

米国の建築生産関係諸制度・契約標準類にみる 多様なプロジェクト運営方式と調達の手法

② 多様な建築プロジェクト運営の仕組み・特性を捉える基礎的視点

調達マネジメント研究チーム・代表 広島大学名誉教授 平野 吉信

1. はじめに

本連載は、パンデミック等の影響もあり2年ほど中断していたが、今回からの再開にあたって、これまでの経緯と本調達マネジメント研究チーム¹によるスタディの目的とを再確認しておきたい。

まず、2018年10月の第1回報告(No.103)から2019年10月の第5回報告(No.107)までの【シリーズ1】では、主に米連邦調達規則FAR²及び関連文書の諸規定を基に、建築プロジェクトの実施に関係する「調達」の手法と関係諸手続き(プロジェクトの実施方式、参画主体の選定・契約条件等)を報告した。特に「設計と施工の協働」といった言葉で表現される、近年の多様化した建築プロジェクト運営における「調達」の状況を把握して、我が国におけるプロジェクト運営方式の将来像の検討を行うための基礎的知見として役立てることを意図してきた。

この中では、特にFARのPart36(Construction and Architect-Engineer Contracts)の諸規定や、建築系の事業が多いと思われた連邦調達庁/公共建築局GSA / PBS³の事業・関連ルール等を主な検討材料としていたが、連邦制度上の特殊な仕組みや専門用語の定義等が多く、他の米国内で普及している諸システムとの比較が難しかったきらいがあった。

そのため、前回2021年4月(No.112)からの【シリーズ2】では、情報収集・検討の範囲を、州

レベルの調達規則等や実務的な調達関係指針類、そして民間セクターでも用いられているモデル契約書式等各種の契約関係図書類等まで広げ、それらの中で比較検討が可能な、一般性の高い表現で、かつより実務実態に近い形で「調達」の諸方式・手続きを把握し汎用性の高い知見として蓄積していくこととした。

今回の報告では、前回から長期間の中断があったことを踏まえ、基礎的な知見・情報の範囲ではあるが、改めて、多様化してきている建築プロジェクト運営の仕組みとその特性を、比較対象可能な形で把握するための基礎的視点を再整理し提案してみることとした。

その上で、シリーズ2の今後のスタディにおいては、この基礎的視点を土台として、米国における建築プロジェクト運営の多様化の現状の詳細を、具体的事例等の収集も含めて、分析・考察していくこととした。

2. プロジェクト運営の主要な構成要素

建築プロジェクトは、物品や一般的な工業製品の調達とは異なり、プロジェクト主⁴(以下「発注主体」)が、

- 1) 最終的な目的物である建築物について、目的・規模・敷地・機能等や資金(予算)、所要プロジェクト期間等についての要件(本稿では「企画」と表現する)を設定
- 2) その企画を実現するために、目的物の完成までに必要とされる「専門的な業務提供主体」を調達

1 「調達マネジメント研究チーム」は、2023.06現在、著者並びに建築コスト管理システム研究所の遠藤淳一審議役、岩松準総括主席研究員で構成している。また、前・コスト研の永島潮氏にオブザーバ参加をいただいている。

2 Federal Acquisition Regulation

3 General Services Administration / Public Buildings Service

4 米国の関連文献等では、OwnerまたはClientと表現されている場合が多い。

(選定・契約)

3) 各業務提供主体のそれぞれの業務遂行を通じて、目的物の完成・引き渡しに至らせるというプロセスによって運営されている。この「専門的な業務提供主体」の代表的なものに「設計主体（即ちアーキテクト／エンジニア。以下「A/E」）」と「施工主体（即ちジェネラルコントラクター。以下「GC」⁵⁾）」がある。伝統的なプロジェクト運営ではこれらの二つの主体は完全に分離・独立し、「設計」が完了してから「施工」が開始されるという手順で運営されていたが、今日様々な形での「設計」と「施工」の協働が導入される等、プロジェクト運営の多様化が進行している。

これらの多様なプロジェクト運営の仕組みや特性の違いを把握する上で必要となる基礎的な視点の第1として、プロジェクト運営の主要な構成要素を考えてみたい。

まず、発注主体が、契約を通じて、どのような業務提供主体に、どのような時期に、どのような役割・業務内容を割り当てるのかという要素を取り上げる。このようなプロジェクト全体として見た各契約の構造的特性や相互関係を「プロジェクト実施方式」と呼ぶこととする⁶⁾。

次に、発注主体が、どのような評価の観点から業務提供主体を選ぶのか（契約相手の選定）という要素を取り上げる。この要素は、選定された業務提供主体から発注主体が得ることを期待できる「業務の質」に大きく関係すると考えられる。

最後に、契約において支払い対象となる価格をどのような視点で決定するか（契約価格の定め方）という要素を取り上げておきたい。この「定め方」は、特に、プロジェクトに要する費用の中での金額上の

比重が大きい施工業務を含む契約において、業務遂行コストの変動に関する発注主体と業務提供主体間のリスクの割当てに大きく影響する要因となる。

以上から、プロジェクト運営の特性に影響する主要構成要素として、以下の3項目を設定した（図1参照）。

- (1) プロジェクト実施方式(Project Delivery Methods)
- (2) 契約相手の選定方式 (Selection Methods)
- (3) 契約価格の定め方 (Pricing Methods)

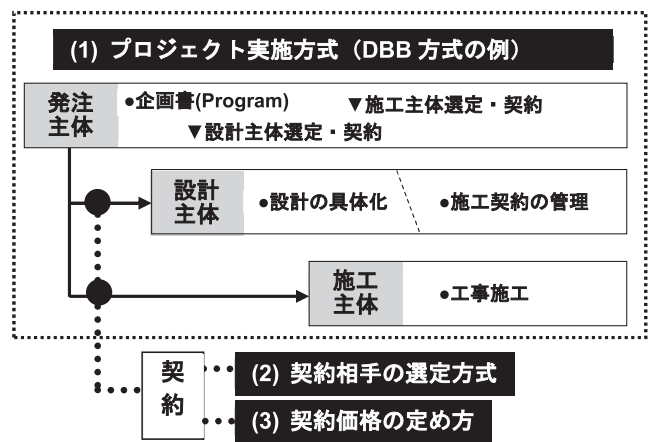


図1 プロジェクト運営の主要構成要素

3. 各構成要素に含まれる方法・方式等の「基本型」

前節で設定したプロジェクト運営の主要構成要素のそれぞれに含まれる方式・方法等について、現時点で一般化している主な「基本型」とそれらの特性を、相互に比較可能な形で整理する。

3.1 プロジェクト実施方式 (Project Delivery Methods)

この構成要素は、前述のとおり、発注主体が業務上の役割を割り当てる業務提供主体のタイプ（及びその役割の内容）と、各業務提供主体との契約の時期により特徴づけられる。なお、このことに関する検討については、前回（No.112）に報告済である内容が多いので、ここではその結論としての要点のみを再掲する。ただし、前回「基本型」の1タイプとして提示した「DB Bridging方式」は、「Design

5 実際の施工業務や関連する製造業務等の多くの部分は、各種の専門工事業者等の「SCレベル」で担われているが、多様化しているプロジェクト運営の中でのSCsの位置づけ、調達の方法等については、次回以降の検討の中で扱っていくこととした。

6 前回の報告までは、この「プロジェクト実施方式」を「プロジェクト運営方式」と呼んでいたが、選定の方法や契約金額の定め方等其他の構成要素との組み合わせで、全体としての「プロジェクト運営」の性格等を論ずることとしたため、今回からこのような訳語・呼称に変更している。

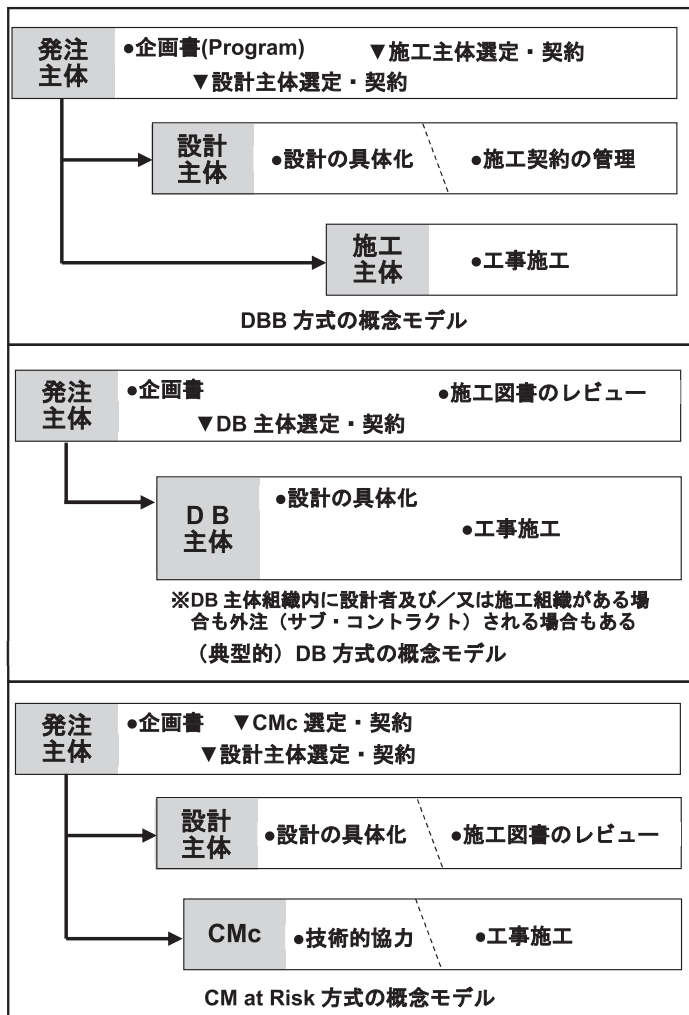


図2 プロジェクト実施方式の「基本型」

Build方式（以下「DB方式」）のバリエーションの1タイプとみなされるためこれを除外し、図2に示す3タイプをプロジェクト実施方式の主な「基本型」として位置づけている。

Design-Bid-Build方式（以下「DBB方式」）は、「設計」の機能・プロセスを設計主体A/Eが、「施工」の機能・プロセスを施工主体GCが、それぞれ分離・独立して担当することで特徴づけられる。

これに対してDB方式は、「設計」と「施工」の両方の機能・プロセスを、DB主体（以下「DBr」という単一の組織が担当するものである。

CM at Risk方式⁷は、主に設計主体A/Eが遂行する「設計」プロセスにおいて、設計の完了後「施

工」を担当することを予定する主体（CM as constructor。以下「CMc」）も参画し、主に施工の観点からの設計プロセスへのインプットを行う等の「協働」を行うことに最大の特徴がある。

今日では、これらのプロジェクト実施方式に関する「基本型」の各々から派生した「バリエーション」または更なる「進化型」が多く用いられるようになってきている。これらのプロジェクト実施方式の多様化・進化が必要とされるようになってきた背景を理解することや、多様化したプロジェクト実施方法が、後述のような業務提供主体の選定や契約における価格の定め方等とどのように組み合わせられて運営・管理されているのかを把握することは、本スタディ・シリーズの主たる目的であるので、これらに関して、次回以降の論考の中で詳細に検討し、州レベルのプロジェクト運営等において見られる実践例等も交えながら報告を重ねていくこととしたい。

なお、CMA（CM as AgentまたはCM as Advisor）が参画するプロジェクト運営の仕組みもプロジェクト実施の1方式とし

て取り上げている論考等もあるが、この場合は、いわゆるFast-trackによる迅速なプロジェクト実施を目指し、設計が先行して完了したプロジェクト部分（例えば、基礎工事）から、漸次複数の施工主体との契約を行うようなプロジェクト実施の形として報告される場合が多い。この場合CMAは、これらの施工主体との契約関係を持たないまま、即ち施工に関する責任を有さない位置づけで、発注者の役割を支援・代行する形で、各工事業者の選定や契約の締結のための手続きの運営、工事間の調整、コスト管理等を担う場合が典型的に見られる事例である。

更に、CMAの参画は、上述のFast-trackの場合に限られるわけではなく、DBB方式やDB方式のプロジェクト実施に加えて、CM at Risk方式においても見られる場合もあることから、本稿においては、

7 発注機関によっては、CM as Constructor (CMc) 方式、CMAR方式、CM/GC方式等と呼ばれている。

CMAの参画する形態について、プロジェクト実施方式の「基本型」の一つとは位置づけていない。

同様に、Fast-trackも、DB方式やCM at Risk方式においても導入し得る手法であることから、「基本型」には含めていない。

3.2 契約相手の選定方式 (Selection Methods)

設計主体A/E、施工主体GC等の業務提供主体を、契約相手として選定し決定していく手続き・方法であり、Solicitation / Selection Methods等と呼ばれる。

この構成要素に関する、プロジェクト運営の特性に特に影響する「基本型」として、①Lowest Bid、②Best Value、③Qualification Based Selection (QBS) の3類型を抽出した。それぞれの主な手続きやその特性等を整理して、表1に示す⁸。

Lowest Bid、Best Value、QBSのそれぞれで、発注者が運営すべき選定手順・手続きは大きく異なる。

また、同じ「基本型」の中でも、評価の対象とする内容や手順等についても多様なバリエーションがある。例えば、Lowest Bidといっても、CM at Risk方式においてプレコンストラクション段階でのフィーの額で競争・入札が行われる場合や、工事段階での直接工事費を除いた諸経費（利益を含む）の額で競争・入札がなされる場合等、多様なバリエーションが見られる。Best Valueが用いられる場合でも、どのような価格を「価格要素」の評価対象とするのかについても、上記同様多様なケースがある。

また、Best ValueやQBSで選定が行われる場合、「価格以外の要素」としてどのような評価基準を設定するのかは、プロジェクトの実施において必要とされる「業務の質」を確保する可能性に関わることとなる。特にDB方式やCM at Risk方式のように、設計の具体化が進んでいない段階で、施工を含む業務提供主体を選定するにあたって、この視点は、プロジェクトの成功の可否に関わる重大な要素となる

表1 契約相手の選定方式の「基本型」

Lowest Bid：最低額入札による選定方式
説明・定義／主要な手続き：
確定度の高い発注仕様に対して、受注希望主体から当該業務の提供の価格に関する見積もり・入札を募り、原則最低額を提示した主体を契約相手として選定するもの。ただし、最低額を提示した主体であっても、必要とされる Responsive and Responsible Bid要件を満足したものであることが求められる場合が多い。「responsive」とは、入札要件に示されたすべての提出物や手続き等の要件を満足していること、「responsible」とは、契約対象とされた業務を遂行する能力を証明できること（例えば、必要なライセンス保有の証明）などを意味する。
FARにおける位置づけ
Part 14：Sealed Bidding（封印入札）として規定。
Best Value：ベストバリュー方式
説明・定義／主要な手続き：
選定のクライテリアとして「価格要素」と「価格以外の要素」を用い、そのトレードオフにより選定対象主体の評価を行うものとされている。この場合、評価側による提案要請（Request for Proposal：RFP）に基づき、価格及び価格以外の要素に関する「提案（プロポーザル）」が提出され、価格要素とそれ以外の要素に分けてスコア化を行い、重みづけを行った評価によって契約相手を選定するもの。これに類した選定方法は、Trade-off、Competitive Negotiation等と呼ばれる場合もある。
FARにおける位置づけ
Part 15：Contracting by Negotiationにおいて、Competitive Acquisitionの1タイプとして規定。
Qualification Based Selection (QBS)^{注)}：適性・能力評価による選定方式
説明・定義／主要な手続き：
価格要素の評価を用いず、組織の構成や業務遂行に関する能力に関する指標、過去の実績等の「適性・能力 Qualification」の評価に基づいて契約相手を選定するもの。一般的には評価（発注）側の募集・要請（Request for Qualification：RFQ）に応じて、応募主体から適性・能力表明書（Statement of Qualification：SOQ）が提出され、その評価及びインタビュー等を通じて、求められる能力等に対する応募主体の適性が評価される。SOQの評価を客観的・公正に行うため、評価委員会が設置される場合が多い。
FARにおける位置づけ
FAR自体には明示的な定義・規定がない。建設及びA/E契約について特記しているPart 36の中の「36.602：Selection of firms for architect-engineer contracts」に定められている規定がQBSにはば該当する。

注) 連邦・州等の公共プロジェクトにおけるアーキテクト等の設計等専門職の選定にあたっては、連邦法や州法等（連邦のBrooks法や各州のMini-Brooks法等）によって、その選定方法をQBSに限定するような制約がある場合がある。

8 前回までの報告（文献 [8] ～ [13]）における報告内容との関係を分かりやすくするため、それぞれのタイプのFARにおける位置づけも併せて表記した。表2において同じ。

と思われる。一方、この視点に関してLowest Bidは、価格のみの視点で業務提供主体を選定する方法であり、必ずしも提供される「業務の質」を評価できるものではない。こうした場合には、Bidへの参加資格の事前評価として、Lowest Bid選定手続きの冒頭またはそれ以前に、予備的な適性・能力評価Pre-Qualificationが実施される場合も多い。

前述のDBrやCMc等の選定において提案要請Request for Proposal (RFP) に基づき、応募主体からの提案（プロポーザル）の提出が求められる場合には、適正・能力評価と組み合わせられた「二段階選定手続き」がとられる場合がある。この場合には、応募主体がプロポーザル書類等を準備することの負担の重さ等を踏まえ、第1段階では発注主体から提示される適性・能力表明の提出要請Request for Qualification (RFQ) に基づいて応募主体が適性・能力表明Statement of Qualification (SOQ) を提出する。この提出された適性・能力評価Qualificationを予め提示されている評価基準に照らして評価することによって、次の段階（プロポーザル段階）に進む候補者を少数に絞り込む（例えば3～5者程度）。更に、絞り込んだ候補者（Short Listに掲載）を対象としてRFPを提示し、第2段階目の評価として、提出されたプロポーザルに基づいて、Best Value型等の評価・選定を行うような事例が多く見受けられる⁹。

このような場合においても、各段階の評価に用いられるべき評価基準や評価手続きは、定型的なものにはなりにくく、プロジェクト固有の必要性に応じて定められる必要がある。

これらの評価・選定の進め方については、すべての応募主体に等しく周知される必要があることから、いずれの選定方法が用いられる場合であっても、その募集Solicitationにおいては、評価手続き、評価基準、所要提出物等が詳細に提示されることが

求められている。

なお、文献によっては、上記3タイプ以外にSole Source選定手続き（いわゆる随意契約的なもの）を併せて挙げているものがあるが、本報告ではプロジェクト運営の主要構成要素には含めていない。

3.3 契約価格の定め方 (Pricing Methods)¹⁰

発注主体と各業務提供主体との契約で定められる契約内容のうち、契約の対価の定め方に関する規定内容である。Payment Provisions等と呼ばれる場合もある。

建築プロジェクト、特に施工業務を含む契約に用いられることが多い、プロジェクト運営の特性に特に影響する「基本型」として、①Fixed Price、②Cost Plus、③Cost Plus with GMPの3タイプを設定した。これらの定義や主な特性を整理し、FARにおける位置づけを併せて、表2に示す。

前述したように、これらの「契約価格の定め方」は、発注主体と業務提供主体間の、特に契約の遂行におけるコストの変動に関するリスクの割当て方に直接関係する。また、このリスクの割当て方は、更に契約上の業務遂行において、例えば発注主体の目標を共有してこの実現を目指すように業務を遂行するか、自らの利害を注視する姿勢をとるかといった業務提供主体の「姿勢」にも影響すると見られている。

なお、本報告においては「基本型」には含めなかったが、その他の「契約価格の定め方」の一つに、「インセンティブ付き契約」がある。これは業務提供主体による一定の技術的業務成績や早期完成などに対して、予め定めておいた方法で算定した報奨金等を追加支給しようとする契約条件であり、業務提供主体に契約を合理的・効率的に履行するための動機づけを与えるものである。上述した業務提供

9 「FAR Subpart 36.3 - 二段階のDB選定手続き」は、建築プロジェクトに関係が深い「2段階選定手続き」の一例である。詳細な手続き等については、No.106の報告を参照されたい。なお、この選定手続きは、表1注)に示した法に基づく制約がある設計主体を含むDBrの選定を、法の要求と矛盾しないように考案されたものと見られる。

10 FARでは、これらの契約価格の規定方法に関する諸タイプを「Contract Type」(Part 16)の中に含めて規定しているが、このContract Typeには、IDIQ等の別の視点による契約タイプの分類も含まれているので、「基本的枠組み」の構成要素の項目としては、「契約価格の定め方」との表現を用いることとした。

表2 契約価格の定め方の「基本型」

Fixed-price：固定価格タイプ
説明・定義／主要な特性：
本タイプの契約価格の定め方は、文字どおり契約締結時点で合意され契約に明記された価格によって契約を履行するとするものである。しかしFixed Price の中にも、例えば「総額ベースLump Sum basis」によるものや「単価ベース Unit Price basis」等があるし、更に契約における、物価変動やその他の価格変動要因が発生した場合に、どのように契約額の調整を行うか（または調整をしないか）等の条件を規定するかによって多くのバリエーションがある。
FARにおける位置づけ
Part 16：Contract Typeの中でのSubpart16.2：Fixed-Price Contractsとして規定されている。この中では、Firm-Fixed-Price (FFP) や Fixed-Price-Economic-Price-Adjustment (FPEPA) 等のタイプも示されている ¹¹⁾
Cost Plus：コスト（実費）精算タイプ
説明・定義／主要な特性：
Cost Plus（コスト精算）型は、契約で定められた業務等の提供に要したコスト（実費）と契約で規定されたフィーを合算したものを支払うことを約する契約価格の定め方の1タイプである。 なお、下記のCost Plus with GMPタイプを含むコスト精算型の契約タイプが用いられる場合には、支払いの対象となるコストが、許容可能 (allowable) で合理的 (reasonable) かつ配賦可能 (allocable) なものであることが求められ、契約において、該当するコストの内容がどのようなものであるかを詳細に明示したり、契約相手の企業が、発生コストの根拠や妥当性を証明し得るコスト会計システムCost Accounting Systemを有し適切に運営していることを求めたり、会計についての監査を求めたりすることが必要となる ¹²⁾ 。
FARにおける位置づけ
Part 16：Contract Type の 中 の Subpart16.3：Cost Reimbursement Contractsにおいて、「CPFF (Cost-Plus-Fixed-Fee Contract)」として規定されている。
Cost Plus with GMP：最大価格保証付きコスト精算タイプ
説明・定義／主要な特性：
コスト精算型の契約をベースとして、発注者が契約上支払う価格の上限を規定し、支払うべき「総額」がGMPを超えた場合には、その超過額は受注者側の負担とする仕組みである。この「総額」が工事費のみをカバーするのか、フィーを含めるのか等のバリエーションは、契約により多様なケースがある。 今日において、このタイプの契約価格の定め方は、民間プロジェクトはもとより、州レベルの公共プロジェクトにおいても、DB方式やCM at Risk方式によるプロジェクト運営においても、広く用いられている。
FARにおける位置づけ
FAR自体には明示的な定義・規定がない。特例承認 Deviationとしてその適用が認められることとなったCM at Risk方式（GSAではCMc方式）の定義の中で、施工業務部分の契約価格の定め方として位置づけられている。

注) コスト精算型契約タイプの特性や適用条件の詳細等については、同じくNo.104を参照。

主体の「姿勢」に影響する要因の一つであるとも考えられるだろう。FARでは、「基本型」である Fixed-Price型やCost plus型にインセンティブ条項を組み合わせた、Fixed-Price Incentive型やCost-Plus-Incentive-Fee型等の複合型のタイプが多様に規定されている¹¹⁾。

また、「二段階進行型契約」とも言うべき「選定方法」と「契約価格の定め方」が複合化された選定・契約の仕組みも、多く用いられるようになってきている。例えば、CM at Risk方式が用いられる場合で、当初はQBSなどの価格要素の評価によらない選定方法でCMcを選定し、工事費を含まないフィーのみで第1段階の契約を締結しておき、その後設計が進捗した段階でCMcがGMPを提案し、発注主体がそのGMPに合意した場合に第2段階のGMP型の契約に切り替えて、CMcによる工事の施工を完成させるようなものである。DB方式においても、このような「二段階進行型契約」の仕組みを導入したProgressive DB¹²⁾、Collaborative DB等と称される「進化型」が登場し、普及し始めている。

4. まとめ・考察・今後の検討方針

今回の報告では、極めて基礎的な内容に限られたが、多様化が進行する米国におけるプロジェクト運営の多様な仕組みやその特性、そして今後の更なる変化の方向性を的確に把握していくための基礎的視点として、三つの主要構成要素と、各主要構成要素に含まれる「基本型」を整理した¹³⁾。

図3は、各主要構成要素のそれぞれに含まれる「基本型」相互の関係を、施工を含む業務提供主体

11 FARに規定されているこれらのバリエーションの詳細については、建築コスト研究No.104で紹介している。

12 Progressive DBについては、安藤正雄千葉大学名誉教授の論考（文献14、15）に詳しい。

13 第3節（3.1～3.3）で述べた契約の仕組み以外にも、更に多様な契約のタイプがある。Indefinite-Delivery / Indefinite Quantity (ID/IQ)、Job Order Contract等と呼ばれる契約タイプは、予め選定された特定の主体と、期間や発注累積額の上限等を規定した「基本契約」を締結し、それ以降に随時必要となる場合に、この主体に対して個々の業務の発注を行うものである。建築関係では、設計主体の選定・契約に適用されるような事例も見られる。また、Time & Material、Labor-Hour、Letter Contract等の契約タイプもある。これらについても、建築コスト研究No.104の報告を参照。

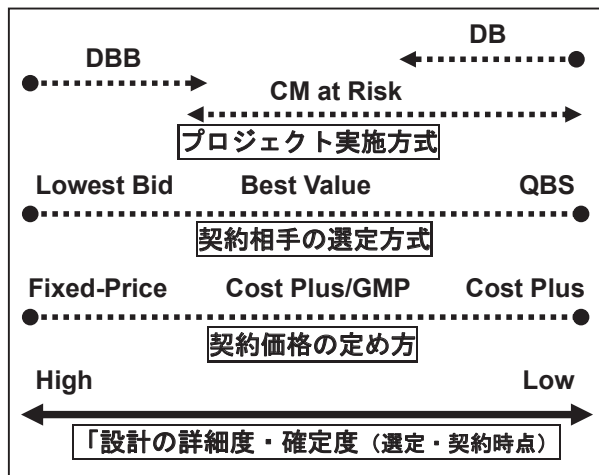


図3 設計の進行レベルと3要素の関係（概念図）

(GC、DBr、CMc) が選定・契約される時点における設計の進行レベルを共通の物差しとして、あくまでも“概念的”に示したものである。

DBB方式と比べて、DB方式やCM at Risk方式における業務提供主体の選定・契約のタイミングが異なることは、DBr、CMc等の業務提供主体には、伝統的なDBB方式による場合と異なり、プロジェクトの目標の設定に決定的に影響する「設計プロセス」に参画するという意味で、伝統的なものとは異なる「業務の質」や「姿勢」が求められるようになることを意味する。それ故、DB方式やCM at Risk方式が選択される場合には、プロジェクトの運営の意図に適した「契約相手の選定方式」や「契約価格の定め方」を設定することの重要性が高まることも必至となるだろう。

次回以降の報告においては、このような視点及び認識を踏まえ、適用されるプロジェクト実施方式の各「基本型」別に、その「基本型」のバリエーションや「進化型」の現況を把握するとともに、それぞれの「型」における主要業務提供主体の「選定の方法」や「契約価格の定め方」の組み合わせられ方、更に「選定の方法」に応じた選定手続きや評価基準等のあり方について、州レベルの調達規則類や、大学組織その他の主な発注機関の業務マニュアル等から情報を収集・分析し、できるだけ詳細に整理・報告していくこととしたい。

【参考・参照文献】

- 1) Sustainable, High Performance Projects and Project Delivery Methods - A State-of-Practice Report, The Charles Pankow Foundation and The Design-Build Institute of America, 2009.9.1
- 2) Project Delivery Systems for Construction, 3rd Edition, The Associated General Contractors of America, 2011
- 3) The Architect's Handbook of Professional Practice, Fifteenth Edition, AIA, Wiley, 2014
- 4) Thomas J Kelleher, et al., Smith, Currie & Hancock's Federal Government Construction Contract: a Practical Guide for the Industry Professional, AGC of America, John Wiley & Sons, Inc., 2010
- 5) An Owner's Guide to Project Delivery Methods, Construction Management Association of America, 2012
- 6) Project Delivery Practice Guide, 3rd Edition, Construction Specification Institute, 2020
- 7) 平野吉信「英米等における発注方式の動向～ハイブリッド方式の発展～」『建築コスト研究』No.84, pp.7-13, (一財) 建築コスト管理システム研究所, 2014.01
- 8) 調達マネジメント研究チーム・代表平野吉信「米連邦調達制度に学ぶ調達の手法と手続き：①スタディの背景・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, (一財) 建築コスト管理システム研究所, 2018.10
- 9) 同「②契約価格の設定のための「契約のタイプ」」『建築コスト研究』No.104, pp.46-53, (一財) 建築コスト管理システム研究所, 2019.1
- 10) 同「③「コスト精算」型契約におけるコストの考え方」『建築コスト研究』No.105, pp.66-77, (一財) 建築コスト管理システム研究所, 2019.4
- 11) 同「④「コスト」関係調達・契約ツールの枠組みと建設関係契約への適用」『建築コスト研究』No.106, pp.81-88, (一財) 建築コスト管理システム研究所, 2019.7
- 12) 同「⑤GSA/PBSにおけるCM as constructor (CMc) プロジェクト運営方式」『建築コスト研究』No.107, pp.77-86, (一財) 建築コスト管理システム研究所, 2019.10
- 13) 調達マネジメント研究チーム・代表平野吉信「米国の建築生産関係諸制度・契約標準類にみる多様なプロジェクト運営方式と調達的手法：①公共調達を中心とした米国の多様な建築プロジェクト運営方式の発展過程」『建築コスト研究』No.112, pp.64-69, (一財) 建築コスト管理システム研究所, 2021.4
- 14) 安藤正雄「対立から協調へ——プロジェクト調達のパラダイム・シフト—米国のProgressive Design-Buildを題材に—」『建築コスト研究』No.116, pp.55-60, (一財) 建築コスト管理システム研究所, 2022.4
- 15) 安藤正雄・西野加奈子・平野吉信「米国におけるProgressive Design-Buildの展開とその特性」『(一社) 日本建築学会第37回建築生産シンポジウム論文集』pp.67-74, 2022.08