

## 受注者の視点を考慮した入札時VE及び総合評価落札方式の適用課題に関する研究

東京大学 学生会員 今泉 匡人  
 北海道開発局 正会員 片倉 浩司  
 北海道大学 正会員 高野 伸栄

### 1. はじめに

不透明で高コストであるという批判が強まる公共事業において、これまで以上に「透明性」「客観性」「競争性」を大幅に高め、「不正が起きにくい」システムを構築していかなければならない。このためには、多様な入札・契約方式の中から、それぞれの方式の特徴を見極めながら、最適な方式を適用できるよう入札・契約方式の多様化をより一層図る必要がある。さらに公共工事において民間の技術を活用することにより、公共工事の目的物の機能と品質の確保の両立を図りつつ、コスト縮減を進めていく必要がある。

本研究は入札参加者側からみた入札時VE及び総合評価落札方式の適用課題について、平成12年度～14年度国土交通省北海道開発局が発注した対象工事入札者に対するアンケート調査を通して、分析を行うものである。

### 2. VE（バリュー・エンジニアリング）・総合評価落札方式

VE（バリュー・エンジニアリング）とは、目的物の性能を低下させずコスト縮減をする、または同等のコストで機能を向上させるための技術である。このうち、入札時VEとは、工事の入札時に入札希望者の技術提案を受け、技術提案が発注者の事前審査で承認された場合、その技術提案を基に入札することができるものである。

総合評価落札方式とは価格と価格以外の要素を総合的に勘案して落札者を決定する方式であり、この利点として、入札に参加する企業からの積極的な技術提案による技術面での競争をより促進することが期待できる。



図1 入札時VEの流れ

### 3. アンケート実施概要

アンケートは電子メールにより入札参加者に直接送付し、回収を行った。対象は平成12年度～14年度に北海道開発局が入札時VE、総合評価落札方式対象工事として発注を行った工事の入札者142社である。回収率は、配布142部に対し、回収90部で63.4%であった。以下に調査内容を記す。

- 該当工事におけるVE提案するに当たっての会社の体制
- 該当工事におけるVE提案の内容の評価
- 総合評価落札方式導入に関する評価（\*総合評価落札方式による入札参加企業のみを実施）
- 入札時VE（総合評価落札方式）の問題点
- 入札時VE（総合評価落札方式）による社内の効果と問題点
- 今後の入札時VE方式に対する会社の考え方

### 4. アンケートの集計と評価

VEにかかる諸量は、「日数：11.2日」、「人数：5.8人」、「費用：412,500円」であった。しかし、工事種や落札可能性の高低でこれにかかる諸量は大きく異なってくるので、発注者はこの工事種による差を考慮する必要がある。

キーワード VE（バリュー・エンジニアリング）、総合評価落札方式、受注者

連絡先 〒113-8685 東京都文京区本郷7-3-1 TEL : 03-5841-6101

VE 入札による重点項目として、「工期短縮」に大きな効果を示していることが図3よりわかる。これは、北海道開発局における総合評価落札方式適用工事の要求事項が、「工期短縮」におかれていることが多かったことも理由として挙げられるが、工期短縮が「工事費の安価」にも反映されることが予想される。

～ の項目においても、今後発注者側で要求していく必要があると考える。「工事費の安価」においては、その項目を要求されている場合、効果は大きくなるが、目的物の機能にもポイントが与えられる総合評価落札方式では、一概に工事の安価に効果は繋がらず、逆に高くなってしまう場合もある。また、

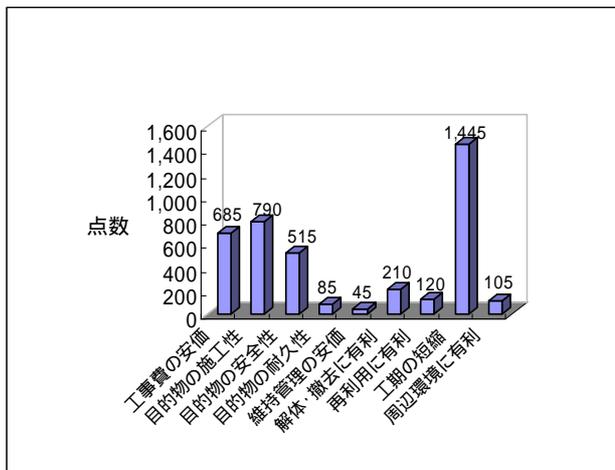


図3 VE提案の重要項目

一ヶ月は必要（工事種により三ヶ月～半年）：技術評価のウエイトが低すぎる  
 調整：VE提案しても入札できなかった場合のリスク  
 提案内容の所有明確化・会社全体の評価として加味：経費・職員の負担増  
 VE入札の数を分散する・企業のVE体制の確立  
 入札時VE・総合評価落札方式などの新しい入札方式に関心が高く、またそれに対応していく様子も覗えた。設計・施工一括発注方式を導入していくことを提案する積極的な意見もあった。

5. 結論

入札においてVE提案をすることは、社内においても社会においても必要であることの認識があり、積極的に提案をする動きがあることがわかった。現状のシステムの問題点として、

VE提案の範囲が狭すぎる。VE提案の提出期間が短い。技術評価のウエイトが低すぎる。折角VE提案しても落札できなかったときリスクが大きい。発注者提示の資料が不足。入札参加者提示の提出資料が複雑。経費、職員の負担増への対応などがあげられた。入札時VE等の新たな入札方式を定着させ、実効をあげていくためには、これらに対する適切な対応が必要であると考えられる。

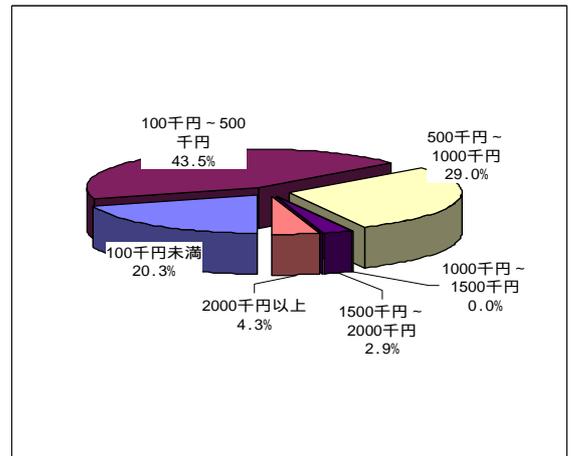


図2 VE提案にかかる費用

入札時VE方式に入札するに当

たり、ほとんどの企業がVE検討をしていることが分かった。今後において会社の体制も積極的にVE提案をしていく方針が固まっている。VEにより企業の技術向上や職員の意識向上にも効果が得られているが、経費・職員の負担が増大しているという問題も社内にもたらしているようである。

まだ、新しい発注方式において受注者の意見が取り入れられておらず、受注者と発注者の間で食い違いが生じているのも事実である。「問題点 解決策」：VE提案の範囲が狭すぎる 全面的な提案も考える。（工事種によっては）：資料が少なすぎる 具体的な資料提出：提出資料が煩雑 簡素化・ヒアリングの実施：提出期間が短い

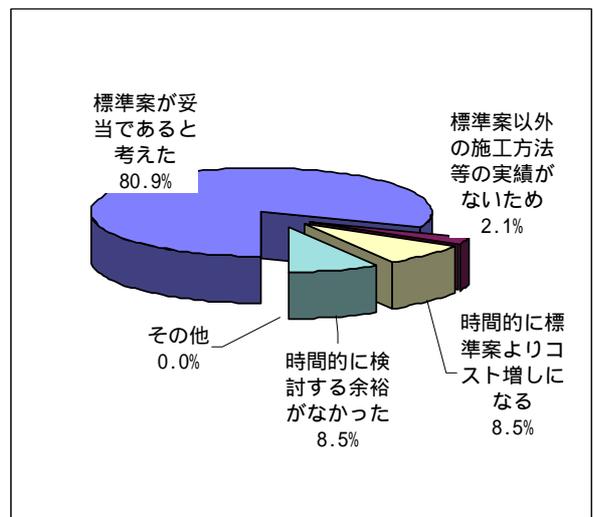


図4 VE提案しなかった理由