

談合の実態と対応について

平成 15 年 2 月 1 日

公 述 人 立 山 昭 浩

100%談合は行われていた

長野県では平成 14 年 8 月までは、入札の予定価格を事前に公表していませんでした。
(平成 14 年 6 月～8 月は試行として 800 万円以上の委託業務すべてと 800 万円未満の委託業務の 1 割については予定価格の公表が行われた。)

しかし、落札価格は県の設定した予定価格と非常に近い価格で落札されています。平成 11 年度から平成 13 年度に土木部から発注された委託業務の平均落札率を表 - 1 に示します。

表 - 1. 県土木部の委託業務平均落札率

年 度	平 均 落 札 率
平成 11 年度	97.41%
平成 12 年度	97.05%
平成 13 年度	95.29%

週間ダイヤモンド 2002/11/23 より

なぜ予定価格がわかるのか、競争が行われていないのか、理由はこうです。長野県だけでなく、市町村、国の機関などほとんど全国すべての自治体の発注する事業は談合されているためです(それも官業一体となった)。

談合にはルールがあります。談合で落札する会社を決めるルールは以下のとおりです。

数年にわたって分割して発注される業務(継続業務)については、無条件でそれまで行っていた会社に決まります。また、役所が意中の会社に受注させたい業務についても、その会社で決まります。その他特殊事情のない業務については、会社間で順番に回しながら取って行きます。

特殊事情というのは、積算基準に定められていない特別な業務で、複数社から見積もりを取り、それに基づいて積算された業務です。これらは最低の価格で見積もりを提出した会社が必ず落札しています。それは役所の担当者から、意中の会社に見積もりを複数社分もってくるよう依頼があり、その会社が他社に依頼して自分の会社の見積もり金額より高い金額の見積もりを作ってもらい、それらを取りまとめて提出するためです。(相見積もりといいます) 11 月 30 日付の信濃毎日新聞に掲載されていた、県の住宅部の不自然な落札形態はこれによるものです。(資料 - 1 参照)

また、見積もりのほかに、役所が作成する設計書に添付される特記仕様書を、会社側が作成し提出するということも行われます。これが役所側に採用されれば、その会社は最優先で業務を落札できます。

役所では、継続業務や意中の会社に落札させたい場合は、前年度の予算の編成時期に

その会社に見積書を提出させます。それに基づき、それまでの全体予算に占めるその会社の受注額の割合を勘案しながら次年度の予算要求をします。

そして特殊事業の場合は発注の際に業者に示される設計書類に添付される仕様書を作成させます。

業務が発注されると、指名された各社は役所の担当者に継続業務であるのか、特殊事情のある業務なのか等を確認しに行きます。

明確に役所から取らせたい会社についての意向が示される場合は、談合は電話で済まされます。受注予定の会社が他の指名業者に電話で、意向のあったことを確認し、自分のところで受注したい旨を伝えます。

役所から意向の示されない業務や、特に各社に明確に自分の会社に特殊事情があることを示したい場合は、全社が集まって談合会議が開かれます。

談合会議は、発注された役所の近所の飲食店やホテルの会議室等で行われます。長野建設事務所の場合、事務所の隣にあるホテルが使われることがほとんどです。豊科建設事務所や、その隣の国営アルプスあづみの公園工事事務所の場合は、こともあろうに豊科警察署から 100 メートルほどしか離れていない喫茶店で行われることが多いです。

全社がそろって、まず各社にその事業を受注したいかどうかの希望を聞きます。希望のある会社は、意向や特殊事情の有無などの取りたい理由を説明します。

意向や特殊事情が認められればその会社が受注できることとなります(チャンピオンと呼びます)。

特殊事情のない業務については、各社が星取表を作っていて、星取表の順番で最近受注していない会社から順番にチャンピオンが決まって行きます。

このような形態の会議は、会議室の使用料や飲食費をチャンピオンが負担することになっています。談合は入札の 1~3 日前に行われますので、落札会社の経理からその領収書を見つければ、明らかに談合会議が行われたことの証拠になるはずですが。

次に入札金額の決まり方です。

チャンピオンになった会社は、だいたいどのくらいの金額なのか見積もりを作ります。そしてその見積もりを持って役所の担当者(課長や係長)のところに行き、見積もりの妥当性を伺います。

担当者はいろいろなサインを使ってその金額が高いか安い、いくらで入札すれば良いのかを示します。業者がセリのようにこの金額よりも上か下かを聞き、「もうちょっと下」とか「大体そのくらいだ」とかで示すケース。電卓に予定金額を入力してそれを業者に見せるケース。予定金額が記入された資料をわざと業者にちらりと見せるケースなど、その方法は担当者によってさまざまです。以前はズバリの金額を伝える担当者もいましたが、最近では世間がうるさくなってきたのでズバリの金額を提示することはまれ

になってきました。県の内部調査で「金額を教えた」という事例がないのは、このような理由によるものです。

予定価格が聞き出せたチャンピオンは、自分の会社の入札金額を各社に電話で連絡し、それ以上の価格で入札するよう依頼します。

このため予定価格が公表されていないのに、ほとんどの自治体の落札率が高率となるのです。業者側だけでなく、官業一体で談合が行われています。

中には意地の悪い担当者もいて（以前技術監理室に所属して積算方法を定めていて、今は某砂防事務所の課長になっている）、業者の示した見積書を精査して、間違っているときは、「そんないい加減な見積もりしかできんのか！」と大声で怒鳴りつけます。ほとんどの業者は金額を教えてはいただけませんが、天下りした役所のOBが聞きに行くと、あっさりと教えてしまいます。このためこの事務所では、予定金額がわからない中、できるだけ高い額で落札したいため、入札が1回で決まることがあまりなく、複数回入札が行われています

以上が一般的な受注者の決まり方ですが、長野県の南信地方（飯田、伊那地方）ではもっと強固な談合体制が出来上がっています。

飯田市に本社のあるコンサルタント会社が幹事となっており、発注された業務をどこが受注するかを一括して管理しています。特殊事情等がある会社はあらかじめ幹事会社に連絡しておきます。特殊事情のない業務については順番に回すよう調整しています。

予定価格の聞き出しもこの幹事会社が一括で行います。国土交通省の天竜川上流工事事務所などでは、金額の聞き出しはこの会社が技術担当の副事務所長から金額を示してもらい、その金額を各社に連絡しています。

役所側もこのことを良く心得ており、入札のメンバーには南信の従順な業者のみしか指名しません。

先日贈収賄容疑や独占禁止法違反で逮捕された職員や業者の例は氷山の一角に過ぎません。

次に、業者が役所からの意向や特殊事情の取り付け方を説明いたします。

特殊な技術力の必要となる業務については、企画書等を提出し、自社の優位性をアピールします。それが認められれば業務となり、優先的に受注できます。

しかし、そのような例はほとんどありません。

営業マンが頻繁に役所にあいさつ回りをし、職員と懇意になるよう努めます。自分の会社や自分に対して好印象を持ってもらい、発注情報をいち早く入手するようにします。

情報が入手できれば、企画書や見積もりを受け取ってもらうよう努力します。いち早く「唾をつけて」おけば、それだけ有利になるからです。

職員と懇意なのは、やはり役所のOBです。OBを天下りで受け入れ、そのコネクシ

ョンで話をするのが一番手っ取り早いです。

最近各役所は営業マンの入室を断るところも増えてきましたが、OB ならばそんなことは関係なしです。一般の業者が所長などに面会するにはそれなりの理由があり、アポイントメントが取れているときに限りますが、OB はいつでもづかづかと入室できます。かつての自分の部下だった職員からいち早く情報を入手することができますし、「唾をつける」ことが容易にできます。

一般に言われていることですが、定年後の再雇用先を確保できる役所と、仕事をもらえる業者の共生関係は存在するのです。

もうひとつ、特殊事情を獲得する方法があります。

大雨や土砂災害などが起こったときには、誰からも依頼されないのに航空測量の飛行機を持っている会社は飛行機から災害の状況を撮影します。

役所としても、緊急のことなのでそれらの資料があれば大変重宝します。航空写真が使ってもらえれば、その復旧工事等には「唾をつけた」状態となり、その後発注される測量や設計も自動的に受注できるようになります。

入札の際、役所側から示された「意向」の状況について資料 - 2 に示します。

パソコン問題は以前指摘されましたが、それ以前の携帯電話が普及し始めたころにはそれを要求されましたし、飲食代等は業者が負担することが当たり前のことでした。

このような役所側の「たかり」や「おごり」は、業者が仕事をもらうために当たり前前に奉仕することによってもできてきたのです。このことは後述します。

脱談合宣言

第一測量設計コンサルタントでは以前、営業関係のことはすべて当時の営業部長（以後、部長と呼びます）が一手に掌握していました。入札の経過や受注実績、企画書提出の有無などすべてを取り仕切り、社長にさえもその報告はされていませんでした。

当時の営業部のホワイトボードの予定表には、ホテルや飲食店の名前と時間が記されていたので、それはどうやら談合会議の予定だったようです。もちろんそれらの会合は部長がほとんどすべて出席していました。（予定が合わないものは「おまかせ」で各社が同意すれば第一測量設計コンサルタントも異議を申し立てないということで欠席していました）

他社から部長宛の電話も毎日のようにかかってきて、なにやら怪しげなやり取りをしていました。

第一測量設計コンサルタントでは部長の独断による営業活動が行われていましたが、これでは会社の姿勢として正しくないと判断した社長が、平成 13 年 7 月に「独占禁止

法遵守の宣言（脱談合宣言）」をおこない、犯罪行為と受け取られるような行動を一切禁止し、営業の情報も部長ではなく、すべて直接社長に報告するような体制を作り上げました。このため、これまで仕切っていた部長はなすすべがなくなり、すぐに辞職してしまいました。このため、第一測量設計コンサルタントが独占禁止法に違反していたかどうかを自社で検証することができなくなりました。

宣言を行った後、第一測量設計コンサルタントは役所や業者から様々な嫌がらせを受けるようになりました。

これまですべての業務が談合で決まっており、役所の予定価格（8月までは一部を除き事前公表なし）に対する落札率はほとんど90%以上という状態でしたが、第一測量設計コンサルタントが指名メンバーに入ると落札率は極端に低くなります。（表 - 2 参照）

表 - 2 平成 14 年度 9 月までの委託業務における平均落札率

	第一測量設計コンサルタント が指名されなかった際の落 札率	第一測量設計コンサルタント が指名された際の落札率
長野建設事務所	92.0%	47.8%
須坂建設事務所	94.2%	38.6%
中野建設事務所	88.6%	63.1%
飯山建設事務所	74.6%	46.2%
更埴建設事務所	93.7%	53.3%
上田建設事務所	93.2%	
佐久建設事務所	93.5%	59.4%
臼田建設事務所	89.3%	53.1%
木曾建設事務所	93.8%	
松本建設事務所	94.5%	67.2%
豊科建設事務所	94.7%	71.6%
大町建設事務所	93.9%	54.1%
諏訪建設事務所	92.9%	58.6%
伊那建設事務所	92.4%	
飯田建設事務所	93.3%	
犀川砂防事務所	95.5%	
姫川砂防事務所	96.1%	66.6%

対象は平成 14 年 4 月 1 日から 9 月 30 日に行われた入札

他の業者は、第一測量設計コンサルタントによるダンピングであるという理由をつけて、役所やマスコミなどに吹聴して回りました。しかし、各社の入札金額を精査してみるとそうでない事が明確にわかります。

第一測量設計コンサルタントが入札に指名された際、他の指名業者のうち1社のみが低い金額で応札し、残りの会社は予定価格（8月までは一部を除いて事前公表なし）に近い金額で応札するのです。そしてその1社というのはいつも違う業者です。（資料 - 3 参照）

第一測量設計コンサルタントとしても仕事を取らないわけには行きませんから、低価格で応札しなければなりません。他社は第一測量設計コンサルタントが指名に入らない際は満額近い金額で落札し、第一測量設計コンサルタントが指名に入ったときは順番で、第一測量設計コンサルタントに高い金額で落札させないように低価格で応札するのです。これは談合に応じない第一測量設計コンサルタントを潰してしまおうという魂胆で、刺客を順番に務めているということです。

役所による嫌がらせは下記のとおりです。

北信に本社のある第一測量設計コンサルタントは、これまで北信の県現地機関や市町村を中心に指名をいただいていた。しかし、宣言を行った後は指名に入れてもらえない、いわゆる「指名はずし」を受けました。（資料 - 4 参照）

須坂建設事務所では平成12年7月1日から平成13年6月30日までの1年間に30回の指名をされました。これは須坂建設事務所では指名された業者の中では2番目に多い指名回数です。

しかし、平成13年7月1日から平成14年6月30日までの1年間には、5回しか指名されていません。この5本は、第一測量設計コンサルタントが談合を行わないと宣言して、周知されるまでの平成13年7月から9月の最初の時期の指名で、それ以降は1度も指名されていません。

オリンピックも終わり、公共事業が減る中、他の業者も指名件数は減っていますが、指名される割合は第一測量設計コンサルタント除く業者の指名される比率はまったく変わっていません。

官業一体で、談合体制に加担しない第一測量設計コンサルタントを潰そうという意図が明確です。

この点について県ではどのように考えるのか、今後どのような調査・処分が行われるのか注目していきたいところです（おそらく「内部調査の結果、そのような意図は確認できなかった」という回答になると思いますが）。

官業一体の癒着の疑惑

平成14年度に土木部現地機関で行われた入札について、指名状況、入札件数における落

札率等を解析した結果（資料 - 5 参照） 以下のような考察が導き出されました。

調査は平成 14 年 4 月 1 日から 9 月 30 日までに行われた入札について行っています。

・長野建設事務所

第一測量設計コンサルタントは指名されたうちの 47%を落札している。第一測量設計コンサルタントは落札した物件の予定価格に対する平均落札率は 46.8%であり、相指名業者の応札率も非常に低くなっている。

この業者については他社との競争の上受注していると考えられる。

しかし、長野建設事務所では第一測量設計コンサルタントが指名されない物件の予定価格に対する平均落札率は 92.0%であり、指名された物件の平均落札率は 47.8%である。このため他社の非常に作為的な組織的思惑が感じられる。

共栄測量設計社は指名されたうちの 22%を落札している。このうち相指名業者に第一測量設計コンサルタントが入っている際の予定価格に対する平均落札率は 50.3%であるのに対し、入っていない際の平均落札率は 87.6%である。このうち 1 件は落札率が予定価格と同じ額で落札となっている。

・須坂建設事務所

須坂建設事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 38.6%と非常に低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 94.2%であり、非常に作為的な組織的思惑が感じられる。

・中野建設事務所

中野建設事務所では委託業務の入札が 30 件であるが、しな測はそのうちの 16 件、ドローイングは 14 本と半分前後指名されている。そのほか 25%以上指名されている会社が 7 社ある。そのほかの県内業者は環境調査を除いてほとんど指名されておらず、発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考えられる。

ドローイングについては、指名された物件のうち 57%（8 件）を落札しているが、予定価格に対する平均落札率は 85.2%となっており、競争した形跡はなく、非常に不自然な落札結果となっている。

中野建設事務所発注の委託業務 30 件には延べ 284 社が指名されている。このうちの 8 件（27%）をドローイングが落札したこととなる。

中野建設事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 63.1%と非常に低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 88.6%であり、非常に作為的な組織的思惑が感じられる。

・飯山建設事務所

飯山建設事務所では委託業務の入札が 41 件であるが、しな測はそのうちの 28 件、ドローイングは 25 件と 60%以上に指名されている。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

・更埴建設事務所

更埴建設事務所では委託業務の入札が 15 件であるが、みすず総合コンサルタントはそのうちの 11 件、アンドーは 10 件、タイヨーエンジニアリングは 9 件と 60%以上に指名されている。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

更埴建設事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 53.3%と非常に低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 93.7%であり、非常に作爲的な組織的思惑が感じられる。

・上田建設事務所

上田建設事務所では委託業務の入札が 45 件であるが、そのうちの 50%以上に指名されている業者は 9 社ある。そのほかの県内企業はほとんど指名されておらず、発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

特にこのうちみすず総合コンサルタント、タイヨーエンジニアリング、フジ技研については 80%以上の業務に指名されており、なおかつこの 3 社がともに指名された業務 38 件のうち 29 件 (76.3%) はこの 3 社のうちいずれかが落札している。その際の予定価格に対する平均落札率は 94.1% (うち 1 件は 100%)、入札全体の予定価格に対する平均落札率も 93.2%であり、発注者側、受注者側双方に、これで何も作爲がないということはありません。

上田建設事務所発注の委託業務 45 件には延べ 403 社が指名されている。このうちの 29 件 (64%) をこの 3 社のどこかが落札したこととなる。

・佐久建設事務所

佐久建設事務所では委託業務の入札が 36 件であるが、そのうちの 30%以上に指名されている業者は 13 社ある。そのほかの県内企業はほとんど指名されておらず、発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

このうちタイヨーエンジニアリングは指名される率がほぼ 50%であり、そのうちの 38%を落札している。予定価格に対する、それらの平均落札率は 94.9%であり、競争がまったく行われていないといえる。

佐久建設事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 59.4%と非常に低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 93.5%であり、非常に作爲的な組織的思惑が感じられる。

・臼田建設事務所

臼田建設事務所では委託業務の入札が 29 件であるが、そのうちの 30%以上に指名されている業者は 10 社ある。そのほかの県内企業はほとんど指名されておらず、発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

このうちタイヨーエンジニアリングは指名された物件のうちの 38%を落札している。予定価格に対する、それらの平均落札率は 91.5%であり、競争がまったく行われていないといえる。

八千代エンジニアリングは指名された件数 7 件のうち 5 件を落札している (71%)

臼田建設事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 53.1%と非常に低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 89.3%であり、非常に作爲的な組織的思惑が感じられる。

・木曾建設事務所

木曾建設事務所では委託業務の入札が 43 件であるが、そのうちの 28%以上に指名されている業者は 9 社ある。そのほかの県内企業はほとんど指名されておらず、発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

このうち中部測量は指名された物件 (21 件、指名率 38%) のうちの 43% (9 件) を落札している。予定価格に対する、それらの平均落札率は 93.0%であり、競争がまったく行われていないといえる。

・松本建設事務所

松本建設事務所では委託業務の入札が 61 件であるが、そのうちの 40%以上に指名されている業者は 4 社ある。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

このうちアンドーは 59% (36 件) に指名されており、指名された物件のうちの 25% (9 件) を落札している。予定価格に対する、それらの平均落札率は 92.6%である。また長野技研は 43% (26 件) に指名されており指名された物件のうち 27% (7 件) を落札している。予定価格に対する平均落札率は 93.1%である。これらの結果から競争がまったく行われていないといえる。

松本建設事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 67.2%と非常に低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 94.5%であり、非常に作爲的な組織的思惑が感じられる。

・豊科建設事務所

豊科建設事務所では委託業務の入札が 43 件であるが、そのうちの 40%以上に指名されている業者は 4 社ある。アンドーは 60% (26 件) に指名されている。これは発注者側の業者

選定に非常に偏りがあると考える。

このうちアルプス調査所は 10 件に指名され、そのうち 7 件 (70.0%) を落札している。これらの予定価格に対する平均落札率は 95.1% であり、競争がまったく行われていないといえる。

豊科建設事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 71.6% と低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 94.7% であり、非常に作為的な組織的思惑が感じられる。

・大町建設事務所

大町建設事務所では委託業務の入札が 36 件であるが、そのうちの 40% 以上に指名されている業者は 12 社ある。アンドーは 81% (29 件) とほとんどに指名されている。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考える。

このうちアズミエンジニアリング、山光測社ともに同じ業務 20 件 (54%) に指名され、そのうち 7 件ずつ (計 70%) を落札している。これらの予定価格に対する平均落札率は両社とも 95% であり、競争がまったく行われていないといえる。これで発注者側、受注者側双方に、何も作為がないということはありません。

大町建設事務所発注の委託業務 36 件には延べ 416 社が指名されている。このうちの 14 件 (39%) をどちらかが落札したこととなる。

大町建設事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 54.1% と非常に低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 93.9% であり、非常に作為的な組織的思惑が感じられる。

・諏訪建設事務所

諏訪建設事務所では委託業務の入札が 62 件であるが、そのうちの 40% 以上に指名されている業者は 8 社ある。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考える。

このうちアンドー、嶺水ともに同じ業務 41 件 (66%) に指名され、そのうちアンドーが 12 件、嶺水が 7 件落札しており、両社併せて指名された業務のうち 46% を受注したこととなる。これらの予定価格に対する平均落札率はアンドーが 95% (第一測量設計コンサルタントが指名された 1 件を除く)、嶺水が 96% であり、競争がまったく行われていないといえる。これで発注者側、受注者側双方に、何も作為がないということはありません。

諏訪建設事務所発注の委託業務 62 件には延べ 605 社が指名されている。このうちの 19 件 (31%) をどちらかが落札したこととなる。

諏訪建設事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 58.6% と非常に低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 92.9% であり、非常に作為的な組織的思惑が感じられる。

・伊那建設事務所

伊那建設事務所では委託業務の入札が 51 件であるが、そのうちの 40%以上に指名されている業者は 6 社ある。先日逮捕者を出した北測は 41 件(66%)に指名されている。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

このうちワイドの指名された 27 件(発注件数の 53%)の業務は北測も指名されており、両社合わせて 17 件(指名されたうちの 63%)を落札している。

伊那建設事務所発注の委託業務 51 件には延べ 504 社が指名されている。このうちの 17 件(33%)をどちらかが落札したこととなる。

北測、ワイドともに、予定価格に対する平均落札率は 90%であり、これで発注者側、受注者側双方に、何も作為がないということはありません。

・飯田建設事務所

飯田建設事務所では委託業務の入札が 81 件であるが、そのうちの 40%以上に指名されている業者は 10 社ある。このうち 60%以上に指名されている業者は長姫をはじめ 4 社である。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

このうちアンドーの指名された 40 件(発注件数の 49%)のうち環境調査 3 件を除く業務については長姫も指名されており、両社合わせて 18 件(指名されたうちの 49%)を落札している。

長姫の予定価格に対する平均落札率は 95%であり、アンドーは 92%である。これで発注者側、受注者側双方に、何も作為がないということはありません。

・犀川砂防事務所

犀川砂防事務所では委託業務の入札が 40 件であるが、そのうちの 40%以上に指名されている業者は 5 社ある。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

このうち金井測量設計事務所は 22 件(55%)指名されており、そのうち 10 件(指名されたうちの 45%)を落札している。また、日本総合建設は 15 件(38%)指名されており、そのうち 7 件(指名されたうちの 47%)を落札している。予定価格に対する平均落札率は金井測量設計事務所が 94%(うち 1 件は 100%)、日本総合建設にいたっては 98%である。

なお、この 2 社は同じ業務で一緒に指名されることは無く、両社合わせた指名件数は 37 件(指名総数の 93%)であり、両者合わせた落札件数は 17 件(指名されたうちの 46%)にも及ぶ。これは、犀川砂防事務所が発注した件数 40 件の 43%となる。

犀川砂防事務所発注の委託業務 40 件には延べ 305 社が指名されている。このうちの 17 件(43%)をどちらかが落札したこととなる。

これで発注者側、受注者側双方に、何も作為がないということはありません。

・姫川砂防事務所

姫川砂防事務所では委託業務の入札が 82 件もあるが、そのうちの 40%以上に指名されている業者は 3 社ある。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

このうち北陽建設は 45 件（入札総数の 55%）に指名されており、このうち 17 件（指名されたうちの 38%）を落札している。また、アズミエンジニアリングは 27 件（入札総数の 33%）に指名されており、このうちの 8 件（指名されたうちの 30%）を落札している。

入札総数 80 件のうちこの 2 社のうちどちらかが指名された件数は 58 件（73%）にもおよび、そのうちの 25 件（58 件のうち 43%）はどちらかが落札したこととなる。

姫川砂防事務所発注の委託業務 80 件には延べ 820 社が指名されている。このうちの 25 件（31%）をどちらかが落札したこととなる。

これで発注者側、受注者側双方に、何も作為がないということはありませんと考える。

姫川砂防事務所の入札のうち第一測量設計コンサルタントが指名された物件の予定価格に対する平均落札率は 66.6%と非常に低くなっているが、指名されていない際の平均落札率は 96.1%であり、非常に作為的な組織的思惑が感じられる。

なお、北陽建設は県の委託業務だけでなく、工事業者としても登録しており、業務を受注している。これは委託と工事の中立を保つという点からも、非常に不自然と考える。

・土尻川砂防事務所

土尻川砂防事務所では委託業務の入札が 37 件であるが、そのうちの 40%以上に指名されている業者は 3 社ある。これは発注者側の業者選定に非常に偏りがあると考ええる。

このうち日本総合建設は 22 件（入札総数の 59%）に指名されており、このうち 5 件（指名されたうちの 23%）を落札している。また、三共技研は 12 件（入札総数の 32%）に指名されており、このうち 7 件（指名されたうちの 58%）を落札している。さらに、日さくは 5 件（入札総数の 14%）に指名されており、このうち 3 件（指名されたうちの 60%）を落札している。

土尻川砂防事務所発注の委託業務 37 件には延べ 340 社が指名されている。このうちの 15 件（41%）をこの 3 社のうちいずれかが落札したこととなる。

これで発注者側、受注者側双方に、何も作為がないということはありませんと考える。

なお、三共技研は昨年度の土尻川砂防事務所の平準化業務を受注している。

9 月以降の予定価格事前公表方式による入札の結果および考察

県では平成 14 年 9 月 1 日より、予定価格を入札前に事前公表し、役所の担当者に価格を聞き出したりする必要がない入札方法に改めました。

それ以降、業者間の談合がなくなり、自由競争による入札が行われるようになったのか、その実態を調査しました。

調査対象は9月1日より11月30日に土木部現地機関で行われた委託業務の指名競争入札です。なお11月18日からは、測量、地質調査を除く委託業務は、郵送方式による受注希望型競争入札が取り入れられているので、それ以降の分については、測量、地質調査業務分についてだけ調べました。調査結果を資料-6に示します。

調査の結果、以前より「談合は行わない」と宣言している第一測量設計コンサルタントが指名に入っているか、入っていないかで結果が2つのパターンに分かれました。

第一測量設計コンサルタントが指名に入っていない場合

発注業務のほとんどが予定価格と落札価格の差が数万円～数十万円しかなく、ほとんどが予定価格の80%代半ば以上で落札されている。

中には予定価格と落札価格の差が数万円しかなく、その中に入札に参加したすべての業者の入札価格が納まっているという、非常に不自然な状況も多く見られる。

ちなみに、11月18日以降一部の業務で行われるようになった郵送方式の受注希望型競争入札では予定価格の35.77%～52.98%で落札されている。

9月以降予定価格が事前公表となり役所の担当者に予定金額を聞きにいかなくてよくなった。その中でできるだけ高い金額で落札できるようほとんどすべての業務で談合が行われていると考えられる。

第一測量設計コンサルタントが指名に入った場合

ほとんどの業務が、予定金額の60%以下の非常に低い落札率となっている。中には20%代という低価格のものもいくつか見られる。

さらに細かく見ると、第一測量設計コンサルタントの他に低い価格で入札するのは、どの入札でも指名された業者のうちの1社だけである。(資料-3参照)

談合にのらない第一測量設計コンサルタントを、低価格でしか落札できないようにし、潰してしまおうという作戦である。

第一測量設計コンサルタントが指名されない他の入札で高率で落札しているこれらの会社は、当番を決め、第一測量設計コンサルタントが指名に入った入札では低価格で入れるという刺客の役目を順番に引き受けている。

このようなことは、高価格で落札しようと談合するよりも、はるかに悪質である。

上田建設事務所の11月15日の入札

上田建設事務所では、受注希望型競争入札に移行される直前(土日をはさむため実質1日前)の11月15日に33件もの入札が行われた。

上田建設事務所での平成14年度の11月7日までの7ヵ月半の間に行われた委託の入札件数は61件である。これと比べて、1日に33件は駆け込み入札ではないかと断言できる件数だと考える。

これらの入札のほとんどは、予定価格に対する落札率が 90%以上の非常に高率な値段で落札されている。予定価格と落札価格の差額が 5 万円から数十万円の間集中しており、その狭い差額の中にすべての指名業者の入札金額が納まっているという不自然な状況となっている。

これは、官側が意中の業者に高額で落札させるという不正があったのではないかという疑念が予測される。

受注希望型競争入札導入後

県では 11 月 18 日より測量と地質調査を除くすべての委託業務について、郵送方式による受注希望型競争入札制度を導入しました。

平成 15 年 1 月 6 日現在ホームページで公開になっている業務について、予定価格、落札価格、落札率を資料 - 7 に示します

これまで第一測量設計コンサルタントが指名されない業務は非常に高い落札率で落札されていましたが、受注希望型競争入札を導入したとたん、非常に低い落札率となりました。中には 19.46%という非常に低い率で落札された例もあります。

これらの落札率が妥当であるかどうかについては後述しますが、この結果から、以前はまったく競争の行われていない、つまり談合が行われていたという明確な証拠であるといえるでしょう。

県の対応について

ここまで指摘してきたことについては状況証拠ですが、今まで官業一体となって談合が行われていたことは明白です。

県では（だけではないが）これまで談合情報が寄せられても、真剣な調査をせず、「そのようなことは確認できなかった」で済ませています。

これだけ明白に不正の疑念が明らかになったのであるから、今後すべての入札を受注希望型競争方式で行うようになるからといって、これまでの官業一体の不正を水に流すことは許されないことだといえます。

昨年 11 月には元伊那建設事務所の係長と業者が贈収賄や独占禁止法違反で逮捕されました。また、12 月には県、長野市、業者に公正取引委員会の立ち入り調査が行われました。

これらの状況をかながみて、県はこれからどのような対応を取るのか、非常に重要な問題です。

パソコン問題が判明した際、県では内部調査でその実態の全貌を明らかにしませんでした。また、予定価格の漏洩調査においてもこれだけ状況証拠がそろっていながら、なんら解明することはできていません。

平成 14 年 12 月 9 日の NHK のニュース及び翌日の信濃毎日新聞に、業者側から談合だけではなく、県の職員による「たかり」の実態について報道されました。その後、県のホームページの「県民の声ホットライン」に、今後どのような対応を取るのか投書しました（回答とも資料 - 8）。

県からの回答は「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。」ということでした。

これらの問題について真剣に取り組む気があるのでしょうか。自分たちも絡んでいるからきちんとした対応を取る気がないのではないかと疑ってしまいます。

自浄作用が期待できないのであれば、第三者機関である公共工事入札等適正化委員会で徹底的に解明してもらいたいと考えます。また、法的強制力のある警察や公正取引委員会に調査をゆだねることも必要でしょう。特に警察はなぜこのような疑惑があるのに捜査しないのか、同じ県職員だから手心を加えているのではないかと疑えます。

また今後、この件に関して実態が解明され、処分が決まった（業者の指名停止が考えられますが）あと、処分された業者に配慮した対応を取るのではないかと（指名停止期間中入札を見合わせる等）ということも監視していただきたいと思います。

低価格落札の現状と問題

県では平成 14 年 11 月より受注希望型競争入札制度を一部適用しています。また、本年 1 月からは全業務で実施されることとなります。

県で使用されている積算基準は国土交通省の積算基準を元にして作られています。

委託業務におけるその内訳は、業務を遂行するためにかかる人件費や事務費などを合わせた直接経費、会社を維持していくための社屋や車などの維持管理費、総務庶務、営業などにかかる経費などを合わせた諸経費、技術者の技術の向上を図る技術経費からできています。

補償、設計にかかるそれぞれの割合は、積算基準で定められています。（図 - 1 参照）

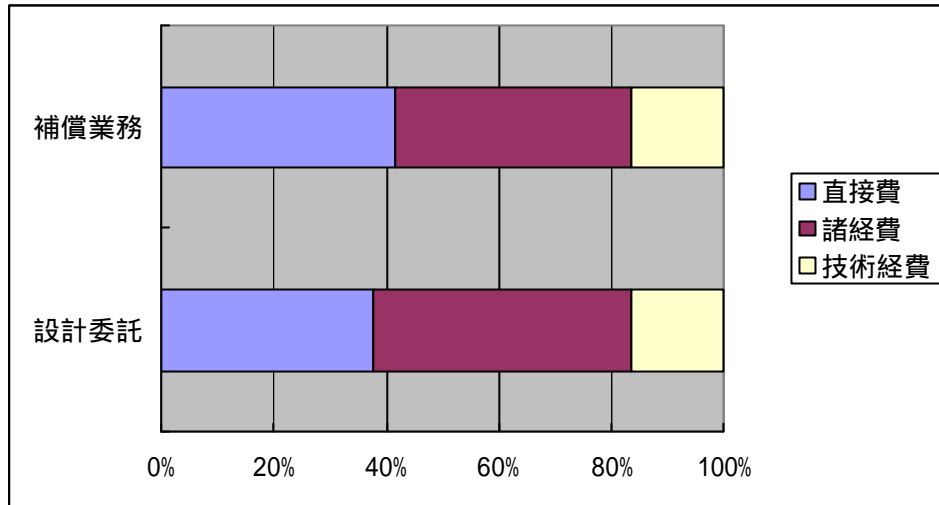
これらの基準は、国土交通省で長年かけて、実際にどのくらいで積算すればよいのか、その実態を調査し作成したものですから、根拠のないものではありません。

しかるに、長野県で行われた受注希望型競争入札では、資料 - 7 のとおり非常に低い落札率で落札されています。

これらのほとんどは、直接業務にかかる直接経費を割り込んでおり、業務を行っても必然的に赤字となります。

しかし業者としては、社員の給料を支払わなければならないし、一般管理費もかかってきます。このため多少赤字になっても自転車操業で資金を調達するしかありません。

図 - 1 積算基準上の経費の割合



長野県では平成 10 年に行われたオリンピックに向け、また平成 7 年には北信地方を襲った大水害の復旧費など、非常に多くの公共事業が発生しました。

このため多くの企業が会社規模を拡大し、また新たな企業も生まれてきました。

財政の緊縮化に伴い、これらの企業は今までどおりの収入を確保することは不可能であり、ある程度の淘汰は必要となってくるでしょう。

この際は、技術的に優良な企業が残リ、そうでない企業が淘汰の対象となるのが筋だと考えます。

しかし現状では、市町村や国、県外の業務で談合を行い、満額近い金額で落札し、体力の残っている会社は、県の入札ではかなり低率になっても、売り上げを伸ばすため受注することができます。ところが、談合しない会社は市町村でも低率で落札せざるを得ず、将来の自滅を待つほかありません。正直者が馬鹿を見るという構図が出来上がっています。

このことは、県の担当者もわかっているはずで、意図的に一部の会社を潰してしまおうと考えているのではないかと、かんぐりたくなります。

また、仮に他自治体でも談合も行わず、このような諸経費や技術経費の調達できない状態が続くとすれば、業者は事業規模を縮小せざるを得ず、将来は諸経費、技術経費のかからない、個人経営規模の業者しか残れないということになります。

多方面の高度な技術を総合的に取り扱うコンサルティング会社は維持できなくなり、県内企業の技術的低下は避けられません。

現在の林立した業者が淘汰されるのはやむをえない事態だとは考えますが、上記の

ように、公正でない状態は早急に改善していただきたいと強く要望いたします。

最低制限価格の設定などをおこない、薄利多売の業態ではなく、技術力で勝負できる環境を整えていただきたいと考えます。

また、今後淘汰が進むことによる、失業者の問題を解決するためのセーフティネットの整備も平行して考えていっていただきたいと考えます。