

お役人さま！ 廣中克彦

1997年の本。副題「都庁出入り業者 30年間の悪夢」

「なぜ、この部屋だけ涼しいんだ」

さて、その翌年の夏、恒例の監査の当日、額に汗をにじませた監査担当のお役人を、気をきかせた接待役の所員が、冷房のきいた涼しい所長室に案内したのです。室内にあふれるさわやかな冷気に、監査員らは感激し、たいそう満足した様子。

ところが、監査役人の中の仕事熱心な一人が、この冷気にふと疑問を抱きました。これがコトの発端でした。

「なぜ、この部屋だけこんなに涼しいんだ。クーラーの購入は、正式には認められていないはずだが」

そう問われて、管理事務所の職員たちは思わず息を飲みました。当然、購入手段が問題になりました。

「どうやって購入したのですか」

相手は監査の当事者です。そう問い詰められては、ケーブルの名目で購入したことを白状するほかはありませんでした。しかし、エリート所長はそうした事情はいついざ知らず、クーラー購入の経緯にはまったく関知していなかったという前提で、話は進みました。契約担当の経理課長も、これはあくまでも現場での工作で、ケーブルがクーラーに化けていた事実を知らなかったということでケリがつけました。

では、最終責任は、現場を指揮した例のゴマすり係長がとったのでしょうか。

とんでもありません。最終的に責任を背負わされたのは、彼の部下の中でもっとも若い独身者だったのです。老練なボスに言いくるめられ、彼が「独断でケーブルをクーラーに変える不正工作を企てた」という結論を出したのです。この若い独身者は、ただちに辺鄙な出先機関に飛ばされてしまいました。

後日、この若いお役人と会う機会があったとき、私は声をかけました。

「大変でしたね。あなた一人で責任をかぶるのは、つらかったでしょう。同情しますよ」

しかし、彼は意外にケロリとした様子で、

「いいですよ。僕は若いし、独身者だ。誰かが責任をとらなければならなかったのだから。ここで二、三年、しんぼうすれば、もとに戻れるという約束ですから」

そう言って、彼は笑っていました。

その後、私は彼がもとの管理事務所に戻ったのを確認してはいません。もちろん、そこよりいいところに異動したという話も聞きません。ゴマすり係長の口車に乗せられて、若い彼が一生を棒に振ってしまったのでなければいいのですが……。私はいまでも気がかりでなりません。

勝手に悪徳業者の格印を

「君に関することで、きわめて不愉快な不正が判明した。説明を聞きたいので、ただちに
出頭するように」

平成元年（一九八九年）、私がよく顔を出していた埼玉県朝霞市にある東京都水道局の

管理事務所の経理係長から、きつい口調の電話。その声は震えているようで、言外に強い怒りが察知されました。

心当たりはないものの、私はおおいに不安を覚えながら、とるものもとりあえず役所に駆けつけ、経理課に直行しました。そこは、職員が常時五十人はいる大所帯の管理事務所です。

私に出頭を命じた経理係長は、私の姿を認めると、いかにも不機嫌そうに顎をしゃくって、かたわらの木製の椅子に座るように指示しました。いかにも汚いものをあつかうような態度。

「一体、これはなんだ」

私が腰を下ろすや、彼は大声を張り上げながら、一枚の紙片を私の鼻先に突きつけました。それはどうやら納品書のようなものですが、わけもわからずポカンとしている私に、彼は一方的にまくしたてました。

「君は悪徳業者だ。こんな不当な金額で、当局に売りつけているのか。これは君が納品した箱から出てきたメーカーからの響答だ。仕入れ原価一個九十円の電球を百六十円で売りつけるとは、暴利もはなはだしい。実にけしからん。以後、出入り禁止にしてやるから、覚悟しておけ」

悪徳業者だ、不正だ、指名からはずしてやる、永久に抹殺してやる……不自然に甲高い大声と、思いつくありとあらゆる悪口の数々。そのときの彼のことさら大仰な態度は、周囲で、それとなくコトの成り行きを見守る所員を意識したものであることは明白でした。

・・・

実は、この契約は、**技術系役人のインチキ購入の片棒を担がされたもの**でした。電球千個を納品する契約でしたが、実数は二百個で、残り八百個分は、担当者から指示されたように、何台かの卓上用ワープロを納めたのです。

当時、現場の部署では、ワープロは正規には購入できないものでした。私としては、こうしたインチキ購入の片棒は断りたかったのですが、「工事の仕様書を手早く、きれいに書くのに、どうしてもワープロが必要だから」という先方の説明に同情して、しかたなく請け負ったものでした。もちろん、断ったら、あとがこわいですし……。

・・・

抗議の文書にそうした事情を述べた上で、最後に私は次のように書き添えました。

「あなたの私に対する暴言と侮辱は、とうてい我慢できるものではありません。したがって、当方はあなた方の不正購入の事実も含め、すべてを**局長宛てに提訴する**つもりです」

私の抗議文は効果きめんで、翌日には当の係長から打って変わった口調での電話がありました。

「詳しい事情を知らなかったもので、あなたには大変申しわけないことをしました。ぜひ、お会いしてお詫びしたいので、そちらへおうかがいしたいと思います」

これが延々一時間近くにわたって私を罵倒しつづけた同じ人物かと、わが耳を疑いたくなるほどの弱々しい話しぶりでした。

・・・

まもなく若い部下を連れて、当の経理係長が私どもの事業所にやってきました。彼らは私に対して深々と頭を下げ、ひたすら恐縮して見せました。

「実は本局から転勤してきたばかりで、こちらの事情にうとかったものですから。前も契約係にいましたから、品物の値段はよく知っていました。本局では、原価が九十円のもの

なら、せいぜい百円程度で予算を組んでいましたから、あなたの契約単価が百六十円と知って、ついカーッと頭に血が上ってしまい、よく確認もしませんでした。

あなたのご指摘どおり、メーカーからの納品書の数量が二百個となっていることに気づくべきでした。こちらからあなたに不正を強要した点についても、深くお詫びします。このとおりですので、なんとか穏便にお願いいたします」

彼らは**何度頭を下げ、「申しわけありませんでした」という言葉を何度口にしたことか。**さすがの私も、「わかりました。今回のことは忘れて、水に流しましょう」と言って、先方を慰めたくらいです。

しかし、彼が自らの非を認めたとしても、本当に心から私に詫びたのでしょうか。お役人の性向をよく知っている私には、とてもそうは思えません。

・・・

彼らは公衆の面前であろうと実に無神経に業者を侮辱するくせに、**自分の非を認めて謝るときには、ほかの人がいないところで、「ことを荒だてず、ぜひとも穏便に」と言いながら、こっそりとやるのです。**そうやって、最後まで自分の体面を傷つけないよう、入念に心を配る人たちなのです。自分に対しては、実に心やさしい人たちなのです。

それに、あとでわかったことですが、この話にはもう一つの裏があったのです。この経理係長は、かねがね私の商域を奪おうとねらっていた**ライバル業者の依頼を受けて、私の失脚をたくらんでいたのです。**

そのことを知ったとき、私は私の事務所での謝罪を受け入れたことをおおいに後悔したものです。

お役人たちは、なぜか喧嘩の当事者に直接、露骨な報復をすることはありません。彼らの反撃は、ワンテンポ遅れてやってきます。次かその次の担当者が引き継いで、行動を起こすのです。当事者が直接やると、いじめととられるので、**人が替わってから、指名排除や工事妨害などに着手するのです。**これを忘れ、一時的な勝利に酔っている業者は、あとで痛い目にあいます。

彼らの報復は、きわめて執念深く、陰湿でずるいやり方に特徴があります。彼らにとって、ことの正否、論争の内容など問題ではないのです。**彼らにとって重要なのは、「業者がわれわれに反抗した」という事実**であり、それが彼らにとっては、どうしても許しがたいことらしいのです。彼らの業者に対するプライド、優越感が、それを許さないらしいのです。

われわれが自らの立場をまともに主張できる第三者機関は、役所の中にはありません。設計、指名、入札、施工、検査など、工事に関するすべての権限は、役人側が握っているのです。契約書にしたって、**すべて役人側に都合のいいようにつくられています。**それをつくるのはお役人ですし、そこでは業者の立場はまったく斟酌されていないのです。

・・・

そして、彼が私に対して心から詫びたわけではなかったことは、その後、数年を経ずして、この管理事務所からの指名がめっきり減り、そして、やがてゼロになったことでも明らかです。

いかにもその場の闘いでは私のほうが勝ったように見えますが、長い目で見たら、やはり私は負けていたのです。常に負けるのは業者なのです。先輩の教訓は正しかったのです。

したがって、自由競争にしたら税金の節約になるというのは、実に皮相な見方です。一般競争入札方式を全面的に採用すれば、十件の公共事業のうち三件にしか希望者がなく、たちまち行政が立ち行かなくなってしまうのが現実なのです。そこで、**業者がやりたがらない仕事をも強制的に押しつけるために、指名競争入札方式がとられる**わけです。

そんなに儲からない仕事が多いのに官庁業者として登録しているのは、官庁業者として登録していると民間仕事の場合でも信用度が増す、官庁からの仕事が景気の動向にあまり左右されず（とくに世の中全体が不況のときには心強い）、相手方に倒産の心配がないなど、業者の側にとってそれなりのうま味もあるからです。

業者から、**落札予定価格よりはるかに安い金額でできると**言われたら、その設計をし、予算額を割り出した**お役人の面目は丸つぶれ**です。積算ミスとして、役所内で責任を問われかねません（実際、われわれの入札価格と落札予定価格が大きく食い違う場合、設計担当役人の積算ミスの可能性が高いのです）。

いずれにしても、彼に対する人事評価は下がり、出世に影響することもあります。ここで、担当役人に見れば、コトの正否はさておいて、「俺に恥をかかせた業者は許せない」として、きついシツペ返しをするのです。

いったん談合で本命になった業者は、入札時にその仕事が赤字必至とわかって、絶対に辞退できないという「談合ルール」があります。これに背けば、「談合破り」として、次からは仲間はずれにされ、官庁仕事を取ることは絶対に不可能になります。

また、三度の入札で落札者が決まらず、さらに減価交渉に応じずに「不調」にしてしまえば、役所からのきついペナルティが待っています。つまり、そのときの本命業者は公共事業の指名から永久に排除されてしまいます。しかも、**連帯責任として、その入札に参加した業者全員が何カ月間かの指名停止処分**を受けるのです。

そうした、儲かる仕事、損をする仕事を、登録業者が話し合っただけで順繰りに分配していくのが、中小業者が行なう談合の役割なのです。ある業者に赤字仕事の二、三も集中したら、すぐに倒産してしまいます。中小業者にとって、談合はつましやかな自衛策なのです。

自由経済の世界だから、倒産もしかたがないではないか、というのは的はずれな議論です。それなら、入札のすべてを**自由競争入札制にすべき**です。そうすれば、業者は赤字確実な仕事は敬遠し、儲かる仕事だけを取ることができます。

それによって、住民生活に必要な公共工事の多くが「不調」となり、行政が立ち行かなくなっても、それはお役人の責任、**業者の知ったことではありません**。

たとえば、工事が赤字になる場合、お役人の設計に不備がある場合がほとんどです。しかし、お役人は自分たちのミスを絶対に認めようとはしません。われわれが設計の不備を指摘しようものなら、とたんに次から指名がかからなくなります。

だから、割に合わない仕事でも、黙って引き受けざるをえないのです。そうやって、彼らは自分のミスを、すべて業者に転嫁するのです。

入札で、彼らが定めた落札予定価格に達せず、「不調」になればペナルティ、低すぎて最低制限価格を下まわってもペナルティ……。うまくいかないときは、ことごとく業者の責任としてペナルティを科すのです。悪くすれば、永久追放です。自分たちの気に入らない業者を、いとも簡単に排除してしまいます。

とくに大規模でむずかしい工事の場合、お役人にはとても歯がたたず、正確な設計見積りはできませんから、ワイロなどでつながりのある業者、ないしは次の本命に“内定、している業者などに、全面的に面倒を見てもらいます。

したがって、大企業の場合、すでにこの段階で設計金額を知ることができるし、そればかりか、お役人の無知をいいことに、いくらでも工事費を吊り上げることが可能なのです。

一般に中小業者の儲け幅はよくて契約金額の一〇～一五パーセントですが、大手企業が行なう大規模工事では、儲けはなんと契約金額の五〇パーセントにのぼると言われています。その上、契約金額が大きい分、儲けの金額は莫大になります。

われわれが請け負うような小規模工事の場合、いくら設計を手伝ったからといって、業者の才覚によって工事予算を吊り上げるなんてことは不可能です。むしろ、お役人から足もとを見られ、買い叩かれるのがオチです。ただ、設計の手伝いや下見積りをすれば、おおよその設計金額を知ることができます。

逆に言えば、談合を制したいと思ったら、「特殊事情」、「ヒモつき工事」を振りかざして臨むこと。これこそ、官庁担当なら誰もが夢見る究極の営業です。そのためのワイロ、接待、サービスであるわけです。

・・・

通常ならば、談合で本命に決まった業者は、設計書に関して質問があるとの名目で設計担当者のところに出向き、ひそかに落札予定価格を聞き出して、それをもとに応札価格を決め、入札日までにそれを仲間の業者に連絡する決まりになっています。

しかし、本命業者が下見積りをしている場合には、設計金額はわかっていますから、改めて確認しない場合もあります。このときが、そうでした。

やがて戻った本命業者の顔色は、出ていく前よりも一段と悪くなったようで、なにやらショックに打ちひしがれている様子。

「わかったのか」

古手の業者の問いに、彼は弱々しくうなずきました。

「で、俺たちはいくらと書けばいいんだ」

重苦しい沈黙がしばらく続いたあと、彼は喉の奥から絞り出すような悲痛な声で、言いました。

「こんな金額では、うちはとうていやれません。予算は半額しか出ていないんです。こんな金額で受けたら、うちはつぶれてしまいます」

古手業者が本命業者につかみかからんばかりの形相で、まくしたてました。

「お前さんがどうしてもこの仕事をほしいと言ったから、われわれは譲ったんだ。いまさら予算が足りないから取れないなんて、そんな勝手な言いぐさは、この世界では通用しないんだ。そのくらい、お前さんにもわかっているはずだろう。最後まで責任をとってもらうからな」

このベテラン業者の言い分は、談合の世界ではまさに正論なのです。「不調」になれば、全員にペナルティが科せられますから、**本命になったからには、いかなる事情があろうとも、落札する義務がある**のです。それが、出入り業者の「掟」なのです。だから、官庁営業たちは、事前にその仕事がいいか悪いかを判断しなければなりません。儲かる仕事ばかりではないのだから。

これについて、業者間での消息通が、こんな解説をしていました。

「あの事故のとき、都の監督官が不在中だったため、すべて建設会社の現場監督の責任とされたけど、実は役人は現場事務所で昼寝をしていたんだ。で、事故が起きると、『俺はいなかったことにしろ』と言って、責任をすべて業者に押しつけてしまったのさ。

規定で義務づけられていた手すりもつけておらず、安全管理の役人に手落ちがあった。**その責任を引き受けることで、建設会社は指名停止を免れたってわけさ**」

要するに、マスコミに知られないよう内々で処理し、双方にとって「実害」がないよう取引をしたというのです。彼らにとって人の命なんて、マスコミに報道されることに比べたら、実に軽いものなんですね。

彼らはなぜそんな作為を業者に強要するのでしょうか。それは、万一、事故が起こったときの逃げ口上のためなのです。監査員に高所作業車が写った写真を見せ、こう言うのです。

「私たちは請け負い業者に必ず車を使えと指示しています。ですから、ご覧ください、提出させた写真には、みな高所作業車が写っているでしょう。設計金額も、高所作業車の使用を前提にして積算したものです。それなのに、まさか私に隠れて脚立で作業していたなんて、まったく知りませんでした」

はじめから脚立でなければ作業できないことを知りながら、高所作業車が写った写真しか受け付けられないで、いざ事故が起きたら、知らぬこととして**担当者は責任を逃れ、お役所には補償責任はないと主張し、すべてを業者に押しつける算段**なのです。インチキ写真を提出するように強要して、自分たちの身を守ろうというのです。

公有地を天下り会社が占拠

そこは数年前まで、地区の水道工事を監督する建設事務所があった建物でした。

窓はすべて外から板が打ちつけられ、昼間でも中は真っ暗です。板をはずしてはいけないと言われていたし、電気もきていないから、薄暗い中で、ほとんど手探り状態での工事でした。近所に工事をしていることも知られたくないというのだから、まるで忍び（忍者）みたいなものです。

・・・

なんと、その会社の社長は水道局の前局長だったのです。取締役の中にも、元局長の名前が見えました。それは、元役人たちが中心になって興した、いわゆる天下り会社だったのです。しかも、資金を出入りの鉄鋼機械メーカーに出させ、あわただしく創設したものでした。同局とこのメーカーとの癒着関係は一目瞭然です。

これで、私が抱いた疑問は解けました。私に工事を依頼した営繕係長の歯切れの悪さのわけもわかりました。本局勤務とはいえ、組織全体からすれば、彼は一介の係長にすぎません。いわば板挟みにあって、私への説明にも大変に苦労したことでしょう。

なぜ民間の会社が、官庁の施設に事務所を構えられるのか。その施設の改造工事を、なぜ民間人が監督し、代金を払うのか……。歴代局長がズラリと雁首を並べる会社だからこそ、できたわけです。

ではなぜ、建物の中で仕事をしていることが周囲の住民に知られてはまずいのでしょうか。もちろん、廃屋同然とはいえ公共の施設、天下り会社とはいえ民間企業、勝手に使用していいはずがありません。おおっぴらにできないことぐらい、私にもわかります。しかし、なぜ、私たちに依頼した工事までコソコソとやらなければならなかったのでしょうか。おかげで、こっちは非常に苦労したんですから。

・・・

事情はやがてわかりました。知り合いのお役人が、こんな話をしてくれました。

「あそこの敷地は、事務所が閉鎖されたあと、しばらく放置されていたので、近隣住民から区を通して、公園に使わせてほしいとの申し入れがあったんだ。それを水道局は、近々、局の重要施設をつくる計画があるとの理由で断ったという経緯があったんだよ」

なるほど、それじゃあ、周囲の目を気にするはずだ。民間会社、それもてめえたちの天下り会社が使っているとわかったら、地元の人たちは承知するはずがありませんよ。なにが重要施設だ！ いや、待てよ、彼らにとっては、やはり重要施設かも……。

彼はこう断言しました。

「利害関係の強い特定企業から資金と人間を提供させて天下り会社をつくり、役所の土地や建物を使わせることは、重大な汚職だ。これは大問題だよ。そのうちにきっと大騒ぎになるだろうね」

しかし、その後、なんら騒ぎは起こらず、この問題は彼らの話題からも消え去ってしまいました。組合が丸め込まれたらしいのです。

「将来は、退職した諸君を受け入れる方針だ」

当の天下り会社のこんな「殺し文句」にグラグラッときて、追及意欲が減衰したというのです。十分にありうる話です。上から下まで、お役人というのは徹頭徹尾、自分たちの利害だけで動く人たちなのです。責任はとりたくないけど、利益のほうにはいっせいになびくという人たちなのです。

私は大学卒業後、二十二歳で大手電気工事会社に就職（官庁営業を担当）、二十四歳で社員四人の会社に転職し、二十八歳のときに独立、以来三十年間、官庁仕事一筋にやってきましたが、**夏休みなんて気のきいたものは、ただの一回もとったことはありません。**

お役人たちは交代で夏休みをとっても、役所自体は休みにはなりません。あちらは大きな組織ですから、いくらでも交代ができます。しかし、私たちには代わりはいませんから、お役所が休みでない限り、私たちは休めないのです。

・・・

世間がお盆休みの時期に限って、入札の呼び出しや緊急の発注が多いのです。

お役所から連絡電話があったときに誰も出なければ、その入札は当然失格、さらに指名停止のペナルティが待ちかまえています。彼らは再度の電話はくれませんから、自分が指名停止になったことすら知らずにいる場合だってあるのです。

・・・

私はあるお役人に聞いてみたことがあります。

「なぜ、お盆休みになると、入札の呼び出しが多くなるんですかね。不思議ですね」

実は、不思議でもなんでもありません。そのお役人はニヤニヤしながら、こう言ったものです。

「**業者のくせに、世間並みに夏休みなんかとっているやつは、罰として何回か指名停止にしてやるんだ。**だから、電話に出ないやつがいと、やったぜ！ という気になるよ。このクソ暑いときに、こっちが朝からせっせと仕事をしているのに、業者がのうのうと夏休みなんかとっているのは、我慢できないんだ。だから、お盆休みを見計らって、電話をしてやるのさ。俺だけじゃない、みんなそう思っているよ」

このお役人は本音を言ったのでしょうが、弱い立場の業者を相手にそんないじめをして、一体どこが楽しいのでしょうか。

また、退職したばかりのあるお役人は、こんなふうにも言っていました。

「いくら八つ当たりしても、文句一つ言わずペコペコする業者の姿は、惨めなものだな。こっちの一言で、どんな無茶な要求も公然と通用するんだ。**権力の行使ってのは、気分のいいものだよ。**安月給なんか吹き飛んでしまう。俺なんか、**上からのストレスは、業者にぶつけることで解消**してきた。だから、最後まで続けてこられたのさ。それができない連中は、とっくに辞めていったよ」

こちらからの申し出に、何度、こんな逃げ口上を浴びせられたことか。

「ああ、それは前任者とのあいだのことだろう。私にそんなことを言われても困るよ」

冗談じゃない。いくら証文のない口約束だからといって、転勤を理由に貸しをチャラにされたのでは、零細業者はたまりませんよ。

「この次の仕事で、きっと埋め合わせをするから、今回は我慢してくれ」

何度、この言葉につられて、減価交渉に応じさせられたことか。何度、赤字覚悟の緊急仕事をやらされたことか。

お役人は、普段はわれわれ業者に対して、ふんぞり返っているくせに、なにか困ったこと、切羽詰まった状況に遭遇すると、とたんに猫撫で声で、「頼む、なんとかしてくれないか」と、耳もとでささやきます。そして、

「この埋め合わせは必ずするから」

彼らが猫撫で声でささやくのは、自分のミスをなんとか繕いたいとき、上司からの無理難題を処理して自分に対する評価を上げたいときに限られます。もともとお役人というのは、われわれ業者に頭を下げるという意識を絶対に持っていない人たちですから、これは異常事態なのです。

書類の保管法について、あるお役人はこんなことを言っていました。

「捨てはしない。倉庫に適当に積み上げておくから、どこにあるかわからないだけさ。そんなものを探すくらいなら、現場に詳しい業者を呼んで手伝わせたほうがらくだし、以前の図面でも出てきたら、上役から、『自分で設計しろ』と言われて、よけいな苦勞を背負い込まれるのがオチさ」

平成五年（一九九三年）十二月のことです。通りがかりのトラックが、私の家の前に段ボール箱を落としていきました。積載法がよほどいい加減だったのでしょう。

見ると、コンピュータ用紙の束が出てきました。その中身は、なんと**区民の住民票**でした。生年月日、現住所から本籍まで載っています。一束に二千人分、十束ありましたから、ざっと二万人分のプライバシーを、路上に落としていったのです。お役所関係のトラックであることは間違いないでしょう。

モノがモノだけに、悪用されたらとんでもないことになります。私どもで大切に保管し、落とし主が不明なので張り紙を出しておきましたが、いまだどこからも連絡はなく、誰も探しにきません。

しょせん、お役人の文書管理に対する考え方なんてこんなもの、とても信頼などできませんよ。

十も二十もベタベタとハンコが押されてきた一つの書類の内容に、不備な点がいくつも見つかるのには、まったくうんざりさせられます。現場で不審な点に気づき、工事担当のお役人に申し出ると、

「表紙に所長らの決裁印が押してあるから、いまさら変更はできない」

「でも、これでは工事ができませんよ」

「じゃあ、中身だけそっくり交換しておけ」

そう言われて、承認済みの図面をゴッソリ取り替えたこともあります。

つまり、**決裁印を押したお役人は、中身なんかろくに確認していないのです。**

なぜ、こんな手続きが必要なのでしょうか。責任の分担？

一つミスも、責任を十人、二十人で分担すれば、確かに一人あたりは軽くなります。

「**最終的には所長の責任**」と言いながら、「**現場のことは担当者に任せている**」と言って、結局、ハンコを押した誰も責任をとらず、最後には業者のところにおハチがまわってくる仕掛けです。

でも、私が彼らを観察した結果、もっと別の理由があるような気がしてきました。つまり、上のお役人が、「なにごと俺の決裁なしにコトは決まらないのだ」という“お役所の「掟」”、つまり縦割り機構を下つば連中にしかと認識させるため——。さしずめハンコは黄門さまの印籠、「これが目に入らぬか」——彼らの“権威”の象徴というわけです。

とくに大規模工事の場合、設計担当役人には設計能力がありませんから、設計段階で癒着業者に手伝わせます。この業者の言いなりに、法外に高い予算が立てられます。そして、最後には、筋書きどおり、「ヒモつき」を楓にこの業者がその予算額で落札していく。お役人にはなにがしかのキックバックがある。つまり、ここでは大変な額の税金がムダ遣いされているわけです。

それに対し、われわれが受注するような小規模のやさしい工事では、設計も簡単ですから、お役人は原価ギリギリの予算を立てることができる。おかげで、こちらには儲けはほとんどありません。しかも、儲け幅がゼロはおろか、マイナスになったりもします。それでも、指名競争入札制度では、業者は拒否できないのです。談合でもやらなければ、とても経営を維持することはできません。

「落札予定価格を公表すると、今後の積算や設定の手法が業者側に知れて、自由な競争を阻害するおそれがある」

落札予定価格の公表を拒む理由として、こんなことを言った偉いお役人さんがいました。これを聞いて、業者は一様に大笑いしたものです。そのユーモアのセンスには敬服申し上げます。

私自身の経験だけでも、過去に千回近くも落札予定価格を教えてもらいましたが、いまだに**予定価格設定の基準など、わからないのです。**

お役所に特定の「手法」があるなら、落札予定価格ギリギリで落札しながら、なぜ赤字になるケースが出てくるのでしょうか。

当時の工事検査は実に厄介で、仕様どおりに工事をするのは当たり前、それだけではいい点はつきません。

「**検査の評価は、そのあとの接待の中身しだいだな**」

私たちに向かってこんなことを平気で言う検査官も珍しくない時代でした。

検査が終わったあとで、業者が検査官を接待するのが“常識”。

・・・

逆に検査後の接待

が渋いとわかると、彼らは必要もない手直しを命じるなど、あからさまな嫌がらせをします。

われわれの業界には、地域ごとに業者の**親睦会**があります。親睦をうたっているものの、その実体は談合のための組織にほかなりません。この会では、会員業者からの会費を使って、地域の役所の幹部役人をさかんにアゴアシつきでゴルフに招待しています。

お役所から仕事を取りたいと思ったら、まずこの組織の会員にならなければなりません。**非会員のまま官庁仕事を落札しようと思っても、事実上、不可能**なのです。

条件さえととのっていれば、官庁業者として登録し、いつかは指名をもらうことはできます。しかし、**入札時には、常に一人でメンバー全員と闘わねばなりません**。それだけでなく、いつも接待されているお役人たちは、当然ながら会の幹部の意向を汲みますから、まさに四面楚歌なのです。

お役人は、談合に加わらない「ハグレ業者」には落札予定価格を絶対に教えません。たまたま談合が成立せず、「フリー」入札になったときなど、思いがけず「ハグレ業者」が工事を落札できる場合もあります。しかし、工事中にお役人が加える、製品のメーカー指定や、無意味なやり直し命令など、さまざまな**妨害や嫌がらせ**によって、**結局は赤字**になってしまいます。

心やさしいお役人は、決して出世はしないのです。