

公共工事の入札・契約における交渉方式の導入に関する検討



総合技術政策研究センター 建設マネジメント技術研究室
 室長 森田 康夫 主任研究官 大平 和明 研究官 田嶋 崇志
 部外研究員 馬野 浩二 部外研究員 白石 薫 部外研究員 中村 啓史

(キーワード) 公共工事、入札・契約、総合評価落札方式、交渉方式

3.

共通基盤の創造

1. はじめに

国土交通省直轄工事のほぼ100%が一般競争・総合評価落札方式であるなど、我が国の入札・契約方式は画一的であり、時代のニーズや事業特性に応じた多様な入札・契約方式が活用されにくい状況となっている。そのため、中央建設業審議会等において、多様な入札・契約方式を体系的に位置づけるなどの制度改正や、公募により最も優れた技術を有する企業を選定し、価格や工法について交渉を行った上で契約する方式(交渉方式)の導入の方向性が示されている。

2. 多様な入札契約方式(交渉方式)

交渉方式は、海外において、既に、EU公共調達指令や米国陸軍工兵隊E C I (Early Contractor Involvement) の調達で実施されており、日本では、建設コンサルタント業務のプロポーザル方式において類似の方式が適用されている。我が国における公共工事では、発注者が標準的な仕様を作成することができない工事など、技術提案による民間企業の優れた技術力を活用する総合評価落札方式[技術提案評価型(A型)]を実施しているが、表に示すとおり、最も優れた技術提案を行った企業が特定されず、民間のノウハウ等が活用できない状況となっている。

表 平成24年度 高度技術提案型一覧表

工事件名	落札者の順位	
	技術評価点	入札価格
○地区函渠工事	3位	2位
□橋災害復旧落橋回収工事	1位	1位
△地区共同溝工事	2位	1位
●ダム再開発トンネル放流設備ゲート室建設工事	3位	1位
×ダム再開発トンネル放流設備流入部建設工事	3位	1位
◆高架橋上部工事	6位	1位
◇橋上部工事	2位	1位

最も優れた技術提案を行った企業が特定されていない状況
 技術評価点最下位(6位)の企業が最低価格で落札など

3. 交渉方式の検討

このような技術提案評価型(A型)の実態を踏まえ、現在検討を行っている交渉方式では、最も優れた技術提案を行った企業を優先交渉権者とし、技術提案に基づく施工方法の確認や価格(単価や歩掛)について交渉を行った上で、交渉が成立した後に契約締結を行う内容としている。(交渉が折り合わない場合は次点交渉権者との交渉へ移行)

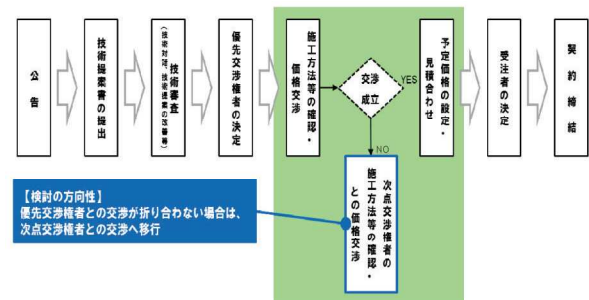


図 交渉方式の流れ

この方式は、UR(独立行政法人都市再生機構)におけるCM業者選定時において試行的に採用されている方式を参考としている。

4. 今後の予定

交渉方式は、工事の特性により仕様の設定が困難な場合(発注者の発注実績等を勘案した上で、本方式の必要がある場合)に適用することで検討を進めているが、現地状況など施工条件が複雑かつ個性が高く、仕様を事前に特定することが困難な工事への適用の可能性を含め、今後は、平成25年度に発足した「発注者責任を果たすための、今後の建設生産・管理システムのあり方に関する懇談会」の意見を踏まえながら、運用に向けた手続きの詳細について、検討を行う予定である。