

富山県建設業の実態に関する
アンケート分析表

平成23年3月
(社)富山県建設業協会

はじめに

建設業は、生活の基盤を支える社会資本の整備や維持管理の担い手として、また、地域の経済・雇用を支える基幹産業として、これまで重要な役割を担ってまいりました。

しかし昨今、建設業は、公共投資の大幅な削減、これに伴う需給バランスの悪化、ダンピング受注の増加等、建設市場の大きな構造変化の中で、かつてない厳しい経営環境にさらされています。

そのような中、当協会では、地域の建設業の実態を把握し、「富山県建設業改革推進プラン」策定や、今後の協会活動の指針とするための基礎資料として、「建設業の実態に関するアンケート調査」を実施しました。

協会では、建設業改革推進プランの推進に努め、建設業が魅力ある産業として今後も存続できるよう、本アンケート結果等を活用し、様々な活動に積極的に取り組んでまいります。

最後に、本アンケートにご協力いただいた会員企業の皆様に深く感謝の意を表する次第であります。

平成23年2月

(社)富山県建設業協会

I. 調査の概要

1. 調査目的

この調査では、富山県建設業改革推進プランの策定に際しての基礎資料とするため、県内の建設業の実態についての調査を行い、会員企業が置かれている現状を把握することを目的とする。

併せて、会員企業の実態を把握することで、当協会が今後行う要望活動等の際の基礎資料とすることを目的とする。

2. 調査対象企業

社団法人富山県建設業協会の会員企業645社

3. 調査の時期

平成22年7月1日～平成22年7月12日

4. 調査事項

- (1)事業概要について
- (2)経営状況について
- (3)公共工事入札契約制度について
- (4)今後の経営戦略について
- (5)適切な元請下請関係の構築について
- (6)現場の生産性について
- (7)人材の確保・育成について
- (8)建設業の地域貢献活動・広報活動について

5. 調査票の回収方法

調査対象企業に対して調査票を郵送し、協会支部を通して回収した。

6. 調査票の回収結果

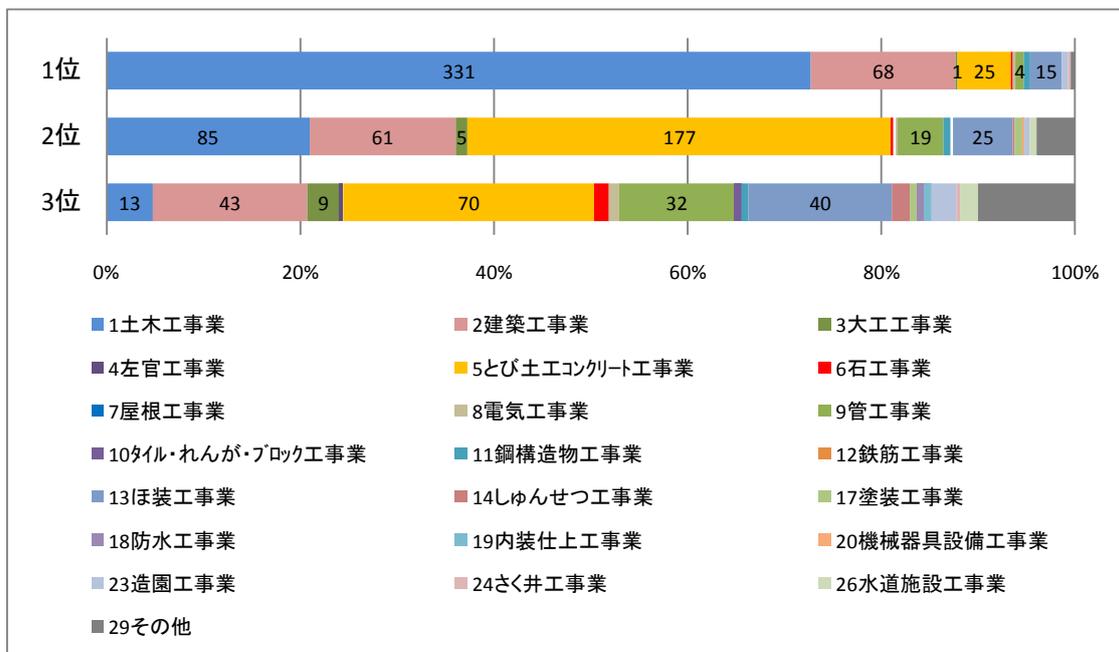
調査票は、645社に配付し、464社から回収した。回収率は71.9%である。

II. 調査結果

1. 事業概要について

問1 会社の概要

①主たる業種（回答数：1位 455社、2位 405社、3位 270社）



主たる業種で第1位に上げた業種を見ると、最も多い回答であったのが「土木工事業」で72.7%にのぼる。次いで、「建築工事業」15%、「とび土工コンクリート工事業」5.5%となっている。

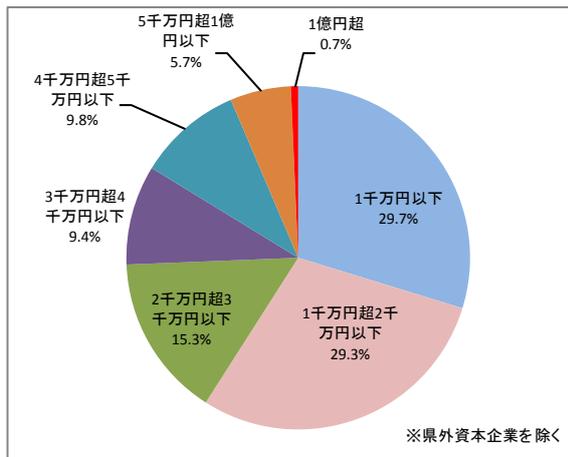
第2位で最も回答が多かったのが「とび土工コンクリート工事業」で43.7%、次いで「土木工事業」21.0%、「建築工事業」15.1%となる。

第3位では、多い順から「とび土工コンクリート工事業」25.9%、「建築工事業」15.9%、「舗装工事業」14.8%となる。

また、第1位から第3位まで、それぞれの回答数の合計をみると、第1位で455社、第2位で405社、第3位で270社となり、2職種で工事を請け負っている企業は89.0%にのぼると考えられる。また、3職種でも59.3%と過半数となる。

それぞれの回答の延べ数では、多い順から「土木工事業」429社（38.0%）、「とび土工コンクリート工事業」272社（24.1%）、「建築工事業」172社（15.2%）、「舗装工事業」80社（7.1%）となり、回答数455社のうち94.3%の企業が土木工事に携わっていることがわかる。

②資本金（回答数：437社）



回答があった企業のうち、県外資本企業を除いた内訳を資本金別にみると、「1千万円以下」131社（29.6%）、「1千万円超2千万円以下」128社（29.0%）で、合わせて過半数を占めており、中小建設企業が多いことがわかる。

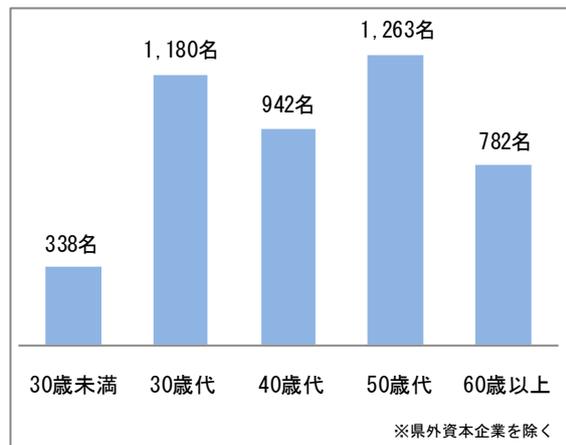
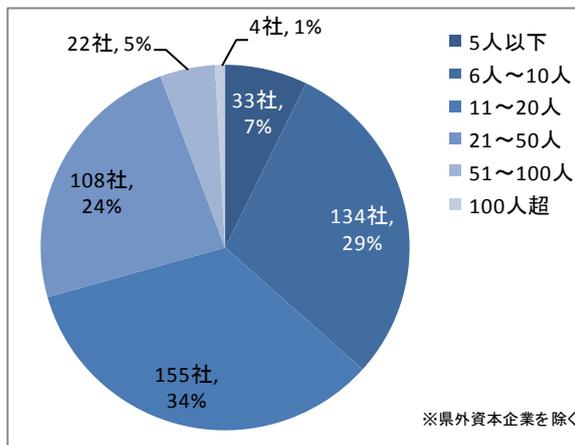
資本金の少ない順にみていくと、「2千万円超3千万円以下」67社（15.2%）、「3千万円超4千万円以下」42社（9.3%）、「4千万円超5千万円以下」43社（9.7%）、「5千万円超1億円以下」26社（5.9%）、「1億円超」6社（1.4%）となっている。

③従業員数（回答数：456社）

県外資本企業を除いた回答企業の役員、技術職、事務職を合わせた従業員数をみると、「5人以下」が33社で7%、「6人～10人」が134社で29%、「11人～20人」が155社で34%となり、従業員数20人以下の企業の合計で70%となる。一方、従業員数「51人～100人」は22社で5%、「100人超」では、わずか4社で1%となる。

また、技術者の年代構成をみると、30歳未満が338名で8%、30歳代が1,180名で26%、40歳代が942名で21%、50歳代が1,263名で28%、60歳以上が782名で17%となる。

最も多い年代が50歳代ではあるが、30歳代から50歳代までの割合はおおむね拮抗しているといえる。しかし、30歳未満の技術者が60歳以上の技術者の半数以下で、若年技術者が極端に少ないことがわかる。



■年代ごとの技術者数の合計と平均値

	30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上	合計
技術者数	338名	1,180名	942名	1,263名	782名	4,505名
平均	0.7	2.6	2.1	2.8	1.7	9.8

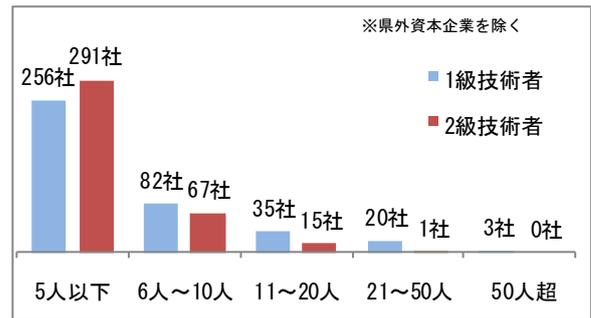
■区分ごとの従業員数の合計と平均値

	役員	技術者	事務職	その他	合計
合計	1,563名	4,560名	1,036名	1,491名	8,650名
平均	3.4	9.9	2.3	3.2	18.8

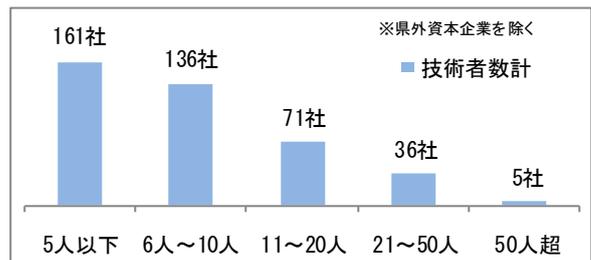
④技術者数（回答数：409社）

1級、2級それぞれの技術者数をみると、合計で1級技術者2,619名、2級技術者1,452名となる。

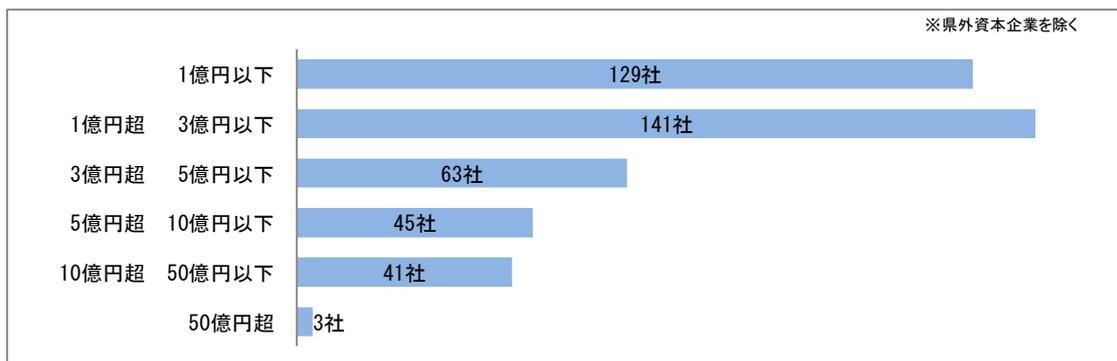
人数ごとに見ると、1級技術者が5人以下の企業が256社で65%、2級技術者5人以下の企業が291社で78%となる



また、1級、2級の技術者数の合計では、5人以下の企業が最も多く161社で39.4%にのぼる。続いて6人～10人の企業が136社で33.3%となる。50人を超える技術者を抱える企業はわずか5社でわずか1.2%となった。



⑤完成工事高（回答数：422社）



完成工事高についての回答のうち、県外資本の企業を除く422社の内訳をみると、「1億円以下」が129社で30.6%、「1億円超 3億円以下」が141社で33.4%と、完工高3億円以下の企業で64.0%を占めることになる。

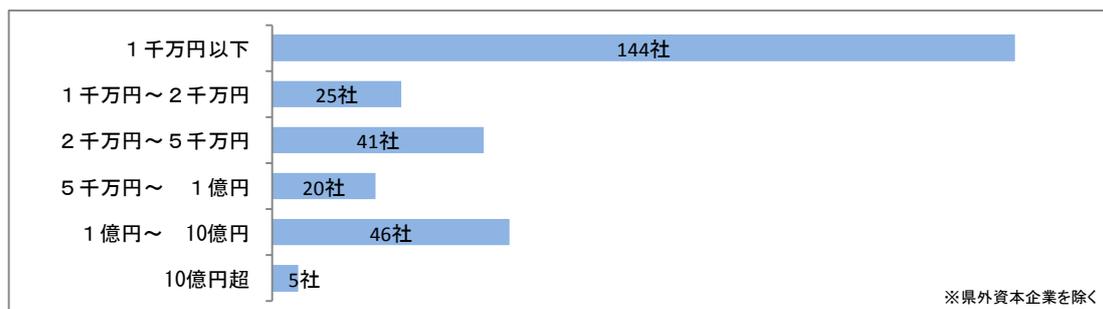
■完成工事高別の従業員数（平均）

完成工事高	会社数	従業員数	技術者数					計
			30歳未満	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上	
1億円以下	128社	9.5	0.3(3.2%)	1.0(10.5%)	0.9(9.5%)	1.3(13.7%)	1.1(11.6%)	4.6(48.4%)
1億円超 3億円以下	141社	13.9	0.5(3.6%)	1.5(10.8%)	1.3(9.4%)	2.0(14.4%)	1.4(10.1%)	6.7(48.2%)
3億円超 5億円以下	63社	19.7	0.7(3.6%)	2.9(14.7%)	2.2(11.2%)	2.6(13.2%)	2.4(12.2%)	10.8(54.8%)
5億円超 10億円以下	45社	29.8	1.3(4.4%)	4.4(14.8%)	3.2(10.7%)	4.2(14.1%)	2.3(7.7%)	15.4(51.7%)
10億円超 50億円以下	41社	50.9	2.3(4.5%)	8.3(16.3%)	5.9(11.6%)	7.6(14.9%)	3.2(6.3%)	27.3(53.6%)
50億円超	3社	124.7	8.7(7.0%)	23.7(19.0%)	25.7(20.6%)	30.3(24.3%)	6.7(5.4%)	95.1(76.3%)
未回答	34社	12.8	0.3(2.3%)	1.6(12.5%)	1.3(10.2%)	1.5(11.7%)	1.3(10.2%)	6.0(46.9%)

※カッコ内は従業員数に対する構成比

これらの結果をもとにして、完成工事高別に従業員数の平均を求めると、上記の表のとおりとなる。完成工事高に応じて従業員数が多くなるが、いずれの階層でも30歳未満の技術者が10%を割っている。また、多くの階層で50歳代の技術者が最も多い結果となった。

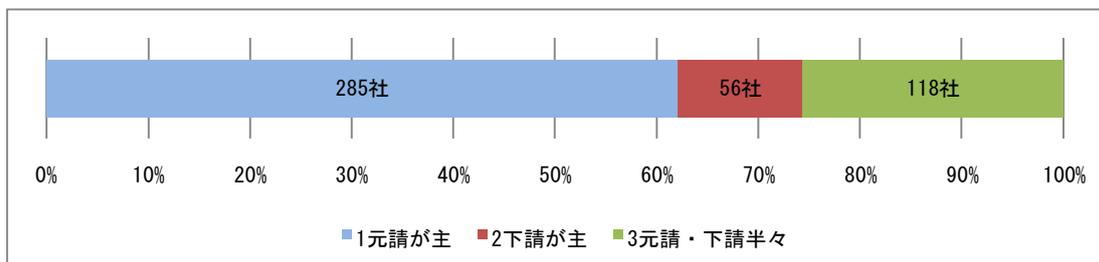
⑥兼業事業売上高（回答数：281社）



兼業事業の売上高について、回答があった件数は県外資本の企業を除くと281社となり、66.6%の企業が建設業以外の事業にも取り組んでいることになる。

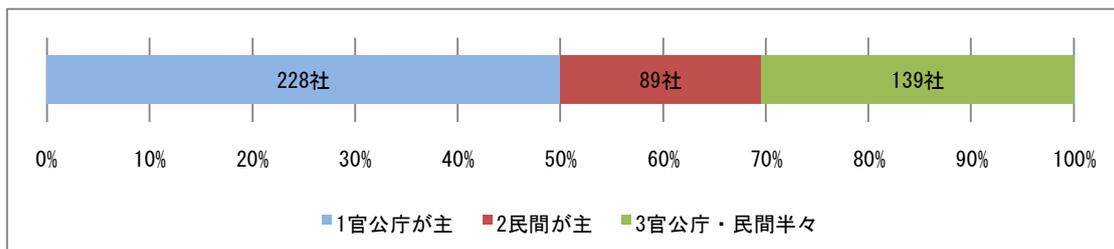
売上高の内訳をみると、「1千万円以下」が144社で51.2%と過半数を超え、兼業事業で本業（建設業）を支えることがいかに難しいかがうかがえる。なお、兼業事業で本業を超える売上があった企業は30社であった。

⑦受注態様（回答数：459社）



受注態様としては、「元受主体」の企業が285社（62.1%）となり、「下請主体」の企業56社（12.2%）を大幅に上回っている。

⑧受注先（回答数：456社）



受注先では、官公庁主体が228社（50.0%）と半数を占め、「官公庁と民間半々」の139社（30.5%）を含めると、8割以上の企業がなんらかの形で公共工事に携わっていることがわかる。

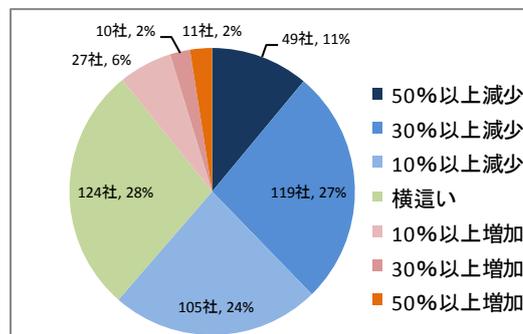
2. 経営状況について

問2 3年前から現在までの完成工事高の推移（回答数：445社）

3年前からの完成工事高の推移をみると、「50%以上減少」が49社（11%）、「30%以上減少」が119社（27%）、「10%以上減少」が105社（24%）となり、完成工事高が減少した企業の合計は279社（61.3%）であった。

一方、完成工事高が増加したと回答した企業は、「10%以上増加」が27社（6%）、「30%以上増加」が10社（2%）、「50%以上増加」が11社（2%）となり、合わせて48社（10%）であった。

完成工事高別でも同様の傾向がうかがえ、企業規模に関わらず、完成工事高が減少している傾向は同じであると言える。



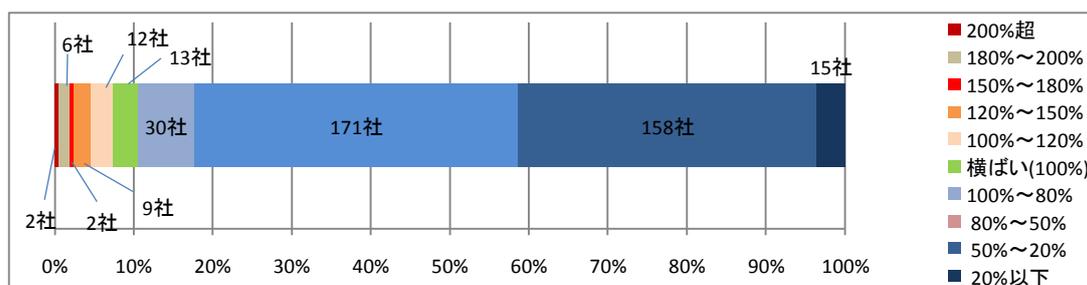
完成工事高	50%以上減少	30%以上減少	10%以上減少	横這い	10%以上増加	30%以上増加	50%以上増加
1億円以下	32社	54社	27社	37社	6社	2社	3社
1億円超 3億円以下	10社	35社	29社	45社	9社	4社	3社
3億円超 5億円以下	6社	11社	20社	20社	2社	1社	1社
5億円超 10億円以下	1社	8社	14社	15社	5社	1社	2社
10億円超 50億円以下	0社	10社	14社	6社	5社	2社	2社
50億円超	0社	1社	1社	1社	0社	0社	0社
合計	49社	119社	105社	124社	27社	10社	11社

問3 10年前の完成工事高からの増減（回答数：418社）

10年前の完成工事高を100%とした際の完工高については、「20%以下」が15社で3.6%、「50%~20%」が158社で37.8%となり、10年前と比較して完成工事高が半分以下になっている企業が41.4%と、4割を超える数にのぼる。

10年前との比較で増加した企業は、全て併せても31社で7.4%にとどまる。

増減	企業数	構成比
200%超	2社	0.5%
180%~200%	6社	1.4%
150%~180%	2社	0.5%
120%~150%	9社	2.2%
100%~120%	12社	2.9%
横ばい(100%)	13社	3.1%
100%~80%	30社	7.2%
80%~50%	171社	40.9%
50%~20%	158社	37.8%
20%以下	15社	3.6%
合計	418社	100.0%

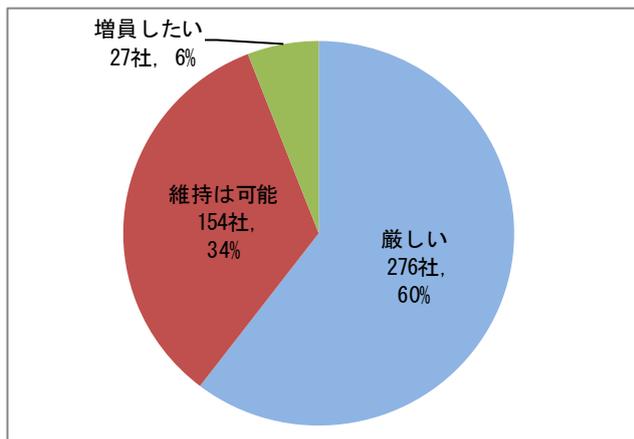


問4 直近3年間の営業利益の推移（回答数：457社）

完工高	増加傾向	横ばい	減少傾向
1億円以下	8社	43社	118社
1億円超 3億円以下	0社	53社	81社
3億円超 5億円以下	0社	19社	44社
5億円超 10億円以下	5社	21社	20社
10億円超 50億円以下	4社	17社	20社
50億円超	0社	2社	2社
合計	17社	155社	285社

直近3年間における営業利益の推移では、完工高別のどの階層でも減少傾向であると回答しており、全体では285社（62.4%）の企業が減少傾向としている。増加傾向にあると回答した企業は17社（3.7%）にとどまった。

問5 従業員の雇用（回答数：457社）

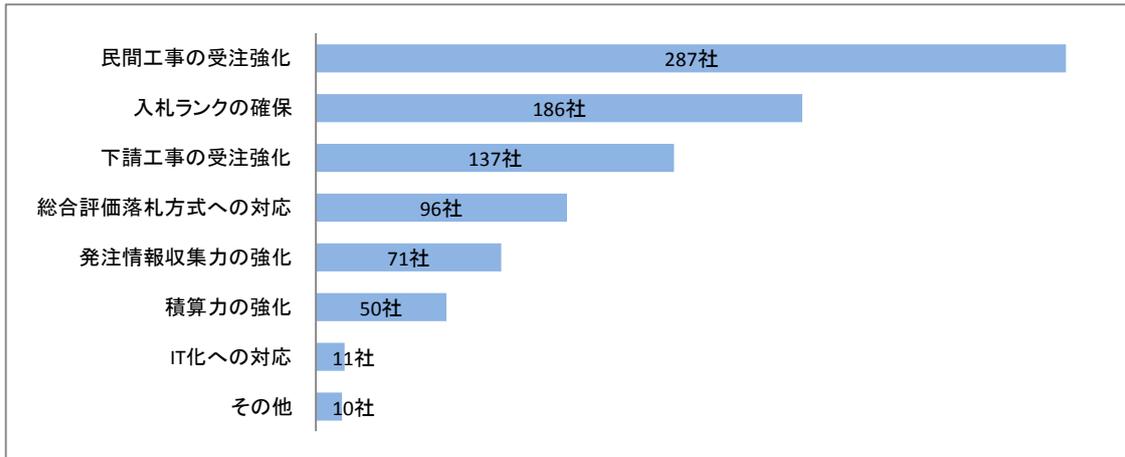


従業員の雇用についての回答では、「雇用の維持」が厳しいと回答した企業が276社（60%）と過半数を占め、あらためて厳しい経営実態がうかがえる。

「増員したい」との回答は27社（6%）と1割にも満たず、多くの企業が従業員の雇用について、厳しい見方をしていることがわかる。

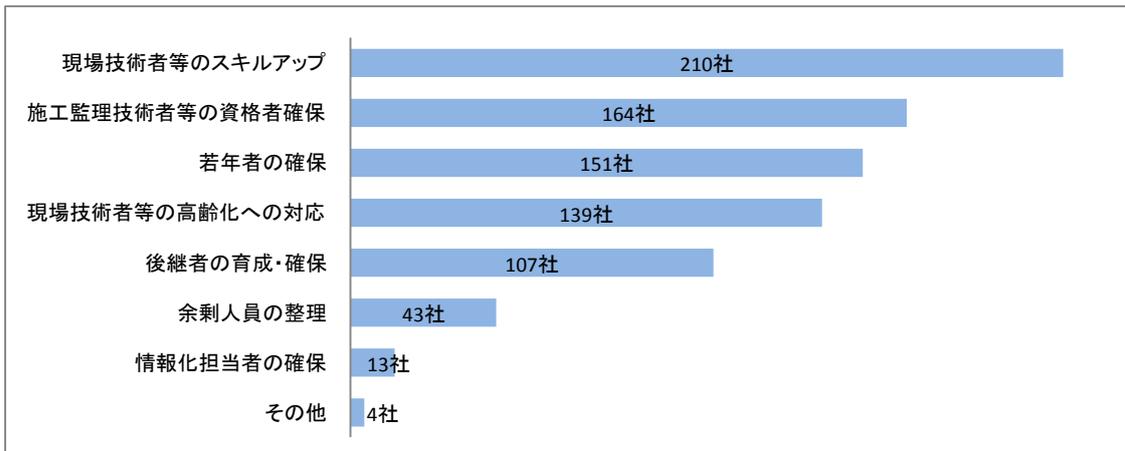
完工高	厳しい	維持は可能	増員したい
1億円以下	114社	45社	7社
1億円超 3億円以下	80社	50社	8社
3億円超 5億円以下	36社	24社	3社
5億円超 10億円以下	22社	18社	5社
10億円超 50億円以下	23社	14社	4社
50億円超	1社	3社	0社
合計	276社	154社	27社

問6 営業面の課題（回答数2つ）（延回答数：848社）



営業面での課題については「民間工事の受注強化」を挙げる企業が287社で33.8%となっている。次いで、「入札ランクの確保」が186社で21.9%、「下請け工事の受注強化」が137社で16.2%となる。「その他」では、「自社技術の向上」「建設業の資源を生かした業態変化」等の回答があった。

問7 人材面の課題（回答数2つ）（延回答数：464社）

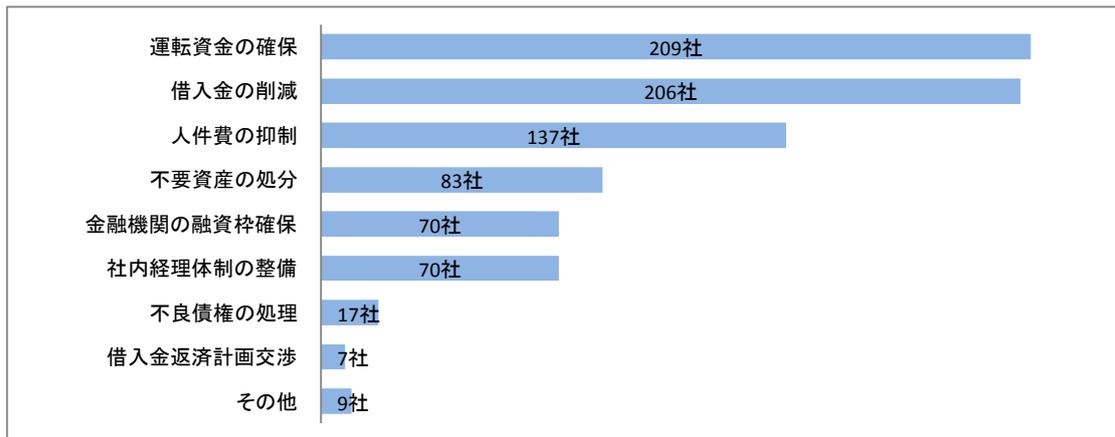


人材面の課題では、「現場技術者等のスキルアップ」が210社（25.3%）と最も多く、続いて、「施工監理技術者等の資格者確保」164社（19.7%）、「若年者の確保」151社（18.2%）、「現場技術者等の高齢化への対応」139社（16.7%）、「後継者の育成・確保」107社（12.9%）となっている。

問1-③の結果でも表れているとおり、30歳未満の若手技術者が極端に少ない中で、今後の技術力確保のために若手技術者・資格者の確保育成が課題ととらえている企業が多いことがわかる。また、「余剰人員の整理」を挙げる企業も43社（5.2%）となった。

「その他」では、「技術者の年齢層の分散化」「営業力の向上」等の回答があった。

問8 財務面の課題（回答数2つ）（延回答数：808社）



財務面の課題については、「運転資金の確保」が209社（25.9%）、「借入金の削減」が206社（25.5%）と、ほぼ同数となり、地方建設業者の厳しい資金繰りがうかがえる。

続いて多かったのが「人件費の抑制」137社（17.0%）で、従業員の給与維持や新規雇用が厳しい状況がうかがえる。

「その他」では、「手持ち資金の活用」「手形取引を減らす」「経費削減」等の回答があった。

問9 会社での取り組み（回答数5つ）（延回答数：1596社）

企業の取り組みでは、「技術者等人材の確保・育成」が12.7%と最も多くなっているが、「高齢者の活用」も8.4%で3番目に多くなっており、人材の育成は図られているが、実態としては、高齢者にも頼らざるを得ない状況がうかがわれる。

一方、2番目の取り組みでは、「賃金の抑制」が11.8%となっており、人材の確保・育成とは逆行するような動きとなっている。

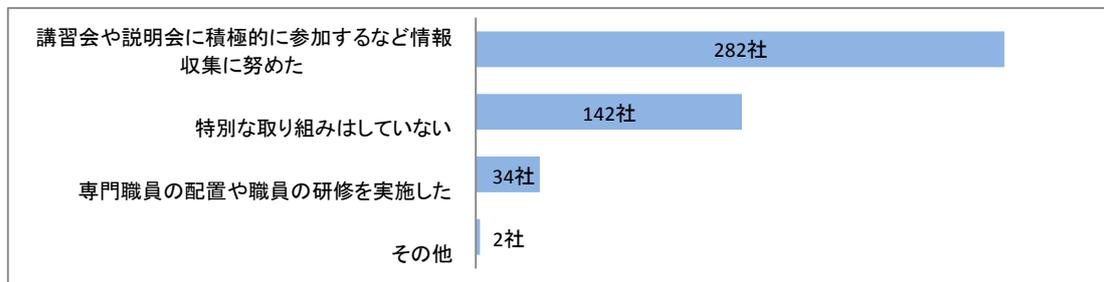
4番目と5番目の取り組みでは「技術力向上による専門分野の強化」が7.6%、「自社得意分野への専門家」が7.5%となっており、自社の得意分野の技術を磨くことで生き残りを図ろうとしていることがうかがわれる。

「その他」では、「原価管理の徹底」「人材育成の強化」「若手技術者への教育」「民間工事の受注強化につながる営業強化」等の回答があった。



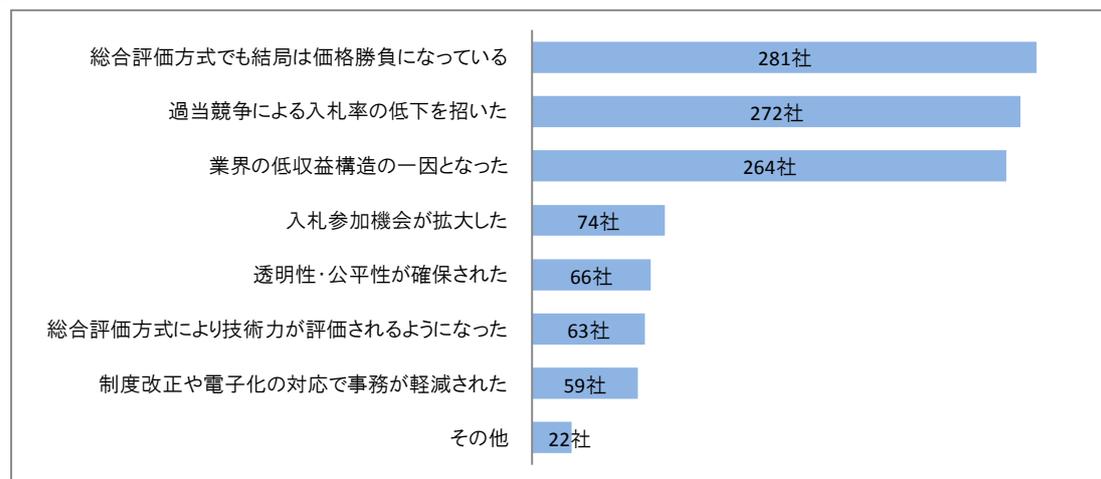
3. 公共工事の入札契約制度について

問10 入札契約制度の変化への対応（回答数：460社）



入札契約制度の変化への対応では、「講習会・説明会への積極的参加」が282社（61.3%）となっている。一方で、「専門職員の配置や職員研修」を実施した企業は34社（7.4%）に止まっており、企業単独での積極的な取り組みは進んでいない。

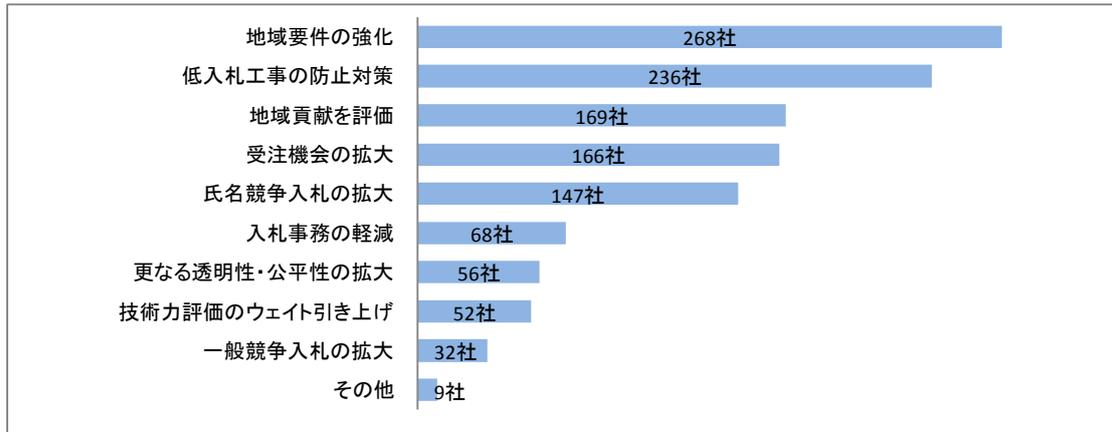
問11 入札・契約制度の改正に対する意見（回答数3つ）（延回答数：1101社）



入札・契約制度の改正については、「総合評価方式でも結局は価格勝負」281社（25.5%）、「過当競争による入札率の低下を招いた」272社（24.7%）、「低収益構造となった一因」264社（24.0%）と、否定的な意見が多く、更なる改善を望んでいることがうかがわれる。

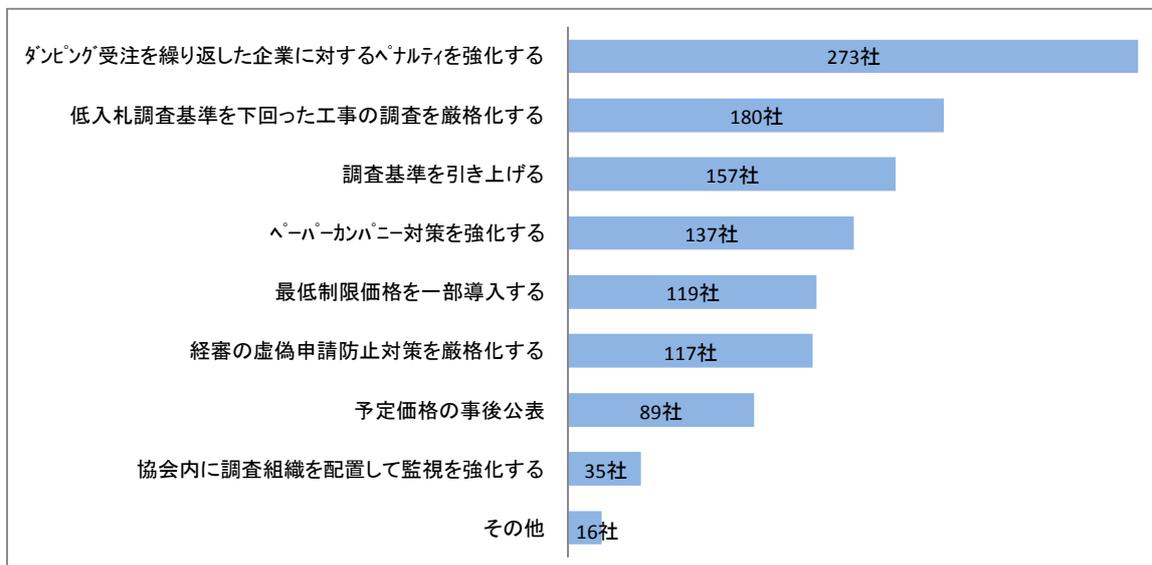
「その他」では、「予定価格の公表により、積算ができなくとも価格競争ができるのはおかしい」「低収益を求める現在の入札形態は業者いじめではないか」「力のある企業が優位性を保ち、地元中小企業は締め出されている」等の回答があった。

問 1 2 入札・契約制度に望むこと（回答数 3 つ）（延回答数：1203 社）



入札・契約制度に望むことでは、「地域要件の強化」が 268 社（22.3%）、「地域貢献を評価」169 社（14.0%）と、地域の工事をその地域の企業が請け負うことができる改善を望む声が多い。2 番目に多いのが「低入札工事の防止対策」で 236 社（19.6%）となり、過当競争によって疲弊している現状の改善も求められていることがうかがえる。「その他」では、「今の調査基準価格では、品質確保と健全経営を両立できない。経費が確保できない」「小規模工事は地元企業への指名としてほしい」等の回答があった。

問 1 3 不良不適格業者の排除・ダンピング受注回避について（回答数 3 つ）（延回答数：1123 社）

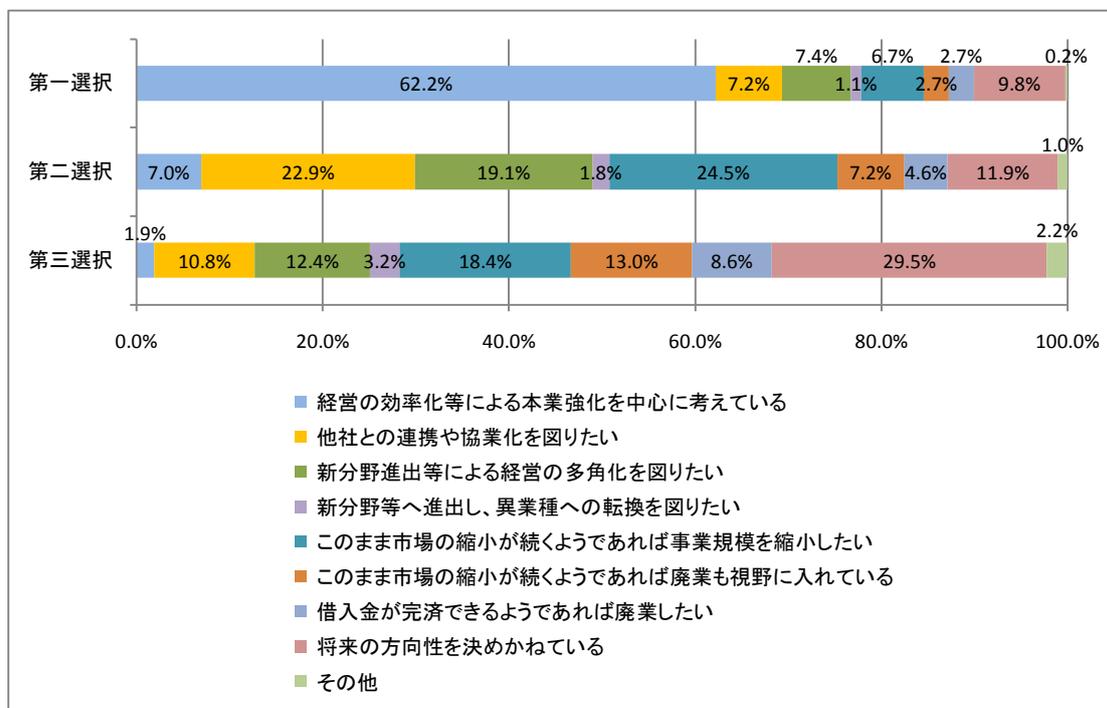


不良不適格業者の排除に関しては、「ダンピング受注を繰り返した企業に対するペナルティを強化する」が 273 社（24.3%）と最も多く、次いで「低入札調査基準を下回った工事の調査を強化する」が 180 社（16.0%）と、低価格での入札に対する更なる措置を望む声が多い。「その他」では、「同地域におけるグループ企業による受注への制限」「上受けの禁止強化」等の回答があった。

4. 今後の経営戦略の方向性について

問 1 4 今後の経営について

(回答数： 第一選択：447社、第二選択：388社、第三選択：315社)

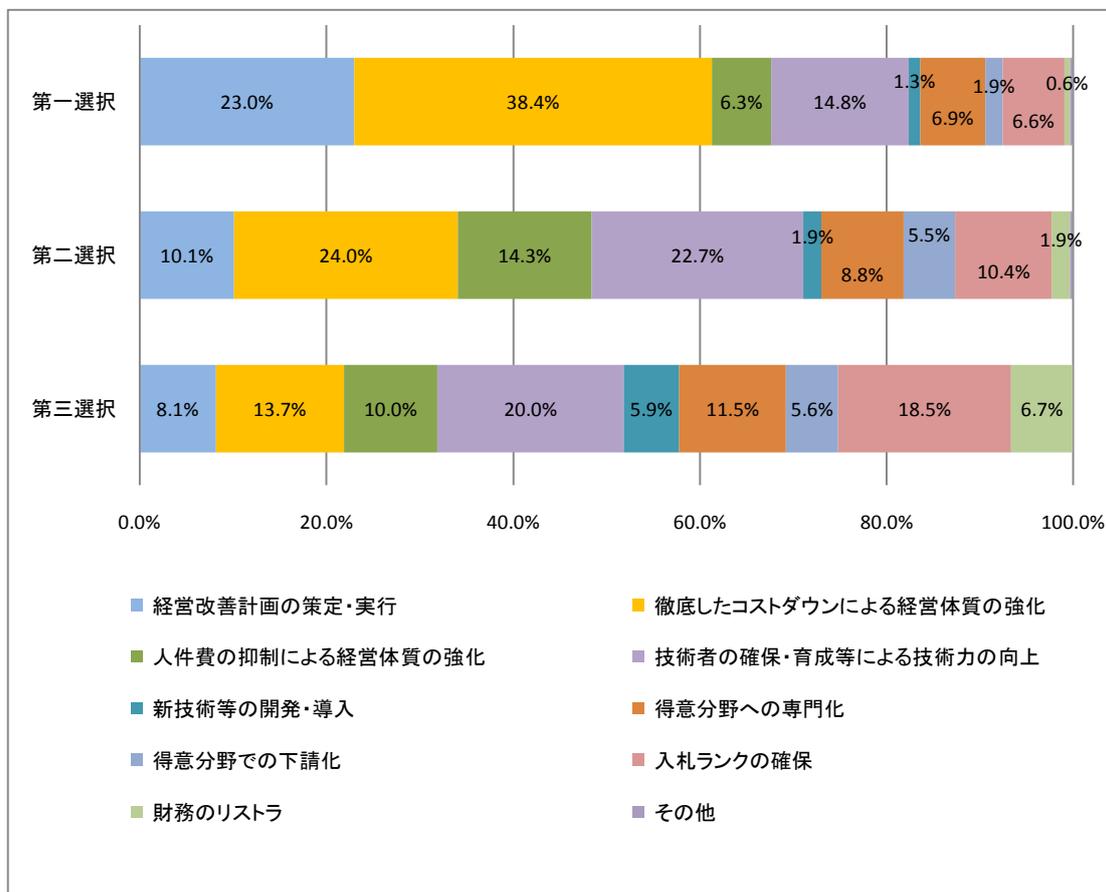


今後の経営について、第一選択においては「経営の効率化による本業強化」とする企業が278社（62.2%）と過半数を占め、まずは現在保有している人材や資材を生かして今後を乗り切ろうという意向がうかがえる。

第二選択以降では本業強化の意見は極端に減り、「市場の縮小が続くなら事業規模を縮小したい」が95社（24.5%）と最も多く、次いで「他社との連携や協業化」が89社（22.9%）、「新分野進出による経営の多角化」と続いている。

「その他」では、「地域に必要とされる経営・運営を進める」「人材を生かした経営」等の回答があった。

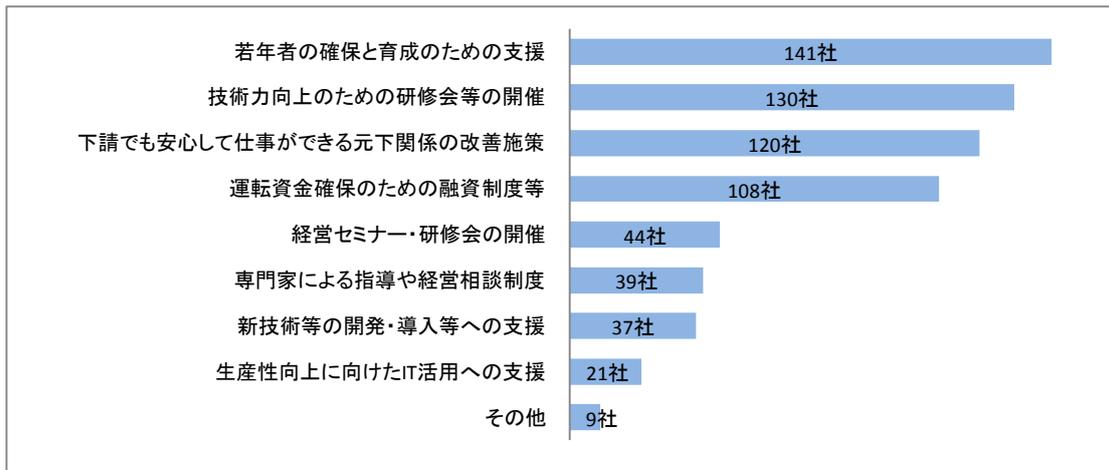
問15 本業強化にあたり重視する方策
 (回答数：第一選択：318社、第二選択：308社、第三選択：270社)



本業強化のありかたについて第一選択では、「徹底したコストダウンによる経営体質の強化」が最も多く122社(38.4%)、次いで「経営改善計画の策定・実行」が73社(23.0%)と、経営力を強化したいと考えている企業が多いことがわかる。

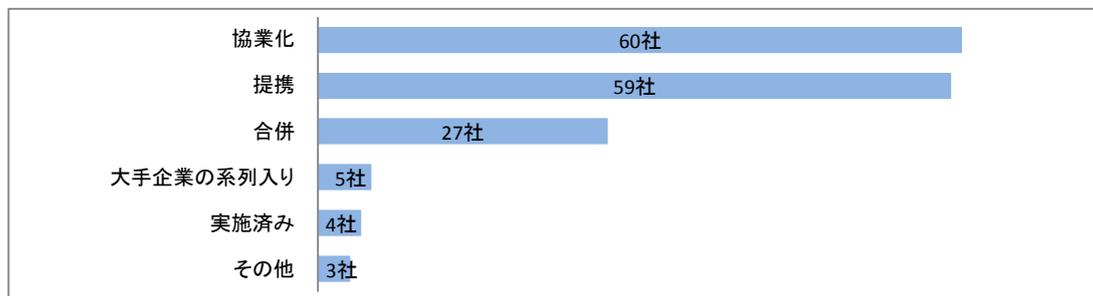
第二、第三選択では、「技術者の確保・育成による技術力の向上」が最も多く、高い技術力を確保することによって受注機会を増やしたいという意向がうかがえる。

問 1 6 本業強化のために、活用したい支援策（回答数 2 つ）（延回答数：649 社）



本業強化のために、活用したい支援策としては「若年者の確保と育成のための支援」が 141 社（21.7%）と最も多く、次いで「技術向上のための研修会等の開催」が 130 社（20.0%）となっており、若年者の入職が減り高齢化が進む中で、人的資源に関する支援を望む企業が多くなっている。3 番目に多かったのが、「下請でも安心して仕事ができる元下関係の改善施策」が 120 社（18.5%）となっている。

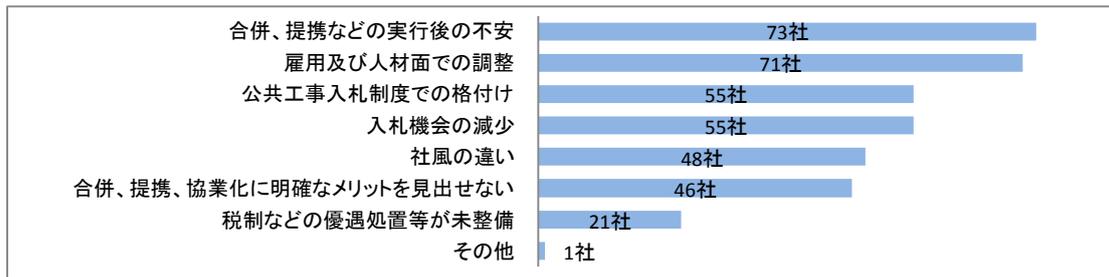
問 1 7 企業連携に取り組む場合の形態（回答数：158 社）



企業連携に取り組む場合の形態では、「協業化」60 社（38.0%）、「提携」59 社（37.3%）がほぼ同数となった。次いで「合併」27 社（17.1%）となるが、他の設問に比べ回答数が 158 社と少なく、企業連携については消極的な企業が多いことがうかがえる。

「その他」では、「経常 JV」「子会社の活用」「施工店（代理店）契約」といった回答があった。

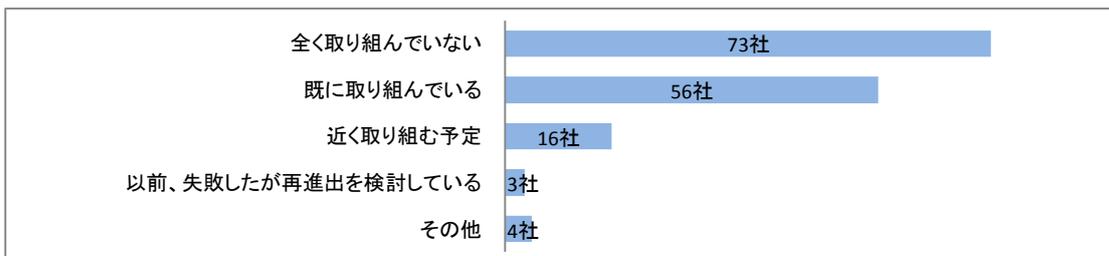
問 1 8 合併、提携、協業化等への障害（回答数 3 つ）（延回答数：370 社）



合併、提携、協業化に障害になると考えられることでは、「合併、提携等の実行後の不安」が 73 社（19.7%）、「雇用および人材面での調整」が 71 社（19.2%）とほぼ同数で、従業員の雇用維持や経営形態についての不安を挙げる意見が多い。

続いて、「公共工事入札制度での格付け」55 社（14.9%）、「入札機会の減少」55 社（14.9%）が同数となる。

問 1 9 新分野進出への取り組み（回答数：152 社）



新分野等への進出については「全く取り組んでいない」とする企業が 73 社（48.0%）と最も多く、次いで「既に取り組んでいる」56 社（36.8%）、「近く取組む予定」16 社（10.5%）となる。

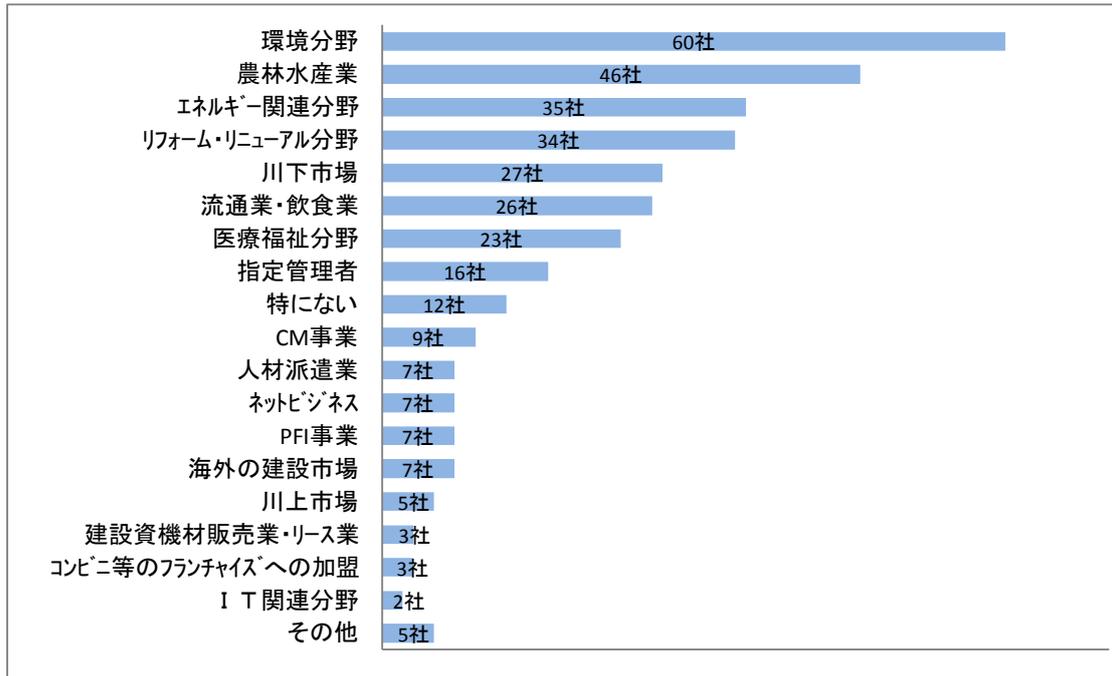
この設問についても回答数が 152 社と少なく、問 1 5 にも表れている通り、まずは本業の強化を考えている企業が多いことがわかる。

「その他」では、「意欲はあるが、困難な分野であり取組みづらい」「業務転換・異業種転換は既存社員のリストラや新規採用等の負担がかかる。既存社員の雇用を確保しつつでは無理がある」等の回答があった。

新分野進出の主だった内容については、以下のとおりであった。

既に取り組んでいる事項	
外食産業	農業（米、自然薯、イチゴ、椎茸等）
介護事業	林業
リフォーム・住宅関連事業	建設関連の製造業
指定管理者	不動産投資開発
観光事業	エコ・環境事業
水道事業	小売・販売事業
機械製作・販売	サービス業（公衆浴場）
進出を検討している事業	
環境関連事業	農業（果実）
不動産業	林業
以前撤退したが、再進出を検討している事業	
戸建賃貸	農業（山間地の休耕地活用）

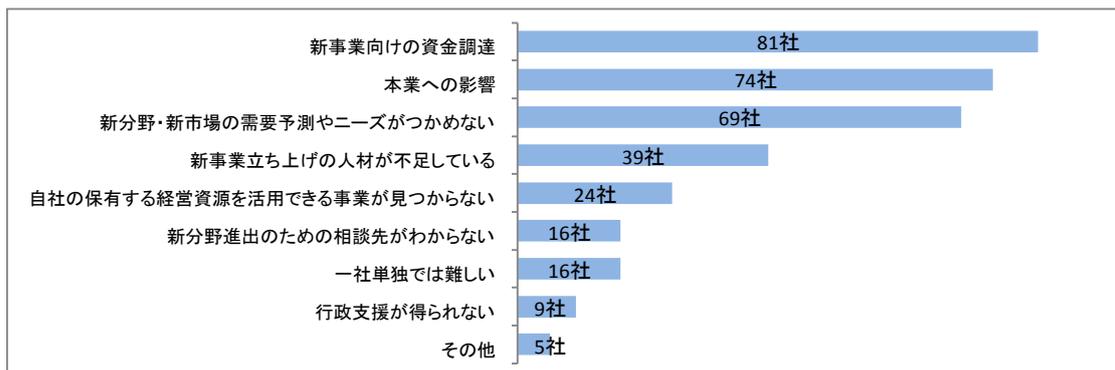
問 2 0 新分野進出にあたり有望だと考える分野・市場（複数回答）（延回答数：334 社）



新分野として有望と考える分野・市場は、「環境分野」が 60 社（18.0%）と最も多い。次いで「農林水産業」が 46 社（13.8%）となっている。

市場としては、提案・設計・調査等の「川上市場」が 5 社（1.5%）と少なく、維持管理・廃棄物処理等の「川下市場」が 27 社（8.1%）と、消費者に近い分野が有望であると考えていることがうかがわれる。

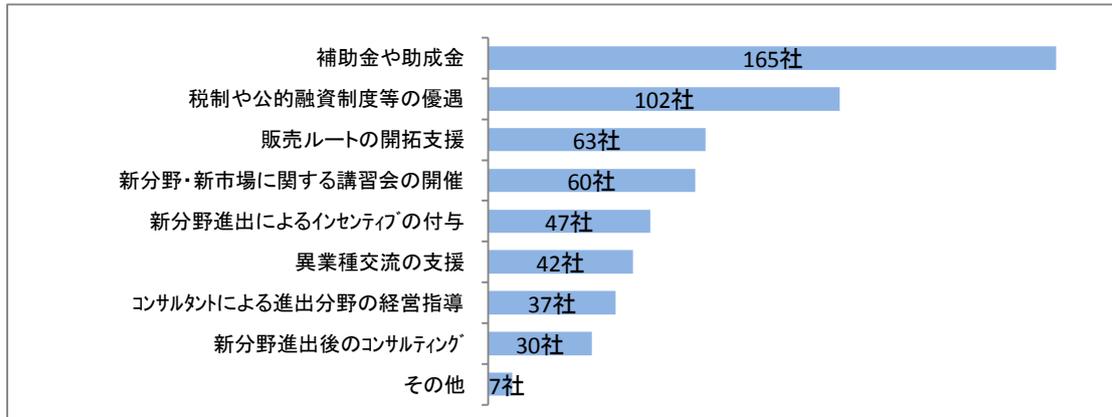
問 2 1 新分野・新市場へ進出への障害や問題（回答数 3 つ）（延回答数：333 社）



新分野・新市場へ進出する際の障害については、「新事業向けの資金調達」81 社（24.3%）「本業への影響」74 社（22.2%）と、新たな事業を安定軌道に乗せるまでの資金繰りを懸念していることがうかがえる。

さらに「新分野・新市場の需要予測やニーズがつかめない」とする企業が 69 社（20.7%）となり、本業が厳しい中で新たな事業を展開することへの警戒が強いことがうかがえる。

問 2 2 新分野・新市場へ進出する際に求める支援策（回答数3つ）（延回答数：553社）

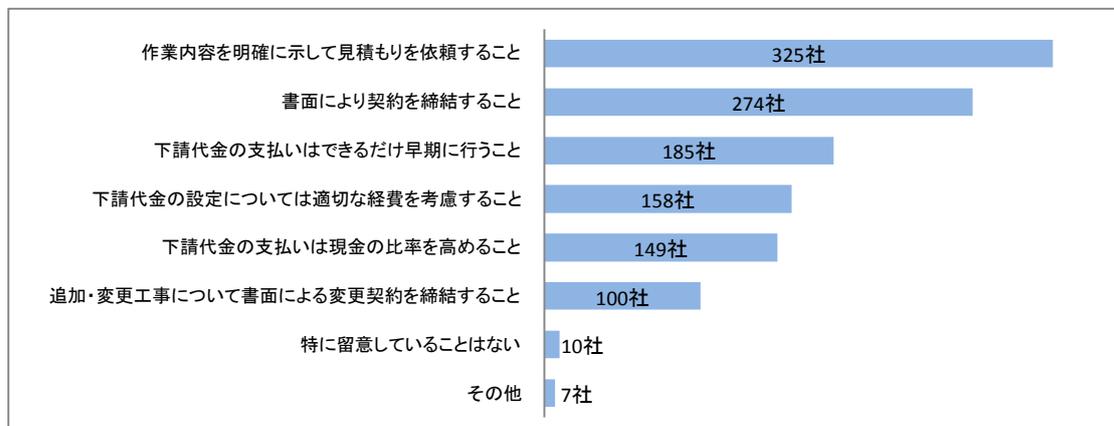


新分野・新市場へ進出する際に求める支援策では、「補助金や助成金」が165社（29.8%）と最も多く、続いて「税制や公的融資制度等の優遇」が102社（18.4%）、「販売ルートの開拓支援」が63社（11.4%）、「講習会の開催」が60社（10.8%）となっている。

「その他」では、「全国建設業協会による全国的なビジネスマッチング」「建設業以外の新分野を対象に支援されているが、建設業の中での新分野も対象とした支援がほしい」等の回答があった。

5. 適切な元請下請関係の構築について

問 2 3 下請への工事発注時に留意する事項（回答数3つ）（延回答数：1208社）



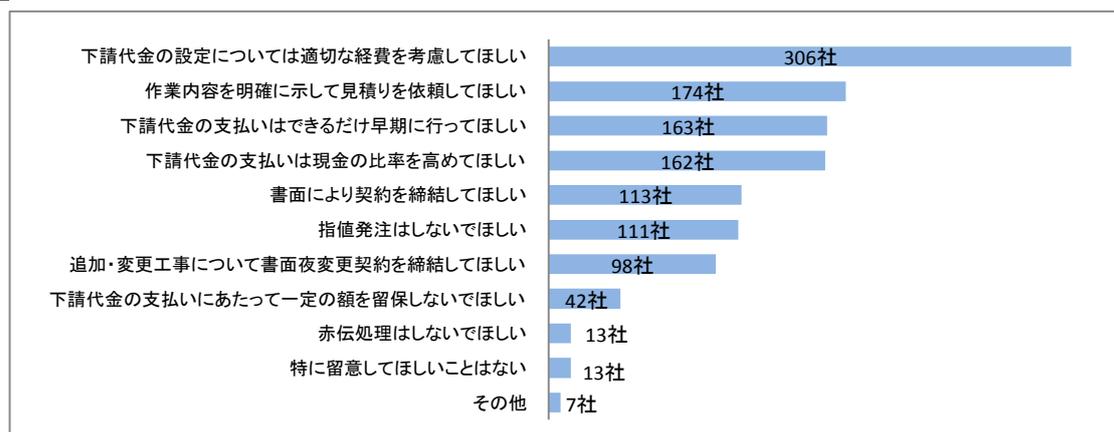
工事を下請に発注する場合に留意している事項では、「作業内容を明示しての見積り依頼」が 325 社 (26.9%) と最も多く、次いで「書面により契約を締結する」が 274 社 (22.7%) と続いており、契約するまでを重視している企業が多い傾向がうかがえる。

続いて、「早期の下請代金の支払い」185 社 (15.3%)、「代金設定時に適切な経費を考慮する」158 社 (13.1%)、「支払いにおいて現金の比率を高める」149 社 (12.3%) と、支払いに関する項目が並ぶ。

「追加・変更工事の書面による変更契約の締結」は 100 社 (8.3%) に止まっている。

「その他」では、「支払日を明確にし、毎月通告書を発行する」「前払いがある場合は、下請け業者に適正な額を払い出す」等の回答があった。

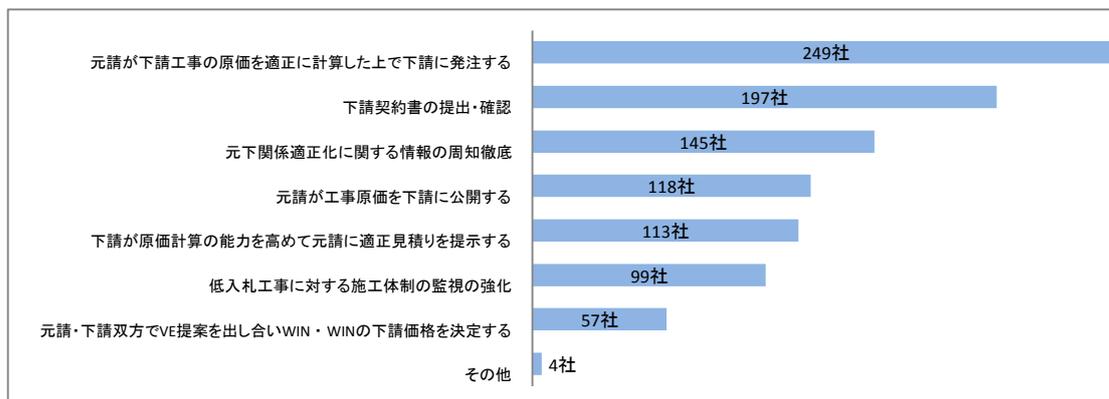
問 2 4 下請工事の受注時に留意してほしい事項（回答数3つ）（延回答数：1202社）



下請工事を受注する場合に元請に留意してほしい事項では、「代金設定時に適切な経費を考慮してほしい」が 306 社 (25.5%) と最も多い。次いで、「作業内容を明示しての見積り依頼」が 174 社 (14.5%) となっている。

「その他」では、「支払日を明確化してほしい」「現場で取り決めた額をさらに値切るのはやめてほしい」等の回答があった。

問 2 5 元下関係の適正化を図るために必要な事項（回答数 3 つ）（延回答数：982 社）

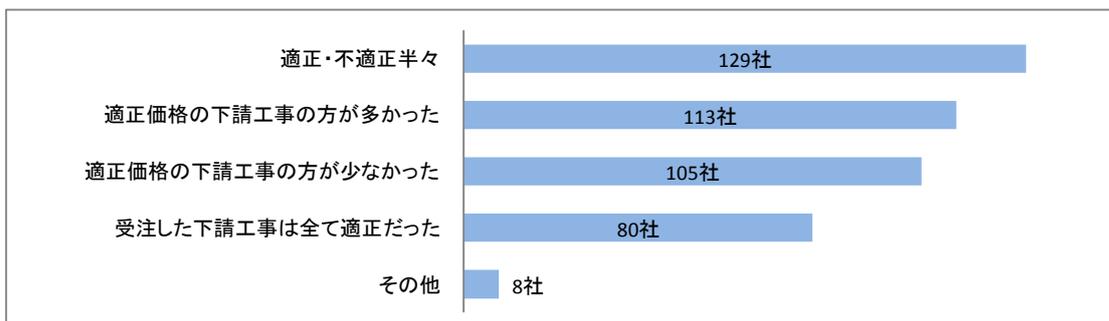


元下関係の適正化を図るために必要な事項では、「元請が下請工事の原価を適正に計算した上で下請に発注する」が 249 社（25.3%）と最も多い。

次いで、「下請け契約書の提出・確認」が 197 社（20.1%）、「元下関係適正化に関する情報の周知徹底」が 145 社（14.8%）、「元請が工事原価を下請に公表する」118 社（12.0%）となっている。

「その他」では、「取り決めたことを守るという前提が崩れつつある」「元下間のコミュニケーション強化」等の回答があった。

問 2 6 下請工事を受注した際の工事価格（回答数：435 社）

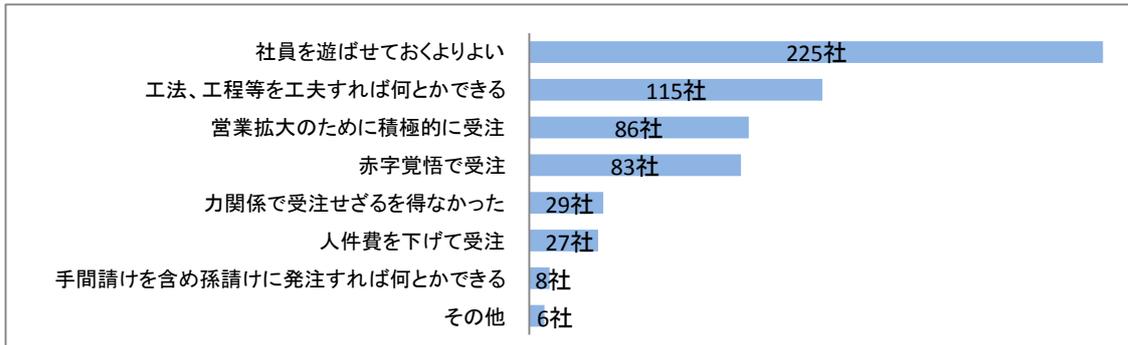


下請工事を受注した際の工事価格については、「全て適正価格だった」が 80 社（18.4%）と、その他を除けば一番少なく、多くの企業が不適正な価格での受注を経験していることがわかる。

一番多い回答は「適正・不適正半々」が 129 社（29.7%）で、「適正価格が多かった」113 社（26.0%）、「適正価格が少なかった」105 社（24.1%）と続いている。

「その他」では、「下請工事なし」の回答がほとんどであった。

問 2 7 不適正な価格でも受注した理由・状況（複数回答）（延回答数：579 社）



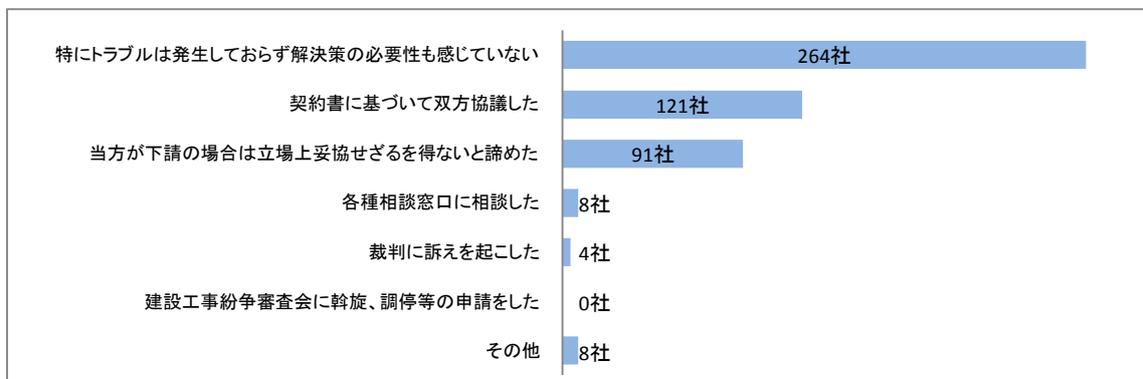
不適正な価格でも受注した理由では、「社員を遊ばせておくよりはよい」が 225 社（38.9%）と最も多く、工事受注が減少する中で人件費等の固定費の支払いのために赤字でも受注したいという厳しい状況がうかがえる。

「工法、工程等を工夫すれば何とかできる」では 115 社（19.9%）と、技術力によって工期を短縮する等の対応を行うことで、赤字を軽減する等の対応をしていることがわかる。

一方で、「力関係で受注せざるを得なかった」29 社（5.0%）、「人件費を下げた受注した」27 社（4.7%）とする回答もあった。

「その他」では、「次の仕事を受注するため」「自社の直営で施工することで経費を抑えた」等の回答があった。

問 2 8 元下間でトラブルが発生した際の解決方法（複数回答）（延回答数：496 社）



元下間でトラブルが発生した際の解決方法については、「特にトラブルはなく解決策の必要性も感じない」が 264 社（53.2%）と過半数を占め、次いで「契約書に基づいて双方協議した」が 121 社（24.4%）となっている。

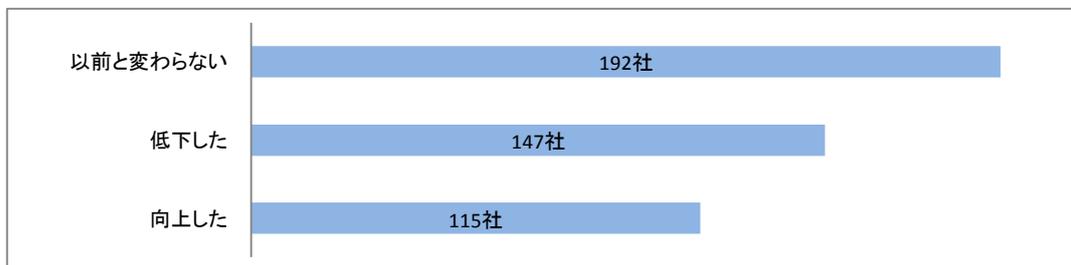
一方で、「下請の場合は立場上妥協せざるを得ない」が 91 社（18.3%）となっており、元下請間の力関係から、不利な状況でも仕事を請けざるを得ない企業もあることがわかる。

各種相談窓口や裁判所等の機関を活用する企業はごく僅かであった。

「その他」では、「発注者に相談した」「それぞれのトップ同士で話し合いをした」等の回答があった。

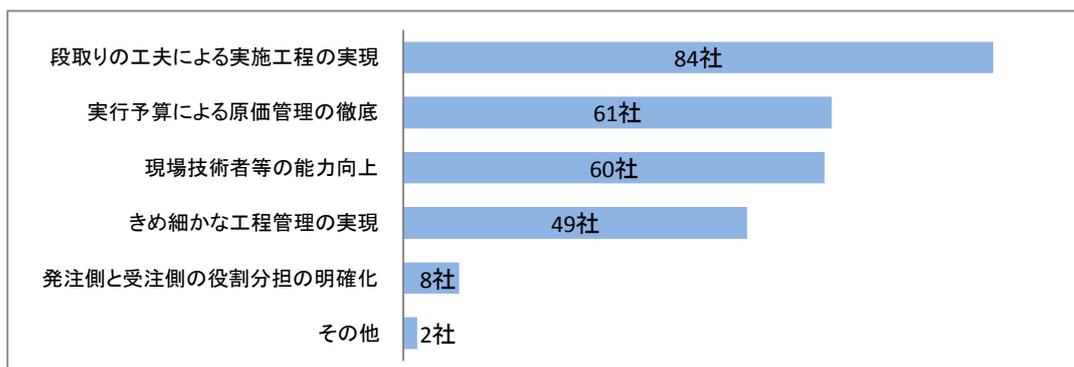
6. 現場の生産性について

問 2 9 5年前と比較した現場の生産性（回答数：454社）



5年前と比較した工事現場の生産性については、「以前と変わらない」が192社（42.3%）、「低下した」が147社（32.4%）となっている。「向上した」とする企業が最も少なく、115社（25.3%）であった。

問 3 0 生産性向上の方法（複数回答）（延回答数：264社）

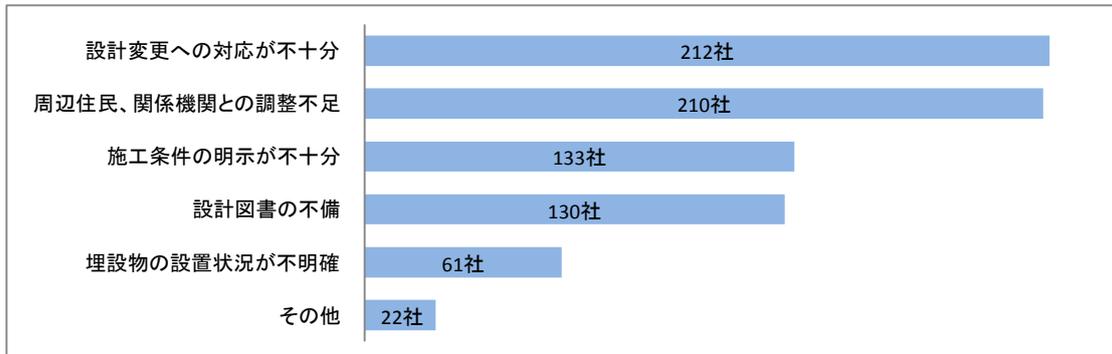


生産性向上の方法については、「段取りの工夫による実施工程の実現」が84社（31.8%）、次いで、「実行予算による原価管理の徹底」が61社（23.1%）、「現場技術者等の能力向上」が60社（22.7%）となっている。

「その他」では、「技術提案による施工」「単価安のため収益性はあがらない」との回答があった。

問3 1 生産性の阻害について

①発注者の要因（回答数2つ）（延回答数768社）



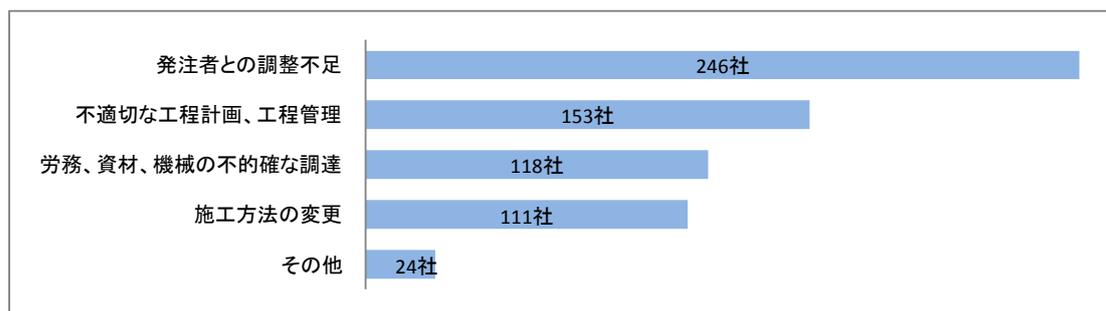
生産性の阻害について発注者に係る要因では、「設計変更への対応が不十分」が212社（27.6%）、「周辺住民、関係機関との調整不足」が210社（27.3%）ほぼ同数となり、施工中の対応への改善を求める意見が多い。

「施工条件の明示が不十分」133社（17.3%）、「設計図書の不備」130社（16.9%）と続き、発注時の対応に改善を求める意見も寄せられた。

発注者に係る要因について、その他で寄せられた意見は以下のとおりであった。

【その他 具体的意見】
本来の目的に即した施工や管理をすればもっと生産性が向上すると思う。
書類が非常に多く、ミーティングの時間も多い。
提出書類が多すぎる。
コンサルの設計能力が不足している。工法・仮設等で設計が不適切なことがある。
工事が標準化されてない。
監督者の使命感の強さにバラツキがあり、弱い人の工事だと著しく低下する。
担当者の能力によって工期が延びたり、収益の低下や現場での負担が過度になることが多い。
発注者側の技術職員の能力不足。
品質・安全に対する要求が過度で実状に合っていない。
農地の仕事は必要以上に管理が細かく、生産性を阻害している。
天候や周辺環境による工事遅延に対する補償がない
単価、条件が現況と合わない。
仮設が計上されない。
積算が当初から金額について不適切。

②施工者の要因（回答数2つ）（回答数：652社）



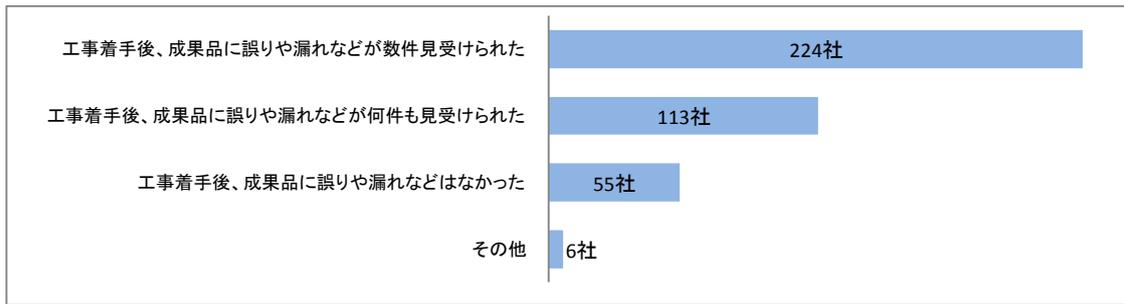
生産性の阻害について施工者に係る要因では、「発注者との調整不足」が246社（37.7%）と最も多く、円滑な受発注者間のコミュニケーションを図ることにより、効率的な施工が可能になることがわかる。

次いで、「不適切な施工計画、工程管理」153社（23.5%）、「労務、資材、機械の不適切な調達」118社（18.1%）、「施工方法の変更」111社（17.0%）となる。

その他で寄せられた意見は、以下の通りとなった。

【その他 具体的意見】
公共工事の場合では、現場より書類優先となってしまう。
発注者の確認、検査、設計変更等の手待ち。
発注側と平等な立場での協議となっておらず、双方に効率的な施工方法の立案につながらない。
技術者の能力不足による工事の遅延手戻り等。
技術者の経験不足。
技術者の高齢化。
自社で人員を確保し続けられないため。
受注の減少に伴い作業員が減り、秋以降の工事が増えた時に人材が確保できず工事が遅れる。
昔と比べると明らかに個々の労働力は劣っている。
いきあたりばったりの工事。事前調査不足。
当初から工程に無理がある。
工事の減少に伴う労働者の意気込みの差。
過剰な単価安、それにつながる総価安。

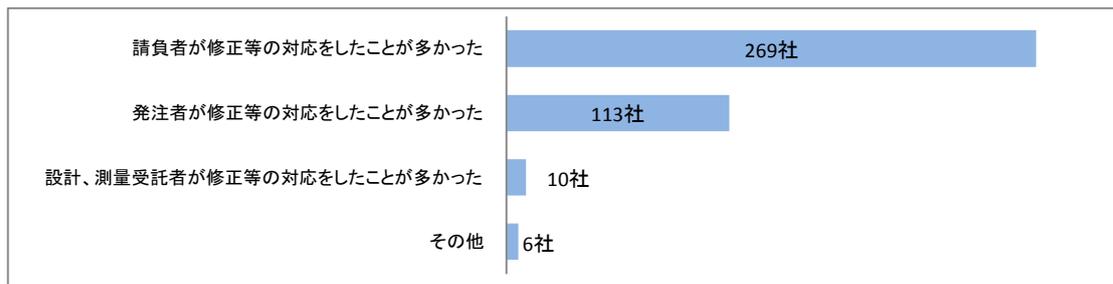
③コンサルタントにかかわる要因（回答2つ）（回答数：398社）



生産性の阻害要因についてコンサルタントに係る要因では、工事着手後の成果品の誤りや漏れについて「数件見受けられた」が224社（56.3%）、「何件も見受けられた」が113社（28.4%）と、合わせて84.7%となり、「誤りや漏れはない」の55社（13.8%）を大きく上回る結果となっている。

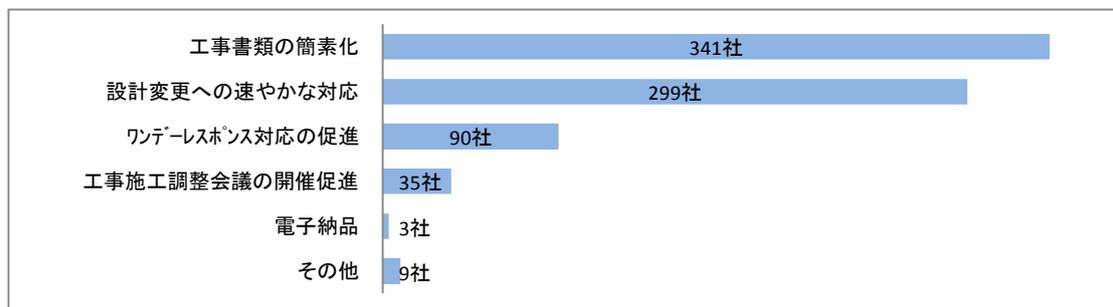
【その他 具体的意見】
特殊工事を除いて発注者が自ら設計しないと、改善には繋がらない。
コンサルタントからの成果品の納期遅れ。

④図面や数量計算書に誤りや漏れがあった場合の対応（回答2つ）（回答数：398社）



図面や数量計算等に誤りや漏れがあった場合の対応では、「請負者が対応をした」が269社（67.6%）となり、「発注者が対応をした」113社（28.4%）、「設計、測量受託者が対応をした」10社（2.5%）を大きく上回っており、実際の施工以外の面で負担を強いられた企業が多いことがわかる。

⑤生産性向上のために発注者に求める施策（回答数2つ）（延回答数：777）



生産性向上のために発注者に求める施策では、「工事書類の簡素化」が341社（43.9%）と最も多く、次いで「設計変更への速やか対応」が299社（38.5%）となり、提出書類等の負担が大きいため生産性が阻害されている実情がわかる結果となった。

「その他」では「工事規模・内容に応じた対応」「担当者の対応力の向上」「適正な歩掛り」等の回答があった。

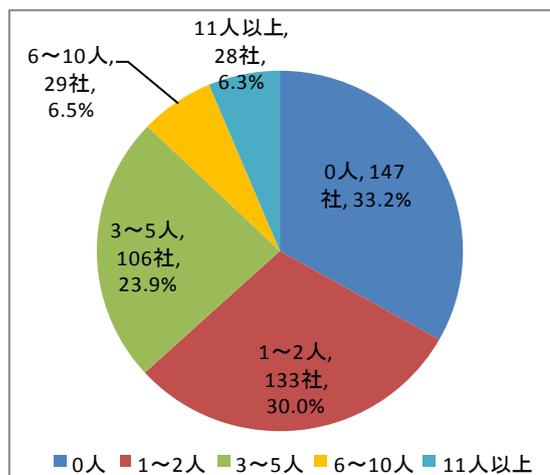
7. 人材の確保・育成について

問32 最近5年間の採用状況

①最近5年間の採用人数（回答数：443社）

最近5年間における採用人数では、回答があった全443社中、採用実績無しの企業が147社（33.2%）となる。

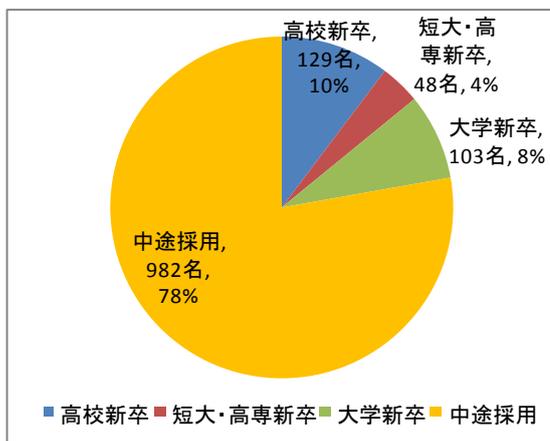
採用実績のある企業では1～2人が133社（30.0%）、3～5人が106社（23.9%）、6人～10人が29社（6.5%）、11人以上が28社（6.3%）となっている。



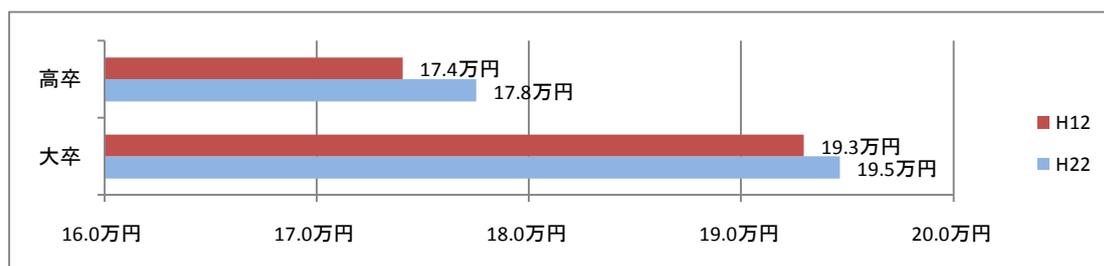
②採用区分ごとの割合

また、最近5年間の採用実績を合計すると1,262名となり、これを採用区分ごとにみると、高卒新卒129名（10.2%）、短大・高専卒新卒48名（3.8%）、大卒新卒103名（8.2%）、中途採用が982名（77.8%）となり、8割近くが中途採用で占められている。

工事量や利益の減少にともない、新しい人材を確保・育成する余力が企業から失われ、即戦力の人材を求めていることがわかる。



③新卒採用時の初任給（回答数：128社）



新卒採用技術職の初任給を10年前と比較すると、大卒が「平成22年平均」が19.5万円で「平成12年平均」19.3万円から1.4%上昇しており、高卒では「平成22年平均」が17.8万円で「平成12年」の17.4万円から2.3%上昇している。

④技術職の年代別平均給与（回答数：395社）

技術職の年代別平均給与（月額・年額）では、以下のとおりとなり、他の多くの職種と同様に、50歳代で給与のピークとなることがわかるが、給与の上昇は緩やかになる。

月額（手当・税込）

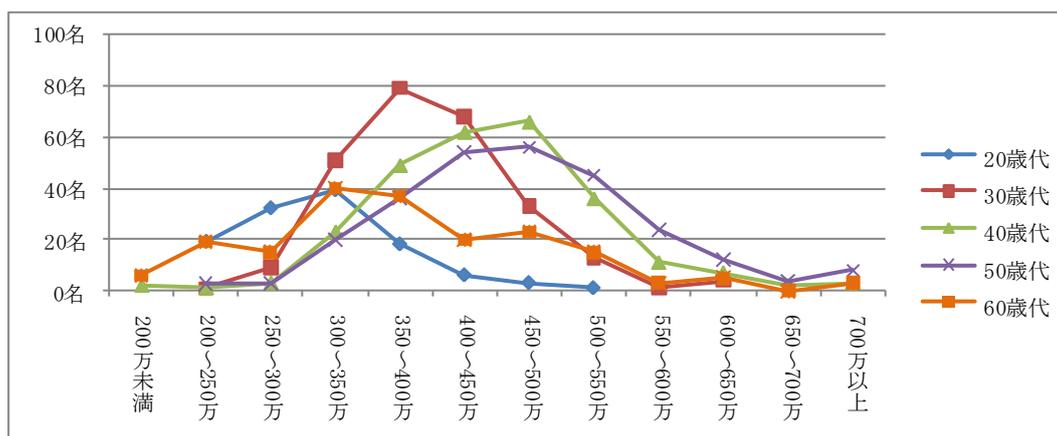
20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上
23.6万円	30.0万円	33.8万円	35.7万円	29.1万円

年額（賞与・手当・税込）

20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳以上
305.8万円	392.1万円	439.8万円	463.6万円	373.4万円

また、年額の給与について金額階層ごとに分けると以下の表となる。

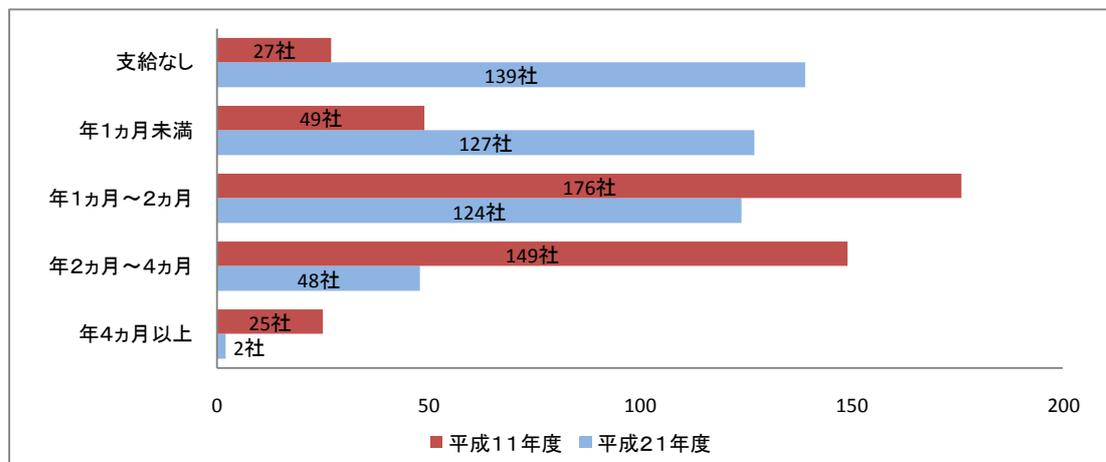
	20歳代	30歳代	40歳代	50歳代	60歳代
200万未満	0名	0名	2名	0名	6名
200～250万	19名	1名	1名	3名	19名
250～300万	32名	9名	3名	3名	15名
300～350万	39名	51名	23名	20名	40名
350～400万	18名	79名	49名	36名	37名
400～450万	6名	68名	62名	54名	20名
450～500万	3名	33名	66名	56名	23名
500～550万	1名	13名	36名	45名	15名
550～600万	0名	1名	11名	24名	3名
600～650万	0名	4名	7名	12名	5名
650～700万	0名	0名	2名	4名	0名
700万以上	0名	0名	3名	8名	3名
計	118名	259名	265名	265名	186名



この結果をグラフで表すと上の図となり、各年代におけるもっとも多い階層を比較すると、20歳代では「300万円以上 350万円未満」が33.1%、30歳代では、「350万円以上 400万円未満」が30.5%、40歳代では「450万円以上 500万円未満」が24.9%、50歳代では、「450万円以上 500万円未満」が21.1%、60歳代では「300万円以上 350万円未満」が21.5%となり、40歳代から50歳代にかけての給与上昇が緩やかになる傾向がうかがわれる。

公共工事に従事する作業員の給与については、官公庁の発注工事の労務単価において同一職種同一賃金となっているため、積算上では経験年数や技術者の能力の差が人件費として考慮されていない問題もある。

⑤賞与の支給状況 (回答数 平成11年度：426社 平成21年度：440社)

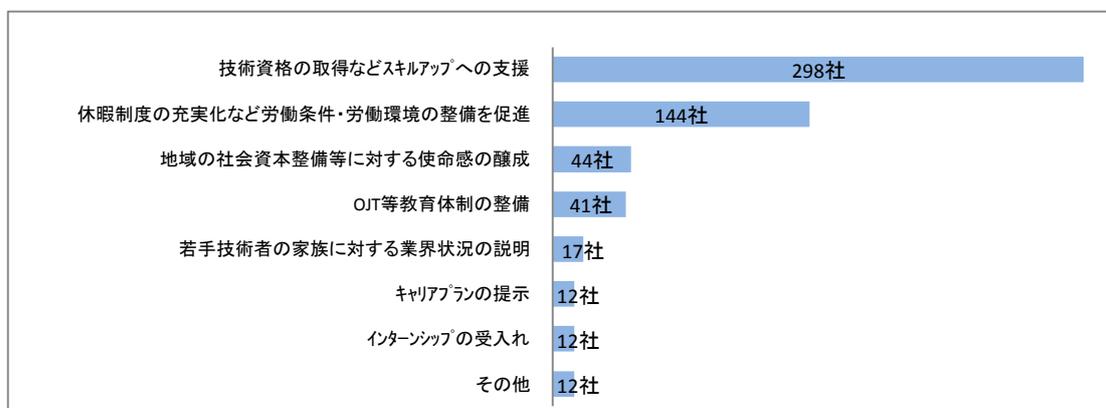


10年前との賞与の支給状況を比較すると、平成11年度では「年：1か月～2か月」が176社(41.3%)と最も多く、次いで「年：2か月～4か月」が149社(35.0%)となっていた。また、「支給なし」は27社(6.3%)とわずかに止まっていた。

一方、平成21年度では、「支給なし」が139社(31.6%)と最も多くなり、次いで「年：1か月未満」が127社(28.9%)となっており、この10年間で支給水準が大幅に低下したことがわかる。

問33 若手技術者の確保

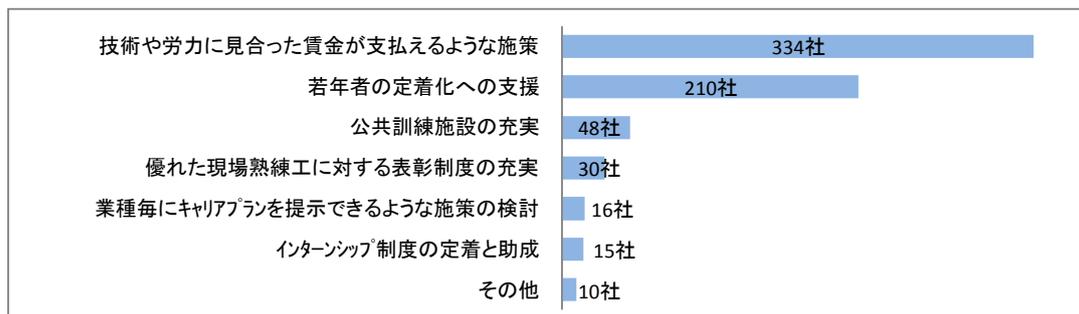
①若手技術者の確保・定着のための施策 (回答数2つ) (延回答数：580社)



若手技術者の確保・定着のために努力している事項は、「技術資格の取得等スキルアップへの支援」が298社(51.4%)で過半数を占める。次いで「休暇制度の充実化等、労働条件・労働環境の整備を促進」が144社(24.8%)となっている。

「その他」では、「社内での子育て支援策の充実」「仕事の減少により採用できる状況でない」等の回答があった。

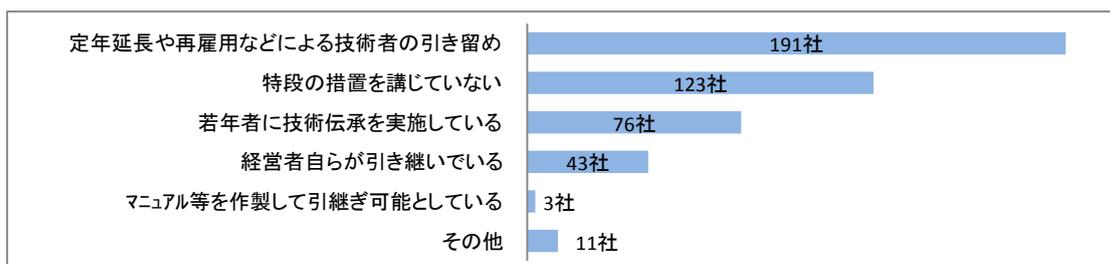
②人材確保に対し行政に望む施策（回答数2つ）（延回答数：663社）



優秀な技術者等人材確保に向け行政にどのような取り組みを望むかとの事項は、「技術や労力に見合った賃金が支払えるような施策」が334社（50.4%）で過半数を占める。次いで、「若年者の定着化への支援」が210社（31.7%）となっている。

「その他」では、「労務単価の適正化」を挙げる回答が多く、他に「恒常的で計画的な社会資本整備の促進」等の回答があった。

③団塊世代の退職への対応（回答数：447社）

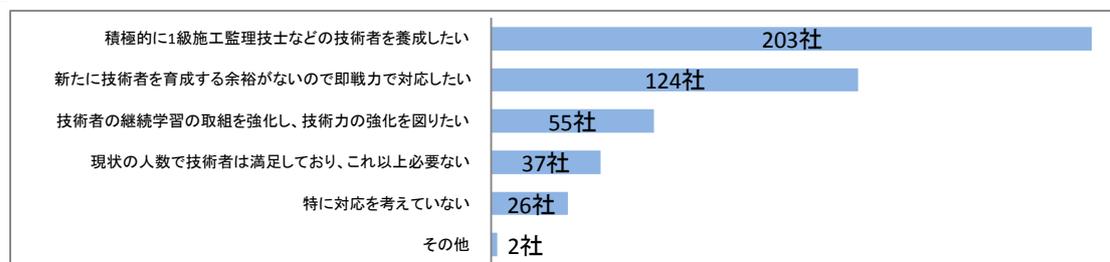


団塊世代の人材の退職に際して対応する事項は、「定年延長や再雇用等による技術者の引き留め」が191社（42.7%）で最多となる。次いで「特段の措置を講じていない」が123社（31.7%）となる。

一方、「若年者に技術伝承を実施」が76社（17.0%）、「経営者自らが引き継ぎ」43社（9.6%）、「マニュアルを制作して引き継ぎ」が3社（0.6%）と、積極的に技術伝承を行っている企業は合計しても122社（27.3%）にとどまっている。

「その他」では「団塊世代がいない」という回答がほとんどであった。

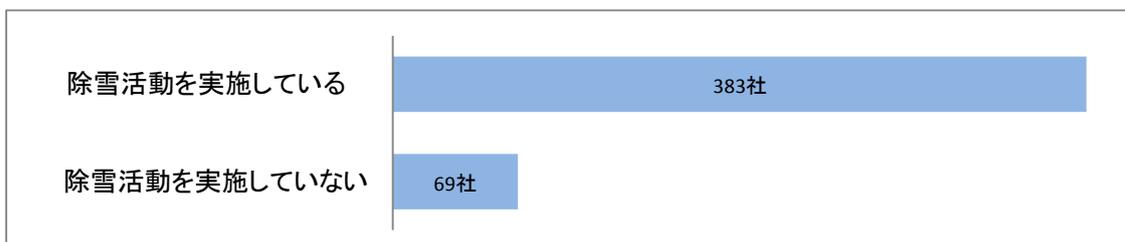
問34 技術者の育成について（回答数：447社）



技術者の育成については、「積極的に1級施工管理技士等の技術者を養成したい」が203社（45.4%）となり、次いで「技術者を育成する余裕がなく即戦力で対応」が124社（27.7%）となっている。

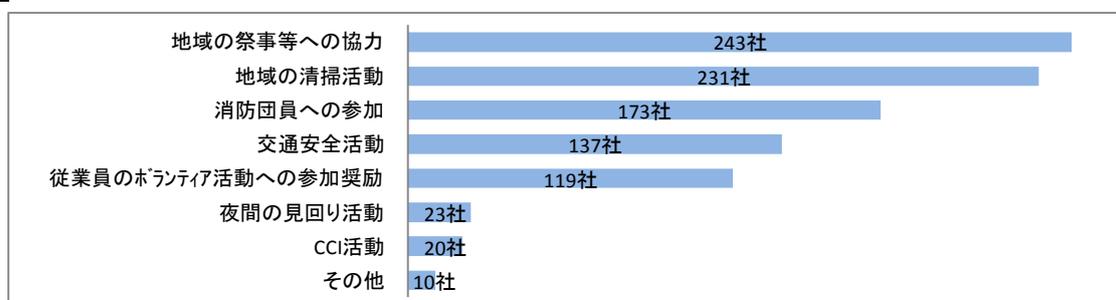
8. 建設業の地域貢献活動・広報活動等について

問 3 5 除雪実施状況（回答数：452 社）



除雪実施状況については、「除雪活動を実施している」とする企業が 383 社（84.7%）となり、「除雪活動を実施していない」とする企業の 69 社（15.3%）を大きく上回っている。

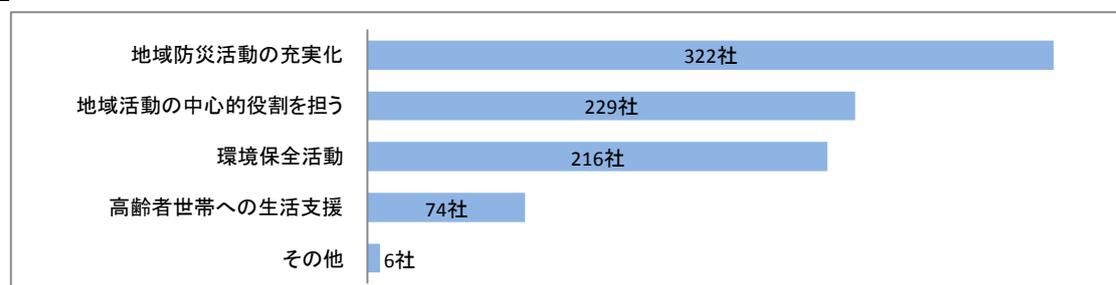
問 3 6 地域貢献のための取り組み（複数回答）（延回答数：956 社）



地域貢献のための取り組みでは、「地域の祭事等への協力」が 243 社（25.4%）、次いで「地域の清掃活動」が 231 社（24.2%）となる。3 番目には「消防団員への参加」が 173 社（18.1%）となっている。

「その他」では、「災害協定の締結」「子ども 110 番の家」「14 歳の挑戦の受け入れ」「緑化活動」等の回答があった。

問 3 7 地域に必要な企業となるため今後必要な取組み（回答数 3 つ）（延回答数：847 社）

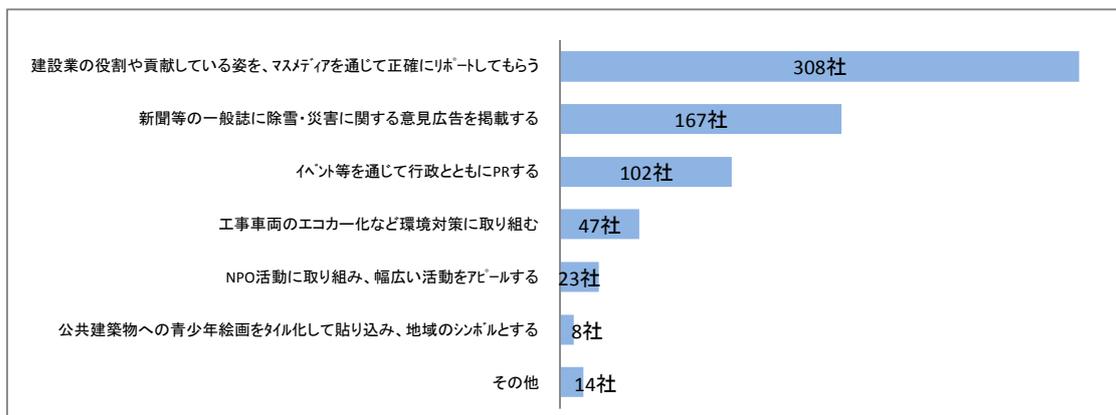


地域に必要な企業となるために今後必要な取組みでは、「地域の防災活動の充実化」が 322 社（38.0%）となっている。次いで「地域活動の中心的役割を担う」とする企業が 229 社（27.0%）となっている。

3 番目には「環境保全活動」が 216 社（25.5%）となっており、防災・環境活動への取組意識が高くなっていることがうかがわれる。

「その他」では、「専門的な知識を生かした地域への活動（相談会や協議会）」「地域に密着した仕事を率先して受注」「地元従業員の採用」等の回答があった。

問38 建設業のイメージアップのために必要な事項（回答数2つ）（延回答数：669社）



建設業のイメージアップのために必要な事項では、「建設業の役割や貢献している姿を、マスメディアを通じて正確にレポートしてもらう」が308社（46.0%）と最も高い。次いで「新聞等の一般誌に除雪・災害に関する意見広告を掲載する」が167社（25.0%）となり、マスメディアを通して広く建設産業の実情を周知することがイメージアップにつながると考えている企業が多いことがわかる。

3番目には「イベント等を通じて行政と共にPRする」が102社（15.2%）となる。

「その他」では「建設業は技術職であり、職人一人一人の技術をPRする」「労力に見合った報酬が支払えるような設計・施策によりイメージアップにつながる」「従事者個々人の態度を改める」等の回答があった。

問39 建設業の地域貢献活動や広報活動全般について（記述意見）

地域貢献活動に関する意見では、地域のために地道に活動していくことが必要であり、イメージアップにつながるという意見が多く寄せられた。また、建設業という仕事自体が地域に根差した仕事であり、自身と誇りを持って仕事に取り組むことが大切であるという意見も寄せられた。

【地域貢献活動に関する意見（抜粋）】
中小企業なので、会社≒経営者として地域に認識されており、まずは経営者自らが、積極的に地域に関わっていく必要があると思う。
建設業だからという訳ではなく、その地域で仕事（商売）をさせて頂いているという感謝を込めて、今後も地域活動には積極的に参加していきたい。
地域の一企業として社会に対し少しでも「貢献する」という観念を持ち続けることが必要だと感じる。
立派な良い仕事をするのが一番の社会貢献である。
広報や地域貢献も重要ですが、日常の業務を通じて皆様の安全を確保することがより大切である。
建設業は地域には欠かせない産業であり、皆プライドと誇りをもって、仕事に取り組んでいる。無理に“イメージアップ”とか“地域貢献”等とするのは余りにも社会にこびすぎだと思う。外見ではなく、内容をもっとPRすべきであり、公共工事の重要性を一番PRしなくてはならないと思う。まず発注者が本気に取り組まなければ何も変わらないと思う。
富山県で一番重要なものは除雪だと思うので、今後も継続していきたい
除雪や環境対策に特に力を入れ、建設業のイメージアップを図りたい。安全・安心を守る産業のイメージを県民に定着させる方針を考えたい。
地域に貢献しても、仕事が欲しいからやっていると思われる。

また、工事量の減少等による経営状況の悪化が原因で、地域貢献をしたくともできない状況にあるという意見も寄せられた。

【経営状況に関する意見（抜粋）】
小さいながらも地域に密着している業者として、地域の行事には積極的に参加・協力してきました。高齢化が進んでいる地元では、地元企業の協力なしでは行事が進みません。しかしながら、昨今の収益性の悪化により、地域貢献をする余裕がなくなっており、地域衰退は免れない状況に来ています。
建設業自体が低迷している状態で地域貢献活動を行う余裕が無いのが現状です。と言う事になれば悪循環に成ってしまいますが、どうにも成りません。
地域貢献活動をしたくても、現状では、従業員も少なく会社の経営が苦しいのでなかなか協力できない。もっと利益があればできると思いますが、今は利益も必要最小限度で、できる範囲でも少なくなっている。

広報活動については、地域の安全を守っている建設業の役割や重要性、地域防災への取り組みや道路清掃等のボランティア活動の実態について、マスコミ等を通じて広く県民に知っていただくことが必要であるとの意見が寄せられた。

【広報活動に関する意見（抜粋）】
ボランティア活動も大切ですが、地域の社会資本整備を進める為の活動が一番地域の方々に喜んでもらえるのではないかと思います。
安全施設等の清掃・修繕等及び地域防災活動の道路の清掃等のボランティア活動の状況をマスコミに事前に知らせて一般の人に報道してほしい。建設業の役割や貢献している姿を正確に知ってもらうことが大切。
地域貢献として、祭事、防災活動等、様々な分野において、人材・資金面に貢献しているが、建設業の疲弊は、そのまま地域の活動の疲弊に直結すると感じます。建設業が地域で果たす役割の重要性を一般住民に認識してもらうために広報活動をすべきです。
民主党政権になって特にムダな公共事業ということが表にでてしまい本当に必要なものまでムダと思われがちです。公共工事は、地域社会にとって必要であることのPRをもっとすべきと考えます
建設業者は災害時において大きな役割を担っていると思うが、一般の認識とズレがあるとも感じる。
建設業者の安定が、地域の雇用に対する影響が大きいこともアピールしたい。
「公共事業＝悪」という風潮をあらためたい。工事の必要性や、業者に利益が出ていないことを理解してほしい。
今の建設業はイメージが悪すぎる。特に予算は、公共事業を減らせばいいという考えで、国民もそれに感化されているのでは。工事の必要性をもっとPRしてほしい。
地域防災に対する意識・訓練を日常的に実施する事が最重要であり、広報活動については業者が行うのではなく、発注者である自治体等の方々に必要性を伝えていただきたい。

建設業協会に対しては、PR活動や業界・企業の連携による工事受注等、業界団体ならではの役割を求める意見が寄せられた。

【建設業協会に関する意見】
協会を通して、インフラ整備や災害時や除雪活動について広くPRしてもらう。
協会が中心となり法人をたち上げ、土木、建築、管等の業界が全て連携して、一般住民の要望による仕事を受注し、小規模な工事は協会法人にまかせるといった流れを確立することで、イメージアップが図れないか。

自治体等の発注者に関しては、公共工事を担う建設業者が、これからも地域貢献を担い続けられるような取組み、具体的には、発注方法や適切な積算等について改革を求める意見が寄せられた。

【自治体等の発注者に関する意見（抜粋）】
行政機関と共に積極的な地域貢献活動を実施したいと考えています。
地域貢献活動は、地域の方々の負担減らし、コミュニティを下支えするものです。限界集落を作らないためにも、地域を守る意思と誇りを持たせるような発注方法を考えてください。
10年前と違い、地域貢献の内容は、機械（資源）から人になって来た。そのためには人的貢献できる建設業を応援するような行政の対策を望みます。
公共工事については、市・県発注工事が少なく、たまに請け負っても採算割れで全部負債となっています。実情にあった積算がなされていません。個人企業ですから倒産して消えていくのは仕方ないとしても、地元地域密着型の企業が消えていくことで地域衰退は免れないと感じます。