

第一測量設計コンサルタントで営業を担当しております立山と申します。

公述するに当たり、委員の皆様、事務局には資料をお渡ししてあります。資料については申出書のアドレスでご覧ください。

この会社に入って2年になりますが、その前は別の会社で営業をしており、おもに県の仕事を受注する営業期間は9年ほどになります。そのなかで経験したことについて話しますので、今後の業務発注の参考にさせていただければと考えます。

なお私は委託業務の状況について述べることにいたします。

その前に、本委員会の委員の方々、この会を立ち上げた田中知事、事務局でがんばってくださっている方々に、改革が進んでいることに感謝いたします。

申出書に示すとおり、これまで非常に高い落札率で業務が発注されています。予定価格が公表されていないのです。

なぜでしょうか？なぜ価格がわかるのでしょうか？

それは官業一体となった談合が行われていたためです！！！！

私は前の会社で数百件の入札を担当しました。そのなかで談合が行われなかった業務は1件もありませんでした。

談合で受注する会社・・・チャンピオン・・・を決めるにはさまざまなルールがあります。

私の知っているパターンの一例について、資料の中で述べさせていただいております。

チャンピオンは発注担当者・・・課長や係長が多いのですが・・・・に予定価格を聞きに行きます。

最近担当者がズバリの金額を口に出すことはなくなりましたが、「百万円より高いでしょうか？低いでしょうか？それでは90万ではどうでしょうか？」という交渉の中で、数万円単位まで聞きだすことができました。

県の調査で予定価格を教えたことのある職員が一人もいなかったのは、ズバリの金額を自らしゃべったわけではないと言うだけの話です。

また、不明朗な業者選定により、特定の業者が、ある現地機関の入札のほとんどの業務に指名され、その多くを落札するという実態もあります。

当社では一昨年7月に「独占禁止法遵守の宣言」を行いました。いわゆる「脱談合宣言」です。

その後は業者や役所からさまざまな悪質な第一測量設計つぶしを受けることになりました。

当社が指名に入っていない業務の落札率はほとんど 90%代です。

しかし、当社が指名に入ると落札率は極端に低くなります。20%代というのもありました。

低い率で応札するのはほとんどの場合、指名業者のうちの 1 社だけです。

他の業務を満額で落札している体力のある会社が、順番に低率で応札する会社を決め、当社に受注させまいという業界の組織的な第一測量設計つぶしです。

当社も食べていかねばなりませんので、必然的に低率で応札しなければならないことになります。業界の新聞では、1 社だけダンピングまがいの不当に低い金額で応札する業者がいると、批判も受けました。

また、発注者側からも第一測量設計つぶしを受けました。

それまで指名が多く入っていた地元の現地機関から 1 件も指名されなくなってしまったのです。

「談合に応じない会社には仕事はやらない」という意図が現れています。

これらのことは資料に示しています。

昨年 9 月より予定価格が事前公表になりました。

その後の落札率を見てみると、それまでとまったく傾向が変わっていません。

それどころか予定価格と落札額の差が 2 万円しかないのに、その範囲に応札した 1 2 社全部の入札金額が入っているといった例もあります。これは当社が指名に入っていない業務のほとんどで見られる現象です。

発注担当者に金額を聞きに行く手間が省けただけです。傍若無人としか言いようがありません。

そして、当社が指名に入っている際の落札率は下がるばかりです。

現在ではすべて受注希望型競争入札に変わりました。

この結果、それまで 90%代だった落札率が非常に低くなりました。

これは、それまで談合を行っていたという証拠であります。

県ではこれまでのこのような実態に対してどのように対処したのでしょうか？

これまで談合情報が寄せられるたびに「そのようなことは確認できなかった」で済ませ

ています。パソコン問題についても自ら解明することはしませんでした。

昨年12月、NHK および信濃毎日新聞で役所による業者への「たかり」について報道されました。その際「県民の声ホットライン」で、このことについてどう対処するのか質問しました。土木部から返ってきた答えは以下のとおりです。

「残念ながら、今までのような県内部の調査では限界があると考えております。」・・・です。

自らかかわっているだけに、県の前線におられる方々には、調査能力、自浄能力がありません。というか、あまりやる気がないように思えます。

第三者機関である本委員会、公正取引委員会、警察による徹底的な追及を求めます。

受注希望型になって、談合できなくなったから、これでよいではすみません。

特に、本委員会では過去の談合疑惑については浅川と松川の工事のみしか対象にしていません。しかしこれは浅川・松川だけに限ったことではないのです。

本委員会では、談合が行われていることを前提に、改革の話を進めています。そして、現実に談合はあるのです。

県は本委員会に、さらなる調査を付託していただきたい。

また、本委員会は、これら一連の官業癒着の実態を解明し、官製談合防止法の適用の勧告など、県への厳しい答申、および公取、警察への告発などを行っていただきたい。

特に当社が受けた一連の官業一体の第一測量設計つぶしは悪質です！！関係機関の厳しい対処を要求します。

受注希望型では低率入札が続いています。不当廉売ともいう状況です。

低率入札が続けば、諸経費のかからない個人規模の小企業しか生き残れません。総合的な技術が必要とされるコンサルタント業者は県内では生き残れないということになります。

また、国や市町村、県外で談合により満額で受注できる業者は体力があるので、少くとも赤字でも売り上げを増やすため、長野県の業務を低率で受注するということになり、有利となっています。

正直者が馬鹿を見るといった状況です。

今後公共事業は減るので、業界の淘汰はしょうがないでしょう。しかし、技術力の高い会社が生き残るのならともかく、不正を働く業者が生き残るとするのは本末転倒です。

国や市町村では今でも談合が行われています。

県には、市町村に対しても入札制度改革を同時進行で行うよう働きかけていただきたい！！

次に、成績評定方法についてです。

一昨年、豊科建設事務所では万水川に架かるアーチ型鉄橋が建設されました。

しかし、そこはアルプスの山並みを背景に田園風景が広がる、安曇野の景観と自然を残す、残り少ない場所でありました。

そんな中に突然現れた景観にマッチしない鉄橋・・・・・・・・・・
と住民は批判しています。

また、土木部を中心として検討されてきた松本系魚川連絡道路についても、公表されたとたん、住民の総スカンを食い、計画の見直しを公約とした田中知事が圧倒的な支持を得て当選しました。

このように、発注者側の見方が絶対ということではありません。

発注者が評価するのではなく、住民・受益者が評価すべきだと考えます。

当社は技術には絶対の自信があります！！しかし、談合に応じない、また役所へ従属しないということで、他社が悪口を吹聴していることもあって、現地機関等前線の職員には嫌われています。

そのような偏見や感情の中で、主観的な評価を受けると思うとぞっとします。

県では、一定額以上の業務は会計局の検査を検討しておられるようですが、これを、額に係らずすべての業務に適用していただきたい。検査員も県の技術の職員が当たるのではなく、第三者の専門家が当たるなど、公正な評定のできる体制作りをお願いします。

また、予定価格は事後公表としていただきたい。ろくに見積もりも作れない会社も、それまでの落札率から入札額を決めることができるからです。

以上、正直者なばかりに馬鹿を見て、虐げられ、差別されてきた業者からの切なる訴えです。