



# 入札契約制度に揺れた一年

## 建

設産業界にとっても様々な出来事に直面した二〇一七年が終わろうとしている。グローバル経済の不確実性が高まっているとしても、日本国内は上昇基調が続く株価や雇用環境も劇的な好転が続く。更に二〇一八年以降は、二〇二〇年東京五輪や五輪関連をはじめとする建設プロジェクトが佳境に入る。その結果、好転しつつある雇用環境は今後、一層の賃金上昇など待遇改善が期待できる。

そう考えると、二〇一七年は建設産業界を取り巻く環境が二〇一八年以降も更に好転するための助走の年とも言えるが、現実には首をかかげることが多かった一年だったと言わざるを得ない。

特に地方の建設業界と地方自治体の事情、地域の世相を反映したトピックスとして、「予定価格の事後公表を事前公表に切り替える」ことがあげられよう。二〇一五年四月に改正品確法（公共工物品質確保促進法）のなかで示された共通ルールの運用指針で明記された『原則、事

後公表』を踏まえれば、改正品確法の考え方に自治体が逆行している形だ。

この予定価格の「事後公表」と「事前公表」をめぐる議論は、建設市場の規模に関する動向と世相に左右される形で、「事後」と「事前」の間を振り子のように振れ続けてきた。

予定価格を「事後公表」にすると、応札者は発注者からの情報をもとに自社で積算し、応札価格を決めなければならない。社内に積算を担当する人員も必要だし、コストもかかる。積算業務には時間もかかるから、応札可能案件が一定時期に集中して出件されると、応札案件を絞らざるを得ない。

だから、受注を確実にするため、企業は違法行為だと知りながら、予定価格を知ろうと関係者に働きかける。これが一般的に『さぐり行為』といわれるもの。違法行為だと知りながら『さぐり行為』を行うのは、中小・零細企業を対象とする小規模工事の場合、応札した価格だけで落札者が決まるからだ。

治体は「競争性を担保」「コストを抑えられる」という理由で事前公表を押し通すこともできる。自治体で事後公表から事前公表に切り替えるケースが一定数あるのは、自治体側のこうした理由のほか、地元業界からの仕事量減少といった苦しい声が背景にあるかもしれない。

ただ今年、入札契約制度について最も注目を集めたのは小池百合子東京都知事がリードした「東京都の入札契約制度改革」であることは間違いない。知事選で圧勝して都庁に乗り込んだ小池知事は「しがらみのない政治」「都民ファースト」「ワイズスペンディング（賢い支出）」を標榜。その上で、外部有識者らが主導する豊洲新市場や東京オリピック・パラリンピック三施設の調達手法などの課題検証議論を開始した。その結果は都議選前の三月に一者入札中止などを柱にした「入札契約制度改革の実施方針」を突如公表したほか、四月には築地市場の豊洲市場移転と築地市場改修案の両論を併記した一次報告素案を提起するなど具体的な形となって表れた。

しかし、言い過ぎであることを承知であえて言えば、解散総選挙前に「政権交代したら、財源はいくらでも掘り出せる」と豪語し、解決への水面下の交渉も全くなさななかで「沖縄基地、最低でも県外移設」「トラス・ミー（私を信じろ）」と断言して日本全体に深刻な影響を与えた、民主党（当時）の鳩山由紀夫総理の発言が、

既視感のように小池発言と重なる。そもそも現在のような建設市場の状況で発生する一者入札に関連して「競争すれば高い落札率になるはずがない」「談合の可能性もある」という理屈を前提に外部有識者が問題にすること自体、首を傾げざるを得ない。

すでに日本の公共調達における入札契約制度は、一般競争入札をほぼ全面的に導入している。一般競争入札とは、会計法第二九条三、地方自治法第二三四条で規定され、参加資格のある企業が個社の判断で自由に応札できる機会を設けている。つまり、一般競争入札によって「応札機会の公平性」を担保したことになる。

もし、指名競争入札で一社しか参加希望がなかったら、発注者の指名のあり方が指名を受けた企業になんらかの理由か問題があるという指摘はあり得る。しかし、参加資格のある多くの企業が入札公告の内容と自社の状況をみて、企業判断として参加を辞退したり、途中で応札辞退するのは自由のはず。つまり、一般競争入札で一者入札を問題視して入札中止にすることは、自由な経済活動が確保されるべき民間企業に対して行政がその行動に対し介入しているのに等しい。

## 東京都「一者入札中止」で影響

そうこうしているうち、東京都の工事で入札契約制度改革の柱である「一者入札中止（希望

## 苦しくても「事前公表」はダメ

一方、「事後公表」の最大のメリットは、きちんと積算した企業もしくは積算能力をもった企業が落札できることだ。事後公表の正当性は以前から「事前公表制度で生き残る企業は積算や施工能力ではなく、くじ運が強い会社」と地方の建設業界でも認識されてきた。

しかし、仕事量が少なくなると経営者も背に腹は代えられなくなり、安易な道を再び選択することになる。自治体にとっても、事前公表にすれば職員や元身内のOBなど含めて『さぐり行為』につながる違法行為から身を守ることができる。

また、当事者の中小建設業界から「くじ引き入札では真面目に業務（積算や施工）を行う企業を選定できない」「くじ引き入札だから落札しても利益は決して出ない。経営がさらに苦しくなるから手当たり次第応札する自転車操業に陥る」といった弊害を指摘されたとしても、自

申請時」の影響が始めている。

豊洲市場で指摘された地下の換気や水管理システム強化を目的にした「豊洲市場関連工事」三街区三業種の計九件だ。この九件は九月に公告されたが、四件は最初のハードル「希望申請一者以下」に該当して入札中止。この四件はその後十一月十三日に三件が開札され、一件が落札、二件が不調となった。

先の九件中、残り五件は十月末に開札されたが、落札は換気設備の一件だけ。四件中三件は地下水管理システム強化だが、大手ゼネコン含めてすべてのゼネコンが辞退。三件とも「辞退のため不調」となった。もう一件の設備は「予定価格超過のため不調」となった。結果的に九件中、落札されたのは二件（十一月十五日現在）しかない。小池知事のまわりを固める特別顧問らが好んで使う割合、率でいえば契約成立率は二割ちよつと。最後は事前公表と一者入札を認めるという奥の手をみせれば、落札するだろうという読みもある。しかし、そんなことで品質を担保できる受注者を選ぶことが発注者にできるのか。大規模工事や難易度が高い工事でも、本当にリスクを分析して品質担保のための積算を行えば、そうしたことに気づかない企業よりも応札価格は高くなる。だから、様々なケースに応じて発注者は柔軟に多様な落札者選定手法を使い分けなければならない。できないなら、別の組織に発注権限を委託すべきだ。