

海外における多様な入札・契約方式の活用動向調査

国総研 正会員 ○楠隆志 国総研 正会員 光谷友樹 国総研 正会員 木村泰
 国総研 正会員 中洲啓太 国総研 正会員 大城秀彰 国総研 正会員 木地稔

1. 研究の背景と目的

我が国では、昭和の終わり頃より、公共工事の入札において透明性、公正性、競争性の確保を求める声が強まった。その結果、国土交通省直轄工事のほとんどで一般競争入札・総合評価落札方式を適用している。一方、平成26年の「公共工事の品質確保の促進に関する法律（品確法）」の改正を契機として、技術提案・交渉方式、災害復旧における随意契約・指名競争入札、事業促進PPP、フレームワーク方式等、工事の性格、地域の実情に応じて多様な入札・契約方式の適用が進んでいる。また、海外に目を向けると、欧米主要国を中心に、過剰な競争性の追求や、受注者へのリスク移転により、費用増加、工事遅延が頻発したことへの反省から、受発注者間のパートナーシップを重視する入札契約方式の適用が広がっている。本稿は、我が国のこれからの建設生産・管理システムの議論の参考となるよう、海外の多様な入札契約方式の活用動向について調査した。

2. 海外における多様な入札・契約方式

2. 1 ECI方式、CM/GC方式

欧米主要国では、我が国と同様に設計・施工分離発注が多く採用されてきたが、1990年代から英国、米国において、受発注者のパートナーリングの重要性を理解した発注者を中心に、ECI（Early Contractor Involvement）方式、CM/GC（Construction Management/General Contractor）方式を導入している。英国のECI方式は、事業の早い段階から施工者を参画させ、リスクを洗い出し、受発注者の紛争回避を目的に、2001年に英国道路庁が導入した。米国のCM/GC方式は、発注者が概略設計の段階からCM/GCを参画させ、発注者が別途契約する設計に対して、CM/GCが技術協力を行い、リスクへの対応方針をあらかじめ決めておく契約方式であり、2004年にユタ州が連邦道路庁の補助による道路工事で導入した。

2. 2 フレームワーク合意方式

フレームワーク合意（Framework Agreements）方式は、2004年版のEU公共調達指令（その後、2014年版発行）の「長期指名候補者との事前合意制度」に基づき、2006年版の英国公共契約規則（その後、2015年版発行）で規定された。同方式は、第一段階として、長期指名候補者を公募により選定し、これらの企業との間で一定期間（通常4年間）の個別発注に関する基本条件を合意する。その上で、第二段階の個別発注では、合意内容に基づき受注者を選定する。同方式は、物品調達、建設コンサルティングの他、建築（公営住宅、学校、市庁舎等）、土木（道路、河川等）分野の工事等で、同種の調達を繰り返す場合に広く活用されている。

2. 3 アライアンス方式

アライアンス（Alliance）方式は、オーストラリア、ニュージーランド等で導入され、発注者、設計者、施工者がアライアンス（同盟）を組成し、信頼、誠意に基づく行動により、全員一致、非難しないことを原則とし、事業にとって最適であることを意思決定の基準とする。アライアンス方式は、事業管理、リスク管理を共同で行い、利益も損失も全参加者で分配する。受注者は、書類、インタビュー等による一時選抜後、設計・施工計画、目標工期、経験・能力、見積金額、共同作業の適性等を踏まえ選定する。支払いにあたっては、オープンブック方式により帳簿を開示し、監査を受ける。

同方式は、ニュージーランド交通局発注の工事で適用がある（図-1）。新たな道路を開削工法とシールドトンネル工法他に関して設計・施工にて整備するものであり、施工者3社と設計者3社でアライアンス契約を締結した。発注者・設計者・施工者が1つのチームとなって参画することで、設計や施工計画の変更プロセスが容

キーワード 建設マネジメント、入札契約方式、ECI、フレームワーク合意方式、パートナーシップ
 連絡先 〒305-0804 茨城県つくば市旭1番地 TEL：029-864-4239

易であり、利益も損失も全参加者で分配するため、コストダウンに伴う設計変更が円滑に行われたと報告されている²⁾。また、緊密な協力体制が構築できるため、第三者、外部機関との協議や対応が迅速に行われたことも確認された。一方、同方式は全員一致、非難しないことを原則する方針であることから、責任の所在が曖昧、物事の決定に時間がかかるといった改善点が指摘されている。

2. 4 イノベーションパートナーシップ方式

イノベーションパートナーシップ（Innovation Partnership）方式は、2014年版のEU公共調達指令で同方式が規定されたことを受け、EU各国は国内法を改正して適用を進めており、前例が少なく、市場での調達が難しい革新的なサービスの開発及び取得を目的として、1者または複数者と包括的かつ長期的なパートナーシップを構築する仕組みである。

同方式は、フランスの地方自治体（EPT Plaine Commune）発注工事で適用³⁾がある（図-2）。パリのSaint-Denis運河へ3Dコンクリートプリントで軽量歩道橋を架設するため設計・施工を求めるもので、5社で構成するコンソーシアムと契約し、受発注者が対話・交渉により前例のない技術的課題等の解決を図ることで、研究開発、設計、施工等の各段階における契約者を徐々に絞る方針となっている。

2. 5 デジタルマーケットプレイス

デジタルマーケットプレイスは、英国、オーストラリア、カナダで行政機関の情報サービス調達の迅速化や、技術力を有するスタートアップ等、中小企業の新規参入促進を目的とした、情報サービスに関するプラットフォームの一種である。実績のある情報サービスや事業者をリスト化し、行政機関が新たに調達をする際に事前登録リストを活用することで、入札等のプロセスを省略及び簡略化する。英国の適用例では、事前登録リストであるDOS (Digital Outcomes and Specialists) の登録事業者(2021年1月20日～2022年1月19日のDOS5では約3,000者が登録)を対象に、事前の資格審査により登録リストから5者を選定し、2段階目の簡易競争で1者と契約を締結したことを確認した。

3. 終わりに

本稿で調査した、海外における多様な入札・契約方式の特徴として、個々の契約の枠組みを超えた受発注者のパートナーシップの重視、受発注者間の交渉に基づく契約手続、実績を有する事業者等の事前登録制度といった点が挙げられる。一方、我が国には、交渉に基づく契約手続である技術提案・交渉方式や、競争参加資格審査、新技術活用システム（NETIS）等が既に整備されている。また、受発注者が協議により紛争を回避し、共通の目標に向かって協力的に取り組む、パートナーシップを重視する姿勢は我が国の建設業の長所であり、革新的な技術を活用した生産性向上等を一層前進させるためには、我が国にある制度の積極的な活用や改善への取組が重要となる。

参考文献

- 1) 中洲啓太，光谷友樹，森本恵美：多様な入札契約方式の活用動向と将来像，建設マネジメント技術2021年10月号
- 2) 玉井昭雄：ウォータービュー高速道路建設工事におけるアライアンス契約（ニュージーランド），土木学会建設マネジメント委員会公共調達シンポジウム，2020.11
- 3) Pedestrian footbridge in Aubervilliers (project):
<https://xtreee.com/en/project/pedestrian-footbridge-in-aubervilliers-greater-paris-france/>, (閲覧2023.3.27)

件名：Waterview Connection Tunnels and Great North Road Interchange



図-1 アライアンス方式の適用事例

件名：Pedestrian footbridge in Aubervilliers (project)



図-2 イノベーションパートナーシップ方式の適用事例