

建設時評

フェアで
リーズナブルな価格

(財)建築コスト
管理システム研究所
主席研究員 岩松 準

外国の入札契約制度を社会的・文化的背景を無視して、そのまま当て嵌めようとしても、単純には行かないことが多い。たとえば、最近の公共調達でようやく導入が始まった入札ポンド制度は、発注者側の保証措置として米国での伝統的方法をまねたものだ。もともと工事完成保証人をたてることが支配的だった日本では、その不合理を克服する手段としてのポンド導入を昭和40年代末から検討した経緯があるが、実現できずにいたものだった。

お断りしておくが、筆者は外国での実務経験やこのテーマでの調査実績はない。すべてはインターネットと書籍によるうけ売りである。だが、断片的な知識でも、それを丹念にたどると臆気ながらつかめることもある。

*

米国連邦政府の主な公共調達は FAR (連邦調達規則 The Federal Acquisition Regulation) に則って行われる。これは連邦機関の GSA (連邦調達庁), DOD (米国防総省), NASA (米航空宇宙局) が使っている。全 53章2000ページほどの文書で、ガイドラインなども含めると関連文書は膨大である。物品・サービス調達等も含み、建設分野はその

一部だが、これほど細かい規定でまとまったものは、おそらく日本にはないものだろう。用語の定義、さまざまな契約タイプ別の記述など、繰り返しも多いが、法令文書よろしく、非常に厳密な構成になっている。

標題の「フェアでリーズナブルな」は、この FAR の随所に見られるキーワードで、価格の決まり方に関する米国独特の表現である。それは、価格交渉 = ネゴにおける基本理念として規定され、予定価格 (正確には contract pricing) の設定方法にも絡む。

筆者がこれを取りあげたのは、いわゆるダンピング傾向が顕著に観察される日本の建設入札では参考になる考え方を含んでいる、と思ったからだ。受・発注者間のみならず元・下間の契約でも、競争はつねに「フェアでリーズナブルな価格」をめくり行わねばならぬと思う。

*

残念ながら FAR にその明確な定義はないが、国防総省発行の実務者向けガイドにはその説明が載っている。それによると、フェアとは、買い手 (政府) と売り手 (建設業者) の両者にとってのフェアということだといっている。まず、買い手にとってのフェアとは、それがフェアな市場での価格であること、または、許容されるトータルコストと適正な利潤を加えた価格だとしている。一方、売り手にとってのフェアとは、契約内容を実現するために売り手の能力で実現することが可能な現実的な価格のことだとしている。もしこれを下回れば、品質低下、工期延長、倒産、入札参加資格停止など、政府にとっても建設業者にとってもリスクが伴うような結果になる価格だともいっている。フェアは米国社会では、競争上の基本的な理念の一つである。

そして、リーズナブルとは、価格決定に関係深い需要と供給の状況、経済の一般的状況、価格決定プロセスに関係する競争的な状況などマーケットの情報、また、独占や寡占などの売買当事者が構成する市場構造による相対

的な価格支配力 (pricing power) の差など、入手可能な情報を十分にふまえた上で、慎重で可能な買い手が支払ってもよいと考える価格のことだと説明している。

*

1962年に調達価格真正法 (TINA) といい、いかにも米国らしい法律ができた。この法律 (The Truth-in Negotiations Act, Public Law 87-653) は、朝鮮戦争の頃から国防費が増大し、私企業との契約が増加したことを背景に、米国会計検査院 (GAO) の人員削減のなかで、国防総省等の政府機関と国防産業の攻撃を排して生まれたとされている。

TINAにより、55万ドル (約6,325万円) 以上の連邦政府との契約においては、入札参加業者はコスト、プライスのデータを提出する義務を負う。なお下請が提示するコストもその範囲に含む。そしてそれらデータが最新 (current)、完全 (complete)、正確 (accurate) なものであることを保証しなければならない、と定めている。政府側の技術者はそのデータを参考に、フェアでリーズナブルな価格を設定し、入札やネゴに利用する。その意味でTINAはFAR中の規定の大切な根拠をなすと考えられる。

余談を含むが、国の低入札価格調査や試行導入が検討されている応札者の見積を活用する予定価格作成では、業者側の価格の真実性が常に焦点となる。この点でTINAの存在は日米の文脈の違いを再認識させる。

*

さらにFARでは、公共発注者がフェアでリーズナブルな価格をつかむため、プライスやコストの分析、またコストの現実性 (realism) の分析を行うようにと、その具体的な技法が示してある。その基本はコストの積み上げ型か、市場価格からのアプローチになるようだ。前述の国防総省発行のガイドにも、ミクロ経済学の教科書かと見紛うばかりの詳しい解説がある。

一方、日本の予定価格の決定方法については、予算決算及び会計令 (昭和22年勅令) 第

80条2項に、予定価格は「取引の実例価格、需給の状況、履行の難易、数量の多寡、履行期間の長短等を考慮して適正に定めなければならない」としているのみで、具体的な手続きや判断基準は示さない。少なくとも「適正に」の哲学は米国に比べて曖昧に思える。ましてTINAのような法律に守られた価格情報の確度に関する規定はない。

最近、予定価格のあり方に疑問を向ける論調や、95%以上の落札率は談合だという根拠のない指摘もあるが、それらは予定価格に関する規定の曖昧さが原因といえる。

*

ところで「フェア」と聞くと、おおいに抵抗を感じる方もいるだろう。関西新国際空港プロジェクトを発端にした80年代後半の日米建設摩擦では、フェア・オポチュニティ (公正なる機会) は米国側が強力に主張した理念であった。一方、農耕文化が色濃い日本は、もともと「フェア・シェア (公正なる分配 = 結果の平等)」を理念とする国といわれてきた。両者はほんらい相容れない性格のもので、この時は、互いにフェアの意味をめぐる論争が展開された。

この点では今後も日米の文化的な壁は解消しがたいものが残るだろう。一方で、グローバル化の進展による競争至上主義は、現実建設ビジネスの世界にも影響を与え、受・発注者間、そして元・下間の請負契約において非条理ともうつる価格競争を招いている。文化的背景を咀嚼しつつ、「フェアでリーズナブルな価格」の意味を我々はよく勉強する必要があるのではないか。

<参考文献>

前田邦夫『現代アメリカ建設学：プロジェクト・マネジメント入門』開発選書、開発問題研究所刊、1987.2.1

渡瀬義男「米国会計検査院 (GAO) の80年」レファレンス、平成17年6月号、pp.33-61

FAR (<http://www.arnet.gov/far/>)

Defense Procurement and Acquisition Policy, "Contract Pricing Reference Guides" (<http://www.acq.osd.mil/dpap/contractpricing/index.htm>)