

日刊建設工業新聞 購読とあわせてWebサイトをご利用ください。

オープンサイト <http://www.decn.co.jp/>
会員制サイト <http://www.kensetsu-it.com/>

お問い合わせ先

購読に関すること TEL 03-3433-7152 FAX 03-3431-6301
広告に関すること TEL 03-3433-7154 FAX 03-3431-6301
記事に関すること TEL 03-3433-7161 FAX 03-3433-1042

情報お寄せください: mail-ed@decn.co.jp

日刊建設工

ジェイアール東日
杉村



「地域との連携」建築の立場で実現
町ルミネに続くべく駅ビル
力開発を進め、グループ経
つづく」
—— 当面の課題は。

「地域との連携」建築の立場で実現

木下 誠也

愛媛大学教授



設計がプロジェクトの成否の鍵を握ることから、「安価」ではなく、「質の高い」設計を求めるのが、世界共通の認識である。安価に設計しようとする、経験の乏しい技術者を当てたり、比較検討の数を減らしたり、詳細図の作成を省いたり、ライフサイクルコストを低減するのではなく安易な設計をしようしたり、重い部材を使う構造設計をしたり、チェックを省いたりといったことにつながり

やすい。このため、建設コンサルタントの選定は価格競争ではなく技術競争(QBS)によるのが世界の常識である。ドイツでは選定

備を大々的に進めることとなり、設計等をインハウスで賄いきれなくなって、1939年、公共工事法により競争入札によらない設計

ブルックス法は連邦政府機関の発注に適用されるものであるが、あらゆる公共事業関係者からなるAPW

批判するのは全く滑稽な話である。落札率の高低を論じるなら、相手が1者であるにもかかわらず交渉方式が整備されていないために上限を定めて入札させていることの「異様さ」を指摘すべきである。

技術を貶めていないか？わが国の調達制度

にあたって価格を考慮する例があるが、その場合でもウエートはせいぜい5%までである。

等の外注を始めた。1972年にはいわゆるブルックス法(Brooks Act)を制定し、発注者が公

A(米国公営事業協会)などが支持しているだけでなく、ABA(米国弁護士協会)は、QBSを推奨して

批判を耳にするが、会計法等に交渉手続きの定めがないためやむを得ず随意契約によって、受注者側の見積等を基に定めた予定価格を上限にこれを下回るまで、特定した1者に何度でも入札させて落札価格が決まる。

安値を求めた結果として後世につけを残していることに気づかないのであろうか。技術で世界に伍していかなければならないわが国が、制度によって技術を貶めていないだろうか。

所論 諸論

価格が建設コンサルタント選定段階では一切考慮せ

わが国においては、技術

価格と比べて落札価格が高すぎる(落札率が高い)と

貶めていないだろうか。