

2. 品確法とその対応

2-1. 目的

RCCM資格の更新講習会にて配布する自主学習教材(CD-ROM)の基礎資料作成を目的として、『公共工事の品質確保の促進に関する法律(平成17年法律第18号)』の内容について整理した。

2-2. 研究概要

『公共工事の品質確保の促進に関する法律(平成17年法律第18号)¹』(以下、品確法という)は、平成17年4月1日に施行された。

この法律では、価格と品質に優れた契約を公共工事の契約の基本に位置付け、この基本が守られるよう全ての発注者に対して、

- 1) 個々の工事において入札に参加しようとする者の技術的能力の審査を実施しなければならないこと
- 2) 民間の技術提案の活用を努めること
- 3) 民間の技術提案を有効に活用していくために必要な措置(技術提案をより良いものにするための対話、技術提案の審査に基づく予定価格の作成等)

等について規定されている。本研究では、建設コンサルタントの業務に関連する内容について、品確法の概要、コンサルタントの選定・契約、発注者支援業務、その他最近の話題の4部構成としてとりまとめた。

2-3. 研究成果

2-3-1. 品確法の概要

(1)品確法の背景、目的

我が国における、入札・契約制度を規定しているのは、数次にわたって改正されているものの、基本的には1889年(明治22年)に制定された明治会計法である。また、地方公共団体の調達制度も国に倣い、地方自治法や地方財政法により規定されている。

この明治会計法に基づく公共調達、落札者の決定が基本的には価格のみによって決定されるため、公共工事の品質を考慮することができないという欠陥を抱えていた。

その一方で、我が国の厳しい経済事情から、公共投資が減少した社会的背景がある。

受注をめぐる価格競争が激化の一途をたどり、著しい低価格による入札が急増した。その結果、事故や手抜き、下請け業者や労働者へのしわ寄せ等による品質の低下をもたらした。

加えて、工事の適切な監督、検査が実施できないなど、発注者側の技術低下も問題視され、公共事業の品質低下が懸念されている。

これらを踏まえ、平成12年2月の自民党勉強会での、「対策が必要である」との認識のもと、議員立法(国会議員が立案)により、公共事業の品質確保を促進することを目的に立憲され、品確法は平成17年4月に施行された。

(2)品確法のポイント

品確法のポイントは『公共調達の革命』であり、具体的には、品質確保のための基本理念と、発注者の責務を明確化したことにある。

以降では、これら品確法のポイントである、「基本理念」と「発注者の責務」について整理するとともに、基本的な方針やその他のポイントの整理を行った。

1)基本理念

3条に掲げられる『価格と品質が総合的に優れた内容の調達』のなかに、『公共工事に関する調査及び設計の品質が確保されるようにしなければならない(3条7項)』と明示されている。

ここでは、公共工事に関する調査及び設計の品質が、公共工事の品質確保を図る上で重要な役割を果たすとの認識が示されており、法律上調査設計の重要さが認識されたのは画期的なことである。

なお、立案時には第16条としてコンサルタント

¹ 参考 URL : 国土交通省「技術調査関係」
<http://www.mlit.go.jp/tec/nyuusatu/keiyaku/170401/index.html>

業について明示されていたが、3条7項に編入されたことで、適用範囲が拡大された。

2)発注者の責務

『発注者は、仕様書及び設計書の作成、予定価格の作成、入札及び契約の方法の選択、契約の相手方の決定、工事の監督及び検査ならびに工事中及び完成時の施工状況の確認及び評価その他の業務（以下、発注関係事務という）を適切に実施しなければならない(6条)』としている。

同様に受注者に対しても『公共工事の受注者は、基本理念ののっとり、契約された公共工事を適正に実施するとともに、そのために必要な技術的能力の向上に努めなければならない。(7条)』と明示されているが、受注者にくらべ発注者の責務がより明確になったことがポイントである。

3)基本方針

基本的な方針として、以下の二つがあげられている。

公共工事の品質確保の促進の意義

発注者が主体的に責任を果たすことにより、経済性に配慮しつつ、価格以外の多様な要素をも考慮して、価格及び品質が総合的に優れた内容の契約がなされることが重要とされた。

公共工事の品質確保の促進のための施策に関する基本的な方針

・技術提案の求め方

発注者の求める工事内容を実現するための施工上の提案や、構造物の品質の向上を図るための高度な技術提案を求める場合には、例えば設計・施工一括発注方式等により工事目的物自体についての提案を認めるなど、提案範囲の拡大に努めることとされた。その他にも、表-2.3.1のような提案があげられている。

表-2.3.1 技術提案の提案範囲

施工上の提案	安全対策、交通や環境への影響、工期の縮減等
工事目的物の性能	強度、耐久性、維持管理の容易さ、環境改善への寄与等
その他	景観との調和、ライフサイクルコスト等

・技術提案の改善

技術提案の改善を求め、または提案する機会を与えることができる。また、透明性の確保のため、概要を速やかに公表することも盛り込まれた。

・高度な技術提案を求めた場合の予定価格

各々の提案とそれに要する費用が適切であるかを審査し、最も優れた提案を採用できるよう予定価格を作成することができる。

また、中立かつ公正な立場から判断できる学識経験者の意見を聴取技術提案の改善を求め、または提案する機会を与えることができることが盛り込まれた。

4)その他のポイント

その他のポイントとして、『発注関係事務を適切に実施することのできる者の活用』がある。具体的には、国、都道府県以外の者で、『公正な立場で継続して円滑に発注関係事務を遂行できる組織において、職員が知識経験を有している』条件に該当するものを活用することがあげられている。

また、当面公共工事を発注する地方公共団体に対して設計、積算、工事管理等の支援を行うことのできる公益法人を活用しつつ、民間企業についても技術的能力及び公正性を確保することで選定の対象とすることができるよう必要な環境整備に努めることも盛り込まれている。

2 - 3 - 2 . コンサルタントの選定・契約

(1) プロポーザル方式による契約

1) 会計法上の契約方式

会計法上に記載されている従前の入札契約方式は、次の3つに大別される。

一般競争入札

基本とされる契約方式。

原則として、価格競争である一般競争入札により契約するものとされており、公共工事の品質を確保することが困難となっていた。

指名競争入札

競争に加わるべきものが少ない場合、または競争することで不利が生じる場合に用いられる契約方式。

随意契約

競争を許さない場合や、緊急の必要がある場合、競争することで不利が生じる場合に用いられる契約方式。

2) 業務内容に応じた入札契約方式の選定

設計・コンサルタント業務には、単純な作業により実施可能な業務から技術的に高度な能力を必要とする業務まで、きわめて多岐にわたる業務が含まれる。

このため、「設計・コンサルタント業務等入札契約問題検討委員会中間とりまとめ」（平成12年4月）における提言等を踏まえ、図-2.3.1に示すとおり、個々の業務内容を評価し、業務の内容に応じた入札契約方式を採用することとなった。

図-2.3.1によると、高度な知識や構想力、応用力を必要としない業務に関しては、従来の競争入札方式であるが、標準的な業務の実施手法等が定められていないなど、相応の知識や構想力、応用力が必要な場合には、プロポーザル方式となる。また、プロポーザル方式の中でも知識、構想力、応用力ともに高度なものが要求さ

れる業務に関しては、技術提案の内容と企業や技術者の能力を総合的に評価する総合評価型方式のプロポーザルとなる。



図-2.3.1 プロポーザル方式の適用区分

3) 予定価格に応じた分類

図-2.3.2に示すとおり、業務の予定価格によっても入札契約方式の適用区分が変わる。

プロポーザル方式では、1件につき予定価格が5,000万円以上の業務のうち、「政府調達に関する協定²」の適用対象となる業務については、公募型及び簡易公募型により建設コンサルタント等を選定してきた。

一方、競争入札方式では、「政府調達に関する協定」の適用範囲から除かれる詳細設計等の業務についても、簡易公募型競争入札方式に準じて選定する点が異なっている。

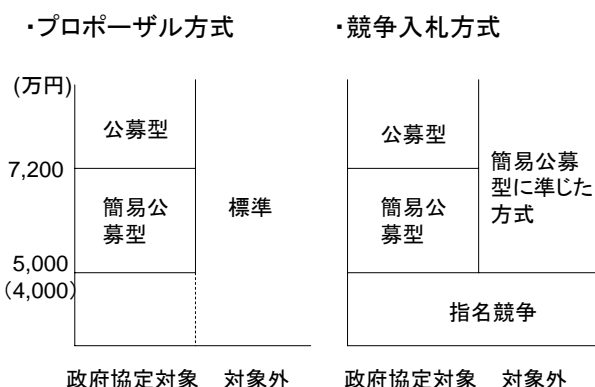


図-2.3.2 予定価格に応じたプロポーザルの適用区分

² 「政府調達に関する協定」

ウルグアイ・ラウンドの多角的貿易交渉と並行して交渉が行われた結果、1994年4月にモロッコのマラケシュで作成され、1996年1月1日に発効した国際約束（条約）。

4) 契約方式別発注実績

図-2.3.3は、建設コンサルタンツ協会の会員企業に対して行った受注実績調査³の結果をもとに、件数と金額を「随意契約」「プロポーザル」「競争入札」の3方式に大別して整理したものである。

図-2.3.3(1)によると、国の機関等では、平成12年度当時は競争入札方式が件数で6割、金額では7割を占めていたが、平成16年現在ではプロポーザル方式と随意契約を合わせた場合、件数・金額ともに競争入札を上回っている状況である。

なかでも、平成16年度においては、プロポーザル方式の件数が10%に満たないにもかかわらず、金額は20%を超えており、発注金額の高い業務がプロポーザル方式となっている状況を裏付けている。

なお、プロポーザル方式のみで言えば、国の機関等で4倍の発注件数となっている。

一方、図-2.3.3(2)によると、地方公共団体では、平成16年度現在でも件数、金額とも競争入札が上回っているものの、平成12年度当時は競争入札の金額・件数とも8割以上であったが、平成16年度では件数が8割未満と若干少なくなっている。

プロポーザル方式のみで言えば、地方公共団体では3倍の発注件数となっていることから、地方公共団体における入札契約方式も、国の機関等と同様に、プロポーザル方式へ転換する傾向にある。

しかし、競争入札による発注金額が8割以上であることから、プロポーザル方式が地方公共団体にいまだ浸透していない状況である。

件数	上段は構成比				
	国の機関等				
	H12	H13	H14	H15	H16
随意契約	36.0	40.4	41.2	42.1	44.4
	8,745	9,580	10,365	10,441	10,152
プロポーザル	2.6	4.6	5.4	7.3	9.8
	1,121	1,279	1,827	2,224	2,245
競争入札	59.4	54.3	51.6	48.9	45.8
	14,411	12,877	12,979	12,113	10,445
合計	100.0	100/0	100.0	100.0	100.0
	24,277	23,736	25,171	24,778	22,852
金額	単位：百万円、上段は構成比				
	国の機関等				
	H12	H13	H14	H15	H16
随意契約	22.7	24.1	23.5	28.6	30.7
	66,891	58,445	60,408	73,320	79,193
プロポーザル	8.8	11.5	16.2	19.1	21.2
	25,787	27,800	41,488	49,015	54,667
競争入札	68.5	64.4	60.3	52.4	48.0
	201,944	155,902	154,775	134,466	123,730
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	294,622	242,247	256,671	256,801	257,590

図-2.3.3(1) 契約方式別発注実績一覧
(国の機関等)

件数	上段は構成比				
	地方公共団体				
	H12	H13	H14	H15	H16
随意契約	18.1	18.8	20.2	22.6	23.0
	11,356	11,137	11,618	13,031	12,760
プロポーザル	0.3	0.5	0.5	0.7	0.9
	178	295	295	400	482
競争入札	81.6	80.7	79.3	76.7	76.1
	51,160	47,853	45,719	44,188	42,125
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	62,694	59,285	57,632	57,619	55,367
金額	単位：百万円、上段は構成比				
	地方公共団体				
	H12	H13	H14	H15	H16
随意契約	10.4	9.9	9.8	11.5	11.5
	44,778	37,188	34,374	37,483	35,820
プロポーザル	0.5	0.7	1.0	1.4	1.7
	2,113	2,680	3,322	4,408	5,298
競争入札	89.1	89.4	89.2	87.2	86.8
	383,318	335,375	311,431	284,444	270,237
合計	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
	430,209	375,243	349,127	326,335	311,356

図-2.3.3(2) 契約方式別発注実績一覧
(地方公共団体)

³ 「平成17年度受注実績調査」、建設関連5団体調査
提出件数 485 / 868 社。

5) プロポーザル方式による契約の状況

ここでは、受注実績調査の結果をもとに、平成12年度から平成16年度にかけてのプロポーザル方式による契約状況の分析を行うこととした。

なお、分析項目は以下の5点である。

- ・提出実績及び特定実績
- ・提出件数及び特定件数
- ・平均作成費用
- ・業務分野別の受注件数の推移
- ・設計段階別の受注件数の推移

イ．提出実績及び特定実績

図-2.3.4には、プロポーザル方式に関して「提出」及び「特定」を経験した企業を年度別に整理した。

プロポーザル方式が導入された平成12年度当時では120社の提出経験があったが、その後提出経験は年々増加し、平成16年度には201社とほぼ倍増している状況であるが、会員企業486社(平成18年11月30日現在)の半数にも満たないのが現状である。

一方、特定経験がある会員企業数は99社から149社と5割増程度に止まり、特定される企業に若干の偏りが出ているものと推察される。このことは、平成12年度では21社(17.5%)であった非特定会社数が、平成16年度では52社(25.9%)と1.5倍に増えていることから裏付けられ、今後この乖離は広がることが予想される。

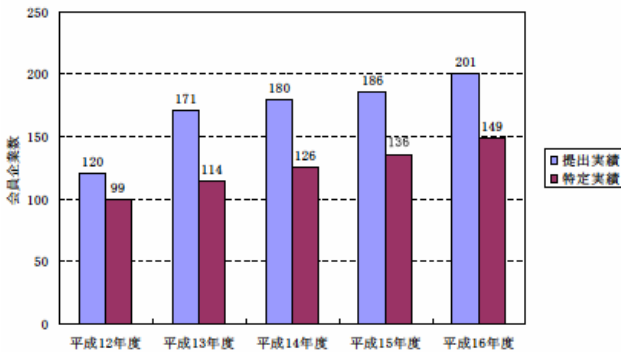


図-2.3.4 プロポーザル提出企業数 (協会調べ)

ロ．提出件数及び特定件数

図-2.3.5には、プロポーザル方式による提出件数と特定件数を年度別に整理した。

提出件数は過去5年間で5,239件から12,581件と2.4倍に増え、特定件数も同様に1,126件から2,729件と2.4倍に増えている。

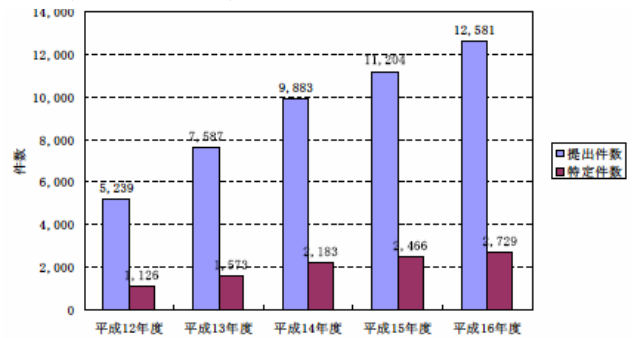


図-2.3.5 プロポーザル提出件数及び特定件数 (協会調べ)

「イ．提出実績及び特定実績」から、提出経験のある会員企業数をふまえ、1件当たりの提出企業数、1社当りの提出件数や特定件数等を算定すると表-2.3.2のとおりとなる。この表から、1件当たりの提出企業数や、平均的な特定率は横ばいであるが、特定経験のある企業の特定率が上昇していることから、特定される企業に若干の偏りが出ていることを裏付ける結果となった。

表-2.3.2 プロポーザル提出状況(会員企業)

年度	平成12年度	平成16年度
1件当たりの提出企業数	5,239/1,126 4.7社/件	12,581/2,729 4.6社/件
1社当りの提出件数	5,239/120 43.7件/社	12,581/201 62.6件/社
1社当りの特定件数	1,126/99 11.4件/社	2,729/149 18.3件/社
特定経験社の特定率	11.4/43.7 26.1%	18.3/62.6 29.2%
平均的な特定率	1,126/5,239 21.5%	2,729/12,581 21.7%

- ・特定経験社とは、プロポーザルの特定経験がある会員企業を指す。
- ・平均的な特定率には、特定経験のない会員企業も分母に含まれている。

八．平均作成費用

図-2.3.6には、プロポーザル方式に基づいた提案書の作成や、提出等に関わる1件当たりの費用を整理した。

プロポーザル方式が導入された平成12年度当時では、1件当たり54万円程度の作成費用がかかっていたものの、平成16年度では1件当たり35万円程度と減少傾向にあり、65%まで抑えられている。

しかし、「ロ．提出件数及び特定件数」で分析したとおり、平均的な特定率が21.7%であることをふまえると、プロポーザル方式で1件特定されるために必要な作成費用は35万円/21.7% 161万円となる。特定経験のある会員企業の特定率で算定しても1件当たり35万円/29.2% 120万円が必要となる。

提出件数が1社当たり62.6件とすると、プロポーザル作成費用として年間2,200万円使っていることとなる。

今後、プロポーザル方式による入札契約が増えるとすれば、作成費用が大きな負担となることが懸念されるため、効率よいプロポーザル作成手段の検討や、必要書類の縮小による作業時間の短縮等を発注者に働きかけるなどが重要である。

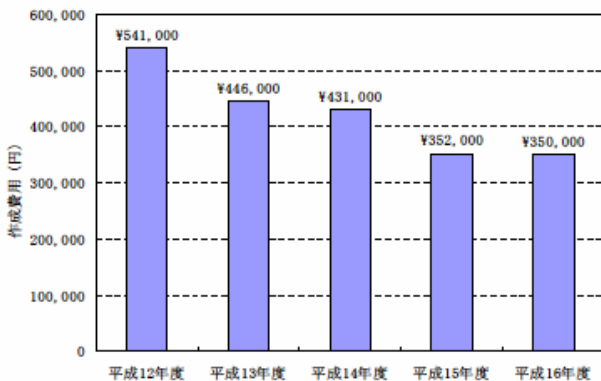


図-2.3.6 平均プロポーザル作成費用の推移 (協会調べ)

二．業務分野別の受注件数の推移

図-2.3.7には、受注件数を11分野およびその他の業務分野に分けて整理した。

業務分野はRCCM資格21分野のうち、発注件数の多い11分野とそれ以外とした。

プロポーザル方式による発注は道路分野が最も多く、ついで河川砂防及び海岸・海洋分野、都市・地方計画分野が続く傾向は変わらない。

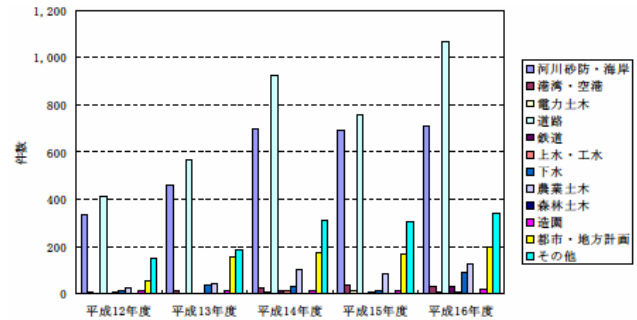


図-2.3.7 業務分野別プロポーザル方式による受注件数の推移(協会調べ)

ホ．設計段階別の受注件数の推移

図-2.3.8には、受注件数について、上流側の「企画・立案」から、「調査・計画」「予備/基本設計」「詳細/実施設計」「その他」の各設計段階別に整理した。

コンサルタント業の範疇から、調査・計画段階における発注が最も多く、ついで詳細/実施設計段階が多い傾向は変わらない。

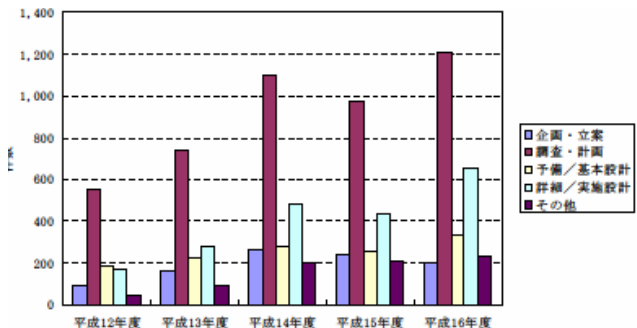


図-2.3.8 設計段階別プロポーザル方式による受注件数の推移(協会調べ)

6) 諸外国における契約方式

ここでは、海外における契約方式について、ドイツ、フランス、イギリス、アメリカの4カ国を対象として表-2.3.3(1)～(4)に示すとおり整理した。

整理した項目及び整理内容は以下に挙げる5点である。

関連する法律

我が国における明治会計法や品確法に該当する法律。法制度が整っていない場合は、規定等を整理した。

技術者資格及び企業登録

我が国では技術士資格制度やRCCM制度に代表される技術者の資格登録や、コンサルタント登録などの企業を登録する制度に該当する。

業者の選定方法

我が国では競争入札方式や、プロポーザル方式等、コンサルタント業者を選定する方法を整理した。

予算と報酬

我が国における予定価格と契約金額に該当する項目。

その他

整理した結果から、特筆すべき事項を見ると、アメリカの選定方法では価格を度外視し、選定基準に含んでいないことが挙げられる。

その他3カ国は、『価格』と『技術力』を評価項目に含み、日本では逆に価格のみで評価している。

また、日本ではあらかじめ予定価格が算出されるケースがあるが、今回調査した4カ国はいずれも予算を事前には算定していない点も特筆すべき事項である。

イギリスでは、技術者資格等は重要視していないのが現状である。

表-2.3.3(1) ドイツの契約方式

関連法	VOF(役務請負規則) HOAI(報酬規則)	HOAIの原型は1871/78作成
技術者資格、 企業登録	AHOへのコンサルタント登録	大卒後2年間の業務経験で登録可能
選定方法	原則公募型 事前審査、プロボと見積り提出、インタビュー、評価、決定	技術と価格の評価は同時 AHOは価格ポイントを0～5%と提案
予算と報酬	発注者の見積りもHOAIを利用	HOAIの基準は業種と難易度等で幅あり。 報酬額は発注者が決定
その他	EU資金案件はQBSで決定	小規模案件は現在ほとんどが技術プロボと見積価格で決定

表-2.3.3(2) フランスの契約方式

関連法	公共契約法典	2001,2004に改定
技術者資格、 企業登録	大学教育修了者が有資格者	
選定方法	原則プロボ(アペルドフル)方式で技術及び価格要素を評価、5社以上選定し、評価委員会による評価	技術と価格の評価は同時に実施 委員会の合議で評価、非公開
予算と報酬	予算は発注者の積算基準に従い算定、報酬額も見積りを参考に発注者が決定	積算基準非公開 予定価格公表なし
その他	選定方式の採用や評価項目の重み付けとにおいて、客観性担保システムなし	EU統合下、選定システムに波及する登録ツールの強化は進む方向

表-2.3.3(3) イギリスの契約方式

関連法	公共役務契約規定 調達ガイダンス	前者はEC指令を施工するため財務省作成
技術者資格、 企業登録	理論上誰でもコンサルティング業務ができる	ダム、原子力など特殊分野資格必要
選定方法	公示→事前審査による参加企業選定→2封筒方式(技術提案と価格提案)による入札	道路庁では、過去業務の実績評価を勘案の上、入札参加企業を決定
予算と報酬	見積り価格は通常時間料金ベースで算出、経費率を見込む、予算提示なし	選定後の交渉による場合もある
その他	道路庁では時間短縮と建設会社とコンサルタントの連携による業務の効率化のため、ECI方式を導入	をそれぞれ評価ECI方式では、道路庁が建設会社とコンサルタント

表-2.3.3(4) アメリカの契約方式

関連法	ブルックス法	1972年制定 各州政府も同様の法あり
技術者資格、 企業登録	PE(プロジェクトエンジニア)資格者の従事が必要	企業登録不要、プロジェクトごとの事前審査(経営状況や実績)
選定方法	公示→資格審査資料評価による選定と位置づけ(必要に応じてヒアリング)→1位企業から価格交渉→決定	一定金額以上は公示 企業実績や技術提案を要請 連邦では価格は選定基準に含まれない
予算と報酬	予算は事前に算出せず、予定価格なし コストプロポーザル提出、発注者の見積りと比較、決定	建設コストの予算は算出 コンサルタント業務は建設コストの一定比率(6%)に制限
その他	契約方式として包括契約方式が拡大 プロボ提出資料は膨大	サブコンサルタントとしての参加可能 サブコン実績登録活用

(2)総合評価方式による契約

1)評価方法

ここで述べる総合評価方式は、総合評価型プロポーザルとは異なる。

具体的には、『価格』と『技術提案』を評価し、総合的に落札者を決定する方式であり、競争入札における契約として位置づけられている。評価値の算出には、次に挙げる除算方式と加算方式がある。

イ.除算方式

$$\begin{aligned} \text{評価値} &= \text{技術評価点} / \text{入札価格} \\ &= (\text{標準点} + \text{加算点}) / \text{入札価格} \end{aligned}$$

標準点を100点、技術提案等に係る性能等に応じた加算点の上限を10点から50点の範囲で決定し、評価値を算定する方法。

工事において用いられた方法である。

ロ.加算方式

$$\text{評価値} = \text{価格評価点} + \text{技術評価点}$$

価格から評価された得点に、技術点を加算して評価値を算定する方法。

コンサルタント業務で試行された総合評価方式ではこの加算方式が用いられた。

2)コンサルタント業務における試行例

コンサルタント業務において、総合評価方式(加算方式)が試行された業務内容を表-2.3.4に示す。また、評価時の配点等は以下のとおりであり、技術点の内訳については表-2.3.5に示すとおりである。

- ・技術点と価格点の配分 = 1 : 1
(技術点60点、価格点60点)
- ・価格点 = $60 \times (1 - \text{入札価格} / \text{予定価格})$

価格点における入札価格が限りなく予定価格に近ければ0点となり、予定価格より高い場合はマイナスの評価となる。

表-2.3.4 総合評価方式試行例【業務内容】

業務名	鶴住居第一高架橋詳細設計
場所	岩手県釜石市 一般国道45号
仕様	橋 長：137m 幅 員：9.5m 上部工：3径間連続鋼鈹桁 下部工：逆T式橋台(2) 張出式橋脚(2)
特記事項	宅地に対する騒音、振動等の影響を考慮隣接工区の工事用道路として活用するため早期完成等

表-2.3.5 総合評価方式技術点の内訳

評価項目	内容	配点
業務への取り組み方針	業務実施の着眼点や実施方針	40点
技術者資格	技術者資格及びその専門分野	5点
業務執行技術力	同種及び類似の業務実績 業務成績	5点 5点
専任性	手持ち業務の金額及び件数	5点
合計		60点

試行例の結果は表-2.3.6のとおりである。

今回の試行例では、予定価格の3分の2を入札価格とすれば、価格点として20点が得られる計算である。この点数は技術点の『技術者資格』、『業務執行技術力』、『専任性』の3分野の合計点と同値である。

技術点と価格点の配分が1：1である場合、技術点が4位と低くても、予定価格と同額で入札した会社には逆転できる結果となり、価格競争となる可能性が示唆される。

表-2.3.6 総合評価方式の試行結果

	落札者	最高点	最低点
技術点	48点 (第4位)	56点	27点
価格点	17.968点 (第1位)	17.968点	7.924点
評価値	65.968点	-	-

3) 経済産業省の総合評価の方針

経済産業省においては、財務省協議を終え、2006年8月に調査、広報、研究開発に係る総合評価落札方式のガイドブック⁴を作成した。

このガイドブックによると、総合評価落札方式が適用されることとなる事業は、『調査事業』、『広報事業』、『研究開発事業』の中でも、特に、予定価格の範囲内で最大限の事業成果を得るために、事業者の提案する技術力、創意工夫等が必要不可欠であり、また、それらの提案内容によって、事業の成果に相当程度の差異が生じると認められる事業としている。

ここで述べている事業の内容は表-2.3.7に示すとおりである。

表-2.3.7 総合評価落札方式の業務

事業	内容
研究開発事業	我が国衛星メーカーの国際市場における競争力強化に資するため、衛星の軽量化・高度化・長寿命化等に関する基盤技術の開発
調査事業	調査及び緻密な分析によって、事業成果が政策立案の基礎となる調査研究
広報事業	最大限の広報効果を発揮するための効果的なメディアミックスの選択、広報手法の斬新さ、デザインの独創性等の企画提案を求める事業

このような事業は、とりわけ提案内容の新規性・創造性等に係る技術評価が重要視されるため、価格評価よりも技術評価に重点を置いた形での総合評価を行うこととしている。

なお、価格点の算出方法は、試行例に示した方法と同一である。また、総合評価点も同様に技術点と価格点の合計値で評価される。

一方、価格点と技術点の得点配分(価格点の割合の下限)については、情報システムの調達等、これまでは、価格点と技術点の得点配分が1：1を原則としてきた。

しかし、研究開発等の事業においては、要求する技術等の要素(専門的な技術やノウハウに係る創造性及び新規性等)により、その成果(品質)が大きく影響されることから、技術点に重点を置いた総合評価を行うこととなった。

ただし、総合評価落札方式は、価格及びその他の要件が国にとって最も有利な者を落札者として決定する方法であることから、過度に価格点を低く評価することは適切ではないとして、事業類型ごとに、総合点に占める価格点の割合について、表-2.3.8のとおり定められている。

表-2.3.8 総合評価方式の試行結果

業務目的	価格点の割合の下限値	価格：技術
研究開発事業	4分の1以上	1：3以内
調査事業	3分の1以上	1：2以内
広報事業	3分の1以上	1：2以内

また、クリアすべき最低条件として、以下の2点を挙げている。

入札価格は予定価格の制限の範囲内
必須評価項目における最低限の要求水準を「すべて」満足している

すなわち、『予定価格 = 最も経済的な調達を行うために、適正かつ合理的な価格として積算される価格』を下回る価格で入札した業者は特定されず、技術点の必須項目のうち1項目でも最低限の要求水準に達していないものがある場合には特定されないこととなる。

なお、技術評価項目等は入札説明会において事前公表することとなっており、業者等は技術提案を行うに際して、必須項目についてもあらかじめ知ることができる。

「総合評価点が最も高い者」が同点数で2人以上存在した場合は、予算決算及び会計令第83条の規定により、『くじ』を引かせて落札者を決定することになる。

⁴ 総合評価落札方式ガイドブック, 経済産業省
参考 URL <http://www.meti.go.jp/information/downloadfiles/c60815a-3j.pdf>

< 参 考 >

平成15、16年度（一部17年度）のプロポーザル業務の評価点(データ総数540点)を対象に、技術点が1位と2位の者の評価点差を集計した。結果は下表に示すとおりである。この表から、技術点が1位と2位の者の評価点差は平均5.3点となり、10点以上差がついた業務は全体の10%程度であった。

参考 プロポーザル業務における
技術点差の分布状況(協会調べ)

点差	件数	占有率
1以下	49	9.1%
2以下	126	23.3%
3以下	185	34.3%
4以下	267	49.4%
5以下	324	60.0%
6以下	362	67.0%
7以下	398	73.7%
10以下	478	88.5%
全数	540	100.0%

この結果をもとに、価格点を100点満点とし、技術点1位の者が予定価格で入札(価格点0点)、技術点2位の者が予定価格の70%（価格点30点）で入札したとして、価格点により技術点を逆転する可能性を算定すると以下のとおりとなる。

- ・価格ウエイト10%：技術点3点まで逆転
約1/3が逆転の可能性
- ・価格ウエイト20%：技術点7点まで逆転
約3/4が逆転の可能性

前出の経済産業省による『総合評価落札方式ガイドブック』に示された価格点のウエイトは、調査事業で3分の1以上 33%（価格：技術 = 1：2以内）と規定されているため、価格により技術点10点差までは逆転する可能性があることとなる。

すなわち、プロポーザル業務の9割近くが価格点により決定する可能性があることを示唆している。

2 - 3 - 3 . 発注者支援業務

(1)発注関係事務

品確法第6条に明記された発注関係事務の内容を業務内容に応じて分類すると、表-2.3.8に示すとおりである。

表-2.3.8 発注関係事務の内容

業務分類	業務の内容
設計・積算(補助)	仕様書・設計書の作成、 予定価格の作成
技術審査(補助)	入札・契約方法の選定、 契約の相手方の決定
監督(補助)	工事の監督、工事中の 施工状況の確認
検査(補助)	検査、完成時の施工状 況の確認、評価

また、平成17年8月には、発注関係事務の環境整備に努めることが閣議決定⁵された。

その他、発注関係事務に関する項目としては以下の4点が整備されていくこととなる。

- 基準や要領の整備
- 施工内容や工事成績評定等に関する資料のデータベース化
- データベースの相互利用
- 民間の技術開発の促進

今後、上記の整備が進むに従い、技術基準や技術指針、発注仕様書等の見直し等が行われていくことが予想される。

これらの整備が困難な地方公共団体等に対しては、国及び都道府県が必要に応じて支援を行っていくことも決定されている。

⁵ 『公共工事の品質確保の促進に関する施策を総合的に推進するための基本的な方針』平成17年8月26日閣議決定
<http://www.kkr.mlit.go.jp/plan/hinkaku/03.html>

(2)国土交通省等の品確法技術者制度

発注関係事務を適切に実行するため、『専門的な知識又は技術を必要とする発注関係機関事務を適切に実施することができる者の教育、発注関係事務を公正に行うことができる条件を備えた者の選定に関する協力その他の必要な措置を講ずる(第15条3項)』と明記された。

代表事例として関東、中部、九州の各地方整備局の事例を表-2.3.9に示す。実際に認定された機関としては公益法人、支援技術者は当該公益法人の職員または行政経験者が主体を占めており、現時点では建設コンサルタントの活用は十分ではなく、今後拡大することが期待される。

表-2.3.9 品確法技術者の認定状況

	関東	中部	九州
機関の認定者		施工体制の確保に関する推進協議会(中部地整、四県二市で構成)	
認定された機関		6財団法人(整備局関係及び県、市関係)	
技術者認定機関	関東地方整備局	機関認定者と同じ	品質確保技術者資格認定委員会
資格要件	<ul style="list-style-type: none"> 技術士または一級土木施工管理技士かつ監督検査業務等の一定の経験 発注者としての経験が25年以上、監督検査一定の経験 建設業、発注機関職員除く 	<ul style="list-style-type: none"> 認定を受けた機関と恒常的な雇用関係がある 試験に合格講習会の受講 	<ul style="list-style-type: none"> 地整の職員及び地整、県市町村で業務を受注している公益法人の職員 一定の発注経験あり、技術士等の資格保持者
技術者の種別と業務内容	総合評価落札方式に関する技術提案の審査の支援	<ul style="list-style-type: none"> 種:すべての発注支援業務の管理技術者 種:設計積算補助及び監督補助 	<ul style="list-style-type: none"> 種:全ての業務 種:積算補助と現場補助 一般:管理技術者の下に配置
認定者数	340名(内コンサル出身3名)	種:182名 種:72名	種:59名 種:30名 一般:517名

2-3-4. その他最近の話題

(デザインビルド方式、以下DB)

デザインビルド方式は、直訳すると設計・施工一括発注方式となり、アメリカで多く採用されている。

協会で実施した海外コンサルタントに対するアンケート調査によると、海外でもDBは増加傾向にある(イギリス、オーストラリア等)。

その理由としては、

- ・発注者側の業務負荷、リスクの軽減
- ・コントラクターからのクレームの軽減
- ・PFI, PPP等の普及

等が挙げられている。

国内では、平成13年3月に国土交通省により行われた設計・施工一括発注方式導入検討委員会報告によると、設計施工一括発注方式が適している工事として以下の4点を挙げている。

施工方法が異なる複数の案が考えられ、施工方法によって設計内容が大きく変わるなど、発注者が設計内容をひとつの案に決められず施工技術に特に精通したものの技術力を得て設計することが必要な場合
設備工事等で設計と製造が密接不可分
完成までに時間的余裕が無い
工事発注用の設計図書として、事前に詳細設計レベルまで準備しない場合

品確法においては、『発注者の求める工事内容を実現するための施工上の提案や構造物の品質の向上を図るための高度な技術提案を求める場合には、例えば設計施工一括発注方式(デザインビルド方式)等により、工事目的物自体についての提案を認めるなど提案範囲の拡大に努めるものとする(基本方針3条1項)』と記されており、今後DB方式が増える可能性がある。

以上