

多様な入札契約方式について(参考資料)

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式 (技術提案・交渉方式) (参考資料)

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

現状と課題(H25.12.25 平成25年度 第2回懇談会資料より)

- 技術的工夫の余地が大きい工事など、発注者が標準的な仕様を作成することができない場合等では、技術提案による民間企業の優れた技術力を活用する総合評価方式(高度技術提案型)を実施
- しかし、最も優れた技術提案を行った企業が選定されず、民間のノウハウ等が活用できていない状況

論点①： 民間企業の優れた技術力を活用するため、最も優れた技術を有する企業を選定し、価格や工法等を交渉して契約する方式(「技術提案競争・交渉方式(仮称)」)の導入が必要ではないか？

⇒「公共工事の品質確保の促進に関する法律」の改正(H26.6.4公布・施行)により「技術提案・交渉方式」が規定された。

論点②： 導入する場合、留意すべき事項は何か？(例：企業選定、価格決定手続き、公正性・透明性の確保など)

⇒本懇談会での提示事項

- (1) 技術提案・交渉方式の適用が想定される工事
- (2) 技術提案のみによる優先交渉権者の選定
- (3) 交渉による仕様の確定
- (4) 優先交渉権者を選定する評価項目
- (5) 技術提案・交渉方式の適用の基本的な考え方
- (6) 事業プロセスにおける技術提案・交渉方式適用の位置づけ
- (7) 参考額提示による技術提案ベースの揃え
- (8) マネジメント契約+コストプラスフィーでの支払い
- (9) 優先交渉権者の設計への関与の内容
- (10) 優先交渉権者が関与する設計に対する責任
- (11) 優先交渉権者の見積もり額と標準積算の対比(H25.12.25 平成25年度 第2回懇談会資料より)
- (12) 第三者組織活用、交渉内容公表(H25.12.25 平成25年度 第2回懇談会資料より)

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

1. 技術提案・交渉方式とは

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

【公共工事の品質確保の促進に関する法律】

(技術提案の審査及び価格等の交渉による方式)

第十八条

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

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

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

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

2. 技術提案・交渉方式の適用が想定される工事

論点①: 工事の性格等により仕様の確定が困難である場合として、技術提案・交渉方式の適用が想定される工事は？

検討の方向性

- ① 発注者が最適な仕様を選定できない工事
- ② 仕様の前提となる条件の確定が困難な工事 が考えられる。

表 技術提案・交渉方式の適用が想定される工事(案)

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

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

3. 技術提案のみによる優先交渉権者の選定

論点②: 優先交渉権者を以下のような点から技術提案のみによる評価で選定することは妥当か？

① 発注者が最適な仕様を選定できない工事



最適な仕様を選定する必要があるため、仕様の前提となるベース価格を提示した上で、**仕様の提案を評価**することが考えられる。

② 仕様の前提となる条件の確定が困難な工事



前提が不確定な条件下での仕様の提案の評価は困難であり、**不確定な条件への対応能力等**を評価することが考えられる。

4. 交渉による仕様の確定

論点③: 交渉による仕様の確定の考え方は以下のとおりでしょうか？

パターン	①発注者が最適な仕様を選定できない工事	②仕様の前提となる条件の確定が困難な工事
交渉による仕様の確定の考え方(案)	<ul style="list-style-type: none"> 優先交渉権者が提案した仕様・工法等と発注者の発注条件との適合性について確認・交渉することにより最適な仕様を確定。 	<ul style="list-style-type: none"> 優先交渉権者が提案した「不確定な条件に適合した工法、施工計画等の適切性」について確認・交渉するとともに、必要に応じ仕様確定のための条件確認の技術協力を受け、その技術を反映したもので仕様を確定。

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

5. 優先交渉権者を選定する評価項目

論点④: 優先交渉権者の選定における評価項目は以下のような考え方でよいか?

検討の方向性

- ・「①発注者が最適な仕様を選定できない工事」においては最適仕様等の提案を求め評価することが考えられる。
- ・「②仕様の前提となる条件の確定が困難な工事」においては、実施方針等の提案を求め評価することが考えられる。

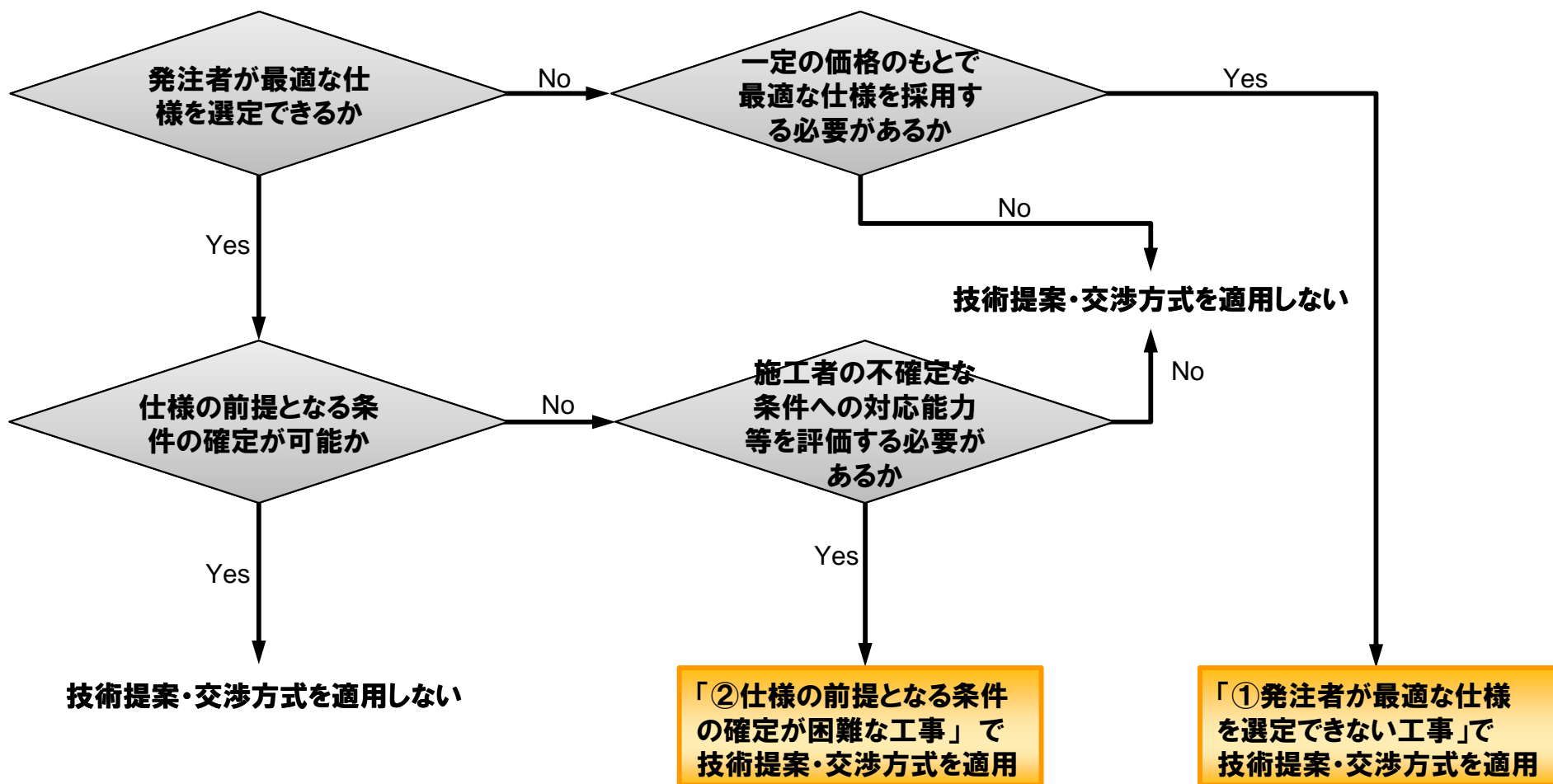
評価項目例(案)		①発注者が最適な仕様を選定できない工事	②仕様の前提となる条件の確定が困難な工事
実績・成績	競争参加者の実績・成績	<ul style="list-style-type: none"> ・同種工事实績 ・より同種性の高い工事实績 ・同種工事成績 	<ul style="list-style-type: none"> ・同種工事实績 ・より同種性の高い工事实績 ・同種工事成績
	配置技術者の実績・成績	<ul style="list-style-type: none"> ・同種工事实績 ・より同種性の高い工事实績 ・同種工事成績 ・ヒアリング(必要に応じて) 	<ul style="list-style-type: none"> ・同種工事实績 ・より同種性の高い工事实績 ・同種工事成績 ・ヒアリング(必要に応じて)
実施方針	実施方針		<ul style="list-style-type: none"> ・技術協力と施工管理の実施方針 ・技術協力と施工管理の実施スケジュール ・技術協力と施工管理の実施内容、課題認識と解決策
	実施体制		<ul style="list-style-type: none"> ・技術協力と施工管理の実施にあたってのチーム編成、チームの特徴 ・各担当者の能力、実績・資格
技術提案	目的物の設計・施工に関する提案	<ul style="list-style-type: none"> ・目的物の構造形式(構造の成立性の検証方法含む) ・施工中の騒音、振動、粉塵の抑制対策 ・現道交通の安全性を確保するための対策 ・濁水処理対策 ・地形変更面積の縮小対策 等 	<ul style="list-style-type: none"> ・施工時に想定される状況の提案 ・施工時に想定される状況への対応方法に関する着目点等の提案(対応に必要な〇〇工法等の提案含む)
	コスト縮減に関する提案	<ul style="list-style-type: none"> ・コスト縮減のアイデア、着目点 ・コスト管理手法 	<ul style="list-style-type: none"> ・コスト縮減のアイデア、着目点 ・コスト管理手法
	工期短縮に関する提案	<ul style="list-style-type: none"> ・施工期間短縮 ・交通規制期間短縮 等 	<ul style="list-style-type: none"> ・工程の改善に係わる提案

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

6. 技術提案・交渉方式の適用の基本的な考え方

論点⑤: 技術提案・交渉方式の適用は以下のような考え方でよいか?

適用フロー(案)

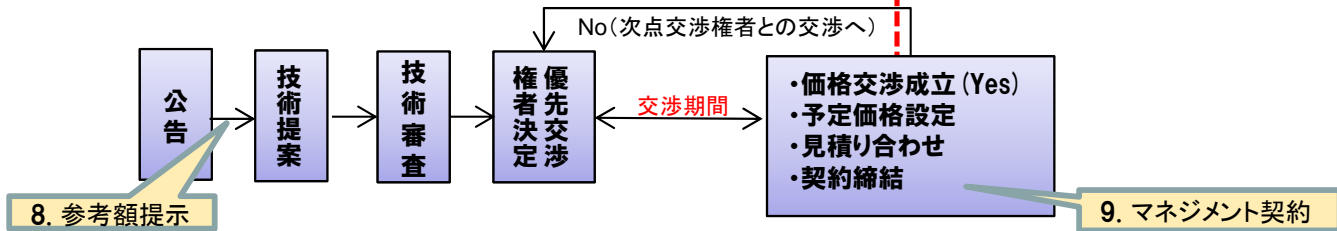
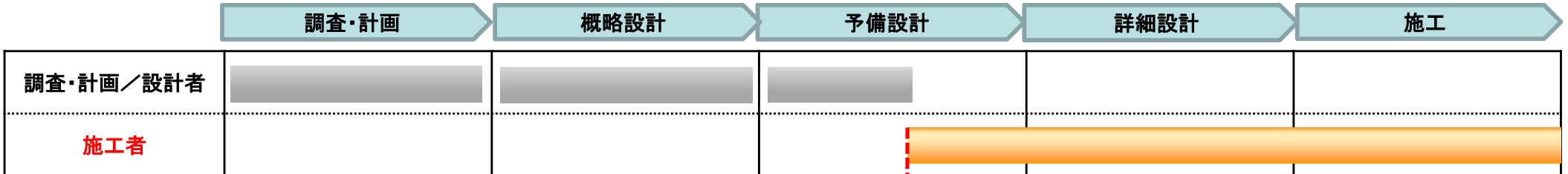


技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

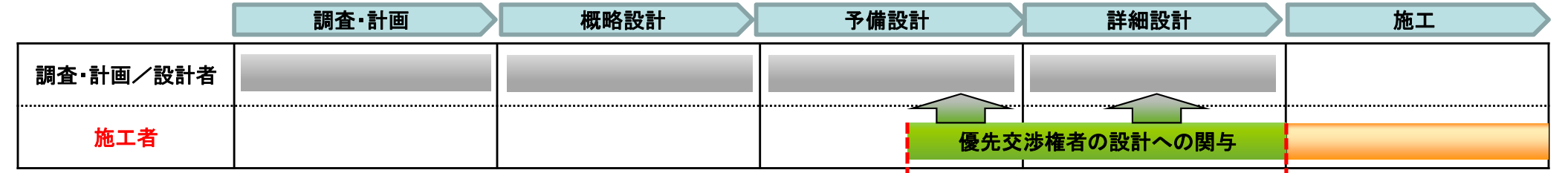
7. 事業プロセスにおける技術提案・交渉方式適用の位置づけ

論点⑥：優先交渉権者の提案により仕様を確定する場合と優先交渉権者が設計に関与して仕様を確定する場合の事業プロセスにおける位置づけは以下とすることでよいか？

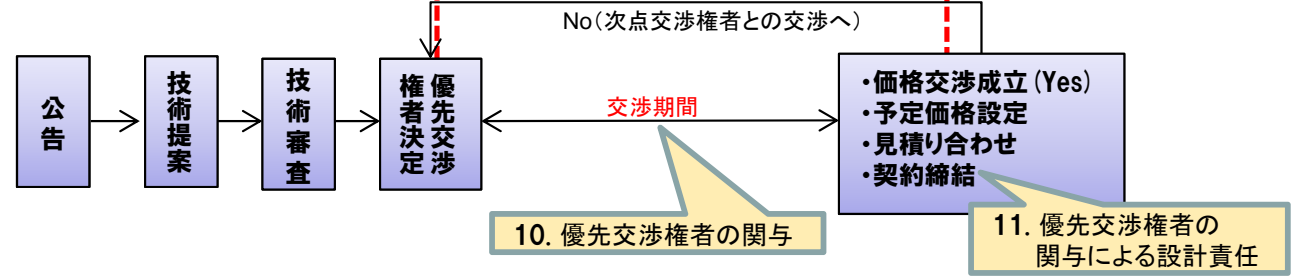
①発注者が最適な仕様を選定できない工事（優先交渉権者の提案により仕様を確定する場合）



②仕様の前提となる条件の確定が困難な工事（優先交渉権者が設計に関与して仕様を確定する場合）



【優先交渉権者の設計への関与】
交渉期間において、工事仕様確定に向けて施工性、工程等の観点から、別途発注されている設計業務に関与する。



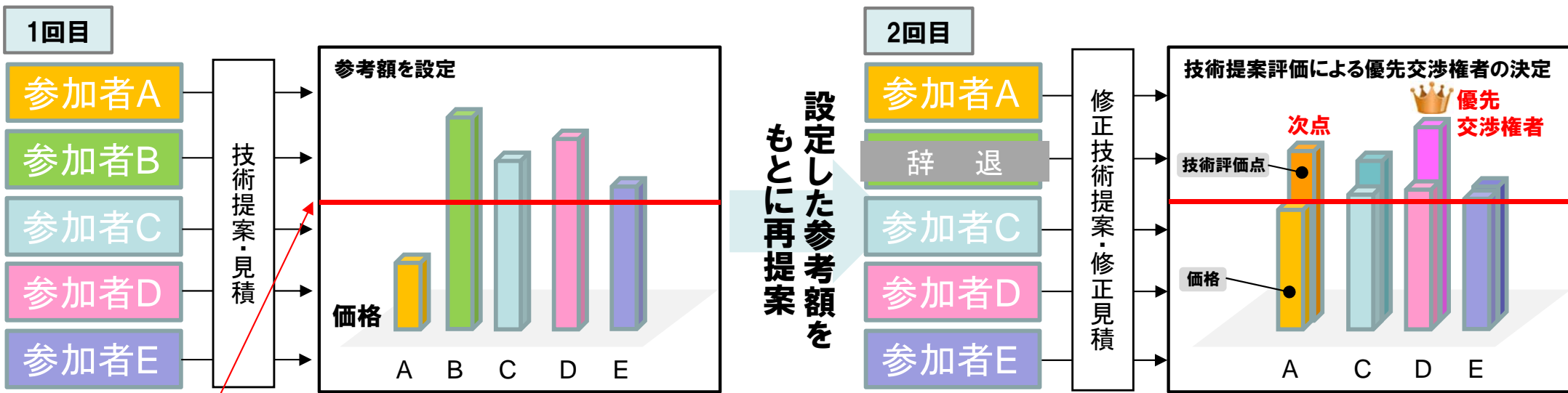
技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

8. 参考額提示による技術提案ベースの揃え(①発注者が最適な仕様を選定できない工事が該当)

論点⑦: 参考額提示の方法は以下の考え方でよいか?

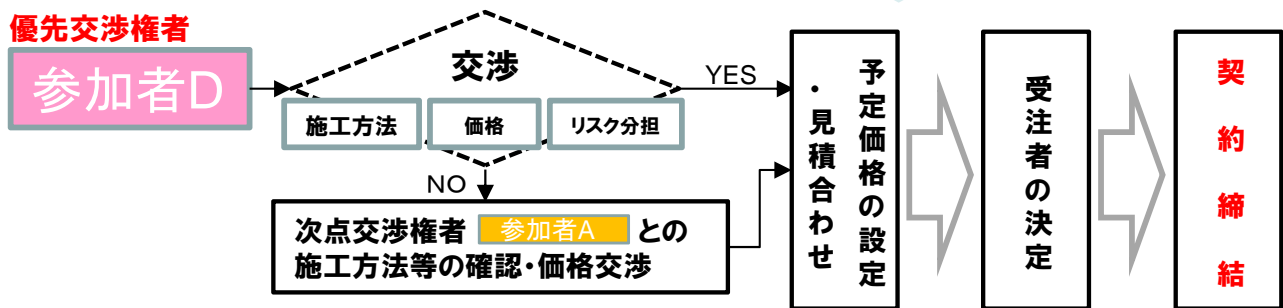
検討の方向性

- ・予算規模や過去の同種工事等を参考に設定した参考額を入札説明書に明示することが考えられる。
- ・参考額を入札説明書に明示しない場合は、入札手続きの中で競争参加者の見積りを参考に、予算規模と調整した上で参考額を設定することが考えられる。



- (方法1) 特異値を除き平均若しくは中央値とする。
(方法2) 全応募者の平均若しくは中央値とする。

※ 発注条件を満たした技術提案・見積かを確認する。



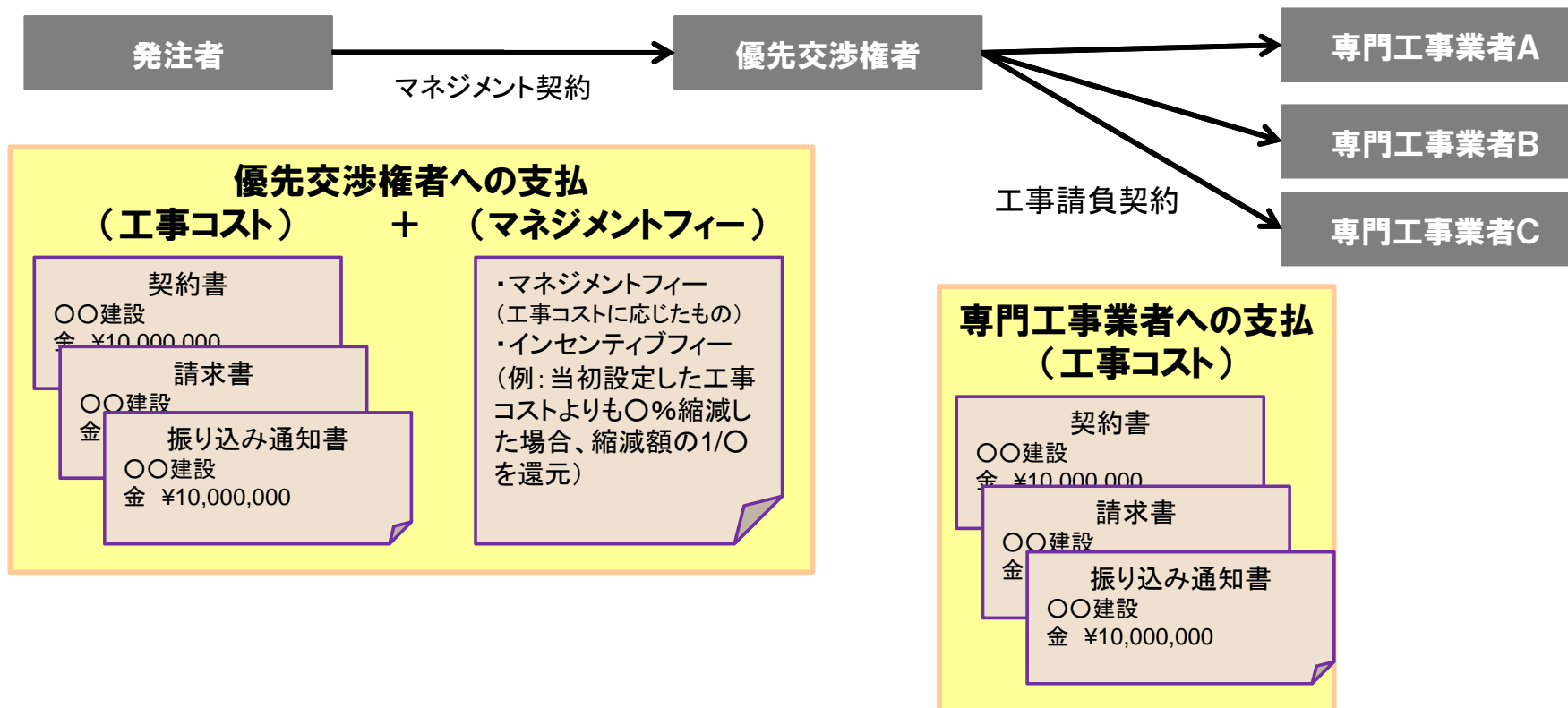
技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

9. マネジメント契約+コストプラスフィーでの支払い(①発注者が最適な仕様を選定できない工事が該当)

論点⑧: 価格での競争が無いため価格を抑制する仕組みをどのように組み込むべきか?

検討の方向性

- ・施工に関する契約を工事請負総価契約ではなく、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価格抑制の仕組みとすることが考えられる。



技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

10. 優先交渉権者の設計への関与の内容(②仕様の前提となる条件の確定が困難な工事が該当)

論点⑨: 優先交渉権者の設計への関与はどのような内容となるのか?

検討の方向性

・優先交渉権者による設計への関与とは、例えば以下のような事項が考えられる。

優先交渉権者の関与する事項の例

- ・施工性の観点からの設計内容の確認
- ・設計において実施すべき調査内容・箇所の提案
- ・施工工程の観点からの設計内容の確認
- ・ライフサイクルコストの縮減方策の提案
- ・概算工事費の算出
- ・技術資料の提供
- ・近隣説明等への協力
- ・足場の設置 等



- ①工法等の提案
 - ②提案を踏まえた概算工事費の算出
 - ③工法等の協議を行う
- 協議がまとまれば、設計に反映
 (まとまらない場合は、①に戻る)

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

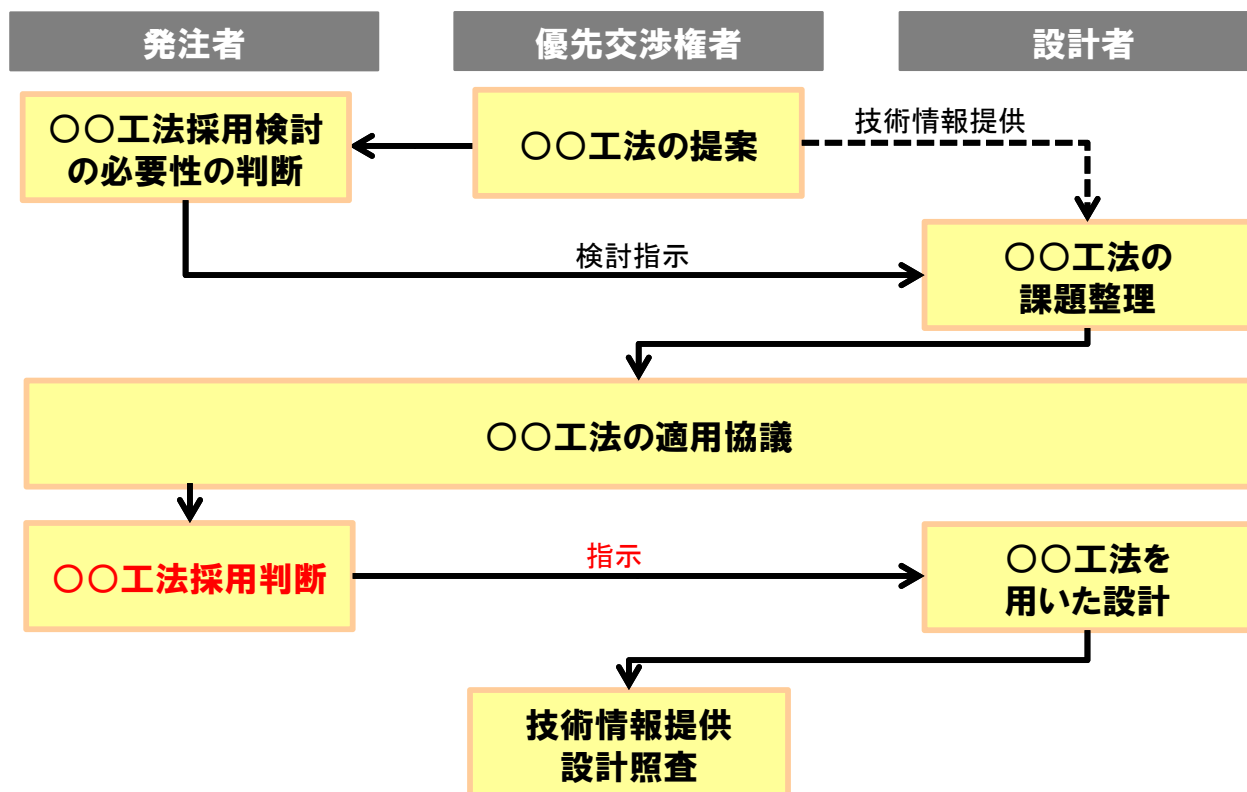
11. 優先交渉権者が関与する設計に対する責任（②仕様の前提となる条件の確定が困難な工事が該当）

論点⑩: 優先交渉権者が設計に関与した場合に設計に対する責任をどのように考えるか？

検討の方向性

- ・優先交渉権者からの提案を採用する場合には、設計者に対する発注者からの指示事項とし、発注者の責任とすることが考えられる。
- ・優先交渉権者からの提案技術の諸元や能力等の技術情報、提案技術の施工上の安全性や現場への適合性に関しては、優先交渉権者の責任とすることが考えられる。

優先交渉権者提案の工法採用は発注者の指示事項とする



技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

12. 優先交渉権者の見積もり額と標準積算の対比

検討の方向性

・交渉権者の見積り額と標準積算の対比により価格の妥当性の確認を行い、予定価格を作成する。

- 予定価格は、発注者が交渉の前に予め積算した当該工事の**標準積算(標準歩掛や特別調査歩掛等を活用し算定した額)**に基づき、交渉権者が示す施工方法、価格等の妥当性の確認を行い、作成する。
- 予定価格の決定においては、学識経験者への意見聴取を踏まえるなど、発注者が説明責任を有していることに留意する。

表 見込み額算定において使用する歩掛・設計単価

使用する歩掛・設計単価の考え方	
歩掛	<ul style="list-style-type: none"> ● 歩掛については、標準歩掛や新技術活用支援施策におけるパイロット歩掛を使用。 ● 標準歩掛等がない場合や標準的な施工でない場合には、技術提案や特別調査の歩掛を参考に決定。
設計単価	<ul style="list-style-type: none"> ● 設計単価(労務単価、資材単価、機械経費)については、積算基準類により設定。

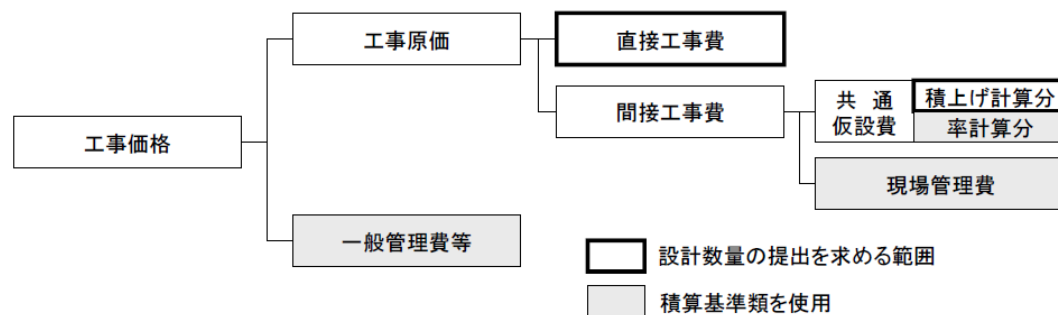


図 (参考) 現行の技術提案評価型(A型)における積算基準類を使用する範囲

(出典:「国土交通省直轄工事における総合評価落札方式の運用ガイドライン」(2013.3))

技術提案の審査及び価格等の交渉による方式

13. 第三者組織活用、交渉内容公表

検討の方向性

- ・第三者組織を活用し、交渉プロセス・交渉結果について、専門性(技術・価格)、公正性、透明性が確保されていることをチェックする。
- ・交渉プロセスや交渉結果については、適時適切に公表する。

【第三者組織の活用が想定される役割・内容等】

第三者組織の活用が想定される役割・内容等	
交渉前	● 交渉ルールの適切性の審査
	● 競争参加者の技術提案の妥当性の審査
	● 競争参加者の技術提案内容に応じた見積内容の妥当性の審査
交渉中	● 交渉権者の技術提案(最終案)に基づく施工方法等の妥当性の確認
	● 交渉権者の見積内容(最終案)の妥当性の審査
	● 交渉結果の妥当性の審査(交渉成立/不成立の判断)

【第三者に求める要件】

第三者組織の活用が想定される役割・内容等	
独立性 中立性	建設企業に所属していない者
	競争参加者との資本・人的関係を有する企業に所属していない者
当該技術及び価格への精度	<ul style="list-style-type: none"> ● 学識者(同種構造物の設計及び施工に関する総合評価委員会委員等) ● 同種構造物の設計及び施工の実務経験者(技術士や品確技術者等の資格保有者) ● 発注者として、同種構造物の積算実務の経験者

【技術提案競争・交渉方式の公表内容(案)】

技術提案競争・交渉方式の公表内容(案)	
公告時 (入札説明書)	<ul style="list-style-type: none"> ● 工事概要 ● 交渉権者の選定方法(参考額※、技術提案テーマ、配点・評価基準等、提出時期等) ※参考額を公告時に提示する場合 ● 交渉方法(交渉内容、交渉場所・時期等) ● 契約相手の決定方法 ● 選定経緯の公表内容とその方法
契約後 (一般公表)	<ul style="list-style-type: none"> ● 工事概要 ● 経緯(手続きの流れ、交渉権者の選定方法、交渉方法、契約相手の決定方法等) ● 交渉権者の選定結果 ● 交渉結果(発注者からの提案事項、受注者の改善事項等) ● 契約結果(契約者名、履行期間、契約金額等)