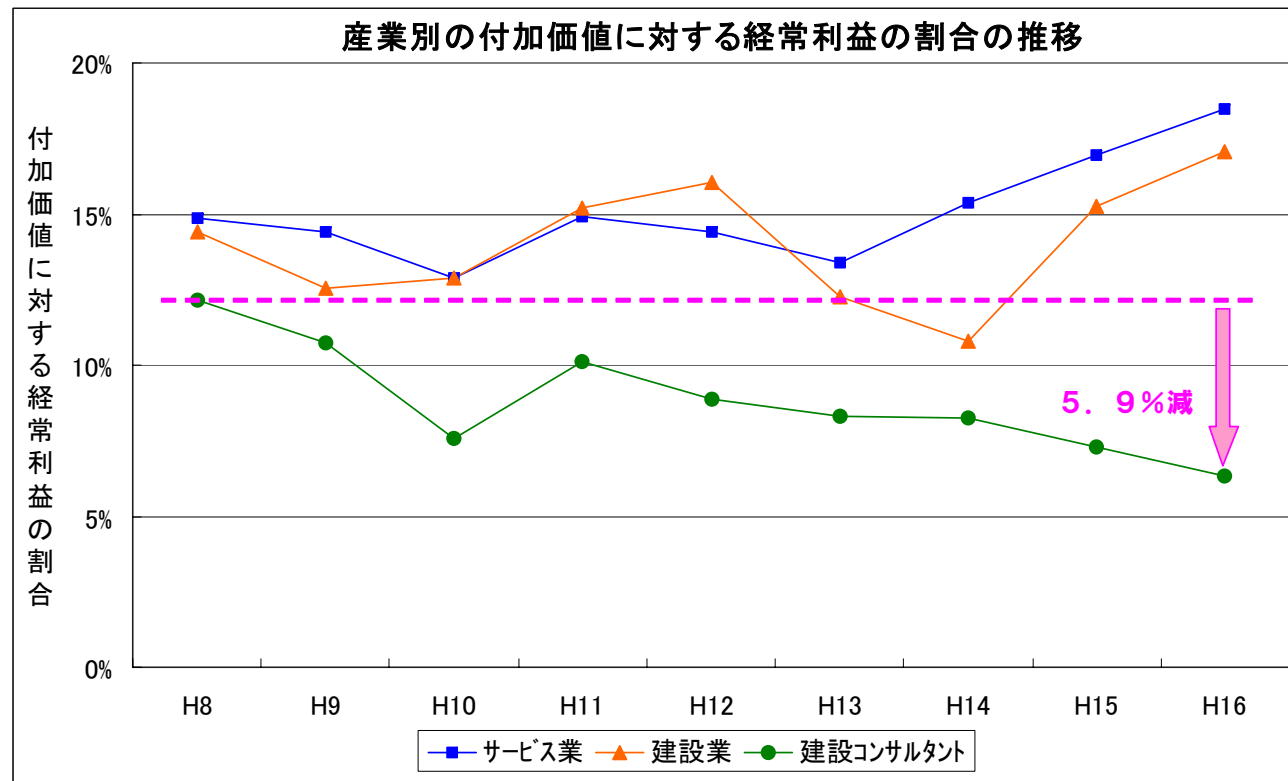


# 参 考 资 料

# 産業別の付加価値に対する経常利益の割合

- 付加価値に対する経常利益は、建設コンサルタントの減少が著しく、H16年度はH8年度に比べて5.9%減少している。
- 建設コンサルタントは、サービス業と建設業に比べて低い傾向であり、H16年度では約11～12%低くなっている。



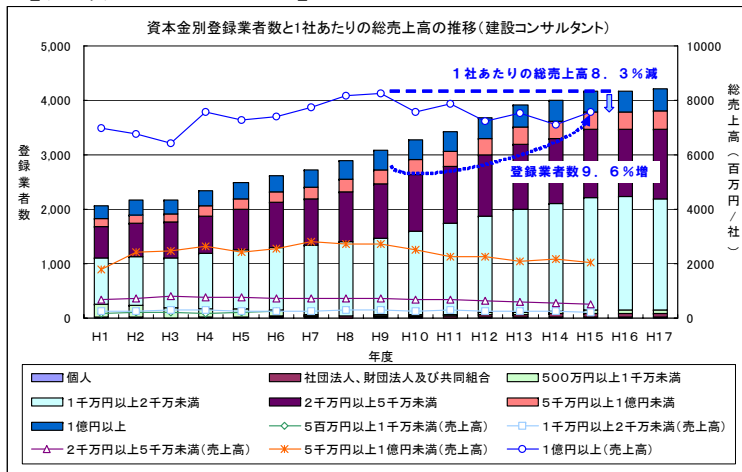
出典)建設コンサルタンツ協会提供データ

※ 付加価値:企業の生産活動に基づく売上高から、資本コスト(機材調達、ソフト調達など)などを差し引いた額で、企業の資産活動によって付け加えられた価値を指す

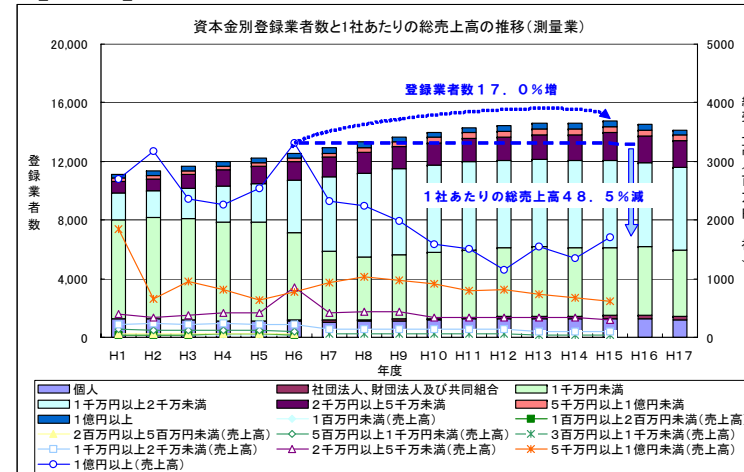
# 資本金別の登録業者数と1社あたりの総売上高

- 建設コンサルタントと測量では、資本金1千万～2千万円、2千万～5千万円、地質では2千万～5千万円の登録業者数の増加が大きい。
- 事業量の減少に伴い1社あたりの総売上高が減少している(特に測量と地質)。

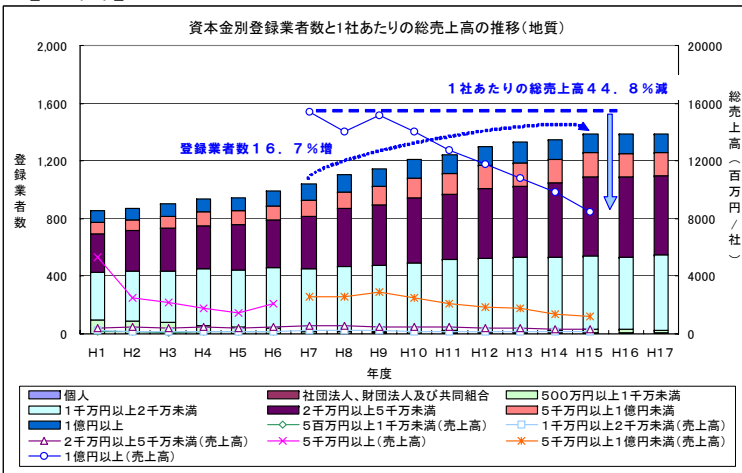
## [建設コンサルタント]



## [測量]



## [地質]

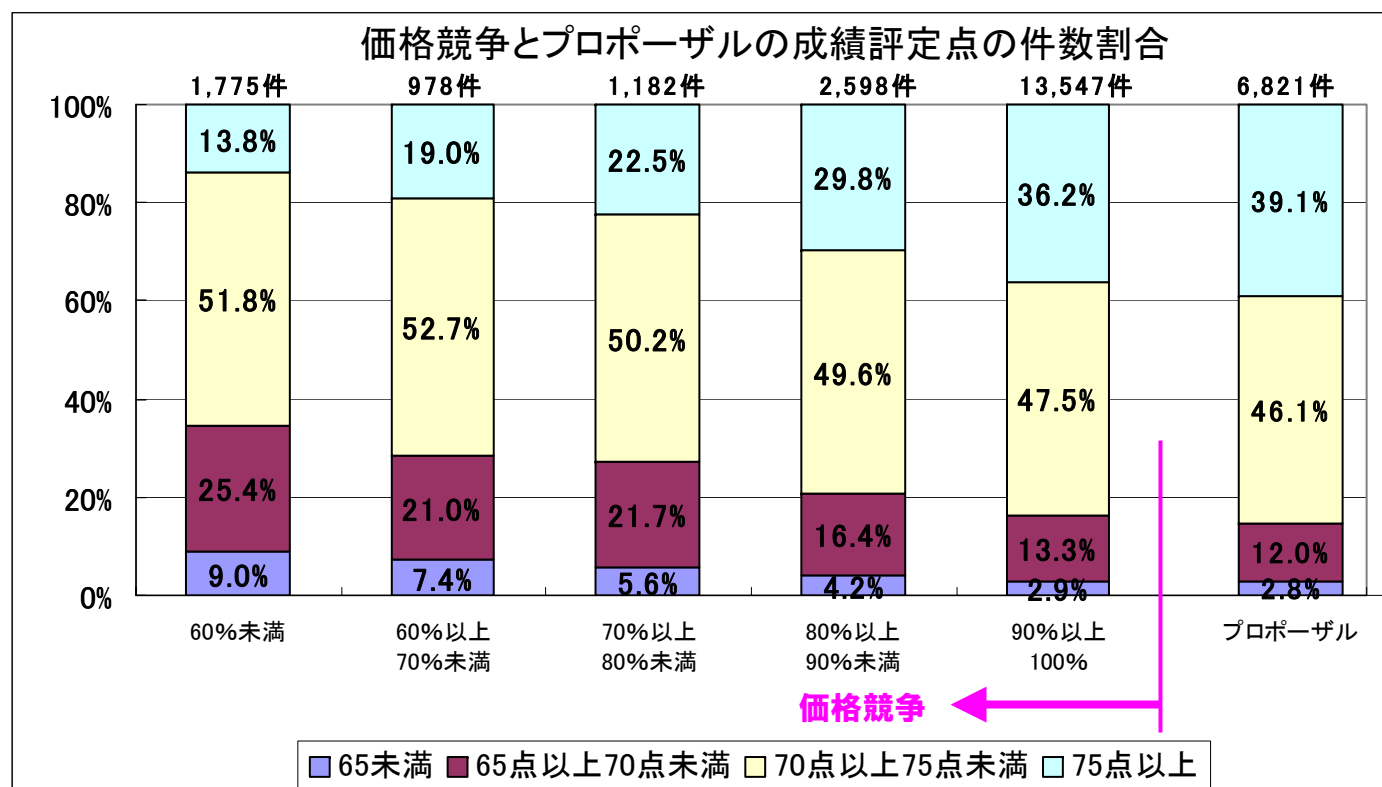


出典)「建設関連業の経営分析」(国土交通省総合政策局建設振興課)

※ 集計対象は、登録業者から無作為抽出したもので、公共・民間からの受注を含んでいる

# 契約方式と業務成績評定点

- 技術力評価に基づいて業者選定しているプロポーザル方式は、価格競争入札に比べて業務成績評定点が高い傾向である。
- なお、価格競争入札は、落札率が低いほど、業務成績評定点が高い傾向である。

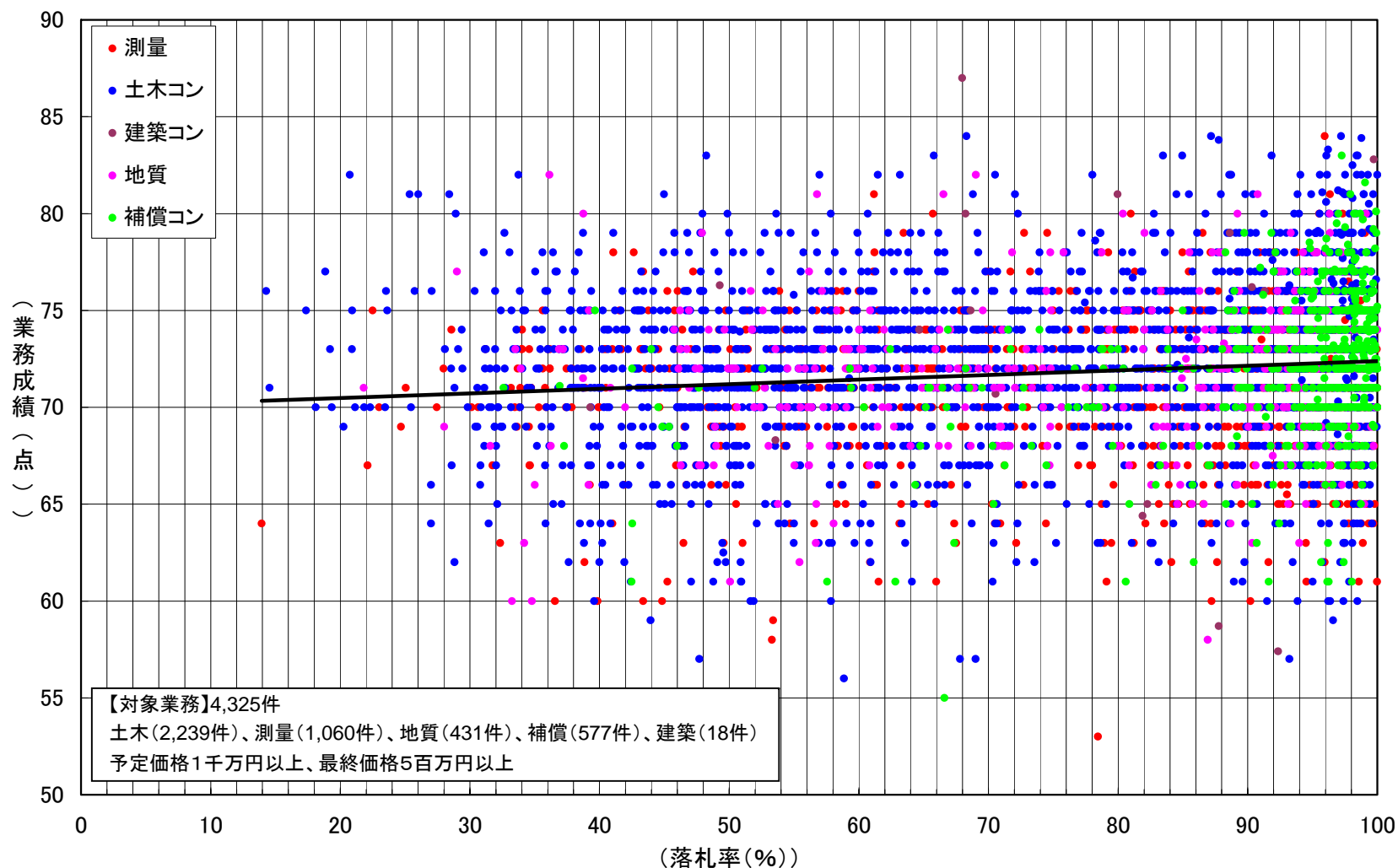


出典)国土交通省調べ(H14~17年度発注業務)

※ 全国CCMSデータ(土木・測量・地質・建築・補償)

# 落札率と業務成績評定点(関東地方整備局)

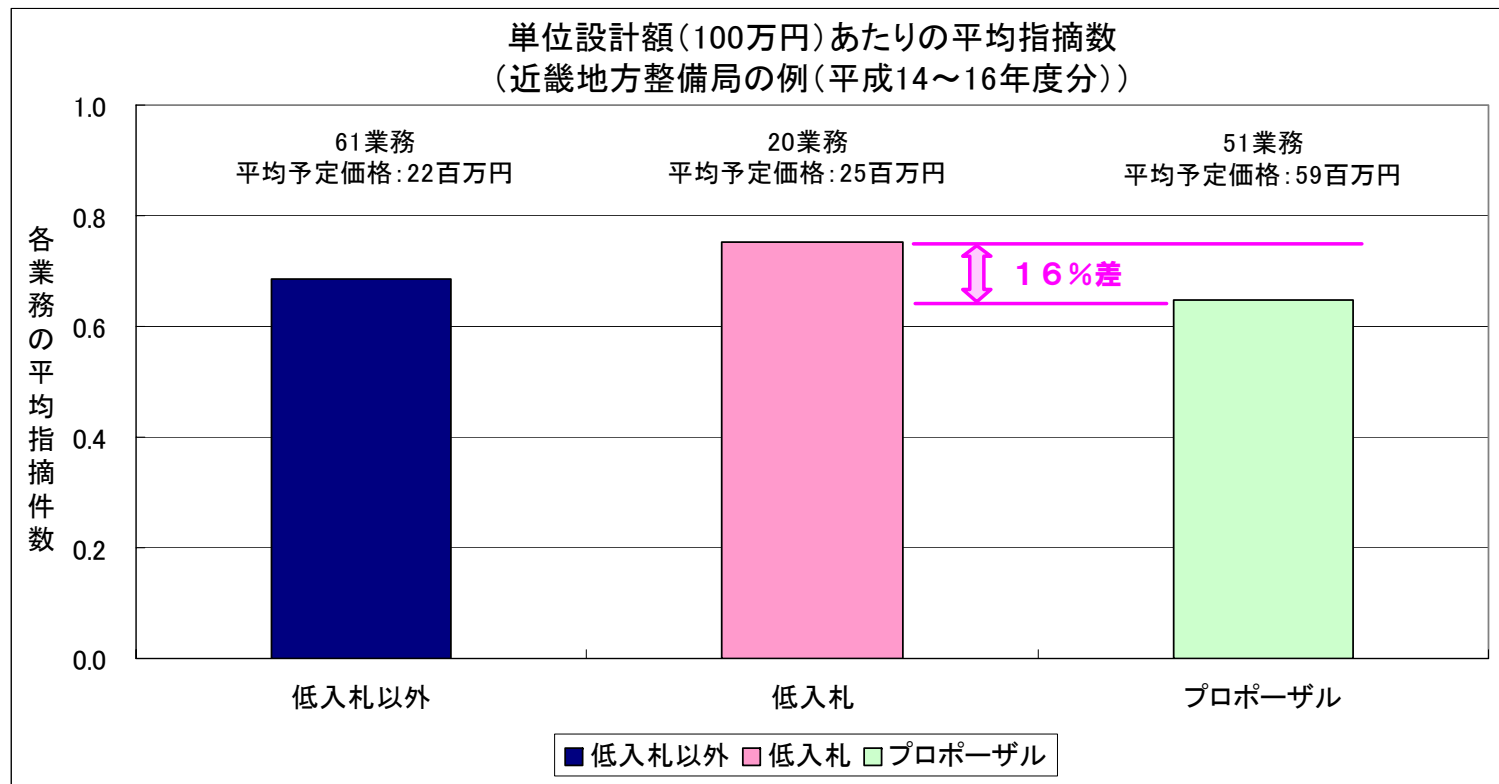
○ 全国データと同様に、落札率が低いほど業務成績評定点が低くなる傾向となっている。



出典)関東地方整備局調べ(H14~17年度発注業務)

# 単位設計額(100万円)あたりの設計ミスの指摘件数

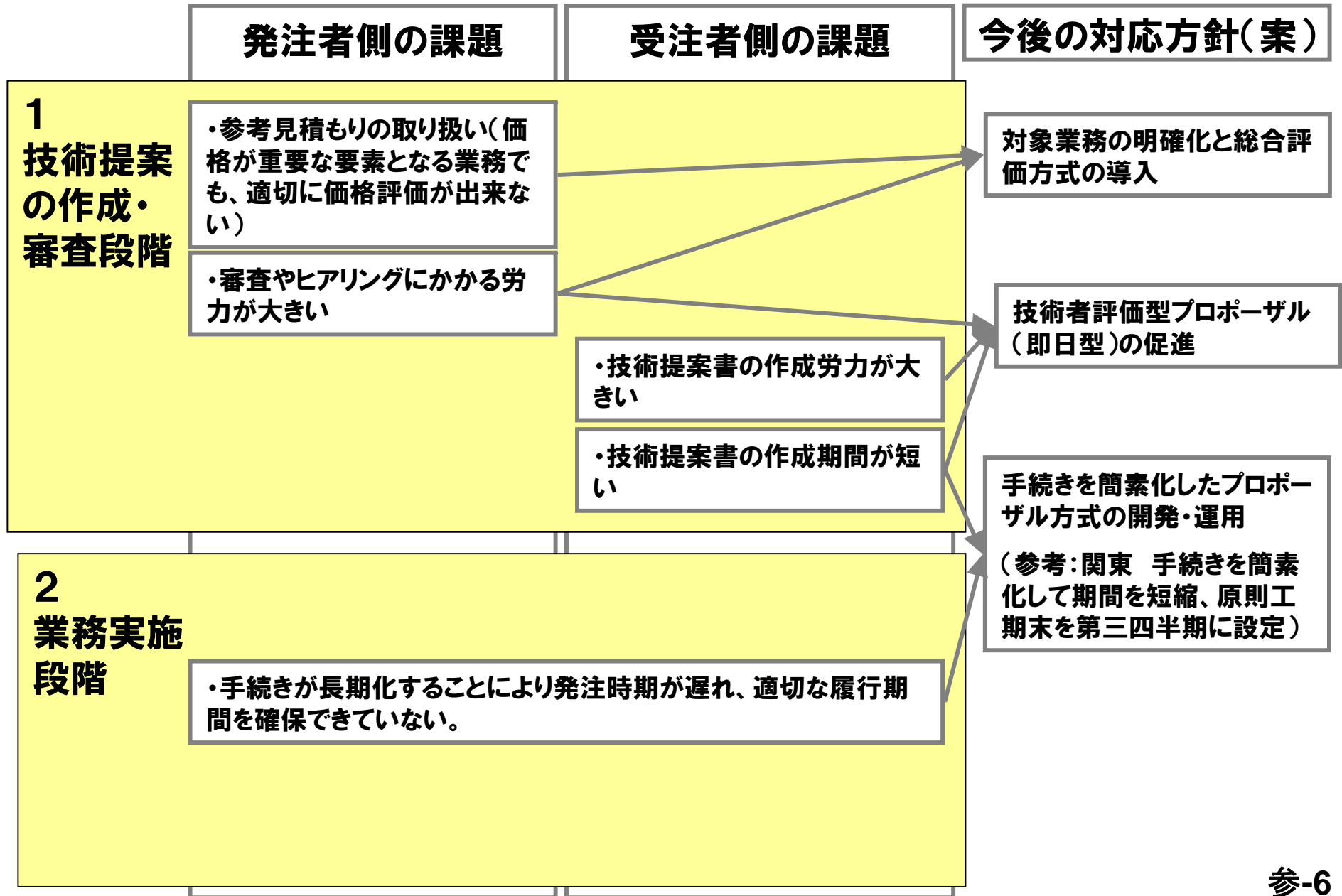
○ 単位設計額(100万円)あたりの指摘件数は、価格競争入札で低入札の場合が最も多く、技術力評価に基づいて業者選定しているプロポーザル方式が最も少ない。



出典)近畿地方整備局による 第三者による設計照査結果(H14~16発注業務)

※ 第三者照査を実施した業務のうち、CCMSデータから業務成績評定点が判明している随意契約以外の土木132件

# プロポーザル方式の課題と対応方針(案)



# 海外の総合評価方式

国・国際機関	イギリス	フランス	FIDIC（注2） 国際コンサルティング・ エンジニア連盟	（参考） 米国・ドイツ
方法	技術審査先行・総合評価 （2封筒方式 <sup>（注1）</sup> ）	技術価格同時 総合評価	基本はQBSだが QCBSも有り （2封筒方式）	技術選定・ 価格交渉 （プロポーザル に近い）
概要	技術審査を先行し、 審査を通った提案に ついて価格を含めた 総合評価により落札 者を決定	技術提案と価格を同 時に総合評価し落札 者を決定	技術審査を先行し、 審査を通った提案に ついて価格を含めた 総合評価により落札 者を決定	技術で最も優れた者 を選定した後、価格 も含めて交渉
価格：技術 の比率 （今回対象イメー ジに近いもの）	<b>3:7～6:4</b> （簡単な事業）	4:6（測量） 5:5（地質）	<b>2:8以上</b> （例外的に単純 又はわかりやす いプロジェクトの 場合）	—

（注1）2封筒方式：技術提案書と価格提案書をそれぞれ別の封筒にて提出し、まず技術提案書を開封し評価した後、要件を満たしている提案に対してのみ価格提案書を開封し、価格も含めた総合評価で落札者を決定する方式。

（注2）FIDIC資料は、（社）建設コンサルタンツ協会より提供