

欧米の入札契約制度の概要

1. 米国

2. EU (1)イギリス
(2)フランス

米国の入札制度の概要

- 1984年契約競争法により競争的プロポーザルを主要な調達方法として位置付け
- プロジェクトの大型化、複雑化に伴い、技術要素と価格要素を総合的に評価して受注者を選定する競争的交渉方式の導入も進んでいる

1. 入札・落札方式の概要

①価格競争型競争入札(密封入札)

スペックが明確であり、価格のみによって選定可能などの条件に該当する際に実施。

②競争プロポーザル方式(競争的交渉方式)

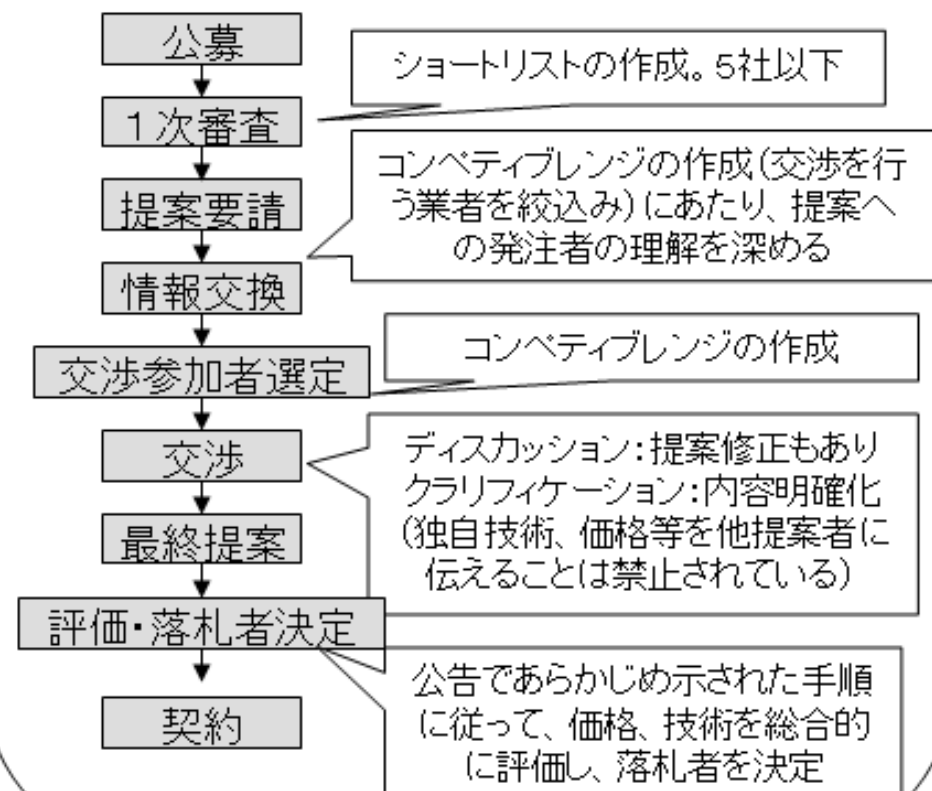
価格要素、技術要素の総合評価を行い、最も価値のある相手方と契約。

プロポーザルの評価方法については、あらかじめ公告に明記され、価格評価、過去の成績評価、技術評価等がそれぞれ評価され、最終的な選定が行われる。

特に、大規模なリノベーションや新築工事で、設計・施工一括方式(DB)の場合に多く用いられる。

③随意手続き

2. 競争的交渉方式の流れ (2段階方式の例)



競争的交渉方式の具体的事例 (公募・資格審査～1次評価)

工事内容 : 道路拡幅工事、HOVレーン新設、橋梁130箇所
請負金額 : 13.25億ドル(約1500億円)

工期 : 1997年4月～2001年10月
契約形態 : デザインビルド

[公募・資格審査(RFQ: Request for Qualification)]

資格適合申請書(SOQ: Statement of Qualifications)に必要な内容と書式について情報を提供するとともに、提出された情報の評価方法を説明。

SOQは、法的・財政的内容、組織と知識・技術、プロジェクト方針、過去の実績の4部より構成。RFQに応えた3グループがすべて有資格者と判断された。この資格適合の通知には最終提案の提出条件も記載。

[提案要請(RFP: Request for Proposal)]

それぞれの提案には、4つの評価項目に対して、交通の維持管理、地質問題の解決法、構造、擁壁、防音壁、舗装、整備性、美観、排水、道路の形状、照明、交通信号、標識、水質、危険・有害物質の除去、コンクリート防壁、作業計画と予定表、プロジェクト管理、品質管理、下請け、その他の機関との調整、地域住民との関係、価格についての内容が含まれていた。それぞれの提案は14の構成要素に分けられ、各要素ごとに個別の技術アドバイザーチームが審査を実施。これらTAチームは、提出された提案の各担当部分を評価・ランク付けし、不十分な点があればリストにまとめた。提案は数値評価ではなく次のような形容詞表現による主観評価をした。

形容詞表現による主観評価

優秀(E) : 要求事項をはるかに上回る手法であり、卓越した品質で基本的に短所がひとつもない。

良(G) : 要求事項を上回る手法で、基準の品質より良く、軽微な短所がある。

可(A) : 要求事項を満たす手法で、基準の品質に達し、短所があるが是正できる。

可見込(S) : 要求事項を満たせない手法で、内容不足。提案者は契約発注側とさらに協議すれば、基準に届くようなより良い提案を提出できる。

不合格(U) : 大きな短所があり品質が基準に達しない手法。提案を大きく修正しなければ、成功する可能性はあまりない。

14の技術アドバイザーチームの助言をもとに、技術評価委員会(TEB: Technical Evaluation Board)が3つの提案に対しそれぞれ評価を行い、また、提案者に是正を求めなければならぬ問題点について最終勧告を出した。

他方、価格評価チーム(PET: Price Evaluation Team)が最初の提案と一緒に提出された価格データを評価し、提案評価委員会(PEB: Proposal Evaluation Board)にこれを提出した。

競争的交渉方式の具体的事例（交渉～最終提案～契約）

【交渉(Follow-on)】

最終提案(BAFO)の前に交渉が行われることとされた。この段階では、レビューチームが初期提案の中で気になった点について追加情報を得るために、提案者に対して書簡で質問を行った。追加情報のやり取りは、以下の項目に限定された。

交渉内容の範囲

- 提案者が最低限のスタンダードに見合うように提案を修正することが可能となるよう、提案者の際立った問題点または欠点に関してアドバイスする。
- 不明な点を解決しようとするか、明快な回答を得ようとする。
- 提出時の間違いと思われる点を解決する。
- 提案者に、価格、技術、もしくはその他の改訂点を提出するのに妥当と思われるだけの機会を提供する。

【口頭説明(プレゼンテーション)】

評価チーム64名に対する2時間のプレゼンテーション終了後、グループは退室を求められ、評価委員らはそれぞれの質問を整理した。PEBの委員長がこれらの質問をまとめて各グループに提出。

【最善かつ最終提案 (BAFO(Best And Final Offer))】

最初の提案については是正や説明が必要な項目を箇条書きにした上で、BAFOの要請がなされた。最終提案に対する審査は、最初の技術的提案への変更や是正箇所を見直すだけであったため、この段階の審査は最初の審査よりも短時間で終了。

【契約】

最終提案に対し、価格要素及び技術要素を、50:50の割合で総合評価し、最終的な落札者を決定。最初の公告から、約10ヶ月程度で契約。

EU指令の概要

- 加盟国の国内法の上に位置づけられ、指令に則って整備される国内法を通じて公共工事の契約に関わる手続きを調整(1971年制定。500万ユーロ以上の工事が対象)
- 2004年4月改正により、競争的交渉方式が規定され、各国は2006年2月までに新指令に対応する国内法改正の義務を負うこととなった。

【入札手続き】

一般手続き (Open Procedures)

関心を持つ全ての業者が入札に参加できる手続き。

制限手続き (Restricted Procedures)

全ての業者が参加希望を出せるが、発注機関から招請された業者のみが入札に参加できる手続き。

競争的交渉(Competitive Dialogue)

全ての業者が参加希望を出せるが、発注機関は参加を認めた業者と対話を行い、発注者の要求を満たし得る提案を行った業者が入札に要請される手続き。

この手続きが適用される公共契約は、次のような"特に複雑な"要件のものである。

- 要求される技術の定義が困難である。
- プロジェクトの法令や事業費を特定できない。

随意手続き (Negotiated Procedures)

発注機関が業者を選択し、その内の1つ又は複数の業者と契約の条件について交渉する手続き。

【評価方法】

評価基準

評価は、発注機関にとって最も価値の高い (most economically advantageous) 入札書、あるいは最低価格のみで行う。最も価値が高いということは、例えば、品質、価格、技術的利点、景観、機能、環境、管理費、価格効果、アフターサービス、技術援助、工期等

評価方法の公表

発注者は、公示に評価項目とその重み付けを公表しなければならない。重み付けの確定が困難な場合には、その範囲、あるいは重要度の順番のみでよい。

イギリスの入札契約制度の概要(1)

最低入札価格落札方式を背景とした発注者・受注者間の対立が、安値落札→クレーム→設計変更・請負金額の増額、訴訟の繰返し、という非効率を生じさせていたとして、両者間の長期的な協調的関係を構築することで対立関係を解消し、生産性と品質を高めるため、様々な調達方式が導入されている。

【新しい契約方式】

1. PFI

公共サービスの提供を民間主導で行うことで、**1992**年に初めてイギリスで導入された。

2. デザイン・ビルド

設計施工一括方式。また、道路庁では、計画段階から、企業能力評価や過去の業績評価に基づきコントラクターを選定し、多くの関与を求める早期デザインビルド(**ECI**)という方式も導入されている。この方式では、最低価格による工事の履行契約ではなく、ターゲットコストの設定・節減及び超過額の官民で分配することによりコスト削減インセンティブをコントラクターに付与。

3. プライム契約

国防省が中心となって導入を進めた方式で、複数の工事をまとめて発注。最低価格による工事の履行契約ではなく、ターゲットコストを設定し、そこからの節約・超過額を官民で分配。

4. フレームワーク協定

維持修繕工事について、あらかじめ枠組み協定を結び、複数の設計、工事を地域ごとにまとめて発注。定型工事等を協定参加業者に協定条件で個別契約

イギリスの入札契約制度の概要(2)

※ 早期デザイン・ビルド(Early Contractor Involvement: ECI)の考え方

道路庁では、1990年代における大型工事のおおぐがデザインビルドで調達されてきた。しかし、設計—施工間のクレームは低減したものの、計画が決定し、道路用地を買収してからでは、コントラクターの工法等の工夫にも制限があること等から、民間技術の一層の活用を図るため、ルート決定段階といったプロジェクトの早期に、コントラクターを参画させることとしたもの。

※ ターゲットコストの基本的な考え方

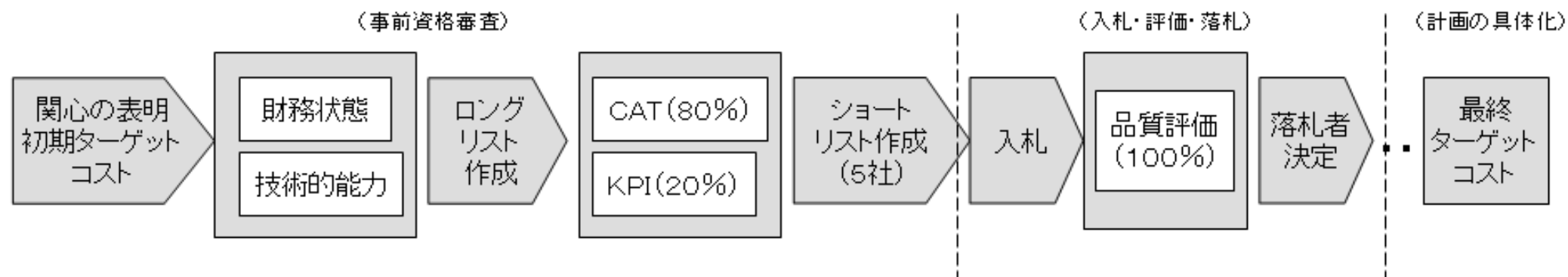
以下の方法により、請負業者側にコスト削減インセンティブを付与するもの。

- ① **Contractor**は入札時に入札時工事費と**Fee**の%を表示する。(この工事費が基本的には**Target Cost**となる。)
- ② 実際の工事代金の支払いは、実費+**Fee**で支払われる。実費が**Target Cost**に対して増減した場合の差額の取扱いについては、契約書に**Contractor's Share**として定められている。

【入札契約・落札方式】

- ① 入札方式については、EU指令に従い、一般競争入札、制限競争入札、交渉手続きの3種類で行われている。PFI、デザインビルド、プライム契約では、交渉が行われている。
- ② 落札者選定については、(a) 最低価格による入札、又は(b) 発注機関にとって最も価値の高い入札かどうかを基準に、落札させなければならないこととされており、発注機関が最も価値の高い入札を決定するための基準としては、価格、工期、維持管理費用、採算性及び技術性の利点等が評価される。
また、調達改革を推進している道路庁においては、最低入札価格による業者選定は廃止されている。

ECIにおける業者選定の流れ



1. ショートリスト作成

(1) CAT (Capability Assessment Toolkit)

企業能力評価査定制度であるCATは、業者からの自己採点をベースとして、道路庁で査定を行い最終的な評価点を確定するもので、各社の点数は一般公開もされている。評価項目は、6つのカテゴリーにそれぞれ3項目(計18項目)あり、各0~4点までの点数(18 × 4 = 72点満点)が与えられる。このCATの評価点は、ショートリスト作成時の技術評価の内80%を占めている。

(2) KPI (Key Performance Indicators)

KPIは、過去の実績評価のことであり、評価を受ける企業は過去に行った3つの契約を評価対象として指定する。KPIでの評価は、ショートリスト評価項目のうち20%の重みが付けられる。

2. 入札評価(落札者決定)

道路庁は2004年4月に「今後ECI方式の落札基準に一切の価格要素を排除する」としており、業者選定は100%品質評価に基づいて行われる。

3. ターゲットコスト

初期ターゲットコストは、発注者側で積算した予算。品質で請負業者を選定後、最終的なターゲットコストを作成。例えば、設計段階での節約はその100%を、さらに施工段階での節約はその50%を請負者へのボーナスとすること等によって、各段階で事業費削減のインセンティブを付与。

ECIにおける入札評価の具体例

工事内容：既1道路改良、トンネル新設、立体交差構造のインターチェンジ1ヵ所の建設
工期：2005年2月～30ヶ月間（事業公告1999年6月） 請負金額：1億3000万ポンド

○ 評価方法

本事例では、品質評価60%、価格評価40%の重み付けで総合評価がなされており、入札は2封筒入札方式（Two envelope tendering system）で行われ、技術提案のAと封筒価格提案のB封筒にわけて提出される。また設計及び施工の両段階においてインセンティブ条項を取り決めている。

【品質評価】

品質提案（A封筒）では、契約へのアプローチの一般的な説明、建設計画の概要、建設過程の主要な構成と、それらの相互関係等の記述と、①革新性、②トンネル区域建設中の交通管理、③景観美化、④危機地域の開削埋立工法トンネル、⑤地下水面の下にあるボーリング工法トンネル建設、等についてプロポーザルなどが求められる。

品質提案が全体で70点を下回るか、一項目でも0点をつけた業者は、B封筒は開封されない。配点基準は以下のとおり。

最高水準（全てのねらい以上の提案）：10点、 良い水準：全てのねらいに合致しており、幾つかはそれ以上の提案：8-9点
満足な水準：ほぼねらいを達成している提案：5-7点、 低水準：重大な保留点があるが入札から除外するほどではない：1-4点
受入不可：入札より除外：0点

【価格評価】

価格提案の評点は二つの部門に分けられる。

- ・初期設計段階でのスタッフの時間単価と労働量
- ・建設段階における開削埋立工法と代替のボーリング工法と経費

採点は初期設計、開削埋立工法、ボーリング工法の3つの価格に分けられ、品質評価から独立して評価される。

【総合評価】

品質評価、価格評価は、それぞれ100点満点で指数化され、それぞれに、ウェイト付けがなされ、最も高い評価点数を得た者が選定された。

フランスの入札制度の概要(1)

- 2001年3月の公共契約法典改正により、それまでの価格のみによる落札基準が見直され、入札評価項目を多様化(全体コスト、技術的価値、工期、美的・機能的な品質、収益性)し総合的に評価することで「最適入札者」を決定することが明記された。
- さらに、2004年1月改正により、米国と同様に「競争的対話方式」が導入された。

【入札方式】

(1) 一般競争入札及び選択競争入札－公募総合評価(Appel d' offres)

提案募集によって、応募者に事前に知らされる客観的基準に基づいて、交渉を行うことなく経済的にもっとも有利な提案を選定。

(2) 随意手続き(Procédures négociées)

随意契約方式によって、公共機関は、応募者との協議及び1つ又はいくつかの応募者との契約条件に関する交渉の後、契約相手を選定する。

(3) 競争的交渉方式(Procédure de dialogue compétitif)

競争的対話方式は、基本的な考え方としては、以下の場合に利用できる方式とされている。

- a) 発注者側で技術的方法を特定することができない場合
- b) 発注者側であるプロジェクトの法律問題や財務的問題の調整ができない場合

なお、工事価格が23万～590万ユーロ(税別)の間の工事契約では、上述した条件に関わらず本方式を利用できる。

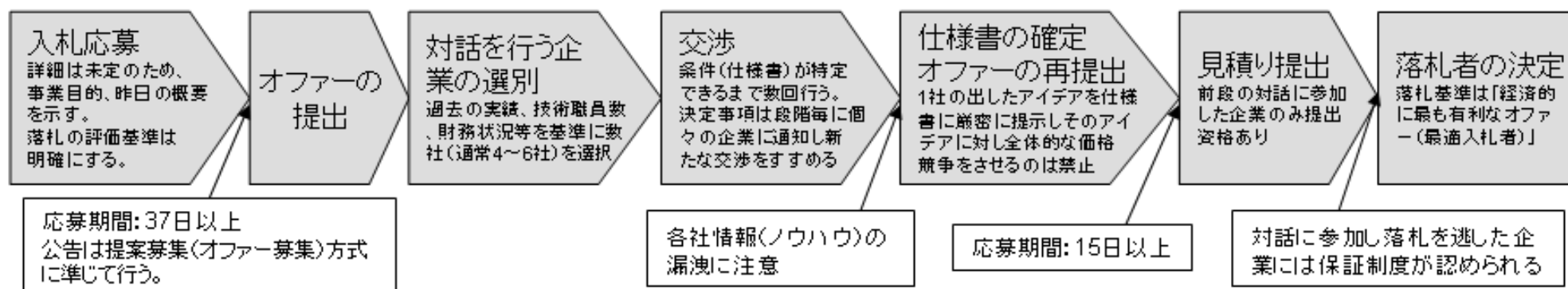
(EU指令が、「特に複雑な場合」にこの方式を使用することとしたのに対し、フランスの公共契約法典では、より一般的な手法として規定されている。)

フランスの入札制度の概要(2)

○ 競争的交渉方式の概要

仕様書が策定できていない段階での公告になるため、発注者は事業目的、機能の概要を示す。またこの時点で落札の評価基準は明確にしておく必要がある。応募企業の絞込み(通常4~5社)を行い、仕様書策定のための対話を開始する。仕様書の確定後対話を行った企業を対象に入札を行う。合格者の提案書は、公告等に示す基準に従って、経済的に最も有利なものを選定する。

【競争的対話方式の流れ】



【契約者選定】

- ① 価格のみを基準とする、②価格と、ランニングコスト、技術上のメリットなどの様々な要素を総合的に評価して最も経済的に有利な提案をした者を選定する、かのいずれかの方式。
- ② 経済的に最も有利な提案書を選択するために、発注機関は、契約の対象に応じて異なる基準、とりわけ経費、オファーの技術的価値・革新的な性質、環境保護の面でのパフォーマンス、履行期間、美的・機能的特性、アフターサービス及び技術支援、引き渡し日及び期間、業務の価格に基づいて審査を行う。その他の基準も、契約目的あるいは履行条件によって正当化される場合、考慮することができる。
審査基準は、公告等において明確にされ、重み付けを示すか、さもなければ順位付けされていなければならない。