

総合評価落札方式（業務）の低入札対策に関する一考察

(財) 港湾空港建設技術サービスセンター 正会員 ○ 吉田 秀樹
(財) 港湾空港建設技術サービスセンター 入部 忠道

1. 目的

公共工事の品質を確保するため、平成１７年「品確法」が施行され、工事においてはほぼ１００％総合評価落札方式が導入されている。そして施工体制確認型も導入されほぼ低入札の工事はなくなっている。一方、業務において、平成２１年度より本格的に総合評価落札方式が導入されている。今後、業務においても技術力を評価する総合評価落札方式が増加するものと思われる。しかしながら、総合評価落札方式が採用されても、依然、低入札が発生し、品質確保において懸念が残る。

本研究においては、業務の総合評価落札方式における、価格点、技術点の考え方に工夫し、また、米国における総合評価落札方法を参考にし、具体的な低入案件についてシミュレーションすることにより、その効果について考察し課題の抽出を行った。また、当検討結果は、工事における総合評価にも反映できると考える。

2. 総合評価落札方式（業務）の現状

現在国の業務において採用されている総合評価落札方式は、工事と異なり、世界で一般的な加算方式である。また、価格点は、応札価格0円を満点としていることが、簡易型（1：1）といえどもかなり技術点重視の配点となっている。低入札に対する効果としては、低入札の割合が高い設計（詳細、実施）を事例にすると、低入札落札の案件においても、落札率が、49%から55%に上がるとともに、技術点1位の割合が、1割から6割に増加しており品質確保に効果がある。

しかしながら、国（港湾空港部門）の業務における低入札落札の発生状況は、平成 21 年度前期において、総合評価落札方式においても 23%、また、落札率は、75%になっており、依然低入札は発生している。そのため効果でかつ応札者・発注者の手間のかからない対策が望まれる。

3. 低入対策の検討とシミュレーションの条件設定

低入対策については、工事における品質確保対策と同様に、入札契約段階、業務履行段階、業務終了後の各々の段階で考えられるが、総合評価落札方式の価格点と技術点の工夫に焦点を絞り対策を考える。

シミュレーションの条件設定を表-1、価格点、技術点のイメージを図-1, 2に示す。

表-1 低入札対策シミュレーションケース

シミュレーションケース			事例（工事も含む）	イメージ
価格方式			価格競争入札	
業務総合評価方式を基本に	現方式（ケース0）		現総合評価落札方式	図-1
	現方式（ケース0）（15% $\sim$ 17%）			
	価格点修正	ケース1（低入価格点低減）	秋田県	
		ケース2（低入価格点一定）	宮城県	
		ケース3（低入価格点減点）	中日本高速道路株式会社等	
	技術点修正	ケース1		図-2
ベストバリュー方式 最安値（2番安値 *0.85以下の場合は 失格）チェック	無し （15% $\sim$ 17%）	価格：技術=5:5	Best Practice for use of Best Value Seleccction, 2006, 全米建設業協会等	
		価格：技術=3:7		
	有り （15% $\sim$ 17%）	価格：技術=5:5		
		価格：技術=3:7		

今回のシミュレーションの特徴として、①工事の総合評価落札方式において、地方自治体や民間で採用されている方式を試す。②米国において利用されている手法を試す。の2点に絞ってシミュレーションした。 ②

キーワード 公共調達、総合評価落札方式、業務、低入札対策

連絡先 〒100-0013 東京都千代田区霞が関 3-3-1 (財) 港湾空港建設技術サービスセンター TEL 03-3503-2803

については、全米建設業協会による (Best Practice for use of Best Value Seleccction, 2006,) を参考とした。米国においては、工事は定型的アプローチ (我が国の総合評価)、業務は、技術提案により選定その後価格交渉 (我が国のプロポーザル) で実施している。今回は工事の「定型的アプローチ」によった。特徴は以下のとおり。

- ・ 価格点 * 0.5 + 非価格点 * 0.5 (各点は 100 点満点)
- ・ 価格点 (①最低入札価格との比較、②予算 (予定価格) との比較、③入札平均価格との比較 のうちいずれかを採用) (最高点を 100 点に換算)
- ・ 非価格点 (企業の資質、技術提案書) (最高点を 100 点に換算)
- ・ 15%ルール (価格点においては、2 番目に低い入札価格よりさらに 15%以上低い最低価格入札者は失格)

シミュレーションについては、低入札の割合が高い設計 (詳細、実施) を事例にした。

4. シミュレーション結果

シミュレーション結果を表 2 に示す。以下のことが分かった。

- ① 価格点、技術点どちらにおいても、低入札者に対しては点数の価格に対応した減点が効果的。
- ② 一方で価格点は、低入札者に対して点数を価格にかかわらず一定とするのも効果的。
- ③ 米国における 15%ルールがかなり効果的。(低入落札の場合、落札者は他に比較し極端に入札価格が低いことが分かる。)
- ④ 米国の場合の価格点:技術点 = 1 : 1 は、日本の場合に比べ価格点の割合がかなり大きい。

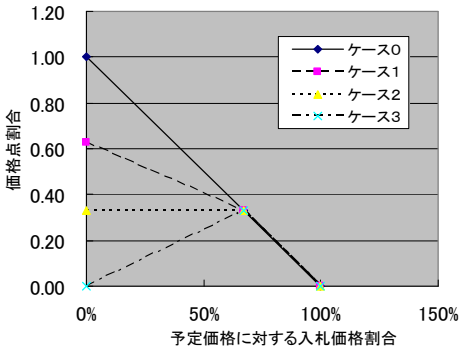


図-1 価格点修正の提案ケース

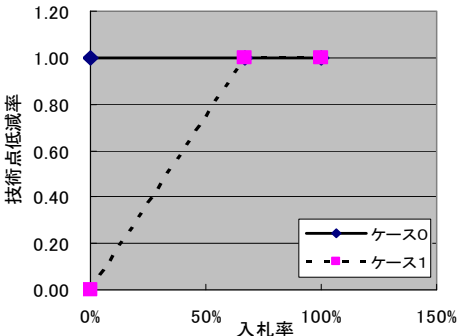


図-2 技術点の低減

表-2 シミュレーション結果

案件	価格方式	現方式	業務総合評価方式を基本に					ベストバリュー方式			
			現方式 (15% ルール)	価格点修正			技術点修正 ケース1	無し(15%ルール)		有り(15%ルール)	
				ケース1	ケース2	ケース3		0.5A + 0.5E	0.3A + 0.7E	0.5A + 0.5E	0.3A + 0.7E
No. 1	51.0%	53.8%	53.8%	53.8%	53.8%	53.8%	53.8%	53.8%	53.8%	53.8%	53.8%
No. 2	58.5%	58.5%	86.1%	58.5%	58.5%	58.5%	58.5%	58.5%	58.5%	86.1%	86.1%
No. 3	35.0%	52.5%	52.5%	52.5%	52.5%	61.5%	52.5%	35.0%	52.5%	52.5%	52.5%
No. 4	51.1%	67.1%	67.1%	67.1%	67.1%	67.1%	67.1%	67.1%	67.1%	67.1%	67.1%
No. 5	47.4%	47.4%	64.6%	47.4%	64.6%	64.6%	64.6%	47.4%	64.6%	64.6%	64.6%
No. 6	32.0%	32.0%	77.4%	32.0%	77.4%	77.4%	77.4%	32.0%	32.0%	77.4%	77.4%
No. 7	44.8%	67.6%	67.6%	67.6%	67.6%	67.6%	67.6%	67.6%	67.6%	67.6%	67.6%
No. 8	59.9%	59.9%	94.2%	59.9%	59.9%	59.9%	59.9%	59.9%	59.9%	94.2%	94.2%
No. 9	50.9%	50.9%	50.9%	50.9%	66.0%	66.0%	66.0%	50.9%	50.9%	50.9%	50.9%
No. 10	57.9%	65.2%	65.2%	65.2%	65.2%	65.2%	65.2%	65.2%	65.2%	65.2%	65.2%
平均落札率	48.9%	55.5%	67.9%	55.5%	63.3%	64.2%	63.3%	53.7%	57.2%	67.9%	67.9%
低入落札数	10	10	7	10	9	9	9	10	10	7	7
技術点1位割合	10%	60%	70%	60%	80%	70%	80%	50%	60%	70%	70%

表中左の方式に比較し落札率が上昇した場合

A: 価格点

E: 技術点

以上のことから、価格点もしくは技術点を低入札者に対しては価格に対して減点し、かつ、入札者の中で極端に価格の低い入札者は排除するシステムが最も効果的であることが分かった。

5. まとめ

今回の低入対策はあくまでも一部案件によるシミュレーションによる傾向を見ただけであり、今後案件数を増やすことが必要である。また、それぞれの条件設定の妥当性、合理性の確認、実際に導入する際の法・制度的課題等についても検討する必要がある。とにかく業務は工事と違い、直接工事費ではなく直接人件費が多くを占め、また、確固たる積算基準も難しいことから、受注者に対し負担をかけない方法を検討することが必要である。