

新たな入札方式「契約制限価格を上回っても契約できる制度」導入に関する報告

尾林 利和¹・岩竹 喜久磨²・野村 謙二³・石崎 清隆⁴

¹非会員 中日本高速道路株式会社 技術管理部（〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦二丁目18-19）
E-mail:t.obayashi.ab@c-nexco.co.jp

²正会員 中日本高速道路株式会社 技術管理部（〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦二丁目18-19）
E-mail:k.iwatake.aa@c-nexco.co.jp

³正会員 中日本高速道路株式会社 技術管理部（〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦二丁目18-19）
E-mail:k.nomura.ab@c-nexco.co.jp

⁴正会員 中日本高速道路株式会社 技術管理部（〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦二丁目18-19）
E-mail:k.ishizaki.aa@c-nexco.co.jp

中日本高速道路株式会社（以下「当社」という。）における工事の入札制度は、原則、総合評価落札方式を活用した一般競争入札により実施している。本論文は、昨今の公共工事の入札不調を鑑み、入札不調の改善に向けた取組みとして「契約制限価格（予定価格）を上回っても契約できる入札方式（以下「見積協議方式」という）」の導入に関する試行状況について報告するものである。

Key Words : *a bidding system, unsettled tender, negotiated bidding*

1. はじめに

当社の事業は、東京・神奈川・山梨・静岡・愛知・三重・岐阜・滋賀・長野・福井・石川・富山の12都県で高速道路の新設、改築、維持・修繕その他の管理を、延長ベースで建設は約270km、営業（管理）は約2,010kmを行っている。

今般、復興事業が本格化している事、2020年オリンピック・パラリンピック東京大会関連施設整備が急速化している事、さらにはこれらを背景とした建設市場の変化等の影響による労務費等の高騰等が原因と考えられる入札不調が急増している。

ついては、高速道路事業の円滑かつ確実な執行を行うため、入札不調発生理由に応じた様々な対策を適宜講じている。

本論文では、入札不調対策の一つで国・地方自治体の調達制度に類を見ず、平成20年度より試行導入している「契約制限価格（予定価格）を上回っても契約できる制度（以下「見積協議方式」という）」の試行状況について報告するものである。

※1：不落とは、契約制限価格の範囲内の応札が得ら

れず、落札者がいない事。不成立とは、入札参加者がなく入札が成立しない事。

不落と不成立を併せて入札不調という。

2. 当社の調達制度の概要と入札執行状況

(1) 調達制度の概要

当社の調達制度は、基本方針、規則、要領等の順に体系化している。基本方針は、『公正・透明な手続きのもと、「より安全なものをより確実に、より良いものをより安く」』を基本とし、5つの方針『①公正な取引の推進、②法令・社会規範の遵守、③入札・契約情報の積極的な開示、④環境への配慮、⑤お取引先との信頼関係』から成る。また、具体的調達活動に必要なルール（契約規則、契約事務処理要領等）は基本方式に基づき規定している。

当社の工事における契約手続きは基本方針及び契約規則等から、設計額が250万円以上の全ての案件（特別な理由がある場合を除く）は一般競争入札を採用し、落札者を決定する方法は原則として総合評価落札方式を実施している。

当社は民間企業であるものの公共事業を取扱うため、

「公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律」，「公共工事の品質確保の促進に関する法律」，「WTO政府調達協定」の適用対象である。

(2) 入札不調の発生状況

当社の設立された平成17年10月以降の入札不調の発生状況を見てみると、平成19年度の25.9%から平成22年度の7.8%に減少したものの、平成22年度を境に増加に転じ、平成25年度は急激に上昇し25.2%となった。

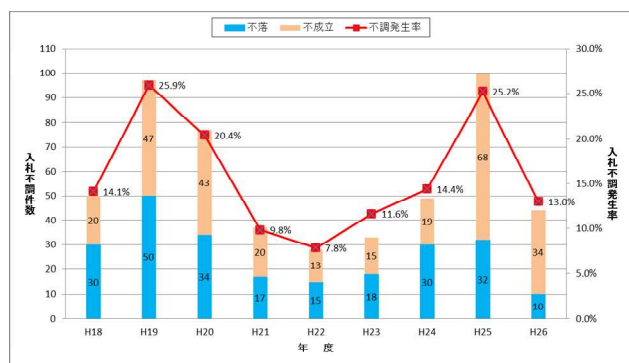


図-1 当社の入札発生状況

(3) 入札不調の要因

入札不調の要因は、建設市場の変化等時代背景の影響にもよるが、積算と現地状況との乖離、設計図書（特記仕様書等）が不明確、発注規模が小さい、競争参加要件が厳しい、技術者が確保できない、入札公告・発注見通しの公表を見ていない等様々である。

(4) 主な入札不調対策

主な入札不調対策は以下に示す取組みを実施している。

◎技術者不足への対応

- ・配置予定技術者の競争参加要件の緩和（H24.1～）
発注金額が概ね1億円以下の工事等の配置予定技術者の競争参加要件の設定は工種のみとし、規模や工法を設定しない。

- ・競争参加資格の評価期間の見直し（H25.2～）

会社の施工実績の評価期間を10年から15年間に延長。配置予定技術者等の工事経験の評価期間は「原則設定しない」ように見直し。

- ・不調対策と若手技術者活用に向けた配置予定技術者要件の緩和（H27.8～）

配置予定技術者を特定した参加要件から契約後の配置要件に見直し。

◎工事価格・材料価格への対応

- ・市場動向を反映した積算要領の改定（適宜）

応札者にヒアリングの結果、乖離の大きい工種の関連代価の見直し。

- ・単価ファイルの改定頻度の見直し（H26.4～）

単価ファイルの改定頻度を年2回から4回に見直し。

- ・不落札特命契約における契約交渉（H25.11～）

競争入札不落の場合の特命契約対象工事において、不落の場合には価格交渉を実施。

◎適切な利潤の確保

- ・資材等の地域外調達に対応（H26.7～）

資材、労務員を遠隔地より調達せざるを得ない場合、追加コストの精算払いを実施。

◎その他

- ・入札公告の周知（H20.2～）

入札不調の発生状況に鑑み、工種・工事を限定して、競争参加要件に該当する会社に対し、入札公告がなされている事を文書にて通知。

- ・工事管理の改善（H26.1改定）

業務の円滑化を図るために、受発注者の双方が、設計変更対象の適否判断、手続きの流れ、留意点等について十分理解し、共通認識とするために「土木工事請負契約における設計変更ガイドライン」及び「工事一時中止ガイドライン」を策定。

3. 見積協議方式

当社は2-4)にて紹介した不調対策の他、見積協議方式を導入している。この見積協議方式は、当初入札の手続きとして選択するタイプと、当初入札の結果不調の場合に選択（発動）するタイプとの2タイプがある。

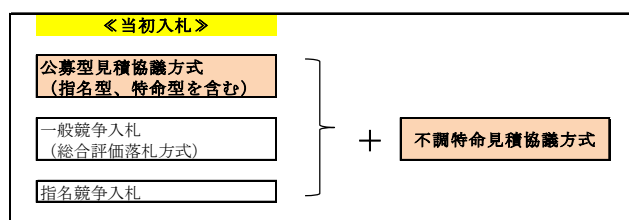


図-2 見積協議方式の種類

(1) 公募型見積協議方式

施工計画の立案が困難な工事を対象に、競争参加者（原則は公募により実施するが、指名又は特命により実施する場合も有）と見積合せを行う。その際「契約制限価格」は「契約目安価格」に読替え、最低価格提示者の見積価格が契約目安価格を上回った場合は、最低価格提示者の施工計画及び見積価格の内訳について、後述する確認協議を行い、確認協議後の価格で契約締結できる方式である。（H20.6～）

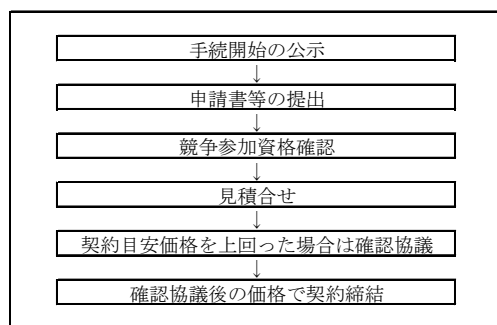


図-3 手続きの流れ

導入当初は入札不調の多い「料金所安全通路工事」「伸縮装置取替工事」「支取替工事」のみとしていたが、安全性向上3ヵ年計画の円滑かつ確実な執行のため、それらの対象工事も特例的に適用を拡大した。

(2) 不調特命見積協議方式

入札が不調の場合、最低価格提示者など特命契約の相手方として最も有利な1者を確認協議の相手方として選定し、以下公募型見積協議方式と同様に見積価格の内訳について確認協議を行い、契約目安価格を上回った場合においても、契約目安価格を上回った理由を確認した上で、確認協議の相手方と契約締結できる方式である。(H26.3～)

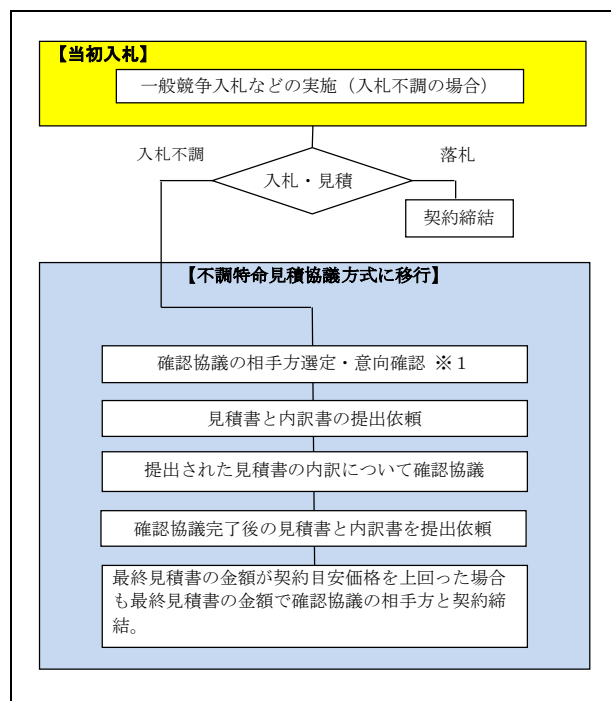


図-4 手続きの流れ

※2：確認協議の相手方は、不落時は当初入札時の最低価格提示者を相手方とし、不成立時は①近接の同種工事の施工者、②当社内規に規定する実施基準に基づき有利と認められる者、③同種の施工実績がある資格登録者の上位などから選

定している。

不調特命見積協議方式に移行する場合は、入札不調に伴う特命契約であり公平性の観点からも、当初入札時に交付した設計図書の変更は実施しない事としている。また、入札手続きで提出された技術提案書の内容は基本的に無効とするが、不落の場合は確認資料等に記載された配置予定技術者の配置のみ義務付ける事としている。

(3) 制度の特徴

当社が見積協議方式の導入が可能であった理由として、前項2(1)にて若干触れたとおり民間企業である事により、国・地方公共団体に適用される会計法第29条の6契約の相手方により「契約の目的に応じ、予定価格の制限の範囲内で最高又は最低の価格をもって申込みをした者を契約の相手方とするもの」の適用対象外である。これにより、当社は「契約制限価格」を「契約目安価格」と読替え、契約目安価格を上回っても契約締結できる、言い替えば上限拘束性を撤廃する事が出来たものである。

しかしながら、契約目安価格を上回った場合に「何の根拠をもって当社は契約の相手方として妥当と認めているか？」が非常に重要である。

そこで『確認協議の実施』と『施工実態の確認による契約変更』の2つ要素を組んだうえで、ルールを構築し、運用している。

(4) 確認協議

確認協議は、契約目安価格を上回った場合の入札（見積）価格と契約目安価格との開差の妥当性を確認する観点で、相手方の主張する見積り条件や諸経費を含む見積り額が、契約条件に適合しているか、合理性又は妥当性を有しているかを確認し、協議を行っている。

協議は、発注者側は決して確認協議が歩切り交渉を行う協議ではない事、また建設業法や私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律等の関係法令に抵触する事のないよう留意する事を心掛けている。

なお、契約締結に際しては確認協議により合意した単価表に加え、単価表に記載された金額の算出根拠である単価の内訳書、下請負からの見積書等（以下「確認協議資料」という）の提出を相手方に求めている。

(5) 施工確認

確認協議で確認した内容と履行中の施工状況等が違いないかの施工実態の確認を行い、結果大幅な差異が認められた場合は、適正に契約変更を行うものとしている。これにより早期に契約締結・工事着手が可能であり、また施工確認により実態に即した費用により契約変更を行う事ができるメリットがある。

施工確認の具体的な手法は次のとおりである。

- ① 施工確認対象項目及びその施工確認の内容については、あらかじめ工事着工前に受発注者間で確認を行う。
- ② 確認協議において労務・機械編成について差異が認められた場合は、確認協議資料と施工計画書と実際の施工状況に差異がないか、現場にて確認を行う。
- ③ 確認協議において施工能力について差異が認められた場合は、施工計画書と実際の施工状況に差異がないか、現場にて確認を行う。
- ④ 確認協議において労務単価について差異が認められた場合は、賃金台帳等、労務費の確認ができる資料により確認を行う。
- ⑤ 確認協議において材料単価について差異が認められた場合は、対象材料の納入伝票により確認を行う。
- ⑥ 確認協議において市場単価や建築工事等の材工共金額について差異が認められた場合は、施工体制台帳に添付される下請契約書等により確認を行う。

を基本としている。

以上により、確認協議と施工確認との結果に大幅な差異が認められた際には契約金額の変更の協議を行うものとしている。

(6) 入札不調改善に対する効果

各種見積協議方式の導入前後の入札不調の発生状況を比較が示すとおり非常に有効な効果を得られている。

◎公募型見積協議方式の導入前後の比較

区分	H19年度	H20年度	効果
不落(件)	50	34	- 16

◎不調特命見積協議方式の導入前後の比較

	H25年度	H26年度	効果
不調(件)	100	44	- 66
発生率(%)	25.2	13.0	- 12.2

4. おわりに

見積協議方式を適用し契約手続きを行った工事案件から課題が明らかになっている。

その一つとして、当初入札が不成立に伴い不調特命見積協議方式に移行した工事は特命契約であるため、協議相手方の意向確認を1者ごとに行う事になる。本来再発注の手続き期間の短縮を図る目的とは相反し、協議に応じる旨の回答が短時間で得られず、不成立案件は入札不調確定日から契約締結までに平均約4ヶ月と時間を要している。これについては、協議に応じない旨の回答があった場合は回答内容に関するヒアリングを実施し、必要に応じて設計図書及び工事発注単位の見直し並びに当該見直しに伴う再発注の検討等を行い対応を図っている。

その他には、応札額が契約目安価格を上回る理由として、労務単価や材料単価の差異が生じている以外に、発注者側の積算上における施工計画が未熟な事から設計図書の条件明示が不十分であった事例も見受けられている。これについては発注者の熟考により解決できるものであり、発注図書の熟度向上を内部発議している。

見積協議方式を適用した工事のしゅん功（完成）をこれから迎えるうえで、施工確認の含めた検証を行い、必要に応じて見積協議方式の制度の改善、積算基準の見直しなどを取組んでいきたい。

参考文献

- 1) 日比野 進弘：契約制限価格を上回っても契約できる新たな入札契約制度の導入，建設マネジメント技術 2008 年 12 月号 pp.21-24, 2008.
- 2) 石崎清隆：NE X CO 中日本における入札契約制度の改善の取組み，月刊建設 Vol58pp.23-25, 2014.

(2015.10.21 受付)

(REPORT OF) AN ATTEMPT WITH “NEGOTIATED BIDDING” TO SOLVE UNSETTLED TENDERS

Toshikazu OBAYASHI, Kikuma IWATAKE, Kenji NOMURA and Kiyotaka ISHIZAKI

In principle, Central Nippon Expressway Company Limited has implemented the comprehensive evaluation bidding system. This paper presents our attempt with “Negotiated Bidding”, a new bidding system which enables to conclude the contract even when the price is above the estimation in order to solve the recent issues of unsettled tenders for public works.