

道内建設産業の課題と方向性

～建設産業を取り巻く環境変化に対する経営戦略調査～

平成 19 年 6 月

北海道経済連合会

目 次

序として	1
第1章 専門委員会の活動状況	2
1. 調査企画書	2
2. 活動概要	3
3. 専門委員会名簿	5
第2章 アンケート調査報告	6
1. 回収状況等・単純集計回答の総括表	6
2. クロス集計の結果による特徴 概要版	8
3. 回答集計結果及びコメント	11
第3章 道内建設産業の課題と方向性	54
1. アンケート調査のまとめ	54
2. 道内建設産業の課題と方向性	61
参考資料	64
1. 建設投資額、建設業許可業者数、建設業就業者数の推移	65
2. 北海道経済連合会の主な社会資本整備の要望活動	66
3. 回答依頼文書	70
4. アンケート調査表	72

序 と し て

日本全国、建設産業は地域に根を張り、地域の基幹産業として、単なる企業体としてだけではなく、企業体以上の役割を果たしてきました。

しかし、全国レベル、国際レベルでの市場環境の変化、建設企業、建設産業の諸問題に対する認識の変化、また政策の転換等により、他の産業同様に、企業は大変革を迫られている。北海道についても例外ではありません。

北海道経済連合会は、いま建設産業に起こっている課題の焦点を絞りながら、問題の整理をしてきました。公共工事を取り巻く環境の変化に対する現状認識を前提に、道内地場の総合建設業者へのアンケート調査を実施しました。調査項目の検討・選定をしたうえで、今後の事業展開策としての方向性についてまとめました。

結果として、個別企業の問題のみならず、建設産業界自体をステップアップさせるような、施策や体制、などを構築していく必要があるという結論に達し、新たな課題が浮き彫りになりました。

本報告書のあらましとして、1章1節は調査企画書、2節は専門委員会の議事概要、3節は専門委員会名簿について記載しました。2章1節は、アンケートの回収状況等と単純集計回答の総括表、2節はクロス集計の結果による特徴を概要版、3節はアンケートの設問項目ごとの集計表とコメントを掲載しました。3章の1節は、2章の結果を受け、グループごとに集約しました。さらに、2節は総合的にまとめたうえで、課題の抽出と事業展開策の方向性について記載しました。集計表、コメント、グループ、総合的見解と4段階にまとめました。重複している箇所がありますが、ご承知ください。

アンケート「建設産業を取り巻く環境変化に対する経営戦略調査」は、道内に本社を置く総合建設業上位企業200社に対し発送し、このうち、115社から回答をいただきました。調査にご協力をいただいた各企業の皆様には御礼を申し上げます。

また、アンケートの設問設定や分析等についてアドバイス等をいただいた「道内建設産業を考える専門委員会」の高野伸栄委員長（北海道大学大学院工学研究科助教授）をはじめとする委員の皆様、専門委員会にて、ご講演をいただいた株式会社北海道建設新聞社の荒木正芳氏にも御礼を申し上げます。

本アンケート調査は、発送社数を200社に限定したもので、多くの皆様にご協力いただいたとはいえ、各設問の集計母数が最大で115社ということで、これをもって道内上位建設産業のすべてを語ることはできません。しかし、その現状と課題や将来の事業展望に向けての考え方の一端を窺い知ることにはできるのではないかと思います。

建設産業を取り巻く厳しい事業環境のもと、企業の皆様においては、今後の経営戦略立案等の参考資料として、行政に携わる方々においては建設行政を実施するうえでの参考資料として活用いただけたら幸いです。

第1章 専門委員会の活動状況

1. 調査企画書

(1) 名称「道内建設産業を考える専門委員会」

(2) 趣旨・目的

国・地方の財政難等による公共工事の削減、一般競争方式の拡大・総合評価方式の拡充にみられる公共調達の変更等建設産業を取り巻く環境変化を踏まえて、道内有力総合建設業の今後の事業展開を考える。

(3) 方策

当会会員を中心とする道内に本店を置く地場総合建設業者（売上上位200社程度）にアンケート調査を実施。これを基に、道内建設業界の課題に対する各企業の考え、取り組みを踏まえ、専門委員会において議論し、今後の事業展開策を提言する。

・調査名「建設産業を取り巻く環境変化に対する経営戦略調査」

(4) 検討テーマ

- ・入札契約諸制度（総合評価方式）
- ・入札ボンド
- ・経常JV・特定JV
- ・提案型営業
- ・企業間連携、合併
- ・経営革新、企業体質強化 等

(5) スケジュール

設置期間：2006.9~2007.3

①平成18年9月28日 第1回専門委員会

- ・企画調査書
- ・入札契約制度に関わる検討状況
- ・アンケート調査項目の検討

②平成18年12月（実施日：12月14日）第2回専門委員会

- ・アンケート調査結果分析

③平成19年2月（実施日：3月13日）第3回専門委員会

- ・調査結果報告書総括

2. 活動概要

(1) 第1回 議事概要

日 時：平成18年9月28日（木）13:30~15:30

場 所：北海道経済連合会 会議室

事務局：道経連 浜田事務局長 荒谷部長 本吉、21 総研 西谷主任研究員

出席者：名簿に記載

趣旨・目的：調査企画書に記載

議事概要：

1. 当専門委員会の趣旨・目的等について、事務局より説明され承認されました。
趣旨・目的等については、調査企画書に記載。
2. 高野委員長より、「入札契約制度に関わる検討状況」という演題にて、国土交通省の諮問機関である中央建設業審議会等の情報提供がなされました。
3. 当専門委員会の趣旨・目的に基づき、その方策としてアンケート調査を実施することが承認され、その設問項目について活発な質問・意見が交換された。本日の質問等を参考に事務局は再度、設問項目を修正し、更に委員により再度、意見を頂く。最終的には、委員長・事務局に一任ということで承認されました。
4. 10月中にアンケートを送付し、第2回開催までに集計することが決定されました。

(2) 第2回 議事概要

日 時：平成18年12月14日（木）13:30~15:30

場 所：北海道経済連合会 会議室

事務局：道経連 荒谷部長 本吉、21 総研 西谷主任研究員

議事概要：

1. 北海道建設新聞社の荒木正芳氏の講演。テーマは「北海道建設産業の現状と課題」。荒木氏は新聞記者の仕事をすると同時に建設業に前向きな諸活動をしている。レジュメに基づき講演。講演後、多くの質疑応答が交わされました。
2. アンケート集計結果の説明と審議。21 総研の西谷主任研究員より集計結果の説明があり、その後、質疑応答に入りました。多数の質問、意見、感想等がだされました。委員の皆様より頂いた意見等を踏まえて、報告書を作成。また、新たな意見等も受け付けます。
3. 特に、企業規模、回答者の役職別等によりクロス集計をし、単純集計とは異なる観点にて集計を試み、特徴をみる。また、設問ごとにコメントを記載すること、などの審議がなされました。次回の専門委員会において、報告することを決定。

(3) 第3回 議事概要

日 時：平成19年3月13日(火) 10:00~12:00

場 所：北海道経済連合会 会議室

事務局：道経連 荒谷部長 本吉、21 総研 西谷主任研究員

議事概要：

1. アンケート調査名「建設産業を取り巻く環境変化に対する経営戦略調査」の最終分析結果と、報告書(案)「道内建設産業の課題と方向性」についての報告。その内容についての審議。最後の委員会ということもあり、委員の皆様には、事前に主要な資料を郵送し、ご検討を頂いたうえでの開催となりました。

報告書の内容は、

- ①専門委員会活動状況
- ②アンケート調査報告
- ③道内建設産業の課題と方向性
- ④参考資料

という項目にてまとめました。

2. 数多くの質問、意見、感想がだされ、自由闊達な意見交換がなされた。非常に有意義な委員会となりました。それらの議論を踏まえ、最終的に報告書を作成。

3. 修正された報告書は、委員の皆様へ、再度、確認していただきます。

4. 高野委員長をはじめ、委員・オブザーバーの皆様どうもありがとうございました。建設産業に関する調査・研究は、今後も続けます。ご協力の程、お願い致します。

3. 専門委員会名簿

(委員名五十音順・敬称略)

役職名	氏 名	機 関・法 人 名	職 名
委員長	高 野 伸 栄	北海道大学大学院	工学研究科助教授
委 員	大 畑 雅 則	(株) 北海道銀行	法人営業部調査役
〃	金 澤 義 輝	(株) ドーコン	総合計画部技師長
〃	金 本 龍 男	(株)カナモト	執行役員北海道地区担当部長
〃	工 藤 公 健	鹿島建設(株)	執行役員札幌支店長
〃	倉 内 公 嘉	北海道開発局	札幌開発建設部技術管理官
〃	近 藤 清 隆	岩田建設(株)	建設企画部長
〃	佐 藤 義 広	北海道	建設部建設管理局技術管理課主幹
〃	竹 内 淳 一	伊藤組土建(株)	経営企画室長
〃	田 畑 顕	北海道建設業信用保証(株)	経営企画部次長
〃	林 宏 之	(社)北海道建設業協会	常務理事
〃	藤 本 博 行	(株)北洋銀行	業務推進部業務推進役
〃	百 島 秀 二	萩原建設工業(株)	常務取締役
アドバイザー	坂 本 宣 夫	(株)クボタ	北海道支社長
事務局	荒 谷 隆 則	北海道経済連合会	地域政策部長
〃	本 吉 幸 二	北海道経済連合会	地域政策部次長
〃	西 谷 宏	(株)北海道二十一世紀総合研究所	調査研究部主任研究員

(注) 機関・法人名・職名は平成 18 年度専門委員会開催期間のものであります。

第2章 アンケート調査報告書

1. 回収状況等・単純集計回答の総括表

アンケート発送先	北海道経済連合会会員企業を含む地場総合建設業者 (ハウスメーカーや住宅工務店を除いた完成工事高上位200社)
アンケート発送日	平成18年10月24日
アンケート回収締切日	平成18年11月10日
アンケート回収数	115社(回収率57.5%)

設問 No.	設問内容	回答 社数	一番多い回答	(%) 比率	二番目に多い回答	(%) 比率	三番目に多い回答	(%) 比率
01	設立時期	110	昭和21～40年	66.4	昭和41～63年	12.7	昭和元～20年	11.8
	資本金	113	4～6千万円未満	30.9	1億円以上	21.2	2～4千万円未満	20.4
	従業員数	111	40～60人未満	27.1	20～40人未満	24.3	60～80人未満	18.0
	完成工事高	108	10億円台	35.2	20億円台	22.2	40～100億円未満	15.7
	土木構成比率	112	100%	30.3	80～100%未満	23.2	40～60%未満	19.6
	建築構成比率	112	0%	37.4	0～20%	18.8	40～60%未満 20～40%未満	各 15.2
	官庁工事比率	111	80～100%未満	37.8	60～80%未満	18.1	100%	15.3
	元請比率	106	80～100%未満	56.5	100%	20.8	60～80%未満	14.2
02	過去3年間の完成工事高推移	113	減少傾向	78.7	横ばい傾向	12.4	増減が一定しない	6.2
	過去3年間の経常利益推移	110	減少基調	77.3	増減が一定しない	11.8	横ばい基調	9.1
03	過去3年間の従業員数推移	113	減少傾向	56.6	横ばい傾向	37.2	増加傾向	5.3
04	従業員数は適正か	114	過剰である	38.6	適正である	35.0	部門によっては不足	15.8
05	「団塊の世代」退職の対策	113	退職の影響なし	45.1	雇用延長	40.7	新たな人材を 新規雇用	15.9
06	御社の来年度の北海道内 官庁工事の受注見通し	115	10%以上減少	46.9	20%以上減少	27.0	10%未満減少	14.8
07	御社の来年度の北海道内 民間工事の受注見通し	108	わからない	27.8	横ばい	25.9	10%以上減少	25.0
08	今後最も重要と考える 工事分野	112	官庁土木	64.3	民間建築	20.5	新規事業	9.8
09	ダンピング受注に対する考え (講ずべき対策)	114	監視体制・罰則の 強化	39.5	最低制限価格制度 の拡充	29.8	技術評価加算点の 嵩上げ	21.1
10	総合評価方式で技術評価 割合が10%以上に増えるこ とへの考え	114	現状どおりでよい	49.1	今以上に増やすべき	43.0	わからない	5.3
11	「入札バンド」とは何か 知っているか	106	知っている	69.8	よく知っている	15.1	名前だけは聞いた ことがある	15.1

設問 No.	設問内容	回答 社数	一番多い回答	(%) 比率	二番目に多い回答	(%) 比率	三番目に多い回答	(%) 比率
12	最近3年間の道外大手企業中心の「特定JV」への参画実績	113	無い	63.7	有る	36.3		
13	単体発注の原則と特定JV抑制の方向性についての考え	111	受注機会確保の観点から問題	59.5	特に困る問題はない	17.1	技術力強化の観点から問題	15.3
14	最近3年間の御社中心の「経常JV」組成実績	115	有る	98.3	無い	1.7		
15	最近3年間の他社中心の「経常JV」参画実績	115	有る	95.7	無い	4.3		
16	単体・経常JVの同時登録はしない方向性や平成9年度通達による10%加算廃止の方向性についての考え	113	受注機会確保の観点から問題	79.6	特に困る問題はない	8.0	技術力強化の観点から問題 わからない	各 5.3
17	経営統合や事業再編に向けた取り組み(過去3年間)	65	地域補完型連携	18.5	経営多角化のため他企業を買収	13.8	得意分野への経営資源集中	13.8
	経営統合や事業再編に向けた取り組み(今後3年間)		異業種との連携	29.2	地域補完型連携	26.2	事業補完型連携	21.5
18	受注競争激化の中の本州大手ゼネコンとの関係をどう考えるか	115	地域貢献を強化し地域密着型企業として差別化を図る	67.8	大手ゼネコンとの協力関係を強化	10.4	特に取り組みはない	10.4
19	協力会社(下請会社)と、今後どのような関係を構築するか	115	品質・価格の観点から再構築する	45.2	従来どおりの協力関係を維持	30.4	従来以上に密接な協力関係を維持	14.8
20	建設資材の調達力強化に向けた取り組み(過去)	112	特に行っていない	45.5	調達部門の陣容強化	31.3	他社との共同仕入等の実施	3.6
	建設資材の調達力強化に向けた取り組み(今後)		調達部門の陣容強化	45.5	特に行う予定はない	21.4	他社との共同仕入等の実施	18.8
21	営業部門の提案力強化に向けた取り組み(過去)	111	建築物等の維持・修繕業務の推進	33.3	特に行っていない	26.1	フィービジネスの推進	15.3
	営業部門の調達力強化に向けた取り組み(今後)		建築物等の維持・修繕業務の推進	50.5	フィービジネスの推進	36.0	PFI事業の推進	24.3
22	組織・事業の効率化や省力化に向けた取り組み(過去)	114	ITの有効活用による事業効率化	50.0	管理部門・間接部門の縮小及び統廃合	31.6	支店・営業所等の縮小及び統廃合	29.8
	組織・事業の効率化や省力化に向けた取り組み(今後)		ITの有効活用による事業効率化	53.5	管理部門・間接部門の縮小及び統廃合	45.6	業務の一部のアウトソーシング	32.5
23	コンプライアンスについての取り組み(過去)	113	方針・規範・マニュアル等の作成	38.9	普及のための社員研修の実施	34.5	特に取り組みはしていない	18.6
	コンプライアンスについての取り組み(今後)		普及のための社員研修の実施	58.4	方針・規範・マニュアル等の作成	48.7	コンプライアンス委員会等組織体制確立	10.6
24	北海道が取り組んでいるソフトランディング対策への意見	フリーアンサーのため掲載省略						
25	今後建設会社にとってもっとも重要なこと、実施すべきことへの意見	フリーアンサーのため掲載省略						

(注) 設問No.に網掛けをしている設問はマルチアンサー、設問24、25は記述式のフリーアンサー、それ以外 はシングルアンサー

2. クロス集計の結果による特徴 概要版

設問 2. (過去 3 年間の業績推移) (19 頁)

【完成工事高について】

- ・「減少傾向」とする企業が最も多く、完工高 30 億円未満で 84.6%、30 億円以上が 65.8%で 18.8 ポイントの差があり、完工高 30 億円未満企業のほうが多い。また、官庁比率 80%以上で 88.1%、80%未満が 66.0%で 22.1 ポイントの差があり、官庁依存度が強い企業が多い。

【経常利益について】

- ・「減少基調」とする企業が最も多く、完工高 30 億円未満で 80.6%、30 億円以上が 70.7%で 9.9 ポイントの差があり、完工高 30 億円未満企業のほうが多い。また、官庁比率 80%以上で 84.1%、80%未満が 69.4%で 14.7 ポイントの差があり、官庁依存度が強い企業が多い。

設問 4. (従業員の充足度) (21 頁)

- ・全体では、「過剰である」とする企業が一番多いが、クロス集計によると、「適正である」とする企業も意外に多い。
- ・「適正である」とする企業が、完工高 30 億円未満で 43.1%、30 億円以上が 28.6%で 14.5 ポイントの差があり、完工高 30 億円未満企業のほうが多い。また、官庁比率 80%以上で 42.3%、80%未満が 29.4%で 12.9 ポイントの差があり、官庁依存度が強い企業が多い。
- ・極端な低価格による競争（ダンピング）が横行するなか、完工高、利益が減少している。そういう状況のなか、『過剰』とする企業が雇用を支えるのは困難になってきていると思われる。

設問 5. (「団塊の世代」の退職に伴う技術継承問題) (22,23 頁)

- ・完工高 30 億円未満、官庁比率 80%以上、従業員数 100 人未満のグループ (Aグループ) と、完工高 30 億円以上、官庁比率 80%未満、従業員数 100 人以上のグループ (Bグループ) と、各グループ内では同傾向が見られる。
- ・Aグループが、「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない」が一番多いのに対し、Bグループは「団塊の世代」従業員の雇用延長を図る」が一番多い。また、「新たな人材の新規雇用を図る」が、AグループとBグループとで差があり、人員削減という傾向のなか、Bグループに新規雇用に対する意欲が強いことが窺える。
- ・「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない」とする企業が多いのは、平成 18 年 4 月施行『改正高年齢者雇用安定法』の影響があるものと考えられる。

設問 6. (来年度官庁工事受注見通し) (24 頁)

- ・完工高 30 億円未満の企業は 30 億円以上の企業より「20%以上減少」の比率がより高い。また、官庁比率 80%以上の企業は 80%未満の企業より「20%以上減少」の比率がより高い。企業規模が小さく、官庁工事依存度が高いほど、受注減少を予測する企業が多い。
- ・「横ばい」について、4 件と少ないが、いずれも、完工高 30 億円以上、かつ官庁比率 80%未満の企業である。企業規模が大きく、官庁工事依存度が比較的低い企業である。

設問 7. (来年度民間工事受注見通し) (25 頁)

- ・完工高 30 億円未満、かつ官庁比率 80%以上の企業は、完工高 30 億円以上、かつ官庁比率 80%未満の企業を比較すると、「20%以上減少」の比率が高い。企業規模が小さく、官庁工事依存度が高い企業ほど、受注減少を予測する企業が多い。
- ・完工高 30 億円未満、かつ官庁比率 80%以上の企業は、完工高 30 億円以上、かつ官庁比率 80%未満の企業と比較すると、「わからない」の比率が高い。官庁工事のみ営業している企業が民間工事の受注動向が把握しづらいと推測される。

設問 8. (今後の最重要工事分野) (26 頁)

- ・完工高 30 億円未満、かつ官庁比率 80%以上の企業は、完工高 30 億円以上、かつ官庁比率 80%未満の企業と比較して、「官庁土木」の比率が極めて高い。
- ・完工高 30 億円以上、かつ官庁比率 80%未満の企業でも、「官庁土木」が 40%以上あり、「民間建築」とほぼ同数である。クロス集計別にかかわらず、「官庁土木」に対する重要度はきわめて高く、見方を変えれば、「官庁土木」依存度は極めて高いということである。
- ・完工高 30 億円以上、または官庁比率 80%未満の企業は、「民間建築」も高い。既に民間建築を営業している企業は、民間建築の業容拡大という戦略を練りやすいと推測される。

設問 9. (ダンピング問題) (27 頁)

- ・「3. 低入札業者に対する監視体制を更に強化し、違反者に対する罰則を強化すべきである」が最も多く、ダンピング入札に対する罰則強化に対し、強い関心があると思われる。
- ・前述の「3」、「2. の最低制限価格制度の拡充」、「1. ダンピング受注対策として、技術評価の加算点を上げるべき」の 3つの選択肢に集中した。
- ・回答者役職・部門別では、管理部門、営業部門において、「2」とする企業が最も多く、しかも、「5. 低価格で入札する企業努力は活かしておくほうが良い」とする企業は 0%であった。さらに、営業部門では、「4. 現行の低入札価格調査制度で十分」も 0%であった。

設問 10. (総合評価方式) (28 頁)

- ・回答者役職・部門別をみると、「現状どおりでよい」とする企業が、3 部門で比較すると、営業部門が 81.8%と、かなり高い（営業部門の実数は 11 件で、少ないことを踏まえる必要はある）。また、価格部分での競争のほうを望むからか、「もっと減らすべき」は 0%であった。また、実務に反映するからか、「わからない」も 0%で、認知度は高い。

設問 11. (入札ボンド) (29 頁)

【主設問について】・回答者役職・部門別をみると、実務に反映するからか、営業部門の認知度が特に高い。

【副設問について】・回答者役職・部門別をみると、「2. 与信枠の設定等による過大な入札参加の抑制」とする回答が、実務に反映するからか、管理部門で高い。また、管理部門は「わからない」とする企業が 0%であった。

設問 1 2. 1 3. (特定 J V) (31,32 頁)

- ・ 完工高 30 億円以上、または官庁比率 80%未満の企業は、道外大手企業が中心となる「特定 J V」に参画したことが「有る」とする企業（設問 12）が、いずれも約 5 割を占めた。受注機会確保の観点から問題（設問 13）とする企業は、いずれも約 6 割を占め、共通点がみられた。
- ・ 完工高 30 億円未満の企業、または官庁比率 80%以上の企業は、道外大手企業が中心となる「特定 J V」に参画したことが「無い」とする企業（設問 12）が、いずれも約 7 割を占めた。組成経験のない企業が多いが、受注機会確保の観点から問題（設問 13）とする企業は、いずれも約 6 割を占めた。

設問 1 4. 1 5. 1 6. (経常 J V) (33,34,35 頁)

- ・ 自社・他社中心の「経常 J V」は、完工高、官庁比率に関係なく、殆どの企業で組成経験（設問 14、15）があり、受注機会確保の観点から問題（設問 16）とする企業が多かった。「経常 J V」の抑制は、深刻な問題として受け止められていることが窺われる。

設問 1 7. (経営統合・事業再編) (36,37 頁)

- 【過去 3 年間】・ 完工高、官庁比率の双方の企業において、総じて回答が分散しているが、完工高 30 億円以上では、「地域補完型連携」と「異業種との連携」とする企業が比較的高い。
- 【今後 3 年間】・ 今後 3 年間についても、過去 3 年間と同様に、完工高、官庁比率の双方の企業において、総じて回答は分散しているが、完工高 30 億円以上、官庁比率 80%未満において、「地域補完型連携」と「異業種との連携」とする企業が高い。

設問 1 8. (本州大手ゼネコンとの関係) (38 頁)

- ・ いずれも「地域貢献を強化し、地域密着型企業として差別化を図る」とする企業が最も多い。完工高 30 億円未満の企業は、完工高 30 億円以上の企業より多く、官庁比率 80%以上の企業は官庁比率 80%未満の企業より多い。
- ・ 「大手ゼネコンとの協力関係を強化する」とする企業については、完工高 30 億円以上の企業が、完工高 30 億円未満の企業より多く、官庁比率 80%未満の企業より、官庁比率 80%以上の企業のほうが多い。

設問 2 1. (営業部門の提案力強化) (42,43 頁)

- 【過去 3 年間】・ 「建築物等の維持・修繕業務の推進」に取り組むとする企業について、完工高 30 億円以上の企業は、完工高 30 億円未満の企業より多く、官庁比率 80%未満の企業は、官庁比率 80%以上の企業より多い。事業規模によって大きな差が見られた。
- 【今後 3 年間】・ 「建築物等の維持・修繕業務の推進」に取り組むとする企業について、完工高 30 億円以上の企業は、完工高 30 億円未満の企業より多く、官庁比率 80%未満の企業は、官庁比率 80%以上の企業より多い。過去 3 年間同様、事業規模により差が見られた。また、完工高 30 億円以上の企業は、「フィービジネスの推進」に取り組むとする企業も多い。

3. 回答集計結果及びコメント

設問01. ①設立時期 御社の概要について、ご記入ください。

○回答集計結果

設立時期	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 明 治	3	2.7	0	0.0	3	7.1	3	5.9	0	0.0
2. 大 正	7	6.4	0	0.0	7	16.7	7	13.7	0	0.0
3. 昭和元年～20年	13	11.8	7	11.1	6	14.3	9	17.6	4	7.0
4. 昭和21年～40年	73	66.4	44	69.9	25	59.5	24	47.1	47	82.5
5. 昭和41年～63年	14	12.7	12	19.0	1	2.4	8	15.7	6	10.5
合 計	110	100.0	63	100.0	42	100.0	51	100.0	57	100.0

◇コメント

設立時期について、全体では、「昭和21年～40年」という回答が66.4%と最も多く、次いで「昭和41年～63年」が12.7%、「昭和元年～20年」が11.8%という結果であった。

完工高でみると、「明治」、「大正」にある企業は、すべて30億円以上である。また、「昭和41年～63年」にある企業は、30億円以上が2.4%、30億未満で19.0%であり、30億未満のほうが、16.6ポイント高い。

官庁比率でみると、「昭和21年～40年」にある企業は、80%以上が82.5%、80%未満で47.1%であり、80%以上が35.4ポイント高い。また、「明治」、「大正」にある企業は、すべて80%以上の企業である。

「明治」3社、「大正」7社と少数であるが、すべて完工高30億円以上、かつ官庁比率80%未満に属し、「明治」、「大正」に設立した会社は規模が大きく、民間工事比率も高い。

設問01. ②営業内容 御社の概要について、ご記入ください。

○回答集計結果

土木工事構成比	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 100%	34	30.3	27	42.1	5	11.6	2	3.8	31	53.4
2. 80%以上～100%未満	26	23.2	20	31.3	3	7.0	6	11.5	20	34.5
3. 60%以上～80%未満	16	14.3	8	12.5	8	18.6	12	23.1	3	5.2
4. 40%以上～60%未満	22	19.6	7	10.9	15	34.9	18	34.8	4	6.9
5. 20%以上～40%未満	6	5.4	0	0.0	6	14.0	6	11.5	0	0.0
6. 0%以上～20%未満(※)	6	5.4	1	1.6	5	11.6	6	11.5	0	0.0
7. 0%	2	1.8	1	1.6	1	2.3	2	3.8	0	0.0
合 計	112	100.0	64	100.0	43	100.0	52	100.0	58	100.0

(※)6. の0%以上～20%未満は、0%を含まない。0%は7. に分類する。

◇コメント

営業内容について、土木、建築、専門工事、その他工事の各構成比として分類した。

土木構成比について、全体では、「100%」である企業が30.3%で最も多く、次いで「80%以上～100%未満」が23.2%、「40%以上～60%未満」が19.6%、「60%以上～80%未満」が14.3%という結果であった。なお、少数ではあるが、「20%以上～40%未満」が6件(5.4%)、「0%以上～20%未満」が6件(5.4%)、「0%」が2件(1.8%)あった。

完工高でみると、30億円以上は「40%以上～60%未満」企業が最も多く、次いで「60%以上～80%未満」、「20%以上～40%未満」であるのに対して、30億円未満の企業は、土木構成比が、極めて高い点特徴的である。

官庁比率でみると、80%以上は「100%」企業が最も多く、次いで「80%以上～100%未満」であるのに対して、80%未満は「40%以上～60%未満」が最も多く、次いで「60%以上～80%未満」である。また、80%以上の企業は、構成比40%未満企業が0%であり、土木構成比が、極めて高い点特徴的である。

建築工事構成比	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 100%	2	1.8	1	1.6	1	2.3	2	3.8	0	0.0
2. 80%以上～100%未満	3	2.7	1	1.6	2	4.7	3	5.8	0	0.0
3. 60%以上～80%未満	10	8.9	0	0.0	10	23.3	10	19.2	0	0.0
4. 40%以上～60%未満	17	15.2	5	7.8	12	27.9	14	27.0	2	3.4
5. 20%以上～40%未満	17	15.2	7	10.9	10	23.3	12	23.1	5	8.6
6. 0%以上～20%未満(※)	21	18.8	16	25.0	2	4.7	5	9.6	16	27.6
7. 0%	42	37.4	34	53.1	6	14.0	6	11.5	35	60.4
合 計	112	100.0	64	100.0	43	100.0	52	100.0	58	100.0

(※)6. の0%以上～20%未満は、0%を含まない。0%は7. に分類する。

◇コメント

建築構成比について、全体では、「0%」である企業が37.4%で最も多く、次いで「0%以上～20%未満」が18.8%、「40%以上～60%未満」、「20%以上～40%未満」が共に15.2%、「60%以上～80%未満」が8.9%という結果となった。なお、少数はあるが、「80%以上～100%未満」が3件(2.7%)、「100%」が2件(1.8%)あった。

完工高でみると、30億円以上は「40%以上～60%未満」企業が最も多く、次いで「60%以上～80%未満」、「20%以上～40%未満」であるのに対して、30億円未満は「0%」が最も多く、次いで「0%以上～20%未満」、「20%以上～40%未満」であり、建築構成比にも大きな差異が見られた。

官庁比率でみると、80%以上は「0%」企業が最も多く、次いで「0%以上～20%未満」であるのに対して、80%未満は「40%以上～60%未満」が最も多く、次いで「20%以上～40%未満」である。また、80%以上の企業で、構成比60%以上の企業が0%であり、極めて低いのが特徴的である。

専門工事構成比	全 体	
	実数	比率(%)
1. 100%	0	0.0
2. 80%以上～100%未満	0	0.0
3. 60%以上～80%未満	1	0.9
4. 40%以上～60%未満	0	0.0
5. 20%以上～40%未満	1	0.9
6. 0%以上～20%未満(※)	6	5.4
7. 0%	104	92.8
合 計	112	100.0

その他工事構成比	全 体	
	実数	比率(%)
1. 100%	0	0.0
2. 80%以上～100%未満	0	0.0
3. 60%以上～80%未満	1	0.9
4. 40%以上～60%未満	2	1.8
5. 20%以上～40%未満	2	1.8
6. 0%以上～20%未満(※)	20	17.9
7. 0%	87	77.6
合 計	112	100.0

(※)6. の0%以上～20%未満は、0%を含まない。0%は7. に分類する。

◇コメント

今回の調査は、土木・建築工事を、主として営む建設業者を対象としたため、専門工事構成比、その他工事構成比の比率はほぼ0%に収斂されている。

設問01. ③資本金

御社の概要について、ご記入ください。

○回答集計結果

資本金	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 2千万円未満	2	1.8	0	0.0	1	2.3	0	0.0	2	3.3
2. 2千万円以上 ～4千万円未満	23	20.4	20	30.8	2	4.7	7	13.5	16	26.7
3. 4千万円以上 ～6千万円未満	35	30.9	27	41.5	7	16.3	12	23.1	22	36.7
4. 6千万円以上 ～8千万円未満	8	7.1	3	4.6	4	9.3	3	5.8	5	8.3
5. 8千万円以上 ～1億円未満	21	18.6	11	16.9	9	20.9	10	19.2	11	18.3
6. 1億円以上	24	21.2	4	6.2	20	46.5	20	38.4	4	6.7
合 計	113	100.0	65	100.0	43	100.0	52	100.0	60	100.0

◇コメント

資本金について、全体では、「4千万円以上～6千万円未満」とする企業が30.9%で最も多く、次いで「1億円以上」が21.2%、「2千万円以上～4千万円未満」が20.4%、「8千万円以上～1億円未満」が18.6%という結果であった。なお、少数ではあるが、「6千万円以上～8千万円未満」が8件(7.1%)、「2千万円未満」が2件(1.8%)あった。

完工高でみると、30億円以上は「1億円以上」が最も多く、次いで「8千万円以上～1億円未満」、「4千万円以上～8千万円未満」であるのに対して、30億円未満は「4千万円以上～6千万円未満」が最も多く、次いで「2千万円以上～4千万円未満」、「8千万円以上～1億円未満」であり、資本金の差に違いが見られた。

官庁比率でみると、80%以上は「4千万円以上～6千万円未満」が最も多く、次いで「2千万円以上～4千万円未満」、「8千万円以上～1億円未満」であるのに対して、80%未満は「1億円以上」が最も多く、次いで「4千万円以上～6千万円未満」、「8千万円～1億円未満」であり、資本金の差に違いが見られた。

総合的に見ると、『2千万円以上～6千万円未満』、『8千万円以上』に集中している。

設問01. ④工事内訳 御社の概要について、ご記入ください。

○回答集計結果

官庁工事比	全 体		完工高規模別集計			
			30億円未満		30億円以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 100%	17	15.3	14	21.5	3	7.2
2. 80%以上～100%未満	42	37.8	33	50.8	5	11.9
3. 60%以上～80%未満	20	18.1	10	15.4	10	23.8
4. 40%以上～60%未満	15	13.5	5	7.7	10	23.8
5. 20%以上～40%未満	11	9.9	2	3.1	9	21.4
6. 20%未満	6	5.4	1	1.5	5	11.9
合 計	111	100.0	65	100.0	42	100.0

◇コメント

工事内訳について、官庁工事の比率により分類した。

官庁比率は、民間比率とニア・イコールである。アンケート調査は、主として、土木・建築工事を営む建設業者を対象としたので、ほぼ土木工事、建築工事に分類された。

全体では、「80%～100%未満」とする回答が37.8%で最も多く、次いで「60%～80%未満」が18.1%、「100%」で15.3%、「40%～60%未満」が13.5%、「20%～40%未満」が9.9%という結果であった。なお、少数ではあるが、「20%未満」が6件(5.4%)あった。

完工高でみると、30億円以上は官庁比率は『20%以上～80%未満』間に分散し、30億円未満は『60%以上～100%未満』間に集中する。完工高30億円以上より、30億円未満のほうが官庁工事依存度が高い。

設問01. ⑤完成工事高 御社の概要について、ご記入ください。

○回答集計結果

完成工事高	全 体		官庁工事高比率別集計			
			80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 10億円未満	3	2.8	1	1.9	2	3.6
2. 10億円以上 ～20億円未満	38	35.2	11	21.2	27	49.2
3. 20億円以上 ～30億円未満	24	22.2	6	11.5	18	32.7
4. 30億円以上 ～40億円未満	15	13.9	8	15.4	6	10.9
5. 40億円以上 ～100億円未満	17	15.7	15	28.8	2	3.6
6. 100億円以上	11	10.2	11	21.2	0	0.0
合 計	108	100.0	52	100.0	55	100.0

◇コメント

完成工事高については、6分類した。

全体では、「10億円台」企業の35.2%と最も多く、次いで「20億円台」が22.2%、「40億円以上～100億円未満」が15.7%、「30億円以上～40億円未満」が13.9%、「100億円以上」が10.2%という結果であった。なお、少数ではあるが、「10億円未満」が3件(2.8%)あった。

官庁比率で見ると、80%以上は完工高は『10億円以上～40億未満』に集中し、80%未満は「40億円以上～100億円未満」が一番多いが、全体に分散している。80%以上の企業では、「40億円以上～100億円未満」が2件、「100億円以上」が0件であり、少ない点特徴的である。

設問01. ⑥元請/下請 御社の概要について、ご記入ください。

○回答集計結果

元請比率	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 100%	22	20.8	10	16.1	12	29.3	12	23.5	10	18.2
2. 80%以上～100%未満	60	56.5	36	58.1	21	51.3	23	45.1	37	67.2
3. 60%以上～80%未満	15	14.2	9	14.5	6	14.6	11	21.6	4	7.3
4. 40%以上～60%未満	3	2.8	2	3.2	1	2.4	3	5.9	0	0.0
5. 20%以上～40%未満	6	5.7	5	8.1	1	2.4	2	3.9	4	7.3
6. 20%未満	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
合 計	106	100.0	62	100.0	41	100.0	51	100.0	55	100.0

◇コメント

工事の元請と下請の割合については、元請比率として6分類した。
元請比率は下請比率でもある。ここでは、元請比率とする。

全体では、「80%以上～100%未満」とする回答が56.5%と最も多く、次いで「100%」が20.8%、「60%以上～80%未満」が14.2%という結果であった。少数であるが、「20%以上～40%未満」が6件(5.7%)、「40%以上～60%未満」が3件(2.8%)あった。

完工高、官庁比率でも、全体の傾向と、ほとんど変わらない。しいていえば、完工高の「100%」において、30億円以上が29.3%、30億円未満が16.1%で13.2ポイントの差がある。また、官庁比率の「60%以上～80%未満」において、80%以上が7.3%、80%未満で21.6%で14.3ポイントの差がある。

総合的にみると、8割近くの企業が元請比率80%以上、9割以上の企業が元請比率60%以上であり、元請比率は総じて高い。

設問01. ⑦従業員数 御社の概要について、ご記入ください。

○回答集計結果

従業員数	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 20人未満	1	0.9	1	1.6	0	0.0	1	2.0	0	0.0
2. 20人以上 ～40人未満	27	24.3	24	38.1	2	4.7	7	14.0	19	32.2
3. 40人以上 ～60人未満	30	27.1	25	39.7	3	7.0	9	18.0	21	35.6
4. 60人以上 ～80人未満	20	18.0	8	12.7	12	27.9	9	18.0	10	16.9
5. 80人以上 ～100人未満	12	10.8	4	6.3	7	16.3	7	14.0	5	8.5
6. 100人以上 ～200人未満	13	11.7	1	1.6	11	25.5	9	18.0	4	6.8
7. 200人以上	8	7.2	0	0.0	8	18.6	8	16.0	0	0.0
合 計	111	100.0	63	100.0	43	100.0	50	100.0	59	100.0

◇コメント

従業員数については、人数により、7分類した。

全体では、「40～60人未満」とする回答が27.1%で、最も多く、次いで「20人以上～40人未満」が24.3%、「60人以上～80人未満」が18.0%、「100人以上～200人未満」が11.7%、「80人以上～100人未満」が10.8%という結果であった。なお、少数ではあるが、「200人以上」が8件(7.2%)、「20人未満」が1件(0.9%)あった。

完工高でみると、30億円以上は「60人以上～80人未満」企業が最も多く、次いで「100人以上～200人未満」、「200人以上」であるのに対して、30億円未満は「40人以上～60人未満」が最も多く、次いで「20人以上～40人未満」、「60人以上～80人未満」であり、30億未満より30億円以上の企業のほうが従業員数は多い。

官庁比率でみると、80%以上は「40人以上～60人未満」が最も多く、その前後の「20人以上～40人未満」と「60人以上～80人未満」に集中しているのに対して、80%未満では「20人以上」の6分類に、ほぼ均等に分散しているのが特徴的である。

設問02. 過去3年間の業績の推移についてお答えください。(○は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

(完成工事高)	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 増加傾向	3	2.7	0	0.0	3	7.3	2	4.0	1	1.7
2. 横ばい傾向	14	12.4	7	10.8	7	17.1	9	18.0	5	8.5
3. 減少傾向	89	78.7	55	84.6	27	65.8	33	66.0	52	88.1
4. 増減が一定しない	7	6.2	3	4.6	4	9.8	6	12.0	1	1.7
合 計	113	100.0	65	100.0	41	100.0	50	100.0	59	100.0

◇コメント

全体では、過去3年間の完工高推移が「減少傾向」とする回答が78.7%と最も多く、次いで「横ばい傾向」が12.4%という結果であった。なお、少数意見として「増減が一定しない」とする回答が7件(6.2%)、「増加傾向」が3件(2.7%)あった。

完工高でみると、「減少傾向」にある企業は、30億円以上が65.8%、30億未満で84.6%あり、30億円未満のほうが18.8ポイント高い。また、「増加傾向」の3件は、いずれも30億円以上の企業である点が特徴的である。

官庁比率でみると、「減少傾向」にある企業は、80%以上が88.1%、80%未満で66.0%あり、80%以上のほうが22.1ポイント高い点が特徴的である。

(経常利益)	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 増加基調	2	1.8	0	0.0	2	4.9	1	2.0	1	1.8
2. 横ばい基調	10	9.1	5	8.1	5	12.2	5	10.2	5	8.8
3. 減少基調	85	77.3	50	80.6	29	70.7	34	69.4	48	84.1
4. 増減が一定しない	13	11.8	7	11.3	5	12.2	9	18.4	3	5.3
合 計	110	100.0	62	100.0	41	100.0	49	100.0	57	100.0

◇コメント

全体では、過去3年間の経常利益の推移が「減少基調」とする回答が77.3%と最も多く、次いで「増減が一定しない」が11.8%、「横ばい傾向」が9.1%という結果であった。なお、少数意見として「増加基調」とする回答が2件(1.8%)あった。

完工高でみると、「減少傾向」にある企業は、30億円以上が70.7%、30億未満で80.6%あり、30億円未満のほうが9.9ポイント高く、完工高推移ほどの差はなかった。また、「増加基調」の2件は、いずれも30億円以上の企業である点が、完工高推移と同様に特徴的である。

設問03. 過去3年間の従業員数の推移についてお答えください。(○は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 増加傾向	6	5.3	2	3.1	4	9.8	5	9.8	1	1.7
2. 横ばい傾向	42	37.2	25	38.5	14	34.1	14	27.5	28	48.3
3. 減少傾向	64	56.6	38	58.4	23	56.1	32	62.7	29	50.0
4. 増減が一定しない	1	0.9	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
合 計	113	100.0	65	100.0	41	100.0	51	100.0	58	100.0

◇コメント

全体では、過去3年間の従業員数の推移が「減少傾向」とする回答が56.6%と最も多く、次いで、「横ばい傾向」が37.2%で、両回答併せて、93.8%という結果であった。なお、少数意見として「増加傾向」とする回答が6件(5.3%)、「増減が一定しない」が1件(0.9%)あった。

官庁比率で見ると、二番目に多い「横ばい傾向」にある企業は、80%以上が48.3%、80%未満で27.5%あり、80%以上のほうが20.8ポイント高い点特徴的である。

設問04.

従業員の数は適正な人数ですか。(○は一つだけ付けてください)
尚、4を選択した場合は、どの部門かをご記入ください。

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 適正である	40	35.0	28	43.1	12	28.6	15	29.4	25	42.3
2. 不足である	10	8.8	6	9.2	4	9.5	5	9.8	5	8.5
3. 過剰である	44	38.6	23	35.4	16	38.1	20	39.2	22	37.3
4. 部門によっては不足している	18	15.8	8	12.3	9	21.4	10	19.6	7	11.9
(季節により変わる)	2	1.8	0	0.0	1	2.4	1	2.0	0	0.0
合 計	114	100.0	65	100.0	42	100.0	51	100.0	59	100.0

* 4. 不足部門の内訳

営業、総務	1
施工管理、総務	1
工事	15
合 計	17

◇コメント

全体では、「過剰である」と回答した企業が38.6%と最も多く、次いで「適正である」が35.0%、「部門によっては不足している」が15.8%、「不足である」が8.8%という結果であった。なお、少数意見として「季節によって変わる」とする回答が2件(1.8%)あった。

『過剰』、『適正』、『不足』の各々が一定の割合で混在しているのが特徴的である。完工高、利益が減少するなか、『過剰』とする企業が、その雇用を支えるのは困難になっていると思われる。

完工高でみると、「過剰である」とする企業は30億円以上が35.4%、30億円未満で38.1%と最も多く、二番目に多い「適正である」とする企業は、30億円以上が28.6%、30億円未満で43.1%であり、30億円未満のほうが14.5ポイント高い。

また、「部門によっては不足している」と「不足である」を併せると、30億円以上が30.9%、30億円未満で21.5%であり、30億円以上のほうが9.9ポイント高い。

官庁比率でみると、「過剰である」とする企業は、80%以上が37.3%、80%未満で39.2%と最も多く、二番目に多いのも、共に「適正である」とする企業であり、80%以上が42.3%、80%未満で29.4%あり、80%以上のほうが12.9ポイント高い。

設問05. 「団塊の世代(*)」が定年退職を迎えるにあたり、施工技術、作業知識等の技術伝承問題について、何か対策を採っていますか。
(○はいくつ付けても結構です) <(*)は問題文に解説>

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計			
	実数	比率(%)	30億円未満		30億円以上	
			実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない	51	45.1	32	50.0	14	33.3
2. 「団塊の世代」従業員の雇用延長を図る	46	40.7	22	34.4	21	50.0
3. 教育・研修等により技術低下の問題対策を図る	13	11.5	5	7.8	7	16.7
4. 新たな人材の新規雇用を図る	18	15.9	6	9.4	11	26.2
5. 問題はあるが特に取組みはしていない	11	9.7	5	7.8	6	14.3
6. わからない	0	0.0	0	0.0	0	0.0
(※1)有効回答社数	113	(※2)—	64	—	42	—

	全 体		官庁工事高比率別集計				従業員数別集計			
	実数	比率(%)	80%未満		80%以上		100人未満		100人以上	
			実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない	51	45.1	21	41.2	28	48.3	44	50.0	5	23.8
2. 「団塊の世代」従業員の雇用延長を図る	46	40.7	24	47.1	21	36.2	31	35.2	13	61.9
3. 教育・研修等により技術低下の問題対策を図る	13	11.5	5	9.8	8	13.8	8	9.1	5	23.8
4. 新たな人材の新規雇用を図る	18	15.9	11	21.6	6	10.3	8	9.1	8	38.1
5. 問題はあるが特に取組みはしていない	11	9.7	5	9.8	5	8.6	9	10.2	2	9.5
6. わからない	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
有効回答社数	113	—	51	—	58	—	88	—	21	—

※1、※2 『有効回答社数』と『比率のー』について

設問が複数回答の場合は、回答の選択肢を1つ選択しても、複数選択しても、いずれも有効回答社数は1社として扱った。

また、有効回答社数は、単数回答の合計とは意味が異なるので中が必要である。選択肢ごとの実数合計が有効回答社数とは一致せず、かつ選択肢ごとの比率合計も100%にならない。そこで、有効回答社数欄は、比率の合計ではないため、『ー』と表記する。

該当する設問は、設問05、11(副設問)、17、20、21、22、23である。

◇コメント

全体では、「1. 「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない」とする回答が45.1%と最も多く、次いで「2. 「団塊の世代」従業員の雇用延長を図る」が40.7%、「3. 新たな人材の新規雇用を図る」が15.9%、「4. 教育・研修等により技術低下の問題対策を図る」が11.5%、「5. 問題はあがるが特に取り組みはしていない」が9.7%という結果であった。

完工高でみると、30億円未満では、「1. 「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない」とする企業(50.0%)が最も多いのに対し、30億円以上では、「2. 「団塊の世代」従業員の雇用延長を図る」とする企業(50.0%)が最も多かった。

また、「3. 新たな人材の新規雇用を図る」が、30億未満では9.4%であるのに対して、30億円以上では26.2%で、16.8ポイントの差があるのが特徴であり、人員削減という傾向がある一方、新規雇用に対する意欲も同時にあることが窺える。

官庁比率でみると、「1. 「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない」とする企業が、80%以上では48.3%と最も多いのに対して、80%未満では、「2. 「団塊の世代」従業員の雇用延長を図る」という企業が47.1%で最も多かった。

また、「4. 新たな人材の新規雇用を図る」が、80%以上では10.3%であるのに対して、80%未満では21.6%あり、11.3ポイントの差がある。完工高と同様の特徴がある。

完工高30億円未満、官庁比率80%以上、従業員数別100人未満のグループと、完工高30億円以上、官庁比率80%未満、従業員数100人以上のグループと、各グループ内で同様の傾向が窺われる。

また、「1. 「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない」と回答した企業が多い理由として、「団塊の世代」従業員の総人員に占める比率がそれ程高くなく、影響があまりないと考えられるが、平成18年4月施行の『改正高年齢者雇用安定法(※3)』の影響があるものと考えられる。

※3 解説 「改正高年齢者雇用安定法」とは

平成18年4月から施行され、平成25年度までに順次65歳までの雇用延長が企業に義務付けられる。平成18年度は62歳までが対象で、法改正では①定年の廃止②定年延長③継続雇用(退職・再雇用)のいずれかを企業が選択する。

団塊の世代の定年退職や少子高齢化で労働力人口の減少が見込まれるため、高齢者を労働力として活用しようとのねらいが背景にある。男性の老齢者厚生年金(定額部分)の支給開始年齢が段階的に65歳まで引き上げられるのを受け、この間の収入を確保することも法改正の目的とされる。

設問06. 御社の来年度の北海道内官庁工事(土木・建築・専門)受注見通しを、現在との比較でお選びください。(○は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 20%以上減少	31	27.0	23	35.4	6	14.0	9	17.3	21	35.6
2. 10%以上減少	54	46.9	29	44.6	22	51.1	24	46.2	29	49.1
3. 10%未満減少	17	14.8	8	12.3	9	20.9	10	19.2	7	11.9
4. 横ばい	4	3.5	0	0.0	4	9.3	4	7.7	0	0.0
5. 10%未満増加	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
6. 10%以上増加	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
7. わからない	9	7.8	5	7.7	2	4.7	5	9.6	2	3.4
合 計	115	100.0	65	100.0	43	100.0	52	100.0	59	100.0

◇コメント

全体では、「10%以上減少」の回答が46.9%と最も多く、次いで「20%以上減少」27.0%、「10%未満減少」14.8%という結果であった。なお、少数意見として「横ばい」とする回答が4件(3.5%)あった。また、『減少』の合計では、88.7%、約9割を占めた。

完工高でみると、30億円未満、30億円以上ともに、「10%以上減少」とする企業が50%前後で最も多かったが、二番目に多い「20%以上減少」企業は、30億円以上が20.9%、30億円未満で35.4%とに分かれた。また、少数意見の「横ばい」とする企業4社は、いずれも30億円以上の企業であった。

官庁比率でみると、完工高30億円未満企業は官庁比率80%以上企業に、完工高30億円以上企業が官庁比率80%未満企業と、同様の傾向になった。

設問07. 御社の来年度の北海道内民間工事(土木・建築・専門)受注見通しを、現在との比較でお選びください。(○は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 20%以上減少	10	9.3	8	13.3	1	2.4	2	3.8	8	15.4
2. 10%以上減少	27	25.0	14	23.3	12	28.6	16	30.9	11	21.2
3. 10%未満減少	8	7.4	5	8.3	3	7.1	6	11.5	1	1.9
4. 横ばい	28	25.9	13	21.7	14	33.4	14	26.9	13	25.0
5. 10%未満増加	1	0.9	0	0.0	1	2.4	1	1.9	0	0.0
6. 10%以上増加	4	3.7	1	1.7	3	7.1	3	5.8	1	1.9
7. わからない	30	27.8	19	31.7	8	19.0	10	19.2	18	34.6
合 計	108	100.0	60	100.0	42	100.0	52	100.0	52	100.0

◇コメント

全体では、「わからない」とする回答が27.8%と最も多く、次いで「横ばい」25.9%、「10%以上減少」25.0%、「20%以上減少」9.3%、「10%未満減少」7.4%という結果であった。

なお、少数意見として「10%以上増加」とする回答が4件(3.7%)、「10%未満増加」は1件(0.9%)あった。『減少』を合計すると41.7%あり、約4割を占めた。

また、「わからない」とする回答が27.8%、約3割を占めた理由の一つとして、アンケート回答者の77.4%が土木工事業者であり、民間建築工事業に対する動向が把握しづらい、と考えられる。

更に、完工高30億円以上、官庁比率80%未満の「わからない」の比率(19.0%、19.2%)が、約2割も占めることを考えると、民間建築の受注見通しは、把握しづらいという側面が窺える。

完工高にみると、30億円未満が「わからない」とする企業が(31.7%)と最も多いのに対して、30億円以上では「横ばい」とする企業(33.4%)が多かった。二番目に多い「10%以上減少」とする企業は、30億円以上が28.6%、30億円未満で23.3%という結果であった。

官庁比率でみると、比率80%未満が「10%以上減少」とする企業(30.9%)が最も多く、80%以上では「わからない」とする企業が(34.6%)が多かった。二番目に多い「横ばい」とする企業は、80%以上が25.0%、80%未満で26.9%という結果であった。

設問08. 御社が今後、最も重要と考える工事分野はどれですか。(〇は一つだけ付けてください) 5. 6と回答した方は具体的にご記入ください。

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 官庁土木	72	64.3	49	76.5	18	42.8	21	41.1	48	84.1
2. 官庁建築	1	0.9	1	1.6	0	0.0	1	2.0	0	0.0
3. 民間土木	4	3.6	2	3.1	2	4.8	3	5.9	1	1.8
4. 民間建築	23	20.5	6	9.4	17	40.5	21	41.2	1	1.8
5. 新規事業	11	9.8	6	9.4	4	9.5	4	7.8	7	12.3
6. その他	1	0.9	0	0.0	1	2.4	1	2.0	0	0.0
合 計	112	100.0	64	100.0	42	100.0	51	100.0	57	100.0

◇コメント

全体では、「官庁土木」とする回答が64.3%と最も多く、次いで「民間建築」20.5%、「新規事業」9.8%という結果であった。なお、少数意見として「民間土木」が4件(3.6%)、「官庁建築」は1件(0.9%)、「その他」も1件(0.9%)あった。

完工高でみると、30億円以上、30億円未満ともに「官庁土木」とする企業が最も多く、特に、30億円未満では76.5%と多かった。二番目に多いのは、30億円以上では「民間建築」が40.5%、30億円未満では、「民間建築」、「新規事業」が同率の9.4%と少なかった。

官庁比率でみると、「官庁土木」とする企業は80%以上が84.1%、80%未満で41.1%と、共に最も多く、特に80%以上では8割を超える結果となった。また、80%未満では「民間建築」(40.5%)が「官庁土木」(42.8%)と、ほぼ同様に高い結果となった。

全体を通して、一番多い回答が「官庁土木」なのは、回答企業の77.4%が土木工事業者であることを踏まえると、もっともであるものの、その真意が、現状維持志向なのか、本業重視・本業特化志向なのかは読みとることはできない。

また、既に民間建築を営業している企業は、民間建築の業容拡大という戦略を練りやすい、と考えられるが、官庁土木のみ営業している企業が、新規に民間建築分野に進出することは困難であると考えられる。

* 新規事業、その他の具体的内容

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
PFI	1	10.0	0	0.0	1	20.0	0	0.0	1	20.0
温泉	1	10.0	1	20.0	0	0.0	1	20.0	0	0.0
環境関連	2	20.0	0	0.0	2	40.0	0	0.0	2	40.0
建設関連	2	20.0	1	20.0	1	20.0	1	20.0	1	20.0
農業	3	30.0	3	60.0	0	0.0	3	60.0	0	0.0
多角経営	1	10.0	0	0.0	1	20.0	0	0.0	1	20.0
合 計	10	100.0	5	100.0	5	100.0	5	100.0	5	100.0

設問09. ダンピング受注について、どのようにお考えですか。(〇は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計			
	実数	比率(%)	30億円未満		30億円以上	
			実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. ダンピング受注対策として、技術評価の加算点を上げるべきである	24	21.1	13	20.3	7	16.3
2. 最低制限価格制度を拡充すべきである	34	29.8	17	26.6	16	37.2
3. 低入札業者に対する監視体制を更に強化し、違反者に対する罰則を強化すべきである	45	39.5	26	40.6	18	41.8
4. 現行の低入札価格調査制度で十分である	3	2.6	3	4.7	0	0.0
5. 低価格で入札する企業努力は活かしておくほうが良い	5	4.4	3	4.7	2	4.7
6. わからない	3	2.6	2	3.1	0	0.0
合 計	114	100.0	64	100.0	43	100.0

	官庁工事高比率別集計				回答者役職・部門別集計					
	80%未満		80%以上		取締役		管理部門		営業部門	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. ダンピング受注対策として、技術評価の加算点を上げるべきである	9	17.3	14	24.1	13	21.0	9	23.7	2	18.2
2. 最低制限価格制度を拡充すべきである	17	32.7	15	25.9	14	22.6	14	36.9	5	45.4
3. 低入札業者に対する監視体制を更に強化し、違反者に対する罰則を強化すべきである	20	38.5	25	43.2	27	43.5	13	34.2	4	36.4
4. 現行の低入札価格調査制度で十分である	2	3.8	1	1.7	2	3.2	1	2.6	0	0.0
5. 低価格で入札する企業努力は活かしておくほうが良い	4	7.7	1	1.7	5	8.1	0	0.0	0	0.0
6. わからない	0	0.0	2	3.4	1	1.6	1	2.6	0	0.0
合 計	52	100.0	58	100.0	62	100.0	38	100	11	100.0

◇コメント

全体では、「3. 低入札業者に対する監視体制を更に強化し、違反者に対する罰則を強化すべきである」とする回答が39.5%と最も多く、次いで「2. 最低制限価格制度を拡充すべきである」29.8%、「1. ダンピング受注対策として、技術評価の加算点を上げるべきである」、21.1%という結果であった。なお、少数意見として、「5. 低価格で入札する企業努力は活かしておくほうが良い」とする回答が5件(4.4%)、「4. 現行の低入札価格調査制度で十分である」とする回答が3件(2.6%)あった。

回答は「1. ダンピング受注対策として、技術評価の加算点を上げるべきである」、「2. 最低制限価格制度を拡充すべきである」、「3. 低入札業者に対する監視体制を更に強化し、違反者に対する罰則を強化すべきである」に集中し、大勢を占めるのは、回答者役職・部門別においても変わらないが、少数意見の「4. 現行の低入札価格調査制度で十分である」、「5. 低価格で入札する企業努力は活かしておくほうが良い」とする企業が営業部門では、0%であった。

設問10. 入札における総合評価方式の拡充について、現状の技術評価割合は10%程度ですが、より増えることに対して、どのようにお考えですか。
(〇は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計			
			30億円未満		30億円以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 今以上に増やすべき	49	43.0	25	39.1	19	44.2
2. 現状どおりでよい	56	49.1	32	50.0	23	53.5
3. もっと減らすべき	3	2.6	2	3.1	1	2.3
4. わからない	6	5.3	5	7.8	0	0.0
合 計	114	100.0	64	100.0	43	100.0

	官庁工事高比率別集計				回答者役職・部門別集計					
	80%未満		80%以上		取締役		管理部門		営業部門	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 今以上に増やすべき	22	42.3	25	43.1	28	45.2	18	47.4	2	18.2
2. 現状どおりでよい	27	52.0	28	48.1	29	46.8	17	44.7	9	81.8
3. もっと減らすべき	2	3.8	1	1.7	2	3.2	1	2.6	0	0.0
4. わからない	1	1.9	4	6.9	3	4.8	2	5.3	0	0.0
合 計	52	100	58	100	62	100	38	100	11	100

◇コメント

全体では、「2. 現状どおりでよい」とする回答が49.1%と最も多く、次いで「1. 今以上に増やすべき」43.0%で、一位と二位の差は殆ど無く、ほぼ拮抗する結果であった。なお、少数意見として「3. もっと減らすべき」とする回答が3件(2.6%)あった。

入札における総合評価方式は、その対象範囲を広げ、さらに、国から地方自治体へと普及していく。建設産業界にとって、大きな変化をもたらすことは明らかであり、的確な対応策が必要になる。

回答者役職・部門別でみると、取締役・管理部門は「1. 今以上に増やすべき」、「2. 現状どおりでよい」が、ほぼ同数なのに対して、営業部門は「2. 現状どおりでよい」が、81.8%と多く、かつ「3. もっと減らすべき」、「4. わからない」とする企業が0%であり、部門により差異がみられた。

入札における総合評価方式について、技術評価の加算割合を増やすことが、自社にとって良い結果を生むと考えるか、悪い結果を生むと考えるか、により回答の選択が異なると考えられる。

また、技術力に自信があり、技術評価の割合を増やしても自社にとって有利に働くから「今以上に増やすべき」と考えるのか。それとも、設問09のダンピング対策に関する設問の次設問なので、ダンピング抑止のためには技術評価割合を増加させることが良いから選択したのか、その点については、読みとることはできなかった。

設問11. 「入札ボンド」の導入が検討されていますが、「入札ボンド」とは何か知っていますか。(○は一つだけ付けてください) また、1. 2と回答した方は※印の質問にもお答えください。

○回答集計結果(前半・主設問)

	全 体		完工高規模別集計			
			30億円未満		30億円以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. よく知っている	16	15.1	9	14.8	6	15.0
2. 知っている	74	69.8	43	70.4	28	70.0
3. 名前だけは聞いたことがある	16	15.1	9	14.8	6	15.0
4. 知らない	0	0.0	0	0.0	0	0.0
合 計	106	100.0	61	100.0	40	100.0

	官庁工事高比率別集計				回答者役職・部門別集計					
	80%未満		80%以上		取締役		管理部門		営業部門	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. よく知っている	6	12.5	9	16.4	9	15.8	6	16.2	1	10.0
2. 知っている	33	68.7	39	70.9	39	68.4	25	67.6	9	90.0
3. 名前だけは聞いたことがある	9	18.8	7	12.7	9	15.8	6	16.2	0	0.0
4. 知らない	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
合 計	48	100	55	100	57	100	37	100	10	100

◇コメント

全体では、「2. 知っている」とする回答が69.8%と最も多く、次いで「1. よく知っている」15.1%、「3. 名前だけは聞いたことがある」15.1%という結果であった。なお、「4. 知らない」とする回答は0件であり、認知状況は高い結果となった。

回答者役職・部門別でみると、営業部門では「2. 知っている」が90.0%と多く、かつ「3. 名前だけは聞いたことがある」とする回答が0%であり、選択肢により、大きな差異がみられた。

※解説 「入札ボンド」とは

入札ボンドは、一般競争入札のデメリットとして指摘される不良・不適格業者参入、企業の経営力に比べ過度な入札参加の増大、過度な安値受注(ダンピング)問題に対応することを目的に、中央建設業審議会ワーキンググループの中間まとめで、具体的な方策の1つとして提示された。

入札ボンド(履行保証の予約的機能)によって、履行保証機関は入札前の段階から、履行ボンドの発行を念頭に置いた審査と与信枠の管理を行う。このため、入札ボンドの発行が、実質的に建設業者の工事履行保証能力の担保を意味し、結果的に適切な業者選定に効果がある。また、低価格受注で履行保証割合が1割から3割に引き上げられた場合、入札ボンドによって、その後の入札参加機会が制約され、ダンピング抑止効果も期待できる。

出所: (株) 日刊建設通信新聞社「建設人ハンドブック 2007年版・時事解説」(2006年)より抜粋

設問11. 「入札ボンド」の導入が検討されていますが、「入札ボンド」とは何か知っていますか。(○は一つだけ付けてください) また、1. 2と回答した方は※印の質問にもお答えください。

○回答集計結果(後半・副設問)

	全 体		完工高規模別集計			
			30億円未満		30億円以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 履行能力が著しく懸念される建設業者、ペーパーカンパニー等の排除	42	42.0	22	39.3	17	45.9
2. 与信枠の設定等による過大な入札参加の抑制	23	23.0	15	26.8	7	18.9
3. ダンピング受注に対する一定の抑止	28	28.0	16	28.6	10	27.0
4. 期待するものはない	9	9.0	7	12.5	2	5.4
5. わからない	5	5.0	3	5.4	1	2.7
有効回答社数	100	—	42	—	54	—

	官庁工事高比率別集計				回答者役職・部門別集計					
	80%未満		80%以上		取締役		管理部門		営業部門	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 履行能力が著しく懸念される建設業者、ペーパーカンパニー等の排除	18	42.9	24	44.4	24	44.4	12	36.4	5	45.5
2. 与信枠の設定等による過大な入札参加の抑制	9	21.4	14	25.9	10	18.5	11	33.3	2	18.2
3. ダンピング受注に対する一定の抑止	7	16.7	18	33.3	15	27.8	9	27.3	4	36.4
4. 期待するものはない	6	14.3	3	5.6	7	13.0	1	3.0	1	9.1
5. わからない	2	4.8	2	3.7	3	5.6	0	0.0	1	9.1
有効回答社数	42	—	54	—	54	—	33	—	11	—

◇コメント

全体では、「1. 履行能力が著しく懸念される建設業者、ペーパーカンパニー等の排除」とする回答が42.0%と最も多く、次いで「3. ダンピング受注に対する一定の抑止」28.0%、「2. 与信枠の設定等による過大な入札参加の抑制」23.0%という結果であった。なお、少数意見として「4. 期待するものはない」が9件(9.0%)あった。

完工高、官庁比率、回答者役職・部門別でみた場合、全体と比較すると大きな差は無かった。ただし、官庁比率では、「3. ダンピング受注に対する一定の抑止」において、80%以上が33.3%に対して、80%未満が16.7%であり16.6ポイントの差があった。

また、回答者役職・部門別では、「2. 与信枠の設定等による過大な入札参加の抑制」において、管理部門が33.3%に対して、取締役が18.5%、営業部門で18.2%であり、15ポイント前後の差があった。

設問12. 最近3年間に道外大手企業が中心となる「特定JV」に参画したことがありますか。(○は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 有る	41	36.3	16	25.0	24	55.8	25	48.1	16	28.1
2. 無い	72	63.7	48	75.0	19	44.2	27	51.9	41	71.9
3. わからない	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
合 計	113	100.0	64	100.0	43	100.0	52	100.0	57	100.0

◇コメント

全体では、道外大手企業が中心となる「特定JV」に参画したことが「有る」企業が36.3%、「無い」企業が63.7%という結果であった。

完工高で見ると、30億円以上の企業は「有る」という回答(55.8%)のほうが多いのに対して、30億円未満の企業は「無い」という回答(75.0%)のほうが多い点が特徴的である。

官庁比率で見ると、80%以上の企業が「無い」という回答(71.9%)が圧倒的に多いのに対して、80%未満の企業は「有る」という回答(48.1%)と「無い」という回答(51.9%)が拮抗している点が特徴的である。

設問13. 特定JVについて、技術的難易度の高い大規模工事について活用するという本来の目的に沿った適切な活用を求められています。そのなかで、特に、単体発注の原則と特定JVの抑制の方向性が打ち出されていますが、どのようにお考えですか。(〇は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 受注機会確保の観点から問題	66	59.5	36	58.0	27	62.8	30	57.7	34	60.6
2. 技術力強化の観点から問題	17	15.3	6	9.7	9	20.9	8	15.4	9	16.1
3. リスク分散の観点から問題	4	3.6	2	3.2	2	4.7	2	3.8	2	3.6
4. 特に困る問題はない	19	17.1	14	22.6	5	11.6	11	21.2	8	14.3
5. わからない	5	4.5	4	6.5	0	0.0	1	1.9	3	5.4
合 計	111	100.0	62	100.0	43	100.0	52	100.0	56	100.0

◇コメント

全体では、「1. 受注機会確保の観点から問題」とする回答が59.5%と最も多く、次いで「4. 特に困る問題はない」が17.1%、「2. 技術力強化の観点から問題」が15.3%という結果であった。なお、少数意見として「3. リスク分散の観点から問題」とする回答が4件(3.6%)あった。

完工高で見ると、30億円以上、30億円未満ともに「1. 受注機会確保の観点から問題」とする回答が60%前後で最も多かったが、二番目に多い回答は、30億円以上が「2. 技術力強化の観点から問題」(20.9%)、30億円未満は「4. 特に困る問題はない」(22.6%)とにわかれた。

官庁比率の場合も、80%以上、80%未満ともに「1. 受注機会確保の観点から問題」とする回答が60%程度で最も多く、二番目に多い回答は、80%以上が「2. 技術力強化の観点から問題」とする回答(16.1%)、80%未満は「4. 特に困る問題はない」(21.2%)とにわかれた。

「4. 特に困る問題はない」との回答が全体で19件あるが、これは、そもそも特定JVへの参画実績が無いことから影響はないと回答している場合が多いものと推察される。

設問14. 最近3年間、御社が中心となって「経常JV」を組成したことがありますか。
(○は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 有る	113	98.3	64	98.5	43	100.0	52	100.0	58	98.3
2. 無い	2	1.7	1	1.5	0	0.0	0	0.0	1	1.7
3. わからない	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
合 計	115	100.0	65	100.0	43	100.0	52	100.0	59	100.0

◇コメント

全体で115社中113社(98.3%)が、自社が中心となった「経常JV」を組成したことが「有る」という回答であった。

設問15. 最近3年間、他社が中心となる「経常JV」に参画したことがありますか。
 (○は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 有る	110	95.7	63	96.9	41	95.3	49	94.2	58	98.3
2. 無い	5	4.3	2	3.1	2	4.7	3	5.8	1	1.7
3. わからない	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
合 計	115	100.0	65	100.0	43	100.0	52	100.0	59	100.0

◇コメント

全体で115社中110社(95.7%)が、他社が中心となった「経常JV」に参画したことが「有る」という回答であった。

設問16. 経常JVについて、単体・経常JVの同時登録はしない方向、また平成9年度通達による10%の加算措置がなくなる方向が閣議決定にて打ち出されていますが、どのようにお考えですか。(〇は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 受注機会確保の観点から問題	90	79.6	51	79.7	34	80.9	41	82.0	47	79.6
2. 技術力強化の観点から問題	6	5.3	3	4.7	3	7.1	1	2.0	5	8.5
3. リスク分散の観点から問題	2	1.8	0	0.0	2	4.8	2	4.0	0	0.0
4. 特に困る問題はない	9	8.0	7	10.9	2	4.8	3	6.0	6	10.2
5. わからない	6	5.3	3	4.7	1	2.4	3	6.0	1	1.7
合 計	113	100.0	64	100.0	42	100.0	50	100.0	59	100.0

◇コメント

全体では、「1. 受注機会確保の観点から問題」とする回答が79.6%と最も多く、次いで「4. 特に困る問題はない」が8.0%、「2. 技術力強化の観点から問題」と「5. わからない」とする回答が各5.3%という結果であった。なお、少数意見として「3. リスク分散の観点から問題」という回答が2件(1.8%)あった。

設問13の「特定JVの抑制」をたずねた設問の場合、「1. 受注機会確保の観点から問題」とする回答が全体の59.5%であったのに対し、「経常JVの抑制」をたずねた本設問の場合、その比率が約20%高くなっている。本アンケート回答企業にとっては、「経常JV」の抑制のほうが、「特定JV」の抑制より深刻な問題として受け止めていることが窺われる。

なお、完工高でも、官庁比率でも「1. 受注機会確保の観点から問題」とする回答が80%前後と圧倒的に多い。

設問17. 建設産業は、経営統合や事業の再編が必要との見方がありますが、下記の中で過去3年間に御社が取り組んできたことがありますか。また、今後3年以内に取り組む予定がありますか。該当する欄に○を付けてください。
(○はいくつ付けても結構です)

○回答集計結果

(総括)

	過 去		今 後	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 事業補完型連携(例:土木部門と建築部門といった得意分野が異なる企業間連携)	5	7.7	14	21.5
2. 地域補完型連携(例:道央圏と道東圏といった営業基盤が異なる企業間連携)	12	18.5	17	26.2
3. 経営多角化のための他企業の買収(例:土木工事一般を行う企業が道路舗装専門会社を買収)	9	13.8	12	18.5
4. 得意分野への経営資源集中(例:土木中心の企業が建築部門から撤退)	9	13.8	11	16.9
5. 共同子会社等の活用(例:専門分野の一部や施工の一分野を他の企業と共同で設立した共同子会社等に移行)	3	4.6	7	10.8
6. 異業種との連携(例:マンション建設中心の企業が、マンション入居者向けのサービスを行う企業(警備業等)と連携)	7	10.8	19	29.2
7. 専門分野を有する企業同士の連携(例:橋梁の下部工を得意とする企業と上部工を得意とする企業の連携)	5	7.7	11	16.9
有効回答社数	65	—	65	—

(過去3年間)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 事業補完型連携	5	7.7	2	5.6	3	12.0	4	13.8	1	2.9
2. 地域補完型連携	12	18.5	6	16.7	6	24.0	6	20.7	6	17.1
3. 経営多角化のための他企業の買収	9	13.8	4	11.1	3	12.0	3	10.3	6	17.1
4. 得意分野への経営資源集中	9	13.8	6	16.7	2	8.0	3	10.3	5	14.3
5. 共同子会社等の活用	3	4.6	1	2.8	1	4.0	1	3.4	2	5.7
6. 異業種との連携	7	10.8	2	5.6	5	20.0	4	13.8	3	8.6
7. 専門分野を有する企業同士の連携	5	7.7	2	5.6	3	12.0	4	13.8	1	2.9
有効回答社数	65	—	36	—	25	—	29	—	35	—

(今後3年間)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 事業補完型連携	14	21.5	10	27.8	4	16.0	6	20.7	8	22.9
2. 地域補完型連携	17	26.2	7	19.4	10	40.0	9	31.0	8	22.9
3. 経営多角化のための他企業の買収	12	18.5	6	16.7	5	20.0	5	17.2	6	17.1
4. 得意分野への経営資源集中	11	16.9	5	13.9	4	16.0	3	10.3	7	20.0
5. 共同子会社等の活用	7	10.8	3	8.3	4	16.0	4	13.8	3	8.6
6. 異業種との連携	19	29.2	8	22.2	10	40.0	13	44.8	6	17.1
7. 専門分野を有する企業同士の連携	11	16.9	5	13.9	5	20.0	4	13.8	7	20.0
有効回答社数	65	—	36	—	25	—	29	—	35	—

◇コメント

本設問は、事業者数が建設工事や土木工事等の需要に比べ、まだまだ多いと言われている建設産業において、道内大手企業が「経営統合」や「事業再編」について、過去にどのような取り組みをしてきたか、また、今後どのような取り組み予定があるか回答いただいたものである。

何らかの取り組みをしている、或いは取り組む予定あり、との回答があった先は65社であり、他の取り組みに関する設問(設問20~23)と比較すると少ない回答社数であった。

これは、経営判断そのものに関わるテーマのため、実際は取り組んでいるか、取り組む予定はあるが、当該アンケート調査では無回答にしておいた、ということや、回答者が経営のトップではない場合は回答しづらい、ということもあったためと思われる。

回答を得た65社についてみると、どの取り組み(選択肢)とも過去3年間に取り組んでいるという回答数よりも、今後3年間に取り組む予定であるという回答数が上回っており、少なくとも、何らかの方策を講じていこうという気運が高くなっていることが窺われる。

取り組み(選択肢)別にみると、過去3年間の取り組みとしては「2. 地域補完型連携」が12社と最も多く他は一桁の回答社数であったが、今後3年間の取り組み予定としては、「6. 異業種との連携」が19社と最も多いものの、かなり分散した結果となっている。

なお、今後3年間の取り組みについては、完工高30億円以上の企業において、「2. 地域補完型連携」と「6. 異業種との連携」がそれぞれ回答社数の40%を占めていることと、官庁比率80%未満の企業において、「6. 異業種との連携」が回答社数の40%を超えている点が特徴的である。

設問18. 受注競争激化の中、本州大手ゼネコンとの関係をどのようにお考えですか。
(○は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 地域貢献を強化し、地域密着型企业として差別化を図る	78	67.8	47	72.3	25	58.1	33	63.5	42	71.2
2. 北海道仕様の技術強化等により差別化を図る	10	8.7	4	6.2	6	14.0	4	7.7	6	10.2
3. 大手ゼネコンとの協力関係を強化する	12	10.4	5	7.7	7	16.3	7	13.5	5	8.5
4. 特に取り組みはない	12	10.4	9	13.8	3	7.0	6	11.5	6	10.2
5. わからない	3	2.6	0	0.0	2	4.7	2	3.8	0	0.0
合 計	115	100.0	65	100.0	43	100.0	52	100.0	59	100.0

◇コメント

全体としては、「1. 地域貢献を強化し、地域密着型企业として差別化を図る」とする回答が67.8%を占め最も多かった。

完工高でみると、30億円未満の企業の場合は30億円以上の企業との比較で、「1. 地域貢献を強化し、地域密着型企业として差別化を図る」とする回答の比率が高いのに対して、「2. 北海道仕様の技術強化等により差別化を図る」という回答と「3. 大手ゼネコンとの協力関係を強化する」という回答の比率が低くなっている。

官庁比率でみると、80%以上の企業の場合は80%未満の企業との比較で、「1. 地域貢献を強化し、地域密着型企业として差別化を図る」と「2. 北海道仕様の技術強化等により差別化を図る」とする回答の比率が高いのに対して、「3. 大手ゼネコンとの協力関係を強化する」という回答の比率が低くなっている。

設問19. 協力会社(下請会社)との関係について、今後どのような関係を構築しようとお考えですか。(○は一つだけ付けてください)

○回答集計結果

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 従来どおりの協力関係を維持する	35	30.4	21	32.3	13	30.2	13	25.0	20	33.9
2. 従来以上に密接な協力関係を構築する	17	14.8	13	20.0	4	9.3	7	13.5	10	16.9
3. 新規協力会社の取引を増やす	11	9.6	5	7.7	6	14.0	7	13.5	4	6.8
4. 協力会社を品質・価格の観点から再構築する	52	45.2	26	40.0	20	46.5	25	48.1	25	42.4
5. わからない	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
合 計	115	100.0	65	100.0	43	100.0	52	100.0	59	100.0

◇コメント

全体としては、「4. 協力会社を品質・価格の観点から再構築する」という回答(45.2%)が、「1. 従来どおりの協力関係を維持する」という回答(30.4%)や「2. 従来以上に密接な協力関係を構築する」という回答(14.8%)を上回る結果となった。

完工高や官庁比率でも、規模や比率にかかわらず「4. 協力会社を品質・価格の観点から再構築する」とする回答が40%台と最も多い結果となっている。

このことから、当該アンケート回答企業の協力会社においても、取引条件の見直し等に伴う影響が少なからず及ぶことが予想される。

設問20. 建設資材の調達力強化に向けて、過去どのような取り組みをしていますか。また、今後どのような取り組みをする予定ですか。該当する欄に○を付けてください。(○はいくつ付けても結構です)

○回答集計結果
(総括)

	過 去		今 後	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 他社との共同仕入れ等の実施	4	3.6	21	18.8
2. 調達部門の陣容強化	35	31.3	51	45.5
3. 物流システムの効率化	3	2.7	16	14.3
4. 特に、調達力強化に向けた取り組みは行っていない (行う予定はない)	51	45.5	24	21.4
5. わからない	2	1.8	10	8.9
有効回答社数	112	—	112	—

(過去)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 他社との共同仕入れ等の実施	4	3.6	0	0.0	4	9.5	3	5.9	1	1.7
2. 調達部門の陣容強化	35	31.3	19	29.7	16	38.1	14	27.5	21	36.2
3. 物流システムの効率化	3	2.7	1	1.6	1	2.4	0	0.0	3	5.2
4. 特に、調達力強化に向けた取り組みは行っていない	51	45.5	32	50.0	14	33.3	24	47.1	23	39.7
5. わからない	2	1.8	0	0.0	2	4.8	2	3.9	0	0.0
有効回答社数	112	—	64	—	42	—	51	—	58	—

(今後)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 他社との共同仕入れ等の実施	21	18.8	11	17.2	9	21.4	12	23.5	9	15.5
2. 調達部門の陣容強化	51	45.5	29	45.3	19	45.2	19	37.3	31	53.4
3. 物流システムの効率化	16	14.3	6	9.4	8	19.0	8	15.7	8	13.8
4. 特に、調達力強化に向けた取り組みを行う予定はない	24	21.4	17	26.6	6	14.3	10	19.6	12	20.7
5. わからない	10	8.9	4	6.3	5	11.9	4	7.8	5	8.6
有効回答社数	112	—	64	—	42	—	51	—	58	—

◇コメント

本設問は、「営業部門の提案力強化」(設問21)や「組織・事業の効率化や省力化」(設問22)と共に、建設産業の重要課題のひとつである「建設資材の調達力強化」について、過去の取り組み状況、及び、今後の取り組み予定を回答いただいたものである。

全体で見ると、過去については、「4. 特に調達力強化に向けた取り組みは行っていない」との回答が回答社数のうち45.5%と最も多く、次いで「2. 調達部門の陣容強化」が31.3%という結果であった。今後についてはこれが逆転し、「2. 調達部門の陣容強化」が45.5%と増加し、「4. 特に調達力強化に向けた取り組みは行わない予定はない」は21.4%にまで減少している。また、「1. 他社との共同仕入れ等の実施」と「3. 物流システムの効率化」の選択肢も、過去よりも今後が増加している。

このように、建設資材の調達力強化に向けた取り組みについても、今後加速していくものと思われる。しかし、今後の回答では、「4. 特に調達力強化に向けた取り組みは行っていない」と「5. わからない」をあわせて、約30%に達する。設問21の「営業部門の提案力強化」や設問22の「組織・事業の効率化や省力化」の回答結果と比較すると、今後の取り組みに向けてのスタンスが弱いように思われる。

設問21. 営業部門の提案力強化に向けて、過去どのような取り組みをしていますか。また、今後どのような取り組みをする予定ですか。該当する欄に○を付けてください。(○はいくつ付けても結構です)

○回答集計結果
(総括)

	過 去		今 後	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. PFI事業の推進	10	9.0	27	24.3
2. フィービジネス(建設業が蓄積している技術・ノウハウを商品として提供)の推進	17	15.3	40	36.0
3. 建築物等の維持・修繕業務の推進	37	33.3	56	50.5
4. 特に、提案力強化に向けた取り組みは行っていない(行う予定はない)	29	26.1	11	9.9
5. わからない	4	3.6	7	6.3
有効回答社数	111	—	111	—

(過去)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. PFI事業の推進	10	9.0	2	3.2	8	18.6	9	17.3	1	1.8
2. フィービジネスの推進	17	15.3	9	14.5	6	14.0	4	7.7	13	23.2
3. 建築物等の維持・修繕業務の推進	37	33.3	12	19.4	25	58.1	27	51.9	9	16.1
4. 特に、提案力強化に向けた取り組みは行っていない	29	26.1	22	35.5	6	14.0	10	19.2	19	33.9
5. わからない	4	3.6	2	3.2	0	0.0	0	0.0	2	3.6
有効回答社数	111	—	62	—	43	—	52	—	56	—

(今後)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. PFI事業の推進	27	24.3	10	16.1	16	37.2	17	32.7	9	16.1
2. フィービジネスの推進	40	36.0	16	25.8	21	48.8	18	34.6	21	37.5
3. 建築物等の維持・修繕業務の推進	56	50.5	23	37.1	31	72.1	36	69.2	19	33.9
4. 特に、提案力強化に向けた取り組みを行う予定はない	11	9.9	10	16.1	1	2.3	3	5.8	8	14.3
5. わからない	7	6.3	5	8.1	0	0.0	0	0.0	5	8.9
有効回答社数	111	—	62	—	43	—	52	—	56	—

◇コメント

本設問は、「建設資材の調達力強化」(設問20)や「組織・事業の効率化や省力化」(設問22)と共に、建設産業の重要課題のひとつである「営業部門の提案力強化」について、過去の取り組み状況、及び、今後の取り組み予定を回答いただいたものである。

全体で見ると、過去については、「3. 建築物等の維持・修繕業務の推進」に取り組んできたとの回答が33.3%と最も多く、次いで「4. 特に提案力強化に向けた取り組みは行っていない」が26.1%という結果であったが、今後については、「3. 建築物等の維持・修繕業務の推進」が50.5%と最も多く、以下「2. フィービジネスの推進」が36.0%、「PFI事業の推進」が24.3%と続き、「4. 特に提案力強化に向けた取り組みを行う予定はない」は9.9%であった。

過去の数字を完工高で見ると、完工高30億円以上の場合には「3. 建築物等の維持・修繕業務の推進」に58.1%の企業が取り組んでいるのに対し、完工高30億円未満の場合は19.4%に留まっており事業規模によって大きな差異がみられた。官庁比率の場合も80%未満の場合は、「3. 建築物等の維持・修繕業務の推進」に51.9%の企業が取り組んでいるのに対し、80%以上の場合は16.1%と大きな差異がみられた。

今後の取り組み予定については、選択肢1～3の各取り組みとも過去の取り組みに比べて比率を上げている。目立つところでは、完工高30億円以上の場合の72.1%が「3. 建築物等の維持・修繕業務の推進」を、48.8%が「2. フィービジネスの推進」に取り組みたいとしていることと、官庁比率80%未満の場合、69.2%の企業が「3. 建築物等の維持・修繕業務の推進」に取り組みたいとしている点があげられる。

設問22. 組織・事業の効率化や省力化に向けて、過去どのような取り組みをしていますか。また、今後どのような取り組みをする予定ですか。該当する欄に○を付けてください。(○はいくつ付けても結構です)

○回答集計結果

(総括)

	過 去		今 後	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 支店・営業所等の縮小及び統廃合	34	29.8	30	26.3
2. 管理部門・間接部門の縮小及び統廃合	36	31.6	52	45.6
3. 業務の一部のアウトソーシング(外部委託・外注)	22	19.3	37	32.5
4. ITの有効活用による事業効率化	57	50.0	61	53.5
5. 組織の効率化・省力化に向けた取り組みは行っていない(行う予定もない)	8	7.0	7	6.1
6. わからない	0	0.0	1	0.9
有効回答社数	114	—	114	—

(過去)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 支店・営業所等の縮小及び統廃合	34	29.8	12	18.8	20	46.5	18	35.3	15	25.4
2. 管理部門・間接部門の縮小及び統廃合	36	31.6	18	28.1	16	37.2	17	33.3	18	30.5
3. 業務の一部のアウトソーシング(外部委託・外注)	22	19.3	8	12.5	13	30.2	14	27.5	7	11.9
4. ITの有効活用による事業効率化	57	50.0	31	48.4	21	48.8	22	43.1	33	55.9
5. 組織の効率化・省力化に向けた取り組みは行っていない	8	7.0	8	12.5	0	0.0	3	5.9	5	8.5
6. わからない	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
有効回答社数	114	—	64	—	43	—	51	—	59	—

(今後)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 支店・営業所等の縮小及び統廃合	30	26.3	9	14.1	19	44.2	16	31.4	13	22.0
2. 管理部門・間接部門の縮小及び統廃合	52	45.6	27	42.2	24	55.8	26	51.0	25	42.4
3. 業務の一部のアウトソーシング(外部委託・外注)	37	32.5	16	25.0	19	44.2	25	49.0	11	18.6
4. ITの有効活用による事業効率化	61	53.5	29	45.3	26	60.5	27	52.9	31	52.5
5. 組織の効率化・省力化に向けた取り組みは行う予定はない	7	6.1	6	9.4	1	2.3	3	5.9	4	6.8
6. わからない	1	0.9	0	0.0	1	2.3	1	2.0	0	0.0
有効回答社数	114	100.0	64	100.0	43	100.0	51	100.0	59	100.0

◇コメント

本設問は、「建設資材の調達力強化」(設問20)や「営業部門の提案力強化」(設問21)と共に、建設産業の重要課題のひとつである「組織・事業の効率化や省力化」について、過去の取り組み状況、及び、今後の取り組み予定を回答いただいたものである。

全体で見ると、過去については、「4. ITの有効活用による事務効率化」に取り組んできたとの回答が50.0%と最も多く、次いで「2. 管理部門の縮小及び統廃合」が31.6%、「1. 支店・営業所等の縮小及び統廃合」が29.8%という結果であった。今後については、「4. ITの有効活用による事業効率化」が53.5%、以下「2. 管理部門の縮小及び統廃合」が45.6%、「3. 業務の一部のアウトソーシング」が32.5%という順であった。なお、「1. 支店・営業所等の統廃合」の選択については、今後が過去を下回っている点が特徴的である。

過去の数値を完工高で見ると、「4. ITの有効活用による事業効率化」については48%台と同程度の比率であるが、他の選択肢をみると、30億円以上の場合の企業のほうが30億円未満の企業に比べて組織・事業の効率化や省力化に積極的に取り組んできたものと認められる。

一方、官庁比率でみた場合は、「4. ITの有効活用による事業効率化」を除き、80%未満の企業のほうが当該取り組みに積極的であったことが窺える。

今後の取り組み予定についてみても、完工高30億円以上の企業、官庁比率80%未満の企業のほうが取り組む予定という回答率が高い結果となっている。

設問23. コンプライアンス(法令遵守)について、過去どのような取り組みをしていますか。また、今後どのような取り組みをする予定ですか。
該当する欄に○を付けてください。(○はいくつ付けても結構です)

○回答集計結果

(総括)

	過 去		今 後	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 方針・規範・マニュアル等の作成	44	38.9	55	48.7
2. コンプランス委員会等組織体制の確立	3	2.7	12	10.6
3. 監視組織・ホットラインの設置	6	5.3	11	9.7
4. 普及のための社員研修の実施	39	34.5	66	58.4
5. 特に取り組みをしていない(行う予定はない)	21	18.6	7	6.2
6. わからない	2	1.8	2	1.8
有効回答社数	113	—	113	—

(過去)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 方針・規範・マニュアル等の作成	44	38.9	25	39.1	18	41.9	21	40.4	22	37.9
2. コンプランス委員会等組織体制の確立	3	2.7	1	1.6	2	4.7	2	3.8	1	1.7
3. 監視組織・ホットラインの設置	6	5.3	0	0.0	6	14.0	6	11.5	0	0.0
4. 普及のための社員研修の実施	39	34.5	20	31.3	15	34.9	15	28.8	21	36.2
5. 特に取り組みをしていない	21	18.6	14	21.9	6	14.0	10	19.2	11	19.0
6. わからない	2	1.8	2	3.1	0	0.0	0	0.0	2	3.4
有効回答社数	113	—	64	—	43	—	52	—	58	—

(今後)

	全 体		完工高規模別集計				官庁工事高比率別集計			
			30億円未満		30億円以上		80%未満		80%以上	
	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)	実数	比率(%)
1. 方針・規範・マニュアル等の作成	55	48.7	29	45.3	24	55.8	32	61.5	22	37.9
2. コンプライアンス委員会等組織体制の確立	12	10.6	1	1.6	9	20.9	8	15.4	4	6.9
3. 監視組織・ホットラインの設置	11	9.7	2	3.1	8	18.6	7	13.5	4	6.9
4. 普及のための社員研修の実施	66	58.4	31	48.4	29	67.4	30	57.7	32	55.2
5. 特に取り組みを行う予定はない	7	6.2	7	10.9	0	0.0	1	1.9	6	10.3
6. わからない	2	1.8	2	3.1	0	0.0	0	0.0	2	3.4
有効回答社数	113	—	64	—	43	—	52	—	58	—

◇コメント

本設問は、建設業界において不祥事防止等の観点から重要視されてきているコンプライアンス(法令順守)について、過去の取り組み状況、及び、今後の取り組み予定についての回答をいただいたものである。

全体で見ると、過去については、「1. 方針・規範・マニュアル等の作成」に取り組んできたとの回答が38.9%と最も多く、次いで「2. 普及のための社員研修の実施」が34.5%、「5. 特に取り組みをしていない」が18.6%という結果であった。今後については、「4. 普及のための社員研修の実施」が58.4%と最も多く、以下「1. 方針・規範・マニュアル等の作成」が48.7%、「2. コンプライアンス委員会等組織体制の確立」が10.6%で続いており、一部の企業を除きコンプライアンスに関する取り組みの進展が期待できる内容となっている。

過去の数値を完工高で見ると、設問22(組織・事業の効率化や省力化)同様、完工高30億円以上の企業のほうが30億円以上の企業と比較して、各種取り組みに対して積極的であることがわかる。官庁比率でみた場合は、選択肢によってばらつきがみられる。

今後の取り組み予定については、完工高30億円以上の企業、官庁比率80%未満の企業の各種取り組みに対する積極性が窺われる結果となっている。

設問24. 北海道で取り組んでいるソフトランディング対策に対して、どのようにお考えですか。
御社の立場(建設業を営む企業として)から記述してください。

〇回答集計結果

支援	情報提供	わからない	何をしているのか、また何ができるのか解らない
		進出分野の情報	当社は新規事業への参入等については現在考えておらず、具体的な事は分からないが、新規事業へ参入しようとする企業に、その業種についての市場調査等にもっと積極的に協力し、情報を開示していくべきだと思う。
		成功事例を知りたい	当社として新規事業を色々と考えているが、ソフトランディング対策の成功例を教えてください。
		方向性の明示	異業種進出へのセミナー等は多く開催されているが、建設業経営にどのように関連していくのか、そしてかけ声ばかりでなくもっと踏み込んだ事を考えていただきたい。
人材	人材確保が重要		ソフトランディング対策のアピール不足ではないか。 様々な情報を公開し熱心に取り組んでいると思う。今後も継続して欲しい。
			異業種への参画にあたり、人材の充実が第1の課題と考えられる。 事業の多角化戦略は建設業の経営上必要と考えている。但し、完工高減少＝余剰人員対策としての新規事業は、人材・ノウハウ等の不足が大きく影響して、投資効果を得られない可能性が高く、リスクも大きい。自社に見合った事業を総合的に慎重に判断し、新規事業展開を検討していく。
		人材育成が必要	建設業しかできない 北海道で取り組んでいるソフトランディング対策は、建設業で立ち行かない又は、経営が厳しい企業は早めに対策を講じなさい(会社の整理、合併、異業種への転換)とのことと思うが、長年建設業一筋の当社、この世界しか経験のない社員がソフトランディングなどを行う事ができるのか苦慮している。 シーズ・ニースの情報提供やビジネスマッチングのみならず、人材育成プログラムをもっと展開して頂きたい。
受入基盤の強化・育成	有望な分野が見つからない		道の対策メニューの中で、新分野進出等のセミナー、講演会等は参加はしているが、生産性の低い分野が多く、当社にとってこれと言ったヒントを得られないのが現状。
		回帰は無理	「仕事(公共事業)が減るから、建設業者が多すぎるから、業種転換か新規事業に進出せよ。農業など建設業は、今まで、炭鉱、農水産業の離職者を受け入れていた。それを逆に進出せよとは・・・。成功して生活できるまでに何年かかるだろう。もう少し、現実的な対策を講じて欲しい(真剣味が感じられない)
		競争が厳しい	既存事業者でも大変 異業種に人と機械とお金を使っても、それぞれの分野で専門にやってきた人達が皆大変なのに、途中参入してもなかなか思うとおりの成果を上げる事は難しい。(農業参入について)それぞれの分野で皆が大変であり、建設業が何でもできるとは思わない 農業など新分野等は、農業の人が苦勞をして、何とか営農を続けている現状で、新規事業は無理だと思う。
			ソフトランディング対策は、雇用の確保を目的として、異業種参入を手段と考えるが、業者数の供給過多と仕事量の減少からは必然的に淘汰は避けられないと考える。 業者数が多く、ソフトランディングは難しい。
			札幌市内に本社を持つ企業としては、ソフトランディングにしても先行企業が多く、立ち入る隙間がない。地方を拠点とするソフトランディングはリスクが大きい。
		競争原理導入に疑問	異業種進出は、施策としてはあり得ると思うが、現実的に成功する歩止まりは決して高くないと感じる。競争社会を是とするなら、挑戦→成功→生き残りという図式は、当然の事だが、それで社会が成り立つのだろうか。
		一次、二次産業の振興	当社もそうであるが、ソフトランディングの施策としては、異業種への進出など多角化である。しかし、これでは建設労働者の雇用改善につながっていない。第一次、第二次産業の振興が必要。
		受入間口の確保	残念ながら小手先の施策では何の解決も見ない。例えば農業の参入ならば一時的に出口をしっかり確保する事が必要。業者が多いのであればはっきりと減らすソフトランディングをすべきである。現状では行くも去るも地獄である。
		受入分野の創設	新分野に進出するには、既存の業種に単純に入り込むには無理がある。知恵を絞って、一工夫して、他社とは違う味のあるものを見出す。それには官・学のノウハウとか、見識アドバイスを受けながら、しっかりとしたプランを建て取り組まなければ成功の道は開けないかと。
		地域経済の再生が前提	現在の**という地域で全てが冷え切っている状態でのソフトランディングは危険との認識を持っている

支援	受入基盤の強化・育成	地域経済の再生が前提		様々な施策を出していただいているが、過疎化の進む地方では新規分野への進出も非常に厳しい状況。地域が活性化すれば、建設業が生き残る可能性もある。今、それぞれの地域が役割転換を求められている中で、画一的な施策ではなく、将来的にその地域をどうするかという視点に立った積極的な施策が求められていると思う。	
		企業間コーディネート		北海道の産業構造から上述の対策を行う事は非常に困難が伴うものと思う。	
		地域資源の活用		新分野へ進出し、模索している企業又はこれから進出を考えている企業同志を結び付ける役割	
		規制緩和		地域との連携、経営資源を活かせる事業を考えていきたい	
		経営審査で減点		もっと踏み込んだ取り組みが必要と考える。特に法規制が各産業に沢山あり、それが参入の邪魔をしていて動きが取れない。従って、制限をクリアしても投資に掛かりすぎて失敗の元となり、企業自体の体力を消耗し、倒産する事になる。ソフトランディングをするなら法規制の緩和と解除について検討すべきである	
	制度・規制の整備	経営審査で減点		現在の建設業界には、ソフトランディングの為の資金力が不足している。結果、自己資本によるソフトランディングは、難しい現状にある。金融機関等からの借入に頼らなければ、設備投資ができず、それらの実施は経営審査の点数(マイナス要因)減少によるランクダウンの危険性を含む。	
				労働者を直備し、重機等の資源を持ち、実際の施工に当たっている企業が、マイナスとなるような経営審査制度の見直しをして欲しい。(地域のためにも)	
		助成拡大		補助助成制度の拡大(助成額)が無ければ本業の経営資源に影響が出ると考える。	
	助成拡大	本業へのリスク		ソフトランディング対策の予算費が少ない。事業を進めるに当たり現制度では厳しいものがある。	
		対策予算の増強		新分野進出の事業に対して北海道として長期の補助金等の設立。	
自立の阻害			建設マーケットが縮小している中で、多業種への進出に対し支援策を実施する事はそれなりに意義があると思うが、最終的には個々の企業の問題であり、施策の過剰がかえって企業の自立を阻害する事がないかについても配慮が必要。		
状況	考えていない	関係ない		喜ばしい事だが、当社にはあまり関係がない気がする	
		現状維持		現時点ではソフトランディング対策に対しては計画は立てていない。現状維持で考えている。	
				現時点では考えていない。	
				只今のところ、考えておりません。	
				当社の様に公共土木工事業一筋で50年以上営業してきたものには、ソフトランディングは考えていない。	
				役人が言うように、簡単に異業種参入は考えていない。良い話は沢山聞かすが、利益につながる話ではない。縮小しても本業でがんばっていく。	
		本業重視		本業見直し	新規事業への取り組みの前に、本業のシステムの見直しを図る。調達・外注費にメスを入れ、より効率化を進める事での改善の道を探る。一方、営業部門においては、提案型の営業スタイルを強化し、顧客第一の体制で望む。
				本業での支援	本業で生き残れるための施策充実を望む
				本業との両立	重要な施策であり、事例の公開、セミナー等も興味はある。本業の経営安定の努力と同時に考えなければならず難しい。
					本体の建設業自体もしっかりとした経営をしなければ共倒れにもなりかねないのでは。

状況	取組	環境分野への進出	環境関連事業への参入 建設業関連のソフトランディングに取り組んでいる。(一部環境関連事業を開始している)多角経営的なソフトランディングは考えていない。
		不動産有効活用	当社は二度合併され、それぞれの地域に土地を保有している。この土地をどのように活用するかはこれからの課題。一部、**町の本店ではコンビニエンス・ストアと提携し、土地・建物を貸しているところもある。新分野の取り組みについてはまだ時間が掛かりそうである。 新規事業展開と言われているが、どの業種でも厳しい状態なので、本業(建設業)だけを考慮して、遊休地などの利用で不動産賃貸を展開する。
		畜産	当社においても異業種への参入という事で、3年前に農業法人を立ち上げ、畑作物の作付、そして現在サホーク種の羊の育成に邁進中である。しかし、これらを進める中で、ソフトランディング対策における具体的なものを理解しておらず、様々な制度・施策を享受する事もなく、独自で走ってきた。建設業の今日の状況を考えると良かったと思っているし、早くから道が進めてきた警鐘の賜と思っている。
難しい	本業へのリスク大	○農業部門への誘導が主としてなされているが、実施した企業の実績を見ると成功した事例はほとんど無く(新聞によると3%)、二の足を踏んでしまう。○異業種への参入も検討しなければと考えているが、新事業の失敗は企業の存続につながる(本業に余裕があれば吸収できるが現状は厳しい) 近年の公共工事の減少、民間工事の安値、安定により、本体である建設業自体余裕がないのが現状であり、危機感を持っている。新分野進出、多角化へのリスクが大であり、一歩を踏み出す踏ん切りがつかないのが現状である。 道が実施する支援対策や取り組みは今後とも必要。しかし現段階においては、各社とも本業を取り巻く環境の大変厳しい中、ソフトランディング、異業種への展開は余力がない状況である。 簡単にソフトランディングと言うが、異業種に手を出す事の難しさは、一つ間違えると本体に重大な影響を与える事になる。 新分野について検討はしているが、農業関連については成功例は少なく、流通・広い土地の確保の規制等問題も多くなる。また現状(利益の減少)の中での、新分野に向けての資金調達難しさを及び失敗の危険により、本業への影響も多くなる現状である。	
		公共事業の削減に伴い、経営合理化を進めているが、現状では、多角化、新分野進出等は、色々厳しい問題が多いと考える。 当社は、既に他事業にも展開しており、その中で、合併、精算等がなされている。事業としてのソフトランディングは難しいと考える。	
		現実的に取り組みに参加はできるが、自社としてはまだまだ勉強不足である。	
勉強不足		今は静観の状態 各種講習会の参加 「新分野進出優良建設企業表彰」が入札参加資格審査における加点措置の対象となるなど、新分野進出を促す動きが見られている。当社としても、新たな雇用を創出すべく、新しいビジネスへの転換時期を迎えている感がする 現在、建設事業に軸足を置いて仕事を行っているが、新規事業を起業するには、調査・資金等を良く検討してから決断する。	
		入口論のみで、具体的な支援対策が不十分 ソフトランディング対策の展開を今後も継続していく事が必要と思われる。 道は良くやってくれている。 建設業が担ってきた実績に対して、地方切り捨てと思われる政策であるが、道の行っている対策にはある程度評価はできると思う。	
		既に当社は10年以上も前、良く取り組んでいる。北海道は本当はソフトランディングなどは信じていないのに、行政のパフォーマンスのためのソフトランディングは無駄。	
批評		低価格入札の横行は、安全で優れた公共施設の施工を目指している建設会社としては、企業の体力を奪うものであり、防災などの観点からも人材の確保など適正利潤の維持は必要であり、マスコミなどの悪者扱いの風潮を正して欲しい。 入札条件で実績がないといつまでも入札チャレンジできない実態が官庁土木工事で横行している。意欲のある活力のある建設業の将来を憂う	
その他		特になし	
なし			

脚注** は具体的地域名であるが、ここでは伏せておくことにする。

設問25. 建設産業を取り巻く環境のなか、今後建設会社にとって、もっとも重要と考えること、また、実施すべきことを、御社の立場(建設業を営む企業として)から記述してください。

○回答集計結果

企業評価の適正化を	評価基準の見直しを		○官庁土木の下位ランクが正当にチャレンジできる工事を増やす事 ○中長期明日を担える企業をしっかりと応援する事 ○しっかり勉強して意欲のある志高い企業にチャンスを与える事 ○域外の外貨を稼げる意欲のある建設企業を後押しする事 ○後継者なし企業を銀行主導で再編を。 一般土木と特殊土木を各々評価できるシステム作り
	不適格業者の淘汰		不良不適格業者を排除し、業者数が適正な数まで落ち着く事。餅は餅屋で、経営資源を分散しないで守りの姿勢が大事と考える。 過去においても、右肩上がりの時代に、政治力等を利用して多くの不適格業者が参入してきた。今は、ダンピングによって参入している。将来の建設業界を考える時、これら全ての理不尽な行為を排除する厳しい施策が必要。それについて行けない会社は淘汰されてやむなしと考える。
	入札制度の見直しを	ダンピングの抑制	建設会社は現在の国・地方の財務状況、公共工事における入札・契約制度の改革等建設業を取り巻く社会状況をしっかりと認識する事。①日本の産業構造(建設業含む)は、大企業・中小企業がそれぞれの役割分担を行いながら今日に至っている。即ち、工事の規模、地域の事情、難易度等に応じた節度ある応札が必要でないか。②建設会社は過度な低入札は、建設業を経営する責任(社員の福利厚生、安全対策、求められる出来形・品質確保、下請けを含む地域の貢献、納税等)を果たせない事を認識すべきである。③建設業界の裾野は広く、過当競争によって、この業界が衰退する事は、社会的な影響(特に北海道)は非常に大きい事を業界は真剣に考えなければならない。
		予定価格	入札においての予定価格の根本概念を検討すべきと考える。単なる予算計上のためではなく。 経営環境は全て逆風の中、これまで実施してきた経営の合理化(スリム化)も限界に近く苦悩しているのが実状。今後は、適正な入札制度の確立が最重要と考えるが、まずは、経営の安定・雇用の確保を図るべく、経営資源のフル活用、社員の意識改革を更に押し進めたい。 建設投資が縮小する中、色々な入札方式が生まれているが、これが逆に固定費を削減できない最大の理由ではないか。 建設業の仕組みをマスコミ・納税者に熟知させる事が必要ではないか。いつまでも一方通行の報道では建設業が成り立たない。少し前まで、積算技術の向上を唱えていたのに、今は予定価格の公表だとか従来の入札システム等を守るための施策が目立ち、ますます一般の方々からわかりづらくなっていく。
	地場企業の優先を		現状のままでは、大手ゼネコンに集中し、地方経済には還元されないで、大都市に吸い上げられる。地方の行政は地域経済活性化のため、地元企業優先の施策をとらなければ、益々地方経済は成り立たなくなる。
地域密着	ニーズの発掘	民間受注	地域に密着した維持・メンテナンスをも含めた民間工事(下請工事含む)への営業活動の展開。
		公共事業	地域の安心、安全や雇用の確保、商店街の活性化や地域文化の伝承など、地域の建設産業の役割は多大である。よって、公共事業費の確保などに努力したい。
		災害時対応等	地域における自社の信頼を落とさない(地域貢献)。地域雇用の確保、災害時の緊急出動態勢 企業の存続が最優先課題であり、その為に今以上に、地域に密着した企業であるように心掛ける。防災や地域環境保全のためには、地場に密着した企業でなければその役割を担えないと思う。 地域貢献を考えたものづくりの提案及び緊急、災害時に即対応できる。地域のための建設業が主要と考える。
			事業創出を図るため、地域ボランティア活動など、地域貢献に尽力する。 地域密着型企業であり、地域を支え、地域に支えられ、必要とされる企業であり続ける。
	企業連携	技術力の向上	これまで以上に地域密着型企業として、同業種企業との連携を強め、お互いの技術力を高めていきたい。
		経営力強化	地域に密着している企業間連携を構築し、経営力の強化を図る 地域企業同士の協力・連携
	信頼性の向上	雇用確保	地域の雇用を担い、地域経済に貢献する事 地域の人人に密着した企業である事。 地域貢献をもっと充実し、完成度の高い構造物を作っていく事 いくら発注工事が減少すると言っても、ゼロになるわけではなく、最低限の社会基盤整備は必要なわけであり、各建設会社は、その地域にとっては無くてはならない企業としての位置付けを確たるものに最大の努力をしなければならぬと思う。地域と共に成長発展する企業の姿勢を持ち努力していく事が、生き残りをかけた厳しい今日を突破できる道と考え自社責任として邁進する。

競争力の強化	業務の特化	差別化	当社は、土木工事を専門として業を営む会社なので、公共事業の減少に伴い現体制のまま維持する事は、非常に難しい問題があり、会社の方向性の見直しをしなければならぬ。業務特化、差別化する事と規模の再構築を考えている		
	技術力の向上	差別化	技術(自社専用)ブランドの確立 非常に厳しい現状の中、生き残って行くには、経営努力はもちろんの事、他社にはない技術力を全員が確固たるものにならなくては。 労働災害・コンプライアンス等に対する社員の意識向上を図るとともに、技術力強化を図り他社との差別化を図り、受注の拡大につなげたい。		
		提案型	当社の技術力の向上(提案型工事)		
		人材確保・育成	民間マーケット参入に伴う人材、ノウハウの修得		
	営業力	積算	営業、積算力の強化。 営業力強化		
				選別と淘汰の競争に勝ち抜けるNO. 1のものを持つ。	
経営の安定	経営効率化	コストダウン	原価力の強化。 徹底したコスト意識 現場管理、工程管理の徹底を計り、コストダウンと利益の確保に全社員の意識を改革する事。 受注確保より、利益確保を優先させるため、技術力の向上、コストダウンを進める。 コスト管理の徹底		
			経費削減	経費の見直しをし、削減、会社運営を行う。	
			規模の適正化	工事量の減少は、確実に進行する。体質改善しなければ生き残れない。約25年前の会社の規模を思い出し、その当時の生活に戻らなければならない 中長期的な視野で業界の動向や自社の受注予測を把握して、存続可能な会社の規模、人員、組織となるために先手を打って改革してゆく事。従来以上に積極的な合併は当然だが、解散、営業譲渡、売却であっても選択肢の一つとなるのではないか。 工事量の減少が、国・道レベルで依然として続くのであれば、現在の体制では利益の追求にも限界があり、スリム化をせざるを得なくなる。さらなる効率化を実施していかなければならないと思う。 受注、施工高にあった人数の制限と技術力の向上。	
			雇用体系の見直し	ご存知の様に公共事業はピーク時の半分以下になっている。当地域では建設業の就業者数こそ2割程度減少しているが、業者数としてはほとんど変わってない。これまでの蓄え、人員削減、賃金のカット等で何とか持ちこたえているのが現状。その中で、元請業社と施工業者の住み分けを進める事が最低限必要な事だと考えている。	
			合併 統合	経営効率化、合併等 合併ではなく、統合の形を推進し、技術力、経営力を再構築するべきと思う。	
			経営の効率化、利益の確保に努める。 会社規模に見合った受注高・収益高の観点より、あらゆる経営再編を更にしていく必要が将来にはあると思われる		
		財務体質強化	負債圧縮	財務体質の強化(負債圧縮) 官庁発注工事量の増加が期待できない中、建設業の経営環境は、今以上に厳しくなると予想している。今後の経営に求められる事は「より強い財務力」と「より高い技術力」と考えている。その実現の為の具体策を着実に実行していく。 財務体質の強化 財務基盤の強化	
		雇用	確保	公共事業予算の確保	社員の定年延長と季節作業員の通年雇用が叫ばれるが、公共事業の激減等で現状では大変厳しい情勢。そんな中でも早期発注を第一に実施して欲しい。 企業として利益を出す事はもちろんであるが、企業としてもっと大事な事は雇用の確保でもある。国・道は異業種だけのソフトランディングだけでなく、予算のソフトランディング執行に取り組んでいただきたい。
時間短縮・人員増員	雇用問題が重大。当社においても団塊の世代により雇用の延長、定年者の再雇用を取り入れ、就労時間の短縮をし、増員を計る。 今後職員の解雇等が必要になると思われるが、ソフトランディングを含めていかに解雇者を減らせるか(建設業に携わるものは職業変更は難しい)				
雇用受皿からの脱却	当社を含めた道内建設業者は、景気浮揚策の雇用の場としての存在が大きかった。しかし、今後は産業として成り立つ力をつける事で、社会基盤の充実に寄与する使命がある。				

事業の創出	民間工事へのシフト		公共工事は今後も大きく減少していく事は、明らかであるから、合併も視野に入れ、官工事から民間工事主体に切り替える事を継続していく。	
	ニーズの発掘		事業創造型企業を目指し、設計事務所、コンサル会社との事業協力をして、顧客のニーズを満たす事を実践する物を作る。 今後の北海道にとって、期待できる産業は、都市部の景気拡大を背景とする食糧基地、観光活性化などが考えられるが、それに対応した公共工事の確保に向けた、事業の発掘を建設産業で担っていかねばならない。 公共工事への依存度を下げていかねばならないと認識しておりその為の意識改革、体制の改革が必要である。今後の進め方としては、民間工事の積極的受注、何か商売に結びつく事業の発掘を行っていかねばならない	
	新分野開拓	環境	建設だけでなく環境活動も考慮した事業展開	
		合併	異業種への参入。M&Aの検討	
		合併	経営多角化の為、他企業との合併。	
		支援を	新規事業への支援(金融・ノウハウ)	
			新事業分野への進出。 会社の柱としての事業を、官需に依存しないビジネスモデルへシフトしていく必要がある。新規事業への取り組みが急務である。 新分野進出、多角化にも力を入れていかねば。 公共工事減少における仕事量確保のために、異業種での新規分野の開拓が必要と考える。 本業の力にプラスアルファする開発事業、PFI事業への参画 請負業的な社員の意識を改革する事が急務である。必要に応じ他業種より人材を登用し新事業とまで行かなくても新部門としての収益が伴う事項を行わなければならない。	
	質の向上	技術力の向上		施工能力の向上 技術力の強化 技術力の向上(工事成績の向上) 技術力強化。 技術力の向上 業界を取り巻く環境の変化に対し、柔軟な対応が出来る組織を作り、見直し、技術力強化、そして人材育成をしていく必要がある。
		品質向上		徹底した品質管理 すぐれた技術と商品の成果品を生み出す事。社員の技術の向上に全力で取り組む事。 品質の高い構造物を提供し続ける事。安全に対する意識が高い事。意思統一がスムーズである事。将来の希望が持てる企業である事 公共事業発注側の基本概念である「経営と技術の優れた企業が残る」を受け、高品質な建造物を早期に完成させるため、技術者の育成と施工中には、組織力で問題解決を図る。安全・環境を機軸として、地域から信頼を得る企業を目指す。 公共工事の減少で完工高は伸び悩んでいるが「どんな状況でも高い品質の仕事をするのが基本」である。それによって強い体質の会社にしなければ先はないと常日頃話をしている。 ○評価されるマネジメントにより、クライアントの信頼を得る事。○パネコンにしがみつかないで、現場を良く把握する事。○それらにより、瑕疵のない質の良いものを造る事。 品質の向上、法令遵守
		人材確保・育成		人材の確保と育成。 人事の育成と技術力の向上
信頼性の向上			官・民間問わず、低入札環境ではあるが、社内VEを強化し、決して基準に満たない工事の提供をしてはならない。当然の事ながら安全第一、環境に優しい工事の提供を最優先と考える。 建設会社は自社の経営基盤(財務、技術力、社員の資質向上)を図るとともに地域、発注機関、同業者に評価される企業にならなければならない。 発注者の信頼を勝ち取るためには、技術・ノウハウの蓄積と人材の育成が重要と考える。 更なる信用力、信頼力の強化。	
その他			変化する環境に対して、対応する手段を常に頭に置き経営する。 企業として赤字工事から脱却し、本業での黒字化を推進する。 冬季工事の減少 解らない	

第3章 道内建設産業の課題と方向性

1. アンケート調査のまとめ

(注) 以下の文章で記載している回答の比率は、各設問において回答があった社数に対する比率である。

また、調査対象は、道内すべての建設業者ではなく、道内に本店を置く総合建設業を営む売上上位 200社である。そのうち回収企業は 115 社であり、本報告書の内容はその集計結果を踏まえたものである。

(1) 回答企業のプロフィール

アンケート調査の第1問は、7つの分野にわたり、会社概要を問うたものである。

設立時期については、北海道が我が国におけるエネルギーの供給基地や食料の供給基地として位置付けられ開発が進められた戦後 20 年間（昭和 21 年～40 年）に設立された企業が 66.4%と最も多い。明治・大正の設立も 10 社あり、業歴 40 年を超える企業が 87.3%を占め、歴史と伝統ある企業が多い。

資本金、従業員数、完成工事高の規模についてはバラツキがあり、それぞれ、一番多い回答は、資本金が「4～6 千万円未満」（30.9%）、従業員数が「40～60 人未満」（27.1%）、完成工事高は「10 億円台」（35.2%）であった。

業務内容で特徴的なのは、「土木」工事主体の企業が「建築」工事主体の企業よりも圧倒的に多く、「土木構成比率 60%以上」の企業が 67.8%を占める。また、「官庁工事比率」が高いことも特徴で、「官庁工事比率 60%以上」の企業が 71.2%を占める。なお、「土木構成比率 80%以上」の企業 60 社のうち「官庁工事比率 80%以上」の企業が 51 社あり、「土木構成比率」と「官庁工事比率」には強い相関関係がある。また、「土木構成比率」が高いほど完成工事高は相対的に小さい。元請比率については、「80%以上」が 77.3%を占めている。

以上、回答企業をグループとしてみた場合の特性としては、元請の比率が高く、業務内容としては土木工事、官庁工事のウエイトが高く、最近の公共工事費の抑制の影響を強く受けやすい構造になっている。

(2) 業績推移、受注見通し、重点分野

完工高については、回答企業の 78.7%が減少傾向という回答であり、特に、官庁工事比率が高いほどその傾向が強い。経常損益についても、回答企業の 77.3%が減少基調という回答であり、これについても官庁工事比率が高いほどその傾向が強い。

来年度の道内官庁工事の受注見通しについては、88.7%が減少するとの見通しを示しており、増加を見込む回答は皆無であった。「20%以上減少」という回答も 27.0%あり、事業環境の厳しさが窺える。一方、来年度の道内民間工事の見通しについては、「減少」が 41.7%、「わからない」が 27.8%、「横ばい」が 25.9%、「増加」が 4.6%という結果であり、官庁工事ほどの厳しさとはなっていない。

今後最も重要と考える工事分野については、「官庁土木」が 64.3%と最も多く、「民間建

築」が 20.5%、「新規事業」が 9.8%という結果であった。来年度の道内の官庁工事の受注見通しについて厳しい見方をしている一方で、「官庁工事比率 80%以上」の企業のうち実に 84.1%が、更に、「官庁工事比率 80%未満」の企業でも 41.1%が、今後も「官庁土木」を最重要分野と回答している。

(3) 従業員対策、団塊の世代対策

従業員数の充足度については、受注が減少するなか従業員数の過剰感があるものと想定されたが、「過剰」(38.6%)という回答と「適正」(35.0%)という回答がほぼ拮抗しており、「不足」、「部門によっては不足」との回答も合わせて 24.6%みられた。データを見る限り、従業員の過不足感は、一様ではなく、個別企業により異なることが窺える。

また、「団塊の世代」が定年退職を迎えるにあたっての、施工技術や作業知識等の技術伝承対策の設問については、「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない」との回答が 45.1%、次いで「団塊の世代」従業員の雇用延長を図る」との回答が 40.7%であった。「団塊の世代」の問題は、建設企業だけではなく、全ての産業にも当てはまる問題である。

(4) 入札制度改革

公共事業は、税金をもって実施されるため低コストで高品質なものが求められる。しかし、行き過ぎた「ダンピング受注」は、公共工事の品質確保に支障を及ぼしかねない。また、下請企業へのしわ寄せ、労働条件の悪化、安全対策の不徹底等につながり、建設産業の健全な発展を阻害するとの批判が多い。

「ダンピング受注」対策の設問では、「低入札業者に対する監視体制や違反者に対する罰則を強化すべき」との回答が 39.5%、「最低制限価格制度の拡充」が 29.8%あったが、「技術評価加算点の嵩上げ」をすべきとの回答も 21.1%みられた。ダンピング防止に対する、一層の施策が求められる。

「入札における総合評価方式」については、現状 10%（北海道開発局は 5%）である。技術評価割合について「現状どおりでよい」という回答（49.1%）が最も多く、「今以上に増やすべき」（43.0%）がこれに続いた。入札制度改革の両輪である、一般競争入札の拡大と、総合評価方式の拡充は、今後、更に拡大すると考えられる。

「入札ボンド」の認知度は高い結果となった。既に、東北地方整備局及び近畿地方整備局、宮城県等において試行されている。北海道開発局でも「2007 年度の入札ボンド試行工事として、15 件を予定（2007 年 4 月 25 日北海道建設新聞に掲載）」しており、金融機関等との協議・調整など、準備しておく必要がある。なお、「入札ボンド」導入の効果については、「履行能力が著しく懸念される建設業者の排除」や「ダンピング受注に対する一定の抑止」を期待する回答が多い。

対象範囲の拡大による件数の増加など、今後の展開に注目する必要がある。

(5) J V

「経常 J V」、「特定 J V」は、本来の目的とは違う利用の仕方がされていることが浮き彫りになり、国土交通省により見直しが進められた。

「経常 J V」については、優良な中小・中堅建設業者が継続的な協業関係を確保することにより、その経営力・施工力を強化することを目的として結成するものである。経営事項審査（経審）の際、10%（北海道開発局は5%）加算の恩恵が与えられる。しかし、実態は、「受注機会の確保」を目的に組成されていたことが多いことがわかった。そこで、経常 J Vの見直しの結果、単体との同時登録が大幅に制限されることになった。

また、「特定 J V」については、大規模かつ技術的難易度の高い工事の施工を目的として工事ごとに結成される共同企業体である。しかし、実態は、企業側の結成理由をみると、「発注者の要請」というのが極めて多く、経常 J Vと同じく、「受注機会の確保」を目的に結成されていることが多いことがわかった。今後は、このような J V 結成はやめ、適切な運用の確保をしようと、本来の目的のみ結成しようという方向になった。

このような背景のもと、本調査でも、設問 12 から 16 まで J V の設問を設定した。

最近 3 年間の道外大手企業中心の「特定 J V」への参画経験については、「無い」という回答が 63.7%を占めた。単体発注の原則と特定 J V 抑制の方向性については「受注確保の観点から問題」とする回答が 59.5%と最も多かったが、「特定 J V」への参画実績が無い企業も多いことから「特に困る問題はない」との回答も 17.1%みられた。

一方、最近 3 年間の「経常 J V」の取り組みについては、回答会社を中心となって組成したことが「有る」という回答が 98.3%、他社中心のものへの参画経験も「有る」が 95.7%あり、「経常 J V」が工事獲得のために果たしてきた役割は大きいものと思われる。なお、「経常 J V」については、単体と経常 J V の同時登録はしない方向や平成 9 年度通達による 10%（北海道開発局は 5%）の加算措置が無くなる方向が閣議決定で打ち出されているが、これに対して 79.6%の企業が「受注機会確保の観点から問題」と回答している。

J V 制度の変更が進められるなか、下記（6）とも関連するが、企業自身が連携・協業・合併に向けた経常 J V、あるいは、特定 J V も含め技術力強化のための事業連携を見直す必要がある。企業体質の強化につながるような行政の支援、施策が今後も望まれる。

(6) 事業再編

建設産業は、経営改善のため合併してもその為に入札参加者の機会が減少してしまうデメリットがあることや、工事現場ごとに経営が行われるため規模のメリットが働きにくいことから、業界再編が難しいといわれ続けてきた。しかし、市場の縮小は、もはや避けられない。建設企業の生き残り策として、経営の効率化と収益の向上を目指し、事業再編、経営統合という手法を通じて、経営基盤の強化を図ることも経営戦略の一つとなる。

本調査における、「過去 3 年間」と「今後 3 年間」の経営統合や事業の再編に向けての取り組みについての回答社数は、経営判断に関わるので回答が難しいということもあってか

115 社中 65 社に留まった。「過去 3 年間」の取り組みについては、65 社中「地域補完型連携」が 18.5%、次いで「経営多角化のための他企業の買収」と「得意分野への経営資源集中」が各 13.8%という結果で、今後 3 年間の取り組みについては、「異業種の連携」に取り組む予定との回答が最も多く 29.2%、次いで「地域補完型連携」が 26.2%、「事業補完型連携」が 21.5%等という結果であった。全ての選択肢において、「過去 3 年間」よりも「今後 3 年間」の回答数が上回っており、何らかの連携方策を講じていこう、ということが窺える。

設問 25 の回答のなかに、「これまで以上に地域密着型企业として、同業種企業との連携を強め、お互いの技術力を高めていきたい」「地域に密着している企業間連携を構築し、経営力の強化を図る」「地域企業同士の協力・連携」といった回答がある。

地域密着型企业として、企業間の連携を通じて、経営力、技術力の強化を図る、という方策がある。激しい低価格競争のなか、建設業者は疲弊しつつある。不得意分野の補完、地域間企業の連携、等を通じ企業力強化を目指すという選択も確実にありえる。

M&A という手法については、現状、決して多いとはいえないが、確実に起きている。また、M&A という強い連携のみではなく、緩やかな「アライアンス」という連携方法もある。何らかの提携・協力・共同・合併等の連携策も一つの戦略である。

(7) 地域貢献型企业

受注競争激化の中、本州大手ゼネコンとの関係については、「地域貢献を強化し、地域密着型企业として差別化を図る」という回答が 67.8%と最も多く、「本州大手ゼネコンとの協力関係を強化する」と「特に取り組みはない」（各 10.4%）がこれに続き、「北海道仕様の技術強化等により差別化を図る」という回答も 8.7%あった。本州大手ゼネコンとの関係については「協調」よりも「対峙」・「棲み分け」というスタンスが窺える。

一方、今後の協力会社（下請会社）との関係については、「協力会社を品質・価格から再構築する」という回答が 45.2%と最も多く、「従来どおりの協力関係を維持する」が 30.4%という結果であった。「再構築」という回答が過半数近くあり、協力会社・下請会社においても取引条件の見直し等の影響が少なからず及ぶことが予想される。

建設企業の地域貢献が叫ばれている。しかし、これまでも、何らかの形で地域貢献をしてきた企業は多い。建設企業は地域と共にある、という意識が強く、社是や経営理念にしている企業も多い。それでは、何故いまさら、地域貢献なのであろうか。

時代が変わり、意識が変わり、公共事業を取り巻く環境が変わったいま、建設産業が果たす役割が地域住民、地域社会に理解しづらくなっている。地域に密着した建設企業が、住民の目に見える形で、これまでとは異なる具体的な貢献を通して、地域社会に存在感を示していく必要がある。地域の雇用、安全、防災、環境保全、商店街の活性化、地域文化の伝承等、地域社会の発展・存続にとっても、建設会社の存在は今後とも重要と思われる。

なぜなら、地域の建設企業が地域社会と共にある故に、地域の細やかな事情をよく理解しているからである。

(8) 経営改善

個別企業の経営改善に向けての取り組みについて、「建設資材の調達力の強化」、「営業部門の提案力の強化」、「組織・事業の効率化や省力化」、「コンプライアンス」の4点について、それぞれ過去の取り組み、今後の取り組み予定を聞いた。

「建設資材の調達力の強化」では、「過去」については「特に取り組みは行っていない」という回答が回答社数 112 社中 45.5%と最も多く、次が「調達部門の陣容強化」の 31.3%であった。「今後」については、「調達力の強化」が 45.5%、以下「取り組みを行う予定は無い」が 21.4%、「他社との共同仕入れ等の実施」が 18.8%という結果であった。

「営業部門の提案力の強化」では、「過去」については「建築物等の維持・修繕業務の推進」という回答が回答社数 111 社中 33.3%と最も多く、次いで「特に取り組みは行っていない」が 26.1%、「フィービジネスの推進」が 15.3%という結果であった。「今後」については、「建築物等の維持・修繕業務の推進」が 50.5%と最も多く、次いで「フィービジネスの推進」が 36.0%、「PFI 事業の推進」が 24.3%という結果であった。

今後、新築物件は減少し、建築物の修繕維持業務が増加していくことが推測される。建設産業は、当該分野へ積極的に参入していくものと予想されるが、対処療法的に破損箇所を修繕する業務のみならず、ファシリティー・マネジメント (FM) の技術を導入し、提案営業のできる業界に変貌していくことが望まれる。FMに代表されるような、顧客満足の追求と付加価値の上昇による営業力強化も経営戦略のひとつの選択肢である。

「組織・事業の効率化や省力化」では「過去」については「ITの有効活用による事業効率化」という回答が回答社数 114 社中 50.0%と最も多く、次いで「管理部門・間接部門の縮小及び統廃合」が 31.6%、「支店・営業所等の縮小及び統廃合」が 29.8%という結果であった。「今後」については「ITの有効活用による事業効率化」が 53.5%、「管理部門・間接部門の縮小及び統廃合」が 45.6%、「業務の一部のアウトソーシング」が 32.5%の順であり、「支店・営業所等の縮小及び統廃合」については 26.3%と比率を減らしている。

本業強化を図るために、経営合理化を進めるうえで、総合建設業を支える資材業者や技能労働者との関係も重要となる。コストの問題、雇用の問題、高齢化の問題、技術力維持の問題等、多くのファクターが関係し、建設産業全体に影響を及ぼすと考えられる。

また、業務のアウトソーシングの導入問題についても、例えば、業務の外注化は組織にとって必ずしも良い方向には働かず、必ずしも効率化に結びつくとは限らない、と考えれば、内生化する、という選択をするであろう。どの選択をするかは経営判断により異なる。

最後に「コンプライアンス」では、「過去」については「方針・規範・マニュアル等の作成」という回答が回答社数 113 社中 38.9%と最も多く、「普及のための社員研修の実施」との回答が 34.5%みられた。「今後」については、「普及のための社員研修の実施」が 58.4%、「方針・規範・マニュアル等の作成」という回答が 48.7%となっている。

コンプライアンスに対する問題は、今後、ますます関心が高まると予想される。建設産業のみならず、企業経営のみならず、全ての組織に通じる、普遍的な問題だからである。

(9) ソフトランディング対策に対する意見

本設問は、記述式のフリーアンサーという形式をとった。個別の意見は、48～50 ページを参照いただきたいが、主だった意見を「原文のまま」紹介したい。

○北海道で取り組んでいるソフトランディング対策は、建設業で立ち行かない又は、経営が厳しい企業は早めに対策を講じなさい（会社の整理、合併、異業種への転換）とのことと思うが、長年建設業一筋の当社、この世界しか経験のない社員がソフトランディングなどを行う事ができるのか苦慮している。

○現在の建設業界には、ソフトランディングの為の資金力が不足している。結果、自己資本によるソフトランディングは、難しい現況にある。金融機関等からの借入に頼らなければ、設備投資ができず、それらの実施は経営審査の点数（マイナス要因）減少によるランクダウンの危険性を含む。

○重要な施策であり、事例の公開、セミナー等も興味はある。本業の経営安定の努力と同時に考えなければならず難しい。

○道が実施する支援対策や取り組みは今後とも必要。しかし現段階においては、各社とも本業を取り巻く環境の大変厳しい中、ソフトランディング、異業種への展開は余力がない状況である。

○もっと踏み込んだ取り組みが必要と考える。特に法規制が各産業に沢山あり、それが参入の邪魔をしていて動きが取れない。従って、制限をクリアしても投資に掛かりすぎて失敗の元となり、企業自体の体力を消耗し、倒産する事になる。ソフトランディングをするなら法規制の緩和と解除について検討すべきである

○当社においても異業種への参入という事で、3年前に農業法人を立ち上げ、畑作物の作付け、そして現在サホーク種の羊の育成に邁進中である。しかし、これらを進める中で、ソフトランディング対策における具体的なものを理解しておらず、様々な制度・施策を享受する事もなく、独自で走ってきた。建設業の今日的状況を考えると良かったと思っているし、早くから道が進めてきた警鐘の賜と思っている。

○「新分野進出優良建設企業表彰」が入札参加資格審査における加点措置の対象となるなど、新分野進出を促す動きが見られている。当社としても、新たな雇用を創出すべく、新しいビジネスへの転換時期を迎えている感がする。

○建設マーケットが縮小している中で、多業種への進出に対し支援策を実施する事はそれなりに意義があると思うが、最終的には個々の企業の問題であり、施策の過剰がかえって企業の自立を阻害する事がないかについても配慮が必要。

○様々な施策を出していただいているが、過疎化の進む地方では新規分野への進出も非常に厳しい状況。地域が活性化すれば、建設業が生き残る可能性もある。今、それぞれの地域が役割転換を求められている中で、画一的な施策ではなく、将来的にその地域をどうするのかという視点に立った積極的な施策が求められていると思う。

(10) 今後建設会社にとってもっとも重要と考えること、実施すべきこと

本設問も、記述式のフリーアンサーという形式をとった。個別の意見は、51～53 ページを参照いただきたいが、主だった意見を「原文のまま」紹介したい。

○不良不適格業者を排除し、業者数が適正な数まで落ち着く事。餅は餅屋で、経営資源を分散しないで守りの姿勢が大事と考える。

○経営環境は全て逆風の中、これまで実施してきた経営の合理化（スリム化）も限界に近く苦悩しているのが実状。今後は、適正な入札制度の確立が最重要と考えるが、まずは、経営の安定・雇用の確保を図るべく、経営資源のフル活用、社員の意識改革を更に押し進めたい。

○地域の安心、安全や雇用の確保、商店街の活性化や地域文化の伝承など、地域の建設産業の役割は多大である。よって、公共事業費の確保などに努力したい。

○地域貢献を考えたものづくりの提案及び緊急、災害時に即対応できる。地域のための建設業が主要と考える。

○地域密着型企业であり、地域を支え、地域に支えられ、必要とされる企業であり続ける。

○いくら発注工事が減少すると言っても、ゼロになるわけではなく、最低限の社会基盤整備は必要なわけであり、各建設会社は、その地域にとっては無くてはならない企業としての位置付けを確たるものに最大の努力をしなければならないと思う。地域と共に成長発展する企業の姿勢を持ち努力していく事が、生き残りをかけた厳しい今日を突破できる道と考え自社責任として邁進する。

○現場管理、工程管理の徹底を計り、コストダウンと利益の確保に全社員の意識を改革する事。

○中長期的な視野で業界の動向や自社の受注予測を把握して、存続可能な会社の規模、人員、組織となるために先手を打って改革してゆく事。従来以上に積極的な合併は当然だが、解散、営業譲渡、売却であっても選択肢の一つとなるのではないか。

○官庁発注工事量の増加が期待できない中、建設業の経営環境は、今以上に厳しくなると予想している。今後の経営に求められる事は「より強い財務力」と「より高い技術力」と考えている。その実現の為の具体策を着実に実行していく。

○公共事業発注側の基本概念である「経営と技術の優れた企業が残る」を受け、高品質な建造物を早期に完成させるため、技術者の育成と施工中には、組織力で問題解決を図る。安全・環境を機軸として、地域から信頼を得る企業を目指す。

○会社の柱としての事業を、官需に依存しないビジネスモデルへシフトしていく必要がある。新規事業への取り組みが急務である。

○技術力の向上。技術力の強化。

○建設会社は自社の経営基盤（財務、技術力、社員の資質向上）を図るとともに地域、発注機関、同業者に評価される企業にならない。

2. 道内建設産業の課題と方向性

(1) 需要と供給のアンバランス

需要と供給のアンバランスは、建設産業に厳しい経営環境をもたらしている。

公共投資額の継続的な削減、その割合には減らない業者数、そこで起こる激しい競争と利益率の低下。結果として、建設業者は喘いでいる。過去の商習慣、今後の事業展開のなかで足掻いている。それでも、地域に根ざした建設業者は、本業強化に必死だ。

北海道建設部が平成 18 年 12 月に公表した「北海道の建設業の現状」によると、平成 17 年度の建設投資出来高は 3 兆 1213 億円（ピークは平成 5 年度の 4 兆 8486 億円）、平成 17 年度末の建設業許可業者数は 23,777 社（ピークは平成 11 年度の 26,076 社）、平成 17 年度の平均就業者数は 26 万人（ピークは平成 7～9 年度の 35 万人）となっている。ピーク時からの比較でみると、建設工事出来高が 35.6%減、許可業者数が 8.8%減、就業者数が 25.7%減となっており、出来高の減少幅に比べて就業者数と許可業者数の減少幅が少なくなっている。また、公共工事に限ると、平成 17 年度の出来高は 1 兆 8583 億円でピーク時平成 11 年度の 3 兆 130 億円の 38.3%減にまで落ち込んでいる。なお、平成 17 年度の建設工事出来高は、道内では公共工事が 59.5%、民間工事が 40.5%、対して全国平均は公共工事 36.8%、民間工事が 63.2%となっていることを勘案すると、道内は減少したとはいえまだまだ公共工事のウエイトは高い。

公共工事については、国と地方双方の財政問題等から今後も抑制的に推移していくものと考えられる。また、工事の発注に係る競争性や透明性の確保の要請も相俟って、道内建設産業が置かれている状況は、今後、ますます厳しくなっていくものと考えられる。

(2) 目の前にある「4つの部屋」

道は、建設企業のソフトランディング対応策を、全国に先駆けて早くから練ってきた。新分野進出、合併等の対応策について検討してきた。それらに対する建設企業の取り組みは、多いとはいえませんが、確実に数を増やしている。しかし、施策の認知度の高さに比べ、いまだ本業に対する思いは強く、様子見の企業も多い。そんななか、建設企業の生き残り策として、少なくとも下記の方策に収斂してきている。

「道内建設産業を考える専門委員会」では、高野委員長（北海道大学大学院工学研究科助教授）の紹介により、北海道建設新聞社の荒木正芳氏に「道内建設産業の現状と課題」という演題で講演をいただいた。荒木氏は、道内建設産業を取り巻く厳しい環境を踏まえつつ、建設業の経営者は自己責任をもって目の前にある「4つの部屋」を選択する時期にきていると言う。その「4つの部屋」とは、①「本業強化」の部屋、②「新分野進出・経営多角化」の部屋、③「共同化・協業化」の部屋 ④「本州展開」の部屋（全国大手ゼネコンの傘下に入り東日本等の工事を手掛けていく）ということであった。

①「本業強化」の部屋

今回の調査において、「官庁工事比率 80%以上」の企業のうち 84.2%が、今後も「官庁土木」を最重要分野と回答しているように、「本業強化」の部屋を指向している企業が圧倒的に多い。しかし、現実的に「本業強化」の部屋は決して広いとはいえない。アンケートの設問で提示したような「建設資材の調達力の強化」、「営業部門の提案力の強化」、「組織・事業の効率化や省力化」等の一層の推進が必要になってくる。

②「新分野進出・経営多角化」の部屋

二つ目、「新分野進出・経営多角化」の部屋については、本調査結果をみる限り、積極的に取り組もうという企業は少ない。「リスクが大きい」、「そのために新規借入れをおこすことが経審制度の点数のマイナスになる」等の理由で消極的な企業が多いようである。確かに、解決すべき課題は少なくないと想定されるが、企業の生き残り策として、重要かつ有効な選択肢の一つとして掲げられる。徐々にではあるが、その数は増加している。

③「共同化・協業化」の部屋

三つ目、「共同化・協業化」の部屋の関係では、「異業種との連携」、「地域補完型連携」、「事業補完型連携」、「専門分野を有する企業同士の連携」等を中心として、業界の再編に対する気運が高くなっていることが調査結果においても認められた。建設業の合併は入札機会の確保の観点等から難しいこともあろうが、双方の企業にとってメリットがあるようなかたちで共同化・協業化を進めることは今後、重要性が増していくものと思われる。

設問 18 の選択肢で「大手ゼネコンとの協力関係を強化する」と回答する企業は、少ないが 1 割いる。また、当該設問が必ずしも、本州ゼネコンと限らないことを考えると、さらに少ないと推測されるが、協力・連携方法も生き残り策として選択肢の一つである。

④「本州展開」の部屋

最後の「本州展開」の部屋については、本アンケートで直接的な設問は用意していないが、「本州大手ゼネコン」との関係の設問では、「地域密着」や「北海道仕様の技術強化」により本州大手と差別化を図り対峙していこうとする回答が多く、「大手ゼネコンとの協力関係を強化する」という回答は 10%程度にすぎなかった。このことから、全国大手ゼネコンのイニシアティブの下、「本州展開」の部屋を指向する企業は現段階では少ないのではないかと推察される。しかし、今後、三つ目の部屋同様、連携方法によっては、生き残り策として有効な選択肢の一つとして掲げられる。

以上、4つの部屋について掲げた。しかし、これらが全ての部屋ではない。生き残りを賭けた企業の選択は、数限り無くある。

また、事業継承の問題、後継者の問題等に絡んで「事業撤退」という部屋もあるであろう。建設業界自体、十分な認識を持っているが、事業撤退という現実も考えざるを得ない、厳しい状況も確実にある。第 2 回委員会での荒木氏の講演でも触れられ、第 3 回委員会の質疑応答の中でも発言があった。建設産業に身をおくものは、十分に知悉しているが、本業強化を中心に目指す一方、そういう選択肢も判断としてはあり得るのである。

(3) 地域貢献と新たな建設産業

多くの企業が望む「本業強化」への道、地域貢献を通じた具体策を講じていくことが大きなテーマとなる。

北海道の建設産業は、これまで北海道開発の実働部隊として、また、地域の基幹産業として、雇用の受け皿として重要な役割を果たしている。また、防災事業への積極的関与を通じて社会貢献もしている。今後もその重要性は変わらず、道民の安全・安心を守る事業の担い手としてその機能は不可欠である。地域社会への貢献、単なる経済活動の担い手としての役割のみならず、地域社会に果たしてきた役割を自らアピールする必要がある。

一方、国及び自治体の緊縮財政、公共投資の削減等の経済環境の変化、人口減少社会、少子高齢化社会等の社会環境の変化、そして、建設業法、独占禁止法、入札契約制度、経営事項審査など制度環境の変化、建設産業を取り巻くあらゆるファクターが変化しつつあるいま、建設企業は過去の体質から脱却し、新たな制度に対応した経営戦略が求められている。かなり以前から、環境変化への対策に取り組んできた企業も、今後、新たに取組もうとする企業も、自社の特色を活かした価値判断が求められている。

公共工事の拡大を続けることが困難ないま、建設産業に対して担わせてきた各種の行政政策、例えば、失業者の受け皿としての雇用政策や景気浮揚効果のための地域経済政策等も、かつてのような投資を続けることが難しくなった。建設産業を取り巻く枠組みが変わったいま、より地域に根ざした建設企業としての存在価値が試されることになる。

一方、本業強化を主軸に、補完する形で新たなサービス付加による新しい建設産業の姿であったり、規制の枠を超えた建設産業の構築であったり、進取的な取り組みも求められる。例えば、施工のみを担う従来型の建設業ではなく、別のサービスと併せた、顧客の細やかな要望を取り入れた、ハード部分ではなく、ソフト部分を取り入れた建設産業という姿もある。また、道州制にからめ、新しい北海道と共に、規制をはずした北海道スタンダードを構築していく、というようなことも想定していく必要がある。

(4) おわりに

北海道経済連合会では、北海道経済の自立的発展に欠かせない社会資本整備について、引き続き国及び道へ予算要望等を行っていく考えであるが、北海道の建設産業をリードする地元企業におかれては、事業環境の変化を踏まえて、明日に繋がる「次の一手」を検討いただきたい。

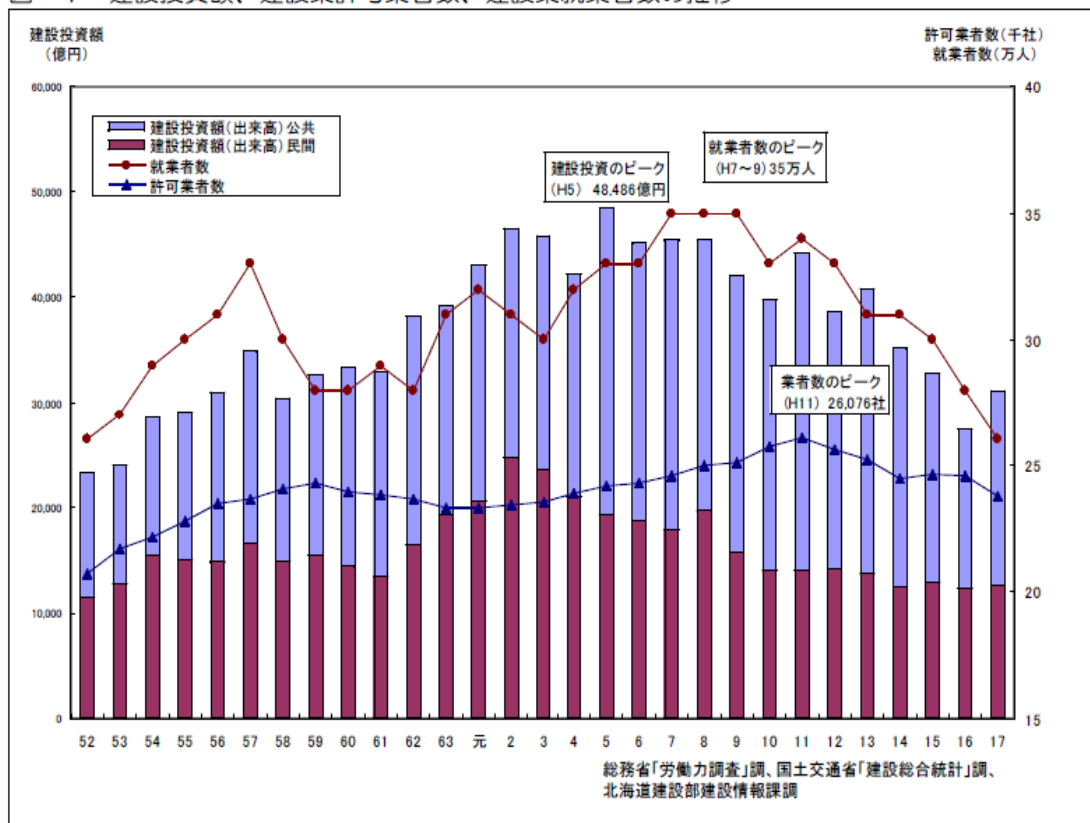
一方、北海道全体の建設産業の行く末を考えると、個々の企業努力とは別次元の、建設産業全体をステップアップするような施策、仕組み、制度を考えていく必要がある。それは、制度であったり、サポートの方法であったり、連携に向けての具体的なマッチングの方法であったりする。

個々の企業だけではなく、官民一体となった創意工夫が必要になる。なぜなら、建設企業がもっとも得意とする社会資本整備の重要性は、今後とも変わることはないからである。

参 考 资 料

1. 建設投資額、建設業許可業者数、建設就業者数の推移

図－1 建設投資額、建設業許可業者数、建設業就業者数の推移



表－1 建設投資額、建設業許可業者数、建設業就業者数の推移

	建設投資額				許可業者数 (社)	就業者数 (万人)	
	出来高(億円)		構成比(%)				
	計	公共	民間	公共	民間		
昭和61年度	32,993	19,543	13,450	59.2	40.8	23,861	29
平成元年度	43,146	22,438	20,708	52.0	48.0	23,316	32
平成2年度	46,590	21,858	24,732	46.9	53.1	23,446	31
平成3年度	45,907	22,306	23,601	48.6	51.4	23,551	30
平成4年度	42,246	21,192	21,054	50.2	49.8	23,894	32
平成5年度	48,486	29,289	19,197	60.4	39.6	24,174	33
平成6年度	45,126	26,424	18,702	58.6	41.4	24,280	33
平成7年度	45,484	27,553	17,931	60.6	39.4	24,609	35
平成8年度	45,511	25,877	19,634	56.9	43.1	24,960	35
平成9年度	42,107	26,275	15,832	62.4	37.6	25,107	35
平成10年度	39,771	25,759	14,012	64.8	35.2	25,735	33
平成11年度	44,187	30,130	14,057	68.2	31.8	26,076	34
平成12年度	38,673	24,596	14,077	63.6	36.4	25,633	33
平成13年度	40,853	27,142	13,711	66.4	33.6	25,221	31
平成14年度	35,183	22,672	12,511	64.4	35.6	24,474	31
平成15年度	32,848	20,029	12,819	61.0	39.0	24,656	30
平成16年度	27,388	15,118	12,270	55.2	44.8	24,561	28
平成17年度	31,213	18,583	12,630	59.5	40.5	23,777	26

総務省「労働力調査」調
国土交通省「建設総合統計」調
北海道建設部建設情報課調

※建設投資額：年度の数値
※許可業者数：年度末の数値
※就業者数：年平均の数値

(注) 上記図－1、表－1は「北海道の建設業の現状」(平成18年12月) <北海道建設部>より転載

2. 北海道経済連合会の主な社会資本整備の要望活動

(1) 平成 19 年度政府予算に関する要望（平成 18 年 7 月）

<発展の基盤となる社会資本の整備>

地域の自立にとって、発展の基盤となるインフラの整備は必要不可欠です。自助努力による取り組みが原則ではありますが、国内他地域とは大きく異なる“広域分散型社会”である北海道にとっては、自助努力にも限界があり、国の支援は欠かすことができません。また、北海道新幹線など全国と比較して整備が遅れているインフラもあり、以下の項目への支援協力を要望いたします。

(1) 国土交通省北海道局及び北海道開発局における北海道開発機能の堅持

(2) 北海道新幹線の早期完成

- 新青森－新函館間の早期開業（平成 27 年開業予定）に向けた工事の進捗促進
- 新函館－札幌間の全線フル規格での一日も早い認可・着工と早期完成への支援
- 公共事業費の重点配分などによる建設財源の確保及び地域負担に対する財源措置の充実・強化

(3) 高速交通ネットワークの整備

① 空港及び関連施設の整備促進

- 新千歳空港の国際拠点空港化への促進支援
 - ・ 24 時間運行枠の拡大
 - ・ 共産圏諸国からの航空制限の緩和
 - ・ 滑走路の 3,000m から 3,500m への延長

② 道路網の整備促進

- 道路特定財源は一般財源化することなく、すべて道路整備に充当
- 高速自動車国道に関わる東日本高速道路(株)による有料方式と新直轄方式を活用した一体的整備の加速的促進
 - ・ 既着工区間の早期完成（夕張～十勝清水間、本別～釧路間）
 - ・ 整備計画区間の早期着手（余市～小樽間）
- 高規格幹線道路などの整備促進
 - ・ 一般国道自動車専用道路の事業区間の早期完成（旭川紋別自動車道など）
 - ・ 一般国道自動車専用道路のその他の区間の調査促進（日高自動車道など）
 - ・ 高速自動車国道に並行する一般国道自動車専用道路事業区間の早期完成（名寄バイパス）
- 北海道新幹線と有機的に連絡する道路ネットワークの整備促進
 - ・ 新幹線新函館駅と函館空港を連絡する函館新外環状道路の早期着手
 - ・ 一般国道自動車専用道路の函館－江差自動車道の整備

(4) 港湾整備ならびに物流効率化の促進

○港湾の情報化の推進支援

- ・ 港湾 EDI（電子データ交換システム）の整備
- ・ 港湾関連業務に係る各種手続きの電子化促進
- ・ 「FAL 条約」（船舶の入出航に付随する手続き等の国際標準を定めて船舶航行の簡易化・迅速化を図る）に伴う手続きの簡易化・画一化の促進

○苫小牧東部地域開発の推進支援

- ・ 立地企業等に対する助成制度の拡充

○苫小牧東港区多目的国際ターミナルの整備

- 石狩湾新港地域開発の推進支援
 - ・港湾の整備（多目的国際ターミナル、耐震強化岸壁）
 - ・道道（小樽石狩通）の整備
 - ・立地企業等に対する助成制度の拡充
- (5) デジタルデバイドを解消する全道的な情報通信基盤等の整備促進への支援
 - 民間事業者による条件不利地域でのブロードバンドネットワーク整備促進のための公的支援の充実
 - ・国土交通省が貸与するダークファイバーへの申し込み緩和
 - 自治体等が行う情報通信基盤・情報通信システム整備促進に向けた支援の拡充
 - 地上デジタル化のための放送設備整備への支援

(2) 平成 19 年度北海道の施策および予算に関する要望（平成 18 年 12 月）

<地域を支える社会資本整備の実現>

- (1) 北海道新幹線の早期完成に向けた取り組み
 - 新青森～新函館間の早期開業
 - 新函館～札幌間の全線フル規格での一日も早い認可・着工と早期完成
 - J R北海道等の経営安定化に係わる支援

【要望の理由・背景】

北海道経済の活性化に大きく寄与する新幹線の経済効果をできるだけ早く享受するために、中央大での効果的な要請活動の実施、推進団体との連携および道民への理解促進活動を強力に推進する必要がある。

また、公共交通網の維持確保の観点から、J R三島特例等の制度継続について、中央大での要請活動の推進や道内自治体に対する理解促進を図るよう要望する。

- (2) 国内・海外との交流が促進される社会資本基盤の整備
 - 新千歳空港の 24 時間運行枠の拡大
 - 新千歳空港滑走路の 3,000m から 3,500m への延長
 - 新千歳空港を含む道内地方空港の C I Q 体制の整備・充実
 - 公共的施設(病院、交通等)での外国語表示および国際インフォメーションセンターの拡充

【要望の理由・背景】

今後の貨物便および中・長距離国際旅客の誘致に向けて、新千歳空港の深夜 6 枠の拡大を要望する。また、長距離国際路線が安定的に就航するためには、現在の滑走路を 500m 延

長して3,500mに整備する必要がある、国への働きかけを要望する。

外国人観光客の増加や誘致促進、および受入環境の整備に向けて、新千歳空港を含む道内地方空港のC I Q体制の整備・充実が必要であり、国への働きかけを要望する。

さらに、外国人観光客だけでなく北海道に生活の基盤をもつ外国人に対する公共施設の「多言語化」やインフォメーションを充実し、外国人が安心して生活できる環境づくりが必要である。

(3) 新幹線効果拡大に向けた道路網の整備促進

- 北海道新幹線の新函館駅(北斗市)周辺道路網の整備

【要望の理由・背景】

新幹線の効果を確実なものとするには、新幹線と接続する交通アクセスの整備が不可欠であり、北海道新幹線の新函館駅(北斗市)と近接する国道や高速道路に接続する道路網の整備を要望する。

(4) 新千歳空港インターチェンジの整備促進

- 新千歳空港を核とする周辺道路網の整備
(新千歳空港と道央自動車道を結ぶインターチェンジの設置)

【要望の理由・背景】

新千歳空港利用の利便性拡大に向けて、新千歳空港と接続する道路網の整備が不可欠であり、新千歳空港と道央自動車道を結ぶインターチェンジの設置に向けて、関係機関への働きかけや調整、道費予算の確保を要望する。

(5) デジタルデバイドを解消する全道的な情報通信基盤等の整備促進への支援

- ブロードバンドネットワーク整備促進と地域間の情報通信格差是正
- 中山間地における地上デジタル放送対応設備の整備

【要望の理由・背景】

北海道のような広域分散型地域においては、地理的・空間的制約を克服するITの持つポ

テンシャルは極めて大きく、地域ごとの情報通信インフラの基盤整備が不可欠である。しかし、その実態は、地域間の情報通信格差が顕在化している状況にある。

このようなデジタルデバイドを解消するためには、情報通信インフラ整備に対する公的支援の充実が不可欠であり、国へ働きかけを要望する。

また、平成23年7月には地上放送が全面的デジタル化に移行する。その整備は、放送事業者の自助努力が前提となっているが、新たな難視聴地域が発生することがないように、国の公的支援に向けた働きかけを要望する。

(6) 港湾整備、ならびに物流効率化の促進

- 苫小牧東港区多目的国際ターミナルの整備
- 石狩湾新港地域開発の推進支援・港湾の整備
(多目的国際ターミナル、耐震強化岸壁)

【要望の理由・背景】

広大な面積を有し、四方を海に囲まれている北海道では、国内外との貨物輸送量の約91%、国外との輸出入貨物量の99%以上が港湾を利用している。港湾は、北海道の重要な物流の拠点として極めて重要な役割を果たしており、内貿ユニットロード機能の再編と新たな展開が必要である。

また、物流の効率化や物流コスト削減を図るとともに、国際競争力の強化に向け、船舶の大型化と貨物のコンテナ化に対応した外貿ターミナル等の重点的な整備に関する国への働きかけを要望する。

(7) 農地・農業用水等関連施設および漁業関連施設の重点的な整備と受益者負担の軽減

- 農地・農業用水等関連施設および漁業関連施設整備の重点化・効率化
- 上記に伴う受益者負担の軽減策の実施

【要望の理由・背景】

北海道の農水産業の振興に向け、基盤となる農地・農業用水等関連施設および漁業関連施設の整備事業をより一層効率的かつ重点的に推進するとともに、国の事業に関する地域要望に即した道費予算の確保や市町村と連携して受益者の負担を極力軽減する措置を講ずる必要がある。

3. 回答依頼文書

(1) 会員用

会 員 各 位

北海道経済連合会
会長 南山 英雄

アンケート調査（「建設産業を取り巻く環境変化に対する経営戦略調査」） への協力をお願い

日頃、北海道経済連合会（道経連）の業務運営にご協力、ご指導を賜り厚く御礼申し上げます。

道経連では、国・地方の財政難等による公共工事の削減、一般競争方式の拡大・総合評価方式の拡充にみられる公共調達の変更等建設産業を取り巻く環境変化を踏まえて、道内地場有力建設業の今後の事業展開を考えるために、「道内建設産業を考える専門委員会」※をこの9月に立ち上げました。

※「道内建設産業を考える専門委員会」

委員長：高野伸栄北海道大学大学院工学研究科助教授

委員として、国土交通省北海道開発局、北海道建設部、社団法人北海道建設業協会、北海道建設業信用保証株式会社様ほかからも参加いただいております。

建設産業は社会資本整備の担い手として、地域経済のリーダーとして、また、雇用の主要な受け皿として重要な役割を担ってきましたが、建設産業を取り巻く環境は極めて厳しい状況にあるといわれています。本調査は、かかる環境状況のなか道内地場有力建設業が制度改革や経営体質強化などに向けてどのような取り組みをしているかを調査することを目的に実施するものです。

今回、お願いするアンケート調査の設問につきましては「道内建設産業を考える専門委員会」におきまして、その設問内容等をご審議いただいたものであります。何かとご多忙の折とは存知ますが、調査の趣旨に賛同いただき、ご回答・ご返送いただくようお願い申し上げます。なお、ご回答いただいた内容について、企業の個別情報が外部に出ることは一切ございません。

ご記入が終わりましたら、同封の返信用封筒をご利用になり、たいへん恐縮でございますが平成18年11月10日（金）までにご返送ください。

ご不明な点などがございましたら下記担当までお問い合わせください。

(担当) 北海道経済連合会地域政策部 本吉（もとよし）、荒谷（あらや） 〒060-0001札幌市中央区北1西3-3札幌MNビル8階 TEL011-221-6166 Fax011-221-3608

(2) 非会員用

各 位

北海道経済連合会
会長 南山 英雄

アンケート調査（「建設産業を取り巻く環境変化に対する経営戦略調査」） への協力をお願い

北海道経済連合会（道経連）は、産業経済社会に関する諸問題を調査研究・討議し、北海道における経済界の意見をとりまとめて、その実現を図り、北海道の地域経済社会の総合的な振興を通じて、わが国経済社会の発展に寄与するとともに、会員相互の理解と協力を深めることを目的として昭和49年12月に設立された経済団体です（会員数302（平成18年9月末））。

道経連では、国・地方の財政難等による公共工事の削減、一般競争方式の拡大・総合評価方式の拡充にみられる公共調達の変更等建設産業を取り巻く環境変化を踏まえて、道内地場有力建設業の今後の事業展開を考えるために、「道内建設産業を考える専門委員会」※をこの9月に立ち上げました。

※「道内建設産業を考える専門委員会」

委員長：高野伸栄北海道大学大学院工学研究科助教授

委員として、国土交通省北海道開発局、北海道建設部、社団法人北海道建設業協会、北海道建設業信用保証株式会社様ほかからも参加いただいております。

建設産業は社会資本整備の担い手として、地域経済のリーダーとして、また、雇用の主要な受け皿として重要な役割を担ってきましたが、建設産業を取り巻く環境は極めて厳しい状況にあるといわれています。本調査は、かかる環境状況のなか道内地場有力建設業が制度改革や経営体質強化などに向けてどのような取り組みをしているかを調査することを目的に実施するものです。

今回、お願いするアンケート調査の設問につきましては「道内建設産業を考える専門委員会」におきまして、その設問内容等をご審議いただいたものであります。何かとご多忙の折とは存知ますが、調査の趣旨に賛同いただき、ご回答・ご返送いただくようお願い申し上げます。なお、ご回答いただいた内容について、企業の個別情報が外部に出ることは一切ございません。

ご記入が終わりましたら、同封の返信用封筒をご利用になり、たいへん恐縮でございますが平成18年11月10日（金）までにご返送ください。

ご不明な点などがございましたら下記担当までお問い合わせください。

(担当) 北海道経済連合会地域政策部 本吉（もとよし）、荒谷（あらや） 〒060-0001札幌市中央区北1西3-3札幌MNビル8階 TEL011-221-6166 Fax011-221-3608

設問〇5. 「団塊の世代（*）」が定年退職を迎えるにあたり、施工技術、作業知識等の技術伝承問題について、何か対策をとっていますか。（〇はいくつ付けても結構です）

*（1947(昭和22)年～1949(昭和24)年の3年間に生まれた世代で、60歳定年制として、2007(平成19)年～2009(平成21)年に定年退職を迎える人）

1. 「団塊の世代」従業員退職による影響はほとんどないので対策をとっていない
*2. 「団塊の世代」従業員の雇用延長を図る
*3. <u>教育・研修等により技術低下の問題対策を図る</u>
*4. <u>新たな人材の新規雇用を図る</u>
5. 問題はあるが特に取組みはしていない
6. わからない
2. 3. 4と回答した方は、より具体的な対応策をご記入ください。
*2. 3. 4と回答した方 []

設問〇6. 御社の来年度の北海道内官庁工事（土木・建築・専門）受注見通しを、現在との比較でお選びください。（〇は一つだけ付けてください）

1. 20%以上減少	2. 10%以上減少	3. 10%未満減少	4. 横ばい
5. 10%未満増加	6. 10%以上増加	7. わからない	

設問〇7. 御社の来年度の北海道内民間工事（土木・建築・専門）受注見通しを、現在との比較でお選びください。（〇は一つだけ付けてください）

1. 20%以上減少	2. 10%以上減少	3. 10%未満減少	4. 横ばい
5. 10%未満増加	6. 10%以上増加	7. わからない	

設問〇8. 御社が今後、最も重要と考える工事分野はどれですか。（〇は一つだけ付けてください）

5. 6と回答した方は具体的にご記入ください。

1. 官庁土木	2. 官庁建築	3. 民間土木	4. 民間建築	*5. <u>新規事業</u>	*6. <u>その他</u>
*5. 6と回答した方 []					

設問〇9. ダumping受注について、どのようにお考えですか。（〇は一つだけ付けてください）

1. ダumping受注対策として、技術評価の加算点を上げるべきである
2. 最低制限価格制度を拡充すべきである
3. 低入札業者に対する監視体制を更に強化し、違反者に対する罰則を強化すべきである
4. 現行の低入札価格調査制度で十分である
5. 低価格で入札する企業努力は活かしておくほうが良い
6. わからない

設問 10. 入札における総合評価方式の拡充について、現状の技術評価割合は 10%程度ですが、より増えることに対して、どのようにお考えですか。(○は一つだけ付けてください)

1. 今以上に増やすべきである
2. 現状どおり同じでよい
3. もっと減らすべきである
4. わからない

設問 11. 「入札ボンド」の導入が検討されていますが、「入札ボンド」とは何か知っていますか。(○は一つだけ付けてください) また、1. 2と回答した方は※印の質問にもお答えください。

1. よく知っている
2. 知っている
3. 名前だけは聞いたことがある
4. 知らない

※「入札ボンド」の導入に対して、何を期待しますか

1. 履行能力が著しく懸念される建設業者、ペーパーカンパニー等の排除
2. 与信枠の設定等による過大な入札参加の抑制
3. ダンピング受注に対する一定の抑止
4. 期待するものはない
5. わからない

設問 12. 最近3年間に道外大手企業が中心となる「特定JV」に参画したことがありますか。(○は一つだけ付けてください)

1. 有る
2. 無い
3. わからない

設問 13. 特定JVについて、技術的難易度の高い大規模工事について活用するという本来の目的に沿った適切な活用が求められています。そのなかで、特に、単体発注の原則と特定JVの抑制の方向性が打ち出されていますが、どのようにお考えですか。(○は一つだけ付けてください)

1. 受注機会確保の観点から問題
2. 技術力強化の観点から問題
3. リスク分散の観点から問題
4. 特に困る問題はない
5. わからない

設問 14. 最近3年間、御社が中心となって「経常JV」を組成したことがありますか。(○は一つだけ付けてください)

1. 有る
2. 無い
3. わからない

設問 15. 最近3年間、他社が中心となる「経常JV」に参画したことがありますか。(○は一つだけ付けてください)

1. 有る	2. 無い	3. わからない
-------	-------	----------

設問 16. 経常JVについて、単体・経常JVの同時登録はしない方向、また平成9年度通達による10%の加算措置がなくなる方向が閣議決定にて打ち出されていますが、どのよう
にお考えですか。(○は一つだけ付けてください)

1. 受注機会確保の観点から問題
2. 技術力強化の観点から問題
3. リスク分散の観点から問題
4. 特に困る問題はない
5. わからない

設問 17. 建設産業は、経営統合や事業の再編が必要との見方がありますが、下記の中で過去3
年間に御社が取り組んできたことがありますか。また、今後3年以内に取り組む予定
がありますか。該当する欄に○を付けてください。(○はいくつ付けても結構です)

取 り 組 み 例	過去	今後
1. 事業補完型連携 (例: 土木部門と建築部門といった得意分野が異なる企業間連携)		
2. 地域補完型連携 (例: 道央圏と道東圏といった営業基盤が異なる企業間連携)		
3. 経営多角化のための他企業の買収 (例: 土木工事一般を行う企業が道路舗装専門会社を買収)		
4. 得意分野への経営資源集中 (例: 土木中心の企業が建築部門から撤退)		
5. 共同子会社等の活用 (例: 専門分野の一部や施工の一分野を他の企業と共同で設立した共同子会社等に移行)		
6. 異業種との連携 (例: マンション建設中心の企業が、マンション入居者向けのサービスを行う企業(警備業等)と連携)		
7. 専門分野を有する企業同士の連携 (例: 橋梁の下部工を得意とする企業と上部工を得意とする企業の連携)		

設問 18. 受注競争激化の中、本州大手ゼネコンとの関係をどのようにお考えですか。(○は一つだけ付けてください)

1. 地域貢献を強化し、地域密着型企业として差別化を図る
2. 北海道仕様の技術強化等により差別化を図る
3. 大手ゼネコンとの協力関係を強化する
4. 特に取り組みはない
5. わからない

設問 19. 協力会社（下請会社）との関係について、今後どのような関係を構築しようとお考えですか。（○は一つだけ付けてください）

1. 従来どおりの協力関係を維持する	2. 従来以上に密接な協力関係を構築する
3. 新規協力会社の取引を増やす	4. 協力会社を品質・価格の観点から再構築する
5. わからない	

設問 20. 建設資材の調達力強化に向けて、過去どのような取り組みをしていますか。また、今後どのような取り組みをする予定ですか。該当する欄に○を付けてください。（○はいくつ付けても結構です）

取 り 組 み 例	過去	今後
1. 他社との共同仕入れ等の実施		
2. 調達部門の陣容強化		
3. 物流システムの効率化		
4. 特に、調達力強化に向けた取り組みは行っていない（行う予定はない）		
5. わからない		

設問 21. 営業部門の提案力強化に向けて、過去どのような取り組みをしていますか。また、今後どのような取り組みをする予定ですか。該当する欄に○を付けてください。（○はいくつ付けても結構です）

取 り 組 み 例	過去	今後
1. P F I 事業の推進		
2. フィービジネス（建設業が蓄積している技術・ノウハウを商品として提供）の推進		
3. 建築物等の維持・修繕業務の推進		
4. 特に、提案力強化に向けた取り組みは行っていない（行う予定はない）		
5. わからない		

設問 22. 組織・事業の効率化や省力化に向けて、過去どのような取り組みをしていますか。また今後どのような取り組みをする予定ですか。該当する欄に○を付けてください。（○はいくつ付けても結構です）

取 り 組 み 例	過去	今後
1. 支店・営業所等の縮小及び統廃合		
2. 管理部門・間接部門の縮小及び統廃合		
3. 業務の一部のアウトソーシング（外部委託・外注）		
4. I T の有効活用による事業効率化		
5. 組織の効率化・省力化に向けた取り組みは行っていない（行う予定はない）		
6. わからない		

設問 2 3. コンプライアンス（法令遵守）について、過去どのような取り組みをしていますか。
 また、今後どのような取り組みをする予定ですか。該当する欄に○を付けてください。
 （○はいくつ付けても結構です）

取 り 組 み 例	過去	今後
1. 方針・規範・マニュアル等の策定		
2. コンプライアンス委員会等組織体制の確立		
3. 監視組織・ホットラインの設置		
4. 普及のための社員研修の実施		
5. 特に取り組みをしていない（行う予定はない）		
6. わからない		

設問 2 4. 北海道で取組んでいるソフトランディング対策に対して、どのようにお考えですか。
 御社の立場（建設業を営む企業として）から記述してください。

設問 2 5. 建設産業を取り巻く環境の変化のなか、今後建設会社にとって、もっとも重要と考えること、また実施すべきことを、御社の立場（建設業を営む企業として）から記述してください。

以上で質問は終わりです。ご協力ありがとうございました。
 大変お手数ですが、11月10日（金）までにご返送ください。