

# 中小企業に有利になる事が判明した 競り下げ 2673 回の実施結果

～「国等の契約の現状」と「民間での競り下げ」の結果比較～

米国・EU・韓国などの諸外国でコスト改善の切り札として導入されている「競り下げ方式」が、注目されています。特に、中小企業に有利になるのか不利になるのかが注目されています。

平成 21 年度の国等の契約の中小企業比率 53%でした。対して、日本国内で行われた民間企業等での競り下げの分析結果では中小企業比率は 69%でした。そのため、民間と同じようなルールでの競り下げの導入と仮定すれば、

中小企業比率が 16%向上すると推定される事が判明しました。

## 国等の契約の現状 【平成 21 年度・中小企業庁ホームページ】

	総金額	中小企業	比率
物件	2,054,969,884 円	1,242,963,920 円	60.4%
工事	3,510,253,115 円	1,937,947,973 円	55.2%
役務	2,326,889,696 円	1,012,333,817 円	43.5%
合計	7,892,112,695 円	4,193,245,710 円	53.1%

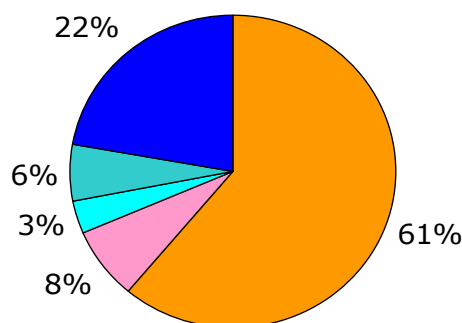
中小企業比率 53% 大企業比率 47%

## 競り下げの国内結果 【民間調達支援事業者実績（対象期間：2008 年 1 月～2010 年 11 月末迄）】

過去の競り下げ 2673 回における

1 位を獲得した会社の資本金帯の結果

資本金帯	件数	比率
1,000 万円以下	1,631	61.0%
5,000 万円以下	206	7.7%
5,000 万円超	83	3.1%
1 億円超	158	5.9%
3 億円超	595	22.2%
合計	2,673	



■ 1,000万円以下 ■ 5,000万円以下 ■ 5,000万円超 ■ 1億円超 ■ 3億円超

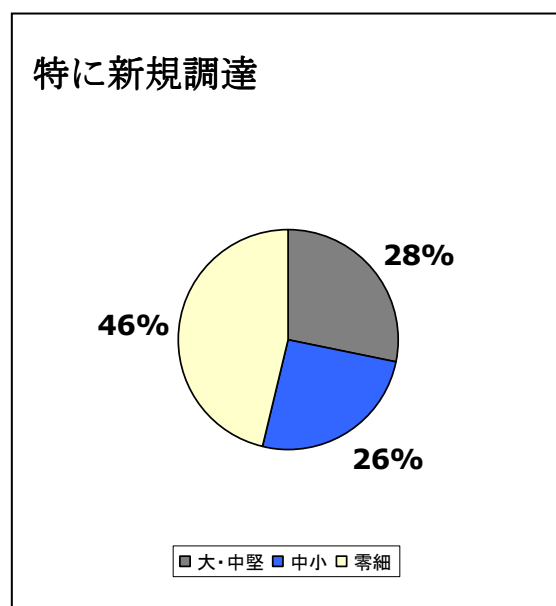
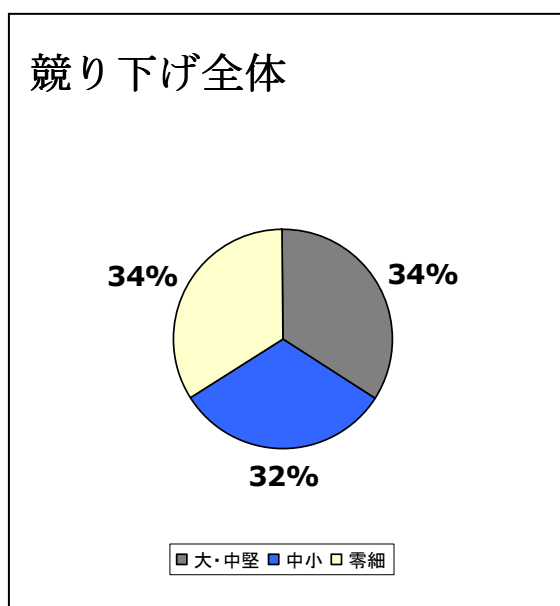
中小企業比率 69%

# 郵便事業会社における競り下げ

## ～中小企業の参入増大の結果に～

郵便事業会社における競り下げは、2ヵ月半で82件3.4億円分に取り組み、支出において12%以上のコスト改善という成果ができました。

注目された中小零細企業については、落札業者の66%が中小零細企業でした。特に、新規調達案件のみを分類すると、その比率は72%でした。公的機関への競り下げは中小零細企業にも参入の機会を与えます。郵便事業会社において固定された既存の業者だけの契約から、適切な新規参入による競り下げ導入は、中小零細企業の受注機会を創出する結果となりました。



※分類定義

大企業・中堅企業	売上高100億円以上、従業員300人以上
中小企業	売上高10億円以上、従業員数20人以上
零細企業	売上高10億円以下、従業員数20人未満

# なんと、半分は「競争なき入札」

国の現状の支出の約半分は、一部の特定業者だけによる独占的な状態になっています。参入障壁が高すぎる上に、不透明で閉鎖的な制度を改善するべきです。

諸外国で実施している「競り下げ方式」という透明・公平で、かつ自由に参入できる制度の導入で、**新たなビジネスチャンス**を、**多くの中小企業に対して与えること**ができます。

## 国から発注した契約の一者応札率（平成 20 年度）

	契約件数	一者応札数	比率 (%)
一般競争入札	83579	26804	32%
指名競争入札	16379	196	1%
企画競争入札	21719	8080	37%
公募方式	16658	13195	79%
随意契約	31751	31751	100%
合計	170086	80026	<b>47%</b>

※行政刷新会議資料より村井宗明事務所が計算し作成

## 独立行政法人の発注の一者応札率（平成 20 年度）

	契約数	一社応札数	比率 (%)
一般競争入札	35630	17392	48%
指名競争入札	4689	30	0%
企画競争入札	15791	3674	23%
公募	5104	3733	73%
随意契約	20821	20821	100%
合計	82035	45650	<b>55%</b>

※総務省資料より村井宗明事務所が計算し作成

# 競り下げは、なぜ中小企業に有利になったか？

これまでの方式よりも中小企業に有利になる事が、実証結果で判明しました。中小企業が有利になった理由は下記の5点にあると推察されます。

## 1、中小企業への参入緩和

これまでの煩雑な手続きを要する公共調達には、難解な書類なども多く、天下り法人や大企業に有利でした。しかし、競り下げ方式は参入障壁が少ないため、中小企業の参入にも有利です。特に、総合的な品ぞろえがなくとも、最も得意な一品だけでも参入できるので、零細企業にも有利になります。

## 2、中小企業の力

そもそも「すべての中小企業の仕事は、天下り法人や大企業の仕事よりも、常に費用対効果で劣っている」と中小企業の力を見下す考え方は間違いです。

現在、仕事を受注している天下り法人は高コストな上に仕事の質が甘い事が問題になっています。中小企業は、平均的に人件費が安いにも関わらず、飛び抜けた技術を持っていることが少なくありません。天下り法人や大企業よりも常に劣るという発想自身がおかしいと思います。

## 3、天下り法人の業務を民間へ

平成20年度の一般会計を調べて驚きました。なんと、随意契約の受注先のなんと54%が「所管公益法人」でした。その中の多くが、俗にいう天下り法人です。どうしても、国家公務員は元の上司などがいる法人に仕事を発注してしまいます。

さらに、国の契約の全体を見渡すと、随意契約のうち半分強が天下り法人に発注されていることがわかりました。つまり、天下り法人への発注になっています。これが公平かどうかという点が問題となっています。

競り下げ導入後は、これらと中小企業などが公平に競うこととなります。私たちは、天下り法人よりも業務内容が優れている中小企業が多いと確信しています。つまり、中小企業にも官庁へのビジネスチャンスが着実に広がります。

## 4、大企業の下請けから直接受注へ

また、国の仕事の場合、大企業が受注しても中小企業が下請け・孫請けをしているケースが少なくありませんでした。その場合、大企業に対価を「中抜き」される事もありました。

競り下げをした場合、参入要件が緩和されているため、中小企業にもそれらの直接受注が可能になります。直接受注をする方が「中抜き」分だけコストに優位性を持っていることが確実だからです。

## 5、公平で透明であること

これまで、多くの中小企業の方々には本音でこう言っていました。

「政治力がないから、国の仕事を取れない。実際に、仕事を取っているところは、経営者が地方議員になっている事が非常に多い。また、政治家にたくさんの政治献金をしてパイプを作っているところか、役人の天下りを受け入れているところが多い。実際に、俺ら中小じゃ仕事をとるのは無理だよ。」

それらが、透明になれば変わります。見えないところで働いていた力関係がほとんど作用しなくなります。インターネット上で公開された勝負だと、政治力やパイプのあるところよりも、低価格と高品質だけが勝敗を決めます。だから、いままでの制度よりも中小企業に有利に働きます。