

第2回 高速道路会社・機構・国土交通省連絡協議会 議事要旨

1. 日 時 平成18年1月31日（火）15：30～17：30

2. 場 所 国土交通省 3号館 4階特別会議室

3. 出席者

【会社及び機構】東日本 八木会長、首都高 長谷川会長、中日本 近藤会長、
西日本 石田会長、阪神高 田中会長、本四 堀切社長、
機構 勢山理事長

【アドバイザー】猪瀬直樹氏、梅田晴亮氏、大森政輔氏、大宅映子氏、金本良嗣氏、
（五十音順） 森地茂氏、矢部丈太郎氏

【国土交通省】谷口道路局長、増田道路局次長、金井審議官 他

4. 議事

(1) 鋼鉄製橋梁談合について

(2) 高速道路の建設と管理に関する協定について

5. 議事要旨

谷口道路局長の挨拶、鋼鉄製橋梁談合についての調査状況等の報告、高速道路の建設と管理に関する協定についての説明後、有識者及び各会社から意見が述べられた。

(1) アドバイザーからの主な発言

- ・民間会社になったので、（最初の入札の）一番安いところと契約するという会計法の制約はないのだから、入札の仕組み自体を変えるべき。
- ・独禁法の自首した者に対する課徴金の減免について、発注者側からのインセンティブは難しいとのことであるが、もう少し工夫はできないか。
- ・料金収受員が、どんなに交通量が少なくても1箇所当たり9人も必要とは不思議な気がする。
- ・H14とH17で、JHの塗装費が8割減となっているが、もう少し長い目で見れば計算が違ってくるのではないか。
- ・JRの民営化で一番問題だったのは情報公開の細目をどうするか、ルールがはっきりしていなかったこと。協定の中で、どういう費目について情報を渡すのかということを是非議論・検討頂きたい。
- ・発注担当者の教育訓練等の体制については、どうお考えか。
- ・ETCをどのように経営戦略に反映していくのか。
- ・3割のコスト削減が達成できたということは、今まではコストをかけすぎていたんだなという感想。
- ・ETCが普及しても収受員が8,000人近くも必要というのならば、何のためのETC

Cの導入だったのか。

- ・ せつかく民営化したのだから、夜間に100台くらいしか通行しないような料金所は、コストを考えるとタダで通すくらいの柔軟な発想をすべき。
- ・ 料金収受員の件で、現場代理人とか主任がなくなったというが、無理矢理仕事をつくって内勤しており、人件費としては減っていないのではないか。
- ・ 発注先の人件費は2割・3割削減となっているが、(本体の)役職員の給与は2%とか3%の削減であり、減っていない。

- ・ 全体としてのコスト削減の努力というのは、国民的観点からも非常に好ましい。
- ・ 交通管理業務は、高速道路会社の重要な責務の1つ。利用者の交通の安全及び円滑を確保した上で、コスト削減の目標を各業務へ割り付けるべき。適切妥当に割り付けられているか疑問。
- ・ 警察庁から、3割削減目標が立てられてから、パトロールの頻度が落ちたため、交通管理の質が落ちたのではないかとの話を聞いている。コスト削減全体としては努力していただきたいと思うが、メリハリを付けてやる必要がある。

- ・ 自由な入札方式をとり得る前提として、会社の会計規程の整備が肝要。
- ・ 競争的交渉方式は、現在、規制は全くないので、真剣に研究し、実行に移して頂きたい。
- ・ 入札における競争参加資格の設定にあたっては、十分注意しなければならない。契約履行上不可欠な条件を超えて設定することは、新規参入の妨げになる。
- ・ 総合評価方式について、今までは工事規制時間の短縮や日数短縮といった程度のことしか出てこなかったが、項目の設定によっては非常に効果がある。大いに検討して頂きたい。
- ・ 予定価格の見直しも民間会社として必要。
- ・ 落札率9割を超えたものはすぐさま談合とは思わないが、談合防止に対し真剣な努力が必要。

- ・ 鋼鉄製橋梁談合の件について、経営者の監督責任についてどう考えるのか。
- ・ まだ、落札率の高い工事があるが、どう考えているのか。
- ・ 料金収受の関係で、現場代理人はどこに行ったのか、公団からの天下りの人達はどこに行ったのか、1つの会社の徹底的なケースで検証すべきである。
- ・ 経営者としては人件費は切りにくいと思うが、40兆円の借金を抱えていることを考えると、ラスパイレス指数100という数値目標を出すべきではないか。
- ・ 経営は情報開示から始まる。何を見せ何を伝えようとするかというところに顧客のニーズがあるはずで、情報開示が一番の重要課題。
- ・ 国幹会議が2月7日にあるが、小泉首相は繰り返し9, 342 (km) は全部は造らないと述べている。抜本的見直し区間は、基本的には造らないということであり、第二名神については、京滋バイパスが03年に開通したので実質は第三名神

になっている。民営化委員会の様々な議論の中で、第一東名・名神に対してバックアップとして第二東名・名神が必要であるという論理だったが、京滋バイパスが実質第二名神であれば、第三名神はいらないだろう。ネットワークを考えるならば、第二京阪という直接大阪に入っていく道路があるわけであり、これを一刻も早く整備することが、おそらくネットワークの利用者にとって一番重要ではないか。

- ・第二京阪ができた時に初めて第三名神のB/Cが出るわけで、第二名阪も開通していないところで、今、第三名神のB/Cを出しても意味はない。京滋バイパスが開通して、車の流れがどういうふうになっているかということをよく考えてやらないといけない。

(2) 各会社・機構からの主な発言

- ・鋼鉄製橋梁談合の件に関する調査は、かなり徹底した調査を実施した。社員の処分については、新会社の役員に就任している当時の公団役員のけじめも含めて検討している。再発防止に向けたしっかりとした道筋をつけていくことが最大の責務である。
- ・支社別に入札監視委員会を設置するなどし、二重のチェック体制をとっている。
- ・落札率については、民営化後の件数が少ないので評価が難しい。ただし、きっちりと担当取締役、あるいは事業部長がチェックを行っている。
- ・45年間で管理コストを最小化しつつ、道路管理をすることを考えるべき。
- ・老朽化対策などの投資的経費はかなり工夫をしていかなければならない。
- ・会社として適正な管理水準、基礎的な管理水準とはどういうものかきっちりとした議論が必要。
- ・コスト削減により、安全が脅かされているのではないかという御指摘があったが、御指摘をよく踏まえて、使うべきお金は使い、節減すべきお金は節減するという方針で、協定の中で掘り下げて議論していきたい。塗装費の80%減は、非常に異常なカット。予防保全を先手先手で行った方が、トータルコストは安くなる。今、30億を削減することによって、将来500~600億の一時的な塗り替えでは済まず、造り替えなければならないという状態までいきかねないような状態にある。関連の方々と十分な議論をしていきたい。
- ・首都高の維持管理は30年、40年と経年変化しており、一部心配がある。細かい目で見ながら、その中でどうやって引き下げていくか検討していきたい。
- ・ローコスト経営は企業にとって永遠の課題。30%削減で終わるわけではなく、さらに検討しなければならないが、管理水準は極めて大事。清掃ができていないと、都市型の道路では事故に直結する。
- ・コスト30%削減の努力をしてきたが、阪神会社では6時に暖房を消したり、トナーが買えないという事になっている。コストも大事だが、生産性で見るべきで

はないか。

- ・安心・安全の点については、民営化にあたっての経営目標が、安全・安心な走行の確保、丈夫で長持ち、技術を着実に継承の3点。一方では効率化という目標もあり、どのように調和させるかについて全力を挙げたいと思っている。
- ・機構の使命は45年で債務を返済し、45年後もきっちりした形で道路を残していくということ。何が合理的なコストなのかということを見極めながら、きっちり計画を立て、何故必要なのかということを見極めながら、国民の皆様からご理解、ご叱正をいただくことが非常に必要なことである。
- ・コストをいかに減らすかは至上命令。人件費はその中の一つ。ラスパイレス指数は現在のレベルには全く満足していない。今後、国家公務員の給与体系の見直しを参考にしつつ、また、働きに応じた処遇を行う民間型の新しい人事制度導入の中で検討したい。
- ・ラスパイレス指数は、地域の同業他社や地方公共団体とも比較検討しながら適正な人件費のあり方を議論していかなければならない。
- ・人事制度、給与水準等のあり方について、協定までにしっかりとした、ある程度の方向性を示したい。
- ・人件費については、総枠を削減しながら、ラスパイレス指数を100に近づける努力をしながら、一方で働いた人が報われるようにしたい。また、会社が利益を上げたら還元できる制度としたい。お客様や地域社会への還元、あるいは国・機構には借金を早く返すなど色々あるが、その一環として社員へも還元していきたい。
- ・人件費については、具体的にいろいろな項目をあげて労働組合に提案し、交渉しているところ。H16年度はボーナスの支給率を引き下げ、平成18年度は給与水準を5%下げるというようなことで、かねてからご指摘になっているラスパイレス指数を100に近づけていきたい。
- ・夜間でほとんど通らない料金所に人を置くのかどうか議論している。現時点では、お客様が支払ってくれる料金が会社経営の源泉であり、民間会社としての基本的姿勢の問題でもあることから、今の段階ではお客様が少数の料金所においても、人を配置すべきであると考えている。
- ・ファミリー企業のほとんどの会社が二期連続で赤字。会社として十分な合理化策が出ていないということ。我々の支払いの対象外の現場代理人等を、ファミリー企業として合理化できていれば赤字は少なくなっていると想定される。我々の重要な機能を担っている料金収受の会社が、早く会社の合理化をして頂き、ちゃんと黒字で競争力を持って頂きたいと思っている。
- ・契約方式については、単価をチェックし、随意契約を含めてしっかりと交渉してもらったところから始めてもらわなければならない。出来た単価はそれでファイナルということではないという姿勢を見せ、競争的交渉方式についても検討してい

きたい。

- ・ 入札のプロ、調達のプロを育成しなければならない。他の民間会社に出たり、あるいは来てもらって、教育して頂いている。
 - ・ 原材料の相場を常に見て、それで原材料ウェートをチェックするなどといった感覚を身につけるように、社員を指導している。
- ・ 第二名神（抜本の見直し区間）については、一つは規格、構造の見直しによって抜本的なコストの削減を行うこと。もう一つは整備の手順を見直すこと。コストの抜本的な見直しは、36%のコスト削減が見込めるということで、1兆600億円を6,800億円でやり遂げていこうということを一応立案できた。この抜本的なコストダウンにより、やはり造る意味はあると考えている。もう一点は、我々の経営にとって、決められた期間の内にこの道路を供用できるかどうかということが一番大きな課題であり、遅れたら金利負担が増える、あるいは得べかりし道路収入はさらに減るなどで、会社がもたないという状態になる。これは民営化の一つの意味だと思っている。そういう面では、土地の取得に向けて12月初旬から各自治体の首長との間で相当の議論を始めた。総合的には、我々としては、これは路線指定が行われれば、我々はやるという意思表示をした。整備手順としては第二京阪も重要な要素とは考えている。ここのところは2月7日の国幹会議で十分な議論をして頂ければと考えている。