22、4、13 通信

総合評価&低価格入札

建設論評

国土交通省は4月から、コンサルタント業務などの低入札価格調査の基準額を引き上げた。売り手（受注者）が提示した価格では、要求する品質（業務）を得られないと買い手（発注者）が心配しているのだ。こうした建設関連業務の低入札価格をめぐる動きは、どこか喜劇的にさえ思える。買い手が、売り手のディスカウントを必死に止めようとしているように見えてしまうからである。

なぜ、それほどまでに低価格での入札が頻発しているのか。その背景と真相を一番よく知っているのは発注者（インハウス・エンジニア）である。

企業間の談合だけでなく、官製談合まで存在していたことが明るみに出て、透明性を要求された発注者は、品質確保の担保機能を有していた指名競争入札をやめ、応札者を制限しない一般競争入札に変えた。これによって発注者は、品質確保の新たな担保策が必要になった。それが価格と技術提案を一緒に入札させる総合評価方式であった。つまり、価格の安さだけでなく、技術の質も考慮して業者を選定する方法である。

その総合評価方式が、低価格入札を多発させる結果を生んでいるのだから、なんとも皮肉な話である。

なぜそうなったのか。公共調達の基本となっている会計法が、価格の安さを調達の基準原則にしているからである。しかもその主目的が、安価で最適な調達を行うことにあるのではなく、発注者の恣意（しい）性を排除することにあるのだ。

従って、発注担当者が綿密な総合評価を行い、価格の安さ以外の要素で最適の業者を選んでも、その努力は評価されない。評価されないだけでなく、恣意的に業者を選定したと疑われかねない。そのために、価格の安さより技術提案の内容の方が、調達要件として優れていたことを立証する説明責任が発生してしまうのだ。

そのリスクを嫌って発注担当者が、価格の安さで業者を選んだとしても、当然の成り行きであろう。そうした発注担当者の心理を承知して、コンサル企業は技術評価点より価格評価点を稼ごうとばかりに、低い価格を提示する。低価格入札が多発するのも道理である。

上限拘束力を持つ予定価格の作成を発注者に求めている会計法（予決令も含む）は、「発注者は誤りを犯さない」いわゆる「発注者の無謬（むびゅう）性」を前提にした法律である。「発注者は全能である」との前提に立って成立している。その法律が、より最良の調達をするための発注者の知恵や努力を評価せず、価格の安さを調達基準にしているのだから矛盾している。

現政権は政策運営を官主導から政治主導に改め、〈コンクリートから人へ〉を掲げているのだから、国民にとって最適最良の公共事業を調達できる新たな法律制定を検討してみてはどうですか。

（連）

4/13

〒113-0033
東京都文京区本郷一丁目五番十七号
三洋ビル三階三〇号
建設コンサルタンツ協同組合