

1. はじめに

近年、建設コンサルタントの業務が国際化を迎えており、海外における業務が増加してくると予想される。WTO や TPP では、国内の建設コンサルタント業務の海外への開放を求められている。一方で、国内の建設コンサルタント会社は海外への進出を試みている。しかし、日本と海外では、業務契約、調達方式など様々な違いがあり、日本が海外での建設コンサルタント業務をスムーズに行うためにも、契約の多様化に対応する必要がある。そこで、本研究では、契約の国際比較をすることによって今後の日本の建設コンサルタント業務契約のあり方を考察した。

2. 研究の現状と問題点

日本の建設コンサルタントの海外業務は増加している(図 1)。したがって、日本が海外での業務をスムーズに行うためには、業務契約の違いを把握し、国内の現状を検証することが必要である。しかし、建設コンサルタント業務契約における国際比較の調査事例は少ないのが現状である。

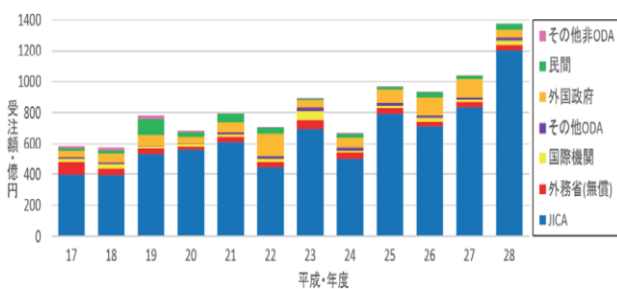


図 1 日本の建設コンサルタント海外業務受注額推移¹⁾

3. 法令の比較

日本の法令と海外の法令では、交渉手続可否と価格制度の考え方に違いがあり、日本独自の制度となっている。まず、日本は交渉手続が定められておらず、交渉が不可能になっている。それに比べ、海外では交渉手続が可能である。次に、日本は予定価格による上限

と、低入札価格調査基準による下限が定められている²⁾。しかし、海外ではほとんど予定価格制度がない。このように交渉手続を定めていないこと、法による予定価格制度は日本の特徴である³⁾。

4. 建設コンサルタントの役割の比較

日本と海外では業務契約構造の違いがある。日本の建設事業では、発注者と請負者からなる二者構造になっており、建設コンサルタントは発注者のパートナーとして事業に参加している。それに比べ、FIDIC(国際コンサルティングエンジニア連盟)契約約款⁴⁾では、二者に加え建設コンサルタントが「エンジニア(The Engineer)」の立場で業務を遂行しており、重要な役割を担っている。このように海外では三者構造になっている。この点が日本と海外では大きく異なる(表 1)⁵⁾。

表 1 建設コンサルタント業務契約構造比較

日本	二者構造	発注者 ⇔ 請負者
海外	三者構造	発注者⇔建設コンサルタント⇔請負者 (エンジニア)

5. 調達方式の比較

日本における建設コンサルタント業務の調達方式は、主に技術的に最適な者を選定するプロポーザル方式と、価格によって選定する価格競争方式で実施されてきた。しかし、品質確保の促進を図るため、平成 20 年度には、価格と技術力を総合的に評価する総合評価落札方式が本格導入された。総合評価落札方式における価格点と技術点の比率は、業務の難易度が高いものから順に 1:3、1:2、1:1 に分けられており、価格の比率は 25%、33%、50%となっている⁶⁾。

FIDIC の選定過程では品質を優先すべきとし、品質に基づく選定である QBS(Qualified Based Selection)方式を推奨しており、この方式は、日本のプロポーザル方式と似ている方式である。QBS 方式以外では、価格と品

表 2 総合評価落札方式(QCBS 方式)における価格点比率

	価格点比率
日本	25%,33%,50%
FIDIC ¹¹⁾	0~10%の範囲内 難易度の低い業務の場合でも 20%以内
EFCA ¹²⁾ (ヨーロッパ建設コンサルタン ト協会連合会)	20%以下

質に基づき受注者を選定する QCBS (Quality and Cost Based Selection) 方式があり、日本の総合評価落札方式と同じ方式である。アメリカでは QBS 方式を強く推奨しており、QCBS 方式から QBS 方式へ転換している所が多くあり、現在では QBS 方式が主に用いられている⁸⁾。ヨーロッパにおける落札基準は、価格と技術力の総合評価であり、QCBS 方式が主に用いられている⁹⁾。

しかし、日本と海外における総合評価落札方式(QCBS 方式)には、価格点と技術点の配点比率の考え方に違いがある(表 2)¹⁰⁾。

6. 考察

日本と海外を比較してみると、日本独自の契約制度が多くあり、昔からあまり変化しておらず、海外展開するためにも、日本の契約方法を見直す必要があると感じた。

契約方法の見直しとして、まず、日本は交渉手続が不可能になっているが、海外のように交渉手続を可能にすることによって、契約する前に契約相手の妥当性や、契約条件を明確にすることができるのではないだろうか。

次に、日本独自の二者構造契約ではなく、海外の三者構造契約のように、建設コンサルタントの立場をパートナーから責任ある立場へと変更することによって、経験や技術力が今以上必要になり、品質確保へと繋がるのではないだろうか。

そして、総合評価落札方式においては、海外に比べ、日本は価格の配点比率の割合が高くなっているのが現状であり、海外のように技術点の配点比率を高くすることで、今以上の品質確保へと繋がり、技術者のモチベーションも上がっていくのではないだろうか。

7. まとめ

本研究より以下の結論を得た。

- (1) 海外進出するために、海外の契約も参考にし、日本に合った契約方法に多様化する必要がある。
- (2) 日本も交渉を可能にするのがよい。
- (3) 日本の建設コンサルタントは、パートナーから責任ある立場へと変化する必要がある。
- (4) 日本は総合評価落札方式における価格点比率を見直し、技術力重視にするのがよい。

参考文献

- 1) 建設コンサルタント白書, 一般社団法人建設コンサルタンツ協会,平成 30 年度版,pp.104-105
- 2) 会計法(昭和 22 年法律第 35 号)
- 3) 木下誠也:公共事業における建設コンサルタント業務の調達方式に関する国際比較研究, 国土政策研究所 講演会,平成 26 年
- 4) FIDIC:Client/Consultant Model Services Agreement,Fourth Edition 2006
- 5) 鶴島郁之輔: ジ・エンジニア (The Engineer) および日本の建設コンサルタントの現状と方向について,pp.1-4
- 6) 建設コンサルタント業務等におけるプロポーザル方式及び総合評価落札方式の運用ガイドライン, 調査・設計等分野における品質確保に関する懇談会,平成 27 年 11 月,pp.1-79
- 7) JCCA 一般社団法人建設コンサルタンツ協会:建設コンサルタントビジョン-自立した建設コンサルタントへの転換-2014,pp.41
- 8) ACEC:Survey of State QBS Laws and Registration Boards
- 9) efca:AWARD OF CONSULTING ENGINEERING SERVICES,Guidelines for transposition of Directive 2004/18 to national legislation,2010
- 10) 木下誠也: 公共事業における建設コンサルタント業務の調達方式に関する国際比較研究, 土木学会論文集 F4(建設マネジメント),vol.68,No.4,pp.169-179,2012
- 11) International Federation of Consulting Engineers:FIDIC Guidelines for the Selection of Consultants,First Edition,2003
- 12) efca:Policy Paper on lowest price award,2010