

## 指 摘 事 項

### 一、補助金の交付と効果の判断

1. 地方自治体の財政状態を最も端的に表す指標は「経常収支比率」である。財政構造の弾力性を測定する比率であり、町村は70%が妥当で、75%を越えると財政的な余裕が失われているとされている。

平成25年度決算では87%、24年度は89%、23年度は90%であるから数字が物語るとおり、これでは「時代の要請」といえど、その新規事業に手が出せない。既存の事業を精査し大胆な見直しと、費用の縮減は待ったなしである。

経常経費となる人件費、物件費、扶助費、公債費、補助費の見直しであるが、モチベーションに係わるものや福祉施策や資産形成に要するものはさて置くとしても、「政治的圧力」で発生し継続をくり返している「補助金」は、常に見直しの対象とするべきである。ちなみに25年度は108事業の2億2千600万円の単町費による補助金額である。

2. 「補助金」はあくまで法232条の2によるもので「公益性」が交付の原則であり、その認定は、首長や議会の自由裁量でなく客観的に公益上必要と認められ限定されたものでなくてはならない。補助金は「条例」や「交付要綱」で行われており、被補助者（団体）の交付申請、決定通知書、実績報告書の提出が義務となっているが、肝心なことは、補助金交付の結果に対する「成果・有効性」の評価認定である。補助金申請の目的が達成されたか否かその評価によって課題が明らかとなり有効な方向が認識されて初めて「補助金の継続」が正当化されるにもかかわらず、成果や有効性が事業毎に検証されぬままである。従って補助金の効果が評価できる「実績報告書」となるよう改善を求める。

また、気になるのは、利子補給の対象である。保育園の建設や、土地改良区事業により恩恵を受ける者は不特定多数でその受益も長期に及び「利子補給」は納得できるが、地域経済のためと称し個人的な借入金に対する利子補給は、効果は薄く廃止すべきである。

3. 財産区の財産を財源とする補助金を町長に交付申請し、これを認め交付した事業は20件を越えその支出額は250万円余に及ぶ。

財産区の定義や運営原則などについては、自治法に定められ、その解釈運用は、いくつかの「行政実例」を生む等複雑である。財産区の活動や資源から生み出された財源の処分については、自治法第296条の5に「財産区から生ずる収入は財産区管理会の同意があれば、市町村又は、財産区の事務に要する経費の一部に充てることができる。」ことになっており、「その用途は制約を受けず、

財産区住民以外の者のために支出することを妨げない」と解されている。従って平成 25 年度の財産区からの補助金支出は対象事業金額とも問題はない。

一方、財産区から生ずる収入は財産区の運営、維持管理に充当すべきであるとし、年々相当多額の収益を上げ、財産区の運営、維持管理に充ててもなお相当の余剰金を有する場合もあり、この余剰金を財産区の機能に属さない（例えば町道新設）に充てたり、あるいは財産区住民に還元するしか処分できない場合に限り一般経費への充当が可能であり、その場合は実質的な財産区区民への負担軽減に相当する措置が必要である、との説もある。「逐条地方自治法（松本英昭）」

赤碕地区財産区から支出される補助金の対象事業は一般経費に類するものとしても果たして「相当の剰余金」を有した上での支出であろうか。財産区所有の流動資産の支出は「財産区の運営や維持管理費、財産区から生み出される価値の再生産に供する事業」を優先すべきである。また、年々減少する財源を不特定多数が利用する一般財源に際限なく使用し続けることの歯止めが必要と考え検討を求める。

各財産区の現金保有の財政状況は年々減少している。10 年間に補助金として支出した額と平成 25 年度の保有金現在高を見れば次のとおり。

#### 赤碕地区各財産区 10 年間の補助金支出額

	H17	H18	H19	H20	H21	H22	H23	H24	H25	計
赤碕財産区	594,000	594,000	792,450	594,000	594,000	594,000	594,000	824,000	924,000	6,104,450
成美財産区	250,000	250,000	250,000	200,000	200,000	200,000	217,325	190,000	190,000	1,947,325
安田財産区	468,000	300,000	470,000	270,000	270,000	250,000	550,000	770,000	570,000	3,918,000
以西財産区	917,000	985,600	6,016,500	2,961,000	4,462,900	3,277,200	1,173,793	1,263,000	1,050,000	22,106,993

25 年度末残高（保有金）

◎赤碕財産区 20,790,166 円

◎成美財産区 2,531,810 円

◎安田財産区 8,197,091 円

◎以西財産区 56,247,751 円

## 二、公共施設の総合的調査と管理方針の策定

平成 25 年度の公共施設(建物)は 65 施設であり、その維持管理費用は 273,421 千円でその利用人員などは P52～56 のとおりである。(カウントが曖昧なもの、計測なしの施設もある)

「人口減少」は歯止めなく公共施設の利用率向上も期待できない。また、16年の2町合併で類似施設も発生している。平成24年度の新公会計策定による連結貸借対照表の有形固定資産は生活インフラ国土保全29,030百万円となっている。これら公共施設や橋梁などの社会資本は高度成長期に整備されたものが多く今は老築資産化している。これらの社会資本を含め資産となるものの長寿命化と維持管理のコスト縮減対策は今日課題と思われる。従って、それぞれの実態を把握し、施設の建築や整備の年度、面積や構造、利用状況、維持管理費、回収実績など一元化した実態把握が必要である。これらの調査で明らかとなった全体像を基に財政上からの持続可能な財源の確保、各施設の将来にわたる必要度などを評価し「指示管理費の縮減」を念頭にした「改修計画」「長寿命化対策」及び複合施設の「統廃合集約計画」に着手すべきと考える。

### 三、談合防止のための入札制度の改革

「談合」に絡む報道はあとを断たない。「談合」は税金を無駄にする部分が多く、そのうえ社会の公平性を損ねる絶対的悪であるからその気配さえも逃さず「談合」ができない「入札改革」を進めねばならない。

平成25年度中に琴浦町が発注した公共工事の発注総額は下水道、一般土木、舗装、水道、建築、コンサル、その他工事（物品、役務等は除く）161件で金額は1,465,379千円（内、予定価格の「事後公表」は73件640,963千円・「事前公表」88件824,416千円）である。事後公表により不落札となり再入札の結果発生した100%落札は16件179,981千円（内不落札随契は8件118,692千円）である。

また、談合を示唆するとされる予定価格の90%台後半が96%とすれば、その90%台後半の落札件数は実に55.3%に及び「高止まり」で張り付いている。このような実態は、受注を最大の目的とする競争入札の展開では発生しないのではないか、その疑問から琴浦町の入札実態とその経過を「検証」した。

#### 1. 落札率90%台後半に集中する落札は不自然

予定価格の「事前公表」における入札は、予定価格が事前に分かっているから、受注を絶対目的とする競争入札では、可能な限り予定価格より離れた価格で入札し受注競争に勝とうとするのが自然である。この場合のリスクは高額での受注はできないことである。このリスクを避け高額受注を手にする手段は「談合」という方法である。

指名を受けた業者は、決まった顔ぶれで、お互いに知り合いであり「高額受注」を目指すことを共有した仲間である。高額での受注が平等に行き渡る保障は、業者間の「沈黙の掟」を守り「組織的に継続的に談合を繰り返す」ことで成

立する。

落札率 90%台後半に張り付いているのは談合の存在を証明する有力な指標となりうる（桐蔭横浜大学法科大学院教授 鈴木 満）

この説では、琴浦町の平成 25 年度の入札件数 161 件の 55. 3%が 96%以上の落札率であり、談合疑惑度の範ちゅうといえる。

例えば、指名業者 7 社のうち「落札者外」の 6 社が 4%の金額の中で“ひしめき”「落札者」の金額より“ぎりぎりの高値”での入札額である。「予定価格」と「最低制限価格」の中の中で競い合えば予定価格の 66%～85%での落札者が出るのが自然ではなかろうか。これらの不自然性の説明は、受注業者を事前に定め、受注業者を勝たせるための入札額を決め、これより低い額を入札しないとの約束によるものとしか言いようがない。受注を最大目的に他社より低額の入札によって受注目的を果たそうとする真剣勝負の競争であれば入札額は予定価格の 66%～90%台後半まで巾広く分布しているのが自然ではなかろうか、落札率 96%以上が 55. 3%も発生するのは極めて不自然という以外の説明がつかない。

## 2. 再入札における「1 位不動」は談合を示唆

一方、事後公表 73 件のうち 29 件が不落札（内、100%随意契約となる不落札随契は 8 件）となり、再入札 2 回～3 回繰り返して落札に至っている。落札過程を見ると、初回と 2 回あるいは 3 回とも同じ業者が「1 位不動」であり不可解な現象である。正常な競争入札が展開されれば、初回 1 位業者と 2 回目でその他業者が入れ替わることが起こりうるはずだが、初回 2 位業者と 3 位以外の業者は入れ替わりが見られるが、29 件すべてが「1 位不動」である。これは、初回 2 位業者が初回 1 位業者の 2 回目入札額を知らなければ初回 2 位業者は 2 回目に僅差で負けることも勝つこともあるのではないか。もし初回 2 位業者が 1 位業者の 2 回目入札額をあらかじめ知っているとしたら 2 位業者が 2 回目においてわざわざ負けているのはなぜか？むしろ勝つべきではないか、指名業者は談合により受注業者をあらかじめ決め、初回の 1 位業者の入札金額も 2 回目入札金額も知っており 1 位不動業者の落札に協力したということではないか、2 回目入札時の「1 位不動」は談合の存在を示唆するものでこれ以外の説明は付かない。

「最小の経費で最大の効果」を基本とし予算節約をするのが行政運営の原則である。「地元業者の育成」を盾に指名競争入札を続け 90%台後半の落札率や 100%落札も財務規則などに準じた結果だとして気にとめることもなく現状を継続することは、納税者である町民を犠牲に一部業者を優遇する行為ともなる。談合により、まんべんなく高額受注が可能となれば簡単に利益が得られることから業者の墮落を誘い、積算能力や施行技術の力さえ奪うことにもなりかねない。

談合は「密室の犯罪」であり内部告発でもなければ八百長行為を摘発することはできない。この際、会計法（29条6）の原則に立ちもどり指名競争入札を極力減らし一定の能力があれば誰でも参加できる「一般競争入札」への移行等も検討し実施に移すべきである。

現在「談合」をさせない行政の方策として、秘密性をもった指名業者の選定を始め様々な談合防止策がとられているようだが、琴浦町の町内業者は30社程度であるから業界側に「談合専門の調整役」がいて、たどりながら探れば指名業者を特定し談合の仕切に及ぶことは簡単であろう。あるいは、業者同士が利害対立を避け互いに庇い合い仕事を順番に確保できるのが談合であるから、指名業者が入手する「指名通知」や「工事毎の積算資料」を「仕切役」に自主報告する仕組みであるかも知れない。

緊急を要するのは、「90%台後半」に集中する落札や「1位不動」の入札実態について疑問を持ち、当該指名業者に不自然性の説明を求めることも必要である。ともかく、このままでは不作為行為となり行政の懈怠ともなりかねない。

（1）公平性、透明性、競争性の確保（2）社会資本への品質確保への十分な留意（3）優れた経営、技術力を有し、地域に貢献できる建設業者の育成（4）社会的貢献（関係法や規則の遵守、男女共同参画、障がい者雇用、自然環境を守る）などを理念とした「入札制度改革」を求める。

#### 参考文献

- ◆日経新聞 河合 慶 ニューヨーク大学助教授、中林 純 東北大学純教授 共著論文
- ◆自治体の入札改革 法政大学教授 武藤博巳
- ◆談合を防止する自治体の入札改革 桐蔭学園横浜大学法学部教授 鈴木 満