

平成25年3月25日
調査・設計等分野における品質確保に関する懇
談会
(平成24年度 第2回)

資料5

総合評価落札方式の再点検について

目 次

調査設計等業務の入札・契約の課題 p.1

課題への対応検討 p.3

調査設計等業務の入札・契約の課題

調査・設計等業務の入札・契約に関する課題(建設コンサルタントの意見)

広域(大手)コンサルタント	準広域(準大手)コンサルタント	地域コンサルタント
厳しい経営状況(発注額の減少、競争の激化、低い利益率等)が続いている		
利益が出なくても実績づくり等のための低入札はなくなる 【具体的提案】低入札に対する規制強化、調査基準価格のアップ、最低限価格等の導入等がなければ改善しない		
受注可能性を高めるための調査基準価格付近での入札増加(技術点差がつかない、技術点がわからない、辞退OKなど) 【具体的提案】技術点割合の増加、技術点差のつく評価方法、低入札の価格点の減点 ほか		
入札・契約手続きにかかる負担の軽減をしてほしい 【具体的提案】技術提案数削減、ヒアリングの省略、手続き期間の短縮、資料閲覧の電子化ほか		
適切な技術提案のテーマ設定、評価基準・評価結果の公表、オーバースペック対策		
品質向上の取組みの実施(適正工期設定、照査時間の確保、成果品利用時の評価制度、技術力向上等) 発注者の条件明示が不明なところあり		
若手エンジニアが実績を積む機会が少ない。若手の離職多く、確保が必要。		

経営の安定を図りたい プロポーザルを増やしてほしい	実績、情報、規模等で広域コンサルタント とは勝負しづらい	国の実績がないので参加できない
地域要件が厳しすぎる	地域要件は適切に設定すべき	地域要件をもっと厳格に運用すべき
発注ロットを大きくしてほしい	手持ち業務量(金額)の上限の引き下げ	手持ち業務量(件数)の上限の引き上げ
	発注ロットを小さく、件数を多くしてほしい	
	広域と地域の棲み分けが必要、地域同士で競争すべき	
	技術提案者限定化は効果はあるが、受注機会の減少懸念	
		持ち点(業務成績、表彰等)が少ないので不利、地域関係評価点の増加
		受注減による技術力低下懸念
		再委託の規定の適正化(測量)

平成24年8月~25年2月に実施した業界団体との意見交換・ヒアリング結果(延べ10回)より整理し抜粋

調査設計等業務の入札・契約の課題

受注条件の適正化

- 受注可能性を高めるために調査基準価格付近での入札が集中
- 技術点で差がつきにくく、価格点で決まるケースが多い
- 利益が出なくても実績づくり等のための低入札がある
- 受注減少による技術力低下懸念

競争ルールの厳格化・適正化

- 適切な技術提案のテーマ設定、評価基準の設定
- 発注者の条件明示が不明なところある
- 評価結果の公表内容が不十分、時期が遅い

競争環境の適正化

- 広域(大手)コンサルと地域コンサルとが混在するケースが多く発生している
- 地域要件を適切に設定すべき
- 広域(大手)コンサルと地域コンサルの棲み分けが必要、地域コンサル同士で競争すべき

新規参入への障壁

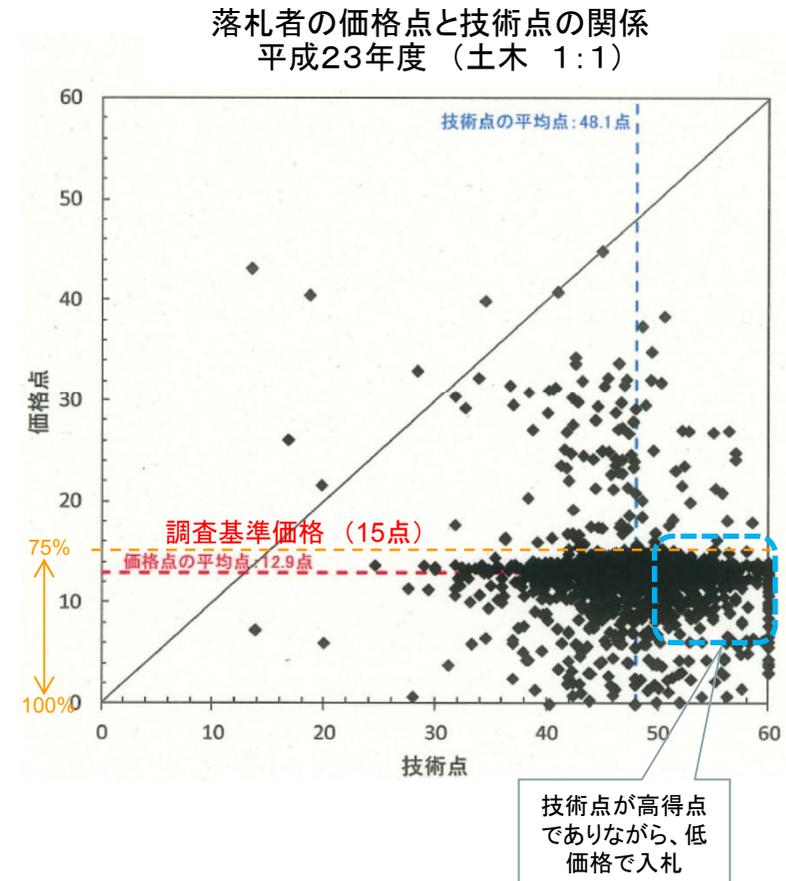
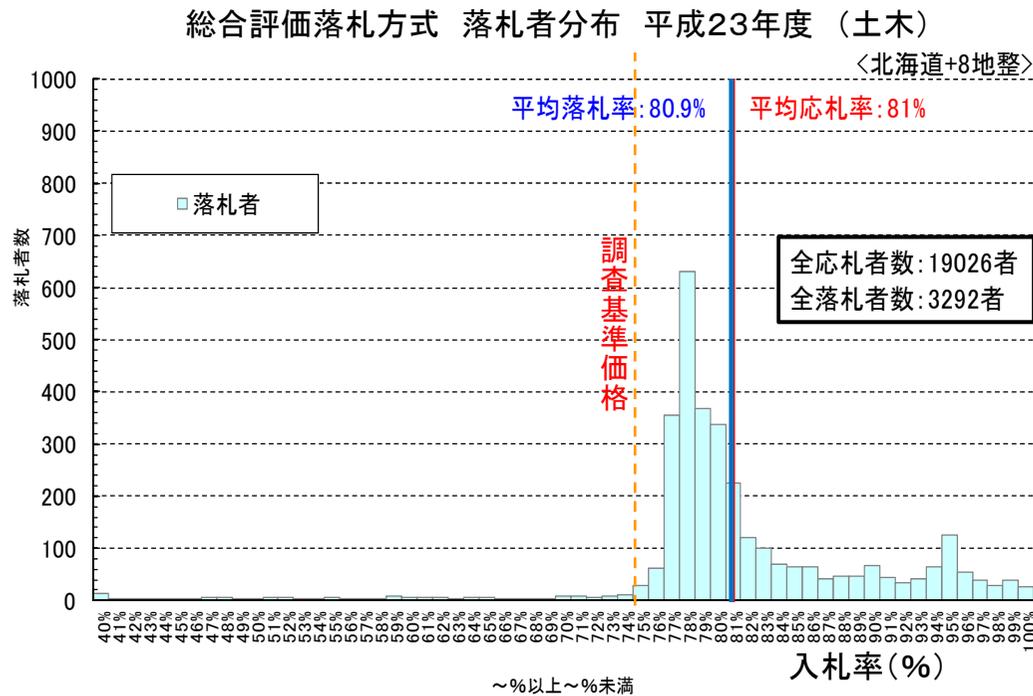
- 国からの受注実績が無いので、国の発注案件に参加できない
- 若手エンジニアの実績を積み、予定管理技術者として参加する機会がない

【受注条件の適正化】

課題 総合評価方式といえども、価格での過当競争が続いている
 受注可能性を高めるため調査基準価格付近に入札が集中

調査基準価格付近に入札が集中している

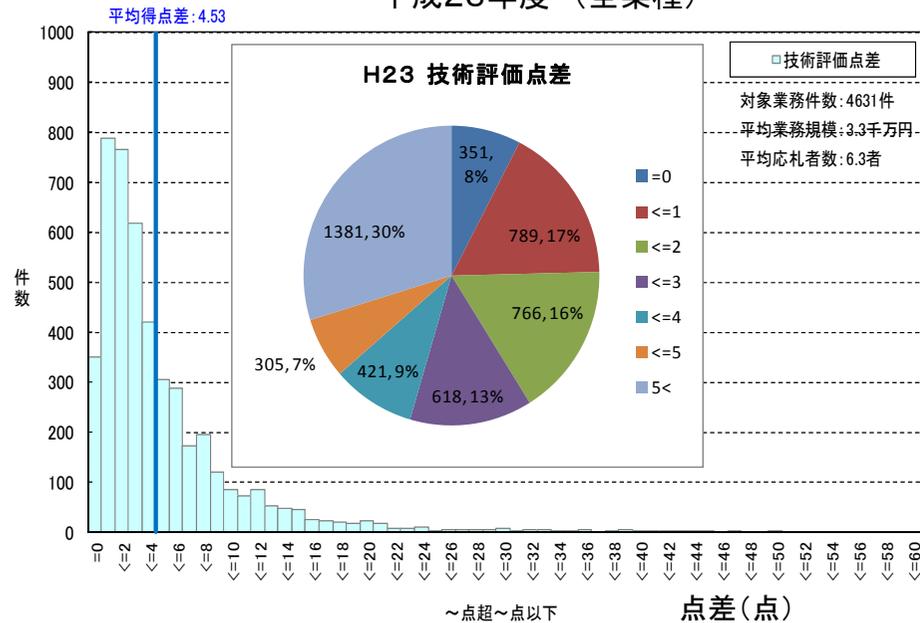
技術点が高得点でも、低価格に入札が集中している



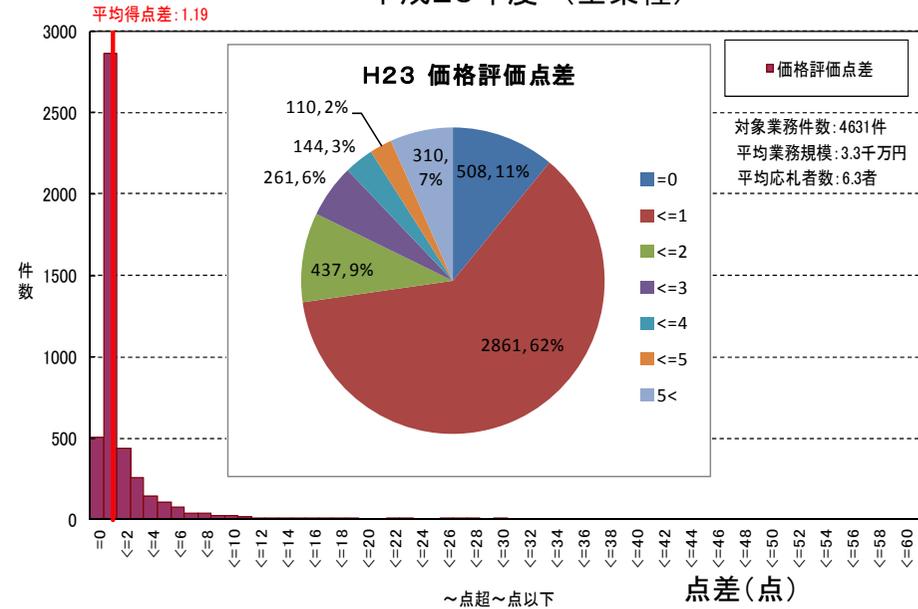
技術評価点の1位と2位の差が小さく、
差が1点未満が1/4の案件で発生している。

価格評価点の1位と2位の差はさらに小さい
差が1点未満が7割の案件で発生している。

技術評価点の1位と2位の点数差
平成23年度（全業種）



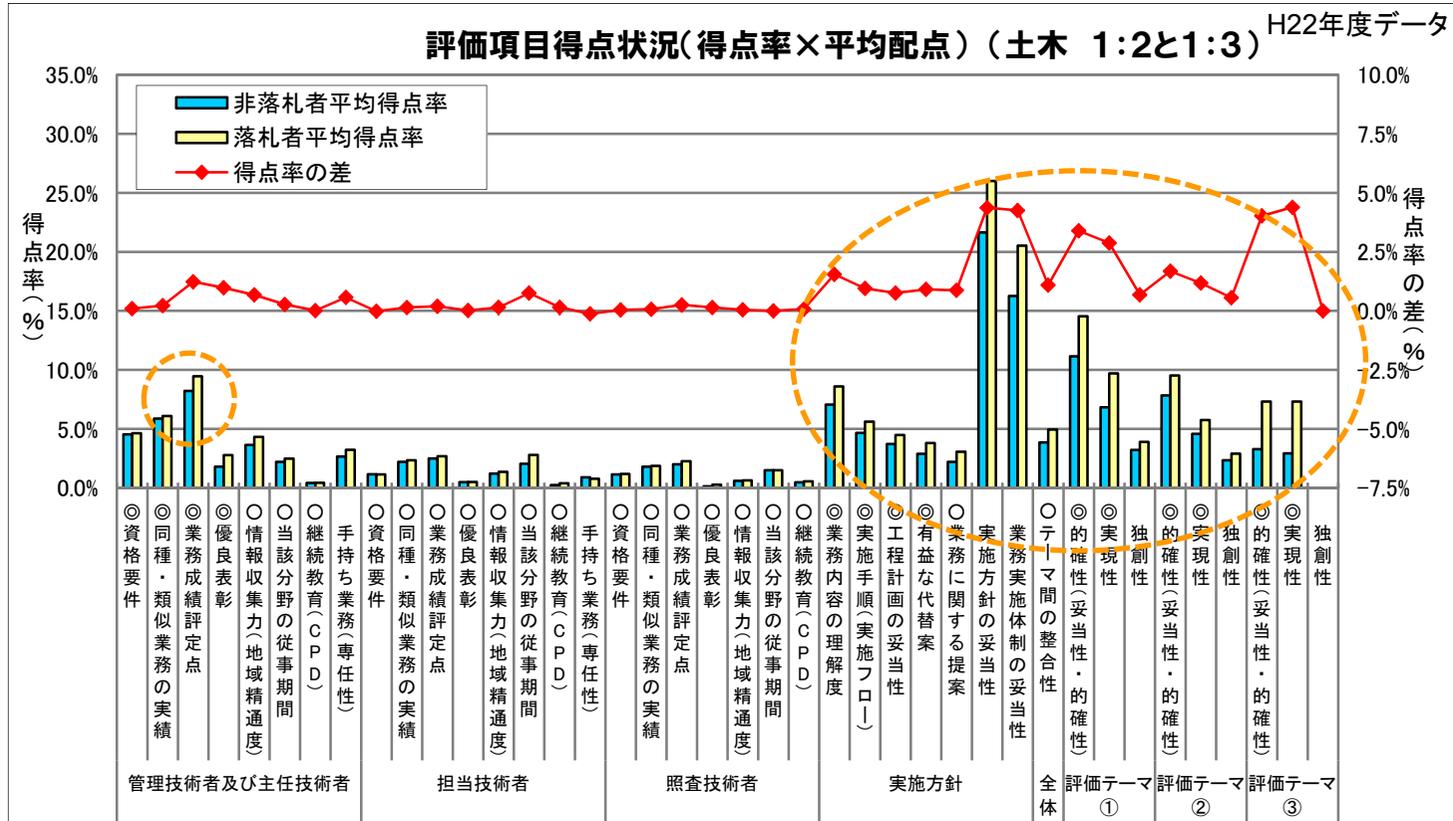
価格評価点の1位と2位の点数差
平成23年度（全業種）



技術点の高い者が価格点低い領域で入札している実績がきわめて多く、これは他の入札者がより低価格での入札への警戒が一因として考えられる。

対応策 技術評価点の点差がつくような評価方法の採用

技術評価において、点差の大きい技術提案書(実施方針、評価テーマ)や業務成績評定点の項目のウェイトを大きくすることが考えられる。



※得点率は、項目毎の満点に対する得点割合に各項目の平均配点率を乗じたもの。

一般的な評価のウェイト



課題への対応検討

対応策 技術評価点の点差がつくような評価方法の採用

技術評価において、1位満点方式の採用が考えられる

	現行(絶対評価)	1位満点方式 (比例配分型)
概要	評価項目毎に数値や該当事項の有無による詳細な評価基準を設けて評価する。	現行の絶対評価を行った後に、合計で最も優れている者に配点の100%を与え、最下位は0点とし、その他は相対的な順位に応じて比例配分する。
長所	<ul style="list-style-type: none"> ・技術力評価の差がそのまま得点差に反映され、評価者の主観に左右されない。 ・何が優れていて、何が劣っていたか点数で説明しやすい。 	<ul style="list-style-type: none"> ・僅差の場合でも評価に一定の差がつきやすい。 ・技術力が高いものをより優位に評価する。
短所	<ul style="list-style-type: none"> ・技術力が均衡している場合は、差がつきにくい。 ・評価基準が固定化されると画一的評価につながる恐れがある。 	<ul style="list-style-type: none"> ・技術提案内容の差と得点の差が提案者全体の技術力分布に影響される。
例示	評価項目毎の絶対評価得点を積み上げた結果 (60点満点の場合) 1位 55.5点 2位 52.2点 3位 48.4点 ・ 10位 33.5点	絶対評価による順位に応じて以下の通り点数を付与 (60点満点の場合) 1位 60点 2位 54点 3位 48点 ・ 10位 0点

課題への対応検討

対応策 調査基準価格の引き上げ

現行の調査基準価格約75%(土木)を引き上げる方法が考えられる。

調査基準価格

区分	調査基準価格
土木	平均で予定価格の約 75 %
測量	平均で予定価格の約 78 %
地質調査	平均で予定価格の約 82 %

調査基準価格決定 根拠

積算項目	調査基準価格の割合
直接人件費	100%
直接経費(積上計上)	100%
その他原価	90%
一般管理費等	30%

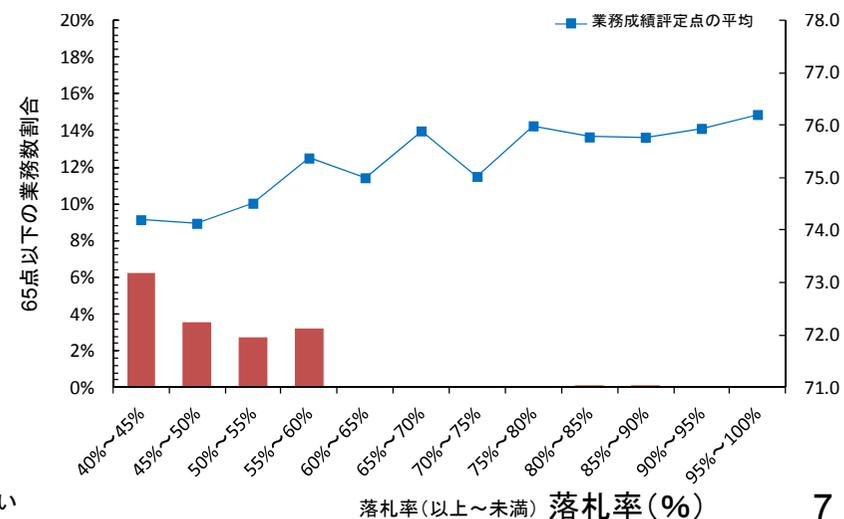
調査基準価格の引き揚げにより、入札状況は上方に推移すると見込まれる。
 しかし、新たな調査基準価格付近に入札が集中することが考えられる。

現行の調査基準価格直上の品質が著しく低いとは言えず、品質の面から調査基準価格の引き上げ理由が立てにくい。

(参考)

価格低い落札率においては成績評定の著しく低い業務の発生率が増加しているが、応札率75~80%で成果の品質が著しく悪いとは言えない

落札率別の成績評定が65点以下の業務件数の割合
 (総合評価 全業種)



対応策 総合評価落札方式の価格点・技術点のウェイトの見直し(現行1:1~1:3)

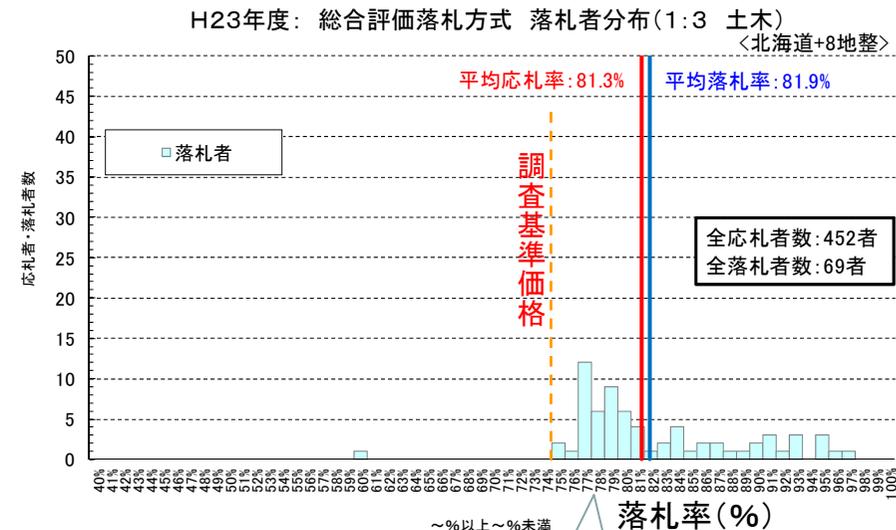
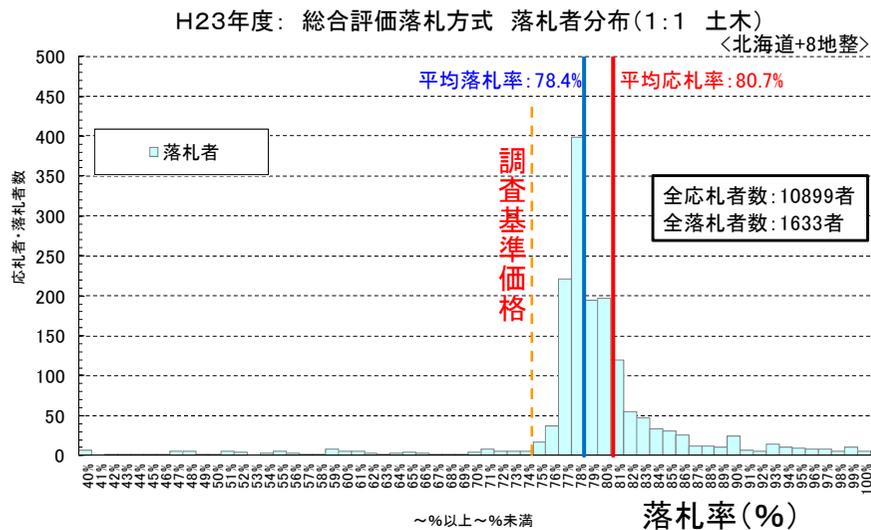
総合評価落札方式は、現在、価格点と技術点の比率が、1:1~1:3をとっているが、現行の比率別の使い分けの運用を見直し、より高位のものを適用する。
 技術点の比率をさらに増加させる(1:4、1:5等)方法が考えられる。

(参考)

現行の落札状況でみたところ、1:1に対して1:3の落札率の上昇は比較的小さい

平均落札率の状況(H23土木)

1:1 78.4% → 1:3 81.9%



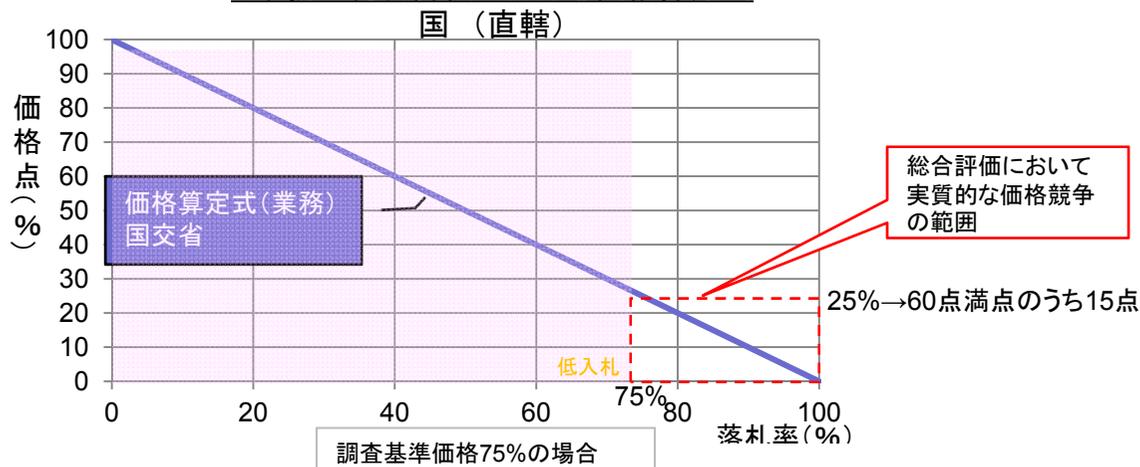
分布形状にあまり差がない

課題への対応検討

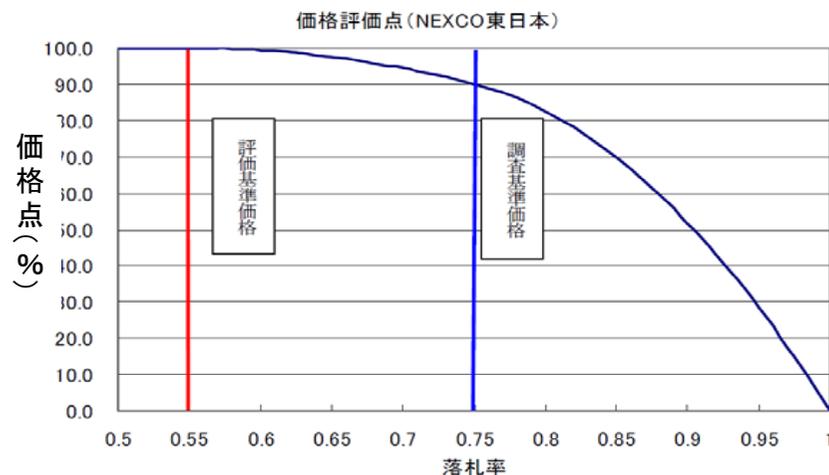
対応策 価格算定式の見直し

現行の価格算定式では、低入札であるほど価格評価点において有利となる算定式であり、価格算定式を見直す方法が考えられる。

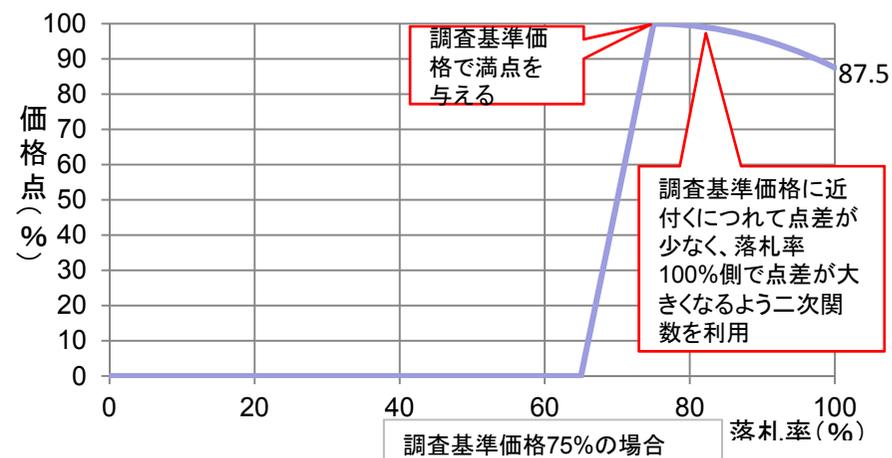
業務の総合評価における価格算定式



（参考）NEXCO東日本の価格算定式の事例



（参考）NEXCO西日本の価格算定式の事例
価格算定式（NEXCO西日本 H25.2～）



本資料は懇談会における議論の題材として対応策を示すものであり、国交省として取組みの方向性を示すものではない

課題への対応検討

【競争環境の適正化】

課題 広域(大手)コンサルタントと地域コンサルタントが競合する発注案件が発生している

- ・ 近年の業務発注量の減少、受注競争の激化
- ・ 比較的単純な測量や調査業務、簡易な設計等の発注案件において、一部の広域(大手)コンサルタントが参入し、地域コンサルと競合するケースが発生している

地元で実施できるような業務は地域コンサル等へ適切に発注する

- ・ 災害への地域の対応力の維持のために、発災直後における現地確認や点検、応急復旧等即時対応できる機動性を有する地域コンサルタントの確保が不可欠。
- ・ そのため、地域コンサルの技術力向上、健全育成、有効活用等を図る必要がある。
- ・ さらに、官公需法にもとづく「国等の契約の方針」による中小企業者向け契約目標を達成するため。

現行の取り組み状況

- ・ 県内に本店や営業拠点を持つことを条件として地域要件を付す
- ・ 一定の地域内における企業・技術者の同種・類似業務実績の有無を問う地域精通度を加点要素

(参考)

同種業務実績がある県内本店業者数が20社程度以上ある場合

⇒ 参加要件として、県内に本店を持つこと

同種業務実績がある県内本店業者数が15者程度より少ない場合

⇒ 県内に営業拠点を持つこと



県内に支店を持つ広域(大手)コンサルタントも参加可能

課題への対応検討

対応策 県内に本店や営業拠点を持つことを条件として地域要件の徹底

地域要件の徹底として、以下の方策が考えられる。

本店限定の範囲拡大

- ・ 県内に実績を持つ本店業者数が少ない場合、本店限定→営業拠点に緩和することなく、本店限定のまま隣接県等にエリアを広げ、競争性を確保する。

営業拠点の条件の厳格化

- ・ 地域に営業拠点をもち広域(大手)と地域コンサルタントが混在しているため、営業拠点に常駐する技術者数の増や、配置予定技術者が恒常的に常駐し業務を行っている等確認を強化する

地域コンサルタントの育成目的

- ・ 県内に実績を持つ本店業者数が少ない場合であっても、地域コンサルタント育成の目的から、5者程度以上の競争参加が見込まれれば実施する。

対応策 業務実績の評価対象期間を長くする

受注件数の絶対量が少ない地域コンサルタントに不利とならないように同種・類似業務実績の評価期間を長くすることが考えられる。

(現行の評価対象期間 企業実績 2年、技術者実績 4年)

課題への対応検討

対応策 発注者は発注案件を企画する段階で、地域コンサルタントと広域(大手)コンサルタント 及び 地域コンサルタント同士 が設計共同体を組むことを前提とした発注案件を積極的に組む

以下のような発注案件で、広域(大手)コンサルタントと地域コンサルタント(県内本事業者等)、又は地域コンサルタント同士による設計共同体を前提とした参加要件として発注手続きを行うことが考えられる。

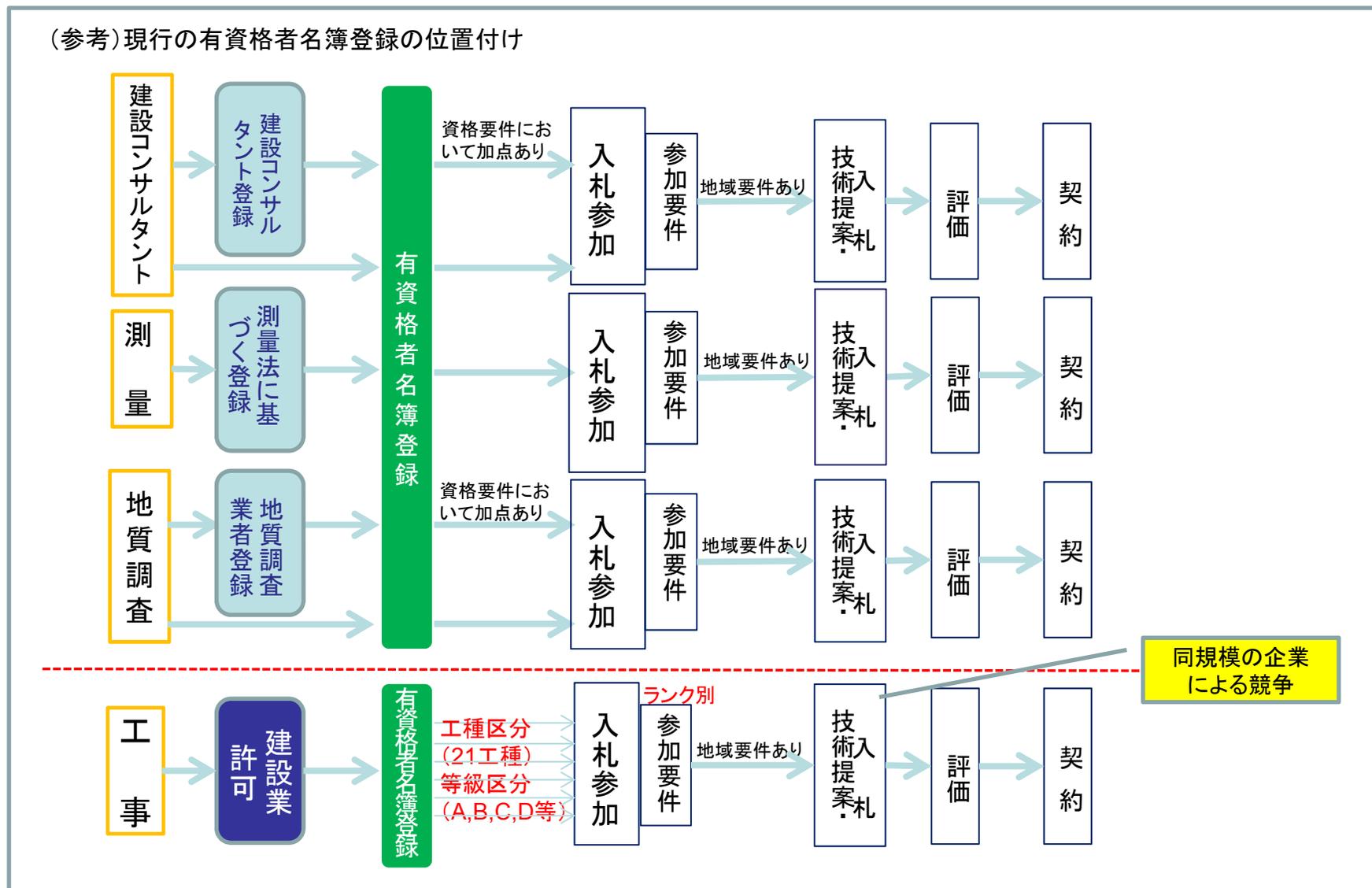
(一例)

- 構造物予備設計＋地質調査(ボーリング調査など)
- 道路予備設計＋路線測量
- 交差点改良検討＋交通量調査、測量
- PIを伴う検討業務(検討業務＋地元での調整業務)
- 検討業務＋現地での調査
等々

課題への対応検討

対応策 有資格者名簿による分け

工事では有資格者名簿登録時に工種別にランク分けを行っている。



営業地域による分類

企業からの申し出により営業範囲を「全国」と「特定の地域」に区分する方法等が考えられる

(参考)

有資格者名簿登録 <工事又は測量・建設コンサルタント等業務>

国土交通省地方整備局、本省官庁営繕部及び国土技術政策総合研究所の直轄事業（道路・河川・官庁営繕・公園関係の工事又は測量・建設コンサルタント等業務）の受注を希望する者は、各地方整備局、本省官庁営繕部及び国土技術政策総合研究所が各々作成する「有資格業者名簿」に登録されることが必須。「有資格業者名簿」は2年ごとに更新。

「一般競争（指名競争）参加資格審査申請書」を本店所在地を管轄する地方整備局に提出、地方整備局では、提出された申請書の内容を審査し、申請を希望した各地方整備局、本省官庁営繕部及び国土技術政策総合研究所へデータを送付。希望する工事種別又は業務ごとに総合点数を算出、総合点数に基づき、格付け（等級区分を設けている工事種別に限る。）及び順位付けを実施。データを受け取った各地方整備局等では、認定通知書を発行するとともに、有資格業者名簿に登載。

課題への対応検討

【新規参入への障壁】

課題 国発注業務の受注実績が無いと入札に参加もできない。
若手技術者が実績を積む機会がなく、若手の離職者も多い。

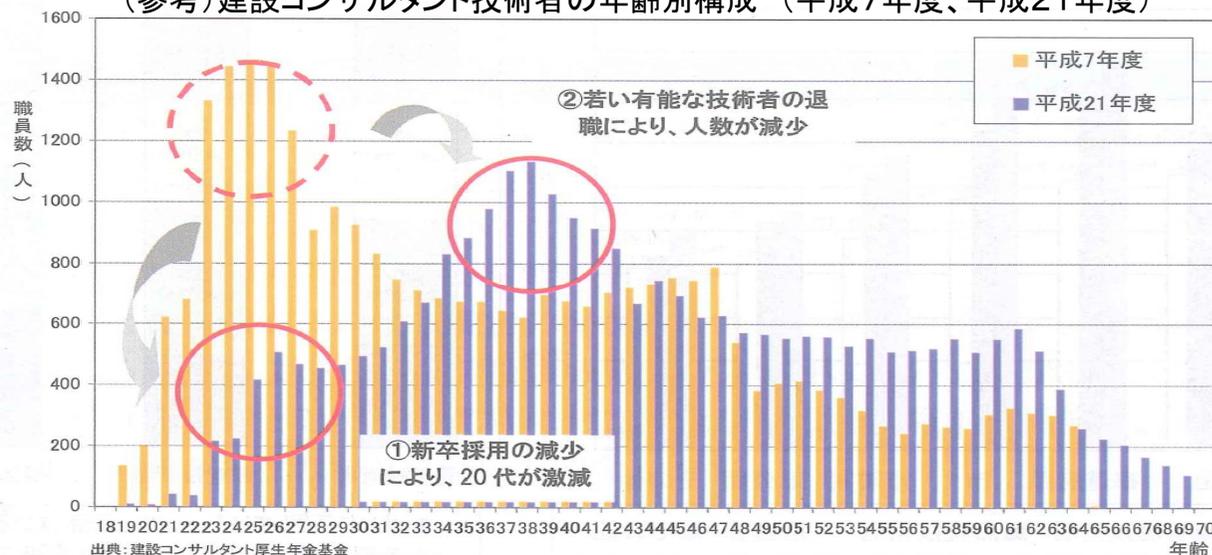
現行の総合評価の入札手続きにおいては、国交省関係発注による同種業務実績の有無が参加要件となっているケースがほとんどである。

このことは企業の評価においても、技術者の評価においても同様である。

そのため、国交省での実績のない若手技術者が、管理予定技術者として国交省の入札に参加しようとしても、要件を満足しないケースが多い。

若年齢技術者の著しい減少

(参考)建設コンサルタント技術者の年齢別構成 (平成7年度、平成21年度)



課題への対応検討

対応策 自治体からの受注実績を評価するシステムや参加枠を設ける。

関東地整では、自治体の同種類似業務の実績が複数確認できれば、業務成績の評価項目において、平均点相当の評価を与える試行を一部の業務で実施している。

対応策 若手技術者だけを対象とした業務発注を一定量確保する。

管理技術者としての実績は問わず、担当技術者としての実績のみで管理予定技術者としての参加可能とする業務を一定量確保し、コンスタントに発注を行う。