

建築設計における 海外デザイン事務所 との付き合い方

～ 業務契約締結に向けてのガイドライン ～



一般社団法人
建設プロジェクト運営方式協議会
Construction Project Delivery System Council



目次

はじめに	1
1. 定義	2
2. プロジェクト概要	4
3. プロジェクト組織	5
4. 受注者の義務	6
5. 発注者の義務	6
6. 約款	7
7. 業務仕様書	8
8. 報酬	8
最後に	9
付録: 業務委託契約書テンプレート	10

はじめに

コロナ禍で海外への渡航が困難になる中でも、21世紀以降加速度的に発展してきたグローバル化の波は社会の隅々まで影響をもたらしています。海外への渡航が難しい昨今でも、WEB会議などのコミュニケーションツールの発達により、国を跨いでサービスの提供は留まるところを知らず、物流に勝る勢いで国際的なソフトサービスの流通が活発になっています。考えてみれば実際の商品を運ぶ物理的な作業が発生する物品の貿易に対して、インターネットを介して瞬時に「サービス」のやり取りが出来るソフトサービスは、近年の様に渡航が困難な状況下では、国際貿易に適した分野といえるのではないのでしょうか。

その中でも建築設計業務の海外からの「輸入」は、長い歴史を持ちながらも国内建築・建設業界では定着してこなかった特異な性質を持ちます。その理由としてまず挙げられるのは建築・建設業界が非常に閉鎖的な性質を持ち、また各国それぞれに確立された複雑な業界内の仕組みの為に、既存の仕組みに組み込まれていないサービスを持ち込むのが困難だということがあります。業界内のプレーヤー同士の関係や役割分担、行政や法制度の違いと対応方法、業界の商習慣の違い、請負契約等の仕組みの差など長い経験と理解なくしては、各国の建築・建設業界の「プレーヤー」として参入するのは難しいでしょう。

次に、建築・建設業界の中で、建築家やコンサルタント業、施工者にあたるコントラクターとの関係や責任分担は国によって大きく異なることが挙げられます。日本ではゼネコンに代表される施工者がプロジェクト全体の中で占める役割や責任範囲が広く、民間発注工事では、コンサルティング業務や設計業務も内包するケースが一般的です。逆に海外では、建築家がリードコンサルタントとして設計業務の全責任を負い、必要に応じて専門エンジニアなどから構成される設計チームを組成し、まずは設計者としてプロジェクトを進めます。その後、完成した設計に基づく工事を請負い施工するコントラクターを選定し、施工を依頼する形をとり、施工中も建築家はCA（コントラクト・アドミニストレーター）として施工監理を担当します。ここにはコンサルタントとコントラクターの相対する明確な関係があり、曖昧なカタチで責任の転嫁などは起こりません。

海外の業務体制がこのような形に至った経緯は、コンサルタント業務というソフトサービスを提供するビジネスのかたち、長い年月をかけて確立されてきた経緯によるものと思われます。このような設計業務をはじめとするコンサルタント業務は、意図すれば施工業務の中に取り込むことは容易です。

現に日本国内では施工業者が実施設計含め担当する設計の割合が増えていっているだけでなく、設計施工での受注が当たり前と言っているくらい標準になっているといえるでしょう。施工業者は

社内に設計部門を持ち、自ら設計をすることで、「ワンストップ（建築プロジェクトの引き渡しまでのプロセスを一貫して請負うかたち）」で事業者 서비스에提供し、竣工引き渡しまでプロジェクトの全責任を負います。その代わりに、施工業者を監督する第三者の目は無く、事業者は施工業者に全幅の信頼を置くしかないので前提になります。施工業者一社に委ねられたプロジェクト進行の全責任は、施工業者がビジネスリスクとして全面的に負わなければなりません。反面コスト面、設計面、あらゆる局面でのプロジェクトの進行を施工業者が「コントロール」できるので、ビジネスとして考えるならば、プロジェクトの進行を自らの監理のもと進められるのは、利益追求のチャンスをより自由に与えられたものと考えられます。

翻って海外で活動する建築家をはじめとするプロフェッショナルコンサルタントは、特に欧米諸国においては医者・弁護士に並ぶ高度なスキルを持つプロフェッショナルとして社会的なポジションを保障されてきました。建築家はその職域として請負った案件の設計責任を負い、「ネジの一本まで」自らの設計として責任を持ちます。建築家は「デザイナー」とは根本的に区別され、意匠設計を中心に建築に関わるあらゆる技術的な知識を持ち、併せて社会的、人類学的、心理的、芸術的観点から建築の価値を理解し提案できるプロとして案件に携わることが、プロジェクトに関わるスタンズとしての基本となります。

このような業界の仕組みの違いが大きくある中で、海外の建築家やデザイナーが日本に招かれ設計業務を請負うケースは、今後もある一定数存在していくと思われます。またその業務内容は、これまで多くみられたような大規模案件の外装デザイン業務などだけでなく、デザイン監修業務というものから、開発企画のコンセプトメイキングのような意匠設計からより広がった分野まで多様化してきています。しかし、事業者を含む日本国内のプロジェクト関係者と、業務を請負う海外設計者（コンサルタント）との業務契約に際し、業務内容もさることながら根本的な業界の仕組みの差による受注者の役割の違いを理解しないまま業務契約を結ぶことで、作業が始まってからの誤解、意思疎通の難しさなどの問題が生じ、結果として折角の業務も最大限に生かしきれないまま終わってしまうケースも度々見られます。

このガイドラインは、このような問題の一つの解決策となるよう、海外から設計（デザイン）業務を担当する建築家やデザインコンサルタントを招集する際の業務契約を想定して、業務契約書の雛型を提案しています。契約書内条項に挙げられた項目一つ一つに説明を加えることで、主に海外のデザインコンサルタントがどのようなスタンスで業務に取り組んできているかを理解するきっかけになればと思います。

1. 定義

海外のRFP（業務提案依頼書）では設計業務・施工業務に関わらずプロジェクトに関わる組織表が提示される場合がほとんどです。組織表は、各関係者の役割分担、担当者、契約関係を明確にし、新たにプロジェクトに参加するプレーヤーがプロジェクト内のどの部分を担当するのか、他の関係者との関係性など、自らの立場と責任を理解した上で業務提案をするために必要な情報です。

また、海外と国内では役職の名称が同じでも分擔する業務が違うという場合が多くあります。例えばプロジェクトマネジメント(PM)は、海外のプロジェクトではどのような業務を担う会社か改めて定義せずとも理解されていますが、日本国内ではPMの定義が曖昧で、担う業務も明確ではありません。

その他、海外デザイナーが日本に召集される場合、よく日本側にも「設計者」と定義される会社が存在します。これは主に国内の設計事務所を指しますが、召集された海外の設計事務所にしてみれば、自分が「設計者」のはずなのに何でも一社設計者がいるのかを疑問に感じるでしょう。この場合の日本側設計者は、海外では「ローカルアーキテクト」と称される立場の会社が当てはまりますが、少しニュアンスが違います。海外での「ローカルアーキテクト」はあくまでサブ的（補助的）な立ち回りをし、建築家であるプライマリーな設計者を補助する役目を果たします。例えば、イギリスの設計事務所がドバイで設計業務を請負う場合、まずはイギリスの設計事務所が業務を請負い、サブコンサルタントとして現地の行政対応や役所申請、現場監理の補助などの役割を果たす「ローカルアーキテクト」をドバイの現地で雇うというケースがあります。この場合、設計責任はイギリスの設計事務所が主体的に果たします。

逆に日本の国内設計者は主体的に発注者から設計業務を請負い、基本計画や外装設計など、限定的な業務だけを海外デザイナーに発注するなど、先述のドバイのケースと真逆な関係が主になっています。詳細設計以降は日本側の設計者の業務となり、行政対応、申請、監理などの業務も主に日本側の設計者が行います。この場合、海外デザイナーは「デザインのインスピレーションを提供するデザイナー」であり、本来の意味での建築家として業務を請けているわけではありません。しかし、海外の設計事務所は従来設計を請負う場合、「フルサービス」での設計業務として請ける場合が基本で、現地で単独の設計事務所として成り立つほどの準備や労力をかけるのが当たり前という認識があります。そのため、限定的に外装や表層だけ考えるような設計手法に抵抗があり、そもそもそのような進め方は設計の仕事ではないと思っている設計事務所も多くあります。もちろん、日本の商習慣を理解し、マスター

デザインやマスターアーキテクトという位置づけで、アドバイザー的役割を求められていると分かっている海外の設計事務所もあります。しかし、それはごく一部であり、まずは海外の設計者がどのような意識でプロジェクトに携わろうとしているかを把握しておく必要があるでしょう。

また、日本側の設計者から、「細かい技術的なところや行政とのやり取りはこちらで対応しますので、自由に面白いデザインを考えてください」と言われても、主に設計者のプロセスは条件の整理から始まるため、前提条件のないデザインプロセスというのがそもそも考えられないというケースもよくあると思います。このあたりの理解のギャップが、後々、業務範囲の認識違いなどにつながってしまうことがあります。

もうひとつ大きな問題は、日本国内の場合、設計事務所や施工業者が、海外では専門のコンサルタントが担当するような業務の多くを自ら受け持ってしまうことです。特に施工業者やメーカー企業に多くの技術的なノウハウが蓄積されてしまい建築家や設計者が詳細設計を自らの設計として執り行わないケースが多いことが、コンサルタントとコントラクターの役割分担や責任の所在が曖昧な業界の仕組みを作り上げているのではと思います。

海外の場合、プロジェクト遂行に必要な業務は細分化され、それぞれの業務に専門のコンサルタントや担当業者が割り当てられます。大きな案件になれば設計コンサルタントの数は10以上になる事も多くあります。しかし、日本では設計段階では設計事務所が、施工が始まってからは施工業者が包括的にこれらの業務を請負います。また施工業者はそれらの業務を施工請負の中に含んでしまうので、発注者にはそれらの業務が独立する業務として見えず、施工の一部と考えられるケースが多くあります。

例えば、エレベーターの設計があるとしたら、海外の場合にはVERTICAL ACCESS CONSULTANTというエレベーターを含む縦動線計画を設計する専門家がいて、建築家と一緒に設計段階で機器の設計を担当します。この際に特定のメーカーの製品などに捉われずあくまで独立した設計と仕様を考えます。当然設計段階で、市場にある製品を参考にしたり、メーカーからヒアリングをしたりしますが、入札の段階まではあくまでメーカーを特定しない設計として進みます。それは「設計者はこのような設計にしたいが、メーカーはそれをどうやって形にしていきますか」という進め方です。もちろんこの場合は、設計図もコンサルタントが責任を持って書きます。



一方で、日本の場合は、設計段階からメーカーに提案を依頼し、設計もあわせて依頼することが多いと思います。この場合、設計段階でのエレベーターの設計はメーカーに無償でお願いする代わりに、そのメーカーが優先的に入札に参加できるといったインセンティブがあることで、バランスをとっているのかと思われます。そうすると厳密な意味での設計責任は設計者に発生しません。ではメーカーにあるのかというと彼らは無償で設計しているので責任は取らない。施工を受注して初めて設計責任が発生するというどこか歪んだ構造になっています。この設計責任を誰も負わないという状況は、既存の製品を寄せ集めた、オリジナリティのない建築空間が生まれてしまう要因にもなりかねません。(今の施工者やメーカー会社に責任と権限がある日本の建築・建設業界においては、建築家や設計者と呼ばれる人々の責任、存在意義がどんどん薄れてしまっているのも危惧するところです。)

これらの構造を海外の設計者に理解させるのは非常に難しいと思われる。しかし、契約段階で出来る限り参加する関係各社とその役割を明確にするのは意義のある事であり、違いを認識しながらもどのように協業出来るかを工夫することで、体質の違いを克服できるのではと思います。

2. プロジェクト概要

日本の事業者が、海外の建築家やデザイナーに設計業務を発注する場合、設計全体業務の一部、もしくはマスターデザイナーなど限定的な関わり方で発注するケースがほとんどです。その為、わざわざデザイナーにプロジェクトのすべての内容を説明する必要がないと考えられているかもしれません。しかし、主に欧米の建築家が設計を請負う場合、基本計画から実施設計まで設計全般の責任を負って業務に携わるケースが基本となります。例えば外装だけの設計や、建物の一部分だけの設計をするということは変則的な業務の請け方であり、本来の業務の請負い方からは外れます。設計全般に関わって、全体の内容を把握し、他の専門エンジニアが設計を担当する領域まである程度の理解をした上で、最適な設計を判断していくのが本来の建築設計の進め方と考えられています。

その考え方に基くと、プロジェクト全般の内容を理解することは非常に重要で、言ってみれば、様々な与件の理解なしには設計は出来ないと考えてしまう建築家も多くいると思います。また、多くの場合、技術的なことや法規的なこと、その他さまざまな制約については事業者と日本側設計者で対応するので、建築家は「自由にデザイン提案をしてください」と言われることも多いです。しかし、建築は制約の中で創造力を働かせる芸術であり、「ただ自由にデザインしてください」というのは一番建築家として困ってしまうことだと理解すべきでしょう。制約を深く理解し、時には制約の矛盾を指摘することで打破し、今までなかった切り口や視点から可能性を考えながら総合的にプロジェクトの課題を整理し、デザインに昇華していく作業が建築設計の醍醐味なのです。



3. プロジェクト組織

プロジェクトのための組織を編成する上で、特に海外と日本で認識にズレが生じやすいのがコンサルタントという役割です。ここで挙げるコンサルタントは、設計だけでなく、照明や音響、家具など各分野における専門家であり、日本ではあまり聞かれないコンサルタント業務も存在します。例えば、海外のプロジェクトでは、計画の最初の段階からコストコンサルタントという全体の費用の調整や入札の窓口となる役割を担うコンサルタントが参画していることがほとんどです。しかし日本の場合、設計期間中は設計者がこの役割を兼ねていることも多く、海外の設計者と共に仕事をする時には、誰がコストをコントロールするのかということが問題になることもあります。また、PMの業務についても日本国内と海外では業務内容や役割の定義の認識に違いがあると感じます。日本のPMは、コンストラクションマネジメント (CM) と混同されていて、主に施工時の工程管理や様々な事務的作業の管理または設計の技術的な監理が主な業務と考えられ、プロジェクトが滞りなく進むための調整役といった認識かもしれません。しかし、海外においては、事業者、コンサルタント、施工業者それぞれに対して中立の立場であり、一方的な利害関係はなく、時に工事の予算が足りなければ、正當に事業者に対して要求していくといった、プロジェクト全体を引っ張っていく立場にあるとされます。このように、役職や役割の定義の差一つとっても日本と海外では認識が異なります。「この役割の人はここまでやってくれる」という認識にズレがあれば、それはプロジェクトの業務範囲や責任の所在にも関わってくるので、それぞれの役割の業務内容を明確にしておくことは必須です。

他方、日本では建物の一部となるコンポーネント (構成要素) のデザインを施工業者やメーカーが「営業努力」として手掛けているケースが多く、その設計行為に対価が払われないままになっている現状があります。これは例えて言うならば車の設計をする際に、「目に見える」車の外装部分はカーデザイナーが担当し「デザイン」するが、内部のエンジンなど器機の設計は「デザイン」ではなく別物として技術者が設計するという仕組みに置き換えられます。この場合カーデザイナーとエンジン技術者が全く別々に設計業務を進めていたり、ましてや部品の設計を下請けメーカーに発注してその設計業務にも正當な対価が払われていなかったりというケースでは、車をつくる「プロジェクト」としてはまとまりがありません。本来建築家は車の例えに沿うならば、外装のデザインから部品一つ一つの技術的な仕様や役割も理解した上で、総合的にどうすればより良い完成品として建築が完成するかのプロセスを責任者としてマネージしていかなければなりません。この理解のもとにあれば、プロジェクト組織の組成の仕方、責任の配分などもそれに沿ったかたちをとっていくものだと思います。

『契約』に対する海外と日本の考え方の違い

日本の建築のプロジェクトにおいて「設計業務契約を結ぶ」という話になると、依頼人と請負人の「主従関係」が生まれるイメージがあるかもしれません。もちろん海外でもクライアント (依頼人) とコンサルタント (請負人) の間では、雇用する側とされる側という認識はあるのですが、契約上では主従の関係は希薄で、業務を遂行する為の発注者と受注者の関係を定義するプロセスと捉えられています。つまり、契約というのはプロジェクトという一つのビジネスアクティビティーのルールブックをつくるという行為であり、スポーツと同じで、「その約束事を守りながら闘いましょう」という宣言とも言えます。ビジネスのために契約を結ぶのですから、施主は1円でも安くしたいと考えますし、コンサルタントやコントラクターは1円でも高くもらえるように交渉をするわけです。しかし、日本では施主は「お客様」であるという立場が意味合いとして強くあり、依頼を受けた側は、出来るだけお客様の要望に応えるべく、時にへりくだり、できるだけ穏便に契約やプロジェクトを進めようとする傾向があります。海外では、そういった考え方がないこともないですが、プロジェクトというビジネスアクティビティーの土俵の上で双方が闘うのは当たり前行為であり、ビジネス上の戦いに対する抵抗感是比较的低いと思います。あくまでも契約の上では、事業者と受注者は対等な関係であり、契約とは権利や責任についてきちんとした線引きをするためのものだと考えられています。こういった日本と海外で異なる「常識」は理解しておくべきでしょう。

日本人は、契約書にない「人情」のようなものを重んじることもあり、自分の立場や契約内容をクライアント側に委ねてしまう受注者も少なくないのではないのでしょうか。任せてしまったほうが楽ですし、「だますはずがない」という意識が前提にあるのかもしれませんが、それは自分の権利と責任を放棄することであり、本来の契約の意味を見つめ直す必要があると考えます。

4. 受注者の義務

海外の場合、竣工した建築物に不具合やトラブルが発生した場合、設計者である建築家に設計責任が発生するケースが多くあります。例えば、大型ショッピングモールの工事で、石の大判タイルを施工した際、タイルの設置方法が設計図書の一部である仕様書に明記されていなかったことで、竣工後にひび割れが発生し、設計責任を負う建築家にその修繕費用が請求されたというケースがあります。こういったトラブルに備えるために、設計者PII保険 (Professional Indemnity Insurance) があり、海外ではこの保険に加入することが建築家が業務受注する際の条件になる事も少なくありません。

建築家は設計業務を受注する際に、「自分がどれだけの責任を負われるのか」を基準にその対価としての報酬を決めます。また、図面にも設計者がどこまでの責任を負うかを明記する他、「法的

チェックはしていません」などの免責事項を書き込む必要があらゆる場面で乗じてきます。逆に言えばこれらの責任を負うからこそ、建築家の意思は工事において尊重され、建築家も「ネジ一本」まですべてにこだわるのが常識となっています。(日本と海外の設計料に差があるのは、この責任の在り方も起因することだと思われます。)

また、建築家がリードコンサルタントの立場をとる場合は、他のコンサルタントが執り行う作業に対してもある程度の責任が生じます。監督責任とまではいきませんが、建築家として責任ある立場であれば当然対応できたと思われる事件、事故が他のコンサルタントや業者によって引き起こされた場合、それに対する責任も建築家に対して生まれます。

5. 発注者の義務

日本の商習慣の中では、施主である発注者に契約上の「責任」が発生するという考え方は一般的ではありませんが、海外では契約上は双方が契約内の約束事の範囲で「同等」であり、双方にある程度の責任が発生するというのが通念と考えられます。

また、契約の条件のもと、受注者も自らの利益を守る権利が当然あるので、「プロジェクトの為に一肌脱ぐ」といった業務範囲を超えたサービスとしての作業を引き受けたり、今後の発注者との関係において「貸し借り」を清算するといった長期的な関係によって成り立つビジネスリレーションシップの考え方は一般的ではないと言っていていいでしょう。契約は主従の関係ではなく、対等なビジネスの関係を築くためのものであるという認識を持つことが重要です。

プロジェクトを進めるにあたり、発注者側がやらなければならないこと、提供しなければならない情報、決定しなければならないことなどが沢山あります。それが滞ればプロジェクトの損失につながります。発注者が「僕がクライアントだから、僕の損は勝手だろ」というわけにはいきません。こういった発注者が義務を果たさないことで生じた遅延や困難に対しては、場合によっては受注者であるコンサルタントや施工業者側に損失の補填を求める権利が発生する場合もあると考えられます。

6. 約款

約款には、発注者側の雛型が使われることが通常です。その為、建築家を始めとするコンサルタントや施工業者の権利や責任が明確でない場合があるとも言えるかもしれません。例えば、業務上問題が起こった時に特に参照される条項を始め、著作権や契約解除（停止）の条項、成果品の検査の条項は、受注者側が特に注意を払う必要があります。

著作権に関しては、基本的には設計者である建築家に帰属しながら、発注者にその使用を認めるというケースがほとんどです。また、デザインの転用や、万が一契約が途中で解除になった場合、契約解除時点までに進んだ設計を継続して他の建築家が完成するなどの行為に対しては注意すべきです。著作権に対しての考えが異なる国では、国際設計コンペを実施して、良いデザインを広く募りながら、選定したデザインを自国の設計者に安く設計させるといった行為も見られます。また、著作権に関する条項では、建築家をどのように表記するかも問題になります。日本側に設計事務所がある場合など、「設計者」がどちらなのか曖昧のまま業務が進み、プロジェクトを公表する段階で、海外建築家と国内設計者をそれぞれどう表記するかが問題になるケースもあるようです。マスターデザイナー、マスターアーキテクトなどの称号も多く使われるようになっていますが、これもそれぞれのコンサルタントがどういった立場でプロジェクトに参画しているのかを明確にしなければならぬ良い例と言えると思います。

また、成果物のうち何が著作権の対象になるかを明記する必要があります。実質的には、建築家の提出する成果物すべてが対象となりますが、明記することで範囲が明確となりトラブルを回避することができます。例えば、プログラム、各種図面、仕様、3Dモデルデータ、BIMデータ、その他書類など、可能な限り明確かつ包括的に記載することが望ましいです。

契約解除の場合は、契約に則ってそれまでの作業に対する対価の支払いが発生します。契約解除の場合に備え、発注者による著作権の買い取りについても金額と共に明記するとよいでしょう。契約解除の際、発注者は別の建築家と契約を交わし、これまでの業務の引継ぎを行いますが、著作権者の合意なしに制作物の改変、改造を防ぐために、著作権の権利の買い取り、放棄の条件についても明記することが望ましいです。

この他、成果品の検査に関しては、どのような基準で検査するのかがあいまいで、検査に合格しないと支払いができないといった条項があると、建築家の利益に大きく関係するため、明確に検査基準の設定をしておくべきだと思います。



7. 業務仕様書

業務仕様書では、可能な限り細かい業務の内容を記載する必要があります。責任の所在や、設計の正当な対価を明確にするために、場合によっては成果品のリストを細かく明記することが必要になります。また、会議の回数、出張の回数、プレゼンテーションの回数なども事前の確認が必要で、確認した上で変更があれば都度追加や減額などについて合意する必要があります。

海外では基本的に「この金額で受けたのだから、この中で何とかしてください」という話は通用しません。業務の内容やボリュームが、契約段階で定義できなかったとしたら、それは発注者と受注者双方の問題であり、プロジェクトを進めていく上で、当初の想定と違うものがあれば、それはお互いに理解し正当な報酬で賄う必要があります。

この他、成果品のイメージなど言葉で説明できない場合も多くあるので、その場合はサンプルなどで合意する必要があります。海外では、業務内容がはっきりしない場合、時間給制で契約することも多くあり、これはお互いにフェアな取り決めだと考えられます。

8. 報酬

日本の事業者の場合、報酬の支払いが滞ることはほとんどありませんが、報酬の金額が大きい場合、消費税や関税、租税条約などを確認しておく必要があります。また、為替レートの変動も報酬に影響する場合がありますので、事前に合意しておく必要があります。その他、CG製作費や模型製作費といった経費についても、出来るだけ細かい設定をすることが望ましいです。この他にも、写真撮影、印刷費、交通費（航空、船舶、陸上移動）、宿泊費、食費、その他建築家が業務の上で自己負担する立替え経費についても、報酬に含まれるのか、別途請求とするのか明記する必要があります。

また報酬の支払い方に関して、一部前払い等は極力避けたいほうがよく、業務の区切りや達成度に応じてマイルストーンを設けたマイルストーン払いも、発注者のインセンティブを管理する上からも有効と考えます。保留金の割合を決めておき、プロジェクト完成後の一定期間に瑕疵がないことを確認してからのリリース（保留金解除）等、プロジェクトの規模、リスク、背景を考慮して柔軟に選択することも必要でしょう。

また、追加業務が発生した場合の追加業務報酬については特に注意が必要です。上述の通り、建築家はリードコンサルタントとしてその他コンサルタント（専門家）を束ねる役割を担いますが、追加業務の発生によってリードコンサルタントが追加でコンサルタントを雇う必要がある場合、もしくは依頼人の要求により追加のコンサルタントを雇う必要がある場合、建築家が追加のコンサルタントから受けた請求に対し、マネジメントフィーとして数%割増しをして、依頼人に請求することが通常です。海外のクライアントの場合、報酬の支払いの遅延を想定し、支払期日から一定期間（30日など）を経過した請求については利息を設定するのが通常です。一定期間支払いが遅延した場合には業務を停止、さらに長期間遅延した場合には契約を解除しどのような形で報酬を請求するのか（契約解除時点で発生している実費、もしくは契約した金額全額、分割請求、一括請求など）を記載する必要があります。消費税などの税金についても、どの国の税金が関わるのか（発注者が日本の場合は日本国政府による税金と明記など）記載する必要があります。



最後に

近年は、日本の建築家が海外で仕事を受けるケースも増えています。しかし、契約や責任、業務範囲についての認識が甘いことが原因で、無償での図面の書き直しなど余計な仕事をさせられてしまうということもあるようです。特に日本人は、一つの契約が一期一会であるという意識があまりないと感じます。「このプロジェクトで損をする結果となっても、次に仕事をもらえれば」といった考えは、結果的に自分を苦しめることとなります。嫌われてもいいから、その契約では損をしない内容で合意しなければいけません。また、ここまで述べた海外の建築家を起用する際の注意点も含めて、建築・建設プロジェクトのトラブルは、国ごとの商習慣の違いだけでなく、「コミュニケーション不足」「コミュニケーション能力の欠落」が大きな原因となっているように思います。特にリモートでのミーティングが増える中で、例えばアジア人の発注者と受注者の間でお互いにとって第二言語である英語でやり取りをしていると、相手の真意を汲み取れなかったり、そのミーティングで決めるべきことがあいまいなまま進んでしまうことも少なくありません。それは自分だけでなく、相手に伝わっているかも確認する必要があります。

これらのコミュニケーション能力は、高度なスキルであり、一朝一夕で身につくものではありません。発注者にとっても、建築家を始めとする受注者にとっても、満足のいくプロジェクトとなるように、まずは互いの認識のズレなどを埋め、必要な情報を共有し、実りある契約を結ぶ一歩目として、本ガイドラインが役立つことを願っています。

付録:
業務委託契約書
テンプレート

{プロジェクトタイトル}
業務委託契約書

{契約年月日}
{発注者}
{受注者}

目次

	項目	ページ
1	定義	
2	プロジェクト概要	
3	プロジェクト組織	
4	受注者の義務	
5	発注者の義務	
6	約款	
7	業務仕様書	
8	報酬	
9	添付	

この業務委託契約書は

発注者 (以下「甲」とする) :

会社名

会社住所

会社代表電話番号

受注者 (以下「乙」とする) :

会社名

会社住所

会社代表電話番号

の間で

契約年月日

XXXX 年 XX 月 XX 日

に取り交わされるものである。

1.0 定義

この契約書を取り交わすにあたり契約書内で使用される役割等を以下の通り定義する。

施主/発注者/クライアント：

ステークホルダー/地権者：

マスターデザイナー：

ローカルアーキテクト：

施工業者/コントラクター：

プロジェクトマネージャー：

都市計画コンサルタント：

コストコンサルタント：

構造エンジニア：

設備エンジニア：

照明デザイナー：

ランドスケープデザイナー：

2.0 プロジェクト概要

2.1 プロジェクト名称

2.2 プロジェクト敷地

- 2.2.1 所在地
- 2.2.2 敷地面積
- 2.2.3 敷地用途
- 2.2.4 建蔽率・容積率・その他の法的条件
- 2.2.5 今業務で対象となる部分とその用途

2.3 プロジェクト用途

- 2.3.1 事業目標とする施設用途
- 2.3.2 複合施設の場合の各用途の割合（床面積）
- 2.3.3 その他事業計画

2.4 適応される法律・条例等の条件

- 2.4.1 都市計画提案等開発方針
- 2.4.2 緑化義務・SDG義務等の義務・目標

2.5 プロジェクトスケジュール

- 2.5.1 プロジェクト全体スケジュール
- 2.5.2 主なマイルストーン

2.6 事業予算

- 2.6.1 プロジェクト予算

2.7 プロジェクト組織編制

- 2.7.1 プロジェクト組織編制

3.0 プロジェクト組織

3.1 クライアント

- 3.1.1 会社名称
- 3.1.2 住所・電話番号
- 3.1.3 担当者・担当者連絡先

3.2 プロジェクト・マネージャー

- 3.2.1 会社名称
- 3.2.2 住所・電話番号
- 3.2.3 担当者・担当者連絡先

3.3 ローカルアーキテクト (日本側設計者)

- 3.3.1 会社名称
- 3.3.2 住所・電話番号
- 3.3.3 担当者・担当者連絡先

3.4 専門エンジニア

- 3.4.1 会社名称
- 3.4.2 住所・電話番号
- 3.4.3 担当者・担当者連絡先

3.5 コストコンサルタント

- 3.5.1 会社名称
- 3.5.2 住所・電話番号
- 3.5.3 担当者・担当者連絡先

4.0 受注者の義務

4.1 業務遂行にあたり受注者が発注者に負う義務

受注者は今業務を遂行するにあたり必要となる専門知識、資格等を有し、今契約書が定める通りに業務を遂行できる体制を業務期間中保持するものとする。

受注者は業務完了までの間に期待される業務を提供する体制の保持が困難になった場合、また業務内容や成果品が発注者の検査で不合格とされた場合には発注者との協議のもと業務改善の対策を講じるものとする。

4.2 業務体制

受注者は発注者の担当者、発注者が別途業務契約をするコンサルタント等他会社、施工業者などと協力体制をとり、業務完了まで協業をするものとする。今業務契約後、発注者が他のコンサルタントとの業務契約を結ぶ意向がある場合、受注者との協議の上とする。

4.3 業務に関する法的義務

業務遂行にあたり必要となる法的義務、届け出などは業務範囲として行うものとする。

5.0 発注者の義務

5.1 発注者から受注者へ提供しなければならない情報

発注者は受注者が業務遂行するにあたり必要となる事業に関する情報、これまでに進められてきた業務に関する作業の内容などを提供しなければならない。

受注者から発注者へ情報提供のリクエストがあった場合、発注者は理由なく情報提供を拒んではならない。

5.2 日本サイドでローカルアーキテクトを雇わなければいけないなど、体制を保持する義務

発注者は受注者が業務を遂行するに必要となる日本側の他コンサルタントなど協業が必要となる会社と業務契約を結び業務期間中は契約を維持する必要がある。日本側コンサルタントには、意匠設計者、構造・設備設計者など設計に関わる技師や専門エンジニアなどが含まれる。

5.3 敷地情報についてプロジェクトに支障のないように開示する義務

発注者は受注者に対して、業務に関わる敷地及びその情報を提供しなければならない。またこれまでに行われてきた行政との交渉や開発に関する作業や情報を提供しなければならない。

6.0 約款 (TERMS AND CONDITIONS)

6.1 総則

乙は、本業務を、XXXXに定める仕様書に基づき実施し、XXXXに定める業務完了日までに完了するものとし、甲は、検査に合格した業務の対価として、XXXXに定める契約金額を支払うものとする。

甲及び乙は、本業務に関し、本契約に基づき信義に従い誠実にこれを履行しなければならない。

6.2 業務内容の変更・協議

甲及び乙は、本契約の内容を変更する必要がある場合、甲乙協議のうえ、双方の正当な権限を有する者が記名押印又は署名する書面により、本契約の内容について変更、追加、又は削除を行うことができる。

6.3 業務の停止

甲又は乙は、それぞれ相手方が次に該当するときは、本契約の全部若しくは一部を解除することができる。

(1) XXXX

(2) XXXX

甲又は乙は、それぞれ相手方が次に該当し、書面により催告した日の翌日から起算してXX日を経てもなおかかる状態が継続するときは、直ちに本契約の全部若しくは一部を解除することができる。

(1) XXXX

(2) XXXX

6.4 成果品の検査

乙は、本業務が完了したときは、業務完了日までに甲にその旨を報告するものとし、甲は本業務の完了を確認するための検査を実施とする。

甲は、乙から本業務が完了した旨の報告を受け、検査を終了したときは、書面をもってその結果を乙に通知するものとする。

本業務の完了が甲の検査に合格した日をもって業務完了日とする。

前条に規定する検査の結果、本業務の完了が不合格となった場合、乙は自己の責任と負担において合理的な範囲内で本業務の是正を行うものとし、是正が完了したときは、乙は直ちに甲に通知し、再度検査を受けなければならない。

6.5 支払い

乙は本契約後、支払い条件の定める通り請求書及び業務完了届を甲に提出するものとする。

甲は、請求書及び業務完了届を受領した場合、受領日の翌日から起算してXX日以内に支払うものとする。

甲は、業務報酬の支払いについて、乙の指定する金融機関の口座に振込むことにより行うものとする。

乙は、業務報酬が支払約定期間内に支払われなかった場合、甲に対して支払約定期間満了の日の翌日から支払を完了した日までの日数に応じ、支払遅延金額に対して年XX%の割合で計算した額を遅延利息として請求することができる。

6.6 データプロテクション

6.7 遅延

6.8 損害賠償

甲又は乙が本契約の履行に際し相手方の責に帰すべき事由により損害を被った場合、損害を被った当事者は、他方の責ある当事者に対して損害賠償を請求することができる。

6.9 瑕疵責任

業務完了日以降、成果物に瑕疵が発見されたときは、甲は乙に対して甲の指定する期間までにその瑕疵の修補を請求し、又は修補とともに損害賠償を請求することができる。なお、瑕疵担保期間はXXXX日から起算してXX年間とする。

6.10 知的財産

本業務実施の過程で生じたデザイン(?) その他の知的財産又はノウハウ等が甲又は乙のどちらか一方のみによって行われた場合、当該XXXXに関する特許権その他の知的財産権(特許その他の知的財産権を受ける権利を含む。)、ノウハウ等に関する権利(以下、特許権その他の知的財産権、ノウハウ等に関する権利を総称して「特許権等」という。)は、当該XXXXを行った者が属する当事者に帰属する。

6.11 著作権

成果物の著作権は乙に帰属する。甲は本プロジェクトの目的のために、成果物を使用(複製や改変を含むがこれに限らない。また、給付完了日前に委託業務の調査結果を使用する場合も含む。)することができる。

乙は成果物について著作権者人格権を行使しないものとする。

6.12 保険 (INDEMNITY INSURANCE)

6.13 秘密保持

甲及び乙は、本契約の履行にあたり知り得た、相手方の情報を秘密情報として保持し、いかなる第三者(甲及び乙の完全子会社を除く)に対しても開示若しくは漏洩し、又は本契約の目的以外に使用してはならない。ただし、それぞれの相手方から事前の書面による承諾を得たうえで開示する場合、又は法令の定めるところにより官公庁その他機関から開示を求められた場合はこの限りではない。

本条の定めは、本契約期間終了日の翌日以降XX年間はなお有効に存続するものとする。

6.14 反社会勢力との関係排除

6.15 業務の再委託

乙は、本業務の全部又は大部分を一括して第三者に委任し、又は請け負わせてはならない。ただし、乙の書面による事前の届出により甲の承諾を得た場合はこの限りでない。

6.16 準拠法

本契約の成立、効力、解釈及び履行については、日本国法に準拠するものとする。

6.17 合意管轄

本契約に関する訴訟については、東京地方裁判所を管轄裁判所とする。

7.0 業務仕様書

7.1 業務内容

7.2 会議・打ち合わせ

7.3 出張・現地視察

7.4 協業者との業務体制

7.5 成果品

8.0 報酬

8.1 業務報酬

8.2 税金・関税

8.3 支払い条件

8.4 成果品検査

8.5 支払いの遅延

8.6 経費

8.6.1 出張費 (交通費・宿泊費・現地での交通費・出張期間中の食費)

8.6.2 交通費

8.6.3 印刷費

8.6.4 CG・模型製作費

8.6.5 専門コンサルタント費用

8.6.6 その他

9.0 添付

9.1 敷地情報

9.1.1 敷地図 (CAD)

9.1.2 ローカルアーキテクトによる事前検討資料

9.1.3 その他敷地条件に関する資料

9.2 プロジェクト組織図

9.3 プロジェクトスケジュール

9.4 成果品リスト (サンプル)



一般社団法人建設プロジェクト運営方式協議会

〒105-6023 東京都港区虎ノ門 4-3-1 城山トラストタワー 23F