

[工藤]

相談内容の・・・

[野村]

はいはい。

[工藤]

これについてはですね、私、先ほど説明をですね、申し上げようと思ってたんですけども、その説明するタイミングがですね。今ちょっと、お話がこっちもこっちもっていう風になってしまって、大変申し訳ないんですけども、そこの部分についてはですね、やはり業者の方のですね、同意も得られませんので、得られなかったんですよ。なので、ちょっと開示することが難しいので、ご理解をいただきたいと思います。

[野村]

あのね、あのね、何度も言ってる通りね、何度も言ってる通り、僕は、犯罪の捜査をしてるわけじゃないんですよ、当然ね。ちゃんとねフェアな形でね、公正な審査をして、入札が行われて、支払いの契約が行われた、というふうに思ってるんです。当然、そういう、ちゃんと綺麗な形でやったのであれば、それを見せて当たり前であって、それがもし万が一、採用になってないものであれば、まだ、実際のチセヌプリのときでも、それを最後まで出せなかったから、最後まで、最後の最後までね、全部出してないから。ただね、採用になったものについては、最初から出してくれるんですよ。お金払ってるわけだから。契約してるわけだから。その会社の採用にともなって。納品物の公開してるわけですから。それを隠す理由にはなりませんよ。

[工藤]

業者のほうのですね、やはり企業のですね、そういうようなこともありますので

[野村]

それはね、どう考えてもね、それは僕だけじゃなくてね、普通の人にはね全く理解を

示さないしね。そんな事例を、僕は聞いたことがないよ。プロポーザルでね、落ちた人はね可哀想だから。確かに「ちょっと出すの止めよう」とかね、社名を隠すとか言うのがね、わからなくはないですよ。ただ、採用になって、公金で、お金を払うことが決まった予算を、内容に対して、見せないっていうのが、なんでそれが通るんですか？本当にその提案した内容が、妥当なのかどうかを、僕はチェックできないでしょ？町民は。あなたがちゃんとフェアにやったのかどうかを、チェックできなくなるじゃないですか。本当にあなた方の議事録に載ってる内容で、本当にそれが正しかったのかどうなのか、プロポーザルの内容が分からなかったら、チェックできないじゃないですか。

[工藤]

業者さんのですね、その開示の同意がやっぱり得られませんので

[野村]

いやいや、それは業者が・・・主体はどちらなんですか？業者さんをお願いして蘭越町が、お金を払って、やってもらったんですか？違うでしょう。お客さんは蘭越町なんですよ。お金を払って作らせたんですよ。オーダーして。しかも、複数の中から、選んで、その会社にやらせたんですよ。なんでそこで、業者業者様々にね、お伺いをして、「業者が駄目と言ったら駄目」なんて言葉が、出てくるんですか？信じられないよ、僕は、あなたの言ってることが。誰がそんな返答を考えたんですか？工藤さんなんですか？この変な、答弁を考えたのは？

[工藤]

答弁とかじゃなくて

[野村]

この言い訳はね、この出さない理由を考えたのは、誰がそんなこと考えたんですか？業者の理解が得られないからね、出せないっていうのは、誰が考えたんですか？工藤さんなんですか。工藤さんなんですか？それともね、小林さんなんですか？町長なんですか？

[工藤]

いや、やはり、なんていうんでしょう、それぞれ業者さんの挙げてきた提案書については

[野村]

ちょっと待ってくださいよ。それぞれじゃなくて、僕は限定して、落選した二つはまだいい。後から請求して出してもらうけどね。ただね、採用になった会社さえも出さないっていう、理由を僕は限定して聞いてるんです。採用になったものを、「その業者が駄目だと言う、だから出さない」っていう言い訳は誰が考えたんですか？

[工藤]

言い訳を考えたというか、それはやはり業者のですね、やっぱ

[野村]

業者業者、どっちが主体となってね、あのね、ちょっと、本当に、僕は、穏やかでいられないよ。あなたの話を聞いてて。採用したんですよ。その会社が、どんなプレゼンしてね、何に対してこの契約をしたのかを、見せるのは当たり前でしょう？

[野村]

誰がこんなね、出さないなんて考えたんですか？あなたなんですか？

[工藤]

出さないと考えてるんじゃないくて、ですね、やはりその業者のですね、作り上げてきた企画提案

[野村]

業者業者、何度も言ってる通り、採用になった提案書+のことを言ってるんですよ。採用になったものを。本当にその提案に沿ったものができてるのかどうなのかを、チェックできないでしょう？誰も。民主的に。情報公開ってそれをね、あなただけじゃなく、あなた方だけではね、悪さしようと思ったら、いくらでもできちゃうから。言葉悪いけどね。だから、客観的な目で、評価させるために、透明化が求めら

れてるんですよ。採用にならなかったやつは、どうでもいい。僕が話してるのは。採用になったものに対して、文書を出さないっていうことを誰が考えたんですか？

[工藤]

やはり業者の・・・

[野村]

ちょっと待ってくれよ。あなたは、業者業者の一点張りだよ。子供の使いだよ、言ってることは。自分で考えたんじゃないんだよ。誰かに言われて、「こう言え」と言われて、あんたはね、それに反論できずに、よく理解できずに、僕に一生懸命それを理解させようとしてるから、そういう同じことの繰り返しになるんだよ。あなたじゃないよ、これ決めたのは。話したらわかるよ。

[工藤]

それは違うと思いますけど。

[野村]

じゃ、あなたが決めたんですか？

[工藤]

決めたとか決めないとかじゃなくてですね、

[野村]

誰かが決めるんですよ。決定権を持つ人が。あなたじゃないよ。あなたは子供を使いだよ、言ってることが。もう1回言いますよ。僕は直接言ってね、午前中に話をしたことを。文書公開文書開示請求というのは、出すのが前提。全て開示が前提であって。特別な理由で出せない理由があった場合には、その理由を明示して、それに引っかかるところだけを黒塗りしてね、それ以外のところは出すんですよ。それが例え真っ黒になってしまったって、真っ黒になって、いわゆる「ノリ弁」と言われる状態になったとしても、出すんですよ。見せたでしょ？あのときに「こういうふうに出すんですよ」って。4ページ真っ黒で全くわかんないけどね、わかんないけどね。「大体どれぐらいのボリュームがあって何ページで、それぐらいわかるで

しよ？」と。「黒塗りしてあるのは、それが（非開示）理由に触れるから出せないんですよ。」「これが当たり前ですよ」って、僕はしましたよね。あなたに、済ませて米井泰生のそれはお話されてました本当に安いよねそれさえも死ぬ際も出せないんですよ。

[野村]

こんなことをやられたことないからね、警視庁と警察庁にだって。警視庁になってないよ。警視庁がね、捜査上の理由で真っ黒毛で出してる時だってね、一応出てくるよ文書は。

[工藤]

その業者のやはり企画提案書って

[野村]

どっちが主体なんですか？あなたはそれの繰り返すんだよ。子供の使いだよ。普通に考えれば、小林さんと町長だよ。これ判断してるのは。あなたじゃ判断できないよ。同じことしか言えないんだから。これね、これ録音してますからね。そんなこと言われて黙ってられないよ。だってどんどん後退してるよ、蘭越町のやってることは。透明性が全くないよ、あなた方のやってることは。疑われるの当たり前だよ。

[野村]

もう1回聞きますよ。黒塗りして、ノリ弁になってでも出すのが当たり前なんです。競合であっても。競合は別としても、少なくとも採用になったものであれば。それを、ノリ弁さえも出さないっていう理由にはなりませんよ、あなたの言ってることは。それを決めたのは誰なんですか？同じことの繰り返しじゃなくて。そんな筋の通らない言い訳を、情報公開条例の精神を何もわかってないで、見せたくないから見せない、と一点張りでやろうとしてるの誰なんですか？信じられないよ僕は。

[工藤]

何回も同じことになりますけれども、やはり業者の同意も得られませんでしたので、

[野村]

何度も言いますがね、どっちがね、主体となって発注してるんですか？お金を払ってるお客さんはどっちなんですか？お金をもらって仕事に対してね、見積もりしてみてください。本当にそれがね妥当な仕事なのかどうか、「見積書見せてくれ」と僕は言ってるんですよ。見積書は見せないっていう言い訳が、どこの世界で通るんですか？

[工藤]

見積書？企画提案書

[野村]

見積書なんですよ、プロポーザルっていうのは。あなた方がね仕様をちゃんと決めないからね。

[野村]

その見積もりの額の根拠、理由となるものを、プロポーザルとして、提案が、添えられているんですよ。基本は見積もりなんですよ、業者が出してきたものは。どんな世界にお金払った後で、見積もり出せと言われて、「いや業者が出すなと言ってから出せません」なんて断り文句が通用するんですか？

[工藤]

すいません。

[野村]

反応してくださいよ。

[工藤]

でも、その、企画提案書って言われたと思うんですよ。

[野村]

企画提案書ですよ、企画提案書っていうのはね、あなた方が仕様、僕が言ってるみたいに、専門家の、実際どういうものが必要なのかをまとめて、その金額を積み上げて、仕様をがっちり決めて、それに対して、提案をするんだったら見積書だけで

すよ。あなたもそれをしないでぎっくりとして、「こんな感じで出してくれ」で、頼むから、当然業者ごとに、見積もりだけじゃなくて、その見積もりの根拠となる、どういうものを、組み立てて、納品するのかということ、添えるわけですよ。それがプロポーザルでしょ。基本は見積もりなんです。あなた方は、お金を払うか払わない、何に対してお金を払うか払わないかを決める、見積書なんです。

[野村]

プロポーザルで、その仕様が、あなた方が、たかが3・4枚まとめた内容は網羅してるでしょう。あの程度だったら、でもね、それ取り出して、何ページになるのか、どれぐらいの時間をかけるのか、前も言ったように、プラットフォームは何なのか、そんなことさえも、業者が勝手に決めれるから、金額がまちまちになるかもしれないけど、基本は見積書なんです。

[野村]

お金を蘭越町が払うと、Webサイトの制作にお金を払いますと。あなた方は契約しちゃったんですよ。契約しちゃった後にね、「見積書に見せていいですか？」と、「駄目だと業者から言われたから出さない」と。どうゆう世界にね、契約してしまった後でね、「ちょっとこれなんかおかしいんじゃないの？」って言われて、「見積もり見せて」と、「業者が出すなと言ってるから出さない」なんて断り文句が通用するんですか？信じられないよ。僕はあなたの言ってることが。

[工藤]

すいません。ちょっと私の認識不足というかですね、お伺いしてるところが、ちょっとご理解できなかったかもしれません。（不明）企画提案書って私、聞いてたもんですから、何でしょう、業者さんの方ですね、それぞれ作り上げてきたものをですね、開示というふうに、私、ちょっと取ってたんですよ。

[野村]

それは、何のための、何ための提案なんですか？商品を、お金をもらって作らせてもらうための提案でしょ？お金の出し入れ契約、物品の売買が絡むことじゃないん

ですか？基本は。業者が好意でね、タダでね、提案してくれたものじゃないでしょ？蘭越町がお金を払って、それを作らせて、業者に利益を上げさせるための、提案なんですよ。お金を払うね、元となるものを、見積書っていうんですよ。

[工藤]

見積書はわかります。

[野村]

見積書の中にあなた方が仕様をがつつり決めないから、その提案、その業者ごとに、仕様が変わるんですよ。その仕様が、変わった仕様のことを、プレゼンテーションという言い方、あなた方はプロポーザルで求めたんですよ。セットなんですよ。見積書と提案書が。セットなんですよ。僕は、元となる、あなた方がお金を払う、契約をした、根拠となるものを、求めている。プロポーザルじゃなかったら見積書なんですよ。

[野村]

基本となるのはプロポーザルであろうが、あなた方が仕様を決めて、単に入札を取ろうが、お金の出し入れの契約なんですよ。共通するものは。それをあなた、出せないなんて、「業者が駄目だと言ってるから出せない」って話が、どこの世界であるんですか。

[野村]

これね、ちょっと、あなた、本当に申し訳ないけど、子供の使いだよ。僕の言うことが、全く理解できてないし、対応できないよ。同じことの繰り返ししかできないよ。ちょっと一旦電話切ります。あなたが、打診しないとイケない上司、小林さんでしょ？多分。小林さんに話を聞いて、行きますよ、僕は、小林さんとあなたの前で。到底納得いかないよ。小林さんでしょう？これ実際責任者は。

[工藤]

当時は委員長でした。

[野村]



そうでしょう。このね、情報開示請求の中で、小林さんは全く関係してないんですか？

[工藤]

ここの部分ではもう関係ないと思いますけど

[野村]

じゃ誰が判断したんですか？そんなもの出さないっていうのを。あなたじゃないよ。しどろもどろになってて。

[工藤]

いや、私とか誰とかではなくて・・・

[野村]

あなたじゃないよ。小林さんでもないんだったら、あと町長しかいないんですよ。町長なんですか？到底納得いかないよ、あなたのやってることを。町長がこんなこと言ったんですか「出すな」って。

[工藤]

それは言ってません。

[野村]

あなたなんですか？

[工藤]

ただ、その企画提案書については、何回も同じことになるかもしれ・・・

[野村]

セットなんです。見積書と。「この金額 650 万の見積書の根拠はこれです」っていうのが提案書なんです。あなた方はそれを出さないんですよ。見積もりの額自体は、契約書を見れば、650万払ったということは分かりますよ。あなた方は、提案書、つまり、見積書で言えば、内訳のところを『ウェブサイト作成一式』程度しか分からないようなやり方で、黒塗りにしようとしてるんですよ。それに対して、何ページなのか、どういう仕様なのか、何人がどれぐらい時間かけたのか。そういうのを

一切、出そうとしないで、出そうとしないどころか、何枚の提案書なのかさえも、見せようとしてしないで。信じられないよ、僕は。

[野村]

ちゃんとフェアにやってるんだったら出すよ。「業者が駄目」と言ったら、その業者、業者が駄目・・・ちょっともう1回ねお尋ねしますが、あなた方が、黒塗りにしているのは、ここにあなた方が書いてる通り。

[野村]

「当該法人の競争上、もしくは、事業運営上の地位、または、社会的な地位が、不当に損なわれていると認められるもの」と。これはね、業者の意見じゃなくて、あなた方が決めることなんですよ。業者にお伺いをたてるものじゃなくて。

[工藤]

それは、条項に基づいてると思いますが

[工藤]

なに？なんでね、業者にお伺いを立てるってことが、なんで条項に基づいてるんですか？

[野村]

あなたが言った理由は、業者が駄目だと言ったからでしょう？何回も何回も繰り返して言うてるのは。なんでそれが、この条項に則っているんですか？

[工藤]

同じことを・・・

[野村]

僕は、あなたが言うてる言葉の根拠を問い正しているんです。あなたが言ったのは、「業者に聞いたら。駄目だというから出せない」ということを言ったんです。それに対して、「条項に基づいてやってる」ということをあなた言うてるんですよ。

[野村]

ね、何の条項なんですか？何で業者にね、お伺いを立ててね、「駄目だ」と言った

ら、何も出さないなんてことが通用するんですか？聞いてるんですよ。

[工藤]

すいません。

[野村]

質問してるんですよ、僕は。あなたの言葉はね、あなたの言葉がどっから、そんな言葉が出てきたのか。それを聞いてるんですよ。

[工藤]

いや、そのう、私は、やはり業者が「出せない」というものをですね、出せない、というふうに思ってます。

[野村]

なに言っているんですか？何度も言ってる通り、あなた方が使ったお金は、あなたが自分でポケットマネーでやるんだったら、好き勝手すればいいよ。誰にいくら払おうが。あなたが使ったお金は、町のお金なんですよ。みんなのお金なんですよ。税金を集めたものなんですよ。それを使うのを、ちゃんと、客観的に、フェアに使われないといけないから、いろんな仕組みがあるんでしょう？それを、ちゃんと、民主的にチェックするために情報公開条例というのがあるんですよ。それに基づいて、僕は請求してるんですよ。あなた方が隠していいのは、何度も言ってる通り、ここに開示する、基本は全部公開なんですよ、基本は。それに対して、あなた方が、開示しない部分、当然それは情報公開条例にもありますよ。明文として、こういうね、例外としての、これは公開しない、という条文があって、それを抜粋して、「当該法人との競争上、もしくは、事業運営上の地位、または、社会的な地位が不当に損なわれると認められるもの」については、黒塗りすればいいんですよ。なんで、業者が駄目だと言ったら駄目なんですか？何であなたが、そんなお伺いを立てる必要があるんですか？ないんだよ、そんな必要は。あなた方はね、条例に基づいて判断してるんですよ。ここはね、ここは、競争上、問題が出るから、知的財産に関わるから、ちょっとやめとこう、ということ、やればいいんですよ。特許絡みとか、特

別な技術があれば。

[野村]

ただ何度も言ってる通り、Web サイトなんかね、どこが作っても一緒ですからね、特別な技術がなくて。そこで知的財産もクソもないですからね。なんで、これが、これに該当するのかと、そういう判断は、あなた方はしないで、業者に聞いて、「業者が出すな」と言ったから、出さない、なんて、理由は通用するんですか？

[野村]

信じられないよ、僕は。あなたに言っても、同じ言葉しか返ってこない。本当に、申し訳ないけど、お話にならない。全くお話しにならないよ。何度も言ってる通り、僕は、これ、あなたが出せなかったら、出すまでやりますよ。でも、かっこ悪いよ、それは。出さないっていう理由が、どうてい信じがたいもん、誰が見ても「なんで？」でとなりますよ。

[野村]

不正がないんだったら、公開して当たり前ですよ。「何か隠さないといけないことがあるのか？」と。思われちゃいますよ。誰が聞いたって。見積書の、内訳さえも見せようとしな。内訳にあたるもの。それを黒塗りするして出すならまだしも、文書自体を出そうとしな。問い詰めて聞けば、何か訳のわかんないこと言ってるよ。「業者が駄目だと言って出せません」なんてね。聞いたことないよ、そんな言い訳・

[工藤]

(不明)

[野村]

もうあなたのね、もう同じことの繰り返しだから、もうこれ以上、結構です。本当にこれでいいんですね。そんな言い訳で。これ公開しますよ。あなたの言ってる内容。どうてい僕は納得いかないよ、こんな言い訳されて。何度も言ってる通り、僕はいっぱい情報公開請求してきた。何百件も。こんなやり方されたの初めてだよ。

いい加減な。

[工藤]

すいません。先ほど言いましたように、企画提案書だけをね・・・

[野村]

待ってくれて、もうもういいです。セットなんですよ。見積書と企画提案書というのは、650万の根拠がそこに書かれてるんですよ。あなた方はそれを「出さない」と言ってるんですよ。これどうするんですか？あなたじゃ本当にお話にならないよ。あなた、自分自身で意思決定ができてないよ、全然。「これで納得しろ」と言われて、自分が持ってる情報だけで、僕を、何とか説得しようとしてるから、同じことの繰り返しになっちゃうんだよ。あなたの持ってる言葉じゃ。僕だけじゃなくて、誰も納得させられないよ。あなたが決めたと、誰も思わないよ。この貴方の音声を聞いて。「誰かに言われて、言わされてるんだな」と「自分で判断できないんだな」ということは、誰が聞いてもわかるよ。それでいいんですね。蘭越町としては、あなたの言葉をもって、最終的な町の判断だという理解で。いいんですね？

[工藤]

いや、それは違う

[野村]

確認してくださいよ。もう1回ね、やり直し、言い直しするのか。

[工藤]

あのう、企画提案書っていう言葉は・・・

[野村]

もう結構です。もう結構ですよ。何度も言ってる通り、見積書とセットなんです。650万の根拠なんです、あなたが隠してるのは。それさえも出さないで、どうやって、町がお金を払う、選定をすることを、誰から何を買うということを、ちゃんと真っ当にやってるかどうかを、信用できますか？これだけじゃないからね。僕が調べること、ことごとくだよ。あんた方のやってることは。ちょっとこれね、あなた何も

答えられないから、これで終わりにします。何か、あなたの言葉を持って、蘭越町も、町としての判断、然、小林さんは外れたかもしれないけど、僕は見てると思いますよ、責任者なんだから。当然、この中には金さんの名前も出てるんだから、町長も当然分かった上で、出すなと出さないっていうことでね、もう決めたんですね。

[野村]

当然、最終決定してるわけですから。町の判断として受け取りますよね。当然、審査請求しますよ。あなたの言ってる内容も公開しますよ、到底納得できないよ。信じられないよ、僕は。蘭越町がやってることが全く信用できないよ。何か反論があれば言ってください。

[工藤]

いや、同じことをまた言うことになりますけれども、

[野村]

どうぞ言ってください。

[工藤]

企画提案書をですね、見せていただきたいというようなふうに私は思っていました。見積書ではない、というふうに私は、ちょっと認識しておりました。

[野村]

その中に見積書は含まれてませんか？

[工藤]

いや、含まれてますけれども・・・

[野村]

含まれていますよね。

[工藤]

ええ。

[野村]

含まれてるんだったら、プロポーザル、その見積書が含まれるという理解で、当た

り前じゃないですか。あんたも理解してるんだったらね。そこで何で、見積書を除外したものだけという認識が出てくるんですか？

[工藤]

それは申し訳ございません。

[野村]

申し訳ないじゃなくて、あなたの今の言葉は、あなたが今まで頑張ってることが、全てひっくり返ったんですよ。あなただって、その中に見積書が入ってることを、いま認めたじゃないか。見積書は含まれているんですよ。プロポーザル内容というのは。見積書なんですよ、これは。続けてください。

[工藤]

すいません、ちょっとごめんなさい。僕は、あなたの反論を聞いてるんですよ。

[工藤]

見積書になるとですね、もう一度ですね、開示請求をいただくという形になるのかなど・・・

[野村]

ちょっと待ってくださいよ。僕が聞いて、この3番の話について、「プロポーザルの内容ってのは、見積書を含むんじゃないですか？」と僕が聞いたら「含まれます」とあなた二言返事で答えましたよね？今。2分に3分前に。

[工藤]

最初は、それちょっと認識しておりませんでした。

[野村]

ちょっと待って、僕は二、三分前の話をしてるんです。二、三分前に「プロポーザルの文書というのは、見積書を含みますよね？」と、二言返事で「はいそうです」と、あなた答えましたよね？

[工藤]

でも最初はそれを認識して・・・

[野村]

ちょっと待って、僕、聞いているのは、二、三分前の話なんです。答えましたよね？二つ返事で「含まれるんだ」と。それが当たり前の感覚ですよ。プロポーザルというのは、当然金額があって、その内訳として、各業者ごとの、違う内容、「うちはこの内容です」ということを、それでやるのがプロポーザルですよ。当然、見積書が含まれている前提なのに、何でやり直しの必要があるんですか？なんでそこまで頑なに、僕に、僕から文書を隠そう隠そうとするんですか？疑われるでしょう、そんな全くしどろもどろで、一生懸命頑張っ、隠そう隠そうとされると。もう全く話にならないよ。申し訳ないけど工藤さん。あなたじゃ無理だよ。僕の質問に答えられないよ。

[工藤]

すいません、申し訳ないです。

[野村]

別のちゃんと意思決定のできる人から電話もらえるんですか？もしくは、あなたが確認して、ちゃんと自分で理解した上で、もう1回電話くれるんですか？それとも、これを最終決定と理解していいですか？あなたの言葉を持って。蘭越町としては、プロポーザルの内容、僕の、当然見積書を含む、いくらで、蘭越町が発注するかを決める、その契約の元となるものですよ。それを僕は、その競合となって落選した会社を、とりあえずいいと。「採用になって、お金を払って契約したものに対して、なんでそれさえも出ないんだ？」ってことを言ってるんですよ。

[野村]

しかも、ノリ弁、黒塗りのノリ弁状態だったらまだしも。何枚のペーパーなのかも分からない状態で、一切出さない、ということ、僕は経験がないから、今まで。何百件もやってきて、1回もないよ。そんなやり方でやられたこと。たかがウェブサイト、見積書ごときで、出さないなんてやるんですか、蘭越町は。信じられないよ、僕は。よっぽど見せたくないんだと思いますよ。僕の話は、ここまでです。



僕も同じ同じことの繰り返しになってるから、もうこれ以上、同じことを言いたくありません。

[野村]

あなたも同じことばかり繰り返してるよ。もう聞きたくないよ。これをもって、あなたがやった、この電話の中で言ってることを、蘭越町としての、当然、町長、金町長が、はんこをおして、それでいいんだと、当然わかった上で、決定してるわけですから、当然、最終決定を経てるものだからね。それに対して、僕は突っ込んで質問しても、あなたの回答をもって、それが町の判断ということでよろしいですね？これ録音してますからね。公開しますよ、僕は。どうてい納得いかない、ぼくは。こんなことやられたことないもん。

[工藤]

見積もり・・・

[野村]

結構です。あなた、自分で今、言葉を組み立てようとしたって無理だよ。あなたの知識じゃ。町長に聞いて、「こういうこと言ってますけど、本当にそれでいいんですか？」と、「ノリ弁状態でも出したらどうですか？」くらい聞いたらどうですか？見せたでしょ？「こういうふうに出すのが当たり前ですよ」って。

[工藤]

はい。

[野村]

それぐらい聞いたらどうですか？あなたの頭の中での回答は求めません。僕はそれをあなたに提案します。それにあなたが乗っかるか、乗っからないかは、あなたの判断です。乗っからなくても、僕は文句は言いません。「あなたもあれで終わりしたんだな」という理解をして、次に審査請求を進めますよ。あなたがそれをどうするかは、あなたの判断です。この電話は、以上で結構です。どうもすいませんでした。失礼いたします。何か言うことありますか？

[工藤]

いや、ありません。

[野村]

では、失礼いたします。

以上