

特集

土木・建築の魅力が伝わる広報へ

巻頭座談会

イノベーションが切り拓く新時代と国土交通行政

～第3回 建設技術政策懇談会を開催しました(中編)～

白浜 田辺散策ルート



わかやま
すざみ 和深散策ルート



サイクリング王国わかやま(和歌山県)

諸外国のインフラ情報

世界をリードする イギリスの公共調達の変遷

公共調達について世界をリードする国の一つイギリスの変遷をみてみましょう。日本とは対照的な道筋を辿っています。イギリスは一般競争入札の歴史が古く、第二次世界大戦前後まで数百年にわたって公共工事の契約はほとんどが一般競争入札によっていました。しかし、一般競争入札によって客観性や競争性が確保されて最も安い価格で契約しても、工事が始まると、手抜きが行われたり、契約工期が守られなかったり、あるいは変更増額要求により最終的な支払額が大幅に増加したり、受発注者間で紛争が生じ訴訟に至ったりというトラブルが多発しました。

このため、戦後は、契約履行能力が十分な者を厳選して限られた数の業者に入札を求める指名競争入札が多く用いられるようになりました。一般競争入札に比し、指名競争入札は、能力ある業者に入札させることができるとして推奨されたのです。さらに、建設業者に設計段階から関与を求めるデザインビルド等においては、技術交渉を取り入れて二段階で業者選定を行う方式が推奨されました。

1994年にレイサム卿（Sir Michael Latham）が政府と建設産業界に託されてとりまとめた公共調達に関するレポートでは、Value for Money（費用

に対する価値）を高めるべきとして、価格のみの競争でなく企業の業績を含む総合的な評価によって契約相手を決めるべきと提唱しました。さらに、政府が建設業者名簿を保持すべきことや建設業者の成績評定を重視すべきことを求めたほか、受発注者の協力関係を改善するためにパートナーリングを導入することを推奨しました。パートナーリングとは、利害が対立しがちな受発注者が、工事遂行のために第三者であるファシリテーターの進行により話し合いをもつ仕組みをいいます。日本では当たり前に行われる話し合いを、わざわざ費用をかけて導入するものです。業者名簿や工事成績評定も日本では古くから取り入れられていますが、日本では当然であったこのような仕組みが欧米で取り入れられるようになったのは、1990年代以降のことです。工事成績評定は、日本では建設省が1967年から統一的に取り入れていました。業者の実績重視や受発注者間の協調関係構築という点では日本がはるかに先行していたのです。

1998年のイーガン・レポート（Egan Report）では、業界全般にわたる業績評価システム（Industry-wide performance measurement system）の整備の必要性が提唱され、翌1999年に

政府は、建設関係企業の工事实績や成績評定などをデータベース化したConstructionlineという事前審査システムの運営を始めました。このシステムは、当初政府が所有して運営を民間に委託していましたが、2015年以降売却され民間主体により運営されています。今では、最低限の事前審査要件を満たす4万6,000を超える建設業者や建設コンサルタントなど建設関係企業が登録しており、4,000を超える公共及び民間の発注機関が、業者選定の際に利用しています。

また、レイサム・レポートとそれに続くイーガン・レポートによって、受発注者の長期間にわたる協調関係を改善することが求められたため、パートナーリングに加えフレームワーク合意方式の導入が促進されました。フレームワーク合意方式とは、企業グループと長期にわたり取引関係を継続する方式であり、向こう数年間の発注予定案件についての契約額や契約相手などの決定方法について発注側と受注側企業グループがあらかじめ包括的に合意する方式です。長期にわたる取引関係を重視する日本的な仕事のやり方が、透明性を確保した形で広く利用されるようになったのです。

2002年にイギリスの研究者が日・英・米の建設工事の効率性を比較した論文では、各国の建設業者が同じ6階建RC造のビルを建設するとした場合、平均的には日本が最も短い46週で完成させるのに対し、イギリスは47週、アメリカは53週を要するとのことでした。さらに、工期の確実性や発注者の満足度に関する指標についても、日本が最も優れているとされました。受発注者間や元請・下請間の協力関係が良好であり、長い付き合いと信頼関係を重



日本大学 危機管理学部 教授

きのしたせいや
木下 誠也

視するわが国独特の文化が生産性向上に寄与していると評価されました。このようにイギリスでは、日本の習慣や手法は見習うべきとして注目されていました。

これに対し、わが国では1993年のゼネコン汚職を契機に入札契約の大改革がなされ、指名競争入札は発注者の恣意的な判断が入りやすいとして、会計法や地方自治法の原則に立ち返って一般競争入札の導入を拡大するようになりました。そして、受発注者間の話し合いなどは忌避され、イギリスなどが羨んでいたわが国の受発注者間の良好な協力関係や長期にわたる取引関係を重視する考え方をむしろ壊してしまう方向に舵を切ってしまいました。こうして世界の流れと逆行してしまったために、わが国は、今は再び技術力や対話を重視する方向に軌道に戻すのに苦慮している状況です。

イギリスは、21世紀に入ってから、関係者が技術を結集するための仕組みの構築など公共調達改革を進めています。最新の情勢については、機会を改めて説明したいと思います。