

建設時評

建設の価格決定の不思議

財団法人 建築コスト管理システム研究所

主席研究員 岩松 準

このところの消費者物価の上昇を反映してか、価格の仕組みについての本がいくつか書店に並んでいる。金子哲雄著『おみくじの原価は1円！：時代を超えて生き残るビジネス』宝島社新書、吉本佳生著『スタバではグランデを買え！：価格と生活の経済学』ダイヤモンド社、などは筆者も実際にしてみた本だ。両著ともセンセーショナルなタイトルがつき、世の中の商品やサービスの価格の決まり方の不思議を伝えている。後者は現役の経済学部准教授によるものだ。建設物価については、前者の『おみくじの...』がマンションの原価計算を試みている。流通専門家が書いたものでありながら、残念なことにこの部分は素人的な推定で一部に誤りがある。この例に限らず、建設の価格の決まり方は関係者以外にはわからない不思議が多い。

*

先日、ある大手ゼネコンのお取りはからいで、首都圏近在の五重塔の建設現場をみる機会を得た。日本では五本の指に入る大きさとのことだ。そもそも五重塔は釈迦のモニュメントであり、基本デザインは法隆寺の時代からそう変化していないという。この純木造の伝統建築は、霞ヶ関ビルで有名な武藤清博士

の耐震理論のモデルにもなった。しかし、それだけで必要な耐震性能を満たすことは難しく、基礎部分にはコンクリート、また一部躯体には鉄骨による補強が施されていた。この工事は明治時代に消失した塔の再建であり、建築基準法上は新築にあたる。五重塔だから5階建と思いきや平屋で、2層以上は天井裏の扱いになるらしい。だから、延床面積は初層部分のわずかな数値で数えていた。

さて、この五重塔の建設費のことである。費用の工面は寺院の関係信者による寄進を中心に賄われた。こうした木造の塔は1層当たり1～2億円という相場があるそうで、それをもとに12億円ほどが集められ、価格競争の結果、10億円ほどでこのゼネコンが受注した。入札時点ではあらかじめ設計図は作成されていたが、明治時代の姿に忠実なものとなるよう、使用材料をできるだけ当時のものにするなど、歴史考証しながらの建設作業で、多くの設計変更を重ねていた。だいたい12億円の予算の範囲に収まりそうだとの説明だった。

工事はまさに模索しながらで、かなりの手間とお金がかかる。材料からして一般建築と根本的に異なり、その調達にはコストコンシャスだけでない原理が働く。心柱は寺院の裏山から切り出した杉が支給されたが、その乾燥には1年以上を要し、ひび割れを起こさぬよう細心の注意がはらわれた。もちろん加工での失敗は許されない。他の木材も近隣の原木市場ではなく、遠く離れた四国の低温乾燥倉庫から運ぶ一級品を使い、下塗りや仕上げの塗料についても、明治時代の材料と方法を忠実に復元しようとしていた。

*

この話で面白いのは、資材や労務などの単純なコストの積み上げでは幾らかかるか見当もつかない特別な建築物が、“相場”による概算額の範囲にうまく収まって完成してしまうということである。

この対極をいくような話が、昨年世界遺産に登録されたシドニー・オペラハウスの建設費である。デンマーク人建築家J.ウッツオン

による1957年国際コンペ当選案の屋根形状はたいへん魅力的だったが、その曲線には建築生産的な裏付けがなかった。このため、設計の確定がコンペ後5年間を要し、さらに議会の建設反対決議に対する建築家団体との論争などで工事中断もあり、1973年ようやく完成。そして、建設費は当初予想の34.8倍（英政府資料による）に膨らんでいたのである。こちらは事前原価の推定がうまくいかなかった例のひとつである。

それぞれある意味で業界人が接する日常とはかけ離れた建設物価の話に思えるが、逆に大なり小なり建設工事にはつきものの話だともいえる。建設物は、事前（推定）原価と事後（精算）原価が異なるリスクの高い一品生産だからである。このリスクの調整如何がゼネコン（現場監督）の腕である。

*

いま少し、建設の価格の決まり方の不思議をあげてみよう。日本ではゼネコンがつくる見積書に一般管理費や利益という項目がない、あるいは項目はあっても大きな金額を書かないのが普通である。そのため企業活動として本来あるべき利益は実際には広く工事原価の中に忍び込ませた見積書が施主に提出される。これが建設の価格（コスト）を分かりにくくしている一つの原因である。

逆に施主の方も、「歩切り」と称し、ゼネコンの提出見積書に対して一定率のカットを要求するし、ゼネコンでも「出精値引き」と称して、利益計上した額やそれ以上の金額を値引いて最終的な契約価格が決定される、ということが行われている。このような慣習は、ゼネコンと下請協力会社・資材メーカーとの取引でも事情は似たものがあり、例えば「半値八掛け二割引」などという掛け値での取引がされていたりする。もちろん全ての建設資材がそうではないが、このような取引実態は全くの外部からは伺い知れないものがあり、業界に向けられた不信感を生む原因のひとつにもなっている。

念のため付言するが、「半値八掛け二割

引」は建設業の専売特許ではないようだ。半値（×50%）八掛け（×80%）二割引（×80%）=32%だから、「坊主丸儲け」ということになるが、高値の約3分の1ということの意味する株式相場の経験則が語源のようだ。昔、薬問屋が多くあった大阪の道修町で「薬九層倍（くすりくそうばい）」といわれ、原価がただ同然だった薬を値切るときに使われたことから引用されたともいわれている。

*

競争入札ではこんな例もある。1958年の宮内庁の東宮御所新営工事で間組（当時）が1万円の低価格で入札した。予定価格は約5千万円だったというから、もちろんこれで工事は行えるわけではない。少し前に行われた大宮御所の取りこわし工事（予定価格約70万円）でも間組は1万円で落札していた。新聞記事に大きく取り上げられ、国会で問題になり、間組は辞退、大手建設7社の共同企業体が随意契約で請負うことで決着した。

これと似ているが、積極的な意味で戦略的に行われたといえる、富士通の1円入札問題（1989年の広島市水道局電算機システム基本設計入札）がある。数次にわたる発注が予定されている場合に第1期において採算割れの価格で落札し、第2期以降は随意契約などで高めの価格による契約を結ぶ戦略は「浸透価格プライシング」と呼ばれるようだ。そうでなくとも、公共工事の実績づくりのため、「入場券」としての赤字受注を行うことは、これまで普通にみられた入札行動であった。

しかし、随契廃止、一般競争の原則化など、最近の入札デザインの転換、そして業界自身による脱談合は、当然ながらゼネコンの入札行動に影響し、このような戦略が入り込む余地を奪った。低入札の一方で入札不調が急増している事態はその反映とみるべきだろう。

*

いくつか建設の価格の不思議を述べたが、本紙面で扱いきれないほどの不思議があることは間違いない。筆者らは各層の取引段階でのそれを解きほぐす作業に取り組んでいる。