

<p>【1】土木建設業界の将来について</p> <p>希望が持てる</p> <ul style="list-style-type: none"> 希望が持てるようにしなければならない、食料自給率が38%が大問題 専門分野特化する 皆で頑張ればできる 天職としてこれを全うしてきた。今後の競争を逃げないと自覚して当然厳しいはずの未来を想像するが、更にその先に明るい将来があると考える <p>現状維持</p> <ul style="list-style-type: none"> 一般的な見通しとして現状維持が妥当なところだと思う 必要である産業 必要な仕事だから 市場のバイが間違いなく狭小になってゆく 官庁系が多いので、これからは発注件数が減になる <p>希望が持てない</p> <ul style="list-style-type: none"> 公共工事の依存率が高い構造ではどうしても先細りが予想されるから ダンピングによる不採算工事の増加 発注量が少なく、入札参加社が多いためダンピングしないと発注できない 仕事量の減少 7件 工事量の確保がむずかしい 適正な価格で落札出来ないため、適正価格15%以内 少子化、人口の減少 2件 公共事業費の運用システムが崩壊していると思う 緑化事業は地球温暖化問題、人の心を和ませる等必要不可欠なものである 現状では次代を担う技術者を育てることが出来ない 民間、公共においても採算割れ覚悟で入札する者がいるし、公共工事自体世間から悪いという風潮がはびこっている。 国と方針として公共事業等の予算が年々削減されている 2件 公共事業予算の削減、低価格入札 2件 今のままでは大手のみが生き残っていけるシステムのため 元請公共工事の低価格入札、民間工事による過剰競争、下請工事の単価の過剰競争による下落 公共工事一般住民減少、将来希望なし 技術者、労働者の業界離れが懸念されるため 現行制度ではダンピング業者の方が有利な環境にある 公共工事の減少とダンピング 予算減少、現入札制度の改善 心痛多く報われず、子どもに継がそうと思えない 政治において国民の為の物事が出来ていない 工事量減少、競争激化 2件 公共工事削減、コスト縮減により受注減。また今後も工事量の増は見込めない 予算の縮小化 現況の入札状況では工事価格が低価格になるばかり 2件 単価が上がらない 3件 現在の元請(強者)から下請(弱者)への発注体制が悪い ダンピングが続き、運良(受注できても経費が出ない)-赤字 職業に魅力がなくなったから 新事業が少なく将来性がない 若年層の建設離れ 現状のままであれば業界全体が疲弊していく <p>【2】土木建設業界の業者数について</p> <p>= 多過ぎると回答された方 =</p> <p>今後、淘汰されるべき</p> <ul style="list-style-type: none"> 自然なる淘汰は逆らえない、経済原則市場法則で 工事の確保がむづかしくなったから 共栄共存を図るには業者数が多すぎる。要するにまとまりがつかない 2件 <p>共存共栄を図るべき</p> <ul style="list-style-type: none"> 不適格でなく、不良業者を排除すべき 国や県に働いての許可制度に責任あり 1社倒産すれば2社増えるため、建設業許可を厳しく <p>その他</p> <ul style="list-style-type: none"> 建設業許可の取得がとりやすく、公共工事の指名に直ぐ入るから 協会の優先発注すべきではないか。 一口では説明できない 質に問題のある業者が多すぎる(入札に参加する業者で) 見積もりも出来ず、一括下請けのみの業者が余分 書類 ゼネコン方式がよくない。ダム工事ならダム専門、農業土木なら農業専門、河川工事なら河川だけ、下水なら下水だけ。1社につき1工事のみとする 業者の能力、自前の施工班(直営施工従事者)を保持しているか否かが差別すべき 合併促進 現状ではそう思うが今後情勢の変化で左右される 	<p>【3】工事量の推移について</p> <p>= 5～10年前に比べて、この1～3年 =</p> <p>増えている</p> <ul style="list-style-type: none"> 工事そのものの付加価値、価格を上げた(工事量は横ばい) 営業活動の強化他 分母の数字が小さい グループ会社の人員配置の問題を背景にして事業内容が増加したため <p>変わらない</p> <ul style="list-style-type: none"> 公共工事予算は減ったものの、低入札で余った予算消化のため物件が増えた。しかし、事業の先食いではない 企業努力 特殊工事 生産性の改善と営業努力を続けてきた <p>減少している</p> <ul style="list-style-type: none"> 今年度、激減した 4件 予算削減、景気低迷 3件 競争の激化 3件 公共事業の減少、当社の業種に合った物件の減少 自民党政治(小泉)急激に工事を減らしたため 公共工事量の減少と低入札 7件 地域格差、公共工事の落込み、民間工事の落込み 3件 公共工事の減少、大手一括受注により中小企業は下請けのみとなりやすい 10年前に比べ売上が3分の1になった 国、県や町の発注する工事が激減しているため 11件 建物を建てる人口が減っている ラック落ちで指名回数年1～2回、19年度は1回も無し 発注量の減少、競の拡大 2件 公共工事の減少及び競争激化。ダンピングによる受注 公共工事の減少、指名制度などにより受注機会の減少による ダンピングによる工事価格の低下 自治体税収減、不適業者(商社)の参入 公共工事の減少及び民間設備投資と個人消費の減少 低価格受注が多くなり、工事施行能力のない業者でも発注 人口の減少 ダンピングにより発注は運・不運の状態 民間、公共共に受注減少 2件 特定企業からの受注が大幅に減少した <p>【4】利益率について</p> <p>= 5～10年前に比べて、この1～3年 =</p> <p>増えている</p> <ul style="list-style-type: none"> 技術力のアップ <p>変わらない</p> <ul style="list-style-type: none"> もともと、談合社会の中で冷や飯を食ってきたから <p>減少している</p> <ul style="list-style-type: none"> 公共工事の入札制度の間違いが影響している 3件 労務費単価の下落、不当な競争による 人件費、仕入れ価格が上昇 5件 適正な単価での受注が出来ない 全体の工事量の推移は少ないが工事単価が下がっている 3件 失格ぎりぎり受注して利益は見込めない 2件 公示価格の低下、中国特需による物価の上昇 受注金額(単価)が厳しくなった 15件 競争激化、ダンピング受注のため 12件 予算カット 過当競争の為、利益率を下げてでも受注をしているから 4件 ダンピングに書類の多さ検査の厳しさ 一般管理費の削減 3件 受注量の減少 4件 落札率は低下しているのに品質はより良いものを求められるため 2件 建設業者の力不足(段取り) 企業努力 元請の低価格落札 設計単価の減少。 利益率を優先すると工事が受注できない為、質から量の次代に移った 売上の増加の大半がグループ企業からのため利益率を低く設定するため 施工単価の減少 <p>【5】従業員の雇用について</p> <p>増やしたい</p> <ul style="list-style-type: none"> リストを実施し人員削減を行ったが業務内容に減少が無いため負担が増加している 新規事業に展開中 公共工事が増えれば 	<p>適当</p> <p>削減させたい</p> <p>【6】従業員の給与 上げる予定</p> <p>現状維持</p> <p>上げたいが下げざるを得ない</p> <p>【7】過当競争・低利 大いにある</p>
---	---	---

<p>・建設業の労務費は下がり続けている ・下請け、材料価格の低下は止むを得ない ・徹底した企業努力も制度に追い付けず甲斐なし、社長給料10万が払えない ・受注工事の消化が精一杯で所得は残らない 2件 ・仕事量との兼ね合い ・次世代の技術者の枯渇、技術の衰退 ・会社に利益が出ないため賞与等は、とても払えない ・3k(きつい、汚い、危険)のメリットを感じられないため ・年間工事量減少のため ・最低入札価格のラインを上げて欲しい。法令順守の今の世の中では、なすべき事がない ・損を覚悟でダウンするのはこの業界だけ。他業種と差がつく ・県の入札、安い方へ落札採算 ・下請けに外注単価の引下げ 2件 ・商品仕入等単価を値切る ・仕事をすれば赤字であるので ・受注産業。請負(負けて請ける)事業だから仕方が無い。運命 ・どこかに歪が生じるのは必至であるため ・もう少し業者が原価意識を高め入札してほしい</p> <p>ある</p> <p>・建設業従業者の大幅な減少になる。専門技術の伝承が難しくなる ・当然下請業者、加入業者に影響する ・マイナスのスパイラル現象に陥っている ・淘汰が済んだ後のいわゆる生存者利益の残せる迄は仕方のない事でしょう</p> <p>ほとんどない</p>	<p>(わからない)</p> <p>・土木一本ではそのポテンシャル向上は難しいだろう。一方で他の職種でゆるぎない基盤を作ることが大切と思う ・縮小したいがランクが下がり受注量がなお減る</p> <p>【9】他分野への進出に稼働していると回答された方 事業内容は</p> <ul style="list-style-type: none"> ・携帯端末を利用した住居情報の提供 ・機械関係が主であるが、将来は電気関係の進出を検討 ・工事量の減少により多業種に進出 ・不動産賃貸、コインランドリー、住宅環境関連業 ・機械製造 ・福祉事業、老人介護用品販売及びレクリ、住宅改修 ・農業 2件 ・分譲住宅、マンション、貿易 ・小売業 ・不動産賃貸業 ・公共施設の管理運営 ・手持ち機械設備等の海外での活用 ・健康や環境をテーマにした生活提案(住宅やホテルなど) ・関連事業で取り組める事業に何があるか <p>行政(県)に対しての支援方策の要望は</p> <ul style="list-style-type: none"> ・多業種からの一般競争入札に入らせない ・新規参入に伴う設備資金の助成・補助 ・指名業社の減少 ・行政が他分野進出を促したいのであれば、入札制度へ優遇措置の導入 ・住宅改修は県独自の補助金、助成金を大増加 ・事業者数が少ないため、悩みや意見が県政に反映されていない。まず集めて実態調査 ・経営者と農水省の壁 ・農作業の効率アップと生産率のアップを望める耕作地に変えて欲しい ・農家に農地を守る政策よりも、非農家を含めたやりたい人に農地を守ってもらう政策を考える ・特に行政への支援は望まない。最終的には自己責任、いくらセミナーをやっても現実とは違うと考える ・行政施設の民間への管理委託の拡大 ・公有地の民間事業有効利用のため開放 ・長年、建設業界に生きる者が他分野への道を歩まなければならないようにするべき諸施策を講ずるべき ・検討したが、ハウスの暖房燃料の値上り、畜産の飼料の値上り等で進出は出来なかった ・ハウス、畜舎の建設、設備費の補助があれば(貸付以外)と思う 	<p>【12】一般入札と指名 一般入札を拡大すべき</p> <p>指名入札で行うべき</p>
<p>【8】事業の今後について</p> <p>拡大したい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・社会インフラは生活の基盤であり、なくなることはない。営業力ややり方を考えればいける ・但し、不動産業などの同種業種はからめるとまた違う展開が開ける ・民間工事の受注 ・既存の事業を維持しながら新規事業への展開を図りたい ・企業の存続を目指すため ・組織を鍛え能力を高め多くの工事に関わってゆきたい <p>現状維持</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特殊性を強調 ・借金しないようにして、10年程度先で自然消滅を目指している ・土木業は絶対必要な業種と考える。何とか生き残れるよう ・公共事業減少分を民間事業で補うことで、現状維持していきたい ・できるだけ頑張るように ・規模を最小限に縮小しているため ・経営審査事項等により、赤字及び有利子負債を増やせないから、設備投資にせよ人員拡大にせよ投資できないから ・他分野に進出したくても利益の保障がない ・グループ本社の方針に基づくものに左右される為転換を求められない以上大きく変化することはない ・他分野進出を視野に据えてなお現状維持がやっと 2件 ・将来も特別に大きくしたいとは思わない ・今が分岐点。動向を見ながら検討 <p>縮小したい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受注見通しが立たない ・工事の減少は止むをえないが、必要な仕事であるため ・夢がない ・限界を感じた 3件 ・縮小出来るのならしたいが、今は無理。経営が成り立たない余力がない ・建設業の現状があまりにも苦しすぎる ・利益が出ない <p>廃業を検討している</p> <ul style="list-style-type: none"> ・借金を整理できれば一日でも早く企業閉鎖したい ・現状を見極め、後2～3年で判断したい ・将来がない ・日本の国から脱出したい。政治に望みが無い ・事業を維持できない ・廃業は倒産に等しく業界全体が自転車操業。中小に公約資金制度をそのまま3年後は3分の1残れるか <p>他分野へ進出したい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・建設業だけでは現状維持が難しい ・先細り。先の見通しが無い 2件 ・現在の受注減、利益減では会社の存続が困難となるが、他分野への進出をしたいが、何が良いのかわからない ・建設業の事業量増大は見込めない ・公共工事にはあまり魅力を感じない ・地域のトップクラスになる以外生き残れない。銀行に頼り過ぎない事業形態へ ・公共工事に依存する時代ではない、他に調査、研究をしているが資金がない ・現状では建設業は本業であっても専業では成り立たない。現場でトントンなら会社は赤字兼業で経費をまかなうしかない。税金を納めるどころではない。固定経費捻出のため無理な受注につながる ・土木、建設業では今の当社の体制ではむづかしい 	<p>【10】行政(県)に対する要望は</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入札に対してただ安ければ良いで発注するのはどうかと思う ・行政に携わる者が金額の勉強をしてほしい ・県外の大手企業への発注をできる限り地元企業へ出せるように工夫して欲しい ・技術の指導教育 ・資金の貸付及び補助 ・行政による許認可の緩和 ・適切な融資政策(紙に書いてあるだけで小企業がいくと難しいことばかり言って断られ、現在の建設業者には貸せない)と信証協会や銀行が言う ・経営能力審査のランクを上げるため優秀な技術者を揃えても受注ができない。そのバランスを検討してほしい。 ・資本金など全てが債務オーバーで事業を続ける程赤字が増す。倒産前に他分野への転業資金又は、現預金の延べ払いを10周年に延長する制度の保証を協力にお願いしたい ・ただ、プロヨした大きい規模の会社を残すための自民党的(保守的)不公平な行為は止めてほしい。かと言って共存共栄などという時代に、納税者にミスマッチな感性で業界や業界人の格を落とすような行為も止めて欲しい <p>【11】県発注の公共事業についての意見</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業人としては工業事業の増大を望みますが、一県民として債務の増大はどうかと思う ・本来に必要なと思われるものから堅実に ・勿論プライマリ・バランスの中での考えを進めて欲しい ・学校施設の耐震化を急ぐ必要あり(災害時の避難所としても) ・建築分野においては耐震対策を強力にお願いしたい ・地球温暖化で台風や大雨で既存の排水路等の容量が不足している。納税者の財産を守る意味でも必要と考えます ・道路整備に伴い歩道禁止条例を設けては ・現状で言えば枠は仕方ないものの"量"(小ぶりになって)を増やさないと ・安全施設の工事を増やして欲しい ・県道にしても未だ十分整備されていない路線があります ・公務員給与等削減してでも増やして欲しい。現在の様に公共工事悪者論により必要と思われる工事を塞ぎ止めていると大型災害の時におきなすべ返しをくらののでは ・インフラも大切であるが、個人消費が増える政策を期待 ・無駄な工事があまりにも多い ・入札の資格を取りましたが、未だ一度も入札いたしておりません ・環境関係、維持補修、高齢化対策等の予算を更に増大させるべき ・人間優先ではなく環境優先の整備を 	<p>(一概にはいえ ない)4件</p> <p>【13】地域要件の 拡大を図るべき</p> <p>拡大を図るべきではない</p>

<p>・地元業者で仕事の分け合いは必要悪である ・地域に貢献している業者に優先権を与えるのは当然。地産地消を促進すべき 6件</p> <p>(どちらとも言えない)2件</p> <p>【14】応札可能業者数の拡大について</p> <p>拡大を図るべき</p> <ul style="list-style-type: none"> ・元請実績が無いにも拘らず実際には施工能力を有している会社があるから ・仕事の機会が多くなる ・不要な競争をさける ・真面目な応札者が減少する <p>拡大を図るべきではない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・低入札拡大の原因になる 5件 ・多くなればそれだけ無意味なダンピングが増えるから 3件 ・無駄な過当競争を排除するため 5件 ・外注にながす業者が多すぎる。(下請け)対応できる業者を選定してほしい ・小規模地域に絞って行うのは地域活性化を図るため ・地元企業優先 2件 ・仕事量の減少 ・不適格業者の排除 3件 ・工事内容により各業者の得手、不得手があるから ・公共事業は量より質と思う ・業者数と応札に関連は無いと思う。単なる行政の逃げ ・企業規模の格差が大きい ・仕事量が増す 2件 ・事業の大きさ難易度他状況によって発注者が増減すべき ・土木業に力を入れている業者に絞るべき ・一般競争入札なら20社位が適当 ・ダンピングか談合をするから業者多数になると談合が増えるから ・競争性は5社程度でも十分に機能すると思う。公共事業であるため15社程度(限界) ・同じ業者が重なり落札する恐れがある <p>【15】分割発注について</p> <p>促進するべき</p> <ul style="list-style-type: none"> ・分割できれば下位ランクにも受注チャンスを増やす 4件 ・総合責任上統括分離が望ましい ・中小企業のホムアップに繋がる ・共生への道で良いと思う ・総合建設だけでなく専門工業にも仕事が回る ・仕事量が増える 3件 ・専門分野であるから ・大企業の独占 ・工事金額があまり低いと利益が出ない。小額工事でもかかるコストや経費は同じ ・セネコに発注しないで地元企業に出して欲しい ・1職種にした場合は分割になるのは当たり前 ・仕事量が減っているので業種別に分離して仕事の均等化 <p>適当</p> <ul style="list-style-type: none"> ・今程度の競争が全レベルでダメージを受け、ある意味公平なのでは ・事業内容により柔軟に対応すべき ・現在行われている県の発注基準でよい ・分割し過ぎると軽微が割高になったりするが、仕事量の確保も必要なので適当に ・行政監理者の負担が増し人件費が増える <p>促進するべきではない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・受注量減少 ・品質の低下を招く 2件 ・技術能力、管理能力のない業者が増える 2件 ・企業の規模による ・工事を分割すれば発注者側の経費が高む 2件 ・JVの場合はA～Dまでの混合とする(責任の所在が不明になる)事務の複雑 ・ランクを維持している努力が報われない ・むやみな分割発注は上請け工事を助長する。また経費率も高くなり不経済である ・1本でやったら効率の良い工事を入札機会のためだけに分割する必要なし。分割しないで地元JVでやればよい ・管理の関係上 4件 ・工事量(額)の確保 ・ランク分けの見直しをすべき <p>(その他)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・工事の内容による ・ケースバイケース <p>【16】特定JVによる入札について</p> <p>拡大を図るべき</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ランク内だけのJVに留まらずランク外及び異業種とのJVも視野に入れるべき ・受注機会を増やすことが出来る 3件 ・地元業者の仕事量の確保 2件 	<p>・お互いにより良い作業向上が出来る ・大手と地場業者の比率が7:3では困る。55:45開策 ・談合防止に繋がる ・業界再編に繋がるのであれば良い ・大中小規模業者がJVを組んで協力施工できれば理想です ・技術力がアップ。大きい工事が経験できる</p> <p>拡大を図るべきではない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・子につく業者は単に人間を派遣するのみでJVの意味がない ・大手JVの仕事が増える ・大手セネコとのJVは中止、地元企業とのJVは良い ・業者間の連系不十分 ・JVについては2社だけでなく拡大し4～5社にする ・JVのメリットが少ない ・扶養家族が増える為下請けを泣かせる事が大半 ・事業内容による ・JVを行うと低価格の下請けを探すことが行われる ・下位ランクにも組み入る様に ・大型物件により技術力のある会社を選考する ・むやみな拡大はA～D-JVの増大につながる ・A～D業社まで均等に指名する ・望ましいが談合の疑いが増える ・県内程度のJVは結局スポンサー企業が工事を済ませ、Eは利益を取るだけの共存共栄の一部の形にしか過ぎない <p>【17】経常JVによる入札について</p> <p>復活させるべき</p> <ul style="list-style-type: none"> ・JV組合わせ企業の得意分野で相乗効果が引出せる ・ダンピング、談合防止のため ・受注機会が増える 2件 ・業界再編に繋がるのであれば良い ・工事金額の多い工事に入札できる 2件 ・作業向上 ・業者数削減が一機にでき得意不得意分野また技術者も共有できる。ただし、経常JVを組んだ場合、単体入札参加を取り消す ・業者同士の情報交換、また技術向上のため ・入札参加の機会が増える <p>復活させるべきではない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・低入札が続く中お互いに負担が増す ・再編、合併に繋がらないJVは意味が無い ・特定JVだけでよい ・大きな業者に工事が回る 2件 ・経営面、施工面で数年前より適当なJV相手が減少している ・JVのメリットが少ない ・大手セネコ1000点以上のJVは復活しないで欲しい ・現状のままの法が良い ・必要性がない ・談合に繋がる <p>【18】等級区分による混合入札について(AB混合、BC混合)</p> <p>拡大を図るべき</p> <ul style="list-style-type: none"> ・より多くの機会を与える意味では多いに賛成 2件 ・業者にとって不利になる理由が見当たらない ・受注の機会が増える 4件 ・得意の分野で入札が出来るようにして欲しい 2件 ・業者のレベルアップ ・作業向上 ・その仕事に向いていてこなせる技術力があるなら等級区分に拘る必要はない ・15社より業者数が多くなればダンピング入札が一段と多くなる ・均等工事の確保のため ・Bの上部とAの下部の会社の能力の違いは全く無い <p>拡大を図るべきではない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・それぞれ等級に見合った企業体制を整えているのに混合は不合理 3件 ・Bランクは何れにも入札機会があり不公平 ・何のためのランクが分からない 5件 ・分不相応な業者が落札する恐れがある 4件 ・技術力、能力差の低下 4件 ・業者数が多くなると、何かと施工上の問題点ができる ・一般入札なら混合にする。発注者の意図によりけり ・新たな競争が始まる <p>【19】総合評価方式について</p> <p>増やして欲しい</p> <ul style="list-style-type: none"> ・企業努力が報われる ・"品確法"遵守の面から総合評価方式をさらに充実して欲しい ・全体的に工事量不足の時期は工事完成の年度期間を10年間延ばして評価してほしい ・加算点を現状の10点から30点以上に引き上げてほしい。10点方式では真の総合評価になっていない 2件 ・工事検査の結果上出来であれば10点が20点でも良い ・総合力で勝負したい 	<p>現状でよい</p> <p>反対である</p> <p>【20】予定価格の算出を行うべき</p> <p>行うべきではない</p> <p>【21】入札時の応札 慎重な積算を行っている</p> <p>予定価格に対する%で応札している</p>
--	--	---

<p>【22】県が行っている積算数値について</p> <p>合っている</p> <ul style="list-style-type: none"> ・特種工事以外は誤差がある(積算システムにない場合) ・数量はあっているが単価が低い <p>合っていないことが多い</p> <ul style="list-style-type: none"> ・内容に変更がある場合が多く後付けで数値的つじつまを合わせるケースがかなりある ・現物を全く知らない人間が本当に積算できると思うほうが馬鹿げている ・特に箱物の設計については設計会社一任の形をとっているので設計内容が実にいい加減である。県の担当者は現地調査を一度もしていないのではないかと 3件 ・適当に設計している場合が多く以前のような入札制度であれば対応できたが、現在のような制度では数量にないものは対応できない ・準備工(雑工)が多すぎる ・積算時と精算時が違うのは当たり前。最終精算が合えばよい ・もっと現場を知って欲しい ・実情に合っていないとが多々ある 2件 ・入札してから暫く着手できないことが多かったり、内容が大きく変更になることも多い ・土木については変更があるが、建築については変更が認められていないので認めて欲しい ・特に小さいことでは歩係が合わないことが多い。 ・専門業種について低い場合が多い ・見落とし、物価本と現実との差、公示されていれば呑まざるを得ない ・参考数量ということになっているがお金を出して設計を依頼したから設計責任があるのでは ・積算は優良な積算資格者によるものとした方がよい。業者も建築積算者の見積りとする ・建築工事で数量に問題が多い ・減額はすぐに話しをすることがあるが増額については話にならない ・特に建築工事 ・設計業者に任せきりでチェックが甘い 	<p>【25】低価格入札の調査基準価格について</p> <p>引き上げるべき</p> <ul style="list-style-type: none"> ・経営難に陥り会社存続のため 7件 ・予定価格が適正価格と考えます 4件 ・品質の確保、安全対策の万全さ下請けに転嫁させないため 6件 ・不況なほど運営費が高み経費の削減の限界(どうにもならず悪循環)経費のアップを切望 2件 ・応札価格は応札する業者によってそれぞれ異なる ・この金額では出来ないと指導すべき ・物価変動が急減 ・利益を確保 4件 ・一般管理費は会社運営経費なのでそれ以外は含めるべき ・予定価格と2割以上の誤差があるというのは予定価格自体の問題になるし、85～80%落札率で概ね利益率は15～20%と思われるから ・積算根拠がなくなる <p>適切</p> <ul style="list-style-type: none"> ・我が社は選んだ工事のみ低価で入札し利益を出す <p>(どちらでもない)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・最低制限価格を導入することによって調査は必要なくなる 	
<p>【23】最低制限価格制度による入札の是非について</p> <p>行うべき</p> <ul style="list-style-type: none"> ・絶対に利益が出ない価格が落札するのはおかしい143件 ・積算上大体の最低制限価格を出せるから公表して行う方が不公平がない 2件 ・最低ラインで頭打ちになりくじ引の可能性がある ・審査基準価格の引き上げでくじ引になっても仕方ない ・工事の品質確保、作業安全に万全を期す。従事労働者 4件 ・応札時の業者心理の理解がない。自転車操業等ダンピングによる応札増 ・低入札による不良工事(品)を防ぐため 3件 ・わずかな金額で当落が分かれるのは合理でない ・低価格の落札がなくなる 2件 ・大企業の資本力に中小は対抗出来ない ・自由競争の中で公平性を高め透明性を高めるには最低価格を上げ同一価格はくじ引で決める ・事業者数減少の過程において倒産が多数ある ・出来るできないの判断基準 2件 <p>行うべきではない</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ダンピング指向の業者がその価格付近で応札すると思われる 2件 ・企業の積算能力がないところでも受注してしまう 2件 ・ダンピング入札を助長してしまう 6件 ・予定価格にしても最低価格としても公表すべきでない ・公表は必要ないが最低ラインを上げて欲しい ・役人のための入札ではない ・業者が集中したりくじ運の強い業者が多くなり施工力やまじめに仕事している業者が受注できない 2件 ・元の入札制度があっていると思う ・スバリ金額公表は避け考え方・公式の公表に留めるべき。会社の存亡をクに委ねるのは無謀 ・市町村では官制談合となっている。失格の理由がなく一方的すぎる 	<p>【26】低価格入札の判断基準について</p> <p>引き上げるべき(調査基準価格と同回答有り)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・低価格による受注はできるだけ避けたい ・まともな工事を施工するため ・予定価格が適正価格であるので民間でも80%を下げることはない ・下請けへのしわ寄せ、品質の維持 ・各社の機械や設備の保有内容にもよるが80%でも利益はでない ・判断基準でなく低入=不落札として欲しい ・低価格入札の判断が甘い ・企業が成り立たない 3件 ・設計価格は適正な積算がなされているため ・我が社にとって適価でも他社にとってはダンピングになり赤字で手抜き工事になっていると聞く ・落札価格が適正に近づき落札業者も赤字にならない。競争は自然である <p>適切</p> <ul style="list-style-type: none"> ・施工可能な金額に対して低価格で利益が出るわけではない <p>(どちらでもない)</p>	
<p>【24】低入札価格による応札について</p> <p>競争原理からして当然</p> <ul style="list-style-type: none"> ・低すぎるのは設計価格自体を否定することに繋がる。問題は適正価格という曖昧な価格を割り出す事でなく適正利益を上げられるかどうか評価すべき ・適正数になるまでは仕方が無い ・工事不足のため自社の経費をきりつめぎりぎりの線で応札 <p>回避すべき</p> <ul style="list-style-type: none"> ・低入札価格の判断基準が曖昧であるが正当な利益が確保できない様な価格は回避すべき ・無駄な競争は避けるべき。発注者も受注者も痛手を被る 2件 ・叩き合いによる弊害 4件 ・調査等で時間の無駄 ・落札までに日数がかかり過ぎ。施工可能な数値にしてもらいたい ・作業金額が適正 ・公共資産に競争(ダンピング)を持ち込むと不良品、事故のもと 5件 ・下請け、職員の給与等で影響を及ぼす ・原価割れしている 5件 ・健全なる企業経営が出来なくなる 2件 ・下請けの単価の切り下げ ・最低ラインを決めそれ以上は失格にするべき ・適正単価、適正工事 2件 ・落札者は工事完成保証(保険会社)をとりダンピングを防止。ダンピングの落札は保険会社によってチェック機関を置く ・姉齒問題に象徴されるように、どこかに問題が発生し社会に大きな損失を与えることへの懸念 	<p>【27】行政(県)に対する要望は</p> <ul style="list-style-type: none"> ・入札に対してただ安ければ良いで発注するのはどうかと思う ・行政に携わる者が金額の勉強をしてほしい ・県外の大手企業への発注をできる限り地元企業へ出せるように工夫して欲しい ・技術の指導教育 ・資金の貸付及び補助 ・行政による許認可の緩和 ・適切な融資政策(紙に書いてあるだけで小企業がいくと難しいことばかり言って断られ、現在の建設業者には貸せない)と信証協会や銀行が言う ・経営能力審査のランクを上げるため優秀な技術者を揃えても受注ができない。そのバランスを検討してほしい。 ・資本金など全てが債務オーバーで事業を続ける程赤字が増す。倒産前に他分野への転業資金又は、現借入金への延べ払いを10周年に延長する制度の保証を協力にお願いしたい ・ただ、フコボした大きい規模の会社を残すための不公平な作為は止めてほしい。かと言って共存共栄などという時代に、納税者にミスマッチな感性で業界や業界人の格を検討してほしい。落とすような行為も止めて欲しい <p>入札制度について</p> <ul style="list-style-type: none"> ・設計図書(見積りに必要な)をCDで出来るようにお願いします ・マスキに踊らされて一喜一憂するような入札感覚をなくし責任を持って仕事してほしい ・分離発注の推進 専門業者に発注の特化 ・JVの一般入札に関してJVの親はいろいろな条件を満たしていなければいけないと思うが、JVの子の方は経歴など条件を緩和してほしい。JVの子と親の条件が同じ場合が多い。この理由により新たな技術が見込めない。限定された業者だけがしか入札に参加できない ・入札業者数が多い。我々のランクは20社になっている ・予定価格の事前公表を中止してほしい。調査基準額、判断基準額を引き上げてほしい ・総合評価制度の拡大実施をお願いする。現状の制度であれば最低ラインの引き上げと予定価格の公表をしないようにお願いしたい ・業界の意見のみ聞き入れると必ずひずむ。今の県職員は感性に欠け配慮に乏しく、業界や役所の事のみ考えて仕組を作っている。第三者(納税者)に広く意見を聞き代表者である議員の意見は更にリアルに反映させるべきで、議員はしっかり勉強してほしい ・入札参加の基準がゆる過ぎる。直営施工班が存在しないのに落札しているケースあり。工事実績の基準が低すぎる。新規参入の場合5年間程度の会社経営の実績を見てからの参入でよい 	<p>土木建設業界のために県ができる支援、方策</p>

<p>・災害復旧、道路凍結防止、一般県道の事故処理等、地元業者は常に協力している地元業者育成のために、競争原理を有効に活用して必要な公共工事を推進して欲しい。そのためには、特に低価格入札の判断規準額を引き上げてください。最低82%以上でお願いしたい。</p> <p>・予定価格の公表はやめて、判断規準額を85%にして品質を重視した公共工事を。予定価格を公表しないため85%に近い金額の入札額が多いと思うが、県職員と業者が癒着しない限り、落札金額は分からない。</p> <p>・指名願を出したから全社に指名をと考えるのではなく、元請業者と下請業者等にすみ分けして同レベルの業者で入札しその仕事を地域の下請業者に出して欲しい。</p> <p>・現在の方法ではまちがいなく多数の業者が倒産、消滅する。早急な対策を考えて欲しい。自由競争の中で業者、業界の調整は不可能。行政の力で対応して欲しい。予定価格＝適正価格と思うが、今の状態ではそういうわけにはいかないと思う。最低価格の引き上げ(85%くらい)で同じ価格はくじ引きしかないと思う。</p> <p>・現実問題として低入札が原因で通常の建設業者がバタバタ倒産(倒産準備軍も含めて)することから、この入札制度が間違っていることが分かる。木ばかり見て森を見ない式でその場しのぎの制度ではなく、平等で公平な制度は考えられないものだろうか。</p> <p>・過度のダンピング受注・競争は社会資本の建設にとってメリットはない。事故の多発、不良品の発生をもたらし、ひいては国の財産の損失になる。</p> <p>・地方部については地域の雇用等について、建設業に頼る所が多く、地域間の格差及び給与格差が生じており大変重要な問題です。低入札の調査基準価格の引き上げにより、少しでも企業の経営が成り立つ様な対策を講じていただきたい。</p> <p>・一般競争入札はよいのですが、参加する業者の実績があまりにも予定価格に比べて低すぎます。もう少し実績を上げるべきです。</p> <p>・建設業は裾野が広く、これに従事する人も他業種に比較して多い。健全な入札制度が建設業界の発展、安定に寄与しているから、いたずらに価格競争になるような入札制度は改めるべきと思う。</p> <p>・国土交通省と同様な低入札対策を導入すべきと考えます。 1. 入札予定値の公表中止 2. 低入札で受注が困難になる様な施策・条件の整備</p> <p>・品質確保、価格のみの競争入札排除の点から総合評価落札方式の拡大と加算点の引き上げ(30点以上)を要望したい。公共事業は後世に残る社会資本の整備である事を重点において発注されるべきである。</p> <p>・予定価格のアップと完成保証保険の充実。終審の緩和政策。業者の自然消滅ではなく倒産防止にもう少し暖かい行政をお願いします。</p> <p>・地元企業で出来るよう発注体制を変えて欲しい。設備工事を伴う自家発電設備等は大手メーカーに直接発注せず、地元代理店または地元設備工事業者へ発注して欲しい(メーカー間の談合防止にもなる)。</p> <p>・現在の制度においては、会社の企業規模や営業努力といったものが関係なく、やはり建設業協会とかに加入している協調性や業界に貢献している者、まじめに一生懸命努力している業者が生き残っていける様な制度にして欲しい。</p> <p>・入札価格を%で応札でき、受注するものが多く各自見積をして各社が出来る範囲で入札する方法、不落価格の設定、入札が終わり公表予定価格は公表しない事、そうすれば積算等を行い不良工事が少なくなると思う。</p> <p>・我々生き残るため懸命な努力をしていますが、工期の短縮が最も重要だと思っています。工事発注の前に事前調査を付近住民との問題事項等解決発注していただきたい。工事中後、しばしば中断する事があり経費の損失にもなります。こういうことも我々を支援していただく一の方策だと思います</p> <p>・入札の最低制限価格を上げて欲しい。国の方針を守って更なるコンプライアンスを行うことにより、土木、建設業に関係している人々の生活はどんどん苦しくなっている</p> <p>・県民生活の安全、安心を確保するためにはまだまだ公共事業は必要です。公共事業費の確保をお願いします</p> <p>・調達という考え方から共に造るという考え方で事業を進めること。審査ベースにした企業評価でなく県独自の評価をもっと拡大すること</p> <p>・失われた10年15年の間に他の業界(電気、車、メーカー、小売、飲食)では血の滲むような努力で県税を払う世界を作ってきた。その間土木の世界は談合と公共のザツの上にあぐらをかき本来の努力、競争を止めてしまった。今になってその責任を世間と役所のせいにしても仕方が無い事。一般市民に迷惑のなるべくかからない手法で我々の世界を向上させて欲しい</p> <p>・ABCDランクの入札参加基準が工事価格で決められているがその地域、年度により工事価格の枠をお願いします弾力的に運用してもらいたい</p>	<p>・地元の工事は地元中小企業に窮状打開策を。先日の建設新聞によれば10月倒産業者は本年、最多の309社であり暮を控えて着々増加するよう打開策をする必要あり。ダンピング対策の徹底、現行の入札制度では経営が出来なくなり粗雑、不良工事が危惧され業者がいなくなるので、災害時に協力要請に応えることができなくなる</p> <p>・とにかく仕事量を増やして欲しい</p> <p>・業界が低価格で落札しているのは工事が0であれば100%赤字、低価格でも工事があれば20～30%の赤字ですむが、3年以上続けられ倒産に至ると思います。1日でも早い対応をお願いしたい</p> <p>・下請けに市外業者が多すぎる。</p> <p>・県の積算数値は低すぎる。県数値で全国積算表では通用しない</p> <p>・予算確保。市町村への指導支援。県外業者の排除</p> <p>・受注、竣工等の図面や書類を少なくしてほしい。提出書類が多すぎる</p> <p>・工事が減っているのに県、市の職員は減らない。設計、積算を外注(コンサルタント、設計事務所)している?</p> <p>・工事費の増額。職員のレベルアップ</p> <p>・土木に本腰を入れているかどうかを判断する。方法を模索していくことを望みます</p> <p>・山口県標準図面などの製品は同等品ならよいとなっているが実質的にはその製品を使えると圧力がかかっている。少なくとも3社ぐらいリストを上げて公平な参加広く参加できるようにしてほしい。寸法や形状などはメーカーによって少しは違いがあるのを認めて欲しい</p> <p>・工事量を増やし、分割発注を増やして欲しい</p> <p>・時代の流れで淘汰される業界であるけど減少した会社と同じ程新規に企業が増えている。応札の値段は下がり材料は上がり役所の提出書類は増える</p> <p>・予定価格を公表しない</p> <p>・土木建築事務所統合後の地域的予算(地元工事量)を確保してほしい</p> <p>・諦念</p> <p>・補助事業や補助金対策は一部の地元大手だけのためになっていることの改善</p> <p>・業界全体が数年前から共存共栄がなくなったので入札制度を大改革しなければ現状では生き延びることは出来ない</p> <p>・今の入札方式を根本的に変えなければ小手先の方策は徒労に終わる</p> <p>・下請零細企業の底上げを行うべく、厳しい監理基準を押しつけるのではなく、指導教示といった観点から技術的・経営的な相談を受け付ける部署を設置したらどうだろうか。</p> <p>・契約保証制度で、第三者工事保証(他の業者2,3社以上が工事履行の保証をする)を一つの選択肢として復活させて欲しい。</p> <p>・一括下請け、名前だけの入札の参加、他 不良業者への入札拒否。"技術者の育成"のための方策。</p> <p>・ことなかれ主義の県行政では山口県の発展は望めない。全国に先がけて、いろいろ施策をする気持ちがない以上何を言っても無駄である。</p> <p>・県の積算業務の中で特に企業局は業者から事前見積を採取しているが、設計金額にほとんど反映されていない。何のための事前採取かと思いたくなる。応札する業者がいなくなる恐れもあり、先行きわめて不安である。随意契約は良くないと思われがちだが、決してそんなことはない。もっと増やしても良い。</p> <p>・国・県・市役所は食料自給率を上げるために農地の整備を行うことを考えたかどうか。生産性と作業効率まで考慮に入れ、季節に応じた作物まで考えた農地整備を方策し、やりたい人によって頂く仕組みをつくる。</p> <p>・公共施設建設に受ければよいという考えはやめてもらいたい。少なくとも最低基準を上げていただきたい。(85%以上)</p> <p>・都市部に比べ、地方部では建設業以外には主たる収入源がなく林業・農業の状況が悪い中で、公共事業に頼るしかない。地域の状況に即した予算配分をしていただきたい。</p> <p>・年間を通して一定の公共工事が必要です。絶対に建設業は必要な業種です。中小企業は大変苦しい生活をしております。何とか生活に影響しない程度の仕事量を期待しております。</p>	
--	---	--

- ・技術者の養成。厚みがなければ厳しすぎる施工体制を維持できない
- ・利益が少ない分受注を増やして利益を確保したいから
- ・工事費の下落に伴い受注金額を守るためには従業員を増やさないと維持できない
- ・才能ある若者を立派な技術者に育てたい…とは思っているのですが…増やせない
- ・管理が増したため
- ・事業拡大には不安定要因が多いため
- ・仕事が若干増えている
- ・将来を見据えて
- ・資格者の増員による受注の増大

- ・仕事量が適当
- ・現状維持がやっと 2件
- ・工事量の減少により最低限度の人員としている 2件
- ・品質確保、技術の継承からも安易な削減は避けるべき
- ・極度に削減すると会社として施工や災害対応上のシステムが成り立たなくなる
- ・ピーク時に比べて半分になっている。これ以上削減すると仕事にならない
- ・削減済み
- ・仕事の受注が見込めない 3件
- ・仕事の受注が見込めない負荷量を見ながら検討したい 2件
- ・季節で多い少ないがあるので
- ・業種及び年間売上げが極端に変化しない限り自然減に対応する雇用に推移する予定
- ・直近の工事増減に慎重でありたい。弊社の現在の實力では今ぐらいがベストパフォーマンス
- ・競争の激化
- ・企業の若返りが必要

- ・労務費の削減 2件
- ・将来的展望が見えない 2件
- ・低価格では新規雇用は出来ない。マイナス等が出せないのでは若者が居なくなる
- ・受注量が減少している 6件
- ・仕事がない 4件
- ・資金繰りが厳しく倒産へ 2件
- ・赤字拡大するのみ 2件
- ・一般管理費の削減
- ・廃業する予定
- ・経費を削減(リスト等)するしか望みが無い 2件
- ・過当競争で利益が出ないので、工事が少ない時に給料が払えない 2件

について

- ・今までが安すぎる
- ・業績が落ち込む事が無い現状において
- ・従業員の生活アップのため
- ・やる気をおこさせる

- ・受注単価が上がらないので 2件
- ・軌道に乗るまで
- ・7～8年給与は上げていないが、コスト利益等を考えると上げるわけにはいかない
- ・経営は楽ではないが、従業員の生活を考えると下げることができない 2件
- ・仕事量、利益とも減少する状況で現状維持が精一杯 4件
- ・上げて消費を増やすべきだが、現状では難しい
- ・上げる環境になれば上げたい
- ・最低限まで下げているが(昇給・賞与なし)いつまで社員のモチベーションが持つか不安

- ・利益がないから 16件
- ・社会保健が高すぎる
- ・廃業する予定
- ・工事内容の不価値が悪い
- ・経費のバランス
- ・人件費の削減以外に方法がないため
- ・このままの状況では福利厚生費等が捻出できないため
- ・年々利益率が減少し労務単価が下がっている 2件
- ・技術者、労務者も将来展望と行政からの資格要件の要求で増員せざるを得なかった
- ・労務単価の減少・高齢により効率減・労務単価の減により若者が少ない
- ・利益の減少と材料の高騰

価格入札が他業種との所得格差に与える影響について

- ・財源が税金という事で特に世論の関心が強い。全天候型・受注生産で同規格同品質のものを作るのに本来価格格差が大幅にあってはおかしい。このままいけば末端の実労働者がいなくなる
- ・原油高等で製品、材料は値上げする中、受注単価は下がるのが現状
- ・給料は増えない。マイナスは払えない。福利厚生費は上がる。物品もあがる

- ・リニューアル事業の比率を大幅に上げ県民に公共事業の重要性を理解してもらうべき
- ・無駄かどうかの評価は結果であり、毎年観測史上初の気象状況ではやり過ぎないはず、災害が起きれば行政のせいになる。インフラ整備を止めると後に変な事になる。公共物は営利目的ばかりではないはずなので必要なものは必要
- ・事業予算の取組みに対して行政と民間レベルでは温度差がある様に思う

指名入札の是非について

- ・入札の適正な値段で決めるべき
- ・出る杭は打たれる
- ・一般入札は多数参加できる。最低価格を上げて欲しい。出来ない金額での落札は変である
- ・まだまだ役所指導と思われる談合が多い 2件
- ・誰でも参加できる 3件
- ・事案によって異なる。災害復旧等は指名でも良い。工事の内容によって考えればよい、金額によって一律に分けるのは不可
- ・事業規模、施工難易度を考慮した一般競争入札で拡大すべき
- ・特定企業への偏った発注を防ぐため
- ・現状の公募、簡易公募方式で充分と思う

- ・専門工事業種を生かすべき 4件
- ・全く業種の違う企業が書類だけで参加し、落札後は丸投げを行う可能性大だから
- ・施工能力のない業者の排除 10件
- ・入札事業社が多い 2件
- ・入札参加選択権があるということは、悪い工事は参加しないという事に繋がる。儲かる儲からないではなくやるべき事を確実に遂行することが大事
- ・地域経済を守る上でも指名入札
- ・一般競争入札は発注者側の責任回避の制度である
- ・一段と低価格が生じる
- ・会社の体質と工事に対する責任量の違い
- ・事業規模等を考えて
- ・悪徳業者や商社的(ピンハネ)業者の参入を防ぎたい
- ・協会員優先の指名を行うべき

- ・一般にすればするほど競争激化
- ・発注者側にとって適正な能力を持った業者が指名できる
- ・公共事業なので広く公平に配るべき。一社集中は将来のためにならず業者が減れば結局の所工事費の高騰に繋がる
- ・一般入札にすると大手企業が全て落札する可能性がある
- ・入札方法はどちらでもよい。落札価格が問題である
- ・あまり小さい工事を一般入札ですべきでない
- ・実績のある業者へ
- ・入札書類が多すぎるのでランクによる指名
- ・中小業者として地域に生きる企業者は雇用等のリズムがとり難い
- ・地域や業種に不適当な不特定な業者が入ってくると適正な競争でないものになる
- ・専門業者外の受注もありえるため品質の低下を招きかねない

- ・一般入札は弱者排除につながるし指名入札は利権を生み不正に繋がる可能性を有している
- ・金額に応じて
- ・ケースバイケース

拡大について

- ・拡大でなく強化を。地元業者は地域の災害時に対応が早く出来、災害の状況により異なる問題点もよく分かる
- ・仕事量の拡大 2件
- ・ある程度地場産業を守るべき
- ・工事発注の増
- ・金額に応じて
- ・技術の競争
- ・地方行政の役割が今後増加する以上方向性としては自然である
- ・地方から中央へ

- ・地元の工事は地元業者がやるべき
- ・将来展望が開けない時期、技術者等人員整理の方向では問題あり
- ・業者数が増になるから
- ・地域要件の拡大は低価格入札を助長する
- ・地域の活気に繋がらない
- ・メンテナンス等を考えれば拡大を図るべきでない
- ・新たな競争が始まり、また落札価格が下がる 2件
- ・地元の中小的保護は地域外大企業の独占を防ぐためでもある
- ・他県がそうだから
- ・地域の業者が生き残り地域経済雇用のためにも
- ・県内の同格と入札したい。地域のABC(人数合せ)のミックスはごめんです
- ・地域性の考慮
- ・水道工事は修理が伴うため遠くに行けない

- ・各自の会社の能力を評価してもらえる
- ・地域や地元のために労した事柄に報いて欲しい
- ・この会社は何が得意なのかで判断して欲しい。地域も考慮する
- ・受注の機会が増える
- ・価格だけで決定しないところにメリットを感じるが、基準内容がどうかと言われると疑問

- ・ダンピング防止及び技術力のある会社が受注できる
- ・県のランク付けがあるのでそれが無駄になる
- ・工事が少ないので意味がない
- ・あまり厳しくやると正しいことでも意見を言えなくなる
- ・総合評価方式は大きな業者ほど点数が良くなる
- ・技術力を問う事は必要である

- ・会社の実力がある程度ハッキリするだろうと思う。あと5年間位はこの手の競争レベルまで皆が追いつかない。戸惑いが多いと思う
- ・単純な形式が望ましい
- ・入札前に多大な時間と労力を費やす上、不公平感のある評価項目のため 3件
- ・売上げの少ない業者は仕事量が少なくなる
- ・単なる行政の方式で実質内容が伴わない
- ・総合評価方式に替わる新方式なら良い。CD等級にも対応できるもの
- ・受注できるかできないか分からない工事に対してのコストがかかり過ぎる
- ・評価の部分が不透明である。公平性に欠ける

事前公表の是非について

- ・無駄な労力は必要ない。予定価格よりある程度落札金額が下がる
- ・疑心暗鬼にならなくてすむ
- ・公共事業だから
- ・発注者側との癒着がない
- ・役所の積算ミスが事前に分かる
- ・低価格落札がなくなる
- ・談合防止のため
- ・発注者側の積算要領を許せるだけ公表する
- ・一応役所のかんがえる適正がハッキリしてよいし、どうせ予定より高く入れても落札しない
- ・落札率で競争性の有無を問われないのが前提です
- ・積算の目安となる

- ・落札予定価格は公表すべきではないが、落札制限価格は公表した方が良い
- ・役所の権限強化。ひいては官制談合につながる
- ・入札案件は業者がきちんと採算すべきである 4件
- ・真の技術者の枯渇
- ・最低価格を上げるためにも公表するべきでない
- ・自社で積算しないで応札する業者が出てくる 11件
- ・各社で十分な積算をすべき
- ・ダンピング(実施積算なし)の横行 2件
- ・5%~10%切った勝負はもったいないから
- ・行政の逃げ
- ・価格を公表するとそれを基準として歩引率や低入札の計算をする
- ・入札金額が一定の範囲内に集中する事がなくなる
- ・見積もり、実行予算などに力を入れず公表価格の何%下げだけで考えるため
- ・低価格入札が増える
- ・指名入札であれば事前公表はあっても良い
- ・施工方法が各社により差があるため

金額について

- ・適正な利益確保をするため 2件
- ・実際に施工出来る見積りをし結果的に%がでる
- ・最低落札価格のラインを検討してそこから入札金額で施工可能か検討している
- ・落札希望の物件のみ積算している(指名競争入札時) 4件
- ・落札時の他の工事状況により考え、落札可能であれば慎重を期する
- ・内訳書が必要となるから 3件
- ・正確な原価の把握するためには当然のこと 2件
- ・仕事内容が読める 2件
- ・各工事が弊社の浮沈に関するのに当然です 3件
- ・慎重な積算を行うと%だけで応札する相手に勝てない
- ・入札前に大きな間違いが発見できる
- ・実行予算を検討している 2件
- ・入札に参加するのであれば当たり前 2件
- ・予定価格に不安がある
- ・100円単位の入札結果は不合理。つぶれそうな企業でも受注している
- ・予定価格が全て正しいとは限らず内容に抜けがある場合があるから

- ・工事が少ないため27%~30%でなければ取れない
- ・積算してもダンピングをするので慎重な積算しても意味がない 3件
- ・慎重な積算をしているが入札時には公表の%で応札している 2件
- ・まともな積算でひろっていない。数量も物価も現実とかけ離れている
- ・積算件数が多かったり経費などの関係
- ・積算しなくてよいので
- ・受注するためやむを得ず

- ・工事の施工実績を10年以上にしていきたい。10年では工事が発注受注がないので短すぎる。せめて15年にすべき
- ・今年建築Cランクに落下。昨年までBランクで年2回位の指名では実績なんて夢の夢。今年は1回の指名なし。年最低5回位の指名が欲しい
- ・入札、引相には廻ってこない(入札依頼がない)
- ・予定価格を公表しない旧方式に戻してほしい
- ・分離発注の推進、経営審査の評価点の拡大、一般入札制度の基準の拡大
- ・低価格を引き上げべきである。安全で適切な工事をするため
- ・最低入札は失格にすること
- ・適正な業者を選定してほしい(工事能力がない業者が多過ぎる)
- ・建設業界のことを考えていただき大変ありがたく思います。
- ・公共工事の依存度を低くするため近年公共工事を元請で行っていない
- ・県内業者の指名優先。労務費等単価の見直し
- ・電子入札反対。工事の受注ぐらいいは人対人でやつてほしい
- ・昔の入札制度が良い
- ・低入価格の仕上げ85%まで
- ・調査基準は公表されてないし県のさじ加減によっているものと思われる。基準があるくらいなら最低制限価格の公表を行うべき
- ・代理人1人を工事1件に付いて1人は止めて、工事金額例えば2000万までに付き1人とかにすると業者は助かる
- ・100万程度の入札に20社以上参加させ原価割れの応札が続いています。そんなに安いのが良ければ一市民として入札に対応する。役人の給料も入札で安い民間企業に支えて欲しい
- ・真剣に経営をしている業者を公正な入札制度で守ってほしい
- ・土木建設業者にも県にも。本気で考える人知恵のある人はいないようです
- ・小規模事業者に対する施策が何も無い。相談にいつでも難しいと言われているだけ
- ・工事は誰でも施工できると思わず経験豊かな業者に指名入札の方がよい
- ・業種によっては分離発注されている業種にも関わらず業者の全体数が少ないため入札が行われ
ない。指名入札を一般入札にするか一土木事務所を複数に広げてほしい
- ・工夫改革の余地がほとんどない。仕様書をもとにした現行の入札方式は間違っている。国など
公共建設土木事業総て改正を求む
- ・業種別に入札制度のやり方を考えるべきであり、工事内容別でもやり方を変えるべきではないか、
特に購入材料や購入機器の比率が大きい工事や特殊工法を要求される工事等、事前見積に
頼らざるを得ないものについては恣意が入り易いため、より柔軟な入れ方を確立すべきでは
ないかと思う。
- ・規制緩和による建設業許可の乱立を容認する結果になっている。許可を出せば全社的確業者
のはず。本来であれば、許可を規制し、既存の業者数の中で篩にかけ、選別するべきだと考え
ます。そうしないと業者数は減少しない。予定価格の事前公表は好ましくないが、落札契約後
には、当該請負者との間での契約単価を取決め公表するべき。(現状は合計金額のみの契約)
- ・世間では、談合は社会悪だという認識が非常に強いが、メディアに取り上げられるほとんどが、
官僚談合であり、業界の受注秩序と混同されている懸念が強い。両者は似て非なるものであり
設計価格(この金額なら適正な税金の使途範囲)を上回る価格での受注は元々できないので、
設計価格は適正価格という概念を行政がもっとアピールして欲しい。
- ・予定価格を公表せず、発注者・業者がもっと真摯な姿勢で参加する入札にして欲しい。積算ミス
をした発注側にもペナルティを科し、積算できない業者も締め出して欲しい。技術者の社会的地位の向
上と、定年後の実力者の雇用も確保でき、技術者の教育も出来る。(ただし、落札価格は上が
ると思われる。)汚職における厳罰と最低品質確保価格の設定などが必要かもしれない。
- ・県職員はもっと技術的研鑽をすべき。勉強不足であり、努力している様子もない。技術職ならそ
れなりに現場の状況を把握すべき。
- ・官製談合は許されないが業者間での話し合いや調整は何ら問題ない。発注者の積算価格(=適
正価格)による無駄な競争をせず、適正な価格で落札することが双方にとってメリットになると思う。

- ・業界とのコミュニケーションをもっと図るべき。県といわず市町村を含めて対策の意識を持つべき努力して欲しい。上からの押し付けのような施策は止めるべき。
- ・県が地元の建設業界に求めている事を明確にすべきであり、公共インフラを整備していく、あるいは県内の防災対策を考える上で何が必要なかを業界に示すべきと考えます。今時、地域の雇用のために、業者をなんとか存在させると考えるのは間違い。極端に言えば本当に必要な業者を残すために、業者数が半分になる位の施策を考えたいほうが良いと思われます。
- ・不正、不適格業者排除の点から技術者重複配置を防止するシステムを構築して欲しい。(国、県、市町村工事までチェック出来るシステム、元請・下請にかかわらず主任技術者の専任配置が把握出来るシステムが必要である。)
- ・完成保証保険の充実でダンピング防止。以前県から、20年度から出来得るようなニュアンスを聞いたことがあります。
- ・県の監理課がやる建設業支援セミナーや他業種への転換セミナーは経営革新と称して聞こえはいいが、実態は「建設業を止めよ」ということであり、「他へ行けばバラ色」を信じてを転業副業して失敗している全国の事例がある。県のうまい話には乗らないが、懸命で地道でも現在の本業を続ける事のほうがいい。支援方策の有効なものは現在の等級ABCDの4等級を、ABCDEFの6等級程度に拡大し、きめ細かい発注を行い、平等に入札機会を与える事だと思う。現状は皆が低入札をやるから、うちもやる図式になっていて、この中で落札しようと思ったら相当突っ込んでいかないと取れない。取らないと元々少ない工事が確保できない。採算割れで取るから取っても地獄、取らなくても地獄の状況。企業体力は落ち、最低の業界がこの業界です。