

2月21日の朝日新聞の1面に落札率の記事が掲載されている。それによると、2007年度に発注された市区町村の公共事業についての予定価格に対する落札価格が95%を超えたのが3割に達しており、談合の恐れが多いとの指摘である。また、その根拠として全国市民オンブズマン連絡会議の見解として、落札率が95%を超えると談合の疑いが多いとされている。しかし、落札率そのものは事実であ

るとしても、これを一般的に、直ちに談合と結びつけることは果たして正当なのであろうか。

建設

論評

落札率とは何か

本来「予定価格」は、発注者側が債務負担についてその範囲を示す価格である。従って、この金額自体も市区町村にとってみれば、納税者に対して、その工事を実施するための必要経費として意識されるべき金額であり、予定価格の設定者の金額によって異なるはずであり、恣意(しい)的な数字ではなく説明のできる数字でなければならぬはずである。

価格との差異が大きければ、その理由は、本来指摘できるはずである。そのように考えれば、落札価格が予定価格に近いといつことは、一般的な落札率といった数字で一律に判断することは危険である。

一般的に見て、この問題は各地方公共団体の体質にもよる。例えば、多くのところでは最近の人員削減に伴って、技術職の職員が必ずしも十分でなく、多くの公共事業の工事については、設計、積算などの業務が外注されている。もちろん、そのこと自体が責められるべきではないが、業務の中心的部分が外注されることによって、職員の技術的能力が十分ではないケースも生じている。技術的能力は、単に学校で習得し、一定の資格を持っただけでも、実際にどの程度の業務をこなしてきたかによるのである。

また、当初事業を予算化するときに、その工事について十分精査して予算化したかについて考慮する必要がある。いづれにせよ、一般的な数字として「落札率」の数字だけでは、建設業のコンプライアンス(法令順守)にまで及ぶのは、いかなるものであろうか。(玉)