

- ・ 当会が「発注方法に関する公開質問状」を3/8に市長宛てに提出した理由
新築移転案の建設費は増え続けるばかり！これ以上の経費増は許せない！

住民投票前(H24/5) 位置条例可決前(H25/11) 位置条例可決後(H27/5) H29入札後
74.8億円 ⇒ 65.6億円 ⇒ 98.4億円 ⇒ ?

位置条例の可決直後に五割増し！

現状のままではゼネコンによる談合は避けられず、約 98 億円の建設費がさらに釣り上げられる危険性がある。また、工事がゼネコン主導となることで、地元業者は単なる名義貸しになってしまう事が予想される。

- ・ 今年 2 月に「新庁舎発注方法等検討委員会」が提出した提言書の問題点

	提言書の内容
①	建設工事を、工種（建築、電気、管など）、棟ごと等に分離分割して発注する 分離分割方式を採用 。市内建設業者が元請になれる機会、市内の中小業者の参加機会が増える。
②	高い技術力等が必要な工事 （本庁舎棟建築、電気工事、空調工事）は 市内業者と市外業者の共同企業体 へ発注する。
③	共同企業体は入札後に結成 。
④	落札者選定方式については、価格優先か、品質優先の総合評価かは決定できず。市に一任。

①の分離分割方式を採用しても、談合を強く疑われる例（鳥取県立中央病院建替工事など）はいくらでもある。

②で「高い技術力が必要」なことを理由として市外業者としてゼネコンを選ぶと、ゼネコン間の談合が必ず起こる。さらに利益は地元に落ちず、ゼネコンが独占することになる。

高い技術力が必要とされている免震ゴム関連工事は、ゼネコンが受注した場合でも専門業者が設置している。地元業者のみの共同企業体でも、専門業者を使えば同等の工事は可能。

④の総合評価方式によって落札者を選定するのは、体のいい官製談合そのもの。市営片原駐車場建設工事の時には、総合評価の名のもとに最低価格の二億円を提示した業者は選ばれず、三億円を提示した業者が落札した。

- ・ 公共工事に関する地元業者のランク分けについて

市内には市が A ランクに格付けした建築業者が 14 社ある。三社ずつで共同企業体を組めば四グループで競い合うことも可能。

- ・大手ゼネコンが参入した場合には、地元にかねが落ちない。

現在工事中の県立中央病院の工事分担は、清水建設 64%、地元の大和建设とやまこう建設が 13%ずつ、同じく地元の藤原組が 10%と言われている。地元への配分が比較的多いように見えるが、地元業者の利益はほとんどない。

ゼネコンは、利益を出すためには二重帳簿を付けるようなことを平気です。さらに、自社の系列を優先して資材も人材も連れて来るので地元への発注はほとんどない。新市庁舎の場合、地元発注するのは、時間の制約がある生コンくらいしかないのではないかと。

(2) 日本の大手ゼネコンの歴史

- ・大手ゼネコンの大半は江戸時代か明治時代に創業。明治期のインフラ工事で成長。

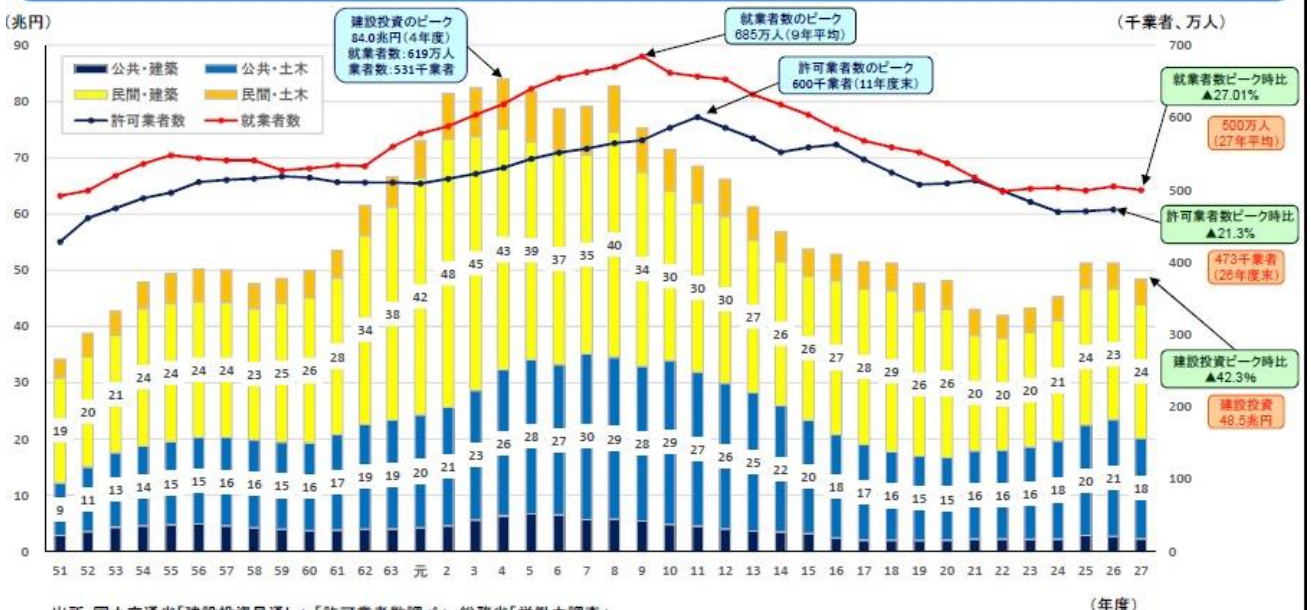
明治時代から、官の意向もあり、工事内容ごとに各ゼネコンが棲み分けをしていた。談合は昔から常識だった。

- ・過去の公共投資金額の推移とバブル崩壊の影響

建設投資の状況①: 建設投資、許可業者数及び就業者数の推移

国土交通省 ※前回資料更新

- 建設投資額はピーク時の4年度: 約84兆円から22年度: 約41兆円まで落ち込んだが、その後、増加に転じ、27年度は約48兆円となる見通し(ピーク時から約42%減)。
- 建設業者数(26年度末)は約47万業者で、ピーク時(11年度末)から約21%減。
- 建設業就業者数(27年平均)は500万人で、ピーク時(9年平均)から約27%減。



出所: 国土交通省「建設投資見通し」・「許可業者数調べ」、総務省「労働力調査」

注1 投資額については平成24年度まで実績、25年度・26年度は見込み、27年度は見通し

注2 許可業者数は各年度末(翌年3月末)の値

注3 就業者数は年平均。平成23年は、被災3県(岩手県・宮城県・福島県)を補完推計した値について平成22年国勢調査結果を基準とする推計人口で週及推計した値

現在の建設投資額はピーク時の42%まで減少。

- ・ 仕事量を確保するために談合が常態化している

談合をすることで、順番に必ず仕事が巡って来る。かつ、競争を避けることで一定の利益が確保される。

(3) 談合の実態

- ・ 「談合罪」は刑法 第96条の3項に規定されている

競売等妨害罪・談合罪（刑法96条の3）

(1) 偽計又は威力を用いて、公の競売又は入札の公正を害すべき行為をした者は、2年以下の懲役又は250万円以下の罰金に処する。

(2) 公正な価格を害し又は不正な利益を得る目的で、談合した者も、前項と同様とする。

競売等妨害罪・談合罪の公訴時効は、3年。

- ・ 談合の具体的なやり方。

ゼネコンでは業務屋と呼ばれる当事者が情報を集める。一般的には、一番早く情報を入手した業者が工事を受注するのがルール。鳥取では、片山県政以前には、特定の県議が情報提供役をしていた。各ゼネコンの鳥取営業所の営業マンがその県議の事務所に日参していた。また、ゼネコンごとに工事の地区割りをする、いわゆる縄張りというルールもあった。

各ゼネコンの取り分を決めるのが、地域ごとに存在する「元締め」。有力ゼネコンの副支店長クラスが務めることが多い。逮捕される可能性があるので、支店長クラスは決して元締めにはならない。元締めは、文書などの証拠になるものは一切残さない。

・自民党との関係

行政は議会で予算を通すために、事前に長らく与党であった自民党の有力議員に工事情報を流す。典型的な例としては、道路の予定ルート。道路になれば地価が上がるので、情報が金になる。鳥取道が出来る前のことだが、国会議員の情報で鳥取道にかかる山を買った土建屋がいた。しかし結局はトンネルになってしまい、国に買い取りされずに倒産してしまった。

情報を持っている議員は、どこのゼネコンに伝えるかは全く自由。選挙の票、カネなど、自分が一番得をするゼネコンに情報を提供する。

・国交省をはじめとする役人の天下り

国交省退職者には特別な襟章が与えられる。この襟章を付けている人間だけが役所のカウンターの中に入れて、堂々と話ができる。その時に（役人が）ちらっと情報を見せる。業者が国交省OBを欲しがるのはこういう事があったから。このようなことは、今は無くなっているとは思いますが・・・。

・談合の具体的な事例

①鳥取市の下水道シールド工事

修立公民館から玄好町ポンプ場までのルートの工事は、最初は残土処理費まで含んで12億円でT建設が受注。工事が始まると、残土に自然由来のヒ素が含まれている事を理由にして、残土処理費17億円が追加された。議会の承認のない段階でこの支払を認めた当時の担当課長は、現在、鳥取市の市会議員になっている。

②広島県呉市役所の新築工事

入札価格が予定価格より高く、二度の入札が不調に終わった。市当局は、最初の入札で一番価格が安かったG建設と話し合い、当初予定価格より三割も高い130億円でG建設が落札した。現在問題になっている豊洲市場と同じパターン。

・土木・建築の重層性 ゼネコン（名義人）－下請け－孫請け

ゼネコンは施工管理と各業種間の調整をしているだけ。機械、技術、技能は下請けと孫請けが持っている。

ゼネコンが談合で利益を確保する一方で、地元業者はどうなっているのか？

この冬、33年ぶりの大雪があったが、建設業者が減っていたために除雪がなかなかできなかった。業者の数は過去のピークの半分になってしまった。低価格の案件では入札前に予定価格が公表されることが多くなったため、業者の応札価格が皆同額となり、見積もり能力ではなくクジ引きで受注が決まるようになった。三年間、一本も仕事に当たらず廃業した業者もいる。

ゼネコンを排除して地元業者が利益を確保するようにしなければ、公共投資に依存している鳥取の経済は上向きません。

④結論

「談合するゼネコンに、仕事を発注してはいけない！」