

道路関係四公団民営化推進委員会委員懇談会会議記録

平成 17 年 6 月 21 日（火）14:00 ～16:47

場所：道路関係四公団民営化推進委員会室（虎ノ門第 10 森ビル 3 階）

○猪瀬委員 ただいま、2 時 1 分を回りましたので「道路関係四公団民営化推進委員会委員懇談会」を開きます。

本日は、国土交通省の谷口道路局長、木村有料道路課長、吉田日本道路公団・本州四国道路橋公団監理室長、澤田道路事業分析評価室長。

日本道路公団からは、近藤総裁、奥田理事、首都高は高橋理事、藤井理事。

阪高は、河田理事、並川理事という出席であります。

本日の配付資料について、事務局の方から簡単に御説明いただきたいと思えます。

○美並参事官 事務局の参事官をしております美並でございます。配付してある資料について概略を御説明させていただきます。

資料番号を振っておりますけれども、資料 1 から資料 4 まではテーマごとに並べております。

資料 5 以降については、提出していただいた機関ごとに区別させていただいております。

まず、資料 1 でございますけれども、これは蓼科高原荘に係る資料で、日本道路公団から提出いただいた資料です。

資料 2 でございますけれども、これは維持管理業務の性能要件入札に係る資料でございます。やはり日本道路公団から提出いただいた資料でございます。

資料 3 につきましては、橋梁工事の関係の資料でございます。日本道路公団から提出いただいた資料でございます。

資料 4 でございますけれども、これは橋梁工事に係る市場規模についての資料でございます。これにつきましては、国土交通省、四公団それぞれから提出いただいております。

資料 5 でございますが、これは国土交通省から提出していただいた資料でございます。橋梁談合等の資料となっております。

資料 6 につきましては、日本道路公団から提出いただいた資料ですけれども、まず資料 6-1 の方には、特許料関係の資料。

下にページを振っておりますけれども、29 ページ以降が厚生会の関係、あと 55 ページ以降がトンネル工事の関係の資料になっております。

資料 6-2 とありますが、これについては O B の方の在席状況等の資料でございます。

資料 7、これはすべて首都高速道路公団の資料でございますが、7-1、7-2 は工事の関係の資料でございます。

資料 7-3 が厚生会の関係、7-4 がラスパイレス指数に係る資料でございます。7-5 が、やはり橋梁工事の関係の資料になっております。

資料 8 は、阪神高速道路公団の提出いただいた資料でございます。

資料 8-1 が性能要件入札の試験問題の資料。

資料 8-2 が工事に関わる資料。

資料 8-3 が厚生会の関係の資料でございます。

資料 8-4 がライパイレス指数で、その後、8-5 に工事の関係の資料が付いております。

資料 9 は本州四国連絡橋公団の提出資料でございます。

資料 9-1 が厚生会についての資料で、9-2 がラスパイレス関係の資料でございます。

それから、猪瀬委員から提出いただいた資料がございまして、橋梁談合関係、同じにつづっておりますけれども、保養所関係。それからラスパイレス指数の関係。それからトンネル関係とございます。

以上でございます。

○猪瀬委員 本日、先ほど御出席いただいている道路局長、総裁あるいは理事の方々のお名前を読み上げましたが、内田道路公団副総裁が本日出席要請に対して、出席できない旨を事務局の方に伝えてきたんですが、その伝えてきた出席できない理由というのは以下のようなことであります。

読み上げます。

「5月24日の委員懇談会において、猪瀬氏が根拠もなく公然と私がついたと主張したことは、著しく名誉を毀損するものであり、大変遺憾なことである。そのような状態で懇談会に出席しても、民営化に向けた真摯な話し合いをすることは困難であると思慮するため、名誉が回復されるまでは出席は差し控えたい。」

こういう内田副総裁の伝言がありました。

近藤総裁、今のところをもう一度言いますと、名誉が回復するまでは出席は差し控えたいと。しかし、出席しなければ名誉は回復されないんですよ。どうやったらこの人は名誉は回復されますか。出席するように、今からでも伝えてもらえませんか。

○近藤総裁 今朝、その話を聞きまして、私は本人に直接話を聞きました。前回のことを本人もそのように言うておりました、やはり猪瀬委員の方から何らかのアクションがいただきたいということのようでございます。

○猪瀬委員 内田副総裁が名誉を毀損されたと思っているわけですが、談合に関わる質問で平均落札率 97.5%は談合と思いませんかと、いや思わない、というやりとりがありました。

それで、しっかり彼は自分の発言をすればいいわけでありまして、そうでなければ彼はいつまで経っても名誉は回復できないということになりますよ。委員懇談会としてこれだけ今談合が世間でいろいろと非難されているときに、副総裁は技術系の責任者ですので、これでは私として納得できない。名誉毀損、言っていたということだが、近藤さんの方から、もう一回出るように言うていただけませんか。近藤さんは、総裁ですので、総裁は副総裁に出ろということをお命じできる立場にあるわけですね。

○近藤総裁 これは、先ほどお話ししましたように、この委員懇談会に出ること自体、本人はやぶさかではないんです。これは今朝確認いたしました。

しかし、いわれなき名誉の毀損があったと、そのように本人は考えておりました、これは業務というよりは、むしろ本人の名誉と尊厳に関わる問題でございます。公団の役員として、そのように本人として判断し、名誉の問題であるということで、今回は出席をしなかったということでもあります。

したがって、業務上の出席云々ということではないと、そのように私も承知をしております。したがって、これは名誉回復に関わる何らかのアクションが、本人は必要だと考えていると、そういうことでもあります。

○大宅委員 あれは、普通に98.何%というのは、その数字だけをもってして、談合の証明ではないと主張なさったわけです。それは多分そうなのでしょう。

だけれども、限りなくどう考えてもというのがあるので、そういう立場で申し上げたので、それは見解の相違でしかなくて、彼の名誉を毀損したとは私は思わないんですけれども、名誉毀損されたのは、多分その後、私は時間があるので帰りますと行って、さっさとお帰りになった、その映像がテレビで流れたことに対して、多分周辺でいろんなことを言われたのではないかと、そのことではないかというふうに思いますけれども、違いますか。

○近藤総裁 この点に関しましては、私は本人に代わってお答えする立場にございませんので、ただうそつき呼ばわりされたと私には言うておりました。

○猪瀬委員 うそをついているのではないかと質問したわけです。それで、内田副総裁はうそをついていませんと答えているわけですから、それでいいわけですよ。ですから、これは名誉を傷つけてはいませんよ。

業務命令というのは、総裁から副総裁にできるんじゃないですか。

○近藤総裁 これは本人の名誉と尊厳に関わる問題です。そういうことありますから、業務命令にはなじまない問題だと思っております。

この委員懇談会そのものに対して、出席をすることを別に否定しているわけではございませんので、本人の名誉と尊厳に関わる問題ということで、私も現在のところ、その申し出を受け入れております。

それから、一言補足的にお話をいたしますと、やはりこれは私その場にいなかったの、わからないんですけれども、うそつきだとそのように言われたと、それで議事録にもそういうふうになっているんです。これは、やはり適切な表現ではなかったなど、私自身も思います。

それで、入札の価格です。その落札率、あるいはかずら会という存在、知っているか、知らないかという問題についての応答の中で、そのような発言があったと。そのように聞いておりますが、やはり内田副総裁は、うそを言うような人ではありませんので、私自身うそつきだと内田副総裁が言われたということに関しては、私はやはり適切ではなかったなど、そのように思います。

○猪瀬委員 ちょっと待ってください。近藤さんが、K会やA会やかずら会を近藤さんが知らなくても、内田総裁がK会やA会やかずら会を知らないはずがないんです。この業界にずっといたら、公団にいたら。それは全然違う、近藤さんの感覚と内田副総裁の感覚は違いますから、近藤さんが知らなくても、内田副総裁は知っているんですよ、K会、A会、かずら会という名前は、K会、A会を知らなければ、この業界ではもぐりですから、公団に関わる発注なんですから、それを知りませんと言えば、これはうそをついているでしょうというやりとりで当然になります。いや、「私ほうそをついていない」と発言するのも自由です。ですから、「うそをついていない」と言ったわけです。私ほうそをついているでしょうと言ったわけです。これはお互いの言論、表現の自由の範囲内で応答し合っているわけです。

近藤さんは、はっきり言って申し訳ないけれども、1年半前に来たわけだから、K会、A会とか、そういうところになじめないところから来た人ですが、いいですか、内田副総裁はここ何十年もこの世界にいるわけですよ、それでK会、A会を知らないわけがないんです。そういうやりとりで名誉は傷つけていません。当たり前のことで、これは言論表現の自由の範囲内です。

ということを理解していただいて、K会、A会、かずら会ということを内田副総裁が知らないわけがないということ。今、ここに内田副総裁はいませんが、私は、かずら会は知りません、A会、K会は知りませんというのは、うそですと私が言うのは当たり前です。彼は、それ以上答えられないから、それはうそですと答えるしかなかったと、これだけの話ですから、それで出てこないとなれば、やはり欠席裁判ということになりますけれども、それは置きましょう。これをやっても不毛ですから、次へ行きます。

谷口道路局長にお尋ねしたいんですが、6月17日に26社8人が起訴されて指名停止になったわけです。これについての反省というか、今後どうするかということを一言おっしゃっていただきたいと思っております。谷口道路局長。

○谷口道路局長 17日は新たに追加されたということだと思います。今、大臣の指示の下に、「入札談合再発防止対策検討委員会」というようなことで、その委員会で再発防止のとりまとめをしているわけですが、その中で必要な調査もやっておるということですが、併せてOBの問題、退職者の問題もあるということで、そういうようなことも会社で担っている職責や業務実態等も並行して分析をさせていただいております。そうした退職者の再就職の在り方についても検討を進めているということですが。

○猪瀬委員 ちょっと最近のトピックスで考えていきたいんですが、近藤総裁、道路公団の橋梁発注工事で、鋼鉄の方の橋梁ですけども、東京新聞で「逮捕後に落札率急落／2件、85%下回る」と、こういう見出しの記事が出ました。その基になるデータで、当方で請求した資料の中で、入札状況調書というのがありまして、実際に5月26日の入札で84.4%という落札が出ました。

こういうことがあった後に、落札率が下がるということが確認されたわけですけども、

これについて御答弁願いたい。

○近藤総裁　そういう事実は、私も聞いています。ただ、それが談合の疑惑と直接どう結び付くのかということは、捜査当局の捜査に待つ以外に仕方ないと、そのように思っています。今、既に調査あるいは捜査の段階に入っていると、報道によりますと、そのように承知をしております。そのような事案につきまして、今、このような場で私が軽々にコメントすることは適切でないと、そのように考えています。

○猪瀬委員　ただ、たまたま偶然と言い切れないところで、落札率が下がった。ということについては確認しているわけですね。

○近藤総裁　はい。その数字は報告を受けています。知っています。

○猪瀬委員　先ほど、内田副総裁がいらっしゃらないということで、談合の問題もいろいろと幾つかの議題の中の1つですが、やっていきたいんですが、内田副総裁がいない分は近藤総裁に答えてもらう。あるいは、今、ちょっと確認してもらったんですが、技術部の調査役の方が、後ろの方に今日随行員席に来ていらっしゃるようですから、内田副総裁が答えるべき問題について、技術的にわからないところについては、技術部の調査役のみつやまさんに、ちょっとお尋ねすることになるかもしれませんが、みつやまさんどこにいますか。よろしくお願いします。

まず、談合の問題に入る前に、懸案事項としてずっと課題になっていました蓼科高原荘の保養所の問題です。これをちょっと決着をつけたいと思っているんです。これは奥田さんの担当ですね。奥田さんは、ちょうど今日は出席しているからお尋ねしますが、奥田さん新聞記事にちょっと出ましたね。何のことかおわかりだと思いますけれども、ファミリー企業の幹部と賭けゴルフをやっていたと。これはどういうことなのか、まず先に説明していただきたいです。

○奥田理事　私の非常に軽率な行為によりまして、道路公団の秩序、それから名誉というものを傷つけました。また、多くの皆さんに御迷惑をかけました。大変不注意なことだということで、深く反省をしております。

私といたしましては、昔の仕事仲間と本当にプライベートでともにゴルフを楽しむというつもりでやりまして、その過程で、また仲間同士の気安さから、一打100円、チョコレート程度のゲームをやるというようなことでやりました。

その中の一人が既に卒業しておりまして、利害関係人ということで、道路公団の倫理規定に触れるということになりました。5月27日、近藤総裁から戒告の処分を受けました。

私としましても、このことは深く反省をいたしまして、6月分の給与1か月分を返上いたすことにいたしました。私としましても、このような立場にありながら誠に不注意であったと深く反省をしております。

○猪瀬委員　ちょっとお尋ねしたいんですが、前に道路公団の厚生会がゴルフ会員券を18か所分持っているということが明らかになった。普通は営業用のゴルフ会員券を持っているケースはあるんですが、互助会でレジャー用のゴルフ会員券を持っているケース

はないんです。普通聞いたことはない。互助会というよりは、厚生会です。

厚生会は、道路公団から出資を受けていますね。厚生会がどのぐらい出資を受けているか知っていますか。年間、比率的に、厚生会予算の。

○奥田理事 ちょっと奥山が後でまいりますので、その辺りはあれなんです、私の記憶からしますと、ゴルフの会員券とか、こういう問題につきましては、厚生会のかつての営業から得たもの、または道路公団の会費から得ている収入からゴルフの会員券のようなものは取得していると認識しております。

○猪瀬委員 実は、今日の提出資料の中にあるんですよ。厚生会に対する道路公団の出資というか年間補助は大体1対1ですよ。職員からの互助会的な参加費と、公団側から、つまり予算から半分厚生会を出しています。それでゴルフ会員券を買っているということですから、そこで、そのゴルフ会員券でゴルフをやったわけですね。

○奥田理事 ちょっと誤解のないように申し上げますが、ゴルフの会員券等を道路公団の助成で買っているということとはございません。道路公団の助成につきましては、ほぼ共済給付に当てられていると私は認識しております。

○猪瀬委員 厚生会の出資が半分だということですよ。

○奥田理事 毎年の厚生会にかかる費用につきまして、道路公団も職員の福利厚生に関する観点から助成をしておりますが、これらはほぼ職員の共済事業に使われていると、共済事業もしくは。

○猪瀬委員 いいです。そこまでは区分経理していないんですから。別に区分経理していないでしょう。

○奥田理事 特に資産形成に関わるような支出につきましては、この辺りは道路公団のかつての。

○猪瀬委員 最後のところはどんぶりになっています。

私が奥田さんに聞きたいのは、ゴルフをこういう民営化会社の社長就任を控えた時期にやったと、こういう時期じゃなくても、実は今までにもしょっちゅうゴルフをファミリー企業とやってきたわけです。たまたまこの時期に奥田さんが、何かやっているじゃないかと、だれかに外に伝えられたわけですね。そういうことでしょうか。

○奥田理事 基本的には、道路厚生会のゴルフのプレーの権利という点では、道路厚生会の会員であるということが前提でございます。余りにきちんと管理をしていなかったということはあるかと思いますが、このことにつきまして、ゴルフ場にも申し入れまして、本人につきましては、追加的に経費を支払っていただいたということをしておりますので、常にファミリー企業と一緒にゴルフを一緒にやっているという事実はございません。

○猪瀬委員 奥田さんは、年間何回ぐらい、道路公団の厚生会のゴルフの会員券を使っているんですか。

○奥田理事 私は、今回が初めてでございます、私はほぼ自分のコースでやるのが99%でございます。

○猪瀬委員 奥田理事が、いろんな人がゴルフをやっているのは、ごく普通の現象は現象なんだけれども、今、なぜ奥田さんがこの時期にゴルフをやっているというのが外に出たんですか。

○奥田理事 誠に私の軽率なことだと思っております。

○猪瀬委員 軽率に決まっているんだよ、そんなことは、何を言っているんですか。そんな話を聞いているんじゃないですよ、そんなことは軽率に決まっているじゃないですか、何を言っているんですか。

みんなまだゴルフをやっている人がいたのに、奥田さんだけ何で話題になったんですかと聞いているんですよ、それは心当たりはあるんですか。つまり、奥田さんが今度、西の会社の社長になりますね。そういうことが何か関係あるんですか、そういうことがたまたまどこかの新聞に載ったということは。

○奥田理事 西日本会社の社長の候補として名前を挙げられたということは、大変光栄なことだと思っておりますが、今回のこういったこと、なぜ載ったかと私の方から評価することは差し控えたいと思います。

○猪瀬委員 わかりました。奥田さんが、西の会社の社長になることについて、この件では辞退しないということについてのきちんとした理由を説明してください。

○奥田理事 先ほど申し上げましたように、西日本会社の社長候補として名前を挙げていただいたと、大変光栄なことだと思っております。

私自身は、長年道路公団に努めてまいりまして、昨今の民営化ということにつきましても、積極的に取り組んできたつもりでございます。もし、そのような機会を与えられましたら、道路公団の民営化の歯車が円滑に回転し、民営化の実が上がるように努力をしてみたいと考えております。

このたびの私の不注意なことにつきましては、私としましては、業務を通じまして、この名誉を回復する機会を与えられればということで努力をしてみたいと思っております。

○猪瀬委員 ちょっと聞きたいんだけど、何人でゴルフをやったんですか。

○奥田理事 4名でございます。

○猪瀬委員 4名でゴルフをやったことについて知っている人は何人いたんですか。

○奥田理事 4名ともかつての職場の仲間でございますので、まさに職場仲間ということでございます。

○猪瀬委員 この4名以外に奥田さんとかけゴルフをやったことを知っている人はいないわけですね。ということは、その4名から漏れたということですか。

○奥田理事 ちょっとその辺りはよくわかりませんが、話を聞くとところによりますと、私がちょっと大負けをいたしまして、あちこちで面白おかしくお話をしたということも聞いておりますので、どこから漏れたということにつきましては、御勘弁願いたいと思います。

○猪瀬委員 では、蓼科の保養所の問題を先に片づけたいと思っているんです。道路公団で内部調査をしたということで、その内部調査結果、こんなに山のようにありますけれど

も、どういう内部調査をしたのか説明していただきたい。ですが、その前にはっきり申し上げておきます。私は非常に残念でならないんですが、過去に過ちがあった。過ちというのは、1992年に蓼科の保養所を購入したときの金額です。それが世間の常識から懸け離れた金額で購入しているという過去の過ちがあった。

過去の過ちを過ちとして認識することによって、道路公団は民営化会社として再出発すると私は考えていたのですが、過去の過ちを肯定するような調査結果を、過去の過ちを過ちとせず、これはもともと正しかったんだというような調査結果をお出しになっている。それは非常に遺憾です。

これでは、今、ゴルフで反省したと言っているけれども、何を反省したのかさっぱりわかりませんが、ちょっと教えてください。どういう資料になったのかということの説明してください。

○奥田理事 過去の道路公団のやってきたことを正当化するために、今回の調査をやったという御指摘を受けましたけれども、まさにこのことに対しまして、公平にまたは外部から第三者の目で調査をしていただくという観点から、今回は外部の専門家による調査をお願いしたわけでございます。

当時の交換契約の法律上の正当性につきましては弁護士、土地代金の土地の価格につきましては不動産鑑定士、建物の建築費につきましては、建築の専門家、この調査チームによりまして、当時の価格の妥当性を中心に検討をしていただいたわけでございます。

特に、猪瀬委員が御指摘になっている、今回、建物の部分でございまして、ここにつきましては、我々としても非常に専門的な知識が要ということとございまして、それと何回も申し上げておりますが、道路公団の文書の保存期間は5年でございまして、この交換契約は13年前のこととございまして、文書の保存期間が過ぎているということもございまして、そのようなことから、我々は交換契約の相手方に書類を探していただき、またあった書類の貸し出しをお願いしたところでございます。

向こうから出てきた契約図面、契約内訳書、それから観光開発関係の図書、それから取り付け道路に関する図面といったものを借用いたしました。

この資料に基づきまして、これは建築の日本の最大手であります日建設というところの力もお借りしまして、工事数量を算出し、また当時の単価調査も行いまして、そこから積算内訳書を作成いたしました。改めて建築、それから造成工事、取り付け工事の工事費を出したものでございます。その関係書類、根拠、すべての関係書類を今回提出をさせていただきます。

○猪瀬委員 奥田さんは、本当に民営化会社の社長になる気なの、はっきり言ってあきれよ。本当に私は怒っているんだよ。

猪瀬委員提出資料を見ていただきたい。猪瀬委員提出資料の中でめくって行って、保養所関係というのがあります。真ん中よりちょっと後ろぐらいです。保養所関係で「蓼科高原荘の交換契約」。

奥田さんが、これから道路公団の中で民営化会社の中に移る重要な人物で、社長にもなろうとしている人物ですよ、という評価があって社長になろうとしているわけでしょう。

奥田さん、この内部調査は、やはり恥ずかしいと思った方がいいですよ。「蓼科高原荘の2つの不動産価格はダブルスタンダード」と書いてある紙がありますから見てください。

今、くどくどと奥田理事が言いましたけれども、結局新しく調査チームがつくられてやった結果、建物取得費は14.3億円であるということが確認されたわけですね。それで妥当であると。坪260万円ですよ。坪260万円であったことが妥当だと評価しているわけですね。これはとんでもない話でしょう。

もう一つ、今年の3月に、蓼科高原荘を売却するに当たって、12月24日に作成された鑑定書があります。これは道路公団側が作成した鑑定書です。蓼科高原荘不動産鑑定評価書、ここで出している売却に当たっての鑑定結果は、4億7,000万円ですよ、あるいは4億9,000万円ですよ。都市不動産鑑定事務所と、財団法人日本不動産研究所とそれぞれに鑑定を依頼して、ほぼ両者同じ結果が出ています。坪81万円、坪85万円、ほとんど変わりありませんね。

つまり、蓼科の保養所は、坪単価80万円ぐらいのものだと、こういうふうに鑑定所が出ているわけです。

一方で、今、奥田理事は、新しい調査が坪単価260万円だと言っている。何で同じところに調査を委託して結果がここまで矛盾するんですか。調査チームにも、売却の際の鑑定書にも財団法人日本不動産研究所とありますよ。日本不動産研究所はダブルスタンダードですか、片や260万円、片や85万円、売るときになったらこういう値段でやって、買うときには260万円と、売るときには85万円と。同じ道路公団が鑑定書をつくって、何でダブルスタンダードなんですか。

更に言うならば、2つの資料を比較するとここに書いてありますが、現在の再調達価格は取得当時の14.3億円から約5億円と7割も下落していることになる。それは普通はあり得ないです。

なぜならば、こういう建物鑑定評価実務研究会編の『建物鑑定評価資料』というのがあります。この『建物鑑定評価資料』を見ると、これが平成2年版、つまり90年版、2000年版、平成12年版を見ると、鉄筋コンクリートの大体建物の下落率というのは2割程度です。それは全部こういう客観的なデータにあります。

にもかかわらず、こういう客観的なデータと全く矛盾するお手盛り調査を奥田さんがやって、それで言い逃れをしようとしているわけです。

つまり、私が言っているのは、過去の過ちを過ちとして認めればいいんだと。実際にひどいことをやっていたんだから、めちゃくちゃなことをやっていたんですよ、保養所を交換するなんてことをやっていて、あんな保養所に14億円もお金がかかるわけがないのに、土地代を入れて22億円もかけてつくっているということが間違いだったと認めることによって民営化が始まるんじゃないですか。それが正しかったと言ったら民営化にならないじ

やないですか。

○奥田理事 ダブルスタンダードというお話がありましたけれども、当時の交換契約は、東洋観光事業というところに、道路公団の契約の相手方ですが、こういう設計の建物を建てて、土地付きで道路公団の持っている不動産と交換するということでございまして、ここでの価格と申し上げますのが、土地の造成費、それから建物の建設費、それから取り付け道路の舗装費、これらの事業の建設事業そのものでございます。これが幾らかかったかということが当時の14億の話でございます。

それで、その当時と申し上げますのが、平成のバブルの絶頂期であったということ。更には、リゾートブームということから、リゾートのところにはバブルの金が集中的に入って、大変ここにお金がかかったという時代的背景を反映した価格が、ここの建設費にかかっております。

ここで、今、猪瀬委員の方が御指摘になりました。再調達価格というものでございますが、これは今こういうようなものを建てれば、これぐらいになるという価格でございまして、これは通常取引価格を算出する前の現在価格を示したものであるということで、これはダブルスタンダードというよりは、もともとのかかった建設費とそれと取引の価格ということで、これは違うものという認識をしていただければ結構かと思えます。

こういう高いものを建てて反省もないのかということをおっしゃってありますが、私どもはその当時としては、蓼科のところに保養所を求めるということが道路公団の意思として行ったわけですが、今となりますと、民営化の際にこういった利益を生まない不動産につきましては、できるだけ処分をし、民営化の会社が経営がうまく行くようにということを考えております。

○猪瀬委員 話の途中だけど、今、2つ言おうとしているんですね。

まず、バブルのころだったので、再調達価格が、現在のこれで見ると違ってくると思うんですが、土地については実際にバブルのときから現在まで大幅に値下りしています。しかし、建物価格は、こういう建物鑑定評価資料というのがありまして、建物価格については、大体2割～3割ぐらいの減価にしかになっていない。下落率がです。

したがって、今、奥田さんが言っている1つの根拠は崩れているんです。そこはいいですね。私はいつまでもこんなことをしゃべってたくないんだよ。

もう一つ大事なことは、やはり当時の誤りを誤りとして認めることが大事で、今、その話がずるずると違う話になって、これからこういうことのないようにみたいな話になっていってしまっている。まず、あの時点で、やはり22億円で等価交換したと、だけど14億円を建物代に使っていて、坪単価は260万円であったというのは、たとえバブルであっても、やはり間違っていたんだという認識がないと、そのところから出発しないと。今、既にここで証明されているんです。それを言い張ってもしようがないでしょう。過去のことは正しかったと言い張って何になるんですか。

つまり、あなたはこれから民営化会社の経営者になるんだから、やはりそういう道路公

团的な體質をきっぱり縁を切っていくんだという気持ちになってもらわないとだめなので、これは本気で聞いているんですよ、過去の失敗は過去の失敗として認めれば終わりなんですよ。それを何で取り繕う必要があるんですか。

○奥田理事 今回の建築費の検証に当たりましては、あるべき資料すべて集めまして、数量も集め、当時の単価調査もしていただいております。

これは、私の認識というよりも、建築の専門家が積算したものでございますので、私はこれがどうかという評価を私自身が下すわけにはまいりません。ただ、調査チームとしては、今回の交換契約につきましては、妥当なものであったという調査報告を出していただいて、我々はこれを是としているところでございます。

○猪瀬委員 では、奥田理事のところの調査は談合だね。つまりそういうことになってしまうんだよ。だって実際に、同じ道路公団で、自分で売却するときの単価を坪 80 万円だとしているわけですから、しかもそこから更に減価償却とか見て、4 億 7,000 万円の蓼科高原荘を 1 億 2,000 万円で売却しようとしているわけですから、22 億かかったものを 1 億 2,000 万円で売却しようとしていて、再調達価格を 4 億 7,000 万円と不動産鑑定評価書で確認したわけです。建物もどう見ても坪単価 80 万円ぐらいの建物だと。これは、実際に土地不動産鑑定事務所や日本不動産研究所が、やってみたらそういう判断だったわけです。では、お客さんに言うときには、坪単価 80 万円だったというふうにお客に言って、これから売るわけですよ。だけれども自分たちが入手したときには、坪単価 260 万円だと言い張って一体何になるんだということを言っているんです。

奥田さん、自分が今置かれている立場はわかっていますか。これを盾にとって何の利益になりますか。260 万円だというお手盛りの調査を盾にとって国民のために何の利益になりますかと言っているんです。

どう考えたって、常識で考えたって、坪単価、建坪が 260 万円もするわけがないですね。あの悪名高い長銀の建物が坪単価 280 万円ですね。いいですか、あんな立派な建物が、たかが地方のプチホテルがですよ、坪単価 260 万円もするわけがないじゃないですか、幾らバブルであっても。これはくぎ 1 本とか、ボルトを 1 本ずつ調べたっていいけれども、その基本的な数字が全部間違っていたらどうしますか。これは検証はすぐできますよ。それでどういうふうにそれを言い繕って、何の利益になるんですか。

○奥田理事 これは、私が言い繕っているわけではございませんで、専門家の出していた調査の結果を申し上げているわけでございまして、建築の専門会社としては、非常に能力のある会社にやっていただいた数値であると我々は考えております。

ただ、果たして、その蓼科高原荘の建物の価格が今から見てどう思うかと聞かれますと、当時としては非常に高い買い物をして、売る価格の現在価格と見れば、道路公団の投資としては決して成功ではなかったという認識は持っておりますが、その当時の価格、その妥当性については、やはり専門家の御意見に従うというのが我々の立場だと思います。

○大宅委員 100 歩も 1,000 歩も譲って、それは正しかったとして、その時代にそれだけ

のお金をかけて公団として蓼科に保養所がどうしても要するというニーズがあったとは思えないです。

あと、私は1つ勘繰っているのは、公団が道路残地とか、要らなくなった宿舎とかというものをうまく処分したいと。これを足すと22億だと。こっちも22億にしないと合わないと。初めにこっちがあったんじゃないかと疑いたくなるような、だって寒いところだから、テニスコートをつくるのにその費用がかかったとか、いろいろおっしゃったでしょう。どうしても蓼科にそんなにお金をかけて利益を生むはずのない施設をつくるということ自体、今、運営としては間違っていたとおっしゃったんですけれども、そのこと自体なんです。どういつもりでそんなに高いお金をかけて、みんなからそんなに取れるわけでもないし、バブルがはじけなくても赤字は当たり前の形のものですね。

○奥田理事 13年前の道路公団の判断のことでございまして、現在、我々がさかのぼって評価するということは、正しいかどうかわかりませんが、当時としては、道路公団の高速道路事業の最盛期でございまして、年間に250キロとか300キロといった供用を抱えて、大変道路公団事業が盛んな時期でありまして、非常に職員にも忙しい思いをさせているというようなことがあって、保養所ぐらいは何とかしようという判断が当時はあったと聞いております。

○猪瀬委員 やめよう、その話はくだらないから、時間ももったいないよ。奥田さん、この間、保養所の問題もずっとやってきたね。そんな話をぐたぐた聞くような時間ははっきりいってないよ。ふざけるんじゃないよ。とにかくこれはダブルスタンダードだということです。

それで、奥田さんに期待したいんだけど、もう同じことを繰り返してもしようがないから、この話はもうやめましょう。

十何年前にさかのぼって正しかったという鑑定書をわざわざつくったと、だけど売却に当たっては安い鑑定書をつくったと、矛盾する2つの鑑定書という事実はもう免れないから。

○大宅委員 でも売れないわけでしょう。

○猪瀬委員 そうだね。

済みません、この問題で時間が費されてしまいましたので、次に移りたいと思います。ただ、こういうものがあるということだけ忘れないでくださいね。大体建物の減価は2割ぐらいですよ。10年間の差、いろんなのを見て、これは全部見ましたよ。何で道路公団の調査だけ違うのかわからない。これありますね、そちらに、見てくださいよ。

○奥田理事 不動産鑑定資料はございます。

○猪瀬委員 自分のところの会社で、自分の目で見たらどうですか。依頼した調査グループがこういう結論を出してくれというニュアンスで依頼されたら、そう言わなくても思い込んでいるかもしれないわけです。いいですか。

だったら自分の目で見ればいいじゃない、私も自分の目を見てこんなことわかりますも

の、ちっともそんな難しい話じゃないですよ。はっきりいって不愉快ですね。ずっとこの間、この問題をやってきて、こんなダブルスタンダードの結論が出て、それを取り繕おうとすること自体が不愉快ですね。

済みません、次に、今、鉄の橋の談合の問題が出ていまして、それで公団のOBが取り仕切っているということが今捜査の中心になってきつつあるわけですが、そうなると公団の現役の職員も関与しているのではないかという疑惑が当然出てくると思います。今日、その話もできるだけ当事者である皆さんからお聞きしたいんですが、その前に、本日の提出資料、道路公団側から提出していただいた資料で、PC橋ですね、コンクリートの橋梁工事の過去5年間の実績を提出していただきました。それをまずごらんいただきたいと思っています。

○大宅委員 ちょっと猪瀬さん整理しませんか。橋は二種類あって、鉄の橋とコンクリートの橋があって、それが国交省ルートと公団ルートと2つあるので、それがこんがらからないように。

○猪瀬委員 資料ナンバーは幾つですか。首都高、阪高も出しているんですけども、JHのは。

○美並参事官 資料の3でございます。

○猪瀬委員 済みません、猪瀬委員提出資料も同時に開けていただきたいんですけども、猪瀬委員提出資料で、日本道路公団発注のPC橋梁工事、コンクリートの橋の工事、過去5年間の受注ランキングというのを、資料3に基づいて作成したものです。それをちょっとごらんいただきたいんですが、PC橋工事は、大体5年間で四千数百億円行われています。

鉄の橋の工事が大体5年間で約五千億円、年間千億円ぐらいですが、PC橋、コンクリートの橋も5年間で約四千億円強ですから、年間八百億円ぐらいで、おおざっぱに言うと、年間千億円ぐらい大体発注されているということになります。

各5年間の受注ランキングで見ますと、三井住友建設が1番で672億6,900万円。オリエンタル建設が625億、ピーエス三菱が465億等、ずっとランキングがありますが、色がオレンジ色で塗られた、オレンジで塗ったつもりが、こういうベージュぽくなっていますが、オレンジ色で塗られたところが、役職名というところを見ていただきたいんですけども、道路公団側から天下りしている役職員の役職名です。これは同友会名簿、平成16年版、2004年版からずっと記入してみました。

そうしますと、45社で91人の天下りの人が行っている。基本的に、過去5年間のコンクリートの橋梁工事を受注する企業のほとんどに天下りが行っていると、こういうことが提出資料ではわかりだと思えます。

首都高、阪高の提出資料については、分析が間に合わなかったのやってありませんが、道路公団について、一応こういうふうに出してみました。

ということで、次のページですが、この表の次のページを読み上げますが、JH発注の

P C 橋工事も談合の疑いが極めて強い。

改めて言います。過去 5 年間、2000 年から 2004 年度、平成 12 年から 16 年度の日本道路公団発注の P C 橋、コンクリート橋梁工事 340 件の発注総額は 4,030 億円で、平均落札率は 97.6% である。

鋼鉄製橋梁工事、429 件の平均落札率 97.5% と同程度である。5 年間で落札した P C 橋メーカー全 65 社のうち、45 社に 91 人の公団 O B が天下りしている。これは同友会名簿 2004 年度版です。更にさかのぼっていけば、もっとダブる人がいますが、最新版でチェックしました。

340 件中、287 件、84%、金額ベースで、3,785 億円、93.3% が天下り企業もしくは天下り企業を含むジョイント・ベンチャーによる受注工事であるということがわかります。前回、鉄道橋梁工事について資料を提出いたしました。どこにありますか。

前回の委員懇談会で、鉄橋の平均落札率は 97.5% です。今回は 97.6%。猪瀬委員提出資料で明らかのように、天下り、今回は K 会、A 会という名前ではありませんが、天下りがこれだけ行っているということが明らかになって、こうなってくると、これは公団と天下りと、それから業者と三位一体になった官製談合ではないかという疑いが強い。それで、国土交通省のこの間摘発されたものは業者の談合、この場合は余りにも天下りが多くて、官製談合ではないかと、そういう疑いが強いんです。

公正取引委員会も強い関心を持っていると思うんですけども、これについて公団内部でどういうふうな調査をされているのか、あるいはどういう認識でいられるのか、近藤さん、ちょっと答弁願います。

○近藤総裁 橋の問題につきましては、従来から公正取引委員会が調査されていると理解しています。その調査に対しましては、全面的に協力しております。これからまた鉄の橋につきましては、高検の方で捜査に入るといふ報道もありますので、もしそういうことであるのであれば、できる協力は是非していきたいと思っています。

一方で。

○猪瀬委員 谷口道路局長に時間がないようですので、一言言ってもらってから近藤さんに発言をお願いしますので。

ちょっと近藤さんに大変申し訳ないんですが。国土交通省は公団を監督する立場にあるわけだから、こういう実態について道路局長としては、今まで何をやっていたんですかと私は言いたいですよ、監督しているんだから、それについてははっきりしたお答えを願いたい。

○谷口道路局長 今、大宅委員から御指摘がございましたように、メタルの問題と P C の問題が同時並行的に行われるということです。

P C につきましては、御案内のとおり、一昨年 12 月に立入検査以降、排除勧告ということが昨年 10 月に行われたところでございますが、今、23 社が勧告に承諾していないということで、現在、審判手続がなされているということでもあります。

今回のメタルの案件につきましては、3整備局の案件につきまして、公取の方が、今、調査をされているということでございますが、それに関連して、JHの発注のメタルについていろんなことが言われているということでございますが、PCの案件につきましては、それとまた別途の扱いで、技術関係でちょっと複雑になっているわけでありましたが、いずれにしても、今、御指摘の談合というような疑惑については、事実関係が、今、捜査中、調査中ということでございますが、そういうことはあってはならないということでございまして、私どもの大臣からも監督権ということで、私の方にも省内にもいろんなお話をちょうだいしているところでございますが、今、近藤総裁のリーダーシップの下に、いろいろ公団としてもしっかりした対応をしていただいているのではないかとということでございまして、調査なり、捜査の進展を見ながら、追加的な措置もなされるという具合にお聞きしております。

それで、不十分な点があれば、私どももまたJHの方にお話をさせていただきたいと思っておる次第でございます。

○猪瀬委員 私の方でデータを分析したら、こうなってきたんです。谷口道路局長、天下りの状況が、こんなに行っているとは思っていなかったんじゃないですか、正直に答えてもらいたい。

○谷口道路局長 天下りにつきましては、冒頭私の発言で、委員懇談会の関係で私どものOBの件につきましても、並行して検討を進めているというようなことを申し上げておりますので、このPCの関係につきましても、メタルの関係も同様だと思いますが、しっかりとした対応をしていただきたいと思いますと思っております。

○猪瀬委員 しっかりとした対応というのは、どういうことですか。

○谷口道路局長 しっかりとした対応ということになるわけですが、例えば事実関係で、もし疑わしくというようなことが事実であるとするれば、例えばでございますが、見合わせるとか、そういうことも視野に入れてということかと思いますが、大きくは全体の人事政策、OBも含めてございますが、そういうことも深くあるので、そういう全体の中での検討を踏まえてのしっかりとした対応をしていただきたいと思いますということでございます。

○猪瀬委員 指名停止というのは、6か月とか8か月とかありますけれども、12か月という指名停止は過去にありましたか。

○谷口道路局長 今回追加的な措置を取らせていただいておりますが、12か月というところは、国土交通省としてはないと思います。

○猪瀬委員 12か月というのがないと、結局6か月、8か月经ったら、あと4か月すき間があれば、結局それはその間に受注できてしまうわけです。

○谷口道路局長 今回2か月プラスということになりましたが、12か月というところまでは、まだ今のところ至っておりません。

○猪瀬委員 結局、6か月とか8か月とかだと、あと6か月とか4か月とか余ってしまうわけですね。そうすると、そこに入り込めば何とか食っていけるということになってしま

うから、本当に厳しい処分にならないんじゃないかと言っているわけです。

○谷口道路局長　しかしながら一般競争入札等には、事前の手續等がございますので、年度の発注ということを考えますと、非常に私の立場も事業を円滑に推進していただくということからいいますと、極めて残念な状態になるのではないかと、一方では心配をしています。

○大宅委員　バブルがはじけて、しかも公共事業が減って、どのぐらいの橋梁会社というのがつぶれましたか。

○谷口道路局長　しっかりした数字は把握しておりませんが、何社かつぶれたという状態になっておりますし、また合併とか、そういうこともあろうかと思いますが、この後、できるだけ早く提出をさせていただければと思っております。

○猪瀬委員　はっきりいって護送船団なんだね、護送船団だからだめなんですよ。まあいいです。

○谷口道路局長　後で提出させていただきます。済みません。

○猪瀬委員　では、谷口道路局長退席です。

(谷口国土交通省道路局長退室)

○猪瀬委員　近藤総裁、失礼しました。先にどうしてもというので。

では、今の話の続きですけれども、結局、こういう現実がある、この現実を何とか膿みを出して終わらせて行かなければいけないということです。これは一朝一夕にできた姿ではないですよ。時間がかかってできているもので、この状態を何とか一掃していくやり方を考えないと。

国民の財産が、例えば本来だったら100億円の工事で80億円で落札すれば、20億円は国民の元に帰るわけです。別にそれで手を抜いた工事ではなくて、性能標準的にある一定のレベルに達するような工事であれば、価格競争は当然起きていいわけですね。

そういうことを含めて、ただこの現実ですね、驚きました、自分で整理していて、こんなになっているとは思わなかった。これについて、まず御感想をいただきたい。

○近藤総裁　先ほどのお話の続きということとさせていただきますと、まず、当面の問題と、それから今後の問題と2つに分けて議論する必要があると思っているんです。

まず、当面の問題なんですが、先ほどお話ししましたように、公正取引委員会からは断続的に調査依頼があります。今、全面的に協力をいたしているということです。

それから、報道によりますと、高検の方で捜査に着手するということでもあります。そのような段階になったときには、勿論我々としても全面的に協力をしていきたいと思っております。

もう一つが、実務的に事実関係の整理だけはしておきたいなと、そう思っています。

ということで、ここにおられる奥田理事の下に調査チームを実務的につくっていただきまして、鉄の橋についてであります。過去の入札の実態、それとOBの再就職の状況を整理してもらっています。とりあえずOBの再就職については、一応そういうことかなと

いう結果が出ましたので、これはお知らせしているとおりです。

これから、更に捜査あるいは公取の追加調査ということになりましたら、またできることは全面的にしていく。これが当面の話です。

それから、今後の話なんですけど、これが極めて重要だと私は思っております。いろいろな側面からこの問題はお話しできるんですが、まずは業界の体質というのが1つあるんだろうと思います。

これについては、業界全体あるいは経済界としての対応というものがこれから大変重要な局面を迎えるんだろうと思っております。

一方で、発注者として何ができるのかということではありますが、いろいろやることはあるんだろうと思っております。

まず1つが、契約上の工夫です。これは我々法律、会計法は勿論でありますけど、入札契約適正化法、あるいは官製談合防止法、そのような法律に基づいて何ができるのかということなんです。

これは、国土交通省の御指導もいただきながら、できることはすべてやっていると、そういう立場だとは思いますが、追加的にどういうことができるのか。

契約上、例えば違約金条項というようなものも国土交通省の御指導もあって、2年前から入れている。これなんかも単なる指名停止だけではなくて、かなりの抑制効果が出てきているのではないかなとは思いますが、追加的にどういうことができるのか。また、この率の引き上げということも法的に可能なかどうかということもあります。

それから、去年からやっているんですけど、入札に参加していただいている企業皆さんに遵法を誓約していただいているということがあります。要するに、談合等の行為を含めて、違法な行為はやっていないし、これからもやらないという誓約書を入札に参加される企業皆さんから出していただきます。

したがって、これもかなりの抑制効果があるのではないかと期待していたところではありますが、これについての見極め、あるいは追加的にどういうことができるのかということも含めて検討が必要だと思っております。

それから、契約上の工夫ということでは、より抜本的な対策としては、従来の価格一辺倒、最近では価格一辺倒ということではない契約方式を少しずつ導入はしているわけなんですけど、この契約方式そのものの抜本的な見直しというものも、我々はこれから本格的に検討していかなければいけないのではないかと考えています。

御承知のとおり、今年には品確法と言われる、理念法ではありますが法律が成立しております。明治以来の改定法に基づく入札を新しい時代にふさわしいものに変えていこうという動きでありますけど、これは国土交通省並びに業界の皆さん方と一緒に実効ある入札方式の改革にこれから取り組んでいかなければいけない、そう思っているんです。

今のままの価格一辺倒ということになりますと、どうしてもダンピングということが起こってくる危険性があるわけなんです。国際取引にはアンチダンピングという取り決めがあり

ますが、入札におきましては、この問題も同じような問題をはらんでいるわけです。採算を無視した成約、これは1回や2回はできるかもしれませんが、これは継続できない。継続できないの中でそれを更に無理して継続しようとする、質の問題が起こってくる、そのような危機感も、やはり我々は同時に抱いておかなければいけないんじゃないかと思うんです。

そういう意味での契約の在り方そのものの抜本的な改革に向けて、我々は本格的に取り組んでいかなければいけない。これが1つです。

もう一つが、先ほどから話題になっている、いわゆる天下り、要するに公団の場合でいいますと、公団の役職員の再就職の問題、これは新会社になっても同じ問題が起こってくる。この再就職の問題をどうとらえていくのかということが大変重要だろうと思うんです。

先ほど官製談合という言葉をお使いになりましたが、まずそういうことは実態としてないと思います。実態としてないと思いますが、しかしあるのではないかという疑念を世間の皆さんに抱かせてしまっているという現実、我々としても認めないわけにいかない。その大きな原因の1つは、再就職に問題があるということも厳然たる事実なんです。

ですから、これから我々は、公団あるいは新会社役職員の再就職の問題をどう考えるのか、基本的には定年制はしっかりと守っていく、将来的には日本経済全体、少子高齢化の世界にあって、65歳定年制というのはもう見えてきていますから、それに向けた人事制度を確立していくということが必要になってくるんだらうと思うんです。50代前半あるいは後半であってもいいが、再就職をしなければいけないような現実というものをつくらないということが大変重要なんだらうと思うんです。

従来、公団は、いわゆる官的な人事の慣習があったということです。私は、いつもこれはあしき人事的な慣習だと申し上げているんですが、このようなことは民営化という大変いい機会でありますので、民間並みの定年までは別に後輩に追い越されてもいいじゃないかと、若い社長の下で、何歳も年上の取締役と一緒に経営をしている会社なんていうのはたくさんあるわけですから、そのような官的な人事制度から脱却をして、もう少し民的な発想での人事制度を取り入れていくと。それによって再就職の必要性を最小限にしていくと。

とはいえ、人それぞれです。人生観ありますし、自分の人生それぞれの皆さん方の、役職員の人生というものは貴重なものですから、その人生設計について、もう少し優しいシステムであっても私はいいと思うんです。やはり今までの経験を生かして、新しい天地で活躍をしたいという方がおられるのは、別に不自然だとは私は思いません。そういうような方々に民間企業のように再就職のあっせんをしっかりとしていくようなシステムというものも確立をしていく必要があるんじゃないかと思います。

再就職というのは、要するに、今までのコネを活用した再就職、そういうことをやめていただきたいと思っておりますが、過去の経験あるいは能力を生かした新しい世界で、また心機一転活躍していくような場を提供する、そのような機会というものがあるのもいい

いंदらうと私は思うんです。

いい民間企業は皆さん、そういうシステムを社内的に確立して、キャリアの相談に乗っているわけです。今までの公団は、再就職に対しては、それぞれ個人が個人的な努力でということになっていますので、これはもう少しそれぞれの役職員の人生を大切にした人事的な配慮があってもいいと。

ただし、そこには世間の疑惑を招くような再就職の仕方、あるいは再就職した後の行為は慎んでいただかなければならない。その歯止めを十分にかけて上での新たな人生への展開についての新しい人事制度があってもいいと。そのように考えているんです。この2点は、将来に向けては大変重要な分野だと思っておりまして、民営化に向けての人事制度のワーキンググループの中においても、こういう点も含めた人事制度の検討はしていただいていると、そういう状況でございます。

○猪瀬委員 将来展望についてのお話はよくわかりました。ただし、現在の実績から問題設定していかないといけないと思います。後半の話はよくわかりました。

やはり、先ほど近藤総裁は官製談合の実態はないと。ただ実態があるという疑念は生じても仕方がないとおっしゃっているんですが、それは官製談合が、勿論、現在のところ証明されていないので実態としてはないということになるわけですが、疑念はあります。やはりこれだけの天下りが行っていれば、当然官製談合があるだろうという状況証拠としては非常に疑わしいと。状況証拠である。官製談合の裏づけは確実に取れているわけではないが、事実としてのこれだけの実態はあり、こういうことは言えるんです。

今後の在り方については、おっしゃる趣旨はよくわかる。ただ、問題は、今のお話の中で、価格一辺倒の在り方には問題があると。それもおっしゃるとおりです。ダンピング等あってはならないと。これもおっしゃるとおりだが、ただし実際には97.5%という数字がずっと出ていて、ダンピングは起きていないんですね。それはほかの世界でよく1円入札ということがあったりします。この場合には97.5%というのは、ずっとあって、必ずしも質の高さが高い価格落札率を生んでいるとは限らない。質の高い工事によって高い価格の落札があってもいいわけですが、必ずしもそれは言い切れないということで、むしろ一定の競争による価格の下落というのは、当然前提にしつつ質の高い工事をするということになると思うんです。

それで、受注者側からさまざまな自由な提案があって、そして発注者と協議して、そして性能要件で実質的に値段を下げていくということがあれば、それはそれでしかるべきだと思うんだけど、現状では割と機械的な談合が行われているんじゃないかと疑わざるを得ないということをおっしゃっているわけです。

ですから、将来の在り方についてはおっしゃるとおりだが、とりあえず現状についてのもっと厳しい見方をしていけないと未来生まれないんじゃないか。

先ほどちょっとおっしゃったのは、入札企業に遵法誓約書をこれから書かせると、これは前からやっているんですか。

○近藤総裁 去年からです。

○猪瀬委員 去年のいつごろからですか。

○近藤総裁 10月です。

○猪瀬委員 その遵法誓約書を書かせて以降の落札率は余り変化がない。高検に逮捕されて以降に急激に変化が起きるとというのが実態ですね。やらないよりはいいですよ、ただ実態としてはそういうことになります。

ちょっと休憩に入る前に少し確かめておきたい。今の遵法誓約書の話になりますが、今、将来ビジョンの話をおっしゃっていますので続けます。近藤さんは、日本道路公団は東の会社、中の会社、西の会社と分かります。東の会社のCEOは新日鐵から来る。中の会社のCEOは近藤総裁になる。西の会社のCEOは神戸製鋼から来ますが、直接ではなくワンクッション置いていますので、やはり各CEOが談合はしないと、つまり新日鐵や神戸製鋼は、ある意味では受注側のメーカーでもありました。そこから会長が来るということは、新会社においては談合はしませんという宣誓を東の会社、中の会社、西の会社のそれぞれのCEOにさせていただくということはよろしいですね。勿論、それは東の会社、西の会社にももちろん言いますが、中の会社のCEOとして、改めて近藤総裁に、今、JHの総裁ですけれども、今後中の会社のCEOとして談合は一切発注側ら、もちろん発注側からしているかどうかという事実はあるか、ないかはともかくしないということと受注側に対しての談合カルテルは許さないということについて、確認させていただきたい。

○近藤総裁 今、猪瀬委員が言われたことは、まさに今、公団の立場で私は申し上げていることですが、まさにそういうことなんだろうと思います。

また、新会社につきましては、これは正式に決まった段階で、またそれなりの発言はさせていただきますと思います。

○猪瀬委員 もう近藤さんが中の会社のCEOになることが決まっているから。私は急ぎたいんです。なぜかという、今、新日鐵と神戸製鋼と新しく会長になることは決まっていますので、内定ですけれども、それを今、宣誓しておいてもらわないと、現在の捜査にも関係してくるので、今後、そういうことをやりませんということを、今、道路公団総裁ですけれども、今、これから新会社の会長となる人間としてそうするというを言っていたきたいんです。そして、現在の段階で東の会社、西の会社にもそれを求めたいと思っているんです。

○近藤総裁 今、公団の総裁として申し上げておりますが、改めて御要望がありますので、中の会社のCEOの内定候補者として、同じような決意であるということは申し上げておきます。

○猪瀬委員 メディアの方々が今いらっしゃいますけれども、東の会社のCEOと西の会社のCEOに対して談合について厳しい見解というか、受注側から会長になるわけですから、絶対に談合はないということを近々に宣誓していただきたいと思っています。それはちょっと記録にとどめておいてください。

ちょっと、3時半になりましたので、10分だけ休憩させていただきます。

(休憩)

○猪瀬委員 よろしいでしょうか。10分間経過しましたので、続きをやりたいと思います。

それでは、資料6-1の55ページです。公団発注の過去5年間のトンネル工事について、入札件名、入札の種別、入札日、入札参加者、入札額、落札者、落札額、入札予定価格、落札率一覧を提出してくださいということで、これが来たのが昨日の夜だったものですから、あわてて資料整理しまして、「猪瀬委員提出資料 トンネル関係」というものがあります。このトンネルの資料からさまざまなことが見えてまいります。

道路公団発注のトンネル工事も談合の疑いが極めて強い。猪瀬委員提出資料を見てください。過去5年間、2000年から2004年度、平成12年度から16年度の日本道路公団発注のトンネル工事163件の発注総額は6,317億円で、平均落札率は98.2%と、橋梁工事を更に上回る。

5年間に落札した95社のうち、受注額上位30社だけを見ても、2社を除く28社に52人の公団OBが天下りしている。これは同友会名簿を平成16年、2004年版でチェックしました。鋼鉄橋梁・PC、コンクリート橋梁工事同様、公団発注工事における公団・業者、公団OBの三位一体の構造が疑われるということで、次のページをめくっていただきまして、色が塗ってあります。

ジョイント・ベンチャーもありましたので、ジョイント・ベンチャー分もそれぞれに振って付けてあります。1位が清水建設。これは単体が1,477億9,950万円です。2位が竹中土木。3位が大成建設。4位が鹿島建設。5位が鴻池組。6位が西松建設等、上位30社をピックアップしました。

右の方に、天下り役員の役職名を記入しておきました。上位30社だけで52人の天下り役員がいるということになります。したがって、このトンネル工事においても官製談合の疑いが強いという状況証拠をここに提出したわけでありまして。

改めてこの資料を見ながら、国土交通省道路公団・本四公団監理室長吉田室長としては、どうですか。これだけの天下りが行っている。極めて官製談合の疑いが強い。勿論、今、状況証拠でありまして、それ以上のことは言えないわけですが、これだけの疑惑が見えてくるわけですが、監理室長というのは、これを監理するのが仕事ですね。どうですか。

○吉田監理室長 この資料はただいま拝見したばかりであれですけれども、基本的に入札業務というものは各発注者、公団等々の責任においてやっていただくということで、例えば、この工事はこういう発注方式を取らなくてはいけないとか、そこまで我々が指導ですとかそういうことはやってごさいません。

ただ、入札契約制度の改善については、いろいろ過去の経緯の中でこれまで国交省としても改善に努める中で、例えば地方公共団体ですとか各公団も入契法などができてごさい

ますので、それぞれ適切な形で、これまでも改革に取り組んできていただいているということで、今般もいろいろ指摘がございますので、既に公団の中で入札状況の点検ですとか、これまで改善してきた、取ってきた制度の有効性ですとか、そういったものの調査を、確認作業を始めていただいているということでございますので、その取組みをしっかりと進めていただきたいというふうに考えているところでございます。

○猪瀬委員 当委員会としては、当初から高速道路のコスト削減という問題を提起してきたわけです。このコスト削減には2種類ありまして、1つは建設コストの削減。もう一つは管理コストの削減。この2つをずっとやってきたわけです。

管理コストの削減については、この後、維持管理用業務の入札結果というものが出てきますので、それについてはこの後すぐやりますが、今、建設コストの削減です。

当初、20%削減して、更に2003年の最後のところで2.5兆円の追加削減を決めました。そのときに、追加削減の根拠として、我々はこのように談合等を含めた質の高い工事でありながら安くできる性能要件ということを前提にしたコスト削減、あるいは勿論、第二東名だったら3車線を2車線にするとか、そういうことを含めての規格の見直しによる削減ということもあるわけです。2.5兆円の根拠について当時あいまいなことを国交省は言っていたわけですが、こういう具体的な高価格がこういう形で維持されていると見れば、コスト削減はより一層可能であるということは私はできると思うんです。根拠も簡単に出てくるのではないかと思うんですけれども、そこはどうですか。

○吉田監理室長 管理コストの削減と併せて、建設コストの削減ということで、今回の民営化に当たって、この委員会でもいろいろ御議論があった中で、当初20兆円と予定していたものを大幅に半減ということで、2.5兆円を含めて10兆円近くにするということで、これは大変なことだと思っておりますが、具体的に4兆円については既に計画に反映させてございますけれども、残りの2.5兆円分についても、規格ですとかそういったことを含めて具体の削減の内容の詰め作業を、今、進めているところでございます。そういったコスト削減努力と併せて民営化いたしますので、より効率的な事業執行といったようなことが今後期待できるのかなというふうに考えているところでございます。

あと、規格の話と予定価格の話がございますけれども、いろいろ施工方法を含めて技術革新ですとかそういったものも反映するような形で、全体としてコストの削減が進むような形で取り組んでいく必要があるのかなというふうに考えているところでございます。

○猪瀬委員 近藤総裁、改めて、このトンネルの談合の疑惑と思われる結果が1つ出ました。鉄の橋に続いて、コンクリの橋、PC橋。そして、今度はトンネルが出ました。このように、今まで出てこなかった資料が出てくるようになりました。これはやはり、談合疑惑等のそういう世間の批判、それからメディアの追及ということを含めてこういう資料をどんどん提出するような流れになったと思います。

これは非常にいいことなんですが、その結果、これは先ほどのPC橋、コンクリートの橋と同じような話になります。実は、トンネルの規模もまた非常に大きい。これも先ほど

の答弁と同じになるかもしれませんが、単に未来という、これからということだけではなくて、やはりこの事実について、ここまでなっているかというのは新しい驚きなんです。天下りがほとんど全部ですから。

単なる天下りではなくて、やはり官製談合の可能性がかなり強いのではないかということで、今後、これについてもどういうふうな調査をするのか。どういうふうに臨んでいくのかということをお答え願いたいと思います。

○近藤総裁 今、当面の問題は、先ほどお話ししましたように、鉄の橋であります。この問題については、先ほど申し上げましたように、実務的な確認・整理作業をやってもらっているということです。公取の調査、それから捜査当局の捜査に対する協力も全面的にやっていきたい、当面はそういうふう考えております。

ただ、これから発注者としてできることはどういうことがあるのか。今、国土交通省におかれてもいろいろと委員会をつくられて検討されておりますが、その内容も大いに参考になるんだろうと思いますし、また我々としても追加的に民営化を控えた立場としてということが考えられるのか、鋭意検討してまいりたいと思っております。

○猪瀬委員 今、鉄の橋は、検察が捜査しているわけですが、コンクリートの橋、それからトンネルと、次々と疑惑が浮上しているということをここでは確認しておきたいというふうに思います。

○大宅委員 さっきお願いした橋梁の関係の会社でつぶれているところというのは教えてくださいということだったんですけども、橋梁だけではなくて、今トンネルなどを見ると普通の建設会社はかなりなので、それも含めてお願いします。

○猪瀬委員 実は、首都高、阪高についても、トンネル、それから橋梁について資料を提出していただいております。こういうふうのうちの方としては分析が間に合わなかったんですが、首都高と阪高でも結構それなりの金額が行っているんです。

これについて、たまたま、今、国土交通省あるいは道路公団に対して検察、公取が調べをすすめているが、首都高、阪高としてはそれぞれ金額もそれほど少なくないということは改めて提出していただいた資料でわかる。やはり同じようなことが言えるのではないかなと思うんですが、いかがですか。

○高橋理事 落札金額は非常に高いという、その事実は事実として数字はあると思います。ただ、我々としましては、こういう入札参加者の方も今、積算基準等は公表されていますから、ある程度相手が経験を踏まえた相応の積算能力があれば、予定価格に近い金額を算出することは可能なんです。

あと、応札者でどういうことが行われるかというのは、我々捜査権限もありませんから、発注者としてはできるだけそういう競争が適正に行われるような条件整備を行っています。

それは、例えば指名する場合には指名業者を事前に公表しないで終わってから公表するとか、あるいは現場の説明会を行わない。つまり、一堂に会さない。事前にそういう対応もしていますし、また事後の対応として入札監視委員会というものがあります。

この入札監視委員会は、公団の中に設けていますが、3名の委員の先生、裁判官の御出身、報道の御出身、そして土木工学関係の研究者御出身、そういう方で全体を結果としていろいろ見ていただいています。それも、公団側が抽出して見ていただくのではなくて、委員の先生の中から全体をいろんな発注状況を見ていただいて、特に委員の中から案件を抽出していただいて、それを入札監視委員会で議論いただく。

そういう中の御指導も受けて、例えば入札に絡んで談合情報が寄せられたときには、事前に事情聴取をすとかそういう考えも従来あったんですが、入札監視委員会の先生の御指摘では、業者を呼んで事情聴取をすればかえって業者にいろいろ警戒感を与えるので、そういう話があれば事情聴取しないですぐ公正取引委員会に報告せよという御指導も受けて、いろいろやっております。

ですから、我々としては発注者として事前及び事後に適正な競争が行われるようなできる限りの措置を取る努力をしているということを御報告したいと思います。

○猪瀬委員 阪高の方はいかがですか。

○並川理事 今、首都高さんからおっしゃったようなことそのものでございますけれども、私ども都市内高速ですので、トンネル工事等は非常に少のうございます。それと、PCも、前回のときに言いましたように、年間約二十億円ぐらいの発注量でございます。

そういうことで、高橋理事がおっしゃったことと同様の形で入札を透明化しているということでございます。

○猪瀬委員 道路公団の、今日は内田副総裁が来ていないんですけれども、技術部調査役のみつやまさん、いらっしゃいますね。

こういう結果が出ていますが、つまりこれは状況証拠としての談合というのはこれでわかるんです。もちろん私も何でもダンピングをやれと言っているわけではないんです。ただ、質を保証したとしても、一定の価格競争は必ず出てくるはずですよ。つまり、全部98、97。でそろそろわけがないので、積算価格がある程度わかっているいろいろな問題でコンサルが入って、いろんな情報が流れたとしても、予定価格に余りにも近過ぎるんです。技術屋さんとして純粋に考えた場合に、そういうふうにはびたっとそろそろものなんですか。これはやはり私は理解できない。

○ミツヤマ（JH） 済みません、技術部の方の所掌というのは、土木的な技術の専門官を配置してまして、技術基準とかそういったものを担当してまして、発注業務そのものは担当しておりませんので、所掌の枠外になります。

ただ、技術部として見るとすれば、いろいろ形式等を比較するときにはいろいろ単価を入れて比較しておりますけれども、いろいろ比較した結果、A案、B案の単価差が1%ぐらいしかないというのが結構多いので、皆さんかなりきちっとやられているのではないかと思います。

○猪瀬委員 それでは、1つだけ質問させてください。

例えば、価格競争で85%ぐらいの結果が出たりもするわけですが、ダンピングではなく

て実際に入札でやるときに、そういう差が出ることは十分に、つまりこう言うとなんですが、キャパシティーというものは10とか20の幅というのはやはり出るのではないんですか。つまり質が保証された場合、同じ質で、それは受注側の企業努力の問題になるわけです。そのくらいの積算の幅はあるのではないんですか。

○ミツヤマ（JH） 我々は、自分たちの積算が正しいと思っているんですけども、それが正しいとすると、どこでそのようなことをされてくるのか、ちょっと私にはわかりませんということなんです。

我々としては、積算要領に従って自分たちの積算をしまして、それが正しいと思っているんですけども、それが今おっしゃられるような1割2割というふうに下げられるということであれば、どの辺が下がるのか、我々には理解できないところがあります。

○猪瀬委員 例えば、85%だったら、それで落札した結果、どういうふうな資源の配分といますか、技術の配分といますか、コストの配分になっているのかということは検証されるわけですね。

○ミツヤマ（JH） 低価格入札の場合に、そういう調査をするように規約の中でなっております。

たまに、余り私は工事で経験しておりませんが、たまたま材料をたくさん持っていたとかということで、その分だけが安くなるかそういった事例は聞いたことがございません。

○猪瀬委員 あと、98%、97%の落札でやりながら、なおかつPC橋の工事中に途中で崩れるとか、そういうことが何度かありましたね。つまり、そういう事実はありましたでしょうか。

○ミツヤマ（JH） 最近、そういう事例は記憶にないんです。

○猪瀬委員 そういうのが業界紙に載っていたんですけども、最近と言うと頭にはないから何月何日とは言えませんけれども、そういうこともありましたでしょうか。あるいはそういう事実は表には出さないんですか。

○ミツヤマ（JH） それは道路公団の工事でしょうか。ちょっと記憶にありません。

○猪瀬委員 わかりました。それについては、一応そういうことがあったかどうか、なかったかどうかについては調査したいと思います。

次に、先ほど建設コストの削減という問題で、この談合が建設コストの削減の障壁になっているのではないかということで、我々としては公取や検察と違う立場からずっとこの問題を建設コスト削減の問題として見てきたわけです。

それでは、次に管理業務のコスト削減ということで、管理業務に対して年間道路公団だけで大ざっぱに言って4,000億円ぐらいの発注があるわけです。道路四公団で6,000億円ぐらいの発注があると思うんですけども、2,000億円ですか。今、奥田さんに確認します。

それを3割削減ということで、2003年の12月に政府与党枠組みで3割削減が決定しました。その3割削減に対して、年間1割ずつ3年間の間に削減してくるというプロセスが

ありましたが、しかしそれが 99% 入札が多いことは多いんです。それで、新規参入障壁を取り払ってもらおうということで、性能要件でいきましょうということをやってきたわけですが、それについては資料 2 を見てください。

「猪瀬委員提出資料 橋梁談合関係」の資料をずっとめくって行って、蓼科高原荘の次です。「猪瀬委員提出資料 維持管理業務関係」というものがあります。維持管理業務関係のところをめくっていただいて、「新規参入によって落札率は下がる」というデータを出してあります。

先ほどの資料 2 で、さまざまな試験問題について提出していただきましたが、わざと落とすような難しい試験がいっぱいあるということは見てもらうとわかるんですが、それでも針の穴をくぐり抜けるようにして、この試験を突破してくる新規参入業者があります。この新規参入の業者が、資料 2 をずっとめくっていきますと、「平成 17 年度維持管理四業務の性能要件入札における応募・入札状況調書」というものがあります。

○大宅委員 27 ページです。

○猪瀬委員 この表を見ていくと「道央自動車道他 札幌管理事務所管内料金収受業務」。そして、その応募した人たちがどういう人かといいますと、既存、子会社とあります。あと、新規、新規、新規、既存、新規、新規、新規、新規、新規とあります。

この子会社が、北海道ハイウェイ・サービス株式会社。応募書類を出した。それから、いろいろ出して○がずっとつながって行って、右の方に移って行って、入札して、実質単独で落札、99.9%。

2 番手にある北陽警備保障株式会社、これは新規ですけれども、結局応募書類をもらっただけで、恐れをなして辞退したというような感じです。

これをどんどんどんどんめくっていきますと、中には新規が最後のところまでたどり着いたケースがあります。43 ページを見てください。一番下から数行目ぐらいで、「名神高速道路（一宮料金所）料金収受業務」があります。これを見ますと、中日本道路サービス株式会社。これは子会社、ファミリー企業です。これが○、○、○、○、○とずっと行きます。

その下に、新規で株式会社エイゼブジャパン、株式会社エレステ警備保障、それから有限会社ジャスティス・サポート、ユニックス株式会社、この 4 つの新規がそれぞれ応募しまして、結局ジャスティス・サポートというのがずっと○、○、○で来て、最後にファミリー企業の中日本道路サービスを落札で打ち破って落札して、落札率が 72% というふうになりました。この前後を見ると、みんな 99% が並んでいるところに、突然ここだけ 72% になります。

ということで、料金収受においてはたまたまそういうケースが出てきたんですが、それで先ほどの猪瀬委員提出資料に戻っていただきまして、「新規参入によって落札率は下がる」というタイトルを打ってありますが、この料金収受業務の入札結果は平均 98.78% で、新規参入競争ケースを除いた平均落札率は 99.51%。99 か所、延べ 121 件の入札で新規参

入業者が参加できたケースは3件。うち落札は1件のみということになります。

「05年度の日本道路公団料金收受業務の入札で、新規参入業者が参加できたケースは3件のみ。その3件は落札率が85%から69%と低く抑えられている。入札への新規参入があった場合は、新規参入がなかった場合の平均落札率99.51%と較べて最大3割も落札率が下がることが分かる」。

新規が落札したのは1件なのですが、競争が入ってぎりぎりまで新規が争って破れたケースでも、既存の業者が落札した場合でも落札率はかなり下がるんだということがわかります。

3つ例を並べましたが、新規参入業者2社と既存1社の競争、ぎりぎりまで競争した結果は69.99%で、子会社が、ファミリー企業が落札したんですけれども、やはり競争の結果、下がりましたということがわかります。

それから、今言ったジャスティス・サポートという新規業者が既存業者と、つまり中日本道路サービスと争って、最終的に72.19%で新規のジャスティス・サポートが落札しました。

もう一つ、やはり新規参入業者1社と既存1社の競争。これはぎりぎりまで競争して、結局はファミリー企業が落札するんですけれども、85%に下がりました。このように競争入札がやはり価格を押し下げる要因になっているということはほぼ間違いない。

基本的に、先ほどの橋梁にしろ、トンネルにしろ、質的なものが最終的に保証されるならば、やはり価格競争は当然あってしかるべきですし、一発勝負の価格競争ではなくて、ある連続性をずっと持って入札していくのであれば、当然競争入札が価格を押し下げようになるだろうということがわかります。

次に、ページをめくって、裏のページで「維持管理四業務の入札状況の概括」ということで、先ほどの料金收受以外のものをまとめてここで見てみたいと思います。

「維持管理四業務の入札状況をみると、新規参入業者の入札参加件数がかつても多い保全点検業務ではその他三業務と較べて5%ほど平均落札率が低く抑えられている。最終的な落札者はほとんどが子会社や公団OB受入れ企業であり、ほんとうの意味での新規参入業者による落札はほぼゼロであるとはいえ、新規参入業者の入札参加は落札価格を低下させる効果をもつことがわかる」ということで、ここで交通管理業務、料金收受業務、維持修繕業務、保全点検業務についてそれぞれの落札率を示してあります。

交通管理業務では、新規参入はゼロで、99.33%。

料金收受業務は、新規参入が3件、うち落札1件ですが、98.78%。

維持修繕業務は、新規参入1件、落札はゼロですが、96.33%。

保全点検業務は、特に際立って見えるのは新規参入が35件。うち落札は5件にすぎないのですが、平均落札率は94.13%と下がります。

結果、コスト削減のためにはやはり維持管理四業務についても競争入札があった方がいいというふうに結論を出すことができる。

私は、まだまだ新規参入の障壁が強いと思いますけれども、奥田理事、この結果はいかがですか。

○奥田理事 性能要件を入れて実施した入札の結果でございます。それぞれ契約の業務、適正に行われた結果でございます。

新規参入が少ないという御指摘でございますが、それぞれの過程におきまして応募要件に興味を持たれたところ、また試験を受けられたところ、参入の意欲を示されたところはそれぞれあったわけでございますが、この入札の結果につきまして、今後ともその効果等を検証してまいりたいというふうに思っております。

○猪瀬委員 もうちょっと人間味のあるしゃべり方をしてくれませんか。つまらないんです。あれだけ努力して頑張っただけでここまで来たわけでしょう。もうちょっとめり張りのついた言い方はできませんかね。

○奥田理事 私の方は、契約の事務を執行しておりまして、個々の交通管理、料金収受、維持修繕、保全点検、それぞれの部署でこういった性能要件ということで懸命に取り組んでまいりました。

また、性能要件に入れるにつきましては、初めてのことでございまして、試験問題等でいろいろ戸惑うところもございましたけれども、懸命に取り組んだ結果でございまして、更にこの結果をよりよいものにするように努めてまいりたいというふうに思っています。

○猪瀬委員 新規参入、やはり少ないです。だって、結局入れたのが、落札できたのが料金収受の1社でしょう。

○奥田理事 あと、保全点検が少しです。

○猪瀬委員 さっき、それは説明しましたけれども、やはり入り口で余り難しい試験をやるから、大学の入学試験以上に難しいような試験を入り口でやったら入れません。

前にもちょっと申し上げましたけれども、ここは担当は山本理事になるんですか。そうなんですか。

○奥田理事 はい。

○猪瀬委員 山本理事、いますか。

結局、この試験問題、前にもっと早く公表してくれと言いましたね。全部の試験が終わらないと公表できないということだったんですが、その問題と、そもそもこの試験問題が難し過ぎるという問題が1つあるのと、それから普通運転免許を取ることだって、講習があつてそれでいろいろ教えてもらって運転免許を取るわけです。これはそういう講習をやったんですか、やっていないんですか、どちらですか。

○山本理事 今の点についてお答え申し上げます。

1つは、公表の時期でございますけれども、本来は3月に前年から入札の公告をいたしまして、4月に決定し、6月から業務が始まるということでございますが、今回の平成17年度の料金収受に関しましては再公募というものを2回やることになりました。

中部の関係についての9件、それ以外の件について13件やることになりましたので、それが終わりますのが6月でございました。資料の日程の表で。

○猪瀬委員 発言中、あれですけども、再公募は何でやったんですか。

○山本理事 再公募は、最初には9件につきましては、99件の中で応募がなかったものが9件ございました。

もう一つの13件につきましては、今回から性能要件に切り替えましたので、知識の確認、技術の確認について既存業者、新規業者併せて確認をさせていただいたわけですが、残念ながら新規業者、既存業者とも落ちたということがございまして、再公募させていただいたということでございます。

したがって、その2つについて試験を続けてやらざるを得ないという状況でございましたので、最初の試験をやり、2回目、3回目に試験が終わった段階で、最終的に全部、平成17年度の試験問題について出させていただいたという状況でございます。

したがって、現在6月の試験が終わって、直ちに提出させていただいたということでございます。

○猪瀬委員 今、質問に答えていないのは、何でこんな難しい試験をやったのかということと、講習をやったのかということです。

○山本理事 2つ目の問題について、難しいかどうかということでございますけれども、前にもお答えを申し上げましたように、私ども料金收受の点につきましてはできるだけ渋滞がないように円滑に料金收受を行う、あるいは公金ということで厳格な料金收受を行うということの最低限の能力といいますか、要件を満たしていただく必要があるということで資料をお渡しいたしまして、それにつきまして2週間ぐらい一生懸命頑張って勉強していただければ何とか合格点を取れるのではないかとといったような試験問題、今日見ていただきましても、難しい問題もないとは申し上げません。

ただ、30問中7割まで取っていただければいいということでございますので、それだけの点数に到達するまでの能力を何とか努力で合格していただくということで、私どもとしては必要最小限の能力の試験を確認させていただいているということでございます。

もう一つは、研修とかそういうようなものを行ったかどうかということでございますが、一番最初の時には、この会議でもいろいろ御指摘をいただきました。それに基づきまして、2回目、3回目の再公募等々につきましては、新規の業者さん等を中心にいろいろ資料も配布させていただきましたし、あるいは窓口も開かせていただきました。あるいは具体的な試験の確認、具体的な技術の点についても機械をいじっていただく機会を、操作していただく練習をさせていただきました。非常にそういう意味では、研修といいますか、個別の企業の方々についても30分、1時間という程度でいろいろ企業の方についての研修等々をさせていただいたということでございます。

したがって、大変結果としまして、先ほど申し上げましたように、既存業者につきましては9件の中の1件については落札ができた。それから、最後の13件の中の2件につつま

しては新規業者3社が合格をされましたけれども、価格競争の中で既存の業者が落札したという結果でございます。

以上です。

○猪瀬委員 試験問題は難しくないとおっしゃいましたけれども、ここにいる新聞記者の方に後で全員にやってもらおうかと思うんですが、これは難しいです。私、自分でやってみましたが、なかなか紛らわしい問題がいっぱいあって、わざとひっかけるようになっています。

○山本理事 この件につきましては、わざとひっかけるような問題というのはできるだけ避けさせていただいて、基本の基本のところについての能力・知識を見させていただこうということでやらせていただきました。

ただ、申し上げられることは、今いろいろ資料を差し上げて、こういう中から出るんだ、こういう問題について中心にいろいろ勉強してくださいといったようなものを、資料をお渡しをしないで、すぐこの場で、例えばこの試験をやってみるということになりますと、これはなかなか7割の点数を取るとするのは非常に難しいかもしれません。

○猪瀬委員 山本さん、御発言中ですけれども、ファミリー企業も13件も落ちているでしょう。

○山本理事 はい。ファミリー企業も一部落ちております。

○猪瀬委員 ファミリー企業が普段やっても難しくわからないようなものを、新規のところやらせてできるわけがないではないですか。ファミリー企業は13件落ちているんです。

○山本理事 ファミリー企業も確かに落ちております。私どもとしては、ファミリー企業の中でも知識を持っておられない方と、また、もう少し努力していただく必要がある方と、それからもちろん、今、十分要件をクリアされて、その知識を持っておられる方がおられます。一つの企業の中でも1,000名ぐらいおられるわけでございますから、そういう全部で1万5,000名おられるわけでございます。

その中で、やはりこの料金所のこの業務についてこういう方が実際に就いていただくというようなことについての代表の方に試験を受けていただいているということでございますので、その中で残念ながら今の知識に及ばなかった、勉強不足だったというような方もおられると思います。

○猪瀬委員 だけれども、ファミリー企業は試験できるものを、受かりそうなものを出してくるわけでしょう。

ついでに聞きますが、今、料金收受1万5,000人いると言いましたでしょう。前は1万4,000人と聞いていたんですが、いつの間にか1,000人増えているわけです。

○山本理事 失礼しました。厳密な数字については1万5,000人から1万4,000人と、今、順次ETCの関係で減らしてきております。

○猪瀬委員 そうではなくて、減っていないと言っているわけです。

今、E T Cの普及率が50%に近づいているわけでしょう。今、40%ぐらいに来ているわけでしょう。それで、この10月1日、民営化スタート時点でE T Cの普及率が70%まで行くと。そこまで行かなくても、50~60%行きますね。そうしますと、単純化していえば、1万4,000人は7,000人になっていいわけです。

○山本理事 今の50%であれば、1万4,000人が7,000人になるのではないかという御指摘でございますけれども、通常の場合には料金所のブースが1つのブースであれば、E T Cが99%になってもやはり1人の日直者が必要になるわけでございます。それが3交代ということになれば、1クルー9人いるわけでございます。したがって、50%になったら半分になるということではございませんでして、例えばレーンが10あって、そのうちの3つがE T Cのレーンになるということになれば、日直はその10分の3少なくなります。

ただ、E T Cが増えるということになりますと、それに対する点検、監視あるいはトラブル対応というものも若干増えてまいります。したがって、プラスマイナスということでございますので、今の委員の御指摘のように1万4,000人が50%になれば7,000人になるというようなことではないということでございます。

○猪瀬委員 それでは、1万4,000人が7,000人ではなくて幾らになるわけですか。

○山本理事 私どもとしては、E T Cの普及率に伴って、それぞれの料金所においてどれくらいの人数の削減ができるかということをご個別に出ささせていただいております。したがって、現在の段階ではたしか今の普及率で、当初より1,900人ぐらい減っているということでございます。

○猪瀬委員 現在1,900人減ったということですか、減らすということですか。

○山本理事 結果として、私どもとしてもそれだけ削減の効果が表れているということでございます。

○猪瀬委員 それでは、1万4,000人が1万2,000人になったんですか。

○大宅委員 ブースが1つしかないところを数えれば、出るではないですか。ブースが1つしかないところは幾つあるんですか。いつか伺って、何だ、それではE T Cの効果は余りないという実感があったわけですが、それでは何のためにあんなにみんなに負担させて普及させたんだろうというのが。

○山本理事 E T Cの普及については、今、大車輪で全力を挙げて、来年春のE T Cの普及率70%に向けて努力をさせていただいているところでございます。

○大宅委員 だから、それは人件費が減るだろうという前提ですけれども、最終的にどのぐらい減るんですか。

○山本理事 人件費は、先ほど申し上げましたように、人の削減に応じて。

○大宅委員 それはわかっているんです。答えだけ言ってくださいますか。先ほどというもの、もう一回一回りしないといけないといらいらいしますので、答えだけ言ってください。

○猪瀬委員 山本さんの話だと、要するにE T Cの機械の前に人が立っている、機械を監

視しているという言い方をしていますから、そうしたら減らないではないですか。

○山本理事 ETCの前に人が立っているということではございませんでして、ETCのブースには人は当然のことながら立たないわけですが、トラブル要員とかそういう後方支援措置としては、まだ一部残るということはもちろん先ほど申し上げたとおりでございます。

○大宅委員 性能条件というと、つまりもっといろんなところに入ってもらいたいと本当に思うのであれば、事前に資料を渡してこういう問題ですという冷たいことではなくて、この問題の意図はこういうことでこうこうこうで、こういうひっかけがありますからというのを、大体運転免許や何かだったら全部教えてくれるのが常なわけですがけれども、そういう講習会というものはなさっていないんですね。イエスカノーだけで結構です。

○山本理事 講習会はやらさせていただいております。

○猪瀬委員 講習会はやったんですか。

○山本理事 やりました。実績については、後日出させていただきます。

○猪瀬委員 ペーパー試験の講習会ですか。

○山本理事 そうです。

○猪瀬委員 来年の3月までにETCが70%普及しているということを前提にして、1万4,000人体制は来年の3月時点では、簡単に言えば幾らになるはずなんですか。ざっくりした数字でいいです。

○山本理事 今、手元にはございませんが、今、申し上げたような状況でございますので、パーセントに応じた、7割なら7割ということにはならないということでございます。

○猪瀬委員 だから、私も7割減るとは言っていないんです。1個しかないと困りますから。

ただ、ある程度の目標があるではないですか。そういうことを聞いているんですけども、要するにETCが7割普及した場合に人員削減は5割であるとか4割であるとかという言い方があるでしょう。そういう答えを聞きたいだけです。答えだけでいいです。

○山本理事 今、手元にはございませんので。

○猪瀬委員 そんなことは手元になくても言えます。

時間がなくなってきましたので、あれですが、近藤総裁、これは維持管理運用業務について、やはり競争入札をした効果はかなり出ています。つまり、新規が一個入るだけでもぐっと下がります。

ところが、先ほどの猪瀬委員提出資料ですが、やはり入るのが少ないです。これは新規参入障壁がまだ高いです。余り入れたくないという気持ちでいる人がいるのかもしれませんが、やはり数字で歴然と出てきますから、特にこういう性能要件で結果的に問題がなければいいわけですから、これはもっと努力すべきだと思いませんか。これだけやれば数字が出てくるわけですから。

○近藤総裁 性能要件を導入しまして、理想的な形では必ずしもなかったと思っています。

ただ、いい一歩ではあったと思っています。

それで、これはかなり時間がかかる話かもしれません。しかし、じわりと効果が出てくるだろうと思います。参入していただく方々、現場ではいろいろ努力して宣伝に努め、かつ講習もするとか、精一杯やってもらったと思いますが、これを継続的にやっていくと、来年、再来年、かなり違った競争条件になってくるのではないかと期待しています。

○猪瀬委員 一歩という、本当に一歩でしかありませんけれども、結果がこれだけ明らかになるんですから、これは新しい会社のCEOもこういう実態をきちんと認識してもらう必要があるので、一度説明しておきたいと思っています。

次に、その後の猪瀬委員提出資料で、公団のラスパイレス指数というものを提出してもらいまして、これを比べてみました。

最後のページになりますが、今、評判の悪い大阪市役所がありますが、その大阪市役所でも、この一番左下、101.9なんです。島根県が95.9。東京が102.9。

基本的に、ラスパイレス指数というものは国家公務員の給与を100とした場合の地方公務員の給与水準を示したのですが、道路公団が121.2と際立って高いんです。つまり、国家公務員対地方公務員、県庁、政令市、市町村という形で中央省庁の公務員を基準にラスパイレス指数というものをつくっているんですけれども、それでは、県や市ではない道路公団、国家公務員に準ずる道路公団がどのくらいかという数値を出してみたら、121.2と際立って高いという結果が出てまいります。

奥山さん、今、遅れていらしたようですが、このラスパイレス指数、道路公団は際立って高いと思うんですが、これについてどのようにお考えでしょうか。

○奥山理事 ラスパイレス指数の比較という表がございますが、121.2%という数字は平成15年度の1年間の支給者に対する平均の数値でございます。

際立ってというのは、どういう比較が際立ってという言葉になるのか文学的にわかりませんが、私どもは指定の様式に従いまして平成15年度、つまり2003年度、1年間支給者に対して、現業職を除く7,969人に対して基本給、それから諸手当のうちの役手、特別都市手当、単身赴任手当、住居手当並びに特別手当、これはボーナスですけれども、これを各年齢階層別に平均給与に人員分布をかけて比較したものであります。

したがって、ラスパイレス指数はいろいろございます。同一条件の下での比較というものも人事院の方ではやられていると思いますが、職種、役職階層、年齢構成、地域構成あるいは賃金カーブ、こういうものが違ってきますと違ってまいります。日本道路公団の場合には、中堅層が高い賃金カーブになっております。高齢層になりますと、いわゆるしだれ柳になっております。

したがって、学歴あるいは地域構成、どういうところに勤めているのか。例えば、都市部に勤めている人が多い場合には高くなってまいります。それから、若年層が非常に年齢構成の中で多いか、高齢層が多いかによっても違ってまいります。したがって、一律には比較できないと思います。

それから、どう思うのかということですが、ほかの指数に関しての分析も十分できておりませんが、現在は日本道路公団ということで、現業職以外ですから、全国に転勤する全国組織ということになっておりますので、今後3分割されますと地域限定、3分の1になるということで、そういう地域的な要素、それから民間会社にふさわしい人事制度というものについてこれから検討していく必要があるということになるかと思っております。

○猪瀬委員 とにかく、20%以上高いわけです。高齢者に偏っているとかがおっしゃいますが、どこの地方自治体も若年層の採用は制限してしまっていて、どこの自治体も、職員構成が基本的には高齢化になっていきます。

したがって、職員構成が全体に高齢化しているということは理由としては当たりませんね。また、都市部で生活水準が高くならざるを得ないといいますが、東京都港区や新宿区などの数値を入れてありますので、これを比較しても極めて高い。

それから、全国展開して地方に出張があるということですが、あるいは支社に転勤があるということですが、7,300戸も社宅をつくってあって、そういう意味では余り異動に伴うコストもかからないので、やはり120は高いのではないかというのが普通の世間から見ると常識でしょう。その常識に幾ら抗弁しても常識は常識ですので、この数字はやはりやや異常ではないかと思えます。

○奥山理事 済みません、1点、高齢者が多いと申し上げたのではなくて、中堅層が多いと。中堅層に関しましては、つまり20代後半から30代前半については手厚く措置していると。つまり、賃金カーブが高いところに行っている。

高齢層に関しては、しだれ柳という言葉は年齢を取っても余り賃金が上がらないということで、中堅層が高いということによりまして高くなっているということをお願いしたので、ちょっと逆です。

○猪瀬委員 しだれ柳は下がるんでしょう。奥山さんのしだれ柳は上がっているわけでしょう。そういうのはしだれ柳といえますか。

50代は年収が下がるんですか。下がってないでしょう。そういうのはしだれ柳ではないですね。しだれ柳というのは枝が垂れることでしょう。

○奥山理事 伸び率が低いということです。

○猪瀬委員 伸び率がしだれ柳ということですか。しかし、年収は上がっていくわけですよ。なかなかわかりにくい。

大分、終了の時間が迫ってまいりました。今日、もう一度改めて整理したいと思います。鉄の橋の談合について今、検察が捜査している状況です。それで、鉄の橋で談合があれば、当然コンクリートの橋で談合があり、あるいはトンネルで談合があるだろうというふうに思うのは普通の世間一般の考え方で、当然考えられる推測だと思います。

その上で、実際に今日提出した資料に道路公団側からの提出資料を分析した結果、天下りが圧倒的に多いんだということがわかって、これは鉄の橋の構造と極めて近似している

といいますか、それ以上に天下りが多いということがコンクリートの橋とトンネル工事でも明らかになりました。そこは強調しても強調し切れないというふうに思います。

このくらいにしたいと思いますけれども、奥山理事、せっかくぎりぎり間に合ったんですが、何か一言ありますか。

○奥山理事 特にございませぬ。

○猪瀬委員 近藤さん、いいですか、何か。

○近藤総裁 このラスパイレス指数の話なんですけど、これは実は猪瀬委員の指摘は大変重要な問題で、これは特殊法人全般についての議論が必要ではあるかと思っています。

たまたま、日本道路公団の場合は121.2という数字が出ているわけなんですけど、いわゆる特殊法人全体が大体こういうような数字ですから、日本道路公団が例外的な存在ではないということです。これは、過去特殊法人のそれぞれの歴史あるいは政府の考え方もあって、またそれぞれの労働側との協議の積み重ねがあってこういう結果になってきているということで、なかなか私自身もこの内容を聞いていますと、複雑かつ奥は深いという問題です。

とは言え、これは特殊法人改革、今、着手しているわけですから、日本道路公団としてもその一環としてこの全体の報酬制度の見直しは必要だろうと思います。また、人事制度、その中でも評価制度あるいは処遇の制度、それらを踏まえて職員が、あるいは新会社の社員が意欲を持って、明るい未来に夢を持っていきいきと働いていただけるような人事制度にしていく必要があると思いますので、この水準の問題もさることながら、全般の人事制度の見直しが極めて重要だと考えているということだけ申し上げておきたいと思います。

○猪瀬委員 ちょうど、今いい言葉が出たので、これで閉めたいと思いますけれども、特殊法人、一般に高いことは高いんです。だからということではなくて、道路公団がまさに最初の民営化ですから、率先垂範して、この高賃金を是正して世間並みにしていくということであるのだと思います。今までは、やはり郵便局からどんどんどんどん財政投融资という形でお金が入ってくるから高い賃金で、高いコストで工事を続けるということになってきたわけです。

これから、10月1日から民営化されれば自ら社債を発行し、市場から資金を調達することになります。無駄なコストをかけることができないわけで、高い工事コスト、高い管理コスト、高い人件費は、当然是正されてしかるべきでしょう。道路公団民営化を提起してきてここまでやってきたのですが、今、議論されている郵政民営化とは、財政投融资入り口と出口の関係で、まさに一体的に解決されなければならないのです。

今日はこれくらいにしたいと思います。どうも皆さん、ありがとうございました。

○大宅委員 ありがとうございました。

道路関係四公団民営化推進委員会委員懇談会後の記者会見録

平成 17 年 6 月 21 日（火）16：52～17：12

場所：道路関係四公団民営化推進委員会室（虎ノ門第 10 森ビル 3 階）

○猪瀬委員 今日猪瀬委員提出資料で、先週末にコンクリートの PC 橋の話が出ましたので、急いで道路公団道友会名簿等を重ね合わせて天下り状況に示してみました。

昨日、トンネル工事の資料が出ましたので、これも慌てて作業いたしました。ぎりぎりでしたので、何とか間に合いましたけれども、トンネルの方は上位 30 社の天下り状況にしました。作業が間に合わなかったもので、まだこれはずっと下位の会社までやっていくと、こういう色が付いた状態になります。こちらもほとんど全部天下りしているということで、実際にやってみて、ここまでひどいかなというのが驚きというか、実感です。

鉄の橋の談合を今、検察がやっていますが、これはやはり公取が一刻も早くまず公団の中に入ってやらなければいけないと思います。多分検察も公取、あるいは警視庁もそうですが、世論を見て動くと思いますので、やはり皆さんの力にかかっているのではないかなというふうに思います。

今日の一番申し上げたかったところは、ここの部分にあります。

以上です。

では、質問ありますか。

○松波（毎日放送） 毎日放送の松波ですけれども、毎回済みません。

今日、料金収受の試験問題が公開されましたが、あの試験問題が料金収受業務を実際に行うのに必要な知識であるとか、あれを知っておくことで実際の料金収受に役に立つ、意味がある試験だと思われましたか。

○猪瀬委員 落とすための試験だと思いました。つまり、あんな難しい試験をやる必要はないということと、本当にやるなら運転免許と同じで講習をすれば、だれでもできるわけですから、講習をした上で試験を受けるのであればいいと思いますが、いきなりああいう試験で、しかも難しい試験ですよ。私もやってみたけれども、なかなかそう簡単に通るようなものではないです。

○松波（毎日放送） あの問題は、収受業務の実態との関連性があると思いますか。

○猪瀬委員 車の車種がどうか、そういうことが書いてありますが、そういう関係ある部分も少しはある。

○大宅委員 でも、あれも 1 回習って覚えれば、それで済む話のことであって、そうでしょう。全然そういうのにタッチしていない人がゼロと言ったら、もう全然知らない話です。けれども、ちょっと習えばわかるし、それで何日かやれば、そんなに何百種類もあるわけではないわけですから、もうすぐにわかるわけです。

例えば、コンビニでアルバイトをするというって、コンビニの商品の名前から、値段から全部初めから知っているなんてわけはなくて、お客さんが持ってきたら、そのときの値段

でやればいいわけですから、経験を積んでいけばいいので、数字を見分けられるとか、基本的なことさえできればいい。

だから、本当に必要なのは、こういうことがありますよという基礎的な知識を、普通の人では知らない基礎知識をまずちゃんと教える。あとは、もう慣れです。そんなに難しい話だとは、どう考えても思えないですからね。

○松波（毎日放送） もう一つ、ちょっと追加で済みません。

E T Cの導入によって、料金收受の人間は当然減っていくだろうと思って聞いていたら、目標とか現在の数値すらも、今日は結局出てこなかったわけですけども、その辺は、猪瀬さん、どう思いましたか。

○猪瀬委員 これは、はっきり数値目標を出すように、これからもう一回指摘を出します。資料請求をします。E T C普及率が何%だったら、何人ぐらいなのかと。今、はっきり答えられなかったのは、1つしかないような出入口ありますね。そういうところに、何人ずつで置くのかと。10個ぐらい出口があるところは、3つ、4つE T C専門ですから、その分は人は要らないわけです。

そういうふうに、具体的なデータに基づいた返答を今度は出してもらおうと思っています。

○大宅委員 普通は、7割になったら計画ありますね。だって、1個しかないブースというのは、全国に幾つあるというのはわかっているわけですから、それは絶対に減りませんね。2つあるうちだったら、1つをE T Cにするというふうに考えた場合、3つのときに2つにするか、1つにするか、少しずつ誤差は出ますけれども、何千何百何十何とかという話ではないわけですから、大体の目標、腹積もりみたいなのがないはずがないと思います。

○松波（毎日放送） 実際に、大きい料金所でも人数が減らせていないのではないかとという疑いも出ると思いますか。

○大宅委員 と思います。だから、初めからそういう意識ではなかったんだと思います。私は、そうとしか取りようがない。

○猪瀬委員 E T Cを導入することは、コスト削減のためにやるわけですから、これははっきりさせます。

ほかにありますか。

○山形（テレビ朝日） テレビ朝日の山形です。よろしくお願いします。

委員懇談会の冒頭で出た元同僚、取引先の職員と賭けゴルフをしていた奥田理事のことなんですけれども、御本人は西の会社の社長への強い意欲を最後ににじませていたようにも感じましたが、こういう時期だから、賭けゴルフが表立ったということもありますけれども、委員の方としては、これをどの程度の問題というふうに受け止めていらっしゃるのか。つまり、奥田さんが新しい民営化後の会社の社長として、資質のようなものをどういうふうに判断なさっているのか、その点について伺わせてください。

○猪瀬委員 この時期にファミリー企業と賭けゴルフをやるなんていうのは、それはとん

でもないです。

それと、道路公団の厚生会で、ゴルフ会員権を18も持っているわけですから、ちょっと自覚が足りないです。

更に言えば、先ほどの蓼科の高原荘の保養所の話ですけれども、まだ彼はちょっと役人的な資質のままですね。余り道路公団の社長にふさわしいとは思いません。

ただ、ここに1つ問題があって、彼はそういう意味では、非常にどじな奴だと思うんですか、技術系が今、橋梁談合で追い詰められていますね。それで矛先をそらすために、いい鴨を見つけたという感じなんです。そういう部分もある、そういう側面もあるということは、一応わかっているつもりです。

○大宅委員 逆に伺いたいんですけども、頭の件の名誉毀損だとおっしゃっていて、この前にいらしていましたね。そういうふうに思われますか。

○山形（テレビ朝日） 私は思わなかったです。謝ってほしいのかなと思いました。どういう決着を本当のところ望んでいるのかがさっぱりわからないし、出てきて話をしなければ、始まらない話だと思っています。

○猪瀬委員 出てこない理由は読み上げて議事録に残りましたので、これは永久保存されます。

○大宅委員 ゴルフの件に関しては、私ゴルフ大好き人間としては、何で世の中でゴルフばかりが、こんなに悪者になるんだろうかというので、ゴルフそのものに対して気の毒だと思います。日本のゴルフのありようが、ずっとおかしいわけです。うちの親父が緑の待ち合いといったように、ゴルフというものを商売の場に使って、物すごい高いお金で個人のお財布からではとても出せないような形で、ゴルフというのが日本で行われ続けてきたというのが元凶なのであって、本当はそんなものではないので、私はゴルフに申し訳ないなと思います。日本のゴルフがおかしいんです。ちょっとゴルファーとしては弁解だけはさせていただきます。

ただ、今の時期にやはり、自分で脇が甘かったかなみたいなことを言っていましたけれども、甘過ぎだと私も思います。

○猪瀬委員 脇が甘いのではなくて、脳が甘いんです。

○早川（毎日新聞） 毎日新聞の早川と申します。

政府の関係の諮問機関とか、諮問会議みたいなもので、言わば政府側に当たるような役職者が会議を名誉毀損だ何だといって、ボイコットするケースというのは、私は聞いたことがないんですけれども、お二人はそういうケースはまず御存じなのかなということと、このことについて、私はとんでもないことだと思うんですが、つまりこの委員会自体をばかにしている、あるいはこけにしている。もっと言えば、自分たちはやりたいようにやるのであって、あいつらのことは相手にしていないんだと言っているように取れるんですが、お二人はどのように思われますか。

○大宅委員 私は、あの時点でそう思いました。つまり、この委員懇談会は正式な委員会

でもないわけです。定足数が足りていないわけですから、懇談会という形なので、国会でもなければ裁判所でもないのです、そうです、悪うございました、私どもはもしかしたら談合だったかもしれませんなんて言うわけがない。突っ張っていて、ノーノーノーノーと言っていたら、それで済むと。随分ばかにされてしまったものだなと私はあのときには思ったんです。

そうしたら、今日出てきたら、逆に名誉毀損だというなら、こっちが逆に言いたいぐらいな私は気分です。

○猪瀬委員 まず1つは、近藤総裁が、これは命令しなければいけないんです。命令する執行権を持っていないということです。民間会社であれば、これは首にできますから、出でこいと言えるんです。近藤総裁が気が弱くて、性格の問題は1つあるんだけど、それだけではなくて、やはり藤井総裁に辞めろと言っても辞めさせることができなかったのと同じで、結局、官の場合には、上司の言うことを無視するというのを平気でやれてしまうところがある。だから、これは当然問題です。民間企業だったら、総裁がクビにできるのに、公団はクビにできないんです。

だけれども、こういう委員会に対して、大変失礼だと思います。実は、出席要請をずっと前からしてあったわけです。そうしたら、普通、出席がどうしてもできない場合には理由が付くんです。どうしても何とかかんとかで出席できないという理由が付いてくるんですが、内田副総裁の場合は、ぎりぎりまで調整中となっていました。ぎりぎりまで調整中で、もし出ないという理由があったら、そこを突っ込んで、官邸なり何なりに言って出させるつもりでいたんだけど、調整中という逃げ方だったのです。そういうことなので、今度は調整中という逃げ方が通用しないようにしたいと思っています。

こういう内田副総裁が出なかったのは、いわゆる談合の問題を追及されるということが一番彼にとっては困ることだからです。どういう資料請求がいつているか、彼は知っています。鉄の橋の問題以外のコンクリートの橋とトンネルの資料請求が行っていることは、もう彼は知っています。また何らかの答えをしなければならない、となるとまたこの間みたいに責任者として追及されるので、逃げたわけです。そういう逃げたという事実は、やはりメディアが報じてくれないと、世間には広がらないということで、そこは、よろしくお願ひしたいです。

○モトヤマ（朝日新聞） 朝日新聞のモトヤマです。

更に関連なんですけれども、この問題はどのように決着させる、あるいは收拾させるつもりでしょうか。

○猪瀬委員 決着させます、これは。

やはりはっきり言って、官邸にもちゃんと確認します、出なかったということについて。

○ゴシマ（テレビ東京） テレビ東京のゴシマと言います。

コンクリートの橋とトンネルの橋の談合の問題が今回出たわけなんですけれども、例えば、当時の企画部長なり、構造課長なり、関係者を呼んで、話を聞くなどということは考

えていらっしゃるのでしょうか。現在では、公団側が今回の数字を見せられても、きちんと回答があったとは思えないですけども。

○猪瀬委員 基本的には、これは公正取引委員会がやるべき問題なんですけど、ここで、現場の企画部長なり何なりを呼んで、出席要請をしても、多分近藤さんに命令する力がないでしょう。道路公団の職員の世界は、平気で拒否できてしまうんです。それはおかしいですけども、はっきり言って、それは近藤さんのリーダーシップです。だから、さっきだってああいう言い方をしてはだめなんです。やはり断固としてやると言えればいいんです。談合については、断固としてやるとははっきり言えればいいんです。

これは、生田総裁もそうだし、社保庁の村瀬長官もそうだけれども、やはり創業社長みたいな人ではないとだめなんですよ、こういうときは、サラリーマン社長の人というのは。やはりそういうところがまずびしっと言えないとだめです。ある意味では、そういうところは官と民は同じシステムですから、官僚と言うけれども、それは民僚です。ですから、もっとホリエモンの年をとったような者がいないと、だめです。オリックスの宮内さんとか、あれは創業社長みたいなものですね。そういう創業社長タイプだったら、もっと決断力があります。

○松波（毎日放送） 済みません。全然話が変わるんですけども、分室のことなんですけれども、売却の方針が決まっていながら、もう3か月近く経ちながら、売却が1つも決まっていないのと、一部では、まだ測量の着手すらできていないという状況があるんですけど、それについてどう思われますか。

○猪瀬委員 売却はやっていますよ。

○松波（毎日放送） 15ある分室が1つも決まっていないです。

○猪瀬委員 分室の売却が決まっていないということですね。分室は、まだ全然売れていませんか。

○松波（毎日放送） 売りにすら出していないし、測量すら始めていないです。

○猪瀬委員 保養所だけ出しているということか。分室は出していないか。残すつもりでいるのかな。

○松波（毎日放送） まだ、いまだに利用しているみたいなんですけれども。

○猪瀬委員 この間、あの分室で怪しい会合をやったみたいですよ。そういう情報は入っているけれども。

分室の売却についても、ちょっと来月資料を請求して、もう一回やってみます。

○松波（毎日放送） 前に猪瀬さんは、利益を出そうという意識がないというふうに断罪されましたけれども、現状、こういうふうに残地はどんどん出しているではないですか。

○猪瀬委員 残地の一覧表を前につくらせましたね。あれで、どんどん売りさばいています。叩き売りに近いぐらい売っているから、分室はまだ全然出していなかったね。

○松波（毎日放送） 勿論、1つも出ていないし、まだ測量すらしていなくて利用しているということは、いまだに私物化の状態が続いているんです。

○猪瀬委員 なるほどね。では、それはやります。

○松波（毎日放送） 感想をお願いできるとありがたいです。

○猪瀬委員 100 ぐらいアイテムがあるから、ときどきちょっとぐらい忘れてしまいます。それは、とんでもない話ですからやります。

あと、いいですか。談合について、本当にこれはいいですか。

とにかくトンネルをもっと注目してほしいです。

あと、まだこれからほかにも幾つかこういった資料をつくってみようと思っているから、やっていけば切りがないぐらいだけでも、1つ御理解いただきたいのは、当初から委員会としては、コスト削減をずっと言ってきたんです。コスト削減の最後の山場だと思っているから、基本的には工事の残事業費 20 兆円を 10 兆円に減らしたんだけど、できるだけ民営化前に、具体的にとにかく裏づけをとっておきたいんです。

ということで、もしなければ終わりにしたいと思います。よろしいですか。

では、これで終わりにします。どうも御苦勞様でした。