

国土交通省発注の調査・設計等業務における 広域企業と地域企業の競合に関する一考察

南 昌宏¹・大谷 悟²・森田 康夫³・吉田 純士⁴

¹非会員 国土交通省国土技術政策総合研究所 (〒305-0804 茨城県つくば市旭一番地)

E-mail: minami-m925a@nilim.go.jp

²正会員 国土交通省近畿地方整備局猪名川河川事務所 (〒563-0027大阪府池田市上池田二丁目2-39)

E-mail: ootani-s86wk@kkr.mlit.go.jp

³正会員 国土交通省国土技術政策総合研究所 (〒305-0804 茨城県つくば市旭一番地)

E-mail: morita-y92tc@nilim.go.jp

⁴正会員 国土交通省国土技術政策総合研究所 (〒305-0804 茨城県つくば市旭一番地)

E-mail: yoshida-j23j@nilim.go.jp

調査・設計等業務を担う建設コンサルタントは、広域(大手)企業、地域(中小)企業及びその中間にある準広域企業に大別される。近年、災害直後の現地確認や点検、応急復旧等に即時対応できる地域企業の重要性がこれまで以上に注目されるようになった。

本論は、建設コンサルタントの業界団体に対する聞き取り調査の結果を整理して得られた、広域企業と地域企業の競合に関する課題を、平成23年度の国土交通省の入札契約データを参加企業の規模に着目して分析した結果と比較することにより検証し、地域企業の確保や災害対応力の維持向上に資する、調達方式の改善策について考察を加えた。

Key Words : *construction engineering services, major consultant company, local consultant company, competition, procurement of engineering services*

1. はじめに

調査・設計等業務を担う建設コンサルタントは営業エリアや売上金額などに差異があり、営業エリアが広域に跨り売上金額が多い広域(大手)企業と、営業エリアが狭く売上金額が少ない地域(中小)企業に大別される。

地域企業の特徴として迅速性や高い機動力の他、地域の事情や風土・文化に精通していることがあげられ¹⁾、平成23年に発生した東日本大震災以降、災害直後の現地確認や点検、応急復旧等に即時対応でき、復興計画事業における住民との合意形成の場でその特徴を發揮する地域企業の重要性がこれまで以上に注目されるようになった。

我が国の財政状況は非常に厳しく、公共事業費の縮小から、国土交通省における調査・設計等業務の発注量は減少し、地域企業が主たる市場としている地方公共団体においても発注量の減少が著しい¹⁾。また、国土交通省では、それまでのプロポーザル方式と価格競争方式に加え、価格と技術力により落札者を決定する総合評価落札方式を平成20年度より導入するなど、建設コンサルタ

ントの経営環境や受注環境は近年大きく変化している。

こうした状況下、広域企業と地域企業が入札で混在し競合した結果、高度な技術力を有し価格競争力も強い広域企業が受注に至る案件が多く発生していることが一部で指摘されている。工事案件とは異なり、業務実施体制の下請け構造が基本的に認められない調査・設計等業務において、受注機会の減少は売上金額の減少に直結するため、地域企業にとって広域企業との競合は経営状態を圧迫し企業存続や技術力の維持向上を脅かす一因となっている。

調査・設計等業務の担い手として望ましい企業像を考える場合、企業規模を考慮しない真に公平な調達により、技術力や価格競争力に勝る企業を常に選定することは一策であるが、業務の特性に応じて地域企業の特徴や長所を有効利用し、地域企業を確保して災害時の地域維持に備えることが公益に資するとも考えられる。この見解は「調査・設計等分野における品質確保に関する懇談会(平成24年度第2回)」において、業務の特性によっては「広域企業と地域企業の棲み分けが必要である」として位置付けられている²⁾。

調査・設計等業務に関する先行研究として、調達方式に関する国際比較³⁾や、低入落札発生率を全般的な入札状況から論じた文献⁴⁾は存在するが、入札参加企業の規模に着目して入札状況を分析した研究例は承知しない。

一方で、公共工事に関する先行論文を見ると、丸谷らの研究⁵⁾では、行政からの視点で建設企業が担う災害復旧活動への期待や促進策について論じるなかで「災害時に頼りになる建設企業を存続させる努力を行う必要があると認識すべき」としている。また、森本らの研究⁶⁾では建設企業の災害初期対応の政策的意味や災害対応力の維持向上に対する行政及び建設企業の責務と役割について論じるなかで「災害応急対策は災害が発生した瞬間から必要となるのではなく、災害発生が予測されるときから必要となる。そして、その対応力の維持・向上は日常の公共事業を通じ構築される」としている。

建設企業と同様に、災害復旧活動において活躍が期待される地域の建設コンサルタントについても、日常の公共事業を通じてその特徴や長所を有効利用し、災害対応力の維持向上を図る必要があると考えられる。本論では、建設コンサルタントの業界団体（以下「業界団体」という）に対する聞き取り調査の結果を整理して得られた、広域企業と地域企業の競合に関する課題を、平成 23 年度の国土交通省の入札契約データを参加企業の規模に着目して分析した結果と比較することにより検証し、地域企業の確保や災害対応力の維持向上に資する、調達方式の改善策について考察を加えた。

2. 業界団体への聞き取り調査

(1) 調査時期及び調査対象

平成 24 年 8 月から平成 25 年 2 月にかけて、一般社団法人建設コンサルタント協会、一般社団法人全国建設コンサルタント業協会連合会、一般社団法人全国測量設計業協会連合会を対象に、全国で延べ 10 回、複数名に対し同時に面接する方式で延べ 65 名に聞き取り調査を実施した。

(2) 聞き取り調査の目的及び内容

「調査・設計等分野における品質確保に関する懇談会（平成 24 年度 第 1 回）」において、総合評価落札方式を始めとした調達方式全般の妥当性について分析及び整理することが必要であると指摘され、主な論点の一つとして、広域企業及び地域企業の役割分担があげられた⁷⁾。

聞き取り調査は、入札契約に関する問題や求める改善策の他、建設コンサルタントの分類定義等について質問し、分類した各企業群による認識や意見の相違の有無を把握することにより、得られた情報を調達方式の改善策の検討に活用することを目的とし実施した。聞き取り項

目の概要を表-1 に示す。

(3) 聞き取り調査の結果

a) 企業の分類定義

聞き取り調査の内容を整理した結果、建設コンサルタントは、広域企業や地域企業のほか、その中間である準広域企業に分類されることが分った。準広域企業とは地方における大手企業であり、比較的高度な技術力や価格競争力を有しながら地域の事情にも通じ、広域企業と地域企業の特徴を併せ持つ企業であるため、別途定義が必要な企業群であると考えた。各企業群の定義を 3. (3) で後述する抽出条件と共に表-4 に示す。

b) 各企業群が認識する問題と改善の方向性

各企業群の入札契約に関する意見には、入札契約手続きにかかる負担の軽減など、共通点が多いが、求める改善の方向性は、受注量確保を目指す企業行動に起因すると考えられる、相反した意見もあった。

その相反する意見の代表例として、地域要件の設定方法に関するものがある。国土交通省の地方整備局や北海道開発局（以下「地方整備局等」という）が調達する調査・設計等業務（以下「直轄業務」という）の一部では、業務の特性に応じて、その業務の対象地域に本店、支店や営業拠点を持つことを入札参加の条件とする、地域要件を設定している。この地域要件について、広域企業は要件緩和を望んでいるが、地域企業は、本店のみしか認めない厳格な要件の設定と、件数の確保を求めている。また、地域企業からは、広域企業や準広域企業との競合状況について表-2 に示す指摘があった。一方、広域企業からは、地域企業が指摘する表-2 のような意見は得られなかった。

本論では、地域企業が指摘する表-2 に掲げる二点の状況について、平成 23 年度の直轄業務の入札契約データを用いて集計・分析することにより、実態との比較検証を行った。

表-1 聞き取り調査項目の概要

1. 入札・契約制度について改善すべき事項
①発注件数と業務規模（予定価格）
②入札・契約手続きにかかる負担
③指名段階における手持ち業務量の上限值
④地域要件の設定方法
2. 建設コンサルタント企業の分類
①建設コンサルタント企業の分類定義
②地域企業が主として担うべき業務の内容
③広域企業と地域企業の特徴

表-2 地域企業が指摘する競合状況

項目	地域企業が指摘する競合状況
状況①	簡易な設計，比較的単純な測量や調査業務において，広域企業と地域企業など，異なる企業群の競合が多く発生
状況②	広域企業による安値受注で，準広域企業や地域企業の受注機会が減少

3. 直轄業務の入札契約データによる分析

(1) 分析対象

平成 23 年度の直轄業務（建築，農業及び港湾空港除く）の入札契約データ(13,225 件)を収集し，土木関係建設コンサルタント業務（以下「土木」という），測量，地質調査（以下，「地質」という）の 3 業種を対象に集計・分析した。分析対象のデータ数は 10,033 件で，平成 23 年度の直轄業務発注量の 75.9%を占める。

(2) 発注状況

平成 23 年度の直轄業務の発注状況を表-3，図-1，図-2に示す。

発注件数は土木が 7,554 件と最も多く，次いで測量(1,662 件)，地質(817 件)の順になっている(表-3)。

発注方式別の件数割合は，土木は総合評価落札方式が 43.6%と最大割合を占めるが，測量と地質では価格競争方式がそれぞれ 78.8%，60.2%と最大割合を占め，総合評価落札方式は測量(16.8%)，地質(31.7%)と測量が地質に比して小割合になっている(図-1)。

総合評価落札方式の配点比率別では，3 業種ともに，簡易型 1：1 が最大割合で，標準型 1：2，標準型 1：3の順になっている。また，標準型 1：3は土木(2.1%)，地質(1.2%)で割合が非常に少なく，測量では発注が無かった(図-2)。

表-3 調達方式別発注件数

(単位:件)

調達方式	土木	測量	地質
特命随意契約	155	59	15
プロポーザル方式	2,552	13	51
総合評価	3,292	280	259
価格競争	1,555	1,310	492
合計	7,554	1,662	817

配点比率	土木	測量	地質
標準型 1：3	69	0	3
標準型 1：2	1590	37	43
簡易型 1：1	1633	243	213
合計	3,292	280	259

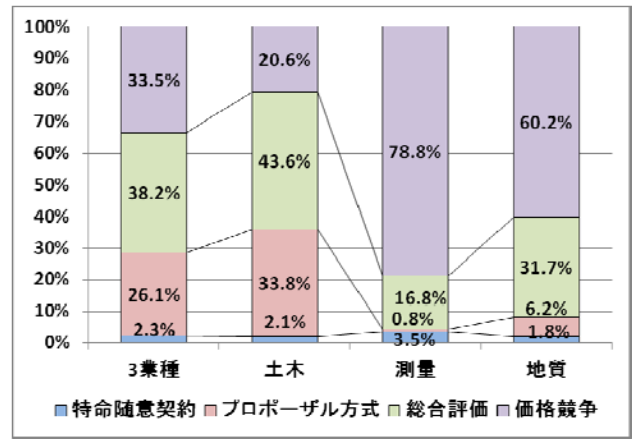


図-1 調達方式別発注件数割合

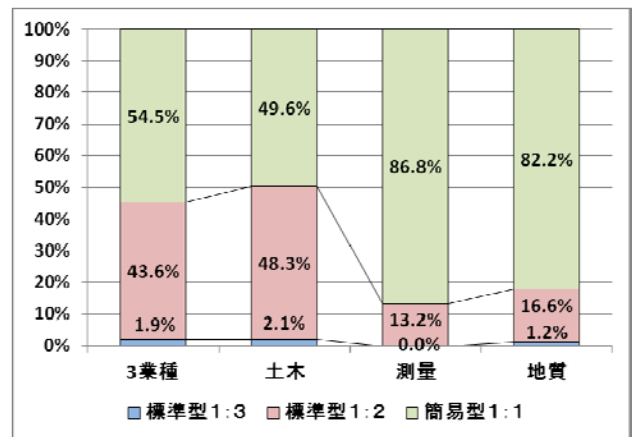


図-2 総合評価配点比率別発注件数割合

(3) 企業の種類

平成 23 年度に地方整備局等（港湾空港除く）が調達した直轄業務の 3 業種の全落札者を，広域企業，準広域企業及び地域企業の三つの企業群に分類した。企業の種類には年間売上高など財務数値に着目する方法も考えられるが，調査・設計等業務は，独立行政法人，特殊法人，地方公共団体や民間企業も業務を多く発注しており，それらの受注状況の詳細を正確に把握することは困難である。そのため，本論では前述した業界団体への聞き取り調査の結果を踏まえ，営業エリア（直轄業務の受注範囲）に着目して分類した。

業界団体への聞き取り調査で得られた企業分類の定義と分類に用いた抽出条件の比較を表-4に示す。

ここで，地域企業は「一つの都道府県内で業務を受注する企業」と考え，全体の傾向を把握するため，都道府県における地方整備局の事務所所在数を参考にした(図-3)。

地方整備局の事務所数（営繕，港湾空港を除く）の都道府県平均値は 4.16，中央値が 4 であった。よって，平成 23 年度に一つの地方整備局等管内の 4 事務所以上の業務を受注した企業を準広域とし，4 事務所未満の企業を地域企業として分類した。

表-4 企業分類の定義と条件

分類名	業界団体意見による定義	抽出条件
広域企業	全国または複数の地方整備局等の管内を営業範囲とする企業	平成23年度に複数の地方整備局等で業務を受注
準広域企業	一つの地方整備局等の管内を営業範囲とする企業	平成23年度に一つの地方整備局等管内の4事務所以上で業務を受注
地域企業	一つの都道府県内を営業範囲とする企業。主に、地方公共団体発注業務を受注。	平成23年度に一つの地方整備局管内の4事務所未満で業務を受注

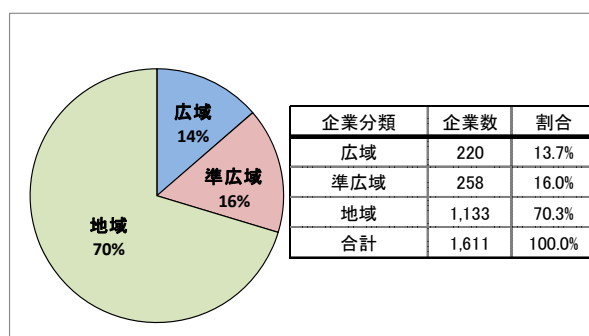


図-4 企業分類別の企業数及び割合

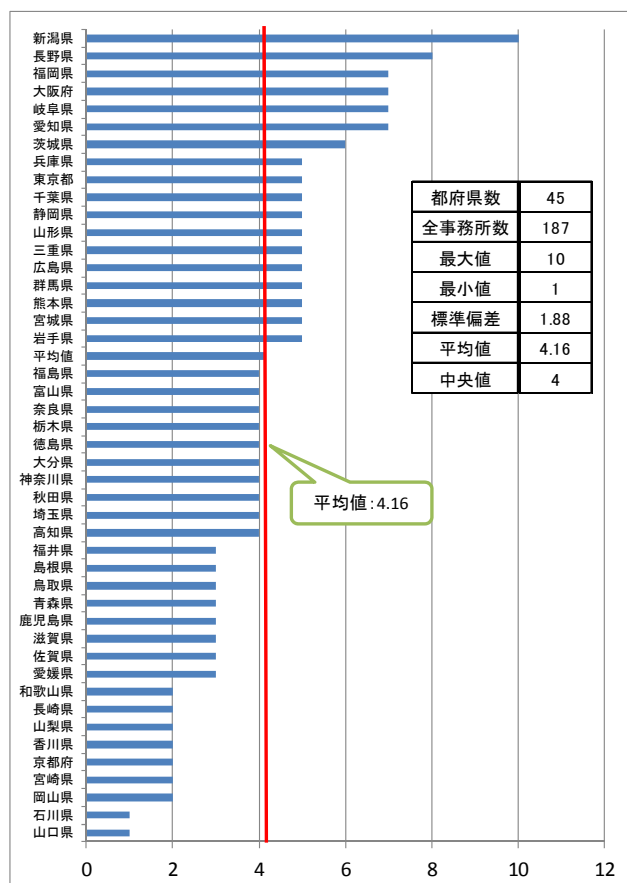


図-3 都府県別事務所所在数

(4) 企業分類の結果

平成 23 年度に地方整備局等（港湾空港除く）が調達した 3 業種の全受注者（受注実績が 1 件以上ある企業）を抽出し、(3)で示した条件に則して分類した。ここで、受注者が設計共同企業体の場合は、企業体を構成する個別の企業を抽出して分類した。

分類の結果を図-4 に示す。全受注者 1,611 社のうち、広域企業は 220 社(13.7%)、準広域企業は 258 社(16.0%)、地域企業は 1,133 社(70.3%)であった。地域企業が大きな割合を占め、準広域企業と地域企業を合算した割合は 86.3%と、多くの企業が特定の地域を営業エリアにしていることが分かる。

(5) 企業分類別の受注状況

企業分類別の受注件数を表-5 に、受注金額（当初契約額）及び受注件数の構成比を図-5～図-7 に示す。

a) 土木

全ての発注方式で広域企業の受注割合が最大になっている。

プロポーザル方式や総合評価落札方式 1：3 における広域企業の受注金額割合は 90%以上を占め、高い技術力が求められる業務における広域企業の優位性が窺える。

価格競争方式は他の発注方式に比べ準広域企業や地域企業の受注割合が大きい。受注金額割合と受注件数割合を比較すると、広域企業は受注件数割合(49.1%)より受注金額割合(51.1%)が大きい。準広域企業や地域企業はそれぞれ 36.4%と 36.0%、14.5%と 12.9%で受注金額割合が小さくなっている。このことから、広域企業が受注する業務の発注規模が準広域企業や地域企業に比べて大きいことが分かる。(図-5)

b) 測量

プロポーザル方式では地域企業の受注が無く、広域企業の受注割合が金額で 93.6%と大きな割合を占める。その他の発注方式では、地域企業の受注割合が 3 業種の中で最も大きい。受注金額割合と受注件数割合を比較すると、いずれも金額割合が小さく、他の企業群に比べて地域企業が受注する業務の発注規模が小さいことが分かる。(図-6)

表-5 企業分類受注件数

業種	企業分類	(単位:件)				価格競争
		プロポーザル	総評1:3	総評1:2	総評1:1	
土木	広域	2,268.0	64.0	1,045.5	1,313.0	763.0
	準広域	244.5	5.0	443.2	242.5	566.0
	地域	39.5	0.0	103.3	77.5	226.0
	合計	2,552	69	1,592	1,633	1,555
測量	広域	11.0	0.0	21.5	113.0	213.0
	準広域	2.0	0.0	8.0	76.0	439.0
	地域	0.0	0.0	7.5	54.0	658.0
	合計	13	0	37	243	1,310
地質	広域	48.0	3.0	40.0	174.0	235.0
	準広域	3.0	0.0	2.0	12.0	130.0
	地域	0.0	0.0	1.0	27.0	127.0
	合計	51	3	43	213	492

※受注者が設計共同企業体の場合は、出资比例に関わらず企業体を構成する企業数で除した値を用いた。

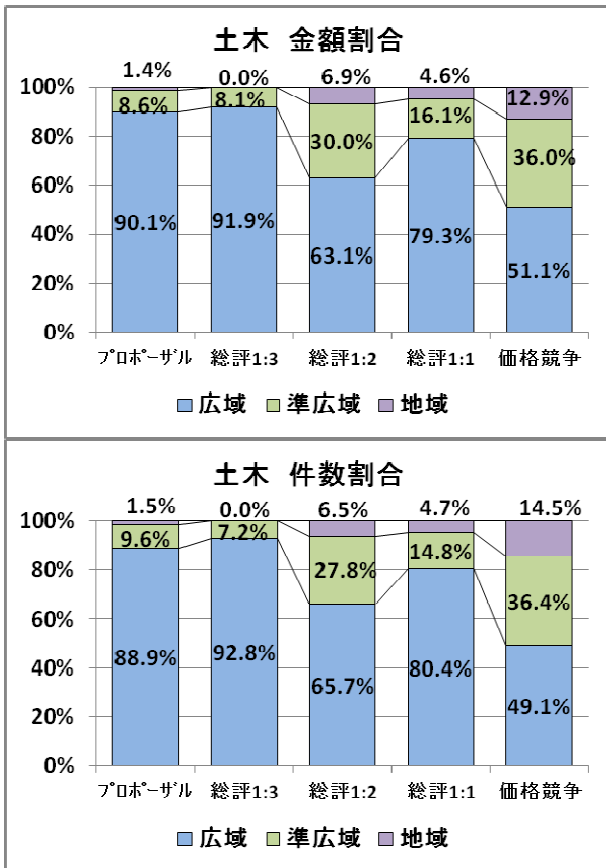


図5 企業分類別受注金額及び件数割合（土木）

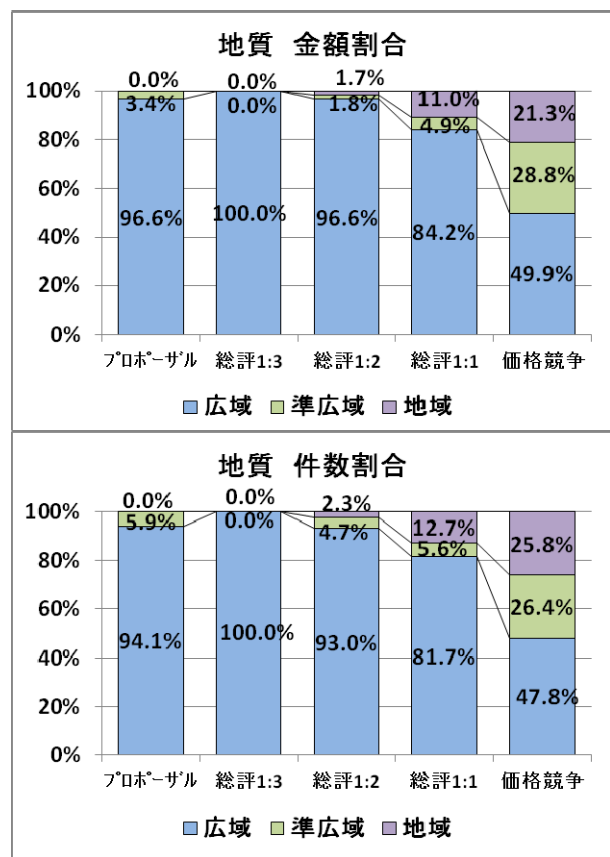


図7 企業分類別受注金額及び件数割合（地質）

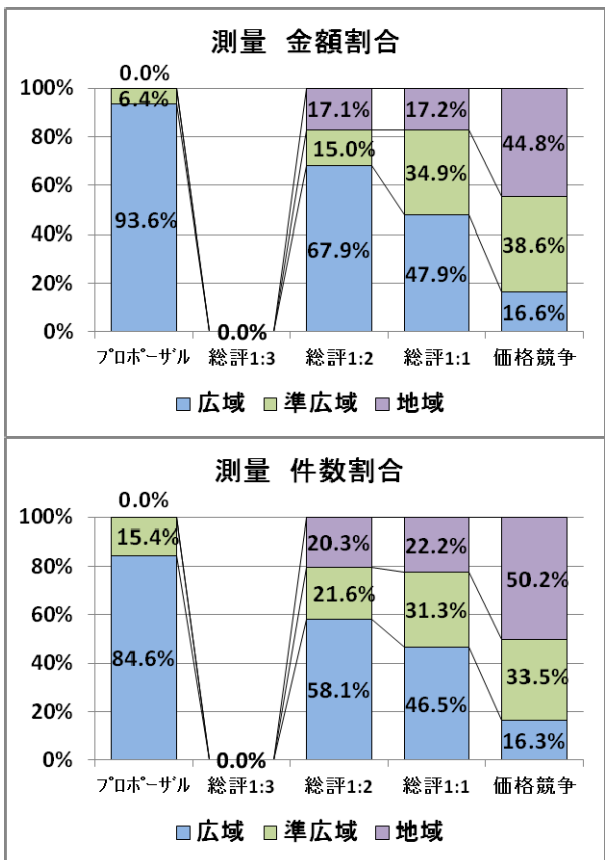


図6 企業分類別受注金額及び件数割合（測量）

c)地質

プロポーザル方式と総合評価落札方式において広域企業の受注割合が3業種の中で最大となっている。総合評価落札方式は受注金額割合で1：1（84.2%）、1：2（96.6%）、1：3（100%）と技術評価点の配点割合が大きいほど広域企業の受注割合が大きい。受注金額割合と受注件数割合の比較では、全ての発注方式で、広域企業の受注金額割合が大きい。地域企業は受注金額割合が小さい。（図-7）

(6) 地域企業と他企業群の競合業務

地域企業が他企業群との競合発生を指摘する「簡易な設計、比較的単純な測量や調査業務」で選定されることの多い発注方式であり、地域企業の受注割合が比較的大きい。総合評価落札方式1：1と価格競争方式において、地域企業と他企業群が同一業務の入札者として競合している業務の件数を表-6に、その割合を図-8に示す。ここで、平成23年度に直轄業務の受注実績が無い企業は、主に地方公共団体が発注する業務を受注する企業群と考え、表-4に示す業界団体の意見を踏まえ、地域企業として扱った。三つの企業群の全てが入札に参加している業務の割合は、総合評価落札方式1：1は測量、価格競争方式は土木が共に最大で60%を占める。地域企業のみ（他企業群と競合しない）の割合はいずれも6%以下と

表-6 企業分類が混在する業務件数

混在タイプ	総評1:1			価格競争		
	土木	測量	地質	土木	測量	地質
広域、準広域、地域	300	115	34	476	571	219
広域、地域	215	26	76	92	153	111
準広域、地域	43	44	15	188	436	66
地域のみ	17	8	1	32	73	6
合計	575	193	126	788	1,233	402

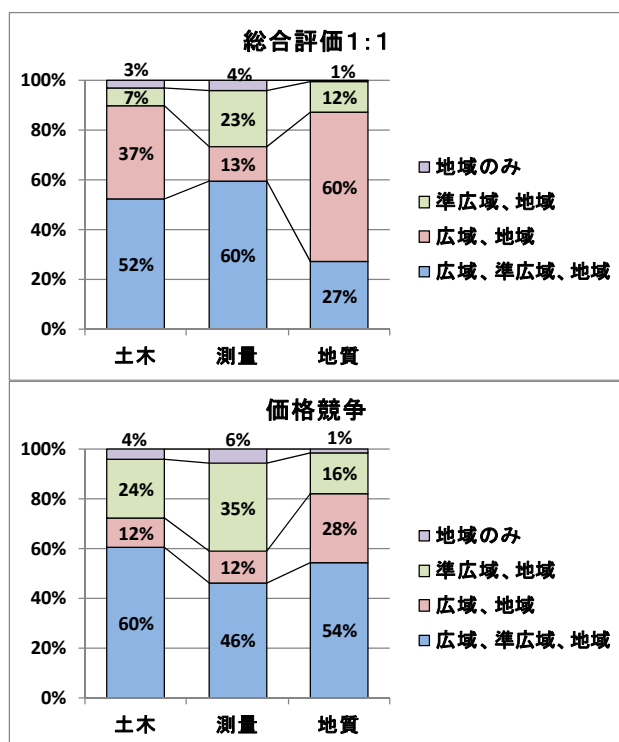


図-8 地域企業と他企業群の競合割合

低水準な一方で、広域企業と競合する割合は、特に総合評価落札方式1:1で大きく、土木89%、測量73%、地質87%となっている。

(7) 企業分類別の落札率

総合評価落札方式1:1及び価格競争方式における企業分類別の落札率平均を図-9~図-11に示す。

a) 土木

図-9に示す土木の企業分類別落札率平均は、広域企業が総合評価落札方式1:1(78.2%)、価格競争方式(71.5%)共に最小値になっている。総合評価落札方式1:1では各企業群の差が1.7ポイントの小範囲に収まっているが、価格競争方式では最大値である準広域企業(80.0%)との差が8.5ポイント、地域企業(78.6%)との差が7.1ポイントと大差がついている。

b) 測量

図-10に示す測量の企業分類別落札率平均は、総合評

価落札方式1:1は地域企業が80.3%で最小値だが、各企業群が1.7ポイントの小範囲に収まっている。価格競争方式は、広域企業(75.9%)、準広域企業(79.4%)、地域企業(81.4%)と営業エリアが大きいほど低率になっている。

c) 地質

図-11に示す地質の企業分類別落札率平均は、広域企業が総合評価落札方式1:1(83.4%)、価格競争方式(75.0%)で共に最小値になっている。また、総合評価落札方式1:1で地域企業が86.9%と3業種で最大値になっており、広域企業(83.6%)、準広域企業(83.6%)と小差ながら営業エリアが大きいほど低率になっている。

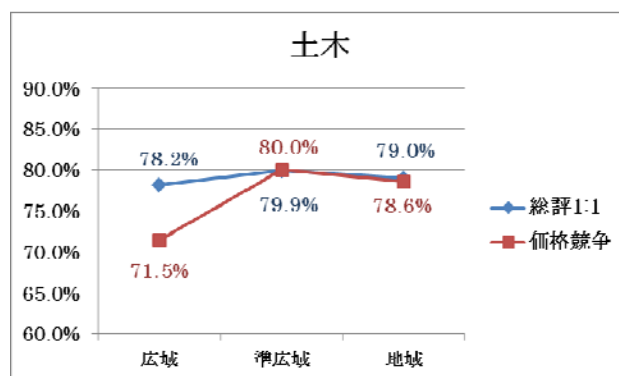


図-9 企業分類別落札率平均(土木)

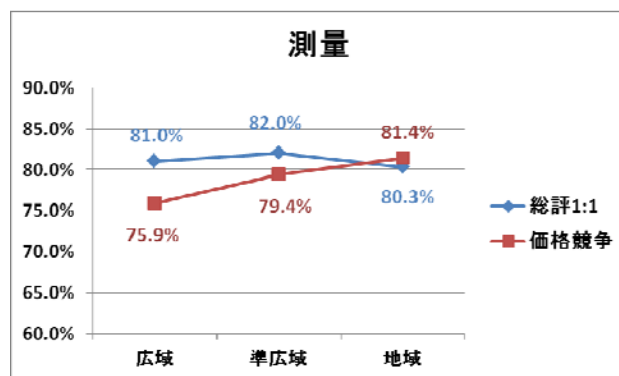


図-10 企業分類別落札率平均(測量)

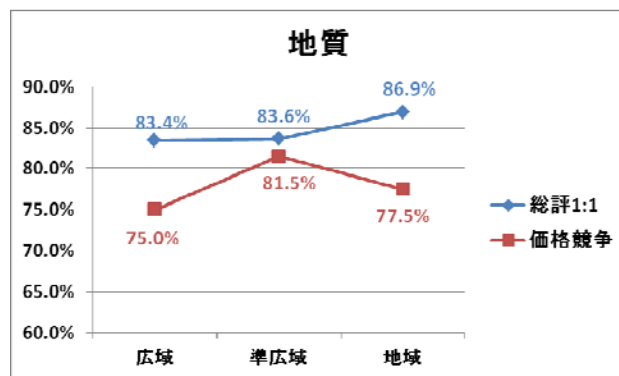


図-11 企業分類別落札率平均(地質)

(8) 地域企業と他企業群が競合する業務の落札率平均

総合評価落札方式1：1と価格競争方式において、地域企業と他の企業群が競合する業務の落札率平均を図-12に示す。ここで、地域企業のみ（他企業群と競合しない）は、複数の入札者が存在する業務を対象とし、入札参加者が1者の業務は除外した。

測量と地質は、地域企業のみが両発注方式ともに最大値で、営業エリアが広い企業群と競合するほど低率になる傾向がある。

一方、土木は地域企業のみが、総合評価落札方式1：1（74.6%）、価格競争方式（75.9%）と低率になっている。

4. 考察

直轄業務の入札契約データによる分析の結果、2.で地域企業が指摘する競合状況のうち、表-2の【状況①】については、3.(6)で述べたように、総合評価落札方式1：1及び価格競争方式では直轄業務の入札契約の実態と整合した。これは、発注額の減少に伴って受注競争が厳しくなる中、個々の企業の受注額確保を目指した行動の結果であるが、相対的に競争力の低い地域企業の受注機会の減少に直結していると思われる。

一方、表-2の【状況②】については、直轄業務の入札契約の実態と整合しているとは言えない。広域企業が参加する業務の落札率平均は概ね低い傾向にあるが、業種や発注方式によっては広域企業の落札率平均が最小値にならないケースが存在するほか（3.(7)）、土木では、入札参加者が地域企業に限定される業務の落札率平均が低くなっている（3.(8)）。

この原因については、サンプル数の不足による相関の不整合も想定され、今後、詳細な調査・分析が必要であるが、地方公共団体の発注量が大幅に減少する状況下、これまで地方公共団体発注業務を主に受注してきた地域企業が直轄業務へ受注確保を目指すことによる、地域企業間の受注競争激化も考えられる。これは、直轄業務を受注する地域企業数（供給側）に対し、十分な需要（発注量）がないことを表していると言える。

以上より、現行の入札契約制度及びその運用のもとでは、地域企業と広域企業、準広域企業が同じ土俵で競争することが多く発生し、業務実績、業務成績、表彰、技術提案、価格競争力等で地域企業が不利な状況に置かれている。一方、地域企業間の競争も激しくなっている。地域企業の重要性に鑑みれば、高い地域精通度や機動性が要求される業務は、適度な競争性の確保を念頭に置きつつ、地域企業を中心に競争を行うという制度や運用の改善を徹底する必要があると考えられる。

対策案として、発注時に付与する地域要件の設定は現在も実施されているが、それを厳格に設定し、各企業群

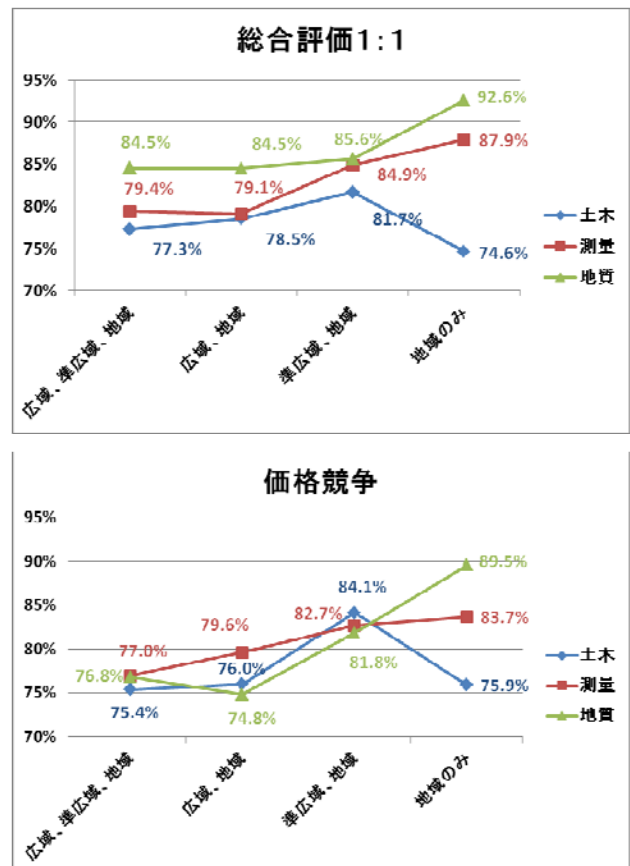


図-12 企業群が混在する業務の落札率平均

が入札参加する業務を明確に分離すること、業務内容についても地域企業向けと広域企業向けを明確に分けること等が考えられる。また、地域企業の受注額の確保と技術力向上の観点からは、技術的には高度であるが、地域の事情に精通していることが求められる業務に関しては、地域企業と広域企業を分けるという発想ではなく、地域企業と広域企業等の組み合わせによる共同設計方式を拡大し、各企業群が共存する市場を構築することも考えられる。

しかし、地域要件を過度に厳格化することは、参加可能企業の減少による競争環境悪化や、地域企業の技術力向上に対するインセンティブ低下が危惧され、共同設計方式拡大に関しては、技術やノウハウの流出が広域企業等にとって懸念される事項である。さらに、地域により抱える事情は様々であり、都市部と地方部では所在する企業数や企業規模も異なる。そのため、地域企業の受注機会を拡大する対策の実施にあたっては、違法行為に対してはより厳しいペナルティを課する等、想定されるデメリットへの対応策を併せて実施することや、地域の実態に即してカスタマイズし適度な競争性を確保することが肝要である。

5. おわりに

広域企業は、多くの技術者を抱え、高度な技術力を有し、価格競争力も強いことから、受注件数や金額が多いことは必然とも言える。また、価格競争方式や総合評価落札方式のうち技術的水準の低い業務へ入札参加し、多くを受注している状況についても、業務毎または業種毎に異なる背景や事情の存在が想定され、必ずしも問題とは言えない。しかし、災害時の地域への対応力維持の観点からは、地域企業を有効活用し、技術力の維持・向上を図ることが必要であり、高い地域精通度や機動性が要求される業務では、地域企業の受注機会を拡大する対策の積極的な実施が必要である。

国土技術政策総合研究所として、関係機関や団体と連携しつつ、この分野をはじめ調査・設計等業務の入札契約制度に関して、引き続き調査研究を行い、より適切な制度改善に貢献していきたい。

謝辞

本論をまとめるに当たり、国土交通省大臣官房技術調査課、地方整備局等、建設コンサルタント業界団体の方々には、情報提供、意見交換等を通じて、多大なるご

支援を賜った。ここに心より感謝し、厚く御礼を申し上げます。

参考文献

- 1) 一般社団法人建設コンサルタント協会：平成 22 年度建設コンサルタント白書
- 2) 調査・設計等業務における品質確保に関する懇談会：平成 24 年度第 2 回 資料 5
- 3) 木下誠也：公共事業における建設コンサルタント業務の調達方式に関する国際比較研究，土木学会論文集 F4（建設マネジメント），Vol. 68, No. 4, I_169-I_179, 2012
- 4) 吉田純土，森田康夫，深澤竜介，小宮朋弓：調査・設計等分野における総合評価落札方式の履行確実性評価対象業務拡大の効果について，土木学会第 67 回年次学術講演概要集，CD-R
- 5) 丸谷浩明，比江島晶，河野耕作：建設企業が担う災害復旧活動への地方公共団体の期待，促進策に関する考察，地域安全学会論文集(13) (201011)
- 6) 森本恵美，滑川達，八田法大：建設企業の災害応急対策の政策的意味と課題，建設マネジメント研究論文集, 16 回 (2009)
- 7) 調査・設計等業務における品質確保に関する懇談会：平成 24 年度第 1 回 資料 8

(2013. 5. 20 受付)

A STUDY ON THE COMPETITION BETWEEN MAJOR CONSULTANT COMPANIES AND LOCAL ONES IN THE FIELD OF CONSTRUCTION ENGINEERING SERVICE ORDERED IN THE MINISTRY OF LAND, INFRASTRUCTURE, TRANSPORT AND TOURISM

Masahiro MINAMI, Satoru OTANI, Yasuo MORITA
and Jundo YOSHIDA

The companies of construction engineering service such as designs, investigation, research, *etc.*, are divided generally into three categories of major, local and semi-major companies. The local consultant companies are essential in emergency including disaster since they could immediately implement the survey and inquiry of the damaged sites and emergency recovery just after disasters have happened. It becomes more necessary that the local consultant companies would be promoted and that they would keep and improve the technological skills.

We put in order the opinions at the hearing from some associations of construction consultant companies, verified the problems on the competition between major and local companies which the associations pointed out analyzing the procurement data by Ministry of Land, Infrastructure, Transport and Tourism in fiscal year 2011, and studied the improvement of the procurement system.