

調査等業務における低入札発生要因に 関する一考察

保久原 均¹・村田 啓²

¹非会員 中日本高速道路(株)名古屋支社環境・技術管理部(〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦二丁目18-19)
E-mail:h.hokuhara.aa@c-nexco.co.jp

²非会員 中日本高速道路(株)名古屋支社環境・技術管理部(〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦二丁目18-19)
E-mail:h.murata.ab@c-nexco.co.jp

調査等業務を価格競争入札で発注手続きを行った場合、競争に参加した各者の入札に対する対応は、入札辞退や入札額に大きなバラツキが散見される。中日本高速道路株式会社（以下「当社」という。）は、積算基準を公表しており、標準的な調査等業務内容であれば、積算基準に基づき積算することが可能であることから、入札額に大きな差が生じることは、入札に参加した各者の意向が示されていると考えられる。

今回、時間的制約から同様な内容の設計業務を短期間に複数回、同一の者を指名する方式で発注手続きを行う機会を得た。その手続き結果をもとに、入札にあたっての各者の意向について分析・整理を行なったものである。

Key Words : *abnormally low bids, nominated competitive bidding.*

1. はじめに

当社は、東京・神奈川等の12都県にて高速道路の新設、改築、維持・修繕等の管理を実施している。これら事業を実施していくために、調査等業務や工事を発注しているところであるが、調査等業務を競争入札で手続きを行った場合、入札を辞退する者や入札に参加した者においても入札額が契約制限価格を大幅に下回る者から上回る者まで各者の応札額にバラツキが散見される。当社は、積算基準を公表しており、標準的な業務概要であれば積算基準を用いた積算を行えば契約制限価格付近での積算は可能であることから、このような状況が見受けられることは、入札にあたっての各者の意向が働いているように考えられる。

本論文では、当社名古屋支社（以下「当支社」という。）において同様な内容の設計業務を短期間に複数回、同一の者を指名する方式で発注手続きを行った業務（橋梁下部工耐震補強設計）における各者の入札に対する対応結果を整理・分析するとともに指名した各者へのアンケートを併せて実施し、各者が入札にあたってどのような意向のもと対応したかを整理・分析した結果を報告するものである。

2. 橋梁下部工耐震補強設計業務の入札状況

(1) 橋梁下部工耐震補強設計業務の実施方針

ロッキング橋脚を有する橋梁について、熊本地震による被害で耐震性について問題が明瞭になったことを受け、当該橋脚を有する橋梁の耐震補強を早期に実施する必要があるが、当支社には対象橋梁が約80橋と多いことから、次のような方針で設計業務を行っていくこととした。

(対策例)



図-1 ロッキング橋脚を有する橋梁の耐震補強例

- ・対象橋梁数や実施工程等を勘案し、当支社管内で10件の設計業務として実施
- ・最初の業務については、要件^{※1}が合致する者を全者指名(64者)した指名競争入札で手続きを実施
- ・その後の9件については、要件に合致する者（1件目

と同じ)を3分割して20～22者ごとに指名する指名競争入札方式にて1週間おきに3件ごとに実施

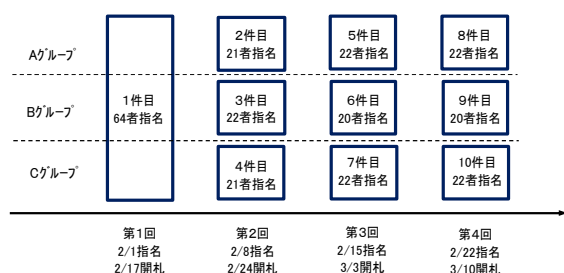


図-2 耐震補強設計10件の発注イメージ

※1：要件

➤橋梁設計の競争参加資格有

➤実績

- ・発注機関：国の機関、公益民間企業(NEXCO等)など
- ・対象期間：2006年4月1日以降
- ・業務分野：鋼構造及びコンクリート
動的解析又は耐震補強設計

➤実施体制

技術士・RCM(当該部門)の資格保有者が2名以上

(2)橋梁下部工耐震補強設計業務 入札結果とりまとめ

上記1.(1)のとおり発注手続きを実施した結果、指名した各者の対応状況は、全て辞退した者：25者、1回のみ入札した者：2者、2回入札した者：4者、3回入札した者：2者、4回とも入札した者：32者という状況であった。また、今回の設計業務の入札に1回でも参加した40者の平均入札率の分布は図-3のとおり結果となった。耐震補強設計については、積算基準を公表しており契約制限価格についてはある程度想定は可能であること、図-3の分布状況から、各者の入札にあたっての対応については、およそ3つのグループに分類できると考えられる。

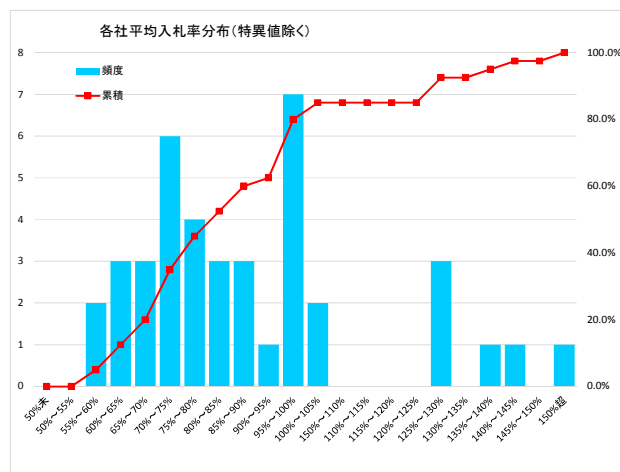


図-3 入札に参加した各者の平均入札率

- ・入札率が80%未満の者…受注意欲の高い者
- ・入札率が100%前後の者…受注意欲が標準の者
- ・入札率が120%超過の者…受注意欲がない(低い)者

この結果は、各者の指名時点における状況(受注実績確保意欲、現状の受注業務数、技術者の状況、経験の有無等)によって、入札にあたっての対応が異なっているものと推測される。

次に、今回の設計業務の入札に1回でも参加した40者の各回の入札率を各者ごとに整理をおこなった結果、次のような傾向が見受けられた。(図-4参照)

- ・No.1～6の者は、ほぼ全ての入札において契約制限価格を大きく超過する額で入札
⇒入札には参加するが、落札する意欲はないと想定される。
- ・No.7～9, 11, 13の者は、契約制限価格に近い額で毎回入札
⇒契約制限価格と同等の額であれば、落札したいという意思であると想定される。

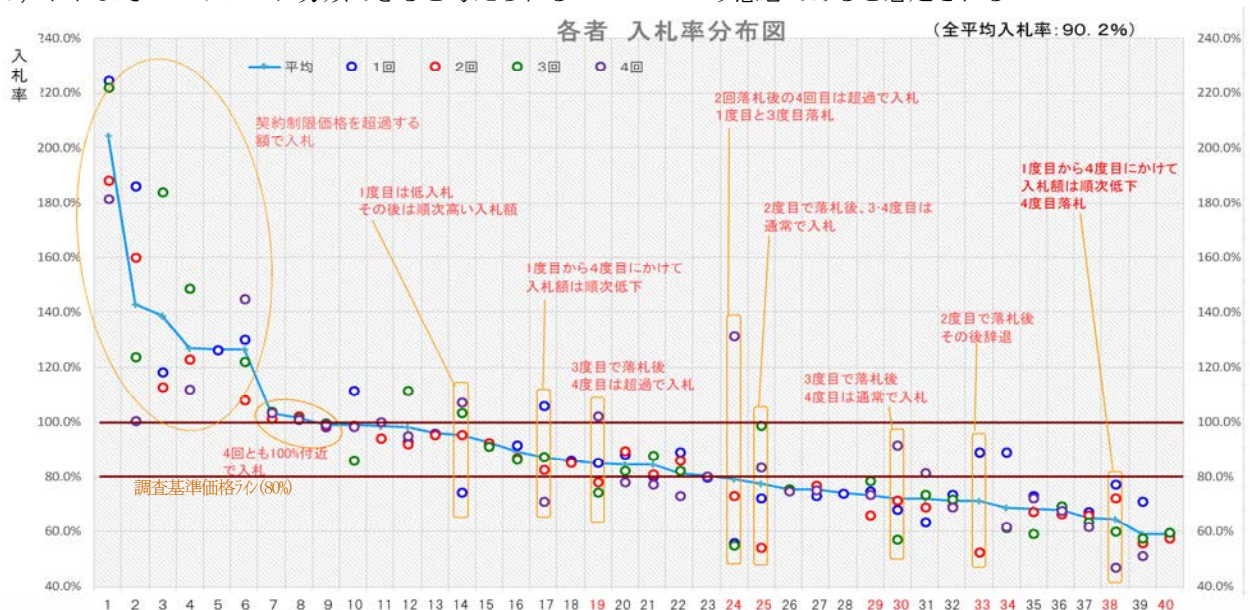


図-4 入札に参加した各者のそれぞれの入札率分布図

番号：入札参加者(赤字：落札者)

- ・No.11, 13, 15, 16, 20, 21の者は、調査基準価格と契約制限価格の間の額で入札
⇒調査基準価格と契約制限価格の間をねらって入札したと想定される。
- ・No.24～40の者は、調査基準価格をほぼ毎回下回る額で入札（No.30～40の者がこの傾向が顕著）
⇒低入札での入札であり、受注意欲が強いと想定される。
- ・No.17, 22, 38, 39の者は、入札回数を重ねるごとに入札額を低減
⇒入札額を回を重ねるごとに低減したことは、落札したいという意向が強いと想定される。
- ・No.19, 24, 25, 30, 33の者は、業務を落札した後の入札では入札額を高く設定するか入札を辞退
⇒落札後は、参加するだけで落札する意欲はなくなると想定される。

3. 指名業者へのアンケート調査

今回の耐震補強設計業務は、同様な内容の設計業務を同一者に複数回にわたって指名するかたちで手続きを行ったものであることから、各者の入札にあたっての方針や傾向等について把握するべくアンケート調査を実施した。アンケートは入札結果公表後に行った。

(1) アンケート調査結果

アンケート調査には47者(約7割)から回答があった。

- ①入札額が契約制限価格を超過したと回答した者の傾向
 - ・手持ち業務量が多く、効率的な業務遂行が困難
 - ・業務に従事させる技術者の確保が厳しい
 ことから契約制限価格より高い価格で入札
- ②入札額が契約制限価格とほぼ同額と回答した者の傾向
 - ・契約制限価格程度であれば業務実施が可能
 - ・利益を確保するため
 - ・積算基準に基づき積算したため
 ことから契約制限価格付近で入札
- ③入札額が契約制限価格を下回ったと回答した者の傾向
 - ・精通した技術者を配置し効率的な業務実施が可能
 - ・現在の受注業務数が少なく受注業務確保のため
 - ・年度当初であり、受注業務を確保するため
 - ・業務（耐震補強設計）の実績を有したため
 - ・年度の利益確保が可能と考えられるため
 ことから経費等を低減し契約制限価格より安価で入札

4. 入札結果に関する考察

今回の業務を指名した各者の入札結果から、各者がどのような考えのもと入札に参加したかを想定したが、アンケート調査結果から想定した内容が裏付けられたと考える。

- ・前述のとおり契約制限価格の想定は、入札参加者は概ね可能なことから、契約制限価格を超過した者は標準より高く、同等であった者は標準的に、下回った者は安く入札しており各者それぞれの意向に基づき入札し、結果がそのとおり表れている。
- ・各者の指名時点における状況によって、入札にあたっての考え方が3つに分類できる。
 - ①受注意欲の高い者
経費等を削減するなどして入札額を低く設定
 - ②受注意欲が標準の者
利益の確保のため等標準的な額であれば対応可能という考えのもと、契約制限価格付近をねらって入札
 - ③受注意欲がない(低い)者
技術者の確保が厳しい、手持ち業務数が多い、利益確保等のため入札を辞退するか契約制限価格を大きく超過する額で入札

5. 橋梁下部工耐震補強設計業務 落札率と完了評定点の関係について

今回手続きを行った橋梁下部工耐震補強設計業務については、10件全て低入札となったことから、成果品の品質の低下が懸念されるため、完了評定点と落札率の関係について整理を行なったところ、落札率と完了評定点に相関関係は見受けられず、落札率が低いからといって、成果品が悪いということはないことを確認した。（図-5）

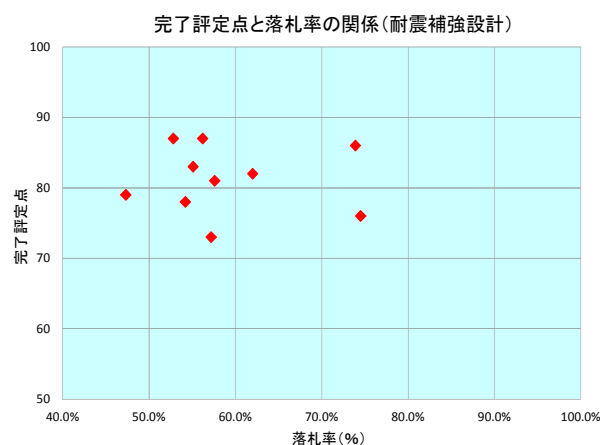


図-5 完了評定点と落札率の関係

6. まとめ

今回の入札結果、アンケート調査結果及び完了評定点と落札率の関係をまとめると調査等業務において入札額にバラつきが生じ、低入札が多く発生する要因は次のとおりと考える。

◇各者のその時々状況によって入札金額は大きく異なっており、各者の適正価格もその時々状況によって異なる

◇標準的な歩掛り・単価で契約制限価格を設定するが、事情がある者（実績や業務確保を熱望、利益確保済）や当該業務を得意とし効率的に業務を実施できる者の存在により低入札が発生してしまう。このような者が応札した場合、低入札だからといって成果品の品質が悪いものとはならない。

今回の分析結果から、低入札だからといって成果品が粗悪ということにならないことが確認できた。このことは、業務に精通した技術者が効率的に業務を実施することによって費用を安く抑えることができるなど、受注者の努力によるものである。このように低入札となるということは、発注者が考える適正な額での受注ではないこととなる。この一要因として、業務の発注時期等のかたよりが考えられる。業務の発注時期にバラつきが生じてしまうと、発注業務が少ない時期においては受注業務を確保するため利益を圧縮するなどして入札額を低減することにより低入札が発生すると考えられる。発注者としては、業務が一時に偏ることがなく、平準化して発注することや業務計画を提示することにより受注者側が計画的に対応することが可能となるよう努めていくことが中長期的に技術者を確保していくためには必要だと考える。

7. さいごに

(2019. 10. 21 受付)

A STUDY ON ABNORMALLY LOW BID FACTORS IN SURVEYS

Hitoshi HOKUHARA, Hiromu MURATA

Some variations are often observed in bidding prices for each participant of tenders for design and investigation works of Central Nippon Expressway Co., Ltd. Since NEXCO Central discloses the cost estimating manual of design and investigation works, it is not difficult for tender participants to accurately estimate costs of normal works covered by the manual. Therefore, large discrepancy in bidding prices among tender participants might imply intensions of participants in tenders.

Recently, due to limited time available for the procurement, several tenders had to be conducted for similar design works with the same nominated bidders. Based on the results of the tenders, the intentions of participants in the tenders were analyzed.