

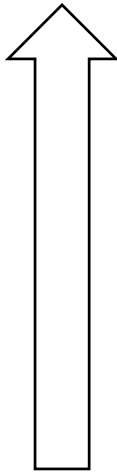
6. 発注の方法（契約相手の決定方法）

（1）2つの発注の方法

発注の方法は、表 3-6-1 に示すとおり 3 つに分類される。

その中で、価格競争入札方式は、公設公営の発注方式に限定されることから、DBO 方式と PFI 手法の発注方法は、総合評価落札方式（競争入札）とプロポーザル方式（随意契約）になる。

表 3-6-1 発注の方式と適用の考え方

発注の方法	適用の考え方	求める技術力のイメージ
プロポーザル方式	当該業務の内容が技術的に高度なものまたは専門的な技術が要求される業務で、提出された技術提案に基づいて仕様を作成する方が最も優れた成果を期待できる場合に適用する。	高度 
総合評価落札方式	事前に発注者が仕様を確定可能であるが、入札者の提示する技術等によって、調達価格の差異に比して事業の成果に相当程度の差異が生じることが期待できる場合に適用する。	
価格競争入札方式	技術的な工夫の余地が小さく、入札参加要件として一定の資格・成績等を付すことにより品質を確保できる業務及び緊急対応が必要な業務（災害対応等）について適用する。	

出典) 建設コンサルタント業務等におけるプロポーザル方式及び総合評価落札方式等の運用（土木関係建設コンサルタント業務、測量業務、地質調査業務）平成 25 年 4 月

総合評価落札方式は、原則、契約交渉や提案内容の変更ができず、プロポーザル方式はこれが可能になる。ただし、総合評価落札方式の場合でも、交渉や変更が行われるなど、実態はプロポーザル方式に類似した形で運用されていることが多い状況である。

これらの 2 つの発注の方法は、表 3-6-2 に示す特徴がある。

表 3-6-2 総合評価落札方式とプロポーザル方式

	総合評価落札方式	プロポーザル方式
概要	<ul style="list-style-type: none"> ・競争入札に分類される。 ・入札価格と提案内容を総合的に勘案し落札者を決定する方式 	<ul style="list-style-type: none"> ・随意契約に分類される。 ・提案価格と提案内容を総合的に勘案し優先交渉権者(最優先順位者で次点者も有効)を選定する方式 ・随意契約の交渉相手を選定するための予備的手続き
事業者決定後の契約交渉	<ul style="list-style-type: none"> ・入札公告時の入札説明書、事業契約書案等の条件変更が原則としてできない。(改訂版としての提示がなされる) ・落札者の入札額や提案内容の変更はできない。 	<ul style="list-style-type: none"> ・契約内容の詳細は契約交渉で定められるため、募集要項、事業契約書案(条件規定書)の協議・交渉が可能 ・優先交渉権者の提案価格や提案内容に関する協議・交渉が可能
交渉不調の場合の措置	<ul style="list-style-type: none"> ・再入札となることが原則 	<ul style="list-style-type: none"> ・次順位者(次点交渉権者等)と交渉し、契約することができる。
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・落札者決定後の契約交渉の負担が比較的少なく、プロポーザル方式と比較し短期間に契約締結が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ・優先交渉権者との契約交渉が可能であり、契約内容(条件、提案内容)を変更することができる。
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・入札公告後、契約内容(条件、提案内容)を原則として変更することができない。(改訂版として提示されるケースあり) 	<ul style="list-style-type: none"> ・総合評価落札方式と比較し契約締結に時間を要する。

以上の特徴から、事業内容やサービス水準が固まっており、民間事業者の提案に係る部分が少ない事業は総合評価落札方式が適している。その一方で、要求水準等で明示できる内容やサービス水準が少なく民間事業者の提案の余地が大きい事業は、プロポーザル方式が適しているとされる。

なお、地方自治体のうち、都道府県や政令指定都市については、WTO 政府調達協定の対象となることが多く、一般競争入札が原則となり得るが、本組合においては対象外となるため、2つの方法が選択できる状況にある。

近年のごみ処理施設の事例では、事業範囲によっては、発注方法において総合評価落札方式が有効であるが、将来的な社会状況の変化を勘案した今後の調査研究が必要である。