

出典：日刊建設工業新聞 2006年11月15日(水曜日)

「個別対話」望む声多く

内閣府、PF I 調査

文書での意思伝達困難

市町村発注公募型プロポ主流に

内閣府は、PFI事業者を決める入札

契約制度に関する発注者と受注者双方を対象とした調査結果を明らかにした。それによると、発注者の意図を確認するために個別対話の実施を求める受注者が多い。「事業者決定後、詳細条件を交渉したかった」ために公募型プロポーザル方式を採用し、落札者決定後の提案条件の変更に制約がある一段競争の採用を見送る

る発注者が市町村に多い」とも分かった。代表企業が指名停止措置を受けた際に交渉・窓口を可能にする指揮が必要となり意見も多かった。

△事業者側は、受注者から定めた規範に沿って多段階週定△対話などについての考え方を聽取。現行の質疑回答に關しては、「発注者の意図が分からぬ」という理由で個別口答を求める企業が多いかった。提案をねぐる対話については、要求水準についての双方の理解の増進を図るために導入を求めた意見が多い。対象には、大型・運営主体、内容が複雑な事業や、で表現しきれない」部分が挙がった。応札コストについては、大型のPFIや工事請で「一億円以上が必要となり、「負担が大きい」との意見が多いものの、「心配を解消する」と「総合判断が出てくる」との回答が、「出費はやむを得ない」

指令指定市は一般競争入札を採用する団体が多いが、市町村では公募型アプローチ方式の採用が目立つ。一般競争の課題について、「審査以外の意思疇離方法が分からぬ」¹⁾（落札者決定後、事業委契約締結前の協議をまとめるのに苦労した）との意見が寄せられた。発注者と受注者の意思疇離に関しては、双方の理解力を高めるために入札告白の前後に「対話を実施すべき」との回答が多かった。
調査は日本総合研究所が実施した。対象は、PFI事業の実施方針を昭和61年1月13日までに公表した発注者と複数な事業を受注した民間企業7社。
発注者は一般競争（1件）、公募型アプローチ（69件）の採用主体、民間企業は大林組（鹿児島清水建設／大成建設／オリックス／セイコム／三井商事）が回答し