

関西学院大学・地域・まち・環境総合政策研究センター研究報告(2) ～第2回研究発表要旨～

Research Note of Region, Town and Environment Policy Studies Center (2)

関根 孝道・稲垣 暁・赤井 俊子・赤松 克之

Takamichi Sekine, Akira Inagaki, Toshiko Akai, Katsuyuki Akamatsu

はじめに (関根孝道¹⁾)

2007年3月10日、梅田のKGハブスクエアにおいて、関西学院大学・地域・まち・環境総合政策研究センター主催の第2回研究発表会が実施された。この集会の目的は、第一回の場合と同じく、同センター研究員の日頃の研究成果を発表し、学際的な観点から各研究テーマの総合政策化を図るものであった。いずれの研究員も現場の第一線で実務に携わる者である。実務を通して直面する問題は多岐に亘り、解決の困難なものが少なくない。参加者が知恵を出し合い解決の糸口を見だすべく活発な討議がおこなわれた。当日の研究報告は5本に及んだ。そのうちの3本がここに収められている。

第一報告は、『『地域ガイド養成講座』をいかした沖縄本島南部地域の集客交流まちづくり』で、本研究センターの研究テーマの一つである沖縄の地域発展の問題がとりあげられている。沖縄の歴史・文化・慣習・風俗などは本土(内地)のそれと大きく違っているので、本土のモデルを沖縄にそのまま持ち込んでも失敗するだけである。本報告は、沖縄発のまちづくり論であり、いわば、ウチナンチューの、ウチナンチューによる、ウチナン

チューのための指南書である。しかも、一般的な地域発展論ではなく、大学の「地域ガイド養成講座」を活用したまちづくり論である。大学と地域の関わりを考える上でも非常に参考となるであろう。

第二報告は、「地域・まち・環境問題の現状と展望—丹波で地域通貨を運営する」で、これも丹波の地域を舞台にした地域研究報告である。丹波という地域の—興味深い—お国柄の披露に始まり、地域通貨が生まれたいきさつへと続く。地域通貨が地域社会で果たす役割が実際の地域通貨である「未杜」を通じて紹介されている。カナダにおける地域通貨の海外事例も解説されていて貴重な資料となっている。地域通貨が「グローバル経済から地域を守り自立をめざす」という壮大な指摘には感服させられた。今後の地域通貨の発展には目が離せない。

最後の報告は、「地方公共団体の入札が抱える問題」で、これまたタイムリーな発表であった。問題の根は深い。解決策として、談合の温床とされる指名競争入札を一般競争入札に変えればよいと説かれるが、このような単純な処方箋で簡単に解決しえないことが学べるであろう。指名競争入札のメリット・デメリットが冷静に論じられ

1 同大学地域・まち・環境総合政策研究センター長

ていて、非常に説得力のある報告であった。もちろん、談合を廃絶する現実的な制度づくりが報告者の研究テーマであり、そのための提言も説得力のある内容となっている。全体の構成も、現状分析・問題発見・政策提言のスタイルで切り込んでいて、入札制度問題にメスが入られている。

いずれの報告も「現場に学ぶ」ことから出発している。いわば現場主義の研究報告である。その意味するところについて、以前、「現場主義というのは、『現場に始まり、現場に終わる』という言葉に象徴されるように、研究対象を現場にもとめ、そこでの問題発見・解決を模索し、その成果を帰納的に理論化・体系化し、再び現場に戻して検証する研究スタイルを指している。現場・現実・現状こそが学びの場であって、われわれの研究の出発点であり帰結点でもある。」と解説した。今回の研究報告もこのような研究スタイルのものである。今後とも、現場主義の総合政策研究を継続していきたいと考えている。

今回の報告発表者はいずれも本学部・大学院研究科の卒業生たちである。卒業生たちが第一線の現場で活躍するだけでなく、ここに収めたような研究成果をあげていることに敬意を表したいと思う。

第1 「地域ガイド養成講座」をいかした 沖縄本島南部地域の集客交流まちづくり (稲垣 暁²⁾)

「観光立県」沖縄では自治体による「ガイド養成講座」が花盛りだ。観光客の増加に伴い、来訪者に対するホスピタリティを高める取り組みだ。地域への波及効果が大きい体験滞在型観光へのシフトも視野に入れている。大半の講座が座学とガイ

ド実習、地域の「お宝」を記録するカード作りで、すでに多くの市民ガイドが誕生している。

ネット社会の進展で、消費者は自ら情報を獲得し、行動するようになった。彼らが旅先で求めるのは「感動」であり、地域の人たちががんばる姿だ。行政主導のガイド養成講座は、こうした集客交流への流れに質的にどこまで対応できるだろうか。周遊型から体験滞在型へというが、ガイドという発想はどこか見せ物的な観光戦略から脱却しきれないものを感じる。カードも作ることに満足して死蔵しかねない。市民ガイドのレベルでは下請けボランティアの要素が強く、ビジネスへの発展性も乏しい。

このたび、ガイド養成講座にまちづくりの視点を入れ、ワークショップ的な手法で「受講＝受け身」ではなく「自分たちから発信する」意識づくりを試みた。本稿はその過程の記録である。

1. 地元私立大学でのガイド養成講座で実践

実践したのは、南部広域市町村圏事務組合が運営、私立沖縄大学(那覇市)が講義を担当する「まるごとなんぶ!ガイド養成講座」。南部とは、本島浦添市以南を指す。講座期間は昨年7月から今年2月までの8カ月、ほぼ隔週で歴史文化や自然等についての講義とグループ別ゼミ活動、現場実習を行う。各自、ゼミのテーマに沿って地域の観光資源を調べ、1アイテムごとにカード化し提出。出席回数とカード提出で修了認定される。

2. シニア層の課題「ネット環境」「文章表現」

山門健一教授のゼミでファシリテーターを担当した。山門教授は地域産業を生かしたまちづくりが専門。ゼミでは伝統的野菜、食材、樹木をテ

マに「琉球の原風景」を意識した発信を基本方針とした。参加メンバーは、南部地域在住の30-70代男女13人。50代以上が多く、インターネット環境を持つのは3人。携帯電話は全員が持つが、メール可能は6人。事務連絡もままならず、リアルタイムでの情報共有や書類のやりとりは不可能だ。また個人差があるものの、シニアはカードにデータをまとめることや書く作業そのものが苦手な傾向がある。情報伝達と共有、表現という壁をどう克服するかが課題となった。

3. 「AISASモデル」でモチベーション向上

情報共有難から、ゼミでは全員が合意する理念作りに時間をかけた。「誰が何をするために自分たちは活動するのか」「自分たちが最終的に目指すイメージは何か？」について討議を繰り返した。議論やカード作りを活性化するため、近年の消費者購買行動プロセス「AISASモデル」を応用して少しずつ関心が高まるようネタを出し、モチベーションを上げた。観光客の多くはネットユーザーであり、彼らの消費行動プロセスの実体験にもなった。データは得た情報をどんな形でもいいから出してもらい、情報価値が出るようファシリテーターが再編集、データベース化した。

・ AISASモデルを応用した作業プロセス

- (1) Attention 観察心を持つ、気づきの心を持つ
↓
- (2) Interest 興味を持つ、問題意識を持つ
↓
- (3) Search 探す、調べる
↓
- (4) Action 自発的にアクションを起こす
↓
- (5) Share 情報共有とネットワーク概念を持つ

4. 「琉球の原風景」を意識し始める

「地元食材を出すのは失礼だからと夕食にトンカツを出したりするが、観光客が求めるのは地域の味」「空芯菜は地元で『豚のエサ』だが、東京の中華料理店では高級食材」「便利さに飽きた都会人は不便さや手付かずの自然を求め、子供に体験させたがる」。こうした事例研究や取材を通しニーズや意識のズレを知ること、参加者は今まで考えもしなかった視点や観察眼を持った。課題を通じ「琉球の原風景」を再認識した時、シニアほど価値観の転換が意欲と行動になった。「“持続可能な集客交流”が南部のあり方」「メッセージ性のあるものを発信しよう」という理念や目標が生まれ、発信への意欲が湧いていった。

5. これまで沖縄になかった発想を生む

南部には集客力ある資源が点在するが、観光客は勝手に行けとばかり地図しか提供されておらず、戦略的な誘客をしていない。レンタカー利用率の高い沖縄観光で、那覇空港に南接する豊見城市はレンタカー基地が集中するため来訪者が最初と最後に必ず訪れる地だが、そのチャンスをいかす発想もなかった。そこで議論を元に南部全体をゾーニングしたマップを作り、各ゾーンのブランドイメージをカード情報を基に作成。発信内容を「ファーストランディング豊見城を活用した南部農家での民泊推進」に絞り、旅のストーリーにこだわったモデルプラン「さとうきび物語」の発信を決めた。

6. 驚異的なシニアの行動力

意欲に火がついたメンバーの中には、ゼミ外でビジネス展開を行う者も現れた。「海人(ウミンチュウ)のまち」にもかかわらず糸満に魚料理専門

店がないのはおかしい!と71歳が発奮、衰退しつつある市場近くに魚専門料理店を開店した。50代の女性は、農家の空小屋を農家民泊スタイルのペンション改築に着手。地域で染色工芸品関係の組合の役員をする50代女性は、自分たちの活動を地域に知ってもらおうと地元コミュニティFM局に売り込みをかけた。理念があれば、若年層よりシニア層の方が行動は早い。その実行力には驚嘆した。

7. 地域と県外を巻き込む拠点作りへ

「与えられた課題をこなすだけ」と「自分から仕掛けていく」とでは、参加者の目の色は異なる。メンバーの活動は行政への働きかけや商工会との連携にも及び、住民の手で集客交流によるまちづくりの可能性も見えてきた。ここまで来るとガイドを超え、来訪者に感動を与えるインタープリターの力量も持てるようになる。

「前からやってみたい」「地域や沖縄の役に立ちたい」が実現できることは、大きな喜びになったようだ。沖縄は地縁が強く、活用の余地が大きいマンパワーが潜在する。休眠状態の不動産など地域ストックも大きい。理念とネットワークがあれば、一気に展開する爆発力がある。鍵は、ニーズ把握とネットワーク作りだ。

「うちなんちゅ(沖縄人)」は普段はおとなしいが、いったん火をつけると非常によく燃えるということは発見だった。そのためには適切な「介入」が必要だ。この役回りは行政や企業には無理で、地域と行政の中間組織が望ましい。消費活動のIT化が進む今後、地域ぐるみの集客交流には地元と県外を巻き込み情報集積できる拠点が必要だ。ゼミは修了後NPOとして継続し、人が集まる、情報発信する、地域商材づくりを行える「まちかどラボ」的な拠点づくりなど検討している。

第2 地域・まち・環境問題の現状と展望

—丹波で地域通貨を運営する

(赤井俊子³⁾)

1. 設立のきっかけ

2001年7月、「NPO法人丹波まちづくりプロジェクト」の前身「新しいコミュニティを創造する会」を立ち上げ、地域通貨「^{みと}未杜」を発行した。仕事関係で多くの女性と接するうち、田舎の閉塞感が若い女性の定住意欲をなくしていると感じていたからである。「自然が豊かで子育て環境はいいが、若い者が何かをすると、でしゃばっていると言われ、家人からも地域ではおとなしくするように注意される。」子育て中の母親のサークル活動支援をしていてよく聞かされた言葉だ。若い女性から直接悩みを聞くことによって漠然と感じていた地域のありようが見えてきた。結婚して丹波に来た女性は田舎特有のしほりによって丹波の生活にとけこめず、不安を持っていた。学生時代をのびのび過ごした女性にとって、この閉塞感は耐えられないようだった。女性が自分の関心事について考え、行動する場がなければ、ますます息苦しい地域になると考え、立ち上げたのが「新しいコミュニティを創造する会」である。多様な人々の思いを共有するネットワークで、発言や活動の場をつくり、地域で自分の能力を発揮して、豊かに生活できる環境を作ることが、丹波の活性化につながると考えた。

2. 公共財としての優しさと信頼のネットワーク

「新しいコミュニティを創造する会」が、すべての階層にとって意義ある活動となるように、コンセプトを人権・環境・共生とした。主な活動は以

3 NPO法人丹波まちづくりプロジェクト理事長

下の3項目である。

(1)「未杜新聞」

年間4回発行。会のミッションを人々に知って貰う手段である。

(2) 地域通貨「未杜」の運営

未杜の利用という日々の活動によってミッションの実践者になれるツールである。都合の良い時間帯に自分の出来ることで他人の役に立つ。助けてもらった人はそのお礼に相手が決めた未杜を支払う。託児、送迎、剪定、食料の授受、趣味、教養の指導、行政関係の文書書き、草刈等、市場にあるサービスはもちろん市場にないサービスも受けられるようにした。事務局は会員が入会時に提出する個人登録票に記入されたサービスをまとめて全会員に配布する。それを見て会員は希望するサービスやモノを事務局を通して、あるいは直接依頼する。成立すれば実行となり終了時に提供者の提案する未杜を支払う(実費+未杜もあり)。

(3) 未杜井戸端会議

毎月30日に開催。参加費を「未杜」で支払い(一般参加者は円で支払う)、地域の現代的課題をみんなで話し合う場である。参画と協働フォーラム、ペアクッキング、合併問題、行財政改革、終末ケア、若妻の悩み相談、ビデオ作成研修、食育、鬱、障害者のアドボカシー、定年後の生き方、昆虫採集、癌、海外の教育事情など、取り上げた問題は多様だ。それぞれの専門家を招いて学習する月一回の生涯学習の日でもある。

以上のように地域通貨の流過程で人々の潜在的な能力を発掘・活用し、地域のソーシャルキャピタルを豊かにする。箱ものとしてのソーシャルキャピタルではなく、やさしさと信頼によって物とサービスが流動し、成長する公共財である。

3. グローバル経済から地域を守り自立をめざす

地域通貨は一定の地域やネットワークで使う通貨である。その効用をまとめてみた。

- (1) 地域内の物やサービスの循環を促進し、地域外への富の流出を防ぐ。
- (2) 多量の化石燃料を使って海外から運ばれた食材でなく地域内の食材を利用するため、フードマイレージが小さくなり、地域通貨の利用度に正比例して、環境にやさしい生活ができる。
- (3) 地域通貨は利子がつかないので長期間にわたって貯めることはまずない。してほしいサービスを考え出して使おうとするので市場にないサービスが創生され、域内循環を活発にする。

地域通貨利用者が増えれば、それだけ地域内の需要と供給のバランスがとれて地域内循環が促進できる。ちなみに当NPOの平成5年度流通量は以下のような結果である。

バーターによる取引 774件
未杜井戸端会議など事務局と会員の取引 200件
合計 973件

この集計は未杜カード回収分のみで未回収分は入っていない。決して多いとは言えないが会員130人とすれば一人あたり約7.5回程度となる。個人未杜カードをみると、プラスとマイナスのバランスのとれたカード、プラスばかりのカード、マイナスが多いカードなど、一律ではない。高齢の比較的裕福者層にとっては円を使うことに抵抗があっても地域通貨によるサービス提供には抵抗は少なく、サービスを受ける側も円による受託より地域通貨による受託のほうが抵抗は少ないよう

だ。つまり円による授受の意識と地域通貨のそれは一様ではない。そこにもオータナティブ通貨としての地域通貨の意義があると言える。

4. 他地域や海外とのネットワーク形成

地域通貨は地域内の物とサービスの循環によって地域の自立を助けるが、地域活性化のためには人と人、地域と地域の連携に広がりを持たせることも重要だ。そのため2002年には地域通貨サミットを開催した。兵庫県下はもちろん関西圏、また東京からの参加者もあり地域通貨の確実な広がりを感じた。このような実践の中から2006年3月に県下の地域通貨をつなぐ地域通貨「ひょうご」を発行した。まもなく「ひょうご」は発行1周年を迎える。

2003年にはタイ、クッチャムの地域通貨コーディネーターであるオラサ氏や元イギリス大蔵省のステイブン氏を招聘して地域通貨国際会議を開催し、海外の地域通貨事情についての研究を進めることができた。そこでは欧米先進国と発展途上国では地域通貨に求めるものが大きく違うことがわかった。当然といえば当然であり、日本国内でも地域によってそのあり方は違ってあたり前である。むしろ地域の課題を見つめた上で該当地域の地域通貨の独自の方向性をさぐることが何より重要であることに気づかされた。

5. カナダ・コモックスバレーに LETS 創始者 マイケル・リントンさんを訪問

昨年(2006年)9月、LETS創始者であるマイケル・リントン氏を訪問し地域通貨に関する質問をした。対談から興味のあるものを以下に拾ってみる(質問に対する解答は対談の中から解釈として得たものもある)。

(1) 質問 日本には目的別のいろいろな地域通貨があるがリントンさんが最も重きを置いているのは何か。

回答 色々な目的の地域通貨があって、たくさん地域通貨があるからよい。ただ、お金は交換されているものやサービスを実際に創造したり、求めたりする人々によって価値を評価されるべきであり、また管理されるべきである。

(2) 質問 今後の地域通貨の未来と期待は。

回答 お金に関して僕達は50年、いや70年ほど遅れている！地域通貨をもっとつくらないと！

(3) 質問 田舎と都市、先進国と発展途上国における地域通貨の使用 방법에違いはあるか。

回答 田舎と都市の関係、発展途上国の資源搾取などを改善するのに効果的なシステムである。

(4) 質問 メンバーはコミュニティの人全員が入会しているのか、または希望する人だけが使っているのか。

回答 希望する人だけ。——コミュニティとは希望する人のコミュニティとっていいと思う。そして信用のある人や組織が仲間になることによってお金の価値は高まる、つまり広がっていく。

(5) 質問 日本では換金できる地域通貨もあるがこのことについてどう思うか。

回答 法貨を地域通貨に換えることは可能だ。その逆ではない。

(6) 質問 未杜には個人としての市民だけでなく商店や企業(病院、美容院、雑貨店、時計店(修理は未杜+電池代)、飲食店)も入会している。また行政も県施設への地域通貨入場の検討も始まっている(先日県庁で話し合った)が、このまま拡

大するとコミュニティウェイのようになるのではないか。それともやはりコミュニティウェイと銘打って始めるのがいいのか。

回答 未社のやりかたが広まれば理想的な形だ。名前にはあまりこだわらない。コミュニティ・ウェイ・マネーというのはコミュニティ通貨の呼び方である。

6. 今後の地域通貨のあり方

経済の二極分化が進むなか、日常的な生活の何割かをやさしさと信頼の地域通貨で支えることができれば、多様な人々にとって、より住みやすい社会になると考えられる。さまざまな能力を有する人々の参画があれば、さらにその利用度は増すことになる。日常生活に必要な物やサービスの2割程度が地域通貨の流通で可能になることが当面の目標である。それは地域の自立を進め、その成果は地球環境にやさしい生活の実現に通じるものとなる。少子高齢化等の進行で地域課題が多様になり限界集落も生じている今日、それぞれの課題をもつ地域は課題解決ツールとしての地域通貨のあり方に独自性を生むことになるだろう。つまり有効な地域通貨はより綿密な地域調査によって実現すると言える。このことが実行されるなら地域通貨は多様な人にとって住みやすい地域形成ツールとして有効になり地域の自立とサステイナブルな地域社会の実現につながると確信する。美しい自然に囲まれ、人々の信頼とやさしさのふれあう中で生活の質を高めながら安心して暮らせる地域を目指し、地域通貨の定着と広がりに向けて活動を続けたいと考えている。

第3 地方公共団体の入札が抱える問題 (赤松克之⁴)

1. 入札をとりまく現状

近年、国土交通省が発注する水門関係の工事において、大手メーカーの談合が問題になったり、旧日本道路公団が発注する橋梁関係の談合がニュースになったりするなど、世間を大きく騒がせている。また、国の官僚が民間企業に天下ることにより、国交省や道路公団との橋渡し役をするということも、公然の事実として日常的に行われてきた。自分の身から出た錆ではあるが、国交省は談合に関わった企業を指名停止にしたり、建設業法に基づく営業停止処分にしたりしてきた。

国の関係機関だけでなく、地方公共団体においても談合は繰り返されてきた。福島・和歌山・宮崎の3県では、選挙協力の見返りや、大統領的な絶大なる権限を持つ知事が関係する官製談合が行われてきた。その結果、いずれの県においても知事が逮捕され、全国知事会において、一般競争入札の導入促進が決議された。

また、最近大きく世間の注目を集めたのは、名古屋市の地下鉄談合事件である。この事件に関しては、いわゆるスーパーゼネコン等に対して、公正取引委員会が独占禁止法と刑法に基づく告発を初めて行った。

かつては、必要悪的な存在であった談合も、現在の社会においては断罪されようとしている。

2. 兵庫県の入札制度

ここで、私の地元でもある兵庫県の入札制度の現状を簡単に説明したい。

全国で導入が進んでいる一般競争入札は、導入

されていないわけではないが、建設工事において適用されるのは24億1000万円以上と、かなり高額な工事のみとなっている。この金額は、世界貿易機関において定められた基準を基に、総務大臣が告示をして決められており、2年に1回見直されているが、ここ数年は24億円前後となっている。

一般競争入札より金額が低い工事に対して適用される制度に、「公募型指名競争入札」という制度がある。この制度は、対象とする業者に施工実績やある程度以上の経営規模を条件にした資格を設定し、応募を受け付けた上で、資格ありと判断されると指名通知を行った上で、入札を実施するというものである。一般土木工事においては、3億円以上24億1000万円未満について適用される。

3億円未満の一般土木工事においては、指名競争入札が実施されている。これは、発注者において、ある一定の基準を設け、金額によって6者から15者を指名し、入札を実施するものである。発注者の恣意的な業者選択ができるため、もっとも官製談合の温床になると言われている。

では、兵庫県は来年度以降どのように変えようとしているのであろうか。

24億1000万円以上とされている一般競争入札は、その金額に変更はない。しかし、それ未満である金額帯においては、いくつか変更が発表されている。

一般土木工事において、2億5000万円以上の価格では、「公募型一般競争入札」という制度が導入

される。基本的には、現在行われている「公募型指名競争入札」と制度的に大きな変更はない。さらにその下の金額帯においては、2000万円以上で「制限付き一般競争入札」という制度が導入される。この制度は、地域要件や業者の格付等級等によって制限を付けた上で、自由に応募を受け付けるものである。発注者の裁量による指名がないため、官製談合を防止するという上では有効であるといえる。

一般土木工事の平成18年度から19年度への変更を簡単に図示すると図1のようになる。

3. 一般競争入札のメリットとデメリット

一般競争入札が、現在の指名競争入札重視の制度と比較すれば、談合防止に有効であることは否定できない。しかし、問題点もいくつか出てくることもまた否定できない。

まず、メリットについてみていきたい。

言うまでもないが、より多くの業者が入札に参加できることになるため、純粋な価格競争が起き、入札価格が下がる結果、公共工事に投入される税金の節約になる。また、参加することに関する制限の付け具合にもよるが、より多くの業者に入札参加機会が生まれる。

逆にデメリットであるが、価格競争が始まると、入札に限ったことではなく、スケールメリットという形で大企業有利になってくる。また、請

	現行	平成19年度
24億1000万円以上	一般競争入札	一般競争入札
3億円以上	公募型指名競争入札	公募型一般競争入札
2億5000万円以上	公募型一般競争入札	
2000万円以上	指名競争入札	制限付き一般競争入札
250万円以上		指名競争入札
250万円未満	随意契約	随意契約

(図1)

負工事においては、下請制度をとっていることがほとんどであるため、元請から下請に対して労働賃金の値下げ圧力が高まり、そのしわ寄せが弱者にやってくる。その結果、手抜き工事が増えるという懸念もある。

もう一つのデメリットに、特殊な工事の場合の入札参加者が限られてくるということがある。例として、大手重電メーカーしか扱えないような工事の場合、公募型や一般競争入札にしたとしても、応札者が1者しかないようなケースも現実に出てきている。その場合、むしろ指名競争入札にして何者が指名した方が、適正な価格競争が行われる可能性もある。

さらに、公告から契約まで時間がかかることになり、発注者側において年間スケジュールや工期のことを考えると、かなり厳しい運営になる可能性もある。その結果、年度末になるにつれて発注工事数が多くなり、工事の分散化が妨げられることにもなる。

4. 解決策

一般競争入札のデメリットをあげたが、現在の制度と比較すれば、談合防止の観点からは有効であることには間違いはない。では、最後に解決策をいくつかあげてみたい。

まずは電子入札のさらなる推進である。入札者がお互いに顔をあわせないことや、どの業者が入札に参加しているかがわからないため、談合防止に大いに役立つ。

次に、総合評価方式やプロポーザル方式による技術力の評価である。業者からの技術提案を評価することによって、“安かろう悪かろう”を排除し、粗悪な工事を防止する上では重要である。

最後に、事後審査の導入である。とりあえずは一般競争入札により価格競争による入札を実施し、落札予定者を決定しておいてから、業者の過

去の工事成績や経営状況を審査し、契約をするという方法である。時間がかかりがちな事前審査型の一般競争入札の時間短縮には役立つであろう。

5. 終わりに

いくら制度を改革したとしても、談合を完全になくすことは難しい。制限付き一般競争入札において、たとえば「阪神北県民局管内、格付け等級A」という制限を付けた場合、どの業者が応募の対象になるかがわかってしまうため、受注調整が生まれる可能性もある。そのような調整に職員が関わってくれば、いくら制度を変えてもまったく意味をなさない。

今後、より適正な制度を導入、運営した上で、職員にも業者にも、さらに高いモラルが必要なのは言うまでもない。