

## 交渉や対話の重視は世界の潮流

公共工事の調達にあたってバリュー・フォー・マネー（価格に対する価値）を最大化すべく、世界的に公共調達に交渉や対話を導入する流れが拡大しています。

ヨーロッパでは、域内の市場統合に向けて公共工事の調達ルールの整備が1971年のEC公共調達指令制定以来進められてきましたが、当初より、非常時や、仕様が確定できない場合などの例外的なケースではありますが、交渉方式が認められていました。

2004年のEU公共調達指令においては、交渉方式として、従来から規定されていた**事前公開式交渉方式**（negotiated procedure with prior publication of a contract notice）に加えて、高度な技術を要する工事等に対し選定された業者が発注者と対話を行ったうえで入札するという**競争的対話方式**（competitive dialogue procedure）が導入されました。この方式を用いる場合は、発注者は企業の関心表明を求めて資格審査により選定した企業と対話を行いつつ、仕様の絞り込みを行います。その上で発注者が落札基準を明確にして改めて入札公告を行い、落札基準に基づいて最高点の者を決定して再び内容の確認等の交渉を行うことができます。こうした受注者選定プロセスは詳細に記録することとさ

れています。なお、従来からの**事前公開式交渉方式**は、入札が不調となった場合や、研究開発目的の場合などに限って用いることとしています。

2004年以降、交渉や対話を公共調達に導入しやすいよう調達ルールを弾力化すべきとの議論があり、2014年にはEU公共調達指令が大幅に改正されました。これによって、**事前公開式交渉方式**に代え、従来から規定されていた**競争的対話方式**に加えて**交渉付き競争方式**（competitive procedure with negotiation）が導入されました。この方式では、1回目の入札の後に発注者は応札者と交渉を行う権利を有しますが、1回目の入札結果により契約相手を決定することができると発注者が考える場合は交渉を行わなくてもよいものです。交渉を行う場合は交渉終了後に残った入札者が再度入札を行い、発注者は最終の入札結果に基づいて契約相手を決定します。つまり、発注者の裁量を増やして、発注者が有用と考える場合に交渉を導入することができるという、発注者にとって便利な方式です。ヨーロッパでは、この方式が広く利用されることが期待されています。

アメリカでも近年、交渉方式の適用を拡大しています。合衆国誕生以来、連邦政府による公共工事発注には、設計や仕様を詳細に定めた上で施工者を価

格による競争入札によって決定する方式が長く用いられました。ところが、この方式では落札価格は低くなるものの、契約後紛争が生じやすく、受注者からの変更増要求による最終契約額の大幅増、手抜き工事の発生、工期の遅れなどの弊害が目立ちました。このため現在では設計から施工までを一括発注するデザインビルドや、あるいは設計段階で施工者のノウハウを取り入れるCM/GC（Construction Manager/General Contractor）契約方式を導入するケースが増えてきました。受注者の決定は、単なる価格競争でなく過去の実績や技術提案を評価するなど品質重視で行われます。

連邦政府の調達制度の変遷をみると、戦後、**1947年軍調達法**と**1949年連邦財産管理業務法**に枠組みが定められましたが、**1984年契約競争法**により公共工事の調達に交渉方式が認められると、陸軍工兵隊等の軍の契約を中心にデザインビルドや複数年にわたって包括的な契約を行う方式の導入が始まりました。デザインビルドは、GSA（一般調達局）が小規模な公共建築に適用したことによってさらに普及し、1991年にGSAがデザインビルドに関する指針を発行すると他の省庁にも拡がりました。

現在、連邦の調達ルールをとりまとめているFAR（連邦調達規則）では、調達方式は**封印入札**（Sealed Bidding）（一般競争入札に相当）と**交渉契約**（Negotiated Contract）に分けられています。交渉契約は、わが国の随意契約に近い**単独調達**（Sole Source Acquisition）のほか、**プレゼンテーション**（Oral Presentation）と**ベストバリュー方式**（Best Value Continuum）に分けられます。ベストバ



日本大学 危機管理学部 教授

きのした せいや  
**木下 誠也**

リュー方式では、価格、品質、過去の成績等が評価要素です。最近では、価格のみによる競争では公共の利益を損ないかねないとの考えから、技術重視で受注者を選定して効率的に良質な成果を得ようとデザインビルドやCM/GCの適用が拡大しています。

一方、わが国においては、明治22年に会計法を制定して以来、会計法令等に交渉の定めがないことから、公共調達において交渉や対話を導入することは困難な状況です。平成17年に制定された**公共工事の品質確保の促進に関する法律**が平成26年に改正されて、仕様の確定が困難な工事を対象に初めて交渉方式が導入されました。民間のノウハウを活用すべく企業からの技術提案を受けて交渉権者を絞り込んで交渉を行う方式です。工事の仕様を確定して契約相手と契約価格を固めたうえで、会計法令や地方自治法令の手続きとして随意契約を適用することになります。対象が限定されるものの交渉方式導入の第一歩を踏み出したものです。今後さらに発注者の裁量を拡大してバリュー・フォー・マネーを最大化できるよう交渉方式の適用が拡大されることを期待します。