

「県内建設業の構造改革について」

(要旨)

建設業界は、財政構造改革に伴う公共工事削減により市場が縮小し、事業者数とのバランスが崩れ、経営環境がかつてない厳しいものとなっている。本県では、沖縄振興策関連のプロジェクトが進められているが、建設投資額は全国と同様に減少が続いている。本県の建設投資額は、1993年度(8,296億円)をピークに減少傾向に転じ、2005年度の建設投資額は5,400億円で、1993年度の約65%の水準まで減少する見通しである。

復帰後、増加基調を辿ってきた建設業の許可業者数は、1999年度末(5,640業者)をピークに2004年度末現在5,521業者と減少しているものの建設投資額の減少テンポに比べると緩やかなものにとどまっている。一方、建設業の就業者数は、本県の全産業の就業者数が増加基調を続けている中で、1997年(約7万9,000人)をピークにその後、概ね横ばいで推移し、2003~2004年にかけて減少傾向がみられる(2004年:約7万3,000人)。

建設業の倒産状況は、2001年以降、年間50件台で概ね横ばいで推移しているが、全産業に占める構成比は上昇傾向にあり、全産業の中で建設業を取り巻く環境が相対的に厳しくなっている。建設業を業種別でみると、1999年度以降は土木関連のウエートが高まっている。さらに、原因別でみると受注不振による倒産の構成比が上昇してきている。

建設市場の環境変化をみると、高齢社会や人口減少社会の到来に伴う財政面からの制約や市町村合併の進展による発注工事量の減少および社会資本ストックの整備状況等を勘案すると、公共投資の予算総額は今後とも抑制基調が続く、また、維持・補修工事のウエートが高まってくる。民間投資では、本県は将来人口推計によると2025年頃までは増加傾向が続くと見込まれており、沖縄人気による県外からの移住者の増加なども勘案すると、住宅需要は底堅く推移すると見込まれるが、所得面からの制約などにより、引き続き貸家を中心とした建設投資が予想される。非居住用の建設投資は、観光関連や情報通信関連、福祉関連施設等が引き続き堅調に推移すると見込まれるが、総じてみると横ばいで推移し、今後は維持・更新投資のウエートが高まってくる。

2005年度の沖縄における公共工事の減少(約270億円)が建設業や県経済全体に及ぼす影響について、県の産業連関表を用いて試算してみると、全産業で生産額が約475億円減少する試算結果となった。建設業部門では約272億円の減少となり、建設業以外の産業部門では約202億円の減少となる。名目経済成長率は約0.7%低下し、就業者については、建設業部門で約2,200人の減少、全産業では約4,100人の減少となり、本県の失業率は概ね0.6%上昇することになる。

建設業の環境変化に対する意識調査として、当室が事業者を実施したアンケート調査結果をみると、今後5年間の公共工事について8割強の事業者が減少を見込み、公共・民間部門を合わせた建設市場についても6割強の事業者が減少を見込んでいるにもかかわらず、自社の受注見通しや利益水準については7割強の事業者が現状維持または拡大を見込んでいる。また、別の建設業関連分野および建設業以外の新分野への取組みについては、既に取組んでいる事業者と具体的に計画している事業者の合計が各々25%、17%

にとどまっております、特に公共工事主体の事業者ではより低い割合となるなど建設業を取り巻く構造変化に対する危機意識や取組み状況は、総じてみると弱いように窺われる。建設業が本業の経営体質を強化するための課題としては、建設市場の質的变化と自社の経営資源を十分検討した上で、不採算部門からの撤退・縮小と成長性の高い分野へのシフトを進めていく経営戦略の再構築、既存顧客へのアフターケアや提案型営業、得意分野での差別化などによる営業力の強化、産学官連携や公的支援制度、外部研修などを活用し、提案型営業や公共工物品確法、有望分野進出等に対応できるような技術開発力の強化、現場まで含めた全社的な原価管理、工程管理、労務管理の徹底によるコスト管理体制の構築、ITの積極的活用による経営効率化の推進などが挙げられる。別の建設業関連分野および建設業以外の新分野への進出事例としては、需要の拡大が見込めるリフォーム・リニューアル事業やローコスト住宅、提案型住宅、屋上緑化、新技術開発などの建設業関連分野、廃棄物処理事業や建設廃棄物の再資源化などが義務付けられ、今後とも環境保全の動きからビジネスチャンスが拡大すると見込まれる環境・リサイクル分野、2000年度の介護保険制度の導入に伴い民間企業の参入が可能になり、土地造成や施設建築・改修等、本業の技術も生かされる介護・福祉分野、高齢化や後継者不足が深刻化していることや健康志向、食の安全への関心の高まり、観光と連携したアグリツーリズムなど、市場の広がりが期待できる農林水産・健康食品分野、沖縄人気の中で住宅建設等の需要が期待できる県外からの移住関連分野などがある。別の建設業関連分野や建設業以外の新分野に進出した企業を取材したところ、経営者が早い段階で公共工事依存からの脱却を決断し、民間部門で利益を出せるような事業の展開や経営体質の強化を図っている企業が多くみられた。こうした企業は、県外・海外視察や各種セミナーへ積極的に参加し、顧客ニーズや市場調査に基づき、自社の経営資源を検討し、企業体力があるうちに外部人脈も積極的に活用しながら新規事業を手掛けたところが概ね共通点としてみられた。また、「隙間市場(ニッチ分野)」で独自の差別化を図り、本業を補完する安定的な収益部門に位置づけている企業もみられた。国は、建設業に対する施策として、(i)入札・契約制度の改革による不良・不適格業者の排除の徹底、(ii)分業・外注による経営効率化、資機材調達や積算・設計等における企業間連携、合併や協業組合設立等の経営統合、(iii)これまで培ってきた技術とノウハウを活かした農業・福祉・環境等の新分野への進出等による経営革新を促している。新分野進出では、5省連携によるワンストップサービスセンターの窓口を設け、雇用対策では、建設労働者の派遣を限定的に解禁し、建設労働者の雇用の流動化を促す事業を始める。沖縄県では、2005年度重点施策の中で建設業の新分野進出や構造改善について言及しているものの、建設業に特化したより具体的な施策の策定や取組みには至っていない状況である。他県の施策においては、縮小・撤退を選択する建設企業に対する雇用対策を用意するなどより踏み込んだ事例もみられる。三位一体改革の本格化による補助事業の削減が見込まれる中で、雇用のセーフティネットの整備や成長が見込める有望な分野への労働力移動、さらには縮小・撤退企業に対する支援策も含めた雇用対策が、建設業の再生に向けて喫緊に取組まなければならない課題である。

(目次)

1. はじめに
2. 建設市場と建設業界の動向
 - (1) 建設市場の動向
 - (2) 建設許可業者の動向
 - (3) 建設業の就業者数の動向
 - (4) 建設業の倒産状況
 - (5) 建設市場の環境変化
3. 公共工事の減少が県経済へ及ぼす影響
4. 構造変化への対応
 - (1) 建設業を取り巻く環境変化に対する事業者の意識調査
 - (2) 経営体質の強化
5. 建設業関連分野および建設業以外の新分野への進出
 - (1) 建設業関連分野
 - (2) 環境・リサイクル分野
 - (3) 介護・福祉分野
 - (4) 農林水産・健康食品分野
 - (5) その他(移住関連分野)
6. 建設業に対する施策について
 - (1) 国の施策
 - (2) 沖縄県および他県の施策
7. おわりに

1. はじめに

建設業界は、財政構造改革に伴う公共工事の削減により建設市場規模が縮小する中で、事業者数との需給バランスが崩れ、その取り巻く環境は全国的にかつてない厳しいものとなっている。本県においては、沖縄振興策による主要プロジェクトがいくつか進められているものの、近年の建設投資額は全国と同様に減少が続いており、今後は高齢社会の進展に伴う財政負担の増加や人口減少社会の到来などを背景に、公共部門を中心に建設投資額の抑制基調が続くことが予想される。

こうした中、復帰後、建設投資額の拡大に伴い増加してきた県内の建設業者数は、建設投資額が1993年度(8,296億円)にピークをつけた後、許可業者ベースで1999年度末(5,640業者)をピークに減少または頭打ち傾向に転じたものの、建設投資額の減少度合いに比べると高止まりしている。

この建設市場規模と建設事業者数の需給バランスが崩れた状態が続くと受注競争や価格競争の激化から現在の事業者数のままでは生き残っていくことが難しくなり、淘汰される企業が増加し、失業者の増大や信用不安など、県経済にとっても大きな影響を及ぼすことが懸念される。行政側においても、公共工事の削減を受け、国が地方建設業の新分野進出の支援事業をスタートさせ、県もまた本格的な取組みには至っていないものの、建設業の構造改善を支援することを2005年度の重点施策に盛り込むなど、産業政策上の大きな課題となっている。

そこで、本レポートでは、建設業界を取り巻く環境変化や公共工事の減少が県経済に及ぼす影響および環境変化や構造改革に対する県内事業者の現状認識や将来展望などをみた上で、市場規模が縮小する中での既存事業における経営体質の強化や新分野事業の取組み事例等について調査し、建設業が今後取組むべき方向性や関係機関の支援策のあり方等について検討してみた。

2．建設市場と建設業界の動向

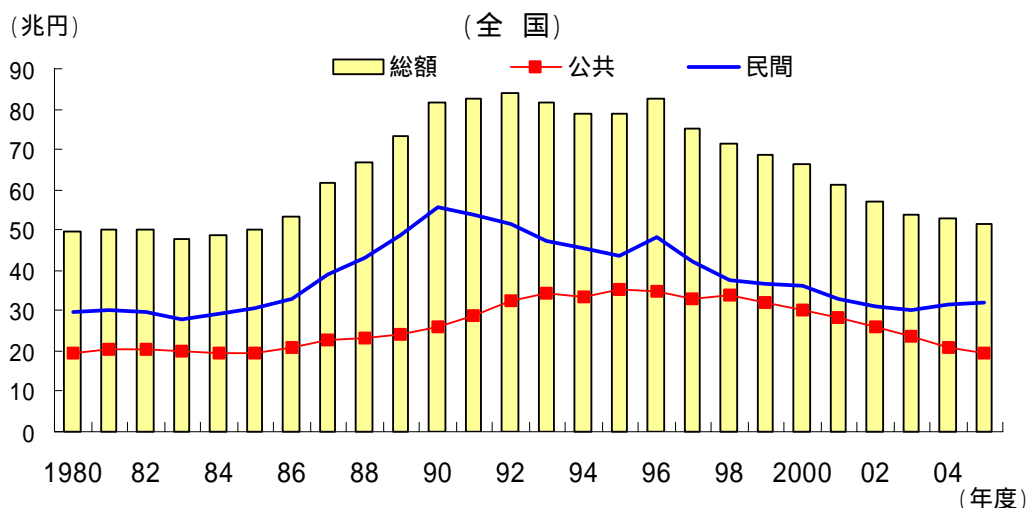
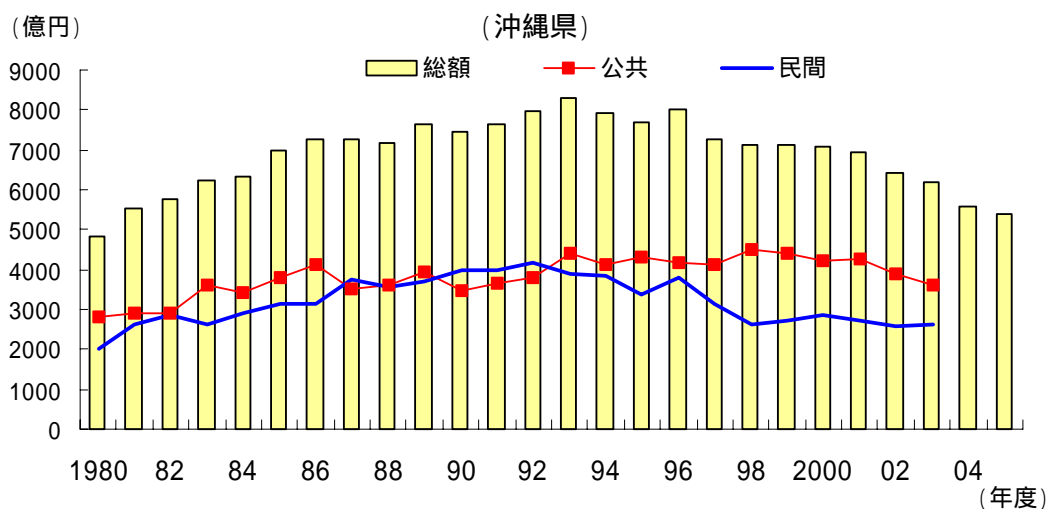
(1) 建設市場の動向

本県の公共部門と民間部門を合わせた建設投資額(出来高ベース)は、1980年代以降、1990年代前半まで長期に亘って増加基調が続いたが、1993年度(8,296億円)をピークに、その後、消費税率引き上げ前の駆け込み需要がみられた1996年度を除き、2000年度までは概ね7000億円台の水準で推移した(図表1)。しかし、2002年度以降は、公共工事の削減が本格化したことに伴い減少傾向に転じ、2005年度の建設投資額は5,400億円で、ピークとなった1993年度の約65%の水準まで減少する見通しである。

一方、全国ベースでは、1997年度から一貫して減少基調が続いており、2005年度の建設投資額は51兆3,300億円で、ピークとなった1992年度(83兆9,700億円)の約61%の水準まで減少する見通しであり、減少テンポは本県を上回っている。

また、本県の建設市場の推移を公共、民間部門の建設投資額の動向でみると、1980年代前半の増加は、主に復帰後の振興策の推進に伴い公共部門が牽引しており、ウエートも公共部門が民間部門を上回っている。しかし、バブル経済の期間を挟む1980年代後半から1992年度にかけては、県内において卸商業団地や大型ホテル、大型スーパー、分譲マンションなど、民間部門の建設投資が相次ぎ、同期間の公共部門と民間部門のウエートも拮抗した。そして、建設投資額がピークとなった1993年度以降についてみると、民間部門は、消費税率引き上げ前の駆け込み需要で増加した1996年度を除くと1998年度まで減少傾向が続き、1999年度以降は概ね横ばいで推移している。一方、公共部門はバブル崩壊後の相次ぐ景気対策や2000年サミットの関連工事などが下支えしたことから、2001年度頃までは概ね高水準を持続したが、2002年度以降は財政構造改革の影響を受け、減少基調に転じている。この間、公共部門のウエートは民間部門のウエートを再び上回ったものの、近年の公共投資の減少基調を映じて、民間部門と公共部門のウエートの差は徐々に縮小してきている。

(図表 1) 建設投資額と公共・民間別建設投資額の推移



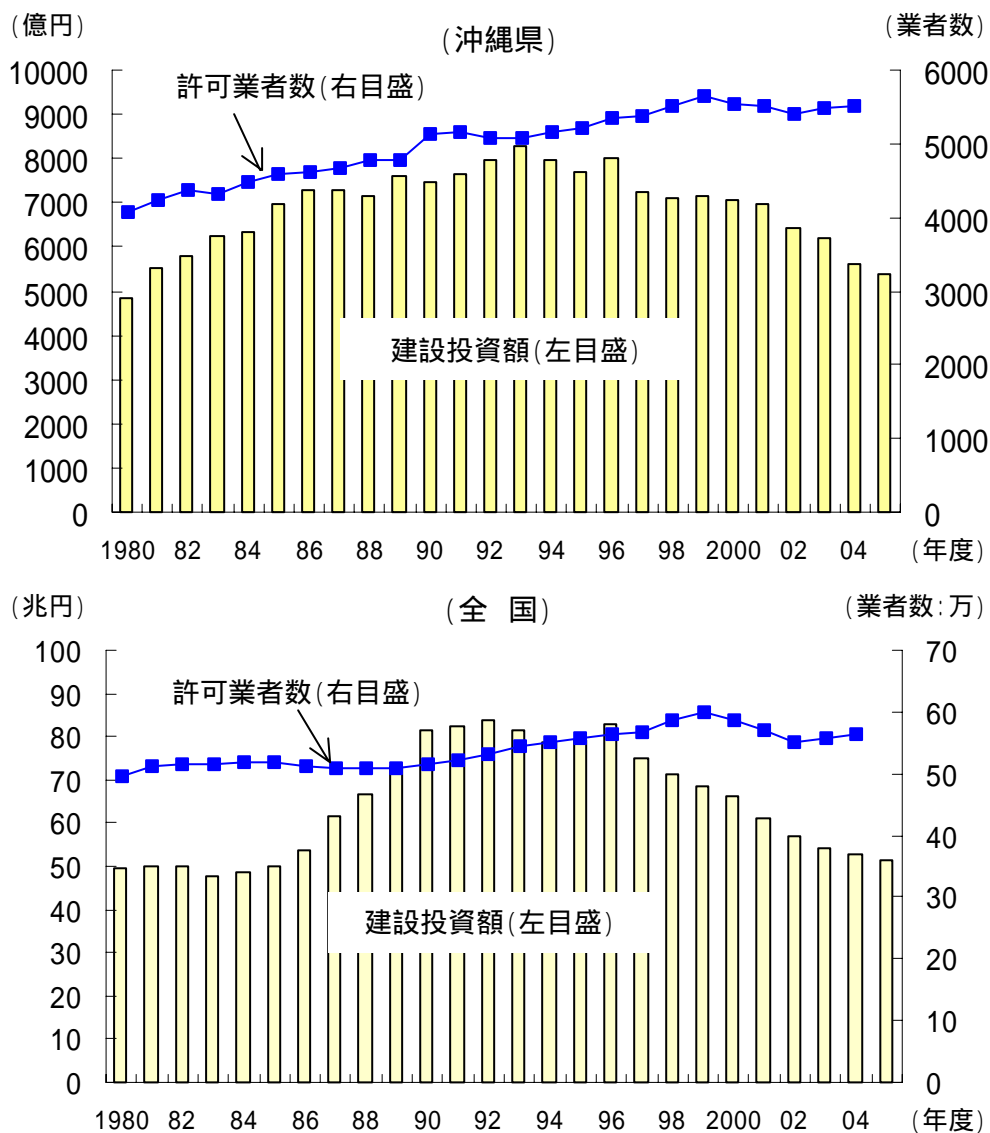
(注) 建設投資額の2003～2004年度は見込み、2005年度は見通し。沖縄県の2003年度の公共・民間建設投資額は建設総合統計より当室にて推計。2004～2005年度は不詳。
 (資料) 国土交通省「建設投資見通し」、「建設総合統計」

(2) 建設許可業者の動向

建設業の許可業者数(注1)は、復帰後、増加基調を辿ってきたが、1999年度末(5,640業者)にピークとなり、2000年度末以降は2002年度末まで減少し、その後、2003年度末と2004年度末は再び増加している(図表2)。しかし、2003～2004年度の増加は、1994年施行の建設業法改正による特殊要因も影響しているとみられ、実態としては減少または頭打ち傾向となっている可能性もある(注2)。

本県における許可業者数は、2004年度末現在5,521業者で、うち大臣許可業者数は11業者(前年度末比2業者減)となっており、島嶼県であることが影響して全体の0.2%を占めているに過ぎない(全国ベースでは1.9%)。また、資本金別でみると、5000万円以上の業者数は108業者で前年度より1業者の増加にとどまり、個人業者(1,583業者)も全体に占める構成比でみると28.7%と前年度(28.6%)とほぼ同水準になっている。

(図表2) 建設投資額と許可業者数の推移



(注) 建設投資額の2003～2004年度は見込み、2005年度は見通し。
許可業者数は年度末。

(資料) 国土交通省「建設投資見通し」、「建設統計月報」、沖縄県「土木建築部要覧」

建設投資額が、1993年度をピークに減少基調を辿っていく中で、許可業者数も前述のように2000年度以降、減少または頭打ち傾向に転じており、建設投資額の減少傾向がその要因となっているとみられるが、この許可業者数の減少度合いは建設投資額の減少テンポに比べると緩やかなものにとどまっており、受注環境は年々厳しくなっている。

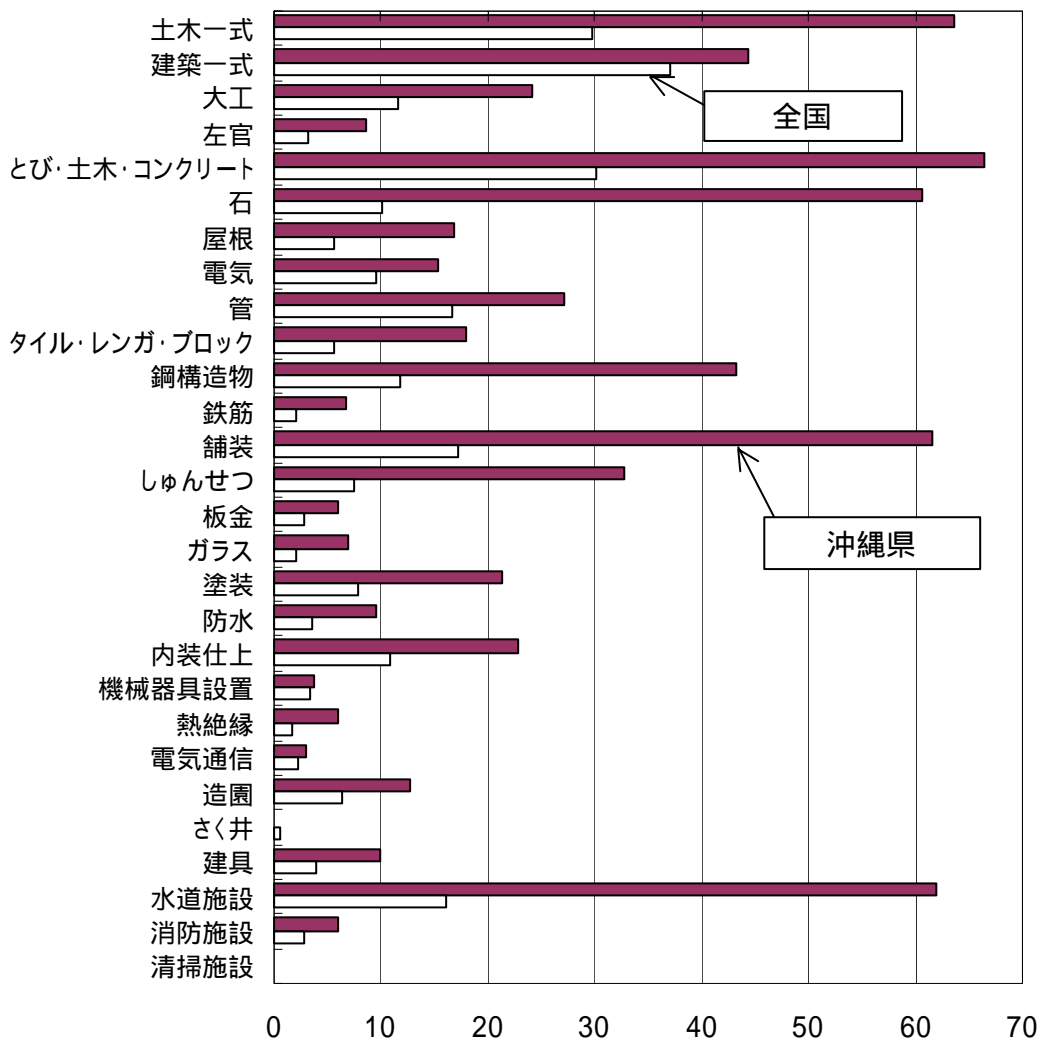
(注1) 軽微な工事を除き、建設業を営むものは28の業種ごとに営業許可を受ける必要があり、また、複数の都道府県に営業所を設ける場合は国土交通大臣の許可を、一つの都道府県のみで営業所を設ける場合は知事の許可を受ける必要がある。

(注2) 建設業法では、許可業者が廃業しても廃業届けを提出しない場合には許可更新期に許可をまとめて失効させる処理を行っているが、建設業法改正(1994年12月施行)により

許可の有効期間が3年から5年に延長されたことから、法改正以前の許可業者がいずれも更新期を迎えない2年間の期間が改正後周期的に生じることになった（ただし、申請日が法改正以前で許可日が改正後であった業者を除く）。2003～2004年度はこの期間に該当しており、法改正以前の許可業者で廃業届を提出せずに廃業した業者の許可の失効処理が行われないため、同期間は統計上の業者数が実態より多くなる可能性がある。

許可業者を取得業種別でみると、本県の場合、「土木一式工事」や「とび・土木・コンクリート工事」、「石工事」、「舗装工事」、「水道施設工事」など土木関連の業種の許可を取得している業者が各々6割以上となっており、1業者が複数業種の許可を取得しているケースが多い（図表3、図表4）。全国は「建築一式工事」を取得している業者が4割弱で最も多く、次いで「土木一式工事」でも3割と全体の半数以下になっていることとは対照的である。

（図表3）業種別取得業者数の構成比（2005年3月末）



（注）複数業種の取得があるため、構成比の合計は100%を超える。 (%)
 （資料）国土交通省「建設統計月報」、沖縄県「土木建築部要覧」

(図表4) 業種別および取得業種数別の大員・知事許可業者数(全国、沖縄県)

	実 数						増 減 数				
	全 国			沖 縄			全 国		沖 縄		
	91年3月末	00年3月末	05年3月末	91年3月末	00年3月末	05年3月末	91	00	00	05年	
1 土 木 一 式	134,988	167,891	167,896	2,679	3,380	3,516	32,903	5	701	136	
2 建 築 一 式	207,171	226,778	208,833	2,084	2,306	2,444	19,607	17,945	222	138	
3 大 工	52,118	64,368	65,555	828	1,164	1,329	12,250	1,187	336	165	
4 左 官	12,660	16,159	17,888	121	297	475	3,499	1,729	176	178	
5 とび・土木・コンクリート	115,477	160,496	169,589	2,719	3,524	3,664	45,019	9,093	805	140	
6 石	28,986	47,476	56,347	2,414	3,182	3,350	18,490	8,871	768	168	
7 屋 根	19,117	27,458	31,839	508	751	930	8,341	4,381	243	179	
8 電 気	40,184	53,743	53,849	654	792	848	13,559	106	138	56	
9 管	67,121	88,534	93,527	934	1,120	1,502	21,413	4,993	186	382	
10 タイル・レンガ・ブロック	19,755	27,919	31,164	559	813	996	8,164	3,245	254	183	
11 鋼 構 造 物	33,052	56,855	66,398	503	1,818	2,385	23,803	9,543	1,315	567	
12 鉄 筋 装	6,134	9,960	11,900	97	236	373	3,826	1,940	139	137	
13 舗 装	59,358	87,752	97,199	2,542	3,273	3,403	28,394	9,447	731	130	
14 し ゅ ん せ つ	18,755	33,700	42,226	524	1,261	1,808	14,945	8,526	737	547	
15 板 金	8,522	13,149	15,739	52	179	331	4,627	2,590	127	152	
16 カ ラ ス	5,763	8,980	11,249	99	228	381	3,217	2,269	129	153	
17 塗 装	23,327	36,896	44,334	350	797	1,176	13,569	7,438	447	379	
18 防 水	7,397	14,977	19,655	108	323	529	7,580	4,678	215	206	
19 内 装 仕 上	39,920	57,026	61,192	775	1,109	1,264	17,106	4,166	334	155	
20 機 械 器 具 設 置	13,858	18,050	18,762	104	170	206	4,192	712	66	36	
21 熱 絶 縁	3,615	6,794	9,141	54	185	332	3,179	2,347	131	147	
22 電 気 通 信	7,914	10,847	12,359	85	124	162	2,933	1,512	39	38	
23 造 園	27,106	35,033	35,966	421	571	707	7,927	933	150	136	
24 さ く 井	3,054	3,414	3,284	7	7	11	360	130	0	4	
25 建 具	15,420	20,673	22,314	218	385	552	5,253	1,641	167	167	
26 水 道 施 設	53,869	80,592	90,326	2,574	3,297	3,425	26,723	9,734	723	128	
27 消 防 施 設	13,700	16,013	15,827	324	329	328	2,313	186	5	1	
28 清 掃 施 設	866	806	739	13	13	12	60	67	0	1	
合 計	1,039,207	1,392,339	1,475,094	22,350	31,634	36,439	353,132	82,755	9,284	4,805	
取 得 業 種 数 別 業 者 数	1業種	308,257	339,732	299,152	1,771	1,551	1,331	31,475	40,580	220	220
	2業種	100,591	110,645	99,788	454	397	352	10,054	10,857	57	45
	3業種	36,327	43,448	41,767	119	95	88	7,121	1,681	24	7
	4業種	21,229	27,468	27,303	75	86	73	6,239	165	11	13
	5業種	17,130	23,368	24,506	732	529	377	6,238	1,138	203	152
	6業種	12,832	16,824	17,587	788	720	541	3,992	763	68	179
	7業種	7,244	13,241	15,684	501	722	646	5,997	2,443	221	76
	8業種	3,885	8,979	12,069	222	473	553	5,094	3,090	251	80
	9業種	2,057	4,867	6,745	106	271	377	2,810	1,878	165	106
	10業種	1,444	2,823	4,047	141	191	274	1,379	1,224	50	83
	11業種	1,395	2,023	2,641	95	151	182	628	618	56	31
	12業種	1,179	2,209	2,906	49	136	177	1,030	697	87	41
	13業種	624	1,317	1,759	29	73	105	693	442	44	32
	14業種	382	765	1,062	9	50	72	383	297	41	22
	15業種	201	488	687	13	30	43	287	199	17	13
	16業種	168	678	1,222	8	28	32	510	544	20	4
	17業種	81	252	405	8	16	23	171	153	8	7
	18業種	55	263	421	1	22	35	208	158	21	13
	19業種	60	272	468	6	35	47	212	196	29	12
	20業種	131	575	1,047	4	34	80	444	472	30	46
	21業種	59	305	613	4	12	53	246	308	8	41
	22業種	73	286	539	4	14	36	213	253	10	22
	23業種	22	92	156	0	2	16	70	64	2	14
	24業種	6	28	49	0	1	6	22	21	1	5
	25業種	3	14	18	0	1	1	11	4	1	0
	26業種	2	10	12	0	0	1	8	2	0	1
	27業種	1	5	5	0	0	0	4	0	0	0
	28業種	2	3	3	0	0	0	1	0	0	0
一 般 建 設 業	499,103	577,709	539,212	5,053	5,394	5,256	78,606	38,497	341	138	
特 定 建 設 業	34,618	50,141	51,176	412	1,006	1,162	15,523	1,035	594	156	
合 計	533,721	627,850	590,388	5,465	6,400	6,418	94,129	37,462	935	18	
純 計	515,440	600,980	562,661	5,139	5,640	5,521	85,540	38,319	501	119	
兼 業 業 者 数	101,602	127,971	128,491	1,398	1,494	1,457	26,369	520	96	37	
1業者当り取得許可業種数	2.0	2.3	2.6	4.3	5.6	6.6					
兼 業 率 (%)	19.7	21.3	22.8	27.2	26.5	26.4					

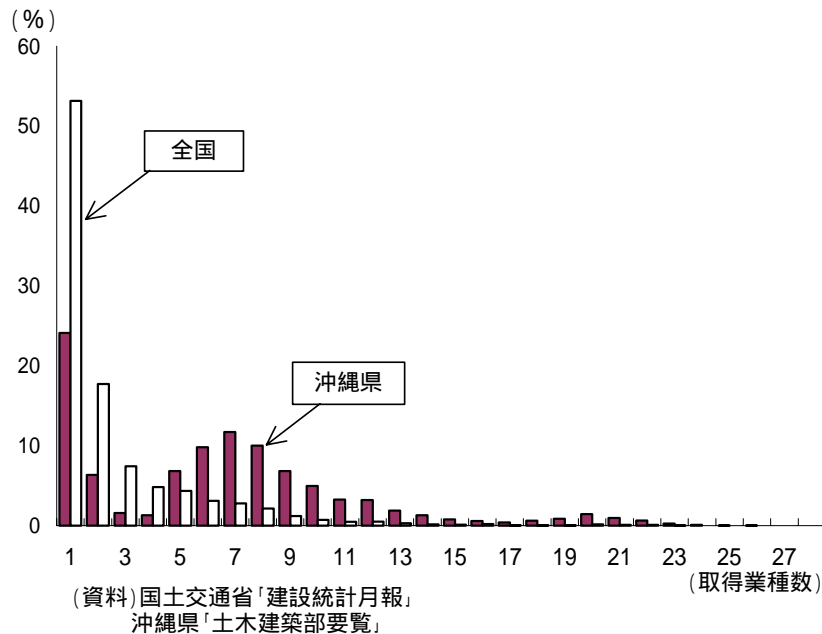
(資料) 国土交通省「建設統計月報」、沖縄県「土木建築部要覧」

1業者当たりの取得業種数の分布をみると、本県では1業種のみを取得している業者が構成比では最も高いものの水準としては24.1%にとどまっており、次いで7業種の取得(全体に占める構成比は11.7%)をピークにその前後の業種数を取得している業者の割合が高くなっている(図表5)。全国では、1業種のみを許可を取得している業者の割合が53.2%で最も高く、以下、2業種(17.7%)、3業種(7.4%)と順次、構成比が低下しているのとは対

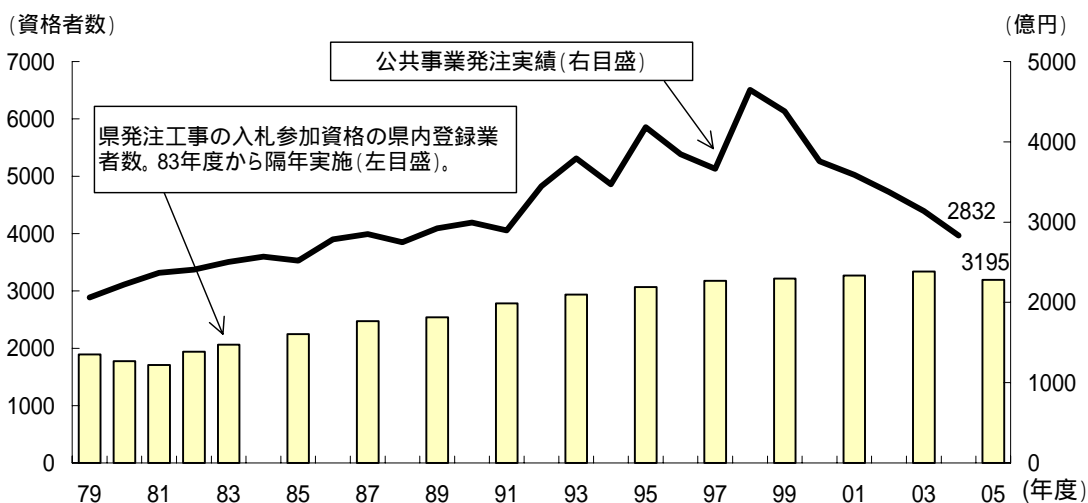
照的である。また、本県の建設業者で建設業以外の兼業部門を有する比率をみると、本県の場合、26.4%となっており、全国（22.8%）を上回っている（図表4）。

ところで、県の公共工事の入札に参加を希望する業者について、県では2年毎に資格審査と等級格付けを行っているが、これまで増加基調を辿っていた入札参加有資格者数が、2005・06年度分については3,195社（前回比144社減）と小幅ながらも減少に転じており、近年の公共工事の削減傾向が幾分影響したものと推察される（図表6）。

（図表5）取得業種数別の構成比（2005年3月末）



（図表6）沖縄における公共事業発注実績と県発注工事の入札参加資格者数

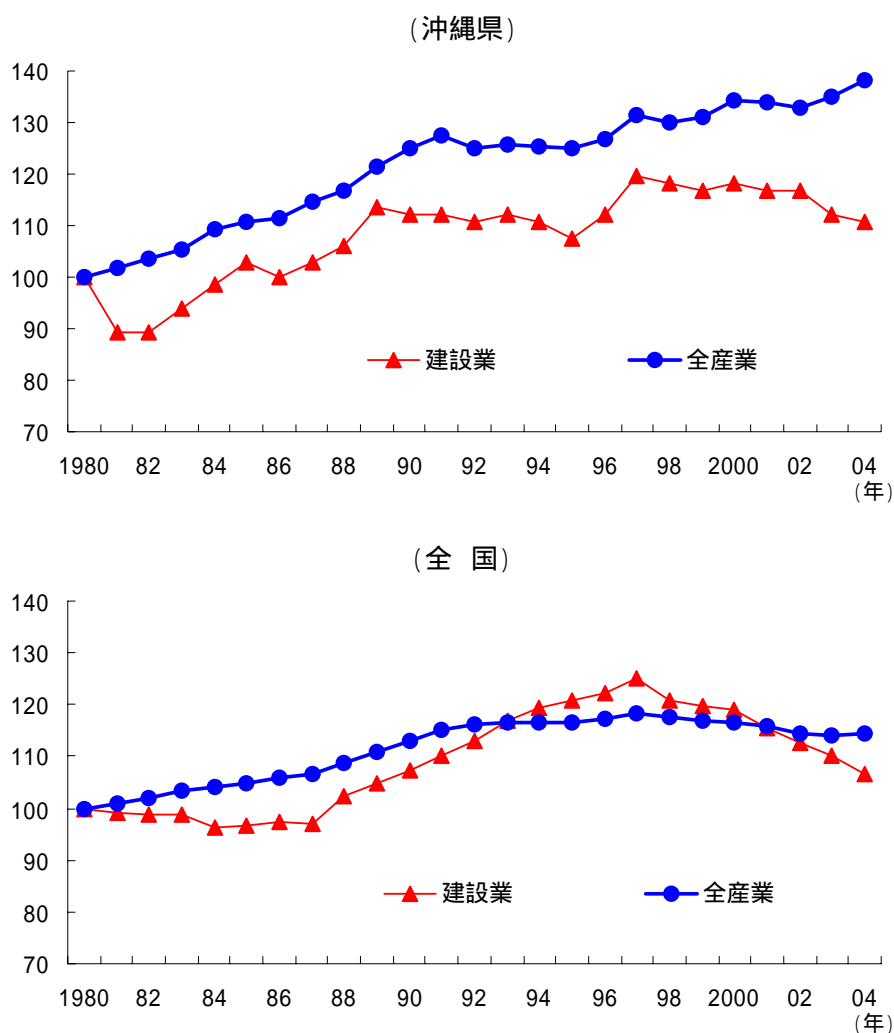


(注) 公共事業発注実績は、国・県・市町村・公団等の合計から用地・補償費等を除いた本工事費。
入札参加資格者数は1983年度から2年毎の登録。
(資料) 内閣府沖縄総合事務局「沖縄県経済の概況」、沖縄県「土木建築部要覧」

(3) 建設業の就業者数の動向

建設業の就業者数をみると、本県の全産業の就業者数が増加基調を続けている中で、建設業の就業者数は1997年(約7万9,000人)をピークにその後、概ね横ばいで推移したが、2003～2004年にかけては減少傾向がみられる(2004年は約7万3,000人)。建設業における人員削減の取組み等が影響しているものと推察される。全国ベースでは、全産業が1993年以降概ね横ばいで推移している中、建設業は1997年(約685万人)をピークに1998年以降、一貫して減少基調が続いている(図表7)。

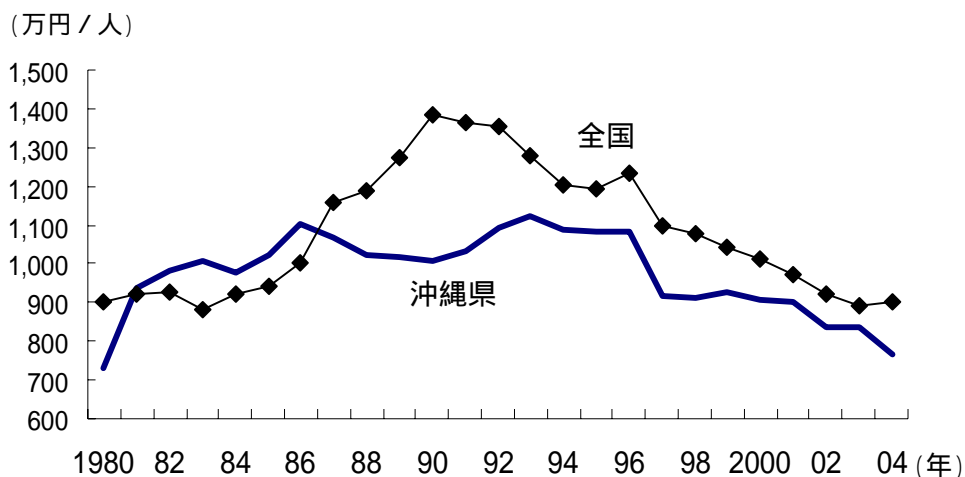
(図表7) 就業者数の推移(指数:1980年=100)



(資料)総務省、沖縄県「労働力調査」

また、建設業就業者1人当たりの建設投資額を1980年以降についてみると、本県では1993年(1,121万円/人)をピークに、減少基調となり2004年は767万円/人とピーク時の約68%の水準まで低下し、第二次石油ショック時の1980年(731万円/人)と概ね同水準になっている。一方、全国ベースでは、バブル期の1990年(1,385万円/人)をピークに減少基調となり、2004年は904万円/人とピーク時の約65%まで低下し、1980年(903万円/人)と概ね同水準になっている(図表8)。

(図表 8) 建設業就業者 1 人当たり建設投資額の推移



(注) 建設投資額は年度ベース、就業者数は暦年ベース。
 (資料) 国土交通省「建設投資見通し」、総務省、沖縄県「労働力調査」に基づき当室にて作成

(4) 建設業の倒産状況

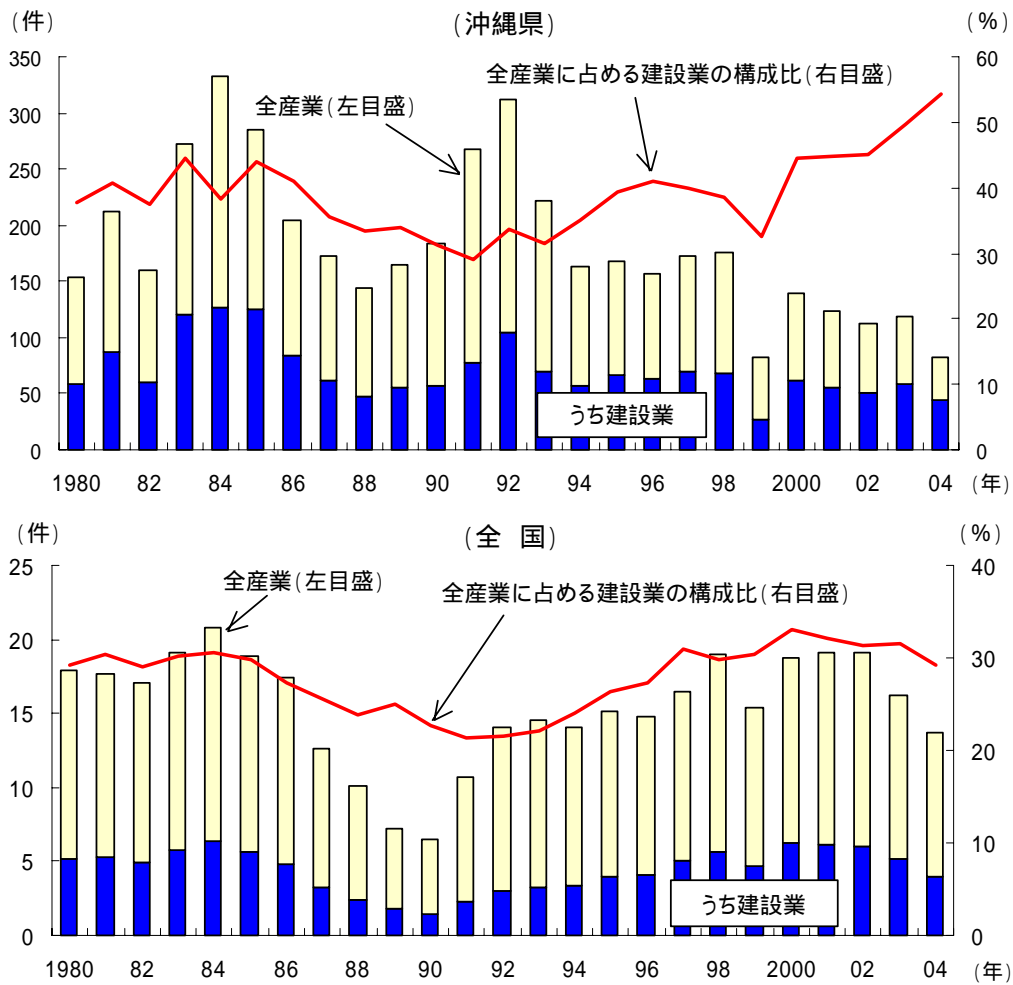
建設業の倒産状況は、2001 年以降、年間 50 件台で概ね横ばいで推移し、2004 年は 45 件と前年比減少したものの、県内の企業倒産が手形流通量の減少や県内景況の緩やかな回復基調の中で総じて落ち着いた動きとなっている中で、全産業に占める構成比は上昇傾向にあり、2004 年は 50% を超えて過去最も高い比率となるなど、全産業の中で相対的に建設業を取り巻く環境がより厳しくなっていることが推察される (図表 9)。

1995 年～2004 年の 10 年間における建設業の倒産件数を資本金別でみると、1000 万円以上 5000 万円未満が全体の 51.2% を占めて最も高く、2004 年度末現在の許可業者全体の資本金別構成比 (同 42.3%) と比較しても相対的に高い割合となっている (図表 10)。また、建設業の業種別で倒産状況の推移をみると 1999 年以降は土木業が全体の約 4 割を占めて最も高く、また、建築土木の構成比が上昇傾向にあるなど、土木関連のウエートが高まっている (図表 11)。さらに、原因別でみると過小資本による倒産の構成比が低下している半面、販売不振、いわゆる受注不振による倒産の構成比が上昇してきている (図表 12)。

(5) 建設市場の環境変化

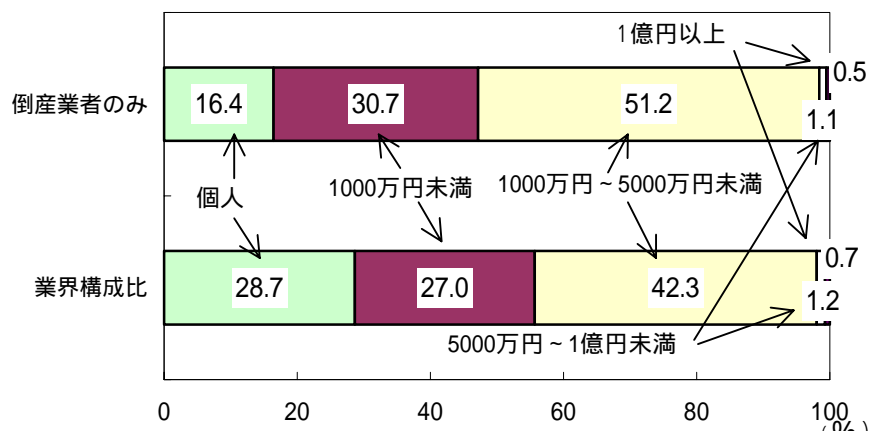
建設市場の環境変化をみると、本県の場合、沖縄振興策に基づき大学院大学や新石垣空港の建設など主要プロジェクトがいくつか計画されており、長期的には基地再編などに伴う跡地利用に関する公的部門の投資なども見込まれる。しかし、高齢社会の進展や人口減少社会の到来に伴う財政面からの制約や市町村合併の進展による発注工事量の減少および社会資本ストックの整備状況等を勘案すると、公共投資の総額については今後とも抑制基調が続くものと見込まれる。また、本県の場合、社会資本ストックの整備が本格化したのは本土復帰以降ではあるものの、全国同様、今後は維持・補修工事のウエートが徐々に高まってこよう。

(図表9) 倒産件数の推移



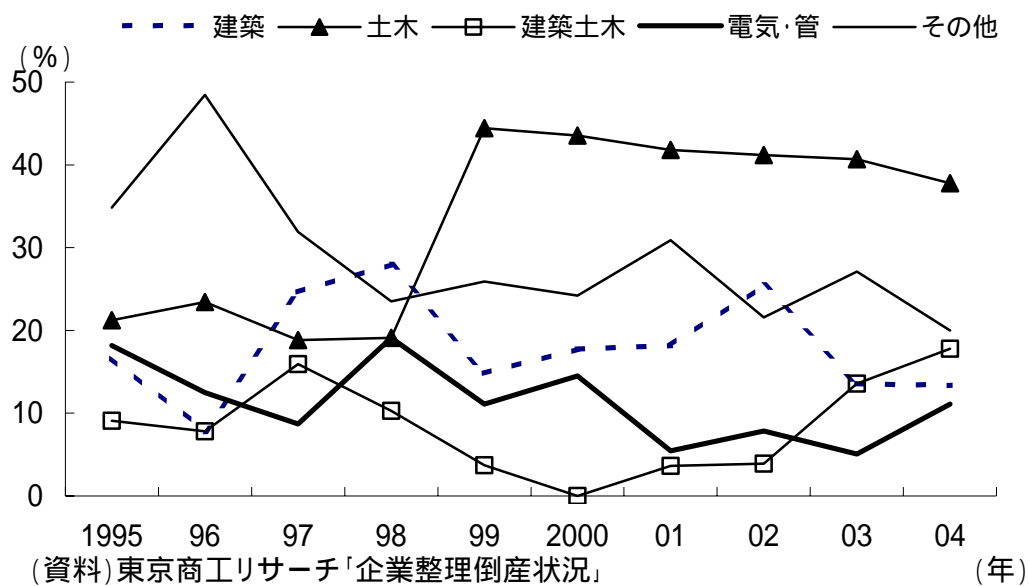
(資料)東京商工リサーチ「企業整理倒産状況」

(図表10) 建設業の倒産状況(資本金別構成比)

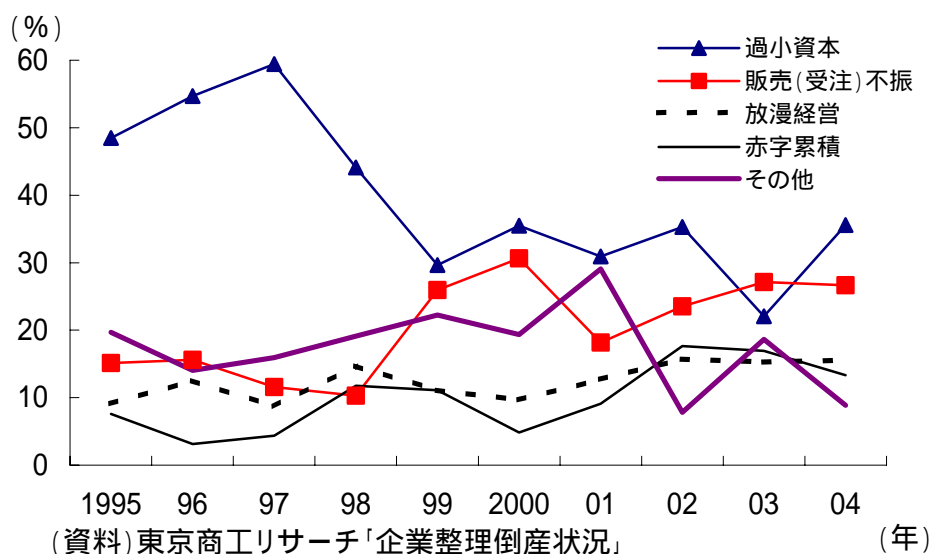


(注)倒産業者のみは、1995～2004年累計。業界構成比は2005年3月末。
 (資料)東京商工リサーチ「企業整理倒産状況」

(図表 11) 建設業の倒産状況の推移 (業種別構成比)



(図表 12) 建設業の倒産状況の推移 (原因別構成比)



民間投資については、全国の総人口が将来人口推計によると 2007 年頃から減少に転じると見込まれている中で、本県は 2025 年頃までは増加傾向が続くと推計されており、また、近年の根強い沖縄人気による県外からの移住者の増加などを勘案すると、住宅需要はしばらく底堅く推移するとみられる。ただし、住宅着工は、所得面からの制約などにより、引き続き貸家を中心とした建設投資が予想される。また、住宅ストックの増加に伴いリフォーム需要の増加が見込まれる。一方、住宅以外の非居住用の建設投資については、観光関連施設や情報通信関連施設、福祉関連施設等が引き続き堅調に推移すると見込まれるが、総じてみると、我が国の人口減少社会の到来を映じて低成長が続くことから、概ね横ばいで推移し、同部門

でも観光関連施設を中心に今後は維持・更新投資のウエートが高まってこよう。

3. 公共工事の減少が県経済へ及ぼす影響

わが国の厳しい財政事情を踏まえ、財政構造改革を進める政府は、2002年度予算から4年連続で一般歳出を前年度並みか、それ以下に抑える方針で予算編成を行ってきた。公共投資関係費についても、2002年度に前年度比で10%削減し、2003年度以降も毎年3%程度の削減が続いている。また、2006年度の予算編成でも、公共投資については前年度比3%の削減を軸に調整が行なわれている。

本県でも公共投資の減少が続いており、公共事業施行対策沖縄地方協議会のまとめによると、2005年度の沖縄における公共事業の発注計画は、国・県・市町村・公団・公社の発注額の合計で2,751億円（用地・補償費等を除く本工事費ベース）と、前年度当初計画比で270億円の減少（前年度比8.9%減）となっている。そこで、この2005年度の沖縄における公共事業の発注計画が前年度計画比で8.9%減少した場合の建設業や県経済全体に及ぼす影響について、参考までに県の産業連関表を用いて試算してみた。

2005年度の公共投資が前年度計画比で270億円減少（前年度当初計画比8.9%減）すると、この建設投資額の減少といった直接的な影響のほかに、各産業へのマイナスの波及効果も含めて、全産業で生産額が約475億円減少する試算結果となった（図表13、図表14）。建設業部門では約272億円の減少となり、建設業以外の産業部門では約202億円の減少となった。付加価値ベースでは約244億円の減少となり、県の経済見通しにおける2004年度県内総支出（実績見込み）をベースにすると、名目経済成長率が約0.7%低下することになる。就業者については、生産額の減少を就業者1人当たり生産額で換算すると、建設業部門で約2,200人の減少となり、全産業では約4,100人の減少となる。失業率は、2004年の年平均失業率をベースにすると、概ね0.6%上昇することになる。

（図表13）公共工事が2005年度に8.9%減少した場合の県経済への影響

（単位：百万円、人）

	生産誘発額	粗付加価値誘発額	雇用者所得誘発額	就業者誘発数	雇用者誘発数
直接効果	-26,984	-12,543	-9,427	-2,159	-1,857
1次間接波及効果	-11,414	-6,040	-3,079	-1,174	-971
2次間接波及効果	-9,082	-5,798	-2,360	-797	-614
総合効果	-47,480	-24,381	-14,866	-4,130	-3,442

（注）2000年沖縄県産業連関表を用いて当室で試算。

直接効果は直接支出による効果であり、自給率が100%でなければ移輸入の分、直接支出額を下回る。1次間接波及効果は、原材料を他の産業から購入することによって起こる波及効果。2次間接波及効果は、直接効果、1次間接波及効果によって生み出された雇用者所得の増加が個人消費の拡大を通して再び生産を誘発する効果。

(図表 14) 公共工事が 2005 年度に 8.9%減少した場合の各産業への影響

(単位:百万円、人)

	生産誘発額	粗付加価値誘発額	雇用者所得誘発額	就業者誘発数	雇用者誘発数
	百万円	百万円	百万円	人	人
農業	-211	-108	-14	-85	-9
林業	-3	-2	-1	0	0
漁業	-11	-7	-2	-2	0
鉱業	-145	-67	-26	-5	-5
食料品・たばこ・飲料	-743	-294	-99	-35	-33
繊維製品	-19	-8	-6	-4	-3
製材・木製品・家具	-60	-24	-16	-8	-6
パルプ・紙・紙加工品	-36	-16	-8	-2	-2
出版・印刷	-198	-109	-68	-15	-14
化学製品	-15	-6	-3	-1	-1
石油製品・石炭製品	-867	-200	-17	-2	-2
窯業・土石製品	-1,950	-685	-393	-105	-100
鉄鋼	-354	-49	-25	-6	-6
非鉄金属	-40	-10	-4	-1	-1
金属製品	-545	-251	-131	-47	-42
一般機械	-17	-6	-3	0	0
電気機械	-7	-2	-2	-1	-1
輸送機械	-22	-6	-4	0	0
精密機械	-1	0	0	0	0
その他の製造工業製品	-105	-34	-22	-10	-8
建築及び補修	-5,857	-2,860	-2,166	-640	-540
土木建設	-21,384	-9,809	-7,356	-1,547	-1,340
電力・ガス・水道	-922	-478	-174	-23	-22
商業	-2,135	-1,504	-1,068	-476	-369
金融・保険・不動産	-4,058	-3,279	-467	-105	-94
運輸	-1,141	-618	-444	-84	-76
通信・放送	-775	-489	-179	-45	-45
公務	-66	-40	-38	-6	-6
教育・研究	-342	-291	-279	-33	-33
その他の公共サービス	-785	-474	-375	-66	-63
調査・情報サービス	-71	-45	-29	-9	-9
その他の対事業所サービス	-3,157	-1,921	-1,106	-577	-466
対個人サービス	-1,107	-594	-322	-145	-108
その他	-331	-94	-18	-43	-40
合計	-47,480	-24,381	-14,866	-4,130	-3,442

(注) 2000年沖縄県産業連関表を用いて当室で試算

4. 構造変化への対応

(1) 建設業を取り巻く環境変化に対する事業者の意識調査

当室では、2005年1～2月にかけて県内建設事業者向けに「建設業の現状と今後の展望に関するアンケート調査」(回答企業511社)を実施した。これは、三位一体改革に伴う公共工事の削減等により建設業界を取り巻く環境が年々厳しくなる中、個々の県内建設事業者の建設市場に対する見通しや経営上の課題・新分野進出への取組み、行政の支援策に対する意見・要望などを把握することを目的に実施したものである。調査結果の概要は以下のとおりである。

「沖縄県における建設業の現状と今後の展望に関するアンケート調査結果」の概要

(調査の趣旨)

三位一体改革に伴う公共工事の削減等により建設業界を取り巻く環境が年々厳しくなるなか、県内建設業者の建設市場の見通しや経営上の課題、新分野進出の取組み、行政の支援策等への要望・意見等を把握するために調査を行った。

(調査の実施要領)

調査時期：2005年1～2月

調査対象：県内建設業者（主に弊行の取引先企業）

調査方法：調査対象企業へ調査票を配布し、自記入による回答を依頼

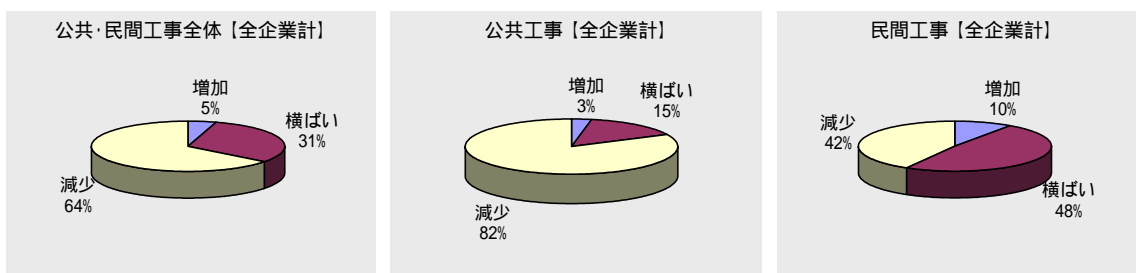
調査事項：経営上の強み、建設市場および自社受注額の見通し、利益の確保策や利益水準の見通し、建設事業や兼業部門・新分野事業への取組み状況、行政機関の支援策等への要望事項等

回答状況：調査対象企業数：677社、回答企業数：511社、回答率：75%

(調査結果の要約)

- ・ 自社の経営上の強みでは、「技術力」や「人材」、「営業力」を挙げる企業が多かった。特徴としては、元請工事の比率が高い企業で「営業力」を挙げる割合が高かった。一方、建設業以外の兼業部門を有する企業で「兼業部門」を経営上の強みとして挙げたのは4割弱に止まった。
- ・ 県内建設市場規模の今後5年間の見通しでは、8割以上の企業が公共工事の減少を見込み、公共・民間工事をあわせた建設市場全体の見込みについても6割を超える企業が減少を見込んでいる（図表15）。

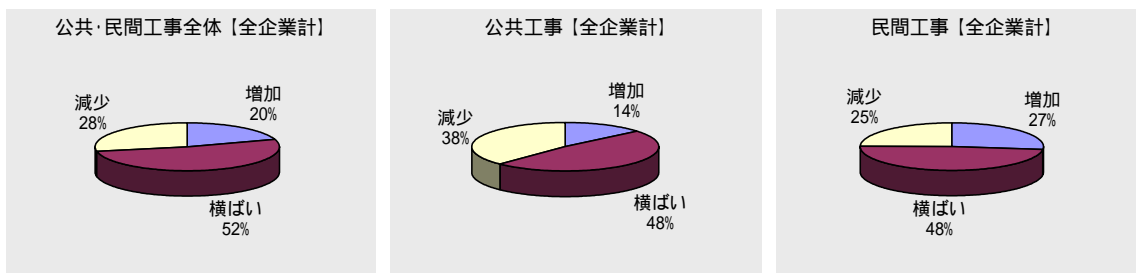
(図表15) 県内建設市場規模の見込み



- ・ 自社受注額の今後5年間の見通しでは、公共工事で6割超、全体では7割超の企業が増加あるいは横ばいを見込んでおり、建設市場規模の見通しとはかなり対照的な結果となった（図表16）。

特徴としては、民間工事を主体とした企業において受注額の増加を見込む割合が高かった。

(図表16) 自社の建設受注額の見込み



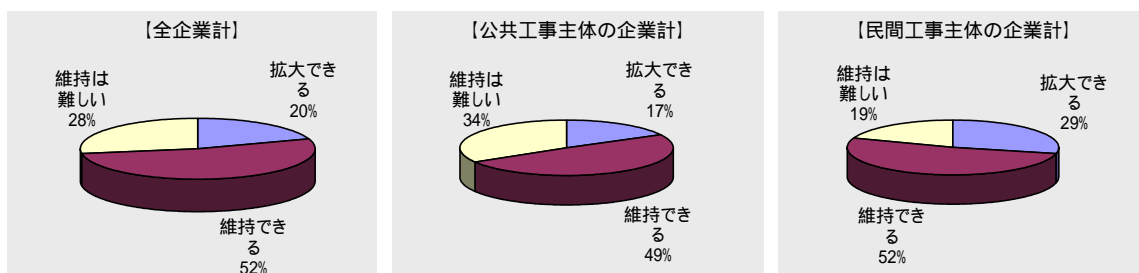
- 建設業部門の利益を確保していくために取組んでいることや今後取組みが可能なことでは、「営業力の強化」や「技術開発力の強化」、「人件費の圧縮」、「資金繰り管理の強化」、「仕入れコストの削減」などを挙げる企業が多かった。

特徴としては、公共工事や土木工事を主体とする企業で「人件費の圧縮」を挙げる割合が高く、逆に、民間工事の比率の高い企業では「人件費の圧縮」の割合は低かった。また、完工高下位や下請工事主体の企業で「資金繰り管理の強化」の割合が高かった。

- 今後5年間程度の建設業部門での利益水準の見込みでは、7割超の企業が維持または拡大できるとしている（図表17）。

特徴としては、民間工事の比率の高い企業や建築が主な業種の企業において利益の維持・拡大を見込む割合が高かった。

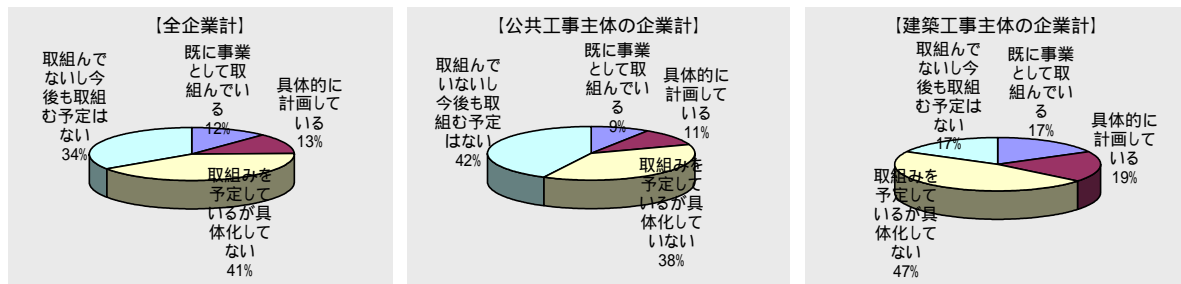
(図表17) 自社の建設部門利益水準の見込み



- 建設業の事業分野の今後の方針では、継続または強化が9割超と大半を占めた。また、兼業部門の今後の方針では、継続または強化が同じく9割超となった。
- 現在の建設業部門とは別の新たな建設市場分野への取組みでは、4分の1の企業が具体的に計画中か既に事業として取組んでいるのに対し「取組んでいないし今後も取組む予定がない」企業も3割を超えた。具体的な分野としては、リフォーム市場への参入や現在主力としている業種以外の建設業分野への進出、提案型住宅建築、米軍基地内工事、屋上緑化などが多かった（図表18）。

特徴としては、公共工事主体の企業で「取組んでないし今後も取組む予定はない」の割合が高く、民間工事主体の企業では低かった。また、元請工事主体の企業や資本金4千万円以上の企業、完工高上位企業、建築工事主体の企業で、「既に事業として取組んでいる」「具体的に計画している」の割合が高い。さらに、別の新たな建設市場分野へ取組み中の企業（「既に事業として取組んでいる」と「具体的に計画している」の合計）では、将来の受注額の増加を見込む割合が高かった。

(図表18)別の建設市場分野への取り組み



- 建設業以外の新分野への進出については、具体的に計画中か既に事業として取組んでいる企業は2割弱で「取組んでいないし今後も取組む予定がない」企業が半数近くを占めた(図表19)。

新分野の具体例としては、環境リサイクルや不動産分野、建設関連分野などがあつた。公共工事主体の企業では健康食品や農林水産分野への進出が多く、民間主体では建設関連や不動産分野への進出が多かつた。

特徴としては、下請工事主体の企業や資本金が1千万円以下の企業、完工高下位の企業で「取組んでいないし今後も取組む予定はない」の割合が高かつた。

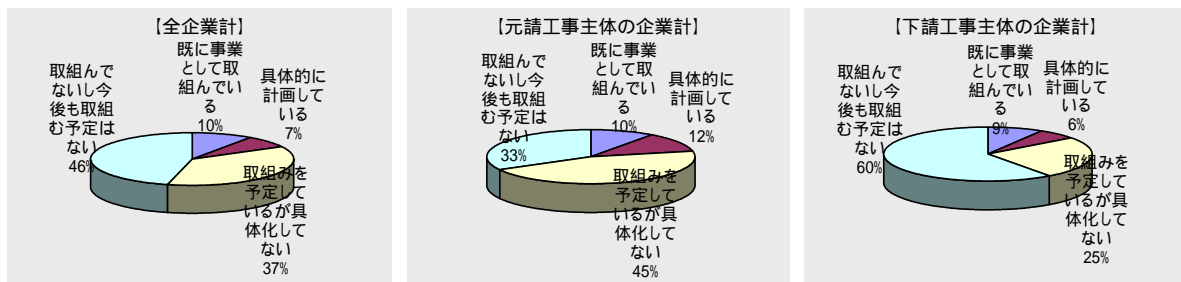
- 取組んでいないし今後も取組む予定のない企業についてその理由では、「建設業の維持強化が重要」が最も多く、次いで「他分野でも競争はあり厳しい」、「投資リスクが大きい」などの順となつた。

特徴としては、完工高下位企業で、進出しない理由として「資金面」の割合が高い。

- 新分野進出の際に重要な事項は、「新分野の市場有望性等に関する情報」や「ノウハウの取得」、「資金の造成」、「現雇用者の教育訓練・研修」などが多かつた。

特徴としては、完工高上位企業で「資金の造成」の割合が低かつた。

(図表19)建設業以外の新分野進出



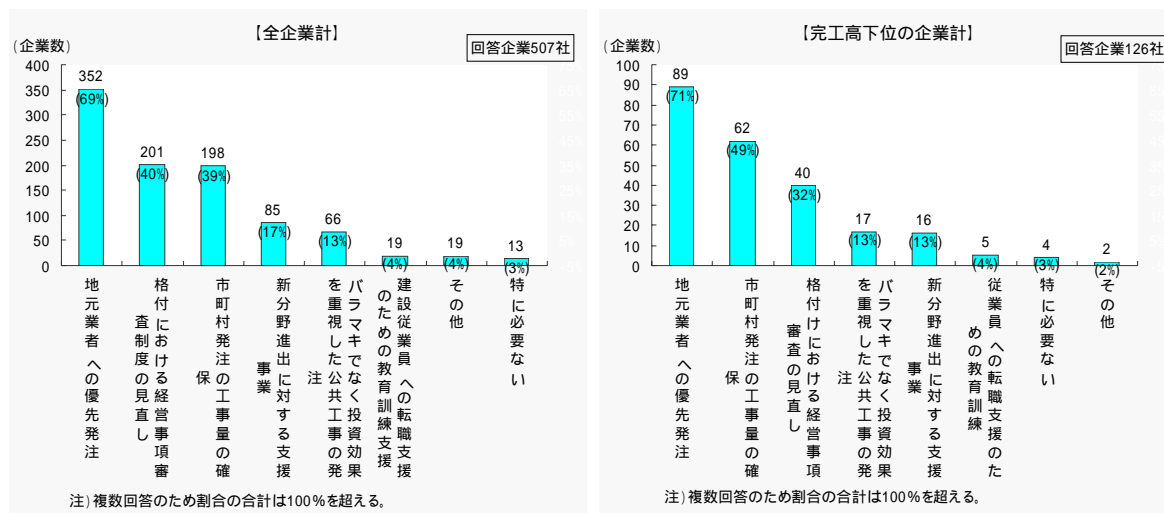
- 行政に対して建設業への施策として要望することでは、「地元業者への優先発注」、「格付けにおける経営事項審査制度の見直し」、「市町村発注の工事量の確保」の順となつた。

特徴としては、完工高下位、資本金下位企業で「市町村発注工事量の確保」の割合が高かつた。

- 新分野へ進出する際に支援策として行政へ要望することでは、「新たな事業分野へ進出するための助成金、融資等」、「新たな事業分野に関する情報提供」、「支援のための常設窓口の設置」の順となつた(図表20)。

特徴としては、公共工事主体の企業で「支援のための常設窓口の設置」に対する要望が強かった。

(図表 20) 行政へ施策として要望すること



- 金融機関への要望等では、「主要プロジェクト等の情報提供」、「取引先の紹介」、「経営診断」の順となった。

特徴としては、建築工事主体企業で「取引先の紹介」に対するニーズが高く、逆に公共主体企業では低かった。また、完工高上位企業で「遊休不動産有効活用・売却の支援」への要望が強く、資本金下位で「主要プロジェクト等の情報提供」に対するニーズが低かった。

- 自由意見では、(i)行政に対する要望では、公共工事量の確保や地元優先発注、経営事項審査制度の見直し、ゼネコン偏重の発注方法の見直しなどが多かった。(ii)建設業を取り巻く状況では、公共工事の削減により建設業界の競争が激化している状況についての記述が多くみられた。(iii)自社の今後の方向性では、建設業界の環境変化に対応するべく民間工事への対応や新技術開発強化などに注力することなどの方向性がみられた。また、業界内の再編・淘汰は不可避である、という認識が多かった。(iv)金融機関への要望では、プロジェクトなどの情報提供や融資審査の緩和・迅速化、(担保・保証に過度に頼らず)企業の将来性、技術力などを評価する融資などへの要望が多くみられた。

(2) 経営体質の強化

建設市場規模と事業者数の需給バランスの崩壊による受注競争や価格競争の激化から、今後、業界内での淘汰は避けられず、本業での生き残りを図るためには経営基盤の強化や経営合理化、企業間連携などの取組み等を進めていく必要がある。また、建設業関連の有望分野や建設業以外の新分野への事業展開を行っていく場合にも、本業の体力が改善、強化されていることがその前提となるのはいうまでもない。前述の建設事業者へのアンケート調査で、「建設業部門において利益を確保していくために取組むこと」として上位に挙げたのは、

「営業力の強化」であり、次いで「技術開発力の強化」、「人件費の圧縮」、「資金繰り管理の強化」、「仕入れコストの削減」、「建設業内の別の分野を強化」などであった。こうしたアンケート調査結果なども踏まえ、建設業が本業の経営体質を強化していくために取組む課題を整理すると、概ね以下のとおりとなる。

建設市場分野および自社経営資源の見直しによる経営戦略の構築

社会資本整備の進展や住宅総数の充足といったストックの時代における維持・更新投資の増加や少子高齢社会の到来による住宅ニーズの変化、環境問題に対する意識の高まりなど、建設市場を取り巻く環境が変化している。建設事業者は今後、こうした建設市場の質的变化に対応していくとともに、自社の経営資源を十分検討した上で、不採算部門からの撤退・縮小と成長性の高い分野へのシフトを進めていくことが基本戦略となる。

営業力（受注力）の強化

市場規模が縮小する中で受注機会を維持・拡大させていくためには、既存顧客へのきめ細かなアフターケア等により継続した取引を確保していくことも重要であり、既存顧客のデータベースの整備やその顧客の潜在ニーズの把握に努めるとともに、信頼のおける施工により、継続的な受注機会の確保に努めていく必要がある。また、これまで公共工事を主体に受注してきた事業者が民間部門にシフトを図っていく場合には、民間工事を受注する際の営業力の工夫や提案力が求められ、専門的知識をもつ技術者による提案型の営業活動やプレゼンテーション力の強化なども課題となる。一方、技術力や得意分野を有する事業者においては、他社との差別化を図ることで受注力を維持することが可能となり、県内事業者の中にはこうした独自の技術力を生かして県外で事業を展開している事例もみられる。

技術開発力の強化

顧客ニーズの多様化や価格志向が強まる中で、提案型営業による受注機会の確保や公共工事における品質確保法などに対応するため、従来以上に技術力が問われる時代となっている。また、今後はリフォームやコンバージョン需要など建設ストックの維持・補修のウエートが高まり、こうした分野での技術開発力の向上も求められてくる。県内企業においても、県外や海外の展示会やセミナー参加、視察などにより新技術に関する情報収集やネットワークの形成による情報交換を行い、県内の顧客ニーズに合致した技術開発に取り組んでいる事例がある。中小建設業においては、情報力や人材、資金面で独自での技術開発には限界があることから産学官連携による研究開発、外部専門家の活用、FCによるノウハウの取得、公的支援制度の活用、外部研修への派遣などによって、技術力の向上に努めていく必要がある。

コスト管理の徹底

受注環境が厳しくなり、受注価格が低下している中で収益を確保していくためには、現場まで含めた全社的なコスト意識を高めていくことがこれまで以上に重要となり、原価管理、工程管理、労務管理の徹底を社内全体で推進していく体制作りがこれまで以上に重要となる。

県内においても、経営者自らが現場を回り、現場サイドにこうした管理面の徹底についての意識づけを共有化させることにより経費削減で効果を挙げ、高い利益率を実現している事例がみられる。

経営効率化（生産性向上）の推進

今後、建設市場規模の拡大が期待できない中で、建設業就業者1人当たりの生産性を高めるためには経営効率化を推進する必要がある、その中でもIT化の推進が有効な手段となっている。例えば県内の事業者においても、IT化を推進して自社仕様のシステムを構築し、現場と本社間の事務手続き等の効率化を進めたり、提案型営業を推進していく際のプレゼンテーション能力の向上を図るために、積極的に活用している事例がみられた。

5. 建設業関連分野および建設業以外の新分野への進出

建設市場の縮小に伴い、建設業界においては競争の激化により現在の事業者数のままでは生き残っていくことが難しくなることから、建設業関連の有望分野や建設業以外の新分野へ進出する動きがでてきている。行政側においても、国が地方建設業の新分野進出の支援事業等をスタートさせ、県もまだ本格的な取組みには至っていないものの、2005年度の重点施策に掲げ、建設業の構造改善の促進を支援することが産業政策上の重要な課題となっている。

当室が行ったアンケート調査結果においても、県内建設業が新事業に進出している具体的な事例や現在、計画・検討している事例などがみられた。そこで、県内のこうした新事業への進出事例をその分野の最近の概況や有望性、進出に際しての課題とともにみていくことにする。

(1) 建設業関連分野

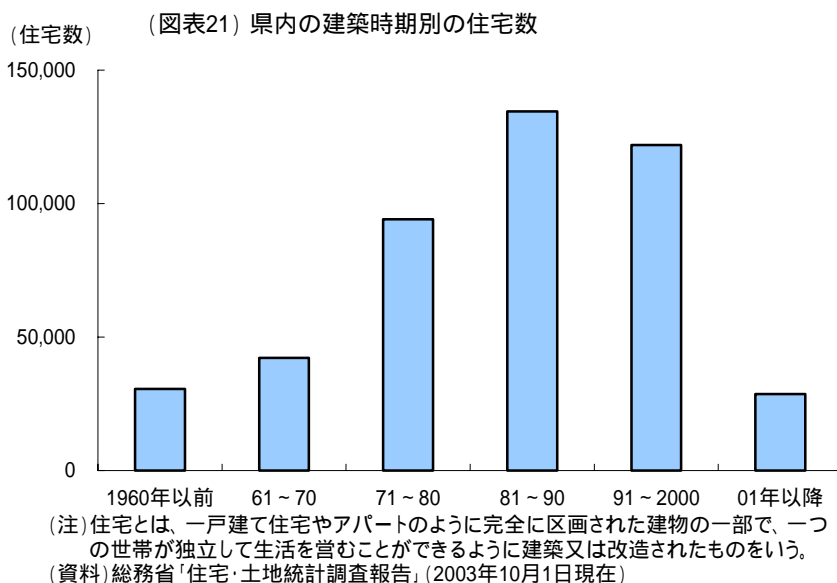
概況

公共工事の削減による厳しい経済環境により、新たな建設市場の開拓が必要となってきたが、今後、需要の拡大が見込める分野として、リフォーム・リニューアル分野や提案型住宅、屋上緑化、新技術の開発などが挙げられる。リフォーム・リニューアル分野では、建築物ストックの増加に伴う維持・補修や高齢社会の進展に伴う住宅のバリアフリー施工などの需要が見込める。公共部門においても予算の削減により新たな施設の建設等も限られてくることから、年数の経過した施設をリニューアルして継続使用するなどの需要が見込まれる。一方、デフレ経済が長期化する中で、ローコスト建築も顧客のニーズとして高まってきている。また、建設事業者においては、施工だけでなく設計まで一貫して請負うことで、自社の受注確保やローコスト施工、提案型住宅の施工を展開するケースも増加している。さらに、公共工事のコスト縮減が進められている中で、「公共工事の品質確保の促進に関する法律（公共工事の品質確保法）」が2005年4月1日から施工され、価格と品質が総合的に評価されるようになり、コスト低減と品質向上を促す新技術の開発がこれまで以上に建設事業者に求められる。また、建設業関連分野への進出は、既存事業に近い分野への進出でもあり、投資・経営リスクは比較的小さく、既存事業との関連性によっては、これらの既存事業が強化

されるといった相乗効果も期待できる。

市場有望性

住宅・マンションのリフォーム市場は、2010年には現在の市場の1.5倍程度になると予想されている。県内の場合、2003年10月1日現在の既存住宅45万1,900戸のうち、リフォーム対象の時期とみられる1971年から1990年に建築された住宅（店舗併用含む）は22万8,600戸となっており、全体の50.6%と半数を占めている（図表21）。また、建築物ストックについてはリニューアルだけでなくコンバージョン需要も出てきており、既存の公共施設についても建設後20～30年経った物件が増えてきており、今後は予算額の抑制に伴い、維持・補修による更新需要のウエートが高まってくる。また、屋上緑化もガーデニング・家庭菜園の広まりや断熱効果などの環境・エネルギー問題への関心の高まりなどから今後、市場の拡大が見込まれる。屋上緑化における荷重や漏水の問題についても近年、技術開発が進み、既存の建物に導入可能なシステムも開発されつつある。国においても地球温暖化など悪化する都市環境を改善するため、一定規模の大きさの建物に屋上緑化を義務付ける方針を掲げており、また、一部の地方自治体でも、屋上緑化を奨励するために補助金を出すなどの施策を実施している。



課題

リフォーム工事は、1件あたりの金額が概ね小さく、かつ、手間もかかるため新規参入しても、営業基盤を確立するのに時間を要する。また、悪質業者によるトラブルが増えており、消費者が施業者を客観的に判断できるような評価基準などの制度や仕組みづくりが課題となっている。屋上緑化については、建物への荷重増加や漏水の問題、灌水の手間、施行の高コスト、強風・台風時の倒木・土壌飛散などの課題があり、資材の軽量化や防水工法・灌水工法の開発、生け垣・ネットの強化など費用面や技術面での更なる研究開発が必要である。

県内の事例

(a) リフォーム事業分野

< A社 >

総合建設業のA社は、リフォーム部門を増改築までを含めた広義の部門と位置づけ、このリフォーム担当部門を本社内に設置しているほか、新規顧客の獲得をねらった専門の関連会社を立ち上げた。A社は業暦が長く、これまで手掛けてきた物件も多いことから、既存顧客のリフォーム需要に対する営業基盤はできており、これらを基盤に新たな顧客の需要開拓を展開していく。新規顧客のリフォーム需要を受注していくには、水まわりやバリアフリーなどを効率よく提案できるようなリフォームの「ビジネスモデル」を確立できる体制を構築していくことが今後の課題とみている。

< B社 >

総合建設業のB社は、社内に企画開発室を設立し、提案型住宅とともにリフォーム事業を開始した。過去に施行した先を中心に修繕する部分がないかなどのアフターケアを継続しながら、既存顧客の取り込みを展開し、アフターケアにより信頼性を高めることで、新たな顧客の紹介などにつなげ、新規受注の獲得を増やしている。

(b) 提案型住宅

< C社 >

総合建設業のC社は、外人向け貸家などの投資物件や民間住宅への提案型セールスを行っている。設計から施行・管理までを請負うだけでなく、社内にファイナンシャルプランナーを有しており、顧客がムリをしない範囲で投資が可能となるような資産運用のアドバイスをこなうなど、他社との差別化を図っている。

(c) 屋上緑化

< D社 >

総合建設業のD社は、海外で開発された特殊防水シートを導入して屋上緑化事業を始めた。沖縄都市モノレールの開通に伴い、沿線の顧客からの見積依頼があったが、コスト的には㎡当たり概ね2万円を割らなければ需要の喚起は難しいとみている。シートの取り付け工事は、その建物の構造によって、工場組み立て後搬送と現場張り合わせの2つの方法で行なっている。台風時の土壌などの飛散対策など課題も多いが、近年、技術面での研究開発も進展しており、今後、潜在需要をいかに顕在化させていくか、提案力の強化等も課題である。

(d) 新技術の開発

< E社 >

総合建設業のE社は、コンクリートの成形部材を予め工場生産し、現場で組み立てるPC工法で特許を取得し、工期の短縮や高い生産品質を実現した。一方、工事現場の空き地を利用してPCパネルを製作する工法も開発しており、個々の案件ごとに輸送コストなどを勘

案した上で工場生産と現地生産の方法を選択している。同社は研究開発を重視しており、さらに足場を作らずにマンションなどの建設を行なう「多層階建築物の構築方法」について特許を取得した。同方法により、工期が短縮され、また、足場リースなどが不要となるなど、コストが大幅に削減された。同社は、県内市場だけでは業況拡大に限界があることから、福岡、東京など県外市場の拡大にも積極的に取り組んでいる。また、同社は沖縄県産業振興公社から支援企業としての認定を受けたが、このような公的機関による高い評価は、県外で信用力を得ていく際の強みとなった。

< F社 >

土木工事が主力のF社は、新技術開発により新しい法面工法である補強筋法枠工を開発した。公園整備工事で土砂崩れが起き、補強工事をしたことが開発のきっかけとなった。補強鉄筋と植生シートなどの組合せにより法面の補強・保護・緑化が同時にできる上、工期の短縮やコスト削減を実現することができた。同工法は、国土交通省のNETIS（新技術情報システム）に、県内で初めて登録された。

< G社 >

土木工事業であるG社の代表者は、知人を介して本土企業へ新技術の視察のために訪問した際、そこで構内に積まれたパイル管に目が止まり、新しい基礎杭の施行法と出会った。基礎杭は、視察の本来の目的ではなかったが、説明を聴くうちに沖縄のニーズに合致することを確認し、その後、社員を本土へ派遣し技術を習得させるとともに、パイル施工用の車両を中古で購入した。同工法の特徴としては、杭を打ち込むのではなく、ねじ込む方式となっている。同工法により、工期の短縮、コストの縮減、低騒音・低振動、狭小地での施行が実現できるようになった。土木工事は公共工事がメインであることが多いが、本工法により3階建て以下の低層の個人・賃貸住宅の基礎杭施工という民間土木分野で新しい市場の開拓が見込めるようになり、受注も増えている。また、民間工事の受注活動に伴い、民間事業者や個人向けの営業活動も初めて行い、当初は戸惑いもあったものの、技術に裏打ちされた提案力が強みとなり、大口顧客から継続した受注も確保できるようになった。

< H社 >

総合建設業のH社は、海外のある展示会視察において、建物のリフォームに至る前の段階であるレストレーション事業に着目した。建物の建築後、維持管理のステージとしては、日々の清掃などのビルメンテがあり、一定期間後にリフォーム、その後、解体、建替え（新築）となるが、同社はリフォームの前の段階で、カーペットやインテリア製品の補修・クリーニング、タイルの汚れ落とし等の「レストレーション」事業に進出した。事業の方法については従来の手作業的な方法ではなく、研究に研究を重ね、画期的な手法を取り入れたことにより利益率の高い事業部門にすることができた。また、この分野の需要は継続して発生することから、一度成約して実績で信頼が得られると、同じ顧客と持続的な取引関係が発生する可能性が高く、受注が不安的な本業を補完する安定的な収益源のひとつとなり得る。

(2) 環境・リサイクル分野

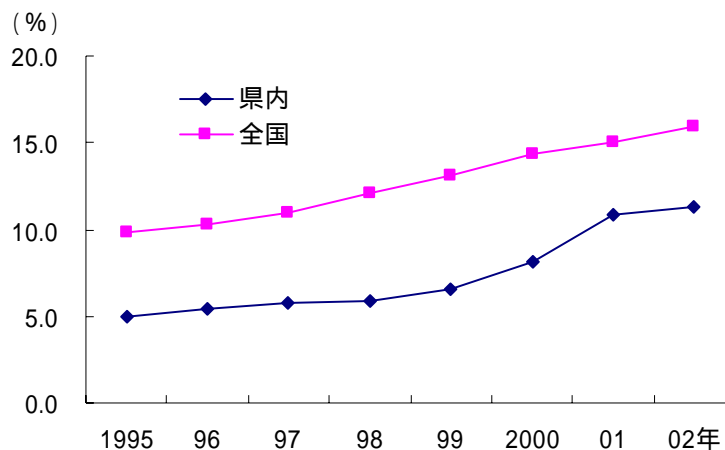
概況

環境保全や循環型社会に対する意識の高まりや法制度面からの施策の整備の進展に伴い、廃棄物処理やリサイクル、化学物質の管理強化、温暖化対策、省エネ対策など、環境関連ビジネスのすそ野が広がってきている。特に建設業にとって廃棄物処理やリサイクルは建設副産物の対策において本業と密接に関連しており、また、土地や自然を相手にする業種であることから、参入しやすい産業であるといえる。最近では、建設の際に発生する残土処理の問題や建設リサイクル法において、建設廃棄物のコンクリート、アスファルト、木材の再資源化が義務付けられるなど、建設業にとってリサイクル分野への進出が身近なものになってきている。産業廃棄物処理の分野へ進出することにより、残土処理の発生する工事等の受注が積極的にできるなどのメリットも挙げられる。建設会社の経営する産業廃棄物処理場(安定型)がすでに本格稼働し、本業を凌ぐ収益を上げている事例などもみられる。また、近年、有害物質による土壌汚染への対策として「土壌汚染対策法」が、2003年2月に施行されたことにより、工場やガソリンスタンド等の跡地利用でのビジネス需要が見込まれるが、本県では今後、基地返還に際して土壌汚染の調査や除去などの需要が見込まれる。

市場有望性

県内の場合、ごみ総処理量に占めるリサイクル率は11.3%(2002年度)となっており、全国の15.9%と比較しても低いことから今後のリサイクル市場の拡大が期待できる(図表22)。また、最終処分場も逼迫してきていることなどもあり、リサイクル率をより高めていくことが求められている。

(図表22)ごみ総処理量に占めるリサイクル率の推移



(資料) 沖縄県文化環境部「廃棄物対策の概要」

課題

廃棄物処理施設の場合、設備投資後に行政の許認可を得るという手順のため、投資先行型になり、稼働するまでに時間を要することから、その間の資金繰りなどが課題となってくる。また、県内は土地が狭く、最終処分場の処理施設の適地が少ないため、地域住民との合意形

成が得られにくい。一方、新たな廃棄物処理・リサイクル関連の法律の施行が相次いでおり、法制度に合わせた許認可をとっていくなどの対応が求められる。

県内の事例

< A社 >

土木工事業のA社は、関連会社を設立し産業廃棄物の最終処分場（安定型）の事業を展開している。参入の動機は、建設会社の悩みの種である工事の際に発生する残土処理において、自社で処分場を持つことができれば、本業で積極的に残土の発生する工事を受注できるということがきっかけであった。埋立処分場（安定型）の用地を確保し、許可を取得した後、次々と施行されるリサイクル関連法に合わせて許認可を取得していった。設備が稼動するまでに時間を要し、その間、非稼働資産を抱えることになったが、現在では本業を凌ぐほどの収益を上げている。事業の成功要因として、投資効果を最大限に活用するために、廃棄物収集、中間処理、最終処理と産業廃棄物分野全般まで業務を広げていったことが挙げられる。

< B社 >

総合建設業のB社は、ごみ焼却施設から発生する焼却灰を利用することによりリサイクル事業に進出した。ごみ焼却施設から発生する焼却灰をセメントと混ぜ、道路舗装用の基盤層（表面層の下の部分）に敷く基盤材を開発した。表面層については、本土企業の使用許諾を得て廃ガラスを利用したりリサイクル資材を用いているが、こうした資材を用いることでカラー舗装となり、景観も良くなっている。基盤層、表面層ともに透水性があり、これらの資材は、歩道の舗装工事を中心に採用されている。

< C社 >

土木工事を主体とするC社は、産業廃棄物の収集・運搬業の事業進出に際して、他社との差別化を図るため、産業廃棄物の中でも医療部門の廃棄物処理に特化することを決めた。とりあえずは、収集・運搬事業から始めていくことにしており、許可申請のために医療用産廃車と一般産廃用車両を購入して許可を申請した。

< D社 >

総合建設業のD社は、基地内における土壤汚染の問題や 2003 年の土壤汚染対策法の施行などから、今後の基地返還をはじめ土壤汚染関連のビジネス需要がでてくることを見込んで、県外の企業と共同で勉強会を実施するなど、土壤汚染関連市場への進出を視野に入れて事前の準備を進めている。

(3) 介護・福祉分野

概況

2000 年度の介護保険制度の導入により民間企業の参入が可能になったことから、建設企業にとっても介護分野は有望な参入先となっている（図表 23）。県内建設企業でも、既に通所

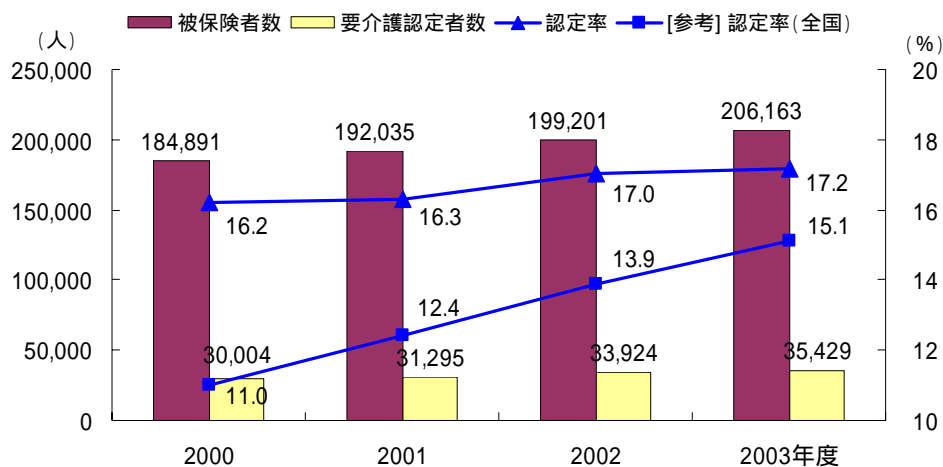
介護（デイサービス）事業やグループホーム経営への参入がみられるほか、特定施設入所者生活介護指定の有料老人ホーム（介護付き有料老人ホーム）事業についても具体的な参入計画を持つ建設企業がみられる。県内で建設子会社が経営する初めての介護付き有料老人ホームが近々開所する予定であり、これに続く建設企業も出てくるものとみられる。

市場有望性

建設企業の介護分野への参入では、通所施設や有料老人ホームの建設の際に土地造成や施設建築・改修に本業の建築技術が生かされるのはもちろんのことであるが、事業経営についても顧客の立場にたった民間企業ならではのサービスが提供できることが強みとなる。介護サービスへの進出により、本業の建設業を含むグループ全体の企業イメージアップが図られ、また、介護事業を手掛ける建設業者としての経験や知名度を生かして、介護サービス利用者の居宅のバリアフリー化など関連する需要を取り込む機会の拡大にも期待できる。

さらに、介護制度の改革により2005年10月以降は、特別養護老人ホームや老人保健施設などの介護施設において入所者の居住費と食費が全額自己負担となる。これにより従来割安であった介護施設の利用者負担が増し、介護付き有料老人ホームとの月々の利用料の差が縮小することから、新規参入者にとっては価格競争上の不利性も弱まる。一方、新たに介護予防サービスや地域密着型サービスなどが2006年4月から加わることになるが、こうした制度改正の影響を見極めた上で参入の可否を決定する必要も出てきている。

(図表23) 沖縄県の65歳以上の被保険者数、要介護認定者数、認定率の推移



(注) 認定率 = 要介護認定者数 ÷ 被保険者数 × 100

(資料) 厚生労働省「介護保険事業状況報告」

課題

介護保険事業には、介護報酬改定や制度の見直し如何によって事業の収益性が左右されるというリスクがつきまとうため、これら制度改正などの動きに十分注意を払う必要がある。さらに、介護保険の対象となる高齢者が増加することから今後も市場の拡大が続くものと予想されるが、介護サービスの拡大は一方では保険者である市町村の財政負担の増大につながるため、市町村によっては参入に一定の制限を課す可能性があることにも留意する必要がある。

る。特に居住系の介護サービス（介護付き有料老人ホームやグループホームなど）は、訪問介護など他の居宅サービスに比べると一般に事業規模が大きく、参入制限の対象になり易いとみられることから、参入の際には事前協議などで十分に地元行政サイドの意向をヒアリングすることが必要となろう。なお、2006年4月に新設される地域密着型サービスに関しては、市町村が県に代わり介護事業者指定の権限を持つことが可能となる。

また、介護事業の専門性の高さなどにより、建設業からの雇用移動が難しいことも課題として挙げられる。県内の事例においても、経営以外の介護スタッフは全て新規に採用しており、建設部門からの雇用移動は現在のところあまりみられない。よって、建設従業者に対するヘルパーなどの再訓練プログラムなどにより、長期的な視点で雇用移動を促すような行政サイドおよび建設業界における仕掛け作りが必要である。

この点では福島県建設業協同組合のヘルパー養成事業が参考になると思われるので簡単に紹介したい。同組合はヘルパー養成講座を開講し、組合員のヘルパー資格取得の支援事業を始めるとともに、同組合の理事らが出資して設立した介護事業所である(株)ケア・ビルダーに、修了者をヘルパーとして登録している。2001年度から始まったヘルパー養成講座は2003年度までの3年間で958人の2級訪問介護員を養成したが、そのうち8割が建設業界で働く人やその家族であった。(株)ケア・ビルダーは、福島県下に訪問介護事業拠点（2カ所）と保養所を買い取り改装した住宅型有料老人ホームを有し、ヘルパー養成講座を修了した建設業離職者やその家族の雇用の受け皿となっている。

県内の事例

< A 社 >

防水工事主体のA社は、経営の安定性の面から常々、建設業以外の事業部門を持っていないければならないと考えていたところ、会社近くの倒産したレジャー施設を安値で購入する機会が得られたため、改装して宅老所併設の通所介護サービス事業所を2004年にスタートさせた。器（土地付き建物）が先に手に入り、それに合う事業を考えたところ介護に行き着いた。また、介護事業立ち上げの経験のある親せきが事業に参画したことも大きかった。将来は本社事務所の一部と倉庫を改装して宅老所にする計画を持っている。介護部門への建設部門からの雇用移動はないが、介護事業運営に関しては、民間企業ならではの顧客の立場に立った視点を大事にしており、入所者からは好評を得ているという。

< B 社 >

土木業主体のB社は介護サービス事業会社を設立して、2001年にグループホームを開所した。その後、中古住宅を取得して改装後に通所介護サービスを開始した。介護サービス事業のスタッフはパートを含めて40名で、売上高も建設業部門を凌ぐほどになった。介護事業参入のきっかけは、親せきのヘルパー経験者の話からグループホームの存在を知り、近隣地域では初めてとなるグループホーム事業参入を決断した。介護事業を開始する際に介護スタッフを新たに雇用しており、建設業部門から介護事業への雇用移動はなかった。

< C 社 >

総合建設業の C 社は 2003 年にヘルパー 15 名を新規雇用し、通所介護事業所（身障者デイサービス併営）を開所した。知人に介護事業を薦められたことを契機に参入を決意した。また、役所への申請など介護事業に詳しい別の知人の存在も参入の決め手になった。オープン当初は一向に集まらなかった利用者も現在は 30 名程度となり、事業は順調に推移している。平屋を賃貸して宅老所を新たに開所し、将来は有料老人ホームの設立を検討しており、介護事業の拡大に今後とも積極的に取組んでいく予定である。

< D 社 >

総合建設業の D 社は、別法人を設立して介護付き有料老人ホーム事業に参入する。有老ホームは 60 名収容で、月額利用料は施設使用料に介護費用の自己負担分等を含め 12～13 万円に抑えている。事業立ち上げにあたり介護スタッフは全て新規採用した。当初は土地オーナーに対し有老ホーム建設を提案していたが、成約に至らなかったために自社で参入することを決定した。将来は高齢の移住者へのケア付き住宅事業等も有望とみている。

< その他（計画段階） >

総合建設業の E 社は、すでに確保した用地において託児所や保育園、一般向け分譲住宅、外国人向け住宅、有料老人ホームなど一連の施設を建設し、子育て世代の女性の支援から国際化や少子高齢化時代のニーズに幅広く対応したタウンを建設する構想を持つ。また、F 社は、会社近隣の有望な土地に有料老人ホームを建設する計画があり、地主の合意取り付けに動いている。

（４）農林水産・健康食品分野

概況

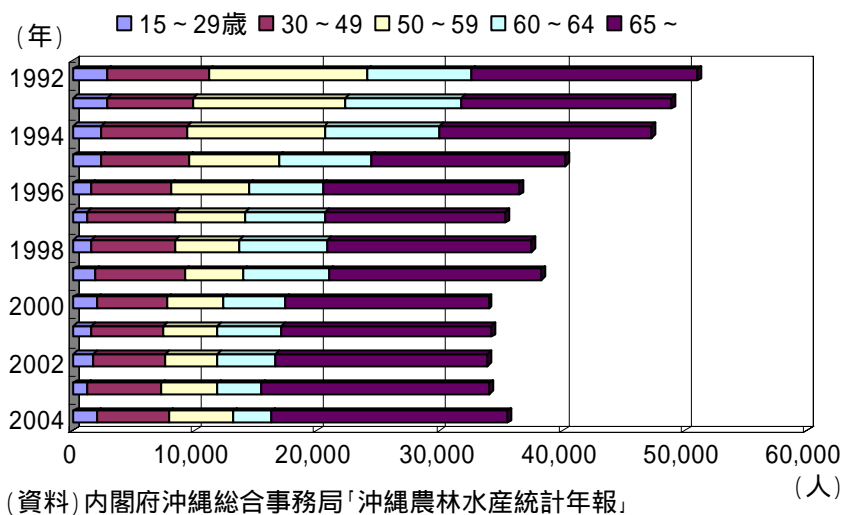
農業分野においては高齢化や後継者不足が深刻化していることから雇用余剰にある建設業からの雇用の移動先として全国的に有望視されている（図表 24）。また、農業土木における農地改良や車両、機械の取り扱いが農業に生かせるといった参入の容易さもあり、さらに、公共工事が比較的少ない 4～7 月頃に農業に雇用を振り向けることができるなど、両業種の季節的な繁閑のずれを利用することができる利点もある。現行の農地制度では、一般の株式会社の農地取得は株式の譲渡制限のある農業生産法人しか認めていないが、これまで構造改革特区にのみ認められていた一般の株式会社による農地賃借による農業への経営参入が 2005 年 9 月より全国で認められることから、参入のための垣根がより低くなるとみられる。

市場有望性

政府は、カロリーベースの食料自給率（2003 年度で 40%）を、10 年後の 2015 年度には 45%とする目標を設定し、将来的には 5 割以上とすることを目指しており、農業の担い手の拡大を支援している。また、沖縄人気や健康志向、食の安全への関心の高まり、観光と連携したアグリツーリズムなど、市場の広がりが期待できる。建設企業の農業進出では、従業員

の農業従事経験の有無、社長や親族などの保有農地の有無などにより進出の容易さは異なってくるが、農地造成やビニールハウス建築などに本業のノウハウが生かせることや、公共工事が比較的少ない4～6月に農業、それ以外は建設業に専念するといった本業の閑散期に雇用を活用できる利点がある。農業進出の方向性では、大規模化と高付加価値化の二つが考えられる。耕地面積の大きい北海道などにおいては建設業が大規模農業をはじめた事例もあるが、県内では土地面積の制約などから高付加価値化の方向が妥当とみられる。

(図表24) 沖縄県における年齢別農業就業者数の推移



課題

県内では、特に台風などの気象条件に左右されやすいことが農業経営の最大の課題といえる。また、本土市場を想定した場合、島嶼県で遠隔地にある本県では割高な輸送コストや販路の問題を抱えている。一方、沖縄人気や健康志向を背景に、熱帯果樹や健康食品などに対する需要の伸びが今後とも期待できることや国民の間に食の安全に対する関心が高まっていることから無農薬農業等も注目される。また、農業そのものというよりは、都会からの観光客に対して農業体験を提供するアグリツーリズムという展開も一考に値する。

ただし、単純な比較ではあるが、農業収入は建設業の50～60%といわれており、収入のギャップの克服が課題となる。よって、高付加価値化を追求するか、あるいは公共工事の落ち込み分をいくらかでも補完する程度かなど、農業収入に対する経営のスタンスを明確にする必要がある。県内事例に見られるように、参入時における建設企業間の連携や技術導入における産学官連携などを活用することにより、参入リスクを抑える取組みなども必要である。

県内の事例

< A 社 >

土木業主体の A 社は、2004 年から月桃・さとうきび汁入りもろみ酢を製造・販売している。月桃とさとうきびは地元の契約農家から、もろみ酢は近隣の泡盛酒造所から買い付け、製造は県内の食品会社へ委託するという“持たざる経営”で投資コストを抑えて異業種への参入を果たした。商品は地元を中心に口コミで広がり、県内大手小売店への納入を契機に売上を

伸ばし、大阪の大手百貨店からの大口の注文も取り付けた。健康食品製造販売への参入のきっかけは、本業が堅調なうちにもうひとつ柱になるような事業を立ち上げようと、経営トップが率先して社内で会議を持ったことである。もろみ酢だけならごくありふれた商品となるところを、月桃とさとうきびの搾り汁入りとすることで付加価値をつけ、紅型をあしらった布カバーをつけて商品を目立たせる工夫をこらした。また、「痩身」、「健康」というイメージを出すため、もろみ酢を詰める瓶をスリムボトルにした。さらに、地域貢献を経営理念の第一に掲げる同社は、もろみ酢が1本売れるたびに10円を地元寄付することにしている。

< B社 >

電気工事主体のB社の社長は、異業種仲間の交流会での種苗生産者との会話をヒントに果樹生産事業に参入した。社長の実家の遊休畑地を利用して無農薬によるドラゴンフルーツの生産を開始し、自前のホームページを立ち上げ、ネット経由の注文により本土の個人客向けへ販売している。インターネットで「ドラゴンフルーツ」を検索すると、ホームページで一番目に表示される同社の「dragon-fruit.jp」の集客効果は絶大で、今のところそれ以外のマーケティングは特に必要がないくらいである。建設業の仕事の少ない4～7月には、建設部門の職員がハウス整備や植え付け、草刈などに動員されるが、最も手間がかかる収穫・販売時期の7～11月には本業も忙しいので、社長とアルバイトで対応している。課題は沖縄・本土間の商品の送料の高さである。現在の植付け面積を倍以上に拡大できることから、将来的には本業の1部門として責任者を置くか、別会社とするかの判断が必要となる。

< C社 >

空調設備工事主体のC社は、本業の民間工事が競争の激化から年々利益率が低下していることに危機感を抱き、1999年に海ぶどう生産事業に参入した。食品関連の新規事業者に対する国の雇用助成金があったことが参入の決め手となった。当初、海ぶどう栽培に関する情報の入手が困難で苦労したが、なんとか独自の方法を確認した。養殖部門の従業員はパートを含め10数名だが、単純な軽作業中心のため地元の中・高齢者の雇用を活用し、本業からの移動はない。土地を借りて養殖場を建設し、海水を汲み上げて養殖場内のいけすに供給しているが、本業の空調設備等の技術は、施設建設や取水ポンプ・送水パイプの設置・維持、養殖場内の空調設備の設置などに生かされている。現在は主に公設市場に卸しているが、組合を設立して栽培技術の向上と安定供給を図ることが目下の目標となっている。

< 国土交通省のモデル構築支援事業に選定された企業 >

国土交通省の「2003年度地域における建設産業のための先導的・革新的モデル構築事業」（財団法人建設業振興基金の受託事業）に、本県から環境クリエイトグループ（大永建設、球建設、マーケティングのフリーダムインテレクトの3社共同企業体）によるアガリクス茸の生産と加工・販売事業がモデル事業として採択された。さらに2004年度の「地域における中小・中堅建設業の企業連携・新分野進出モデル構築支援事業」では、修成建設による山羊乳と加工品の生産販売事業がモデル事業として選定されている。

(5) その他 (移住関連分野)

概況

沖縄ブームの中で、最近、県外からの移住者の増加がみられる。移住者のみの統計はないものの、人口動態調査をみると本県における人口の社会増減は転入超が続いており、特に沖縄本島の北部地域や離島の八重山地域などで転入超が大きく、移住者が増加していることが窺われる。建設会社では、このような移住者向けの不動産事業を展開している不動産管理会社との連携を強化したり、また、グループ内の不動産管理部門との連携を強化して、移住者向けの建設需要に対応している事例がみられる。

県内の事例

< A社 >

建設会社のA社は、自社主催の地元見学ツアーを全国に募集したところ応募があり、県内のレジャー施設等を兼ね備えた住宅地域での分譲住宅見学会を開催した。同社は関連会社に不動産管理会社を持ち、今後、不動産管理会社との連携強化などにより、こうした移住者の住宅需要に対応していく予定である。

< B社 >

総合建設業のB社は、関連会社にホテル事業部門を持つが、より長期滞在のニーズに対応するため、長期滞在者向けのマンションを建設した。県外からインターネットによる問い合わせもあり、今後、沖縄移住のニーズのある顧客からの住宅建設なども見込まれ、このような利用客の多様な滞在期間に応じた移住関連の建設や不動産事業も需要拡大が期待できる。

6 . 建設業に対する施策について

(1) 国の施策

国土交通省は、「政府は、金融機関の不良債権処理の加速化に併せ、産業・金融一体となった対応を進める」ことや「建設業の再生については、市場原理の徹底による淘汰の促進を図りつつ、各企業の経営基盤強化に向けた組織再編が的確に行われるよう環境整備を推進する」こと、また、「事業再生に対する支援は安易な企業救済とならないよう事業基盤と財務基盤から再生可能な企業について、過剰供給構造の是正に資するように実施する」などの基本的な方向性を提示している。さらに、「大手ゼネコン等については、金融機関の不良債権処理が加速する中で、過剰債務の処理や経営合理化を迫られ、法的整理に移行し、あるいは合併、持株会社化等の経営統合に向うなどの再編の動きが既に進行しており、市場規模の縮小に応じたスリム化が進んでいる」と評価する一方、「比較的公共工事への依存度の高い中小・中堅建設業は、公共投資の減少が続く中、業者数は横ばいが続き、完成工事高や利益率は低下基調で推移しており、再編・淘汰が避けられない状況となっている」ことを課題に挙げている。そして、中小・中堅建設業の再生を図ることは、地域再生の観点からも喫緊の課題であることから、建設業界の過剰供給構造を是正し、技術と経営に優れた企業が生き残り、伸びることができ環境整備を進める方向性を打ち出している。

具体的には、(i)既に取組んでいる入札・契約制度の改革を通じて、不良・不適格業者の排除の徹底、(ii)分業・外注による経営の効率化、資機材調達の共同化や積算・設計の協業化等の企業間連携、合併や協業組合の設立等の経営統合、(iii)これまで培ってきた技術とノウハウを活かした農業・福祉・環境等の新分野への進出等、経営革新の取組みを促している。

(i)の入札・契約制度の改革では、2000年に「公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律」を制定し、国や地方公共団体等の工事発注者に対し、発注工事名や時期等の年度毎の発注見通しや入札参加者情報といった関連情報発信の義務付け、丸投げの全面禁止等、公共工事施行体制の適正化を進めている。また、ダンピング受注については、建設市場の縮小に伴う競争の激化を背景に増加傾向にあり、工事の手抜き、下請けへのしわ寄せ、労働条件の悪化、安全対策の不徹底につながりやすいという認識のもと、国直轄工事の低入札価格調査対象工事においては履行保証割合の引き上げや前払い金の縮減、技術者の増員などの排除に向けた取組みを行っている。

(iii)の新分野進出では、国土交通省、厚生労働省、農林水産省、経済産業省、環境省の5省連携による新分野進出支援のためのワンストップサービスセンター事業の窓口を2005年7月に設置した。当県においても、沖縄総合事務局と沖縄県建設業協会のホームページ上に建設業経営支援アドバイザー事業を中心とした窓口が設置された。

また、建設業の雇用対策としては、国土交通省と厚生労働省が連携し2005年に建設労働者の雇用の改善等に関する法律を改正し、悪質ブローカーによる中間搾取などの問題から労働者派遣法で対象外となっている建設労働者の派遣を限定的に解禁し、建設労働者の雇用の流動化を促す事業を10月頃から始める予定である。この改正により、大臣の認定を受けた地域の事業主団体がその構成事業主や構成事業主の雇用者の中で離職を余儀なくされた労働者について事業主間で職業紹介が可能となり、また、受注状況によって一時的に余剰・不足となる雇用者をその構成事業主間で融通し合えることになった。こうした特例措置の実施により、建設業における労働者の円滑な再就職や新たな労働力の確保および一時的に余剰・不足となる労働力の需給調整が可能となり、今後、雇用の安定が図られていくことが期待される。

(2) 沖縄県および他県の施策

沖縄県における建設業対策についてみると、2005年度から2007年度を計画期間とする第2次沖縄県社会資本整備計画において、県は「本県の建設業は生産額や就業者数の大きさから県経済に大きな役割を果たしているが、中小零細企業がほとんどで政府の構造改革や景気低迷により官公需・民需ともに減少するなど厳しい経営環境に直面し、企業の淘汰、再編が一層加速することが予想されている」という厳しい見通しを示し、「各企業が自己責任、自助努力によって経営基盤の強化や新分野への事業転換などに取組むことが求められている」と言及している。その上で、2005年度重点施策の部門別施策の中で「建設業の新分野・新事業への進出等を支援するとともに、構造改善の促進など建設業の健全な発展に努める」と建設業の新分野進出や構造改善について言及しているものの、建設業に特化したより具体的な施策の策定や取組みには至っていない状況である。

一方、他県の施策においては、縮小・撤退を選択する建設企業に対する雇用対策を用意す

るなどより踏み込んだ事例もみられるので以下に紹介したい。

島根県では、県財政の悪化を背景に 2004 年度の県の公共事業を 2002 年度当初予算比で 30%削減し、さらに 2005 年度～2006 年度の 2 年間に於いて 30%削減する（2004 年度の公共事業費 1,108 億円のうち 332 億円を 2 年間で削減する）という計画を打ち出している。その上で建設企業の目指す姿として「経営合理化・基盤強化による本業での生き残り」、「企業合併や企業連携による本業での生き残り」、「経営の多角化・新分野進出による新たな事業展開」に加え「事業の縮小と撤退による企業整理」というカテゴリーを設け、縮小・撤退企業については、離職者緊急雇用対策事業として、離職者に対し公的部門における臨時的な雇用を創出する施策を展開している。また、建設産業合併支援事業として助成金の交付や合併に伴う受注機会の確保といった合併促進のための具体的な施策も展開している。

長野県では、やはり県財政の急速な悪化から、2003 年度から 2006 年度の 4 年間で補助事業を 2002 年度比で 40%、県単独事業を同 50%削減（4 年間で投資的経費を 634 億円削減）するという財政健全化策を実施中である。その中で建設企業の目指す姿を島根県の場合と同様に 4 パターン化し、縮小・撤退を選択した企業には休業補償や職業訓練費用の雇用調整助成金を支給している。

以上みてきたとおり、これらの県の施策はいずれも財政事情の急激な悪化がきっかけとなっている。本県の場合、沖縄振興策や高率補助制度等の特別措置があり、これらの県と多少事情は異なる。しかし、三位一体改革の本格化により、今後は本県でも補助事業の削減が進んでいく。また、前述の「沖縄県社会資本整備計画」における建設業の見直しに対する厳しい認識等もみると、今後、予想される建設企業の縮小・撤退企業に対する雇用対策は、産業政策上、喫緊に取組まなければならない施策である。他県の事例は、こうした施策の具体的な策定にあたって、参考となる事例であると思われる。

7. おわりに

公共事業が抑制される中で、急がれる建設業の構造改革

わが国の公共事業予算は、財政構造改革の中で、バブル崩壊以前の水準に戻すといった政府の方針により 2002 年度以降、年々削減されてきた。その結果、この目標を概ね達成しつつあるが、厳しい財政事情を踏まえ 2006 年度予算についても引き続き削減路線が打ち出された。

政府は、人口減少社会と高齢社会の到来に伴い税収の伸びが鈍化する一方、社会保障費やこれまで整備されてきた社会資本ストックの維持・補修費などが今後さらに増大することにより、引き続き厳しい財政運営を余儀なくされる。加えて市町村合併に伴い公共施設の工事発注量も先行き減少するものと見込まれることから、公共事業については将来的に抑制基調とならざるを得ない。本県においても、沖縄振興策に基づく主要プロジェクト事業などに支えられる面はあるものの、公共事業は総額では全国同様に抑制基調が続くものと見込まれる。

このような情勢下、県内の建設事業者数は、復帰後の建設投資の拡大に伴い増加基調を辿っており、建設投資が 1993 年をピークに減少基調に転じた後も、総じてみると高止まりした状況にある。このような過剰供給の構造が続くと、受注競争の激化から価格競争を引き起こし、その結果、工品の品質が確保されない事態が生じることも懸念される。

このため、政府は建設業再生の方針として、市場原理による再編・淘汰を進め、その過程において技術と経営に優れた企業が生き残っていけるよう、不良・不適格業者の排除や中小・中堅建設業の経営革新への取組みの後押し、新分野進出に際しての支援策の策定、労働移動の円滑化の促進などの環境整備を順次進めているところである。

構造改革への危機意識や具体的取組みが弱い県内建設業界

しかしながら、当室が実施した県内建設事業者へのアンケート調査結果をみると、今後5年間の公共工事については8割強の事業者が減少を見込み、公共・民間部門を合わせた建設市場規模については6割以上の事業者が減少を見込んでいるにもかかわらず、自社の受注見通しや利益水準については7割近くの事業者が現状維持または拡大を見込んでいる。また、建設市場の中の別の建設業関連分野および建設業以外の新分野への取組みについては、既に取り組んでいる事業者と具体的に計画している事業者の合計が各々25%、17%にとどまっており、特に公共事業主体の事業者ではより低い割合となるなど、建設業を取り巻く構造変化に対する危機意識や具体的な取組みは、総じてみると弱いように窺われる。

公正取引委員会による入札談合の抑止力強化と建設業界への影響

2005年6月、県内の建設会社100社近くが、公共工事をめぐる談合疑惑で公正取引委員会の立ち入り検査を受けた。この過去に類例のない大規模な立ち入り検査以降、公共工事の落札率が低下しており、また最低制限価格での入札により、抽選で落札業者が決定される現象も生じている。公正取引委員会は、2006年1月に改正独占禁止法を施行する予定であり、入札談合を含む価格カルテルに対する課徴金算定率の引き上げや違反行為を行っても情報提供した者には課徴金の減免を行う制度の導入が盛り込まれるなど、談合などに対する抑止力が強化されることになる。

従来、建設会社は、民間工事については経営事項審査制度における工事实績の評点を高めるために利益がでなくても受注したり、また人件費や固定費をいくらかでも賄うために受注するケースが多く、利益率が高い公共工事の受注によって利益を確保しているといわれてきた。しかし、今回の事態により、公共工事入札の落札率の低下傾向が定着していけば、公共工事によって利益を確保していくといったこれまでの構図が成り立たなくなり、公共・民間両市場における利益幅の縮減から、当然のことながら経営環境は、従来以上に厳しさを増す。この調査の取材においても、今回の事態を契機に、競争の激化から業界の淘汰や再編が加速すると予想する事業者が多くみられた。

喫緊の課題である雇用対策

ところで、本県の建設業は雇用面からみると、全産業の就業者数の12.3%（2004年平均）を占める基幹産業であり、地域の雇用の受け皿ともなっている。しかし、建設市場規模が縮小している状態で、現在の雇用者数を維持していくことは難しく、個々の企業においては退職者の非補充による雇用調整か雇用形態・賃金形態の見直しによる人件費の削減等で対応しているのが現状である。今後とも、現在の需給バランスが崩れた状態が続けば、建設業から

の離職者の増加は避けられないものと見込まれる。

前述のように、公共工事が減少した場合の建設業および県経済への影響の試算結果をみても雇用面への影響は大きく、このような問題への対応は企業の自助努力だけでは限界がある。このため、行政および業界団体が連携して雇用のセーフティネットの整備や雇用の受け皿となる建設業関連の新たな需要が見込まれる分野および建設業以外の新分野で成長が見込める産業への雇用のシフトを促す施策の充実を図ることが喫緊の課題となっている。

より踏み込んだ施策による建設業の再生

当室で実際に新分野に進出している企業を取材したところ、建設業から新分野への雇用の直接的なシフトは難しく、例えば県内においても介護事業等では同分野の経験者等を新規に採用しているのが現状である。しかし、他県の事例では、労働移動の数値目標まで設定して、資格取得の研修を推進しているところもある。また、雇用対策において一定期間、建設業に特化した支援策を集中的に講じていく事例もあれば、建設業の目指す方向性として「経営基盤の強化による本業での生き残り」や「企業合併・連携などによる本業での生き残り」および「経営多角化・新分野進出への支援」だけでなく、「事業縮小・撤退による企業整理」についても支援メニューを整備するなど、踏み込んだ施策を展開している事例もみられる。

本県の場合は、建設業の支援について県が重点施策には掲げているものの、具体的な取組みについては、これから策定していく状況にある。雇用対策の数値目標を設定し、セーフティネットの整備や職業訓練に対する助成制度の充実などの手厚い支援策を早急に整備しくことが求められる。

一方、長期的には、建設業においては熟練労働者の高齢化による高技能労働力の不足や若年労働者の不足による技術の継承問題などが懸念されており、余剰雇用を抱える中で若年労働力の確保も課題となっている。これについては、引き続き業界団体を挙げて建設業の社会資本形成の担い手としての役割をPRし、また、環境問題への積極的な取組みなど建設業のイメージ向上に向けての施策を展開するとともに、建設業の魅力あるビジネスモデルを早急に再構築していく必要がある。

民間投資を誘発するような公共投資の配分

今後の公共投資の方向性についてみると、ストック市場の到来に伴う維持・補修といった更新投資のウエートが高まるとともに、高齢社会に対応したインフラ整備、自然再生やリサイクルなど環境や循環型社会に配慮した公共投資のニーズが高まってこよう。こうした中で予算総額については抑制基調が続くことが見込まれるため、従来いわゆるバラマキ予算については見直す必要があり、本県の場合、特に観光産業の振興に寄与するような観光インフラの整備をはじめ、情報通信産業、福祉関連産業など成長が期待できる分野の民間建設投資を誘発するような方向に公共投資の配分比率を高めていくことが、長期的には建設需要の創出にもつながり、沖縄振興策に盛り込まれている民間主導の自立経済の実現にも近づいていくことになる。

新分野へ挑戦した企業の共通点は経営トップの決断力と行動力

本調査において実施したアンケート調査回答企業のうち、約 30 社近くを取材したところ、業況を拡大している事業者や別の建設事業分野および建設業以外の新分野の事業展開をしている企業については、経営者が比較的早い段階で公共工事依存からの脱却を決断し、民間部門で利益を出せるような事業の展開や経営体質の強化を図っている企業が多くみられた。こうした企業は、県外・海外視察や各種セミナーへ積極的に参加し、顧客ニーズや市場調査に基づいて、自社の経営資源を検討した上で、企業体力があるうちに外部人脈も積極的に活用しながら新規事業を手掛けたところが概ね共通点としてみられた。また、事業分野としては「隙間市場」、いわゆるニッチ分野で独自の差別化を図り、本業を補完する安定的な収益部門に位置づけている企業もみられた。

新しい分野への進出は、当然のことではあるが多大なリスクを伴う。しかし、残された時間も多くはない、今回取材した中で、建設業内外の新しい分野へ果敢に挑戦している企業に共通したのは、やはり経営トップの決断力と行動力であった。

(以 上)