

平成 30 年度  
防衛省建設工事に関する調査  
報告書



# 平成 30 年度 防衛省建設工事に関する調査報告書

第 1 章 調査実施の概要	4
§ 1 標本設計	4
1. 背景	4
2. 調査目的	4
3. 把握内容	4
4. 調査設計	5
5. 実施時期	5
6. 調査機関	5
§ 2 対象者属性	6
§ 3 入札実態及び入札参加意向の要約	11
第 2 章 入札実態及び入札参加意向	16
§ 1 建設工事入札参加経験有無	16
§ 2 落札有無	17
§ 3 直近の入札案件	18
§ 4 直近の入札結果	19
§ 5 入札後の辞退理由	21
§ 6 参加しない理由	22
§ 7 入札の参加しやすさ	23
§ 8 参加しにくい理由	25
§ 9 入札情報の閲覧有無	29
§ 10 入札情報入手経路	33
§ 11 平成 31 年度工事計画時期	37
§ 12 平成 31 年度防衛省案件入札参加計画有無	41
§ 13 基地内工事での手続きの面倒	45
§ 14 防衛省案件入札意向	47
§ 15 魅力的な入札	51
第 3 章 入札参加阻害要因	55
§ 1 阻害要因 36 項目	55
§ 2 阻害要因 36 項目の 2top 割合・平均ランキングと分布	56
1. 全事業所 n=3, 373	56
2. 既存 n=1, 798	57
3. 新規 n=1, 575	58
§ 3 阻害要因 36 項目の 2top 割合_既存・新規の比較	59
§ 4 阻害要因 36 項目の 2top 割合_事業所属性別の比較	60
1. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_経営形態別の比較	60
2. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_業種別の比較	61
3. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_事業規模別の比較	62
4. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_創業年数別の比較	63
5. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_全従業員数別の比較	64
6. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_全監理技術者数別の比較	65

7. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_地方防衛局別の比較.....	66
§5 阻害要因 36 項目の 2top 割合_入札実態別の比較.....	67
1. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_落札有無別の比較.....	67
2. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_直近の入札案件別の比較.....	68
3. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_直近の入札結果別の比較.....	69
4. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_入札後の辞退理由別の比較.....	70
5. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_参加しない理由別の比較.....	71
6. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_入札の参加しやすさ別の比較.....	72
7. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_参加しにくい理由別の比較.....	73
8. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_入札情報の閲覧有無別の比較.....	74
9. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_入札情報入手経路別の比較.....	75
10. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_平成 31 年度防衛省案件入札参加計画有無別の比較.....	76
11. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_防衛省案件入札意向別の比較.....	77
12. 阻害要因 36 項目の 2top 割合_魅力的な入札別の比較.....	78
第 4 章 入札参加に関する総合ポテンシャル.....	79
§1 総合ポテンシャルの定義.....	79
§2 総合ポテンシャルの得点、平均、分布.....	80
§3 入札に関する項目と総合ポテンシャルとの関係.....	81
§4 属性別の総合ポテンシャル.....	82
§5 総合ポテンシャル高低別の入札に関する意見.....	83
§6 阻害要因 36 項目の重要度.....	84
§7 阻害要因 36 項目の改善度.....	85
第 5 章 阻害要因中間指標.....	89
§1 中間指標の定義.....	89
§2 中間指標の平均と「高い」の割合.....	90
§3 事業所属性別の中間指標「高い」の割合.....	92
1. 経営形態.....	92
2. 業種.....	92
3. 創業年数.....	92
4. 全従業員数.....	93
5. 監理技術者数.....	93
6. 地方防衛局.....	93
§4 中間指標「高い」の回答事業者の入札実態.....	94
1. 落札有無.....	94
2. 直近の入札結果.....	94
3. 入札の参加しやすさ.....	94
4. 平成 31 年度防衛省案件入札参加計画有無.....	95
5. 防衛省案件入札意向.....	95
6. 総合ポテンシャルランク.....	95
§5 中間指標「高い」の回答事業者の入札に関する意見.....	96
1. 入札後の辞退理由.....	96
2. 参加しない理由.....	96

3. 基地地内工事での手続きの面倒.....	97
4. 魅力的な入札.....	97
第6章 事業所グルーピング.....	98
§1 事業所グルーピング定義.....	98
§2 事業所グループ別阻害要因 36 項目.....	99
§3 事業所グループ別総合ポテンシャル、入札意向.....	100
1. 総合ポテンシャル.....	100
2. 防衛省工事案件入札意向.....	100
3. 入札参加のしやすさ.....	100
4. 入札情報の閲覧有無.....	101
5. 入札情報入手経路.....	101
6. 魅力的な入札.....	102
§4 属性別事業所グループ構成比.....	103
第7章 事業者目線での魅力化策とは.....	106
付1. 質問肢.....	110
付2. 解説.....	115

# 第1章 調査実施の概要

## §1 標本設計

### 1. 背景

防衛省発注の建設工事（以下「防衛省建設工事」という）の入札において、一者応札・入札不調・入札不成立となる事案が常在する一方、競争参加者が逡減するなど、建設工事事業の安定的かつ円滑な執行に支障を及ぼす恐れが顕在化している。これは、東京オリンピック関連施設などの整備等、旺盛な建設市場の中で、事業者が自社技術者や下請け等を活用し、できるだけ利益があり、リスクの小さい事案を優先にするなど、選別することが一要因であるとも言われている。

防衛省発注工事の特色の一つとしては、部隊供用開始時期が厳守されることから、特に最終施工段階で作業員配置の変動があることが挙げられるが、人手不足や資機材の高騰傾向は、防衛省建設工事に参加しようとしている事業者にとってリスクとも言える。

事業に魅力があれば入札が競争的となり、技術力の高い事業者が受注し、そして優秀な技術者が参加する可能性が高くなる。事業者社員も良好な職場環境で技術力が高まる経験を積むことができる。このような好循環の中で、防衛施設の品質の確保、業務の適切かつ効率的な処理が行われることも、発注者にとってもメリットがある。

### 2. 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。

### 3. 把握内容

#### A) 事業者属性

企業経営形態別、業種 企業規模別、創業年数別、本社居住地別、事業所規模等

#### B) 競争参加する際、重視する要素

#### C) 魅力的な工事とは

#### D) 事業者メリット

事業者が適切な利潤が得られること、質の高い経験により、事業者の技術の取得確保が期待できること、質の高い経験により、担い手の養成が期待できること、契約に基づき仕事が円滑に進められる、建設プロセスを通じて良好な関係を構築できる、良質な建設工事の達成により高い評価が得られる、等。

#### E) 防衛省入札制度の競争阻害性評価

##### ① 実質的な準備期間の不足

入札書、技術提案書等の提出までの準備期間

##### ② PR（メリット）の周知が不足

新規参入者、競争参加メリット、インセンティブ、PR等情報周知等

##### ③ 履行・準備期間が不足

事業実施迄の準備期間、納期・履行公期限、工事規模の割に長い工期等

##### ④ 発注単位等に課題

発注ロット、非専門分野、不得意分野、現場が分散、小規模工事、長い工期、小さい利幅、利益、官庁積算と現場経費の乖離等

##### ⑤ 参加資格要件や仕様が限定的

仕様書の一部が対応不能、工事实績要件が厳しい等

⑥ 参加資格要件や仕様が不明確

事業の目的・内容、施工条件、審査基準等が不明瞭、不慣れな工事がリスク等

⑦ 参加体制に課題

時期的に技術者が不足、他工事により技術者を専任で配置できない、下請会社の確保が困難、協力会社等

⑧ 難工事等

離島、山間僻地、夜間や休日工事、採算割れのリスク等

F) 防衛省入札制度に対する認知

興味・関心、参加意欲、各5段階評価

G) 防衛省で入札しない理由

4. 調査設計

① 調査地域

全国

② 母集団

防衛省建設工事競争参加登録事業者

③ 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

④ 調査方法

Web調査

官制葉書による調査依頼し、アンケート回答はWebで回答  
葉書文面に

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

⑤ 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

⑥ 予定の回収率と回収数

回収率 33.3%      回収数 2,500

⑦ 調査実施の回収率と回収数

回収率 45.0%      回収数 3,373

5. 実施時期

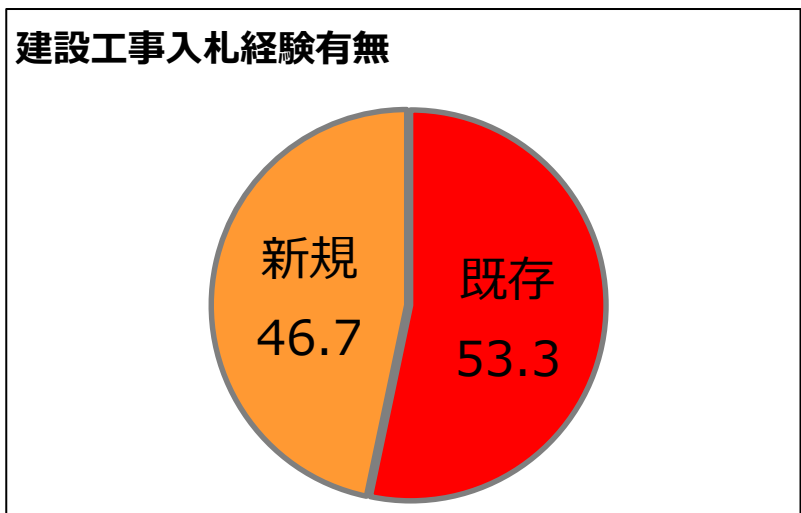
平成30年（2018年）11月20日～12月7日

6. 調査機関

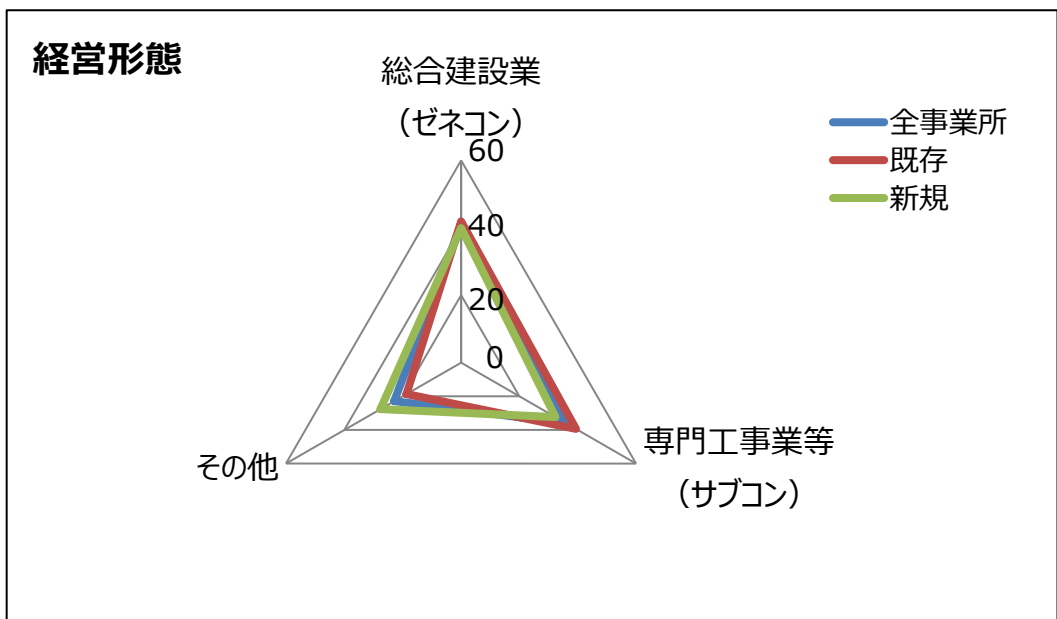
株式会社アイスタット <http://www.istat.co.jp/>

全事業所  
建設工事入札経験有無

No.	カテゴリー名	n	全体%
1	既存	1,798	53.3
2	新規	1,575	46.7
	全体	3,373	100.0



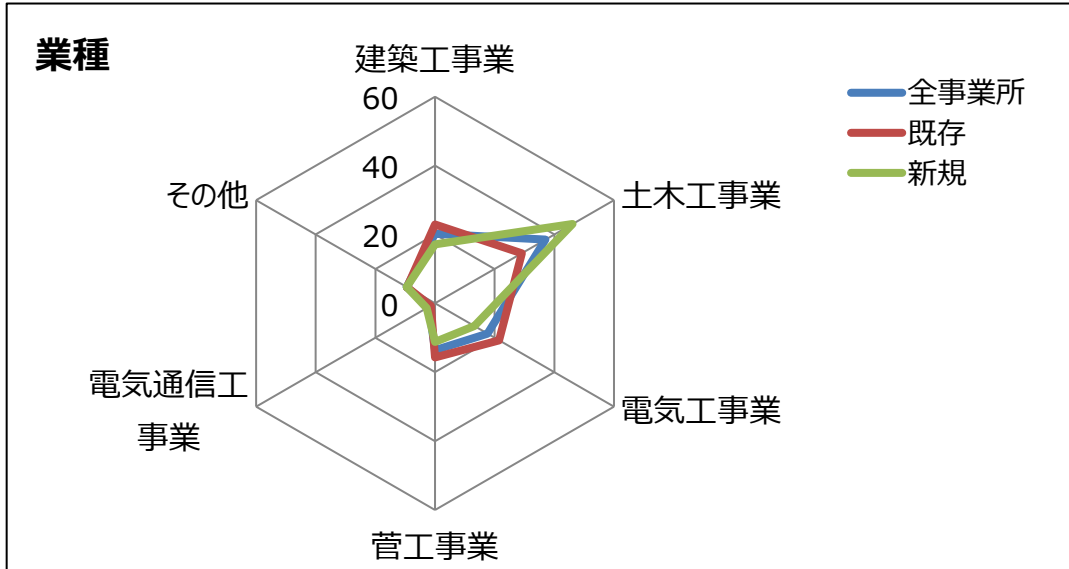
No.	カテゴリー名	全事業所		既存		新規	
		n	%	n	%	n	%
1	総合建設業(ゼネコン)	1,383	41.0	754	41.9	629	39.9
2	専門工事業等(サブコン)	1,219	36.1	708	39.4	511	32.4
3	その他	771	22.9	336	18.7	435	27.6
	全体	3,373	100.0	1,798	100.0	1,575	100.0



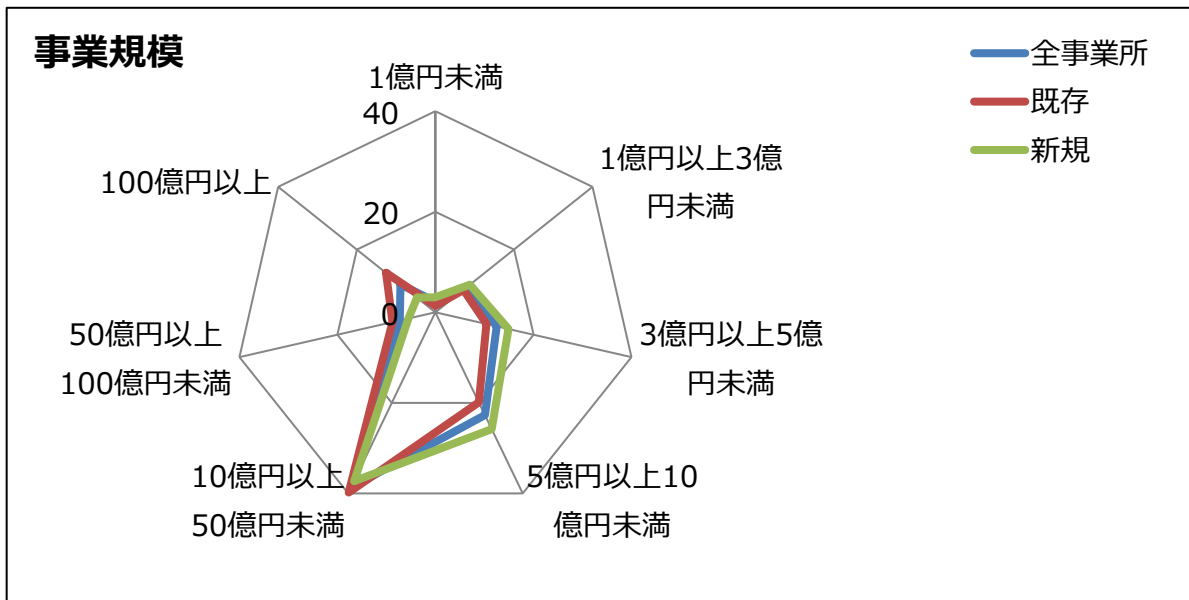


業種 No.	カテゴリー名	全事業所		既存		新規	
		n	%	n	%	n	%
1	建築工事業	681	20.2	411	22.9	270	17.1
2	土木工事業	1,249	37.0	523	29.1	726	46.1
3	電気工事業	595	17.6	387	21.5	208	13.2
4	管工事業	459	13.6	282	15.7	177	11.2
5	電気通信工事業	70	2.1	26	1.4	44	2.8
6	その他	319	9.5	169	9.4	150	9.5
	全体	3,373	100.0	1,798	100.0	1,575	100.0

全事業所 既存 新規

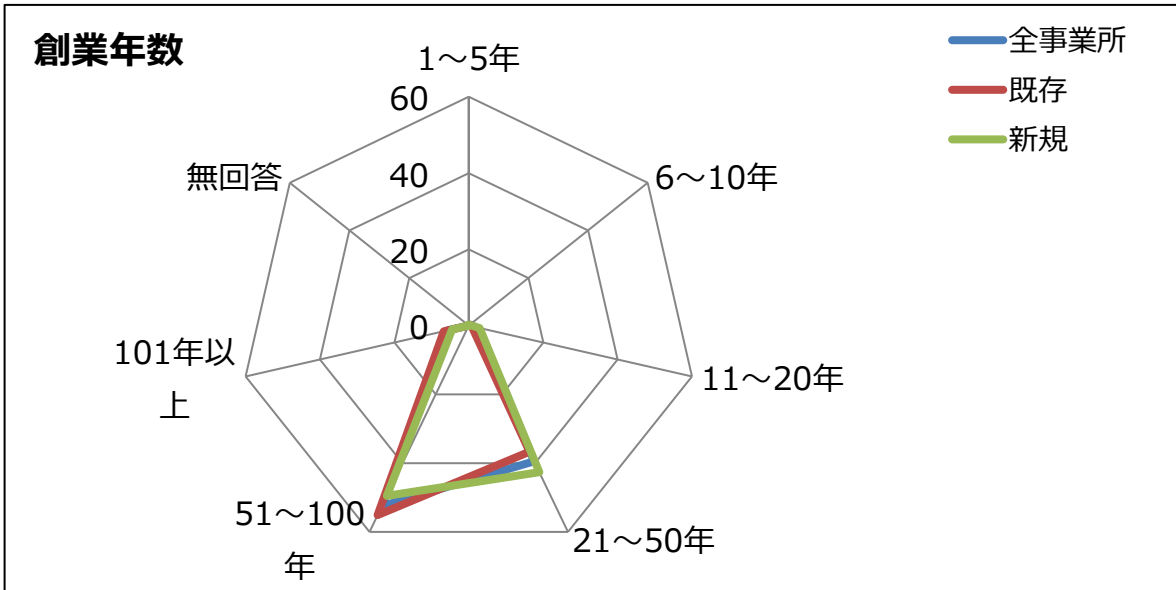


事業規模 No.	カテゴリー名	全事業所		既存		新規	
		n	%	n	%	n	%
1	1億円未満	72	2.1	24	1.3	48	3.0
2	1億円以上3億円未満	265	7.9	127	7.1	138	8.8
3	3億円以上5億円未満	421	12.5	187	10.4	234	14.9
4	5億円以上10億円未満	764	22.7	358	19.9	406	25.8
5	10億円以上50億円未満	1,304	38.7	716	39.8	588	37.3
6	50億円以上100億円未満	246	7.3	159	8.8	87	5.5
7	100億円以上	301	8.9	227	12.6	74	4.7
	全体	3,373	100.0	1,798	100.0	1,575	100.0

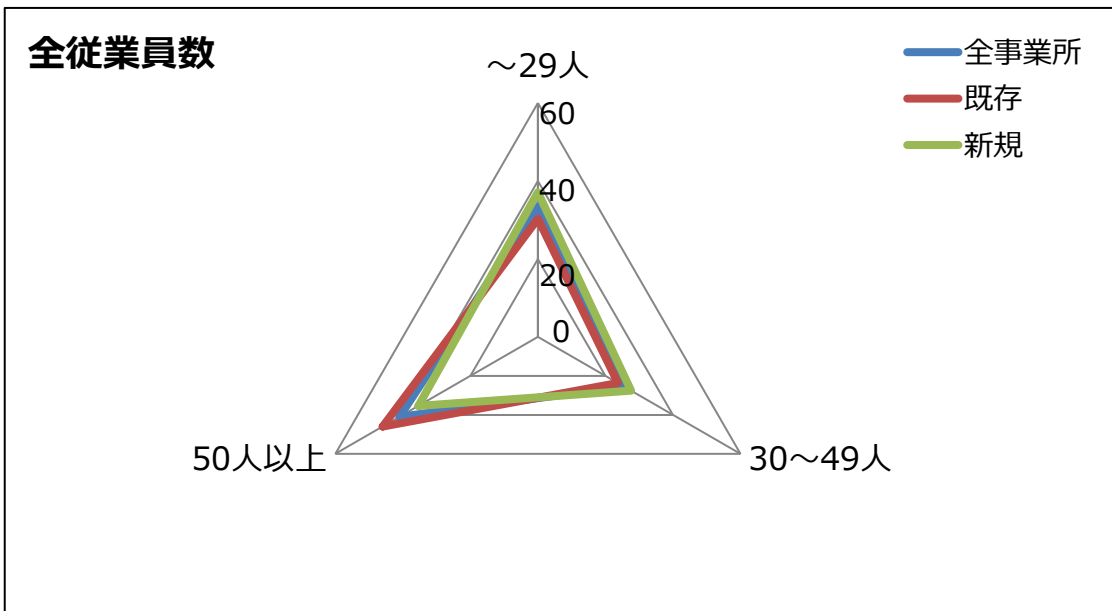


創業年数		全事業所		既存		新規	
No.	カテゴリー名	n	%	n	%	n	%
1	1～5年	7	0.2	3	0.2	4	0.3
2	6～10年	13	0.4	8	0.4	5	0.3
3	11～20年	60	1.8	15	0.8	45	2.9
4	21～50年	1,331	39.5	660	36.7	671	42.6
5	51～100年	1,770	52.5	991	55.1	779	49.5
6	101年以上	192	5.7	121	6.7	71	4.5
	無回答	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	全体	3,373	100.0	1,798	100.0	1,575	100.0

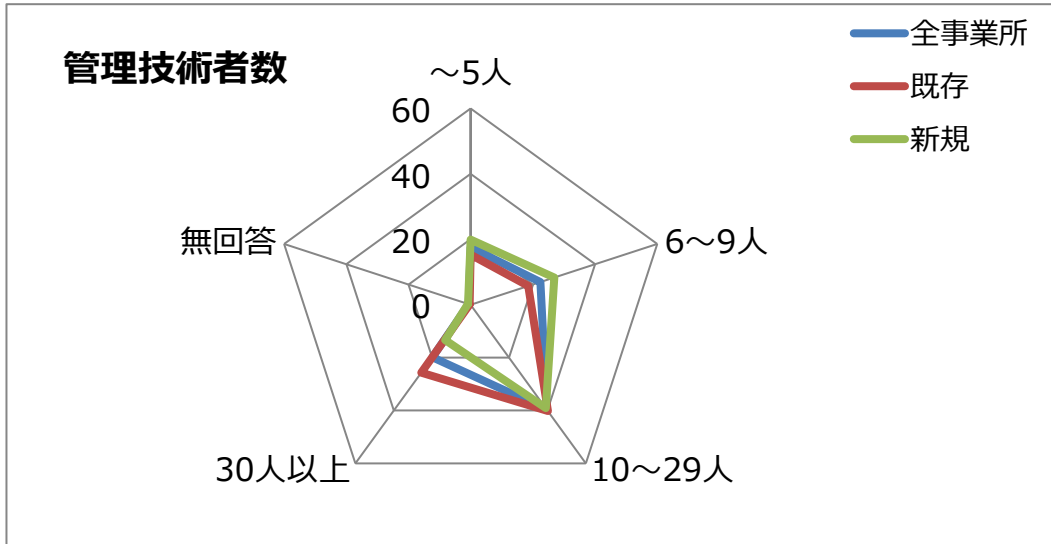
全事業所 既存 新規



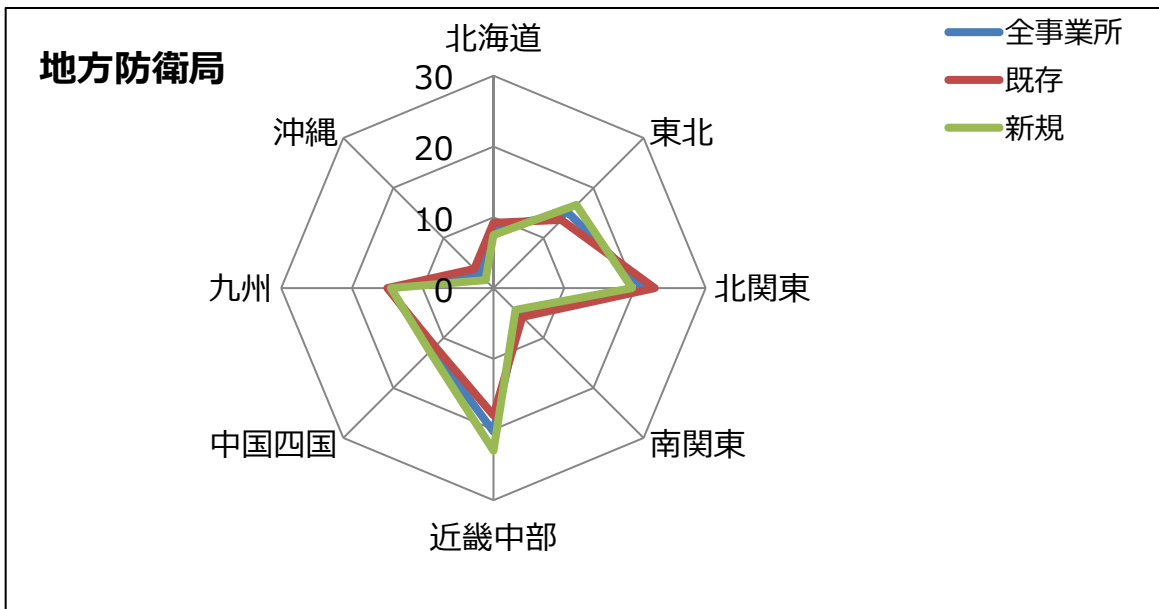
全従業員数		全事業所		既存		新規	
No.	カテゴリー名	n	%	n	%	n	%
1	～29人	1,129	33.5	545	30.3	584	37.1
2	30～49人	860	25.5	426	23.7	434	27.6
3	50人以上	1,384	41.0	827	46.0	557	35.4
	全体	3,373	100.0	1,798	100.0	1,575	100.0



管理技術者数		全事業所		既存		新規	
No.	カテゴリー名	n	%	n	%	n	%
1	～5人	589	17.5	275	15.3	314	19.9
2	6～9人	756	22.4	333	18.5	423	26.9
3	10～29人	1,338	39.7	722	40.2	616	39.1
4	30人以上	671	19.9	462	25.7	209	13.3
	無回答	19	0.6	6	0.3	13	0.8
	全体	3,373	100.0	1,798	100.0	1,575	100.0



地方防衛局		全事業所		既存		新規	
No.	カテゴリー名	n	%	n	%	n	%
1	北海道	284	8.4	166	9.2	118	7.5
2	東北	507	15.0	245	13.6	262	16.6
3	北関東	719	21.3	410	22.8	309	19.6
4	南関東	175	5.2	105	5.8	70	4.4
5	近畿中部	686	20.3	323	18.0	363	23.0
6	中国四国	410	12.2	210	11.7	200	12.7
7	九州	498	14.8	270	15.0	228	14.5
8	沖縄	94	2.8	69	3.8	25	1.6
	全体	3,373	100.0	1,798	100.0	1,575	100.0



地方防衛局	本社所在地	全事業所		既存		新規	
		n	%	n	%	n	%
北海道	北海道	284	8.4	166	9.2	118	7.5
東北	青森県	130	3.9	85	4.7	45	2.9
	岩手県	85	2.5	33	1.8	52	3.3
	宮城県	81	2.4	42	2.3	39	2.5
	秋田県	78	2.3	31	1.7	47	3.0
	山形県	61	1.8	25	1.4	36	2.3
	福島県	72	2.1	29	1.6	43	2.7
北関東	茨城県	51	1.5	31	1.7	20	1.3
	栃木県	43	1.3	18	1.0	25	1.6
	群馬県	57	1.7	33	1.8	24	1.5
	埼玉県	58	1.7	30	1.7	28	1.8
	千葉県	47	1.4	31	1.7	16	1.0
	東京都	296	8.8	188	10.5	108	6.9
	長野県	45	1.3	16	0.9	29	1.8
	新潟県	122	3.6	63	3.5	59	3.7
南関東	神奈川県	70	2.1	47	2.6	23	1.5
	山梨県	14	0.4	6	0.3	8	0.5
	静岡県	91	2.7	52	2.9	39	2.5
近畿中部	富山県	47	1.4	14	0.8	33	2.1
	石川県	68	2.0	36	2.0	32	2.0
	福井県	38	1.1	10	0.6	28	1.8
	岐阜県	65	1.9	29	1.6	36	2.3
	愛知県	122	3.6	58	3.2	64	4.1
	三重県	32	0.9	21	1.2	11	0.7
	滋賀県	23	0.7	11	0.6	12	0.8
	京都府	63	1.9	34	1.9	29	1.8
	大阪府	107	3.2	53	2.9	54	3.4
	兵庫県	86	2.5	40	2.2	46	2.9
	奈良県	14	0.4	8	0.4	6	0.4
和歌山県	21	0.6	9	0.5	12	0.8	
中国四国	鳥取県	29	0.9	13	0.7	16	1.0
	島根県	57	1.7	26	1.4	31	2.0
	岡山県	60	1.8	29	1.6	31	2.0
	広島県	83	2.5	41	2.3	42	2.7
	山口県	59	1.7	42	2.3	17	1.1
	徳島県	22	0.7	16	0.9	6	0.4
	香川県	37	1.1	15	0.8	22	1.4
	愛媛県	32	0.9	15	0.8	17	1.1
	高知県	31	0.9	13	0.7	18	1.1
九州	福岡県	135	4.0	66	3.7	69	4.4
	佐賀県	51	1.5	14	0.8	37	2.3
	長崎県	81	2.4	51	2.8	30	1.9
	熊本県	58	1.7	34	1.9	24	1.5
	大分県	45	1.3	33	1.8	12	0.8
	宮崎県	44	1.3	24	1.3	20	1.3
	鹿児島県	84	2.5	48	2.7	36	2.3
沖縄	沖縄県	94	2.8	69	3.8	25	1.6
	全体	3,373	100.0	1,798	100.0	1,575	100.0

※以下、地方防衛局、地方防衛支局（長崎防衛支局を除く。）及び名護防衛事務所を「防衛局」という。

### §3 入札実態及び入札参加意向の要約

#### 1. 建設工事入札参加経験有無

- ◆ 入札参加経験の有無はほぼ半分ずつである。今後更なる機会があれば、入札参加が頻繁な者、ほとんど参加のない者及び参加未経験者の3分類にして調査することが望ましい。
- ◆ 新規事業者（入札無し）は既存事業者（入札あり）に比べ、創業年数が浅く、従業員数と技術者数が少人数で、小規模事業者である。
- ◆ アンケート回答者のうち、既存事業者は沖縄防衛局で多く、新規事業者は近畿中部局が多い。

#### 2. 落札有無

- ◆ 既存事業者 1,798 社のうち落札事業者は 1,223 社で、落札の割合は 68% である。  
全事業者 3,373 社のうちの落札事業者は 36% であることから、グロス競争倍数は約 2.76 倍となる

#### 3. 直近の入札案件

- ◆ 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者、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。

#### 4. 直近の入札結果

- ◆ 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。

#### 5. 入札後の辞退理由

- ◆ 「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、電気通信工事等、事業規模が大きく技術者が多い事業者、沖縄防衛局が多い。

#### 6. 参加しない理由

- ◆ 新規事業者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。

#### 7. 入札の参加しやすさ

- ◆ 「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。
- ◆ 「参加しやすい」の回答率が低い事業者は、土木工事業、事業規模 5 億円以上 10 億円未満、近畿中部防衛局である。

## 8. 参加しにくい理由

- ◆ 既存事業者と新規事業者とでは共に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。

## 9. 入札情報の閲覧有無

- ◆ 全事業者の7割が入札情報を閲覧している。既存事業者の閲覧割合は89%、新規事業者は64%である。  
閲覧割合はサブコン、大規模事所、沖縄防衛局で高い

## 10. 入札情報入手経路

- ◆ 入札情報入手経路トップ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に新規事業者と既存事業者の差異はない。

## 11. 平成31年度工事計画時期

- ◆ 既存事業者は新規事業者より早めに次年度工事計画を立案する傾向にある。

## 12. 平成31年度防衛省案件入札参加計画有無

- ◆ 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。
- ◆ 入札参加計画「ある」の回答率は、大規模事業所、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。

## 13. 基地内工事での手続きの面倒

- ◆ 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「入場手続きの面倒」は優先的改善事項といえる。

## 14. 防衛省建設工事案件入札参加意向

- ◆ 入札参加意向が「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。
- ◆ 新規事業者が3割を超える入札参加意向を有している一方、既存事業者の5割強の者しか入札参加意向を有していない非対称性に重大な課題が内蔵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と思われる。
- ◆ 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。

## 15. 魅力的な入札

- ◆ 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。
- ◆ 既存事業者と新規事業者とも、共通して適切な利益を得られることを重視している。

## 16. 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で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。
- ◆ 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。
- ◆ 落札有無別で入札参加阻害要因の認識に乖離が大きいものを調べた。  
「落札あり」が「落札なし」に比べ大きいトップ3は「採算割れのリスクがあるため」「他業種の付帯工事があった」「落札しても利益が見込めない」で、「あり」は「なし」に比べ採算性に関する要因が落札の障壁となっている。
- ◆ 「落札なし」が「落札あり」に比べ大きいトップ3は「仕様書で施設の概要や規模が不明」「開拓のためコストが必要」「企業の工事実績要件の厳しさ」で、「なし」は「あり」より仕様書の不備・開拓に伴うリスクに関する要因が落札の障壁となっている。

## 17 改善項目

- ◆ 防衛省建設工事への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「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。

## 18 阻害要因の分類

- ◆ 阻害要因 36 項目について、回答のされ方が似ている項目を 8 個のグループに分類した。

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_責任分岐点が不明瞭
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
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い 36_市場逼迫が転嫁しリスク要因となった
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
建設技能労働者確保上の阻害要因	11_協力的会社・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
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
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
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

### 分類項目の平均

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。

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

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



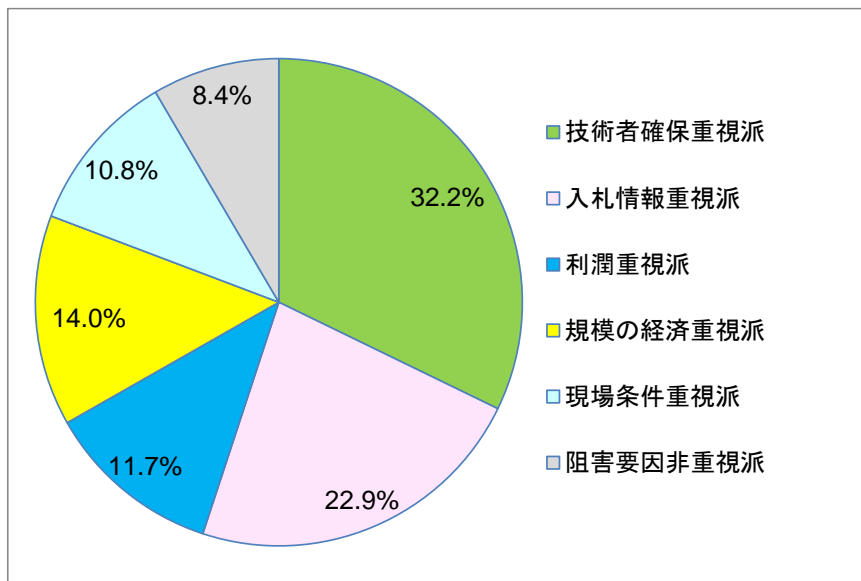
19 事業所のグルーピング

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。

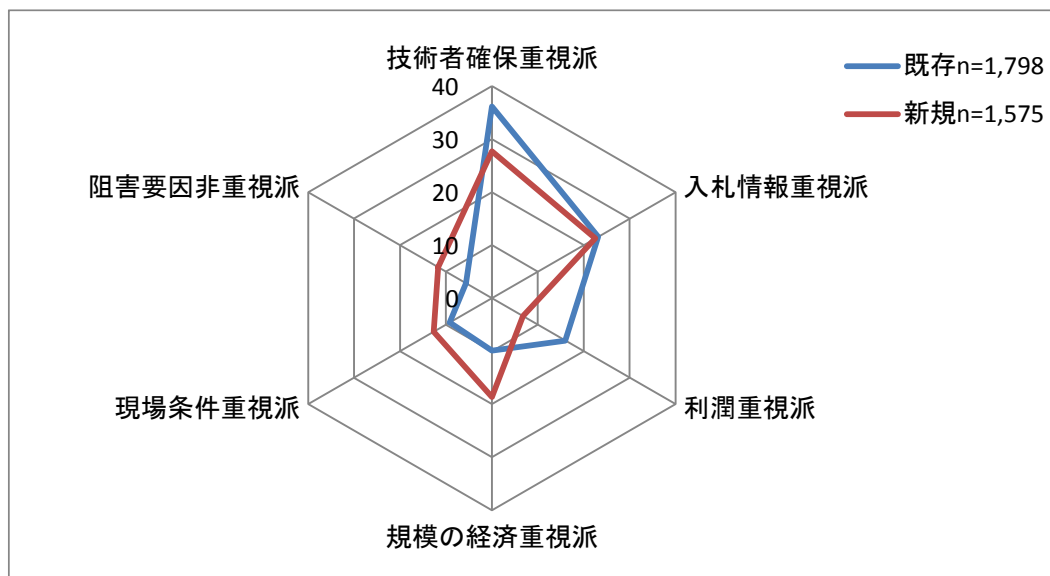
技術者確保重視派は32%、入札情報重視派は23%、規模の経済重視派は14%、利潤重視派は12%、現場条件重視派は11%、阻害要因非重要派は8%だった。

	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



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」「阻害要因非重要派」は新規が大きい。



## 第2章 入札実態及び入札参加意向

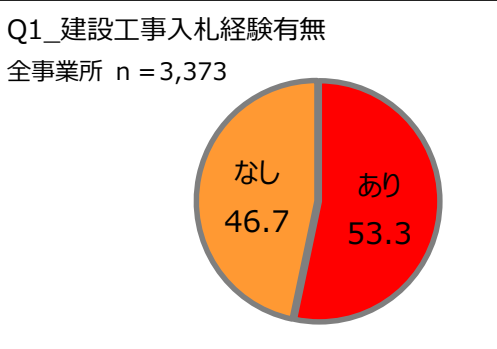
### §1 建設工事入札参加経験有無

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。

「あり」の割合は53.3%、「なし」は46.7%だった。

以降では「あり」を既存、「なし」を新規と表記する。

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。(SA)



新規事業者は既存事業者に比べ、創業年数が浅く、従業員数と技術者数が少人数で、小規模事業である。

既存事業者は沖縄防衛局で多く、新規事業者は近畿中部局が多い。

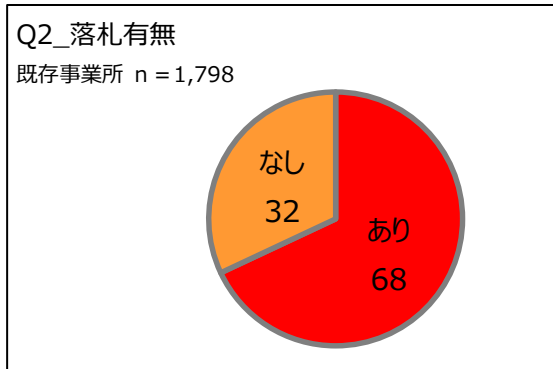
#### ◆事業所属性別

		既存・新規有無別		n
		既存	新規	
	全体	53.3	46.7	3,373
Q25 経営形態	総合建設業(ゼネコン)	54.5	45.5	1,383
	専門工事業等(サブコン)	58.1	41.9	1,219
	その他	43.6	56.4	771
Q26 業種	建築工事業	60.4	39.6	681
	土木工事業	41.9	58.1	1,249
	電気工事業	65.0	35.0	595
	管工事業	61.4	38.6	459
	電気通信工事業	37.1	62.9	70
	その他	53.0	47.0	319
Q27 事業規模	3億円未満	44.8	55.2	337
	3億円以上5億円未満	44.4	55.6	421
	5億円以上10億円未満	46.9	53.1	764
	10億円以上50億円未満	54.9	45.1	1,304
	50億円以上100億円未満	64.6	35.4	246
	100億円以上	75.4	24.6	301
Q28 創業年数	~50年	48.6	51.4	1,411
	51~100年	56.0	44.0	1,770
	101年以上	63.0	37.0	192
Q30 全従業員数	~29人	48.3	51.7	1,129
	30~49人	49.5	50.5	860
	50人以上	59.8	40.2	1,384
Q31 監理技術者数	~5人	46.7	53.3	589
	6~9人	44.0	56.0	756
	10~29人	54.0	46.0	1,338
	30人以上	68.9	31.1	671
防衛局	北海道	58.5	41.5	284
	東北	48.3	51.7	507
	北関東	57.0	43.0	719
	南関東	60.0	40.0	175
	近畿中部	47.1	52.9	686
	中国四国	51.2	48.8	410
	九州	54.2	45.8	498
	沖縄	73.4	26.6	94

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

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。  
 既存事業者 1,798 社のうち落札事業者は 1,223 社で「落札割合」は 68%である。  
 全事業者 3,373 社のうちの落札事業者は 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)



落札ありの割合は、創業年数が浅く、従業員数と技術者数が少人数の小規模事業、沖縄防衛局で高い。

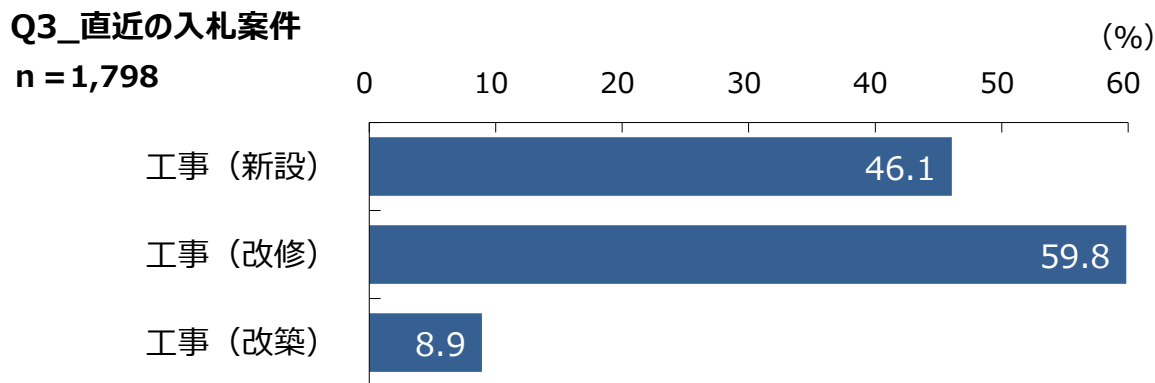
◆事業所属性別

		Q2_落札有無		n
		あり	なし	
	全体	68.0	32.0	1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	65.6	34.4	754
	専門工事業等(サブコン)	73.9	26.1	708
	その他	61.0	39.0	336
	Q26_業種	建築工事業	71.5	28.5
	土木工事業	53.9	46.1	523
	電気工事業	77.3	22.7	387
	管工事業	77.0	23.0	282
	電気通信工事業	80.8	19.2	26
	その他	65.1	34.9	169
Q27_事業規模	3億円未満	63.6	36.4	151
	3億円以上5億円未満	61.5	38.5	187
	5億円以上10億円未満	60.3	39.7	358
	10億円以上50億円未満	66.3	33.7	716
	50億円以上100億円未満	77.4	22.6	159
	100億円以上	87.2	12.8	227
Q28_創業年数	～50年	63.8	36.2	686
	51～100年	69.7	30.3	991
	101年以上	77.7	22.3	121
Q30_全従業員数	～29人	60.7	39.3	545
	30～49人	63.4	36.6	426
	50人以上	75.2	24.8	827
Q31_監理技術者数	～5人	64.0	36.0	275
	6～9人	61.6	38.4	333
	10～29人	66.1	33.9	722
	30人以上	78.4	21.6	462
防衛局	北海道	73.5	26.5	166
	東北	70.2	29.8	245
	北関東	68.8	31.2	410
	南関東	68.6	31.4	105
	近畿中部	63.5	36.5	323
	中国四国	67.6	32.4	210
	九州	63.7	36.3	270
	沖縄	81.2	18.8	69

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

既存事業所において、直近の入札案件について聞いた。  
 「工事（新設）」は 46.1%、「工事（改修）」は 59.8%、「工事（改築）」は 8.9%だった。

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）



新設工事の割合は大規模事業者、沖縄防衛局が多い。  
 改修工事の割合は小規模事業者、北海道で高い。

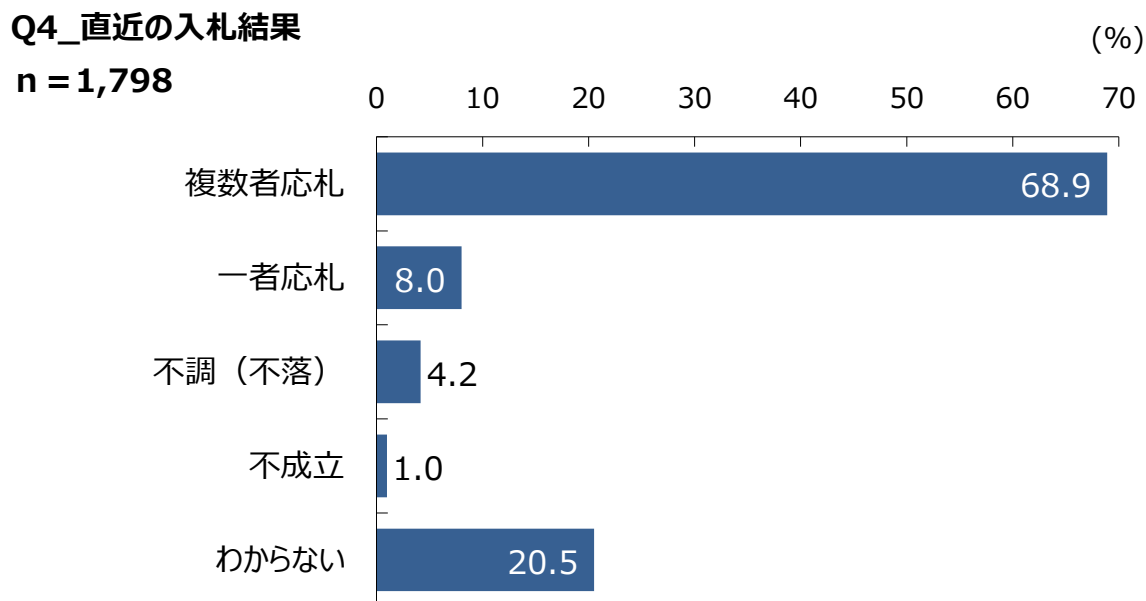
◆事業所属性別

		Q3_直近の入札案件			n
		工事 (新設)	工事 (改修)	工事 (改築)	
全体		46.1	59.8	8.9	1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	50.4	52.7	11.7	754
	専門工事業等(サブコン)	44.8	64.7	5.8	708
	その他	39.0	65.8	9.2	336
Q26_業種	建築工事業	49.1	54.3	9.2	411
	土木工事業	46.8	56.2	10.7	523
	電気工事業	50.9	60.5	6.2	387
	管工事業	34.4	73.4	8.2	282
	電気通信工事業	46.2	69.2	0.0	26
	その他	44.4	59.2	11.2	169
Q27_事業規模	3億円未満	30.5	74.2	6.0	151
	3億円以上5億円未満	29.9	72.2	8.0	187
	5億円以上10億円未満	39.4	65.6	7.0	358
	10億円以上50億円未満	48.9	58.2	11.0	716
	50億円以上100億円未満	59.1	46.5	8.2	159
	100億円以上	62.1	45.4	8.4	227
Q28_創業年数	～50年	36.9	66.9	6.4	686
	51～100年	51.4	56.3	10.2	991
	101年以上	54.5	48.8	12.4	121
Q30_全従業員数	～29人	33.6	69.7	8.4	545
	30～49人	43.9	59.9	8.0	426
	50人以上	55.4	53.3	9.7	827
Q31_監理技術者数	～5人	26.9	76.7	5.8	275
	6～9人	35.4	69.4	7.2	333
	10～29人	47.8	57.9	10.2	722
	30人以上	62.6	45.9	9.7	462
防衛局	北海道	39.2	68.1	12.0	166
	東北	41.6	63.7	8.2	245
	北関東	43.4	63.9	8.3	410
	南関東	47.6	59.0	8.6	105
	近畿中部	39.9	66.6	8.4	323
	中国四国	52.4	52.9	8.6	210
	九州	51.5	51.5	10.0	270
	沖縄	79.7	26.1	7.2	69

表内数値：横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

既存事業所において、直近の入札結果について聞いた。  
 「複数者応札」は68.9%、「一者応札」は8.0%、「不調（不落）」は4.2%、「不成立」は1.0%、「わからない」は20.5%だった。  
 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)



※

入札結果	定義等	予定価格との関係	応札者数
複数者応札	・入札金額が予定価格以下であること	予定価格以下	応札が複数者
	・入札の結果、仕様書に合致する応札者(入札者)が複数いること		
一者応札	・入札金額が予定価格以下であること	予定価格以下	応札が一者
	・入札の結果、仕様書に合致する応札者(入札者)が1者しかいないこと		
不調	・入札に参加する事業者がいないこと	予定価格超	応札なし
	・再度入札で予定価格に達していないこと		
	・再度入札で辞退札が提出されたこと		
不成立	・入札金額が予定価格を超えていること	予定価格超	応札が複数

複数者応札の割合は、大規模事業者、沖縄防衛局で高い。

入札結果「わからない」の割合は小規模事業者で高い。

◆事業所属性別

		Q4 直近の入札結果					n
		複数者 応札	一者応札	不調 (不落)	不成立	わから ない	
	全体	68.9	8.0	4.2	1.0	20.5	1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	72.8	6.6	4.9	1.2	17.5	754
	専門工事業等(サブコン)	69.1	8.5	4.1	0.8	20.1	708
	その他	59.8	10.1	2.7	0.9	28.3	336
Q26_業種	建築工事業	70.6	9.2	5.8	1.5	16.1	411
	土木工事業	70.9	6.5	4.0	0.6	20.8	523
	電気工事業	69.5	7.5	4.4	1.6	19.1	387
	管工事業	64.9	8.9	2.1	0.7	25.5	282
	電気通信工事業	61.5	3.8	7.7	0.0	30.8	26
	その他	65.1	10.1	3.0	0.6	23.7	169
Q27_事業規模	3億円未満	55.6	10.6	4.6	0.7	29.8	151
	3億円以上5億円未満	64.2	11.8	3.2	1.1	21.9	187
	5億円以上10億円未満	63.7	7.5	3.9	1.4	25.1	358
	10億円以上50億円未満	71.4	7.4	4.3	1.1	18.7	716
	50億円以上100億円未満	78.6	5.7	2.5	0.0	15.7	159
	100億円以上	75.3	7.5	5.7	0.9	15.0	227
Q28_創業年数	～50年	65.3	10.1	4.8	0.7	22.0	686
	51～100年	71.3	6.8	3.7	1.2	19.4	991
	101年以上	69.4	6.6	4.1	0.8	21.5	121
Q30_全従業員数	～29人	63.9	10.1	4.0	1.5	22.9	545
	30～49人	68.1	6.3	4.7	0.5	21.8	426
	50人以上	72.7	7.5	4.0	1.0	18.3	827
Q31_監理技術者数	～5人	57.8	12.4	5.1	0.4	26.2	275
	6～9人	67.0	8.1	3.6	1.2	22.5	333
	10～29人	68.8	8.0	4.6	1.1	19.9	722
	30人以上	77.5	5.4	3.5	1.1	16.0	462
防衛局	北海道	64.5	11.4	5.4	0.0	22.9	166
	東北	62.9	7.8	4.5	0.4	26.5	245
	北関東	70.5	9.8	3.7	1.0	18.0	410
	南関東	73.3	7.6	3.8	0.0	18.1	105
	近畿中部	67.8	6.2	4.6	1.2	22.0	323
	中国四国	74.8	5.2	3.8	0.5	19.0	210
	九州	67.8	7.8	3.7	2.6	20.0	270
	沖縄	76.8	8.7	4.3	1.4	11.6	69

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

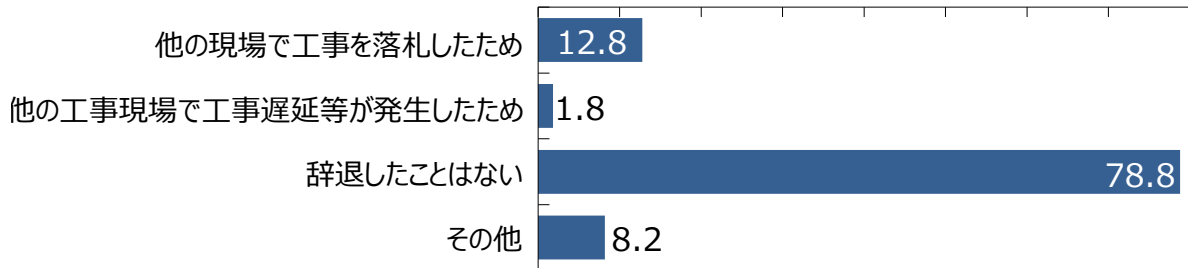
既存事業所において、入札後に辞退された経験について聞いた。  
 「辞退したことはない」は78.8%、「わからない」は20.5%、「他の現場での工事を落札したため」は12.8%、「他の工事現場で工事遅延等が発生したため」は1.8%だった。  
 「辞退したことはない」は小規模事業所、北海道防衛局が多い。  
 「他の現場で工事を落札したため」で入札後辞退したのは、電気通信工事等、事業規模が大きく技術者が多い事業者、沖縄防衛局が多い。

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)

Q5\_入札後の辞退理由

n = 1,798

0 10 20 30 40 50 60 70 80 (%)



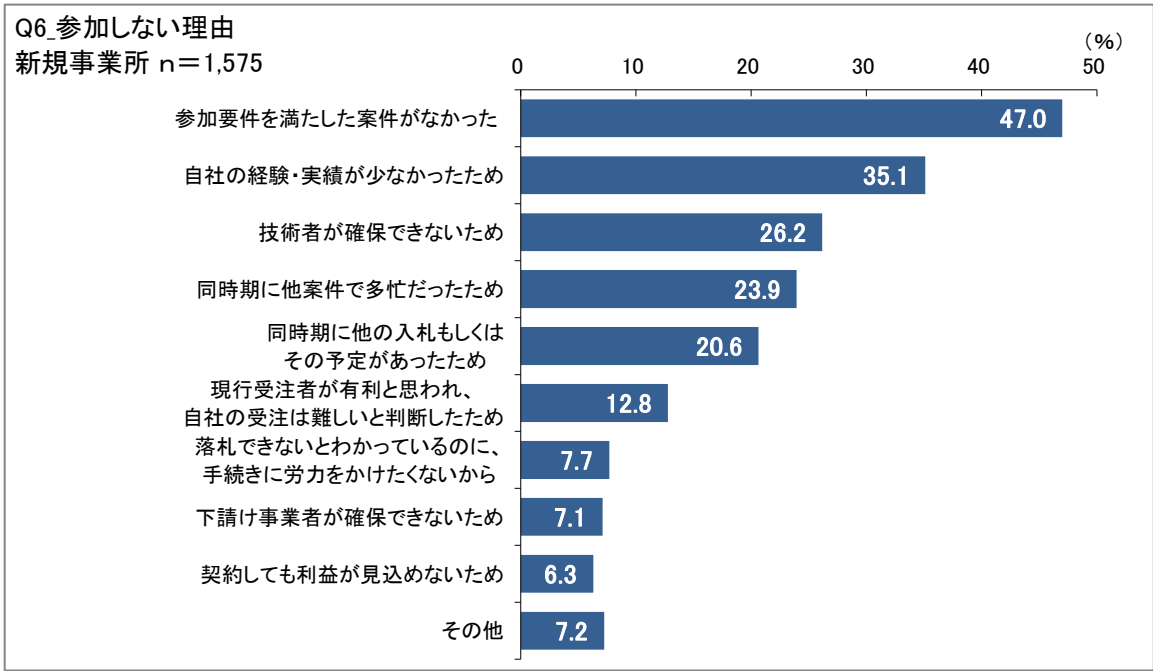
◆事業所属性別

	Q5_入札後の辞退理由				n	
	他の現場での工事を落札したため	他の工事現場で工事遅延等が発生したため	辞退したことはない	その他		
全体	12.8	1.8	78.8	8.2	1,798	
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	15.5	1.1	76.3	8.2	754
	専門工事業等(サブコン)	11.3	2.8	79.1	8.6	708
	その他	9.8	1.5	83.9	7.1	336
	その他	9.8	1.5	83.9	7.1	336
Q26_業種	建築工事業	15.6	0.7	74.7	10.5	411
	土木工事業	14.9	2.7	77.1	7.6	523
	電気工事業	10.3	2.3	78.6	10.3	387
	管工事業	8.5	1.4	86.2	5.0	282
	電気通信工事業	23.1	3.8	73.1	3.8	26
	その他	10.7	1.2	83.4	5.3	169
Q27_事業規模	3億円未満	8.6	0.7	85.4	6.0	151
	3億円以上5億円未満	13.4	2.1	80.2	5.3	187
	5億円以上10億円未満	10.3	2.8	80.7	8.7	358
	10億円以上50億円未満	13.3	1.4	77.8	9.1	716
	50億円以上100億円未満	16.4	1.9	76.1	6.3	159
100億円以上	15.0	2.2	75.3	9.7	227	
Q28_創業年数	~50年	12.8	2.8	79.7	6.9	686
	51~100年	12.5	1.4	78.7	8.7	991
	101年以上	14.9	0.0	74.4	11.6	121
Q30_全従業員数	~29人	11.4	2.2	80.2	8.3	545
	30~49人	11.5	0.7	82.9	6.3	426
	50人以上	14.4	2.2	75.8	9.1	827
Q31_監理技術者数	~5人	10.5	1.5	84.0	5.1	275
	6~9人	9.9	2.4	81.1	8.7	333
	10~29人	11.8	1.7	79.4	8.7	722
	30人以上	17.7	1.9	73.4	8.7	462
防衛局	北海道	6.0	0.6	91.0	3.0	166
	東北	8.6	2.0	83.7	6.5	245
	北関東	13.7	1.2	76.1	10.5	410
	南関東	17.1	1.0	71.4	13.3	105
	近畿中部	9.6	2.2	81.1	8.4	323
	中国四国	12.9	1.4	81.9	5.2	210
	九州	17.0	2.6	72.6	9.3	270
	沖縄	30.4	5.8	63.8	8.7	69

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

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。  
 「参加要件を満たした案件がなかった」が47.0%で最大、次に「自社の経験・実績が少なかったため」(35.1%)「技術者が確保できないため」(26.2%)が続いた。  
 新規事業者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)



◆ 事業所属性別

	Q6 参加しない理由										n
	た参加要件が満たされた	が自社の経験・実績	な技術者が確保できない	多同時期に他案件で	が同時期に他の予定入札	断受注は難しいと判断したため	現行受注者が有利と判断したため	けた続きに労力をかけたくない	落札できないとわかっているのに、手続きに労力をかけたくない	保下請け事業者が確保できない	
Q25 経営形態	47.0	35.1	26.2	23.9	20.6	12.8	7.7	7.1	6.3	7.2	1,575
	45.0	37.0	30.4	24.6	24.6	13.4	6.2	7.6	7.2	7.2	629
	47.4	32.5	23.5	22.9	17.8	11.7	7.8	5.9	5.3	6.1	511
	49.4	35.4	23.2	24.1	18.2	13.1	9.7	7.8	6.2	8.7	435
Q26 業種	39.3	36.7	34.8	28.5	24.8	10.0	4.4	9.3	7.8	6.7	270
	49.7	37.5	24.0	21.9	21.6	14.3	7.4	7.0	6.2	6.9	726
	47.6	36.1	25.5	26.4	16.3	15.9	11.5	5.8	4.3	4.3	208
	41.8	28.8	22.0	28.8	22.0	7.3	9.6	7.3	7.3	8.5	177
	40.9	34.1	27.3	18.2	9.1	15.9	6.8	4.5	4.5	11.4	44
	54.7	27.3	26.7	18.0	16.0	11.3	7.3	6.0	6.0	11.3	150
Q27 事業規模	47.3	24.7	21.5	25.8	19.9	12.4	8.6	5.9	6.5	10.2	186
	56.0	35.5	16.7	22.2	19.7	12.0	7.7	6.8	3.8	7.3	234
	49.0	36.7	21.7	23.6	20.4	13.5	9.1	7.4	8.1	7.1	406
	44.2	35.9	31.3	24.3	21.8	13.4	6.8	7.8	7.0	6.3	588
	35.6	33.3	37.9	24.1	20.7	9.2	10.3	5.7	4.6	8.0	87
	41.9	47.3	37.8	23.0	17.6	10.8	1.4	5.4	0.0	6.8	74
Q28 創業年数	50.9	35.0	22.8	22.5	17.1	12.0	8.3	5.9	5.1	7.0	725
	44.0	35.0	28.8	25.5	23.5	12.8	7.3	8.2	7.6	7.1	779
	39.4	36.6	32.4	21.1	25.4	19.7	5.6	7.0	4.2	11.3	71
Q30 全従業員数	51.0	32.9	20.9	24.1	20.0	11.5	8.4	6.8	6.8	7.0	584
	48.8	35.3	26.0	25.1	21.9	13.4	7.8	7.1	6.2	6.0	434
	41.3	37.3	31.8	22.8	20.3	13.6	6.8	7.4	5.7	8.4	557
Q31 監理技術者数	49.4	32.5	22.0	24.2	12.4	9.9	9.6	7.0	3.8	5.7	314
	50.6	36.2	23.2	22.7	22.9	13.7	8.0	8.0	8.0	6.6	423
	45.6	34.7	26.5	24.2	23.7	13.5	7.3	7.5	7.1	8.9	616
	41.6	38.8	37.8	24.4	19.6	13.4	4.8	4.8	3.8	6.2	209
防衛局	34.7	27.1	36.4	30.5	28.8	15.3	7.6	8.5	10.2	3.4	118
	50.8	34.0	22.5	24.0	20.6	9.9	6.1	8.4	7.3	8.8	262
	46.9	41.4	23.6	17.8	17.5	14.2	7.1	5.8	4.5	8.4	309
	50.0	44.3	27.1	22.9	22.9	15.7	4.3	4.3	2.9	5.7	70
	47.4	29.8	25.9	26.4	23.7	11.8	8.5	5.0	5.0	8.3	363
	45.5	34.0	30.0	25.0	18.0	14.0	10.0	7.5	5.5	6.5	200
	50.0	39.9	24.1	22.4	17.1	12.3	8.3	8.3	9.6	6.1	228
	36.0	24.0	36.0	40.0	24.0	12.0	4.0	28.0	4.0	0.0	25

表内数値：横％ 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色



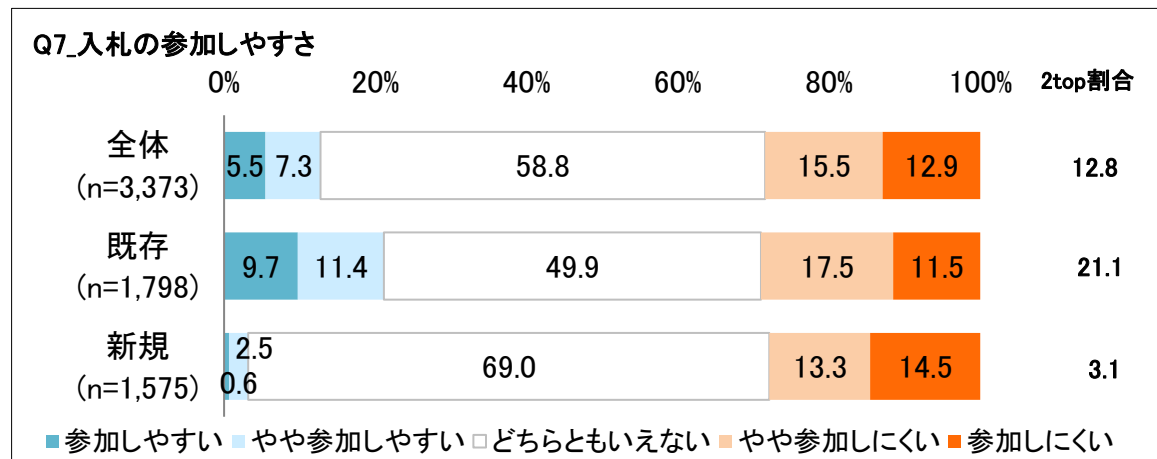
入札の参加のしやすさについて聞いた。

「参加しやすい」は5.5%、「やや参加しやすい」は7.3%で二つ合わせた2top割合は12.8%だった。「参加しにくい」は12.9%、「やや参加しにくい」は15.5%で二つ合わせた2bottom割合は28.4%だった。2top割合が2bottom割合を下16ポイント回った。

既存の2top割合は21.1%、新規は3.1%で既存が新規を大きく上回った。

2top割合が10%を下回る事業者は土木工事業、事業規模5億円以上10億円未満、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)



◆ 事業所属性別

全事業所

	Q7_入札の参加しやすさ					2top割合	n	
	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			
全体	5.5	7.3	58.8	15.5	12.9	12.7	3,373	
Q25 経営形態	総合建設業(ゼネコン)	5.1	7.0	59.2	15.7	12.9	12.1	1,383
	専門工事業等(サブコン)	6.1	8.4	57.4	15.7	12.5	14.4	1,219
	その他	5.2	6.0	60.2	15.0	13.6	11.2	771
Q26 業種	建築工事業	6.8	8.5	59.0	14.1	11.6	15.3	681
	土木工事業	3.8	6.0	61.5	15.7	13.1	9.8	1,249
	電気工事業	6.4	8.2	53.6	18.0	13.8	14.6	595
	管工事業	6.8	9.2	56.4	15.3	12.4	15.9	459
	電気通信工事業	7.1	4.3	57.1	10.0	21.4	11.4	70
	その他	5.6	5.6	61.1	15.0	12.5	11.3	319
Q27 事業規模	3億円未満	6.5	6.2	57.9	13.1	16.3	12.8	337
	3億円以上5億円未満	6.4	5.9	56.3	15.7	15.7	12.4	421
	5億円以上10億円未満	3.5	5.9	61.9	16.2	12.4	9.4	764
	10億円以上50億円未満	5.2	6.8	60.4	15.9	11.7	12.0	1,304
	50億円以上100億円未満	4.9	9.8	56.5	15.4	13.4	14.6	246
	100億円以上	9.6	13.6	50.5	15.0	11.3	23.3	301
Q28 創業年数	~50年	5.5	7.0	56.6	16.9	14.0	12.5	1,411
	51~100年	5.0	7.2	60.6	14.7	12.5	12.2	1,770
	101年以上	9.9	9.4	58.3	13.0	9.4	19.3	192
Q30 全従業員数	~29人	4.9	5.6	58.4	15.8	15.4	10.5	1,129
	30~49人	4.5	6.4	59.9	16.3	12.9	10.9	860
	50人以上	6.6	9.2	58.5	14.9	10.9	15.8	1,384
Q31 監理技術者数	~5人	6.1	5.1	59.9	13.9	14.9	11.2	589
	6~9人	4.4	6.0	60.3	15.6	13.8	10.4	756
	10~29人	4.9	7.1	58.4	16.2	13.4	12.0	1,338
	30人以上	7.3	11.0	56.8	15.6	9.2	18.3	671
防衛局	北海道	7.0	4.9	61.6	13.0	13.4	11.9	284
	東北	6.3	6.5	59.2	16.2	11.8	12.8	507
	北関東	5.7	9.2	59.7	15.2	10.3	14.9	719
	南関東	4.0	6.9	44.0	24.0	21.1	10.9	175
	近畿中部	3.8	4.7	62.8	14.1	14.6	8.5	686
	中国四国	5.1	8.0	55.6	16.8	14.4	13.1	410
	九州	5.0	7.4	61.4	14.9	11.2	12.4	498
	沖縄	13.8	19.1	39.4	14.9	12.8	32.9	94

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

◆事業所属性別

既存事業所

		Q7 入札の参加しやすさ					2top割合	n
		参加しやす	やや参加しやす	どちらともいえない	やや参加しにくい	参加しにくい		
全体		9.7	11.4	49.9	17.5	11.5	21.1	1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	8.9	11.5	50.1	18.2	11.3	20.4	754
	専門工事業等(サブコン)	9.9	12.1	49.3	16.9	11.7	22.0	708
	その他	11.3	9.5	50.6	17.0	11.6	20.8	336
Q26_業種	建築工事業	10.7	12.7	51.6	14.8	10.2	23.4	411
	土木工事業	8.0	10.9	51.4	18.5	11.1	18.9	523
	電気工事業	9.6	11.1	45.5	19.4	14.5	20.7	387
	管工事業	10.6	13.1	47.5	17.4	11.3	23.8	282
	電気通信工事業	19.2	7.7	38.5	19.2	15.4	26.9	26
	その他	10.1	8.3	56.8	16.0	8.9	18.3	169
Q27_事業規模	3億円未満	13.9	8.6	44.4	16.6	16.6	22.5	151
	3億円以上5億円未満	12.3	11.8	45.5	17.1	13.4	24.1	187
	5億円以上10億円未満	7.3	11.2	52.2	19.0	10.3	18.4	358
	10億円以上50億円未満	9.1	9.8	53.6	17.3	10.2	18.9	716
	50億円以上100億円未満	7.5	13.2	49.7	16.4	13.2	20.8	159
	100億円以上	12.3	17.2	41.9	17.2	11.5	29.5	227
Q28_創業年数	~50年	10.6	11.5	46.4	19.4	12.1	22.2	686
	51~100年	8.5	11.3	52.4	16.4	11.4	19.8	991
	101年以上	14.9	11.6	49.6	14.9	9.1	26.4	121
Q30_全従業員数	~29人	9.5	9.2	49.5	18.3	13.4	18.7	545
	30~49人	8.2	11.5	50.9	17.6	11.7	19.7	426
	50人以上	10.6	12.8	49.6	16.8	10.2	23.5	827
Q31_監理技術者数	~5人	13.1	8.7	48.4	17.1	12.7	21.8	275
	6~9人	8.4	11.7	49.8	18.3	11.7	20.1	333
	10~29人	8.7	10.7	50.6	17.6	12.5	19.4	722
	30人以上	10.4	13.9	50.0	16.7	9.1	24.2	462
防衛局	北海道	10.2	7.2	54.2	16.3	12.0	17.4	166
	東北	12.2	11.0	51.8	16.7	8.2	23.2	245
	北関東	9.8	14.4	49.8	15.6	10.5	24.2	410
	南関東	6.7	10.5	33.3	26.7	22.9	17.2	105
	近畿中部	7.4	7.1	55.1	17.0	13.3	14.5	323
	中国四国	9.5	12.9	46.7	19.5	11.4	22.4	210
	九州	8.9	11.1	52.2	17.8	10.0	20.0	270
	沖縄	18.8	23.2	34.8	14.5	8.7	42.0	69

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

◆事業所属性別

新規事業所

		Q7 入札の参加しやすさ					2top割合	n
		参加しやす	やや参加しやす	どちらともいえない	やや参加しにくい	参加しにくい		
全体		0.6	2.5	69.0	13.3	14.5	3.2	1,575
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	0.6	1.6	70.1	12.7	14.9	2.2	629
	専門工事業等(サブコン)	0.8	3.1	68.7	13.9	13.5	3.9	511
	その他	0.5	3.2	67.6	13.6	15.2	3.7	435
Q26_業種	建築工事業	0.7	2.2	70.4	13.0	13.7	3.0	270
	土木工事業	0.7	2.5	68.7	13.6	14.5	3.2	726
	電気工事業	0.5	2.9	68.8	15.4	12.5	3.4	208
	管工事業	0.6	2.8	70.6	11.9	14.1	3.4	177
	電気通信工事業	0.0	2.3	68.2	4.5	25.0	2.3	44
	その他	0.7	2.7	66.0	14.0	16.7	3.3	150
Q27_事業規模	3億円未満	0.5	4.3	68.8	10.2	16.1	4.8	186
	3億円以上5億円未満	1.7	1.3	65.0	14.5	17.5	3.0	234
	5億円以上10億円未満	0.2	1.2	70.4	13.8	14.3	1.5	406
	10億円以上50億円未満	0.5	3.2	68.5	14.1	13.6	3.7	588
	50億円以上100億円未満	0.0	3.4	69.0	13.8	13.8	3.4	87
	100億円以上	1.4	2.7	77.0	8.1	10.8	4.1	74
Q28_創業年数	~50年	0.7	2.8	66.2	14.6	15.7	3.4	725
	51~100年	0.5	2.1	71.1	12.5	13.9	2.6	779
	101年以上	1.4	5.6	73.2	9.9	9.9	7.0	71
Q30_全従業員数	~29人	0.5	2.2	66.6	13.4	17.3	2.7	584
	30~49人	0.9	1.4	68.7	15.0	14.1	2.3	434
	50人以上	0.5	3.8	71.6	12.0	12.0	4.3	557
Q31_監理技術者数	~5人	0.0	1.9	70.1	11.1	16.9	1.9	314
	6~9人	1.2	1.4	68.6	13.5	15.4	2.6	423
	10~29人	0.5	2.9	67.5	14.6	14.4	3.4	616
	30人以上	0.5	4.8	71.8	13.4	9.6	5.3	209
防衛局	北海道	2.5	1.7	72.0	8.5	15.3	4.2	118
	東北	0.8	2.3	66.0	15.6	15.3	3.1	262
	北関東	0.3	2.3	72.8	14.6	10.0	2.6	309
	南関東	0.0	1.4	60.0	20.0	18.6	1.4	70
	近畿中部	0.6	2.5	69.7	11.6	15.7	3.1	363
	中国四国	0.5	3.0	65.0	14.0	17.5	3.5	200
	九州	0.4	3.1	72.4	11.4	12.7	3.5	228
	沖縄	0.0	8.0	52.0	16.0	24.0	8.0	25

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

参加しにくいと思う理由について聞いた。

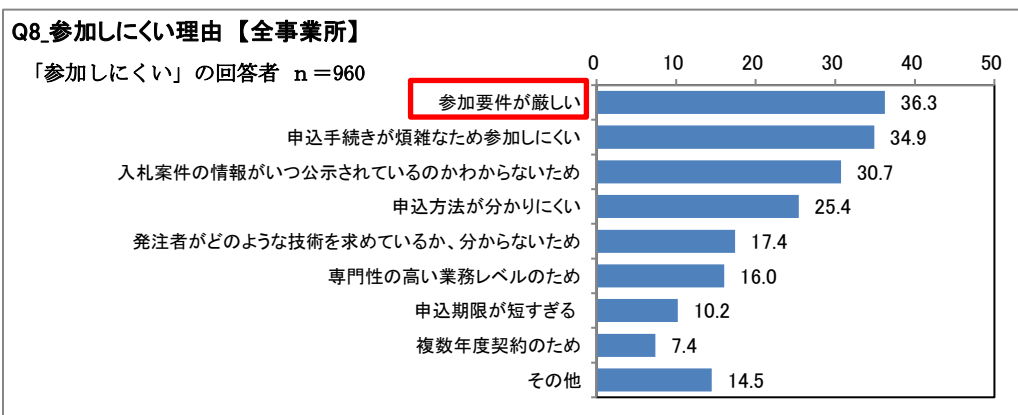
「参加しにくい」を回答した 960 事業所において、「参加要件が厳しい」が 36.3%で最大、次に「申込手続きが煩雑なため参加しにくい」(34.9%)「入札案件の情報がいつ公示されているのかわからないため」(30.7%)が続いた。

既存の 1 位は「申込手続きが煩雑なため参加しにくい」、新規の 1 位は「入札案件の情報がいつ公示されているのかわからないため」だった。

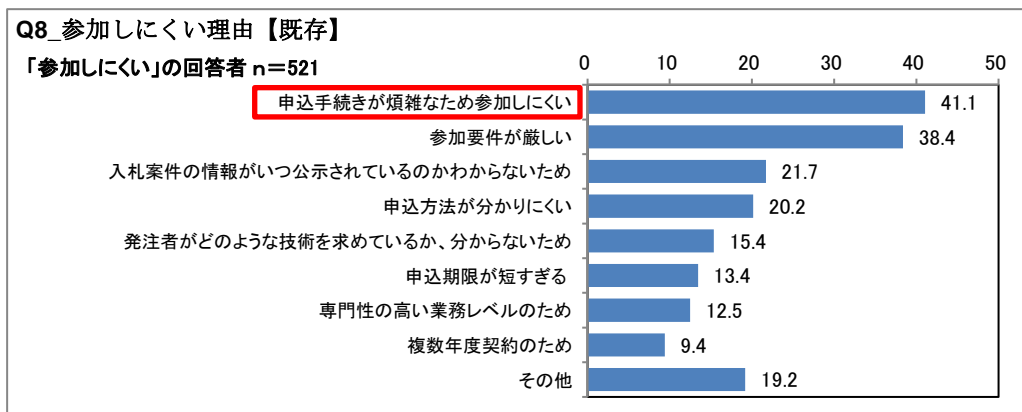
既存事業者と新規事業者とでは共に 3 割程度が参加しにくさを感じているが、前者は手続きの煩雑さ、後者は入札案件の情報がいつ公示されているのかわからないことを第一の理由に挙げている。

Q8. 参加しにくいと思う理由をお教えてください。(MA)

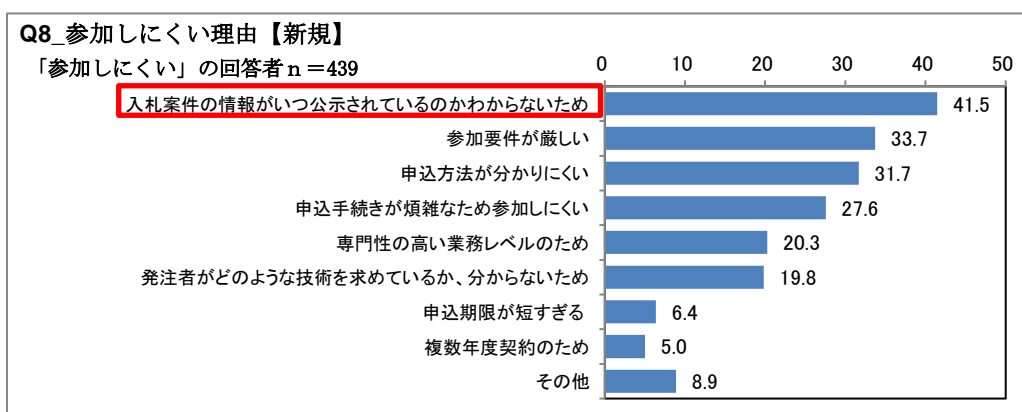
◆全事業所



◆既存



◆新規



全事業所

		Q8 参加しにくい理由										n
		参加要件が厳しい	参加しにくい	申込み手続きが煩雑なため	わからないため	公示されていない情報がかいつ	入札案件の情報がいくつ	申込み方法が分かりにくい	技術者を求めているか、	発注者がどのような	専門性の高い業務レベル	
	全体	36.3	34.9	30.7	25.4	17.4	16.0	10.2	7.4	14.5	960	
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	33.6	34.8	32.6	28.0	17.4	12.6	10.1	6.1	18.7	396	
	専門工事業等(サブコン)	39.4	36.7	29.4	22.4	16.0	16.6	10.5	10.2	11.1	343	
	その他	36.2	32.1	29.4	25.3	19.5	21.3	10.0	5.4	12.2	221	
Q26_業種	建築工事業	35.4	45.7	32.0	25.1	17.7	13.7	10.9	6.9	15.4	175	
	土木工事業	32.6	26.5	35.4	30.6	19.5	15.0	8.6	3.9	15.9	359	
	電気工事業	47.1	36.5	22.8	18.5	15.9	19.6	11.1	12.2	12.7	189	
	管工事業	27.6	42.5	29.1	23.6	14.2	18.1	11.8	7.9	12.6	127	
	電気通信工事業	36.4	18.2	31.8	31.8	27.3	13.6	4.5	18.2	4.5	22	
	その他	42.0	37.5	28.4	20.5	13.6	14.8	12.5	9.1	15.9	88	
Q27_事業規模	3億円未満	38.4	26.3	30.3	31.3	12.1	21.2	7.1	7.1	11.1	99	
	3億円以上5億円未満	39.4	31.1	42.4	25.8	22.7	13.6	11.4	5.3	6.8	132	
	5億円以上10億円未満	31.5	35.2	32.4	32.4	21.0	11.4	10.0	7.8	10.5	219	
	10億円以上50億円未満	35.8	37.8	28.1	23.9	14.4	16.9	8.1	6.9	16.1	360	
	50億円以上100億円未満	42.3	40.8	29.6	22.5	14.1	22.5	15.5	9.9	23.9	71	
100億円以上	38.0	32.9	20.3	7.6	21.5	16.5	17.7	10.1	26.6	79		
Q28_創業年数	~50年	39.9	33.5	29.8	30.3	16.3	16.1	9.2	8.0	9.6	436	
	51~100年	33.3	36.2	32.2	21.4	18.3	15.0	10.8	7.1	18.7	481	
	101年以上	32.6	34.9	23.3	20.9	18.6	27.9	14.0	4.7	16.3	43	
Q30_全従業員数	~29人	34.9	30.4	36.6	29.5	18.8	11.6	7.7	6.8	11.1	352	
	30~49人	35.9	39.4	31.5	25.5	13.9	15.5	9.6	8.0	12.4	251	
	50人以上	37.8	36.1	24.4	21.3	18.5	20.7	13.2	7.6	19.3	357	
Q31_監理技術者数	~5人	37.1	32.4	34.7	33.5	14.1	12.9	11.2	7.6	6.5	170	
	6~9人	35.6	30.6	38.3	27.9	17.6	15.8	8.1	8.1	8.6	222	
	10~29人	35.9	41.2	30.1	24.7	18.7	15.2	9.1	5.8	17.4	396	
	30人以上	37.7	28.1	18.0	15.0	16.8	21.6	15.0	9.6	24.0	167	
防衛局	北海道	25.3	36.0	17.3	36.0	18.7	9.3	22.7	30.7	14.7	75	
	東北	23.9	40.8	8.5	34.5	18.3	7.0	19.7	32.4	9.9	142	
	北関東	24.6	36.6	9.3	36.6	16.4	6.0	17.5	26.2	20.2	183	
	南関東	29.1	32.9	11.4	35.4	16.5	5.1	16.5	22.8	20.3	79	
	近畿中部	28.4	28.4	9.1	36.5	14.7	6.6	20.3	38.1	13.2	197	
	中国四国	19.5	34.4	9.4	28.1	14.8	8.6	10.9	36.7	13.3	128	
	九州	26.2	37.7	12.3	41.5	15.4	9.2	17.7	28.5	13.1	130	
	沖縄	30.8	30.8	3.8	57.7	11.5	11.5	0.0	3.8	3.8	26	

表内数値：横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

既存事業所

	Q8 参加しにくい理由										
		参加しにくい理由が煩雑なため	参加要件が厳しい	わかからないため	入札案件の情報がかいつ	申込方法が分かりにくい	発注者がどのような技術を求めているか、	申込期限が短すぎる	専門性の高い業務レベルのため	複数年度契約のため	その他
全体		41.1	38.4	21.7	20.2	15.4	13.4	12.5	9.4	19.2	n 521
Q25 経営形態	総合建設業(ゼネコン)	39.6	32.4	21.6	23.4	15.3	12.2	8.1	6.8	26.6	222
	専門工事業等(サブコン)	44.3	43.3	23.6	16.7	16.3	14.3	14.8	13.3	13.8	203
	その他	37.5	41.7	17.7	19.8	13.5	14.6	17.7	7.3	13.5	96
Q26 業種	建築工事業	50.5	35.0	20.4	20.4	18.4	11.7	8.7	7.8	22.3	103
	土木工事業	32.9	32.3	28.4	28.4	14.8	13.5	7.7	2.6	23.9	155
	電気工事業	42.0	51.9	18.3	15.3	13.0	16.0	19.1	16.0	15.3	131
	管工事業	46.9	29.6	19.8	18.5	16.0	12.3	17.3	9.9	13.6	81
	電気通信工事業	11.1	55.6	11.1	0.0	22.2	0.0	11.1	22.2	11.1	9
	その他	40.5	40.5	16.7	11.9	14.3	14.3	9.5	14.3	19.0	42
Q27 事業規模	3億円未満	36.0	42.0	26.0	24.0	12.0	18.0	8.0	12.0	50	
	3億円以上5億円未満	43.9	45.6	33.3	19.3	15.8	21.1	7.0	3.5	10.5	57
	5億円以上10億円未満	45.7	32.4	22.9	29.5	18.1	16.2	6.7	12.4	11.4	105
	10億円以上50億円未満	40.6	36.5	19.8	19.3	12.7	8.6	13.7	9.1	21.3	197
	50億円以上100億円未満	44.7	42.6	21.3	19.1	14.9	12.8	19.1	10.6	34.0	47
	100億円以上	33.8	41.5	12.3	6.2	21.5	18.5	13.8	10.8	27.7	65
Q28 創業年数	~50年	42.6	41.2	20.8	27.3	15.3	13.0	10.6	10.2	11.6	216
	51~100年	40.9	35.9	23.6	14.9	15.9	13.8	11.2	9.4	24.6	276
	101年以上	31.0	41.4	10.3	17.2	10.3	13.8	37.9	3.4	24.1	29
Q30 全従業員数	~29人	40.5	38.2	28.9	25.4	14.5	12.7	7.5	8.1	13.9	173
	30~49人	44.8	36.8	20.0	24.0	14.4	12.8	10.4	10.4	16.0	125
	50人以上	39.5	39.5	17.0	13.9	16.6	14.3	17.5	9.9	25.1	223
Q31 監理技術者数	~5人	42.7	39.0	29.3	24.4	15.9	18.3	7.3	8.5	11.0	82
	6~9人	39.0	40.0	31.0	26.0	13.0	13.0	6.0	12.0	10.0	100
	10~29人	46.5	38.2	19.4	22.1	15.7	11.1	14.3	6.9	21.2	217
	30人以上	31.1	37.8	11.8	8.4	15.1	15.1	18.5	12.6	29.4	119
防衛局	北海道	40.4	38.3	27.7	21.3	21.3	25.5	14.9	12.8	14.9	47
	東北	50.8	39.3	21.3	18.0	14.8	14.8	9.8	6.6	13.1	61
	北関東	42.1	38.3	18.7	19.6	16.8	13.1	14.0	7.5	25.2	107
	南関東	42.3	30.8	21.2	26.9	17.3	13.5	15.4	3.8	25.0	52
	近畿中部	26.5	41.8	28.6	24.5	21.4	9.2	12.2	9.2	19.4	98
	中国四国	47.7	32.3	18.5	9.2	7.7	12.3	10.8	13.8	21.5	65
	九州	48.0	38.7	20.0	20.0	10.7	13.3	13.3	10.7	16.0	75
沖縄	25.0	62.5	6.3	25.0	0.0	6.3	0.0	18.8	0.0	16	

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

新規事業所

		Q8 参加しにくい理由									n
		わからな いため	公 示され ないた め	入 札案件 の情報 がか い	参 加要 件が 厳 しい	申 込 方 法 が 分 か り に く い	参 加 手 続 き が 煩 雑 な た め	専 門 性 の 高 い 業 務 レ ベル の た め	発 注 者 が ど の よ う な 、 技 術 を 求 め て い る か	申 込 期 限 が 短 ず ぎ る	
	全体	41.5	33.7	31.7	27.6	20.3	19.8	6.4	5.0	8.9	439
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	46.6	35.1	33.9	28.7	18.4	20.1	7.5	5.2	8.6	174
	専門工事業等(サブコン)	37.9	33.6	30.7	25.7	19.3	15.7	5.0	5.7	7.1	140
	その他	38.4	32.0	29.6	28.0	24.0	24.0	6.4	4.0	11.2	125
Q26_業種	建築工事業	48.6	36.1	31.9	38.9	20.8	16.7	9.7	5.6	5.6	72
	土木工事業	40.7	32.8	32.4	21.6	20.6	23.0	4.9	4.9	9.8	204
	電気工事業	32.8	36.2	25.9	24.1	20.7	22.4	0.0	3.4	6.9	58
	管工事業	45.7	23.9	32.6	34.8	19.6	10.9	10.9	4.3	10.9	46
	電気通信工事業	46.2	23.1	53.8	23.1	15.4	30.8	7.7	15.4	0.0	13
	その他	39.1	43.5	28.3	34.8	19.6	13.0	10.9	4.3	13.0	46
Q27_事業規模	3億円未満	34.7	34.7	38.8	16.3	24.5	12.2	2.0	6.1	10.2	49
	3億円以上5億円未満	49.3	34.7	30.7	21.3	18.7	28.0	4.0	6.7	4.0	75
	5億円以上10億円未満	41.2	30.7	35.1	25.4	15.8	23.7	4.4	3.5	9.6	114
	10億円以上50億円未満	38.0	35.0	29.4	34.4	20.9	16.6	7.4	4.3	9.8	163
	50億円以上100億円未満	45.8	41.7	29.2	33.3	29.2	12.5	20.8	8.3	4.2	24
	100億円以上	57.1	21.4	14.3	28.6	28.6	21.4	14.3	7.1	21.4	14
Q28_創業年数	～50年	38.6	38.6	33.2	24.5	21.4	17.3	5.5	5.9	7.7	220
	51～100年	43.9	29.8	30.2	29.8	20.0	21.5	6.8	3.9	10.7	205
	101年以上	50.0	14.3	28.6	42.9	7.1	35.7	14.3	7.1	0.0	14
Q30_全従業員数	～29人	44.1	31.8	33.5	20.7	15.6	22.9	2.8	5.6	8.4	179
	30～49人	42.9	34.9	27.0	34.1	20.6	13.5	6.3	5.6	8.7	126
	50人以上	36.6	35.1	33.6	30.6	26.1	21.6	11.2	3.7	9.7	134
Q31_監理技術者数	～5人	39.8	35.2	42.0	22.7	18.2	12.5	4.5	6.8	2.3	88
	6～9人	44.3	32.0	29.5	23.8	23.8	21.3	4.1	4.9	7.4	122
	10～29人	43.0	33.0	27.9	34.6	16.2	22.3	6.7	4.5	12.8	179
	30人以上	33.3	37.5	31.3	20.8	29.2	20.8	14.6	2.1	10.4	48
防衛局	北海道	35.7	32.1	32.1	28.6	25.0	25.0	3.6	3.6	14.3	28
	東北	40.7	30.9	28.4	33.3	24.7	23.5	3.7	7.4	7.4	81
	北関東	36.8	34.2	31.6	28.9	19.7	18.4	3.9	3.9	13.2	76
	南関東	25.9	44.4	33.3	14.8	18.5	14.8	7.4	7.4	11.1	27
	近畿中部	47.5	31.3	32.3	30.3	17.2	19.2	9.1	4.0	7.1	99
	中国四国	55.6	23.8	30.2	20.6	19.0	14.3	6.3	3.2	4.8	63
	九州	40.0	45.5	34.5	23.6	18.2	27.3	10.9	7.3	9.1	55
	沖縄	0.0	50.0	40.0	40.0	30.0	0.0	0.0	0.0	10.0	10

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

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。

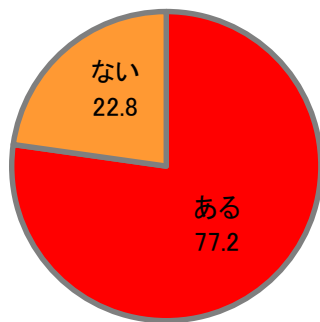
「ある」の割合は77.2%、「ない」は22.8%だった。

既存の「ある」は88.8%、新規の閲覧割合は64.1%で、既存が新規を25ポイント上回った

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)

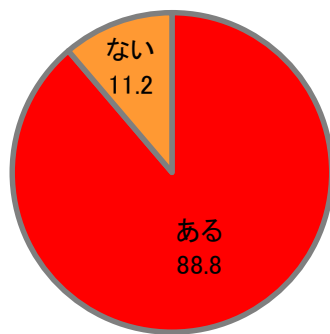
◆全事業所

Q9\_入札情報の閲覧有無  
全事業所 n=3,373



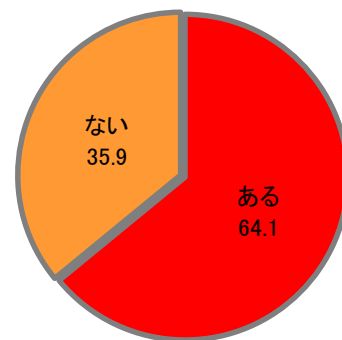
◆既存

Q9\_入札情報の閲覧有無  
既存 n=1,798



◆新規

Q9\_入札情報の閲覧有無  
新規 n=1,575



全事業所における閲覧割合はサブコン、大規模事所、沖縄防衛局で高い

◆事業所属性別

全事業所

		Q9_入札情報の 閲覧有無		n
		ある	ない	
全体		77.2	22.8	3,373
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	76.5	23.5	1,383
	専門工事業等(サブコン)	81.0	19.0	1,219
	その他	72.6	27.4	771
Q26_業種	建築工事業	79.7	20.3	681
	土木工事業	72.3	27.7	1,249
	電気工事業	82.7	17.3	595
	管工事業	77.6	22.4	459
	電気通信工事業	77.1	22.9	70
	その他	80.6	19.4	319
Q27_事業規模	3億円未満	70.9	29.1	337
	3億円以上5億円未満	74.8	25.2	421
	5億円以上10億円未満	74.2	25.8	764
	10億円以上50億円未満	77.7	22.3	1,304
	50億円以上100億円未満	84.6	15.4	246
	100億円以上	87.4	12.6	301
Q28_創業年数	～50年	77.4	22.6	1,411
	51～100年	77.1	22.9	1,770
	101年以上	77.1	22.9	192
Q30_全従業員数	～29人	74.6	25.4	1,129
	30～49人	75.8	24.2	860
	50人以上	80.3	19.7	1,384
Q31_監理技術者数	～5人	71.8	28.2	589
	6～9人	73.1	26.9	756
	10～29人	78.2	21.8	1,338
	30人以上	85.4	14.6	671
防衛局	北海道	78.2	21.8	284
	東北	70.2	29.8	507
	北関東	78.9	21.1	719
	南関東	74.9	25.1	175
	近畿中部	74.2	25.8	686
	中国四国	80.0	20.0	410
	九州	81.5	18.5	498
	沖縄	91.5	8.5	94

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色



既存事業者における閲覧割合は、電気通信工事業、大規模事業所、中国・四国防衛局、沖縄防衛局で高い。

◆事業所属性別

既存

		Q9_入札情報の 閲覧有無		n
		ある	ない	
全体		88.8	11.2	1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	89.9	10.1	754
	専門工事業等(サブコン)	89.5	10.5	708
	その他	84.5	15.5	336
Q26_業種	建築工事業	90.8	9.2	411
	土木工事業	86.6	13.4	523
	電気工事業	88.9	11.1	387
	管工事業	87.9	12.1	282
	電気通信工事業	92.3	7.7	26
	その他	91.1	8.9	169
Q27_事業規模	3億円未満	82.1	17.9	151
	3億円以上5億円未満	87.2	12.8	187
	5億円以上10億円未満	86.6	13.4	358
	10億円以上50億円未満	89.0	11.0	716
	50億円以上100億円未満	92.5	7.5	159
	100億円以上	94.7	5.3	227
Q28_創業年数	～50年	88.8	11.2	686
	51～100年	88.7	11.3	991
	101年以上	89.3	10.7	121
Q30_全従業員数	～29人	85.9	14.1	545
	30～49人	88.5	11.5	426
	50人以上	90.8	9.2	827
Q31_監理技術者数	～5人	83.3	16.7	275
	6～9人	86.5	13.5	333
	10～29人	88.5	11.5	722
	30人以上	94.6	5.4	462
防衛局	北海道	86.1	13.9	166
	東北	83.3	16.7	245
	北関東	89.5	10.5	410
	南関東	85.7	14.3	105
	近畿中部	88.5	11.5	323
	中国四国	93.3	6.7	210
	九州	91.1	8.9	270
沖縄	92.8	7.2	69	

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

新規事業者における閲覧割合は、サブコン、電気工事業、沖縄防衛局で高い。

◆事業所属性別

新規事業者

		Q9_入札情報の 閲覧有無		n
		ある	ない	
	全体	64.1	35.9	1,575
Q25 経営形態	総合建設業(ゼネコン)	60.4	39.6	629
	専門工事業等(サブコン)	69.1	30.9	511
	その他	63.4	36.6	435
Q26 業種	建築工事業	63.0	37.0	270
	土木工事業	62.0	38.0	726
	電気工事業	71.2	28.8	208
	管工事業	61.0	39.0	177
	電気通信工事業	68.2	31.8	44
	その他	68.7	31.3	150
Q27 事業規模	3億円未満	61.8	38.2	186
	3億円以上5億円未満	65.0	35.0	234
	5億円以上10億円未満	63.3	36.7	406
	10億円以上50億円未満	63.9	36.1	588
	50億円以上100億円未満	70.1	29.9	87
	100億円以上	64.9	35.1	74
Q28 創業年数	～50年	66.6	33.4	725
	51～100年	62.4	37.6	779
	101年以上	56.3	43.7	71
Q30 全従業員数	～29人	64.0	36.0	584
	30～49人	63.4	36.6	434
	50人以上	64.6	35.4	557
Q31 監理技術者数	～5人	61.8	38.2	314
	6～9人	62.6	37.4	423
	10～29人	66.1	33.9	616
	30人以上	65.1	34.9	209
防衛局	北海道	66.9	33.1	118
	東北	58.0	42.0	262
	北関東	64.7	35.3	309
	南関東	58.6	41.4	70
	近畿中部	61.4	38.6	363
	中国四国	66.0	34.0	200
	九州	70.2	29.8	228
	沖縄	88.0	12.0	25

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

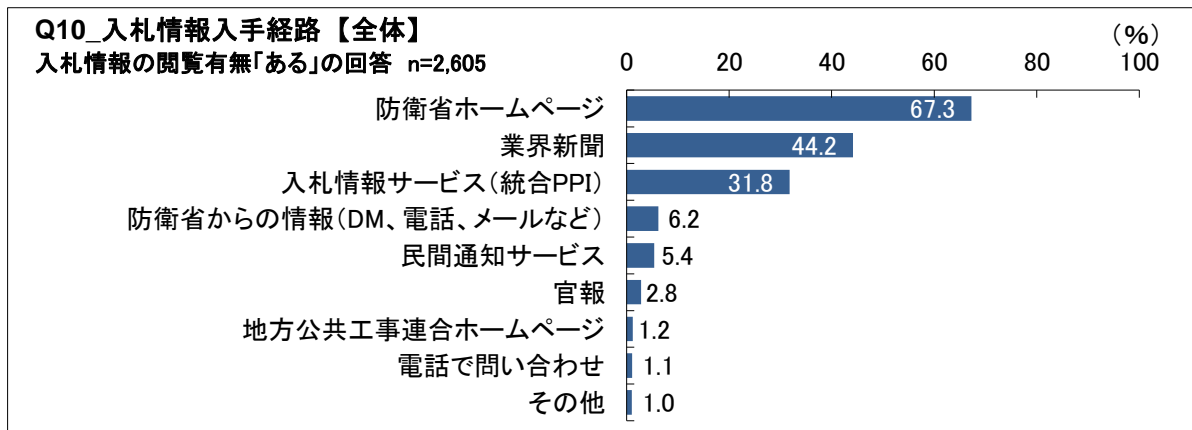
入札情報は何で入手されたか聞いた。

入札情報の閲覧有無「ある」と回答した2,605事業所において、「防衛省ホームページ」が67.3%で最大、次に「業界新聞」(44.2%)「入札情報サービス(統合PPI)」(31.8%)が続いた。

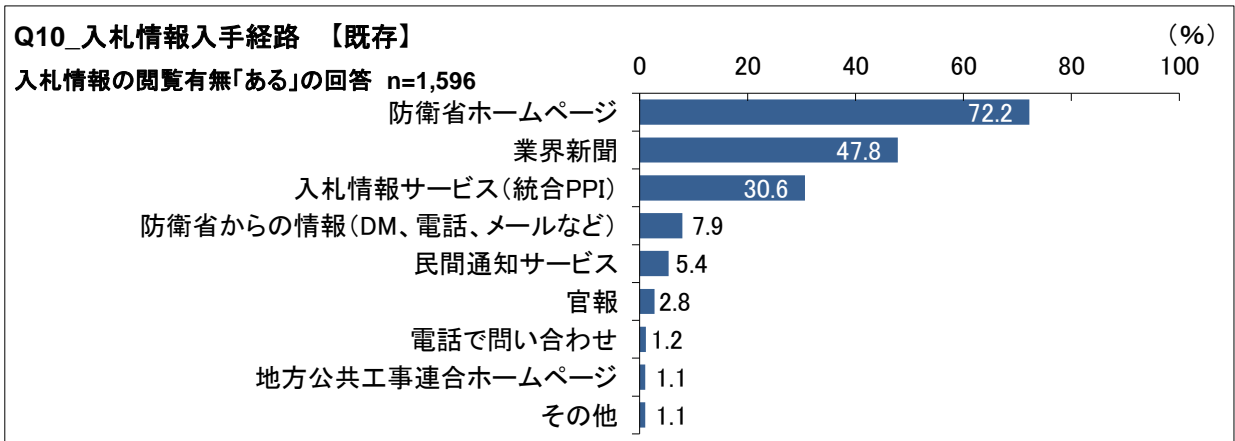
「防衛省ホームページ」の回答率は既存事業所72.2%、新規事業59.5%で既存が新規を13ポイント上回った。

Q10. 入札情報は何で入手しましたか。(MA)

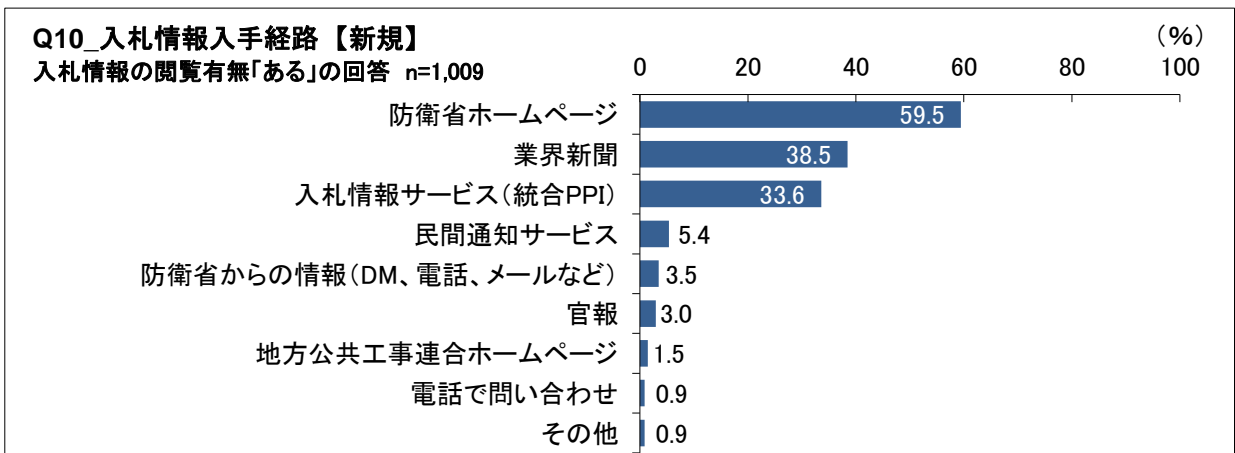
◆全体



◆既存



◆新規



## 全事業所

		Q10_入札情報入手経路									n
		ページ	防衛省ホームページ	業界新聞	入札情報サービス (総合PPI)	(DM、電話、メールなど)	防衛省からの情報	民間通知サービス	官報	地方公共工事連合ホームページ	
	全体	67.3	44.2	31.8	6.2	5.4	2.8	1.2	1.1	1.0	2,605
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	68.5	45.0	35.2	6.1	3.9	2.9	0.7	0.7	0.8	1,058
	専門工事業等(サブコン)	68.0	45.6	30.1	6.2	5.8	2.4	1.5	1.1	0.8	987
	その他	63.6	40.2	28.4	6.3	7.5	3.4	1.8	1.8	1.8	560
Q26_業種	建築工事業	71.5	49.5	31.9	7.4	4.2	3.1	1.1	0.7	0.4	543
	土木工事業	65.4	38.6	36.0	4.7	4.8	1.9	1.0	0.7	0.7	903
	電気工事業	67.3	52.2	29.5	4.5	6.1	3.0	2.0	0.4	1.6	492
	管工事業	65.7	45.5	23.6	8.7	4.8	2.2	1.1	2.5	1.4	356
	電気通信工事業	64.8	31.5	33.3	7.4	13.0	5.6	1.9	5.6	0.0	54
	その他	67.3	37.7	32.3	8.6	7.8	5.4	0.8	1.6	1.9	257
Q27_事業規模	3億円未満	65.7	35.1	23.0	9.2	4.2	2.5	0.0	1.7	2.5	239
	3億円以上5億円未満	61.0	41.9	28.6	5.7	6.0	1.6	2.2	1.3	1.9	315
	5億円以上10億円未満	64.2	42.0	29.5	7.1	5.6	1.8	2.1	1.1	0.5	567
	10億円以上50億円未満	66.4	49.6	32.9	6.5	5.6	2.5	1.1	0.8	0.8	1,013
	50億円以上100億円未満	75.5	48.1	33.2	2.4	3.8	4.3	1.0	1.0	0.5	208
	100億円以上	79.5	36.1	43.3	3.8	5.3	7.2	0.0	1.5	0.8	263
Q28_創業年数	～50年	63.4	41.9	29.9	5.9	5.7	2.1	1.6	1.2	1.1	1,092
	51～100年	70.2	46.2	32.6	6.5	5.1	2.8	1.0	1.0	0.8	1,365
	101年以上	68.9	42.6	38.5	5.4	5.4	8.8	0.0	1.4	2.0	148
Q30_全従業員数	～29人	62.5	40.4	27.8	7.2	5.0	1.3	1.5	0.7	1.2	842
	30～49人	65.8	48.3	30.2	6.7	4.4	2.3	1.2	1.1	1.1	652
	50人以上	71.7	44.6	35.7	5.0	6.2	4.3	1.0	1.4	0.8	1,111
Q31_監理技術者数	～5人	63.8	37.1	23.2	7.6	5.7	1.4	1.9	1.2	1.7	423
	6～9人	65.8	39.2	29.5	6.3	6.0	2.7	2.2	1.1	1.3	553
	10～29人	63.8	50.1	32.5	7.3	5.0	2.1	0.9	1.3	0.7	1,046
	30人以上	77.1	43.6	38.9	3.1	5.4	5.2	0.5	0.5	0.9	573
防衛局	北海道	74.3	51.8	23.4	10.4	2.7	2.3	0.9	1.4	0.5	222
	東北	68.3	42.4	29.5	10.1	4.5	2.0	1.1	0.8	0.3	356
	北関東	68.4	43.4	37.4	5.6	6.0	4.8	1.9	0.7	0.7	567
	南関東	66.4	41.2	35.1	0.8	2.3	0.8	1.5	1.5	2.3	131
	近畿中部	63.7	45.2	33.6	3.5	4.1	2.8	1.0	1.0	1.6	509
	中国四国	74.1	30.2	31.4	6.7	4.9	3.4	0.9	0.9	0.3	328
	九州	61.3	48.0	30.3	5.9	8.6	2.0	0.7	1.7	1.2	406
	沖縄	61.6	70.9	18.6	5.8	10.5	1.2	2.3	1.2	3.5	86

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

既存事業所

		Q10 入札情報入手経路									n
		防衛省ホームページ	業界新聞	入札情報サービス (統一PPI)	防衛省からの情報 (DM、電話、メールなど)	民間通知サービス	官報	電話で問い合わせ	地方公共工事連合 ホームページ	その他	
	全体	72.2	47.8	30.6	7.9	5.4	2.8	1.2	1.1	1.1	1,596
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	73.6	46.5	34.7	6.9	4.1	2.8	1.0	0.7	0.7	678
	専門工事業等(サブコン)	71.5	50.6	29.0	8.7	5.8	2.5	1.3	1.6	1.1	634
	その他	70.4	44.7	24.6	8.5	7.4	3.2	1.4	0.7	1.8	284
Q26_業種	建築工事業	75.9	50.9	31.1	8.0	4.3	2.4	1.1	1.3	0.3	373
	土木工事業	72.8	40.4	35.3	6.0	4.6	2.0	0.9	0.7	0.7	453
	電気工事業	70.6	57.3	29.7	5.5	6.4	3.5	0.6	1.7	2.0	344
	管工事業	67.7	49.2	23.8	10.9	4.8	2.4	2.0	0.8	1.2	248
	電気通信工事業	66.7	45.8	29.2	12.5	20.8	4.2	4.2	0.0	0.0	24
	その他	72.7	39.0	29.2	13.0	6.5	4.5	1.9	0.6	1.9	154
Q27_事業規模	3億円未満	69.4	37.1	22.6	16.1	3.2	2.4	0.8	0.0	3.2	124
	3億円以上5億円未満	66.3	49.1	26.4	9.2	6.1	2.5	1.8	1.2	2.5	163
	5億円以上10億円未満	67.4	48.7	26.8	9.4	6.5	1.3	1.6	2.3	0.6	310
	10億円以上50億円未満	71.4	52.4	30.6	7.7	5.5	2.2	0.6	1.1	0.9	637
	50億円以上100億円未満	76.9	51.0	33.3	2.0	4.1	3.4	1.4	0.7	0.0	147
	100億円以上	84.2	35.8	42.3	4.7	5.1	6.5	1.9	0.0	0.5	215
Q28_創業年数	~50年	67.8	45.5	27.4	8.0	6.1	2.1	1.5	1.5	1.1	609
	51~100年	74.6	50.1	32.2	7.8	4.8	2.4	1.1	0.9	1.0	879
	101年以上	76.9	42.6	36.1	7.4	6.5	9.3	0.0	0.0	0.9	108
Q30_全従業員数	~29人	64.5	46.4	27.6	10.9	5.3	1.3	0.9	1.5	1.5	468
	30~49人	70.6	53.1	26.3	8.5	4.5	2.4	1.1	1.3	1.3	377
	50人以上	77.8	46.1	34.8	5.7	5.9	3.9	1.5	0.7	0.7	751
Q31_監理技術者数	~5人	65.1	40.6	24.0	12.2	6.1	1.3	1.3	0.9	2.6	229
	6~9人	68.4	44.8	27.8	8.3	6.6	3.1	1.0	2.8	1.0	288
	10~29人	69.3	53.8	29.6	9.2	4.4	1.7	1.6	0.8	0.8	639
	30人以上	82.6	44.9	37.5	3.4	5.7	4.8	0.7	0.5	0.7	437
防衛局	北海道	75.5	54.5	20.3	10.5	2.8	1.4	2.1	0.7	0.7	143
	東北	72.1	48.5	25.5	14.2	4.4	1.5	1.5	1.5	0.5	204
	北関東	75.2	44.1	37.6	7.4	5.7	4.6	0.8	1.1	0.3	367
	南関東	71.1	45.6	37.8	1.1	2.2	1.1	2.2	1.1	2.2	90
	近畿中部	65.7	50.7	35.3	4.9	4.2	3.5	1.0	1.0	1.7	286
	中国四国	82.7	32.1	32.1	8.2	5.1	3.1	0.5	1.5	0.5	196
	九州	66.7	51.2	25.2	8.1	8.9	1.6	1.6	0.4	1.2	246
沖縄	67.2	76.6	15.6	6.3	9.4	1.6	0.0	1.6	4.7	64	

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

◆事業所属性別

新規事業所

		Q10_入札情報入手経路									n
		防衛省ホームページ	業界新聞	（入札情報サービス） （統合PPI）	民間通知サービス	（防衛省からの情報） （DM、電話、メールなど）	官報	ジ	地方公共工事連合ホームページ	電話で問い合わせ	
全体		59.5	38.5	33.6	5.4	3.5	3.0	1.5	0.9	0.9	1,009
Q25_経営形態	総合建設業（ゼネコン）	59.5	42.4	36.1	3.4	4.7	3.2	0.5	0.0	0.8	380
	専門工事業等（サブコン）	61.8	36.5	32.0	5.7	1.7	2.3	1.4	0.8	0.3	353
	その他	56.5	35.5	32.2	7.6	4.0	3.6	2.9	2.2	1.8	276
Q26_業種	建築工事業	61.8	46.5	33.5	4.1	5.9	4.7	0.6	0.0	0.6	170
	土木工事業	58.0	36.9	36.7	4.9	3.3	1.8	1.3	0.4	0.7	450
	電気工事業	59.5	40.5	29.1	5.4	2.0	2.0	2.7	0.0	0.7	148
	管工事業	61.1	37.0	23.1	4.6	3.7	1.9	1.9	3.7	1.9	108
	電気通信工事業	63.3	20.0	36.7	6.7	3.3	6.7	3.3	6.7	0.0	30
	その他	59.2	35.9	36.9	9.7	1.9	6.8	1.0	1.0	1.9	103
Q27_事業規模	3億円未満	61.7	33.0	23.5	5.2	1.7	2.6	0.0	2.6	1.7	115
	3億円以上5億円未満	55.3	34.2	30.9	5.9	2.0	0.7	3.3	0.7	1.3	152
	5億円以上10億円未満	60.3	33.9	32.7	4.7	4.3	2.3	1.9	0.4	0.4	257
	10億円以上50億円未満	58.0	44.7	36.7	5.9	4.5	2.9	1.1	1.1	0.5	376
	50億円以上100億円未満	72.1	41.0	32.8	3.3	3.3	6.6	1.6	0.0	1.6	61
	100億円以上	58.3	37.5	47.9	6.3	0.0	10.4	0.0	0.0	2.1	48
Q28_創業年数	～50年	57.8	37.5	32.9	5.2	3.1	2.1	1.9	0.8	1.0	483
	51～100年	62.1	39.1	33.3	5.8	4.1	3.5	1.2	0.6	0.4	486
	101年以上	47.5	42.5	45.0	2.5	0.0	7.5	0.0	5.0	5.0	40
Q30_全従業員数	～29人	59.9	32.9	28.1	4.5	2.7	1.3	1.6	0.5	0.8	374
	30～49人	59.3	41.8	35.6	4.4	4.4	2.2	1.1	1.1	0.7	275
	50人以上	59.2	41.7	37.8	6.9	3.6	5.3	1.7	1.1	1.1	360
Q31_監理技術者数	～5人	62.4	33.0	22.2	5.2	2.1	1.5	3.1	1.0	0.5	194
	6～9人	63.0	33.2	31.3	5.3	4.2	2.3	1.5	1.1	1.5	265
	10～29人	55.0	44.2	37.1	5.9	4.2	2.7	1.0	1.0	0.5	407
	30人以上	59.6	39.7	43.4	4.4	2.2	6.6	0.7	0.0	1.5	136
防衛局	北海道	72.2	46.8	29.1	2.5	10.1	3.8	1.3	0.0	0.0	79
	東北	63.2	34.2	34.9	4.6	4.6	2.6	0.7	0.0	0.0	152
	北関東	56.0	42.0	37.0	6.5	2.5	5.0	3.5	0.5	1.5	200
	南関東	56.1	31.7	29.3	2.4	0.0	0.0	2.4	0.0	2.4	41
	近畿中部	61.0	38.1	31.4	4.0	1.8	1.8	0.9	0.9	1.3	223
	中国四国	61.4	27.3	30.3	4.5	4.5	3.8	0.0	1.5	0.0	132
	九州	53.1	43.1	38.1	8.1	2.5	2.5	1.3	1.9	1.3	160
	沖縄	45.5	54.5	27.3	13.6	4.5	0.0	4.5	4.5	0.0	22

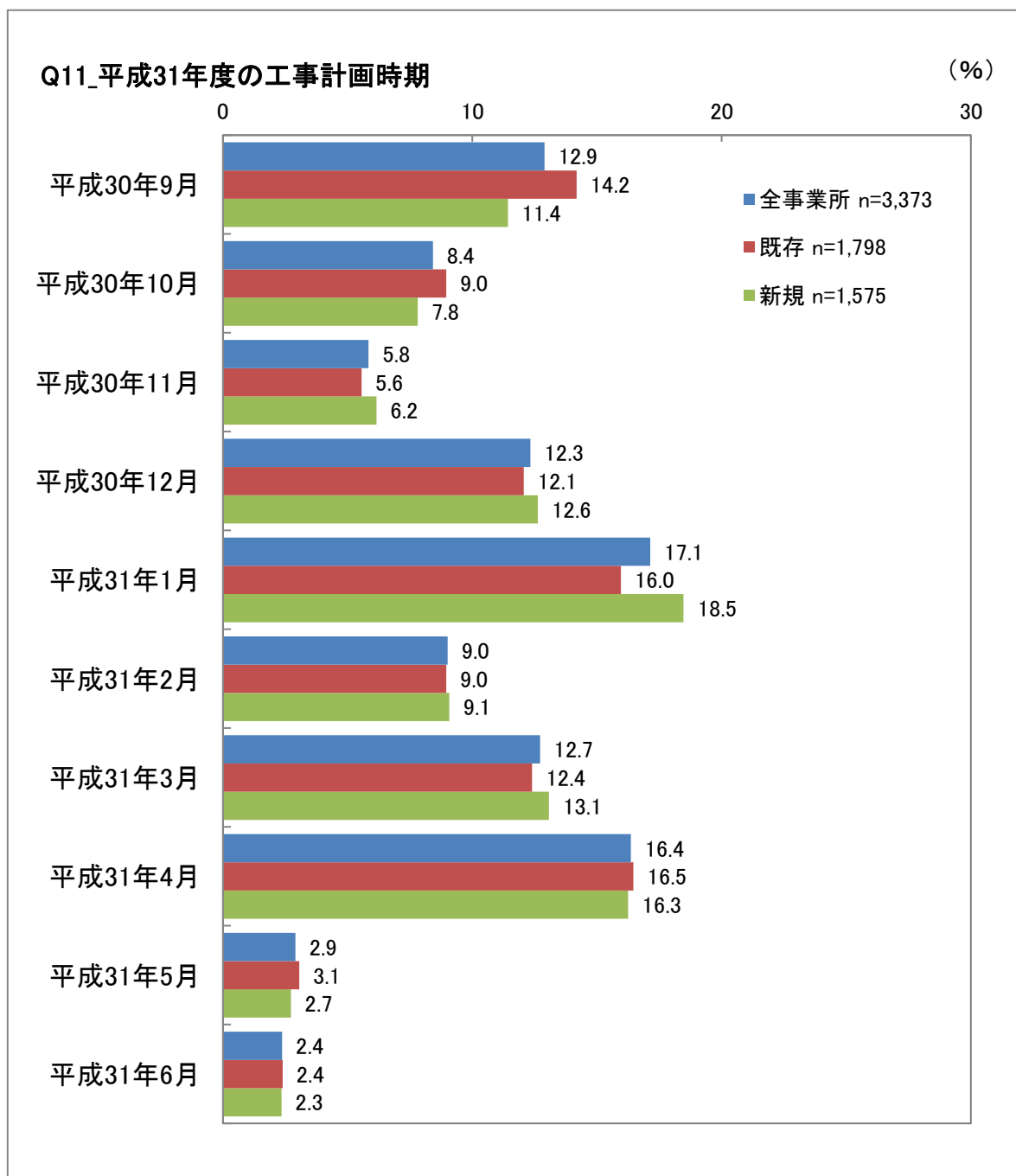
表内数値：横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

平成 31 年度の工事計画はいつごろから立てるか聞いた。

「平成 31 年 1 月」が 17.1% で最大、次に「平成 31 年 4 月」(16.4%) 「平成 30 年 9 月」(12.9%) が続いた。既存の 1 位は「平成 31 年 4 月」(16.5%)、新規の 1 位は「平成 31 年 1 月」(18.5%) だった。

既存事業者は新規事業者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）



## 全事業所

		Q11 平成31年度工事計画時期										n
		平成30年9月	平成30年10月	平成30年11月	平成30年12月	平成31年1月	平成31年2月	平成31年3月	平成31年4月	平成31年5月	平成31年6月	
全体		12.9	8.4	5.8	12.3	17.1	9.0	12.7	16.4	2.9	2.4	3,373
Q25 経営形態	総合建設業(ゼネコン)	11.7	9.2	6.5	11.4	16.6	9.0	12.4	17.5	3.0	2.7	1,383
	専門工事業等(サブコン)	13.7	8.6	6.0	13.2	17.7	9.5	12.6	13.8	2.6	2.3	1,219
	その他	13.7	6.7	4.4	12.7	17.3	8.2	13.5	18.4	3.1	1.9	771
Q26 業種	建築工事業	15.7	11.7	7.8	13.7	16.4	7.3	11.2	12.0	2.8	1.3	681
	土木工事業	9.2	6.2	5.0	10.1	17.0	10.2	14.9	20.9	3.7	2.9	1,249
	電気工事業	15.0	7.7	6.6	12.4	16.3	9.4	12.9	15.3	2.0	2.4	595
	管工事業	15.7	9.2	4.1	14.2	20.5	8.7	11.1	11.8	2.0	2.8	459
	電気通信工事業	15.7	10.0	10.0	15.7	18.6	2.9	5.7	17.1	4.3	0.0	70
	その他	12.9	9.7	5.3	14.7	15.7	9.1	11.0	16.3	2.8	2.5	319
Q27 事業規模	3億円未満	9.5	8.9	5.9	9.5	20.5	9.8	15.7	15.1	2.4	2.7	337
	3億円以上5億円未満	8.1	8.3	4.0	11.4	16.2	10.5	14.0	20.2	4.0	3.3	421
	5億円以上10億円未満	13.1	5.6	4.7	12.4	17.4	8.9	15.1	17.8	2.9	2.1	764
	10億円以上50億円未満	13.8	9.0	6.4	12.3	17.6	8.1	10.7	16.6	2.8	2.7	1,304
	50億円以上100億円未満	14.6	14.2	8.5	13.0	11.0	6.9	15.4	11.0	2.8	2.4	246
100億円以上	17.6	8.0	6.6	16.3	17.3	12.0	8.0	12.0	2.3	0.0	301	
Q28 創業年数	～50年	11.3	8.2	5.5	12.6	17.4	8.6	13.4	17.4	3.3	2.3	1,411
	51～100年	13.4	8.6	5.8	12.1	17.3	9.2	12.7	15.5	2.7	2.6	1,770
	101年以上	19.8	7.8	8.9	12.5	13.0	10.9	7.8	16.7	1.6	1.0	192
Q30 全従業員数	～29人	11.3	7.6	5.2	12.2	18.0	8.3	14.8	16.8	3.0	2.7	1,129
	30～49人	13.4	8.8	5.6	11.9	16.2	9.2	12.0	17.6	3.1	2.3	860
	50人以上	13.9	8.8	6.5	12.7	17.1	9.5	11.5	15.2	2.7	2.2	1,384
Q31 監理技術者数	～5人	11.7	8.1	6.3	11.5	19.9	8.0	15.1	14.3	3.1	2.0	589
	6～9人	11.8	7.4	6.2	12.2	18.3	8.3	13.8	16.4	2.8	2.9	756
	10～29人	12.6	8.3	4.9	12.4	16.5	9.5	11.3	18.8	2.9	2.8	1,338
	30人以上	14.9	10.1	7.0	13.3	14.8	9.7	12.4	13.6	3.0	1.3	671
防衛局	北海道	7.4	10.9	7.0	12.7	25.0	13.4	13.4	8.5	1.1	0.7	284
	東北	10.7	5.9	6.7	13.0	17.8	10.8	19.3	12.2	2.2	1.4	507
	北関東	13.1	9.5	5.8	13.4	16.3	8.3	10.3	18.5	3.1	1.8	719
	南関東	15.4	9.7	1.1	13.1	16.0	8.6	10.3	20.0	2.9	2.9	175
	近畿中部	14.1	10.2	6.3	11.2	18.5	7.3	10.8	16.2	2.3	3.1	686
	中国四国	17.8	5.9	4.9	13.4	15.4	7.6	11.5	17.1	2.7	3.9	410
	九州	10.4	7.6	6.2	10.2	13.5	10.6	13.9	20.1	4.6	2.8	498
沖縄	18.1	6.4	5.3	12.8	16.0	2.1	11.7	18.1	7.4	2.1	94	

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色



既存

		Q11_平成31年度工事計画時期										n
		平成30年9月	平成30年10月	平成30年11月	平成30年12月	平成31年1月	平成31年2月	平成31年3月	平成31年4月	平成31年5月	平成31年6月	
	全体	14.2	9.0	5.6	12.1	16.0	9.0	12.4	16.5	3.1	2.4	1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	14.1	9.5	6.5	10.2	14.9	7.8	11.8	18.3	3.4	3.4	754
	専門工事業等(サブコン)	13.8	9.2	5.2	14.4	16.8	11.0	12.4	12.9	2.3	2.0	708
	その他	15.2	7.1	4.2	11.3	16.7	7.1	13.7	19.9	3.9	0.9	336
Q26_業種	建築工事業	17.3	12.2	6.8	11.7	15.6	7.3	10.9	13.1	3.6	1.5	411
	土木工事業	10.7	6.3	5.4	9.6	14.5	8.6	14.5	22.9	4.2	3.3	523
	電気工事業	14.0	7.8	4.7	12.9	17.1	10.1	14.2	15.5	2.3	1.6	387
	管工事業	18.1	9.9	4.3	13.1	18.4	11.0	9.6	11.0	1.8	2.8	282
	電気通信工事業	15.4	3.8	15.4	23.1	11.5	7.7	11.5	11.5	0.0	0.0	26
	その他	11.2	11.2	5.9	15.4	15.4	8.3	10.1	16.6	2.4	3.6	169
Q27_事業規模	3億円未満	8.6	8.6	8.6	11.3	21.9	11.9	14.6	12.6	1.3	0.7	151
	3億円以上5億円未満	9.1	9.1	3.2	9.6	15.0	12.3	13.9	21.9	2.1	3.7	187
	5億円以上10億円未満	14.8	6.7	5.3	11.7	15.4	8.9	12.6	19.0	3.4	2.2	358
	10億円以上50億円未満	15.6	8.7	5.2	12.3	16.9	6.8	11.6	16.2	3.6	3.1	716
	50億円以上100億円未満	14.5	15.7	7.5	11.3	10.1	5.7	15.1	12.6	4.4	3.1	159
	100億円以上	16.3	8.8	5.7	15.0	15.0	13.2	10.1	14.1	1.8	0.0	227
Q28_創業年数	～50年	12.0	7.9	4.7	12.8	16.8	8.9	13.0	19.0	3.1	2.0	686
	51～100年	15.0	9.6	6.0	11.8	15.9	8.8	12.4	14.5	3.2	2.7	991
	101年以上	19.8	9.9	7.4	9.9	11.6	10.7	9.1	18.2	1.7	1.7	121
Q30_全従業員数	～29人	13.6	8.4	5.9	12.3	17.2	9.4	13.0	15.0	2.9	2.2	545
	30～49人	15.0	8.7	4.9	11.0	15.7	6.8	12.2	19.2	3.1	3.3	426
	50人以上	14.1	9.4	5.7	12.5	15.2	9.8	12.1	16.0	3.1	2.1	827
Q31_監理技術者数	～5人	10.9	8.0	6.2	13.8	19.3	9.5	16.7	12.7	1.1	1.8	275
	6～9人	14.7	8.4	5.7	12.3	15.6	8.1	11.1	17.4	3.9	2.7	333
	10～29人	15.1	8.4	5.3	10.7	15.7	8.9	10.8	19.0	3.3	2.9	722
	30人以上	14.1	10.8	5.6	13.0	14.7	9.3	13.4	14.1	3.2	1.7	462
防衛局	北海道	8.4	14.5	7.2	11.4	19.3	15.7	14.5	7.8	0.6	0.6	166
	東北	12.7	4.9	7.8	14.3	14.3	9.8	19.2	13.1	2.4	1.6	245
	北関東	13.9	11.5	5.9	13.4	15.9	9.0	9.5	15.9	3.4	1.7	410
	南関東	16.2	9.5	1.0	11.4	15.2	6.7	8.6	23.8	2.9	4.8	105
	近畿中部	15.8	11.5	5.3	10.2	18.6	7.7	8.4	16.4	3.4	2.8	323
	中国四国	20.0	5.2	3.3	14.8	16.2	6.7	12.4	15.7	2.4	3.3	210
	九州	11.1	5.9	5.9	8.9	13.3	9.6	15.6	21.9	4.4	3.3	270
	沖縄	18.8	5.8	5.8	11.6	13.0	2.9	13.0	23.2	4.3	1.4	69

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

新規

		Q11_平成31年度工事計画時期										n
		平成30年9月	平成30年10月	平成30年11月	平成30年12月	平成31年1月	平成31年2月	平成31年3月	平成31年4月	平成31年5月	平成31年6月	
全体		11.4	7.8	6.2	12.6	18.5	9.1	13.1	16.3	2.7	2.3	1,575
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	8.9	8.7	6.5	12.7	18.6	10.5	13.2	16.5	2.5	1.7	629
	専門工事業等(サブコン)	13.5	7.8	7.0	11.5	19.0	7.4	12.7	15.1	3.1	2.7	511
	その他	12.6	6.4	4.6	13.8	17.7	9.0	13.3	17.2	2.5	2.8	435
Q26_業種	建築工事業	13.3	11.1	9.3	16.7	17.8	7.4	11.5	10.4	1.5	1.1	270
	土木工事業	8.1	6.2	4.7	10.5	18.7	11.3	15.2	19.4	3.3	2.6	726
	電気工事業	16.8	7.7	10.1	11.5	14.9	8.2	10.6	14.9	1.4	3.8	208
	管工事業	11.9	7.9	4.0	15.8	23.7	5.1	13.6	13.0	2.3	2.8	177
	電気通信工事業	15.9	13.6	6.8	11.4	22.7	0.0	2.3	20.5	6.8	0.0	44
	その他	14.7	8.0	4.7	14.0	16.0	10.0	12.0	16.0	3.3	1.3	150
Q27_事業規模	3億円未満	10.2	9.1	3.8	8.1	19.4	8.1	16.7	17.2	3.2	4.3	186
	3億円以上5億円未満	7.3	7.7	4.7	12.8	17.1	9.0	14.1	18.8	5.6	3.0	234
	5億円以上10億円未満	11.6	4.7	4.2	13.1	19.2	8.9	17.2	16.7	2.5	2.0	406
	10億円以上50億円未満	11.6	9.4	7.8	12.2	18.4	9.7	9.7	17.2	1.9	2.2	588
	50億円以上100億円未満	14.9	11.5	10.3	16.1	12.6	9.2	16.1	8.0	0.0	1.1	87
100億円以上	21.6	5.4	9.5	20.3	24.3	8.1	1.4	5.4	4.1	0.0	74	
Q28_創業年数	～50年	10.8	8.6	6.2	12.4	18.1	8.3	13.8	15.9	3.6	2.5	725
	51～100年	11.3	7.4	5.6	12.5	19.1	9.6	13.1	16.8	2.1	2.4	779
	101年以上	19.7	4.2	11.3	16.9	15.5	11.3	5.6	14.1	1.4	0.0	71
Q30_全従業員数	～29人	9.2	6.8	4.6	12.2	18.7	7.4	16.4	18.5	3.1	3.1	584
	30～49人	11.8	9.0	6.2	12.7	16.6	11.5	11.8	15.9	3.2	1.4	434
	50人以上	13.5	7.9	7.7	13.1	19.7	9.0	10.6	14.2	2.0	2.3	557
Q31_監理技術者数	～5人	12.4	8.3	6.4	9.6	20.4	6.7	13.7	15.6	4.8	2.2	314
	6～9人	9.5	6.6	6.6	12.1	20.3	8.5	15.8	15.6	1.9	3.1	423
	10～29人	9.6	8.1	4.5	14.4	17.5	10.2	11.9	18.7	2.4	2.6	616
	30人以上	16.7	8.6	10.0	13.9	14.8	10.5	10.0	12.4	2.4	0.5	209
防衛局	北海道	5.9	5.9	6.8	14.4	33.1	10.2	11.9	9.3	1.7	0.8	118
	東北	8.8	6.9	5.7	11.8	21.0	11.8	19.5	11.5	1.9	1.1	262
	北関東	12.0	6.8	5.8	13.3	16.8	7.4	11.3	22.0	2.6	1.9	309
	南関東	14.3	10.0	1.4	15.7	17.1	11.4	12.9	14.3	2.9	0.0	70
	近畿中部	12.7	9.1	7.2	12.1	18.5	6.9	12.9	16.0	1.4	3.3	363
	中国四国	15.5	6.5	6.5	12.0	14.5	8.5	10.5	18.5	3.0	4.5	200
	九州	9.6	9.6	6.6	11.8	13.6	11.8	11.8	18.0	4.8	2.2	228
沖縄	16.0	8.0	4.0	16.0	24.0	0.0	8.0	4.0	16.0	4.0	25	

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

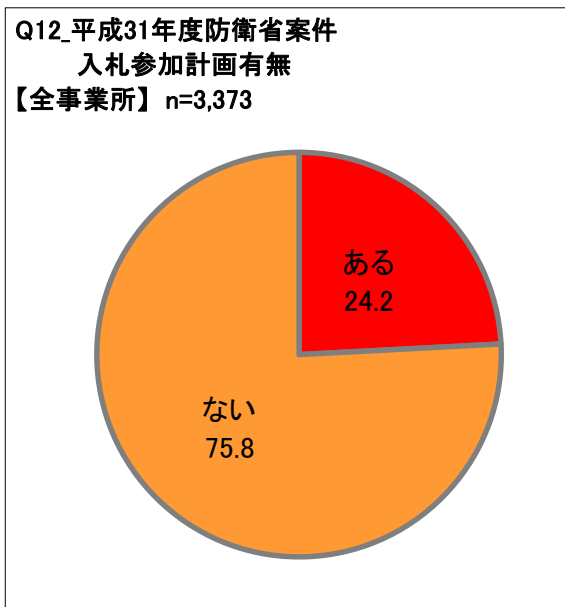
平成 31 年度に防衛省案件に入札参加する計画があるかを聞いた。

「ある」の割合は 24.2%、「ない」は 75.8%だった。

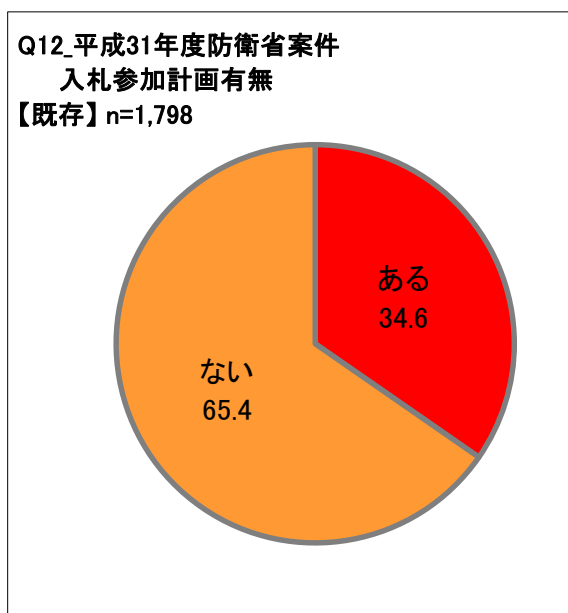
既存の「ある」は 34.6%、「新規の「ある」は 12.2%で、既存は新規に比べ 22 ポイント高い。

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)

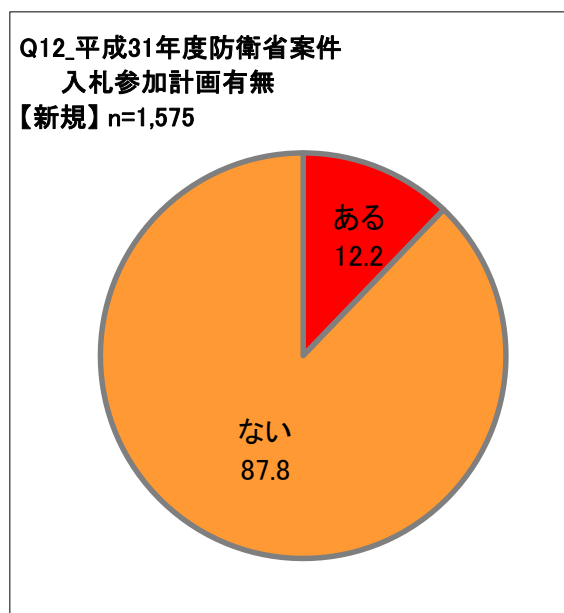
◆全事業所



◆既存



◆新規



入札参加計画「ある」の回答率は、大規模事業所、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。

◆事業所属性別

全事業所

		Q12_平成31年度防衛省案件 入札参加計画有無		n
		ある	ない	
	全体	24.2	75.8	3,373
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	24.6	75.4	1,383
	専門工事業等(サブコン)	26.5	73.5	1,219
	その他	19.7	80.3	771
Q26_業種	建築工事業	25.6	74.4	681
	土木工事業	21.1	78.9	1,249
	電気工事業	28.4	71.6	595
	管工事業	23.3	76.7	459
	電気通信工事業	21.4	78.6	70
	その他	27.3	72.7	319
Q27_事業規模	3億円未満	19.6	80.4	337
	3億円以上5億円未満	23.0	77.0	421
	5億円以上10億円未満	22.0	78.0	764
	10億円以上50億円未満	22.3	77.7	1,304
	50億円以上100億円未満	26.0	74.0	246
	100億円以上	42.9	57.1	301
Q28_創業年数	～50年	25.3	74.7	1,411
	51～100年	22.2	77.8	1,770
	101年以上	33.9	66.1	192
Q30_全従業員数	～29人	22.3	77.7	1,129
	30～49人	21.5	78.5	860
	50人以上	27.3	72.7	1,384
Q31_監理技術者数	～5人	21.6	78.4	589
	6～9人	22.6	77.4	756
	10～29人	22.0	78.0	1,338
	30人以上	32.8	67.2	671
防衛局	北海道	20.8	79.2	284
	東北	20.9	79.1	507
	北関東	27.5	72.5	719
	南関東	21.7	78.3	175
	近畿中部	19.2	80.8	686
	中国四国	21.2	78.8	410
	九州	28.3	71.7	498
	沖縄	57.4	42.6	94

表内数値：横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

既存

		Q12_平成31年度防衛省案件 入札参加計画有無		n
		ある	ない	
全体		34.6	65.4	1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	35.1	64.9	754
	専門工事業等(サブコン)	37.1	62.9	708
	その他	28.3	71.7	336
Q26_業種	建築工事業	35.0	65.0	411
	土木工事業	33.3	66.7	523
	電気工事業	36.7	63.3	387
	管工事業	30.9	69.1	282
	電気通信工事業	30.8	69.2	26
	その他	40.2	59.8	169
	Q27_事業規模	3億円未満	27.2	72.8
	3億円以上5億円未満	35.3	64.7	187
	5億円以上10億円未満	30.7	69.3	358
	10億円以上50億円未満	31.6	68.4	716
	50億円以上100億円未満	35.2	64.8	159
	100億円以上	54.6	45.4	227
Q28_創業年数	～50年	35.6	64.4	686
	51～100年	33.0	67.0	991
	101年以上	43.0	57.0	121
Q30_全従業員数	～29人	31.0	69.0	545
	30～49人	30.3	69.7	426
	50人以上	39.3	60.7	827
Q31_監理技術者数	～5人	26.9	73.1	275
	6～9人	35.7	64.3	333
	10～29人	31.9	68.1	722
	30人以上	43.1	56.9	462
防衛局	北海道	27.1	72.9	166
	東北	33.5	66.5	245
	北関東	40.0	60.0	410
	南関東	26.7	73.3	105
	近畿中部	30.3	69.7	323
	中国四国	31.9	68.1	210
	九州	35.6	64.4	270
	沖縄	62.3	37.7	69

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

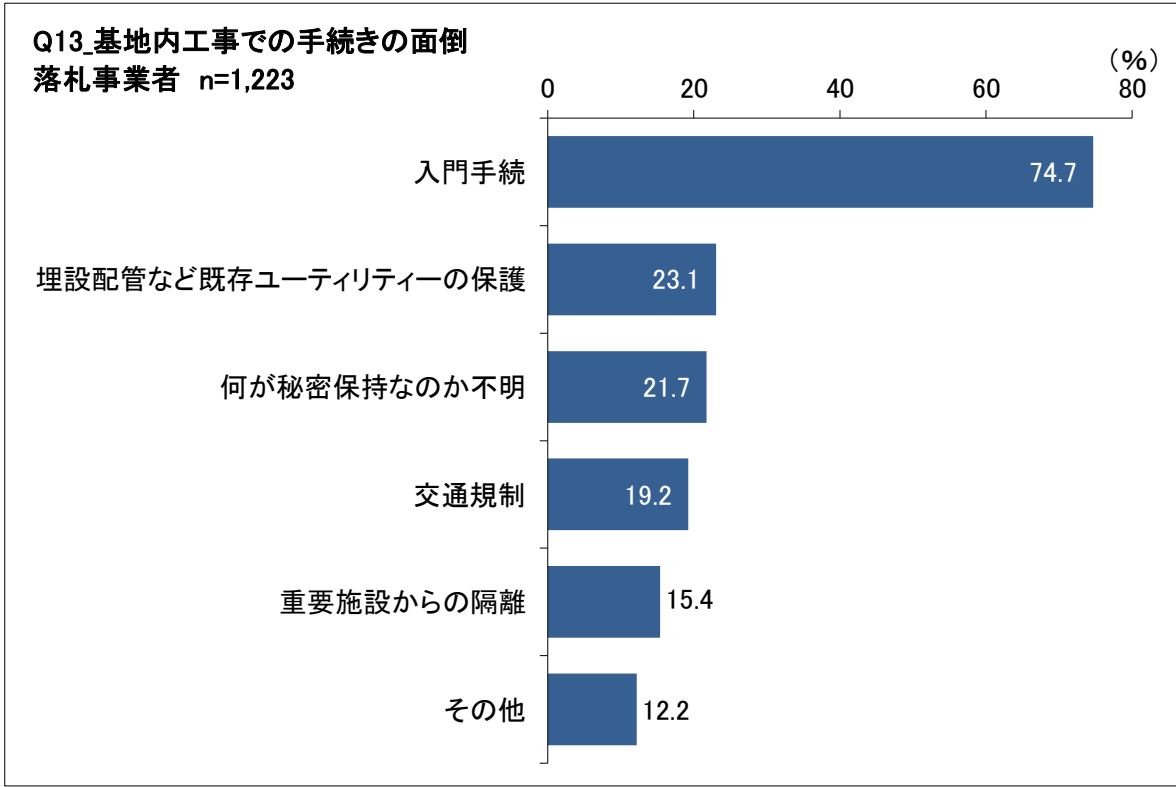
## 新規

		Q12_平成31年度防衛省案件 入札参加計画有無		n
		ある	ない	
	全体	12.2	87.8	1,575
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	11.9	88.1	629
	専門工事業等(サブコン)	11.7	88.3	511
	その他	13.1	86.9	435
Q26_業種	建築工事業	11.1	88.9	270
	土木工事業	12.3	87.7	726
	電気工事業	13.0	87.0	208
	管工事業	11.3	88.7	177
	電気通信工事業	15.9	84.1	44
	その他	12.7	87.3	150
Q27_事業規模	3億円未満	13.4	86.6	186
	3億円以上5億円未満	13.2	86.8	234
	5億円以上10億円未満	14.3	85.7	406
	10億円以上50億円未満	11.1	88.9	588
	50億円以上100億円未満	9.2	90.8	87
	100億円以上	6.8	93.2	74
Q28_創業年数	～50年	15.6	84.4	725
	51～100年	8.5	91.5	779
	101年以上	18.3	81.7	71
Q30_全従業員数	～29人	14.2	85.8	584
	30～49人	12.9	87.1	434
	50人以上	9.5	90.5	557
Q31_監理技術者数	～5人	16.9	83.1	314
	6～9人	12.3	87.7	423
	10～29人	10.6	89.4	616
	30人以上	10.0	90.0	209
防衛局	北海道	11.9	88.1	118
	東北	9.2	90.8	262
	北関東	11.0	89.0	309
	南関東	14.3	85.7	70
	近畿中部	9.4	90.6	363
	中国四国	10.0	90.0	200
	九州	19.7	80.3	228
	沖縄	44.0	56.0	25

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

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。  
 「入門手続き」が74.7%で最大、次に「埋設配管など既存ユーティリティーの保護」(23.1%)  
 「何が秘密保持なのか不明」(21.7%)が続いた。  
 多数の事業が回答した入場手続きの面倒さ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)



◆事業所属性別

落札事業者

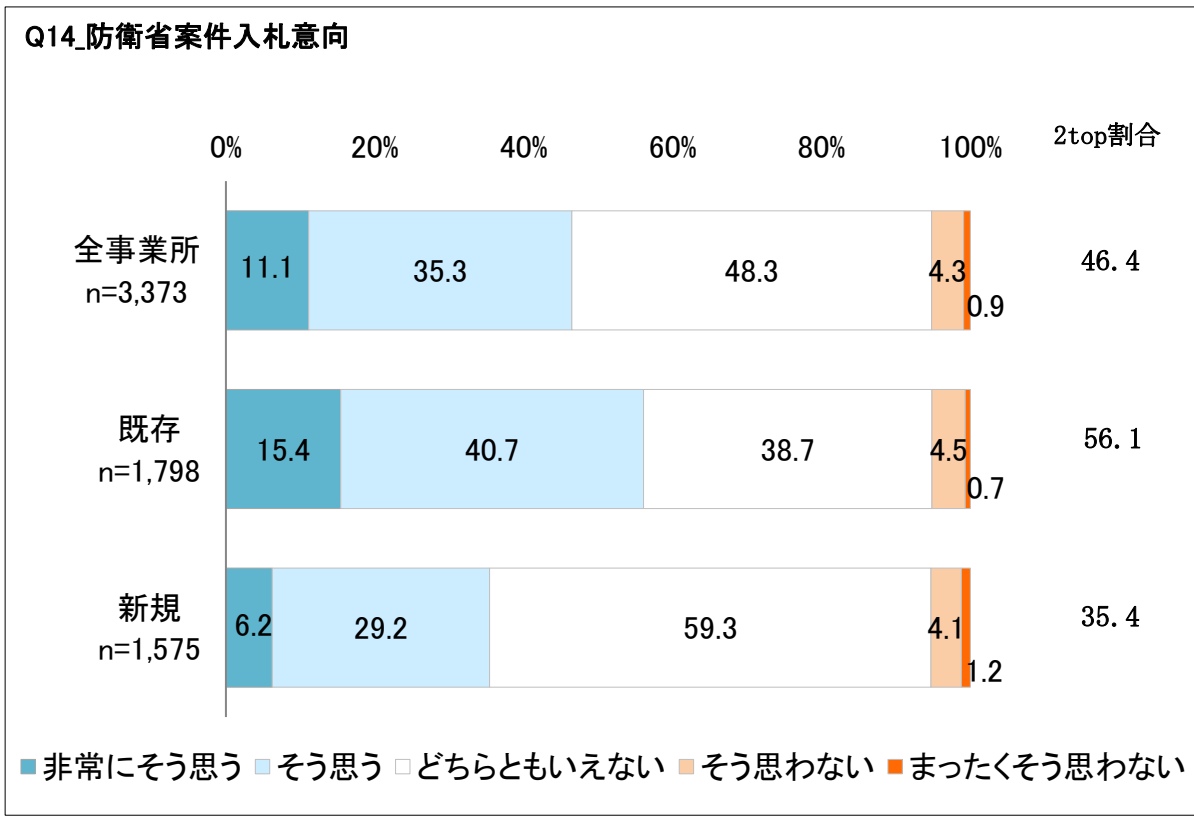
		Q13 基地内工事での手続きの面倒							n
		入 門 手 続	テ ィ ー の 保 護	既 存 ユ ー ー の 保 護	埋 設 配 管 な ど	な の か 秘 密 保 持	交 通 規 制	隔 離 重 要 施 設 か ら の	
	全体	74.7	23.1	21.7	19.2	15.4	12.2	1,223	
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	74.9	21.4	19.0	19.8	15.4	11.5	495	
	専門工事業等(サブコン)	75.1	25.8	22.6	18.2	16.6	11.3	523	
	その他	72.7	20.0	26.3	20.5	12.2	16.1	205	
Q26_業種	建築工事業	71.4	19.4	20.7	19.7	16.3	11.6	294	
	土木工事業	79.4	19.9	22.3	18.8	12.8	11.3	282	
	電気工事業	73.2	31.4	23.1	20.4	17.7	9.7	299	
	管工事業	76.0	20.3	25.3	18.9	16.1	12.9	217	
	電気通信工事業	81.0	23.8	19.0	9.5	9.5	9.5	21	
	その他	70.9	23.6	12.7	18.2	12.7	21.8	110	
Q27_事業規模	3億円未満	69.8	13.5	25.0	17.7	14.6	17.7	96	
	3億円以上5億円未満	73.9	22.6	25.2	23.5	16.5	12.2	115	
	5億円以上10億円未満	75.9	18.5	26.9	16.2	13.0	10.6	216	
	10億円以上50億円未満	72.4	23.2	17.5	17.7	15.2	13.1	475	
	50億円以上100億円未満	76.4	24.4	21.1	22.0	14.6	12.2	123	
	100億円以上	80.3	31.8	23.2	22.7	18.7	9.1	198	
Q28_創業年数	～50年	76.0	25.1	20.5	17.4	16.4	10.5	438	
	51～100年	73.5	22.1	22.9	20.5	15.2	13.2	691	
	101年以上	76.6	20.2	19.1	18.1	11.7	12.8	94	
Q30_全従業員数	～29人	73.4	20.8	24.2	17.8	15.4	11.5	331	
	30～49人	73.3	18.1	23.3	15.6	15.6	14.1	270	
	50人以上	75.9	26.4	19.8	21.5	15.3	11.7	622	
Q31_監理技術者数	～5人	73.9	14.8	21.0	17.6	13.6	15.9	176	
	6～9人	70.2	21.0	25.4	15.1	15.1	11.7	205	
	10～29人	74.8	21.8	21.4	19.7	14.9	12.6	477	
	30人以上	77.1	29.8	20.7	21.8	16.9	9.9	362	
防衛局	北海道	72.1	13.9	23.8	18.0	12.3	15.6	122	
	東北	72.1	23.8	23.8	20.9	16.9	8.7	172	
	北関東	76.6	25.9	21.6	20.2	16.0	10.6	282	
	南関東	76.4	23.6	22.2	18.1	20.8	12.5	72	
	近畿中部	65.9	19.0	23.4	18.0	15.1	15.6	205	
	中国四国	79.6	27.5	18.3	17.6	12.0	12.0	142	
	九州	76.7	19.2	21.5	17.4	16.3	15.7	172	
沖縄	89.3	41.1	14.3	26.8	14.3	0.0	56		

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色



防衛省案件に入札する意向があるかを聞いた。  
 「非常にそう思う」は11.1%、「そう思う」は35.3%で二つ合わせた2top割合は46.4%だった。「まったくそう思わない」は0.9%、「そう思わない」は4.3%で二つ合わせた2bottom割合は5.2%だった。2top割合が2bottom割合を大きく上回った。  
 既存事業所の2top割合は56.1%、新規事業所は35.4%で既存が新規を21ポイント上回った。  
 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蔵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)



入札意向 2top 割合は、電気通信工事業、大規模事業所、沖縄防衛局で高い。

◆事業所属性別

全事業所

		Q14 防衛省案件入札意向					2top割合	n
		非常に そう思う	そう思う	どちらとも いえない	そう思わ ない	まったく そう思わ ない		
全体		11.1	35.3	48.3	4.3	0.9	46.46	3,373
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	9.6	36.7	49.2	3.8	0.8	46.28	1,383
	専門工事業等(サブコン)	13.6	36.1	44.5	4.7	1.1	49.71	1,219
	その他	9.9	31.8	52.9	4.7	0.8	41.63	771
Q26_業種	建築工事業	10.4	38.6	45.5	4.7	0.7	49.05	681
	土木工事業	9.3	32.7	53.2	4.0	0.8	42.03	1,249
	電気工事業	14.6	35.0	43.9	5.5	1.0	49.58	595
	管工事業	10.0	34.9	49.9	3.7	1.5	44.88	459
	電気通信工事業	18.6	37.1	41.4	1.4	1.4	55.71	70
	その他	13.2	39.5	42.9	3.8	0.6	52.66	319
Q27_事業規模	3億円未満	8.9	33.5	53.7	3.3	0.6	42.43	337
	3億円以上5億円未満	12.8	34.4	45.4	5.5	1.9	47.27	421
	5億円以上10億円未満	8.9	34.7	51.0	4.6	0.8	43.59	764
	10億円以上50億円未満	9.5	35.0	50.2	4.1	1.1	44.56	1,304
	50億円以上100億円未満	13.0	35.4	46.3	4.9	0.4	48.37	246
	100億円以上	22.3	41.5	32.9	3.3	0.0	63.79	301
Q28_創業年数	～50年	11.7	36.1	47.1	4.0	1.0	47.84	1,411
	51～100年	10.2	34.5	49.8	4.6	0.9	44.69	1,770
	101年以上	15.1	37.5	43.2	3.6	0.5	52.60	192
Q30_全従業員数	～29人	9.0	34.5	50.6	4.9	1.1	43.49	1,129
	30～49人	9.9	33.8	50.1	4.9	1.3	43.72	860
	50人以上	13.6	37.0	45.4	3.5	0.6	50.58	1,384
Q31_監理技術者数	～5人	9.8	34.6	49.4	4.9	1.2	44.48	589
	6～9人	10.2	32.9	50.0	5.6	1.3	43.12	756
	10～29人	9.4	35.9	50.2	3.6	0.9	45.29	1,338
	30人以上	16.7	38.0	41.3	3.9	0.1	54.69	671
防衛局	北海道	7.0	31.7	55.6	3.9	1.8	38.7	284
	東北	9.1	34.7	50.3	5.7	0.2	43.8	507
	北関東	11.8	38.7	44.9	3.8	0.8	50.5	719
	南関東	7.4	30.3	52.0	8.0	2.3	37.7	175
	近畿中部	9.9	30.5	54.2	4.8	0.6	40.4	686
	中国四国	12.0	37.3	45.4	3.9	1.5	49.3	410
	九州	14.7	38.6	43.6	2.6	0.6	53.3	498
	沖縄	22.3	43.6	29.8	2.1	2.1	65.9	94

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

既存

		Q14 防衛省案件入札意向					2top割合	n
		非常に そう思う	そう思う	どちらとも いえない	そう思わ ない	まったく そう思わ ない		
	全体	15.4	40.7	38.7	4.5	0.7	56.1	1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	14.2	44.3	37.3	3.8	0.4	58.5	754
	専門工事業等(サブコン)	17.4	39.3	37.6	4.8	1.0	56.6	708
	その他	14.0	35.7	44.3	5.4	0.6	49.7	336
Q26_業種	建築工事業	15.1	44.5	35.8	4.4	0.2	59.6	411
	土木工事業	12.8	40.3	42.3	4.2	0.4	53.2	523
	電気工事業	17.8	37.0	38.5	5.9	0.8	54.8	387
	管工事業	12.8	39.4	41.1	5.0	1.8	52.1	282
	電気通信工事業	38.5	30.8	26.9	3.8	0.0	69.2	26
	その他	19.5	45.0	33.1	1.8	0.6	64.5	169
Q27_事業規模	3億円未満	13.9	35.8	47.0	2.6	0.7	49.7	151
	3億円以上5億円未満	19.3	37.4	35.3	6.4	1.6	56.7	187
	5億円以上10億円未満	10.6	41.6	41.9	5.6	0.3	52.2	358
	10億円以上50億円未満	12.8	40.1	41.8	4.3	1.0	52.9	716
	50億円以上100億円未満	18.9	40.3	37.1	3.8	0.0	59.1	159
	100億円以上	26.4	47.6	22.5	3.5	0.0	74.0	227
Q28_創業年数	～50年	15.7	40.2	39.1	4.2	0.7	56.0	686
	51～100年	14.5	40.8	39.1	4.9	0.7	55.3	991
	101年以上	20.7	43.0	33.9	2.5	0.0	63.6	121
Q30_全従業員数	～29人	12.3	40.2	41.5	5.5	0.6	52.5	545
	30～49人	14.8	38.0	41.3	4.5	1.4	52.8	426
	50人以上	17.8	42.4	35.6	3.9	0.4	60.2	827
Q31_監理技術者数	～5人	13.5	37.1	44.0	4.7	0.7	50.5	275
	6～9人	15.3	38.4	39.3	6.0	0.9	53.8	333
	10～29人	12.5	41.3	41.0	4.3	1.0	53.7	722
	30人以上	21.4	43.9	31.0	3.7	0.0	65.4	462
防衛局	北海道	9.6	37.3	48.2	3.6	1.2	46.9	166
	東北	15.5	42.0	38.8	3.7	0.0	57.5	245
	北関東	17.6	43.7	34.4	4.1	0.2	61.3	410
	南関東	7.6	30.5	49.5	9.5	2.9	38.1	105
	近畿中部	14.9	37.8	41.2	5.3	0.9	52.7	323
	中国四国	17.1	44.3	33.8	4.8	0.0	61.4	210
	九州	15.6	41.1	39.3	3.7	0.4	55.7	270
	沖縄	24.6	43.5	26.1	2.9	2.9	68.1	69

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

新規

		Q14_防衛省案件入札意向					2top割合	n
		非常に そう思う	そう思う	どちらとも いえない	そう思わ ない	まったく そう思わ ない		
	全体	6.2	29.2	59.3	4.1	1.2	35.4	1,575
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	4.1	27.5	63.4	3.7	1.3	31.6	629
	専門工事業等(サブコン)	8.4	31.7	54.0	4.5	1.4	40.1	511
	その他	6.7	28.7	59.5	4.1	0.9	35.4	435
Q26_業種	建築工事業	3.3	29.6	60.4	5.2	1.5	33.0	270
	土木工事業	6.7	27.3	61.0	3.9	1.1	34.0	726
	電気工事業	8.7	31.3	53.8	4.8	1.4	39.9	208
	管工事業	5.6	27.7	63.8	1.7	1.1	33.3	177
	電気通信工事業	6.8	40.9	50.0	0.0	2.3	47.7	44
	その他	6.0	33.3	54.0	6.0	0.7	39.3	150
Q27_事業規模	3億円未満	4.8	31.7	59.1	3.8	0.5	36.6	186
	3億円以上5億円未満	7.7	32.1	53.4	4.7	2.1	39.7	234
	5億円以上10億円未満	7.4	28.6	59.1	3.7	1.2	36.0	406
	10億円以上50億円未満	5.4	28.9	60.5	3.9	1.2	34.4	588
	50億円以上100億円未満	2.3	26.4	63.2	6.9	1.1	28.7	87
	100億円以上	9.5	23.0	64.9	2.7	0.0	32.4	74
Q28_創業年数	～50年	7.9	32.3	54.8	3.9	1.2	40.1	725
	51～100年	4.7	26.4	63.5	4.1	1.2	31.2	779
	101年以上	5.6	28.2	59.2	5.6	1.4	33.8	71
Q30_全従業員数	～29人	6.0	29.1	59.1	4.3	1.5	35.1	584
	30～49人	5.1	29.7	58.8	5.3	1.2	34.8	434
	50人以上	7.4	28.9	60.0	2.9	0.9	36.3	557
Q31_監理技術者数	～5人	6.7	32.5	54.1	5.1	1.6	39.2	314
	6～9人	6.1	28.6	58.4	5.2	1.7	34.8	423
	10～29人	5.8	29.5	61.0	2.8	0.8	35.4	616
	30人以上	6.2	24.9	64.1	4.3	0.5	31.1	209
防衛局	北海道	3.4	23.7	66.1	4.2	2.5	27.1	118
	東北	3.1	27.9	61.1	7.6	0.4	31.0	262
	北関東	4.2	32.0	58.9	3.2	1.6	36.2	309
	南関東	7.1	30.0	55.7	5.7	1.4	37.1	70
	近畿中部	5.5	24.0	65.8	4.4	0.3	29.5	363
	中国四国	6.5	30.0	57.5	3.0	3.0	36.5	200
	九州	13.6	35.5	48.7	1.3	0.9	49.1	228
沖縄	16.0	44.0	40.0	0.0	0.0	60.0	25	

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

魅力的な入札について聞いた。

「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。

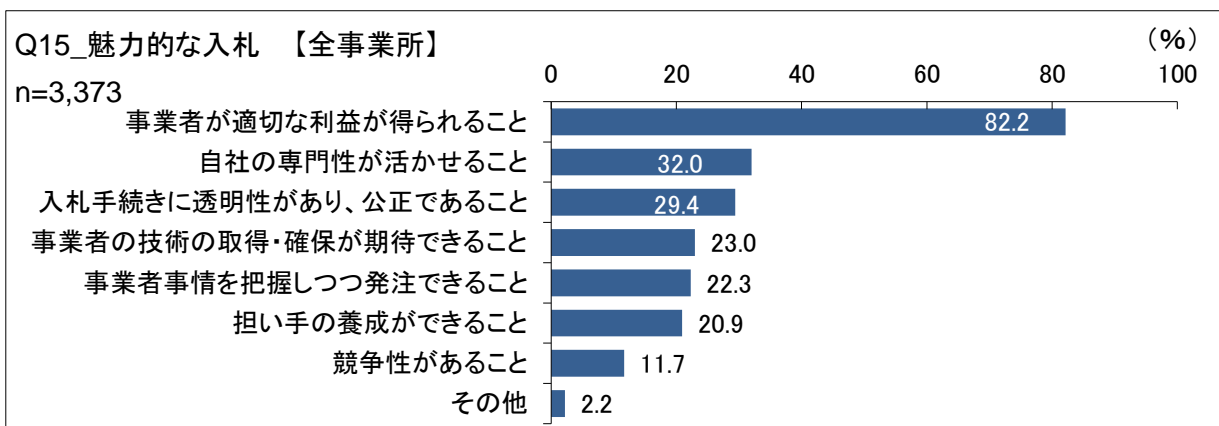
競争性があること」は 11.7%の低率だった。

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。

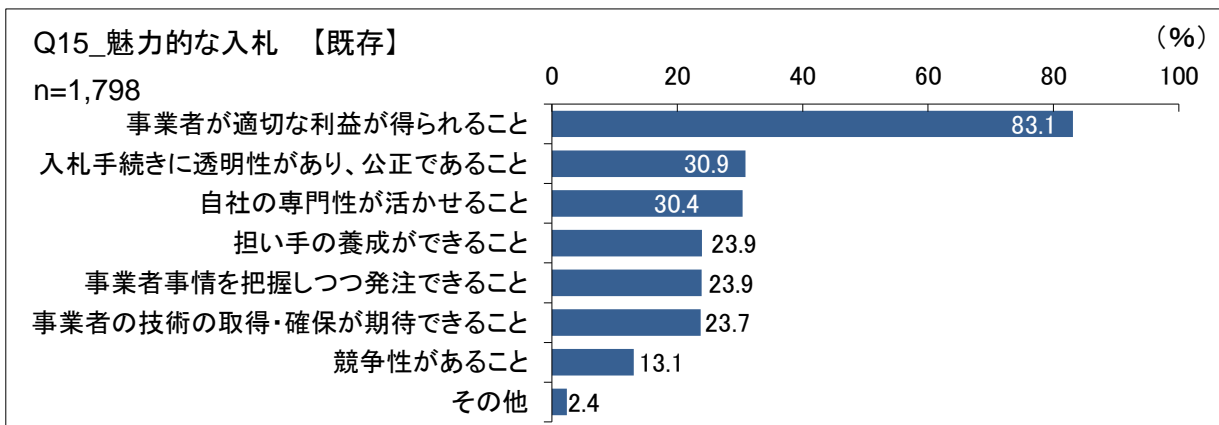
既存事業所、新規事業所、トップ3は「適切な利益」「専門性」「公正」で差異はない。

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)

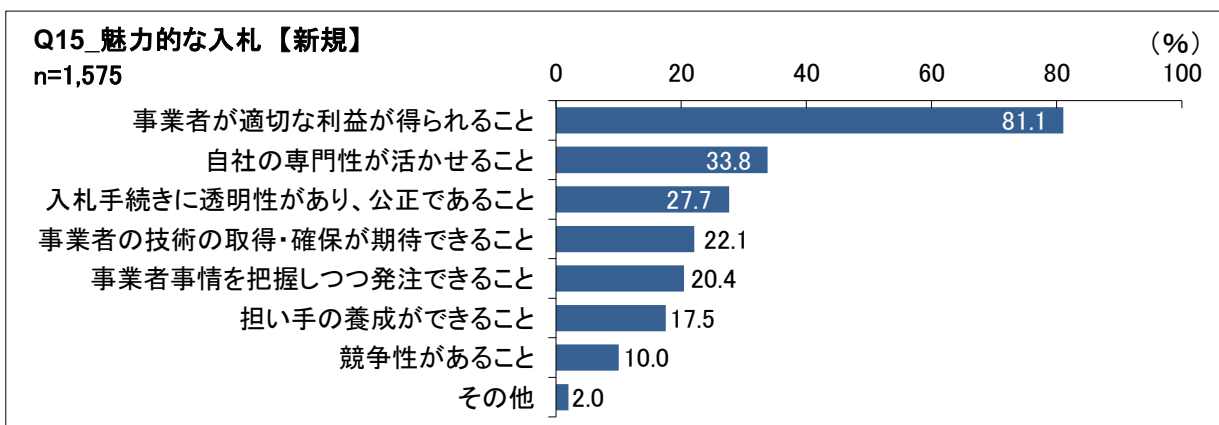
◆全事業所



◆既存



◆新規



## 全事業所

		Q15 魅力的な入札								n
		得業者が適切な利益が	自社の専門性が活かせること	あり、手続きに透明性があること	入札者の期待できること・	確保者の技術の取得・	事業者事情を把握しつつ	こどい手の養成ができる	競争性があること	
全体		82.2	32.0	29.4	23.0	22.3	20.9	11.7	2.2	3,373
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	85.5	20.1	30.2	24.4	25.3	22.1	11.8	2.2	1,383
	専門工事業等(サブコン)	81.3	39.6	27.6	22.6	20.3	21.2	11.9	2.1	1,219
	その他	77.6	41.2	30.9	20.9	19.8	18.3	11.0	2.2	771
Q26_業種	建築工事業	83.1	18.8	32.2	24.8	25.1	19.8	10.7	1.8	681
	土木工事業	82.4	32.9	26.6	22.0	21.9	19.2	12.3	2.0	1,249
	電気工事業	82.4	29.4	31.3	22.9	22.5	26.6	13.1	2.7	595
	管工事業	81.3	34.6	29.0	23.3	20.9	18.7	9.6	2.6	459
	電気通信工事業	82.9	58.6	37.1	25.7	11.4	27.1	12.9	1.4	70
	その他	79.9	51.7	29.8	21.9	21.6	21.3	11.0	2.5	319
Q27_事業規模	3億円未満	74.2	31.8	32.3	22.0	25.8	17.2	11.3	2.7	337
	3億円以上5億円未満	80.0	34.9	32.1	21.6	23.0	17.6	11.9	1.7	421
	5億円以上10億円未満	81.2	30.2	29.3	21.5	21.3	20.8	12.8	2.9	764
	10億円以上50億円未満	85.4	30.5	27.3	22.9	21.8	22.5	9.7	2.0	1,304
	50億円以上100億円未満	82.5	33.3	26.0	25.2	23.2	18.7	10.6	1.6	246
	100億円以上	82.4	37.9	34.2	28.2	20.9	25.2	18.3	2.0	301
Q28_創業年数	～50年	79.4	35.6	29.9	22.7	20.1	18.4	12.4	2.3	1,411
	51～100年	84.3	29.2	28.5	22.4	23.3	22.8	10.6	2.0	1,770
	101年以上	82.3	31.3	33.3	29.7	28.6	21.9	15.6	2.6	192
Q30_全従業員数	～29人	79.5	26.2	30.3	20.9	22.6	17.2	11.5	2.5	1,129
	30～49人	83.0	31.3	29.0	23.6	21.3	23.6	11.3	1.5	860
	50人以上	83.8	37.1	28.9	24.3	22.6	22.3	12.0	2.4	1,384
Q31_監理技術者数	～5人	77.6	33.1	30.1	22.1	24.1	18.0	11.4	2.2	589
	6～9人	79.6	31.0	32.9	21.0	21.0	18.8	11.1	2.5	756
	10～29人	83.9	30.1	27.0	23.3	22.1	22.6	11.3	2.2	1,338
	30人以上	85.4	35.5	29.4	25.5	22.5	23.1	12.8	1.8	671
防衛局	北海道	83.8	33.8	22.5	21.1	24.3	20.8	8.8	1.8	284
	東北	83.2	30.0	28.6	22.7	24.3	20.1	9.1	2.6	507
	北関東	82.6	35.5	32.8	24.2	19.6	19.7	11.5	1.9	719
	南関東	85.1	30.9	28.6	24.0	23.4	21.1	8.0	2.9	175
	近畿中部	81.9	29.6	31.3	19.8	23.0	20.1	10.9	2.8	686
	中国四国	79.0	30.7	26.6	24.4	22.0	20.0	11.2	1.2	410
	九州	82.9	30.5	29.3	24.9	20.7	25.3	15.5	2.0	498
沖縄	73.4	43.6	27.7	25.5	27.7	21.3	28.7	3.2	94	

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

既存

		Q15_魅力的な入札								n
		得業者が適切な利益が	あり、公正であることが	自社の専門性が活かせること	担い手の養成ができること	事業者事情を把握しつ	確保が期待できること	競争性があること	その他	
	全体	83.1	30.9	30.4	23.9	23.9	23.7	13.1	2.4	1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	85.3	31.0	19.9	24.4	26.4	25.9	11.7	2.5	754
	専門工事業等(サブコン)	83.3	27.7	36.6	25.7	22.9	22.2	13.3	2.7	708
	その他	77.7	37.2	41.1	19.0	20.2	22.3	15.8	1.5	336
Q26_業種	建築工事業	82.7	32.8	18.0	23.4	25.3	27.3	10.7	2.2	411
	土木工事業	83.0	29.1	32.7	21.2	23.9	22.0	16.1	2.1	523
	電気工事業	83.7	30.5	30.0	31.0	24.5	21.2	13.7	2.8	387
	管工事業	83.7	31.2	31.9	20.2	21.6	24.8	12.1	2.5	282
	電気通信工事業	80.8	46.2	38.5	38.5	15.4	26.9	15.4	3.8	26
	その他	82.2	29.6	50.9	21.3	23.7	24.3	9.5	2.4	169
Q27_事業規模	3億円未満	77.5	31.8	34.4	21.2	27.8	27.2	13.9	3.3	151
	3億円以上5億円未満	85.0	34.8	34.8	19.3	27.3	23.5	16.6	0.5	187
	5億円以上10億円未満	80.2	33.5	27.9	21.5	22.3	19.3	12.3	3.1	358
	10億円以上50億円未満	85.6	27.5	28.6	26.3	23.5	22.8	10.9	2.4	716
	50億円以上100億円未満	82.4	30.2	28.3	17.6	25.2	26.4	10.7	2.5	159
	100億円以上	82.4	33.9	35.2	30.4	21.1	30.0	19.4	2.2	227
Q28_創業年数	～50年	81.0	31.3	34.4	21.4	21.7	22.7	14.1	2.3	686
	51～100年	84.7	30.7	28.1	25.2	24.5	23.2	12.0	2.4	991
	101年以上	81.8	29.8	27.3	27.3	30.6	33.9	15.7	2.5	121
Q30_全従業員数	～29人	80.9	33.6	25.3	19.1	24.4	21.7	13.6	2.6	545
	30～49人	83.3	28.4	30.0	26.8	20.9	22.5	13.1	1.6	426
	50人以上	84.4	30.4	34.0	25.6	25.0	25.8	12.7	2.7	827
Q31_監理技術者数	～5人	79.6	28.7	34.5	20.7	26.2	23.3	12.7	2.9	275
	6～9人	79.6	36.9	30.0	20.4	22.5	18.3	14.4	2.1	333
	10～29人	84.1	28.4	28.5	24.7	23.5	24.0	12.6	2.4	722
	30人以上	86.1	31.6	31.4	27.5	24.2	27.9	13.0	2.4	462
防衛局	北海道	84.9	23.5	34.9	20.5	24.7	19.3	7.2	1.2	166
	東北	79.2	31.4	29.8	22.9	29.0	21.2	12.2	2.4	245
	北関東	83.4	35.9	32.0	23.2	21.2	24.9	12.9	2.2	410
	南関東	86.7	27.6	26.7	22.9	28.6	23.8	7.6	2.9	105
	近畿中部	86.1	34.1	24.5	25.1	24.5	21.7	11.1	2.8	323
	中国四国	82.4	26.2	29.0	24.3	21.0	26.2	14.8	1.4	210
	九州	82.6	28.9	31.1	27.4	20.7	27.8	15.6	3.0	270
	沖縄	75.4	29.0	47.8	21.7	30.4	23.2	33.3	4.3	69

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色

## 新規

		Q15 魅力的な入札								n																				
		得られること	事業者が適切な利益が	自社の専門性が活かせること	あり、公正であることが	入札手続きに透明性が	確保が期待できること	事業者の技術の取得・つ	発注者事情を把握しつ		こ	担	手の	養	成	が	で	可	能	な	競	争	性	が	あ	る	こ	と	そ	の
全体		81.1	33.8	27.7	22.1	20.4	17.5	10.0	2.0	1,575																				
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	85.7	20.3	29.1	22.7	24.0	19.4	11.9	1.9	629																				
	専門工事業等(サブコン)	78.5	43.8	27.4	23.3	16.8	15.1	10.0	1.4	511																				
	その他	77.5	41.4	26.0	19.8	19.5	17.7	7.4	2.8	435																				
Q26_業種	建築工事業	83.7	20.0	31.1	21.1	24.8	14.4	10.7	1.1	270																				
	土木工事業	82.0	33.1	24.8	22.0	20.4	17.8	9.6	1.9	726																				
	電気工事業	79.8	28.4	32.7	26.0	18.8	18.3	12.0	2.4	208																				
	管工事業	77.4	39.0	25.4	20.9	19.8	16.4	5.6	2.8	177																				
	電気通信工事業	84.1	70.5	31.8	25.0	9.1	20.5	11.4	0.0	44																				
	その他	77.3	52.7	30.0	19.3	19.3	21.3	12.7	2.7	150																				
Q27_事業規模	3億円未満	71.5	29.6	32.8	17.7	24.2	14.0	9.1	2.2	186																				
	3億円以上5億円未満	76.1	35.0	29.9	20.1	19.7	16.2	8.1	2.6	234																				
	5億円以上10億円未満	82.0	32.3	25.6	23.4	20.4	20.2	13.3	2.7	406																				
	10億円以上50億円未満	85.0	32.8	27.0	23.1	19.7	17.9	8.2	1.5	588																				
	50億円以上100億円未満	82.8	42.5	18.4	23.0	19.5	20.7	10.3	0.0	87																				
	100億円以上	82.4	45.9	35.1	23.0	20.3	9.5	14.9	1.4	74																				
Q28_創業年数	～50年	77.9	36.7	28.6	22.8	18.6	15.6	10.8	2.3	725																				
	51～100年	83.8	30.7	25.8	21.4	21.7	19.8	8.9	1.5	779																				
	101年以上	83.1	38.0	39.4	22.5	25.4	12.7	15.5	2.8	71																				
Q30_全従業員数	～29人	78.1	27.1	27.2	20.2	20.9	15.4	9.6	2.4	584																				
	30～49人	82.7	32.5	29.5	24.7	21.7	20.5	9.4	1.4	434																				
	50人以上	82.9	41.8	26.8	22.1	19.0	17.4	11.0	2.0	557																				
Q31_監理技術者数	～5人	75.8	31.8	31.2	21.0	22.3	15.6	10.2	1.6	314																				
	6～9人	79.7	31.7	29.8	23.2	19.9	17.5	8.5	2.8	423																				
	10～29人	83.8	32.0	25.3	22.6	20.5	20.1	9.7	2.1	616																				
	30人以上	83.7	44.5	24.4	20.1	18.7	13.4	12.4	0.5	209																				
防衛局	北海道	11.0	82.2	32.2	21.2	23.7	23.7	21.2	2.5	118																				
	東北	6.1	87.0	30.2	26.0	24.0	19.8	17.6	2.7	262																				
	北関東	9.7	81.6	40.1	28.8	23.3	17.5	15.2	1.6	309																				
	南関東	8.6	82.9	37.1	30.0	24.3	15.7	18.6	2.9	70																				
	近畿中部	10.7	78.2	34.2	28.9	18.2	21.8	15.7	2.8	363																				
	中国四国	7.5	75.5	32.5	27.0	22.5	23.0	15.5	1.0	200																				
	九州	15.4	83.3	29.8	29.8	21.5	20.6	22.8	0.9	228																				
	沖縄	16.0	68.0	32.0	24.0	32.0	20.0	20.0	0.0	25																				

表内数値:横% 属性項目ごとに縦に見て最大に彩色



## 第3章 入札参加阻害要因

## §1 阻害要因 36項目

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理由について聞いた。

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	質問項目名	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、どこ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	企業の工事実績要件の厳しさ	企業等に求められる工事実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実績要件の厳しさ	主任技術者または監理技術者に求められる工事実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
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、責任分解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（インフラスライドを極め細やかに適用してもらいたいなど）

## §2 阻害要因 36 項目の 2top 割合・平均ランキングと分布

下記表は阻害要因 36 項目の 2top 割合と平均を示したものである。

表は 2top 割合の降順で並べ替えている。

2top 割合が高い項目ほど、入札参加の障壁となっている要因といえる

全事業所における 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。

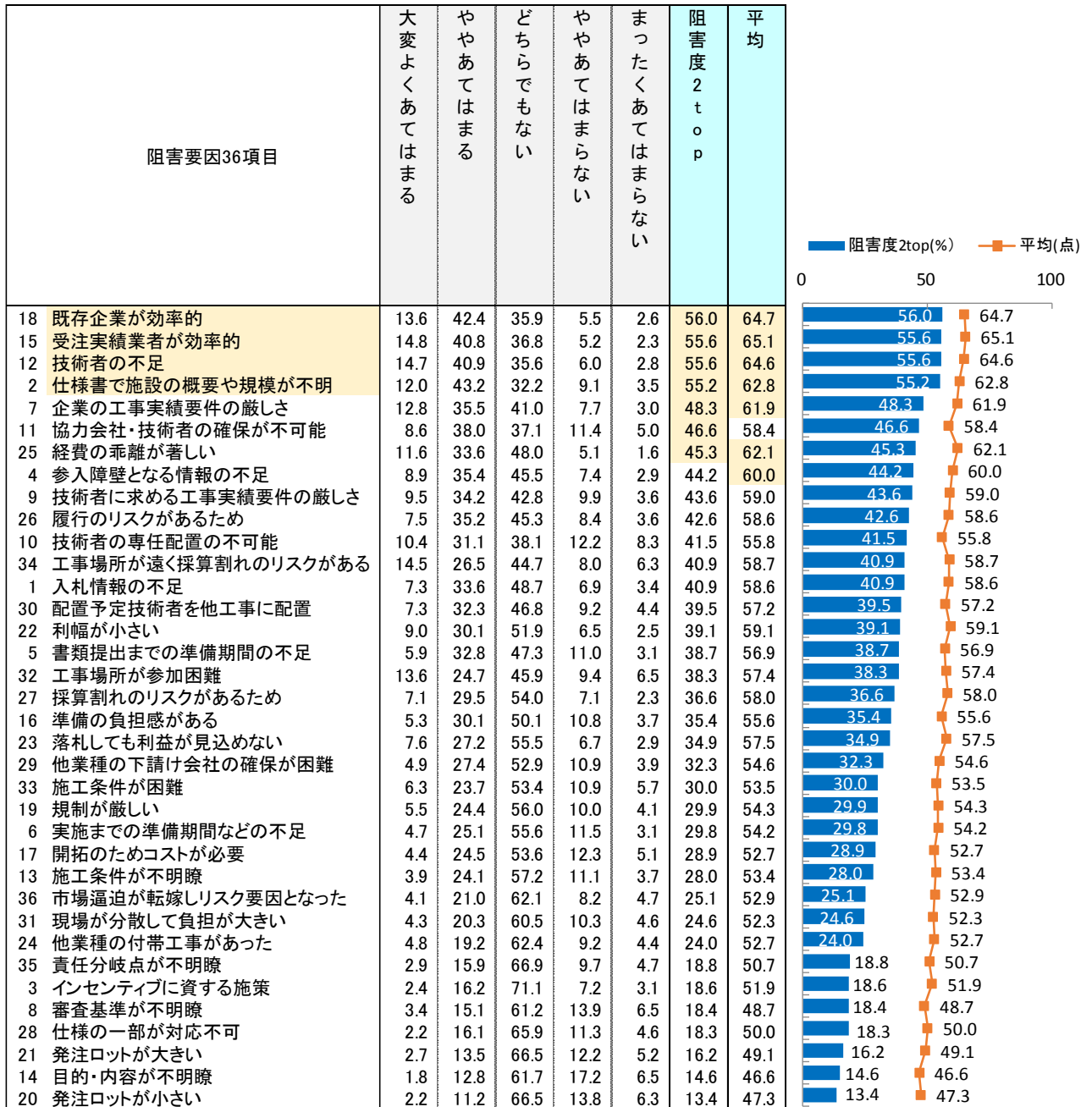
上位 3 個は「既存企業が効率的」「受注実績業者が効率的」「技術者の不足」である。

※ 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

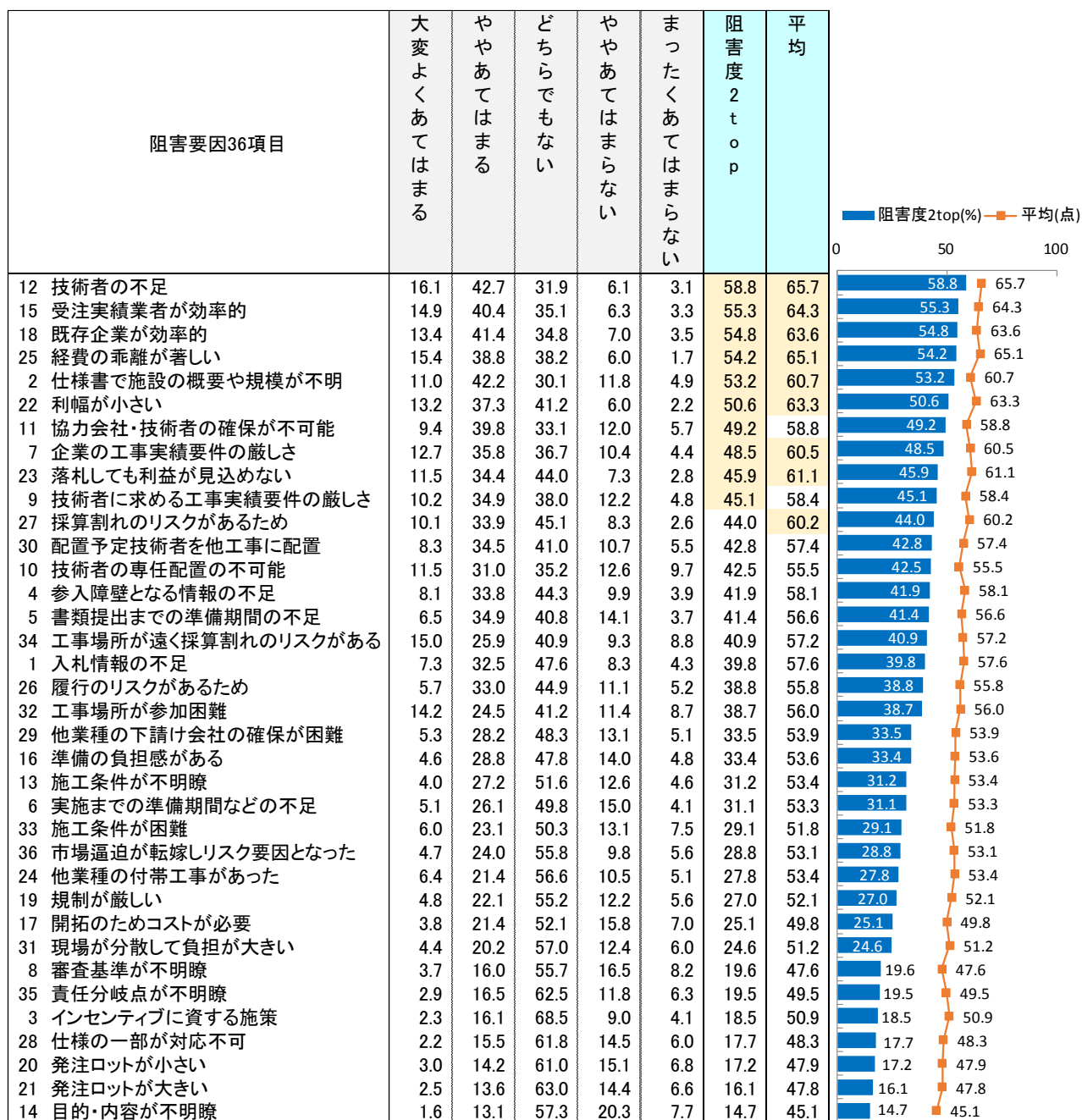
### ◆全事業所



45以上 60以上  
彩色 彩色

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。  
 上位 4 個は「技術者の不足」「受注実績業者が効率的」「既存企業が効率的」「経費の乖離が著しい」である。  
 「経費の乖離が著しい」の回答率は既存事業者で高く、新規事業所では低い。  
 防衛省以外の入札に参加している既存の認識が通例とした場合、事業者が適正利潤を確保していると言えないことが、防衛省の入札の特色として考えられる。  
 経費の乖離が著しいとは、実際に防衛省の入札に参加してはじめて気付くことが伺える。

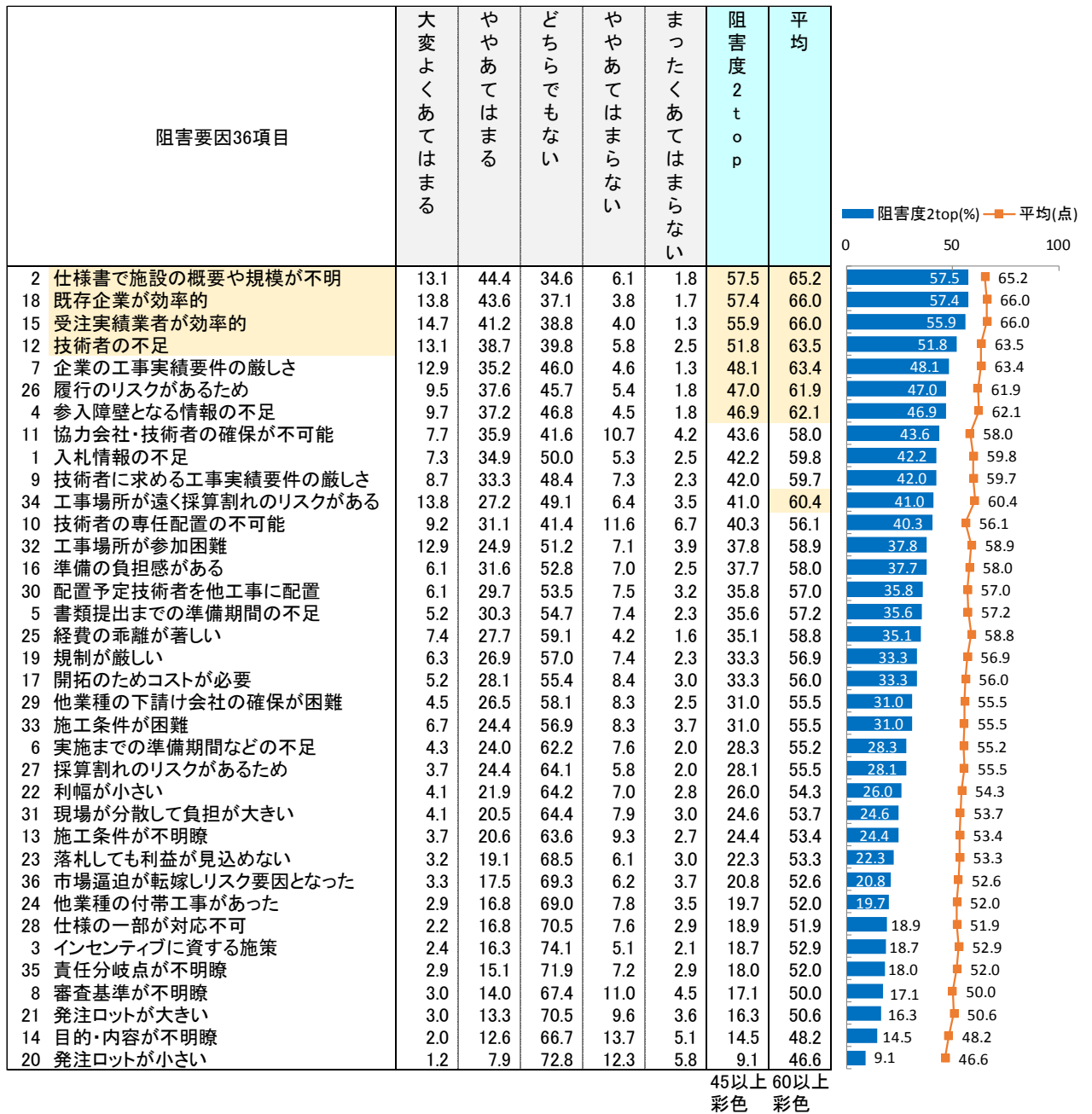
◆ 既存



45以上 60以上  
 彩色 彩色

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。  
 上位 3 個は「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。

◆新規



既存と新規の阻害要因の違いを調べるために、項目ごとに既存と新規の 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、採色項目内で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

No	阻害要因	既存・新規有無				差分
		全体	既存	新規	差分	
22	利幅が小さい	39.1	50.6	26.0	24.6	24.6
23	落札しても利益が見込めない	34.9	45.9	22.3	23.5	23.5
25	経費の乖離が著しい	45.3	54.2	35.1	19.1	19.1
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	44.0	28.1	15.9	15.9
24	他業種の付帯工事があった	24.0	27.8	19.7	8.1	8.1
20	発注ロットが小さい	13.4	17.2	9.1	8.1	8.1
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	28.8	20.8	7.9	7.9
12	技術者の不足	55.6	58.8	51.8	7.0	7.0
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	42.8	35.8	7.0	7.0
13	施工条件が不明瞭	28.0	31.2	24.4	6.8	6.8
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	41.4	35.6	5.9	5.9
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	49.2	43.6	5.7	5.7
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	45.1	42.0	3.0	3.0
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	31.1	28.3	2.9	2.9
8	審査基準が不明瞭	18.4	19.6	17.1	2.6	2.6
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	33.5	31.0	2.4	2.4
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	42.5	40.3	2.2	2.2
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	19.5	18.0	1.5	1.5
32	工事場所が参加困難	38.3	38.7	37.8	0.9	0.9
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	48.5	48.1	0.4	0.4
14	目的・内容が不明瞭	14.6	14.7	14.5	0.1	0.1
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	24.6	24.6	0.1	0.1
26	履行のリスクがあるため	42.6	38.8	47.0	8.3	8.3
17	開拓のためコストが必要	28.9	25.1	33.3	8.1	8.1
19	規制が厳しい	29.9	27.0	33.3	6.3	6.3
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	41.9	46.9	5.0	5.0
16	準備の負担感がある	35.4	33.4	37.7	4.3	4.3
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	53.2	57.5	4.2	4.2
18	既存企業が効率的	56.0	54.8	57.4	2.6	2.6
1	入札情報の不足	40.9	39.8	42.2	2.4	2.4
33	施工条件が困難	30.0	29.1	31.0	2.0	2.0
28	仕様の一部が対応不可	18.3	17.7	18.9	1.2	1.2
15	受注実績業者が効率的	55.6	55.3	55.9	0.7	0.7
21	発注ロットが大きい	16.2	16.1	16.3	0.2	0.2
3	インセンティブに資する施策	18.6	18.5	18.7	0.2	0.2
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	40.9	41.0	0.1	0.1
n		3,373	1,798	1,575		



1. 阻害要因 36 項目の 2top 割合\_経営形態別の比較

経営形態別の阻害要因の違いを調べるために、36 項目の 2top 割合を経営形態別に比較した。2top 割合を横に見て最大に彩色し、最大値と全体の差を求めた。彩色項目内で、差の降順で並べ替えた。差分が 5 ポイント以上の項目は、当該属性が他属性に比べ顕著に異なる阻害要因といえる。

ゼネコンにおける差分が 5 ポイント以上は 0 個、サブコンは 1 個で、経営形態別の阻害要因に大きな違いは見られなかった。

◆経営形態別

No	阻害要因	Q25_経営形態				
		全体	(総合建設業)	(専門工事業等)	その他	全体との差
20	発注ロットが小さい	13.4	16.8	13.1	7.8	3.4
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	28.3	22.9	22.7	3.2
1	入札情報の不足	40.9	42.1	39.1	41.8	1.1
15	受注実績業者が効率的	55.6	56.0	55.1	55.5	0.4
24	他業種の付帯工事があった	24.0	17.4	29.6	27.1	5.6
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	36.3	39.1	33.1	2.5
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	45.0	50.7	50.5	2.4
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	42.0	45.6	43.5	2.0
12	技術者の不足	55.6	53.2	57.5	56.7	1.9
22	利幅が小さい	39.1	39.5	40.3	36.4	1.2
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	45.1	47.7	47.3	1.2
23	落札しても利益が見込めない	34.9	34.9	35.8	33.5	1.0
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	41.3	42.1	40.9	0.6
25	経費の乖離が著しい	45.3	45.5	45.9	44.0	0.6
14	目的・内容が不明瞭	14.6	14.6	14.7	14.5	0.1
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	25.9	36.5	37.4	5.0
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	29.8	26.7	34.8	5.0
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	36.2	38.8	43.1	4.4
28	仕様の一部が対応不可	18.3	16.4	17.6	22.6	4.3
19	規制が厳しい	29.9	27.8	29.8	33.9	3.9
17	開拓のためコストが必要	28.9	28.5	27.2	32.6	3.6
21	発注ロットが大きい	16.2	15.4	15.3	18.9	2.7
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	55.2	53.7	57.6	2.4
16	準備の負担感がある	35.4	35.8	33.9	37.2	1.8
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	44.2	43.2	45.9	1.7
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	24.0	24.3	26.2	1.6
33	施工条件が困難	30.0	29.1	30.1	31.4	1.4
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	41.5	39.5	42.2	1.2
35	責任分岐点不明瞭	18.8	18.4	18.5	19.8	1.1
26	履行のリスクがあるため	42.6	42.9	41.7	43.7	1.1
8	審査基準が不明瞭	18.4	17.7	18.6	19.5	1.0
3	インセンティブに資する施策	18.6	18.6	18.0	19.5	0.9
32	工事場所が参加困難	38.3	38.0	38.1	39.0	0.8
18	既存企業が効率的	56.0	56.1	55.5	56.5	0.5
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	39.5	39.5	39.7	0.1
13	施工条件が不明瞭	28.0	28.1	27.9	28.1	0.1

n

3,373 1,383 1,219 771  
全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

2. 阻害要因 36 項目の 2top 割合\_業種別の比較

全事業所

業種別の阻害要因の違いを調べるために、36 項目の 2top 割合を業種別に比較した。2top 割合を横に見て最大に彩色し、最大値と全体の差を求めた。彩色項目内で、差の降順で並べ替えた。差分が 5 ポイント以上の項目は、当該属性が他属性に比べ顕著に高い阻害要因といえる。

「建築工事業」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「技術者の専任配置の不可能」である。

「土木工事業」は差分が 5 ポイント以上の項目はなかった。

「電気工事業」は差分が 5 ポイント以上の項目は 6 項目あり、1 位は「採算割れのリスクがあるため」である。

「管工事業」は差分が 5 ポイント以上の項目は 3 項目あり、1 位は「施工条件が困難」である。

「電気通信工事業」は差分が 5 ポイント以上の項目は 7 項目あり、1 位は「責任分岐点が不明瞭」である。

◆業種別

No	阻害要因	Q26_業種							
		全体	建築工事業	土木工事業	電気工事業	管工事業	電気通信	その他	全体との差
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	46.8	37.4	45.2	42.9	35.7	38.2	5.4
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	34.4	27.3	28.7	31.2	31.4	29.5	4.6
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	29.5	23.1	22.7	26.1	28.6	25.1	4.5
20	発注ロットが小さい	13.4	16.2	11.9	12.1	13.9	15.7	14.4	2.8
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	42.1	37.6	41.7	39.2	41.4	37.6	2.6
17	開拓のためコストが必要	28.9	25.6	32.5	28.4	25.1	31.4	28.2	3.6
14	目的・内容が不明瞭	14.6	14.0	16.1	13.6	13.5	14.3	13.8	1.5
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	37.3	31.9	45.5	39.9	40.0	31.0	9.0
24	他業種の付帯工事があった	24.0	16.3	22.1	32.1	28.5	28.6	25.4	8.1
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	25.4	32.2	40.2	36.2	27.1	28.8	7.8
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	48.0	46.7	55.5	45.3	51.4	45.8	7.1
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	41.4	32.9	44.5	42.7	41.4	38.2	5.8
15	受注実績業者が効率的	55.6	55.4	55.8	60.7	52.9	55.7	49.5	5.1
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	46.0	41.2	48.1	45.3	37.1	38.9	4.4
26	履行のリスクがあるため	42.6	40.1	44.1	46.7	37.5	44.3	41.7	4.1
18	既存企業が効率的	56.0	56.8	56.2	59.2	53.8	55.7	50.8	3.2
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	42.0	39.7	43.4	42.3	42.9	36.7	2.4
19	規制が厳しい	29.9	29.2	30.8	31.4	29.8	28.6	25.4	1.5
33	施工条件が困難	30.0	31.7	26.6	30.4	37.9	28.6	27.9	7.9
12	技術者の不足	55.6	55.7	52.3	60.2	61.7	54.3	51.1	6.1
22	利幅が小さい	39.1	38.5	36.9	40.0	44.7	40.0	38.9	5.6
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	47.3	45.8	48.7	49.9	40.0	40.8	3.3
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	19.7	17.4	19.0	20.0	30.0	17.6	11.2
25	経費の乖離が著しい	45.3	48.9	40.4	49.4	46.2	54.3	45.8	9.0
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	24.7	22.7	26.4	29.0	31.4	21.0	6.8
21	発注ロットが大きい	16.2	15.3	16.3	15.1	19.2	22.9	14.1	6.7
16	準備の負担感がある	35.4	36.7	36.1	34.8	34.0	41.4	32.0	6.0
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	41.9	45.8	43.9	41.8	50.0	46.1	5.8
23	落札しても利益が見込めない	34.9	34.7	31.9	38.5	38.6	40.0	33.9	5.1
28	仕様の一部が対応不可	18.3	17.2	17.3	21.3	17.4	22.9	18.8	4.6
32	工事場所が参加困難	38.3	41.6	35.4	40.5	40.1	42.9	34.8	4.6
8	審査基準が不明瞭	18.4	17.2	18.2	21.2	18.7	22.9	15.7	4.4
3	インセンティブに資する施策	18.6	18.2	19.7	16.1	17.6	22.9	19.7	4.3
13	施工条件が不明瞭	28.0	27.2	29.0	27.7	25.9	31.4	28.8	3.4
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	54.8	55.8	55.0	56.9	58.6	51.1	3.4
1	入札情報の不足	40.9	41.6	42.7	39.7	35.9	44.3	41.7	3.3

n 3,373 681 1,249 595 459 70 319  
全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

3. 阻害要因 36 項目の 2top 割合\_事業規模別の比較

事業規模別の阻害要因を調べるために、36 項目の 2top 割合を業種別に比較した。  
 2top 割合を横に見て最大に彩色し、最大値と全体の差を求めた。彩色項目内で、差の降順で並べ替えた。差分が 5 ポイント以上の項目は、当該属性が他属性に比べ顕著に高い阻害要因といえる。  
 「3 億円未満」は差分が 5 ポイント以上の項目は 7 項目あり、1 位は「仕様の一部が対応不可」である。  
 「3 億円以上 5 億円未満」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「規制が厳しい」である。  
 「50 億円以上 100 億円未満」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「技術者の専任配置の不可能」である。  
 「100 億円以上」は差分が 5 ポイント以上の項目は 9 項目あり、1 位は「採算割れのリスクがあるため」である。

◆事業規模別

No	阻害要因	Q27_事業規模							
		全体	3 億円未満	5 3 億円未満以上	1 5 0 億円未満	5 1 0 0 億円未満以上	1 5 0 0 億円未満	1 0 0 億円以上	全体との差
28	仕様の一部が対応不可	18.3	28.2	18.1	17.0	16.7	16.7	18.6	9.9
17	開拓のためコストが必要	28.9	35.6	34.7	28.7	27.6	29.3	19.6	6.7
8	審査基準が不明瞭	18.4	24.9	24.5	19.5	15.3	15.0	16.3	6.5
16	準備の負担感がある	35.4	41.5	36.8	33.8	34.6	34.1	35.5	6.1
21	発注ロットが大きい	16.2	21.7	21.4	17.3	14.4	12.6	10.6	5.5
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	29.7	27.1	23.3	23.6	23.2	24.3	5.1
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	37.4	35.9	31.9	31.2	31.7	28.2	5.0
33	施工条件が困難	30.0	34.4	29.5	30.4	29.4	28.0	29.2	4.4
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	58.8	58.0	53.7	56.2	50.4	50.8	3.6
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	22.3	18.8	18.3	17.9	19.9	18.9	3.5
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	31.2	30.2	29.7	29.9	30.9	26.6	1.4
19	規制が厳しい	29.9	32.9	35.9	28.9	29.6	28.9	22.9	6.0
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	45.4	48.7	42.3	43.3	43.9	46.2	4.5
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	50.1	52.7	51.2	46.8	44.7	42.5	4.4
3	インセンティブに資する施策	18.6	17.8	22.3	17.1	18.0	19.1	19.6	3.8
14	目的・内容が不明瞭	14.6	17.8	18.3	15.6	12.3	13.0	15.0	3.7
1	入札情報の不足	40.9	38.9	44.4	38.9	40.8	41.9	43.5	3.5
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	37.1	42.5	37.6	40.6	35.8	41.9	3.0
18	既存企業が効率的	56.0	55.8	58.2	53.5	56.4	56.9	56.8	2.2
15	受注実績業者が効率的	55.6	56.1	57.5	54.1	55.1	57.3	57.1	1.9
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	40.9	40.1	38.6	40.1	50.4	49.8	8.9
12	技術者の不足	55.6	54.9	56.3	52.2	56.4	59.8	56.8	4.2
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	34.7	35.6	34.0	35.8	39.0	47.8	11.3
20	発注ロットが小さい	13.4	8.9	8.3	11.6	13.8	17.9	24.6	11.2
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	19.9	24.9	21.1	25.0	31.7	35.9	10.8
32	工事場所が参加困難	38.3	37.1	36.3	37.7	37.4	37.0	48.5	10.2
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	37.7	41.6	41.6	39.6	39.4	49.2	8.2
25	経費の乖離が著しい	45.3	41.2	39.9	45.8	45.4	48.0	53.2	7.9
24	他業種の付帯工事があった	24.0	24.3	25.2	22.1	23.0	24.0	31.2	7.2
22	利幅が小さい	39.1	33.5	38.5	38.4	40.2	37.4	44.5	5.4
23	落札しても利益が見込めない	34.9	31.5	34.7	34.0	34.7	37.0	40.2	5.3
13	施工条件が不明瞭	28.0	30.0	27.6	27.2	27.2	28.0	31.9	3.9
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	47.5	46.8	46.3	46.7	43.1	48.2	1.6
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	41.5	45.1	43.5	43.6	43.1	45.2	1.5
26	履行のリスクがあるため	42.6	43.6	42.8	42.3	43.7	35.0	43.9	1.2
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	39.8	37.8	38.4	38.6	39.0	39.9	1.2

n 3,373 337 421 764 1,304 246 301  
 全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記



創業年数別の阻害要因を調べるために、36 項目の 2top 割合を業種別に比較した。  
2top 割合を横に見て最大に彩色し、最大値と全体の差を求めた。彩色項目内で、差の降順で並べ替えた。差分が 5 ポイント以上の項目は、当該属性が他属性に比べ顕著に高い阻害要因といえる。

いずれの創業年数にも差分が 5 ポイント以上の項目は無く、阻害要因は創業年数別に大きな違いがあるといえない。

## ◆創業年数別

No	阻害要因	Q28_創業年数				
		全体	5 0 年	5 1 5 0 0 年	1 0 1 年 以上	全体との差
7	企業の工事实績要件の厳しさ	48.3	52.4	46.3	36.5	4.1
19	規制が厳しい	29.9	33.2	28.6	18.2	3.3
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	35.3	31.2	20.8	2.9
28	仕様の一部が対応不可	18.3	20.6	16.3	18.8	2.4
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	57.5	54.0	49.5	2.3
8	審査基準が不明瞭	18.4	20.5	17.1	16.1	2.0
18	既存企業が効率的	56.0	57.8	54.7	54.7	1.8
9	技術者に求める工事实績要件の厳しさ	43.6	45.4	43.1	35.9	1.7
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	40.2	37.9	35.4	1.5
17	開拓のためコストが必要	28.9	30.4	28.4	22.9	1.5
21	発注ロットが大きい	16.2	17.5	15.5	13.0	1.3
12	技術者の不足	55.6	56.8	54.9	52.6	1.2
3	インセンティブに資する施策	18.6	19.6	18.0	16.1	1.1
14	目的・内容が不明瞭	14.6	15.6	14.2	11.5	1.0
15	受注実績業者が効率的	55.6	56.6	54.9	54.7	1.0
13	施工条件が不明瞭	28.0	28.8	28.0	22.4	0.8
33	施工条件が困難	30.0	30.7	30.4	21.4	0.7
35	責任分岐点不明瞭	18.8	19.4	18.6	15.1	0.7
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	44.9	43.9	42.7	0.6
20	発注ロットが小さい	13.4	10.3	15.8	13.5	2.4
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	38.8	43.6	41.7	2.1
23	落札しても利益が見込めない	34.9	33.2	36.9	28.6	2.0
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	45.1	48.4	40.1	1.8
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	35.7	38.0	30.2	1.4
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	40.2	42.1	35.4	1.2
32	工事場所が参加困難	38.3	37.4	39.4	33.9	1.2
22	利幅が小さい	39.1	38.6	40.2	31.8	1.2
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	23.7	26.0	25.5	1.0
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	39.4	40.2	34.4	0.7
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	25.1	25.1	16.1	0.5
24	他業種の付帯工事があった	24.0	24.4	24.5	16.7	0.5
26	履行のリスクがあるため	42.6	42.7	43.1	38.0	0.5
1	入札情報の不足	40.9	39.8	41.6	43.2	2.3
25	経費の乖離が著しい	45.3	43.4	46.5	47.4	2.1
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	31.1	28.6	31.3	1.5
16	準備の負担感がある	35.4	35.4	35.4	35.9	0.5

n

3,373 1,411 1,770 192

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

全従業員数別の阻害要因を調べるために、36 項目の 2top 割合を業種別に比較した。  
2top 割合を横に見て最大に彩色し、最大値と全体の差を求めた。彩色項目内で、差の降順で並べ替えた。差分が 5 ポイント以上の項目は、当該属性が他属性に比べ顕著に高い阻害要因といえる。  
いずれの全従業員数にも差分が 5 ポイント以上の項目は無く、阻害要因は全従業員数別に大きな違いがあるといえない。

## ◆全従業員数別

No	阻害要因	Q30_全従業員数				
		全 体	5 2 9 人	3 0 5 4 9 人	5 0 人 以 上	全 体 と の 差
7	企業の工事实績要件の厳しさ	48.3	53.1	48.3	44.4	4.8
8	審査基準が不明瞭	18.4	22.2	18.3	15.5	3.8
9	技術者に求める工事实績要件の厳しさ	43.6	46.1	44.2	41.3	2.5
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	57.7	55.0	53.3	2.5
33	施工条件が困難	30.0	32.4	28.3	29.1	2.4
21	発注ロットが大きい	16.2	18.6	16.2	14.2	2.4
14	目的・内容が不明瞭	14.6	16.6	14.4	13.2	1.9
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	31.7	28.8	28.8	1.9
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	26.3	24.9	23.0	1.7
17	開拓のためコストが必要	28.9	30.4	29.8	27.2	1.4
16	準備の負担感がある	35.4	36.7	35.1	34.6	1.2
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	42.1	39.9	40.7	1.1
28	仕様の一部が対応不可	18.3	19.2	17.2	18.1	1.0
15	受注実績業者が効率的	55.6	56.4	54.8	55.4	0.8
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	45.0	43.5	44.1	0.8
3	インセンティブに資する施策	18.6	19.2	19.0	17.8	0.7
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	32.9	31.5	32.4	0.6
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	39.2	38.8	38.2	0.5
35	責任分岐点不明瞭	18.8	19.3	17.4	19.1	0.5
19	規制が厳しい	29.9	31.4	31.9	27.5	1.9
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	45.5	47.4	46.9	0.9
20	発注ロットが小さい	13.4	10.8	10.6	17.3	3.9
24	他業種の付帯工事があった	24.0	21.3	22.1	27.5	3.4
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	35.3	34.7	38.8	2.2
32	工事場所が参加困難	38.3	37.8	35.5	40.4	2.1
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	40.4	39.7	43.5	2.0
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	22.7	25.5	26.7	1.7
22	利幅が小さい	39.1	36.9	39.2	40.8	1.7
25	経費の乖離が著しい	45.3	42.9	45.8	46.9	1.6
12	技術者の不足	55.6	55.1	53.6	57.2	1.6
23	落札しても利益が見込めない	34.9	33.1	34.8	36.4	1.5
13	施工条件が不明瞭	28.0	28.1	25.8	29.3	1.3
26	履行のリスクがあるため	42.6	40.9	43.4	43.6	0.9
1	入札情報の不足	40.9	40.5	40.6	41.5	0.6
18	既存企業が効率的	56.0	56.1	55.1	56.5	0.5
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	39.1	39.3	40.0	0.5

n

3,373 1,129 860 1,384

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

監理技術者数別の阻害要因を調べるために、36 項目の 2top 割合を業種別に比較した。  
 2top 割合を横に見て最大に彩色し、最大値と全体の差を求めた。彩色項目内で、差の降順で並べ替えた。差分が 5 ポイント以上の項目は、当該属性が他属性に比べ顕著に高い阻害要因といえる。  
 「～5 人」は差分が 5 ポイント以上の項目は 6 項目あり、1 位は「企業の工事实績要件の厳しさ」である。  
 「6～9 人」は差分が 5 ポイント以上の項目はなかった。  
 「10～29 人」は差分が 5 ポイント以上の項目はなかった。  
 「30 人以上」は差分が 5 ポイント以上の項目は 2 項目あり、1 位は「発注ロットが小さい」である。

◆全監理技術者数別

No	阻害要因	Q31_監理技術者数					全体との差
		全体	5 人	6 人	10 人	30 人以上	
7	企業の工事实績要件の厳しさ	48.3	55.7	49.5	47.5	42.3	7.4
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	48.4	39.0	37.5	46.1	6.9
28	仕様の一部が対応不可	18.3	24.6	17.3	16.9	16.5	6.4
21	発注ロットが大きい	16.2	21.7	16.1	16.1	11.5	5.5
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	37.7	31.2	31.3	31.3	5.3
17	開拓のためコストが必要	28.9	34.1	28.4	29.0	24.7	5.2
12	技術者の不足	55.6	60.1	52.1	55.1	56.9	4.5
8	審査基準が不明瞭	18.4	22.8	19.4	17.6	14.6	4.3
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	28.7	23.7	23.9	23.5	4.1
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	50.6	45.6	45.7	45.9	4.0
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	43.5	37.2	38.7	40.5	3.9
16	準備の負担感がある	35.4	38.9	35.8	33.9	35.0	3.5
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	41.8	38.5	38.8	35.8	3.1
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	47.2	43.9	44.4	41.4	3.0
14	目的・内容が不明瞭	14.6	17.5	15.5	13.5	13.3	2.9
19	規制が厳しい	29.9	32.8	30.0	31.5	24.3	2.9
35	責任分岐点不明瞭	18.8	21.6	16.1	19.2	18.5	2.8
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	32.3	31.1	29.8	25.8	2.5
33	施工条件が困難	30.0	32.4	31.0	29.8	27.3	2.4
9	技術者に求める工事实績要件の厳しさ	43.6	45.5	45.0	42.9	42.2	1.9
26	履行のリスクがあるため	42.6	44.5	40.7	43.2	42.5	1.8
3	インセンティブに資する施策	18.6	19.5	18.9	18.5	17.3	1.0
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	57.4	57.4	56.1	49.0	2.2
1	入札情報の不足	40.9	37.0	43.0	41.6	40.8	2.0
15	受注実績業者が効率的	55.6	52.8	54.4	57.5	56.2	2.0
18	既存企業が効率的	56.0	55.3	55.0	56.8	56.6	0.8
20	発注ロットが小さい	13.4	8.0	9.0	14.1	21.8	8.4
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	35.3	32.8	36.8	41.6	5.0
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	22.4	20.6	26.5	29.8	4.8
24	他業種の付帯工事があった	24.0	24.6	21.4	23.2	28.2	4.2
32	工事場所が参加困難	38.3	38.4	38.0	36.5	42.3	4.1
22	利幅が小さい	39.1	37.2	34.1	41.1	42.5	3.4
25	経費の乖離が著しい	45.3	42.3	40.1	48.3	48.4	3.2
23	落札しても利益が見込めない	34.9	34.5	30.3	36.2	38.0	3.1
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	39.4	40.6	41.0	42.9	2.0
13	施工条件が不明瞭	28.0	27.0	28.0	28.0	29.2	1.2

n 3,373 589 756 1,338 671

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

7. 阻害要因 36 項目の 2top 割合\_地方防衛局別の比較

地方防衛局別の阻害要因を調べるために、36 項目の 2top 割合を業種別に比較した。  
2top 割合を横に見て最大に彩色し、最大値と全体の差を求めた。彩色項目内で、差の降順で並べ替えた。差分が 5 ポイント以上の項目は、当該属性が他属性に比べ顕著に高い阻害要因といえる。

「北海道」は差分が 5 ポイント以上の項目はなかった。

「南関東」は差分が 5 ポイント以上の項目は 10 項目あり、1 位は「実施までの準備期間などの不足」である。

「近畿中部」は差分が 5 ポイント以上の項目はなかった。

「中国四国」は差分が 5 ポイント以上の項目はなかった。

「九州」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「企業の工事实績要件の厳しさ」である。

「沖縄」は差分が 5 ポイント以上の項目は 14 項目あり、1 位は「協力会社・技術者の確保が不可能」である。

◆地方防衛局別

No	阻害要因	防衛局									
		全体	北海道	東北	北関東	南関東	近畿中部	中国四国	九州	沖縄	全体との差
16	準備の負担感がある	35.4	39.1	34.1	34.9	38.9	34.5	34.6	36.1	35.1	3.7
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	27.5	29.6	28.4	41.7	30.9	29.3	29.7	21.3	11.9
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	53.9	55.0	53.3	65.7	56.7	55.4	55.0	44.7	10.5
19	規制が厳しい	29.9	23.2	28.2	28.0	40.0	31.6	30.5	30.3	38.3	10.1
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	22.5	21.1	30.0	34.3	22.7	21.2	25.1	31.9	9.2
25	経費の乖離が著しい	45.3	46.8	44.0	46.2	54.3	41.5	43.7	46.0	54.3	9.0
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	42.3	41.6	41.2	52.6	46.9	47.6	44.6	36.2	8.3
26	履行のリスクがあるため	42.6	41.2	45.2	41.4	50.9	40.5	45.6	39.4	46.8	8.2
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	41.5	38.9	38.8	46.3	37.8	35.9	37.8	38.3	7.6
13	施工条件が不明瞭	28.0	23.9	24.9	27.5	35.4	26.7	29.5	33.3	22.3	7.4
17	開拓のためコストが必要	28.9	29.9	29.0	26.3	34.9	28.3	30.0	29.5	31.9	5.9
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	44.0	39.4	41.7	46.3	42.7	41.5	38.2	42.6	4.8
14	目的・内容が不明瞭	14.6	11.3	12.0	13.4	18.3	15.9	17.1	16.1	13.8	3.7
15	受注実績業者が効率的	55.6	53.9	52.9	56.3	57.7	56.1	56.1	56.2	56.4	2.1
20	発注ロットが小さい	13.4	11.3	10.3	15.7	13.7	16.3	11.2	12.7	10.6	2.9
8	審査基準が不明瞭	18.4	14.1	17.6	18.4	20.6	17.3	22.4	19.3	19.1	4.0
1	入札情報の不足	40.9	36.6	42.0	41.3	38.3	42.6	42.9	40.8	30.9	2.0
7	企業の工事实績要件の厳しさ	48.3	46.1	44.4	48.1	51.4	44.8	52.7	53.4	52.1	5.1
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	54.9	50.7	42.0	43.4	39.9	46.3	49.4	74.5	27.9
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	42.3	35.9	37.4	42.9	39.4	38.3	40.8	61.7	22.2
24	他業種の付帯工事があった	24.0	23.6	22.5	25.2	21.7	20.1	23.4	26.7	45.7	21.7
29	採算割れのリスクがあるため	36.6	30.6	32.7	36.7	41.7	34.8	40.5	37.1	57.4	20.9
27	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	34.2	34.1	30.3	29.1	28.6	31.7	35.3	53.2	20.8
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	36.3	34.5	43.3	38.3	39.4	39.8	47.4	59.6	18.6
12	技術者の不足	55.6	49.6	53.3	53.3	60.0	54.4	56.1	61.4	70.2	14.7
32	工事場所が参加困難	38.3	29.9	32.5	41.2	34.9	38.0	34.6	46.6	52.1	13.9
23	落札しても利益が見込めない	34.9	42.3	29.6	34.5	39.4	31.5	33.4	39.0	45.7	10.8
22	利幅が小さい	39.1	44.4	36.9	37.4	44.0	36.6	37.8	41.6	48.9	9.9
21	発注ロットが大きい	16.2	14.4	16.0	16.1	17.7	14.0	19.5	15.5	25.5	9.3
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	26.8	25.6	26.4	29.7	23.0	21.2	21.3	33.0	8.4
9	技術者に求める工事实績要件の厳しさ	43.6	39.8	41.0	42.8	48.6	42.3	44.4	48.0	50.0	6.4
28	仕様の一部が対応不可	18.3	17.6	17.8	19.1	19.4	19.4	19.0	14.3	24.5	6.2
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	16.9	16.6	21.3	22.3	18.2	17.1	18.7	22.3	3.6
18	既存企業が効率的	56.0	57.4	52.9	54.4	59.4	56.9	57.1	56.8	59.6	3.6
33	施工条件が困難	30.0	28.9	30.2	30.6	27.4	29.4	29.0	31.5	33.0	3.0
3	インセンティブに資する施策	18.6	20.8	20.9	17.0	18.9	18.4	15.4	19.5	21.3	2.7
	n	3,373	284	507	719	175	686	410	498	94	

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

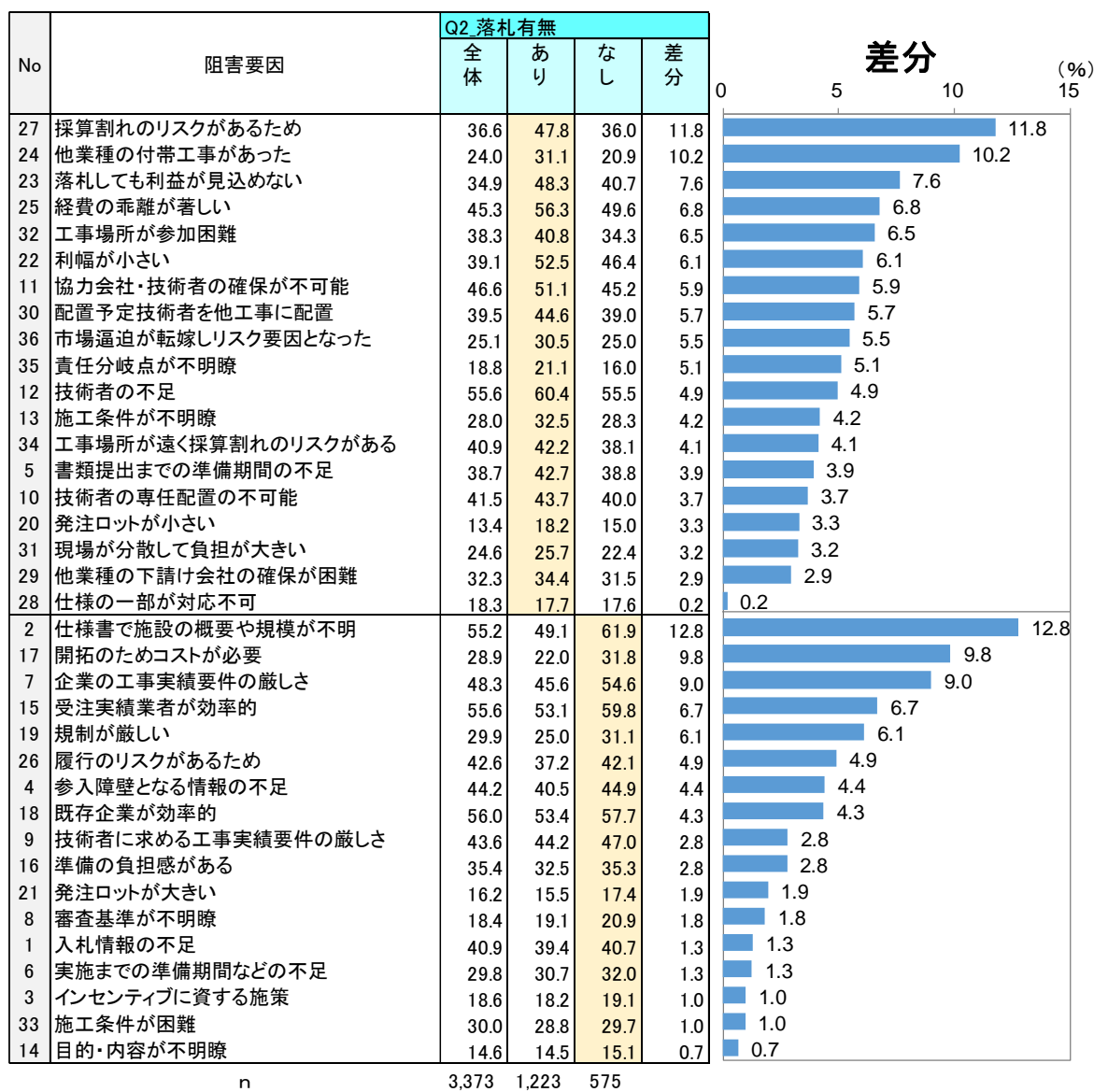
1. 阻害要因 36 項目の 2top 割合\_落札有無別の比較

「落札あり」事業者と「落札事業者」の阻害要因の違いを調べるために、項目ごとに「あり」と「なし」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、採色項目内で絶対値の降順で並べ替えた。

「あり」が「なし」に比べ大きいトップ 3 は「採算割れのリスクがあるため」「他業種の付帯工事があった」「落札しても利益が見込めない」で、「あり」は「なし」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。

「なし」が「あり」に比べ大きいトップ 3 は「仕様書で施設の概要や規模が不明」「開拓のためコストが必要」「企業の工事実績要件の厳しさ」である。

◆落札有無別





直近の入札案件別の阻害要因を調べるために、項目ごとに入札案件別の 2top 割合を比較し横に見て最大に彩色した。最大値と全体の差を求め、彩色項目内で差の降順で並べ替えた。

「工事（新設）」は差分が 5 ポイント以上の項目は 9 項目あり、1 位は「採算割れのリスクがあるため」である。

「工事（改修）」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「利幅が小さい」である。

「工事（改築）」は差分が 5 ポイント以上の項目は 3 項目あり、1 位は「落札しても利益が見込めない」である。

## ◆直近の入札案件別

No	阻害要因	Q3 直近の入札案件				
		全体	工事 (新設)	工事 (改修)	工事 (改築)	全体との差
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	52.4	39.7	43.8	15.8
25	経費の乖離が著しい	45.3	57.1	53.1	55.6	11.9
24	他業種の付帯工事があった	24.0	33.0	25.3	25.6	9.0
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	46.6	41.3	41.9	7.1
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	53.4	46.3	49.4	6.8
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	49.4	42.3	44.4	5.8
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	44.3	40.8	38.8	5.6
12	技術者の不足	55.6	60.9	57.3	58.1	5.3
32	工事場所が参加困難	38.3	43.5	34.8	42.5	5.2
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	45.8	37.6	43.1	4.8
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	37.1	32.3	30.0	4.7
13	施工条件が不明瞭	28.0	32.0	30.5	28.8	4.0
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	44.7	41.3	39.4	3.2
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	26.6	24.7	22.5	2.0
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	49.6	47.6	48.8	1.3
21	発注ロットが大きい	16.2	17.0	15.8	15.0	0.8
18	既存企業が効率的	56.0	55.9	53.1	51.9	-0.1
26	履行のリスクがあるため	42.6	41.9	37.4	35.6	-0.7
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	42.5	41.2	40.6	-1.7
22	利幅が小さい	39.1	50.2	52.1	49.4	13.1
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	31.4	32.2	31.3	2.5
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	20.0	20.4	18.8	1.6
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	48.7	56.0	51.9	0.8
3	インセンティブに資する施策	18.6	18.8	19.2	15.6	0.7
28	仕様の一部が対応不可	18.3	17.8	18.3	18.1	0.0
23	落札しても利益が見込めない	34.9	46.7	46.1	46.9	12.0
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	32.0	26.8	36.3	11.2
20	発注ロットが小さい	13.4	18.7	16.7	19.4	6.0
33	施工条件が困難	30.0	29.6	28.8	33.1	3.1
14	目的・内容が不明瞭	14.6	14.9	15.1	17.5	2.9
8	審査基準が不明瞭	18.4	18.8	21.1	21.3	2.8
15	受注実績業者が効率的	55.6	56.6	53.3	56.9	1.3
17	開拓のためコストが必要	28.9	24.4	25.6	30.0	1.1
1	入札情報の不足	40.9	38.0	41.4	41.9	0.9
16	準備の負担感がある	35.4	34.4	32.9	35.6	0.2
19	規制が厳しい	29.9	26.2	27.3	28.1	-1.8
	n	3,373	828	1,076	160	

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

直近の入札結果別の阻害要因を調べるために、項目ごとに入札結果別の 2top 割合を比較し横に見て最大に彩色した。最大値と全体の差を求め、彩色項目内で差の降順で並べ替えた。

「複数者応札」は差分が 5 ポイント以上の項目はなかった。

「一者応札」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「参入障壁となる情報の不足」である。

「不調（不落）」は差分が 5 ポイント以上の項目は 6 項目あり、1 位は「利幅が小さい」である。

「不成立」は差分が 5 ポイント以上の項目は 25 項目あり、1 位は「採算割れのリスクがあるため」である。

◆直近の入札結果別

No	阻害要因	Q4 直近の入札結果						
		全体	複数者 応札	一者 応札	不調 (不落)	不 成立	わ か ら な い	全 体 と の 差
12	技術者の不足	55.6	59.3	53.5	57.3	55.6	58.8	3.8
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	41.2	49.3	44.0	44.4	40.7	5.1
22	利幅が小さい	39.1	52.4	47.2	64.0	55.6	44.2	24.9
25	経費の乖離が著しい	45.3	55.5	60.4	65.3	61.1	46.3	20.1
23	落札しても利益が見込めない	34.9	47.5	43.8	54.7	44.4	40.4	19.8
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	44.3	45.1	58.7	44.4	46.1	15.0
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	52.1	54.9	62.7	44.4	52.8	7.5
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	43.7	36.1	46.7	44.4	42.8	7.1
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	42.1	40.3	42.7	38.9	40.7	4.0
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	46.1	41.0	49.3	61.1	38.2	24.5
26	履行のリスクがあるため	42.6	37.4	41.7	37.3	66.7	41.2	24.0
15	受注実績業者が効率的	55.6	56.5	45.1	66.7	77.8	51.8	22.2
18	既存企業が効率的	56.0	55.7	52.1	53.3	77.8	51.8	21.8
28	仕様の一部が対応不可	18.3	16.8	21.5	17.3	38.9	19.2	20.6
8	審査基準が不明瞭	18.4	18.7	18.8	29.3	38.9	20.9	20.4
20	発注ロットが小さい	13.4	17.4	17.4	18.7	33.3	16.3	19.9
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	29.5	28.5	32.0	44.4	27.4	19.4
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	47.7	45.8	58.7	66.7	49.6	18.3
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	33.2	30.6	28.0	50.0	35.5	17.7
32	工事場所が参加困難	38.3	39.2	38.9	44.0	55.6	36.0	17.3
24	他業種の付帯工事があった	24.0	27.9	31.3	30.7	38.9	26.3	14.9
3	インセンティブに資する施策	18.6	18.4	19.4	29.3	33.3	16.5	14.8
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	30.6	33.3	30.7	44.4	32.5	14.6
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	41.9	39.6	46.7	55.6	36.6	14.6
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	18.7	23.6	30.7	33.3	19.5	14.6
33	施工条件が困難	30.0	27.5	31.3	33.3	44.4	33.1	14.4
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	24.4	25.0	32.0	38.9	23.8	14.3
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	41.3	41.7	49.3	55.6	45.5	14.1
21	発注ロットが大きい	16.2	16.0	19.4	16.0	27.8	15.4	11.6
13	施工条件が不明瞭	28.0	31.6	36.8	34.7	38.9	27.6	10.9
1	入札情報の不足	40.9	39.5	37.5	45.3	50.0	40.4	9.1
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	49.2	46.5	41.3	55.6	49.9	9.0
19	規制が厳しい	29.9	25.1	30.6	37.3	38.9	29.8	9.0
14	目的・内容が不明瞭	14.6	13.6	20.1	17.3	22.2	15.4	7.6
17	開拓のためコストが必要	28.9	23.6	25.0	30.7	33.3	29.3	4.4
16	準備の負担感がある	35.4	32.9	35.4	36.0	38.9	34.1	3.5
	n	3,373	1,239	144	75	18	369	

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

入札後の辞退理由別の阻害要因を調べるために、項目ごとに入札後の辞退理由別の 2top 割合を比較し横に見て最大に彩色した。最大値と全体の差を求め、彩色項目内で差の降順で並べ替えた。

「他の現場での工事を落札したため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 10 項目あり、1 位は「配置予定技術者を他工事に配置」である。

「他の工事現場で工事遅延等が発生したため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 11 項目あり、1 位は「他業種の付帯工事があった」である。

「辞退したことはない」は差分が 5 ポイント以上の項目は無く、顕著な阻害要因はなかった。

## ◆入札後の辞退理由別

No	阻害要因	QQ5 入札後の辞退理由					全体との差
		全体	し他のた現場での工事を落札	等他の発生工事現場ため工事遅延	辞退したことはない	その他	
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	69.6	54.5	38.6	42.9	30.0
22	利幅が小さい	39.1	57.8	57.6	49.4	51.7	18.8
25	経費の乖離が著しい	45.3	62.6	60.6	52.4	61.2	17.3
23	落札しても利益が見込めない	34.9	52.2	48.5	44.5	49.7	17.3
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	51.7	39.4	42.4	51.7	15.2
32	工事場所が参加困難	38.3	51.3	48.5	36.6	40.8	13.0
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	53.5	51.5	38.7	43.5	12.5
36	市場逼迫が転嫁リスク要因となった	25.1	34.3	30.3	27.9	30.6	9.3
20	発注ロットが小さい	13.4	21.7	15.2	16.2	19.7	8.3
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	30.9	27.3	23.9	23.1	6.3
15	受注実績業者が効率的	55.6	60.0	48.5	54.6	59.9	4.4
17	開拓のためコストが必要	28.9	31.3	24.2	24.3	27.2	2.4
21	発注ロットが大きい	16.2	16.5	12.1	16.2	14.3	0.3
24	他業種の付帯工事があった	24.0	37.4	51.5	26.1	30.6	27.5
12	技術者の不足	55.6	70.4	78.8	56.5	63.3	23.2
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	58.3	69.7	47.7	49.0	23.1
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	39.1	51.5	33.0	27.2	19.2
13	施工条件が不明瞭	28.0	33.9	42.4	31.0	32.7	14.4
14	目的・内容が不明瞭	14.6	15.2	27.3	14.4	17.0	12.7
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	50.0	66.7	53.9	49.7	11.5
28	仕様の一部が対応不可	18.3	21.3	27.3	17.4	19.0	9.0
35	責任分岐点不明瞭	18.8	23.9	27.3	18.9	17.7	8.5
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	42.6	48.5	42.0	47.6	7.0
33	施工条件が困難	30.0	32.6	36.4	29.2	24.5	6.4
1	入札情報の不足	40.9	40.4	45.5	39.3	42.9	4.5
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	42.2	42.4	41.4	42.2	3.7
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	30.0	33.3	31.3	32.7	3.5
26	履行のリスクがあるため	42.6	42.2	45.5	38.1	40.1	2.8
8	審査基準が不明瞭	18.4	20.9	21.2	19.7	17.0	2.8
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	38.7	45.5	42.3	42.9	1.2
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	42.6	36.4	45.7	43.5	2.0
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	44.8	48.5	49.3	46.9	1.0
16	準備の負担感がある	35.4	35.2	30.3	32.7	38.8	3.3
3	インセンティブに資する施策	18.6	20.9	21.2	17.8	21.8	3.2
19	規制が厳しい	29.9	26.1	24.2	27.0	31.3	1.4
18	既存企業が効率的	56.0	55.7	54.5	54.8	57.1	1.1

n

3,373 230 33 1,417 147

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記



参加しない理由別の阻害要因を調べるために、項目ごとに参加しない理由別の 2top 割合を比較し、横に見て最大に彩色した。最大値と全体の差を求め、彩色項目内で差の降順で並べ替えた。

「下請け事業者が確保できないため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 6 項目あり、1 位は「協力会社・技術者の確保が不可能」である。

「技術者が確保できないため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「技術者の専任配置の不可能」である。

「現行受注者が有利と思われ、自社の受注は難しいと判断したため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 5 項目あり、1 位は「既存企業が効率的」である。

「契約しても利益が見込めないため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 12 項目あり、1 位は「利幅が小さい」である。

「落札できないとわかっているのに、手続きに労力をかけたくないから」は差分が 5 ポイント以上の項目は 12 項目あり、1 位は「規制が厳しい」である。

◆参加しない理由別

No	阻害要因	Q6 参加しない理由											全体との差
		全体	な か つ た	い 下 請 け 事 業 者 が 確 保 で き な い	技 術 者 が 確 保 で き な い	か つ た の 経 験 ・ 実 績 が 少 な い	自 社 の 経 験 ・ 実 績 が 少 な い	同 時 期 に 他 の 入 札 も し く は	判 断 ・ 自 社 の 受 注 が 有 利 と 思 わ れ	現 行 受 注 者 が 有 利 と 思 わ れ	契 約 し て も 利 益 が 見 込 め な い	た た め に 他 の 案 件 で 多 忙 だ つ	
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	39.7	80.4	57.0	44.8	48.9	39.3	53.5	52.0	43.8	36.8	33.8
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	31.1	52.7	35.2	32.7	31.7	32.3	40.4	34.2	41.3	26.3	20.3
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	33.6	55.4	43.4	36.5	49.2	35.8	38.4	48.8	38.0	24.6	15.8
12	技術者の不足	55.6	49.2	69.6	62.6	52.6	62.2	49.8	56.6	63.1	49.6	39.5	14.1
32	工事場所が参加困難	38.3	38.8	45.5	37.1	42.3	43.4	42.8	39.4	40.6	39.7	38.6	7.3
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	17.8	25.0	18.4	20.6	21.5	23.9	23.2	16.4	24.8	16.7	6.2
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	35.5	51.8	59.2	44.1	43.4	39.8	39.4	48.0	42.1	30.7	17.7
18	既存企業が効率的	56.0	57.7	59.8	59.0	65.1	57.8	78.6	63.6	58.4	74.4	50.0	22.6
15	受注実績業者が効率的	55.6	58.8	59.8	52.2	64.6	58.5	77.6	63.6	57.8	73.6	46.5	22.0
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	61.8	54.5	58.7	64.6	56.6	70.6	62.6	58.9	64.5	46.5	15.4
1	入札情報の不足	40.9	46.4	42.0	38.1	45.2	45.2	55.7	41.4	38.5	50.4	45.6	14.8
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	42.7	48.2	39.6	45.0	46.8	51.2	49.5	42.4	49.6	43.9	10.3
22	利幅が小さい	39.1	22.7	33.0	27.7	27.1	31.1	34.8	73.7	30.5	46.3	18.4	34.7
23	落札しても利益が見込めない	34.9	19.6	27.7	24.5	22.2	26.2	29.9	68.7	23.9	33.1	19.3	33.8
25	経費の乖離が著しい	45.3	33.1	46.4	40.3	38.2	39.1	44.3	67.7	37.7	48.8	26.3	22.4
13	施工条件が不明瞭	28.0	25.0	26.8	23.8	29.7	24.9	30.3	48.5	26.5	39.7	16.7	20.5
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	30.5	33.0	29.1	31.1	31.1	29.4	46.5	32.6	33.1	22.8	16.7
33	施工条件が困難	30.0	32.0	38.4	31.8	33.6	35.1	35.3	43.4	28.9	41.3	32.5	13.4
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	38.1	42.0	38.1	38.7	38.5	38.3	49.5	37.7	44.6	25.4	10.8
3	インセンティブに資する施策	18.6	20.0	20.5	18.0	21.0	17.5	28.4	29.3	15.9	28.9	17.5	10.7
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	27.2	40.2	32.0	30.9	32.0	38.8	45.5	32.4	40.5	19.3	8.9
20	発注ロットが小さい	13.4	7.7	13.4	10.2	8.5	13.5	13.4	20.2	10.9	12.4	6.1	6.8
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	19.9	27.7	21.8	25.3	22.8	27.9	31.3	19.1	29.8	17.5	6.3
24	他業種の付帯工事があった	24.0	19.3	25.0	20.1	20.4	24.6	25.9	29.3	24.1	24.0	16.7	5.3
19	規制が厳しい	29.9	36.5	30.4	29.9	41.6	32.0	49.8	34.3	30.2	54.5	25.4	24.6
26	履行のリスクがあるため	42.6	44.9	56.3	49.5	56.1	47.1	57.7	59.6	50.9	65.3	41.2	22.7
16	準備の負担感がある	35.4	38.2	43.8	42.0	43.2	37.5	46.8	46.5	40.3	57.0	28.1	21.6
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	48.6	40.2	46.1	53.5	48.0	63.2	53.5	47.2	65.3	38.6	21.1
17	開拓のためのコストが必要	28.9	34.5	40.2	33.3	36.5	33.8	45.3	38.4	35.3	49.6	36.8	20.7
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	49.1	37.5	43.4	49.7	36.6	51.7	45.5	37.9	63.6	28.9	20.0
8	審査基準が不明瞭	18.4	18.5	12.5	13.6	18.8	16.3	27.9	26.3	13.0	35.5	16.7	17.1
14	目的・内容が不明瞭	14.6	13.4	16.1	13.6	18.3	16.3	20.9	28.3	14.9	31.4	11.4	16.8
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	57.6	46.4	45.9	57.5	41.2	57.7	48.5	44.8	64.5	32.5	16.1
28	仕様の一部が対応不可	18.3	21.5	27.7	19.9	20.3	16.3	19.4	26.3	17.8	31.4	13.2	13.1
21	発注ロットが大きい	16.2	18.9	15.2	13.3	19.2	17.5	21.9	19.2	14.3	28.1	11.4	11.9
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	25.5	24.1	25.5	28.2	26.8	27.9	28.3	27.9	32.2	27.2	7.6
	n	3,373	740	112	412	553	325	201	99	377	121	114	

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

入札の参加しやすさ別の阻害要因を調べるために、項目ごとに入札の参加しやすさ別の 2top 割合を比較し、横に見て最大に彩色した。最大値と全体の差を求め、彩色項目内で差の降順で並べ替えた。

「参加しにくい (×)」を回答した 960 事業所における、差分が 5 ポイント以上の項目は 27 項目あった。1 位は「規制が厳しい」、2 位は「参入障壁となる情報の不足」、3 位は「施工条件が不明瞭」である。

## ◆入札の参加しやすさ別

No	阻害要因	Q7 入札の参加しやすさ				
		全体	○ (1 , 2 )	△	× (4 , 5 )	全体との差
24	他業種の付帯工事があった	24.0	30.7	19.8	29.7	6.7
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	43.7	37.7	41.6	4.2
12	技術者の不足	55.6	59.3	54.6	55.8	3.7
19	規制が厳しい	29.9	17.7	25.3	45.0	15.1
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	31.9	40.0	58.5	14.3
13	施工条件が不明瞭	28.0	26.7	21.6	41.8	13.8
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	33.0	39.3	57.3	13.7
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	38.4	44.3	61.1	12.8
8	審査基準が不明瞭	18.4	12.3	13.6	31.3	12.8
25	経費の乖離が著しい	45.3	48.1	38.8	57.4	12.1
22	利幅が小さい	39.1	42.6	32.8	50.5	11.4
23	落札しても利益が見込めない	34.9	38.8	28.5	46.3	11.4
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	40.7	30.3	47.8	11.2
26	履行のリスクがあるため	42.6	33.0	40.0	52.4	9.8
14	目的・内容が不明瞭	14.6	11.6	10.5	24.4	9.8
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	44.0	53.1	64.6	9.4
15	受注実績業者が効率的	55.6	49.8	52.4	64.7	9.1
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	34.9	35.1	47.7	9.0
18	既存企業が効率的	56.0	51.2	52.8	64.7	8.7
17	開拓のためコストが必要	28.9	19.5	26.9	37.4	8.5
1	入札情報の不足	40.9	38.4	37.5	49.3	8.3
16	準備の負担感がある	35.4	30.0	32.6	43.6	8.2
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	32.1	28.6	40.1	7.8
3	インセンティブに資する施策	18.6	17.4	15.2	26.0	7.5
33	施工条件が困難	30.0	29.1	26.8	37.0	7.0
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	19.5	15.3	25.6	6.9
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	27.9	21.3	31.6	6.5
28	仕様の一部が対応不可	18.3	17.0	15.7	24.2	5.9
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	24.4	21.9	30.2	5.6
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	27.0	27.9	35.0	5.2
21	発注ロットが大きい	16.2	13.3	14.5	21.0	4.9
20	発注ロットが小さい	13.4	17.0	10.8	17.1	3.7
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	41.6	39.4	43.9	2.9
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	45.6	45.4	49.5	2.9
32	工事場所が参加困難	38.3	37.4	37.1	41.0	2.8
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	36.7	41.7	43.1	1.6

n

3,373 430 1,983 960

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

7. 阻害要因 36 項目の 2top 割合\_参加しにくい理由別の比較

直近の入札結果別の阻害要因を調べるために、項目ごとに直近の入札結果別の 2top 割合を比較し、横に見て最大に彩色した。最大値と全体の差を求め、彩色項目内で差の降順で並べ替えた。

「申込方法が分かりにくい」は差分が 5 ポイント以上の項目は 3 項目あり、1 位は「規制が厳しい」である。

「申込期限が短すぎる」は差分が 5 ポイント以上の項目は 5 項目あり、1 位は「書類提出までの準備期間の不足」である。

「参加要件が厳しい」は差分が 5 ポイント以上の項目は 3 項目あり、1 位は「技術者に求める工事実績要件の厳しさ」である。

「専門性の高い業務レベルのため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 6 項目あり、1 位は「履行のリスクがあるため」である。

「複数年度契約のため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 13 項目あり、1 位は「採算割れのリスクがあるため」である。

「発注者がどのような技術を求めているか、分からないため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 4 項目あり、1 位は「施工条件が不明瞭」である。

「入札案件の情報がいつ公示されているのかわからないため」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「入札情報の不足」である。

◆参加しにくい理由別

No	阻害要因	Q8 参加しにくい理由											全体との差
		全体	申込方法が分かりにくい	参加しにくい	申込期限が短すぎる	参加要件が厳しい	専門性の高い業務レベル	複数年度契約のため	発注者がどのような技術を求めているか、分からないため	入札案件の情報がいつ公示されているのかわからないため	その他	全体との差	
19	規制が厳しい	29.9	57.8	51.0	51.0	57.5	53.9	40.8	54.5	50.2	29.5	27.9	
8	審査基準が不明瞭	18.4	41.8	39.4	38.8	39.1	35.7	29.6	40.1	33.2	21.6	23.4	
3	インセンティブに資する施策	18.6	34.0	30.1	31.6	31.0	33.8	33.8	31.1	33.6	21.6	15.5	
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	55.7	63.3	85.7	55.5	53.9	59.2	50.3	47.5	38.8	47.0	
23	落札しても利益が見込めない	34.9	47.1	55.2	68.4	48.3	44.8	67.6	50.9	39.7	56.1	33.5	
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	42.2	43.3	57.1	44.0	46.1	33.8	38.3	40.0	23.7	27.3	
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	28.3	31.0	35.7	33.0	32.5	33.8	27.5	25.4	20.1	16.9	
12	技術者の不足	55.6	56.6	62.7	71.4	60.1	66.2	63.4	57.5	51.2	53.2	15.9	
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	62.7	65.1	62.2	79.3	67.5	53.5	58.1	51.5	44.6	35.7	
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	67.2	68.1	61.2	82.8	69.5	43.7	58.7	60.0	41.7	34.4	
15	受注実績業者が効率的	55.6	70.5	69.6	63.3	71.8	68.2	64.8	68.9	67.8	60.4	16.3	
26	履行のリスクがあるため	42.6	58.2	53.4	57.1	54.6	71.4	54.9	65.9	50.5	50.4	28.8	
28	仕様の一部が対応不可	18.3	29.5	28.7	32.7	30.7	41.6	36.6	32.9	20.3	23.0	23.3	
17	開拓のためコストが必要	28.9	45.5	40.0	41.8	42.2	50.6	42.3	49.1	41.0	28.1	21.7	
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	38.5	33.1	37.8	33.0	39.0	38.0	31.1	27.5	30.2	14.4	
21	発注ロットが大きい	16.2	23.8	21.5	22.4	27.6	30.5	19.7	20.4	19.7	18.0	14.3	
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	43.4	48.4	51.0	46.0	53.9	53.5	47.3	41.7	33.8	12.4	
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	47.5	54.6	56.1	53.4	60.4	80.3	53.9	40.7	52.5	43.7	
25	経費の乖離が大きい	45.3	53.7	64.8	78.6	62.4	64.3	78.9	64.7	51.5	64.0	33.6	
22	利幅が小さい	39.1	50.0	57.3	69.4	52.0	47.4	70.4	56.9	44.4	61.9	31.3	
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	40.2	43.6	43.9	45.4	54.5	59.2	44.9	32.2	42.4	26.8	
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	49.2	53.4	53.1	51.1	61.0	73.2	54.5	40.7	51.8	26.7	
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	32.4	36.7	46.9	37.9	34.4	49.3	33.5	26.1	33.1	24.2	
24	他業種の付帯工事があった	24.0	24.6	32.5	40.8	33.3	39.6	46.5	34.7	23.1	33.8	22.5	
34	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	41.8	45.7	46.9	43.7	49.4	62.0	49.7	36.6	40.3	22.4	
30	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	45.5	48.1	55.1	48.0	53.9	62.0	43.1	36.9	48.2	21.0	
16	準備の負担感がある	35.4	49.6	48.4	56.1	52.0	55.8	56.3	47.9	43.7	30.9	20.9	
32	工事場所が参加困難	38.3	41.8	44.2	54.1	44.5	52.6	57.7	40.7	34.2	41.7	19.5	
33	施工条件が困難	30.0	42.2	40.6	49.0	42.8	44.8	49.3	38.3	34.9	36.0	19.3	
18	既存企業が効率的	56.0	71.3	69.6	68.4	69.8	71.4	71.8	68.9	65.4	57.6	15.8	
13	施工条件が不明瞭	28.0	52.5	49.0	57.1	44.5	50.0	54.9	60.5	42.7	38.8	32.5	
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	65.6	63.3	69.4	66.7	61.7	59.2	71.9	69.5	48.2	27.6	
14	目的・内容が不明瞭	14.6	33.6	29.6	38.8	26.4	31.8	28.2	39.5	27.8	17.3	24.9	
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	70.9	71.0	69.4	68.4	74.0	66.2	75.4	69.2	51.8	20.2	
1	入札情報の不足	40.9	54.5	52.2	53.1	52.3	49.4	47.9	52.1	59.3	48.2	18.4	
20	発注ロットが小さい	13.4	18.4	19.4	22.4	15.8	16.9	21.1	15.6	18.6	26.6	13.2	
	n	3,373	244	335	98	348	154	71	167	295	139		

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

入札情報の閲覧有無別の阻害要因を調べるために、項目ごとに入札情報の閲覧有無別の 2top 割合を比較し、各項目について「ある」と「ない」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、絶対の降順で並べ替えた。

「ある」が「ない」に比べ大きいトップ 3 は「落札しても利益が見込めない」「経費の乖離が著しい」「利幅が小さい」である。

## ◆入札情報の閲覧有無別

No	阻害要因	Q9_入札情報の閲覧有無			
		全体	ある	ない	差分
23	落札しても利益が見込めない	34.9	38.5	22.5	16.0
25	経費の乖離が著しい	45.3	48.8	33.2	15.6
22	利幅が小さい	39.1	42.5	27.5	15.0
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	38.9	28.8	10.1
24	他業種の付帯工事があった	24.0	26.2	16.7	9.5
12	技術者の不足	55.6	57.7	48.4	9.2
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	41.4	33.2	8.2
20	発注ロットが小さい	13.4	15.2	7.4	7.7
13	施工条件が不明瞭	28.0	29.6	22.5	7.1
15	受注実績業者が効率的	55.6	57.2	50.1	7.1
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	45.2	38.3	6.9
32	工事場所が参加困難	38.3	39.8	33.2	6.6
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	40.1	34.0	6.1
1	入札情報の不足	40.9	42.2	36.7	5.5
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	42.2	36.7	5.5
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	49.6	44.1	5.4
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	26.2	21.1	5.1
18	既存企業が効率的	56.0	57.1	52.2	4.9
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	47.7	42.8	4.8
21	発注ロットが大きい	16.2	17.0	13.5	3.4
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	33.1	29.8	3.3
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	30.4	27.6	2.8
35	責任分岐点不明瞭	18.8	19.0	17.8	1.2
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	24.8	24.1	0.7
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	55.4	54.7	0.7
3	インセンティブに資する施策	18.6	18.7	18.1	0.6
17	開拓のためコストが必要	28.9	27.7	33.2	5.5
26	履行のリスクがあるため	42.6	41.7	46.0	4.3
19	規制が厳しい	29.9	28.9	33.2	4.3
16	準備の負担感がある	35.4	34.9	37.1	2.2
8	審査基準が不明瞭	18.4	18.0	19.9	1.9
28	仕様の一部が対応不可	18.3	17.9	19.7	1.8
14	目的・内容が不明瞭	14.6	14.2	15.9	1.6
33	施工条件が困難	30.0	29.6	31.3	1.6
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	44.0	45.2	1.2
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	41.4	41.8	0.4
	n	3,373	2,605	768	

直近の入札情報入手経路の阻害要因を調べるために、項目ごとに入札情報入手経路の 2top 割合を比較し、横に見て最大に彩色した。最大値と全体の差を求め、彩色項目内で差の降順で並べ替えた。

「官報」は差分が 5 ポイント以上の項目は 3 項目あり、1 位は「現場が分散して負担が大きい」である。

「電話で問い合わせ」は差分が 5 ポイント以上の項目は 21 項目あり、1 位は「市場逼迫が転嫁しリスク要因となった」である。

「地方公共工事連合ホームページ」は差分が 5 ポイント以上の項目は 11 項目あり、1 位は「入札情報の不足」である。

◆入札情報入手経路別

No	阻害要因	Q10 入札情報入手経路										全体との差
		全体	防衛省ホームページ	官報	業界新聞	電話で問い合わせ	防衛省からの情報（DM、電話、メールなど）	（入札情報サービス）（統一 P P I）	ページ	地方公共工事連合ホームページ	民間通知サービス	
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	26.3	35.1	25.2	28.6	24.2	23.1	25.0	21.4	15.4	10.5
20	発注ロットが小さい	13.4	15.0	23.0	15.9	21.4	17.4	17.9	9.4	13.6	11.5	9.6
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	34.1	36.5	33.4	28.6	27.3	34.4	34.4	32.1	15.4	4.1
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	27.9	29.7	27.5	50.0	24.2	28.4	43.8	23.6	19.2	24.9
26	履行のリスクがあるため	42.6	40.6	37.8	42.0	64.3	38.5	43.0	46.9	47.1	46.2	21.7
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	48.5	50.0	48.6	67.9	49.7	44.0	37.5	51.4	34.6	21.3
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	43.2	45.9	43.6	64.3	41.6	46.5	46.9	42.1	42.3	20.1
23	落札しても利益が見込めない	34.9	39.0	41.9	39.3	53.6	43.5	42.9	25.0	38.6	30.8	18.7
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	41.0	41.9	41.8	57.1	39.1	39.6	37.5	37.9	38.5	18.5
16	準備の負担感がある	35.4	34.6	44.6	34.2	53.6	34.2	35.4	37.5	34.3	30.8	18.1
22	利幅が小さい	39.1	42.9	48.6	44.9	57.1	51.6	45.8	37.5	43.6	34.6	18.1
12	技術者の不足	55.6	58.0	55.4	59.4	71.4	61.5	58.3	43.8	58.6	42.3	15.9
25	経費の乖離が著しい	45.3	50.6	48.6	51.3	60.7	52.8	50.1	40.6	47.1	53.8	15.4
28	仕様の一部が対応不可	18.3	18.7	20.3	17.0	32.1	21.1	17.3	18.8	22.9	11.5	13.9
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	41.0	40.5	41.5	50.0	39.8	39.6	40.6	35.7	30.8	13.4
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	31.2	39.2	30.4	42.9	29.8	29.7	37.5	30.0	26.9	13.1
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	41.7	52.7	43.4	53.6	41.6	40.3	31.3	44.3	19.2	12.1
13	施工条件が不明瞭	28.0	30.3	33.8	28.8	39.3	34.2	31.2	31.3	35.0	23.1	11.3
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	42.5	47.3	44.2	50.0	40.4	42.0	31.3	46.4	30.8	10.5
8	審査基準が不明瞭	18.4	17.8	17.6	16.9	28.6	20.5	18.5	18.8	21.4	23.1	10.1
35	責任分岐点不明瞭	18.8	19.6	27.0	20.1	28.6	16.1	20.3	25.0	20.0	11.5	9.8
19	規制が厳しい	29.9	27.5	27.0	29.6	39.3	23.6	30.8	37.5	32.1	34.6	9.4
18	既存企業が効率的	56.0	56.2	56.8	58.4	60.7	51.6	58.7	56.3	60.0	57.7	4.7
1	入札情報の不足	40.9	42.7	52.7	41.2	46.4	47.2	43.4	56.3	45.0	46.2	15.3
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	49.3	43.2	52.4	60.7	42.2	51.0	62.5	52.1	50.0	14.2
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	53.8	56.8	54.7	67.9	52.2	55.8	68.8	52.1	61.5	13.5
24	他業種の付帯工事があった	24.0	27.6	36.5	26.4	35.7	22.4	28.7	37.5	33.6	15.4	13.5
15	受注実績業者が効率的	55.6	56.1	59.5	58.4	57.1	52.8	60.5	68.8	59.3	50.0	13.2
17	開拓のためコストが必要	28.9	27.0	27.0	25.3	39.3	32.3	28.4	40.6	28.6	26.9	11.7
21	発注ロットが大きい	16.2	16.8	16.2	17.8	25.0	17.4	19.7	25.0	15.7	7.7	8.8
32	工事場所が参加困難	38.3	40.8	40.5	40.9	46.4	36.0	40.0	46.9	44.3	42.3	8.6
33	施工条件が困難	30.0	30.0	33.8	31.5	28.6	29.8	29.3	37.5	31.4	23.1	7.5
14	目的・内容が不明瞭	14.6	14.0	20.3	12.9	21.4	16.8	15.5	21.9	16.4	11.5	7.3
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	42.7	41.9	43.8	42.9	40.4	43.7	50.0	46.4	50.0	9.1
3	インセンティブに資する施策	18.6	18.3	24.3	18.2	10.7	19.9	20.7	18.8	19.3	26.9	8.4
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	46.1	43.2	47.6	42.9	35.4	46.6	40.6	43.6	50.0	6.4
	n	3,373	1,752	74	1,151	28	161	828	32	140	26	

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記



平成 31 年度防衛省案件入札参加計画有無別の阻害要因を調べるために、項目ごとに平成 31 年度防衛省案件入札参加計画有無別の 2top 割合を比較し、各項目について「ある」と「ない」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、絶対の降順で並べ替えた。

「ある」が「ない」に比べ大きいトップ 3 は「工事場所が遠く採算割れのリスクがある」「他業種の付帯工事があった」「工事場所が参加困難」である。

## ◆平成 31 年度防衛省案件入札参加計画有無別

No	阻害要因	Q12_平成31年度防衛省案件 入札参加計画有無			
		全 体	あ る	な い	差 分
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	47.7	38.8	8.9
24	他業種の付帯工事があった	24.0	30.8	21.9	8.9
32	工事場所が参加困難	38.3	43.9	36.5	7.5
25	経費の乖離が著しい	45.3	50.8	43.5	7.3
22	利幅が小さい	39.1	44.5	37.3	7.2
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	42.0	34.9	7.1
20	発注ロットが小さい	13.4	18.3	11.8	6.4
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	29.8	23.5	6.3
23	落札しても利益が見込めない	34.9	39.1	33.5	5.6
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	42.5	38.6	3.8
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	34.8	31.5	3.3
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	41.1	37.9	3.2
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	27.0	23.8	3.1
35	責任分岐点不明瞭	18.8	21.1	18.0	3.1
8	審査基準が不明瞭	18.4	20.7	17.7	3.0
13	施工条件が不明瞭	28.0	30.1	27.4	2.7
3	インセンティブに資する施策	18.6	20.2	18.0	2.2
1	入札情報の不足	40.9	42.5	40.5	2.0
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	49.6	47.9	1.6
12	技術者の不足	55.6	56.1	55.4	0.7
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	30.3	29.6	0.7
21	発注ロットが大きい	16.2	16.6	16.1	0.5
14	目的・内容が不明瞭	14.6	14.8	14.5	0.3
33	施工条件が困難	30.0	30.2	29.9	0.2
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	43.7	43.6	0.1
17	開拓のためコストが必要	28.9	23.1	30.8	7.7
26	履行のリスクがあるため	42.6	36.8	44.5	7.7
19	規制が厳しい	29.9	24.9	31.5	6.6
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	51.2	56.5	5.3
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	37.5	42.7	5.2
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	43.2	47.7	4.5
16	準備の負担感がある	35.4	32.3	36.4	4.2
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	41.1	45.2	4.1
15	受注実績業者が効率的	55.6	54.2	56.0	1.8
28	仕様の一部が対応不可	18.3	17.1	18.6	1.6
18	既存企業が効率的	56.0	55.3	56.2	0.9
	n	3,373	815	2,558	

防衛省案件入札意向別の阻害要因を調べるために、項目ごとに防衛省案件入札意向別の 2top 割合を比較し、横に見て最大に彩色した。最大値と全体の差を求め、彩色項目内で差の降順で並べ替えた。

「意向なし (×)」を回答した 1,806 事業所における、差分が 5 ポイント以上の項目は 3 項目で、「審査基準が不明瞭」「発注ロットが小さい」「履行のリスクがあるため」である。

## ◆防衛省案件入札意向別

No	阻害要因	Q14_防衛省案件入札意向				
		全体	○ (1 )	△ (2 )	× (3 , 4 , 5 )	全体との差
8	審査基準が不明瞭	18.4	26.1	17.0	17.8	7.7
20	発注ロットが小さい	13.4	19.2	15.3	11.0	5.8
1	入札情報の不足	40.9	45.6	43.7	38.2	4.7
24	他業種の付帯工事があった	24.0	28.0	24.7	22.7	4.0
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	51.5	50.5	46.2	3.1
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	43.7	42.4	39.4	2.8
3	インセンティブに資する施策	18.6	21.1	17.5	18.7	2.5
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	31.2	28.8	30.2	1.4
18	既存企業が効率的	56.0	57.1	54.9	56.5	1.1
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	39.5	38.6	38.6	0.8
21	発注ロットが大きい	16.2	16.8	16.3	16.0	0.6
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	45.1	46.1	41.7	2.4
32	工事場所が参加困難	38.3	37.9	40.1	37.2	1.8
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	37.3	41.4	38.8	1.8
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	26.7	26.7	23.6	1.6
12	技術者の不足	55.6	49.9	56.5	56.1	1.0
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	33.6	37.4	36.7	0.8
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	41.9	44.6	44.5	0.4
15	受注実績業者が効率的	55.6	54.7	55.7	55.7	0.1
26	履行のリスクがあるため	42.6	31.7	37.6	48.2	5.6
17	開拓のためコストが必要	28.9	23.2	25.4	32.4	3.5
16	準備の負担感がある	35.4	30.4	32.4	38.5	3.1
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	34.9	39.3	44.2	2.8
19	規制が厳しい	29.9	24.5	27.5	32.6	2.7
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	41.3	44.3	49.2	2.6
33	施工条件が困難	30.0	25.3	28.4	32.0	2.0
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	52.0	53.4	57.1	1.9
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	32.3	29.6	34.2	1.8
28	仕様の一部が対応不可	18.3	16.0	17.1	19.5	1.2
23	落札しても利益が見込めない	34.9	32.8	33.7	36.1	1.2
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	23.7	23.6	25.5	0.9
14	目的・内容が不明瞭	14.6	13.3	13.8	15.4	0.8
35	責任分岐点不明瞭	18.8	16.3	18.5	19.4	0.7
25	経費の乖離が著しい	45.3	44.0	45.1	45.7	0.4
22	利幅が小さい	39.1	38.7	38.6	39.5	0.4
13	施工条件が不明瞭	28.0	26.7	28.0	28.3	0.3

n

3,373 375 1,192 1,806

全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記

魅力的な入札別の阻害要因を調べるために、項目ごとに魅力的な入札別の 2top 割合を比較し、横に見て最大に彩色した。最大値と全体の差を求め、彩色項目内で差の降順で並べ替えた。

「競争性があること」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「入札情報の不足」である。

「事業者事情を把握しつつ発注できること」は差分が 5 ポイント以上の項目は 3 項目あり、1 位は「実施までの準備期間などの不足」である。

「事業者の技術の取得・確保が期待できること」は差分が 5 ポイント以上の項目は 2 項目あり、1 位は「準備の負担感がある」である。

「担い手の養成ができること」は差分が 5 ポイント以上の項目は 2 項目あり、1 位は「受注実績業者が効率的」である。

「入札手続きに透明性があり、公正であること」は差分が 5 ポイント以上の項目は 1 項目で、「参入障壁となる情報の不足」である。

◆魅力的な入札別

No	阻害要因	Q15 魅力的な入札									
		全体	競争性があること	事業者事情を把握しつつ	事業者が適切な利益を得る	事業者の期待できる取得・確保	担い手の養成ができる	入札・手続きに透明性がある	自社の専門性が活かせる	その他	全体との差
1	入札情報の不足	40.9	48.6	48.3	41.5	47.0	48.0	45.9	43.6	41.9	7.7
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	30.3	35.0	30.1	32.3	32.4	31.9	28.4	25.7	5.2
3	インセンティブに資する施策	18.6	22.1	23.6	18.5	22.3	23.4	22.1	18.5	23.0	5.0
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	56.0	60.2	56.1	57.3	58.4	58.8	55.5	47.3	5.0
14	目的・内容が不明瞭	14.6	16.5	18.2	14.8	15.1	17.0	17.4	14.5	16.2	3.6
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	33.6	44.3	42.1	43.5	43.8	39.7	39.5	36.5	2.9
16	準備の負担感がある	35.4	35.6	39.3	36.0	40.8	40.5	37.4	34.8	37.8	5.3
33	施工条件が困難	30.0	29.8	33.0	30.7	35.0	32.2	29.5	27.9	27.0	5.0
19	規制が厳しい	29.9	33.6	32.0	30.1	34.3	32.7	32.9	29.2	32.4	4.4
17	開拓のためコストが必要	28.9	28.8	30.5	28.8	32.0	31.4	29.7	29.1	24.3	3.1
15	受注実績業者が効率的	55.6	61.1	56.7	56.6	57.7	62.5	59.1	56.0	60.8	6.9
18	既存企業が効率的	56.0	58.5	59.1	57.1	60.6	61.8	59.9	57.5	52.7	5.8
12	技術者の不足	55.6	52.7	58.2	56.5	58.7	60.5	52.7	53.8	50.0	4.9
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	39.2	49.7	47.3	50.7	51.3	44.0	43.7	43.2	4.7
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	34.9	41.5	39.7	40.1	42.9	40.3	39.0	39.2	3.4
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	50.1	49.9	45.0	47.1	47.7	51.0	44.9	48.6	6.7
25	経費の乖離が著しい	45.3	50.1	48.1	47.7	46.3	51.0	47.2	43.7	63.5	18.2
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	29.8	28.6	24.9	31.0	32.7	25.5	23.8	43.2	18.2
8	審査基準が不明瞭	18.4	24.2	20.1	17.7	20.0	18.6	25.0	17.6	32.4	14.0
34	工事場所が遠く採算割れのリスクがある	40.9	40.7	44.5	41.3	44.1	43.3	41.4	39.5	54.1	13.1
24	他業種の付帯工事があった	24.0	30.8	24.4	24.1	22.8	24.5	24.8	27.6	35.1	11.1
23	落札しても利益が見込めない	34.9	31.0	36.9	37.6	33.5	37.0	32.7	33.8	45.9	11.1
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	38.4	37.5	37.7	40.3	37.0	37.0	32.1	47.3	10.7
28	仕様の一部が対応不可	18.3	19.6	19.8	18.2	20.9	17.4	18.7	19.0	28.4	10.1
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	24.2	27.2	24.5	27.4	24.5	24.9	23.3	33.8	9.2
22	利幅が小さい	39.1	40.2	40.7	42.0	39.0	41.4	37.3	37.0	47.3	8.2
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	35.9	33.8	32.3	35.2	31.6	30.4	34.2	40.5	8.2
32	工事場所が参加困難	38.3	37.9	41.3	38.3	42.2	40.5	39.4	36.6	45.9	7.7
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	39.7	42.7	38.9	40.0	42.5	42.2	36.4	45.9	7.3
20	発注ロットが小さい	13.4	17.0	14.5	14.0	12.6	15.0	15.0	11.8	20.3	6.9
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	43.6	47.1	48.5	43.7	49.4	46.9	47.2	42.3	50.0	6.4
13	施工条件が不明瞭	28.0	31.8	32.6	28.5	27.7	32.7	30.1	27.9	33.8	5.8
7	企業の工事実績要件の厳しさ	48.3	52.7	53.1	48.2	51.7	53.0	52.5	48.6	54.1	5.7
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	20.1	20.5	18.9	21.4	18.0	20.4	19.4	23.0	4.2
21	発注ロットが大きい	16.2	17.0	17.3	16.1	16.8	17.0	18.2	17.3	20.3	4.1
26	履行のリスクがあるため	42.6	38.2	43.9	44.1	44.5	42.6	41.4	40.5	44.6	2.0

n 3,373 393 751 2,771 775 706 991 1,079 74  
全体との差が 5 ポイント以上に赤枠表記



## 第4章 入札参加に関する総合ポテンシャル

### §1 総合ポテンシャルの定義

防衛省建設工事の入札について、参加しやすい、参加意向があると思っている事業所、かつ入札参加を阻害している要因がないと思っている事業所は防衛省に対する総合満足度が高いとする。

3,373事業所の個々の総合満足度を算出した。

総合満足度は「入札参加のしやすさ」「入札参加意向」「入札参加阻害要因36項目平均」の3変数にウエイトをつけ加算した値とする。

この報告書では防衛省建設工事の入札に対する総合満足度を総合ポテンシャルと命名した。

#### ◆ 適用する変数

##### 入札参加のしやすさ (Q7)

参加しやすい	→ 100点
やや参加しやすい	→ 75点
どちらともいえない	→ 50点
やや参加しにくい	→ 25点
参加しにくい	→ 0点

##### 入札参加意向 (Q14)

非常にそう思う	→ 100点
そう思う	→ 75点
どちらともいえない	→ 50点
そう思わない	→ 25点
まったくそう思わない	→ 0点

##### 入札参加阻害要因36項目 (Q16)

大変よくあてはまる	→ 0点
ややあてはまる	→ 25点
どちらでもない	→ 50点
ややあてはまらない	→ 75点
まったくあてはまらない	→ 100点

※ Q16はネガティブ回答をポジティブ評価にするための得点化とした。

#### ◆ 総合ポテンシャルを算出する関係式

総合ポテンシャルを算出する関係式を示す。

##### 総合ポテンシャル

$$= 0.629 \times \text{入札参加のしやすさ} + 0.584 \times \text{入札参加意向} + 0.513 \times \text{阻害要因36項目平均}$$

※総合ポテンシャルの関係式は主成分分析を適用。

総合ポテンシャルの算出方法は、117ページ参照。

§2 総合ポテンシャルの得点、平均、分布

◆ 総合ポテンシャルの得点

総合ポテンシャルの関係式に3変数のデータを代入し、3,373事業所個々の総合ポテンシャルを算出した。

事業所No	入札の参加しやすさ	入札参加意向	阻害要因36項目平均	総合ポテンシャル
1	0	50	42	33.2
2	25	50	29	34.3
3	50	50	50	50.0
4	25	75	49	50.6
5	0	100	36	45.6
:	:	:	:	:
3,371	50	75	65	64.2
3,372	50	50	49	49.7
3,373	50	50	43	47.0

※ 総合ポテンシャルは関係式に基準化したデータを代入して算出  
 基準化したデータ（基準値）は116ページ参照

総合ポテンシャルの見方  
 上記で表示されている総合ポテンシャルについてみると、防衛省に対する総合満足度は事業所N○3,371が最も高く、N○1が最も低い。

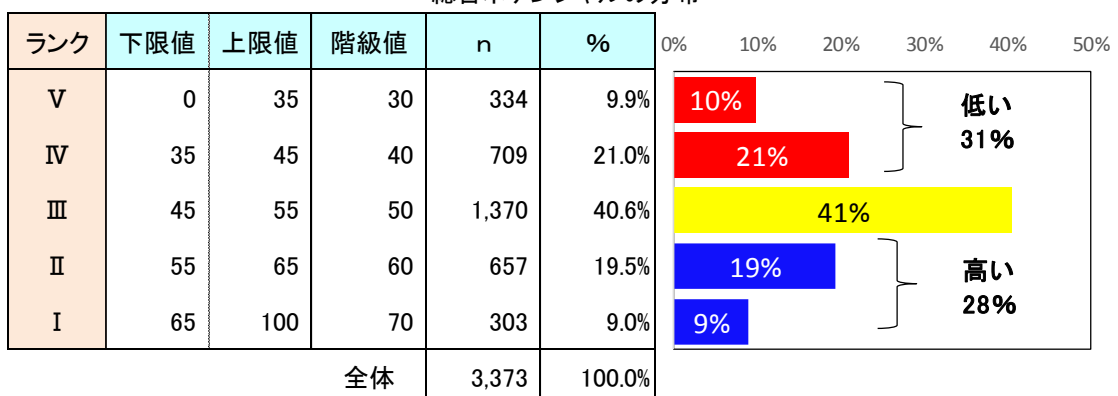
◆ 総合ポテンシャルの要約統計量と分布

総合ポテンシャルの平均は49.7点である。  
 65点超は9%、55点超65点以下は19%で二つ合わせた高ポテンシャル層は28%だった。  
 35点以下は10%、35点超45点以下は21%で二つ合わせた低ポテンシャル層は31%だった。

総合ポテンシャルの要約統計量

件数	平均値	中央値	最頻値	最大値	最小値	標準偏差	変動係数
3,373	49.67	49.20	50	100	0	12.03	0.24

総合ポテンシャルの分布



§3 入札に関する項目と総合ポテンシャルとの関係

全事業所

既存

新規

入札に関する項目と総合ポテンシャルとの関係を調べた。  
 既存事業所の方が新規事業所より総合ポテンシャルは高い。  
 「落札あり」の方が「落札なし」より総合ポテンシャルは高い。  
 入札意向のある事業所ほど総合ポテンシャルは高くなる。  
 入札の参加がしやすいと思っている事業所ほど総合ポテンシャルは高くなる  
 入札情報の閲覧が「ある」事業所の方が「ない」より総合ポテンシャルは高い。

		総合ポテンシャルランク(%)					(点)	
		I	II	III	IV	V	平均	n
全体		9.0	19.5	40.6	21.0	9.9	49.7	3,373
入札有無	既存	14.3	22.9	35.3	17.8	9.8	51.8	1,798
	新規	2.9	15.6	46.7	24.7	10.0	47.2	1,575

		総合ポテンシャルランク(%)					(点)	
		I	II	III	IV	V	平均	n
既存		14.3	22.9	35.3	17.8	9.8	51.8	1,798
落札有無	落札あり	17.6	24.1	32.5	17.2	8.7	53.2	1,223
	落札なし	7.3	20.2	41.2	19.1	12.2	49.0	575

		総合ポテンシャルランク(%)					(点)	
		I	II	III	IV	V	平均	n
全体		9.0	19.5	40.6	21.0	9.9	49.7	3,373
平成31年度防衛省 案件入札参加計画	ある	23.3	32.8	31.4	9.7	2.8	57.6	815
	ない	4.4	15.2	43.5	24.6	12.2	47.1	2,558

		総合ポテンシャルランク(%)					(点)	
		I	II	III	IV	V	平均	n
全体		9.0	19.5	40.6	21.0	9.9	49.7	3,373
入札意向	ある	45.6	36.8	16.0	1.3	0.3	66.0	375
	やや	9.6	39.3	39.7	10.0	1.3	54.7	1,192
	ない	0.9	2.8	46.3	32.4	17.6	43.0	1,806

		総合ポテンシャルランク(%)					(点)	
		I	II	III	IV	V	平均	n
全体		9.0	19.5	40.6	21.0	9.9	49.7	3,373
入札の参加しやすさ	参加しやすい	55.3	34.2	9.5	0.7	0.2	67.6	430
	どちらとも	3.0	23.1	57.5	15.6	0.8	51.0	1,983
	参加しにくい	0.6	5.3	19.7	41.4	33.0	39.0	960

		総合ポテンシャルランク(%)					(点)	
		I	II	III	IV	V	平均	n
全体		9.0	19.5	40.6	21.0	9.9	49.7	3,373
入札情報の閲覧有無	ある	11.1	22.0	39.1	19.3	8.5	51.0	2,605
	ない	1.7	11.1	45.7	26.8	14.7	45.0	768

各行、縦に見て最大に彩色

どのような属性の事業所で総合ポテンシャルが高いかを調べた。  
 ※ 下記表の「高い」は総合ポテンシャルのランクⅠとⅡの割合を合算した値  
 ※ 「低い」は総合ポテンシャルのランクⅣとⅤの割合を合算した値  
 総合建設業（ゼネコン）より専門工事業等（サブコン）で総合ポテンシャルは高い。  
 事業規模が大きいくほど、創業年数が長いほど総合ポテンシャルは高い。  
 地方防衛局では沖縄が他を上回り総合ポテンシャルは高い。

		総合ポテンシャル					n 全体	n 既存	n 新規
		全事業所			既存	新規			
		高い	低い	平均	平均	平均			
全体		28.5	30.9	49.7	51.8	47.2	3,373	1,798	1,575
経営形態	総合建設業（ゼネコン）	27.9	30.3	49.5	51.8	46.7	1,383	754	629
	専門工事業等（サブコン）	31.8	29.7	50.5	52.2	48.0	1,219	708	511
	その他	24.1	34.0	48.7	51.1	46.9	771	336	435
業種	建築工事業	33.0	30.1	50.4	53.0	46.5	681	411	270
	土木工事業	24.0	31.9	48.7	51.0	47.1	1,249	523	726
	電気工事業	28.7	32.8	49.8	50.8	47.9	595	387	208
	管工事業	29.4	30.1	50.0	51.5	47.5	459	282	177
	電気通信工事業	28.6	30.0	50.3	54.5	47.8	70	26	44
	その他	34.2	27.0	51.0	54.3	47.3	319	169	150
事業規模	3億円未満	25.5	32.9	48.7	50.7	47.1	337	151	186
	3億円以上5億円未満	25.7	35.4	48.8	51.4	46.7	421	187	234
	5億円以上10億円未満	25.9	31.4	48.9	50.9	47.2	764	358	406
	10億円以上50億円未満	28.0	31.4	49.6	51.4	47.3	1,304	716	588
	50億円以上100億円未満	34.1	30.1	50.5	53.2	45.6	246	159	87
	100億円以上	39.5	19.6	53.6	55.1	48.9	301	227	74
創業年数	～50年	28.7	31.5	49.5	51.8	47.3	1,411	686	725
	51～100年	27.4	31.2	49.5	51.5	46.9	1,770	991	779
	101年以上	36.5	23.4	52.8	55.2	48.6	192	121	71
全従業員数	～29人	24.6	34.5	48.4	50.5	46.5	1,129	545	584
	30～49人	26.6	33.0	49.1	51.2	46.9	860	426	434
	50人以上	32.7	26.7	51.1	53.0	48.1	1,384	827	557
監理技術者数	～5人	24.6	33.8	48.7	50.6	47.0	589	275	314
	6～9人	25.5	32.8	48.9	51.7	46.7	756	333	423
	10～29人	28.1	33.0	49.2	50.9	47.2	1,338	722	616
	30人以上	35.9	22.2	52.4	54.2	48.3	671	462	209
防衛局	北海道	25.4	28.9	49.1	50.4	47.2	284	166	118
	東北	27.0	31.2	49.4	53.3	45.8	507	245	262
	北関東	33.5	27.0	50.9	53.2	47.7	719	410	309
	南関東	22.9	47.4	46.1	46.6	45.4	175	105	70
	近畿中部	24.8	33.1	48.6	50.5	46.8	686	323	363
	中国四国	28.3	33.2	49.7	52.7	46.6	410	210	200
	九州	29.3	27.7	50.5	51.5	49.3	498	270	228
	沖縄	40.4	26.6	53.2	54.5	49.7	94	69	25

属性項目ごとに、縦に見て最大に彩色

§5 総合ポテンシャル高低別の入札に関する意見

魅力的な入札について、総合ポテンシャルが「高い事業所」と「低い事業所」の違いを調べた。総合ポテンシャルが「高い事業所」は「低い事業所」に比べ、「自社の専門性が活かせること」「入札手続きに透明性があり、公正であること」の回答率は大きい。

	Q15 魅力的な入札								n
	活自 か社 せの る専 こ門 と性 が	正明 で性 があ るあ こり と公	入札 手が 続き 、に 透	待取 で得 きる こと が保 期の	事 業 者 の技 術 の	で担 きい る手 この と養 成 が	と競 争 性 が あ る こ	こ利 と益 が 得 ら れ 切 る な	
全体	32.0	29.4	23.0	20.9	11.7	82.2	22.3	3,373	
高い(I II)	35.7	32.9	27.3	23.1	15.5	77.6	23.0	960	
低い(IV V)	28.5	28.1	22.2	19.6	9.3	84.9	23.1	1,043	

全事業所

入札に参加しない理由について、総合ポテンシャルが「高い事業所」と「低い事業所」の違いを調べた。総合ポテンシャルが「低い事業所」は「高い事業所」に比べ、「自社の経験・実績が少なかったため」の回答率が高い。

	Q6 参加しない理由										n
	が参 加 な か 要 件 を 満 た し た 案 件	か自 つ社 の経 験・ 実 績 が 少 な い	め技 術 者 が 確 保 で き な い	だ同 つ時 期に 他 案 件 で 多 忙	は同 その 期に 他 が あ つ た も た し め く	とれ 現 行 自 注 者 が 受 注 が 有 利 と 思 わ れ な い	を か け た く な い 手 続 き に か か る 労 力 が 多 い	な 下 請 け 事 業 者 が 確 保 で き ない	な 契 約 し て も 利 益 が 見 込 め ない		
全体	47.0	35.1	26.2	23.9	20.6	12.8	7.7	7.1	6.3	1,575	
高い(I II)	54.5	27.7	18.5	18.5	19.5	9.2	2.4	5.1	2.4	292	
低い(IV V)	45.3	41.3	28.0	23.2	20.1	16.6	14.4	8.2	9.9	547	

新規

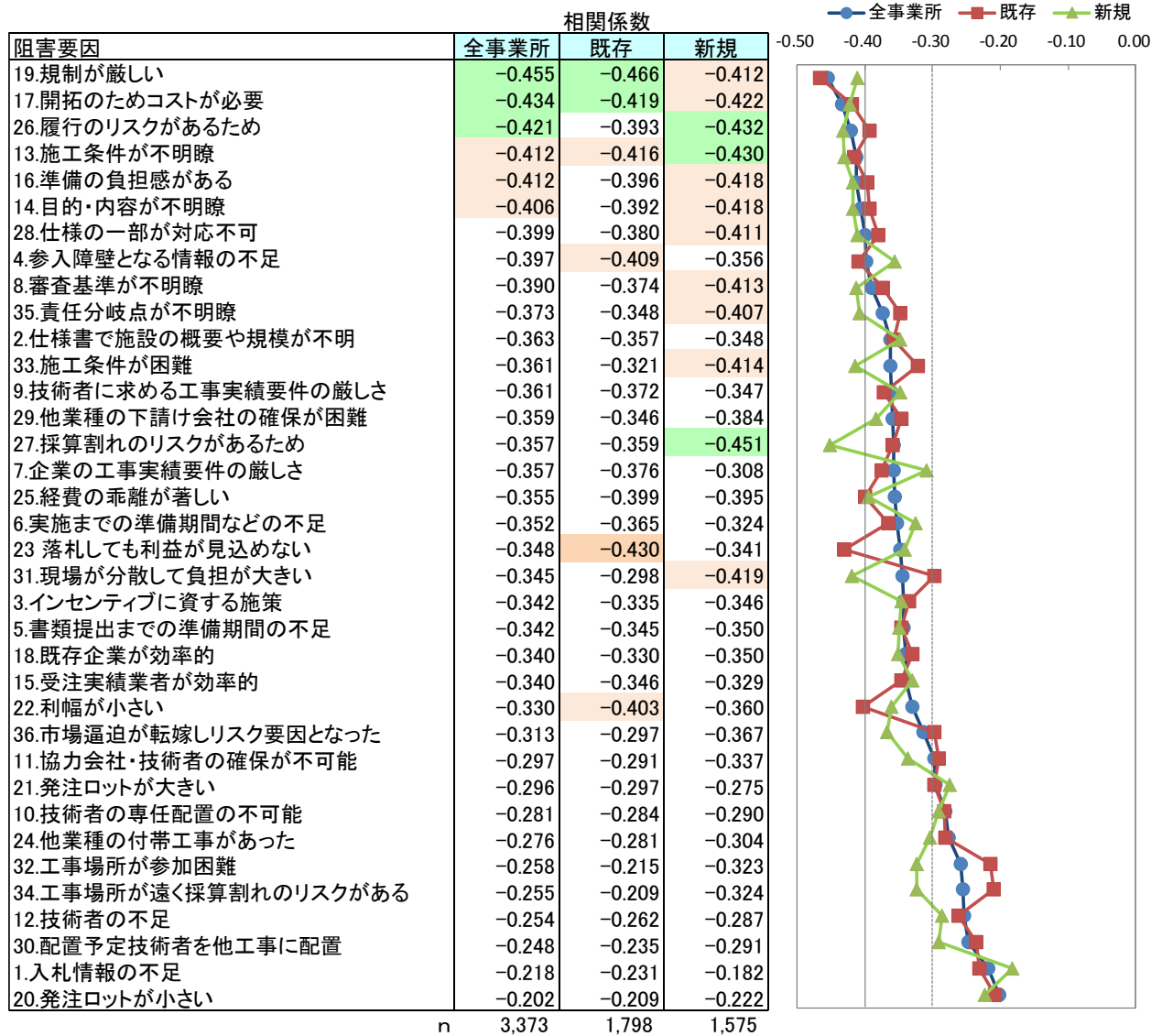
入札に参加しにくい理由について、総合ポテンシャルが「高い事業所」と「低い事業所」の違いを調べた。総合ポテンシャルが「低い事業所」は「高い事業所」に比べ、「参加要件が厳しい」「申込手続きが煩雑なため参加しにくい」「入札案件の情報がいつ公示されているのかわからないため」の回答率が高い。

	Q8 参加しにくい理由								n
	参 加 要 件 が 厳 し い	め申 参 込 手 続 に き く が 煩 雑 な た	か公 示 さ れ た 情 報 が わ か ら な い	入札 案 件 の 情 報 が わ か ら な い	い申 込 方 法 が 分 か り に く	か術 を 注 者 が 求 め た い よ う な 分 技	ル専 門 性 の 高 い 業 務 レ ベ ル	申 込 期 限 が 短 ず ぎ る	
全体	36.3	34.9	30.7	25.4	17.4	16.0	10.2	7.4	960
高い(I II)	43.9	21.1	15.8	15.8	15.8	7.0	3.5	3.5	57
低い(IV V)	36.7	37.4	32.5	27.2	19.5	18.1	10.1	7.8	714

全事業所のうち参加しにくいと回答した事業所

縦に見て大きいほうに採色

阻害要因 36 項目と総合ポテンシャルとの相関係数を算出した。  
 相関係数の絶対値が大きい項目ほど、阻害度を低めれば（改善すれば）総合ポテンシャルは高まり、重要項目といえる。  
 ※ 相関係数 118 ページ参照  
 0.3 以上の相関係数は重要といえる。0.4 上は特に重要項目で下記表に彩色した。  
 全事業所について見ると、「規制が厳しい」「開拓のためコストが必要」「履行のリスクがあるため」が重要項目のベスト 3 といえる。



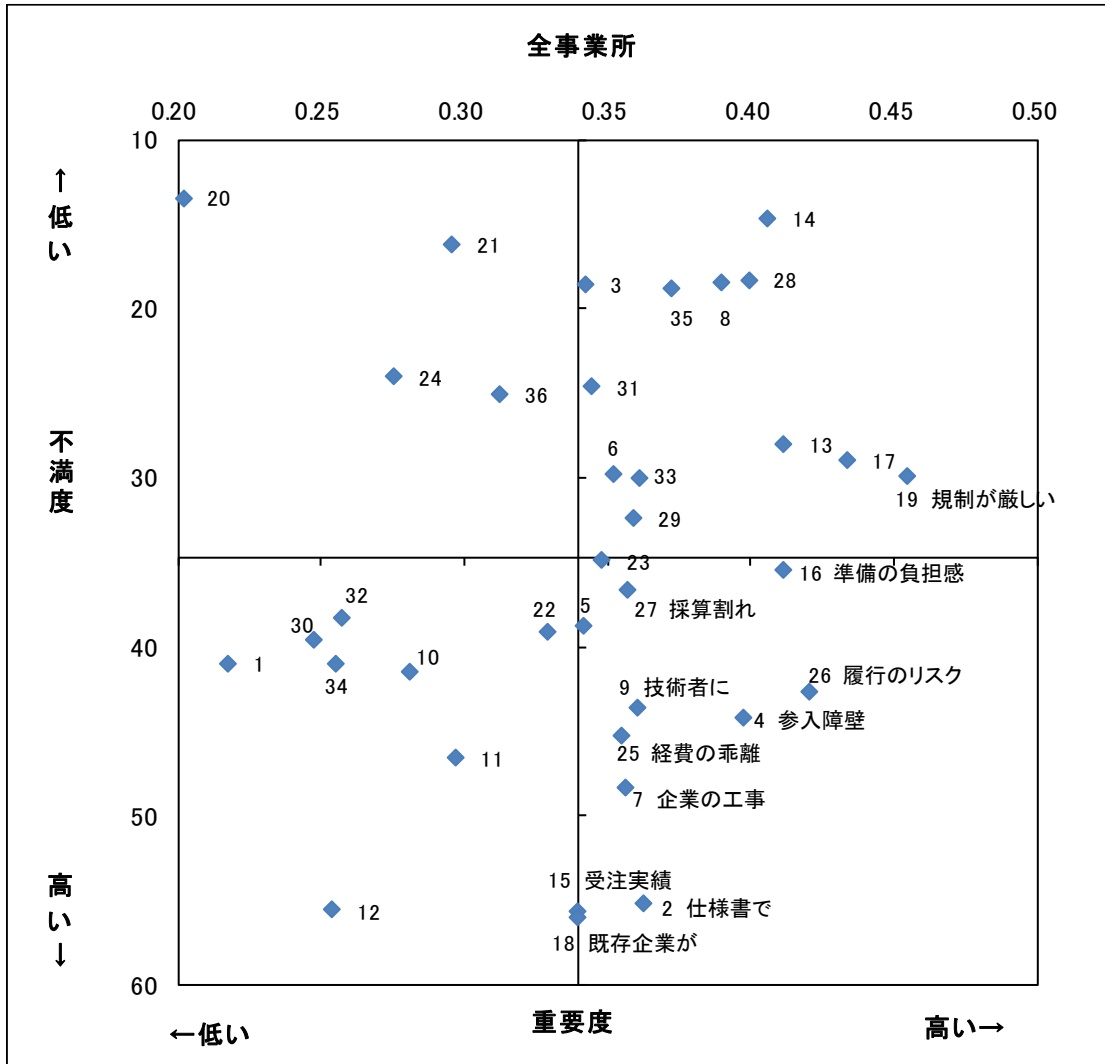
相関係数 0.4以上彩色 ただし1位~3位草色彩色

§7 阻害要因 36 項目の改善度

- i 阻害要因 36 項目の阻害度 2top 割合を 56 ページで示した。
  - ii 総合ポテンシャルと阻害要因 36 項目との相関係数を前ページで示した
- i は各項目の不満度（阻害度）、ii は各項目の重要度といえる。

縦軸に不満度、横軸に重要度を取り、散布図を描く。

プロットされた項目を見ると、右下に位置する項目ほど、重要項目であるのに不満度が高く（阻害度が高く）、優先的に改善すべき項目であると解釈する。



- 26 履行のリスクがあるため
- 4 参入障壁となる情報の不足
- 2 仕様書で施設の概要や規模が不明
- 18 既存企業が効率的
- 15 受注実績業者が効率的
- 7 企業の工事实績要件の厳しさ
- 19 規制が厳しい
- 9 技術者に求める工事实績要件の厳しさ
- 16 準備の負担感がある
- 25 経費の乖離が著しい



散布図のポジションによって改善度指数は決まる。

右下に位置する項目ほど改善度指数は高くなる。

改善度指数 10 以上 即改善

改善度指数 5 以上 要改善

即改善は 3 項目、要改善は 7 項目である。

※改善度指数の求め方は 120 ページ参照

## 全体

No	全事業所	不満度	重要度	改善度指数
26	履行のリスクがあるため	42.6	0.421	11.5
4	参入障壁となる情報の不足	44.2	0.397	11.4
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	55.2	0.363	10.9
18	既存企業が効率的	56.0	0.340	8.6
15	受注実績業者が効率的	55.6	0.340	8.4
7	企業の工事实績要件の厳しさ	48.3	0.357	7.4
19	規制が厳しい	29.9	0.455	7.0
9	技術者に求める工事实績要件の厳しさ	43.6	0.361	6.2
16	準備の負担感がある	35.4	0.412	6.2
25	経費の乖離が著しい	45.3	0.355	6.0
17	開拓のためコストが必要	28.9	0.434	4.9
13	施工条件が不明瞭	28.0	0.412	2.9
27	採算割れのリスクがあるため	36.6	0.357	2.6
5	書類提出までの準備期間の不足	38.7	0.342	1.8
12	技術者の不足	55.6	0.254	1.3
11	協力会社・技術者の確保が不可能	46.6	0.297	1.2
22	利幅が小さい	39.1	0.330	0.8
23	落札しても利益が見込めない	34.9	0.348	0.8
29	他業種の下請け会社の確保が困難	32.3	0.359	0.5
33	施工条件が困難	30.0	0.361	-0.2
6	実施までの準備期間などの不足	29.8	0.352	-0.9
28	仕様の一部が対応不可	18.3	0.399	-1.7
10	技術者の専任配置の不可能	41.5	0.281	-1.9
8	審査基準が不明瞭	18.4	0.390	-2.3
14	目的・内容が不明瞭	14.6	0.406	-2.5
35	責任分岐点が不明瞭	18.8	0.373	-3.5
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	0.345	-3.6
34	工事場所が遠く、採算割れのリスクがある	40.9	0.255	-4.1
32	工事場所が参加困難	38.3	0.258	-5.0
30	配置予定技術者を他工事に配置	39.5	0.248	-5.2
3	インセンティブに資する施策	18.6	0.342	-6.3
1	入札情報の不足	40.9	0.218	-7.0
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	25.1	0.313	-7.5
24	他業種の付帯工事があった	24.0	0.276	-12.8
21	発注ロットが大きい	16.2	0.296	-13.0
20	発注ロットが小さい	13.4	0.202	-26.0

改善度 10 以上に濃いピンク色に彩色

改善度 5 以上に薄いピンク色に彩色



既存				
No	既存	不満度	重要度	改善度指数
25	経費の乖離が著しい	54.2	0.399	14.4
22	利幅が小さい	50.6	0.403	14.1
23	落札しても利益が見込めない	45.9	0.430	12.8
7	企業の工事实績要件の厳しさ	48.5	0.376	9.2
4	参入障壁となる情報の不足	41.9	0.409	8.6
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	53.2	0.357	8.5
15	受注実績業者が効率的	55.3	0.346	8.2
9	技術者に求める工事实績要件の厳しさ	45.1	0.372	7.7
18	既存企業が効率的	54.8	0.330	6.4
19	規制が厳しい	27.0	0.466	5.5
26	履行のリスクがあるため	38.8	0.393	5.5
27	採算割れのリスクがあるため	44.0	0.359	5.4
13	施工条件が不明瞭	31.2	0.416	3.6
16	準備の負担感がある	33.4	0.396	3.0
12	技術者の不足	58.8	0.262	2.8
5	書類提出までの準備期間の不足	41.4	0.345	2.8
17	開拓のためコストが必要	25.1	0.419	1.6
11	協力会社・技術者の確保が不可能	49.2	0.291	1.4
6	実施までの準備期間などの不足	31.1	0.365	0.0
29	他業種の下請け会社の確保が困難	33.5	0.346	-0.4
10	技術者の専任配置の不可能	42.5	0.284	-1.5
8	審査基準が不明瞭	19.6	0.374	-3.5
28	仕様の一部が対応不可	17.7	0.380	-3.8
14	目的・内容が不明瞭	14.7	0.392	-3.9
33	施工条件が困難	29.1	0.321	-4.7
30	配置予定技術者を他工事に配置	42.8	0.235	-4.7
35	責任分岐点が不明瞭	19.5	0.348	-5.6
1	入札情報の不足	39.8	0.231	-6.3
3	インセンティブに資する施策	18.5	0.335	-7.2
34	工事場所が遠く、採算割れのリスクがある	40.9	0.209	-7.5
32	工事場所が参加困難	38.7	0.215	-8.0
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	28.8	0.297	-8.2
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	0.298	-9.5
24	他業種の付帯工事があった	27.8	0.281	-9.8
21	発注ロットが大きい	16.1	0.297	-12.5
20	発注ロットが小さい	17.2	0.209	-22.2

改善度 10 以上に濃いピンク色に彩色

改善度 5 以上に薄いピンク色に彩色

No	新規	不満度	重要度	改善度指数
26	履行のリスクがあるため	47.0	0.432	15.7
18	既存企業が効率的	57.4	0.350	8.9
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	57.5	0.348	8.6
16	準備の負担感がある	37.7	0.418	7.7
15	受注実績業者が効率的	55.9	0.329	6.3
27	採算割れのリスクがあるため	28.1	0.451	5.6
17	開拓のためコストが必要	33.3	0.422	5.5
4	参入障壁となる情報の不足	46.9	0.356	5.4
19	規制が厳しい	33.3	0.412	4.7
25	経費の乖離が著しい	35.1	0.395	4.4
33	施工条件が困難	31.0	0.414	3.8
9	技術者に求める工事实績要件の厳しさ	42.0	0.347	2.6
13	施工条件が不明瞭	24.4	0.430	2.5
11	協力会社・技術者の確保が不可能	43.6	0.337	2.4
7	企業の工事实績要件の厳しさ	48.1	0.308	1.8
31	現場が分散して負担が大きい	24.6	0.419	1.8
12	技術者の不足	51.8	0.287	1.5
29	他業種の下請け会社の確保が困難	31.0	0.384	1.4
5	書類提出までの準備期間の不足	35.6	0.350	0.5
34	工事場所が遠く、採算割れのリスクがある	41.0	0.324	0.4
32	工事場所が参加困難	37.8	0.323	-0.7
28	仕様の一部が対応不可	18.9	0.411	-0.8
8	審査基準が不明瞭	17.1	0.413	-1.3
35	責任分岐点不明瞭	18.0	0.407	-1.4
14	目的・内容が不明瞭	14.5	0.418	-1.8
22	利幅が小さい	26.0	0.360	-2.2
10	技術者の専任配置の不可能	40.3	0.290	-2.3
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	20.8	0.367	-3.5
30	配置予定技術者を他工事に配置	35.8	0.291	-4.0
6	実施までの準備期間などの不足	28.3	0.324	-5.7
23	落札しても利益が見込めない	22.3	0.341	-5.8
3	インセンティブに資する施策	18.7	0.346	-6.5
1	入札情報の不足	42.2	0.182	-10.0
24	他業種の付帯工事があった	19.7	0.304	-12.4
21	発注ロットが大きい	16.3	0.275	-18.3
20	発注ロットが小さい	9.1	0.222	-27.0

改善度 10 以上に濃いピンク色に彩色

改善度 5 以上に薄いピンク色に彩色

## 第5章 阻害要因中間指標

### §1 中間指標の定義

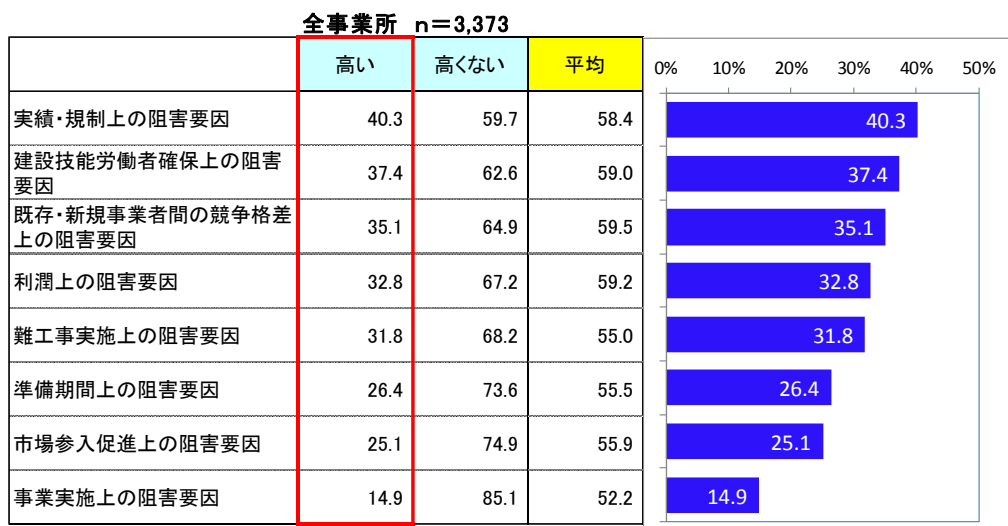
阻害要因 36 項目において回答のされ方が似ている項目をまとめ、8 個のグループを作成した。  
グループ化は因子分析を適用し行った。

※ 因子分析は 123 ページ参照

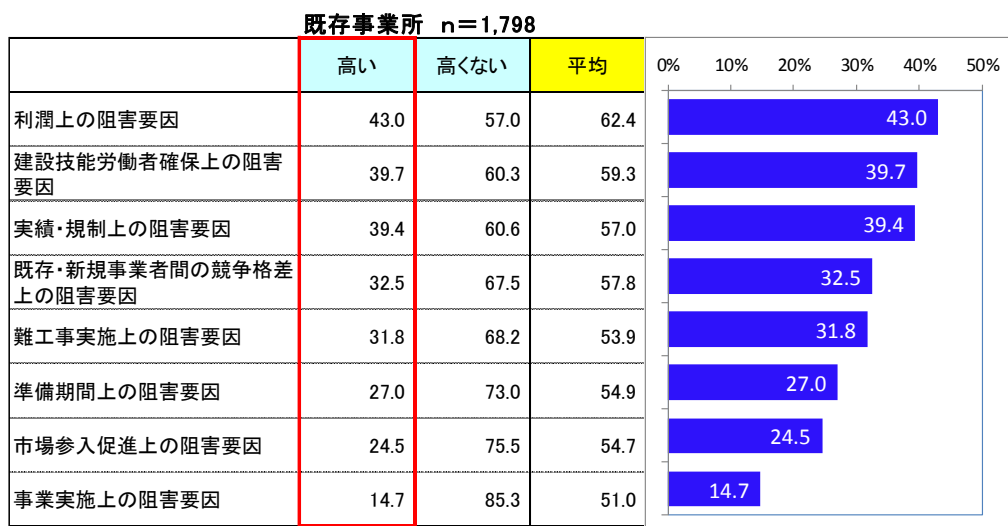
事業実施上の阻害要因	28_仕様の一部が対応不可 29_他業種の下請け会社の確保が困難 24_他業種の付帯工事があった 26_履行のリスクがあるため 14_目的・内容が不明瞭 35_責任分岐点が不明瞭
市場参入促進上の阻害要因	2_仕様書で施設の概要や規模が不明 4_参入障壁となる情報の不足 3_インセンティブに資する施策 1_入札情報の不足 13_施工条件が不明瞭 8_審査基準が不明瞭
難工事実施上の阻害要因	34_工事場所が遠く、採算割れのリスクがある 32_工事場所が参加困難 33_施工条件が困難 31_現場が分散して負担が大きい 36_市場逼迫が転嫁しリスク要因となった
利潤上の阻害要因	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
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
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
実績・規制上の阻害要因	9_技術者に求める工事实績要件の厳しさ 7_企業の工事实績要件の厳しさ 19_規制が厳しい
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

3,373 事業所個々について、グループに属する項目の平均値を算出する。  
 平均の算出は 100 点満点で算出する。  
 大変よくあてはまる → 100 点  
 ややあてはまる → 75 点  
 どちらでもない → 50 点  
 ややあてはまらない → 25 点  
 まったくあてはまらない → 0 点

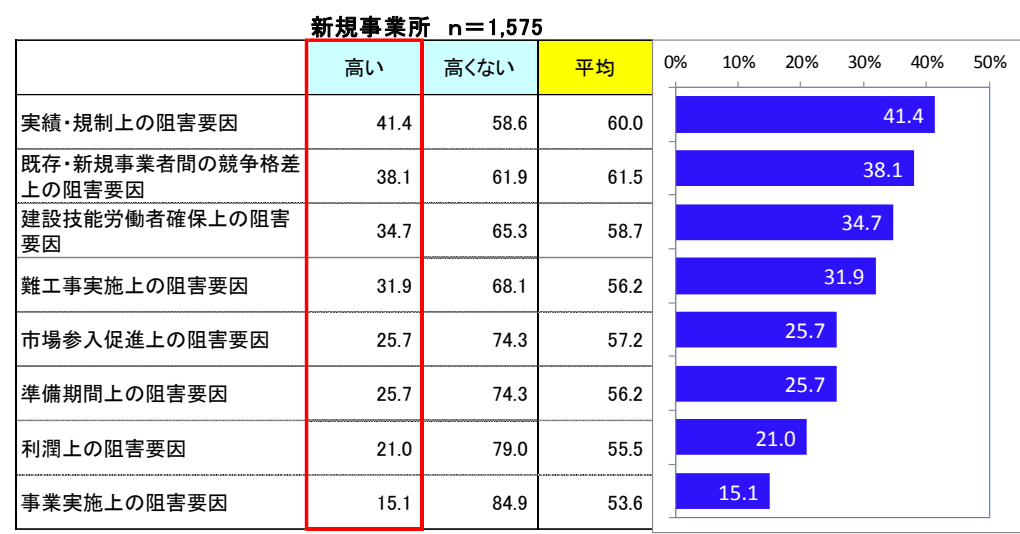
各事業所について求められた 8 個の平均値を入札参加阻害要因の中間指標とする。  
 平均値が 62.5 を超える事業所は中間指標に対する肯定度が「高い」とする。  
 中間指標ごとに「高い」の割合を算出した。  
 「高い」の割合は、「実績・規制上の阻害要因」が 40.3%で最大、次に、「建設技能労働者確保上の阻害要因」の 37.4%、「既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因」の 35.1%が続く。



既存事業所についてみると、「高い」の割合は「利潤上の阻害要因」が 43.0%で最大、次に、「建設技能労働者確保上の阻害要因」の 39.7%、「実績・規制上の阻害要因」の 39.4%が続く。



新規事業所についてみると、「高い」の割合は「実績・規制上の阻害要因・利潤上の阻害要因」が41.4%で最大、次に、「既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因」の38.1%、「建設技能労働者確保上の阻害要因」の34.7%が続く。



◆ 既存事業所と新規事業所の比較

「高い」の割合について既存事業所と新規事業所とを比較した。差が5ポイント以上の項目について着目すると、既存が高いのは「利潤上の阻害要因」「建設技能労働者確保上の阻害要因」、新規が高いのは「既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因」である。

	①既存	②新規	差分 (①-②)
利潤上の阻害要因	43.0	21.0	22.0
建設技能労働者確保上の阻害要因	39.7	34.7	5.0
準備期間上の阻害要因	27.0	25.7	1.3
難工事実施上の阻害要因	31.8	31.9	-0.2
事業実施上の阻害要因	14.7	15.1	-0.4
市場参入促進上の阻害要因	24.5	25.7	-1.2
実績・規制上の阻害要因	39.4	41.4	-2.0
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	32.5	38.1	-5.6

§3 事業所属性別の中間指標「高い」の割合

1. 経営形態

ゼネコンとサブコンで阻害度に大きな違いは見られないが、「事業実施上の阻害要因」「実績・規制上の阻害要因」においてサブコンがやや高い。  
 ※ 表内数値は中間指標平均における 62.5 点以上の割合 (%)  
 ゼネコンとサブコンの差 3 ポイント以上にピンク色彩色

		中間指標									
		害準 要備 因期 間上 の阻	阻難 害工 要事 因実 施上 の	の市 場参 入促 進上	上者 間の 阻害 要因 競争 格差	既存 の新 規事 業	因利 潤上 の阻 害要	害事 業実 施上 の阻	阻実 績要 ・規 制上 の	因確 保上 技の 能阻 害働 者の	n
	全体	26.4	31.8	25.1	35.1	32.8	14.9	40.3	37.4	3,373	
Q25 経営形態	総合建設業(ゼネコン)	26.5	32.8	26.0	34.4	33.3	12.4	38.1	37.2	1,383	
	専門工事業等(サブコン)	23.6	30.4	24.1	34.0	33.3	16.7	42.1	37.7	1,219	
	ゼネコン-サブコン	2.9	2.5	1.8	0.4	0.0	-4.4	-4.0	-0.5		

各行縦に見て最大に彩色 (横%表)

2. 業種

電気通信工事業は「市場参入促進上の阻害要因」「難工事実施上の阻害要因」の阻害度は他属性に比べ顕著に高い。  
 全体との差 (最大値-全体) 3 ポイント以上にピンク色彩色 以下同じ

		中間指標									
		阻実 害績 要・ 因規 制上 の	害事 業実 施上 の阻	因確 保上 技の 能阻 害働 者の	因利 潤上 の阻 害要	の市 場参 入促 進上	阻難 工事 業実 施上 の	上者 間の 阻害 要因 競争 格差	害準 要備 因期 間上 の阻	n	
	全体	40.3	14.9	37.4	32.8	25.1	31.8	35.1	26.4	3,373	
Q26 業種	建築工事業	41.3	11.3	39.6	33.3	24.1	34.1	32.6	30.0	681	
	土木工事業	39.0	14.8	36.0	29.5	25.9	29.9	37.3	24.4	1,249	
	電気工事業	45.9	18.7	39.8	36.3	24.7	31.8	38.0	25.5	595	
	管工事業	39.0	16.3	38.8	36.6	23.1	34.9	31.4	28.1	459	
	電気通信工事業	44.3	17.1	31.4	35.7	35.7	40.0	40.0	30.0	70	
	その他	34.2	13.5	32.6	31.7	25.4	28.5	31.0	25.1	319	
	全体との差	5.6	3.7	2.4	3.8	10.6	8.2	4.9	3.6		

各行縦に見て最大に彩色 (横%表)

3. 創業年数

創業年数別に大きな差はみられない。

		中間指標									
		阻実 害績 要・ 因規 制上 の	害事 業実 施上 の阻	上者 間の 阻害 要因 競争 格差	既存 の新 規事 業	の市 場参 入促 進上	害準 要備 因期 間上 の阻	因確 保上 技の 能阻 害働 者の	因利 潤上 の阻 害要	阻難 工事 業実 施上 の	n
	全体	40.3	14.9	35.1	25.1	26.4	37.4	32.8	31.8	3,373	
Q28 創業年数	~50年	43.2	16.5	36.7	26.4	27.1	36.2	31.5	31.2	1,411	
	51~100年	38.9	14.2	34.6	24.0	25.9	39.4	34.6	32.9	1,770	
	101年以上	32.3	9.4	28.6	25.5	26.0	27.6	25.5	26.6	192	
	全体との差	2.8	1.6	1.6	1.4	0.7	2.0	1.8	1.1		

各行縦に見て最大に彩色 (横%表)

4. 全従業員数

全従業員数別で障害度に大きな違いは見られないが、「実績・規制上の障害要因」において「～29人」がやや高い。

		中間指標									
		阻 害 要 因 規 制 上 の	の 市 場 参 入 促 進 上	害 準 備 期 間 上 の 阻	上 者 既 存 の 阻 害 要 因 格 差	間 存 の 新 規 事 業 者 間 の 競 争 格 差	阻 難 工 事 実 施 上 の	害 事 業 実 施 上 の 阻	因 利 潤 上 の 阻 害 要	因 確 保 上 の 能 力 差	建 設 技 術 者 の 労 働 者 に 対 し た 障 害 要 因
	全体	40.3	25.1	26.4	35.1	31.8	14.9	32.8	37.4		n 3,373
Q30_全従業員	～29人	44.4	26.7	27.8	36.5	32.9	15.5	30.0	36.0		1,129
	30～49人	39.9	24.2	25.7	34.4	29.9	14.0	32.7	37.2		860
	50人以上	37.3	24.3	25.7	34.5	32.2	15.0	35.0	38.6		1,384
	全体との差	4.1	1.7	1.4	1.4	1.1	0.6	2.3	1.2		

各行縦に見て最大に彩色 (横%表)

5. 監理技術者数

「～5人」は「建設技能労働者確保上の障害要因」「実績・規制上の障害要因」の障害度は他人数に比べ顕著に高い。

		中間指標									
		保 建 上 の 技 術 者 の 障 害 要 因	害 実 績 要 因 規 制 上 の 阻	要 事 業 実 施 上 の 阻	害 準 備 期 間 上 の 阻	阻 間 存 の 新 規 事 業 者 間 の 競 争 格 差	阻 市 場 参 入 促 進 上 の	利 潤 上 の 阻 害 要	害 難 工 事 実 施 上 の 阻		
	全体	37.4	40.3	14.9	26.4	35.1	25.1	32.8	31.8	n 3,373	
Q31_監理技術者数	～5人	43.0	45.2	18.3	29.4	37.0	25.6	31.2	31.6	589	
	6～9人	35.6	40.2	13.9	25.9	34.3	25.3	27.2	31.9	756	
	10～29人	35.5	40.5	14.6	27.0	36.1	25.9	35.0	30.9	1,338	
	30人以上	38.3	35.9	13.6	23.0	32.8	22.5	36.4	34.1	671	
	全体との差	5.6	4.8	3.4	3.0	1.9	0.8	3.6	2.3		

各行縦に見て最大に彩色 (横%表)

6. 地方防衛局

地方防衛局で障害度に違いが見られた。南関東は「準備期間上の障害要因」「実績・規制上の障害要因」「既存・新規事業者間の競争格差上の障害要因、中国四国は「市場参入促進上の障害要因」、沖縄は「建設技能労働者確保上の障害要因」「利潤上の障害要因」「難工事実施上の障害要因」「事業実施上の障害要因」が高い。

		中間指標									
		害 準 備 期 間 上 の 阻	阻 害 要 因 規 制 上 の	上 者 既 存 の 阻 害 要 因 格 差	の 市 場 参 入 促 進 上	因 確 保 上 の 能 力 差	因 利 潤 上 の 阻 害 要	阻 難 工 事 実 施 上 の	害 事 業 実 施 上 の 阻		
	全体	26.4	40.3	35.1	25.1	37.4	32.8	31.8	14.9	n 3,373	
防衛局	北海道	25.0	35.2	35.9	23.9	39.4	37.0	28.2	14.1	284	
	東北	25.6	38.3	34.9	25.6	35.3	28.8	28.4	15.0	507	
	北関東	26.6	38.2	33.8	22.7	34.9	31.6	36.3	14.7	719	
	南関東	37.7	47.4	37.7	26.3	38.3	40.0	28.6	14.9	175	
	近畿中部	27.0	39.8	34.0	24.9	36.7	30.2	30.8	14.4	686	
	中国四国	24.9	44.4	34.9	29.5	36.8	30.2	27.8	14.6	410	
	九州	25.9	42.4	37.3	26.9	39.0	36.1	34.9	14.9	498	
	沖縄	18.1	44.7	37.2	13.8	58.5	48.9	42.6	23.4	94	
		全体との差	11.3	7.1	2.6	4.4	21.1	16.2	10.7	8.5	

各行縦に見て最大に彩色 (横%表)



1. 落札有無

中間指標「高い」を回答した事業者の落札「なし」の割合を調べた。  
 「既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因」の割合が最大で、当該要因が落札「なし」への影響要因といえる。

	Q2_落札有無		n
	なし	あり	
全体	32.0	68.0	1,798
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	36.9	63.1	486
実績・規制上の阻害要因	35.3	64.7	708
準備期間上の阻害要因	32.1	67.9	585
市場参入促進上の阻害要因	31.5	68.5	714
難工事実施上の阻害要因	30.1	69.9	774
建設技能労働者確保上の阻害要因	29.6	70.4	571
事業実施上の阻害要因	29.1	70.9	441
利潤上の阻害要因	26.6	73.4	265

2. 直近の入札結果

中間指標「高い」を回答した事業者の直近の入札結果の割合を調べた。  
 複数者応札は「利潤上の阻害要因」の割合が最大、一者応札は「事業実施上の阻害要因」が最大で、当該要因が複数者応札や一者応札への影響要因といえる。

	Q4 直近の入札結果					n
	複数者 応札	一者応 札	不調 (不落)	不成立	わから ない	
全体	68.9	8.0	4.2	1.0	20.5	1,798
事業実施上の阻害要因	64.9	10.6	5.3	2.3	20.8	265
市場参入促進上の阻害要因	66.4	7.9	5.4	1.4	21.5	441
難工事実施上の阻害要因	67.8	8.9	4.9	1.2	20.7	571
利潤上の阻害要因	70.9	8.1	5.6	1.4	17.6	774
建設技能労働者確保上の阻害要因	68.2	7.4	4.5	1.3	21.4	714
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	67.7	7.9	5.0	1.4	20.9	585
実績・規制上の阻害要因	66.9	7.8	5.9	1.3	21.2	708
準備期間上の阻害要因	68.3	9.1	4.7	1.2	20.4	486

3. 入札の参加しやすさ

中間指標「高い」を回答した事業者の入札の参加しやすさ「しにくい」の割合を調べた。  
 「市場参入促進上の阻害要因」の割合が最大で、当該要因が入札の参加しやすさ「しにくい」への影響要因といえる。

	Q7_入札の参加しやすさ			n
	しにくい	中間	しやすい	
全体	28.5	58.8	12.7	3,373
市場参入促進上の阻害要因	45.5	46.5	8.0	846
事業実施上の阻害要因	42.7	44.7	12.5	503
利潤上の阻害要因	40.3	46.0	13.8	1,105
実績・規制上の阻害要因	40.0	51.8	8.2	1,360
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	35.7	54.2	10.1	1,185
準備期間上の阻害要因	35.7	53.1	11.2	891
難工事実施上の阻害要因	33.0	54.4	12.7	1,074
建設技能労働者確保上の阻害要因	30.9	57.2	11.9	1,261

4. 平成 31 年度防衛省案件入札参加計画有無

中間指標「高い」を回答した事業者の平成 31 年度防衛省案件入札参加計画有無の割合を調べた。  
 「既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因」の割合が最大で、当該要因が入札参加計画「ない」への影響要因といえる。

Q12_平成31年度防衛省案件入札参加計画有無			n
	ない	ある	
全体	75.8	24.2	3,373
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	79.0	21.0	1,185
建設技能労働者確保上の阻害要因	77.6	22.4	1,261
実績・規制上の阻害要因	77.4	22.6	1,360
市場参入促進上の阻害要因	77.2	22.8	846
事業実施上の阻害要因	77.1	22.9	503
準備期間上の阻害要因	75.4	24.6	891
難工事実施上の阻害要因	74.0	26.0	1,074
利潤上の阻害要因	72.7	27.3	1,105

5. 防衛省案件入札意向

中間指標「高い」を回答した事業者の防衛省案件入札意向の割合を調べた。  
 「事業実施上の阻害要因」の割合が最大で、当該要因が防衛省案件入札意向「ない」への影響要因といえる。

	Q14_防衛省案件入札意向			n
	ない	ややある	ある	
全体	53.5	35.3	11.1	3,373
事業実施上の阻害要因	62.0	27.2	10.7	503
市場参入促進上の阻害要因	55.3	33.2	11.5	846
難工事実施上の阻害要因	55.0	34.7	10.2	1,074
利潤上の阻害要因	55.6	34.3	10.1	1,105
建設技能労働者確保上の阻害要因	58.1	32.6	9.3	1,261
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	57.9	32.5	9.6	1,185
実績・規制上の阻害要因	53.6	35.6	10.8	1,360
準備期間上の阻害要因	54.4	33.7	11.9	891

6. 総合ポテンシャルランク

中間指標「高い」を回答した事業者の総合ポテンシャルランクの割合を調べた。  
 「事業実施上の阻害要因」の割合が最大で、当該要因が総合ポテンシャルランク「I 低い」への影響要因といえる。

	総合ポテンシャルランク					n
	V 低い	IV	III	II	I 高い	
全体	9.9	21.0	40.6	19.5	9.0	3,373
事業実施上の阻害要因	30.6	34.0	24.3	8.5	2.6	503
市場参入促進上の阻害要因	23.0	34.3	30.5	9.8	2.4	846
難工事実施上の阻害要因	18.2	28.4	36.3	12.6	4.5	1,074
利潤上の阻害要因	19.7	29.6	33.5	11.9	5.2	1,105
建設技能労働者確保上の阻害要因	15.9	29.3	37.6	12.5	4.8	1,261
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	18.6	30.4	37.0	10.9	3.2	1,185
実績・規制上の阻害要因	18.1	30.0	35.8	13.1	3.0	1,360
準備期間上の阻害要因	19.1	29.6	33.7	13.0	4.6	891

1. 入札後の辞退理由

中間指標「高い」を回答した事業者の入札後の辞退理由の割合を調べた。  
 「他の現場での工事を落札したため」の割合は「事業実施上の阻害要因」が他要因を上回った。

	Q5 入札後の辞退理由				n
	め事を落札したため	他現場での工事	生じた延等が発	工の工事現場で	
全体	12.8	1.8	78.8	8.2	1,798
事業実施上の阻害要因	17.7	4.2	73.6	8.7	265
市場参入促進上の阻害要因	15.4	2.7	74.4	10.0	441
難工事実施上の阻害要因	15.9	2.8	75.8	8.4	571
利潤上の阻害要因	15.1	2.1	75.6	9.2	774
建設技能労働者確保上の阻害要因	16.8	2.8	74.2	8.7	714
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	13.7	1.4	77.6	9.9	585
実績・規制上の阻害要因	12.4	1.8	78.7	8.9	708
準備期間上の阻害要因	13.2	1.9	78.8	8.2	486

2. 参加しない理由

中間指標「高い」を回答した事業者の参加しない理由の割合を調べた。  
 各行縦に見て最大（彩色）の中間指標が各行の影響要因といえる。

	Q6 参加しない理由										n
	た参加要件を満たした案件がなかった	め自社の経験・実績が少なかった	技術者が確保できないため	同時期に他案件で多忙だったため	定があつたため	同時期に他の入札もしくはその予	の現行受注は難しいと判断したため	から、手続に労力をかけていた	に、札できないとわかつた	下請け事業者が確保できないため	
全体	47.0	35.1	26.2	23.9	20.6	12.8	7.7	7.1	6.3	7.2	1,575
事業実施上の阻害要因	47.5	41.6	29.8	26.5	24.4	15.1	13.4	11.3	10.1	5.5	238
市場参入促進上の阻害要因	50.1	42.2	22.7	21.5	20.7	21.0	13.1	4.9	10.4	6.4	405
難工事実施上の阻害要因	48.9	41.7	26.0	24.9	22.7	15.1	10.1	7.8	7.8	8.0	503
利潤上の阻害要因	41.1	38.4	30.8	26.3	24.8	17.8	13.9	8.8	19.9	5.4	331
建設技能労働者確保上の阻害要因	41.3	36.7	37.3	30.3	25.2	12.2	8.2	12.2	6.6	5.1	547
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	48.2	41.2	26.3	24.8	21.0	18.5	12.3	7.7	7.2	5.8	600
実績・規制上の阻害要因	56.9	42.5	25.2	21.0	17.8	16.9	12.7	6.0	6.4	5.1	652
準備期間上の阻害要因	50.4	38.5	28.1	27.4	22.2	13.1	9.1	8.6	9.9	5.9	405

3. 基地地内工事での手続きの面倒

中間指標「高い」を回答した事業者の基地地内工事での手続きの面倒の割合を調べた。  
 各行縦に見て最大（彩色）の中間指標が各行の影響要因といえる。

	Q13 基地内工事での手続きの面倒							n
	入門 手続	テ ィ ー の 保 護	存 埋 設 配 管 な ど 既	の 何 か 不 明 密 保 持 な	交 通 規 制	隔 重 離 要 施 設 か ら の	そ の 他	
全体	74.7	23.1	21.7	19.2	15.4	12.2	1,223	
事業実施上の阻害要因	75.0	36.2	36.2	21.8	24.5	10.6	188	
市場参入促進上の阻害要因	79.1	27.2	36.4	24.8	20.2	8.3	302	
難工事実施上の阻害要因	75.9	28.1	27.6	22.3	17.5	10.0	399	
利潤上の阻害要因	78.5	30.1	27.6	22.5	19.7	9.5	568	
建設技能労働者確保上の阻害要因	74.4	24.5	25.8	21.7	17.5	11.3	503	
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	75.3	27.9	31.2	22.5	18.4	9.5	369	
実績・規制上の阻害要因	78.2	29.3	28.2	25.1	19.0	8.7	458	
準備期間上の阻害要因	74.5	30.0	27.9	26.4	23.6	11.8	330	

4. 魅力的な入札

中間指標「高い」を回答した事業者の魅力的な入札の割合を調べた。  
 各行縦に見て最大（彩色）の中間指標が各行の影響要因といえる。

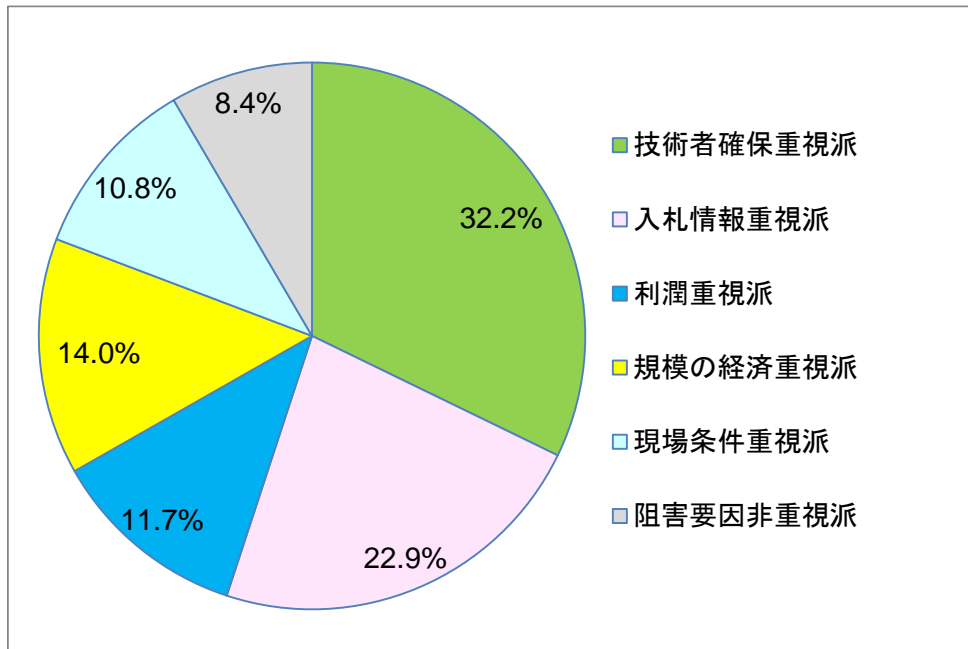
	Q15 魅力的な入札								n
	得 事 業 者 が 適 切 な 利 益 が	自 社 の 専 門 性 が 活 か せ	あ り 札 手 続 に 透 明 性 が	入 札 の 公 正 性 が	確 保 が 期 待 で き る 取 得 と	事 業 者 の 技 術 的 な 取 組 み が	事 業 者 の 情 報 を 把 握 し つ	こ と 担 い 手 の 養 成 が で き る	
全体	82.2	32.0	29.4	23.0	22.3	20.9	11.7	2.2	3,373
事業実施上の阻害要因	83.3	32.2	28.4	26.0	23.7	21.7	13.3	2.6	503
市場参入促進上の阻害要因	83.2	30.5	34.6	26.0	26.6	24.0	15.2	2.8	846
難工事実施上の阻害要因	83.3	29.5	28.6	25.9	23.9	21.0	11.6	3.0	1,074
利潤上の阻害要因	88.7	29.6	29.2	22.7	24.0	22.8	12.1	3.3	1,105
建設技能労働者確保上の阻害要因	83.2	30.2	27.4	25.0	23.8	23.0	9.7	2.2	1,261
既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	83.8	32.2	31.6	26.2	23.8	24.2	11.8	2.2	1,185
実績・規制上の阻害要因	82.6	31.0	32.7	26.0	25.0	23.3	12.6	2.5	1,360
準備期間上の阻害要因	82.0	29.7	32.3	25.0	26.6	23.5	12.8	2.1	891

§1 事業所グルーピング定義

入札参加阻害要因 36 項目に対する回答の仕方が似ている事業所をまとめ、3,373 事業所を 6 個のグループに分類した。  
 ※ グループ化は多変量解析（数量化 3 類、クラスター分析）で行った。123 ページ参照

3,373 事業所は 6 つのグループに分類された。  
 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。  
 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」「阻害要因非重要派」は新規が大きい。

◆ グルーピングの結果



	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

「全事業所」の縦列数値は、3,373 事業所全ての阻害要因 36 項目 5 段階評価（100 点法換算）の平均点である。

「技術者確保重視派」～「阻害要因非重視派」までの縦列数値は、前頁にて 6 グループに分類された事業所グループごとの阻害要因 36 項目の平均点である。

※ 分類された事業者グループ内で最大に彩色した。

※ 事業所グループのネーミングは彩色数値から行った。

※ 中間指標は第 5 章にて阻害要因 36 項目を 8 グループに分類した項目の平均点である。

阻害要因36項目「平均点」

項目No	項目名	全事業所	技術者確保重視派	入札情報重視派	利潤重視派	規模の経済重視派	現場条件重視派	阻害要因非重視派	最大全体
11	協力会社・技術者の確保が不可能	58.4	69.9	47.8	60.0	60.2	53.0	45.5	11.5
10	技術者の専任配置の不可能	55.8	66.8	45.3	52.8	61.8	49.2	44.9	11.0
12	技術者の不足	64.6	73.8	55.4	67.8	67.5	64.1	46.4	9.2
30	配置予定技術者を他工事に配置	57.2	64.8	47.9	61.0	56.5	59.4	46.3	7.6
4	参入障壁となる情報の不足	60.0	53.8	71.0	62.7	61.3	61.2	46.2	11.1
2	仕様書で施設の概要や規模が不明	62.8	57.1	72.7	64.2	66.2	65.5	46.5	10.0
1	入札情報の不足	58.6	53.9	68.1	58.1	62.4	57.7	46.7	9.5
8	審査基準が不明瞭	48.7	43.2	56.3	51.8	46.7	50.9	45.7	7.6
7	企業の工事実績要件の厳しさ	61.9	59.6	68.6	60.6	66.4	62.3	46.1	6.8
19	規制が厳しい	54.3	50.3	60.9	54.7	56.2	56.4	45.8	6.5
3	インセンティブに資する施策	51.9	47.7	58.2	53.7	52.0	52.8	46.8	6.3
15	受注実績業者が効率的	65.1	63.1	70.8	65.4	70.2	66.7	46.3	5.7
5	書類提出までの準備期間の不足	56.9	54.8	61.6	61.4	55.5	58.3	46.1	4.7
6	実施までの準備期間などの不足	54.2	51.6	58.9	58.2	52.6	56.0	46.1	4.7
9	技術者に求める工事実績要件の厳しさ	59.0	58.7	62.8	58.5	62.6	58.2	45.7	3.8
23	落札しても利益が見込めない	57.5	58.4	59.0	77.6	45.4	54.1	46.2	20.1
22	利幅が小さい	59.1	60.6	60.9	79.2	46.5	55.6	46.6	20.0
25	経費の乖離が著しい	62.1	62.6	65.4	77.3	51.5	62.6	47.5	15.2
24	他業種の付帯工事があった	52.7	52.9	50.5	67.2	46.3	54.3	46.3	14.5
27	採算割れのリスクがあるため	58.0	58.0	57.3	72.4	49.7	63.3	46.4	14.4
13	施工条件が不明瞭	53.4	48.2	60.9	62.5	47.4	56.3	46.1	9.1
36	市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	52.9	52.0	51.6	61.7	47.2	61.0	46.5	8.8
29	他業種の下請け会社の確保が困難	54.6	57.2	50.6	62.4	50.5	58.9	46.7	7.8
20	発注ロットが小さい	47.3	46.5	47.4	54.2	44.0	46.8	46.3	7.0
14	目的・内容が不明瞭	46.6	41.0	53.0	53.1	42.0	48.8	45.6	6.5
28	仕様の一部が対応不可	50.0	48.2	50.0	56.1	48.3	54.1	46.2	6.1
26	履行のリスクがあるため	58.6	59.1	57.9	64.1	58.4	62.3	46.6	5.5
21	発注ロットが大きい	49.1	49.3	49.5	51.5	46.7	50.1	46.5	2.4
18	既存企業が効率的	64.7	63.6	68.5	65.5	69.9	66.8	46.3	5.2
16	準備の負担感がある	55.6	55.4	55.8	56.3	59.0	58.5	46.1	3.3
34	工事場所が遠く、採算割れのリスクがある	58.7	57.8	51.0	73.7	49.3	82.8	46.8	24.1
32	工事場所が参加困難	57.4	57.6	48.8	70.9	47.8	81.4	46.2	24.0
33	施工条件が困難	53.5	52.0	48.2	65.3	46.2	71.4	46.5	17.9
31	現場が分散して負担が大きい	52.3	51.3	47.4	61.7	47.0	66.9	46.7	14.6
35	責任分岐点不明瞭	50.7	47.1	49.6	60.8	45.5	62.6	46.3	12.0
17	開拓のためコストが必要	52.7	51.3	53.4	54.1	55.5	56.0	45.6	3.3
中間指標	建設技能労働者確保上の阻害要因	59.0	68.8	49.1	60.4	61.5	56.4	45.8	9.8
	市場参入促進上の阻害要因	55.9	50.6	64.5	58.8	56.0	57.4	46.3	8.6
	実績・規制上の阻害要因	58.4	56.2	64.1	57.9	61.7	59.0	45.9	5.7
	準備期間上の阻害要因	55.5	53.2	60.2	59.8	54.1	57.1	46.1	4.7
	事業実施上の阻害要因	52.2	50.9	51.9	60.6	48.5	56.8	46.3	8.4
	利潤上の阻害要因	59.2	59.9	60.7	76.6	48.3	58.9	46.7	17.4
	既存・新規事業者間の競争格差上の阻害要因	59.5	58.4	62.1	60.3	63.7	62.0	46.1	4.1
	難工事実施上の阻害要因	55.0	54.2	49.4	66.7	47.5	72.7	46.5	17.7
		n 3,373	1,086	771	395	472	364	285	



1. 総合ポテンシャル

総合ポテンシャルの平均を算出し、総合ポテンシャルの高い事業者グループを調べた。全事業所、既存、新規いずれも「阻害要因非重視派」の平均が他グループに比べ高い。

総合ポテンシャル (平均)			
	全事業所	既存	新規
全体	49.7	51.8	47.2
技術者確保重視派	50.9	53.2	47.4
入札情報重視派	47.8	48.9	46.6
利潤重視派	47.3	49.1	42.4
規模の経済重視派	50.7	53.4	49.0
現場条件重視派	48.3	52.5	44.8
阻害要因非重視派	53.5	59.6	50.1

各行縦に見て最大に彩色

2. 防衛省工事案件入札意向

防衛省工事案件入札意向（5段階評価 100点法）の平均を算出し、防衛省工事案件の入札意向が高い事業者グループを調べた。全事業所、既存は「現場条件重視派」、新規は「入札情報重視派」の平均が他グループに比べ高い。

Q14 防衛省案件入札意向(平均)			
	全事業所	既存	新規
全体	62.9	66.4	58.8
技術者確保重視派	62.9	66.7	57.3
入札情報重視派	64.1	65.5	62.5
利潤重視派	63.0	65.2	57.2
規模の経済重視派	63.1	67.1	60.6
現場条件重視派	64.1	69.7	59.4
阻害要因非重視派	57.0	65.6	52.3

各行縦に見て最大に彩色

3. 入札参加のしやすさ

事業所グループ別の参加のしやすさ（5段階評価 100点法）の平均を算出し、入札に参加しやすいと思っている事業者グループを調べた。全事業所、既存、新規いずれも「阻害要因非重視派」の平均が他グループに比べ高い。

Q7 入札の参加しやすさ(平均)			
	全事業所	既存	新規
全体	44.2	47.6	40.3
技術者確保重視派	47.9	51.0	43.2
入札情報重視派	37.0	38.9	34.7
利潤重視派	45.4	47.7	39.0
規模の経済重視派	44.3	47.3	42.4
現場条件重視派	43.5	50.3	37.8
阻害要因非重視派	49.0	57.2	44.6

各行縦に見て最大に彩色



4. 入札情報の閲覧有無

全事業所

既存

新規

事業所グループ別の入札情報の閲覧有無の割合を調べ、入札情報の閲覧の「ある」割合が多い事業者グループを調べた。

全事業所、既存、新規いずれも「利潤重視派」の割合が他グループに比べ高い。

Q9\_入札情報の閲覧有無 (%)

	全事業所		既存		新規	
	ある	ない	ある	ない	ある	ない
全体	77.2	22.8	88.8	11.2	64.1	35.9
技術者確保重視派	82.0	18.0	91.5	8.5	67.9	32.1
入札情報重視派	77.3	22.7	86.3	13.7	66.8	33.2
利潤重視派	85.3	14.7	90.3	9.7	72.0	28.0
規模の経済重視派	73.9	26.1	86.0	14.0	66.7	33.3
現場条件重視派	76.1	23.9	88.5	11.5	65.8	34.2
阻害要因非重視派	54.4	45.6	82.2	17.8	39.1	60.9

「ある」の行、縦に見て最大に彩色

5. 入札情報入手経路

事業所グループ別の入札情報入手経路の割合を調べ、それぞれの入手経路で割合の多い事業者グループを調べた。

全事業所についてみると、「防衛省ホームページ」は「利潤重視派」と「現場条件重視派」、「業界新聞」は『技術者確保重視派』、「入札情報サービス（統合 PPI）」は「入札情報重視派」が他グループを上回る。

Q10\_入札情報入手経路 (%)

	全事業所			既存			新規		
	防衛省ホームページ	業界新聞	（入札情報サービス）	防衛省ホームページ	業界新聞	（入札情報サービス）	防衛省ホームページ	業界新聞	（入札情報サービス）
全体	67.3	44.2	31.8	72.2	47.8	30.6	59.5	38.5	33.6
技術者確保重視派	68.1	47.6	31.0	73.1	50.8	28.6	58.1	41.2	35.8
入札情報重視派	64.6	43.3	34.1	69.4	47.4	33.4	57.4	37.1	35.0
利潤重視派	71.8	43.6	33.5	75.0	44.2	33.1	61.0	41.6	35.1
規模の経済重視派	63.3	43.8	31.5	64.7	51.0	30.7	62.2	38.3	32.1
現場条件重視派	70.4	43.0	30.0	77.4	46.6	30.8	62.6	38.9	29.0
阻害要因非重視派	65.8	32.3	27.7	73.5	36.1	25.3	56.9	27.8	30.6

各行縦に見て最大に彩色

事業グループ別の魅力的な入札の割合を調べ、それぞれの入札参加の際の重要項目で割合の高い事業者グループを調べた。

彩色されたセルの該当グループが抱く魅力的な入札である。

Q15 魅力的な入札

(%)

	得業者が適切な利益が	自社の専門性が活かせる	入札、手続きに透明性が	事業者の技術の取得・	事業者事情を把握しつ	ここの手の養成ができる	競争性があること
全事業所	82.2	32.0	29.4	23.0	22.3	20.9	11.7
技術者確保重視派	84.9	32.0	24.9	22.2	21.2	21.5	9.3
入札情報重視派	83.3	34.2	37.1	23.5	25.0	23.7	14.3
利潤重視派	84.3	30.1	27.1	21.5	23.8	21.3	12.4
規模の経済重視派	79.7	32.0	29.7	26.1	20.3	21.6	9.7
現場条件重視派	78.3	28.3	31.0	25.5	23.6	17.9	14.3
阻害要因非重視派	74.7	33.0	26.3	18.2	18.2	13.7	12.3
既存	83.1	30.4	30.9	23.7	23.9	23.9	13.1
技術者確保重視派	84.0	30.6	26.0	22.2	22.3	23.4	10.9
入札情報重視派	85.1	32.2	38.7	25.7	26.7	27.2	13.2
利潤重視派	85.4	28.1	28.5	22.2	25.0	24.7	14.9
規模の経済重視派	79.2	33.1	32.6	28.1	17.4	22.5	10.7
現場条件重視派	80.0	24.2	33.9	24.8	29.1	21.2	16.4
阻害要因非重視派	74.3	33.7	28.7	20.8	21.8	18.8	19.8
新規	81.1	33.8	27.7	22.1	20.4	17.5	10.0
技術者確保重視派	86.2	34.2	23.2	22.2	19.5	18.6	6.9
入札情報重視派	81.1	36.6	35.2	20.8	23.1	19.7	15.5
利潤重視派	81.3	35.5	23.4	19.6	20.6	12.1	5.6
規模の経済重視派	79.9	31.3	27.9	24.8	22.1	21.1	9.2
現場条件重視派	76.9	31.7	28.6	26.1	19.1	15.1	12.6
阻害要因非重視派	75.0	32.6	25.0	16.8	16.3	10.9	8.2

各行縦に見て最大に彩色

全事業所、既存事業所、新規事業所ごとに、事業者グループの属性別割合を調べた。

◆全事業所

		全事業所 (%)						
		事業所グループ別						
		技術者確保重視派	入札情報重視派	利潤重視派	規模の経済重視派	現場条件重視派	阻害要因非重視派	
	全体	32.2	22.9	11.7	14.0	10.8	8.4	n
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	30.5	23.3	11.1	15.4	10.8	8.8	3,373
	専門工事業等(サブコン)	34.8	21.7	12.6	12.5	10.9	7.5	1,383
	その他	31.1	23.9	11.4	13.9	10.5	9.2	1,219
								771
Q26_業種	建築工事業	33.8	21.9	10.3	15.6	12.0	6.5	681
	土木工事業	28.4	25.1	10.0	15.5	10.3	10.6	1,249
	電気工事業	34.5	22.2	12.9	13.8	10.8	5.9	595
	管工事業	37.5	17.6	15.5	10.0	11.8	7.6	459
	電気通信工事業	31.4	24.3	15.7	7.1	10.0	11.4	70
	その他	32.0	24.8	12.9	12.2	8.8	9.4	319
								337
Q27_事業規模	3億円未満	27.3	20.5	12.2	14.2	14.2	11.6	337
	3億円以上5億円未満	30.9	26.6	10.9	14.7	8.1	8.8	421
	5億円以上10億円未満	32.1	24.2	10.1	12.4	12.4	8.8	764
	10億円以上50億円未満	34.0	22.4	11.3	14.6	9.8	7.8	1,304
	50億円以上100億円未満	31.7	21.1	11.8	15.4	12.2	7.7	246
	100億円以上	32.6	20.3	17.9	12.6	9.6	7.0	301
Q28_創業年数	～50年	30.6	24.4	11.6	14.3	10.4	8.6	1,411
	51～100年	33.4	21.3	12.3	13.7	11.0	8.2	1,770
	101年以上	32.3	26.0	6.8	14.1	11.5	9.4	192
Q30_全従業員数	～29人	30.3	24.0	10.7	15.1	11.9	8.1	1,129
	30～49人	34.0	23.5	9.9	12.8	10.8	9.1	860
	50人以上	32.7	21.5	13.7	13.9	9.9	8.4	1,384
Q31_監理技術者数	～5人	35.0	19.7	11.5	13.9	11.2	8.7	589
	6～9人	29.8	27.1	8.5	14.3	11.6	8.7	756
	10～29人	31.8	22.9	12.7	13.8	10.4	8.3	1,338
	30人以上	33.5	20.7	13.7	14.0	10.4	7.6	671
防衛局	北海道	37.3	20.4	12.0	13.7	8.1	8.5	284
	東北	32.9	20.3	9.1	15.8	11.8	10.1	507
	北関東	30.5	22.9	12.4	12.0	12.7	9.6	719
	南関東	30.9	28.6	10.3	12.6	13.1	4.6	175
	近畿中部	28.1	25.4	9.9	15.7	11.7	9.2	686
	中国四国	34.1	23.7	12.0	14.4	8.0	7.8	410
	九州	32.7	22.9	13.9	13.9	10.0	6.6	498
	沖縄	46.8	10.6	23.4	9.6	4.3	5.3	94

属性項目ごと、縦に見て最大に彩色

		既存 (%)						
		事業所グループ別						
		技術者確保重視派	入札情報重視派	利潤重視派	規模の経済重視派	現場条件重視派	阻害要因非重視派	
	全体	36.2	23.1	16.0	9.9	9.2	5.6	n 1,798
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	35.0	23.6	15.4	11.3	9.8	4.9	754
	専門工事業等(サブコン)	39.0	21.0	16.5	8.9	8.9	5.6	708
	その他	32.7	26.5	16.4	8.9	8.3	7.1	336
Q26_業種	建築工事業	37.7	22.4	12.9	12.4	9.5	5.1	411
	土木工事業	34.0	27.5	14.7	9.2	8.6	5.9	523
	電気工事業	37.7	20.9	17.1	10.3	9.3	4.7	387
	管工事業	38.3	17.7	19.9	7.1	11.3	5.7	282
	電気通信工事業	23.1	30.8	34.6	0.0	7.7	3.8	26
	その他	33.7	24.3	16.0	11.2	6.5	8.3	169
Q27_事業規模	3億円未満	27.2	21.2	17.9	11.3	12.6	9.9	151
	3億円以上5億円未満	33.7	29.9	16.0	7.0	6.4	7.0	187
	5億円以上10億円未満	39.4	25.1	12.8	7.3	10.1	5.3	358
	10億円以上50億円未満	37.8	21.6	16.5	11.6	8.2	4.2	716
	50億円以上100億円未満	38.4	25.2	13.8	8.8	8.8	5.0	159
	100億円以上	32.2	18.9	19.8	11.0	11.0	7.0	227
Q28_創業年数	～50年	34.3	24.5	17.9	9.6	7.7	6.0	686
	51～100年	37.8	21.7	15.7	9.6	10.0	5.1	991
	101年以上	33.1	27.3	7.4	14.0	10.7	7.4	121
Q30_全従業員数	～29人	33.6	25.0	14.9	10.6	10.3	5.7	545
	30～49人	39.7	24.6	14.1	8.9	8.2	4.5	426
	50人以上	36.0	21.2	17.8	9.9	8.9	6.2	827
Q31_監理技術者数	～5人	38.5	20.7	14.9	10.9	9.1	5.8	275
	6～9人	34.5	30.3	11.4	8.1	9.0	6.6	333
	10～29人	36.3	23.0	18.3	9.6	8.3	4.6	722
	30人以上	35.9	19.5	16.7	10.8	10.8	6.3	462
防衛局	北海道	36.1	21.7	15.1	12.0	8.4	6.6	166
	東北	38.4	22.9	12.2	10.2	10.2	6.1	245
	北関東	32.4	22.2	16.8	10.2	11.0	7.3	410
	南関東	39.0	30.5	13.3	5.7	8.6	2.9	105
	近畿中部	34.1	30.0	12.4	11.5	8.7	3.4	323
	中国四国	38.6	22.4	17.1	7.6	8.1	6.2	210
	九州	36.7	18.5	20.0	11.1	8.5	5.2	270
	沖縄	46.4	10.1	29.0	2.9	5.8	5.8	69

属性項目ごと、縦に見て最大に彩色

		新規 (%)						
		事業所グループ別						
		技術者確保重視派	入札情報重視派	利潤重視派	規模の経済重視派	現場条件重視派	阻害要因非重視派	n
	全体	27.7	22.5	6.8	18.7	12.6	11.7	1,575
Q25_経営形態	総合建設業(ゼネコン)	25.1	22.9	6.0	20.3	12.1	13.5	629
	専門工事業等(サブコン)	29.0	22.7	7.0	17.4	13.7	10.2	511
	その他	29.9	21.8	7.6	17.7	12.2	10.8	435
Q26_業種	建築工事業	27.8	21.1	6.3	20.4	15.9	8.5	270
	土木工事業	24.4	23.3	6.6	20.1	11.6	14.0	726
	電気工事業	28.4	24.5	5.3	20.2	13.5	8.2	208
	管工事業	36.2	17.5	8.5	14.7	12.4	10.7	177
	電気通信工事業	36.4	20.5	4.5	11.4	11.4	15.9	44
	その他	30.0	25.3	9.3	13.3	11.3	10.7	150
Q27_事業規模	3億円未満	27.4	19.9	7.5	16.7	15.6	12.9	186
	3億円以上5億円未満	28.6	23.9	6.8	20.9	9.4	10.3	234
	5億円以上10億円未満	25.6	23.4	7.6	17.0	14.5	11.8	406
	10億円以上50億円未満	29.3	23.3	5.1	18.4	11.7	12.2	588
	50億円以上100億円未満	19.5	13.8	8.0	27.6	18.4	12.6	87
	100億円以上	33.8	24.3	12.2	17.6	5.4	6.8	74
Q28_創業年数	～50年	27.2	24.3	5.7	18.8	13.0	11.2	725
	51～100年	27.9	20.8	8.0	19.0	12.3	12.1	779
	101年以上	31.0	23.9	5.6	14.1	12.7	12.7	71
Q30_全従業員数	～29人	27.2	23.1	6.8	19.2	13.4	10.3	584
	30～49人	28.3	22.4	5.8	16.6	13.4	13.6	434
	50人以上	27.6	22.1	7.5	19.7	11.3	11.7	557
Q31_監理技術者数	～5人	31.8	18.8	8.6	16.6	13.1	11.1	314
	6～9人	26.0	24.6	6.1	19.1	13.7	10.4	423
	10～29人	26.6	22.9	6.2	18.8	12.8	12.7	616
	30人以上	28.2	23.4	7.2	21.1	9.6	10.5	209
防衛局	北海道	39.0	18.6	7.6	16.1	7.6	11.0	118
	東北	27.9	17.9	6.1	21.0	13.4	13.7	262
	北関東	27.8	23.9	6.5	14.2	14.9	12.6	309
	南関東	18.6	25.7	5.7	22.9	20.0	7.1	70
	近畿中部	22.9	21.2	7.7	19.6	14.3	14.3	363
	中国四国	29.5	25.0	6.5	21.5	8.0	9.5	200
	九州	28.1	28.1	6.6	17.1	11.8	8.3	228
沖縄	48.0	12.0	8.0	28.0	0.0	4.0	25	

属性項目ごと、縦に見て最大に彩色

## 第7章 事業者目線での魅力化策とは

本調査は、事業者が防衛省建設工事の入札に参加するにあたり、どのような点に魅力を感じるか、あるいは競争入札参加を思い留めさせる阻害要因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？」について分析をした全事業所のアンケート回答結果である。

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。

「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 (P. 55 及び P. 111~P. 112 参照)。

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%

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。

この問題の対策として、以下の3点が考えられる。

- ・ 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。

## (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。

## (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。

## (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。

#### (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。

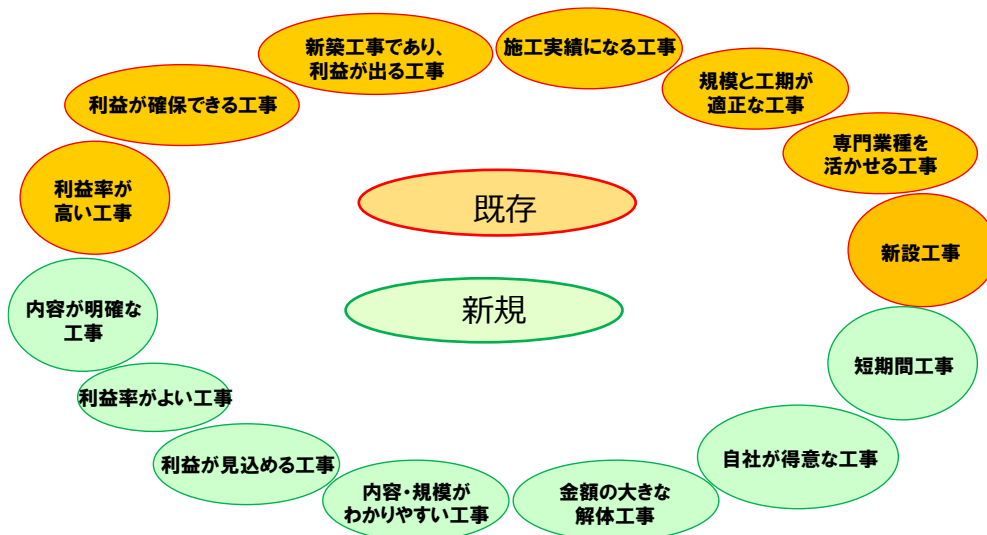
## 自由回答の要約

入札したい魅力的な工事とは何かを自由回答で聞いた。

自由回答を要約すると、既存事業所は7パターン、新規事業所は7パターンであった。

既存事業所、新規事業所いずれも、利益率の高いことや自社の得意分野を魅力的と感じるという旨の回答が目立つ。

また、内容や規模が明確であることを評価要因とする意見もみられた。



代表的な自由回答を7事業所ほど示す。

- 民間企業ですので、やはり利潤を求めますので、過度な価格競争を防ぐために施工体制評価点を設定されて、予定価格の90%以下に大きなペナルティがあることは、大変有りがたいです。また、設計価格を早い段階で公表していることも大変参考になります。この二つが防衛省入札の魅力です。
- 適切な利益が得られること、事業者事情を把握しつつ発注できること、技術の取得・確保が期待できること、入札手続きに透明性があり公平にすすめること、担い手の養成ができること、社会貢献ができること、大きなリスクがないこと、以上7つの条件が含まれた入札工事に魅力を感じます。
- やはり利益が上がる現場は施工したいのですが、如何せん、主任技術者や労務の数が少なく、計画的に施工できればやりたいのですが、年度に応じて入札があるかないかわからない現場では、入札に入ることすら躊躇してしまう。零細企業でも応札できる長期スパンでのはっきりした工事計画があるのなら魅力的に写ると思います。
- 工期・利益ともに、十分に確保できる工事・当社が主に取り扱う工種など、専門性が高い工事以上の2つが揃った工事が魅力的な工事と考えます。
- 当社が得意とする工種、工事案件であること。又、落札、施工することにより、当社の評価が上がり、実質的利益、更には、発注者や施工業者皆様に何らかの付加価値があることが魅力的な工事と考える。
- 短期間で収益性の良い工事。人工が少ない工事。(機器等が多い工事) ※弊社は管工事会社なので空調工事に魅力を感じる
- 公園工事等において、余暇施設整備工事などの自然環境をよくする工事(CO2削減)や自社の施工技術(造園工事)を活かし利潤もあり社会貢献できるような工事について魅力的だと考えています。

# 付 1. 質問肢

防衛省建設工事アンケート調査票

項目 No	限定質問	分類	質問内容											
1	全員	○は1つ	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。											
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10		
			あり	なし										
2	全員	○は1つ	入札後落札されたことがありますか											
			あり	なし										
3	No1 選択肢1「あり」	○はいくつでも	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。											
			工事(新設)	工事(改修)	工事(改築)									
4	No1 選択肢1「あり」	○はいくつでも	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											
			複数者応札	一者応札	不調(不落)	不成立	わからない							
5	No1 選択肢1「あり」	○はいくつでも	入札後、辞退された理由をお教えてください。											
			他の現場での工事を落札したため	他の工事現場で工事遅延等が発生したため	辞退したことはない	その他の具体的()								
6	No1 選択肢1「なし」のみ	○はいくつでも	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											
			参加要件を満たした案件がなかった	下請け事業者が確保できないため	技術者が確保できないため	自社の経験・実績が少なかつたため	同時期に他の入札もしくはその予定があつたため	現行受注者が有利と思われ、自社の受注は難しいと判断したため	契約しても利益が見込めなかつたため	同時期に他案件で多忙だつたため	落札できないとわかっているのに、手続きに労力をかけたくないから	その他()		
7	全員	○は1つ	防衛省建設工事の入札は参加しやすいと思いますか											
			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							
8	No7 選択肢4「やや参加しにくい」5 「参加しにくい」 回答のみ	○はいくつでも	参加しにくいと思う理由をお教えてください											
			申込方法が分かりにくい	申込手続きが煩雑なため参加しにくい	申込期限が短すぎる	参加要件が厳しい	専門性の高い業務レベルのため	複数年度契約のため	発注者がどのような技術を求めているか、分からないため	入札案件の情報がいつ公示されているのか分からないため	その他()			
9	全員	○は1つ	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											
			ある	ない										
10	No9 選択肢1「ある」のみ	○はいくつでも	入札情報は何で入手しましたか											
			防衛省ホームページ	官報	業界新聞	電話で問い合わせ	防衛省からの情報(DM、電話、メールなど)	入札情報サービス(統合PPI)	地方公共事連合ホームページ	民間通知サービス	その他()			
11	全員	○は1つ	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のもの)はいつごろから立てますか											
			平成30年9月	平成30年10月	平成30年11月	平成30年12月	平成31年1月	平成31年2月	平成31年3月	平成31年4月	平成31年5月	平成31年6月		
12	全員	○は1つ	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。											
			ある	ない										
13	No2 選択肢1「あり」	○はいくつでも	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。											
			入門手続	交通規制	重要施設からの隔離	埋設配管など既存ユーティリティの保護	何が秘密保持なのか不明	その他()						
14	全員	○は1つ	今後、防衛省案件に入札したいと思いませんか											
			非常にそう思う	そう思う	どちらともいえない	そう思わない	まったくそう思わない							
15	全員	○はいくつでも	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。											
			競争性があること	事業者事情を把握しつつ発注できること	事業者が適切な利益が得られること	事業者の技術の取得・確保が期待できること	担い手の養成ができること	入札手続きに透明性があり、公正であること	自社の専門性が活かせること	その他()				

防衛省建設工事の入札案件において、参加しにくいまたは参加できない理由についてお伺いします。  
 下記の質問において「大変よくあてはまる」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、最も近いものを選んでください。(各々の質問について○は1つ)

項目No	限定質問	分類	質問内容												
16-1	全員	○は1つ	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、どこ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)												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-2	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								
16-3	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								
16-4	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								
16-5	全員	○は1つ	入札書、技術提案書等の提出までの準備期間が短いため												
			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								
			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								
16-6	全員	○は1つ	事業実施までの準備期間、納期、履行期限が短いため												
			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								
			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								
16-7	全員	○は1つ	企業等に求められる工事実績の要件が厳しいため												
			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								
			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								
16-8	全員	○は1つ	審査基準等が不明瞭なため												
			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								
			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								
16-9	全員	○は1つ	主任技術者または監理技術者に求められる工事実績の要件が厳しいため												
			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								
			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								
16-10	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								
16-11	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								
16-12	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								
16-13	全員	○は1つ	施工条件が不明瞭なため												
			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								
			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								
16-14	全員	○は1つ	事業の目的・内容(工事の目的・内容)が不明瞭なため												
			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								
			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								
16-15	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								
16-16	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								
16-17	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								
16-18	全員	○は1つ	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												
			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								
			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								

項目No	限定質問	分類	質問内容												
16-19	全員	○は1つ	規制が厳格化され参入が困難と感じたため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-20	全員	○は1つ	発注ロット(工事規模)が小さすぎたため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-21	全員	○は1つ	発注ロット(工事規模)が大きすぎたため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-22	全員	○は1つ	利幅が小さいと判断したため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-23	全員	○は1つ	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												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-24	全員	○は1つ	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)												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-25	全員	○は1つ	官庁積算との現場で要する経費との乖離が著しいため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-26	全員	○は1つ	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												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-27	全員	○は1つ	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												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-28	全員	○は1つ	仕様書の一部について対応できないため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-29	全員	○は1つ	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												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-30	全員	○は1つ	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												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-31	全員	○は1つ	現場が分散しており負担が大きいと判断したため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-32	全員	○は1つ	離島や山間部など工事場所により参加困難なため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-33	全員	○は1つ	夜間や休日工事となり施工条件が困難なため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-34	全員	○は1つ	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												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-35	全員	○は1つ	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、責任分解点が明確になっていない恐れがあるため												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								
16-36	全員	○は1つ	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)												
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10			
			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								

項目No	限定質問	分類	質問内容									
17	No16 選択肢1「大変あてはまる」 選択肢2「あてはまる」 回答のみ	自由記入	防衛省HPの入札情報だけでは、入札参加判断材料にならないと感じたのは、どのような状況ですか。具体的にお教えください									
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10
18	No18 選択肢1「大変あてはまる」 選択肢2「あてはまる」 回答のみ	自由記入	どのようなインセンティブに資する施策があるとよいですか。									
19	No25 選択肢1「大変あてはまる」 選択肢2「あてはまる」 回答のみ	自由記入	技術者を専任で配属できないのは、どのような場合ですか									
20	No30 選択肢1「大変あてはまる」 選択肢2「あてはまる」 回答のみ	自由記入	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と感じたのは、なぜですか。具体的にお教えください。									
21	No34 選択肢1「大変あてはまる」 選択肢2「あてはまる」 回答のみ	自由記入	どのような規制が参入障壁と感じましたか。									
22	No35 選択肢1「大変あてはまる」 選択肢2「あてはまる」 回答のみ	○は1つ	貴社が想定したロットを100%とした場合、防衛省の発注ロットは何%くらい小さいものでしたか									
			▲10%	▲20%	▲30%	▲40%	▲50%	それ以上	わからない			
23	No36 選択肢1「大変あてはまる」 選択肢2「あてはまる」 回答のみ	○は1つ	貴社が想定したロットを100%とした場合、防衛省の発注ロットは何%くらい大きいものでしたか									
			+10%	+20%	+30%	+40%	+50%	それ以上	わからない			
24	No40 選択肢1「大変あてはまる」 選択肢2「あてはまる」 回答のみ	○は1つ	貴社の想定を100%とすると、乖離は±何%くらいでしたか									
			▲15%	▲10%	▲5%	+5%	+10%	+15%	その他()	わからない		
25	No43 選択肢1「大変あてはまる」 選択肢2「あてはまる」 回答のみ	自由記入	仕様書のどのような記載が対応困難なものと感じますか									
26	全員	自由記入	入札したい魅力的な工事とはどのような工事とお考えですか、ご意見をお聞かせください。									

貴社の下記の質問についてお教えてください

項目No	限定質問	分類	質問内容									
27	全員	〇は1つ	会社の経営形態をお教えてください									
			選択肢1	選択肢2	選択肢3	選択肢4	選択肢5	選択肢6	選択肢7	選択肢8	選択肢9	選択肢10
			総合建設業 (ゼネコン)	専門工事業等 (サブコン)	その他( )							
28	全員	〇は1つ	会社の業種をお教えてください									
			建築工事業	土木工事業	電気工事業	管工事業	電気通信工事業	その他( )				
29	全員	〇は1つ	会社全体の事業規模(直近決算における年間完成工事高)についてお教えてください									
			1億円未満	1億円以上3億円未満	3億円以上5億円未満	5億円以上10億円未満	10億円以上50億円未満	50億円以上100億円未満	100億円以上			
30	全員	〇は1つ	会社の創業年数をお教えてください									
			1～5年	6～10年	11～20年	21～50年	51～100年	101年以上				
31	全員	〇は1つ	会社の本社所在地をお教えてください									
			都道府県名									
32	全員	〇は1つ	全従業員									
			1人	2人	3～5人	6～9人	10～29人	30～49人	50人以上			
33	全員	〇は1つ	監理技術者数									
			0人	1人	2人	3～5人	6～9人	10～29人	30人以上	わからない		
34	任意	自由記入	もしよろしければ、会社名をお教えてください。									
35	任意	自由記入	もしよろしければ、会社窓口のメールアドレスをお教えてください。									



## 付 2. 解説

### 阻害要因 36 項目の 2top 割合・平均

5 段階評価の集計は次の二つのいずれかで行う。

#### ① 平均

5 段階評価に次に示すウエイトを適用し平均値を算出

大変よくあてはまる	→	100 点
ややあてはまる	→	75 点
どちらでもない	→	50 点
ややあてはまらない	→	25 点
まったくあてはまらない	→	0 点

#### ② 2top 割合

「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

平均の分析は総数の真ん中に着目する解析方法である。

2top 割合の分析は、肯定的意見あるいは否定的意見の該当者に着目、すなわち片側に着目する解析手法である。

最近、行政でも行っている CS 調査（顧客満足度調査）は、いかに満足の人を増やすか、不満の人を減らすか、つまり片側を増やす、あるいは減らすということを考えるための調査である。

CS 調査で満足度を測る解析手法は平均値より 2top 割合を適用するのがよいとされている。

下記は阻害要因 36 項目の 2top 割合と平均を示したものである。

表は 2top 割合の降順で並べ替えている。

2top 割合が高い項目ほど、入札参加の障壁となっている要因といえる。

全事業所 n = 3373

項目No 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
16-18 既存企業が効率的	13.6	42.4	35.9	5.5	2.6	56.0	64.7
16-15 受注実績業者が効率的	14.8	40.8	36.8	5.2	2.3	55.6	65.1
16-12 技術者の不足	14.7	40.9	35.6	6.0	2.8	55.6	64.6
：	：	：	：	：	：	：	：
16-14 目的・内容が不明瞭	1.8	12.8	61.7	17.2	6.5	14.6	46.6
16-20 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

## 基準値

個体データから平均値を引き、その値を標準偏差で割ることを基準化という。

基準化したデータを基準値という。

基準値は、集団に属する個体データが、集団の中でどの位置にあるかを示す数値である。

$$\text{基準値} = \frac{\text{個体データ} - \text{平均値}}{\text{標準偏差}}$$

80 ページの 3 変数「入札参加のしやすさ」「入札参加意向」「入札参加阻害要因 36 項目平均」のデータを再掲する。

事業所No	入札の参加しやすさ	入札参加意向	阻害要因36項目平均	総合ポテンシャル
1	0	50	42	33.2
2	25	50	29	34.3
3	50	50	50	50.0
4	25	75	49	50.6
5	0	100	36	45.6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
3,371	50	75	65	64.2
3,372	50	50	49	49.7
3,373	50	50	43	47.0

### 3 変数の平均、標準偏差

	入札の参加しやすさ	入札参加意向	阻害要因36項目平均
平均	44.21	62.86	43.97
標準偏差	23.86	19.58	11.68

### 3 変数の基準値

事業所No	入札の参加しやすさ	入札参加意向	阻害要因36項目平均
1	-1.853	-0.657	-0.197
2	-0.805	-0.657	-1.267
3	0.243	-0.657	0.516
4	-0.805	0.620	0.456
5	-1.853	1.897	-0.673
⋮	⋮	⋮	⋮
3,371	0.243	0.620	1.823
3,372	0.243	-0.657	0.456
3,373	0.243	-0.657	-0.079

#### 【計算例】 事業所 No1 の「入札の参加のしやすさ」の基準値

入札の参加しやすさの平均値は 44.21、標準偏差は 23.86 である。

事業所 No. 1 の「参加のしやすさ」のデータは 0 点で、基準値は -1.853 である。

基準値 = (データ - 平均) ÷ 標準偏差 = (0 - 44.21) ÷ 23.86 = -1.853

#### 基準値の見方

集団全数（ここでは 3,373 事業所）の基準値の平均は 0、標準偏差は 1 になる。

No. 1 の事業所の「入札の参加のしやすさ」の基準値はマイナスの値なので、集団の真ん中より下に位置することが分かる。

すなわち、No. 1 の事業所の参加のしやすさの程度は平均に比べ低いといえる。

## 総合ポテンシャルの算出方法

基準値データに主成分分析（123 ページ）を適用すると総合ポテンシャルを算出する関係式が導かれる。

関係式に各項目の基準値データを代入し、総合ポテンシャルを算出した。

### 総合ポテンシャル

$$=0.629 \times \text{入札参加のしやすさ} + 0.584 \times \text{入札参加意向} + 0.513 \times \text{阻害要因 36 項目平均}$$

【計算例】 事業 No. 1 の総合ポテンシャル

$$=0.629 \times (-1.853) + 0.584 \times (-0.657) + 0.513 \times (-0.197) = -1.650$$

事業所No	総合ポテンシャル	求められた値を 100 点法に変換する。	総合ポテンシャル						
1	-1.650	<table border="1"> <tr> <td>最小値</td> <td>-4.971</td> <td>0点</td> </tr> <tr> <td>最大値</td> <td>4.795</td> <td>100点</td> </tr> </table>	最小値	-4.971	0点	最大値	4.795	100点	33.2
最小値	-4.971	0点							
最大値	4.795	100点							
2	-1.540		34.3						
3	0.033		50.0						
4	0.090		50.6						
5	-0.402		45.6						
:	:		:						
3,371	1.450	変換式 $9.99 \times \text{得点} + 49.67$	64.2						
3,372	0.003	【計算例】 No1 $9.99 \times (-1.650) + 49.67$	49.7						
3,373	-0.271	$= 33.2$	47.0						

## 相関係数

下記に示す「総合ポテンシャル」と「Q16-9 規制が厳しい」のデータについて縦軸に「総合ポテンシャル」、横軸に「Q16-9 規制が厳しい」をとり相関図と描いた。相関図を見ると、「規制が厳しい」の得点が高いほど「総合ポテンシャル」は低くなる傾向がみられる。

この直線的傾向を数値で示すのが相関係数である。

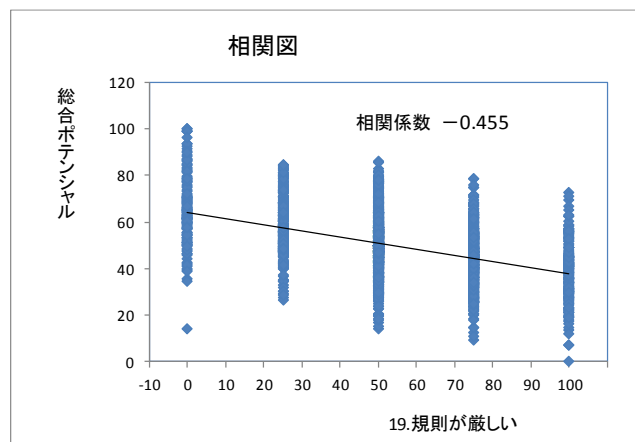
相関係数は-1~+1の値で絶対値が1に近いほど相関関係は強い。いくつ以上あれば相関関係が高いという統計学的基準はないがC S分析では0.3以上は相関があると判断する。

下記相関図の相関係数は-0.455（絶対値0.455）で基準としている0.3を超えており、規制が厳しいを低くすれば、総合ポテンシャルは高まるといえる。

これより規制が厳しいは総合ポテンシャルを高めるための重要要因といえる。

### データ

事業所 No	総合ポテンシャル	総合ポテンシャルランク	Q16-19_規制が厳しい
1	33.2	V	50
2	34.3	V	50
3	50.0	III	50
4	50.6	III	50
5	45.6	III	100
:	:	:	:
3,371	64.2	II	25
3,372	49.7	III	50
3,373	47.0	III	50



### クロス集計

規制が厳しいと総合ポテンシャルのとのクロス集計を行った。

「規制が厳しい」の回答があてはまらないと思っている事業所ほど総合ポテンシャルランクの割合は高くなる傾向が見られる。

		総合ポテンシャルランク					n
		I 高い	II	III	IV	V 低い	
全体		9.0	19.5	40.6	21.0	9.9	3373
19 規制が 厳しい	大変よくあてはまる	2.1	10.7	16.0	32.6	38.5	187
	ややあてはまる	2.7	10.6	37.5	32.2	17.0	822
	どちらでもない	6.6	21.4	47.5	18.7	5.8	1890
	ややあてはまらない	25.8	32.0	32.9	5.9	3.3	337
	まったくあてはまらない	47.4	27.7	16.8	6.6	1.5	137

各行、縦に見て最大に彩色

## CSグラフ

阻害要因 36 項目の阻害度平均 (56 ページ記載)」と「総合ポテンシャルとの関係を散布図で示したものをCSグラフという。

※ CS Customer Satisfaction

CSグラフは縦軸を満足度、横軸を重要度とする散布図

### ◆ 縦軸

阻害要因 36 項目の阻害度平均

平均が高いほど当該項目に対する満足度が低くなると考える。

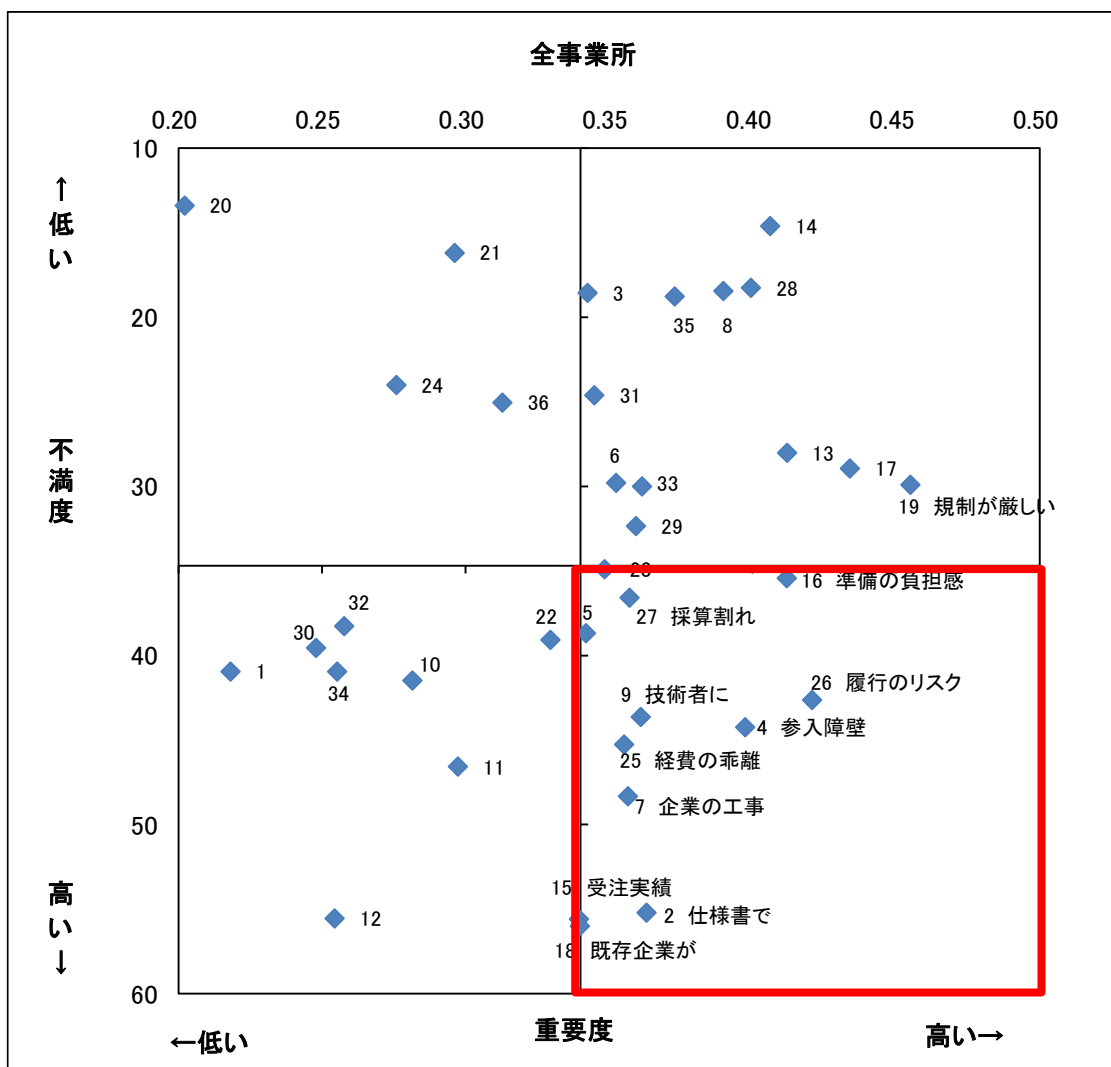
### ◆ 横軸

総合ポテンシャルと阻害要因 36 項目の相関係数 (84 ページ)

相関係数が高いほど当該項目は総合ポテンシャルを高めるのに重要と考える。

### ◆ CSグラフの見方

プロットされた項目右下に位置するほど、重要項目であるのに満足度が低いとし、優先的に改善すべき項目であると解釈する。



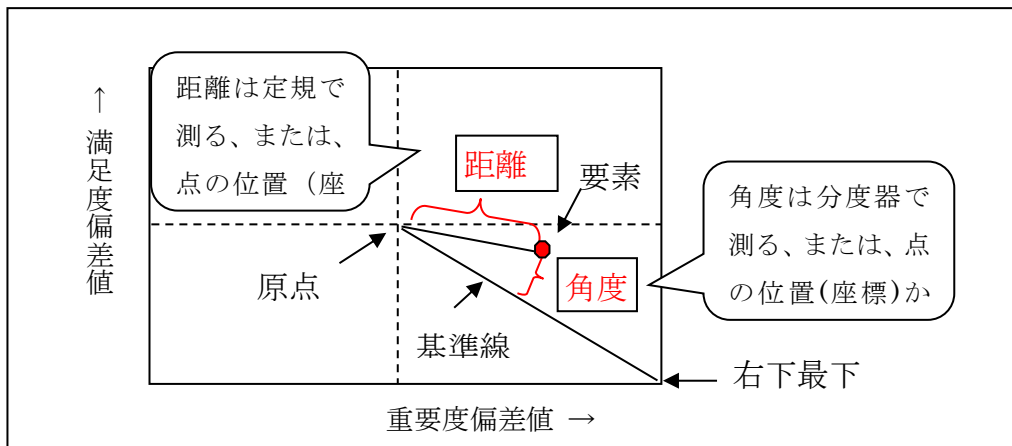
## 改善度指数

各要素の改善度はCSグラフ上の位置で決まり、その強弱を示す値が改善度指数です。  
改善度指数は次に示す距離と角度で決まると考える。

- ① CSグラフ上の原点から改善度を計算する要素までの距離
- ② [原点と要素とを結んだ線]と[原点と右下最下点を結んだ線]との角度  
この線を基準線とよぶ。

距離が長く、角度が0に近いほど、改善度指数は大きくなる。

距離、角度の計算は、満足度、重要度を偏差値にしたCSグラフで計算する。



改善度指数は次の手順で算出します。

- 〈1〉 満足度、重要度の偏差値を算出する。
- 〈2〉 偏差値データでCSグラフを作成する。
- 〈3〉 偏差値CSグラフの中心から散布点までの線を引き、距離を測る。
- 〈4〉 CSグラフの座標(縦偏差値20、横偏差値80)と中心を結んだ基準線を引く。
- 〈3〉の線と〈4〉の基準線との角度を測る。
- 〈5〉 修正角度指数を求める、
- 〈6〉 〈3〉の距離と〈5〉の修正角度指数から、改善度指数を算出する。

### 偏差値の算出

満足度(%)、重要度(相関係数)なので数値の単位が異なる。

数値の単位が異なるデータを取り扱う方法に偏差値がある。

偏差値は次式によって求められます。

$$\text{偏差値} = 10 \times \frac{\text{基準値} - \text{データ} - \text{平均値}}{\text{標準偏差}} + 50$$

改善度指数計算手順

No	① 不満度	② 満足度	③ 重要度	②の偏差値	③の偏差値	距離	角度	修正指数	改善度指数
26	42.6	57.4	0.421	63.1	43.6	14.6	18.9	0.790	11.5
4	44.2	55.8	0.397	59.3	42.3	12.1	5.3	0.941	11.4
2	55.2	44.8	0.363	53.7	33.4	17.0	32.4	0.639	10.9
18	56.0	44.0	0.340	49.9	32.7	17.3	45.3	0.497	8.6
15	55.6	44.4	0.340	49.9	33.1	16.9	45.4	0.495	8.4
7	48.3	51.7	0.357	52.6	39.0	11.3	31.5	0.650	7.4
19	29.9	70.1	0.455	68.6	53.9	19.0	56.8	0.369	7.0
9	43.6	56.4	0.361	53.4	42.8	8.0	20.0	0.778	6.2
16	35.4	64.6	0.412	61.6	49.4	11.7	42.2	0.531	6.2
25	45.3	54.7	0.355	52.4	41.4	8.9	29.2	0.675	6.0
17	28.9	71.1	0.434	65.2	54.7	15.9	62.1	0.310	4.9
13	28.0	72.0	0.412	61.7	55.4	12.9	70.0	0.222	2.9
27	36.6	63.4	0.357	52.7	48.5	3.1	16.1	0.822	2.6
5	38.7	61.3	0.342	50.3	46.8	3.2	40.1	0.554	1.8
12	55.6	44.4	0.254	36.0	33.1	21.9	84.6	0.060	1.3
11	46.6	53.4	0.297	43.0	40.4	11.9	81.0	0.100	1.2
22	39.1	60.9	0.330	48.2	46.5	3.9	71.4	0.207	0.8
23	34.9	65.1	0.348	51.3	49.9	1.3	38.8	0.569	0.8
29	32.3	67.7	0.359	53.1	51.9	3.6	76.9	0.146	0.5
33	30.0	70.0	0.361	53.4	53.8	5.1	92.9	-0.032	-0.2
6	29.8	70.2	0.352	52.0	54.0	4.5	108.6	-0.207	-0.9
28	18.3	81.7	0.399	59.6	63.3	16.4	99.2	-0.102	-1.7
10	41.5	58.5	0.281	40.4	44.5	11.0	105.2	-0.169	-1.9
8	18.4	81.6	0.390	58.1	63.2	15.5	103.6	-0.151	-2.3
14	14.6	85.4	0.406	60.7	66.3	19.5	101.7	-0.130	-2.5
35	18.8	81.2	0.373	55.3	62.9	14.0	112.8	-0.253	-3.5
31	24.6	75.4	0.345	50.7	58.2	8.2	129.8	-0.442	-3.6
34	40.9	59.1	0.255	36.2	45.0	14.7	115.0	-0.277	-4.1
32	38.3	61.7	0.258	36.6	47.1	13.7	122.9	-0.365	-5.0
30	39.5	60.5	0.248	35.0	46.1	15.5	120.4	-0.338	-5.2
3	18.6	81.4	0.342	50.3	63.1	13.1	133.5	-0.483	-6.3
1	40.9	59.1	0.218	30.1	45.0	20.5	120.8	-0.342	-7.0
36	25.1	74.9	0.313	45.5	57.8	9.0	164.7	-0.830	-7.5
24	24.0	76.0	0.276	39.5	58.7	13.6	174.6	-0.940	-12.8
21	16.2	83.8	0.296	42.8	65.0	16.6	160.5	-0.784	-13.0
20	13.4	86.6	0.202	27.5	67.3	28.3	172.6	-0.917	-26.0

改善度指数 10 以上 即改善
改善度指数 5 以上 要改善



## 因子分析

因子分析は、数多くある項目のデータの中に隠れた因子(潜む因子)を見つけ出し、その因子を介在し、同じ意味合いをもつ項目のグループに分類・集約する解析手法である。

入札参加阻害要因の項目に因子分析を適用し、36項目を8グループに分類した。

因子分析の概要 123 ページ参照

## 因子負荷量

因子分析を行うと、8個の因子と各因子についての因子負荷量が出力される。

因子負荷量の値は因子との相関関係を示す値で、0.4以上(彩色)の項目はその因子の中で同じ意味合いをもつ項目といえる。

項目名	因子1	因子2	因子3	因子4	因子5	因子6	因子7	因子8
28_仕様の一部が対応不可	0.59	0.18	0.17	0.11	0.17	0.15	0.12	0.09
29_他業種の下請け会社の確保が困難	0.54	0.06	0.19	0.12	0.36	0.15	0.05	0.07
24_他業種の付帯工事があった	0.46	0.11	0.16	0.30	0.17	0.10	0.03	0.03
26_履行のリスクがあるため	0.43	0.14	0.16	0.11	0.23	0.31	0.06	0.04
14_目的・内容が不明瞭	0.49	0.47	0.09	0.10	0.05	0.04	0.09	0.09
35_責任分岐点不明瞭	0.45	0.26	0.43	0.13	0.12	0.09	0.09	0.08
2_仕様書で施設の概要や規模が不明	0.12	0.66	0.07	0.06	0.09	0.18	0.09	0.10
4_参入障壁となる情報の不足	0.13	0.61	0.07	0.11	0.05	0.25	0.18	0.13
3_インセンティブに資する施策	0.17	0.57	0.09	0.10	0.09	0.12	0.12	0.10
1_入札情報の不足	0.02	0.55	0.04	0.07	0.06	0.11	0.04	0.07
13_施工条件が不明瞭	0.39	0.53	0.09	0.20	0.11	0.07	0.07	0.09
8_審査基準が不明瞭	0.30	0.41	0.09	0.10	0.01	0.06	0.36	0.18
34_工事場所が遠く、採算割れのリスクがある	0.09	0.05	0.88	0.10	0.08	0.10	0.04	0.02
32_工事場所が参加困難	0.12	0.04	0.87	0.08	0.12	0.08	0.03	0.04
33_施工条件が困難	0.31	0.13	0.61	0.12	0.16	0.05	0.07	0.11
31_現場が分散して負担が大きい	0.41	0.11	0.45	0.12	0.20	0.08	0.08	0.08
36_市場逼迫が転嫁しリスク要因となった	0.29	0.21	0.35	0.19	0.19	0.11	0.10	0.03
22_利幅が小さい	0.12	0.10	0.08	0.87	0.12	0.08	0.03	0.05
23_落札しても利益が見込めない	0.14	0.11	0.10	0.84	0.12	0.07	0.06	0.07
25_経費の乖離が著しい	0.19	0.19	0.12	0.55	0.16	0.15	0.08	0.09
27_採算割れのリスクがあるため	0.33	0.10	0.24	0.40	0.16	0.11	0.14	0.03
11_協力会社・技術者の確保が不可能	0.21	0.06	0.06	0.12	0.71	0.10	-0.02	0.05
12_技術者の不足	0.09	0.12	0.13	0.15	0.64	0.11	0.07	0.09
10_技術者の専任配置の不可能	0.12	0.08	0.07	0.07	0.62	0.07	0.14	0.05
30_配置予定技術者を他工事に配置	0.24	0.05	0.23	0.12	0.48	0.05	0.06	0.04
18_既存企業が効率的	0.14	0.20	0.09	0.12	0.11	0.71	0.14	0.03
15_受注実績業者が効率的	0.10	0.25	0.10	0.12	0.09	0.65	0.19	0.00
17_開拓のためコストが必要	0.42	0.22	0.11	0.08	0.22	0.45	0.06	0.15
16_準備の負担感がある	0.38	0.22	0.13	0.08	0.27	0.43	0.11	0.14
9_技術者に求める工事実績要件の厳しさ	0.12	0.18	0.08	0.10	0.19	0.16	0.77	0.09
7_企業の工事実績要件の厳しさ	0.12	0.20	0.07	0.05	0.06	0.23	0.72	0.21
19_規制が厳しい	0.33	0.30	0.08	0.11	0.06	0.36	0.32	0.12
6_実施までの準備期間などの不足	0.19	0.32	0.08	0.11	0.15	0.07	0.19	0.76
5_書類提出までの準備期間の不足	0.11	0.31	0.12	0.13	0.15	0.08	0.24	0.61
20_発注ロットが小さい	0.29	0.21	0.10	0.27	0.08	0.01	0.01	0.03
21_発注ロットが大きい	0.38	0.12	0.13	0.14	0.11	0.12	0.16	0.07

## 統計解析手法の概要

### クロス集計

アンケート調査によって収集した回答データを、設問 A と B をかけ合せて集計することを「クロス集計」という。クロス集計を行うことで、設問 A の回答傾向を、B の設問の回答別に細分化して見ることができる。なお、細分化に使用する設問は「分析軸」や「ブレイクダウン (BD)」などと呼ばれる。また、クロス集計の結果による集計表を「クロス集計表」という。

### 因子分析

「因子分析」とは、統計学上のデータ解析手法のひとつである。多数の項目をより少ない因子に要約し、各項目の因子への影響度を把握する手法である。影響度を因子負荷量という。項目がどの因子の影響を受けているかを把握できることから、類似した傾向を示す項目をまとめることができる。今回分析は阻害要因 36 項目を 8 個の因子に分類できた。

### 主成分分析

「主成分分析」とは、統計学上のデータ解析手法のひとつである。多数の項目を、より少ない指標や合成変数（例えば総合ポテンシャル）に要約する手法である。たとえば、身長と体重という 2 項目から、BMI という肥満度を表す関係式を導き、その関係式に身長と体重をインプットすると合成変数である肥満度が把握できるのが主成分分析である。

### 数量化 3 類

「数量化 3 類」とは、統計学上のデータ解析手法のひとつである。多数の項目について回答の仕方が類似しているサンプル(この報告書では事業所)には類似した得点、類似していないサンプルにはかけ離れた得点をつけるのが数量化 3 類である。得点をサンプルスコアという。今回分析は阻害要因 36 項目の回答の仕方からサンプルスコアを算出した。

### クラスター分析

「クラスター分析」とは、統計学上のデータ解析手法のひとつである。数量化 3 類で求められたサンプルスコアを用いサンプルを分類する方法である。今回分析では事業所のサンプルスコアについてクラスター分析を行い 3,373 事業所を 6 つのグループに分類した。

因子分析	第5章 阻害要因中間指標	89
	付2. 解説	122
主成分分析	第4章 入札参加に関する総合ポテンシャル	79
	付2. 解説	117
数量化3類	第6章 事業所グルーピング	98
クラスター分析	第6章 事業所グルーピング	98