

## 価格交渉における真正性 ——契約価格がフェアでリーズナブルであることをどう信じるか

(一財)建築コスト管理システム研究所 総括主席研究員  
岩松 準

### 日本は上限拘束がある予定価格

ぎこちない訳語調の表題から露呈してしまいそうだが、以下の多くは米連邦政府のルールの話である。ただ、それと日本のこととも対比できる。本誌前号から始まった新連載に絡む資料を参照しつつ、この問題を考えてみたい。

日本の公共調達では、明治期に起源を持つ会計法（都道府県の場合は地方自治法）の規定により、いわゆる予定価格の上限拘束性が適用される。これは発注者である官（契約担当官等）が事前に定める予定価格を上回ると契約の相手方としないルールである。この上限拘束性は絶対的なものである。更に契約担当官の恣意を排除できる自動落札方式を採用することによって入札の「公正らしさ」が示されるものともなる。会計法を所管する財務省関係者は予定価格には「入札価格を評価する基準」としての意味があると主張している<sup>1</sup>。

このように日本では発注者が作成する予定価格が基準となって、入札価格の適否を判断することになっている。その意味で、契約担当官等が予定価格を厳格に決めることが制度上求められるのであるが、実際にはどうかといったことが、常に問われるのである。

予定価格なるものが米国の場合どうなっているのかに関しても後述するとして、契約相手が提示する入札価格がフェアでリーズナブルであること

が米連邦調達では強く求められていることは日本と同じである。彼ら米連邦の公共発注者は何を担保にそれを確認するのだろうか。以下では、合衆国法典USC：United States Codeや連邦調達規則FAR：Federal Acquisition Regulationから根拠を拾いながら、この問いに対する回答を導いてみることにする。

### 完全に開かれた競争

調達関係の合衆国法典では、「完全に開かれた競争Full and Open Competition」を、適格な契約相手候補者responsible sourceのすべてが調達にあたって「封印入札」または「競争的提案」を提出することができること（41 U.S.C. § 107）と定義する。また、調達執行機関が「完全に開かれた競争」に従って契約を締結するための手続きを「競争的手続き」（41 U.S.C. § 132及び§ 152）とする。これを受けてFAR Part 6（競争に関する要求事項）では、下記の例外を除き「競争的手続き」によって「完全に開かれた競争」を実現することを大原則とする（6.101 方針Policy）。

その例外とは「完全に開かれた競争」によらない場合であり、具体的には、中小企業<sup>2</sup>やマイノ

1 この部分の日本記述は確井光明（2005）pp.135-136に基づく。

2 中小企業に関しては、13 CFR PART 121 Small Business Size Regulationsに詳細な規定がある。北米産業分類NAICSコード別に年間受領額annual receipts、または従業員数の数値で規定されている。現時点でビル建設業の場合は\$36.5million（約40億円）、専門工事業では\$15.0million（約16.5億円）である。

表1 封印入札と交渉契約の比較

調達の特徴	封印入札 (sealed bid)	交渉契約 (contracting by negotiation)
最初の募集書類	入札公告	提案依頼書 (RFPs)
応 答	入札	プロポーザル (提案)
ス ペ ッ ク	正確な記載	正確性は期し難い
最 初 の 入 札 予 定 者	2社以上 (1者応札もありうる)	1社でも可
選 定 基 準	入札者の低い価格	各種の評価要素
契 約 担 当 官 による 調 査	限定的	どんな種類でも可

(注) 櫻井通晴 (2017) p.143の表8-1より作成。なお、この表の原著出典はDarrell J. Oyer, *Pricing and Cost Accounting, Handbook for Government Contractors*, 3<sup>rd</sup> ed., Management Concepts, Inc., 2011, p.5とある。

リティ企業等の保護を目的とする調達<sup>3</sup>(FAR Part 19で具体的内容を規定)や、一定金額以下の調達<sup>4</sup>で、そもそも「競争的手続き」を経ると行政費用が無用に膨らみがちな調達では、あえて簡易な方法による調達手続き (FAR Part 13) によることとしている<sup>5</sup>。気をつけるべきことは、前者は「競争的手続き」の一種と言える一方、後者は一般に全くそうでないから、単独候補者sole sourceだけの場合は、「正当化と承認justification and approval」を要することとしており、一定の手続き上の制限をかけている (13.501(a))。

繰り返しとなるが、「競争的手続き」を行うことで「完全に開かれた競争」が実現すると考える。FARでは主たる「競争的手続き」は次の四つがある (6.102)。<sup>①</sup>封印入札、<sup>②</sup>競争的提案、<sup>③</sup>競争的手続きの組み合わせ (例えば二段階封印入札)、<sup>④</sup>その他 (Architect-Engineer契約相手選定手続きSubpart 36.6等)。特に建設工事関係では、<sup>①</sup>と<sup>②</sup>が主なものとなる。<sup>①</sup>封印入札sealed bidは、4条件 (募集・入札・評価を行うのに必要な時間がある；契約相手の決定が価格及び価格に関係する要因をベースにする；入札内容に関する交渉を行う必要がない；1者応札でない

ことについて合理的に期待できる) が揃う場合には原則として封印入札を行う。もしそれが不適切と判断される場合には、<sup>②</sup>競争的提案competitive proposalsによる募集を行う、としている。そして前者<sup>①</sup>はPart 14：封印入札Sealed Biddingに、後者<sup>②</sup>はPart 15：交渉による契約Contracting by Negotiationに具体的な手続きが記述されている (表1参照)。

主題の契約価格についての確信に関して言えば、前者の封印入札で複数の応札者が競争する場合には、フェアでリーズナブルな価格で政府調達が実現する期待がある<sup>6</sup>。一方、後者の競争的提案ではどうか？ 即ち、発注者と請負者 (予定者、以下同じ) が行うネゴシエーション (交渉) で、請負者が最終的に提示する価格がフェアでリーズナブルであることを、発注者である契約担当官Contracting Officer (CO) は一体どう確信しているのだろうか？ ——これが本稿の具体的なテーマである。

### 1962年成立の調達価格真正法TINA

約半世紀前の民主党 J.F.ケネディ政権時代に成立したThe Truth-in Negotiations Act of 1962 (P.L. 87-653) という法律があり、TINAと略称されている<sup>7</sup>。米原子力空母に名を刻む下院議員 Carl Vinsonが立法に関わった。この法律は、朝鮮戦争の頃から国防費が増大し、特に私企業との契約増加を背景としていた<sup>8</sup>。一方で会計検査院GAO: General Accounting Office<sup>9</sup>の大幅な人員

3 Subpart 6.2 Full and Open Competition After Exclusion of Sourcesに詳細記述がある。

4 Micro-purchase threshold (MPT), Simplified acquisition threshold (SAT) と呼ぶ閾値により範囲を限定している。詳細は後出表2の注1を参照。

5 Subpart 6.3 Other Than Full and Open Competitionに詳細記述がある。

6 もちろん談合、共謀などの不正がなければの話である。1者応札の取り扱いの実際等も含め、今後別稿で論じたい。

7 現在、合衆国法典では10 U.S.C. 2306a-Cost or Pricing Data: Truth In Negotiations 及び41 U.S.C. chapter35 Truthful Cost or Pricing Data 真実の原価または価格決定データにまとめられている。Cf. FAR 1.110。ところで、日本語呼称は様々で、櫻井 (2017) p.133によると、「交渉における真実法」「商議における真実法」「調達価格真実法」等がある。

8 GAOの元職員に対するオーラルインタビュー記録 (Defense-Related Audits, 1937-1975, Feb. 1989, GAO/OP-9-OH) p.33によると、国防企業は政府に対してカタログ品の多くを90数%の価格で売っていた。GAO担当者にはそのコストや価格の妥当性を評価するデータがなかったことが、TINA立法に結びついたと述べている。

9 現在の正式名はGovernment Accountability Officeである。

削減がなされる中で、国防省と国防産業の抵抗を排して生まれた<sup>10</sup>とされている。一定規模（後述）を超える連邦政府調達における交渉契約で請負者は、発注者に提示する内訳のデータが正確 accurate・完全complete・最新currentである証明（FAR 15.406-2）を要求される。このようにTINAは発注者の権限を高める機能を持っている。この米国独特の仕組みが、本稿テーマの答えとなる。日本の事情と違い、契約交渉で使うフェアでリーズナブルなcost or pricing data（以下、「C/Pデータ」という）の提示義務を請負者が負う形となっているのである。その内容を詳しく見ていきたい。

この法律は制定当時、競争入札と並び10万ドル超の随意契約に適用される内容で、GAOはこれを根拠に個別企業監査、価格設定の検査に力を注いだために、利害対立した勢力の強い反発を受けることになった<sup>11</sup>。1965/5/10～7/8の長きにわたった下院軍事委員会小委員会のホリフィールド公聴会で、軍需契約に対するGAOの調査・監査のあり方に焦点が当たり、証人となった下院政府活動委員会の議員、調達担当官、軍需企業の代表らから攻撃が加えられた。GAOのキャンベル院長は15年任期の途中にもかかわらず、同年7/31に病気で辞任を余儀なくされた。ワイツェル院長代行はホリフィールド小委員長に書簡を送り、検査方針の変更を伝えた。また、この年に新設された国防契約監督庁DCAA<sup>12</sup>が代役となり、GAOは個別の契約監査の権能を大きく制約され

表2 TINA (CAS) 適用の閾値の変化

1990年12月1日より前	\$100,000
1990年12月1日以後	\$500,000
2000年10月11日以後	\$550,000
2006年9月28日以後	\$650,000
2010年10月1日以後	\$700,000
2015年10月1日以後	\$750,000
2018年7月1日以後	\$2,000,000

（注1）契約の責任者は、書面による正当な理由があれば、TINA閾値以下であっても簡易取引閾値（SAT：Simplified Acquisition Threshold）を上回る金額範囲において、契約担当官が証明されたC/Pデータを要求することを承認できる。（なお、最新の少額購入閾値MPT：Micro-Purchase Thresholdは\$3,500から\$10,000に、また、SATは\$150,000から\$250,000となった。）

（注2）契約変更の際の閾値は、正味の変更額ではなく、絶対額に基づく。（減額+増額のネットで計算するのではなく、減額分と増額分のそれぞれの絶対値を足し合わせた金額が閾値を上回るかどうかで判断する。）

（注3）TINA閾値はコスト会計基準CASの閾値とも連動。Cf. 41 U.S.C.1502(b)(1)(B)&(C), 48 C.F.R. § 9903.201-1  
出典：Maddox (2013) Fig. 5, F.R./Vol. 80, No. 127 (2015/7/2), F.R./Vol. 83, No. 112 (2018/6/11), EO13771 (2017/1/30) 等。

ることになった<sup>13</sup>。

元々、TINAは軍需調達に絡む法律であって、10 U.S.C. 2306aだけに位置づけられていたが、1994年連邦調達合理化法FASA<sup>14</sup>の成立に伴い、非軍事の政府機関civilian agenciesの調達に適用が拡大された一方、市販品commercial itemsの調達では外れた<sup>15</sup>。また、5で割れる西暦年に5万ドル単位でその閾値を見直す<sup>しきいち</sup>と決められた。その値は表2のように徐々に引き上げられている。最下段のトランプ大統領就任後の変化が特に急激なことが分かるが、早々に出された大統領令E.O.13771<sup>16</sup>が影響したようで、やや変則的な対応となっている。

### 請負者が証明するC/Pデータの内容とは？

このように、TINAは今日のFAR Part 15交渉契約では必要不可欠となる手続きの根拠になる法である。契約担当官との交渉において請負者は、

10 GAO人員の変化：1946年4月14,904人→1966年4,136人（うち会計専門スタッフ2,250人）。GAOはC. VinsonのTINA草案作成に協力。（渡瀬（2012）p.91、Mosher（1979）p.152）

11 渡瀬（2012）p.92及びMosher（1979）pp.153-154。GAOが虚偽の疑いを掛けた具体的な私企業や時には契約担当官の名前を名指しするレポートが作成された。いくつかは当時の新聞で「水増し価格excessive prices」「過大請求overcharges」「不必要なコストunnecessary costs」「浪費的慣行wasteful practices」等の見出しが並ぶ一面記事になったという。

12 Defense Contract Audit Agency。当時の国防長官Robert. S. McNamaraが国防省DoDの契約監査のためにその前進組織を1964年12月に設立、翌年7月に現在名となった。（DCAA, 'Information for Contractors', DCAA Manual No.7641.90, 2012.6, p.6）。2017年現在4,640人のスタッフ（DCAA FY2017 Report To Congress, p.3）を抱える巨大組織である。

13 渡瀬（2012）pp.92-93及びMosher（1979）p.158。GAOは「片目の番犬one-eyed watchdog」と評する論者もいた。

14 Federal Acquisition Streamlining Act of 1994（Pub.L. 103-355）

15 Maddox（2013）, p.25

16 「規制緩和と規制コストの削減に関する大統領令」

*Table 15-2 -- Instructions for Submitting Cost/Price Proposals When Certified Cost or Pricing Data Are Required*

(I、II 省略)

**III. -- Formats for Submission of Line Item Summaries**

**A. New Contracts (Including Letter Contracts)**

**新しい契約**

Cost Elements	Proposed Contract Estimated – Total Cost	Proposed Contract Estimate – Unit Cost	Reference
原価要素	契約提案の見積り - 総費用	契約提案の見積り - 単価	参照
(1)	(2)	(3)	(4)

(筆者注) レター契約とは、請負業者が直ちに供給品の製造やサービスの提供を開始することを許可する、書面による予備的契約書 (FAR 16.603-1)

**B. Change Orders, Modifications, and Claims**

**注文の変更、修正、クレーム**

Cost Elements	Estimated Costs of all Work Deleted	Cost of Deleted Work Already Performed	Net Cost to be Deleted	Cost of Work Added	Net Cost of Change	Reference
原価要素	削除された全作業の推定費用	削除された作業のうち実行済みの費用	削除されるべき正味の費用	追加された作業の費用	正味の変動費用	参照
(1)	(2)	(3)	(4) =(2)-(3)	(5)	(6) =(5)-(4)	(7)

**C. Price Revision/Redetermination**

**価格改定/再決定**

Cutoff Date	Number of Units Completed	Number of Units to be Completed	Contract Amount	Redetermination Proposal Amount	Difference	Cost Elements
カットオフの日付	完了済みユニットの数	完了予定ユニットの数	契約額	再決定提案の金額	差	原価要素
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6) =(4)-(5)	(7)

Incurred Cost Preproduction	Incurred Cost Completed Units	Incurred Cost Work in Progress	Total Incurred Cost	Estimated Cost to Complete	Estimated Total Cost	Reference
準備段階発生原価 (スタートアップ費用)	完成済み発生原価	進行中の発生原価	総発生費用	完了までの見積費用	見積総費用	参照
(8)	(9)	(10)	(11) =(8)+(9)+(10)	(12)	(13) =(11)+(12)	(14)

(注) FAR15.408にある表15-2より作成。データの内容内訳は、ラインアイテムline items毎に示されることとなっている。ラインアイテムについては本文を参照。

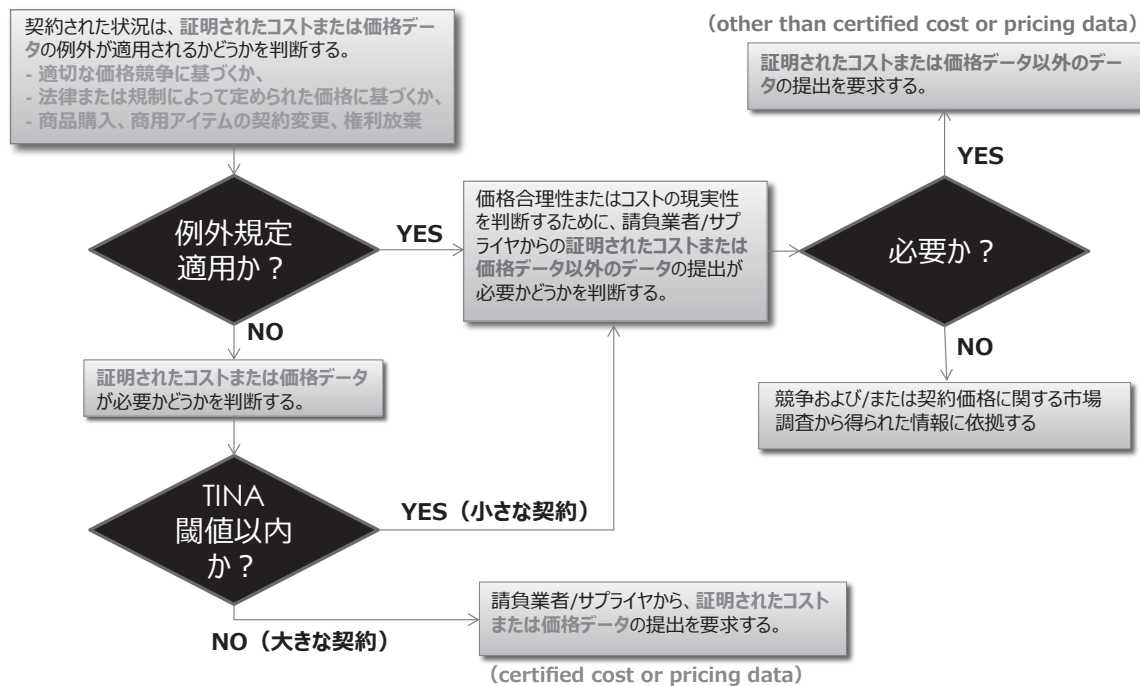
図1 請負者が証明し提示するC/Pデータのフォーマット

提示するコスト／プライスが正確・完全・最新である証明<sup>17</sup>をするのであり、そのC/Pデータの説明責任を負うことに相当すると考えてよい。では具体的には、どんな内容の報告なのか？

図1は請負者が証明し提示するC/Pデータの内訳一覧の表頭フォーマットの指示であり、FAR 15から採った。契約タイプA、B、C別に表頭(横方向)の項目に違いがある。各表の表側には具体

的な内訳のエレメントが並ぶこととなるが、どのような細かさで内訳を説明するのか。その名称は「ラインアイテムline items」と呼ばれる単位のものになる。それはFAR Subpart 4.10 Uniform Use of Line Itemsに定義がある。それによると、品目やサービス内容を調達文書別に識別できるようにしたもので、色や形や納期条件毎等に区別して書くことや、必要に応じてサブラインアイテムを設けてよいこと、識別番号の振り方のルールなどが記されているが、具体的なものでなくイメー

17 FAR 15.406-2に宣誓文雛形が示されている。Cf. 岩松 (2010)



(注) Maddox (2013) Fig.6 Data Decision Processより作成。契約担当官がフェアでリーズナブルな価格交渉であることの確認に際し、請負業者／サプライヤにどんな内容のデータ提出を求めるかを示しており、FAR15.402の記述の図解となっている。

図2 契約額を決定するために交渉契約において使用する内訳根拠データの確定フロー (FAR15.402)

ジが難しい。

実際の文書を手に入ればよいが、特別な伝手がなければ難しい。インターネットで探すと幸いにも前述のDCAAサイトに「請負者のための情報Information for Contractors<sup>18</sup>」という100頁ほどのマニュアルがあり、その付録3に数枚にわたるモデルプロポーザルの例示的記述があった。

カバーシートに続いて、総括的表(同資料 p.27) が示されている。その項目内容を1行毎に書いてみると次のようになっている。エンジニア労務費、工場労務費、それら労務費のオーバーヘッド (@56.7%)、材料費、そのオーバーヘッド (@5.0%)、以上のサブトータル、これに一般管理費G&A (@8.0%)、以上合計の見積コスト、更に利益 (@10.0%)、総合計価格となっている。備考欄には詳細説明となる内訳表の番号 (1～

5) が記されている。これ以上の詳細の例示は紙幅の都合から適わないが、以上をまとめると、請負者は契約担当官が客観的判斷可能なラインアイテムのレベルでのコスト情報を証明付きで開示しているようである。また、オーバーヘッドや利益の項目が別途設けられていることから、それらのコスト情報は日本の商慣習とは大いに異なり、建前ではなく本音のものと推察される。

#### 証明しないが提出を求められるデータ

ところで、前記の閾値を下回れば交渉契約において請負者のコスト情報の提出義務がないかという、現在の仕組みはそうではない。図2にその判断のためのフローチャートを示した。閾値よりも大きければ、交渉契約では必然的に「証明されたC/Pデータ certified cost or pricing data」の提出が必要となるが、そうでなくても契約担当官の求めに応じて「証明されたC/Pデータ以外のデータ other than certified cost or pricing data」を提

18 DCAA Manual No.7641.90, 2012  
[https://www.dcaa.mil/Content/Documents/DCAAM\\_7641.90.pdf](https://www.dcaa.mil/Content/Documents/DCAAM_7641.90.pdf)  
 cf. 脚注12

出ることが必要になる。このほか、契約担当官は競争に基づく状況判断や一般的な市場情報を参照することもある。このルールはFAR15.402が根拠となっている。

ルールの明確化は比較的最近のことになる。実は1962年に成立したTINAにはデータの証明方法についての具体的規定がなく、契約担当官がどんな内容や範囲のC/Pデータを請負者に提出させるのかをめぐり、交渉現場では混乱が生じがちであった<sup>19</sup>という。そこで、2007年4月に公共発注の主要機関である国防省DoD、連邦調達庁GSA、航空宇宙局NASAがFARの「cost or pricing data」の定義を見直した原案の検討を始めた。結果、図2のような整理が行われ、2010年8月にFARの関係箇所の記述を書き換えたパブリックコメントを実施し<sup>20</sup>、同年10月1日以後施行されるようになった。

以上のように、交渉契約では、契約担当官は請負者から手厚い価格情報の提供を受けられるルールがある。この点は基本的に日本と大いに事情が異なるわけだが、請負予定者から事前に情報を集める方法が国土交通省等でも最近試みられている。それは不落・不調対策の一つとして請負予定となる者から直接工事費や共通仮設費の一部について見積りの提出を求め、予定価格設定の参考にする「見積活用方式」であるが、これらは一般競争入札における適用がなされている。ただし、日本での場合は、提出された見積書の取扱い実態は必ずしも明らかでなく、またそれをいかにして適正だと判断し、予定価格作成に反映させているかはよく分からない。

### 契約担当官の分析・判断の基準は？

このような疑問は、米連邦政府の場合についても湧く。請負者の証明の有無に関わらず、契約担当官が受け取ったC/Pデータはどう活用し、判断に生かされているのだろうか——？ その点はFAR 15.404-1等に記述があり、関連する何点かの解説マニュアルが存在する。価格分析Price Analysisやコスト分析Cost Analysisやコスト現実性分析Cost Realism Analysis等の様々なアプローチの技法を適用して、提出されたC/Pデータをチェックし、その真正性を確認することとなっている。具体的には、応札者間で比較したり、過去の価格と比較したり、パラメトリックに計算したりといったものである。それらの分析結果を使い、請負者との間でネゴシエーションを行うのであるが、具体的にどのような方針や手順で行うのかについては、本誌連載の「多様な建築生産と調達マネジメント」の中で今後取り上げる予定である。日本の入札契約方式にはないアプローチであって、連載でも重要なポイントと捉えており、今後の記事にご期待いただきたい。

なお、上記の「解説マニュアル」とは、FAR 15.401(a)(7)に記載されているCPRG全5巻<sup>21</sup>、DCAM<sup>22</sup>等である。これらマニュアルは分析技法に留まらず、調達に絡む多くの内容を扱っている。このマニュアルの編集作業は、連邦調達に絡む複数の教育研究機関が関わっている。マニュアルは発注担当者向けの教育教材でもあるようだ。更に、パワーポイント・スライドを使った通信教育動画がインターネット上に公開されている。このような点を踏まえて考えてみると、C/Pデータの真正性の確認は、決して属人的な経験に基づくものではなく、こうしたマニュアルや専門教育に

19 Federal Register Vol.75, No.167, August 30, 2010, pp.53135-53153 (FAR; Definition of Cost or Pricing Data)

20 Ibid.

21 *Contract Pricing Reference Guides*全5巻合計813頁。編集には空軍工科大学AFIT: Air Force Institute of Technology、連邦調達研究所FAI: Federal Acquisition Instituteが関わり、国防調達大学DAU: Defense Acquisition Universityの下記サイトから入手可能。https://www.dau.mil/tools/p/CPRG

22 前記DCAAが編集発行する*The DCAA Audit Manual*全1,429頁。ほかにGAO発行の*Cost Estimating and Assessment Guide* (GAO-09-3SP-GAO) 全420頁等も該当する。

よってその水準を維持する努力が払われていると思われる。

いずれにせよ、契約交渉の実際に関しては、現時点では筆者らには不明な点が多く、今後の連載中で取り上げ、記述したいと考えるのであるが、一つだけ予告的に示しておこう。FAR 15.406-3に価格交渉メモPNM：price negotiation memorandumを必ず取れとある。その具体的な項目等のルールの記述があることにも少しだけ驚く。PNMは監査Auditや不良価格Defective Pricing審査時には必ず参照されるものとされている。

### 発注者が作る「政府見積り」の扱いについて

冒頭に触れた「予定価格」についてはどうか。FARには日本語に相当する語句ではなく「政府見積り」を意味するIGCEやIGE等という単語<sup>23</sup>が出てくるが、使用語の統一感はなく、公式定義は見当たらない。これらは一般的な用語のようである。事実、上記の監査や不良価格審査では、証拠の一つとして扱われるに過ぎない。

表3は「政府見積り」に関係する主な箇所の抜き書きである。まずFAR 36.203を見ると、(a)は簡易手続き閾値SAT（表2注1参照）に該当するか否かに関わらず、契約毎に事前に作成する必要があるという規定である。(b)は二段階封印入札の場合には、契約要件がはっきりしてから決めればよいとしている。この点は日本のPFI事業等のことを連想するが、要件がはっきりしていないにもかかわらず想定に基づいて事前に予定価格を設定するのが日本流である。(c)では見積り知識のない職員はその作成に携わっていけないこと、また、秘密とすることを規定している。この規定は日本の予定価格とあまり変わらないだろう。

また、FAR 36.214は交渉契約の場合の規定である。前記の請負者から提出されるC/Pデータと

表3 「政府見積り」についてのFARの関連規定

<p>36.203 政府による建設工事費見積り。</p> <p>(a) 提供される契約毎に、また簡易手続きの閾値を超える恐れのある変更契約毎に、政府独自の建設工事費見積りを、実質的に早期に作成して、契約担当官に提供するものとする。契約担当官は、必要とされる工事費が簡易手続きの閾値を超えることがないと予想される場合にも、見積りを要求することがある。見積りは、政府が請負相手を決定できるように、出来るだけ詳細に準備されなければならない。</p> <p>(b) 二段階封印入札を使用する場合、契約要件が確定した時点で政府独自の見積りを作成するものとする。</p> <p>(c) 政府の見積りに関する情報へのアクセスは、その公式の職務が見積りの知識を必要とする政府職員に限定されるものとする。例外として、契約交渉期間中において契約担当官は工種を特定して、政府の見積りの中のそれに関連する予算細目について開示するものとする、ただし、公正で合理的な価格に到達するために必要と判断する範囲までとする。政府の見積りの総額については、発注官庁の規則で許容される場合を除いて公開しないものとする。</p>
<p>36.214建設工事契約における価格交渉のための特別手続き。</p> <p>(a) 発注機関は、建設工事費の交渉を行う際には、パート15の方針と手順に従わなければならない。</p> <p>(b) 契約担当官は、提案とそれに関連した証明済みコストあるいは価格データ、これら（証明済みコストまたは価格データ）以外のデータを評価し、それらを政府の見積りと比較しなければならない。</p> <p>(1) 証明済みコストまたは価格データの提出が求められず（15.403-1及び15.403-2参照）、提案コストの細目が政府の見積りと著しく異なる場合、契約担当官は、入札者に対してその細目（例えば、賃金率や特別給付、重要な資材、設備手当、下請け費用）の提出を求めるものとする。</p> <p>(2) 入札価格が政府の見積りよりも著しく低い場合、契約担当官は、入札者と政府の見積り者の両方が工事範囲を完全に理解していることを確認しなければならない。交渉によって政府の見積りに誤りが明らかとなる場合には、見積りを訂正し、変更を契約ファイルに文書化するものとする。</p> <p>(c) 必要に応じて、追加の価格ツールを使用することができる。例えば、入札価格を、工事現場と仕様の違いを修正することで、同様のタイプの工事の現状の価格と比較することができる。また、構造物の単位立方フィート当たりのコスト、光・熱・水の単位長さ当たりのコスト、掘削またはコンクリートの単位立方ヤード当たりのコスト等の概算単価を開発して使用することができる。</p>

(注) 和訳は筆者ら仮訳。

23 IGCE：Independent Government Cost Estimate、IGE：Independent Government Estimate、あるいは単にGovernment Estimateという言葉がFARで使われる。また類似語として ceiling price、target price等も使われている。

「政府見積り」を比較することを定めた規定である。両者に明らかな違いがある場合、協議のため目安や材料として後者を扱うのであり、日本のように上限拘束を持たせるような扱いとはなっていないことに留意が必要である。

最後に、表題テーマに関して総括的にまとめておきたい。米連邦の場合には、①日本のような厳格な予定価格制度をとらず、政府見積りは予算管理的な目安の一つに過ぎないこと、②複数者による封印入札の手続きでは、競争によってフェアでリーズナブルな価格での調達が行われていると見なすこと、③一方、交渉契約の場合には、特別な立法を根拠に、公共発注者は請負者に対して事前にも事後にもC/Pデータの提出を求められる仕組みがあり、提出を受けたデータを様々な分析でできること、等を示した。

いずれの点も、発注者である官が、予決令第80条の規定「取引の実例価格、需給の状況、履行の難易、数量の多寡、履行期間の長短等を考慮して適正に定めなければならない」に基づいて作成する予定価格に、そのすべてを依存していると見られる日本とは、違うと言ってよいのではないか。日米両国の政治的・社会的な環境や風土が全く異なるからと簡単に片付けてしまうのではなく、公共調達制度の再検討の材料にしてみてもどうか。

#### 謝辞等：

本稿は、本誌「建築コスト研究」No.103から連載が始まった「調達マネジメント研究チーム」の研究成果の一部に基づいている。また、2018年11月6日（火）午後に当研究所で実施した公共建築月間の研究発表会「公共調達におけるコスト情報のあり方をめぐって：米連邦政府等のルールを参照しつつ」と題して筆者が講演した内容を下敷きに一部を改め作成した。

#### (参考文献)

- 1) Janie L. Maddox, "TINA turns 50!" *Contract Management*, NCMA, April 2013, pp.20-33  
<https://www.ncmahq.org/docs/default-source/default-document-library/articles/cm0413---20-33>
- 2) Frederick C. Mosher, *The GAO: The Quest for Accountability in American Government*, Routledge, 1979.7.8
- 3) 岩松準「建築コスト遊学08：米国の公共調達における「フェアでリーズナブルな価格」をめぐって」『建築コスト研究』No.68, pp.49-53, 2010.1
- 4) 碓井光明『公共契約法精義』信山社出版, 2005.4
- 5) 櫻井通晴『契約価格、原価、利益—管理会計の視点による防衛装備品の効率的・効果的な開発と生産』同文館出版, 2017.11
- 6) 平野吉信「米連邦調達制度に学ぶ調達の手法と手続き ①ステイの背景・目的と米連邦調達制度の概要」『建築コスト研究』No.103, pp.72-80, 2018.10
- 7) 渡瀬義男『（アメリカの財政と分権8）アメリカの財政民主主義』日本経済評論社, 2012.1