

平成18年度マスターセンター補助事業

「鹿児島県の建設業における新分野進出の現状と課題」

調 査 研 究 報 告 書

平成19年2月

社団法人 中小企業診断協会 鹿児島県支部

はじめに

今年度の「調査研究事業」で、当支部は『鹿児島県の建設業における新分野進出の現状と課題』をテーマとして取り上げ、6名の会員が「(社)鹿児島県建設業協会」会員のアンケート調査結果を基に精力的に取り組んだ。

経営環境の大きな変動のなかで、業界の進むべき道あるべき姿が、種々論議される昨今、時期を得たタイムリーな企画であったと自負している。

今後続くであろうマーケットの縮小傾向のなかで、地域の中小建設業はどう生き残るかの岐路に立たされている。

その1つは、建設業専業として生き残ることである。

そのためには、技術力、営業力、人材力、財務力等経営資源のうち、少なくとも1つが他社を圧倒する必要があるとともに、これを活用し統制する経営力（マネジメント力）が必要ではないだろうか。

2番目は、新分野へ進出し、建設業と兼業しながら、売上をつくり収益を確保することである。

3番目は、新分野に進出し、次第に新分野に業務をシフトさせ、別の業界で生きていくことである。

2、3番目については異業種との交流・連携が大きく役立つであろう。また本書で示した各種支援策を、利用することも検討されては如何だろうか。

入札制度の見直しなど業界環境の変化は更に続いている。また業界に残っている不透明な古い体質を改革・改善していく事も、開かれた社会の中では取り組まざるを得ない課題であろう。

ただ建設業の果たすべき役割の重要さは、社会資本整備、雇用確保の場等として、今後もしささかも変化は無い。

県内建設業者の皆様が自らの経営資源を把握して、更に磨きをかけ、業界のイメージアップと自らの活路を切り開いていかれるよう切に希望するものである。

最後に本調査研究事業でご協力いただいた「(社)鹿児島県建設業協会」及び会員の皆様に感謝するとともに、本研究事業に従事した6名の会員の労に謝辞を呈したい。

平成19年2月

(社) 中小企業診断協会鹿児島県支部
支部長 笠毛 久幸

目 次

第1章	調査の目的と結果概要	1
1.	調査の目的	1
2.	調査方法	1
3.	アンケート結果概要（2003年3月調査との対比）	1
第2章	建設業の実態と市場環境	7
1.	市場の変化	7
2.	中央建設業審議会の指針の概要	8
3.	建設業の経営実態	9
4.	建設業の生産性	10
5.	建設業の特性	12
6.	業績	16
7.	中小建設業の今後の課題	18
8.	制度改革	20
9.	新分野進出について	20
10.	総括	22
第3章	アンケート結果	24
1.	企業概要	24
2.	業種	25
3.	直近の売上高	25
4.	売上高の動向	26
5.	利益率の動向	29
6.	新分野進出について	30
7.	優先度の高い課題（N=535）	41
8.	経営トップの年齢（N=556）	42
9.	支援制度の活用（N=515）	43
10.	ISO	44
11.	ワンストップサービスセンターの経営相談事業	46
12.	自由意見	47
第4章	建設業の新分野進出に対する支援	48
1.	総合的な相談先	48
2.	新分野についての相談先—鹿児島県庁内関連部門・関係機関	50
3.	雇用・能力開発についての相談先—(独)雇用・能力開発機構鹿児島センター	54

4.	金融支援機関	56
第5章	建設業への提案	58
1.	提言の前に	58
2.	業界構造の整理	59
3.	建設業への提言	59
	おわりに	64
1.	調査の意義	64
2.	アンケート結果の概要（2003年3月との対比）から	64
3.	建設業の市場変化（以下第2章）	65
4.	中央建設業審議会の指針の概要	65
5.	中小建設業の今後の課題	65
6.	制度改革	66
7.	新分野進出について	66
8.	総括（第2章）	66
9.	結言	67
	添付資料：アンケート調査票	68

第1章 調査の目的と結果概要

1. 調査の目的

建設業は鹿児島県の基幹産業であり、中小企業診断協会鹿児島県支部としても4人の建設業経営支援アドバイザーを登録しているところであるが、建設業を取り巻く経営環境は厳しくなる一方であるにも拘わらず、相談件数は低調である。

また、台風被害や豪雨災害の多い鹿児島県（毎年、「死人が出ないと梅雨は明けない」と言われる）としては、災害からの早期復旧には建設業関係者に頼るところが大きいことも事実である。

こうした建設業の今後のあり方を探るために、社団法人鹿児島県建設業協会の協力を得て、県内建設業の新分野進出への動きを調査することにした。奇しくも建設業協会では2003年3月に一度同様の調査を行っていたため、今回の調査はそれから3年間の変化を見ることと、建設業者の新分野進出への意欲を明らかにすることを目的にした。

2. 調査方法

(1) アンケート調査の対象

アンケートは鹿児島県建設業協会会員である943社にアンケート用紙を郵送し、記名式で回答の上、郵送での返送をお願いした。尚、鹿児島県建設業協会は19の支部で構成されている。

(2) 調査期間

平成18年10月18日～11月2日

(3) 調査メンバー

鹿児島県支部	正会員	内	貴廣
		浦島	和衛
		黒坂	和民
		外戸口	孝一
		佐伯	敏雄
		久留	正成

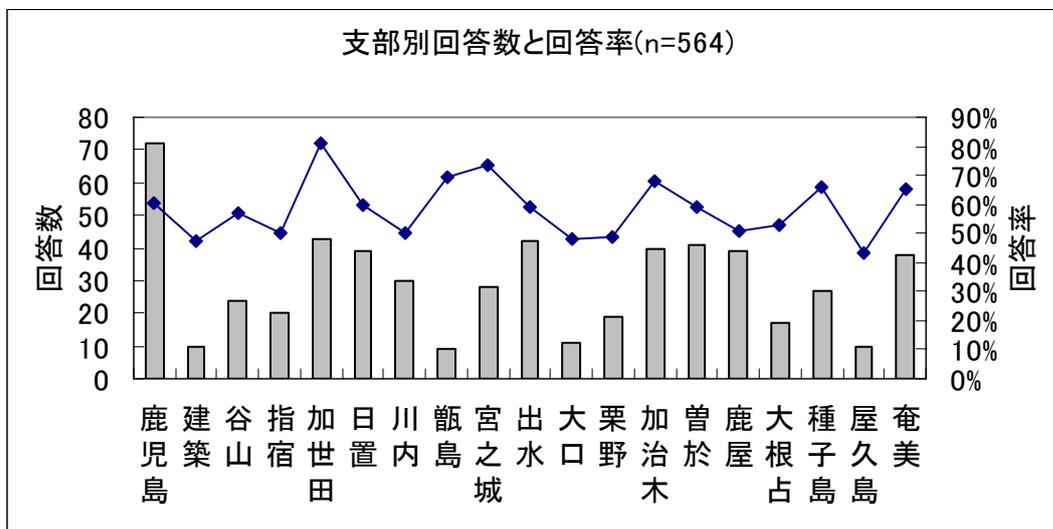
3. アンケート結果概要（2003年3月調査との対比）

(1) 回収状況

調査時期	会員数	回答数	回答率
2003年3月	1,066	720	67.5%
2006年10月	943	564	59.8%

表1 アンケートの回収状況

図 1 アンケートの支部別回収状況（支部不明 5 社）



以下の分析は、本拠地が鹿児島県内にない 5 社のデータを除外し、559 社のデータを使ったものである。

(2) 新分野進出状況

3 年前に比べ、ある程度新分野進出が進んでいる様子が見られる。

調査時期	進出済み	進出していない	無回答
2003 年 3 月 (n=720)	17.8%	82.1%	0.1%
2006 年 10 月 (n=559)	24.3%	71.8%	3.9%

表 2 新分野進出比率

(3) 「進出していない企業」の新分野進出の意向

3 年前と比べ、「進出しようと思わない」企業が多数派から少数派に移っている。また、後述するが「進出しようと思わない」企業でも「もう暫く様子を見る」という回答が多く、意識はかなり変わってきているように見える。

調査時期	進出しようと思わない	進出しようと思う
2003 年 3 月 (n=591)	75.0%	25.0%
2006 年 10 月 (n=401)	40.1%	59.9%

表 3 進出していない企業の意向

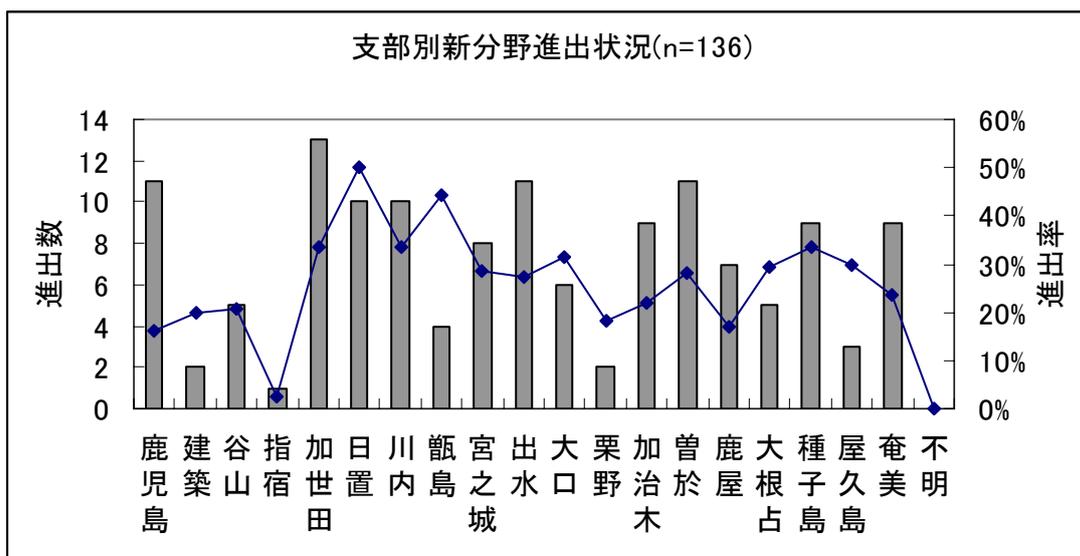
(4) 新分野進出企業の概要

数としては鹿児島支部の新分野進出減と加治木支部の増が目立つ。その結果、加世田支部の新分野進出企業数が鹿児島支部を上回った。進出率で見ると、日置支部が高い。総じて、都市部で低く、郡部で高い感がある。

支部名	2003年3月	2006年10月	増減
鹿児島	22	11	-11
建築	3	2	-1
谷山	2	5	+3
指宿	3	1	-2
加世田	9	13	+4
日置	9	10	+1
川内	11	10	-1
甑島	2	4	+2
宮之城	6	8	+2
出水	12	11	-1
大口	1	6	+5
栗野	1	2	+1
加治木	1	9	+8
曾於	11	11	0
鹿屋	9	7	-2
大根占	0	5	+5
種子島	6	9	+3
屋久島	1	3	+2
奄美	13	9	-4
不明	0	0	0
計	128	136	+8

表 4 支部別進出件数および増減

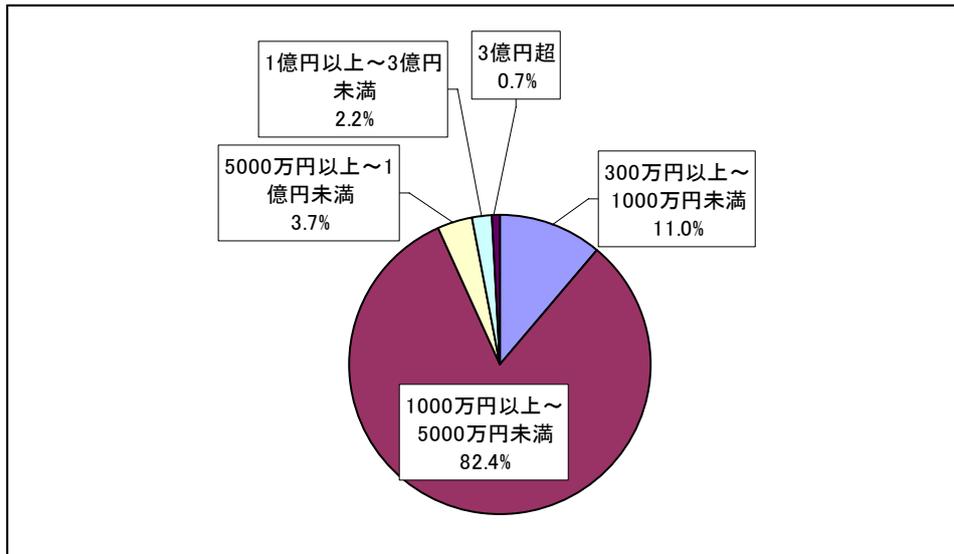
図 2 支部別進出状況



進出済み企業の規模を前回調査と資本金で比べてみると、資本金が5000万円以上の企業の割合

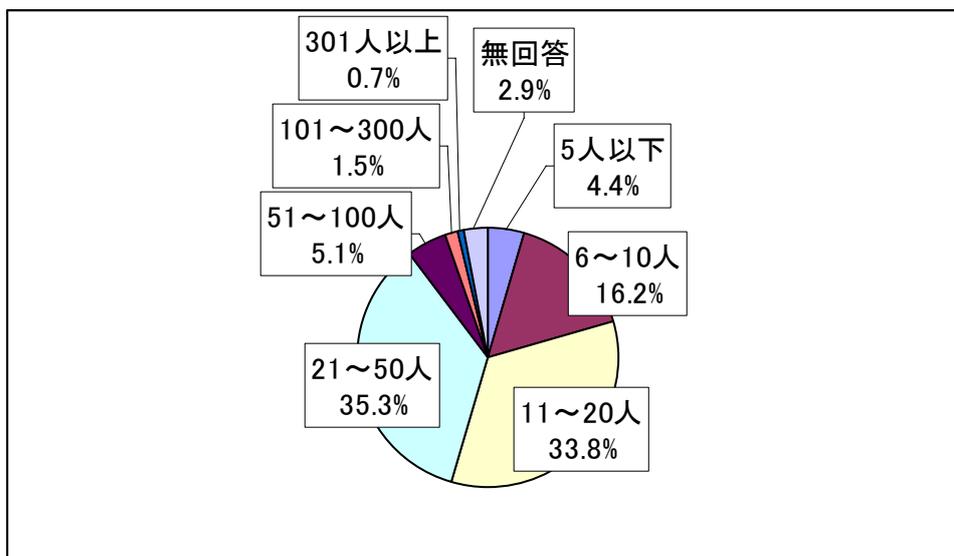
が少なくなっている（12.7%→6.6%）。1000万円未満も減っており（14.2%→11.0%）、1000万円以上～5000万円未満の会社の割合が増えている（73.2%→82.4%）。尚、回答企業全体の平均資本金規模 23 百万円に対し、進出済み企業の平均資本金規模は 32 百万円となっている。

図 3 進出済み企業の資本金



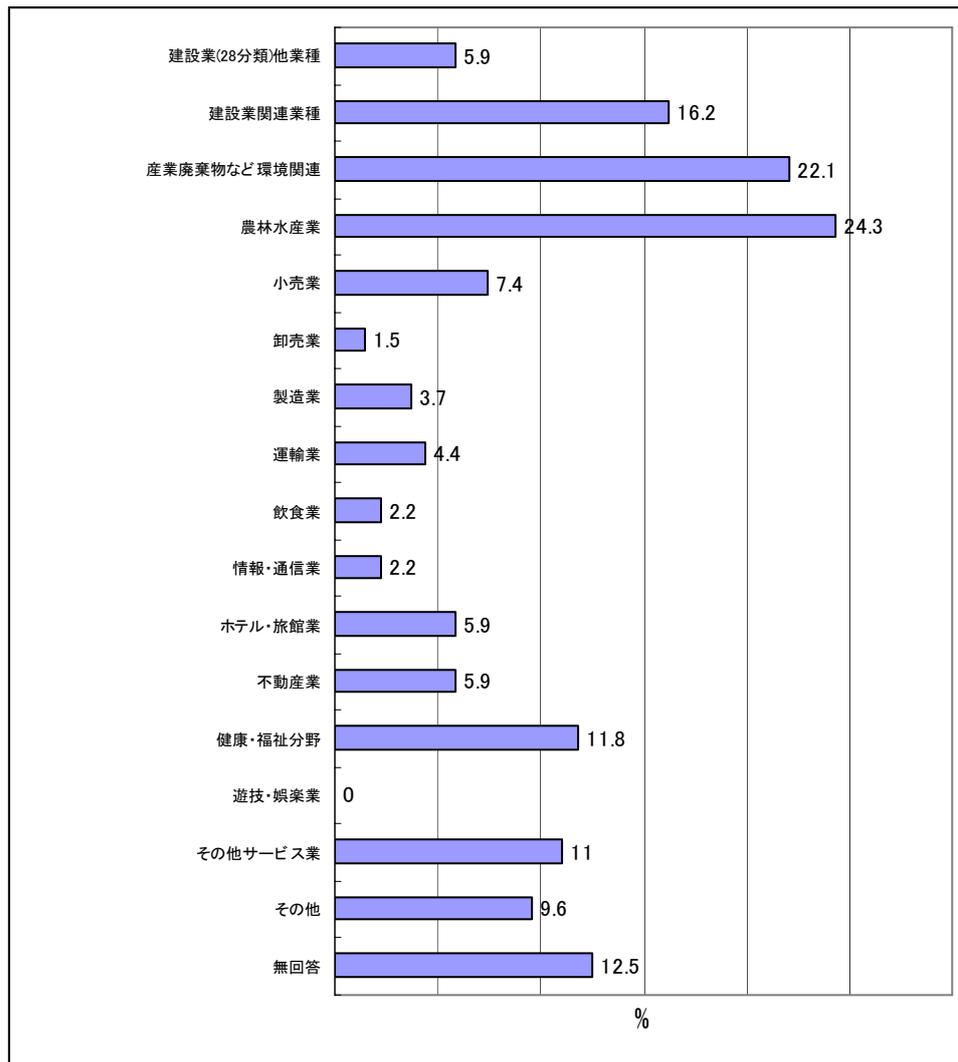
進出済み企業の従業員規模は前回調査と比べ、10人以内が増え（9.4%→20.6%）、101人以上が減っている（10.0%→2.2%）。

図 4 進出済み企業の従業員数



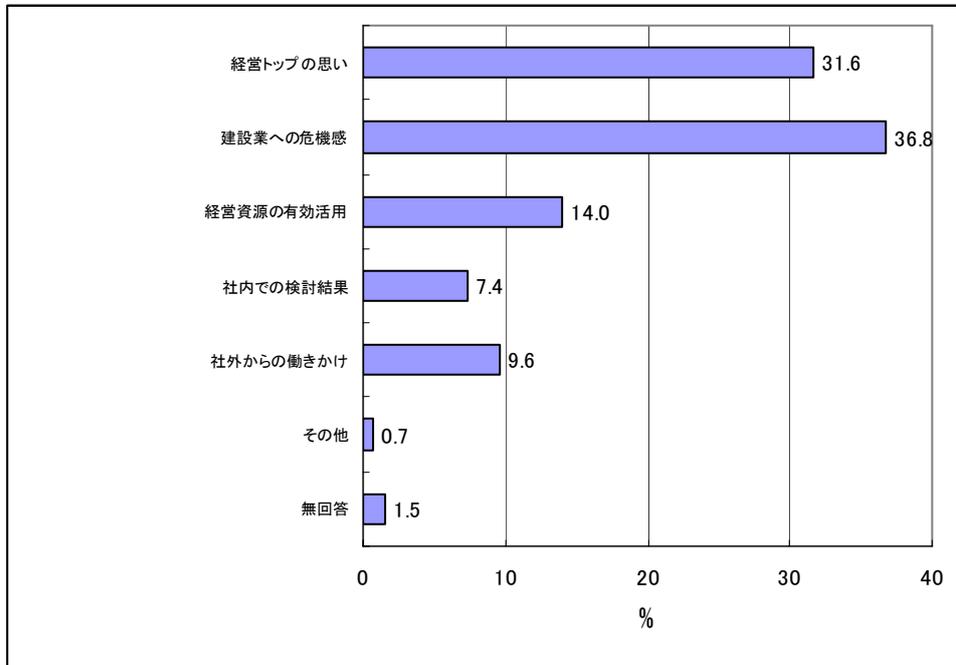
進出した業種としては、前回調査では環境関連が圧倒的に多かった（36.7%）が、今回は農林水産業分野がそれを追い越した形となっている（前回7.8%）。

図 5 進出した業種



新分野進出のきっかけは、前回調査同様、「建設業への危機感」が最大（前回34.4%）で割合も大差ない。「経営トップの思い」が少し増え（25.8%→31.6%）、「経営資源の有効活用」が減った（21.1%→14.0%）という形になっている。

図 6 進出のきっかけ



第2章 建設業の実態と市場環境

1. 市場の変化

我が国の建設投資は、1990年の85兆4千億円をピークとして下降化が続いている。平成18年度は、50兆6千億円と予想されていることから、ピーク時の6割の水準まで低下したことになる。この間、建設業の就業者数は、685万人から560万人と約2割の減少にとどまっている。この結果、市場の縮小規模に比して就業者数の減少が少なかった為、建設業の生産性は、製造業の6割の水準まで低下していることになる。尚、政府建設投資額は、2010年迄は、2~3%のマイナス成長、その後10年間は、横這いと予測されている為、現下の条件のままでは建設業者の生産性はさらに低下していくものと予想される。

建設市場は、公共、民間共、更新需要は拡大するが、新規投資の減少を補完できず、従来型の建設市場は、総体として漸減していく事となる。一方、建設構造物の広大なストックが生み出す、維持改修、リフォーム等、新たな市場は、年率2~3%平均で伸びると予測されている。尚、政府投資の非住宅ストック市場は、2010年に於いて95年の2倍となる予測である。即ち、公共、民間共に更新需要は拡大するが、従来型の建設市場は縮小化していく傾向である。一方、公共工事に代わり、民間の経営資源を積極的に活用し、効率的効果的に社会資本を整備、管理する手法として、PFI方式等の支援促進が図られる。つまり、国が地方公共団体の事業を支援する事により新たな市場創出が促進される事となる。

既存の建設市場の縮小化が進む中で、急速な経済発展の副産物としての資源、環境分野、少子高齢化等、社会構造の変化に伴う医療、福祉分野等、時代の進化と共に新たな産業分野が創出されている。又、農業、林業分野に於いても後継者問題、労働力不足、生産効率化、国際化への対応等、多くの課題を抱えており、農林業の振興を計ることは国家的命題であり、重要且つ有望な市場である。そこで、建設市場の構造的変化を踏まえ、農林業を含め新たに創出される市場の担い手として建設業者が注目されている。特に地方の建設業者は、公共工事への依存度が高いことから、市場構造の変化による再編淘汰は避けられない情勢である。

国土交通省

	単位：億 円	民間住宅投 資	民間非住宅 投資	総 計	前年度 比	基準年 度比
1990年(基準)	257,480	277,217	299,698	840,446	7.6%	100%
2006年	180,300	190,900	156,800	520,100	-2.5%	61.9%
2007年(予)	162,700	194,200	161,800	505,800	-2.7%	60.2%
前年度比	90.2%	101.7%	103.1%	97.2%		
基準年度比	63.1%	70.0%	53.9%	60.1%		

表5 建設投資の推移

2. 中央建設業審議会の指針の概要

建設市場の構造変化を踏まえ、今後、技術と経営に優れた企業が伸びられる、透明で競争性の高い市場環境の整備を進めていくことが急務であるとして、18年度の中央建設業審議会建議の中で、建設業の目指すべき方向について指針が示されている。

(1) 多様な入札、契約方式の導入を図る

①品質確保、コスト削減等を図る為に民間の技術力を一層広く活用する仕組みを導入し、技術力による競争を促進する。

②入札、契約手続きの透明性の向上を図り、その公正さを確保する為、これらの情報を公表する。

③地方公共団体における取り組み姿勢の向上を図りつつ、発注体制の強化、支援を推進する。

(2) 建設業の構造改善を図る

①施行形態の変化や技術開発の進展を踏まえ、現行の28業種区分が適切であるかどうか検討する。

②公共工事における企業評価（経営事項審査）の在り方を見直す。量的な指標である完成工事高の比重の見直し、技術力、経営力の重視等、規模の競争だけでなく技術力、質による競争を促進する。

(3) 不良不適格業者の排除を図る

発注者と建設業者の連携を強化し、公共工事の品質確保、コスト削減を実現する。

その方策として、①発注者支援データベースシステムの利便性の向上を図り、システムの普及を図る、②現場の立ち入り点検等を行い、施行体制の確認を行う、③違反業者に対しては厳正に対処し、抑止力を高める、④経営事項審査情報、工事実績情報、技術者情報等の情報を公開する、⑤建設業者の選定に当たっては、技術力のある業者による適正な競争を促し、いわゆる「上請け」等による弊害を排除する。

(4) 経営力、技術力の強化の為、企業連携の促進を図る

①公共工事への依存度の高い中小、中堅建設業者にとって厳しい時代となる為、企業連携、協業化等による経営力、技術力の強化を図る。

②経常建設共同企業体（JV）の活用促進策として、優良な中堅建設業者についても結成が可能となるよう対象企業の範囲を拡大、協業の一類型として積極的な位置づけを与える。

(5) 元請下請取引の適正化を図る

①下請企業が、元請企業と対等な立場のパートナーであるとの認識を高め、それにふさわしい経営力を身につける事が不可欠である。

②契約締結に際しては、経費内訳を明確にした見積書の提出及びそれを踏まえた双方の協議の実施を徹底する等、合理的な対価が支払われる仕組みを構築する。

③協議の場として、都道府県単位の地方システム協議会の設置を促進する。

その方策として、a. 下請代金支払状況等実態調査を拡充、個別指導の充実を図る、b. 関係省庁と

の連携を密にし、連鎖倒産の防止に努める、c. 専門工事業者の経営力を向上させる為に、企業力指標の活用、基幹技能者の確保育成、企業連携、協業化の促進等、専門工事業界の構造改善を図る、等である。

指針に示されている通り、国家的課題として建設業界の構造改革が推進される事となる。即ち、中堅、中小建設業者が激変する経営環境に対し安定的成長を維持していく為には、新たな付加価値を創出する等、経営革新を図る事が不可欠である。

3. 建設業の経営実態

資料は、「全国建設業協会ホームページ」「(財)建設業振興基金」「(財)建設業経済研究会」「TKC経営指標」を参考とした。

建設業は、総合建設業、設備工事業、職別工事業に大分類され、専門分野別に28業種に細分類されている。又、建設工事の請負を営業とするには、原則として許可を受けなければならない。尚、許可の区分として「国土交通大臣許可」か「知事許可」が必要となる。

「大臣許可」とは、2つ以上の都道府県の区域内に営業所を設ける場合に必要となる。又、元請企業が下請業者に発注する金額によって、「特定」と「一般」に区分され、特定業者の場合、「特定建設業」の申請が必要となる。特定の許可は、一般建設業の要件を満たすと共に、さらに専任技術者、財産的基礎に厳しい条件が定められている。国土交通省の資料(15年度)に依ると、全国552,210件の許可業者の内、大臣許可業者は10,630件と約2%(1.9%)である。又、特定は、大臣許可業者6,514件、県知事許可業者43,922件となっている。尚、大臣許可業者の場合、61.2%が特定である。又、県知事許可業者は、8.1%が特定である。

鹿児島県については、許可業者が6,593件で、内訳は、大臣許可94件(1.4%)内、特定65件(69.1%)、県知事許可6,499件、内、特定839件(12.9%)となっている。尚、鹿児島県は、特定業者の比率がいずれも全国平均を上回っている。

国土交通省：15年度

	許可別	大臣	%構成比	県知事	構成比	計	構成比
全 国	特定	6,514	61.2%	43,922	8.1%	50,436	9.1%
	一般	4,116	38.3%	497,658	91.9%	501,774	90.9%
	計	10,630	100.0%	541,580	100.0%	552,210	100.0%
鹿児島	特定	65	69.1%	839	12.9%	904	13.7%
	一般	29	30.9%	5,660	87.1%	5,689	86.3%
	計	94	100.0%	6,499	100.0%	6,593	100.0%

表 6 建設業許可分類

4. 建設業の生産性

(財)建設業経済研究所の試算による18年度の建設投資(名目)の見通しは、52兆4,900億円(17年度比-0.7%)と、国内総生産額(519.7兆円/18年度名目見通し)の約1割を占めている。又、建設業従事者に於いても、約570万人と、全産業従事者数の1割を占めている。このように建設業は、住宅社会資本の直接の担い手として、又、地域に密着した基幹産業として日本経済を牽引してきたが、財政改革による建設投資予算の削減で、17年度における政府建設投資(19.3兆円)は、ピーク時(平成7年度/35.2兆円)から45.2%減少している。又、民間投資(32.0兆円)に於いても、ピーク時(平成2年度/55.7兆円)から42.6%減少している。一方、建設業者数(568万人/17年度)は、建設投資ピーク時(平成4年度)より、約6%増加している現状である。この様に財政改革、市場成熟化による既存市場の縮小等、急速に進む市場の変化の中で深刻な供給過剰が生じており、中小建設業者の再編淘汰が避けられない厳しい状況となっている。

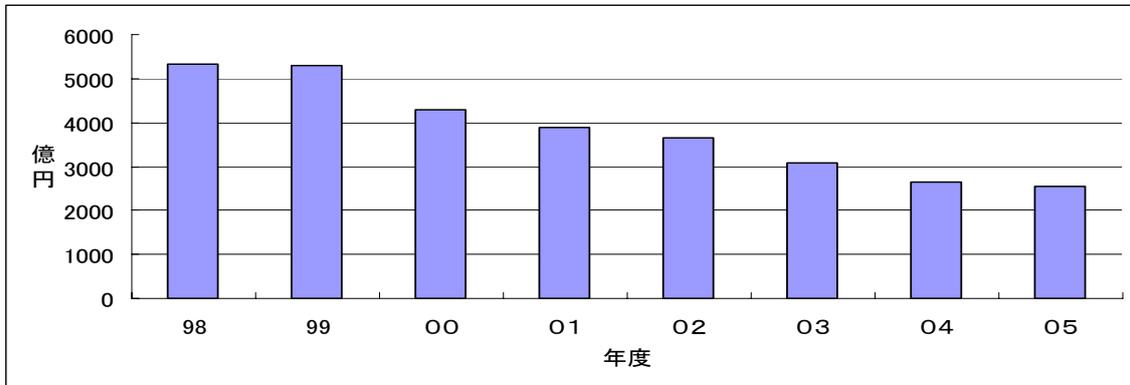
我が国の建設業者数(許可業者)は、17年度現在、約56万件となるが、実態はその件数をかなり上回るものと思われる。都道府県別で見ると鹿児島県(16年統計資料)は、8,116件、内、許可業者数は8割となる。尚、各都道府県に於ける業者数を、建設業協会の加入者数(17年度)から推計すると、鹿児島県は、熊本県、岡山県に次いで全国で第3位となる。即ち、各都道府県の業者数は、地域の公共工事依存度の高さに比例しているものと判断される。ちなみに今回のアンケート調査に於いて、回答者の約6割(56.6%)の企業が、公共工事の割合が70%以上と回答している。尚、鹿児島県に於ける建設業の生産額は、16年度実績で、5,546億円が計上されており、県内総生産(5兆2,387億円)の9.1%となる。内、公共工事額は、2,546億円であり、ピーク時(98年度)から半減している。又、従事者数は、65,102人と県内全産業従事者数(621,524人)の、10.4%を占めている。いずれも全国水準と言えるが、建設業の1事業所当たりの従事者数に於いては、8.0人と全国平均(5.6人)の1.4倍となっている。この原因は、鹿児島県の建設業は特定業者の比率(14.1%)が全国平均(9.8%)より4.3ポイント高い事等、比較的、個人や零細企業が少ないものと判断される。

都道府県	会員数	大臣許可	大臣許可比率	順位
熊本	1,142	44	3.9%	1
岡山	1,018	124	12.2%	2
鹿児島	990	51	5.2%	③
和歌山	961	43	4.5%	4
愛媛	938	85	9.1%	5

表7 全国建設業協会加入時業者数

1. 建設業協会への加入率は27~37%(平均34%)である。
2. 鹿児島県は全国第3位の事業者数(17年度)となる。

図 7 鹿児島県の公共工事の推移



◇南日本新聞、平成 17 年 9 月 22 日掲載

県内の公共工事の請負金額は、2005 年度に於いて 2,546 億円であり、ピーク時 (98 年度) から半減している。

全 産 業	総生産額	構成比	事業所数
農業	2,155	1.0%	656
林業	102	0.0%	39
水産業	379	0.2%	209
鉱業	129	0.1%	74
製造業	6,651	20.0%	5,555
建設業	3,724	6.5%	8,116
電気ガス水道業	1,822	2.6%	81
卸小売業	6,041	12.7%	26,472
金融業	3,157	6.7%	1,442
不動産業	5,841	13.3%	2,603
運輸通信業	4,158	6.1%	2,189
サービス業	11,602	20.0%	26,326
政府サービス生産者	7,259	8.8%	922
民間非営利サービス生産者	1,416	1.9%	7,464
	52,387	100.0%	82,148

表 8 鹿児島県産業別生産額

◇鹿児島県統計資料：平成 16 年度

鹿児島県の建設業の生産額見込み

●土木工事 公共民間共に減少 ●建築工事 公共民間共に増加

●補修工事 公共は増加、民間は減少、全体では減少 ●電気ガス水道業 ガス、水道は増加、電気は減少、全体で減少

	事業所 (件)	従業員数 (人)	事業所/ 人員	全国/ 人員	全国/ 鹿児島
全産業	81,228	621,524	7.6	9.1	83.5%
建設業	8,116	65,102	8.0	5.6	142.9%

表 9 鹿児島県の事業者数と従業員数

◇鹿児島県統計資料：平成 16 年 6 月 1 日現在

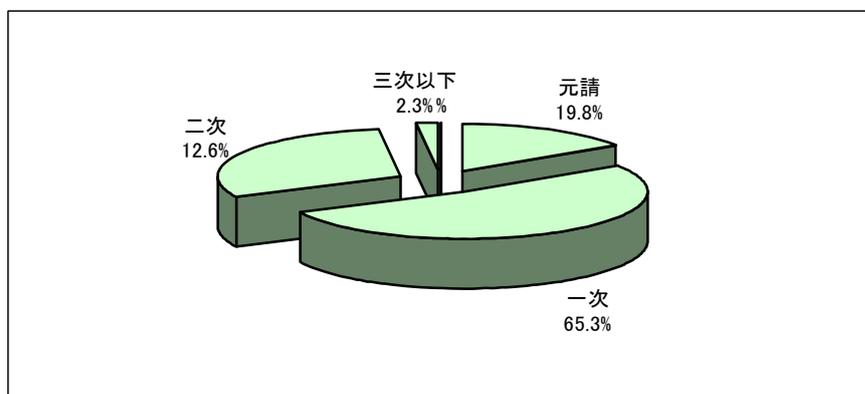
1. 従業者数は常雇い者である、2. 建設業者の内、約 8 割（6,593 件）が許可業者である。
建設業者は 13 年度調査から 565 件減少している。又、全産業数で 5,052 件減少している。

5. 建設業の特性

元請業者の下に、1 次から 4 次迄の下請業者が連なる業界特有の多階層構造となっている。国土交通省が 17 年度に行った建設業基本調査によると、元請業者は全業者数の約 2 割であり 8 割の業者が下請業者である。尚、下請業者の 65.3%が 1 次下請、12.6%が 2 次下請、3 次以下が 2.3%となっている。又、下請け業者の中で特定業者への専属割合が 50%以上の下請け業者は約 3 割(27.3%)となる。尚、専門区分による請負次数別では建築区分において元請業者が 46.0%と約半数を占めている。一方、職別(5.7%) 設備(5.0%) 区分では元請業者が 5%台と少数であり 95~96%の業者が下請業者である、主体工事者、付帯工事者特有の状況と言える。又、土木区分は、元請業者の割合が 13.1%と 1 割強であるが、土木事業は工事内容が大型、長期と特殊性があり総合的な経営力が求められる。この為、元請業者は地域の有力業者である。

その他、①膨大な材料と役務を使う個別受注生産形態、②有機的移動型の現場、③工事の種類、場所、工期等、多種多様な取引条件等が業種特性である。

図 8 請負階層



国土交通省 17 年度建設業基本調査

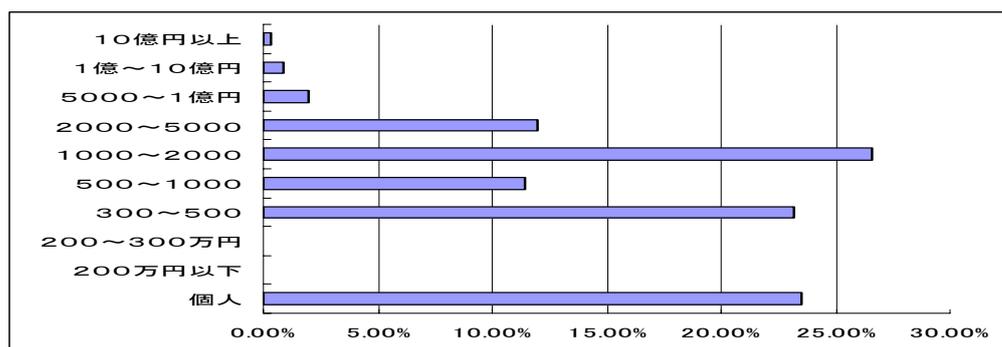
	元 請	1 次下請	2 次下請	3 次以下	件 数	構成比
土木	13.1%	73.1%	11.9%	1.9%	57,355	26.6%
建築	46.0%	47.3%	5.5%	1.2%	66,823	31.0%
職別	5.7%	72.9%	18.5%	2.9%	49,093	22.8%
設備	5.0%	71.8%	18.9%	4.3%	42,111	19.5%
合計	19.8%	65.3%	12.6%	2.3%	215,382	100.0%

表 10 下請次数別の企業分布状況

(1) 資本金と従業員

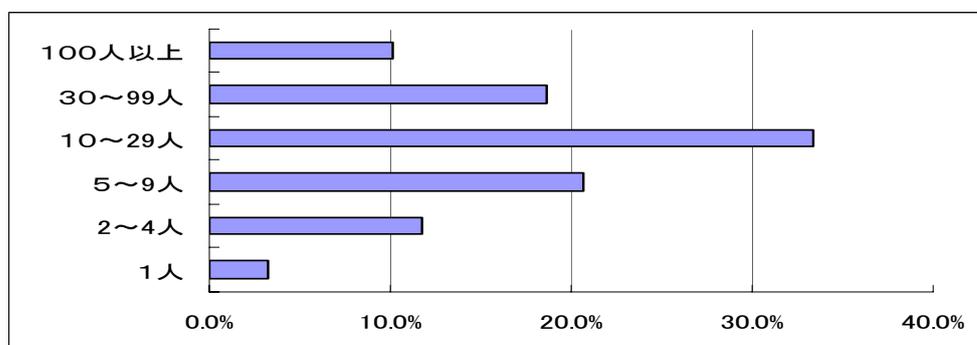
(財) 建設業調査研究会の資料に基づき、企業規模について資本金で分類すると、1,000 万円以下が 34.8%、5,000 万円以下では 73.4%となる。尚、個人業者の 23.5%を加えると約 97% (96.9%) が資本金 5,000 万円以下の中小規模の業者である。又、従業員数で分類すると 30 人以下の企業が 7 割(69.0%)を占めている。

図 9 資本金別構成比



◇ (財) 建設業振興基金
資本金 5000 万円以下の企業が 73.4%を占めている

図 10 従業員数



◇ (財) 建設業振興基金
従業員数 30 人以下の企業が 7 割である

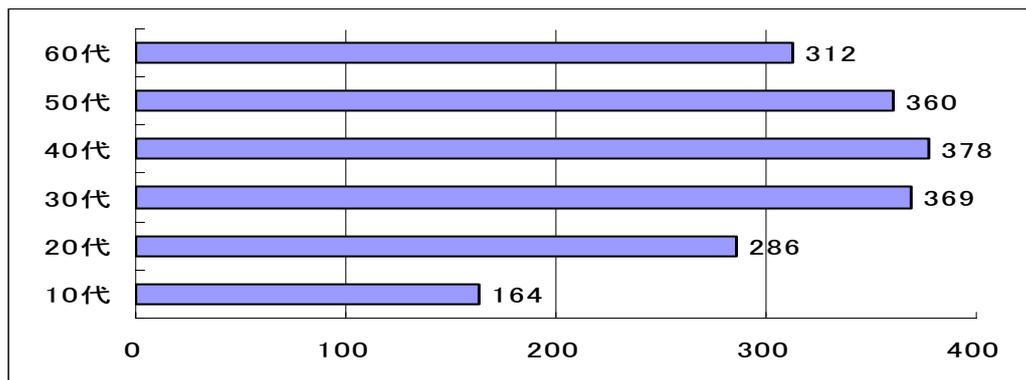
(2)雇用形態

雇用形態については、65.3%が常雇いであり、女性の比率は約19.5%である。尚、女性従業員の4%弱が現場従事者である。又、従業員の年齢構成は50才以下が約7割(69.0%)であり、平均年齢は41～43才となり、製造業と共に高齢化している。

(3)賃金

賃金については、産業別賃金統計表によると従業員の約7割(69.8%)が年収400万円以下であり、平均給与額(所定内)は平成17年度実績で、32.1万円(43才/13年)となっている。尚、鹿児島県については、25.0万円と約8割の水準である。又、職別では、設備工事業が高めとなっている。賃金支給形態は、常用雇用者の約6割が日給月給である。

図 11 平均年収

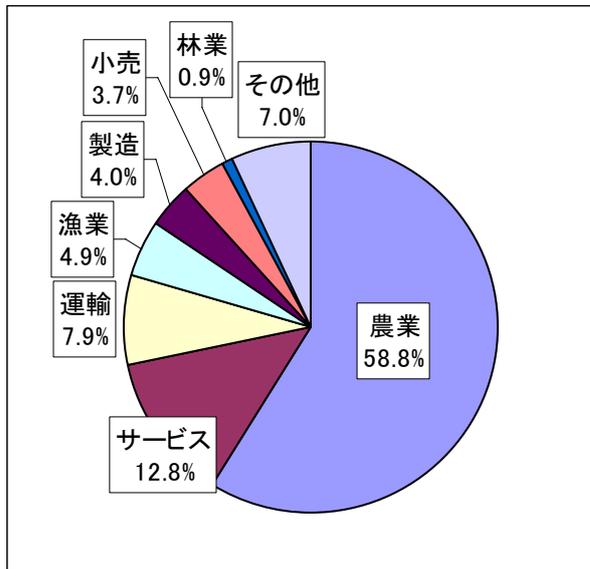


◇厚生労働省；産業別賃金統計表
約7割が年収400万円以下である

(4)就業年数

就業年数については、65.6%が10年以上となっている事から、比較的在職期間は長いと言える。尚、建設業特有の就業形態として従業員の内、8.2%が兼業者である。特に、東北地方は13.7%と高く、出稼ぎ者の多い東北地方特有の雇用実態を示している。又、兼業業種については、農業が6割(58.8%)を占め、以下、サービス業12.8%、運輸業7.9%が上位である。この実態は、建設業の新分野進出に於いて農業分野(13.3%)が、リフォーム、リニューアル(46.7%)、環境(30.2%)に次いで多い点と比例している。ちなみに、鹿児島県は今回のアンケート調査回答企業における進出分野の第1位が農林水産業(27.9%)である。

図 12 兼業業種

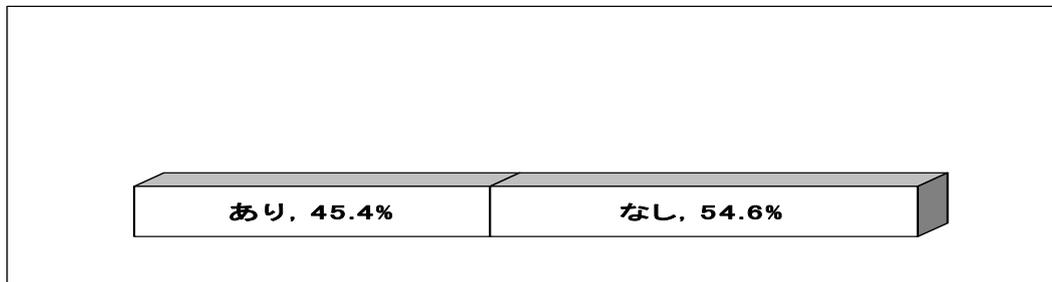


◇ (財) 建設業振興基金

(5) 教育訓練

教育訓練については、アンケート（17年度、(財)建設業振興基金）によると半数以上（54.6%）が無いと回答している。又、有りと回答した企業の研修内容は46.3%が資格取得、以下、技術向上36.3%、新工法22.3%等となる。受講回数に関しては1回が約4割（37.9%）、2回28.5%、3回19.0%と、7割（66.4%）近くが2回迄である。尚、費用負担については、71.0%が会社負担となっている。建設業に於ける教育訓練は、個人的な資格取得、技術、技能関連が中心であり、社内制度として継続的に実施している企業が少ない点も特性と言える。

図 13 教育訓練



◇ (財) 建設業振興基金

6. 業績

サンプル数(総合工事業：18,178件、職別工事業：12,555件、設備工事業：11,232件)資料はTKCの経営指標(18年度)から抽出した。

完成工事高

大分類	全国平均	南九州平均	対全国比
総合工事業	22,567万円	24,009万円	106.3%
職別工事業	13,770万円	16,374万円	118.9%
設備工事業	14,801万円	17,869万円	120.7%

中小規模の業者が大半を占めることで、1企業当たりの売上高は、3億円以下である。尚、南九州圏は、各分類共に全国平均を上回っている。

売上高規模別分類

大分類	1億円以下	1～5億	5～10億	10～20億	20億以上
総合工事業	32.1%	52.5%	9.6%	4.2%	1.6%
職別工事業	48.3%	43.4%	5.9%	1.8%	0.6%
設備工事業	46.7%	44.7%	5.9%	2.1%	0.6%

売上高10億円以下の企業が、総合工事業94.2%、職別工事業97.6%、設備工事業97.3%と各分類共、9割以上を占めている。ちなみに鹿児島県(総合工事業)の場合、アンケート調査に於ける回答者(回収率55%)の91%の企業が10億円未満である。

損益分岐点比率

大分類	全国平均	南九州平均	南九州
総合工事業	98.3%	93.6%	-4.7
職別工事業	96.7%	93.8%	-2.9
設備工事業	96.0%	93.5%	-2.5

総体的に分岐点比率が高く、経営安全性の低いことが判明する。即ち、現時点の実績から1割、売上が減少すると大半の業者が欠損となる水準である。

償却前営業利益

大分類	全国平均	南九州平均	対全国比
総合工事業	406万円	740万円	182.3%
職別工事業	365万円	632万円	118.9%
設備工事業	360万円	568万円	10.7%

償却前営業利益率は、3分類業者共に売上比3%以下と低水準である。特に、総合工事業では、1.8%と低くなっている。尚、南九州地区は、いずれの分類に於いても全国水準を上回っているが、総合工事業3.08%、職別工事業3.85%、設備工事業3.17%といずれも3%台と低水準である。

完成工事総利益率

大分類	全国平均	南九州平均	南九州
総合工事業	15.5%	15.9%	+0.4
職別工事業	20.5%	19.8%	-0.7
設備工事業	22.2%	20.0%	-2.2

総合工事業に於いては、15%台と低い水準である。総合工事業のコスト高要因は、職別、設備業者

に比して外注費の負担率が 10～15 ポイント高い点にある。

自己資本比率

大分類	全国平均	南九州平均	南九州
総合工事業	27.0%	45.8%	+18.3
職別工事業	17.8%	29.1%	+11.3
設備工事業	30.6%	43.1%	+12.5

職別工事業の全国平均が 20%以下と、健全性に問題がある。尚、南九州地区平均は、各分類業種共に全国平均を 10 ポイント以上、上回っており、比較的健全な業者が多いものと判断される。

借入金月商倍率

大分類	全国平均	南九州平均	南九州
総合工事業	3.5 倍	2.0 倍	-1.5
職別工事業	3.6 倍	2.7 倍	-0.9
設備工事業	3.3 倍	2.0 倍	-1.3

有利子負債依存度は、全国平均では、各分類業者とも 3.3 倍以上と、正常水準値の限界点に達している。一方、南九州地区業者は、2 倍台と健全な水準である。中小建設業は製造業と違い、設備投資資金の導入が少ない為、金利負担の水準は各分類事業者共、売上比、1%以内 (0.5～0.8%) である。

当座比率

大分類	全国平均	南九州平均	南九州
総合工事業	86.5%	117.4%	+30.9
職別工事業	96.4%	101.8%	+5.4
設備工事業	119.3%	120.0%	+0.7

キャッシュフローの安定度は、設備工事業を除き低水準と言える。南九州地区業者は、借入依存度も低い為、キャッシュフロー重視の経営を促進する等、資金の内部留保が課題である。

流動比率

大分類	全国平均	南九州平均	南九州
総合工事業	141.5%	198.2%	+56.7
職別工事業	128.8%	139.1%	+10.3
設備工事業	157.8%	179.9%	+22.1

手元資金の流動性は、南九州地区の総合工事業を除き、円滑とは言えない内容である。尚、南九州地区の総合工事業は、未成工事支出金等の立替金や完成工事未収金のウエイトが大きい為、不良債権発生リスクが高い点に注意が必要である。

項目		全 国	鹿 児 島 県	全 国 比
平均売上高		17,833 万円	17,462 万円	97.9%
償却前利益		382 万円	599 万円	156.8%
総利益率		18.2%	17.8%	97.8%
原価構成	材料費	19.4%	21.8%	112.3%
	労務費	13.0%	15.9%	122.3%
	外注費	39.7%	32.9%	82.8%
	経費	7.0%	8.8%	125.7%
営業利益率		0.8%	1.9%	237.5%
	販売管理費	17.3%	16.0%	92.4%
経営安全率		2.4%	5.7%	237.5%
損益分岐点売上		17,409 万円	16,473 万円	94.6%
自己資本比率		25.9%	44.0%	169.8%
借入金月商倍率		3.5	2.2	62.8%
当座比率		95.1%	121.1%	127.3%
流動比率		142.1%	187.5%	131.9%
売上成長率		99.7%	101.3%	101.6%

表 11 経営指標

◇[18年度TKC経営指標] 大分類「建設業」サンプル数：全国 41,965 件、鹿児島県 727 件、

1. 鹿児島県の建設業は自己資本比率(44%)が全国平均の 1.7 倍と健全性に優れている。
2. 総合的に成長力が弱く経営安全率が低い為、経営の安定性に問題がある。

経営体質面を総括すると、全体的に収益力が弱く、経営の安全性に課題を有している。特に、既存市場の縮小化で売上が低下していくものと予想される為、収益力の強化が最優先の課題と言える。又、経営資本力が脆弱な企業が大多数を占めることや下請依存度の高い業種特性から、取引関係先との連鎖的影響に注意が必要である。一方、地区別で見ると南九州地区の業者は、比較的安定度が高く公共工事の恩恵が大きかった事が判断出来る。それだけに今後、建設投資の削減化による影響は深刻なものと理解すべきである。

7. 中小建設業の今後の課題

既存市場の縮小化が避けられない経営環境の中で、中小建設業者が専業で生き残っていく為には直面する課題に対処していく必要がある。

課題 1：入札契約方式の多様化

民間の技術を活用すること等により、公共工事の機能と品質の確保の両立を図ると共に、コスト削減を可能とする目的で、総合評価落札方式等の入札契約方式が実施されている。尚、国土交通省は、全発注金額の概ね 4 割以上で実施することを目標としている。又、マネジメント技術活用方式（PM方式：注 1）等も 12 年度より試行が開始されている。その他、VE 方式（注 2）等は、

平成9年より試行が進められ、公募型指名入札に於いては原則全ての工事を対象とする等、拡大が図られている。さらに設計施工一括発注方式についても平成9年より試行が実施されている。

多様な入札方式の導入については、公共工事に於けるコスト透明化の要請の高まり等から、発注者側の関心が高まっている。又、不当廉売対策（ダンピング受注防止）等、不良不適格業者の排除を図る手段として、入札ボンド制度の導入、総合評価方式の普及促進等が検討されている。尚、入札ボンド制度については、2006年度に宮城県が導入、同年、埼玉県で試行されている。又、三重県が2005年度に総合評価方式を導入している。

用語解説

(注1) PM方式 (Project management)

米国等で発達した工事の発注、管理方式の一つ。プロジェクトの企画段階からPMR（プロジェクトマネージャー）が参画する、PMRは建設業者から中立的な立場をとり発注者の側に立って設計者や建設業者を選定する。工事を効率化して工事コストを削減するのが狙い。

(注2) VE方式 (Value engineering)

構造物の機能を変えずに設計、建設費を圧縮するコストダウンの手法、設計案の再検討、工法の見直しの他、自動化システムの導入や作業員の配置換えなどによって工費を節減する。生産性の向上や工期短縮に繋がる。

課題2：建設業者の社会的責任の確立

多くのマンション居住者を不安に陥れた構造設計偽装事件、高齢者等、弱者を狙う悪質リフォーム業者の横行、アスベスト使用等の建築資材の安全性、相次いで摘発、表面化する談合問題等、建設業の社会的責任の確立が急務となっている。企業の談合やカルテル等、不正な取引の取り締まり強化策としては、2006年1月より「改正独占禁止法」が施行されている。

課題3：情報化の促進

入札制度の改革と併せ、電子入札、納品（CALS/E C）等、電子取引が促進される事となる。既に、2004年度から国土交通省関係の電子入札が実施されているが、地方発注の公共工事に於いても、2007年度迄に都道府県、2010年度迄に市町村の電子入札完全実施化が決定している。鹿児島県に於いては、平成19年度から導入され、20年度に完全実施の計画である。尚、建設業の情報化については、多種多様な作業現場や、JV事業運営形態が多く、ITインフラとなる通信環境の一定水準の確保が困難と言った背景もある為、IT専門化を専従配置した情報化推進体制が進めにくい側面がある。

情報化については、（CALS/E C）への対応が喫緊の課題である。情報化は電子入札のみならず業務の効率化、コストダウンにとって不可欠な要件である。IT化の取り組みについては既に、中堅以上の建設業者に於いて基幹業務のIT化は普及しているものと判断される。一方、中

小規模の業者に於いては、情報分野の人材不足、資金難などの理由から立ち後れているのが現状である。今後、入札及び業者間取引の電子化が促進される事で情報化への対応が困難な業者は、取引相互間の業務効率化の観点からも、従来迄の取引関係を維持する事が出来なくなるものと考えられる。この様に建設業の経営環境が急速に変化していく中で、中小建設業の経営実態から判断して多くの業者が変化に対応できず淘汰されるものと予想される。

直面する課題に対して全ての建設業者が競争性、透明性、公平性を確保、促進し、不良不適格業者の排除と品質確保、コストダウンに基づく生産性の向上等を図っていく事が求められている。

8. 制度改革

(1) 入札制度改革

入札制度の改革は、競争性、透明性を確保する改革として促進されることとなる。既に多くの地方自治体で、公共工事の一般競争入札の対象額が引き下げられているが、長野県では原則全ての公共工事で一般競争入札が実施されている。相次ぐ官制談合の摘発と国民の監視が強まる中で、全国都道府県知事会に於いて、全ての公共工事の一般競争入札化が審議されている。地方特有の条件等、解決すべき課題も多い中で、入札制度の改革が急速に進むことは確実な情勢である。尚、鹿児島県は平成19年度より一般競争入札の対象額を、現在の10億円以上から1億円以上に引き下げる事が決定している。

(2) 経営資格審査制度改革

経営資格審査制度の改革が、品質確保対策として進められる事となる。即ち、従来迄の売上高重視の量的評価から、技術力、収益力、健全性等を重視した質的評価に重点を置いた評価制度に更新する等である。又、ISOの認証については、1998年に沖縄県で加点対象とされたことを皮切りに、既に大半の都道府県で主観点数への加点対象とされている。鹿児島県に於ける建設業者のISOの取得状況は、今回のアンケート調査(対象数、953件、回収率57%)で、回答者の48.4%が取得済みであり、取得計画者(9.1%)を加えると57%が該当する。又、鹿児島県のISO認証取得者(品質)の半数以上が建設業者であり、全国的に製造業の取得比率が高い中での地域特性と言える。尚、現在の取得動向としては、品質(9001)と環境(14001)の同時取得計画が増加している。

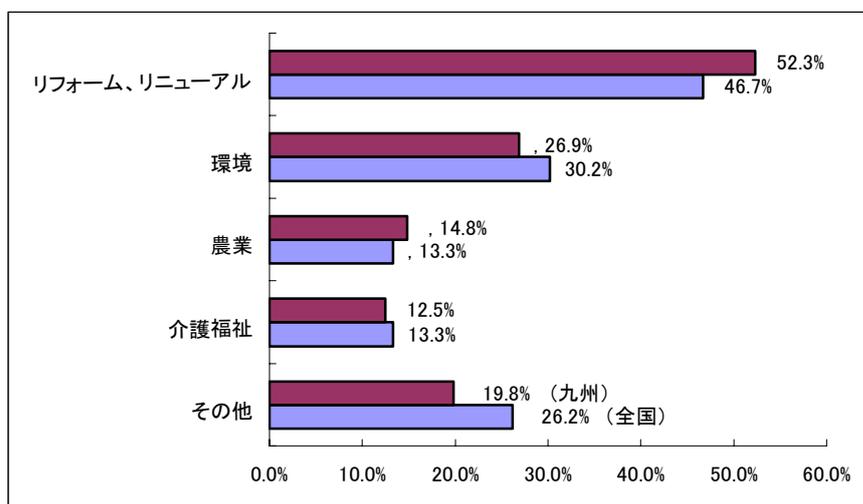
今後、建設業者に求められる要件は、技術と経営に優れた意欲のある専門工事業者である。国や地方行政機関に於いては、これらの企業が伸びられる環境整備が促進される事となる。

9. 新分野進出について

既存市場の成熟化、縮小化等で従来迄の売上を確保出来ない企業の対応策として、新分野への進出が推奨されている。しかし、新分野進出は、新規事業を立ち上げる事であり、相応の条件整備が不可欠である。国土交通省が17年度に実施した建設業基本調査における新分野進出先の状況

を見ると、リフォーム、リニューアル分野が46.7%(九州：52.3%)と約半数を占め、既存事業の経営資源を有効活用できる関連分野への進出の多い点は当然な結果と理解できる。

図 14 新分野進出先の状況



◇ 17年度建設業基本調査 (国土交通省)

以下、既に新分野進出を計画、実行している建設業者のモデル事例 (N=44) について、(財) 建設業振興基金が17年度に行ったアンケート調査の中から参考となる回答を抽出した。

(1) 新分野進出に必要な要件

① 経営者の意識改革とリーダーシップ ② 自社の主導権、特徴をどう発揮できるか ③ 人材の確保と育成 ④ 必要資金の調達 ⑤ 販路の開拓 ⑥ 設備投資とコストダウンの調整 ⑦ 周辺住民の理解 ⑧ 採算性の確保 ⑨ 技術の習得、サービスの差別化 ⑩ ビジネスパートナーとの連携

(2) 取り組みの実態について (複数回答)

① 計画もしくは準備段階 69.1% ② 運営又は収益段階 30.9% (a. 運営段階 23.8% b. 収益段階、7.1%)

(3) 事業の進捗状況 (複数回答)

① 計画通り進んでいる 83.3%

② 進んでいる理由、進行状況 (複数回答)

(a. 連携先との関係作り 52.6% b. 社内体制の整備 39.5% c. 人材の確保、育成 23.7% d. 経営指導、相談 23.7%)

(4) 資金調達的手段 (複数回答)

① 自己資金 69.0% ② 民間金融機関 45.2% ③ 連携先からの資金提供 21.4% ④ 公的融資、助成金 19.0%

(5) 融資を受けるに必要なこと（複数回答）

①取引実績、信頼関係 65.9% ②健全な財務体質 63.4% ③経営者の熱意 53.7% ④説得力のある事業計画書 53.7%

(6) 連携、協業について

①連携先との協力体制の構築（複数回答）

a. 通常の仕事, 取引を通じて 57.1% b. 同業者交流会 22.9% c. 異業種交流会 20.0% d. 展示会発表を通じて 14.3%

②連携の相手先(複数回答)

a. 同業者 66.7% b. 大学等 50.0% c. 製造業者 38.9% d. 外部専門化 33.3%

③連携する為に必要なこと（複数回答）

a. 相互理解、共通の価値観 75.0% b. 専門知識 61.1% c. 熱意 55.6% d. 有能な人材 38.9%
e. 情報収集力 30.6%

(7) 新たな事業の継続について重要なこと（複数回答）

①経営者の熱意 78.6% ②外部機関、専門化との連携 59.5% ③従業員の意識改革 42.9% ④資金 38.1% ⑤専門的知識を持った人材 33.3%

(8) 新たな事業と本業のウエイト（複数回答）

①本業を中心に関連分野に展開 83.3% ②本業を中心に非関連分野に展開 45.2%

10. 総括

市場の変化、経営の実態等を踏まえ中小建設業者が選択すべき進路は3つに要約される。第一番目は、本業を強化し、専業で生き残りを賭ける事である。その為には、人材の確保、営業力の強化、協業、連携等により、技術や経営力の高度化、専門化を推進する事等が要件となる。二番目は、新分野、関連分野への進出を図り、兼業により既存市場の縮小分を補完し、又、状況によっては転業を図る等である。この場合、外部経営資源との連携（異業種、同業他社、大学、公的機関）公的支援制度の積極的活用、地域との共存共栄、マーケティング活動等（市場調査、販売チャンネルの構築等、）の取組みが要件となる。三番目は、既存市場への対応、新分野進出のいずれも条件的に困難な場合に於ける事業清算である。清算の手段としては、個別の条件に応じ、合併、事業譲渡、解散等となる。この場合、大切な事はタイミングであり、事態が悪化しない内に速やかに撤退を図る事が要件となる。

尚、専業、異分野進出等、いずれの方針を選択する場合に於いても重要となるキーワードは、「協業、連携」である。即ち、経営資源の乏しい中小建設業が単独で対応していくには厳しい経営環境である。それだけに、同業者、異業種を問わず価値観を共有できる他企業、他機関との協業、連携は重要な戦略と言える。

建設業は、国家の生産活動の一翼を担う主要な産業であり、例え市場が変化しようとして我が国に於ける基幹産業として何等変わらない位置付けである。一方、市場の成熟化、新しい時代のシステムへ対応出来ず淘汰される業者が増加していく事も避けられない現実である。日本の建設業は今、談合や非公式な協力関係等、旧来のシステムから決別し、真に社会から信頼される産業として新しい時代のビジネスモデルを構築できるかが問われているところである。

第3章 アンケート結果

社団法人鹿児島県建設業協会では所在地を19の支部に分けているが、以下のアンケート分析では6つの地区に集約した（回答総数559）。

地区名	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明
回答企業数	102	102	99	70	97	84	5
割合(%)	18.2	18.2	17.7	12.5	17.4	15.0	0.9

表 12 地区別回答企業数

1. 企業概要

設立年は506社平均で1967.9年、すなわち社歴はほぼ40年である。戦前の設立はわずかに2社、1976～1985年の設立（社歴20～30年）が312社（55.8%）と半数を超える。一方、ここ10年の設立は皆無である。すなわち、建設業は1956年から1995年の40年間に設立された企業がほとんどであり、それも1966年から1985年の20年間に集中している。

地区別に見ると鹿児島市や南薩地区に幾分老舗が多く、離島地区は比較的新しい企業が多い。

設立年	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明	全体
1945年以前	1.0%	1.0%	0%	0%	0%	0%	0%	0.4%
1946～55年	1.0%	1.0%	1.0%	0%	1.0%	1.2%	0%	0.9%
1956～65年	14.7%	9.8%	7.1%	0%	9.3%	3.6%	0%	7.9%
1966～75年	13.7%	22.5%	14.1%	30.0%	26.8%	17.9%	20.0%	20.4%
1976～85年	60.8%	53.9%	57.6%	52.9%	49.5%	61.9%	20.0%	55.8%
1986～95年	5.9%	2.9%	9.1%	5.7%	2.1%	6.0%	0%	5.2%
1996年以降	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
無回答	2.9%	8.8%	11.1%	11.4%	11.3%	9.5%	60.0%	100%

表 13 地区別設立年

資本金は549社平均で23百万円、10～50百万円が435社（77.8%）と3/4以上である（資本金20百万円が261社）。地区別に見ると、鹿児島市がやや規模の大きい企業が多く、霧島地区には有限会社が多く、大隅地区・離島地区では規模の小さい株式会社が多いということが推定される。

資本金	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明	全体
3百万円未満	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
3百～1千万円	7.8%	19.6%	17.2%	22.9%	11.3%	13.1%	0%	14.8%
1千～5千万円	76.5%	75.5%	73.7%	75.7%	83.5%	83.3%	60.0%	77.8%
5千万～1億円	14.7%	2.0%	3.0%	1.4%	2.1%	2.4%	0%	4.5%
1億～3億円	1.0%	2.0%	0%	0%	2.1%	0%	0%	0.9%
3億円以上	0%	0%	1.0%	0%	0%	0%	0%	0.2%
無回答	0%	1.0%	5.1%	0%	1.0%	1.2%	40.0%	1.8%

表 14 地区別資本金

従業員数は535社平均で20.6人となった。301人以上と中小企業の枠を越えるのは1社のみ、それを含めて51人以上の企業は26社(4.7%)しかない。11~20人が201社(36.0%)と1/3を越え、6~10人も130社(23.3%)、5人以下も51社(9.1%)と小さな企業が非常に多い。

地区別では霧島地区が51人以上の企業は皆無で5人以下の比率も高い。

従業員数	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明	全体
5人以下	4.9%	13.7%	7.1%	15.7%	10.3%	3.6%	20.0%	9.1%
6~10人	24.5%	25.5%	27.3%	25.7%	13.4%	23.8%	20.0%	23.3%
11~20人	31.4%	37.3%	31.3%	31.4%	48.5%	35.7%	20.0%	36.0%
21~50人	26.5%	18.6%	19.2%	27.1%	17.5%	31.0%	0%	22.7%
51~100人	5.9%	2.0%	7.1%	0%	2.1%	3.6%	0%	3.6%
101~300人	2.0%	1.0%	0%	0%	2.1%	0%	0%	0.9%
301人以上	0%	0%	1.0%	0%	0%	0%	0%	0.2%
無回答	4.9%	2.0%	7.1%	0%	6.2%	2.4%	40.0%	4.3%

表 15 地区別従業員数

2. 業種

専門工事業組合の企業は今回のアンケートの対象としていないので当然ではあるが、一般土木建築工事業と土木工事業で95%程度と圧倒的であり、公共工事への依存度の高さを覗わせる。

地区別で見ると、霧島地区で土木工事業が少なく、一般土木建築工事業の比率が多いが目立つ一方、鹿児島市での土木工事業の比率が高く、一般土木建築工事業が低くなっている。

業種	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明	全体
一般土木建築工事業	34.3%	48.0%	51.5%	67.1%	46.4%	48.8%	40.0%	48.3%
土木工事業	54.9%	49.0%	38.4%	30.0%	51.5%	47.6%	60.0%	46.2%
建築工事業	6.9%	1.0%	6.1%	1.4%	2.1%	3.6%	0%	3.6%
その他	1.0%	0%	2.0%	0%	0%	0%	0%	0.5%
無回答	2.9%	2.0%	2.0%	1.4%	0%	0%	0%	1.4%

表 16 回答企業の業種

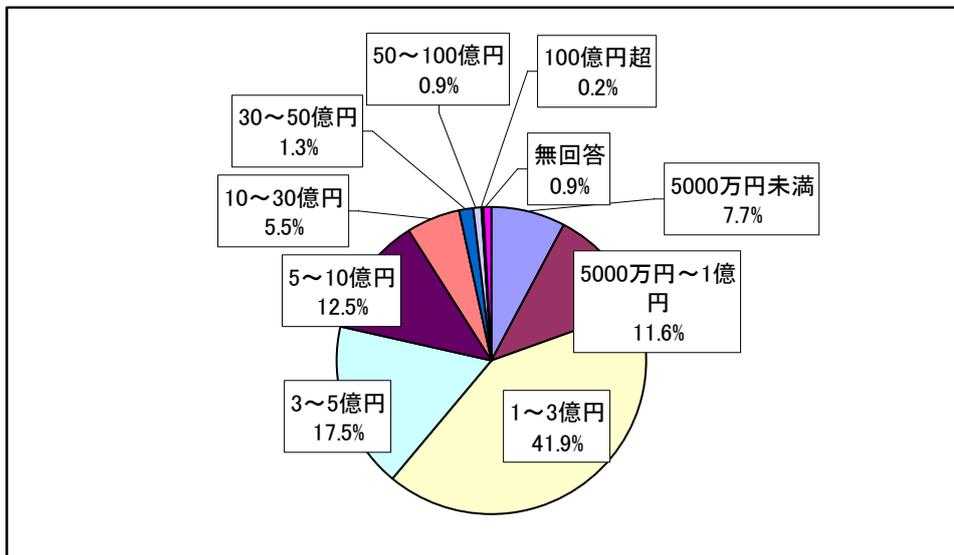
3. 直近の売上高

直近の売上高は1億円以上~3億円未満が234社(41.9%)と最も多く、1億円未満108社(19.3%)と合わせると6割を超える。大臣許可と見られる5億円以上の売上は2割、中でも50億円以上は6社、内100億円を越えるのは1社のみである。これは従業員101人以上が6社であることとよく附合しており、規模の零細性が良く出ているものと思われる。

地区別に見ると、鹿児島市に10億円以上の企業が多いこと、北薩地区は1億~3億円の企業だ

けで半数を越えていること、霧島地区では5千万～10億円の範囲に万遍なく分布している、という特徴がある。

図 15 直近の売上高分布



売上高	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明	全体
5千万円未満	4.9%	10.8%	10.1%	5.7%	9.3%	3.6%	20.0%	7.7%
5千万～1億円	11.8%	11.8%	8.1%	20.0%	6.2%	13.1%	40.0%	11.6%
1～3億円	34.3%	44.1%	54.5%	27.1%	44.3%	42.9%	40.0%	41.9%
3～5億円	18.6%	12.7%	7.1%	27.1%	23.7%	20.2%	0%	17.5%
5～10億円	11.8%	13.7%	9.1%	17.1%	11.3%	14.3%	0%	12.5%
10～30億円	11.8%	2.9%	8.1%	2.9%	2.1%	4.8%	0%	5.5%
30～50億円	3.9%	1.0%	1.0%	0%	1.0%	0%	0%	1.3%
50～100億円	2.9%	0%	0%	0%	2.1%	0%	0%	0.9%
100億円超	0%	0%	1.0%	0%	0%	0%	0%	0.2%
無回答	0%	2.9%	1.0%	0%	0%	1.2%	60.0%	0.9%

表 17 地区別売上規模分布

4. 売上高の動向

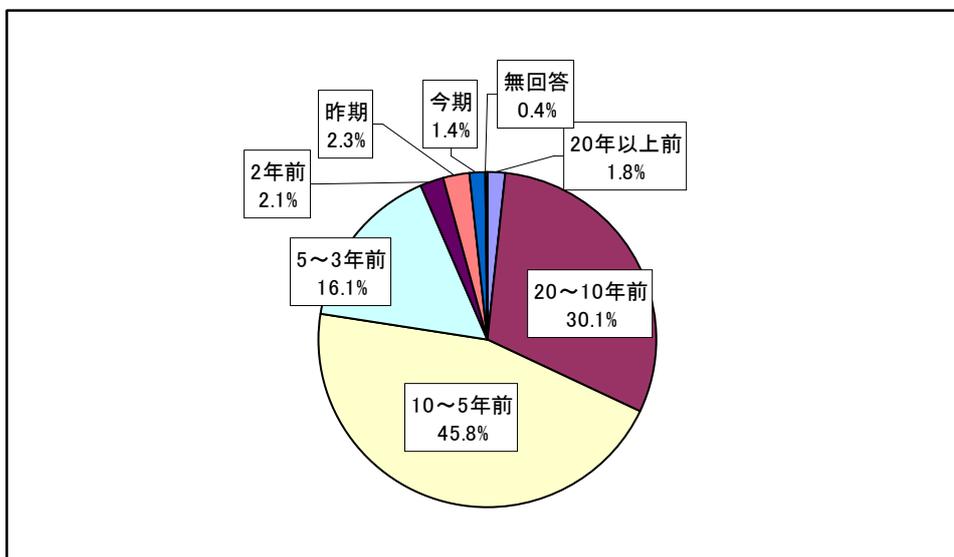
(1) 売上高ピーク

売上高のピークは20～10年前になるバブル期よりも少し遅い10～5年前が多く、公共工事が盛んな時期と一致していると思われる。但し、2年前、昨期、今期がピークという企業も10社前後とそれなりの数がある。

地区別では、北薩地区と離島地区で5～3年前とピークが最近の企業の割合が他地区より多く、

南薩地区と霧島地区では20～10年前がピークという企業の割合が他地区より多い。

図 16 売上高のピーク時期



売上ピーク	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明	全体
20年以上前	2.0%	2.9%	1.0%	1.4%	2.1%	1.2%	0%	9.1%
20～10年前	30.4%	38.2%	22.2%	37.1%	30.9%	22.6%	20.0%	23.3%
10～5年前	47.1%	41.2%	49.5%	45.7%	42.3%	47.6%	80.0%	36.0%
5～3年前	14.7%	11.8%	21.2%	12.9%	16.5%	20.2%	0%	22.7%
2年前	2.0%	3.9%	2.0%	0%	2.1%	2.4%	0%	3.6%
昨期	2.9%	1.0%	2.0%	1.4%	4.1%	2.4%	0%	0.9%
今期	1.0%	1.0%	1.0%	1.4%	2.1%	2.4%	0%	0.2%
無回答	0%	0%	1.0%	0%	0%	1.2%	0%	0.4%

表 18 地区別売上高ピーク

(2) 直近売上高のピーク時比率

直近売上高のピーク時との比率は、回答のあった 538 社の平均で 52.5%となっており、巷間で噂されるピーク時比半減とよく一致している。

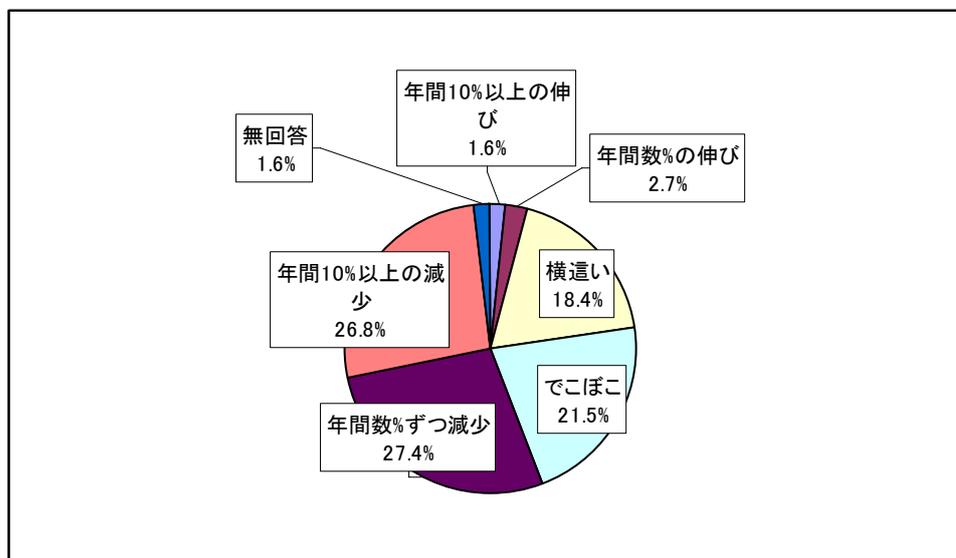
地区別で見ると南薩地区が半減以下の企業が 4 割を占めており、北薩地区の 2 割強、他地区の 3 割前後に比べて厳しい企業が多いと思われる。

(3) 今後の売上高予想

売上高は今後も数%ずつ減少とする企業が 153 社 (27.4%) と 10%以上の減少とする企業 150 社 (26.8%) を合わせると 5 割を超える数字となっている。

地区別では、わずかではあるが鹿児島市に伸びる予想が多く、北薩地区では「横這い・でこぼこ」が5割を越しており、大隅地区・離島地区では減少の予想が6割前後と高い。

図 17 今後の売上予想



今後の売上予想	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明	全体
年10%以上伸び	3.9%	2.0%	1.0%	1.4%	1.0%	0%	0%	1.6%
年数%の伸び	2.9%	1.0%	2.4%	2.9%	2.1%	3.6%	0%	2.7%
横這い	15.7%	16.7%	28.3%	18.6%	11.3%	21.4%	0%	18.4%
でこぼこ	20.6%	23.5%	24.2%	20.0%	22.7%	16.7%	20.0%	21.5%
年数%の減少	33.3%	21.6%	22.2%	31.4%	35.1%	20.2%	40.0%	27.4%
年10%以上の減	22.5%	32.4%	18.2%	25.7%	25.8%	38.1%	20.0%	26.8%
無回答	1.0%	2.9%	2.0%	0%	2.1%	0%	20.0%	1.6%

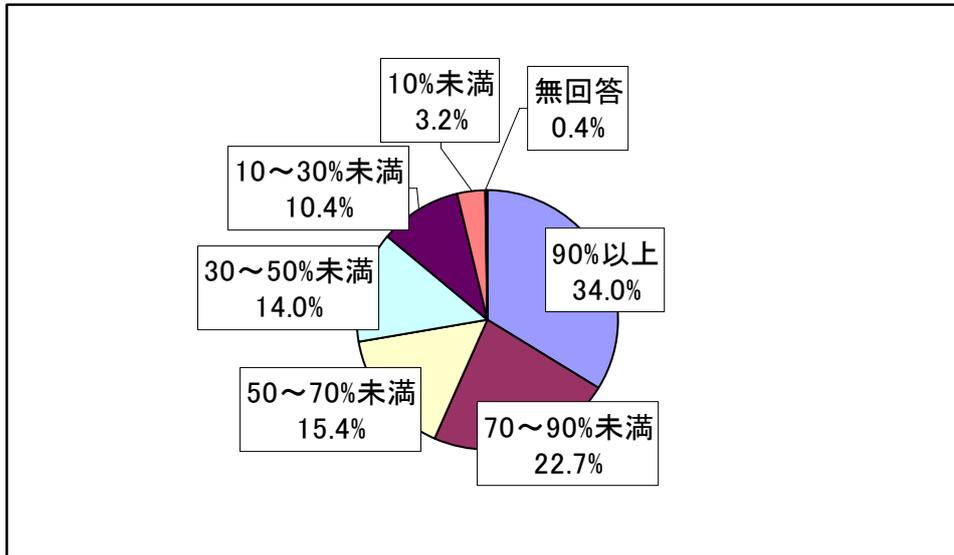
表 19 地区別売上予想

(4) 売上高に占める公共工事の割合

売上高に占める公共工事の割合は90%以上が190社(34.0%)と最も高く、70~90%が127社(22.7%)、50~70%が86社(15.4%)と半分以上を公共工事に頼る企業が7割を超えており、依存度の高さが際立っている。

地区別に見ると、離島地区、大隅地区、南薩地区の順で公共事業の割合が高いことがわかる。

図 18 売上高に占める公共工事の割合



公共工事割合	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明	全体
90%以上	23.5%	32.4%	20.2%	28.6%	45.4%	57.1%	20.0%	34.0%
70~90%	16.7%	28.4%	20.2%	24.3%	22.7%	25.0%	20.0%	22.7%
50~70%	16.7%	14.7%	22.2%	20.0%	10.3%	8.3%	20.0%	15.4%
30~50%	15.7%	11.8%	15.2%	14.3%	17.5%	8.3%	20.0%	14.0%
10~30%	20.6%	7.8%	15.2%	11.4%	4.1%	1.2%	20.0%	10.4%
10%未満	6.9%	3.9%	6.1%	1.4%	0%	0%	0%	3.2%
無回答	0%	1.0%	1.0%	0%	0%	0%	0%	0.4%

表 20 地区別公共工事割合

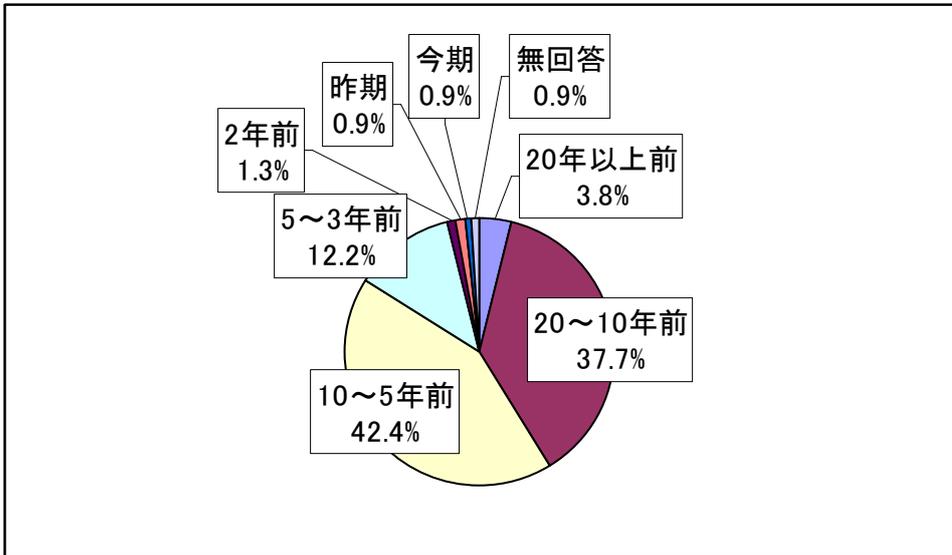
5. 利益率の動向

(1) 利益率ピーク

利益率のピークもバブル期よりも後の「10~5年前」が237社(42.4%)と最も多いが、「20~10年前」も211社(37.7%)と多く、売上高ピーク時よりも少し古い時代の方が良かったようである。

特に南薩地区と霧島地区は「20~10年前」が「10~5年前」を大幅に上回っており、「10~5年前」が5割を超える北薩地区との違いが目立つ。

図 19 利益率のピーク時期



利益率ピーク	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	不明	全体
20年以上前	2.9%	4.9%	3.0%	5.7%	2.1%	3.6%	20.0%	3.8%
20~10年前	37.3%	43.1%	28.3%	48.6%	41.2%	32.1%	0%	37.7%
10~5年前	46.1%	36.3%	50.5%	37.1%	40.2%	40.5%	80.0%	42.4%
5~3年前	9.8%	9.8%	16.2%	7.1%	10.3%	20.2%	0%	12.2%
2年前	1.0%	2.0%	1.0%	0%	2.1%	1.2%	0%	1.3%
昨期	1.0%	0%	1.0%	0%	2.1%	1.2%	0%	0.9%
今期	2.0%	2.0%	0%	0%	1.0%	0%	0%	0.9%
無回答	0%	2.0%	0%	1.4%	1.0%	1.2%	0%	0.9%

表 21 地区別利益率ピーク時期

(2) ピーク時と直近の利益率の比率

利益率は0~100%の回答のみ(440社)で平均を計算した結果、37.5%という数字になった。10%刻みで見たときは、「50%以上60%未満」が1/4と最も多いが、60%以上は全体の1割強と非常に少なく、50%未満が5割を超えているためであろう。全体として、売上高より厳しい数字となっており、利益が圧縮されていることを反映しているものと推測できる。

地区別では、北薩地区、霧島地区、離島地区で赤字企業が1割を超えているのが目立つ。

6. 新分野進出について

新分野進出の全体状況は、「進出済み」が1/4、「進出しない」と決めている企業がそれより若干多い(但し、理由については(11)を参照)。進出を決めており、「これから進出する」企業が2.9%、

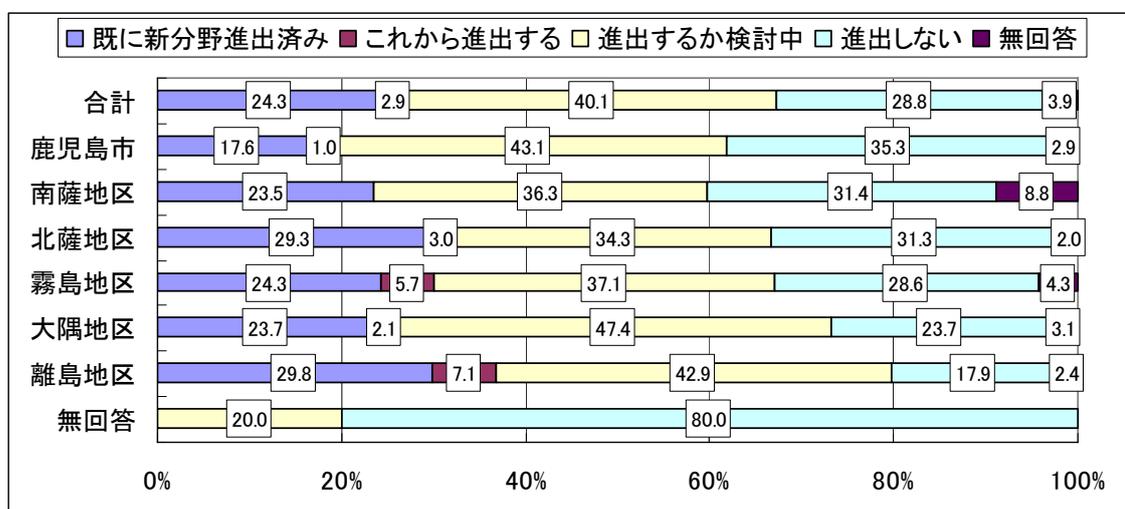
「進出を検討中」が4割と最多数となっている。

第1章のアンケート結果概要で触れたように、新分野進出済みの企業は3年前の調査との比較で撤退もあったために若干しか増えていないが、進出を検討している企業は非常に増えているということになる。

企業概要を「新分野進出済み」と「進出しない」企業で比べると、設立年には差が見られない。資本金で見ると、1000万円未満で「進出しない」がやや多く、1000～5000万円未満に「新分野進出済み」企業の集中度が高い。従業員数で見ると10人以下では「進出しない」企業で2倍ほど割合が多く、21～50人では「新分野進出済み」企業が3倍ほど高い。業種で見ると、「新分野進出済み」が一般土木建築工事業で多く（58.1%）、土木工事業で少ない（36.0%）。「進出しない」企業は一般土木建築工事業が少なく（44.1%）、土木工事業でやや多い（50.9%）。

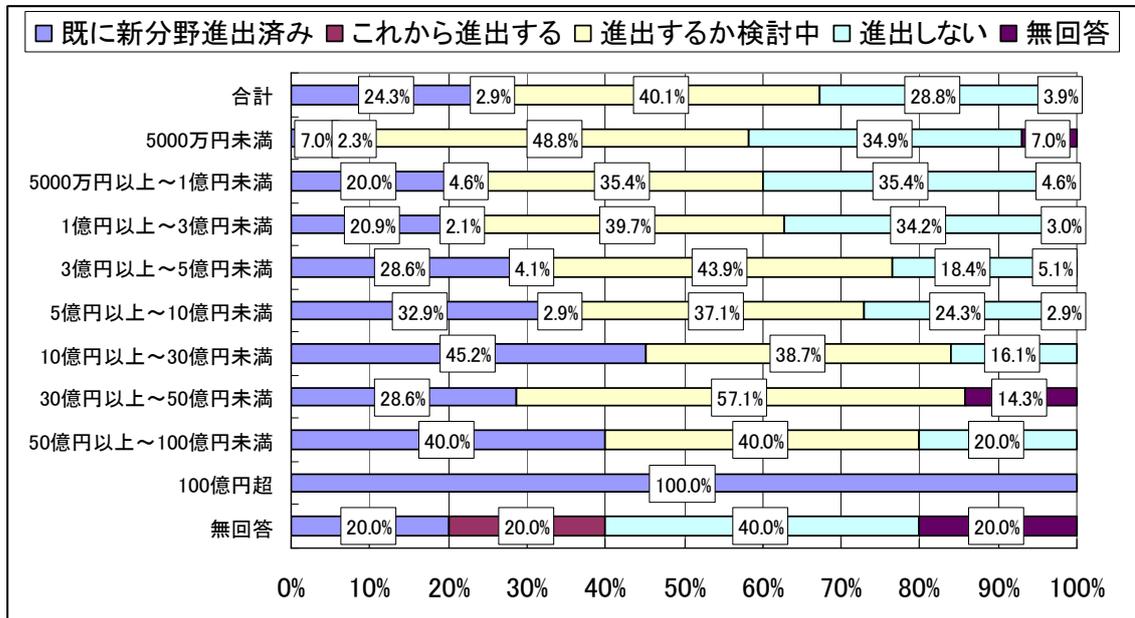
地区別に見ると、離島地区と北薩地区が「新分野進出済み」が多い。逆に鹿児島市が「新分野進出済み」が少ない。離島地区は「進出しない」が一番少なく、鹿児島市が一番多い。離島地区は新分野進出しないと危ないという危機感が強く、鹿児島市は危機感が少ないことのあらわれではないか。

図 20 新分野進出への取組（地区別）



売上高別で見ると、当然ながら売上高が大きいほど新分野進出済みの企業が多い。売上高5000万円未満の企業では進出済みは3社（7.0%）と少ないが、これからを含め進出を検討している企業は22社（51.1%）とその分多く、進出しないと決めているのは15社（34.9%）で、5千万～1億円、1～3億円の売上の企業と差は見られない。むしろ、3～5億円、10～30億円の売上高企業で進出しないと決めている企業が少ないのに、5～10億円の企業が多めになっているのが目立つ。大臣許可の企業として小規模ながら建設業専業で生き残っていけるという判断であろうか。また10～30億円の企業で進出済み45.2%というのも注目に値する。

図 21 新分野進出への取組（売上高別）



他の指標で「新分野進出済み」と「進出しない」企業を比較すると、売上のピーク時期は「進出しない」企業がやや古く、ピーク比率も低くなっている。今後数年間の売上高の予測では「新分野進出済み」企業で「横這い」が25.7%と「進出しない」企業の11.8%と差が大きく、新分野進出によって減少に歯止めを掛ける意思表示のように受け取れる。公共工事の割合では、「進出しない」企業に比べ、「進出済み」企業は「90%以上」が少なく、「50%未満」が多い。利益率ピーク時期とピーク比率も売上高の場合と同じ傾向がある。

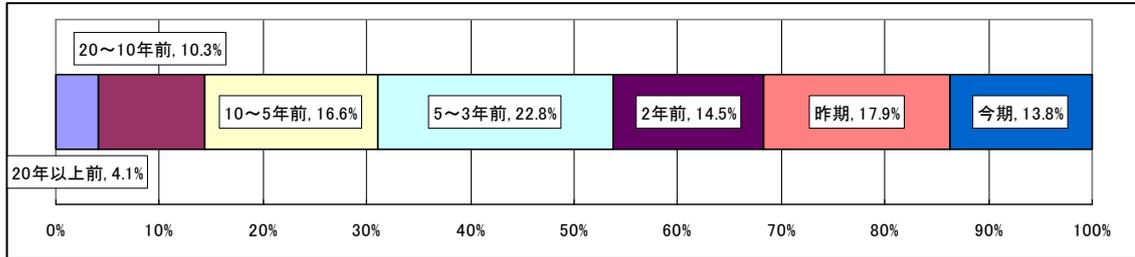
これらを総合すると「進出済み」企業は「進出しない」企業より先に手を打っている気配が見られ、公共工事に頼る割合が少なめで、積極的な経営をしていることが推測される。

(1) 新分野に進出した時期（N=145）

新分野進出の時期は「5～3年前」が最大で2割強であるが、これを含めて最近5年間がほぼ7割と大多数を占め、新分野進出の試みがまだ始まったばかりといえる。

新分野進出済みの136社に比べ、回答数が上回っているが、事業化直前の場合や撤退済みもあると思われることから、そのままの数字を使って分析した。

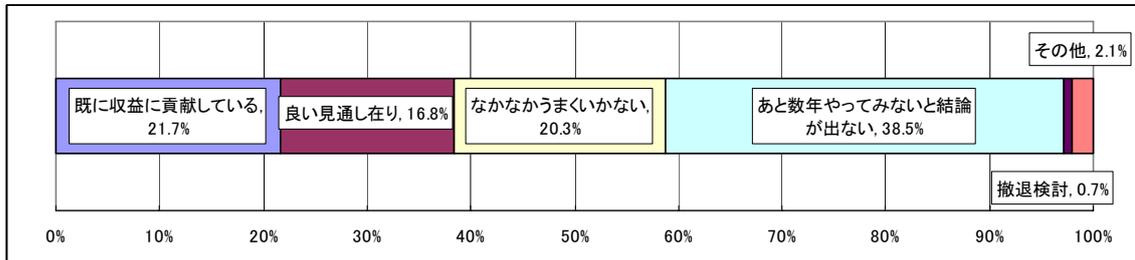
図 22 新分野進出の時期



(2) 新分野進出の結果 (N=143)

進出した結果、「既に収益に貢献している」企業が 31 社 (21%) と、進出時期を勘案するとかなりの高率であり、「良い見通しがある」24 社と合わせると 1/3 を越える。ただし、「あと数年しないと判断できない」という会社が 4 割近くあり、「なかなかうまくいかない」の 2 割と合わせてほぼ 6 割と難しさも感じられる。

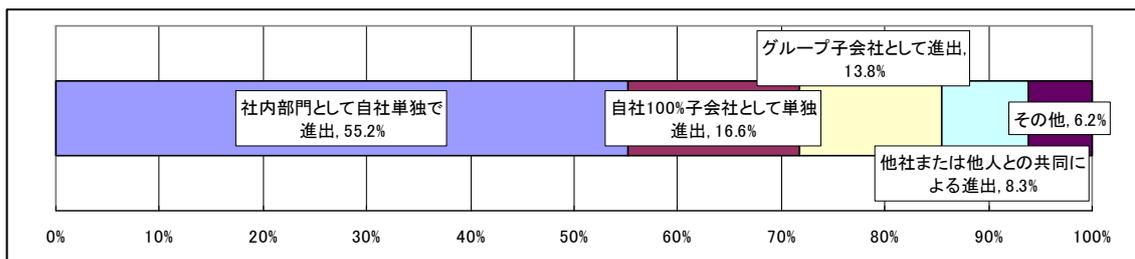
図 23 新分野進出の結果



(3) 新分野進出の形態 (N=145)

進出形態としては「社内部門として自社単独」が半数を超えており、子会社・グループ会社を含め 85%が自社中心であり協業となっていない。協業による進出は 10%未満と少ない。

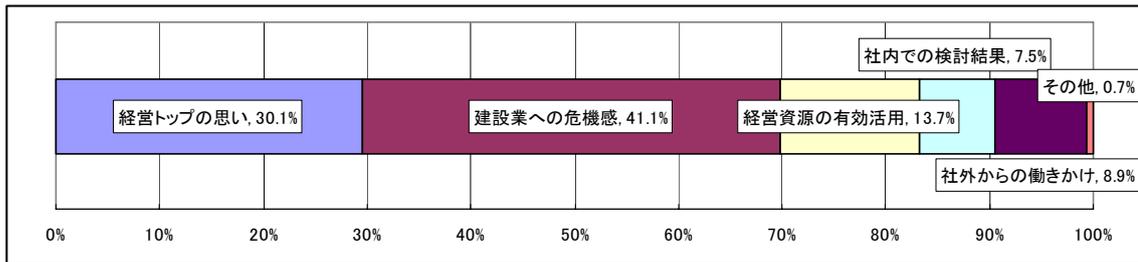
図 24 新分野進出形態



(4) 新分野進出のきっかけ (N=146)

進出のきっかけとしては、「建設業への危機感」が40%、「経営トップの思い」が30%と高く、「社内での検討結果」や「社外からの働きかけ」はそれぞれ10%以下と少ない。

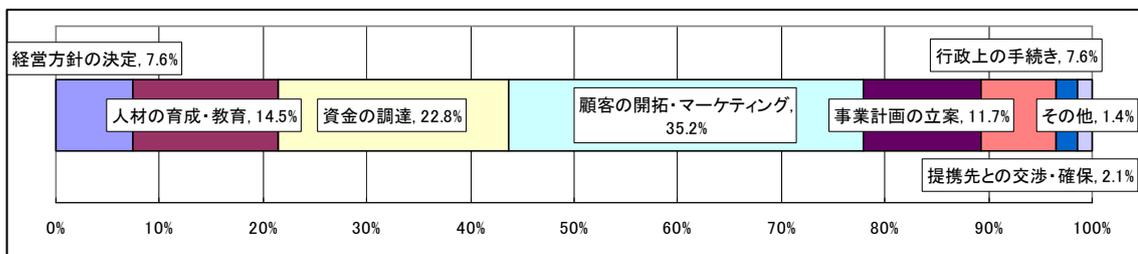
図 25 新分野進出のきっかけ



(5) 新分野進出における最大の課題 (N=145)

新分野進出企業にとっての最重要課題は顧客の開拓・マーケティング (36%) となっており、公共事業からの転換の難しさを感じさせる。以下、資金調達22%、人材の育成・教育が14%、事業計画の立案が11%と続く。

図 26 新分野進出における最大の課題

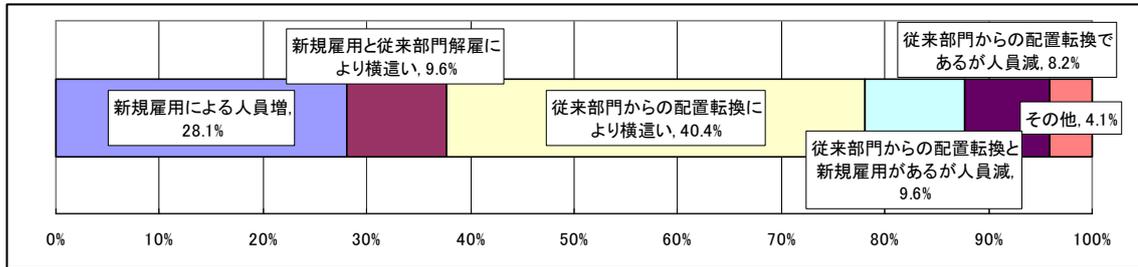


(6) 新分野進出事業の結果、人員の増減 (N=146)

人員の増減については、従来部門からの配置転換により横這いというのが40%、新規雇用によって人員が増えたところが28%となっている。

結果として横這いが5割、残りの5割を人員増が半分強、人員減が半分弱となっている。

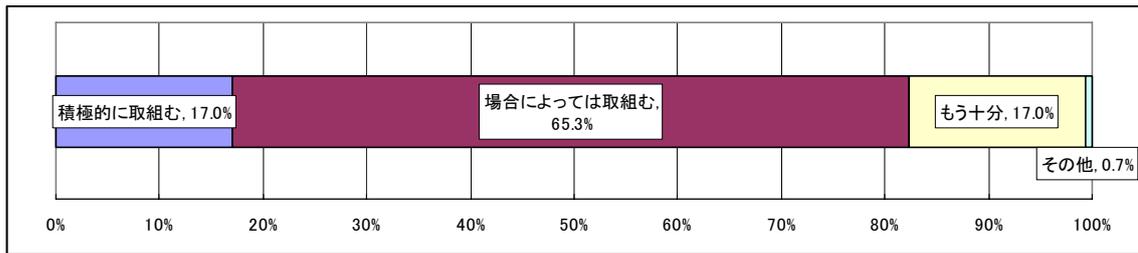
図 27 新分野進出の結果、人員の増減



(7) 新分野進出を今後も進めるか (N=147)

今後の新分野への取組みは、「積極的に取組む」と「もう十分」がほぼ同数で17%、場合によっては取組むという条件付が2/3を占めた。

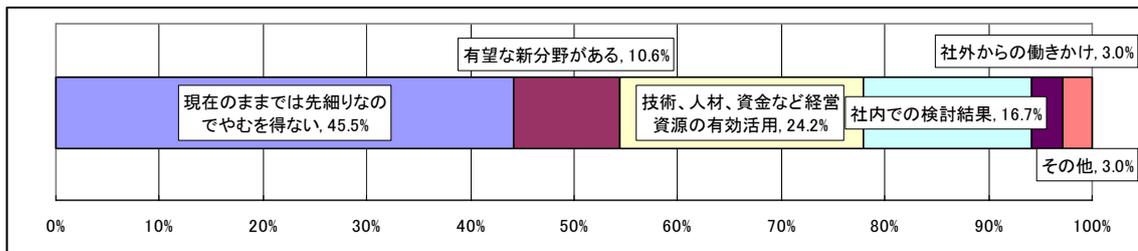
図 28 今後の新分野進出への取組み



(8) これから新分野進出する理由 (N=66)

「これから進出する」のは16社であったが、この項目に対する回答は66社となった。今後進出する理由としては、「先細りなのでやむを得ない」が30社、「経営資源の活用」という積極派が16社、「社内で検討した結果」が11社、「有望な新分野がある」が7社となっている。

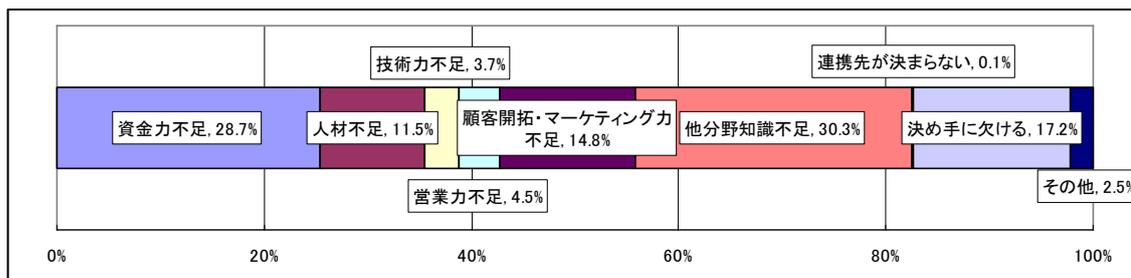
図 29 これから新分野進出する理由



(9) 新分野進出検討中の不安要素 (N=244)

新分野進出の不安要素としては進出分野への知識不足が 30%、資金不足が 29%とこの二つが際立って高い。

図 30 新分野進出の不安要素

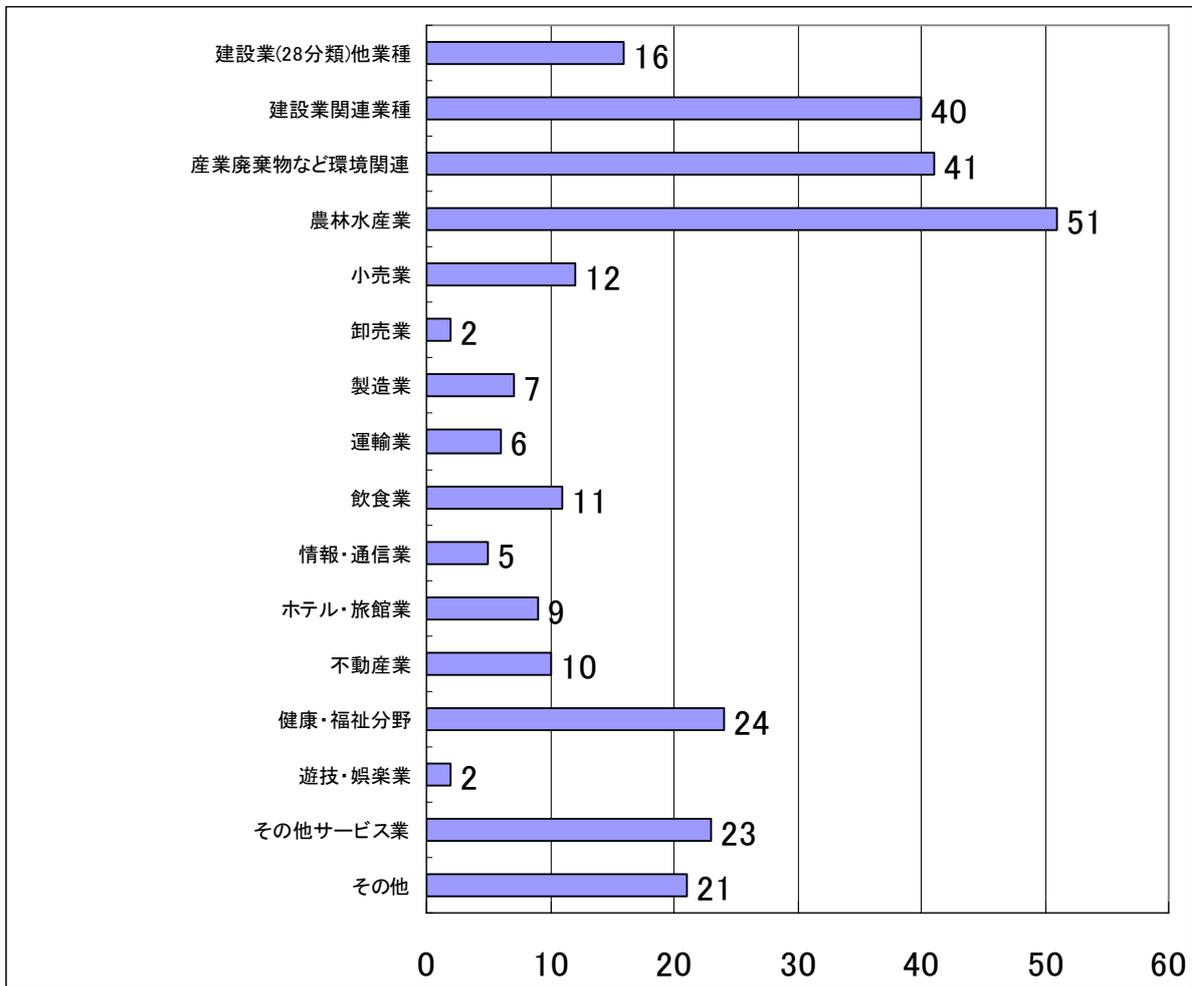


(10) 新分野進出業種 (N=183)

進出分野については農林水産業 (27.9%)、産業廃棄物など環境関連 (22.4%)、建設業関連業種 (21.9%) が高く、続いて健康・福祉分野 (13.1%)、その他サービス業 (12.6%)、その他 (11.5%) と続く。

地区内での進出分野割合 (地区全体を 100 としたときの進出業種割合) を見ると、建設業 (28 業種) 他業種は南薩地区と鹿児島市が多い。建設業関連業種はどの地区も 10~20%であるが、大隅地区、鹿児島市、霧島地区が高く、南薩地区が低い。環境関連は霧島地区が少ない。農林水産業は川薩地区、離島地区、大隅地区が多い。健康・福祉分野は鹿児島市、南薩地区が 10%を越えている。その他サービス業は霧島地区、離島地区が多い。その他については大隅地区、鹿児島市、霧島地区が多い。

図 31 新分野進出業種



進出分野	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	全体
建設業他業種	11.4%	12.9%	1.5%	5.7%	2.4%	4.8%	5.7%
建設業関連業種	18.2%	9.7%	12.3%	17.1%	19.0%	11.1%	14.3%
環境関連	15.9%	16.1%	18.5%	8.6%	11.9%	14.3%	14.6%
農林水産業	4.5%	16.1%	27.7%	8.6%	21.4%	22.2%	18.2%
小売業	2.3%	0%	3.1%	5.7%	4.8%	7.9%	4.3%
卸売業	0%	0%	1.5%	0%	2.4%	0%	0.7%
製造業	2.3%	0%	4.6%	2.9%	4.8%	0%	2.5%
運輸業	2.3%	3.2%	1.5%	2.9%	2.4%	1.6%	2.1%
飲食業	4.5%	3.2%	3.1%	5.7%	0%	6.3%	3.9%
情報・通信業	0%	6.5%	1.5%	5.7%	0%	0%	1.8%
ホテル・旅館業	4.5%	3.2%	3.1%	2.9%	0%	4.8%	3.2%
不動産業	6.8%	3.2%	4.6%	0%	4.8%	1.6%	3.6%
健康・福祉分野	11.4%	12.9%	9.2%	2.9%	9.5%	6.3%	8.6%
遊技・娯楽業	0%	0%	0%	0%	0%	3.2%	0.7%

その他サービス	4.5%	6.5%	6.2%	20.0%	2.4%	11.1%	8.2%
その他	11.4%	6.5%	1.5%	11.4%	14.3%	4.8%	7.5%

表 22 地区内での進出業種割合

(11) 新分野に進出しない理由 (N=181)

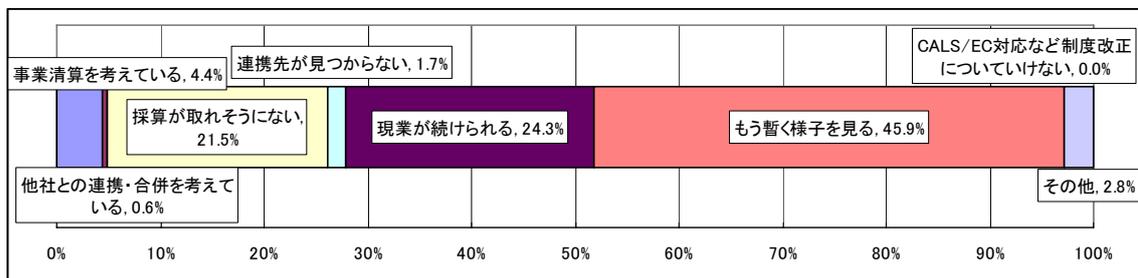
新分野に進出しない理由としては、「もう暫く様子を見る」が46%と半数を占め、新分野に進出しないと決めているというよりは、結論を先延ばしにしているように感じられる。

「現業が続けられる」が25%、「採算が取れそうにない」が22%と続く。

一方、「制度改正についていけない」はゼロであった。これについては建前が先行しているように思われる。

地区別で見ると、「事業清算を考えている」が霧島地区で飛び抜けて多い。「採算が取れそうにない」は南薩地区で4割超と目立つ。「現業が続けられる」は大隅地区と川薩地区が高く、霧島地区が低い。「もう暫く様子を見る」は鹿児島市と離島地区が5割を超えて高い。「ゆでガエル」にならないよう気をつけて欲しい。

図 32 新分野に進出しない理由



進出しない理由	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	全体
事業清算	0%	3.0%	2.8%	19.0%	7.1%	0%	4.5%
連携・合併	2.5%	0%	0%	0%	0%	0%	0.6%
採算が取れない	7.5%	42.4%	25.0%	19.0%	14.3%	19.0%	21.2%
連携先なし	5.0%	0%	0%	4.8%	0%	0%	1.7%
現業を続ける	25.0%	18.2%	30.6%	9.5%	32.1%	23.8%	24.0%
暫く様子を見る	55.0%	33.3%	41.7%	42.9%	46.4%	52.4%	45.3%
制度改正対応困難	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
その他	5.0%	3.0%	0%	4.8%	0%	4.8%	2.8%

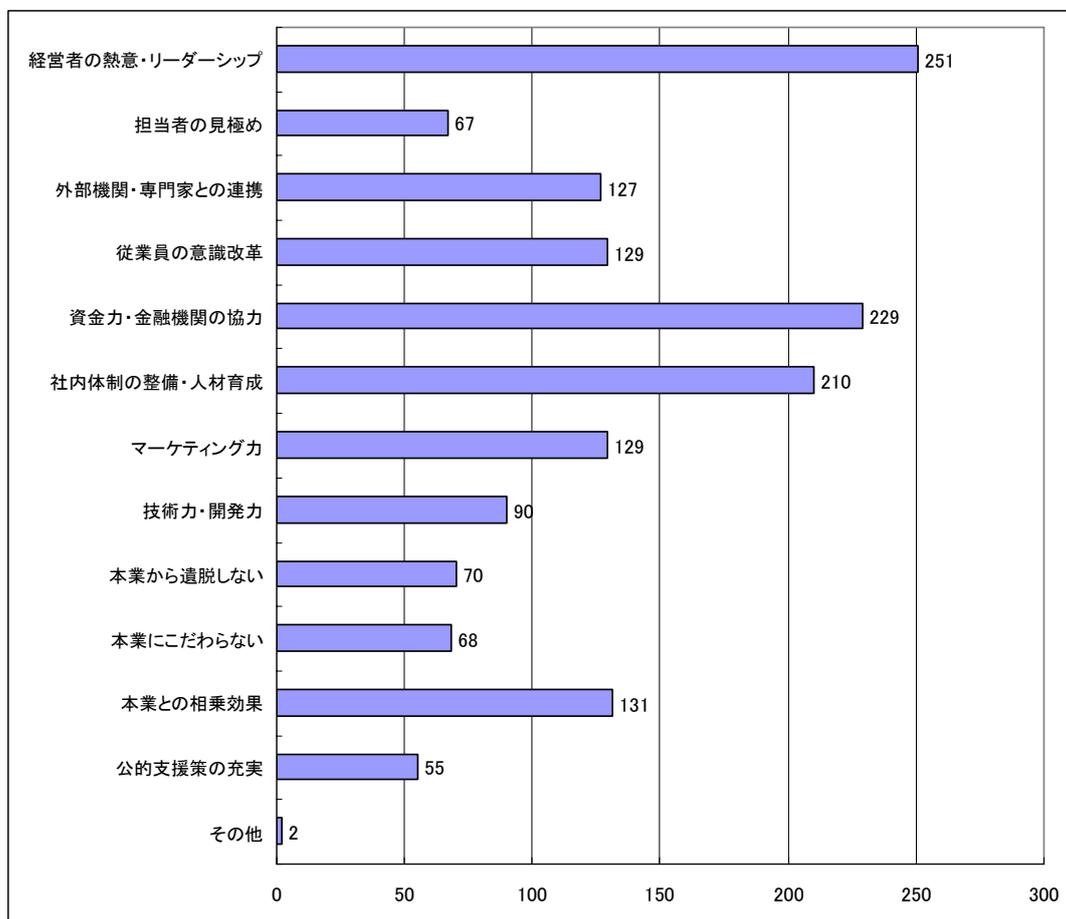
表 23 地区別新分野に進出しない理由

(12) 新分野に進出する際に肝心なこと (N=451)

新分野進出にとって肝心なことは、経営者の熱意・リーダーシップというのが56%、資金力・

金融機関の協力の二つが半数を超えた。続いて、社内体制の整備・人材育成が 47%と高い。

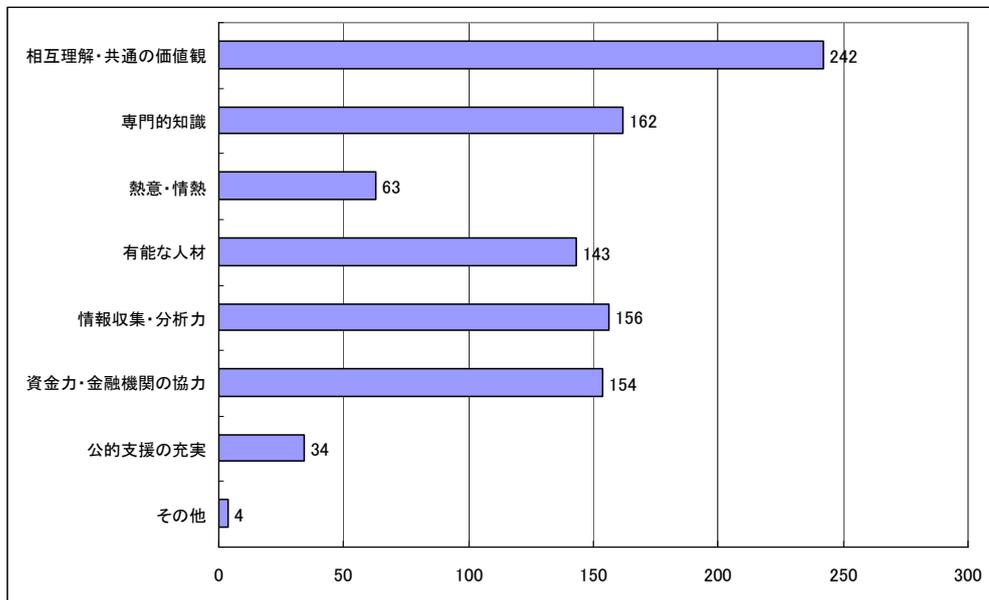
図 33 新分野進出に肝心なこと



(13)他業者との連携に必要なこと (N=408)

他業者との連携に必要な要素としては、相互理解・共通の価値観が 6 割と飛び抜けており、専門的知識 40%、情報収集・分析力 39%、資金力・金融機関の協力 38%、有能な人材 35%となっている。

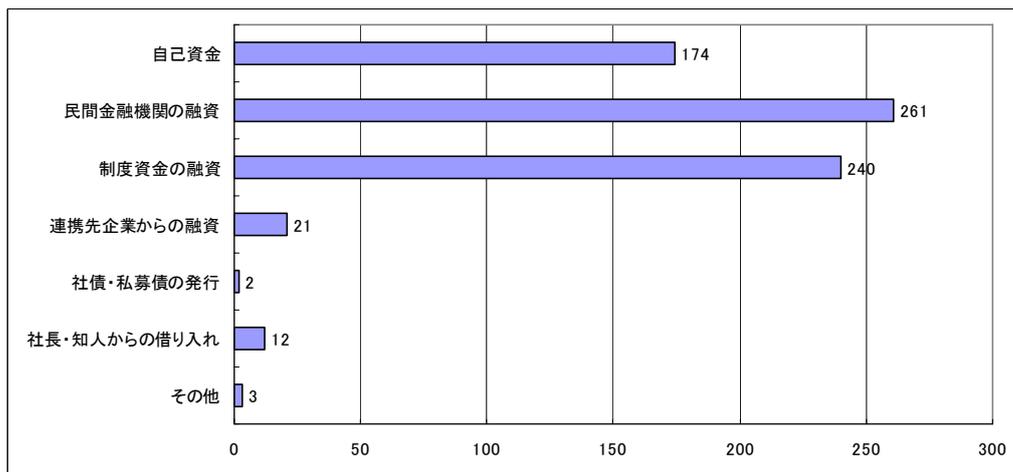
図 34 連携に必要なこと



(14) 新分野進出する場合の資金調達 (N=414)

新分野進出の際の資金調達は、民間金融機関融資 (63%)、制度資金融資 (57%)、自己資金 (43%) の順となっている。

図 35 新分野進出する場合の資金調達



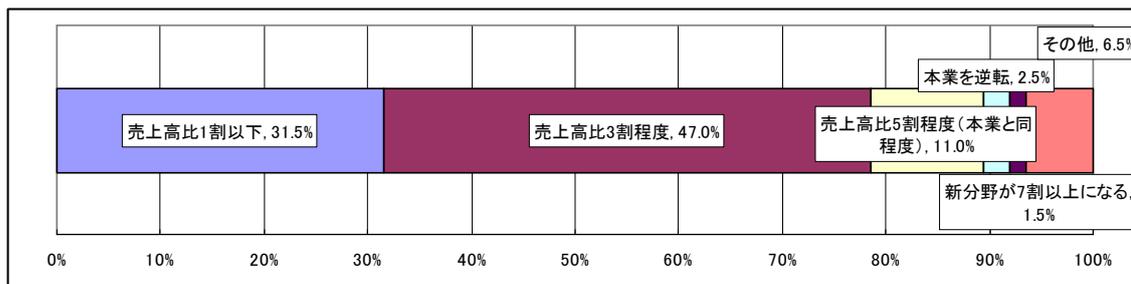
(15) 新分野の売上高比率 (N=400)

新分野の売上高に占める割合は、3割程度まで進むというのが 47.0%、1割以下が 31.5%、5割

程度が 11.0%であった。

地区別では、北薩地区だけが 1 割以下が最も多く、他地区は 3 割程度が最も多い。離島地区、霧島地区では 5 割を超える企業が 3 割程度と答えている。

図 36 新分野の売上高貢献度



新分野売上高	鹿児島市	南薩地区	北薩地区	霧島地区	大隅地区	離島地区	全体
1割以下	28.4%	37.1%	47.2%	33.3%	27.3%	16.4%	31.7%
3割程度	47.3%	41.4%	38.9%	41.7%	50.0%	62.7%	47.1%
5割程度	12.2%	4.3%	5.6%	12.5%	16.7%	14.9%	10.8%
本業を逆転	2.7%	4.3%	0%	4.2%	1.5%	3.0%	2.5%
7割以上	4.1%	2.9%	0%	0%	0%	1.5%	1.5%
その他	5.4%	10.0%	8.3%	8.3%	4.5%	1.5%	6.3%

表 24 地区別新分野の売上高貢献見込み

7. 優先度の高い課題 (N=535)

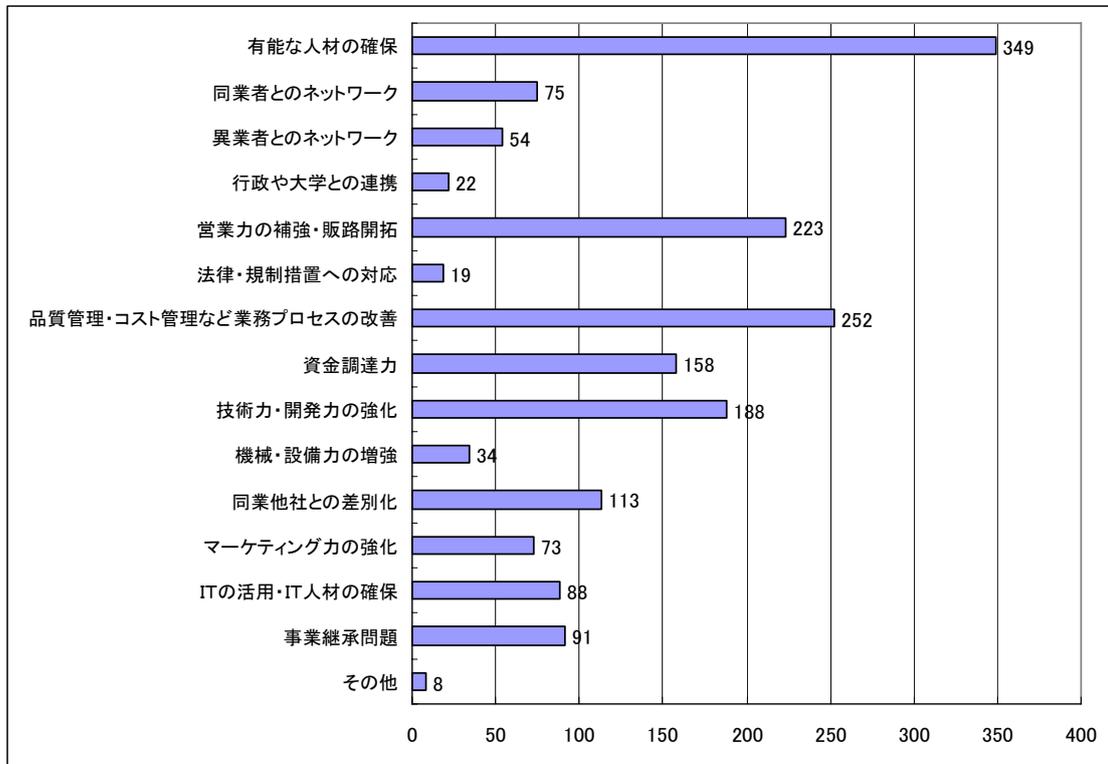
建設業者にとって優先度の高い課題としては、「有能な人材の確保」が 62.4%と飛び抜けて高い。以下、「業務プロセスの改善」(45.1%)、「営業力の強化・販路開拓」(39.9%)、「技術力・開発力の強化」(33.6%)、「資金調達力」(28.3%)と続く。

これを地区別に見ると、「有能な人材の確保」は大隅・川薩地区で高く、「業務プロセスの改善」は離島・霧島地区で高く、「営業力の強化・販路開拓」は鹿児島市・霧島地区で高く、大隅地区で低い。尚、「資金調達力」は離島地区では 42.9%と群を抜いて高い。

売上高規模別で見ると、「有能な人材の確保」は 1 億円未満だけが低く、「業務プロセスの改善」、「営業力の強化・販路開拓」、「技術力・開発力の強化」は売上高が大きいほど高い。

「新分野進出済み」と「進出しない」企業で見ると、「営業力の強化・販路開拓」において「新分野進出済み」企業が 46.3%と「進出しない」企業の 29.8%と大きな差が出ている。

図 37 優先度の高い課題



8. 経営トップの年齢 (N=556)

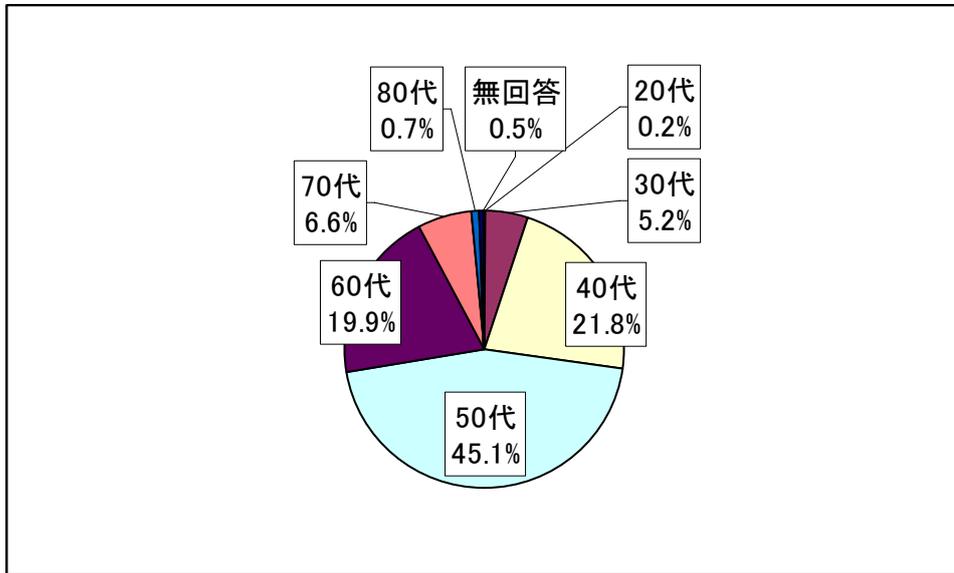
トップの年齢は50代が45.1%、40代と60代が2割前後となっている。

地区別に見ると、鹿児島市地区で50代が53.9%と高く、その分40代、60代の割合が少ない。逆に50代が39.3%と一番低いのは離島地区であり、30代から70代までなだらかに分布している。南薩地区では60代の23.5%に代表されるように他地区よりやや高齢の傾向がある。大隅地区では40代が28.9%、70代が9.3%といずれも最高の割合となっており、年齢構成が広いという特徴が出ている。

売上高規模別で見ると、40代と60代の比率はほとんど変わらないが、50代の比率は売上規模の大きい方が高く、30代、70代の比率は規模が小さいほど高い傾向となっている。

「新分野進出済み」と「進出しない」企業で見ると、「新分野進出済み」企業は70代が低いのを除けば、ほぼ平均値通りであるが、「進出しない」企業では40代、50代が低く、60代、70代の割合が高い傾向が見られる。

図 38 経営トップの年齢



9. 支援制度の活用 (N=515)

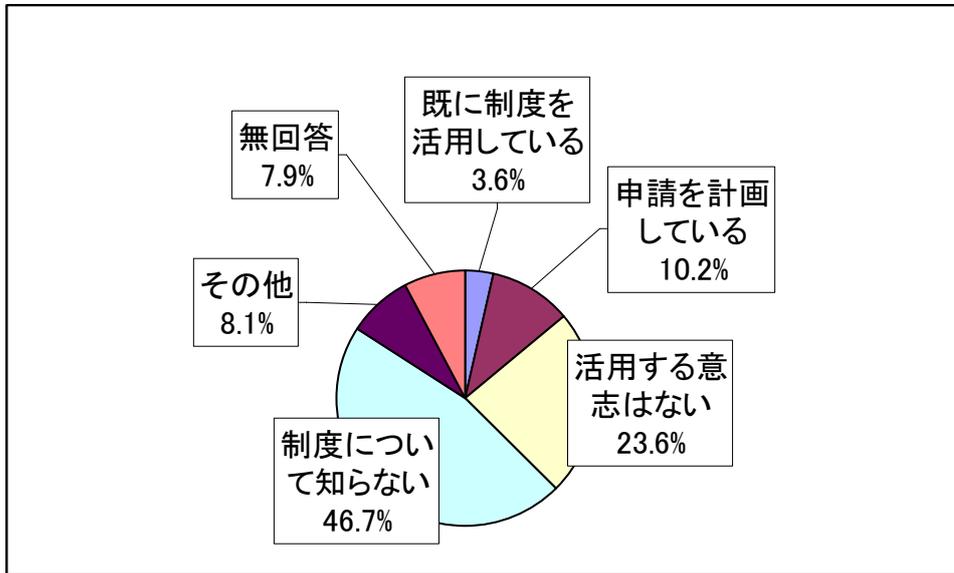
公的支援制度については、「知らない」が約5割、「活用する意志がない」が23.6%であり、「制度を活用している」のはわずかに3.6%、「これから活用する」が約1割となっている。

地区別で見ると、南薩地区が「知らない」が36.3%と低いにもかかわらず、「活用する意志がない」が39.2%と群を抜いて高く、「これから活用する」、「活用している」も低くなっている。何か公的支援制度への拒絶感が感じられる。それ以外では、北薩地区と離島地区の「これから活用する」が16%台と高いのが目立つ。

売上規模別で見ると、「知らない」は規模が小さいほど高く、「活用している」は規模が大きいほど高い。「活用する意志がない」、「これから活用する」は規模による差がほとんどない。

「新分野進出済み」と「進出しない」企業で見ると、「知らない」割合には差がないが、「これから活用する」のが17.6%と2.5%、「活用する意志はない」が16.2%と35.4%と大きな差になっている。

図 39 支援制度の活用



10. ISO

(1) 取得状況 (N=550)

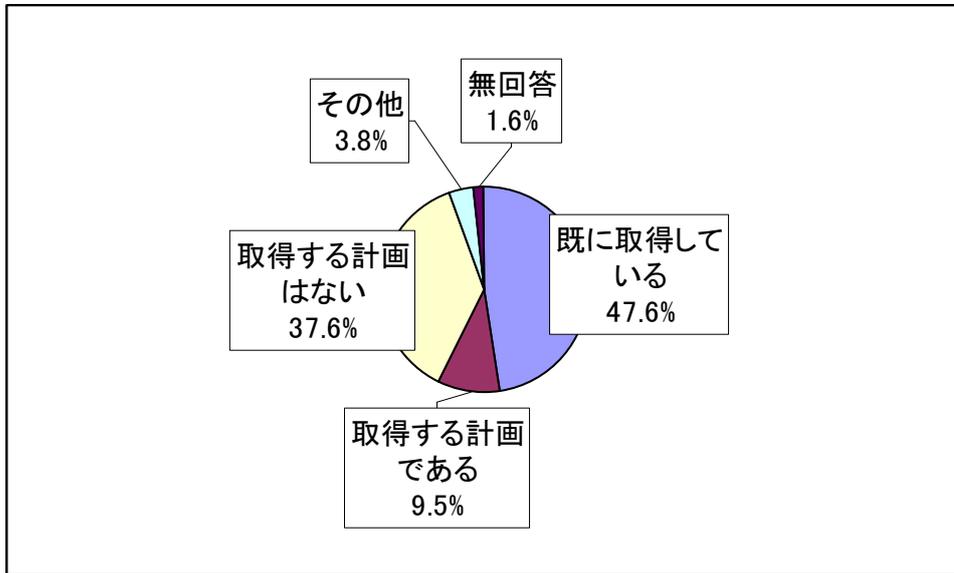
ISOについてはほぼ半数(268社)が「取得済み」であり、「今後取得する計画がある」のは1割弱、「取得する計画がない」ところが37.6%となっている。

地区別に見ると、南薩・北薩地区では、「取得済み」が33.3%、35.4%と低く、「取得する計画がない」が半数を超えているのに対し、霧島・大隅・離島地区は「取得済み」が6割前後と高く、「取得する計画がない」割合も1/4程度と対照的な結果となっている。尚、鹿児島市地区は両方の中間の値となっている。

売上高規模別に見ると、売上高5億円以上の企業では8割が「取得済み」であるが、売上高1億円未満の企業では1割未満。逆に「取得する計画がない」のは、売上高5億円以上の企業では1割未満であるのに、売上高1億円未満では8割以上となっている。

「新分野進出済み」と「進出しない」企業で見ると、「取得済み」が58.1%と36.6%、「取得する計画がない」が32.4%と47.2%と有意と思われる程度の差が出ている。「今後取得する計画がある」のは「新分野進出済み」企業が特に低い(5.1%)が、「これから進出する」、「進出を検討中」の企業では共に12.5%と高い。

図 40 ISO 取得状況



(2) 取得しない理由 (N=255)

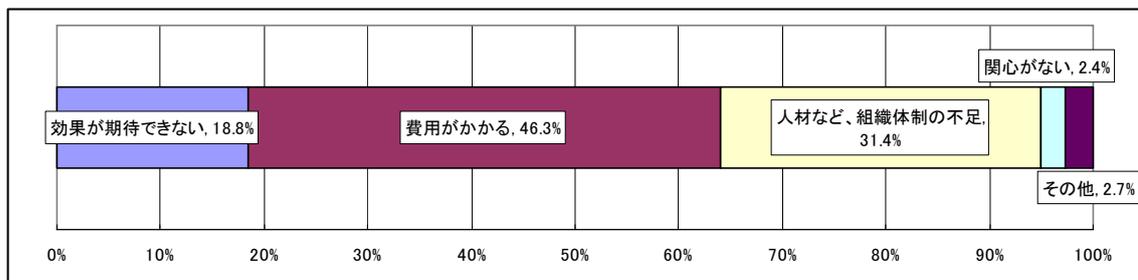
ISO を取得しない理由としては (242 社回答)、「費用がかかる」が 46.3%、「人材など組織体制が整わない」が 31.4%、「効果が期待できない」が 18.8%となっている。

地区別に見ると、「効果が期待できない」が鹿児島市・大隅地区で高く、「費用がかかる」は大隅・離島地区で低い。「人材など組織体制が整わない」は霧島・大隅地区が低く、北薩地区が高い。

売上高規模別に見ると、売上高規模 1 億円未満で「費用がかかる」が圧倒的に高い。1~3 億円未満でもそれぞれ高いが、3 億円以上になると 3 つの理由とも大幅に低くなっている。

「新分野進出済み」と「進出しない」企業では 3 つの理由とも「進出しない」企業が高いが、あまり大きな差は出していない。

図 41 ISO を取得しない理由



11. ワンストップサービスセンターの経営相談事業

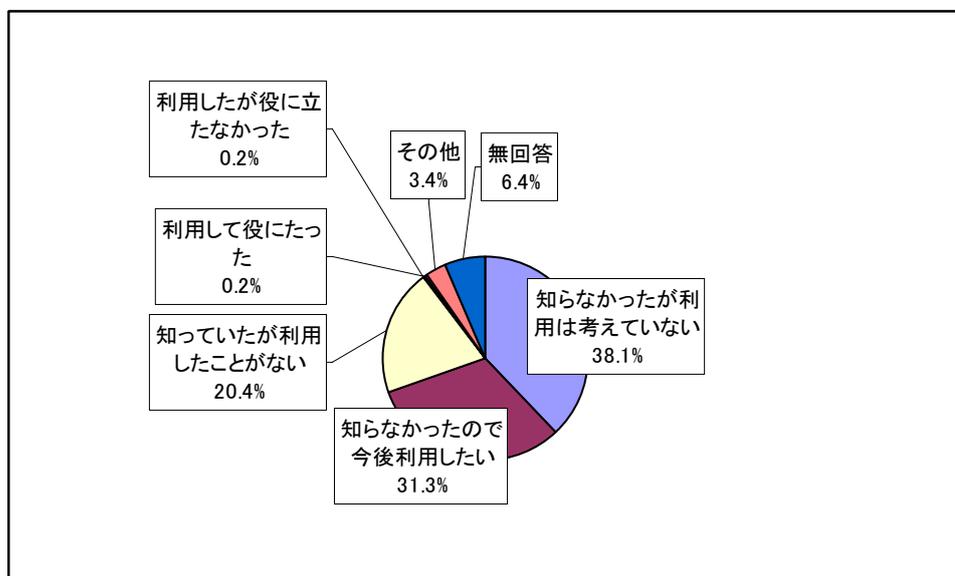
ワンストップサービスセンターの経営相談事業については、「知らなかったなので今後は利用したい」が31.3%と「知らなかったが利用は考えていない」の38.1%を下回った。「知っていたが利用したことがない」が20.4%、「利用したが役に立たなかった」と「利用して役に立った」がそれぞれ1件ずつあった。

地区別に見ると、「知らなかったが利用は考えていない」が公的支援制度同様、南薩地区で48.0%と最も高いが、北薩地区でも43.4%と高く、鹿児島市地区の32.4%が最も低い。「知らなかったなので今後は利用したい」は霧島・離島地区で共に42.9%と高く、南薩地区で18.6%と低い。「知っていたが利用したことがない」は鹿児島地区が32.4%と他地区に比べ大幅に高くなっている。

売上高規模別に見ると、「知らなかったなので今後利用したい」は差がないが、「知らなかったが利用は考えていない」は規模が小さいほど高く、「知っていたが利用したことがない」は規模が大きいのほど高い、という傾向が見える。

「新分野進出済み」と「進出しない」企業では、「知らなかったが利用は考えていない」が30.1%と52.2%、「知らなかったなので今後は利用したい」は39.7%と18.0%となっており、前向きな姿勢に大きな差があるように思われる。

図 42 ワンストップサービスセンターの認知度



12. 自由意見

1	新分野に進出したい気持ちはあるが何をすれば良いかわからず積極的に取組めないでいる
2	新分野進出における成功例などがあれば教えて下さい。
3	簡単なようで難しい。
4	事業所ゴミの収集ですが顧客を、開拓することですが人脈がなくでのびなやんでいます。市役所の直営のパッカー車を民間に外注してもらえないかと思ひます。市役所の経費も50%で消化できると思ひますがなかなかです。
5	新分野の作業があれば教育を行い、今後経営するに当り進出して行き、少しでも利益の緩和に努めて行きたい。
6	建設業協会に加入しても公共工事発注に特典がない。ボランティアなど社会貢献をしているが建設業許可を持っているだけの業者との差がない。20余年を年会費を納めているが、公共工事激減の今こそ協会の真価が問われているのではないだろうか。
7	本業が安定してから考える。資金調達が難しいと考えられる。
8	3年前より甘蔗を作っている。来年は米も作る。5年後ぐらいには牛を飼う予定。来年春頃までに農業法人を立ち上げる予定。制度資金を利用したいと思うので相談にのってもらいたい。
9	よく農業分野に建設業は進出できる様なことを簡単にいうが、その日暮らしの農業ならともかく経営としての農業はできるはずがない。
10	零細企業の建設業の経営者は技術者を兼ねており、いわば職人ともいえる。そのような者が知識のない他分野に進出できるはずがない。新分野進出は中小企業以上の会社にいえることであって極小企業はつぶれるしかない。
11	制度と現実がある。
12	現在の人材で新分野は難しいので新会社設立の方で検討。公共事業が主であった為、顧客へのサービスの面で不安の為。
13	このままでは、いけないと思ひつつ良いアイデアや、何より新分野に進出する資金の余裕があるはずもなくこんとんとしている現状です。
14	構造改革の中味（設計書・単価・環境側面等）を正査し、もう1回設計のあり方を検討して欲しい。現場経費を65%以下におさえなければ利益が出ない構造になっています。利益の出ない企業は国家としても損失だと考えます。ぜひ見直しをして欲しいです。
15	建設業はA. B. C. D級と各ランク付があり年々受注機会に差が生じている。県工事においては80%位がA～B級ランクが受注し下位ランクのC～D級は受注の機会が失われている。発注者側の施策の見直しが必要だ。資金力の無い下位ランク業者が新分野へ進めないのが実情である
16	公共事業の職域で厳しい状況に有ります。（建設業を削減）とも言う状況に伴う従業員は必ずしも生活が安定とは言えません。新分野進出するにも資金不足。公共工事がないし銀行融資も
17	新分野に進出と言っても地域的に農林水産業位です。海の近くですので水産業を考えてもいいますが。資金（網仕入・船代金等）に悩んでいる所です。助成金など何かあれば良いのですが。建設業本当に大変厳しい状況です
18	新分野の進出にはやはり優先的に考えていきたい
19	調査結果は、公表するのでしょうか。又、結果はどこに利用されるのでしょうか。役に立つのでしょうか。回答は受けられるのでしょうか。
20	若い技術者の確保が難しい。50代になるとパソコン（IT）についていけない。10月～3月まで公共工事が重なると新分野の進出を考える時間がない。
21	最近、新分野にも頑張っていますが、今後どうみても建設業はよい見通しになるとは思ひません。工事高も全体的減少してますし。このままでは、行者の方もですら働く従業員も確実に減びていっています。どうか少しでも何らかの解答をみつけて下さい。
22	新分野進出に投資する余裕がない。失敗したら本業が心配である。今は本業をしっかりやっていきたい。
23	売上金額等の記入があるので社名等は白紙にて送付させて頂きました。業績も悪化する一方で密にさせて頂きたくお願い致します。

第4章 建設業の新分野進出に対する支援

社会資本整備の直接の担い手であり我が国の重要産業のひとつである建設業は、地方においては多くの就業機会を提供することにより雇用の確保に大きく寄与するなど地域経済においても大きな役割を果たしている。しかしながら近年建設投資の急速な減少により、深刻な過剰供給構造となっており受注の減少、利益率の低下により厳しい経営環境が続いている。

こうした中、国土交通省では建設業の再生に向けて公正な競争環境の整備、経営の効率化・企業間連携・経営統合、新分野進出など経営革新の取組みを通じた経営基盤の強化を促進している。

特に建設業の新分野進出については、平成16年3月に設置された厚生労働省、農林水産省、経済産業省、環境省、国土交通省を構成員とする「建設業の新分野進出を促進するための関係省庁連携会議」で議論を重ね、平成16年12月に「建設業の新分野進出支援策」が公表された。

「建設業の新分野進出支援策」に基づき、各省庁、県・市町村、関係機関、業界団体での支援策が推進されているが、鹿児島県内の建設業者が新分野に進出する際に相談する行政部門、関連機関の窓口と支援の内容等について概説する。

建設業者が新分野に進出するに当たっては以下のような調査・検討が必要になると思われる。

- 自社の経営体質・体力の見極め
- 新分野に対する情報調査（市場と動向、参入上の課題など）
- 新分野進出に関する支援策（新分野情報、人の育成・採用、資金の借入れ）
- 新分野進出のための経営革新・事業計画策定 等

また調査・検討の段階としてはまだ経営革新の方向が定まらなくて総合的な相談が必要な段階と、ある程度経営革新また新分野進出の方向が定まり、より具体的な情報や支援策の調査等個別相談が必要な段階があると思われる。そこで1. 総合的な相談先と個別相談先として2. 異業種についての相談先、3. 雇用・能力開発についての相談先、4. 金融支援機関に分けて概説する。

1. 総合的な相談先

(1) 建設業総合相談受付窓口 ワンストップサービスセンター

国土交通省が実施しているもので、経営相談を希望する建設業者の事務所に中小企業診断士や税理士などの有資格者（建設業経営支援アドバイザー）を派遣（1回3時間程度、2回まで無料）するもので、自社の課題などについて幅広く相談できる事業である。

① 支援内容

- 1) 経営診断
- 2) 経営戦略の立案
- 3) 事業計画の策定 など

② 受付窓口

国土交通省の各地方整備局等、(社)全国建設業協会及び各都道府県建設業協会、(社)建設産業

専門団体連合会及びその一部会員団体、(財)建設業振興基金である。

鹿児島県の受付窓口は、(社)鹿児島県建設業協会 鹿児島市鴨池新町 6 番 10 号 電話 099-257-9211 である。

③ ホームページ (yoi-kensetsu.com ヨイケンセツ ドットコム)

(財)建設業振興基金が運営するホームページでありワンストップサービスセンター事業のしくみ、受付窓口、建設業経営支援アドバイザー、申込み方法、公的支援制度データベース、関連リンク集(経営革新・新連携・創業等の中小企業の経営サポート関連)等の情報がある。

ホームページアドレス：<http://www.yoi-kensetsu.com/one-stop/top/>

(2)鹿児島県「建設業経営革新・新分野進出支援チーム」

鹿児島県では「建設業経営革新・新分野進出支援チーム」を平成16年9月に設置し、建設業者の経営革新・新分野進出に係る自主的な取組みを支援している。

① 支援内容

- 1)経営革新等に取り組む建設業者などに対する助言
- 2)経営革新に関する情報の収集、提供に関すること
- 3)関係する機関、団体との連絡調整に関すること 等

② 支援チームの構成

政府系金融機関、商工団体、建設業協会、県の各部の実務者

③ 受付窓口

鹿児島県土木部監理用地課企画調整係 鹿児島市鴨池新町10番1号 電話：099-286-3488

(3)シニアアドバイザーセンター

新たな事業分野の開拓に挑戦する中小企業やこれから事業を始める創業予定者等をバックアップするための制度である。

平成17年度から新たに施行された「中小企業新事業活動促進法」に基づき、中小企業の経営革新や事業連携、創業の促進を図っている。

① 支援内容

1)窓口相談

常駐相談員が対応、定期的に専門家(中小企業診断士)がより専門的に相談対応する。

2)専門家派遣

経営革新を図る中小企業や創業予定者及び「中小企業新事業活動促進法」に基づく経営革新計画の承認を目指す中小企業等が抱える課題や問題点に対して、適切な指導を行える専門家を直接企業等へ派遣し、個別課題の解決を図るためのアドバイスをする。

3)各種セミナー

相談先機関毎に異なるものの以下のような講習会が開催されている。

基礎的な講習会	新法の概要、認定後の支援制度の活用事例などを幅広い対象者に向け解説
実用的な講習会	実際に経営革新計画を有する企業等を対象に新事業展開のノウハウ提供や具体的な事業計画作成のシミュレーションを行うまた創業者向けの創業セミナー

表 25 各種セミナー

② 相談窓口

鹿児島県内では以下の5箇所の相談窓口がある。

鹿児島商工会議所 中小企業振興部商工専門センター	鹿児島市東千石町1番38号	電話 099-225-9533
霧島商工会議所	霧島市国分中央3丁目12番41号	電話 0995-45-2552
鹿屋商工会議所	鹿屋市新川町600番地	電話 0994-42-3135
鹿児島県商工会連合会 支援部事業支援課	鹿児島市名山町9番1号 県産業会館6階	電話 099-226-3773
曾於市商工会	曾於市大隅町岩川6491番2号	電話 099-482-1432

表 26 鹿児島県内シニアアドバイザーセンター

2. 新分野についての相談先—鹿児島県庁内関連部門・関係機関

建設業者が異業種の新分野に進出する場合、農林業、環境、介護・福祉の分野が多いことから、それらの分野での相談窓口、支援内容を紹介する。

(1) 農業

従来は一般の株式会社などが、農地の権利を取得して、農業を始めるためには、農業関係者を中心として組織される農業生産法人に参加する以外は認められていなかった。しかし平成15年4月から実施されている構造改革特区制度において「農業生産法人以外の法人に対する農地の貸付けを可能とする農地法の特例措置（リース特区）」が講じられ、この措置を活用して農業を開始する法人が増えている。

この特区制度について平成17年9月に全国展開の措置が講じられ、地域の判断で一般の株式会社などの農業参入が可能となり、平成18年12月現在県内で30社の法人（建設業が半分）がこれらの措置により農業参入している。（農業経営基盤強化促進法）

市町村によっては新規参入者へ技術指導員が指導する、国の補助金で土地を整地する等支援している。

公共工事が少ない時期が農業の繁忙期となることもあり仕事の平準化が図れるまた農作物の販路は市町村や農協に任せられるというような参入のしやすさはある。しかしながら農業は気候に左右されやすく収穫が安定しない、ノウハウを得るには年一作が多く参入の早い段階から高い品質を確保しにくく引き取ってもらえないという難しい点がある。

① 農業参入の手順

1) 参入区域の確認 市町村が企業などの参入区域を定めている

県内の構造改革特区は南さつま市、薩摩川内市、阿久根市、大口市、肝属町、西之表市である。

2) 協定締結

農業経営の内容、用水路の清掃など地域農業を維持していく上での必要な役割分担などの協定を市町村などと締結する。

3) リース契約の締結 市町村又は農地保有合理化法人から借入れする

市町村の農業委員会の許可又は市町村が作成する農用地利用集積計画の公告が必要である。

② 支援措置

農業参入に必要な農業用の機械・施設の整備、農地の整備、災害などの不測の事態が生じた場合の補償などの支援措置が用意されている。

1) 補助事業

農業用機械・施設などの整備：経営構造対策（強い農業づくり交付金）の活用
土地条件の整備：遊休農地再生活動緊急支援（元気な地域づくり交付金）の活用

表 27 農業分野の補助事業

2) 金融措置

a. スーパーL資金（超長期資金） 担い手の農業経営改善支援の資金

対象者：認定農業者（農業経営改善計画を市町村が認定した農業者）	
融資限度額：5億円	金利：1.55～2.00%
償還：25年以内	措置：10年以内

表 28 スーパーL資金（超長期資金）

b. スーパーS資金（短期運転資金） 担い手の農業経営改善支援の資金

対象者：認定農業者（農業経営改善計画を市町村が認定した農業者）	
融資限度額：2000万円（畜産、施設園芸8000万円）	
金利：1.65%	

表 29 スーパーS資金（短期運転資金）

c. 農業近代化資金（長期資金） 担い手の農業経営改善支援の資金

対象者：認定農業者（農業経営改善計画を市町村が認定した農業者）等	
融資限度額：2億円	金利：1.55～1.95%
償還：15年以内	措置：7年以内

表 30 農業近代化資金（長期資金）

d. 農業改良資金 新作物分野・新技術等へのチャレンジ資金農業近代化資金（長期資金）

対象者：認定農業者（農業経営改善計画を市町村が認定した農業者）等

融資限度額：5000万円	金利：無利子
償還：10年以内	

表 31 農業改良資金

3) 農業共済（農業災害補償制度）

自然災害などによって被った収穫量の減少・品質の低下による経営への影響を緩和するために行う補償（法人の住所がある区域を所轄する農業共済組合に加入していることが必要）

③ 相談窓口：鹿児島県農政部経営技術課経営基盤強化係

鹿児島市鴨池新町10番1号 電話：099-286-3160

(2) 林業

建設業が造林業として参入するには、業務的に似通ったところがあるものの仕事を確保するためのマーケティング面で挫折するケースが見られる。また現業での助成制度はあるが、新規参入に関しては道が広いとは言い難い。現在、県内で約300の認定事業所があるが、半分ほどは稼働していない。最近、海外からの木材は規制もあり国内材が値上がり傾向とか環境保全の観点から林業の見直しもありやや明るさは見えている。また造林業、工務店、製材所などがネットワークし総合力を高める活動などもある。新規参入への支援は特に見られないが、現業への支援制度を記載する。

① 融資制度

林業従事者・製材業者などが林業経営の改善・木材生産及び流通の合理化を図るため資金を必要とする場合の無利子又は低利の資金を融資する制度である。

1) 林業・木材産業改善資金（県）

対象内容：林業・木材産業の経営改善に必要な機械・施設の導入等	
融資限度額：会社3000万円、事業費の90%以内	
金利：無利子	償還：3～10年以内

表 32 林業・木材産業改善資金（県）

2) 木材産業等高度化推進資金（銀行、農林中金、商工中金等）

対象内容：素材の生産、引取り、加工等を行うための運転資金等	
融資限度額：1億円	
金利：短期1.65-1.75%、長期2.3-2.5%	償還：1～7年以内

表 33 木材産業等高度化推進資金（銀行、農林中金、商工中金等）

② 林業担い手育成

鹿児島県林業労働力確保支援センター（森の研修館かごしま）では活力ある森林づくりと意欲ある林業担い手の育成確保に向けて以下の業務を行っている。

- 1) 林業における雇用管理、労働環境改善のための相談、支援
- 2) 雇用情報の収集・提供と新規就労者への支援
- 3) 雇用改善や機械化林業実施のための調査・研究
- 4) 高性能林業機械のレンタルによる事業者支援
- 5) 林業作業に必要な技能研修及び資格取得研修
- 6) 機械化林業・低コスト林業促進のための普及・啓発

③ 相談窓口

鹿児島県林務水産部林業振興課 担い手育成係	鹿児島市鴨池新町 10 番 1 号	電話：099-286-3357
鹿児島県林務水産部林務水産課	鹿児島市鴨池新町 10 番 1 号	電話：099-286-3334
農林漁業金融公庫鹿児島支店	鹿児島市中央町 11 番 5 号 南国日本生命ビル	電話：099-255-1141
鹿児島県林業労働力確保支援 センター（森の研修館かごしま）	鹿児島県始良郡蒲生町上久徳 182 番 1 号	電話：0995-54-3131

表 34 林業分野の相談窓口

(3) 環境

環境の分野は幅広いが建設業が進出する場合は、廃棄物・リサイクル分野が多い。建設業では車両を保有しており業務上の必要性もあり廃棄物収集運搬業に進出しやすいと言える。廃棄物処理業に進出してリサイクルに取り組むところもあるがマーケティング面で苦勞することが多いようである。産業廃棄物業認可の条件として各種講習会の受講が必須であり(社)産業廃棄物処理協会が定期的に法や技術、管理などに関するセミナーを開催している。

建設業が環境分野へ進出する支援策としては、学校等エコ改修・環境教育モデル事業等がある。

④ 相談窓口

鹿児島県環境生活部環境政策課 地球環境係	鹿児島市鴨池新町 10 番 1 号	電話：099-286-2586
鹿児島県環境生活部廃棄物・リ サイクル対策課産業廃棄物係	鹿児島市鴨池新町 10 番 1 号	電話：099-286-2596
(社)鹿児島県産業廃棄物協会	鹿児島市錦江町 11-40	電話：099-222-0230

表 35 環境分野の相談窓口

(4) 介護・福祉

地域での業務を基盤とする建設業は地縁・血縁に通じており介護・福祉分野はきめ細やかなサービスの提供が可能な分野ではある。ただ介護・福祉関係はサービスの種類が多くそれぞれに必要な資格者も求められる。建築業では業務の延長上にある福祉用具の改修、販売などに参入しているところもある。この分野では介護保険料が引き下げられる傾向にあり、政策変更柔軟に対

応していくことが求められる。

① 相談窓口

居宅サービス、特別養護老人ホーム関係	鹿児島県保険福祉部介護保険課事業者指導係	鹿児島市鴨池新町10番1号	電話：099-286-2676
施設サービス（有料老人ホーム、養護老人ホーム、特別養護老人ホーム）関係	鹿児島県保険福祉部長寿社会課施設整備係	鹿児島市鴨池新町10番1号	電話：099-286-2691

表 36 介護・福祉分野の相談窓口

(5) 経営革新（共通）

経営革新の相談・支援は都道府県の担当部局、中小企業支援センター、各シニアアドバイザーセンター等で行っているが、承認は都道府県担当部局で受付している。

① 支援内容

事業内容や経営目標を盛り込んだビジネスプラン（経営革新計画）を作成し、都道府県または国の承認を受けることにより以下のような各種の支援が受けられる。

（支援策を受ける際には、別途支援機関の審査が必要である）

- 1) 中小企業経営革新補助金制度
- 2) 政府系金融機関に低利融資制度
- 3) 信用保証協会による信用保証の特例
- 4) 各種税制の特例（設備投資減税、留保金課税の停止）
- 5) ベンチャー企業支援資金（県制度融資） など

② 受付窓口

審査承認窓口	鹿児島県商工労働部経営金融課経営支援係	鹿児島市鴨池新町10番1号	電話：099-286-2951
関係機関窓口	(財)かごしま産業支援センター新産業育成課経営支援室	鹿児島市名山町9番1号（県産業会館2F）	電話：099-219-1273
	各シニアアドバイザーセンター（4.1(3)）		

表 37 経営革新の受付・相談窓口

3. 雇用・能力開発についての相談先—(独)雇用・能力開発機構鹿児島センター

建設業が新分野進出する際の雇用と従業員の能力開発の観点からの支援を行っている。

(1) 支援内容

① 起業・経営改革相談

公認会計士、社会保険労務士、現役経営者などの専門家がアドバイザーとして起業・経営改

革の相談に対応する。相談は無料で1回1時間程度2回まで。

② 鹿児島アントレプレナー交流会

起業家、起業したい人、起業したいがどうすれば良いか困っている人、協力者を求めている人などが集い、地元の経営者や専門家などを囲んでの勉強会や自らのビジネスプランの発表会などを定期的で開催している。毎週木曜日 18:30~20:00 に開催。

③ 創業・経営革新セミナーDVD の視聴サービス

これまで実施してきた創業・経営革新などのセミナーのDVD を視聴できる。

④ 中小企業基盤人材確保助成金

創業、異業種進出や経営革新のため経営基盤の強化となる労働者を雇うための賃金助成であり、基盤人材の雇入れに伴う一般労働者にも適用される。都道府県から改善計画の認定が必要である。

助成額	基盤人材については一人当たり 140 万円（1 企業 5 人まで） 一般労働者については一人当たり 30 万円（1 企業当り基盤人材と同数まで）
基盤人材	改善計画において、経営基盤の強化に資する人材として記載されたもので新分野進出などに係る新たな事業における業務に就く者。企画、立案、指導ができる専門家・技術者あるいは指揮・監督できる係長職相当以上。年収 350 万円以上で雇入れられる者。

表 38 中小企業基盤人材確保助成金

⑤ 中小企業雇用創出等能力開発助成金

異業種へ進出するために従業員の能力向上や創業・異業種進出・経営革新のために従業員の教育訓練を行う時の事業所内外での訓練に係る経費及び賃金の助成である。

事業内職業能力開発計画の作成、労働者への周知と職業能力開発推進者の選任が必要である。

助成額	労働者の派遣費、運営費の 1/2（一人 1 コース当り 10 万円が限度）及び賃金の 1/2（支給限度あり） 都道府県から改善計画の認定が必要である。
-----	--

表 39 中小企業雇用創出等能力開発助成金

(2)相談窓口：

①②③の相談窓口	(独)雇用・能力開発機構 鹿児島センター 雇用管理係	鹿児島市東郡元町 14 番 3 号	電話：099-254-3704
④⑤の相談窓口	(独)雇用・能力開発機構 鹿児島センター 助成係	鹿児島市東郡元町 14 番 3 号	電話：099-254-3705

表 40 雇用・能力開発についての相談窓口

4. 金融支援機関

起業・経営革新・新分野進出を行うに当って資金を有利な条件で貸出しする制度を紹介する。

(1) 新創業融資制度

事業計画の的確性が認められれば、無担保、無保証人（法人の場合、代表者の保証も不要）で融資を受けられる。

- ① 対象者：雇用（パート含む）創出を伴う事業を始める方、技術やサービス等に工夫を加え多様なニーズに対応する事業を始める方、同じ業種で6年以上の経験し創業する方、大学等で習得した技能と密接に関連した職種に2年以上勤めてその職種と密接に関連した業種で創業する方、前述4つにより開業予定また開業して税務申告を2期終えていなくて自己資金が創業資金の2分の1以上であると確認できる方

② 支援内容：

貸付機関	国民生活金融公庫鹿児島支店 鹿児島市名山町1番26号 電話：099-224-1241 国民生活金融公庫鹿屋支店 鹿屋市向江町8番7号 電話：0994-42-5141 国民生活金融公庫川内支店 薩摩川内市西向田町5番29号 電話：0996-20-2191
貸付限度額	750万円
貸付利率	基準利率(2.5%) + 1.2%(H18年12月13日現在)
貸付期間	運転資金5年、設備資金7年以内（据置期間6ヶ月以内）
担保・保証条件	無担保・無保証人（法人代表者の保証も不要）

表 41 新創業支援制度の支援内容

1) 新たな事業活動を支援する融資制度

経営革新、研究開発した技術の事業化、異分野の中小企業が柔軟な連携を通じて行う新たな事業活動（新連携）、第二創業等に取り組む方が融資を受けられる。

① 貸付対象者：

- 1) 異分野連携新事業分野開拓計画（新連携）に参加する方
- 2) 経営革新計画に基づく事業を行う方
- 3) 中小企業技術革新（SBIR）制度特定補助金等により研究開発した技術を活用する方（中小企業金融公庫のみ）
- 4) 上記に該当しない方で、第二創業（事業転換、経営多角化）に取り組む方

② 支援内容：

貸付限度額	<ul style="list-style-type: none"> ・設備資金7億2000万円、運転資金2億5000万円 （中小企業金融公庫鹿児島支店） 鹿児島市東千石町1番商工会議所ビル12階 電話：099-223-2221 ・設備資金7200万円、運転資金4800万円 （国民生活金融公庫鹿児島支店）
-------	---

	<p>鹿児島市名山町1番26号 電話：099-224-1241 (国民生活金融公庫鹿屋支店) 鹿屋市向江町8番7号 電話：0994-42-5141 (国民生活金融公庫川内支店) 薩摩川内市西向田町5番29号 電話：0996-20-2191</p> <ul style="list-style-type: none"> ・設備資金7億2000万円、運転資金2億5000万円 (商工組合中央金庫鹿児島支店) 鹿児島市西千石町17番24号 電話：099-223-4101
貸付利率	<ul style="list-style-type: none"> ・貸付対象者1), 2) は特別利率3 (貸付期間により異なる1.5%-2.15%) (H18年12月13日現在) ・貸付対象者3), 4) は特別利率1 (貸付期間により異なる2%-2.65%) (H18年12月13日現在)
貸付期間	<ul style="list-style-type: none"> ・設備資金20年以内、運転資金7年以内
担保・保証条件	<ul style="list-style-type: none"> ・担保の全部又は一部を不要とする融資制度、経営者本人の個人保証を免除する制度及び第三者保証人等を不要とする融資制度が利用可能

表 42 新たな事業活動を支援する融資制度

第5章 建設業への提案

1. 提言の前に

(1) 提言の対象

建設業界の市場規模は1990年をピークに減少し、現在はピーク時の40%程度縮小したことで従事者数は20%程度減少したが、逆に業者数は6%増加しているという。建設業といっても、従業員規模数万人のスーパーゼネコンから一人親方まである。また、総合工事業から職種専門工事業まで多岐にわたる。元請から下請け、孫請け等業界の中で階層化しており、それぞれの役割分担の上に業界が成立している。

建設業界の現況からして、これらを一律に論ずる事は適当でない。そこで、以下の提言においては、規模的には中小企業の範疇にあり、従業員を抱えて組織体をなしている建設業を対象にまとめてみたい。

(2) 業界の構造

今後の対応を考えると、まず属している業界の構造を検討する事が必要である。しかし、建設業の登録は土木、建築、電気など28種類ある。また、中小企業に属する業者であっても全部門を事業内容としている総合建設業から電気など特定の分野に取り組んでいる業者まで様々である。また、建設業専門の業者から、建設以外の事業領域を確保している業者まで様々である。提言の相手が様々である事から、まず一般的な業界構造について整理する。

業界構造は①多数乱立の業界②最先端業界③成熟業界④衰退業界⑤世界規模の業界まで区分されるという。

業者数が増加している現状からして①多数乱立の業界であり、様々な工夫を凝らし市場開拓している業者からすれば②技術を前提とした最先端の業界であろう。建設市場の縮小の現状および今後の市場予測から③成熟した業界、近年の急激な市場縮小から④衰退業界との感じ方もあるであろう。

建設業は社会資本整備、維持のためのインフラ的業界である。需要に対応するため前もって作りだめすることはできず、建設需要は地域に根ざしたものである。社会インフラの整備充足と共に建設需要は減少している。ひとたび整備された社会インフラは維持されなければならない。災害など思わぬ事態もある。この面から、建設業は衰退してなくなる業界ではない。ただ、現在の業者数を支えるだけの仕事はなくなるということである。この点から、衰退業界とは言えないであろう。ただ、個別企業の選択肢は、業界の中に残るか、あるいは、建設業から撤退し新たな領域を求めらるかである。

現在の建設業界をみて①多数乱立の業界あるいは③成熟の業界との認識が多数と推定している。そこで、多数乱立の業界および成熟業界への対応と、巷で言われている農業等異分野への進出について提言する。

2. 業界構造の整理

(1) 多数乱立の業界の特色

- ① 参入障壁が低い
- ② 規模の経済が働きにくい
- ③ 市場展開コストが高い
- ④ 創造性など個人の資質に頼る
- ⑤ 作業現場に密着して管理監督しなければならない
- ⑥ 地元と言うイメージや地元との結びつきで事業が成り立つ
- ⑦ 多様なニーズがある
- ⑧ 撤退障壁が高い

(2) 成熟業界の移行期の症状

- ① 成長が鈍化→シェア競争が激化
- ② 売り込む先に買いた客が増える
- ③ 競争の重点がコストとサービスに移る
- ④ 設備能力と人員の過剰を招かぬように増強する事が難しい
- ⑤ 今までの方法が通用しなくなる
- ⑥ 新製品や新用途が現れにくくなる
- ⑦ 国際競争が激しくなる
- ⑧ 業界の利益は低下する
- ⑨ 流通業者の力が強まる

建設業は、作業現場が各地方であり、地域的要素が強い業界である。また、比較的新規参入が容易であり、地方においては他に収入の道も限られるところから撤退障壁は高い。建設業そのものが地域産業である。

建設業は多数乱立業界と成熟業界の両方の特色を備えているように見える。成長期で新規参入業者が引きもきらず、多数乱立の状況が続いている。社会インフラの整備と共に建設需要は減少している。

多数乱立から成熟期に移行しつつある業界という事ができるだろう。

3. 建設業への提言

社会インフラの整備、それによる建設投資の減少等からすれば、建設業は成長産業(多数乱立)から成熟産業に変化していると考えられる事ができる。

(1) 業界内で事業継続するためのポイント

① 多数乱立の業界の場合～規模拡大がポイント

多数乱立の業界の特色は、一言で言えば標準化が進んでいないことである。その結果、規模の経済が働きにくいこと、個人の力量に左右されやすく現場密着で指揮監督しなければことである。

業界特色を前提とすれば、仕事を標準化することで、規模の経済が働くような仕組みを作る事が対応ポイントになる。その上で、権限委譲して分権化し、積極的に市場シェアをとりに行くことが有効になる。

住宅産業を見れば、仕様・手順を標準化して工場生産による規模の経済が働く状況づくり、積極的に拠点を出す事で業績を上げている。在来工法においても、プレカット技術で規模の経済が働く状況を作って、シェア確保している事例が見られる。

また、他の業界で同様に多数乱立であった業界の覇者は、競合他社を積極的に取組み規模拡大してきた歴史がある。業界が新しく成長が見込める領域には、多くの新規参入で多数乱立となり、やがて業界を制するもの現われ、新たな業界秩序が作られた歴史である。

② 成熟期の業界の場合～内容充実がポイント

成熟業界である事を前提にすれば、本業の強化を目指して既存事業領域に集中する事が第一である。そのためには、広げすぎた戦線を縮小し筋肉質な企業体質に変貌する事が有益である。具体的には、既存の事業にプラスになる事、相乗効果が見込める事業領域に集中投資し、今まで現場あるいは担当者任せていた事も、全社的に権限を集中する事である。また、同業他社の中には業界から撤退するところも出てくる。チャンスがあれば、企業連携や買収など多様な手段を使い、企業の充実を図る事が有益である。

新規事業領域としては、「川上」や「川下」を意識して、自社と関連あるところのみに集中する事である。成熟期は総合力、体力勝負となる。業界内の競争が厳しくなり、勢い価格競争に走る業者が出てくる。基本(コストと差別化)が問われる業界である。経営革新に挑戦することが競争力の源泉になる。

市場縮小の中、どこも過剰な設備と人員にあえいでいる。このような中、シェア・アップのための投資は一般的には効果が薄い。一方、過剰な負担に耐えられず、割安な資機材が市場に出回る事も多い。場合によっては、市場内の機械設備などを買い集めて、市場をコントロールする事も有効である。過去、繊維業界などでは、共同で過剰設備を廃棄し無用な競争を避けた歴史もある。

総力戦である事を前提にすれば、今まで分散していた権限を集中し木目細かく計画管理していく事が有効である。また、士気が下がりやすいので社内規律維持に配慮が必要となる。

現在外部購入している資材あるいは外注領域を取り込み、内製化(川上展開)し、成功した事

例が他の業界では見られる。

市場拡大が見込めない現状から、目標を現実に併せて見直し、体制を作りこむ必要がある。業績が拡大している成長期は、少々の間違いも規模拡大でカバーできた。成熟期の事態は、本業を如何に充実させるかがポイントになる。新たな事業展開も本業が基本である。

(2) 新分野進出のポイント

① 新分野進出の前提

新分野進出が盛んに喧伝されている。建設業は社会インフラ整備・維持の要であり、地域密着の業種である。市場は縮小してもなくてはならない。ただ、現状の業者数では無理というだけの事である。市場から一定数の業者が退出すれば業界は安定するのである。自社が退出するのか、それとも残るのか、この見極めが今後の検討の出発点である。また、新分野に進出するのならば、余力があるうちに手をつけておく必要がある。業況が逼迫すれば打つ手は無くなる。

進出に当たっては、充分に進出する業界を調査したうえで、綿密に計画し大胆に着手すべきである。中途半端な進出は命取りになる。自社にとって新分野でも、その業界はその業界で競争がある。また、新規成長分野であれば、市場の成長力に魅力を感じて新規参入業者引きもきらない状況になる。折角進出しても、そこも多数乱立の業界となり、厳しい競争に巻き込まれる。

新分野に進出するとき、何がしかの足がかりは必要であろう。新分野に進出するときは、本業の関連で進出を狙う業界へ事業領域を少し膨らませて準備する必要がある。

② 関連産業への展開

異分野進出を検討するとき、現在の領域と何らかの関連が必要である。

1) 川上への展開

外部購入している分野への展開である。建設業の中には、外部購入していた資材、例えばコンクリートでは生コンプラントや二次製品工場を設置していた業者も多い。この外部調達分野に進出する事を川上への展開という。資材その他外注など外部購入している分野に進出すればコスト的に有益な場合がある。

建設業は産業廃棄物の排出者としての立場も大きい。この点から環境分野への進出は川上の展開として捉えれば取り組みやすいのではないか。また、環境問題は建設業だけの問題ではない。環境業界に進出し、ノウハウを構築すれば様々な分野への可能性が開けるものと考えられる。展開に当たっては、自社で直接でなくとも、系列化するなど間接的に保有する方法もある。

2) 川下への展開

自社の顧客の事業分野へ展開する方法である。例えば、ホテル建設の受注があったら、その経験を元にホテル分野に進出する、介護施設を建設したら、介護の領域へ進出するなどである。

業界に参入することで、独自のノウハウの構築が進み、ホテルや介護施設など自社の培ったノウハウを活かし、本業の建設分野の営業に活用するなどシナジー効果が期待できる。

3) 新たな手法への挑戦

また、建設需要が減少するのであれば、建設需要そのものを創造するような展開も視野に入れておくべきであろう。例えば、公共インフラの整備にPFIなどの技法を用いて参入し、建設需要と共にその後の運営まで受託するような方向である。最近始まった「指定管理者制度」などは、その後の運営ノウハウを構築するためには絶好の機会ではないか考えられる。

建設業の階層的業界構造がコストや品質面で問題になっている。耐震偽造問題では、大手建設業がそのまま下請けに出し、結果として耐震基準を満たさないマンション、ホテルであった事例は記憶に新しい。このような中、建設手法としてCM(コンストラクション・マネジメント)業務に挑戦する動きも見られる。諸外国では、一般的方法という。研究して取り入れれば新たな領域の可能性はある。

マンションの入居者は自ら管理組合を作り、自分たちで維持管理する必要があった。しかし、管理組合そのものが管理負担を担えないのも現状であり、管理機能を代行する事を業者委託することを認める方向という。この分野にもチャンスがある。

また、建物そのものは改修などしなくても、建物の機能を向上させたいとの需要は大きい。設備工事業からFM(ファシリティ・マネジメント)の分野に進出し、工事業以上の収益を上げている事例等も報じられている。

業界の中にも、まだまだ手がついてない分野もあるのではないだろうか。まず足元を見つめなおすことを提案する。

③ 異分野への展開

1) 近代化が遅れている、あるいは新たな技術がうごめく業界へ

事業展開領域の選択は、近代化の立ち遅れている業界に絞り込めば、新たな業界創造が今後起こるのであるから有望である。因みに「近代化」とは「資本集中」「技術集中」された業界である。既存業界で、今まで保護的政策が取られていた領域は、業界保護の観点から「資本集中」が進んでいない場合が多々ある。建設業から、比較的業界内業者の規模の小さく資本集中が遅れていた焼酎業界に進出し、業界大手になっている事例もある。

新たな技術が開発された事で、新規技術に置き換えて新たな事業領域が生れる場合がある。所謂「技術集中」による市場創造である。直接に参入しなくても、間接的に参入できる場面は携帯電話の販売店など、今までも多々あった。

異分野進出の場合は、業界自体が新たに定義され直そうとしている領域に挑戦することが有益である。業界のルール(規制)の変更、新たな技術が導入される領域である。この場合、業界自体が新規に定義されるのであるから、既存業界を充分研究して、どのようにあるべきか既成

概念にとらわれず果敢に挑戦することが必要である。中途半端での成功は難しい。

2) 例えば農業分野への進出

農業の分野は、従来規制が厳しく近代化が遅れている分野である。近年は農業行政が見直され、規模拡大即ち資本集約した業界を作ろうとする動きがあり、株式会社の農業参入も取りざたされている。農業参入の場合も、昔懐かしい農業を想定したら失敗する。近代的経営手法で、新たな業界を構築する意気込みが必要である。農業は、工業で言えば食品を作るための原料製造基地(部品工場)である。工業の分野では市場を直接にらみ、必要な部品などはジャストインタイムなどサプライチェーンマネジメントが確立されている。また、日々品質の向上、コスト削減が追及されている。農業の分野に参入する場合、工場経営と同じ視点が求められている事を認識する事が必要である。食の安全から農薬の規制が厳しくなっている。一般消費者の購入する食材は、何らかの形で加工されているものが全体の3/4を超えている。事実、スーパーで買ってくる野菜等に土はついていないし、皮もむいてあり調理しやすいように前処理してあるものが大部分である。加工することで実質的な付加価値がついている。単純に農業に参入しても付加価値がとりにくい。どうせならば、消費市場に一步でも近づき、付加価値の取れる事業展開を目指すべきである。

農業といっても畜産の分野は、先進国でしか業界が成立していない。先進国である日本の畜産業界(養鶏を含む)は「資本集約」「技術集約」された近代的業界である。一方、耕種農業においては、今まで農地の制限が大きかったことから、近代化が遅れている分野という。

事業展開では、必ずしも最先端のハイテク技術が有望なわけではない。むしろ、ハイテク領域は競争のスピードが速すぎて、新規事業の成立可能性は厳しくなる。むしろ、確立された技術を元に既存事業を定義しなおすほうが事業成立可能性は大きい。昭和30年代は鹿児島県本土にもサトウキビが栽培され、黒砂糖を製造していた。今再び着目されている。

環境分野でも、炭焼や堆肥製造など古くて新しい分野での成功事例も見られる。

身の回りを見直し、「地域資源」を活用する方向で事業展開されることを提案する。「地域資源」を活用することが、他との差別化の源泉となり、新規参入の障壁となり、独自の競争力ある事業を確立する事につながると考える。

おわりに

1. 調査の意義

この度の調査は、「鹿児島県（以後県と略す）における新分野進出状況と課題」がテーマであったが、県建設業の今後のあり方を探る為に、社団法人鹿児島県建設業協会の協力を得て、県内建設業の新分野進出の動きを調査することにした。建設業界では2003年3月に同様な調査を行っていた為、3年間の変化を見ることがと建設業者の新分野進出への意欲を明らかにすることを目的とした。（以下第1章）

建設業は県の基幹産業であり、中小企業診断協会支部からも4人のアドバイザーを登録しているが、建設業を取り巻く経営環境は厳しくなる一方にも拘わらず相談件数は低調である。また、台風被害や豪雨災害の多い県としては、建設業に頼るところが大きい。

2. アンケート結果の概要（2003年3月との対比）から

(1)回収状況は、2003（03と略す）年3月、会員数1,066、回答数720、回答率67.5%で、2006（06と略す）年10月、会員数943、回答数720で回答率564、回答率59.8%であった。但し、本拠地が県内にない5社を除外し、データは559社である。

(2)新分野進出状況は、03年が進出済み17.8%に対し、06年は24.3%で、ある程度新分野進出が進んでいるように思われる。

(3)「進出していない企業」の新分野進出の意向は、03年の82.1%の内、「進出しようと思わない企業」75.0%、「進出しようと思う企業」は25.0%であったが、06年は71.8%の内、進出しようと思わない企業が40.1%、「進出しようと思う企業」が59.9%で、「進出しようと思わない企業」が多数派から少数派へ移っている。「進出しようと思わない企業」でも、もう暫く模様を見るという回答が多く、意識がかなり変わってきている。

(4)新分野進出企業の概要は、「数」として、鹿児島支部の減と加治木支部の増が目立つ。その結果、加世田支部が鹿児島支部を上回った。

「進出率」で見ると、日置支部が高い。相対的に都市部で低く、郡部で高い感がある。

「規模」を資本金で比べると、資本金5,000万円以上の企業の割合が12.7%から6.6%となっており、1,000万円未満も14.2%から11.0%と減っており、1,000万円以上5,000万円未満の割合は増えている。

「従業員規模」は、10人以内が9.4%から20.6%に増え、101人以上が10.0%から2.2%に減っている。

「進出した業種」は、03年に環境関連が36.7%と圧倒的に多かったが、06年22.1%となり、農林水産業分野がそれを03年7.8%から06年24.3%に増え、追い越した。

「進出へのきっかけ」は、建設業への危機感が、03年34.4%で、06年は36.8%と大差ない。「経営トップの思い」が、03年25.8%から06年31.6%と少し増となり、「経営資源の有効活用」が、03年21.1%から06年14.0%と減っている。

3. 建設業の市場変化（以下第2章）

「我が国の建設投資」は、1990年の85兆4千億円をピークとして下降線が続いている。平成18年度は、50兆6千億円と予想されることで、ピーク時の6割の水準まで低下したことになる。一方、「市場の建設業の就業者数」は、685万人から560万人と約2割の減少に留まっている。

「建設市場の構造的変化と建設業者の置かれた立場」として、公共、民間共、更新需要は拡大するが、従来型の建設市場は漸減していくことになる。既存の建設市場の縮小化が進む中で、急速な経済発展の副産物として、医療、福祉分野に、時代の進化とともに新たな産業分野が創出されている。

また、農林業分野の振興を図ることは、国家的命題であり、重要且つ有望な市場である。建設市場の構造的変化を踏まえ、農林業を含め、新たに創出される市場の担い手として、建設業者が注目されている。

特に地方建設業者は、公共工事の依存度が高いことから、市場構造の変化による再編淘汰は避けられない情勢にある。

4. 中央建設業審議会の指針の概要

建設市場の構造的変化を踏まえて、今後、技術と経営に優れた企業が伸びられる、透明で競争性の高い市場環境の整備を進めていくことが急務であるとして、18年度中央建設業審議会建議の中で、建設業の建設業の目指すべき方向について指針が示されている。

- (1) 多様な入札、契約方式の導入を図る
- (2) 建設業の構造改善を図る
- (3) 不良不適格業者の排除を図る
- (4) 経営力、技術力の強化の為、企業連携の促進を図る
- (5) 元請下請取り引きの適正化を図る

以上指針に示されている通り、国家的課題として建設業界構造改革が推進されること。即ち、中堅、中小建設業者が激変する経営環境に対し安定的成長維持していく為には、新たな付加価値を創出する等、経営革新を図ることが不可欠である。

5. 中小建設業の今後の課題

中小建設業者が専業で生き残っていく為に直面する課題

- (1) 入札契約方式の多様化
- (2) 建設業者の社会的責任の確立
- (3) 情報の促進

全ての建設業者が直面する課題に対応していくことで、競争性、透明性、公平性を確保、促進し、不良不適格者の排除と品質の確保、コストダウンに基づく生産性の向上等を図っていく事が求められている。

6. 制度改革

- (1) 入札制度の改革

県は平成19年度より一般競争入札の対象額を現在の10億円以上から1億円以上に引下げる事が決定している。

- (2) 経営資格審査制度改革

今後、建設業者に求められる用件は、技術と経営に優れた意欲のある専門工事業者である。国や地方行政機関においては、これらの企業が伸びられる環境整備が促進されることになる。

7. 新分野進出について

既存市場の成熟化、縮小化等で従来までの売上を確保出来ない企業の対応策として、新分野への進出が推奨されている。既に新分野進出を計画・実行している建設業者の事例、(財)建設業振興基金構造改善センターが17年度に実施したアンケートの結果から参考資料として抽出したの で検討して欲しい。

- (1) 「新分野に進出に必要な条件」
- (2) 「取り組みの実態について」
- (3) 「事業の進捗状況」
- (4) 「資金の調達的手段」
- (5) 「融資を受けるに必要なこと」
- (6) 「連携先との協力体制構築的手段」
- (7) 「新たな事業の継続について」 必要なこと」
- (8) 「新たな事業と本業とのウエイト」

8. 総括（第2章）

市場の変化、経営の実態等を踏まえ中小建設業者が選択すべき進路に要約される。

第一番目は、本業を強化し、専業で生き残りを賭けることである。

第二番目は新分野、関連分野への進出を図り、兼業により既存市場の縮小分を補完し、また、

状況によっては転業を図る等である。

第三番目は、既存市場への対応、新分野進出いずれも困難な場合における事業清算である。

建設業は、国家の生産活動の一翼を担う主要な産業であり、例え市場が変化しようとして我が国における基幹産業として何等変わることはない位置付けである。一方、市場の成熟化、新しい時代のシステムへ対応出来ず淘汰される業者が増加して行く事も避けられない現実である。日本の建設業は今、談合や非公式な協力関係等、旧来のシステムから決別し、真に社会から信頼される産業として新しい時代のビジネスモデルを構築できるかが問われている。

9. 結言

以上、第1章、第2章の流れから、県の中小建設業の中で、専業で生き残れる業者、売上を新分野進出によって補完できる業者を除いて、何割かは淘汰されることは確実に推測できる。地場の建設業の地域災害に際しては、貢献度大であり、今度の調査を活用して頑張ってもらいたいものである。

一業者の問題としてではなく、地域の問題として、協会、各支部、各地区で真剣に検討し、取組んで欲しい。

第3章では県建設業のアンケート結果を、細かく分析している。第4章では、新分野支出の窓口等を具体的に解説している。第5章ではあらためて提案を纏めた。それぞれ参考にして、是非役立てて欲しいものである。

最後になりましたが、今回の調査研究に多大なご協力を頂いた社団法人鹿児島県建設業協会の方々に深く感謝すると共に、会員の皆様がこの調査結果をいづらかでも役立てて頂けることを期待致します。

鹿児島県の建設業における新分野進出の現状と課題に関するアンケート調査票

1. 企業概要 貴社の事業の概要について下記にご記入をお願い致します。

企業名			代表者			
所在地	〒					
設立	年	月	日	資本金	百万円	従業員 名
ご記入者	部署名/役職					氏名

2. 貴社の業種 (単一回答)

- ①一般土木建築工事業 ②土木工事業 ③建築工事業 ④その他 ()

3. 直前期の売上高 (単一回答)

- ①5000 万円未満 ②5000 万円以上～1 億円未満 ③1 億円以上～3 億円未満 ④3 億円以上～5 億円未満 ⑤5 億円以上～10 億円未満 ⑥10 億円以上～30 億円未満 ⑦30 億円以上～50 億円未満 ⑧50 億円以上～100 億円未満 ⑨100 億円以上

4-1. 売上高のピークはいつでしたか (単一回答)

- ① 20 年以上前 ②20～10 年前 ③10～5 年前 ④5～3 年前 ⑤2 年前 ⑥昨期 ⑦今期

4-2. ピーク時と直近の売上高の比率 (おおよそで結構です)

() %程度 ←売上高がピーク時の半分の場合 50%

4-3. 今後数年間の貴社売上高予測 (単一回答)

- ①年間 10%以上の伸び ②年間数%の伸び ③横這い ④でこぼこ ⑤年間数%ずつ減 ⑥年間 10%以上の減少

4-4. 売上高に占める公共工事の割合 (単一回答)

- ①90%以上 ②70%以上 90%未満 ③50%以上 70%未満 ④30%以上 50%未満 ⑤10%以上 30%未満 ⑥10%未満

5-1. 利益率のピークはいつでしたか (単一回答)

- ① 20 年以上前 ②20～10 年前 ③10～5 年前 ④5～3 年前 ⑤2 年前 ⑥昨期 ⑦今期

5-2. ピーク時と直近の利益率の比率 (赤字の場合はマイナスあり)

() %程度 ←ピーク時の利益率が 10%で直近が 5%の場合 50%

6. 新分野進出について（単一回答）

- ① 既に新分野進出済み→6-1 に進む
- ② これから進出する→6-8 に進む
- ③ 進出するかどうか検討中→6-9 に進む
- ④ 進出しないことを決めている→6-11 に進む

6-1. 新分野に進出した時期（単一回答）

- ① 20年以上前 ②20～10年前 ③10～5年前 ④5～3年前 ⑤2年前 ⑥昨期 ⑦今期

6-2. 新分野進出の結果（単一回答）

- ①既に収益に貢献している ②良い見通し有り ③なかなかうまくいかない ④あと数年やってみないと結論は出ない ⑤撤退検討 ⑥その他（ ）

6-3. 新分野進出の形態（単一回答）

- ①社内部門として自社単独で進出 ②自社 100%子会社として単独進出 ③グループ子会社として進出 ④他社または他人との共同による進出 ⑤その他（ ）

6-4. 新分野進出のきっかけ（単一回答）

- ①経営トップの思い ②建設業への危機感 ③技術、人材、資金など経営資源の有効活用 ④社内での検討結果 ⑤社外からの働きかけ ⑥その他（ ）

6-5. 新分野進出において最も課題となったのは何でしたか（単一回答）

- ①経営方針の決定 ②人材の育成・教育 ③資金の調達 ④顧客の開拓・マーケティング ⑤事業計画の立案 ⑥行政上の手続き ⑦提携先との交渉・確保 ⑧その他（ ）

6-6. 新分野進出事業における人員の増減（単一回答）

- ①新規雇用により人員増 ②新規雇用と従来部門解雇により横這い ③従来部門からの配置転換により横這い ④従来部門からの配置転換と新規雇用があるが人員減 ⑤従来部門からの配置転換であるが人員減 ⑥その他（ ）

6-7. 今後もさらに（新しい）新分野進出を進めますか（単一回答）

- ①積極的に取組む ②場合によっては取組む ③もう十分 ④その他（ ）

→6-10 に進む

6-8. これから進出する理由（単一回答）

- ①現在のままでは先細りなのでやむを得ず ②有望な新分野がある ③技術、人材、資金など経営資源の有効活用 ④社内での検討結果 ⑤社外からの働きかけ ⑥その他（ ）

→6-10 に進む

6-9. 進出するかどうか検討中の不安要素（単一回答）

- ①資金力不足 ②人材不足 ③技術力不足 ④営業力不足 ⑤顧客開拓・マーケティング力不足
⑥他分野知識不足 ⑦連携先が決まらない ⑧決め手に欠ける ⑨その他
()

→6-12に進む

6-10. 進出分野（複数回答—いくつでも）

- ①建設業（28分類）他業種 ②建設業関連業種 ③産業廃棄物業など環境関連 ④農林水産業
⑤小売業 ⑥卸売業 ⑦製造業 ⑧運輸業 ⑨飲食業 ⑩情報・通信業 ⑪ホテル・旅館業 ⑫
不動産業 ⑬健康・福祉分野 ⑭遊技・娯楽業 ⑮その他サービス業 ⑯その他
()

→6-12に進む

6-11. 新分野に進出しない理由（単一回答）

- ①事業清算を考えている ②他社との連携・合併を考えている ③採算が取れそうにない ④連
携先が見つからない ⑤現業を続けられる ⑥もう暫く様子を見る ⑦CALS/EC 対応など制度
改正について行けない ⑧その他 ()

6-12. 新分野進出する場合、何が肝心だと感じていますか（複数回答—5つまで）

- ①経営者の熱意・リーダーシップ ②担当者の見極め ③外部機関・専門家との連携 ④従業員
の意識改革 ⑤資金力・金融機関の協力 ⑥社内体制の整備・人材育成 ⑦マーケティング力
⑧技術力・開発力 ⑨本業から逸脱しない ⑩本業にこだわらない ⑪本業との相乗効果 ⑫公
的支援策の充実 ⑬その他 ()

6-13. 他業者と連携する場合、何が必要と思われますか（複数回答—3つまで）

- ①相互理解・共通の価値観 ②専門的知識 ③熱意・情熱 ④有能な人材 ⑤情報収集・分析力
⑥資金力・金融機関の協力 ⑦公的支援策の充実 ⑧その他 ()

6-14. 新分野進出へ進出するとしたら、資金調達はどうしますか（複数回答—いくつでも）

- ①自己資金 ②民間金融機関の融資 ③制度資金の融資 ④連携先企業からの融資 ⑤社債・私
募債の発行 ⑥社長・知人からの借り入れ ⑦その他 ()

6-15. 新分野進出はどの程度まで進むと考えますか（単一回答）

- ①売上高比1割以下 ②売上高比3割程度 ③売上高比5割程度（本業と同程度） ④本業を逆
転 ⑤新分野が7割以上になる ⑥その他 ()

添付資料：アンケート調査票

7. 貴社にとって現在優先度の高い課題は何ですか（複数回答－上位5つまで）

- ①有能な人材の確保 ②同業者とのネットワーク ③異業者とのネットワーク ④行政や大学との連携 ⑤営業力の補強・販路開拓 ⑥法律・規制措置への対応 ⑦品質管理・コスト管理など業務プロセスの改善 ⑧資金調達力 ⑨技術力・開発力の強化 ⑩機械・設備力の増強 ⑪同業他社との差別化 ⑫マーケティング力の強化 ⑬ITの活用・IT人材の確保 ⑭事業承継問題 ⑮その他（ ）

8. 貴社の経営トップの年齢（単一回答）

- ①20代 ②30代 ③40代 ④50代 ⑤60代 ⑥70代 ⑦80代 ⑧その他（ ）

9. 経営革新支援制度、新連携支援制度等、公的支援制度の活用（単一回答）

- ①既に制度を活用している ②申請を計画している ③活用する意思はない ④制度について知らない ⑤その他（ ）

10-1. ISOの取得について（単一回答）

- ①既に取得している ②取得する計画である ③取得する計画はない ④その他（ ）

10-2. ISOを取得しない理由（単一回答）

- ①効果が期待できない ②費用がかかる ③人材等、組織体制の不足 ④関心がない ⑤その他（ ）

11. ワンストップサービスセンターの経営相談事業（単一回答）

- ①知らなかったが利用は考えていない ②知らなかったので今後利用したい ③知っているが利用したことがない ④利用したことがあるが役に立たなかった ⑤利用して役に立った ⑥その他（ ）

12. 建設業の新分野進出および当アンケートについてご意見があれば自由にご記入下さい。

--

ご協力ありがとうございました。