

北海道開発局 ワンデーレスポンス活動報告

北海道開発局事業振興部
技術管理課 坂場武彦

報告概要

- ・北海道開発局では、
全国に先駆けてワンデーレスポンスを実施し、
今年度からは全工事で適用しています。
- ・本報告では、これらの取組から分かった
 1. 効果と課題
 2. 今後の取組について報告するものです。

取組経緯

- H16年度
建設業界(263社)、監督員へアンケート
- H18年度: 15件工事にて試行
- H19年度: 1, 718件工事で実施
 - ・フォローアップアンケート
 - ・各開発建設部との意見交換
- H20年度 全工事へ適用中

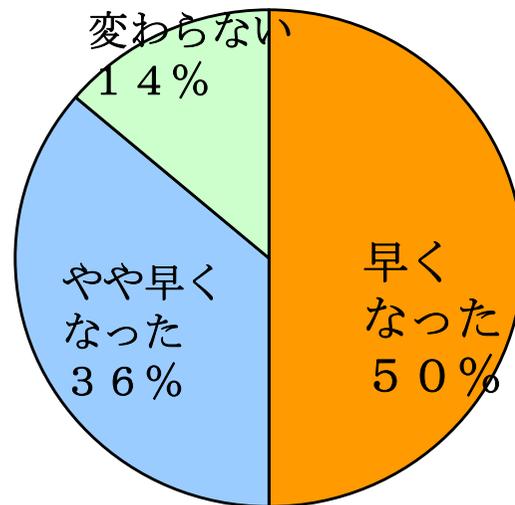
H16アンケート結果（主な批判意見）

内 容	件数及び率
協議未了で発注(用地買収、支障物件、協議等)(発注時の条件明示が不足。)	[63件 (24%)]
当初設計が悪く、変更のための時間を要する	[55件 (20.9%)]
変更打ち合わせ後に結論を出すのに時間がかかりすぎ	[30件 (11.4%)]
現場が止まることに何とも思っていない 工事の進捗に無頓着になった	[25件 (9.5%)]
工事発注前の事前調査不足（支障物件など）	[17件 (6.5%)]
監督員がマニュアルにとらわれすぎ、現場の状況に応じた判断ができない	[16件 (6.1%)]
コンサルに頼りすぎ・コンサル業務の遅れで作業がストップすることがある	[12件 (4.6%)]
監督員が上司に相談しない←→自分で判断しない (結論が出るのに時間がかかっている。)	[10件 (3.8%)]
着手遅れや中断のため冬期に施工（費用を見てもらえない）	[6件 (2.3%)]
用地課など内部の意志疎通が悪いのでは？	[2件 (0.8%)] 4

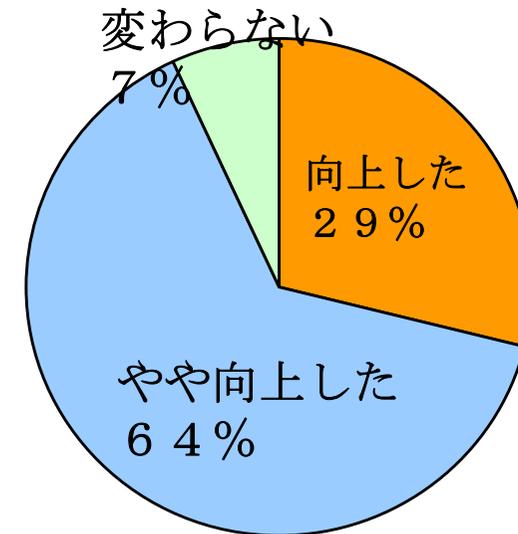
アンケート調査結果（平成18年度）

受注者回答

【発注者からの回答スピード】

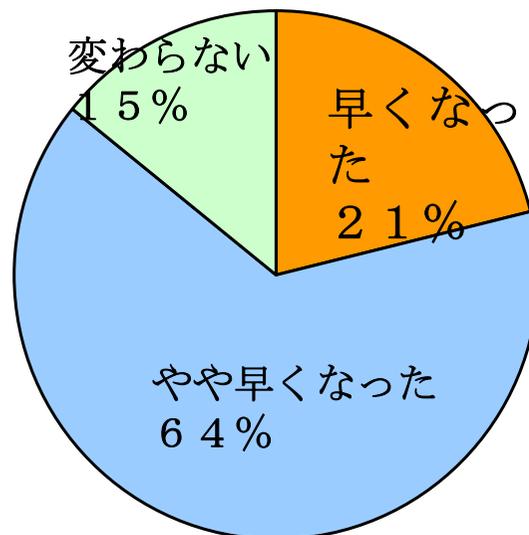


【監督員とのコミュニケーション】

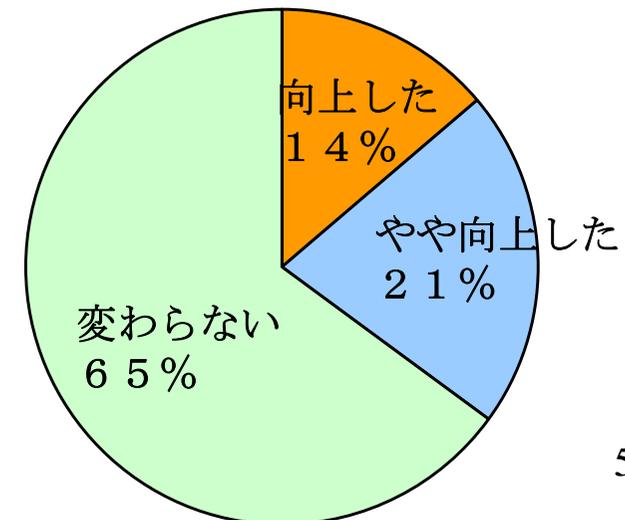


発注者回答

【受注者への回答スピード】

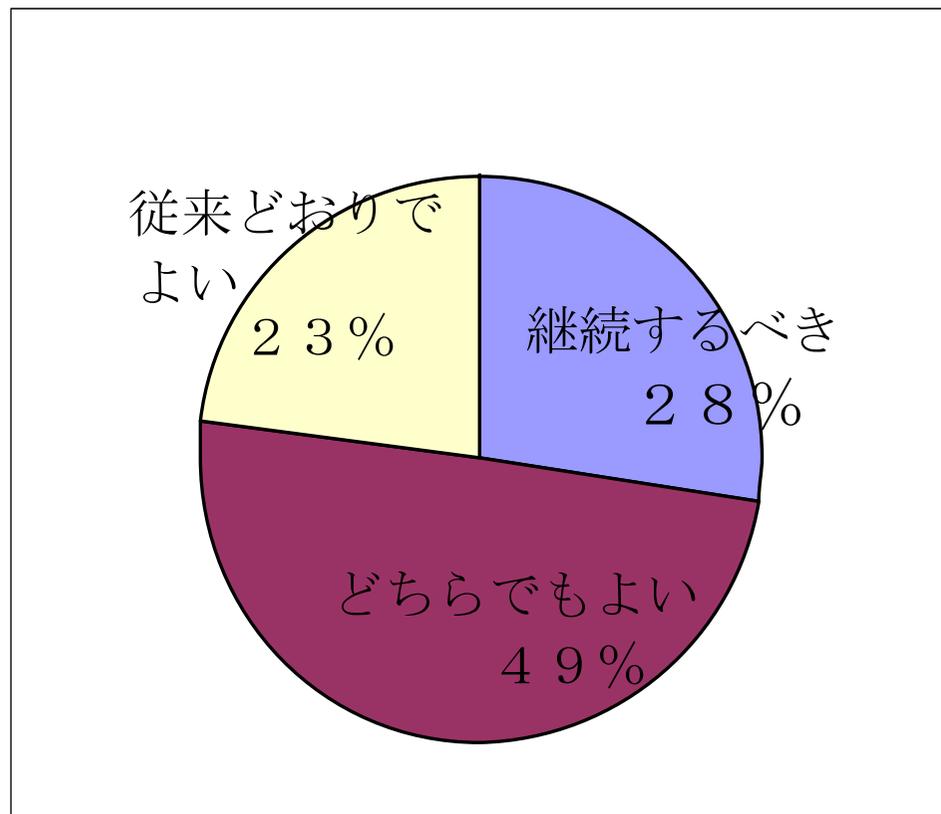


【現場代理人とのコミュニケーション】

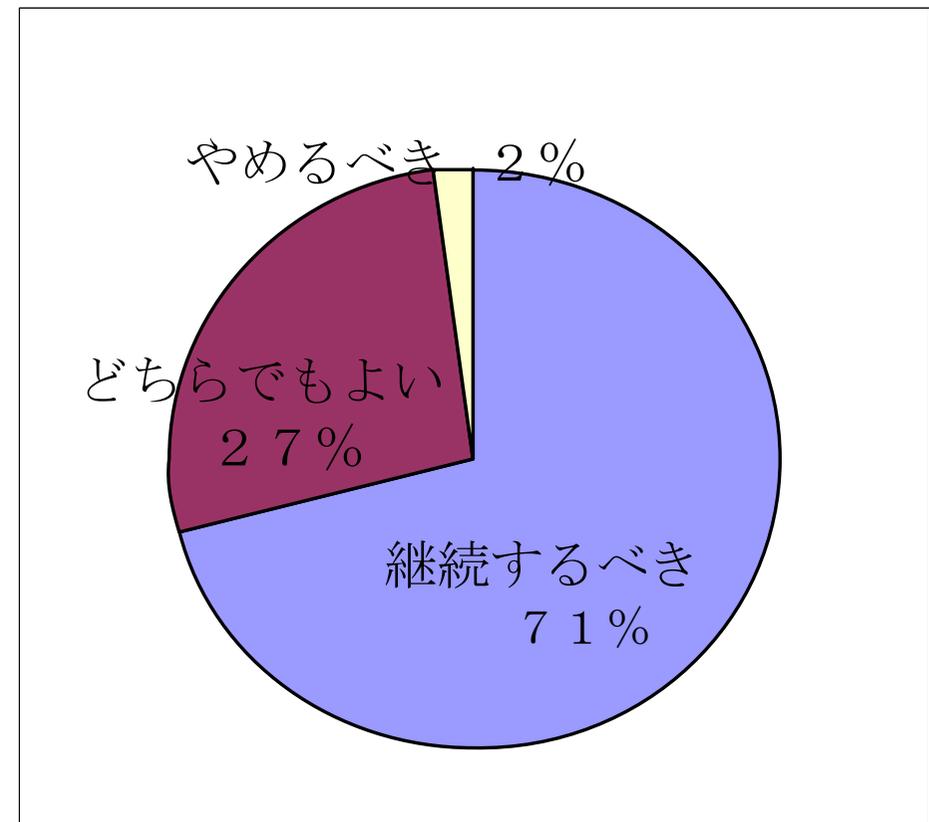


アンケート調査結果（平成19年度）

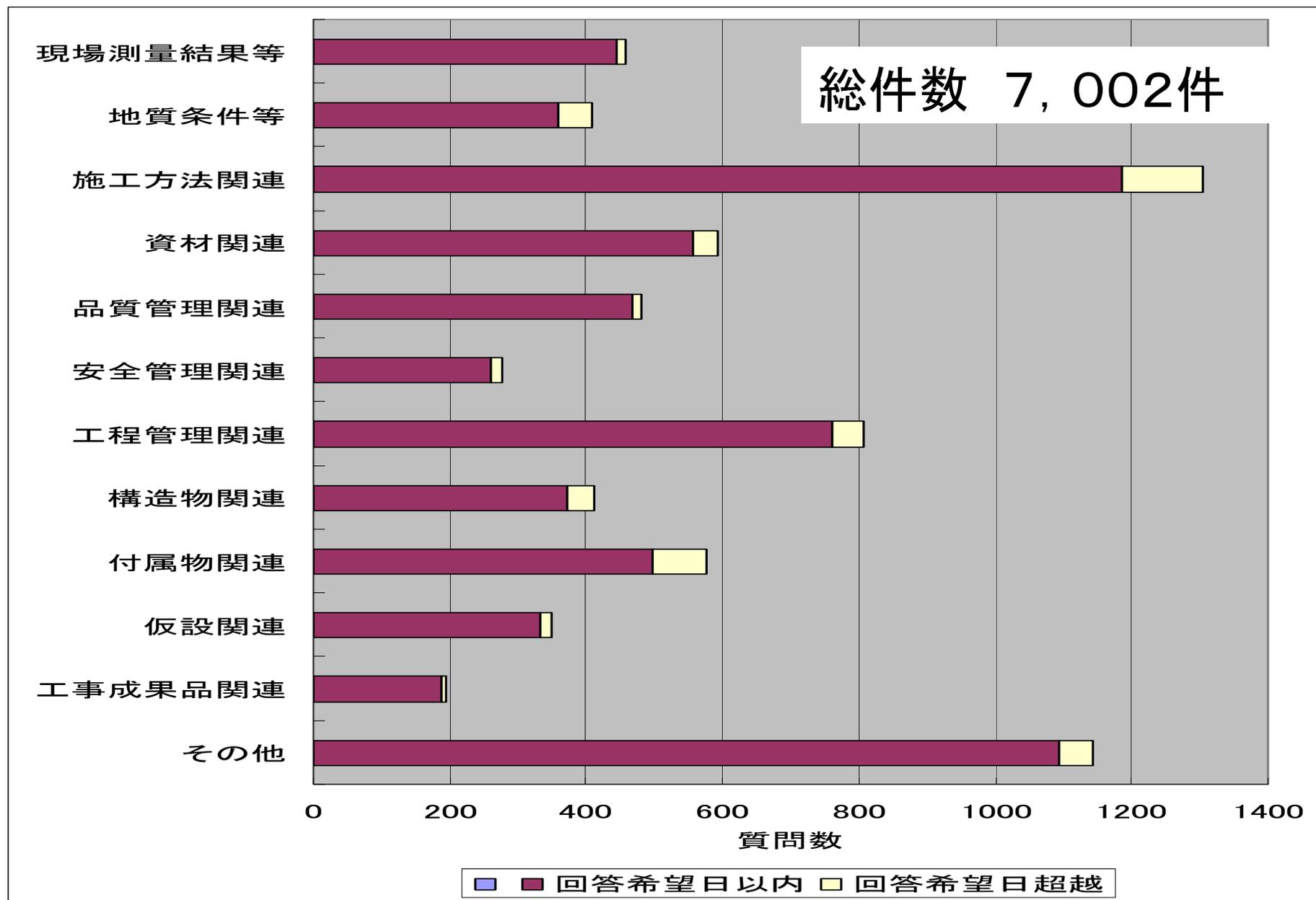
取り組みについて
(発注者回答)



取り組みについて
(受注者回答)



(質問内容別の回答希望日以内・超越件数)

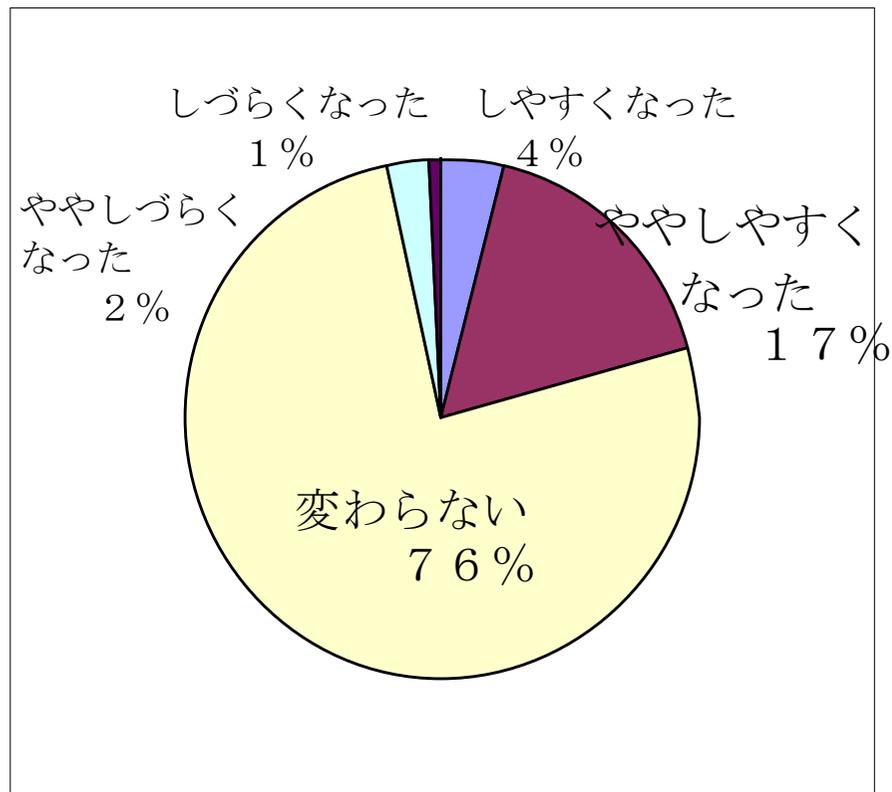


(回答に時間を要した例)

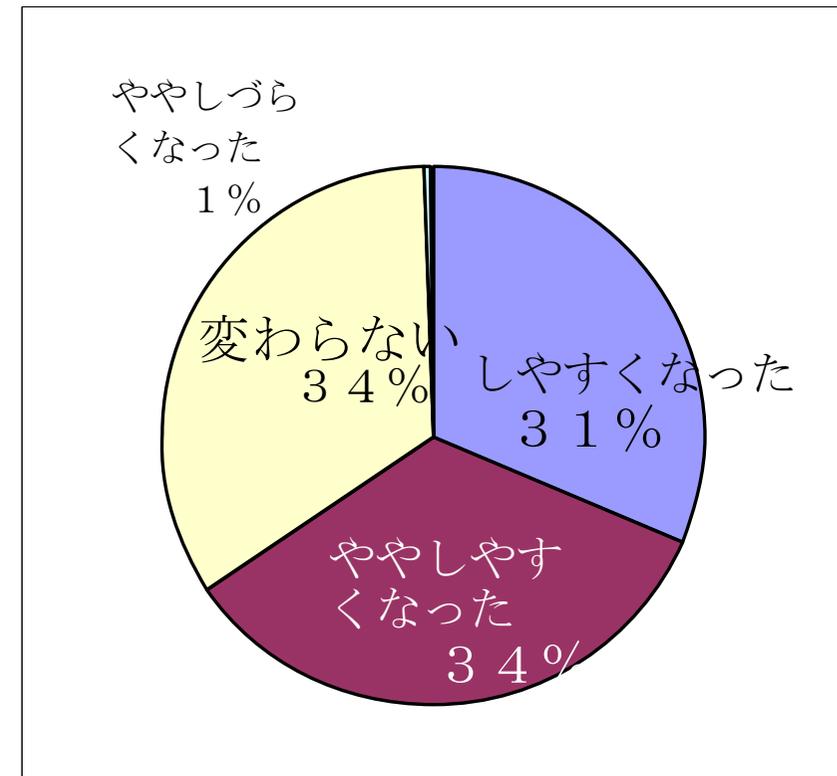
- 本部事業課との打合せが必要なため時間を要した。
- 現場条件により、構造計算の再検討が必要となった。
- 協議内容について経済比較や設計思想との相違確認を行う必要があったため時間を要した。
- 支障物件が発生したため関係機関との協議に時間を要した。
- 地先の了承を得なければならず、複数の住民に説明するのに時間を要した。…………など

工程管理・進捗管理

進捗管理のしやすさ
(発注者回答)

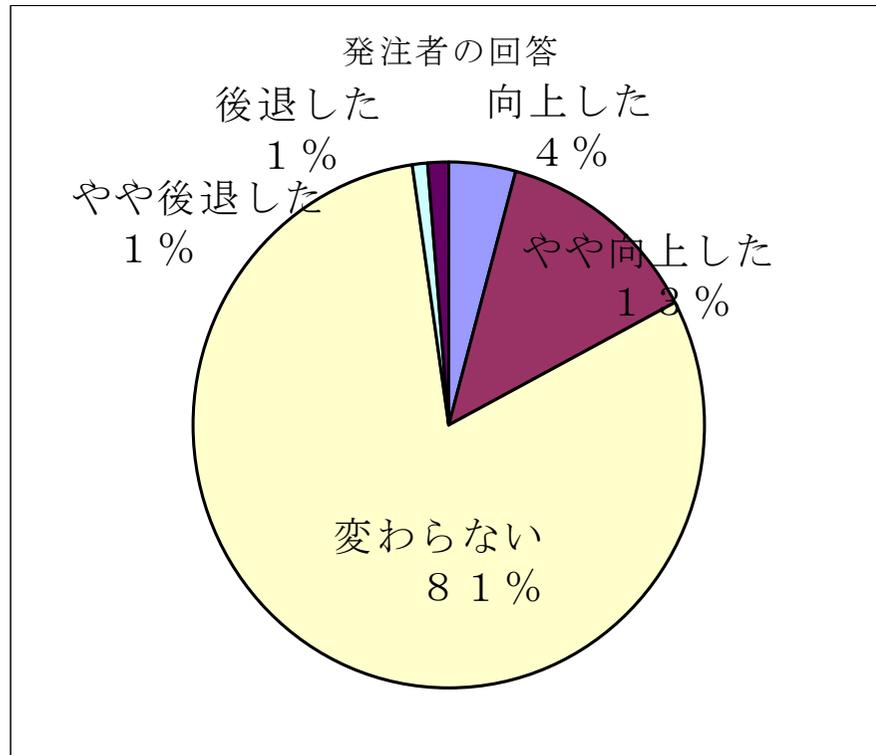


工程管理のしやすさ
(受注者回答)

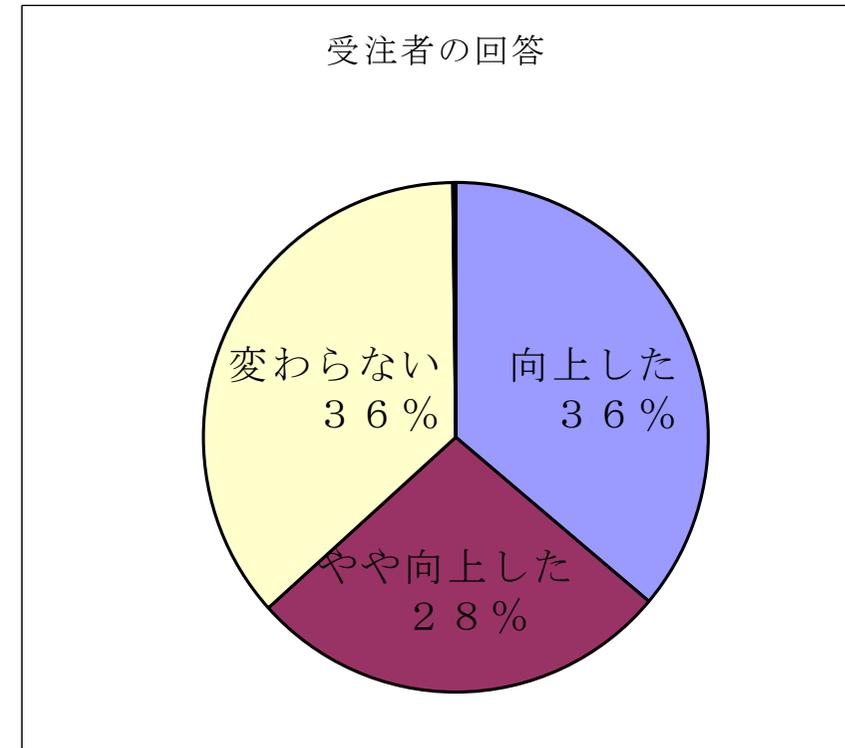


発注者と受注者間のコミュニケーション

向上したか
(発注者回答)

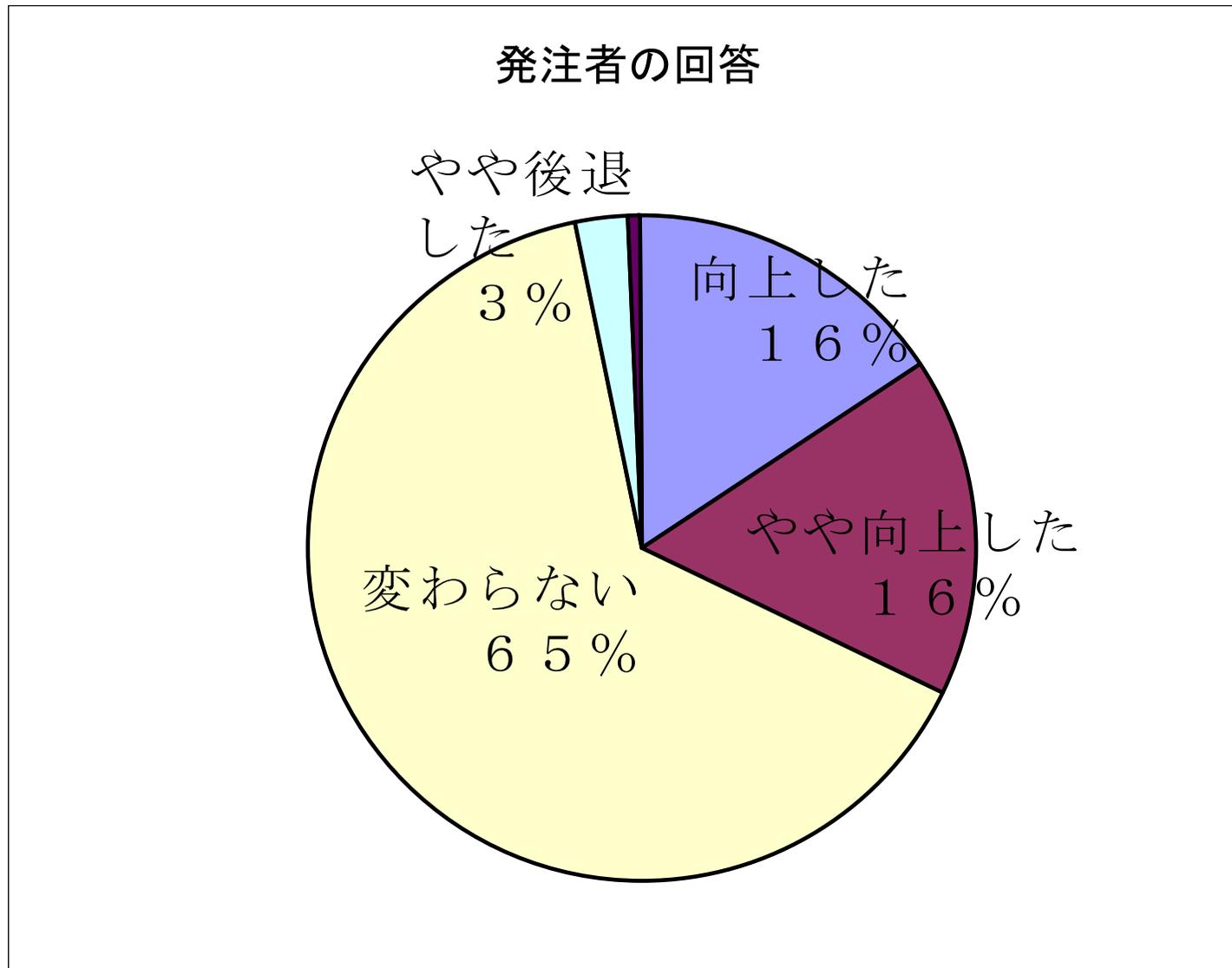


向上したか
(受注者回答)



監督員：職場内のコミュニケーション

向上したか
(発注者回答)



平成20年度 発注者所長等からの主な意見

- 発注段階で検討が不足していたものは受注者からの質問も多く、且つ回答に時間を要する。ワンデー以前にきちんとした検討を発注前にすべき。
- 請負者は、手続きのスピードも重視しているものの、工事の請負条件に係る事項(設変の有無など金額に影響する部分)や、完成後の瑕疵責任に影響する事項など(現場条件の整合性等)を気にしており、これらを円滑に進める体制、仕組みを同時に進めるべき。
- 受注者と協議する時、監督員1人で対応している状況。個人の資質に左右されることなく、主任監督員が同席するなど、組織的な対応とすべき(発注者、受注者双方から)
- 受注者はワンデーが有効と考えているが、監督員が推進しなければ効果が低いため、監督員の意識改革(甲乙対応意識)を進めるべき。一方、現場代理人の能力に大きく影響されるとの声も。
- 上司との意思疎通のし易さ、技術の蓄積に有効との声。

まとめ : 効果と課題

1. 効果

- 「受注者からの高い評価」(回答が早い、工程管理しやすさ、監督員と話しやすくなったなど)
- 「効果を実感できる事例」
 - 土質、岩盤変更などへの事前シュミレーションで実工期が短縮(受・発注者)
 - 他の業務への波及:地元協議にもワンデー対応で感謝された(発注者)
- 「意識変化」(回答が早い遅いから、現場全体の生産性を上げる視点へ)

2. 残された課題／反省

- ✓監督員と受注者の「意識乖離」
 - 受注者「継続すべき(71%)」、発注者「どちらでもよい(49%)」、継続的取組が必要
- ✓「組織的対応」の必要
 - 監督員に左右されない体制、現場の手戻りをなくし経験の少ない職員を育成する
- ✓運用面での反省
 - 新たな様式作成やフォローアップ調査等で職員へ抵抗感。フォローアップ調査は最低限に

まとめ：今後取り組みたいこと

➤ 建設現場の生産性を向上させる他の取り組みとの連携

→手戻りを生じないための当初設計や、発注条件明示の精度向上

例)設計変更審査会等の活用、「苦情事例集」の作成と対策

➤ 担当監督員の個人対応から組織的対応へ

→担当監督員に左右されない組織対応、現場代理人との意思疎通の強化

例)技術調整会議の拡大、受注者からの「相談窓口」設置

➤ 本部－事務所、発注者－コンサル－工事請負者の役割分担、責任の明確化

→責任が曖昧なグレーゾーンの解消 例)設計変更権限の明確化

➤ 発注者の意識向改革(片務性の解消、甲乙対等意識の徹底)

例)研修等の充実(受注者と苦情事例の検討分析)など

➤ 発注者として適度な緊張感確保

→現場全体のマネジメントについて受注者からの評価を受けて検証、改善

⇒客観的なアンケート評価を経年的に実施し、要因、改善策を受発注者で検討

余談ですが.....

○北海道建設業界からの要望として

→ やっと取れた工事で損はしたくない

→ 営業利益率(0.5%) : 経営努力の限界を超えている...

といわれます

○ちなみに「営業利益率」とは、

→ 売上総利益から販売費及び一般管理費を控除した利益
税金を払う前段階の利益

→ 実態をみると、売上げ規模の小さい企業ほど利益が低迷。

3億円未満の道内土木業では営業利益率がマイナス

(H19北海道建設業信用保証株式会社)

→ 他産業の利益率を見てみると、不動産業で7.7%、製造業・情報通信業で2.1%、サービス業で1.4%程度(中小企業庁調べ H17)

ある現場の損料と利益率を計算すると

現場にかかる一日当たりの機械損料

ケース1 道路改良工事

設計金額 : 89,000千円

工事概要 : 道路土工:掘削20,000m³
盛土14,000m³

地盤改良 等

作業内容	建設機械	損料(供用日)
土砂掘削	バックホウ 山積み0.8m ³ 級	18,600 円
路体盛土	ブルドーザ 排対型 15t級	19,700 円
	タイヤローラ 8~20t	10,400 円
ペーパードレーン工法	PD打ち機 打設長30m以下	91,800 円
計		140,500 円

一日当たり機械損料 **140,500円**

0.16%

⇒3日間遊ばせると営業利益はゼロ

ケース2 防波堤工事

設計金額 : 430,000千円

工事概要 : 消波工:ブロック製作・据付
800個

本体工 等

作業内容	建設機械	損料(供用日)
消波ブロック製作転地	クローラクレーン 50t吊り	43,700 円
消波ブロック運搬	トレーラ 15t積み	13,900 円
消波ブロック据付	起重機船 155t吊り	254,000 円
消波ブロック据付	引船 1000PS	71,800 円
計		383,400 円

一日当たり機械損料 **383,400円**

0.09%

⇒5日間遊ばせると営業利益はゼロ¹⁶