

ワンデーレスポンス：受注者から提起された現場の問題に対し、発注者が回答期限を設けて速やかに対処する取組。

〈請負工事〉H27年度から取組を開始、〈委託業務〉H26年度から取組を開始

【対象】 〈請負工事 (H29~)〉請負額3,500万円以上の工事、〈委託業務 (H30~)〉全ての測量業務、調査業務及び設計業務

## 取組状況（試行件数）

R6：5,775件（〈工事〉952件、〈業務〉4,823件）

## R6アンケート調査結果の概要

回答数 R6：〈工事受注者〉131名、〈業務受託者〉98名、〈発注者〉77名

【工事受注者】：『工期短縮効果』の肯定的回答が93%（前年度比±0）、『取組の有効性』の肯定的回答が97%（前年度比3ポイント増）に対し、『適切に実施』の肯定的回答が100%（前年度比15ポイント増）、『回答予定日』の肯定的回答が97%（前年度比23ポイント増）となった。

9割以上でワンデーレスポンスの有効性はあるという回答を得た。

【業務受託者】：『適切に実施』『回答予定日』『取組の有効性』の肯定的回答が81%という結果となった。

【発注者】：『適切に実施』『回答予定日』『取組の有効性』の肯定的回答が84%という結果となった。ワンデーレスポンスの有効性はあるという回答は減少している（ただしアンケートの回答者数が前年度17名に対し77名だったため、一概に比較することは困難）。

【R7取組方針】：取組みが浸透しており、過年度に比較して向上がみられ、8割以上が評価している結果となっている。令和6年10月1日以降入札の全ての工事、業務を対象とし、引き続き取り組んでいく。

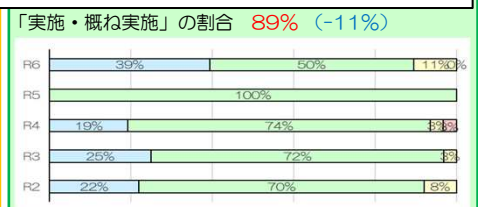
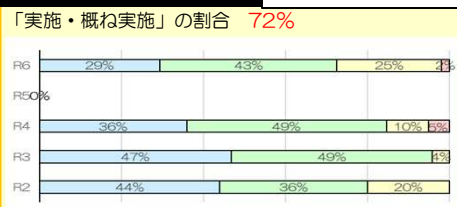
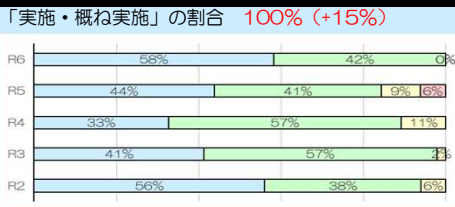
### 工事受注者

### 業務受託者

### 発注者

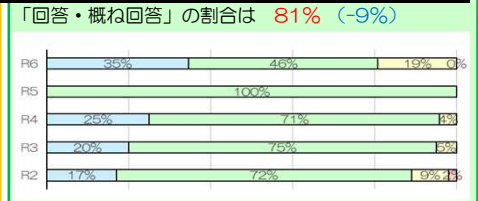
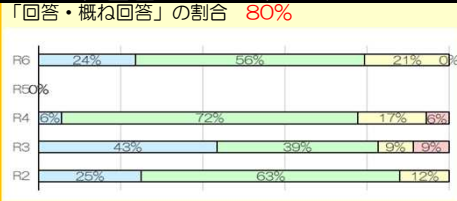
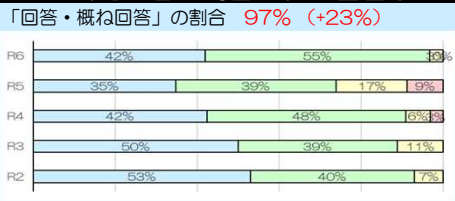
#### Q1:適切に実施されたか

□ 全て実施 □ 概ね実施 □ あまり実施されなかった □ 実施されなかった



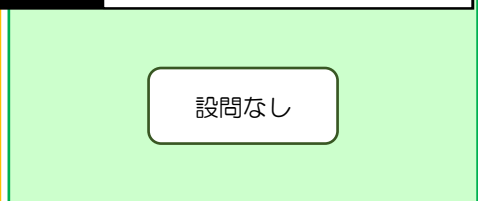
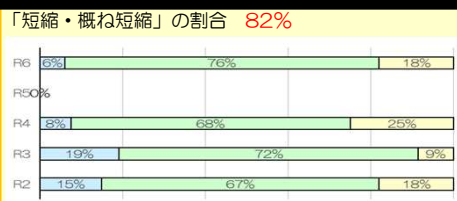
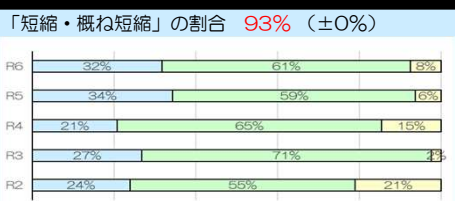
#### Q2:対応が困難な時、回答予定日を示し、回答されたか（発注者の場合は、「回答予定日を示し、回答したか」）

□ 回答あり □ 概ね回答あり □ あまり回答がない □ 回答なし



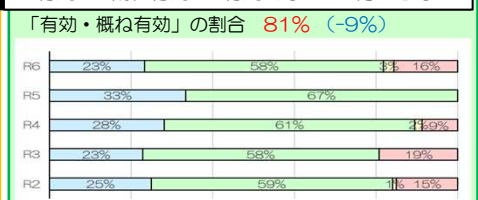
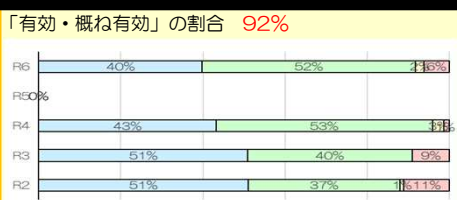
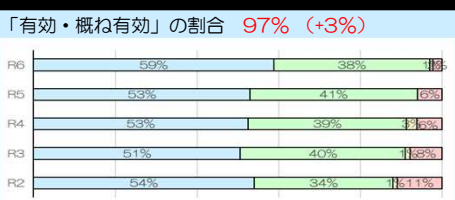
#### Q3:工期短縮効果はあったか

□ 短縮 □ 概ね短縮 □ 短縮効果なし



#### Q4:取組が有効だったか

□ 有効 □ 概ね有効 □ 有効でない □ 分からない



#### Q5:その他意見・要望等

【凡例】 青色：肯定的な意見など、赤色：改善意見など

- 全ての人や機械及び資材に対して、年々、手配が難しくなっていますので早期に回答や期限が明確になっていると手配がし易く、手配待ちによる時間のロスが無くなるので、是非、継続的に行って頂きたい。
- 建設管理部は担当の監督職員が一人で悩んでいるように感じる。回答も遅いと思う。まずは、若い監督さんが上司に相談しやすい体制を構築できないと過度な負担になると思います。

- ワンデーレスポンスは具体的な回答期限等を設定されずとも、意識を持っているだけでとても有効であると感じています。
- ワンデーが可能ならば有効ですが、実質対応が困難と思われます。1週間が妥当ではないでしょうか。1週間以上回答が遅れると進捗に支障をきたすと思われます。

- 発注者、受注者共に有益な取組であると思う。
- 実際に担当には確認していませんが、おそらくワンデーレスポンスを意識して実施している現場は少ないと思います。経験のある主任監督員や総括監督員の指導がとても重要かと思います。