

入札における辞退と談合とその対策について

～公共工事入札を事例とする考察～

辰 巳 憲 一

要 旨

入札に必要な書類を準備し提出しておきながら、あるいは（幸運にも）落札しながら、辞退する業者が目立って現れているというような事態が注目されるようになってきている。このような辞退だけでなく、入札参加の可否、1者入札、再入札などに係わる入札行動の分析が十分ではないのに入札が行われ続けられていることを示唆する事例が、公共工事入札などにおいて、度々起こっている。

本稿は、入札に参加しながら、どこかの段階で辞退するという従来研究されていないテーマを、主として談合と係わらせて問題提起し、それをもたらした制度の背景や実情を詳しく展開する。入札の仕組みも簡単であるが触れることになる。

入札辞退は談合の一形態ではないのかという疑問が提起されている。他のすべての入札参加者が辞退してしまえば、実際、1者入札になってしまう。それゆえ、「ある特定の1社を落札させるために、他社が談合して辞退する」ケースが存在しえる。そして、そう疑う向きがいても不思議ではない。

しかしながら、辞退する理由は多数あり、しかも、辞退にペナルティが課されるケースもある。それゆえ、辞退、1者入札、再入札と関連する入札制度と談合問題に対して多面的に考察する必要がある。

入札辞退は、一体談合なのか、あるいは入札制度の欠陥からもたらされる制度設計上の問題なのか。さらに制度運営上の問題で起こったのかもしれない。例えば、設定ミスで下限価格が高すぎる、辞退届が煩雑である、などの制度運営上の問題も考えられる。これらの点を本稿は考察する。

入札辞退で容易に談合できるのだろうか。辞退するためには発注者に対して届を提出しなければならないので、誰が辞退しているかは明々白々な情報になる点が他の談合の形態では見られない特徴である。そして、辞退した場合に課されるペナルティつまり辞退のコストは非常に高いと予想される。それゆえ入札辞退による談合に係るネットの利益は相対的に低くなり、談合は行いにくくなる。

辞退するとペナルティが課されるだけでなく、辞退しようにもその手続き自体に多くの煩雑な手数がかかるため、入札辞退が談合に繋がる可能性は高くはないように理解されるのである。

目 次

- I. はじめに～問題の提起と所在
- II. 談合という結託の問題
 - 1. 従来の入札談合
 - 2. 談合にメリットはあるのか
 - 3. 談合の特徴と結末
 - 4. 入札辞退による談合
- III. 競り下げ方式の公共調達入札
- IV. 入札参加者数、入札辞退、再入札などの分析
 - 1. 公共工事入札の実際と分析例
 - 2. 入札辞退に係る諸問題
 - 3. 公共工事の再入札
- V. まとめと残された課題

辞退といえば、最近騒がれたのは内定した会社を新卒者が自分の都合で辞退する、内定辞退¹⁾だろう。人々の関心は高く、広く騒がれている。これに負けずも劣らないくらい重要なのは、人々の支払う税金に直接関わる入札辞退だろう。談合自体については、日本では長い歴史があり、法制もあり、研究もされている。公共調達入札において談合は不公平などという観点から大きな経済問題になってきたが、入札での辞退が騒がれることは従来稀だった。辞退と談合の関係について指摘されることも稀だった。それゆえ、これらを考察することに大きな意義があるだろう。

本稿は入札辞退という従来研究されていないテーマを、主として談合と係わらせて問題提起し、制度の背景を詳しく展開する。

I. はじめに～問題の提起と所在

1. 問題提起～多発する辞退は談合か

談合に結び付いたとマスコミなどが判断した

と思われる入札辞退の事例が従来から紹介されていたり、新聞報道されているのも事実である。しかしながら、5者の入札参加のうち4者が辞退してしまい落札順位の低い残った1者が落札する、などの事例紹介が多かった。これは、サンプルが少なく、偶然でもあり得ると考えられるケースだった。

音喜多 [2018] は「辞退談合」(音喜多の造語)ではないかという疑惑をブログで提起した。それは、15者が入札しながら実際に札を入れる前に2者が辞退し、残る13者のうち実に12者が「低入札のため落札対象外」(つまり失格)となった事例が東京都の公共工事入札で実際にあったことである。この事例は偶然ではない何かがあるのではないかという疑いを多くの人に惹起するかもしれない。

一体それは談合なのか、あるいは入札制度の欠陥からもたらされる制度設計上の問題なのか。さらに制度運営上の問題で起こったのかもしれない。例えば、設定ミスで下限価格が高すぎる、辞退届が煩雑である、などの制度運営上の問題も考えられる。

2. 問題の所在～入札辞退, 1者入札と再入札

公共工事入札は、他の一般の財・サービスの入札と比べて規模が比較的大きく件数も多い。限界があるとしても、公開資料が比較的整っている。また、完成した構築物は公共性が高いため、広く多くの人に関心を持たれるようになる。

公共工事入札において辞退が同時に多数起こるのは、何かあるのではないかと考えてしまうのはもっともである。先に紹介したように、談合ではないかと考え、摘発しようとする動きさえある。公共工事入札において、地方公共団体が公開した情報から、入札辞退が頻繁に観察されるのを見て、こう考えてしまうのも仕方ないことかもしれない。

入札辞退とは、何らかの理由・目的のために、応札を取り下げることである²⁾。その理由・目的あるいは原因は多数存在することが予想される。そうであっても、仲間うちで誰が辞退するかを決めるという簡単な打ち合わせだけで、辞退しない業者を落札に導くことができるのは確実だ。入札辞退は、入札における談合の新しい形態なのだろうか。

入札参加申請時に応札者が1社・グループ(それらをまとめて1者と呼ばれる)だけである、ということが起こり得る。詳細は後述するように、その理由・目的は多数存在する。1つの理由として、先にあげた入札辞退の談合が考えられる。それゆえ、このような場合に入札を中止する、という「1者入札の中止」という制度は、一考すると、十分な根拠がありそうである。

しかしながら、東京都では、1者入札の中止

をかつて実施したため、不調(つまり、応札者がいない、あるいは定まった価格の範囲内での応札がない、状況を指す)の発生率が前年度の倍近くに膨らみ、再入札(つまり再発注)せざるをえないケースが増加した。その結果、入札制度2018年改革では「1者入札の中止」の制度は取りやめられた。

東京都の入札制度2018年改革では、さらに、参加者が少ない案件では入札辞退に至った原因の調査を強化する、ことも対策として掲げられた。

いずれの事例も、入札に参加するかどうか、1者入札、辞退、再入札などに係わる入札行動の分析が十分ではないことを示唆しているのではないだろうか。

それゆえ、以下では、辞退と関連する入札制度と談合問題に対して、受注企業の経営と産業構造に立ち入って、分析することにしたい。辞退は、1者入札、再入札とも係りがあるので、これらにも立ち入る。

辞退と談合を直接扱ったわけではないが、公共工事等の入札制度と受注企業の経営などを論じた辰巳[2019a]や辰巳[2019b]、さらに公共工事等の入札制度と価格ダンピングの関係を論じた辰巳[2020]が先行研究になる。

II. 談合という結託の問題

談合とは、国や地方公共団体の公共事業などの入札の際に、入札業者同士で事前に話し合っ て落札させたい業者を決め、その業者が落札できるように入札内容を調整することである。その調整する内容として従来から指摘されてきたのは、入札価格や特定の落札者名あるいは落札持ち回り順である。

1. 従来の入札談合

(1) 談合に対する日本の論調

入札談合は、従来日本では、価格と落札順番の2つのタイプに分けて捉えられてきた。入札価格談合は入札の際に入札参加者同士が話し合い等を通じて入札価格を高く引き上げることににより、入札参加業者間で競争的に入札した時よりも高い利益を確保しようとする行為である。

落札順番談合は入札の際に、入札参加者同士が話し合い等を通じて、落札者の費用条件にかかわらず、(直後の案件だけでなく将来も)落札する順番を決め、相互に長期利益を確実に確保しようとする行為である。入札価格は打ち合わせされない場合もありえるが、高く引き上げられる可能性が生じる。

いずれにしても入札談合は、より費用のかからない効率的な業者に公共工事を任せるという入札制度の目的に反した行為であり、生じる非効率を直接負担する者は公共工事の発注者である国や地方自治体であり、最終的な負担者は納税者になる。

それでは、入札辞退は、入札価格、受注者順番に続く、第三の談合手段なのだろうか。伝統的な談合が形を変え、より巧妙な方法で談合が繰り返されているのだろうか。

長い期間に渡って作り上げられてきた入札制度を検討してみると、また、談合企業の入札行動を分析したり、公表された落札順位を研究対象にする先行研究があるので、それらを紹介しながら、業者の入札行動を検討してみると、考察してみる必要がありそうである。

(2) 談合に対する海外の論調

談合を適切に定義、分類しているので、以下で議論を展開する前に、海外の報告を紹介しておこう。US Department of Justice [2019] は談合 (bid-rigging) を定義し、その形態は入札辞退 (bid suppression)、成りすまし (complementary bidding)、受注持ち回り (bid rotation)、下請け (subcontracting) の4つになるとし、それらを説明している。

OECD [2019] は、さらに、談合の形態³⁾として次の点を加えている。つまり入札対象として特定の地域あるいは特定の発注組織を割り当てる調整である。

これら談合の形態に共通する特徴は、すべてあるいは一部の談合参加者は事前に落札者を決める点である。重要なのは、事前に打ち合わせしている点、談合に参加したすべての談合参加者が入札に参加する必要はない点の2点である。

2. 談合にメリットはあるのか

談合を支持したり、支援する業者や研究者の主張は概略次のとおりである。談合は、価格を制限することによって赤字受注を避けるという業者の自衛手段であり、それによって手抜き工事を防げるようになる。また個々の業者の倒産を防止できれば業界の破綻を避けることが出来る。

しかしながら、このような主張は納得できないものである。発注者の予算不足を理由に赤字受注が陰に陽に強制されるという事態は、発注者の規律が整うことによって、現在ではほぼ無くなったと理解されているようである。この点は論証することは不可能であるが、筆者が持ち続けている印象である。また、談合によって手

抜き工事を防げる保証はない、からである。

談合の弊害は、様々あることが知られている。高いあるいは低い価格での落札で、公正で効率的な価格が形成される過程を害し、不当に取引を制限して競争性を損なわせる。または不正な利益を談合グループ内だけで分け合う、という不公平さがある。この不公平は誰もが容認できないだろう。

公正な価格競争を害し、発注元の国・地方公共団体の支出を増すだけでなく、公共事業体と業者の癒着に繋がり、汚職の温床となる弊害もある。

談合が認定されれば、刑法上は談合罪が適用される。また談合が不当な取引制限となる場合には独占禁止法に違反し、公正取引委員会が関与することになる。2003年には入札談合等関与行為防止法が施行され、いわゆる官製談合を取り締まる法制が整備された。違反すれば、是正措置を採ることが求められたり、課徴金が賦課される、などのペナルティが課される。

3. 談合の特徴と結末

(1) 技術進歩、産業構造調整と競争環境～経済的帰結

(i) 技術進歩と産業構造調整

もし価格競争を回避して蓄えた利益を技術進歩に振り向けるという行動が生まれれば、談合がもたらす良い点の1つになる。しかしながら、談合は現状維持が目標になりがちである。談合グループ内でシェアを維持する、などに典型的な談合行動が現れる。談合は技術進歩を促進する目的に使われない恐れが著しく強い、と筆者は考えているのである。

よく知られているように、土木・建設業の生産性は目立った上昇を示していない。その原因

の1つは、マネジメントを含めた多方面の技術進歩に関心が向いていないことが挙げられる。その一因は談合にあったように考えられるのである。業界の産業構造を時代に合わせて調整する役割は競争が果たすものである。この役割を談合はまったく果たせていないのではなかろうか。

(ii) 入札参加者数などから見た競争性

談合では入札参加者数は重要でなくなってくる。競争が行われているように見せるために最小限必要な入札参加者数を確保することは必要だが、その数を超えている限り、談合の遂行にとって入札参加者数が多いか少ないかの意味はなくなる。

競争を装う方法の1つが従来から知られている。入札案件のすべてを談合参加企業が獲得するのではなく、一定数の案件、特に小規模案件の多くについては、談合不参加企業が落札できるような仕組みを残し、談合に参加する企業グループを外見上識別できないようにする戦略である。

これらの事例は、入札参加者数だけから競争性を判断することは不適切である、ということを示しているのではないかと考えられる。なお、この点は以下で別の論点から再び議論する。

(2) 談合の発覚と証明そして確認

(i) 談合の発覚

入札談合が発見されたり、発覚する端緒となるものは、通常2つある。1つ目は、関係者からの申告つまり内部告発である。2つ目は情報であり、これはさらに情報源によって次のように2つに分かれる。①発注者や受注者の手元に残る未公表資料から手掛かりが得られる場合が

入札における辞退と談合とその対策について

ある。これには摘発した監督当局に係る。また、②一般に公表されている情報から能力の高い分析者が見つけてしまう場合もありえる。

(ii) 談合の証明

談合があったことの証明になるものは、本来次の2つである。つまり、

①落札予定者あるいは入札辞退者を決める目的の集まりや会合を持ったかどうか、

②会合があって、その場所で競争を実質的に制限することになる永続的なルールが作られたか、

である。

前者①については、OECD [2019] は、事前に顔を合わせて打ち合わせする機会としてもっとも起こりうるのは業界団体の会合、その他の専門的イベントであると指摘している。しかしながら、通りすがりに口頭で耳打ちできる瞬間があったかどうか、というような過去では不可能であるが、監視カメラがあり、口の開け方で何を伝えているかを読める技術・ノウハウが開発された現代では、妥当な確証方法になる。

後者②について一言追加すれば、会議や口頭で伝えるアナログな情報伝達・記録手段ではなく、デジタル技術の新しい手段を使うという方法もある。これらはネットワークのどこかのサーバーに記録されるので発覚してしまえば電子物証になってしまう。

(iii) 談合の確証

談合の確証は次のように得られる。公取委などの担当する係官が、あたりを付けた上、立ち入り調査に入り、(電子)文書を押収して物証を獲て確認する、のが談合の確証方法である。

(3) その他の談合発見方法

かつては談合金と呼ばれた、落札した企業か

ら落札しなかった企業へ支払われる利益の再配分が存在した。これは極めて明瞭な談合の証拠だった。しかしながら、現代では金銭授受以外の方法で入札断念の報酬を、時期をずらして、支払うなどの回避手段があり、しかも談合金を情報料、コンサル料金などと呼ばば談合の証拠をなくすことができる。

入札断念に対する報酬は、談合に参加している業者間でのいわゆる利潤分割 (profit split) によってなされる。それは、必ずしも金銭授受に限らない、下請け契約を結ぶことでも出来る。この点は、広く認識されており、OECD [2019] も指摘している。

(i) 経済学が提供する基準

経済学は、①落札価格が公正であるか、②談合参加者が不当に高い利益を得ていないか、を談合が存在するかどうかの判断基準として推薦する。しかしながら、この基準を実際に使うには多くの困難がある。

前者①については、実勢価格に適正な利益を加えた水準になっているか、というのが学問の提供する基準であるが、実勢価格や適正利益率には幅があり、誰もが納得する数値が得られる保証はない。

後者②の正当な利益率については、恣意性まで言わなくても伸縮性が企業会計にはあるため、多少であれば問題なく利益操作を行なうことができる。

いずれにしても、どちらの基準も実際上使えるケースは限られるように考えられる。

(ii) 費用基準～談合企業の入札行動が違っ

てくる1つの実証研究例

業者の費用まで立入ることができれば談合と判定できる明瞭な基準になるかもしれない。しかしながら、この点も困難な点が含まれるのも事

実である。データが限られるなかで、入札行動を分析するのは困難である実証例を1つあげよう。

談合に参加している企業はそうでない企業とは異なる入札行動を採るかもしれない点に注目するのが、柳川・木村・鈴木 [2005] である。彼らの結論は、企業の費用条件に影響を与えると考えられる「稼働率」（各業者がそれぞれの入札日から遡って3ヵ月以内に落札した価額の合計を当該業者が本分析期間中のその最高価額で除したもの）を示すデータに依存させて競争状態にある企業は入札価格を決定するのに対して、談合状態にある企業はそのような行動をとらない、という報告をしている。

この研究は大胆な試みであり、研究方針と方向が正しく、結果もほぼ妥当していることは事実であるように思われるが、その分析方法に対して幾つか批判ができる。企業の費用構造はとりわけ第三者にはわかりにくい。公表された入札データから工事原価を推測することは特に難しい。そのようななかで、企業の「稼働率」の経済的意味が不明瞭であり、稼働率の算出方法にも統計的に改善の余地があるかもしれない。

応札業者の費用構造つまり見積もりあるいは原価の根拠となる様々な数値については、入札データや企業・産業データのうち公開されている資料だけを用いて様々な推定方法が提案されているが、第三者にとって未知なのは変わらず、推定値の正確度については誰も判断できないのである。

さらに、柳川・木村・鈴木 [2005] が指す「競争状態にある企業」とは公取委が立入検査をおこなった企業の立入検査後を指す。公取委が立入検査をおこなった企業について立入検査後を競争状態とみなす（そして立入検査前を談合状態とみなす）ことには無理がある。同じ分

析期間に、談合に参加している企業と談合に参加していない企業とを比較すべきなのが本来の研究方法なのである。

(iii) 談合を疑うべきケース

すべての分野、企業を監視することは実際上不可能である。その点に関連して、OECD [2019] は談合を疑うべきケースを指摘している。つまり、入札参加者が少ない場合、同じ業者が連続的に入札に参加する場合、標準化されたあるいは単純な商品・サービスの場合、これらのいずれの場合も談合が疑われるケースが起こりえる。また参入障壁が高い市場の企業は、防壁があるため、談合をやり易いと指摘されている。効率良く監視を行うにはこれらの視点に重点的に目を向けるべきである。

4. 入札辞退による談合

入札辞退による談合は、少なくとも日本では、以上で説明した事例とは異なる新しい研究テーマであることがわかっていく。それは、入札辞退による談合が発覚するのは基本的には、入札者あるいは落札者が発注者に提出する、辞退届による、からである。辞退届がなければ辞退は有効にならないので、ふつうの談合と違って、極秘に辞退を行うことは基本的に不可能なのである。この点を忘れてはならないだろう。以下でさらに詳しく見て行こう。

さらに辞退が起こると発注者にとっては、公共工事遂行が困難になるなどの問題もあり、後述のように様々な対応策が事前にも事後にも採られている点も重要である。

Ⅲ. 競り下げ方式の公共調達入札

1. 競り下げ方式の公共調達入札とその問題点

(1) 公共工事等の入札制度とその分析

公的部門が物品等を調達するいわゆる公共調達は公共工事とその他に分けられる。それら調達の多くは入札によってなされる。売り手が買い手を選ぶ通常のオークションと異なり、公共調達は買い手が売り手を選ぶ逆オークションである。同じ質ならば安く買うことは一般の買い手の狙いであるが、公的部門も同じである。

日本でも、より低い価格を競う競り下げ方式の入札は公的部門の歳出削減などのため2000年以前に導入されている。その結果、官庁報告を解説する文献だけでなく、大野・原田 [2005]、金本 [2005]、大橋 [2014]、森本 [2016] などのように、幅広く経済分析や統計分析を行う多数の文献がある。

しかしながら、公共工事分野では、この入札方式の仕組みや情報に係る問題が多数残されているにも関わらず、最新の分析方法を採り入れ最新の事態を、ミクロ経済学、情報の経済学を始め、経営学、数理学から体系的に分析する文献は多くない。

(2) 公共工事の特徴とその入札の構造

(i) 公共工事入札の構造

公共工事の発注者は公的部門であり、工事対象は公的部門に所属する。受注者は民間企業で、予定価格（上限）、最低制限価格（下限）などの入札価格の範囲を設定する者は発注者（公的部門）である。費用負担者さらに最終的

な便益享受者は納税者である。その結果、結局納税者がリスク負担者になることは忘れてはならないだろう。

公共工事入札では同一業者がほぼ繰り返し入札に参加する、というような傾向が強い。応札者同士は既知である、あるいはいずれ知り合いになってしまう、という特徴があるのである。

(ii) 公共工事入札の課題

公共工事に競争入札が導入された際、当初想定されたのは、次のような高い理想である。つまり、歳費削減、節約、高品質な施設等提供、入札における透明性の確保、発注者の自主的で自由な制度設計と運営が望ましい制度を生む。

しかしながら、導入後しばらくして（一部は新たな）政策課題が浮かび上がった。それは、安値受注による低品質工事の抑止、下請業者へのしわ寄せの排除、安全対策の徹底のほか、である。とりわけ注目されるのは、談合等の不正行為の排除、が政策の狙いの1つとなっている点であろう。

これらの政策課題は、談合を含めて、古くから存在してきた。新しい入札制度の導入で、それらは緩和する、あるいは、できれば消滅することが大いに期待されていたのであった。

(3) 公共工事入札と通常の入札の違い

(i) より低い価格を競う公共工事入札の特徴

多くの入札では、発注者（通常の場合売り手）には、応札者（通常の場合買い手）たちの属性がよく分からず、区別できないという状況が普通である。

通常の入札の場合、最低落札価格が設定されるのは出品者つまり発注者の利益を底上げするためである。ところが、より低い価格を競う競

り下げ方式の場合、最高落札価格（公共工事の場合は予定価格と呼ばれる上限価格）は主として落札者の効率性を上げるために設定される。高い価格（それゆえ、高原価あるいは高マージンを意味する）でしか、入札できない非効率な業者を失格とするのである。

一人の応札者が複数の人に成りすまして、複数の名義で入札する架空名義入札は、通常の入札では話題になることが多い。例えばネットワーク環境では該当者を検出することは一般の人にとって事実上不可能なので、ネット・オークションでは架空名義入札が起りえる。しかしながら、公共工事におけるより低い価格を競う競り下げ方式では、極めて珍しく、問題にされることは少ない。「成りすまし」⁴⁾より辞退の方が問題になる。

2. 入札方式の背景にある問題点

(1) 様々な不確実性

入札が有効な調達方式になるのは、公共調達で典型的に妥当するように品毎に規格や質が統一されている、あるいは応札業者の技術力が統一されている、場合である。しかしながら、一般には、生み出す品質や活用する技術は応札者の間では統一されていない。応札者是对称的ではないのである。それゆえ公共工事発注者は応札者の不確実性に直面する。

商品規格、質、技術などの水準を一定以上に確保する問題だけでなく、契約後に人件費・資材等価格が高騰して、業者の採算が予想外に悪化するなどの問題も起こる。工事期間に起こるすべての出来事を適切に予測して契約書が書かれたわけではないからである。ここでの出来事とは具体的には天地異変や技術進歩である。契約期間が長期になればなるほど、これらの問題

は大きくなる。

(2) 1者入札、不調と不落さらには辞退

入札一般に起こる発注や受注の需給量のアンバランスは、競り下げ方式の公共調達入札においては応札企業が無い、あるいは1者・グループになる、といういわゆる1者入札問題になる。入札で、応札者がいないため落札者が決まらないことを不調という。予定価格と下限価格の範囲内での応札がないため入札を終了させることを指す場合もある。

応札者はいるが、入札価格が予定価格を上回り、落札者が決まらない場合は不落という。また、公共工事入札では、既述のように、応札段階だけでなく落札者が決まっても施工前あるいは施工後に辞退する事態が予想外に高い頻度で起こる場合がある。落札・契約しても辞退してしまう場合だけでなく、着工しても辞退してしまう事態は、費用負担や発注者の事業計画変更など、多くの問題を孕んでいる。

公共調達入札だけでなく、入札方式一般においては、1者入札、不調と不落さらには辞退に対応した仕組みが工夫されなければならないのである。

IV. 入札参加者数、入札辞退、再入札などの分析

1. 公共工事入札の実際と分析例

(1) 公共工事入札の参加者数

入札理論とその実証研究によれば、利益水準、入札参加者の危険回避度などは当然入札結果に影響するが、(予想外に思われるかもしれないが)入札参加者数が入札結果にもっとも大きく影響する。また、入札結果が公表されれば

入札における辞退と談合とその対策について

第三者は入札参加者数を知ることができるようになることもあって、入札参加者数への関心がもっとも強く持たれているように思われる。

入札参加者数が多いかどうかは発注方式にも影響を与える。例えば、特別な技術に係る工事は、技術を持っている業者に限られ参加者が極めて少なくなる傾向があるため、競争入札以外の入札方式が採られ請負業者が決められる傾向がある。

(i) 入札参加者数の実際と分析

(a) 入札参加者数の増加と減少の原因～長期趨勢

公共工事入札参加者数の推移は概略次のようになっている。過去に実現された日本の高度経済成長とともに業者数・入札参加者は増えてきていたが、1989年から1994年にかけて入札談合等の不祥事が相次ぎ発覚したのを受けて、公共工事の入札制度は、入札参加資格を満たした者は誰でも参加可能な一般競争入札が中心となった。その結果、公共工事入札参加者が増加した。しかしながら、その後、財政危機によって公共工事の件数が減り、業者数が減少し、入札参加者も減る傾向に転じた。

入札参加者数は入札の競争度の程度を示す基準となりえる、とみるのがふつうである。しかしながら、今見た長期趨勢からわかるように、その数を決める要因は様々あることがわかる。

競争性の指標がもう1つある。予定価格に対する落札価格の比率である落札率（つまり落札価格／予定価格（％表示））も、通常、競争性の指標の1つとして理解されている。落札率が低位にあれば激しい競争の結果と受けとられ、逆に落札率が高位にあれば競争阻害要因の存在が疑われる。

2002年度頃から始まり2005年度以降激化した

落札率の低落の背景には、当局による競争促進策があった（六波羅 [2014] ほか。参考文献は辰巳 [2019 a] や辰巳 [2019 b] に掲げられている）とみられている。

この時期の落札率の下落は入札参加者数の増加と連動していた。ところが、国直轄工事については2006年度以降、都道府県等の工事については2008年度以降、落札率が上昇基調に変わった。その背景には2つの要因が指摘されている。1つには、低価格入札に対する対策が影響している。2つ目には、長期不況と財政難による公共工事減（その結果業者数が減少）のため、入札参加者数が減少したことが挙げられる⁵⁾。

(b) 入札参加者数と1者入札は競争性を示すか

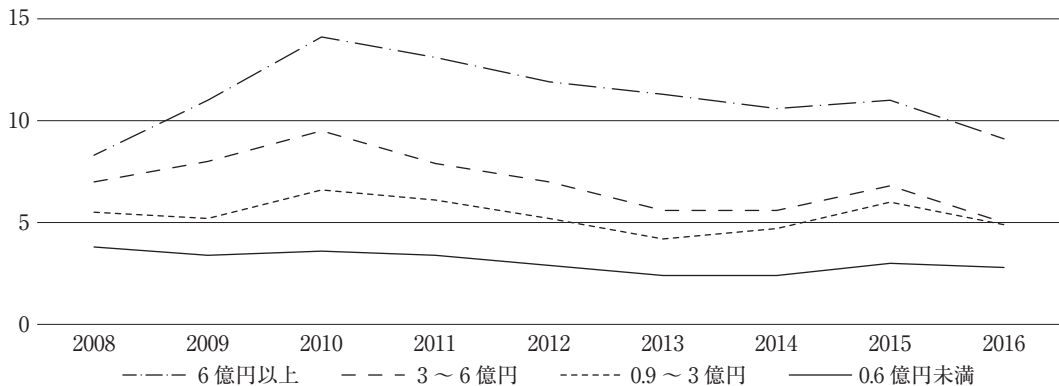
国土交通省 HP から同省地方整備局等が発注した工事入札結果のデータを作図する（図表1）と、予算規模が小さくなる程入札参加者数は少なくなる、ことが明瞭になる。

国交省工事の規模別入札参加者数の推移を示した図表1のような数値は、結果として元請する業者に限った数字になる。実際は、中小業者の多くは下請けすることになるため、工事に係るすべての業者の数を規模別に図示した分布とは異なることになる。

同じデータベースから、入札者が1名となった案件を予算規模別に捉えたのが続く図表2である。工事規模が小さくなる程1者入札になっていることがわかる。図表2は図表1と整合的である。

規模が小さい市場では、一般に、独占の程度が必然的に高くなる。極めて小さい市場では、1社しか存続できず、必然的に「独占」になる。小さな村ではよろず屋があっても1つしか

図表1 規模別平均入札参加者数の推移



〔出所〕国土交通省HP（同地方整備局等が発注した工事入札結果データ）から筆者作成。

ない、のである。規模が小さい市場では、それゆえ、ミクロ経済学が分析対象とする一般の独占とは違う、という意見が古くからある。そのような独占市場で競争がない、と言い切れないのである。

1者入札では競争原理が働かない可能性があるという意見には否定も肯定もできない、ということだ。逆に、複数の応札があっても競争原理が働く保証はない。それには、競争構造がどうであるかが強く影響するからである。

さらには相見積りという慣行が複数の応札者が参加する入札（それを複数入札と呼んでみたい）の意味を損なわせている。相見積りとは、契約前の業者選びの際、複数社に見積もりを依頼し、値段などを比較することが本来の意味である。しかし、公共工事入札においては発注者ではなく競合他社から入札依頼がやってくることが多いと筆者は聞いている。この際依頼を受けた業者は高めの価格で入札する。結果は、形だけの複数入札なのである。

（c） 予定価格と応札者数

筆者の聴き取りから、広く応札者を募る方が入札の競争性を高める、と考える公共工事入札関係者は少なくない。しかも、入札の理論を応

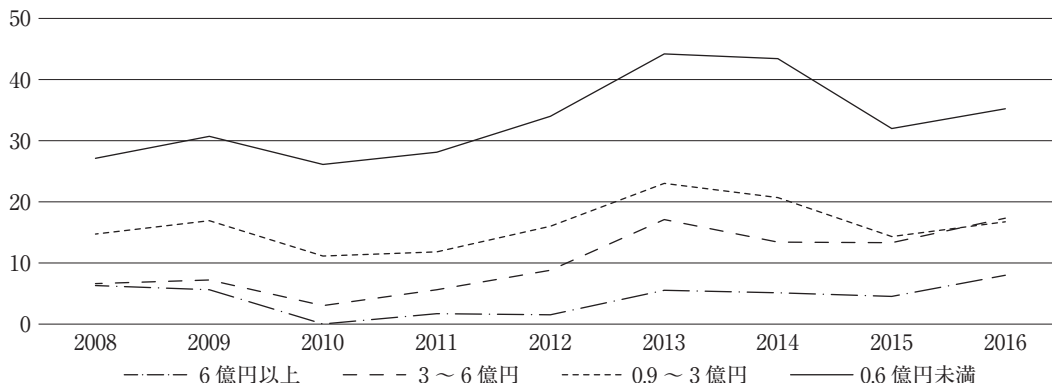
用すると、予定価格を設定するより、応札者数を増やす方が発注者や制度運営者にとってメリットはある、と考えられる。

公共工事入札における予定価格は、通常の競り上げ方式の入札では最低落札価格を設けることに相当している。通常の入札において、最低落札価格を設定する場合と新たな買い手を一人増やす場合とを比較すると、出品者（発注者）にとって期待収益が高いのは最低落札価格を付けずに新たな買い手を増やす方であることを証明したのは、Bulow and Klemperer [1996] である。

公共工事入札において一人でも多く応札者が増えると、より低い落札価格が実現しやすくなるのは確実なので、入札から得られる期待収益は上がる、ということである。さらに、入札の理論から得られたこの結論をそのまま応用すると、予定価格を設定することにより上がる入札期待収益は、予定価格を付けずに新たな応札者をひとり多く迎えることによる入札期待収益より低い、ということになる。

ただし、この観点は既述の効率性（つまり予定価格を設定すれば非効率な業者を排除できる）を考慮に入れていないので、多少斟酌が必

図表2 規模別1者入札の比率(%)の推移(随契を除く)



[出所] 国土交通省 HP (同地方整備局等が発注した工事入札結果データ) から筆者作成。

要である。

予定価格をどう設定すべきかの方法論については別の意見もある。技術力や品質と独立に予定価格は決められるべきではないという主張がある。価格以外の要因を加味して評価する総合評価落札方式は現在では圧倒的に優勢になった公共工事入札方式であるが、現行の予定価格制度はこの総合評価落札方式と整合的でなく、合理性がまったくない。技術力・品質が高い業者についてはその点をまったく考慮せずに、技術力・品質が低い業者と同じ最高制限価格(つまり予定価格)を用いるのは不合理である(金本[2005]の主張)からである。

この点をさらに敷衍しておこう。技術提案については、それを促進するために、何か別の新しい措置が必要になる。応札者が入札に際して発注者に対して行う現行の総合評価落札方式における技術提案は、すべての応札者にとって与件である同一予定価格のもとでなされる。応札者は、自社が考えている技術提案に基づいて入札競争に参加しようとするのである。しかしながら、発注者側ではまだ提出されていない技術提案を基に予定価格を決めることはできないの

である。このギャップを埋めるべく大きな課題が残されていると言わざるをえない。

(ii) 入札参加者数情報とその効果

入札の競争度の基準となりえる入札に参加する者の数は、事前に参加者にわかってしまう場合がある。また、知らされることも、そうでないこともある。

(a) 入札参加者数情報

入札にあたって入札価格などを決める際、入札に参加しようとする業者にとって入札参加者数は重要な情報になる。例えば、入札日に、設けられた会場で一同に会して、札入れをする場合を想定してみよう。入札参加者数が1社つまり我が社しかいないと会場でわかれば、高めの価格でも落札出来る。ところが、入札参加者数が多ければ、入札価格を低めに設定せざるをえない。様々な金額を記入した複数の応札書類を用意して、会場の人数によって提出する書類を選ぶ、というのが合理的な札入れ方法である。

それゆえ、入札参加者数は確かに競争度の基準となっている。他の条件を一定にしてみれば、入札参加者数が多ければ多いほど、競争的になり、入札価格を低くしなければ落札できな

くなる、のである。

繰り返し入札や参加者が少数で顔見知りだけが参加する入札では、問題が生じやすい。同一業者が繰り返し入札に参加するような場合、あるいは一度限りの入札でも参加者数が少なく相互に顔見知りの場合には、競合相手の入札価格が顔付きや雰囲気によって読み取れることが起こり得るからである。

(b) 予定価格引き下げによる対応

参加者の顔・雰囲気が知られてしまう、悟られてしまうような問題に対して、発注者は予定価格を低める（通常の競り上げ方式の入札では最低入札価格を高める）ことによって、その程度は不確かではあるが、対処することができる、と考えられている。この点は地方公共団体の報告で多くみられる。

談合が問題になる局面において予定価格を下げれば、伝統的な共謀においては、共謀出来る価格帯が狭まることによって、談合に参加できる業者が少なくなる、はずだ。その効果は小さいかもしれないが、あり得ると筆者は考えている。

(c) 電子入札による対応と入札辞退

申込みと入札をネットで行う場合、申込者は自分のほかに誰が申込みをしているのか、ハッキングする、あるいは直接尋ねる以外、分からなくなってしまう。また、参加者の入札金額も分らない。応札者だけでなく発注者も、原則として、これらの情報は開札までは分らない。

それゆえ、電子入札システムが使い易いように整備されれば、応札者や受注者にとって利便性の向上になる。発注者にとっても、長期的には、行政費用の低廉化につながる。そして、複数の前小節で考えてきたように、入札の競争性も向上する。

談合や入札辞退がある場合はどうであろうか。電子入札が提供するこれらの利点は、談合グループが入札に参加してきても達成できそうである。しかしながら、辞退による談合が存在する場合には既述の利便性は向上するが、競争性が達成される保証はない。

2. 入札辞退に係る諸問題

辞退とは、一言でいえば、応札者あるいは落札者が入札あるいは工事履行を断念することである。

(1) 1者入札と辞退の理由

他のすべての入札参加者が辞退してしまえば、当然ながら、1者入札になってしまう。それゆえ、「ある特定の1社を落札させるために、他社が談合して辞退している」ケースがありえる。そして、そう疑う向きがいても不思議ではない。しかしながら、辞退する理由は多数あり、しかも、辞退にペナルティが課されるケースもある。この疑いを実証できるかどうかを検討する手始めとして辞退の理由と辞退のペナルティを解説しておこう。

幾つかある調査のうち最も詳しくリストしている、文部科学省 [2009] のアンケート調査結果に基づき、筆者が聴き取りした項目を幾つか付け加えて、様々な辞退理由を図表3にあげた。

(2) 辞退を行った場合のペナルティ

入札辞退にはペナルティが定められている。安易な入札を防止するためであると説明されることが多い。それは入札参加資格取り消し及び、あるいは指名停止処分（例えば2ヵ月、3年間）、である。それ以外に、金銭的支出を伴

図表3 入札辞退の理由

	理由の詳細
業務・仕様に係る理由	① 必要な資源（技術者など）の確保が出来なかったため、 ② 協力会社が辞退したり、原材料の手配が思うように行かなかったため、 ③ 他の工事との調整がつかなかった（例えば、案件を多数抱えていて手が回らない、発注情報の入手が遅れて事前の準備・調整ができなかった）ため、 ④ 受注実績や資格要件（指定の許可資格を保有していない）等入札参加要件等が厳しかったため、 ⑤ 参加しても（参加し続けても）受注の見込みがないと判断したため、 ⑥ 特殊工事であった（特殊工事であることがわかってきた）ため、 ⑦ 既設の改修事業であったため、 ⑧ 利幅が小さい、あるいは赤字（見積り額が予定価格を上回ってしまう）と見込めたため、 ⑨ 応札にあたり技術資料の作成等経費負担が大きかったため、 ⑩ 工期が短かったため、 ⑪ 現場等地理的な問題があったため、 ⑫ 事業費が少額であったため、 ⑬ 入札参加申請の締切りが短かったため、 ⑭ 低価格調査で提出する書類作成が煩雑であるため、 ⑮ 次を狙う入札のため低価格で様子見しただけであるため。
その他	① 締切日を忘れてしまっていた、 ② 見積額を誤った額で提出してしまった。

(注) 文部科学省及び所管法人における2008年度上半期の工事（250万円以上）並びに設計・コンサルティング業務（100万円以上）の発注実績がある企業等に対して入札等に参加しなかった理由等をアンケート形式で聴取したもので、一般競争入札（設計・コンサルティング業務における簡易公募型プロポーザル方式を含む）の件数は1500件あり、1者応札・応募は全体の11.4%に相当する。文部科学省 [2009] を含む複数の公的部門公表資料と聴き取りから筆者作成。

う賠償金などのペナルティが課される。

しかしながら、正当な理由があり辞退する場合、ペナルティは無い。詳細は略すが、ペナルティが無い正当な理由がある事態を具体的に定めている発注元もある（図表4参照）。

(3) 公共工事をスムーズに遂行するために設けられた様々な制度

応札から工事履行・完工までのすべてのプロセスに対して、違約金条項、前払金保証、入札保証と入札ボンド、契約保証（履行保証保険等）、履行保証と履行ボンドが定められ、落札者の辞退によって発注者が蒙る損害を避ける方策が採られている。詳細は辰巳 [2019 a] に掲げた図表から知ることが出来る。

辞退は、辞退届を発注者に提出するため、発

注者に対して明白になる行為である。結局、ペナルティが課されるだけでなく、場合によっては次回以降の入札への参加が困難になる恐れもある危険な行為なのである。多少の赤字でも、辞退することなく遂行する、遂行したいと考える業界関係者がいる。赤字受注の事例が多数あることとその理由は辰巳 [2020] に紹介されている。それゆえ、安易に辞退が行われるとは考えられないのである。

3. 公共工事の再入札

(1) 再入札と再公告入札～再入札の意味

入札の結果、落札者がいない場合はふつう再入札か再公告入札が行われる。再入札は、応札が予定価格や最低制限価格の範囲に達しないで落札者になる者がいない場合に（ケースによっ

図表4 ペナルティ有る無しの入札辞退の分類

	事例
正当な理由となる辞退 (ペナルティは無い)	① 予定していた技術者が病気・死亡・退職の結果、他に代替できる技術者がいなくなった場合（ただし、それぞれを証明する書類の提出が条件になる。）、 ② 当初の落札候補者等が、入札参加資格がないなどの理由で、次順位以降の者が繰り上がって落札候補者等となった場合で、当初配置を予定していた技術者が既に他工事に従事してしまい代替が効かない場合、 ③ 建設業の許可を取り消された場合や、廃業を予定している場合。
正当な理由とならない 辞退（ペナルティ有）	配置可能な技術者数より多くの工事を落札してしまった等の場合で、技術者の配置ができない場合である。
辞退してもペナルティ が無い場合	① 応札前の辞退、 ② 入札終了後他者の辞退に伴う随意契約の交渉の過程での辞退、 ③ 低入札価格調査票を出さない（当然失格ではあるがペナルティは無し）。

(注) いくつかの中央官庁、地方公共団体（発注者）の資料から筆者が最大公倍数的に作成。

て繰り返し）行なわれる入札である。再度入札ともいう。

再公告入札は、入札を最初からやり直す入札で、仕様書や予定価格の見直しはなされる場合もある。これらは、予算決算及び会計令に定められている。再公告入札では、再入札書受付締切日時を設定して応札予定者に通知書が送付される、あるいはHPにアップされる。あるいは、業者あてにメールで連絡する。ちなみに、入札価格だけを再入札するタイプの再公告入札は、時間が長く取られているだけで、ふつうの再入札と変わらない。

入札開始日から落札結果公表日までの日数は1ヵ月位である。不落・不調発表から再公告入札公示の日までの日数は、速くて翌日だが、一般に数日かかる。その結果、再公告入札公示日から落札結果公表の日までの日数は1ヵ月超から2ヵ月になる。

再入札は、公告される場合、新しい業者の参加が可能である。しかしながら、入札から再入札までの期日が短ければ、現場調査などを事前に行わなければならないので、新参者の参加は実際上困難であるとみられている。

(2) 再入札と談合～1つの研究例

2003年から2006年にかけて国土交通省の部局が発注した工事すべての入札結果のデータは4万件ある。そのうち、再入札が行われた工事が識別できる。この再入札案件のうち、初回入札が1位と2位の業者の金額差が予定価格に対して5%以下、しかも入札者数が5社以上の案件を分析して、川合・中林 [2014] は、再入札が行われた入札のほとんどで初回到最低金額をつけた業者が再入札でも最低価格を入札していた事実を見出した。彼らは、この事実を1位不動現象と呼んだ。

1位と2位の応札価格がこれ程接近した場合、再入札にあたって、1位と2位が逆転する確率が本来50%で起こるはずであると仮説化する。そうならないのは談合があるからであると、彼らは、談合の可能性を指摘する。

川合・中林 [2014] は、個々の業者が行う、応札価格決定の仕組みに立ち入らない。それゆえ、入札価格差の要因分析はまったく無く、入札価格の設定に始まる応札行動の全貌は十分に分析できていない恐れがある。さらに、談合する十分な時間が再入札にあったか、どうか等の

入札における辞退と談合とその対策について

分析もない。それゆえ、再入札には談合が存在していると主張する証明にはなっていない。

(3) 予定価格と再入札：再考

予定価格という情報はどのような応札者にとっても重要である。この情報は再入札や談合、贈収賄に係ってくる。

(i) 再入札の回数

建設工事などの入札では、(公表されていない) 予定価格が類推されることを防ぐため、再入札回数を3回までとしている公共団体の例もある。この点は各省庁などの運用通知に記載されている。

(ii) 予定価格漏洩と談合や贈収賄

予定価格の漏洩は談合へと繋がるケースも多い。予定価格を事前に知ることができれば談合に係る調整は容易になる、からでもある。他方、応札者同士で落札金額を事前に打ち合わせし、談合が発見されないように、3回目くらいの再入札で予定価格以下の落札金額で入札する手法がある、とも指摘されたこともあった。

予定価格漏洩による談合や贈収賄事件などの不正行為を防ぐために、秘密扱いではなく、事前に予定価格を公開するのが適切である、という理解をする傾向が地方自治体では過去にはあった。しかしながら、低価格入札が増え、予定価格を非公開とする取決めになった。その後の推移はさらに違ったものになったが、その点の詳細は辰巳 [2019b]などを参照のこと。

V. まとめと残された課題

1. 入札辞退と談合の分析結果の要約

入札辞退で談合できる、のだろうか。既述の

ように、誰が辞退しているかは明々白々になっている。そして辞退した場合に課されるペナルティつまり辞退のコストは非常に高いと予想される。それゆえ談合に係るネットの利潤分配は相対的に低くなり、談合は行いにくくなる。

この予想を論証するのは簡単ではない。辞退すれば結局そのコストは高く付くことを実証するには、まず、ペナルティを受けた業者とペナルティの内容が詳しく公表される必要がある。さらに、それを受けた業者がどうしたか、どうなったか、などの事実を知る必要がある。しかし、このようなデータを体系的に知る手段はないのではないか。辞退への見返りの補償は、帳簿上や実際の取引上、企業間で不透明かつ隠れて行われるからである。

辞退をしようにもその手続き自体に多くの煩雑な手数がかかるため、しかも辞退するとペナルティがあるため、入札辞退が談合に繋がる可能性は高くないように理解されるのである。もちろん、本稿で採り上げることができなかった未知の手法を使って、摘発される確率と辞退のコストを最小化しながら業者が談合している可能性も否定し去ることはできない。

2. 入札を辞退する主たる理由と適切な政策対応

多数の応札者がいても落札できるのは原則一業者だけになるので、依然として多くの応札者は落札できない。企業経営を維持するためには、可能な限り多くの案件に応札し、落札していかねばならない。これは事業者として正当な行動である。多数の案件に応札している結果、もし落札してしまう事態が予想外に続けば、技術者、協力会社、資材等の確保ができなくなってしまう。これが、辞退が起こる主たる理由に

なっている、と筆者は予想している。

入札参加のために必要な手数やコストなどの負担が大きければ、不調や不落、さらには辞退を引き起こす。他方で、参入障壁は質を維持するために必要な制度として機能する。それゆえ、入札参加の手数やコストの最小化については適切な選択が必要になる。

入札の実務上では、入札参加費用の最小化だけでなく、不調、不落や辞退を防ぐシステムのデザインが課題である。辞退件数を最小化するためには、発注者はどのような（例えば見積書作成補助などの）情報を提供するべきなのか、非対称な取り扱い（優遇。つまり随意契約）が妥当かどうか、十分検討されなければならないだろう。

3. 不調や不落に対応する政策の例

最近の入札理論は理想的な経済環境よりは実際の経済世界を前提に打ち立てられるようになってきている。それによると、不調や不落を防ぐため、1者あるいは数少ない特定の入札参加者を優遇する（参加者の取り扱いを非対称にする）のが最適であるらしい。長い間実務上もほぼ、この理論通りに随意契約という形で運営されているように思われる。しかしながら、誰からみても、特に納税者からみて、明確なルール化が必要である。

密室のなかの交渉になってしまえば納税者の立場からは無駄遣いなどの好ましくない結果が生まれる可能性があるから、例えば、取引内容のうちどの内容をどう公開するかなど、のルール作りが必要なのである。

4. 残された政策の課題

入札者を増やした上で競争を機能させるため

の対応策として、かつて三菱UFJリサーチ&コンサルティング[2012]は、仕様内容の明確化・詳細化、仕様の適正化（費用規模、実施期間に見合った業務内容とする）、入札スケジュールの適正化等を提案した。

予定価格や最低制限価格は、最新の公共工事のコスト構造が反映された水準となるよう改正し続けることが必要だろう。その改正のサイクルは、価格・費用変動のサイクルや長期トレンドに合う必要がある。

入札スケジュールの適正化とは、入札のラッシュを避けることが挙げられる。入札のラッシュとしては、前年度に予算化された案件は、当該年度の前半特に5, 6, 7, 8の月に集中する、などが知られている。同時期に同種案件の入札が重なると応札者が分散して、1者入札や不落となる。そういうことがないように公共機関が話し合い（情報共有し）、スケジュールを適度に分散化する必要がある。さらに、複数年度制など公共工事に係る予算制度の更なる拡充・改正も必要になる。

予算不足を理由に赤字受注が発注者によって強制されるというような事態はほぼなくなったが、発注者側が原因で起こる工事中止や延期あるいは設計変更などがあって、代金受取遅延などの受注者が蒙る損失を発注者は負担しないなどの、いわゆる請負契約の片務性はまったく無くなったとは言えない状況である。このような事態がもし起これば受注業者にとって予想外の負担になるので、片務性の解消は緊急の課題である。

注

- 1) 少子化で学生数が減り学生優位の売り手市場が続いているだけでなく、若者のモラルの変化も内定辞退に影響しているものと筆者は考えている。プライバシーや情報セキュリティの観点からも広く関心と呼んだ。

入札における辞退と談合とその対策について

2) US Department of Justice [2019] は、本稿本文のすぐ後で引用するが、ある特定の業者を落札させるために、入札しようとしている、あるいはかつて入札した1者あるいは複数の業者が、入札をやめる (refrain) あるいは既に応札している案件を引き揚げる (withdraw) 行為が入札辞退であると定義している。

入札辞退の制度は、日米で異なるだけでなく、品目・サービスによっても違ってることが予想される。それゆえ、米国では札入れ前、札入れ直後、契約前、契約後の工事期間中の何時辞退するか、によってどう、どのようなペナルティが課されるか。この国際比較は本稿の研究テーマではないが、大変興味あるテーマだろう。

3) 次のような、その他の観点もあるので談合形態を特定する作業は複雑である。つまり、応札者の間に、株式保有関係が強い、あるいは応札業者 (の一部) に1社の強力な、共通の株主がいる場合、談合と同じような経済的結末が入札過程に現れるだろう。共通の強力株主が談合するように命じているからではない。共同利益を最大化する経営戦略を命じるからである。

4) なお、当該都道府県に本店が無い業者があたかも本店があるように、少なくとも主力支店があるように装う「成りすまし」は発注者の地方公共団体が地元業者優先の施策をとっているから起こるのである。

5) なお、入札参加者数については、森本 [2016] がその他の観点からデータの整理をしている。森本 [2016] は、過去数年の国土交通省発注案件では、地域別の入札参加者数の差は小さいが、工種別には大きな差があることを指摘している。鋼橋上部、PC (prestressed concrete) や一般土木は入札参加者が多く、機械設備、通信設備や維持修繕では入札参加者が少ない。この結果がもっと長い期間に妥当するかどうか、は不明である。工種毎に入札参加者数は違った推移をしていることと予想されるが、サンプル不足などが原因で体系的な分析はまだまだ行えない状況であるのでデータの整備が望まれる。

参 考 文 献

Bulow, J. and Klemperer, P., [1996], "Auctions Versus Negotiations", *American Economic Review*, Vol.86, pp.180-194.

金本良嗣 [2005] 「公共調達制度の課題」『ファイナンス』Vol.41, No. 2, 2005年5月号 (RIETIコラム 2006年2月22日掲載)。https://www.rieti.go.jp/jp/papers/contribution/kanemoto/04.html

川合 慶・中林 純 [2014] 『日本の公共工事の入札談合の分析』平成26年3月13日。

三菱UFJリサーチ&コンサルティング [2012] 『総

合評価落札方式の実施等に関する調査』2012年3月。

文部科学省 [2009] 『一者応札・応募の要因分析と改善方策—工事及び設計・コンサルティング業務—』平成21年3月。

森本文忠 [2016] 『公共工事の入札結果に関する考察 (平成28年度 その2)』www.ribc.or.jp/research/pdf/annual/h28/jisyu/jisyu60.pdf

OECD [2019], *Detecting bid rigging in public procurement*, <http://www.oecd.org/daf/competition/cartels/42594486.pdf> あるいはOECD, *Guidelines for fighting bid rigging in public procurement*, www.oecd.org/competition/guidelinesforfightingbidrigginginpublicprocurement.htm

大橋 弘 [2014] 「入札契約制度改革の方向性を探る—産業の健全な発展をめざして」『都市問題』第105巻, 2014年2月, 85-93頁。

大野泰資・原田祐平 [2005] 「日・米・欧における公共工事の入札・契約方式の比較」『会計検査研究』, No.32, 2005年9月, 149-168頁。

音喜多 駿 [2018] 『「辞退談合」疑惑を解消せよ！低入札で辞退者続出の都入札制度の改善点』2018年03月09日 11:30。https://otokitashun.com/blog/daily/17422/

六波羅 昭 [2014] 『価格と品質—落札率は何を示すか—』2014年9月30日。http://bn.shinko-web.jp/support/000579.html

辰巳憲一 [2019 a] 「公共工事等の入札制度と受注企業の経営」『建設マネジメント技術』2019年9月号, 87-92頁。

辰巳憲一 [2019 b] 「公共工事入札における技術や品質の問題とその対策について」『建設マネジメント技術』2019年11月号, 74-81頁。

辰巳憲一 [2020] 「入札における価格ダンピングの原因とその対策について—公共工事入札の例と株式市場分析—」『証券経済研究』第109号 (2020年3月), 43-61頁。

US Department of Justice [2019], *Price Fixing, Bid*

Rigging, and Market Allocation Schemes: What They Are and What to Look For, [HTTPS://WWW.JUSTICE.GOV/ATR/PRICE-FIXING-BID-RIGGING-AND-MARKET-ALLOCATION-SCHEMES](https://www.justice.gov/atr/price-fixing-bid-rigging-and-market-allocation-schemes).

柳川範之・木村友二・鈴木淑子 [2005] 『入札談合の

経済分析』競争政策研究センター, 2005年9月。
https://www.jftc.go.jp/cprc/reports/index_files/cr-0305.pdf

(学習院大学名誉教授・
日本大学大学院講師)