

中東地域における建設契約の形態と方式

2011年9月

独立行政法人日本貿易振興機構(ジェトロ)

本報告書の利用についての注意・免責事項

本報告書は、日本貿易振興機構（ジェトロ）ドバイ事務所が現地法律コンサルティング事務所Clyde & Co LLPに作成委託し、2011年9月1日現在入手している情報に基づくものであり、その後の法律改正等によって変わる場合があります。また、掲載した情報・コメントは筆者およびジェトロの判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありませんことを予めお断りします。

ジェトロは、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロがかかる損害の可能性を知らされていても同様とします。

本報告書にかかる問い合わせ先：
独立行政法人日本貿易振興機構（ジェトロ）
進出企業支援・知的財産部 進出企業支援課

〒107-6006
東京都港区赤坂 1-12-32
Tel:03-3582-5017

JETRO

本報告書作成委託先：
Clyde & Co LLP Middle East Regional Office
PO Box 7001, Rolex Tower
Sheikh Zayed Road, Dubai,
United Arab Emirates
Tel: +971 4 384 4000
Fax: +971 4 384 4004
Email: mero@clydeco.ae

كلايد و كو
CLYDE & CO

中東地域における建設契約の形態と方式

2022年のワールドカップ招致の決定とともに、カタールでは、さらなる建設ブームへ向けた準備が始まりつつある中、建設関係者らは、その地域でのプロジェクトに通常使われる建設契約の形態や方式だけでなく、他の地域で使われる有効な形態や方式にも興味があるのではないだろうか。本記事では、この地域で一般的に用いられる建設契約や手配の方法と、あまり一般的ではない方法、それぞれの利点と不利点について考察する。

この地域で最もよく知られる建設契約（および付帯契約）は、FIDCおよびNEC建設契約書類に基づくものである。これら契約書類の条件は、もちろん、リスクの軽減のためなどに、多分に変更されるが、以下のコメントは、変更されていない標準契約条件に関するものである。

民間エンジニアリング建設工事のための契約条件1987年第四版および最新版、建物およびエンジニアリング工事のための契約条件1999年初版（いわゆる“レッドブック”）は、いわば“伝統的な”建設手配の形態である。一般的に工事は、発注者が任命したプロのコンサルタントにより設計され、その設計コンサルタント、あるいはプロジェクトマネージャーなどのアドバイザーのいずれかが、発注者に代わり、“準独立”監督として、工事を指揮する。発注者が、工事の設計、材料の選択、工事資材の適用性に関し、受注者の技術に頼ることはほとんどない。変更のないレッドブックにおけるリスク・アロケーションは、発注者に有利なものとなっている。また、受注者が下請け業者およびサプライチェーンの監督および責任を担う。

レッドブックを用いる利点は、よく知られている。総価請負あるいは総額事後清算というベースは、競争入札ベースの良い比較基準となり、ある程度、（設計が完成しており、大幅な変更がない場合）費用が明確となるという点である。また、エンジニア／プロジェクトマネージャーのプロの技術や指揮は、時間、費用、質に関し、信頼がおける。

レッドブックの使用における不利点は、しばしば、発注者の任命したコンサルタントと受注者の関係が、敵対あるいはぎくしゃくしたものになるという点と、財務面では、入札に費やされる時間と費用、予算に対し入札価格が不確実であることへの不安などがあげられる。

FIDICのもう一つの形態、**設計と建設 (Design and Build ("D&B"))** のオプションは、受注者による設計工事のための設備および設計の契約条件1999年初

版（“イエローブック”）および EPC／総価請負事業のための契約条件1999年初版（“シルバーブック”）に含まれる。名前からも分かるように、受注者は、設計と建設工事の両方の責任を担う。発注者は、受注者が設計案の基準とする“必要条件”を設ける。発注者のコンサルタントの役割は、支払いの承認と、発注者の代理人を務めることだけになる。この形態は、発注者が、適した設計者へのアクセスを持たない場合（工業施設と機械工学契約の場合に多い）だけでなく、発注者が、完成工事におけるリスクを受注者に任せたい場合に使われる。

発注者にとっての明らかな利点は、発注者に有利な契約上のリスク・アロケーション、一括または再評価ベース、明確な費用（ただし、設計が大幅に変更されないことが前提）、また理論上、クライアントのマネージメント時間の削減されることなどが挙げられる。また、受注者が設計することにより、エンジニアリング技術を最大限に活かすとともに、費用を抑える効果も期待できる。

しかし、D&B契約の適用が正しく解釈されない場合、受注者が、この方法に適切な設計陣を有さない場合、問題が生じる。また、発注者は“設計に対し、コントロールを失った”ように感じることもしばしばで、容易に変更が加えられることにもなりかねない。

提携（Partnering） 契約では、建設プロジェクトの参加者が、すべての関係者が相互に利益を得るように、透明性があり、信頼の上に成立つ、協力体制でプロジェクトを実行することが必要となる。提携契約の書式には、プロジェクト提携のPPC国際ACA標準書式（PPC）、民間エンジニア協会が発効する NEC3エンジニアリングおよび建設契約（NEC3）、オーストラリアン・アライアンスの契約書式がある。

提携契約を用いるための共通の統一されたアプローチはない。価格基準は通常、利益／損益分配の要素を含む‘オープンブック’ベースである。このような調達方法は、関係者間で築かれた信頼関係から利益が得られるものであるため、一般的に、短期間の契約よりも、長期契約、また、付帯するリスクが甚大なため、受注者は高額な価格を提示し、プロジェクトから利益が上がらないことが考えられる場合などに用いられる。

提携の利点として、受注者やその下請けの専門家がプロジェクトの早期から関与することになり、その結果、エンジニアリングにかかる費用が削減できる点がよくあげられる。入札、落札の際に詳細な設計が必要とされず、競争入札方式が必要とされないため、入札および調達手続きにおける時間の短縮にもつながる。共同アプローチにより、関係者は、プロジェクトの最大利益を目指すことに尽くすであろう。リスク・アロケーションは、通常、他の方法よりも、

受注者に有利なものとなるが、伝統的な方法よりも価格の確実性は低く、取引オファーを比較評価する機会は限られる。また、この地域では、提携は比較的新しい形態であるため、開始当初、法や契約に関する多くの情報を収集する必要があり、費用がかさむ結果にもなり、プロジェクトが遅れる可能性もある。しばしば“ゆるい”契約になりがちなこの形態は、法的にも不確かなものになり得るため、成功の鍵は、個々の関係者間の信頼と信用に他ならない。

二段階入札 (Two-stage tendering) は、通常、総価請負契約の受注者を早期に任命するために用いられる手続きである。契約は、たいてい、プロジェクトの設計段階のための“建設前契約”の形式を基に、特別に作られる。レッドブック、イエローブック、シルバークックおよびNEC3契約（変更済み）は、プロジェクトの建設段階に適した契約形式である。二段階入札では、受注者は、実際、設計チームに加わることになる。通常、好適な受注者が、設計／プランニング段階の早期に任命され、予算や期間の設定をできるだけ確実なものにするための手助けとなることが期待される。一般的に、詳細な設計およびプランニングが完成した時点で、この受注者とさらなる交渉がなされ、その後、通常、**D&B** 契約が結ばれる。

概して、二段階入札を用いることにより、設計段階で、より正確な費用に関する情報が得られるため、入札価格が予算を大幅に超えるリスクや、再設計のために進捗が遅れるリスクを軽減することができる。また、この方法は、受注者と供給源を抱き合わせるものであるため、‘入札無し’というシナリオを回避するためにも役立つ。他の考えられる利点として、建設力と技術力を確実なものとするとともに、通常の方法よりも、プロジェクトの早い段階で受注者が動き、人材や資材を確保することができるため、時間の節減にもつながることがあげられる。

不利点は、建設前契約の交渉に費やされる経費や時間、入札前の段階における受注者への支払いが生じる点である。現在、建設前契約の標準書式は無いため、交渉が難航することもあり、法的費用、契約上の費用が高額なものとなる可能性もある。

保証最高価格 (Guaranteed Maximum Price (“GMP”)) の建設契約は、コストタイプ、あるいは‘オープンブック’の契約で、発生費用（プラス定額料金）が、最高保証額まで、受注者に支払われる契約である。NEC3契約がこの形態を取るが、プロジェクトはレッド、イエロー、シルバークックをベースに契約条件を大幅に変更したGMP契約で、手配されることもある。経費が予算を超えた場合、契約に含まれる変動メカニズムに従い、保証最高額が増額されない限り、受注者がその責任を負う。経費が予算を下回った場合、残額は、受注者の利益にな

るわけではなく、発注者に返金されるか、発注者と受注者の間で分配される。

GMP契約の主な利点は、費用の限度額が明確であることと、経費の透明性により、利益幅が著しく広がることを防ぐ効果がある点である。利益幅が定められていることから、受注者の責任の比重が大きくなり、設計が仕上がっていない、あるいは詳細は決まっていない早期の段階から関与することになる。

一般に言われる不利点は、GMPの概念は、しばしば、発注者による大幅な変更があった場合、実体のないものとなるということにある。また、発注者は、受注者の経費に関し、その協力と誠実さに頼らなければならないが、受注者は、経費削減に努める気などほとんどないかもしれない。

目標価格 (Target Price) 契約は、使用された量に対する価格に基づく契約であるが、経費総額が合意された目標価格を下回った場合、受注者の利益幅が広がる。逆に、経費が目標価格を上回った場合、受注者は、超過経費の一定部分を負担しなければならない。この種の契約には、GMP契約のように、経費総額の上限を定められることがよくある。やはり、NEC3契約は、この形態に適用できるよう作成されている。

この方法は、受注者に人気があるため、発注者が、質の良い受注者を関与させる機会が広がることも期待できる。利益分配／損益分配の仕組みは、関係者間の協力体制を強化し、目標を達成するためのやる気を起こさせる効果があると考えられている。しかし、発注者は、受注者の協力と誠実性に頼らなければならないというマイナス面もある。また、価格の確実性も低くなりがちである。概して、目標価格契約は、交渉が難しく、そのため、あまり用いられないことがない。

マネージメント契約では、受注者は、すべての建設工事を下請けに回し、料金を受け取って、工事の指揮・監督を行う。(英国の)民間工事約款策定団体 **Joint Contracts Tribunal ("JCT")**の契約書式がこの一例であるが、この種の契約では、受注者は直接、下請け業者を任命する。マネージメント契約の主要な特徴は、受注者は、工事施工者というよりも、プロの監督サービス提供者とみなされるという点である。受注者は、現場での工事が始まる前からプロジェクトに関与し、デベロッパーのコンサルタントチームの一員とみなさる。

主な利点は、大手の経験豊富な受注者の技術および組織力を設計の早期段階から活用できるという点である。また、この種の契約は、伝統的な契約に比べ、敵対関係を生じる恐れが少なく、関係者間の協力体制を強化する効果があると考えられている。さらに、発注者の社内的な事務も軽減される。しかし、この

種の契約は、さらなる費用の層を加えるものであり、プロジェクトの費用全額が膨らむことになる。

建設マネジメント (Construction Management) という調達方法では、工事は多くの‘ワークパッケージ’に分割される。そして、発注者は、‘工事受注者’に関し、発注者にアドバイスを与える‘建設マネージャー (CM)’と契約を結び、さらに発注者は、それぞれのワークパッケージの施工を担う個々の受注者と契約を結ぶ。CMは、それぞれのワークパッケージにおける現場での指揮、調整を行うが、契約上の責任は、個々の受注者と発注者との間にある。

この契約は、概して、規模の大きい複雑なプロジェクトで、発注者が人材あるいは工事の受注者と細かい打ち合わせなどをするための十分な経験に不足する場合に用いられる。したがって、発注者は、工事に対するコントロールを失うことなく、CMのマネジメント経験や専門技術を活用することができるわけである。発注者の社内的な事務も軽減される。しかし、発注者はCMに頼るところが大きいと、CMの義務不履行のリスクを負うことになる。やはり、上述のマネジメント契約と同様、費用の層が加わり、プロジェクトの費用全額が膨らむ。

この地域では、**建設、運営、移転 (Build, Operate, Transfer ("BOT"))** および **建設、所有、運営、移転 (Build, Own, Operate and Transfer ("BOOT"))** という建設事業スキームが多く用いられるようになりつつある。このような仕組みを持つ契約の例として、シルバブック、2007年設計、建設、運営プロジェクトのための契約条件発行前セミナー版 (ゴールドブック) があるが、(上述の) D&B調達オプションにより長期間、施設のメンテナンスおよび運営をカバーする場合もある。

また、D&B調達オプションの適用範囲を拡大して、施設/建物の所有権を長期間 (20年など) 建設段階において受注者に移転するような状況もありえる。このオプションは、英国やオーストラリアでの政府事業でよく採用され、この場合、たいてい、受注者は、プロジェクトの財務リスクにも関与することも必要となる。そのため、概して、受注者は、生涯費用を考慮する際、より手頃な価格で革新的な対策や方法を採用することに、より意欲的になる。しかし、BOT および BOOTの仕組みは、まだ広く用いられていないため、この地域では、あまりよく理解されておらず、上記のD&B契約と同様、受注者は、BOT/BOOTスキームを実施するに適した設計陣を有さない場合もあるかもしれない。発注者にとって、もう一つの懸念事項は、建物の設計および運営のコントロールを失うことである。

包括協定 (Framework Agreement) は、発注者と受注者の間で結ばれる契約で、その包括協定の有効期間に結ばれる契約の条件（特に価格、場合によっては量に関する条件）を定めるものである。包括協定は、通常、ケースごとに特別に設けられるものであるため、上述のいずれの契約・形態も、包括協定に組み込むことができる。

包括協定の期間、既に合意された条件を再度交渉する必要なく、関連請負業者との間で、契約が結ばれる。

明らかな利点は、事務的な作業の繰り返しが軽減されること、長期的な義務が課されるため、最高の仕事と資材の提供が可能となること、市場要素による影響を遮断する効果があるなどが挙げられる。包括協定のマイナス面は、最初の交渉が難航し、時間がかかる可能性もあるという点である。もう一つの懸念事項として考えられるのは、長期間の保証を与えることにより、仕事への態度が緩慢になる可能性もあるという点である。

(報告書作成執筆者連絡先 : Laura Warren, Legal Director
Doha, Qatar
mero@clydeco.ae)