

補助参加人復代理人長家

丙第6号証を示す

- 1 これは、あなたから事情を私の方で伺って、その内容を私の方でまとめて、それをもう一度あなたが内容を読んで、間違いないと確認したうえであなた自身が署名捺印されたと、そういうものですね。
 はい、そうです。
- 2 まず、あなた御自身のことについてちょっと伺っていきませんが、あなたは、本件入札が行われた平成12年当時、沖電気の従業員として本件入札にかかわったということですね。
 はい、そうです。
- 3 その当時、あなたの所属部署はどこでしたか。
 沖電気の公共システム事業センター公共営業本部九州公共営業チームでした。
- 4 役職は何でしたか。
 営業課長でした。
- 5 あなたが所属していたのは公共営業本部というところですか。
 はい、そうです。
- 6 その部署は、本件のような公共事業の落札に向けた営業活動を行うことを担当する部署ということによろしいのでしょうか。
 はい、結構です。
- 7 公共事業といってもいろんな事業があると思うんですが、あなたは、特に何の公共事業に関する営業を主に行ってきたのでしょうか。
 市町村用の防災行政無線の営業をやっておりました。
- 8 それで、あなたは、本件で問題となっている防災行政無線工事についても、沖電気において入札に向けた営業活動を行ってきたと、そういうことですか。
 はい、そうです。

9 その後、あなたは平成17年6月に沖電気を退社されて、現在は別の会社に勤務されているということによろしいですか。

はい、そうです。

10 それでは、落札に向けた営業活動と、そういうことについて、やや一般論的なことから伺っていきますね。防災行政無線工事の落札に向けた営業活動において、一番大きなポイントとなるのはどういったことなんでしょうか。

お客様が発注するときには仕様書を出されるわけですが、その中に、自分のところ、沖電気の機械の性能を入れてもらうということになるかと思います。

11 自社製品の仕様をその仕様書の中に取り込んでもらうということが大事になってくるわけですね。

はい、そうです。

12 発注する製品の仕様に、他社の仕様ではなくて自社の仕様、これが取り込まれると、その公共事業を落札しやすくなるということでしょうか。

はい、そうです。

13 それは、なぜ落札しやすくなるんでしょうか。

自社の仕様っていいですか、自分のところの特徴がその仕様書の方に採用されると、他社がなかなかそれに対応しにくいという点があるからだと思います。

14 他社よりも優位に立てるからですか。

そうですね。

15 どういった点で優位に立てるんでしょうか。何かポイントとなる点というのは。

機械ですからいろんな性能がありますので、自社製品でそういう性能を持つてのものがなければ、新たに一から作らなくちゃいけないということで、費用の面だとか、それから期間の面で差がつくのかなとい

うふうに思います。

- 16 そうすると、他社の仕様を取り込んで製品を作ろうとすると、時間もかかるしコストもかかると、そういうことですね。

はい、そういうことです。

- 17 そういう意味で、自社製品を取り込んでもらえると他社よりも優位に立てると、そういうことですか。

はい、そうです。

- 18 そうすると、先ほどの仕様ということなんですが、市町村が仕様を決定するまでの手続の流れについてお聞きしますが、市町村というのは、全くゼロの状態から自分で独自に防災行政無線システムの内容を設計していくのか、それとも専門の業者に依頼してそういった設計をしてもらうのか、どちらなんでしょうか。

専門の業者に依頼して設計してもらう方が多いですね。

- 19 そこでいう専門の業者というのが、いわゆるコンサルタント会社といわれるところなんですかね。

はい、そうです。

- 20 そうすると、コンサルタント会社が設計するということになるので、発注するシステムの内容というのは、すべてそのコンサルタント会社が決めるんであって、市町村の意見が反映されるということはないのでしょうか。

いえ。コンサルタント会社の方では、いろんな機械の仕様がありますので、そういうものを集めて一つの形にして、それをお役所の方に提出すると。幾つか選択肢がある中で、お役所の方とコンサルタント会社が打合わせをして一番いいものを選んでいくと、こういうやり方だろうと思います。

- 21 コンサルタント会社の方で幾つか選択肢として設計の内容を提示して、そのうちから選択すると。その選択の際に、市町村とコンサルタント会社が相談

しながら、どれを選択するかを決めるということですね。

そうです。

- 22 そうすると、営業としては、具体的にはどういった活動を行うということになるのでしょうか。

まずは、お客様である市町村役場、役所の方に伺って、自社製品の機械の性能を紹介したり、会社というもののいろんな特徴をPRすると。一方、コンサルタント会社の方では、いろいろ具体的に機械の仕様を取りまとめていきますので、自分のところの機器の仕様はこうなんだということ、機械の仕様をPRしていくと、営業活動をしていくということになります。

- 23 そういった営業努力の結果、自社の仕様に取り込まれてたという場合には自社がその工事を落札しやすくなると、そういうことになるわけですね。

はい、そうなると思います。

- 24 その場合、落札できる可能性が高くなるということなんでしょうか、あるいはほぼ確実に落札できるようになるということなのでしょう。どちらだと思いますか。

機器の仕様を採用されれば、ほぼ確実に落札できるのではないかと私は考えます。

- 25 では、何で、ほぼ確実に落札できるようになると言えるのかという点について今から聞いていきますが、入札に参加している各メーカーは、発注の仕様を見ると、自社の仕様を採用されているかどうかということは、担当者が見ればすぐに分かるのでしょうか。各メーカーの担当者がそれぞれにいると思うんですが、その人たちがその役場の方の発注している仕様書を見れば、これは自分のところの仕様を採用されているのかどうなのかということが分かるのでしょうか。

防災無線というのはかなり歴史的な事業なので、それぞれメーカーは

プロの営業マンを当ててると思います。ですから、彼らが見れば、その中に書かれてる仕様書が自社のものか、あるいはほかのものかというのは分かると思います。

26 この防災無線システムというものは、各メーカーごとに何か特徴的な点があるものなんでしょうか。

基本的な部分は、いろんな国の法律関係もあって縛られておりますけども、それから上は、各メーカー、やはり売り込みたい一心がありますので、いろんな機能を考えて、差別化というんでしょうか、つけてると思います。

27 そうすると、それぞれのメーカーに特徴的な点があるので、それぞれの担当者が見れば、自社の仕様を取り込まれてるかどうかはすぐ分かるということですね。

はい、分かると思います。

28 じゃあ、他社の仕様が採用されてしまったメーカー、こういったメーカーは、そういった場合でも、それでも落札しようとするんでしょうか。

・・・しようとは思わないと思います。

29 それは何ででしょうか、簡単に言うと。

やはり自分のところの機械の仕様でないと、先ほども言いましたけど、新たに作らなくちゃいけないということで、そこに開発するコストだとか時間がかかるからだと思います。

30 そうするとその場合は、じゃあもうこれは落札をやめようと、他社の仕様が採用されてしまったメーカーは落札を断念するということなんですけれども、落札を断念したメーカーは、そもそももう入札に参加しないということになるんでしょうか。

いや、入札には参加します。

31 それは何ででしょうか。

入札というのは、メーカーというか、我々の方から指名してください
ということでお願いをして、それで指名を受けるわけですから、お願
いして指名を受けて、それに参加しないということになりますと、今
後の商売というんですか、次の事業のときに参加させてもらえないん
じゃないかと、そういう不安がつきまとうからです。

32 指名を今後は受けられなくなるおそれがあると、そういった危惧があるわけ
ですね。

はい、そうです。

33 そういうことになると、もう落札を断念してるメーカーというのは、落札し
てしまわないように気をつけながら入札に参加すると、そういうことになる
わけですか。

そうですね。

34 その場合は、落札を既に断念してるメーカーというのは、落札してしまわな
いようにするために、どうするんでしょうか。

お役所の方で、入札の場合は、これ以下の金額でなければものは買わ
ないという予定価格というものがございますので、その金額より高め
に応札するということになるろうかと思えますけど。

35 単に落札しないようにするためということであれば、高ければ高い金額、幾
らでも高い金額で応札すればいいかと思うんですが、そういうことにはなら
ないんですか。

確かに、高ければ落札はできないんですけども、やはりその事業全体
の金額というんでしょうか、町があらかじめ決めた予算だとか、その
システム規模からおのずから想定されるという規模がありますので、
それを大幅に超えたような大きな金額というのは非常に節度を逸した
入札金額ということになりますので、あんまり高い金額では応札はい
たしません。

36 あんまりむちゃくちゃに高い金額で応札してしまうと、役所からはどういうふうに見られるんでしょうかね、そのメーカーは。

やっぱり信頼性がないというんでしょうか、札を失するというんでしょうか、失礼なメーカーというふうに思われるというふうに思っております。

37 金額を見れば、簡単に、こいつはもう落札する気はなく参加してんじゃないかということがはっきり分かってしまうんじゃないですか。

分かると思います。

38 そういうふうに見られてしまうと、将来的に何か不利益なことがあるんじゃないんでしょうか、そういったメーカーは。

そうですね。やはり次の事業のときに指名を受けられないんじゃないかと、そういう不安はつきまっております。

39 そういうことから、落札を断念してるメーカーも、そんなにむちゃくちゃに高い金額で入れないように気をつけると、そんなに不自然に思われない程度の高い金額で応札すると、そういうことになるわけですか。

はい、そうですね。

40 それから、先ほどあなたの話で出てきてた、役所の方で予定している価格、予定価格というのはどういう価格なんでしょうか。

一言で言ってしまうえば、それ以上の金額ではものは買いませんよという金額といいますか、価格ですね。

41 それはだれが決めるんですか。

それはお役所の方で決められます。

42 役所が決める金額なんですね。

はい。

43 予定価格より高い金額での応札については、どういうふうに扱われるんですか。

それ以上高い金額では、落札というんでしょうか、できないと。言わば、足切りみたいな感じになろうかと思うんですけど。

44 予定価格以上での応札については、落札する可能性はないわけですね。

はい、ございませんですね。

45 そういった意味で、足切りのような金額ということですよ。

そうですね。

46 先ほどの話だと、落札を断念しているメーカーというのは、その予定価格より若干高い金額で応札するということになるんですかね。

そうですね、はい。予定価格よりも高い金額でということですよ。

47 その予定価格というのは、公表されている金額なんでしょうか。

一般的には公表はされておられません。

48 一般的にはということは、本件の場合はどうですか。

本件の場合、今回の場合は、公表はされておられませんでした。

49 予定価格を推測することは可能なんでしょうか。

それはもちろん可能です。

50 予定価格を推測するという点について言うと、本件で問題となっている防災無線、こういうものの工事に関して、予定価格を推測することは簡単なんでしょうか、難しいんでしょうか、どちらですかね。

簡単です。

51 それで、その推測についても、かなり高い精度で推測できるというふうに考えていいんですかね。

はい。高い精度で推測できるというふうに、自信と申しますか、自信は持っております。

52 防災無線に関しては高い精度で予定価格を推測できるということなんですが、その理由は何なんでしょうか。

防災無線は、もう何十年というふうに続きました事業なんですよ。各

メーカーは、それまでいろんな見積りを出したり積算をしてきておりますので、大体お客様の方で考えておられるシステムの規模、これが分かれば、その中にいろんな値段というものをに入れて積算していけば、大体分かります。

53 仕様書を見て、システムの規模が分かれば、そこからそのものの価格というのは大体決まってくるということですか。

はい、そうですね。

54 その価格というのは、各メーカーによって、ばらつきは余りないんですか。

多少はあると思いますけども、ほとんどないと思っております。

55 そうすると、防災無線のシステムというこの製品の特徴なんですかね、そういった点が。

そうですね、はい。

56 システムの規模が決まれば、どこのメーカーも大体同じような値段のものになるということなんですか。

はい、そうです。

57 その規模というのがポイントになるみたいですが、それは主に戸別受信機の個数に応じて、大体その規模が決まってくるということですか。

そうですね。防災無線の場合、システムの規模というのは、今おっしゃられた戸別受信機の数、それから屋外拡声子局というのもシステムを構成しておりますので、その数量、それから場合によっては、細かく言えば中継局があるかないとか、そういうところからシステムの規模というのが決まっています。

58 そういうシステムの規模がそういうものに依じて大体決まってくると、標準的な価格というのが決まってくるということですね。

そうですね。

59 それから、それが分かってくると、予定価格として役所の方がどういった値

段を予定してるかということも分かってくるということですね。

はい、もう大体これぐらいではなかろうかという予測はつきます。

60 そのことは、あなただけじゃなくて、沖電気以外のほかのメーカーの担当者も、同じように分かるということなんですか。

それぞれみんなプロの営業マンですので、分かると思います。

61 そうやって推測した予定価格を基準にして、落札を断念したメーカーというのは、その価格より若干高めの金額で応札するということでしたよね。

そうですね。そうなります。

62 自社の仕様を取り入れてもらえたメーカーというのは、それはどういった金額で応札することになるのでしょうか。

先ほど言いましたように、予定価格より上では落札できませんので、

予定価格を若干下回ったところで応札するということになります。

63 そうすると、落札をもう断念してるメーカーは、予定価格を若干上回る金額でみんな応札して、自社の仕様を取り入れてもらったメーカーは、予定価格を若干下回る金額で応札すると。そういうことになると、自動的にその自社の仕様を取り入れてもらえたメーカーが落札すると、そういうことになるわけですね。

そうですね。

64 談合ということが本件の裁判でも問題になってるんですが、公共事業の入札に関しては、いわゆる談合ということが新聞とかテレビとか週刊誌とか、そういうことで談合が横行してるというようなことが言われてるんですが、報道とかテレビとかそういうものをあなたは見たことはありますか。

はい、ございます。

65 そこで言ってる談合というのは、いろんな細かい態様はあるとしても、大まかに言うと、どういったことをもって談合というのかというふうにあなたは考えてるか、ちょっと説明してもらえますか。

指名を受けた会社どうしでどこが受注するかを決めて、幾らで応札するかを連絡し合って、その会社が取るようにするというのが談合と
思ってますが。

66 まず、そうすると、入札に参加してる業者どうしで話し合って、だれが落札するかを話し合って決めるということがまず1点。それから、その決めた落札する人がちゃんと落札できるようにみんなで話し合って、だれがどういう値段で入れるかということを決めておくというのが、いわゆる談合の典型的な場合と、そういうことですよ。

はい。

67 そういったやり方を採れば、落札者に決まった人は確実に落札することができますね。

と思います。

68 本件のような防災行政無線の公共工事についても、実際にはこういった談合が行われてるのではないんですか。

いや、それはございませんです。

69 あなたが今まで仕事をしてきた中で、そういった談合というのが行われたことはありますか。

ありません。

70 本件に限らず、一度もないですか。

はい、一度もないです。

71 そうすると、防災行政無線の場合は、何で談合が行われることがないんでしょうか。

防災無線というのは、機器、装置を買うというか売るというか、そういう事業なんですね。機械というのはおのずからいろんな性能を持っていますので、お客様の方でどういう性能を持った機械が欲しいと、買いたいというのが仕様書の中に表れておりますので、その仕様書の中

に書かれてる性能を見れば、どこだというのはあれですけども、分かりますので、談合の余地というんでしょうか、談合というのではないというふうに考えられます。

- 72 よく世間で談合が取り上げられる話として、道路とか橋とか、そういった公共工事について談合ということがよく言われるケースが多いかと思うんですが、そういった工事なんかと比べて、防災無線工事というのはどういった点が違うんでしょうか。

これは私だけの考えかもしれませんが、橋とか道路というのは、いわゆる現場で、その場所でものを造る事業なんです。ですから、そこにそういう道路の性能だとか橋の性能というのはいないんですね。だから、発注するときには、図面と数量が、数量というか材料が分かれば、どこがやってもできると。一方、防災無線の場合は、先ほど申し上げましたように機械を売る仕事になりますので、機械というのはいろんな性能があります。それは各社ばらばらでございますので、それも工場で作って現場に持ってくるという事業、そこら辺が、道路とそういう防災無線の事業というんでしょうか、一番大きな違いではないかなと私は思っております。

- 73 あなたのお話からすると、この防災行政無線の場合は、仕様書によってもう落札する人が事実上決まってしまうということなんですが、ただ、落札する人が決まっても、その業者が確実に落札できるようにするためには、やっぱり入札金額を教え合うということは必要になってくるんじゃないんですか。

いや、それはないですね。

- 74 この点はちょっと先ほども聞きましたけども、もう一度説明してもらいたいんですが、何で入札金額を教え合う必要がないんでしょうか。

・・・予定価格というのが、各メーカーどこが積算しても大体想像がつくというふうなことだからだろうと思いますけども。

75 どこのメーカーの担当者も、予定価格というのに大体推測がつくと。

 はい。

76 そうすると、落札を断念してるメーカーというのは、どういう金額で応札するんですか。

 その予定価格を若干上回ったところの金額で応札するということになるかと思えます。

77 自社の仕様を取り返んでもらえたメーカーというのはどういう金額で応札するんですか。

 予定価格を若干下回った金額で応札すると。

78 そうすれば、結果的に、仕様を取り入れてもらったメーカーが落札するということになるわけですね。

 はい、そうなります。

79 だから、応札する金額を教え合う必要がないということになるわけですね。

 はい、そうです。

80 それから、あなたの説明の中で、ほぼ確実というような話が先ほども出たかとも思うんですが、ほぼ確実に落札できるようになると。そうすると、まだ確実ではないのかなと思うんですが、ほぼ確実であるということをも更に確実ということにするために、やっぱり談合するということにはならないんですか。

 いや、それはなりません。

81 何でしないんですか。

 自分のところの機械の仕様書が採用されたということであれば、それを他社がもしやろうとすれば、先ほども申しあげましたですかね、新たに機械を作らなくちゃいけない。そのためには時間とお金がかかりますので、まず他社は落札しようと思わないと思います。

82 仮に談合を行ったとしたら、ペナルティーを受けるということをおあなたは知

っていますか。

はい、よく分かっております。

83 それは、大きなペナルティーですか、小さなペナルティーですか。

かなり大きなペナルティーを受けるというふうに思っております。

84 ほぼ確実に落札できるんだから、そんな大きなペナルティーのリスクを冒してまで、そういう談合をする気にならないということじゃないんですか。

そうですね。談合すれば、そういうペナルティーというものが当然かかってきますので、そういうリスクを冒してまでやるというつもりはございません。

85 それから、本件の入札のことについて具体的に聞いていきますけれども、本件の入札の物件については、沖電気の仕様が採用されたんですね。

はい、そうです。

86 沖電気の仕様が採用されたということは、いつ、どのようにして分かったんですか。

たしか平成12年12月11日だったと思いますけれども、お役所の方から指名をするという連絡を受けまして、現説をやるから役所の方に来なさいという連絡がありまして、そのときに役所から発注仕様書を渡されました。その発注仕様書の内容を見て、沖電気の仕様を採用してもらっていると、そのとき分かりました。

87 沖電気の仕様が採用されているということなんですが、あなたはこういった点を見て、沖電気の仕様が採用されたというふうに分かったんですか。

たしかいろいろあったと思うんですけど、まず一番大きなのは、戸別受信機の乾電池の種類が、その当時は沖電気だけだったんですけど、単1、単2、単3の乾電池を混在して使用できると、これが一番大きな特徴。それから、戸別受信機に対して、いろんな呼び出しを、数というんでしょうかね、呼び出しの種類が細かくできるんですけども、

それらは1200戸別までできるということと、もう1つは、これは操作しやすくするためのものなんですけども、いろんな機能を持ったワンタッチボタンというのが、たしか30個できると。この3つが一番大きな特徴だったかなというふうに記憶しております。

88 そういった3点が仕様書において採用されてることが分かったの、これは沖電気の仕様が採用されたんだなというふうに分かったということですね。

はい、そうです。

89 あなたはそう分かったということなんですが、あなた以外の、沖電気以外のメーカーの担当者の方も、その仕様書を見れば、これは沖電気の仕様が採用されたんだなということは分かるんですか。

分かると思います。

90 そういったことというのは、やっぱり担当者からすれば、仕様書を一目見ればすぐ分かるものなんですか。

そうですね。日ごろから、ライバルというんでしょうか、他社の機械の性能というのは勉強しとりますので、私もそうですけども、見れば多分分かると思います。

91 先ほどの話の中で1番目に挙げられた、乾電池を単1、単2、単3、いろんな種類の電池を交ぜて使えると。それはアダプターなしでも使えるということですよ。

もちろんです、はい。

92 アダプターなしでもいろんな種類の電池を一度に交ぜて使えると。そういう点を挙げられたかと思うんですが、そういった点についても、我々みたいな素人から考えると、電池ボックスの形状に多少手を加えてやれば、ほかのメーカーでも真似をすることは、そんなに難しいことじゃないんじゃないかというように気もするんですが、その点はどうですか。

技術的にはそんなに難しい話ではないんです。ただ、それを今回、発

注の中でやろうと思いますと、決められた納期の中でそういうものを作らなくちゃいけないと。そうすると、当然在庫等は持っておりませんので、そういう機械の金型から作り始める。もちろんそこには、設計からやらなくちゃいけないという部分があるわけですけども。そういう時間的なロスが非常に出てくるのではないかと思いますけど。

93 いろんな種類の乾電池をまとめて使えるという、そういった仕様の製品というのは、この時点では沖電気だけが製品化してたんですか。

私はそう思っておりました。

94 ほかのメーカーで製品化してるところはなかったんですね。

ええ、なかったと思っております。

95 先ほどのあなたの話だと、まだそういったものを製品化してないメーカーが作ろうとすると、金型から作らなきゃいけないんで時間がかかっちゃうという点を指摘されたかと思うんですが、本件入札が行われたのは、平成12年の12月の中旬ごろですね。

はい、そうですね。

96 本件の場合、何台の戸別受信機をいつまでに納品する必要があったんでしょうか。

たしか3500台ぐらいを明くる年の3月末までに納めなさいと、そういう条件だったと思います。

97 そうすると、先ほどのあなたの話ですと、沖電気以外のほかのメーカーが落札しても、新たにそういう金型から戸別受信機を作り上げていくとすると、その3か月ほどの期間で3500台もの戸別受信機を納品するということは期間的に見て不可能だったと、そういうことですか。

はい、そう思います。

98 納品までの期間の点から見て、ほかのメーカーが落札することは不可能だったというお話なんですけども、コストの点から見て、ほかのメーカーが予定

価格の範囲内で応札して納品するという事は可能だったのでしょうか。

そういう機械を作るということになりますと、先ほども言いましたけど、機械の金型を新たに作らなくちゃいけないと。これはけっこうコストがかかることだと思います。ですから、費用の面でも他社が、今回といいますか、これに対してやろうというのはちょっと無理があるんじゃないかなと、このように考えられます。

99 ほかのメーカーが予定価格の範囲内で応札して落札した場合、赤字になってしまう可能性とかもあったのでしょうかね。

そうですね、それはあったかと思えます。

100 そうすると、仮に納期的にもう少し余裕があったとしても、コストの面から見ても、やはり他のメーカーが落札するという事は難しかったということですか。

そうですね。

101 つまり話をまとめると、平成12年12月11日に行われた現場説明会の際に仕様書が公表された段階で、沖電気以外の業者が落札することは事実上不可能だったということになるわけですか。

はい、そのとおりですね。

102 そのことは、仕様書さえ見れば、どのメーカーの担当者にも分かるということですか。

ええ、分かると思えます。

103 そういう意味で、その時点で、事実上沖電気が落札することに決まってしまったということになるわけですか。

そうですね。

104 それから、あなたがこの入札を控えた時期に、参加業者の担当者の方々と電話の連絡を取り合ったといった点が問題になってるかと思うんですが、その点について聞きますね。あなたの供述調書を見ても、入札に先立つ近い時期

に、あなたが他の入札参加業者の担当者に電話をしたということがあなたの供述調書に書かれてるんですが、あなたがその電話をかけた事実というのがあるんでしょうか。

そうですね、かけたこともある、何人かにはかけたような記憶がありました。

105 かかってきたこともあるんですか。

そうですね。かかってきたこともあったかと思います。

106 電話で話した相手というのは1人ですか、複数ですか。

1人ではないですね。何人かだと思いました。

107 何人かの方と電話で話した記憶はあるということですか。

はい、あります。

108 あなたからかけたこともあれば、かかってきたこともあると、そういう記憶なんですかね。

そうですね。その程度の記憶ですね。

109 その電話で話をした際に、沖電気の応札する際の価格を教えたり、その金額以上で応札してくださいというふうにお問い合わせしたりしたことはないんですか。

それはありません。

110 それはないですか。

はい、ございません。

111 供述調書を見ると、電話の中でそういうふうな会話をしたということが書かれてるんですが、供述調書に書かれているこういったことは、事実と反するということになるんですか。

はい、そうです。

112 事実と反するんですね。

はい。

113 入札に参加してるすべての業者の担当者と話をしたわけではないんですね。

いや、すべてではないと思います。

114 あなたの方から電話をかけたこともあるわけですね。

そうですね。私の方から電話をしたこともあるかと思っています。

115 あなたの方から電話をした場合というのは、何を話そうと思ってあなたは電話をしたんですかね。

今回のことについて言えば、指名業者の中で、入札に参加しないところがあるらしいというのは、うわさというんでしょうか、耳にしましたので、先ほど言いましたように、指名をされて参加しないということは、非常にメーカーとしてはゆゆしきことなので、今後の私めの営業活動の材料としても、どこが参加しないのかなということがちょっと知りたかったと、それが一番大きなポイント、ポイントというか、原因だったと思います。

116 どこが参加しないことになったのかと、参加しないことになった業者はどこなんだろうかということを確認するために、電話で連絡を取り合ったということですね。

はい、そうです。

117 そこの各メーカーの担当者同士というのは、お互いに顔見知りの関係なんですかね。

それはもう、日ごろから同じ仕事をしとりますので、顔はよく知っております。

118 一緒に飲みに行ったりするケースもあるんでしょうか。

そうですね。大体年代が一緒の人たちというのは、いろんな話をしてても気が合いますので、何人かとは一緒に飲んだりということはやっておりました。

119 そうすると、担当者どうしの仲間同士で、電話で世間話をしたりということも珍しいことではないわけですか。

はい、そうですね。

120 そういった間柄の中で、世間話のついでに、先ほどおっしゃったような、どこの業者が下りたんだろうかということを確認しようと思ったわけですね。

そうです。

121 あなたは、先ほど、指名を受けながら参加しないことになった業者がいるらしいといううわさがあったということなんですが、そのうわさというのは、あなたはどこで、だれから聞いて知ったんですか。

・・・どこでだれかというのは、もう覚えてないというか、何となくそういう話が耳に聞こえてきたからだったんじゃないかなと思いますけども。

122 先ほどもちょっとお話しになったかもしれませんが、指名を受けながら下りた業者はどこだろうかということは、あなただけじゃなくて、ほかのメーカーの担当者の方たちも関心があることなんですかね。

そうですね。それはあると思います。

123 指名を受けながら参加しないというのは、ちょっと特異なことなんですよ。

そうですね。普通はあり得ないことですね。

124 だから、どこが下りたんだろうかということは、みんな関心があることなんですね。

はい。

125 電話の会話の中身についてなんですけれども、その電話の中で、金額に関する話は出ませんでしたか。

・・・今回は、たしか湯布院町さんの方で、防災無線の工事の予算と
いうのを公表されてたような気がします。ですから、その公表された
予算金額を教えたというか、話をしたというような記憶はあります。

126 予算金額というのは、あなたが電話をした時点では既に公表されていたわけですか。

公表されていらっしやいました。

丙第8号証を示す

127 これは「ゆふいん」という議会だよりですが、これは縮刷版ですが、196ページの左上のところのちょうど中心部分あたりなんですけど、「無線放送施設工事及び備品購入費375,011千円」というふうにここに書かれてますね。

はい。

128 これが、今あなたのおっしゃった予算の金額ということですか。

そうですね。このことになります。

129 このことが電話で話題になったことはあると、そういうことですね。

はい。

130 この予算の金額を知らなかった担当者もいたということですね。

ええ、確かいたような記憶はありますですね。

131 それはだれだったかというのは覚えてますか。

いや、覚えてはおりません。

132 この予算金額というのは、応札の価格を決める上で何か目安になる金額なんでしょうか。

そうですね。お役所というのは、当然予算で物事を執行されますので、防災無線をやるよと決めたときに、予算を作るわけですけども、当然その予算を上回って事業はできないわけですから、その予算を見れば、恐らくそれ以下の金額で事業を計画しておられるだろうということは分かります。

133 予算金額よりも高い金額で応札したりすると、それはどういうことを意味するんですか。

高い金額で応札すると、やはりそれは、ふざけた入札と言ったらあれなんだろうけども、誠意のない対応だというふうに思われると思います。

ます。

134 予算を超えちゃってたら、それはもう落札できないのは当たり前なんですよ
うね。

そうです。

135 そんな金額で応札しちゃうと、ふざけたやつだと思われちゃうということ
すかね。

多分そうだと思います。

136 改めて確認しますが、その電話の中で、沖電気が予定している入札金額につ
いて話をしたことはないですか。

ございません。

137 金額にかかわる話については、先ほどあなたがおっしゃった、町の予算金額
以外には一切話していませんか。

はい、しておりません。

138 その点についてはよく記憶しているわけですか。

そうですね。そういうことをやり取りすれば談合ということにつなが
りますので、十分注意をしておりました。

139 それから、本件入札における沖電気の応札した価格、これについてちょっと
聞いていきますが、本件入札における沖電気の応札価格というのは幾らでし
たか。

2億4950万円です。

140 この金額というのは、だれが決めたんですか。

私が決めました。

141 あなたは、当時課長の役職にあったということだったんですが、入札金額を
決定する権限というのは、課長であるあなたにあったということですか。

はい、そうです。

142 金額を決定する過程で、だれかに相談したりはしなかったんですか。

いや、だれにも相談せずに、これは私が一人で決めました。

143 あなたが応札金額を決定するに当たって、どういった思考過程を経て決めていったのかということをお聞きしていくんですが、先ほどから聞いている話だと、あなたが応札金額を決めるに当たっては、まず予定価格というのを推測するわけですね。

はい、そうです。

144 あなたは、本件入札の予定価格というものを幾らというふうに予測したんですか。

2億5000万円というふうに予測いたしました。

145 この2億5000万という金額を予測した根拠、どういうふうに計算して2億5000万というふうにあなたが割り出したのかということを説明してもらえますか。

・・・その年の9月ぐらいに、コンサルタント会社の方から見積り引き合いがありまして、そのときに見積りを提出しておりました。それが多分2億7000万円ぐらいだったと思います。そのときは機器だけの見積りでしたので、機器の見積りを2億7000万円に出したということなんですけども。実際に入札になって発注仕様書を見ますと、システム内容がほとんど同じということで、機器は2億7000万円、それに工事費を加えなくてはいけないんですけども、防災無線の場合は、工事は一般的に機器費の10%ぐらいでやればほぼ間違いないというのが経験則で分かっておりますので、2億7000万円に約1割の3000万円を乗せて、3億がいわゆる設計というんですか、機器費を積み上げたときの金額というふうに推測しました。ただ、今回は防衛庁の補助事業でございまして、防衛庁の補助事業は、私のそれまでの営業経験の中で、どうもカット率が高いということは分かっておりまして、大体15%ぐらいカットしてきてるんではなかろうかと

いう、これも推測ですけども、いろんな情報の中でそういう推測をして、3億円に85%を掛けて、たしか2億5500万になろうかと思うんですけども、これが予定価格といたしますか、金額じゃなからうかなと思いました。ただ、これは飽くまでも推測といたしますか、そういう計算をしておりますので、当然発注されるお役所の方では査定というのを入れられますので、査定をちょっと加味して2億5000万円かなと、こういう手順で推測といたしますか、計算をいたしました。

146 あなたは予定価格を2億5000万というふうに推測したということですが、沖電気以外の他のメーカーの担当者も、同じように2億5000万円が予定価格だろうというふうに推測していると考えられたんですか。

はい、そのように考えました。

147 ほかの業者の方は、やっぱり計算していけばその数字にたどり着くんではないか。

そうですね。これは先ほどから申し上げてますように、防災無線というのは歴史の長い事業ですので、どこがやってもというたらあれですけども、大体同じような金額をはじき出せると思います。

148 その計算の中の一番最初の数字で、あなたが沖電気で見積りを出したときに、2億7000万円だったと。それに工事費に3000万を足して3億という数字を出されたかと思うんですが、その3億という数字までにたどり着くというのは、ほかのメーカーでも同じようにたどり着けるんですか。

はい、たどり着けると思います。

149 沖電気以外のメーカーでも、最初の2億7000万という数字に、機材の値段としてはやはり同じような価格、2億7000万というふうに推測していくものですか。

そうですね。

150 だから、結局みんな同じ結論にたどり着くということですね。

はい。

151 それで結局、あなたはその予定価格ぎりぎりの2億5000万で応札するというふうにまず考えたんですね。

はい、そうですね。

152 50万減ってますね、2億4950万。これほどこの段階で削ったんですかね、50万円を。

たしか入札に向かう車の中で、50万円を削ろうということで考えました。

153 念のために50万円を引いておこうということで、2億4950万ということになったということね。

そうです。2億5000万というのは、飽くまでも私の推測なんで、50万を更に引けばという思いで引きました。

154 あと、あなたは警察で事情聴取を受けたことはありますね。

はい、あります。

155 それは、どういった犯罪の嫌疑ということで取調べを受けたんでしょうか。

贈収賄です。

156 談合とかそういった関係の罪について取調べを受けたわけではないですね。

はい、そうです。

157 それで、供述調書も取られてますね。

はい。

158 この裁判の中であなたの供述調書も証拠として提出されてるんですけども、その供述調書をあなた自身は目を通されましたか。

今回、こういうことのために、目はざっと通ささせていただきました。

159 あなたの供述調書を読むと、大ざっぱに言えば、談合を行った事実を認めるような内容になってますね。

はい。

160 ところが、先ほどからこの法廷であなたが証言されてることからすると、あなたが言いたいことは、談合はやってないということがあなたの言い分だというふうに理解できるんですが、警察で作成された供述調書の内容とあなたのここの法廷での証言とでは、どちらが真実なんでしょうか。

今私がここで申し上げてることが真実です。

161 そうすると、供述調書に書かれている内容は真実ではないということですか。

はい、そうです。

162 供述調書に書かれた内容というのは、あなたが警察の取調べの際に供述されたことではないんですか。

とは違います。

163 あなたは、警察で事情を聞かれたときも、先ほどこの法廷で証言されたことと同じ内容の話を警察にもされたんでしょうか。

ええ、させていただきました。

164 じゃあ、何でその内容が供述調書になってないんでしょうか。

そういうことを何度か、いわゆる取調べの中で申し上げさせていただいたんですけども、全然、全然というたらあれですけども、取り上げていただけなかったと。最初に談合ありきというような、そういうふうな感じだったかというふうに記憶しています。

165 警察の方で最初に、正にもう談合ありきという形で調書を作られてしまったということですか。

はい、そのように今となっては思うてます。

166 あなたは供述調書に署名するに当たって、供述調書の内容を読みましたか。

ええ、一応読めと言われたので目は通しましたが、内容はあんまり、その当時は頭には残りませんでした。

167 あなたは、その場で取調べの際に供述調書を読んで、ここは違うから訂正してくれというふうに言ったことはあるんですか。

はい、あります。

168 そこは何か所か、何回かあるんですか。

そうですね。何回といたしますか、何十回といたしますか、かなり話はさせていただきました。

169 何回も訂正してくれというふうに頼んだ箇所が何か所もあるということですかね。

そうですね。

170 あなたが訂正してくれと言ったら、警察の方ではどうしましたか。どう対応されましたか。あなたが言ったとおりに直してくれましたか。訂正してくれましたか。

いいえ、それは聞き入れていただけませんでした。

171 警察は、具体的には何か大きな声を出したりとか、そういうこともあったんですかね。

そうですね。最初言いましたように、贈賄罪での取調べからということだったんで、たしか9月16日か17日から10月の初旬ぐらいまで、非常に長期間にわたって、毎日、朝の10時から夜の10時、11時ぐらいまで、連続して取調べを受ける中で、その内容についていろいろ申し上げようとすると、大声を出されたり机をたたかれたりして、かなり厳しいといたしますか、そういうことを対応をさせられました。

172 警察の方でそういう対応をされちゃったので、あなたとしてはもうあきらめて、これ以上抵抗してもしようがないと思って、警察にそれ以上は訂正してくれというふうには言わなくなったということですかね。あきらめたということですか。

そうですね。あきらめたといたしますか、取調べの中でほかの刑事さんが部屋にやってこられて、大谷さんが早くサインしないと贈収賄で逮

捕された2人がいつまでも出てこれないとか、この案件が終わらないんだとか、そういうことも言われましたし、毎日毎日、毎晩遅くまで取調べを受けておりましたので、精神的にもかなり参って、じゃあ、もういいや、サインしようというふうな、そんな気持ちでサインをしたと思ってます。

173 何日間か取調べを受けてる期間の中で、何か入院したこともあるんですか。

ええ。日にちは覚えておりませんが、毎日、大分のホテルに泊まって、大分の南署まで自分で車を運転して通ってたんですけども、ある朝ホテルで目を覚ましたら、頭が非常に痛い、割れそうに痛いということで、たしか救急車を呼んでいただいて、大分市内の病院に3日ぐらい入院はいたしました。

174 それぐらい、あなたにとってはその取調べというのがつらかったということですか。

はい、非常につらかったです。

175 私があなたから打合わせのときに聞いた話なんだけども、取調べの最中に、警察官がだれかに電話をして連絡を取り合ってたということを聞いたんですが、そういう場面を見たことはありますか。

はい。私の取調べをしながら、携帯電話で、たしか東芝の塩崎さんという方といろいろ、私が言ったことの内容について、どうだとかこうだとかというやり取りをしてるというのは聞いたことはあります。

176 最後に、本件の裁判では、あなたが担当した防災行政無線工事に関して、沖電気が湯布院町に、その工事というか製品を不当に高い値段で売りつけたんじゃないかということが問題にされているんですが、この点についてあなたは直接の担当者としてどういった認識を持たれているのか、ちょっと述べてみてもらえますか。

今お話しした中で、戸別受信機が乾電池が何でも使えると、しかも混

在して使えるというのは、実はこれは阪神淡路大震災のときに、乾電池はあるんだけど、同じ種類のものがなくなってしまったということでラジオとかが使いたくても使えないと、そういうことが当時問題になりまして、そういうことを解消できないかというふうなことで、たしか私の記憶では、当時の自治省さんの辺りからそういう対応ができないかというような要望があって、いち早く沖電気はそれに対応した製品を開発して製作したという経緯があります。たまたまその後すぐ、湯布院町さんの方でそういう防災無線の計画があるということになりましたので、では早速これを、最新の一番いい防災無線の受信機をお納めしようと。特に、防災無線というのは一般の住民の方の生命、財産の安全を守るための装置ですので、いざというときに使えないといけないと。ちょっと大げさですけども、非常に使命感に燃えて、そういう製品の拡販をしておりました。それで、今回は、おかげさまを持ちまして、お役所の方といたしますか、コンサル会社さんの方にそういう非常に画期的な特徴を認めていただいたと思っておりますけども、そういうのを採用していただいたわけです。本来ならば、先ほど言いましたように、見積りも出しておる中で、事業費としては3億円ぐらいかかる事業なんですけども、こういう製品を何とか使っていただきたいという私の強い思いと、それから、お役所の方も予算が厳しいと、予算というのは実際の発注金額ですね、厳しいというふうに聞いておりましたので、15%を引かせていただいているというのはおこがましいんですけども、そういうリーズナブルな値段で提供させていただきました。安かろう悪かろうということではなくて、安くて、当時ですけども、最新の機械を工期内に無事にお納めさしていただいて、その後も喜んで使っていただいているというのはちょっと言い過ぎかもしれないんですけども、非常に私としては、この事業に携わらせていた

だいたことがよかったなど、このように思っております。ですから、今回このようなことでちょっといろいろ御指摘を受けてるということは、私としては非常に不本意という思いで一杯でございます。

補助参加人復代理人渡部

177 あなたがこれまでの経験の中で、指名競争入札の落札者のことをチャンピオンと言ったことがありますか。

いや、それはありません。

178 そういう用語を使ったことはないということですね。

はい、使ったことはありません。

179 あなたが調書の中で、自分のことを談合の担当者であるというふうに供述してる部分があるんですけども、このような供述をしたことがありますか。

ございません。

甲第8号証の8を示す

180 甲第8号証の8の15ページを示しますけれども、読み上げますと、下から9行目あたりから、「仕様書により原価計算された見積書が綴じられていましたので、この見積書によって説明をします。」。この見積書は同号証の42ページにあるんですけども、送価欄の合計欄を見ていただければ分かりますように、1億4925万円余りという金額が出てるんですが、これは純粋な原価ですか、それとも販管費等の経費等を含む金額ですか。

いや、この金額は純粋な原価ですね。販管費等は含んでおりません、経費関係は。

181 確認させていただきますけども、販管費や開発費や税金等の経費は含んでないということですか。

ええ、その金額には含まれておりません。

182 そうすると、この後に、その金額を超える部分はすべて利益になるという供述が出てくるんですけども、これはじゃあ、不正確な・・・

そうですね。そこで言う利益というのは多分売上原価に対する利益だから、いわゆる粗利益だろうと思います。

183 じゃあ、すべて純利益になるわけでないということで間違いありませんか。
 そうでございますね。

184 じゃあ、最後に、証人の生年月日を教えてください。
 昭和24年5月28日です。

185 それは間違いありませんか。
 はい、間違いありません。

甲第10号証を示す

186 証人の生年月日欄を読み上げていただけますか。
 「昭和24年7月10日生」。

187 ということは、これは間違ってるということですね。
 そうですね。私の生年月日ではありません。

補助参加人代理人内藤

丙第6号証を示す

188 丙第6号証の8ページ。先ほどあなたは、最後に入札のときに50万円だけをさっ引いたということがありましたね。これは、つまりは談合が成立していなかったと、やっぱり不安だったから50万円を引いたという、そういう気持ちからだったんですか。

 談合が成立してないかということではなくて、更に安ければ間違いなく落札できると・・・

189 やっぱりもう50万円ぐらい落としかなきゃだめだという気持ちになったということですか。

 はい、そうです。

原告代理人河野

甲第10号証を示す