

28予第924号
平成28年8月18日

農村振興局長 殿

大臣官房参事官（経理）

農林水産省直轄工事における技術提案・交渉方式の運用について

平成26年6月4日に公布され、即日施行された「公共工事の品質確保の促進に関する法律の一部を改正する法律」（平成26年法律第56号）において、仕様の確定が困難な工事に対し、技術提案の審査及び価格等の交渉により仕様を確定し、予定価格を定めることを可能とする「技術提案の審査及び価格等の交渉による方式」（以下「技術提案・交渉方式」という。）が規定されたところである。

今般、農林水産省直轄工事における技術提案・交渉方式の運用についてのガイドラインを、別添のとおり策定したので、本ガイドラインを参考のうえ、技術提案・交渉方式の適切な運用に努められたい。

技術提案・交渉方式の活用ガイドライン

平成28年8月

農林水産省大臣官房参事官（経理）

目 次

1	本ガイドラインの位置付け	P 1
2	技術提案・交渉方式の適用	P 2
3	各契約タイプの概要	P 6
4	手続きフロー	P 10
5	参考額の設定	P 13
6	説明書への記載等	P 15
7	技術提案の評価と優先交渉権者の選定	P 17
8	価格等の交渉と交渉不成立時の対応	P 20
9	技術提案・交渉方式の結果の公表等	P 23

1. 本ガイドラインの位置付け

- 近年の農林水産省で行う直轄工事については、新設主体から、既存施設の更新・機能強化等へ増加傾向にあり、狭隘なスペースでの施工、希少動植物等の保全に配慮した工事等といった厳しい制約条件の下で、安全で効率的な施工を確保するための高度な技術が必要とされる工事が増加しているところ。
- 一方、平成26年6月4日に公布された「公共工事の品質確保の促進に関する法律の一部を改正する法律」（平成26年法律第56号）において、仕様の確定が困難な工事に対し、技術提案の審査及び価格等の交渉により仕様を確定し、予定価格を定めることを可能とする「技術提案の審査及び価格等の交渉による方式」（以下「技術提案・交渉方式」という。）が新たに規定されたところ。
- 本ガイドラインは、農林水産省で行う直轄工事において、技術提案・交渉方式を適用する際の考え方や手続等を取りまとめたものである。
- 今後、本ガイドラインは、本方式の活用状況等を踏まえて、適宜見直しを行うこととする。

2. 技術提案・交渉方式の適用

(1) 法令上の位置付け

1) 品確法

技術提案・交渉方式は、「公共工事の品質確保の促進に関する法律」（平成17年法律第18号。以下「品確法」という。）第18条に規定される「技術提案の審査及び価格等の交渉による方式」に該当するものであり、工事の性格等により当該工事の仕様の確定が困難である場合において、技術提案を公募の上、その審査の結果を踏まえて選定した者と工法、価格等の交渉を行うことにより仕様を確定した上で契約する方式である。

(技術提案の審査及び価格等の交渉による方式)

第十八条 発注者は、当該公共工事の性格等により当該工事の仕様の確定が困難である場合において自らの発注の実績等を踏まえ必要があると認めるときは、技術提案を公募の上、その審査の結果を踏まえて選定した者と工法、価格等の交渉を行うことにより仕様を確定した上で契約することができる。この場合において、発注者は、技術提案の審査及び交渉の結果を踏まえ、予定価格を定めるものとする。

2 発注者は、前項の技術提案の審査に当たり、中立かつ公正な審査が行われるよう、中立の立場で公正な判断をすることができる学識経験者の意見を聴くとともに、当該審査に関する当事者からの苦情を適切に処理することその他の必要な措置を講ずるものとする。

3 発注者は、第一項の技術提案の審査の結果並びに審査及び交渉の過程の概要を公表しなければならない。この場合においては、第十五条第五項ただし書の規定を準用する。

2) 会計法

技術提案・交渉方式は、上記のとおり、発注者において当該工事の仕様を確定することが困難な場合に適用されるものであるため、発注者は技術提案を公募し、最適な技術提案を採用して仕様・価格を確定し、工事を行う必要がある。この最適な技術提案は標準的なものではなく、各社独自の高度で専門的なノウハウ・工法等を含んでおり、これを踏まえて的確に工事を実施できる者は、当該技術提案を行った者しか存在しない。

このため、会計法においては、第29条の3第4項に規定される随意契約における「契約の性質又は目的が競争を許さない場合」に該当することとなる。

なお、随意契約の扱いとしては、建設コンサルタント業務等におけるプロポーザル方式と同様の考え方となる。

3) 政府調達協定等

政府調達に関する協定（1994年協定、改正協定）及びその他政府調達に関する国際約束（以下「政府調達協定等」という。）対象工事の場合は、改正協定第13条「限定入札」の1(b)(ii)に規定される「特許権、著作権その他の排他的権利が保護されてい

ること。」又は同(iii)「技術的な理由により競争が存在しないこと。」のいずれかに該当する場合（1994年協定及びその他政府調達に関する国際約束においても同旨の規定に該当する場合）に限り当該方式を適用することが可能となる。よって、政府調達協定等や国の物品等又は特定役務の調達手続の特例を定める政令等の関連する国内法令の要件を満たすことに留意する必要がある。

(2) 契約タイプの分類

技術提案・交渉方式の契約タイプは、施工者の設計への関与度合い、工事価格決定のタイミング（設計前・設計後）によって以下に示す3つのタイプに分類される。

（図 2-1 参照。）

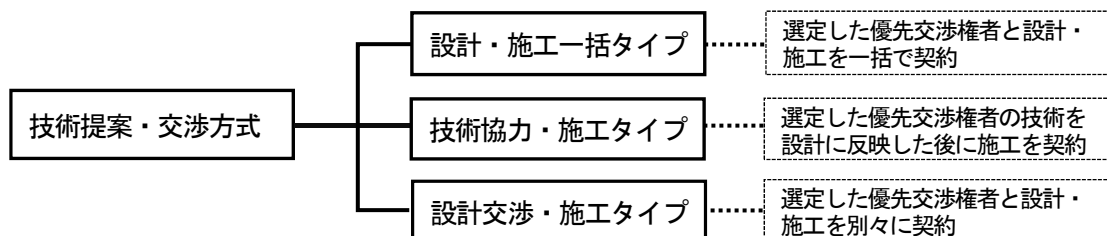


図 2-1 契約タイプの分類

(3) 適用工事の考え方

技術提案・交渉方式は、通常の工法では施工条件を達成し得ないリスクが大きいために、「発注者が最適な仕様を設定することができず、施工者独自の技術提案によらなければ工事目的を達成することが難しい工事」において実施することとする。このうち、発注者が仕様の前提となる条件を確定することが困難なケース等、通常の工法では施工条件を達成し得ないリスクが特に大きい場合には、技術協力・施工タイプ又は設計交渉・施工タイプを適用することが想定される。なお、具体の適用にあたっては学識経験者の意見を聴取するものとする。

表 2 仕様の確定状況と適用工事の考え方

仕様・リスク	適用が想定される工事	適用タイプ
発注者が最適な仕様を設定できない工事 （通常の工法では施工条件を達成し得ないリスクが大）	・技術的難易度が高く、通常の工法では施工条件を達成し得ないリスクが大きいために、発注者側において最適な工法を選定することが困難であり、施工者独自の高度で専門的な工法等を活用することが必要な工事。	設計・施工一括タイプ
（通常の工法では施工条件を達成し得ないリスクが特に大）	・上記工事のうち、既存施設に係る建設当時の施工資料の散逸や損傷の不可視部分の存在など、改修工事の仕様の前提となる現場実態の把握に制約がある場合や、施設の構造上の特性・施工ヤードの周辺環境等から施工上の特殊な制約条件が存在する場合等、通常の工法では施工条件を達成し得ないリスクが特に大きく、その状況に合わせた施工者独自の高度な工法等の活用が必要な工事。	技術協力・施工タイプ 設計交渉・施工タイプ

(4) 契約タイプの選定の方法

技術提案・交渉方式の契約タイプは、以下のフロー図を参考に選定する。

(図 2-2 参照。)

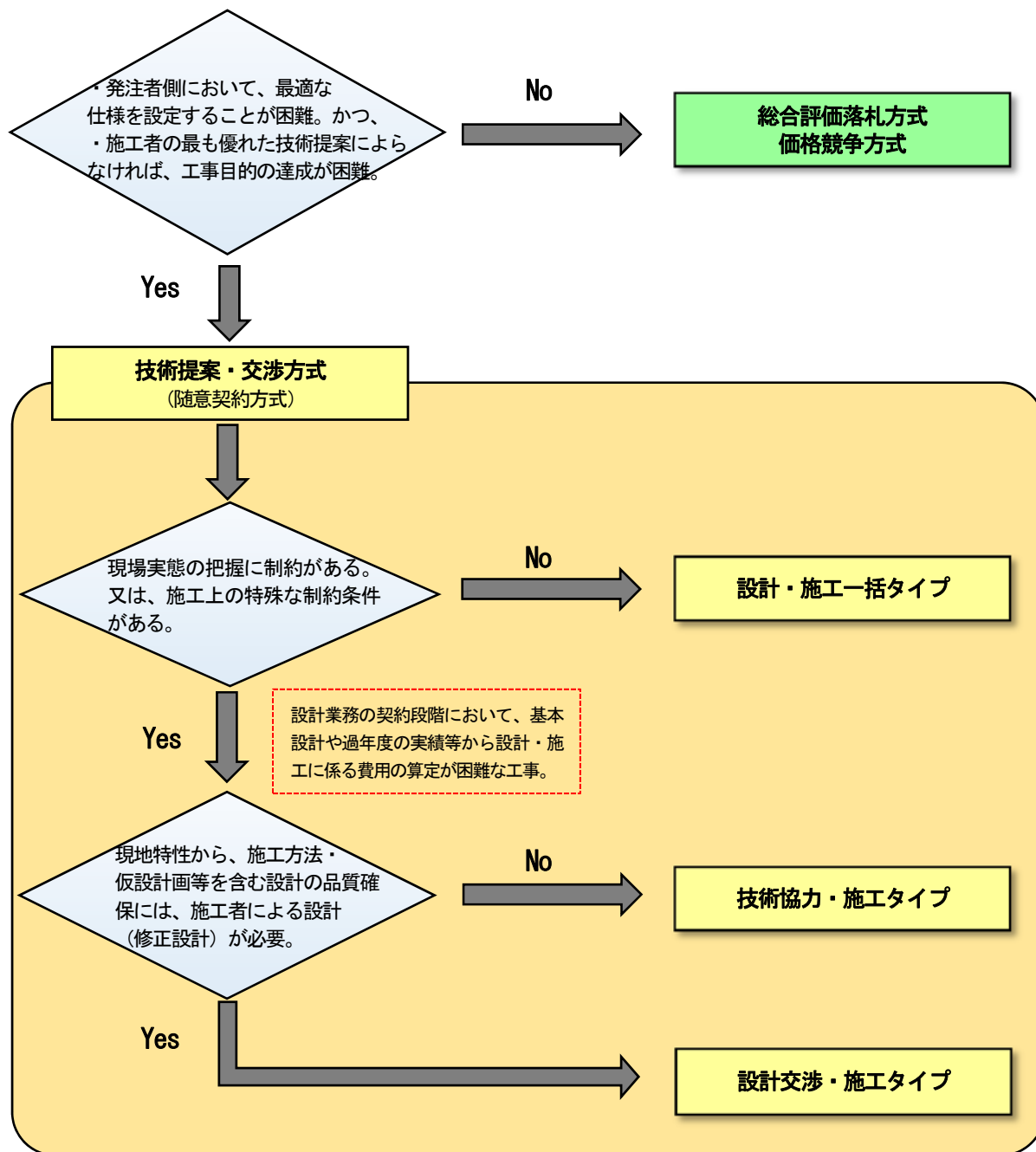


図 2-2 総合評価落札方式と技術提案・交渉方式の適用工事の考え方

3. 各契約タイプの概要

(1) 設計・施合一括タイプ

本タイプは、技術提案に基づき選定された優先交渉権者と価格等の交渉を行い、交渉が成立した場合に設計及び施工の契約を一括して締結する。

価格等の交渉時において、詳細な設計条件・施工条件について発注者と施工者が合意した上で契約額を確定する。

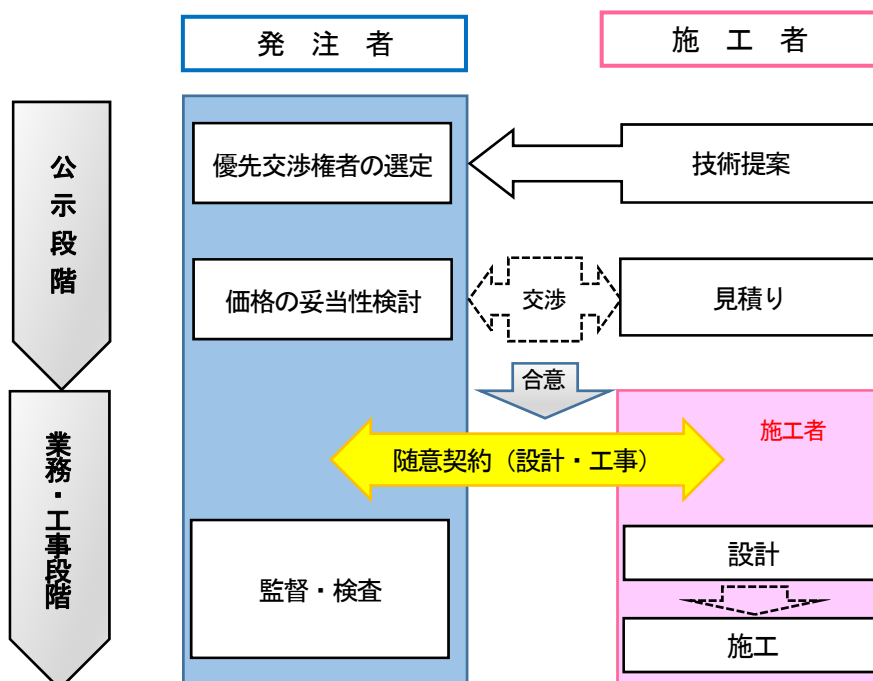


図 3-1 設計・施合一括タイプにおける契約形態

表 3-1 設計・施合一括タイプにおける留意点

施工者の責任	設計・施工契約額の変更	その他
施工者は、設計及び施工に対する責任を負う（ただし、発注者の指示に基づく設計及び施工の場合は除く。）。	価格等の交渉時に発注者と施工者が合意した設計条件及び施工条件に変更が生じた場合は、設計・施工に係る契約額の変更を行う。	優先交渉権者の選定等に当たっては、必要に応じて建設コンサルタントの活用等により、発注者側の体制を補完する。

(2) 技術協力・施工タイプ

本タイプは、技術提案に基づき選定された優先交渉権者と技術協力業務の契約を締結し、別の契約に基づき実施している設計に技術提案内容を反映させながら価格等の交渉を行い、交渉が成立した場合に施工の契約を締結する。

契約締結までの大まかな流れは以下のとおり。

- ① 発注者は、設計者と当該工事に係る設計業務の契約を締結する。
- ② 発注者は、技術提案に基づき選定された優先交渉権者と「技術協力業務」の契約を締結すると同時に、工事の契約に至るまでの手続に関する「基本協定」を締結する。
- ③ 優先交渉権者の提案を反映させた設計成果の完成に向けて、発注者、設計者及び優先交渉権者間の調整及び協力に関する協定（「設計協力協定」）を締結する。（設計業務と技術協力業務双方の業務仕様書に取り決りを記載することにより代替することも可能。）
- ④ 価格等の交渉段階では、基本協定に基づき交渉を実施し、交渉が成立した場合には、見積合わせを実施した上で、優先交渉権者と工事の契約を締結する。

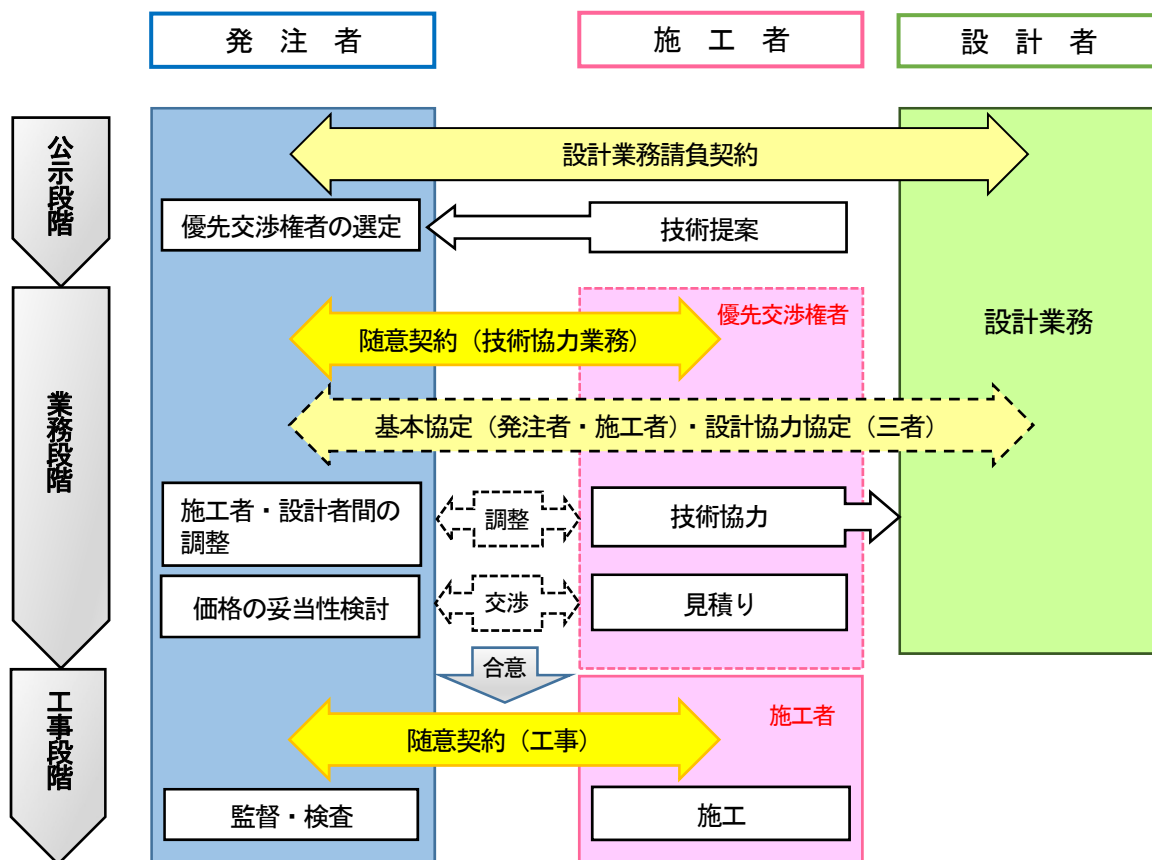


図 3-2 技術協力・施工タイプにおける契約形態

表 3-2 技術協力・施工タイプにおける留意点

施工者の責任	施工契約額の変更	その他
設計者は設計に対する責任を負い、施工者は技術協力及び施工に対する責任を負う（ただし、発注者の指示に基づく設計、技術協力及び施工の場合は除く。）。	価格等の交渉時に発注者と施工者が合意した施工条件に変更が生じた場合は施工契約額の変更を行う。	設計者と施工者間の調整等にあたっては、必要に応じて建設コンサルタントの活用等により、発注者側の体制を補完する。

(3) 設計交渉・施工タイプ

本タイプは、技術提案に基づき選定された優先交渉権者と設計業務の契約を締結し、設計の過程で価格等の交渉を行い、交渉が成立した場合に施工の契約を締結する。

設計段階では、優先交渉権者との間で設計業務契約を締結すると同時に工事の契約に至るまでの手続に関する協定（以下「基本協定」という。）を締結する。

その後、基本協定に基づき交渉を実施し、交渉が成立した場合には見積合せを実施した上で、優先交渉権者と工事の契約を締結する。

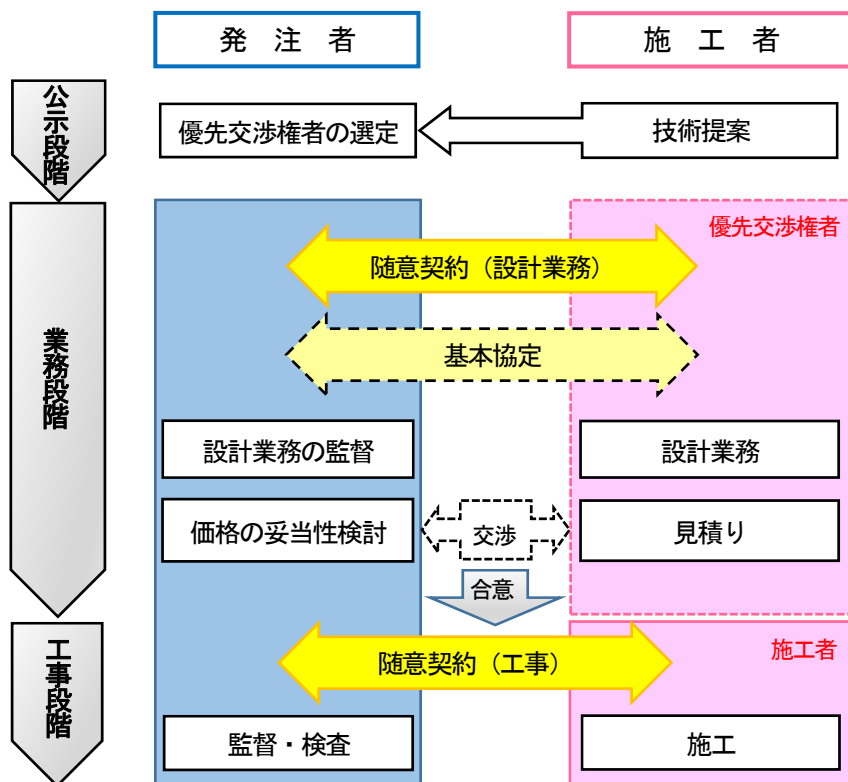


図3-3 設計交渉・施工タイプにおける契約形態

表 3-3 設計交渉・施工タイプにおける留意点

施工者の責任	施工契約額の変更	その他
<p>施工者は設計及び施工に対する責任を負う（ただし、発注者の指示に基づく設計及び施工の場合は除く。）。</p>	<p>価格等の交渉時に合意した施工条件に変更が生じた場合は、施工契約額の変更を行う。</p>	<p>施工者が実施する設計業務の監督にあたっては、必要に応じて建設コンサルタントの活用等により、発注者側の体制を補完することができる。</p>

4. 手続きフロー

技術提案・交渉方式に係る標準的な手続フローは、次のとおりとする。

(1) 設計・施エー括タイプ

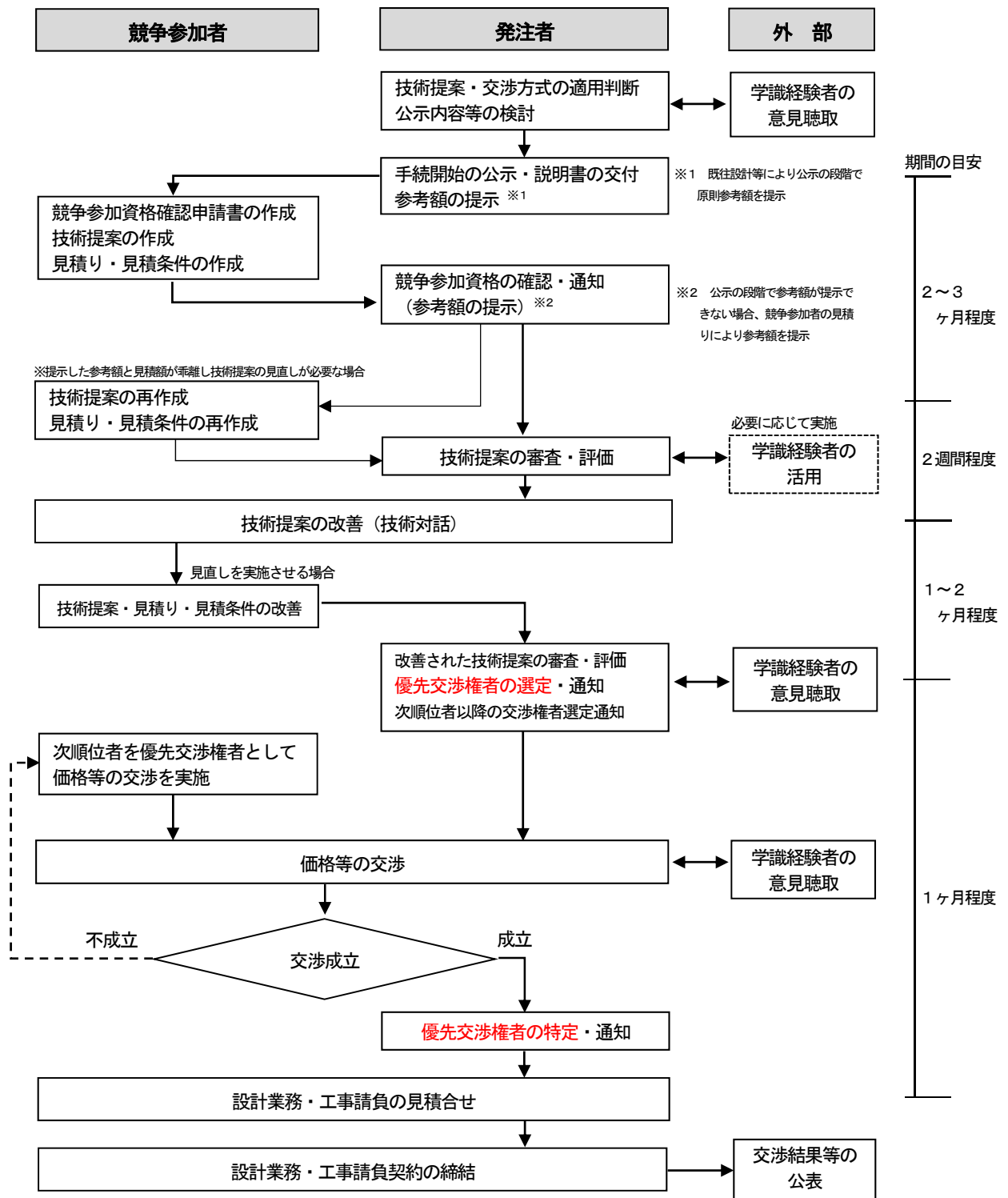


図 4-1 設計・施エー括タイプの場合の手続フロー

(2) 技術協力・施工タイプ

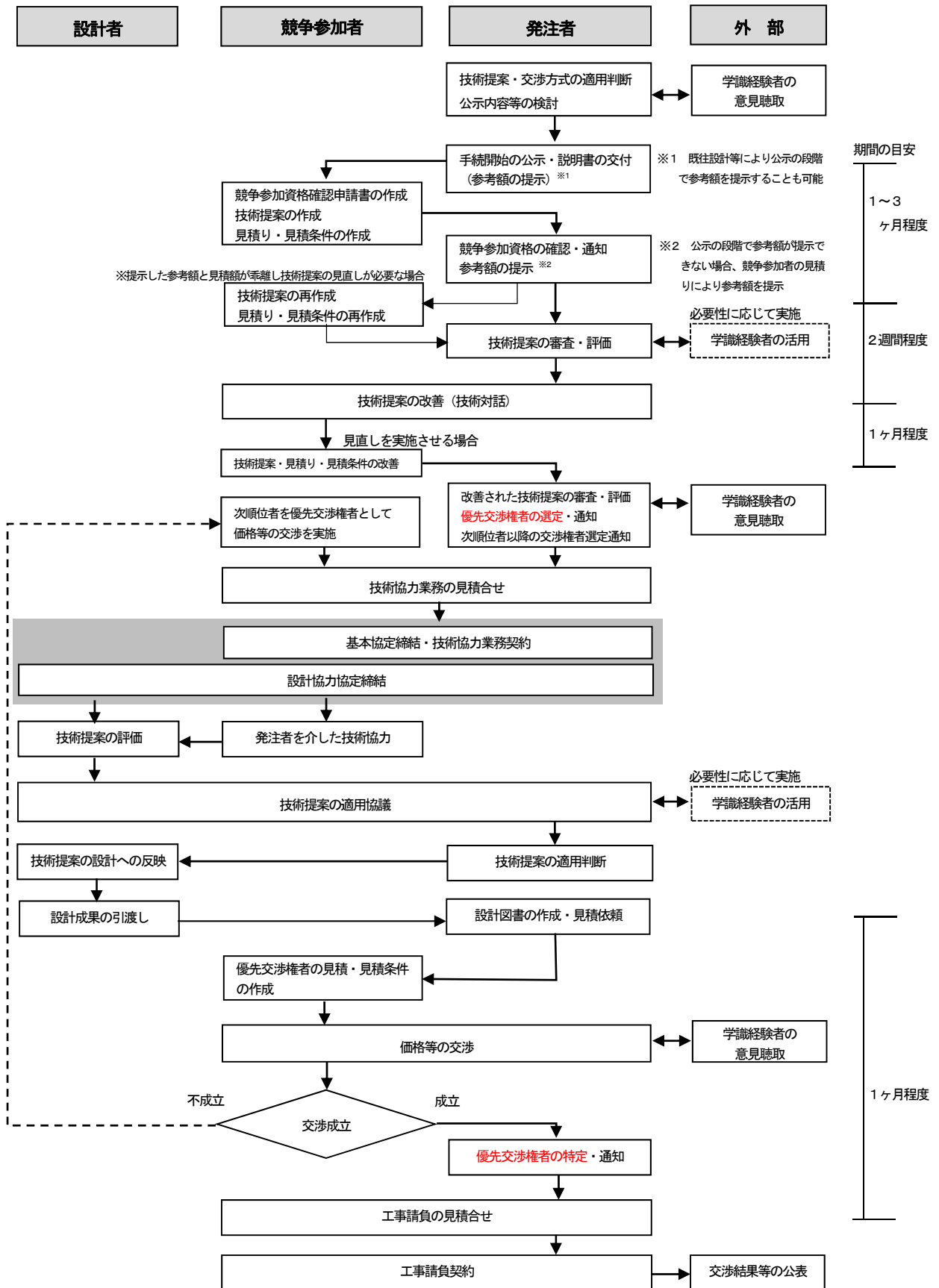


図 4-2 技術協力・施工タイプの場合の手続フロー

(3) 設計交渉・施工タイプ

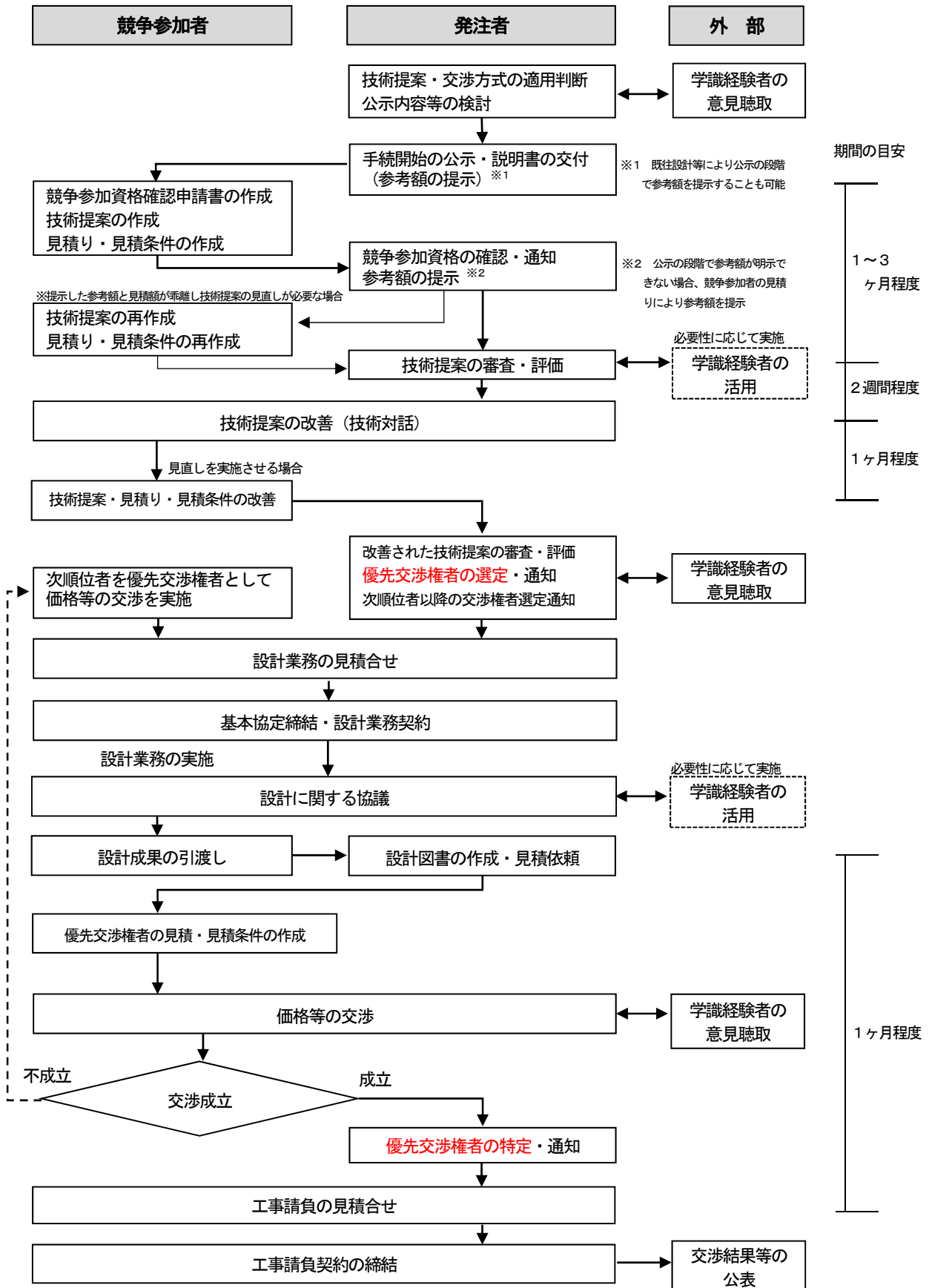


図 4-3 設計交渉・施工タイプの場合の手続フロー

5. 参考額の設定

(1) 参考額の設定

技術提案・交渉方式では、競争参加者の提案する目的物の品質・性能のレベルの目安として、予め、発注者が参考額を設定することができる。

参考額は単なる目安であり、予算決算及び会計令第99条の5（予定価格の決定）に規定された予定価格ではなく、その範囲内での契約を要するものではない。

なお、参考額を設定しない場合は、発注者の求める目的物の品質・性能や施工条件等を可能な限り説明書等で明示することに留意する。

表 5 参考額の設定方法等における考え方

	参考額の設定・通知	備考
業務	<p>競争参加資格の申請時に、必要に応じて業務の見積りを競争参加者から提出させ、提出された見積りを踏まえて参考額を設定する。</p> <p>⇒競争参加資格の確認結果とともに、参考額を通知する。</p>	<p>・積算基準のある工種の設計業務は、見積りを求める必要はない。</p>
工事	<p>既往設計、予算規模、過去の同種工事等を参考に参考額を設定する。</p> <p>⇒参考額を入札説明書に明示する。</p>	<p>・過去の実績や既往設計等から参考額を一定程度推定することが可能な場合。</p> <p>・上記による参考額の設定が困難な場合。</p> <p>・過剰な品質・性能及び特異値は除外し、見積額の中央値や平均値等を基に設定。</p>
	<p>または、競争参加者に技術提案とあわせて見積りの提示を求め、提示された見積りを参考に予算規模と調整した上で、参考額を設定する。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p>【競争参加者の見積りによる参考額の設定方法例】</p> </div> <p>⇒競争参加者に対して設定した参考額を通知するとともに、当該参考額に基づく技術提案の再提出の機会を与える。</p>	

(2) 参考額と見積額の乖離に伴う見直し

参考額と見積額との間に著しい乖離があり、その内容の妥当性が認められない場合は、必要に応じて、技術対話段階や価格等の交渉段階において、競争参加者（優先交渉権者）に見積条件の見直し等を行わせるものとする。（どの段階で技術対話を開始するかは工事の特性や手続期間等を考慮して決定する。）

6. 説明書への記載等

説明書等に明示すべき事項の例を以下に示す。

(1) 工事概要

- ① 技術提案・交渉方式の適用の旨
- ② 各種試行方式の適用の旨
- ③ 参考額

(2) 競争参加資格

- ① 企業及び配置予定技術者が同種工事の施工実績を有すること
- ② 企業及び配置予定技術者の同種工事の工事成績評点が65点以上であること
- ③ 配置予定技術者が求める資格を保有していること
- ④ 適切な技術提案を行う者
- ⑤ 設計業務（技術協力・施工タイプにあつては技術協力業務）の見積合せの日までに当該業種区分における建設コンサルタント等の一般競争参加資格認定通知を受けていること

※⑤は、「技術協力・施工タイプ」、「設計交渉・施工タイプ」が対象

(3) 優先交渉権者の選定に関する事項

- ① 技術提案の評価に関する基準
 - ・ 評価項目
 - ・ 評価基準
 - ・ 得点配分
- ② 優先交渉権者の選定方法
- ③ 評価内容の担保
 - ・ 工事段階での技術提案内容の不履行の場合における措置
(再度の施工義務、損害賠償、工事成績評定の減点等を行う旨)

(4) 競争参加資格の確認等

- ① 提出を求める技術資料
- ② 競争参加資格確認結果の通知

(5) 技術提案書等の確認等

- ① 提出を求める技術提案書
- ② 技術提案の改善（技術対話）

(6) 予定価格算定時における見積活用方法

(7) 優先交渉権者選定、次順位以降の交渉権者選定及び非選定通知の日時

(8) 技術提案内容の変更に関する事項

- ・ 施工条件の変更、災害等、受注者の責めに帰さない理由による技術提案の取扱い

※ 「設計・施工一括タイプ」が対象

- ・ 技術提案の設計段階での不採用、施工条件の変更、災害等、受注者の責めに帰さない理由による技術提案の取扱い

※ 「技術協力・施工タイプ」、「設計交渉・施工タイプ」が対象

(9) その他（技術資料の提出様式等）

7. 技術提案の評価と優先交渉者の選定

(1) 評価項目の設定

評価項目については、公示段階での仕様の確定状況により、適切な評価項目を設定する必要がある。

下表に記載する評価項目例を参考として、最も優れた技術提案によらないと工事目的の達成が困難な評価項目を中心に、工事の特性を踏まえて個別に設定する。

表 7 技術提案に関する評価項目の例

分類	評価項目	
実施方針・実施体制	技術協力業務（実施設計業務）の実施方針・実施体制	
	工事の実施方針・実施体制	
事業課題に対する提案	安全性・効率性の確保に関する提案	不可視部分の存在を踏まえた目的物の安全かつ効率的な施工に有効な工夫
	コスト縮減に関する提案	目的物や仮設物の設計、施工方法等に関するライフサイクルコストを含めたコスト縮減の提案
	厳しい現場条件での施工に関する提案	地下水、地質、施工ヤード等の当該工事固有の制約条件を踏まえた対策方法に関する提案

(2) 技術提案の改善（技術対話）

技術提案・交渉方式では、技術提案の内容の一部を改善することでより優れた技術提案となる場合には、発注者と競争参加者の技術対話を通じて、発注者から技術提案の改善を求め、または競争参加者に改善を提案する機会を与えることができる（品確法第17条）。

なお、工事内容に応じて改善が必要ないと認められる場合には、技術提案の改善を行わないことで手続を簡素化することも可能とする。

1) 技術対話の実施

(ア) 技術対話の範囲

技術対話の範囲は、原則として技術提案に関する事項のみとする。

(イ) 技術対話の対象者

技術対話は、技術提案を提出したすべての競争参加者を対象に実施する。

また、技術対話の対象者は、提案者と直接的かつ恒常的な雇用関係にある者に限るものとし、複数でも可とする。

(ウ) 技術対話の留意点

技術対話は、競争参加者側から技術提案の概要説明を行った後、技術提案に対する確認、改善に関する対話を行うものとし、以下の点に留意するものとする。

- ・ 技術対話において他者の技術提案、競争参加者数等の他者に係る情報は一切提示しない。
- ・ 技術提案の内容に要求要件や施工条件を満たさない事項がある場合には、技術対話において提案者の意図を確認した上で必要に応じて改善を要請し、技術提案の再提出・追加資料の提出を求める。
- ・ 要求要件や施工条件を満たさない事項があり、その改善がなされない場合には、発注者は当該競争参加者の競争参加資格がないものとして取り扱うものとする。
- ・ 技術提案の改善を求める場合には、同様の技術提案をした複数者のうちの特定者だけに改善を求めるなどの特定者のみに有利な状況が生じることがないように、技術提案の改善を求める際には、あらかじめ各提案者に対し求める改善事項を整理し、公平性を保つよう努める。
- ・ 見積書、見積条件書及び設計数量の確認結果に基づき、参考額と見積額の乖離に伴う見直しを実施する場合は、数量表や単価表等の再提出を競争参加者に求める。
- ・ 競争参加者から技術提案の改善について申し出があった場合は、受け付けることとし、この旨を説明書等に明記する。

(エ) 文書による改善要請事項の提示

発注者は技術対話時または技術対話の終了後、競争参加者に対し速やかに改善要請事項を書面で提示するものとする。

2) 改善された技術提案の審査

優先交渉権者を選定するため、改善された技術提案については、施工の確実性・安全性・独創性等の観点から審査を行うものとする。

(3) 優先交渉権者の選定

技術提案内容を技術評価点の高い者から順位付けし、第1位の者を優先交渉権者とする。支出負担行為担当官又は分任支出負担行為担当官は、当該第1位の者に対して優先交渉権者に選定された旨を通知するとともに、次順位以降となった各競争参加者に対して、次順位以降の交渉権者として選定されたことを通知する。

また、競争参加資格がないと認められた者に対しては、非選定とされた旨とその理由を通知する。

(4) 技術協力業務、設計業務の契約

優先交渉権者の選定後、「技術協力・施工タイプ」では技術協力業務について、「設計交渉・施工タイプ」では設計業務について見積合わせを実施した上で契約を締結するものとする。

また、「技術協力・施工タイプ」では、技術協力業務の契約にあわせて以下の協定を締結するものとする。なお、設計協力協定については、設計業務及び技術協力業務の仕様書へその内容を記載することで代替することができる。

- ・設計協力協定（対象：発注者、設計者、優先交渉権者）
- ・基本協定（対象：発注者、優先交渉権者）

一方、「設計交渉・施工タイプ」では、設計業務の契約にあわせて以下の協定を締結するものとする。

- ・基本協定（対象：発注者、優先交渉権者）

8. 価格等の交渉と交渉不成立時の対応

(1) 見積書等の提出

技術協力・施工タイプ及び設計交渉・施工タイプでは、発注者は、設計者(技術協力・施工タイプ)または優先交渉権者(設計交渉・施工タイプ)から納品された設計成果に基づく設計図書を作成した後、優先交渉権者に対して設計図書に対応した見積書及び見積条件書の提出を依頼する。

なお、見積書等の費用に関する資料については、業務段階において優先交渉権者から適宜提出させることにより、交渉成立前の最終見積り段階で参考額と大幅な乖離が顕在化することの防止に努めるものとする。

設計・施工一括タイプでは、発注者は、優先交渉権者に技術提案に対応する見積書(工事費の内訳書を含む)と、見積りを行う際の条件を記載した見積条件書の提出を求める。

表 8 見積条件書の記載イメージ

見積条件		根拠等
関係機関協議	〇月～〇月まで施工	河川管理者との協議
支持地盤	支持層の深さ：〇m	提示されたボーリングデータより設定
地中障害物	光ケーブル	提示された図面より設定
騒音・振動	騒音〇〇dB以内	地元住民との協議
.....

(2) 工事額の変更(リスク分担)の考え方

優先交渉権者と発注者の間で設計条件・価格等に関する交渉を実施し、工事価格の見積条件が明確であることから、設計内容や見積条件の変更が生じた場合はその増減に関わらず契約額の変更を行うものとする。

(3) 価格等の交渉

参考額と見積額との間に著しい乖離があり、その内容の妥当性が認められない場合など、見積条件を見直す必要がある場合は、当該条件の見直しなどに関して交渉を行い、合意条件を確認する。

価格等の交渉を経ても、参考額と見積額の乖離が残り、その内容の妥当性や必要性が認められない場合は、交渉を不成立とし、優先交渉権者を契約の相手方としないこととする。

(4) 価格等の交渉の成立

価格等の交渉の成立については、以下の条件を満足することに留意して決定する。

※交渉の成立条件

- 参考額又は予定事業規模と見積りの総額が著しく乖離していない。または、乖離している場合もその内容の妥当性や必要性が認められる。
- 各工種の直接工事費が積算基準（資材価格及び施工歩掛）等と著しく乖離していない。または、乖離している場合でもその根拠として信頼性のある資料の提示がある。

なお、優先交渉権者との交渉が成立した場合、次順位以降の交渉権者に対し、その理由を付して非特定の通知を行う。

(5) 交渉不成立時の対応

1) 手続

優先交渉権者との価格等の交渉を不成立とした場合には、優先交渉権者にその理由を付して非特定の通知を行うとともに、技術評価点の次順位の交渉権者に対して優先交渉権者となった旨を通知する。次順位の交渉権者に対しては価格等の交渉の意思の有無を確認した上で、技術提案を反映した設計を改めて実施するものとする。

2) 当初の優先交渉権者の成果物の扱い

技術協力・施工タイプ、設計交渉・施工タイプでは、当初の優先交渉権者との価格等の交渉を不成立とした場合も、成立した場合と同様に、設計業務（技術協力・施工タイプにあっては技術協力業務）の報告書の完成検査及び支払いを行うものとする。

また、次順位の交渉権者による設計（技術協力）の実施（及び次順位の交渉権者の技術協力を踏まえた設計の実施）に当たっては、当初の優先交渉権者との設計業務（技術協力業務）の契約書に基づき発注者が著作権の譲渡を受けることにより、必要に応じて当初の優先交渉権者の技術協力及び報告書を反映した設計成果を参考とするものとする。

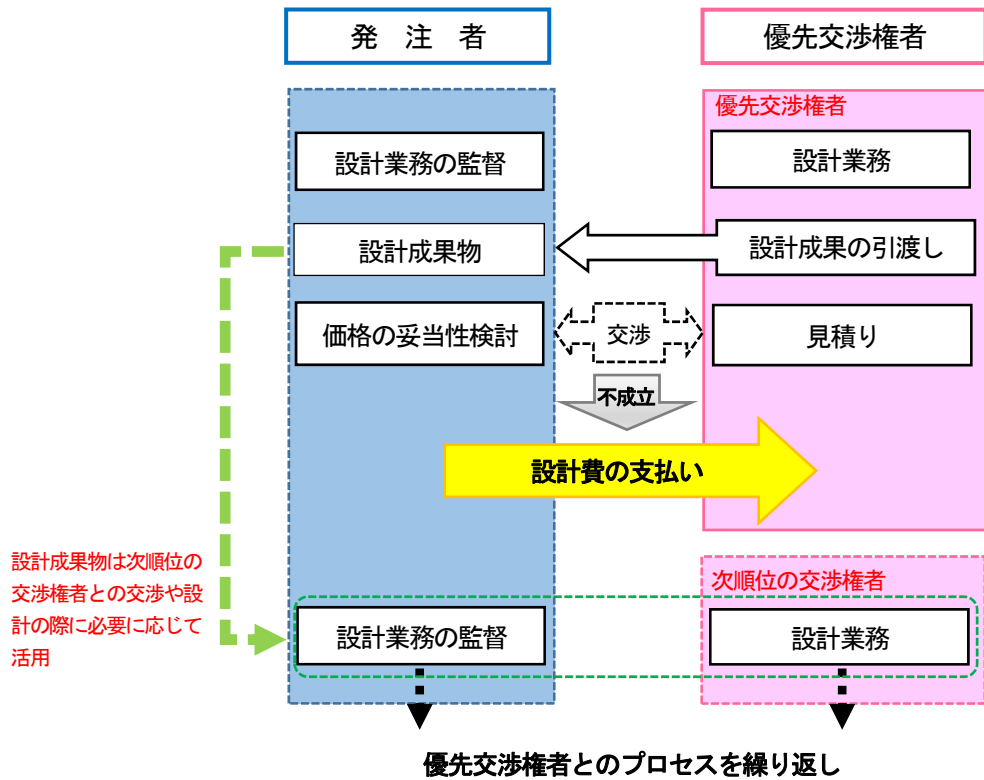


図 8 交渉不成立時における設計業務の扱い（設計交渉・施工タイプの例）

なお、設計成果に当初の優先交渉権者の特許権、実用新案権、意匠権、商標権その他の日本国の法令の定めにより保護される第三者の権利（以下「特許権等」という。）が含まれ、当該特許権等を使用する場合、次順位の交渉権者は当初の優先交渉権者に対して特許権等の使用の許諾を申請し許可を受けるとともに、見積りに当該特許権等の許諾料等を含めるものとする。また、次順位の交渉権者との価格等の交渉が成立し、工事の契約が締結された場合、次順位の交渉権者は当初の優先交渉権者に当該特許権等の許諾料の支払いを行うものとする。

9. 技術提案・交渉方式の結果の公表等

(1) 技術提案の評価結果等の公表

- 1) 発注者は、契約手続の透明性・公平性を確保するため、技術提案の評価に関する基準、優先交渉権者の選定方法等については、あらかじめ説明書等において明らかにする。
- 2) 技術提案・交渉方式においては、優先交渉権者選定前に実施する技術対話における公平性、透明性を確保するため、工事の契約後速やかに評価結果とともに、技術提案の改善に係る過程の概要を公表する。

(2) 価格等の交渉結果の公表

発注者は契約手続の透明性・公正性を確保するため、価格等の交渉結果について工事の契約後早期に以下の事項について公表する。

- 1) 実施方法
- 2) 経過
 - (ア) 施工方法等の確認
 - (イ) 価格交渉
 - (ウ) 学識経験者からの意見聴取状況

(3) 学識経験者の意見聴取

技術提案・交渉方式の適用に当たっては、発注者の恣意を排除し、中立かつ公正な審査・評価を行うことが重要である。

そのため、技術提案の評価に関する基準及び優先交渉権者の選定方法を決定するなどに当たっては、入札及び契約の過程並びに契約の内容の透明性の確保の観点から、下表の事項について学識経験者の意見を聴取するものとする。

表 9 学識経験者への意見聴取事項

意見聴取段階	意見聴取事項
公示前	技術提案・交渉方式の適用の可否
	技術提案範囲・項目・評価基準
	参考額の設定方法
	交渉手続の進め方
技術審査段階	個別評価項目の技術審査・評価結果
	各競争参加者の技術評価点・順位
	技術提案に対する講評
	優先交渉権者選定、交渉権者選定及び非選定
	価格等の交渉手順
価格等の交渉段階	価格等の交渉の合意の内容
	交渉の成立・不成立
	予定価格算定の考え方

(4) 契約の過程に関する苦情処理

技術提案・交渉方式による優先交渉権者の選定、価格等の交渉及び契約の過程に係る苦情処理については、「工事における入札及び契約の過程に係る苦情処理の手続について」（平成13年4月27日付け13経第173号大臣官房経理課長通知）に準じて、適切に実施することとする。