



東京都の入札契約制度改革を考える

今 年三月末の「入札契約制度改革の実施方針」の公表、四月下旬の実施方針の具体的内容に関する業界向け説明会を経て、東京都が六月からスタートする「入札契約制度改革」に対し、建設業界の関心が高まっている。

無関心を装う向きと、契約制度改革に強い懸念を隠さない企業経営者という相反する二つの流れが、東京都の入札契約制度改革に対してあるのはなぜなのだろうか。

四月下旬に業界向け説明会で示されたのは、制度改革初弾として行うものとして、財務局契約案件（建築三・五億円以上、土木二・五億円以上、設備四、〇〇〇万円以上）は六月から、財務局契約以外は十月をめどに始めることを前提に、①予定価格の事後公表②JV結成義務の撤廃③一者入札（希望申請時）の中止④低入札価格調査制度の適用範囲拡大——の四つ。このうち地元中小建設業が主戦場になっている財務局契約以外の局（所）契約で今回の入札契約制度改革で変更されるのは、事前公表から事後公表に変

わる予定価格の公表時期だけ。これまでどおり、最低制限価格制度は維持されるし、一者入札対応も現行どおり。

つまり、地元の中小建設業にとって今回の入札契約制度改革は、予定価格公表時期が事後公表に変わるだけの影響にとどまる。これが表面、単純な構図として、無関心を装う中小建設業と、様々な制度変化に関心を寄せる地元大手、中堅、準大手、大手の建設企業に分かれた。

実はこの入札契約制度改革を別の側面から見ると、中小企業への配慮も怪しいと思わざるを得ないことも出てくる。

そもそも、東京都の入札契約制度改革は昨年、小池知事誕生後に設置された都政改革本部で、豊洲新市場や東京オリンピック・パラリンピックス三施設建設の調達手法などの課題検証や一者入札問題の議論を通じて、調達・入札制度適正化に向けた見直しが底流にある。この流れをけん引したのは、特別顧問という名称で議論に参加した外部有識者だった。

業が自由に応札できる「機会」を設けることだ。正当な手続きで機会を設けた結果、応札者が仮に一者だったとしても入札を中止しないことが公共調達として認められているのも、この理由からだ。

にもかかわらず、「競争性が都民から見えにくい一者入札を減らし、入札の競争性・透明性向上を図る」という目的で、希望申請時に希望者なしか希望一者の場合は入札を中止するのはなぜか。カギは、一者入札中止対応として、同一案件を三回以上入札に付す場合には、三回目から予定価格を「事後公表」から「事前公表」に切り替える対応だ。なんのことはない、財務局契約案件といえども建設業者、設備業者は予定価格を事前公表すれば、最終的に入札が成立するとの思いが透けて見える。

時代錯誤の「官尊民卑」「正しい官積算」

そもそも外部有識者が主導した都政改革本部会議の調達・入札制度議論の根底にあるのは、官積算は正しく、事後公表になれば予定価格超過が増えかねないというある意味、時代錯誤ともいえる認識だ。例えば、業界向け説明会で明らかにした「予定価格の事後公表、不正防止策」として打ち出した全者予定価格超過になった場合、その日のうちに更に二回入札を行うという対応だ。

昨年冬の時点での注目は、一者入札問題について「競争性が認められない」「入札する業者側が応札者数の情報を把握している可能性が認められる」との見方を示したのに対し、東京都財務局は反論の見解を出したが、否定された。

競争性、必要なのは「結果」でなく「機会」

小池知事は小泉政権時代に環境相を務め、郵政解散総選挙では刺客として立った。だからなのか、入札制度問題として浮上した「一者入札」「ワイズ・スペンディング（賢い支出）」「都民ファースト」などの言葉が過去、小泉元首相が得意とした「ワンフリーズ・ポリティクス」と重なる。

しかも、小池都政がしたたかなのは「ワイズ・スペンディング」「一者入札」など過去に話題となったキーワードを、過去とは違う意味合いを持たせて使っている点だ。

小池都政は「ワイズ・スペンディング」をこれまでの入札契約制度に問題があり是正する理

ただ、今回の入札契約制度改革に対する評価が中小企業とそれ以外という単純な二項評価に止まらない最大のポイントは、財務局契約案件で採用する低入札価格調査制度の調査マニュアル改正かもしれない。

改正その一は、ダンピング防止策として社会保険未加入対策強化として、見積書に法定福利費が別枠計上されていない場合は失格、更に過去三年間に施工した公共工事の施工体制台帳で未加入が確認されても失格となる。

また、改正その二として工事成績判断基準を導入、過去三年間の工事成績評定で六五点未満のものがあれば失格させるほか、こうした低入札価格調査を経て契約しても施工後の追跡調査を厳格化させ、未提出で指名停止、施工中に一次下請の社保未加入発覚時は即、指名停止とする。このほか特別重点調査を廃止し、その基準額を即失格にする失格基準にする。

社保未加入対策の取組みが五年前からようやく始まったことや、工事成績で赤字といわれる六〇点ラインではなく六五点までハードルを上げて、低入札価格案件に失格で臨むのは、時代錯誤的考えとは違う力学が今回の入札契約制度改革で働いたかもしれない。いづれにしても、今後問われるのは、東京都発注案件に応札する全規模階層の建設業者、設備業者の行動であることを自覚してほしい。

由づけとして「賢い支出」をうたっている。だが、過去から現在に至るまでに国関係で使われる「ワイズ・スペンディング」は、経済対策の理論武装概念として使われている。つまり、単純化された乗数効果や初期投資判断のための費用対効果とは違い、短期的ではなく中長期的な経済成長力を高めるための好ましい財政出動という考え方だ。更に、現在では投資効果を、例えば、道路では未開通区間が開通したことによる物流、商流、生活利便性、観光、地域設備投資など様々な視点でストック効果がどの程度あるのかという事業評価も広がり始めている。

もう一つは「一者入札問題」だ。小池都政の特別顧問などが意図的かどうか分からないが、過去議論となってきたことを避けている。

入札が成立しない問題や結果的に応札者が一者しかない「一者入札」を東京都の特別顧問らは財務局見解を否定、「競争性が認められない」として、複数応札による落札率下落に期待を寄せた。

これは競争性がない高落札率は問題という意識が根底にあるが、会計法、地方自治法に基づく調達における競争性の意味をはき違えている。公共調達に関する代表的条項として、例えば、会計法第二十九条の三や地方自治法第二百三十四条があるが、公共調達で求められる競争性とは、一般競争入札として参加資格のある企