

---

---

## 第 1 章 北海道の建設業の現状と行政のこれまでの取り組み

---

---

### 1 . 北海道の建設業の現状

#### (1) 経済・雇用面からの考察

##### (建設投資)

北海道における公共、民間を合わせた平成 1 5 年度の建設投資 3 兆 2 , 8 4 8 億円は、ピーク時である平成 5 年度の 4 兆 8 , 4 8 6 億円と比較して約 3 2 . 3 % 減少しています。

また、公共投資で見た場合、平成 1 5 年度の公共投資 2 兆 2 9 億円は、ピーク時である平成 1 1 年度の 3 兆 1 3 0 億円と比較して約 3 3 . 5 % 減少しておりますが、公共構成比は 6 0 % 台と未だ高水準を維持し、全国の 4 0 % 台と比較して公共依存度が極めて高い状況にあります。

今後、国や地方公共団体の財政状況の悪化に伴い、公共投資の一層の縮減が避けられないため、本道の建設業を取り巻く経営環境はさらに厳しさを増すことが予想されます。

##### (建設業許可業者数)

北海道における平成 1 5 年度の建設業許可業者数 2 4 , 6 5 6 社は、建設投資のピーク時である平成 5 年度の 2 4 , 1 7 4 社と比較して約 2 % 増加しており、許可業者数がピーク時である平成 1 1 年度 2 6 , 0 7 6 社と比較すると、約 5 . 4 % の減少にとどまっています。

こうしたことから、建設投資との間に需給ギャップが生じ、建設業は供給過剰状況にあります。

また、許可業者のうち、経営事項審査を受けている業者数を見ると、北海道は全国と比較して 1 0 ポイント程度上回っており、公共投資が減少する中であっても未だ公共工事の受注に意欲を示している建設業者が多い状況にあり、今後、企

業間の競争激化により、淘汰、再編が進むものと思われれます。

#### (建設業就業者数)

北海道における平成15年の建設業就業者数30万人は、建設投資のピーク時である平成5年の33万人と比較して約9.1%減少しており、許可業者数のピークである平成7年から9年までの35万人と比較して、約14.3%減少しています。

建設業就業者数についても、許可業者数と同様に建設投資と比較して減少率は低くなっていますが、これは

- ・ 経営者は地域の経済や雇用への影響を考えて、極力失業者を出さない努力をしている
- ・ 雇用者自身も他の産業に移動するにあたって、必要な技術力などを持ち合わせていない場合が多いことや他産業と比較して賃金が高いことから労働移動性が低い

などが要因として考えられます。

しかし、建設業の就業者一人あたりの付加価値額は年々減少しており、今後、経営の一層の合理化が進むことで、常用労働者についても就業機会が失われるなど、厳しい雇用環境が予想されます。

また、産業別季節労働者の割合を見ると、積雪寒冷という気象条件もあり建設業就業者に占める割合は65%前後と全国と比較して高い割合となっています。

さらに、建設業就業者の約16.7%が60才以上と、建設業は他の産業と比較して高齢化が進んでおり、高齢者対策については、建設業の枠組みの中だけではなく、広く労働・福祉政策の観点から総合的に考える必要があります。

#### (企業利益率)

企業利益率は、毎年低下をしてきており、主要な産業の中でも最低クラスに位置しています。

また、企業間にあって経営規模に関係なく利益率のバラツキが生じていますが、今後、経営が安定している企業の中でも、利益率が低下する企業が増えてくるも

のと予想されます。

このような状況の中、企業が生き残りを図るためには、これまでの高度成長期の右肩上がりを想定した完成工事高に重きを置いた経営手法から、組織の管理能力や業務処理能力、コスト管理能力の向上など、経営内部の改革を進め、企業利益の向上に重点を置いた新しい経営手法に切り替える必要があります。

特に、建設業は製造業と異なり、大量に生産した商品を販売するのではなく、発注者から注文を受けて生産活動に入る受注産業の典型となっているため、原価管理に対する意識が他産業と比較して希薄になりがちなため、建設現場において適正な利益を確保する上で、原価管理が重要となります。

## (2)建設産業の特性からの考察

建設業は生産活動において、非常に裾野の広い横のネットワークを形成し、経済波及効果は1.85倍と他産業と比較して高く、地域にとっては、依然、経済と雇用を支える重要な産業となっています。

また、建設業は一般的に外注率が50%を超えていると言われており、いわゆる重層下請構造といった縦のネットワークが形成されています。

しかし、これらの業者間においては、工事原価を賄えないような発注や指し値発注が行われていると言われており、適正な契約関係を保持し、生産システムの健全化を図っていく必要があります。

また、公共依存度の極めて高い北海道にあっては、多くの企業が元請を目指していますが、特にC・Dランクの受注環境は厳しく、会社をスリム化し、技術力とネットワークを活かし、専門工事業で頑張っていこうという選択も必要と思われます。

## (3)建設業の地域特性からの考察

北海道の建設業は、他府県と比較し公共事業への依存度が極めて高いため、急激な公共投資の縮減は、経営環境に大きな影響を与えています。

北海道の社会資本整備は、高速道路など一部を除き、一定の水準に達しているものもあり、今後、人口減少や少子・高齢化などによる投資余力の減少を踏まえ、

より一層、効果的、効率的な整備を進める必要があるため、今後、大型新規事業においては重点化が進み、地域経済の均衡を維持する政策は難しくなるものと思われます。

一方、これまで膨大にストックされた、社会資本に対する維持・補修の増加が見込まれますので、地方の建設業は新たなメンテナンス技術の開発などに取り組む必要があります。

## 2 . 時代の変化に対応した企業のあり方

建設業を取り巻く厳しい経営環境の中、企業が生き残りを図るためには、時代の変化に的確に対応する必要があります。

(財)建設経済研究所が実施した全国の企業を対象としたサンプル調査によると、企業が抱える共通の課題として、

- ・ 不明確な経営方針と経営者のリーダーシップの欠如
- ・ 業務体系やルールの整備の遅れからくる仕組みの欠如
- ・ 社員の専門能力育成の怠り
- ・ モチベーションの低い組織

などが挙げられ、厳しい競争に耐え抜いていくうえでの経営体質の脆弱さが指摘されています。

特に、生産活動の原点である建設現場においては、現場代理人など個人による請負的管理になっているものが見られ、工程管理、品質管理、安全管理、原価管理をはじめ、工事情報がノウハウとして十分に蓄積されていません。

このため、未だに市場拡大を前提とした体質から脱却しきれず、このことは、建設部が実施したアンケート調査の中でも、「企画力、営業力、技術力の強化が重要課題」であるとする多くの経営者の問題意識にも表れています。

今後の建設業は、急速に変化する市場の動向に的確に対応するため、地域住民へのサービス向上の視点からも地域のニーズを的確に把握し、明確な経営方針を有する企業が成長していくものと考えます。

そのためには、

- ・ 全社的なシステムの見直しを行い、時間を重視したコスト管理に取り組む企業
- ・ 企画・営業力を強化し、新しいビジネスモデルに挑戦する企業
- ・ 互いの優位性で補強し合うなど、個別企業の枠を超えて連携しあう企業
- ・ 技術力を向上させ、社会的な信頼を高めていく企業

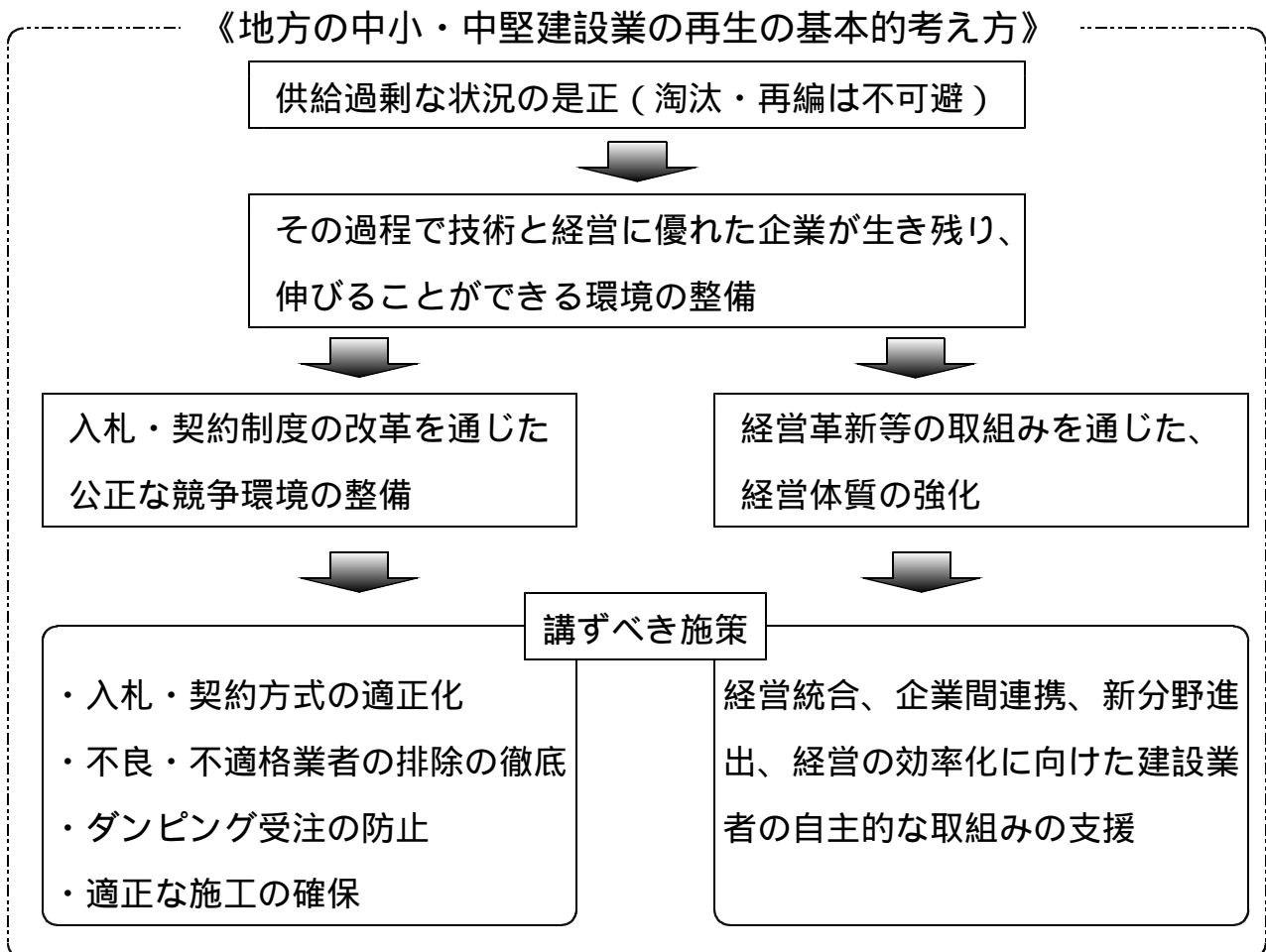
など、経営目標の達成に向けて、経営者のリーダーシップのもと社員のモチベーションを高め、技術と経営に優れた企業づくりに取り組む必要があります。

### 3 . 地方の中小・中堅建設業の再生に向けた国の取り組み

建設業は、建設投資の急激な縮小により供給過剰状況となる中、受注の減少、利益率の低下など、厳しい経営環境に直面していますが、大手・準大手のゼネコンでは、経営の合理化などを通じて市場規模の縮小に応じたスリム化を達成しており、今後は、地方の中小・中堅建設業の再生に向けた技術と経営に優れた企業づくりが焦点となっています。

このため、国においては、公正な競争環境を整備するため、入札・契約方式の適正化、不良・不適格業者の排除の徹底、ダンピング受注の防止などの施策を進めています。

また、企業の経営体質の強化を図るため、経営統合や企業間連携を促進するとともに、国や道などの関係行政機関などからなる「建設産業再生協議会」を設け、企業の新分野進出を支援するなどの取り組みを進めています。



#### 4 . 北海道の建設業の再生に向けた道の取り組み

道では、公共投資の縮減などによる建設業への影響を最小限に抑えるため、これまで企業の経営体質強化や新分野進出・経営の多角化、人材育成などを柱とした建設業のソフトランディング対策に取り組んでいます。

##### (1) 経営体質の強化に対する支援

厳しい経営環境の中、企業が本業で生き残りを図るため、経営戦略事例などの情報提供、中小企業診断士による財務改善や経営戦略指導、経営管理者や技術者を対象とした講座の開設などにより、経営体質の強化に向けた取り組みを支援しています。

##### (2) 合併・連携に対する支援

企業の経営基盤を強化するためには、技術力や営業力などを相互に補完することも、重要な企業戦略の一つとなっています。

このため、合併事例などの情報提供、上位等級への格付けなどの優遇措置により、合併・連携に向けた取り組みを支援しています。

##### (3) 新分野進出・経営の多角化に対する支援

建設業は、これまで培ってきた技術力やノウハウをはじめ、機械・器具、土地・建物、人的ネットワークなど様々な経営資源を有しています。

公共事業の縮減が避けられない中、こうした経営資源を有効に活用し、リフォームや環境リサイクルといった建設業との関わりが深い分野や福祉など今後成長が見込まれる分野、さらには農業など新たな分野に挑戦することも重要となっています。

このため、新分野進出事例などの情報提供やアドバイザーの派遣、助成、融資などにより新分野進出に向けた企業活動を支援しています。