

発注者責任を果たすための今後の建設生産・管理システムのあり方に関する懇談会  
業務・マネジメント部会（平成 30 年度第 2 回）議事要旨

日時：平成 31 年 3 月 6 日（水）10:00～12:00

場所：中央合同庁舎 3 号館 10 階 共用会議室 A

委員からの主な発言

資料 2 働き方改革の取り組みについて

- ・ウェブ会議はどんどん推進した方がよい。プログラミング学習の義務化などによって、若手からどういう人材が出てくるか考える必要がある。
- ・業務改善について、業務を少なくする、無くすることが書かれていない。簡略化するなど、もう少し簡単でいいのではないか。
- ・2 月、3 月に履行期限が集中している。8 月、9 月にもう一つ山を持ってくるのは非常に重要な施策と考える。3 月の履行期限の目標値を 50%と設定しているが、例えばこれを 30%にするとか、1 月から 3 月で 40%にするとか大胆な設定を検討していただきたい。
- ・業務そのものを見直さないといけないのではないか。業務の最上流がウィークリースタンスにならないと、どこかに必ずしわ寄せが出てしまう。また、節度を持つ必要はあるが、随意契約や変更契約を緩和することも考えられる。現行制度でできる範囲の弾力化を考えるべき。

資料 3-1、3-2 事業管理業務の導入促進について

- ・三陸沿岸道は10年での完成を目指しているが、地域企業が参加できていない。技術者は地方に行けば行くほど少なくなるため、PPP に複数年出すことはなかなか難しい。ノウハウを得られるというメリットがあるが、工事をした方が評価点数がよいとなると、地域企業にとって魅力的にはなかなか厳しい。
- ・CM 活用の手引きを作っており、多くの課題があると認識しているため、提案していきたい。PPP に参加すると、業務の入札に参加できなくなるため、受注者が PPP にチャレンジする意欲が湧く仕組み、フィーの継続検討をお願いしたい。緊急対応などのように事業に波があると、本社等でバックアップ体制を構築して支援するが、このときのフィーをどのように見ていくのか、提案したい。
- ・工期、工程、制約条件等に応じて ECI の採用を拡大いただきたい。手続きに負担がかかるだろうが、試行を実施することで簡素化の検証を行っていただきたい。施工者の PPP への参加のインセンティブについても引き続きフォローをお願いしたい。
- ・必要資格として測量士が入っていない。測量士の地位が低いと感じる。公共測量に該当する業務は、測量士及び測量士補が従事しなければならない。「測量士」と資格を明記してほしい。
- ・リスクを低くして手戻りを少なくすることが重要。トラブル事例では地質に関するものが多く、その中で地質のリスクマネジメントをすることは、きわめて重要と考える。（地質リスク学会の認定制度として）地質リスク・エンジニアという資格もあるので、地質リスクマネジメントとして中に入れるなど検討していただきたい。
- ・上流工程に参加するとそれ以降で参加できないということは、外国では厳格にやっていない。なぜ日本はそんなに厳格なのかと考えると、予定価格の上限拘束があり、秘匿性が厳格だからと考えられる。技術を必要とする設計はプロポーザル、工事は ECI を採用すればそれほど厳格にする必要はないのではないか。緩和することを次のステップで考えてもらいたい。

- ・管理技術者に資格を規定していないのは、高度なマネジメントを評価する資格がないからである。高度な技術力を保証する資格についても検討していただきたい。
- ・技術提案交渉方式の適用の拡大は、会計法を変える位の覚悟が必要。建築ではもっとフリーに考えている。民間ではどのようになっているかよく見てはどうか。
- ・公共契約では公平性に敏感になりやすいのは理解するが、ルールを決めるのは発注者である。価格の競争に持ち込まない、いろいろなやり方があり、上限拘束は国交省だけの問題ではないが、制約のメッセージを出して行くことが大事である。
- ・予算管理上、事前にわからない部分が非常に多く、準委任の法的な整理は悩まれるだろうが、必要な話になるので注目している。

#### 資料4 平成31年度の取り組みについて

- ・設計成果の品質確保をBIM/CIMでやる場合、設計したものをどうやって照査するのか。BIM/CIMでやったものを、確認は人間というのではなく、自動的にチェックできるシステムや合理化・簡素化できるツールなどを開発していただきたい。
- ・総合評価の改善・根本的な見直しが必要ではないか。価格の評価方法は、日本では予定価格が0点で0円は100点だが、外国は履行可能な最低入札価格が100点。例えば、FIDICでは、最低価格のA者が8億なら、8分の8で100点。B者が10億だとしたら、10分の8で80点となる。日本だけ特異なやり方をしており、財務がOKするかどうかもあるが、見直してはどうか。
- ・プロポーザル方式を拡大するために、技術的に高度でなくても、工夫を要するものということでもっと広げられるのではないか。地方の中小のコンサルの仕事を含めて技術競争を広められる。スペックがよく分からないものについては、ECIで使われる技術提案・交渉方式をプロポーザルに活用するなど。色々と幅を広げていくと良いのではないか。

#### 資料5～7 年次報告、今後の検討方針ほかについて

- ・資料は全国のデータだが、国道事務所レベルで見ると1、2社しか応募していない業務もあるので、傾向が違ってくる。全体だけでなく国道事務所毎にみることも必要ではないか。
- ・総合評価よりも価格競争の方が平均落札率が高く、総合評価は調査基準価格率に落札率が張り付いていることが課題。総合評価では技術力で差がつく仕組みが必要。
- ・成績評定点の付け方について、事業の上流段階で終わった業務の評価がそのときわかるのか。工事が終わったときに評価するとどうなるか検証してみてもどうか。上流段階にどこまで投資すると事業全体が良くなるかを全体のバランスを見て考えていくべき。
- ・測量・地質含めて、技術重視をさらに拡大してはどうか。
- ・PPPを全国に広めていく場合、しっかりした技術職員がいる発注者はよいが、発注者の技術力が不足している地方公共団体に対してはPPPではなくCMとするなどの方策やCMRの資格付けが重要になってくると思う。

—以上—