

緊急レポート

ダンピング受注の真相に迫る

国土交通省の直轄工事で、いわゆるダンピング（原価を無視した過度な安値）受注が大規模工事を中心に急増している。ダンピング受注は、下請へのしわ寄せや施工体制の弱体化などを招き、赤字覚悟の受注が継続すれば、最終的に建設産業全体の体力低下による衰退を引き起こすばかりか、結果として工事の品質の低下につながる。一部では「落札率の低下は税金の節約につながる」「低入札工事でも品質は確保される」などの声も上がっているが、果たして「安くて良い工事」は存在するのだろうか。国土交通省の取り組みを中心にダンピング受注が発生するメカニズムと安値受注による影響などを探ってみたい。

ダンピング受注の真相に迫る

おかべ あつみ
 日刊建設通信新聞社 岡部 敦己

1. 急増するダンピング受注

相次ぐ低価格落札の発生を受け、国土交通省は4月14日、過去に成績の悪い工事を行った業者等に対する受注者側技術者の増員要件の拡大や、低入札価格調査対象工事での粗雑工事の指名停止期間を、最低3カ月に強化することなどを柱としたダンピング対策を公表した。

これらの対策は、これまで最大でも4%台だった低入札価格調査対象案件が、2005年度は一気に8%を突破したことを受けての措置。05年度の低入札価格調査対象案件は8地方整備局（港湾空港関係を除く）合計で928件となり、件数、発生率とも前年度比で約2倍と異常な伸びを示した（表1）。

過去4年間の低入札調査対象案件を見ると、02年度が457件（全工事に占める割合は3.1%）、03年度が471件（同3.8%）、04年度が471件（同4.1%）とほぼ同水準で推移している傾向を踏まえれば、05年度の増加ぶりが際立っていることがわかる（図1）。

04年度は5件だったWTO（世界貿易機関）対象での発生件数も、05年度は約6倍の32件に急増し、大規模工事での安

値受注が増大した。相次ぐ低価格での落札を受け、8地方整備局の05年度の平均落札率（速報値）は、前年度の94.2%から91.5%へと約3ポイント下落している。

表 1 05年度の各地方整備局ごとの低入札価格調査案件（港湾空港関係を除く）

整備局	2005年度	2004年度	対前年度比
東北	100	54	1.85
関東	256	126	2.03
北陸	60	42	1.43
中部	68	21	3.24
近畿	213	132	1.61
中国	66	45	1.47
四国	41	18	2.28
九州	124	33	3.76
計	928	471	1.97

小数点3位以下は四捨五入

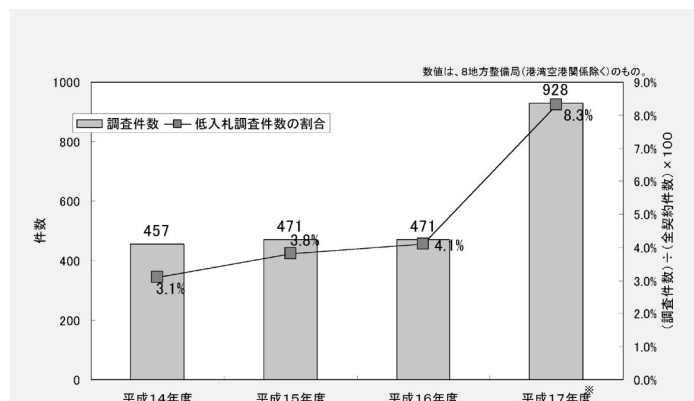


図 1 05年度低入札価格調査の状況

2. ダンピング受注は 何故起きるのか

ダンピング受注にはいくつかの共通した特徴、傾向がある。過去に発生した事例を参考にまとめたパターンから類推すると、大きく(1)実績づくり、(2)ペーパーカンパニー、(3)敵対的競争、(4)自転車操業——の四つに分類される。ダンピング受注が発生する構造的な背景を理解するため、4パターンごとの特徴をみてみたい。

(1) 実績づくり型

その後の入札を有利にするため、意図的なダンピング受注で実績をつくるパターンで発生頻度は多い。30年以上の老舗や中堅企業に多いともいわれており、年間1回程度の頻度で定期的に低入札での落札を繰り返すが、工事成績はさほど悪くないのが大きな特徴だ。1件のダンピングで実績をつかった後に受注する工事での落札率は標準的な値であり、実績づくりに活用した後は利益を確保するために適正な価格で受注するという「経営判断」に基づいて、長らく企業活動を維持してきた「戦略型」といえる。

(2) ペーパーカンパニー型

建設業者としての実態はほとんどなく、受注した工事を下請に丸投げした上で、マージンをとって利益を確保するパターン。下請への要求が厳しいため、しわ寄せが大きく、連続してダンピング受注するのが特徴で、下請が倒産した場合は違う業者をさがして丸投げする。

(3) 敵対的競争型

特定の業者の落札を阻止するため、意図的に低価格で入札するパターンで、談合組織などの組織的な取り組みが背景にある可能性もある。例えば、ある談合組織が受注者をすでに決めていたにもかかわらず、いわゆるアウトサイダーが受注の意図をもって参集した場合、外部者に受注させないため組織の構成員がさらに低入札で応札するというケースが推測されている。

(4) 自転車操業型

競争の激化等により仕事がとれず、従業員や手持ちの機械などを“遊ばせておく”よりは、「安くても受注して売上を稼いだほうがまし」という判断でダンピング受注する。倒産を免れるために、連続してダンピング受注を繰り返すパターン。

3. 従来とは異なる構図

「今回のダンピング受注の問題は、大規模工事を対象とした大手によるもので、これまでの傾向とは明らかに違う」。国土交通省のある幹部がこう危機感を募らせるように、05年度に同省の直轄工事発生したダンピング受注は、前述した4パターンではくり切れぬ構図をみせている。

これらは前述の「(1)実績づくり型」に類しているが、大規模工事で前・後工事のある場合の前工事をダンピング受注して、後工事を標準的な値で随意契約する場合もこの分類に属するものなどである。

05年度の大きな特徴は、同省幹部がいうように、WTO対象の大規模工事で多く発生していることにある。国土交通省によると、全直轄工事の05年度の低入札価格調査対象案件964件のうち、2割強の217件が一般競争入札で発生している。02～04年度は3～5件だったWTO対象案件での発生件数は一気に32件と前年度の約6倍に達している。

この32件のうち、8地方整備局での発生件数は29件となり、工事種類別で見ると、鋼橋上部と土木がともに8件で最も多く、機械設備の6件が次に続いている。

鋼橋上部での発生が多いことについて国土交通省は、「メタルメーカーが(昨年)の談合事件を受け)指名停止期間中に失った工場稼働率を上げるため、ダンピング受注した可能性もある」とみている。いわば「(4)自転車操業型」に類するものといえよう。

05年度に発生したダンピング受注全般については、大手企業の集まる業界団体が違法行為など「従来のしきたり」からの決別を打ち出したこと

による「疑心暗鬼」が業界全体に広がった結果、「これまでは順番に受注できたが、今後はどうかかわからないため、今のうちに取って（受注して）おくという心理の表れではないか」という指摘もあるが、あくまで推測であり、具体的な裏付けはない。

大規模案件での大手ゼネコンによる低価格での応札については、独占禁止法改正に伴う課徴金算定率の引き上げや、談合事件を受けての直轄での入札契約制度改革、大手ゼネコンのコンプライアンス徹底方針など、昨年からの一連の動きが引き起こした結果という見方も可能だ。また民間建築部門や海外受注による収益環境の向上もその一因と見る向きもある。いずれにしてもそれを裏付ける有力な根拠はいまのところない。国土交通省もダンピング受注大量発生 of 具体的な要因については、「検討中」としている。

ただ、受注者側の意図がどうであれ、発注者にとってダンピング受注は、品質の低下や下請へのしわ寄せを招く大きな懸念材料となっていることに変わりはない。

国土交通省関東地方整備局の門松武局長は、「優良業者でも経営判断や個別事情で低価格競争を行うことがある。これを否定したらおかしくなってしまう」としながらも、「予定価格の6割や7割で受注して品質は本当に大丈夫なのかという懸念はある」と述べている（建設通信新聞4月6日付）。

4. 落札率が低下すると工事成績は悪化する

赤字覚悟のダンピング受注は下請へのしわ寄せや工事品質の低下を招きかねない。「安いものにはそれなりの理由がある」という考えは、公共工事の世界にも例外なく当てはまる。ダンピング受注は、必ずどこかにしわ寄せを起こさせており、たまたま好条件が重なったレアケ

ースを除けば、必要経費の積み上げによる予定価格を大きく割り込んだ「安くても良いもの」は存在しないといっても過言ではない。

国土交通省の調査によると、落札率が低くなるほど工事成績評定が70点以下となる工事や下請が赤字になる工事の割合が増加するという結果が出ており、ダンピング受注による工事品質の低下や下請へのしわ寄せの存在がデータとして裏付けられている。ここからは、ダンピング受注が招くさまざまな問題を、国土交通省の調査結果を交えながらみていきたい。

国土交通省が03年度に完成した一般土木工事を対象に実施した工事成績評定についての分析調査では、低入札工事は標準工事に比べ成績評定が悪くなる傾向にあることがわかった。また、落札率が低くなるほど評定点が65点未満になる工事の割合が増大し、70点以上の工事の割合が減少する

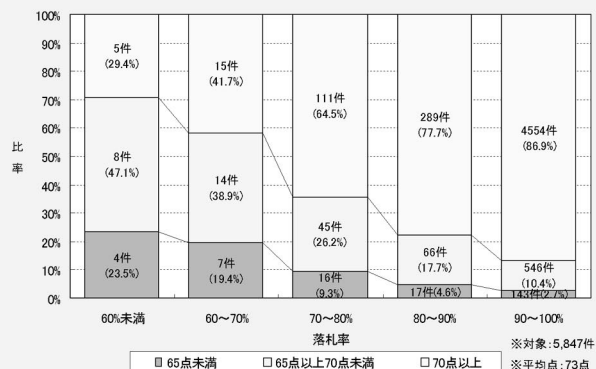


図 2 落札率別の工事成績評定点の件数割合

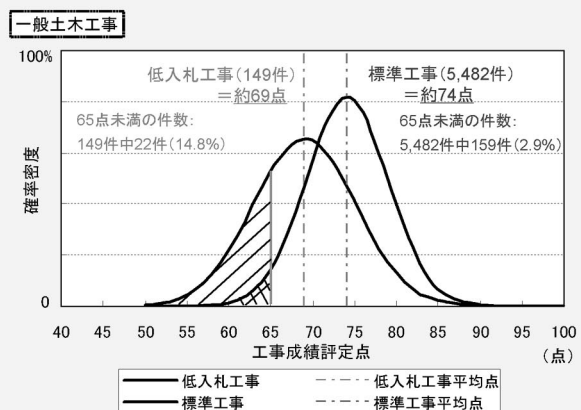


図 3 工事成績評定の分布状況 [標準工事と低入札工事比較]

(図 2)

標準工事と低入札工事の成績評定の分布状況を見ると、標準工事5,482件の平均点は74点で、65点未満が全体に占める割合は2.9%となっている。

一方、低入札工事149件の平均点は標準工事より5点低い69点となり、65点未満の割合は、標準工事の約5倍に当たる14.8%と急増する(図3)

落札率ごとの評定点の件数割合では、落札率が低くなるほど評定点も低くなる傾向にあり、65点未満の工事が占める件数割合は、落札率90~100%で2.7%なのに対し、60%未満では23.5%に大幅に上昇している。

さらに同省は、統計分析調査を行い、その結果を踏まえて、「落札率が異なると、工事成績評定には統計的に有意な差が生じることを確認した」としている。工事成績はいわば工事の品質を示すものと考えられるため、品質と価格は比例することが裏づけられたことになる。

5. 落札率が低下すると下請の赤字が増加する

国土交通省が02・03年度に施工した一般土木工事のうち、低入札工事111件と標準工事436件の計547件を対象に実施した調査では、落札率が低くなるほど工事成績評定が70点以下となるケースや、下請企業が赤字になる工事の割合が増加することがわかっている(図4)

同調査によると、落札率が90~100%の工事では、成績評定が70点以下で下請が赤字になる割合が3.0%なのに対し、落札率が50~60%未満の工事では、この割合が53.8

%に急上昇する。また、落札率が下がるほど下請が赤字になる比率は増加する傾向にあり、落札率90%以上で15%にとどまっている下請の赤字発生率は、60~70%未満で60%、50~60%未満で54%を占めている。

工事成績評定が70点以下と下請企業が赤字の工事を合わせた発生件数は、落札率90%以上で約3割強なのに対し、50~60%未満では実に9割強を占めている。

ただ、落札率が50~60%未満でも、成績評定が70点以下にならず、下請も赤字になっていない工事が7.7%とわずかながら存在している。落札率が低くなるほど工事成績が悪化し、下請が赤字になる工事が増加する傾向にあることは調査結果として裏付けられたものの、落札率が低い工事でも品質に問題がなく、下請へのしわ寄せも確認されない「安くて良い工事」が確かに存在しているのだ。

少数派ながら存在する「安くて良い工事」を国土交通省は、「好条件がたまたま重なった希なケース」とみている。例えば、抱えている現場がたまたま近くにあり、機械の相互利用が可能なケースや現場間で発生土の再利用が可能なケースなどが想定されるという。

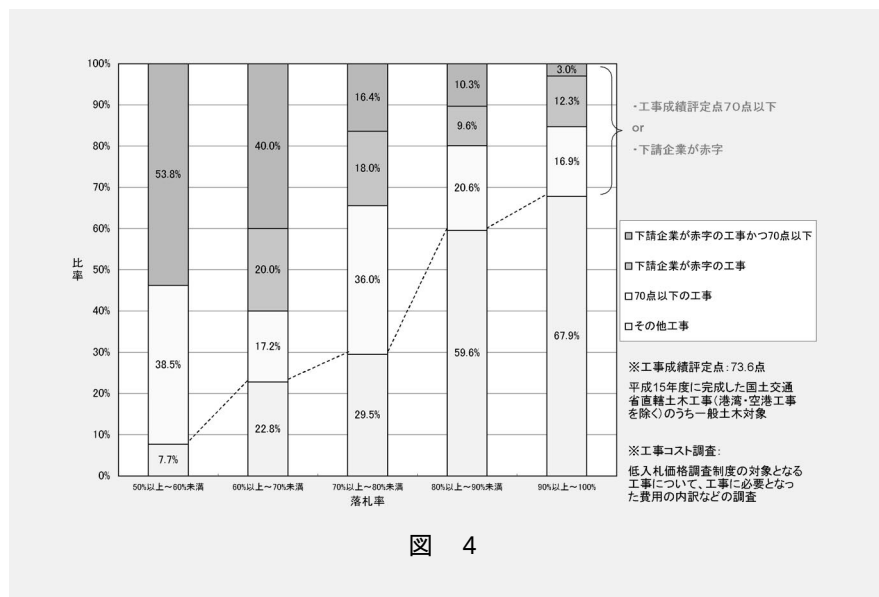


図 4

6. 低入札工事では粗利率も低下

低入札工事は、標準的な工事に比べて粗利率も低下することが国土交通省の調査で明らかになっている（図 5）。

同省が02・03年度に施工した一般土木111件の低入札工事を対象に粗利率の分布状況を集計した結果、標準工事の粗利率（発注者の予定価格積算上の比率）を上回ったのはわずか1割程度で、9割が標準工事の粗利率を下回っている。

標準工事の粗利率を下回った9割のうち、利益をあげている工事は41件あるものの、そのうちの約4割の工事で下請の原価割れが生じている。粗利率がマイナスとなっている工事は、全体の半数以上にのぼる59件あり、このうちの5割で下請の原価割れが発生している。一方、標準工事の粗利率を上回ったものは11件あるが、このうち2件でも下請が原価割れしている。残る9件は10～30%の利益を確保しているものの、全体から見ればレアケースに過ぎない。

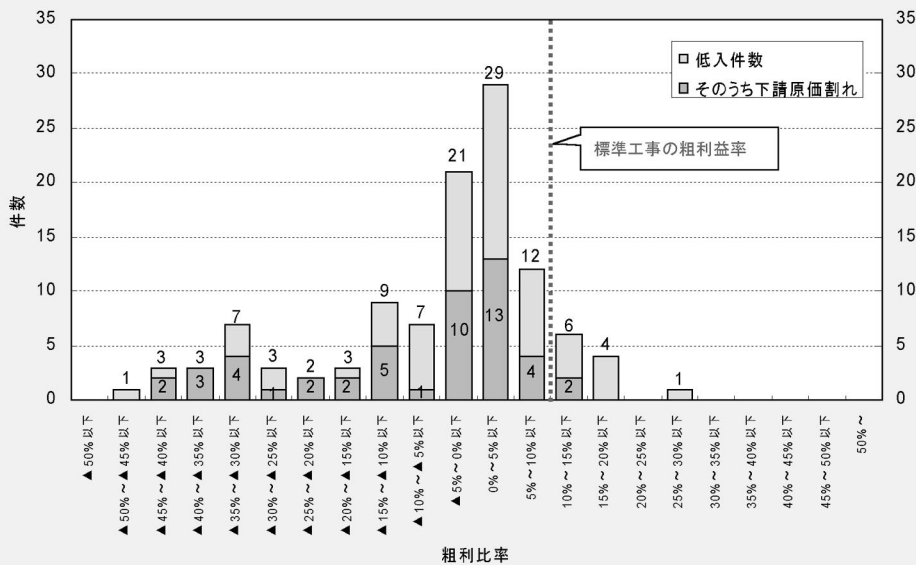


図 5 低入札工事における粗利率の頻度分布

7. 落札率が低いほど曖昧になる下請契約

国土交通省が05年度の施工体制一斉点検結果を基にまとめた、低入札工事の施工体制の状況では、落札率が低い工事ほど下請契約で契約工種や数量を明記していないなどの不備が見られるケースが増大することがわかっている（図 6）。

分析結果によると、「明確な工事内容での下請契約」は落札率が低くなるほど悪化する傾向にあり、下請契約の内容が「一部不良」「不良」だったのは、落札率が90～100%、80～90%、70～80%では、おおむね2～3割なのに対し、60～70

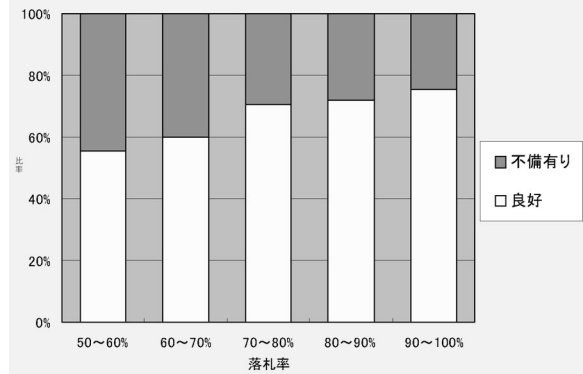


図 6 下請契約の記載内容の点検結果

%, 50~60%ではともに4割を超えている。

下請との明確な契約は建設業法で規定され、不明確な契約は、いわゆる下請いじめの原因となる可能性が高いことから、同省は今後、元下契約の適正化を徹底していく考えである。

8. 低落札工事は平均的に赤字受注

低入札で落札した業者に対しては、契約前に工事が適正に履行できるかどうかを見るために工事内訳書の詳細なチェックが実施され、そこで各経費を提示することになる。しかし、この調査段階で落札者が提示する各経費の内訳と最終的に使った経費の実績には大きな乖離があり、低落札工事は結果として、当初予定額をオーバーする傾向にあることが国土交通省の調査でわかっている(図7)。

同省が02・03年度に発生した落札率70%以下の土木工事120件を対象に、経費の「入口」と「出口」を比較した結果、低入札工事では完成時の実績データが平均的に赤字になることが確認された。

低入札工事の各経費については、工事の標準的な経費を下回るとともに、入札時の予定と最終的

に要した実績が大きく異なり、調査対象工事の赤字額は平均で約100万円になるという結果が出ている。

当初予定した直接工事費、現場管理費では実際の費用が賄えず、結果として一般管理費の圧縮やマイナス分の補てんが横行している実態がデータとして裏付けられた格好だ。

9. 最終的に膨らむ現場管理費

国土交通省が直轄の河川堤防工事を対象に実施した、低入札工事と標準工事の各経費の比較をみると、低入札工事では、最終的に現場管理費が当初予定を大きく上回っていることがわかる(図8)。落札率95.0%の標準的な工事では、現場代理人の給与や一般管理費等での適正利益を確保した上で見積もりをはじき出している一方で、落札率70.4%の低入札工事では落札当初、直接工事費や共通仮設費などの経費内訳で個別企業の特殊事情に基づくもっともらしい理由を並べるが、工事完了後の実績をみると、予定していた一般管理費等はなく、さらに現場管理費*は当初予定の2倍に膨らんでいる。

低入札でも工事ができる理由をみると、下請企

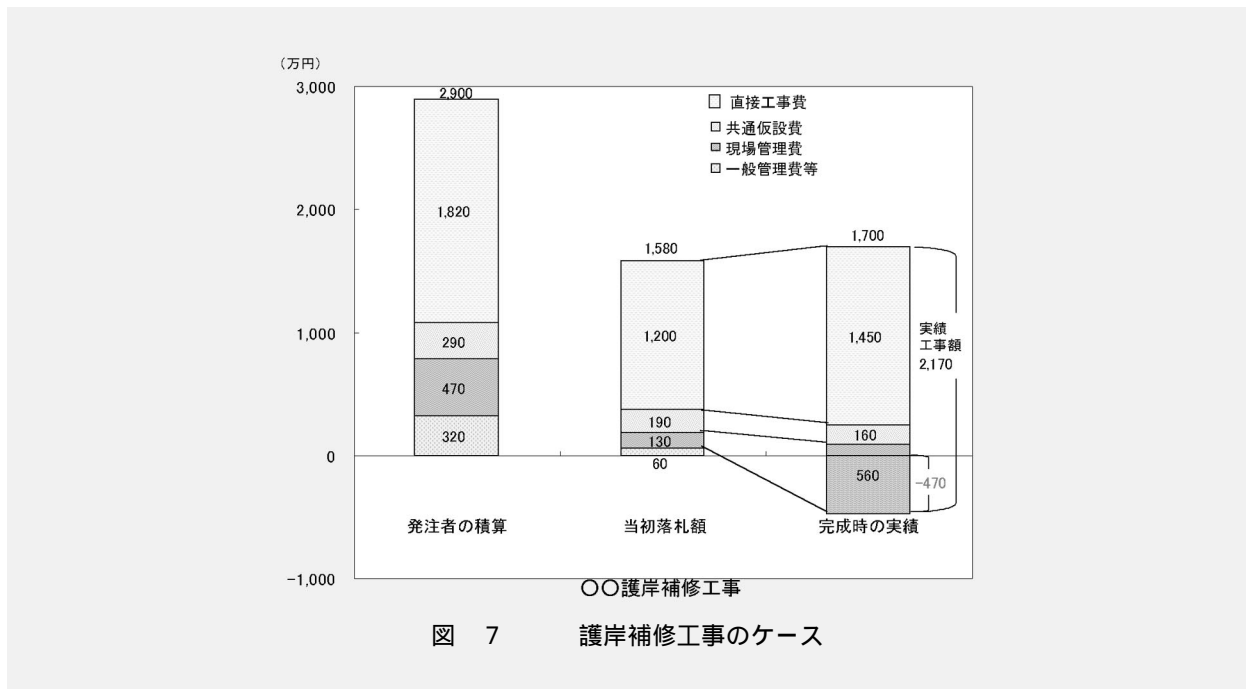


図 7 護岸補修工事のケース

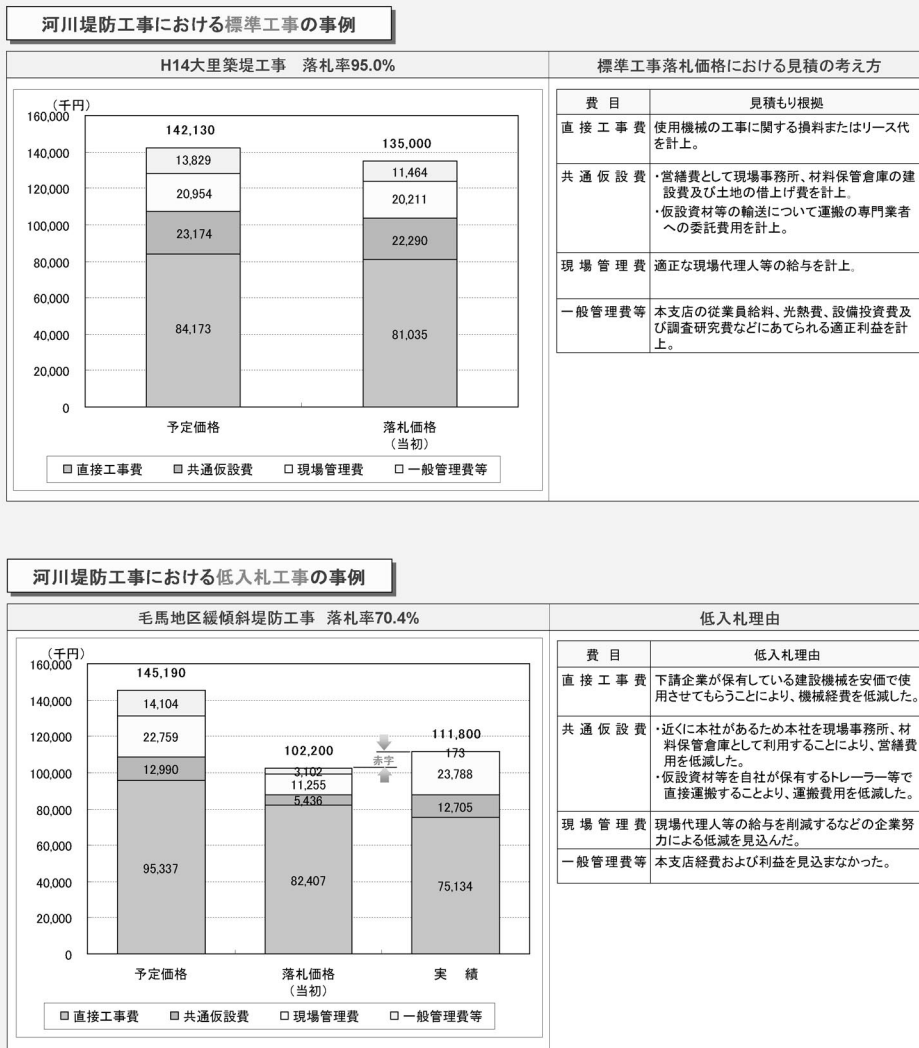


図 8 低入札工事の各経費の状況

業が保有している建設機械を安価で使えることや、現場代理人の給与、本支店経費の削減などが列挙されている。しかし、結果的には削減できるはずの現場管理費が大きく膨らむなど全体として赤字となる傾向にある。

低入札工事では、これら個別企業の特殊事情が存在し、経費の積み上げもケースバイケースであるため、予算上、一般化することは難しい状況にある。

* 現場管理費とは工事を監理するために必要な費用。

例：現場に常駐する社員の給与、労務者の交通費、安全訓練費、労災保険等の法定福利費、外注経費（一般管理費等）。

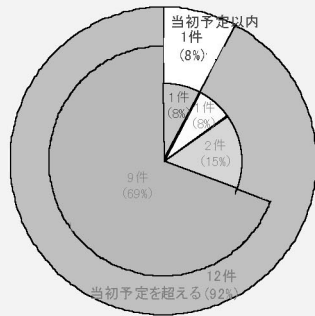
10. 「当初予定を超える」は現場管理費でほぼ9割

当初予定した経費（入口）と実際に使った経費（出口）の大きな食い違いは、どの部分で顕著に表れているのか。国土交通省が低入札工事を対象に実施した「実績比率構成比」の調査によると、ほぼ9割の工事で現場管理費が当初予定を超えている実態が明らかになっている（図 9）。

調査は、02・03年度に施工した一般土木工事のうち、低入札工事111件を対象に実施。直接工事費や共通仮設費、現場管理費について、当初予定していた経費と実績費がどれだけの違うのかをま

【 落札率50%以上～60%未満 13件 】

実績費率構成比(現場管理費)



【 落札率60%以上～70%未満 35件 】

実績費率構成比(現場管理費)

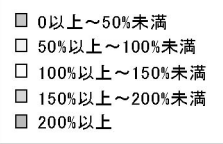
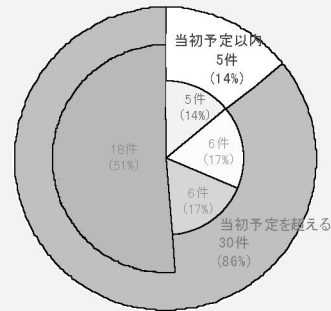


図 9

とめている。

調査結果を見ると、実費がかかり、削減しにくい直接工事費や共通仮設費については、当初予定以内に納めることができた工事が4割弱と比較的多いものの、現場管理費は、当初予定額以内のものがいずれも1割台にとどまっている。国土交通省は調査結果について、「当初予定の経費を説明する際、コストを縮減する理由が説明しづらい直接工事費などの項目でなく、現場管理費などで説明することでつじつまをあわせている。」とみており、その結果、現場管理費で「足が出る」傾向がデータから読み取れる。

11. 現場管理費は実績経費が当初予定の2倍以上に

低入札工事の各項目の実績構成比の状況を見ると、実績費が当初予定の2倍以上になっている項目は、共通仮設費が19%なのに対し、現場管理費は56%とその突出ぶりが際立っており、工事完了段階で、現場管理費が大きく膨らんでいることがわかる。

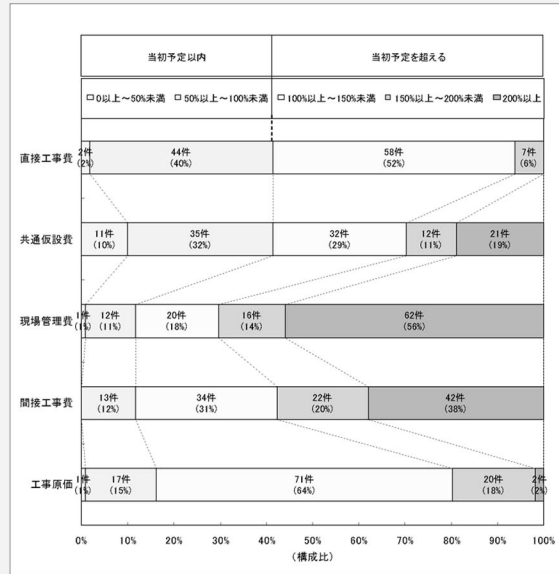
現場管理費の“膨張”は、落札率が低くなるほど大きくなる傾向にあり、当初予定に対する実績

経費の増加率をみると、落札率60～70%未満の35件では、200%以上が全体の51%なのに対し、落札率50～60%の工事13件では当初予定の2倍になった工事は69%に増加する(図 10)。

12. 低入札の理由もさまざま

先述した低入札工事111件の受注者からヒアリングした低入札理由の項目ごとに、経費を当初予定以内に納めることができたかどうかをまとめた調査では、直接工事費については、「当初予定以内」の項目がいくらかあるのに対し、現場管理費では、すべての項目で「当初予定を超える」という結果が相当出ている(図 11)。

直接工事費では、「長年取引先からの購入」や「手持ち資材(仮設材)」など特殊理由も含まれているものの「余剰・遊休機械の活用」や「自社従業員・社員の活用」など経費は必要であるが当該工事以外から補てんがない限り、必要な損料や給料が払えないと思われる項目も見られる。また現場管理費においても「下請の協力」「企業努力により管理費等の縮減」など下請や社員へのしわ寄せをおわせる項目も見られる。

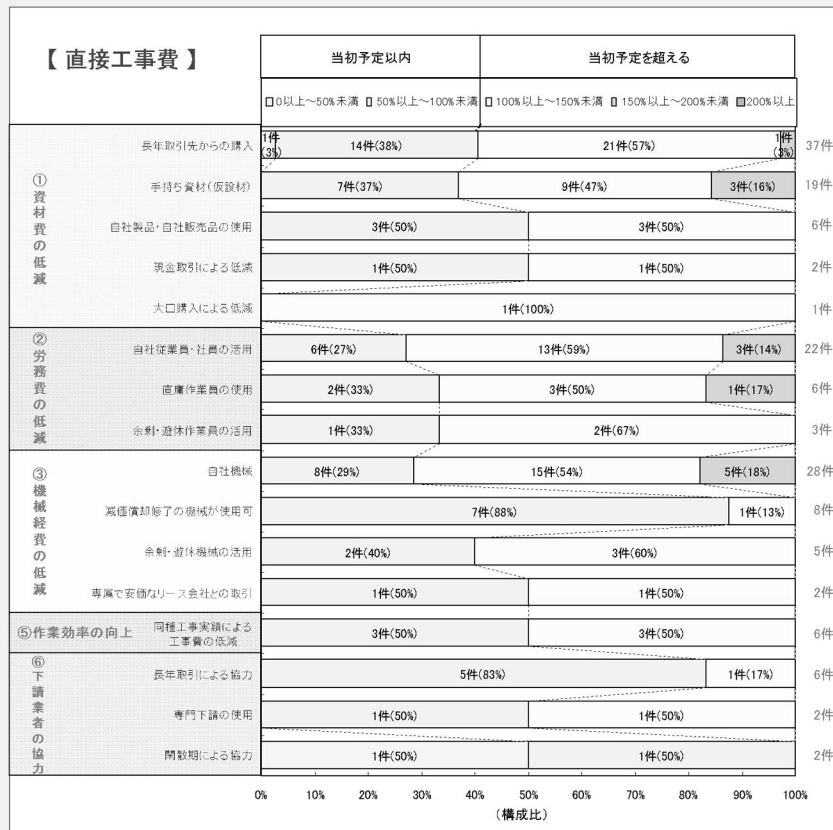


※実績費率 = (実績額 / 当初額) × 100(%)
 ※間接工事費 = 共通仮設費 + 現場管理費
 ※工事原価 = 直接工事費 + 間接工事費

図 10 低入札工事の各費目の実績構成比の状況

また、直接工事費では当初予定を超える場合でも、当初予定に対する実績経費の増加率が200%

以上となっている項目がないのも大きな特徴となっている。



※実績費率 = (実績額 / 当初額) × 100(%)



図 11 低入札理由における実績費率構成比

一方、共通仮設費では、「同種工事・近接工事による経費低減」で「予定以内」と「予定超過」の数が拮抗しているが、残りの項目はすべて当初予定を超えている。また、すべての項目で実績経費が当初予定の2倍以上となった工事が含まれている。さらに、現場管理費の各項目では、予定超過の割合が増大し、実績経費が当初予定の2倍以上となるケースが圧倒的多数を占めている。特に「社員給与は本社負担」の項目では、該当した4件すべてで実績経費が当初予定の2倍以上になっている。

調査結果からは、圧縮しにくい直接工事費以外の、比較的「いじりやすい部分」を当初予定で極端に低く見積り過ぎるため、当初予定に対する実績費のギャップが大きくなるという傾向が読み取れる。

13. 低入札では現場の安全対策が疎かになる

低入札工事では、その場しのぎのコスト削減のために、必要な交通誘導員を減らすなどの手抜き、無理のある工法の採用による工期短縮が行われるケースも多く、これらの行為が工事に求められる必要最低限の安全確保を阻害し、事故の発生につながる要因にもなっている。

経費を削減したために引き起こされた事故の事例を、国土交通省直轄工事で実際に発生した二つのケースでみてみよう。

ケース1・ダム本体施工に支障となる一般県道の切回し道路を築造する工事（道路延長471m）

・事故概要 = 工事用進入路築造に支障となる埋設物（水道管）の切り回し作業にあたり、埋設物の位置確認のための試掘をバックホウで行った

ため、バケットで水道管を損傷させた。

- ・理由 = 埋設管については管理者の台帳などで事前に把握していたが、詳細な位置確認のための試掘を行うにあたり、本来、人力掘削などで慎重に行う必要があるにもかかわらず、経費縮減のため機械で掘削した。

ケース2・路体盛土および現場のボックスカルバート築造工事

- ・事故概要 = スtockヤードから工事現場に路体盛土用土砂を運搬するため、ダンプトラックで工事用道路を走行中、工事用道路と一般道路が交差する個所で一般道を横断する際に一般車両と衝突した。
- ・理由 = 昼食時間中もダンプトラックが通行するにもかかわらず、経費縮減のため、工事用道路と一般道の交差部の交通誘導員の交代要員などを適切に配置していないため、昼食休憩時に誘導員が不在となり、誘導員の誘導がないまま、ダンプトラックが一般道に進入した。

ケース1の落札率は76.8%、ケース2は67.9%で、それぞれ適切な工法や本来必要な安全対策を経費縮減のために疎かにした結果、上記の事故が発生している。工事を安く請け負うためには、無理が存在するということが、これらの事例からもうかがい知ることができる。

「落札率が低ければ、それだけ税金が節約できる」「官積算は割高」など、公共工事をめぐる批判は後を絶たないが、低入札工事は事故による工事の手戻りや工期の延長など、多くのマイナスの副作用を引き起こす可能性が、少なくとも標準的な工事に比べて高いと言えるのではないだろうか。

14. 中小建設業の利益率の低下は経営上の限界に

低価格での落札によるしわ寄せを受けている中小建設業の売上高営業利益率は、97年度から下落を続け、いったんは上昇に転じるものの、ここ数

年は総じて減少傾向にある(図12)。

また、社員の平均年収についても97年度から減少を続け、同年度の約420万円から5年後の02年度にはほぼ1割減の約380万円まで下落し、03年度には380万円を割り込んでいる。

他産業との比較では、建設業全体の営業利益率は93年度が3%台で製造業を上回っていたものの、97年度からは2%を下回り、93~04年度まで2~4%台半ばで推移している製造業に大きく見劣りしていることがわかる。

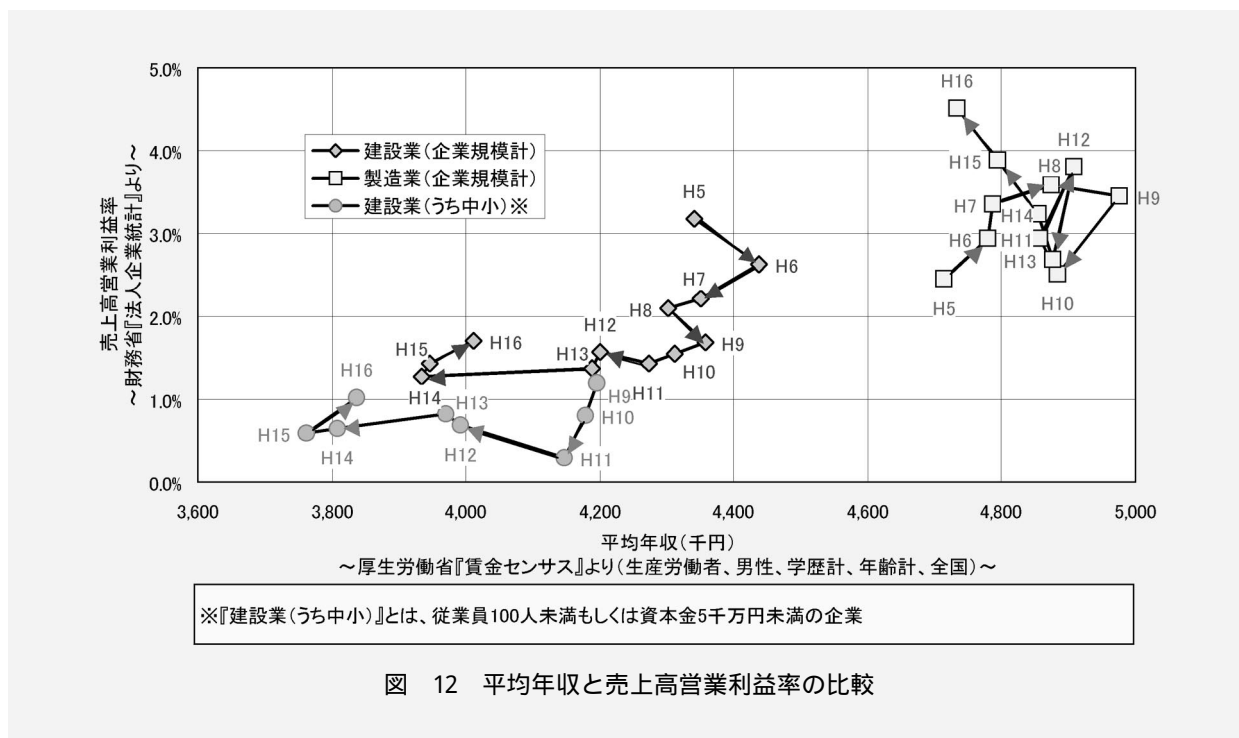
さらに、建設業のうち、従業員100人未満もしくは資本金5,000万円未満の中小建設業の営業利益率は、98年度から1%台を割り込む厳しい状態に置かれており、利益率の低下に伴う経営は限界に達している。中小建設業の社員の平均年収も営業利益率の低下と連動して低迷しており、製造業と大きな格差が生じている。

製造業と比べて見劣りする建設業全体を、さらに下回る中小建設業の利益率の低迷は、低入札工事によって、一層厳しさを増す危機的な状況に置かれており、これ以上の下請企業への「しわ寄せ」は、経営に優れた優良な企業にも壊滅的な打撃を与える可能性をはらんでいる。

15. 国土交通省のダンピング対策

これまで見てきたように、ダンピング受注は、工事品質の低下を招くだけでなく、下請企業や労働者へのしわ寄せや安全管理の不徹底を引き起こすなどさまざまなダメージを建設業に及ぼしている。「ダンピング受注は、建設業の健全な発展を阻害する」(05年5月13日、中央建設業審議会第6回入札契約の適正化に関する検討委員会会議資料)という認識の下、国土交通省はこれまでも、さまざまな対策を講じてきた。ここでは、同省が実施しているダンピング対策のうち、代表的なものをみていきたい。

ダンピング受注の多発を受け、国土交通省は2003年2月に、工事品質の確保を図るための体制



整備と適正な施工体制の確保の2点を柱とした具体的な対策を各地方整備局に対し初めて通知した。

体制整備では、地方整備局が管轄する地域の自治体で構成する「ダンピング受注対策地方協議会」の設置や低入札工事の情報のインターネットでの公表などを盛り込んでいる。また、施工体制の確保では、過去の工事で成績の悪い業者に対しての受注者側技術者の増員、下請への適正な支払確認の実施などが打ち出された。

受注者側技術者の増員では、過去2年以内に竣工した工事で65点未満を通知されているなど、一定の要件に該当した企業が低価格で受注した場合は、監理技術者に相当する技術者を1名増員することを求めている。

これらの対策と併せて、基準価格を下回って落札した企業と契約する場合に履行保証割合を3割に引き上げる措置や、経営事項審査で悪質性が高いと認められる虚偽申請をした場合の競争参加資格取り消しなども通知している。

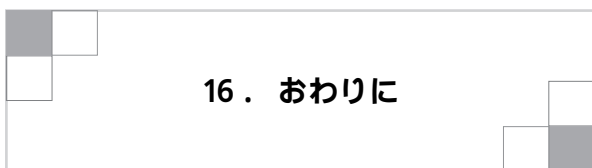
また、同年4月には追加対策として、低入札価格調査対象工事の基準価格を下回った落札者と契約する際に、前払金を2割に引き下げる措置を通知した。

今年4月には、05年度の低入札価格調査対象案件が過去最多となったことを受け、さらなる追加措置を通知。前後関係にある工事で、前工事が低入札価格調査制度の調査対象となった場合、その前工事で合意した単価を後工事で使用して随意契約するなど、大規模工事でのダンピング受注抑制を狙った対策を明確に打ち出している。

また、03年2月の通知に盛り込んでいた監理技術者の増員についても、該当要件の工事成績評定の点数を65点未満から70点未満にかさ上げした。このほか通知には、低価格調査対象案件で粗雑工事が認められた場合に指名停止期間を最低3カ月に強化することや、現場へのモニターカメラ設置、発注者が指定する不可視部分の出来高管理を受注者がビデオ撮影して提出することの義務付けなどが盛り込まれている。

ただ、これらの対策はあくまで国土交通省直轄工事を対象としたもので、地方公共団体で同様の対策を実施しているケースはまだ少ない。国土交通省によると、地方公共団体が発注する工事での低価格受注は年々増加しており、低入札価格調査制度を採用している団体の調査対象件数は、00年度の1,292件から03年度には3倍強の4,490件に急

増している。建設業の健全な発展のためには、地方公共団体も含めた公共発注者全体の対策の徹底が求められている。



国土交通省直轄工事で05年度の低入札価格調査対象工事が過去最多となった現実を踏まえれば、これまで実施してきたダンピング対策の成果は残念ながら上がっていないと言わざるを得ない。今回、国土交通省が打ち出したダンピング対策は、03年2月の対策の強化・拡充にとどまるもので、やや新鮮味に欠ける印象を受ける。検討の初期段階では、入札参加者に施工体制を事前開示させる、「オープブック方式」や「履行保証割合のさらなる引き上げ」なども対策の候補に挙がっていたものの、結果的に見送られた。

「低入札でも結果的に十分な品質を確保することができた」というケースも存在はするが、全体の割合からみれば圧倒的に少数派に過ぎない。この少ないケースをもって、「安い価格でそれなりの品質が確保できれば、税金の節約になる」と考えるのは拙速だろう。残念ながら統計上は、「安かろう悪かろう」の工事が圧倒的に多く、「安か

ろう良かろう」はレアケースに過ぎないのだから。

すでに記してきた通り、ダンピング受注は下請へのしわ寄せや工物品質の低下、安全管理の不徹底を招くばかりか、本来得られるはずの適正利益の損失は業界全体の疲弊につながる。

工物品質の低下は、公共施設のエンドユーザーである国民にも大きな不利益を与えることになる。また、一部の無理な赤字受注による落札率の下落は、予定価格の引き下げに影響を与えかねず、官積算で適正な利益を上げている真面目な業者の経営にもダメージを及ぼすことになる。ダンピング受注が建設業、国民の双方にとって何のメリットも生まないことは明らかだろう。

ダンピング受注による悪循環を断ち切るためには、行政に歯止めとしての対策を求めるだけではなく、受注者側自らの自浄努力も当然必要になってくる。そもそも「やる側」が存在しなければ、さまざまな対策の検討や資料作成、などにかかる労力や人件費は必要ないのだから。

ダンピングを巡る、「イタチごっこ」に費やす行政コストもまた、国民の税金で賄われていることを忘れてはならない。

(取材協力：財団法人経済調査会)

過当競争・しのぎを削る市場構造(図 13)

景気が悪くなっても業者数が減少しないといわれる建設業界だが、建設投資が右肩下がり続ける中で、減少しない業者数が受注競争にしのぎを削る状況を作り出し、少ないパイの奪い合いによる過当競争がダンピング受注の構造的な要因の一つととらえる考えもある。

国土交通省がまとめた建設投資と許可業者数の推移によると、建設市場規模はピークだった92年度の84兆円から、04年度時点でピーク時の約6割に当たる51.9兆円にまで縮小した。にもかかわらず、許可業者数は最多だった99年度の60万から03年度時点で55万9,000とわずかな縮小にとどまり、建設投資のピーク時とほぼ同じ数の業者が4割減の少ないパイを奪い合う、建設業界始めて以来の厳しい過当競争時代を迎えている。

政府の建設投資の削減が継続される中、歳入歳出一体改革の議論の中では11年までの5年間で毎年3%ずつ公共事業費を削減することも検討されており、今後も公共事業に関しては、右肩下りの傾向が続く可能性が高い。公共事業への依存度が高い傾向にある地方の建設業にとって、これ以上の削減は大きな痛手となることは間違いなく、さらなる過当競争を加速させる危険性はもはらんでいる。

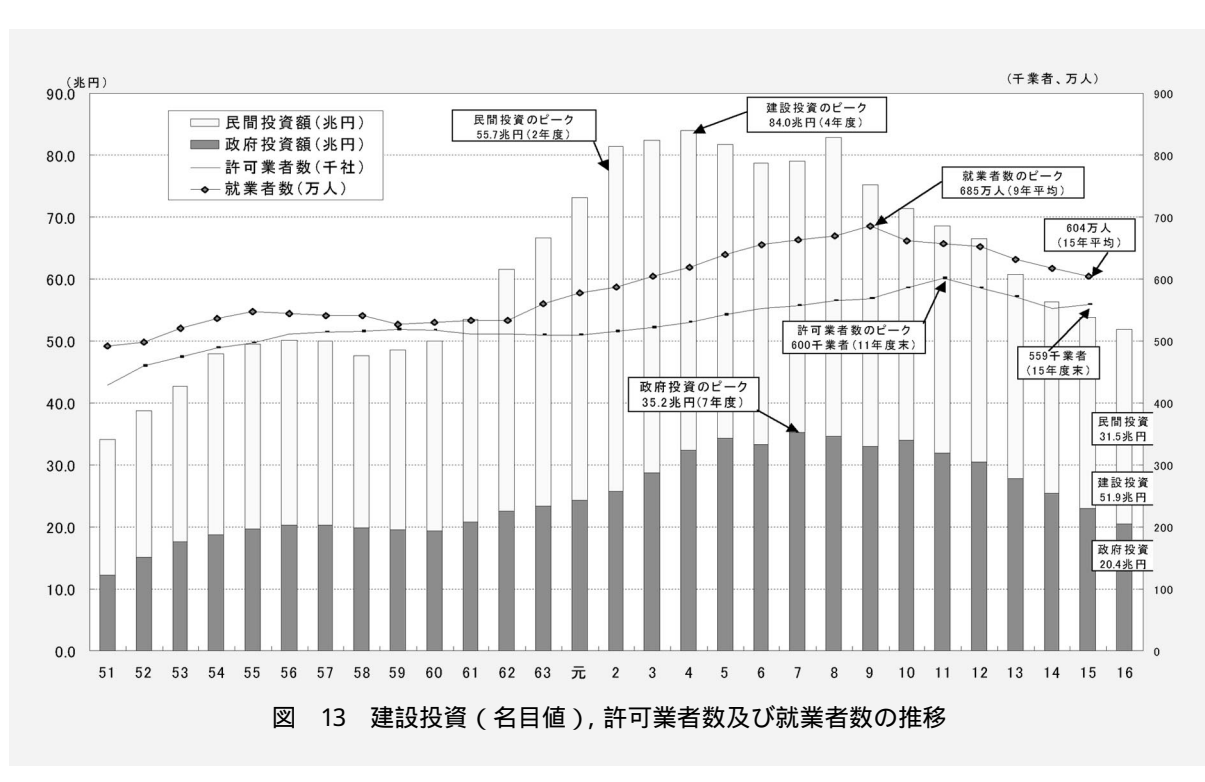


図 13 建設投資（名目値），許可業者数及び就業者数の推移

公正取引委員会の不当廉売に対する考え

独占禁止法上では「不正な取引方法の禁止」として、第19条6項で、「正当な理由がないのに商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、その他不当に商品又は役務を低い対価で供給（供給要件）し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ（影響要件）があること」を不当廉売として規定している。

公共工事の不当廉売については、公取委が04年4月28日に公表した「公共建設工事に係る低入札問題への取組について」の中で、価格要件は、「工事原価＋一般管理費」に相当するとし、影響要件については、「安値応札を行っている事業者の市場における地位、安値応札の頻度、安値の程度、波及性、安値応札によって影響を受ける事業者の規模等を個別に考慮し、判断することとなる」としている。

公共工事の不当廉売への対応としては、長野県が発注した工事で低価格受注した長野市内の業者に対し、独禁法19条6項に該当するとして04年4月に公共工事として初めて警告している。

低入札価格調査制度とは

会計法の適用を受ける国の機関では、入札参加者が予定価格を大きく下回って落札した場合、その金額で契約の内容に適合した履行が可能かどうかを調べる、低入札価格調査を実施している。調査対象となる基準は、予決令第85条の規定に基づき、契約ごとに予定価格の67～85%の範囲で各発注者が定めている。

落札額が調査基準価格を下回った場合、①予定している労務、資材などの量及びそれらの調達に関する事項、②市場価格より低い価格で労務、資材などを調達できるとする場合は適否、③当該入札者の経営状況——などについて調査し、契約の履行ができないと判断した場合は、次順位者と契約する。

一方、会計法の適用を受けない地方公共団体では、一定の価格以下での入札を一律無効にする最低制限価格制度を導入しているケースが多い。国土交通省によると、低入札価格調査制度と最低制限価格制度の両方を導入している団体と、低入札価格調査制度だけを導入している団体はともに03年度時点で全体の1割にとどまっている。