

国土交通省直轄工事における 技術提案・交渉方式の運用ガイドライン

国土交通省HP ガイドライン掲載URL

(<http://www.mlit.go.jp/tec/koushouhoushikigaido.html>)

1. 本運用ガイドラインの構成

- ◆1～2章は、技術提案・交渉方式の全般的な考え方について記載。
- ◆3～5章は、技術提案・交渉方式で適用する契約タイプについてタイプ別にその手続を記載。
- ◆6～7章は、全ての契約タイプに共通する事項(学識経験者の意見聴取と結果の公表を含む)を記載。
- ◆8章は、技術提案・交渉方式をより効果的なものとするための今後の検討課題を記載。

1. 本運用ガイドラインの位置付け		
2. 技術提案・交渉方式の導入について		
3. 「設計・施工一括タイプ」の適用	4. 「技術協力・施工タイプ」の適用	5. 「設計交渉・施工タイプ」の適用
3.1 契約形態と手続フロー	4.1 契約形態と手続フロー	5.1 契約形態と手続フロー
3.2 参考額	4.2 参考額	5.2 参考額
3.3 説明書への記載と優先交渉権者の選定等	4.3 説明書への記載と優先交渉権者の選定等	5.3 説明書への記載と優先交渉権者の選定等
3.4 価格等の交渉	4.4 設計協力協定書への記載と技術協力業務の実施	5.4 価格等の交渉と基本協定書への記載
—	4.5 価格等の交渉と基本協定書への記載	—
6. 技術提案・交渉方式の結果の公表		
7. 技術提案・交渉方式の評価内容の担保		
8. 技術提案・交渉方式の今後の課題		

**タイプ別の
手続**

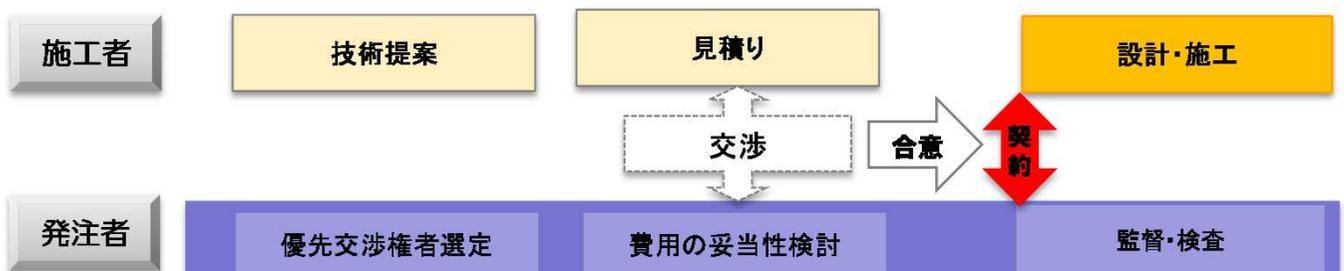
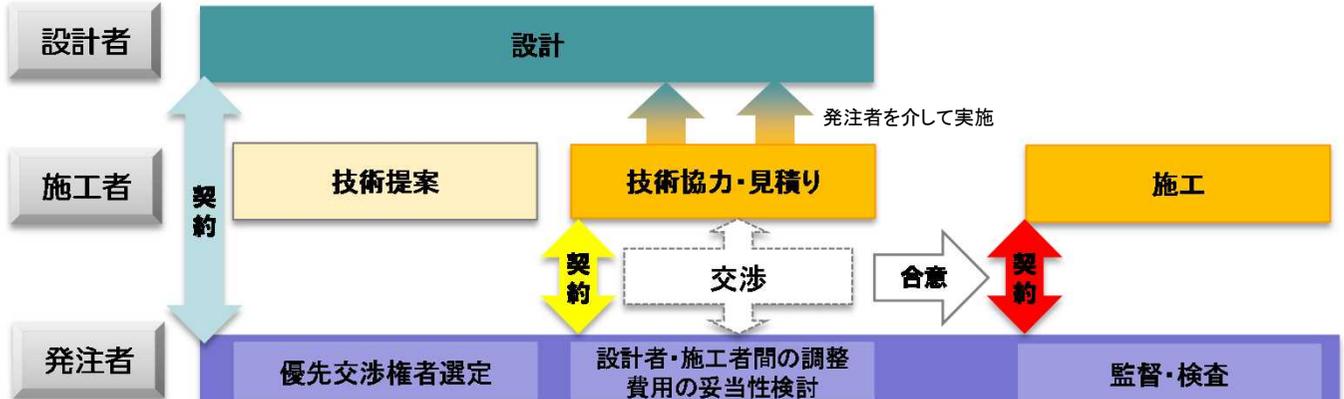
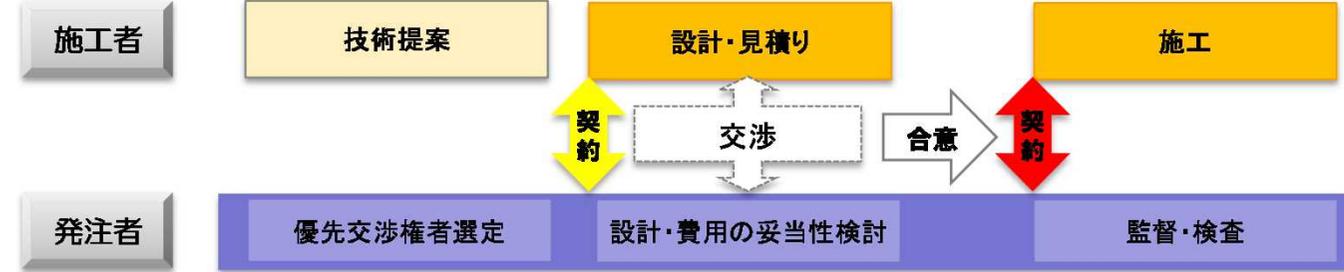
2. 適用工事の考え方

◆技術提案・交渉方式は、「発注者が最適な仕様を設定できない工事」及び「仕様の前提となる条件の確定が困難な工事」への適用が想定されるが、具体の適用に当たっては学識経験者等で構成される第三者委員会において、適用の妥当性について審査を実施。

品確法第18条	仕様の確定が困難な場合	適用が想定される工事	適用が想定される工事の例
「当該公共工事の性格等により当該工事の仕様の確定が困難である場合」	発注者が最適な仕様を設定できない工事	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 技術的難易度が高く、通常の工法では施工条件を達成し得ないリスクが大きいことから、発注者側において最適な工法の選定が困難であり、施工者独自の高度で専門的な工法等を活用することが必要な工事 	<p>例1) 国家的な重要プロジェクト開催までに確実な完成が求められる大規模なものである一方、交通に多大な影響を及ぼすため、工事期間中の通行止めが許されないことから、高度な工法等の活用が必要な高架橋架け替え工事</p> <p>例2) 社会的に重要な路線である一方、これまでに施工された実績が無いような厳しい施工ヤードの制限や周辺交通・環境への配慮が特に必要とされることから、高度な工法等の活用が必要な立体交差化工事</p>
	仕様の前提となる条件の確定が困難な工事	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 構造物の大規模な修繕において、損傷の不可視部分が存在するなど、仕様の前提となる現場の実態の把握に制約があるため、その状況に合わせた施工者独自の高度な工法等の活用が必要な工事 ◆ 大災害からの復興事業など、その遅延により地域経済に大きな影響を及ぼすことが想定される大規模プロジェクトにおいて、早期の着手・完成・供用を図るため、仕様の前提となる条件を確定できない早期の段階から、施工者独自の高度な工法等の反映が必要な工事 	<p>例1) 構造的に特殊な橋梁における大規模で複雑な損傷の修繕工事</p> <p>例2) 大震災の被災地における大規模で複合的な復興事業の早期実施のために行う工事</p>

3. 契約タイプの分類

◆ 施工者の設計への関与の度合い、工事価格決定のタイミング(設計前、設計後)で3つの契約タイプに分類。

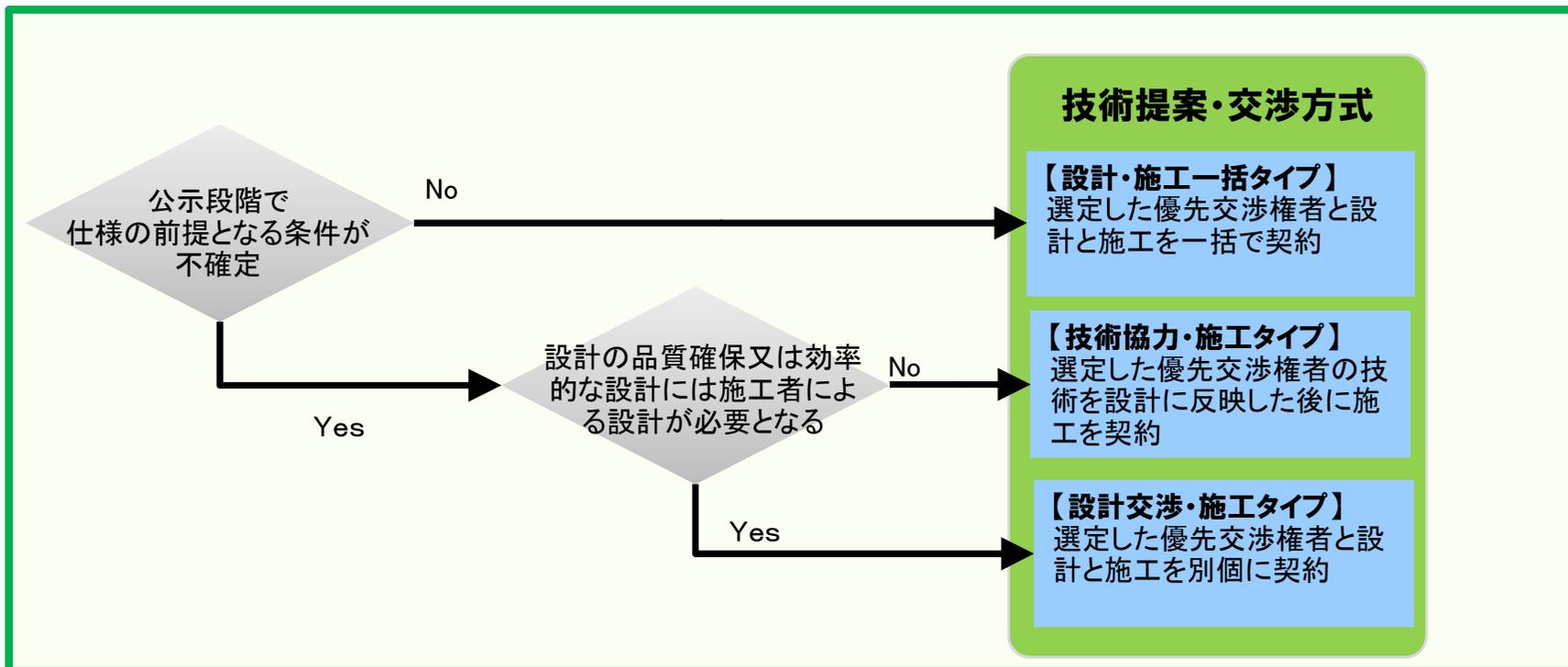
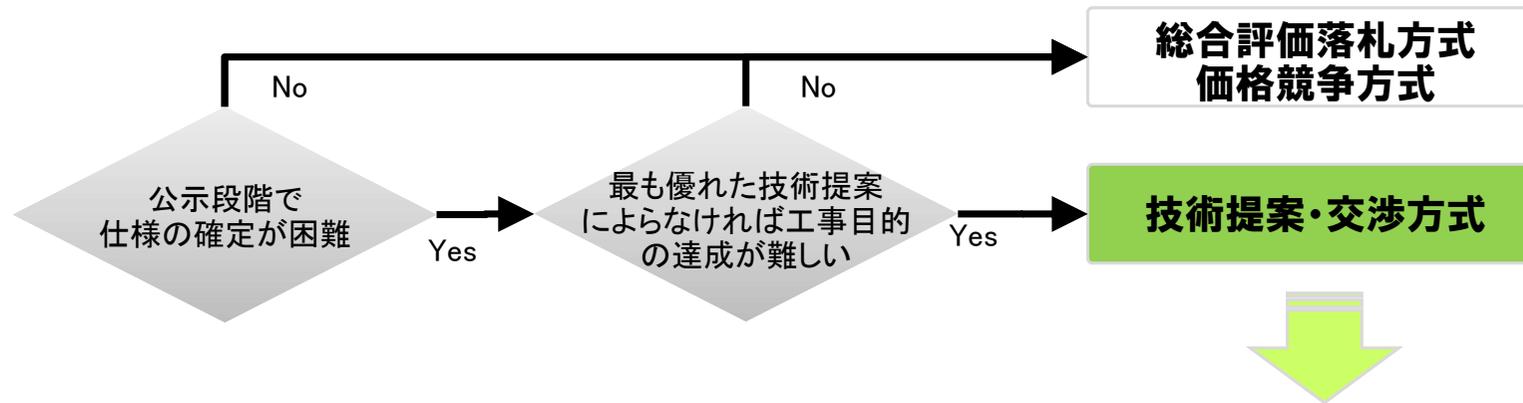
	契約形態	留意事項
設計・施工一括タイプ	 <p>このタイプでは、発注者が優先交渉権者を選定し、費用の妥当性を検討した後、合意に至ると契約を締結し、設計と施工を一括して実施する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 比較的短い期間で設計と施工を一括で契約するための交渉能力が発注者側に必要となる。 ✓ 必要に応じて建設コンサルタントの活用等により、発注者側の体制を補完する。
技術協力・施工タイプ	 <p>このタイプでは、発注者が優先交渉権者を選定し、設計者・施工者間の調整と費用の妥当性を検討した後、合意に至ると契約を締結し、設計者と施工者が技術協力をしながら実施する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 発注者による設計への関与の度合いがより大きくなり、設計者と施工者間の調整能力が発注者側に必要となる。 ✓ 必要に応じて建設コンサルタントの活用等により、発注者側の体制を補完する。
設計交渉・施工タイプ	 <p>このタイプでは、発注者が優先交渉権者を選定し、設計と費用の妥当性を検討した後、合意に至ると契約を締結し、設計と施工を別々に実施する。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 施工者が実施する設計に対し、的確な判断や指示を行う能力が発注者側に必要となる。 ✓ 必要に応じて建設コンサルタントの活用等により、発注者側の体制を補完する。

4. 契約タイプの選定

◆以下の考え方で、技術提案・交渉方式の契約タイプを選定。

【第一段階】:仕様の確定度合い、工事目的達成に対する技術提案の影響度から「総合評価落札方式」か「技術提案・交渉方式」を選定。

【第二段階】:仕様の前提となる条件の確定状況、施工者の設計への関与度合いから技術提案・交渉方式の契約タイプを選定。



5. 技術提案の評価項目

- ◆ 公示段階での仕様の確定状況により、適切な技術提案(評価)項目を設定。
- ◆ 工程短縮やコスト縮減の提案においては、施工方法や使用資機材の見直しなど合理的な根拠に基づき、適正な工期、施工体制等を確保することを前提とする。また、提案内容の評価においては、無理な工期、価格によって品質・安全が損なわれる、あるいは下請、労働者等に適正な支払いがなされない恐れがないよう留意。

発注者が最適な仕様を設定できない工事の評価項目の例

分類	評価項目	
	定性評価	定量評価
総合的なコストの縮減	使用材料等の耐久性、維持管理の容易性、経済的な施工方法	
工事目的物の性能・機能の向上	品質管理方法	
	景観	
社会的要請への対応		機械設備等の処理能力
		施工期間(日数)
	貴重種等の保護・保全対策	
	汚染土壌の処理対策	
	地滑り・法面崩落危険指定地域内の対策	
	周辺住民の生活環境維持対策	施工中の騒音値、振動、粉塵濃度、CO ₂ 排出量
	現道の交通対策	交通規制期間
	濁水処理対策	濁水発生期間、pH値、SS値

- ◆ 総合評価落札方式技術提案評価型A型と基本的には同様な評価項目。

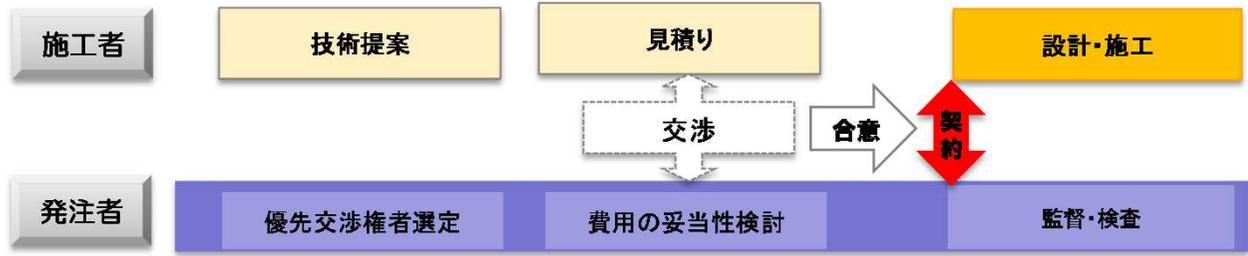
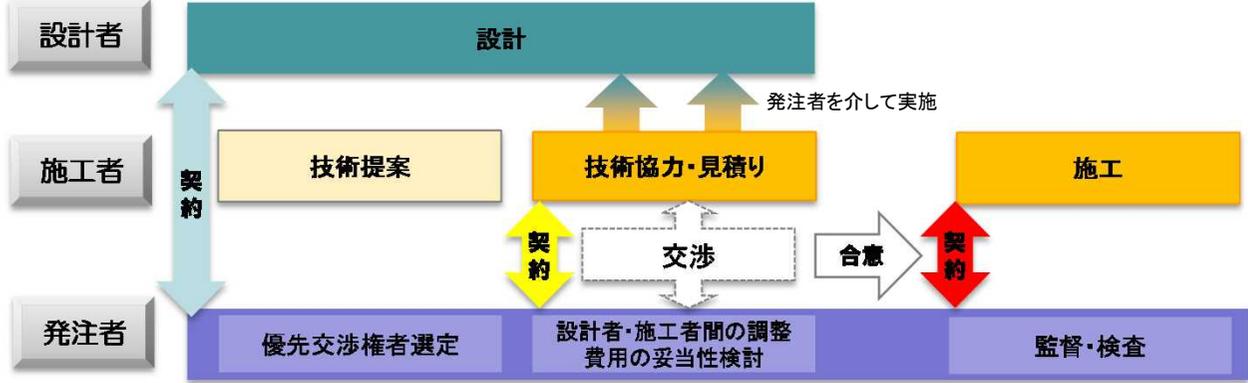
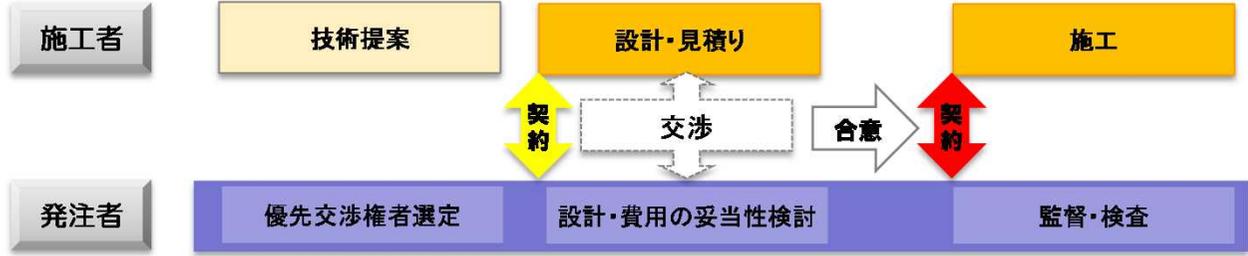
仕様の前提となる条件の確定が困難な工事の評価項目の例

分類	評価項目	
実施方針・実施体制	技術協力業務(設計業務)の実施方針・実施体制 工事の実施方針・実施体制	
事業課題に対する提案	工程短縮	目的物や仮設物の設計、施工方法、使用資機材等に関する工期短縮に有効な工夫
		工程管理手法に関する提案
	コスト縮減	目的物や仮設物の設計、施工方法、使用資機材等に関するライフサイクルコストを含めたコスト縮減に有効な工夫
		コスト管理手法に関する提案
	厳しい現場条件での施工に関する提案	地下水、地質、施工ヤード施工中の制約条件等について当該工事固有の厳しい条件があれば、その対策方法に関する提案を求める

- ◆ 仕様の前提となる条件が確定していないため、定量的な提案や評価は困難。
- ◆ 実施方針や事業目的を達成するための手法、アイデア等を評価する。

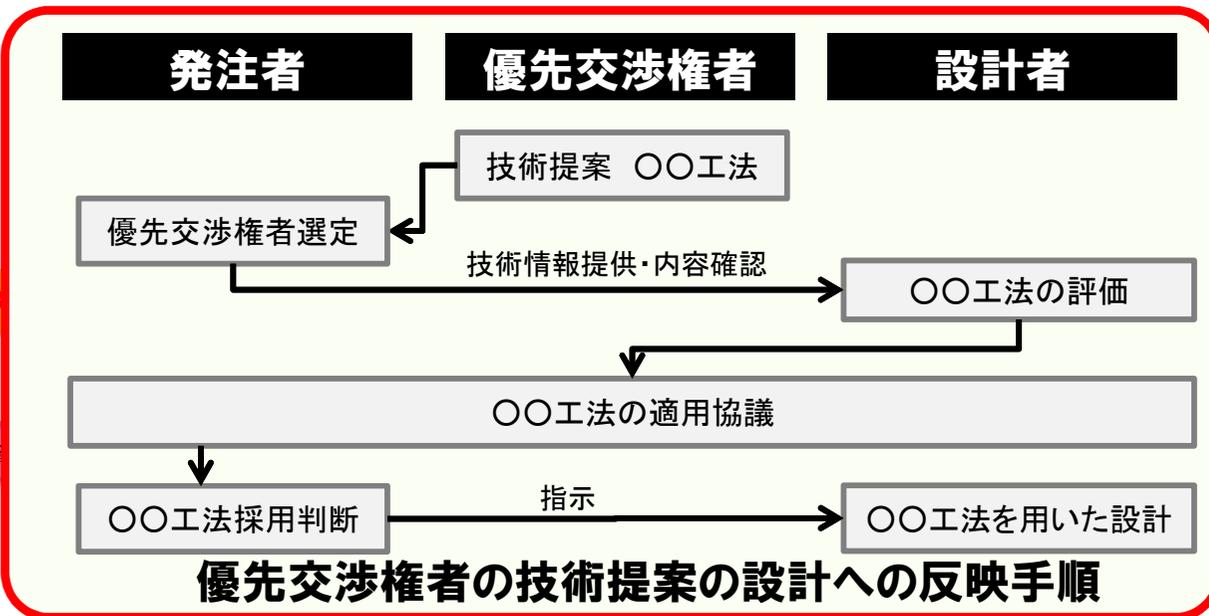
6. 設計者及び施工者の責任

◆ 契約タイプ毎の設計者・施工者の業務分担(役割分担)に応じて、適切な責任分担を設定。

	契約形態	設計者及び施工者の責任
設計・施工一括タイプ		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 施工者は設計及び施工に対する責任を負うこととなる。 ✓ ただし、発注者の指示に基づく設計及び施工の場合は除く。
技術協力・施工タイプ		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 設計者は設計に対する責任を負うこととなり、施工者は技術協力及び施工に対する責任を負うこととなる。 ✓ ただし、発注者の指示に基づく設計、技術協力及び施工の場合は除く。
設計交渉・施工タイプ		<ul style="list-style-type: none"> ✓ 施工者は設計及び施工に対する責任を負うこととなる。 ✓ ただし、発注者の指示に基づく設計及び施工の場合は除く。

7. 設計者及び施工者の役割分担(技術協力・施工タイプ)

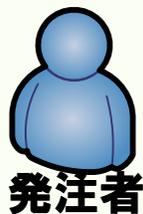
- ◆ 優先交渉権者の技術提案については最終的に発注者が採用を判断し、設計者に設計への反映を指示。
- ◆ 施工計画は技術協力業務にて優先交渉権者が作成。
- ◆ 設計(設計者)と施工計画(優先交渉権者)は相互に内容をチェックし不具合を防止。



項目	発注者	優先交渉権者	設計者
優先交渉権者の技術提案	・技術提案の適用可否の判断及び設計者への指示	・技術提案に関する技術情報(性能・機能、適用条件、コスト情報等)の提出	・技術提案の内容の確認、評価(案)の作成
設計の実施	・設計内容の確認	・技術提案部分を含めた設計の確認・照査 ・設計の課題整理及び改善に向けた追加提案 ・施工計画の作成	・指示された技術提案内容の設計への反映 ・設計計算、設計図作成、数量計算等の実施 ・施工計画と設計の整合性確認
工事費用の管理	・設計の進捗に応じた優先交渉権者への見積り依頼 ・見積りの検証(見積り根拠の妥当性確認、積算基準との比較等) ・全体工事費の確認	・見積り・見積り条件・根拠の作成 ・全体工事費の算定	・見積り条件と設計の整合性確認 ・見積り、全体工事費の把握
事業工程の管理	・設計、価格等の交渉、工事等の工程を含めた全体事業工程の作成・管理	・設計に基づく工事工程の作成	・工事工程と設計の整合性確認
三者間の協議	・打合せ・協議の開催準備	・打合せ・協議への参加、必要資料作成	・打合せ・協議への参加、必要資料作成

8. 工事額の変更(リスク分担)の考え方

- ◆優先交渉権者と発注者間で価格等に関する交渉を実施すると、必然的に見積額(契約額)に含まれる内容が明確となり、合意の上で工事の契約となる。
- ◆見積りにおける合意条件を見積条件書として明確にしておく。



発注者



優先交渉権者

近傍の柱状図だと杭長は○m必要で直工費は○円となる。

△mで十分ではないか。直工費も△円で済む。

こちらの地点の地質調査結果も考慮すると△mでは足りないと考える。

その調査結果はこの地点では考慮できない。

支持地盤は□mとし杭長は△mで見積り書を提出し直す。

価格等の交渉イメージ

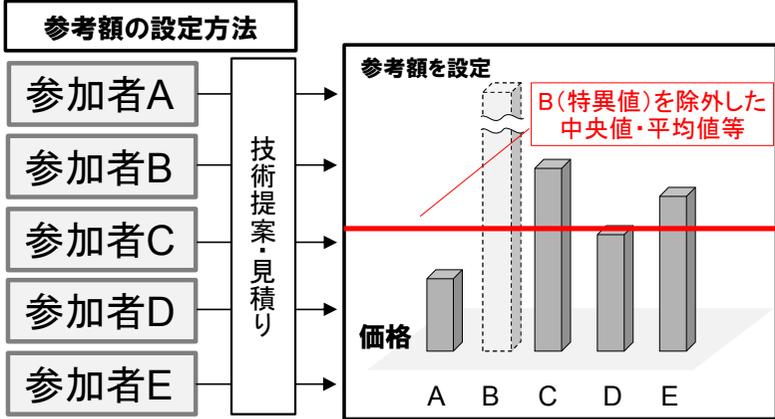
見積条件書の記載イメージ

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

- ◆施工時に現場条件が見積条件書と合致しなかった場合は、その増減に関わらず契約額を変更する。

9. 参考額の提示

- ◆ 参考額は、競争参加者の提案する目的物の品質・性能のレベルの目安とするために提示。
- ◆ 参考額は、工事の特性、既往設計の状況、予算の状況等を勘案し適切に設定するものとするが、設定方法について予め学識経験者からの意見を聴取する等、恣意的な設定とならないよう留意。

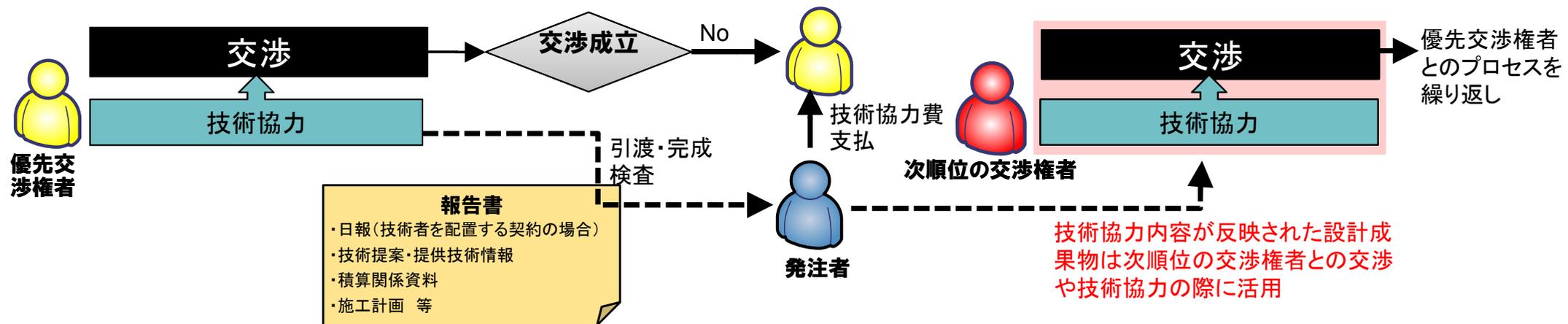
設定方法	備考
既往設計、予算規模、過去の同種工事等を参考に設定した参考額を説明書に明示する。	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 過去の実績等から参考額に関して一定程度の推定が可能な場合に適用。
<p>競争参加者に見積りの提示を求め、提示された見積りを参考に予算規模と調整した上で参考額を設定する。</p> <div data-bbox="712 699 1487 1118" style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">参考額の設定方法</p>  <p style="text-align: center;">参考額を設定</p> <p style="text-align: center;">B(特異値)を除外した 中央値・平均値等</p> <p style="text-align: center;">価格</p> <p style="text-align: center;">A B C D E</p> </div>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 適用する技術や工法によって価格が大きく変わってしまうため、過去の同種工事实績や既往設計から、参考額が設定できない場合に適用。 ✓ 特異な見積額は除外。 ✓ 見積額の中央値、平均値を基に、又は競争参加者が少ない場合等はその他適切な方法により設定。

- ◆ 設定した参考額は単なる目安であり、予算決算及び会計令第99条の5に規定された予定価格ではなく、その範囲内での契約を要するものではない。
- ◆ 参考額と見積額との間に著しい乖離があり、その内容の妥当性が認められない場合は、必要に応じて、技術対話や価格等の交渉において、見積条件の見直し等を競争参加者(優先交渉権者)に行わせる。

10. 交渉不成立時の対応

- ◆ 優先交渉権者との価格等の交渉を不成立とした場合、優先交渉権者にその理由を付して非特定の通知を行うとともに、技術評価点の次順位の交渉権者に対して優先交渉権者となった旨を通知。
- ◆ 価格等の交渉の意思の有無を確認した上で、次順位の交渉権者と交渉(次順位の交渉権者の技術提案を反映した設計を含む)を改めて実施。
- ◆ 次順位の交渉権者による技術協力の実施及び次順位の交渉権者の技術協力を踏まえた設計の実施に当たっては、必要に応じて当初の優先交渉権者の技術協力及び報告書を反映した設計成果を参考とすることが可能。

交渉不成立時の対応(技術協力・施工タイプの例)



※交渉の成立条件

- ◆ 参考額又は予定事業規模と見積りの総額が著しく乖離していない。また、乖離している場合もその内容の妥当性や必要性が認められる。
- ◆ 各工種の直接工事費が積算基準や特別調査結果(建設資材及び施工歩掛)等と著しく乖離していない。また、乖離している場合でもその根拠として信頼性のある資料の提示がある。

1.1. 学識経験者への意見聴取と結果の公表

◆手続きの透明性・公平性を確保するため、「公示前」、「技術審査」、「価格等の交渉」の各段階において、学識経験者からの意見聴取を実施するとともに、「優先交渉権者の選定結果／技術提案の評価結果」、「価格等の交渉結果」等について適時適切に公表。

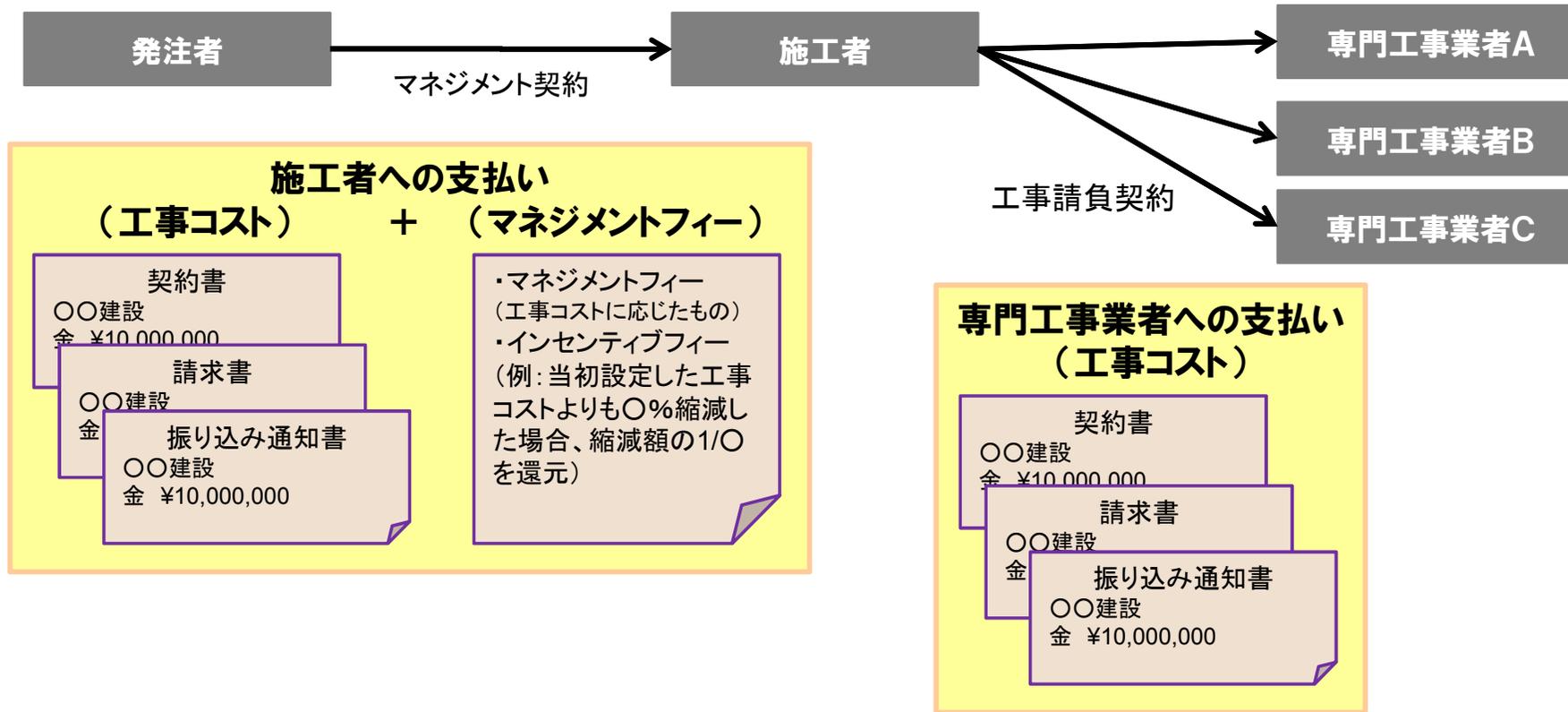
意見聴取段階	意見聴取事項	意見聴取内容等
公示前	技術提案・交渉方式の適用の可否	適用の妥当性
	技術提案範囲・項目・評価基準	範囲・項目・評価基準の妥当性
	参考額の設定方法	参考額の設定方法の妥当性
	交渉手続	参考額の設定を含めた価格等の交渉の実施に係る事項、交渉結果の公表事項の妥当性
技術審査段階	各競争参加者の技術提案内容	提案内容の成立性・妥当性
	個別評価項目の技術審査・評価内容	各技術提案の個別評価項目に対する審査及び評価結果の妥当性
	各競争参加者の技術評価点・順位	技術評価点・順位の妥当性
	技術提案に対する講評	技術提案に係わる競争参加者全般にわたる総合講評及び各競争参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

価格等の交渉結果の公表事項 (工事の契約時)

- (1) 実施方法
 - ・価格等の交渉の実施手順 など
- (2) 経過
 - ① 施工方法等の確認
 - ・直接工事費を構成する各種別の工法及び使用重機の選定
 - ・積上げ計算分の共通仮設費として必要な項目・内容 など
 - ② 価格交渉
 - ・施工方法等の確認結果を踏まえた見積額と積算基準類等との対比状況
 - ・施工方法等の確認及び価格交渉の結果を踏まえた価格交渉の成立又は不成立
 - ・価格交渉の成立から契約までの手順
 - ③ 学識経験者からの意見聴取状況
 - ・価格等の交渉における学識経験者への報告や受けた助言の内容

12. コスト+フィー&オープンブック(今後の検討課題)

◆特に2者構造の契約タイプ(「設計・施工一括タイプ」及び「設計交渉・施工タイプ」)では、マネジメント契約(コスト+フィーでの支払い)を行い、オープンブックによって工事コストの透明性向上を図ることが考えられる。
→契約図書の整備や積算基準の見直し等が必要。



- ◆ 施工に関する契約を、工事を工期内、目標とする工事額内で完了するよう、各専門工事業者等をマネジメントする契約(マネジメント契約)とすることが考えられる。
- ◆ 支払いは、各専門工事業者への支払い額(工事コスト)と工事コストに応じたフィーを支払うことが考えられる。
- ◆ マネジメント契約において目標工事額等の設定と目標を達成した場合のインセンティブフィーを設定することで工事費抑制の仕組みとすることが考えられる。