

公共調達における技術提案に対する インセンティブについての一考察

国土交通省国土技術政策総合研究所 宮武 一郎*¹
国土交通省国土技術政策総合研究所 多田 寛*¹
株式会社 建設技術研究所 馬場 一人*²
株式会社 建設技術研究所 安食 典彦*²
国土交通省国土技術政策総合研究所 笛田 俊治*¹
By Ichiro MIYATAKE , Hiroshi TADA , Kazuhito BABA,
Norihiko AJIKI , Toshiharu FUETA

公共事業の効率的な執行のため、民間企業が有する高い技術力を有効に活用し、コストの縮減や工事目的物の性能・機能の向上、工期短縮等施工の効率化を図ることが期待されている。

このため調査・設計業務や工事といった公共調達において、近年、民間企業の有する技術を活用する方策が検討され、入札時あるいは契約後に、民間企業より技術提案を求め方策が導入されている。

本研究は、調査・設計業務、工事の調達時に実施される技術提案に対するインセンティブについて、基礎的な検討を行うものである。

本稿では、はじめに公共土木分野での調達における技術提案の事例を整理し、それらのインセンティブについて述べる。次に、海外や他分野におけるインセンティブを与えていると思われる事例を参考としつつ、今後の公共調達における技術提案に対するインセンティブのあり方やその方向性について述べる。

【キーワード】 公共調達、技術提案、インセンティブ

1. はじめに

公共事業においては、国民にとって最も有利な調達を行うため、発注者はより価値の高い契約を行うことが求められる。調査・設計、あるいは工事の品質に関しては受注者である民間企業の技術的能力に負うところが大きく、我が国の建設業界の技術力は高い水準にある。

これまで、民間企業の有する技術の活用に関しては、平成4年11月の「入札・契約制度の基本的在り方について」で、入札・契約制度の基本的在り方を検討する視点のひとつとして、民間の技術開発の進展等を背景とする民間技術力を活用した方式の検討が建議され、技術力を重視した入札方式、民間の施工に関する技術開発を活用した入札方式、技術提案

の内容を加味し選定を行う入札方式に言及された¹⁾。また、平成6年12月の「公共工事の建設費の縮減に関する行動計画」では、民間における技術開発を促進するための環境の整備として、施工方法などに関する独自の提案を募り、一定の性能、機能を確保しつつ建設費を縮減するための提案を認める入札・契約制度等の積極的活用の検討を行うこととされた²⁾。

平成8年1月の「公共工事の品質に関する委員会報告書」では、建設費を縮減できる有効な提案をした者に縮減額の一部を支払うVE方式は、民間の保有する技術によるコスト縮減だけでなく、民間の技術開発に対してインセンティブを与えることで長期的に品質確保・向上に結びつく効果を持っていることが指摘されている³⁾。

*1 総合技術政策研究センター建設マネジメント技術研究室

*2 東京本社マネジメント技術部

029-864-2211(代)

03-3668-4580(グループ代表)

平成 11 年 4 月の「発注者責任研究懇談会 中間とりまとめ」では、品質確保、コスト縮減等を図るために民間の技術力を一層幅広く活用する仕組みを導入するとともに、これによる技術力による競争を促進することが必要であるとし、民間の技術力を活用することにより品質確保・向上のインセンティブを付与することができるとしている⁴⁾。

平成 18 年 9 月の「国土交通省直轄事業の建設生産システムにおける発注者責任に関する懇談会 中間とりまとめ」では、建設生産システムの基本的方向として、良い仕事をした企業には次の競争参加機会を拡大し、問題を引き起こした企業には適切なペナルティを加えるといった信賞必罰によって企業が自律的に品質確保に努める仕組みを構築することを基本的方向のひとつとして示している⁵⁾。

このように民間企業が有する高い技術力を有効に活用することにより、調査・設計業務の品質確保・向上、工事のコストの縮減や工事目的物の性能・機能の向上、工期短縮等施工の効率化が図られ、一定のコストに対して得られる品質が向上し、公共事業の効率的な執行につながることを期待されている。

以上の背景の下、公共調達において、近年、民間企業の有する技術を活用する方策が検討され、入札時あるいは契約後に、調査・設計業務や工事に民間企業より技術提案を求める方策が導入されている。

本研究は、調査・設計業務、工事の調達時に実施される技術提案に対するインセンティブについて、導入事例や海外・他分野での事例を踏まえつつ、基礎的な検討を行うものである。

本稿では、2 章で公共土木分野での調達における技術提案の事例を整理し、期待されるインセンティブについて述べる。3 章で海外や他分野におけるインセンティブを与えていると思われる事例をあげ、4 章で今後の公共調達におけるインセンティブのあり方やその方向性について述べるものである。

2. 公共調達において技術提案を求めている事例

公共土木分野の調達にみられる技術提案の事例について、調査・整理する。調査・整理にあたっては、調査・設計業務あるいは工事の入札時に技術提案を求めている事例と契約後に技術提案を求めている事例に分けて行う。なお、本研究では、制度設計上、

技術提案と定義されていない場合であっても、民間企業から技術的な提案がされるものは技術提案として整理する。

(1) 入札時に技術提案を求めている事例

① 調査・設計業務におけるプロポーザル方式

調査・設計業務におけるプロポーザル方式は、調査・設計業務の調達において、当該業務の内容が技術的に高度なものまたは専門的な技術が要求されるもののうち、提出された技術提案に基づき仕様を作成する方が最も優れた成果を期待できる場合に適用されている。国土交通省の場合、総合評価型と技術者評価型を適用しており、実施にあたっては、総合評価型では業務の実施方針と業務内容に応じた具体的な取り組み方法について技術提案を、技術者評価型では業務の実施方針を求めている^{6),7)}。

② 調査・設計業務における総合評価落札方式

調査・設計業務における総合評価落札方式は、事前に仕様の確定が可能であるが、専門的知識、技術及び創意等によって、調達価格の差異に比べて事業の成果に相当程度の差異を生じるものと認められる調査及び設計に適用されている。国土交通省の場合、標準型と簡易型を適用しており、実施にあたっては、標準型では業務の実施方針と業務の仕様の範囲内で品質向上の方法について技術提案を、簡易型では業務の実施方針を求めている^{6),7)}。

③ 工事における総合評価落札方式

工事における総合評価落札方式は、ライフサイクルコストを含めた総合的なコスト、工事目的物の性能・機能、環境の維持や交通の確保等の社会的要請事項に関する技術提案を入札者に求め、これらと価格を総合的に考慮して落札者を決定するもので、国土交通省のほぼ全ての工事に適用されている。国土交通省の場合、簡易型、標準型、高度技術提案型を適用しており、その実施にあたっては簡易型では簡易な施工計画について、標準型では環境の維持、交通の確保、特別な安全対策等について、高度技術提案型ではライフサイクルコスト、工事目的物の強度、耐久性、供用性（維持管理の容易性）、環境の維持、景観等について技術提案として求めている^{8) -10)}。

(2) 契約後に技術提案を求めている事例

① 設計業務における技術提案の事例

本事例は、設計業務共通仕様書 共通編第 1209 条

(設計業務の条件)にあるものである。

具体的には、概略設計または予備設計を行った結果、後段階の設計において一層のコスト削減の検討の余地が残されている場合は、最適案として選定された1ケースについて、コスト削減の観点より、形状、構造、使用材料、施工方法について、後設計時に検討すべきコスト削減提案を行うものである。

② 設計 VE

設計 VE は、基本設計・詳細設計の着手時または着手後の設計段階において複数の専門家からなる VE 検討組織を設置しコスト削減等に係る検討を行うものである。民間の技術開発が著しい分野の工事、大規模な構造物、施工条件の制約が大きい等代替案が見いだせる可能性が高い設計業務を中心に実施されている。VE 検討組織は、発注者が内部に設置する他、委託先の建設コンサルタント等、あるいは、発注者と委託先の建設コンサルタント等が共同して設置するようになっている¹¹⁾。

③ 契約後 VE

契約後 VE は、工事の契約締結後に工事の目的物の機能、性能等を低下させることなく、請負代金額を低減することを可能とする工事材料、施工方法等に係る設計図書の変更に関する提案を受け付ける方式である。主として施工段階における現場に即したコスト削減を可能とする提案が期待される工事に適用されている。国土交通省直轄工事では、多くの工事が契約後 VE の対象となっており、技術提案による削減額の 1/2 相当額を提案した受注者に還元することとされている。

④ CM 業務によるコスト削減提案

CM 方式は、発注者・受注者の双方が行ってきた様々なマネジメント（発注計画、契約管理、施工監理、品質管理等）の一部を、これまでの発注方式とは別な方式で、別の主体に行なわせるものである。国土交通省では、災害復旧等短期的に事業量が増大する場合や高度な専門技術を要する場合に発注者支援型 CM 方式が試行されている。

CM 業務によるコスト削減提案は、CM 業務の契約締結後に、受注者である CMR により原設計に対するコスト削減がなされるものである。CMR の提案は発注者によって審査され、採用されれば提案に基づき工事契約および CM 業務の契約変更がなされるとさ

れている¹²⁾。

(3) 技術提案のインセンティブ

ここでは事例を踏まえつつ、発注者、技術提案者（競争参加者、業務受注者あるいは工事受注者）それぞれの立場からみて、技術提案を求めることや行うことがどのようなインセンティブとなっているか、整理を行う。

a) 発注者からみたインセンティブ

発注者からみた場合、入札時の技術提案により競争参加者がどのような技術力を有するかが判断できるため、優れた技術力を有する受注者の選定ができる。また、入札時、契約後のいずれの場合の技術提案でも、民間の有する優れた技術やノウハウを活用でき、業務や工事の品質確保・向上やコスト削減が期待できる。このほか、最新の技術情報も蓄積でき、発注者の技術力向上につながることも期待できると考えられる。

b) 技術提案者からみたインセンティブ

① 入札時に技術提案を行う場合

入札時に技術提案を行う場合（調査・設計業務におけるプロポーザル方式、総合評価落札方式、工事における総合評価落札方式）、技術提案者は競争参加者でもあるので、企業努力によって蓄積した独自の技術やノウハウを活かした技術提案を行うことによる契約の獲得に向けたインセンティブがあるといえる。また、業務成績評定や工事成績評定の向上も期待され、次回以降に参加する入札を有利にするインセンティブもあると考えられる。

一方で、これらの事例の場合、競争参加者として発注者が提示した特記仕様書等の設計図書に対し技術提案を行うことになるため、採用された技術提案は契約の条件となる場合があり、契約後には提案の確実な履行が求められる。プロポーザル（業務）では技術提案が特記仕様書に反映される場合があり、総合評価落札方式（工事）では入札説明書に技術提案の履行が出来ない場合にペナルティが与えられる場合がある旨を記載しているものが多い。

② 契約後に技術提案を行う場合

契約後に技術提案を行う場合、設計業務共通仕様書共通編第 1209 条、設計 VE の事例では、業務受注者として共通仕様書や特記仕様書等により自ら実施した設計に対して技術提案を行うものであり、業務

のプロポーザル方式や総合評価落札方式のような契約の獲得といったインセンティブはない。

しかしながら、優れた技術提案を行うことにより業務成績評定の向上が期待され、次回以降に参加する入札を有利にするインセンティブはあると考えられる。

契約後 VE の事例も、工事受注者として技術提案を行うものであり、契約獲得のインセンティブはない。しかし、技術提案が採用された場合は、技術提案に基づく工事実施により、工事成績評定の向上が期待できるなど、次回以降に参加する入札を有利にするインセンティブはあると考えられる。また、技術提案に基づき設計図書の変更が行われ工事費も減額されるが、減額の一定割合分については工事受注者に還元されるインセンティブもある。なお、入札時の技術提案に比して現場条件を把握しており、契約の確実な履行に対するリスクは小さいと考えられる。

また、CM 業務によるコスト削減提案の事例も契約

後 VE と同様に削減額の一部が CMR に還元されるとされている。

(4) 考察

これまでに述べたように、技術提案についてはその提案が行われる時点や提案の対象によりインセンティブの特性が異なることが分かる。

入札時に行われる技術提案については契約獲得のインセンティブがあるのに対し、契約後のそれは契約獲得という意味では次回以降の入札参加を有利にする程度にとどまるものである。

また、提案の対象が特記仕様書等設計図書である技術提案については、契約獲得や削減額の一部還元等金銭的なインセンティブを有しているが、自ら実施している業務に対する技術提案には、現時点ではこのようなインセンティブはないといえる。

今後のインセンティブを検討するにあたり、このようなインセンティブの特性を理解しておくことは重要であると考えられる。(図-1 参照)

	特記仕様書等設計図書に対する提案	自ら実施している業務に対する提案
入札時点で技術提案を実施 (競争参加している入札の契約獲得へのインセンティブあり)	<p>プロポーザル方式(調査・設計業務)</p> <p>受注可能性の向上 (適切な技術提案) 自社得意手法の採用 (内部コストの削減)</p> <p>総合評価落札方式(調査・設計業務)</p> <p>受注可能性の向上 (適切な技術提案) 自社得意手法の採用 (内部コストの削減)</p> <p>総合評価落札方式(工事)</p> <p>受注可能性の向上 (適切な技術提案)</p> <p>機材等の有効活用 (工期短縮) 自社得意工法の採用 (内部コストの削減)</p>	
契約後に技術提案を実施 (次回以降に参加する入札の契約獲得へのインセンティブあり)	<p>契約後 VE</p> <p>コスト削減額の一部確保 (1/2相当) 自社得意工法の採用 (内部コストの削減)</p> <p>機材等の有効活用 (工期短縮) 受注可能性の向上 (工事成績評定点の加点)</p> <p>CMによるコスト削減提案</p> <p>コスト削減額の一部確保 (1/10相当)</p>	<p>後設計で検討すべきコスト削減提案 (共通仕様書1209条)</p> <p>受注可能性の向上 (後設計の技術提案)</p> <p>設計 VE</p> <p>受注可能性の向上 (後設計の技術提案) 受注可能性の向上 (業務成績評定点の加点)</p>

凡例

調査・設計段階

工事段階

図-1 現状の調達方式における技術提案

3. 海外や他分野におけるインセンティブの事例

前章では、我が国の公共土木分野の調達にみられる技術提案とインセンティブについて述べたが、海外あるいは他分野においてもインセンティブの事例がある。これらは、調達内容の違いや我が国の会計法、予算決算及び会計令との整合性、あるいは積算方法等の課題もあり、直ちに導入するには慎重な検討が必要であるものの、参考となる内容を含んでいるものもあると考えられる。ここでは、そのような事例について述べる。

① ターゲットコストと最高保障金額（GMP: guaranteed maximum price）

ターゲットコストはイギリスの ECI(Early Contractor Involvement)契約で採用されている方式である。設計が一定程度に固まった段階で、当該設計に基づくターゲットコストにフィー（利益、一般管理費等）を率で計上する。実際の施工にあたり、ターゲットコストより発生工事費が縮減された場合には縮減額の全額を変更減とするのではなく、「縮減額×契約で設定された割合」のみを変更減とする。このため、工事縮減額と変更減額の差分が受注者の利益（ゲイン）となる。反対に工事費がターゲットコストよりも増加した場合には、増加分を全て変更増とするのではなく「増加額×契約で設定された割合」を変更増とする。工事の増加額と変更増額との差分が受注者の損失（ペイン）となる。（図-2左図参照）

最高保障金額は、主にアメリカの CM at Risk や Design Build で採用されている方式であり、ターゲッ

トコストと類似したシステムである。設計価格にフィー（利益、一般管理費等）を加えた上で、リスクに対応する予備費を率で計上する。マサチューセッツ州の 10 ケースの CM at Risk プロジェクトでは、予備費の平均は GMP の内、2.6%となっている。（図-2右図参照）

なお、ターゲットコスト、最高保障額ともに契約に基づき、現場条件の変更等によって見直しが行われることがある。マサチューセッツ州の CM at Risk のケースでは当初の最高保障額から 13.7%増加した事例がある。

ターゲットコスト、最高保障額の適切な運用にあたっては、工事で発生している正確な費用を受発注者間で共有する必要があることから、オープンブック方式と併用されることとなる。マサチューセッツ州のプロジェクトでは、無関係な社員を工事費用として計上しようとした事例が報告されている。

我が国の民間建築においてもオープンブックとの組み合わせでターゲットプライス（ターゲットコストとほぼ同様）による契約事例が存在する¹³⁾。

② パフォーマンス評価

国内の建設企業が外資系の発注者から受注した CM 業務において適用されたものである。発注者は、施工者や発注者内の関係者を対象に評価項目ごとに CM の業務成果や日頃の対応に対する達成度・満足度に関するアンケート調査を行う。達成度・満足度は各評価者において配点中の得点として主観的に評価され、各評価者の得点の集計をもって CM のパフォーマンスとする。次に、あらかじめ契約で決めら

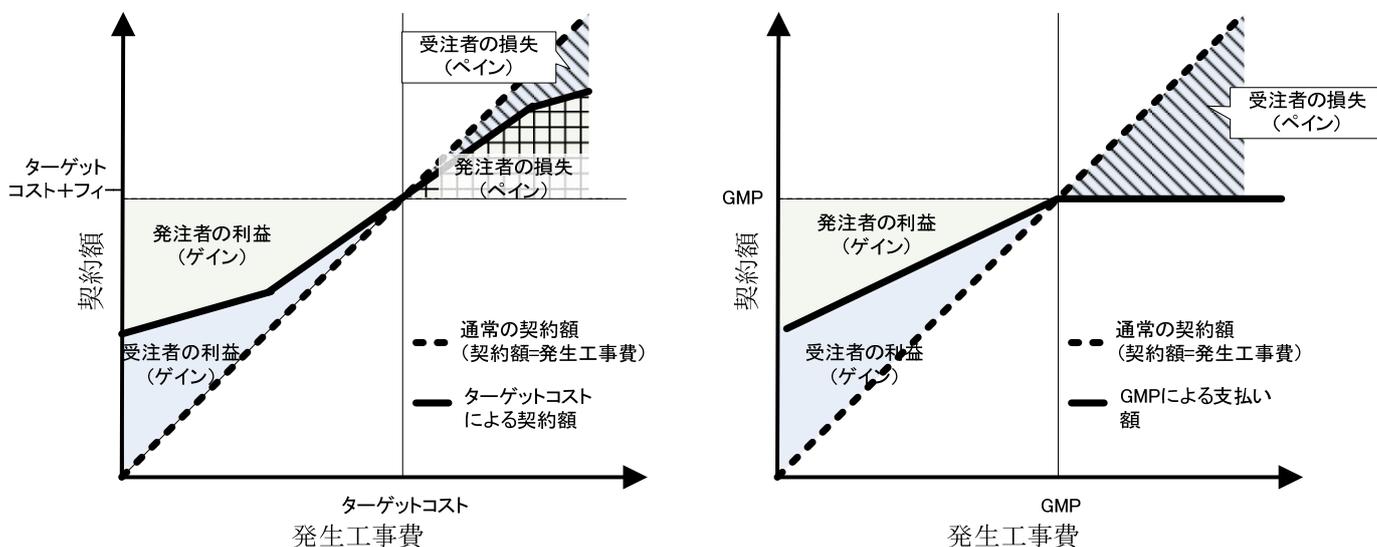


図-2 ターゲットコストとGMP

れていた報酬の満額に対して集計された得点率を乗ずることによって、報酬額とする方式である。（表-1 参照）

表-1 パフォーマンス評価事例のイメージ

評価項目	配点	得点	得点率
工程管理	10	8	80%
予算管理	10	9	90%
変更管理	10	7	70%
⋮	⋮	⋮	⋮
合計	100	88	88%
報酬額	100万円×88%=88万円 (報酬の満額が100万の場合)		

※CM 受注企業実評価資料をもとに作成

③ 原価改善に関する特約条項¹⁴⁾

防衛調達においても「技術提案に対する特約条項」として、受注企業の努力によりコストの縮減が図られた場合、縮減額の一部を受注者に還元するインセンティブ制度があった。しかしながら、この制度は平成 11 年導入後 9 年間で 2 件の利用にとどまっており、その理由として、利益額が原価低減に比例して減少することや還元額も毎年 50%に固定されるなどがあげられた。本事例は、これらを改善し新しい制度として平成 20 年 10 月より試行が開始されたものである。

具体的には、原価改善（低減）によるコスト縮減額（但し、原価改善の提案の採用から一定期間、最大で 5 年間での総額。）の 50%の範囲で提案した受注者が受け取れることは従前と同じであるが、その

際の実受取額は受注者が毎年度 90%以内で任意（但し、原則 10%単位とされている。）に設定することができる。また、原価改善に比例し減少する利益相当額の一定部分の補償があり、原価改善に比例して利益額が減少することがないように配慮されていることが特徴である。（図-3 参照）

建設工事における契約後 VE の場合、工事費の減額に伴い一般管理費も連動して減額されるため、利益額も減少することになる。防衛省の原価改善に関する特約条項はこのことを補うものとなっており、参考になると考えられる。

4. 今後のあり方

ここでは、前章までを踏まえつつ、今後の調査・設計業務における業務受注者、工事での工事受注者へのインセンティブについて述べる。このほか、CM 方式における CMR へのインセンティブについて述べる。

(1) 調査・設計業務の業務受注者へのインセンティブ

調査・設計業務では、既に述べたように設計業務内での技術提案の事例や設計 VE の事例がある。いずれもコスト縮減に資する提案を求めるものである。

設計業務内での技術提案については、一端設計した自らの成果に対して改めてコスト縮減に関する検討及び技術提案を行うことになる。この場合、最初の設計時に意図的にコスト縮減余地を残すような設

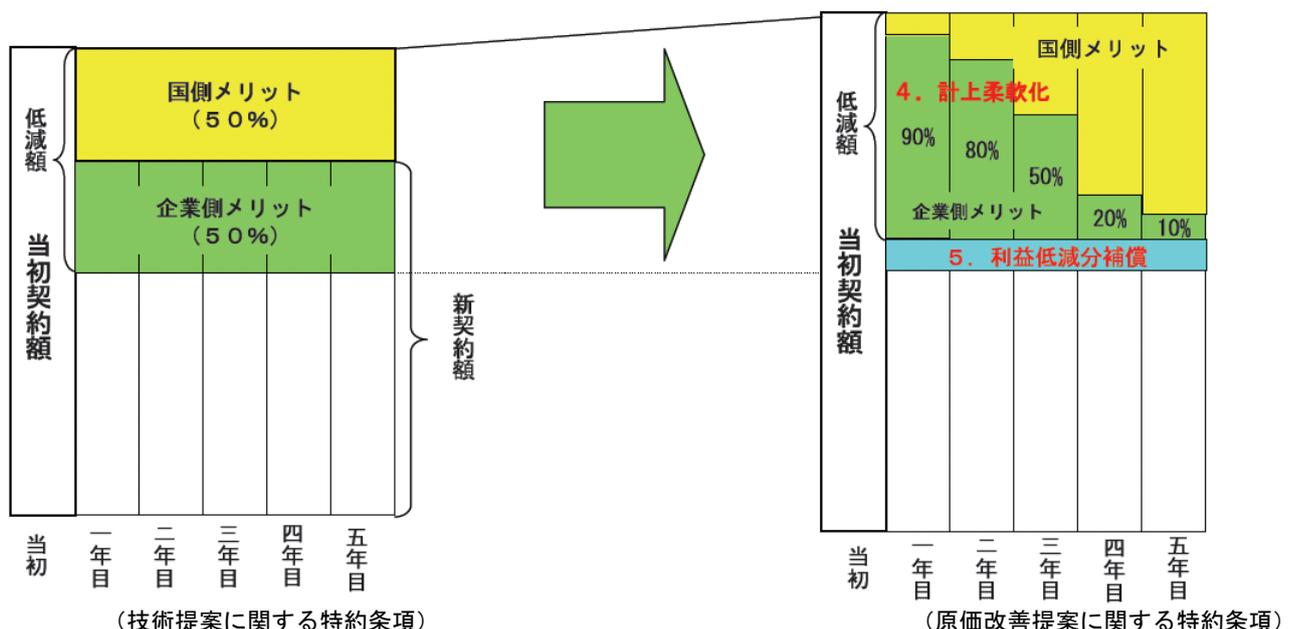


図-3 原価改善に関する特約条項（出典：防衛省HP）

計を行う可能性を排除できない。特に、積極的なコスト削減提案を期待しコスト削減額に対して金銭的なインセンティブを付与する場合には、このような制度の不適切な活用の可能性が増大することとなる。このため、設計の実施者とコスト削減提案の実施者が同一者である場合のインセンティブの強化は、慎重な検討を行う必要がある。

一方、パフォーマンス評価によるインセンティブ付与は、上記のような利益相反はないものと考えられ、また、定性的な評価を貨幣換算しているところがあり、調査・設計業務の業務受注者へのインセンティブとして、今後、参考になるものと考えられる。

(2) 工事受注者へのインセンティブ

工事については契約後 VE の事例がある。しかしながら、平成 20 年度に契約後 VE が適用された 7 千件強の工事の内、実際に提案のあった工事は僅か 41 件であり、契約後 VE として採用されたのは更に少なく 2 件のみとなっている¹⁵⁾。大半の工事において総合評価落札方式（工事）が適用され、既に入札段階で技術提案が求められていることや採用率が低いことによるモチベーションの低下が影響していることが想定される。今後、既に述べた防衛省の原価改善に関する特約条項の効果も踏まえつつ、フォローアップ調査が望まれる。

ターゲットコストや GMP が設定されたオープンブック方式は、設計上の工事費が明確になった後では発注者・受注者間に双務性があり、合理的な方法と考えられる。公共調達への適用については、会計法との整合性、予備費の扱い等の課題があり、直ちに適用できるものではないが、今後、工事受注者への技術提案に対するインセンティブを考える上で参考になるものとする。

また、必ずしも技術提案に対するインセンティブではないが、工事の施工にあって現場周辺の市民との良好な信頼関係を築きながら施工することが重要であることを踏まえれば、パフォーマンス評価もインセンティブを考える上では参考になるものと考えられる。既に入札時の総合評価落札方式（工事）の例であるが、評価にあたって市民参加の検討事例もある¹⁶⁾。

(3) CMRへのインセンティブ

CM 方式の適用の課題のひとつに、コスト削減の提

案に対するインセンティブ付与のあり方が指摘されている¹⁷⁾。

本研究での調査したところを踏まえると、CMR がコスト削減の対象となる調査・設計業務を実施していた場合、調査・設計業務の場合と同様に利益相反になる場合もあり得ることに留意が必要であり、インセンティブの付与については、過度なものとならないよう、適切に運用されなくてはならないと考えられる。

また、CM 方式の導入目的のひとつが、工事間調整であることを踏まれば、発注者だけでなく、工事受注者等からの評価を反映するといったパフォーマンス評価によるインセンティブの付与については、参考とすべきひとつのあり方と考えられる。

5. おわりに

本稿では、調査・設計業務、工事の調達時に実施される技術提案に対するインセンティブについて、基礎的な考察を述べた。

はじめに公共土木分野の調達における技術提案の事例について、入札時と契約後の技術提案に区分して整理し、技術提案のインセンティブの特性について述べた。

また、海外や他分野のインセンティブを与えている事例を紹介し、それらを参考にしつつ調査・設計業務の受注者、工事の受注者、CMR のそれぞれに対する技術提案に対するインセンティブのあり方や今後の検討にあたって参考とすべきことについて述べた。

今後、公共調達において、技術提案に対するインセンティブが充実し、民間企業より有益な技術提案がされ、公共調達における品質確保・向上およびコスト削減ともに建設生産システムの継続的な改善に資する PDCA サイクルが形成されることを期待したい。

【参考文献】

- 1) 中央建設業審議会：入札・契約制度の基本的在り方について、平成 4 年 11 月
- 2) 建設省：公共工事の建設費の削減に関する行動計画、平成 6 年 12 月
- 3) 建設省他：公共工事の品質に関する委員会報告、

- 平成 8 年 1 月
- 4) 発注者責任研究懇談会：発注者責任研究懇談会
中間とりまとめ、平成 11 年 4 月
- 5) 国土交通省：国土交通省直轄事業の建設生産シ
ステムにおける発注者責任懇談会中間とりまと
め、平成 18 年 9 月
- 6) 設計コンサルタント業務等成果の向上に関する
懇談会：設計コンサルタント業務等におけるプ
ロポーザル方式及び総合評価落札方式の運用ガ
イドライン、平成 21 年 3 月
- 7) 服部司、毛利淳二、笛田俊治：調査・設計業務
における総合評価落札方式の導入に関する研究、
建設マネジメント技術研究論文集 vol.16、291-
300、2009
- 8) 国土交通省：国土交通省直轄工事における品質
確保促進ガイドライン、平成 17 年 9 月
- 9) 堤達也、溝口宏樹、毛利淳二：公共工事におけ
る総合評価方式の実施を通じた効果と改善策に
関する考察、建設マネジメント研究論文集 vol.15、
pp.313-324、2008
- 10) 塚原隆夫、笛田俊治、毛利淳二、伊藤信次：公
共工事における総合評価方式の改善に関する調
査、建設マネジメント研究論文集 vol.16、pp273-
282、2009
- 11) 国土技術政策総合研究所：設計 VE ガイドライン
(案)、平成 16 年 10 月
- 12) 財団法人 ダム技術センター：マネジメント技術
を活用したロックフィルダム建設試行評価委員
会中間報告書、平成 18 年 3 月
- 13) 前田建設工業株式会社 原価開示方式：日経ビ
ジネス、pp.36-39、2006/8/28
- 14) 防衛省：インセンティブ契約制度の試行につい
て 総合取得改革推進プロジェクトチーム
(<http://www.mod.go.jp/j/approach/others/equipment/sougouslyutoku/pdf/20081014.pdf>)
- 15) 国土交通省：国土交通省直轄工事等契約関係資
料 平成 21 年度版
- 16) 高野伸栄、倉内公嘉、荒木正芳：公共事業に
おける住民参加型入札制度の導入とその可能性、
土木学会論文集 F vol.65、pp.284-298、土木学会
- 17) 宮武一郎、笛田俊治、毛利淳二、中村啓史：国
土交通省直轄事業における発注者支援型 CM 方
式に関する実証的研究、建設マネジメント研究
論文集 vol.16、pp.141-150、土木学会建設マネジ
メント委員会、2009

A Review on the Effect of Incentives for Technical Proposals of the Private Sector in Public Works Projects

By Ichiro MIYATAKE , Hiroshi TADA , Kazuhito BABA , Norihiko AJIKI , Toshiharu FUETA

There are high expectations for utilizing technical skills of the private sector for efficient execution of public works projects, in particular to achieve cost reduction, improvement of performance and functions of constructed structures, and efficiency of construction by shortening the work period etc.

For this reason, a method to invite technical proposals from the private sector has been introduced in recent years, which occurs when offering a bid or after awarding the contract, as a result of series of discussions on measures to incorporate technical skills of the private sector in public procurement for investigation, design, and construction.

In this regard, this study looks into the effect of incentives for technical proposals from the private sector in public works projects, and examines features of such incentives by reviewing examples of technical proposals submitted in public procurement for civil engineering projects. Furthermore, it describes future prospects and directions of incentives for technical proposals as to how they should be used in future public procurement, taking account of case examples of incentives used in other countries and in other fields.