

H15.3.20 (衆) 予算委員会 長妻昭 質疑資料

資料3①

日立金属へのヒアリング概要 H14年5月

—いろいろマスコミ等の報道もありですね、確認をさせていただきたいということで、ご足労頂いたわけですが、あの、結局その、ちょっと電話でも以前お話申し上げましたけれども、コンステレーションというですね、コンステレーションですか、小泉総理の弟さんがやられている社長の会社でここにコンサルタント契約を結んで、それでお金を支払ったということはあるわけですね。

日立金属) はい。

—これは何回くらい。

日立金属) これは1回。

—まずはじめに私どもご無礼な質問もするかもしれませんが、そういう場合は別に答えなくてもですね、自由にその辺は判断して。

日立金属) ありがとうございます。

—その1回というのが、例の2000年12月の1回ですか。

日立金属) はい。

—それは、小泉正也さん個人との契約、日立金属さんと小泉正也さん。

日立金属) コンステレーション。

—個人じゃなくて、コンステレーション株式会社と日立金属さんという、ちゃんと契約書もあると、契約書を見せて。

日立金属) これはちょっと、ビジネス上の問題ですので、申し訳ございません。

—これはどんな契約なんですか。

日立金属) どんな契約。

—何か、いろいろ、お金が動くわけですから、売買契約とか。形態ですね。

日立金属) 要するに、当社が受注できたら、それに対して成功報酬をお支払いいたします、
とこういうものです。

—受注できたらということですね。

日立金属) はい。

—ある意味では、当然、受注、今回、その受注というのは、どの工事でしたっけ。

日立金属) 横須賀市の舟倉ポンプ場ですね。

—例の2000年の12月14日、横須賀市役所発注の舟倉ポンプ場沈砂池機械設備工事ですね。これは御社が5500万円で落札をされてる。これの発注の前、ということは当然その契約とは発注の前、受注の前に契約を交わされて、それで受注したら払いますよ。受注しなかったらお金はあげませんよ。これはだいたいこの何ヶ月前くらいなんですかね。契約の締結時といいますか。

日立金属) 時期ですか。

—これが12月14日であると、受注ですね。

日立金属) どこで、ちょっと定かに覚えてないんですけども、1年くらい前になるんですかね。ちょっと私正確に覚えてありませんけれども。

—これは、その、本来一般的にやられるんですか。

日立金属) はい、あの、当社の場合ですね、受注金額が普通50億とか60億のものでと本体でやっているわけです。細かなものにつきましては、そういう情報に基づいて受注活動すると、営業活動するということになってますので。

—そうすると、私もちょっと素人であれなんですけど、こういう成功報酬の契約という、コンサルタントといいますか情報提供といいますか、それは一般的にある普通のもの、このぐらいの5000万円ぐらいの単位でもあるし、公共事業でもあると、よくあるというか。それでこの契約の名前というか、契約書の名前は、何々契約、どういうタイトルっていうんですかね。

日立金属) ちょっと名前までは覚えていないんですけど。

—でも一般的に結ばれる。

日立金属) いわゆる支払いの、あれとしては販売手数料ですね。

—費目としては、販売手数料。タイトルとしては、何か、個別の事業の名前があるわけですね。

日立金属) そうですね。そうだと思います。

—そうじゃないと、何とか工事の、何と言いますかコンサルタント何とか契約とか、そんなタイトルのようなたぶん。

日立金属) たぶんそうじゃないかと思えます。

—そこでは、契約ですから、どういう情報をもらうと、何にも相手が情報をくれなくても受注できたら、払うという契約なんですかね。

日立金属) それはないですね。何にもなければ契約もできないですね。

—相手がたいした情報しか、誰でも知っているような情報しか出さないで、たまたま偶然受注したということもあるわけで、それはそうじゃないんですかね。その場合、金なんか。

日立金属) ただ、最初の段階で我々は、そういうその小さな物件については、情報は全くないですから、それについて情報頂いたら、それに対してお支払いする、ということですね。

—これは、その契約の金額っていうのは、ちょっと電話で聞いたとき、数百万って言いますか、何かそんなようなお話だったんですけども、だいたいどの位の金額。

日立金属) ちょっとそれは、社内規定で則ってやっておりますけれども、ちょっとそれは、いろいろまわりもありますんで。

—細かいいくらって言うのではなくって、相場って言うか、例えば5000万円の工事であれば、いろいろ今までやられているということは、相場の金額があると思うんですけど

ども、何千万円ではないでしょう。

日立金属) もちろん。

——やっぱりどれくらいなんですかね、100万とか。

日立金属) ちょっとそれは、申し訳ないんですけども。

——この前の電話では数百万まではいかないけども、ちょっとそれより下だ、というか何かそんなニュアンスですかね。

日立金属) はい。

——これは、結局情報の中身というのは、例えば、はじめあらかじめ契約書にも書かれるんですか。こういう情報の中身とか。

日立金属) それはないと思いますね。

——あとは情報提供とあとは相手も営業するということもあるんでしょうね。当然情報だけでなく、販売店みたいな話ですね。販売手数料って。

日立金属) そうですね。実際にはその情報を頂いてから我々が営業活動に入って、どうい
う物件だからだいたいこれだったらうちの積算が始まるわけですね。

——販売手数料というのと、そこも情報もくれるけど、一緒に営業するといいますか、そういうことなんですかね。販売手数料。

日立金属) ちょっとその辺は具体的にはどうかということをおも知らないんですけども。

——具体的には情報とはどんな情報なんですかね。

日立金属) それは、内容は、私はちょっと、一応当社にとって営業活動ができるという情報
ですね。

——さっきもちろっと申し上げましたけど、誰でも、一般的に入手できる情報はそんな価値ある情報じゃないでしょうからね。

日立金属) あの、ただ我々としては、黙っていたら何にも入ってこない。全くゼロ。大きな物件といいますと大都市の何十億という物件は、我々は狙いを定めてやっていますから、わかるんですけど、小さな物件というのは黙っていますと何にも入ってこないわけですね。

——なるほど。契約はその支店が結んでいるんですかね。本店とか本社と。

日立金属) 契約そのものはどこになるんでしょうか。それはちょっと、どちらでも同じことになるんで。

——この前電話でお話ししたとき、情報というのはなかなかちょっと言えないんだけど、基本的にはその工事が存在する自身の情報というか、まずやっぱり営業するにもどいうのが発注される予定かというのわからないと。

日立金属) そうですね。

——そういう情報は入ってくるんですね。それともう一つはいつ頃発注予定かという時期に関するものもあるんですかね。

日立金属) ちょっと中身は。

——この前の電話ではそんなようなお話しで、基本的には早期に営業できるわけですね。

他社よりも先駆けて。

日立金属) はい。

— 支払いの金額なんですけども、これは仰られたように社内規定というのがあるわけですね。

日立金属) あります。

— こうバーツと、販売手数料のありますね。それは、その規定表というのはちょっと見せていただくことは。

日立金属) ちょっとそれは。

— それはそこに則って、その規定表というのはたぶん受注金額とかがあるんでしょうね。そういう対照表で。

日立金属) はい。

— それでこの情報というのは例えば、受注されたのが12月14日のわけですから、どの位前にこの工事が出たか、というのは普通はというか、知らしてくれるわけなんですかね。

日立金属) ちょっとそれは分からないですね。

— 横須賀市役所は全国でもかなり先駆けて、インターネット入札というかがやって、横須賀市役所にも話を聞いたんですけども、この舟倉の事業は平成12年の11月28日にはじめて公表したと、インターネット上でですね。その前には基本的には知るはずはないと、当然役所の中の人間は知っているんでしょうけども、その前の情報が外に出るということはあり得ないと、言っているんですね。ということはだいたい28日という間がなくて、受注の2週間くらい前にはじめてパツと世間に、市役所の外に情報が出たんですけども、その前に当然知っていたということでしょうね。

日立金属) 2週間前に公表されるわけですか。でしたそういうことになるんだと思いますね。

— ただ、2週間前に公表、11月28日に公表されているわけですけども、2週間前に公表されたとすれば、インターネットで誰でも分かるんですね。そんな情報。そういう情報を持ってきて、お金ちょうだいといった場合でも払うんですか。

日立金属) その場合では2週間ではちょっと対応できないですよ。

— 現実問題としては対応して受注されてるわけですね。そういうことは、もうちょっと前に。

日立金属) おそらく、私もいつかというのは分かりませんが、あれからしますと2週間で積算をしてというのはちょっと難しいかなという感じではあります。

— その前になんか情報が入ったということじゃないと、やっぱり金払う意味がないでしょうからね。

日立金属) 時期的に、もうちょっと長ければありうると思いますけども。

— これ現場なんかも事前に見に行かれたんですか。

日立金属) たぶんそう、私ちょっと分かりませんが、やっぱり現場見ないとわからないと。

——メリットというのは早期入手してそれを早めにする、例えば、あと当然落札金額というのは希望価格というのは、この物件の場合、横須賀市役所はあらかじめ公表しているらしいですね。あとは、素人感覚でどういう工事ができるかというのは分かるんですけど、あとはどういう情報がありますかね。

日立金属) ちょっと内容は。

——これを切り離して、一般的でもいいんです。普通のこういう契約、通常やってる、一緒に営業するんじゃないですか、販売手数料って。

日立金属) 実際にはですね、情報だと思いますね。情報で、最初の頃はあり得るんだと思いますけど、一緒に営業して、あるんだと思いますけども、私もどういう営業形態になっているのかちょっと分からない。

(略)

——下請けとか何か使ってあれですね、いずれにしても誰でも入手できる情報を持ってきたら、それはお金は。

石毛室長) いえ、それは時期。

——時期なんですね。

石毛室長) うちにとって営業活動する価値があるかどうか、ということですね。価値がなければ、その時点で契約も何も無いですから。

(略)

——申し込まれたものについて、じゃ、うまくいったら、一定率の成功報酬をあげますよ。逆に言うと、あらかじめ、それほど付き合いがあるというわけでなく、向こうから持ち込まれたものについて、そういう契約書が。

日立金属) はい。

——このケースも、コンステレーションの方から、日立金属さんに、いわば申し入れがあった。

日立金属) はい。

——せっかく成功したんですから、次も使わなかったんですか。ちょっと次回も契約しましょう。

日立金属) 次回も契約っていうか、次回に出なければ契約も何も無いですよ。