

# 「安いことはいいことか？」

## 「2,000円になるなんて！」

エチオピアから来ている留学生は私に向かって、憤慨するように、そう言った。

奥さんと近所のショッピングセンターに行くたび、欲しくて毎回見ていた10,000円のワンピースに突然、2,000円の値札がついたというのである。

さすがに8割引は珍しいかもしれないが、衣料品のバーゲンはごく日常的な出来事だ。これは大量生産大量販売だから可能なのだ。ロット全体で儲けが出れば良いわけで、それまで売れた分で利益を上げることができれば、残りは例え8割引でも利益を積むことになる。

売る側はこれらを見越して値段を付ける。原価を下回るわけにはいかないが、いくらを付けるかは全く売る側の自由裁量で、同じ原価・品質のもので高い方が売れることもあるというのだ。

建設業が生産するものはこれと対局をなす。

衣料品に例えるならば注文服である。しかもその値段は仕立人の自由裁量ではなく、原価に幾分か諸経費と利益を加えた上限価格である予定価格以下でなければならないのだ。

直轄工事においては種々の対策が功を奏し、沈静化しつつあると聞くが、都道府縣市町村工事に

おいてはダンピングといわれるバーゲンが頻発している。

大量生産大量販売によるバーゲンなら、いざ知らず、価格制約付き注文服のバーゲンの頻発は、決して尋常なことではない。再生産可能なまっとうな産業が行うことではないのだ。

バーゲンを行うには、材料や下請けの値引き圧力を強くすることから始め、それでも叶わぬ時は質を落としていくしかない。

こう考えると、建設業のバーゲンは公共事業のコストを削減でき、国民経済的にプラスになったと喜んでいられるものではないことがよくわかる。

## 「悪貨は良貨を駆逐する」

これは同じ額面で高い金属の貨幣と安い金属の貨幣では、人々は高い金属の貨幣を手元に残すことになり、市場は悪貨のみが流通することになるというものである。

ではこの場合、外部からは悪貨か良貨の区別が可能ではあるが極めて難しく、その製造コストの価格競争によって製造業者を決めるとすればどうであろうか。

北海道大学大学院 工学研究科 准教授

たかのしんえい  
高野 伸 栄



見極めが難しかろうが易しかろうが、指示されたとおりに、誠意をもってより良いものをより安く造る業者が選定される可能性もなくはないが、やはり、悪貨をうまく見極められないように安く製造できる業者が選定される可能性が高いことになるであろう。

一般競争入札を採用するにあたって、総合評価の導入や工事成績を重視しなければならないのは、まさにこうならないようにするためである。

それは直轄工事のみならず、一般競争入札を導入しようとするすべての発注者に求められる。

一方、公共事業においても価格競争を行うべきものはある。それは品質をはっきりと見定められるものだ。それらについてはどんどん価格競争を行うべき条件を整える必要がある。

それとは反対に品質の見極めが難しく、価格競争によって種々の方策を行ったとしても、品質の低下が懸念されるときは価格競争を行うべきではないのだ。

世の中には随契以外にも価格競争を行わず契約にいたる方法が認められている。調査業務で広く用いられているプロポーザル方式である。これは発注者が明確な積算基準を持ち合わせないものに

多いと聞く。

とすれば、公共事業の悪貨良貨の見極めは積算基準の有無によることになる。しかし積算基準は製造プロセスの明確化であって、悪貨良貨の見極めとは異なるものであろう。例え積算基準があるものであろうとその質の見極めが難しいものは価格競争によるべきではない。質の見極めの難易度に従って選定方式を考えていくべきではないか。

例のエチオピアの留学生は結局2,000円に値下がりしたワンピースを買わなかったそうだ。彼らは常識外れのバーゲンで洋服に対する信用をすっかり失ってしまったらしい。

値下げ前と同じものであることがはっきりわかるものに対してもそうなのだ。

値下げすることで質が低下してしまう可能性があるものを「安く買えて良かった!」と喜んではいけないことを我々はもっとアピールしていく必要がある。

多少値段は高くとも、技術料や利益をきちんと取るかわりに、生み出したものに責任をとってくれる仕立屋に頼むことが、最終的には得をすることを忘れてはならない。