

予定価格制度とコスト管理

公共工事の市場の変化

公共調達を取り巻く環境は、大きく変化している。予定価格を大きく下回る低価格の入札が発生するだけでなく、応札者の不在や予定価格を上回る入札のため不調不落となる案件も増加している。いわゆる指名競争入札から一般競争入札の時代を迎え、公共工事の市場のなかで、応札者が案件を選択できるようになった。魅力的な案件には、多数の応札者が集まり、逆に、リスクの大きい案件には、応札者が集まらない。総合評価方式を導入する案件が増加し、従来の積算・見積りに加えて、技術提案を求めて評価するためのプロセスが発注者に、高得点となる技術評価点を勝ち取るための提案を作成するためのプロセスが応札者に付加され、入札のために負担するコストが受発注者ともに大きくなっている。

一方で、不調不落の場合は再入札や再公告、場合によっては再々公告となり、必要な調達が遅れるだけでなく手続きコストも余計にかかることとなる。予定価格を基準に算定される調査基準価格を下回った低入札の場合も調査のためのコストを払うことになる。このような時代に、わが国の予定価格制度は、今後もこのまま維持すべきだろうか？

予定価格制度

明治期に会計法に規定されたわが国の予定価格

制度は、上限拘束性を有することを特徴としている。この予定価格制度に期待される機能として、①予算管理機能、②適正契約価格担保機能、③入札談合による損害防止機能等があるとこれまで説明されてきた。必要なインフラを大量に、かつ早期に整備する必要があった右肩上がりの時代には、これらは一定の機能を果たしてきたと考えることもできる。

しかし、予算管理機能については、予算の成立から執行までのプロセスを考えると予算の枠は十分大きいので、個々の契約において本当に上限拘束性が必要かどうかは疑問である。また、適正契約価格担保機能については、予算決算及び会計令（予決令）に規定されているように、設計図書等に基づき市場価格の実態、工事の難易度や規模、工期等を勘案した予定価格を作成し、この予定価格と著しく異なる価格で契約する場合には、その理由と履行能力を確認する必要があることは認められる。ただし、これも上限拘束性が必要な理由にはならない。最後の入札談合による損害防止機能については、入札談合等の公正な取引に反するものが事前に認められた場合には、他の者と契約することができる規定があり、事後に摘発された場合には損害賠償請求等が可能となっているが、すべてを知ることが不可能な現実を考えると、予定価格の上限拘束性がある程度の機能を果たしていると考えられることもできる。

東京大学大学院 工学系研究科
社会基盤学専攻 教授

お ざわ かず まさ
小 澤 一 雅



予定価格作成のための積算

予定価格が上限拘束性を有することから、発注者には予定価格を算出するための積算に大きな負荷がかかっている。わが国の公共工事の積算体系は、歩掛や労務単価、資材単価および機械経費などを用いて、想定される施工計画に基づき必要な作業ごとに費用を積み上げて行うものであり、直営施工時代から培われてきた手法が活かされた精緻な体系である。しかし、現在の施工体制は直営時代と比べると大きく変化しており、また多様である。積み上げのための歩掛や単価及び経費の調査を定期的実施しているが、不調不落の発生原因のひとつには、予定価格が実勢価格と乖離していることが挙げられている。

これらの課題を解決するために、一定の施工単位の括りにおいて、単価ベースでの受発注者間における協議により合意された価格のデータベースを活用したユニットプライス型積算方式の導入や、応札者の見積りを活用した予定価格の作成方式が試行されている。ただし、これらの場合においても、予定価格の上限拘束性は大きな制約となっているものと思われる。

コスト管理と事業のマネジメント

わが国の公共事業におけるコスト管理は、設計が終わった段階で、個々の契約における予定価格の作成から工事の段階までに相当な時間とエネル

ギーをかけていると考えられる。これまでのコスト削減効果も、この段階で達成された成果が大きな部分を占めているように思われる。これに対して、例えば米国の連邦政府調達庁においては、最初の企画段階で設定した事業予算に合わせて、いかに計画を収めるかという川上段階のコスト管理に重きを置いている。当初設定した事業予算を、基本計画、基本設計、実施設計、入札のそれぞれの段階でチェックし、リスクを考慮した予備費や契約予定日までのエスカレーションを川上段階に設定し管理している。一定規模以上の事業では、設計VEを実施し基本計画や基本設計の見直しをして、予算内に収める種々の方策を実施しているという。個々の契約で予定価格に上限拘束性を持たせなくても、事業予算内に費用を収める方法はあるであろう。

公共事業のVFM（バリューフォーマネー）を高めるためには、事業の川上段階で調達方式等をどうすれば良い買い物ができるかを考え、事業全体をマネジメントする視点を持つことが重要である。これを実現するためには、「造る」から「買う」立場に立った積算方式も求められる。これまでに培われてきた良い仕組みは活かしながら、わが国の公共調達制度を再構築すべき時期を迎えている。予定価格制度についても見直す時期を迎えているのではないだろうか。