

複数プロジェクトの一括発注 / 受注に関する
実態調査(民間工事)

2004年1月29日

(財)建設経済研究所

1. 調査の概要

(1) 目的

本調査は、欧米においては一般的に見られ、我が国でも一部で見られるようになってきている「複数プロジェクトを一括して発注する方式」の民間分野における導入状況を把握することを目的として行ったものである。

(2) 調査対象

民間発注者：当研究所が03年3月に実施した「民間工事における発注方式に関する実態調査*」回答企業148社。

民間受注者：(社)日本建設業団体連合会会員65社

注；2003年10月1日付けで1社脱退のため現在の会員企業は64社となっている。

(3) 調査時期：2003年10月～11月

(4) 回収状況

民間発注者：発送数148社、回収数60社、回収率40.5%

民間受注者：発送数65社、回収数36社、回収率55.4%

2. 主な調査結果

(実施は未だ一部に限られてはいるが、実績企業の中には20年以上前から実施している企業もある)

発注者では60社中10社(16.7%)、受注者では36社中9社(25.0%)での実施と、未だ実施している企業は限られている。当該方式による受注開始時期も直近3年以内が最も多いが、中には20年以上前から実施している企業もある。

(一括契約方式は大規模工事に限らず、少額物件についても見られる)

- ・ 契約範囲について02年度の実績から見ると、発注者側では「新設工事のみ」が最も多いが、「新設工事と維持管理」も同程度見られる。受注者側では「新設工事と維持管理」が多く見られる。
- ・ 1件あたりの平均受発注金額について、全回答企業の平均金額は、発注者側が2.9億円、受注者側が3.3億円となったが、回答にはかなりの差が見られ、最低金額は発注者10万円、受注者900万円であり、最高金額は発注者40億円、受注者72億円であった。
- ・ 契約期間は、短いもので1～2ヶ月、長いものでは5年であった。

(入札方式)

発注者側では「複数社の見積合わせ」が、受注者側では「特命随意方式」が最も多い入札方式となった。

(発注者はコスト縮減を主目的とし、価格以外の企業選定要素は技術力が中心)

発注者が当該方式を採用する目的としては、「コスト縮減」が最も多く、次いで「迅速な対応を可能とするため(特に維持補修)」「受注者側からのノウハウ蓄積による作業の効率化/工期短縮」の順になっている。

また、価格以外に企業選定に際して考慮する事項としては、ほとんどの企業が「技術力」を挙げており、次いで「過去の発注実績」「同種工事の実績」「提案内容」等が挙げられている。

(受注者のメリットは発注者との関係強化がトップ、実績企業の半数が専門組織もしくは部署を設置)

この方式は発注者のみならず受注者側も「発注者との関係強化」や「長期的・安定的な契約確保」「ノウハウ蓄積による作業の効率化」等のメリットを感じており、半数以上の受注者が専門組織若しくは担当部署を設置して対処している。

(実績のある受注者は今後の受注についても積極的。

実績無い受注者の中にも是非受注したいという企業も見られる。)

今後の取組み姿勢に関しては、受注実績がある企業のほとんどが「積極的に進めたい」と回答している。

実績がない発注者では「現状のままでよい」「わからない」との回答が多く見られた。受注者側も「打診があれば検討する」との回答が多かったが、「是非受注したい」という企業も4社見られた。

(お問い合わせ先)

財団法人 建設経済研究所

常務理事 鈴木 一

研究員 安本 由香

(電話) 03-3433-5011

(ファクシミリ) 03-3433-5239

(Eメール) yasumoto@rice.or.jp

目 次

1. 調査の概要	1
2. 調査結果	
1) 実施状況、受注開始時期	2
2) 対象分野、発注金額	3
3) 契約期間	4
4) 入札方式	5
5) 発注者の目的、企業選定基準	6
6) 受注者側のメリット・受注開始時期	7
7) 今後の取組み姿勢	8
* 参考（欧米の事例）	9

1. 調査の概要

(1) 目的

本調査は、欧米においては一般的に見られ、我が国でも一部で見られるようになってきている「複数プロジェクトを一括して発注する方式」の民間分野における導入状況を把握することを目的として行ったものである。

(2) 調査時期

2003年10月～11月

(3) 調査対象

民間発注者：当研究所が03年3月に実施した「民間工事における発注方式に関する実態調査*」回答企業148社。

*「会社四季報03年1集（新春）」より建設業を除く01年度設備投資実績50億円以上の企業524社、及び当研究所が01年10月に実施した同様の調査の回答企業の中から主要な企業13社を対象としたもの。

民間受注者：(社)日本建設業団体連合会会員65社

注1:2003年10月1日付けで1社脱退のため現在の会員企業は64社となっている。

注2:(社)日本建設業団体連合会 入会資格規程(抜粋)

法人会員は、建設業法に定める特定建設業者として国土交通大臣の許可を受け、次の各号の条件を備えた社会的信用のある法人であること。

イ 本会加盟団体の1以上の正会員であること。

ロ 資本金が10億円以上であること。

ハ 最近2年間における年平均完成工事高が300億円以上であること。

(4) 調査方法

郵送による。

(5) 回収状況

民間発注者 発送数148社、回収数60社、回収率40.5%

(単位:企業数)

製造業	34	電力・ガス・エネルギー	6	通信	0
運輸・倉庫・不動産	10	小売業	9	サービス業	1

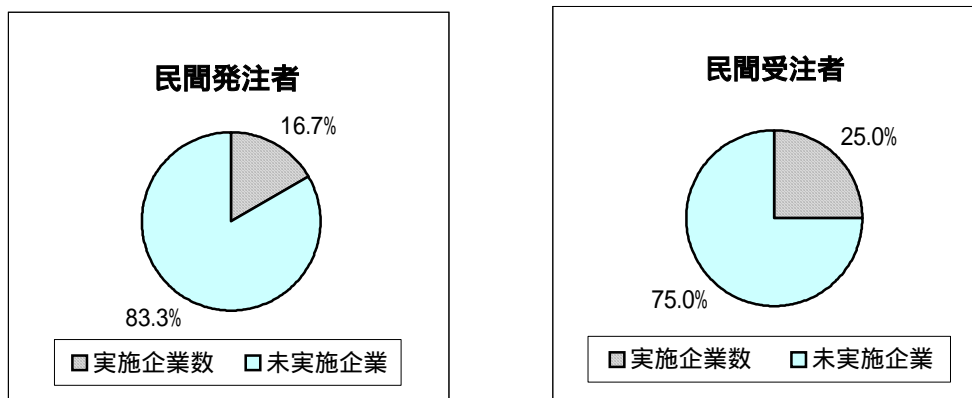
(民間受注者) 発送数 65社、回収数 36社、回収率 55.4%

2. 調査結果

(実施状況)

民間発注者では 60 社中 10 社 (16.7%)、民間受注者では 36 社中 9 社 (25.0%) での実施という結果になった(図表-1)。当該方式での契約は未だ一部の企業に限られていると言える。

図表-1 複数プロジェクト一括発注 / 受注実施状況



(受注開始時期)

当該方式での受注を開始した時期については、比較的最近 (3 年以内、図表-2) が多いが、回答企業中最も古い企業では 1978 年頃からという回答も見られた。

図表-2 受注開始時期(受注者側)

受注開始時期	企業数
3年以内	4
3年超～5年以内	0
5年超～10年以内	1
10年超～20年以内	2
20年超	1
不明	1

(対象分野、発注金額)

対象となっている分野は、発注者では「新設工事のみ」が最も多く90件、次いで「新設工事と維持管理」が77件、「維持管理のみ」は9件となった。受注者側では「新設工事と維持管理」が53件、「維持管理のみ」が15件、「新設工事のみ」が4件となった(図表-3)。

受注者側と発注者側で対象分野に差が見られるのは、大手発注者の行う少額物件の発注(図表-4)等、案件によっては今回のアンケートの対象とはなっていない中小企業が受注するためと推測される。なお、具体的な受発注工事の内容は以下のとおりである。

図表-3 対象分野別工事件数(02年度)

(単位=件数)

	発注者	受注者
新設工事のみ	90	4
新設工事+維持管理	77	53
維持管理のみ	7	15
無回答	7	0
合計	181	72

1. 新設のみ

- ・同仕様の工場新築工事
- ・遠隔地施設新築工事(同種の施設が複数に分散)
- ・映画館の全国展開新設(PMとCMの2パッケージ)
- ・マンション複数棟の一括工事
- ・携帯電話会社基地局開発

2. 新設+改築改修、維持管理

- ・自動車メーカーの販売拠点の新築及び改修工事
- ・コンビニエンスストアの全店舗の新設・維持管理
- ・全国型チェーン店舗の新設・小改装工事
- ・石油会社の給油所建設・増改築等(PM/CM業務)
- ・ショールームの統廃合

3. 改築改修、維持管理のみ

- ・店舗の建物診断業務(全国に散らばる複数建物を同じ目線で劣化診断)
- ・全国型コンビニエンスストア店舗の巡回サービス及び修繕
- ・マンション等の防さび対策業務
- ・銀行の全店舗の維持管理
- ・各工場の監視システムの保守、定検、改修
- ・複数の寮・社宅改修工事の一括契約
- ・冷凍機や特高変電設備など同種設備の複数更新案件の一括契約
- ・ガス会社所有の橋梁添架管の腐食診断、足場設置とその結果による腐食部補修

図表-4 1件あたり平均受発注金額（02年度）

【発注者側】		【受注者側】	
	企業数		企業数
1億円未満	4	1億円未満	2
1億円以上10億円未満	1	1億円以上10億円未満	2
10億円以上20億円未満	1	10億円以上20億円未満	1
20億円以上50億円未満	2	20億円以上50億円未満	1
50億円以上100億円未満	0	50億円以上100億円未満	1
無回答	2	無回答	2
合計	10	合計	9
最低金額	10万円	最低金額	9百万円
最高金額	40億円	最高金額	72億円
全回答企業の平均金額	2.9億円	全回答企業の平均金額	3.3億円

注：平均金額は各社毎に 02年度受発注総額÷受発注件数 で算出。

（契約期間）

事例として多く見られる期間を自由記入で回答頂いたところ、発注者側では1年以内が半数みられたが、受注者側では、ほとんどが1年超となり、5年間という回答も見られた。

図表-5 契約期間 事例として多く見られるもの

【発注者側】		【受注者側】	
	企業数		企業数
1年以内	5	1年以内	1
1～2ヶ月程度	2	1～2年	1
2～4ヶ月程度	1	2～3年	2
1年	2	5年	2
1～1.5年	1	5年超	0
ケースバイケース	4	ケースバイケース	2
合計	10	無回答	1
		合計	9

(入札方式)

発注者側では「複数社の見積合わせ」が、受注者側では「特命随意方式」が最も多い入札方式となった。民間工事でごく普通に行われる入札方式は「複数社の見積合わせ」であるが、受注者側については、本アンケートの対象が主に総合建設業者（ゼネコン）であるため、発注者の業者に対する信頼度が極めて高い場合に採られる「特命随意方式」での契約企業数が多いという結果になったものと思われる。

図表-6 入札方式（02年度）（複数回答有）

【発注者側】

	企業数	件数
特命随意方式	1	1
複数社の見積合わせ	6	92
競争入札	3	88
提案方式	0	0
合計	10	181

【受注者側】

	企業数	件数
特命随意方式	5	65
複数社の見積合わせ	3	3
競争入札	0	0
提案方式	1	4
無回答	2	0
合計		72

注) 特命随意方式及び見積合わせとは¹

- 特命随意方式とは；最も適当と考える業者を一社選び、話し合いによって工事価格を決め契約するもの。この方法は、工事価格が決まる前から業者の選定が終わっているという点で、発注者の業者に対する信頼度が極めて高い場合に採られる方法で、工事の質の確保、アフターサービスの期待を強く望む場合に適した方法である。しかし、工事費決定に当たって、工事金額が高めに出やすいことと、ともすると、業者の選定に不明朗な要因が入りやすいという欠点がある。
- 見積合わせとは；特命では工事費が高くなるという心配がある場合、複数の業者から見積書を提出させ、その内容を検討して最も適当と思われる業者と話し合っ、合意を得て契約するもの。民間工事でごく普通に行われる選定方法である。
- 見積合わせの競争入札との相違点；競争入札ほどの厳密性がないこと。発注者は最低価格提示業者から逐次話し合いを行い、より安い金額を引き出せた業者と契約する。見積あわせ方式であると宣言する点、工事受注希望者全員を集めて図面を渡し現場説明をするというような儀式張ったことをしないという点が異なる。

¹ (財)資産評価システム研究センターHP 及び(社)日本建築家協会 JIA HP 参照

(発注者の目的、企業選定基準)

発注者が当該方式を採用する目的としては、「コスト縮減」が最も多く、次いで「迅速な対応を可能とするため(特に維持補修)」「受注者側からのノウハウ蓄積による作業の効率化/工期短縮」の順になっている。(図表-7)

図表-7 発注目的(複数回答有)

	企業数
コスト縮減	9
迅速な対応を可能とするため(特に維持補修)	6
受注者のノウハウ蓄積による作業の効率化/工期短縮	5
発注事務負担の軽減	4
要求性能の徹底	3
受注者選定作業の軽減	2
受注者からのコンサルティングを期待	2
職員不足の補充	1
プロセスの中身が秘密を要す	1
回答企業総数	10

また、価格以外に企業選定に際して考慮する事項としては、ほとんどの企業が「技術力」を挙げており、次いで「過去の発注実績」「過去の同種工事の実績」「提案内容」等が挙げられている。(図表-8)

図表-8 施工者選定基準(複数回答有)

	企業数
技術力	9
過去の発注実績	8
過去の同種工事の実績 (他社発注物件での実績を含む)	7
提案内容	6
財務内容等信用状況	5
資機材の調達方法	2
営業上での取引関係	2
知名度や一般での評判	1
使用する下請業者	1
第三者からの推薦や紹介	0
回答企業総数	10

(受注者側のメリット・受注開始時期)

この方式は発注者のみならず受注者側も「発注者との関係強化」や「長期的・安定的な契約確保」「ノウハウ蓄積による作業の効率化」等のメリットを感じており(図表-9)、半数以上の受注者が専門組織若しくは担当部署を設置して対応している(図表-10)。

図表-9 受注者側のメリット(複数回答有)

	企業数
発注者との関係強化	8
長期的・安定的な契約確保	7
ノウハウ蓄積による作業の効率化	7
発注者への提案が行いやすくなる	3
その他	0

図表-10 専門部署の設置状況(受注者側)

	企業数
専門組織を設置している	4
専門組織はないが、担当部署を決めている	1
案件により専門組織設置の場合と、担当部署のみ決定の場合がある	1
検討中	0
専門組織の設置、担当部署の決定とも行っていない	3
合計	9

(今後の取組み姿勢)

今後の取組み姿勢に関しては、受注実績がある企業のほとんどが「積極的に進めたい」と回答している(図表-11)。

一方、実績がない発注者では「現状のままでよい」「わからない」との回答が多く見られた(図表-12)。我が国では未だあまり普及・浸透していない契約方式でもあるため、当然の結果であると思われる。

実績のない受注者でも「打診があれば検討する」との回答が多かったが、「是非受注したい」という企業も4社見られる。

図表-11 実績企業の今後の取組み姿勢

【発注者側】		【受注者側】	
	企業数		企業数
積極的に進めたい	2	積極的に進めたい	8
適した物件があれば検討	7	打診あれば検討(自然体)	1
あまり発注したくない	0	受注したくない	0
わからない	1	わからない	0
その他	0	その他	0
合計	10	合計	9

図表-12 未実施企業の今後の取組み意欲

【発注者側】		【受注者側】	
	企業数		企業数
採用を検討中	1	是非受注したい	4
今後検討したい	6	打診あれば検討	19
現状のままでよい	26	受注したくない	0
わからない	15	わからない	1
その他	1	その他	1
無回答	1	無回答	2
合計	50	合計	27

* 参考（欧米の事例）

1. 英国道路庁²

当機関で採用されているのは、幹線道路にある土木構造物を効率よく維持管理するため、英国全土を 20 地区に分割し³、各地区全体の管理業務と補修工事をまとめて民間に任せる方式である。当機関では年間 15 億ポンド（約 3,000 億円）規模の事業を行っているが、そのうち 96% が民間に発注されている。

M A C（Managing Agent Contractor）契約

高速道路（Motorway：無料）及び幹線道路（Trunk road）の維持管理に関する 7 年間の契約。建設会社とコンサルタント間がチーム（J V）を作り上げ効率よく仕事を行うことにより、コスト削減を図ることが目的とされる。定期的なもの、冬のメンテナンス、改良（improvement）、リニューアル等、いわゆる 50 万ポンド以下のことならばなんでも行う。この方式のメリットとしては、定期的なメンテナンスと同時に機能向上や調査を行うことで効率化が図られるということが挙げられている。

フレームワークコントラクト

50 万ポンド超 500 万ポンド以下の地方レベルのプロジェクトの維持補修又は改良工事の際に用いられる契約手法で、複数の設計や工事を地域ごとに一つにまとめて発注を行うものであり、その契約期間は 5 年間であり、延長が 2 年ある。

なおこのフレームワークアグリーメントについては、EU の公共調達指令改正案にも規定されている。

2. 英国国防省⁴における「プライムコントラクティング」

国防省に於いては、イギリス全土を五つの地域に分けて、地域に一つずつのプライムコントラクター（大半はコンサルタントと建設会社のコンソーシアム）と契約する方式が用いられている。この方式では、陸、海、空軍の全てについて、新設・維持補修等、建設に関する全てのプロジェクトが網羅される。

3. アメリカにおける「プログラムマネジメント」

C M / P M 方式の一形態で、複数のプロジェクトをまとめて契約する方式であり、全体を見ながら、全体の効率・効果、相乗効果を出すことを目的としたもの。

² 「2003 年度 英仏入札契約制度調査（仮称）」（（財）建設経済研究所）より

³ 道路庁ではさらに 14 地区まで再統合する予定である。

⁴ 「2003 年度 英仏入札契約制度調査（仮称）」（（財）建設経済研究所）より