

建設時評

入札への“態度”

—英国建設業界の談合決別宣言?—

財団法人 建築コスト管理システム研究所

主席研究員 岩松 準

某教授に奨められ、宮崎学氏の新著『談合文化論：何がこの国の「社会」を支えるのか』（祥伝社）を読んだ。任侠や右翼に関するノンフィクションが多い人気作家だが、家業の“土建業”（解体業）やバブル期に地上げの経験があり、業界の裏まで知り尽くす人物だ。筆者は氏のデビュー作『突破者』（南風社）を以前、熱心に読んだことがあった。

今回の「談合文化論」も力作である。その是非は別として、「談合とは、徳川時代まであったムラの自治に根ざしたもので、自治を運営する自分たちの掟をつくり、それにもとづいて自己統治していくうえでおこなわれた構成員全員による話し合いであった」と、談合は日本の基層文化だと主張する。

* * *

このような本が書かれる理由は、いわゆる談合決別宣言後の目を覆うばかりのダンピング競争への突入と不況による建設需要の極端な落ち込みで、疲弊・倒産に追い込まれる建設会社が日本の各地で見られることが、いうまでもなく背景にある。宮崎氏の本はそのような中ですすむ市場競争オンリーの発注制度改革に対して、自治体との災害協定を破棄する建設業協会支部が出たことから説き起こされている。氏は「社会の無臭＝デオドラント

化」と表現しているが、清く・正しく・美しいかのように装うことを最善とする風潮の中で、日本を下から支えていた「猥雑」なる存在が消去されつつある皮相的状况（空気）に警鐘を鳴らそうとしている。そして、猥雑なるものの象徴である「建設談合問題」を数々の文献を引用しつつ歴史的に検証している。本当にそうだなと思うことや勉強になることが多い本である。

このような本を読んで筆者が最近考えることは、どんな入札制度をデザインすべきか、建設会社は入札価格をどう決めているのかというようなことである。これには損得勘定だけでなく、建設業界や日本社会の「文化」が深く関わることは疑いない。

* * *

英国での伝統的かつ一般的な入札行動のひとつにカバー・プライシング（cover pricing）がある。（ただし後述する理由により、かつてあったということになるのかもしれない。）英国の公正取引委員会にあたる OFT（Office of Fair Trading）の定義は次のとおり。

「カバー・プライシングはある入札プロセスにおいて競争者よりもわざと高い札を入れる者がいることをさす。このような高額札は、落札することを回避し、かつそれが正真正銘の入札として扱われるように値付けされるので、発注者に真の競争状態の程度についての誤解を与える。このことが入札プロセスを歪め、他の有能で安くできる者を入札へ招き難くなることにつながる。」

これは問題点を厳密に表現している印象があるが、要するにお付き合いとして、落札することのない高めの価格を提示することである。落札への意欲がそれほど高くない状況でのカバー・プライスの提示は、英国ではごく普通にみられる入札行動のようだ。その証拠に、英国の建築学生が学ぶ教科書や入札を扱った学術論文にも登場する言葉である。入札に参加するだけでも実際には積算などのコストがかかるわけで、手持ち工事があるなどの場合で、とくに落札意欲がなければ入札者

のこうした行動は正当化されるのだと、筆者も理解していた。

* * *

ところがOFTは、カバー・プライシングを違法な談合行為と見なすという判断を昨年4月の声明で発した。その際、大手を含む112の建設会社が名指しされ問題となった。1年半後の今年9月22日には2000～2006年における199の入札について談合の事実を認定し、103社に対して合計129.5百万ポンド(約183億円)の罰金を科したのである。もちろん、リーニエンシー(司法取引が定着している米国の司法省が考案した自首・減免制度で、欧米では90年代から導入されている)のディスカウント込みである。

OFT資料から具体の事件例を挙げると、イングランド北部のLeeds市でのオフィスアパート(flat)にコンバージョンする78.9万ポンド(約1.1億円)の入札では、参加した4社のうち2社がカバー・プライシングを提示し、1社は入札辞退だった。入札に勝ったQ社は契約には至らなかったが、S社に談合金(compensation payment)を払っていたというものなどである。OFTは談合行為によってカバー・プライス提示の指示があることを問題視しているようだ。因みに、談合金を受け取ったS社の罰金は45%のリーニエンシー・ディスカウントであった。また、この例もそうだが199の事例には、民間工事の入札を少なからず含むことにも気がつく。

* * *

今回のカバー・プライシングそのものを標的にしたOFTの判断に対しては、建設業界をよく知らない破壊的行為だ(Don't cripple our industry. =われわれの業界をぶち壊すな)という批判的評論も業界雑誌に書かれている(*Building* 2009.8.28号)。しかし、ゼネコン大手29社が加盟するUKCGと中堅・中小約1500社が加盟するNFBという2つの業界団体は協同で「競争法に関する行動規範」を8月に発表するという事態に立ち至った。これは2005年12月に発せられた日本

の建設業界首脳による談合決別宣言によく似たものと思われる。規範の中ではカバー・プライスという言葉も使われているが、それを含む業者同士の情報交換を行わない、という表現に止めている。

これは、戦後の日本で刑法における談合罪を規定した時のように、「よい談合」と「悪い談合」とを区別したようなこととはもちろん違うのだろうが、英国業界の真意はどのようなものか、残念ながらこれ以上のニュアンスはつかめない。

* * *

このように紳士の国でも談合は存在するのだ。英語では談合を、bid-rigging, collusion, conspiracy,あるいは単に輪を意味するring等と呼んでいる。宮崎氏は日本の「談合文化」の否定はアメリカからやってきたとしているが、米国でも同様に談合はある。日米構造協議のころ作成された業界団体の米国調査報告書には「入札制限」「偽装的入札」「輪番制」「市場分割」などの反トラスト法違反行為の類型が書かれている。

ただ、以前もこの欄(2007年11月号・フェアでリーズナブルな価格)で書いたように、米国では公正な競争を望む発注側の態度は執念に近いものがある。ひとつの例を挙げると、高速道路の発注団体AASHTO(アメリカ州道路・運輸協会)で80年代から使うBAMS(Bid Analysis and Management System)というコンピュータ・システムは積算・評価・契約・意思決定支援ツールであり、「入札談合監視」の高度な分析も可能になっているようだ。これも入札や談合に対する米国の文化のひとつだといえよう。

* * *

いずれにせよ、現下の日本の建設入札は混乱の極みというべきではないか。税金執行における効率性や競争性の追求と建設業界の健全なる発展とをトレードオフの関係にすることはできない。新政権の舵取りに注目したい。

参考文献

OFT press release 114/09, 22 September 2009