

第1章 「建設業の経営に関する意識調査」の結果について

1 調査の概要

■ 調査の目的

厳しい経営環境に直面している建設業の経営者を対象に、経営状況や新分野進出などに対する意識調査を行い、今後の支援施策等を検討するにあたっての参考資料とすることを目的とする。

■ 調査対象

平成21年度 石川県建設工事有資格者（県内業者） 1,985 者
回答数 1,340 者 [回収率 67.5%]

<参考> 県内許可業者数 6,177 者（平成22年1月末現在）

うち	大臣許可業者	114 者
	知事許可業者	6,063 者

■ 調査期間

平成22年1月28日～平成22年3月31日

■ 調査方法

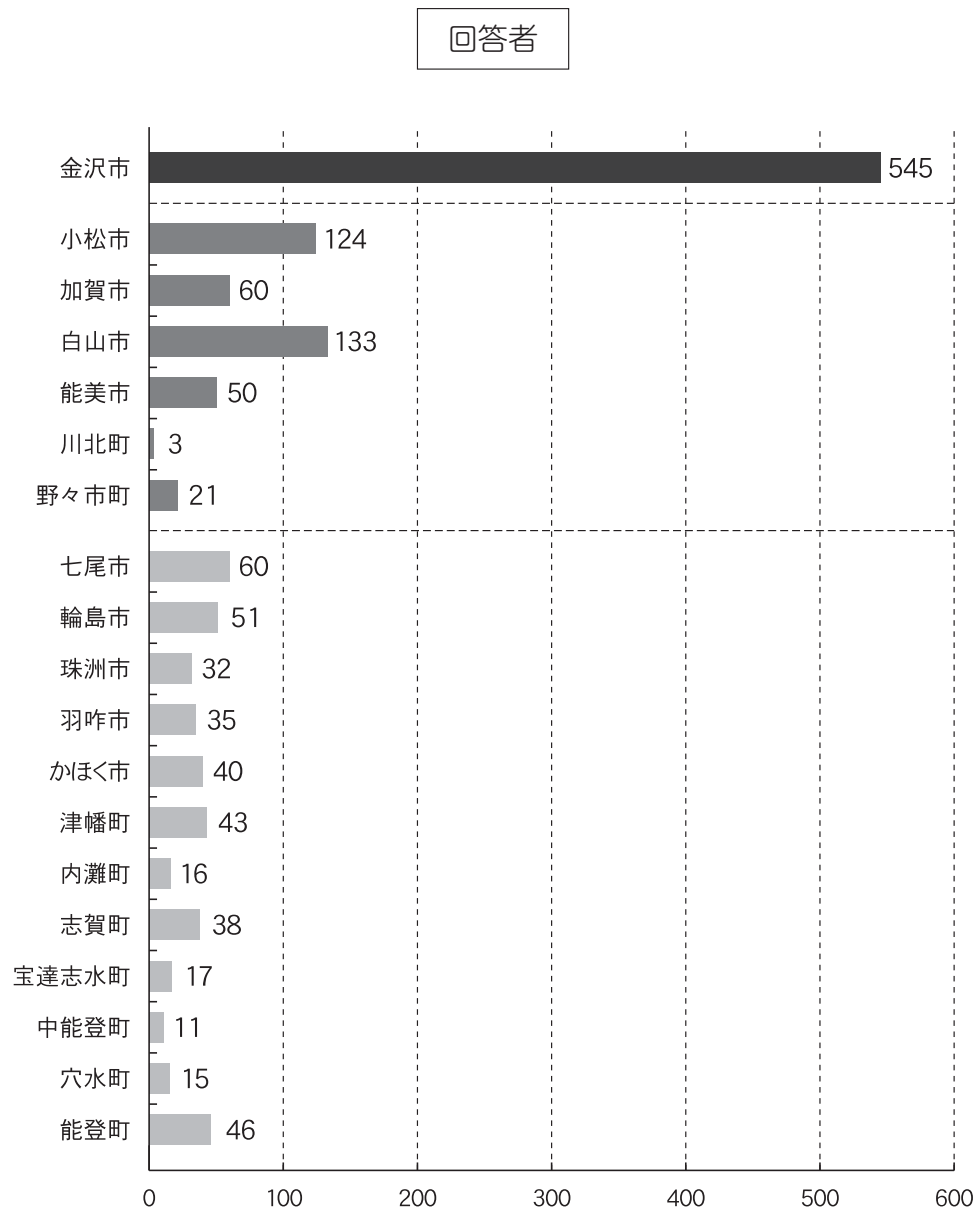
調査票を対象者へ郵送し、FAX・メール等により無記名で回答を得る。

■ 回答の端数処理について

小数点第2位を四捨五入したため、合計が100%にならないものがあります。

2 回答者の概要について

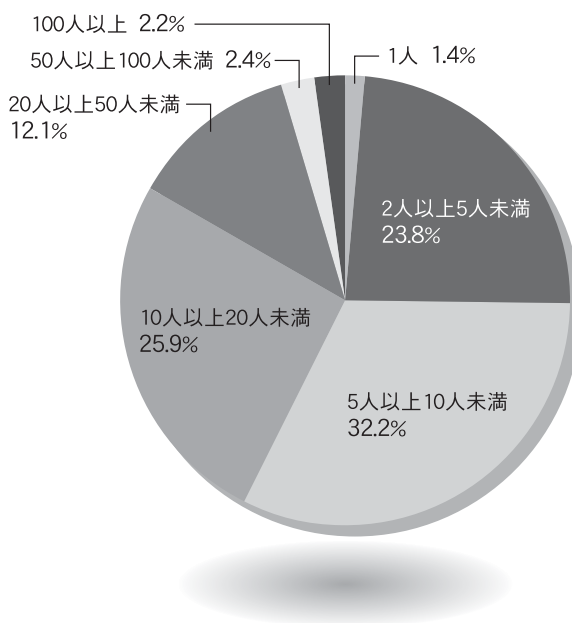
■ 主たる営業所の所在市町について



・金沢市	545 者 (40.7%)
・加賀地区	391 者 (29.2%)
・能登地区	404 者 (30.1%)
計	1,340 者

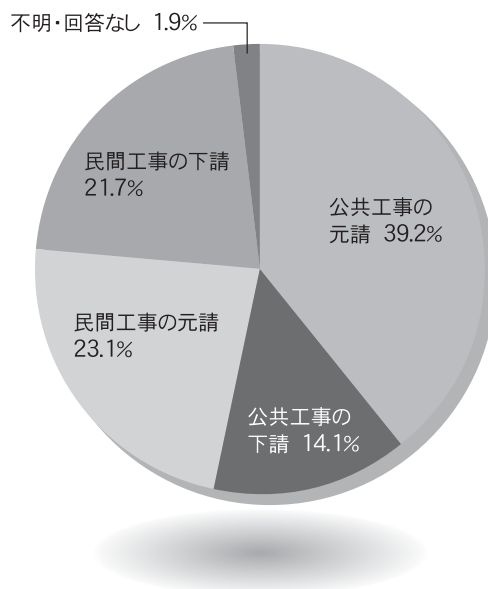
・回答者の4割が「金沢市」であり、次いで、「白山市」、「小松市」となっている。

■ 従事職員数（役員を含む）について



・ 50%以上の業者が10人未満であり、5人未満の業者についても約25%を占めている。

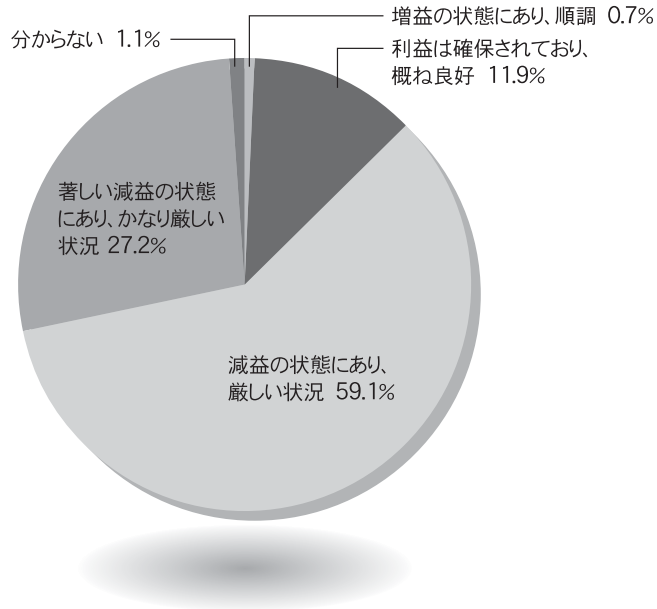
■ 主とする受注形態について



・ 50%以上の業者が、公共工事の元請・下請を主とする受注形態となっている。

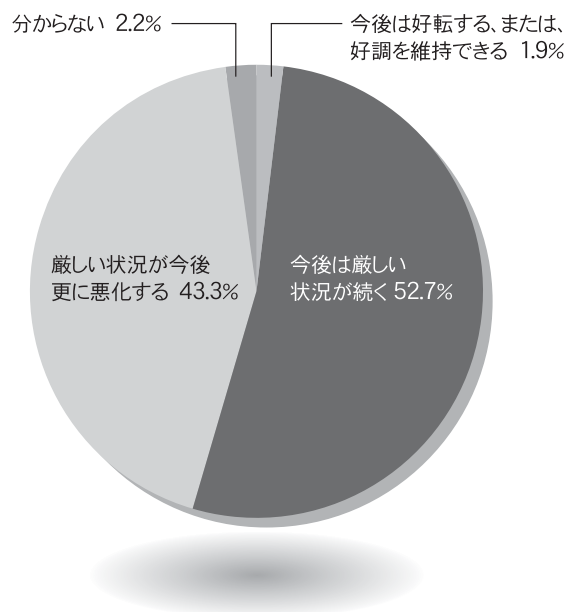
3 経営状況について

■ 現在の経営状況について



- ・減益状態にあるものが9割弱を占め、厳しい経営環境がうかがえる。
- ・「増益の状態にあり、順調」、「利益は確保されており、概ね良好」とする回答も1割強あった。

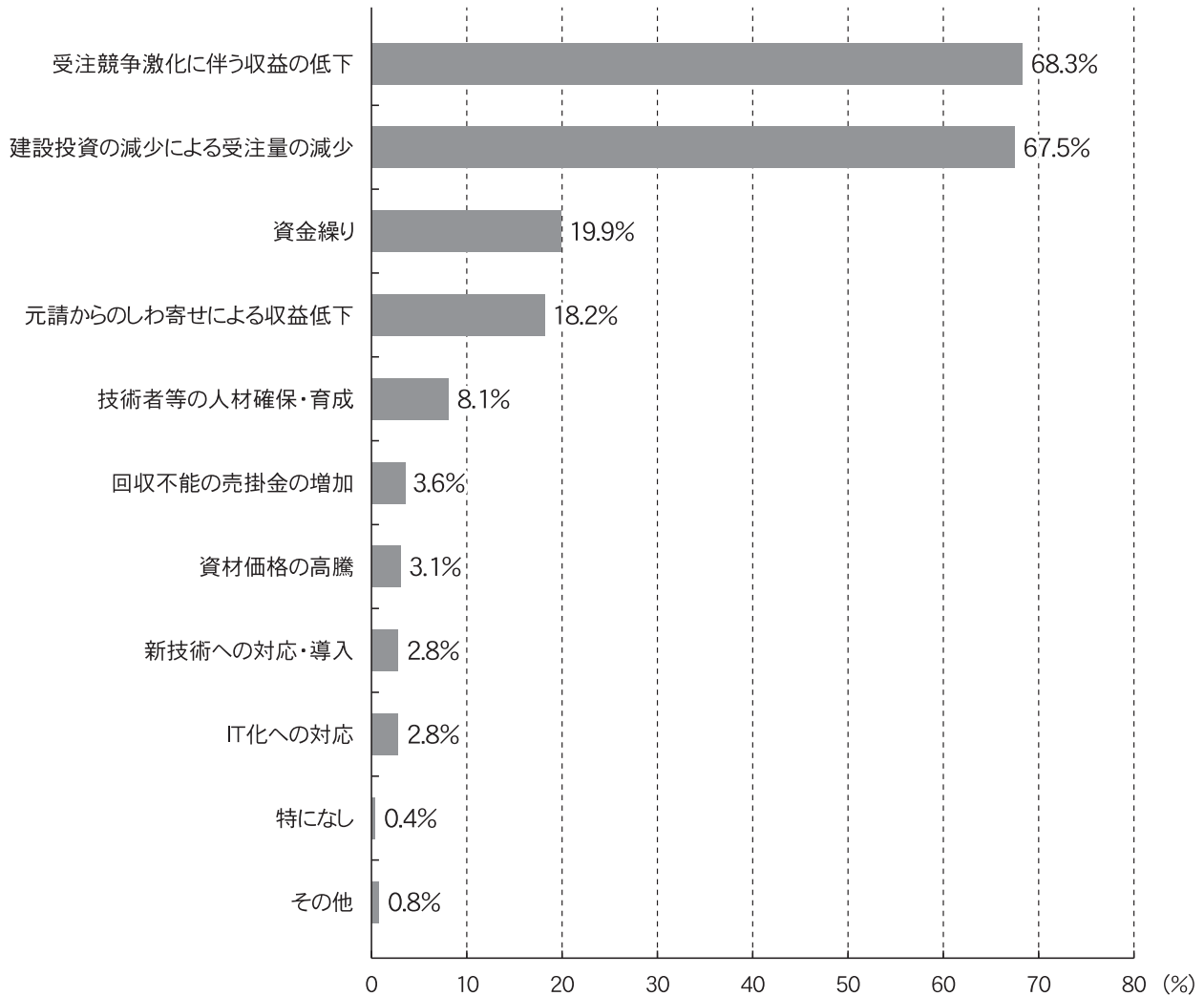
■ 今後の経営見通しについて



- ・今後は厳しい経営状況が続く、または、さらに悪化するとした業者が95%を超えている。
- ・「今後は好転する、または、好調を維持できる」と回答した業者は、わずかに2%程度である。

■ 建設業を営むうえで、現在、懸念していることについて

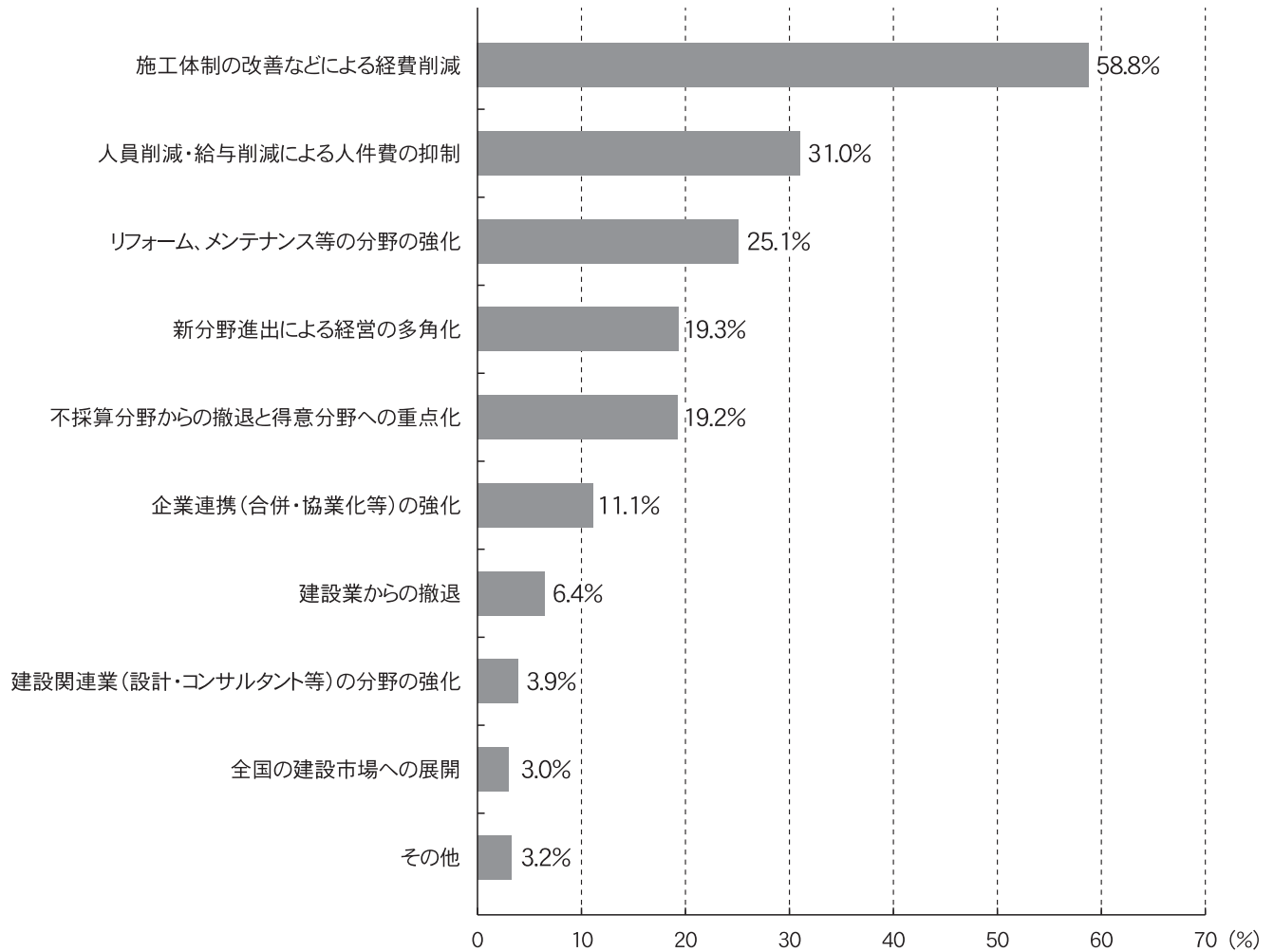
※ 1者2つまで回答



- ・ 7割近くの業者が「受注競争激化に伴う収益の低下」、「建設投資の減少による受注量の減少」と回答しており、建設業での利益率の低下、売上高減少が経営を圧迫している。
- ・ 次いで、「資金繰り」が2割を占め、上の影響から資金確保が難しくなっていることがうかがえる。
- ・ また、「元請からのしわ寄せによる収益低下」もほぼ2割の業者が回答し、建設投資の減少の影響が下請業者に広がり、厳しい状況であることがうかがえる。

重要と考える経営戦略について

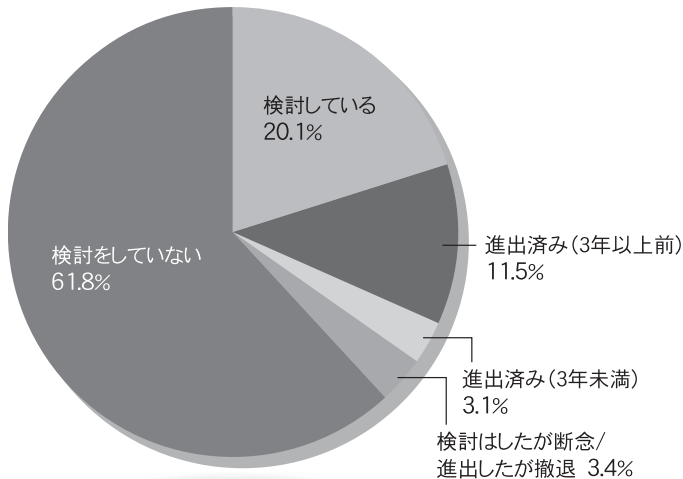
※ 1者2つまで回答



- ・「施工体制の改善などによる経費削減」、「人員削減・給与削減による人件費の抑制」の回答割合が高い。
- ・「施工体制の改善などによる経費削減」に比べ、「人員削減・給与削減による人件費の抑制」が低く、経費削減に努めてはいるが、雇用の維持を重視していることがうかがえる。
- ・「リフォーム、メンテナンス等の分野の強化」、「新分野進出による経営の多角化」、「不採算分野からの撤退と得意分野への重点化」については回答が分かれ、それぞれ2割前後の業者から回答があった。

4 新分野進出について

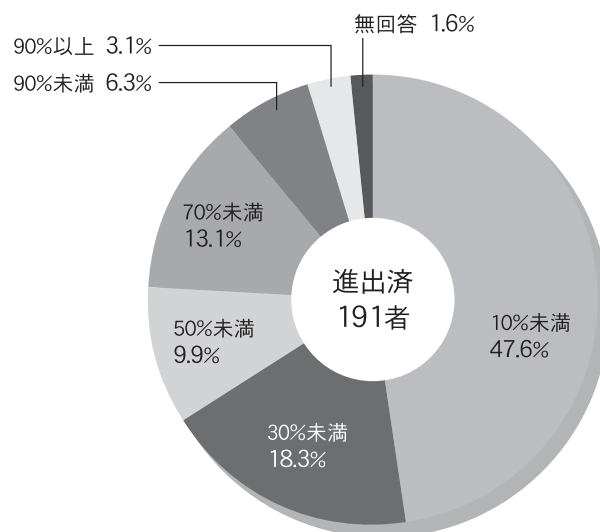
■ 新分野進出の状況について



新分野進出状況	回答数	構成比
検討している	262	20.1%
進出済み(3年以上前)	150	11.5%
進出済み(3年未満)	41	3.1%
検討はしたが断念 又は、進出したが撤退	44	3.4%
検討をしていない	805	61.8%
合計	1,302	100.0%

- ・進出を「検討していない」業者が6割を占めている。他方、新分野進出による事業の多角化を志向する業者（「進出済み」または「検討している」業者）は3割を超えている。

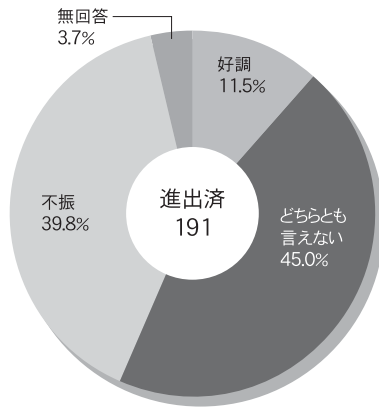
■ 新分野進出済業者における兼業売上高の総売上高に占める割合について



- ・すでに新分野進出している業者のうち、建設業以外の売上高が10%未満の者が約5割を占めている。

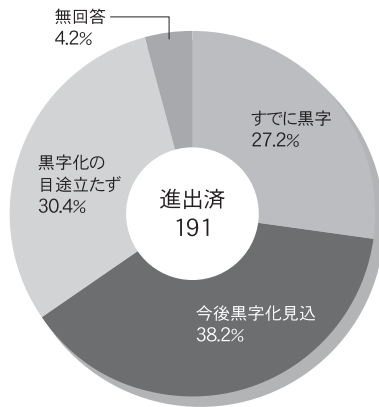
■ 進出事業※での経営状況について ※（建設業以外の事業）

<売上>



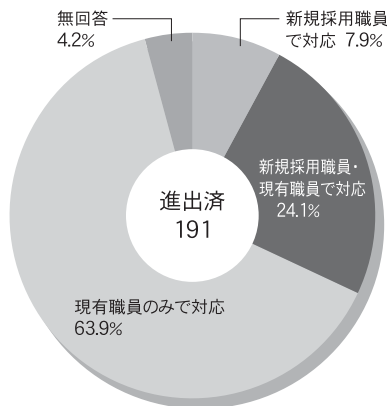
・好調は約1割程度にとどまっており、進出事業においても、厳しい経営状況がうかがわれる。

<利益>



・厳しい経営状況ではあるが、「すでに黒字」「今後黒字化見込」を合わせると6割以上を占め、進出事業における利益については今後の期待がうかがえる。

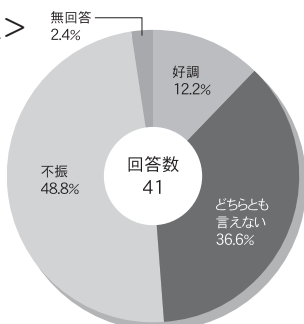
<雇用>



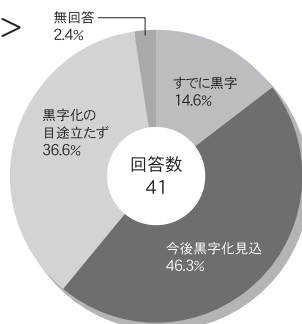
・新事業にあたり、新たな雇用を行った業者は約3割であり、多くが現有職員で対応している。

<参考> 3年以内に進出した業者

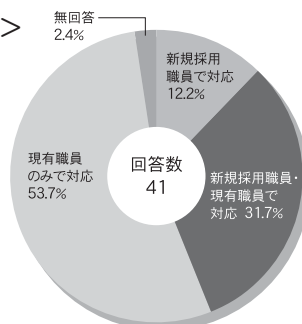
<売上>



<利益>

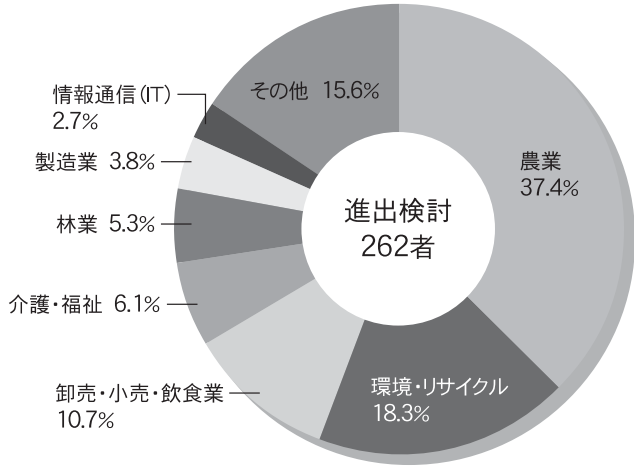


<雇用>



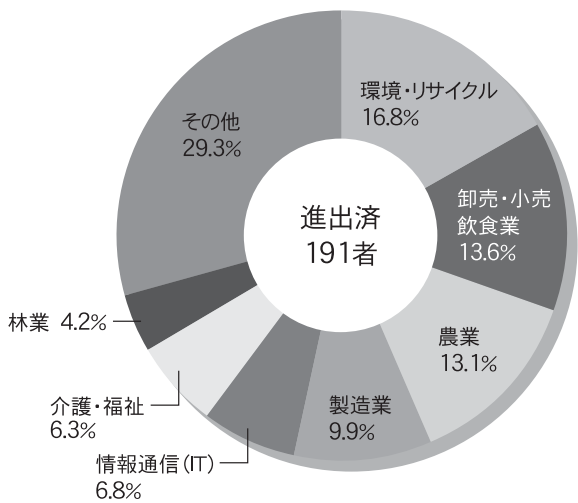
■ 進出分野について

進出を検討している業者



進出分野	回答数	構成比
1 農業	98	37.4%
2 環境・リサイクル	48	18.3%
3 卸売・小売・飲食業	28	10.7%
4 介護・福祉	16	6.1%
5 林業	14	5.3%
6 製造業	10	3.8%
7 情報通信 (IT)	7	2.7%
— その他	41	15.6%

すでに進出している業者



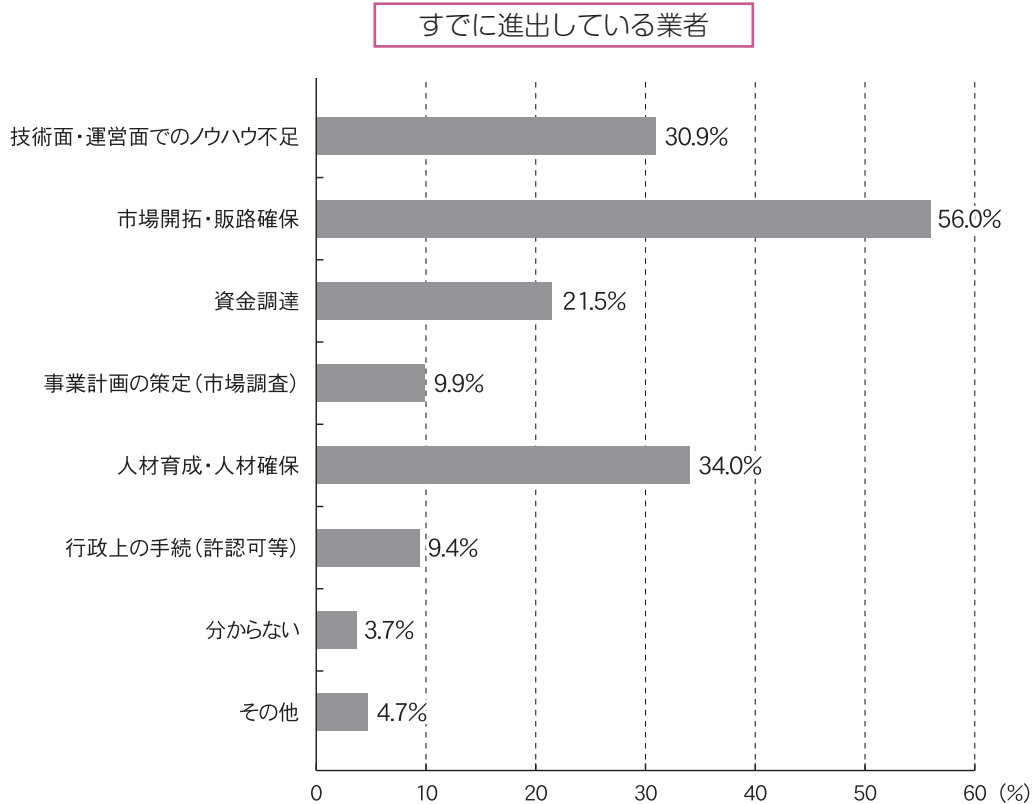
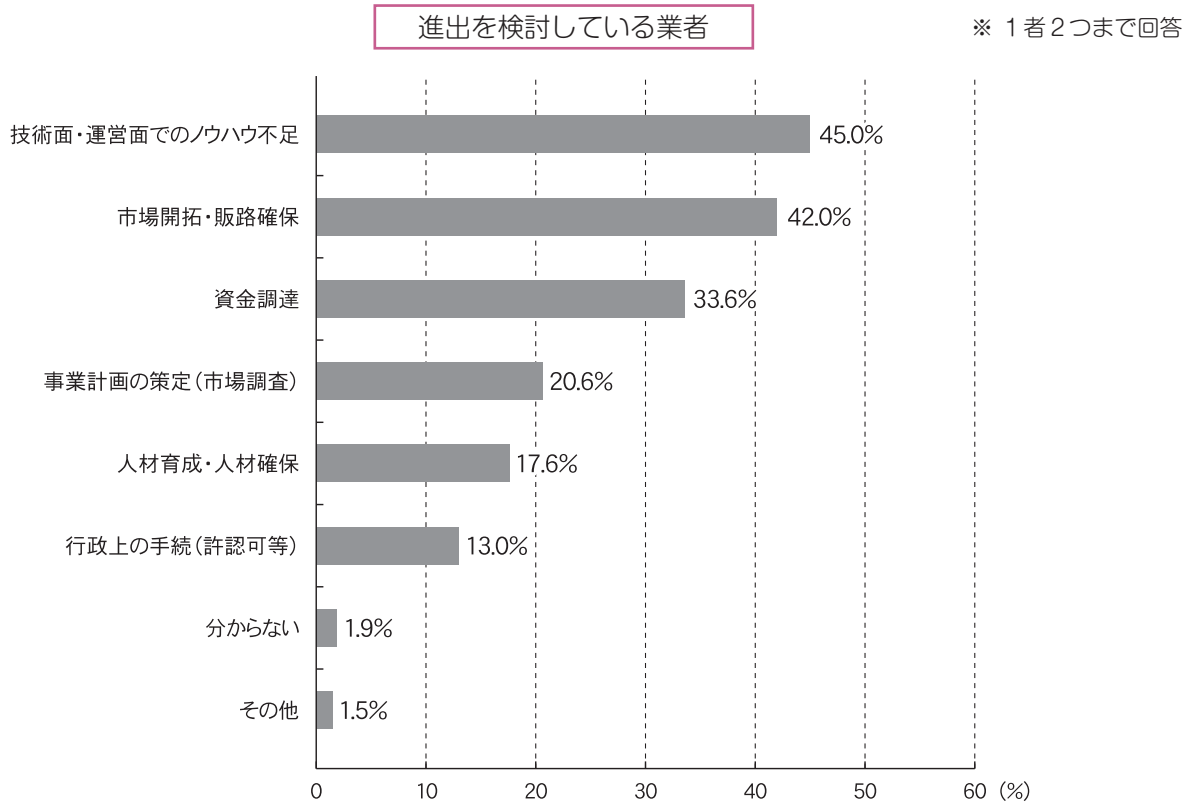
進出分野	回答数	構成比
1 環境・リサイクル	32	16.8%
2 卸売・小売・飲食業	26	13.6%
3 農業	25	13.1%
4 製造業	19	9.9%
5 情報通信 (IT)	13	6.8%
6 介護・福祉	12	6.3%
7 林業	8	4.2%
— その他	56	29.3%

・検討している分野としては、「農業」、「環境・リサイクル」の2分野で過半数を占めているが、実際に進出している分野については、様々な分野にわたって進出している。

<その他の進出業種>

- ・不動産業
- ・保険業
- ・木材販売
- ・ビルメンテナンス
- ・自動車修理整備業
- ・代行運転
- ・派遣業
- ・検査業務
- ・グリーンリース
- ・インターネットショッピング
- ・駐車場
- ・清掃業
- ・運送業
- ・地質調査
- ・建設コンサルタント
- ・観光業
- ・便利屋
- ・造花装飾
- ・イベントの企画設営
- ・ペットトリミング・ホテル

■ 新分野進出における課題について

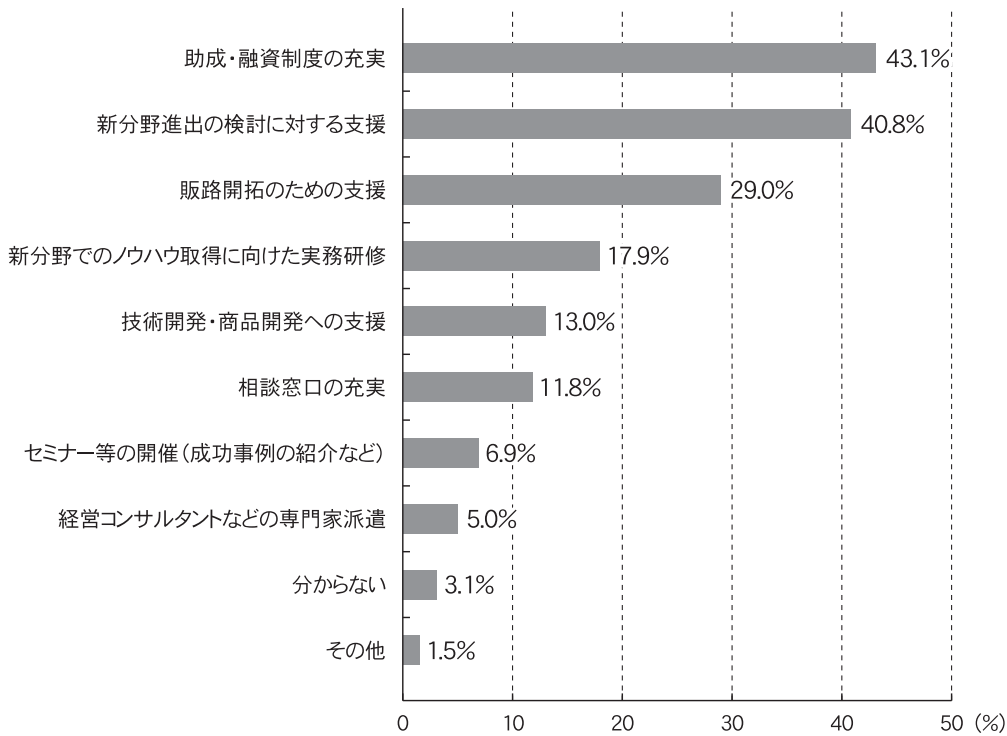


・進出を検討している業者にとっては、「技術面・運営面でのノウハウ不足」が最も多く、すでに進出している業者にとっては、「市場開拓・販路確保」を課題とする者が最も多い。

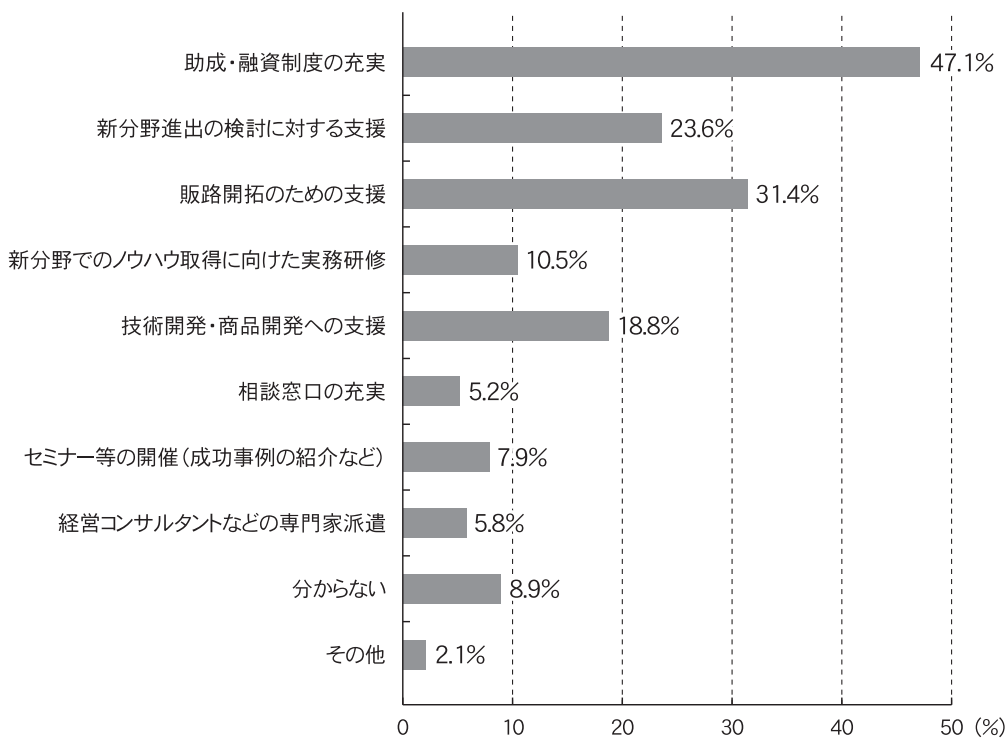
■ 新分野進出に関して行政に取り組んで欲しいことについて

進出を検討している業者

※ 1者2つまで回答



すでに進出している業者

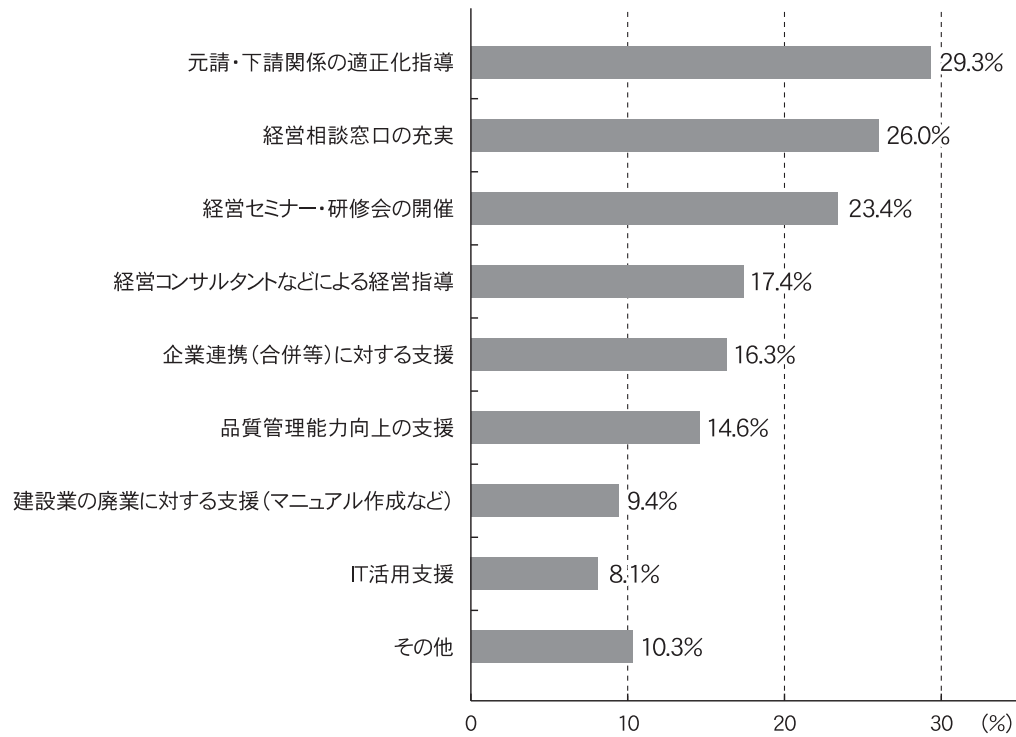


- ・ 厳しい経営環境を反映して、いずれの段階においても、「助成・融資制度の充実」が最も高く、資金的な支援を求めている傾向にある。
- ・ 進出検討業者においては、「新分野進出の検討に対する支援」も4割とニーズが高い。

5 その他

■ 新分野進出への支援以外で、経営強化に向け、行政に望む支援策について

※ 1者2つまで回答



- ・「元請・下請関係の適正化指導」が3割と最も多く、下請の厳しい受注環境がうかがえる。
- ・次いで「経営相談窓口の充実」、「経営セミナー・研修会の開催」と続き、経営の改善に向けた意欲がうかがえる。