



写真提供:NTT データ

欧州

EU の公共調達制度改革

ジェトロ海外調査部欧州ロシア CIS 課 藪 恭兵

EU の公共調達制度が転換期を迎えている。EU は、市場アクセスの改善や調達手続きの電子化に向けた対策を講じ、より透明性の高い市場の実現を目指す。EU 市場において実績のある欧州企業に挑む日系企業の動きも活発だ。現地のパートナーと協力しながら、中央省庁による大型案件から地方自治体の中小案件まで幅広く受注し、実績を伸ばしている。



英国に納入予定の「Class800シリーズ」(写真提供:日立製作所)

入札審査基準の一本化へ

EU の公共調達は、2 兆ユーロ以上という市場規模を誇る。これは EU の GDP の約 2 割に相当する。道路や鉄道といった交通インフラに加え、エネルギーや IT など対象となる範囲は多岐にわたる。日系企業が受注した最近の事例としては、日立製作所による英国の高速鉄道車両の受注や、NTT データが手掛けたバチカン教皇庁図書館の書籍データ電子化（上掲写真：デジタル化された「ウルビーノ聖書」）事業が記憶に新しい。欧州委員会（以下、欧州委）が発行する指令の適用対象は約 4,200 億ユーロ。EU の GDP の 4% を占める金額だ。欧州委は EU の持続的な成長に向けた 3,150 億ユーロ規模の投資計画を発表しており、今後とも大型案件が動き出すことが期待されている。

欧州委は 14 年 3 月、①公共事業一般（2014/24/EC）、②水、エネルギー、運輸、郵便（2014/25/EC）、③コンセッション契約（2014/23/EC）——と分野別に新指令を公布している。③は、官民連携（PPP）方式が初めて法令化されたものだ。欧州投資銀行によると、PPP 方式の案件は 1990～2009 年の間で 2,500 億ユーロ（1,300 件以上）に上っており、今回の指令による法令化の影響は大きい。

注目すべきは、入札の審査基準の見直しが図られたことだ。旧指令では価格のみを考慮する最低価格方式

と、価格に加え品質などを総合的に評価する方式（the Most Economically Advantageous Tender、以下、MEAT）があった。新指令では最低価格方式が条文から削除され、MEAT への統一がなされている。MEAT の枠組みの中でも価格を唯一の基準とする入札の実施は可能だが、新指令は MEAT に基づく品質重視型の実施を促している（表）。これにより企業は良質な製品・サービスを武器に市場参入機会を拡大できる一方、国や自治体としても質の悪い落札を減らすことが期待できる。

欧州委の報告書によると、09 年の外国企業によるクロスボーダー調達率は 17.5%（間接調達含む）、中小企業の調達率も 34% と決して高くない。欧州委はこれらの割合の向上を目指しており、今後、加盟国で新指令が法制化されることでの改善が期待されている。

調達手続きの完全電子化を目指して

新指令のもう一つの目玉は電子調達制度のさらなる推進だ。入札案件の通知から入札書類の提出、審査結果の通知までの手続き全てを電子化することで、幅広い企業の公共調達市場参入を促すのが狙いだ。既に大型案件の一部は欧州委ウェブサイト内 TED（Tender Electric Database）に掲載されている。だが、欧州委

表 新指令の主なポイント

評価基準の見直し	<ul style="list-style-type: none"> ●価格と品質による審査基準（MEAT）への一本化 ※価格を唯一の審査基準とする入札も実施可能 ●維持費や環境への負荷などの「ライフサイクルコスト」を考慮するよう義務付け ●技術の革新性、デザイン性、実施体制、人員の経験などを審査基準に追加
電子調達システムの完全導入	<ul style="list-style-type: none"> ●～16年3月：入札通知（e-Notification）、入札公示文書（e-Access） ●～17年3月：中央省庁による入札書類提出（e-Submission） ●～18年9月：あらゆる調達機関による入札書類提出の電子化
入札方式（「競争的対話手続き」*）の対象拡大	<ul style="list-style-type: none"> ●従来、水道・電気事業などは対象外だったが、2014/25/ECにより初めて適用対象に *入札実施者が複数事業者との交渉対話を通じて仕様を定め、実施する入札方式。法的または技術的な理由で公示前の仕様特定が困難な場合などが対象となる

資料：EU指令（2014/24/EC、2014/25/EC、2014/23/EC）を基に作成

は電子化の達成度がまだ1割程度だとし、さらなる促進を急ぐ。

新指令は電子化の段階的な導入を規定しており、18年10月までの完全移行を義務付けている。電子化の経済効果はEU全体で既に年間1,000億ユーロに達しており、各国政府は今後も積極的に取り組む構えだ。

現地企業との連携で

日本を含む国外からの市場参入を考える上で、欧州企業の動きは参考になるだろう。欧州企業にとっても、入札先国の言語による書類提出や、その国独自の労働・環境規制への対応など、国外での入札にはEU加盟国以外の国同様に障壁が付きまとう。それを乗り越える鍵となるのが入札先の現地企業との連携だ。

ドイツのシーメンスは、ポーランドの地下鉄車両納入案件で現地の車両メーカーのネバグとコンソーシアム（企業連合）を組み、受注に成功している。世界的な企業であっても、単独での参入が難しいことがうかがえる。国外調達の場合、企業が単独で受注する割合はEU全体のたった3.6%にすぎない。企業規模にかかわらず、コンソーシアムを組む、もしくはサブコン（外部請負）として受注するケースが圧倒的に多い。

日系企業も同様に、現地企業を介する形で受注を伸ばしている。大型案件の受注に成功している企業事例から見て取れるのは、M&A（合併・買収）をうまく活用しているという点だ。三菱日立パワーシステムズは、ドイツのインフラ市場に参入するためにボイラーの名門メーカー、ドイツ・バブコックのエンジニアリング部門を買収した。こうして同社は審査の際に重視される「実績」を手に入れ、受注成果を挙げている。

東芝はスイスのスマートメーター製造大手のランデイスギアを買収し、フランスの環境都市整備事業関連

の受注に成功している。公共調達市場への参入に当たっては、買収企業が保有する実績や技術の獲得や現地での入札手続きに係るコスト削減を可能とするM&Aが有効だといえそうだ。

地方自治体が実施する小規模な案件を確実に受注することで販路を見いだす日本の中小企業もある。汚泥・污水处理機製造を手掛けるアムコンがその好例だ。05年から米国と中国で事業を始めた同社は11年、チェコの首都プラハに現地法人（アムコン・ヨーロッパ）を設立。EUは各自治体に污水处理場の設置を義務付けており、関連製品の安定した需要が見込める。この点に着目した同社は、人口1万人以下の自治体を主なターゲットに受注実績を伸ばしている。

アムコン・ヨーロッパ代表取締役社長の山本貴明氏は、「自治体から仕様設計を依頼されることが多い現地エンジニアリング企業との協力関係が、成功には不可欠」と好

調の秘訣を語る。進出前は販売代理店任せだったが、自治体担当者や現地エンジニアリング企業への売り込みを現在では見本市やセミナーに自ら足を運んで行うという。今後は納入先の買い替え需要や、隣国ドイツでの需要にも応えていく構えだ。

15年末までに日EU・EPAの妥結が目指され、16年4月には新指令の国内法制化の期限を迎える。今後も欧州の公共調達市場から目が離せない。



チェコで導入されるアムコンの汚泥脱水機「ヴァルト」

写真提供：アムコン