

I. 入札制度について

(1) 県内企業の活用と価格競争方式の拡大を要望します。

要望内容

「持続可能で活力ある地域づくり」には、地域経済の活性化や雇用の確保に努力している「地域に根差した健全な企業の育成」が不可欠と考えます。地域経済を支える測量設計業の経営基盤の強化とそれを支える人材の確保・育成を推進するために、「県内本店」の地域要件を設定し、鹿児島県に本店を有する企業の受注機会の拡大をお願いします。具体的には以下の業務での設定を希望します。

1、道路の予備・詳細設計業務（歩道・交差点等を含む） 2、道路の舗装設計業務

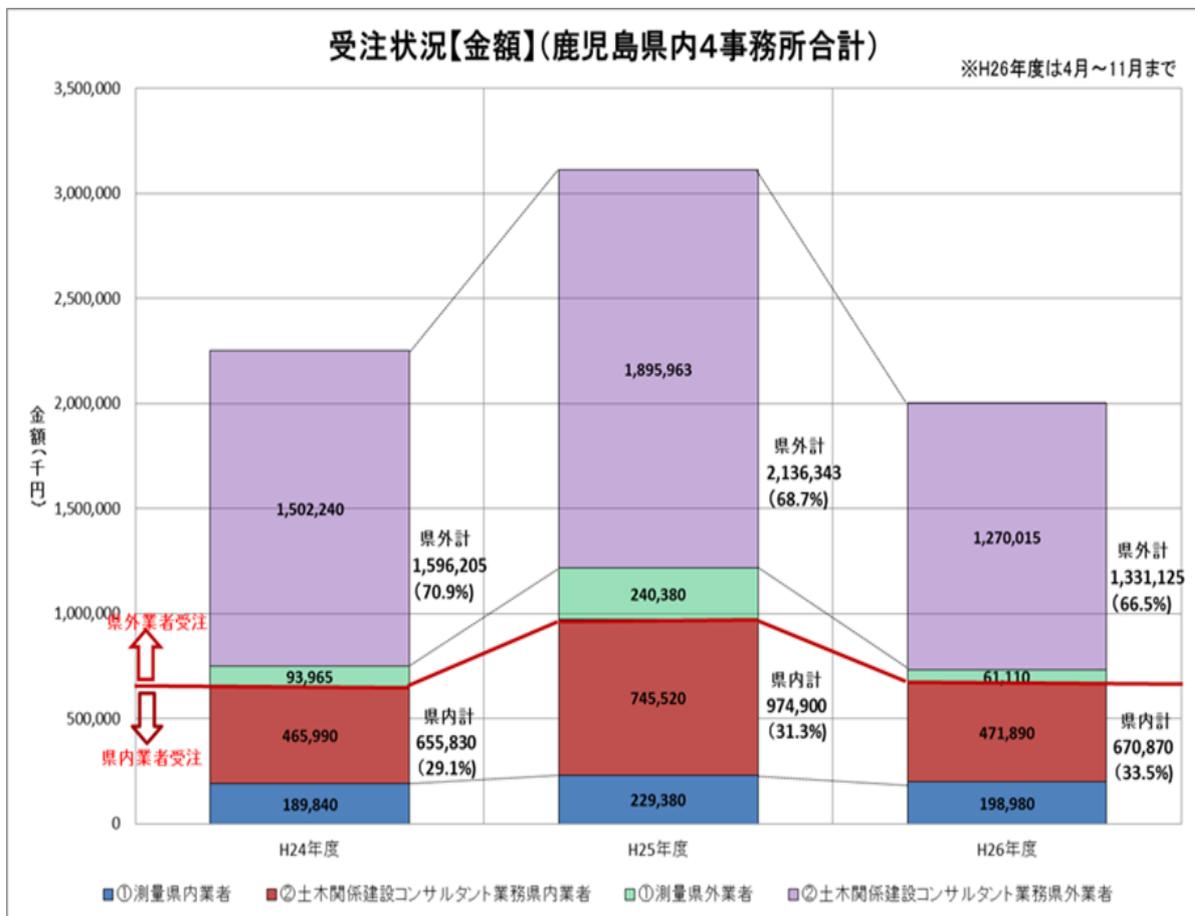
3、道路共同溝設計業務 4、道路防災点検業務 5、橋梁設計業務（小規模）

6、橋梁点検業務 7、築堤・護岸詳細設計業務 8、砂防堰堤・床固工等の設計業務

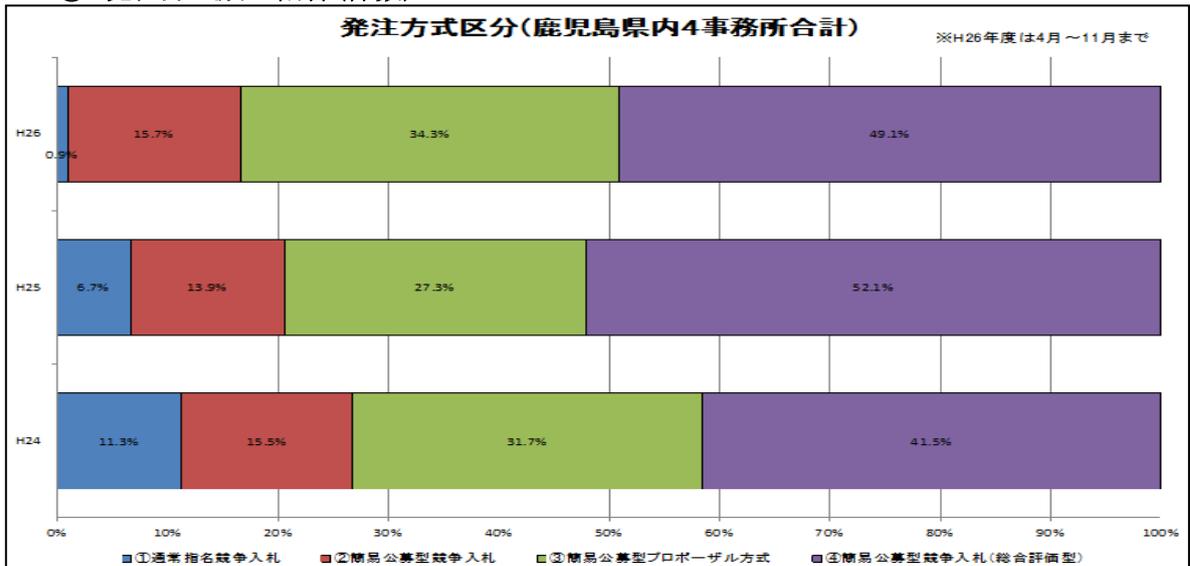
また、「建設コンサルタント業務等におけるプロポーザル方式及び総合評価落札方式等の運用（平成25年4月）」による標準的な業務内容に応じた発注方式事例において、「価格競争方式と総合評価落札方式の境界上の業務で予定価格が1000万円を超える場合は総合評価落札方式を基本とする。」とありますが、1000万円を超えても価格競争方式の採用をお願いします。

測量業務と土木関係建設コンサルタント業務について、鹿児島国道・大隅河川国道・川内川河川・鶴田ダム管理の4事務所の過去3年間（26年度は11月末まで）の受・発注状況を示します。

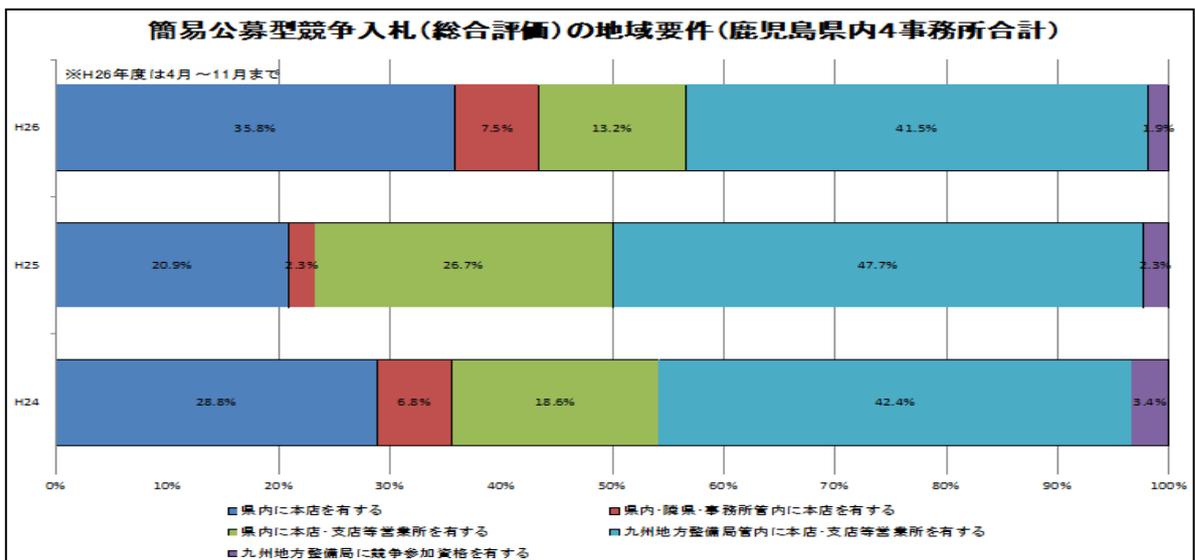
① 県内業者と県外業者の受注金額（一般競争を除く）



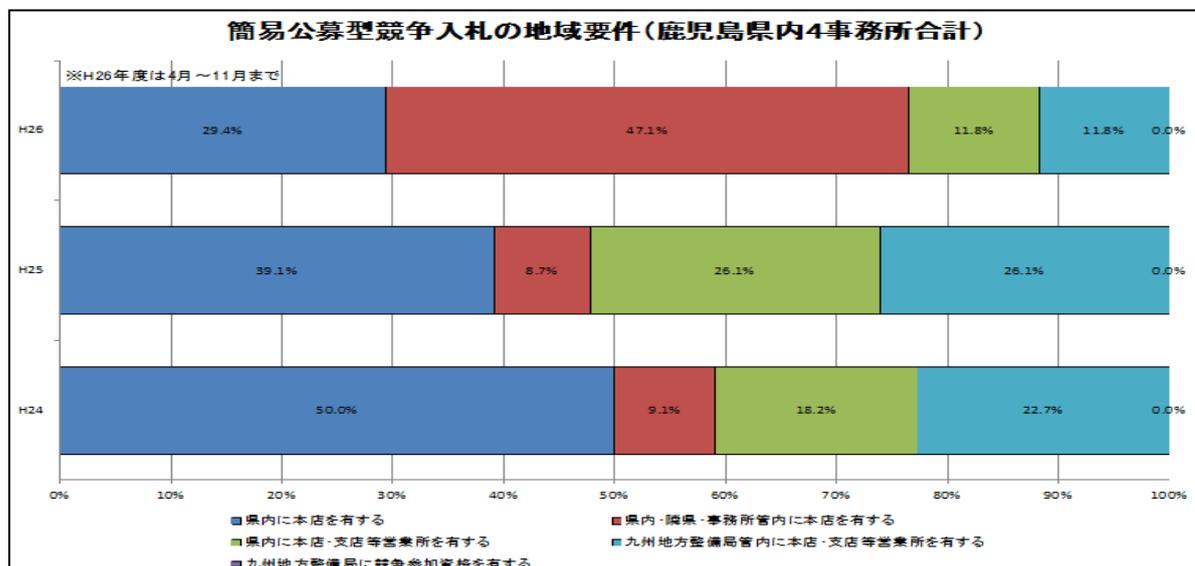
② 発注方式別の割合(件数)



③ 地域要件の設定状況【簡易公募型競争入札(総合評価)】



④ 地域要件の設定状況【簡易公募型競争入札】



- ・地域要件の設定については「効率的かつ十分な成果が得られるとともに、競争性が確認できる場合を基本の条件として、設定することができる」とガイドラインに公表されており、それに基づいて運用している。また、地元向け業務については、競争性・公平性を確保しつつ地域要件の設定を行って参ります。
- ・総合評価落札方式について、業務特性に応じた運用・円滑な執行に資することを目的とし、導入拡大を行ってきたところです。平成26年6月16日以降公示する業務において、「業務内容に応じた適切な発注方式の選定図」に基づいた発注を行っているところであり、価格による選定は行っていない状況です。

(2) 総合評価における技術点の実施方針点内訳の公表を要望します。

要望内容

総合評価落札方式の技術点の評価方法の中で最も点数の高い「実施方針」においては、5項目の判断基準により評価して頂いておりますが、各項目の評価点は公表されておられません。企業の技術力・品質の向上及び技術者のモチベーション確保のために、「実施方針」の各項目の評価点を公表して頂くよう検討をお願いします。

公表については、「実施方針を一括しての公表」と統一されている。そのような意見がある事は上部機関に伝えていきたい。

(3) 技術提案書の提出期限延長をお願いします。

要望内容

選定通知をいただいてから技術提案書の提出までの期限が一週間しかありません。その期限内で、現地調査や提案書作成に対応している現状があります。また、地方の業者では、技術者が日常業務を遂行しながら提案書を作成していることから短い期間での提出は負担になることがあります。納得のいく提案書作成のため2週間程度の猶予を要望します。

ガイドラインに定められた実施手順に則り、業務の内容や発注手続きの日程を勘案しながら+α日を足して、5日、10日を割りこまないようにして設定している。一日でも延長できるように努力したい。業務内容に配慮しながら技術提案書の提出期限を適切に設定して参ります。

(4) 「総合評価落札方式」において「既存資料の閲覧」時では、電子成果の借用をお願いします。

要望内容

既存資料が紙成果品の場合における閲覧は、カメラ撮影やコピー機による複写が認められていますが、限られた時間(一時間程度)の中で業務全体を把握することは困難です。

また、閲覧資料によっては、概要版や申し送り事項(留意点など)および協議記録簿などが閲覧できない(該当項目が添付されていない)ケースがあり、問題点が不明瞭です。このようなケースでは、技術提案書作成において既設計会社が有利であると考えます。

電子媒体の複製防止など情報管理の観点から対応できない。
閲覧時間については個別に相談していただきたい。

(5) 業務評定平均点算出方法の公表および検討をお願いします。

要望内容

現状では、平均点の算出方法は公表されていません。技術評価における平均点は、一的には評価対象業務全ての平均点と考えられますが、対象年度内の業務が多いと平均値を上げることが困難で、対象年度内の業務が少ないと平均値を上げることは容易であり、評価対象業務の数が多い企業にとっては、不利となることが考えられます。平均点算出方法の公表と対象業務数による平均点の重み付けの検討をお願いします。

企業2ヶ年、技術者4ヶ年の過去の業務実績をテクリスから検索し算出している。
一概に対象業務の数が多い少ないで有利、不利に関係すると考えていない。

(6) 総合評価落札方式入札結果の早期開示を要望します。

要望内容

総合評価落札方式における入札結果の開示において結果のみはリアルタイムに公表されています。しかしながら、入札調書の様式1(総合評価落札方式評価表)および評価点内訳書は各事務所において開示時期が異なっているのが現状です。次回の業務発注に向け、各々の分析を図りながら工夫を行っていることから早期の開示をお願いします。

落札者との契約締結後に公表している。
速やかに公表できるよう善処する。

(7) 照査技術者及び担当技術者も技術評価点の対象とすることを要望します。

要望内容

現行の総合評価方落札式では、管理技術者のみの資格、成績、表彰で評価されるのが一般的です。しかし、担当技術者の技術力も成果に大きく影響します。また、設計照査は、品確法の制定もあり、品質を確保する上でも重要であり、実施方針のテーマの一つにもなっています。更に、照査技術者は成績評価の対象でもあり、その業務に精通していなければ照査が出来ず、照査精度を上げるためには相当の時間が費やされています。これらを考えれば、担当技術者及び照査技術者の実績も認めるべきであると考えます。

照査技術者については、照査技術者の配置を義務付ける業務については設定している。担当技術者についても、業務遂行上の迅速性・品質確保等を強く求める場合には必要に応じて評価項目を設定している。

I. 歩掛り・積算について

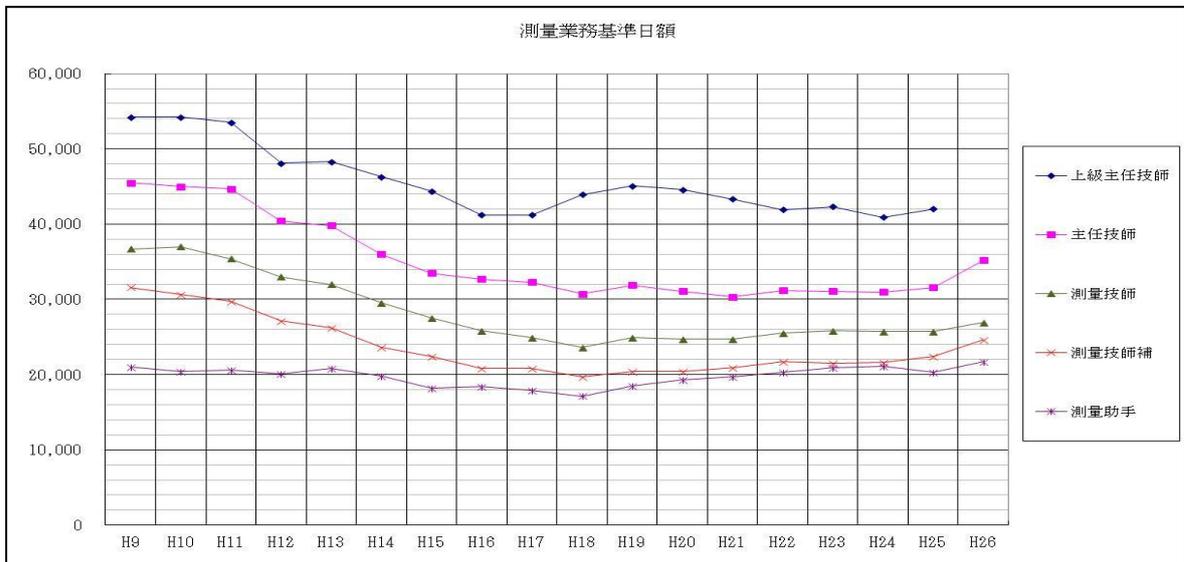
(1) 技術者単価（基準日額）の増額および単価の決定方法の変更を要望します。

要望内容

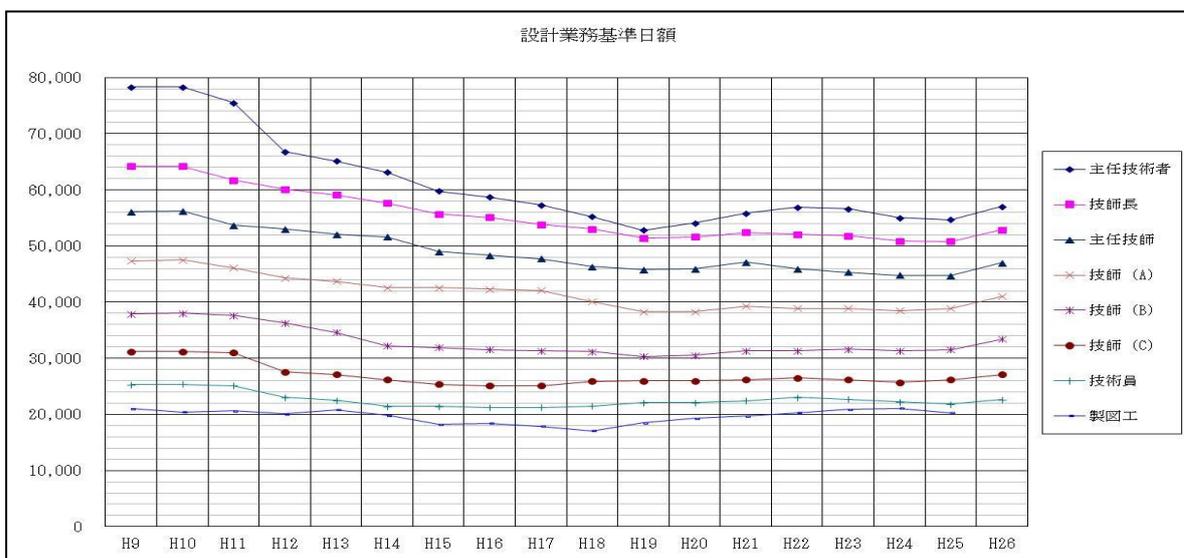
平成26年度の技術者単価は平成25年度単価と比べて設計業務平均で4%、測量業務平均で8%、合計平均で6%の増額をして頂きましたが、現状では設備投資や社員育成を十分に行うことができません。魅力ある業界としての健全な発展および次世代を担う若手技術者の確保・育成のためにも技術者単価（基準日額）の増額について更なる検討をお願い致します。（現在の技術者単価は下表の通りです。）

また、現在の技術者単価の決定方法は、毎年ヒアリング調査を行い決定していますが、我々建設コンサルタント業者は受注した業務分の売り上げでしか従業員の給与を支払うことができません。このような状況の中でヒアリング調査によって技術者単価を決定する方法では、基本給を上げることができずに技術者単価が下がる一方です。

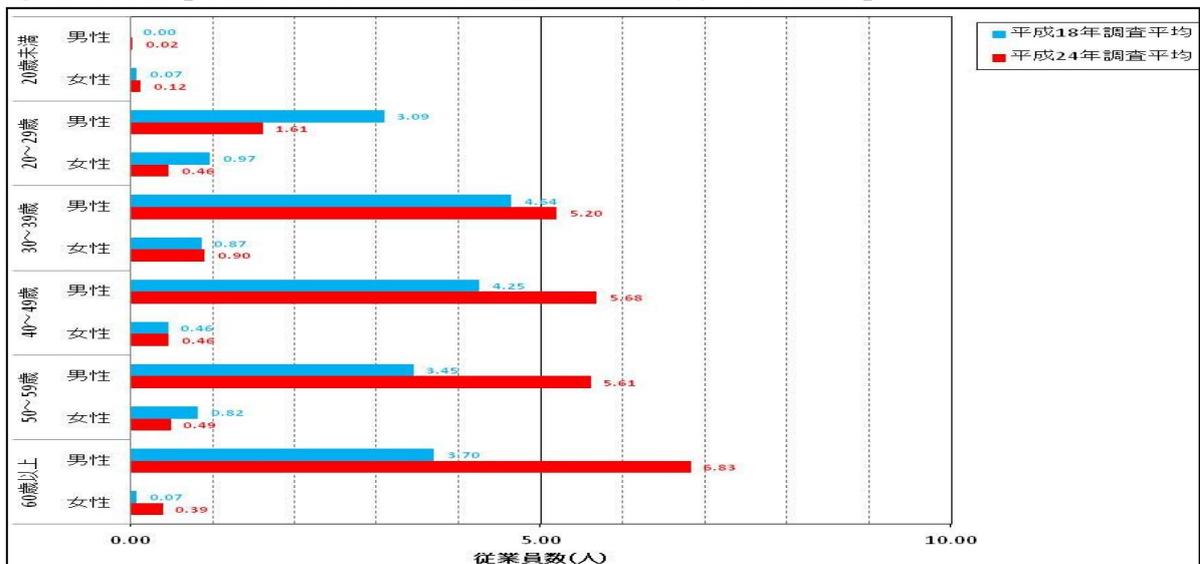
① 技術者単価【測量業務】



② 技術者単価【設計業務】



③ 参考資料【 公益社団法人 鹿児島県測量設計業協会の年齢構成 】



技術者単価は決められているため、それを使わざるを得ない。
 調査方法が実態と合わないという意見があることを上部機関に報告する。
 協会側も、九地協での意見交換の場でも出して頂きたい。

(2) 打合せ協議では実情に応じた歩掛りの運用を要望します。

要望内容

打合せ業務は、通常（初回、中間〇回、最終、納品時）で積算されています。
 実際には、積算回数以上に相当な回数の協議を行っています。発注先事務所が遠方の場合、
 短時間の打合せにおいても一日を要するなど生産性が阻害され負担となっています。実情
 に即した運用をお願いします。

特記仕様書への打合せ回数の変更協議の記載や打合せ回数が増える場合の変更協議につい
 ても検討を行いたいと考えている。

(3) 測量調査業務における安全費の拡大について要望します。

要望内容

測量・調査業務における安全費の積算は、積算基準書に示されており、交通誘導員に係わる安全費は、 $(安全費) = \{(直接測量費) - (往復経費) - (成果検定費)\} \times (安全費率)$ で積算され、その安全費率は地域区分によって2.5～4.0%が採用されています。直轄管理の路線を対象とする業務では、県公安委員会告示第112号の認定路線であることから、再委託によって、国家資格保有の交通誘導員の配置を指導されるため、前述の算定式で算出した安全費に較べ費用が高みます。このため、ハブ対策監視員等と同様に、一般管理費を加味した労務単価による積み上げ積算の検討をお願いします。

[参考]：平成26年度 公表労務単価 交通誘導員 A 10,200 円/日

実勢労務単価 交通誘導員 A 12,000 円/日

公安委員会との協議の結果、安全管理で交通誘導員の配置が必要場合は、契約変更が可能と考えている。また、公共労務単価については、今月改訂されたところです。今後とも市場の実勢価格を適切に反映できるよう上部機関に伝えて参ります。

(4) 積算条件の明示を要望します。

要望内容

総合評価落札方式業務の見積額の積算において、特記仕様書や設計書に示されている業務内容では正確な見積もりができず、調査基準価格を下回り低入札となるケースがあります。特記仕様書や設計書に、業務内容と数量、旅費交通費の基地や宿泊費、高速道路の使用の有無の計上等、具体的な積算条件の明示をお願いします。

例えば、ライトバン使用で桜島フェリー、垂水フェリー どちらを利用、高速道路利用など具体的な記載をお願いします。

旅費交通費の基地として、最も安価で短時間での交通手段により積算を行っている。積算に必要な条件については特記仕様書を通じて明示していきたい。

(5) 用地補償に於いての次の4業務について、業務内容と報酬が大きく乖離しています。歩掛の改善や整備により業務報酬の適正な支払いをお願いします。

要望内容

① 事業損失調査

求められる業務内容と歩掛に大きな隔たりがあります。例えば、全てのちり切れや不良箇所計測・展開図等作成、また、調査要領の変更で全柱傾斜調査などが加わり歩掛との間に大きな差が生じています。調査に時間がかかることで建物所有者にも立会等で負担をかけている現状もあります。

全国で統一された歩掛りであるが、現在、全国的に実態調査を実施している状況。
今後は、調査結果を踏まえ適正に歩掛りに反映させていく。

② 物件調査

特記仕様書等への記載又は指示業務のうち、業務報酬に反映されない業務が見受けられます。例えば、鉄筋コンクリート建物等の鉄筋調査です。不可視であるため建物図面がない場合、施工業者を探し、調査を行い、確認しなければなりません。また、年数の決定において、特に工作物は、設置年数の決定をするため、過去の資料収集を行います。図面がない場合は施工業者まで出向き、図面の有無を確認しなければなりません。

全国で統一された歩掛りであるが、現在、全国的に実態調査を実施し、内容を踏まえて算定している状況。
今後は、調査結果を踏まえ適正に歩掛りに反映させていく。

③ 立竹木調査

「立木の径の計測とテープ結び付け」作業として、20年度迄は「径11cm以上の立木のみ」の作業でしたが、歩掛り・積算は据え置かれたまま21年度以降は「1cm以上の立木は全て」作業することに基準が変更されています。立木調査において「11cm以上のみ」と「1cm以上全て」では計測等の労力・時間に数倍の開きがあり、現状の歩掛りと大幅に乖離しています。

全国で統一された歩掛りであるが、現在、全国的に実態調査を実施し、内容を踏まえて算定している状況。
今後は、調査結果を踏まえ適正に歩掛りに反映させていく。

④ 土地調査

土地実地調査書作成の作業内容が大幅に変更され、これまでに比べコストが大幅に増え、現状の歩掛りと乖離しています。

不動産の登記の関係等で補償コンサル協会からも同様な話を伺っている。
今後聞き取り等を行い、検討していく。

Ⅲ. 「円滑な業務遂行」について

(1) 全ての委託業務において、前払い金の支払いをお願いします。

要望内容

特に、工期が長く設定されているケースで半年を越える業務について配慮をお願いします。
交通量調査等で、短期雇用の調査員に掛る費用については月々の支払い(当日払い)です。

現状においては、直接工事に関連しているものに限るとしている。交通量調査、水質調査等、その調査によって得た資料が工事施工に関係しない場合は、前払い金の支払いを実施していない。

Ⅳ. その他

(1) 災害業務の歩掛り策定を要望します。

要望内容

昨今頻発している大規模な範囲における災害への対応には、マンパワーが不足している現実があります。災害発生地区に在る会員企業は、国だけではなく県や市町村での災害対応をも担うことが求められています。

大規模災害発生時には、可能であれば近隣地域から災害対応に精通した会員企業の支援がほしいところです。支援体制の構築には、より広域的(地整の管内全域)な体制作りが不可欠と考えます。

平成24年の九州北部豪雨災害に対する災害支援において、各県各自治体における災害対応に際して使用される歩掛りに差異があることが判明しました。

そこで、通常歩掛りに準拠した「災害歩掛」を制定して、県及び市町村に対してその活用を啓蒙・要請していただきますようお願いします。

災害に関する歩掛りについて、整備局で歩掛りは作成していない。よって、協会側で各自治体に実際の実態を示して理解して頂く努力をして頂きたい。
またその上で、しっかりと利益がでるような交渉をして頂くことが重要と考えている。