

請負契約を見直そう

建設論評

ビジネスを支える基本の一つは契約関係である。建設工事の施工は請負契約によって規律される。入札は契約の申し込みである。資機材の調達も、労務の提供も、設計業務の委託も、その枠組みはすべて契約が定める。

ところが、その契約の本質が十分に理解されているかどうかが疑問に思われる出来事が多い。例えばダンピング（過度な安値受注）が問題とされているが、まずは契約自由の原則があるのであって、「赤字受注は悪」というような見解は、契約についての無知から生まれる主張である。あるいは、入札制度が多様化しているが、これは契約申し込みの形が変化することであり、契約履行の責任分担（例え

ば瑕疵（かし）担保）や引き渡す完成物のあり方（品質への責任など）にも影響するはずだ。受発注における相互関係が変わるといふことなのだが、そのような視点を欠いたままに制度の試行錯誤的な運用が続けられている。

契約の意味を理解するには、二つのことが重要である。第一に、契約はプロセスであるということだ。契約当事者の接触、交渉、合意、履行、終結確認と

いう一連の過程が全体として契約を成り立たせているのである。入札は完工まで包括した意思表示なのである。もちろん工事には不確実性がつきものであるから、入札段階で完工まで完全に

見通すことはできないが、工程・原価・リスクなどへの展望を欠いたままでは請負契約（完成品を引き渡すという契約なのだ）は成立し難い。だからその交渉が重要となるのである。

つまり、入札における競争は、完工に至るまでの仕事すべてにわたる複合的な競争なのであって、単純な価格競争でもない。は、純粋な技術力競争でもない。ダンピングについても、価格破壊だ、品質があやしい、などと騒ぐのは筋違いで、契約の履行が確保できるかどうかの一点から問題をとらえなければならぬ（付言すれば、ダンピングが公正取引を阻害すると思われるの

は、市場支配の手段となるべきであって、赤字で受注するからではない）。

第2に重要なのは、契約は社会的な協力のための道具であるということだ。他者との協力関係をとり結ぶ方法であって、自己の意思を貫く手段ではないのである。実際にも、契約には社会的なコントロールが及び、協力関係を裏切れば社会的な制裁を受ける。工事請負契約は、受注者と発注者との協力関係を築くきずきなどとして機能するのである。

だから、公共工事の入札・契約制度も、どのような協力関係を築くかという展望なしには運用できないはずだ。継続的な取引を前提にするのか否か、責任をどのように分担するのか、紛争が生じたときにはどうするか事情変更の際の考え方などが、事情変更の際の考え方などが吟味しなければならないことは

多い。現在、表面的な制度改正が現場に多大の混乱を引き起こしているが、それは、そのような受発注者の協力関係のあり方に対する洞察を欠いているからである。

いま必要なのは、公共工事標準請負約款の吟味である。この請負契約のひな形が、現在の建設生産システムに適合しているか、将来の産業の姿をリードするものであるか、きちんと検証すべきときであると考える。契約の姿を見つめれば、ビジネスが紡ぎ出す社会的な関係が浮き彫りになる。

よく、契約と実態とは違つという議論があるが、そのことを含めて、建設活動のための契約関係はそのまま建設業の姿を映し出している。請負は請け負ひ、片務契約だと嘆くだけでは産業の展望は開けないといふことである。

（影）