

今後の建設業のビジネスモデルに関する提言

建設業のビジネスモデルに関する研究会

財 団 法 人 建 設 経 済 研 究 所

目 次

○ 今後の建設業のビジネスモデルに関する提言	
1 はじめに	1
2 建設業の生産性について	2
3 建設業を取り巻く社会経済環境の変化	2
4 ビジネスモデルの展開の方向性	4
5 おわりに	12
○ 今後の建設業のビジネスモデルに関する研究会委員名簿	13
○ 今後の建設業のビジネスモデルに関する研究会開催経過	14
○ 参考資料	15

今後の建設業のビジネスモデルに関する提言

1 はじめに

我が国の建設業には、①屋外・単品・受注生産、②労働集約型産業、③重層的な下請構造という特徴に加えて、④国内中心・施工中心の経営形態という特徴があるが、これは従来の右肩上がりの経済の下で、公共投資が相当程度のシェアを占めつつ拡大を続けてきた建設投資を担う上で、一定の合理性・必然性を有してきた。

しかしながら、経済の低位安定成長化、グローバル化、少子高齢化・人口減少社会への転換等社会経済環境の大きな変革の中で、建設業は深刻な過剰供給構造に陥るとともに、談合、ダンピング問題や耐震偽装問題など建設業に対する国民からの信頼が大きく揺らいでいる。

旧来の建設業のビジネスモデルは、このような社会経済環境の変革の中で、建設業の生産性の向上の阻害要因にもなっているとも考えられ、建設業が今後とも国民のニーズに応じていくためには、各企業において、それぞれの特性に応じた時代の要請に合ったビジネスモデルを構築していくことが急務となっている。

2 建設業の生産性について

建設業の生産性は、一般に製造業等の他産業と比べて低いと言われている。生産性は非常に多義的な概念であり、生産性を表す指標は様々なものがあるが、マクロ的な労働生産性を示すものとして、国民経済計算の経済活動別国内総生産（実質）を就業者1人当たりで見えてみると、建設業の生産性は1990年代初頭以降低下し、製造業等との格差が拡大している。

その要因として、平成4年度をピークに建設投資が急減している中で、雇用調整が遅れ、結果として1人当たりでみた生産性の低迷を招いている状況が窺える。

しかしながら、建設業の生産性が低迷しているのは、このようなマクロ的要因に加え、以下のようなミクロレベルにおける非効率な側面が、その要因として存在していることは否定できない。

- ①屋外・単品・受注生産であることから、規格化・標準化が困難であり、特にバブル崩壊後の労務費・材料費等の下落により、機械化等の合理化施工の進展が阻害されていること
- ②重層下請構造の進展により、間接部門の占めるウェイトが相対的に増大し、不必要な諸経費の増加等を招いている可能性があること
- ③施工部門内部だけでなく、発注者・設計者と施工者の間の役割分担等の不明確さ等から、不完全な設計図書、設計変更の多発とこれに起因する手戻り等の問題があること

3 建設業を取り巻く社会経済環境の変化

建設業のビジネスモデルを検討するに当たっては、①建設業の活躍の舞台である建設市場等がどのように変化するか、②建設業に限らず今後の企業経営にどのようなものが求められるのか、③建設業の根幹である建設生産システムはどのような問題を抱えており、今後どのような改革を行うべきかを踏まえて検討することが必要である。

（1）建設市場等について

建設投資は、ピーク時の平成4年度の約84兆円から平成17年度において約4割減の約51兆円と急速に減少してきた。足元では、民間設備投資の増加等により下げ止まっているものの、我が国経済の低位安定成長への移行、国・地方を通じた厳しい財政状況、少子・高齢化、人口減少社会への突入といった我が国経済社会の大きな潮流をみると、中長期的に建設投資がさらに縮小していくことは避けられないものと考えられる。しかしながら、建設投資が全く不要となるものでは当然なく、分野別に見ると、環境、都市再生、

防災、高齢社会対応等有望な分野が存在している。

また、建設投資には含まれないが、建設投資とともに建設市場を構成する維持修繕については、建設生産物のストックの増大に伴い、今後とも着実に増加するものと見込まれる。

以上のようないわばハード分野である建設工事の施工を中心とした建設市場のみならず、プロジェクトの川上から川下までを手掛けるPFIや、コンサルティング等のフィービジネス、さらに、急速な拡大を続けている不動産の証券化市場等、建設業が得意とするソフト分野の市場は着実に拡大していくことが期待される。

一方、構造改革の進展の中で、農業等の新分野や指定管理者制度等これまで建設業の参入が困難であった分野への参入の道が開かれており、地域に密着した建設業がこれまで培った技術・ノウハウを活かせる分野が着実に伸びていくことが期待される。

また、海外に目を転じると、成長著しい東アジア等をはじめとして、活発な社会資本整備のための建設投資が行われており、高い技術力を有する我が国建設業の活躍が期待されるところである。

(2) 企業経営に求められる新たな課題・ニーズについて

近年、企業経営に対しては、環境や安全性に対する国民の意識の変化等から、企業に対し、単に短期的な経済的利益を追求するのではなく、法令遵守はもとより、消費者や株主等のステークホルダーを重視し、企業経営の透明性の向上を図るとともに、その社会的責任を果たすことが一層求められるようになってきている。特に建設業の場合、その生産物が建築物や社会資本として長期にわたり多数の人々に利用されるものであることから、消費者とは、必ずしも直接契約関係にある発注者だけでなく、当該施設の利用者等エンドユーザーや地域住民も含め、不特定多数の極めて広範にわたることに留意する必要がある。

一方、経済のグローバル化の進展の中で、今後企業間の競争は一層激化していくことが見込まれ、市場環境の変化に対応し、グローバルスタンダードとの調和を図りつつ、技術力・信用力等における差別化や経営資源の選択と集中、合併等企業間連携や異業種とのコラボレーション等企業の枠組みを超えた取組みが求められる。

政策面においても、このような企業経営に関する新たな課題・ニーズに対応した企業の取組みを促進するための制度インフラとして、会社法、会計制度の大きな改革が進められているほか、公共工事の入札契約制度の見直しや

独禁法の改正等が行われているところである。

(3) 建設生産システムについて

建設業の生産活動は、総合的管理監督機能（発注者から直接建設工事を請け負って企画力、技術力等総合力を発揮してその管理監督を行う機能）を担う総合工事業者と、直接施工機能（専門的技能を発揮して工事施工を担当する業務）を担う専門工事業者とによる分業関係を基本とする建設生産システムにより成り立っている。この建設生産システムにおいては、建設業が受注生産であることや工事の技術・種類の専門分化の進展等から、重層下請構造が一貫して進展してきた。特に最近は、建設投資の急減、コスト競争の激化の中で、設計業務を始めソフト面も含めた元請の業務の拡大等に伴って、施工管理機能の一部において下請業者の役割が増大するなど従来の元請下請関係に変化が見られる。また、社会保険、労働保険の負担をはじめ人件費負担の抑制等のため重層下請構造も一層進展しているものとみられる。

こうした中、不明確な契約や、下請代金支払い条件等における元請下請関係の片務性が依然として見られるほか、建設労働者の高齢化や労働条件の悪化が進んでおり、長年培われた建設業の技能の継承にも支障が生じるおそれが出てきている。

また前述のように、建設業は屋外・単品・受注生産システムのため、IT化をはじめとする技術革新が進んでおらず、生産性の停滞の一因となっている。

このような状況のまま推移すれば、建設業に優秀な人材が集まらず、建設生産システムが劣化し、建設業が国民の期待に応えられなくなるおそれがある。

4 ビジネスモデルの展開の方向性

(1) 基本的考え方

今後とも建設投資の縮小は不可避であり、これからの建設業には、本格的な「投資縮小時代」の到来に積極的に適応していくことが求められるところである。すなわち、これからの建設業が目指すべきビジネスモデルは、

- 昨今の建設業をめぐる社会・経済環境の変化とこれからの企業に求められているものを踏まえる必要があること
- 建設業は、基本的に多種・多様な建設労働者による労働集約的な産業であること

○その生産性は特に 1990 年代以降低下傾向にあり、今後の動きが懸念されること

○建設産業は国土・地域社会の活力・安全を保持するための基幹的な産業であること

という基本的な視点に留意するとともに、上記 3 の社会経済環境の変化の状況を踏まえると、各企業の業種や規模、特性等に応じ、以下に示すような要素を含むべきであると考えられる。

①建設市場等の変化への対応

- ・施工能力を活かした川上・川下部門やフィービジネス等のソフト部門等への展開
- ・再編の更なる促進
- ・海外市場進出 等

②企業経営の新たな課題への対応

- ・完工高重視から利益重視へ
- ・I R、C S R等の取り組み強化
- ・新会社法制の積極的活用
- ・新会計制度への対応
- ・独占禁止法改正、入札契約制度改革への対応 等

③建設生産システムの健全性確保への取り組み

- ・不必要な重層下請の排除
- ・元請下請関係の適正化
- ・建設労働者の労働条件の改善
- ・I T活用等による生産性の向上 等

また、上記に加え、各企業においては、建設市場の変化等に対応して、自社の S（強み）W（弱み）O（機会）T（脅威）を客観的に把握した上で、

①強みと機会を最大に活かす取り組み

例）新工法・新技術の導入

新分野・関連分野への進出

得意分野・収益分野への選択と集中

現行事業の効率化・高度化・高付加価値化 等

②弱みと脅威を最小化する取組み

例) 採算管理の徹底と赤字受注の回避

廃業を含めた不採算部門の縮小・撤退

経営組織の見直し

経費節減の徹底

営業活動の強化

を併行して展開していく必要がある。

(2) 企業規模・業種ごとの展開イメージ

建設業は、業種・規模等その業態が極めて多様であるため、ビジネスモデルの展開についても、一括して整理することは困難であるが、上記(1)で述べたビジネスモデルの展開の方向性について、企業規模や業種を大手、中小・中堅、専門工事業に大括りにして見た場合の概ねのイメージを例示してみると、次のとおりである。

①大手建設業者

- ・国民の信頼回復を始めとする産業レベルでの取組みへの主体的関与
- ・業界のフロントランナーとして、建設企業の事業展開可能性（CM等のマネジメント業務やPFI等川上・川下分野、海外等）の追求、持続可能な建設生産システムの構築
- ・特に準大手クラスの企業は、戦略的な再編も視野に入れ、企業独自の特色を活かした事業展開

②中小・中堅建設業者

- ・合併等も視野に入れた企業間連携の促進やコストの縮減等競争力の強化
- ・災害時の地域貢献を始めとする地域密着の強みを活かし、行政事務の民間委託促進の流れ等に沿った地域住民重視の総合サービス産業化
- ・地域における豊富な施工実績やきめ細かな情報ネットワークにより、リフォームを含む維持補修市場や農業、環境等の関連分野・新分野への進出

③専門工事業者

- ・施工提案能力を含めた施工能力、独自技術等により差別化、オンリーワン企業化

- ・独自の雇用管理能力、品質管理能力の強化
- ・価格交渉力の強化や規模の利益を目指す経営統合、協業化、異分野連携等、企業や専門分野の垣根を越える取組み
- ・技能の継承や後継者の確保

なお、企業規模・業種に応じた再編が進む一方で、大手業者と地域の中小・中堅建設業者との連携等、従来の枠組みを超えたグループ化を進めることも考えられる。

（３）地域における中小・中堅建設業者の取組みの方向性

特に、公共投資への依存度が高い地域の中小・中堅建設業者においては、公共投資の縮小等により極めて厳しい経営環境に置かれている。他方、こうした建設業者は、災害時の緊急対応や地域の就業機会の提供等地域社会の活力・安全の維持のために大きな役割を担っており、コミュニティ産業として地域に根付いたネットワークを有していることを踏まえ、上記に加えて、地域社会・行政との協力関係の下、例えば次のような取組みを行うことが考えられる。

①地域ニーズ対応型のビジネスモデル

○地域の基礎的生活サービスニーズ

- 例) 公共交通空白地域のデマンド輸送サービス
- 地域密着型住宅等総合サービス
- 介護サービス・デイサービス・給食サービス
- 災害応急対応サービス

○地域の産業活性化ニーズ

- 例) 農林業分野等の新分野への進出

②公共・民間施設のアセットビジネスモデル

- 例) 運営型 PFI 事業への進出
- 指定管理者制度への取組み（例えば外装、内装、造園等の異業種企業の連携による取組みも視野に入れる）
- 公共・民間施設の維持、管理効率化技術開発

③環境保全ビジネスモデル

- 例) 建設リサイクル事業

(4) 建設生産システムの改革に向けた取組み

建設市場の変化等建設企業をめぐる様々な外的環境変化に対しては、前述したような各企業の独自の取組みが重要であるが、他方、建設産業が、労働集約的産業であること、その生産方式が屋外・単品・受注生産であること、発注・設計・施工という多段階で幅広い関係者が生産に関与すること等から、建設生産を担う「建設生産システム」を総合的に捉えた上で生産性の阻害要因を解消し、生産性を持続的に向上させていくことが必要である。

また、建設生産を直接担っているのは、専門工事業者における技能労働者であり、高齢化の進展の中で今後優秀な技能者が大量に退職していくことが見込まれ、的確に技能の継承が行われていくことが重要である。

このような状況を踏まえ、大手、中小業者、専門工事業者を始め建設生産システムを構成する多様な主体がそれぞれの役割分担の下に、建設生産システムの改革のため、次のような課題に取り組んでいくことが必要である。

①発注者・設計者と施工者とのリスク分担のルール化・明確化

現状では、設計図書の不完備やこれに関連した監理業務内容の曖昧さがある中で、それに起因する様々なリスクを、発注者・設計者ではなく、施工者が負担している場合が多く見受けられる。このため、建設工事に関わる発注者、設計事務所、総合工事業者、専門工事業者が、それぞれどういう役割を分担すべきかを再整理する中で、発注者・設計者もそれぞれのリスクを適正に分担する関係を構築していくことが望ましい。

具体的な取組みとしては、

- 設計・施工会社への企業再編等も視野に入れた設計・施工一括受注方式、設計・施工を含めたパートナーリング方式、設計と施工のすり合わせを円滑にするための異業種（設計・施工）共同企業体方式の活用

※設計・施工一括受注方式…1つの企業が、設計と施工の両方の業務を行い、責任を負う。

パートナーリング方式…プロジェクト関係者の経営資源を最も効率的かつ効果的に用いて、所与のビジネス目的を達成するために、2つ以上の組織で交わされる長期的コミットメント（又はプロセス）

異業種（設計・施工）共同企業体方式…設計事務所と建設業者の共同企業体

- 工事着手前に完全に近い設計図書を完成させることにより、施工途中での設計変更・追加工事が発生した場合の責任及び費用負担の明確化等が考えられる。

②不必要な重層下請構造の是正

重層下請構造は、屋外・単品・受注生産という建設工事の特性の下で、各企業が、効率性を追求していった結果であり、一定の必然性を有していたものと考えられるが、他方で過度の重層化により、

- 施工面で、設計・施工情報の偏在、施工計画の不備による図面なしでの着工や手戻りの頻発
- コスト面で、重層化による諸経費の増加
- 労働面で、現場技能労働者の労働条件の悪化
- 産業構造面で、専門工事業の細分化、小規模化、不良不適格業者の介在のおそれ

といった弊害が生じており、建設生産システムの持続可能性の観点からも大きな問題となっている。

このような状況に照らし、元請・下請間において効率性を阻害するような調整事項等を減少させ、生産性の向上を図る観点から、

- 設計・施工情報の共有、施工条件の明確化と契約の文書による締結の徹底を通じた調整の手間や情報の錯誤等の減少
- 専門工事業について、雇用管理、品質管理、保証等が可能な程度まで規模を拡大
- 実質的に施工に関わる者に確実に賃金が行き渡り、雇用責任がとれる現場・直用化

等を実現するため、不必要な重層下請の是正が必要である。

そのための具体的な方策としては、例えば、一部の総合工事業者で導入されている下請次数の制限のほか、異業種施工共同企業体方式、パートナリング方式、CM方式等の活用が考えられる。

※異業種施工共同企業体方式…総合工事業者と専門工事業者、異なる業種の専門工事業者同士等による共同企業体

CM方式…発注者の代理人等として、発注者の利益を守る立場から、設計検討、品質管理、工程管理、費用管理等の全部又は一部についてマネジメントを行う方式

③元請下請関係の適正化

元請下請間の契約や支払いの適正化については、従来からの建設業者団体の自主的な取り組みや行政による指導により改善はみられるものの、未だ徹底されているとは言い難い状況にある。活力に溢れた建設業の実現を図るとともに、発注者を始めエンドユーザーや国民の信頼に応えうる適正かつ効率的な建設生産を確保するためには、元請下請の関係において、契約関係の透明化、施工条件の明示等による適正な契約締結及び履行を徹底することにより、

元請業者と下請業者がそれぞれ対等の協力者として、その負うべき役割と責任を明確にすることが必要である。

また、下請負契約での一般管理費・経費の計上等を促進することにより、下請業者の企業としての自立性が高まり、技能労働者の処遇の改善をはじめ、下請業者が人材の確保・育成に主体的に取り組んでいくことが期待される。

④技能労働者の評価・活用と労働条件の改善

施工の品質レベルを確保しつつ現場の生産性を向上させるためには、将来に向けて、直接生産に携わる優秀な技能労働者を確保・育成していくことが必要である。例えば、建設業の特性に即した人材育成システムの再構築や、技術開発や技能者の処遇に取り組んでいる企業が報われるよう、直用かつ常用へ誘導するための公平な競争環境の整備、さらに教育訓練機関との連携や処遇の改善を通じた離職率の低減・入職者の確保を下請業者・元請業者等の適切な役割分担の下で進めていくことが必要である。

さらに、現場施工においては、職長等の中核的な技能労働者の役割が特に重要であることに鑑み、基幹技能者等の資格を有する者の育成の促進や評価・活用方策について検討を進めるとともに、一定の範囲での直用かつ常用への誘導を進めることが適当である。

他方、建設業においては、需給の変動への対応等から重層下請化が進む傾向が強いが、事業者団体の関与の下で一定の要件で建設労働者の融通が可能となった送出し・受入れ事業等による労働力の需給調整を行うことが可能となったこと等をも踏まえ、技能労働者の労働条件の改善の観点から新たなモデルを構築することも重要である。

また、優秀な技能労働者の活躍の場を広げ、施工体制における活用を進める上では、保有資格や経験等に関する情報を集約・提供するシステムの整備・運営を進めることも考えられる。

⑤その他生産性の向上に向けた取組み

○ITの活用

建設現場においては、生産の各プロセス（見積り、契約、施工、引渡し、支払、維持管理等）において、多くの関係者による様々な情報が流れており、効率的な施工管理を実現するためには、ITの活用により関係者間の情報共有や情報伝達の効率化を進めることが必要である。ITの活用については、大手業者等においては徐々に進展しているものの、中小建設業においてはあまり進んでいないことから、今後、中小建設業においても設計・調達・施工・

管理等の各場面において、ＩＴにより効率化を図るビジネスモデルの構築に取り組んでいく必要性も大きい。

○生産性に配慮した発注ロット対応の体制整備

現場規模の大型化が生産性の向上に寄与することが考えられるところ、施工の効率性に配慮した発注ロットに対応するための施工体制の整備として、施工力拡充をめざした合併や協業化等の企業間連携の取組みが考えられる。

5 おわりに

建設業は、今後とも、我が国の住宅・社会資本整備の担い手として重要な役割を担う産業であり、それぞれの企業がその置かれた状況の中で最大限の企業努力を通じて国民の期待に応えていく必要がある。当研究会は、建設業が現在の厳しい環境を克服して、新しい時代のニーズにマッチした活力に溢れる産業として飛躍することを期待するものである。

当研究会においては、2ヶ月程度の短い期間ではあったが、今後の建設業が進むべき道について精力的に検討を行った。検討テーマは多岐にわたったが、当面建設業として取り組むべき重要な課題については、概ねの方向性を示せたものと考えている。しかしながら、建設市場等の変化は必ずしも明確に予測しがたい面もあり、今後、建設業が活躍できるような分野の研究や、市場の変化、国民のニーズにマッチした企業経営のあり方について、より深い考察が望まれる。また生産システムについては、他産業と比べ低水準にとどまっている生産性の改善が急務であり、そのためにも、今回指摘したような生産性向上の阻害要因についてより詳細な分析を行うとともに、それを除去するための業界全体での取組みが望まれる。

一方、国・地方公共団体においては、建設生産物のエンドユーザーに対し、トータルコストで良いものを適切な価格で供給するという建設業の本来的使命を果たすことができるよう、公正な市場環境の整備を図るとともに、本報告書で指摘したような建設業者の建設業の生き残りをかけた取組みを支援することを通じて、技術と経営に優れた企業が伸びることができるような環境整備を図ることが求められる。

建設業のビジネスモデルに関する研究会委員名簿

今西 宣文 鹿島建設(株)企画本部総合企画室担当部長

蟹澤 宏剛 芝浦工業大学工学部助教授

庄司 務 真柄建設(株)東京本店次長（建築統括）

高木 敦 モルガン・スタンレー証券会社マネージングディレクター

丹羽 秀夫 公認会計士 桜友共同事務所代表構成員

藤原 一夫 中小企業診断士 藤原コンサルティング

古阪 秀三 京都大学工学研究科助教授

三野輪賢二 三成建設(株)代表取締役 （社）日本建設大工工事業協会副会長

◎六波羅 昭 （財）建設業情報管理センター理事長

（◎：座長、五十音順、敬称略）

建設業のビジネスモデルに関する研究会開催経過

第1回 平成18年1月30日（月）

- (1) 建設業の生産性等について
- (2) 建設業の経営状況
- (3) 再編・再生の動き
- (4) 建設業を取巻く環境変化

第2回 平成18年2月13日（月）

- (1) 建設業の生産性等について
- (2) 建設業のビジネスモデルに関わる社会経済環境の変化について

第3回 平成18年3月 7日（火）

- (1) 建設生産システムについて
- (2) 第2回研究会での指摘事項について

第4回 平成18年3月14日（火）

- (1) 企業経営に求められるものについて
- (2) 建設業のビジネスモデルに関する委員からの提案について

第5回 平成18年3月29日（水）

- (1) 建設生産システムの現状と課題
- (2) 建設業のビジネスモデルの展開について

参考資料

目 次

○参考資料

1 建設業の生産性について	15
2 建設業のビジネスモデルに関わる社会経済環境の変化について	
(1) 建設市場	23
(2) 建設労働の状況	41
(3) 下請構造について	51
(4) これからの企業経営に求められる課題・ニーズ	55
(5) 建設業の S W O T 分析	64

1 建設業の生産性について

①特徴

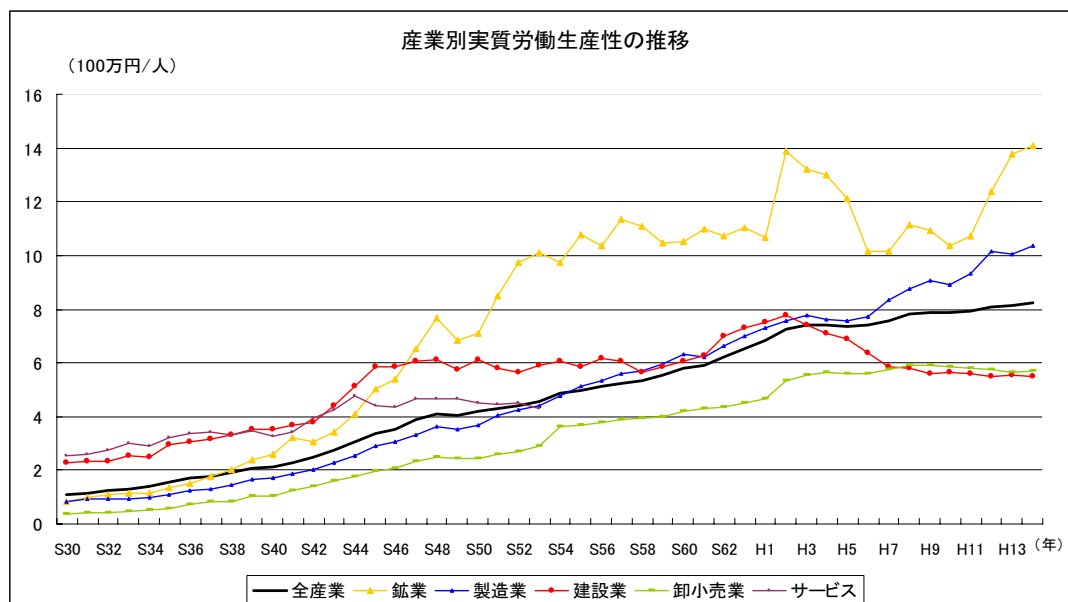
建設業は、屋外単品生産を行う労働集約的産業という特性があるため、その生産性についても、機械化・装置化が進む他産業と比べて労働生産性は低位に留まっている。

順	1955年	1970年	1985年	1995年	2002年
1	不動産業	石油製品	石油製品	石油製品	石油製品
2	石油製品	不動産業	不動産業	不動産業	不動産業
3	電気ガス	電気ガス	電気ガス	電気ガス	電気ガス
4	一次金属	一次金属	化学	化学	化学
5	食料品	化学	一次金属	一次金属	金融保険
6	金融保険	鉱業	金融保険	金融保険	一次金属
7	化学	金融保険	輸送機械	鉱業	輸送機械
8	紙パルプ	輸送機械	一般機械	輸送機械	紙パルプ
9	鉱業	食料品	鉱業	紙パルプ	鉱業
10	運輸通信	紙パルプ	食料品	電気機械	製造業
11	製造業	電気機械	紙パルプ	運輸通信	電気機械
12	電気機械	製造業	製造業	製造業	運輸通信
13	輸送機械	一般機械	電気機械	一般機械	食料品
14	精密機械	運輸通信	運輸通信	窯業土石	窯業土石
15	窯業土石	窯業土石	精密機械	食料品	精密機械
16	サービス	精密機械	窯業土石	精密機械	一般機械
17	繊維	建設業	建設業	卸小売業	卸小売業
18	他製造業	金属製品	金属製品	金属製品	他製造業
19	一般機械	卸小売業	卸小売業	建設業	建設業
20	卸小売業	他製造業	他製造業	他製造業	サービス
21	金属製品	サービス	サービス	サービス	金属製品
22	建設業	繊維	繊維	繊維	繊維
23	農水業	農水業	農水業	農水業	農水業

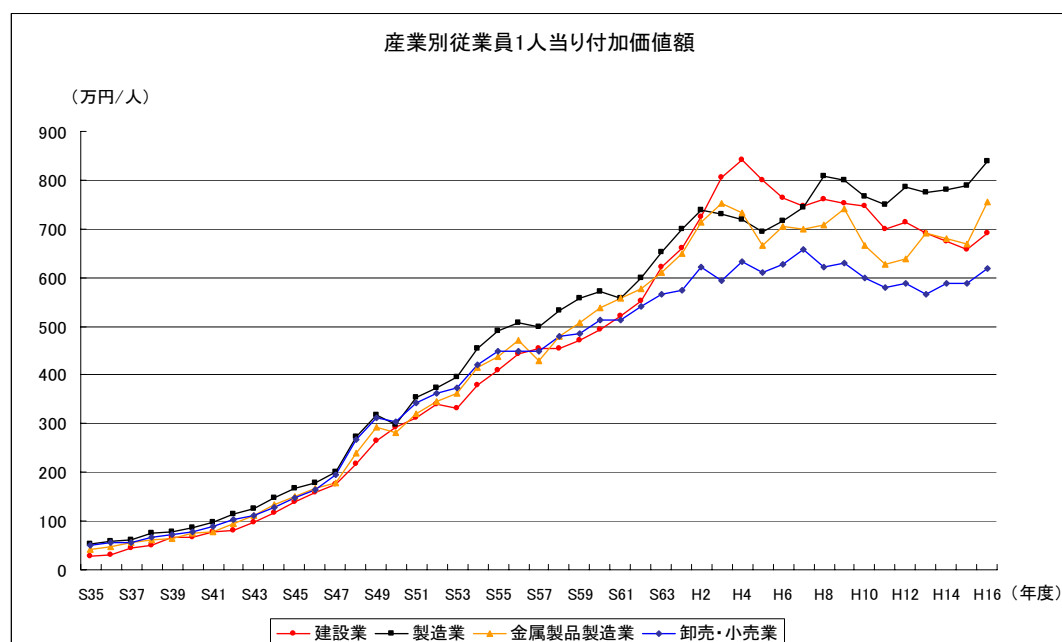
(注) (財) 社会経済生産性本部「生産性の産業別比較」による。
色付は、名目労働生産性の値が全産業平均以下の産業を示す

②他産業との比較

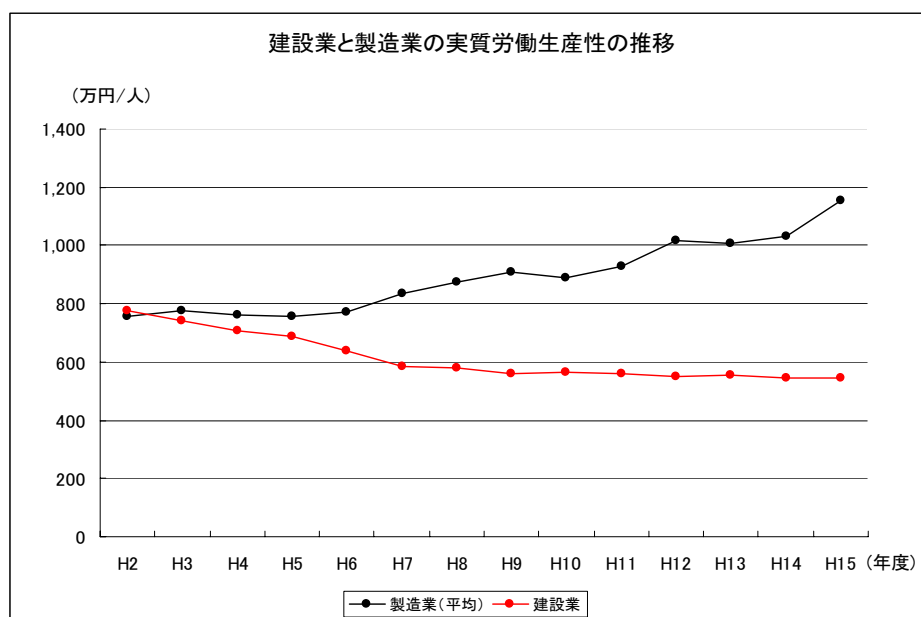
建設業を含め、各産業とも平成2年頃までは、生産性は概ね上昇傾向にあった。その後、建設業の生産性は低下し、製造業の約1/2（平成15年現在）となっている。



- (注) 1. (財) 社会経済生産性本部「生産性の産業別比較」より建設経済研究所作成
2. 実質労働生産性は、国民経済計算の経済活動別国内総生産（実質）／経済活動就業者数



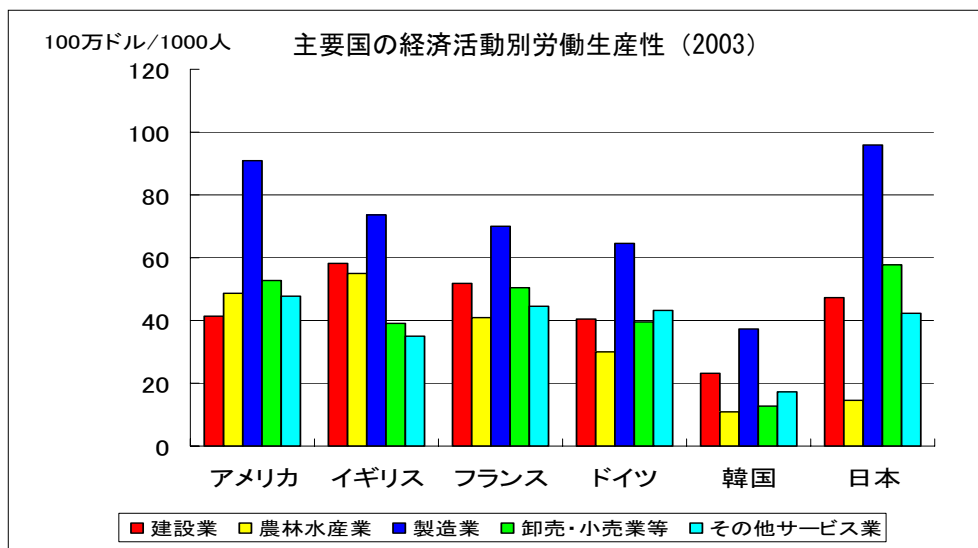
- (注) 1. 法人企業統計より
2. 付加価値額＝人件費（役員給与、従業員給与、福利厚生費）＋支払利息・割引料＋
動産・不動産賃借料＋租税公課＋営業純益



- (注) 1. (財) 社会経済生産性本部「生産性の産業別比較」より建設経済研究所作成
 2. 実質労働生産性＝国民経済計算の経済活動別国内総生産(実質)／経済活動就業者数
 3. 付加価値額労働生産性＝付加価値額÷従業者数

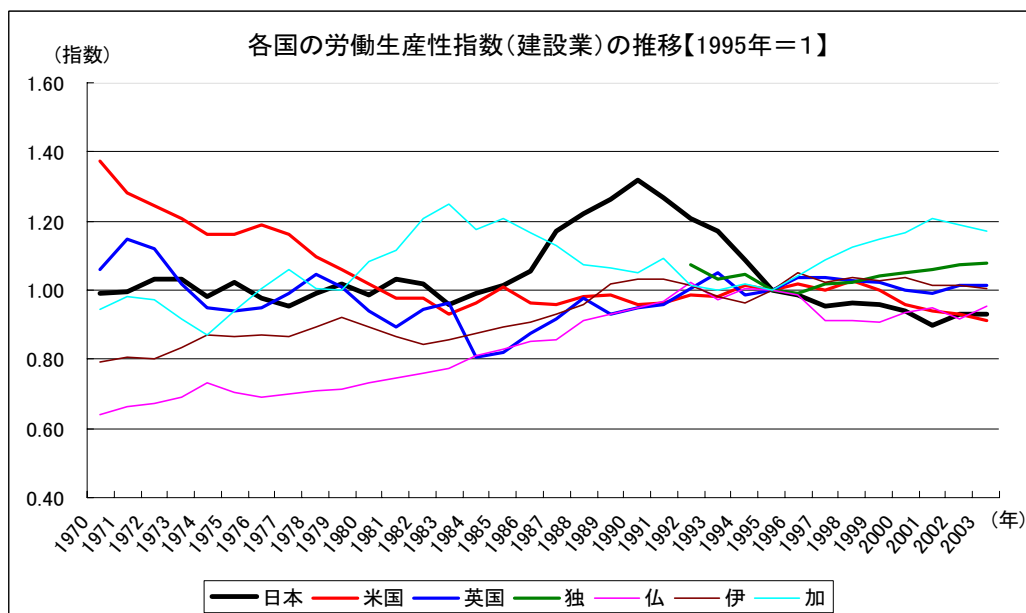
③諸外国との比較

建設業の生産性は主要国においても製造業より下位にあり、農業・卸小売業・その他サービス業に近い位置にある。建設業の生産性の水準については、わが国は欧米諸国並みである。



（注）National Account of OECD countries (1992-2003)より

建設業の労働性の推移をみると、カナダ・ドイツで上昇基調、イタリア・イギリスではほぼ横ばい、アメリカ・フランス・日本で下降基調にある。

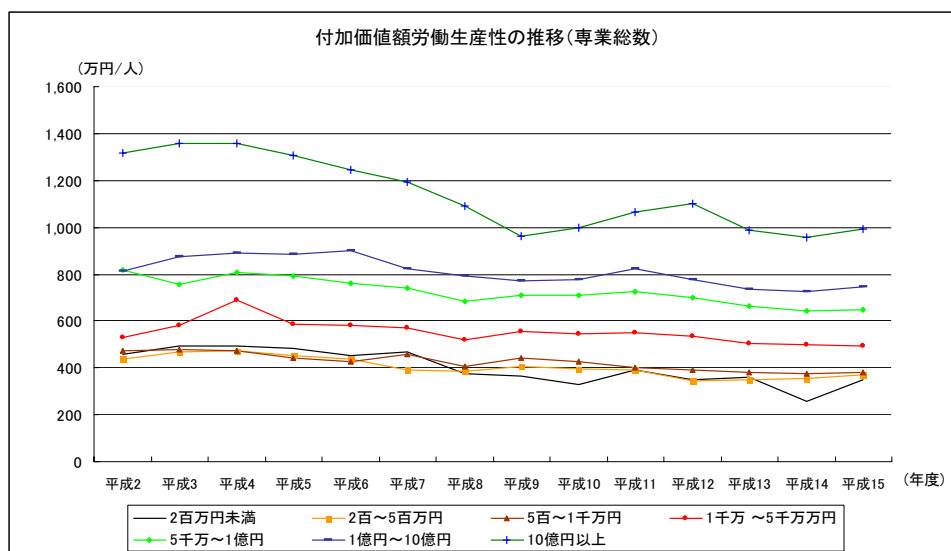


（注）（財）社会経済生産性本部「労働生産性の国際比較」より作成

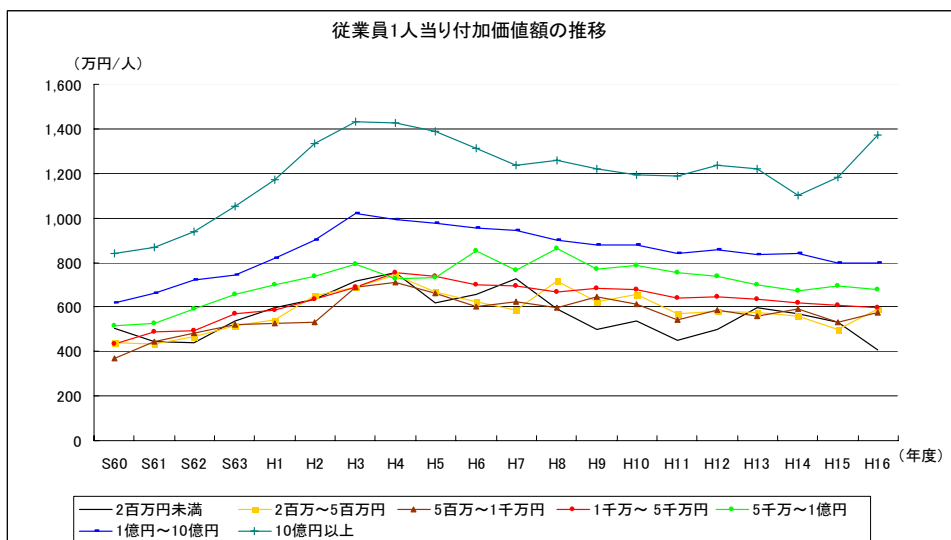
④規模別の推移

1) 資本金規模

資本金階層別でみると、資本金規模が大きいほど生産性は高い傾向にある。ただし、資本金1千万円未満でみると、あまり大きな差は見られなくなる傾向もある。



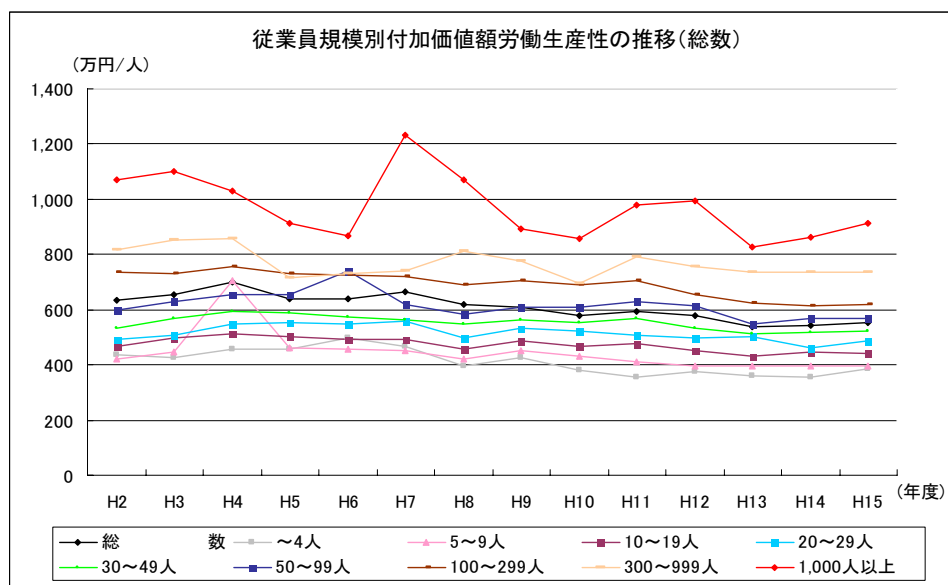
- (注) 1. 建設工事施工統計調査より
 2. 專業業者とは、総売上高のうち建設工事完成工事高が80%以上を占める業者のこと
 3. 付加価値額労働生産性＝付加価値額÷従業員数



- (注) 1. 法人企業統計より
 2. 付加価値額＝人件費（役員給与、従業員給与、福利厚生費）＋支払利息・割引料＋動産・不動産賃借料＋租税公課＋営業純益

2) 従業員規模別

従業員規模別でみると、従業員規模が大きいほど生産性は高い傾向。

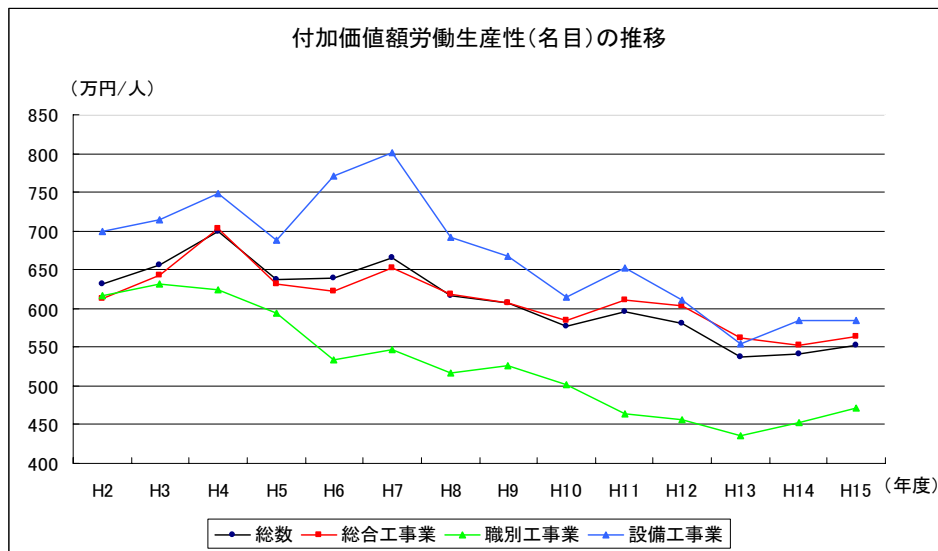


(注) 1. 建設工事施工統計調査より

2. 付加価値額労働生産性＝付加価値額÷従業員数

⑤業種別の推移

総合工事業・職別工事業・設備工事業とも生産性は平成13年度にかけ低下後、最近は上向き・横ばい傾向にある。



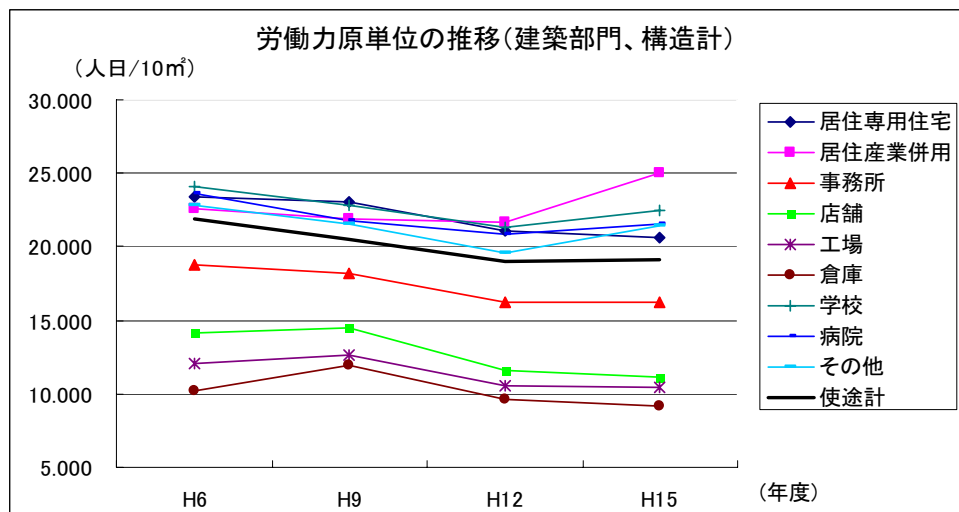
(注) 1. 建設工事施工統計調査より

2. 付加価値額労働生産性＝付加価値額÷従業者数

⑥原単位の推移

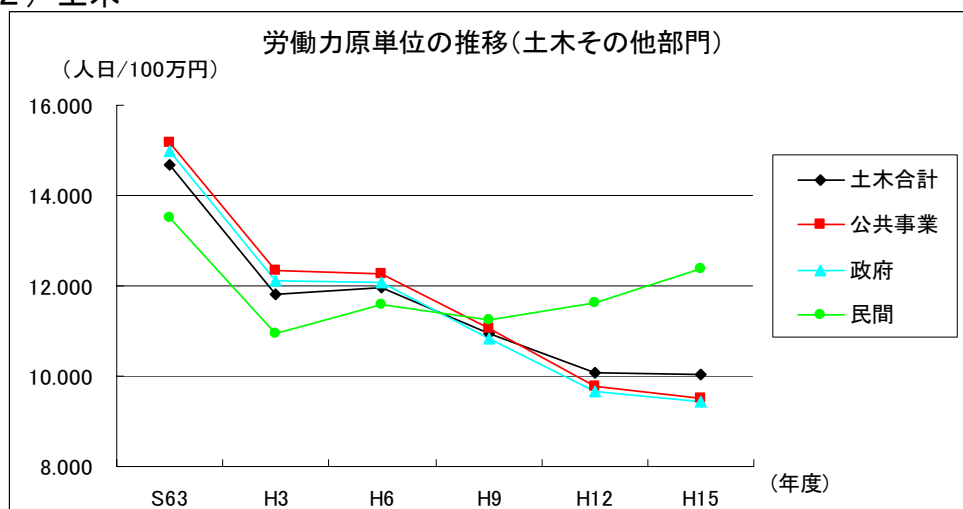
建築では横ばい、土木では低下傾向（生産的にはプラスの方向）で推移している。

1) 建築



- (注) 1. 建設資材・労働力需要実態調査より作成
 2. 労働力は、鉄筋工、とび工、型枠工、大工、左官、特殊作業員、普通作業員、軽作業員、運転手（特殊）、運転手（一般）、その他の職種

2) 土木



- (注) 1. 建設資材・労働力需要実態調査より作成
 2. 金額は建設投資ベースで、平成 15 年度実質値。
 3. 労働力は、土木一般世話役、鉄筋工、とび工、型枠工、大工、左官、特殊作業員、普通作業員、軽作業員、運転手（特殊）、運転手（一般）、その他の職種

2 建設業のビジネスモデルに関わる社会経済環境の変化について

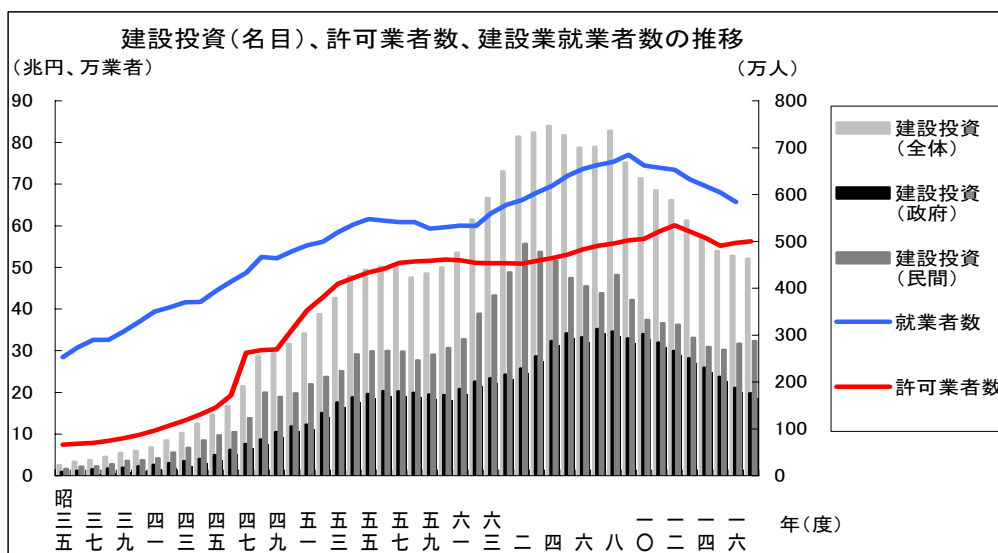
(1) 建設市場

①建設投資、許可業者数及び就業者数の推移

建設投資の減少度合に比べて、許可業者数・就業者数の減少度合は相対的に小さい。

○建設投資（名目）	84.0 兆円（H4）	→	52.1 兆円（H17）	△38%
○許可業者数	600 千業者（H11）	→	563 千業者（H17）	△6%
○就業者数	685 万人（H9）	→	568 万人（H17）	△17%

※いずれもピーク時との比較



- (注) 1. 建設投資：国土交通省「平成17年度建設投資見通し」より
 就業者数：総務省統計局「労働力調査」より
 許可業者数：国土交通省「建設業許可業者数調べ」より
 2. 建設投資額は年度値

②建設投資等の中長期予測（建設経済研究所「建設投資等の中長期予測」より）

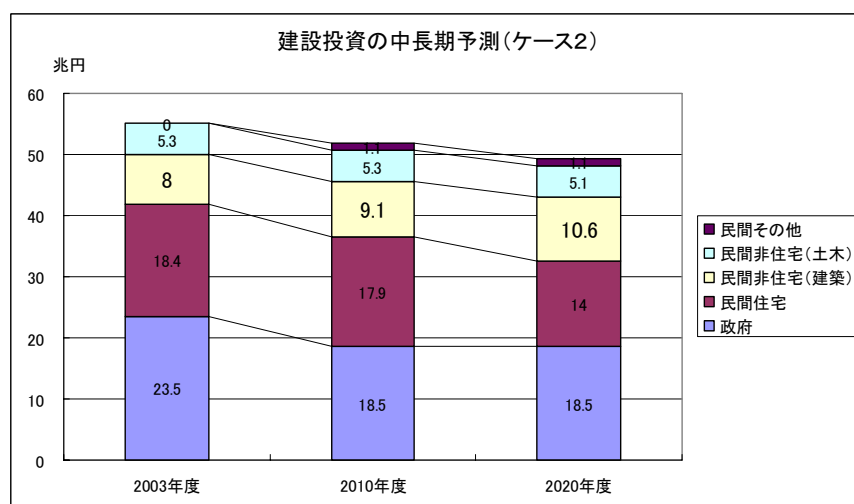
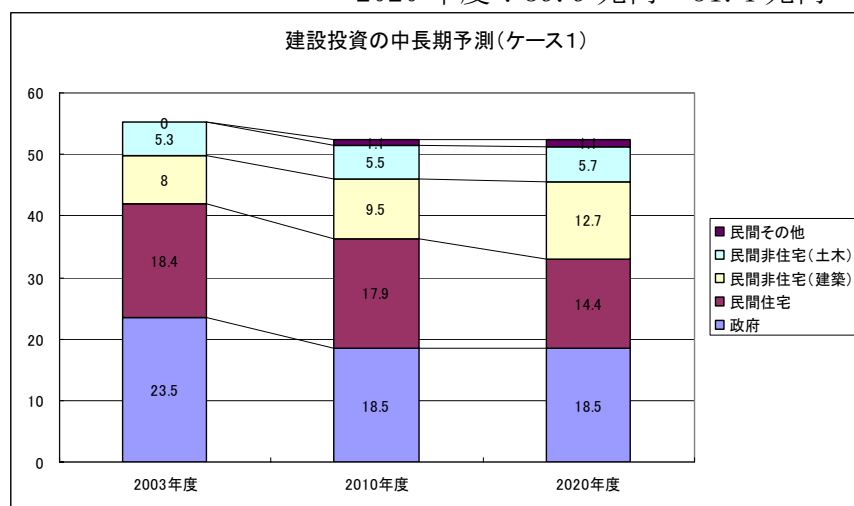
中長期予測における実質経済成長率（実質 GDP 成長率）前提条件

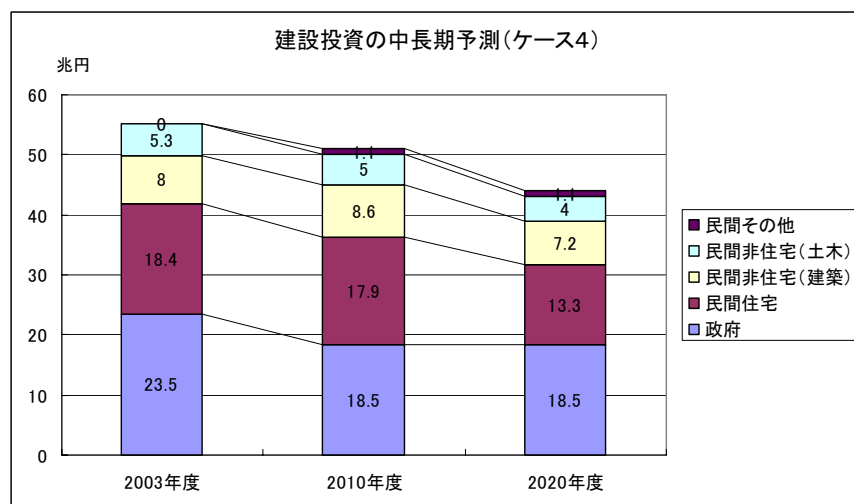
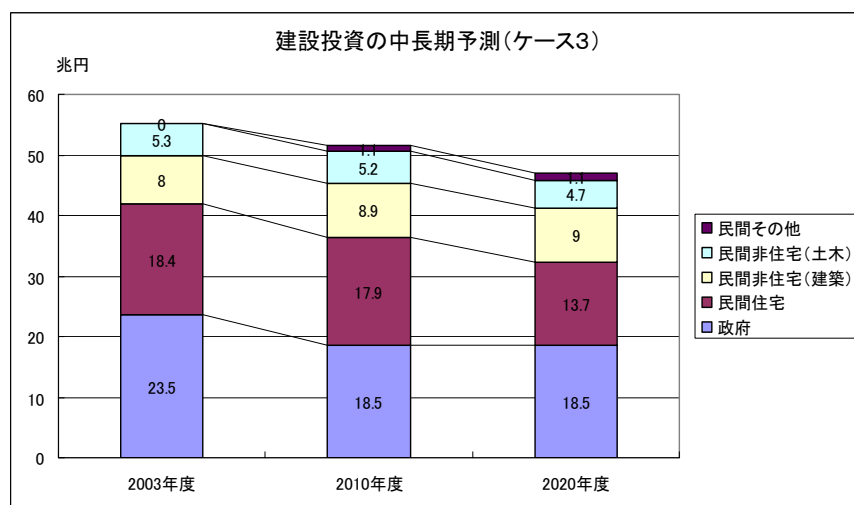
	2006～2010 年度	2011～2020 年度
ケース 1	1.5%	2.5%
ケース 2	1.5%	2.0%
ケース 3	1.5%	1.5%
ケース 4	1.5%	1.0%

1）建設投資は民間投資も含め中長期的に縮小

2003 年度：55.2 兆円 → 2010 年度：46.9～51.5 兆円

2020 年度：39.9 兆円～51.4 兆円

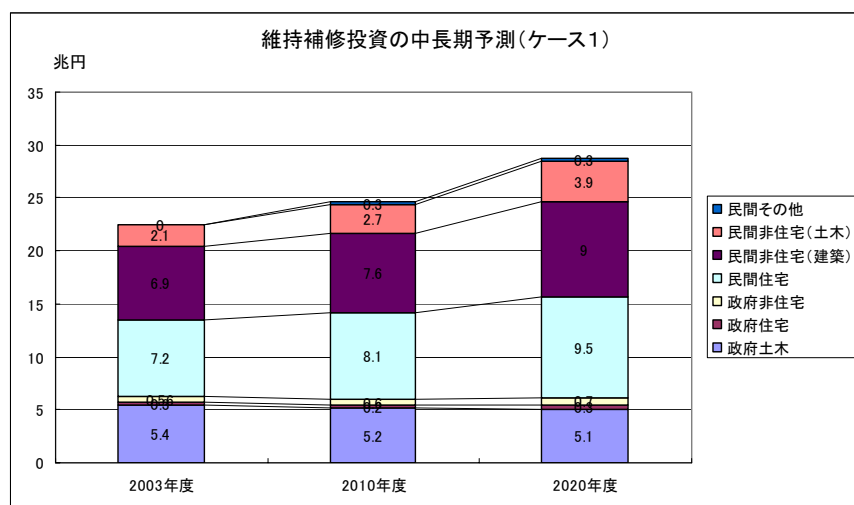


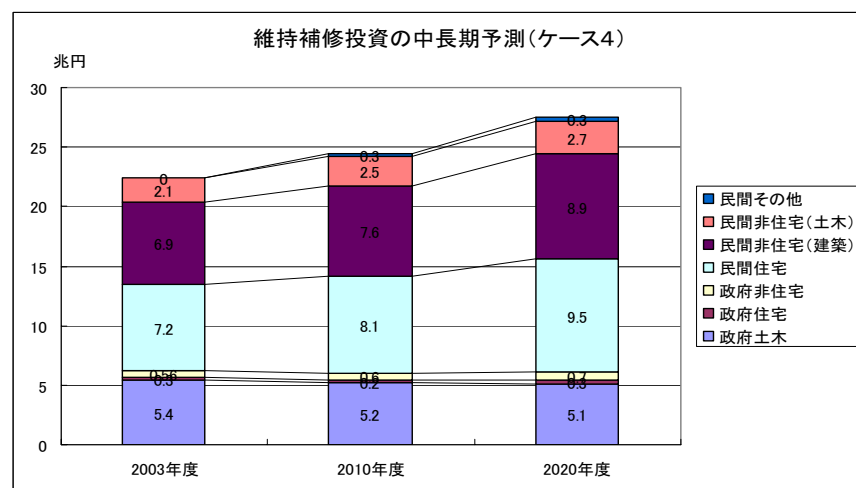
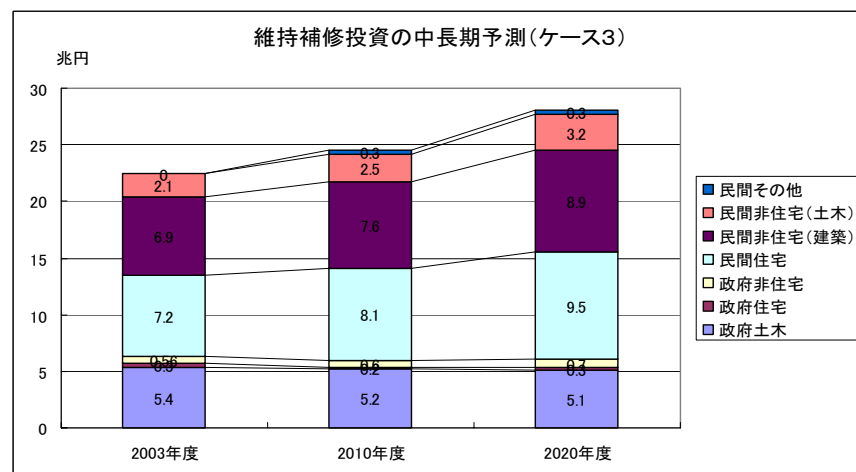
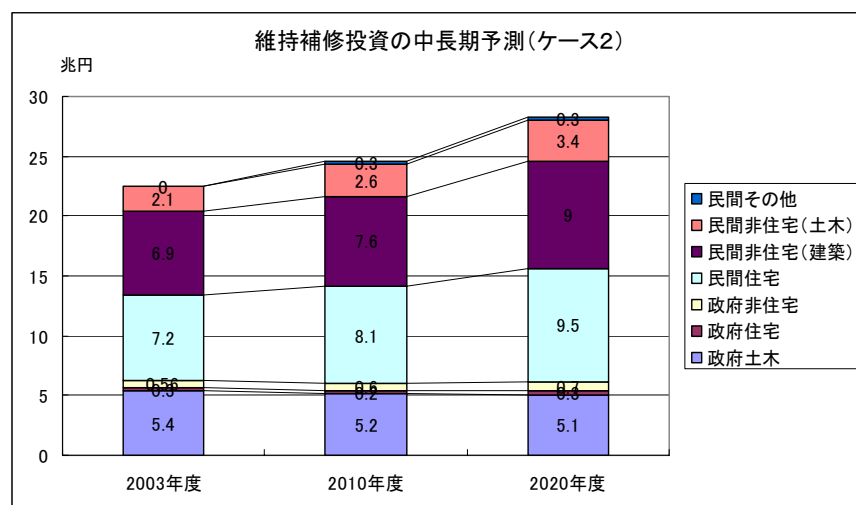


2) ストックの増大に比例し、維持補修は大幅に増加。

2003 年度：22.4 兆円 → 2010 年度：24.0～24.4 兆円

2020 年度：27.0 兆円～28.5 兆円





③個別分野ごとの状況

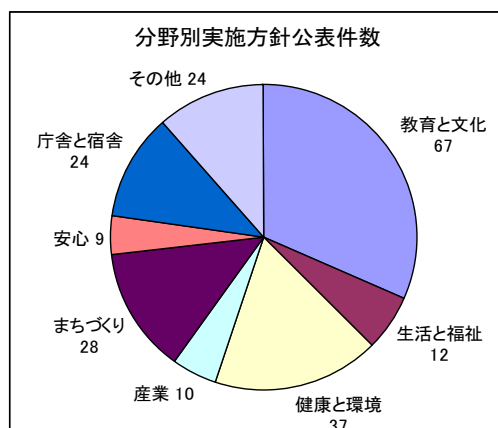
分野別に見れば、建設投資が縮小する中でも、PFI、環境、既存ストックの活用、都市再生、防災、高齢化社会対応等、今後需要の高まりが見込まれる分野もある。

1) PFI

PFIの市場規模は拡大傾向にある（累計で1.4兆円）。

分野別の実施方針公表件数は211件。分野別では、教育と文化（文教施設、文化施設等）が多く、次いで、健康と環境（医療施設、廃棄物処理施設等）となっている。

受注会社別の分類では、建設会社が幹事会社となるケースが半数に及んでおり、うち大手・準大手会社が幹事会社となるケースが7割を超えている。



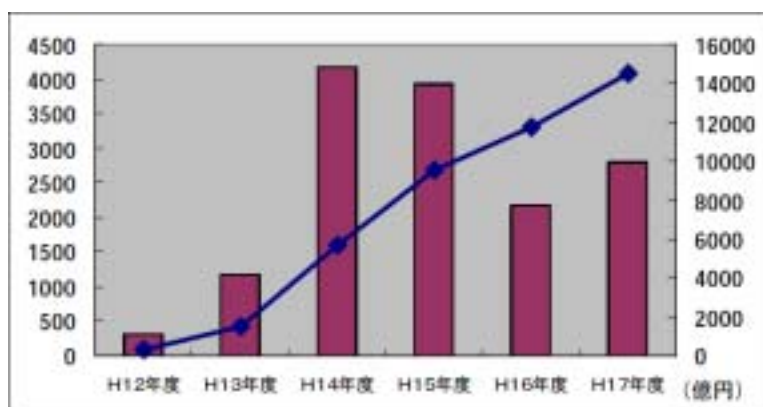
（注）内閣府資料より建設経済研究所作成

事業者が把握できる事業例についての受注会社別分類

建設会社が幹事会社のケース	83件
大手・準大手	59件
大手・準大手以外の主要建設会社	10件
上記以外の建設会社	14件
建設会社以外が幹事会社のケース	83件

（注）建設経済研究所調べ

公共負担額の推移



左軸・棒線は契約年度別、右軸・折線は累計

（注）内閣府 PFI 推進委員会ホームページより

2) 環境ビジネス

市場拡大が見込まれ、建設企業も関連分野中心に進出。

環境ビジネスの市場規模及び雇用規模の推計結果

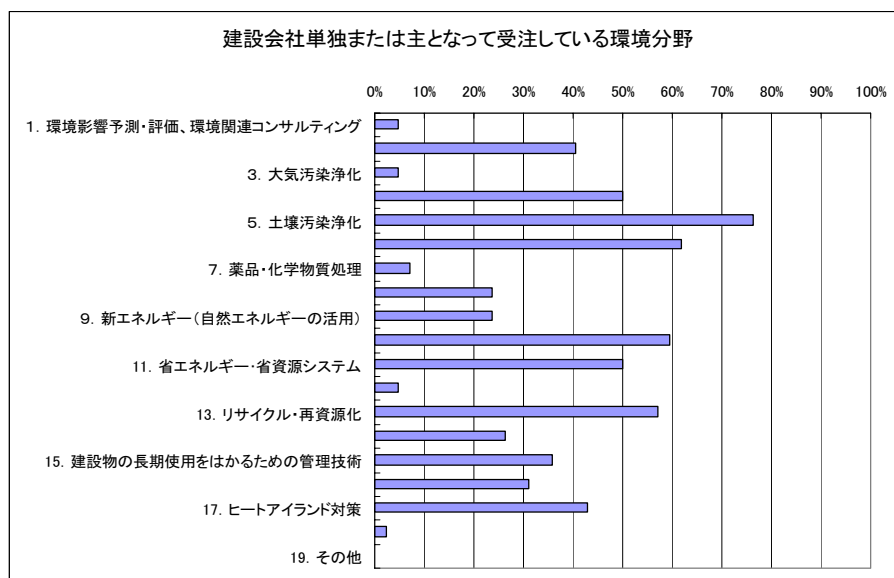
環境省

	調査年	1997年	2000年	2010年	2020年
市場規模 (兆円)	2000年	24.7	—	40.1	—
	2003年		29.9	47.2	58.4
雇用規模 (万人)	2000年	69.5	—	86.7	—
	2003年	—	76.9	111.9	123.6

経済産業省

	調査年	現状	2010年
市場規模 (兆円)	1999年	15.0	37.0
	2002年		48.1
雇用規模 (万人)	1999年	64.0	140.0
	2002年		135.9

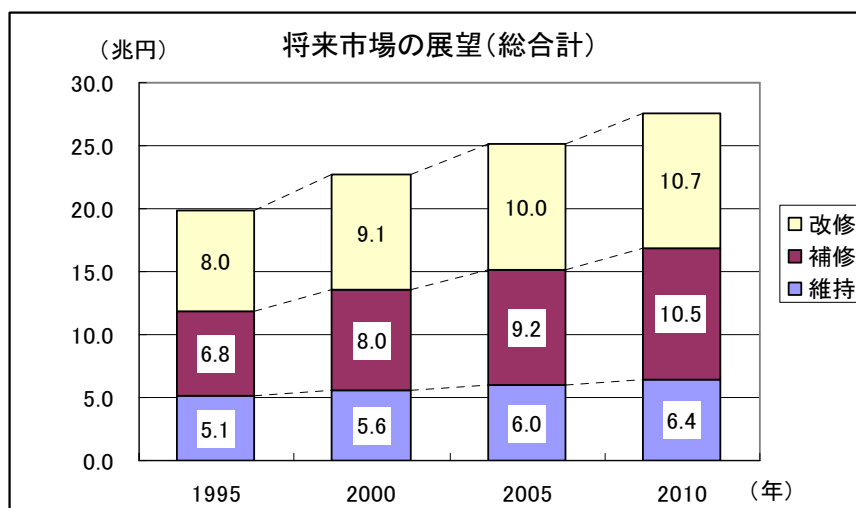
(注) 環境省・経済産業省資料より建設経済研究所作成



(注) 建設経済研究所が 2005 年 10 月に日本建設業団体連合会の法人会員に実施したアンケート結果より

3) リフォーム市場

市場規模の拡大が見込まれ、建築物の機能の低下速度の抑制や機能向上により、建築物の物理的・社会的寿命を延ばす活動及びその周辺活動により形成される市場の規模を2010年に27.6兆円と予測。



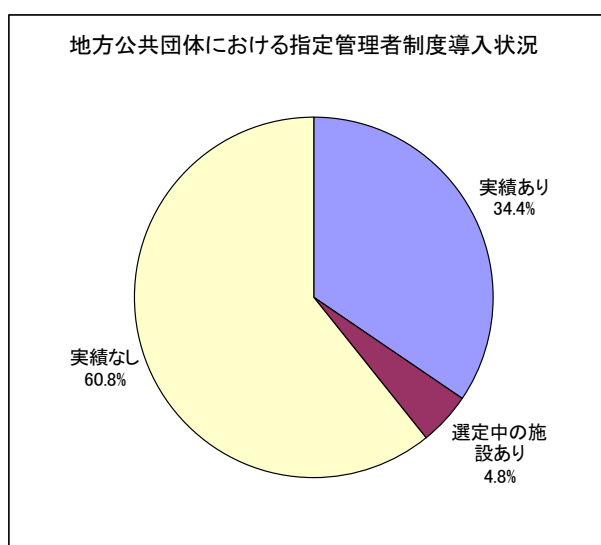
- (注) 1. 国土交通省「新建設市場の将来予測」(平成10年6月)より
 2. 図中の数字は1995年価格(実質額)
 3. 維持: 機能のレベルの低下速度を弱める行為。
 補修: 陳腐化した機能を竣工時点のレベルまで回復させる行為
 改修: 竣工時点を上回るレベルにまで機能を高める、或いは新たに付加する工事

4) 指定管理者制度

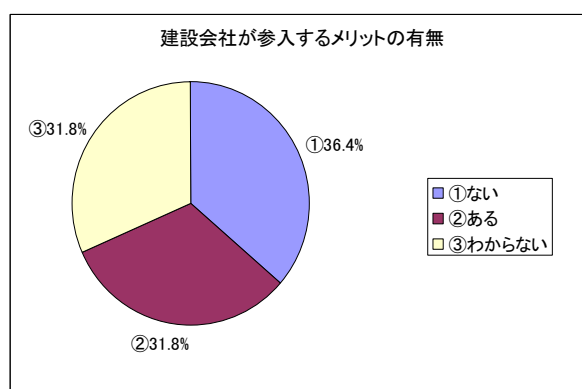
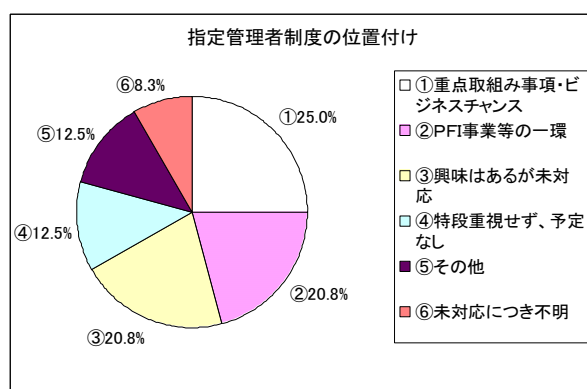
実績があがりつつある地方公共団体の指定管理者制度に対し、多くの建設業者が関心を示している。

[制度の概要]

- ・ 2003 年 9 月地方自治法改正により導入。
- ・ 地方公共団体の施設の管理を営利企業、公益法人、N P O 法人等に開放。
- ・ 施設の利用料が指定管理者の収入となる。
- ・ コスト削減とサービスの向上が目的。



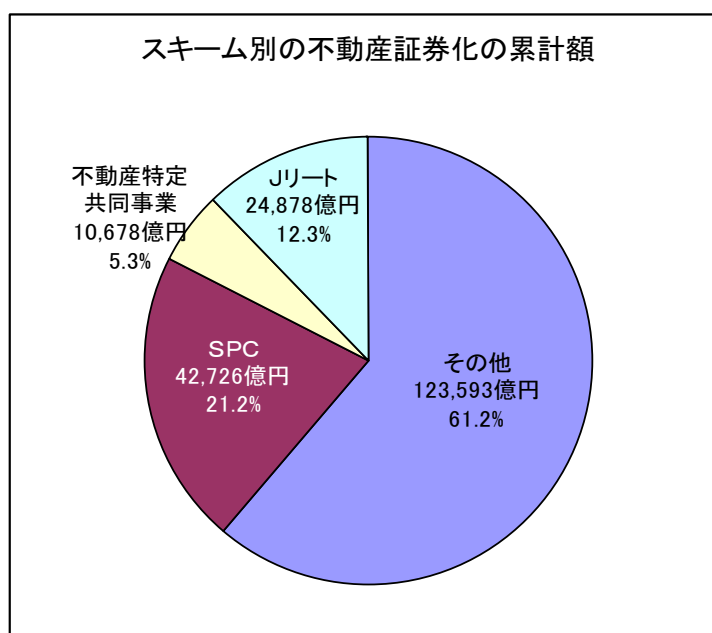
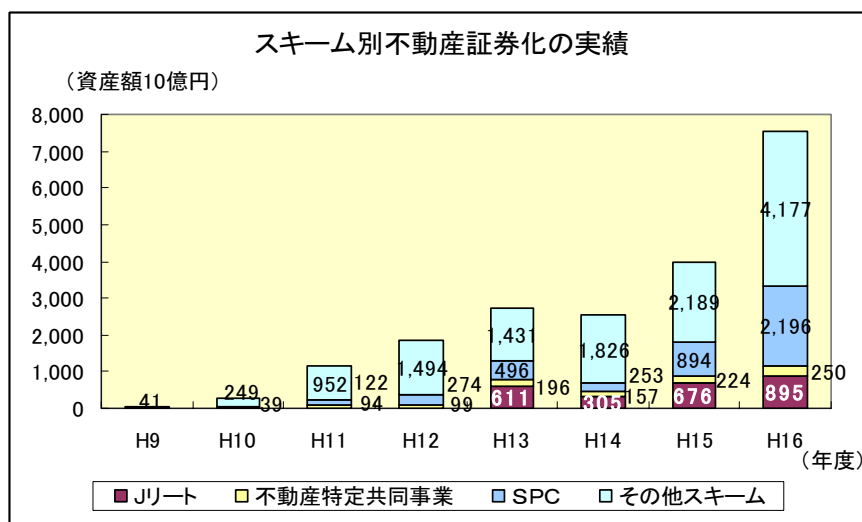
(注) みずほ情報総研㈱「指定管理者制度の導入に関するアンケート」(2004. 9. 24～2004. 10. 8 実施)
アンケート対象は 47 都道府県、東京 23 区、全国 664 市 回収率：65. 8%



(注) 建設経済研究所「指定管理者制度への取組みに関するアンケート」(2005 年 5 月実施)
アンケート対象は大手建設会社 42 社 回収率：52. 4%

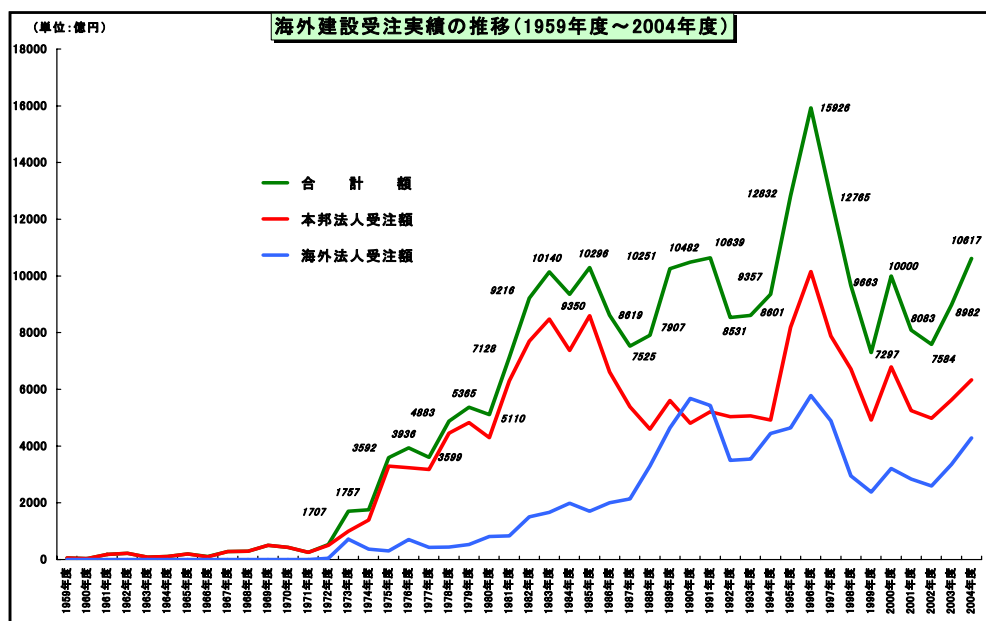
5) 不動産証券化市場

市場規模が、年々拡大しており、平成15年から平成16年の1年間で、約1.9倍、約3兆5300億円伸びており、平成16年度では累計で20兆1900億円に達している。



6) 海外市場

受注実績は1兆円前後で推移。2004年度は、4年ぶりに1兆円台に回復。



(注) (社)海外建設業協会資料より

7) フィー・ビジネス

建設企業はCM等のフィー・ビジネスが展開可能。

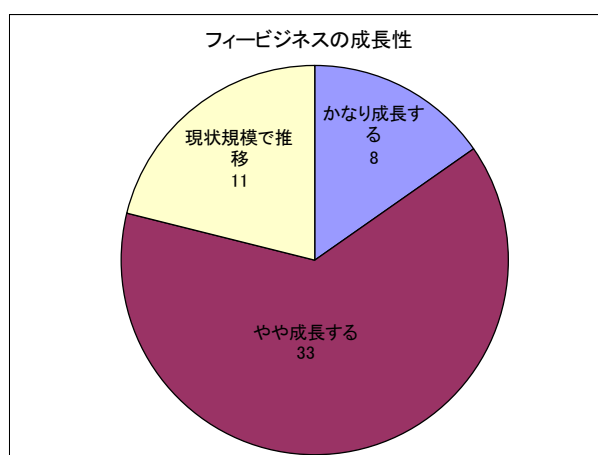
フィー・ビジネスとして有望

ソフト・サービス	業 務
コンストラクション・マネジメント（CM）	顧客に代わって建設工事をマネジメント
リニューアル関係のソフト・サービス	リニューアルの診断、コンサルティング
保守	保守、メンテナンス業務一般
診断	構築物の診断（耐震診断、環境診断、設備診断、外壁診断、防水診断、劣化診断）
アセット・マネジメント	建物を評価するサービス（建物証券化対応）
プロパティ・マネジメント	建物竣工後の不動産運営管理（資産管理）
ファシリティ・マネジメント	建物施設等を経営的側面から管理

フィー・ビジネスとして可能

ソフト・サービス	業 務
事前コンサルティング	事業採算（資金調達、各種補助制度、融資制度など資金計画のコンサルティングなど）
	リスクマネジメント（自然災害リスク、環境リスク、土地の適正評価）
	不動産業務支援（土地情報配信、不動産売買交渉・取得代行、テナント紹介）
	計画立案（開発計画、インフラ整備計画、ロジスティクス）
	環境等調査（環境調査、土質調査、海象調査、埋設物調査）
	実験研究（土質実験、耐震実験、水理実験、構造実験）
	許認可申請代行（開発許可、埋立許可）
設計行為および関連ソフト・サービス	設計・積算（解析、設計計算、意匠等）

（注）日建連 建設業のソフト・サービスに関する調査報告書（平成13年4月）より



（注）1. 日建連中期ビジョンアンケートより建設経済研究所作成

2. 日建連加盟会社 57 社を対象、回答数 52 社（回答率 91.2%）

8) 中小・中堅建設業における新分野進出事例

(財)建設業振興基金 平成17年度モデル事業者の取り組み報告より

①地域ニーズ対応型ビジネスモデル

交通空白地域における住民輸送サービス事業

有限会社丸庄建材

事業者名 : 有限会社丸庄建材

本社所在地 : 新潟県新潟市横越中央 7-1-1

従業員数 : 6名

事業者概要 : 昭和39年創業以来、埋立工事の専門業者として公共工事中心に事業を行ってきた。土木工事及び建築工事とともに、平成14年に(有)フィールド・あがを設立し、住民運送事業分野に進出。

1) 事業概要

同社は、交通空白域における住民輸送サービス事業を立ち上げを目指している。これは、スクールバスと地域路線バスの両方のサービスを、時間帯を分けて提供するもので、この新しい形態の民間住民輸送サービスによって、「交通空白域」をなくすと同時に、バス運行効率を上げてビジネスとして十分に成立するあり方を確立する計画である。

2) 事業に取り組むに至った背景・理由・動機などについて

公共工事縮小など経営環境の悪化による、社員のリストラを避けるべく、平成14年、旅客自動車運送業(有)フィールド・あがを設立、そこで培った輸送の経営ノウハウを活かし、過疎地の住民輸送サービスに取り組むこととした。平成17年新潟圏域の13市町村が合併、約650平方kmの広域にわたる新・新潟市が誕生した。同市は、従来の公共交通機関であった路線バスについて、不採算路線の見直し、撤退を検討していることから、地域により「交通空白域」が出現、生活の利便性が損なわれる可能性が生じており、当該事業へのニーズは高い。

3) 事業の進捗状況について

現在、新潟市と地域交通審議会のメンバー選出、審議内容、日程などについて協議中。また、市当局と体的に折衝のため、スクール、路線バスの運営方法や採算性の資料を作成している。

4) 収益事業としての今後の見込み

スクールバス事業への補助、及び住民輸送による収入だけでは黒字化が厳しいため、広告などで増収を図り、事業全体として黒字を達成できる見込みである。

事業者名：株式会社ユニテ

本社所在地：富山県富山市上赤江町 1-1-45

従業員数：6 名

事業者概要：平成元年に個人創業、平成 8 年に有限会社ユニテを設立。平成 17 年 5 月 1 日に株式会社として組織変更する。富山市内に本店、東店、南店の 3 店舗を構える。新築住宅・リフォーム事業と住宅修繕事業を行う。

1) 事業概要

同社は住宅の修繕へのニーズが高まるなか、修繕専門のフランチャイズチェーンを結成し、取次ぎ窓口を増やすことで利幅が薄いとされる“修繕事業単独での採算性”を確保しようとの取組。取次ぎ窓口としてクリーニング店や家庭配置業者などユニークな協力者を開拓。実績を重ねることで、最終的にはフランチャイズチェーン化を目指す。

2) 事業に取り組むに至った背景・理由・動機などについて

修繕は利益率が低いため、どの工務店でも修繕を軽視し、リフォームや増改築を主として工事を行う傾向にある。しかし、不況の影響で所得が減少、顧客のライフスタイルが変化しており、修繕に対する需要が高まって来たことから、当該事業へ進出するに至った。

利益率の低い修繕を中心に事業を成立させるため、請け負い件数の増加のため、単価を吊り上げるようなことはしたくなかったため、取次ぎ窓口を増やすことにより請け負い件数を増やそうと考えた。その方法として、フランチャイズチェーンに着目したことが、今回のモデル事業への提案となっている。

3) 事業の進捗状況について

取次店は、クリーニング店、家庭配置業者などをターゲットにアプローチ先を検討中。一部のクリーニング店は、すでに宣伝用のぼりやパンフレットを試験的に設置し、マーケティング調査を行っている。さらに現在、パソコンでの業務管理を目的とする、情報システムのプロト版開発のための業務フローを作成中である。全体のスケジュールは若干遅れ気味である。

4) 収益事業としての今後の見込み

修繕の請け負い数が増加するほど、修繕事業単独の収益は高くなると考えており、取次ぎ窓口が予定通りに機能すれば事業性も大きくなる。さらに、フランチャイズ化が達成されれば、収益は飛躍的に大きくなると期待できる。少なくとも 1 年間は兼務しながらでも収益を確保し、顧客の獲得に努めていく。

協業組合による福祉・在宅介護型住宅事業進出

新潟セルテック建設協業組合

事業者名：新潟セルテック建設協業組合

本社所在地：新潟県南魚沼市美佐島 1905-1

従業員数：49 名

事業者概要：平成 15 年 4 月、新潟県南魚沼地区の建設会社 4 社が協業組合を設立。土木工事をメインに、建築工事・住宅事業・産業廃棄物の収集運搬を行う。

1) 事業概要

新潟県南魚沼地域の(株)石神組、宮仲マネジメント(株)、角山建設(株)、越後ハウジング(株)の4社は、建設業界を取り巻く環境変化への対応と競争激化に対応するため、事業規模の適正化が図れる全部協業の協業組合を設立。

従来型の建築事業に付加価値をつけた降雪地域における福祉・在宅介護型住宅事業に取り組み、新たな需要創出と幅広い営業活動に取り組み、住宅事業の併営をめざしている。

2) 事業に取り組むに至った背景・理由・動機などについて

公共事業抑制などによる建設需要の激減と競争激化による収益の低迷により、経営状況は大変厳しい状況にある。また、当該地域でも人口減少、高齢化が進んでおり、高福祉・在宅介護を容易にする住宅の需要やニーズは大きいことから、組合によるメリットを生かし、降雪地域における「高福祉・在宅介護可能住宅建設事業の展開」を立ち上げたいと考えた。

3) 取り組みの成果

○協業化に係る成果

事業規模適正化と技術者などの人材確保による生産性、収益性、技術力、管理能力向上や、協業化後の経営安定、組織強化により新規事業展開などの展望が開けた。また行政による支援、経審加点措置などの優遇政策による格付けがアップしたことなど。

○新分野進出に係る事業についての成果

福祉・在宅介護型住宅事業に関するマーケット・リサーチの実施、調達業務の電子化に向けた調査・研究の実施など。

4) 今後の課題

今後、高床住宅が在宅介護型住宅に適したものとなるよう、継続的な調査・研究を、地域全体で取り組むべき項目の一つとして普及させ、地域貢献を目指す。

野菜の生産を中心とした総合的農業事業への進出

北成建設株式会社

事業者名：北成建設株式会社

本社所在地：北海道石狩郡当別町園生 54 番地

従業員数：50 名

事業者概要：昭和 5 年に工藤興業所として創業、昭和 26 年に北成建設(株)に社名変更。土木一式、水道施設工事、とび・土木工事、造園一式工事、浚渫工事、舗装工事、建築工事を行う。

1) 事業概要

北成建設(株)は、農業法人(有)North Ground を立ち上げ、野菜を中心とした農産物の生産と販売および加工食品の製造販売を行い、トウキビ、トマト、ブロッコリー、人参などを独自に開拓した首都圏の卸売市場、スーパー、レストランなどへ出荷する。

生産する野菜や加工食品には「当別濃菜」というブランド名を冠し、地元当別町と北海道のブランドであることに強みを持たせ、首都圏での販売拡大を狙う。また千葉県内の企業と協同で「地域間交流直売所」を開設して、それぞれの地域特産品の交換販売を計画している。

2) 事業に取り組むに至った背景・理由・動機などについて

農業の経験のない同社は、過去、野菜の栽培事業に進出し、失敗した経験がある。しかしこの経験こそが、農業への進出を強力に後押しすることとなった。農業の奥深さを体得するとともに、農業は毎日の作業内容が違うため、管理が不十分であったり、機械の使い方、出荷の段取りなどに決まりがないことで、時間や手間がかかる。その部分には、建設業の工程管理および現場管理の経験やノウハウを活かせると確信し、進出の契機となった。

3) 事業の進捗状況について

生産する野菜は既にトウキビ、トマト、などを中心に生産・出荷済みである。またむらさき人参、など高付加価値で珍しい野菜なども試験的に栽培して出荷するなど、ほぼ予定通りに進んでいる。ただし加工食品は現在までにコーンスープ、トマトジュース、にんじんジュースの 3 点のみである。

4) 収益事業としての今後の見込み

今年度は大赤字であるが、来年度中に作付面積を現在の 3 倍に増やし、再来年度には 10 倍(300ha)にしたいと考えている。達成できれば、来年度は 3000 万円(利益 0 円)の売上げを、再来年度は 1 億円(利益 3000 万円)にまであげることが期待できる。3 年間で黒字化する計画である。

②環境保全ビジネスモデル

建設発生土の有効利用、促進及び土壌改良対応可能システム開発

協栄建設株式会社

事業者名：協栄建設株式会社

本社所在地：京都府京都市伏見区淀池池上町 174-71

従業員数：164 名

事業者概要：昭和 13 創業、28 年設立。土木工事一式、建築工事一式、舗装工事、造園工事、水道施設工事に従事。

1) 事業概要

同社は、建設発生土の現場での有効利用、促進及び様々な土壌改良に対応可能な、移動式土壌改良システムを開発し、建設廃土発生現場での建設廃土の有効利用を展開しようとしている。

さらに、顧客の要望によっては、この移動式土壌改良システムと、別途開発済みの分別機械を使用し、更に広範囲な土壌処理を行う事業も展開する。



移動式土壌改良システム「土壌くん」

2) 事業に取り組むに至った背景・理由・動機などについて

平成 15 年国土交通省より出された「建設発生土の有効利用に関する行動計画」に着目し、新技術の開発を考えていた同社はこれをふまえ、土木工事における建設発生土のリサイクル技術の開発、及び処理装置の現場への導入を目指すこととした。この技術が実用化されると、発生土を最終処分場に持っていく必要がなくなり、運搬費用と、処理費用を削減することができる。そして土を再利用することで、新たに山を切り崩す必要がなくなるため、環境保全にも貢献できる。環境が重視される昨今、事業としても十分に成立すると考えた。

3) 事業の進捗状況について

平成 17 年 12 月現在、完成した「土壌くん」を実地に稼働させ、企業や、自治体の関係者を招きデモを展開。企業連携による営業活動を積極的に行い、受注につなげる予定である。

4) 収益事業としての今後の見込み

営業が順調に進めば、短期間に開発費を回収、黒字転換が可能と予想している。さらには、堆肥混じりの土も生産可能であり、将来は農業分野への進出も視野に入れている。

間伐材を利用した“マングローブ式魚巢護岸”の研究開発

株式会社北土緑化

事業者名：株式会社北土緑化

本社所在地：北海道網走郡美幌町字高野 72

従業員数：45 名

事業者概要：昭和 45 年設立。平成 7 年より環境と自然の創造を目的として、河川環境・水辺緑化・水生植物生産・土木・造園設計施工等の事業を行う。

1) 事業概要

昔の河川は川水によって、川岸や川底がけずられた。川岸には木々などの植物が生え、そこに魚巢があり稚魚が育っていた。そのような生態系がコンクリート護岸工事で破壊されている。(株)北土緑化は、魚が棲める“隠れ家”を再現しようと計画、環境重視型護岸事業に進出した。「マングローブ式」と名づけ研究を行っている。

2) 事業に取り組むに至った背景・理由・動機などについて

河川から魚の姿が消えつつある状況を危惧し、生態系重視の護岸工事を行うことになった背景である。防災一辺倒の護岸工事が行われるようになり、河川から“魚の隠れ家”が急速に失われており、何とか状況を改善したいと考え研究に着手した。また、間伐材を積極的に利用しようとの計画は、河川環境の改善ばかりではなく、里山の森と自然を、広く地域の環境を回復させたいとの願いがあり、地域の活性化に寄与できる取り組みになるものと確信している。

3) 事業の進捗状況について

平成 17 年 11 月に第 1 回プロジェクト会議を開催。研究開発を短期と長期の 2 段階に分け、短期研究は平成 17 年 11 月から平成 18 年 2 月まで、長期研究は平成 17 年 12 月から平成 19 年 11 月までとした。構造体の強度や耐久性に関するデータ調査および実証実験箇所の魚類調査・植生調査などにより、基礎データを収集・解析を行なうことも計画しており、各担当グループ別に準備中である。

4) 収益事業としての今後の見込み

全国各地で公共事業として行われる水辺の自然再生事業は、環境重視型事業のイメージがあるが、河川そのものの環境の回復にはつながらない。生態系に優しく、半永久的な効果が期待できる本工法を同社が確立すれば、全国の河川での自然再生工事が同社の工法の対象となりうる。また建設業やコンクリート関係企業へのノウハウの提供などによる大きな収益を見込むことも期待できる。

事業者名：株式会社加藤建設

本社所在地：秋田県男鹿市払戸字小深見 1

従業員数：42 名

事業者概要：昭和 32 年創業。昭和 45 年 2 月設立。一般土木工事、港湾土木工事、建築工事を中心とした建設業を行う。

1) 事業概要

(株) 加藤建設は地方の建設会社でありながら、風況精査から、用地取得、設計・施工、さらにメンテナンス事業等までの風力開発事業を一貫して請け負うという取組みにチャレンジする。大型風車の建設から派生する関連工事の受注もねらう計画である。

2) 事業に取り組むに至った背景・理由・動機などについて

NPO 主催の市民風車建設の出資者説明会への参加がきっかけとなり、風力発電事業に興味を覚えた。また同社が独自に取り組むことで、本業のノウハウや人材が活かされることにも魅力を感じ、新事業進出を決意した。

建設業界全体では、仕事量が減少しており、基礎工事の設計・施工、搬入道路の建設など工事の受注に繋がると考えた。

さらに風車の建設後に派生する維持管理業務は最低でも 17 年継続(東北電力管轄)され、一旦受注すれば、長期の仕事を確保することができる。社内の余剰人員を当該業務に廻すことができるため、非常に大きなメリットもあるとの考えから、風力開発事業へとシフトすることを決意した。



＜参考＞天王町の風車

3) 事業の進捗状況について

男鹿半島北東部沿岸の宮沢地区で常時風況観測を実施している。50mの観測塔を建設し 50m、40m、30mの 3 箇所のデータを 24 時間リアルタイムで記録している。現在までに月 1～2 回の記録交換を行なっている。

4) 収益事業としての今後の見込み

現在の東北電力の買電単価は、採算ラインぎりぎりにまで落ち込んでいる。電力会社系のエンジニアリング会社が競って入札価格を下げた結果、入札制度導入以前の価格の半値にまで下がっており、中小企業がいくら努力しても、大手事業者との価格競争に負けてしまうという現実がある。東北電力には価格競争への歯止めを、政府には発電事業者への買取り義務などの温暖化防止のための政策を、より一層強化してもらうよう期待している。

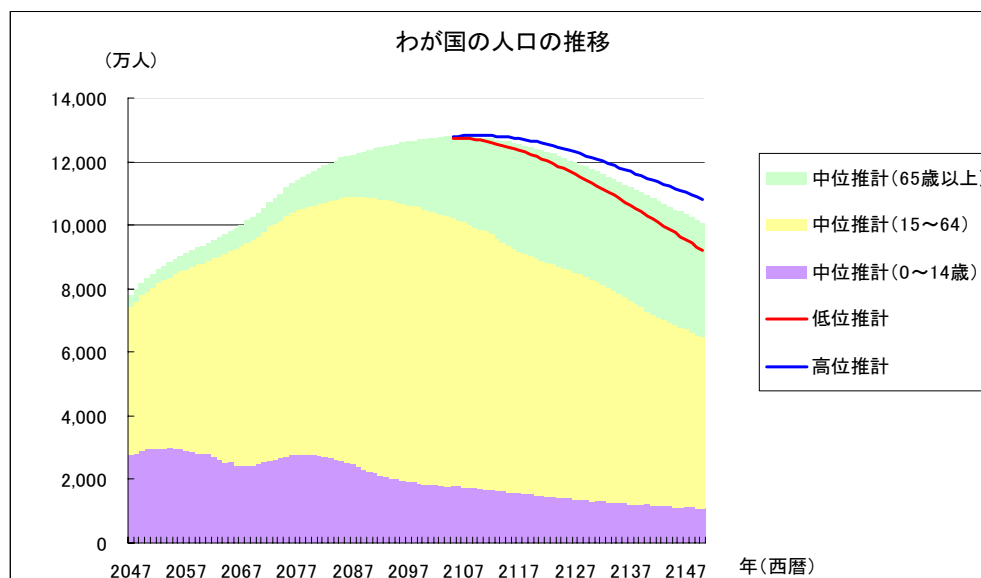
(2) 建設労働の状況

①わが国の人口

- 1) 人口増加率は過去5年間に0.7%と戦後最低となった。平成16年10月1日現在の推計人口は1億2778万人となり、平成17年国勢調査では、これを2万人下回り人口減少局面に入った。

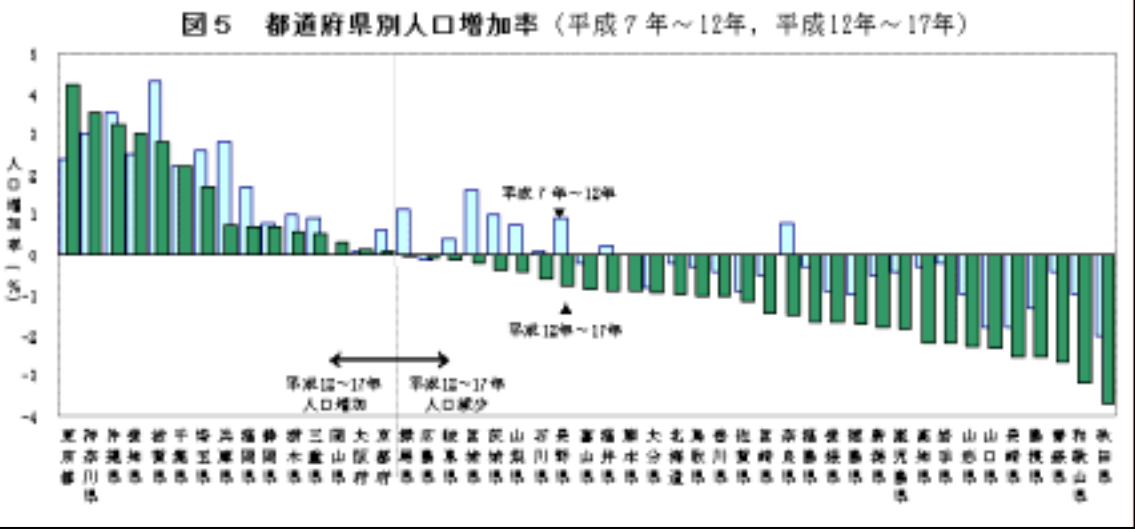


（注）平成17年国勢調査より



2) 都道府県別人口 : 32 道県で人口減少 (新たに 9 県で人口減少に転じる)。

(参考) 都道府県別人口増加率

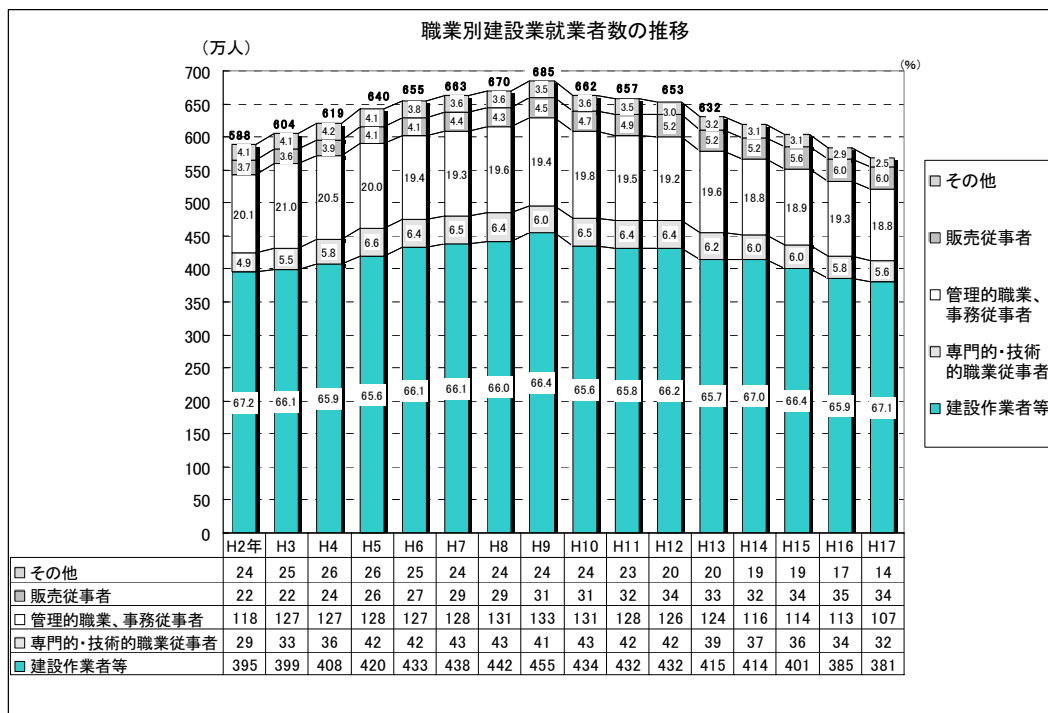


(注) 平成 17 年国勢調査より

②建設業就業者

1)就業者数

平成9年以降減少。相対的に現場建設作業者の減少幅が大。



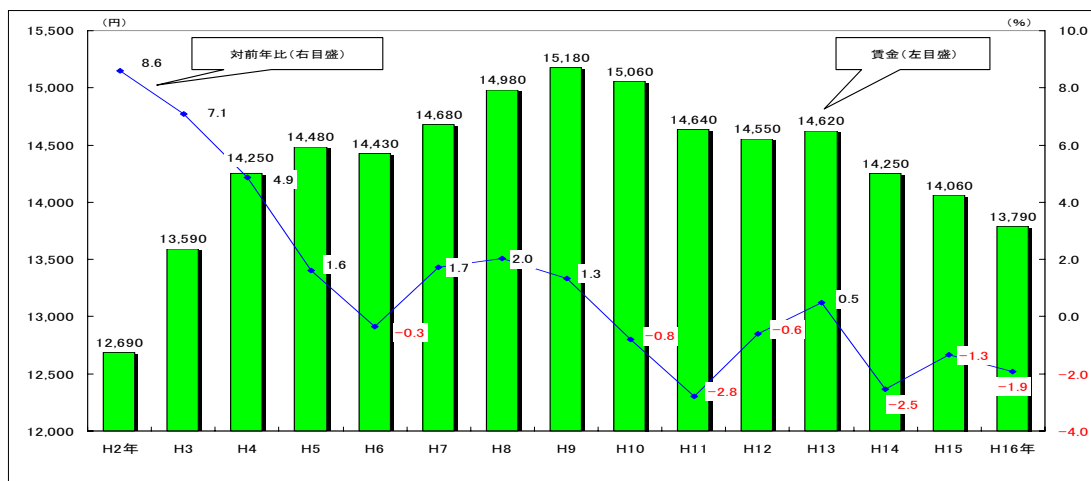
(注)1. 総務省「労働力調査」より国土交通省作成

2. 建設作業者等：製造・制作・機械運転及び建設作業者

その他：保安職業、サービス職業従事者、農林漁業作業者、運輸・通信従業者、採掘作業者、労務作業者

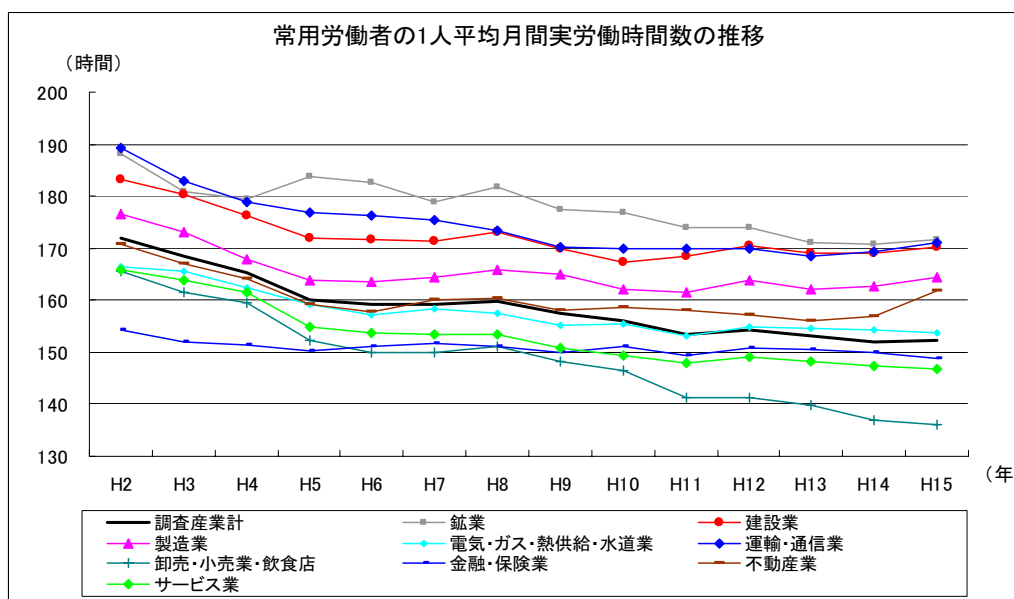
2) 労働条件

a. 賃金は平成9年以降低下傾向。



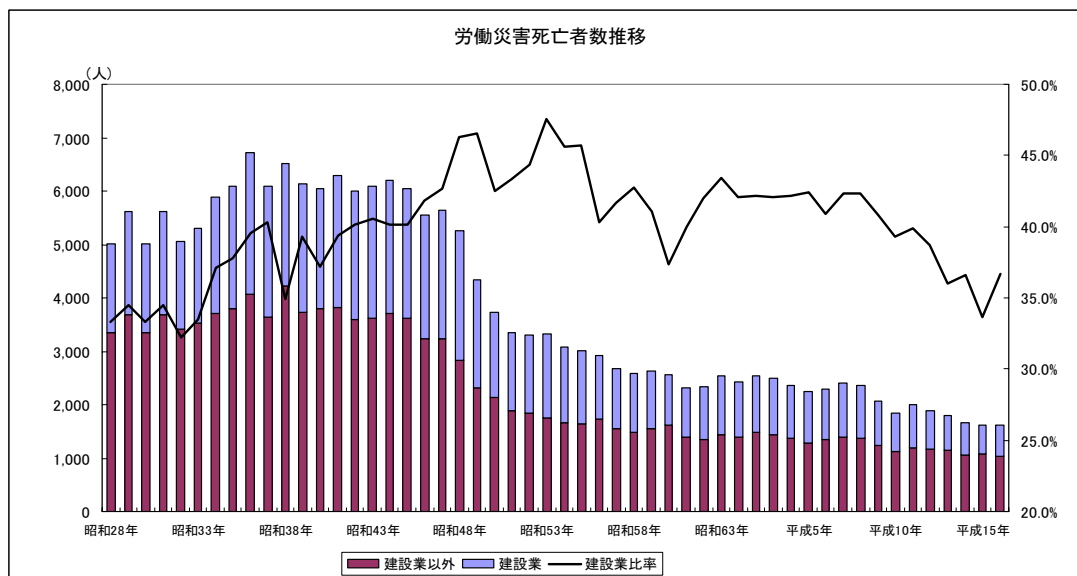
(注) 厚生労働省「屋外労働者職種賃金調査」より

b. 実労働時間は、産業平均を大きく上回る。



(注) 毎月勤労統計調査より

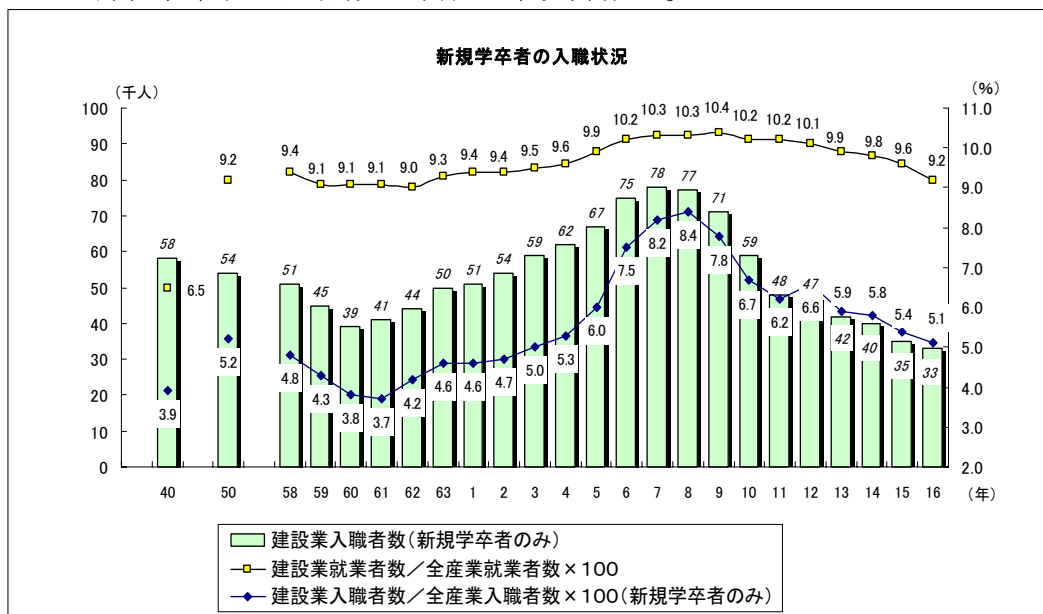
c. 労働災害の死亡事故の発生は全体の4割近くに及ぶ。



(注) 建設労働災害防止協会ホームページより建設経済研究所作成

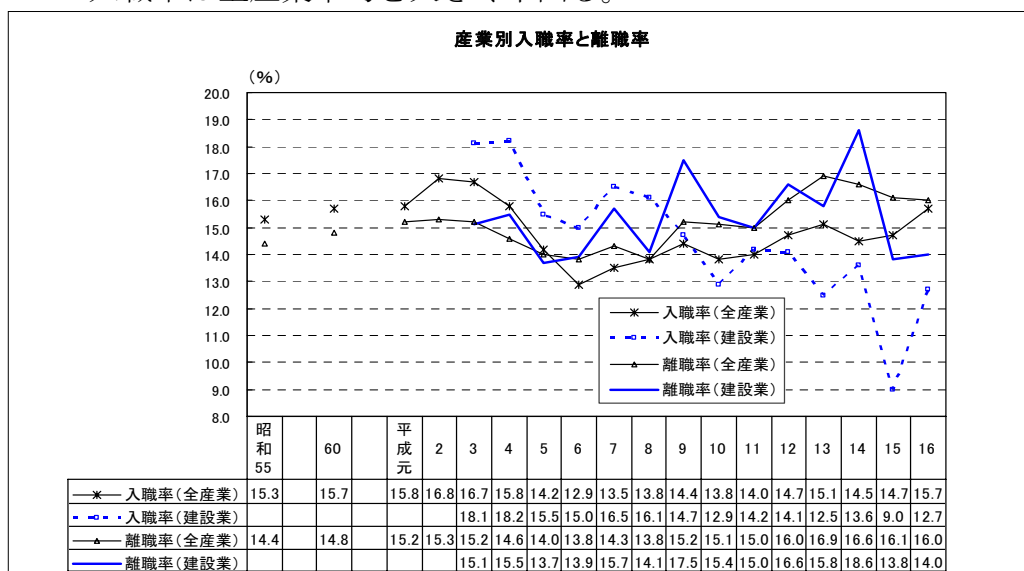
3) 入職状況

a. 新規学卒者の入職数は平成7年以降減少。



(注) 総務省「労働力調査」、文部科学省「学校基本調査」より

b. 入職率は全産業平均を大きく下回る。



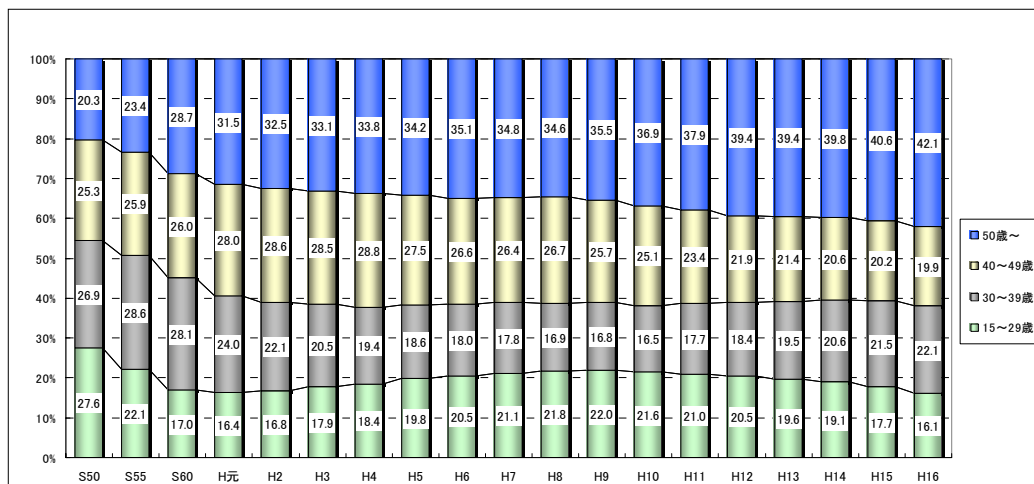
(注) 1. 厚生労働省「雇用動向調査」より

2. 入(離)職率=1~12月の入(離)職者数/1月1日現在の常用労働者数×100

3. 平成3年から建設業を含む

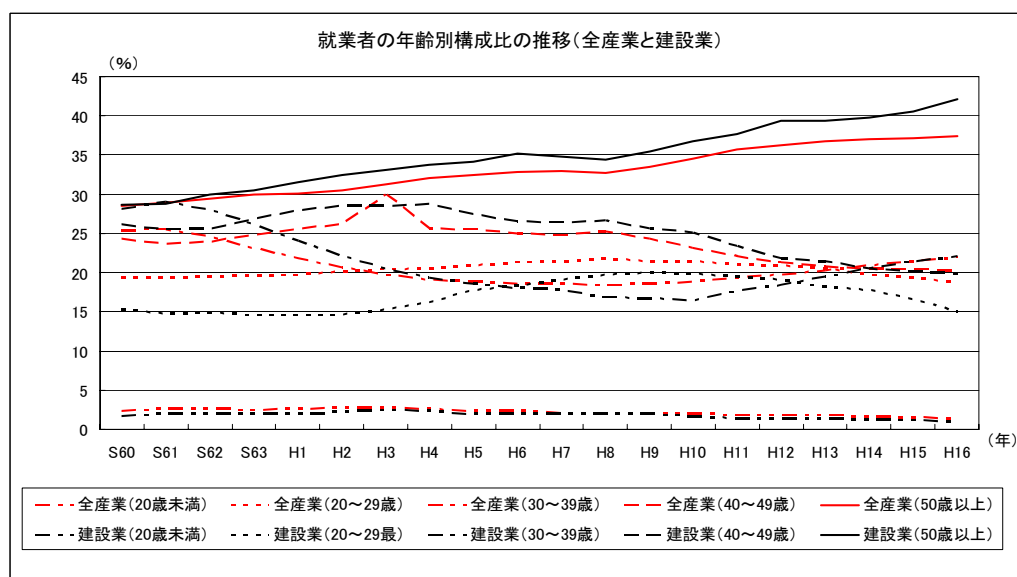
4) 年齢別構成

a. 年齢別構成比では、50歳以上の割合が4割超。



(注) 国土交通省資料より

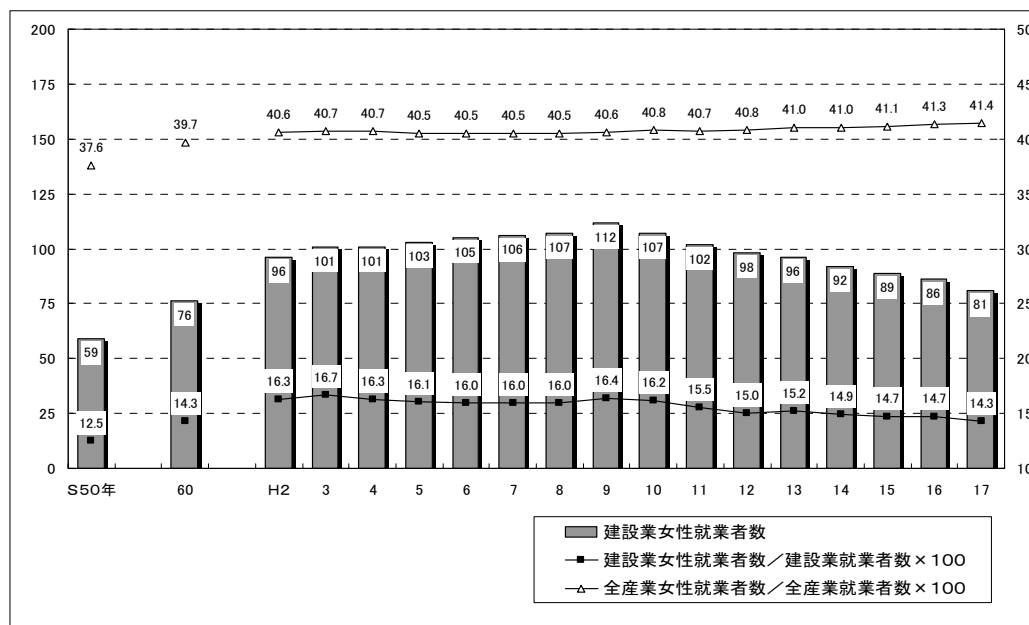
b. 平均年齢は全産業平均より高い。



(注) 総務省「労働力調査」より

5) 女性就業者

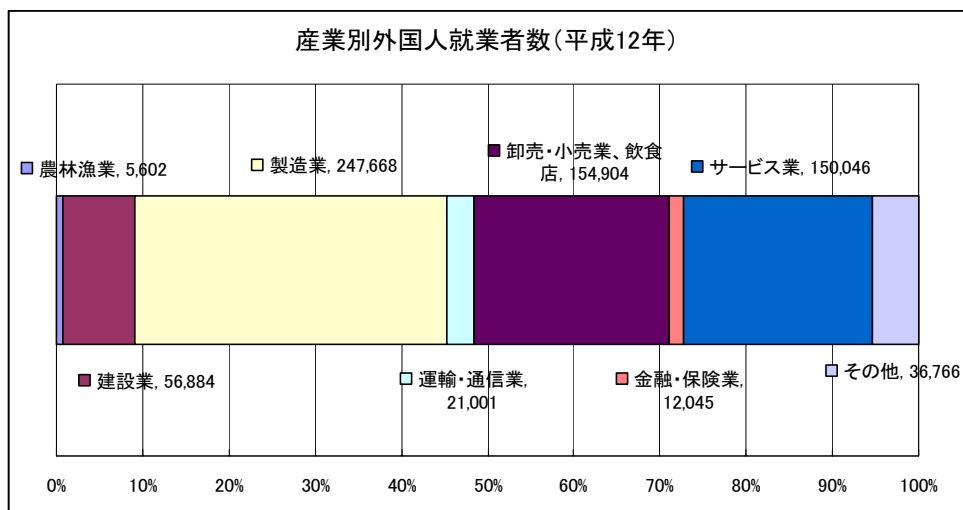
平成9年以降減少。女性就業者比率は全産業平均を大きく下回る。



(注) 総務省「労働力調査」より

6) 外国人労働者

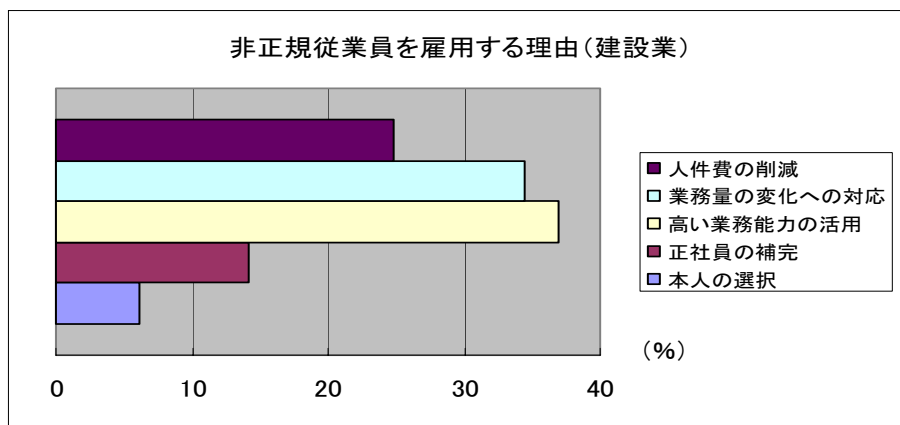
産業全体の 8%を占める。



(注) 国勢調査より

7) 非正規従業員

「高い業務能力」「業務量変化への対応」等の理由で非正規従業員の雇用が進む。

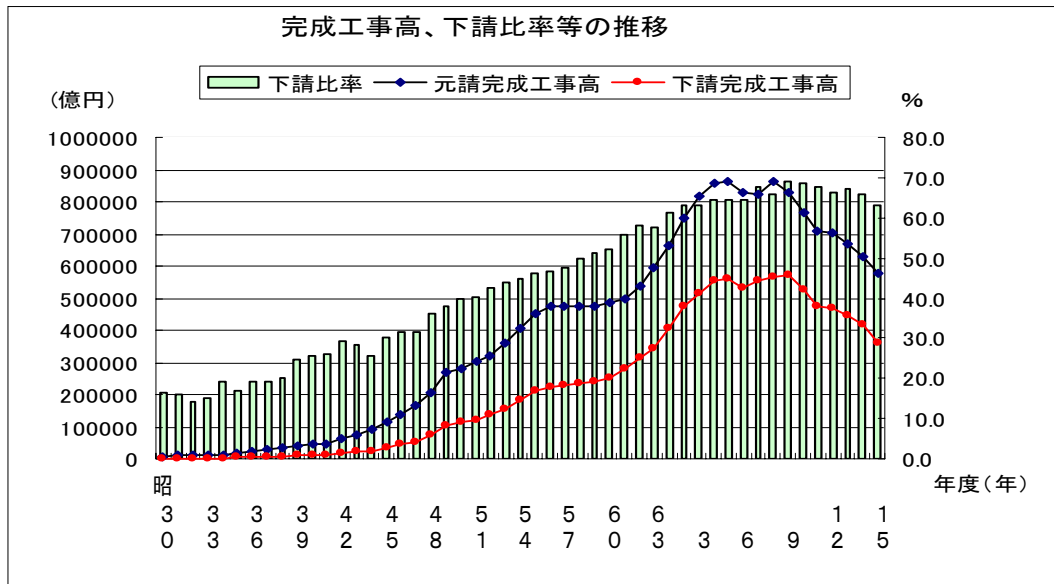


(注) 同友会景況調査報告 No68 (中小企業家同友会全国協議会) より

(3) 下請構造について

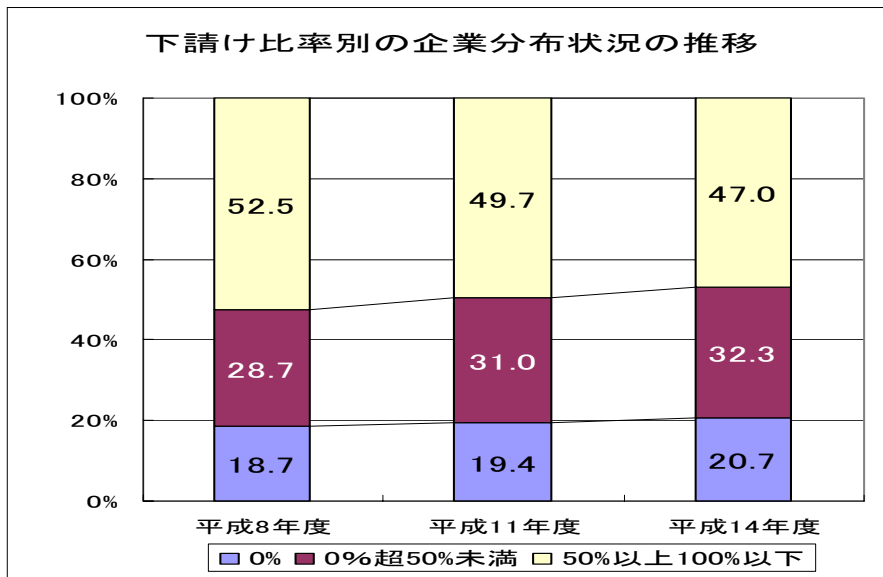
①下請比率の推移

下請比率（下請完工高／元請完工高）は、平成9年度まで上昇を続け、その後6～7割程度で推移。



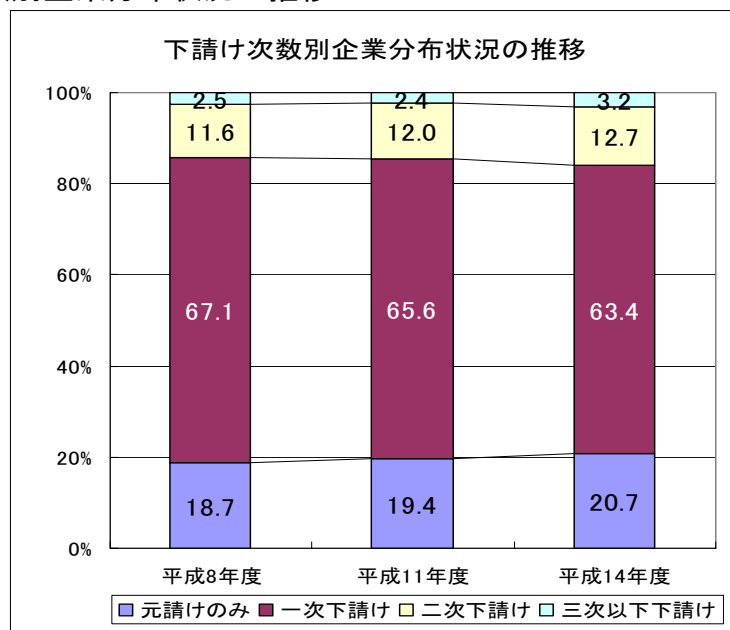
(注) 建設工事施工統計調査より

②下請比率別企業分布状況の推移



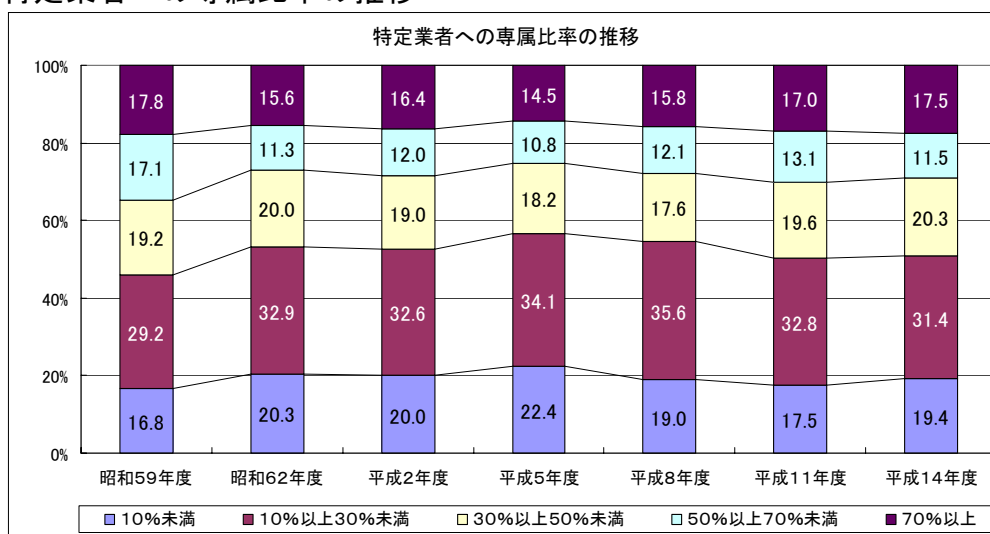
(注) 第10回建設業構造基本調査結果より

③下請次数別企業分布状況の推移



(注) 第10回建設業構造基本調査結果より

④特定業者への専属比率の推移

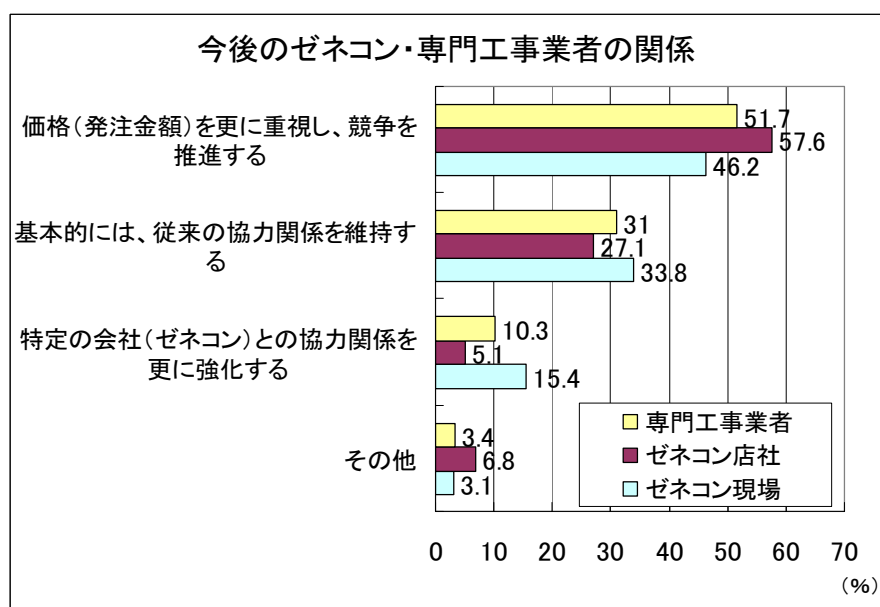
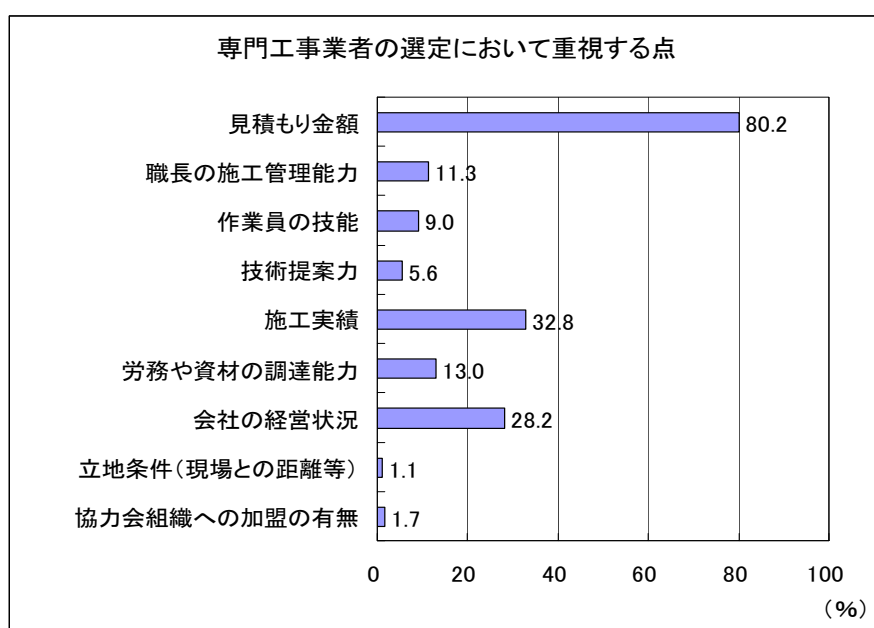


(注) 第10回建設業構造基本調査結果より

⑤建設企業の意識(「資材・労務の調達と生産効率化に関する研究」(H17.3 建設経済研究所)より)

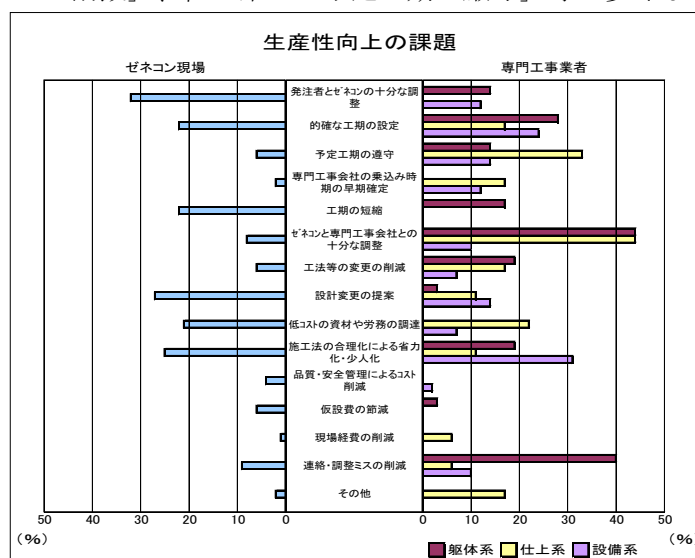
1)総合工事業者と専門工事業者との関係について

- ゼネコン調達責任者が、専門工事業者の選定において重視する点は、「見積もり金額」が最も多く、「施工実績」「会社」の経営状況」がこれに続く。
- 今後の専門工事業者との関係については、ゼネコン側では、調達責任者・現場所長とも、「価格重視」が最も多い。
- 専門工事業者側では、今後のゼネコンとの関係については、「発注金額重視」が最も多い。



2)生産性向上のための課題

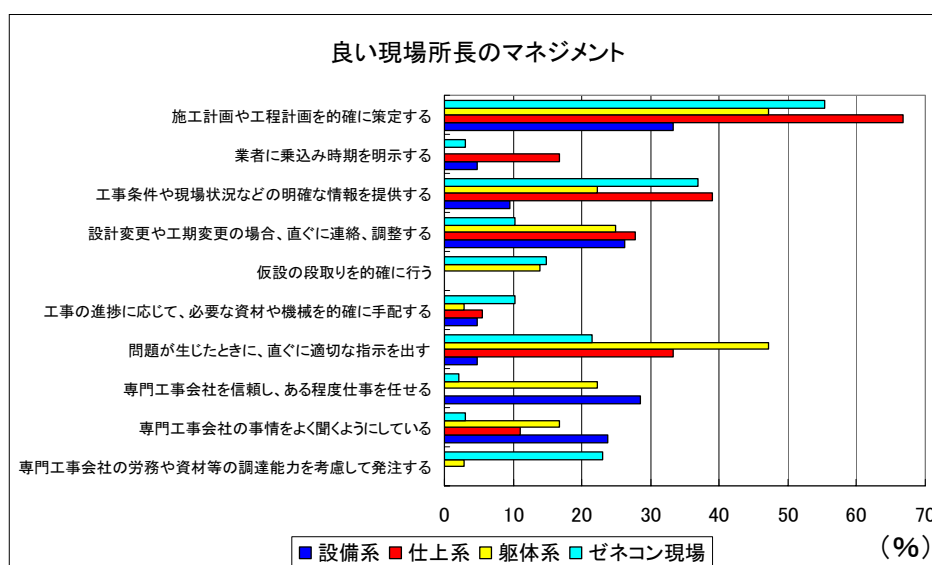
- ゼネコン側では、「発注者との十分な調整」が最も多く、次いで、「設計変更の提案」「施工法の合理化」「工期の短縮」「的確な工期の設定」があげられている。
- 専門工事業側では、躯体・仕上系で「ゼネコンとの調整」、躯体系で「連絡・調整ミスの削減」、仕上系で「予定工期の厳守」等が多くなっている。



(注) 建設経済研究所「資材・労務の調達と生産効率化に関する研究」(平成17年3月)より

3)現場所長のマネジメントについて

「優れた所長のマネジメント」に関し、ゼネコン・専門工事業者とも「施工計画等の的確な策定」「明確な情報提供」が多く、ゼネコンでは「専門工事業者の調達能力を考慮した発注」、専門工事業者では「問題発生時の適切な指示」が多い。



(注) 建設経済研究所「資材・労務の調達と生産効率化に関する研究」(平成17年3月)より

(4) これからの企業経営に求められる課題・ニーズ

①関連制度の改革の状況等

1) 会計制度改革

より透明性の高い会計情報の提供と会計基準の国際的調和への対応のため、会計基準を大幅に改訂。

①会計制度の改革

- 1) 内外の広範な投資家によるわが国証券市場への参加促進
- 2) 投資家は自己責任に基づき適切な投資判断、経営者は実態に即した適切な経営判断
- 3) 連結財務諸表を中心に、国際的にも遜色のないディスクロージャー制度の構築

②新しい会計基準

公表時期

1997年	連結財務諸表制度の見直しに関する意見書
1998年	研究開発費に係る会計基準 退職給付に係る会計基準 税効果会計に係る会計基準
1999年	金融商品に係る会計基準
2002年	固定資産の減損に係る会計基準
2003年	企業結合に係る会計基準

③新しい会計制度の影響

- 1) 個別決算中心主義 $\Rightarrow$ **連結決算中心主義への転換** (1999年4月以降の事業年度から)
連結ベースでの開示情報の充実 $\Rightarrow$ グループ経営の透明化
持株基準 $\Rightarrow$ **支配力・影響力規準** $\Rightarrow$ 不採算子会社の整理・統合
×：子会社・関連会社を利用した利益操作
×：債務隠蔽を目的とした「連結外し」
 $\Rightarrow$ グループ企業の再編
- 2) **金融商品等への時価会計の導入** (2001年8月期から)
取得原価又は低価基準 $\Rightarrow$ 市場価格のある有価証券は時価評価
(市場価格のある有価証券は補足的に時価情報開示)
 $\Rightarrow$ **保有株式の益出し売却等「含み経営」からの脱却**
簿価の低い株式保有 $\Rightarrow$ 株主資本利益率 (ROE) の低下 $\Rightarrow$ **株式持ち合いの解消**
退職給付会計規準 $\Rightarrow$ 多額の退職給付の引当不足、企業年金の積み立て不足
- 3) **減損会計による負の遺産の払拭** (2005年4月以降の事業年度から、すべての企業) (早期適用可)

④会計基準の国際的統合への流れ

2001年 国際会計基準審議会 (IASB) $\leftrightarrow$ 国際会計基準委員会 (IASC)
(再編)

EUの2005年 (2007年) 問題

- ※ 2005年問題：EU域内の上場企業について、2005年1月1日以降国際会計基準 (IAS/IFRS) に準拠し連結財務諸表の作成を義務化
- ※ 2007年問題：EUで資金調達を行う外国企業に対しても、国際会計基準に準拠した連結財務諸表の作成を義務化 (2007年より)

(注) 「建設業の経営」 ((財) 建設業振興基金監修) をもとに作成

会計制度改革と並行して、工事進行基準の採用・適用企業が増加。

基準と各年の状況	2005年3月	2004年3月	2003年3月	2002年3月
工事進行基準を新たに導入	2	0	2	5
工事進行基準の適用範囲を拡大	6	6	9	12
工事進行基準を前年と同じ範囲で適用	92	82	81	79
工事完成基準のみを適用	59	45	47	49
開示なし	6	2	2	2
調査企業数	165	135	141	147

(注) (財)建設業振興基金監修「建設業の経営(2005年3月決算版)」より

	2005年3月		2004年3月		2003年3月		2002年3月	
	調査企業	適用企業	調査企業	適用企業	調査企業	適用企業	調査企業	適用企業
大手ゼネコン	4	3	4	3	4	3	4	3
準大手ゼネコン	10	8	12	9	7	5	8	6
中堅ゼネコンA	14	10	13	10	22	17	23	19
中堅ゼネコンB	17	16	17	16	19	18	20	17
中小ゼネコン	16	13	10	9	8	7	10	8
ゼネコン小計	61	50	56	47	60	50	65	53
採用率(%)		81.97		83.93		83.33		81.54
舗装工事	9	2	8	2	8	2	8	1
専門工事(土木系)	15	8	10	5	11	6	10	6
専門工事(建築系)	6	2	5	1	5	1	5	1
設備工事	68	38	54	33	55	33	57	35
全合計	159	100	133	88	139	92	145	96
採用率(%)		62.89		66.17		66.19		66.21

- (注) 1. (財)建設業振興基金監修「建設業の経営(2005年3月決算版)」より
2. ゼネコンの分類については、2005.3分析及び2004.3分析と2003.3以前分析とは、各々所属基準を少し変更している。
3. 本表にいう「調査企業数」とは、有価証券報告書において、工事収益の認識基準について明示している会社の数である。「記載のないもの」は除いてある。

2) 新会社法制定

株式会社制度の改革(最低資本金制度・取締役の人数規制の撤廃、合同会社制度の創設等)、会社経営の健全性の確保(会計参与制度の創設等)等を柱とする新会社法が公布され(平成17年7月)、平成18年5月施行(一部はその1年後)。

会社法の概要

①株式会社制度の改革

- | | |
|----------------|-------------------------|
| 1) 最低資本金制度の撤廃 | 資本金1円から株式会社設立可 |
| 2) 取締役の人数規制の撤廃 | 1人でも可 |
| 3) 有限会社制度の廃止 | 株式会社に統一 |
| 4) 合同会社制度の新設 | 日本版LLC(組合的会社)の導入(参考1参照) |

②組織再編に係る規制緩和

- | | |
|--------------|------------|
| 1) 合併対価の柔軟化 | 三角合併可能 |
| 2) 組織再編の要件緩和 | 簡易合併の要件緩和等 |

③会社経営の健全性の確保

- | | |
|-----------------|----------|
| 1) 会計参与制度の創設 | (参考2参照) |
| 2) 株主代表訴訟制度の見直し | 原告適格の制限等 |

④敵対的買収への防衛策強化

拒否権付株式(黄金株:一定の決議につき拒否権を発動できる株式)の発行など

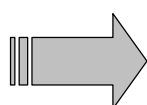
(参考 1) LLP・日本版LLC制度の概要

LLP

平成17年8月1日に施行された「有限責任事業組合契約に関する法律」で規定された、有限責任事業組合という新たな事業体で、Limited(有限)Liability(責任)Partnership(組合)の略称。民法組合の特例という位置付けのため法人格を有さず、出資者に直接課税される構成員課税の適用を受ける。

日本版LLC

平成18年5月に施行予定の「新会社法」で規定される合同会社という新たな会社類型で、有限責任社員のみで構成され、かつ組織の内部自治を認める新たな事業体。アメリカのLLC(Limited(有限)Liability(責任)Company(会社)の略称。)を参考にしているため「日本版LLC」と呼ばれている。



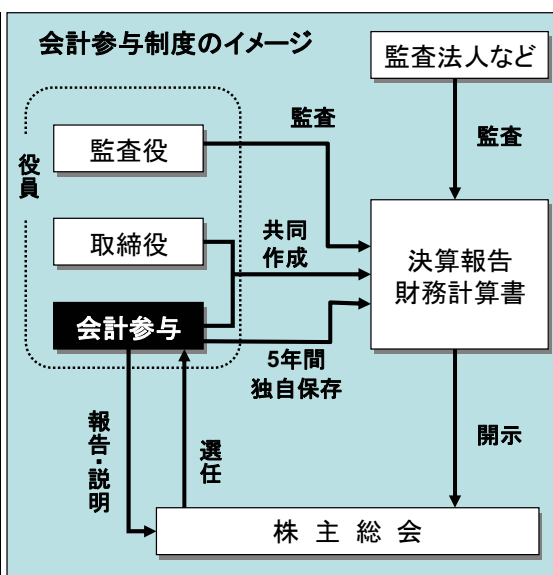
- ①企業同士のジョイントベンチャーや専門人材の共同事業などの振興の為、制度が創設された。
- ②建設業でも資材の共同調達の為のLLPが設立されたり、建設共同事業体(JV)での活用が検討されている。

	有限責任	権限配分・損益分配の自由度	構成員課税の適用	法人格	資産の所有
株式会社	○	×	×	○	○
LLP	○	○	○	×	合有
日本版LLC	○	○	×	○	○
民法上の組合	×	○	○	×	合有

(注) LLP支援専門化協会ホームページより作成

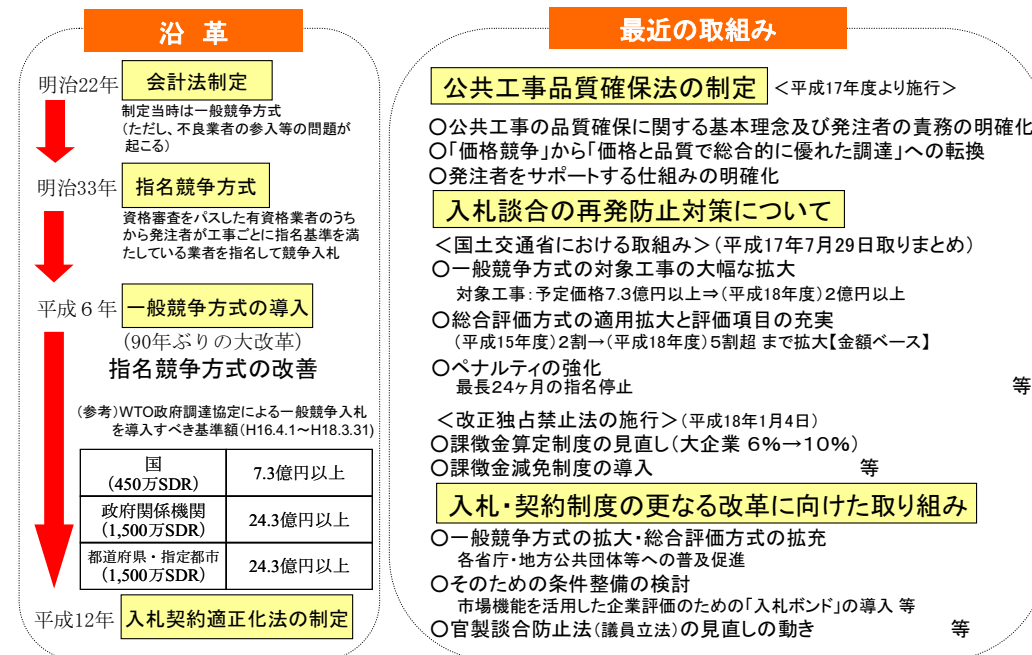
(参考 2) 会計参与制度

項 目	内 容
設 置	任意であるが、設置した場合は、その旨及び氏名又は名称の登記が必要
職 務	①計算書類の作成 ②株主総会における説明義務 ③計算書類の保存(5年間) ④計算書類の開示 ⑤その他
資 格	公認会計士(監査法人を含む)又は税理士(税理士法人を含む)
兼 任 禁 止	会社又は子会社の取締役・執行役・監査役・会計監査人等との兼任は不可。ただし、会社の顧問税理士が会計参与となることは可能
選 任 方 法	株主総会で選任(員数の制限はなし)
任 期・報 酬	取締役と同様の規律を適用
責 任	社外取締役と同様の責任を負う ①会社に対する過失責任、株主代表訴訟の対象(ただし、損害賠償額については、株主総会の決議など一定の条件を満たせば、報酬の2年分までに制限することが可能) ②第三者に対する重過失責任



(注) 中小企業庁ホームページより建設経済研究所作成

3) 入契制度改革の動向



(注) 国土交通省作成

4) 独禁法改正の概要

○ 課徴金制度の見直し	
課徴金算定率の引き上げ	①製造業等＝大企業6%、中小企業3% ②卸売業＝大企業1%、中小企業1% ③小売業＝大企業2%、中小企業1% ⇒ ①製造業等＝大企業10%、中小企業4% ②卸売業＝大企業2%、中小企業1% ③小売等＝大企業3%、中小企業1.2% - 繰返し違反行為を行った場合、課徴金算定率を5割加算 - 違反行為を早期にやめた場合、課徴金算定率を2割軽減 - 適用対象範囲の見直し(価格カルテル等→価格・数量・シェア・取引先を制限するカルテル・私的独占、購入カルテル) - 罰金相当額の半分を、課徴金額から控除する調整措置を規定
○ 課徴金減免制度の導入	
法定要件(違反事業者が自ら違反事実を申告等)に該当すれば、課徴金を減免	立入検査前の1番目の申請者＝課徴金を免除 立入検査前の2番目の申請者＝課徴金を50%減額 立入検査前の3番目の申請者＝課徴金を30%減額 立入検査後の申請者＝課徴金を30%減額 } 対象事業者 合計3社
○ 犯則調査権限の導入等	
- 刑事告発のために、犯則調査権限の導入 - 中小企業等に不当な不利益を与える不公正な取引方法等の違反行為に対する確定排除措置命令違反罪に係る法人重科の導入、調査妨害等に対する罰則の引上げ・両罰規定(法人に対する刑罰)	
○ 審判手続等の見直し	
- 意見申述等の事前手続を設けた上で排除措置命令を行い、不服があれば審判を開始(勧告制度を廃止) - 審判官審判に関する規定の整備 - 規定を定めるに当たっては、手続の適正の確保が図られるよう留意する旨の規定を創設	

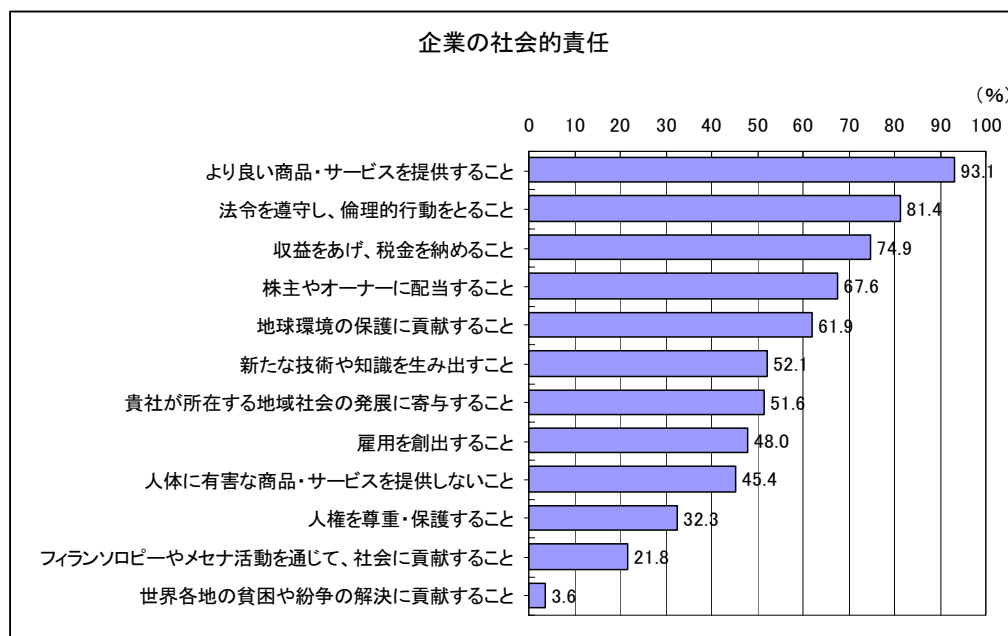
※ 附則において、施行後二年以内の見直し規定を設ける。

(注) 国土交通省作成

②「企業の社会的責任」について

1) 企業の社会的責任について

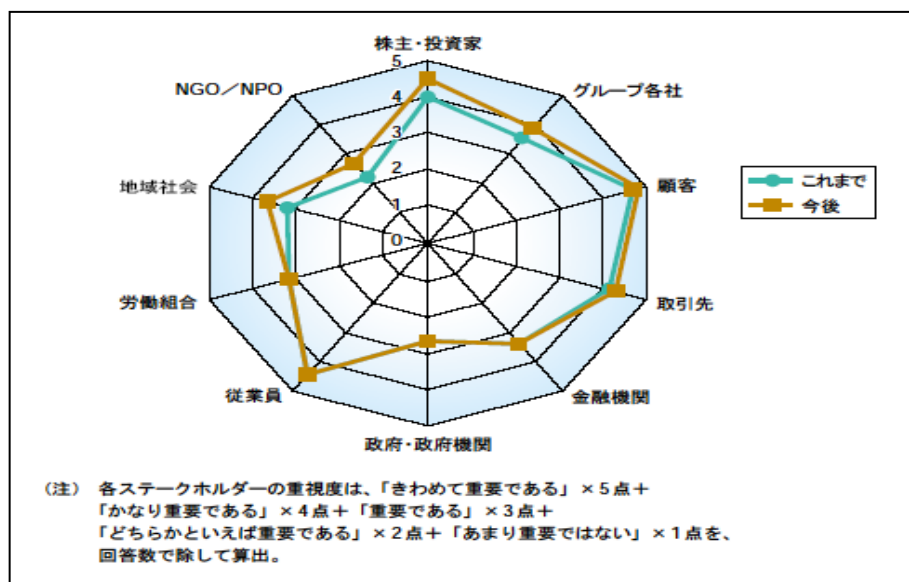
企業側の認識は、社会的責任の第一は「より良いサービスの提供」。



(注) 経済同友会「企業の社会的責任」に関するアンケート調査（2002年11月実施）より

2) 重視すべきステークホルダーについて

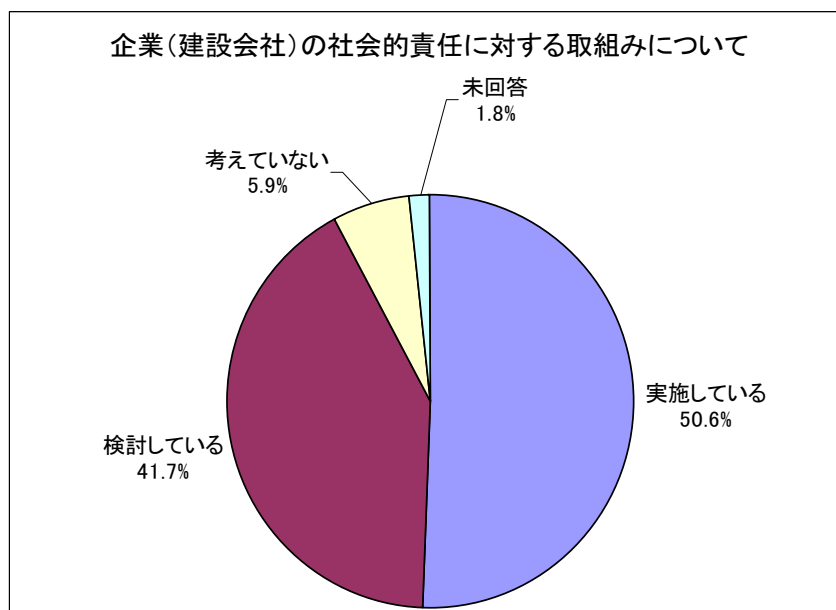
企業側の認識は、「株主・投資家」を一層重視する傾向。



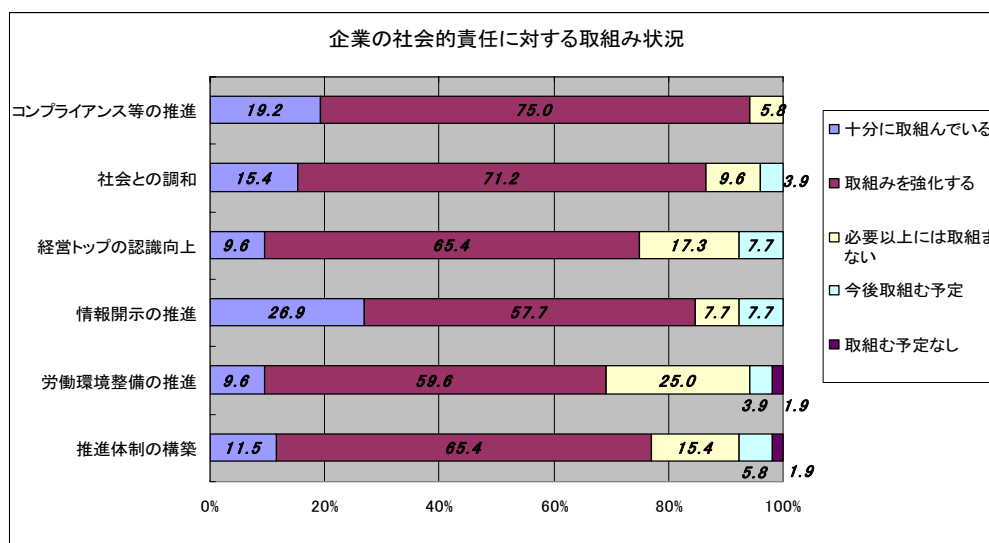
(注) 経済同友会「企業の社会的責任」に関するアンケート調査（2002年11月実施）より

3) 建設業における企業の社会的責任に対する取組み

建設業においても CSR は避けて通れない課題と受け止められている。



(注) 1. 「環境省 平成 16 年度環境にやさしい企業行動調査」より作成
 2. 数値は全調査対象のうち建設会社のみ抽出したもの（全調査対象企業数 2524 社、うち建設会社 168 社）



(注) 「日建連中期ビジョン」アンケート調査（2004 年 5 月～6 月実施）

4) I Rに対する建設業の取組み

a. ディスクロージャーの状況に関して他業種と比較して低い評価。

①2005年度 ディスクロージャー評価総括表

(単位:点)

評価業種	経営陣のIR姿勢・IR部門の機能・IRの基本スタンス	説明会・インタビュー・説明資料等における開示・及び四半期開示	フェア・ディスクロージャー*	コーポレートガバナンスに関連する情報の開示	各業種の状況に則した自主的な情報開示	合計
建設業	11.7	26.8	10.4	4.3	7.4	60.6
不動産・住宅	13.7	33.4	11.8	4.9	8.9	72.7
食品	17.8	21.6	12.8	4.3	5.5	62.0
電機・精密機器	16.6	23.0	17.1	6.3	8.9	71.9
自動車・同部品	16.5	27.4	8.6	5.5	8.2	66.2
電気・ガス	19.5	23.0	13.5	5.3	7.2	68.5
運輸	21.0	27.3	11.1	6.7	5.8	71.9
通信	20.5	21.7	15.7	5.8	5.2	68.9
商社	26.5	24.4	10.0	3.4	5.7	70.0
銀行	12.4	23.4	14.4	5.8	6.9	62.9
コンピューターソフト	15.9	24.5	12.1	5.3	5.1	62.9
新興市場銘柄	18.7	24.5	12.4	5.5	—	—

*…情報開示の公平性

(注) 社団法人日本証券アナリスト協会 HP 資料より作成

b. 四半期業績に関し、他業種と比較して開示内容に大幅な遅れ。

②2004年度第1四半期における開示状況

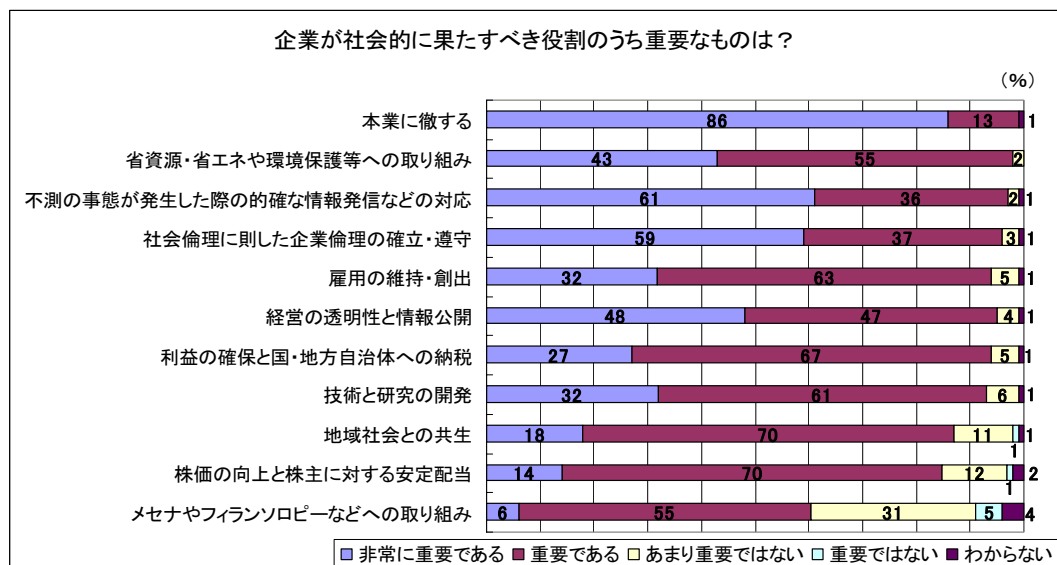
業種	四半期財務・業績の概況	経過措置(四半期業績の概況のみ)	計
建設業	20社(16%)	103社(84%)	123社
その他	1,442社(91%)	144社(9%)	1,586社

(注) 「建設業の経理」2004 秋季号 P16 資料より作成

③生活者の企業観について（財団法人経済広報センター「生活者の企業観に関するアンケート」
（2006 年 1 月実施）より）

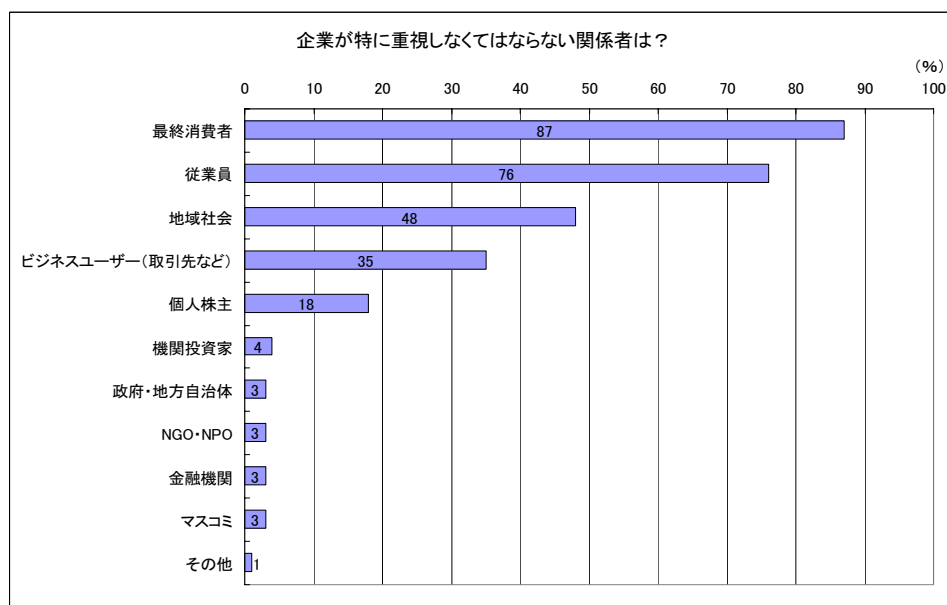
1）企業経営に求められるもの

企業の社会的責任の第一は「本業に徹する」こと。



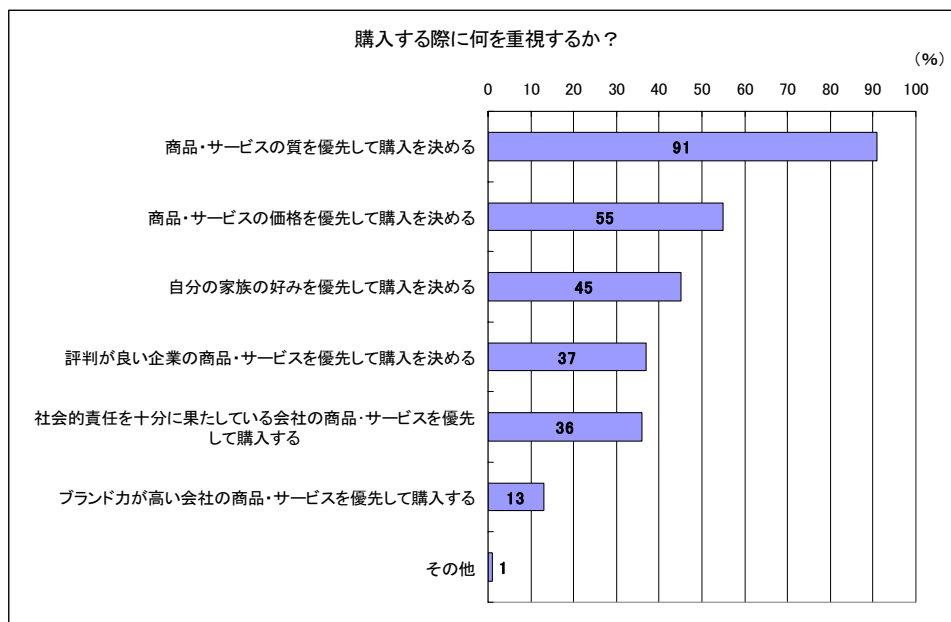
2）企業が重視すべき関係者

企業が最も重視すべきは「最終消費者」。



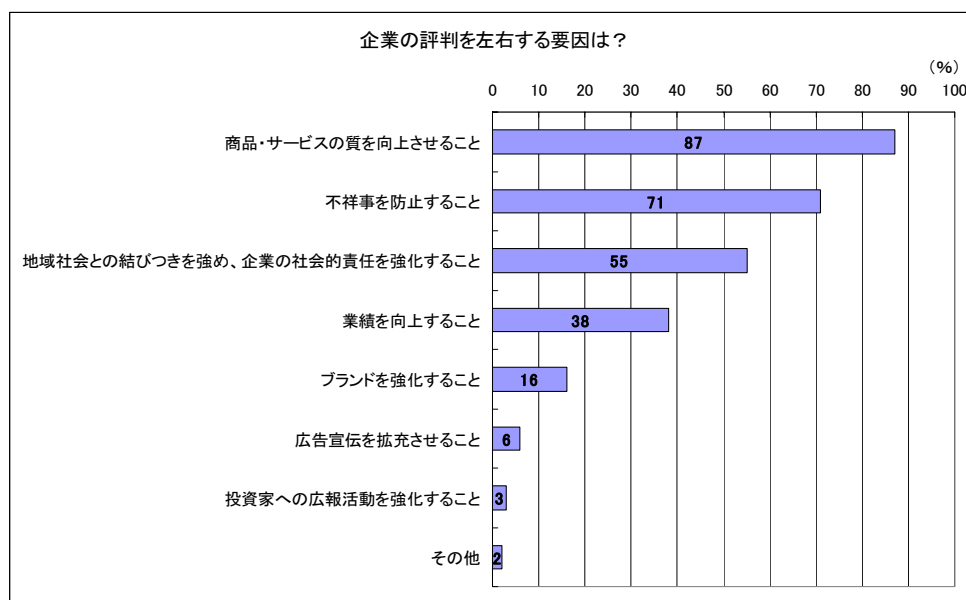
3) 商品等購入時に重視すること

購入に際しては「質」を最も重視。



4) 企業の左右する要因

第一は「サービス等の質の向上」と意識。



(5) 建設業のSWOT分析

建設業は、規模、業種、地域等多岐にわたり、一括して、S（強み）、W（弱み）、O（機会）、T（脅威）を論じることには実際には難しいが、あえて大手建設業者、中小・中堅建設業者、専門工事業業者に大きく分けて、とらえた場合には、概ね次のとおり考えられる。

【大手建設業者】

機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
・適正な競争環境の整備 ・技術、提案力等の重視 ・維持、補修工事の増大 ・市場のボーダレス化 ・PFI等の新しい発注制度の拡大 ・日本経済の回復	・建設市場(特に公共事業)の縮小 ・社会的規制の強化 ・公共工事における中小、中堅企業保護 ・発注コスト削減意識の高まり ・国内市場への海外企業の参入 ・多種多様な経営リスク 例: カントリーリスク、 法務リスク(M&A等)、 財務リスク(株価変動等)、 対外リスク(マスコミ対応等)
強み (Strength)	弱み (Weakness)
・豊富な施工実績 ・高度な技術力、提案力 ・高い信用力 ・豊富な人材、各種ノウハウ	・百貨店方式による高い経営、管理コスト ・会社組織の硬直化 ・談合を行っている業界という負のイメージ

【中小・中堅建設業者】

機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
・適正な競争環境の整備 ・日本経済の回復 ・官公需法等による中小企業保護 ・公共工事における地元企業への配慮 ・分離発注、CM方式などの発注形式の多様化 ・顧客ニーズの多様化	・建設市場(特に公共事業)の縮小 ・許可業者数の増加 ・社会的規制の強化 ・PFI等の新しい発注制度の拡大 ・小規模工事市場への大手参入
強み (Strength)	弱み (Weakness)
・高い機動力、組織の柔軟性 ・地域密着の有利性 ・地元での情報力・影響力	・低い資金調達能力 ・低い経営管理、分析能力 ・低い顧客開拓能力(マーケティング力、営業力、企画・提案力) ・人材不足

【専門工事業者】

機会 (Opportunity)	脅威 (Threat)
・分離発注、CM方式、コストオン方式などの発注形式の多様化 ・中小企業新事業活動促進法、産業活力再生特別措置法等の法的側面からの経営革新に向けた各種支援制度の整備 ・情報技術 (IT) の発展 ・顧客ニーズの多様化	・公共事業の減少 ・労働者の高齢化や労働者人口の減少
強み (Strength)	弱み (Weakness)
・高い機動力、組織の柔軟性 ・高度な施工能力 ・豊富な施工実績	・低い資金調達能力 ・低い信用力 ・低い総合力 (提案力・企画力)

(注) 建設経済研究所作成