

海外における競争的交渉方式

項目	政府調達協定	アメリカ連邦政府(連邦調達規則：FAR)	EU (公共調達指令)	フランス (公共契約法典)
適用範囲		<ul style="list-style-type: none"> 交渉によりベストバリューを得るもの。工事の要件が曖昧な工事やパフォーマンス上のリスクが高い工事 (15.101) 連邦調達庁 (GSA) は 200 万 \$ 以上の調達は基本的に交渉方式であり 50%の割合となっている。 	<ul style="list-style-type: none"> 590 万ユーロ (500 万 SDR : 約 7 億円) 以上で以下条件の工事に適用。 <ul style="list-style-type: none"> 所定の仕様書に準拠しない、また指針により契約対象が確定されない等、必要性又は目的を満足する技術的手段を客観的に明確にできない場合 プロジェクトの法的・財務的構成を客観的に特定できない場合 	<ul style="list-style-type: none"> 金額にかかわらず(590 ユーロ以下でも)、以下の条件の工事に適用。 <ul style="list-style-type: none"> 発注者側で必要な技術的手法が特定できない場合 発注者側で事業の法的、財務的問題の調整ができない場合
交渉の相手方	<ul style="list-style-type: none"> 参加者の排除は入札説明書等の基準により実施する。(14 条 4) 	<ul style="list-style-type: none"> 事前に企業側に周知してあることを前提に、当初の技術提案・価格提案をもとに交渉 (情報交換) を行う業者の絞り込みを行うコンペティティブ・レンジを決定し、効率的な競争を可能とする数まで絞り込むことができる。 契約担当官は、評価の手続きをやりやすいプロセスで行うため、裁量によって企業数を限定することが可能。(15.306(c)) 	<ul style="list-style-type: none"> 十分な数の候補者がいることを前提として、適格候補者の数を制限することができる。ただし、最低限 3 社以上とする (44 条 3) 	<ul style="list-style-type: none"> 過去の実績、技術職員数、財務状況から交渉対象者を数社選定 (67 条 I)
交渉内容	<ul style="list-style-type: none"> 入札の長所・短所の確認のために行う。(14 条 2) 入札書を秘密のものとして取り扱う。(14 条 3) 特定の参加者の入札書を他の入札書の水準まで改善することを意図して情報提供してはならない。(14 条 3) 要件の変更時には全交渉参加者に変更提案の機会を与える。(14 条 4) 	<ul style="list-style-type: none"> 政府にとってベストバリューを高めることが交渉の目標である。提案の欠陥、重大な不備、過去の失敗実績等を討議する。また、変更及び追加説明により落札の可能性が高くなる箇所について討議することを推奨しているが、改善余地のある全事項を討議する必要はない。 オーバースペックについては、改善により提案の競争力が増すことを提案者に示唆できる。 交渉の範囲は契約担当官に委ねられる。(15.306(d)) 特定企業の優遇、知的所有権を脅かす情報の漏洩、他社の入札価格等を漏洩してはならない。また、価格の高低 (高すぎる等) についてもその根拠と共に提示できる。(15.306(e)) 	<ul style="list-style-type: none"> 契約に関するあらゆる観点での議論が可能。ただし、全ての入札者の公平性を確保し、ある企業から提案された解決策、又は情報を漏らしてはならない。(29 条 3) 	<ul style="list-style-type: none"> 条件特定まで交渉を数回実施する。(67 条 I) 交渉は技術的な改善に基づくコスト削減に用いられ、価格を下げるためだけの対話は行われない。(67 条 I) 特定企業が有利になると疑われる情報を提供できない。提案された解決や情報を提案者の合意なしに他の企業に漏洩できない。(67 条 I)
価格提案		<ul style="list-style-type: none"> 十分な価格競争が働いている場合を除いて入札者から価格 (単価等) に関する追加情報を入手しない。 価格 (単価等) の情報の優先順位は、「政府内情報→入札者以外の情報→入札者の情報 (過去の価格データ等)」とする。(15.402) 		<ul style="list-style-type: none"> 提案の評価を可能にするため、あらゆる情報を含む詳細見積書を要求できる。詳細見積書は契約に規定されない限り、契約上の意義を有しない。(49 条)
最終提案	<ul style="list-style-type: none"> 交渉終了後には全交渉参加者に入札の機会を与える。(14 条 4) 	<ul style="list-style-type: none"> 競争範囲内の企業には最終改定提案の提出機会が与えられ、共通締め切り日が設定される。最終版の要請には、この提案により落札者を決定すること、提案は文書によることを通知する。(15.307) 	<ul style="list-style-type: none"> 発注者の要請に応じて修正が可能。ただし、入札の基本的性質の変更、競争性を歪め、差別的な影響を及ぼす可能性のある変更はできない。(29 条 6) 	<ul style="list-style-type: none"> 15 日以内に再提出の要請をする。提案の基本的要素、契約に不可欠な性質の変更をもたらす変更はできない。(67 条 II)
総合評価項目		<ul style="list-style-type: none"> 総合評価 (trade off) し、落札者を決定する。総合評価の方法としては、基準を満たした者の最低価格者、除算方式、加算方式や除算方式の分母 (入札価格) と分子 (技術評価点) を逆転させた評価値によるもの、発注者の主観により評価点や得点によらず判断する方式がある。過去の実績、募集要件の遵守、技術の高さ、管理能力、技術者の資格や過去の経験といった非コスト要因を一つ以上考慮する。(15.304) 	<ul style="list-style-type: none"> 品質、価格、技術的価値、芸術的・機能的特徴、環境面の性質、経常費用、費用対効果、アフターサービス、技術支援、納入日、納入期間・施工期間 (53 条 1) 	<ul style="list-style-type: none"> 使用費用、技術的価値・革新的な性質、環境保護面でのパフォーマンス、履行期間、美的・機能的な品質、アフターサービス・技術的支援、価格 (53 条)

※参考文献：「平成 16 年度欧州における公共事業契約に関する最新動向調査検討業務」((社) 国際建設技術協会)、「平成 16 年度アメリカ合衆国連邦調達規則の適用事例に関する調査・検討業務」((社) 国際建設技術協会)

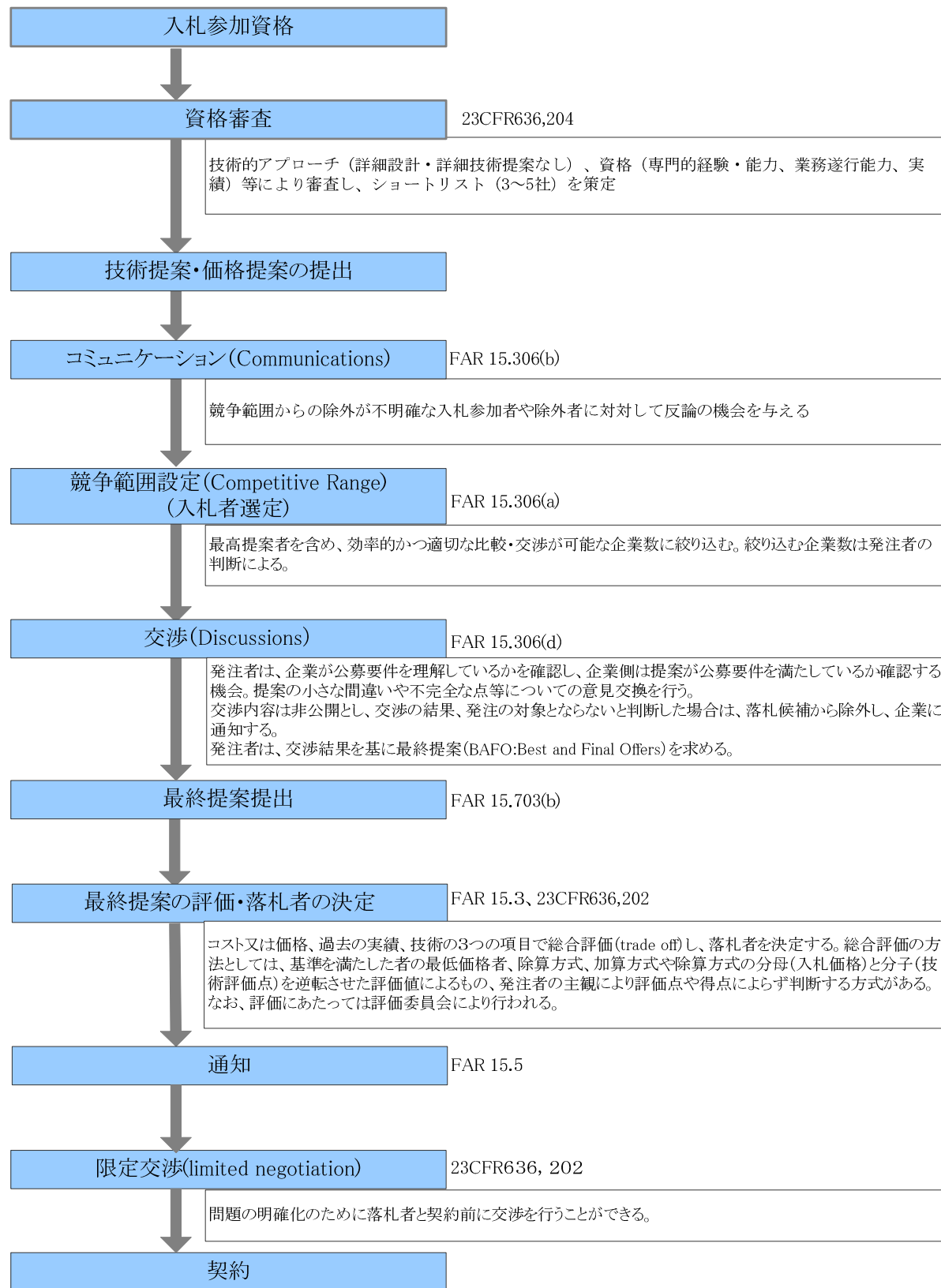
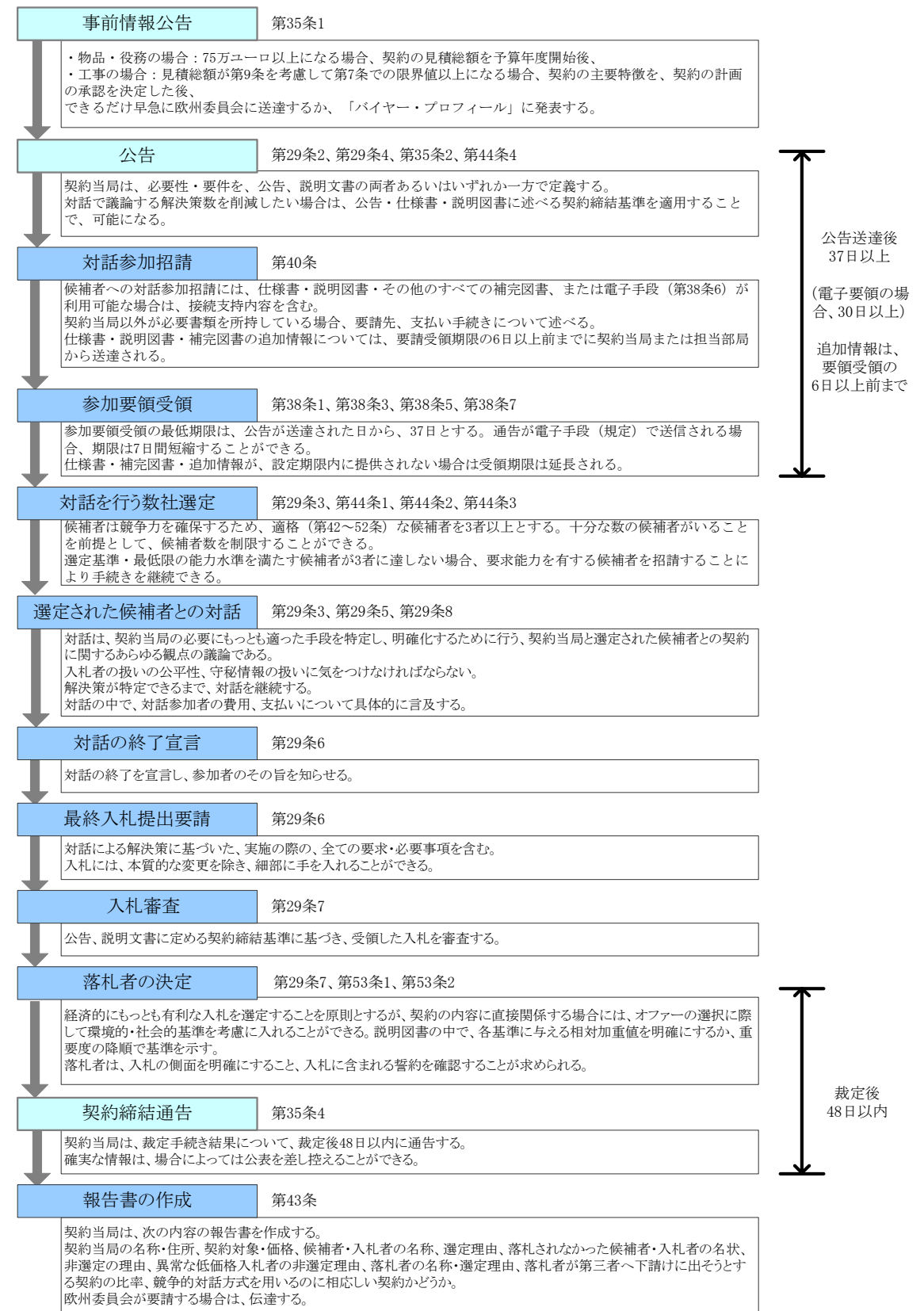


図 アメリカ連邦調達規則による競争的交渉方式の手続き



公告送達後
37日以上
(電子要領の場合、30日以上)
追加情報は、
要領受領の
6日以上前まで

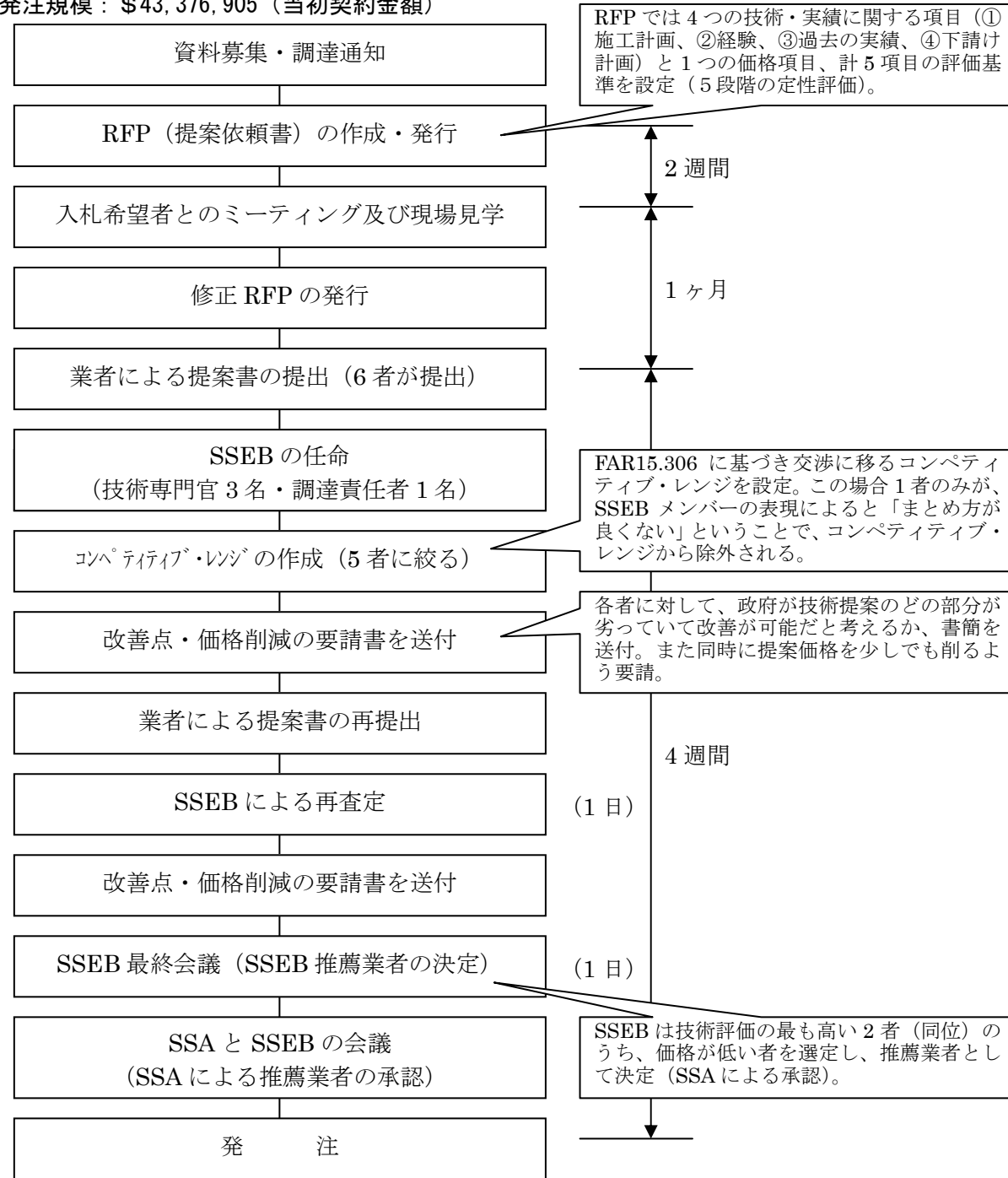
裁定後
48日以内

図 EU公共調達指令による競争的交渉方式の手続き

(1) 米国における事例

○事 例：ミズーリ州テーブルロック湖ダム補助放水路プロジェクト第2期工事

- ・発注機関：米国陸軍工兵隊 (US Army Corp of Engineers)
- ・発注規模：\$43,376,905 (当初契約金額)



注) SSA : 業者選定担当官 (Source Selection Authority)
SSEB : 調達業者評価委員会 (Source Selection Evaluation Board)

(2) 仏国における事例

○事 例：ローヌ川第二橋の処理池の計画と構築

- ・発注機関：設備省地方整備局 (DDE de la Drome)
- ・発注規模：100 万欧元 (税抜き) (ポンプを含む水処理設備全般)

