

平成26年12月12日

平成26年度 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(第2回)

多様な入札契約方式について

技術提案の審査及び価格等の 交渉による方式(技術提案・交渉方式)

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

平成26年度 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(第1回)平成26年9月16日)資料

1. 技術提案・交渉方式とは

- (1) 当該工事の性格等により**仕様の確定が困難である場合に適用**することができる(発注の実績等を踏まえる)。
- (2) **技術提案を公募し、その審査結果を踏まえて優先交渉権者を選定する。**
- (3) **優先交渉権者との工法、価格等の交渉結果を踏まえて仕様を確定し、予定価格を定め契約する。**

【公共工事の品質確保の促進に関する法律】

(技術提案の審査及び価格等の交渉による方式)

第十八条

発注者は、当該公共工事の性格等により当該工事の仕様の確定が困難である場合において自らの発注の実績等を踏まえ必要があると認めるときは、技術提案を公募の上、その審査の結果を踏まえて選定した者と工法、価格等の交渉を行うことにより仕様を確定した上で契約することができる。この場合において、発注者は、技術提案の審査及び交渉の結果を踏まえ、予定価格を定めるものとする。

2 発注者は、前項の技術提案の審査に当たり、中立かつ公正な審査が行われるよう、中立の立場で公正な判断をすることができる学識経験者の意見を聴くとともに、当該審査に関する当事者からの苦情を適切に処理することその他の必要な措置を講ずるものとする。

3 発注者は、第一項の技術提案の審査の結果並びに審査及び交渉の過程の概要を公表しなければならない。この場合においては、第十五条第五項ただし書の規定を準用する。

技術提案・交渉方式運用ガイドラインの構成(案)

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

技術提案・交渉方式運用ガイドラインの構成（案）

今回の検討事項

1. 技術提案・交渉方式の導入の経緯

1-1 意義

1-2 技術提案・交渉方式の適用工事

1-3 技術提案・交渉方式における契約形態

2～4. 技術提案・交渉方式の実施

2. 交渉により「設計」と「施工」を一括して契約

2-1 手続きフロー

2-2 参考額

2-2-1 参考額の設定

2-2-2 参考額の扱い

2-3 説明書への記載

2-4 参加資格要件と技術評価項目

2-5 技術的能力の審査(参加資格の確認)

2-6 技術評価項目の審査・評価

2-7 評価基準及び得点配分の設定例

2-8 技術提案の改善(技術対話)

2-9 優先交渉権者の選定と価格等の交渉

2-9-1 優先交渉権者の選定と通知

2-9-2 価格等の交渉

2-9-3 交渉不成立時の対応

3. 交渉権者と「設計」を契約し、
「設計」の完成後に交渉し、「施工」を契約

(次回以降に検討予定)

4. 交渉権者と「設計」技術協力業務を契約し、
「設計」の完成後に交渉し、「施工」を契約

(次回以降に検討予定)

5. 技術提案・交渉方式の結果の公表

5-1 評価結果の公表

5-2 技術提案等の採否に関する詳細な通知

5-3 中立かつ公正な審査・評価の確保

5-4 契約過程に関する苦情処理

5-5 交渉結果の公表

5-6 学識経験者への意見聴取

6. 技術提案・交渉方式の評価結果の担保

7. 技術提案・交渉方式の今後の課題

技術提案・交渉方式運用ガイドラインの構成(案) における今回の検討事項

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

1. 技術提案・交渉方式の導入の経緯

1-2 技術提案・交渉方式の適用工事

技術提案・交渉方式は「発注者が最適な仕様を選定できない場合」と「仕様の前提となる条件の確定が困難な場合」への適用が考えられる。

図 技術提案・交渉方式の適用条件フロー

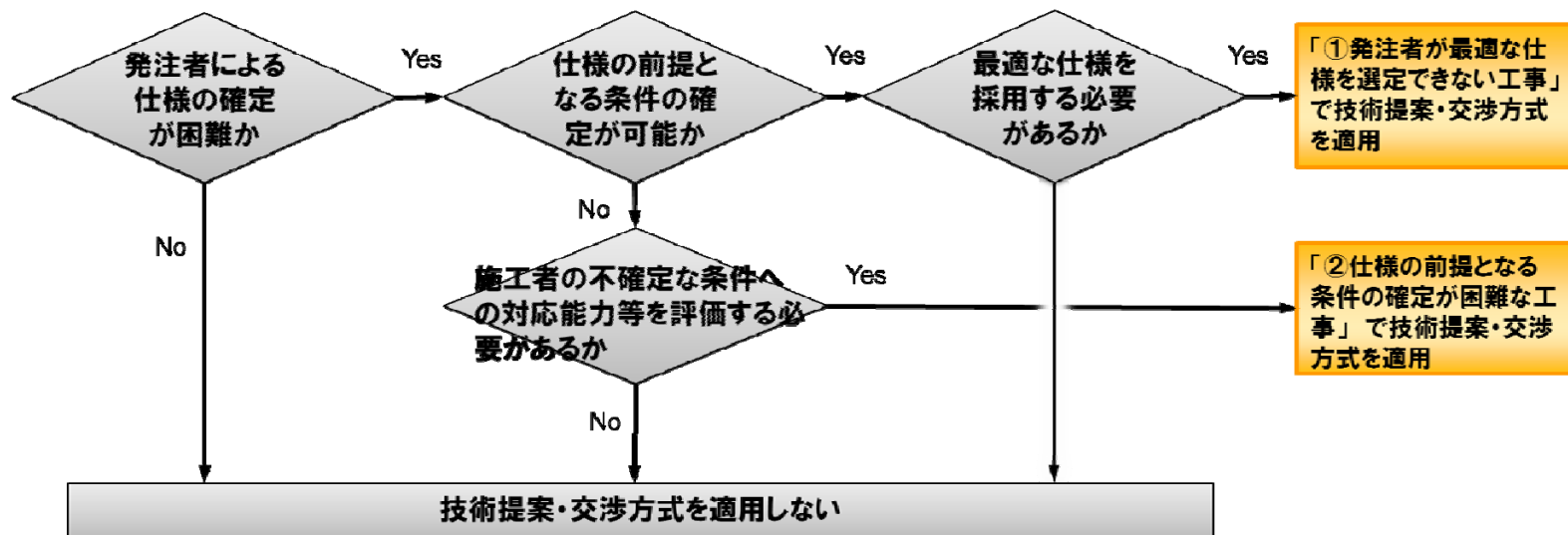


表 技術提案・交渉式の適用工事

	①発注者が最適な仕様を選定できない工事	②仕様の前提となる条件の確定が困難な工事
適用が想定される工事の考え方	<ul style="list-style-type: none"> 通常の工法等では施工条件・事業目的を満足できず、施工者固有の技術の導入が必要であるが、コンサルタントによる設計では最適技術の選定が困難な工事 発注者のこれまでの経験等をもとに作成する標準案以上に適した技術が存在する可能性がある工事 など 	<ul style="list-style-type: none"> 仕様の前提となる条件の把握に関して制約があり、仕様を確定するための条件把握が困難で、施工条件・構造物の状況に合わせた工法などの選定の必要がある工事 災害からの復興事業や地域経済に大きな影響を与えるプロジェクトの早期着手・完成・供用を図るため、調査・設計・施工の事業プロセス全体で発注者・設計者・施工者の技術を集約する必要がある工事 など
適用する工事の例	<ul style="list-style-type: none"> 施工者の技術提案、仮設物の工夫等により、長期的な品質・耐久性向上、工期短縮、工事費縮減が期待できる工事 【特殊な大規模ダム工事、長大橋工事等】 特殊な工事で、標準案を作成できない工事 【新型離岸堤工事、鋼製砂防堰堤工事、特殊水門工事、特殊橋梁工事、特殊トンネル(海底トンネル等)工事等】 現場制約条件や工期の制約があり、通常の工法等では実施できない工事 【都市部等の施工時間等が制約される立体交差化工事、供用開始がクリティカルパスとなる工事等】 	<ul style="list-style-type: none"> 施工時の構造特性や現場条件を考慮しなければならない工事 【アーチ橋、吊り橋、トラス橋等の特殊橋梁の修繕工事等】 地下埋設物や地質条件の把握が困難な地中構造物を対象とする工事 【地中構造物の建設・修繕工事等】 早期かつ大規模な工事実施が必要とされる工事 【道路復興工事、堤防復興工事、土砂崩れ対応工事等】

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

1. 技術提案・交渉方式の導入の経緯

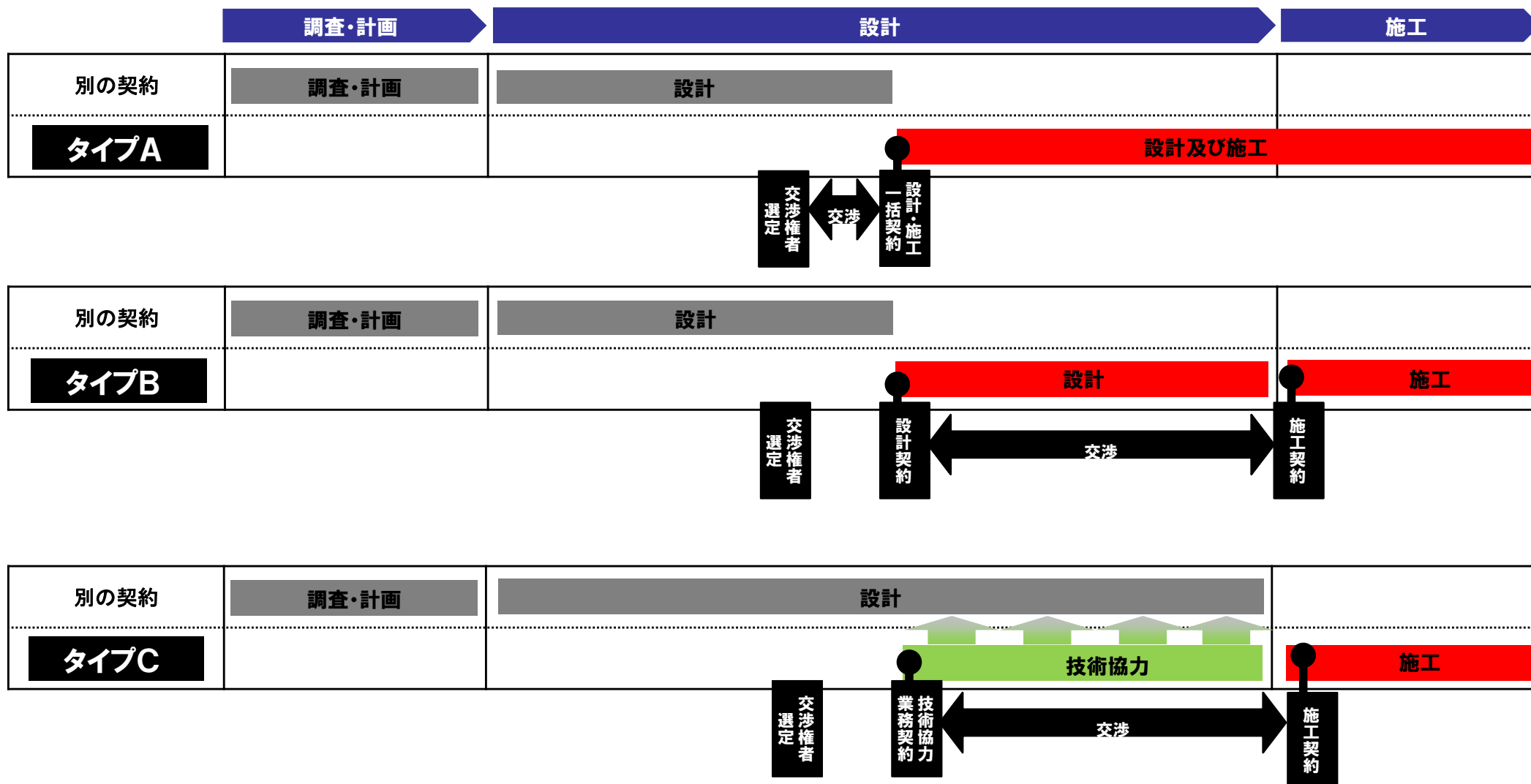
1-3 技術提案・交渉方式における契約形態

技術提案・交渉方式では、契約形態として以下のタイプが考えられる。

タイプA : 交渉により「設計」と「施工」を一括して契約

タイプB : 交渉権者と「設計」を契約し、「設計」の完成後に交渉し、「施工」を契約

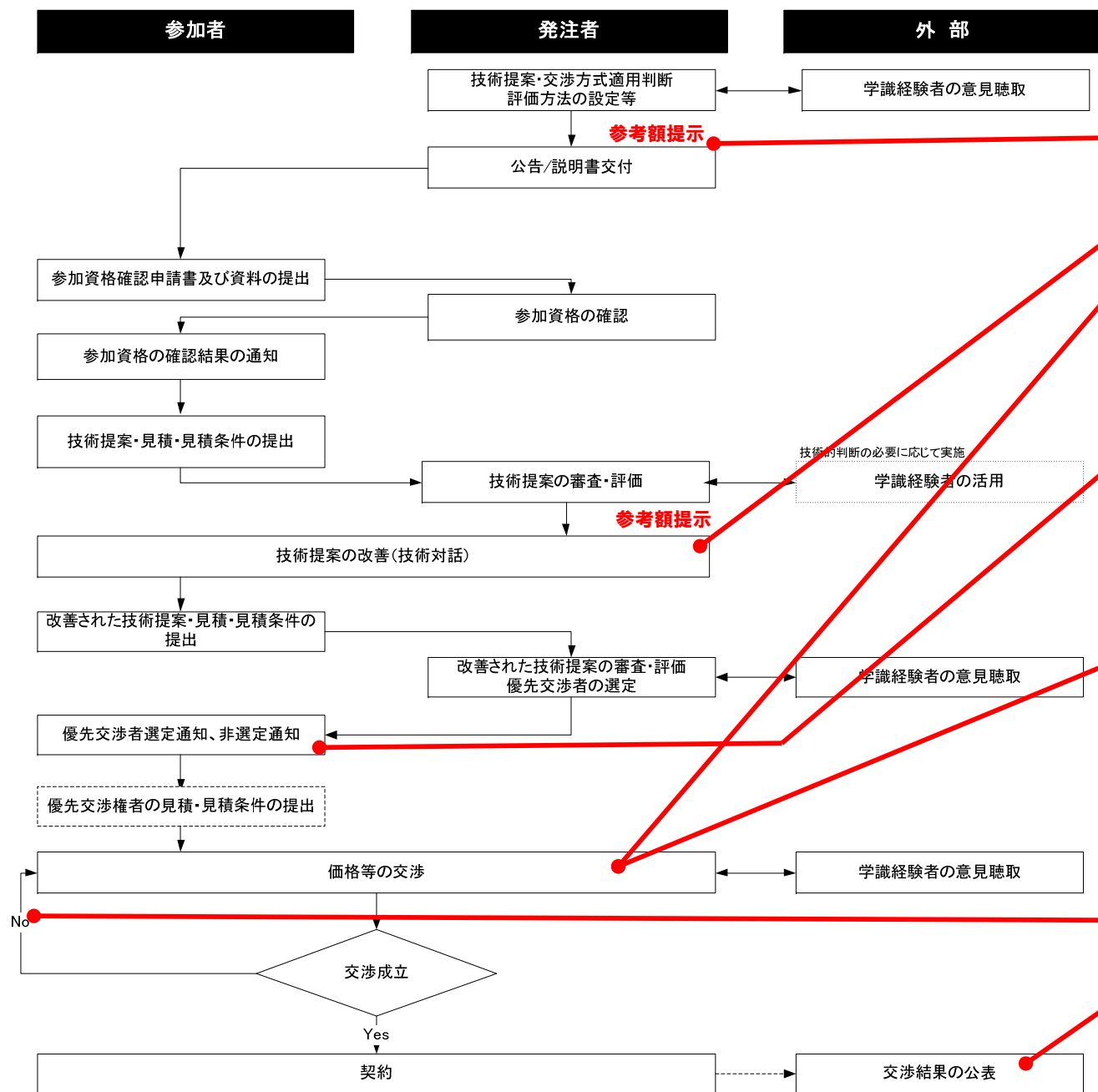
タイプC : 交渉権者と「設計」技術協力業務を契約し、「設計」の完成後に交渉し、「施工」を契約



技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

2. 技術提案・交渉方式の実施（交渉により「設計」と「施工」を一括して契約）

2-1 手続きフロー



2-2 参考額

2-2-2 参考額の扱い

2-9 優先交渉権者の選定と価格等の交渉

2-9-1 優先交渉権者の選定と通知

2-9-2 価格等の交渉

2-9-3 交渉不成立時の対応

5. 技術提案・交渉方式の結果の公表

5-5 交渉結果の公表

5-6 学識者への意見聴取

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

2-2 参考額

2-2-2 参考額の扱い

- ・設定した参考額は**上限拘束性を有するものではない**。
- ・参考額と見積額に著しく乖離がある場合には、交渉権者又は契約の相手方としないことができるものとする。
- ・参考額と見積額の乖離を確認して、交渉権者又は契約の相手方としないことを判断するタイミングとしては、「①技術審査段階」、「②価格等の交渉段階」がある。

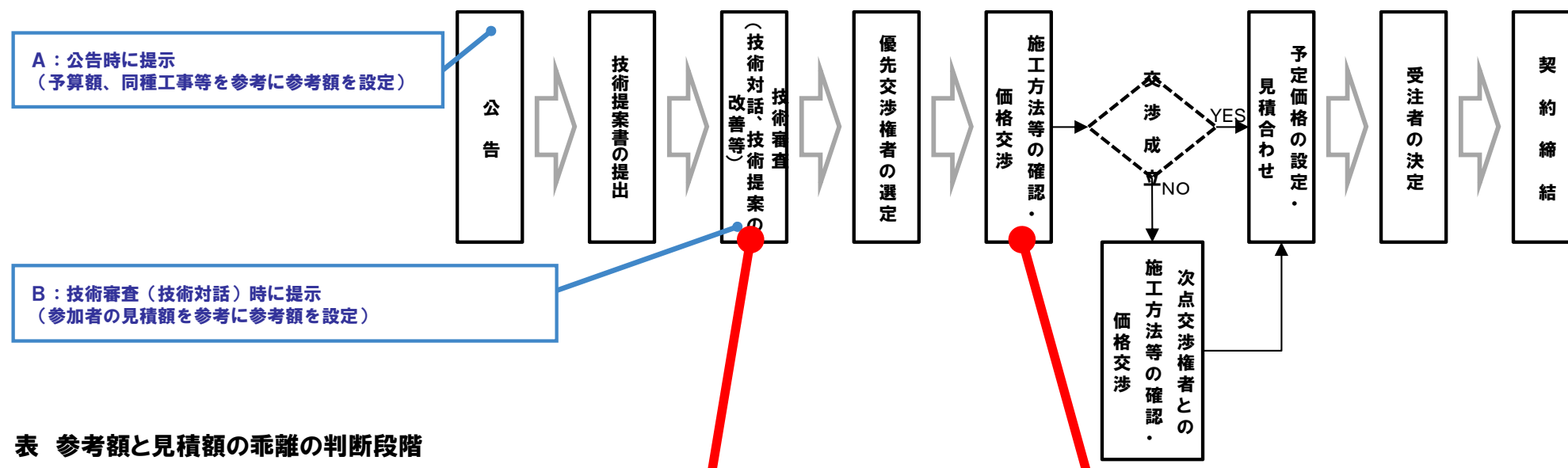


表 参考額と見積額の乖離の判断段階

	①技術審査段階	②価格等の交渉段階
参考額と見積額の乖離の扱い	技術対話を経た改善技術提案に基づく 見積額と参考額の乖離が大きい場合 、当該参加者は 交渉権者 としない(非選定)。	価格等の交渉を経ても、 参考額と見積額の乖離が残り、その妥当性や必要性が認められない場合 、優先交渉権者を 契約の相手方としない (交渉不成立)。
当初の見積・見積条件の提出時期と対象者	全ての参加者が技術提案と同時に提出する。	優先交渉権者の選定後、優先交渉権者のみが提出する。
特徴	優先交渉権者選定後の見積り提出が不要なため手続き期間は短くなるが、参加者にとって負担が大きい。	優先交渉権者選定後の見積り提出が必要であり手続き期間が長くなるが、参加者にとって負担が小さい。

* 乖離の判断は、①と②で行う手続き又は②だけで行う手続きを選択することとする。

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

2-9 優先交渉権者の選定と価格等の交渉

2-9-1 優先交渉権者の選定と通知

- 技術提案内容を技術評価点の高い者から順位付けし、第1位の者(優先交渉権者)に、選定された旨を通知する。
- 次順位以降となった各参加者に対しては、次順位以降の交渉権者となったことを通知する。
なお、他の交渉権者との交渉が成立した場合は、その理由を付して非選定の通知を行う。
- 技術審査段階で参考額と見積額の乖離を判断する手続きを採用している場合は、技術対話を経て再提出された見積額と参考額の乖離が著しく大きな者に対しては、その理由を付して非選定の通知を行う。

2-9-2 価格等の交渉

(1) 見積条件書の提出

- 優先交渉権者に技術提案に対応する見積書と、見積を行った際の条件を記載した見積条件書の提出を求める。

表: 見積条件書の記載イメージ

	見積り条件	根拠等
気象・海象	○月～○月まで施工不可	…
支持地盤	支持層の深さ: 20m	提示されたボーリングデータより設定。
	礫径: 30mm以内	提示されたボーリングデータより設定。
	地下水位: ○m	提示されたボーリングデータより設定。
地中障害物	地下鉄○○線	提示された図面より設定。
関係機関	○○電力(高圧鉄塔)	提示された図面より設定。
地元協議	…	…
…	…	…

(2) 価格等の交渉の実施

- 見積条件の適正化及び見積額の変更等の交渉を以下のような観点等から実施する。
 - 見積条件を見直す必要がある場合、当該条件に関して交渉を行い、合意条件を確認する。
 - 積算基準等から乖離のある工種について乖離の理由及び見積りの根拠の妥当性を確認する。
- 価格等の交渉を経ても、参考額と見積額の乖離が残り、その内容の妥当性や必要性が認められない場合は、優先交渉権者を契約の相手方とせず、交渉を不成立とする。
(なお、契約後に、価格等の交渉時に合意した見積条件が、実際の条件と異なることが判明した場合には、実際の条件に合わせて契約額の変更を行うことに留意する。)

2-9-3 交渉不成立時の対応

- 価格等の交渉において、優先交渉権者との交渉を不成立とした場合には、優先交渉権者にその理由を付して通知するとともに、技術評価点の次順位者に対して優先交渉権者となった旨を通知する。
- 次順位者に対しては価格等の交渉及び契約の意思の有無を確認した上で交渉を開始するものとする。
- 交渉を繰り返すことによって、工事着手時期が大きく変動することが見込まれる場合には、適宜工期の見直しを行い交渉にあたっての前提条件とするものとする。

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

5. 技術提案・交渉方式の結果の公表

5-5 交渉結果の公表

- ・発注者は契約手続の**透明性・公正性を確保**するため、価格等の交渉結果について**契約後早期に公表**する。
- ・**価格等の交渉結果**について**以下の事項等を公表**するものとする。

(1) 実施方法

- ・価格等の交渉の実施手順 など

(2) 経過

① 施工方法等の確認

- ・直接工事費を構成する各種別の工法及び使用重機の選定
- ・積上げ計算分の共通仮設費として必要な項目・内容 など

② 価格交渉

- ・施工方法等の確認結果を踏まえた見積額と積算基準類等との対比状況
- ・施工方法等の確認及び価格交渉の結果を踏まえた価格交渉の成立又は不成立
- ・価格交渉の成立から契約までの手順

③ 学識経験者からの意見聴取状況

- ・価格等の交渉における学識経験者への報告や助言を受けた状況

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

5. 技術提案・交渉方式の結果の公表

5-6 学識経験者への意見聴取

- ・技術提案・交渉方式の適用にあたっては、公示前、技術審査段階及び**価格等の交渉段階**で当該工事の契約手続き等に関して学識経験者への意見聴取を行うものとする。
- ・公示前に、**技術提案・交渉方式の適用や交渉手続きの妥当性**についても意見聴取を行うものとする。

意見聴取段階	意見聴取事項	意見聴取内容等
公示前	技術提案・交渉方式の適用の可否	適用の妥当性
	技術提案範囲・項目・評価基準	範囲・項目・評価基準の妥当性
	交渉手続き	参考額の設定を含めた価格等の交渉実施に係わる事項、交渉結果の公表事項の妥当性
技術審査段階	各参加者の技術提案内容	提案内容の成立性・妥当性
	個別評価項目の技術審査・評価内容	各技術提案の個別評価項目に対する審査及び評価結果の妥当性
	各参加者の技術評価点・順位	技術評価点・順位の妥当性
	技術提案に対する講評	技術提案に係わる参加者全般にわたる総合講評及び各参加者に対する個別講評の妥当性
	交渉権者の選定・非選定	非選定とする理由(参考額との乖離等)等の妥当性
価格等の交渉段階	価格等の交渉手順	価格等の交渉手順の妥当性
	価格等の交渉の合意の内容	合意した見積条件、工事費等の妥当性
	交渉成立・不成立	交渉を成立又は不成立とすることの妥当性
	予定価格	算定の考え方の妥当性