山梨新報「直言」原稿

平成十五年七月二五日

# 「談合つぶすに重機は要らない」

山梨大学　副学長　伊藤　洋

九八・二、九五・一八、九〇・〇、これは新年度になってから山梨県内で行われた比較的大型の公共事業の入札に係る落札率（発注者側の予算額に対する落札額の百分率）である。巷間、落札率が九〇％を超えるものは、談合クロであると言われている。それを信ずれば、この数値から、本県でも談合が行われているという疑いは濃厚だと言わなくてはならない。

ところで、「談合」とは、国や地方自治体が主宰する競争入札の際に、複数の入札参加者が前もって相談し、入札価格や落札者などを協定しておくこと（『大字林』）である。談合が行われると、入札制度における競争性は全く機能しない。したがって談合は、詐欺行為であり、発注者はもちろん納税者に対する許しがたい冒涜行為である、と誰しも思っている。

それにも拘らず、談合情報は後を絶たない。現にマスコミなどに、○○社が落札する予定だなどという事前情報がしばしば寄せられる。その都度発注者である自治体等は、「厳重に調査をしたが、そのような事実は見当たらなかった」として入札を予定通り実行する。が、なぜか事前情報どおりの業者が落札する、などという茶番劇が頻々と上演されている。

山梨県を例に取ると、その公共事業発注総額は年間約千四百億円にもなる。それゆえ、落札率が一％でも下がれば、十四億円、落札率九〇％を談合認定ラインとするのであれば、談合がなくなれば百四十億円の県費が節減できる。これだけあれば他に大事業が起こせるのだが、一向に改まらないところを見ると、よほど伏魔殿が堅固に構築されているのだろう。

しかし、この伏魔殿を壊すのに重機は要らない。柔軟な脳みそと、改革への意欲さえあれば、こんなものは簡単に潰せるのだ。以下、その方法を紹介しよう。

日用品を調達するのと違って、公共事業の発注には高度な専門的知識が必要だ。建前では、発注者自身は、事業について

熟知している。直轄事業をやっていた明治時代には、上が全てを知悉していかにお任せしていた。しかし、現代では殆どのケースで自治体には調達事業について技術も無く、知識も乏しく、事業の遂行には民間業者の技術力が頼りなのである。これを素直に認めることが、制度改革の第一歩だ。

さりながら、業者からの提案を評価する能力があるなら、発注者にも十分にあるはずだ。だから計画が作られたのであり、それゆえ事業の仕様書を作ることは従来の仕様書に比べて完璧なものを予算額内で調達する、そのような発注の要諦は、公共事業の発注者が安ければ良いというものではなかったのである。

さて、現在最高機密とされている予算額は公表すると談合情報の価値はゼロになり、収賄行為は存在しえなくなる。

発注者側では、事業の仕様書を厳密に書く。これに市民や議会人なども入れて、仕様策定委員会をつくり、公開で行う。完成した仕様書をパブリックコメントとして公表する。これに対して、受注者は、自由に意見や要望、質問を発することができる。

意見や要望の出尽くしたところで仕様書の各仕様項目に原価価値に応じて点数を配点し、これを必須点とする。必須点では、開札時に一つでも０点を取った業者は失格する。

革新的技術や付加的な要求には、オプション点を、その難易度に比例して配点する。最終的にオプション点と必須点は半々が理想的である。最後にこうした点数付の仕様書を公表する。

入札参加者は、仕様書に対して回答する形で自らの提案書を書く。全部書き終えれば、自分の評価点は自己採点できる。

こういう手続きを経て最後に金額を入札する。指名業者に限定しないで一般競争入札であるのは論を俟たない。入札価格は、仕様書評価点を入札価格で割った数値の大きさで競う。入札者は、予算は知らされており、自分の仕様評価点も自己採点で分かっているから、それを勘案して金額を書いて応札する。

開札は、技術評価委員会によって、提案仕様書と過去の実績を厳格に採点することによって行う。この方式は、全て公開を原則としているので業者が（時として伏魔殿に集う機会は）全く無い。こうして、重機を使わずに談合を潰せるのである。ＩＴや医療機器などの先端技術商品の国際調達では、すでにこうなっているのだ。