途>

工種別トラブル件数

問5 トラブルとなった指定下請工事の工種を教えてください。

ひとつの工事で複数の工種が指定下請工事となっているケースが多く、回答数19件について多い順に「内装と外装」6件、「内装と他工事」2件、「全工種」2件となっている。その他工事として、設備、土工事、機械式駐車場、外構、産業廃棄物処理があげられていた。

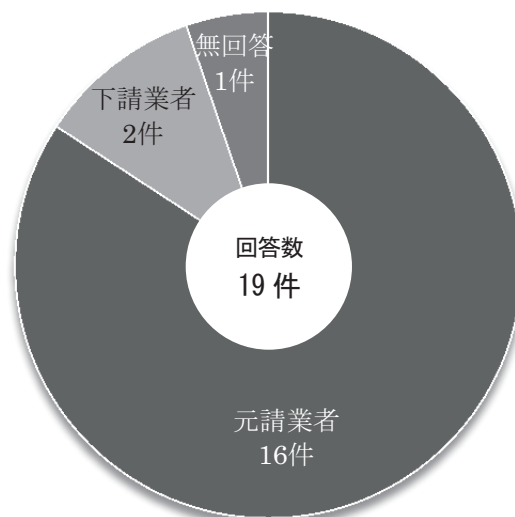


<指定下請工事の工種>

トラブルに対する責任区分

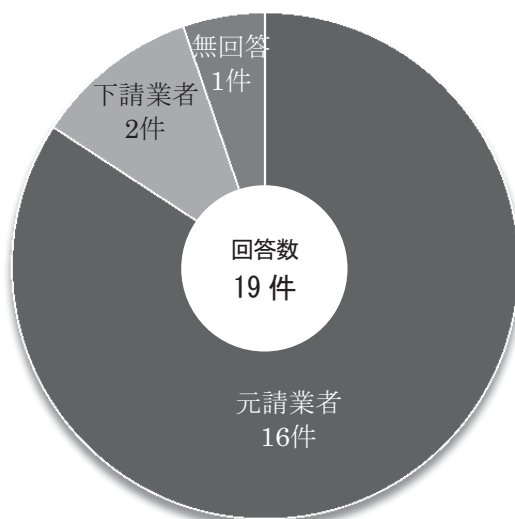
問6 トラブルが発生した際、「完成責任」「品質責任」「瑕疵担保責任」について、元請業者と下請業者のどちらが発注者に対して責任を負うことになっていましたか？

完成責任については、回答数19件について元請業者が16件、下請業者が2件であった。



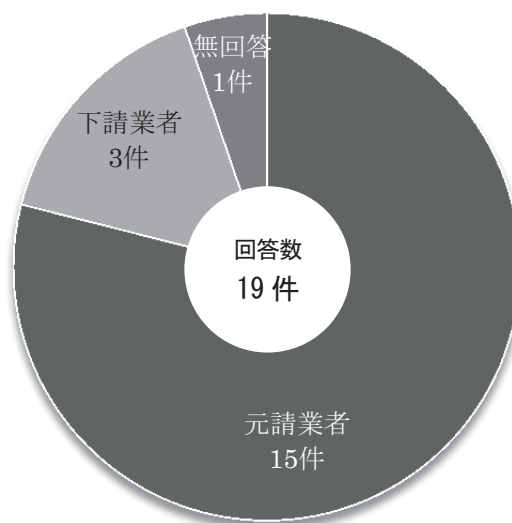
<完成責任>

品質責任については、回答数19件について元請業者が16件、下請業者が2件であった。



<品質責任>

瑕疵担保責任については、回答数19件について元請業者が15件、下請業者が3件であった。

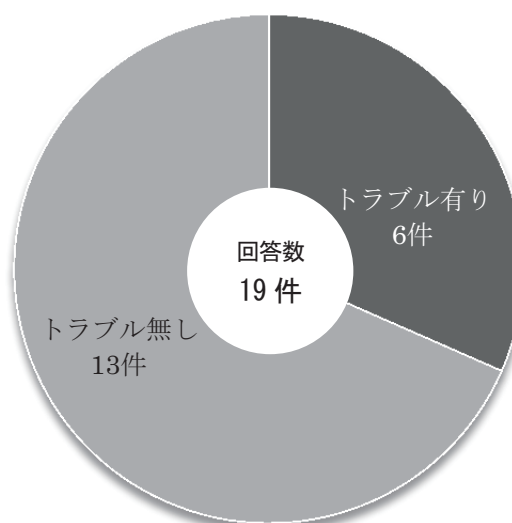


<瑕疵担保責任>

下請業者とのトラブルの内容

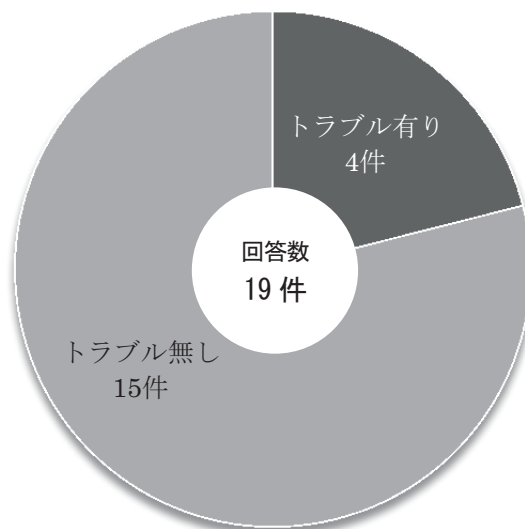
問7 下請業者とのトラブルで、現場共益費に関するものと支払条件に関するものはありましたか？

下請業者とのトラブルは、回答数19件のうち現場共益費に関するものが6件であった。



<現場共益費>

下請業者とのトラブルは、回答数19件のうち支払条件に関するものが4件であった。

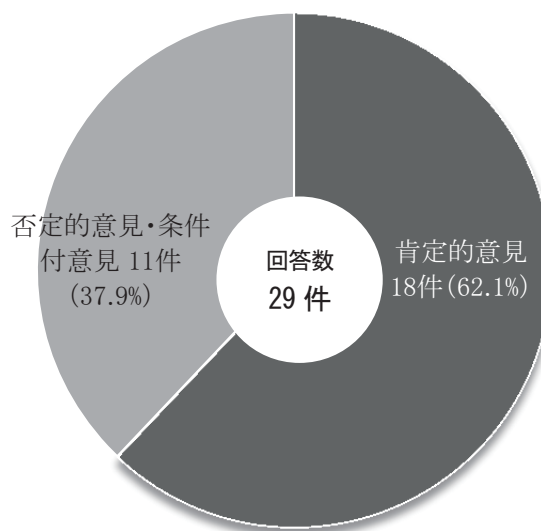


<支払条件>

「指定下請工事」に関する自由意見

問8 指定下請工事の評価できる点と評価できない点について自由にご記入ください。

評価できるという肯定的な意見が18件(62%)であり、評価できないという否定的な意見が11件(38%)であった。



<自由意見>

〈 肯定的意見 〉

【キーワード】

発注者の要求品質を熟知

高い専門技術

利益確保

- ◇ 指定下請業者は、発注者の要求品質を熟知しており、施工段階での食い違いがなくなる。
- ◇ 指定下請業者が、高い専門技術を持っている。
- ◇ 有能な協力会社と知り合えることがある。
- ◇ 決められた利益を確保することができる。

〈 否定的意見・条件付意見 〉

【キーワード】

元請業者の責任負担

下請業者の施工技術能力が不明

マネジメントフィーが少ない

- ◇ 指定下請業者に絡んだトラブルが生じた際の元請業者に対する責任が重い。
- ◇ 指定下請業者の施工技術力が不明であり、事前の確認が必要。
- ◇ 指定下請業者の施工能力が低いと元請業者の管理コストがかさむが、それに見合ったマネジメントフィーを得られない。
- ◇ 発注者指定の協力会社にもかかわらず、元請業者が完成責任や瑕疵担保責任を負わなければならない。
- ◇ 指定下請業者との信頼関係を築くのに時間と労力とテクニックを要する。

4.2 トラブル事例の紹介および分析【指定下請工事】

指定下請工事とは、発注者が下請業者を直接選定し、下請契約の工事金額等の諸条件を当該下請業者と予め取り決めた後、元請業者がその取決められた条件で下請発注することが発注者・元請業者間で合意された発注形態である。

また発注者に対する完成責任・品質責任・瑕疵担保責任については、指定下請業者ではなく元請業者が全て負う点が、コストオン工事と大きく異なる。

昨今、指定下請工事のトラブルが発生している背景として、対象工事が従来の設備工事に限られず、内装工事や外構工事、鉄骨工事等の建築専門工事も含まれるようになったことが挙げられる。

具体的に言うと、従来の設備工事の場合であれば、指定下請業者は通常、十分な施工能力を有する大手業者であることが一般的であったため、品質の問題や瑕疵が発生することは少なく、また発生したとしても指定下請業者自身で解決できる能力もあったため、指定下請業者のミスで元請業者が発注者に対し実際に瑕疵担保責任等の契約責任を負うことはなかった。

しかし、今回のアンケート結果からも推察されるとおり、現状では上述の設備工事とは異なり、多岐にわたる工種に対し、発注者に対する瑕疵担保責任等の契約責任を直接元請業者が負う指定下請工事が増えている状況である。

それにもかかわらず、指定下請工事のマネジメントフィーは、従来の設備コストオン工事に対するフィーの価格設定(通常、工事代金の数%)のままであり、元請業者として到底対価は見合わない状況となっている。

このような現状を踏まえ、なおかつ今回のアンケート分析から、指定下請工事により発生したトラブルの直接的要因として、主に以下の3点が挙げられる。

No.	トラブルの直接的要因	参照事例
1.	「発注者から提供される下請業者に関する情報」の質・量の不足、開示のタイミングの遅さ	事例－1
2.	「コストオン工事との違い」について、三者間での認識の相違、もしくは共通の認識を持つまでの調整不足	事例－2
3.	「下請業者の審査権・拒否権(元請業者自身による能力評価)」に関する、発注者・元請業者間における認識の溝	事例－3

これらの状況に鑑み、元請業者は発注者との元請契約締結前に、以下の3点を実施することが重要である。

- (1) コストオン工事と同様、発注者に対する瑕疵担保責任等の契約責任の負担区分について、三者間で明確に共通認識を形成することにより、コストオン工事ではなく指定下請工事であることを、まず三者間で確認し、それに見合ったマネジメントフィーを合意すること。
- (2) 指定下請業者の能力評価をするための情報収集を、元請業者自身で行うことはもちろん、発注者にその提供を義務化させる交渉を行うこと。
- (3) 上記(2)において入手および提供された情報を基に、元請業者自身で指定下請業者を能力評価し、その結果、要求された品質・工期を満たす能力がない、あるいは財務能力がない(劣る)等の判断に至った場合には、採用を拒否できる権限を元請業者が得られるよう発注者と交渉を行うこと。

以下、上記3点について、具体的に記述された実際の事例を紹介する。

【事例1】

発注からの下請業者の情報・条件の開示時期の遅れがトラブル要因とされるケース				
想定する設計者	<input type="checkbox"/> 自社	<input checked="" type="checkbox"/> 他社	発注形態・施工体制	分離発注
問題発生時期	<input type="checkbox"/> 契約前	<input checked="" type="checkbox"/> 工事中	<input type="checkbox"/> 竣工後	
問題の概要	<p>発注者から指示された指定下請業者を採用したが、当該指定下請業者の作成する施工図等の図書が発注者(監理者)・指定下請業者間で決まった後、元請業者側にその図書が開示される手順とされた。</p> <p>発注者・指定下請業者間の決定が遅れ、その結果元請業者側への開示も遅れたため、元請業者側で手戻り作業が度々発生した。しかしながらその費用についてはうやむやにされ、元請業者自身で被ることとなった。</p>			
問題の発生原因	<p>商業施設建設であり、発注者がテナントの指定する下請業者との交渉を優先し、元請業者との交渉を後回しにした。そのため、発注者・下請業者間での交渉中、元請業者は下請業者名以外何ら情報を得ることができなかつたので、独自に当該下請業者の能力等を確認した。結局、<u>発注者から指定下請業者の情報(合意金額のみ)が開示されたのは当該下請業者による工事施工開始直前(①)</u>であった。</p> <p>なおかつ、<u>発注者と下請業者間の取り決めで、当該下請業者の作成する施工図等の図書が発注者(監理者)・指定下請業者間で決まった後、元請業者側にその図書が開示される(②)</u>、となっていたため、元請業者に対し施工図の開示が遅れ、その結果、全体工事に手戻りが度々発生することとなった。なお、完成責任、品質責任、瑕疵担保責任は、発注者との交渉の結果、指定下請業者負担とすることはできた。(書面化はしなかつた。)</p> <p>それにもかかわらず当該下請業者の施工部分に何らかのトラブルが発生した場合には、発注者が下請業者には対応を求めず、元請業者に対応を求めてくるが多々あり、結果的に元請業者が対応したが、その費用についてはうやむやにされ、元請業者自身で被ることとなった。</p>			
対応結果	<p>施工図等図書の決定プロセスに、元請業者も参画させてもらうことを要求し、</p>			

対応結果	施工図等図書の決定プロセスに、元請業者も参画させてもらうことを要求し、了解は得られたものの、その後も監理者・指定下請業者間の直接のやり取りで行われることが度々あり、元請業者はそれを知らなかったため、結局手戻り作業が幾度も発生してしまった。
------	---

【事例1】では、発注者と指定下請業者の間でどのような取り決めが行われているのか、元請業者が施工開始直前、あるいは施工開始後にならないと把握できなかったことがポイントである。これに対し、元請業者としては、以下の対策をとることで自らのリスク低減を図る必要がある。

＜元請業者の取るべき対応＞

① 指定下請業者の能力評価を行うための情報収集

- ・元請業者自身により、下請契約を締結できる相手か否か判断できるだけの情報入手する。
- ・発注者指定という理由で安易に下請契約し、実は同下請業者の施工能力が不十分で、下請契約締結後苦勞することのないようにしたい。
- ・加えて、発注者による情報提供が、元請契約上の義務となるよう発注者とまず交渉する。

② 指定下請業者の引受けおよびその条件に関する対発注者審査権・拒否権

【指定下請業者の引受け】

- ・発注者より受領した指定下請業者の施工実績、施工能力、財務等の情報、ならびに元請業者自身で収集した情報を基に、当該下請業者が下請契約を締結できる相手か否かを審査し、元請業者により「能力なし」と判断された場合には、当該指定下請業者の採用を発注者に対し拒否できる契約上の権利を獲得できるよう、発注者と交渉する。
- ・それでも発注者あるいは設計者が強く推してくる場合には、元請業者自身が当該下請業者を採用した場合に生ずる工期・品質上のリスクを発注者に提示し、それでも採用するか否かについて、最終的には発注者に確認することが重要である。

【引受けの条件】

- ・加えて、発注者と指定下請業者間で、元請業者にとって不利な条件(※注)を合意し、それを後日、元請業者に押しつけてくるような場合に備えて、下請業者の採用に限らず、その契約条件についても元請業者に審査権・拒否権を獲得できるよう、発注者と交渉する。
(理由：元請業者が発注者に提出した見積前提条件と、発注者・下請業者間で合意した条件が大幅に異なれば、元請業者は再度約束した工期・工費で施工が可能かどうか検討し直す必要があるため。)

(※注) 今回の事例では、図面確定について、指定下請業者が発注者(監理者)に提出し、承認を受けた後、元請業者に開示される、との条件であった。したがって、発注者と指定下請業者が協議・審査している間、元請業者は指定下請業者との取合い部分の施工について実質的に制限を受けることとなる。

【事例2】

契約形態の理解不足がトラブル要因とされるケース (コストオン工事と指定下請工事を混同)			
想定する設計者	<input type="checkbox"/> 自 社	<input checked="" type="checkbox"/> 他 社	発注形態・施工体制 分離発注
問題発生時期	<input type="checkbox"/> 契約前	<input checked="" type="checkbox"/> 工事中	<input type="checkbox"/> 竣工後
問題の概要	<p>発注者よりマンション工事を請負い、そのうち一部工種は発注者よりコストオン工事と称されていた。(実態の契約形態は、指定下請工事であった。)</p> <p>発注者は下請業者(複数)と大まかな仕様・金額は決定していたが、工事に係る諸条件の詰めを行っていなかった。最終的な条件を詰めていく中で、発注者との取り決め金額を超える費用が発生することが判明した。</p> <p>また、発注者はコストオン工事と称していたにもかかわらず、下請業者が品質・工程に関する責任を負うことはなく、元請業者がその全てを負わされた。</p>		
問題の発生原因	<p>発注者は従来コストオン工事(例：設備コストオン)と、指定下請工事を混同しており、当該工事を「コストオン工事」と称していた。実態は「指定下請工事」であった(①)ので、その名称に惑わされ、元請業者としてリスク評価を適正に行うことができなかった。</p> <p>従って、当該工種の工事完成責任、品質・瑕疵担保責任等について、上記のとおり元請業者は従来コストオンと理解していたため、元請契約前に発注者と「下請業者負担」であることを確認もせず、書面化もしなかった。</p> <p>なおかつ、発注者からは、指定下請業者に関する情報は業者名・取り決め金額以外一切提示されておらず、発注者の多数の物件で実績がある企業と聞かされるのみであった。(②)</p> <p>元請業者は元請契約締結を優先し、下請業者の信用調査は元請契約締結後に実施し、採用の可否判断は後日でも良いと考えた。だが工程上、早期に下請業者を決定せざるを得ず、下請契約を行ってから信用調査を実施した。その結果、2社が財務体質に問題ありと判明し、推測どおり当該下請業者は施工中に自己破産した。</p> <p>それ以外にも数社は施工能力が極めて低く、元請業者はそのフォローに苦労した。</p> <p>なお、発注者と下請業者は大まかな仕様で金額を決定していたため、元請業者と下請業者で仕様を詰めていく段階で、下請業者から発注者との取り決め金額に見込んでいない費用の見積が提出された。</p> <p>工程上、早期に下請業者を決定する必要があるため、かつ発注者が当該費用の負担を拒否したため、元請業者がそれを負担した。</p>		
対応結果	<p>第一に、元請業者が「コストオン工事」という用語に惑わされ、実際の契約形態である「指定下請工事」ならびにその責任区分を発注者と元請契約前に事前に確認しなかったため、上記のような事態となった。</p>		

【事例2】では、発注者のみならず元請業者側でも、発注者に対して瑕疵担保責任等を直接下請業者が負うコストオン工事と、その責任を下請業者が負わず元請業者が負う指定

下請工事について理解が不足していたことがポイントである。

さらに事例1と同様、発注者と指定下請業者の間でどのような取り決めが行われているのか、下請契約締結後にならないと把握できなかったことがポイントである。

これに対し、元請業者としては、以下の対策をとることで自らのリスク低減を図る必要がある。

<元請業者の取るべき対応>

① 契約実態の確認

- ・ 発注者、元請業者、下請業者の間でも「コストオン工事」の理解について、一様ではないものと思われる。従って、プロジェクト毎に、当社の理解はこうである、との確認をまず発注者に示し、そこから発注者・下請業者の理解をうながす。そして今回のプロジェクト用に共通理解(責任区分)を形成し、三者間でその内容を書面化し、その上で元請契約を行うことが重要である。

② 発注者・下請業者間の取り決め内容

- ・ 応札時に、発注者と下請業者間で取り決めた条件を開示するよう発注者に要求する。これがないと元請業者として適切な見積を作成できないからである。
- ・ 元請業者が下請業者と契約する段階において、発注者と取り決めた条件と異なる条件(施工範囲、単価等)を提示してきた場合、当社はそれについては責任を負わない、との条件を盛り込むことができるよう発注者と交渉する。

【事例3】

指定下請業者の能力に関する発注者と元請業者間の溝がトラブル要因とされるケース				
想定する設計者	<input type="checkbox"/> 自 社	<input checked="" type="checkbox"/> 他 社	発注形態・施工体制	分離発注
問題発生時期	<input type="checkbox"/> 契約前	<input checked="" type="checkbox"/> 工事中	<input type="checkbox"/> 竣工後	
問題の概要	<p>設計者より、ある下請業者の特許工法が仕様に盛り込まれた案件を受注。従って、発注者から具体的に指定があったわけではないが、当該業者を下請業者として採用せざるを得なかった。</p> <p>ただし、元請業者は、今回の工事の要求水準を満たす施工能力が当該下請業者にないことは過去事例から把握していたため、情報入手段階で他の工法を設計者に提案したが断られた。</p> <p>結果的に、下請業者の能力不足により工程が遅延し、なおかつ元請業者の指導では下請業者が対応しなかったため、元請業者自身でそれをカバーしたが、その分のコストは元請業者の経費ではカバーすることができなかった。</p>			
問題の発生原因	<p>本工事の仕様は設計者が作成しており、発注者自身は実質的に指定下請工事となっていることを理解していない。</p> <p>また、指定下請業者の施工能力が低いことは過去事例で判明していたため、元請業者は実質的な指定下請工事となる仕様を作成した設計者に、情報入手段階で他</p>			

	<p><u>の工法を提案していたが、断られてしまった。(①)</u></p> <p>結果的に、元請業者は当該下請業者を採用せざるを得ない状態となり、過去事例と同様、当該下請業者の能力不足により工期が遅延し、元請業者自身でそれをカバーしたため、マネジメントフィーでは賄えず、元請業者が負担することとなった。</p>
対応結果	<p>当該下請業者が設計者の指定業者である立場を利用し、元請業者の指導では遅延に対応できなかったため、設計者に指導するよう依頼した。</p>

【事例3】では、元請業者が「能力がない(劣る)」と判断した下請業者について、直接的ではなく特許を有するなどの理由で、当該下請業者しか請けることのできない工法であると設計者から指定されたことがポイントである。

これに対し、元請業者としては、以下の対策をとることで自らのリスク低減を図る必要がある。

<元請業者の取るべき対応>

① 実質的な指定下請業者への対応

- ・ 特定の特許工法が仕様書に盛り込まれることにより、発注者からの直接的な下請業者の指定ではないが、実質的にそうなっている場合には、元請業者自身で当該下請業者の情報を収集し、それらを基に要求された品質・工期を満たすことのできる施工能力等を有するか否かを判断することが、まず第一段階である。
- ・ 続いて、当該下請業者が下請契約を締結できる相手か否かを審査し、元請業者により「能力なし」と判断された場合には、発注者および設計者に本仕様では実質的な指定 下請である旨を伝え、かつ「能力なし」との元請業者の判断も伝え、発注者および設計者に仕様変更、もしくは当該下請業者の変更を求める必要がある。
- ・ それでも発注者あるいは設計者が推してくる場合には、元請業者自身が当該下請業者を採用した場合に生ずる工期・品質上のリスクを発注者に提示し、それでも採用するか否かについて確認することが重要である。

4.3 アンケート結果についての考察【指定下請工事】

今回のアンケート結果では、以下のような肯定的な感想も見受けられたが、報告事例のうち約4割がトラブル事例であった。

(4.1「アンケート回答の集計結果」問8 参照)

【肯定的感想】

- ①指定下請業者の施工能力が高い場合には、指定下請業者で対応できるため、元請業者は施工中・引渡し後の完成責任、品質責任、瑕疵担保責任を負わずに済むうえ、今後の協力会社になりうる。
- ②発注者と付き合いの長い下請業者であることの多い指定下請業者は、発注者のニーズや仕様を熟知している。

その一方で、問題が顕在化する場合は、概して指定下請業者の施工能力、財務能力が不足しているものと推察される。

(4.1「アンケート回答の集計結果」問3(2) 参照)

その根拠としては、以下のような指定下請工事の工種の変化が挙げられる。

- ・実際、指定下請工事として発注される工種が、十分な施工能力を有する設備大手業者に発注される従来の設備工事が主流であった時期は、最近の事例ほどトラブルは報告されていない。
- ・指定の対象工種が拡大し、内装工事や外装カーテンウォール工事等多種多様な下請業者に発注され始めたことにより、徐々にトラブルが報告されるようになった。

(4.1「アンケート回答の集計結果」問5 参照)

従って、いかに事前に下請業者の能力評価を行える状況に持ち込めるかがキーとなる。

また、指定下請業者の能力不足以外の点で問題が発生するケースとして多かったのは、元請業者・指定下請業者間で契約した条件と、発注者・指定下請間で合意していた条件が異なることが、後日判明した場合である。

(4.1「アンケート回答の集計結果」問3(4) 参照)

具体的には、発注者からの情報提供が指定下請業者名や取り決め金額のみと少ない中で、下請契約を締結したが、後日、元請業者と下請業者で締結した条件と、発注者・下請業者間で合意していた条件(元請業者には開示されていない)とが異なることが判明し、その部分は下請業者が責任を負わない旨を主張したため、結局、元請業者が責任をカバーして施工した事例である。

以上により、具体的には、発注者との契約締結前に、以下の事項を発注者と交渉し、その獲得を目指すことが重要と考察される。

①指定下請業者の能力を評価するための情報収集

- ・まず、発注者が下請業者に関する情報(施工能力、財務能力等)を元請業者に提供することを義務付ける。
- ・なおかつ、発注者より提供された情報に加え、要求された品質や工期を遵守する能力のある相手か否かを判断できるだけの情報を、自ら収集する。
- ・発注者指定であるからとの安易な理由で下請契約したが、実は施工させてみると、発注者要求事項を遵守できるだけの能力のない下請業者であったことが判明する等の事態は避けたい。

②指定下請業者の審査権・拒否権

- ・元請業者の契約上の権利として、上記①で得られた情報を基にした審査権、即ち審査の結果によっては、その採用を拒否できる権利を確保する。

③条件の相違が判明した場合の元請責任の限定

- ・元請業者が指定下請業者と契約締結した条件が、発注者・指定下請間で合意していた条件と異なることが後日判明した場合、元請業者はその分の瑕疵担保責任等の契約責任を負わない、との条件を確保する。

加えて参考までに、以下に実際のアンケートより分類されたトラブルそのものを列記する。

要因別トラブル発生事例（概要）

トラブル要因の分類（概要）	具体的トラブル
①マネジメントフィー	マネジメントフィーが見合わなかった。
	マネジメントフィーが認められなかった。
②指定下請業者に関する情報提供	元請契約締結後に下請業者が指定された。 (業者名・取り決め金額さえなく、下請業者が要求された品質・工期を遵守できる能力を有するか否か、元請業者自身で判断する時間的余裕もなく不十分なまま下請契約締結せざるを得なかった。)
③指定下請業者の能力不足	施工能力に問題があり、工期遅延・コスト超過。
	指定下請業者の図面確定が遅く、本体工事との調整のため元請業者の工期・コストが圧迫。
	指定下請業者の財務能力に問題があり、結局、元請業者で施工。

④責任区分	発注者・指定下請業者との間の施工範囲・責任区分で曖昧な部分が残ったまま（あるいは気づかずに）下請業者と契約し、実際必要に迫られ元請業者が施工してしまった。
⑤契約形態への理解不足 (コストオン vs 指定下請)	発注者と下請業者側の理解不足(コストオンと指定下請との違い)のため、合意形成・契約締結までに時間を要した。
⑥発注者による圧力 (指定下請業者の採用の強要)	<p>指定下請業者の能力不足の為、採用を拒否したが、客先に採用を強要された。</p> <p>工事監理者の指定する下請業者の採用を拒否したところ、工事監理者が施工図、出来形を承認しない等、施工に支障が出るほどの妨害を行ってきた。</p> <p>設計者が工法を指定することで、表面的には指定ではないが、実質的な下請業者指定を行ってきた。</p> <p>発注者と指定下請業者間で事前に合意した元請業者に不利な条件を、発注者が元請業者に押しつけてきた。</p> <p>発注者が、指定下請業者の責任範囲内のトラブルの解決についても元請業者に対応を求め、それを一旦請けた後は、発注者はその対応費用の交渉に応じてくれなかった。</p>
⑦指定下請業者のコントロール	<p>下請業者が発注者指定との立場を利用し、元請業者の指示に従わなかった。</p> <p>下請業者が発注者指定との立場を利用して、見積金額を下げない、内訳提出を拒否するなど、価格交渉に時間を要した。</p>

5. 「コストオン工事」「指定下請工事」に関するまとめ

5.1 「コストオン工事」「指定下請工事」の契約上の特徴

今回のアンケート調査を実施するにあたり、「コストオン工事」と「指定下請工事」を明瞭に区分することが難しいことは推測していたが、回答結果を見ると、業界関係者の間でも明確な定義がなく、どの基準をもって「コストオン」とするか、「指定下請」とするかは、担当者の個別判断に委ねられているものと推測され、明瞭に区分することは難しいことを認識した。

2012年3月に旧BCSより発行した報告書「発注者からの発注形態や契約条件に関する片務的な要求への対応について」の中で検討した、「コストオン工事」と「指定下請工事」を通常の下請工事と比較検討すると以下の表ようになる。

＜コストオン工事・下請工事・別途工事における責任等の差異＞

比較項目 発注方式	契約当事者間の協定書 有無	専門 工事会社 の選定・決定権 (業者・工事範囲・金額)	該 当 工 事 の 完 成 責 任 (完成・品質・瑕疵担保)	該 当 工 事 の 統 括 管 理 責 任 (業者間の調整など)	該 当 工 事 に 関 する 仮 設 工 事 関 連 の 費 用 負 担	専 門 工 事 会 社 へ の 工 事 代 金 支 払
設備コストオン工事	有	発注者	専門工事会社	元請業者	専門工事会社	元請業者経由*3
片務的コストオン工事	△*1	発注者	元請業者	元請業者	元請業者	元請業者経由*3
指定下請工事	無	元請業者	元請業者	元請業者	元請業者	元請業者経由*3
通常の下請工事	無	元請業者	元請業者	元請業者	元請業者	元請業者
別途工事	△*1	発注者	専門工事会社	元請業者*2	専門工事会社	発注者

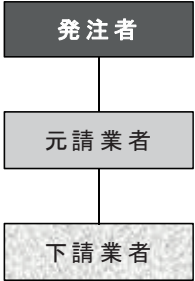
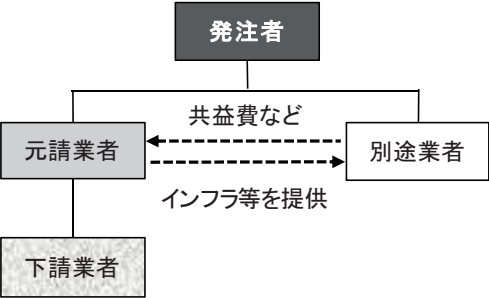
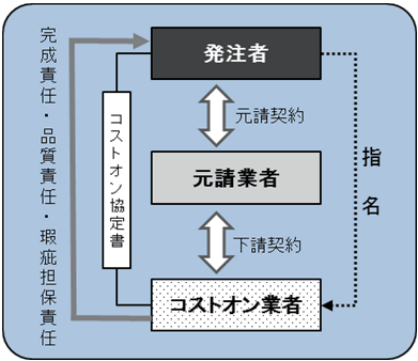
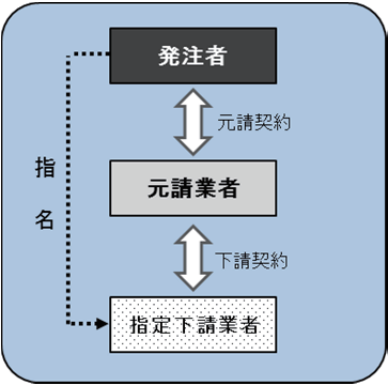
注) *1：発注者の意向により協定書を締結する場合、契約書に盛り込む場合、または書面での合意を行わない場合などがある。

*2：発注者の依頼により元請業者が関連工事の調整業務を追加業務として行う場合が多い。(特に本工事と別途工事期間が重複する場合や、同一エリアで作業する場合など)。

*3：専門工事会社への支払い金額は発注者が決定し、支払い方法は元請業者経由で発注者から専門工事会社へ支払われる場合が多い。

同報告書に基づき「通常の下請工事」、「別途工事」、「コストオン工事」、「指定下請工事」の4つの契約関係とそれぞれの特徴を整理したものが次頁の表である。

＜各種工事体系とその特徴＞

各工事の体系と契約関係	特 徴
<p>(下請工事)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 下請工事契約は元請業者と下請業者が合意して締結する。 <input type="checkbox"/> 完成責任、品質責任、瑕疵担保責任は元請業者が発注者に対して負う。 <input type="checkbox"/> 下請業者へは、一般的には仮設電気、仮設水道などのインフラの他、揚重機などが無償提供される。
<p>(別途工事)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 別途工事契約は発注者と別途業者が合意して締結する。 <input type="checkbox"/> 完成責任、品質責任、瑕疵担保責任は別途業者が発注者に対して負う。 <input type="checkbox"/> 別途業者は仮設電気などのインフラの他、揚重機などの提供に対し、共益費等を支払う必要がある。
<p>(コストオン工事)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 元請業者は発注者とコストオン業者が合意した金額でコストオン業者と下請工事契約を締結する。さらに、上記金額にコストオンフィーを乗せた金額で発注者と契約締結する。 <input type="checkbox"/> 完成責任、品質責任、瑕疵担保責任は、協定書に従いコストオン業者が発注者に対して負う。 <input type="checkbox"/> 統括管理費・安全管理費等のコストオンフィー並びに仮設インフラ、揚重機、仮設機材などの提供については、三者間で協議の上で、協定書を締結する。
<p>(指定下請負工事)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> 元請業者は発注者と指定下請業者が合意した金額で指定下請業者と下請工事契約を締結する。さらに、上記金額にマネジメントフィーを乗せた金額で発注者と契約締結する。 <input type="checkbox"/> 完成責任、品質責任、瑕疵担保責任は元請業者が発注者に対して負う。 <input type="checkbox"/> 統括管理費、安全管理費等のマネジメントフィー、並びに仮設インフラ、揚重機、仮設機材等の提供については、三者間で協議の上決定する。

5.2 コストオン工事の問題点と対応

今回のアンケート調査で取り上げられたコストオン工事に関する問題点や課題をまとめると、以下のとおりとなる。

■ コストオン工事の現状の問題点

① コストオン協定書の内容が不明瞭

- ・ コストオン協定書を締結しているにも拘わらず、例えば完成責任、品質責任、瑕疵担保責任などの所在が曖昧な内容であったため、後で元請業者のリスクの増大や、業務量の増大（コスト増）に繋がった。
- ・ 発注者が優越的な立場を利用することにより、協定書の内容が曖昧なままとなり、元請業者にとって著しく不利な協定を結ぶこととなり、金銭的、工程管理、関連工事との調整、瑕疵責任などについて問題が生じた。

② 発注者側からの情報提供が不十分

- ・ 十分な時間が確保されなかったために、コストオン業者に関する施工能力、財務力を把握することができなかった。
- ・ 発注者が優越的な立場を利用することにより、発注者とコストオン業者間の「事前合意事項」が開示されず、十分な情報が得られなかった。

■ コストオン工事に対する元請業者としての対応

コストオン業者との契約締結前に、以下の2つの事項を行うことが必要である。

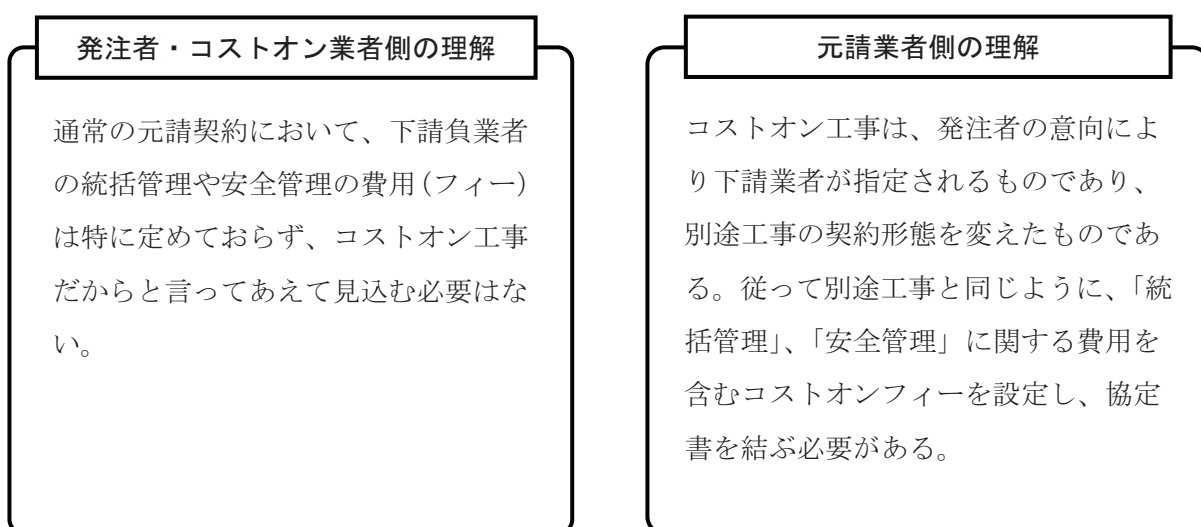
① 完成責任、品質責任、瑕疵担保責任の所在の明確化

- ・ コストオン工事の場合、発注者、元請業者、コストオン業者の三者間の協定書により、コストオン業者が直接発注者に対し、当該工事範囲の完成責任、品質責任、瑕疵担保責任等を負うこと、とされている（元請業者の統括管理業務に起因し発生した損害は除く）。しかし、発注者が上記と異なる認識を有している場合も少なくないため、将来のトラブルを避けるには、それぞれの責任の所在やコストオンフィーなどの取り決めを確実に言い、コストオン協定書を締結する。

② コストオン業者に関する情報収集及び事前合意

- ・ 十分な時間を確保し、コストオン業者との契約締結前に、コストオン業者の施工能力、財務能力および発注者と下請業者間の事前合意事項などの情報を収集し、元請業者の負うリスク、業務に見合ったコストオンフィーを設定し、協定書に織り込む。

また、調査の結果、元請業者の統括管理費、安全管理費などを含むコストオンフィーに関して、発注者、コストオン業者と元請業者の間で、以下のとおり、考え方に多少の相違があることも明らかとなった。



<コストオンフィーの考え方>

5.3 指定下請工事の問題点と対応

指定下請工事に関する問題点や課題をまとめると、以下のとおりとなる。

■ 指定下請工事の現状の問題点

① 適用される工種の多様化

- ・ 昨今、従来の設備工事と異なり、多岐にわたる工種に対し、瑕疵担保責任等の契約責任を元請業者に課す指定下請工事が増えている。

② 不適正なマネジメントフィーの設定

- ・ 元請業者が発注者との元請契約ならびに下請業者との下請契約締結前の段階で、指定下請業者個々の施工能力や財務能力等を把握していない、あるいは出来ない中で、元請業者が当該指定下請業者に施工させた品質等について、発注者に対し保証することは大変困難であり、これを管理するには相応の費用が掛かる。
- ・ 従来の設備コストオンフィー（通常、工事代金額の数%）程度では到底対応できない状況となっている。

■ 指定下請工事に対する元請業者としての対応

発注者と元請契約締結を行う前に、発注者と元請業者との間で、以下の4つの事項を行うことが必要である。

① 指定下請業者の能力を評価するための情報収集

- ・ 発注者が下請業者を指定する場合は、当該下請業者に関する情報（施工能力、財務能力等）を元請業者に提供することを求める。
- ・ さらに、発注者より提供された情報に加え、要求された品質や工期を遵守する能力のある相手か否か判断できるだけの情報を、自ら収集することが重要である。
- ・ 発注者の指定であるから、との安易な理由で下請契約して施工させた結果、発注者の要求事項を遵守できる能力のない下請業者であったことが判明するなどの事態を避けるべきである。

② 指定下請業者に対する審査権・拒否権の確保

- ・ 元請業者の契約上の権利として、上記①で得られた情報を基にして審査する権利、さらには審査の結果によってはその採用を拒否できる権利を確保する。

③ 条件の相違が判明した場合の元請責任の限定

- ・ 元請業者が指定下請業者と契約締結した条件が、発注者・指定下請間で合意していた条件と異なることが後日判明した場合、元請業者はその分の契約責任を負わないとの条件を確保する。

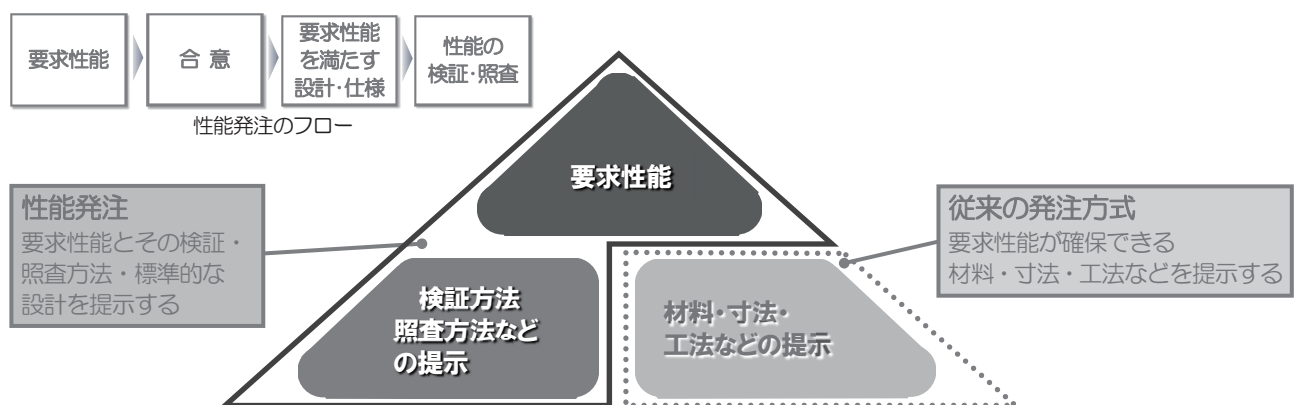
④ 実質的な指定下請業者への対応

- ・ 厳密に「指定下請」ではなくとも、仕様書を読み込むと「推薦」や「資材品番の指定」など、特定の業者しか施工あるいは供給が出来ず、「実質的な指定」となるケースもある。このような場合も、指定下請業者と同様に、上記の対応を行う必要がある。

6 「性能発注」に関するアンケート調査結果

◆性能発注の概念 ◆

ここ数年、工事全体あるいは部分の発注方式において、「性能発注」が採用される事例が増えている傾向が伺える。しかしながら、「性能発注」の定義は曖昧であり、公の資料もほとんど存在しない。性能発注は、広義には「発注者が性能を示し、請負者がそれを達成するための技術提案および施工を行う方式」と考えられる。国土交通省国土技術政策総合研究所が「建築マネジメント技術 2001年10月」で示す、『発注者が要求性能、その検証・照査方法、標準的な設計を示し、請負者がその性能を実現する施工を行う方式』という表現が理解しやすく、性能発注の基準になり得ると判断する。定義が曖昧なままに「性能発注」という言葉が発注者とのトラブルの起因となった事例や、なかには「性能発注」として契約していないにも関わらず、性能の保証を請負者に押しつける意図から、「性能発注」を利用していると思われる事例の報告もある。下図に「性能発注と仕様を規定する従来の発注方式の比較」の一例を示す。



<性能発注と従来の発注方式の比較>

6.1 アンケート回答の集計結果

アンケート数

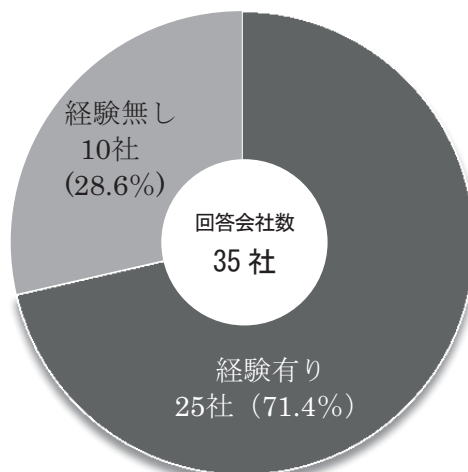
アンケート依頼会社数	:	55社
回答いただいた会社数	:	35社
回収率(会社数)	:	63.6%
アンケート回答件数	:	94件

「性能発注」に関するアンケート結果

経験の有無

問1 2005年以降に竣工した案件で、性能発注に該当するような案件がありましたか？

性能発注の経験がある会社は、回答会社数35社のうち25社(71%)であった。

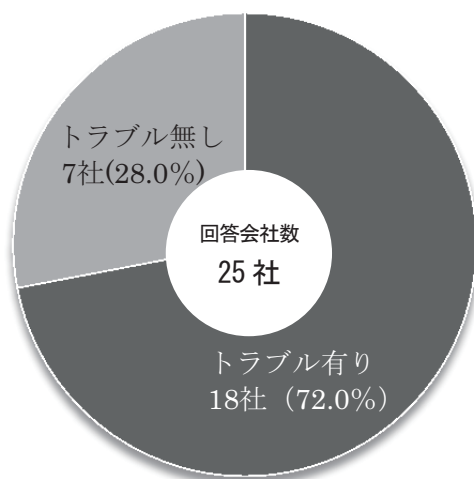


<性能発注経験の有無>

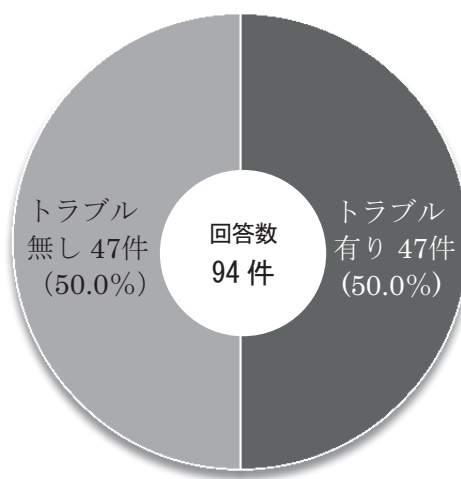
トラブルの有無

問2 性能発注に該当する案件の中でトラブル事例はありましたか？

性能発注の経験がある会社25社のうち18社(72%)がトラブルを経験した。トラブルの経験がある18社からは、47件のトラブル事例が報告された。



<トラブルの有無 (会社数) >



<トラブルの有無 (アンケート数) >

トラブルの項目

問3 トラブル事例は、以下の（１）～（５）のどの項目に類似しましたか？

- (1) 設計不備のリスクヘッジ —— ●設計の問題を性能発注として工事実施段階の責任とした。
- (2) 概算時の性能発注契約 —— ●概算見積段階で性能発注契約を求められた。
要求性能や保証期間が曖昧であり、結果的に性能の責任を押しつけられた。
- (3) 過剰なグレードの要求 —— ●要求性能を曖昧な表現とし工事段階で想定以上のグレードを求めてきた。
- (4) 瑕疵担保 —— ●性能発注であることを理由に、本来瑕疵でないものを無償で補修を要求した。
- (5) 過剰な検証方法の要求 —— ●設計図書では曖昧な表現とし、工事段階で想定以上の検証方法を要求した。

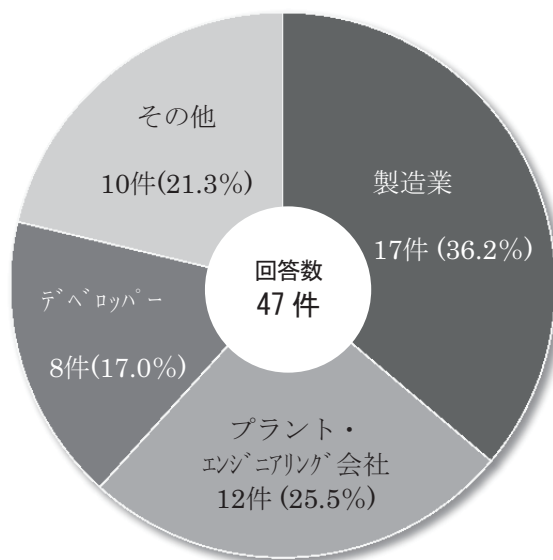
トラブル件数のうち、一番多いトラブル事項は「設計不備のリスクヘッジ」であった。次いで、同率で「概算時の性能発注契約」、「過剰なグレードの要求」が続いた。

トラブルの発生原因	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	件数
設計不備のリスクヘッジ	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	15/47
概算時の性能発注契約	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	12/47
過剰なグレードの要求	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	12/47
瑕疵担保	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	5/47
過剰な検証方法の要求	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	3/47

発注者別トラブル件数

問4 トラブルが発生した事例の発注者を教えてください。

発注者別件数では、「製造業」や「プラント・エンジニアリング会社」が多く、建物種類も「工場」などの機能重視のものが目立っていた。

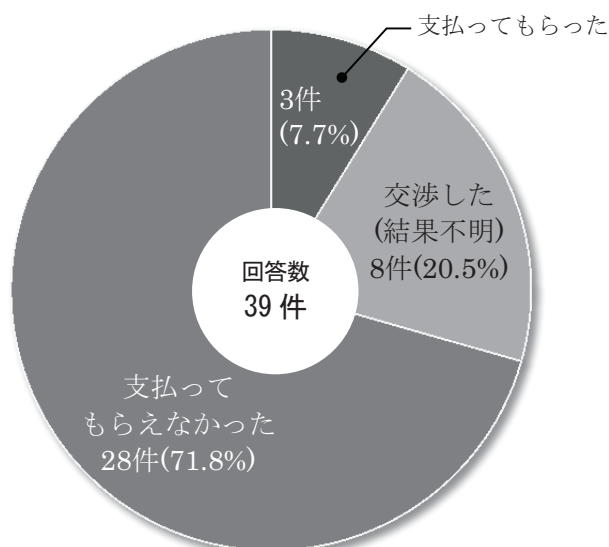


<トラブルの発注者分布>

追加工事費の対応

問5 トラブル事例の具体的対応（追加工事等）はどのようにしましたか？

追加工事費については、約70%の件数について支払われていないことが分かった。



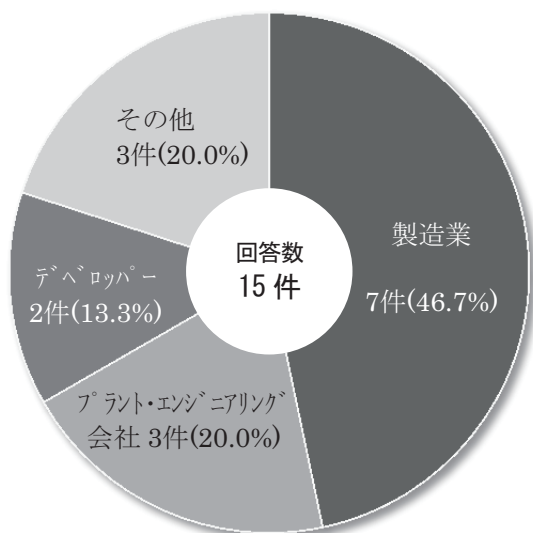
<追加工事費の対応>

トラブルの多い発生原因の上位3項を解析すると以下となる。

「設備不備のリスクヘッジ」によるトラブルの概要

問6 「設計不備のリスクヘッジ」によるトラブル事例の発注者を教えてください。

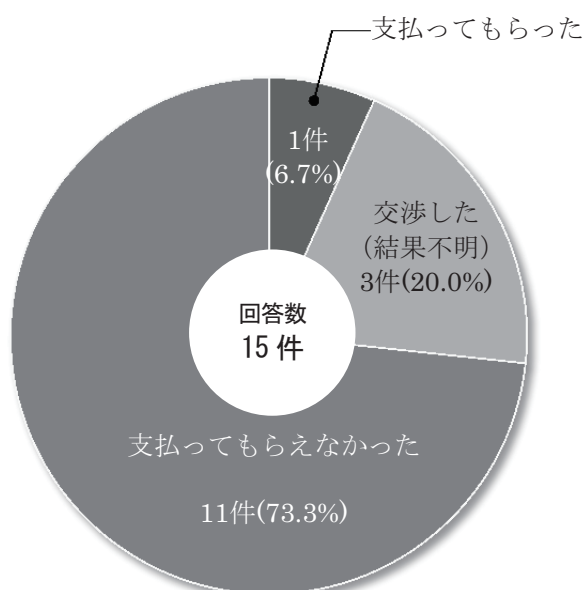
トラブル件数で発注者の半数は「製造業」が占めた。
次いで、「プラント・エンジニアリング会社」、「デベロッパー」が続いた。



<トラブルの発注者分布>

問7 「設計不備のリスクヘッジ」によるトラブル事例の具体的対応（追加工事等）はどのようにしましたか？

追加工事費は、約3/4の件数について支払われていないことが分かった。



<追加工事費の対応>

問 8

「設計不備のリスクヘッジ」によるトラブル事例において、指定された要求性能事項は何ですか？

要求性能事項は、製造業では一般的な項目が多いことが分かった。
 一方、プラント・エンジニアリング会社は、「数値で表せないもの」や「グレードが明確でないもの」、「条件確立後も精算なし」のトラブル報告があった。また、デベロッパーでは、「不整合な特記仕様書と図面」によるトラブルの報告があった。

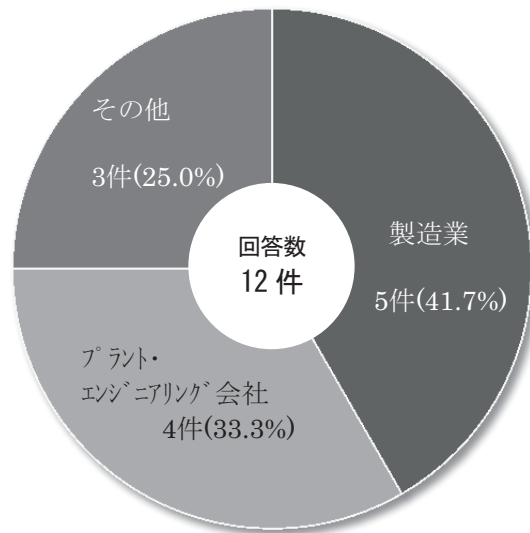
＜要求性能事項＞

製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・気密性能 ・クリーンルームの性能 ・空調温度 ・排水機能 ・複層ガラスによる空調負荷低減 ・天井クレーン ・室圧制御
プラント・ エンジニアリング会社	<ul style="list-style-type: none"> ・数値で表せないもの（快適な執務空間） ・材料グレードが明確でないもの ・増減精算なしの一式請負契約
デベロッパー	<ul style="list-style-type: none"> ・ある時は特記仕様書、ある時は図面が上位
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・建物強度 ・環境磁界の仕様と磁界測定 ・耐火被覆（2 H, 3 H）の仕様 ・性能発注なのに、設計図、仕様書による縛り

「概算時の性能発注契約」によるトラブルの概要

問 9 「概算時の性能発注契約」によるトラブル事例の発注者を教えてください。

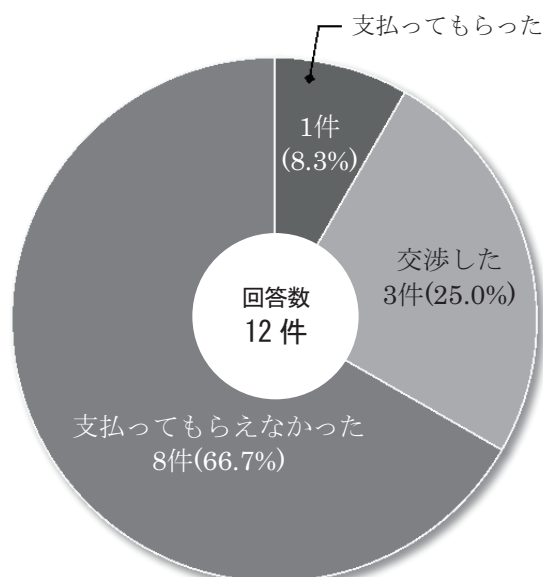
トラブル件数で発注者は「製造業」が4割と多く、次いで「プラント・エンジニアリング会社」が1/3を占めた。



<トラブルの発注者分布>

問 10 「概算時の性能発注契約」によるトラブル事例の具体的対応（追加工事等）はどのようにしましたか？

追加工事は、約2/3の件数について支払われていないことが分かった。



<追加工事費の対応>

問 11

「概算時の性能発注契約」によるトラブル事例において、指定された要求性能事項は何ですか？

要求性能事項は、製造業では一般的な項目が多いことが分かった。
一方、プラント・エンジニアリング会社は「数値で表せないもの」や「グレードが明確でないもの」、「概算時からの精算なし」のトラブル報告があった。

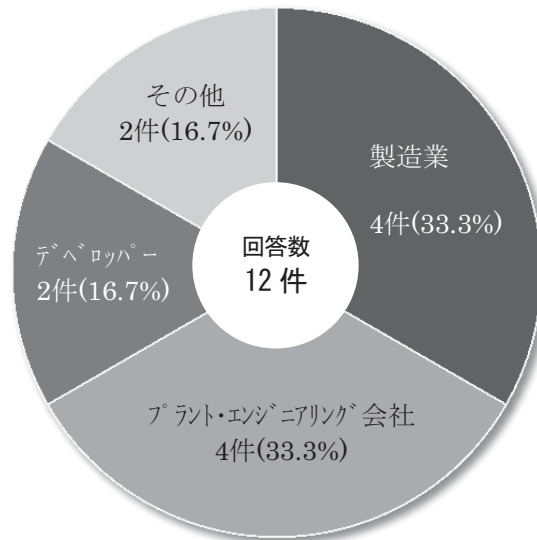
＜要求性能事項＞

製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・空調設備 ・気密性能 ・発注者の基本プランと各室要求性能
プラント・エンジニアリング会社	<ul style="list-style-type: none"> ・数値で表せないもの（快適な執務空間） ・材料グレードが明確でないもの ・外壁の要求性能 ・増減精算なしの一式請負契約
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・設計事務所の基本計画書及び要件書 ・床遮音性能

「過剰なグレードの要求」によるトラブルの概要

問 12 「過剰なグレードの要求」によるトラブル事例の発注者を教えてください。

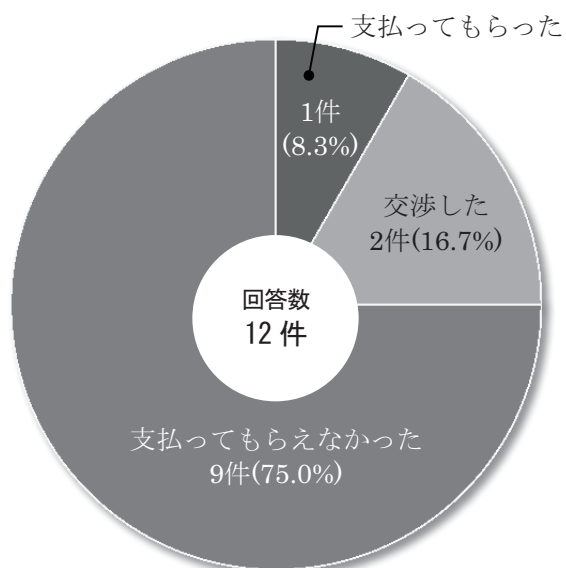
トラブル件数で発注者は「製造業」と「プラント・エンジニアリング会社」が同率で、合わせて全体の2/3を占めた。



<トラブルの発注者分布>

問 13 「過剰なグレードの要求」によるトラブル事例の具体的対応（追加工事等）はどのようにしましたか？

追加工事は、3/4の件数について支払われていないことが分かった。



<追加工事費の対応>

問 14

「過剰なグレードの要求」によるトラブル事例において、指定された要求性能事項は何ですか？

製造業は、「生産施設の特徴を示す要求性能事項」に関する過剰グレードの報告があった。プラント・エンジニアリング会社は、「過剰なグレードでも精算なし」、デベロッパーは、「住宅性能」に関する過剰なグレードの要求の報告があった。

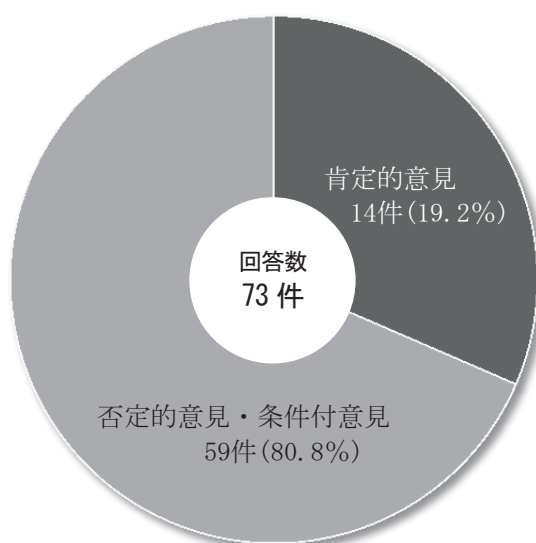
＜要求性能事項＞

製造業	<ul style="list-style-type: none"> ・ GMPへの適合 (GMP：医薬品及び医薬部外品の製造管理及び品質管理の基準) ・ 振動クライテリア (生産装置) の遵守 ・ 騒音レベル、振動レベル ・ 衛生区分、仕上げグレード、温室条件など
プラント・ エンジニアリング会社	<ul style="list-style-type: none"> ・ 数値で表せないもの (快適な執務空間) ・ 材料グレードが明確でないもの ・ 外壁の要求性能 ・ 清掃工場 (発注自体が性能発注) ・ 増減精算なしの一式請負契約
デベロッパー	<ul style="list-style-type: none"> ・ 鉄筋メーカーの指定 ・ 住宅性能
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・ 残響レベル

「性能発注」に関する一般論としての質問・回答

- 問 15** 以下の性能発注の定義についてどのように感じていますか？
『発注者が要求性能、その検証・照査方法、標準的な設計を示し、請負者がその性能を実現する施工を行う方式』

この定義を肯定する意見は20%程度であった。否定的意見・条件付意見が80%程度を占めるが、定義そのものを問題視するのではなく、現実的な運用が難しいと判断する意見が大半であった。



＜性能発注の定義＞

＜ 肯定的意見 ＞

- ◇ 解りやすい『性能発注』の定義であり感覚的に理解できると思う。
- ◇ 定義は『発注者が要求性能、その検証・照査方法、標準的な設計を示し、請負者がその性能を実現する施工を行う方式』という事で理解できる。
- ◇ 性能発注は、発注者の要求事項がより具体的で詳細である必要がある。また、成果物の要求性能に対する発注者の検収条件（性能評価基準）を明確にすることでお互いの認識違いによるトラブル回避が可能と思われる。従って、性能発注の定義としてはこの表現が適切と考える。

＜ 否定的意見・条件付意見 ＞

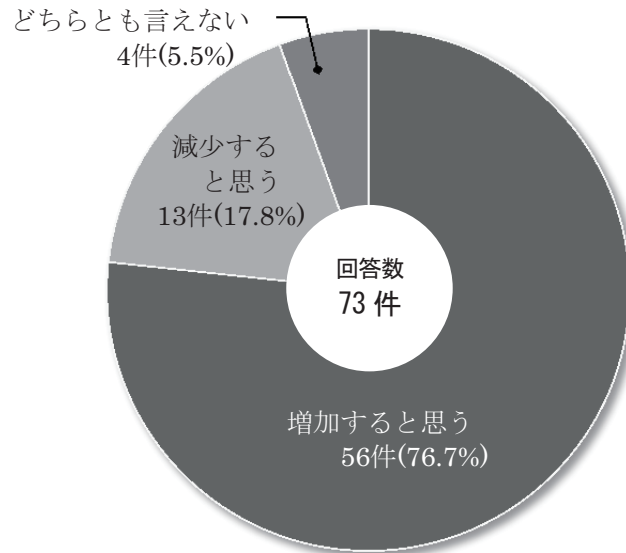
【キーワード】

日程の確保が必要	発注者のスキルが必要	能力活用発注は実施されている
性能検証フィーの扱い	内容確認を協議するステップが必要	
見積協議のステップが必要	施工条件の提示をすべき	性能発注ガイドラインがあれば良い

- ◇ 要求性能を達成するための条件等を請負者側が示すことが必要。
- ◇ 最終設計完了までの日程の確保が必要。
- ◇ 発注者側に、仕様を理解できる担当者が必要。
- ◇ 設計上はOK、しかし、検証したらNG。この場合の原因追究と対策の費用負担を明確にできると良い。
- ◇ 「能力活用発注」と呼ばれているものがある。改修工事等で活用される形態だが、現地調査を行い発注者側の要求を図面化し、仕様等も明記したうえで契約図書とする。また工事費に能力活用フィーが加えられ契約している。
- ◇ 詳細な契約図が出来てからの契約ではないので、見積精度やリスクの考え方が違う。その点については、発注者側とも協議の上、理解をしてもらうことが必要。
- ◇ 成果品たる「設計図」から要求性能の過不足を読み取れる発注者が少なく、施工時点でトラブルとなり易い。
- ◇ 発注者から要求性能に加え「標準的な設計」が提示され、この変更ができない場合の設計責任のあり方が明確でない。
- ◇ 提示された標準的な設計が要求された性能に合致しているかどうかを検証する作業については、別途フィーを支払ってもらいたいし（見積項目に「性能検証」のような項目を入れて）、その分の期間（工期）も認めてもらいたい。
- ◇ 発注者は施設を運用するプロで、請負者は施設を建設するプロであって、双方の能力を兼ね備えたプロはいない。発注者の要求性能をクリアするためには文書だけではなく双方が内容確認を協議できるプロセスが重要と判断する。
- ◇ 設計者の責任放棄ととられても仕方のない状況のものがある。
- ◇ 要求性能が曖昧な為、契約前で見積をやりきれないものが多い。
- ◇ 短い期間の中の概算レベルで提示した金額が詳細協議・見積後も足かせになる事が多い。要求性能が具体化出来た段階で見積協議が出来る様にしてほしい。
- ◇ 標準的な設計図では目的が曖昧であり、定例会議等の場を利用し、口頭での性能指示となる場合が多いが、それはコストに直結することなので改善すべき。
- ◇ 性能発注を求めるすべての発注者が標準的な設計を提示できるとは考えにくい。
- ◇ 提案コンペなどで、金額確定後に発注者の仕様が徐々に確定する場合は、トラブルになりやすい。
- ◇ トータルコストが最優先になりがちで、コストの縛りは残る。
- ◇ 「・・・場合は性能保証できない」などの説明を行うことによって、請負者側の責任が軽減される方策が必要。
- ◇ 性能発注ガイドラインを定められれば良い。

問 16 性能発注の展望についてどのようにお考えですか？

「性能発注」が増加する意見が3/4以上であった。
その背景として、発注者側のメリットを確保しやすい形態という認識があるようだ。



<性能発注の展望>

< 増加すると思う >

【キーワード】

民間企業のノウハウが活用できる 特定用途で増加 発注者に有利な似非性能発注
コスト削減の期待 大手志向の発注形態 請負者頼りの方式 追加工事を発生させない方式

- ◇ 民間企業のノウハウを最大限に活かして、品質の高い建物を提供し、効率的な事業を運営するためには、今後も増加していく。
- ◇ 工場や病院など特定の用途の建物では増える。
- ◇ 発注者サイドにとっては、都合のいい発注方式であり増加する。
- ◇ 当分の間は、発注者として「煩わしくない」形態として「似非性能発注」が増加する。
- ◇ 民間工事では、性能発注によってコスト削減の期待でき、今後増加する。
- ◇ 請負者側のリスクが高い状況が続けば、増加する。
- ◇ 発注者からすれば、仕様書の一文で指示できるので、今後増加する。
- ◇ 発注者～設計者間の設計前の折衝・交渉・図面反映の能力が低下し、且つ、発注者予算ありきの風潮が一般的であり、ますます増加する。
- ◇ 請負者ともに理解があり、双方にメリットがある発注であれば増加する。
- ◇ 増加するが、大手企業の対応力に中小企業はついていけなくなる。
- ◇ 発注者は、未来永劫なる企業に、設計施工の一元化した性能発注方式を採用する傾向は増加する。
- ◇ 設計者が元請業者に頼ろうとする体質はますます進んでおり、そもそも納まらないような

詳細断面についても、設計者は何もアイデアを出さないような状況となりつつある。「性能発注」の名のもとに、設計者のリスク回避は今後も増える。

- ◇ 発注者側は、短い期間でプロジェクトを完成させたい。故に、工事着手前の事前協議も短縮したいことから、大まかな要求性能による請負者への発注になる。よって発注者側の性能発注は増加する。
- ◇ 追加の工事発注金額が発生することなく具現化できる点を考えると、非常に便利な発注形態と考えられ、今後もっと増えていく。
- ◇ リスクを取らない業種が発注者の場合、概算時の合意金額から増額不可を主旨とした性能発注方式での業者選定は増加する可能性が高い。
- ◇ 請負者側にも技術の進歩による利益の拡大につながるため、今後も増加する。

〈 減少すると思う 〉

【キーワード】

請負者のリスクが多い

トラブル要因である

請負者は安易な提案をしない

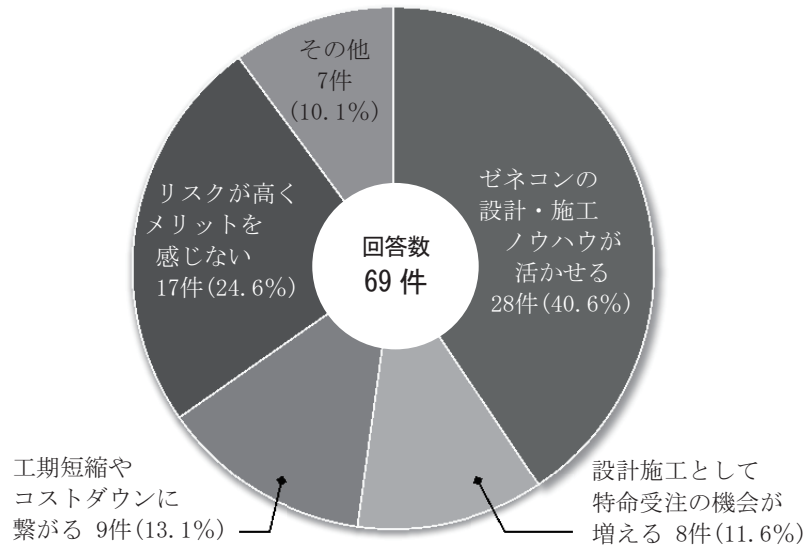
発注者が適正な評価ができない

訴訟へ発展する

- ◇ 概算見積段階で性能発注契約を求められるような案件はリスクが多すぎて減少する。
- ◇ 必然性のある発注方式ではないと思われるので減少する。
- ◇ トラブル要因となり、請負者が請け負わなくなり衰退していく。
- ◇ 請負者は安易に曖昧な提案をしないことが重要。紆余曲折はあるが、減少する。
- ◇ 発注者が適正に評価できるのか疑問、減少する。
- ◇ 訴訟文化が進む現状では、トラブルが訴訟へ発展する可能性があり、性能発注は減少する。

問 17 性能発注のメリットや評価できる点につきまして、どのようにお考えですか？

適切な運用を行うのであれば、発注者、請負者共にメリットのある形態であるという意見が多くあった。前向きな意見が予想以上に多くみられた。



<性能発注のメリット>

< ゼネコンの設計・施工ノウハウが活かせる >

【キーワード】

自由な競争ができる

施工能力の向上に繋がる

新技術の開発・導入のチャンスが拡大

- ◇ 要求性能の実現方法も多岐にわたり、請負者が技術力を発揮できるという点からは良い方法。自由な競争が出来、新しい試みが受け入れられるのであれば評価できる。
- ◇ 請負者として、発注者・設計者が要求している意図を理解し、施工に反映するための時間・努力が必要となり、その結果、物件完成後の施工能力の向上に繋がる。
- ◇ 検討時間が十分あり、技術的にも高度な大規模プロジェクトでは性能発注を導入し、新技術の開発、導入のチャンスを拡大していけば良い。
- ◇ 総合建設業にとって、持てる技術を存分にアピールして設計施工で受注できることは非常に大きなメリット。
- ◇ 性能要求に見合う予算確保が担保されるなら、コストを含めた発注内容に対し大いに努力できる仕組み。
- ◇ 請負者にとっては技術力・提案力が生かされ、発注者にとってはそれによってより良い成果物が得られる。

〈 設計施工として特命受注の機会が増える 〉

【キーワード】

業種に特化した企業が有利 過度な価格競争の回避 企業の技術・研究が報われる

- ◇ その業種に特化している企業が有利になる。
- ◇ 請負者、企業の独自の研究、技術、努力が報われる。
- ◇ 性能発注により、請負者の持つ技術が評価されることは、技術を買っていただく我々本来の姿であり、高く評価できる。また過度な価格競争も回避できる。
- ◇ 専門知識の長けた者が性能発注を請け負う。

〈 工期短縮やコストダウンに繋がる 〉

【キーワード】

利益確保の可能性 コストダウンが図れる 技術力によるコストコントロール

- ◇ 新しい材料の導入や新技術の開発とともにコストによらない競争が促進され、コスト削減により利益確保の可能性もある。
- ◇ 請負者にとっては工法等の選択肢が広がり、コストダウンを図れる。
- ◇ 技術力によるコストコントロールが可能となる場合がある。

〈 リスクが高くメリットを感じない 〉

【キーワード】

法整備・契約様式の必要性 創意工夫への対価がない

- ◇ 法整備が整っていない為、簡単に技術提案が盗まれる。
- ◇ 法制度や契約様式なども整っていない。
- ◇ 性能発注する場合は、設計責任者としての対価を請負者が受けるべき。
- ◇ 創意工夫した物に対し、対価がない以上、請負者側からはさほどメリットがない。

6.2 アンケート結果についての考察及びまとめ

アンケートの回答を頂いた会社のうち、7割の会社が「性能発注」の経験を持ち、経験した会社の7割にトラブルが発生している現状が分かった。曖昧な定義で運用されている最近の「性能発注」には大半の会社が否定的であり、発注者側のメリットを確保する為の方式と認識する意見が多いものの、7割以上の会社は「性能発注」の増加を予想しており、「性能発注」に対し、我々が準備しなければならない意識の高さが伺える。

一方、コスト競争以外の受注機会の作り込みが出来ることと、技術力をはじめとする設計から施工に至るゼネコンとしての能力を発揮できる可能性への期待といった前向きな姿勢も多く見られた。

「性能発注」の認識が生まれたのは最近のことであり、「設計施工＝性能発注」ではなく、定義が一般化されているとは言えない状況にある。発注者の利益はもちろんのこと、ゼネコンの期待に沿った形で発展・普及（定着）させるためには、発注者と請負者の双方の不利益と運用上の硬直化を回避するための最低限の概念の共有が必要となる。

冒頭に「性能発注と従来の発注方式の比較」の一例を示したが、国土交通省国土技術政策総合研究所が「建築マネジメント技術 2001 年 10 月」で示す、『発注者が要求性能、その検証・照査方法、標準的な設計を示し、請負者がその性能を実現する施工を行う方式』という表現が理解しやすく、性能発注の基準になり得ると判断する。しかし、この性能発注方式を実現するうえで、検討・協議する日程と人材の確保や請負者側からの条件提示など、従来方式にない枠組がアンケートの意見回答に多くあり、ガイドラインの必要性を示唆している。

7. 資料編

アンケート調査依頼状、調査票

建築本部委員会参加会社
建築部連絡窓口責任者様各位

社団法人日本建設業連合会 建築本部
CM等発注多様化対応部会

片務的契約事例に関するアンケート調査について(お願い)

拝啓、時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

御社におかれましては日頃より当会の事業について格別のご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

旧建築業協会は、平成 20 年に国土交通省から建設業界 6 団体に対し依頼のあった片務的な契約事例の実態調査に対し、会員企業 15 社から約 600 件の事例を収集・取りまとめ、国土交通省へ報告しました。また、旧建築業協会の CM 等発注多様化対応部会は、この中から片務的な発注形態・契約条件の事例を抽出し、平成 23 年 3 月に「発注者からの発注形態や契約条件に関する片務的な要求への対応について」の報告書を取りまとめ、会員各社へ配布しました。

この度、日建連 CM 等発注多様化対応部会は、上記報告書の中で特に事例が多いと思われる「指定下請工事・コストオン工事」と「性能発注」の 2 つのカテゴリーについて、会員会社へアンケートを行い、より具体的な片務的契約事例を収集し、分析することで、片務的契約の実態をより詳しく把握することとしました。そして、「指定下請工事」、「コストオン工事」および「性能発注」について、“望ましい対応のあり方”についても提言する予定です。

本アンケート調査の結果は、固有名詞を除いた上で集計処理致しますので、ご協力いただいた企業にご迷惑をおかけすることはございません。ただし、顧客との守秘義務やその他契約関係等から情報開示がいただけない場合は、差支えのない範囲でのアンケート協力をお願いいたします。

本調査に基づく報告書は、日建連の会員各社に配布する予定です。

ご多忙の折、誠に恐縮に存じますが、アンケート調査の趣旨をご理解いただき、ご協力の程、宜しく願いいたします。

◆ アンケートの回答方法

1. アンケートは、「指定下請工事・コストオン工事」と「性能発注」の 2 つに分かれています。2005 年度から現在までの間に貴社が携わった国内における建築工事について、**調査票**でトラブル事例の有無を Yes/No で回答していただき、Yes (トラブル事例あり) と回答された場合は、それぞれの**調査票**の該当欄に事例の内容を詳しくご記入ください。
No (トラブル事例なし) と回答された場合には、調査票の最終欄(自由回答欄)に、「指定下請工事・コストオン工事」、「性能発注」の評価できる点をご記入ください。
2. 本アンケートは、貴社の発注形態に関するご担当の方に、調査票のとりまとめをお願いします。
3. ご記入しにくい内容、または質問の趣旨が判りにくい場合は、所定欄にその旨ご記入下さい。また、得意先との秘密保持契約または個人情報保護等の理由により記載できない項目については、空欄のままでも結構です。
4. 本調査票は、**8 月 31 日 (金) までに、下記へメールでワード文書または PDF の形式で返信願います。**

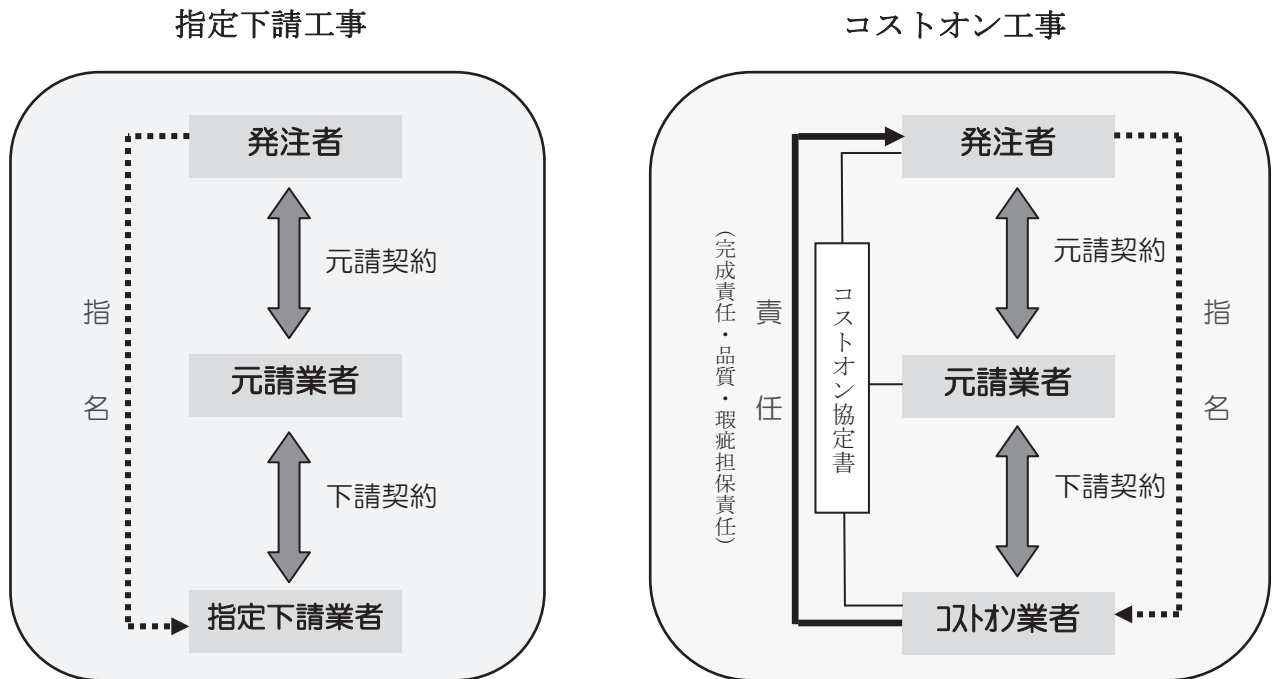
【返送先・問い合わせ先】

(社)日本建設業連合会 建築部 正田 健裕
〒104 - 0032 東京都中央区八丁堀 2 丁目 5 番 1 号 東京建設会館 8 階
(TEL) 03-3551-1118 (FAX) 03-3555-2463 (E-mail) shoda@nikkenren.or.jp

指定下請工事 と コストオン工事 とのちがい

工事の発注形態が多様化する中で、発注者が専門工事業者を直接選定し、契約条件等を事前に取り決めた後、元請業者に下請発注する契約形態が増えています。

日建連では、とりわけ混同しがちな「指定下請工事」と「コストオン工事」の二つの契約形態について、以下のように整理いたしました。



	指定下請工事	コストオン工事
下請業者の選定	発注者	発注者
下請工事内容	発注者は事前に指定下請業者と工事内容等を協議・合意し、元請業者はその合意内容を確認後、元請契約に含める。	発注者は事前にコストオン業者と工事内容等を協議・合意し、元請業者はその合意内容を確認後、元請契約に含める。
下請工事金額	発注者と指定下請業者の間で合意する。	発注者とコストオン業者の間で合意する。
元請業者のフィー	指定下請業者の工事代金の一定%。	コストオン工事代金の一定%。
下請工事の完成責任（工期）	元請業者が全責任を負う場合が多い。	コストオン業者が直接発注者に対して負うのが一般的。その旨、発注者・元請業者・コストオン業者の3者協定書に記載される。
下請工事の品質・瑕疵担保責任	元請業者が全責任を負う場合が多い。	コストオン業者が直接発注者に対して負うのが一般的。その旨、発注者・元請業者・コストオン業者の3者協定書に記載される。

元請業者が留意すべき点（指定下請工事）

1. 現状の問題点

- ・元請業者が、指定下請業者の個々の施工能力や財務力等を把握していない、あるいは確認することが難しい中で、当該指定下請業者が施工した品質等を担保することを求められるケースが増えている。
- ・このような指定下請工事で発注者が元請業者へ期待する管理業務を実施するためには、従来の設備コストオンフィー（通常、工事代金額の数%）相当では、到底カバーできない。

2. 指定下請業者との下請契約締結前に元請業者が行うべき対応策

① 指定下請業者の能力評価について

発注者に対し、指定下請業者の施工能力や財務力等に関する必要かつ十分な情報提供を求めると共に、当該情報提供を受領次第速やかに指定下請業者に関する能力審査を行う。その審査の結果、能力に問題があり、と元請業者が判断する場合には、元請業者として当該指定下請業者と下請契約を締結できない旨、発注者に伝え、再度協議する。

② 発注者と指定下請業者間の事前合意内容開示について

発注者と指定下請業者間の事前合意内容については、これを全て開示するよう求める。開示された内容と、本工事内容に不一致、疑義、矛盾等を発見した場合には速やかにその旨を発注者に伝える。

③ 元請業者責任範囲の限定について

発注者が下請契約前に開示しなかった事前合意内容や、発注者から提供を受けた開示内容と本工事内容との間の矛盾等に対し元請業者から指摘があったにも拘らず発注者がしかるべき対応をしなかったことに起因して本工事もしくは指定下請工事に関する設計図書との不適合や工程遅延、その他障害、損害が発生した場合には元請業者として責任を負わない旨を発注者に伝える。

④ 実質的な指定下請業者への対応について

厳密に「指定下請」ではなくとも、「推薦」や「仕様書を読込むと限られた業者しか施工（あるいは供給）出来ず、実質的な指定」（Ex. 資材品番の指定）などのケースもある。このような場合も、指定下請業者と同様に、上記の対応を行う必要がある。

⑤ 指定下請工事に関する補足条項について

指定下請工事がある場合には、基本的に本工事の請負契約に加えて平成15年9月に旧BCSから部会員向けに発行した「多様化した発注形態への契約の手引き」のうち「指定下請工事に関する補足条項」（別添）を契約書に盛込むよう発注者と交渉する。上記①～③の内容はもとより、管理費・現場共益費・実費精算や、工事代金の支払いなど、指定下請工事に関する必要な取決め事項が記載されており、参考にされたい。

元請業者が留意すべき点（コストオン工事）

1. 現状の問題点

- ・コストオン工事にもかかわらず、下請工事と同様の請負責任を元請業者が課せられるケースが増えている。
- ・発注者の優越的な立場を利用して、施工者にとって著しく不利な協定を結ばせることにより、金銭的、工程管理、関連工事との調整、瑕疵責任等について問題が生じる。
- ・コストオン業者との下請工事契約において、元請業者が共益費を徴収しないように指示されるケースがある。（もしくは、発注者側からの強い影響力により共益費用についての合意が難しく、元請業者が不利益を被ることがある。）

2. コストオン業者との契約締結前に元請業者側が行うべき対応策

① 発注者・請負者・コストオン業者の三者間のコストオンに関わる協定書を締結

通常の下請工事の場合、当該工事範囲の完成責任、品質担保責任等は元請業者が負わなければならない。しかし、通常コストオン工事の場合は、発注者、元請業者、コストオン業者の3者間の協定書により、元請業者の統轄管理業務に起因し発生した損害以外については、コストオン事業者が直接発注者に対して負うこととされている。発注者もそのような認識がある場合は多いが、将来の発注者とのトラブルを避けるため、以下の内容を盛り込んだコストオン協定書を発注者と協議のうえ締結する必要がある。

（コストオン協定書の主な記載事項）

- ・3者間の契約締結に関する総則
- ・発注者・元請業者・コストオン業者の3者間の指示・協議などの責任範囲
- ・元請業者の業務（統轄管理業務）の業務内容と責任範囲
- ・コストオン業者の業務内容と責任範囲
- ・統括管理業務費用、現場共益費用、瑕疵担保責任等
- ・請負代金の変更、別途精算する諸費用、労働災害補償保険
- ・不可抗力、工事中の不測の事態への対応、など

② コストオン業者との下請契約解除時の措置

コストオン業者の業況悪化等により下請契約が解除され、元請業者に損害が生じた場合に備え、発注者に連帯責任を求めることも重要である。

以上

調査票 ～指定下請工事・コストオン工事に関するアンケート～

[回 答 欄]

指定下請工事

【問い1】

2005年以降に竣工した案件で、指定下請工事に該当するような案件がありましたか？

Yes No

(この問いで Yes と答えた方は**問い2**へ進んで下さい。)

(この問いで No と答えた方は**問いB**へ進んで下さい。)

【問い2】

問い1で Yes と答えた方にお聞きします。該当案件の中でトラブル事例はありましたか？

Yes No

(この問いで Yes と答えた方は**問いA**へ進んで下さい。)

(この問いで No と答えた方は**問B**へ進んで下さい。)

コストオン工事

【問い1】

2005年以降に竣工した案件で、コストオン工事に該当するような案件がありましたか？

Yes No

(この問いで Yes と答えた方は**問い2**へ進んで下さい。)

(この問いで No と答えた方は**問いB**へ進んで下さい。)

【問い2】

問い1で Yes と答えた方にお聞きします。該当案件の中でトラブル事例はありましたか？

Yes No

(この問いで Yes と答えた方は**問いA**へ進んで下さい。)

(この問いで No と答えた方は**問いB**へ進んで下さい。)

【問いA】

以下の各質問についてご回答願います。(※記入例を参考にして下さい。なお本アンケートには、1事例につき1件をご記入ください。複数の事例がある場合には、お手数ではございますが、その分コピーの上、ご記入願います。)

【問いB】

以下の質問のうち、最終記入欄(自由回答欄)に、指定下請工事・コストオン工事の評価できる点について、ご記入願います。(※記入例を参考にして下さい)

	貴社が実施されたプロジェクトの中で、トラブルがあった指定下請工事・コストオン工事について、以下の該当する項目に○をつけ、具体的なトラブル事例の内容を該当欄に記入してください。	
案件 情報	<ul style="list-style-type: none"> ・対象工事： 指定下請工事 / コストオン工事 / 実質的な指定業者、指定材料 ・竣工時期： 年（※2005年以降に竣工した案件をご記入願います） ・発注者：（公共／民間 外資／国内企業 業種（ ）） ・建設用途： 病院／工場／ホテル／事務所／商業施設／マンション／その他（ ） ・該当下請工種： ・該当下請工事金額の元請工事金額に占める割合（％）： ％ 	
問題 の 概要		
対応 状況		
①	問題の発生原因	
1	発注者と元請業者の発注形態について認識のズレはありましたか？（従来のコストオン工事との混同等）	
2	指定下請工事（またはコストオン工事）に関する色々な取決め事項を発注者との間で調整し、合意に至った内容を文書化しましたか？（協定書、覚書、契約書等）	
3	発注者から指定下請業者（またはコストオン業者）の施工能力や財務力に関する十分な情報提供はありましたか？	
4	元請業者による指定下請業者（またはコストオン業者）の能力評価が、下請契約締結前に可能でしたか？	

5	発注者と指定下請業者（またはコストオン業者）間の事前合意事項について、その全てが開示されましたか？	
6	マネジメントフィー（指定下請管理費またはコストオンフィー）は実際の業務に見合っていましたか？	
②	責任の区分（対 発注者） （元請業者 または 指定下請業者（コストオン業者））	
1	工事完成責任	
2	品質責任	
3	瑕疵担保責任	
③	その他	
1	指定下請業者（またはコストオン業者）から現場共益費を徴収できない、或いは実費精算でトラブルとなったことがありましたか？	
2	指定下請業者（またはコストオン業者）への工事代金支払条件に問題はありませんでしたか？	

(自由回答欄) これまでの設問で十分に説明し切れていない事項、あるいは指定下請工事・コストオン工事の評価できる点について、以下に自由にご記入ください。

調査票

～性能発注に関するアンケート～

【問い1】 2005年以降に竣工した案件で、「性能発注」に該当するような案件がありましたか？ Yes No

この問いで Yes と回答された方は問い2へ進んでください。

この問いで No と回答された方は④「一般論としてお伺い致します」へ進んでください。

【問い2】 問い1で Yes と回答された方にお聞き致します。該当案件の中でトラブル事例はありましたか？ Yes No

この問いで Yes と回答された方は下記の各質問に従って具体的にどのようなトラブルがあったのかご回答願います。

この問いで No と回答された方は④「一般論としてお伺い致します」へ進んでください。

(1物件・1シートでお願い致します。複数件有る場合は恐れ入りますが用紙をコピーしてお使いください。)

案件情報	・竣工時期： 年 (※2005年以降に竣工した案件をご記入願います) ・発注者： [公共/民間 外資/国内企業 業種()] ・建設用途： 病院/工場/ホテル/事務所/商業施設/マンション/その他() * (注) : 性能発注の対象は、工事全体(建物全体)、又は工事別(外装など)のどちらでも結構です。	
①	前頁の「性能発注の代表的なトラブル事例」に類似するご経験が有りの方にお伺いします。	
1	事例1～5の内何番に類似しますか？	【番号】 (複数回答可。)
	指定された「性能項目」「要求性能」は何ですか？	【性能項目及び要求性能】
2	どのような問題でしたか？ (仕様・検証・照査方法は適正であったかどうか？)	
3	トラブルの具体的対応はどのようにされましたか？	

(こちらのシートは1枚で結構です。)

④	一般論として伺い致します。	
1	性能発注の定義についてどのように感じていますか？	
2	性能発注の展望についてどのようにお考えですか？ 増加する 減少するなど	
3	性能発注のメリットや評価できる点につきましてどのようにお考えですか？	

* 以上で設問は終わりです。ご協力ありがとうございました。

< 参 考 文 献 >

- ・ B C S 出版物「多様化した発注形態への契約の手引き」(社) 建築業協会 制度委員会・CM部会 (2003年9月)
- ・ B C S 出版物「多様化した発注形態に関する実態調査報告書」(社) 建築業協会 制度委員会・CM部会 (2004年11月)
- ・ B C S 出版物「発注者からの発注形態や契約条件に関する片務的な要求への対応について ―より公平で健全な契約関係を目指して―」(社) 建築業協会 制度委員会・CM部会 (2011年3月)

おわりに

CM等発注多様化対応部会は、平成13年以降、延べ12年に渡り活動を続け、その間、公共および民間工事におけるCM/PMを含む多様化した発注形態の動向把握と事例研究、片務的な契約事例の情報収集と意見取りまとめ、および対外発信、そして欧米の建築工事における発注多様化の実態調査などを行ってきた。これまでに会員会社及び対外向けに発行した報告書は本報告を含め4冊目となる。

部会発足当時と比べ、現在建設業が置かれている経済環境はさらに厳しくなり、建設会社においては発注者からの様々な要求に応えるため、原価の低減と工程の短縮、品質確保への地道な努力が続いている。一方では、少子高齢化社会に突入し、団塊世代の退場、若者の建設業離れ、熟練工の不足、躯体の品質不良など、建設業が抱える問題は深刻化している。こうした中で、建設業に対する社会の目は、法令遵守、説明責任、企業倫理、企業の社会的責任（CSR）など、より開かれた対応を求められてきている。

本アンケート回答の事例から抽出された様々な問題点や課題を克服するには、発注者と受注者双方のさらなる歩み寄りが不可欠と思われる。プロジェクトを円滑にスタートし、運営していくためには、元下関係のみならず発注者と受注者の間においても、より公平で健全な契約関係を構築することは極めて重要である。欧米型の契約社会はベストな解決策ではないが、契約交渉に関与する関係者は契約に関する知識と理解力をさらに深め、論理的で分かりやすい説明を行い、十分に協議した結果を契約文書に反映して、合意内容を相互に確認することが重要である。そして、契約書に基づいた実行によって両者の信頼関係は大きく改善していくものと考え、本報告書がその一助となれば幸いである。

当部会は、当初の活動目的を達成したものと判断し、今回の実態調査報告書の発行と今年度の活動成果をもって一旦終了することとなった。最後に本報告書をまとめるにあたり、アンケート調査にご協力頂いた日建連建築本部委員会参加会社各位、ならびにCM等発注多様化対応部会の会員各社関係各位に厚く御礼申し上げます。

(社)日本建設業連合会 CM等発注多様化対応部会
委員名簿・執筆メンバー

部会長	山本明男	鹿島建設(株)	建築管理本部	建築企画部	グループ長、担当部長
副部会長	首藤泰彦	(株)竹中工務店	東京本店		次長
委員	金城知広	(株)大林組	本社	建築本部	本部長室生産企画課 副課長
委員	水野真司	(株)大林組	東京本店	建築事業部	営業企画部 契約課 課長
委員	肥田泰明	鹿島建設(株)	建築管理本部	建築調達部	課長 (～2012年7月)
委員	奥田尚充	鹿島建設(株)	建築管理本部	建築工務部	工務グループ 課長代理 (2012年8月～)
委員	高木 真	清水建設(株)	土木事業本部	土木東京支店	土木第三部 工事長
委員	原澤勇次	清水建設(株)	設計・プロポーザル統括	企画管理部	総務グループ 総務グループ長
委員	佐取徳隆	大成建設(株)	設計本部	企画群	統括
委員	高橋 継	大成建設(株)	管理本部	法務部	課長代理
委員	坂本圭司	(株)竹中工務店	ワークスペース・ロデュース本部	PM/CM担当	副部長
委員	舘野孝信	戸田建設(株)	建築本部	エンジニアリング部	部長
委員	内田健司	戸田建設(株)	建築企画部	企画2課	主任

©社団法人 日本建設業連合会

平成25年 3月

本誌掲載内容の無断転載を禁じます