

地域の建設企業の経営力の強化

1. 地域建設企業の経営力の向上について

- 建設企業の生産性向上に関しては、i-Constructionなど、建設現場における官民一体の取組が進められているが、建設企業の経営面についても、業務改善の取組をより一層進めることが必要。
- このため、建設企業における営業力やコスト競争力の強化、従業員の処遇改善に関する先進的な取組や課題の分析を踏まえ、各企業の経営改善を促すことにより、地域建設業全体の経営力を強化すべきではないか。

本社等における経営プロセスの改善例

＜営業目標の設定＞

- 工事の**カテゴリーごとの営業目標**の明確化
- **付加価値基準**に基づく受注判断の徹底
- 顧客との**反復継続的な関係**の構築

＜顧客情報の管理＞

- 営業見込案件の**リスト化**
- 営業や顧客対応の履歴、工事実績に関する情報などを**社内**で共有し、**データベース化**

＜積算・見積＞

- **工事に精通した積算責任者**の配置
- 自社単価 (※) の**定期的な見直し・共有**
※ 自社で受注できる最低単価
- 案件**優先度**に応じた**積算の注力度**の決定

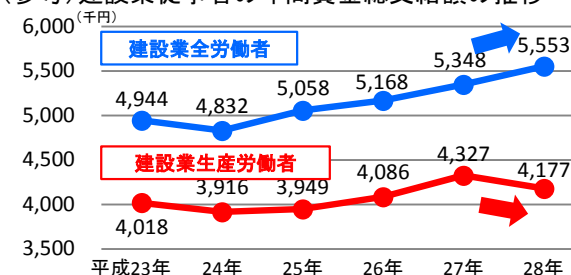
＜原価・工程管理＞

- 資機材等の**数量チェック**の徹底
- 現場担当者同士の**緊密な連絡体制**の構築
- **ネットワーク工程表**に基づく管理

＜人材確保・労働環境＞

- **週休2日制**の導入
- **総労働時間の削減**の推進
- 従業員への**利益還元**

(参考) 建設業従事者の年間賃金総支給額の推移



営業力やコスト競争力の強化、従業員の処遇改善などに関する取組や課題の分析を踏まえ、各企業の経営改善を促すことにより、地域建設業全体の経営力を高めるべき

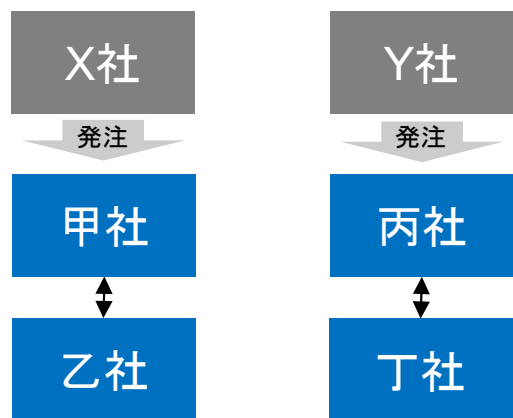
2. 地域建設企業等による事業連携の促進について

- 建設産業は受注産業という特性上、人材や資機材の過不足状況が企業ごとに異なり、安定的な経営が図られにくい環境にあるほか、大半が中小零細企業であることから、個々の企業の経営努力にも一定の限界がある状況。
- こうした点を踏まえ、今後、複数企業間での人材・資機材の融通や地域内外の連携を通じた営業力の強化を促す観点から、建設企業の事業連携を更に促進することを検討すべきではないか。

【企業間の連携の範囲】

狭

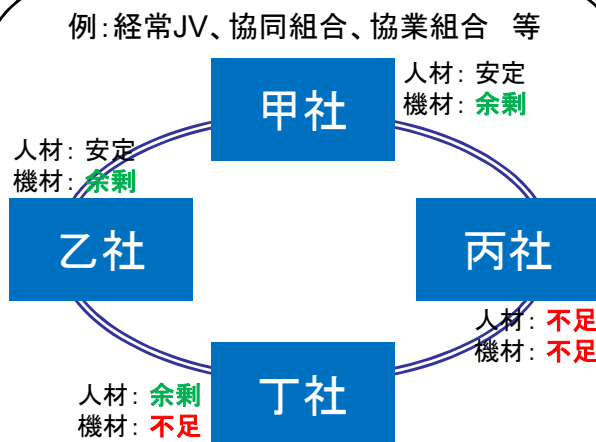
<個社の取引>



個社間の相対取引に留まり、経営資源の融通や顧客基盤の強化が図られにくい環境

中

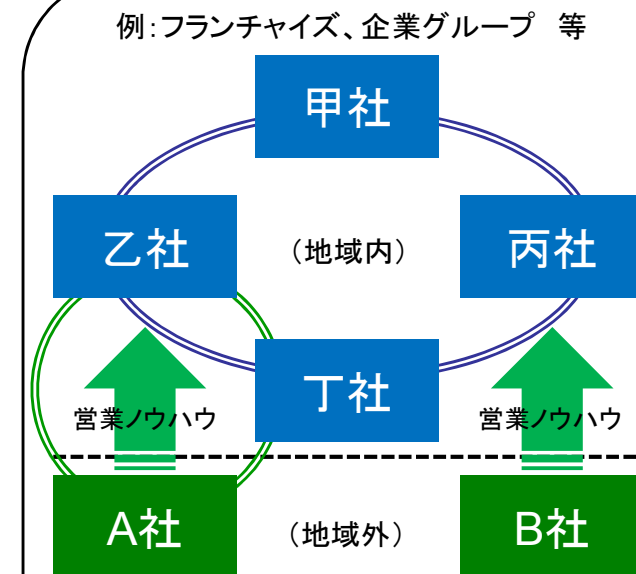
<地域内での連携>



必要な人材（技能労働者・技術者）や資機材の融通、共同設備投資により、企業経営が効率化・安定化

広

<地域外企業との連携>



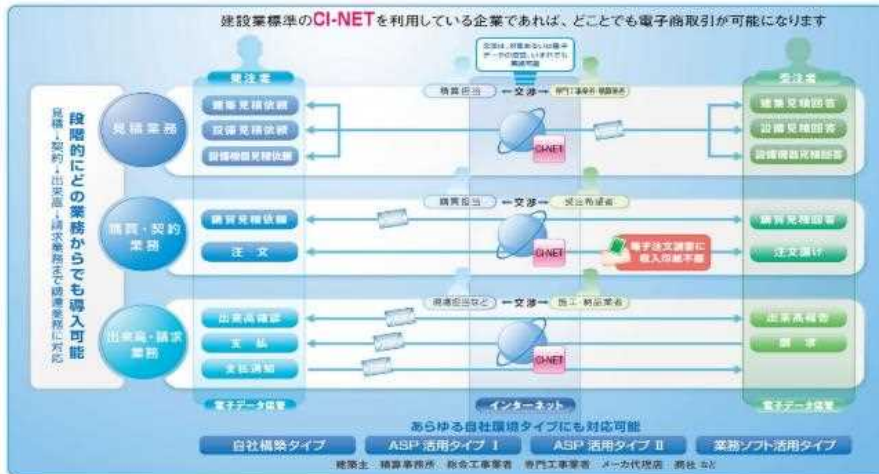
域外企業の企業ブランドや顧客ネットワークの活用により、企業の営業力を強化

- ・ 人材の融通を円滑にするためにどのような取組が求められるか
- ・ 域外の大手企業等と連携するメリットや課題はどのようなものか

- 地域建設業の業態拡大や新分野進出に関しては、建設企業の専門性を活かした技術開発や周辺需要の開拓を促すため、資金・ノウハウ面での支援が行われてきたが、個々の企業の取組の支援に留まり、複数企業間での技術連携・販路開拓を促す環境整備が不十分な状況。
- このような点を踏まえ、地域建設業の建設関連ビジネスへの進出を促す観点から、複数企業間でのビジネスマッチングの支援を図る仕組みを構築してはどうか。

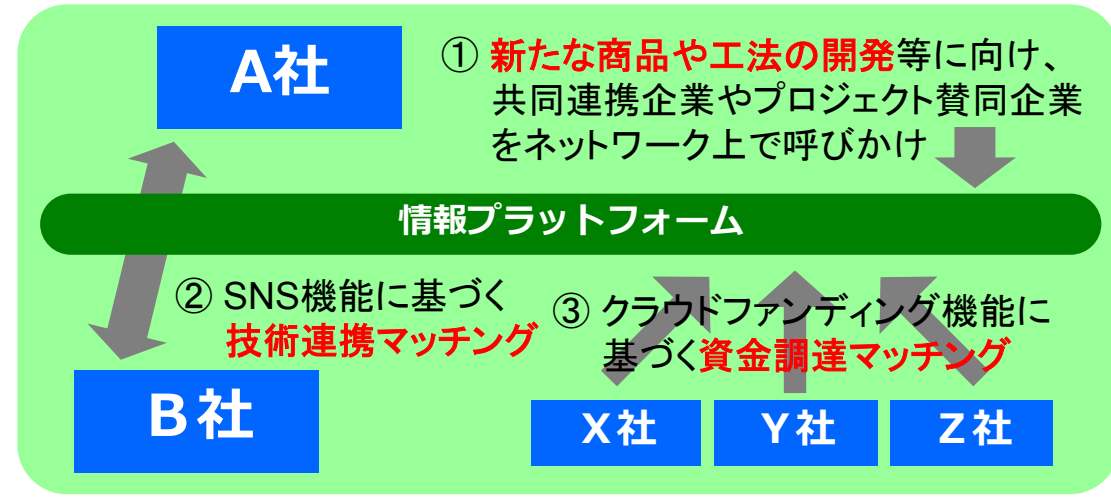
【例】建設業の電子商取引システム（CI-NET）

CI-NET (Construction Industry NETwork) とは、建設産業全体の生産性向上を図るため、企業間の商取引(見積、注文、請求、決済など)に関する情報を電子交換するための標準ネットワーク。各企業は、CI-NET対応のシステム導入により、取引の都度、帳票の受渡しを行う必要がなくなり、取引先との電子商取引が可能に。 ※ 平成28年度時点で、10,345企業が登録



現行システムは、個社同士の相対取引には対応しているが、複数企業間での取引に対応していない

【例】建設関連の複数企業間でのビジネスマッチング支援



例：建設関連ビジネスへの進出

- 建築・造園技術を活かして屋上緑化用シートを開発
- 住宅リフォームやトイレ・雨どい等の家まわりサービスを展開
- 作業道の整備技術を活かして林業へ進出

- ・ 多くの建設企業にとって利用しやすいシステムとするためにはどのような工夫が必要か
- ・ 建設関連ビジネスのプラットフォームとしてどのような機能が求められるか

4. 地域建設企業の経営基盤について

- 地域建設企業の企業規模に関しては、市場動向を踏まえた個々の企業の経営判断を尊重すべきとの声がある一方で、将来における建設投資見通しや担い手の状況を踏まえ、合併・再編等を進め、企業経営の安定化・合理化を図っていくべきとの声もある。
- 地域の建設企業の将来像を考える上で、今後、合併や事業承継等による経営基盤の強化について検討することも必要となってくるのではないか。

<企業規模に関する声>

- 建設企業の経営基盤の強化を図るため、**積極的に検討する必要**
- 建設企業の合併・事業承継等を促すためには、**何らかのインセンティブが必要**
- 合併・事業承継等は、市場動向を踏まえた**個々の企業の経営判断を尊重すべき**
- 将来的には必要になるが、**現時点では問題ない**のではないか

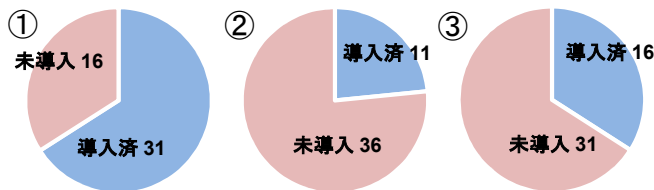
※ 第2回地域建設業WGにおけるアンケート結果より

<現行の合併・事業承継等に関する施策>

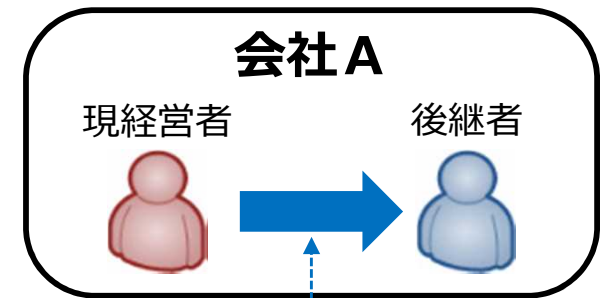
入札契約での合併等特例措置

- ① **総合評価点の加点**
→ 一定期間、合併等会社の総合点数に一定率（10～15%）を加算
- ② **地域要件の緩和**
→ 一定期間、合併等後に従たる営業所となった消滅等会社の主たる営業所を、合併等後の主たる営業所と同様に扱う
- ③ **入札参加等級の緩和**
→ 一定期間、合併等前の会社の等級や合併等後の会社の直近下位の等級を対象とした工事の入札参加を認める

<都道府県での導入状況> ※ 平成28年5月時点調べ



事業承継促進税制



後継者が、非上場会社の経営者から**株式の相続・贈与**を受ける場合に、**5年間相続税・贈与税の納税を猶予**

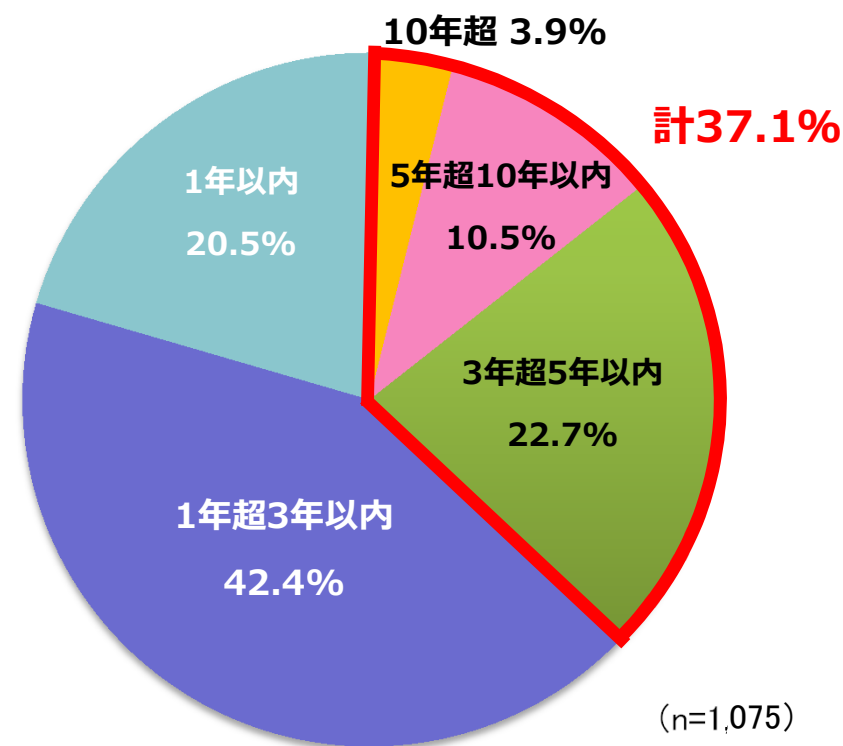
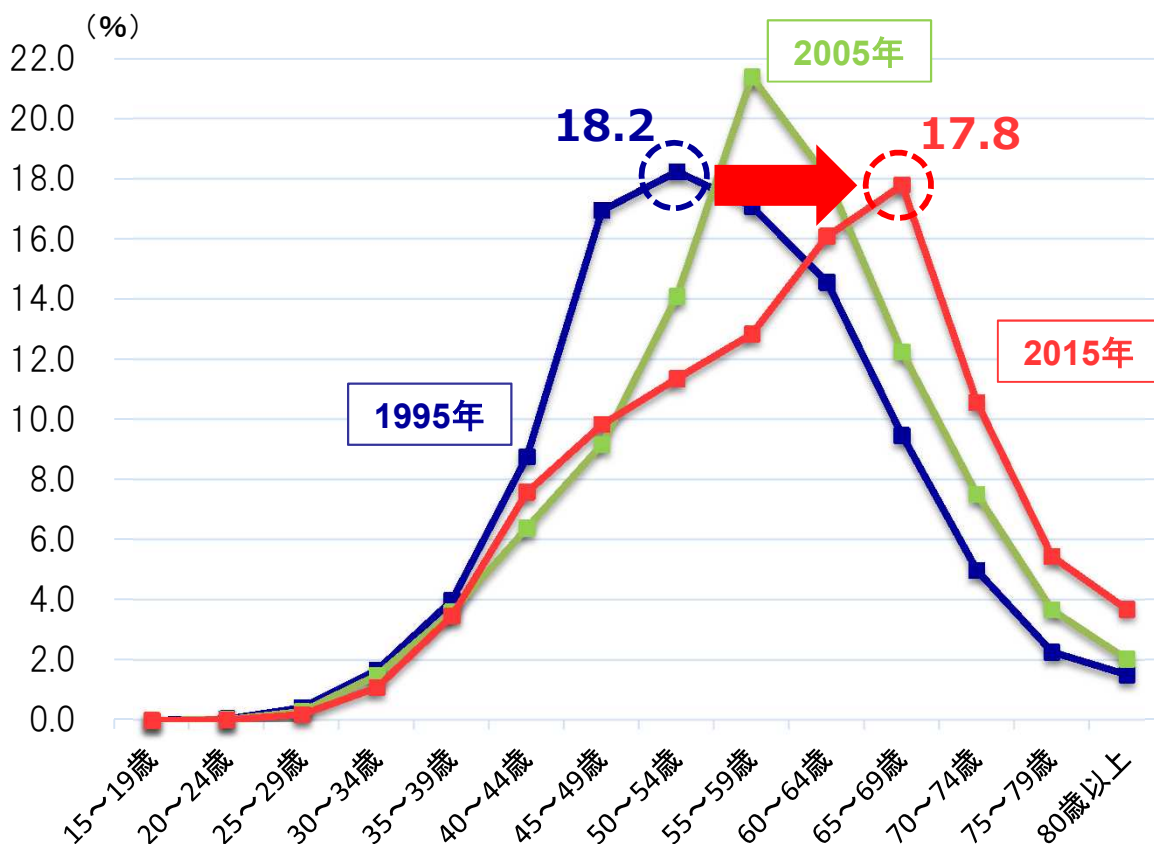
※ 一定の要件（5年間8割以上の雇用を継続する等）が必要

- ・ 現行の中小企業が多数を占める現在の産業構造のままで、将来の持続的な経営の安定性が確保できるか
- ・ 地域建設業の多くが家業として建設業を営んでいる現状をどのように考えるか
- ・ 合併・再編等により、企業収益にどのようなメリットがもたらされるか

- 中小企業の経営者の年齢については、過去20年間で大幅に高齢化が進行(経営者の年齢層のピークは、1995年:50-54歳層から2015年:65-69歳層まで上昇)。
- また、事業承継については、後継者の選定を始めてから了承を得るまでに3年以上の期間を要した企業が約4割を占める水準。

<年代別にみた中小企業の経営者年齢の分布>

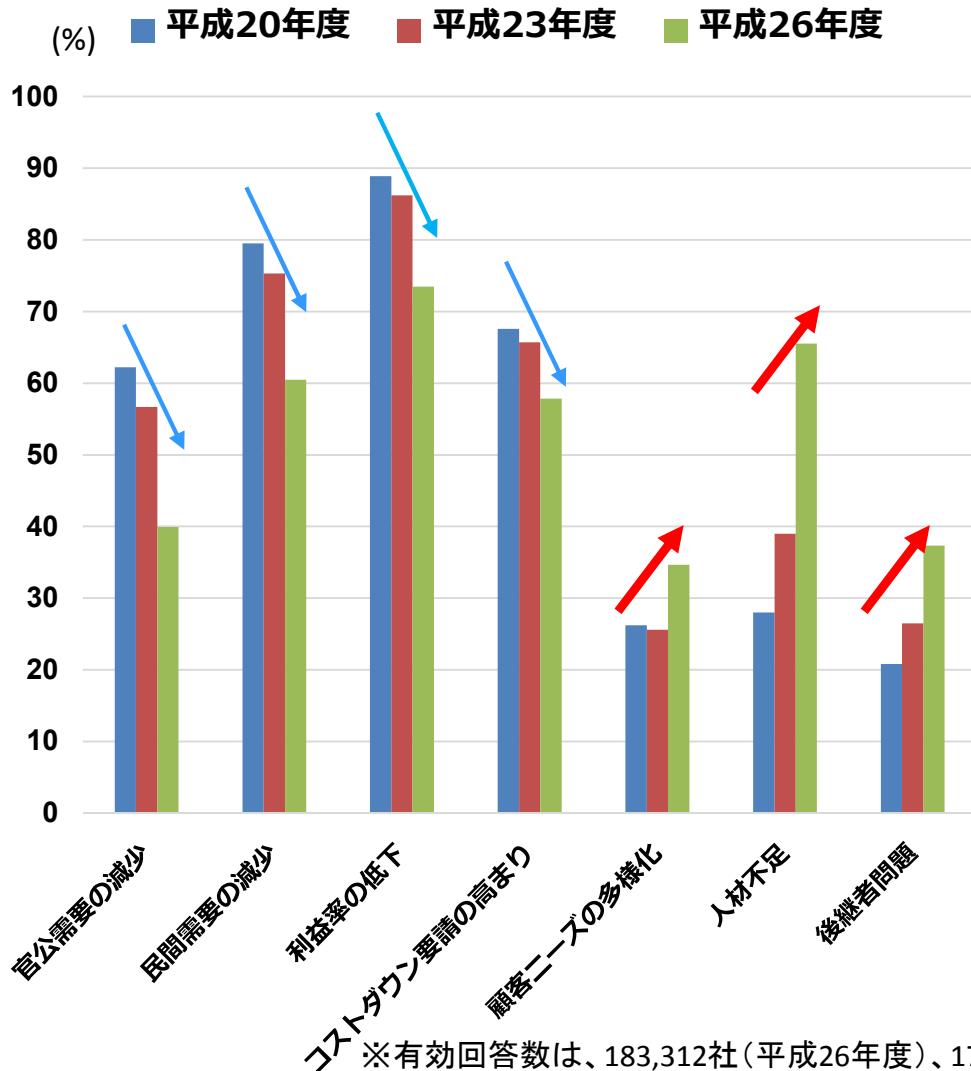
<事業承継を完了するまでに要する期間>



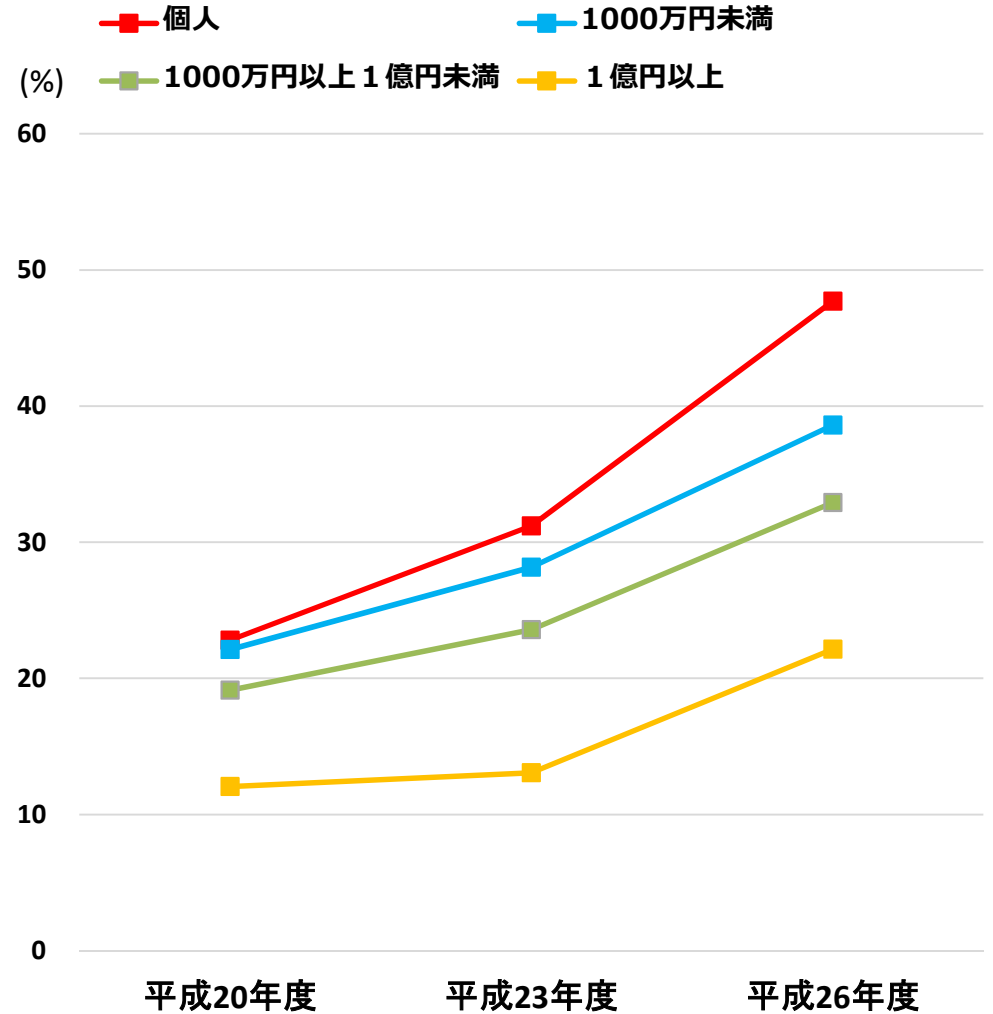
○ 工事量、利益率等は一定の改善傾向が見られる一方、人手や後継者問題等、新たな課題の比重が高まっている。

○ 小規模な建設業者ほど、後継者問題を課題としている割合が高い。

<建設業の経営上の課題>



<後継者問題を課題とする建設業者の推移>

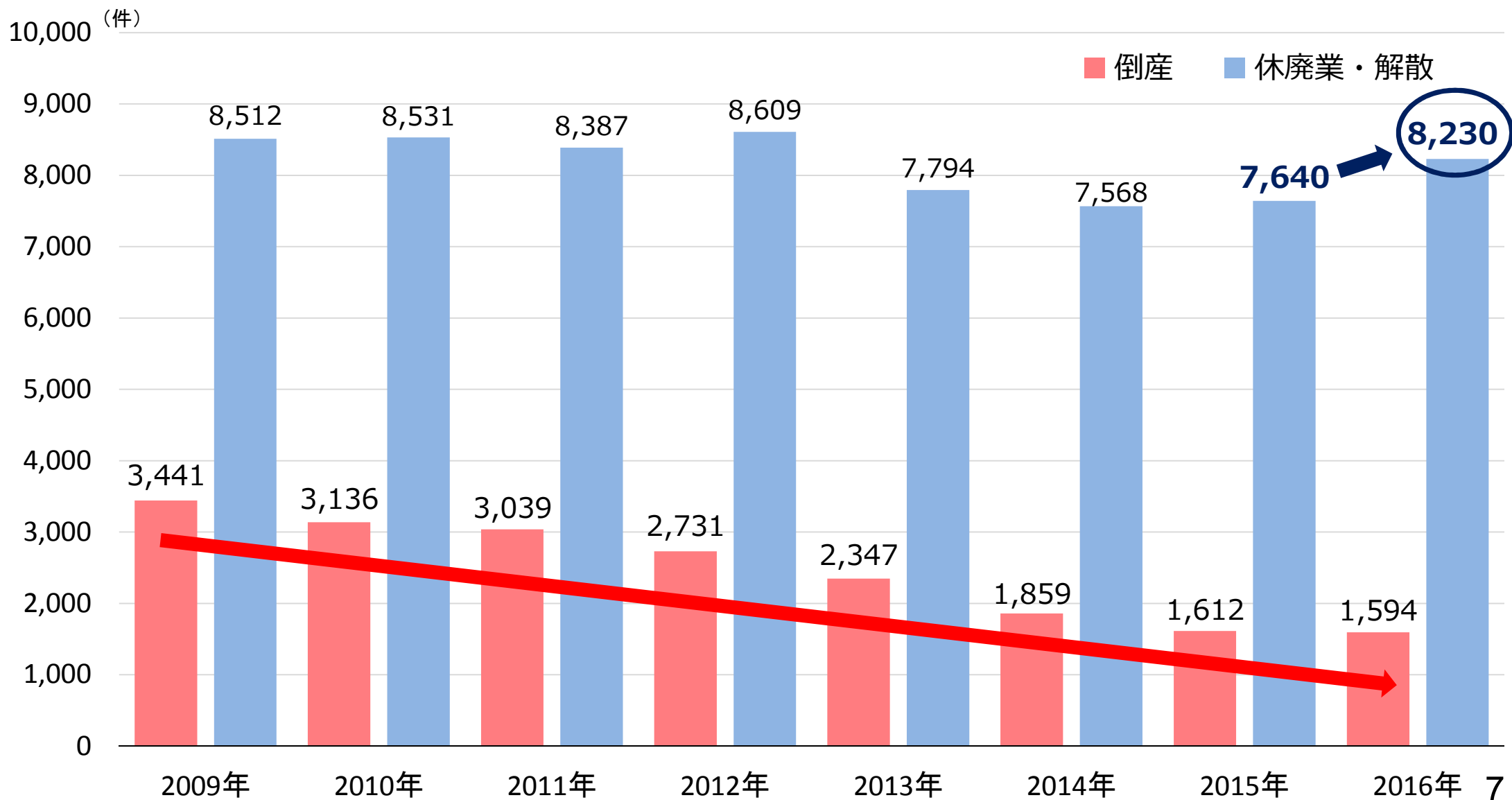


※有効回答数は、183,312社(平成26年度)、172,909社(平成23年度)、171,545社(平成26年度) 出所:国土交通省「建設業構造実態調査」

(参考) 建設企業の倒産、休廃業・解散の動向

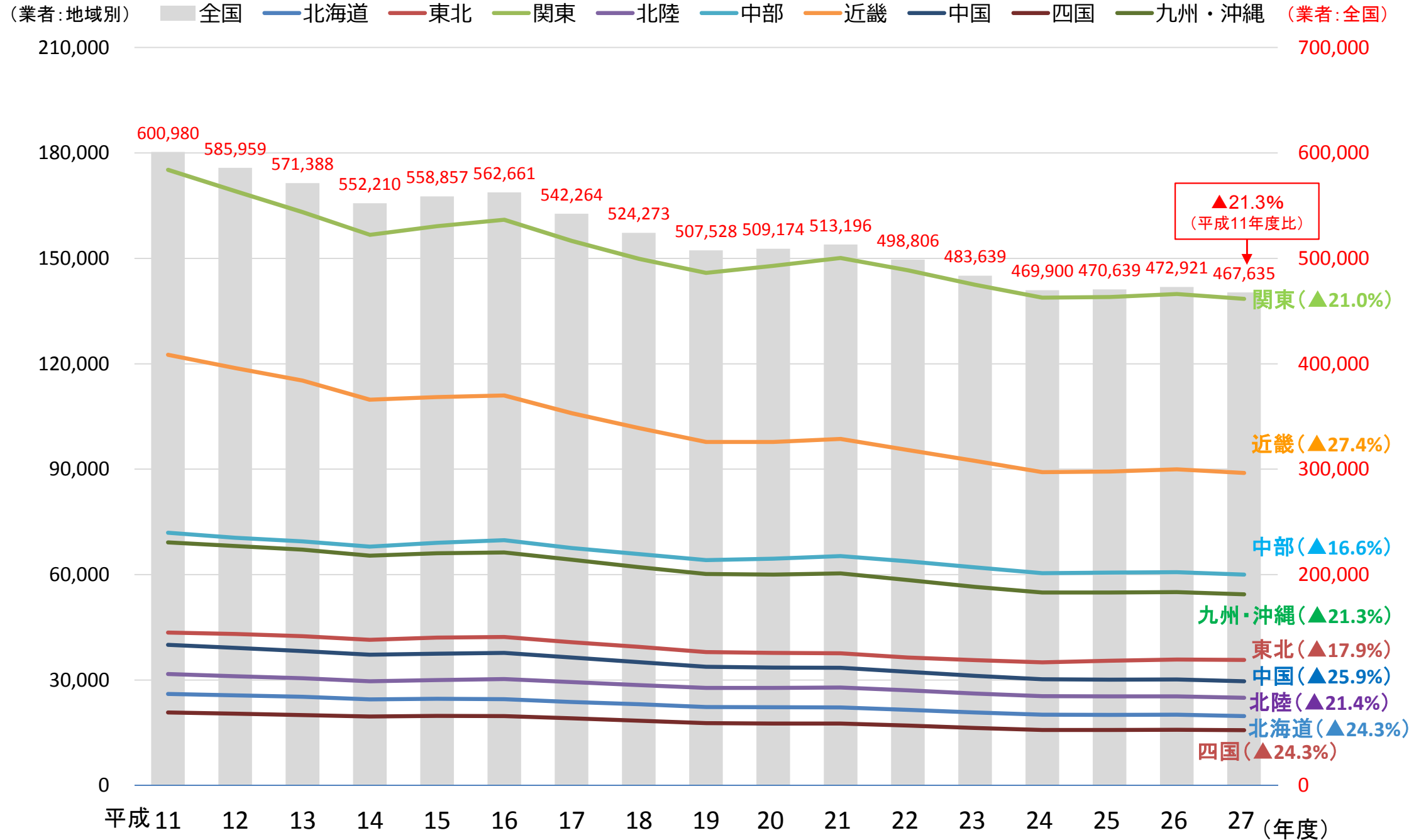
第1回地域建設業
WG提出資料

- 倒産件数については、近年、一貫して減少。
- 他方で、休廃業・解散については、足許では増加の動き。



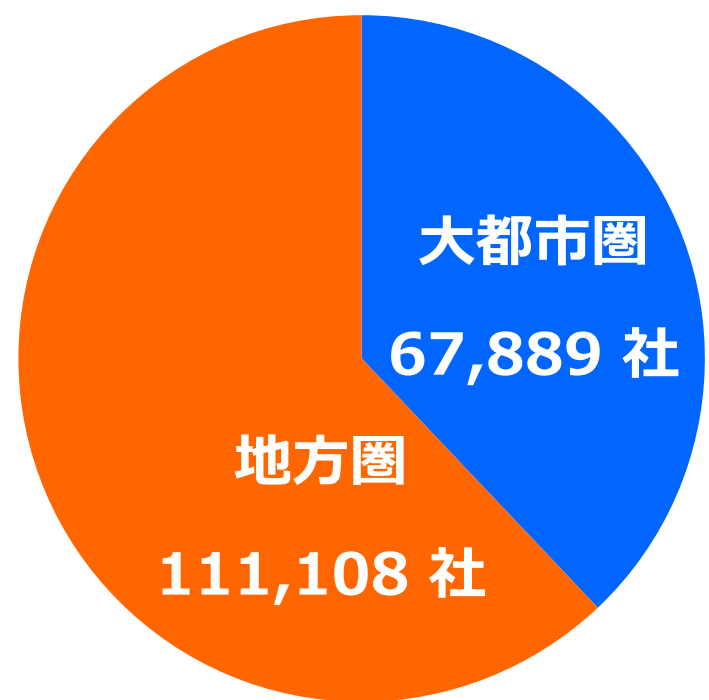
(参考) 地域別の許可業者数の推移

第1回地域建設業
WG提出資料

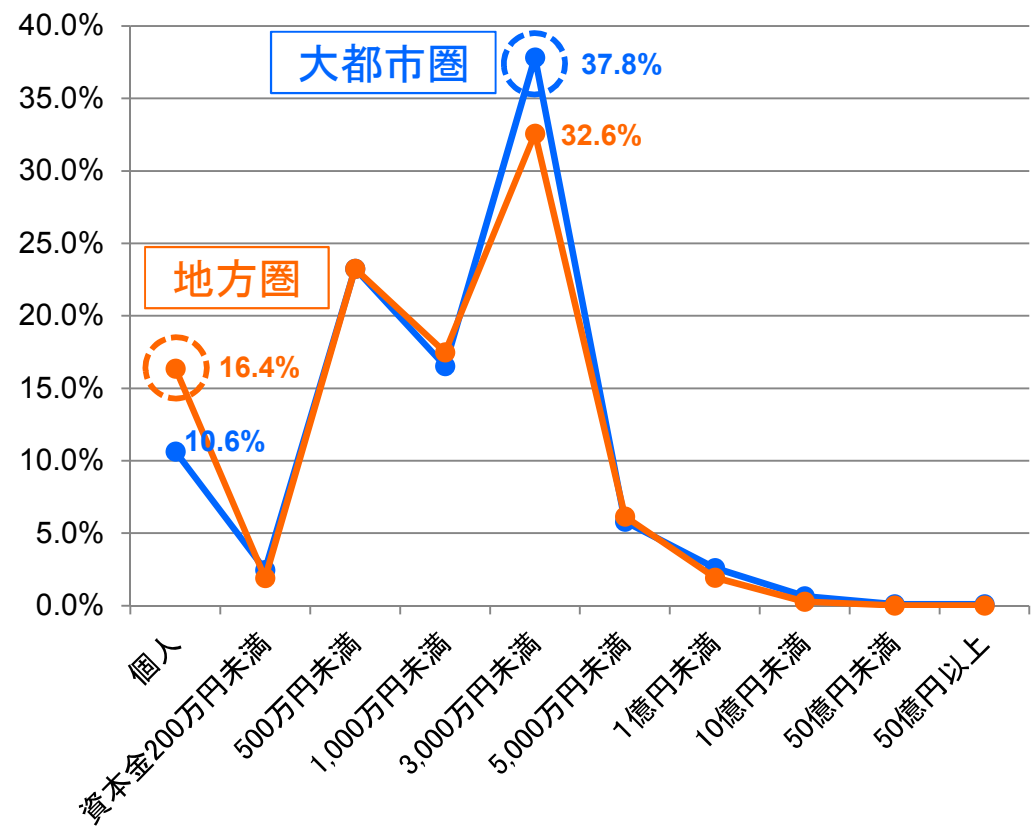


- 建設企業数については、約6割の企業が地方圏に立地している状況。
- 資本金階層別にみても、大都市圏では資本金1,000万-3,000万円の階層の法人企業の割合が多く、地方圏では個人経営の企業の割合が多い傾向。

<大都市圏・地方圏別の企業立地数>



<資本金階層別の企業立地数>



※ 総売上高のうち、建設工事完成工事高が80%以上を占める業者を対象としている

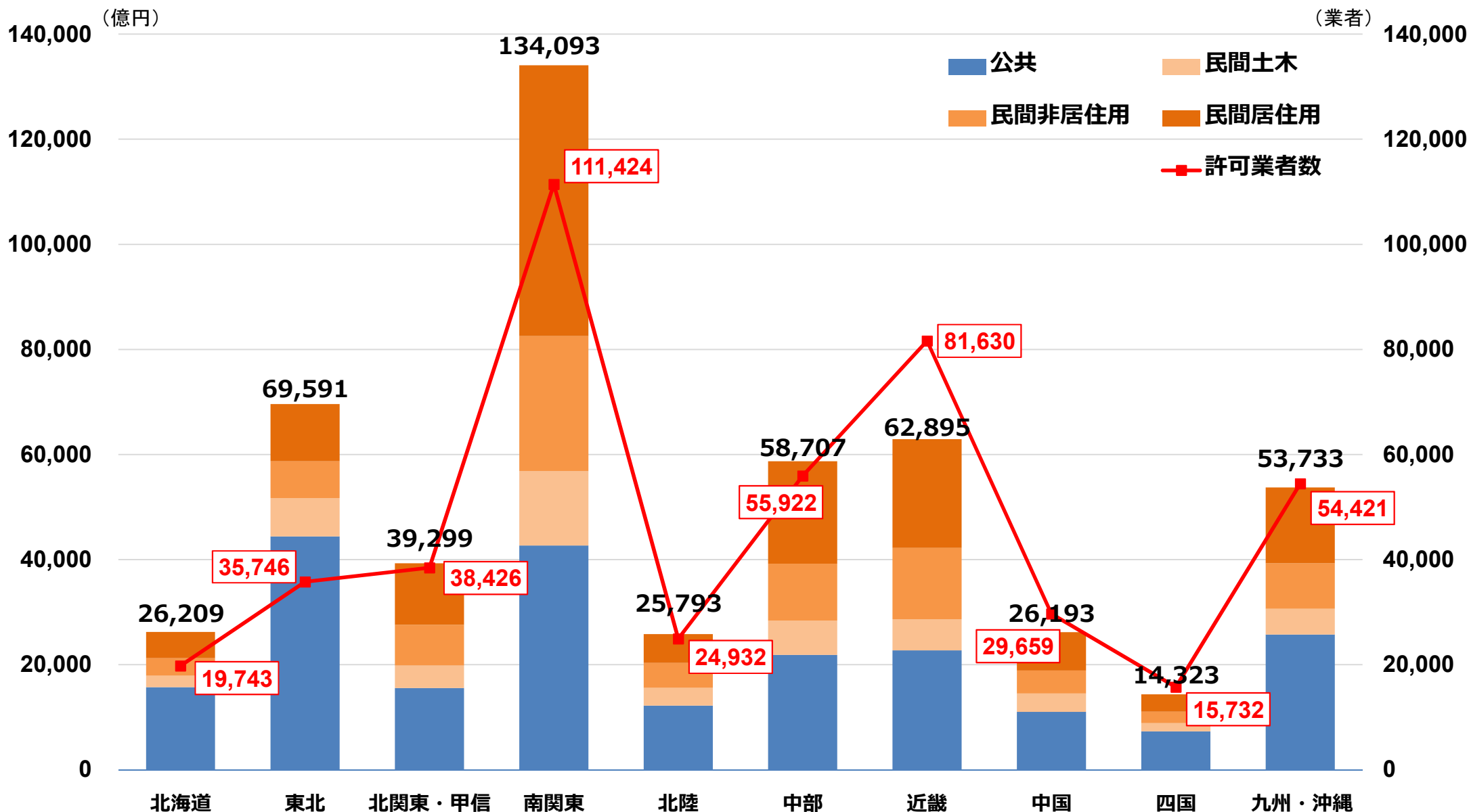
※ 大都市圏は、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県、地方圏は、その他の都道府県としている

(参考) 地域別の工事量と許可業者数の関係

平成28年2月13日
第1回地域建設業WG提出資料を基に作成

通省

○ 工事量が多い地域では、許可業者数が多い傾向。



出所: 国土交通省「建設業許可業者数調査」、「建設総合統計 出来高ベース」(平成27年度)