

平成22年3月16日

第2回 調査・設計等分野における品質確保に関する懇談会

参考資料

業界団体ヒアリングにおける要望・意見

業界団体(建コン協、全地連、全測連)ヒアリング概要

(1)なぜ低入札を行っているのか

- ・同種、類似の業務実績を得るため、低入札覚悟で応札する。
- ・業務仕様等不明確なため、正確な積算が出来ない場合がある。
- ・会社の経営上必要な年間受注量を確保し資金を調達しないと資金がショートしてしまうため、低入札を覚悟で応札する場合も考えられる。

(2)低入札が業務成果の品質や、経営に与える影響について

- ・原価が上昇し利益が創出できず、赤字になる場合が多い。
- ・賞与、給与の減額、リストラ、メンタルヘルスへの悪影響。
- ・業務成果の品質への悪影響照査・レビューが不十分となり手戻りやミスの発生の確率が高くなるなど、成果品の品質に悪影響を及ぼす。

(3)低入札防止のために発注者に望むこと

- ・技術を主体とした選定方法にしてほしい。
- ・業務内容及び標準歩掛りのない項目などを明確にし、積算が可能な業務にしてほしい。
- ・調査基準価格の引き上げてほしい。
- ・プロポの拡大と、総合評価のより高い技術点配点比率の採用してほしい。
- ・工事の施工体制確認型と同様の低価格入札企業の排除措置の導入してほしい。
- ・第三者検定を義務付けてほしい。

(4)低入札防止のために受注者としてできること

- ・業界・自社経営において、中期的に首を絞めることを再認識し行動する。
- ・独禁法に抵触する恐れもあり会員企業への強い指導は困難。

(5)その他懇談会等において議論すべき点

- ・低入札価格調査と業務価格実態調査の内容の整合をはかるべき。

業務の品質確保に関わるヒアリング事項について

(社) 建設コンサルタント協会

1. 低入札の現状等について

(1) なぜ低入札を行っているのか。

- ・ 協会の姿勢として、基本的に低入札を行わない様に推奨している。
- ・ ただし、意図せず、低入札になる場合がある。その要因としては、業務内容が不明確、あるいは見積り依頼があっても見積り部分の歩掛りが不明確（どの見積もりが採用されたのかが不明、一式計上、打合せ回数不記載など）であるので正確な積算が出来ないなどが挙げられる。（協会としては、見積もりが必要な業務は、プロポーザル方式にするべきであると考えている。）
- ・ 一般論として、上記の積算精度であったとしても、会社経営上必要な年間受注量を確保し資金を調達しないと資金がショートしてしまうため、現状の市場競争では受注を目指して、低入札を覚悟で応札する場合も考えられる。
- ・ また、総合評価方式、プロポーザル方式などの応募に必要な同種業務実績を確保したい場合も考えられる。

(2) 低入札を行った場合、会社の経営や受託した業務の成果品の品質にどのような影響があるか。

1) 会社経営に対する影響

- ・ 会社の経営には当然影響すると考える。
- ・ 原価が上昇し利益が創出できず、赤字になる場合が多い。
- ・ こうした状況が続くと賞与、給与を減額する、ストレスでメンタル対応が必要な人材が増加する、更にリストラ等を実施する、外注価格を抑制する等が生じる可能性が高まっている。
- ・ こうした状況を見て若年層の退職者が増加している（退職者は、勤務時間が少ない・給与が比較的高い・雇用が安定している自治体に再就職している傾向が見られる）。
- ・ また、業界全体として、学生の就職先として建設コンサルタントへの希望者が減少し、先に述べた若年層の退職を含めて 20 代が減少し技術の継承が出来ない状況が見られる。

2) 品質に対する影響

- ・ 一般論として、創意工夫の余裕がなくなり、本来の目的（国民の満足）の達成、コスト削減、地域性、環境への配慮などの事業価値を高める提案が困難になる。
- ・ また、赤字縮小のため少人数で対応することとなり、照査・レビューが不十分となり手戻りやミスの発生の確率が高くなるなど、成果品の品質に悪影響を及ぼすことが考えられる。
- ・ 一方、低入札であるかどうかに関わらず、技術者倫理やお客様（発注者・国民）の信頼

を裏切れないとの気持ちが働き、担当者の様々な面を犠牲にしてまでも、品質確保の努力をしている。

- ・ ただし、その努力にも限界があり、低入札が慢性化すれば、品質確保が困難な状況になると考える。

(3) 低入札を防止するために発注者に何を望むか、受注者としてできることは何か。

◆発注者に望むこと

1) 技術力による選定

- ・ コンサルタント業務は技術を主体とした選定方法を拡大する。
- ・ 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一層の技術力を重視した選定を行う。
- ・ 特に、総合評価落札方式において、技術評価の差が明確に現れていない面があるように感じられる。
- ・ さらに言えば、総合評価落札方式では、現在全体の36%を占める配点比率1：1方式および62%を占める1：2方式から、僅か2%しか無い1：3方式或いはそれ以上に技術評価点に重きを置いた選定方式に移行する。

2) 歩掛りの明確化

- ・ 歩掛りの明らかで無い業務については、基本的にプロポーザル方式とし、総合評価落札方式を適用する場合でも、現在既に一部で導入して頂いている、事前見積額の公表（金額そのもの、平均値、上限・下限値の提示、等）を徹底する。
- ・ あるいは、見積り依頼部分について予定価格への反映方法を適切なものとし、その部分の歩掛りを明確化する。また、見積り依頼部分が一定割合以上（例えば、全体の1／3）についてはプロポーザル対応にするなどの基準を設ける。
- ・ 業務内容及び標準歩掛りのない項目（交通費含む）などを明確化し、積算が可能な業務仕様とする。また、維持管理業務のような実績が多く積算根拠が整備されているものについては、設計変更で柔軟に対応できるようにする。

3) 調査基準価格の引き上げ

- ・ 成果の品質向上、将来に向けた技術開発・研鑽、次世代を担う優秀な技術者の確保・育成などを行うために、価格競争方式や総合評価落札方式の業務において調査基準価格を引き上げる。

4) 工事の施工体制確認型の導入などの効果的な低入対策の導入

- ・ 建設コンサルタント業務において、工事の施工体制確認型と同様の低価格入札企業の排除処置を導入する。

◆受注者としてできること

- ・ 受注側としては、低入は成果の品質低下、利益の減少、社員の処遇の悪化、魅力喪失による若年層の枯渇等をもたらし、将来に向けた技術開発・研鑽が困難となり、コンサル

業界・自社経営において、中期的に首を絞めることを再認識し行動する。

- ・ 積算の精度をあげると共に、積算上、不明点については全て、発注者に事前確認する。

(4) 懇談会で示した低入札対策について効果があると思うか。

- ・ 懇談会において、「低入札した者に対して、低入札価格調査を強化するとともに、技術評価点の中で“技術提案の確実な履行の確保”を評価し、厳格に反映」とあるが、工事の施工体制確認型と同様の低価格入札企業を排除できる施策であると考えられ、適切な対策と考える。

(5) 業種別、地域別にみると低入札の発生状況に差異があると思われるが、その原因をどう考えるか。

1) 業種別の差異

- ・ 歩掛が不明確な業務について（一部では仕様の不明な業務もある。一式、等、打ち合わせの回数不記載、〇回以上と記載、関係機関協議回数・内容不記載、等々）は、結果として止むを得ずに低入札価格となる場合もあるものとする。（協会としては、見積もりが必要な業務は、プロポーザル方式にするべきであると考えている。）

2) 地域の差異

- ・ 東北地整においては、第三者照査の条件が厳しい対策としており、また、他の地整では当該年度で企業として表彰を全て対象外とするなど、低入札対策に差異がある。さらには、地域によって企業の競争性に差異があることから、地域の差異が生じていると考えられる。

2. その他懇談会等において議論すべき点（自由意見）

(1) 低入札業務の利益率について（低入札価格調査と業務価格実態調査の課題と対策）

懇談会において、「低入札業務でも、非低入札業務と比較して利益率に大きな変化はない」となっている。即ち「低入札業務だからといって、利益率が低いあるいは赤字業務が多いとなっていない」という結果となっている。その要因は、以下のものが想定される。

① 低入札価格調査と業務価格実態調査の説明を整合させたいという気持ちがある。

- ・ 低入札価格調査において「この価格で業務遂行し、赤字は出ません」と説明せざるを得ない。このため、業務価格実態調査においても、品質を確保し、赤字を出しませんでした」と報告し、発注者との信頼関係を壊すことのないような報告をせざるを得ない。

② 複数業務を同様の原価で管理している。

- ・ 管理技術者は複数業務を管理しており、それらの原価率は、ほぼ同様になるように管理している場合が多い。

③ 成果品納品後の追加原価等が考慮されていない。

- ・ 成果品納品後は、業務を会計上完成とする場合が多く（3月決算の会社は特に）、そのため納品後におけるアフターフォローの原価は、個別物件ではなく、会社全体の経費

として計上される場合が多い。

- ・ 低入札業務において成果品の品質を確保し、経営を維持するためには、現場の実態として、管理職などの残業が多くなっている状況が考えられる。

以上を踏まえ、業務価格実態調査について、以下の改善の検討をお願いしたい。なお、受注者としても、これらの改善にしっかり対応していく。

① 実態に即した調査報告をする。

- ・ 低入札価格調査、業務価格実態調査ともに、実態に即した調査報告を行うことが出来る環境整備を行う。
- ・ 即ち、低入札価格調査については、実行予算が赤字にならざるをえない場合があり、それを受け入れられる環境整備を行う。
- ・ また、業務価格実態調査は、低入札価格調査と整合を図る必要がないことを明確化するとともに、その提出先を地整局とする。（直接の発注担当者が、実態の報告を阻害していると考えられる。）

② 当該業務に対して、適切な原価計上を行う。

- ・ 当該業務の原価実態を把握することが目的であり、業務初期段階から適切な原価を計上する旨の指導を強化する。

③ 納品後のアフターフォローを含めた原価計上を行う。

- ・ 当該業務の原価実態を把握することが目的であり、納品後のアフターフォローも含めた原価計上を行う。

(2) 総合評価落札方式の適切な運用に関する改善

前述の内容と重複する部分もあるが、総合評価落札方式については、以下の課題があり、継続して改善の検討をお願いしたい。

① 総合評価落札方式の適用の標準化

- ・ 総合評価落札方式の導入拡大とともに運用にばらつきが出ており、その標準化を図る。
 - 従前の価格競争業務への拡大
 - 全体業務における見積もり依頼部分の割合（見積もりが1/3以上の場合はプロポーザル方式とする。）
 - 適用業務の標準化

② 価格競争にならない総合評価落札方式のあり方

- ・ 過度な価格競争とならない総合評価落札方式のあり方や運用方法について検討する。
 - 技術点のあり方（より、技術評価点に差の出るような評価点の付け方の工夫の検討。出来れば現状の2～3倍の差が望ましい）
 - 調査基準価格のあり方（現在の約70%から、90%程度への改定）
 - 工事の施工体制確認型の導入（ペナルティー無し）
 - 見積もり依頼部分の歩掛かり公表

—低入対策のあり方

③ 総合評価落札方式の簡素化

- ・ 総合評価落札方式は、プロポーザルに比べ、競合企業数が多くなり、受発注者共に費用負担が大きい。このため、その費用負担の軽減を図る。

—技術提案書提出企業数の低減

—技術提案の簡素化

—発注規模の拡大

以 上

平成 22 年 2 月 23 日
(社) 全国地質調査業協会連合会

低入札防止対策の強化案について（意見書）

1. はじめに

これまで建設コンサルタント業務等における低価格入札(以下、低入札)に対して、幾重にもわたる対策が各地方整備局で実施されてきました。このようなご対応にもかかわらず、低入札の発生は一部の地方整備局において減少傾向が認められるものの、依然多くの低入札が発生している状況にあります。これらの違いを生じさせている主な原因の1つは、低入札防止対策の強弱の差が影響しているからではないでしょうか。

一方、企業が低入札を行う理由には、大別して次の2つの要因があると想定されます。

- ① 社員を遊ばせておくより原価割れ覚悟でも運転資金が必要であることや資格要件の業務実績にも年数制限等があり実績確保のために必要であること（いわゆる積極的低入札、苦し紛れの企業方策）
- ② 低入札はしたくないが、調査基準価格ギリギリで応札しないと受注できない場合、まれに調査基準価格に抵触してしまうこと（いわゆる消極的低入札、発注者予定価格設定と業者積算とのミスマッチ）。

こうした要因が潜在化していることをご理解いただいた上で、低入札対策の更なる強化を実施していただくことが必要であると思います。

2. 基本的な考え方

低入札は業界全体の疲弊に直結することや、現時点で問題がなくてもいずれ品質低下の問題が生ずることから、是が非でも避けるべきであると考えています。地質調査業は、脆弱な地盤からなる日本国土で安全・安心社会を構築するために重要な不可視の地盤を調査する特殊技術と技能を有する業界です。しかも、これまでの経験と地盤情報を各企業が独自に保有している業界でもあります。昨今の急激な発注量減少の中、低入札が横行するような状態が続くことは、業界企業の多くがこのような特殊な技術・技能の保持不能に陥り、しかもこれまでの経験と地盤情報が逸散する状態となることが危惧されます。このことは、将来の日本社会にとっても大変大きな損失となると危惧いたしているところです。確かに自由競争の流れではありますが、低入札を防止し、技術・技能を優先した施策の実行を求めるといのが、我々業界の目指すところでもあります。

しかしながら、急激な発注量の減少のもとでは、経営環境の悪化した企業は業界の存続以前に企業の存続を優先せざるを得ないため、低入札防止策について業界の指導のみでは解決は困難であります。

そのため、低入札を防止するには発注者によるペナルティを強化して頂くことが大変

有効な方法の1つであると考えられます。

低入札対策としてこれまで各種の対策が打ち出されてきました。その内容は、企業内努力で対応可能なものと第三者照査のように他社に依存するものとは企業にとってのインパクトが異なります。なかでも第三者照査における条件強化は、照査受入会社が見つげにくいことから低入札防止効果が非常に高いと考えられます。この対策を、北陸地整や関東地整のように地質調査業務にも適用すべきであると考えております。

なお、平成21年秋に導入した手持ち業務の半減措置も、低入札防止に大きな効果があると評価しております。しかしながら、手持ち業務が元々少ない企業もあるため、効果はある程度限定されてしまうものと推察されます。

一方、総合評価落札方式において技術評価点と価格評価点の比率が1:1のように必ずしも技術評価点が高いたけでは総合評価点が1番にならない場合は、企業としては価格を調査基準価格ぎりぎりまで下げざるを得ないという状況に追い込まれます。そのため、たとえ技術的に大きな自信を有していたとしても、受注確度を高めるためには価格を調査基準価格付近まで下げることは企業にとって当然の選択となります。その結果、不可抗力的に低入札になってしまう場合も多くあります。

したがって、このように技術点による逆転が起こりにくい状況が存続したままで、ペナルティのみを強化することには問題が残ると考えております。

さらに、複雑な現場条件や交通・宿泊条件の設定に関して、発注者側の積算が常に正しいとは限らないという問題もあり、発注者側の条件明示の徹底もさらに進めて頂く必要もあると考えられます。

3. 低入札対策案

上記のことを考慮して、低入札防止の強化対策として以下を全国的に実施されることが解決策の1つではないかと考えます。

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none">(1) 低入札対策の対象拡大(2) 第三者照査の強化(3) 総合評価落札方式の技術点の重視(4) 歩掛の事前公表のさらなる促進 |
|--|

【ヒアリング概要】

(1)なぜ低入札を行っているのか

- ・過去の受注実績のない会社は入札に参加できない。たとえ低入札でも実績づくりを目指す。
- ・社員給与は固定費。たとえ低入札でも社員を遊ばせないために落札したい。

(2)低入札が業務成果の品質や、経営に与える影響について

- ・今後、品質低下が問題となることを懸念している。
- ・賃金、委託費をいかに安くするかを考える。測量業界ではボーナスはない。

(3-1)低入札防止のために発注者に望むこと

- ・企業の実績ではなく技術者の業務実績を要件にすれば良い。
- ・所管事業のみならず県、市町村の業務実績も含めて評価すべき。
- ・調査基準価格以下は価格点が上がらない算出方法の導入を望む。
- ・低入札を行った企業に対するペナルティーを強化すべき。
- ・低入札の場合、第三者検定を義務づけてはどうか。(国土地理院では第三者検定が公共測量規定の準則で義務化)
- ・低入札を繰り返す企業は、業界団体として検定機関としての認証を行わない、などの措置も考えられる。
- ・大手の地方参入が増加している。測量業務でも条件を付けたプロポーザルを推進していくべき。

(3-2)低入札防止のために受注者ができること

- ・講習会の開催など業界としてできることはある。
- ・独禁法に抵触する恐れもあり、会員企業への強い指導は難しい。

(4)懇談会で示した低入札対策の効果について

- ・調査基準価格を下回っても、価格点が上がっていくことが問題。
- ・安価で高品質という事には無理がある。適正価格で品質が高いものを目指すべき。
- ・納税者(利用者)、発注者、受注者の3者が納得できる制度にする必要がある。

(5)業種別、地域別の低入札発生状況の差異について

- ・業種、地域によって差異が生じるのは実態であるが、原因はそれぞれ個別。