

平成 29 年 2 月

# 建設業業況調査

～平成 28 年度 伴走型小規模事業者支援推進事業～

西方商工会

## 1. 調査概要

- ①実施日時：2016年12月
- ②実施方法：事業所訪問による聞き取り・FAXでの回答
- ③対象：西方商工会 建設業会員
- ④内容：業況・経営課題調査
- ⑤収集件数：36件

## 2. 質問項目

アンケートの質問内容、及び選択肢は以下のとおりである。

■貴社の業種に当てはまるものに○をつけてください。

土木工事業 建設工事業 建築工事業 設備工事業 その他（ ）

■従業員は何人ですか？（他に家族従業員・役員）

従業員 人、パート 人、（家族従業員 人、 役員 人）

■年間売上高はどのぐらいですか？

1千万未満 1千万~5千万未満 5千万~1億円未満 1億円~5億円未満 5億円以上

■お客様（取引先）はどちらに所在ですか？

西方町 栃木市内（西方町を除く） 近隣（鹿沼・壬生など） 栃木県内 その他（ ）

■リフォーム関連の仕事をしていますか？

はい いいえ

■地元建設業界の業況は

良くなっている 横這い 悪くなっている

■受注について

1)官公庁からの受注は

増えている 横這い 減っている

2)民間受注は

増えている 横這い 減っている

3)新築とリフォームの売上割合は

新築 % リフォーム %

4)元請けと下請けの売上割合は

元請 % 下請け %

5)受注の平均単価は 円

6)年間の受注件数は 約 件

■資金繰りについては

良くなっている 横這い 悪くなっている

■銀行からの借入は

しやすくなっている 変わらない 難しくなっている

■資材の調達は

しやすくなっている 変わらない 難しくなっている

■資材の価格は

高くなっている 変わらない 安くなっている

■建設労働者の確保は

しやすくなっている 変わらない 難しくなっている

■建設労働者の賃金は

上昇している 変わらない 下がっている

■会社の利益は

増えている 変わらない 減っている

■現在の経営課題は（複数回答可）

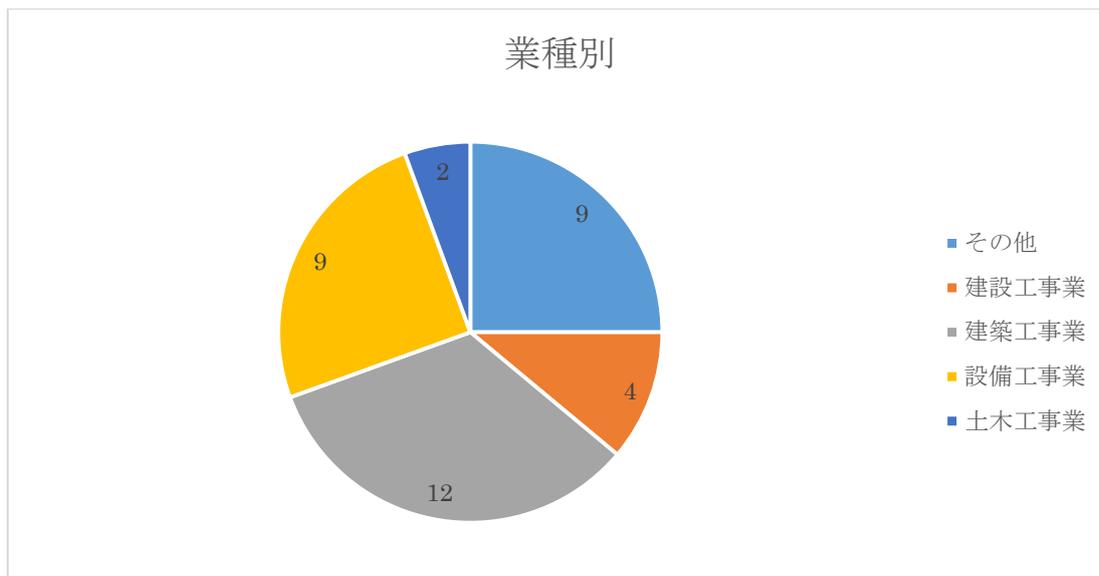
売上の確保 経費削減 資金繰り対策 事業承継  
人材の確保 人材教育 事業計画の策定 その他（ ）

### 3. 回答結果

#### ①アンケート回答企業について

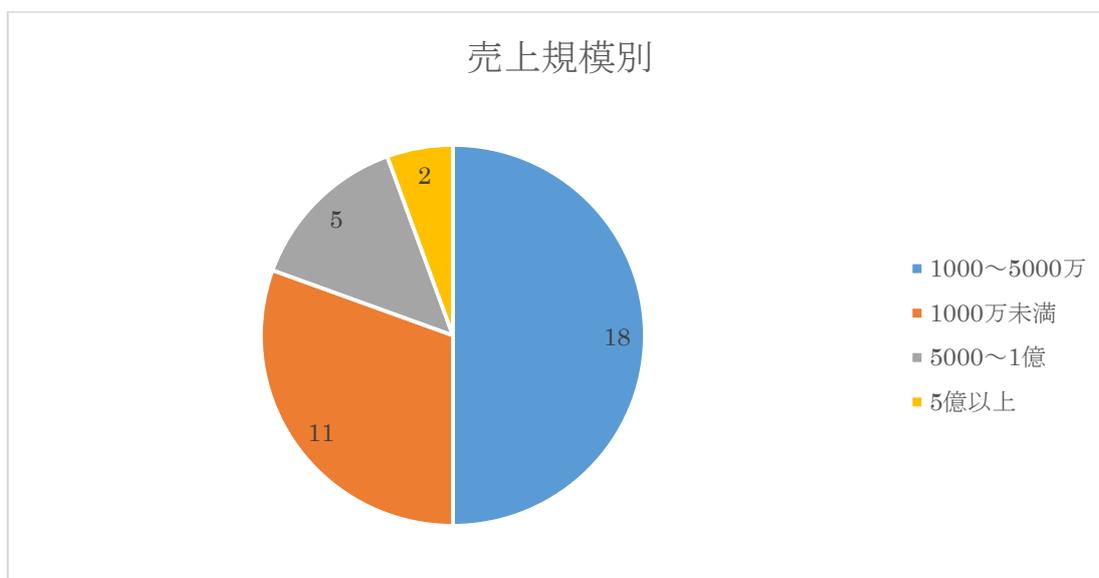
##### ・業種別

回答した企業の業種は、建築工事業が12社と一番多く、設備工事業、その他が9社とそれに続いている。それと建設工事業が4社、土木工事業が2社の合計36社となっている。



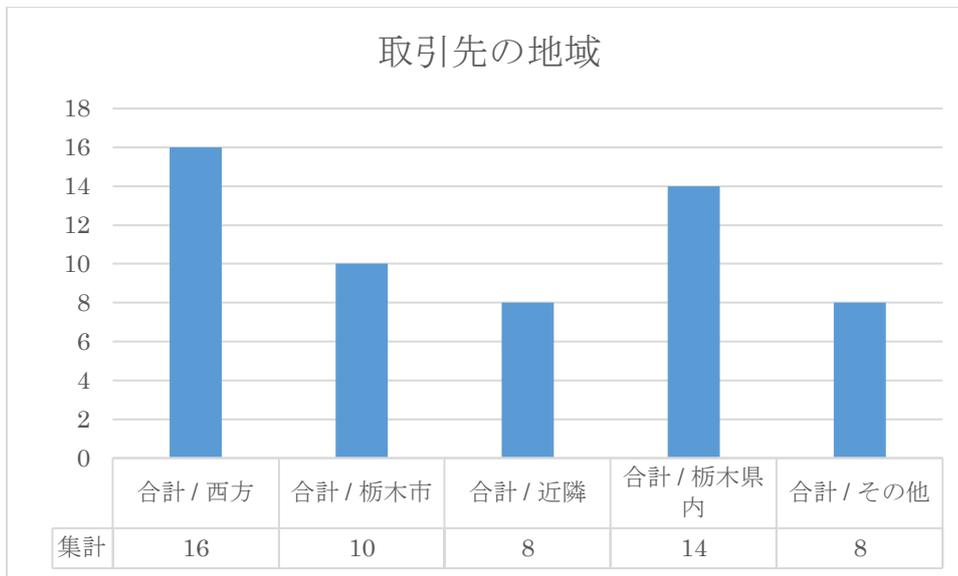
##### ・売上規模別

売上規模別にみると、1000～5000万円が一番多く、18社、1000万未満が11社、5000万から億が5社、5億円を超える企業も2社存在している。



・取引先の地域

各社の取引先は、地元の旧西方町に顧客を持つ企業が16社、栃木市内10社、近隣市町村8社、栃木県内その他の市町村も14社おり、主には栃木県内を商圏としていることが分かる。しかし、栃木県外に取引先を持つ企業も8社存在している。



②受注に関して

・リフォーム関連事業

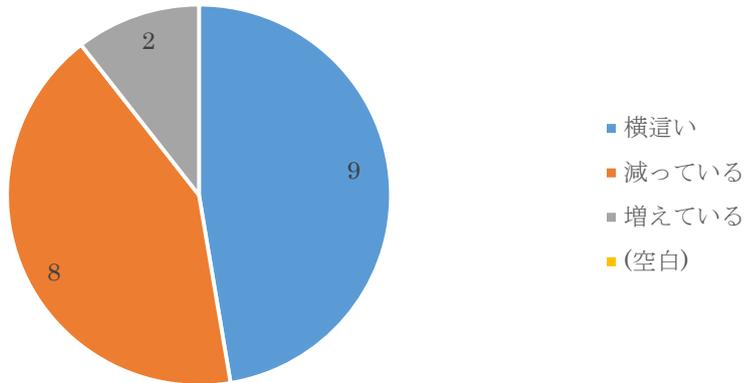
36社中、リフォーム関連の仕事をしている企業は、22社であり、多くの企業が何らかの形でリフォーム関連の事業を展開している。

・官公庁からの受注

官公庁からの仕事をしている企業は、36社中19社である。国の財政難から公共工事は減少していると言われていたが、当地域においては、減っていると回答した企業は8社にとどまり、増えていると横這いを合わせると半分以下となっている。

しかし、今後、官公庁からの仕事が増加することは考えにくく、厳しい経営環境であることには変わりがないであろう。

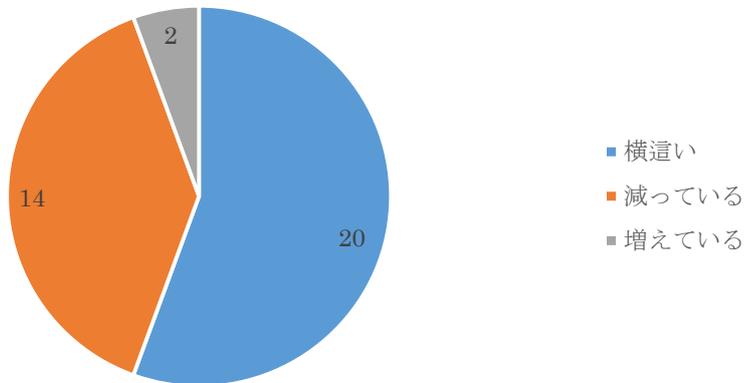
官公庁からの受注



・民間からの受注

民間からの受注は、変わらないが20社、減っているが14社であり、増えているのは2社にとどまっている。全体として大変に厳しい状況となっている。

民間からの受注



・新築とリフォームの売上比率 60 : 40

売り上げに占める新築とリフォームの売上の平均比率である。若干新築の売上が多くなっている。

・元請けと下請けの売上比率 64 : 36

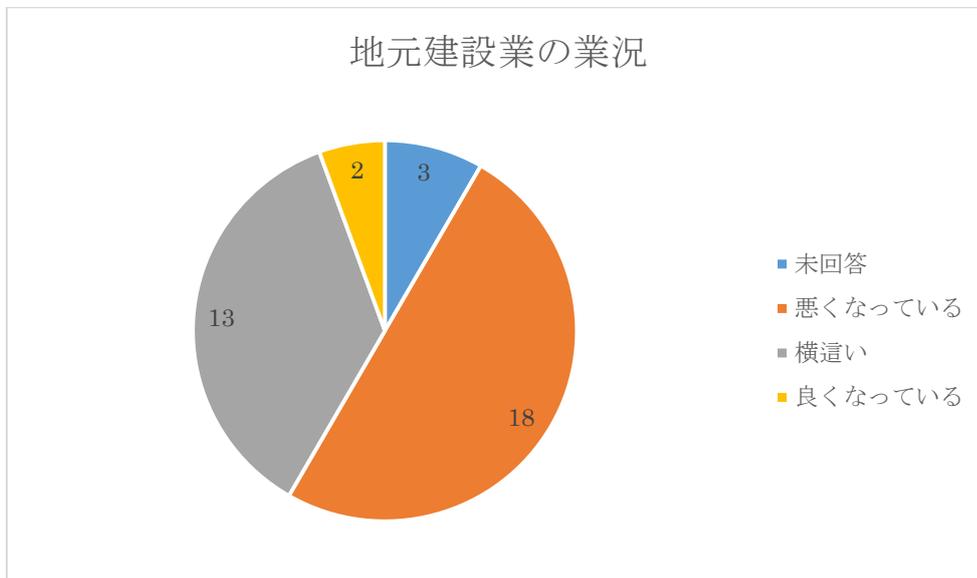
売り上げに占める元請けと下請けの売上の平均比率である。元請けが64%と下請けより多くなっている。

・受注の平均単価 2,703,035 円  
各社の平均受注額の全体平均は、2,703,035 円となった。

・年間の平均受注件数 46.4 件  
各社が年間に受注する件数の全体平均は、年間 46.4 件となった。

### ③地元建設業の業況

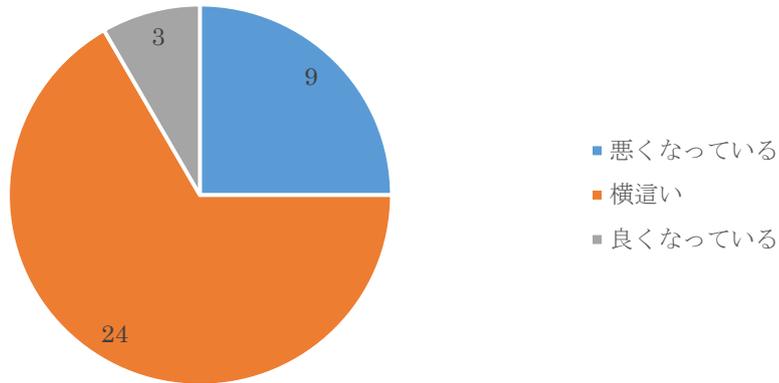
次に回答企業の業況についてまとめていく。まず、地元建設業の業況であるが、悪くなっていると答えた企業が半数 18 社と一番多くなっている。横這いが 13 社と全体に厳しい状況が続いていることが窺える。そうした中でも良くなっていると回答した企業も 2 社存在している。



### ・資金繰り

資金繰りに関しては横這いが 24 社と一番多い。業況の悪化に比べ、資金繰りは悪化していないことが分かる。しかし、横ばいが多いとはいえ、悪くなっていると答えた企業も 9 社存在している。良くなっているという企業は 3 社にとどまり、業況が良くなっていると答えた企業と近い値となっている。

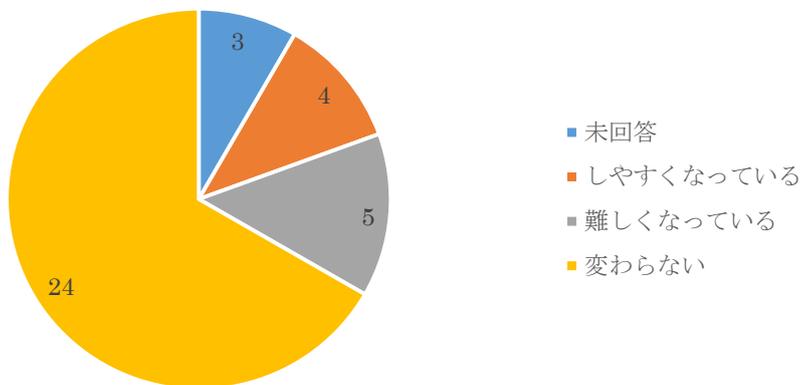
### 資金繰り



### ・銀行からの借入

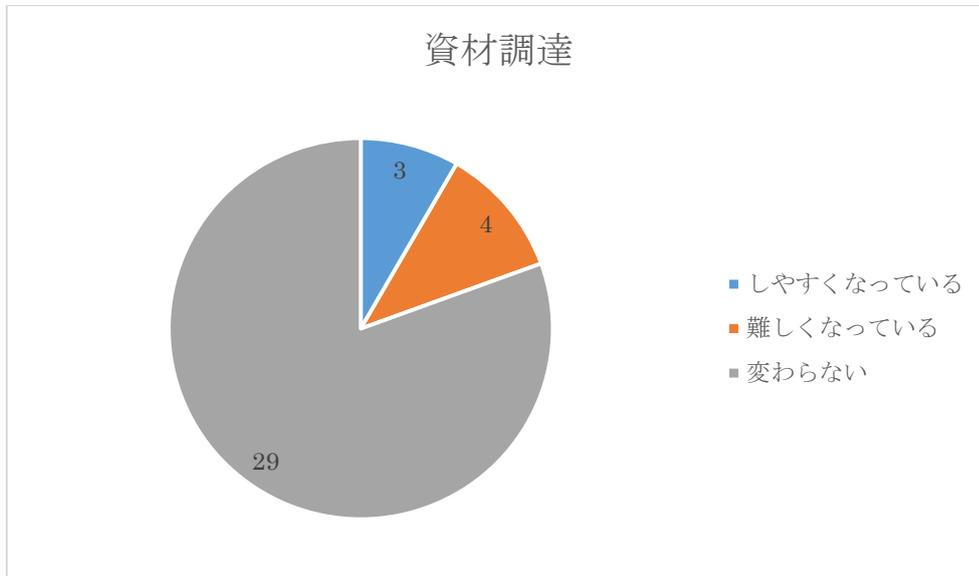
銀行からの借入は変わらないと答えた企業が 24 社、借入しやすくなっている企業も 4 社存在する。しかし、借入が厳しくなっている企業も 5 社存在している。

### 銀行からの借入



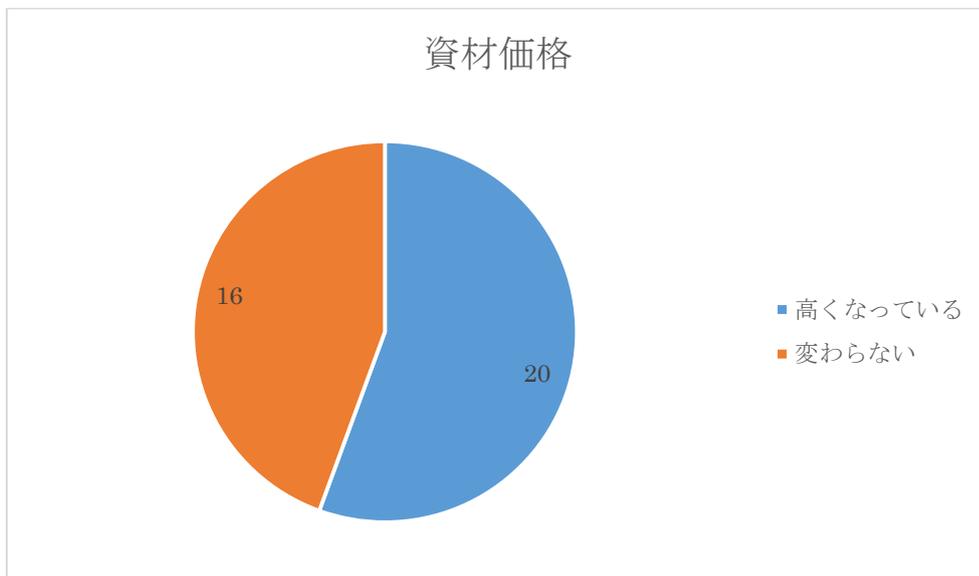
・資材の調達

資材の調達に関しては、29社が変わらないと答えており、他の要素と比べ比較的問題がないことがわかる。



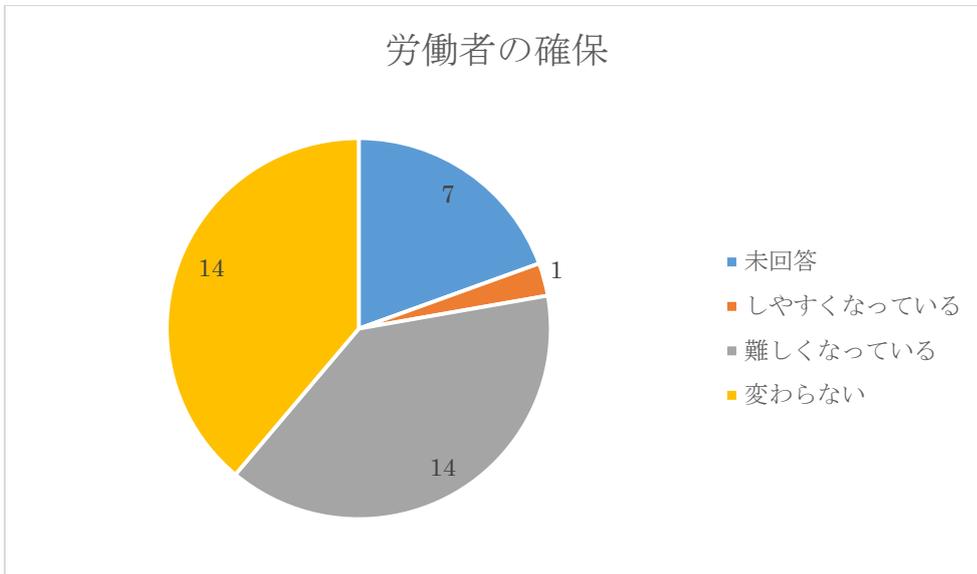
・資材価格

資材価格は20社が高くなっていると答えており、利益圧迫の要因となっていることが窺える。安くなっていると答えた企業は存在しなかった。



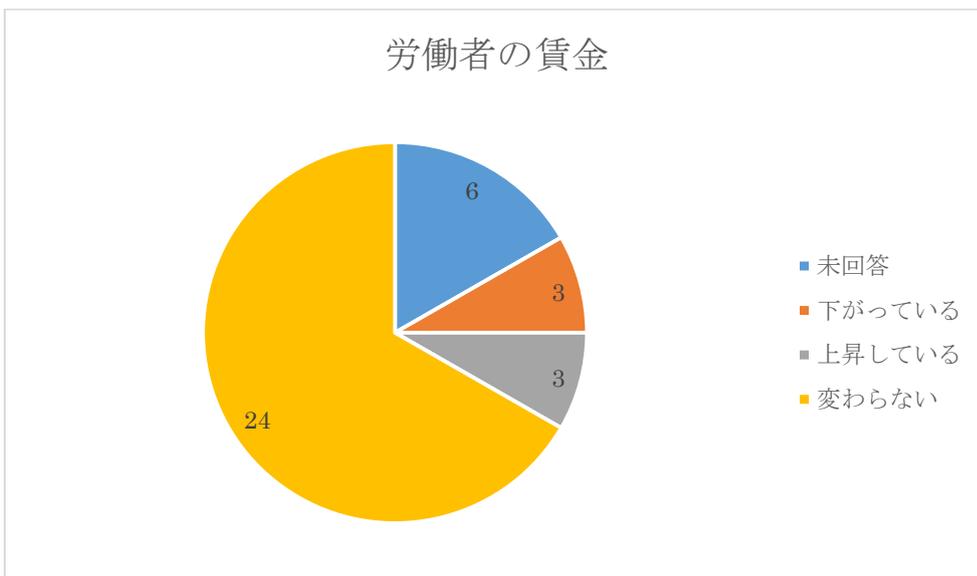
・労働者の確保

労働者の確保に関しては、しやすくなっていると答えた企業は1社にとどまった。難しくなっているが14社、変わらないも14社であり、労働者の確保に関しては厳しい状況であることが窺える。



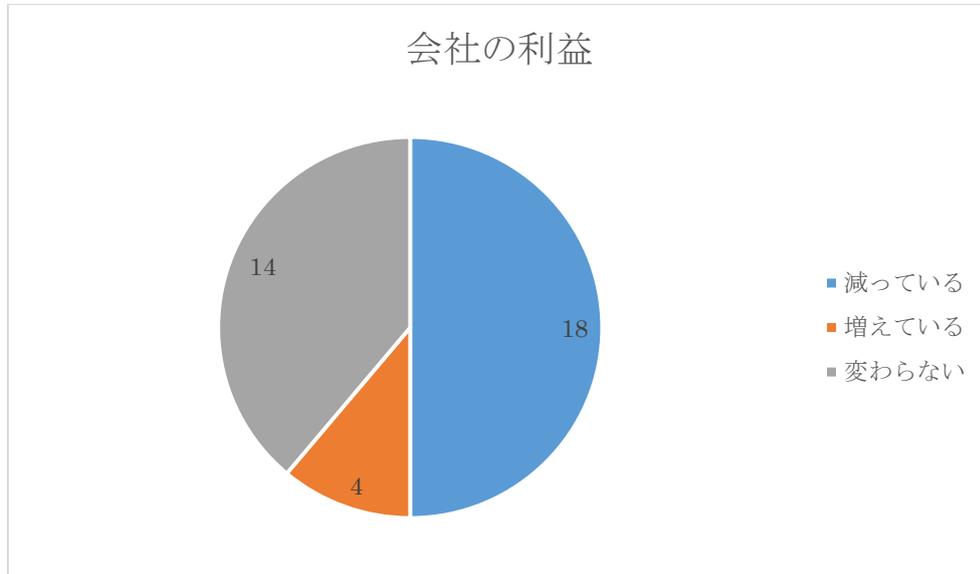
・労働者の賃金

労働者の賃金は、変わらないが24社で最も多くなった。上昇している、下がっているはそれぞれ3社ずつであり、全体としては地域の建設労働者賃金はあまり変化がない傾向がみられる。



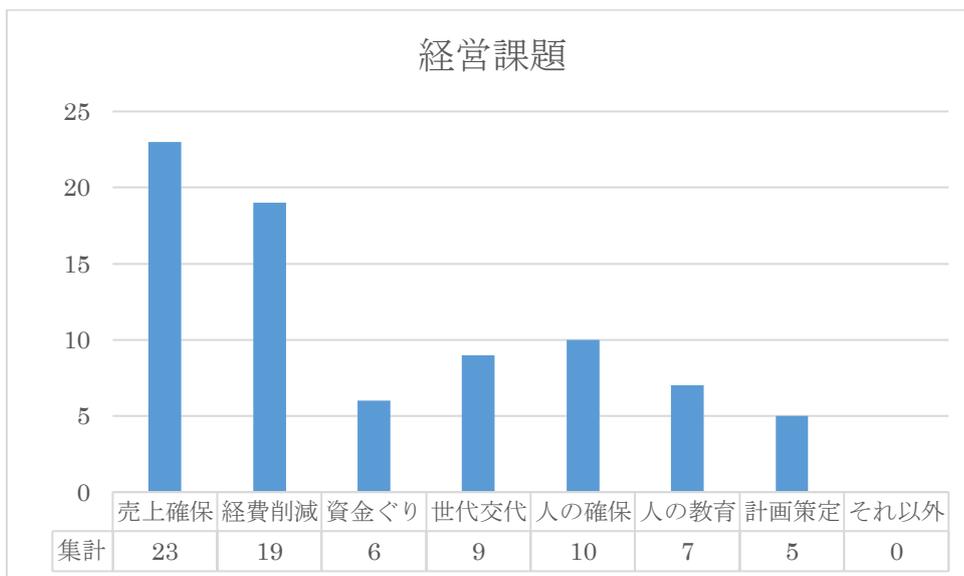
・会社の利益

会社の利益に関しては、減っているが18社にも上った。大変に厳しい状況である。資材の高騰が利益減少の一要因としては考えられる。ここでも増えている企業は4社であり、業況が良くなっている企業と近似値である。全体の3~4社は、業況が良くなり、利益も上げている。



・経営課題について

経営課題に関しては、売上の確保と経費削減が最も多くなっている。利益の確保に苦心している姿が浮き彫りになった形であろう。利益関係に次ぐ課題としては、人の確保と教育、事業承継など人に係る内容がある。資金繰りや計画策定を課題に挙げる企業は比較的少ない傾向にある。



#### 4. アンケート考察

公共事業、民間受注ともに、横這い、もしくは減少していると回答した企業が9割を数え、資材の調達に関しては難しくはないものの、価格が高騰している現状が見られた。

当然、売上が減り、原価が上がれば利益は減少する。その結果、半数の企業は利益が減少していると回答し、経営課題としては、売上の確保、経費削減を挙げた企業が多くなった。

人の問題に関しても、労賃は横ばいであるが、新たに人を雇用することが難しい現実がアンケート結果から見えた。

今回のアンケートから非常に厳しい経営環境におかれた中小建設業の姿が浮き彫りになった。それでは、中小建設業は、これからどのようなことをやっていくべきなのか、次に検討していく。

#### 5. 中小建設業のこれから

##### ①全国規模の動向

全国の建設業の業況を見ると、現在、政府・民間を含めた建設投資額（土木・建築）は、1992年度の84兆円をピークに年々減少しており、2010年度には、ピーク時の約50%まで減少した。11年度に震災復旧需要で増加に転じ、3年連続して増加していたが、15年度は前年度5.5%減となる見通しである。

（図1-1）。一方、建設業許可業者数は2014年度でピーク時(99年度)の約78%にあたる約47万社とそれほど減少していない。需要が減少し、企業数が減らなければ当然価格競争に陥り、業化としては厳しい状況におかれてしまう。



建設業界の固有の課題として就労者の高齢化、就労者数の減少、低い労働生産性、環境問題への対応などを抱えている。また、昨今はCSR（企業の社会的責任）やコンプライアンスの強い要請、各種法制度

改正等々、外部環境の変化は著しい。そのため、建設業には生き残りを図るための経営の抜本的な見直し  
が求められており、受注力・営業力の向上、コスト競争力の強化、事業構造の改革、生産性の向上、管理  
業務の効率化、法制度改正への対応等々、具体的な取り組みが必要となっているといわれている。

## ②これからの環境変化と対応

### ・新規受注は減少、メンテナンスニーズの増加

今後の動向として、新規の公共工事や民間受注が大幅に増加するとは考えにくい。建設業全体が厳しい  
環境にあり、この20年あまり建設投資額は減少しているからである。世間では不況産業といった認識も  
広まっているが、だからといって建物の建て替えやリニューアルの需要がなくなったわけではない。こ  
れまで建設業は道路、学校、下水道などのインフラ整備においても重責を担ってきており、新規の発注件  
数は減ったとしても、その維持・管理・メンテナンスなどの仕事は今後急激な増加が見込まれる。国民生  
活の安心・安全を支え、豊かな暮らしの創造に大きく貢献している産業であり、それは今後も変わるこ  
とはない。新規工事からメンテナンスへ受注の割合をシフトさせていくことが必要であろう。

### ・新しい形の建設業への転換

時代は大きく変わってきている。従来型の建設業者は淘汰されていく可能性がある。今までのやり方  
では、収益の確保に限界が来ているとも言われている。

発注者の要望、発注形態が変化し、さらにIT化の波が押し寄せ、次々に新しい技術や工法が生み出さ  
れる中、古い体質に固執することなく、新しい建設業のあり方を模索すべきであろう。

新しい時代の流れに沿って、例えば人材の採用・育成基準などを変えていく発想が必要だろう。建設労  
働者の確保についても、若い労働力が不足し、高齢化が進んでいる。こうした状況下にあっては、近い将  
来を見据えて女子労働力及び外国人労働力を含めて考えていく時期に来ている。この問題は行政も一緒  
になって取り組んでいく必要がある。

### ・新しい事業分野への進出

建設業界が厳しい状況におかれているのであれば、今後の事業展開として、新事業分野への進出も検  
討する必要がある。今ある機械、ノウハウを活かした「関連型の多角化」である。

少子高齢化が進み、今後数十年は、日本の人口が確実に減少していくことは間違いない。国内主要都市  
への一極集中がさらに進み、地方部の市町村の多くが過疎化に陥る。地域住民が頼りにしていたスーパ  
ーや商店の撤退も相次いでいる。日々の生活を維持していくのも困難な中で、地域には新たなニーズが  
発生するはずである。

本業を充実させることはもちろんであるが、それに加えて地域住民に役立つようなビジネスに参入す  
ることも必要だろう。地域の便利屋さんでもいい。

例えば、農業分野では、高齢化が進み、農業を続けていくための農業インフラの老朽化など、多くの  
問題を抱えている。実際に重機を使ってのため池の補修や水路の整備などは、建設業で働いている兼業  
農家はその役割を担っていたりもする。こうした農業インフラの維持・保守もあまり儲かる仕事ではな  
いかもしれないが、ニーズは絶対的に存在する。

#### ・どんぶり勘定からの脱却

これまでの建設業は、景気の良い時は民需、景気の悪い時にも景気対策としての公共事業に支えられてきた。そのような恵まれた経営環境の中で、受注の仕方、原価管理の手法・レベルにおいて、製造業や小売業などの他業界に比べて遅れた状況に陥ったといわれている。特に原価管理に関してはできていない建設業者が多いとも言われている。

#### ・計画的な経営の実践

公共工事が減ることは分かっているが、自分では動かない。誰かに頼ろうとする。政治家だったり、地元の実力者だったり、誰かに頼めば何とかしてもらえると考えている経営者も多いと言われている。これからは、環境の変化に対応し、事業計画を自分自身で立案し、逆境に対応していこうとする意識が重要である。

#### ③新しい時代の建設業者になるために

時代が大きく変わり、時代の変化に対応し、新しいことをやっていくためには、「事業承継」が一つのキーワードになるであろう。今回のアンケートでも9社が「世代交代」を経営課題として挙げている。

新しい時代に、新しい事業展開をするためには、新しい発想の経営者が必要である。そのために後継者を育成し、若い力に経営を託すことが必要である。後継者が子供である場合、親から見ると「子供はいつまでも子供」であるかもしれない。しかし、子供なりに様々な経験をし、その能力は親が思うよりも高い場合が多い。

まだまだ社長には早いと思うかもしれないが、「社長になるための完全な準備」などはありえない。社長と言うポジションになってはじめて、社長としてのスキルは上がっていくのかもしれない。「ポジションが人を作る。」である。

**【作成/監修】**

〒327-0806

栃木県佐野市犬伏上町 2246-3

カメダビジネスサポート

中小企業診断士 亀田 泰志