

「新証券税制」証券会社が教えない対処法

11/23

<http://dw.diamond.ne.jp/>

週刊ダイヤモンド

北朝鮮外交
で紛糾必至
朝銀系信組
公的資金
投入の行方

生活と会社を守る!

超資産防衛法



大学3年生必読!
「就活」ガイド



長野

「県職員8500人」の大研究



i週刊
ダイヤモンド
発信中!
NTTコムイコー
天気/ニュース/情報
ビジネス情報
でご覧いただけます
(すべてのメニューが無料)

「脱談合」宣言企業をたたかく コンサル業界入札の暗部

田中県政は本腰を入れて談合からの脱却を模索している。ある設計・コンサルタント業者が昨夏、談合をしない、旨を業界内で宣言したところ、仲間内から強烈な「袋叩き」にあっている。初めて実名告白をした第一測量設計コンサルタントへの理不尽な入札実態を暴く。

長野県は談合しにくい入札方式の導入に向け、一月一八日から委託業務の一部について受注希望型競争入札の試行を決めた。その施行直前に開かれた業者向けの説明会でのことだ。

「談合しにくい入札制度に変えるというのですが、それでは、今回、測量や地質が新制度の対象外となつたのは談合していないからですか？」
大手コンサルタント会社社員がこんな挑発的な質問をすると、会場内に小さな笑いが広がった。

マイクを握った長野県の担当者は、「改革の先鞭としてやるので、他の業務はやらないう意味ではありません。試行してみても問題点を見極め、手直しします」と、語気を強めた。

今回の入札制度改善は、七月に発

足した公共工事入札等適正化委員会（談合バスターズ）の提言を受けてのこと。改善は四つの柱からなる。参加資格要件を持つ業者はだれでも入札に参加できる制限付き一般競争入札である点。地域要件を原則として県内一円に広げたこと。だれが入札に参加したのか入札者同士がわからないように郵送方式を採用した点。そして、入札後に最低価格者から資格審査を行なう事後審査制だ。談合防止の策をいくえにも講じた画期的な制度改善といえ、入札の透明性や公平性、競争性を確保しようという県の強い決意がうかがえる。

もつとも、「県の事務・検査体制の問題もあり、すべての工事・委託業務で実施に移すのは大変。スムーズに行なえるものから試行していこうとなつた」（政策秘書室）。

入札改革の先陣を切ることになつたのが、委託業務だ。土木部の現地機関による発注（一九九八年から二〇〇一年度）で、予定価格と同額の落札が全体の約一割に上るなど、強固な談合体質が指摘されている分野

である。このうち地質と測量を除く建設と建築、補償の三つのコンサルタント業務での試行となつた。

露骨な「脱談合」つぶし

長野県が「脱談合」への努力を重ねている一方で、業界内では異常な事態が展開されていた。昨年、業界内で「脱談合」を宣言した業者に対する理不尽極まりない攻撃である。

「まじめに企業努力している者が報われなければ、わが社のみならず業界全体の未来もないと考え、悩みに悩んだすえに「談合をいっさいしない」と宣言した。それで、業界内で総すかんを食っている」

こう厳しい表情で語るのは、第一測量設計コンサルタント（以下、第一測量設計）の近藤恒雄社長である。

六八年創立の第一測量設計は長野県下でも老舗のコンサルタント会社である。「技術力の競争によつてのみ、業界の将来展望が開かれる」との持論をもつ近藤社長は、かねてから業界の談合体質を苦々しく思っていたが、談合の柵から足を抜くことができずにいた。業界内外から猛烈な報復や嫌がらせを受けることが

わかりきっていたからだ。

一方、設計・コンサルタント業界の談合体制は公共事業の縮減にともない、より強固となつていった。入札の透明性や公正性は官とゆ着した一部の特定業者の力によつて、大きく歪められていった。これ以上やられたらたまらないうと思ひ詰めていた時期に、県政改革を掲げる田中県政が誕生した。近藤社長は意を決し、いっさいの談合に加担しないことを宣言した。昨年七月のことだ。

もちろん、業界の掟を破る行為が

この極端な落札率の差は何を意味するのか

長野建設事務所発注の委託業務（設計・測量・調査等）
落札結果（2002年4～10月）



長野県職員の大研究

8500人の大研究

「脱談合」つづし指名競争入札の実態

業務名【設計・予定価格】

長野県庁新田防正専用土地測量等(632万円) 10月10日入札	
国土監理	115万円
第一測量設計コンサルタント	150
さうそく	290
協同測量社	300
フジテック	306
三栄測地	310
長野協同データセンター	314
ダイエー測量設計	315
共栄測量設計社	318
東洋エンジニア	320
内田測量	325
信越技術開発	325
長野測量設計コンサルタント	327

長野県庁新田防正専用土地測量等(632万円) 9月19日入札	
第一測量設計コンサルタント	93万円
アードー	96
共立コンサルタント	250
新日本設計	250
しな測	251
フジテック	255
みずほ総合コンサルタント	261
ナガノコンサルタント	262
タイヨーエンジニア	265
フジ技研	265
長野技研	266
国土監理	応札せず

長野県庁新田防正専用土地測量等(632万円) 10月10日入札	
国土監理	165万円
第一測量設計コンサルタント	174
共立コンサルタント	400
フジテック	400
協同測量社	420
新日本設計	430
しな測	441
アードー	450
ナガノコンサルタント	450
長野技研	457

ただではすまされぬことは覚悟していたが、予想を超える苦烈な仕打ちが待ち構えていた。業界界挙げての「脱談合」宣言会社つづしである。その具体的な事例を追ってみよう。

長野建設事務所発注の委託業務(設計・測量・調査など)の指名競争入札(今年四月から一〇月まで)をみると、異常な事態が展開されていることがわかる。右ページのチャートのように、第一測量設計が指名競争入札に参加したのは三九件。平均落札率はなんと四五・三六%。利益はもとより原価すら賄えないのではと心配されるほどの低価格だ。ちなみに最低落札率は二一・三八%。

これら三九件の入札経過を検証すると、共通点があり、特異な意図がうかがえる。それは、低価格で入札しているのが第一測量設計と、もう一社の毎回二社のみという点だ。残りの一〇社前後はいずれも予定価格に近い通常の価格を入れている。また、第一測量設計と価格競争する社は固定しておらず、入札ごとに異なる。要するに、第一測量設計とその他一社とのマッチレースである。

では、第一測量設計が参加していない指名競争入札(九五件)はどうか。平均落札率は九二・〇一%で、低価格での競争はほとんどない。また、二社によるマッチレースもみられず、いたって平穏である。

具体的な例として、三件の入札結果を左に示した。

こうした事態がなぜ、展開されているのか。考えられるのは、第一測量設計が参加する入札に限って、他社が徹底した低価格入札を仕掛けていることだ。第一測量設計に落札させないように業界ぐるみで談合しているとの疑いだ。さらに、官の見て見ぬふりである。狙いは第一測量設計の排斥であり、抹殺であろう。マッチレースの相手は、業界からの刺客なのだ。第一測量設計にすれば、たまったものではない。参加できた入札で際限のない低価格入札を仕掛けられるため、受注できたとしても体力は消耗する。

一方、相手側は、第一測量設計が参加しない入札では通常どおりの高値受注が見込まれ、体力の消耗は少ない。第一測量設計がつかれば、そのぶんだけ受注の機会が増えることになる。

第一測量設計への攻撃は入札会場内にとどまらなかつた。悪質なデマ宣伝だ。第一測量設計は談合に加担しないため、意図的に低価格競争を仕掛けられ、低価格入札せざるを得ない状態に追い込まれている。ところが、業界内外では第一測量設計が低価格入札の元凶とみなされた。悪意に満ちたデマが飛び交い、官から指名はずしの仕打ちも加わった。なんと恐ろしい業界ではないか。

こうした特定業者をつぶす目的での低価格競争が続いた背景には、入札制度上の問題もある。不当販売や品質確保のために通常、低入札価格調査制度や最低制限価格制度がある。ところが、委託業務に関してはいずれの制度も設定されず、低価格受注を容認している(長野県に限らず)。

今回、長野県が試行する受注希望型競争入札は談合排除に力を発揮するとみられるが、それですべてが解決するものでもない。低価格入札への対策や品質確保のための措置など、検討すべき点はまだまだ多い。

入札において、透明性や競争性、公正性、さらには客観性が確保されねばならない。そして、よい仕事をやる業者が報われるものであるべきだ。そのためにはなによりも発注側である官の意識改革が不可欠だ。

90
DIAMOND
ダイヤモンド100周年

決定版 建設業1600社の経営危険度

2/8

<http://dw.diamond.ne.jp/>

第1280号 毎週1隔1発行 平成17年2月21日発行 大正13年6月10日 創刊(昭和45.2.4)

週刊

ダイヤモンド

三井住友銀
外資頼み
資本増強の
本当の理由

国が見捨てた

建設業

国土交通省

都市経済特集

長野

第100回

「しなやか会」の研究

野口悠紀雄の「
金融用語の

解説辞典

i週刊
ダイヤモンド
発信中!
NTTコムメニュー
↓
天気/ニュース/情報
↓
ビジネス情報
をご覧ください
(すべてのメニューが無料)

長野県政 地盤変動 「しなやか会」の研究

きた。しかも、長野と上田の両都市圏の結節点に位置するため、双方との交流が盛んで、地の利がある。

坂城町は地域の特性を生かすべく独自の取組みを進めてきた。その最大の柱となるのが産業振興策だ。新技術の開発を支援する「坂城テクノセンター」や創業支援の「B・Eプラザさかき」などを設け、資材等の共同購入や共同受注をする「テクノハート坂城共同組合」も組織した。

拠点間交流にも力を入れている。中小企業集積で全国に名を轟かせる東京・大田区や東大阪市などと産業のまちネットワークをつくり、中国・上海の名門である復旦大学なども人材交流している。

中沢町長が「自律」のキーワードとして考えているのが創造性を持った人材の発掘・強化だ。そのため県に求めるのは人材である。「課長級の専門職員に産業コーディネータとして四月からでも来てほしい。経験者が一人来るとノウハウが伝わり、いろいろな企業や自治体等と橋渡ししてもらえらる」(中沢町長)からだ。

財政力のある坂城が自立するのはそう意外ではない。問題は、栄村や泰阜村のような山村の過疎の村だ。松島貞治・泰阜村長は、「まず、自らやっつけていくと決めることだ。今の合併論議は財政論ばかり。国が何を

言っても、精神的にも支援していく姿勢を県が見せること。脱タムのように、その方向性について県民とのコンセンサスを得ていくことが長野モデルでは」と問いかける。

県財政が破綻寸前にあることは松島村長も重々承知している。それでもあえて、県になんらかの財政支援を求め続けるのは、県は見捨てないという気持ちを示してほしいからだ。「二町村に五〇〇万円でもいい。それで若い職員一人分の給与が出る。県庁に縦割りではなく、泰阜村担当のような企画力のある職員を置くだけでもいい」と、県が人材面でサポートしてくれることにも期待を示す。

行政サービスとして最後に残るのは福祉だ、と松島村長は考えている。それを維持するために、母子や精神障害福祉など、権限委譲で村に移管されたが対象者が少ないものについては再度県に戻したり、小中学校の運営では県も加えて広域連合で再度対応するなど、既存の枠組みの柔軟活用を、と訴えている。

市町村「自律」支援の具体策は二月一六日までには示される予定だ。これまで県は、一つの物差しで市町村をサポートしてきた。合併しない選択をした市町村に向け、しなやかなルールを構築できるか。県の研究成果と姿勢が問われることになる。

かねてより強固な談合体質を指摘されてきた長野県。公正取引委員会による県現地機関への立入り検査など、発注側である「官」もその談合体質を問われている。昨年一二月から、設計や測量などの委託業務では郵送による「受注希望型競争入札」が始まった。二月一日には公聴会を開く。

「脱利権政治」を掲げる田中県政にとって、一連の入札制度改革はその牌の軽重を問われる重要課題である。二〇〇一年七月、「脱談合宣言」した近藤恒雄・第一測量設計コンサルタント社長に、談合をなくすための方策について尋ねた。

**こうすれば談合はできない！
コンサル会社社長の六カ条**

とりわけ、われわれのような資本力の小さいコンサルタント業界は。パブル時に役所のOBを抱えた会社が肥大化し、OBが経営にタッチするようになった。一企業のみならずこの業界全体を動かすようになった。

わが社は天下りを受け入れていなかった。公共事業の縮減で激しくなり、これ以上やられたらたまらないというところまで来た。そんなときに知事が交代し、私も社長になった。世間でも談合批判が高まっており、「もう談合には加わらない」と宣言した。

勇気がいったのでは？
談合は独占禁止法違反の犯罪だ。社会経済状況が激変しているというのに、いつまでも「悪しき慣習」に浸っていることは許されない。私は、

「脱談合宣言」した理由は、地方の建設業界は官の意向によって動かされてきた。談合も官主導だ。

「脱談合宣言」した理由は、地方の建設業界は官の意向によって動かされてきた。談合も官主導だ。



世間や家族、子や孫たちに胸を張って誇れる会社・業界に変わらなければいけないと、心から思っていた。

それには、談合をやめ、技術力で勝負すべきである。正直に生き、まじめに努力するものが報われる社会でなければならぬ。田中さんなら談合問題にメスを入れてくれると信じて、決断した。

「宣言」はどのように。

全社員に、「これからは独禁法を遵守しなさい。犯罪行為と受け取られるような行動はいつさいしてはならない。営業報告も私に直接するように」と。

社員の反応は？

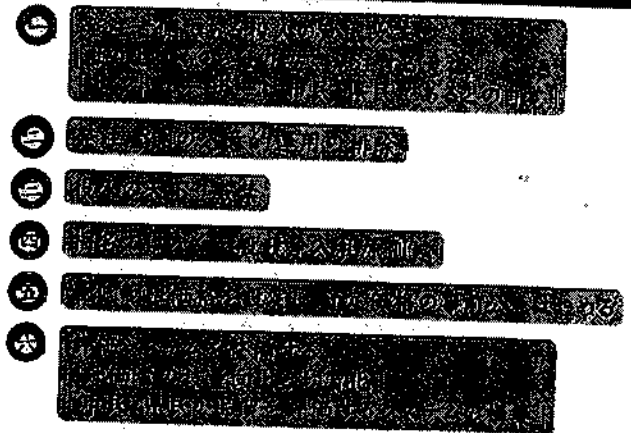
営業幹部らが猛反発した。自分の存在を否定されたように思ったのだらう。「談合するなといわれても、それではどうやって営業するんだ」と憤慨していた。三人が辞めていった。

業界には伝えたのですか。

いいえ。でも、あつという間に広がった。各社の営業担当は電話や会合でそれぞれ日常的に談合しているからね。猛烈ないやがらせが始まった。営業担当者は今でも行く先々で誹謗中傷されつらい思いをしている。覚悟していましたか？

もちろん。談合破りへの報復がど

こうすれば談合はできない！



れほど凄いかはわかっていた。本気で競争する業者がたった一社でも存在したら談合は成立しない。つまり、わが社の存在を許すことは談合崩壊につながる。それで必死につぶしにかかる。発注する官の側も同じで、わが社を指名しなくなった。それはなぜでしょう。役所は談合を続けさせたいのでしょうか。

そういうことではないか。長野県のある建設事務所を例に取ろう。わが社は宣言の前には年間三〇回、指名競争入札に参加していたが、宣言後にはわずか五回。それも宣言直後で、それ以降は一度も指名されていない。長野市からもまったく指名さ

れなくなっていました。そこで長野市に申立書を送り、指名されない理由を尋ねたら、「不誠実な行為の有無その他の信用状態」と回答してきた。官に桶突くとしてもない業者という意識なのだろう。官業一体となって、談合体制に加担しないわが社をつぶそうという意図が明白だ。

四面楚歌ですね。宣言を撤回しようとは思わなかったんですか。

それはない。(昨年四月に能力を見込んで来てもらった) 県OBの副社長が「談合社会に戻れ」と詰め寄ってきたが、「とんでもない」と突っぱねたら、退社してしまっただ。

どうしたら談合をなくせますか。

そのための六カ条を挙げた(チャート参照)。公共事業は住民のために行なっているわけで、官は発注業務などの代行者だ。その意味で官と業は対等な関係にある。官が上に立つような意識でいるのは本来おかしい。なるほど。長野県の入札改革はどうでしょう。

確かに進んでいるが、いい仕事をやる業者が報われるためにも、最低制限価格の設定は必要だ。ダンピングや不良業者を排除する意味もある。なによりも、発注側の意識改革が重要だ。それに、県だけではなく、国、市町村も含めた官全体での談合防止の取組みが進まないダメだ。

いつも一緒にいたいから

PET SHOP

ワンちゃんネクタイコレクション

全13大柄のワンちゃんネチーフ

- ミニチュアプードル・スコティッシュフォールド・ビーグル
- ヨークシャーテリア・ウェルシュコーギー・POイン・イワリ
- ゴールデンレトリバー・ラブラドル・レトリバー・ブーテル
- マルチーズ・ホメラニア・シ・スー

ARA アラ商守株式会社
ARA COMPANY LTD.
Tokyo 12-6 Kashiwa-Ku, Komaba 1-1-1, Chiba City, Japan C: 36399129
http://www.ara.com/

日経 **CONSTRUCTION**

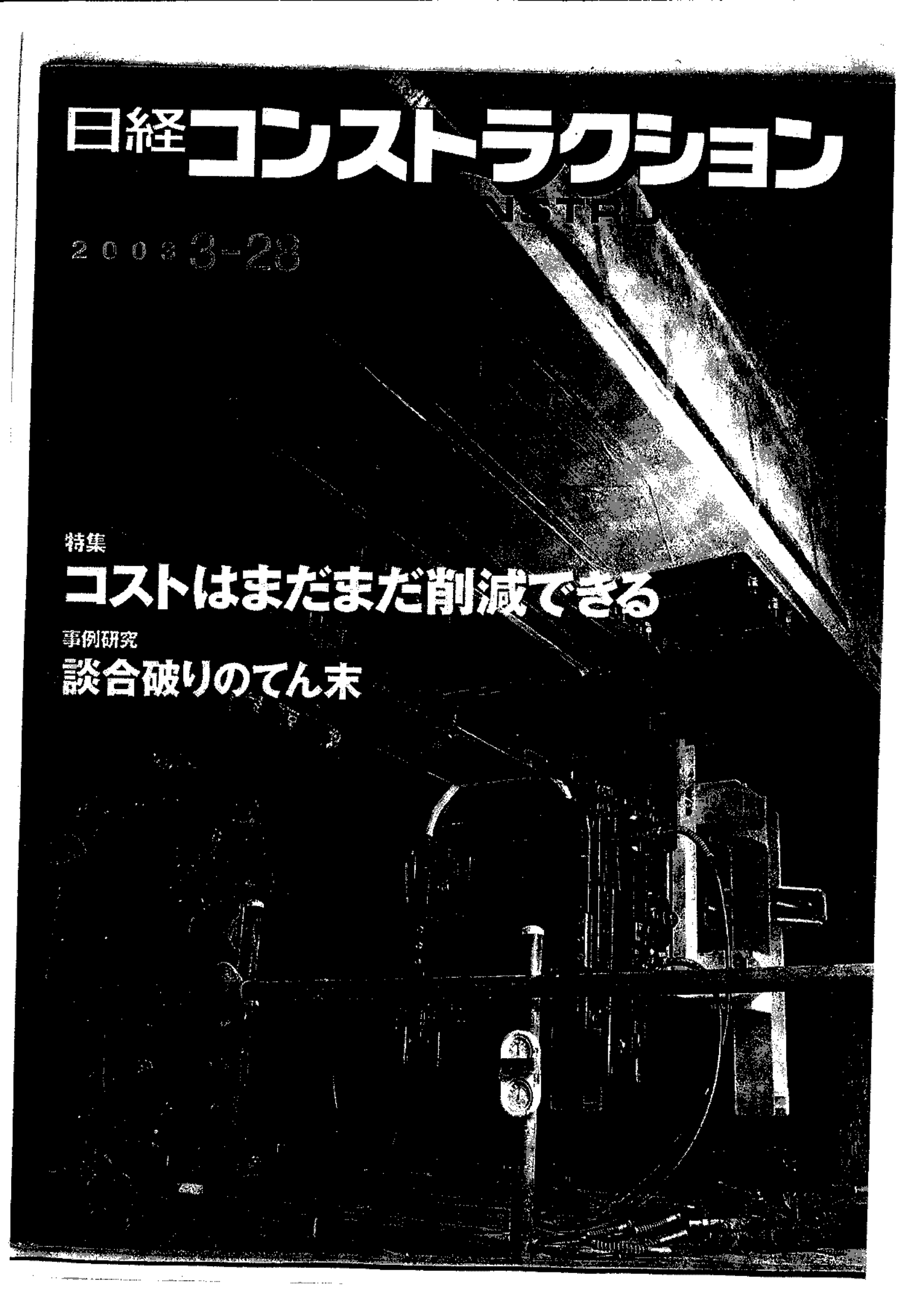
2003 3-28

特集

コストはまだまだ削減できる

事例研究

談合破りのてん末



談合破りのつてん末

制裁を受けようと法令順守や技術力を最優先に

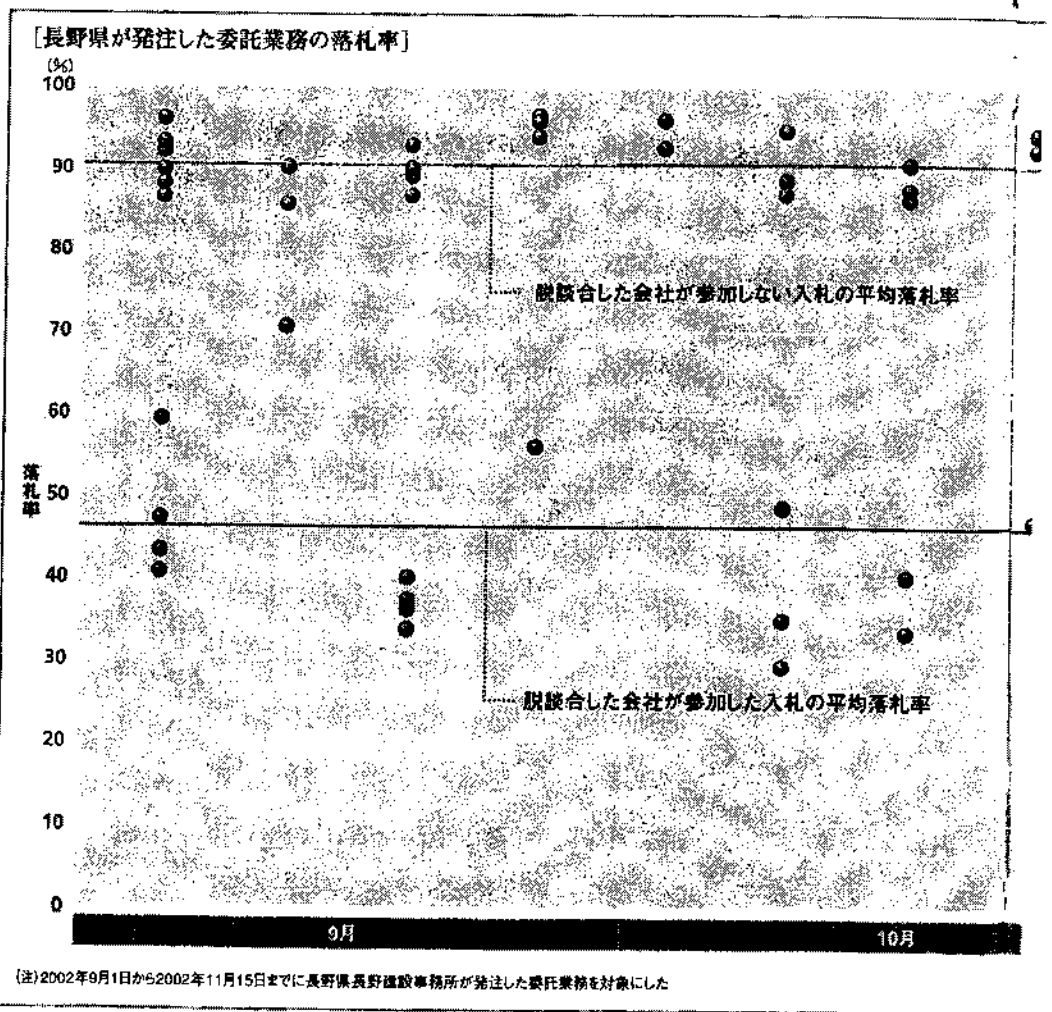
談合から抜け出した会社が受ける制裁は、決して甘くない。
 安値で応札する会社が現れたり、下請けを拒否されたりする場合もある。
 しかし、技術力の停滞や法令違反による指名停止など、
 談合を前提にした経営のリスクはこれから大きくなる。
 談合をやめた会社の代表的な事例から、
 談合しないメリットとは何かを考えてみよう。
 (浅野 祐一)

73 脱談合を宣言

76 談合の誘いを断る

78 談合を警察に告発

80 止められない
 “脱談合”の流れ



(デザイン:橋本 信之)

脱談合を宣言／第一測量設計コンサルタント



ライバル会社は安値で応戦 同業者から賛同の声が上がり始める

「県が発注する委託業務で、談合がない入札は1件もなかった」。長野県の公共工事入札等適正化委員会が2003年2月1日に開催した公聴会で、県内の建設コンサルタント会社の従業員が談合の実態を告白した。告白したのは、設計や測量を手掛ける県内有数の建設コンサルタント会

社の第一測量設計コンサルタント（本社、長野市）安曇野事務所の立山昭浩所長だった。

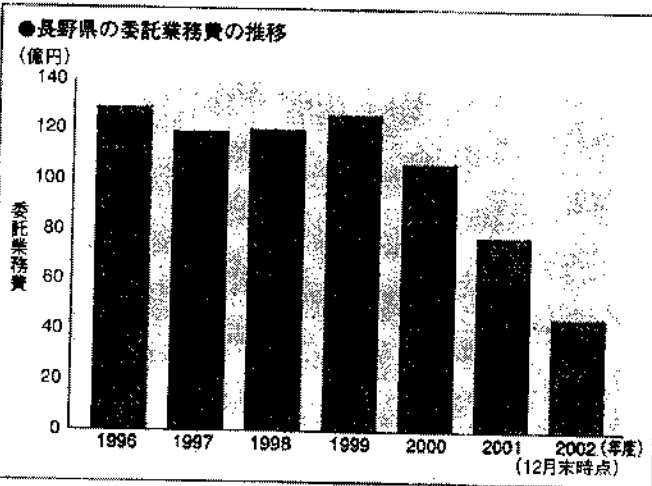
同社は2001年7月、「脱談合」を社内で宣言。同社の近藤恒雄社長は独占禁止法の順守を社員に命じた。当時、営業を仕切っていた営業部長はこの方針に納得できず、翌8月に

会社を去る事態に陥ったが、社長は方針を変えなかった。「2000年10月に田中康夫知事が就任して、県もかわる官製談合をなくす機会だと考えた」と近藤社長は振り返る。

パイを分け合う仕組みは限界

委託業務の市場が急速に縮小したことも談合をやめた一因だ。2001年度の県の委託業務費は99年度に比べて40%減少。「談合でパイを分け合う経営には限界があると考えていた」と立山所長は語る。

談合から抜けた結果、ほかの建設コンサルタント会社は第一測量設計



第一測量設計コンサルタントが公聴会で行った証言の冒頭部分

第一測量設計コンサルタントで営業を担当している立山と申します。県内の別の建設コンサルタント会社に勤務していた経験を含めて、これまで約9年間、県の公共工事に携わってきました。

県の委託業務は予定価格が公表されないのに、予定価格に非常に近い価格で落札されていました。官業が一体となった談合があったからです。前の会社で営業の業務に従事していた際に、私は数百件の入札を担当しました。その中に談合が

ない入札は1件もありませんでした。

談合で受注が決まった会社は、発注を担当した部署の課長などに予定価格を聞きに行きます。最近、彼らは予定価格を口にしなくなりました。しかし、「百万円より高いですか。安いですか」と尋ねていくと、数万円の誤差で予定価格がわかりました。県の調査で予定価格を教えた職員がいなかったというのは、予定価格をずばり教えた人がいなかっただけにすぎないのです。

11月

コンサルタントに制裁を加え始めた。同社が入札に参加すると必ず安値で応札する「刺客」が現れた。

第一測量設計コンサルタントに安値で対抗したことについて、県内のある建設コンサルタント会社の部長は、「概略設計した案件の詳細設計など継続する業務はコストを抑えられる」と説明する。しかし、この説明は説得力に欠ける。第一測量設計コンサルタントが参加した入札の落札率*は50%前後なのに、不参加だ

と落札率は90%前後となるからだ。

別の建設コンサルタント会社の営業課長にこの点を指摘すると、「第一測量設計コンサルタントは安値受注するので、同社が入札に参加したときは安値で対抗するしかない」と答えた。

「県も談合に関与している」

低価格での受注を強いられた第一測量設計コンサルタントは、経費の節減を徹底し始めた。例えば、下請

け会社に外注していた仕事をできる限り直営に転換した。談合をやめる前の外注費の比率は約3割だったが、2003年9月期には1割程度に減少する見込みだ。従業員の賞与の支給も見合わせている。それでも40~50%の落札率で受注したときには利益が上がらない。談合をやめてから約4億円の自己資本が減った。

第一測量設計コンサルタントに対して、「経営が苦しくなってほかの会社に責任を転嫁している。これまで甘い汁を吸っておきながら卑劣だ」と非難する人も少なくない。これに対して、近藤社長は反論する。「当社も過ちを認めたくて告発した。そうでなければ、談合の実態を訴えてもだれも信じてくれない」。

「談合から抜けた途端に指名外しを受けた。OBの天下りなどで利権を持つ県も談合に関与しているからだ」と近藤社長は指摘する。その根拠の一つは、一部の県の出先機関で第一測量設計コンサルタントを指名する回数が増えたことだ。県土木部監理課の小田切憲一係長は、「発注要件を見直した結果であり、意図的に第一測量設計コンサルタントを外してはいない」と説明する。しかし、同社が談合をやめる前後の1年間を比較すると、ほかの建設コンサルタント会社に比べて同社の指名回数は相対的に減っていた。

成果品で勝負する姿勢が強まる

談合から抜けて経営は苦しくなったが、社員の意識は変わり始めた。「談合をやめた結果、成果品の品質だけが会社の競争力になった。安値

●第一測量設計コンサルタントが参加した入札で対抗する1社が安値で応札した例

【国補通常砂防設計業務委託】

落札率:59.1%

三共技研	117万円
アーク	145万円
長野建設コンサル	142万円
第一測量設計	142万円
アーク	141万円
第一測量設計	140万円
国土監理	138万円
協同測量社	100万円
第一測量設計コンサル	88万円

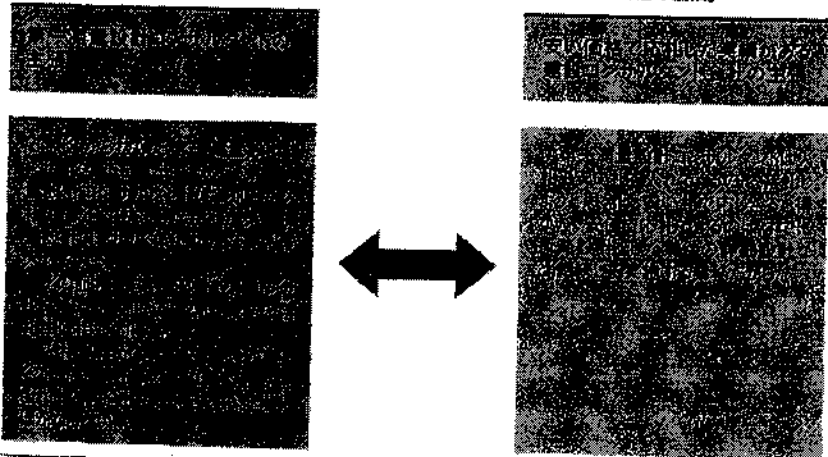
【国補緊急日通疎代行・道路改良設計業務委託】

落札率:36.9%

三共技研	264万円
第一測量設計	248万円
アーク	245万円
第一測量設計	240万円
アーク	234万円
協同測量社	228万円
第一測量設計コンサル	177万円
国土監理	88万円

(注)長野県長野建設事務所が2002年9月に発注した業務のうち、第一測量設計コンサルタントが参加した入札の一部。75ページ上の表と下のグラフも第一測量設計コンサルタントが、長野県の公共工事入札等適正化委員会の公開会に提出した資料に基づく

【第一測量設計コンサルタントと安値で対抗する建設コンサルタント会社の主張】



*:落札率とは予定価格に対する落札価格の比率を百分率で表したものの。

で受注した場合でも、これまで以上に品質の高い成果品に仕上げるようになった」と近藤社長は語る。

談合しない決意も社員に浸透してきた。2年前に県内の別の建設コンサルタント会社から第一測量設計コンサルタント会社に転職した立山所長は、前の会社で営業を担当していたときに、談合で第一測量設計コンサルタントに仕切られてきた。「転職したら談合で仕切られずに済むという考えもあったが、いまは“脱談合”に共感している」（立山所長）。

談合をやめた反響も表れている。実態を告白した同社に対して、市民から応援のメールが約20通届いた。同業者からも同社を支持する声が上がった。県内のある中堅建設コンサルタントの幹部は、「やり方の是非は別にして、同社が目指す方向は間違っていない」と語る。

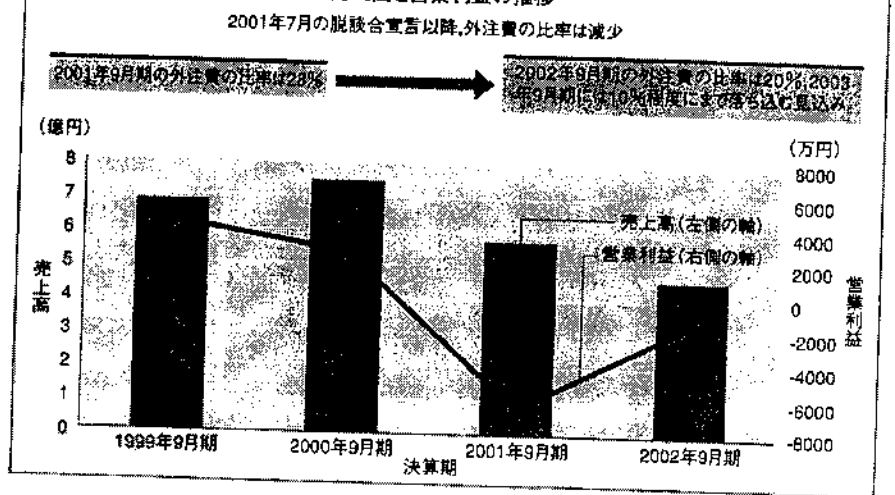
「談合から抜きたいと考える会社の希望を摘み取らないためにも、わが社がつぶれるわけにはいかない」と近藤社長は意気込んでいる。

●長野県の各建設事務所が発注した委託業務の平均落札率

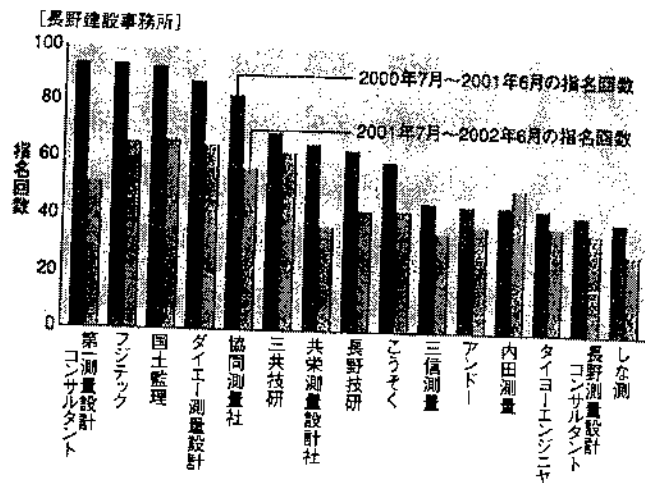
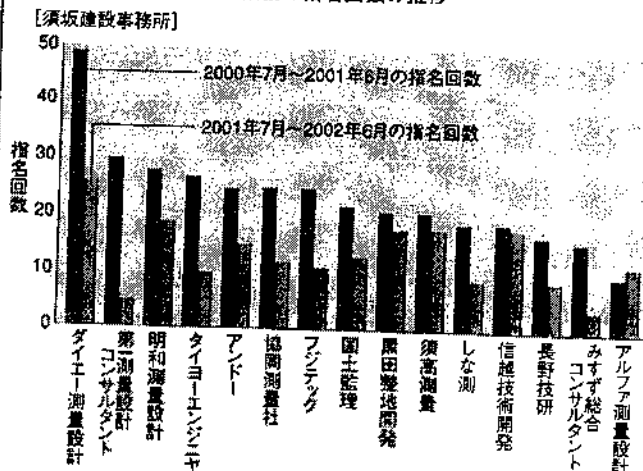
建設事務所	平均落札率	第一測量設計コンサルタントが入札に参加した場合の平均落札率
須坂建設事務所	92.0%	47.8%
須高測量	94.2%	36.6%
しな測	88.6%	63.1%
信越技術開発	74.6%	46.2%
長野技研	93.7%	53.3%
みすず総合コンサルタント	93.5%	59.4%
アルファ測量設計	89.3%	53.1%
第一測量設計	94.5%	67.2%
第二測量設計	94.7%	71.6%
国土監理	89.9%	54.1%
協同測量社	92.6%	58.6%

(注)2002年4月1日から9月30日までに実施された委託業務の入札を対象とした。第一測量設計コンサルタントが入札に参加しなかった建設事務所は除く

●第一測量設計コンサルタントの売上高と営業利益の推移



●長野県が発注した委託業務の指名回数の推移



(注)いずれの建設事務所も2000年7月から1年間の指名回数が多い順に15社の実績を集計。第一測量設計コンサルタントが談合から離脱した2001年7月の前後の1年間を比較した