

(VI-26) 公的機関の住宅地開発における「企画提案競技型」 の発注方式についての一考察

清水建設（株） 個人会員 岩間勝彦

1. はじめに

長引く景気の低迷、金融不安、個人消費の低下、財政の構造改善と言った社会環境の中で今後の建設事業を取り巻く環境はどのように変化していくのであろうか。また、財政難の中で公共事業の事業費のコストダウンとともに、発注方式においても透明性、公平性が求められており情報の開示が進んできている。公共事業の本来の姿とはどのようなものであり、いかなる発注方式が最も望まれているのであろうか。建設事業にたづさわる者として我々は無関心ではいられない。

本論では、昨年、山梨県住宅供給公社が行った「企画提案競技型」の事業コンペについて記述し、公共的事業についての私見をのべる。

2. 事業コンペの概要

山梨県住宅供給公社は、ニュータウン開発において、コスト縮減と事業の早期完成を狙いとして、街づくりの企画段階から設計、施工、住宅販売まで一括して民間に任せる形態の「企画提案競技型発注方式」を導入した。事業内容は次のとおりである。

- ・事業地 山梨県北巨摩郡双葉町
- ・開発面積 239,864 m²
- ・導入施設 戸建住宅、集合住宅、商業施設、総合病院、公共サービス施設等

提案内容

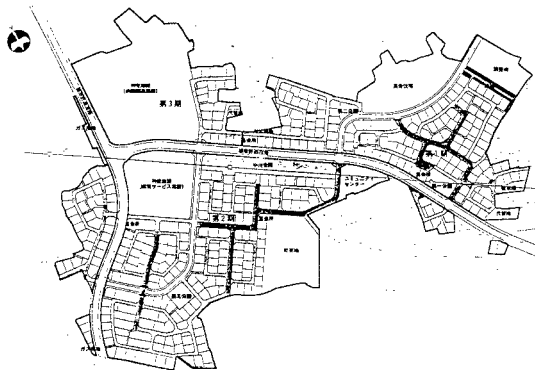
- ・土地利用計画、造成計画
- ・分譲計画（全体計画を踏まえた事業の提案）
- ・基本設計（造成、道路、構造物、排水、公園等）
- ・価格資料（第1次販売街区の事業費、造成工事費、販売予定価格等）

提案参加資格

本コンペへの提案参加資格は①土木工事を担当する県外大手建設会社②土木工事を担当する県内建設業者③戸建分譲住宅の建設及び販売を担当するデベロッパー又はハウスメーカーの3者を構成員とする「企画提案連合体」を結成したもの。となっており、選定された最優秀連合体は覚書締結、請負契約締結後速やかに事業実施に取りかかる。

企画提案の審査

審査を公正、公平に行うために「企画提案作品選定審査会設置要領」に基づき公社専務理事、学識経験者、自治体職員、町内民間人を構成員とした審査会が設置され、項目別得点による総合評価が行われた。



3. 公共事業等の現状と課題

上記の「企画提案競技型発注方式」による事業は現在順調に進んでおり今後の販売状況により評価される事となるが、本事業の進め方は、今後の公共事業等を進める上で幾つか示唆する点が在ると考えられる。以下にこれらの点を記述する。

キーワード 企画提案競技、公共的事業、VFM、リスク分担、インセンティブ

連絡先（住所 東京都港区芝浦 1-2-3 清水建設（株）土木設計部 TEL 03-5441-0588 FAX 03-5441-0511）

a) バリュース・フォー・マネー（VFM）の向上

英国では、公共事業を実施する場合VFMを重視している。VFMとは「支払い額に対する受け取り価値の最大化」のことであり、税金を最大限に有効活用することでもある。本事業においては、いかに良質の住宅を数多く販売し早期に投下資金を回収できるかということであり、公社単独事業と比較して今回の方式のほうがVFMの向上がはかれるとの判断によるものである。具体的には、①企画料、設計料の縮減②工事仕様における不一致の回避および発注諸経費の削減等による工事費の縮減③施工と並行した商品企画の詰めおよび設計変更の柔軟性④販売リスクの一部回避、等のメリットが多数ありVFMの向上に寄与している。

b) リスクの分担

上記の事業はリスクの一部を連合体が負う契約になっている。すなわち第1期販売の建売住宅のうち50戸は連合体の責任で販売する事になっており、売れなかった場合は工事費の一部が支払われない。この点は今までの発注形態にはあまり例のない試みであり、今後はさらに増えてくることが予想され重要な点である。

現在の社会情勢をみても、住宅販売は大きく落ち込み平成10年度については前年度比10%以上の落ち込みが予想されている。このような状況下で住宅販売を公社単独で行なう場合は相当なリスクを覚悟しなくてはならない。しかし今回のようにそのリスクを連合体と分担することができれば事業主体としての負担は軽くなる。また、連合体としてもよりいっそう商品企画、コスト設定に慎重になり良質で低廉な住宅を供給する意欲がわいてくる。

c) インセンティブの付与

工事費の低減、販売面積の増、事業の早期完了、サービスの向上等については、提案（受注者）側に何らかのインセンティブを付与することが必要である。この事はリスク負担との関連で考えていかねばならない課題である。リスク負担だけを受注者に負わせるのでは、VFMへの意欲も知恵も沸いてこないと考える。

本事業におけるインセンティブは特に定められてはいない。ただし、事業計画では全体を3期に分けており今回は造成工事第1期分だけである。また、住宅販売も第1期の内の50戸のみであるため今回の連合体参加による住宅販売がスムーズに進めば以後の事業参加の可能性は増してくるものと思われる。これらの点についてもインセンティブとしての明文化が望まれる。

d) 責任区分と公平性

本事業は県住宅供給公社という公共的機関と連合体という民間組織との共同事業である。ただし土地は既に公社が取得済みであり、事業の主体は公社であることに違いはない。したがって、町や県その他の行政との折衝は当然公社が受け持ち、設計および工事費の縮減や住宅の商品企画、販売方式、街づくり提案等は連合体が行なうという責任区分が自然とおこなわれて行った。また、それぞれの意見は定例全体部会や専門部会等の場において論議され、両者の主張が公平、公正に決定された。以上の点は今後、同様な公共事業やPFI等の事業においても最も重要な点であると考ええる。

4. おわりに

国および全国の地方自治体における財政難が公共事業の執行を減少させ、建設事業の先行きを暗くしている。確かに今までのような発注形態は減少する財源の中では困難であり、諸外国の例を見ても好ましいものではない。民間が厳しいコスト競争の中で事業を進展させているのは、消費者や利用者が本当に望んでいるサービスは何か、その対価はいくらかを需要予測とリスク負担の中から見極めているからである。その決定が失敗すればそれなりの責任を株主等に明確に報告しなければならない。公共事業の執行においても同様な厳しさが求められて当然である。事例として揚げた事業はニュータウン開発事業のうち用地取得後の段階からの企画提案と事業への参画を問うコンベ方式であったが、今後の公共事業の発注においてもリスク分担の観点から同様な発注方式あるいは種々の発注方式を柔軟に採用し、建設事業の活性化をはかる必要があると考える。