

# 公共事業における建設コンサルタント業務 の調達方式に関する国際比較研究

平成25年8月

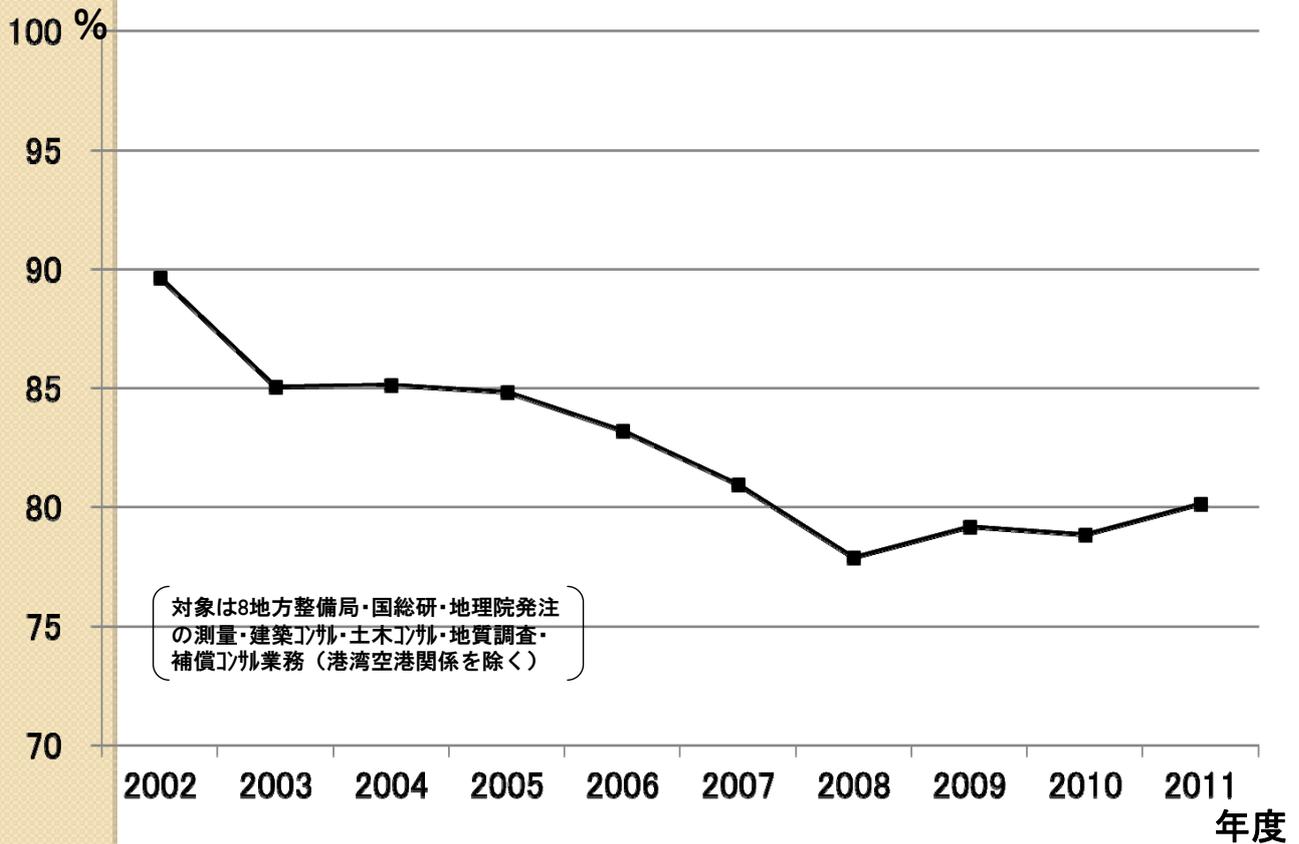
愛媛大学 木下誠也

**1 価格競争を強いられ品質の危機に瀕  
するわが国の建設コンサルタント業務**

**2 海外の建設コンサルタント調達  
(1) FIDIC (2) アメリカ (3)ヨーロッパ  
(4) 国際援助機関**

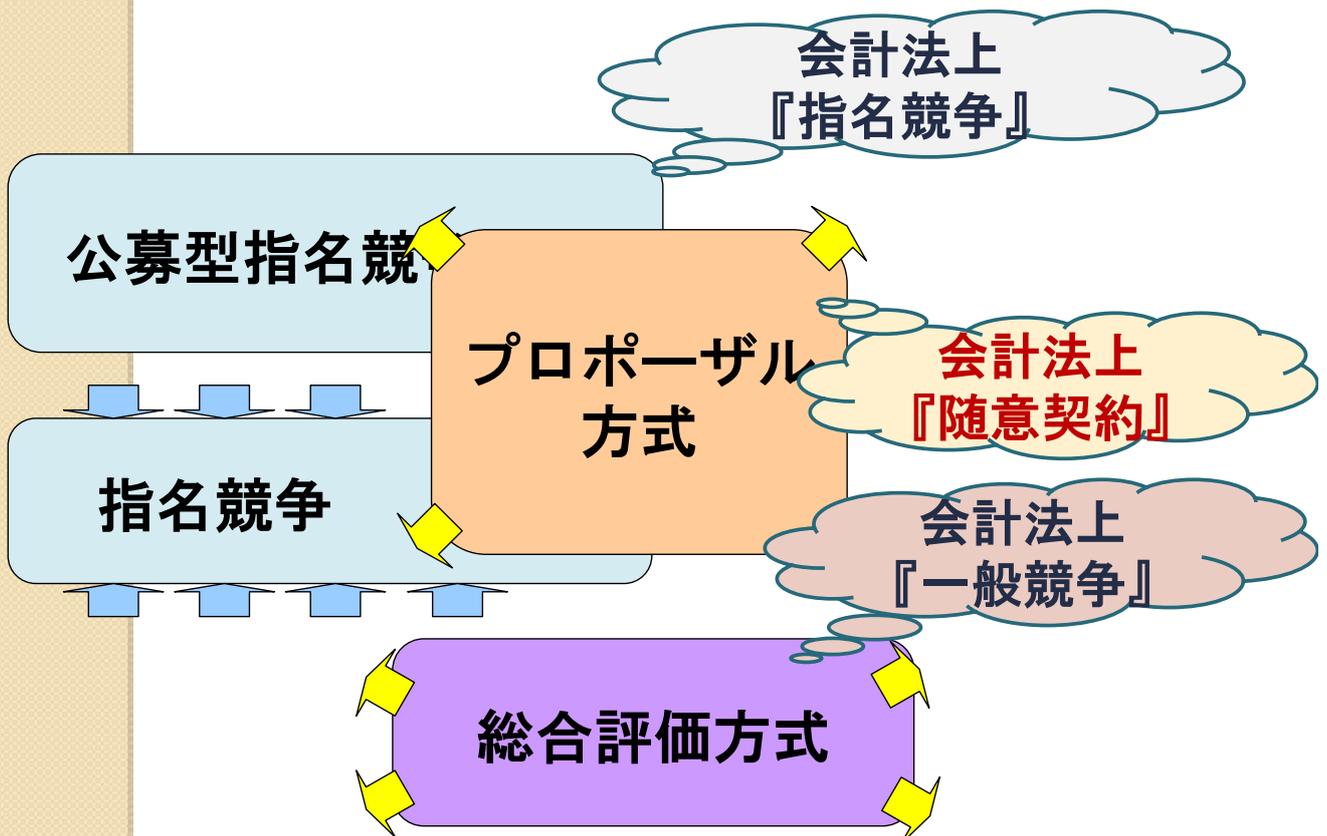
**3 建設コンサルタント業務調達方式の  
あり方**

# 建設コンサルタント業務等の落札率の推移



出典：国土交通省直轄工事等契約関係資料 平成15年度版（14年実績）～平成24年度版（23年度実績）

# 建設コンサルタント等の調達方式



# 予算決算及び会計令

(昭和22年4月30日勅令第165号、最終改正：平成23年3月31日政令第92号)

## 第7章 契約

### 第1節 総則（第68条・第69条）

#### 第2節 一般競争契約

##### 第1款 一般競争参加者の資格（第70条―第93条）

##### 第2款 公告及び競争（第74条―第82条）

##### 第3款 落札者の決定等（第83条―第93条）

### 第3節 指名競争契約（第94条―第98条）

### 第4節 随意契約（第99条―第99条の6）

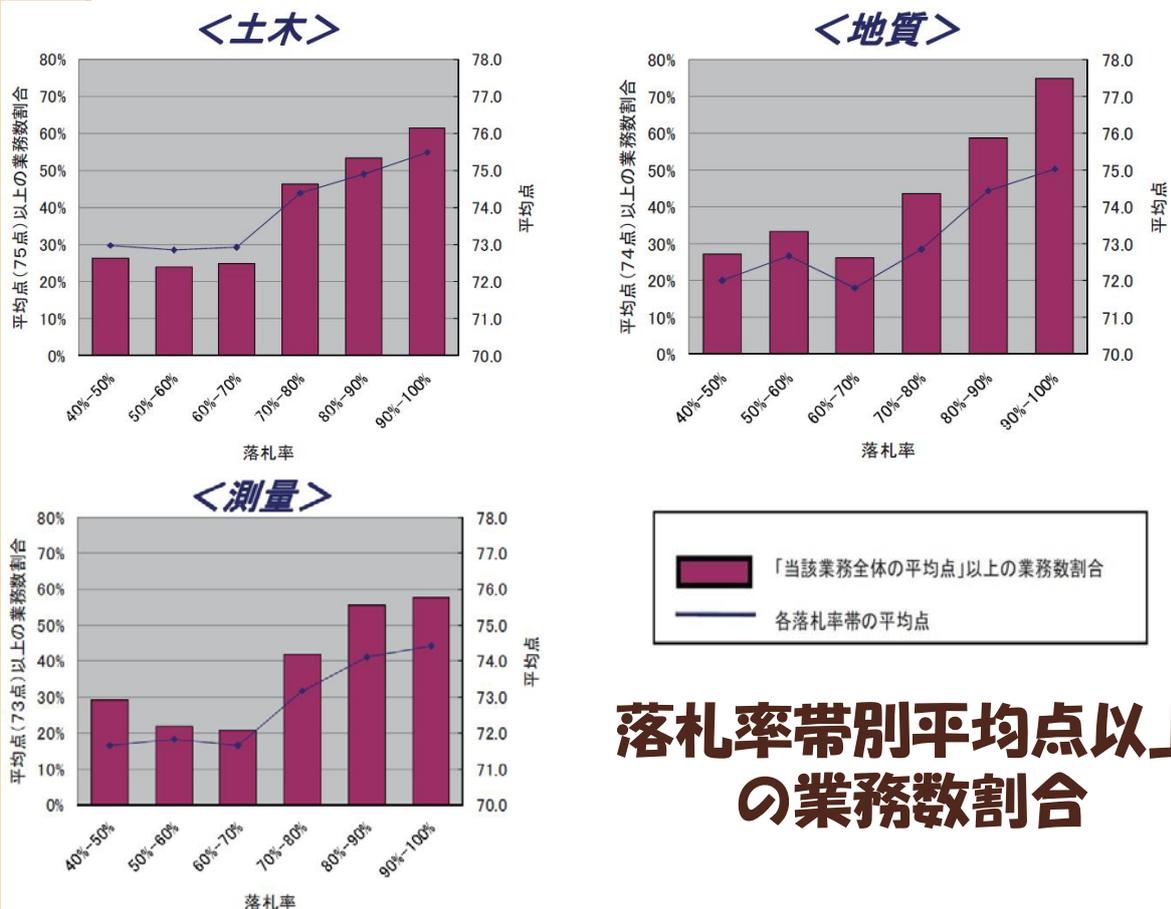
**（予定価格の決定）第99条の5 契約担当官等は、随意契約によろうとするときは、あらかじめ第80条の規定に準じて予定価格を定めなければならない。**

### 第5節 契約の締結（第100条―第100条の4）

### 第6節 契約の履行（第101条―第101条の10）

### 第7節 雑則（第102条―第102条の5）

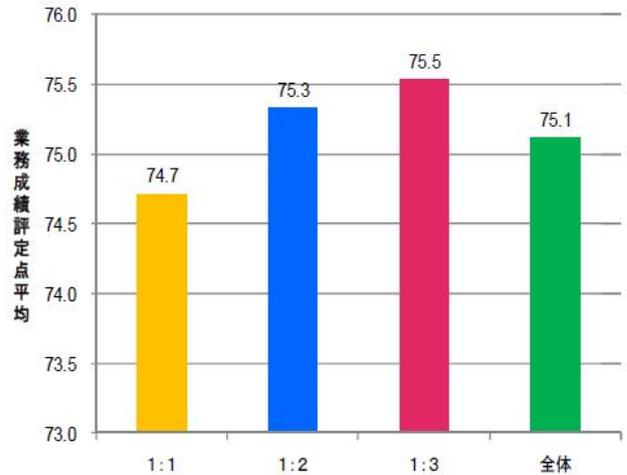
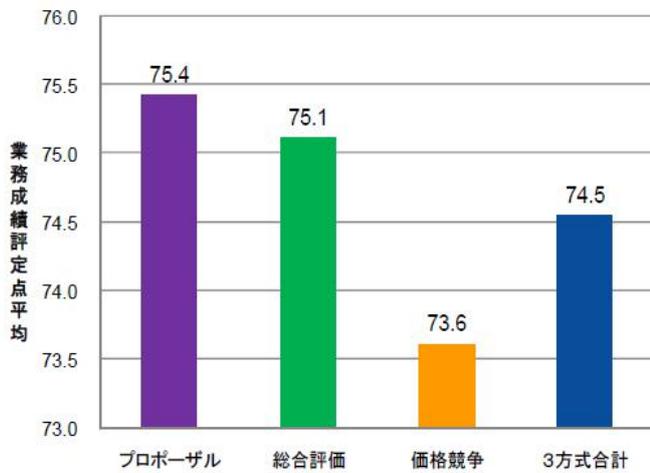
5



## 落札率帯別平均点以上の業務数割合

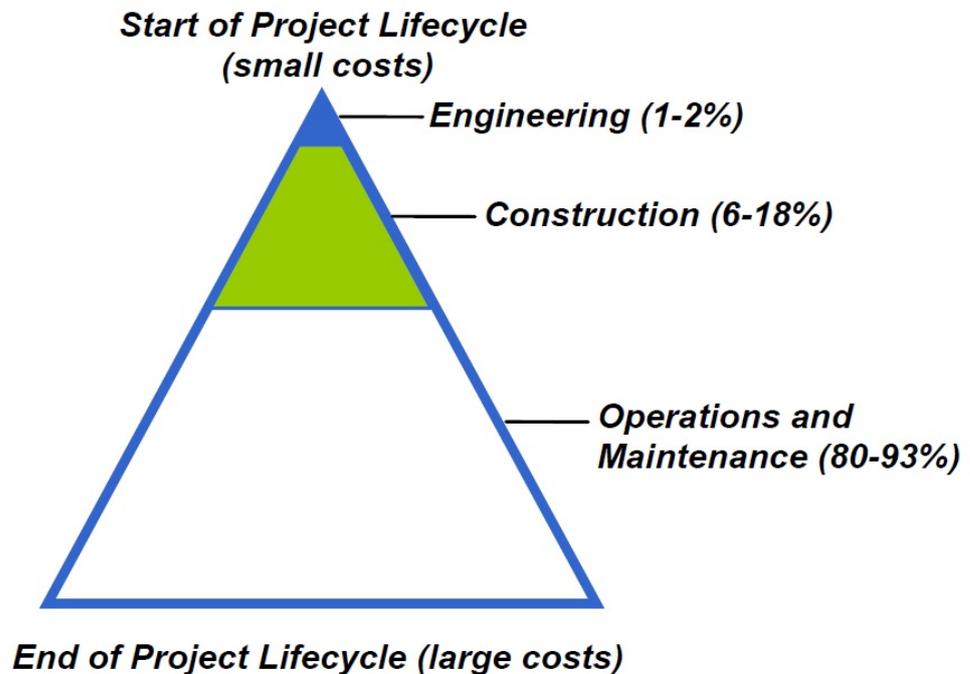
6

# 調達方式別・総合評価配点比率別の成績評定点



出典：国土交通省：調査・設計等分野における品質確保に関する懇談会（平成23年度第1回）資料 平成22年度検討成果とりまとめ，平成23年9月29日

7



*“It is unwise to pay too much, but it is worse to pay too little. When you pay too little, you sometimes lose everything because the thing you bought was incapable of doing the thing you bought it to do”*

John Ruskin (1819-1900),  
Author and Scientist, Oxford University

# コンサルタント選定のための FIDICガイドライン

(1) QBS方式（推奨）

(2) QBS以外の方式

- a) **QCBS方式**（価格配点0～10%,最大でも20%）
- b) **目標予算方式**（予算の上限がある場合）
- c) **設計コンペ方式**（予備設計実費支給）
- d) **価格交渉方式**（採用することに強く反対）
- e) **最低価格選定方式**（同上）
- f) **随意契約方式**（旨く活用すれば便益性高い）

## イギリス：OGCによる品質/価格の配点比率

業務の形態	品質/価格の配点比率
フィージビリティ調査	80/20～90/10
斬新な業務	70/30～85/15
複雑な業務	60/40～80/20
定型的な業務	30/70～60/40
反復業務	10/90～30/70

## ドイツの土木設計業務委調達方式の実態

調達方式	件 数											
公開方式	1	(45%)										
制限方式	1	(20%)										
公開型交渉方式	11	{ <table style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>( - )</td><td>5</td></tr> <tr><td>(15%)</td><td>1</td></tr> <tr><td>(20%)</td><td>1</td></tr> <tr><td>(30%)</td><td>2</td></tr> <tr><td>(35%)</td><td>2</td></tr> </table>	( - )	5	(15%)	1	(20%)	1	(30%)	2	(35%)	2
( - )	5											
(15%)	1											
(20%)	1											
(30%)	2											
(35%)	2											
非公開型交渉方式	2	{ <table style="display: inline-table; vertical-align: middle;"> <tr><td>(10%)</td><td>1</td></tr> <tr><td>(20%)</td><td>1</td></tr> </table>	(10%)	1	(20%)	1						
(10%)	1											
(20%)	1											
不 明	1											
計	16											

注) 件数欄の ( ) 内の数は、価格の配点比率

dgMarket (2012年9月22日現在)より

11

## QBS と QCBS の長所・短所

QBS	QCBS
(長所) ・ 受発注者の意思疎通を通じて技術力の活用につながる ・ 業務の質を確保しやすい ・ 業務内容や業務実施体制が明確にするための手間や時間や経費を節約できる ・ 業務の手抜き等が生じにくい	(短所) ・ 業務内容について誤解や異なった解釈が生じやすい ・ 建設コストや維持管理コストの増大に繋がる可能性がある ・ 業務内容や業務実施体制を明確にするための手間や時間や経費を要する ・ 手抜き等が生じやすい
(短所) ・ 業務が高コストとなる可能性がある ・ 不公正な調達となる可能性がある ・ 新規企業が参入しにくい	(長所) ・ 業務のコストを縮減できる可能性がある ・ 不公正が生じにくい ・ 新規参入が容易となりやすい

12

# 結 論

- 1 交渉方式を法定化**
- 2 調達方式はQBSを基本**
- 3 QCBSを採用する場合には品質を重視  
(価格の配点比率は最大20%)**
- 4 適正な経費、不正防止、新規参入等を  
可能とする仕組みを構築**