

SCOPE研究開発助成成果報告会 「公共調達のあるり方について： 経済学からのアプローチ」

財団法人 港湾空港建設技術サービスセンター
(Scope)

2011年7月22日(金)

16:30-17:00

東京大学
大橋 弘

1

目次

- 第1節
建設業を取り巻く昨今の経済環境について
- 第2節
公共調達における競争性－4つの通説
- 第3節
建設業とイノベーション
- 第4節
政策的な含意

2

公共調達における4つの「通説」： 経済学からの批判的検討

通説1：

『高落札率は談合の証左である』

通説2：

『入札者数が多いほど競争性は高まる』

通説3：

『一般競争入札は指名競争入札よりも望ましい』

通説4：

『地域要件は地元産業の育成策である』

3

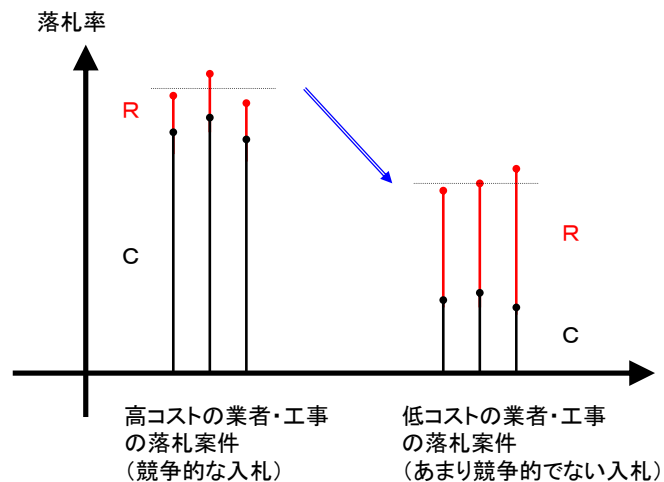
通説1： 『高落札率は談合の証左である』

$$\begin{aligned} \text{落札額} &= \text{工事にかかると予想される費用}(C) \\ &+ \\ &\text{落札することにより得られる利潤}(R) \end{aligned}$$

- 費用(C)が分からなければ、Rを知ることはいできない。
 - 仮にCを知ることができても、Rが「不当に」高いか否かを判定することは容易ではない。
- 落札額を予定価格で割った落札率についても同様の議論。

4

高落札率が必ずしも競争性が高いとは言えない例



5

参考資料

(補足)

入札データから競争性を知ることは可能か

- 結論: 各事業者の入札額と工事にかかる費用の大小関係が分かれば、入札談合の有無を特定できることがある。

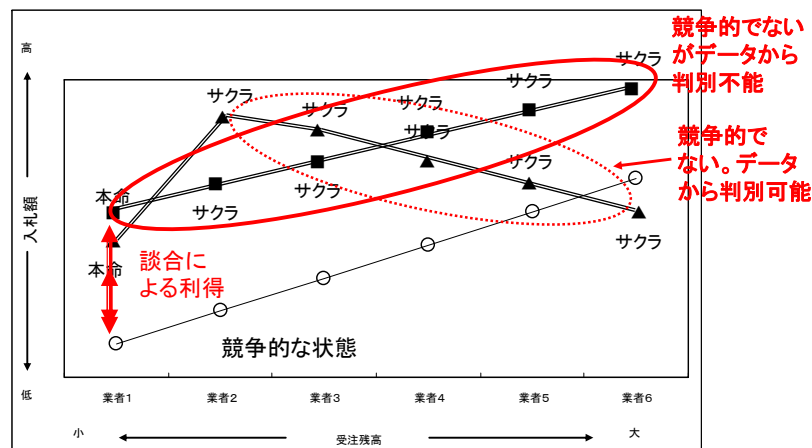
- 各入札者についての費用(C)額を知る必要はない。
- 各入札者間での費用の大小関係が分かればよい。

6

参考資料

入札データから談合を判定できるか？

例: 6業者、費用が受注残高で表されるケース



7

通説2:

『入札者数が多いほど競争性は高まる』

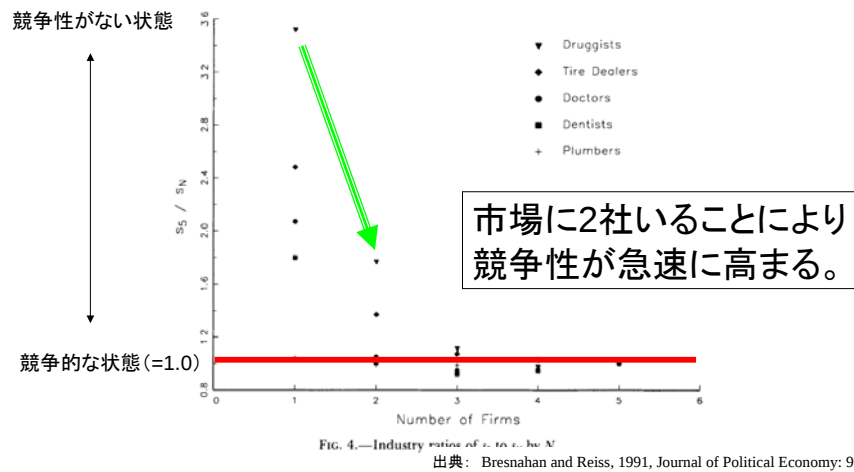
- 経済理論的には、市場に潜在的な参入を妨げるような障壁がなければ、たとえ供給事業者が1社しかないような独占的な状況であったとしても、独占企業は独占価格をつけることができず、市場は十分に競争的となる。

– コンテストビリティ (contestability) の理論

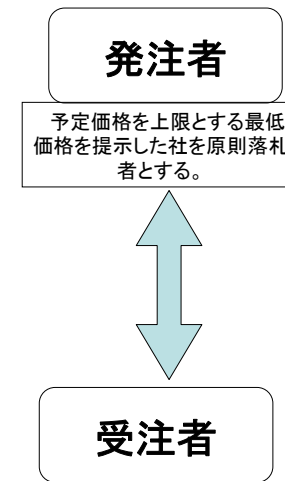
- 入札に置き換えて考えれば、たとえ1社入札であったとしても、それ自体が競争性が欠如していることの証拠とはならない。

8

実証的にはどうか

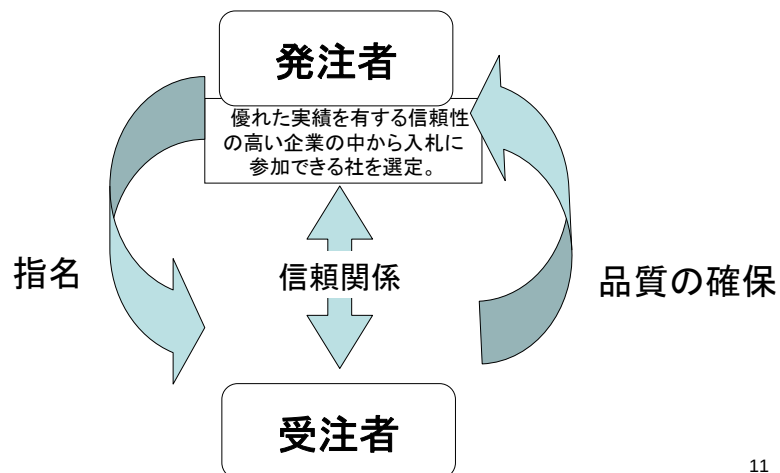


通説3:
『一般競争入札は指名競争入札よりも望ましい』



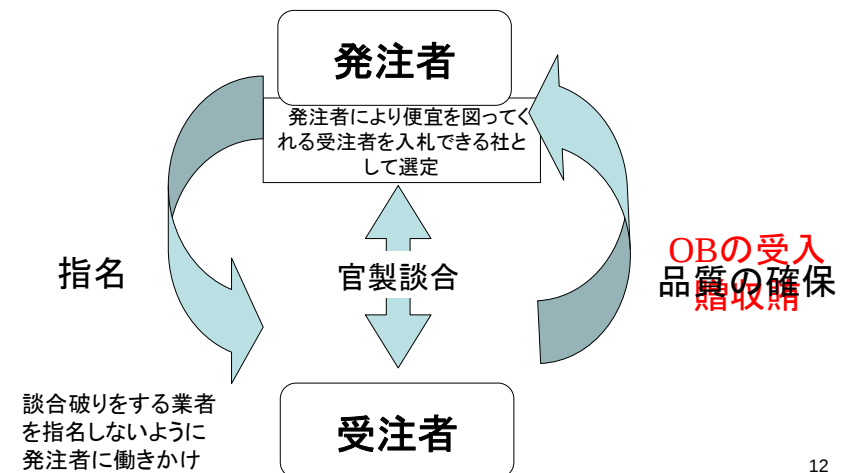
10

指名競争における発注者の「良い」裁量



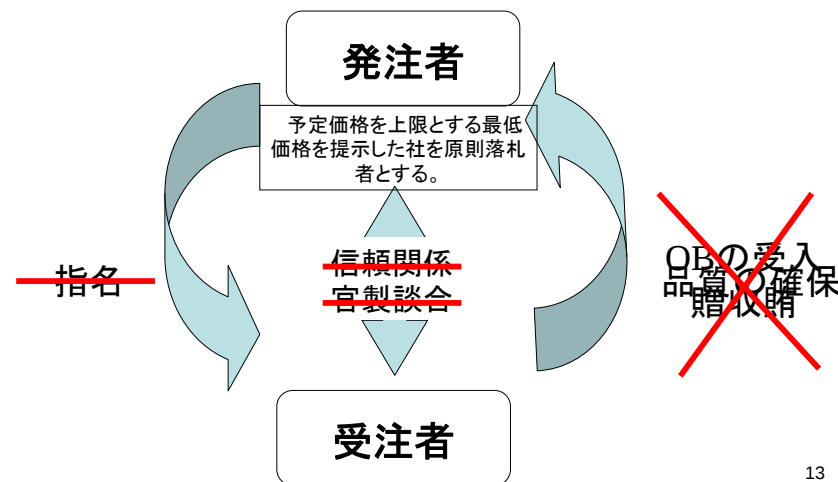
11

指名競争における発注者の「悪い」裁量



12

価格のみの競争入札の導入



13

価格競争入札の問題点と米国の経験

- 品質・規格が標準化・定型化された財・サービスの調達では、一般競争による価格競争方式が望ましい。
 - こうした調達に総合評価を導入しても、手間だけがかかることになりかねない。
- 標準化・定型化されていない調達では、価格競争方式では、「良い品」を確保することが難しい。
 - 発注者の「良い」意味での裁量が「Value」を調達する上で不可欠。
- Steven Kelmanハーバード大学公共政策大学院教授による1990年台における米国連邦調達制度改革においては、発注者の裁量権を大幅に拡大し、受注者の過去のパフォーマンスを将来の発注時の評価に用いられるようにした。
- 手続き期間の短縮や価格の大幅な下落など制度改革は目に見える成果を挙げると共に、発注者のやる気にもつながった。

14

総合評価

- わが国では、価格以外の要素(技術・性能等の品質)を評価して、価格とのウェイト付けで落札者を決める総合評価。
- 価格以外の要素にも「価格づけ」をする点で、透明性は高い。
- 技術点の配点いかんで、発注者の裁量を許容する点で、指名競争の良い点をうまく生かせる可能性がある。
- しかし、将来的な問題点も。
 - 透明性が高いだけに、技術点のつけ方について発注者間、あるいは入札案件間で整合性を図る必要が出てくるのではないかな。
 - そもそも品質の確保は事前の契約で担保することは難しいことから、価格以外の要素への過度の配点には問題があるのではないかな。
 - Kelmanの改革のように、総合評価が発注者のやる気を高めることになっているか。

15

低入と品質確保

- 落札率(落札額)と完成品の品質との間に強い相関関係があるとしても、それは必ずしも因果関係を示唆していない。
- (極端に)低い落札率 ⇒ 低い品質
- 高い落札率 ⇒ 高い品質
- つまり、ダンピングを防げば高い品質が確保されるわけではない。
- 契約時点で完成していない成果物の品質を事前の契約のみで担保することは難しい。品質の確保には、原則として事後的な照査確認が不可欠ではないか。

16

通説4:

『地域要件は地元産業の育成策である』

- 地元の中小企業保護政策
 - 官公需
 - 地域要件・ランク制
- 一方で、こうした政策は地元の中小企業の競争力・体力を長期的に奪っている可能性がある。
- 地元業者の受注能力を育てつつ、保護育成していくためには、「ハンデ」を与えてでも競争させることも一案。
 - Buy American Actなど

17

建設業とイノベーション

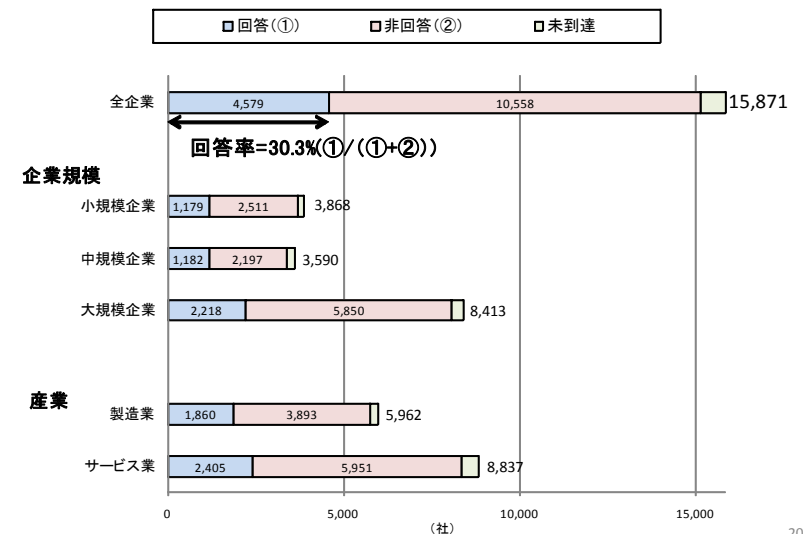
18

第2回全国イノベーション調査の概要

- 調査の目的
 - 企業のイノベーション活動に関する基礎データを国際比較性を確保した形で収集し、客観的根拠に基づく政策立案のためのデータ基盤を提供することを目的とする。
- 調査対象
 - 従業者数 10名以上で日本標準産業分類(12改訂版)の農林水産業、鉱工業、建設業、一部サービス業に含まれる企業(331,037社)。
 - 企業規模・産業別に層を作成し、層ごとに標本抽出率を算定した上で、調査対象標本(15,871社)を選定。回収率30.3%。
 - 企業規模
 - 小規模…従業者数10人以上49人以下
 - 中規模…従業者数50人以上249人以下
 - 大規模…従業者数250人以上
 - 産業規模 88分類

19
19

調査票送付数および回収率



20

建設業の回答状況

- 第2回全国イノベーション調査に回答した企業4,579社のうち建設業は185社と全体の4.0%を占めている(平成18年度事業所・企業統計調査には58,715社)
 - 同調査の建設業には、総合工事業・職別工事業・設備工事業。
 - 建設業の回収率は28.4%は全体平均(30.3%)よりも若干低い。

	回答企業数				回収率			
	全規模	小規模	中規模	大規模	全規模	小規模	中規模	大規模
全産業	4,579	1,179	1,182	2,218	30.3	32.0	35.0	27.5
農林水産業	91	52	32	7	31.4	29.5	34.8	31.8
鉱業、採石業、砂利採取業	38	17	18	3	43.7	37.8	52.9	37.5
建設業	185	44	31	110	28.4	31.4	23.0	29.3
基礎素材型製造業	692	161	221	310	31.7	29.3	43.2	27.6
加工組立型製造業	741	143	190	408	33.6	29.2	41.9	32.3
生活関連製造業	427	116	120	191	31.4	32.4	36.0	28.5
電気・ガス・熱供給・水道業	116	55	44	17	49.4	53.9	48.9	39.5
情報通信業	288	85	76	127	26.6	31.7	30.8	22.4
運輸業、郵便業	379	111	85	183	30.5	37.9	30.6	27.3
卸売業、小売業	797	154	148	495	26.2	26.6	26.8	25.9
金融業、保険業	209	64	52	93	34.7	41.3	39.1	29.5
不動産業、物品賃貸業	137	36	29	72	23.2	27.3	21.6	22.2
宿泊業、飲食サービス業	190	32	41	117	25.9	23.2	29.5	25.5
その他サービス業	289	109	95	85	35.1	41.4	38.5	27.2

21
21

イノベーションの定義

技術的イノベーション(Technical Innovation)

▶ プロダクト・イノベーション

- 新製品あるいは新サービスの市場への投入。
 - 新製品・新サービスには、市場にとって新しいものである「画期的な新製品・サービス」以外に、既存の技術を組み合わせたものや既存製品あるいは既存サービスを技術的に高度化した「自社にとってのみ新しい製品・サービス」も含まれる。
- ⇒本報告では市場にとって新しい新製品・サービスを「画期的なプロダクト・イノベーション」と定義する。

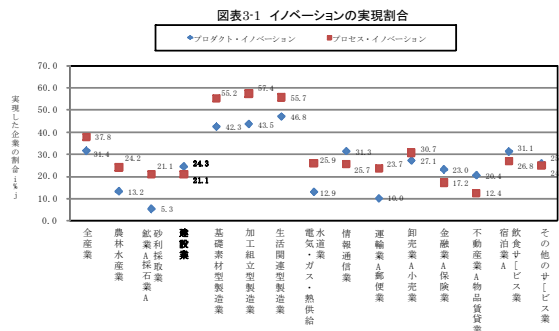
▶ プロセス・イノベーション

- 自社にとって新しいプロセスの導入あるいは、既存のプロセスの改良。
 - プロセスには、製品・サービスの製造・生産方法あるいは物流・配送方法だけではなく、製造・生産あるいは物流・配送をサポートする保守システムやコンピュータ処理が含まれる。
 - » プロダクト・イノベーション同様、他社が既に導入しているプロセスを当該企業が導入した場合も、プロセス・イノベーションに含まれる。

22
22

イノベーションの実現状況

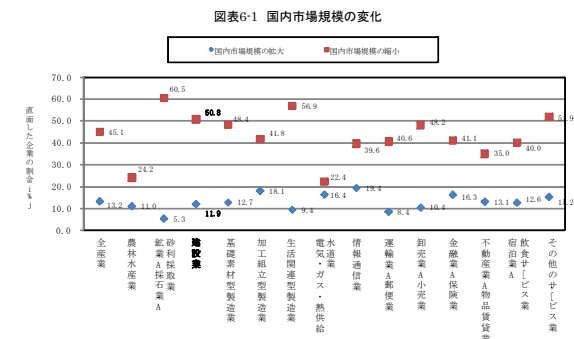
- 建設業でプロダクト・イノベーションを実現した割合は21.1%、プロセス・イノベーションについては24.3%と全産業の平均(それぞれ31.4%、37.8%)よりも低い水準にある。
- 建設業の特徴とした他の第2次産業に含まれる業種と異なり、プロセス・イノベーションの方が実現している傾向にある。



23
23

市場規模の変化

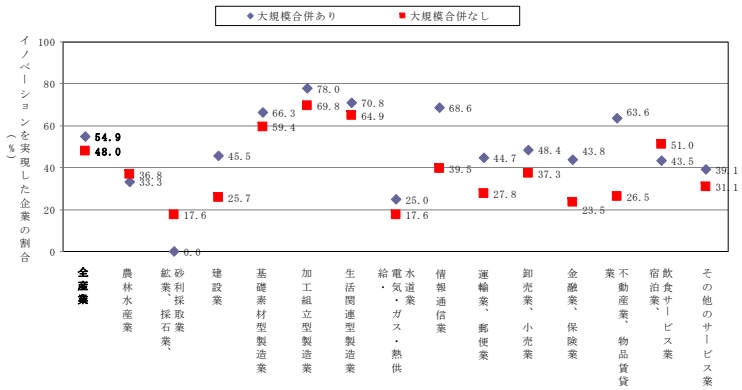
- 国内市場の規模拡大に直面した企業の割合は建設業で11.9%と全産業の平均である13.2%を下回る。他方、国内市場規模の縮小については、建設業の50.8%が直面したと回答しており、全産業の平均45.1%を上回る(図表6-1)。



24
24

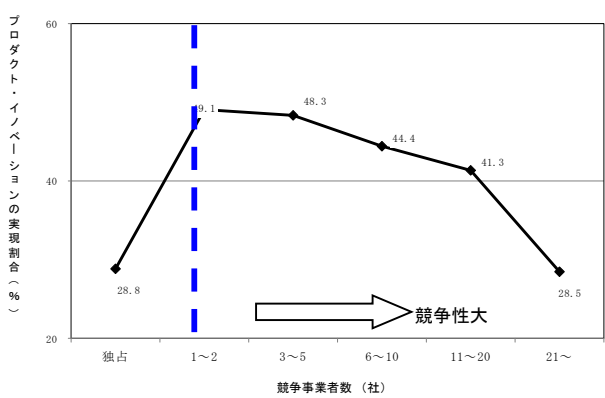
国内市場縮小化における合併の影響

＜図4＞ 国内市場縮小下での大型合併の影響



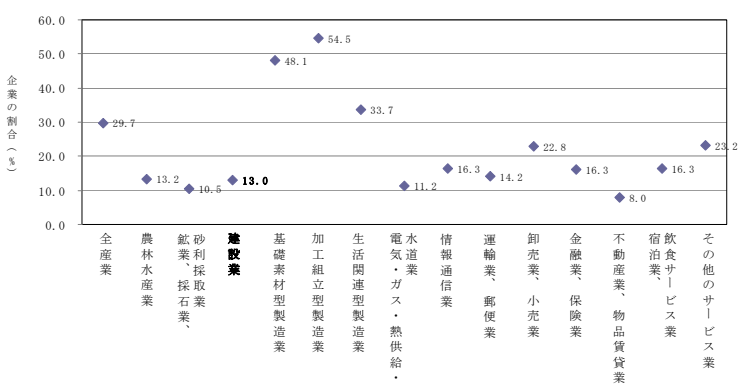
【参考】イノベーションと競争性

＜図7＞ プロダクト・イノベーションの実現割合と競争性



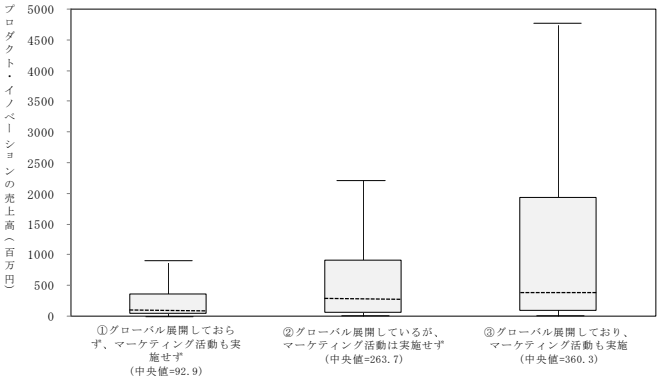
国内市場縮小化における海外展開の影響

＜図5＞ 国内市場縮小下での海外展開の影響



【参考】収益性への影響 グローバル化とマーケティング

＜図6＞ グローバル化やマーケティング・イノベーションがイノベーションから得られる収益に与える影響



ご清聴ありがとうございました