

金額、落札件数とも4倍

指名数は維持、減で二分

日刊建設通信新聞社は、建設コンサルタントの総合評価落札方式への対応状況を調査した。2009年度も受注金額、落札件数ともに前年度比4倍前後と高い伸びを示し、総合評価方式が普及していることが表れていた。指名業者数は現状維持と減らすべきに意見が二分していた。価格競争が常態化しているため、防止策として技術の評価ウエートを高めるべきという意見のほか、低価格入札の防止策や調査基準価格の引き上げを求める声もあった。

本社調べ

比べ3・7倍、落札件数が1829件で4・3倍となっている。国土交通省は09年度、総合評価方式での発注件数を前年度の5倍増とする方針を打ち出し、都道府県レベルでも導入が増えたことが増加要因となっている。

'10コンサル調査

総合評価方式

調査はコンサル業務の売上高上位50社程度を対象に実施、38社から回答を得た。09年度は全社合計の金額が38億8900万円で前年度と

総合評価落札方式の受注状況

会社名	09年度		08年度	
	金額	落札件数	金額	落札件数
日本振興	3,553	111 (45.5)	171	5 (33.3)
オリエンタルコンサルタンツ	3,178	150 (31.4)	724	30 (29.7)
ハシフィックコンサルタンツ	2,683	143 (15.0)	915	45 (18.5)
建設技術研究所	2,676	152 (24.6)	600	39 (21.9)
エト日本技術開発	2,602	117 (19.6)	602	30 (17.0)
大日本コンサルタン	2,581	84 (20.4)	106	6 (6.7)
日本工営	2,159	94 (15.9)	481	26 (16.4)
国際航業	1,610	59 (9.8)	271	19 (14.6)
いであ	1,486	113 (17.7)	458	28 (19.6)
応用地質	1,470	76 (23.0)	274	18 (20.5)
アジア航測	1,469	70 (29.7)	471	23 (15.9)
中央復建コンサルタンツ	1,248	53 (17.0)	332	16 (25.8)
中央コンサルタンツ	1,148	41 (14.2)	112	6 (6.9)
八千代エンジニアリング	1,012	43 (10.5)	319	13 (13.1)
復建調査設計	851	49 (14.2)	171	11 (9.4)
東京建設コンサルタン	750	41 (9.4)	143	7 (3.8)
千代田コンサルタン	718	34 (11.9)	201	9 (4.8)
長大	700	24 (17.4)	610	19 (15.7)
基礎地盤コンサルタンツ	601	32 (13.1)	145	7 (9.7)
大日コンサルタン	599	29 (19.9)	0	0 (0.0)
三井共同建設コンサルタン	526	38 (16.1)	50	5 (7.6)
ニューゼック	523	34 (12.0)	147	12 (14.0)
中電技術コンサルタン	436	19 (14.3)	35	2 (16.7)
ダイヤコンサルタン	415	21 (12.6)	155	7 (15.6)
サンコーコンサルタン	400	21 (16.0)	70	7 (11.3)
日本上下水道設計	360	28 (62.2)	-	- (-)
NTCコンサルタンツ	350	33 (24.4)	50	5 (18.5)
ド・コン	315	11 (12.4)	68	5 (33.3)
福山コンサルタン	314	19 (20.0)	83	4 (23.5)
パスコ	310	9 (12.5)	400	2 (40.0)
日水コン	273	22 (27.2)	126	11 (55.0)
中央開発	198	14 (8.0)	77	3 (6.0)
アイ・エヌ・エー	188	11 (9.6)	60	3 (10.3)
中日本建設コンサルタン	136	10 (11.4)	67	3 (6.8)
東京設計事務所	130	6 (35.3)	45	4 (44.4)
オオハ	111	12 (8.2)	0	0 (0.0)
三祐コンサルタンツ	57	2 (40.0)	0	0 (0.0)
ジェイアール東海コンサルタンツ	53	4 (50.0)	0	0 (0.0)

金額は単位100万円、落札件数欄のカッコ内は入札件数に対する落札件数の割合。建設技術研究所、応用地質、日本上下水道設計は1-12月で集計。サンコーコンサルタンとパスコの金額は概数。「-」はデータ不明。

したため、各社とも受注の可能性が高い案件に絞り込んで対応している姿がうかがえる。

受注機会を取るか 経費増に耐えるか

指名業者数について聞いたところ、「現状維持」が18社、「減らすべき」が15社、「増やすべき」が1社、無回答が4社となっている。現状維持を支持する理由は、「減らせ

ば技術提案の機会が減る。消極的な意味での選択」「新規参入が困難」「大手の寡占化防止」など。

減らすとした理由は、「技術提案などにかかる負担が軽減」「上位3位程度以内にならないと、落札することが困難。5社程度にすべき」など。受注機会の確保を取るべきか、経費の負担増に耐えるべきか、業界内でも意見がまとま

っていない実態を浮き出している。

受注のための対策は者の資格取得や日常業務質向上などさまざま取をしているが、最も多いのは15社が回答した積度向上関係だった。技高得点を得ても、価格つくり返される危険性のため、調査基準価格ぎに入札価格を設定するあるためだ。

ニアピン狙い 積算の精度競

ある経営者はこうしをゴルフに例え、「みアピン賞(調査基準価狙っている)」と指摘。「業務の内容の正確さと積算の正確さを競ってと現状を嘆く。

インフラ輸出

促進へ戦略

JBICなど

政府は1日、日本企業による原子力発電や高速鉄道など

のインフラ輸出を後押しするため、鳩山由紀夫首相長とする「国家戦略プ