

《 契約制度について 》  
～入札前価格交渉方式のポイント～

---

2019年4月24日

あなたに、ベスト・ウェイ。



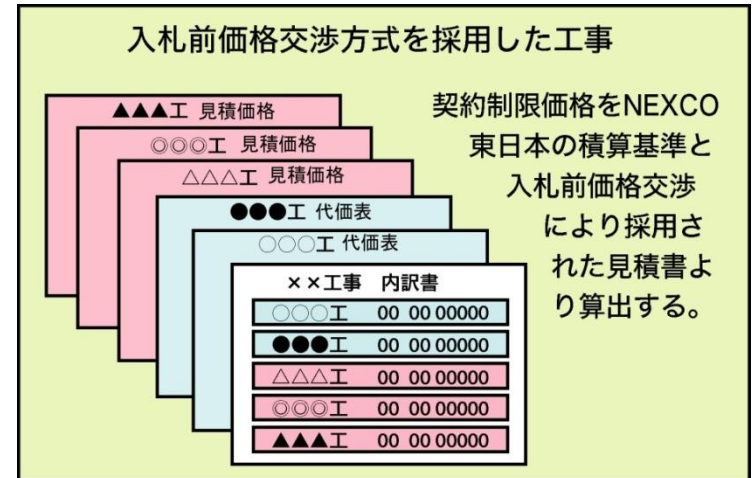
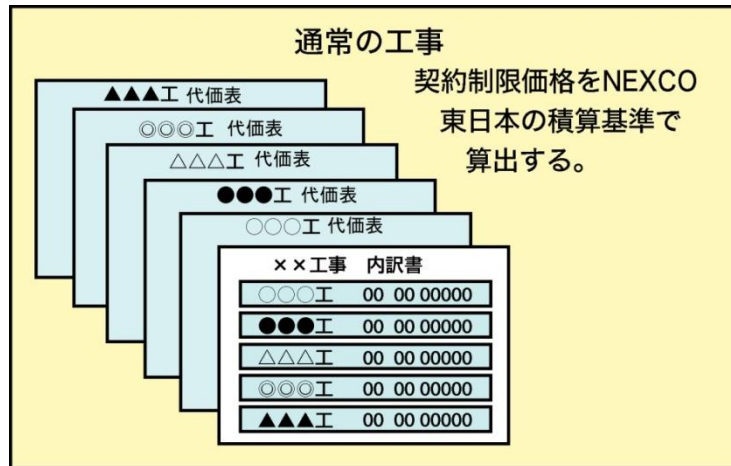
# 1. 入札前価格交渉方式(1/5)

## 【目的】

契約制限価格の設定において、**当社の積算基準類及びその他公共工事発注機関の積算基準類を用いることが合理的ではないと認められる場合**に入札前に競争参加資格がある者に対し対象項目の見積書を求め、技術交渉を行った後、**最終見積書を活用して適切な契約制限価格の設定を行う**

**(対象工事)** 次に該当する交渉項目がある場合に適用可能

- ① 【資材に関する見積を必要とする場合】
- ② 【機器等の製作に関する見積を必要とする場合】
- ③ 【施工に関する見積を必要とする場合】
- ④ 【工事価格(目的物工事費、割掛工事費及び諸経費)の実勢価格との乖離に対応するため(入札不調対策)に見積を必要とする場合】



# 1. 入札前価格交渉方式(2/5)

## (1) 技術交渉の目的

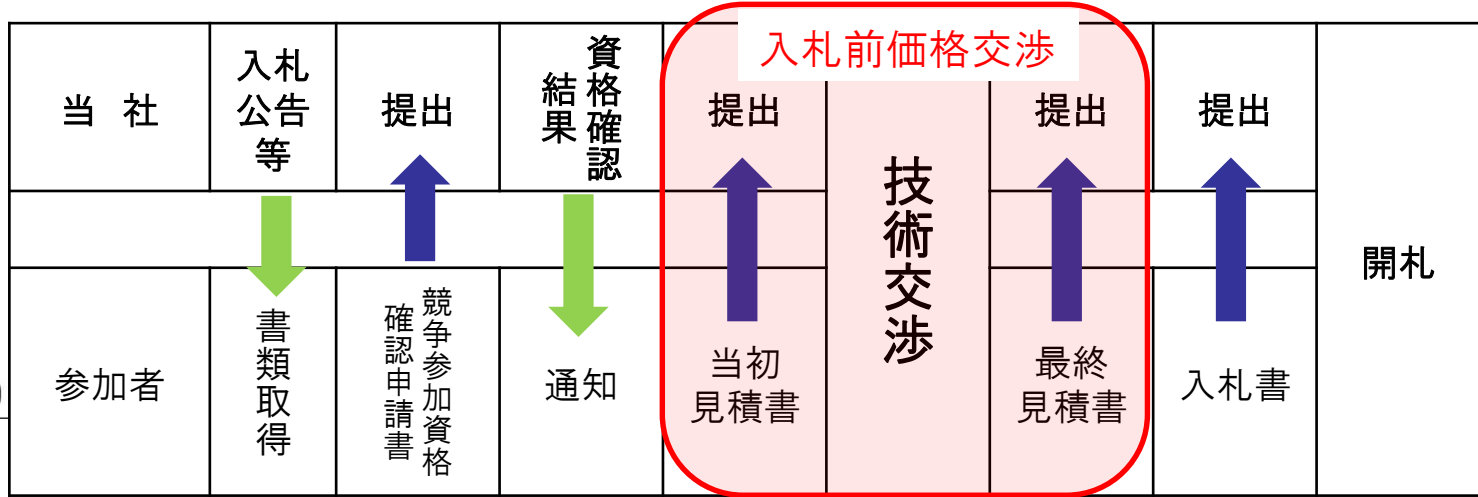
- 見積書が設計図書に示す **性能や機能、施工条件等を満たす条件で算定**されているか。
  - 見積書の価格が **適正な算出方法により算定**されたものであるか。
- ※工事価格を安価にすることを目的とする交渉ではない。

## (2) 技術交渉の方法及び回数

- 当社に参集いただき、当社担当者と対面で交渉を実施する。
- 交渉回数は1回以上を原則とし、必要に応じて複数回実施する(電話やメール等で確認も可)

## (3) 交渉内容

- 当初見積書の内容で不適とはならない(設計図書に基づいた交渉項目の見積)。
- 当初見積書について、**施工条件や価格算出方法の適切性について説明を求める。**  
また、見積内容や条件が不明確な場合、交渉により明確化した上で再見積の要請をする場合がある。
- 見積内容について **双方が合意し、合意内容に基づいた交渉後見積書の提出**を求める。  
⇒ 合意に基づき当初見積書よりも見積額が高くなる場合もある。



# 1. 入札前価格交渉方式(3/5)

区 分	工 事 内 容
「資材に関する見積を必要とする場合」	<p>市場価格が存在する資材で、取引数量や国内における物価水準の変動が著しい場合などにより当該資材価格の変動要素が含まれる場合、入札者の見積を活用することにより契約制限価格の設定を行うことができる単価が含まれる工事</p> <p>【目的】主として「低入札価格」や「入札不調」などのリスク回避 (想定される対象内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 過去の工事で、低入札価格調査の対象となり、その要因が「資材の数量のスケールメリット」等によるものであった資材を含む工事である場合</li> <li>② 入札公告から入札までの期間において、「国内の物価水準の変動」に起因して、資材価格の高騰または下落により、入札不調や低入札価格調査の対象となる恐れが想定される工事である場合</li> </ul>
「機器等の製作に関する見積を必要とする場合」	<p>機器等の製作を含む工事で、その製作価格が当社が示す設計図書に適合した性能や仕様に基づく入札者の見積を活用することにより契約制限価格の設定を行うことができる単価が含まれる工事</p> <p>【目的】主として「入札不調」「オーバースペックによる高価調達」などのリスク回避 (想定される対象内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 施設工事(電気・通信・TN非常用設備・受配電・交通情報設備・TN換気・機械等)において当社の設計図書に基づき注文生産となる機器の製作を行う工事である場合</li> <li>② 土木工事において積算基準類や市場価格に存在しない設計図書に基づき注文生産となる工事である場合</li> </ul>

# 1. 入札前価格交渉方式(4/5)

区 分	工 事 内 容
<p>「施工に関する見積を必要とする場合」</p>	<p>工場の施工が狭小部の場合や広範囲に点在するなどの特殊な条件となる場合で、その施工に要する価格が当社が示す設計図書に適合した施工条件及び仕様を満足する施工計画(施工方法)に基づいた入札者の見積を活用することにより契約制限価格の設定を行うことができる単価が含まれる工事</p> <p>【目的】主として「入札不調」のリスク回避 (想定される対象内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 土木及び施設工事において、施工方法(歩掛)が積算基準類に拠ることが不可能な工事</li> <li>② 土木及び施設工事において、新設・改築等で積算方法が積算基準類で存在するが、狭小部等の施工条件の特殊性により積算基準類を適用し契約制限価格を算出することが適当でないと判断される工事</li> </ul>
<p>「工事価格(目的物工事費、割掛工事費及び諸経費)と実勢価格との乖離に対応するため(入札不調対策)に見積を必要とする場合」</p>	<p>入札不調後の再調達である場合や同種の工事において入札不調が発生している工種を発注する場合等で、当社が示す設計図書に適合した施工条件、仕様及び工事規模等に基づいた入札者の見積を活用することにより契約制限価格の設定を行うことができる工事</p> <p>【目的】主として「入札不調」のリスク回避 (想定される対象内容)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>① 土木及び施設工事において、急激な価格変動等に対応するため入札者の見積を活用することが適当と判断される工事</li> <li>② 土木及び施設工事において、労務・資機材確保の経費増、工事規模・内容の相違等により、諸経費(一般管理費を除く)を積算基準により算出することが適当でないと判断される工事</li> </ul>

# 1. 入札前価格交渉方式(5/5)

**【重要】 価格交渉の際には「確認事項」として、次の交渉事項を交渉者にお伝えしています。**

入札前価格交渉方式とは見積書に記載された価格が、当社が設計図書に示す性能や機能、施工条件等を満たす条件で算定されたものであるか、見積書に記載された価格が適正な算出方法により算定されたものであるかについて確認するものであって、単に理由なく価格を安価にすることを目的とする方式ではありません。

交渉は、今回を含め1回以上を予定しています。

交渉において、当社の設計図書の内容について補足すべき内容がある場合は、すべての入札者に周知を行います。

次に入札前価格交渉の進め方については次のとおり行います。

- ①交渉の範囲は、交渉対象と記載されている単価項目に関する事項とします。
- ②交渉により双方が合意した事項は相互確認を行い、確認された内容に基づき見積書に反映して下さい。  
また、相互確認においては交渉の場はもとより、電話やメール等で確認する場合があります。
- ③交渉が終了した場合は、交渉の成立・不成立に伴う見積書の修正や変更の有無に係わらず、平成〇年〇月〇日までに今回の交渉を反映した**最終見積書を提出**願います。
- ④入札時は入札書とともに、入札額に応じた**単価表を提出**して頂きます。  
様式については、「入札者に対する指示書」に示す様式を使用することとなります。
- ⑤**最終見積書に記載された交渉対象項目毎の金額は、入札時に最終見積書を超えない限りで変更が可能です。**  
ただし、最終見積書に記載された交渉対象項目毎の額を1項目でも超えた場合は、当該入札者が行った入札は無効となります。  
また、当社が指定した「項目の名称」、「単位」、「数量」等が著しく異なる場合は、当社に対する入札妨害行為があったものとし、当該工事の競争参加資格を取り消す場合があるほか、**競争参加資格停止措置を講じる場合**があります。
- ⑥交渉を行った場合でも、入札書を当社に提出するまでの間は、いつでも自由に入札を辞退することができ、辞退を理由に不利益な取扱いは致しません。
- ⑦交渉時に確認を行った設計図書に**指定のない施工方法等**は、契約後において契約書類等により**拘束されるものではありません。**
- ⑧提出された見積書及び最終見積書は返却致しません。  
また、交渉時に当社の交渉者が必要であるとして、見積書に記載の**価格の根拠を示す資料**の提出を求めた場合は、最終見積書提出時に当該資料も含め可能な限り全ての根拠資料を提出して頂くこととなります。

# 2. 交渉事例 (1/4)

内 訳 書

工 種	規 格	単位	数量	単 価	金 額	備 考
防護柵	Gr-A-4E	m	907	9,900	8,979,300	
立入防止柵	一般型非積雪地用	m	386	14,300	5,519,800	
立入防止柵の出入口	一般型非積雪地用	箇所	4	55,000	220,000	
標識基礎工	F2	基	13	100,100	1,301,300	
標識基礎工	F7	基	1	462,000	462,000	
標識基礎ぐい	φ 216.3、t=5.8	m	17	90,200	1,533,400	
標識基礎ぐい	φ 267.4、t=6.6	m	30	25,300	759,000	
標識基礎ぐい	φ 318.5、t=6.0	m	21	34,100	716,100	
標識基礎ぐい	H鋼 300	m	8	39,600	316,800	
標識柱	A1	基	7	245,300	1,717,100	
標識柱	B1	基	1	176,000	176,000	
標識柱	D1	基	21	50,600	1,062,600	
標識柱	T2	基	1	1,408,000	1,408,000	
標識板	反射式 A	m <sup>2</sup>	44	101,200	4,452,800	
標識板	反射式 B1	m <sup>2</sup>	6	96,800	580,800	
標識板	反射式 B2	m <sup>2</sup>	1	71,500	71,500	

当初見積書提出時については、この単価表の添付でよいが、単価表だけでは、積算の内容が分からないので、内容を確認する必要がある。

# 2. 交渉事例 (2/4)

明細書 1

工 種	規 格	単位	数量	材料単価	施工単価	単価	金 額	備 考
1. 防護柵工他								
防護柵	Gr-A-4E	m	907			9,900	8,979,300	
立入防止柵	一般型非積雪地用	m	386			14,300	5,519,800	
立入防止柵の出入口	一般型非積雪地用	箇所	4			55,000	220,000	
小 計							14,719,100	
1. 標識基礎設置工								
標識基礎工 F2	500×500×600	基	13	35,200	64,900	100,100	1,301,300	
標識基礎工 F7	DF-4	基	1	121,000	341,000	462,000	462,000	
標識基礎ぐい G105	φ216.3、t=5.8	基	3	30,800	74,380	105,180	315,540	
標識基礎ぐい G111	φ216.3、t=5.8	基	2	30,800	74,380	105,180	210,360	
標識基礎ぐい G121・2・3	φ216.3、t=5.8	基	13	19,800	57,700	77,500	1,007,500	
標識基礎ぐい G47	φ267.4、t=6.6	基	1	85,800	88,200	174,000	174,000	
標識基礎ぐい G19	φ267.4、t=6.6	基	1	101,200	93,800	195,000	195,000	
標識基礎ぐい G24	φ267.4、t=6.6	基	1	101,200	93,800	195,000	195,000	
標識基礎ぐい G18	φ267.4、t=6.6	基	1	101,200	93,800	195,000	195,000	
標識基礎ぐい G15	φ318.5、t=6.0	基	3	68,200	170,500	238,700	716,100	
標識基礎ぐい F7	H鋼 300	基	1	176,000	140,800	316,800	316,800	
小 計							5,088,600	

この段階でNEXCO積算との材料費の「差」までは確認できるが、人件費、機械器具等の内訳が不明である。



# 2. 交渉事例 (3/4)

内 訳 書 1

工 種	規 格	単 位	数 量	単 価	金 額	備 考
防護柵	Gr-A-4E	m	1			
	土木一般世話役	人	0.01	22,700	227	
	普通作業員	人	0.035	16,400	574	
杭打ち車運転	4t車 2.9t吊	h	0.09	6,500	585	
トラック運転	4t車 ダンプ	h	0.09	4,800	432	
	諸雑費	式	1		432	
小 計					2,250	
立入防止柵	一般型非積雪地用	m	1			
	土木一般世話役	人	0.05	22,700	1,135	
	普通作業員	人	0.15	16,400	2,460	
	諸雑費	式	1		905	
小 計					4,500	
立入防止柵の出入口	一般型非積雪地用	箇所	1			
	土木一般世話役	人	0.3	22,700	6,810	
	普通作業員	人	1	16,400	16,400	
	諸雑費	式	1		1,790	
小 計					25,000	
標識基礎工 F2	500×500×600	基	1			
	土木一般世話役	人	0.5	22,700	11,350	
	普通作業員	人	1.5	16,400	24,600	
トラック運転	4t車 2.9t吊	h	2.5	6,500	16,250	
トラック運転	4t車 ダンプ	h	2.5	4,800	12,000	
	諸雑費	式	1		700	
小 計					64,900	

ここまでの内訳があれば、積み上げられた内容が確認できる。  
よって、お互いの積算の「不備」や「違い」が明確になる！

## 2. 交渉事例 (4/4)

### 交渉時の留意点

- 明細書や内訳書の提出がない場合 ⇒ 口頭確認・議事録に明記
- 実績や見積もりで詳細が分からないと言われた ⇒ 必要に応じて再協議
- 積み上げの詳細内容が分からない者が協議に来た ⇒ 再協議

### 交渉記録簿の作成

- 交渉者は、交渉を行った場合は、必ず交渉記録簿を作成し双方確認
- 電子メールの場合は「電子メールのやり取り」を、電話による場合は「電話記録簿」を交渉記録とすることができるため、これについても保管
- 交渉記録簿は、「価格の見直し等があった場合」や「価格の合理性・妥当性を証」するための根拠となるものであるため、詳細に記録

■設計図書に示す施工条件で、見積もり単価が受発注者双方が合意できる見積もり内容であるかを交渉するもので、コスト削減を目的としたものではなく、適正価格の設定を目的とする。

# 3. 入札前価格交渉方式に関する取組みについて

## (1) 同時提出型の導入

(平成29年3月～)

同時提出とする事で、 調達手続き期間の短縮が可能	● 競争参加資格確認申請書 及び 当初見積書
	● 最終見積書 及び 入札書

## (2) 3者交渉型の導入

(平成31年1月～)

業務効率化による生産性向上 及び不調対策 (受発注者双方の負担軽減)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当初見積書の総額が安価な上位<b>3者(選抜交渉対象者)</b>と技術交渉を実施</li> <li>● 選抜交渉対象者として選抜されなかった者も<b>入札に参加可能</b></li> </ul>
--	--

➤ 上記を併用も可能(提出期限等詳細については、個々の入札公告等を参照すること)

# 《参考》(1) 同時提出型の導入 イメージ



➤ 同時提出とする事で、調達手続き期間の短縮が可能

～平成29年3月

平成29年3月～

(1) 競争参加資格確認申請書の提出  
(参加者)

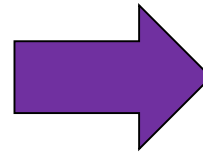
(2) 資格確認結果の通知  
(当社)

(3) **当初見積書**の提出  
(参加者)

(4) 見積書に関する交渉  
(当社・参加者)

(5) **最終見積書**の提出  
(参加者)

(6) 入札書の提出  
(参加者)



(1) 競争参加資格確認申請書及び**当初  
見積書**の提出  
(参加者)

(2) 資格確認結果の通知  
(当社)

(3) 見積書に関する交渉  
(当社・参加者)

(4) **最終見積書**及び入札書の提出  
(参加者)

## 《参考》(2) 3者交渉型の導入 イメージ

【(1)同時提出型と併用する場合】

NEXCO

➤ 業務効率化による生産性向上及び不調対策(受発注者双方の負担軽減)

～平成31年1月

(1)競争参加資格確認申請書の提出  
(参加者)

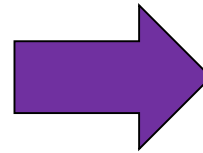
(2)資格確認結果の通知 (当社)

(3)当初見積書の提出 (参加者)

(4)見積書に関する交渉  
(当社・参加者)

(5)最終見積書の提出 (参加者)

(6)入札書の提出 (参加者)



平成31年1月～

(1)競争参加資格確認申請書及び当初  
見積書の提出 (参加者)

(2)資格確認結果の通知 (当社)

(3)見積書に関する交渉  
(当社・**選抜交渉者※1**)

(4)最終見積書及び入札書の提出  
(**参加者※2**)

※1 当初見積書の総額が安価な上位3者

※2 最終見積書の提出(選抜した3者)及び入札書の提出(参加者) 12