

# 第2回測量・地理空間情報イノベーション大会資料集

平成28年6月14日(火)・15日(水) 東京大学伊藤国際学術研究センターで開催された「第2回 測量・地理空間情報イノベーション大会」資料集が発売されました。

ぜひ購入しご利用下さい。

※購入を希望される方は下記の払込取扱票で郵便局にて事前にご入金をお願いします。

発売元： 公益社団法人 日本測量協会 刊行部

電話 03-5684-3354

定 価： 2,000円 (税込)

会員価格： 1,000円 (税込)

送 料： 450円

(2冊以上の場合は送料をお問い合わせ下さい。)

(記入例)

払込取扱票		郵便振替払込請求書兼受領証	
口座記号 001803	口座番号(右詰めで記入) 89319	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9	口座記号 001803
加入者名 公益社団法人日本測量協会	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9	加入者名 (公社)日本測量協会
通 信 欄 ・購入する図書名(第2回測量・地理空間情報イノベーション大会資料集)をお書き下さい。 ・送料との合計金額をご記入下さい。 (2冊以上購入の場合は、送料をお問い合わせ下さい。03-5684-3354)	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9
おとこ (郵便番号) ) ご住所 おなまえ お名前 (電話番号 電話番号)	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9	おなまえ お名前
裏面の注意事項をお読みください。 これより下部には何も記入しないでください。	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9	金額 千 百 十 万 千 百 十 円 0 0 1 8 0 3 8 9 3 1 9	お名前 様

# 第2回 測量・地理空間情報

# イノベーション大会資料集



2016年6月14日・15日

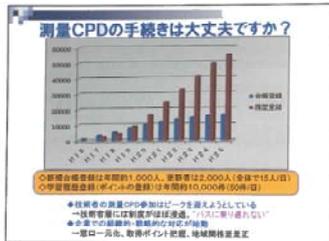
会場：東京大学伊藤国際学術研究センター

主催：公益社団法人 日本測量協会

共催：スペシャリストの会 (SPの会)

ジオメトリストの会 (GMの会)

後援：国土交通省 国土地理院



### 測量CPDと建設CPDの相違はご存知ですか？

#### 測量CPD

- 測量技術者対象と学習プログラムについては共通の基礎(事前に客先が確認)
- 講習会、講座、講義発表執筆など基準に決められたものが全額対象(社内の研修、自主的な勉強会は認めない)

#### 建設CPD

- 土木技術者及び建設コンサルト技術者対象
- 基準に基づき受講者自身が履修進捗を管理
- 社内の研修、自主的な勉強会地域の研修会についても認められる

### 「実施方針」に書くべきことは？

事業の背景・目的	○
提案の特色	○
実施方法及び実施内容(工費も含めて)	○
提案によって期待される効果	△
提案実施上の留意点	△

### 「実施方針」のデザインはどうすべき？

### 客先からの要請書を如何に読み解くか？

- ◆技術提案書を求めるねらいは？
- ◆要請書から読める課題は何か？
- ◆求められている成果は何か？
- ◆求められている技術的方法は何か？
- ◆当該発注業務に何を期待しているのか？

↓

提案要請書の文言から読解するための技術が重要 (文章読解力)

### 要請書の読み方で提案書も変わります！

【例】 貴さんが発注書(要請書・仕様書)と打合せの際に、発注者から次のような要請がなされたらどう対応して下さいか？

発注者「GNSSによって位置が決定できる機器を教えてください。具体的には、数m程度の位置精度を確保するために用いられるGNSS関連の技術を教えてください。できれば、A4に1枚1枚のシートで提出して下さい」

↓

①発注者は貴さんにどんなことを求めているとお考えですか？  
②発注者が求めていることの中にも重要な違いはありますか？  
③A4に1枚1枚のシートで提出して下さい

### 基本的なスタンスを決めておくことも・・・

配慮点を中心とした提案書  
⇕  
業務方法を中心とした提案書

⇕  
提案内容の分岐が早いことは書かず、配慮点などを中心とした提案書  
⇕  
提案内容の分岐が早いことが書かず、業務方法を提案すれば評価  
⇕  
提案内容が分岐が早いことも、作業方法を丁寧にまとめた提案書  
⇕  
提案内容に熟知していない提案書を提案すれば評価

どちらの方式で提案書を作成するかは、各社の判断による！

### 「書き出し」の文章をどうしますか？

- 当該業務の背景・目的などを書いておく
- 自社の提案・工夫・改善などに触れておく
- 基本方針などを書いておく

↓

- 書ける分量にも限りがある
- 顧客は提案内容の方に書いておく
- 自社の提案・工夫・改善であれば表現を強調する

⇒ 他社との差別化を明確にする

### 要請書の読み方で提案書も変わります！

発注者「GNSSによって位置が決定できる機器を教えてください。具体的には、数m程度の位置精度を確保するために用いられるGNSS関連の技術を教えてください。できれば、A4に1枚1枚のシートで提出して下さい」

↓

A4-1枚 ⇒ 30行(縦方向)×40文字(横方向)と想定

1. GPSによる位置決定の原理 (20%程度)：5-6行(原稿用紙)
2. GPS関連の技術 (60%程度)：6行×3技術=18行
3. 3技術の比較 (20%程度)：5-6行

↓

1. GPSによる位置決定の原理 ⇒ 凡庸の文章量になることはない

### 「実施方針」作成前に考えるべきことは？

自社での技術開発に関する想定した発注者の期待値(期待値)は？

↓

「技術」「人」「設備」「土地」の「技術」「人」「設備」「土地」等の観点から

↓

発注者からの要請書で何に注意すべき点がありますか？

↓

想定される数は？

↓

発注者への説明は？

↓

発注者への説明は？

↓

発注者への説明は？

### 自社の独自性を出すためには・・・

自社の技術的な「強み」と「弱み」を客目線から分析しておくこと  
(例)「自社の強み」→技術領域、人材の豊富さ、実績の多さなど

強み (Strength) 弱み (Weakness)

SWOT分析事項

機会 (Opportunity) 脅威 (Threat)

↓

強み (Strength) 自社の強みで強みから強みすることはないが、強みから強みになる強みはないか

弱み (Weakness) 自社の強みで弱みを強みすることはないが、弱みから強みになる強みはないか

### 定額見積りで独自性を出すには・・・

測量やデータ作成等の定額見積りで企業独自の提案がでない  
→ 顧客は定額見積りで定額見積りができないことが規定条件  
→ 顧客業務に精通しているというスタンスが前提条件とされる  
→ 定額見積りに対して、独自の提案が求められる

↓

顧客の期待値を把握  
過去の事例を分析  
競争優位の活用を検討