

低価格入札防止で国交省に要望書

価格競争に危機感募る

合従連衡本格化の気配

「価格競争のようなばかんなことをやっているのは日本だけ。100年以上前の法律（会計法、現在の会計法は1947年施行）に縛られているのは公共事業だけだ」。11日、国土交通省の谷口博昭事務次官に低価格入札防止についての要望書を提出した建設コンサルタンツ協会（建コン協）の廣谷彰彦会長は、価格競争に歯止めがかからない理由を会計法にあると指摘する。

「民間企業がコンサルタント業務を発注する場合、ほとんどは随意契約だ。一対一で価格交渉をしながら契約を結ぶ。ただばいばい問題が出てくるのが分かってから、公共事業のような価格競争はない」。廣谷会長はこう力説する。海外プロジェクトについても「技術提案に価格を加味したQCBS方式を入札に採用している。アジア開発銀行の担当者も大型プロジェクトはプロポーザルや随意契約でコンサルタントを選ぶと言っている」と述べ、国や自治体に対して価格重視の姿勢を改めるよう強く求める。

建設コンサルタントの低価格入札問題は、公共事業の削減と軌を一にして表面化。国交省が総合評価落札方式を導入した一昨年以来も価格競争は収まる気配を見せないどころか、かえって激しさを増していった。建コン協は6月に会長名で「低価格入札の防止」を会員各社に要請する事態にまで陥っていた。

建設コンサルタント業務の発注方式について、国交省は提案重視の「プロポーザル方式」、技術力と価格を加味した「総合評価落札方式」、「価格競争入札方

建設コンサルタンツ協会



式」の3方式を導入。業務内容によって発注方式を使い分けている。

発注者、受注者ともに思惑がはずれたのが総合評価落札方式だった。技術力と価格を総合的に評価して最もバランスのとれた企業を落札者に選ぶという方式はすたが、現状では「価格競争と変わらない」（業界関係者）という状態にある。

この背景には、仕事量の減少がある。建コン協に加入している企業のコンサルタント部門平均売上高を見ると、98年度には21億3000万円あったのが07年度には16億2000万円にまで減少。仕事量を確保し、売上高を維持するためにはなりふり構ってられないというのが多くのコンサルタントの偽らざる本音なのだ。

廣谷会長も「疑心暗鬼」というのはある。競合する企業が安値を入れているというように感じ不安感が価格競争に拍車を

かけている」と語る。建コン協は、総合評価落札方式で技術点と価格点のウェイトが、現状よりも技術点を重視した形になるよう要望。技術評価についても提案内容によって点数にきっちり差がつく配点にするよう提案している。

「現状の総合評価落札方式は、技術提案で大きな差がつかない。どうしても価格の勝負にならざるを得ない」。大手建設コンサルタントの幹部はこう口をそろえる。11日の要望書で建コン協は、抜本対策として「プロポーザル方式の適切な運用と総合評価落札方式におけるよりいっそう技術力を重視した選定を求めた。さらに総合評価落札方式を含めた価格競争方式における調査基準価格の引き上げ、低価格入札企業に対する排除措置の導入などを要請した。

廣谷会長は「協会としては技術力で競争させてほしいというのが本音。低価格入札企業の排除はあくまでも改善の策だ」と打ち明ける。「このままでは若い技術者が建設コンサルタントからいなくなってしまう」。廣谷会長はこのまま価格競争が続くことに危機感を募らせる。

要望提出の前日、10日には業界最大手の日本工営と橋梁を得意とする最大が資本・業務提携を発表、海外事業で連携することを明らかにした。国内市場の先行きが見えない中、大手コンサルタントの合従連衡はいよいよ本格化しそうな気配もある。「われわれは世界に伍していかなければならない」（廣谷会長）。技術と価格の間で建設コンサルタントの苦悩は深まっている。