

P F I 事業者選定における競争的対話方式の試行

(株)エイトコンサルタント 正会員 ○松沢 秀泰
 (株)エイトコンサルタント フェロー会員 三木 秀樹
 兵庫県養父市政策監理部 非会員 阿部 稔

1. まえがき

兵庫県養父市（以下、「市」という。）は、「（仮称）道の駅ようか」の整備を通して、地元農林水産業の活性化及び集客による地域活性化を目指している。事業手法は、地域振興、地域活性化を実現するための有力な事業手法である「P F I 方式」を採用した。本事業では、P F I 事業者を選定する際に、新しい入札・契約方式である「競争的対話方式」を試行的に導入した。本稿はその実施事例を纏めたものである。

2. 事業概要

- (1) 事業名 : 「（仮称）道の駅ようか」整備事業
- (2) 発注者 : 兵庫県養父市
- (3) 事業位置 : 兵庫県養父市八鹿町高柳地内
- (4) 敷地面積 : 7,580 m²
- (5) 事業運営期間 : 平成18年12月から15年間
- (6) 応募グループ : 2グループ
- (7) 入札・契約方式 : 総合評価型一般競争入札
 （競争的対話方式）



図－1. 「（仮称）道の駅ようか」イメージ

3. 競争的対話方式について

日本における主な入札・契約方式には、①一般競争入札、②指名競争入札、③随意契約がある。これらの方式は発注者が図面と仕様書を示し入札・契約を行うもので、発注者側の高い技術力を必要とする。しかし、公共工事に求める技術は高度化・複雑化している。また、性能発注方式の導入等、発注者が設計に関与せず入札・契約を行う機会も増え、発注者が質的・量的に対応できなくなっている。

このように、発注者が技術的、財政的要素を明確に規定することができない場合に、入札から落札者決定までの間に複数の応募者と対話し交渉する方式は有効である。この方式がイギリスで生まれた「競争的対話方式（Competitive Dialogue）」である。

4. 競争的対話方式導入の理由

本事業は公共施設の整備と運営・維持管理を15年間の長期に亘り民間事業者へ委ねるものである。市としては、P F I 方式が通常の事業方式とは異なる方式であるため、民間事業者が市の事業に関する考え方や契約条件を十分理解した上で、提案及び契約することを考えていた。応募者にとっても、従来の文書による質問・回答だけでは確認できないことが多々あり、事業スキーム構築や運営の考え方、契約条件等、根本的な問題を市と対話して解決しておきたいとの願いがあった。

このような背景から、市は提案書作成段階及び事業者選定段階で、市及び審査委員会（事業者を選定する委員会）が民間事業者と対話する機会を設けることとした。

5. 競争的対話方式の実施

(1) 応募者に対する事前対話

市は提案書作成段階において、市の事業に対する考え方を応募者へ伝え、応募者が市（事務局）へ意見や質問を行う対話の機会を2回ずつ設けた。この事前対話は、1グループ1回につき5時間におよぶもので、事業の主旨を理解していただき、応募者の持つ疑問を解決できたものと考えている。

キーワード 競争的対話方式, P F I 方式, 総合評価型一般競争入札, 事前対話

連絡先 〒700-8617 岡山市津島京町三丁目1-21 (株)エイトコンサルタント技術本部 TEL 086-252-8917

（２）提案書審査における対話

提案書審査として、提案書に基づくプレゼンテーションと３回の対話を行った。

第１回目の対話は市（事務局）が行い、応募２グループを２日に分け、約５時間ずつ行った。市はプレゼンテーションを受け、提案の骨子を確認し、不明な点を随時質問した。結果は審査委員会へ報告された。

第２回目の対話は審査委員会の委員が行い、応募２グループに対し約３時間ずつ行った。その際、今後の事業運営や事業契約締結に大きく影響すると思われる重要事項については、追加文書で回答を求め、第３回目の対話を実施して確認した。

このように、市及び審査委員会は応募者と長時間提案内容について質疑を行った。応募者は主張・意見を十分に述べることができ、市も考えを伝えることができた。また、審査委員会は事業者を十分に審査することができたと考えている。

（３）最優秀提案者との対話

市は審査委員会により最優秀提案者を選定した後においても、優秀提案者と対話を行い、契約条件についての詰め（最終確認）を行った。

６．競争的対話方式の考察

（１）発注者側のメリット

- ・市は応募者に対し、市の考え方や契約条件等を直接伝えることが可能である。
- ・市は応募者の組織、人材、能力、事業運営等の考え方を十分に知ることが可能であり、不明な点はその場で解決することが可能である。

（２）応募者側のメリット

- ・応募者は市及び審査委員会へ直接意見を伝えることができる。また、疑問はその場で解決することが可能であり（不安の除去）、結果的に提案書作成コストの削減が可能であると思われる。
- ・応募者は市との対話により、長期の契約条件及び内容について詳細に確認を行うことができる。

（３）課題

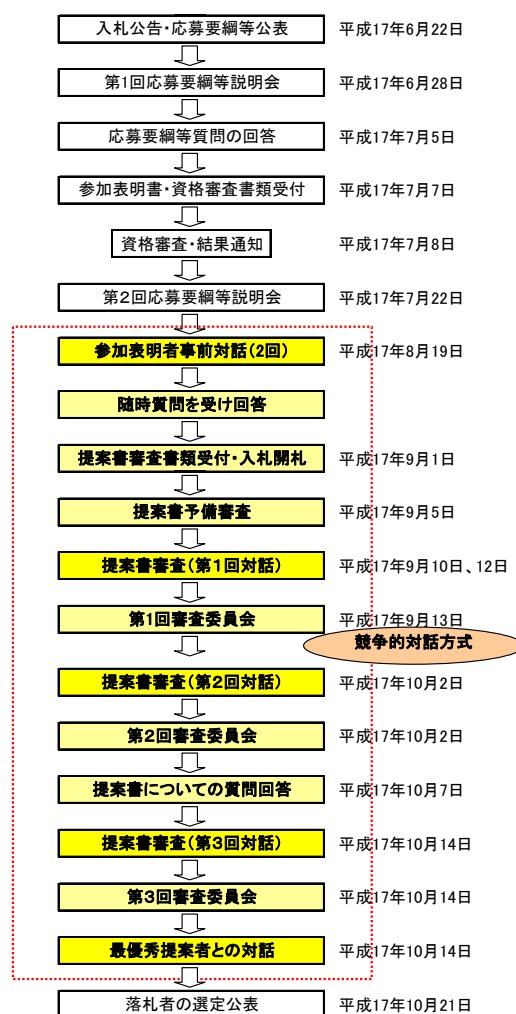
- ・提案前に発注者の考え方を伝えることで、応募者が提案内容を発注者側の恣意的な考え方に合わせてしまい、民間側のノウハウを発揮する機会を疎外する恐れがある。
- ・市側担当者や応募者にとって多少負担が増える。
- ・わが国で競争的対話方式を導入する場合には、契約条件等を詰める段階で議会の承認を得る必要がある。

課題は、発注者側が競争的対話方式の必要性を深く認識し、公平に透明性を確保して実施すること、及び行政側アドバイザーの中立性を基本とした業務遂行により解決が可能であると考ええる。

７．あとがき

競争的対話方式を試行することにより、市は応募者の主張・意見を十分に聞くことができ、有意義でかつアカウンタビリティのあるＰＦＩ事業者選定ができたと考えている。

鳥取大学地域学部の光多長温教授や、兵庫県養父市政策監理部の三島 謙二係長、谷 徳充主査のご指導に厚く感謝いたします。



図ー２．競争的対話方式フロー