

技術力に基づく建設コンサルタントの選定の推進

社団法人建設コンサルタンツ協会

1. はじめに

さる3月30日、国会において「公共工物品質確保の促進に関する法律」(以下「品確法」という)が制定され、4月1日から施行されることとなった。この法律では、基本理念において「価格及び品質が総合的にすぐれた内容の契約」により、公共工物品質が確保されなければならないとしている。このことは、これまでの「原則として価格」による契約から大きく転換するものであり、公共工事やそれに関連する建設コンサルタント業務に関係するものにとって、画期的な法律といえる。

公共事業の品質確保は、事業のすべての段階で行われなければならないが、事業の最初の段階、いわば上流側を担当する建設コンサルタント業務の成果が、公共施設の耐久性、利用者の受ける満足度などの品質や、ライフサイクルコストを大きく左右することになる。

この、建設コンサルタント業務は、技術者およびコンサルタント企業の経験、技術力を総合的に発揮する知的生産業務であり、価格のみによる建設コンサルタントの選定は適切でなく、技術力に基づく選定が妥当であると、協会は従来から主張してきた。

この法律の制定、施行を期に建設コンサルタント業務の調達において、技術力による選定が大幅に進展するものと期待している。

2. 建設コンサルタントの役割と、成果の品質確保の重要性

建設コンサルタントは、企画、調査、計画、設計、施工、運営管理という公共事業のプロセスにおいて、主として企画、調査、設計、などの部分を担当している。また近年では、構想段階からの参画や、施工段階でのマネジメント業務など、その業務の範囲が拡大している。

その際、発注者のパートナーとして、中立、独立の立場から、公共事業の真のクライアントである国民のニーズに的確に応え、現地の条件に即したよい品質の公共施設を供給するため、高い技術力を提供する責務を有している。コンサルタント業務の成果に、まったく同じものは存在せず、いわば一品ごとの知的生産業務であり、業務遂行に当たっては、高度で専門的な知識や技術、構想力を活用しなければならない。

建設コンサルタントは事業の初期の段階から担当するため、その成果の良否が、公共施設の性能、利用者の受ける満足度、耐久性などの品質や、工事コスト、維持管理コストなどを含むライフサイクルコストを大きく左右することになる。

例えば、工事コストに関しては、国土交通省の分析でも設計自由度の高い上流部分での対応が、コスト縮減に対し高い効果があったことが報じられている。発注者として、良い物を、タイムリーに、安く供給するという「発注者責任」を全うする上でも、建設コンサルタント業務の品質の確保が、きわめて重要になる。

3. 建設コンサルタント業務調達における、技術評価の重要性

建設コンサルタント業務の品質の確保は、担当する技術者や、建設コンサルタント企業が培い、蓄積した技術力を通じて達成される。業務の内容に応じて必要とされる技術や、専門性の度合いは異なるが、どのような業務であれ、担当する技術者によってその成果に違いが生ずる。

例えば、設計業務において、考慮すべき条件が多くある場合はもとより、相当単純と考えられる条件の下でも、担当する技術者によってその成果の品質は変わってくる。したがって、その業務にふさわしい技術力を持った技術者、企業が担当することが、真に高い品質の施設を提供することとなり、国民にとってより大きな利益をもたらすことになる。

建設コンサルタントの選定に当たっては、技術提案を含むさまざまな手段で、技術力を適切に評価することが不可欠である。

4. 諸外国での建設コンサルタントの選定

諸外国においては、建設コンサルタント業務は技術力をベースにした選定がなされている。

米国では、技術者の専門技術資格、企業の専門的経験と技術力、所定の期限内に業務を完了する能力、過去の実績などからなる「コンサルタント選定基準」に基づきコンサルタントが決定され、評価が1位の業者と業務内容、契約事項、契約価格などについて交渉する方式がとられている。

英国では、主として技術提案と価格提案で評価選定する。ロングリストからショートリストを作成し、その対象コンサルタントに提案を求める。提案は技術と価格に分けた2封筒方式であり、技術審査を通ったコンサルタントの価格提案のみ開封される。

フランスでは、公共事業契約はすべてアペルドゥフル（提案募集）による。最良のコストパフォーマンスを提案するコンサルタントを選定する。評価項目には、工期と将来的な保守費用も含まれ、価格は最後に審査される。

ドイツでは、コンサルタント業務は競争になじまないという強い意識があり、その選定は交渉方式が一般的である。

5. わが国における建設コンサルタント選定の現状

わが国において建設コンサルタント業務の需要が高まってきた昭和30年代においては、建設コンサルタントの契約は、随意契約が原則とされた時期があったが、その後、価格競争入札が一般的となり、現在に至っている。

建設コンサルタント選定に当たり、技術提案を求めるプロポーザル方式は昭和54年に登場したが、この方式を適用されるケースはまれであった。平成11年には、建設省（現国土交通省）において、「設計・コンサルタント業務等入札契約問題検討委員会」が設置され、翌平成12年3月に中間とりまとめが行われた。これ以降、国の機関等の発注案件では、プロポーザル方式が徐々に増加してきた。表1に示すとおり、平成11年には件数で2.6%に過ぎなかったが、平成15年には9.0%に増加している。また金額では、19.1%になっている。

この中間とりまとめでは、図1に示すとおり、業務に必要とされる知識と構想力、応用力に応じた発注方式を提言している。国の機関等におけるプロポーザル方式は現在のところ図1のA、Bの領域にかかるものが中心であるが、最近

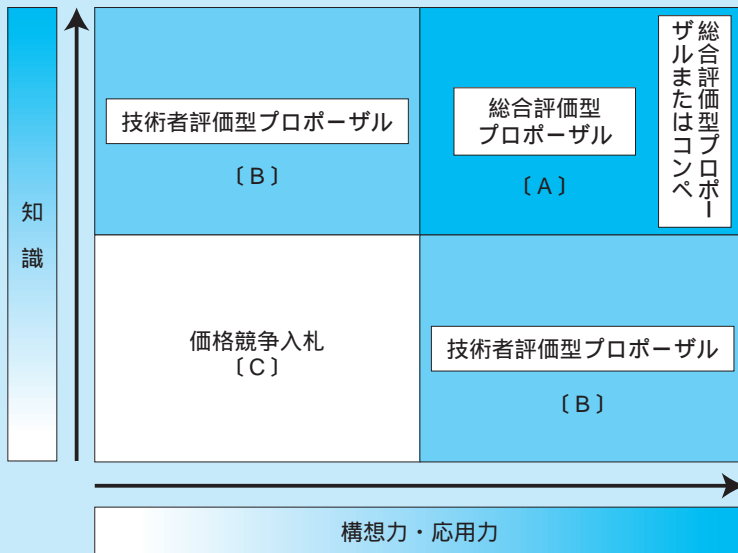
表 1 契約方式別受注件数および受注金額の推移

単位：金額は百万円
上段の数値は構成比（％）

契約方式		国の機関等						地方公共団体等					
		H10	H11	H12	H13	H14	H15	H10	H11	H12	H13	H14	H15
随意契約	件数	29.9 6,445	33.6 8,404	36.0 8,745	40.4 9,580	41.2 10,365	42.1 10,441	15.7 9,995	18.6 11,746	18.1 11,356	18.8 11,137	20.2 11,618	22.6 13,031
	金額	20.2 55,091	21.5 66,269	22.7 66,891	24.1 58,445	23.5 60,408	28.6 73,320	8.8 40,373	9.3 42,249	10.4 44,778	9.9 37,188	9.8 34,374	11.5 37,483
プロポーザル	件数	1.9 406	2.6 654	4.6 1,121	5.4 1,279	7.3 1,827	9.0 2,224	0.3 217	0.2 125	0.3 178	0.5 295	0.5 295	0.7 400
	金額	3.2 8,608	4.5 13,929	8.8 25,787	11.5 27,800	16.2 41,488	19.1 49,015	0.4 1,675	0.3 1,274	0.5 2,113	0.7 2,680	1.0 3,322	1.4 4,408
競争入札	件数	68.2 14,691	63.8 15,988	59.4 14,411	54.3 12,877	51.6 12,979	48.9 12,113	84.0 53,616	81.2 51,425	81.6 51,160	80.7 47,853	79.3 45,719	76.7 44,188
	金額	76.6 208,993	74.0 228,365	68.5 201,944	64.4 155,902	60.3 154,775	52.4 134,466	90.9 418,082	90.4 410,147	89.1 383,318	89.4 335,375	89.2 311,431	87.2 284,444
合計	件数	100.0 21,542	100.0 25,046	100.0 24,277	100.0 23,736	100.0 25,171	100.0 24,778	100.0 63,828	100.0 63,296	100.0 62,694	100.0 59,285	100.0 57,632	100.0 57,619
	金額	100.0 272,692	100.0 308,563	100.0 294,622	100.0 242,147	100.0 256,671	100.0 256,801	100.0 460,130	100.0 453,670	100.0 430,209	100.0 375,243	100.0 349,127	100.0 326,335

(注) 1. 建設コンサルタント関連5団体受注調査報告書による。
2. 随意契約には小額随意契約も含む。

図 1 業務内容に応じた発注方式



た業務の割合は、件数では0.7%に止まっている。また、プロポーザル方式をまだ導入していない地方公共団体も多くある。

この理由として、「プロポーザル対象業務がない」「技術提案を審査する体制が整っていない」さらには、「価格競争が原則の中で、選定理由が説明できない」などを挙げる地方公共団体が多い。

6. 品確法と建設コンサルタント業務の調達

では、Cの領域に位置付けられた業務においてもプロポーザル方式を採用する例が見られる。

一方、地方公共団体においては、いまだプロポーザル方式が広まっていないのが現状である。平成15年においても、プロポーザル方式で発注され

このたび制定、施行された品確法では、第3条基本理念の中で、「公共工物品質を確保する上で、公共工事に関連する調査、設計の品質を確保することが重要」と明記されたことは、まことに意義深いことと考える。品確法では、政府におい

て基本方針を定めること、国、地方公共団体において、総合的な施策を定めることが規定されているが、これらの中に、建設コンサルタント業務の品質確保の重要性、品質を確保するための建設コンサルタントの選定、契約のあり方、適正な対価の設定、選定のためのデータベースの整備、透明性、公正性が確保されるシステムの構築等の事項が明確に位置付けられることがまず重要である。

建設コンサルタンツ協会としても、基本方針、総合的な施策、さらには、より詳細な手続きを記載した、ガイドライン的なものの策定に対して、さまざまな観点から意見を述べていきたいと考えている。その際、技術力による選定を行うべきこと、具体的には、プロポーザル方式を軸とすることが重要と考える。プロポーザル方式は、発注者の予算すなわち価格の制約が存在する中で、最大の効果、価値を達成する方式であるということの関係者の理解を深めたい。

また、プロポーザル方式はある限られたコンサルタントにとってのみ利益があるのではないかという懸念を持つ向きがあるのも事実である。しかしすでに述べたように、業務の内容により、求められる技術の内容、専門性の深さは異なってくる。例えば、ある地域での活動経験が長く、その地域の歴史、文化に通じており、そのことを通じ課題解決のための適切な対処方法を提示できるということも重要な技術力による選定要素であると考えている。また、業務遂行過程においてきめ細かいサービスを提供できるということも評価される場合もある。このようなことから、プロポーザル方式は、技術力を提供するあらゆる建設コンサルタントにとって歓迎すべき選定方式であるということについても、関係者の理解を深めていく必要がある。

以上のような基本的認識の下、プロポーザル方式が定着しつつある国の機関等に対しては、プロポーザル方式の対象業務の拡大すなわち、従来価格競争入札が適切とされていた業務についてもプロポーザル方式が適していることを提言していく。これはすでに述べたように、担当する技術者

や企業により成果品の品質が大きく変わることを理由にしている。

このことは、「プロポーザル対象業務がない」としてその方式の採用が進んでいない地方公共団体の誤解を解くことにもつながるので、地方公共団体に対してはこの方式の積極的な導入とその推進を要請していくことが重要である。また、先に述べたように、「プロポーザル方式の手続きが煩雑である」という声も多いことから、簡易なプロポーザル方式についても提案したいと考えている。

さらに、品確法では、発注者が発注関係事務を適切に遂行すべきこと、発注関係事務を自ら適切に実施することが困難な場合には、外部の能力を活用すべきであるということが規定されている。この発注者支援について、企画、調査、設計、施工などの各段階を通じ、建設コンサルタントの能力を活用することについても関係各方面に提言して行きたいと考えている。

7. おわりに

品確法は公共工物品質確保の基本的な理念を謳ったものであり、これを実効あるものにするには、国、地方公共団体、発注者、受注者それぞれの多大な努力が必要である。

建設コンサルタントにとって、技術力により評価、選定されることは、技術者の地位向上につながる絶好の機会である。一方、自らの拠って立つ技術力を厳格に評価されるという、技術者にとってより厳しい世界が到来することにもなる。建設コンサルタントの技術者は、このことを肝に銘じ、ますますの研鑽に努めなければならない。建設コンサルタンツ協会としても、会員の技術力のいっそうの向上、保持に努め、時代の要請に的確に対応した新たな建設生産システムの構築、真にすぐれた社会資本の蓄積に貢献していきたいと考えている。