

第17次米国調査報告書について

第1部	調査概要	1
第2部	元請・下請関係の実態調査	3
第3部	米国における建設工事紛争の裁判外解決	16

平成13年2月21日

財団法人 建設経済研究所

【問合せ先】
常務理事 山根 一男
研究員 篠 達之
TEL 03-3433-5011

第 1 部（調査概要）

（財）建設経済研究所が派遣した第 17 次米国調査団は、平成 12 年 5 月 28 日から 6 月 10 日までの間、米国のロサンゼルス、ワシントン DC 及びニューヨークにおいて、A I A（American Institute of Architects 米国建築家協会）、A G C（Associated General Contractors of America 米国ゼネコン協会）、A S A（American Subcontractors Association 米国下請業者協会）、A A A（American Arbitration Association 米国仲裁協会）のニューヨーク本部及びロサンゼルス支部、L C I（Lean Construction Institute リーンコンストラクション研究所）、米国の建設会社（Turner 社、Tishman 社）及び米国で活動する日本の建設会社（大成建設、竹中工務店、鹿島建設、清水建設）を訪問し、あらかじめ送付した質問状に基づく質疑応答などにより調査を行った。

1.1 調査目的

本年度の調査目的は大きく分けて 2 つである。

元請・下請関係の実態調査

米国の元請・下請関係については、従来から制度面については様々な調査・研究がなされており、我が国と異なる点も多い。しかし、必ずしも元請・下請関係の実態は明らかになっていない。そこで、今回は米国における元請の下請業者の選定方法や元請、下請間での契約等の実態について調査を行なった。

建設工事紛争の裁判外解決

現在、我が国では、司法制度改革審議会を中心に司法制度を社会経済の変化に対応したものにするための検討が進められているが、この検討項目の一つとして ADR（Alternative Dispute Resolution 裁判外紛争解決）が取り上げられている。

米国では、この ADR が発達していると言われており、建設工事紛争を解決するための方法としてもよく利用されていることから、建設工事紛争の裁判外解決について調査を行った。

1.2 調査事項

（1）元請・下請関係の実態調査

下請業者の選定、元請・下請契約、現場における施工体制、
現場における業務の進め方

（2）建設工事紛争の裁判外解決

1 . 3 訪問先

建設業団体等

A.I.A(American Institute of Architects 米国建築家協会)
A.G.C (Associated General Contractors 米国ゼネコン協会)
A.S.A (American Subcontractors Association 米国下請業者協会)
A.A.A (American Arbitration Association 米国仲裁協会)
Lean Construction Institute

建設会社

The Turner Corporation
Tishman Construction Corporation
TAISEI CONSTRUCTION CORPORATION (大成建設(株))
TAKENAKA (U.S.A.) CORPORATION ((株)竹中工務店)
SHIMIZU AMERICA CORPORATION (清水建設(株))
KAJIMA U.S.A. INC. KAJIMA CONSTRUCTION SERVICES,INC.
(鹿島建設(株))

1 . 4 調査期間

平成 12 年 5 月 28 日 ~ 平成 12 年 6 月 10 日

第2部（元請・下請関係の実態調査）

2.1 元請・下請業者の建設生産における役割

現場における元請・下請の役割分担は契約書によって明確化されているため、下請業者の自立性は高いと言われている。また、日本にみられるような、元下間における上下関係というものはない。今回の調査で元下間の問題に限らず「リスクを取る」という言葉が良く出てきたが、これは、権利を得ると同時に責任を持ち、リスクもかぶることを覚悟する、という意味でもある。米国における責任と権利の関係を象徴的に表わしていると考えられる。

（元請業者の役割）

元請業者は、プロジェクト全体、またはその1部の工事を請負い、その責務は、図面、仕様書どおりに、より早く、より経済的に工事を完成させることで、現場において生産プロセスをコーディネートするリーダー的な役割を担っている。このため、元請は工事着手前に、建設プロセス上の様々な作業を系統づけ、一つの方向性を与え、施工段階においては、工事が円滑に進むように、建設に携わる全ての関係者と調整を行いながら現場を運営している。

ただし、設計に関する技術上のミスと過誤に対する責任はアーキテクトやコンサルティング・エンジニア（ここでは、「設計者」と呼ぶ）が負っており、日本のように施工に関しては何でも責任を負うということはない。また、発注者・設計者に対しては、コストダウンについてのアドバイスと、設計変更があった場合のコストとスケジュールに関する要求ができる程度である。日本の特に大手建設企業が設計部門、技術開発部門を抱えて広範囲なマネジメント能力を発揮しているのと比較すると対照的である。現場施工についても日本よりも分担する範囲はせまいようであり、文献によると、最近では、ともするとブローカー的な役割しか果たさず、下請の調整を手放す企業も存在するようである。

（下請業者の役割）

下請業者の責務は、「元下間の契約書に基づいて」現場での作業を指揮し、「全体工程にしたがい」作業を行うことである。一般には、当初の設計図書や仕様書など契約書類は、下請業者が直接使用できるほど、明確に記載されていることがなかなかないようである。したがって、下請の業務は、作業を開始するために必要な計画、図面を仕上げ、資機材を準備することから始まり、施工が始まって元請に依存する割合は低いようである。

また、発注者と下請業者の間には、直接の契約関係は存在しないため、下請業者による施工上の過失が生じた場合、発注者に対する責任は元請業者が負うことになる。しかし、

契約書では、下請業者による過失に対する元請業者の責任を規定したものはないため、裁判所の判例では、下請業者による不法行為が原因で生じた損害には元請業者が責任を負うことはない、とされている。

(元請業者の直接施工比率)

元請業者は、通常、受注した工事を様々な専門工事業者に下請に出している。元請にとって、この下請システムは、リスクを配分でき必要に応じて必要な技術を有する労働者・機械設備等を確保できるので、効率的であり、しかも経済的である。

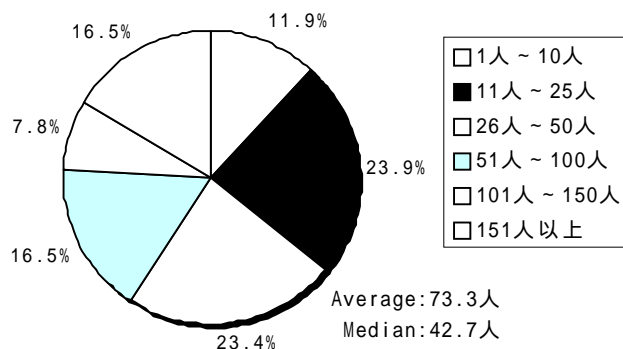
しかし、公共工事においては、発注者から元請が直接施工する割合を指定されることが多いようである。州法等で規定している行政機関もある。建築工事では10～30%程度、土木工事では建築工事よりも割合は大きくなるようである。一方、民間工事においては、直接施工比率を指定されることは稀である。

また、日本で禁止されている一括下請については、法的に問題はないようであるが、コストメリットがないため、特殊な事情がない限り、実際に行われることは少ないようである。

(下請業者の規模)

下請業者は、元請業者が受注した建設工事の1部を請負う専門工事業者である。電気、機械、コンクリート、配管、型枠大工、鉄鋼など様々な業種があり、常勤の技能工・労働者がおり、機械設備、建設機械等を保有している。機械・電気工事業などの設備業者を含めた、下請業者の全国団体であるASAが行ったアンケート調査(2000年4月)によると、下請業者の従業員数は、10人以下から150人以上の規模の会社まで幅広く分布している(図表2-1-1参照)。なお、このアンケート調査は、ASA加入の比較的規模の大きい企業を対象にしていることに留意する必要がある。

図表2-1-1 従業員の数



(ASAに加盟する468社を対象にしたアンケート調査(2000年4月)より)

2.2 下請業者の選定

米国では、日本の「協力会」に相当する会社が存在しないため、元請業者がプロジェクトを成功へ導くためには、いかにして技術に優れ信用のある下請業者を選定できるかが重要となる。元請業者は入札に際して、下請業者から見積りを取り、それに基に下請業者を選定する。その態様は民間工事と公共工事とで若干異なるようである。

2.2.1 見積りの依頼

(民間工事の場合)

民間工事の場合、元請業者は専門工事業者数社に対して見積りを依頼して下請業者を選定する方式が一般的である。

見積りを依頼する専門工事業者の選定は、業者のリストを基に行うのが一般的である。リスト上に列挙する専門工事業者は、工事対象地域で活動する業者を中心として工事の種類・規模、技術力、過去の施工実績等の諸要素を考慮して選定される。

(公共工事の場合)

公共工事の場合、発注者による入札は原則として公開の一般競争入札である。入札専門の業界紙があり、そこにゼネコンは元請として入札に参加する意思表示を行い、専門工事業者に対して当該入札に関する見積りを公募する旨の広告を行う。このため、見積書は、入札情報を確認した複数の専門工事業者から無制限に提出される状況となる。

2.2.2 下請業者の見積書

(見積書の提出)

下請業者の最終見積書は、発注者が設定した入札期限の直前(2~3時間前)に提出されることが多いようである。これは、他の競争相手の下請業者を牽制しながら最終的な見積りを提示するためである。

見積書の提出には、主にFAXが使用される。口頭で見積額を受諾した場合でも、その後速やかに書面による見積りを提出させている。

(見積書の照査)

下請業者から提示された見積書は、元請業者のエスティメーター(積算担当)により作成された見積書を基に照査される。ヒアリングによると、見積金額は平均値の5~10%程度のばらつきに収まっていることが多く、極端に低い見積金額を提出された場合は下請業者の見積りミスが原因であることが多い。このような低い下請業者の見積りで入札に臨

んで落札しても、下請業者に見積書を撤回されるケースがあり、撤回のリスクは最終的には元請が負うことになる。このため、元請業者には、限られた時間の中で、下請業者の見積金額の妥当性を照査する能力が要求される。

見積りの撤回に関するリスクを回避する方法としては、下請業者にビッドボンド（入札保証）の提出を求めることが考えられる。しかし、実際は、見積りにボンド料金を加算するためコスト高になること、ボンドの行使は手続きが煩雑であることなどから、ボンドの提出を求める事例は少ない。

2.2.3 下請業者の選定

（下請業者の審査、選定）

元請業者は、下請業者の選定に際して、施工能力、過去の施工実績、財務内容、手持ち工事量等について審査を行う。これは、工事遅延や手戻り等、下請業者によるリスクを回避するためである。

下請業者の選定は、総合的に行われるが、特に価格、過去の契約実績が重視されるようである。

過去に契約実績がない下請業者については、どのような業者であるのかを調べるために、他の元請業者や下請業者へヒアリング等を行っている。

（ボンド能力の確認）

元請業者は、下請業者に対してパフォーマンス・ボンド（履行保証）の提出を要求することは少なく、ボンド能力の確認のみを行う場合が多いようである。これは、ボンド料金が見積額に加算されてコスト高を招くことになり、結果として発注者による入札に際して価格競争力という点で不利になってしまうからである。

2.2.4 発注者の関与

（下請業者選定に関する発注者の関与）

民間工事の場合、下請業者の選定に発注者が関与することは少ない。ただし、発注者と営業上関係がある場合等に下請業者を推薦あるいは指定することがある。この場合、指定した下請業者に起因するコスト高、施工不能、工事遅延等のリスクは、発注者が負担することになる。

一方、公共工事の場合、少数民族経営企業、女性経営企業あるいは地元企業を下請業者として推薦したり、これらの企業と工事の一定割合を契約することを要求される場合がある。

(発注者への下請情報の提示)

民間工事においては、契約方式によって違いがある。ランブサム契約(総価契約)の場合、工事金額の合計が契約時に確定するので、発注者が下請情報を要求することは少ないようである。しかし、コストプラスフィー契約(実費精算契約)あるいはユニットプライス契約(単価契約)の場合、工事完了後に工事に費やした実費に一定率あるいは一定額の報酬を加えた金額を精算するため、下請業者名や契約金額を発注者に提示する必要がある。

一方、公共工事においては、契約方式に関わらず、落札した元請業者は、契約する下請業者リストの提示が必要となる(一定規模以上の工事)。これは、落札後にビッドショッピング¹が行われることを防止するための仕組みのようである。

2.3 下請契約

(契約形態)

元下間の契約はランブサム契約が一般的である。ランブサム契約の場合、元請は、リスクの多くを下請業者に割り当てることができるため²、初期段階で総額が掌握でき、予算管理の面でメリットがある。

但し、設計やスペックが決まっていない等の状況でどうしても発注しなければならない場合、コストプラスフィー契約や単価契約がとられることがある。

(契約約款)

米国で下請契約において使用されている一般的な約款としては、AIA(American Institute of Architects 米国建築家協会)、AGC(Associated General Contractors of America 米国ゼネコン協会)が出している約款のほか、他の建設関連団体の約款、元請企業が独自に作成した自社約款があげられる。

実態としては、元請独自の自社約款、あるいは、AIA 約款をベースに元請が独自に修正を加えた約款を使用しているケースが多い。これは、米国における発注者と元請との契約は、日本のものより、保険、支払事項、係争時の処理方法等にバラエティが多く、元請が発注者との契約内容を下請契約に反映させ、その中で元請が負うリスクを下請に転嫁させるために、独自に約款を作成したり、AIA 約款をベースに修正しているようである。

なお、元請によっては、工事規模により、自社約款と AIA 約款をベースに独自に修正を

¹ ビッド・ショッピング：工事を落札した元請業者が、入札前に提出された見積りよりさらに安い金額を提示できる業者を募ることである。しかし、業界においては、「ビッドショッピング」は倫理的に行うべきではないとされているようである。実際には、行っている元請業者も存在するようであるが、このような業者はいずれ専門工事業者からの信頼を失うこととなるようである。

² ランブサム契約では、下請業者は、工事中の様々な要因によって、総費用が契約価格よりも高額になってしまう可能性があるにもかかわらず、規定された価格で、工事を完成させることが、下請業者の義務になるためと考えられる。

加えた約款とを使い分けている。実務上では、AIA 約款を修正して利用する場合、AIA 約款をベースに各項目に直接、修正したものを約款として利用しているようであるが、AIA 約款は項目が多いため、工事規模が小さく、比較的风险の少ない工事については、細かい規定の少ない独自の簡易な約款を利用し、余計な手間を省いている元請もある。

また、規模の大きい元請では独自の自社約款を整備、利用しているところが多く、AGC 約款はワシントン地区で、AIA 約款は中小の元請、小規模工事で多く利用されているようである。

(工事着手前の契約書締結が原則)

元請業者へのヒアリングでは、契約書を締結してから、工事に着手するのが原則であり、契約書を締結しないで下請業者に工事を行わせることはないとのことであった。ただ、「letter of intent」(発注内示書)でとりあえず発注を行って、後で契約書を締結するようなケースもあるとのことであった。また、ヒアリングした中には、契約書を締結していない「口頭合意 (oral agreement)」が実務上行われていると回答した企業もあり、その合意の解釈の違いにより、元下間の紛争の要因につながることもあるとのことであった。

(変更契約)

元下間で当初結んだ契約に変更が生じた場合の変更契約は、変更になった部分について、通常は、発注者と元請との契約についても変更が生じるため、元請はまず発注者と変更部分の契約を結ぶ。そして、その成立した部分について、元請は下請業者と変更契約を結ぶ。

元請業者からのヒアリングでは、元請と下請は基本的に平等な関係にあり、追加の契約に際して、上記のような流れの中で処理しており、下請業者が一方的に不利益を被ることはないとのことであった。一方、ASA が下請業者を対象に行った支払いに関するアンケートによれば、Change Order (変更命令) について、Very Serious、Serious と回答している企業が全体の 85% 以上あり、下請業者には Change Order が深刻な問題になっていることが伺える。Change Order については、元下間で見解の違いが生じることがあり、紛争に発展することも多いようである。

2 . 4 下請業者への支払

(典型的・一般的なケース)

元請から下請への支払いは毎月 1 回の出来高払いで行われている (例：月末締め翌月払い)。公共工事、民間工事による違いも無い。なお、支払いは小切手で行われ、現金又は手形で支払いがなされることはない。

(支払条件、発注者からの支払いとの関係)

ヒアリングした範囲では、下請業者の業種ごとに支払条件を変えている元請は少なかった。

但し、原材料が特殊な場合、あるいは下請業者の施工内容が特殊な場合、必要に応じて下請業者に支払いを行っている元請や下請業者のキャッシュフローを重視して、特に必要と認めた場合は月 2 回支払っている元請もあった。

(発注者からの支払いが無い場合)

元請から下請への支払いについては、基本的には、毎月行なっている。

連邦政府発注の工事の場合、「Prompt Payment Act」という法律に規定されている。この法律では、元請に、たとえ、発注者からの支払いが無い場合でも一定期間内に下請業者に対して支払うことを義務づけている。

また、その他の州発注工事、民間工事の場合、元下間で結んだ契約約款に、「発注者から元請に支払いがあった場合に下請業者に支払いを行う」という「pay if paid」、「pay when paid」条項が規定されていれば、元請は発注者からの支払いが無ければ、下請業者に支払う必要はない。但し、pay if paid, pay when paid 条項については州法で、禁止されている州としない州があり、禁止されていない州ではこの条項が有効であり、発注者からの支払いが無ければ下請に支払う必要はない。

(出来高に対する留保金)

通常、元請は、下請業者の出来高金額に対して 10%留保して、支払いを行っている。この留保金は、米国での商習慣で、どの地域でも行われているようであるが、州によっては法律で留保の割合が規定されている (例 : オレゴン州では、5%以下と規定されている)。

(支払留保、遅延)

元請が下請業者に対して支払いを留保、遅延するのは、以下のケースがあげられる。

- ・ 下請業者が契約通りに工事を進めない場合、
- ・ 瑕疵工事がある場合、
- ・ 下請業者に対して、バックチャージ (控除) がある場合、
- ・ 下請業者が孫請業者等に対して不払いがある場合、
- ・ 下請業者と係争している場合、
- ・ 発注者から元請に対する支払いが遅れた場合

元請業者にヒアリングしたところでは、元請は合理的な理由がある場合に、支払いを留保、または、遅延しているとのことはあったが、下請業者の全国団体である ASA が行ったアンケートでは、下請にとっては支払いの遅れは深刻な問題になっているようである。

(下請業者の賃金未払い、倒産)

下請業者の賃金未払いや倒産が発生した場合のリスクヘッジとして、元請は下請業者からボンドを入れさせることがある。しかし、そうしていない場合、元請が支払いの責任を負うことになる。

また、倒産した下請業者に孫請業者が存在する場合、元請は、倒産した業者が「メカニクス・リーンの放棄書」を孫請から提出させているかどうか確認する。これは、放棄書が提出されていない場合に、孫請業者がメカニクス・リーンの制度に基づいて元請に権利を行使すると、元請に支払義務が生じるからである。

「メカニクス・リーンの制度」

メカニクス・リーンの制度とは、下請業者や資材業者を保護するための制度で、下請業者や資材業者が契約で決められた作業を遂行もしくは資材を納品したにもかかわらず、元請が適切な支払いを行わなかった際、それら下請業者や資材業者は自分たちが作業した部分や納品した資材に対して所有権を裁判所に申し立てることができるというものである。下請業者からメカニクス・リーンの制度を裁判所に申し立てられると、元請業者は建造物の所有権が認められないため、発注者への引渡ができなくなり、発注者からの支払いも受けられなくなる。このため、元請は下請業者に対して不払い等の行為ができなくなる。但し、この制度は、連邦政府発注の工事には適用されず、各州の公共工事でも適用に制限を設けている州が多い。それは、公共建造物については、その公共性から裁判などが長期にわたると、公共建造物の使用に支障が出る恐れがあるからである。したがって、この制度は、民間工事において、その効果を発揮するものである。

また、この制度は、元請が発注者から支払いを得られない時にも適用することができる。下請業者も元請を通さずに直接、発注者に対して権利を主張することもできる。実際、下請業者に対して不払いがあり、下請業者が発注者に対して権利を行使すれば、元請業者は、発注者からの信頼を失うことにもなりうる。この制度は、下請保護制度として、民間工事において大いに効果を発揮しているといえる。

ちなみに、発注者の倒産が明らかになってきた場合、元請はメカニクス・リーンの制度をすばやく行使すれば、より優先して支払を受ける権利(税金の次に支払いを受ける権利が与えられる)が得られる。この行使のタイミングが遅れてしまうと、工事代金を回収するのは難しいということである。

2.5 現場における施工体制

ここでは、民間建築工事における元請業者の現場の施工体制を中心に述べる。

2.5.1 元請業者の施工体制

(本社と現場の役割分担)

特に規模が大きな工事でない限り、一般に原価管理、購買関係、下請契約、全体工程表作成等は本社で行い、現場では主に、下請業者との調整、進捗状況のチェックが中心になる。

(元請業者の現場職員)

現場における元請業者の職員は、一般的にプロジェクトマネージャー (Project Manager)、スーパーインテンドント (Superintendent)、プロジェクトエンジニア (Project Engineer) により構成される。各職員の業務は概ね以下ようになる。

- ・「プロジェクトマネージャー」: 現場の総責任者であり業務に関する全権限を持つ。主に発注者、設計者との調整、支払いの請求、下請契約関係、現場の予算管理などを行う。
- ・「スーパーインテンドント」: 日常の現場運営の中心となる工事総指揮者。主に下請業者との調整、日々の進捗状況のチェック、現場における施工管理業務を担当し、施工経験が豊かな、いわゆる現場たたき上げの人が多いようである。
- ・「プロジェクトエンジニア」: 主に、設計図書の確認、施工図のチェックが中心となる。その他技術面でプロジェクトマネージャーを補佐する。
- ・「フォアマン」: 元請業者が直接施工する場合、元請職員として現場に配置される。日本の職長に相当し作業班を取りまとめる役割がある。

プロジェクトマネージャーは、大規模な工事でない限り、本社と現場を兼務していることが一般的であり、通常は本社にすることが多い。スーパーインテンドント、プロジェクトエンジニアは現場に常駐している。

また、現場に配置される人数は、工事の種類等によって違いがあると思われるが、ヒアリングによると、例えば、10億円程度までの工事であれば、プロジェクトマネージャー1人、スーパーインテンドント1人だけで現場を運営することも多いようである。現場は、日本の同規模工事と比較すると、全般的にみて少人数で運営しているようである。

2.5.2 重層下請

下請業者が請負った工事をさらに外注することを、発注者や元請業者が制限することはないようである。しかし、実際的には重層下請の形態はコスト高を招き管理上も問題があるため、建築工事の場合は2次下請程度（多くても4次程度）の形態が多いようである。日本と比較して、重層数は少ないようである。

2.6 現場における業務の進め方

日本では、現場の施工管理業務に関して、元請業者が責任を持って行う必要があるが、米国では、元下間でお互いに業務を分担している。ここでは、現場におけるミーティングや施工管理の実態について述べる。

2.6.1 ミーティング

（キックオフミーティング等）

現場では、工事着手前のミーティングとして、通常、キックオフミーティングと元下間の調整ミーティングを開催している。

キックオフミーティングは、発注者、設計者、元請業者らが出席して行われ、建設工程上の基本的なルールを確定し、各メンバーの果たすべき役割と負うべき責任について共通に理解しておくことを目的としている。また、元下間の調整ミーティングは、主に施工条件、施工範囲、スケジュールの確認等、実際の施工にあたっての条件面に関して工事前に打ち合わせているようである。

（サイトミーティング）

施工期間中は、元下間でサイトミーティングと呼ばれるミーティングを毎週開催している場合が多い。元請業者はこのミーティングに各下請業者のフォアマンクラスを集めて、今後2週間程度の作業スケジュール、安全の問題、および下請業者の要求事項に関する項目等について打合せている。

米国では日本の現場のように、毎日、元請職員と各下請業者の職長とが集まって、翌日の作業予定等について詳細な打合せを行うような現場はほとんどないようである。日々の元下間の調整は、通常、元請業者のスーパーインテントと下請業者のフォアマンの担当者間で行われており、現場で日常的に発生するレベルの問題については下請業者の裁量で解決していくのが一般的である。

2.6.2 現場における指示伝達

(指示伝達状況)

現場における作業や安全上の指示については、通常、元請業者のスーパーインテンドントから下請業者のスーパーインテンドントもしくはフォアマンに対して行われるのが一般的である。元請職員が下請業者のワーカーに直接指示を出すことはない。

指示伝達の手段としては、今後の作業に影響を与えるような重要な指示事項については書面で行われ、それ以外の簡易な指示については口頭で行われている。

2.6.3 工程管理

(全般的な工程管理の進め方)

工程管理の進め方としては、日本と同様に、全体工程計画を立案して、数週間程度の中期の工程計画、短期の週間工程計画などへブレークダウンするのが一般的である。

現場で作成している全体工程表の種類としては、小規模な工事ではバーチャート工程表を利用する場合があるが、中規模以上の工事ではクリティカルパスメソッド等のネットワーク手法を用いて作成している場合が多い。

しかし、工程表の作成体制をみると、日本のように、元請の職員が全体工程から日々の工程に至るまで関与することはない。全体工程計画については元請業者が立案するが、詳細な工程計画・作業計画の作成は、下請業者に任せている場合が多いようである。

(元請業者の工程上の調整と対応)

元請業者は、プロジェクトが最新の承認図面に基づいて施工されているのか確認すると共に、全体工程に準じて進捗しているのか常時監視し、計画より作業が遅れている下請業者に対して、適宜の対策をとるように指示している。また、施工や図面上に元下間で解決できないような問題が発生した際には、発注者や設計者と調整しあいながら、今後の施工方針を取り決めている。

工程遅延により工期を遵守することが難しい状況下では、遅延の原因によって元請の対応は異なる。原因が下請業者の施工能力や調整不足などによる場合には、元請業者は、下請業者のマンパワーを投入したり、時間外作業で工期に間に合うようにしている。しかし、原因が発注者・設計者による場合もしくは天候・天災など不可抗力による場合には、元請業者は一般に発注者に対して、工期の延長、延長分のコストなどを記載したチェンジオーダー（変更命令書）の発行を請求することができる。

日本では、工期の遅延により、発注者に対して多大な損害をかける恐れのあるような場合には、元請業者の責任において突貫工事で工期に間に合わせていることがままあるが、米国では、工程が遅延した理由により、責任範囲が決まり、元請の責任でないと判断され

れば、元請業者がペナルティを受けることはない。

(下請業者の工程計画)

米国の下請業者は、工事着手前に元請業者から入手した契約図書を基に、作業エリアの詳細工程計画や施工図 (shop drawing) を作成している。元請業者は、下請の施工図を取り次いで、発注者、設計者の承認をとりつけるまでの業務を行っており、元請業者が施工図を作成することほとんどないようである。その他、労務・資機材等の手配も行っている。そして、作業開始と同時に管理を進め、必要に応じて、再計画、再スケジュールリングを行っている。このように各下請業者の自己完結の能力が高いことが、米国の総合建設業者が軽装備でいられる原因の1つと考えられよう。

2 . 6 . 4 品質管理

コンクリート、鋼材などの試験・検査は、通常、発注者によって採用されたインスペクターという第三者の検査試験機関によって行われ、試験結果がまとめられるのが一般的である。

また、建築工事の現場では、設計者が設計の意図や要求品質に適合しているかどうかのチェックを定期的に行っている。しかし、設計者が現場の検査を引き受けることによって、請負業者が契約上の要件に準拠していないことが原因で起きる建設上の欠陥、請負業者の工事方法、さらに、作業員等の傷害に対しても責任の一端を問われることになる。このため、設計者はできる限り現場の運営に関係したがる傾向もあるようである。

2 . 6 . 5 安全管理

(元請・下請業者の安全管理)

現場の安全管理は元請業者、下請業者双方の問題であり、米国においても事故を起こさないことは最重要課題である。

実際の現場の安全管理状況を見ると、施工箇所については、担当する各下請業者が責任を持って管理を行っている。元請業者は、自社の施工範囲および作業関係者が共通に使用する足場や通路など、共通仮設についてのみ管理を行い、下請業者が O S H A³ (連邦労働安全衛生法) などを遵守しているのか監視している。

(ユニオンの関与)

元請業者は一般にセフティーミーティングを定期的を開催して、下請業者とともにこれ

³O S H A (Occupational Safety and Health Act): 1970 年に成立した連邦法であり、建設業について、詳細な安全基準を設定している。建設業における法の執行と罰則の査定は、基本的に公共、民間工事を問わず、O S H A に基づいて行われている。O S H A の安全衛生基準は、日本でいえば労働安全衛生法のようなものである。

までの作業の安全管理状況をレビューしたり、今後の安全対策について話し合っている。

時には、このミーティングにユニオンのスチュワード（職長、監督）が出席し、元請に対して安全に関して要望することがある。ユニオンでは加入している労働者に対して人材育成を行っているため、質の高い労働力を供給してもらえる利点がある反面、交渉が決裂した場合にはストライキのリスクを見なければならない。

（労災保険）

労災保険は、元請業者、下請業者等が雇用している人員について、別個に加入している場合が多いようである。日本のように元請業者が一括して労災に加入する方式は取られていない。

第3部（米国における建設工事紛争の裁判外解決）

3.1 米国のADR (Alternative Dispute Resolution 裁判外紛争解決)の概念

（ADRの定義）

ADRの定義又は範囲（いかなる手続きを含めるか）については種々の考え方があるが、AAA（米国仲裁協会）では、ADRを「訴訟以外の、紛争解決のための代替的仕組み」と広く定義し、次の諸手続きをADRに含めている。

交渉(negotiation)、調停(mediation)、仲裁(arbitration)、ファクト・ファインディング (fact-finding)、ミニ・トライアル (mini-trial)、プライベート・ジャッジング (private judging)、ディスピュート・リビュー・ボード (dispute review board)、ファシリテーション (facilitation)、及びパートナーリング (partnering)。

なお、行政機関におけるADRの利用促進を目的として1996年に制定されたAdministrative Dispute Resolution Actは、ADRの例として、和解 (conciliation)、ファシリテーション、調停、ファクト・ファインディング、ミニ・トライアル、仲裁、及びオムブズ (ombuds) を挙げている。

これらの手続きのうち、建設工事紛争の解決のために利用されるのは、主として、交渉、調停及び仲裁であり、このほかには、ディスピュート・リビュー・ボード (dispute review board) とパートナーリング (partnering) である。

（各手続きの概要）

・交渉(negotiation)

交渉は、当事者の代表者たち又は代理人である弁護士たちが、第三者の介入なしに紛争を解決しようと試みることであり、当事者間で紛争を解決する最も基本的なものである。これは、ごく日常的な手法であるため、取り立てて認識されにくいだが、ADRの一つとされる。

特に、今回の調査において各建設会社とも、建設工事紛争解決の基本はこの交渉である旨を力説された。

・調停(mediation)

調停は、当事者間の和解を促進するために中立の第三者（調停人）を使うもの。

・仲裁(arbitration)

仲裁は、拘束力を持ったプロセスであり、中立の仲裁人が双方の主張を聞いた上で 決定（仲裁判断 award）を下す。仲裁判断は、最終的なものであり、かつ、当事者に対して拘束力を持つ。

・ディスピュート・レビュー・ボード (dispute review board)

ディスピュート・レビュー・ボードは、主として大規模な公共工事の場合に用いられる紛争解決の仕組みで、工事の期間中、常設の紛争解決のための委員会を設けておき、定期的に現場で会合するとともに、問題が発生する都度、現場で会合をもち、解決する。委員会は、3人の委員から成り、うち1人は発注者が請負業者の同意を得て選定し、もう1人は逆に請負業者が発注者の同意を得て選定し、この2人が発注者及び請負業者の承認を得た上で、3人目の委員を議長として選ぶ。また、ディスピュート・レビュー・ボードは紛争解決のための勧告を行うが、この勧告には拘束力はなく、仲裁又は訴訟における解決を排除するものではない。このディスピュート・レビュー・ボードは、工事中に早期の段階で紛争を解決できるのが特色である。

・パートナーリング (partnering)

パートナーリングは、契約関係とは別に、建設プロジェクトの全期間を通して関係者の間に信頼に基づいた協調的關係を築くことによって、紛争の発生を回避しようとするものである。協調的關係の構築及び維持のための鍵となるのが、ファシリテーターの存在であり、ファシリテーターは、発注者、設計者、元請業者、下請業者、資材業者等の間に位置し、関係者に全員がチームの一員であるという認識を持たせる。また、ファシリテーションと異なるのは、パートナーリングは紛争を未然に防止しようとするものであり、紛争の事後的な解決に力点を置くものではないということである。

米国におけるパートナーリングは、公共工事の一部を担当する陸軍工兵隊（U.S. Army Corps of Engineers）が建設プロジェクトに係わる紛争処理や訴訟のために多額の費用を要し、また、工期が遅延することに対処しようとして始めたとされている。陸軍工兵隊は、こうした問題のほとんどが契約当事者の対立的関係と、当事者が紛争を解決するよりもむしろ、紛争に備えようとすることから生じているという結論に至ったため、こうした状況を改めようとしてこの手法を用いるようになったとのことである。その後、90年代に入ってから、建設業界においてこの手法が注目されるようになってきたとのことである。

また、パートナーリングに対する評価は、AAA（米国仲裁協会）が高く評価しているのに対して、AGC（米国ゼネコン協会）、ASA（米国下請業者協会）及びAIA（米国建築家協会）は懐疑的であり、また、今回訪問した建設会社の回答は、紛争の予防・回避手法として有用と積極的に評価する立場と、本来の契約関係に屋上屋を設けるようなも

のでコスト高になると消極的に評価する立場に分かれている。

3.2 最もよく利用される紛争処理手続き

(1) 建設工事紛争解決の基本的な流れ

交渉 → 調停 → 仲裁又は訴訟
交渉 → 仲裁
交渉 → 訴訟 (----> 調停)

米国における建設工事紛争のADRによる解決の基本的な流れは、まず当事者による交渉であり、交渉によって解決できないときには調停により、調停によっても解決できないときは仲裁又は訴訟によって解決することになる。

しかし、事案によっては、交渉からいきなり仲裁又は訴訟に移行することもあり、訴訟提起後調停によって解決することもあるとのことである。

(2) 調停が人気

最近、米国において建設工事紛争の解決のためにAAAの調停が好まれているとのことである。これは、調停が、訴訟、仲裁に比べて最も迅速で、かつ、費用が安いからとのことである。仲裁は、訴訟に比べれば迅速ではあるが、訴訟と同様に代理人として弁護士を必要とするのが通常で、このため通常弁護士を用いなくても済む調停より費用がかかり、また、調停よりも時間もかかるとのことである。

AAAの建設工事仲裁の場合は平均処理期間が120日であるのに対して、調停は1～2日で済む。この点従来は、仲裁は、訴訟よりも簡易、迅速、低廉であるといわれていたが、AAAの仲裁は訴訟手続き的な色彩が強まり、そのために調停の重要性が増してきているといえよう。

このような実状を反映して、AIA（米国建築家協会）及びAGC（米国ゼネコン協会）の建設工事に関する標準約款の中の紛争解決条項においては、当事者は紛争をまずAAAの調停によって解決することとし、調停によって解決しないときにはAAAの仲裁に付することとする、調停前置主義となっている。

3.3 A A A (米国仲裁協会) の歴史及び現在の活動状況

A A Aは、1926年に設立された非営利団体で、ニューヨーク本部を始め全米各地に37の事務所を持ち、また、38カ国の仲裁機関と協力協定を締結している、米国内のみならず、世界的にも代表的な調停、仲裁を中心とする裁判外紛争解決機関である。

米国における建設工事仲裁は、そもそも19世紀にA I A (米国建築家協会) が始め、1966年にA A Aに移管された。

3.4 A A A (米国仲裁協会) の紛争取扱状況

(仲裁及び調停の全取扱件数)

1999年にA A Aに申請された仲裁及び調停の全件数は約140,000件であった。これは、商取引、金融、建設、労働・雇用、環境、保健、不動産、保険、証券の各分野にわたるものである。また、このうち3,575件が調停であり、うち商取引関係が2,937件で、商取引関係以外のものが638件である。

(建設工事紛争の取扱件数)

1999年にA A Aが取り扱った建設工事紛争の件数は、4,589件であった。うち、仲裁が4,001件で、調停が588件であった。建設工事紛争は、全取扱件数約140,000件の約3%である。

近年の取扱件数の推移は、次のとおりであり、逓増傾向である。

1995年 3,991件、96年 4,114件、97年 4,166件、98年 4,222件、99年 4,589件

(建設工事紛争の仲裁処理期間)

1999年におけるA A Aの建設工事紛争の仲裁による平均処理期間は、120日であった。また、98年においては、同124日であった。

なお、A A Aの建設産業仲裁規則 (Construction Industry Arbitration Rules) では、原則として、係争金額が5万ドルを超えない仲裁事案については、迅速手続き (Fast Track Procedures) が適用され、同手続きでは、事案は60日以内に解決されることとなっている。この手続きにおいては、たいいていの事案は審理 (hearing) を1日で終え、仲裁判断は、審理終了後14日以内になされるとのことである。

また、ロサンゼルス支部によると、中規模の建設工事 (請負金額約25万ドル) に関する仲裁事案の場合で、解決までに要する期間は1年以内で、ヒアリングは10回くらい行われるとのことである。同様の事案で、調停ならばわずか1日で解決するとのことである。

3.5 当事者別の紛争解決の特徴

当事者別に、調停、仲裁又は訴訟の何れがより多く用いられるかについては、明確な統計数字はないが、AAAによると、発注者 - 元請間の紛争及び元請 - 下請間の紛争においては、仲裁の利用が多いものの、迅速な解決を必要とすることが多く、また、互譲によって解決する可能性が比較的高いことから、最近は次第に仲裁よりも調停が好まれる傾向にあるとのことである。これに対して、元請 - アーキテクト・エンジニア間の紛争の場合には、互譲による解決の可能性が低い場合が多いため、仲裁又は訴訟によって解決することが多く、また、通常、契約関係にないことから、事前の仲裁合意がないため訴訟になることが多いとのことである。

なお、発注者又は元請対近隣住民という建設工事紛争は稀であるが、当事者が契約関係にないことから訴訟になるとのことである。

3.6 米国における建設工事紛争解決の構図

米国における建設工事紛争解決の仕組みは、大づかみでいうと、公共工事の場合と民間工事の場合とでかなり異なる。図示すると、以下のとおり。

公共工事紛争-----紛争全般 交渉(negotiation)、調停(mediation)、仲裁(arbitration)
又は訴訟 (litigation) (必要に応じ、発注機関に設置
されているアドミニストレイティブ・レビュー・ボード
(administrative review board) の活用)
うち下請業者への支払いについて payment bond の利用

民間工事紛争-----紛争全般 交渉(negotiation)、調停(mediation)、仲裁(arbitration)
又は訴訟 (litigation)
うち支払いについて mechanics lien 制度の利用

すなわち、公共工事においては、交渉(negotiation)、調停(mediation)、仲裁(arbitration)
又は訴訟といった通常の解決方式に加えて、発注機関と元請業者の場合に紛争が生じた場
合には、元請業者は、発注機関に設置されているアドミニストレイティブ・レビュー・ボ
ード(administrative review board) という一種の苦情処理委員会に申し立てを行うこと
ができる。元請業者は、アドミニストレイティブ・レビュー・ボードの決定に不服である
ときは、裁判所に訴えを提起することができる。公共工事における発注機関と元請業者と

の紛争解決には、このアドミニストレイティブ・レビュー・ボードの利用が多くなされる
とのことである。

また、元請業者から下請業者への支払いに関して紛争が生じた場合には、公共工事の場
合、発注機関は下請業者を保護するために、通常、元請業者に対してペイメント・ボンド
(payment bond) という支払保証制度の利用を入札条件として付けるため、下請業者は
このボンドによって支払いを確保する。

民間工事において、発注者と元請業者との間、又は元請業者と下請業者との間に紛争が
生じた場合には、通常は、当事者間での交渉によって解決するが、解決しない場合には調
停によって解決することが多く、調停によっても解決できない場合には仲裁又は訴訟によ
って解決することになる。

また、民間工事に係る紛争が支払いを巡るものである場合には、メカニクス・リーン
(mechanics lien) という法制度 (「 2 . 5 下請業者への支払」参照) があり、元請業者、
下請業者とも支払いの確保のためにはこの制度を使うことが多いとのことである。