

1. はじめに

我が国の公共工事の落札方式に関しては、従来、価格のみによる競争が主流であったが、厳しい財政事情のもと、公共投資が減少する中で、その受注をめぐる競争が激化し著しい低価格による入札が急増するとともに、工事中の事故や粗雑工事の発生、下請業者や労働者へのしわ寄せ等による公共工事の品質低下に関する懸念が顕著となってきた。

このような背景を踏まえて、平成 17 年 4 月に「公共工事の品質確保に関する法律」(以下「品確法」という。)が施行された。品確法では、公共工事の品質は「経済性に配慮しつつ価格以外の多様な要素をも考慮し、価格および品質が総合的に優れた内容の契約がなされることにより、確保されなければならない」とし、公共工事の品質確保のための主要な取り組みとして総合評価落札方式の適用を掲げている。

国土交通省直轄工事においては、総合評価落札方式の適用率は発注件数ベースで平成 19 年度には 97%に達し、それ以降約 99%で推移している(8 地方整備局を対象。適用率は随意契約を除く全発注工事件数に対する総合評価落札方式実施件数の割合)¹⁾。また、平成 25 年度より施工能力評価型と技術提案評価型の大きく 2 タイプの分類とし、調達効率化を図っているところである。

また、入札方式に関しては、従来、「政府調達に関する協定」(平成 7 年 12 月 8 日条約第 23 号)の基準値未満の工事において、大部分に指名競争入札方式が適用されていたが、入札談合の再発防止対策として、国土交通省では平成 17 年度以降一般競争入札方式の適用を随時拡大し、現在ではほとんどの工事で一般競争入札方式を適用している。

このように、我が国の公共工事の調達は近年大きく変化し、品質の確保・向上、透明性の確保に努め、より最良な調達を目指しているところであり、今後も建設業界やそれを取り巻く社会情勢の変化に対応した見直しを図る必要がある。

一方、海外の公共工事の調達に目を向けると、イギリスでは 1990 年代まで、設計・施工分離発注による従来型の調達方式が用いられてきたが、価格競争の激化、設計者と施工者間の協調性の欠如等により、施工工事の品質低下や、安価落札契約後のクレームによる増額、工期延長の頻発等が問題となり、この対応策として、投資に対する最大の価値を引き出そうとする VFM (Value for Money) の考え方にに基づき、民間ノウハウ・資金を活用するデザインビルドや PFI 等新たな契約方式の導入や、品質評価を含む落札者選定等、公共事業改革が行われてきた。

現在、EU 諸国では、2004 年に改訂された EU 公共調達指令 (Directive 2004/18/EC) に則し、各国において法規則等を定め、運用しているが、その運用状況は各国によって違いが見られる。

アメリカにおいても、イギリスと同様の問題を抱え、1990 年代頃から、最低価格落札方式だけでなく、ベストバリュー (Best Value) の考え方が浸透し、一部の調達においては価格以外の要素も含むベストバリューによる落札者の決定がなされている。

このように海外諸国でも、公共調達に関して様々な取り組みがなされている。

本資料は、我が国の公共調達手法の改善を検討する上での基礎資料を提供する観点から、アメリカ、EU、イギリス、フランス、ドイツにおける法規則上の調達手法、建設事業での適応状況、および上記 4 ヶ国における、最低価格以外の落札基準を適用している(我が国の総合評価落札方式と類似する)個別事業の事例を、平成 24 年から 25 年にかけて調査、整理したものである。

2. アメリカ

2.1 法規則に基づく調達手続き

アメリカの連邦政府機関の調達手続きは、連邦規則集(CFR, Code of Federal Regulation) Title 48 連邦調達規則システム(Federal Acquisition Regulation System)の第1章、連邦調達規則(FAR, Federal Acquisition Regulation)²⁾に規定されている。

FARは、連邦政府機関の各種の調達を統一した方針と手順で行うことを目的に制定されたものであり、行政監査予算局(OMB, Office of Management and Budget)にある連邦調達政策室(OFPF, Office of Federal Procurement Policy)が所管しているが、OFPFに設置されているFARの審議会のメンバーは、OFPFの長および、国防総省(Department of Defense)、航空宇宙局(National Aeronautics and Space Administration, NASA)、一般調達庁(General Services Administration)の長官となっており³⁾、実際の政府調達機関の意向が反映されていると考えられる。

州政府の調達については、各州で規定しており、FARの直接の適用は受けない。ただし、連邦補助事業の場合は、事業所管連邦機関が、別途、FARの特定項目の準拠規定を設ける等により、FARを適用しているケースもある。

また、GPA(Agreement on Government Procurement, 政府調達に関する協定)の適用対象は表-1のとおりである⁴⁾。

表-1 GPA適用範囲(2012-2013年)

機関	対象	閾値(SDR)	閾値(USD)
中央政府機関 (32機関)	産品, サービス	130,000	\$ 202,000
	建設工事	5,000,000	\$ 7,777,000
州政府機関 (37州のみ適用有)	産品, サービス	355,000	\$ 552,000
	建設工事	5,000,000	\$ 7,777,000
その他の適用機関	産品, サービス	400,000	\$ 622,000
	建設工事	5,000,000	\$ 7,777,000

(1) 競争要件

FARのPart6 - Competition Requirementsにおいて、次のとおり規定している。以下、[]内は該当条項を示す。

①完全公開競争, 公開競争(Full and Open Competition) [6.1]

例外(下記②③)を除いて、契約担当官は政府の契約の募集・決定に際し、完全に開かれた競争を推進、提供しなければならない。

競争手法として、封印入札、競争プロポーザル、競争手続の併用、その他の競争がある。

②制限付完全公開競争, 制限競争(Full and Open Competition After Exclusion of Sources) [6.2]

発注機関が必要な物品やサービスの供給源を確立または維持するために、調達から特定の者を除外することができ、次に挙げるような場合において、発注機関が必要であると判断した場合に適用できる。

- ・競争性を失うことなく全体経費を削減できる。
- ・国防に関するもの。
- ・継続して信頼できる物品, サービス提供者を確保できる。
- ・歴史的な強い要求を満たす。
- ・医療, 安全, 救急の緊急調達に対応する。

その他、中小企業, HUBZoneの中小企業, 退役軍人(Veteran)所有中小企業, 経済的に不利な女性所有の中小企業, 大災害・緊急時の地元企業対策のセットアサイド(Set-asides)として、また、Small Business Act(中小企業法)8(a)プログラム(社会, 経済的に不利な中小企業支援プログラム)に関する競争として適用できる(セットアサイドや中小企業の定義等については、後述「(7)セットアサイド等の中小企業対策」を参照)。

③公開競争以外(Other Than Full and Open Competition) [6.3]

次に挙げるような場合においては、公開競争は免除される。

- ・対応可能な業者が一者のみであり、他に発注者の要求を満たす者がいないとき
- ・異常かつ緊急の事態
- ・(戦時)産業動員, エンジニアリング, 開発, 研究, 専門サービス
- ・国際協定
- ・法律に定められているもの
- ・国防
- ・調達を公開競争で行うことが公益にならないと発注機関の長が判断するとき

なお、実際の調達の要請書(solicitation)では、un-restricted(非制限競争, 完全公開競争に該当), restricted(制限競争)という語を用いているものが多く見られる。

(2) 入札方式

FARのPart13からPart15およびSubpart 6.4において、次のとおり規定している。

①簡易手続き(Simplified Acquisition Procedures) [Part 13]

物品とサービスの調達で、金額が\$3,000を超え、\$150,000以下(例外有り)と推定されるものは、中小企業のセット

アサイドとして、簡易手続きを適用しなければならない。

複数の者から見積もりや提案を募集して決定する。一者のみが適切と考えられる場合は一者のみから提案を受けることもできる。

テストプログラムとして、\$6.5 百万（条件を満たす場合は\$12 百万）以下の物品調達にも適用できる。

なお、原則\$3,000 以下、建設事業の場合は\$2,000 以下（その他例外有り）の調達は、Micro-Purchase（極小購入）とされ、簡易手続きの手法が適用できる。なお、一部例外を除き FAR の（要請時、契約時の）条項の適用は必要ない。

②封入札（Sealed Bidding）[Part 14]

次のような場合に適用しなければならない。

- ・入札要請、入札、評価の時間的余裕がある
- ・価格や価格関連要素に基づき落札者が特定される
- ・入札者とのディスカッションが不要である
- ・1 者以上の入札が見込まれる

競争調達と組み合わせた二段階封入札（Two-Step Sealed Bidding）もある。一段階目で技術提案（technical proposal）の要請、提案提出、評価、ディスカッション（必要な場合）を行い、提案が受け入れ可能かどうか判定する。その後、二段階目で受け入れ可能な提案者のみで封入札を行う。

③交渉、提案（Contracting by Negotiation）[Part 15]

単独調達（Sole source acquisitions）と競争調達（Competitive acquisitions）の2手法がある。

なお、Negotiation は、封入札、簡易手続き以外の入札方式を指しており、Negotiation の直訳は「交渉」となるが、実際に交渉のような行為（提案提出後の協議、discussion など）を行うケースはごく一部のみであるため、この Negotiation は価格以外の要素を落札基準に含む入札、または「提案」ととらえたほうが適切と考えられる。

(3) 落札基準

FAR の Part13 から Part15 に、入札方式ごとに規定がある。

①簡易手続きの場合、競争下では、ベストバリュー（Best Value、総合的に最高の価値の成果が期待できるもの）の適用が推奨される。契約担当官は公正に、輸送コストも考え、要請書に基づき、全ての見積もり・提案を評価しなければならない [13.106]。

②封入札の場合、価格および提案要請に含まれる価格関連要素により、最も政府にとって有利な者を特定する [14.103-2, 14.408-1]。

③交渉の場合、一つまたは選定方法の組合せによりベストバリューを得ることができる。異なる種類の調達では、コストまたは価格の相対的重要性は様々である [15.101]。

③-1. トレードオフ（Tradeoff）[15.101-1]

必ずしも最低価格または最高技術の提案者ではなく、最良の者を選定する手法である。提案要請書には全ての評価項目と重み付けを明記しなければならない。また、価格・コスト以外の評価項目と価格・コストとの関係（価格・コストより重要、同等、重要でない）を示さなければならない。

③-2. 技術適合最低価格選定（Lowest Price Technically Acceptable Source Selection）[15.101-2]

提案書が技術要件を満たし、かつ最低価格である場合にベストバリューが期待できる時に最適な手法である。提案要請書には、評価項目を明記し、最低価格であり価格以外の要件を満たす者を選定する旨を明記しなければならない。

交渉の場合、Subpart15.3 に選定について規定されている。評価項目に係る主な内容は次のとおりである。

[15.304 評価項目と重要な小項目]

- ・調達にあわせた評価項目、重要な小項目に基づき落札者が決定される。
- ・調達の評価項目やそれらの相対的重要性の設定は、発注機関の裁量によるが、これらは次の要件に従う。
 - ・価格・コストは全ての選定で評価されなければならない。
 - ・製品やサービスの品質は、過去実績、募集要件の遵守、技術の高さ、マネジメント能力、人員の資格と経験などから、一つ以上の非コストの評価項目の考慮により、全ての選定で評価されなければならない。
 - ・契約担当官が、過去実績が適切な評価要素ではないという理由を説明できる場合を除いて、簡易手続きの閾値を超えると予測される全ての交渉の競争調達において、過去実績を評価しなければならない。
 - ・下請に多くの機会を提供することを含む要請（調達）の場合は、下請計画が要求された契約での中小企業参画目標の達成度の過去実績を評価する項目を含まなければならない。
 - ・\$650,000（建設事業は\$1.5 百万）を超えると予測される非制限調達では、契約履行に係る不利な中小企業の参加を評価しなければならない。
 - ・下請に多くの機会を提供することを含む要請の場合は、契約担当官は評価項目として、下請計画の中小企業の下

請参加の提案を含めなければならない。

- ・契約特定に影響する全ての項目と重要な小項目および相対的重要性は、要請書に明確に記載しなければならない。評価 (rating) 方法は、要請書に記載する必要はない。過去実績の情報の評価の一般的手法は記載しなければならない。
- ・コスト・価格以外の全ての評価項目が、組み合わせられるとき、それらの項目の重みを少なくとも次のように提示しなければならない。

- ・コスト・価格より重要性はかなり高い
- ・コスト・価格とほぼ同等
- ・コスト・価格より重要性はかなり低い

[15.305 提案評価]

- ・評価には色や形容詞を使う方法、数字表記、順序によるランク付けなどあり、どのような評価方法を用いても良い。

図-1 にアメリカの調達手法の構造を示す。

また、交渉の場合、Subpart15.4 に契約価格設定について規定されている。主な規定は次のとおりである。

[15.400 適用範囲]

このサブパートは、価格交渉による主な契約 (元請け、下請けを含む)、契約変更及び封印入札により締結された契約の変更にも適用される、コスト・価格交渉の方針と手続きについて規定する。

[15.402 価格設定方針]

契約担当官は、公正かつ妥当な価格で、事業者から物品、サービスを調達しなければならない。提案された価格の妥当性を明確にするために、コスト・価格の保証データ (Certified cost or pricing data) やその他の必要なデータを得なければならない (提出を求めなければならない)。

[15.403-1 コスト・価格証明データの提出免除]

コスト・価格の保証データの提出は次の場合は免除される。

- ・簡易手続きの閾値以下

- ・契約担当官が、価格合意が適切な価格競争 (2 者以上から、個々に積算し、政府の要求を満たした価格提案があったとき。プロポーザルで、価格が相当高いウェイトの評価項目であるベストバリューで特定された契約であるとき。1 者のみの入札であっても、その者が他の潜在的な者が入札しないと確信する理由がないとき。等) に基づいたものであると判断した場合

- ・価格が法規則により設定されている場合

- ・市販品の購入

- ・契約機関の長が、提出の適用免除とした場合

- ・市販品の購入契約の変更

[15.403-3 コスト・価格保証データ以外のデータ]

コスト・価格の保証データを求めない時は、契約担当官は、政府またはその他の機関から有用なデータを入手し、これを、提案価格が公正かつ妥当な価格かを判断するのに使用する。提案者以外から適正なデータが入手出来ない場合は、公正性、妥当性を判断するために必要な範囲で、提案者からコスト・価格保証データ以外のデータの提出を求める。

適切な価格競争であった場合、一般に追加のデータは必要ではない。ただし、特異な状況で、追加のデータが必要な場合は、契約担当官は、実務的に可能な範囲で、提案者以外から追加のデータを得なければならない。

[15.403-4 コスト・価格保証データの要求]

契約担当官は、例外規定に該当する場合を除いて、コスト・価格保証データを得なければならない。ただし、契約担当官が適用除外にする状況にあると確信する理由があり、公正かつ妥当な価格と判断するための有効で十分なデータがあるとした場合は、適用除外とすることができる。コスト・価格保証データを求める閾値は\$70 万とする。(U.S.C.(合衆国法典)では、\$50 万とされている⁵⁾⁶⁾)

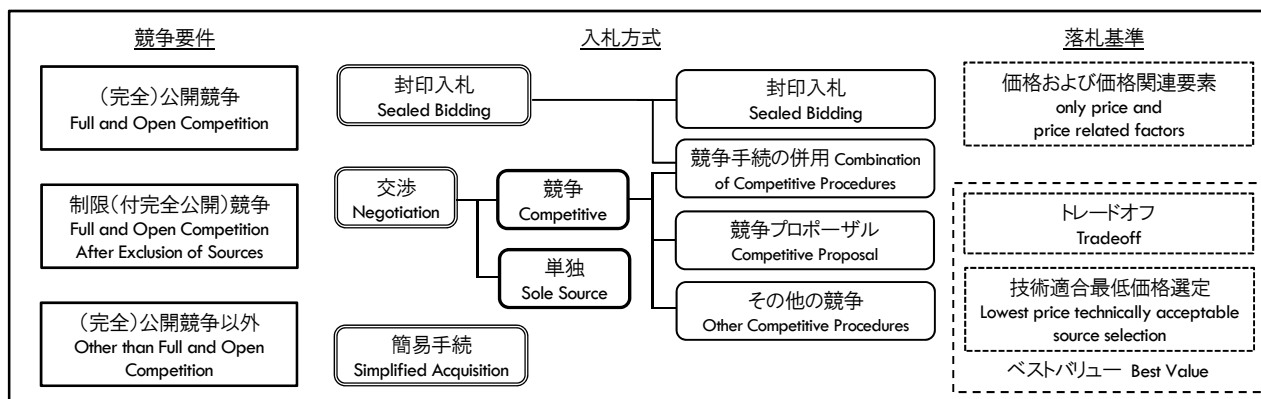


図-1 アメリカの調達手法 (FAR)

(4) 契約額設定方式

FAR の Part16 に契約額設定方式について規定している。

[16.102 方針]

- ・封印入札で特定した契約は、完全固定価格契約または、物価変動調整付固定価格契約を用いなければならない。
- ・交渉で特定した契約は、使用を制限されているものを除いて、いずれの契約方式、または政府の利益を高めるような方式の組合せも用いることが出来る。ただし、本規則に定めのない方式を用いてはならない。
- ・コスト（実費）+利益率契約（cost-plus-a-percentage-of-cost system of Contracting, 契約時に固定利益率（実費に対する%）を合意し、最終実費に固定利益率を乗じた額を支払う契約）は用いてはならない。

主な方式は次のとおりである。

①固定価格契約（Fixed-Price Contracts）[16.2]

完全固定価格契約（Firm-fixed-price contracts）や、物価変動調整付固定価格契約（Fixed-price contracts with economic price adjustment）などがある。物価変動調整付固定価格は、契約履行期間に、市場や労働条件の安定性に関して大きな疑義があり、契約価格に別段に含まれている不測の事態が特定でき、契約において別々にカバーできるときに用いることができる。

②コスト精算契約（Cost-Reimbursement Contracts）[16.3]

契約に定める範囲内で、許容可能な発生コストを支払う。発注者が固定価格契約のために十分な要件を定義できない状況の場合、または契約履行の不確実性のため、固定価格契約を使用するために十分な精度でコストを算出することが出来ない場合、この契約を適用できる。コストのみ、コストシェアリング、コスト+インセンティブフィー、コスト+固定フィーなどの契約がある。

③インセンティブ契約（Incentive Contracts）[16.4]

固定価格契約が不適切で、必要な供給やサービスを低コストで得ることができ、場合によっては、利益や契約に基づき支払われる手数料（fee）の金額を請負者のパフォーマンスに関連づけることにより、供給や技術パフォーマンスが向上する場合の使用が適切である。

④未確定調達契約（Indefinite-Delivery Contracts, IDC）[16.5]

契約特定時には、将来必要となる供給の正確な時期・数量（事業量）が不明な供給やサービスの調達に用いられる。数量確定契約（Definite-Quantity Contracts：調達時期のみ不明確）、要求契約（Requirements Contracts：調達時期、数量

ともに不明確。要請時には推定数量を提示、1者から調達。）、数量未確定契約（Indefinite-Quantity Contracts：調達時期、数量ともに不明確。要請時には最大、最小の数量を提示。原則複数者から調達。）の3タイプの契約（一般に基本契約と呼ぶ）がある。この基本契約の元、個々のオーダー（物品は Delivery Order, サービスは Task Order と称する）は、供給物品や実施サービスの全てが明確に記載されて発注される。

なお、数量未確定契約は、発注機関により、下記のような異なる名称が用いられている。IDIQ は数量未確定契約と同義で用いられ、その他の用語は数量未確定契約の具体的な調達方式を示す。

IDIQ（Indefinite-Delivery/Indefinite-Quantity）、
SATOC（Single-Award Task Order Contract）、
MATOC（Multiple-Award Task Order Contract）、
MACC（Multiple-Award Construction Contract）など

⑤時間・材料、労働時間、文書契約（Time-and-Materials, Labor-Hour, and Letter Contracts）[16.6]

時間・材料、労働時間契約は、契約時に事業の範囲や期間、コストの見積ができないときにのみ用いることができる。

文書契約は、直ちに供給物の製造やサービスの開始を行うことを受注者に認める事前（preliminary）契約手段である。

⑥合意（Agreements）[16.7]

基本合意（Basic Agreement）と基本発注合意（Basic Ordering Agreement）がある。合意は契約ではない。

基本合意は、契約機関と事業者との間で交渉された、合意文書（a written instrument of understanding）である。合意文書の目的は、(1)合意期間中での当事者間の将来の契約に適用される契約条項、(2)将来、本合意文書で規定した条項を引用または添付の形で必要とする別途発注する予定の契約を書面で確認することである。基本合意は、特定の期間に相当数の別々の契約があり、事業者との交渉の問題が多く発生しているときに用いるべきである。

基本発注合意は、契約機関と事業者との間で交渉された、合意文書であり、(1)合意期間での当事者間で将来契約（発注）に適用される条件、条項、(2)供給またはサービスの具体的な説明、(3)基本発注合意に基づく将来の発注の価格決定、発行、供給の方法が含まれる。

(5) 建設工事の調達(入札・契約方式・積算)

FAR の Part36 に建設工事と建設エンジニアサービスについて

て規定しており、Subpart36.1に、総則として工事に関して次のように定められている。

- ・ 工事は、米国外で契約が実行される場合を除いて、上記(2)②に記した条件にあう場合には、封印入札を適用しなければならない。
- ・ 設計施工分離（Design-bid-Build、以下 DBB という。）等伝統的な調達手法を除いて、公共建築、施設、工事の設計および工事の契約を締結する場合、契約担当官が適切と認めるときは、二段階選抜方式を適用する。

また、Subpart36.3には、デザインビルド（Design-Build、以下 DB という。）の二段階選抜方式（two-phase design-build selection procedures）が規定されており、次のような事項に基づき、契約担当官が適切と認める場合は二段階選抜方式が適用される。

- ・ 3者以上の応募が見込まれる。
- ・ 価格やコストの提案の精査前に、設計作業が提案者によって行われ、提案準備に多額の費用がかかる。
- ・ プロジェクトの要求事項の明確さ、時間の制約、契約者の能力・経験、プロジェクトの二段階選抜方式の適合性、発注機関の手続きの管理能力等の基準が考慮されている。

なお、二段階選抜方式で、第2段階に指名（参加を要請）する事業者数は原則として最大で5者までとされている。

Subpart36.2に建設契約の特殊な側面が定められており、建設工事の契約額設定や積算などもここで規定されている。契約額設定、積算に関する主な規定は次のとおりである。

[36.203 建設コストの官積算（Government Estimate）]

- ・ 簡易手続きの閾値を超えると予想される個々の契約や契約変更は、建設費の独立した官積算を行い、それを契約担当官に提示しなければならない。契約担当官は、簡易手続きを超えないと予想される工事の場合も見積りを要求できる。見積りは、できるだけ詳細に行わなければならない。
- ・ 二段階封印入札を行う場合は、契約条件が明確化したときに独立した官積算を実施する。
- ・ 官積算に係る情報へのアクセスは、業務上積算の情報を必要とする政府関係者に限定されなければならない。この規則の例外は、契約交渉の際に、契約担当官が、専門的タスクを明確化し、官積算の内訳を公開するとした場合であるが、公正かつ合理的な価格に到達するために必要と考えられる範囲に限られる。官積算の総額は発注機関の規則により許可されない限り、非公開としなければならない。

[36.204 建設案件の規模（Magunitude）の公開]

- ・ 事前公告、要請の際には、物理的特性と積算価格の範囲の観点から、要求する事業規模を示さなければならない。
なお、実際に建設工事案件の事前公告、要請では、積算価格や予定価格として、\$25～50万、\$1～2百万、\$1～5百万、\$2～5百万、\$5～10百万のように、金額区分が示されている（FARでは価格の示し方として8つの金額区分が挙げられているが、異なる範囲の提示も実際には使われている。）。

[36.207 固定価格建設契約]

- ・ 一般に、建設契約は固定価格契約とする。それらは、次のいずれかで決められる。
 - ・ 総価が基本
 - ・ ユニットプライス（単価）が基本
 - ・ 二つの手法の混合
 - ・ 下記の場合を除いて、単価よりも総価を優先して適用しなければならない。
 - ・ 整地、舗装、ビル外のユーティリティ、敷地造成を含むような大規模工事
 - ・ 掘削のような、かなりの不確実性を考慮せずには、総価での提案を可能とするのに十分な信頼性のある見積りができない数量の工事
 - ・ 施工中に必要な工事の量が大幅に変更するかもしれない工事
 - ・ 提案者が、適切な積算をするために異常な努力をしなければならないとき
 - ・ 物価変動調整付固定価格は、その工種の契約においてこの条項（価格調整）の適用が慣習となっている場合、または、調整条項がないと、相当数の企業の提案提出の妨げになる場合または価格に不当な不確実性を含む提案をもたらす場合に適用できる。
- #### [36.208 固定価格と他の建設契約額設定方式の並行利用（の禁止）]
- 事前に契約機関の長の承認を得る場合を除いて、コスト+固定フィー、価格インセンティブ、または他の価格変動や価格調整を伴う契約額設定方式を、同じ工事場所で、固定価格契約、総価または単価契約と同時に併用してはならない。
- #### [36.214 建設契約の価格交渉に関する特殊手続き]
- ・ 契約機関は、提案、関連するコスト・価格保証データ、それ以外のデータを評価し、それらを官積算と比較しなければならない。
 - ・ コスト・価格保証データの提出が要求されていなかった場合で、官積算とは明らかに異なるコストの提案が含まれている場合は、契約担当官は提案者にその要素（例：

賃金率、付加給付、資機材、機械手当、下請費用)に関連するコスト情報の提出を求めなければならない。

- ・提案価格が官積算より著しく小さいときは、契約担当官は提案者と官積算者の両者が工事範囲を十分に理解しているかを確認しなければならない。

(6) ボンド

FAR の Part28 にボンドと保険について規定されている。入札保証、ボンド、支払いボンド、履行ボンドは次のように定義されている。

[28.001 定義]

- ・入札保証 (Bid guarantee) :

入札者が、(1)受付期間内の入札を撤回しない、(2)落札した場合、書面による契約を締結し、必要な共同保証 (coinsurance、複数のボンド会社による保証) または再保証 (reinsurance、ボンドを発行したボンド会社が他の会社にかかけ直す保証) を含む必要なボンドを提出することを確約する書面である。

- ・ボンド (Bond) :

入札者または受注者と別の当事者 (保証人) が、入札者の義務を、ボンドに明記された第三者 (発注者) に対して、確実に履行することを確約する証書 (a written instrument) である。もし、入札者または受注者が責務を果たさない場合は、保証人はボンドの規定 (ボンドに明記された金額、違約金) の範囲内で、発注者の被った損害額を支払う。

- ・支払いボンド (Payment bond) :

契約による工事の遂行に係る労働者や材料の供給者、全ての者に法に基づく支払いを保証する。

- ・履行ボンド (Performance bond) :

契約に基づく受注者の義務の履行を保証する。

入札保証に係る主な規定は次のとおりである。

[28.101 入札保証]

- ・支払いボンド、履行ボンドを求めずに、入札保証を求めることはできない。
- ・建設契約に関するもののみ個別の入札保証が認められ、発注機関は入札保証を入札ボンドに限定することができる。
- ・契約担当官は、入札保証の金額を決めなければならない。金額は入札価格の 20% 以上、ただし \$3 百万を超えてはならない。
- ・封印入札およびディスカッションなしで最初の提案のみで特定する交渉の場合、例外を除き、要請書で要求する入札保証が遵守されなければ、入札、提案は認められない。

建設契約に係るボンドの主な規定は次のとおりである。

[28.102 建設契約の履行ボンド、支払いボンドと代替支払い保護]

- ・ミラー法 (Miller Act) ⁷⁾ に基づき、\$150,000 を超える建設契約では履行ボンドと支払いボンドが必要である (ただし、ミラー法では、\$100,000 以上の契約とされている.)。
- ・契約が \$150,000 を超える場合、履行ボンドおよび支払いボンドは、契約額の 100%、かつ契約額が増加した場合は 100% 同じ額を保証しなければならない。
- ・契約が \$30,000 を超え、\$150,000 以下の場合、支払いボンドまたは代替支払い保護の額は、契約額の 100%、かつ増額した場合は 100% 同じ額を保証しなければならない。

我が国ではあまりなじみがないボンドであるが、米国では 1893 年制定のハード法 (Hard Act) で保証会社によるボンドの導入が規定され、1935 年制定のミラー法で、連邦政府の \$100,000 以上の全ての建設工事に履行ボンドが、\$25,000 以上の工事に支払いボンドが義務づけられている ⁸⁾⁹⁾。

ミラー法にならぬ、現在はほとんどの州政府、地方政府が一定額以上の建設工事に関して、ボンドの提出を義務づけており、これらの規定は Little Miller Acts と呼ばれている ⁹⁾。

ボンドと保険は混乱しがちであるが、次のように異なるものである ⁸⁾。

保険：契約者が一定の掛け金 (保険料) を拠出し、その積立金や運用金で事故や災害に伴う損害を補償する制度。保険料は統計的計算手法により定められる。

ボンド：保証人により受注者の不履行等によって生ずる損害を補償されるという点では、保険的な性格を有しているが、ボンドの基本的性格は「保証」であり、銀行の与信枠に近い性格のものである。ボンド (保証) 会社にとって、発注者に対して債務履行のために要する費用は、受注者に代わって建て替えるものであり、後日、その費用を受注者に請求する。

(7) セットアサイド等の中小企業対策

米国の調達規則の特徴の一つとして、セットアサイド (Set-asides) がある。これは、公共調達の一定割合を中小企業に優先的に配分する施策である。

米国では、1953 年の中小企業法 (Small Business Act) の制定後、連邦政府による調達で中小企業の参画機会を増加させる政策を打ち出している。1988 年には、企業機会促進改正法 (Business Opportunity Development Reform Act of 1988) ¹⁰⁾ によ

り、大統領が政府調達における中小企業及び社会的・経済的に不利な中小企業との契約目標を設定しなければならない、各組織も年間目標を提示しなければならない、とされ、政府全体では、一般の中小企業が元請けで20%、社会的・経済的に不利な中小企業が元請け、下請けを含めて5%と目標が設定された。その後、これらの政府全体の目標値と対象企業の見直しが行われ、現在の政府全体に対する目標値は表-2のとおりとなっている¹¹⁾。これら目標値の達成に関する行政業務は中小企業庁 (Small Business Administration) が所管している。

各政府機関は、各年度当初に大統領令の目標値に基づいて、中小企業庁と協議して各々の機関の年間目標値を設定する。2012,13年の国防総省 (Department of Defense) と交通省 (Department of Transportation) の目標値は表-3のとおりとなっている¹²⁾。

各政府機関の契約担当官は設定された目標値を達成するため、個別案件の発注に当たって、中小企業のみが入札参加できる案件 (制限競争) の適用や、案件のうち一部を中小企業のみで充てる、元請業者に中小企業への下請発注の目標を課する等、中小企業の参画を促している。

なお、HUBZone (Historically Underutilized Business Zone, 歴史的に低開発地域) とは、以下のいずれかの要件に該当する地域である¹³⁾。

- ・ A qualified Census Tract (QCT) — 貧困率25%以上または、50%以上の世帯がその地域の平均世帯収入の60%未満の所得であるセンサス地域。
- ・ A qualified Nonmetropolitan County (QNMC) — 次の3つの要件のいずれかを満たす非都市圏のカウンティ (郡)。
 - ①最新のセンサスデータで、カウンティの平均世帯収入が、都市圏の平均世帯収入の80%未満である。
 - ②BLS (労働統計) の最新データで、カウンティの失業率が、国またはカウンティが位置する州の平均失業率の140%以上である。
 - ③HUD (Department of Housing and Urban Development, 住宅都市開発省) で指定された開発困難地域 (Difficult Development Area, DDA)。
- ・ A qualified Indian Reservation (QIR) — インディアン居留地の境界地域。
- ・ A qualified Base Closure Area (QBA) — 閉鎖基地地域。経済発展のための利用で土地を売却する場合、基地の公式閉鎖日から5年間、HUBZoneに指定される。
- ・ A Redesignated Area — QCT または QNMC での指定資格を失った場合、既得権を与え、資格執行から3年間は再指定される。

表-2 政府全体 中小企業調達目標

企業	目標値	対象
中小企業 (SB)	23%	元請
社会経済的に不利な中小企業 (SDB)	5%	元請 下請
女性所有中小企業 (WOSB)	5%	
HUBZone 中小企業	3%	
負傷退役軍人所有の中小企業 (SDVOSB)	3%	

表-3 国防総省, 交通省 中小企業調達目標

政府機関	元請・下請	SB (total)	SDB	WOSB	HUB Zone	SDVO SB
国防総省	元請	22.5%	5%	5%	3%	3%
	下請	36.7%	5%	5%	3%	3%
交通省	元請	38.0%	5%	5%	3%	3%
	下請	50.0%	5%	5%	3%	3%

また、交通省に関しては、上記とは別に DBE (社会的、経済的に不利な立場の者 (socially and economically disadvantaged individuals) が所有する中小企業、Disadvantaged Business Enterprise)¹⁴⁾に関する目標がある。1982年の陸上交通支援法 (Surface Transportation Assistance Act, STAA) で、全調達の10%以上を DBE から調達することを規定し、現在も適用されている。なお、DBEは人種や民族、文化的に不利な者 (黒人、ヒスパニック系、ネイティブ・アメリカン、アジア太平洋系等) が所有する企業であるが、1988年に DBE に女性所有の中小企業も対象に追加されている。これらの規定は交通省だけでなく、交通省から補助金を得て調達する州政府、地方政府にも適用され、各機関は DBE の年間目標を設定しなければならないとされている¹⁵⁾。

なお、中小企業の基準は、North American Industry Classification System (NAICS) に基づく分野別に、売上高もしくは従業員数で定められている。建設分野の基準は売上高となっており、表-4のとおりである¹⁶⁾。

また、社会経済的に不利な中小企業、女性所有中小企業、負傷退役軍人所有の中小企業は、51%以上がその者に所有さ

表-4 建設分野の中小企業基準

分野		売上高
建築：戸建・集合住宅、産業施設、商業施設建設		\$33,500,000
土木	上下水、石油・ガス、電力・通信、道路・橋梁、その他構造物建設	\$33,500,000
	土地分筆	\$7,000,000
	浚渫・建造物表面清掃 (surface cleanup)	\$20,000,000
専門工事：鋼材、内装等		\$14,000,000

れている等の認定条件を満たすもの、HUBZone 中小企業は、本部が HUBZone にあり、35%以上の社員が HUBZone に居住しており、所有・管理の条件（51%以上がアメリカ国民による、インディアンが一部または全部を所有している等から一条件）を満たすものとなっている¹⁷⁾。

連邦政府機関がセットアサイドを含む発注をする際の規定は、FAR の Subpart 19.5 Set-Asides for Small Business に定められており、全体セットアサイド (total small business set-aside) と部分セットアサイド (partical set-aside) がある。部分セットアサイドにおいては、建設は適用除外となっている。全体セットアサイドは、(2)①で述べたとおり、\$3,000 以上 \$150,000 以下（例外有り）と推定されるものはセットアサイドの簡易手続きとなる。また、\$150,000 を超える場合でも、契約担当官は、セットアサイドを適用すべきかどうか検討しなければならない。セットアサイドは封印入札、競争プロポーザルにも適用可能である。

セットアサイドを適用しない場合でも、上記(3)で示したとおり、入札者（提案者）に中小企業の下請計画の提出を求め、評価することができる。

(8) 受注者(元請)による直接施工

米国の建設工事調達の特徴の一つとして、受注者自らが直接施工しなければならない割合が定められていることが挙げられる。

道路（連邦補助道路）の場合、CFR に次のように規定されている。

[23 CFR 635.116 下請と受注者の責任]

(a) 工事契約は、受注者自らが施工する最低比率を規定しなければならない（契約書に明記しなければならない）。この比率は、当初契約額から特定の専門項目を除いた額の 30%を下回ってはならない。専門項目とは、下請発注によるもので、受注者の直接施工率算定の際には、当初契約額から除かれる（専門項目については、23 CFR 635.102 に定義されており、通常、道路工事に関係がなく、高度な専門知識、能力や設備を必要とし、（別途）入札を求めることを、契約の中で明確にされる項目、としている）。上記の条件の（直営施工分の）金額は、契約条項に基づき受注者により購入または生産される資材や生産品を含む。

(d) デザインビルドの場合は、(a)は適用されない。

また、交通省連邦道路庁（Federal Highway Administration）のマニュアル¹⁸⁾によると、連邦道路庁の方針として、少なく

とも 30%の直接施工を要求しているが、州交通機関は、この比率を高くすることができ、また、逆に、十分な正当性があれば、管理者はプロジェクト毎に直営施工率を 30%よりも軽減もしくは免除を承認することができる、としている。

また、中小企業のセットアサイドの建設工事の場合、13 CFR125.6 に、元請企業は、契約のコストの少なくとも 15%は直接雇用により施工しなければならない（材料コストは含まない）、と規定している。

FAR の Subpart52.2 Text of Provisions and Clauses において、各セットアサイドの契約条項に、上記の条件が含まれている。

2.2 建設事業での適用状況

交通省連邦道路庁の最近（2013 年 7 月まで）の土木工事案件の特定状況を FedBizOpps.Gov¹⁹⁾ より整理したものを巻末の表-A に示す。封印入札（最低価格）と競争プロポーザルの適用比率は約 7:3 となっている。DB や包括的調達 (MATOC や SATOC; 巻末表-A,B 共通事項および 2.1 (4)④参照) では、競争プロポーザルを用い、落札基準にベストバリューのトレードオフが適用されているが、その他の競争プロポーザルでは技術適合最低価格選定が主に用いられている。また、セットアサイドは約 4 割の調達に適用されており、全中小企業または HUBZone 中小企業が対象となっている。DBB 案件では、\$100 万未満の規模の場合は封印入札を適用する傾向がみられる。\$100 万以上の大・中規模案件では、金額による入札方式の適用傾向は特にみられず、\$1,000 万を超える事業でも封印入札と競争プロポーザルの両入札方式が用いられている。事業の内容により個々に入札方式を選定していると考えられる。

なお、連邦道路庁は、国立公園、国有林、軍用地、先住民族保留地など限られた地域の道路整備のみを行っており、州間道路を含む幹線道路は、連邦補助道路として州政府が整備を行っている。

米国で、治水事業を行う連邦政府機関としては、国防総省の陸軍工兵隊 (U.S. Army corps of Engineering) がある。陸軍工兵隊の土木工事は、DBB が多いが、わずかに DB も採用されている。工兵隊の証言²⁰⁾によると、工兵隊全体では、2010 年、2011 年において封印入札よりも交渉手続きが多く用いられているが、ほとんどの土木事業では、封印入札を適用している。土木工事で一般に選定要素として用いるべきものがなく、浚渫、土工、コンクリート工事のような一般的な事業

は価格以外の選定要素を設定することにメリットがない。多くの業者はこのようなタイプの事業について、手続きの透明さ、入札と落札の容易さ、単純さから交渉手続きよりも封印入札を好んでいる、と報告されている。

FedBizOpps.Gov より整理した、最近の陸軍工兵隊の土木工事件の特定状況を巻末の表-B に示す。なお、公開資料のみでは入札方式が確認できない案件が連邦道路庁と比べて多かったため、適用率は不明だが、競争プロポーザルも多く用いられていることがわかる。小規模案件には封印入札が主流であるが、\$300 万程度から競争プロポーザルの適用がみられる。大規模事業においても、封印入札、競争プロポーザルの両入札方式が用いられている。連邦道路庁と同様に、セットアサイドも多く適用されているが、軍であるため、負傷退役軍人所有中小企業 (SDVOSB) を適用している案件がみられるのが特徴的である。

連邦道路庁、陸軍工兵隊ともに、セットアサイドの適用の有無と入札方式の明らかな関係性はみられず、セットアサイドの適用がある制限競争の場合でも、封印入札、競争プロポーザルの両方式が用いられている。

州政府の例として、カリフォルニア州交通局 (California Department of Transportation) をとりあげる。カリフォルニア州交通局では、土木事業は DBB が原則とされ、封印入札、最低価格を適用しており、それ以外の調達方式はほとんど用いられていない。2009 年に成立した州法により DB が導入され、橋梁やランプの建設など、全部で 10 の事業に DB を適用することとなり、内 9 事業が契約済み、または公示済みである。DB の内、5 事業にベストバリューが適用されている (1 事業は未公示)²¹⁾。

2.3 事例

調達手続きについて、連邦道路庁、カリフォルニア州交通局、陸軍工兵隊の事業で、落札基準にベストバリューのトレードオフを適用している事例を整理する。

(1) 連邦道路庁 橋梁架替事業^{22), 23), 24)}

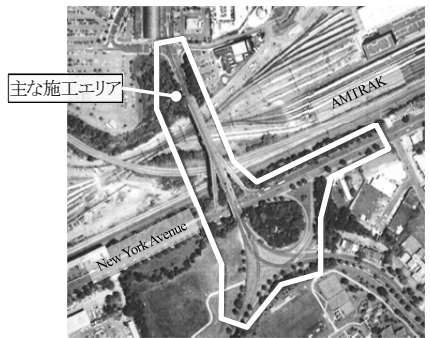
事例の事業概要は表-5 のとおり。

主な手順の流れは図-2 のとおりであり、調達手続きは 2 段階に分かれている。

①フェーズ 1

フェーズ 1 では、資格審査要請書 (Request for Qualifications,

表-5 米国連邦道路庁 事例概要

事業名称	Replacement of the 9 th Street Bridge over New York Avenue & Amtrak Rail Facilities, N.E. (橋梁架替事業) (Project No.BH-3301(26)) (Solicitation Number: DTFI71-04-R-00009(award))
発注機関	連邦道路庁 東部連邦土地道路部 Eastern Federal Lands Highway Division (EFLHD)
調達範囲	設計・施工 (DB)
工事概要	業務範囲はプロジェクト管理と設計・施工の品質保証/品質管理に渡り、業務には以下を含む 設計業務： ・ 現地調査とマッピング ・ 施設マッピング ・ 土質調査 ・ コミュニティ参画と協調 ・ AMTRAK と CSXT (鉄道)との調整 ・ 道路とインターチェンジの設計 ・ 橋梁設計 ・ 道路と橋梁の Context Sensitive Design (CSD) ・ 信号設計 ・ 交通計画管理 ・ 舗装のマーキングと表示 ・ 緑化 (Landscaping) ・ 排水設計 ・ 土壌浸食と土砂管理 ・ 道路照明 ・ 掘削と安全保護システムの一時的サポート 工事業務： ・ AMTRAK と CSXT 鉄道との調整 ・ 既存橋梁の撤去と処分 ・ 新たな場所での新しい橋梁建設 ・ 使用中の鉄道や電線の周囲での建設 ・ 既存道路の再舗装 ・ 路面標示、標識、信号を含む新道路の建設 ・ 新しい縁石、溝、排水装置や雨水管理施設の建設 ・ 既存歩道の修復または付け替え ・ 新しい道路照明の設置 ・ 緑化 (Landscaping) ・ プロジェクト範囲内の浸食・土砂管理 ・ 汚染/有害廃棄物の撤去と処理 ・ 浸食・土砂管理を含む全ての許可の取得 ・ ユーティリティ調整 ・ 堰板や支柱、その他一時的な安全対策の実施
事業期間	施工期間 : 2年4ヶ月 (設計完了 2008年5月, 施工開始 2009年4月, 完成 2011年7月)
入札方式	競争プロポーザル (デザインビルド 2段階選抜方式)
落札基準	Best value, tradeoff
手続期間	RFQ 公表から特定まで約 25ヶ月
落札結果	落札者: Cherry Hill Construction 契約額: \$4,396 万
施工エリア ²⁴⁾	

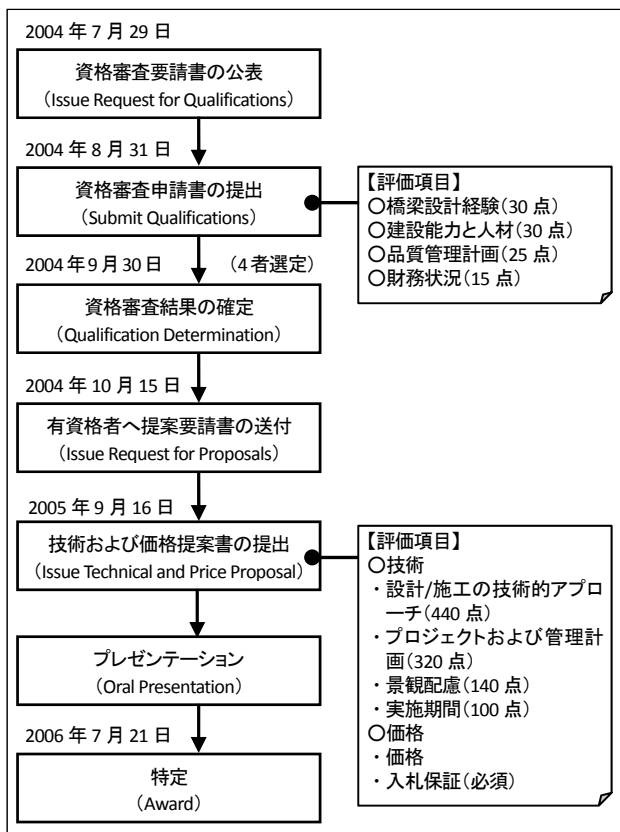


図-2 主な手続きの流れ

RFQ) を公表し、提出された申請書により資格審査 (Qualifications Based Selection) を行い、フェーズ2に進む者を選定している。

申請書は Standard Forms (SF) 330 U.S. Government Architect-Engineer Qualifications を基礎書類として使用する。SF 330 は設計エンジニア用に設定されたものであるが、建設的分野の要素も含まれる。この SF330 申請書は二部構成であり、第一部は契約に関する資格として、JV や下請け等参加企業情報、本契約を提案する主要人物の経歴、本契約を遂行するに相応しいことを証明するプロジェクトの実例やそれに携わった主要人物のリストの提供が必要である。第二部の一般的な資格要件では、企業情報として被雇用者の情報や過去5年のプロジェクト歳入等を記入する。審査評価基準は表-6のとおりである。

選定委員会 (selection committee) は、応募者の資格を審査し、評価基準に基づき、高評価である3者以上をフェーズ2の参加者として選定する。実際には4者が選定されている。

②フェーズ2

フェーズ2は、次のような工程となる。

表-6 資格審査評価基準

区分	評価項目	配点
橋梁設計経験 Bridge Design Experience	<ul style="list-style-type: none"> 企業の橋梁設計の経験 (15 点) 過去 5 年間に実施した同種・同類の橋梁設計。少なくともワシントン D.C.および隣接州で大規模な2事業、または他の州での大規模な3事業の経験。 主要人員 (key personnel) の経験 (15 点) 過去 5 年間の同種・類似の橋梁設計、地質作業、浸食管理、許可、ユーティリティ調整、橋梁設計プロジェクト管理、橋梁設計 QA/QC (品質保証/品質管理) 作業における専門経験実績。 <ul style="list-style-type: none"> 設計責任者 (Designer of Record) 設計 QA/QC 管理者 許可やユーティリティ調整の責任者 	30 点
建設能力と人材 Contractor's Construction Capability and Resources	<ul style="list-style-type: none"> 企業の橋梁建設の経験 (15 点) 過去 5 年間に実施した同種・同類の橋梁建設。少なくともコロンビアまたは同等の都市での2事業の経験。 主要人員 (key personnel) の経験 (15 点) 過去 5 年間の同種・類似の橋梁建設、橋梁建設プロジェクトマネジメント、橋梁建設 QA/QC 作業における専門経験実績。 <ul style="list-style-type: none"> 設計監督者 (Construction Superintendent) 建設 QA/QC 管理者 許可やユーティリティ調整の責任者 	30 点
品質管理計画 Quality Control Plan	<ul style="list-style-type: none"> 管理システム (15 点) 設計施工スケジュールの管理システム、資材のコストと品質のコントロールシステム、QA/QC の説明。システムの更新とモニター方法。 過去の実績 (10 点) 過去 5 年に実施した工程どおりに予算内で完成し、品質が確保された建設実績の証拠。少なくとも2件。 	25 点
財務状況 Financial Condition	<ul style="list-style-type: none"> 契約監査局 (the Defense Contract Audit Agency) または類似の監査による直近の監査報告書並びにダンレポート (与信調査報告書) (10 点) 組織体制 (5 点) 主要な参加組織と役割を示した組織体制。リダー企業。JV の場合は持分の割合。チーム構成上の主要パートナーと下請け業者の関係性。 	15 点

- 提案要請書 (Request for Proposals, RFP) の送付
フェーズ1で選定された者に送付される。
- 提案前協議 (Pre-Proposal Conference) / 現地調査 (Site-Visit)
プロジェクトの仕様・要求の説明または明確化のために現地にて発注者と提案者との協議が行われる。
- 提案書の提出
提出書類は、添え状 (Cover Letter)、要旨 (Executive Summary)、技術提案書 (Technical Proposal)、価格提案書

(Price Proposal) の 4 つである。技術提案書と価格提案書はそれぞれ別の封書にて提出する。

• **プレゼンテーション (Oral-Presentation)**

提案者が技術提案書について特徴を強調する機会として、また、RFP の理解を口頭で伝えるためにプレゼンテーションの機会がある。価格および価格要素についてはプレゼンテーションをしてはならない。

• **評価、落札者の決定**

ベストバリューにより落札者を決定する。

②-1. 評価手順

フェーズ 2 において、技術提案書および価格提案書は個々に評価される。主な評価手順は次のとおり。

1. EFLHD が技術提案書および価格提案書を受理する。
2. 評価委員会 (Evaluation Board) が技術提案書进行评估する。
3. 技術提案書について、プレゼンテーションが実施される。
4. 技術提案書が評価基準に則り評価される。
5. 評価委員会が価格提案書进行评估する。
6. 価格と品質の関係性が最も良いものが選定責任者 (Selection Official) の元へ送付される。
7. 契約責任者 (Contracting Officer) が特定する。

評価委員会は、以下の肩書き・責務を負う者より構成される：

- 設計プロジェクト管理者 Design Project Manager (EFLHD)
- 建設実施技術者 Construction Operations Engineer (EFLHD)
- 橋梁設計チームリーダー Bridge Design Team Leader (EFLHD)
- 高速道路技術者 Highway Engineer (DC-FHWA)
- プロジェクト技術者 Project Engineer (DDOT, コロンビア交通局)
- 設計プロジェクト管理者 Design Project Manager (EFLHD)

②-2. 技術提案の評価

技術提案の評価基準は表-7 のとおり。技術提案の評価点は最大 1,000 点となる。

技術点が割り当てられた後、価格提案書が開札される。

②-3. 価格提案の評価

提案者は Standard Form 1442 Solicitation, Offer, and Award とその他の指定様式、および入札保証を提出する。入札保証は入札額の 20% または \$3 百万のいずれか小さい額とする。なお、支払いボンド、履行ボンドは当初契約額の 100% である。

評価対象となる価格は、契約入札額 (Contract Bid Price) と政府の契約監理費 (Government's Contract Administration Costs)

表-7 技術提案評価基準

区分	評価項目	配点
設計/施工の技術的アプローチ Technical Approach to Design and Construction	<ul style="list-style-type: none"> • 橋梁設計/施工の手法、および構造設計寿命と維持見込み (300 点) • 排水、浸食管理、一時的交通管理を含むその他の要素の設計/施工手法 (140 点) 	440 点
プロジェクトおよび管理計画 Project and Management Plan of How the Contractor Plans to Accomplish the Work	<ul style="list-style-type: none"> • 期日どおりかつ予算内で、良質な設計・施工を行うための全体的な QA/QC 手法 (150 点) • 許可証の取得やユーティリティの移転・調節に係る手順や調整 (40 点) • EFLHD の意見を設計や施工にタイムリーかつ効率的に反映する手順や調整 (40 点) • 安全かつ効率的に施工するための Amtrak との調整手法 (50 点) • 下請計画、公共の安全と配慮、現場の整理整頓、清掃、人事管理の手法 (40 点) 	320 点
景観配慮 Aesthetic Value of the Construct	<ul style="list-style-type: none"> • New York Avenue の歩行者および車両乗務者の観点による橋処理 (bridge treatment) の手法 (100 点) • 9th Street と Brentwood の歩行者および車両乗務者の観点による橋処理の手法 (40 点) 	140 点
実施期間 Project Completion Time	<ul style="list-style-type: none"> • 工事の開始、施工、完成までのモニタリングの手順や調整および EFLHD への報告 (100 点) 	100 点

の総計となる。

契約監理費は、着工通知 (Notice to Proceed) から建設完了までの間で全ての作業を完了するのに必要な日数に、\$2,100 を乗じて算出される費用である。なお、この日数は 910 日を超えてはならない。

②-4. ベストバリューの決定

ベストバリュー (コストと技術のトレードオフ) は次のように決定される。

- 提案書は最低提案価格を最上位とし、順位付けされる。
- 価格と技術の得失評価が最低価格の上位 2 者に対して、Price Increment (P.I.) と Technical Increment (T.I.) が計算される。

➤ $PI = (\text{提案価格第 2 位者の価格} - \text{最低価格提案者の価格}) \div \text{最低価格提案者の価格} \times 100\%$

➤ $TI = (\text{提案価格第 2 位者の技術点} - \text{最低価格提案者の技術点}) \div \text{最低価格提案者の技術点} \times 100\%$

ここで、PI に占める TI の割合が考慮される。この割合が 1 よりも大きいならば、価格第 2 位の方が価格第 1 位者よりも効果の高い提案であるとされる。

逆にこの割合が 1 よりも小さい場合は、最低価格提案者の方が効果の高い提案である。この場で費用効果の高い方が次の段階へ進み、低かった方は除外される。

- 再び同様の計算を、前述で効果が高いと判断された者と提

案価格第3位者との間で行い、より効果の高い者を算出する。この手順を繰り返し、最終的により高い効果をもたらす提案者を選出する。

実際の評価点は公表されていないため、RFPでの計算事例を整理したものを図-3に示す。

	A社	B社	C社	D社
入札価格	\$23,190,000	\$23,800,000	\$20,600,000	\$21,720,000
価格ランク	3	4	1	2
技術点	880	965	845	912
比較基準	D社	D社	最初の基準	C社
P.I.	6.77%	9.58%	—	5.44%
T.I.	-3.51%	5.81%	—	7.93%
T.I./P.I.	-0.52 < 1	0.61 < 1	—	1.46 > 1
				落札

①最低価格入札者のC社を最初の基準とし、価格2位のD社と比較。
 $P.I. = (D \text{ 社の価格} - C \text{ 社の価格}) / C \text{ 社の価格} \times 100\% = 5.44\%$
 $T.I. = (D \text{ 社の技術点} - C \text{ 社の技術点}) / C \text{ 社の技術点} \times 100\% = 7.93\%$
 $T.I./P.I. (D/C) = 1.46 > 1 \rightarrow D \text{ 社の方が優れている。}$

T.I./P.I. > 1 → 基準の者よりも価格が下位の者が高い価値である。
 T.I./P.I. < 1 → 基準の者が価格下位の者よりも高い価値である。

↓

高い価値の者を基準として、次の価格ランクの者と同じように比較をする。これを続けて、最も高い価値となる者を落札者とする。

↓

②D社を基準として価格3位のA社と比較する。
 $T.I./P.I. (A/D) = -0.52 < 1 \rightarrow D \text{ 社の方が優れている。}$

↓


③D社を基準として価格4位のB社と比較する。
 $T.I./P.I. (B/D) = 0.61 < 1 \rightarrow D \text{ 社の方が優れている。}$

↓

D社(入札価格2位、技術点2位)が落札者となる。

図-3 計算事例

表-8 カリフォルニア州交通局 事例概要

事業名称	I-15/I-215 Interchange Improvements, Devore (インターチェンジ改良プロジェクト) (Contract No. 08-0K710, Project No. 0800000366)
発注機関	カリフォルニア州交通局 California Department of Transportation (Caltrans)
調達範囲	設計・施工 (DB)
工事概要	以下の設計および施工 I-15 北行きおよび南行き ・補助車線およびパー車線の本線の追加建設 I-15/I-215 インターチェンジ ・二車線の拡幅 ・接続部の東側への移設 ・トラックバイパスの追加建設 地方道 ・インターチェンジと接続する各地方道の再整備、接続 ・地方道の交差点の再整備 ・プロジェクトに合わせた地方道の再調整 以下も含む。 ・施工期間中の交通の維持 ・排水 ・現存の舗装修復 ・施工調査 ・他の建設プロジェクトとの調整 ・地元市町村との調整 ・ユニオン・パシフィック鉄道やバーリントン・ノーザン・サンタフェ鉄道との調整
事業期間	施工期間 : 約3年 (施工開始2013年夏, 完成2016年予定)
入札方式	競争プロポーザル(デザインビルド2段階選抜方式)
落札基準	Best value, tradeoff
手続期間	RFQ 公表から落札者の特定まで約17ヶ月
落札結果	落札者: Atkinson Contractors, LP 提案額: \$20,815万
位置図 ²⁹⁾	 プロジェクトエリア(インターチェンジ付近のみ)

(2) カリフォルニア州交通局 インターチェンジ改良プロジェクト
(25), (26), (27), (28)

カリフォルニア州で行われるDBの10事業のうちの一を整理する。

概要は表-8のとおり。

主な手続の流れは図-4のとおりであり、米国連邦道路庁の事例と同様に、調達手続きは2段階に分かれている。

①フェーズ1

RFQの後、提出された資格審査申請書(Statement of Qualifications, SOQ)により、提案者がプロジェクトを遂行できるか審査している。審査においては、採点されない項目と、採点項目があり、前者は要求を満たすこと、後者は配点のうち一定の点数を得ることが必要である。審査評価基準は表-9のとおりである。

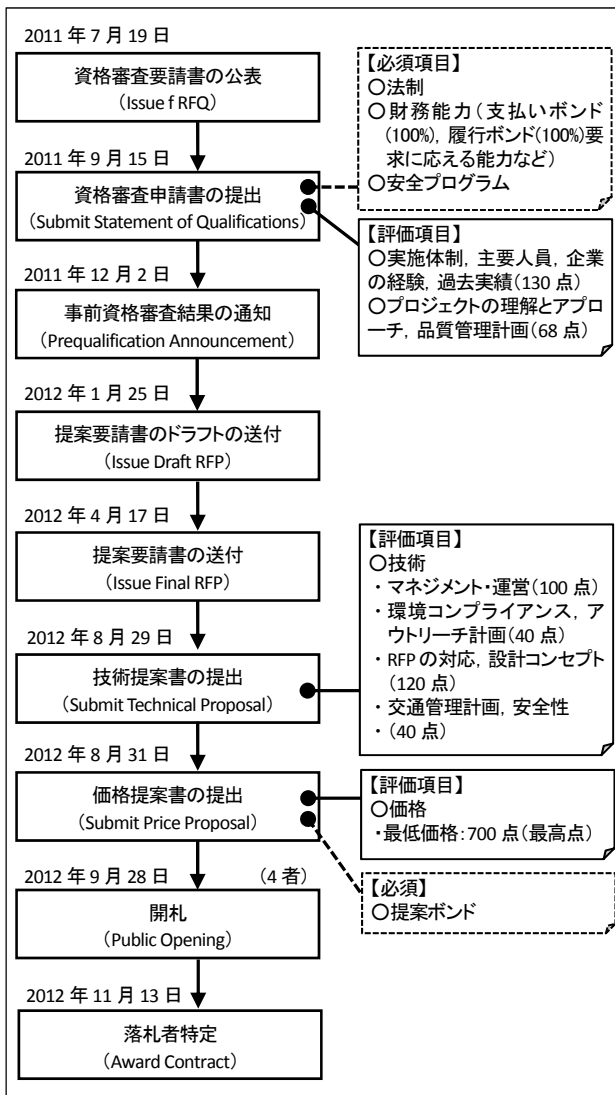


図-4 主な手続きの流れ

表-9 資格審査評価基準

区分	評価項目	配点
法制 Legal Structure	<ul style="list-style-type: none"> SOQ に示されたとおり、提案者がプロジェクトを遂行するために法的能力をもつ。 提案者のそれぞれのメンバー (equity member) が、契約のもと、パフォーマンスに対して連帯責任を負うことに合意している。 提案者は UDBE*1 要求事項 (UDBE 参加割合 10% 以上) を実施することに合意している。 	- (必須条件)
財務能力 Financial Capacity	<ul style="list-style-type: none"> 保証・保険会社がカリフォルニア州で事業を行うことを認められている。 保証・保険会社が 2 つの全国的に認められた格付け機関による上位 2 カテゴリーにランクされている、または A. M. Best Company による Best's Credit Rating を持っている。 提案者がプロジェクトのボンド要求に応じる能力がある。 提案者は支払いボンドおよび履行ボンドをそ 	- (必須条件)

	<p>それぞれ契約額の 100% の額での提出を要求される。</p> <ul style="list-style-type: none"> 提案者の主要参加者が保険を提供できる能力があることの証明。 提案者は DB 契約を結ぶ財務能力およびプロジェクトを遂行する資金がある。 	
安全プログラム Safety Program	<ul style="list-style-type: none"> 直近 3 年間の experience modification rate*2 が 1.0 以下かつ全ての障害・疾病率の平均と直近 3 年間の平均労働損失率はその事業部門の適応統計基準を超えていない、または、Labor Code §3201.5 に規定する裁判外紛争解決手続きシステムの一員である場合は、提案者の安全履歴は受け入れ可能とみなす。 提案者は効率的な安全プログラムを理解している。 	- (必須条件)
体制、 主要人員、 企業の経験と 実績 Proposer Organization and Key Personnel and Firm Experience and Past Performance	<ul style="list-style-type: none"> 経験と実績 主要な参加企業および環境コンプライアンス企業の能力の概要と、それぞれの主要参加企業ごとに、類似プロジェクトを 3~5 件提示する。以下の 2 つの観点よりそれらが評価される： <ul style="list-style-type: none"> 企業の経験 (17 点) 本プロジェクトと規模、複雑さが同等のプロジェクトの管理、設計、施工の経験 (DB が好ましい) 脆弱な環境での高速道路建設、交通の維持管理、道路設計と建設、環境関連許可、アウトリーチプログラム等の経験。ユーティリティ会社と鉄道会社との調整経験 技術的経験および管理経験、計画、設計、施工の専門知識、品質管理 契約全体の効率的な管理能力 設計企業の 1 件以上の同等プロジェクトの交通施設デザイン経験 <ul style="list-style-type: none"> 実績 (18 点) 規模、複雑さが同等のプロジェクトの管理、設計、施工の良好な実績 期限および予算内での契約遂行 脆弱な環境での高速道路建設、交通の維持管理、道路設計と建設、環境関連許可、アウトリーチプログラム等の良好な実績。ユーティリティ会社と鉄道会社との良好な実績。 遅延やクレーム、争議、訴訟等を最小限に抑えるために契約を調整した記録 体制と主要人員 主要人員の組織体制図と彼らの関係性を示す。また、下記の主要人員について、経歴等能力を提示する。(なお、経験等提示内容については、人員ごとに異なる。) <ul style="list-style-type: none"> プロジェクトマネージャー (11 点) 品質管理者 (11 点) 設計管理者 (11 点) 施工管理者 (11 点) 設計主任技術者 (車道) (9 点) 設計主任技術者 (構造) (9 点) 地盤工学者 (4 点) 安全管理者 (6 点) ユーティリティ調整者 (5 点) 鉄道調整者 (2 点) 工程管理者 (6 点) 環境コンプライアンス管理者 (5 点) 交通管理者 (5 点) 	130 点 85 点以上が 必須

プロジェクトの理解と手法、品質管理プログラム Project Understanding and Approach and Quality Management Program	<ul style="list-style-type: none"> ● <u>プロジェクトの理解度と手法</u> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 管理および組織的手法(8点) ➢ 提案者の体制と、プロジェクト成功のための(事業目標を考慮した)設計・施工の実施手順(8点) ➢ 設計リスク、施工リスクおよび環境リスクの明確化、理解、可能性のある解決策(6点) ➢ 熟練労働者の雇用(6点) ● <u>品質管理プログラム</u> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 設計段階における QA/QC(15点) ➢ 施工段階における QA/QC(15点) ➢ Caltrans と設計施工者間の調整(5点) ➢ 他の関連機関との調整(5点) 	68点 44点以上が必須
---	--	-----------------

*1 UDBE (Underutilized Disadvantaged Business Enterprise) : DBE の要件を満たし、さらに、黒人、ネイティブ・アメリカン、アジア・太平洋アメリカ人、女性のいずれかが所有、運営する企業であり、カリフォルニア州交通局は特にこれらの企業に優先して機会を与えることとしている。なお、RFP では条件を変更し、DBE 参加割合目標を 12%としている。
*2 experience modification rate : どの産業においても、国の平均は 1 であり、大きければワーカーの損害リスクが高く、補償保険料が高くなり、値が小さければ補償保険料は低くなる。

表-10 フェーズ2 スケジュール

RFP のドラフト (Draft RFP) の送付	1 月 25 日
一対一会議 (one-on-one meeting) [ドラフト RFP]	3 月 12-16 日
説明要求 (Request for Clarifications) の提出締切 [ドラフト RFP]	3 月 23 日
RFP (Final RFP), ITP (Instructions to Proposers) の送付	4 月 17 日
一対一会議	5 月 8-9 日
入札前会議 (Pre-Bid Conference)	5 月 21 日
一対一会議	5 月 22-23 日
ATC (Alternative Technical Concepts) の提出期限	6 月 14 日
ATC 返答	6 月 29 日
説明要求 (Request for Clarifications) の提出締切 [RFP]	7 月 13 日
技術提案 (Technical Proposal) の提出期限	8 月 29 日
価格提案 (Price Proposal) の提出期限	8 月 31 日
Good Faith Effort Documentation の提出期限	9 月 7 日
開札 (Public Opening)	9 月 28 日
特定	11 月 13 日

②フェーズ2

フェーズ2の詳細なスケジュールは表-10のとおりである。RFPのドラフトの送付から契約まで、2012年に行われた。

②-1. 説明要求 (Requests for Clarification)

提案者はRFPのドラフト、RFPに対し、それぞれ設定された期限まで、コメントや質問を提出することができる。コメント・質問は各バージョンで(補遺(addenda)含む)、75件までとされている。なお、RFPの補遺は9回行われている。

提案者も発注機関担当者も書面にて質問、回答を行う。回答は例外を除き全ての提案者に公表される。

②-2. 一対一会議 (One-on-One Meetings)

発注機関はそれぞれの提案者と特定の日に一対一会議を実施する。この会議にはFHWAや、発注機関の裁量により第三者の関係者も参加することができる。提案者からは代表者、プロジェクトマネージャー、その他適切なプロジェクトチームのメンバーが出席しなければならない。

発注機関と提案者はRFPやATCについて対話、説明を行う。交渉や意志決定をしてはならない。会議での質問と回答は例外を除いて全ての提案者に公表される。

②-3. ATC (Alternative Technical Concepts, 代替技術案)

提案者は、RFPで示されている、土工、構造物、排水、交通管理について、12件までATCを提案できる。提出されたATCについて、発注機関はいつでも追加情報の要求ができる。発注機関は個々のATCをレビューし、A)承認(Approved)、B)非承認、C)条件付き承認(Conditionally Approved)、D)ATC以外として提案に含めてもよい、E)ATCとみなさず提案にも含めない、のいずれかの返答を行う。

発注機関は承認されたATCを契約に反映する権利を持つ。

②-4. 提案書類と評価手順

提案者は、管理情報(Administrative Information)、技術提案、価格提案、秘密占有情報(Confidential Proprietary Information)を提出する。なお、提案者は提案ボンドを提出しなければならない。その額は提案額の10%とされている。

管理情報の内容は表-11のとおりである。

秘密占有情報は技術と財務に係る機密情報である。技術提案、価格提案については②-5.6で示す。

提案評価チーム(Proposal Evaluation Team)のメンバーは、提案がRFPの要求を満たしているかレビューする。技術と価格がそれぞれ点数付けされ、バストバリューの提案者が選定される。

②-5. 技術提案の評価

技術提案の評価基準は表-12のとおりである。

技術提案は、評価者(technical reviewers)が独立してレビューし、強み(strength)と弱み(weakness)を評価する。なお、評価、項目に対しての絶対評価であり、比較はされない。

提案が独立してレビューされた後、評価者は提案について議論し、それぞれの評価区分で形容評価(adjunctival rating)を決定する。形容評価はExcellent, Very Good, Good, Fair, Poorの5段階であり、評価をより明確に区別するため、それぞれの段階で+が用いられる(例、Excellent+)。

一旦全ての提案が評価されると、換算係数を用いて、形容評価が技術点に変換される。換算係数や重み付けは、全ての提案の形容評価が終わるまで知らされない。

表-11 管理情報

区分	評価項目
Volume 1A (技術提案の提出期限までに提出)	
提案者情報, 証明, 関連図書 Proposer Information, Certifications & Documents	<ul style="list-style-type: none"> 技術提案申請書 組織の証明書(Authorized Documents) 主要人員の誓約(commitment) 利益相反開示情報 雇用機会均等証明書 除外および停止証明書 ロビー活動契約資金に関する証明書 提案者の組織体制の変更 優良な資産状態の証明 組織体制書類(Organizational Documents) 特定目的企業体構成書案 パートナーリング/コンソーシアム同意書 保険証券
Volume 1B (価格提案の提出期限までに提出)	
提案者情報, 証明, 関連図書 Proposer Information, Certifications & Documents	<ul style="list-style-type: none"> 価格提案申請書 組織の証明書(Authorized Documents) 非談合宣誓書 Buy America 証明書 保証人または銀行からの誓約書 DBE 証明書および DBE プログラムの説明 提案者の組織体制の変更
提案書の担保 Proposal Security	<ul style="list-style-type: none"> プロポーザルボンド(Proposal Bond)または信用状(Letter of Credit) 親会社の保証の確約書(必要に応じて)
その他 Miscellaneous	提案書(Volumes 1A, 1B, 2(技術提案), 3(価格提案), 4(秘密占有情報))の電子媒体 3 部(PDF 形式, それぞれ別の CD または DVD)

表-12 技術提案評価基準

区分	評価項目	配点
管理・運営 Management / Administration	<ul style="list-style-type: none"> 仮プロジェクト管理計画 (Preliminary Project Management Plan) の効率的設計管理, 設計者と施工者などの効率的かつ効果的な調整, 施工時の交通管理の効率的なアプローチ プロジェクトのスケジュール, 施工計画 リスクマネジメント計画 仮品質管理計画 人員配置 	100 点
環境コンプライアンスとアウトリーチ計画 Environmental Compliance and Public Outreach Plans	<ul style="list-style-type: none"> 環境コンプライアンス計画 アウトリーチ計画 	40 点
RFP への対応と設計 Responsiveness to RFP and Design Concept	<ul style="list-style-type: none"> 設計, 施工, 運営, 管理に革新的アプローチを用いたマスターデザイン 敷設用地やユーティリティの再配置のコスト削減戦略 鉄道との対立の理解と, 鉄道の設計, 調整, コスト削減のアプローチ ユーティリティ関連の対立の理解と再配置のコスト削減のアプローチ 施工時に関連するユーティリティの再配置計画概念の効率性 施工時の通行権と鉄道計画概念の効率性 	120 点
交通管理計画と安全 Transportation Management Plan and Safety	<ul style="list-style-type: none"> 交通管理計画 安全向上計画 	40 点

②-6. 価格提案の評価

価格提案は2つの様式があり, プロジェクトマネジメントとエンジニアリング・施工の各項目の総価も示した全体の総価提案価格書と, 橋梁のコスト見積書を出稿する。

最低入札価格の提案に, 最大の 700 点が付与される。他の提案には最低入札価格を基準に按分された点数を付与する。価格評価は提出後, 公開開札の日時までは封をしたまま保管される。

なお, ITP では積算価格と要求される事業期間が示されており, 積算価格は\$208 百万, プロジェクトの実質的完成 (substantial completion) までの期間は契約締結から 840 営業日以内, 最終受領は実質的完成から 120 営業日以内とされている。

②-7. ベストバリューの決定

選定委員会の技術提案と価格提案の評価が確定した後, 発注機関が総合評価値 (Final Total Proposal Value, FTPV) とランキングを決定する。本プロジェクトでは価格と技術の点数比率を 700:300 としている。FTPV は次のように算出され, 最も低い値がベストバリューとされる。

➤ 総合評価値 (FTPV) = 提案価格 + 技術提案の価値
ここで,

- 技術提案の価値
= 技術点の価値 × (300 - 提案者の技術点係数)
- 技術点の価値 = 最低提案価格 / 700
- 提案者の技術点係数 = 300 × 提案者の技術点 / 最高技術点

(3) 陸軍工兵隊 防潮堤・ポンプ設置事業^{30), 31), 32)}

ニューオリンズ地域におけるハリケーンおよび豪雨による被害リスク低減システム (Hurricane and Storm Damage Risk Reduction System, HSDRRS) の長期改善プロジェクトの一つを整理する。

事例の事業概要は表-13 のとおりである。3つの河口運河に, 新たに防潮堤とポンプ施設を設置する事業である。

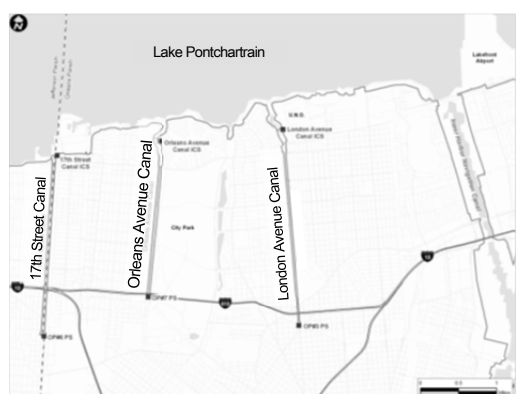
主な手続きの流れは図-5 のとおりである。

なお, 本事業では一旦落札者が決定した後, 異議申し立てがあり, 行政監査院 (Government Accountability Office, GAO) がこれを認め, 陸軍工兵隊に対し, 価格に関して要請書を修

表-13 陸軍工兵隊 事例概要

事業名称	Permanent Canal closures and Pumps (PCCP) along the 17th Street, Orleans Avenue, and London Avenue Outfall Canals At or near Lake Pontchartrain, Orleans and Jefferson Parishes, Louisiana (防潮堤・ポンプ設置事業) (Solicitation Number: W912P8-09-R-0013)
発注機関	米国陸軍工兵隊 ニューオリンズ管区 U.S. Army Corps of Engineers New Orleans District
調達範囲	設計・施工 (DB)
事業概要	以下の設計, 調達, 施工, 試験, 試運転, 操業開始, その他関連活動 施設 ・防潮堤 ・運河の河口でのポンプ場 ・確実かつ統合的なオペレーション ・ファンリティー 現地調査 許可申請 ユーティリティ調整と再配置 広報活動 ウェブ上の情報管理システム
事業期間	施工期間 :約 4年 (施工開始 2013年 11月, 完成 2017年 予定)
入札方式	競争プロポーザル(デザインビルド 2段階選抜方式)
落札基準	Best value, tradeoff
手続期間	RFP 公表から落札者の(最終)特定まで約 28ヶ月
落札結果	落札者: PCCP CONSTRUCTORS, A Joint Venture 契約額: \$614,755,700

位置図³³⁾



正し, 修正された提案を評価して落札者を決定するように勧告された。この勧告を受けて, 再度評価が行われ, 結果として当初の落札者とは別の者が落札者となっている³⁴⁾。また, 当初の落札者が, 工兵隊の是正措置を取りやめる恒久的差しめによる救済と, 当初の決定通り事業を行うことを工兵隊に求めたが, 裁判により却下され³⁵⁾, さらに再特定後に非落札の 2 者から再度異議申し立てがあったが GAO より却下されている³⁶⁾。

①フェーズ 1

2010年 3月 15日に事前要請 (Presolicitation) が公告され,

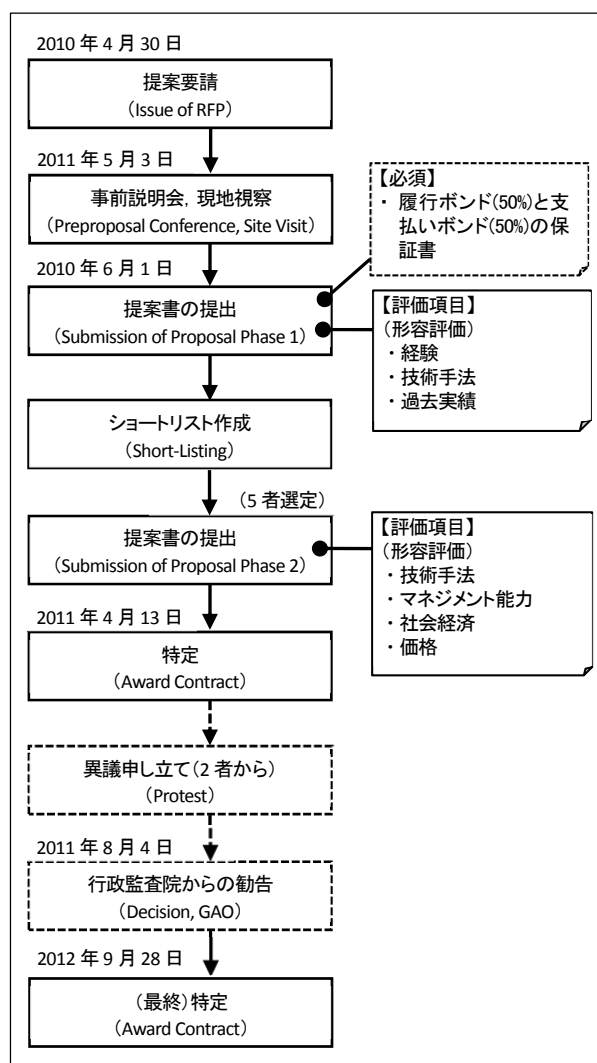


図-5 主な手続きの流れ

翌月に要請書が公告されている。RFPの3日後に事前説明会が行われているが, これは全ての提案予定者が参加でき, 政府はプロジェクトのコンセプトや要請書の業務範囲, 仕様, 諸条件を説明する。この3日前までに書面での質問も受け付けている。説明後, 現場視察を実施している。フェーズ1では, 次の書類の提出が求められる。

Volume I 技術提案: 要素 1- 経験

要素 2- 技術手法

Volume II 要素 3- 過去実績

Volume III 必要書類

(添え状, Standard Form 1442, 予算額の 50%の履行ボンドと支払いボンドの保証書, JV 情報書類等)

表-14 フェーズ1 評価項目と基準

区分	評価項目と基準
経験 Experience	<ul style="list-style-type: none"> マスタースト(Master List) 過去 10 年の間に完了した、または進行中(50%以上完了)で、\$1 億以上のプロジェクトのリスト プロジェクト概要 本事業と最も類似する 4~7 件のプロジェクトの概要。主要施工者と設計者の両者のプロジェクトがなければならぬ。 Experience Modification Rate (EMR) 成功した類似 DB プロジェクト、連邦政府の類似建設プロジェクト、\$1 億以上のプロジェクトはより重視、考慮される。類似のプロジェクトとは、以下の特徴の幾つかまたは全てを含む。 <ul style="list-style-type: none"> ドル価値で同額程度の契約 設計施工を用いた契約 以下のいくつかまたは全ての特徴を含む: <ul style="list-style-type: none"> 1000HP 以上のポンプ駆動と 15MW 以上の水力発電施設を備えたポンプ場 門を備えた河川構造物 類似地質条件 住居やビジネスの集まる場所での建設事業 労働力や資機材が制約された場所での事業
技術手法 Technical Approach	<ul style="list-style-type: none"> 組織体制と責任 組織体制図および各組織の主要業務の責任のマトリクス 主要人員 プロジェクトマネジメント <p>提案された組織体制と手法の妥当性を評価する。</p> <ul style="list-style-type: none"> 権限や責任、コミュニケーションの連携が明確で統合された組織 プロジェクト全体を通しての設計と施工の間の効率的な連絡体制 プロジェクト、企業体、政府間での効率的な連絡体制
過去実績 Past Performance	<ul style="list-style-type: none"> 過去実績 過去実績質問票で発注者(施主)の反応を評価する。政府はさらに、CCSS (Construction Contractor Appraisal Support System)や電話インタビュー、政府関係者から情報を得ることができる。 経験と同様の特徴を持つ最近のまたは類似のプロジェクトはより高く評価される。

提案の評価項目は表-14 のとおりである。また、過去実績では、過去実績事業の発注者に質問票 (Past Performance Evaluation Questionnaire) を送付し、過去実績の発注者は直接、本事業の発注者 (陸軍工兵隊) に記入済みの質問票を提出する。提案者は全ての質問票が確実に陸軍工兵隊に届くようフォローする。質問票の内容は表-15 のとおりである。

評価は形容評価 (adjectival description) で行われ、経験は、提供情報の統一性・詳細性、RFP の要求を満たしているか、本事業との類似性、プロジェクトを完遂する見込み等により、Excellent, Good, Acceptable, Marginal, Unacceptable (優, 良, 可, 最低限, 不可) の 5 段階で評価される。技術手法は、提案の有利な点、不利な点、失敗 (unsuccessful performance) のリスク等により、経験と同様に 5 段階で評価される。過去実績は、実績から提案通りに業務が行えるかどうかを判断し、Low

表-15 過去実績質問票の内容

<ol style="list-style-type: none"> 契約者の名前と住所 契約の種類: 固定価格, 実費精算, その他 プロジェクト名/ 契約番号 工事概要 工事の複雑性: 複雑, 中程度, 日常業務程度 工事場所 落札者 特定日 現状: 施工中(完成率), 完成(完成日) 発注者の技術代表者の名前と電話番号 発注者名 <p>【成果物/サービスの品質】 5 段階評価 (優~不良)</p> <ol style="list-style-type: none"> 契約者が契約要件や品質, 技能に適合した作業履行を行ったか 契約者の報告書や文書はどの程度正確で, 完全で, 期限通りに提出されたか 発注者のカウンターパートから指導を受けずに, 契約者はどの程度契約履行問題を解決できたか 契約者はどの程度下請け業者や, サプライヤー, 労働者を管理し, 調整したのか <p>【顧客満足度】 5 段階評価 (非常に満足~とても不満)</p> <ol style="list-style-type: none"> 品質, コスト, スケジュール, O&M の満足度 <p>【履行の適時性】 4 段階評価 (スケジュールより早く完成した~正当な理由なく遅延した)</p> <ol style="list-style-type: none"> 契約者はどの程度要求されたスケジュールを満たしたか <p>【履行(performance)】 4 段階評価 (予算未満~予算超過)</p> <ol style="list-style-type: none"> 契約者はどの程度, 予算, または交渉価格に見合っていたのか 機会があれば, 再びこの契約者と仕事をしたいか: はい, いいえ, わからない / 理由

Risk, Moderate Risk, High Risk, Unknown Risk (低, 中, 高, 未知のリスク) の 4 段階で評価される。なお、経験、技術手法、過去実績の重み付けは、いずれも同等に重要であるとしている。

フェーズ1 では3者から5者を選定することとし、実際には5者を選定され、ショートリストが作成されている。

②フェーズ2

フェーズ2 では、次の書類の提出が求められる。

Volume I 技術提案: 要素1- 技術手法, 要素2- マネジメント能力, 付属書 (設計図と技術データ)

Volume II 要素3-社会経済-中小企業参加計画

Volume III 要素4-価格提案, 必要書類

②-1. 技術提案の評価

評価は1.技術手法, 2.マネジメント能力, 3.社会経済, 4.価格の4要素で行われ、技術提案は1と2であり、評価項目は表-16 のとおりである。

評価項目の重み付けは、“1.技術手法, 2.マネジメント能力, 3.社会経済の価格以外の要素の合計が, 4.価格要素よりも著し

表-16 フェーズ2 技術提案評価項目

区分	評価項目と基準						
1.技術手法 Technical Approach	<p>1. ポンプ場のオペレーション</p> <ul style="list-style-type: none"> ・100年防潮堤を保護する手法 ・運河の安全水位維持のための持続的な運河の排水手法 ・設計と技術的データ(技術的リスクを最小限にする技術手法) <p>2. オペレーションとメンテナンス</p> <ul style="list-style-type: none"> ・システム全体, モニタリング, 水位上昇, 電力・燃料供給システムに関する信頼性 ・現在運用中のシステムのオペレーションが損なわれていないか ・システムのモニタリング, メンテナンス(通常, 緊急), リハビリテーションを含む保守を容易にする安全かつ適切な手段 ・3つのポンプ場の全ての共通システムのパーツの適合性と互換性 ・通常運転の容易さ, および, システムおよびサブシステムの通常運転の必要性の最小化 ・効率的にオペレーションを行うためのファシリティーのレイアウト ・O&M 消費データとして, 3 ポンプ施設それぞれの以下の条件下でのコスト <table border="1"> <thead> <tr> <th>パラメーター</th> <th>オペレーション(OP) 条件</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ディーゼル燃料 (ガロン/時間)</td> <td>100%洪水 OP+予備, 照明 50%洪水 OP+100%予備, 照明 試験中の最大洪水のくみ上げ 非洪水時-建物管理</td> </tr> <tr> <td>電気(KWH/日)</td> <td>非洪水時-建物サービスと予備電力</td> </tr> </tbody> </table> <p>3. プロジェクト遂行手法</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクト全体の作業計画および, 適切な工程, 完成までの時間を最短にする実行可能な DB 作業 ・包括的, 現実的なスケジュール ・施工中の運河の水位管理等の手法 <p>4. 環境・景観 (Aesthetics)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・システムの通常運転中の騒音の最小化 ・周辺の自然, 都市環境への視覚影響の最小化 ・各ポンプ場の建築物の説明および 3D 完成予想図 <p>5. 適応性</p> <ul style="list-style-type: none"> ・土台の深さ, ポンプ, ドライバー, 付属物などを考慮した将来の変更の容易さ, 適応性を最大化する手法 	パラメーター	オペレーション(OP) 条件	ディーゼル燃料 (ガロン/時間)	100%洪水 OP+予備, 照明 50%洪水 OP+100%予備, 照明 試験中の最大洪水のくみ上げ 非洪水時-建物管理	電気(KWH/日)	非洪水時-建物サービスと予備電力
パラメーター	オペレーション(OP) 条件						
ディーゼル燃料 (ガロン/時間)	100%洪水 OP+予備, 照明 50%洪水 OP+100%予備, 照明 試験中の最大洪水のくみ上げ 非洪水時-建物管理						
電気(KWH/日)	非洪水時-建物サービスと予備電力						
2.マネジメント能力 Management Capability	<p>1. 設計施工マネジメント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・統合された設計と施工作業 ・効果的なコスト, スケジュール, 設計, 施工リスクの識別, マネジメント ・設計変更管理プロセス等での内部・外部のマネジメント ・チーム内, 下請け業者, 政府との効果的な連絡組織体制 ・プロジェクトを確実に成功させ, 期限内に完成するためにデザインビルダーが労働者, サプライヤー, 製造者を含む人員を得る実行可能な計画 <p>2. 主要人員と組織</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトの遂行をサポートする組織 ・下請け業者を含む主要人員の情報 <p>下請け業者は少なくとも, 地盤作業, 建設/現場作業, 海洋作業, 機械作業, 電気設備の主要業者を示す。 主要人員は少なくとも下記の人員とする。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・プロジェクトマネージャー ・設計管理者 ・地盤・地質担当者 ・電気担当者 ・機械担当者 ・構造担当者 ・水力担当者 ・現場安全衛生官 ・現場監督 ・品質管理者 ・コミショニングマネージャー 						

く重要である。価格以外では1.技術手法が最も重要であり、小要素1から5は、重要度が高い順番である。2.マネジメント能力の小要素1と2は同等の重要度である。3.社会経済は価格以外の要素では最も重要度が小さい。”とされている。

技術提案の評価は、利点、欠点、プロジェクトを完遂する見込み、事業失敗のリスク等により、Excellent, Good, Acceptable, Marginal, Unacceptable (優, 良, 可, 最低限, 不可)の5段階で評価される。

②-2. 社会経済と価格等評価

社会経済については、中小企業の参加目標や情報を示す。下請け業者への委託目標は、表-17のとおりである(これは当時の国防総省全体の目標値である)。

社会経済の評価は、RFPの中小企業参加目標の達成度、中小企業目標が契約全体の業務の達成を支援する理由付け、目標の現実性などにより、Outstanding, Good, Acceptable, Marginal, Unacceptable (優, 良, 可, 最低限, 不可)の5段階で形容評価される。

価格は、添え状、標準書類とともに提出される。提案者が大企業の場合、下請け計画も、社会経済とは別に提出する。その目標値は表-18のとおりである。価格の評価スキームはなく、妥当かどうかを評価する。

表-17 総額に占める中小企業下請目標

中小企業 (SB)	31.7%
社会経済的に不利な中小企業 (SDB)	5.0%
女性所有中小企業 (WOSB)	5.0%
HUBZoneの中小企業	3.0%
負傷した退役軍人所有の中小企業	3.0%

表-18 中小企業目標

下請け業者	下請け分の価格割合
中小企業 (SB)	70.0%
社会経済的に不利な中小企業 (SDB)	6.2%
女性所有中小企業 (WOSB)	7.0%
HUBZoneの中小企業	9.8%
退役軍人所有の中小企業	3.5%
負傷した退役軍人所有の中小企業	2.0%

表-17と矛盾する値もあるが、RFPに記載されている値をそのまま掲載。

発注者はこれらの評価を行い、要件を満たし、能力のある提案で、政府にとってベストバリューである者を特定する。特定前にディスカッションは実施しない。

なお、前述のとおり、評価の項目や重要度は示されているものの、他の事例のような算定方法は、本案件では示されていない。

3. EU

3.1 EU 公共調達指令

EU 加盟国は、2004年に制定された以下の2つのEU指令(Directive)が、公共調達制度の基本となっている。指令とは、EU条約に基づくEU法の一つであり、指令の中で明示された結果(達成しなければならない目標)についてのみ、加盟国を拘束し、それを達成するための手段と方法は、加盟国に任される³⁷⁾。指令に則して加盟国は法制度を制定、あるいは修正、追加しているため、いずれの加盟国も、制度上は類似した法規則が定められている。

公共調達に係るいずれの指令でも、契約は、平等、無差別、相互承認、均衡性、透明性の尊重が原則とされている。この原則は閾値未満の調達にも適用される³⁸⁾。

・ Directive 2004/18/EC (公共調達指令)³⁹⁾ :

公共機関による公共工事、物品およびサービス調達にかかる共通の手続きを定めている。

・ Directive 2004/17/EC (ユーティリティ指令)⁴⁰⁾ :

水道、エネルギー、交通、郵便サービスを実施する事業者の契約に関する手続きを定めている。

また、EUおよびEU加盟国は、GPAの締約国であり、表-19の範囲でGPA規定の適用を受ける^{41),42)}。

表-19 GPA適用範囲(2012-2013年)

機関	対象	閾値(SDR)	閾値(EUR)
中央政府機関	産品, サービス	130,000	€130,000
	建設工事	5,000,000	€5,000,000
地方政府機関	産品, サービス	200,000	€200,000
	建設工事	5,000,000	€5,000,000
その他の適用機関	産品, サービス	400,000	€400,000
	建設工事	5,000,000	€5,000,000

EU公共調達指令について整理する。指令では閾値が設定されており、この値以上の場合は規定の対象となる。現在の閾値は2012年1月から適用されており、値は表-20のとおりである^{43),44)}。閾値は2年ごとに更新される。工事については、GPAと同様、中央、地方政府機関共に€5,000,000に設定されている。

表-20 EU公共調達指令 閾値

中央政府機関	工事, コンセッション工事, 50%以上の補助金が支出される工事の契約	€5,000,000
Central Government authorities	Annex II B* ¹ (リスト)にあるサービス, 通信, 研究開発サービス契約, 上記に関するデザインコンテスト, 補助金が支出される全てのサービス	€200,000
	Annex II A* ² にあるサービスに関連する全ての契約およびデザインコンテスト. ただし, 通信, 研究開発サービスを除く.	€130,000
	防衛関連を除く全ての供給契約	€130,000
	防衛関連の供給契約	Annex Vにあるもの 上記以外
地方政府機関	工事, コンセッション工事, 50%以上の補助金が支出される工事の契約	€5,000,000
Sub-central contracting authorities	全てのサービス契約, デザインコンテスト, 50%以上の補助金が支出されるサービス契約, 供給契約	€200,000

*¹Annex II B: ホテル・レストラン, 鉄道輸送, 水運輸送, 空輸補助, 法律事務, 人材派遣, 装甲車以外の調査・安全, 教育・職業教育, 保健・社会, レクリエーション・文化・スポーツサービス 等

*²Annex II A: 維持修繕, 陸上輸送(鉄道除く), 旅客・貨物の空輸, 通信, 金融(保険, 銀行・投資), コンピューター, 研究開発, 会計・監査・簿記, 市場調査・世論調査, マネジメントコンサルティング, 建築・エンジニアリング・都市計画・景観・技術コンサルタント・技術検査・調査, 広告, ビル清掃・資産管理, 出版・印刷, 下水・ゴミ処理・公衆衛生サービス

(1) 入札方式

入札方式は、Article 1.11で下記のように定義されている。

①公開手続 (Open Procedure)

関心を有する全ての事業者が入札を行うことができる手続き

②制限手続 (Restricted Procedure)

全ての事業者が参加を希望できるが、発注機関から招請された者のみが入札に参加できる手続き

③競争的対話 (Competitive Dialogue)

全ての事業者が参加を希望できるが、発注機関は参加を認める候補者と対話を行い、要求を満たす一つ以上の適切な案を作成し、これに基づいて選択された候補者が入札に招請される手続。特に複雑な要件の契約のみ適用できる。

- 発注機関が、ニーズまたは目的を満たすことができる技術を客観的に定義することが困難な場合
- 発注機関が、プロジェクトの法的・財務的構成を明確に規定することができない場合

④交渉手続 (Negotiated Procedure)

発注機関が事業者を選択し、1つ以上の事業者と契約の条件について交渉する手続き

⑤デザインコンテスト (Design Contest)

主に都市計画や建築, エンジニアリング, データ処理の

業務において、コンテストを行い、選定された計画やデザインを発注機関が採用する手続き

なお、Article28において、“公共調達、公開手続または制限手続を用いなければならない。特殊な状況の場合のみ競争的対話、交渉手続を用いることができる。”としている。

競争的対話については、Article29に規定されており、主な規定は次のとおりである。

- ・加盟国は、特に複雑な契約で、公開または制限手続きが適さない場合は、発注機関は本条に準拠して競争的対話を適用することができる規定を設けることができる。
- ・落札基準は最も経済的に有利な者にしなければならない。
- ・発注機関は、ニーズや要求事項を明示した公告をしなければならない。
- ・対話の目的は、要件を満たす最も適切な手法 (solution(s)) を特定することである。発注機関は、方法が特定されるまで対話を続けなければならない。
- ・発注機関が対話で議論する手法の数を減らすための手順を定めることができる。公告や説明文書にはこのオプションがあることを示さなければならない。
- ・対話の終了を宣言し、参加者に通知したら、発注機関は彼らに対話の中で特定された方法での最終入札を提出するよう要請しなければならない。これらの入札は、発注機関の要請に応じて、明確化、具体化、微調整することができる。ただし、そのような明確化、具体化、微調整、追加的情報が、入札や入札要請の基本特性を変えたり、競争を歪ませるまたは差別的影響を与える変化を引き起こしたりしてはならない。
- ・発注機関は公示や説明文書に記載した落札基準に則って入札を評価しなければならない。

交渉手続については、事前公告をする手続が Article30、公告をしない手続が Article31に規定されている。

事前公告する交渉手続は、次のケースに適用できる。

- ・公開手続、制限手続、競争的対話に対し、イレギュラーな入札や、本指令の第4、24、25、27条および第7章に対応する国内法の規定に照らして受理できない入札書の提出があり、当初の条件を大幅に変更しない場合。交渉手続が、従前の公開、制限手続、競争的対話の提案が、正式な要求と入札手続に従い提出され、品質基準選定条項を満たしている全ての者のみと行われる場合、新たに公告をする必要はない。
- ・工事、供給品、サービスの性質やリスクにより、事前

の価格設定ができない特殊なケース

- ・金融サービスやデザインなどの知的サービスなど、オフター募集時に契約の様子が事前に十分な精度で作成することができない性質のサービス契約
 - ・公共事業契約で、調査、試験または開発を目的とするもので、収益性の確保や研究開発費を回収することが目的ではないもの
- 公告しない交渉手続は次のようなケースに適用できる。
- ・公開、制限手続で、入札者または適切な入札者や応募がなく、当初の条件から大幅に変えないとき
 - ・技術的、芸術的な理由、または排他的権利の保護に関する理由により特定の者のみが供給できるとき
 - ・不測の緊急時で、公開、制限、公告交渉手続にかかる時間が適切でないとき
 - ・デザインコンテストの入賞者と契約するとき
 - ・当初契約には含まれていないが、不測の事態により必要になった追加工事やサービスで、当初契約とは技術的に切り離すことが困難、または、分けることができても当初契約履行のために必要であるもの（追加契約は当初契約の50%を超えてはならない）等

交渉手続は、上記のとおり適用範囲は限定されている。

また、Article44では、十分な競争を確保するため、制限手続では最低5者、事前に公告する交渉手続および競争的対話では、最低3者を招請することと規定している。

公開手続、制限手続、競争的対話、交渉手続の流れの概要は図-6のとおりである。

5つの入札方式とは別の手続きとして、フレームワークアグリーメント (Framework agreements, 以下FAという。) が Article32に、電子入札システム (Dynamic purchasing systems) が Article33に規定されている。

FAとは、一者または複数の発注者と一者または複数の事業者が、FAの対象個別案件を発注する際の契約条件に合意するものと定義されている。具体的に言えば、特定の期間、一定の範囲で工事、業務の枠を設定しつつも、詳細な内容は特定せずに、1者もしくは複数の者と発注機関が結ぶ合意(協定)のことである。主な規定は次のとおりである。

- ・例外を除いて、FAの期間は4年を超えてはならない。
- ・発注機関は、FAを不適切に、競争を阻害、制限、歪めるように使用してはならない。
- ・一事業者とFAを結ぶ場合は、FAに明示された条件に限定して(発注)契約しなければならない。

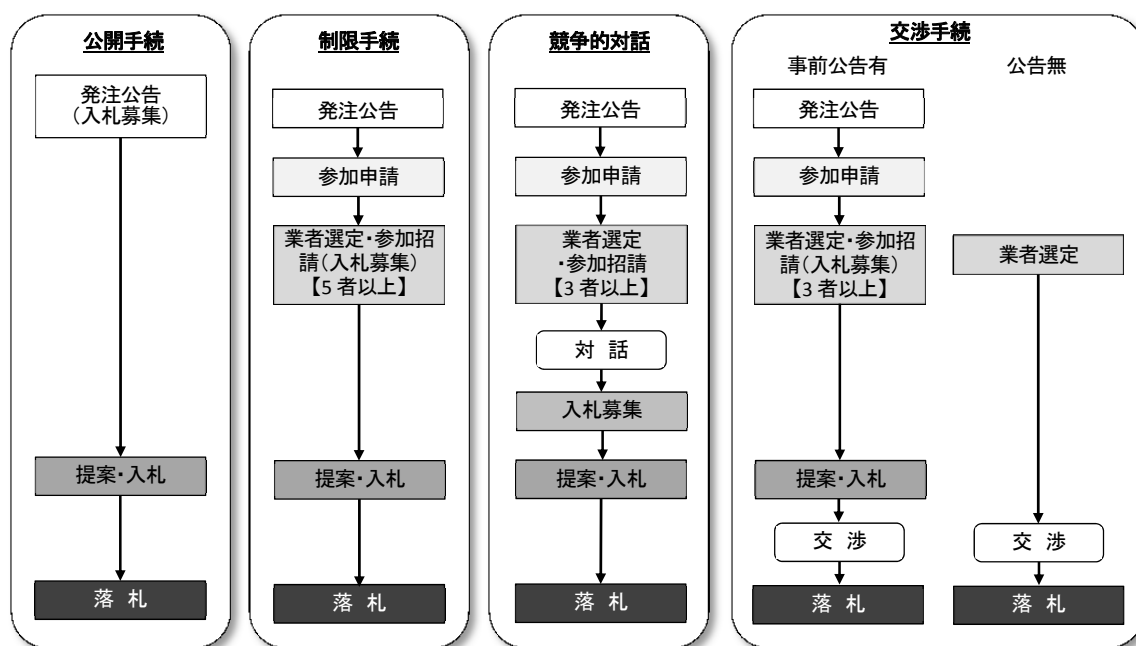


図-6 EU 公共調達指令 各入札方式の流れ

- ・複数の事業者と FA を結ぶ場合、3 者以上でなければならない。
- ・複数の事業者との FA の場合、FA で定められた競争のない手続で契約するか、または FA に全ての条件が定められていないときは、FA 事業者間での競争で受注者を特定する。

電子入札システムは、市場で一般に利用可能な完全な電子手続で、公開手続のみで使用できる。

(2) 落札基準

Article 53 に落札基準が規定されており、以下の①②のいずれかを適用しなければならない。

①最も経済的に有利な者 (the most economically advantageous tender)

契約機関の観点から、当該契約の主要事項に関連する様々な評価基準により、最も経済的に有利な者を特定する。評価の基準として、たとえば、品質、価格、技術的長所、美と機能の特徴、環境面での特徴、ランニングコスト、費用の効率性、アフターサービス、技術的支援、引渡日・納期・完了期日が挙げられる。

発注機関は公示や入札書類、説明書類において、評価基準の重み付け (relative weighting) を明示しなければならない。これが困難な場合は、重要度の順番を示さなければならない。

②最低価格 (the lowest price)

図-7 に、EU 調達手法の構造を示す。

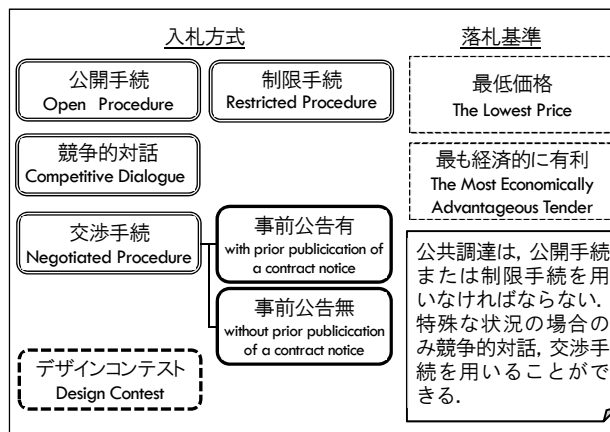


図-7 EU の調達手法

品質選定の基準について、Article 45 から 52 に規定されており、主な内容は次のとおりである。

- ・提案者、入札者の個別状況 - 破産や違法行為など、問題がある不適格者は排除する。
- ・専門活動の適合 - 各国で指定される企業登録が、公共契約に参加するための組織としての証明となる。
- ・経済、財政状況 - 経済、財政状況は、銀行発行の書類やバランスシートなどが証明となる。

- 技術・専門能力 – 技術・専門能力は次のようなもので評価される。
 - 過去5年間の実施事業リスト（要履行証明）
 - 過去3年間の主要な供給、サービスのリスト（要証明）
 - 事業者および事業管理者の教育、専門資格の証明
 - 契約履行時の環境管理手法の提示
 - 事業者の過去3年の平均雇用者数と管理職員の人数のステートメント
 - 契約履行のために、事業者が使用可能なツール、プラント、技術設備のステートメント
 - 下請割合の提示 等
 事業者の能力は、特に、スキル、効率性、経験、信頼性に関して評価することができる。
- 品質保証基準 – 事業者の品質保証基準を含むコンプライアンスを証明する、欧州規格に準拠した独立機関によって発行された証明書を求める。
- 環境管理基準 – 環境管理手法の提示を求める場合は、EMAS(Community Eco-Management and Audit Scheme)または欧州規格に準拠した独立機関によって発行された証明書を求める。
- 追加文書や情報 – 契約機関は、提出された証明書や書類を補足したり明確にしたりするため、事業者を招請することができる。
- 公法、私法に基づく設立機関による認定事業者の公式リストおよび証明 – 加盟国は、法により設置した認証機関による、認定事業者の公式リストの作成、登録、証明書発行を導入できる。

(3) 積算・ロット分け

Article 9 に積算について規定されている。積算は、契約機関により行われ、契約のオプションや更新も含み、総額として計算される。積算額は、入札公告のとき、または公告をしない場合は、調達手続きを開始するとき有効でなければならない。

Article 9.5 でロットについて次のように定められている。

工事やサービスが同じ時期に別れたロットごとに契約される場合、全てのロットの合計見積もり額が考慮されなければならない。

ロットの合計額が閾値以上の場合、この指令は個々のロットにも適用される。

ただし、ロットが、付加価値税を除いて、サービスでは€30,000、工事では€1,000,000 未満かつ、それらのロットの合

計が、全てのロットの合計の20%を超えなければ、適用外とすることができる。

(4) 指令の改訂

2011年12月に、欧州委員会（European Commission）は、公共調達指令の改正案を発表⁴⁵⁾し、この改訂案は2013年6月に欧州連合理事会議長と欧州議会の代表者の合意に達しており、今後、議会投票等を含む正式な適用に向けて手続きが進められる⁴⁶⁾。その主な内容は次のとおりである。

- 調達手続きの簡素化と柔軟化
 - 電子調達の推進など
- 新たな課題に対応した公共調達の戦略的活用
 - 環境保護、社会的責任、革新、気候変動対策、雇用、公衆衛生などの社会と環境への配慮
- 中小企業のための市場へのアクセス改善
 - 文書の簡素化、選定のための標準化した文書の作成、契約の小ロット分割化の推進など
- 汚職対策（Sound procedures）
 - 調達手続きに起因する対立を防止、識別、改善するための契約機関の適切な対応の確立
- ガバナンス
 - 調達の適用状況のモニタリングと報告
 なお、現行のEU公共調達指令には、無差別の原則が掲げられていることから、中小企業に対する措置等は直接明記されていない。

3.2 適用状況

2006年から2010年のEU27ヶ国およびEEA3ヶ国における調達手続きの適用状況と、調達にかかる費用と効果について、調査分析が行われている⁴⁷⁾。TED データベース（OJEU（EU官報）のウェブサイト）⁴⁸⁾上の調達情報と、調査会社が独自に収集した情報により分析された調査である。

これによると、全ての調達の中で、件数ベースでは公開手続きが73%、制限手続きが10%を占め、金額ベースでは公開手続きが52%、制限手続きが24%を占めている。また、調達は大きく6つの分野（建設、コモディティ・食品、製造品、機械設備、ビジネスサービス、その他サービス）に区分して分析されており、分野により割合は異なるものの、公開手続、制限手続の両者で、いずれの分野も件数ベースで7割以上を占めている。また、落札基準については、調達全体で、最低価格が31%、最も経済的に有利な者が69%となっている。

建設分野の入札方式の適用状況は、図-8 のとおりである。6 分野の中でも、建設分野は公開手続と制限手続の占める割合が最も高くなっている。件数ベースでは公開手続が8割近くを占めているが、金額ベースでは55%にとどまり、制限入札と競争的対話で、件数ベースよりも金額ベースでかなり高い割合を占めており、1 件あたりの金額が高い案件が多いことが推測される。

2010 年から 2012 年に TED に入札公告 (Contract Notice) された EU27 ヶ国および EEA3 ヶ国の建設工事の入札方法の適用状況は図-9 のとおりである。全体と、中央政府、地方政府のみの調達状況を示している。全体と比較して、中央政府も地方政府も公開手続の割合が高くなっている。また、地方政府よりも中央政府のほうが制限手続の適用率が高くなっている。落札基準は、全体の約 37%に最低価格、約 63%に最も経済的に有利な者が用いられている。

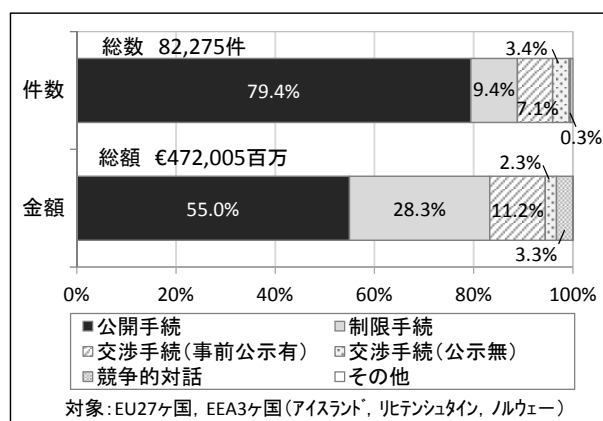


図-8 EU 各入札方式適用状況(建設分野, 2006-2010)

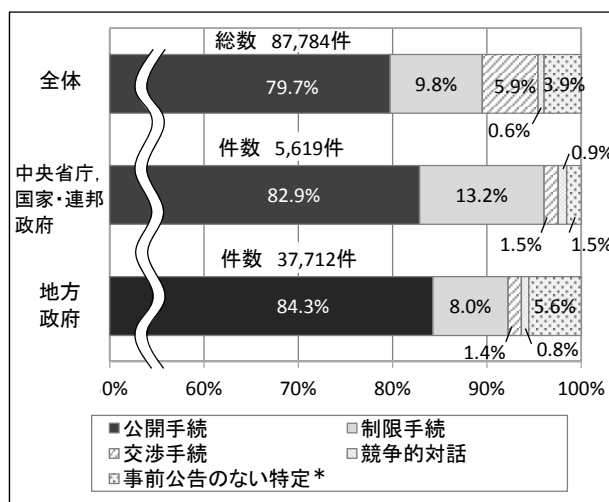


図-9 EU 建設事業の入札方式適用状況(2010-2012)

4. イギリス

4.1 法規則に基づく調達手続き

イギリスでは、EU 指令に則して、**The Public Contracts Regulations**（公共契約規則）^{49), 50)} が定められている。この規則では、EU の閾値と同額の閾値が設定されており、閾値未満の調達には適用されない [8 条]⁵¹⁾。なお、閾値未満の調達に関する規定はない。

(1) 入札方式

入札方式については、EU 公共調達指令と同じ用語で区分されている。PART 1-General の Interpretation で用語が定義され、PART 3-Procedures Leading to the Award of a Public Contract で各手続きについて規定がある。

①公開手続 (Open Procedure) [15 条]

関心のある全ての事業者 (economic operators) が入札でき、契約者を特定する手続き。

②制限手続 (Restricted Procedure) [16 条]

発注機関に選ばれた事業者のみが入札に参加し、契約者を特定する手続き。

③交渉手続 (Negotiated Procedure) [13 条, 14 条]

発注機関が選定した 1 者または複数の事業者と契約条件について交渉し、契約者を特定する手続きである。13 条において事前公告をする交渉手続き、14 条において事前公告をしない交渉手続きについて規定されている。

事前公告をする交渉手続きは次のようなケースで適用が可能である。

- ・公開手続き、制限手続き、競争的対話での入札手続きで、イレギュラーな入札、本規則により受け入れられない入札があったために、手続きが中止となった場合で、その中止となった契約の当初条件とほとんど変わらずに交渉を行う場合 (a)

- ・作業、供給品、サービスの性質やリスクにより、事前に価格設定が出来ない特殊な場合

- ・特に金融サービスやデザインを含む知的なサービスなどのサービス契約で、公開手続き、制限手続き、競争的対話を用いた契約特定では十分正確な仕様ができない場合

- ・公共事業契約で、調査、試験または開発を目的とするもので、収益性の確保や研究開発費を回収することが目的ではないもの

事前公告をしない手続きは次のようなケースで適用でき

る。

- ・上記の事前公告をした交渉手続き (a) で、中止となった公開手続き、制限手続きの要請に従い入札した全ての事業者を交渉に招請するとき

- ・公開手続き、制限手続きによる入札、または適切な入札・提案がなかった場合で、当初条件とほとんど変わらずに交渉を行うとき

- ・技術的、芸術的な理由、または排他的権利の保護に関する理由により、特定の事業者とのみ契約されるとき

- ・不測の緊急時で、公開手続き、制限手続き、交渉手続きにかかる時間が適切でないとき

- ・デザインコンテストの入賞者と契約するとき

- ・当初契約には含まれていないが、不測の事態により必要になった追加工事やサービスで、契約機関が契約に追加したいとき 等

④競争的対話 (Competitive Dialogue) [18 条]

どの事業者も参加を要求することができ、契約機関は、要件に合致し、より適切な 1 つまたは複数の代替手法 (alternative solutions) を開発することを目的に、選定した (複数の) 事業者と対話し、それに基づき、選定した事業者に入札招請する手続き。

特に複雑な調達のみに適用できる。

なお、12 条において、“公共契約の募集において、発注機関は、公開手続か制限手続を用いなければならない。ただし、規定に従い交渉手続、競争的対話を用いる場合を除く。なお、35 条で規定している補助金付き住宅建設工事契約のケースは適用外である。”としている。

(2) 落札基準

落札基準は、30 条に規定されており、下記のいずれかとされている。

①発注機関の観点から最も経済的に有利 (the most economically advantageous from the point of view of the contracting authority)

②最低価格 (the lowest price)

契約機関は、提案が最も経済的に有利とする場合は、品質、価格、技術的長所、美と機能の特徴、環境面での特徴、ランニングコスト、費用の効率性、アフターサービス、技術的支援、引渡日・納期・完了期日から、契約の主要事項に関連する基準を使用しなければならない [30 条(2)]。

(3) 中小企業対策

中小企業対策に関しては、公共契約規則には規定がない。一方で、2010年5月に発足したキャメロン政権は、中小企業（SME, small and medium sized enterprises）の公共調達に占める割合を2015年5月までに25%にすることを目標として掲げている。これは、元請け、下請け、サプライチェーン全てを含む目標値である。なお、2012-13年の中小企業の公共調達に占める割合は20.3%と推定されている⁵²⁾。目標達成のため、米国のセットアサイドのような施策はないが、£10,000以上の調達情報を容易に取得できる情報サイト‘Contract Finder’⁵³⁾を作成するなど、中小企業の参入を促す取り組みを実施している。

なお、中小企業は、EUでは表-21の従業員数以下で、年間売上高もしくは貸借対照表の総額のいずれかの条件を満たし、大企業の出資比率が25%以下であるものと定義されており⁵⁴⁾、イギリスでは表-22の従業員数、年間売上高、対照表の総額の条件のうち2つ以上を満たすものと規定されている⁵⁶⁾。

表-21 EU 中小企業規模定義 (M:百万)

カテゴリー	従業員数	年間売上高	貸借対象表総額
中企業	250人未満	€50M以下	€13M以下
小企業	50人未満	€10M以下	€10M以下
零細企業(Micro)	10人未満	€2M以下	€2M以下

表-22 イギリス 中小企業規模定義 (M:百万)

カテゴリー	従業員数	年間売上高	貸借対象表総額
中企業	250人以下	£25.9M以下	£12.9M以下
小企業	50人以下	£6.5M以下	£3.26M以下

4.2 建設事業での適用状況

2010年から2012年にTEDに入札公告されたイギリスでの建設事業の入札方式、落札基準の適用状況は表-23のとおりである。イギリスは他のEU諸国と比較して、調達全般に制限手続を多く適用しているのが大きな特徴であり、建設事業においても約8割の事業に制限手続が適用されている。イギリスでは工事の品質確保のため、1900年代中頃から制限手続が推奨され、現在も主流となっている。

組織のタイプ別での建設事業の入札方式は、表-24のとおりである。ユーティリティ（鉄道、水道等）では交渉手続が8割を超えており突出して適応されているが、それ以外で

表-23 イギリス 建設事業の調達件数(2010-2012)

落札基準 入札方式	最低価格	最も経済的に有利	合計 (割合)
公開手続	23	176	199(7.4%)
制限手続	94	1,814	1,908(71.4%)
短期制限手続*1	7	210	217(8.1%)
交渉手続	1	203	204(7.6%)
短期交渉手続*2	0	6	6(0.2%)
競争的対話	1	130	131(4.9%)
事前公告のない特定*3	2	6	8(0.3%)
合計 (割合)	128(4.8%)	2,545(95.2%)	2,673

TEDにて Contract: Works, Type of document: Contract notice, CPV code: 45000000 (construction works)で検索(以降、EU各国の建設事業の調達はこの条件を設定)、整理。

落札基準、入札方式いずれかが不明な29件を除く。

*1 短期制限手続(Accelerated restricted procedure): 緊急の場合に、調達期間を短縮した制限手続。電子手法を用いる調達の場合短縮できるとしている(EU公共調達指令、イギリス公共契約規則)。

*2 短期交渉手続(Accelerated negotiated procedure): 緊急の場合に、調達期間を短縮した交渉手続。

*3 事前公告のない特定(Award of a contract without prior publication of a contract notice): 事前公告されないため、Contract Award(特定の公告)のデータを使用した。

表-24 イギリス 組織タイプ別建設事業の調達件数(2010-2012)

組織・機関 入札方式	中央省庁、 国家・連邦 政府	地方政府	法に基づく 組織	ユーティリ ティ	その他、 不明
公開手続	11 (7.7%)	121 (12.1%)	37 (3.6%)	7 (3.4%)	27 (8.4%)
制限手続	109 (76.2%)	737 (73.8%)	825 (80.0%)	33 (15.9%)	223 (69.3%)
短期 制限手続	3 (2.1%)	56 (5.6%)	112 (10.9%)	0	47 (14.6%)
交渉手続	2 (1.4%)	15 (1.5%)	6 (0.6%)	167 (80.7%)	14 (4.3%)
短期 交渉手続	0	1 (0.1%)	4 (0.4%)	0	1 (0.3%)
競争的対話	18 (12.6%)	61 (6.1%)	43 (4.2%)	0	9 (2.8%)
事前公告の ない特定	0	7 (0.7%)	4 (0.4%)	0	1 (0.3%)
合計	143	998	1,031	207	322

下段の()は、組織タイプごとの合計に占める各入札方式の割合
TEDより整理。入札方式が不明の1件を除く。

は、組織タイプにより大きな差異はみられない。地方政府では他の組織と比べて若干公開手続の占める割合が高い。

イギリス道路庁 (Highways Agency, 交通省 (Department for Transport) の執行機関) および環境庁 (Environment Agency, 環境・食糧・農村地域省 (Department for Environment Food & Rural Affairs) の外郭公共団体で、主要河川の改修・維持管理工事を行うことが可能な公的機関) の建設事業の調達状況は

表-25 イギリス道路庁 建設事業の調達件数

入札方式	落札基準	2010年	2011年	2012年
制限手続	最低価格	0	0	0
	最も経済的に有利	1	5*	8
公開手続・交渉手続・その他		0	0	0

TEDより整理。

*うち1件、短期制限手続。

表-26 イギリス環境庁 建設事業の調達件数

入札方式	落札基準	2010年	2011年	2012年
公開手続	最低価格	0	0	0
	最も経済的に有利	0	0	1
制限手続	最低価格	0	0	0
	最も経済的に有利	0	2	4
交渉手続・その他		0	0	0

TEDより整理。

表-25,26 のとおりである。いずれも件数は少ないが、道路庁ではすべてに制限手続を用いており、落札基準は最も経済的に有利としている。環境庁でも、一件を除き全て同じ入札方式、落札基準が適用されている。両者とも件数が少なく、道路庁では、ASC (Asset Support Contract, 道路の長期維持管理契約) やFA が表-25 の14件中9件を占め、環境庁は表-26の8件全てがFAである。なお、これらの案件は、ほとんどが閾値 (£4,348,350) 以上の調達であると推測される。

イギリス道路庁発注の大規模改築の数は少ないが、これらにはDBが多く適用されている。また、他の中央、地方政府においてもDBが用いられることがある。なお、道路庁では、今後、道路改築や、混雑区間での新規事業、維持管理、再舗装などに積極的に投資するとしている^{57),58)}。

TEDより整理した最近のイギリス中央政府組織および地方政府組織の道路、治水関連の土木工事事業の調達特定状況を巻末の表-C, Dに示す。

中央政府組織では、スコットランド交通局 (Transport Scotland) で競争的対話の適用が多く見られるが、それ以外は全て制限手続であり、公開手続は適用されていない。落札基準は、確認できたものについては全てに最も経済的に有利が適用されている。価格とそれ以外の要素 (主に品質) の重み付けは、道路関連事業においては、価格の重みが75~90 (全体を100とする。以下、重み付けについて同様とする。) と価格優位の事業と、価格の重みが40~50と、品質等とほぼ同等である事業が、約半数ずつを占めている。なお、道路庁はいずれの事業においても、価格、品質をほぼ同等に重み付けている。治水事業は1件しか該当がないが、価格の重み

は20と低く設定されている。

表-Dの地方政府組織の調達特定状況は、あくまでOJEUに公告されている情報のみであり、全体の傾向を示しているとは言えないが、入札方式は、公開手続、制限手続、競争的対話いずれも適用がみられ、落札基準は最も経済的に有利の適用が多いものの、最低価格も用いられている。最も経済的に有利での重み付けは、中央政府と同様、価格優位の事業と、価格・品質等が同等の事業が約半数ずつを占め、品質等が優位に設定されるのはごくまれである。

4.3 事例

調達手続きについて、道路庁の事例を2件整理する。

(1) 道路庁 Area 10 ASC^{59),60)}

道路庁では、イングランドを13のエリアに分けてプロジェクトを実施しており、エリアは図-10のように区分されている (なお、11はエリア合併により欠番⁶¹⁾。維持管理業務においては、ロンドン地域のArea 5は全てDBFO (Design Build



図-10 道路庁のエリア区分⁶¹⁾

Finance & Operate, 道路庁で用いられる、設計、施工、資金調達、維持管理の契約を一括して行うPFI手法) 会社が維持管理を行っているが、残りの12のエリアで一括発注されている (一部区間を除く)⁶²⁾。この維持管理業務について、2012年から導入された新たな契約方式がASCである。

ASCは、従来の契約方式であるMAC (Managing Agent Contractor Contract) 方式から更に性能規定化を進め、リスクを最大限民間 (受注者) に移転することで、民間の自由度を高めて大幅なコスト削減を図る契約方式となっている^{63),64)}。

Area10でのASCの調達について整理する。事業概要は表-27、主な手続きの流れは図-11のとおりである。

表-27 道路庁 事例1 概要

事業名称	Area 10 Asset Support Contract (OJEU Ref: 2011/S 42-068322, Contract notice) (OJEU Ref: 2012/S 121-199948, Contract Award notice)
発注機関	英国道路庁 Highways Agency
調達範囲	維持管理, 設計・施工
事業概要	エリア 10 (約 500km) 内の高速道路 (motorway) と主要幹線道路 (trunk road) での ・統合ネットワークマネジメント, メンテナンス, 修繕, 事故管理, コンテインジェンシー計画. ・£ 400 万まで (£ 800 万までの増額の可能性を含む) の設計・施工
事業期間	契約期間 : 約 5 年 6 ヶ月 (2012 年 6 月 ~ 2017 年 11 月)
入札方式	制限手続
落札基準	最も経済的に有利
手続期間	入札書類の発行から落札者の (最終) 特定まで 13 ヶ月
落札結果	落札者: Balfour Beatty / Mott MacDonald JV 契約額: £ 6,000 万/年 (£ 5,000 ~ 10,000 万/年)
位置図 ⁶⁵⁾	

①公告と事前資格審査

OJEU 公告で, 参加要件としては, 以下の 3 要件が示されている。

・参加者の個別状況

商業登録 (professional or trade register) 証明書により, 破産, 破産手続中でないか, 違法行為を犯していないか, 納税義務を履行していないか, 等を確認

・経済・財政

コンストラクションライン (Constructionline, ビジネス・革新・能力省 (Department for Business, Innovation & Skills) による建設業者およびコンサルタントの登録) の登録番号の提示により, 経済財政状況を確認

・技術能力

参加企業 (JV, パートナシップ等) のリスト, およびそれらの過去 5 年間の実績, 道路庁発行の健康と安全評価証明書の提出により, 確認

公告の後, 入札参加希望者は参加表明, 書類提出を行い, 事前資格審査される。公告で 5 者を招請予定とし, 実際に 5

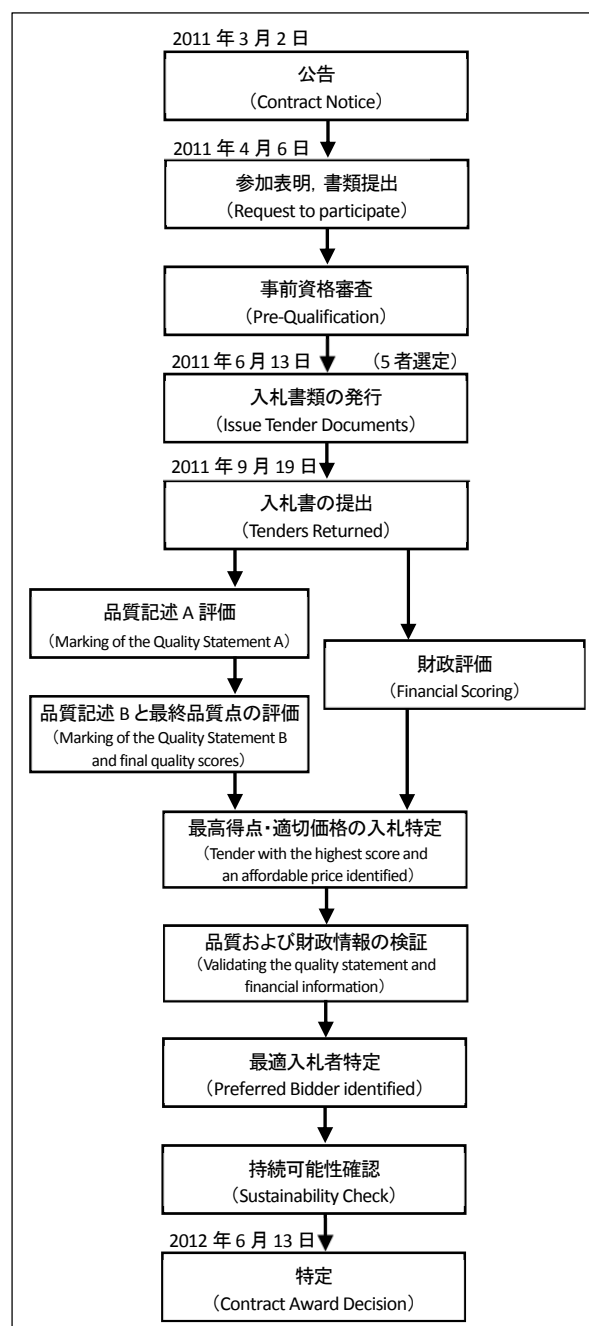


図-11 主な手続きの流れ

者が選定されている。

事前資格審査は, e-Tendering system を用いており, 参加表明は e-Sourcing portal (Web サイト) で行い, 必要書類を提出する。事前資格審査後, 入札有資格者の数が指名予定者数を超える場合は, 参加者の順位付け (Vendor Ratings) を行い, 上位者を選定する。評価項目は以下 3 点である。

- ・道路庁が定めた Strategic Alignment Review Toolkit (StART)*

*StART: サプライチェーン, コスト, インクルージョン (inclusion, 労働力, 雇用等), サステナビリティについての企業評価.

- ・実績データ (Past Performance Data: PPD)
- ・付加価値 (Added Value Scores: AVS)

順位付けは, StART に 60%, PPD に 35%, AVS に 5%の重み付けで点数化される.

②入札・評価

入札では, 次の書類の提出が求められる.

Volume 1 品質記述 (Quality Statement)

- Part A: 本契約でのアプローチ
- Part B: 過去実績

配置要員表 (Resource Schedule)

Volume 2 価格表 (Pricing Schedule)

- Section A: 総価支払い業務ごとの価格一覧表
- Section B: 価格算定基準額一覧表
- Section C: 設計・契約管理費算定ファクター
- Section D: 実費精算払い業務リスト

営利情報 (Commercial Information)

その他情報 (保証証書等) 等

Volume 3 配置要員単価表 (Resource Cost Schedule)

入札書の提出以降, 評価が以下の3ステージで行われる.

ステージ1: 入札が基準を準拠, 最低要求を満たしているのかを確認

ステージ2: 品質と財政を検証

ステージ3: 持続可能性を確認

これらのプロセスのフローは図-12のとおりである. 以下, 各ステージでの評価を整理する.

②-1. ステージ1

入札が入札書類の基準に準拠していない場合は, その入札は却下される. 以降, 次のように評価される.

➤ 品質評価

品質は, 品質査定委員会により, パート A の本契約でのアプローチ (配置要員含む) については表-28 の基準で, パート B の過去実績 (配置要員含む) については表-29 の基準で評価される. 各項目について, パート A, B の得点が算出され, 表-30 のようにまとめられる. パート A, B のうち, 低い得点が採用され, それに重み付けされ, 加重点 (Weighted Mark) が算出される. 加重点は小数点第一位まで算出する.

品質の合計加重点 (Total Quality Mark) の最低要求点は 60 点とされ, これに満たない入札は, これ以降の評価をしない. すなわち, 落札者とはならない.

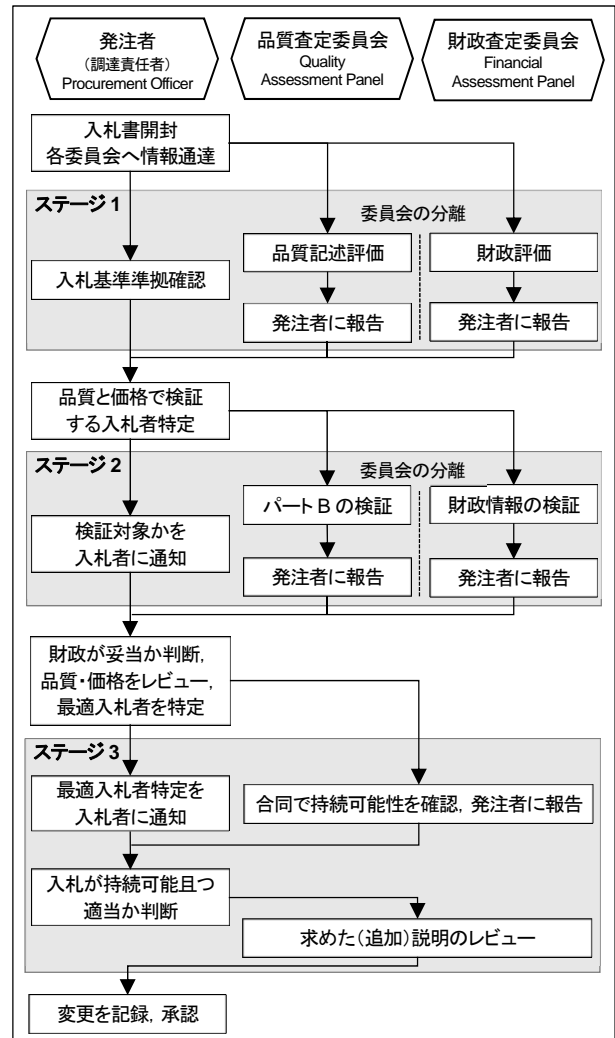


図-12 評価プロセス

さらに, 品質合計加重点から品質点 (Quality Score) が算出される. 合計加重点が 60 点の者には品質点が 60 点, 合計加重点が 70 点の者には品質点 100 点が与えられる. 合計加重点が 60~70 点の者には, 合計加重点から 60 を引いた値に 4 を乗算し, それに 60 を足した点となる. 品質点は小数点第一位まで算出する. 合計加重点と品質点の関係は図-13 のようになる.

合計点が高いものほど, 実施時のリスクは低く, 最も高い価値を持つとしている.

➤ 財政評価

財政は, 財政査定委員会により, 総価支払の割引率を適用した金額の合計や, 個々の業務の価格等から評価される.

品質基準を満たす最低価格の者に 100 点が付与され, その他の者には, 最低価格に対して点数を減ずる方法で算定される.

表-28 品質 パート A (アプローチ) 評価基準

基準	項目	カテゴリー評価	評価点 (1-10)	重み	加重点
1. 工程設計	a) いった誰が何の仕事をするかをどの様な順序で示すのかを示す	各項目 Weak (1-4), good (5-8), Excellent (9-10) で評価		80%	
	b) 道路庁の要件を満たす的確な作業を提供し、それらを実施できないリスクを避けている				
	c) 不備作業を避ける的確な検査を設けている				
	d) 活動記録で作業や相互参照、その他工程との関係を説明している				
2. 品質方針	a) 工程は各テーマが必要不可欠であり、それらが作業に反映されるような実質的な段階を含んでいる	同上		20%	
	b) ETDBW (Easy To Do Business With, ビジネス構造) について、受注者は道路庁の要件を満たすことを第一に業務実施を行う				
			合計加重点		

表-29 品質 パート B (過去実績) 評価基準

基準	項目	カテゴリー評価	評価点 (1-10)	重み	加重点
1. 工程設計	受注者組織の誰が何の作業をするか、文書化された工程に明示され、どのように具体的な作業を行うかについての手引きが、明確で詳細な手続きに示されている証拠。さらに、工程と手続きは設計・計画された通りに遂行されている。発注者の要件を満たし、不備のある作業を避けるための管理や対策が掲げられている証拠。	Weak (1-4), good (5-8), Excellent (9-10) で評価		80%	
2. 品質方針	受注者の品質方針が工程や手続きに反映され、迅速な作業サイクル時間やスリム化された業務を行った証拠。受注者は道路庁の要件を満たすことを第一に業務実施を行う証拠。	同上		20%	
			合計加重点		

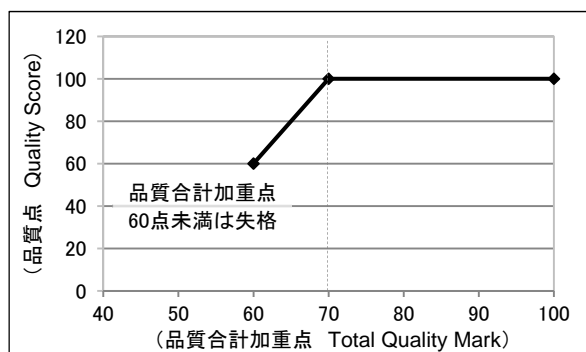


図-13 品質合計加重点と品質点の関係

表-30 品質記述の評価

項目	A 得点	B 得点	採用点	重み付け	加重点
	本契約におけるアプローチ	過去実績	得点 A と B の低い値		
0 一般管理				12%	
1 エリア・ビジネス戦略				4%	
2.01 資産状態の検証				4%	
2.02 維持要件の特定				4%	
2.04 資産データの管理				4%	
2.05 スキームの特定				4%	
3.01 維持要件計画の展開				4%	
3.02 悪天候計画の展開				4%	
3.03 緊急時対応計画の展開				4%	
3.04 スキームの展開				4%	
3.05 年間商業計画の展開				4%	
3.06 交通流動管理				4%	
4.01 維持要件の遂行				4%	
4.02 悪天候サービスの実施				4%	
4.03 事故への対応				4%	
4.05 他者による管理業務				4%	
6 継続的な改善				4%	
7.03.01 目標値の設定				4%	
7.03.06 道路管理クレーム、第三者からのクレーム (Red and Green Claims)				4%	
7.04 リスク管理				4%	
7.05 調達と供給プロセス管理				4%	
7.08 健康、安全、環境 (HS&E)				4%	
7.09 動員と動員解除				4%	
合計				100%	

➤ 検証入札者の特定

品質点と財政点は 50:50 の割合で合算し、総合点を少数第一位まで算出する。総合点が最高点の者の財政査定委員会の金額評価額が、道路庁の予算を上回った場合は、道路庁はその入札の受け入れが可能かどうかレビューする。

最高点かつ金額が受け入れ可能な者が検証対象となる。検証対象となったか否かについては、発注者が各入札者に通知する。

②-2. ステージ 2

検証対象となった入札者のみ、品質、財政が検証される。

➤ 品質検証

入札者が過去実績を実証できるかどうか判断するため、品質記述のパート B を検証する。この時、パート A の情報または得点、品質記述に関して再考、再評価はしない。このステ

ージは入札書の変更はできないため、パート B の得点はステージ 1 で審査された得点より増加することはない。パート B の検証において、品質査定委員会は、実用的手段、品質記述に記載のある人物や組織へのアプローチができる。入札者とのミーティングも可能である。検証により得点が低くなった場合は、全ての点数が再計算される。

➤ 財政検証

財政査定委員会により、間接費や諸経費、間接人件費、余剰費管理の妥当性の検証が行われる。十分な証拠立てが提供できない場合は、入札は却下される。

➤ 最適入札者の特定

検証入札者が、検証で得点があるまま変わらず高得点である場合は、その入札者が入札最適者 (preferred bidder) となる。しかし、財政情報の検証でその入札が却下される場合、もしくは得点が減点され最高得点ではなくなった場合は、次の最高得点の入札の検証が行われる。この過程は、検証済みの得点が他の入札者よりも高いことが確認できるまで継続される。発注者は、各入札者に最適入札者に特定されたか否か通知する。

②-3. ステージ 3

最適入札者の入札は精査され、持続可能と判断されない場合は却下される。

品質査定委員会と財政査定委員会は一緒に、品質記述に示されたサービスレベルの履行が可能か確認するため、入札および関連書類をレビューする。両委員会は、入札をより理解するために最適入札者に説明を求めることができる。説明は、書面または説明のために招集した会議で求めることができる。

持続可能と確認された最適入札者が落札者となる。

ASC の評価の特徴として、冒頭に述べたとおり、従来の MAC 契約よりコスト縮減が色濃く出ていることが挙げられる。品質評価では品質合計加重点が 70 点以上の者には全て品質点 100 点 (満点) が与えられること、品質：価格が 50:50 (MAC では 70:30) であることから、一定の基準を満たした事業者による価格勝負に近く、アメリカでの技術適合最低価格選定の考え方に近いと考えられる。

(2) 道路庁 高速道路ランプ・アンダーブリッジ建設^{(66), (67), (68)}

事例の事業概要は表-31 のとおり、主な手続きの流れは図-14 のとおりである。

表-31 道路庁 事例 2 概要

事業名称	M25 Cobham motorway service area access arrangements and underbridge structure (M25 道路ランプ・アンダーブリッジ建設) (OJEU Ref: 2009/S 237-339618, Contract notice) (OJEU Ref: 2011/S 91-147555, Contract Award notice)
発注機関	英国道路庁 Highways Agency (HA)
調達範囲	設計・施工 (DB)
事業概要	M25 高速道路のサービスエリアのアクセスマップとアンダーブリッジ建設で、以下を含む。 (施工中、M25 の全 8 車線は午前 5:30 から午後 10:30 の間、運用しなければならない) ・M25 からの出入道路の建設 ・M25 北側でのループ道路の建設 ・M25 の下方にアンダーブリッジ構造物の建設 ・排水システム ・新しい出入道路付近の既存道路の通信機器の更新 ・再舗装、安全壁、防音壁、照明、交通標識の設置等 ・M25 北側での防音壁の建設 ・ランドスケープ ・M25 の交通管理 等
事業期間	契約期間 : 約 20 ヶ月
入札方式	制限手続
落札基準	最も経済的に有利
手続期間	入札書類の発行から落札者の (最終) 特定まで 17 ヶ月
落札結果	落札者: Balfour Beatty (Birse Civils Ltd - South) 契約額: £ 19,127,958
備考	工事の実際の契約は道路庁ではなく、ディベロッパーである Extra MSA Cobham Ltd と締結。

①事前資格審査

公告の後、入札参加希望者は、事前資格審査書類 (Pre-Qualification Pack, PQP) を入手し、記入した次の様式を提出する。

- ・会社概要 (Company Information Data)
- ・労働安全管理 (Health & Safety Questionnaire)
- ・技術能力 (Technical Ability)
 - 参考となる契約実績データ
 - 技術基準
 - その他情報
- ・付加価値データ (Added Value Data)
- ・過去実績 (Past Performance Data, PPD) :
 - 過去 8 年で各主要参加社それぞれ 2 案件を提示
 - 参考となる契約実績データ

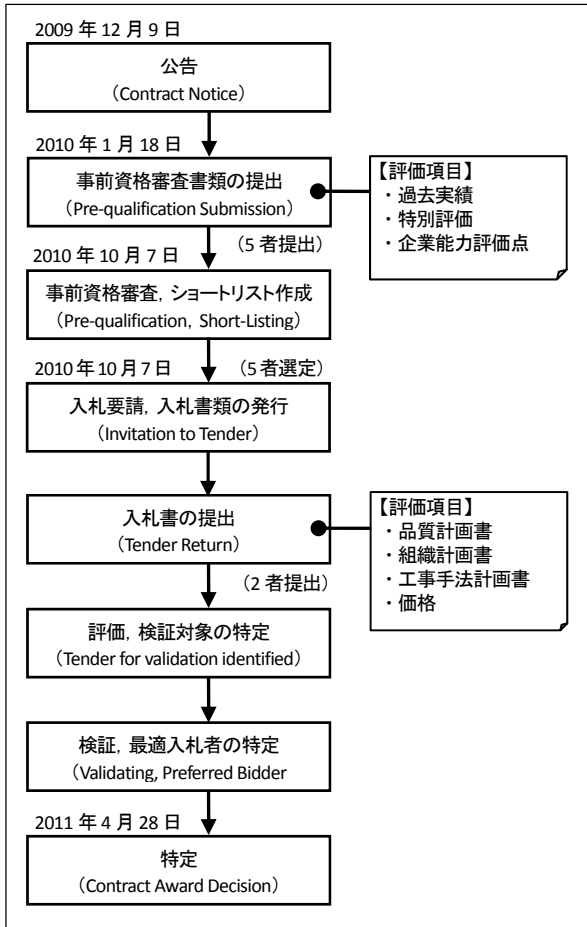


図-14 主な手続きの流れ

表-33 事前資格審査2 評価項目と基準

区分	評価項目	比率
過去実績 Past Performance Data	Section A: 実績の類似性 事業種別, 契約金額, 複雑性, 経過年数, 契約形態 (ECI, OBFO, MAC 等), 公共関係者, 交通マネジメント, 住民との接近度, 事業箇所 (都市, 地方等) により, 過去実績と本契約の類似性を項目ごとに 5 段階評価 (1:類似しない~5:全て類似). Section B: 履行評価 成果品, サービス, 手戻り, コスト, 時間信頼性の履行評価を, 項目ごとに 11 段階評価 (0:全て不満~10:全て満足). 過去実績のクライアントの評価者の採点と, 独立した 2 人の査定者の採点の平均を 2:1 の比で足し合わせる.	35
付加価値 Added Value	<ul style="list-style-type: none"> 事業を履行する上での付加価値の提案に対する評価 現地での施工経験や精確度, 特殊技能等. 最大 10 ポイントを付与.	5
企業能力評価点 CAT	<ul style="list-style-type: none"> 道路庁との契約実績における企業の総合能力 (CAT3 Score) 最高得点者に 60 ポイントを付与し, 他の者は最高得点に対する割合から按分した点を付与. ※CAT (Capability Assessment Toolkit) :道路庁との契約実績が多い企業に対し, 企業の総合能力を判定した企業能力評価簿, StART の導入前に利用されていた.	60

した「過去実績」, 「付加価値」, 「企業能力評価点」の3項目について 35 : 5 : 60 の配点 (重み付け) で参加者を順位付け (Vendor Rating) し, 入札参加企業の選定 (上位 5 者) を行う。なお, 本事例においては競争参加申請者が 5 者のみであったため, 簡易な審査のみが実施された。

表-32 事前資格審査1 評価項目と基準

区分	評価項目と基準
法令順守・財務状況 Economic, Financial and Legal Standing	<ul style="list-style-type: none"> 建設業登録番号の有無 登録済みでない場合, 過去 3 年間の会計監査報告において不適正意見がないこと 倒産, 違法行為, 汚職, 詐欺, 脱税等の不正がないこと
技術力・専門能力 Technical Ability and/or professional Ability	<ul style="list-style-type: none"> 組技術力の基準となる過去 5 年以内の契約実績があり, その実施において要求要件を満足していること 上記に該当する契約がない場合には, 技術力の妥当性を証明 (自由記述形式) していること
労働安全管理 Health and Safety Process	<ul style="list-style-type: none"> HA が実施した労働安全評価の証明書の有無 証明書が無い場合, 所定の質問事項に対する回答が要求要件を満足していること

-参考契約実績の類似性データ (Section A)

-参考契約実績の履行評価データ (Section B)

事前資格審査は 2 段階で行われ, 最初に表-32 に示した「法令順守・財務状況」, 「技術力・専門能力」, 「労働安全管理」の 3 項目について合否判定のみが行われる。次に表-33 に示

②入札・評価

入札では, 次の書類の提出が求められる。

Volume 1 品質記述 (Quality Statement)

- Part A: 本契約でのアプローチ
- Part B: 過去実績

主要人員 (Key Staff Schedule)

工事手法書 (Methodology Statement)

Volume 2 工種別価格表 (Priced Activity Schedule)

配置要員単価表 (Resource Cost Schedule)

営利情報 (Commercial Information)

-管理経費表, -諸経費表

その他情報 (政府の情報保証に関する説明等)

入札書の提出以降, 評価が 2 ステージで行われる。

ステージ 1 : 入札が基準を準拠し, 必要情報が全て提出されているのかを確認

ステージ 2 : 品質, 財政の検証と主要人員の有効性を確認
これらのプロセスのフローは図-15 のとおりである。以下,

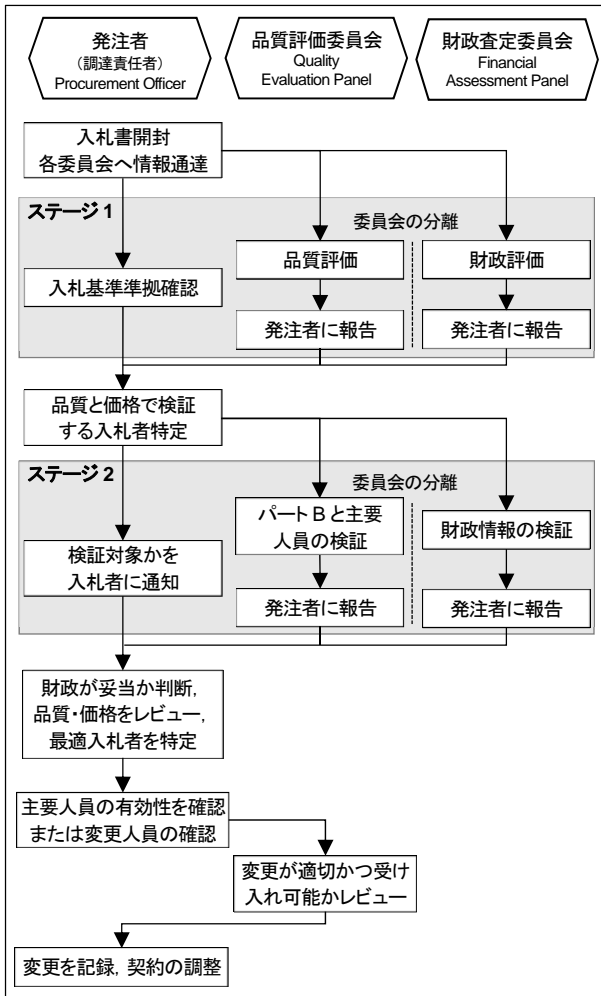


図-15 評価プロセス

各ステージでの評価を整理する。

②-1. ステージ1

入札が入札書類の基準に準拠していない場合は、その入札は却下される。以降、次のように評価される。

➤ 品質評価

品質は、品質査定委員会により、Volume1の全ての書類を考慮して評価される。品質の評価項目は品質計画、人員、工事手法の3項目であり、その配点比率は表-34のとおりである。品質計画は、表-35のとおり、細項目ごとに、本事業でのアプローチのパートAと、過去実績のパートBの低い得点が採用される。人員、工事手法の評価は表-36のとおり採点される。各項目の満点を100として標準化する。この標準化点の各項目の最低要求点は60点とされ、これに満たない入札は、これ以降の評価をしない。さらに、配点比率で合計点を算出し、最も高い得点に対して100点を付与し、その他の提案に対しては最も高い得点の提案に対する割合から按分した

表-34 品質評価の評価項目

区分	比率
品質計画に対する評価 Assessment of the Quality Statement	55
主要人員に対する評価 Assessment of the Key Staff Submission	15
工事手法に対する評価 Assessment of the Methodology Statement	30

表-35 品質計画の評価

区分	小項目	A 得点	B 得点	採用点
成果品 Product	詳細設計	提案されたアプローチについて、プロジェクトを理解し、関連するマネジメントと技術的リスクに取り組んでいるか。	過去実績の証明に、成裏に事業が実施されたかを示しているか。	各項目 1~10
	施工			
サービス Service	引渡し・完成記録	提案されたアプローチについて、プロジェクトを理解し、関連するマネジメントと技術的リスクに取り組んでいるか。	過去実績の証明に、成裏に事業が実施されたかを示しているか。	
	サプライチェーン			
	発注者との関係 利用者・第三者との関係 新技術、VFM (value for money) 変更管理			
品質管理 Right First Time	手直し防止	提案されたアプローチについて、プロジェクトを理解し、関連するマネジメントと技術的リスクに取り組んでいるか。	過去実績の証明に、成裏に事業が実施されたかを示しているか。	
	品質管理システム 瑕疵			
コスト Cost	見積の予測の信頼性 目標価格からの変更	各小項目 1~10	各小項目 1~10	
工程 Time	計画の信頼性 工程予測精度			
安全 Safety	健康の福祉と促進 公衆安全	各小項目 1~10	各小項目 1~10	
	事故発生率			
小計 Subtotal		最大 180		
得点 Total mark (Subtotal x 100/180)		最大 100		

表-36 人員・工事手法の評価

項目	評価項目と基準	得点
主要人員	配置される主要スタッフが、要求される訓練、技能と経験を有しているか。	1-10
工事手法	提案が契約要件を満足し、工事リスクを理解しているか。	1-10

点を付与する。

➤ 財政評価

財政は財政査定委員会により、工種別金額の総額や管理経費等から財政を評価される。

最低提案価格の者に100点を付与し、その他の者には最低提案価格に対する割合から按分した点を付与する。

➤ 検証入札者の特定

品質点と財政点は、70:30の割合で合算し、総合点を小数第一位まで算出する。計算事例は図-16のとおりである。もし、総合点が最高点の者の金額が、実契約者（ディベロッパー）の事業予算を上回った場合は、道路庁とディベロッパーはその入札の受け入れが可能かどうかレビューする。

最高点かつ金額が受け入れ可能な者が検証対象となる。検証対象となったか否かについては、発注者が各入札者に通知する。

②-2. ステージ2

➤ 品質検証

入札者が過去実績を実証できるかどうか判断するため、品質計画のパートBを検証する。この時、パートAの情報または得点、品質記述に関して再考、再評価はしない。このステージは入札書の変更はできないため、パートBの得点はステージ1で審査された得点より増加することはない。パートBの検証において、品質評価委員会は、実用的手段、品質計画に記載のある人物や組織へのアプローチができる。入札者とのミーティングも可能である。

品質評価委員会は、主要人員にインタビューすることができる。主要人員は、事業の理解や、技能、経験等過去実績での成果を示すことを求めたり、訓練、技能、実績の記録の提示を求めたりできる。検証により得点が低くなった場合は、全ての点数が再計算される。

➤ 財政

財政査定委員会により、人員コストを含む価格について検証する。間接費の割合、諸経費の妥当性の検証が行われる。満足の証拠立てが提供できない場合は、入札は却下される。

➤ 最適入札者の特定

検証入札者が、検証で得点そのまま変わらず高得点である場合は、その入札者が入札最適者 (preferred bidder) となる。しかし、財政情報の検証でその入札が却下される場合、もしくは得点が減点され最高得点ではなくなった場合は、次の最高得点の入札の検証が行われる。この過程は、検証済みの得点が他の入札者よりも高いことが確認できるまで継続される。発注者は各入札者に最適入札者に特定されたか否か通知する。

➤ チームの確認

検証後で、契約者の特定前に、実発注者 (ディベロッパー) は事業の開始にあたり、入札で示された主要人員によるチームで事業が開始可能であるか確認される。別の人員によるチームの場合は、入札は却下される。

品質評価 (Quality Assessment)					財政評価 (Financial Assessment)																																		
①評価項目, 基準により採点					②満点を 100 として標準化																																		
入札者	得点 Mark			入札者	標準化得点 Normalised mark																																		
	品質計画	主要人員	工事手法		品質計画	主要人員	工事手法																																
A	60	7	8	A	60	70	80																																
B	63	5	4	B	63	50	40																																
C	83	9	9	C	83	90	90																																
D	71	7	7	D	71	70	70																																
E	85	8	8	E	85	80	80																																
・②で、各項目 60 点未満がある者はこれ以降評価しない。→ B 者は評価しない。					最低入札価格を 100 とし、他を最低入札価格に対する割合から按分し、財政点を算出。																																		
③各項目重み付けした値を合算し、最高点を 100、他を最高得点に対する割合で按分し、品質点を算出。					<table border="1"> <thead> <tr> <th>入札者</th> <th>財政評価(入札価格) Financial assessment</th> <th>財政点 Financial Score</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>£30,121,546</td> <td>100</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>-</td> <td>-</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>£31,548,956</td> <td>96</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>£34,566,899</td> <td>86</td> </tr> <tr> <td>E</td> <td>£32,985,111</td> <td>91</td> </tr> </tbody> </table>			入札者	財政評価(入札価格) Financial assessment	財政点 Financial Score	A	£30,121,546	100	B	-	-	C	£31,548,956	96	D	£34,566,899	86	E	£32,985,111	91														
入札者	財政評価(入札価格) Financial assessment	財政点 Financial Score																																					
A	£30,121,546	100																																					
B	-	-																																					
C	£31,548,956	96																																					
D	£34,566,899	86																																					
E	£32,985,111	91																																					
③各項目重み付けした値を合算し、最高点を 100、他を最高得点に対する割合で按分し、品質点を算出。					総合評価 (Combined Scores) 品質と価格を 70:30 で重み付けし、総合点を算出。																																		
入札者	加重標準化点 Proportion of Normalised mark			合計点 Total combined mark	品質点 Quality score	入札者	加重点 Proportion of score		総合点 Total Score																														
	品質計画 (55%)	主要人員 (15%)	工事手法 (30%)				品質点 Quality Score	財政点(30%) Financial Score																															
A	33.0	10.5	24.0	67.5	79	A	55.3	30.0	85.3																														
B	-	-	-	-	-	B	-	-	-																														
C	45.7	13.5	27.0	86.2	100	C	70.0	28.8	98.8																														
D	39.1	10.5	21.0	70.6	82	D	57.4	25.8	83.2																														
E	48.6	12.0	24.0	82.8	97	E	67.9	27.3	95.2																														
<table border="1"> <thead> <tr> <th>入札者</th> <th>品質点</th> <th>財政点</th> <th>総合点</th> <th>検証対象</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>79</td> <td>100</td> <td>85.3</td> <td></td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>-</td> <td>-</td> <td>-</td> <td></td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>100</td> <td>96</td> <td>98.8</td> <td>検証対象</td> </tr> <tr> <td>D</td> <td>82</td> <td>86</td> <td>83.2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>E</td> <td>97</td> <td>91</td> <td>95.2</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>										入札者	品質点	財政点	総合点	検証対象	A	79	100	85.3		B	-	-	-		C	100	96	98.8	検証対象	D	82	86	83.2		E	97	91	95.2	
入札者	品質点	財政点	総合点	検証対象																																			
A	79	100	85.3																																				
B	-	-	-																																				
C	100	96	98.8	検証対象																																			
D	82	86	83.2																																				
E	97	91	95.2																																				

図-16 計算事例

5. フランス

5.1 法規則に基づく調達手続き

フランスでは、公共契約に関して、公共調達関係の法律や政令などの主要規定を包括的・体系的に盛り込んだ政令レベルの公共契約法典(CMP:Code des marchés publics)⁶⁹⁾がある。各発注機関はCMP、およびこの法典をQ&A方式で解説した2012年2月14日付経済・財政・工業相通達⁷⁰⁾を適用している。

実際の公共契約においては、標準および特記契約約款(CCAG, CCAP)や標準および特記技術仕様書(CCTG, CCTP)などの仕様(Cahiers des Clause)が活用されている。

(1) 入札方式

CMPのIII章:調達(Passation des Marchés)において、入札方式について規定されており、26条においてEUと同額の閾値が規定されている。各入札方式については次のように規定されている。

①提案募集(Appel d'offres) [33条]

発注機関が、入札者に事前に知らせる客観的基準に基づいて、交渉を行うことなく落札者を選定する方式。公開と制限付きがあり、だれでも提案を提出できる場合は公開、選定を経て招請された者のみが入札できる場合は制限付きであるという。

(EU公共調達指令の公開手続と制限手続に該当する。)

②交渉手続(Procédures Négociées) [34条, 35条]

発注機関が、一つまたは複数の事業者と契約条件に関する交渉を行う方式。35条のIで事前公告および競争を行った後の交渉手続、35条のIIで事前公告も競争も行わない交渉手続が規定されている。

前者は、以下の条件を満たす場合、適用することができる。

- ・提案募集や競争的対話を行っても要求を満たす者がいなかった場合(イレギュラーな入札や法や予算上受け入れられない入札があった場合)。当初の条件を大幅に変えてはならない。また、交渉参加者を、従前のオファー(提案募集、競争的対話)で提出期限と様式を遵守したオファーの提出者とする場合は、新たに公告を行う必要はない。
- ・金融サービスやデザインなどの知的サービスなど、オファー募集時に契約の仕様が事前に十分な精度で作成することができない性質のサービス契約。
- ・営利目的でない研究・試験・実験・開発のための契約。

- ・リスク等により事前の価格設定が困難な例外的な場合。

後者は、災害等の緊急時で事前公告や契約までにかかる時間が適切でない場合、すでに契約されている者に対する追加補足的契約、コンクールの入賞者との契約、技術的・芸術的な理由または独占権保護が必要な場合などに適用可能である。

③競争的対話手続(Procédure de dialogue compétitif) [36条]

発注機関の要求を満たす一つまたは複数の手法を決定または開発するために、参加を認めた者と対話を実施し、それに基づき対話参加者に入札を招請する方式。発注者で事前に技術仕様の特定ができない場合、法的、財務的な調整ができない場合に適用可能である。

④コンクール(Concours) [38条]

特に国土開発、都市計画、建築、エンジニアリングあるいは情報処理の分野において適用される手続きで、CMP24条の規定により任命された競争参加者から独立した審査委員の審査を経て、発注者が決定する。公開と制限付きがある。

⑤設計・施工方式(Conception-Réalisation) [37条]

設計・施工一括契約に固有の方式で、発注者が、建造物の調査(設計)と施工の両方を、一つの企業グループもしくは一企業と契約する。この方式は、金額の大小に関わらず、技術上の理由から建設事業者が建造物の調査に参加する必要がある場合にのみ適用することができる。

⑥閾値未満の手続、発注者選択手続(Procédure adaptée) [28条]

閾値未満の場合、物品調達、サービス、工事の契約は、調達品の性質や特性、対応できる事業者数や所在地、さらには調達情勢に応じて発注者が自由に決定することが出来る。発注者は提出された提案について、応札者と交渉することが出来る。この交渉には、価格を含む提案の全ての項目が対象になりうる。

発注者は、35条II(上記②参照)に示すような状況、または契約の特性や総量、その分野の競争環境により、そのような手続きが不要・不可能である場合、また、見積もりが€15,000(税別)未満の場合は、事前公告や競争をせずに契約者を決定できる。(閾値未満の場合は、特定の方式が定められているのではなく、発注者の裁量で適宜調達方法を定めてよい、ということである。)

(2) 落札基準

落札基準は53条に規定されている。経済的に最も有利な者(l'offre économiquement la plus avantageuse)と契約し、以下のいずれかの基準とする。

①差別的でなく、契約に関連する複数の項目、とりわけ品質、価格、技術、景観、機能的特性、環境保護対策、農産物の直接供給向上、労働困難者の雇用、ライフサイクルコスト、収益性、アフターサービスや技術支援コスト、納期、性能、供給の安全性、サービスの相互運用性と動作特性に基づく。契約に合う他の基準を考慮してもよい。

②価格のみ

(3) 中小企業対策

中小企業に関する事項としては、専門職人の企業等に対する優遇措置がある。CMP53 条IVに次のように規定されている。

1. 契約の特定の際、価格または提案が同等であれば、優先権は、労働者生産協同組合、農業生産者グループ、専門職人、専門職人協同組合、美術・工芸家組合、あるいは適合する企業により提出された提案に与えられる。
2. 全体的または部分的に、契約が専門職人、専門職人組合、専門職人協同組合、労働者生産協同組合、あるいは適合する企業により実施されると考えられる業務が対象となる場合、契約担当機関は、競争に先だて、業務総額の4分の1を限度に、他の全ての提案に優先させて、専門職人、専門職人協同組合、生産協同組合、あるいは適合する企業に優先される工事、物品調達、役務を特定しなければならない。
3. 契約が、全体的または部分的に芸術的性質を有する工事を対象とする場合、価格または提案が同等であれば、当該工事の半額に達するまで2に示す優先権は芸術職人または美術・工芸家組合にある。

5.2 建設事業での適用状況

2010年から2012年にTEDに公告されたフランスでの建設事業の入札方式、落札基準の状況は表-37のとおりである。

なお、分類はEU公共調達指令に基づくものである。

調入札式は、公開手続きが7割以上を占めており、最も多く適用されている。落札基準は、ほとんどが、最も経済的に有利を適用している。

組織タイプ別の調達状況は表-38のとおりである。中央政府の場合には公開手続きが8割以上を超えている。また、イギリス同様ユーティリティでは交渉手続きが多く適用されている。なお、フランスでの建設事業はDBBが主に用いられており、2010年以降の中央、地方政府による建設事業のDBは

実施されていない(OJEU公告がない)。

州環境・整備・住宅局(DREAL: directions régionales de l'environnement, de l'aménagement et du logement, エコロジー・持続可能開発およびエネルギー省(MEDDE: Ministère de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie)と国土均衡・住宅省(Ministère de l'Égalité des territoires et du Logement)共管の州単位の出先機関で、直轄国道の改築、新設の発注機関)の建設事業の調達状況は表-39のとおりである。2010年の1件を除き、全て公開手続きで最も経済的に有利を基準としている。

表-37 フランス 建設事業の調達件数(2010-2012)

落札基準 入札方式	最低価格	最も経済的に有利	合計(割合)
公開手続き	448	16,237	16,685(71.4%)
制限手続き	66	1,231	1,297(5.5%)
短期制限手続き	0	13	13(0.1%)
交渉手続き	293	1,787	2,080(8.9%)
短期交渉手続き	0	9	9(0.0%)
競争的対話	0	255	255(1.1%)
事前公告のない特定	233	2,799	3,032(13.0%)
合計(割合)	1,040(4.4%)	22,331(95.6%)	23,371

TEDより整理。落札基準、入札方式いずれかが不明な334件を除く。

表-38 フランス 組織タイプ別建設事業の調達件数(2010-2012)

組織・機関 入札方式	中央省庁、 国家・連邦 政府	地方政府	法に基づく 組織	ユーティリ ティ	その他、 不明
公開手続き	830 (82.8%)	7,875 (75.1%)	2,344 (71.4%)	737 (31.0%)	5,030 (76.6%)
制限手続き	93 (9.3%)	253 (2.4%)	342 (10.4%)	69 (2.9%)	575 (8.8%)
短期 制限手続き	3 (0.3%)	7 (0.1%)	3 (0.1%)	0	2 (0.0%)
交渉手続き	20 (2.0%)	196 (1.9%)	127 (3.9%)	1,490 (62.8%)	263 (4.0%)
短期 交渉手続き	1 (0.1%)	0	2 (0.1%)	0	6 (0.1%)
競争的対話	12 (1.2%)	130 (1.2%)	50 (1.5%)	0	67 (1.0%)
事前公告の ない特定	43 (4.3%)	2,023 (19.3%)	413 (12.6%)	78 (3.3%)	620 (9.4%)
合計	1,002	10,484	3,281	2,374	6,563

下段の()は、組織タイプごとの合計に占める各入札方式の割合

TEDより整理。入札方式が不明の1件を除く。

表-39 DREAL 建設事業の調達件数

入札方式	落札基準	2010年	2011年	2012年
公開手続	最低価格	1	0	0
	最も経済的に有利	68	57	55
制限手続・交渉手続・その他		0	0	0

TEDより整理.

TEDより整理した最近のフランスの中央政府および地方政府組織の道路、治水関連の土木工事案件の調達特定状況を巻末の表-E,Fに示す。中央政府組織では、全てが公開手続であり、落札基準は最も経済的に有利が主流であるが、最低価格も適用がみられる。価格とそれ以外（主に技術）の重み付けは、価格の重みが60~80（全体を100として）の事業が9割近くを占め、価格優位の傾向がみられる。

地方政府組織では、公開手続が主流ではあるが、ごくまれに制限手続が用いられている。また、他国と異なり、事前公告のない特定も多く公告されている。落札基準は、中央政府組織と同様で、最も経済的に有利が主流であるが、最低価格も適用がみられる。重み付けは、価格50が約2割、55以上が5割近くを占め、価格優位の傾向が見られるものの、30や85の設定もあり、治水事業においては価格40の事業が半数を占めるなど、事業内容や発注機関により様々な設定がなされていると考えられる。

なお、EU 閾値未満の公共調達については、公共契約公報(BOAMP: Bulletin officiel des annonces des marchés publics)⁷¹⁾に公告されている。公共契約公報には、閾値以上の調達情報も公告されている。建設工事の特定公告を見ると、€万未満の調達にはほぼ全てに発注者選択手続が用いられ、€万から閾値未満の調達には、約98%が発注者選択手続、残りの約2%に公開手続提案募集が用いられている。制限手続提案募集と交渉はさらにごく僅かではあるが適用が見られる。

5.3 事例

道路関連の2事例を整理する。

(1) DREAL オーベルニュ バイパス工事^{72),73)}

DREALの発注例として、オーベルニュ州(Auvergne)の事例を整理する。事例の概要は表-40、主な手続きの流れは図-17のとおりである。

なお、フランスの直轄国道の整備において、一般に、発注

表-40 DREAL オーベルニュ 事業概要

事業名称	Rn7 - Déviation de Varennes-sur-Allier Terrassements généraux - Ouvrage d'art - Assainissement profond - Rétablissements (TOAR)(バイパス道路整備) (OJEU Ref: 2012/S 169-279842, Contract notice) (OJEU Ref: 2013/S 013-015991, Contract Award notice)
発注機関	オーベルニュ州環境・整備・住宅局 DREAL Auvergne
調達範囲	施工
事業概要	国道7号の4.8km(片側2車線, 合計4車線)のバイパス道路整備。 ・道路本体土工一般 ・橋梁 ・排水処理施設 ・地方道路の補修
事業期間	契約期間 :12ヶ月 (2013年4月~)
入札方式	提案募集(公開手続)
落札基準	最も経済的に有利
手続期間	公告から落札者の特定まで4ヶ月
落札結果	落札者: groupement forezienne / eiffage tp / eiffage tp raa / guintoli / matiere Mandataire : FOREZIENNE 提案額: €18,297,014.10

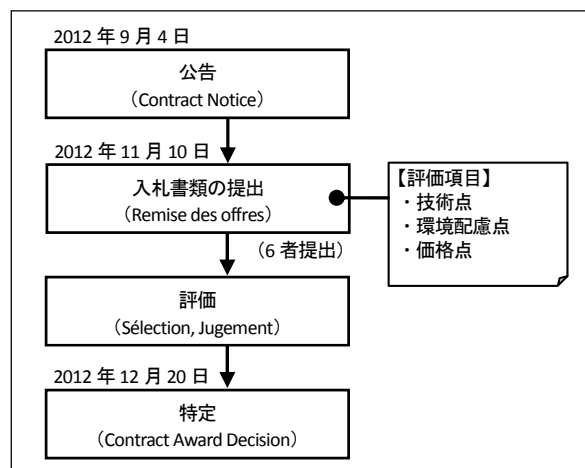


図-17 主な手続きの流れ

(財務管理、入札手続、用地取得含む)はDREALが行っているが、技術的な部門については、県際道路局(DIR: Direction Interdépartementale des Routes, MEEDDM)の出先機関が担当しており、プロジェクトの実施に当たっての契約(設計、施工)監理はDIRが行っている。

公告で、参加要件として、以下の書類提出や要求を示している。

- ・参加者の個別状況：法的妥当性の証明書類
- ・経済・財政：過去3年間の売上、銀行からの適切な書類またはリスク保証の証拠。共同請負グループの年間売上げが€0,000,000以上を要件とする。

・技術能力：過去5年の実績リスト，同業種の学術的・専門的な業者であることの証明，過去3年間の年平均従業員数と管理職数，業務を行うための道具，機材，技術を有する証明．契約を専門的に，経済的，技術的に履行できることを提示．

➤ 提出書類と評価の手順

入札時に，次の書類の提出が求められる．

A 入札申請書

B 提案書： 企業基本情報，価格表，積算書類，総価支払い業務ごとの価格表

C 説明書類：技術，環境配慮評価のための各書類（下記評価参照）

入札は次のような手順で評価が行われる．

- ・不適當，不法または受理不能なオファーを審査対象から除外する．
- ・基本案，次いで入札参加者が提案した代替案を審査する．
- ・技術点，環境配慮点，価格点に重みをつけて，経済的に最も有利な提案を選択する．
- ・複数の提案が同等と評価された場合には，CMP53条の規定により，労働者生産協同組合等に優先権がある．

➤ 技術・環境・価格評価

価格以外の要素として，技術と環境配慮が評価される．技術は表-41，環境配慮は表-42の小項目ごとに採点し，その後，最高点の提案者を100として，各提案者の点数を按分する．価格は最低価格の者を100として，按分の二乗を乗じて配点される．

最後に重み付けされた値の合計により順位付けされ，落札者が特定される．計算式は図-18のとおりである．

表-41 技術評価

評価小項目	配点
単価および総価分析 (0~10点)	10
書類 C3 - 品質保証計画 (SOPAQ) (0~30点)	
- 企業組織図	5
- 品質管理計画組織	15
- 内部コントロールを確実に実行するための方策	10
書類 C4 - 技術的覚書 (0~60点)	
C4-1: 工事と管理を実現するための工程表	5
C4-2: 工期を遵守するための人材, 資材, 工法を記述した覚書	10
C4-3: 工事の中心となる道路土工と排水用構造物 (OH2) の工程と関連についての説明書	15
C4-4: 資材の調達, 製造, 運搬に関する計画書	10
C4-5: 土運搬	5
C4-6: 工事現場配置基本図	5
C4-7: 県道 46 号 Chazeuil のラウンドアバウトの交通をしながら工事を実施するときの切り回しについての考え方	5
C4-8: 交通安全と健康保護を確保するための基本的対策	5
技術採点合計	100

表-42 環境配慮評価

評価小項目	配点
単価および総価分析 (0~10点)	10
書類 C1-環境保証計画 (SOPAE) (0~60点)	
- 環境的な課題を考慮に入れた工事の環境課題への対応策	10
- 工事現場の仮排水を確実にするための解決策	40
- 両生類の侵入防止柵に関して提案された解決策	5
- 環境担当者の技能と工事現場組織への参画	5
書類 C2-廃棄物処理計画 (SOGED) (0~30点)	
- 捨土の地質学的特徴の把握	10
- 工事現場での選別と回収方法	5
- 工事現場でのコミュニケーション方法	5
- 輸送と廃棄の手順	10
環境配慮採点合計	100

技術点 $N_{VT} = 100 \times (T / T_0)$
T: 評価対象者の技術採点, T_0 : 最高点の技術採点
環境配慮点 $N_{VE} = 100 \times (E / E_0)$
E: 評価対象者の環境配慮採点, E_0 : 最高点の環境配慮採点
価格点 $N_P = 100 \times (P_0 / P)^2$
P: 評価対象者の価格(税込み), P_0 : 最低価格(税込み)

評価要素	重み付け
技術	50%
環境配慮	10%
価格	40%

合計 $N = 0.5 \times N_{VT} + 0.1 \times N_{VE} + 0.4 \times N_P$

図-18 計算方法

(2) DRIEA 防音壁設置^{74), 75)}

イル・ド・フランス州 (Ile-de-France) では、他の州とは異なり、道路整備の発注、建設監理、維持管理を DRIEA (イル・ド・フランス州県際施設・整備局) の DIRIF (道路局) で行っている。DRIEA の事例として防音壁設置工事の事例を整理する。本事例は閾値未満であるが、OJEU に公告されている。概要は表-43、主な手続きの流れは図-19 のとおりである。

公告で、参加要件として、以下の書類提出や要求を示している。

- ・参加者の個別状況：法的妥当性の証明書類
- ・経済・財政：過去3年間の売上高、銀行からの適切な書類またはリスク保証の証拠。入札者の過去3年の年間売上げが€1,500,000 以上を要件とする。
- ・技術能力：過去5年の実績リスト、同業種の学術的・専門

表-43 DRIEA 事業概要

事業名称	Rm13 - protections phoniques entre Bel-Air et l'hermitage à Saint Germain-En-Laye - ecran rue Pontel (防音壁設置) (OJEU Ref: 2012/S 249-412201, Contract notice) (OJEU Ref: 2013/S 134-231413, Contract Award notice)
発注機関	イル・ド・フランス州県際施設・整備局 DRIEA-IF
調達範囲	施工
事業概要	国道 13 号沿いの延長 160m, 高さ 3m の防音壁の設置工事(工事に必要な側道等の交通処理と標識・標示の設置を含む)
事業期間	契約期間 :31 ヶ月 (準備期間 2 ヶ月除く)
入札方式	提案募集(公開手続)
落札基準	最も経済的に有利
手続期間	公告から落札者の特定まで約 6 ヶ月
落札結果	落札者: Segex SAS 提案額: €35,312.92 (※閾値未満)

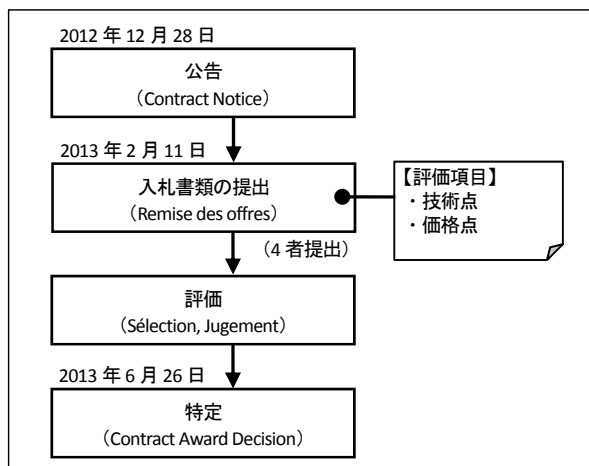


図-19 手続きの流れ

的に事業実施が可能であることの証明、過去3年間の年平均従業員数、管理職の能力、業務を行うため利用可能な機材、設備、技術を有する証明。契約を専門的に、経済的、技術的に履行できることを提示。

▶ 提出書類と評価の手順

入札時に、次の書類の提出が求められる。

- 分冊 1. 参加要件に示されている法的情報、経済・財政力、人材・技術力に関する書類
- 分冊 2. 事業 (契約) 計画: 誓約書、価格・詳細見積書、技術評価に係る各計画書 (SOPAQ, SOSED, SOPAE) 説明書 (工事実施計画書): 工程書、技術評価に係る各説明書 (財表品質証明、建設現場で公害対策、安全管理)

代替案を提案する場合の書類

入札は次のような手順で評価が行われる。

- ・不適當、不法または受理不能なオファーを審査対象から除外する。
- ・基本案、次いで入札参加者が提案した代替案を審査する。
- ・技術点、価格点に重みをつけて、経済的に最も有利な提案を選択する。
- ・複数の提案が同等と評価された場合には、CMP53 条の規定により、労働者生産協同組合等に優先権がある。

▶ 技術・価格評価

技術点、価格点ともに、20 点満点で評価される。技術は表-44 の項目により評価される。価格は最低価格に 20 点が付与され、他の提案者には図-20 の計算式により採点される。

技術点と価格点の重み付けは 40% : 60% として両者を合算し、小数点以下一桁に丸めて最終評価点とし、落札者を特定する。

表-44 技術評価

評価小項目	配点
・防音壁の直立性を保つための施工法、工事現場のマネジメント	8
・品質保証計画組織構想 (SOPAQ) に基づく品質保証計画 (PAQ) の内容とフォローアップの考え方	1
・廃棄物処理計画 (SOSED) の内容とフォローアップ体制、廃棄物の廃棄場所、現場の環境面での影響の削減努力	1
・環境保証計画組織構想 (SOPAE) に基づく環境保証計画 (PAE) の内容とフォローアップ体制	1
・入札参加者が提案した材料の品質とその証明	3
・建設現場が発する公害の具体的な削減対策 (土地の借用、工事騒音等)	3
・工事現場の安全管理 (標識等の維持、事故対策等)	3
技術評価合計	20

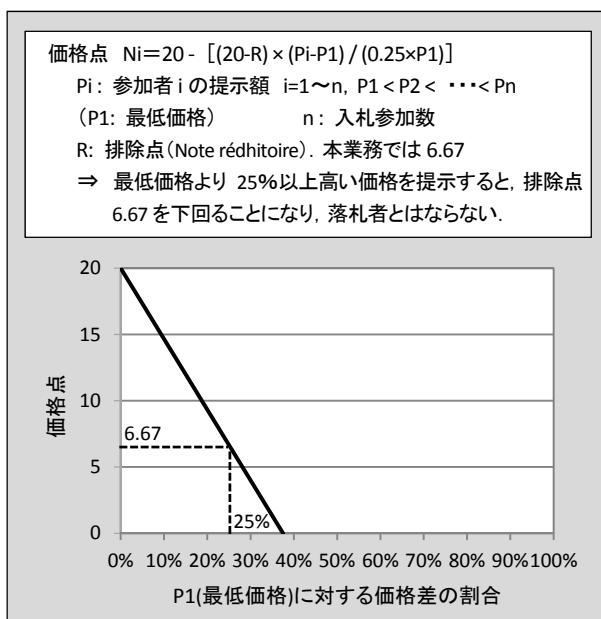


図-20 価格点 計算方法

6. ドイツ

6.1 法規則に基づく調達手続き

ドイツの公共調達については、競争制限禁止法（GWB: Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen）⁷⁶⁾の第4部に公共調達の規定があり、また、建設工事に関する規定として、連邦・州の発注担当者の代表者、連邦・州の専門分野の代表者、地方自治体の代表者、民間の経済・技術界の代表者から構成されるドイツ建設工事請負委員会（DVA: Deutscher Vergabe- und Vertragsausschuss für Bauleistungen）が作成した建設工事調達契約規則（VOB: Verdingungsordnung für Bauleistungen）⁷⁷⁾がある。VOB は下記のように3編で構成され、VOB/A に調達手法や契約に関して規定されており、各州ともこれを基本として工事の調達を行っている。

VOB/A: 建設工事の調達に関する一般規定

VOB/B: 建設工事の施工に関する一般契約条件

VOB/C: 建設工事の一般技術規定

VOB/A は、さらに、次のように別れている。適宜 EU 指令に適合させるよう改訂を行い、現在3部構成となっている。

1部: EU 閾値未満の調達の一般規定

2部: Directive 2004/18/EC に対応した EU 閾値以上の規定 (VOB/A - EG)

3部: Directive 2009/81/EC (防衛・安全分野当局による公共調達指令) に対応した規定 (VOB/A - VS)

VOB の最新版は 2012 年版である。

(1) 入札方式

VOB/A の各部（1部～3部）の3条に入札方式について規定されている。EU 閾値以上の場合、EU 公共調達指令の規定が適用されている。

➤ EU 閾値以上の場合（2部）

①公開手続（Offenes Verfahren）

事業者数を制限せず、だれでも入札に参加できる [3条(1)1].

工事の性質上、または特別な事情のために公開手続以外の発注が是認されなければ、公開手続を適用しなければならない [3条(2)].

②制限手続（Nicht offenes Verfahren）

制限された数の者のみ入札に参加できる [3条(1)2].

③交渉手続（Verhandlungsverfahren）

発注機関が、事業者を選定し、一者または複数の者と、契約の公告、入札図書、他の関連文書の中の規定に沿った入札となるように契約条件について交渉する。入札公告の有り、なしの手続きがある [3条(1)3].

入札公告する交渉手続きは次の場合適用できる [3条(4)].

- ・公開手続き、制限手続きが、受け入れられないオファーのために中止になり、当初契約条件が基本的に変わらないとき
- ・調査、研究、開発、収益性の確保や研究開発費の回収が目的でないもの
- ・特性等により事前に価格設定ができない特殊な場合

入札公告をしない交渉手続きは、公開手続き、交渉手続きで、入札がない、または適切な入札がない場合に、当初契約条件を基本的に変えず、正式な手続きに基づき従前の入札に参加した者のみと交渉する場合など、EU指令と同等に規定されている [3条(5)].

④競争的対話 (Wettbewerblichen Dialog)

特に複雑な契約において、選定した者と契約の詳細について交渉(Verhandlungen)する [3条(1)4].

➤ EU 閾値未満の場合 (1部)

①公開入札 (Öffentlicher Ausschreibung)

事業者数を制限せず、入札を受け付ける [3条(1)].

工事の性質上、または特別な事情が正当でなければ、公開入札としなければならない [3条(2)].

②制限入札 (Beschränkte Ausschreibung)

事業者数を制限し、入札を招請した者の中から適切な者を選定する [3条(1)].

以下の場合には制限入札を適用できる [3条(3)].

1. 付加価値税を除いた正味契約金額が次の金額以下の場合
 - a) 屋内工事 (電気設備、建物の機械システムを除く)、造園工事、道路の施設・設備工事 €50,000 以下
 - b) 土木工事および道路建設工事 €150,000 以下
 - c) 他の全ての専門工事 €100,000 以下

2. 公開入札では落札者が決まらず、不調に終わった場合

3. 公開入札が不適切な場合 (緊急性、秘密保持など)

以下の場合には、入札案件を公示した後に制限入札とすることができる [3条(4)].

1. 工事が、その性質上、とりわけ高い信頼性または能力 (経験、技術設備、作業員の技能等) が要求されるケースにおいて、適正に施工できる事業者の数が限られる場合

2. 工事が、その性質上、入札書の作成に非常に多額の費用を要する場合

③随意契約 (Freihändige Vergabe)

公開入札も制限入札も適切でない次のような場合には随意契約が適用できる [3条(5)].

1. 様々な理由により (特許権の存在、特別な専門知識や設備が必要など)、その工事を施工できる受注者が1者しかない場合
2. 特に緊急度の高い工事の場合
3. 入札時に工事の内容や範囲を明確かつ包括的に決められず、入札価格を適切に比較できない場合
4. 公開入札または制限入札が不調に終わり、再度入札を行っても良好な結果が得られそうにない場合
5. 工事が秘密保持規制の対象となり、競争入札になじまない場合
6. 大規模工事の一部であるため、小規模工事として別途入札をするのが不適當な場合

正味契約金額が€10,000 以下の場合には、随意契約を適用できる。

なお、閾値未満については、競争的対話と同類の入札方式は規定されていない。

また、閾値未満の制限入札では、事前審査を行わず、3つの事業者に事前連絡の後、入札書の提出を求めているケースもある。発注機関は、建設会社の資格審査登録協会が管理する事前審査データベースを利用して希望する条件に合う事業者を探すことができる。発注者は事業者の信頼性、能力、専門性により事業者を自由に選ぶことができる⁷⁸⁾。

VOB/A で規定されている入札方式を整理したものを表-45に示す。

表-45 建設(土木)工事 事業規模別入札方式 (VOB/A)

規模 (VAT 除く)		入札方式
EU 全域	EU 閾値 (€5,000,000) 以上	公開手続 (Offenes Verfahren) (例外的に、制限手続 (Nicht offenes Verfahren)、交渉手続 (Verhandlungsverfahren)、競争的対話方式 (Wettbewerblicher Dialog) が適用可能)
国内 Nationales Verfahren	EU 閾値未満 €150,000 以上	公開入札 (Öffentliche Ausschreibung) (例外的に、制限入札 (Beschränkte Ausschreibung)、随意契約 (Freihändige Vergabe) が適用可能)
	€150,000 以下	公開入札 (Öffentliche Ausschreibung) 制限入札 (Beschränkte Ausschreibung)
	€10,000 以下	随意契約 (Freihändige Vergabe)

(2) 落札基準

落札基準については、次のように規定されている。

➤ EU 閾値以上の場合（2部）

効率的な建設と経済的な管理、更に品質保証も備えて、満足いくように工事を施工できると思われる入札者のみを、選考により絞り込む [16条(6)3]。

入札の評価にあたっては、落札基準とその重み付けのみ考慮する。落札基準は契約に関連したもの、たとえば、品質、価格、技術的価値、芸術的・機能的特徴、環境的特徴、運転費用、維持管理費用、費用対効果、カスタマーサービス、技術サポート、工期等としなければならない [16条(7)]。

➤ EU 閾値未満の場合（1部）

効率的な建設と経済的な管理、更に品質保証も備えて、満足いくように工事を施工できると思われる入札者のみを、選考により絞り込む。その中から、あらゆる判断基準、品質、価格、技術的価値、芸術的・機能的特徴、環境的特徴、運転費用、維持管理費用、費用対効果、カスタマーサービス、技術サポート、工期等を考慮し、経済的に最も有利な入札を提出した者を落札者として選定しなければならない。最低価格というだけで、落札者を選んではならない [16条(6)3]。

EU 公共調達指令に規定のある「最低価格」については、2部において特段明言されていないが、落札基準の例として価格が含まれている。

(3) 中小企業対策

中小企業対策としては、アメリカやフランスのように明らかな優遇条項は VOB には規定されていない。ただし、ロット分けについては、VOB/A 5 条において、一括発注と分割発注について次のように規定している。

- (1) 建設工事契約は、工事が適切な調整の下で施工され、明確で包括的な保証責任が提供されるような形で発注しなければならない。そのため、建設工事と関連の物品の供給は、通常同じ契約でカバーしなければならない。
- (2) 建設工事は、専門区分、エリア区分により分割して発注しなければならない。経済的・技術的理由によっては、幾つかのロットをまとめて一括発注することもできる。

また、競争制限禁止法 97 条(3)においても、専門別、エリア別に発注するように規定しており、中小企業の受注機会を増やすよう配慮されていると考えられる。なお、VOB/A 6 条で次のように地元優先は禁止されている。

競争は、特定の地域や地区に所在する企業の制限を設けてはならない [6条(1)1]。

また、EU 閾値未満の国内調達の制限入札、随意契約については各州政府で基準値を定めている。各州の基準値は表-46 のとおりである^{79),80)}。

6.2 建設事業での適用状況

2010 年から 2012 年に TED に公告されたドイツの建設事業の入札方式、落札基準の状況は表-47 のとおりである。分類は EU 公共調達指令に基づくものである。

ドイツでは、イギリス、フランスと比較して、落札基準として最低価格を多く用いているのが大きな特徴である。なお、「最も経済的に有利」と分類されているものでも、価格の重み付けが 100 で、実質最低価格で評価しているものも含まれている。これは、VOB/A に記載されている落札基準のとおり、価格以外の要素（施工能力等）も確認しているという点で、実質最低価格であっても「最も経済的に有利」である、と発注機関担当者がみなしているケースがあるためと考えられる。したがって、実際にはデータよりも最低価格の適用比率は高いと考えられる。

また、VOB/A 3 条(2)に“工事の性質上、または特別な事情が正当でなければ、公開入札としなければならない”と規定されているとおり、制限手続きや交渉手続きは、あくまで例外的な扱いとされ、大部分に公開手続きが適用されている。

組織タイプ別での建設事業の入札方式は、表-48 のとおりである。ユーティリティを除く全ての組織で、公開手続が 9 割以上、ユーティリティでも約 5 割と、他国に比べて高く適用されている。

なお、ドイツは、フランスと同様に、建設事業は DBB が主に用いられており、2010 年以降の中央、地方政府による公共土木事業の EU 閾値以上の DB は実施されていない (OJEU 公告がない)。ただし、ドイツでの DBB は、詳細設計付き施工が広く用いられている。

ドイツでは、連邦交通・建設・都市開発省 (Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung) の道路建設局が道路計画・政策を担当しているが、自らが道路整備をすることはほとんどなく、各州が連邦政府の委任により連邦道も整備している。また、水資源関連では、連邦交通・建設・都市開発省の水路・船舶管理局がライン川など連邦水路のごく一部を管理しているが、大部分の連邦水路の管理は州に委任されている。

表-46 ドイツ各州の建設工事の随意契約・制限入札基準

州	対象組織	随意契約 (€以下)	制限入札 (€以下)
Bund	州政府	10,000	a) 屋内, 造園, 道路 設備工事等 50,000 b) 土木, 道路建設工 事 150,000 c) その他専門工事 100,000
Baden- Württemberg	州政府	10,000	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
	地方政府*	20,000	c) 100,000
Bayern	州政府	10,000 条件により 5,000/ 20,000	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
	地方政府*	30,000	a) 125,000 b) 500,000 c) 250,000
Berlin	州 (特別市) 政府	10,000	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
Brandenburg	州政府	20,000	200,000 条件付で a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
	地方政府*	100,000	1,000,000
Bremen	州 (特別市) 政府	10,000	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
Hamburg	州 (特別市) 政府	100,000	1,000,000
Hessen	州, 地方政府	100,000	1,000,000 条件付で 250,000/ 100,000
Mecklenburg- Vorpommern	州, 地方政府	100,000	1,000,000
Niedersachsen	州, 地方政府	75,000	1,000,000
Nordrhein- Westfalen	州政府	-	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
	地方政府*	100,000	1,000,000
Rheinland- Pfalz	州政府	10,000	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
Saarland	州, 地方政府	10,000	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
Sachsen	州政府	25,000	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
Sachsen-Anhalt	州政府	10,000	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000
Schleswig- Holstein	州, 地方政府	100,000	1,000,000
Thüringen	州, 地方政府	50,000	a) 50,000 b) 150,000 c) 100,000

* 州政府を除く市町村などの地方政府 (Kommunen)

表-47 ドイツ 建設事業の調達件数 (2010-2012)

落札基準 入札方式	最低価格	最も経済的 に有利	合計 (割合)
公開手続	13,819	14,606	28,425(93.4%)
制限手続	141	334	475(1.6%)
短期制限手続	45	261	306(1.0%)
交渉手続	193	946	1,139(3.7%)
短期交渉手続	3	17	20(0.1%)
競争的対話	0	14	14(0.0%)
事前公告のない特定	25	33	58(0.2%)
合計 (割合)	14,226(46.7%)	16,211(53.3%)	30,437

TED より整理. 落札基準, 入札方式いずれかが不明な 423 件を除く.

表-48 ドイツ 組織タイプ別建設事業の調達件数 (2010-2012)

組織・機関 入札方式	中央省庁, 国家・連邦 政府*	地方政府	法に基づく 組織	ユーティリ ティ	その他, 不明
公開手続	1,286 (92.2%)	14,661 (97.1%)	4,120 (95.6%)	986 (50.8%)	7,733 (95.3%)
制限手続	90 (6.5%)	147 (1.0%)	92 (2.1%)	32 (1.6%)	155 (1.9%)
短期 制限手続	2 (0.1%)	125 (0.8%)	55 (1.3%)	0	127 (1.6%)
交渉手続	6 (0.4%)	120 (0.8%)	32 (0.7%)	918 (47.3%)	71 (0.9%)
短期 交渉手続	1 (0.1%)	8 (0.1%)	4 (0.1%)	0	7 (0.1%)
競争的対話	0	10 (0.1%)	1 (0.0%)	0	4 (0.0%)
事前公告の ない特定	10 (0.7%)	30 (0.2%)	6 (0.1%)	5 (0.3%)	15 (0.2%)
合計	1,395	15,101	4,310	1,941	8,112

下段の () は, 組織タイプごとの合計に占める各入札方式の割合

TED より整理. 入札方式が不明の 1 件を除く.

* 地方政府であるのに, この組織カテゴリーで登録されている案件も多く確認されたが, 全てのチェックは困難なため, 検索データをそのまま利用した.

また, 連邦環境・自然保護・原子力安全省 (Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit) の水管理・廃棄物管理局が, 河川の維持管理の中央の主務組織であるが, 河川の管理, 治水事業は州等の地方政府や水組合が行っている⁸¹⁾.

州政府の調達適応状況の例として, ノルトライン・ヴェストファーレン州 (Nordrhein-Westfalen, 以下 NRW 州とする.) とバイエルン州 (Bayern) を取り上げる.

NRW州では、道路公社(100%州出資の法人)が道路建設、維持管理を実施しており、その調達状況は表-49のとおりである。全ての調達が公開手続きであり、落札基準は最低価格の適用割合が高い。その傾向は2011年以降顕著となっている。なお、道路公社へのヒアリング⁸²⁾によると、EU 閾値未満の制限入札が適用可能な基準値以下の調達の場合でも、制限入札は適用せず、全て公開入札としており、その理由としては、制限入札の指名・選定に関して入札者からの批判が多く、適用理由の説明が困難であるためとのことである。

NRW州での河川事業は、州政府が直接行っておらず、水組合(法に基づく組織)が実施している。その例としてエムシャー水組合(Emschergenossenschaft)の調達状況を表-50に示す。なお、エムシャー水組合は下水道事業も実施しており、調達には下水道施設整備も含まれている。1件を除いて公開手続きが適用されており、2011年までは最低価格が主流であったが、2012年は最も経済的に有利が多く用いられている。なお、最も経済的に有利を適用した場合の重み付けは、2010年の1件(価格100)を除き、全ての案件に、価格90、価格以外(技術、施工期間など)10が適用されている。

表-49 NRW州道路公社 建設事業の調達件数

入札方式	落札基準*	2010年	2011年	2012年
公開手続	最低価格	62	55	27
	最も経済的に有利	11	2	1
制限手続・交渉手続・その他		0	0	0

・TEDより整理

* Contract noticeを基本としているが、落札基準の記載がContract noticeとContract Award noticeで異なるケース(Contract noticeでは最も経済的に有利と記載され、Award noticeでは最低価格と記載されているケース)が多く見られるため、Award Noticeが確認できるものについては、Award noticeで記載されている落札基準を適用した。以下、表-51～53も同様に整理。

表-50 エムシャー水組合 建設事業の調達件数

入札方式	落札基準	2010年	2011年	2012年
公開手続	最低価格	7	13	4
	最も経済的に有利	1	2	9
制限手続	最低価格	0	0	0
	最も経済的に有利	0	1*	0
交渉手続・その他		0	0	0

・TEDより整理

* 短期制限手続

バイエルン州では、アウトバーンの建設・管理を州内務省建設局(Bayerisches Staatsministerium des Innern, Oberste

Baubehörde)道路橋梁部(Abteilung II D Straßen- und Brückenbau)の北管理局(Autobahndirektion Nordbayern)、南管理局(Autobahndirektion Südbayern)の2局で行っている。2局の調達状況は表-51、52のとおりである。いずれも公開手続きのみとなっている。北管理局では、最も経済的に有利を落札基準としている割合が高いが、その場合の重み付けは、主に価格90または95となっており、価格優位となっている。南管理局では、以前は最も経済的に有利を多く適用し、価格の重み85が主流で価格優位ではあったものの、2012年は殆どに最低価格を適用しており、価格のみにシフトしている。なお、北管理局へのヒアリング⁸³⁾によると、バイエルン州では、過去に入札者の経験等を点数化して評価していた時期があったものの、評価を行う手間がかかること、客観性が低く裁判等になる可能性があること、価格のみの場合とそれ以外の要素を加えて評価した場合のいずれもあまり結果が変わらないことなどの理由から、「最も経済的に有利」については、現在はほとんど採用していない、という認識を持っており、閾値未満の調達においては主として最低価格を適用しているものと推測される。

表-51 バイエルン州アウトバーン北管理局 建設事業の調達件数

入札方式	落札基準	2010年	2011年	2012年
公開手続	最低価格	6	3	8
	最も経済的に有利	7	4	15
制限手続・交渉手続・その他		0	0	0

・TEDより整理

表-52 バイエルン州アウトバーン南管理局 建設事業の調達件数

入札方式	落札基準	2010年	2011年	2012年
公開手続	最低価格	3	11	20
	最も経済的に有利	8*	5*	1
制限手続・交渉手続・その他		0	0	0

・TEDより整理

* 価格の重み100を含む

表-53 バイエルン州水管理局 建設事業の調達件数

入札方式	落札基準	2010年	2011年	2012年
公開手続	最低価格	7	3	5
	最も経済的に有利	3	2*	2*
制限手続	最低価格	0	0	0
	最も経済的に有利	0	1	0
交渉手続・その他		0	0	0

・TEDより整理

* 価格の重み100を含む

バイエルン州での河川管理は、州環境・厚生省 (Bayerisches Staatsministerium für Umwelt und Gesundheit) の 17 の水管理事務所 (Wasserwirtschaftsamt) が行っている。水管理事務所の調達状況は表-53 のとおりである。1 件を除き公開手続きとなっており、落札基準は最低価格が多く用いられている。

TED より整理した最近のドイツの中央政府および地方政府組織の道路、治水関連の土木工事業件の調達特定状況を巻末の表-G,H に示す。中央政府組織の調達は数が少ないが、全てに公開手続き、最も経済的に有利が適用されている。地方政府の調達もほぼ全てが公開手続きである。落札基準は、道路では最低価格が約7割、治水では約4割に適用されており、その他は最も経済的に有利となっている。重み付けは、価格が 80~100 に設定されており、価格優位が顕著である。

6.3 調達手順

ドイツでの最も経済的に有利を落札基準とする個別事業の入札書類等は入手、整理できなかつたため、最も多く用いられる公開調達について VOB/A 等に規定されている一般的な調達、評価手順を整理する。手続きの流れは図-21 のとおりである。

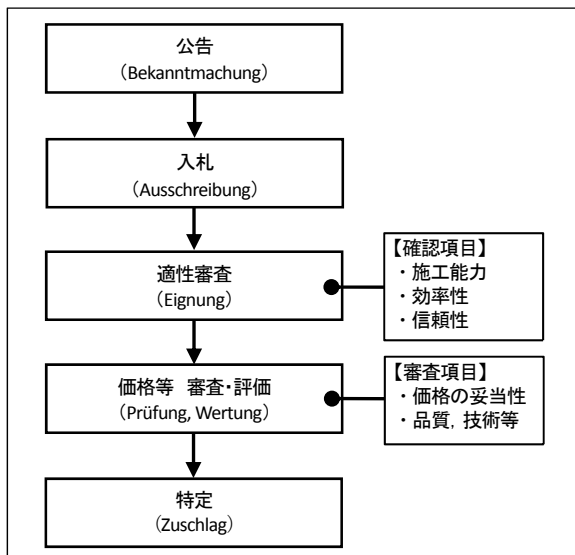


図-21 主な手続きの流れ

①公告、入札

公開手続きの場合は、EU 閾値以上の案件は EU 官報に、公開入札の場合 (閾値未満の案件) は、日刊新聞、公的刊行物、

インターネットのポータルサイトなどで広く公告する。
www.bunde.de に掲載することも出来る。[VOB/A 12 条]

②適性審査

無効入札の排除の後、入札者の適性を審査する。主な関連規定は次のとおり。

[VOB/A 6 条(3)]

1. 入札者、応募者の適性を判断するために、彼らの施工能力、効率性および信頼性を確認しなければならない。
 2. この証拠は、Verein für die Präqualifikation von Bauunternehmen e.V. (Präqualifikationsverzeichnis, 建設会社の資格審査登録協会) が管理している登録リストで直接確認することができ、以下に関する情報を含んでいる。
 - a) 過去 3 年度の発注工事の類似工事およびその他の業務から得た売上高。これには、他社との共同受注の売上高に占める自社の割合も含まれる。
 - b) 過去 3 年度の発注工事の類似工事の施工実績。
 - c) 過去 3 年の各年度の賃金別の年平均従業員数、および事業の管理者や監督者に指名できる技術者の人数。
 - d) 登録住所または本拠地および以下の情報。
 - e) 破産処理または他の類似の法的手続に着手したまたは申請したことがあるか。そのような申請が資産不足により拒絶されたことがあるか。破産処理計画が実施されたことがあるか。
 - f) 会社が現在清算手続を行っているかどうか。
 - g) 会社が応募者としての信頼性を疑うほどの重大な過失を犯したことはないか。
 - h) 会社が法定社会保険料の納付を含め、納税義務や他の支払い義務を果たしているか。
 - i) 会社が Berufsgenossenschaft (損害賠償責任保険協会) に登録しているか。
- 入札者または応募者は、自己の適性を示す別の証拠を提出することもできる。発注者の同意があれば、宣誓書でも良い。絞り込まれた入札者は、適性の確認のため、責任ある機関が発行した証明書を提出する。他の EU 加盟国が発行した同等の書類も証拠として妥当としなければならない (EU 閾値以上の場合)。
3. 特に彼らの施工能力の評価するものなど、追加情報を提出するよう求められることがある。
 4. 発注者は、彼らが妥当と見なすもので確かな根拠を持つものであれば、財務状況に関して他の証拠も受理することができる。
 5. 公開手続き、公開入札の場合、入札書と一緒に提出すべき

証明書または発注者が後日提出を要求する証拠については、入札案内書に明記しておかなければならない。

なお、公開手続き（EU 閾値以上）の場合は、同条に法律違反による除外規定や環境管理に関する条文が追加されている。

[VOB/A 16 条(2)]

公開手続き、公開入札の場合、入札者の適性を最初に審査しなければならない。契約上の義務を果たすと確実に期待できる十分な証拠、すなわち、必要な施工能力、効率性、信頼性を持ち、十分な技術と財務資源を有している証拠を有する入札者からの提案を選定しなければならない。

③価格等審査・評価

適性に問題がなく、有効な入札、提案とされたものは価格等が審査、評価される。主な関連規定は次のとおり。

[VOB/A 16 条(3)]

有効な入札書として残った入札書の数量計算や技術的・財務的側面を審査しなければならない。

[VOB/A 16 条(4)]

1. 工事項目の合計額が、数量と単価から算定された金額に一致しない場合は、単価を採用しなければならない。
2. 総価契約での発注の場合、単価に関係なく、合計額を採用しなければならない。

[VOB/A 16 条(6)]

1. 過度に高い、または低い価格を提示した入札者を落札者としてはならない。
2. 入札価格が過度に低いと思われ、提出された文書からはその正当な根拠を把握できない場合は、入札者に対して、工事全体または個々の価格計算の説明を文書で所定の期限内に提出するよう求めることができる。

また、上記 6.1 (2) 落札基準の条項が適用される。

道路、橋梁工事に関する調達については、連邦交通・建設・都市開発省発行の道路と橋梁の公共工事契約実施手引書（HVA B-StB）⁸⁴がある。本手引書に、入札図書の様式が示されており、入札書や適性審査のための書類の他、下請業者および下請業務内容を記載する様式や、共同体申請書様式がある。必要に応じてこれらの様式の提出が求められる。

総合的な評価を行う場合の評価項目も手引書に明記されている。評価項目は、価格、技術とし、構造物のデザインについて高い要求がある専門職種別の発注の場合のみ（橋梁建設など）、評価基準にデザインを加えることができる。配点は、原則として以下の範囲において、5%刻みで設定することがで

きる。範囲外の配点を使用する場合は入札書で明記しなければならない。

価格	75～95%	
技術	5～20%	
デザイン	5～10%	合計 100%

評価の小項目として、次のようなものがある。

技術	: 施工方法, 施工手順, 品質保証, 建設機械の数 等
デザイン	: 調和, 形状・外観 等

7. 公共調達と比較とまとめ

7.1 各国等の特徴

各国および我が国の公共調達に関する規程と建設事業の調達実態の一覧を表-54 に示す。

各国等の主な特徴として、次のようなことが挙げられる。

<アメリカ>

- ・少額の調達はセットアサイドとして制限競争の簡易手続きが適用される。それ以上の調達は、封印入札か交渉（提案）が用いられる。
- ・建設事業の場合、DBB は、封印入札が基本とされ、概して、封印入札、最低価格が適用されている。
- ・DB や IDC では、競争プロポーザルのベストバリューが主流である。トレードオフ、技術適合最低価格の両者とも用いられている（一方がより頻繁に使われるということはない）。
- ・大規模事業（金額が大きな事業）であっても、セットアサイドが適用されることも多々ある。また、完全公開競争であっても、中小企業の委託目標が提示されることがある。
- ・トレードオフを適用する場合の評価方法は多種多様。

<EU 共通>

- ・工事の場合、閾値€500 万以上が公共調達指令の適用対象となるが、閾値未満であっても、平等、無差別、相互承認、均衡性、透明性の尊重の原則は適用される。
- ・建設事業全体では、公開手続が約 8 割と大部分を占めるが、国によってかなり運用が異なる。

<イギリス>

- ・EU 閾値未満に関する規定はない。
- ・建設事業では、DBB、DB、フレームワークアグリーメントなど多様な発注、契約形態が用いられている。
- ・建設事業では制限手続、最も経済的に有利が主流である。
- ・総合評価（落札基準が最も経済的に有利の場合、以下同じ）の場合、価格と品質等との重みは、同等と価格優位が約半数ずつである。

<フランス>

- ・建設事業では、提案募集・公開手続、最も経済的に有利が主流である。
- ・総合評価は価格優位の傾向がある。

<ドイツ>

- ・EU 閾値未満についても他国と比べて細かく調達手法が規定されている。
- ・建設事業は公開手続が基本とされ、概して公開手続が

用いられている。

- ・建設事業では、最低価格、最も経済的に有利の両者ともよく適用されるが、総合評価でも価格の重みは 80 以上が一般的に用いられ、価格優位の傾向が顕著である。

7.2 我が国との比較・まとめ

国土交通省直轄事業と各国を比較、整理する。

<入札方式>

調達法・規則に規定されている入札方式について、我が国の一般競争は、アメリカの完全公開競争、EU の公開手続きと同等であり、指名競争は、EU の制限手続きと同等の方式である。

現在、国土交通省では、一般競争が原則である。一方、他国の中央政府では、アメリカ、EU とともに公開手続きが主流ではあるものの、イギリスでは制限手続きが主流で、その他の国でも制限手続きの適用がみられ、国土交通省のようにほぼ全ての事業を公開手続き（一般競争）で行うような国はみられない。

<落札基準・総合評価>

現在、国土交通省では、総合評価を原則としている。平成 25 年度からは、総合評価を施工能力評価型と技術提案評価型と大別し、評価方法を二極化している。

国土交通省の総合評価は、除算方式という評価手法等から、価格が相当優位となる。それと比較して、イギリスやフランスは、事業によって価格と品質等の重み付けの設定を変えており、事業特性によりフレキシブルに対応していると考えられる。

また、アメリカでは DBB は最低価格が基本、ドイツでも最低価格の適用事業も多く、上記同様、その事業内容、特性から、評価手法を選択しているものと考えられる。

総合評価時の価格以外の評価項目は、国土交通省は企業の施工能力、配置予定技術者の能力の他、特定テーマの提案を求めているが、他国では、企業、人材の実績・成績の他に、プロジェクト管理、品質管理や組織、マネジメントなど施工全般にかかる記述を求め、評価するのが一般的である。

<発注形態・その他>

国土交通省では、一般に DBB による調達が行われ、DB を適用する事業は非常に少ない。DB は、アメリカでは一部で、イギリスでは多く適用されている。フランス、ドイツでは少なくとも EU 閾値以上の建設事業には見られないが、ドイツの道路事業は詳細設計付きの施工が一般的であり、我が国で

のDBBとは多少異なる発注形態となっている。

また、アメリカの数量不確定契約、イギリスのフレームワークアグリーメント（EU指令に位置付けされているが、フランス、ドイツでは建設事業での適用がみられない）のように包括的な調達方式も活用されている。

冒頭示したとおり、国土交通省では公共調達制度を、品質確保、談合防止の課題や建設業界や社会情勢の変化等に応じて改善を続けてきた。

現在は、現場の担い手不足、行き過ぎた価格競争、発注者マンパワー不足、受発注者の負担増大などを背景とし、インフラの品質確保のための担い手の確保を目的として、入札契約制度改正の一つの方向性として、現在画一的となっている入札契約方法をより多様な入札方式を体系的に位置づける、ということが示されている⁸⁵⁾。

一般競争、総合評価の原則や、現在の総合評価手法は、従前の課題に対応した結果、現在適用されているものであるが、上記のような課題解決を図るとともに、新設、社会資本の維持管理、災害対応、対象工事に求められる技術・品質・特性などの事業目的、事業内容の違いに応じてより効率的に、フレキシブルに対応できるよう制度を見直す必要が生じている。今回整理した他国での制度、運用は制度の見直しにあたり、参考になると考えられる。

あとがき

本資料は、平成24年度の海外における建設生産システムに関する調査業務の成果に加え、各国政府機関が公表している調達情報、資料等に基づき、各国の情報をとりまとめたものです。

本資料をまとめるにあたり、榎本信一氏にご協力を頂きました。ここに感謝の意を表します。

表-54 公共調達に関する規程と建設事業の調達の実態 一覧

	アメリカ	EU (全体)	イギリス	フランス	ドイツ	日本(国直轄)	
規程	調達法・規則	連邦調達規則 (FAR) 各州法規則	公共調達指令 (Directive 2004/18/EC)	公共契約規則 (Public Contracts Regulations)	公共契約法典 (Code des Marchés Public)	競争制限禁止法 (GWB) 建設工事調達規則 (VOB/A)	会計法, 予決令 品確法
	入札方式	(競争要件) A 完全公開競争 B 制限競争 C 競争以外 (入札方式) ①簡易調達手続 ②封印入札 ③交渉 - 単独 - 競争 - プロポーザル - 併用, その他	①公開手続 ②制限手続 ③競争的対話 ④交渉手続 - (事前) 公示有, 無 ⑤デザインコンテスト [対象(閾値): 工事 500万€以上]	[EU 閾値以上] ①公開手続 ②制限手続 ③競争的対話 ④交渉手続 - 事前公示有, 無 ※EU 閾値未満に関する規程はない。	[EU 閾値以上] ①提案募集(アペルトッフル) - 公開, 制限 ②交渉手続 - 事前公示有, 無 ③競争的対話手続 ④設計・施工方式 (DB) ⑤コンクール [EU 閾値未満] ⑥発注者選択手続	[EU 閾値以上] ①公開手続 ②制限手続 ③競争的対話 ④交渉手続 - 事前公示有, 無 [EU 閾値未満] ①公開入札 ②制限入札 ③随意契約方式	①一般競争 ②指名競争(特例) ③随意契約(特例)
	落札基準	・完全公開競争が基本。 ・工事は封印入札が基本。	・公開手続, 制限手続が基本。	-	-	・工事は公開手続が基本。	・一般競争が原則
	落札基準	・(最低) 価格(②封印入札) ・ベストバリュー(③交渉) - トレードオフ - 技術適合最低価格 (LPTA)	・最低価格 ・最も経済的に有利	・最低価格 ・最も経済的に有利	・最低価格 ・最も経済的に有利	・最低価格 ・最も経済的に有利	・最低価格 ・価格およびその他の条件が国にとって最も有利なもの(特例)
建設事業の調達	対象*1	連邦道路庁, 陸軍工兵隊, カリフォルニア州交通局	EU27ヶ国および EEA3ヶ国 全建設事業	全建設事業 / 道路, 治水関連 中央, 地方政府組織 道路庁, 環境庁 州環境・整備・住宅局(中央政府)		NRW 州, バイエルン州	国土交通省直轄事業
	発注形態 (道路, 治水関連)	・設計施工分離 (DBB) が主流だが, デザインビルト (DB) や数量不確定契約 (Indefinite-Delivery Contracts, IDC) も用いられる。	-	・DBB, DB, フレームワークアグリメントなど多様な発注・契約形態を使用。	・DBB が基本。	・DBB が基本(ただし, 詳細設計は施工者が行う)。	・DBB が主流。 ・DB は年間数件。
	入札方式	・DBB では封印入札が主流だが, 競争プロポーザルも適用有。 ・DB, IDC では競争プロポーザルが主流。 ・セットサイトとして制限競争も多く用いられる。	・全体(件数ベース, 以下同じ)で, 公開手続が約 8 割, 制限手続が約 1 割を占める。 ・中央・連邦政府では, 公開手続および制限手続で約 96% を占める。	・全体の約 8 割が制限手続。 ・道路庁, 環境庁は全て制限手続。 ・地方政府では約 1~2 割で公開手続を適用。	・全体の約 7 割, 中央政府では 8 割以上が提案募集・公開手続。 ・道路・治水関連では, 中央は全て公開手続。地方は制限手続や事前公告無しも有。	・全体の 9 割以上が公開手続。 ・道路, 治水関連では, 全て公開手続。 (・中央政府の道路, 治水関連事業はほとんど発注がない。)	・一般競争が主流。
	落札基準	・DBB は最低価格が主流。 ・競争プロポーザルは, ベストバリューとなり, DBB の場合, 道路庁では LPTA, 工兵隊では LPTA, トレードオフの両者が用いられる。 ・DB, IDC はトレードオフが主流。	・全体の 4 割弱が最低価格, 6 割強が最も経済的に有利。	・最も経済的に有利が主流。 ・地方政府では, 公開手続, 制限手続に関係なく, 約 1 割で最低価格を適用。	・全体の 95% を最も経済的に有利が占め, 最低価格は少ない。 ・道路・治水関連では, 中央は全て最も経済的に有利を適用, 地方はまれに最低価格を適用。	・全体で, 最低価格と最も経済的に有利が約半数ずつ。 ・道路は約 7 割が最低価格。	・総合評価(価格およびその他の条件)が原則で, 全体の約 99% に適用。
	総合評価*2 (道路, 治水関連)	・評価, 算定方法は様々。 ・価格と品質等は, 単純な加算や除算方式ではない。	-	・加算方式 ・価格と品質等の重み付けは, 価格が 70~90(全体を 100 とする。以下同じ)と価格優位の事業と, 価格 40~60 が約半数。ごくまれに品質等優位有。	・加算方式 ・中央は, 価格が 60~80 の事業が 9 割近くを占め, 価格優位の傾向有。 ・地方は価格 50 以上が約 7 割を占め, 同等または価格優位の傾向ではあるが様々な設定有。	・加算方式 ・価格は一般に 80 以上で, 90 が最も多く, 価格優位が顕著。 ・価格 100 でも, 最も経済的に有利としているケース有(アメリカの LPTA と同等と推測)。	・除算方式 ・標準点 100 に評価点(以下の配点)および施工体制点 30 を加えた値を入札額で除し, 最大値の者を特定。 ・施工能力評価型: 40 (30) ・技術提案評価型: 60 (50)

*1:アメリカは FedBizOpps.Gov, EU 諸国は Ted に公表されている案件(EU 閾値以上が主)を主な対象とする。 / *2:ベストバリュー, 最も経済的に有利を落札基準とするものを総合評価としている。