

**平成30年度
防衛省建設工事のアンケート調査
〈報告書〉**

D) 業務報告書(説明資料1式)

統計分析研究所



株式会社 アイスタット
Institute of Statistical Analyses, Inc.

目次

第1章 調査実施の概要	4
第2章 入札実態及び入札参加意向	8
第3章 入札参加阻害要因	27
第4章 阻害要因の改善度指数	37
第5章 阻害要因中間指標	40
第6章 事業所グルーピング	43
第7章 事業者目線での魅力化策とは	46

本報告書（PPT）の各ページの右上に表記している数値は別冊報告書（Word）のページを示している。

第1章

調査実施の概要

① 調査目的

建設事業者における防衛省建設工事への入札参加意欲及び競争阻害要因等に関する意識を把握し、建設工事契約事務の魅力的な改善に資することを目的とする。

② 調査地域

全国

③ 母集団

防衛省建設工事競争参加登録事業者
登録名簿

④ 対象者リスト

防衛省競争入札参加資格を有する事業者
登録名簿

⑤ 調査方法

Web調査

官製葉書による調査依頼し

アンケート回答はWebで回答

葉書文面

a. アンケート協力案内文

b. アンケートリンク先URLと
パスワード表記

c. 受注者HPのアドレス表記

アンケートはb, cのどちらかで回答

- ⑥ 調査依頼数
防衛省建設工事競争参加登録事業者から任意に7,500を抽出

- ⑦ 予定の回収率と回収数
回収率 33.3% 回収数 2,500

- ⑧ 調査実施の回収率と回収数
回収率 45.0% 回収数 3,373

- ⑨ 実施時期
平成30年（2018年）11月20日～12月7日

- ⑩ 調査機関
株式会社アイスタット

第1章 §2 対象者属性

	n	%
全事業所	3,373	100%
既存	1,798	53%
新規	1,575	47%

	n	%
全事業所	3,373	100.0

地方防衛局	n	%
北海道	284	8%
東北	507	15%
北関東	719	21%
南関東	175	5%
近畿中部	686	20%
中国四国	410	12%
九州	498	15%
沖縄	94	3%

	n	%
全事業所	3,373	100%
経営形態 総合建設業(ゼネコン)	1,383	41%
専門工事業等(サブコン)	1,219	36%
その他	771	23%

業種	n	%
建築工事業	681	20%
土木工事業	1,249	37%
電気工事業	595	18%
管工事業	459	14%
電気通信工事業	70	2%

事業規模	n	%
1億円未満	72	2%
1億円以上3億円未満	265	8%
3億円以上5億円未満	421	13%
5億円以上10億円未満	764	23%
10億円以上50億円未満	1,304	39%
50億円以上100億円未満	246	7%
100億円以上	301	9%

	n	%
全事業所	3,373	100%
創業年数 1~5年	7	0.2%
6~10年	13	0.4%
11~20年	60	1.8%
21~50年	1,331	39.5%
51~100年	1,770	52.5%
101年以上	192	5.7%
無回答	0	0.0%

全従業員数	n	%
~29人	1,129	33.5%
30~49人	860	25.5%
50人以上	1,384	41.0%

管理技術者数	n	%
~5人	589	17.5%
6~9人	756	22.4%
10~29人	1,338	39.7%
30人以上	671	19.9%
無回答	19	0.6%

第1章 §2 対象者属性

地方防衛局	本社所在地	n	%
全事業所		3,373	100.0
北海道	北海道	284	8.4
東北	青森県	130	3.9
	岩手県	85	2.5
	宮城県	81	2.4
	秋田県	78	2.3
	山形県	61	1.8
	福島県	72	2.1
	北関東	茨城県	51
栃木県		43	1.3
群馬県		57	1.7
埼玉県		58	1.7
千葉県		47	1.4
東京都		296	8.8
長野県		45	1.3
新潟県		122	3.6
南関東		神奈川県	70
	山梨県	14	0.4
	静岡県	91	2.7

地方防衛局	本社所在地	n	%
近畿中部	富山県	47	1.4
	石川県	68	2.0
	福井県	38	1.1
	岐阜県	65	1.9
	愛知県	122	3.6
	三重県	32	0.9
	滋賀県	23	0.7
	京都府	63	1.9
	大阪府	107	3.2
	兵庫県	86	2.5
	奈良県	14	0.4
	和歌山県	21	0.6

地方防衛局	本社所在地	n	%
中国四国	鳥取県	29	0.9
	島根県	57	1.7
	岡山県	60	1.8
	広島県	83	2.5
	山口県	59	1.7
	徳島県	22	0.7
	香川県	37	1.1
	愛媛県	32	0.9
	高知県	31	0.9
	九州	福岡県	135
佐賀県		51	1.5
長崎県		81	2.4
熊本県		58	1.7
大分県		45	1.3
宮崎県		44	1.3
鹿児島県		84	2.5
沖縄	沖縄県	94	2.8

第2章

入札実態及び入札参加意向

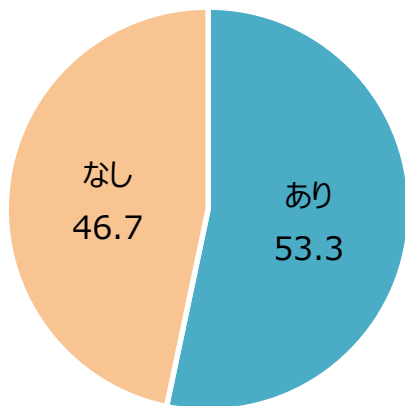
今までに、防衛省建設工事に入札参加された経験があるかを聞いた。
 入札の有無はほぼ半分ずつである。今後実施する調査では、入札が頻繁な者、ほとんど参加のない者及び参加未経験者の3分類にして質問する必要がある。
 新規事業所（入札無し）は既存事業所（入札あり）に比べ、従業員数が少人数で、小規模事業である。
 既存事業所は沖縄防衛局で多く、新規事業所は近畿中部局が多い。

Q1. 今までに、防衛省建設工事に入札参加された経験がありますか。（S A）

全事業所

Q1_建設工事入札経験有無

全事業所 n = 3,373



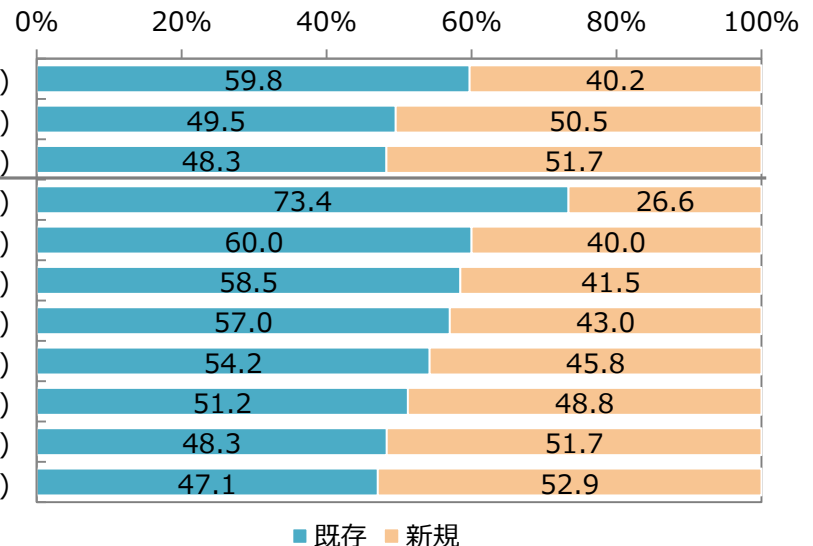
Q30_全従業員数

- 50人以上(n=1384)
- 30~49人(n=860)
- ~29人(n=1129)

地方防衛局

- 沖縄(n=94)
- 南関東(n=175)
- 北海道(n=284)
- 北関東(n=719)
- 九州(n=498)
- 中国四国(n=410)
- 東北(n=507)
- 近畿中部(n=686)

Q1.建設工事入札経験有無の属性別割合



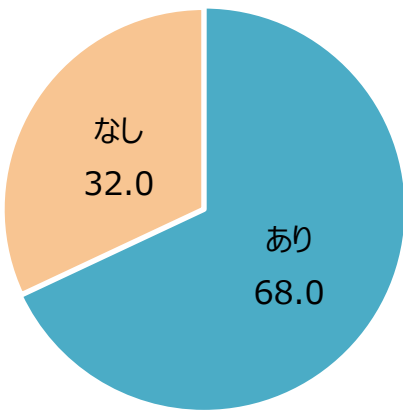
既存事業所において、今までに防衛省建設工事に入札後落札されたことがあるかを聞いた。既存事業所1,798社のうち落札事業所は1,223社で、落札の割合は68%である。全事業所3,373社のうちの落札事業所は36%であることから、グロス競争倍数は約2.76倍となる。

Q2. 入札後落札されたことがありますか。(S A)

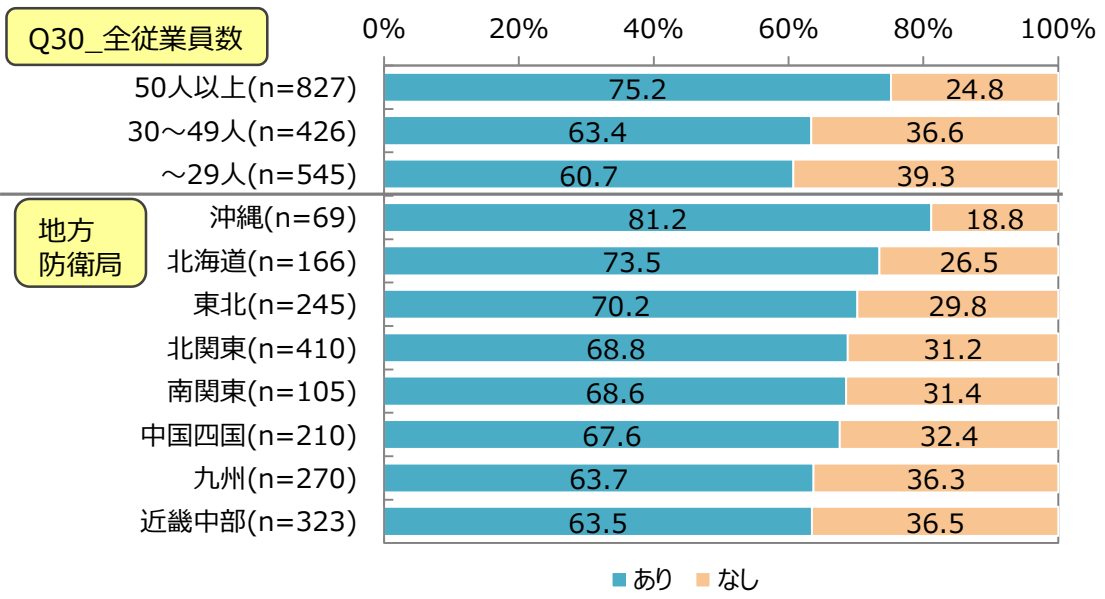
既存

Q2_落札有無

既存事業所 n = 1,798



Q2.落札有無の属性別割合



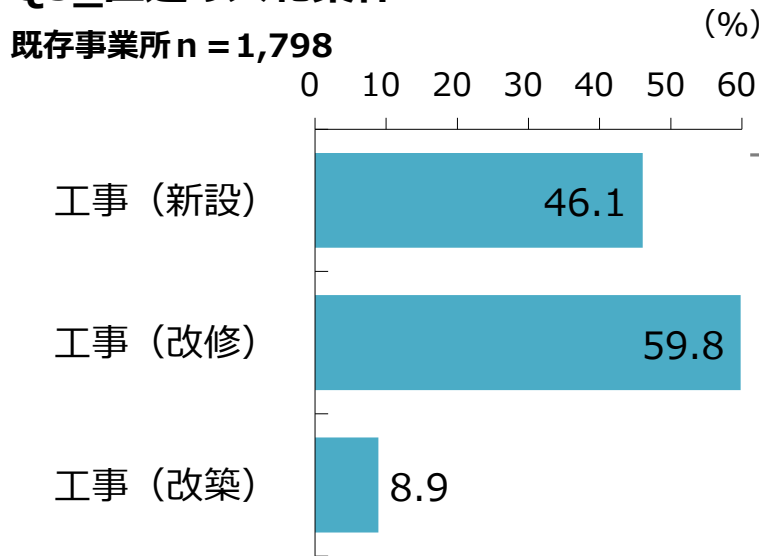
既存事業所において、直近の入札案件について聞いた。
 直近の入札案件は改修工事の割合が60%、新設工事が46%である。
 新設工事の割合は大規模事業所、沖縄防衛局で高く、改修工事の割合は小規模事業者、北海道で高い。

Q3. 直近の入札案件についてお伺いいたします。案件は次のうちどれですか。(MA)

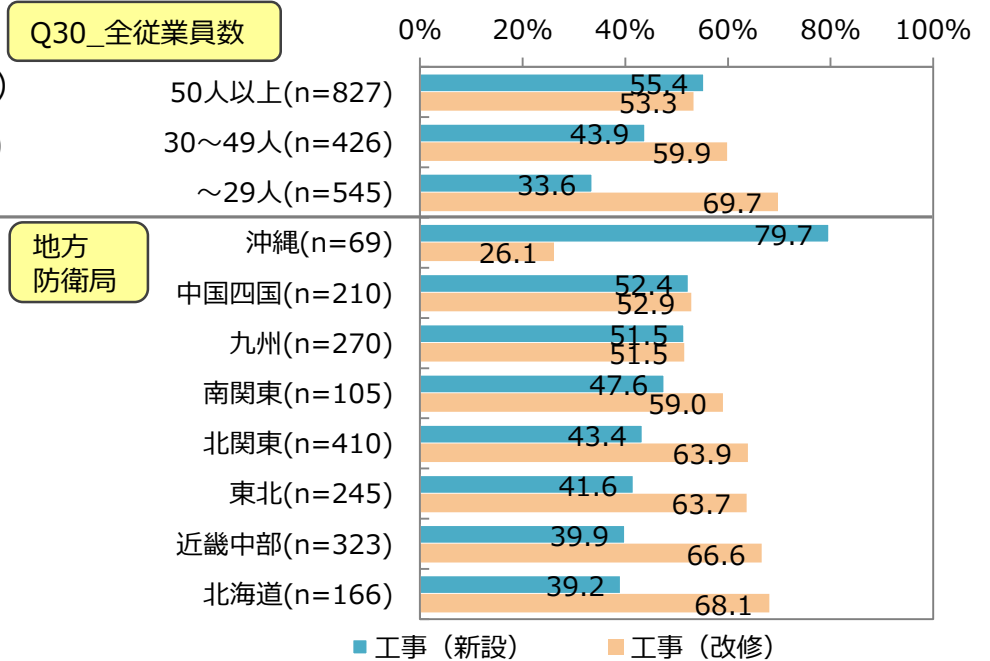
既存

Q3_直近の入札案件

既存事業所 n = 1,798



Q3.直近の入札案件_工事(新設)・工事(改修)の割合



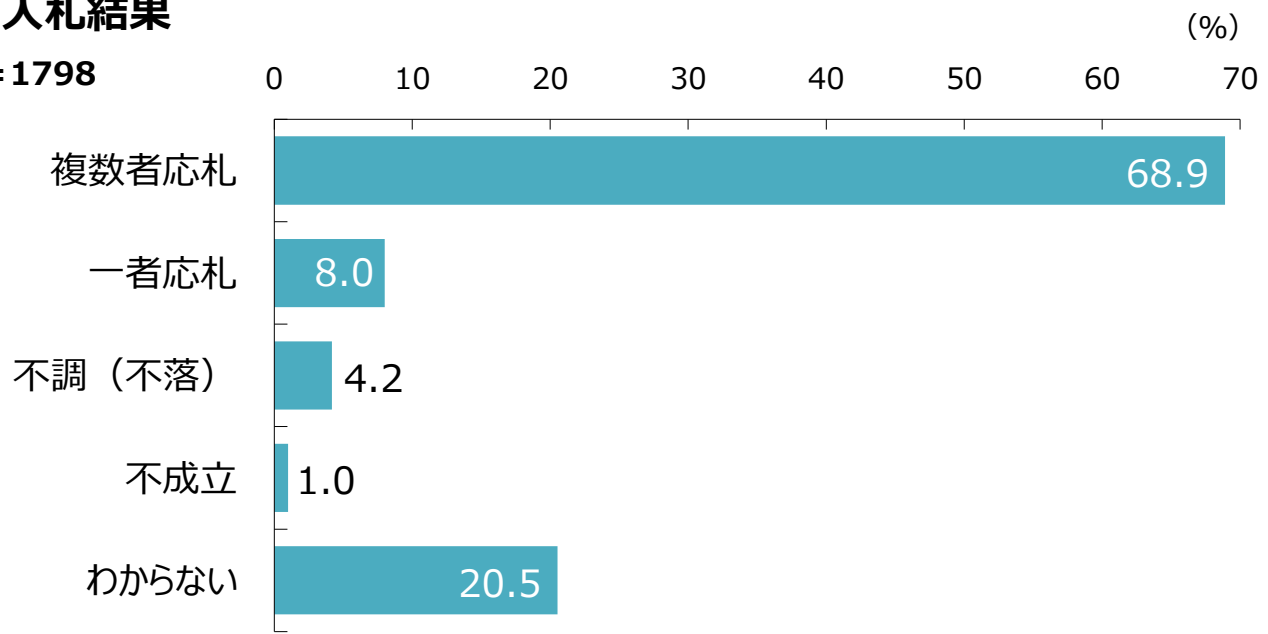
既存事業所において、直近の入札結果について聞いた。
既存事業所のおよそ2割が入札結果不明のままであり、次回以降の入札に継続して参加いただくためには、結果の周知を促し、落札できなかった原因を理解してもらうことが必要である。

Q4. 直近の入札結果は次のうちどれですか。すべて選んでください。(MA)

既存

Q4_直近の入札結果

既存事業所 n = 1798

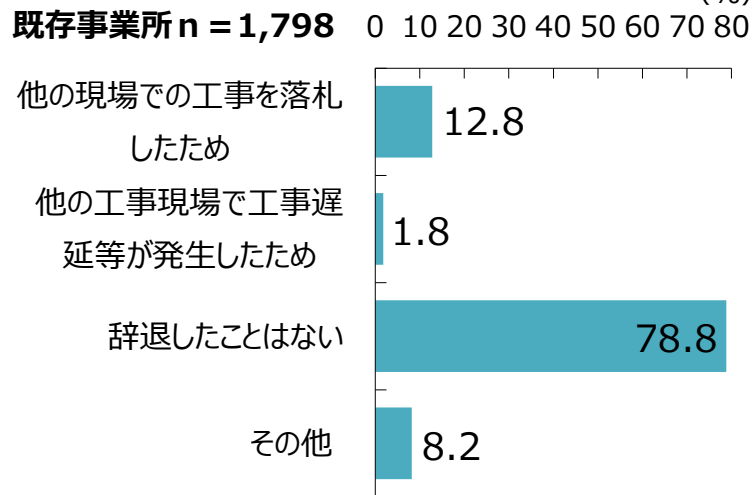


既存事業所において、入札後に辞退された経験について聞いた。
 「入札を辞退したことはない」は8割。
 入札後の辞退理由が「他の現場で工事を落札したので入札後辞退した」は13%である。
 この理由は、事業規模が大きい事業者、沖縄防衛局で多い。

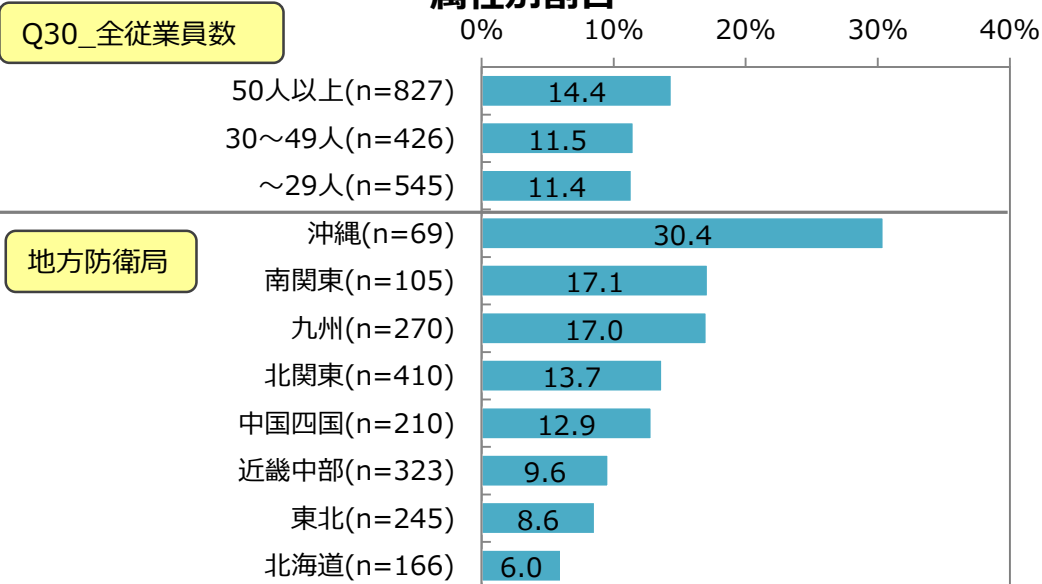
Q5. 入札後、辞退された経験はございますか。
 辞退された経験がある場合、理由をお教えてください。(MA)

既存

Q5_入札後の辞退理由



Q5.入札後の辞退理由_他の現場での工事を落札したための属性別割合



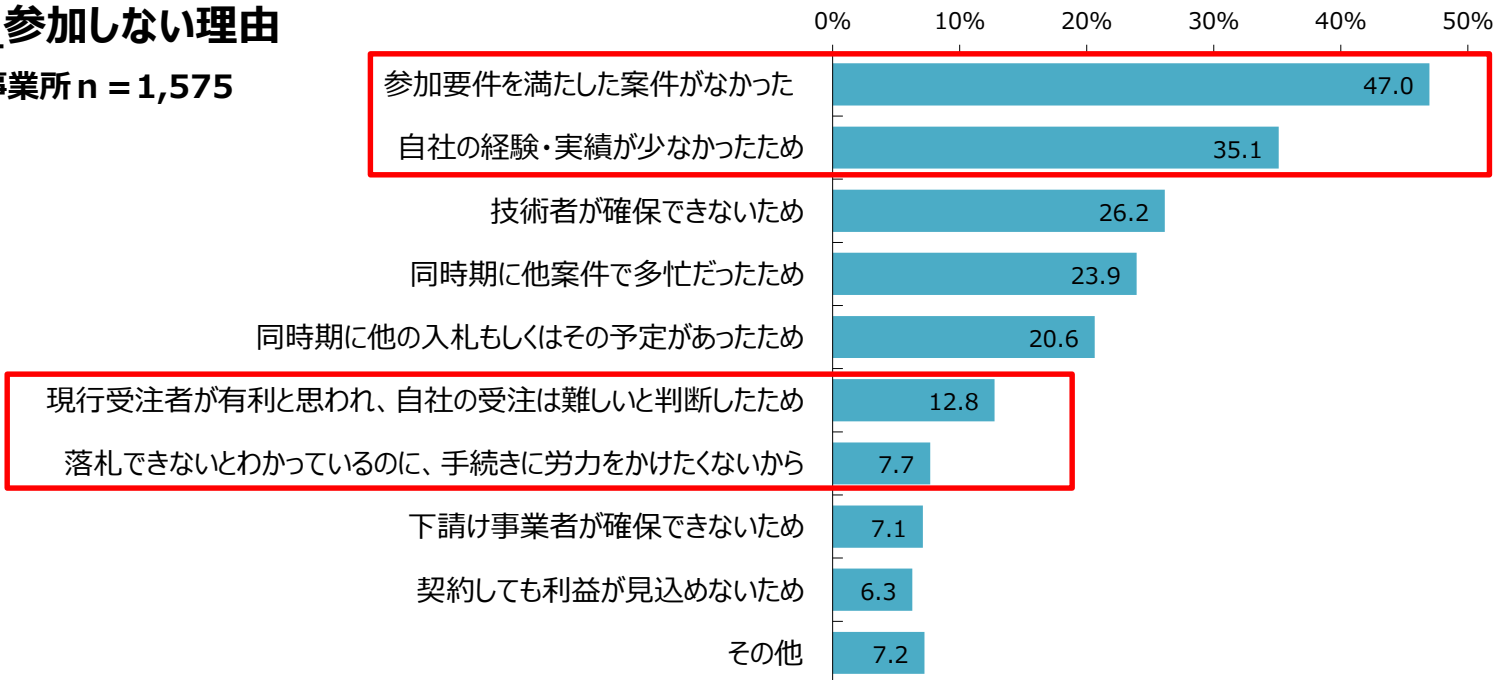
新規事業所に防衛省建設工事の入札に参加されない理由について聞いた。新規事業所が入札に参加しない理由に要件や経験・実績が満たされないという回答が5割近くいる一方で、落札の見込みが持てないという諦念が2割近くの回答割合を占めている。

Q6. 防衛省建設工事の入札に参加されない理由をお教えてください。(MA)

新規

Q6_参加しない理由

新規事業所 n = 1,575

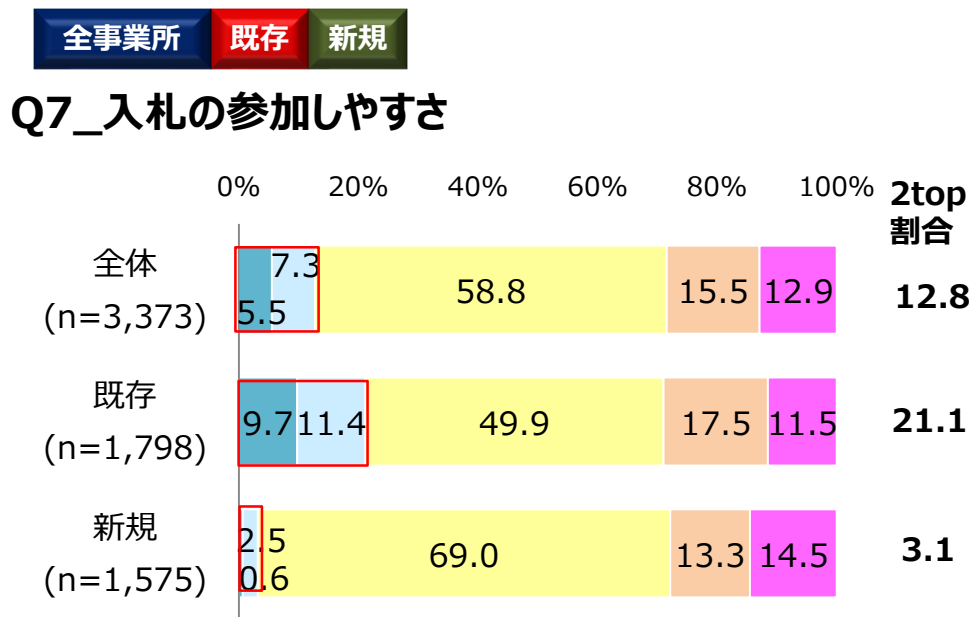


入札の参加しやすさについて聞いた。

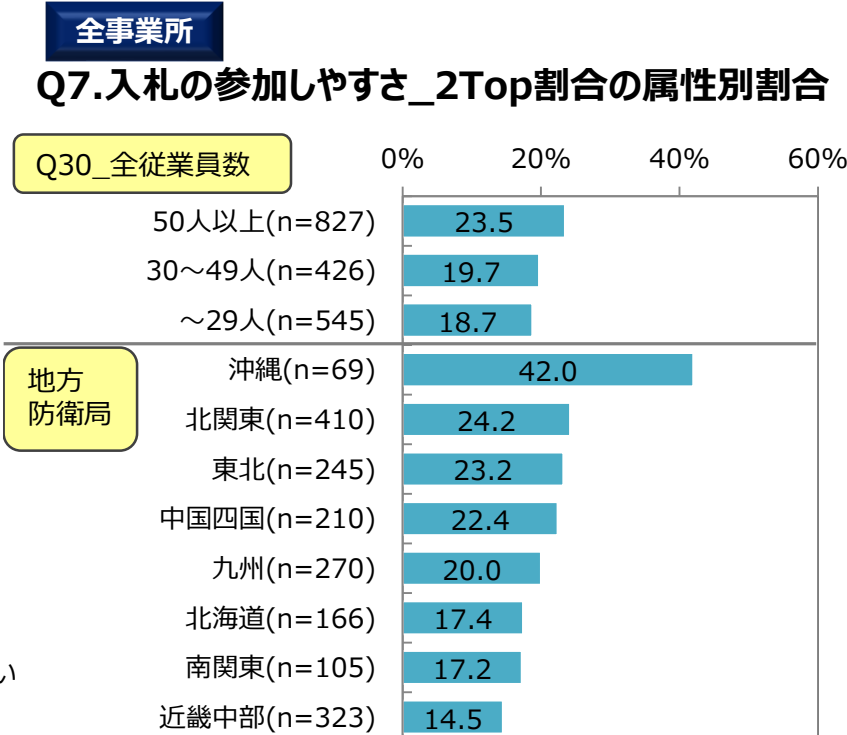
「参加しやすい」「やや参加しやすい」を合わせた2Topの回答率は13%と低率である。特に、既存事業所の21%に対し、新規事業所は3%しか参加しやすいと回答していない。

「参加しやすい」「やや参加しやすい」を合わせた2Top回答率が低い事業者は、近畿中部防衛局である。

Q7. 防衛省建設工事の入札は参加しやすいと思いますか。(SA)



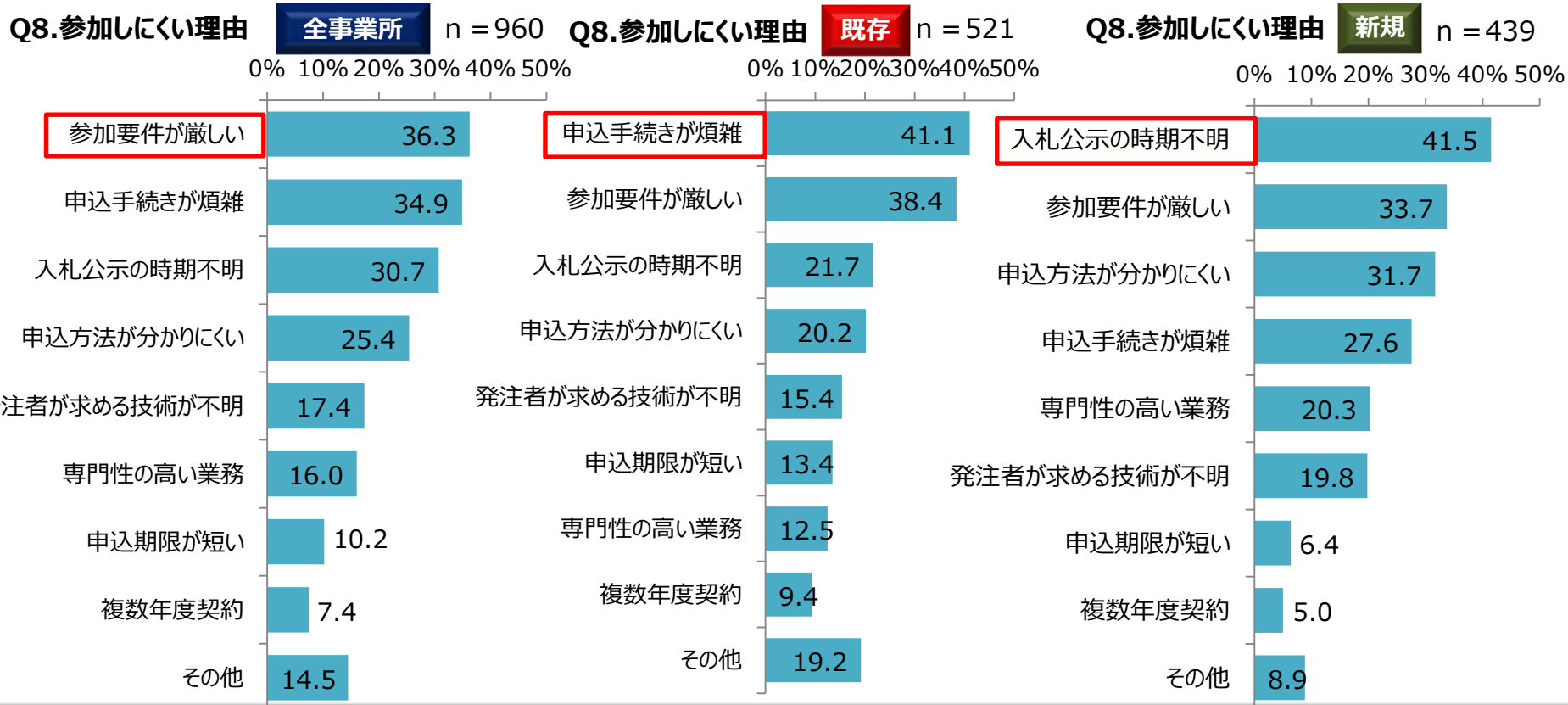
■ 参加しやすい ■ やや参加しやすい ■ どちらともいえない ■ やや参加しにくい ■ 参加しにくい
 ※赤枠は2Top割合



第2章 §8 参加しにくい理由

参加しにくいと思う理由について聞いた。
 既存事業所と新規事業所とでは共に3割程度が参加しにくさを感じているが、前者は手続きの煩雑さ、後者は入札公示の時期不明を第一の理由に挙げている。

Q8. 参加しにくいと思う理由をお教えてください。(MA)

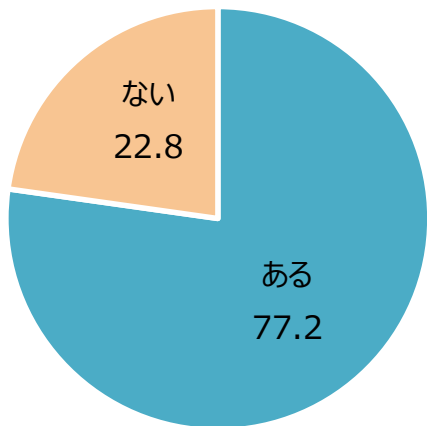


防衛省建設工事の入札情報を閲覧されたことがあるかを聞いた。
全事業所の7割が入札情報を閲覧している。既存事業所の閲覧割合は89%、新規事業所は64%である。

Q9. 防衛省建設工事の入札情報を閲覧したことがありますか。(SA)

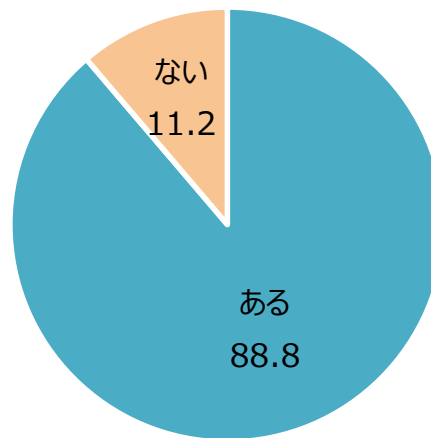
全事業所

Q9_入札情報の閲覧有無
全事業所n=3,373



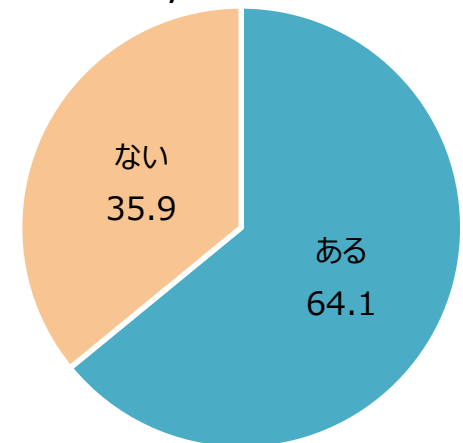
既存

Q9_入札情報の閲覧有無
既存事業所n=1,798



新規

Q9_入札情報の閲覧有無
新規事業所n=1,575



閲覧割合は大規模事所、沖縄防衛局で高い

Q9. 防衛省建設工事の入札情報を閲覧したことがありますか。(SA)

全事業所

Q9.入札情報の観覧有無の属性別割合

Q30_全従業員数

0% 20% 40% 60% 80% 100%



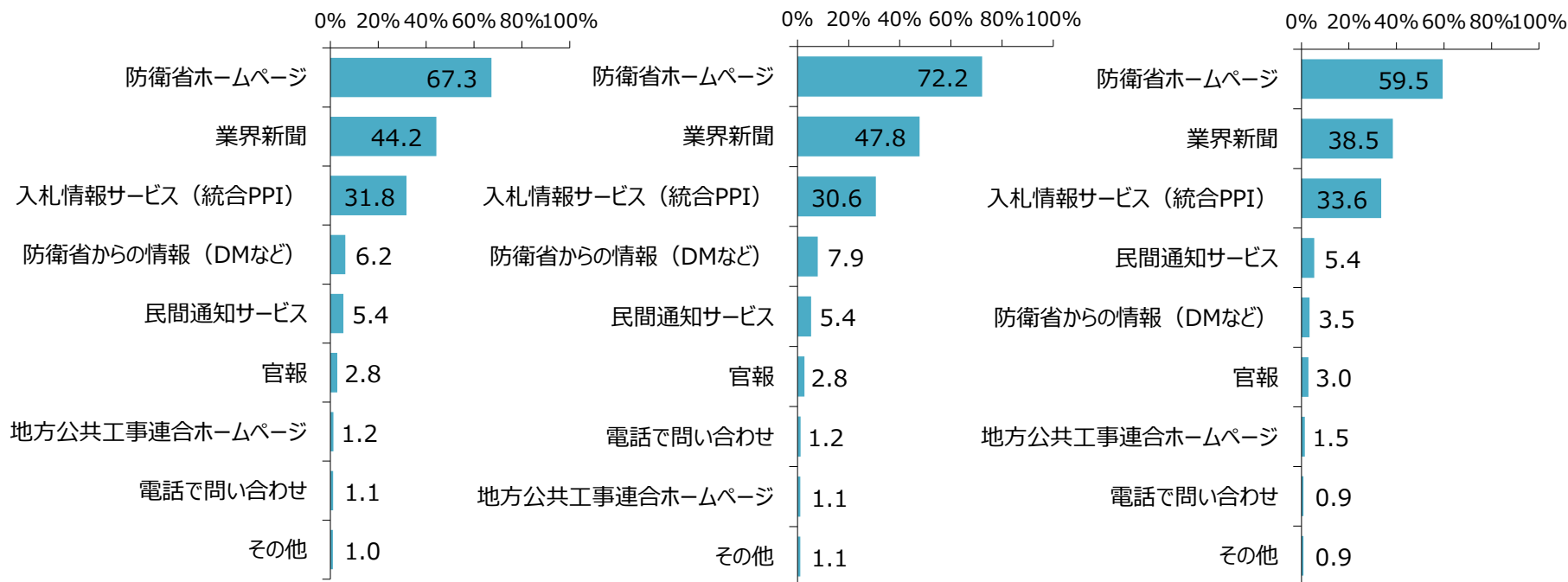
■ ある ■ ない

第2章 §10 入札情報入手経路

入札情報は何で入手されたか聞いた。
 入札情報入手経トップ3は防衛省ホームページ（67%）、業界新聞（44%）、入札情報サービス_統合PPI（32%）である。
 入札情報入手経路トップ3に新規事業所と既存事業所の差異はない。

Q10. 入札情報は何で入手しましたか。（MA）

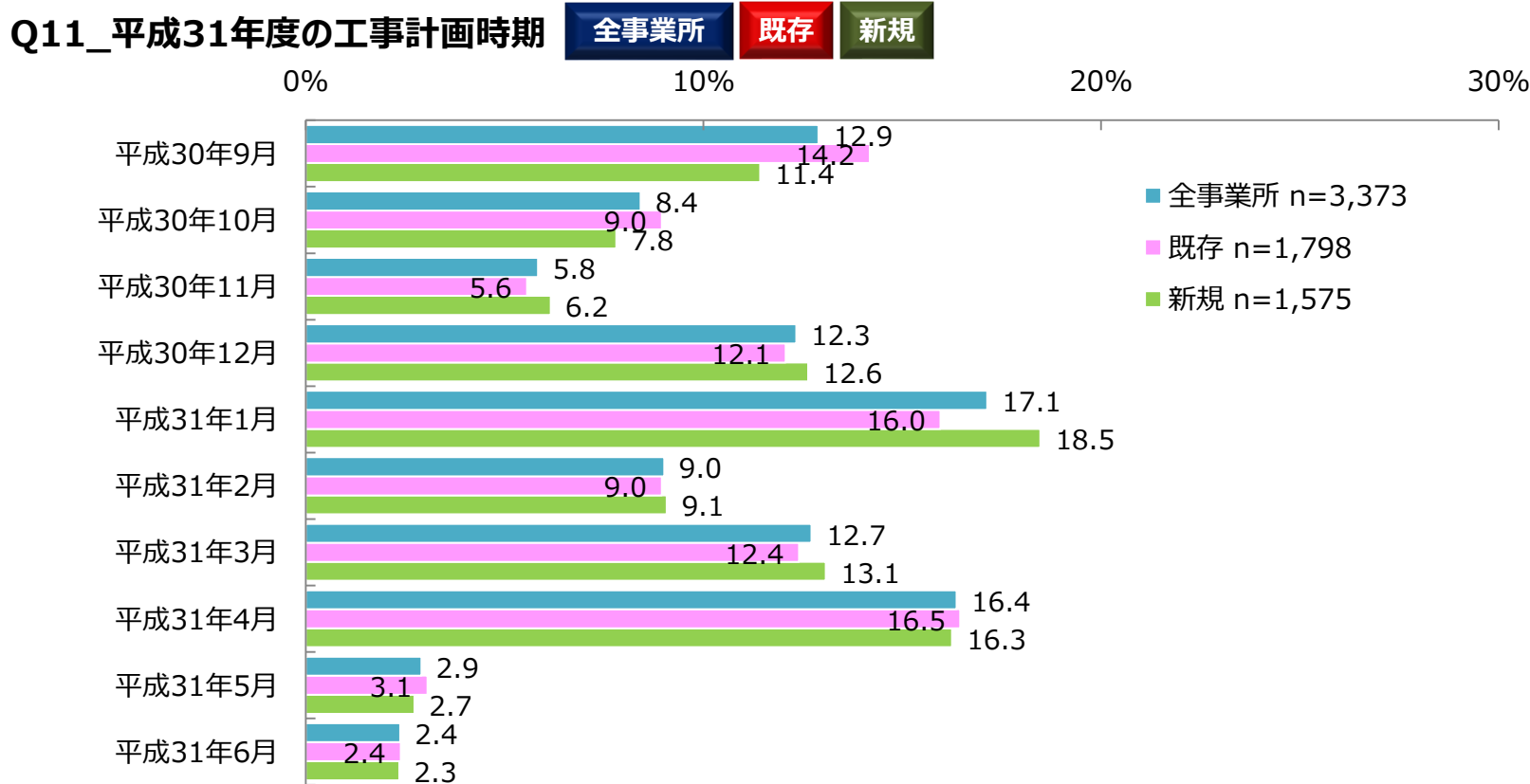
Q10_入札情報入手経路 **全事業所** n = 2,605 Q10_入札情報入手経路 **既存** n = 1,596 Q10_入札情報入手経路 **新規** n = 1,009



第2章 §11 平成31年度工事計画時期

平成31年度の工事計画はいつごろから立てるか聞いた。
既存事業所は新規事業所より早めに次年度工事計画を立案する傾向にある。

Q11. 平成31年度の御社の工事計画（次年度、社としてどの工事を受注するかを計画したもの）はいつごろから立てますか。（SA）



平成31年度に防衛省案件に入札参加する計画があるかを聞いた。
 平成31年度に防衛省案件に入札参加する計画が「ある」の割合は24%である。
 既存の「ある」は35%、新規は12%で、既存は新規に比べ22ポイント高い。

Q12. 平成31年度に防衛省案件に入札参加する計画を立てていますか。(SA)

全事業所

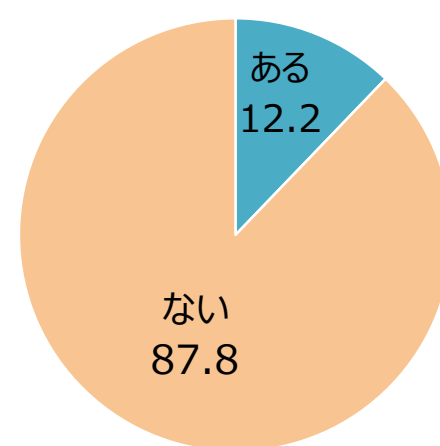
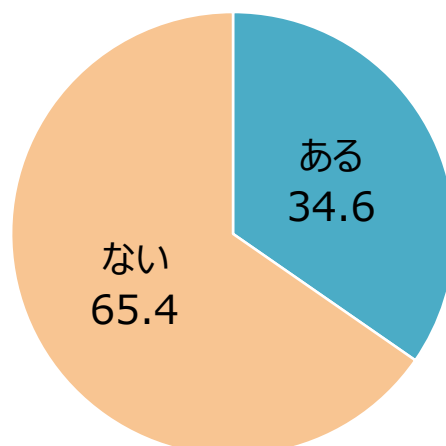
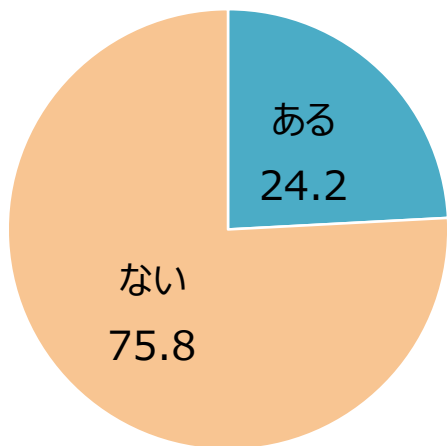
既存

新規

Q12_平成31年度防衛省案件
 入札参加計画有無 全事業所 n=3,373

Q12_平成31年度防衛省案件
 入札参加計画有無 既存事業所 n=1,798

Q12_平成31年度防衛省案件
 入札参加計画有無 既存事業所 n=1,575

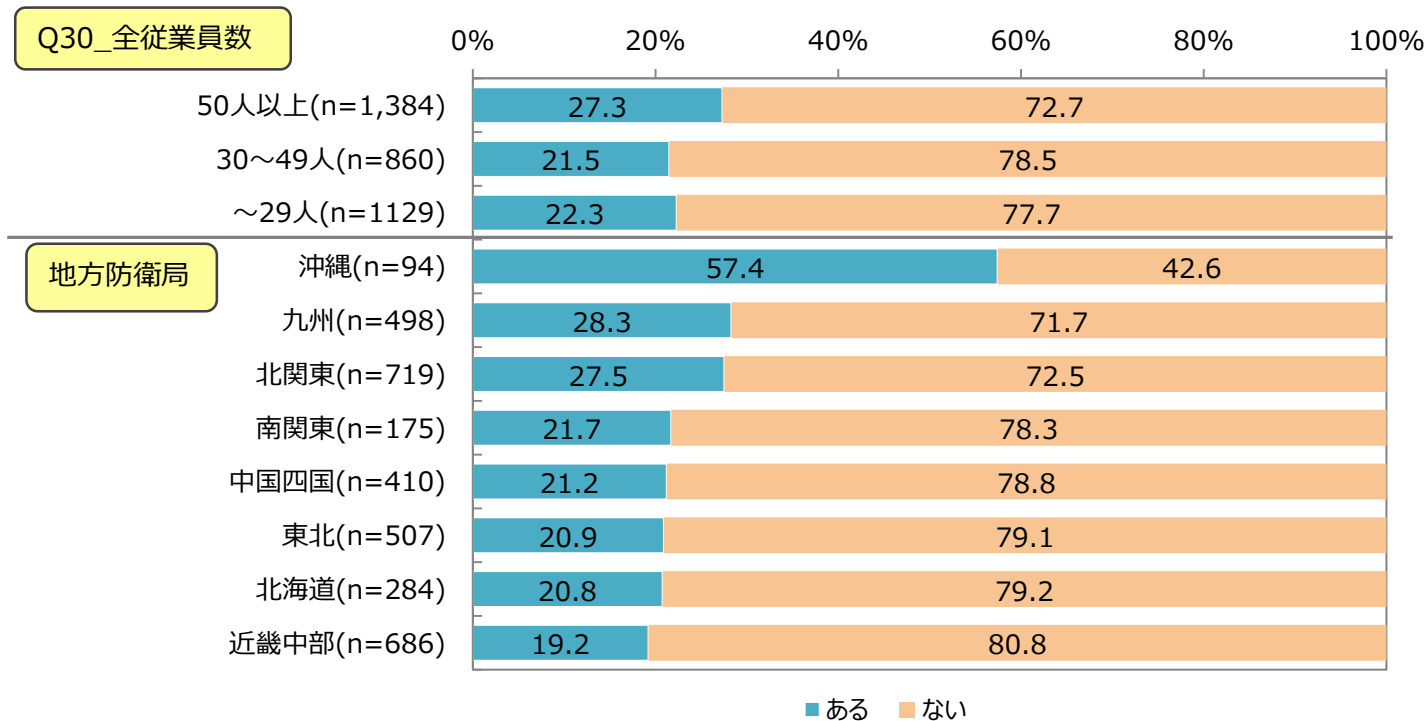


入札参加計画「ある」の回答率は、大規模事業者、沖縄防衛局で高い。
 沖縄防衛局の「ある」の回答率は57.4%で他防衛局を大きく上回っている。

Q12. 平成31年度に防衛省案件に入札参加する計画を立てていますか。(SA)

全事業所

Q12.平成31年度防衛省案件入札参加計画有無の属性別割合

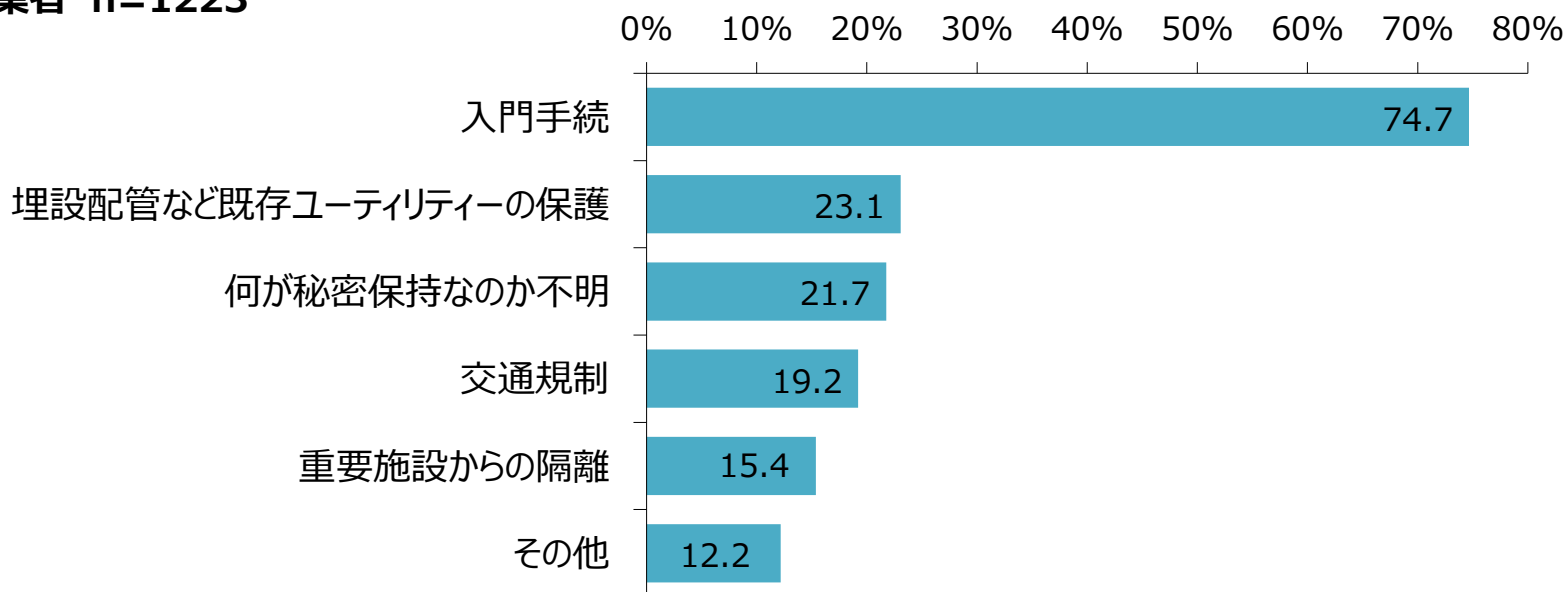


落札事業者に基地内工事での手続等で面倒を感じたことがあるか聞いた。手続きの面倒トップ3は、「入門手続き（75%）」、「埋設配管など既存ユーティリティーの保護（23%）」、「何が秘密保持なのか不明（22%）」である。多数の事業が回答した「入門手続きの面倒」は優先的改善事項といえる。

Q13. 自衛隊基地・米軍基地内の工事で手続等で面倒を感じたことはありますか。（MA）

既存

Q13_基地内工事での手続きの面倒
落札事業者 n=1223



防衛省案件に入札する意向があるか聞いた。

入札意向が「ある」の割合は46%である。

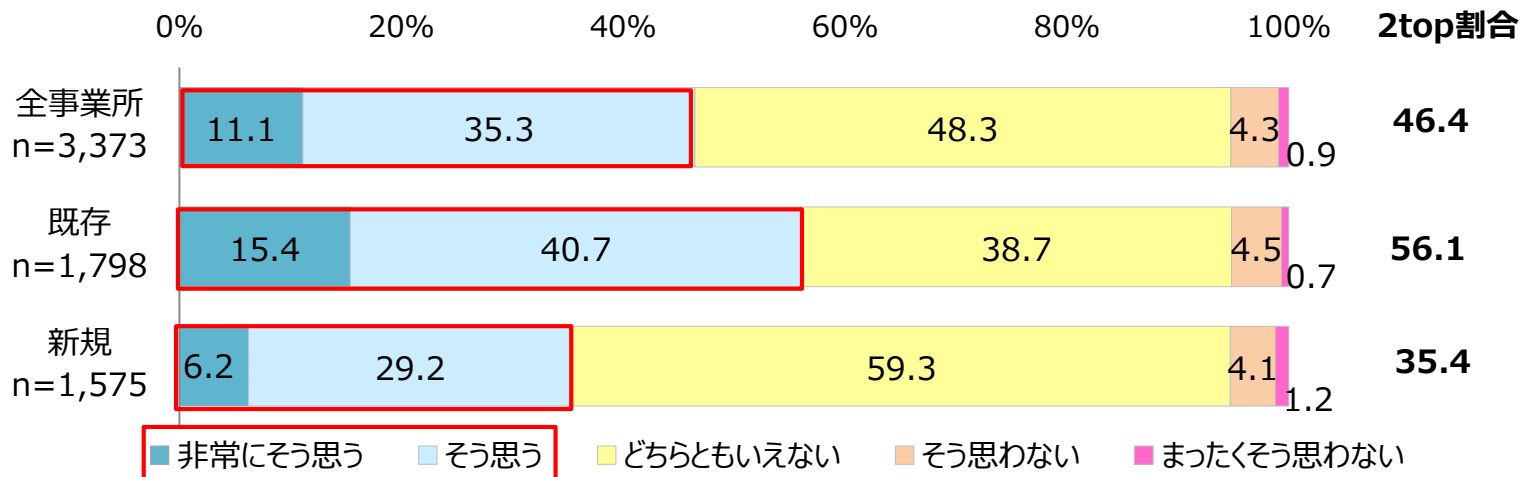
既存の「ある」は56%、新規は35%で、既存は新規に比べ21ポイント高い。

新規事業所が3割を超える入札意向を有している一方、既存事業所の5割強の者しか入札意向を有していない非対称性に重大な課題が内包されている可能性があり、そのため、個別ヒアリングを追加的に実施するなど、実態の把握が必要である。

Q14. 今後、防衛省案件に入札したいと思いますか。(SA)

全事業所 既存 新規

Q14_防衛省案件入札意向

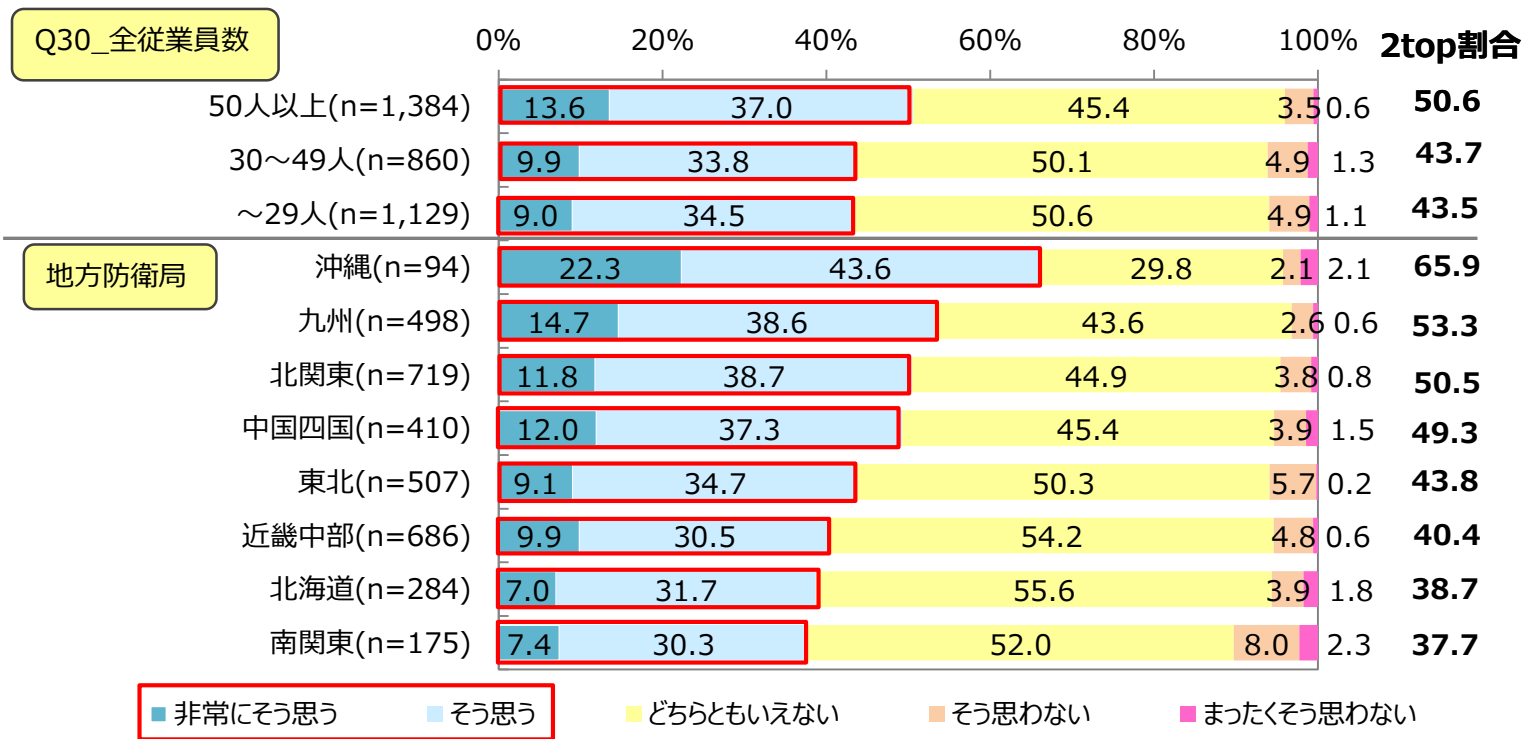


※赤枠は2Top割合

第2章 §14 防衛省案件入札意向

防衛省案件入札意向2top割合は、大規模事業所、沖縄防衛局で高い。

Q14.防衛省案件入札意向の属性別割合

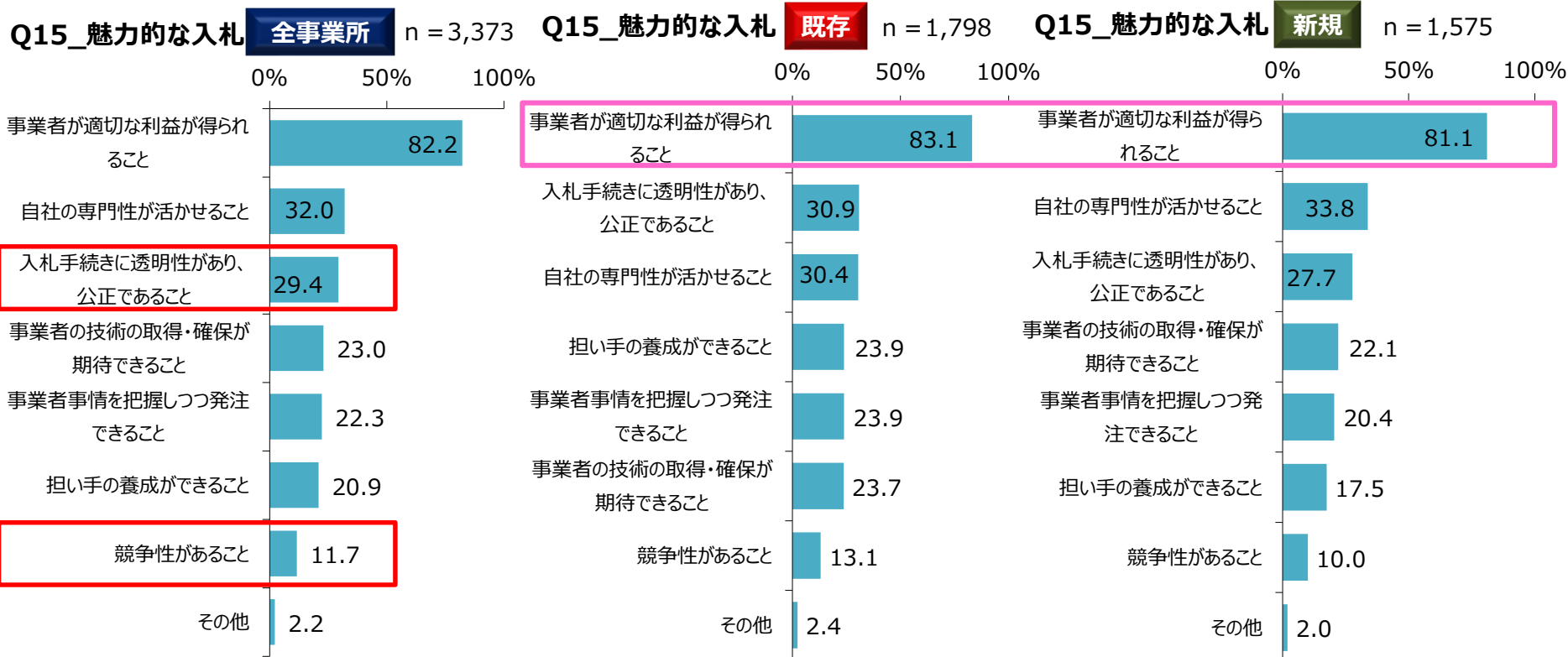


※赤枠は2Top割合

第2章 §15 魅力的な入札

魅力的な入札について聞いた。
 透明性・公正性が3割程度と望まれる一方で、競争性は1割程度とさほど望まれていない。
 既存事業所と新規事業所とも、共通して適切な利益を得られることを重視している。

Q15. 貴社が思う魅力的な入札（入札参加の際の重点事項）とは何ですか、考えられるものを次の中から選んでください。（MA）



第3章

入札参加阻害要因

下記の質問において「非常にあてはまる」から「まったくあてはまらない」までの5つの区分のなかで、最も近いものを選択させた。
 質問文が長いので、本報告書では質問文を要約した質問項目名で表記する。

質問No	質問項目	質問文
1	入札情報の不足	防衛省HPの入札情報だけでは事業者が入札に参加するか否かを判断する上で不足なため（例えば国土交通省のHPを見ると散在している情報を集約すると、どの地方整備局でどの位の期間に亘り、どのような工事があるかある程度推定が可能で企業計画も立てやすいと聞いている）
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	仕様書と公告を見ても、施設の概略や規模等が分からないと、新規参入に踏み込めないため
3	インセンティブに資する施策	参加事業者のインセンティブに資する施策をしていないか、あるいは施策が十分に活用されていないため
4	参入障壁となる情報の不足	特に新規参入者にとって、参入障壁となる情報の不足（工事の概要、将来計画、比較できる類似案件の入札結果の早期公表等）が改善されていないため
5	書類提出までの準備期間の不足	入札書、技術提案書等の提出までの準備期間が短いため
6	実施までの準備期間などの不足	事業実施までの準備期間、納期、履行期限が短いため
7	企業の工事实績要件の厳しさ	企業等に求められる工事实績の要件が厳しいため
8	審査基準が不明瞭	審査基準等が不明瞭なため
9	技術者に求める工事实績要件の厳しさ	主任技術者または監理技術者に求められる工事实績の要件が厳しいため
10	技術者の専任配置の不可能	主任技術者または監理技術者を専任で配置できないため
11	協力会社・技術者の確保が不可能	工事施工に必要な協力会社（下請会社）または技術者（職人）等の確保ができないため
12	技術者の不足	入札時期が年度末となり技術者の不足が見込まれたため
13	施工条件が不明瞭	施工条件が不明瞭なため
14	目的・内容が不明瞭	事業の目的・内容（工事の目的・内容）が不明瞭なため
15	受注実績業者が効率的	受注実績のある事業者のほうがより効率的に事業を進めることができるため

※次ページへつづく

※前ページより

質問No	質問項目	質問文
16	準備の負担感がある	新規に計画している事業に技術者の確保や設備投資をしておくなど、準備の負担感があるため
17	開拓のためコストが必要	新規参入企業は取引先開拓のためにコストが必要なため
18	既存企業が効率的	既存企業のほうが実績があるため、工事をより効率的にこなせるため
19	規制が厳しい	規制が厳格化され参入が困難と感じたため
20	発注ロットが小さい	発注ロット（工事規模）が小さすぎたため
21	発注ロットが大きい	発注ロット（工事規模）が大きすぎたため
22	利幅が小さい	利幅が小さいと判断したため
23	落札しても利益が見込めない	過去の類似工事の落札金額からみて、落札しても利益が見込めないため
24	他業種の付帯工事があった	他業種の付帯工事があったため（専門分野・得意分野が異なる工事内容）
25	経費の乖離が著しい	官庁積算との現場で要する経費との乖離が著しいため
26	履行のリスクがあるため	不慣れな工事であり、工事を確実に履行できるかリスクがあると判断したため
27	採算割れのリスクがあるため	工事規模の割に工期が長く、採算割れのリスクがあると判断したため
28	仕様の一部が対応不可	仕様書の一部について対応できないため
29	他業種の下請け会社の確保が困難	多くの業種の工事が含まれていたため、それに応じた下請会社の確保が困難なため
30	配置予定技術者を他工事に配置	競争参加資格確認申請書等の提出時に予定していた配置予定技術者を他工事の受注により配置できないため
31	現場が分散して負担が大きい	現場が分散しており負担が大きいと判断したため
32	工事場所が参加困難	離島や山間部など工事場所により参加困難なため
33	施工条件が困難	夜間や休日工事となり施工条件が困難なため
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	工事場所が遠隔地または離島であり、採算割れのリスクがあると判断したため
35	責任分岐点が不明瞭	施工において、どこまでが前工事業者の責任でどこからが後工事業者の責任かなど、責任分岐点が明確になっていない恐れがあるため
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	オリンピック特需等、市場逼迫が転嫁され、リスク要因となるため（インフラを極め細やかに適用してもらいたいなど）

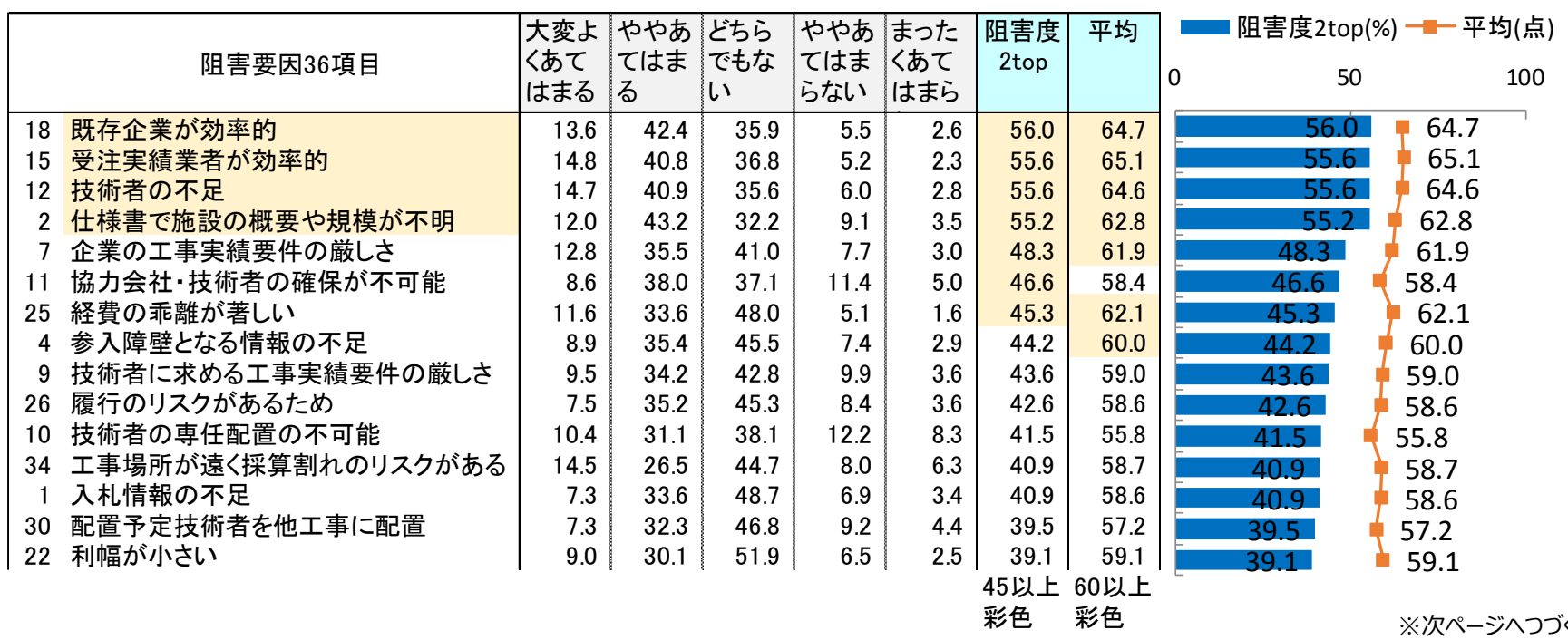
阻害要因36項目について、2top割合と平均値を算出した。

※ 2top割合は「大変よくあてはまる」「ややあてはまる」の回答率を合わせた数値

※ 平均は5段階評価を100点法に変換して求めた値

1. 全事業所 n = 3,373 **全事業所**

阻害要因36項目の2top割合と平均値を算出した。
 2top割合が高いのは、「既存企業が効率的」「受注実績業者が効率的」で、事業者間の競争格差上の阻害要因が入札参加の障壁となっている。
 透明性・公正性の疑念を払拭させるための活動が重要課題といえる。

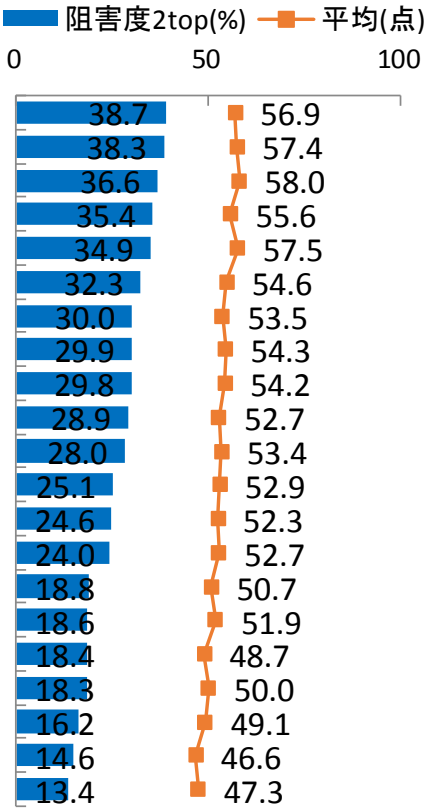


第3章 §2 阻害要因36項目の2top割合・平均ランキングと分布

※前ページより

全事業所

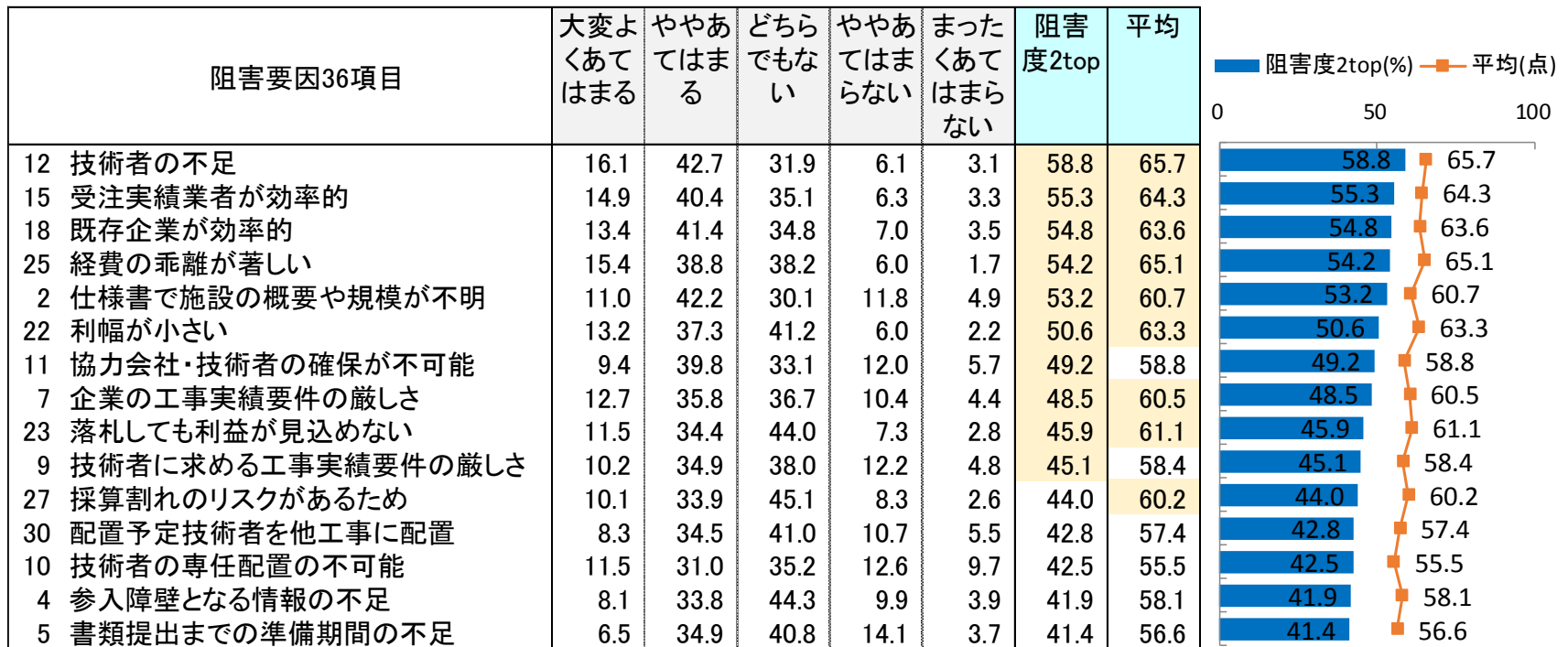
阻害要因36項目	大変よくあてはまる	ややあてはまる	どちらでもない	ややあてはまらない	まったくあてはまらない	阻害度2top	平均
5 書類提出までの準備期間の不足	5.9	32.8	47.3	11.0	3.1	38.7	56.9
32 工事場所が参加困難	13.6	24.7	45.9	9.4	6.5	38.3	57.4
27 採算割れのリスクがあるため	7.1	29.5	54.0	7.1	2.3	36.6	58.0
16 準備の負担感がある	5.3	30.1	50.1	10.8	3.7	35.4	55.6
23 落札しても利益が見込めない	7.6	27.2	55.5	6.7	2.9	34.9	57.5
29 他業種の下請け会社の確保が困難	4.9	27.4	52.9	10.9	3.9	32.3	54.6
33 施工条件が困難	6.3	23.7	53.4	10.9	5.7	30.0	53.5
19 規制が厳しい	5.5	24.4	56.0	10.0	4.1	29.9	54.3
6 実施までの準備期間などの不足	4.7	25.1	55.6	11.5	3.1	29.8	54.2
17 開拓のためコストが必要	4.4	24.5	53.6	12.3	5.1	28.9	52.7
13 施工条件が不明瞭	3.9	24.1	57.2	11.1	3.7	28.0	53.4
36 市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	4.1	21.0	62.1	8.2	4.7	25.1	52.9
31 現場が分散して負担が大きい	4.3	20.3	60.5	10.3	4.6	24.6	52.3
24 他業種の付帯工事があった	4.8	19.2	62.4	9.2	4.4	24.0	52.7
35 責任分岐点不明瞭	2.9	15.9	66.9	9.7	4.7	18.8	50.7
3 インセンティブに資する施策	2.4	16.2	71.1	7.2	3.1	18.6	51.9
8 審査基準が不明瞭	3.4	15.1	61.2	13.9	6.5	18.4	48.7
28 仕様の一部が対応不可	2.2	16.1	65.9	11.3	4.6	18.3	50.0
21 発注ロットが大きい	2.7	13.5	66.5	12.2	5.2	16.2	49.1
14 目的・内容が不明瞭	1.8	12.8	61.7	17.2	6.5	14.6	46.6
20 発注ロットが小さい	2.2	11.2	66.5	13.8	6.3	13.4	47.3



45以上 60以上
彩色 彩色

2.既存 n = 1,798 既存

既存における阻害要因36項目の2top割合と平均値を算出した。
 2top割合を見ると50%を超える阻害度の高い項目は6個あった。
 既存事業所のトップ3は、「技術者の不足」「受注実績業者が効率的」「既存企業が効率的」である。



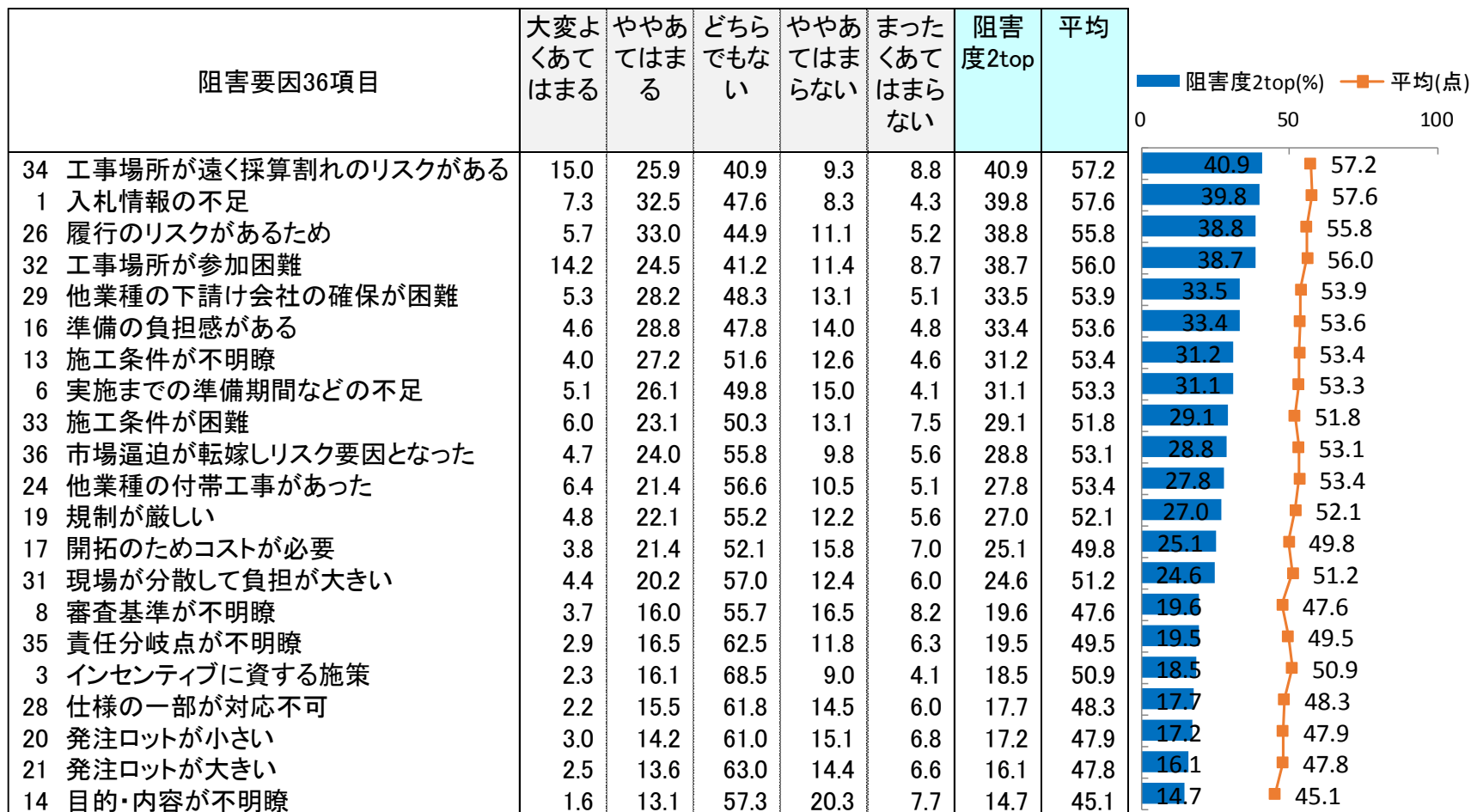
45以上 60以上
 彩色 彩色

※次ページへつづく

第3章 §2 阻害要因36項目の2top割合・平均ランキングと分布

※前ページより

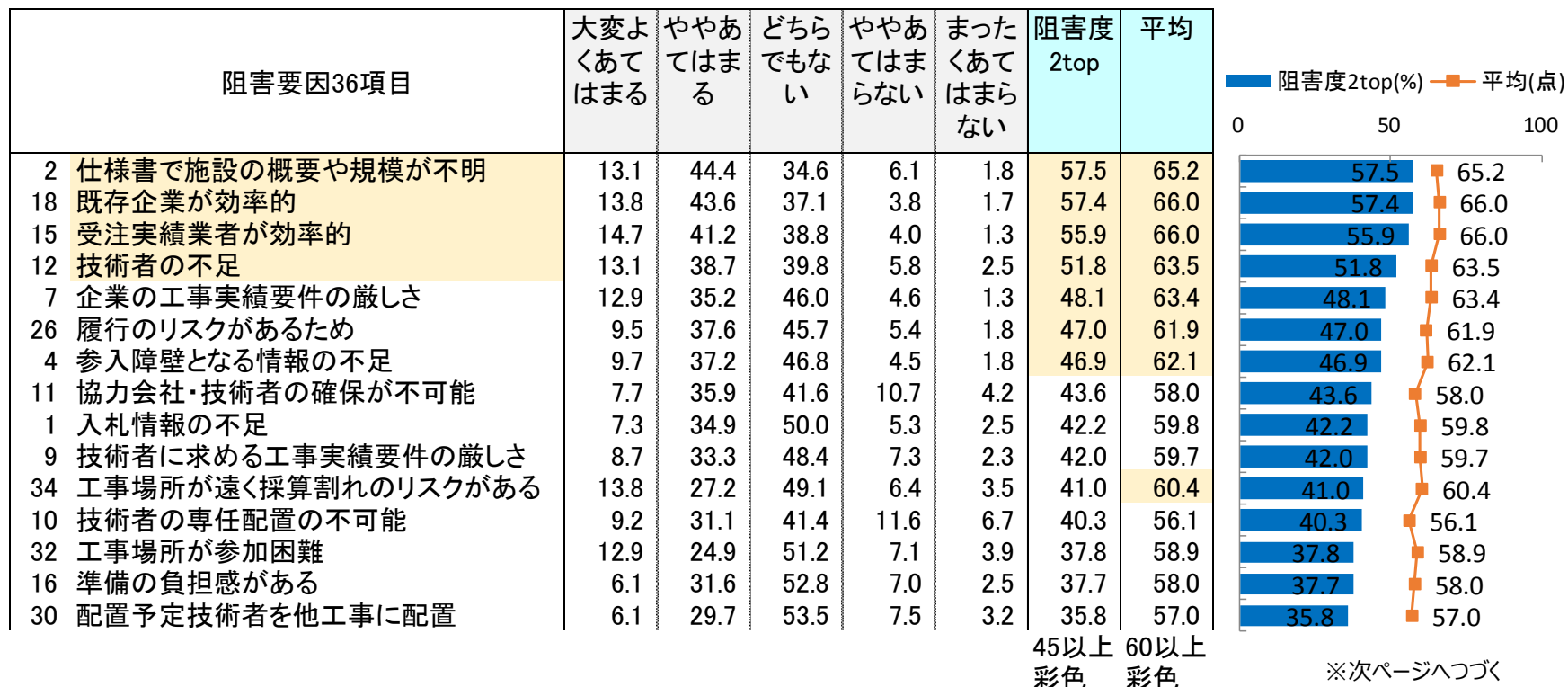
既存



45以上 60以上
彩色 彩色

3.新規 n = 1,575 新規

新規における阻害要因36項目の2top割合と平均値を算出した。
 2top割合を見ると50%を超える阻害度の高い項目は4個あった。
 新規事業所のトップ3は、「仕様書で施設の概要や規模が不明」「既存企業が効率的」「受注実績業者が効率的」である。

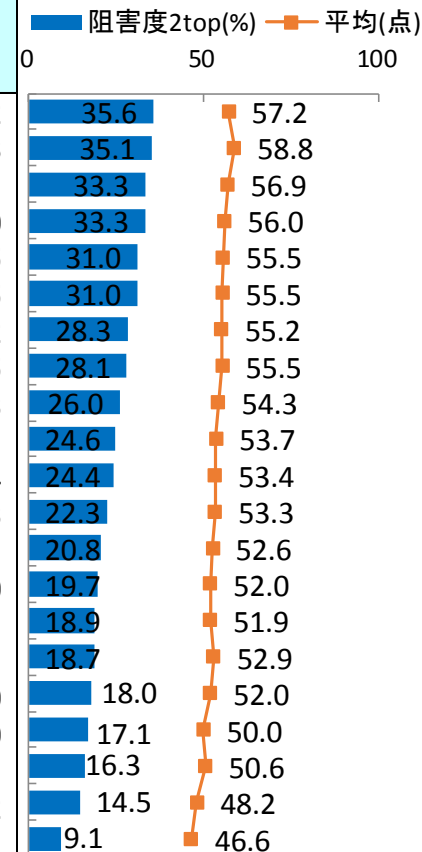


第3章 §2 阻害要因36項目の2top割合・平均ランキングと分布

※前ページより

新規

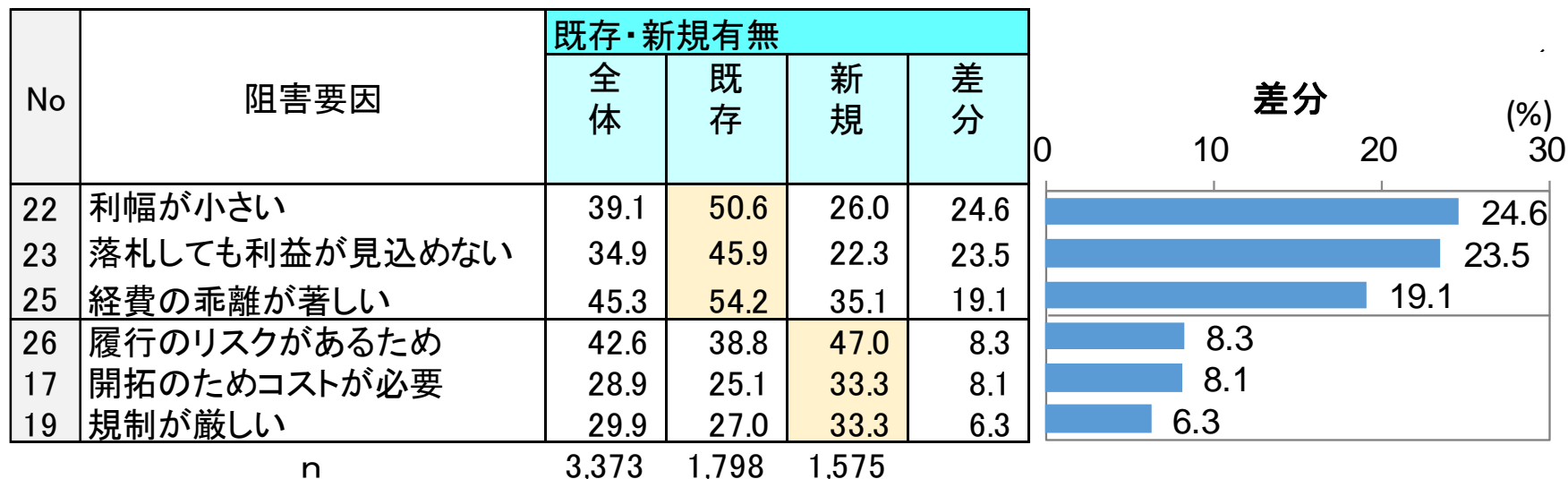
阻害要因36項目	大変よくあてはまる	ややあてはまる	どちらでもない	ややあてはまらない	まったくあてはまらない	阻害度2top	平均
5 書類提出までの準備期間の不足	5.2	30.3	54.7	7.4	2.3	35.6	57.2
25 経費の乖離が著しい	7.4	27.7	59.1	4.2	1.6	35.1	58.8
19 規制が厳しい	6.3	26.9	57.0	7.4	2.3	33.3	56.9
17 開拓のためコストが必要	5.2	28.1	55.4	8.4	3.0	33.3	56.0
29 他業種の下請け会社の確保が困難	4.5	26.5	58.1	8.3	2.5	31.0	55.5
33 施工条件が困難	6.7	24.4	56.9	8.3	3.7	31.0	55.5
6 実施までの準備期間などの不足	4.3	24.0	62.2	7.6	2.0	28.3	55.2
27 採算割れのリスクがあるため	3.7	24.4	64.1	5.8	2.0	28.1	55.5
22 利幅が小さい	4.1	21.9	64.2	7.0	2.8	26.0	54.3
31 現場が分散して負担が大きい	4.1	20.5	64.4	7.9	3.0	24.6	53.7
13 施工条件が不明瞭	3.7	20.6	63.6	9.3	2.7	24.4	53.4
23 落札しても利益が見込めない	3.2	19.1	68.5	6.1	3.0	22.3	53.3
36 市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	3.3	17.5	69.3	6.2	3.7	20.8	52.6
24 他業種の付帯工事があった	2.9	16.8	69.0	7.8	3.5	19.7	52.0
28 仕様の一部が対応不可	2.2	16.8	70.5	7.6	2.9	18.9	51.9
3 インセンティブに資する施策	2.4	16.3	74.1	5.1	2.1	18.7	52.9
35 責任分岐点不明瞭	2.9	15.1	71.9	7.2	2.9	18.0	52.0
8 審査基準不明瞭	3.0	14.0	67.4	11.0	4.5	17.1	50.0
21 発注ロットが大きい	3.0	13.3	70.5	9.6	3.6	16.3	50.6
14 目的・内容不明瞭	2.0	12.6	66.7	13.7	5.1	14.5	48.2
20 発注ロットが小さい	1.2	7.9	72.8	12.3	5.8	9.1	46.6



45以上 60以上
彩色 彩色

各項目について、既存と新規の2top割合を比較し大きい方に彩色した。
 両者の差分を算出し、絶対値の降順で並べ替えた。
 既存が新規に比べ大きいトップ3は「利幅が小さい」「落札しても利益が見込めない」「経費の乖離が著しい」で、既存は新規に比べ採算性に関する要因が入札参加の障壁となっている。
 新規が既存に比べ大きいトップ3は「履行のリスクがあるため」「開拓のためコストが必要」「規制が厳しい」で、新規は既存より履行・開拓に伴うリスクに関する要因が入札参加の障壁となっている。

全事業所 **既存** 新規



第4章

阻害要因の改善度指数

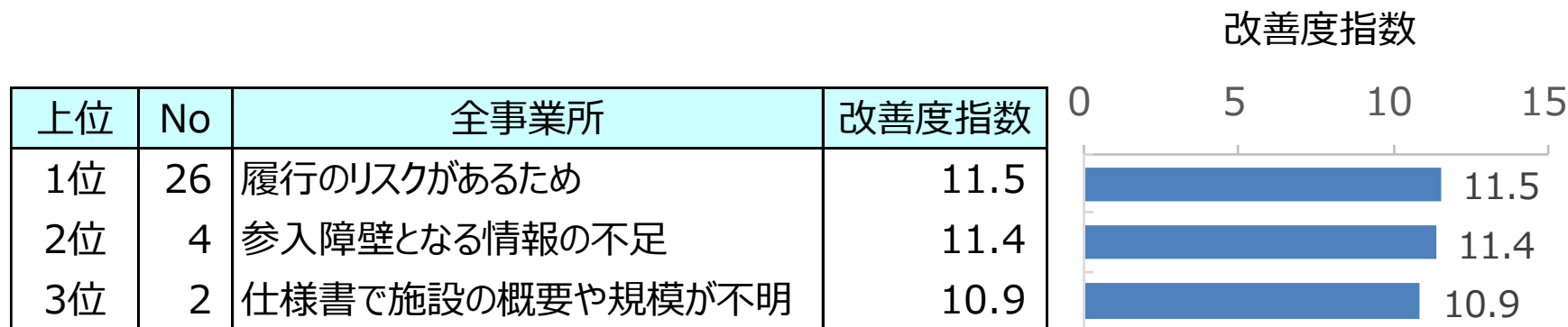
第4章 §7 阻害要因36項目の改善度

防衛省建設工事の入札参加を高めるために、優先的に改善すべき項目を改善度指数で明らかにした。

改善度指数の値が大きいほど、優先順位として先に改善すべき項目であると考えられる。

改善度指数が10以上の項目は、全事業所で3個で、

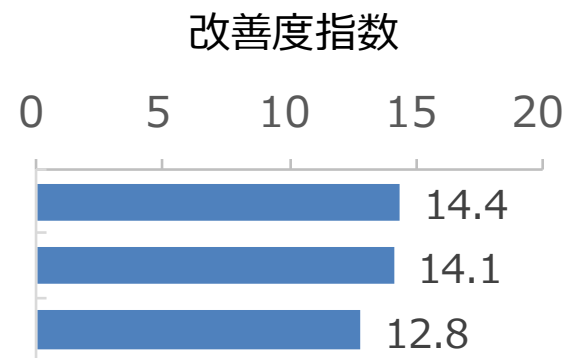
「履行のリスクがあるため」「参入障壁となる情報の不足」「仕様書で施設の概要や規模が不明」であった。



第4章 §7 阻害要因36項目の改善度

改善度指数を既存事業所、新規事業所別に調べた。
 既存事業所は「経費の乖離が著しい」「利幅が小さい」「落札しても利益が見込めない」で、市場参入促進上の阻害要因、利潤上の阻害要因が優先的改善要因である。
 新規事業所は「履行のリスクがあるため」で、事業者間の競争格差上の阻害要因、市場参入促進上の阻害要因、建設技能労働者確保上の阻害要因が優先的改善要因となっている。

上位	No	既存	改善度指数
1位	25	経費の乖離が著しい	14.4
2位	22	利幅が小さい	14.1
3位	23	落札しても利益が見込めない	12.8



上位	No	新規	改善度指数
1位	26	履行のリスクがあるため	15.7



第5章

阻害要因中間指標

第5章 §1 阻害要因中間指標

入札参加阻害要因の項目について回答の仕方が似ている項目をまとめ、36項目を8個の中間指標に分類した。

	中間指標名	項目名
中間指標1	事業実施上の阻害要因	28_仕様の一部が対応不可 29_他業種の下請け会社の確保が困難 24_他業種の付帯工事があった 26_履行のリスクがあるため 14_目的・内容が不明瞭 35_責任分岐点不明瞭
中間指標2	市場参入促進上の阻害要因	2_仕様書で施設の概要や規模が不明 4_参入障壁となる情報の不足 3_インセンティブに資する施策 1_入札情報の不足 13_施工条件が不明瞭 8_審査基準が不明瞭
中間指標3	難工事実施上の阻害要因	34_工事場所が遠く、採算割れのリスクがある 32_工事場所が参加困難 33_施工条件が困難 31_現場が分散して負担が大き 36_市場逼迫が転嫁しリスク要因となった

	中間指標名	項目名
中間指標4	利潤上の阻害要因	22_利幅が小さい 23_落札しても利益が見込めない 25_経費の乖離が著しい 27_採算割れのリスクがあるため
中間指標5	建設技能労働者確保上の阻害要因	11_協力会社・技術者の確保が不可能 12_技術者の不足 10_技術者の専任配置の不可能 30_配置予定技術者を他工事に配置
中間指標6	既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	18_既存企業が効率的 15_受注実績業者が効率的 17_開拓のためコストが必要 16_準備の負担感がある
中間指標7	実績・規制上の阻害要因	9_技術者に求める工事実績要件の厳しさ 7_企業の工事実績要件の厳しさ 19_規制が厳しい
中間指標8	準備期間上の阻害要因	6_実施までの準備期間などの不足 5_書類提出までの準備期間の不足
	発注ロット上の阻害要因	20_発注ロットが小さい 21_発注ロットが大き

第5章 §2 中間指標の平均と「高い」の割合

3,373事業所個々について中間指標の平均を算出し、平均値が62.5を超える事業所は中間指標に対する肯定度が「高い」とする。中間指標ごとに「高い」の割合を算出した。

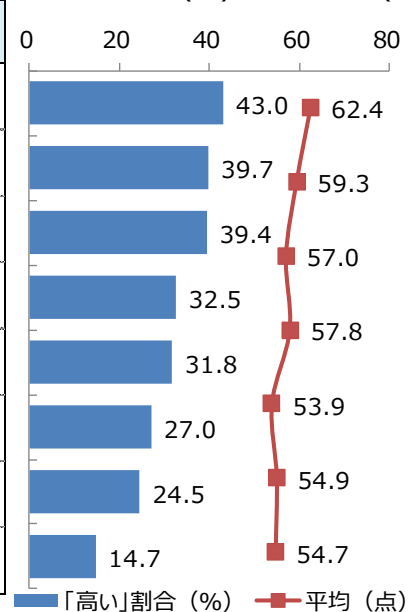
「高い割合」について既存事業所と新規事業所とを比較した。

既存事業所の平均1位は利潤上の阻害要因、新規事業所の平均1位は実績・規制上の阻害要因だった。

既存

既存事業所 n = 1,798	高い	平均
利潤上の阻害要因	43.0	62.4
建設技能労働者確保上の阻害要因	39.7	59.3
実績・規制上の阻害要因	39.4	57.0
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	32.5	57.8
難工事実施上の阻害要因	31.8	53.9
準備期間上の阻害要因	27.0	54.9
市場参入促進上の阻害要因	24.5	54.7
事業実施上の阻害要因	14.7	51.0

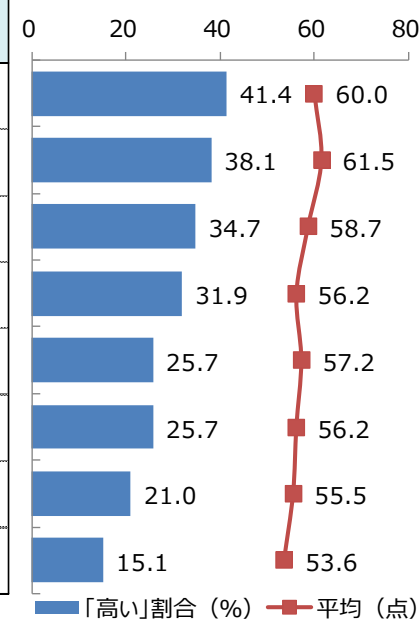
中間指標の平均(点)と「高い」割合(%)



新規

新規事業所 n = 1,575	高い	平均
実績・規制上の阻害要因	41.4	60.0
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	38.1	61.5
建設技能労働者確保上の阻害要因	34.7	58.7
難工事実施上の阻害要因	31.9	56.2
市場参入促進上の阻害要因	25.7	57.2
準備期間上の阻害要因	25.7	56.2
利潤上の阻害要因	21.0	55.5
事業実施上の阻害要因	15.1	53.6

中間指標の平均(点)と「高い」割合(%)



第6章

事業所グルーピング

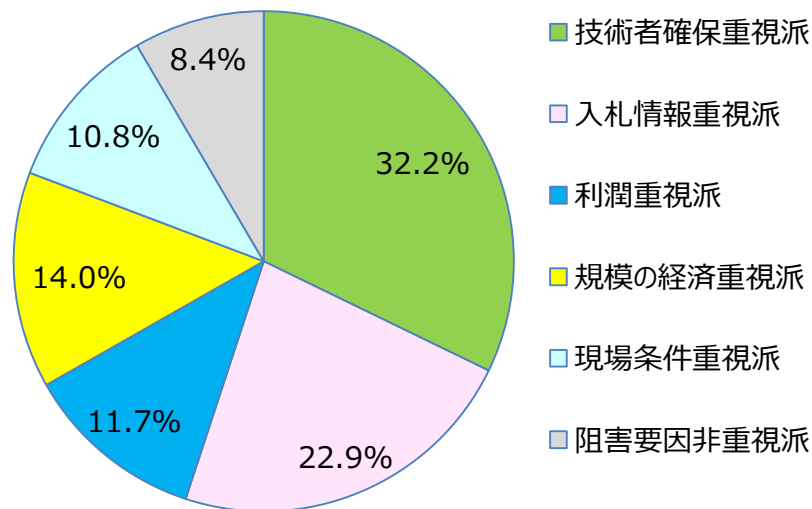
第6章 §1 事業所グルーピング

阻害要因について回答の仕方が似ている事業所を8個のグループに分類した。技術者確保重視派は32%、入札情報重視派は23%、規模の経済重視派は14%、利潤重視派は12%、現場条件重視派は11%、阻害要因非重要派は8%だった。

	全事業所		既存	新規
	n	%	%	%
技術者確保重視派	1,086	32.2%	36.2%	27.7%
入札情報重視派	771	22.9%	23.1%	22.5%
利潤重視派	395	11.7%	16.0%	6.8%
規模の経済重視派	472	14.0%	9.9%	18.7%
現場条件重視派	364	10.8%	9.2%	12.6%
阻害要因非重視派	285	8.4%	5.6%	11.7%
合計	3,373	100.0%	100.0%	100.0%

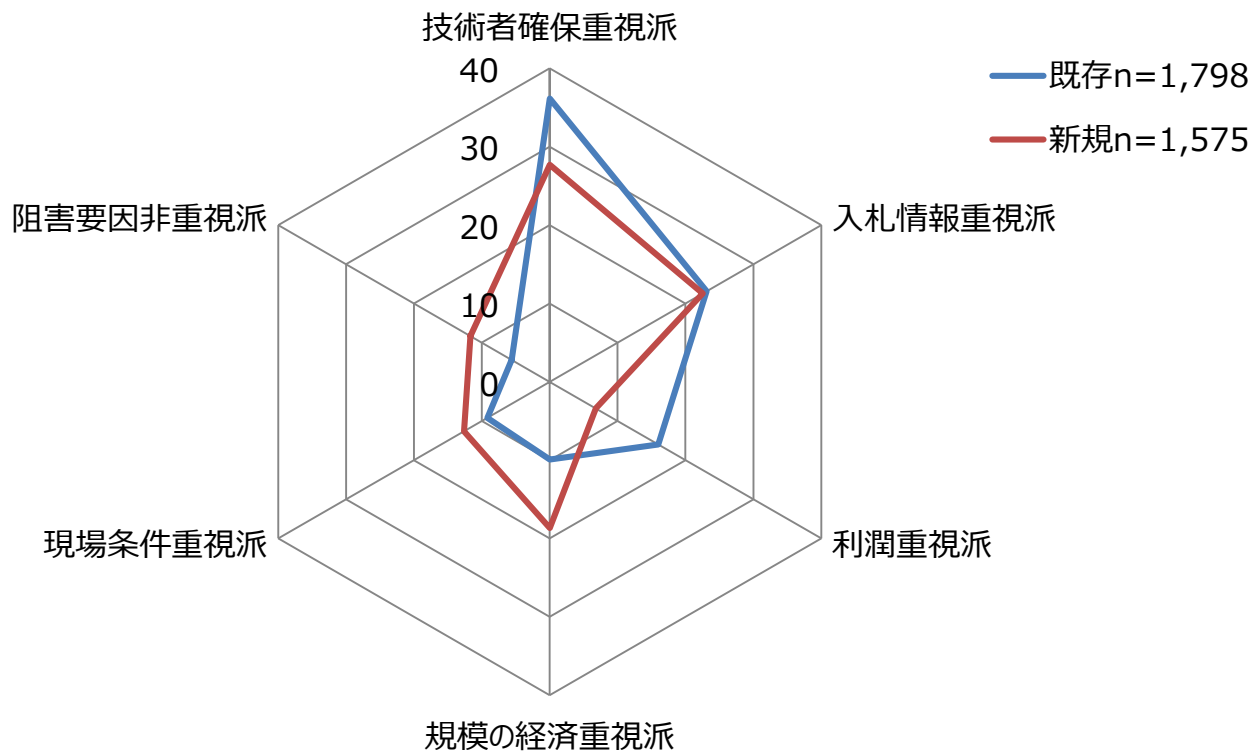
n 3,373 1,798 1,575

横に見て最大に彩色



第6章 §1 事業所グルーピング

既存と新規の割合構成比を比較すると「技術者確保重視派」「利潤重視派」は既存、「規模の経済重視派」「現場条件重視派」「阻害要因非重視派」は新規が大きい。



第7章

事業者目線での魅力化策とは

第7章

事業者メリットについて

防衛省建設工事の入札参加に関して事業者のメリットは何かを把握するために、「設問15.貴社が思う魅力的な入札は何か？」について分析した。

設問15. 貴社が思う魅力的な入札は何か？（複数回答）

事業者が適切な利益が得られること	82.2%
自社の専門性が活かせること	32.0%
入札手続きに透明性があり、公正であること	29.4%
事業者の技術の取得・確保が期待できること	23.0%
事業者事情を把握しつつ発注できること	22.3%
担い手の養成ができること	20.9%
競争性があること	11.7%

n=3,373

「事業者が適切な利益が得られること」が82.2%で最大、次に「自社の専門性が活かせること」（32.0%）「入札手続きに透明性があり、公正であること」（29.4%）が続く。「競争性があること」は11.7%の低率だった。

事業者のメリットとして採算性、透明性・公正性が挙げられたが、競争性は1割程度とさほど望まれていない。

第7章

「設問15. 貴社が思う魅力的な入札」と「設問16.入札参加阻害要因」の2つの設問を見て、事業メリットについて考察する。

「設問16.入札参加阻害要因」は防衛省建設工事の入札案件において、参入しにくいまたは参入できない36の理由を聞いた設問である。

設問16では「非常にあてはまる」から「まったくあてはまらない」までの5つの区分のなかで、回答者の考えに最も該当する区分を選択させた。

以下の表中の百分率（%）値は「非常にあてはまる」区分と「あてはまる」区分とを合わせた2top割合である。2top割合が高い項目ほど、入札参加の障害となっている要因といえる。

(1) 事業者が適切な利益が得られること

利潤阻害要因について4質問あったが、35%～45%の事業者が入札参加の阻害理由に挙げている。

利潤阻害要因	25_官庁積算との現場で要する経費との乖離が著しいため	45.3%
	22_利幅が小さいと判断したため	39.1%
	27_工事規模の割に工期が長く、採算割れのリスクがあると判断したため	36.6%
	23_過去の類似工事の落札金額からみて、落札しても利益が見込めないため	34.9%

第7章

設問15では、8割の事業者が「事業者が適切な利益が得られること」としている一方で、「利潤阻害要因」中の4質問のうち、4割前後の事業者が経費の乖離、利幅小、採算割れ、利益の点で満足なものとは言い難いと思っていることには注意を要する。利潤阻害要因を緩和するためには、上記の点について対策を講じることが有効である。

- 一般競争入札が原則とされているが、契約の性質等に応じた入札契約の推進。
- 契約の性質等に応じ、価格その他の条件が入札者、防衛省の両者が折り合う契約制度などの推進。
- 積算に当たっては、市場動向等を的確に把握し、積算基準等と乖離があると考えられる場合には、見積方式を活用するなど柔軟な対応により、市場動向に合致した積算を推進。

第7章

(2) 自社の専門性が活かせること

実績・規制上の阻害要因の回答割合をみると、「企業等に求められる工事实績の要件が厳しいため」48%、「主任技術者または監理技術者に求められる工事实績の要件が厳しいため」44%である。

実績・規制上の 阻害要因	7_企業等に求められる工事实績の要件が厳しいため	48.3%
	9_主任技術者または監理技術者に求められる工事实績の要件が厳しいため	43.6%

設問15の魅力的な入札として「自社の専門性が活かせること」を挙げた事業者は32%であるのに対し、工事实績要件の厳しさが阻害要因となっているという意見が5割弱も存在する。専門技術や専門機器の手配が困難な工事には、費用面や技術面での想定されるリスクも示すことが専門性を活かしつつ、実績（経験）が乏しい新規事業者も市場参入する上で有益である。

第7章

(3) 入札手続きに透明性があり、公正であること

競争格差上の阻害要因の回答割合をみると、「既存企業のほうが実績があるため、工事をより効率的にこなせるため」56%、「受注実績のある事業者のほうがより効率的に事業を進めることができるため」56%である。

競争格差上の阻害要因	18_既存企業のほうが実績があるため、工事をより効率的にこなせるため	56.0%
	15_受注実績のある事業者のほうがより効率的に事業を進めることができるため	55.6%

設問15の魅力的な入札として「入札手続きに透明性があり、公正であること」をあげた事業者は29%であるのに対し、既存企業・受注実績業者が競争に有利であると感じている事業者が6割近く存在する。

また、下記のような事業者の声もある。（自由記入欄より抜粋）

・公正で透明性が確保されている工事
・自社所定の利益が確保できる工事
・自社の技術力アップにつながる工事

入札手続きだけでなく、工事完了までの一連の流れ全てにおいて、事業者は今以上に公正だと納得をしてもらえるような仕組みづくりや、情報発信等をしていくことが有益であるといえる。

第7章

(4) 事業者の技術の取得・確保が期待できること

建設技能労働者確保上の阻害要因の回答割合をみると、「入札時期が年度末となり技術者の不足が見込まれたため」56%、「工事施工に必要な協力会社（下請会社）または技術者（職人）等の確保ができないため」47%である。

建設技能労働者 確保上の 阻害要因	12_入札時期が年度末となり技術者の不足が見込まれたため	55.6%
	11_工事施工に必要な協力会社（下請会社）または技術者（職人）等の確保ができないため	46.6%
	10_主任技術者または監理技術者を専任で配置できないため	41.5%
	30_競争参加資格確認申請書等の提出時に予定していた配置予定技術者を他工事の受注により配置できないため	39.5%

設問15の魅力的な入札として「事業者の技術の取得・確保ができること」をあげた事業者は23%であるのに対し、技術者の不足を感じている事業者が5割も存在する。受注工事を通じて（若手）技能者の技術向上が図れることは魅力的であるが、確保すらままならないことは構造的な問題であり、産業政策上の課題ともいえる。

建設業界における技術者不足及び担い手の確保の観点からは、工事の品質が適切に確保される範囲で、出来るだけ多くの企業に入札参加の機会が与えられ、建設産業を活性化させるという視点を持ちつつ、技術者の効率的な活用を図る必要がある。

第7章

(5) PRの周知の不足

市場参入促進上の阻害要因の回答割合をみると、「仕様書と公告を見ても、施設の概略や規模等が分からないと、新規参入に踏み込めないため」55%、「特に新規参入者にとって、参入障壁となる情報の不足（工事の概要、将来計画、比較できる類似案件の入札結果の早期公表等）が改善されていないため」44%である。

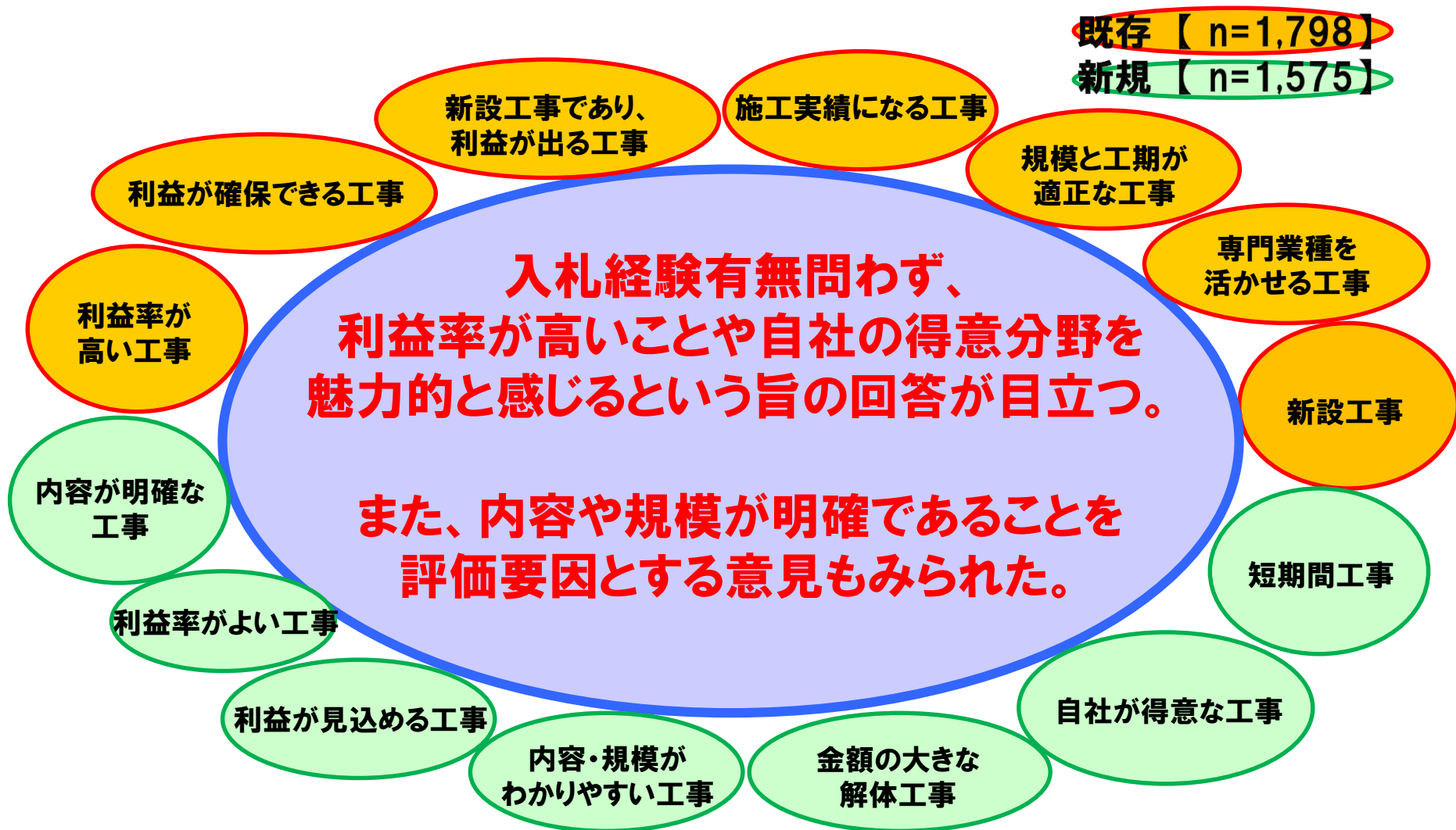
市場参入促進上の阻害要因	2_仕様書と公告を見ても、施設の概略や規模等が分からないと、新規参入に踏み込めないため	55.2%
	4_特に新規参入者にとって、参入障壁となる情報の不足（工事の概要、将来計画、比較できる類似案件の入札結果の早期公表等）が改善されていないため	44.2%
	1_防衛省HPの入札情報だけでは事業者が入札に参加するか否かを判断する上で不足なため（例えば国土交通省のHPを見ると散在している情報を集約すると、どの地方整備局でどの位の期間に亘り、どのような工事があるかある程度推定が可能で企業計画も立てやすいと聞いている）	40.9%

防衛省では既に具体的な設計条件を仕様書等に明示をしているが、下記のような事業者の声もある。（自由記入欄より抜粋）

施行条件や材料の仕様が明確に把握できない。
仕様が詳しく確認できないため
案件によって仕様書の内容が分かりづらい。文字が見にくい。

防衛省と事業者の認識に乖離が生じている状況といえるので、現状よりもさらに具体的な内容を明示することが有益である。また、仕様に変更があった場合は、適切に仕様書等を変更するとともに、これに伴い必要となる履行期間及び委託料の変更も検討していること等、ホームページ等を利用して積極的に情報発信することが有益である。

参考：自由回答の要約



要約

入札参加実態

- 平成30年度防衛省建設工事のアンケート調査に回答した全事業者数は3,373社である。
- 既存事業者（入札あり）は1,798社、新規事業者（入札なし）は1,575社で、ほぼ半分ずつである。
- 既存事業者のうち落札した事業者の割合は68%である。
全事業者のうちの落札した事業者の割合は36%であることから、グロス競争倍数は約2.76倍となる。
- 既存事業者のおよそ2割が入札結果不明のままであり、次回以降の入札に継続して参加してもらうためには、結果の周知を促し、落札できなかった原因を理解してもらうことが必要である。
- 入札について「参加しやすい」の回答率は13%と低率である。特に、既存事業者の21%に対し、新規事業者は3%しか参加しやすいと回答していない。

※次ページへつづく

要約

入札参加実態

- 参加しにくい理由は、既存事業者は手続きの煩雑さ、新規事業者は入札公示の時期不明を第一の理由に挙げている。
- 防衛省工事案件入札意向が「ある」の割合は46%である。
既存事業所の「ある」は56%、新規事業所は35%で、既存は新規に比べ21ポイント高い。
新規事業者が3割を超える入札意向を有している一方、既存事業者の5割強しか入札意向を有していない非対称性に重大な課題が内包されている可能性があり、そのため、個別ヒアリングを追加的に実施するなど、実態の把握が必要である。
防衛省工事案件入札意向が「ある」の割合を従業員数別に見ると大規模事業所ほど高い。
地方防衛局別では、沖縄防衛局が66%で最大、南関東防衛局が38%で最小。
地域格差の是正が今後の課題といえる。
- 魅力的な入札は、透明性・公正性が3割程度と望まれる一方で、競争性は1割程度とさほど望まれていない。

要約

入札参加阻害要因

- 防衛省建設工事の入札案件（入札参加阻害要因36項目の質問）において、参入しにくいまたは参入できない理由を「非常にあてはまる」から「まったくあてはまらない」までの5つの区分のなかで、最も近いものを選択させた。「非常にあてはまる」と「あてはまる」を合わせた2top割合が高いのは、「既存企業が効率的」「受注実績業者が効率的」で、事業者間の競争格差上の阻害要因が入札参加の障壁となっている。透明性・公正性の疑念を払拭させるための活動が重要課題といえる。
- 既存事業所と新規事業所が入札参加阻害要因の認識に乖離が大きいものについてみると、既存が新規に比べ大きいトップ3は「利幅が小さい」「落札しても利益が見込めない」「経費の乖離が著しい」で、既存は新規に比べ採算性に関する要因が入札参加の障壁となっている。

※次ページへつづ

要約

入札参加阻害要因

- 新規が既存に比べ大きいトップ3は「履行のリスクがあるため」「開拓のためコストが必要」「規制が厳しい」で、新規は既存より履行・開拓に伴うリスクに関する要因が入札参加の障壁となっている。
- 防衛省建設工事入札参加を高めるために改善すべき阻害要因は何かを調べた。
既存事業所は「仕様書で施設の概要や規模が不明」「経費の乖離が著しい」で、市場参入促進上の阻害要因、利潤上の阻害要因が優先的改善要因である。
新規事業所は「受注実績業者が効率的」「仕様書で施設の概要や規模が不明」「技術者の不足」で、事業者間の競争格差上の阻害要因、市場参入促進上の阻害要因、建設技能労働者確保上の阻害要因が優先的改善要因となっている。

要約

事業所のグルーピング

- 障害要因について回答の仕方が似ている事業所を8個のグループに分類した。技術者確保重視派は32%、入札情報重視派は23%、規模の経済重視派は14%、利潤重視派は12%、現場条件重視派は11%、障害要因非重要派は8%だった。既存と新規の割合構成比を比較すると「技術者確保重視派」「入札情報重視派」「利潤重視派」は既存、「規模の経済重視派」「現場条件重視派」「障害要因非重要派」は新規が大きい。