

《参考資料》

1. 調査等業務の契約実績

平成21年度からの調査等業務の入札・契約方式は「総合評価落札方式」を標準とし、技術的に難度の高い業務を「プロポーザル方式」、規模の小さい業務・単純業務を「価格競争方式」としたことから、契約件数の約7割に「総合評価落札方式」を採用しており、競争契約(価格競争+総合評価)のみの平均落札率は約9%上昇しています。(表-3)

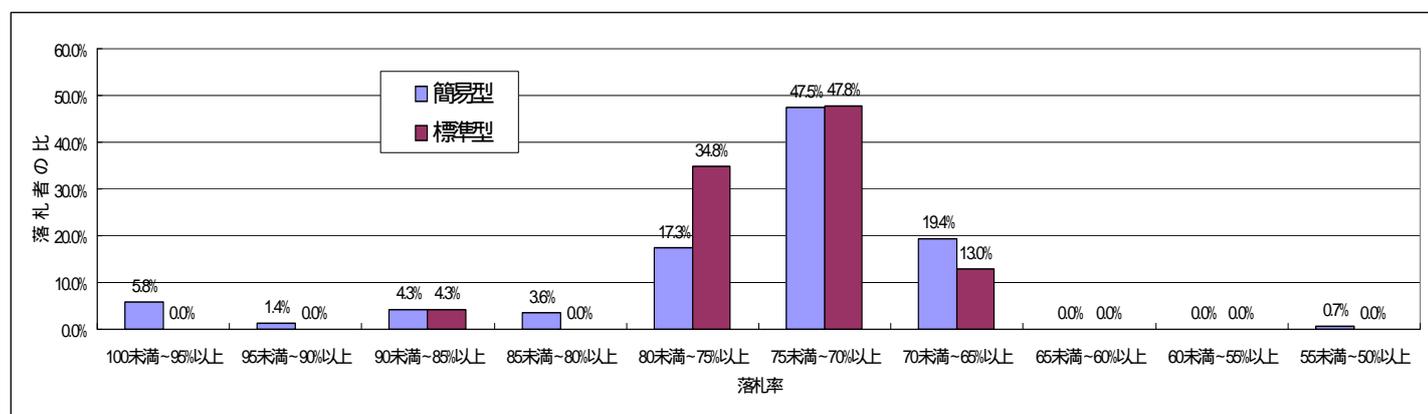
〈表-3〉 契約実績の比較

年 度	H21年度					H20年度(参考)				
	価格競争	総合評価	小計	プロポーザル	全体	価格競争	総合評価	小計	プロポーザル	全体
契約件数	57	161	218	10	228	79	1	80	138	218
	25.0%	70.6%	95.6%	4.4%	100%	36.2%	0.5%	36.7%	63.3%	100%
契約金額 (百万円)	343	3,264	3,607	172	3,779	585	30	615	3,974	4,589
	9.1%	86.4%	95.5%	4.5%	100%	12.8%	0.6%	13.4%	86.6%	100%
平均落札率	70.1%	74.7%	73.5%	99.1%	74.6%	64.3%	70.6%	64.4%	97.6%	85.4%

2. 現行「総合評価落札方式」の分析結果と課題

①落札率の分布

総合評価落札方式(簡易型:139件、標準型:23件)における落札者の約6~7割が価格点の満点(落札率70%)±5%の範囲に分布しており、本方式の導入により落札率65%未満の著しい低価格入札者を実質的に排除する結果となっています。(図-1)

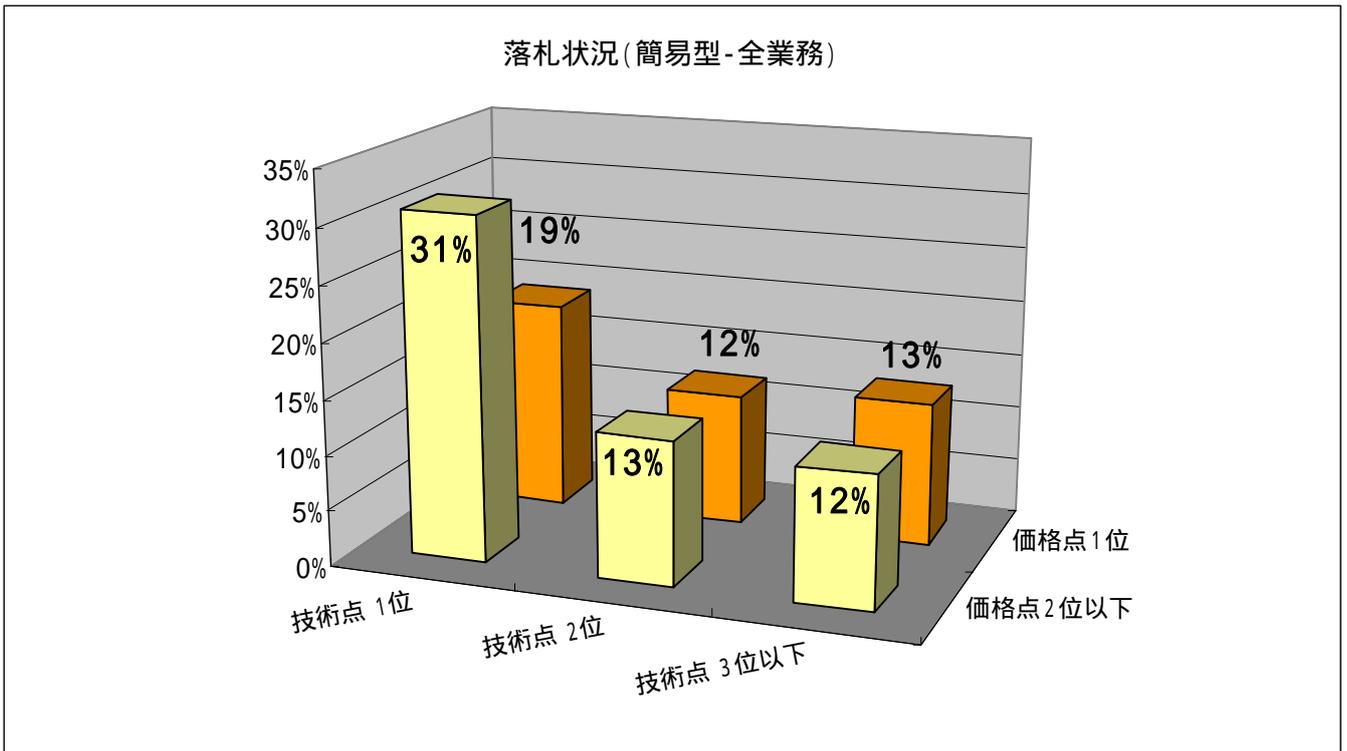


〈図-1〉 落札率の分布

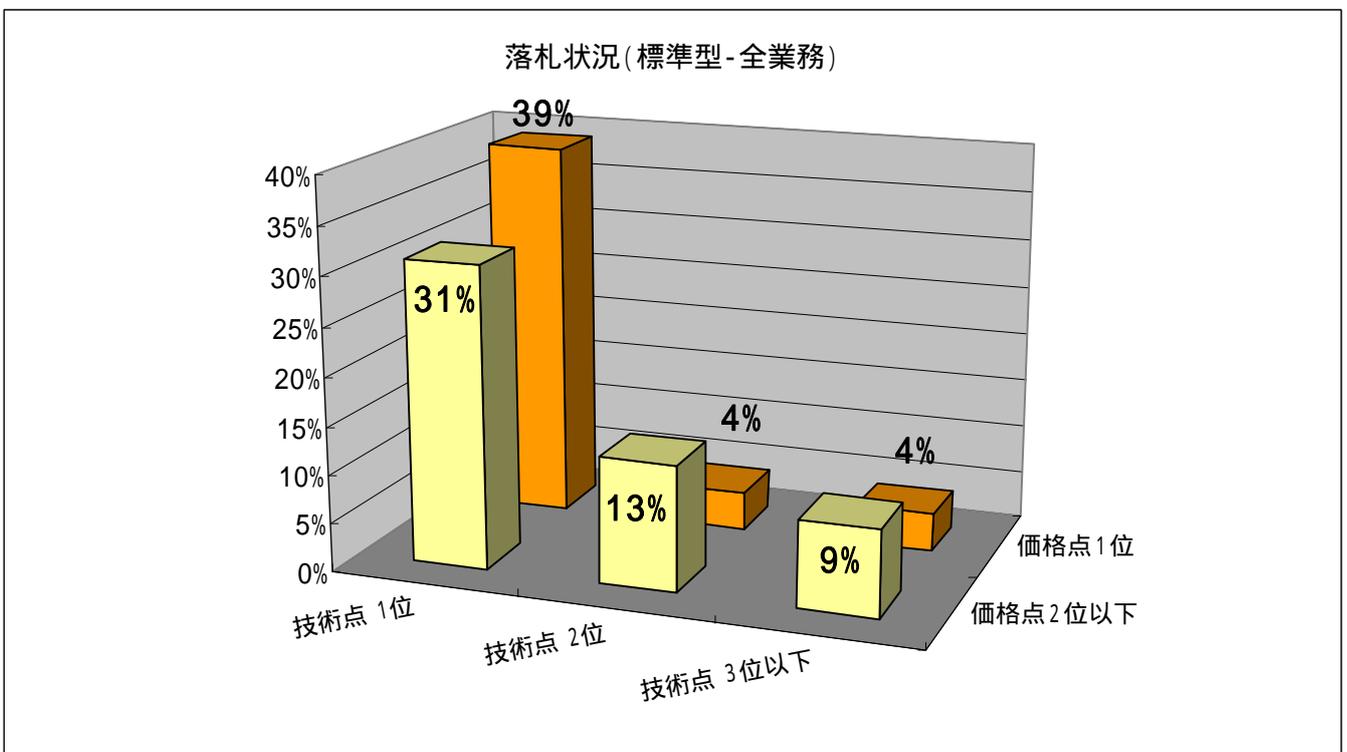
②落札者の得点状況

これまでの落札結果から、1社入札を除く落札者(簡易型:127社、標準型:23社)の価格点と技術点の順位の関係は以下の傾向となっています。(図-2、図-3)

- 1) 簡易型は、技術点1位が落札した割合は50%、価格点1位が落札した割合は44%であり、「技術」と「価格」がほぼ同等に評価された結果となっています。
- 2) 標準型は、技術点1位が落札した割合は70%、価格点1位が落札した割合は47%であり、「技術力」による競争がやや優位な結果となっています。



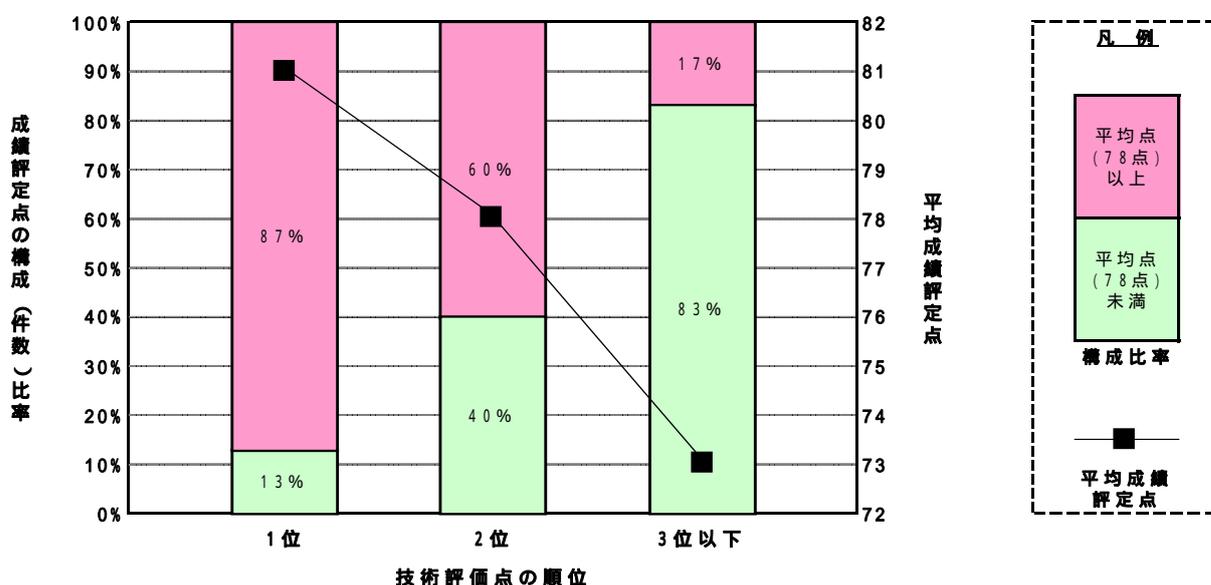
〈図-2〉 簡易型の落札割合



〈図-3〉 標準型の落札割合

③技術点順位と成績評定点の関係

平成21年度に完了した業務(簡易型26件)の技術点順位と成績評定点の関係は図-4のとおりであり、技術点順位が低くなるほど成績評定点も低下しており、技術点3位以下が落札した業務では約8割が平均成績評定点(78点)未満となっています。



〈図-4〉 技術点順位と成績評定点の関係

④現行「総合評価落札方式」の課題

- 1) 技術点順位と成績評定点の関係からは、技術点順位が低くなるほど成績評定点が低下する傾向となっていることから、成果品の品質向上を図るためには技術点順位の高い会社をより優位に評価する必要があります。
- 2) 落札者の技術点順位毎の平均技術点と平均価格点(表-4)を見ると、簡易型では平均価格点の点数差は僅少であり、標準型では技術点1位の平均価格点が最も高くなっており、技術点順位に関係なく、価格点満点(入札率70%)直近への価格集中傾向となっています。

〈表-4〉 落札者の技術点順位毎の平均技術点と平均価格点

技術点順位		1位	2位	3位以下	合計
簡易型	件数(比率)	63(50%)	32(25%)	32(25%)	127(100%)
	平均技術点	42	40	37	40
	平均価格点	94	95	96	95
標準型	会社数(比率)	16(70%)	4(17%)	3(13%)	23(100%)
	平均技術点	79	76	72	77
	平均価格点	97	92	93	96