



唐口徹  
Toru Karakuchi

# 一二四年の歴史変えるか、交渉方式

**公** 共工事の入札契約制度改革が、新たな段階を迎えようとしている。国土交通省が十一月には中央建設業審議会・社会資本整備審議会合同の基本問題小委員会を開催し、これまでの検討結果の最終報告をまとめ、その了承を得て、次期通常国会に公共工物品質確保促進法の改正法を提出することが確実視されているからである。

品確法は平成十七年四月から施行された議員立法だから、自民党が改正法案をまとめる手続きとなるが、その肉付けは国土交通省がしてきた。強化されて初めて効果を表したものだ。それだけ、建設業界での価格競争は過度に陥ると取り戻しがきかない根強い病根なのである。

競争の健全性は失われ、体力勝負と自暴自棄の様相を呈し、その結果、営業利益率がたった1%という貧困産業と化してしまった。技能労働者が去り、低賃金と社会保険未加入という生産エネルギーの根幹を蝕まれる産業となっている。先月号で述べたように、建設市場がセブテーパーパラダイムを来たし、建設需要が上向いてきた今、ズタズタにされた生産システムを回復するのは、一企業の努力では無理で、産業界と業界団体が一つになって取り組まなければ可能とならないの言うまでもない。

長々と総合評価の問題を述べてきたが、こうした経過が今、自民党と国土交通省が取り組もうとしている品確法の改正により、発注者が「中期的な担い手の確保に配慮すること」を法理念として設けようとしている理由であるように思う。その意味で、新たに法的根拠が与えられる多様な入札契約方式には期待したい。

その多様な入札契約方式とは、技術提案競争・交渉方式、複数年契約、複数年工種・工区一括等契約、CM方式、随意契約方式であるとき

た。すでに同省では、品確法の理念として公共工事の品質確保というこれまでのものだけでなく、中長期的な担い手(建設業者)の確保に配慮することを明らかにしている。

このことは何を意味するのか。つまり、公共工事の品質を確保するという入札契約制度の技術論だけに止まらず、建設産業を育成し守るという産業行政の視点からも入札契約制度の改革を展開していくことにほかならない。品確法自体は、極端な低価格競争が広まり、建設産業を荒廃させていることに歯止めをかけたという発想の法律だから、当初から産業行政的意図を持っていた。だが、当時は正面切って「産業を守る」とは言えない競争至上主義の時代だったから、品質を確保するという考えを前面に押し出して、価格オンリーでない総合評価制度を導入する道を拓いたのである。

## 低価格競争に歯止めがかけれなかった総合評価制度

だが、技術力などを総合的に評価する総合評価制度も、様々な方式を試行錯誤しながら実施してきたが、結局、価格競争に歯止めをかけることができなかった。それは、いくら技術評価

れているが、その中でも「技術提案競争・交渉方式」は、これまで述べてきた総合評価制度の限界を乗り越える画期的なものだと思ふ。

それは、これまでの総合評価方式がどのような方式であれ、価格と技術を混合して評価せざるを得なかったのに対し、その軸を一度絶ち、まず技術を純粹評価し、その優位者と改めて価格協議するというものだからである。明治二十二年に会計法が施行され、日本の公共調達が入札制度により行われるようになってから一二四年を経て、初めて技術競争のみで優劣を決定する方式が導入されることになったのである。

## 公共調達維新、生かすも殺すも発注者の自信と勇気

技術としての価値の裏付けがあるから、その後の価格交渉もまた金本位制ならぬ、「技術本位制」と呼ぶべき新たな貨幣価値として考えるべきであり、その観点からきちんとした理論武装をすべきであろう。そうでなければ、すぐ「ムダ使い」などという安易な難癖を許すことになる。この「公共調達維新」である画期的な取り組みに対し、そうした衆愚批判を許して潰してはならない。

をしても価格競争と切り離すことができず、低い価格が落札の決定要因となるからだ。技術ウソと云いながら、価格の安い方が勝つのだから、低価格競争に歯止めがかかるはずがなかった。価格決定要因を解消しようとして、技術評価の点数を増やし提案内容も詳細に求めるようにすれば、今度は提案コストが過大なものとなり、しかも優劣の評価が公表されないことから、評価の透明度がなく金ばかりかかる魅力に乏しい制度となってしまう。労力も知恵も経費も投入した自信作にもかかわらず、意に反して落札できず、その理由もさっぱり分からずじまいとなる。落札できない原因が分からないから、次の対策も立てられず、膨大な経費と知恵はドブに捨てたことになる。応札する回数に対し落札できる打率は一割前後なので、応札意欲が減退するのも無理はない。総合評価方式は、「超飛びないボール」での試合を強いられる貧打のシステムと言えるのである。

総合評価が法的裏付けを得て実行されて八年の歳月が流れたが、品質確保の競争環境は実現しなかった。むしろ即効性のあったのは、低価格調査基準の引き上げや実質失格制度の導入などのダンピング対策で、それも三度にわたっ

そのためにも、発注者がきちんと自信と勇気を持って、技術提案競争・交渉方式を運用することが何よりも大事だろう。ある地方自治体でこのことだが、県本庁が不調・不落札工事が多発していることを懸念し、「一五カ月予算」の補正予算に限定し、指名競争を復活することにした。それを優先機関に告げて運用を一任したが、出先の発注者は、指名に伴う癒着批判を恐れるあまり、二〇社指名を採用したという。その出先管内の入札参加資格を持つAランク業者は一〇数社しかおらず、その足りない分をBランクや他管轄のAランクで補てんしようとしたのである。その結果、これまでの一般競争入札よりも過当競争が激化し、混乱が広がったのである。一般競争なら一〇数社で競うところを、二〇社指名で、思わぬ受注チャンスを得たランク外の業者がダンピングに走るからである。県本庁の「解決策」が、発注者の臆病風のせい、「混乱」となってしまったという、笑うに笑えない話なのであるが、それが長年批判されてきた発注者の本音かも知れない。

発注者よ、恐れることなかれ。一二四年の歴史を変える公共調達改革を実現するには、あなた達の勇気が不可欠なのだから。

