

入札における価格ダンピングの原因と その対策について

——公共工事入札の例と株式市場分析——

辰 巳 憲 一

要 旨

入札制度は財・サービスの価格付けを組織的に行うように考案された仕組みである。様々な仕組みが知られており、新たに考案されつつある仕組みもある。この入札制度におけるダンピング問題を、公共工事入札を例に、分析してみる。まず公共工事とその入札の特徴を説明する。そして、公共工事入札を、入札理論のなかで位置付けた上、IPO（新規株式公開）に係わる入札、品貸入札などの株式市場に係わる入札と比較する。さらに監査入札についても触れる。

ダンピングとは、何らかの目的を達成するために、販売価格、請負・引き受けなどの価格を引き下げる行動である。なぜ入札において、そういう行動が行われるのかが本稿の主たる研究テーマである。

もっとも注力するのは、日本の公共工事入札制度の変遷と残された課題を展開しながら、価格ダンピングの原因とその対策の妥当性について受注業者の経営とその産業構造に立ち入って考察する点である。特に、ダンピングによって生じる損失を受注業者はどのように吸収したり転嫁するのかを分析する。

考察・分析の結果、どのような入札制度が望ましいのかの判断基準として、次の5点が妥当するようである。1) 運営費用が低く、入札参加者にとっての取引費用も低いこと、2) ルールが簡易で相互に矛盾しないこと、そして公平で、入札参加者と一般の人々にとって理解可能であること、3) 経済的に効率的であること、つまり、公共工事においては最も高い価値のある資産を低費用で構築できる者が落札すること、4) 入札参加者による結託行為を避け、市場価格に関する良いシグナルを市場や社会に送ることができること、5) 価格は高くないだけでなく、低く過ぎることもなく、価格の変動性を最小化することに寄与すること。

目 次

- I. はじめに
 - 1. 公共工事等の入札制度とその分析
 - 2. 株式市場との関係
- II. 競り下げ方式の公共調達入札
 - 1. 競り下げ方式の公共調達入札とその問題点
 - 2. 主たる公共工事入札制度とその欠点
- III. ダンピングの分析
 - 1. 公共工事ダンピング入門
- 2. ダンピングの原因
- 3. ダンピングによる安値の吸収や転嫁
- IV. ダンピングと下請けやパート
 - 1. 下請け制度分析～産業構造と入札方式の視点から
 - 2. 設計施工方式とダンピング
 - 3. 下請け慣行とパート雇用の悪用
- V. まとめ～残された課題

I. はじめに

値段たたき、とも言われるダンピングは、何らかの目的を達成するために、販売価格、請負・引き受けなどの価格を著しく引き下げることである。なぜ、そういう行動が行われるのだろうか。

通常の競り上げ方式における入札では、出品者（売り手）などの意を受けるなどして、価格を引き上げていた入札参加者が突然直前に引き下げ（続けていた応札を止め）、結果として被害者になる他の入札参加者が予想外の高値で落札してしまう、という事態が起る。価格変化の方向が違うだけで、これもダンピングと同じ主旨の問題である。

本稿は、件数と規模が比較的大きく、資料が整い、関心が広く持たれている公共工事入札を例に挙げ、入札制度とダンピングに係わる問題に対して、経営と産業構造に立ち入って、分析する。株式市場分析に大いに参考になるものと期待される。公共工事等の入札制度と受注企業の経営を論じた辰巳 [2019a] と辰巳 [2019b] などが先行研究になる。

1. 公共工事等の入札制度とその分析

公的部門が物品等を調達する、いわゆる公共調達は公共工事とその他に分けられる。それら調達の多くは入札によってなされる。公共調達は、売り手が買い手を選ぶ通常のオークションと異なり、買い手が売り手を選ぶ逆のオークションである。同じ質ならば安く買うことは一般の買い手の狙いであるが、公的部門の狙いも同じである。

日本でも、競り下げ方式の入札は公的部門の歳出削減などのため2000年以前に導入された。その結果、官庁報告を解説するだけにとどまっている文献だけでなく、金本 [2005]、大橋 [2014]、森本 [2016] などのように、経済分析、統計分析を行う文献などが多数ある。

公共工事分野では、この入札方式の仕組みや情報に係る問題が多数残っているにも関わらず、情報経済学を始め、数理科学からの体系的分析は多くない。例えば、より低い価格を競う方式のため必然的に安値やダンピングの応札が生まれてしまい、品質が損なわれる恐れがある、と指摘されてきた。これらを分析することが残された課題の1つになってきた。本稿は、日本の公共工事に係る、これらの入札制度の課

題と解決策を展開・分析する。

なお、業者が持つ技術力、工事が生み出す品質がどう価格付けされるべきかを問題にし、事業内容や経営にまで立ち入る点は、株式と株式市場の分析に対して有益な事例研究の情報を提供するものと思われる。

2. 株式市場との関係

(1) 株式市場での入札とダンピング問題

入札制度は、周知のように、株式市場とまったく無関係ではなく、様々な形態で行われている。その例として、IPO（新規株式公開）に係わる入札、品貸入札や監査入札、などが挙げられる。

IPOにおける公開価格は、どの先進国でも現在、入札で決められるのが普通である。各国で様々な方式が採られている。そして、新株を落札するためにダンピング価格で入札する投資家が存在する。その影響を排除する、あるいは最小限にするという対策の視点からの入札制度の発展もある。

株式の信用・貸借取引との関連でも入札がある。それは、貸し株業務を遂行するために貸し株用の株式の調達が入札によって行われる品貸入札と呼ばれる制度である。品貸入札は、制度信用銘柄について日本証券金融株式会社が競り下げバッチオークション（batch auction）で行なっている。それは価格と数量だけの入札で、応札する機関投資家は本来ディーリング・ブローキングのプロであり、新たに情報収集やそれらの準備は特に必要としないと考えられる特殊なものである。

監査される企業が監査費用を負担するため利益相反の恐れがある、ことが従来から指摘されてきた企業監査では、利益相反を避けるための

監査法人を選択する入札制度が提案されている。

従来から研究の対象となってきたIPOだけでなく、品貸入札や監査入札にも、ダンピング問題が潜んでいる。品貸入札は、公共調達入札と同様に競り下げ方式であるが、それに潜むダンピング問題は議論されたことがない。監査入札でも、受注するために監査人がダンピングするインセンティブが存在することは否定できない。これらについて議論されたことがなく、本稿は将来参考になる情報を提供するかもしれない。

(2) 入札対象物と再入札

入札対象物の特性は、入札制度、特に入札期限の延長あるいは再入札に係わってくる。品貸入札においては、定められた時間間隔に受け付けた応札によっても株数の不足が残っている銘柄については、（貸し株提供のために）不足する株数を公開し、入札受け付けを何時間か延長する。延長は同日中に限られるとしても、時間延長するのは、値動きが激しいという特徴を持つ株式という商品の入札が緊急であるためであると考えられる。公共工事においては、再入札が日を改めることが多いのは、着工や竣工が1日を争う程の急ぎでなく時間的猶予があるからである。

(3) プレーヤーの役割分担

公共工事の発注者は公的部門であり、工事対象は公的部門に所属する。受注者は民間企業である。しかし、予定価格（上限）、最低制限価格（下限）などの入札価格の範囲を設定する者は発注者（公的部門）で、専門家の見積りが参考にされるとしても、正しくなされているか等

入札における価格ダンピングの原因とその対策について

の課題が残されているようである。

費用負担者さらに最終的な便益享受者は納税者である。その結果、リスク負担者は結局納税者になることは忘れてはならないだろう。

この公共工事と比べると、IPOにおけるプレーヤーの役割分担の構造は図表1のように多少異なる。発行費用、最終的な便益とリスク負担を、発行企業と投資家が分け合っている。引き受け証券会社は、入札業務の受注者であるだけでなく、発注にも深く係わる。

II. 競り下げ方式の公共調達入札

1. 競り下げ方式の公共調達入札とその問題点

(1) 公共工事の特徴とその入札の構造

(i) 公共工事の特徴

物の品質が、その売買・契約成立後も、それ以前と比較して変わらないという特性は多くの商品に妥当している。規格化された物品の公共調達についても、同様である。しかしながら、公共工事は、それとはまったく異なり、売買・契約成立前後で、極言すれば無から有に変わり、品質が大きく変わる。貨幣（取引で入手した資金の購買力。インフレなどで減価する）、M&A（新しい能力のある経営陣が経営を立て直す）などでも、同様である。

そして、その品質を変えてしまうのは、貨幣では取引者以外の多くの主体であるが、公共工事、M&Aでは取引者のどちらか、あるいは両方である。

修繕工事では契約後に品質はほぼ修復され契約前に戻るケースがほとんどだろう。しかしながら、複雑な工事・建設の場合には、たとえ短くても完工期が来る（場合によっては完工後何年経過しても、何ヵ年か使ってみる）まで達成された品質のレベルはわからないものだ。その理由は、市場の価格等が急激に変動する局面や現場が特殊で仕様書の設定や積算が困難な場合などが存在していることを反映している。設計図面では予想できなかった出来上がりになってしまった、ということもあろう。このような期待外れを避けることが公共工事生来の課題であり、公共工事入札が研究対象の1つにするべき理由は、この点にある。

公共工事入札では同一業者たちがほぼ繰り返し入札に参加し続ける、というような傾向が強く、規模の大きい、あるいは応札者数の多い入札においても応札者同士はいずれ知り合いになってしまうという特徴がある。

(ii) 公共工事入札の課題

公共工事に一般競争入札が導入された際、当初想定されたのは、次のような高い理想であっ

図表1 入札の構造比較 (IPO と公共工事等)

	IPOにおける公開価格	公共工事
発注者&業務対象	発行企業、引き受け証券会社	公的部門
費用負担者	発行企業と投資家	納税者
最終的な便益享受者とリスク負担者	発行企業と投資家	納税者
基準価格、予定価格あるいは最低制限価格設定者	専門家見積りと投資家	発注者（公的部門）
受注者	引き受け証券会社	企業

(注) 筆者作成。

た。つまり、歳費削減、節約、高品質な施設等提供、入札における透明性の確保、発注者の自主的で自由な制度設計と運営が望ましい制度を生む。

しかしながら、詳しくは後述するが、導入後実際の政策課題として次の事柄が持ち上がった。つまり談合等の不正行為の排除、下請業者へのしわ寄せの排除、安全対策の徹底、などだ。それだけでなく、安値受注による低品質工事の抑止も関心が高まった。

(2) 公共工事入札と通常の入札

(i) 競り下げ方式による入札と通常の入札の違い

発注者（通常の場合売り手、あるいは出品者）には、応札者（受注者。通常の場合買い手）たちの属性がよく分からない、彼らを区別できないという状況が普通である。この現象は入札理論では対称的と呼ばれる。入札の理論の多くは対称性を前提に展開されている。

また、通常の入札の場合、最低落札価格の設定は出品者つまり発注者の利益を上げるためになされる。ところが、競り下げ方式の入札の場合、対称性の前提は置かれずにシステムのデザインがなされており、最高落札価格（公共工事の場合は予定価格と呼ばれる上限価格）は主として落札者の効率性を上げるために設定される。高い価格でしか、入札できない非効率な業者を失格とするのである。

一人の応札者が複数の人に成りすまして、複数の名義で入札する架空名義入札は、通常の入札では話題にするべきである。例えばネットワーク環境では該当者を検出することは事実上不可能なので、ネット・オークションでは架空名義入札が起りえるからである。しかしなが

ら、公共工事のより低い価格を競う入札方式では、架空名義入札は珍しく、議論されることはほとんど無い。

(ii) 入札方式の問題点

競り下げ方式は、商品を買おうとする者が複数の売り手に価格入札を行わせて、最も安い価格を付けた者から購入する時などに用いられる。どのような問題があるか、基本的な点を挙げておこう。

(a) 様々な不確実性

応札業者の技術力が統一されていれば、あるいは公共調達では商品毎に規格や質が統一されていれば、この入札方式は大変有効な方式になる。しかしながら、一般には、質や技術力は応札者の間では統一されておらず、応札者は対称的ではないのである。

一定以上の品質、技術などをどのように確保するかの問題だけでなく、契約後に人件費・工事価格が上昇して、業者の採算が悪化するなどの問題も起こる。工事期間に起こる天変地異や技術進歩などのすべての出来事を適切に予測して契約されたわけではないからである。契約期間が長期になればなるほど、これらの問題は大きくなる。

(b) 不調と不落さらには成りすまし

入札で、応札者がいないため落札者が決まらないことを不調という。予定価格と下限価格の範囲内での応札がないため入札を終了させることを指す場合もある。応札者はいるが、すべての入札価格が予定価格を上回り、落札者が決まらない場合は不落という。通常の入札において競合者に成りすまし、価格を競り上げる行為は不正である。すべての入札制度は不調と不落さらには成りすましを防ぐ工夫する必要がある。

入札における価格ダンピングの原因とその対策について

なお、当該都道府県に本店が無い業者があたかも本店があるように、少なくとも主力支店があるように装う成りすましは発注者の地方公共団体が地元業者優先の施策をとっているから起こる成りすましである。

(3) 公共工事入札とは～入札理論のなかでの位置付け

入札対象物の特性、落札までの時間、談合や結託、情報や価格発見機能、などによって入札方式は分類される。入札理論のなかでの公共工事入札を改めて位置付けておこう。

(i) 伝統的な入札方式の分類から

まず入札は公開入札と封印入札に2分される。この分類のなかで、公共調達では後者に属し、第一価格封印入札方式 (first-price sealed-bid auction) と呼ばれる。第一価格とはもっとも安い価格という意味である。入札者による分類では、公共調達は売り手 (つまり工事担当者など。買い手は公共部門になる) が入札する方式の逆オークションである。

対象物の特性による分類では、公共工事は原則的には単一財に対する入札である。そして、規格化された物品の公共調達は、株式等 IPO や国債発行などと同じような、複数同質財に対する入札である。

しかしながら、公共工事は時に、分割発注あるいは分離発注がなされる。その場合は複数異質財になり、単純に分類できなくなる。分離発注とは、建築、電気設備、機械設備などの工事種別毎に分離して発注することである。さらに、価格面、数量面、工程面等からみて分離して発注する場合もある。その多くは中小企業者や地元業者の受注機会の確保を狙ってなされて

いる。

落札・成約までの注文件数・時間による分類では、公共調達はバッチオークション (いわゆる板寄せ) に属す。バッチオークションの情報公開による分類では、落札者公表時点まで一度も情報が公表されないという点で、公共調達は封印型バッチオークションである。

公共調達では談合や結託がたびたび問題になってきたが、封印入札方式は公開入札よりは入札参加者の間に結託のチャンスを与えてしまう恐れは少ないと指摘されている。

公共工事だけに限らないが、経済的特徴が入札結果さらには制度に影響する。流通市場があり、落札した者が入手した財・サービスを転売可能な場合、そうでない場合と比較して、入札結果は大きく異なるようになる。例えばライブとなる入札参加者数の増加は、転売市場での買い手の数を増加させると予想させるので、入札者の評価価値の上昇に繋がる。したがって、落札価格の上昇に繋がる。他方、(公共) 工事は転売不可能なので、このような結果は起こりえない。入札参加者数の増加は入札の競争者の増加そのものであり、競合者が増え落札できなくなる可能性が高まる。

(ii) 情報経済学からの入札方式の分類

封印入札であっても、非公開入札とは表現されていないことからわかるように、応札者数は何らかの方法で分かるなど情報のいくつかは努力すればわかるようになるなどが起こり、情報経済学の観点からは違った視点を探るべきである。この点は後述する。

価格発見機能に強みがある入札方式とえば、入札過程の進行につれて情報が開示されていく公開入札である¹⁾という意見は多い。確か

にそうだろう。しかしながら、市場価格がほぼ知られている（例えば規格化された）財・サービスの封印入札にも、程度の差はあれ、価格発見機能が存在していることは否定できない。

財・サービスに対する情報と評価による分類²⁾については、事態は少し複雑である。公共工事が完成後目指す構築物等の本来の価値（原価と正当な利益）は、与えられた技術、利用者の評価と市場価格のもと、どの業者にとっても変わらない筈である。しかしながら、それに対する正しい情報を応札者がどれだけ持っているか、それに対する評価がどれだけ高いあるいは低いかが、工事によって、時期によって、異なってくるだろう。もっとも、誰が工事しても、この本来価値と評価の乖離が小さい工事が存在する、のも事実であることを認めなければならない。

他方で、難工事の場合や市場価格変動期には、この乖離は著しく大きくなることが予想できる。しかしながら、技術力を持っている業者や経営能力が高く人件費や資材費の高騰に対処できる業者はこのような場合でも利益をあげえる。現地調査を怠ったり、見積もりを誤り、安い入札価格で応札する業者は本来価値とは違った評価をして落札してしまい、結局は損をする。これは、情報経済学では勝者の呪いと呼ばれる現象である。

情報の観点から入札方式を分類するのは、比較的新しい研究分野である。多くの入札理論では、売り手（あるいは買い手）の評価値あるいは入札価格は同一の確率分布から抽出されるとする対称性と呼ばれる仮定がなされる。この仮定は規格化された物品の調達や超単純な工事入札において妥当するに過ぎない。対称性は参加者の多い大規模入札でも満たされる可能性

がある。しかしながら、公共工事を含めた多くの入札においては、入札価格が参加者毎に異なる確率分布から出てきているという非対称性が妥当するだろう。つまり、応札者は様々な費用構造、予想などを持って入札価格を決めているのである。

3. 主たる公共工事入札制度とその欠点

(1) 一般競争入札制度とその欠点

公共工事において一般競争入札方式が採用されたのは1994年度からである。入札改革が進むにつれて、予定価格を著しく下回る低価格入札が増加するという新たな問題が発生することとなった。低価格入札によってもたらされるダンピング受注は、一般競争入札のメリット以上に品質確保に対する懸念が起った。

入札への参加や不参加を業者自らの意思で判断できる入札制度では、儲かる入札にしか参加せず、儲からない入札には参加しない。その儲からない入札案件の代表例が、地域のインフラ保全である（大橋 [2014] 参照）。必要なインフラ整備ができない、という事態は誰もを入札制度改革が必要であると考えさせて当然である。受注業者の採算性を無視した入札制度は、そもそも長期に渡って存続しえないということである。

(2) 総合評価落札方式

入札にあたり、該当事業の請負価格に加えて、技術面も評価して落札者を決定するのが総合評価落札方式であり、価格、品質、工期、デザイン、施工の安全性等の観点が総合的に評価される。1998年度建設省（現国交省）直轄工事で最初に実施され、2005年品確法（公共工事の品質確保の促進に関する法律）制定以降直轄工

入札における価格ダンピングの原因とその対策について

事では全面的に採用された。評価方法としては、除算方式と加算方式の2つがあり、評価点数を入札価格で除した除算方式が用いられることが多い、と言われる。

この入札方式が掲げる技術力、品質、工期、デザイン、施工の安全性等が企業間で大きく異なるとすれば、入札にあたって行われる談合や結託などの調整行動は、価格だけを調整する行動より、困難になるのは明白であろう。談合や結託などを引き起こしにくくなる点も評価された。

(i) 予定価格の設定と参考見積書

予定価格は、その金額が公的部門の支出額の上限となるため、適切に設定されなければ調達価格が高額となる可能性があるため、効率的な予算執行を推進する観点から、

過去の同一工事等の調達実績金額、

市場価格や近隣類似施設における契約金額、

等を勘案することがまず重要であると考えられている。

この考えに基づき、予算規模を確認するための市場価格調査が市場調査、参考見積書の形で実施される。それを提供するよう事前に業者に依頼し、業者における標準価格を記載してもらう。

予定価格は重要な意味を持つ。筆者の考え(辰巳[2019a])では、業者が適正な利益を確保できる水準に設定するという視点が維持されなければ、賃金水準が低くなり、生産性に好ましくない結果を及ぼす。そして従業員の定着率も低くなり、採用条件も悪くなる、という悪循環に陥る。

(ii) 総合評価落札方式の課題

総合評価落札方式は、導入以降、2001年には入札契約適正化法、2005年には公共工事の品確法が施行されて、より一層、民間の技術提案を評価することが求められるようになった。

しかしながら、確かに技術的な対策を採ってきたものの、残された課題の根本的な解決に至らず、競争参加者・発注者の負担増になり、実態は総合評価の理念(品質確保、民間の技術力活用)からかい離している、という意見もある。また、ダンピングは依然として起っており、品質維持も不確かなままである。まだまだ、足りない視点があったということであろう。

(iii) 総合評価落札方式改善のための試行

公共工事の目的物の機能発揮と品質確保を両立させ、さらにコスト縮減を図る見地から、工事の内容や難易度に応じて民間企業の技術力を発揮させ、活用する多様な入札方式として、総合評価落札方式導入以降、設計施工一括発注方式、バリュー・エンジニアリング(Value Engineering, VE)方式等の導入も推進された。

従来の総合評価落札方式に対して、技術評価点の配点・付与において、施工内容がどれ位確実に実現するかの程度が考慮された施工体制確認型総合評価方式が試行されたり、2013年度から国交省発注工事の総合評価落札方式に施工能力評価型が導入されたり、して数々の改善が試みられた。

(3) 公共工事入札制度における下限価格とその欠点

従来、国は低入札価格調査制度を、都道府県と政令都市は最低制限価格を工事(その多く

に)に設定し、ダンピング防止対策を採っている。実効性のある対策なのか、以下で詳しく見ていこう。

(i) 低入札価格調査の実際

落札業者が入れた価格が一定水準以下である場合には、適切な履行が可能かどうかの調査を行い、その結果によっては、次順位者と契約することができる制度が低入札価格調査制度である。調査基準価格以下の場合には、手持ち資材の状況、資材購入先及び購入先と入札者の関係等の調査を実施し、低価格でも入札が可能となる妥当な背景があるか否かを分析する。入札価格調査あるいは特許庁が実施している同調査の具体的な詳細は辰巳 [2019a] の図表から知ることが出来る。

(ii) 低入札価格調査制度の欠点

低入札価格調査では、受注者は、多量書類提出を短期間のうちに求められ、ヒアリングを受けねばならない。発注者にとっては、調査のために落札決定が保留され、迅速な入札執行に支障をきたし、発注部門の事務負担が過重となる。

これらの諸手続きや書類作りの手間を考慮すると、価格だけを基準とする入札方式の方が制度運営上安価になる可能性がある。価格だけを基準とする入札方式の方がより多くの参加業者数が見込まれ、納税者が得る便益は大きくなるかもしれない、のである。

(iii) 最低制限価格制度

地方公共団体においては、低入札価格調査制度による価格より低い水準に、必要に応じて最低制限価格を設定することができる。適正な工

事による品質確保が安過ぎてできない可能性があるため、予め定められた最低落札価格の金額よりも低い入札は失格となる。最低落札価格が設けられる理由はダンピング防止のためでもある。最低制限価格は、地方公共団体独自の制度であるが、低入札価格調査と同様な欠点がある。

Ⅲ. ダンピングの分析

1. 公共工事ダンピング入門

(1) いつ頃始まったのか

いつ頃からダンピングが増えてきたのか。個別業者の経営状況のデータがない限り、検証はなかなか困難である。2001年以降であるという見解があるとともに、2006年以降とみる意見もあり様々である。

国交省 [2005a] は、2001年に入札契約適正化法が制定された後の目立った動向として、官製談合防止法の制定、違約金特約条項の導入進捗とともに、ダンピング受注の増加、抽選落札の増加、等を挙げている。

木下 [2018] は、①課徴金制度の見直し、②課徴金減免制度の導入、③犯則調査権限の導入、④審判手続等の見直しを行い、談合防止を強化した2006年1月独禁法が改正された頃から、ダンピングが目立つようになったと、記している。

実は、これらの時期以前からダンピングは問題になっていた。1970年代後半から始まる日本経済の低成長時代にもダンピング受注が問題になった。その原因としては、この時期は日本経済が高度成長期から安定成長期に移行した頃で、雇用不安が底流にあった。それ以降も、バ

入札における価格ダンピングの原因とその対策について

ブル期を除き、同様な状況であった。

以下でダンピングの原因を広い視点から探ってみるが、それらの原因を鑑みてみるとダンピングはいつでも発生すると言えるのではないかと考えられる。

(2) ダンピングの種類と実態

(i) 価格ダンピング

ダンピングを一言で言うと、異常な安値で落札することである。ふつうの安値受注とダンピング受注の間の境界線は確かにあいまいである。採算割れで入札し落札していると第三者から判断されることが起こっても、採算ラインは個々の企業によって異なる。また時期によって違ってくる。低価格入札だからダンピングだと決めつけることは不可能だ。

(ii) 技術ダンピング

品質や技術が落札基準に含まれてしまうと、高い技術点を目指し、仕様書で求められる水準を超えた技術を提案しようとする傾向が生じる。この行動は落札者の利益を圧迫し、遂行上、現場運営上、大きな課題を抱え込むことになる。

木下 [2018] はこれを技術ダンピングと呼んでいる。技術ダンピングは価格ダンピングと同様な結末になる。技術ダンピングについては、分野違いの者だけでなく、技術を知らない第三者も分析することは困難である。個別の技術に立ち入って分析する必要もある。それゆえ、本稿の目的には馴染まないの分析を断念したい。

(3) 誰がダンピングを行うのか

建設工事業者は、営業エリアが広域に跨り売

上高が多い大手広域企業と営業エリアが狭く売上高が少ない地域（中小）企業に大別される。

大手広域企業は、高度な技術力を持ち、価格競争力も強く、財務面も健全で、短期的に損失に陥っても長期には損失を吸収できると考えられる。他方、地域企業の特徴として、迅速性があり高い機動力を持つほか、地域の事情や風土・文化に精通していることがあげられる。

その結果、大手広域企業と地域企業が入札において混在し競合すると、技術力と価格競争力を生かして、大手広域企業が受注してしまう案件が多く発生していると一部で指摘されている。

実際、それを分析した研究がある。調査・設計等の業務を担う建設コンサルタントを対象に、規模分類を行い、落札率などを分析した南・大谷・森田・吉田 [2013] は、大手広域企業による安値受注で、地域企業や準広域企業の受注機会が減少している事実を見出している。

しかしながら、損失を吸収できる力がある大手企業だけがダンピングするわけではない。ダンピングするのは大手企業であるという見方は従来から存在するものだが、損失・安値を吸収・転嫁できる方法さえあれば、中小規模業者もダンピングできるのである。この点は以下で詳しく見て行く。

(4) ダンピングの弊害

ダンピングは、①手抜き工事の発生、②履行期限の遅延などの発生、を引き起こす懸念があり、品質低下、倒産による不履行を生む恐れがあり、発注者にとって不利益となる。また、③下請け企業へのしわ寄せの発生、④不当廉売の発生、を起こす懸念もある。これらのうち後半③と④は、必ずしも発注者に直接不利益を及ぼ

す訳ではないが、建設業等の公正な競争を確保するという観点からは好ましくない、と国交省[2005c]は記している。敷衍しておこう。

(i) 労働市場への悪影響

余りにも低い入札金額であれば、従業員に正當な給料が渡され(てい)ない可能性がある。また、落札した業者が倒産してしまえば、従業員の生活は困窮する。

(ii) 業務遂行への悪影響

ダンピング受注は、業者の利益を低下させ、それが、賃金の低下を引き起こすだけでなく、品質を低下させる懸念を生む。落札者がしばらくの期間は業務を行うが、明日から業務を行えないと伝えて、突然辞めることも起こる。工事が途中で中断する、ゴミが回収されず溜まる、などの様々な不都合が生じる。

木下[2018]はさらに、一旦安値受注が行われると、低下した施工費用が実勢とされ、将来の予定価格を低下させるメカニズムが生まれてしまうと心配する。

(5) ダンピングでも期待できるものはあるだろうか

ダンピングは身を切る行動であるため、長続きはしないのは事実である。そのため、ダンピングの弊害は長い期間に渡って続くものではない、という考えがある。この考えに基づくと、ダンピングは政策当局が真剣に取り組まなくても、しばらくすれば無くなる、ということになる。しかしながら、何もしなければ、ダンピング業者が次々と現れてくる。

また、ダンピングというより低価格化のメリットということであるが、低価格化は、落札

業者の費用節減行動を促し、効率化を強制的に実現する。このこと自体は事実であろう。しかしながら、以下でみるように、実態はこれらの期待を裏切るものである。

2. ダンピングの原因

(1) 経営問題とダンピングの原因

費用を削減できる技術力がある企業の場合、販売価格を引き下げることができれば競争上有利である。それゆえ、企業は、競合企業と厳しい競争をしている限り、機会をみて価格引き下げ行動に出る。これらはマイクロ経済学が説いてきた点である。

ダンピングは経営問題に係わることが多い。受注つまり売上を確保することが優先され、採算を度外視した価格で入札する、のである。具体的な事例は以下で詳しく見てみよう。

(2) 入札・契約制度に内在するダンピングの原因

業者がダンピングを行う原因が入札制度のなかに内在するケースがある。まずこの点を次にみてみよう。

(i) 総合評価落札方式の技術要因

総合評価落札方式とは、価格だけでなく品質・技術も考慮することによって、費用対効果に見合った効果的・効率的な調達方式であり、ダンピング受注に対する対策としても有効であるとの認識が当初持たれていた。品質・技術も併せて評価することによって、価格の次元における競争の程度が緩和されるだろうと見込まれていたのである。

しかしながら、この方式が導入されて以降、当初の目的を果たしていないことがデータの上

入札における価格ダンピングの原因とその対策について

で明らかになった。その原因は何か、議論されるようになってきている。価格引き下げ競争に陥ってしまう技術要因は複数ある。具体的には、①技術評価点の業者間格差が、業者の努力、技術の伝播、入札参加資格としての経営事項審査によって縮小している。②技術情報評価の不確実性、がある。詳細は辰巳 [2019b] 参照。

(ii) 実績作りのためのダンピング

入札に参加できる条件として実績が加えられている。実績を入札参加条件にすると、実績が乏しい業者が実績を得るためにダンピングする原因になってしまう。この点は以前から指摘されてきた。このような原因から生じるダンピングは時間が経てば減るのは事実であるが、それにブレーキをかけるのが実績の有効期間である。過去2年内などという短期に限れば、実績は直ぐに消滅し、新たな実績作りを急がなければならないことになる。

(iii) 下限価格情報の事前公表

低入札価格調査制度調査基準価格や最低制限価格を下限価格と呼ぼう。入札前に下限価格が公表されれば、あるいは入札前に下限価格を知ることが出来れば、それより少し上の価格を自社の入札価格にするという戦略が採り得る。このような行為は落札することだけが目的の場合に特に起こる。

下限価格を事前公表する、あるいは入札前に下限価格を知ることが出来る何らかの情報を公表すれば、自社の費用構造を無視する応札行動を業者に惹起するのである。

3. ダンピングによる安値の吸収や転嫁

ダンピング受注が可能な理由の1つは、それ

らが経営に大きく影響しないからだと考えられる。個々の業者が社内的に行う安値吸収策と対外的に行う安値吸収策に大きく2分される。

安値吸収策は、損失吸収策、損失転嫁策でもある。安値・損失の吸収や転嫁は、それが可能であれば、いつでもダンピングが行われている可能性がある。それはダンピングがなぜなくなるかを示明することになる。

(1) 社内的に行う安値吸収策

社内的に行う安値吸収策には様々なものが挙げられる。低コスト環境が幸運にも偶然もたらされるということは確かに起こり得る。例えば、施工場所が会社と近接していれば資材運搬費、要員交通費等が安くあがる。このような状況はどちらかといえば幸運であり、施策、技術活用とは言えない。

さらに、「自社で資材を製造するので、原価で調達できる」という理由は、製造部門の正当な利益率をオンしていないから、特に重要な安値吸収策にはならない。

(i) 前向きの方策

(a) より効率的な費用管理

費用管理を次のように効率化するコスト削減努力は理想である：①工期短縮や資器材の転用、②休日や夜間も工事を行い機械等の稼働率を上げることにより、機械等リース料を削減、③作業の段取りを慎重に検討し手戻り（やり直し）を回避する、④一括購入による材料費の縮減。

(b) 学習効果あるいは新技術導入

鈴木他 [2012] は、正当な理由がある安値応札として、学習効果や後述の付け替えの一部を挙げる。生産・販売の経験を積むことによって

学習し、平均費用を下げるができていない業者は安値応札できる。そして、新技術・ノウハウを導入して費用を削減できている業者も同様である。

(ii) 後向きの方策

(a) 埋没費用問題

自社内で抱えている専門技術者や機械設備は、受注できて仕事できるか稼働できるかどうかに限らず、かかる費用であるため、低価格であっても工事を受注した方が遊ばせるより良い、と考える業者がいる。設備投資ブームの直後には、このような理由に基づく応札行動が頻繁に起こる、と考えられる。

(b) 付け替え

会計的に許されるかどうかを問題にしなければ、次のような付け替えという捉え方で安値落札からもたらされる損失を形式上吸収できる。

① 付け回しする～複数工事の平均化

低価格入札工事による赤字分を他の工事等に付け回せば、赤字額の補填等を行える。実際そうしている業者が少なからずある、とみられている。

② 研究開発費として捉える

自社が開発した新工法・ノウハウについて、その実績を積み、得意とする技術を社内で引き継いで伝承していくため、赤字でも落札したいと考える業者がいる。

③ 広告費として捉える

品質が高いという情報の伝達手段として安値応札や廉売を捉える業者もいる。

④ 販促費・営業費として捉える～付随の利益

当該工事を受注できれば、現地の様々な情報を取得でき、同種工事の実績を積みことができる。その結果、近接地で見込まれている関連工

事あるいは同じ現場の異種の工事の受注を有利に進められる可能性がある。

(c) 手抜き

手抜きの方法は様々ある。本来使うべき資材・部品ではないが、安価であるだけが理由の資材・部品を用いて工事するような場合が手抜きである。こうしている企業も実際にあるという告発がなされている。資材・部品を低品質なものに換える手抜きでは、出来上がった設備は直ぐ壊れるかもしれない。

現場に配置する技術者の数や投入時間を削減して、工事コストを削減するケースもある。これはどうであろうか。手抜きと効率化の境界に属する、微妙な場合もある。

納期³⁾も品質に係ってくる。早過ぎる完工は発注者にとって手抜きの心配がある。それゆえ、悪徳業者は納期のずっと前の完工は意図的に避ける。その結果、予定の工期の期間内であるが終了時期に近い完工であるからと言って手抜きされていないとは言えない。工期だけから、手抜きを判断できない、のである。

(2) 対外的に行う安値吸収策

対外的に行う損失吸収・転嫁策も、前向きと後向きに分けられる。

(i) 前向きの方策～M&A

M&Aは大きなコスト削減策の1つとして捉えられる。当事者である複数社に共通している間接部門に係る、あるいは重複分野の集約による、経費の節約が主たるものである。

M&Aが増えるのは、コスト問題だけが理由でない。人手不足が原因となってM&Aが増えているのが、最近の日本の傾向である。これらは、M&A相手も利するwin-winの関係に

なる。

(ii) 後向きの対策

ダンピングによって蒙った（蒙るだろう）損害を対外的に転嫁する方法がある。転嫁した相手に損失をもたらすこともある。これらの機会を見逃すことはなく必ず利用する機会主義的な業者は悪徳業者の誹りを受ける。

(a) 転嫁

投入費用削減を納入業者に担ってもらうことができれば有効な対策になる。例えば、機械メーカーの価格協力により定価の7割引きの価格で機械の調達が可能であった、などという事例は、機械を利用するウェイトが高い工事においては、強力な安値吸収策になる。

従業員やパート・バイトにしわ寄せする方法も知られている。残業代の不払いまで至らないまでも、低賃金を強制する、雇用保険、災害保険などに不加入・未加入など、の事例がある。

(b) マクロ経済環境～他業種から

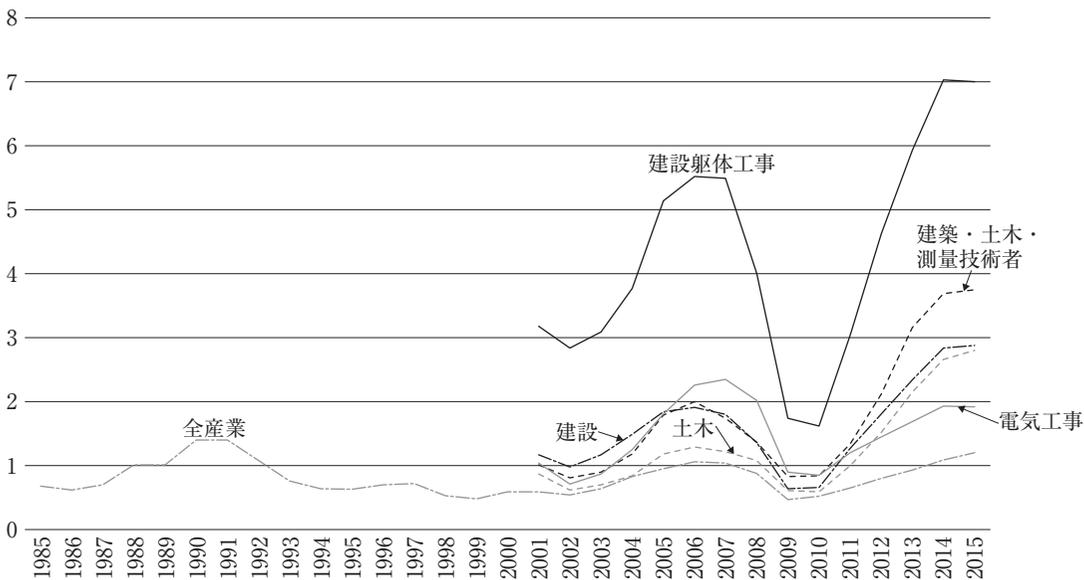
個々の業者が対外的に行う安値吸収策が成功するかどうかは、マクロ経済状況に依存する。人余り業種から人材を安く採用する機会は過去何度もあったことは、以下でみるようにデータから確かめられる。

デフレ経済下では、物価が持続的に下落し、それゆえ生活費が低下し、低賃金でも働いてくれる労働力が豊富に存在している。その結果、低賃金労働力を確保できるので安値受注してもやっていける。そして、受注した業者の利益を確保できる。言ってみれば安値受注はデフレ時代に有効なビジネス・モデルである。

1970年代後半からの低成長時代にもダンピング受注が、かならずしも公共工事分野ではないが、問題になった。その背景は雇用不安であった。そのような雇用状況の変動がありえるのか、データでチェックしてみよう。

有効求人倍率⁴⁾の推移を全産業と建設業職業（建築・土木・測量技術者、さらに建設躯体工

図表2 有効求人倍率（全産業と建設業職業別）



[出所] 厚生労働省『職業安定業務統計』に基づき筆者作成。新規学卒者を除きパートタイムを含む。

事、建設、電気工事、土木、の各職業)別に図表2に示した。有効求人倍率は景気と密接に連動しており、様々な要因のなかでも、景気が上向けば(特にバブルになれば)、この比率は高くなる。

建設業職業別有効求人倍率は、大幅な人手不足が常態化している躯体工事以外は、推移もレベルも同様な推移を示している。しかしながら、そうは言っても詳細を見てみると、時期に応じて人手不足の職種は異なってくるようである。2005年から2008年に電気工事の職業に人手不足が生じたが、2012年以降は建築・土木・測量技術者の不足にシフトした。また、難易度の高い資格が存在しておらず、参入が比較的容易な建設や土木では、有効求人倍率のレベルは低いといっても、2012年以降は上昇している。

建設業が全産業の有効求人倍率と同様な動きをしていたとみなすと、2000年以前、人余りの時期はバブル期を除いて、続いていたようである。2000年以降であっても、建設業の有効求人倍率が1を下る時期は、ネットバブル崩壊直後の2002年頃やリーマンショック直後の2009年頃のように、存在する。

有効求人倍率が低い時期とは、仕事が無くて業者が暇な時である。暇な時にダンピング受注、安値受注が増える、と予想される。

しかしながら、最近は人口減少問題が様々な分野で顕在化し、労働力の確保は困難になり、このようなデフレ時代のビジネス・モデルは破綻したと考えられる。その結果、安値受注しても、労働力の確保が困難でコストアップになってしまい、その結果赤字化してしまう、という図式になってきている。安易な安値契約は業者にとって命取りになりかねない。

IV. ダンピングと下請けやパート

1. 下請け制度分析～産業構造と入札方式の視点から

一国の土木・建築業の産業構造がその国の当該入札方式に影響することもある。その産業構造は次の2点から捉えられる。①元請負業者として各種の土木・建築などの工事を発注者から直接一式で請け負い、工事全体のとりまとめを行う総合業者であるゼネコンが存在し、その数は多いかどうか。②元請けと下請けの関係が専属的に、そして継続的に存在しているかどうか。この視点は海外との比較で展開している大野・原田[2005]など、が参考になる。

(1) ゼネコンの存在

日本については①と②のどちらも妥当している、という理解がなされている。元請負者の規模も様々である。しかしながら、他の国は日本と違うようである。そうなれば発注の方式も違ってこざるをえない。例えば、①が満たされなければ、工事は専門分野毎に分ける(専門発注する)必要がある。それだけでなく、大規模案件は複数の工区に分割して部分毎に分割発注しなければならないことになる。

超大型案件の場合には、必然的に複数のゼネコンが係らざるを得ない。それゆえ、①を見たさない国では、国際入札あるいは国際ジョイント・ベンチャー入札が増えざるを得ない。

(2) 元請けと下請けの関係

上における第二の②下請け構造の安定性については、安くても安定的に仕事を回していただ

入札における価格ダンピングの原因とその対策について

けるという経済的メリットが構造形成の原因として挙げられる。さらに、安く断ろうとしても、断ると次に仕事を回してもらえない、という面もある。

ちなみに、英国では従来から②が存在していなかったことでプライムコントラクティング⁵⁾の制度が生まれ、それが一定の効果を生んだと理解されている。スウェーデンの調整発注方式⁶⁾も同様な理由が考えられる。

(3) 産業構造と発注者

産業構造は発注者の行動も規定する。ドイツでは、中小の土木・建築業者が様々な地方で活躍している。その結果、発注は地方公共団体単位になることが多くなる。それは、ドイツが地方分権の強い国であるという点だけでなく、地域に散在する中小業者が多いのが主たる原因になっている(大野・原田 [2005])。

金本 [2000] はコンストラクション・マネジメント (CM) 方式を解説するなかで次のように説明している。「日本の現行システムでは、工事を受注したゼネコンの行動を発注者が知ることは不可能である。たとえば、ゼネコンが下請け企業とどのような契約をしているのかについての情報は、発注者はまったく得ることができない。」これは一時代前の今となっては古い記述であっても、同様な指摘は現代でもできる点が残っていることは本稿の以下で触れることになる。

2. 設計施工方式とダンピング

設計と施工を一体として捉えてみる場合において、どのような発注方式を採用かによってはダンピングが入り込む余地が生まれてしまう。また、工事のプロセスのなかでプロセス毎に入

札を取り入れたとしても、発注者に必ず利益をもたらすものでもないことがわかる。これらの理由を説明しておこう。

管理会社あるいは工事業者が、設計から工事までを一括して行う方式が採られてきた分野や国がある。この方式より透明性が高いと見られているのが、設計コンサルが建物を設計して工事内容を決め、進捗も管理する方式である。この方式では、発注者はまず公募入札によって設計コンサルを決める。そして設計コンサルの計画を受けて、公募入札などで工事会社を決めるという手順になる。

しかしながら、この方式では、入札のダンピングや不正によって妥当でない結果が生まれる可能性がある。その手口はこうだ。設計の公募にあたって、ある(悪徳)設計コンサルが極端な安値で入札して競合他社を排除する。この設計コンサルは、次に、公募に際して関係の深い工事会社が受注できるように(他の業者がより高値で入札するように)誘導する。

当該設計コンサルは、工事費を本来より吊り上げさせた上、バックマージンとわからないような「営業協力費」や「情報提供料」などの形で契約を結び、法外なバックマージンを得る。一連のダンピングと不正は、結果として、発注者さらには納税者に大きな損害を与える。

3. 下請け慣行とパート雇用の悪用

(1) 下請け慣行の悪用～談合というより恫喝・恐喝

次のような話が噂されている。ある業者はいつも安い価格で落札する。この業者は他の業者に対しては、この案件が欲しければ、(冗談ともつかないし、そんなことが実際出来るのかわからないが) お金を払ってくれば譲ります

よ、と伝える。あるいは、協力会社（つまり下請け業者）になってください。あるいは、協力会社にしてあげるからどうですか、と伝える。この話を持ちかけられた他の業者は、承諾して下請けになれば、安い価格を承知しているので、安い価格で受けざるを得ない。

このような方法で、悪徳業者はダンピングによって蒙った損害の転嫁を行う。このような悪徳業者が転売・下請によって万一（長期的な）利益を得るとするならば、その利益は本来なら発注者が入札の収益として得られたはずのものだ。

さらに、この悪徳業者は、協力会社への下請け代金をその関連会社から支払う仕組みにしておく。そして、時期を見てこの関連会社を倒産させる。下請け業者が訴えても、事案は別会社のものであるからと悪徳会社は一切受け付けない、という。このような事例が存在することも噂されている。

これらは、談合というより恫喝や恐喝、さらには詐欺である。この様な事態を防ぐ法制は十分なのだろうか。2001年4月施行の『公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律』において、発注者に義務付ける事項として下請けの状況に対する報告が求められた。しかしながら、この法律は受注者の現場施工体制の適正化だけを問うものであった。

(2) ダンピングとパート雇用を使った手抜きがある

ある特定のパート従業員に対して、工事を早く終わらせて早引きさせ、その後の時間の賃金を支払わないという方法によって、ダンピングから蒙る損失を和らげる方法もある。勤務時間が短ければ、（社会保険の対象外となり）社会

保険料を支払う必要がなくなる、という点が利点としてまず挙げられる。

多数のパートを雇い、現場に配置し、作業にあたらせる。パートには様々な作業時間帯で働いてもらう。それによって、常駐の正社員を減らし、現場全体として正社員の作業時間を減らせる。発注者は仕様書や契約書に書かれた勤務時間中なのに、係員がいないということではないが、係員が少ないという不便、さらには契約書、仕様書と異なる勤務実態に不満を持つ、ようになる。

このような手抜きを続けていたら、構造物の耐久性が低下する恐れがある。このようなことがまかり通る理由は、業務の特徴が、受注生産であるとともに、その成果物の品質評価を行うことが必ずしも容易でない点がある。成果物の不具合はすぐに表れるのではなく、長い時間を経て現れてくることも多いからである。

V. まとめ～残された課題

以上の展開を踏まえると、望ましい公共工事入札制度の判断基準として、次の5点が妥当するようである。1) 行政費用が低く、入札参加者にとっての取引費用も低いこと、2) 簡易で相互に矛盾しないこと、そして公平で、入札参加者と公衆にとって理解可能であること、3) 経済的に効率的であること、つまり、最も高い（公共的な）価値のある資産を低費用で構築できる者が落札すること、4) 入札参加者による結託行為を避け、市場価格に関する良いシグナルを送ることができること、5) 価格は高くなく、低く過ぎることもなく、価格の変動性を最小化することに寄与すること。

残された課題はある。理論的には、入札の情

報構造、複数組み合わせ入札などの分析が残される。実務上では、不調や不落を防ぐシステムのデザイン、辞退、入札参加費用の最小化が課題である。ここでは、後者の実務上の問題点を敷衍しておこう。

非対称性に基づく最近の入札理論によると、不調や不落を防ぐため、1つあるいは数少ない特定の入札参加者を優遇する（参加者の取り扱いを非対称にする）のが最適であるらしい。実務上もほぼ、この理論通りに随意契約という形で運営されている。しかしながら、もう少し厳密にルール化する必要がある。

注

- 1) 競り上げ入札の過程では、他の応札者は自身の指し値・評価額を更改し続ける。この他者が発し続ける情報を利用することによって落札価格の推測値を（上方に）更新できる。品質について私的情報をもっているらしい入札者 A が低い価格（それゆえ早い段階）で入札過程から降りたことがわかれば、かなり悪い情報が隠れているに違いないと理解されるかもしれない。それは、遅れずに早めに入札から降りようとする行動を引き起こすかもしれない。また、高い価格水準でも入札者 A が応札を続けている情報が入れば、入札者 A は良い情報を持っていると理解され、それは入札を続けようとする行動を引き起こすかもしれない。入札途中で、他の入札者の指値から有用情報を得ると、買い手は戦略を変更したくなるのである。
- 2) 通常の財・サービスの入札の場合は次のようになる。本来価値は誰にとっても変わらないものとすれば、それに対する正しい情報をどれだけ持っているか、それに対する評価がどれだけ高いか低いか、は財・サービスによって、時期によって、異なるだろう。

株式、国債、などは本来価値とは違った評価が応札者によってされる可能性は少ない。情報を保有している投資家の行動は市場価格に敏速に反映されるからである。しかしながら、バブルの時期にはこの本来価値と評価の乖離は著しく大きくなる。また収集家にとっての美術品などはその乖離が常に大きい例になる。

入札理論で、一般的価値オークション (common-value auction) と私的価値オークション (private-value auctions) と呼んでいるケースが、上で説明した、それぞれ前者と後者にはほぼ該当している。

本来価値と評価の乖離が大きくなる財・サービスでは、情報を持たない、あるいは本来価値とは違った評価をする落札者は損をする、勝者の呪いと呼ばれる現象が起こる可能性があることが知られている。

- 3) 品質には、財そのものの質（それは財質とも呼ばれる）と納期という工事期日（工期）の2面がある。両者の次元はまったく違う。公共工事入札制度では、この点が特に明示的でなかったため、本稿では納期を取り扱わなかった。

工期の遅れは、様々な理由で生じる。発注者にとって、工期の遅れは様々な費用の増大につながる。本来の用途を満たすことができず、工事の目標が達せられる期間は短くなる。借り入れで工事している場合金利負担の増加になる。

工期の遅れは、一般に3ヵ月までは損害賠償の責任が発生しない。この時間の遅れを利用して、悪徳業者は暗躍するかもしれない。これに対しては損害賠償の厳格化によって対処するしかない。

- 4) 有効求人倍率とは、全国の公共職業安定所（ハローワーク）における職業紹介業務の一環で取り扱う求職者数に対する求人数の割合で、1人の求職者に対してどれだけの求人があるかを示す指標である。

一般職業紹介状況については、季節変動がある。そのため季節調整法が適用されるが、年データについては季節変動の心配はない。職業別については、厚生労働省（旧労働省）編職業分類の改定が、1986年と1999年、さらには2011年にもあり、比較の際には注意を要する。

- 5) 英国のプライムコントラクティングは米国のCM方式に近い。米国CM方式の説明はHalpin, Senior and Lucko [2017]が参考になる。英国プライムコントラクティングとは、単一の元請契約者が設計、施工、維持管理を包含するプロジェクトのマネジメントおよび納入に全責任を負う契約方式である。
- 6) スウェーデンでは、米国で盛んなCM方式と類似したプロジェクトマネジメント方式が、調整発注という名称で採用されている。この調整発注では、CM業者と各専門工事業者の間の関係を、CM業者の助言によるのではなく、発注者が独自に選定する。

参 考 文 献

- Halpin, D. W., Senior, B. A. and Lucko, G., [2017], *Construction Management*, 5th Edition, Wiley, August 2017.
- 金本良嗣 [2000] 「公共工事の発注システム」, 『ビジネスレビュー』 (一橋大学イノベーション研究センター), 47巻4号。
- 金本良嗣 [2005] 「公共調達制度の課題」 『ファイナンス』 Vol.41, No.2, 2005年5月号 (RIETI コラム2006年2月22日掲載)。 <https://www.rieti.go.jp/jp/papers/contribution/kanemoto/04.html>

- 木下誠也編著 [2018]『公共工事における積算マネジメント』経済調査会, 2018年5月。
- 国土交通省 [2005a]『入札契約制度の見直しの基本的な方向性について』2005年3月8日。www.mlit.go.jp/singikai/kensetsugyou/tekiseika/050308/05.pdf
- 国土交通省 [2005b]『低価格入札に対する対応について』2005年5月15日。
- 国土交通省 [2005c]『適正な施工の確保(低入札価格への対応(案))』2005年5月15日。www.mlit.go.jp/tec/nyuusatu/keiyaku/hattyu2/7.prn.pdf
- 南 昌宏・大谷 悟・森田康夫・吉田純土 [2013]『国土交通省発注の調査・設計等業務における広域企業と地域企業の競合に関する一考察』『土木学会論文集F4(建設マネジメント)』, Vol.69, No.4, 2013年, I_205-I_212頁。
- 森本文忠 [2016]『公共工事の入札結果に関する考察(平成28年度 その2)』www.ribc.or.jp/research/pdf/annual/h28/jisyu/jisyu60.pdf
- 大橋 弘 [2014]『入札契約制度改革の方向性を探る-産業の健全な発展をめざして』『都市問題』第105巻, 2014年2月, 85-93頁。
- 大野泰資・原田祐平 [2005]『日・米・欧における公共工事の入札・契約方式の比較』『会計検査研究』, No.32, 2005年9月, 149-168頁。
- 齋藤博之 [2008]『低価格入札対策の現状と効果について』『建設マネジメント技術』2008年3月号, 19-22頁。
- 総務省自治行政局長・国土交通省土地・建設産業局長 [2016]『低入札価格調査における基準価格の見直し等について』国土入企第19号, 平成28年3月18日。www.soumu.go.jp/main_content/000404485.
- 鈴木彩子, 大久保直樹, 塚田益徳, 高橋理人, 荒井弘毅, 工藤恭嗣 [2012]『低価格入札に関する研究』公正取引委員会競争政策研究センターCR04-12, 2012年10月。www.jftc.go.jp/cprc/reports/index_files/cr-0412.pdf
- 辰巳憲一 [2019a]『公共工事等の入札制度と受注企業の経営』『建設マネジメント技術』2019年9月号, 87-92頁。
- 辰巳憲一 [2019b]『公共工事入札における技術や品質の問題とその対策について』『建設マネジメント技術』2019年11月号, 74-81頁。

(学習院大学名誉教授・
日本大学大学院講師)