

建築のコストあれこれ（第3回）

『公共建築の調達・その2』

瀧口信二

○ はじめに

前回は『公共建築の調達・その1』として、江戸時代以降の公共建築の調達の歴史を取り上げました。その中で最近の多様な入札・契約方式の話が出ました。

そこで今回は、価格と品質で総合的に優れた調達を謳っている「**公共工事の品質確保の促進に関する法律（以下、品確法という）**」と、その法律により多くの自治体で導入が進められている総合評価落札方式について、できるだけ噛み砕いて記述します。

I 品確法

① 成立の背景

1990年代の初めの頃バブルが崩壊し、日本経済は急速に冷え込んでいきました。地価や株価や消費物価がどんどん下がり、デフレスパイラルの様相を呈していました。後に「停滞の10年」とか「失われた10年」と呼ばれます。景気対策として公共事業の積み上げが施されましたが、一向に効き目が現れません。

建設業界もバブル時代は民間の建設工事等で莫大な利益を上げ、リゾート開発や都市開発等の拡大路線を走っていました。利益の薄い公共の建築工事は敬遠されがちでした。それがバブル崩壊で民間工事がパタッと止まると、手のひらを返したように公共建築に群がっていきます。各社とも生き残ることに必死でした。発注担当者はその変わりように憤りを感じたものです。

大型補正予算で公共工事が大盤振る舞いされると、なんとか食い込もうとして、発注者側に営業の攻勢をかけていきます。ゼネコン汚職や談合がはびこった一因に、民間工事の激減とそれに対する公共工事の大盤振る舞いがあったのではないかと思います。

1993年のゼネコン汚職の摘発を契機に、公共調達においては指名競争入札から一般競争入札に舵を切ります。その結果、ダンピングをしてでも工事を受注しなければ生きていけない業者を多数輩出しました。ダンピングが繰り返されると、全体的に建設コストを引き下げることになります。国の施策でもあった**工事コスト縮減**の動きとも一致して、一見良い方向に進んでいるように見えました。

ところが、低価格で受注した業者も利益を上げなければなりません。善良な業者は技術的な創意工夫でなんとかクリアしようと努力しましたが、安易に下請業者等を指値で強要する事態が日常的になっていきます。行き着くところは明白です。建設産業全体の地盤沈下と工事品質の低下です。

そこで、この悪循環を断ち切るために国会議員が中心となって立ち上がり、議員立法で「公共工事の品質確保の促進に関する法律」を成立させます。その品確法は2005年4月から施行されています。

② 品確法とは

この法律は、より安全で良質な社会資本を整備するため、公共工事の適正な価格と品質の確保を目標に掲げています。（品確法第1条）そのポイントは以下の3点です。

- (1) 公共工事の基本理念と発注者の責務を明確にすること

(2) 価格競争から価格と品質で総合的に優れた調達へ転換を図ること

(3) 発注者をサポートする仕組みを明確にすること

ここでは(2)に絞って「**価格と品質で総合的に優れた調達**」を実施するための規定を要約します。

○発注者は、競争参加者の技術的能力（工事の経験、施工状況の評価、配置予定技術者の経験等）を審査する。（品確法第11条）

○発注者は、競争参加者から技術提案を求めるよう努力し、これを適切に審査・評価する。その際、透明性と公正性を確保する。（同第12条）

○発注者は、提案者に対し、審査において技術提案の改善を求め、又は改善を提案する機会を与えることができる。その際、その過程の概要を公表する。（同第13条）

○発注者は、高度な技術等を含む技術提案を求めた時は、技術提案の審査結果を踏まえて予定価格を定めることができる。その際、中立の立場で公正な判断ができる学識経験者の意見を聴取する。（同第14条）

II 総合評価落札方式

① 総合評価とは

総合評価とは、2以上の評価項目を比較・検討して、総合的に評価することをいいます。例えば、価格だけを評価して一番安い方を選ぶのではなく、会社や配置予定技術者の能力を評価し、価格と能力のそれぞれを点数化して合計点の高い方を選びます。

その評価を客観的に点数化することが、なかなか難しい。ここでは、分かりやすくするため、マンションを選ぶ際における総合評価方式の一例を示します。

あなたがマンションを選ぶ時に、どんなことをしているか整理してみましょう。

ステップ1

まず、どんなマンションが欲しいか、いろいろと構想を練ります。新築にするか中古にするか、場所は生活に便利な街中か自然環境優先の郊外か、どのぐらいの広さが必要か、予算はどのぐらいにするか、等々。

ステップ2

新聞のチラシや情報誌やインターネットからマンション情報を集めます。立地条件、間取り、建築年次、表示価格等をにらみながら、2～3の候補に絞ります。

ステップ3

候補に挙がった物件を確認するため、現地に足を運びます。交通の便や周辺の環境、建物の印象等を比較・検討して、一番気に入った物件を特定します。

ステップ4

特定した物件を扱っている不動産会社を訪ねます。特定したマンションの詳細な説明を受け、現地に案内されます。まだ建築中の場合は、モデルハウスを見ることになります。室内の仕上げや間取りを確認して納得できれば、契約の手続きを進めます。不都合な点があれば、もう一度振り出しに戻ります。

ステップ2から、不動産会社に頼ることもありますが、マンション選定のプロセスは同じです。ステップ2やステップ3で候補を絞り込んだり、1者に特定する際に、勘に頼るのではなく、評価項目を明確にして点数化し、客観的に選ぶ方法が総合評価方式です。以下に、その具体的なやり方を示します。

② マンション選定の例

総合評価の方法は加算方式と除算方式がありますが、ここでは価格以外の要素のウェイトが大きくなる加算方式を採用し、以下の条件とします。

- ・ 評価値 = 性能評価点 + 価格評価点
- ・ 性能評価点の満点 = 100
- ・ 価格評価点 = $100 \times (1 - \text{表示価格} / \text{予算上限価格})$
- ・ 予算上限価格 = 50,000千円

性能評価の一例を表1に示します。評価項目はマンションの価値を決定する要因を抽出します。性能評価点（満点）は価格評価と性能評価のバランスを考えて設定し、その配点は評価項目のウェイト付けをして行います。

各項目を評価するには、ある程度の専門知識を必要としますが、ない場合には、一般の人でも判断できそうな建物概要、立地、機能性の動線・間取り・意匠等の評価項目に絞るのも一つの手です。

ここでは、それぞれのマンションを次のようなイメージとしています。

- ・ Aは個性的な建築家の設計で、デザイン優先の新築マンション
- ・ Bは特に目立つところはないが、間取りが気に入った中古マンション
- ・ Cは駅前の繁華街に建ち、見栄えは良いが安普請の新築マンション

評価は、(良い・普通・悪い)の3段階とし、凡例は以下のとおりです。

- ・ 良い : ○ (評点: +1)
- ・ 普通 : — (評点: ±0)
- ・ 悪い : × (評点: -1)
- ・ 性能評価点 = Σ 配点 × 評点

表1 マンションの性能評価表(一例)

評価項目		配点	A マンション	B マンション	C マンション
建物概要	構造・規模	5	—	—	× -5
	建築年数	5	○ 5	× -5	○ 5
	設計者・施工者	5	○ 5	○ 5	—
立地	交通の便	10	—	○ 10	○ 10
	周辺環境	10	○ 10	—	× -10
機能性	配置・動線	10	—	—	—
	平面・間取り	20	—	○ 20	—
	立面・意匠	10	○ 10	—	○ 10
	構造・耐久性	10	—	○ 10	× -10
	設備・快適性	10	○ 10	—	—
	ランニングコスト	5	× -5	○ 5	—
性能評価点(合計)		100	35	45	0

次に、性能と価格の両方を総合評価した結果を表2に示します。性能評価点の満点を50にした場合は表2-1の結果になります。建物の性能より価格に重きを置く場合は、性

能評価点を小さく設定します。性能評価点の設定一つで、順位が逆転することに注意を要します。

表2 総合評価結果

	A マンション	B マンション	C マンション
性能評価点	35	45	0
表示価格	40,000	43,000	35,000
価格評価点	20	14	30
評価値	55	59	30
順位	2位	1位	3位

表2-1 総合評価結果

	A マンション	B マンション	C マンション
性能評価点	17,5	22,5	0
表示価格	40,000	43,000	35,000
価格評価点	20	14	30
評価値	37,5	36,5	30,0
順位	1位	2位	3位

③ 公共建築工事の業者選定の例

総合評価落札方式の概略フローを図1に示します。



図1 総合評価落札方式の概略フロー

設計・積算を終えると工事の規模・難易度等が明らかになります。その工事の特性に応じて総合評価方式の適用の可否を決め、入札公告の前に評価項目と評価基準並びに評価方

法を決定します。

入札公告により応募した参加希望者の技術審査を行って篩にかけ、競争参加資格のある者で入札を実施します。その後、価格と技術力による総合評価を行います。評価の方法は前述と同じ加算方式とし、以下の条件とします。

- ・ 評価値＝技術評価点＋価格評価点
- ・ 技術評価点の満点＝30
- ・ 価格評価点＝100×(1－入札価格／予定価格)
- ・ 予定価格＝100,000千円

技術評価の一例を表3に示します。評価項目は品確法第11条に規定されている競争参加者の工事の経験、施工状況の評価、当該工事に配置が予定されている技術者の経験、技術提案等の技術的能力に関する事項とします。評価は事前に用意された評価基準に従って点数化します。その詳細はここでは省略します。

総合評価した結果を表4に示します。入札価格の評価が低くても技術評価点が高ければ、上位になり得るのが総合評価方式の特徴です。技術評価点の満点を大きくするか小さくするかによって順位が変動するので、大事なことは技術評価点の設定です。

表3 業者の技術評価表(一例)

評価項目		配点	A社	B社	C社
企業の施工能力	施工実績	2,0	2,0	2,0	1,5
	工事成績	2,0	1,5	1,0	0,5
配置予定技術者の能力	保有する資格	2,0	2,0	1,5	1,0
	施工経験	2,0	2,0	1,0	1,0
	工事成績	2,0	1,5	1,0	1,0
施工計画	施工上配慮すべき事項	5,0	3,0	2,5	2,0
	工期設定	5,0	3,0	2,0	2,0
技術提案	コスト縮減	10,0	5,0	4,0	1,0
技術評価点(合計)		30,0	20,0	15,0	10,0

表4 総合評価結果

	A社	B社	C社
技術評価点	20,0	15,0	10,0
入札価格	90,000	87,000	85,000
価格評価点	10,0	13,0	15,0
評価値	30,0	28,0	25,0
順位	1位	2位	3位

④ 総合評価落札方式の留意点

総合評価方式をうまく活用すると、価格と技術力等を競争させることにより、民間の持っているノウハウを引き出し、工事自体の品質を向上させることができます。また、建設

業者の育成と技術力の向上にも寄与します。更には、ダンピングや談合等の防止にもつながり、不良不適格業者を排除して建設業界全体を健全化させることができます。

そうなるためには、総合評価方式の適正な運用がなされなければなりません。そこで総合評価落札方式の留意点を列記します。

○ 技術提案の評価項目は、その工事目的及び地域特性に則したものを選定すること

どこでも通用するような一般的な評価項目では、どこかの雛形を転用した模範的な解答しか返ってこないことがあります。それでは比較しても差がつかないし、要領の良い者が優位に立ち、本当の実力を評価することができません。その工事の特性や発注者としての取組みを明確にし、提案者の創意工夫を導き出すような評価項目を選定することが肝要です。また、必要に応じてヒアリング審査を行うことが有効です。

○ 評価基準及び評価方法は事前に明確にしておくこと

可能な限り、客観的に評価して点数化できるようにしておきます。あいまいな評価基準では人によって評価が分かれ、声の大きい人の意見に左右されます。それでは公平性が保てません。特に、価格以外の要素の評価点をどう設定するかで勝負が決まるので、慎重な検討が必要です。

○ 技術提案を求めた場合は、その評価のための第三者審査機関を設けること

提案した内容を理解できない人に審査されるほど、提案する側にとってむなしいことはありません。提案者の意欲をそがないためにも、より優れた提案が高く評価される公正な審査が行わなければなりません。そのため学識経験者等の協力を得て審査を行います。

○ 技術提案された内容が履行されているか、施工時に確認すること

いくら技術提案が高く評価されて施工者に特定されたとしても、実際の現場で履行されなければ、虚偽の提案となります。その場合には、ペナルティを課すことになります。現場での検証方法等については、受注者と疑義が生じないよう契約時に事前の十分な協議が必要です。

今回は総合評価落札方式で紙面がつかまりました。次回は、総合評価方式を用いて契約者が特定される設計・施工一括発注方式とPFI方式について記述する予定です。

(ご感想等あれば、メールでお願いします。 takig.779.sin@knd.biglobe.ne.jp)

<参考資料> 国土交通省作成の「総合評価ガイドライン」等

(前 (財) 建築コスト管理システム研究所専務理事)