

オーブンブック・コストプラスフィーに関する
調査

報告書

令和8年3月

目次

1章 調査の目的	3
2章 調査方法	4
3章 オープンブック・コストプラスフィー契約の概要	6
3-1 オープンブック・コストプラスフィー契約とは	6
3-2 我が国におけるオープンブック・コストプラスフィー契約の状況	11
3-3 海外におけるオープンブック・コストプラスフィー契約の状況	15
4章 アンケートによる事例調査	33
4-1 アンケートの概要	33
4-2 アンケート結果	33
4-3 集計結果まとめ	41
5章 ヒアリングによる事例の詳細調査	42
5-1 ヒアリングの概要	42
5-2 ヒアリング結果	42
6章 考察	48
6-1 我が国におけるオープンブック・コストプラスフィー契約導入によって想定される効果・課題	48
6-2 我が国におけるオープンブック・コストプラスフィー契約導入にあたって整理が必要な事項	50

1章 調査の目的

国土交通省では、令和5年度中央建設業審議会・社会資本整備審議会基本問題小委員会（以下、「基本問題小委員会」という。）において、価格変動等に対するリスク管理を行っていく上で、契約の透明化と当事者間でのリスクへの対応を実現するためには、契約における非対称性の解消が必要であり、検証項目のひとつとして、建設工事の契約方式の一種である「オープンブック・コストプラスフィー契約」（以下、「OBCF」という。）が取り上げられたところである。

本調査では、我が国の建設企業が国内・国外で実施している OBCF について、アンケート及びヒアリング等による調査（特に国外を重点的に調査）を行い、OBCF が導入に適した民間工事で円滑に活用されるように有効性及び留意点、課題等を整理するとともに、国内・国外の建設工事の制度や商慣行の違い等の観点からも検証し、調査報告書として取りまとめを行うことを目的とする。

■ 「オープンブック・コストプラスフィー契約」について

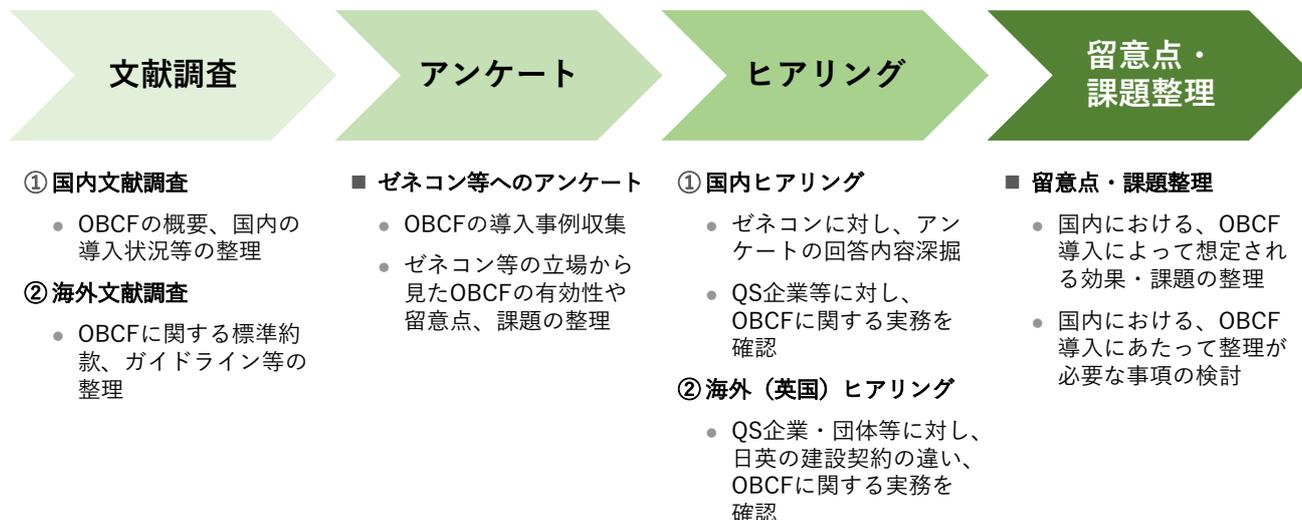
- 「オープンブック・コストプラスフィー契約」とは、建設プロジェクトにおける契約方式の1つであり、本調査においては、「オープンブック方式」「コストプラスフィー契約」をセットで適用している方式のこととする。
- 「オープンブック方式」とは、「工事費用を施工者に支払う過程において、支払金額とその対価の公正さを明らかにするため、施工者が発注者に全てのコストに関する情報を開示し、発注者又は第三者が監査を行う方式¹」のことをいう。
- 「コストプラスフィー契約」とは、「工事の実費（コスト）を実費精算とし、これにあらかじめ合意された報酬（fee）を加算して発注者が請負者に支払う契約²」のことをいう。

¹ 国土交通省, 2002, 「CM 方式活用ガイドライン」

² (一社) 海外建設協会, 2021, 『国際建設プロジェクトの契約管理 (基礎知識と実務)』: 35

2章 調査方法

本調査においては、図表 1 のとおり文献調査、アンケート、ヒアリングを行い、それらの結果を踏まえ、OBCF の導入によって想定される効果・課題、導入にあたっての留意点や課題等について整理した。各調査の概要は図表 2 に示すとおりである。



図表 1 調査フロー

図表 2 各調査項目の概要

調査項目	概要
文献調査	① 国内文献調査 <ul style="list-style-type: none"> OBCF の概要や類型、導入時に期待される効果・想定される課題、国内における導入検討状況や導入事例等について、国土交通省や国内学会等が刊行する報告書・論文、有識者委員会の議事録等の既往文献を基に整理（本報告書 3-1、3-2） ② 海外文献調査 <ul style="list-style-type: none"> 海外における OBCF の契約条件や導入状況等について、米国、英国等の OBCF にかかる標準約款やガイドライン等を基に整理（本報告書 3-3）
アンケート	<ul style="list-style-type: none"> 国内のゼネコン等に対してアンケートを行い、国内外における OBCF の導入状況や導入事例、ゼネコンの立場から見た有効性や留意点、課題等を把握・整理（本報告書第 4 章）
ヒアリング	① 国内ヒアリング <ul style="list-style-type: none"> ゼネコンへのヒアリングを通じてアンケート回答を深掘りするとともに、外資系 QS³企業や外資系建設コンサルタントへのヒアリングを通じて、国内における OBCF に関する実務、海外における OBCF の導入状況、日本との事業環境の違い等を把握・整理（本報告書 5-1） ② 海外（英国）ヒアリング

³ Quantity Surveyor（積算士）の略称。元来英国の資格であり、BQ（数量明細書）作成、入札額査定、出来高査定、最終査定などの金銭管理方面のみならず、搬入材検査など、契約管理業務にかかわる多岐にわたった業務をこなす専門職である。（（一社）海外建設協会『国際建設プロジェクト契約管理用語 英和/解説』より）

調査項目	概要
	<ul style="list-style-type: none"> • 英国の QS 企業、ゼネコン、法律事務所、日系ゼネコン現地法人等に対してヒアリングを行い、英国における建設業・建設工事契約の特徴や日本との違い、英国における OBCF に関する実務等について把握・整理（本報告書 5-2）
留意点・課題整理	<ul style="list-style-type: none"> • 我が国において OBCF を導入することで想定される効果・課題を、発注者・請負者それぞれの立場から整理（本報告書 6-1） • 我が国において OBCF を導入するにあたって整理が必要な事項を検討（本報告書 6-2） • 我が国における現実的な OBCF 導入の道筋について提言（本報告書 6-3）

3章 オープンブック・コストプラスフィー契約の概要

3-1 オープンブック・コストプラスフィー契約とは

(1) 定義

「オープンブック・コストプラスフィー契約」とは、建設プロジェクトにおける契約方式の1つであり、本調査においては、「オープンブック方式」「コストプラスフィー契約」をセットで適用している方式のこととする。

「オープンブック方式」とは、「工事費用を施工者に支払う過程において、支払金額とその対価の公正さを明らかにするため、施工者が発注者に全てのコストに関する情報を開示し、発注者又は第三者が監査を行う方式⁴」のことをいう。

「コストプラスフィー契約」とは、「工事の実費（コスト）を実費精算とし、これにあらかじめ合意された報酬（fee）を加算して発注者が請負者に支払う契約⁵」のことをいう。

(2) 基本的な用語

OBCFに関連して使用される基本的な用語の説明を、図表3に示している。

図表3 OBCFの基本的な関連用語⁶

用語（日）	用語（英）	説明
最大保証価格	Guaranteed Maximum Price (GMP)	請負者が保証する契約金額の上限。工事費がこの価格を超過した場合、基本的には請負者が超過分を負担する。
ターゲットプライス	target price	受発注者間の協議で決定した目標の工事費（ターゲットコスト）にフィーを加算した額で、受発注者はこの金額に収まるように協力しながらプロジェクトを管理する。
CM方式	Construction Management	発注者、設計者とコンストラクション・マネージャー（CMR）の三者がチームとなり、プロジェクトの計画の初期段階から工事完成の最終段階に至るまでプロジェクト全般の運営管理を行う方式。CM方式においては、オープンブック・コストプラスフィー契約を導入する場合も多い。
ピュアCM方式	pure CM	CM方式のうち、元請負者以外（CM会社等）がCMRを務めるもの。CMRは工事費や工期の責任を負わない。
CMアットリスク方式	CM at risk	CM方式のうち、元請負者が別途フィーを得てCMRを務めるもの。CMRは工事費や工期の責任を負う。

⁴ 国土交通省, 2002, 「CM方式活用ガイドライン」

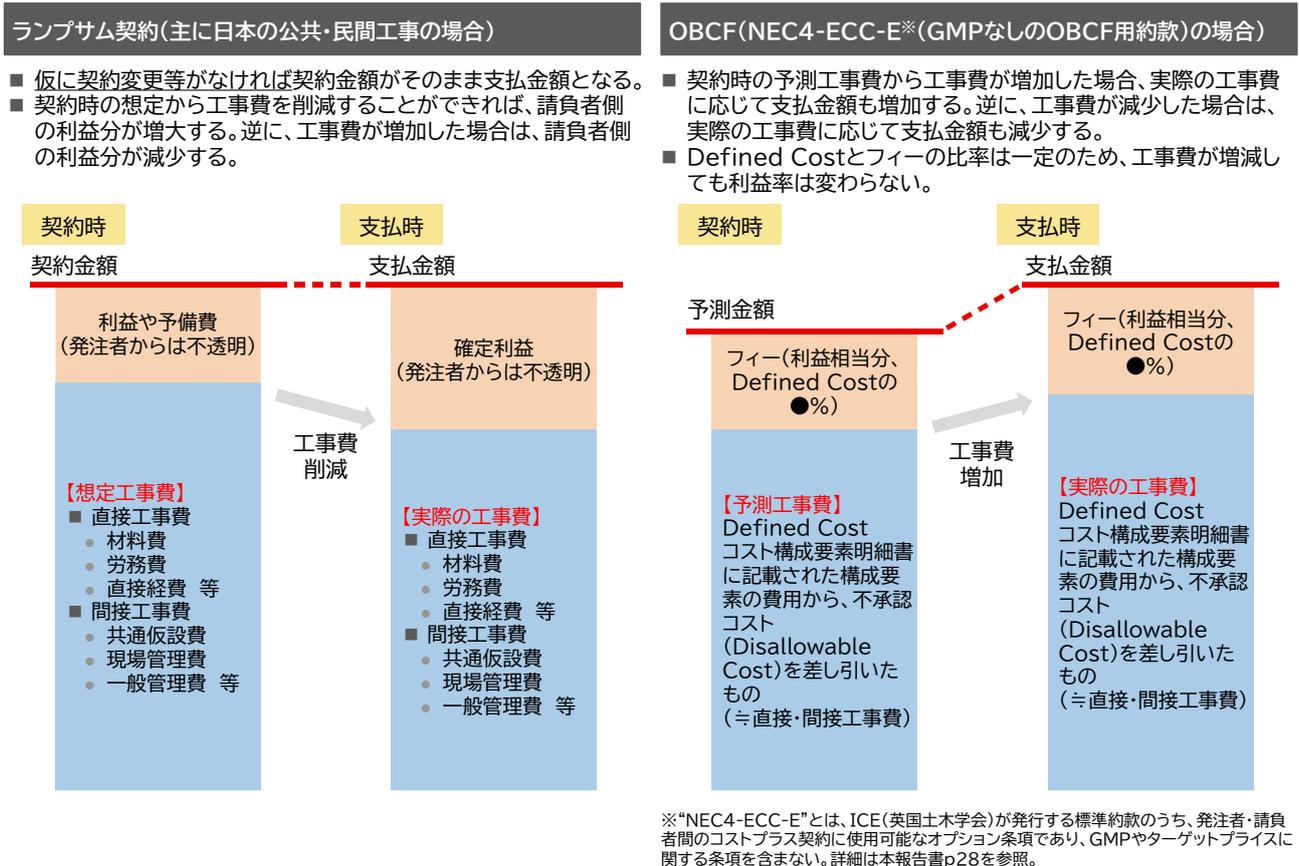
⁵ (一社) 海外建設協会 『国際建設プロジェクトの契約管理 (基礎知識と実務)』: 35

⁶ 国土交通省, 2023, 「請負契約の透明化による適切なリスク分担について」、(一社) 海外建設協会, 2021, 『国際建設プロジェクトの契約管理 (基礎知識と実務)』、国土交通省, 2002, 「CM方式活用ガイドライン」を基に作成

(3) ランプサム契約との比較

我が国における建設工事契約のうち、もっとも一般的な契約方式がランプサム契約（lump sum contract, L/S, 総価契約ともいう）である。ランプサム契約は、「所定の内容の工事を所定の期日までに完成することを総価で約する契約⁷」であり、契約時に契約金額が総括して固定される。OBCFでは、実際の工事費の増減に合わせて支払金額も増減するのに対し、ランプサム契約では、契約変更等が生じないかぎり、契約金額がそのまま支払金額となる。関連して、OBCFでは実際の工事費を証明するための証憑書類が発注者に開示されるのに対し、ランプサム契約では、契約金額に含まれる各コストの詳細な発生根拠は発注者に開示されないことが一般的である。

ランプサム契約と OBCF の支払方式の違いは、図表 4 に示すとおりである。



図表 4 ランプサム契約と OBCF の違い（支払方式）

⁷ (一社) 海外建設協会 『国際建設プロジェクトの契約管理 (基礎知識と実務)』 : 33

ランプサム契約は、契約時に契約金額が固定される契約である一方、OBCFは実際の工事費に応じて支払金額が変動する契約であり、両者は対照的な特徴をもつ契約方式である。これを踏まえ、図表5のとおり、これまでに議論されているそれぞれの一般的なメリット・デメリットを比較・整理した。なお、表中ではメリットの文頭に「○」、デメリットの文頭に「△」を付している。

図表 5 ランプサム契約と OBCF の一般的なメリット・デメリット比較

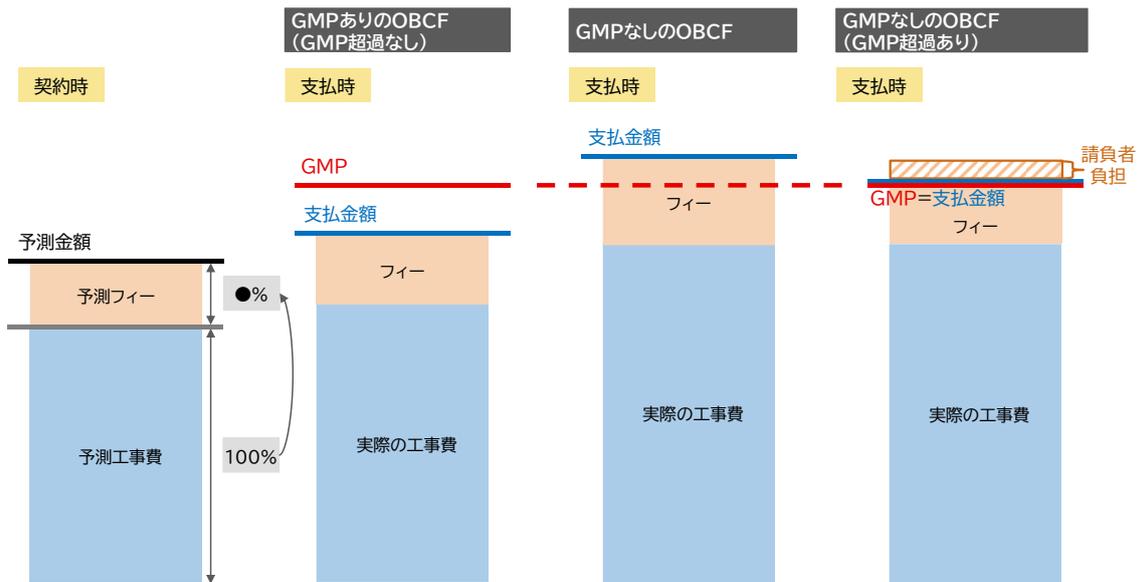
項目	ランプサム契約	OBCF
予算	○あらかじめプロジェクトの全体金額を把握することができる。	△GMP やターゲットプライスを設定しない場合、工事費が際限なく増加しうる。
工事費の算定や報告	○個々細かな工事項目について、数量の測定が困難な工事に導入しやすい。	△請負者による実際の工事費の証明（証書類の提出等）、発注者によるそれらの確認等にかかる事務負担が大きい。
請負者のインセンティブ	○コスト削減を図れば図るほど利益が上がる。	△フィーが固定パーセントである場合、工事費に対するフィーが工事費の大きさを問わず一定であるため（利益率が一定）、請負者がコスト削減や工期厳守のインセンティブをもたなくなる可能性がある。
工期	△図面も仕様書も詳細に完成させるための時間がかかる（不確定な図面や仕様書では、請負者が余裕をもった金額を算定し、契約金額が膨らむ）。	○工事の具体的な内容が見積もりできるほどに詳細に決まっていなくても発注することが可能であり、工期短縮につながる（災害復旧など、早急な発注が必要な工事に適している）。
価格上昇リスク	△予測以上の急激な価格上昇があっても、請負者が救済されない可能性がある。	○工事費の透明性を高められることで、建設資材価格の変動に応じて、不足費用をどうするか、余剰となった費用をどうするかといった協議を適切に行うことができる。

(4) OBCF の類型

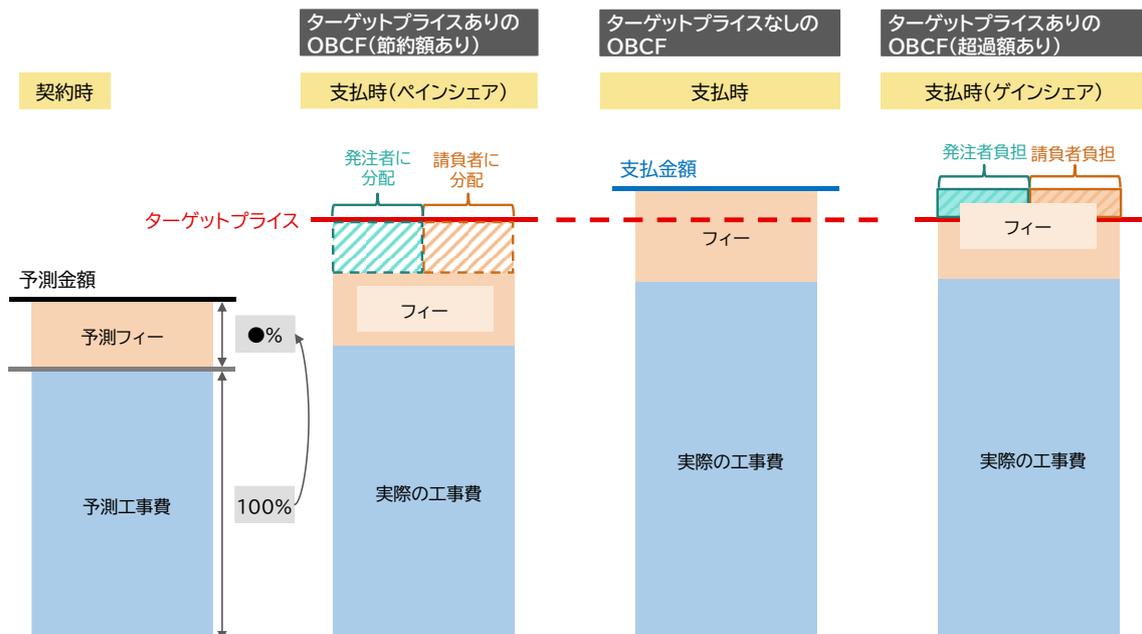
① GMP やターゲットプライスの設定

OBCF においては、工事費が過大となることを防ぐといった目的で、GMP やターゲットプライスを設定する場合がある。GMP は請負者が保証する契約金額の上限であり、実際の工事費がこの金額を超過した場合、基本的には請負者が超過分を負担する。ターゲットプライスは、受発注者間の協議で決定した目標の工事費（ターゲットコスト）にフィーを加算した額で、受発注者はこの金額に収まるように協力しながらプロジェクトを管理する。実際の工事費＋フィーと、ターゲットプライスとの差額（節約額あるいは超過額）について、あらかじめ受発注者間で定めたシェア率に基づいて分担する「ペインシェア/ゲインシェア」による支払が適用されるケースが多い。

GMP やターゲットプライスを設定した OBCF の支払方式是図表 6、図表 7 に示すとおりである。



図表 6 GMP を設定した OBCF の支払方式



図表 7 ターゲットプライスを設定した OBCF の支払方式

② フィー設定の類型

工事費に加えて請負者に支払われるフィーの設定方法についても、図表 8 に示すとおり、「固定パーセント報酬契約」「定額報酬契約」「インセンティブ報酬契約」の 3 種類が主として挙げられる。

図表 8 フィー設定の類型⁸

類型（日）	類型（英）	説明
固定パーセント報酬契約	cost-plus fixed percentage contract	工事費に対して一定のパーセンテージをフィーとする契約。OBCF 導入当初はこの契約が主流であった。
定額報酬契約	cost-plus fixed fee contract	フィーを固定金額とする契約。フィーが固定パーセントであることによる欠点（工事費が膨らむほどフィーの額が大きくなるため、請負者がコスト削減や工期厳守のインセンティブをもたなくなる等）の解消を図るために考案された。
インセンティブ報酬契約	cost-plus incentive fee contract	GMP やターゲットプライスより安く完成した場合、節約額の一定割合をフィーとする契約。フィーが固定パーセントであることによる欠点の解消を図るために考案された。

⁸ （一社）海外建設協会『国際建設プロジェクトの契約管理（基礎知識と実務）』：36、（一社）海外建設協会『国際建設プロジェクト 契約管理用語 英和/解説』を基に作成

3-2 我が国におけるオープンブック・コストプラスフィー契約の状況

(1) OBCF の導入が検討されるに至った経緯

昨今、我が国の建設市場は、資材価格の急騰や深刻化する人手不足によって不調が頻発する等未曾有の状況に直面しており、請負契約における価格変動への対応が急務となっている。かかる状況下、基本問題小委員会では、OBCF についての議論が行われ、OBCF の導入促進による請負契約の透明性の向上、及び資材価格の変動に応じた請負代金の支払い等への期待が示されたところである。

OBCF の導入に関しては、国土交通省のみならず有識者、建設業界団体等によりさまざまな議論が重ねられている。図表 9 は、OBCF の導入に関する主な議論の流れを示したものである。

H29.3	<p>■ 公益社団法人土木学会『コストプラスフィー契約に関する検討報告書』刊行</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 土木学会建設マネジメント委員会契約約款企画特別小委員会において、平成 27 年 7 月より議論を重ねてきた「コストプラスフィー契約」に関する検討結果のとりまとめ ■ 公共土木インフラ事業において本方式を適用する際に必要となる契約図書の検討
H29.12	<p>■ 国土交通省土地・建設産業局建設業課入札制度企画指導室『東日本復興CM方式の検証と今後の活用に向けた研究会 報告書』刊行</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 東日本大震災の復興市街地整備事業における、本方式など先導的な仕組みからなる「復興CM方式」導入による効果・課題の検証 ■ 「復興CM方式」の災害後の復興事業への適用可能性、一般の建設工事における復興CM方式の適用可能性に向けて、制度的な課題や留意点をとりまとめ
R5.3	<p>■ 持続可能な建設業に向けた環境整備検討会 提言とりまとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 「オープンブック・コストプラスフィー方式での契約のように、請負代金における工事原価についても積極的に開示することで透明性を高めることができれば、建設資材価格の変動に応じて、不足する費用をどうするか、余剰となった費用をどうするか、といった協議を適切に行うことができる」と期待される ■ 「将来的にオープンブック・コストプラスフィー方式による契約が選択肢の1つとなるよう、FIDIC約款におけるリスク分担の仕組みや海外における事例なども参考としながら、同方式により得られるメリット・デメリットについても整理した上で、これに対応した標準約款を作成することが期待される」
R5.9	<p>■ 中央建設業審議会・社会資本整備審議会産業分科会建設部会基本問題小委員会 中間とりまとめ</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 「オープンブック・コストプラスフィー方式での契約は、請負代金における工事原価について積極的に開示することで、請負契約の透明性を高め、資材価格の変動等に応じて、不足費用や余剰となった費用に関する協議を適切に促すことが期待される。そのため、オープンブック・コストプラスフィー方式が、導入に適した工事で円滑に活用されるよう、同方式の標準約款の制定を検討すべきである」 ■ 「標準約款の策定に当たっては、国内での先行事例に関する分析や海外事例の調査を行いつつ、コストの算出や受発注者間での協議等に要する手続の煩雑性の回避、受発注者間の公平性の確保等の観点を中心に、導入に適した工事、第三者による検査等の導入を含む受注者側が確保すべき内部統制のあり方等にも留意しながら、専門家や実務者による慎重な検討を行っていくことが必要である」
R6.4	<p>■ 一般社団法人日本建設業連合会 建設業法等改正に関する意見について</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 「海外では一般的に用いられている契約方式であり、外資系発注者の中には、同方式の採用を求める意向が強い者もあることから、同方式による標準約款を検討する必要性は認められる」 ■ 「しかしながら、現時点では、以下のような課題もあり、検討に当たっては、実務者を交えて慎重に行う必要がある」 <ul style="list-style-type: none"> ● 以下のような課題：「受発注者ともに多大な労力を要し、特に発注者には建設についての相当のリテラシーが要求されることから、請負が主流の日本ではクリアすべき課題が多いこと」「プロジェクトの大小や難易度、会社規模等により設定すべき「フィー」は様々であるが、それらを勘案した「相応のフィー」はどう定めるべきか検討する必要がある」等

図表 9 我が国における OBCF の導入に関する主な議論

(2) OBCF の導入状況

我が国においてもすでに、事業費の縮減・最適化、工期短縮、契約の透明性・公平性の確保、物価高騰・調達リスク等への対応等を目的に、図表 10 に示すような事例⁹において OBCF が導入されているが、事例数は極めて限定的である。また、我が国において OBCF にかかる標準的・統一的なルール整備は進んでおらず、普及・定着に向けた基盤は十分に整っていないといえる。

図表 10 我が国における OBCF の導入事例

事例	導入主体	導入目的
日暮里・舎人ライナーの車両基地整備事業	東京都地下鉄建設株式会社	前例工事で多くの設計変更が発生していたことから、それを避けるために新たな契約手法が検討されたもので、契約の透明性の確保、新技術の導入等によるコスト縮減、品質の確保等を図る。
復興市街地整備事業	独立行政法人都市再生機構	東日本大震災で被災した市街地を早期に復興するために、工期短縮、整備計画の不確実性、物価高騰・調達リスク等への対応を可能とし、透明性の確保、事業費の最適化等を図る。
愛知県国際展示場	株式会社日本設計	品質確保、工事費と工期の縮減、契約の公平性・透明性の確保等を図る。
愛知県有料道路コンセッション事業等（「原価開示方式」のプロジェクト）	前田建設工業株式会社	発注者と建設会社が共にメリットのある win-win の関係を実現するため、透明性を確保した中で、トータルコストを下げながらも安全、品質、工期、建設会社の利益を確保する。
マンション大規模修繕工事等（「価格開示方式」のプロジェクト）	一般社団法人日本リノベーション・マネジメント協会	マンション大規模修繕工事における、様々な問題点や課題の解決を図り、透明性・公平性の確保、事業費の最適化、高い品質の確保等を図る。

⁹ 公益社団法人土木学会, 2017, 「コストプラスフィー契約に関する検討報告書」: 8 を基に作成

(3) OBCF の導入時に期待される効果・想定される課題

OBCF の導入には(2)に示すような効果が期待される一方で、我が国の建設工事において主流となっているランプサム契約とは大きく異なる性質をもつことから、導入時に想定される課題も多い。また当然、受発注者それぞれにとっての効果・課題が異なることにも留意する必要がある。

これまでに議論されている、発注者・請負者にとって OBCF の導入時に期待される効果・想定される課題は、図表 11 に示すとおりである。

図表 11 OBCF の一般的な導入効果・課題

主体	効果	課題
発注者	<ul style="list-style-type: none"> 発注までの期間短縮（予算や工事内容が詳細に決まっていなくても発注することができる） コストの透明性向上（投資家や関係者へのアカウントビリティが確保できる） 	<ul style="list-style-type: none"> コスト確認の負荷（請負者から報告される種々の経費の内容を、定期的かつ詳細にチェックする負荷が発生する） 全体コストの不確実性（工事が完成するまで最終的な支払金額が確定しない）
請負者	<ul style="list-style-type: none"> 価格変動リスクの低減（物価や賃金等の変動に応じた支払いを受けられる） インセンティブ取得（GMP やターゲットプライスから工事費を節約した場合、差額の一部が分配される） 利益率の安定化（工事費とフィーの割合が一定であるため、工事費が増減しても一定の利益を見込むことができる） 	<ul style="list-style-type: none"> コスト記録・報告の負荷（種々の経費の内容を記録し、定期的に発注者に報告し、承認を得る負荷が発生する） ペナルティー賦課（GMP やターゲットプライスから工事費が超過した場合、差額の全部または一部を負担する） 利益率の低下（ランプサム契約に比べ、工事費を削減した際の利益が限定的になる）

(4) OBCF の導入にあたって想定される検討事項

OBCF にかかる既往文献や基本問題小委員会等における議論においては、我が国における OBCF の導入にあたって検討を要する事項が複数示されている。具体的には、現行の標準約款との整合性を確保すること、英国や米国をルーツとする契約方式を、日本の商慣行や事業環境に合わせた適切な形で導入すること等が挙げられるが、詳細は下記のとおり¹⁰である。

① 現行の標準約款をベースに OBCF を導入した場合の検討事項

- 既存標準約款の規定をそのまま用いると、出来高に基づいた支払いを行う必要があり、OBCF でも支払いの度に数量、単価の内訳を整理する必要が生じ、煩雑な事務処理作業が生じることに対する検討
- 東日本復興 CM 方式（コストプラスフィー契約が採用された震災復興事業）では、CMR が中立的な立場で公平性、透明性を持って業務を遂行するため、また、コストとしての支出の曖昧さを回避するため、CMR 自らが専門業者となることを禁止している。こうしたケースにおける、既存標準約款における下請負人通知等条文内容に対する検討

② その他検討を要する事項

- どの調達方式（設計施工分離、設計施工一括等）への導入が適しているかの検討（英国、米国においては、設計施工分離工事では OBCF が導入されないのが一般的である）
- どの程度の工事規模への導入が適しているかの検討（地方で行われている建設事業においては実態に合わない可能性がある）
- OBCF に使用可能な標準約款や、OBCF の運用方法等を示したガイドラインを制定するかどうかの検討

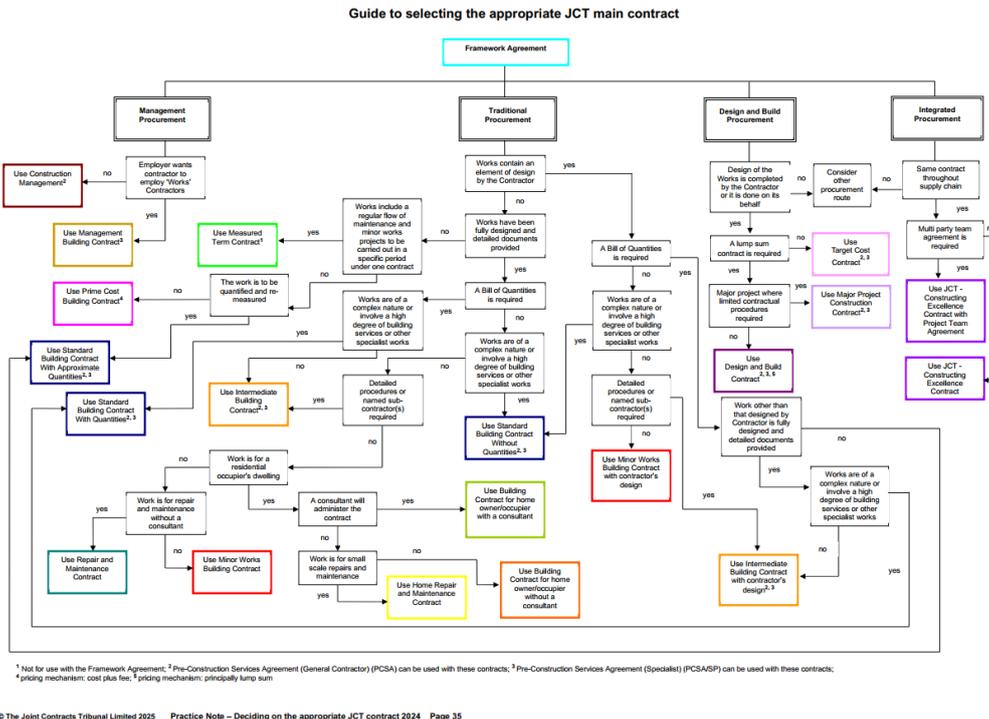
¹⁰ 基本問題小委員会 各回議事録、公益社団法人土木学会, 2017, 「コストプラスフィー契約に関する検討報告書」等に基づき作成

3-3 海外におけるオープンブック・コストプラスフィー契約の状況

(1) 海外における建設工事契約の概要と OBCF の導入状況

① 英国

英国における建設工事の特徴の 1 つとして、調達・契約方式の選択肢が豊富である点が挙げられる。JCT (The Joint Contracts Tribunal; 英国合同契約審議会) のガイドライン¹¹によれば、プロジェクトの性質に応じてどの標準約款を使用すべきかについてのフローチャート (図表 12) が示されており、調達方式やプロジェクトの規模・複雑さ、数量精算の有無等により、推奨される契約方式が変わってくる。



図表 12 JCT の主要な契約の適切な選択に関するガイド

このうち、コスト精算契約 (cost reimbursement contracts)¹²の概要と導入に適した条件は下記のように記載されている。設計図書や工事範囲の不確実性が高い場合、発注者にとっては予算超過のリスクが高まる契約方式であるため、受発注者間のパートナーシップが確立されているプロジェクトへの適性が高いとされている。

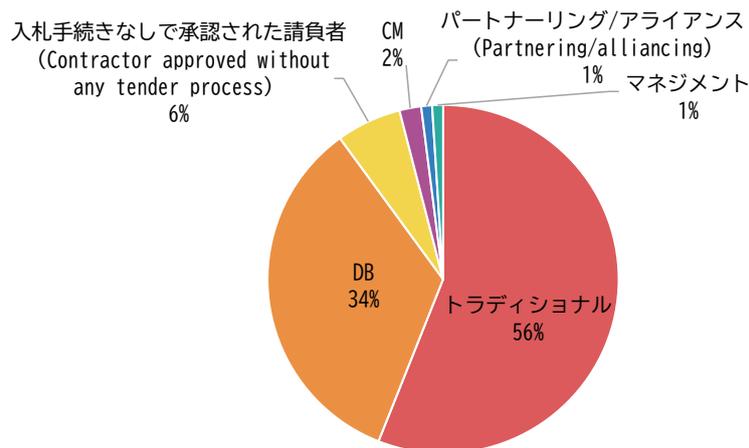
労働力、設備、資材のプライムコスト (実際のコスト) を基に金額を算定し、これに間接費 (overheads) と利益をカバーする金額を加算する契約方式。「コストプラス」または「プライムコスト」契約とも呼ばれる。間接費と利益をカバーするフィーの金額は、固定金額、割合、またはその他の精算基準に基づく場合がある。工事範囲が完全には把握できない、または入札前に設計できない場合、この契約方式は発注者にとって比較的高いリスクの選択肢であり、他の代替手段が状況的に不可能である場合、またはパートナーシップ精神 (partnering ethos) が確立されている場合にのみ一般的に受け入れられる。¹³

¹¹ JCT, 2024, “Deciding on the appropriate JCT contract 2024” : 35
¹² コストプラス契約 (cost-plus contract) と基本的には同義であるが、英国の ICE (英国土木学会) や JCT (英国合同契約審議会) の発行する標準約款では “cost reimbursement contract” “cost reimbursable contract” 等と表記されることが多く、「コスト精算契約」と訳出している。
¹³ JCT, 2024, “Deciding on the appropriate JCT contract 2024” : 5

同様に、ターゲットコスト契約に関する記載もあり、請負者へのインセンティブ付与、利益・損失分担を図って導入されるものであることがわかる。

発注者が請負者にインセンティブを与えたい場合に用いられ、ターゲットコストの設定と、実際に発生した許容可能なコスト（actual allowable costs incurred）に関する利益・損失分担の仕組み（ペイン・アンド・ゲイン・メカニズム）を通じて達成される。TCC（Target Cost Contract）は DB 契約である¹⁴ため、発注者は工事の設計及び施工に関する要求事項¹⁵を明示しなければならない。これらは請負者の提案書及びターゲットコスト分析と併せて、合意されたターゲットコストの基礎となる。発注者要求事項には、請負者が提案の基礎とするべきパラメータ（ターゲットコスト分析に必要な形式及び詳細度を含む）を詳細に規定すべきである。¹⁶

各調達・契約方式の実際のプロジェクトにおける導入状況について、RIBA（Royal Institute of British Architects; 王立英国建築家協会）による英国の発注者、請負者、コンサルタント等 950 名以上に対する調査¹⁷によれば、回答者の従事するプロジェクトでもっとも頻繁に使用される調達方式として、「トラディショナル¹⁸」が 56%ともっとも高くなっており、次いで、「DB（34%）」「入札手続きなしで承認された請負者（Contractor approved without any tender process）（6%）」、「CM（2%）」となっている。トラディショナルと DB が 90%を占め、OBCF が導入されることの多い CM の使用割合は比較的低いというのが実態といえる。



図表 13 英国における調達方式の内訳¹⁹

¹⁴ ここでいう TCC は、JCT の発行するターゲットコスト用の標準約款を指し、同約款が DB 工事を前提としたものであるということを意味している。

¹⁵ 発注者要求事項とは、ER（Employer’s Requirement）ともいい、DB 工事等の契約に見られ、請負者の設計の元となる、発注者が請負者に何を望むかを示した情報である。

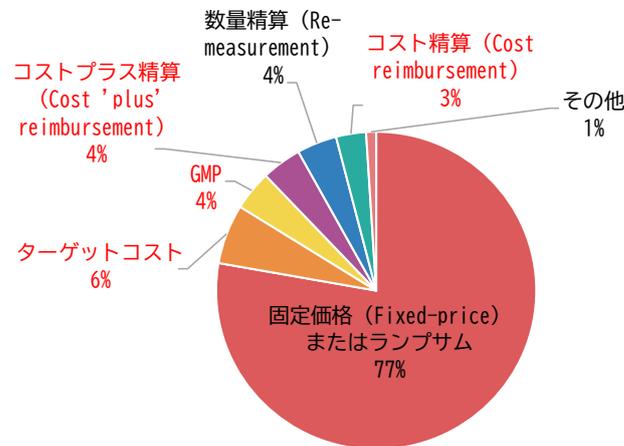
¹⁶ JCT, 2024, “Deciding on the appropriate JCT contract 2024” : 18.

¹⁷ RIBA, 2022, “RIBA Construction Contracts and Law Report 2022” : 4-30.

¹⁸ 英国の建設業界において約 150 年にわたり標準的な慣行となった “Traditional procurement” のことで、いわゆる設計施工分離の契約であり、設計プロセスが施工から分離されている点、施工者の入札を行う前に完全な設計図書の作成が必須となる点が特徴である。

¹⁹ 同調査における「トラディショナル」は、請負者が設計を完了させる工事区分を含むもの、含まないものに分けられているが、グラフ上では統合している。

また、回答者の従事するプロジェクトでもっとも頻繁に使用される契約方式として、「固定価格 (Fixed-price) またはランプサム」が 77%と最も高くなっている一方、「ターゲットコスト (6%)」「GMP (4%)」「コストプラス精算 (Cost 'plus' reimbursement) (4%)」「コスト精算 (Cost reimbursement) (3%)」(いずれも図表 14 に赤字で記載) と、OBCF が導入されている可能性が高い契約方式の回答割合は合わせて 17%となっている。



図表 14 英国における契約方式の内訳

加えて、英国における「オーブンブック方式」は、必ずしもコストプラスフィー契約のみならず、ランプサム契約において導入されるケースがある。英国で近年使用割合が増えている調達方式として、DB 二段階方式²⁰(Design & Build Two-Stage)があるが、ここでは、元請負者が下請業者 (subcontractor) を選定する際、オーブンブック方式により下請業者の見積、財務状況等の詳細なコスト情報が発注者に対して開示される。同方式の一般的な流れは下記及び図表 15 のとおり²¹。

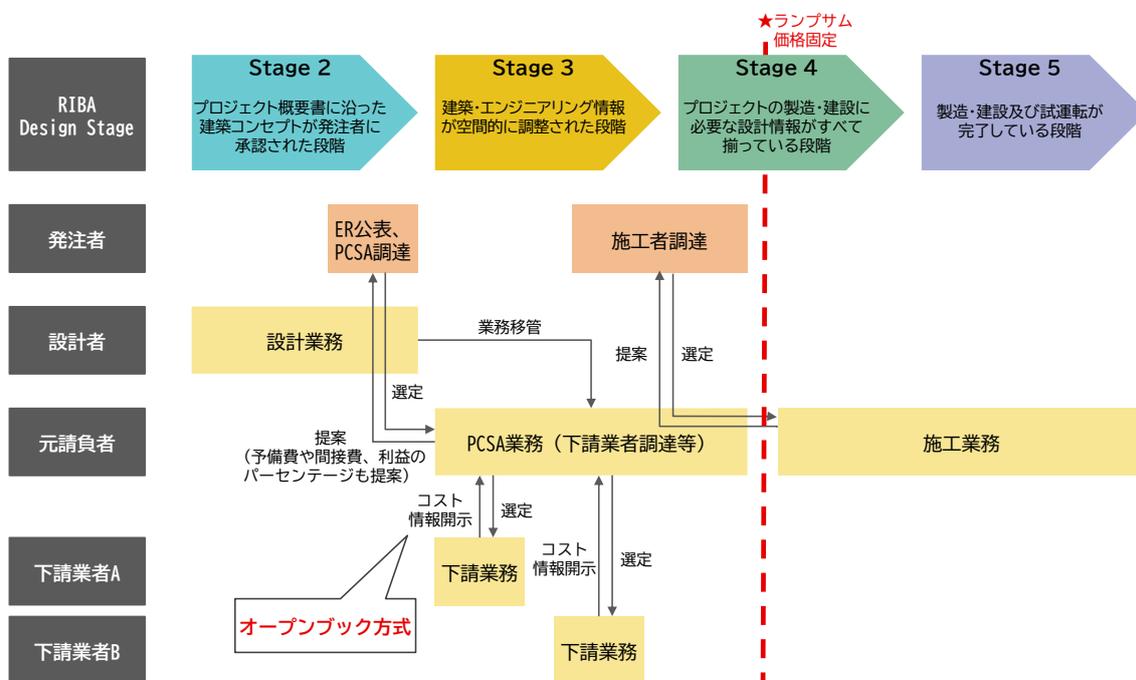
- RIBA Design Stage²²における Stage 2 (建築コンセプトが発注者に承認された段階) または Stage 3 (建築・エンジニアリング情報が空間的に調整された段階) において、発注者が 1 回目の調達を行い、PCSA (Pre-Construction Services Agreement; 施工前サービス契約) を担う事業者 (以下、「PCSA 事業者」という。) を選定する。その際入札参加者は、発注者要求事項 (ER) を踏まえた提案とともに、予備費 (preliminaries price)、間接費 (overhead)、利益の割合を発注者に提示する。
- 選定された事業者は PCSA 業務として、工程計画やコスト計画の精査等、工事の不確実性を解消するためのサービスを提供するとともに、可能なものから順次、下請業者の調達を進めていく。また、設計者は PCSA 事業者のチームに加入する形で、引き続き設計業務を履行する。
- RIBA Design Stage 4 (プロジェクトの製造・設計に必要な設計情報がすべて揃っている段階) において、発注者が 2 回目の調達を行い、施工業者を選定する。PCSA 事業者が引き続き施工業務を担う場合もあれば、別の事業者が選定される場合もある。
- 着工前のタイミングで、施工業者と協議の上ランプサム価格を固定し、施工業務に移行する。

²⁰ 英国における DB の中でも、一度の入札で請負者を選定するのではなく、PCSA 事業者を選定する入札、施工業者を選定する入札と、二度の入札を行う調達方式のこと (詳細は本文を参照)。一段階の入札では、請負者がプロジェクトのリスクを十分に評価することができないという課題を解消する上で発展した方式。

²¹ RIBA, 2020, “RIBA Plan of Work 2020”、RICS, 2014, “Tendering strategies 1st edition” を基に作成。

²² RIBA の発行する英国建設業界における設計・プロセス管理のためのガイドラインである “RIBA Plan of Work 2020” において規定されている、工事の進捗度を示す指標であり、Stage 0 から Stage 7 までの段階が存在する。

上記のうち、PCSA 事業者が下請業者を選定する際、下請業者は見積や財務状況等の詳細なコスト情報を PCSA 事業者や QS、場合によっては発注者に対して開示するが、英国ではこのことを「オープンブック方式」という場合がある。PCSA 期間中にオープンブック方式による下請業者の調達を進め、コストの精度を一定程度高めた上でランプサム価格を固定できるのが DB 二段階方式のメリットといえる。また、ゼネコンがプロジェクトに早期参画するという点において、日本でも使用されている ECI 方式²³に近い契約方式といえる。



図表 15 DB 二段階方式とオープンブック方式による下請業者選定のフロー

²³ Early Contractor Involvement の略称。プロジェクトの設計段階より施工者（建設会社）の技術力を設計内容に反映させることで、コスト縮減や工期短縮を目的とした方式。

② 米国

米国における建設工事の特徴の1つとして、英国と同様、調達・契約方式の選択肢が豊富である点が挙げられる。AIA（The American Institute of Architects; 米国建築家協会）のホームページ²⁴においては、米国で広く使用されている標準約款であるAIA契約文書（AIA Contract Document）の一覧が公開されており、約款使用者のプロジェクトにおける役割、プロジェクトの調達・契約方式によって、適切な標準約款を絞り込むことができるようになっている。具体的には、図表16に示すとおり、の絞り込み項目が存在する。

図表 16 AIA ホームページにおける標準約款の絞り込み項目

絞り込み項目（英）	絞り込み項目（日）
プロジェクトにおける役割	
Architect	アーキテクト
Construction Manager as Advisor	アドバイザーとしてのCMR(≒ピュアCMにおけるCMR)
Construction Manager as Constructor	施工者としてのCMR(≒アットリスクCMにおけるCMR)
Consultant	コンサルタント
Facility Manager	ファシリティマネージャー
General Contractor	元請負者
Owner	発注者
Sub-Contractor	専門工事業者
プロジェクトの調達・契約方式	
Collaborative Construction Management	コラボラティブCM
Construction Manager as Advisor	アドバイザーとしてのCMR(≒ピュアCMにおけるCMR)
Construction Manager as Constructor	施工者としてのCMR(≒アットリスクCMにおけるCMR)
Conventional Design-Bid-Build	設計施工分離
Design-Build	設計施工一括
Design-Build (Progressive)	設計施工一括（進歩型）
Digital Practice	デジタルプラクティス
Facility Management	ファシリティマネジメント
Integrated Project Delivery	インテグレートド・プロジェクト・デリバリー（IPD）
Interiors	内装
Misc Docs & Forms	その他の書類・書式
Program Management	プロジェクトマネジメント
Residential Construction	住宅建設
Small Project	小規模プロジェクト
Volumetric Modular Construction	ボリュームメトリック・モジュラー工事（≒プレハブ建築）

この中で、コストプラスフィー契約も契約方式の選択肢の1つとなっている（図表16の「プロジェクトの調達・契約方式」にコストプラスフィーの記載はないが、たとえば「設計施工一括」で絞り込みを行うと、ランプサム契約、コストプラスフィー契約（GMPあり/なし）等、さまざまな支払方式の標準約款が表示される）。AGC（The Associated General Contractors; 米国建設業協会）の発行する公共発注者向けのCM/GC²⁵ガイドライン²⁶によれば、コストプラスフィー契約の概要と導入に適した条件は下記のように記載されており、公共発注者にとってコスト超過のリスクが少ない場合に導入されやすいとされている。

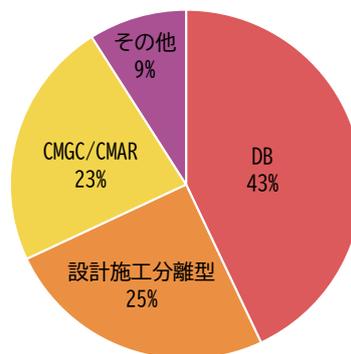
²⁴ AIA, “One-Time Use Documents” <https://aiacontracts.com/documents>（2026/2/25 最終閲覧）

²⁵ CM/GCは、CMアットリスク方式と同義。

²⁶ AGC, 2007, “CM/GC Guidelines for public owners” : 13-14

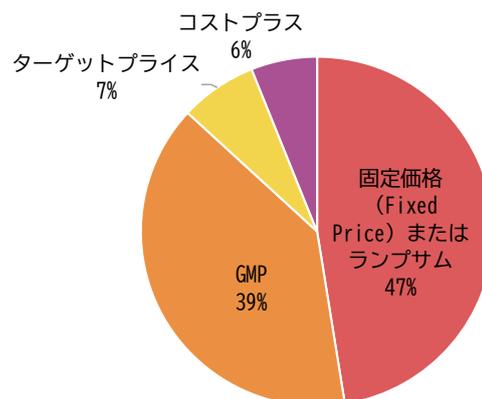
(前略) 設計終了時に契約をコストプラスフィー方式へ転換する方法である。公共発注者が採用するのは、コストが極めて明確かつ完全であり、コスト超過の潜在リスクがほとんどないと判断した場合である。コストプラス方式を採用することで、発注者はコスト超過リスクを全て引き受けるため、請負業者からの総額（予備費）を削減できる。

各調達・契約方式の実際のプロジェクトにおける導入状況について、DBIA（The Design-Build Institute of America; 米国設計施工協会）及び FMI Consulting による米国の発注者、請負者、CMR 等 316 団体に対する 2025 年の調査²⁷によれば、今後 5 年間でもっとも使用するまたは使用する見込みのある調達方式として、「DB」が 43%ともっとも高くなっており、次いで、「設計施工分離（25%）」、「CMGC/CMAR²⁸（23%）」「その他（9%）」となっている。



図表 17 米国における、今後 5 年間でもっとも使用が見込まれる調達方式の内訳

また、同団体による 2021 年の調査（279 団体が対象）²⁹によれば、回答者が従事する DB のプロジェクトでもっとも使用される契約方式として、「固定価格（Fixed Price）またはランプサム」が 47%ともっとも高くなっている一方、「GMP（39%）」「ターゲットプライス（7%）」「コストプラス（6%）」と、OBCF が導入されている可能性がある契約方式の回答割合は合わせて 53%となっている（ただし、あくまで DB のプロジェクトにおける内訳であることに留意が必要である）。



図表 18 米国の DB プロジェクトにおける契約方式の内訳

²⁷ DBIA & FMI Consulting, 2025, “Design-Build Utilization Study Key Findings Report” : 32

²⁸ CMGC、CMAR とともに CM アットリスク方式のことを指す。

²⁹ DBIA & FMI Consulting, 2021, “Design-Build Utilization Update” : 40

③ その他の国

海外における OBCF の導入状況について、各国の商慣行や事業環境等により導入ハードルの高さが異なる部分はある一方、ゼネコン等へのヒアリングによれば、外資系発注者が日本を含むさまざまな国・地域（東南アジア、豪州等）において OBCF によるプロジェクトを実施していることが確認できている。したがって、各国における OBCF に使用可能な標準約款や、OBCF にかかる標準的・統一的なルールの有無にかかわらず、発注者の戦略や方針によって、幅広い国において OBCF が導入されていると推察される。

(2) OBCF に関する標準約款、ガイドライン等

① 各国の標準約款、ガイドライン等一覧

OBCF に使用可能な標準約款等を発行する団体（建設業界団体等）のうち、代表的なものとして、図表 19 に示すものが挙げられる。

図表 19 OBCF に使用可能な標準約款等を発行する主な団体

英語略称	英語正式名称	日本語名称等	団体概要
AIA	The American Institute of Architects	米国建築家協会	建築家や設計者等で構成される米国最大級の業界団体であり、会員数は 10 万人以上である。
AGC	The Associated General Contractors	米国建設業協会	建設企業等で構成される米国の業界団体であり、会員企業数は 27,000 社以上である。
AGC 等	The Associated General Contractors	AGC 等、米国の設計・建設分野における 40 以上の業界団体	複数の業界団体等が連合し、ConsensusDocs と呼ばれる標準約款を発行している。
ICE	Institution of Civil Engineers	英国土木学会	土木や建築環境の学会であり、英国を中心に 150 か国以上・97,000 人の会員が属している。
JCT	The Joint Contracts Tribunal	英国合同契約審議会	7 つの会員団体で構成される、英国の代表的な建設契約書・ガイドラインの発行機関である。

これら団体の発行する OBCF に関する標準約款、ガイドライン等のうち主なものは図表 20 に示すとおりである。図表 20 に示す標準約款、ガイドライン等のうち、本調査においては、米国で広く使用されているコストプラス契約用の標準約款（GMP 条項あり）である「A102-2017」、英国で広く使用されているコストプラス契約用のオプション条項である「NEC4-ECC-D」（ターゲットプライス条項あり）、「NEC4-ECC-E」（GMP やターゲットプライスの条項なし）の 3 つの標準約款及びオプション条項について調査を行った。これらは、下記の考え方にに基づき選定している。

- OBCF が比較的広く使用されていると考えられる、英国・米国両方の標準約款を調査する。
- 標準約款の本体と、オプション条項の両方を調査する。
- GMP やターゲットプライスなし、GMP あり、ターゲットプライスありのパターンを網羅する。

図表 20 各団体の発行する主な標準約款、ガイドライン等

No.	発行団体	発行年	タイトル ※ () 内は略称	概要
1	AIA	2017	AIA Document A102-2017 (A102-2017)	<ul style="list-style-type: none"> 発注者・請負者間のコストプラス契約に使用可能な標準約款 GMP の条項あり
2	AIA	2017	AIA Document A103-2017(A103-2017)	<ul style="list-style-type: none"> 発注者・請負者間のコストプラス契約に使用可能な標準約款 GMP やターゲットプライスの条項なし
3	AIA	2017	AIA Document A201-2017 (A201-2017)	<ul style="list-style-type: none"> 発注者・請負者間の建設工事標準約款 (General Conditions of the Contract for Construction) A102-2017、A103-2017 は本書との併用が前提
4	AGC	2007	CM/GC Guidelines for public owners	<ul style="list-style-type: none"> AGC が NASFA (National Association of State Facilities Administrators, 全国州施設管理者協会) と共同出版した、公共発注者向けの CM/GC (CM アットリスクと同義) ガイドライン コストプラス契約の運用に関する記載あり
5	AGC	2020	Construction Management at risk Benefits, Criteria and Justification Criteria	<ul style="list-style-type: none"> AGC が NASFA と共同出版した、CM アットリスクの活用に関するガイドライン コストプラス契約の運用に関する記載あり
6	AGC 等	不明	The ConsensusDocs 230 (CD-230)	<ul style="list-style-type: none"> 発注者・請負者間のコストプラス契約に使用可能な標準約款 GMP の条項あり
7	AGC 等	不明	The ConsensusDocs 230.1 (CD-230.1)	<ul style="list-style-type: none"> The ConsensusDocs 230 の修正条項(当事者間で、プロジェクトについて十分な確実性があり、GMP 及び実質完成日、最終完成日が設定できる場合に適用可能)
8	AGC 等	不明	The ConsensusDocs 235 (CD-235)	<ul style="list-style-type: none"> 発注者・請負者間のコストプラス契約に使用可能な標準約款 GMP やターゲットプライスの条項なし
9	AGC 等	不明	The ConsensusDocs 291 (CD-291)	<ul style="list-style-type: none"> コストプラス契約に適用可能な標準支払申請書 (Standardized Application for Payment Forms) GMP の条項あり
10	ICE	2017	The NEC4 Engineering and Construction Contract Option C (NEC4-ECC-C)	<ul style="list-style-type: none"> 活動計画書 (activity schedule) を用いる場合の、発注者・請負者間のコストプラス契約に使用可能なオプション条項 ターゲットコストの条項あり

No.	発行団体	発行年	タイトル ※ () 内は略称	概要
11	ICE	2017	The NEC4 Engineering and Construction Contract Option D (NEC4-ECC-D)	<ul style="list-style-type: none"> 数量明細書 (bill of quantities) を用いる場合の、発注者・請負者間のコスト精算契約に使用可能なオプション条項 ターゲットコストの条項あり
12	ICE	2017	The NEC4 Engineering and Construction Contract Option E (NEC4-ECC-E)	<ul style="list-style-type: none"> 発注者・請負者間のコスト精算契約に使用可能なオプション条項 GMP やターゲットコストの条項なし
13	JCT	2016	Prime Cost Building Contract (PCC-2016)	<ul style="list-style-type: none"> 発注者・請負者間のコストプラス契約に使用可能な標準約款 GMP やターゲットプライスの条項なし

② A102-2017 (AIA)

AIA 契約文書 (AIA Contract Documents) は、設計、建設、法律、保険の専門家からなる AIA 文書委員会によって管理・運用されている、米国で広く使用されている標準約款である。設計施工分離/設計施工一括用、ピュア CM/CM アットリスク用、コラボラティブ契約³⁰用、ファシリティマネジメント用等、文書の種類も多岐にわたり、総数は 300 以上にのぼる。AIA によれば、上位 25 社の設計企業のうち 92%、上位 25 社の建設企業のうち 88%が AIA 契約文書を使用しているとされている。

このうち A102-2017 は、発注者・請負者間のコストプラス契約に使用可能な標準約款であり、GMP の条項を有している。A102-2017 の構成は図表 21 に示すとおりであり、このうち OBCF と特に関連の深い条タイトルに「★」を付している。

図表 21 A102-2017 の構成

条	条タイトル (日)	条タイトル (英)
1	契約文書	THE CONTRACT DOCUMENTS
2	本契約の業務	THE WORK OF THIS CONTRACT
3	当事者の関係	RELATIONSHIP OF THE PARTIES
4	開始日と実質的完成日	DATE OF COMMENCEMENT AND SUBSTANTIAL COMPLETION
5	★契約金額	CONTRACT SUM
6	★工事の変更	CHANGES IN THE WORK
7	★精算されるコスト	COSTS TO BE REIMBURSED
8	★精算されないコスト	COSTS NOT TO BE REIMBURSED
9	割引、返金、払い戻し	DISCOUNTS, REBATES AND REFUNDS
10	下請契約およびその他の契約	SUBCONTRACTS AND OTHER AGREEMENT
11	★会計記録	ACCOUNTING RECORDS
12	★支払い	PAYMENTS
13	紛争解決	DISPUTE RESOLUTION
14	契約解除または一時中止	TERMINATION OR SUSPENSION
15	雑則	MISCELLANEOUS PROVISIONS
16	契約文書一覧表	ENUMERATION OF CONTRACT DOCUMENTS
別紙 A	保険および債券	INSURANCE AND BONDS

³⁰ 契約当事者全員が相互信頼と協力の精神に基づいて行動することを促す、協働的な契約枠組みのこと。

A102-2017 における OBCF に関連する主な条項とその要点を、図表 22 のとおり整理している。A102-2017 の特徴として、工事コスト (the Cost of the Work) が厳密に定義されている点が挙げられる。「精算されるコスト」(=工事コストに含まれる費目)と「精算されないコスト」(=工事コストに含まれない費目)の条項が規定されており、関連当事者取引³¹にかかるコスト等、条件付きでコストとして承認される費目も細かく定められている。また、間接費 (overhead) や一般管理費 (general expenses) は工事コストに含まれないことが明示されている。

図表 22 A102-2017 における OBCF に関連する主な条項

観点	条項番号	要点
契約金額	5.1.1 5.1.3	<ul style="list-style-type: none"> 契約金額は、第 7 条に定義される工事コスト (the Cost of the Work) に請負者のフィー (Contractor's Fee) を加算した金額とされている。 下請業者の工事部分のコスト増加に対する、間接費 (overhead) 及び利益の制限に関する条項を設定することができるようになっている。
GMP	5.2.1	<ul style="list-style-type: none"> 「契約金額は、以下の金額を超えないことを請負者が保証する」という条文の下部に、GMP を記載する箇所がある。 GMP は変更指示 (change order) による追加および控除の対象となる。 GMP を超過する原因となる費用は、請負者が支払うものとし、発注者はこれを精算 (reimbursement) しないものとされている。
工事コストの定義	7.1.1, 7.1.2	<ul style="list-style-type: none"> 工事コストの定義は「請負者が本工事を適切に履行するために必然的に発生する費用 (costs)」とされ、第 7 条『精算されるコスト』に定める項目のみを含むものとされている。 コストが発注者の事前承認 (prior approval) の対象となる場合、請負者は、コスト発生前に書面により承認を得る必要がある。
工事コストの内訳	7.2- 7.8	<ul style="list-style-type: none"> 『精算されるコスト』(工事コストに含まれる費目)として、下記が規定されている。 <ul style="list-style-type: none"> ➤ 人件費 ➤ 下請契約コスト ➤ 完成工事に組み込まれた資材及び設備のコスト ➤ その他の資機材仮施設設および関連項目のコスト ➤ 雑費 ➤ その他のコスト及び緊急事態への措置のためのコスト ➤ 関連当事者取引 (related party transactions) にかかるコスト 「関連当事者取引」とは、請負者の親会社、子会社、関連会社等との取引を指す。これにかかるコストは、請負者が取引の完了前またはコストの発生前に、予定されている取引の具体的な性質を発注者に通知し、承認を得られた場合にのみ精算される。

³¹ related party transactions といい、請負者と請負者の親会社、子会社、関連会社等との取引を指す。

観点	条項番号	要点
工事コストに含まれない費用	8.1	<ul style="list-style-type: none"> • 『精算されないコスト』（工事コストに含まれない費目）として、下記が規定されている。 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 請負者の主たる事務所または現場事務所以外の事務所に常駐する請負者の職員の給与およびその他の報酬 ➢ ボーナス、利益分配、報奨金、その他、請負者に雇用された者、下請者またはベンダーに支払われる裁量的な支払い ➢ 請負者の主たる事務所および現場事務所以外の事務所の経費 ➢ 間接費（overhead）および一般経費（general expenses） ➢ 請負者の資本経費 ➢ 請負者、下請業者、納入業者、またはそれらのいずれかに直接もしくは間接的に雇用された者、またそれらのいずれかが責任を負う可能性のある行為による過失、または契約の特定の責任を果たさなかったことに起因する費用 ➢ 第7条に明記されていない費用 ➢ 発注者が承認した変更指示書に含まれる費用以外で、GMP を超過する原因となる費用
下請契約	10.2	<ul style="list-style-type: none"> • 下請契約について、発注者の書面による事前承認なしに、コストプラスフィーに基づいて発注してはならないとされている。 • コストプラスフィーで下請契約を締結する場合、請負者は下請業者に対して、発注者が請負者に対して有する監査権と同等の監査権を有するものとされている。
コスト監査	11	<ul style="list-style-type: none"> • 請負者は、本契約に基づく適切な財務管理のために必要な、また発生したすべてのコストを立証するために必要な、本工事のコストに関する完全かつ詳細な記録および会計を保管・管理を行うことが求められている。 • 会計及び管理システムは、発注者が満足するものとしなければならない。 • 発注者及び発注者の監査人（auditors）は、請負者の記録及び会計（下記）にアクセスし、監査及び複写を許可されている。 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 帳簿記録を裏付ける完全な文書、帳簿、工事コスト報告書、通信文書、指示書、函面、領収書、下請契約書、下請者の提案書、下請者の請求書、発注書、伝票、覚書、および本契約に関するその他のデータを含む

③ NEC4-ECC-D (ICE)

ICE の発行する NEC4 (New Engineering Contract 4) 標準約款は、大きく工事契約用 (Works)、サービス契約用 (Services)、供給契約用 (Supply) に分類され、このうち工事契約用については、Engineering and Construction Contract (ECC, エンジニアリング・建設用)、Alliance Contract (ALC, アライアンス契約用)、Design Build and Operate Contract (DBOC, 設計・建設・運営契約用) 等の種類がある。NEC4 標準約款の使用は英国にとどまらず、シンガポールや香港等の国において、現地の関連法制に基づく追加条項等を備えた改変版が使用されている。

このうち NEC4-ECC は、エンジニアリング・建設用の標準約款であり、契約の基本的な条件を示したコア条項 (Core Clauses) と主要オプション条項 (Main Option Clauses) を備えており、両者を併用することにより、さまざまな契約方式のプロジェクトを実施できるようになっている。Option C～E が OBCF に対応した条項であり、このうち NEC4-ECC-D は、数量明細書 (bill of quantities) を用い

る場合の、発注者・請負者間のコスト精算契約（ターゲットプライス型）に適用可能なオプション条項となっている。

NEC4-ECC の構成は図表 23、NEC4-ECC-D の構成は図表 24 に示すとおりである。

図表 23 NEC4-ECC の構成

条	条タイトル (日)	条タイトル (英)
コア条項 (Core Clauses)		
1	総則	General
2	請負者の責務	The Contractor's main responsibilities
3	工期	Time
4	品質管理	Quality management
5	支払い	Payment
6	補償事由	Compensation events
7	所有権	Title
8	法的義務と保険	Liabilities and insurance
9	契約終了	Termination
主要オプション条項 (Main Option Clauses)		
A	活動計画書付きの価格契約 ※ランプサム契約	Priced contract with activity schedule
B	数量明細書付きの価格契約 ※ランプサム契約	Priced contract with bill of quantities
C	活動計画書付きのターゲットコスト契約	Target contract with activity schedule
D	数量明細書付きのターゲットコスト契約	Target contract with bill of quantities
E	コスト精算契約	Cost reimbursable contract
F	工事管理契約	Management contract
主な別紙		
	コスト構成要素明細書	Schedule of Cost Components

図表 24 NEC4-ECC-D の構成

条	条タイトル (日)	条タイトル (英)
11.2	特定および定義された用語	Identified and defined terms
20	工事の提供	Providing the Works
26	下請	Subcontracting
41	試験及び検査	Test and inspections
50	支払金額の算定	Assessing the amount due
52	定義済コスト	Defined Cost
54	請負者のシェア	The Contractor's share
56	数量明細書	The Bill of Quantities
60	補償事由	Compensation events
63	補償事由の評価	Assessing compensation events
93	契約解除時の支払い	Payment on termination

NEC4-ECC-D における OBCF に関連する主な条項とその要点を、図表 25 のとおり整理している。NEC4-ECC-D の特徴として、A102-2017 と異なり、工事コストの内訳は「コスト構成要素明細書」に基づくため、約款本編に明確な記載がなく、「不承認費用 (= 工事コストに含まれない費目)」のみ規定されている。また、「総価格」(≒ターゲットコスト) と「現時点までの工事価格」の差額のうち、請負者が一部をシェア (The Contractor's share) として負担または獲得する、ターゲットコスト型のコスト精算契約用標準約款となっている。

図表 25 NEC-ECC-D における OBCF に関連する主な条項

観点	条項 番号	要点
工事コスト の定義	11.2 20.4	<ul style="list-style-type: none"> • 工事コストは「定義済コスト (Defined Cost)」と称されており、「コスト構成要素明細書 (the Schedule of Cost Components) に記載された構成要素の費用から、不承認費用 (Disallowed Cost) を差し引いたもの」と定義されている。 • 請負者は、工事全体の総定義済コストの予測を定期的に作成し、プロジェクトマネージャー³²に提出するものとされている。
工事コスト の内訳	11.2	<ul style="list-style-type: none"> • 工事コストの内訳はコスト構成要素明細書によるが、不承認費用（工事コストに含まれない費目）として、下記が規定されている。 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 請負者の帳簿及び記録によって正当化されず、 ➢ 下請業者または納入業者との契約に基づき支払われるべきでなかったコスト、 ➢ 請負者が下記に該当し発生したコスト <ul style="list-style-type: none"> ◇ 工事範囲 (the Scope) 記載された承認または調達手順に従わなかったこと、 ◇ 契約で要求された事前警告 (early warning) を発しなかったこと、または ◇ 請負者と下請業者または納入業者間の仲裁または審判手続の準備および実施についてプロジェクトマネージャーに通知しなかったこと ➢ 完成後の瑕疵 (defects) 修正コスト、 ➢ 請負者が範囲に記載された工事提供方法の制約に違反したことに起因する瑕疵の修正コスト、 ➢ 工事提供に使用されなかった設備・資材 (合理的な廃棄分を差し引いた後。ただし範囲変更起因する場合を除く)、 ➢ 工事提供に使用されなかった資源 (合理的な供給可能性及び利用率を考慮した後)、またはプロジェクトマネージャーが要求した際に工事区域から撤去されなかった資源 ➢ 仲裁の準備及び実施、紛争回避委員会の委員への支払い、または当事者間の仲裁手続にかかるコスト
契約金額等	11.2 54	<ul style="list-style-type: none"> • 下記の 2 つの価格 (Price) が定義されている。 <ul style="list-style-type: none"> ➢ 現時点までの工事価格 (The Price for Work Done to Date) : プロジェクトマネージャーが次回査定日までに請負者が支払うと予測する定義済コストの総額にフィー (the Fee) を加えた金額 ➢ 総価格 (The Total of the Prices) : 数量明細書の各項目について請負者が完成させた工事量を単価で乗算した金額と、各項目が対象とする工事のうち請負者が完成させた工事の割合に相当する各ランブサム価格の割合を乗じたものの合計 (≒ターゲットコスト) • 「総価格」(≒ターゲットコスト) と「現時点までの工事価格」の差額のう

³² NEC 約款において、契約に定められたとおり発注者側を代表して行動するとともに、公平に判断する法的義務を果たす主体のこと。実質的には発注者を指すと考えられる。

観点	条項番号	要点															
		ち、請負者が一部をシェア（The Contractor's share）として負担または獲得する、ペインシェア/ゲインシェアの考え方にに基づき支払金額が決定する。															
ペインシェア/ゲインシェア	54.5	<ul style="list-style-type: none"> 54.5 においては、請負者のシェアについて、請負者の損失負担上限額、分配獲得上限額、請負者が負担/獲得する割合（パーセンテージ）を記載する欄が設けられている（イメージは下記のとおり）。 <table border="1" style="margin-left: 20px;"> <thead> <tr> <th colspan="2">share range</th> <th>Contractor's share percentage</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>less than</td> <td>() %</td> <td>() %</td> </tr> <tr> <td>from</td> <td>() % to () %</td> <td>() %</td> </tr> <tr> <td>from</td> <td>() % to () %</td> <td>() %</td> </tr> <tr> <td>greater than</td> <td>() %</td> <td>() %</td> </tr> </tbody> </table> 	share range		Contractor's share percentage	less than	() %	() %	from	() % to () %	() %	from	() % to () %	() %	greater than	() %	() %
share range		Contractor's share percentage															
less than	() %	() %															
from	() % to () %	() %															
from	() % to () %	() %															
greater than	() %	() %															
下請契約	26.4	<ul style="list-style-type: none"> 請負者は原則、各下請契約に関する価格情報をプロジェクトマネージャーに提出するものとされている。 															
コスト監査	50.9 52.2 52.4	<ul style="list-style-type: none"> 請負者は、工事の一部に関する定義済コストが確定した時点でプロジェクトマネージャーに通知し、その評価が適切であることを証明するために必要な記録を検査のために提供する。プロジェクトマネージャーは提供された記録を審査し、請負者の通知から 13 週間以内に承認するか、追加記録の提出を求めるか、評価上の誤りを通知するものとされている。 プロジェクトマネージャーは、業務時間内にいつでも、請負者に保管が義務付けられている帳簿及び記録（下記）を検査することを許可されている。 <ul style="list-style-type: none"> 定義済コストの支払いの会計記録、支払いの証明書類、下請業者に対する補償事由に関する連絡及び評価、並びに範囲に記載されたその他の記録 															

④ NEC4-ECC-E (ICE)

NEC4-ECC のうち、NEC4-ECC-E は、発注者・請負者間のコスト精算契約に使用可能なオプション条項である。A102-2017 や NEC4-ECC-D と異なり、GMP やターゲットプライスの条項が含まれていない点が特徴である。また、NEC4-ECC-D と異なり、数量精算契約に関する規定もない。

NEC4-ECC-E の構成は図表 26 に示すとおりである。

図表 26 NEC4-ECC-E の構成

条	条タイトル (日)	条タイトル (英)
11	特定および定義された用語	Identified and defined terms
20	工事の提供	Providing the Works
26	下請	Subcontracting
41	試験及び検査	Tests and inspections
50	支払金額の算定	Assessing the amount due
52	定義済コスト	Defined Cost

NEC4-ECC-EにおけるOBCFに関連する主な条項とその要点を、図表27のとおり整理している。NEC4-ECC-EのOBCFにかかる条項の構成・内容はNEC4-ECC-Dとほぼ同様であるが、総価格（≒ターゲットコスト）にかかる規定がなく、支払金額が工事全体の定義済コスト総額にフィーを加えたものとなる、スタンダードな契約条件となっている。

図表 27 NEC-ECC-EにおけるOBCFに関連する主な条項

観点	条項 番号	要点
工事コスト の定義	11.2 20.4	<ul style="list-style-type: none"> • NEC-ECC-D とほぼ同様の規定である。
工事コスト の内訳	11.2	<ul style="list-style-type: none"> • NEC-ECC-D とほぼ同様の規定である。
契約金額等	11.2	<ul style="list-style-type: none"> • 現時点までの工事価格（The Price for Work Done to Date）は NEC4-ECC-D と同様に定義されているが、総価格（The Total of the Prices）（≒ターゲットコスト）は定義されていない。 • 支払金額は、工事全体の定義済コスト総額にフィーを加えたものとなる。
下請契約	26.4	<ul style="list-style-type: none"> • NEC-ECC-D とほぼ同様の規定である。
コスト監査	50.9 52.2 52.4	<ul style="list-style-type: none"> • NEC-ECC-D とほぼ同様の規定である。

⑤ 3つの標準約款の内容比較

②～④において整理した「A102-2017」「NEC4-ECC-D」「NEC4-ECC-E」の3つの標準約款及びオプション条項について、図表 28 のとおり内容の比較を行った。

図表 28 3つの標準約款及びオプション条項の比較

項目	A102-2017 (AIA)	NEC4-ECC-D (ICE)	NEC4-ECC-E (ICE)
約款の概要	米国で広く使用されているコストプラス契約用の標準約款 (GMP 条項あり)	英国で広く使用されているコスト精算契約用のオプション条項 (ターゲットプライス条項あり)	英国で広く使用されているコスト精算契約用のオプション条項 (GMP やターゲットプライスの条項なし)
GMP	あり	なし	なし
ターゲットコスト	なし	あり	なし
数量明細書	なし	あり	なし
「コスト」の定義	工事コスト (the Cost of the Work) ; 請負者が本工事を適切に履行するために必然的に発生する費用。第7条「精算されるコスト」に定める項目のみを含む (7.1.1)	定義済コスト (Defined Cost) ; コスト構成要素明細書に記載された構成要素の費用から、不承認費用を差し引いたもの (11.2)	同左
工事コストの内訳	「精算されるコスト」として、下記が規定されている (7.2-7.8) <ul style="list-style-type: none"> • 人件費 • 下請契約コスト • 完成工事に組み込まれた資材及び設備のコスト • その他の資機材仮施設設および関連項目のコスト • 雑費 • その他のコスト及び緊急事態への措置のためのコスト • 関連当事者取引にかかるコスト 	コスト構成要素明細書による (11.2)	同左

項目	A102-2017 (AIA)	NEC4-ECC-D (ICE)	NEC4-ECC-E (ICE)
工事コストに含まれない費目	<p>「精算されないコスト」として、下記が規定されている(8.1)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 請負者の主たる事務所または現場事務所以外の事務所に常駐する請負者の職員の給与およびその他の報酬 • ボーナス、利益分配、報奨金、その他、請負者に雇用された者、下請業者またはベンダーに支払われる裁量的な支払い • 請負者の主たる事務所および現場事務所以外の事務所の経費 • 間接費 (overhead) および一般経費 (general expenses) • 請負者の資本経費 • 請負者、下請業者、納入業者、またはそれらのいずれかに直接もしくは間接的に雇用された者、またそれらのいずれかが責任を負う可能性のある行為による過失、または契約の特定の責任を果たさなかったことに起因する費用 • 第7条に明記されていない費用 • 発注者が承認した変更指示書に含まれる費用以外で、最大保証価格を超過する原因となる費用 	<p>「不承認費用」として、下記が規定されている(11.2)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 請負者の帳簿及び記録によって正当化されず、 • 下請業者または納入業者との契約に基づき支払われるべきでなかったコスト、 • 請負者が下記に該当し発生したコスト <ul style="list-style-type: none"> ➢ 工事範囲 (the Scope) 記載された承認または調達手順に従わなかったこと、 ➢ 契約で要求された事前警告 (early warning) を発しなかったこと、または ➢ 請負者と下請業者または納入業者間の仲裁または審判手続の準備および実施についてプロジェクトマネージャーに通知しなかったこと • 完成後の瑕疵修正コスト、 • 請負者が範囲に記載された工事提供方法の制約に違反したことに起因する瑕疵の修正コスト、 • 工事提供に使用されなかった設備・資材 (合理的な廃棄分を差し引いた後。ただし範囲変更起因する場合を除く)、 • 工事提供に使用されなかった資源 (合理的な供給可能性及び利用率を考慮した後)、またはプロジェクトマネージャーが要求した際に工事区域から撤去されなかった資源 • 仲裁の準備及び実施、紛争回避委員会の委員への支払い、または当事者間の仲裁手続にかかるコスト 	同左

項目	A102-2017 (AIA)	NEC4-ECC-D (ICE)	NEC4-ECC-E (ICE)
工事コストの管理	下請者の工事部分のコスト増加を制限する条項を設定できる (5.1.3)	請負者は、工事全体の総定義済コストの予測を定期的に作成し、プロジェクトマネージャー(発注者)に提出する (20.4)	同左
支払金額等	支払金額は、第7条に定義される工事コストに請負者のフィー(Contractor's Fee)を加算した金額 (5.1.1)	支払金額は、定義済コストに請負者のフィーを加算した金額に加え、「総価格」(≒ターゲットコスト)と「現時点までの工事価格」の差額のうち、請負者が一部をシェア(Contractor's share)として負担または獲得 (11.2, 54)	支払金額は、工事全体の定義済コスト総額にフィーを加算した金額 (11.2)
下請契約	下請契約について、発注者の書面による事前承認なしに、コストプラスフィーに基づいて発注してはならない。またコストプラスフィーで下請契約を締結する場合、請負者は下請業者に対して、発注者が請負者に対して有する監査権と同等の監査権を有する (10.2)	請負者は原則、各下請契約に関する価格情報をプロジェクトマネージャーに提出する (26.4)	同左
請負者が保管する、監査対象となる書類	帳簿記録を裏付ける完全な文書、帳簿、工事コスト報告書、通信文書、指示書、図面、領収書、下請契約書、下請者の提案書、下請者の請求書、発注書、伝票、覚書、および本契約に関するその他のデータ (11)	定義済コストの支払いの会計記録、支払いの証明書類、下請業者に対する補償事由に関する連絡及び評価、並びに範囲に記載されたその他の記録 (52.2)	同左
監査の権限	<ul style="list-style-type: none"> 請負者は、本契約に基づく適切な財務管理のために必要な、また発生したすべてのコストを立証するために必要な、本工事のコストに関する完全かつ詳細な記録および会計を保管・管理を行う (11) 会計及び管理システムは、発注者が満足するものとしなければならない (11) 発注者及び発注者の監査人(auditors)は、請負者の記録及び会計にアクセスし、監査及び複写を許可されている (11) 	<ul style="list-style-type: none"> 請負者は、工事の一部に関する定義済コストが確定した時点でプロジェクトマネージャーに通知し、その評価が適切であることを証明するために必要な記録を検査のために提供する。プロジェクトマネージャーは提供された記録を審査し、請負者の通知から13週間以内に承認するか、追加記録の提出を求めるとか、評価上の誤りを通知する (50.9) プロジェクトマネージャーは、業務時間内いつでも、請負者に保管が義務付けられている帳簿及び記録を検査することを許可されている (52.4) 	同左

4章 アンケートによる事例調査

国内外における OBCF の導入状況や導入事例、ゼネコンの立場から見た有効性や留意点、課題等を把握・整理するため、我が国建設企業等を対象にアンケートを実施した。

4-1 アンケートの概要

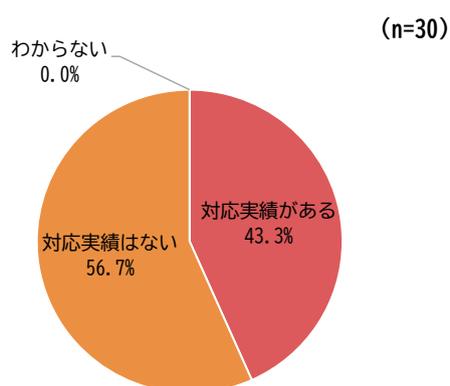
調査名	オーブンブック・コストプラスフィーに関するアンケート
調査対象	ゼネコン等 37 社 (一般社団法人日本建設業連合会の法人会員かつ一般社団法人海外建設協会の正会員である企業)
調査方法	対象企業に対し、一般社団法人日本建設業連合会から①調査票、②プロジェクト情報シートをメール送付 ① 調査票：OBCF に関する実績、見解、意見等を問うもの。OBCF への対応実績の有無にかかわらず全企業が回答対象 ② プロジェクト情報シート：OBCF に対応したプロジェクトの基本情報を問うもの。OBCF への対応実績がある企業が回答対象
調査期間	2025 年 6 月 17 日 (火) ～2025 年 8 月 8 日 (金)
有効回答数	調査票：22 社 30 件 プロジェクト情報シート：11 社 18 件 ※部署、現地法人等ごとに回答した企業が含まれている

4-2 アンケート結果

アンケート結果は下記のとおりであるが、設問は一部を抜粋して掲載している。単一回答、複数回答の設問についてはグラフを掲載、自由記述については表形式等で整理し、代表的な回答を分類ごとに掲載している。また、自由記述の回答は、一部の明らかな誤字等を除き、原文のとおり掲載している。

(1) 調査票

① OBCF への対応実績 (単一回答)



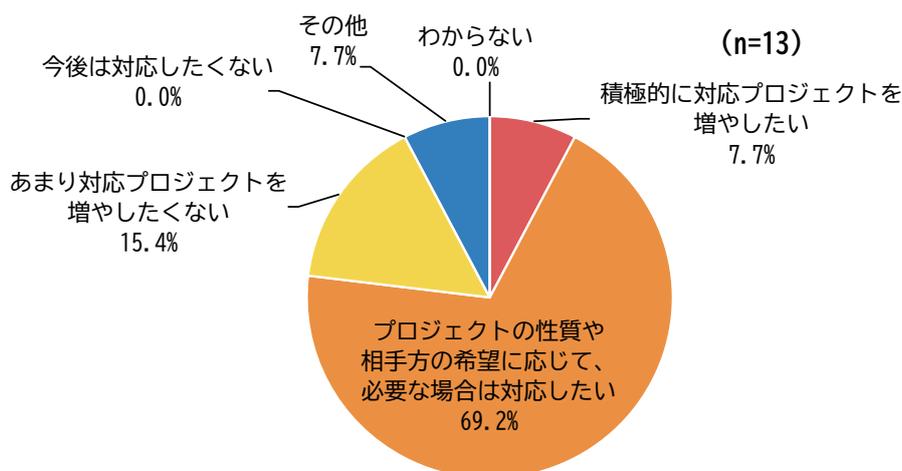
② OBCF への対応メリット（自由記述）

回答の分類	代表的な回答
物価上昇リスクの軽減	<ul style="list-style-type: none"> 物価上昇のリスクについて、元請のリスクが軽減される 特に昨今のような物価上昇局面では、原価を開示することで市場価格に対する発注者と受注者の情報の非対称性の解消が期待できる
利益率の安定化	<ul style="list-style-type: none"> 実際のコストに基づくフィー支払いのため一定の利益を確保できる 受注時から完工まで、利益率が大きくぶれない
コストの透明性やアカウンタビリティの確保	<ul style="list-style-type: none"> 設計変更や追加工事に対しても、見積に対する透明性から、発注者の承認プロセスがスムーズになり、全体工程へのインパクトを低減出来得る オープンブックはもともとダンピング対策に効果があると言われており、専門会社まで適切に費用が回ったことが確認できる点は、公共工事においてメリットになり得る
早期着手	<ul style="list-style-type: none"> 民間案件の場合、発注者が完成を急いでおり、入札開催の代わりに本方式を採用する傾向があり、入札の不調コストを避けることができる 遠隔地からの労務資材調達も状況に応じて可能となり、緊急性の高い工事への対応が可能
不確実性の高い工事への適性	<ul style="list-style-type: none"> GMP の設定までにプレコンストラクションサービスを通して不確定要素を解決できるため、特に大規模工事や複雑な工事についてコスト超過リスクを低減できる 発注時に不確定要素の高い工事でも、ローリスクで施工できる

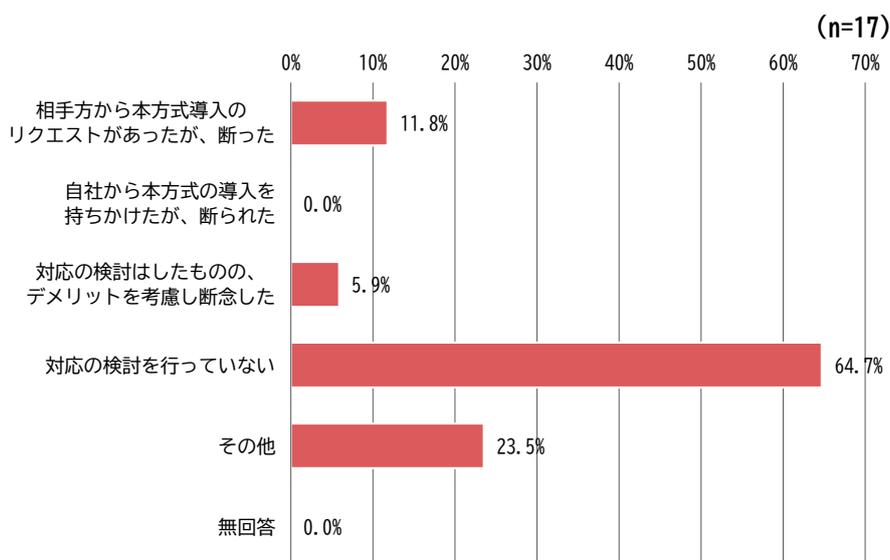
③ OBCF への対応デメリット（自由記述）

回答の分類	代表的な回答
コストの証明や報告、検証等にかかる事務負担の増加	<ul style="list-style-type: none"> コストの証明（支払い証憑の提出等）にかなりの労力を要するおそれがある 原価や発注プロセスなどは第三者機関による会計監査や内部統制監査等により検証されるため、多くの根拠資料の作成・発注者への説明が必要になる
発注者への説明・承認取得の負担増加	<ul style="list-style-type: none"> 原価や発注プロセスなどを、発注者へ開示するなかで、発注者が認めることができない非認定原価が発生した場合、発注者との膨大な協議対応が発生する 発注者の支払対象のオープンブック原価の対象となるか否かについて、発注者と揉めた場面が多かった
利益率の低下	<ul style="list-style-type: none"> 一般的にコストプラスフィーの利益率は、請負工事のそれよりも低い 発注者によってはフィーを低く抑えられ請負者の採算性が確保できない場合が生じうる
コスト削減等に対するインセンティブ低下	<ul style="list-style-type: none"> 請負者による調達購買額の低減や VECD（Value Engineering Cost Down）などの工事原価圧縮努力による利益は、請負者に還元されない上、フィーの額も下がる コスト削減や省力化技術・工法開発に対するインセンティブ、モチベーションの減少・減退が生じる可能性

④ 今後の OBCF への対応（単一回答）



⑤ OBCF に対応していない背景（複数回答）



⑥ 今後の OBCF への対応（自由記述）

※対応実績のある企業のみ回答

回答の分類	代表的な回答
増やしたい	<ul style="list-style-type: none"> 透明性が確保されること、片務性の解消につながりやすいこと等により、積極的に増やしたい。ただし、GMP を採用すると日本では結局、従来の総価契約と同質と捉えられがちであり、原価を開示することだけ増えて互いに業務量が増加するだけ、という認識は改めるべき
必要な場合対応したい	<ul style="list-style-type: none"> 未経験工種や特殊な施工環境等で事前の工事費の見積が難しく、請負に比較してリスク低減が図られると判断した場合、対応を検討する コストリスクが顕在化している時勢（例えば昨今であれば物価の高騰）であれば、リスクの低い契約方式として前向きに検討したいが、

回答の分類	代表的な回答
	コストの定義や証明方法、コンティンジェンシーの取り扱い、GMP の設定の有無等の諸条件を考慮し、総合的に判断することになる
増やしたくない	<ul style="list-style-type: none"> 日本においては、元請（ゼネコン）のランプサムが主流であり、中小の協力業者への QCDS 管理にゼネコンが大きな役割を担っているため 数量精算契約（BQ 契約）による総額契約の方が、積算・契約・原価管理の面ですでに確立されたシステムで運用できるため、扱いやすい

⑦ OBCF に対応していない理由（自由記述）

※対応実績のない企業のみ回答

回答の分類	代表的な回答
対応案件がない	<ul style="list-style-type: none"> 本方式導入予定案件に入札、営業活動を行っていない 担当する官庁分野において、当社が応札した過去の案件において該当する方式のものに直面する機会がなかったため
ランプサム契約への慣れや業界慣習がある	<ul style="list-style-type: none"> 国内では一般的に行われている取引ではなく、顧客含めお互い慣れている所謂「請負契約（ランプサム契約）」で契約・実施するほうが円滑に進むため、当方から本方式導入のための検討は行っていない 受発注者双方に本方式に関する知識や経験がないため、契約の利点やリスクについて十分な理解を得ることが困難で、協議中にトラブルが発生する可能性がある
コストの証明や報告、検証等にかかる事務負担が大きい	<ul style="list-style-type: none"> 工事原価の透明性を確保するための資料を大量に管理・提示する必要が生じる オープンプックの場合、発注者に対して全てのコスト情報を提示するため、準備に手間が掛かるうえに協力会社からも敬遠されてしまう可能性がある
インセンティブや競争力が低下する	<ul style="list-style-type: none"> 創意工夫や生産性向上によるコスト削減努力が契約金額に反映されにくく、発注者と受注者の合意形成が困難である懸念があるため サプライチェーンや調達価格等の情報開示による競争力低下の懸念

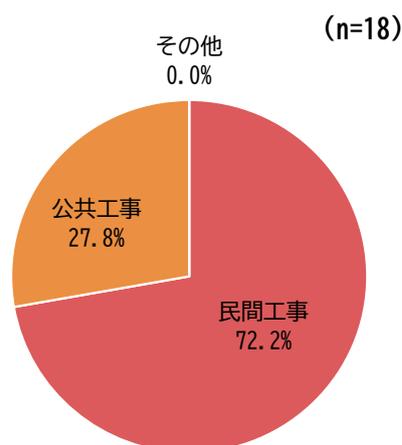
⑧ その他国交省に調査を求めたいこと（自由記述）

回答の分類	代表的な回答
標準約款、ガイドライン等の策定	<ul style="list-style-type: none"> 同方式を採用した結果、従来以上に片務的な契約となったり、現場での生産性が大きく落ちたりすることがないように、発注者が理解しておくべき総額契約との相違点や運営方法の事例等を発注者向けガイドライン等に整理・発信して頂けると、本方式はより採用がしやすくなると思われる。総額契約しか実質的な選択肢が無かった日本の場合は、これまでの商習慣が同方式の正しい普及の阻害要因になる可能性が高く、標準約款等の検討と合わせて受・発注者の意識変革を促す発信も必要になるのではないかと考える 調達利益や原価改善利益をゼネコン側と発注者側とで案分する仕組みや手続きの標準約款への取り入れの検討

回答の分類	代表的な回答
	<ul style="list-style-type: none"> • FIDIC 契約約款³³等の国際建設契約のスタンダードと本方式の関係・位置づけと実務上の運用状況や課題について調査いただきたい
コストに含まれる費目の定義や、フィーに関する基準の策定	<ul style="list-style-type: none"> • 一般的に「コスト」に含まれる項目の整理 • ランプサム契約で L/S 金額の中でカバーされる通常発生するようなダメ工事、手戻り工事の扱い（請負者リスク）。予備費なのかどうか • 国内外における GMP 契約における設定フィー（利益）調査（国別や建物用途別に〇%～〇%程度など）
発注者に関する調査・発注者へ働きかけ	<ul style="list-style-type: none"> • 【民間工事】民間工事において、本方式の採用は発注者側の十分な理解が必要である。民間工事で本方式が適切に運用されるよう、国土交通省から発注企業に対し十分な指導を行ってほしい。民間発注者側の本方式に対する導入意欲についての調査
本方式を適用すべき工種の検討	<ul style="list-style-type: none"> • コストプラスフィーの最大のメリットは、設計の早期段階からコントラクターを参画させ施工性や工程及び概算金額を提出する ECI (Early Contractor Involvement) によって、全体工期を短縮することである。なので、設計完了後にコストプラスフィーで施工入札では、メリットを享受できないと考えます • 土工、コンクリート工等の歩掛があっていない工種に本方式を採用し、実単価把握に努め標準歩掛の改定を行ってほしい • 【官庁工事】不確定要素の多い災害復旧工事や、不調・不落工事、低入札工事への適用が妥当ではないか。本方式の導入以前に、予定価格の上限拘束性の撤廃や調査基準価格の引き上げを優先的に検討してほしい

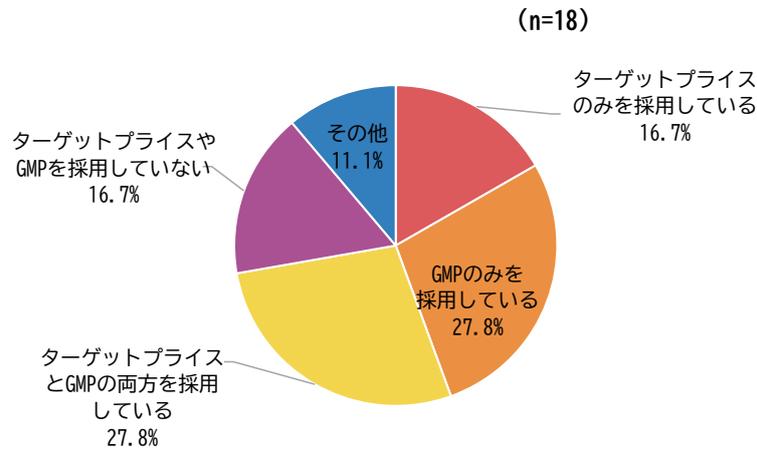
(2) プロジェクト情報シート

① OBCF 対応プロジェクトにおける、民間工事/公共工事の比率（単一回答）

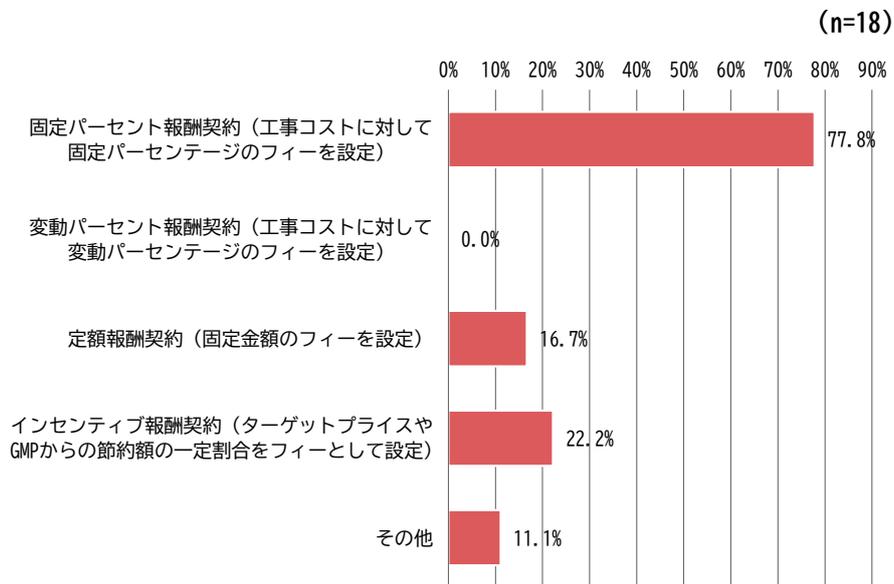


³³ FIDIC（[国際コンサルティング・エンジニア連盟](#)）の発行する建設工事用の契約約款であり、国際建設契約のデファクトスタンダードとして広く使用されている。

② OBCF 対応プロジェクトにおける、ターゲットプライスや GMP の採否（単一回答）



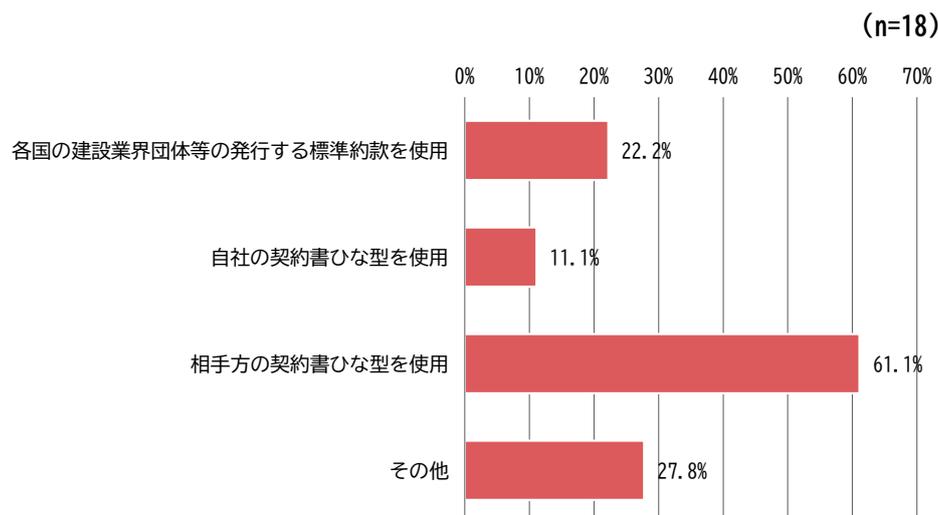
③ OBCF 対応プロジェクトにおける、フィーの設定方法（複数回答）



④ コスト情報の監査者（第三者）の立場（自由記述）

- 公認会計士 3 社
- 発注者が指定する会計士 （ただし、契約条項で規定されているが監査は実施されていない。）
- QS 事務所
- QS コンサル

⑤ 使用した約款・契約書（複数回答）



⑥ 使用した約款・契約書名（自由記述）

- AIA Document A102-2017 と AIA Document A201-2017 を併用
- AIA C132-2019 ベースにカスタマイズ
- AIA をベースとしている
- FIDIC RED BOOK の変更版
- FIDIC Short Form of Contract 1999
- INTEGRATED PROJECT DELIVERY AGREEMENT Poly-Party Form（米国法律事務所 Hanson Bridgett 社の IPD 標準契約約款）
- NEC3 Engineering and Construction Contract (Apr 2013) Option C
- 民間（七会）連合協定工事請負契約約款

⑦ コスト設定の課題やトラブル（自由記述）

回答の分類	代表的な回答
コスト範囲に関する受発注者間の認識相違があった	<ul style="list-style-type: none"> • （予備費）不測の事態に備えた費用、地中埋設物、物価上昇分、法令その他予想されるリスク費用などをどこまで含めるかの協議が必要 • ある費用が Defined Cost に含まれるのか、それともフィーでカバーされるべき費用なのか、請負業者発注者間で解釈が分かれることがある
コストとして承認されない費目があった	<ul style="list-style-type: none"> • たとえ実際にかかった費用でも、Defined Cost として認められない場合は支払われない。例えば、請負業者のミスによる手直し費用、承認されていない下請業者への支払い、適切な記録がない費用などがこれにあたり、これらは全て請負業者の負担となる • 現地の元請工事事務所だけでなく、本社や支店など管理部門による大掛かりな支援を実施したが、当該管理部門の配賦費用をコストとして認めて貰えなかった
協議の上、コストとして承認された費目があった	<ul style="list-style-type: none"> • 社内経費については区分表に記載がなかったため、受発注者間で協議を重ねた結果、コストとすることで合意（フィー対象） • 仮設費については、工事費内訳書に記載がない項目であっても、工事を安全で円滑に行うために必要な費用はコストに含むことを前提に確認していただいた

⑧ フィー設定の課題やトラブル（自由記述）

回答の分類	代表的な回答
利益率の低下	<ul style="list-style-type: none"> 発注者、プロジェクトの種類によるが、一般的に海外の OPEN BOOK/CM 案件では、日本の一式請負の標準的な工事利益率よりも低いフィーの割合が期待されている傾向があるかも知れない フィー率について、当社としては経営目標の数字とは大きく乖離する
発注者や JV との協議負担	<ul style="list-style-type: none"> 当社費用（特殊施工機械費や間接経費等）の合理性に関する説明が容易でない部分があった 協議において、一般管理費の内訳について詳細を求められる場面もあったが、長い取引で積み上げた信頼関係により理解をいただいた
フィー率やフィーのカバーする範囲	<ul style="list-style-type: none"> オープンブック方式を用いることで当該事務業務が増加するのであれば、その分は上乘せされる必要がある 施工フィーだけでなく、セルフパフォームや現場管理費など、施工フィー以外での利益確保を総合的に考慮してフィーを設定する必要がある

⑨ 受発注者によるコスト確認事務の内容・分量（自由記述）

【内容（例）】

- 各工事項目（スコープ）における下請会社の選定・価格決定の根拠（契約内容と見積金額の比較）および下請会社からの工事費見積を証拠として提出する
- 下請業者の費用については、下請業者から提出される数量表と実際の出来形を精査し、発注者（施主）に請求。当社分の費用については、上述の通り、毎月固定額を請求
- 証拠書類（見積書、契約書、出来高調書、納品書、支払伝票等）の分類、管理及び保管ならびに、契約・支払い進捗状況調書の作成及び進捗管理

【分量（例）】

- 添付資料：工種毎の請求明細・根拠資料（図面等）、協力会社からの請求書、現地調査写真
工事費（外注、材料、労務）、一般経費の見積書、注文書・請書、支払いのための請求書、当該原価計上一覧表の提示・・・月あたり段ボール6～10箱程度
上記支払いの実在性を証明するための証跡（設計図、打ち合わせ簿等）・・・月あたり10箱程度
支払い実績一式（社内経理資料は伝票を含め全て）
予算の種類別、費目別の集計表を作成
毎月チューブファイル（厚さ10cm）1冊

4-3 集計結果まとめ

(1) 調査票の集計結果まとめ

- OBCF への対応実績がある回答者の割合は 43.3%となっている。
- OBCF への対応メリットとして、「物価上昇リスクの軽減」「利益率の安定化」「コストの透明性やアカウントビリティの確保」「早期着手」「不確実性の高い工事への適性」等の回答がみられる。
- OBCF への対応デメリットとして、「コストの証明や報告、検証等にかかる事務負担の増加」「発注者への説明・承認取得の負担増加」「利益率の低下」「コスト削減等に対するインセンティブ低下」等の回答がみられる。
- 今後の OBCF への対応は、「プロジェクトの性質や相手方の希望に応じて、必要な場合は対応したい」が 69.2%と最も高くなっている。
- OBCF に対応していない背景は、「対応の検討を行っていない」が最も高く、64.7%となっている。
- OBCF に対応していない理由として、「対応案件がない」「ランプサム契約への慣れや業界慣習がある」「コストの証明や報告、検証等にかかる事務負担が大きい」「インセンティブや競争力が低下する」等の回答がみられる。
- その他国交省に調査を求めたいこととして、「標準約款、ガイドライン等の策定」「コストに含まれる費目の定義や、フィーに関する基準の策定」「発注者に関する調査・発注者へ働きかけ」「本方式を適用すべき工種の検討」等の回答がみられる。

(2) プロジェクト情報シート集計結果まとめ

- OBCF 対応プロジェクト（海外におけるプロジェクトを含む）のうち、民間工事が 72.2%、公共工事が 27.8%となっている。
- OBCF 対応プロジェクトにおけるターゲットプライスや GMP の採否は、「ターゲットプライスと GMP の両方を採用している」「GMP のみを採用している」が最も高く 27.8%、次いで、「ターゲットプライスのみを採用している(16.7%)」「ターゲットプライスや GMP を採用していない(16.7%)」となっている。
- OBCF 対応プロジェクトにおけるフィーの設定方法は、「固定パーセント報酬契約」が 77.8%と最も高くなっている。
- 使用した約款・契約書は、「相手方の契約書ひな型を使用」が 61.1%と最も高くなっている。
- コスト設定の課題やトラブルとして、「コスト範囲に関する受発注者間の認識相違があった」「コストとして承認されない費目があった」「協議の上、コストとして承認された費目があった」等の回答がみられる。
- フィー設定の課題やトラブルとして、「利益率の低下」「発注者や JV との協議負担」「フィー率やフィーのカバーする範囲に留意が必要」等の回答がみられる。

5章 ヒアリングによる事例の詳細調査

アンケートの回答深掘りや、OBCF に関する実務、日本と海外の建設契約や事業環境、商慣行等の違いを把握するため、国内・海外ヒアリングを実施した。

5-1 ヒアリングの概要

(1) 国内ヒアリング

アンケートの回答深掘りのためゼネコン 6 社に対してヒアリングを実施するとともに、国内における OBCF に関する実務、海外における OBCF の導入状況、日本との事業環境の違い等について、外資系 QS 企業 1 社、外資系建設コンサルタント 1 社に対してもヒアリングを実施した（計 8 社へのヒアリングを実施）。

(2) 海外ヒアリング

英国の現地 QS 企業 2 社、現地ゼネコン 1 社、現地法律事務所 1 社、現地登録建築士 1 名、日系ゼネコン現地法人 2 社、日系設計事務所現地法人 1 社に対してヒアリングを行い、英国における建設業・建設工事契約の特徴や日本との違い、英国における OBCF に関する実務等について把握・整理した。（計 7 社・1 名へのヒアリングを実施）

5-2 ヒアリング結果

ヒアリング結果は下記のとおりであり、分類ごとに代表的な意見を掲載している。

(1) 国内ヒアリング

① OBCF やオープンブック方式のメリット・デメリット

早期着手を必要とするプロジェクトへの適性が高い
<ul style="list-style-type: none">データセンター等、短期間での完工が最優先とされるプロジェクトにおいて、発注者は、入札手続に時間をかけ形式的な透明性を確保することより、早期着手しなりふり構わず完成させることを重視し、本方式を導入するケースが多い。（ゼネコン）早期発注を希望する発注者が、入札の手間を省きながら工事コストの透明性を確保するために、本方式を導入することもある。（ゼネコン）
コストの不確実性が高い工事、請負者の抱えるリスクが大きい工事への適性が高い
<ul style="list-style-type: none">プロジェクト特有の設計・施工リスクや施工条件の不透明性、カントリーリスクなどを考慮し、発注者とともに本方式の導入を検討したことがある。このように施工難度が高く、請負工事で行うにはリスクが高いプロジェクトについては、本方式の導入も選択肢に入ってくる。それでも、利益率が低いため積極的な対応は避けたく、あくまで本方式はリスクヘッジの手段でしかないと捉えている。（ゼネコン）発注者、当社ともに現地の施工業者の知見がまったくなかったため、下請業者のコスト情報がオープンとなる本方式の導入によりリスク低減を図った。利益率（フィー率）は低く、いわばローリスク・ローリターン契約であった。（ゼネコン）
コストの透明性やアカウントビリティの確保を目的として導入される
<ul style="list-style-type: none">海外では、出資者を募って行うプロジェクト等において、出資者に資金の用途を明示するために本方式を導入するケースが多い。特に SPC が受注者となるプロジェクトは、銀行に対しても明確な説明が必要となる。（ゼネコン）社内にエンジニアリング部門を有する会社（化学・食品メーカー等）は、グループ会社との取引時、コスト透明性確保のため本方式を運用している会社が多く、本方式導入への抵抗が少ない印象。（ゼネコン）

<p>特定の費用がコストとして承認されないリスクがある</p> <ul style="list-style-type: none"> • 材料費や機械費等の大きな部分が Defined Cost として認められないことはないが、例えば、工事を加速させるための追加費用が認められなかったことはある。その他、掘削に伴う地下水の漏水に対応するためのグラウトの費用、起工式・竣工式の費用、リーガルコスト等が認められなかった。(ゼネコン) • 高品質の舗装を施す必要があったが、発注者（日系）の子会社の現地スタッフに現地の通常の道路舗装工事との違いを理解してもらうことが難しく、舗装に係るコスト根拠の説明に苦労した。また舗装用の特殊施工機械も現地調達が難しく、日本から調達したものを使用する必要があったが、その点についても理解を得ることが容易でなかった。最終的には、いずれもコストとして承認いただくことができた。(ゼネコン)
<p>社内経費等がコストとして承認されにくい</p> <ul style="list-style-type: none"> • 社内経費について、発注者作成の工事区分表に記載がなかったため、受発注者間で協議を重ねた結果、コストとすることで合意（フィーの対象）。見積の段階で何がコストに含まれるかを明示しておくこと、コストに含めることが難しそうな場合はフィー率を調整することが重要である。(ゼネコン) • 日系ゼネコンは、施工管理部署経費等、本部が支店のプロジェクトを間接的に管理する経費をコストとして扱うが、某国のJVパートナーはフィーとして扱うと聞いている。日本では本社と現場が協働してプロジェクトを推進することが当たり前となっているが、海外ゼネコンは本社権限が各拠点に分散されているため、日本のカルチャーが理解されにくい。各社の施工管理部署経費は、全体工事費の2~3%程度を占めているのではないか。(ゼネコン)
<p>GMP ありの OBCF は、請負者にとって超過額負担のリスクが大きい</p> <ul style="list-style-type: none"> • GMP からの節約額は受発注者でシェアされるが、GMP からの超過額はすべて請負者の負担となるため、リスクが高い。ターゲットプライスを設定し、超過額については受発注者ともにリスクを負うという運用が望ましい。(ゼネコン) • GMP ありで本方式の導入を受け入れるゼネコンはいないと考える。(QS)
<p>瑕疵の責任を負うべき業者と範囲を確定するのが容易ではない</p> <ul style="list-style-type: none"> • 本方式の課題として、プロジェクトにおいて何らかの瑕疵が発生した場合、元請が一举にリスクを負う総価請負契約と異なり、どの段階で生じた瑕疵かを特定し、その責任を負うべき業者と範囲を確定するのが容易ではないという点が挙げられる。他方で、この問題はサブコンの適切な責任範囲を決めておくことで解決でき、総価請負契約を選択する理由にはならない。(QS)

② 国内における OBCF 導入に向けて必要なことや障壁

<p>国内の発注者は、OBCF に対する知識や理解、必要な体制等が不足している</p> <ul style="list-style-type: none"> • 本方式による発注者の多くは、内部に専門家を擁し本方式に対する理解も深い。日本国内では、発注者側の要員や本方式に対する理解、請負者側の協力会社の体制が不足しており、本方式を容易に導入できない状況。発注者がコスト監査等を委託できる第三者がほぼおらず、請負者側の協力会社として想定される設計企業等も多忙を極めていく。(ゼネコン) • オープンブックによって工事コストの内訳がつかみやすくなったところで、発注者の知識やコストマネジメント能力が不足していれば、適正な数量・価格であるかの判断はできず、コストマネージャーの存在は欠かせない。(ゼネコン)

OBCF の導入プロジェクトにおいては、QS によるコストマネジメントが必要である
<ul style="list-style-type: none"> 海外プロジェクトにおけるコスト査定は、積算士（Quantity Surveyor, QS）の所属している企業が担うことが多い。国内プロジェクトでもコスト査定を委託することは可能である。（ゼネコン） 日本において本方式が普及しない要因として、ゼネコンが長期的に築いてきた固定的なサプライチェーン（サブコンとの強固なネットワーク）があるために、本方式に必要なコストマネジメント能力をもつプレイヤー（QS 等）が参画できない、という点が挙げられる。「発注者・設計者・請負者」の三者による契約が浸透しているため、英国のように、QS、スケジューラー、安全衛生管理者、各種コンサル等の多様なプレイヤーの参入余地がなく、おのずと総価請負契約以外の発注方式が採用されない。本来は、ゼネコンが有するもの以外のネットワークも活用しながら、プロジェクトに応じて多様な発注方式が選択できる環境が望ましい。（QS）
プロジェクトの積算段階からの BIM 活用が OBCF の導入につながりうる
<ul style="list-style-type: none"> 豪州やシンガポールでは、プロジェクトの積算から施工段階まで、一貫して BIM を活用することが一般的。一方日本では、2D 図面を基に手計算で積算し、それとは別に BIM で 3D モデルを作成することが多く、積算の正確性・効率性に欠ける。（建設コンサルタント） 積算段階からの BIM 導入も検討する必要がある。（建設コンサルタント）
部分的に OBCF を導入し、ランプサム契約と併用することも有効である
<ul style="list-style-type: none"> 全ての工事に本方式を導入することは難しく、専門工事会社の数が多い建築工事は基本的にランプサム契約のままとし、一部の設備工事に本方式の導入を検討するのが現実的ではないか。（建設コンサルタント） 設備工事のみに導入することで、コストの範囲も明確になり手間も省けるが、本方式とランプサム契約を 1 本の契約とするか、別契約とするか等、スキームは慎重に整理する必要がある。（ゼネコン）

(2) 海外ヒアリング

① 英国における建設業・建設工事契約の特徴

契約方式・調達方式の選択肢が多い
<ul style="list-style-type: none"> 英国では民間工事用の標準約款の選択肢も多く、良し悪しや使用頻度もさまざまであり、ほとんど使われないものもある。日本だと種類が少なく、契約の技術革新が生じにくいと考えている。日本の標準約款についても、とりあえず多数作成してみて、使われないなら使われないでよい、という割り切りが必要と考える。（QS） 英国における調達方式の選択肢は多く、随意契約に対しても寛容な意見が比較的多いと考える。（QS）
分業制のカルチャーが根強い
<ul style="list-style-type: none"> 英国ではゼネコン/サブコンという区分が日本ほど意識されておらず、それぞれが明確な分業制の下、工事に携わっている。設計者・施工者が明確に分かれていることや、発注者がサブコンと直接契約するケースがあること等が特徴である。（日系ゼネコン） 日本だとゼネコンが施工図を描くことが多いが、英国だと、設計事務所が施工図まで作成することが多い。（QS）
クレームのカルチャーが根強い
<ul style="list-style-type: none"> 英国におけるランプサム契約は、あくまで図面から拾い出せる範囲で積算した上で、ラン

<p>プサム価格を固定することが一般的。変更による追加工事費・工期延長等の発生を前提としているため、日本のように不確実性の高いリスクを見込んで積算し、可能な限りランプサム価格の範囲内で工事を遂行しようとする、といったことはあまりない。プロジェクト開始後、請負者が大量のレターを提出し、追加工事費・工期延長等にかかる交渉を行うため、発注者が適切な予備費を見込んでいなければ、簡単に予算を超過する。この場合、工事が中断されるか、支払い不履行となり請負者が倒産するケースが多い。(日系ゼネコン)</p> <ul style="list-style-type: none"> • 英国の請負者は、terms and conditions (契約条件) をうまく解釈・活用しつつ、ある意味設計者の粗を探すことで追加工事費を請求する術を理解している。欧州は契約社会であり、請負者も契約を盾に戦うことに慣れている。(日系ゼネコン)
<p>ゼネコンの規模が比較的小さい</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 英国のゼネコンは日本と比べ小規模であり、1兆円規模の企業は1社のみである。日本のように、追加工事費なしの変更に対応していると会社の存続にも関わる話となり、実際、破綻するケースもある。そのため、大量のレターを提出し追加工事費・工期延長等にかかる交渉を行い、正当な支払いを受けられなければ工事を中断する、という商慣行が生まれている。(QS) • 英国の大手ゼネコンには、日本のゼネコンほど大規模なものが存在しない。また、プロジェクトごとの利益率も総じて低いため、可能な限りクレームを提出することで自社の立場を守ろうとする。(法律事務所)
<p>ゼネコンの利益率が比較的低い</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 英国の大手ゼネコンは、ほぼ例外なく4~6%の利益率(純利益だと1~2%)で工事を行うため、日本のゼネコンほど利益を得ることができない。これは、複数のコンサルタントのマージンがゼネコンの利益率を圧迫していることにも起因する。(現地ゼネコン) • 低価格で落札し、設計変更に伴う追加費用によって利益を補填しようとする請負者もいるが、英国の大手ゼネコンの一部では、過去に利益を回収しきれず倒産、財政難につながるケースがあった。(登録建築士)
<p>多くの場合、QSがプロジェクトに長期的に関与する</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 英国のQSは、日本建築積算協会の積算士がゼネコンの下請的に数量積算を行うのとは対照的に、広範なコストマネジメント業務を担う。(QS) • 欧州全体でみても、QS文化は英国に特有と考えている。図面がないプロジェクトの初期段階からQSが参画し、豊富な類似事例やデータベースに基づき概算を行い、第三者の視点から発注者にアドバイスを提供する。図面が整い積算が可能となったタイミングでは、QS会社がそのままPMを務める。QS会社の多くはPM機能も併せ持ち、長期的にプロジェクトに携わることで安定したフィービジネスを実現している。ただし、概算と実際の工事費に乖離が生じた場合、その原因説明等はしても、責任を負うことはない。(日系ゼネコン)
<p>積算や物価等に関するデータベースが充実している</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 英国で発行されている“Spon’s Price Books”はいわゆる積算情報書であり、資材や労務単価のみならず、複合単価・平米単価も詳細に掲載されている。こうしたデータベースが充実しているため、コスト情報を開示・検査するための素地ができているといえる。日本の「建設物価」等には複合単価の記載がない。(QS) • QS企業やBCISの公表する物価上昇予測値について、案件実績に基づき逐次数値が更新・精緻化されているため、信頼度は高いと考えられる。(QS)

② 英国における OBCF やオープンブック方式に関する実務

<p>大規模で複雑な工事等、コストの不確実性が高い工事、請負者の抱えるリスクが大きい工事への適性が高い</p>
<ul style="list-style-type: none"> • 物価上昇、経済制裁、戦争、海上封鎖等のリスク等、請負者がコントロールできないリスクをすべてランプサム価格に反映させることは現実的ではない。請負者もこうしたリスクに対して保守的となり、参入を見送るケースも増えてきている。(法律事務所) • 「OBCF を物価上昇への対応策として導入する」というよりは、「物価上昇を含むさまざまなリスクを軽減するために、多様な購買方式の選択肢の1つとして導入する」というのがよいと考える。契約方式に選択肢がある、ということが重要。(QS) • 大規模で複雑な建物や著名建築家に関わるプロジェクトは、請負者が施工リスクを負いきれない可能性が高くなるため、CM方式の導入に適している。(登録建築士) • 公共インフラ工事においては、コスト精算契約、ターゲットコスト契約を導入するケースが多い。大規模かつ長期間のプロジェクトにおいては、地盤や気象条件の変化等、予期せぬリスクが生じる可能性が高いため、ターゲットコスト契約等、リスクを分担する契約方式が選択されがちである。(現地ゼネコン)
<p>ランプサム契約とコスト精算契約を併用することも有効である</p>
<ul style="list-style-type: none"> • コスト精算契約とランプサム契約を、ハイブリッドで導入するケース(ハイブリッド型契約)もある。例えばモジュール工法において、コストの変動性が低いモジュールの製造・輸送費をランプサム契約とし、生産性や現場リスクに左右される現場の労務費や建設費をコスト精算契約とすることがある。(法律事務所) • プロジェクトの一部はランプサム契約としつつ、鋼材やファサードパッケージ等、変動の大きい項目に限ってコスト精算契約とするアプローチも英国では普及しつつある。(登録建築士) • プロジェクト初期段階はコスト精算契約とし、設計が一定の成熟度に達した際にランプサム契約またはハイブリッド型契約に移行するのも一つの選択肢である。またこうした場合、詳細設計を2社のゼネコンに委託し、2社の設計を適切に組み合わせながらコストを吟味し、施工者の入札条件(設計図書、予定価格)を精緻化した上で、最終的に1社を選定するケースもある。入札等のプロセスに膨大な手間とコストは要するが、発注者側にコストを正確に評価するための専門知識や能力がなくとも、設計やコストの精度を一定担保することが可能となる。(法律事務所)
<p>CM方式のプロジェクトでは、受発注者のCMに対する知識や経験、体制の充実が重要となる</p>
<ul style="list-style-type: none"> • CMのプロジェクトを成功させるための鍵として、発注者が求めるものを明確化すること、発注者やCMRが迅速な意思決定を下すこと、発注者が経験豊富であることが挙げられる。10億ポンド規模のプロジェクトの場合、マネジメントコストが月400~600万ポンドにも上り、少しの意思決定の遅れが大きな損失につながる。DBであれば大半の意思決定を請負者に委ねられるため、こうしたリスクは比較的低くなる。(現地ゼネコン) • 一部の英国の開発業者は、発注者としてCM業務を非常に得意としており、円滑な業務を行うためのインフラやスキルベースを備えている。こうした発注者であればCMは非常によく機能するが、自社リソースではなくコンサルタントに依存する発注者だと、請負者等とのコミュニケーションに齟齬が生じてしまう。(現地ゼネコン) • CMは主に、受発注者間に既に関係性がある場合(リピーターである等)に導入するケースが多い。CMには膨大な事務処理が伴う。(QS)
<p>コストの重複請求リスクがある</p>

<ul style="list-style-type: none"> • コスト精算契約のデメリットとして、同一作業に対して労務費と間接費を重複請求される可能性がある、という点が挙げられる。請負者が、フィー（利益）とは別に、間接費の中に利益を含める場合もあり、支払いの定義や除外条項を慎重に設定しなければ、不要な費用まで支払うことになる。（法律事務所）
<p>NEC 約款等、コスト精算契約に使用可能な標準約款がある</p>
<ul style="list-style-type: none"> • NEC 約款は公共土木工事等において頻繁に使用され、コスト精算型のターゲットコスト契約の約款も発行されている。また、民間工事では JCT 約款が使用されることが多いが、柔軟性のある契約というよりは、ランプサム契約、DB 契約用の約款が中心である。過去には FIDIC 約款が主流の時期もあったが、現在は基本的に NEC 約款、JCT 約款のいずれかを採用するケースが多い。（現地ゼネコン） • NEC 約款は非常に緻密かつ分量も多く、コスト精算契約のガイドブックとしては非常に優れていると考える。国際的に認知度が高く、FIDIC 約款よりもバランスがよく、さまざまなゼネコンから理解を得やすい約款と考えている。（現地ゼネコン） • JCT の Management Building Contract, Construction Management Contract は、サブコンのコスト情報を開示するオープンブックについて規定している。（登録建築士）
<p>オープンブック方式が発注者による値下げ交渉の手段に使われるリスクがある</p>
<ul style="list-style-type: none"> • オープンブックにより発注者がサブコンのコスト情報を把握することで、別のプロジェクトにおいて値下げ交渉を行う、すなわち“Dutch auction”が可能になってしまうリスクがある。とはいえ、複数の請負者が価格の下限を共同で合意することは談合になってしまう。（登録建築士） • 他社が単価等を発注者にオープンにした場合、同じ発注者から当社が「他社くらいの金額でできるだろう」と思われてしまうリスクがある。（現地ゼネコン）
<p>発注者や QS が開示情報の妥当性を検証できるため、オープンブック方式が可能となっている</p>
<ul style="list-style-type: none"> • PCSA を担うゼネコンの入札にあたって、prelim（予備費）や OH&P（間接費・利益）を発注者に開示することは英国だと一般的（本当の数字であるかは別問題）。当社もフィットアウト工事の際に開示することが多い。発注者が QS を抱えており、これらの数字の妥当性を査定できるため、開示させているという部分もあると考える。（現地ゼネコン） • 日本においては、不動産マーケット情報も不足しており、開示に堪える精度の数値を取得できないことも課題と考える。英国では、不動産価格にかかるデータベースが充実しているため、発注者も開示情報の正確性や予備費の妥当性を検査することができ、数値のごまかしが効きにくい。（QS）

6章 考察

6-1 我が国におけるオープンブック・コストプラスフィー契約導入によって想定される効果・課題

5章までの調査結果を踏まえ、我が国において OBCF を導入することで想定される効果・課題を整理した。効果・課題は、発注者に特有のもの、請負者（ゼネコンを想定）に特有のもの、受発注者に共通するものに分けて整理している。具体的には、発注者にとっての効果として「事業スケジュール短縮」「コストの透明性やアカウントビリティの向上」「物価上昇等による入札不調リスクの軽減」、請負者にとっての効果として「利益率の安定化」「不確実性の高いプロジェクトへの参入可能性拡大」「物価上昇等によるコスト超過リスクの軽減」が挙げられる。また、発注者にとっての課題として「コストの検査体制が不十分」「OBCF に対する理解・知見が不十分」「インセンティブ設定が困難」、請負者にとっての課題として「利益率の低下」「コストの不承認リスク」「GMP 超過リスク」「開示情報の二次利用リスク」が挙げられる。受発注者共通の課題として「事務負担の増加」「受発注者間の強固なパートナーシップが求められる」が挙げられる。

(1) 発注者にとっての効果

① 事業スケジュール短縮

実費精算による支払いとなるため、あらかじめプロジェクトの全体金額を固定する必要がなく、予算、仕様、設計図書等が詳細に固まっていない段階でも発注可能となり、事業スケジュールの短縮につながる。災害復旧工事、データセンター整備など、時間価値が高いプロジェクトへの適性が高いと考えられる。

② コストの透明性やアカウントビリティの向上

請負者にコスト情報を開示させ、その検査を行うことで、発注者の社内関係者のほか、投資家や金融機関等を含む第三者に対し、資金の用途や、専門工事業者に対して適正な支払いがなされていること等を明示することができ、説明責任を果たしやすくなる。請負者が SPC を設立する場合のように、融資機関等へのアカウントビリティ確保が特に求められるプロジェクトへの適性が高いと考えられる。

③ 物価上昇等による入札不調リスクの軽減

プロジェクト期間中の物価変動を反映した工事費が請負者に実費で精算されるため、資材・労務費等の急騰局面において、請負者が物価上昇を見込むことによる入札不調リスクを軽減することができると考えられる。

(2) 請負者にとっての効果

① 利益率の安定化

固定パーセント報酬契約の場合、工事費に対するフィーの比率が一定であるため、工事費が増減しても一定の利益を見込むことができると考えられる（ただし、一般的にフィー率が低いことが多いとされているため、ローリスク・ローリターンの契約といえる）。

② 不確実性の高いプロジェクトへの参入可能性拡大

実費精算による支払いとなるため、原子力発電所等特殊な工法が求められるプロジェクト、設計・施工リスクの高い工事（地中工事等）が多いプロジェクト、参入実績が乏しく、現地の下請業者に関する知見が不足している国・地域におけるプロジェクト等、請負者にとって施工条件の不確実性が高いプロジェクトに参入しやすくなると考えられる。

③ 物価上昇等によるコスト超過リスクの軽減

プロジェクト期間中の物価変動を反映した工事費が請負者に実費で精算されるため、資材・労務費等の急騰局面において、請負者は基本的に物価上昇による追加費用を負担しなくてもよいと考えられる。

(3) 発注者にとっての課題

① コストの検査体制が不十分

請負者の開示するコストの妥当性を検査する体制が、不十分となる可能性がある。英国では、ほとんどのプロジェクトにおいて QS が発注者側のコストマネジメントを支援し、OBCF やオープンブック方式によるプロジェクトにおいても、QS が請負者のコスト情報を確認する役割を担う。他方、日本では、QS に近い能力を有する人材が相対的に少なく、かつ、QS やその他コンサルがあまり介在しえない「発注者・設計者・請負者」の三者による契約が浸透していることもあり、コストの検査体制が不足するおそれがある。

② OBCF に対する理解・知見が不十分

日本ではランプサム契約への慣れや、ランプサム契約を前提とした業界慣習が根強く存在する中で、OBCF に特有の契約条件（GMP やターゲットプライスの採否、コストの定義、支払方法、コストの検査方法、予備費の管理方法等）に関する十分な理解・知見を得る必要がある。英国におけるヒアリングにおいても、OBCF や CM 方式によるプロジェクトの円滑な運用には、発注者の迅速な意思決定、豊富な発注経験が欠かせないとの意見を得ており、難易度の高い契約方式と考えられる。

③ インセンティブ設定が困難

工事費が増加しても請負者の利益率は一定となるため、適切にコスト削減のインセンティブを付与する必要がある。ターゲットプライスに基づくペインシェア/ゲインシェア比率の設定を誤ると、請負者によるモラルハザード（コスト削減や工期厳守のインセンティブをもたなくなる）や、請負者への過度なリスクの押し付けにつながりうる。

(4) 請負者にとっての課題

① 利益率の低下

発注者の提示する入札条件等によってフィー率を低く設定せざるをえない場合、ランプサム契約と比較して採算が確保できないリスクがあると考えられる（ただし、工事費が増減しても一定の利益を見込むことができるため、ローリスク・ローリターン契約といえる）。

② コストの不承認リスク

社内経費や特殊な資機材の費用等、発注者にその必要性・合理性を説明することが難しい費目がコストとして承認されなかった場合、採算が確保できないリスクがあると考えられる。特に施工管理部署経費等、日系ゼネコンに特有の費用の合理性については、海外の発注者の理解を得ることが困難と考えられ、コストではなくフィーの中で見込む必要性が生じうる。

③ GMP 超過リスク

発注者が GMP を設定した場合、GMP 超過額は基本的に請負者の負担となるため、採算が確保できないリスクがある。AIA 約款（A102-2017）においても、GMP を超過する原因となる費用は、請負者が支払うものとし、発注者はこれを精算（reimbursement）しないものとされている。

④ 開示情報の二次利用リスク

オープンブック方式によって開示した下請業者、サプライヤー等のコスト情報が、発注者によって別のプロジェクトにおける値下げ交渉の材料として利用されるリスクがある。こうした不当な二次利用リスクについては、国内外両方のヒアリングにおいて指摘されている。

(5) 受発注者共通の課題

① 事務負担の増加

コストの証明・記録・提出、発注者による承認・第三者による検査等の業務が大幅に増加すると考えられる（毎月、大量の証憑の作成・保管・照合が必要となる）。

② 受発注者間の強固なパートナーシップが求められる

OBCF の円滑な運用には、同方式に対する十分な知見・理解が求められるほか、受発注者間で協働の上大量の事務を処理する必要があるため、両者の強固なパートナーシップが求められると考えられる。実際、JCT のガイドラインにおいて、コスト精算契約には受発注者間の「パートナーシップ精神」が求められるとされているほか、英国の QS 企業へのヒアリングによれば、OBCF や CM 方式は受発注者間に既に関係性がある場合（リピーターである等）に導入するケースが多いとされている。

6-2 我が国におけるオープンブック・コストプラスフィー契約導入にあたって整理が必要な事項

5 章までの調査結果及び 6-1 のまとめを踏まえ、我が国において OBCF を導入するにあたって整理が必要な事項を検討した。具体的には、OBCF 導入にあたって想定する調達方式、想定する OBCF の類型、コストの定義・内訳、監査にかかるルール等の整理が必要と考えられる。

(1) 想定する調達方式

たとえば下記のうち、どの調達方式が国内での OBCF の導入に適しているか、また各方式特有の留意点等を検討する必要がある。

- ピュア CM 方式
- CM アットリスク方式 等

(2) 想定する OBCF の類型

たとえば下記のうち、どの類型の OBCF が国内での導入に適しているか、また各類型特有の留意点等を検討する必要がある。

- GMP あり/なし
- ターゲットコストあり/なし
- 固定パーセント報酬契約/定額報酬契約/インセンティブ報酬契約
- OBCF のみ/ランプサム契約とのハイブリッド型

(3) コストの定義・内訳

「コストに含まれる/含まれない」をめぐる紛争やトラブルを回避するため、AIA-A102-2017 のように、「精算されるコスト」（＝工事コストに含まれる費目）と「精算されないコスト」（＝工事コストに含まれない費目）といった、コストの定義・内訳を明確化することが考えられる。

特に下記に示す費用については、受発注者間で「コストに含まれる/含まれない」「費目名が何を指しているか」の解釈が分かれることも想定され、定義にあたって留意が必要である。たとえば社内経費は、日本のゼネコンに特有の費用も多く、合理的に発生する費用にもかかわらず海外の発注者等の理解を得られない可能性があることから、コストとして承認される基準を明確化しておく必要があると考えられる。間接費や一般管理費についても、フィー（利益）との区分が曖昧になる可能性があることから、どこまでをコストに含めるかを定義しておく必要があると考えられる。

- 社内経費（現場のみならず、本社・支店等の管理部門への配賦費用、施工管理部署経費、関連当事者取引にかかる費用等）
- 間接費
- 一般管理費

また、発注者がコストを承認するフローを規定することも考えられる。特に下記に示す費用については、事前承認の要否そのものや手続きの短縮を検討する必要がある。実際、ゼネコンへのヒアリングにおいて、緊急性の高い工事や少額の出費の前に承認フローを要することのリスクや煩雑さが指摘されている。

- 緊急性の高い工事費
- 一定の基準額を下回る、少額の出費

(4) 監査にかかるルール

発注者が請負者や下請業者に対して有する監査権の範囲（監査の対象となる証憑の種類、監査が可能な時間帯や立入検査条項等）を明確化することが考えられる。またその際、発注者が開示情報を不当に二次利用することを防ぐため、たとえば下記のような規定を設けることが必要である。実際、英国の **JCT Management Building Contract** や **JCT Construction Management** 等の標準約款においては、このような請負者・下請業者の開示情報保護を目的とした条項も設定されている。

- 請負者・下請業者のサプライチェーン関係、社内の生産手法、商業戦略、間接費の構造等にかかる情報開示の制限
- 開示情報の目的外利用や他プロジェクトへの転用禁止
- 個人情報・営業秘密の保護