

公共工事における総合評価方式活用検討委員会（第１２回） 議事要旨

- １．日時：平成 20 年 3 月 27 日（木）15：00～17：10
- ２．場所：虎ノ門パストラル 新館 ５F ローレル
- ３．出席者：小澤一雅委員長、大森文彦委員、小林康昭委員、福田昌史委員、
渡邊法美委員、川合勝委員、絹川治委員、林茂委員、加藤直宣委員、
前川秀和委員、澤木英二委員、松原裕建設企画室長（山縣宣彦委員代理）
横山晴生委員、藤原要建設マネジメント研究官（西川和廣委員代理）

４．議事概要

〔低価格入札への対応について〕

- 落札率が低くなってきている昨今、経営状況が厳しいのが実態である。調査基準価格等の引き上げが望ましいが、総合評価方式の中で対応していくことも考えられるのではないか。例えば、入札額が工事原価と等しい場合に価格の評価点を満点とし、工事原価より低い場合にはそれ以上の評価点を与えない等が考えられないか。
- 基準価格の引き上げは別の場で議論することとし、総合評価方式としてはこれまで特別重点調査や施工体制確認型等を取り入れてきており、今後も更なる対策が必要か判断し検討していく。
- 低価格入札は良くないと言いつつ、低価格に対し高い評価をする仕組みになっている点は改善の余地があるのではないか。
- VE により入札価格を下げた場合と、ダンピングによる場合を区別して評価する必要がある。

〔工事特性を踏まえた課題設定について〕

- 工事全体を見渡して重要な事項を課題として設定しているかどうか。
- 今回提案した技術的難易度評価の結果に基づく工事特性を踏まえた課題設定を実際に現場で適用し、その結果を踏まえて、更に検討していく。
- 設計時の要求要件と設計者による成果が工事には密接に関係している。当初の設計思想を実現することを意識した課題設定になっているか、確認することが重要である。

〔評価の考え方について〕

- 調査基準価格に入札価格が集中していることから技術評価点で評価値が決まる。オーバースペックとなる提案については技術評価点を 0 点にしてはどうか。
- 配置予定技術者ではない第三者が作成した技術提案を評価することが果たしてよいかどうか。

- 本来は配置予定技術者が技術提案を作成することが望ましい。すべてヒアリングすることが難しいのであれば、抜き打ちで配置予定技術者にヒアリングする等の対応が必要ではないか。
- 第三者の関与にもいろいろあり、高度技術提案型で求められる技術提案をすべて施工者だけで対応することが難しいこともある。場合によっては専門の知識も必要となるため、第三者のすべてがいけないということではないだろう。
- 配置予定技術者に対するヒアリングは重視した方がいい。
- 小規模な工事ほど人が重要となってくるのでヒアリングはしていくべきでないか。現場の実務者はヒアリングを嫌がっているように感じるが、30～40 者も参加してくる工事は限られている。小規模な工事ほど入札参加者数は減り、落札率も上がる傾向にあるため、データ分析も踏まえてヒアリングの実施に向けて検討してはどうか。
- 東京都では簡易型に相当する総合評価方式を導入しており、建設局でも件数は少ないが全てヒアリングを実施している。ヒアリングにより配置予定技術者があらかじめ現場を見ているかどうか等がわかる。今後も原則としてヒアリングを実施するつもりである。今後、対象工事が増えた場合の対応について、簡素化などの検討をしていきたい。

〔価格と技術のバランスについて〕

- 技術評価点数のウェイトが高いほどいいというのが一般的な考え方であるが、適切な水準がどこにあるのではないか。
- 急激な制度の移り変わりの中で、価格と技術のバランスについては落ち着くべきところに落ち着いてきているという印象である。
- 同感である。

〔手続の効率化について〕

- 二段階選抜方式は是非導入してほしい。総合評価の手続により配置予定技術者を長期間確保しておかなければならない上、低入札価格調査等で更に手続期間が長期化する傾向にある。
- 二段階選抜方式は小規模な工事においても適用が考えられるのではないか。工事によっては 40 者が参加する例もあり、絞り込むことで技術面での競争性を高める必要がある。絞り込むための評価項目として、例えば主観点数が考えられないか。
- 来年度は簡易に絞り込むための方法について検討してほしい。
- 事後審査型入札方式では、評価者が価格を見ずに技術提案を審査・評価できるようにシステム上で自動的に予定価格超過者を外すようにする必要がある。
- 落札者を一回で決めようとすると、過度な技術提案や代筆などの弊害が出てくる。この弊害を小さくするためには、落札者を決めるのではなく、落札者が決まる仕組みをつくることが理想である。そのために、徐々に企業を絞り込みつつ、リスクを段階的に減らし

ながら落札者が決まるようにしていく仕組みの構築を検討する必要があるのではない
か。

〔技術提案作成費用の負担について〕

- 技術提案の作成費用を支払うことにより技術提案が発注者に帰属することは問題がある。優れた技術提案を提出できなくなる。一般管理費等に反映する考え方もあるのではないか。
- 優れた技術提案の作成費用はその都度支払った方がよいのではないか。そうしないと、落札できるように更に安い価格で入札することになるのではないか。
- 資料では契約形態として「委託契約」と「役務提供契約」に分けて整理しているが、適切ではないので見直した方がよい。
- 技術提案の作成費用は、企業にとってはP R・宣伝費に該当するものであり、一般管理費に含まれるのがよいのではないか。技術提案のために過度に費用を掛けすぎることは、企業のあり方として正しくないのではないか。

〔今後の予定について〕

- 本日の議論を踏まえてとりまとめを修正し、委員長に確認後、速やかに公表する。

以上