

青森県建設産業振興指針 2 0 1 1

青森県県土整備部監理課

【目次】

はじめに.....	1
第 部 本県の建設産業の現状と課題.....	2
1.本県の産業構造の概要と建設産業の位置付け.....	2
(1) 本県の産業構造の特徴.....	2
(2) 建設産業の位置付け.....	4
2.建設市場（建設投資）と建設事業者の状況.....	5
(1) 建設投資・建設業許可業者数・建設業就業者数の推移.....	5
(2) 公共工事の推移.....	6
(3) 修繕工事の推移.....	8
(4) 建設市場規模と建設事業者数の需給バランス.....	9
(5) 県内建設事業者の構造.....	10
(6) 建設業就業者の構造.....	12
(7) 労働賃金と労働時間.....	13
3.県内建設業の経営の状況.....	14
(1) 県内建設業の収益性・財務健全性の推移.....	14
(2) 経営事項審査結果の状況.....	16
(3) 企業倒産の状況.....	17
4.県内の主要な建設事業者の経営分析.....	18
(1) 青森県の社会資本整備の主要な担い手.....	18
(2) 県内建設業主要7業種の経営状況.....	19
(3) 建設投資の縮小に伴うシミュレーション（縮小均衡の限界）.....	21
(4) 建設業の経営力から見る県内建設事業者の分布状況.....	23
(5) 市場縮小下の課題.....	24
5.県内建設事業者の新分野進出の現状.....	25
(1) 県内建設事業者における新分野への進出状況.....	25
(2) 県内建設事業者の進出分野の実態.....	25
(3) 県内建設事業者が考える新分野進出に関する課題.....	27
(4) 新分野進出の促進・支援機能の拡充.....	28
第 部 本県建設産業の振興指針.....	29
1.現状の課題を踏まえた建設産業振興の基本的考え方.....	29
(1) 現状の課題整理.....	29
(2) 建設産業振興の基本的な考え方.....	29
2.建設産業振興施策.....	30
(1) 建設産業振興に向けた総合的施策.....	30
(2) 建設産業のフロンティアの拡大.....	30
(3) 県内建設企業の技術力の向上促進.....	31
(4) 県内建設企業の受注機会確保.....	32
(5) 健全な建設産業構造の形成.....	33

はじめに

平成 15 年 3 月、県では、本県の建設産業が国の構造改革や長引く不況に伴う建設投資の縮小などの厳しい状況に対応していくため、経営改善策等の基本的方向を提示する「青森県建設産業ビジョン」(1)を取りまとめ、それを踏まえて、翌平成 16 年 3 月には「青森県建設産業アクションプラン」(2)を策定し、意欲ある建設企業に対して経営改善等の自助努力を支援することにより、建設産業の構造改革を促進してきた。

しかし、アクションプランが策定されてから数年経過し、建設産業を取り巻く社会経済情勢等環境も変化してきていることなどから、改めて現状の課題等を明らかにし、また、これまでの施策等の検証を踏まえつつ、必要かつ適切な施策を展開していくことが求められる。

このため、ビジョン策定以降の本県建設産業を取り巻く現状(経営状況や新分野進出状況等)の分析・課題整理を行い、それを踏まえて本県建設産業の振興に係る基本的な考え方及び具体的施策を「青森県建設産業振興指針 2011」として提示することとし、今後は本指針に基づいて、ビジョンが示す建設産業の進むべき将来像の実現に向けて取り組んでいくものとする。

1. 「青森県建設産業ビジョン - 真に豊かな 21 世紀のロマンあふれる『輝くあおもり新時代』の担い手を目指して - 」(平成 15 年 3 月)

本県建設産業について、現状を体系的に整理し課題を把握すること、経営改善策等の基本的方向を提示し建設企業の自助努力を促進すること、各種施策の方向性を明示すること、業界が自ら考え自ら行動するための指針とすることを目的とする。

青森県の建設産業の進むべき将来像として、未来力あふれ、県民に信頼される経営力と技術力を有する産業、新たな風を興すフロンティア精神あふれる産業、地域力を耕し地域を輝かせる産業を目指すこととしている。

一方で、経営改善等に向けた環境整備が必要とし、経営改善等の取組に対する支援とインセンティブの付与、建設産業の原点である「ものづくり」を支える力をいかす環境の整備、地域社会を担う建設産業をはぐくむ環境の整備を掲げている。

2. 「青森県建設産業アクションプラン ~ 建設産業の再生・活性化をめざして ~ 」(平成 16 年 3 月)

支援の基本的考え方は、意欲ある自助努力に対する支援、自主自立・自己責任とする。

自助努力への支援として、相談・情報提供及び支援体制の充実・強化、経営安定・強化に向けた支援、新分野・新市場進出への支援、県内建設企業の受注機会の確保を提示し、「建設産業再生・活性化促進事業」として具体化に取り組むこととしている。

また、市場環境の整備として、透明性の確保、公正な競争の促進、不正行為の排除の徹底、適正な施工の確保を掲げ、入札・契約制度の改善策に反映させることとした。

第 部 本県の建設産業の現状と課題

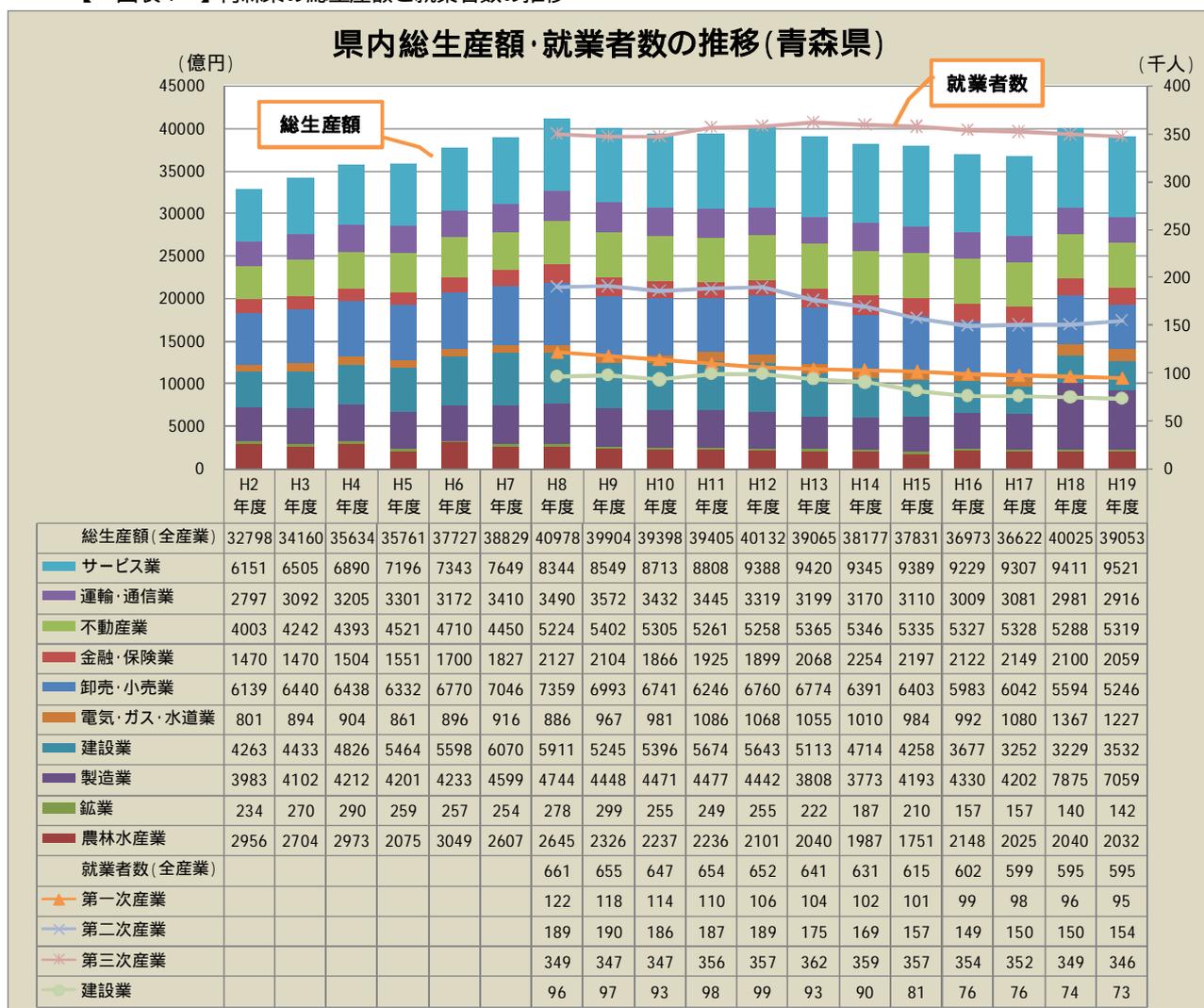
1.本県の産業構造の概要と建設産業の位置付け

(1) 本県の産業構造の特徴

本県の総生産額を見ると、平成8年度にピークとなる4兆978億円となったが、その後減少傾向となり平成17年度にはピーク時の10%減となる3兆6622億円まで減少した。しかし、平成18年度には製造業が前年比87.4%増となったことが寄与し総生産額をピーク時同様の4兆円に押し上げた。このような中で、サービス業をはじめとした第三次産業が増加傾向にあり総生産額の7割程度まで占めるようになっている。

一方、就業者数を見ると、平成8年度の66.1万人がピークで、平成19年度の59.5万人まで6.6万人減少している。産業別の構成比を見ると、第三次産業だけが増加しており、第一次産業や建設業などの第二次産業は減少傾向に歯止めがかからない状況となっている。

【 図表1 】 青森県の総生産額と就業者数の推移

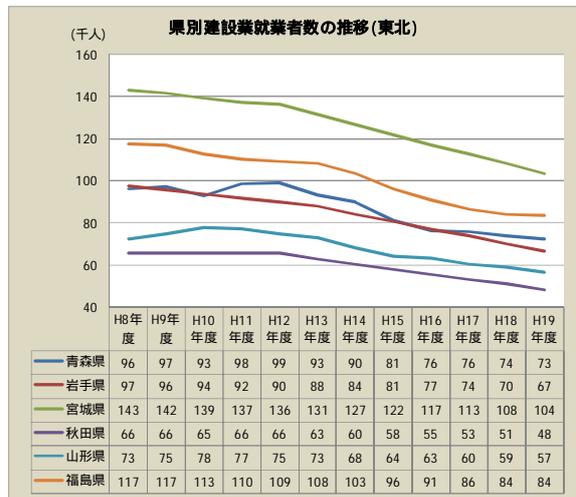
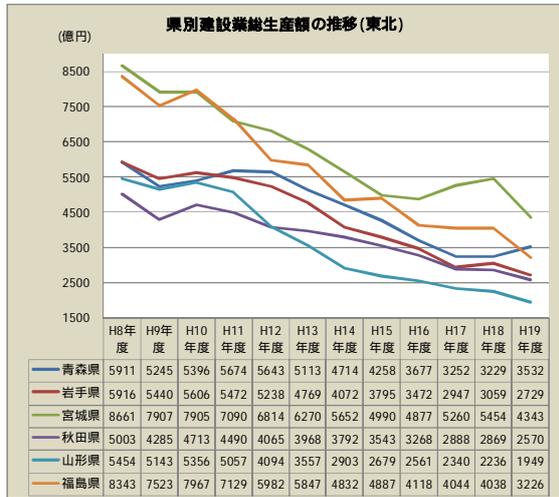


(出所：青森県県民経済計算)

建設業について東北6県を見ると、総生産額においては、平成8年度は5911億円で岩手県と同規模の総生産額となり、東北6県の中では第4位となっているが、平成19年度では3532億円で40%強の大幅減少となっている。しかし、福島県が61.3%、岩手県が53.9%とそれぞれ本県を上回る減少幅となったことから、東北6県では相対的に第2位となった。

また、就業者数では、平成8年度は96千人と岩手県に次いで第4位となっているが、平成19年度では23千人減少し73千人となり、岩手県のが就業者数が本県を上回る30千人減少した影響を受け東北6県では相対的に第3位となった。

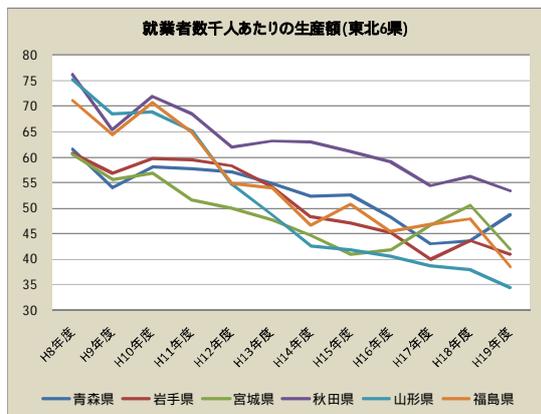
【 図表2 】東北6県の総生産額と就業者数の推移



(出所：各県の県民経済計算)

東北6県の就業者千人当たりの生産額を比較すると、平成8年度から平成19年度までの12年間で概ね20%から30%程度の減少となっているが、特に山形県と福島県の減少幅が50%前後となっていることが特筆すべき点である。このようなことから、本県は、東北6県の中で平成8年度では岩手県、宮城県と差のない第4位であったが、平成19年度では他県に比べ減少幅が小さかったことから相対的に第2位となった。本県の生産額の落ち込みが東北の他県の生産額の落ち込みよりも少なかったということがうかがえる。

【 図表3 】東北6県の就業者数千人当たりの生産額

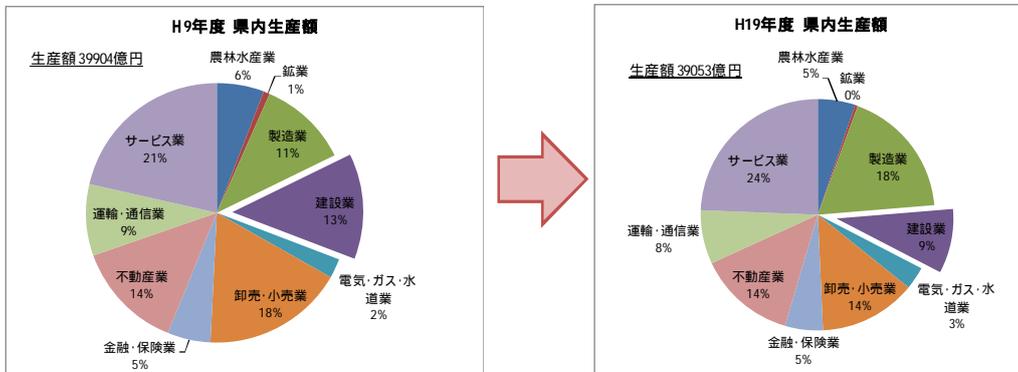


(出所：各県の県民経済計算)

(2) 建設産業の位置付け

本県の全産業における建設産業の位置付けは、県内生産額で見ると、平成9年度では全産業の13%を占めており、産業別生産額では不動産業に次いで第4位となっていたが、10年後の平成19年度では9%と二桁を割る状況まで縮小しており、産業別生産額でも製造業が躍進したことで不動産業、卸売・小売業に次いで第5位となった。

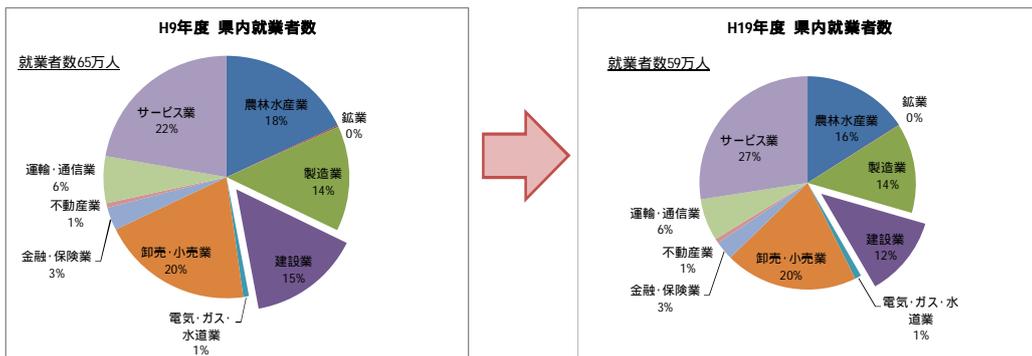
【 図表4 】青森県の産業別生産額の比較



(出所：青森県県民経済計算)

また、県内就業者数を見ると、平成9年度では全産業の15%を占めており、産業別で農林水産業に次いで、県内生産額同様第4位となっていた。しかし、10年後の平成19年度では、10年間の建設業の減少が他産業よりも大きかったことから、製造業に次いで第5位となった。

【 図表5 】青森県の産業別就業者数の比較



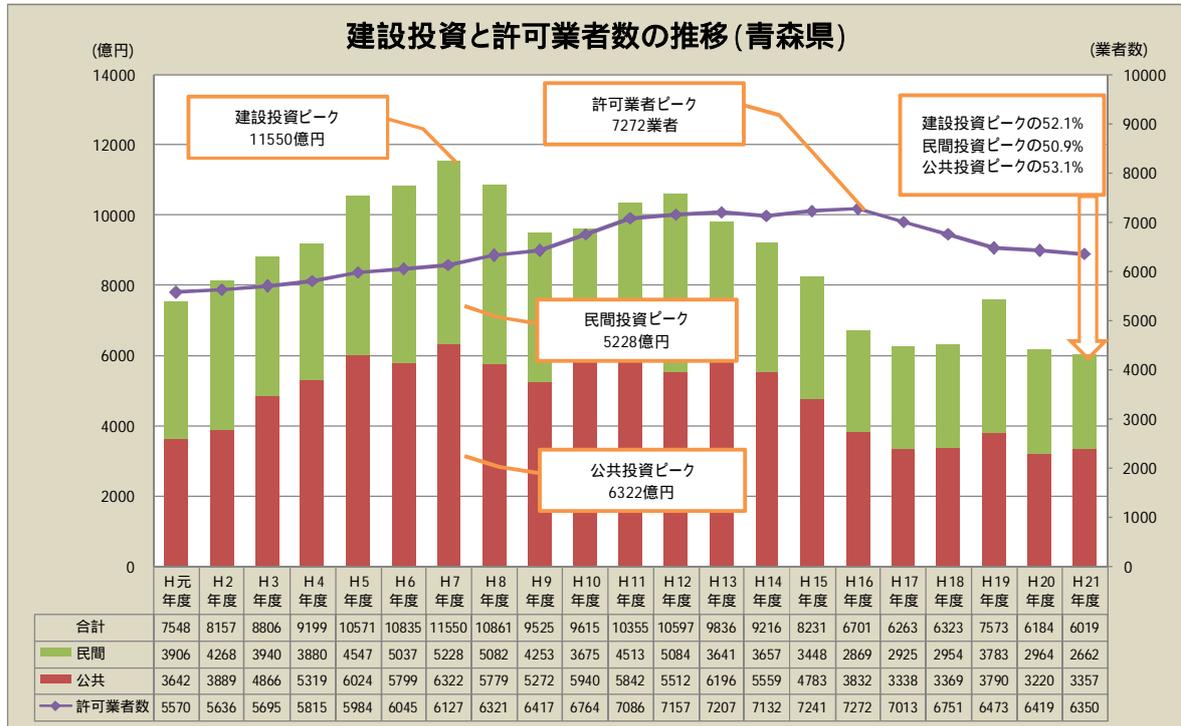
(出所：青森県県民経済計算)

全産業に占める建設業の規模は、県内生産額と県内就業者数ともに10年前に比べ減少しているが、県内生産額で9%、県内就業者数で12%となっており、本県にとっては依然として基幹産業であるという位置付けに変わりはない。

2.建設市場（建設投資）と建設事業者の状況

(1) 建設投資・建設業許可業者数・建設業就業者数の推移

【 図表 6 】 青森県の建設投資と許可業者数の推移



(出所：建設総合統計年度報、建設業許可業者調べ：国土交通省)

本県の建設投資は、景気対策としての公共投資に加え、原子燃料サイクル施設や東北新幹線（盛岡～新青森間）東通原子力発電所建設といった大規模プロジェクトが寄与し平成7年度にピークを迎えたが、これらの事業がほぼ終了した10年後の平成17年度には、ピーク時の54%程度の水準にまで落ち込んだ。

平成18年度は前年並の水準であったが、平成19年度は一転民間投資で28%増、公共投資で12%増となった。しかし、その後は再び6000億円台の建設投資に減少した。

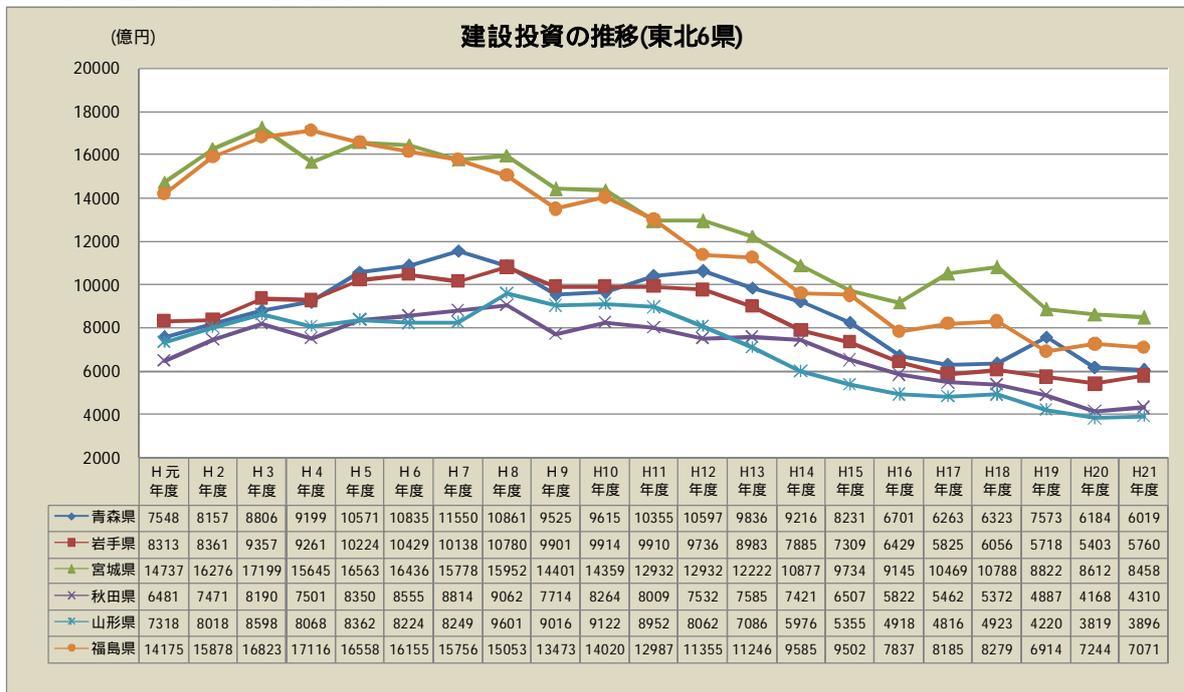
一方、建設業許可業者数は、建設投資がピークであった平成7年度（6,127業者）以降も増加を続け、平成16年度には7,272業者と過去最高の水準に達した。その後は減少に転じたものの、減少幅はわずかで、平成21年度は6,350業者と建設投資ピーク時とほぼ同水準となっている。

このため、1業者当たりの建設投資は、平成7年度の1億8,851万円をピークに激減しており、平成16年に1億円を割り込み、平成19年度を除いて1億円を超える年度がないなど、本県の建設産業も他県と同様に、供給過剰構造が深刻化している状況にあるといえる。

東北6県の建設投資の推移を見ると、平成元年頃は、建設投資が1兆円を超えている宮城県や福島県と、6500～8500億円程度の本県を含む他の4県とに2極化した状況であったが、宮城県と福島県で平成3～4年度をピークに大きく減少、ここ10年ほどは各県で差はあるものの概ね同じ減少傾向をたどっている。

また、本県を含む他の4県の建設投資ピークは、平成7～8年度に迎えており、宮城県や福島県と比べて4年程度時期が異なっている。

【 図表7 】 東北6県の建設投資の推移



(出所：建設総合統計年度報：国土交通省)

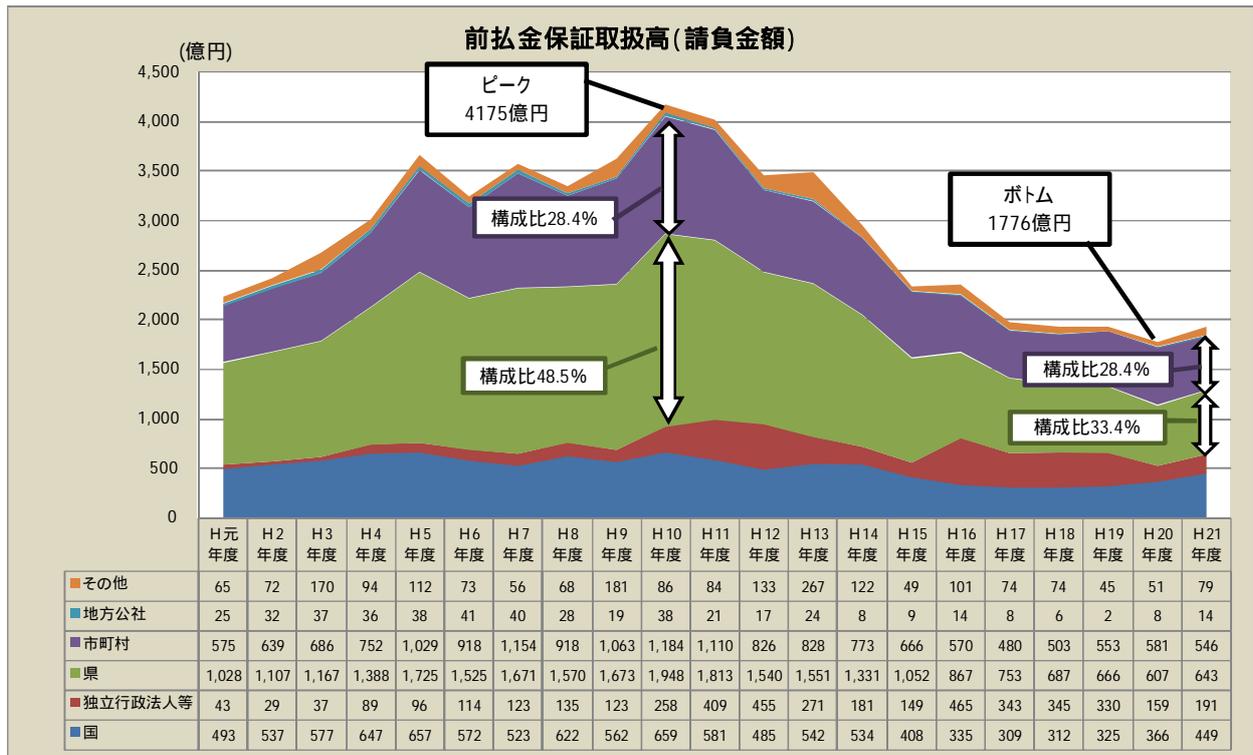
(2) 公共工事の推移

前払金保証取扱高(請負金額ベース)で公共工事の推移を見ると、青森県全体では、景気対策などの影響を受け、公共工事の保証取扱高は上昇し平成10年度にピークとなる4175億円となったが、その後の公共工事予算の削減などから保証取扱高は急激に減少し、平成20年度にボトムとなる1776億円となるなど、ピーク時の42%程度まで落ち込んでいる。

一方、県発注工事では、平成10年度に1948億円とピークを迎え、その構成比は48.5%と全体の5割程度となっていたが、平成21年度では643億円とピーク時の3分の1まで減少し、構成比でも33.4%と15ポイント減少している。

また、県内市町村の発注工事では、平成10年度にピークとなる1184億円となり、その構成比は28.4%であったが、平成21年度ではピーク時と比べて半減しているものの、その構成比は28.4%とピーク時と同程度の水準を維持している。

【 図表 8 】 青森県の工事場所前払金保証実績（請負金額ベース）



(出所：東日本建設業保証㈱)

平成 15 年度から平成 20 年度までの 6 年間の青森県と県内市町村の建設事業費（委託、負担金、補助金等含む事業費ベース）の推移を見ると、青森県が 636 億円（ 28.8% ） 市部が 108 億円（ 18.9% ） 町村部が 263 億円（ 49.2% ）といずれも減少し、特に町村部の建設事業費の減少が大きくなっている。

なお、建設事業費全体の 68% 程度を青森県が占めている状況にある。

【 図表 9 】 青森県の県・市町村の建設事業費

(金額単位:千円)

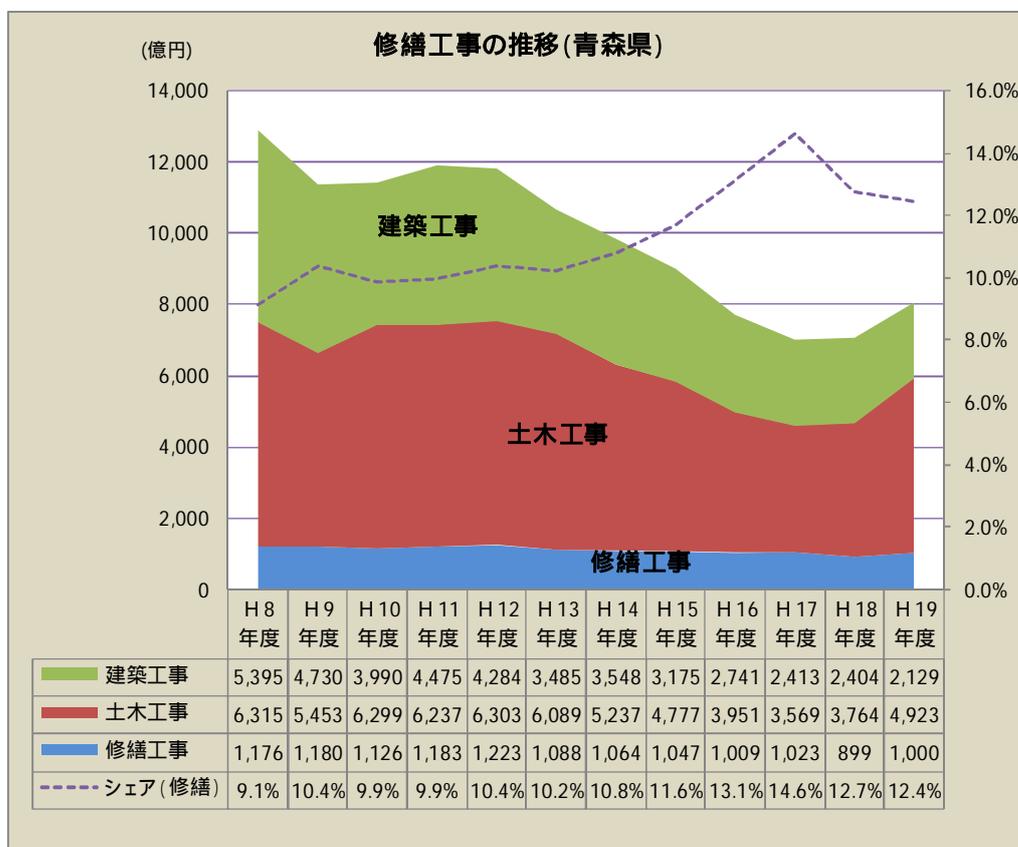
区分	年度	H15年度			H16年度			H17年度			H18年度			H19年度			H20年度		
		建設事業費	構成比	増減	建設事業費	構成比	増減	建設事業費	構成比	増減	建設事業費	構成比	増減	建設事業費	構成比	増減	建設事業費	構成比	増減
県	普通	214,905,284	64.8%	-9.8%	193,820,967	66.7%	-9.8%	174,528,443	65.5%	-10.0%	160,606,944	65.6%	-8.0%	155,938,719	65.1%	-2.9%	153,142,516	66.4%	-1.8%
	災害	6,008,263	1.8%	-39.9%	3,613,951	1.2%	-39.9%	8,889,863	3.3%	146.0%	3,581,888	1.5%	-59.7%	9,113,210	3.8%	154.4%	4,111,272	1.8%	-54.9%
	計	220,913,547	66.6%	-10.6%	197,434,918	67.9%	-10.6%	183,418,306	68.8%	-7.1%	164,188,832	67.0%	-10.5%	165,051,929	68.9%	0.5%	157,253,788	68.2%	-4.7%
市	普通	56,476,707	17.0%	-7.1%	52,471,914	18.1%	-7.1%	54,345,886	20.4%	3.6%	52,557,341	21.5%	-3.3%	50,208,022	20.9%	-4.5%	45,599,795	19.8%	-9.2%
	災害	523,335	0.2%	-36.7%	331,034	0.1%	-36.7%	1,781,522	0.7%	438.2%	1,125,305	0.5%	-36.8%	815,452	0.3%	-27.5%	641,508	0.3%	-21.3%
	計	57,000,042	17.2%	-7.4%	52,802,948	18.2%	-7.4%	56,127,408	21.1%	6.3%	53,682,646	21.9%	-4.4%	51,023,474	21.3%	-5.0%	46,241,303	20.0%	-9.4%
町村	普通	50,417,194	15.2%	-21.4%	39,617,263	13.6%	-21.4%	25,876,950	9.7%	-34.7%	26,441,145	10.8%	2.2%	22,169,428	9.2%	-16.2%	26,630,620	11.5%	20.1%
	災害	3,147,670	0.9%	-76.8%	729,902	0.3%	-76.8%	1,081,140	0.4%	48.1%	578,315	0.2%	-46.5%	1,460,286	0.6%	152.5%	597,682	0.3%	-59.1%
	計	53,564,864	16.2%	-24.7%	40,347,165	13.9%	-24.7%	26,958,090	10.1%	-33.2%	27,019,460	11.0%	0.2%	23,629,714	9.9%	-12.5%	27,228,302	11.8%	15.2%
合計	331,478,453	100.0%	-12.3%	290,585,031	100.0%	-12.3%	266,503,804	100.0%	-8.3%	244,890,938	100.0%	-8.1%	239,705,117	100.0%	-2.1%	230,723,393	100.0%	-3.7%	

(出所：青森県)

(3) 修繕工事の推移

本県の建設業の産出額における修繕工事を見ると、その産出額は 1000 億円程度で推移しており、修繕工事の金額自体は増加している状況ではないが、建設業全体の産出額が減少する中で修繕工事のシェアが相対的に伸び、平成 8 年度は約 9.1%だったが、平成 17 年度にはピークとなる 14.6%のシェアとなった。

【 図表 10 】 青森県の修繕工事の推移



(出所：青森県県民経済計算 経済活動別県内産出額(在庫評価前))

(4) 建設市場規模と建設事業者数の需給バランス

本県の建設投資を建設業許可業者との関係で見ると、建設業許可業者一社当たりの建設投資額は平成12年度に149百万円であったが、5年後の平成17年度には86百万円まで落ち込んでいる。その後一旦112百万円まで回復したが、平成21年度では93百万円と100百万円を下回る状況となっている。建設投資の減少に対して、建設業許可業者数の削減が追いついていない状況がうかがえる。

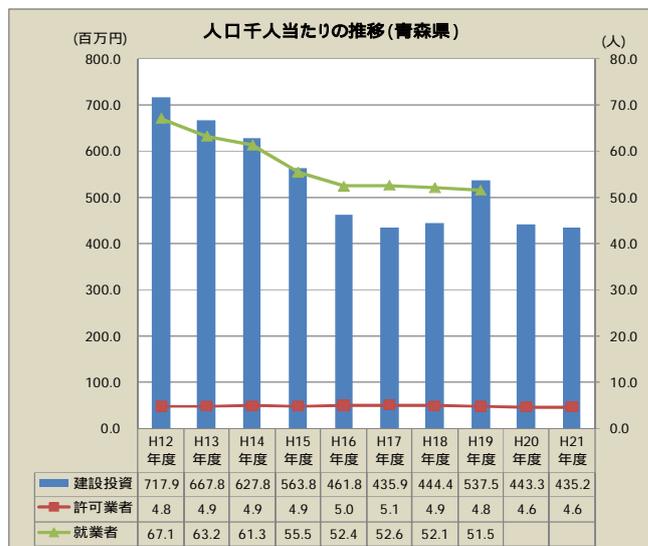
また、本県の人口千人当たりの状況を見ると、建設投資では平成12年度(717百万円)から平成21年度(435百万円)まで282百万円(39.3%)減少しているのに対し、許可業者数は5社前後で一定に推移しており、建設業の需給バランスが悪化している状況にある。

なお、就業者数については、平成12年度67人から平成19年度51人と16人減少していることから建設業への入職者よりも離職者の方が多い傾向であり、その傾向は拡大している。

【 図表 11 】 青森県建設業許可業者当りの建設投資額



【 図表 12 】 青森県人口千人当たりの建設投資、建設業許可業者及び就業者



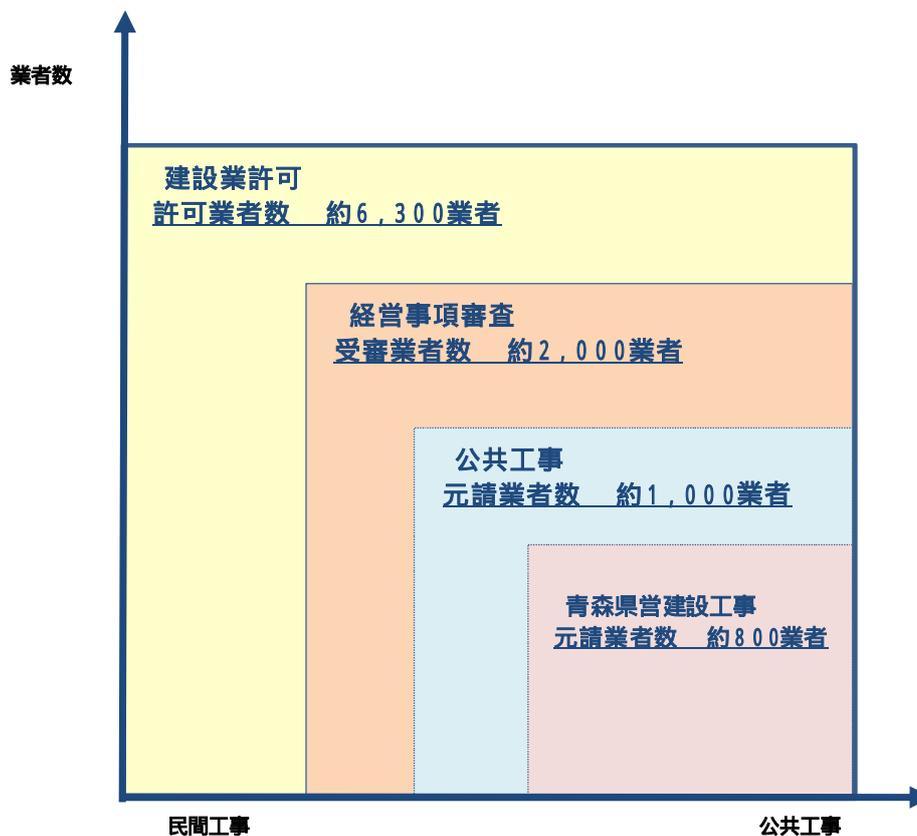
(5) 県内建設事業者の構造

県内建設事業者の「数」の構造

県内建設産業の構造改革等の議論の起点として建設業者の数を論じる際には、県内建設事業者の全体像を整理・把握することが有用である。

現在の県内建設事業者の構造を整理してみると、概ね図表 13 のとおりとなる。県内の建設業許可業者数は約 6,300 業者であり、その内数として公共工事市場への参入を希望する経営事項審査の受審業者数は約 2,000 業者、また、県内公共工事の元請の実績があるのは約 1,000 業者とみられ、このうち青森県発注建設工事の元請業者数は約 800 業者となっている。

【 図表 13 】 県内建設事業者の「数」の構造



(出所)

許可業者数：国土交通省「建設業許可業者数調査（平成 22 年 3 月末）」
経営事項審査受審業者数：平成 19～21 年度（3 ヲ年）の受審業者数の平均値
公共工事元請業者数：東日本建設業保証(株)の前払保証実績企業数（平成 21 年度）
青森県営工事元請業者数：青森県営工事の県内元請業者数（平成 21 年度）

県内建設事業者の「規模」の構造

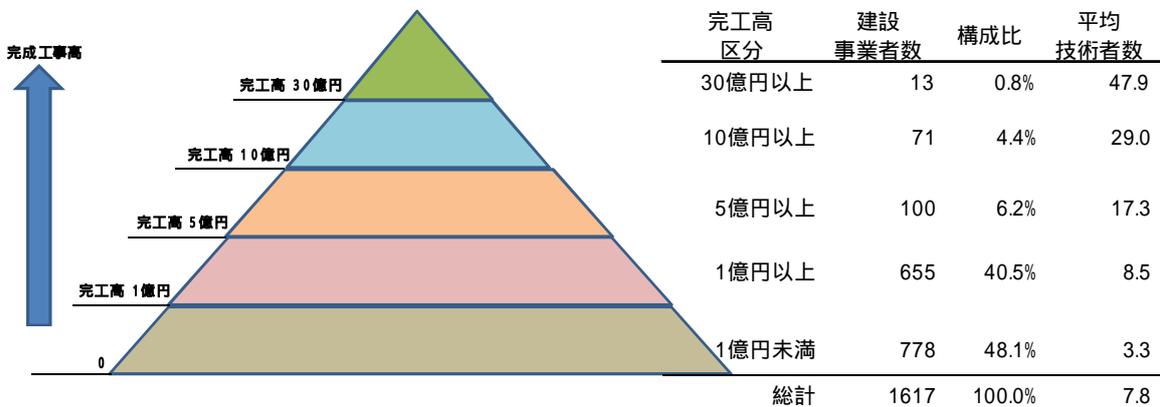
建設業の規模を測る指標としては、過去に完成させた工事量が最も合理的な尺度であると考えられることから、県内建設事業者の規模の構造を「完成工事高」の区分により整理すると図表 14 のとおりとなる。

約 60 億円を最大値として完工高の階層を形成しているが、県内の建設事業者の約 9 割は完工高 5 億円未満の水準となっており、小規模経営の事業者が多いことがうかがえる。

また、建設事業者が保有している「技術者数」について見ると、県内全体では 1 事業者当たり 7~8 人程度の水準となっているが、完工高が 10 億円以上の事業者になると 30~50 人程度の保有状況となっているのが分かる。

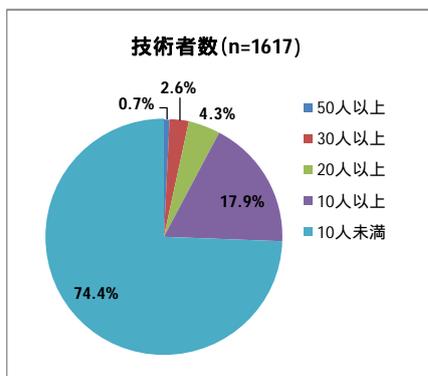
また、建設業の「営業年数」に目を向けると、4 割強の事業者が業歴 30 年以上の老舗経営となっており、建設業の特性を考える場合、規模の大小にかかわらず地域との関わりの強い事業者が多いと推察される。

【 図表 14 】 県内建設事業者の「規模」の構造



審査基準日が平成 21 年 3 月～平成 22 年 2 月の経営事項審査受審業者のうち、建設業専業割合が 80%以上の法人について集計

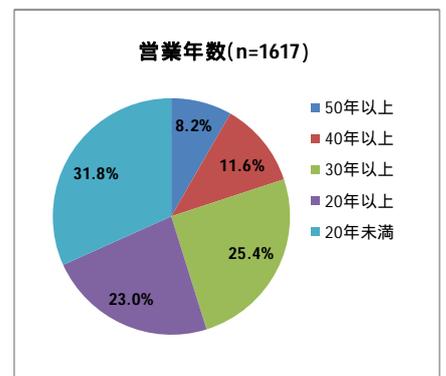
【 図表 15 】 技術者別の分布状況



技術者数	建設事業者数	構成比
50人以上	12	0.7%
30人以上	42	2.6%
20人以上	70	4.3%
10人以上	290	17.9%
10人未満	1203	74.4%
総計	1617	100.0%

営業年数	建設事業者数	構成比
50年以上	133	8.2%
40年以上	188	11.6%
30年以上	410	25.4%
20年以上	372	23.0%
20年未満	514	31.8%
総計	1617	100.0%

【 図表 16 】 営業年数別の分布状況



青森県発注建設工事の受注状況

図表 17 のとおり、近年の青森県発注建設工事の契約額の推移を見ると、平成 21 年度はそれまでの減少傾向から増加に転じたものの、平成 15 年度に比べ約 6 割の水準となっている。

一方、契約（元請）業者数についても年々減少しており、特に県内業者では、平成 21 年度は平成 15 年度に比べ約 7 割の水準となっている。

また、県内業者と県外業者のシェアについて見ると、契約額、契約（元請）業者数とも平成 16 年度以降はほぼ 9：1 の割合で推移している。

【 図表 17 】 青森県発注建設工事契約額推移

		H15年度		H16年度			H17年度			H18年度			H19年度			H20年度			H21年度		
		総数	シェア	総数	前年度比	シェア	総数	前年度比	シェア	総数	前年度比	シェア	総数	前年度比	シェア	総数	前年度比	シェア	総数	前年度比	シェア
県内業者	業者数	1,098	94.9%	1,034	-5.8%	90.3%	953	-7.8%	90.5%	885	-7.1%	89.9%	852	-3.7%	89.9%	804	-5.6%	89.9%	782	-2.7%	89.9%
	億円	940.3	84.3%	739.2	-21.4%	90.1%	632.0	-14.5%	86.2%	627.3	-0.7%	90.7%	595.6	-5.1%	90.2%	573.5	-3.7%	91.8%	600.9	4.8%	87.9%
県外業者	業者数	59	5.1%	111	88.1%	9.7%	100	-9.9%	9.5%	99	-1.0%	10.1%	96	-3.0%	10.1%	90	-6.3%	10.1%	88	-2.2%	10.1%
	億円	175.1	15.7%	81.5	-53.4%	9.9%	100.9	23.7%	13.8%	63.9	-36.6%	9.3%	64.6	1.1%	9.8%	51.4	-20.5%	8.2%	82.9	61.3%	12.1%
計	業者数	1,157	100.0%	1,145	-1.0%	100.0%	1,053	-8.0%	100.0%	984	-6.6%	100.0%	948	-3.7%	100.0%	894	-5.7%	100.0%	870	-2.7%	100.0%
	億円	1,115.4	100.0%	820.7	-26.4%	100.0%	732.9	-10.7%	100.0%	691.2	-5.7%	100.0%	660.2	-4.5%	100.0%	624.9	-5.3%	100.0%	683.8	9.4%	100.0%

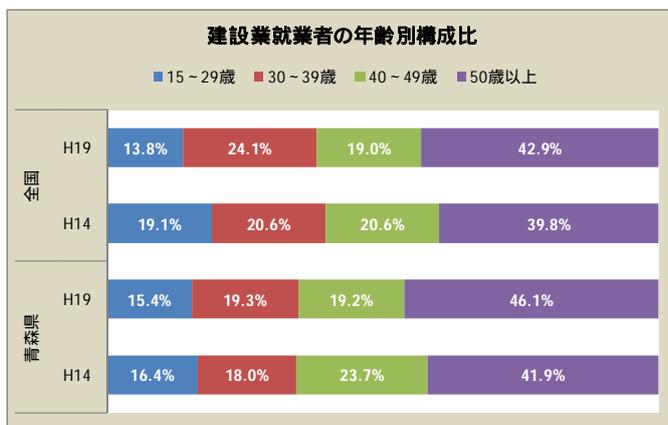
出所：青森県
業者数は県営建設工事の元請業者の純計

(6) 建設業就業者の構造

本県の建設業就業者の年齢構成を見ると、50 歳以上の高齢層が 4 割以上を占めその割合が増加傾向である。全国と比較しても 50 歳以上の割合が高い状況である。また、30 歳代が増加しており、29 歳以下と 40 歳代が減少している状況は、全国の状況と同じである。

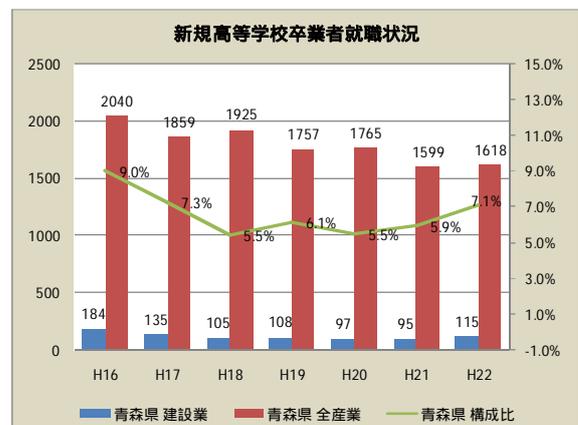
一方、新規高等学校卒業者の建設業への就職状況は、平成 18 年頃から 100 人前後で推移しており、平成 22 年は若干の増加が見られて全産業の 7.1%を構成している。

【 図表 18 】 建設業就業者の年齢構成



(出所：就業構造基本統計調査：総務省)

【 図表 19 】 新規高等学校卒業者の就職状況



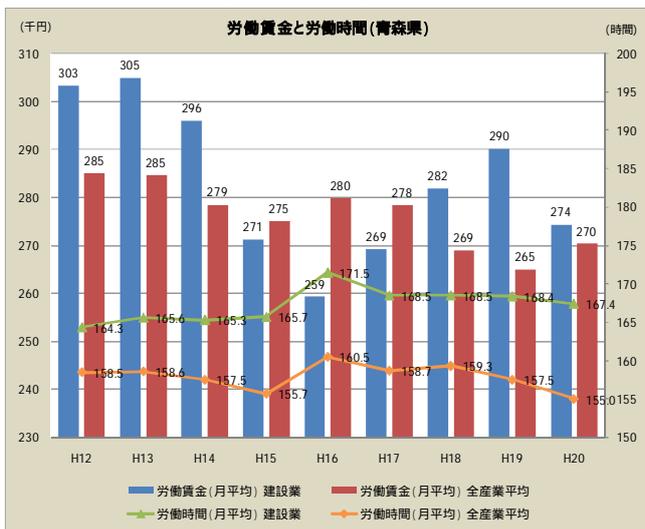
(出所：青森労働局「新規高等学校卒業者の就職状況」)

(7) 労働賃金と労働時間

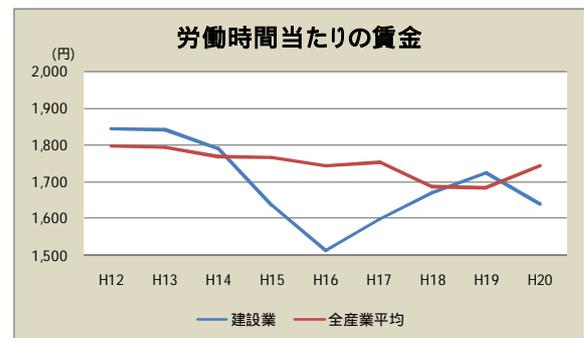
本県建設業の労働賃金は、30万円前後で推移し全産業の平均賃金より2万円程度高い状況であったが、平成15年に逆転し全産業の平均賃金を下回った。平成18年以降は再度建設業の平均賃金が全産業を上回る結果となっており、建設業の平均賃金の浮き沈みが激しいことが特徴となっている。

一方、平均労働時間は、建設業の平均労働時間の方が全産業の平均労働時間を上回っている状況が継続しており、その差は、平成12年に約6時間であったものが、平成20年では約12時間まで2倍に拡大した。なお、平均賃金を労働時間あたりに換算すると、平成20年は全産業平均を下回る状況となっている。

【 図表 20-1 】 労働賃金と労働時間



【 図表 20-2 】 労働時間当たりの平均賃金

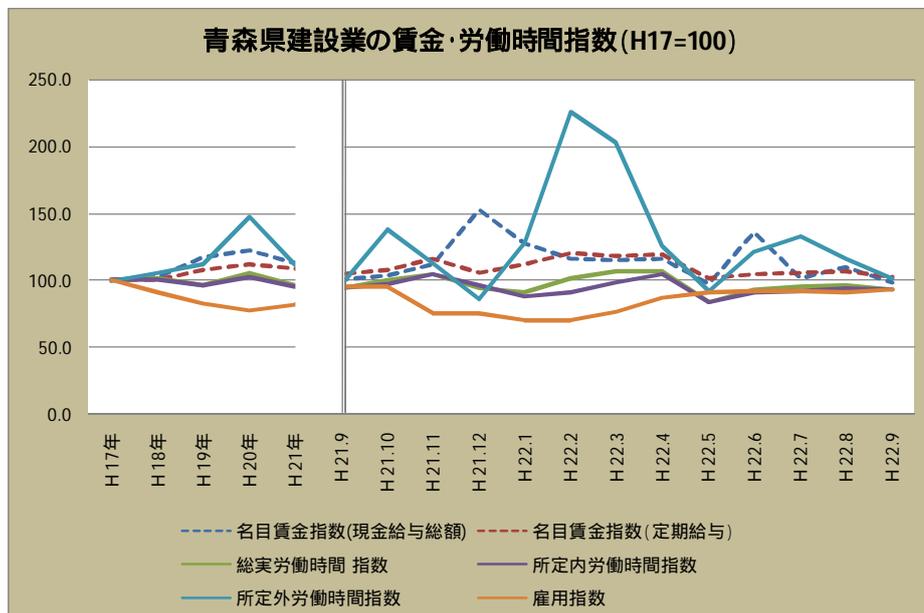


(出所：毎月勤労統計調査：厚生労働省)

また、賃金・労働時間・雇用の指数推移（平成17年ベース）では、雇用が2割程度減少する中であって所定外労働時間が平成20年には1.5倍程度増加しており、経済対策などによる受注量増加が雇用ではなく所定外労働時間の増加につながったと見られる。

なお、所定外労働時間を月別に見ると、平成22年は1～3月の年度末に突出している。

【 図表 20-3 】 賃金指数、労働時間指数、雇用指数の年別・月別推移



(出所：毎月勤労統計調査地方調査（平成22年）：厚生労働省)

3. 県内建設業の経営の状況

(1) 県内建設業の収益性・財務健全性の推移

完成工事高と営業利益率の推移

以下の図表は、東北6県の建設業経営の実態をよりの確に捉えるため、同一事業者における過去5年間の経営指標の推移を取りまとめたものである。

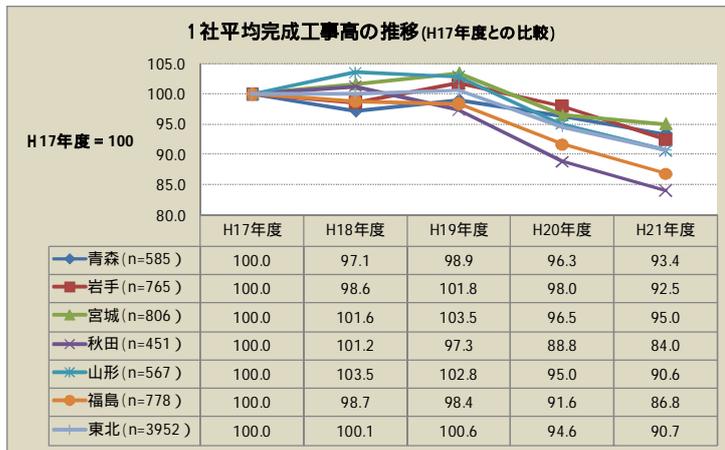
図表21及び図表22は、東北6県の過去5年間における1社当たり平均完成工事高と営業利益率の推移を示したものである。

平成17年度の平均完成工事高の水準を100とすると、平成21年度は東北全体で約10%の減少、本県建設事業者についても6.6%の減少となっており、本業の利益率を表す営業利益率についても各県いずれもマイナス水準が続き、依然として厳しい経営環境にあることがうかがえる。

また、図表23は、売上高1億円以上の建設事業者について、5年間毎年売上を伸ばした業者数と毎年営業黒字を計上した業者数を取りまとめたものである。

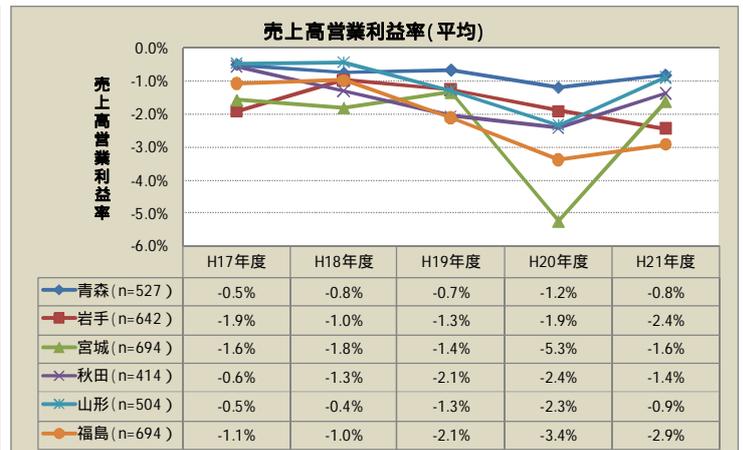
本県では、営業黒字の事業者の割合が東北の中で最も高く、厳しい経営環境の中約4割の事業者が毎年わずかながらでも営業黒字を計上している。しかしながら、特に岩手県・宮城県に比べると毎年売上を伸ばしている成長企業が少ないことが分かる。

【 図表21 】 東北6県の平均完工高の推移



東日本建設業保証(株)の財務統計データ(建設業専業80%以上の法人)を基に、H17 - H21年度の連続した財務データのある同一事業者(3952業者)について集計したものの

【 図表22 】 東北6県の営業利益率の推移



図表21のn=3952のうち売上高5千万円以上の建設事業者
売上高営業利益率 = 営業利益 ÷ 売上高 × 100

【 図表23 】 連続売上増・営業黒字の業者数

	(H17~H21)5年連続 売上増		(H17~H21)5年連続 営業黒字	
	業者数	(割合)	業者数	(割合)
青森 (n=416)	3	0.7%	171	41.1%
岩手 (n=439)	13	3.0%	105	23.9%
宮城 (n=477)	16	3.4%	129	27.0%
秋田 (n=322)	5	1.6%	79	24.5%
山形 (n=380)	1	0.3%	116	30.5%
福島 (n=470)	4	0.9%	90	19.1%
東北 (n=2504)	42	1.7%	690	27.6%

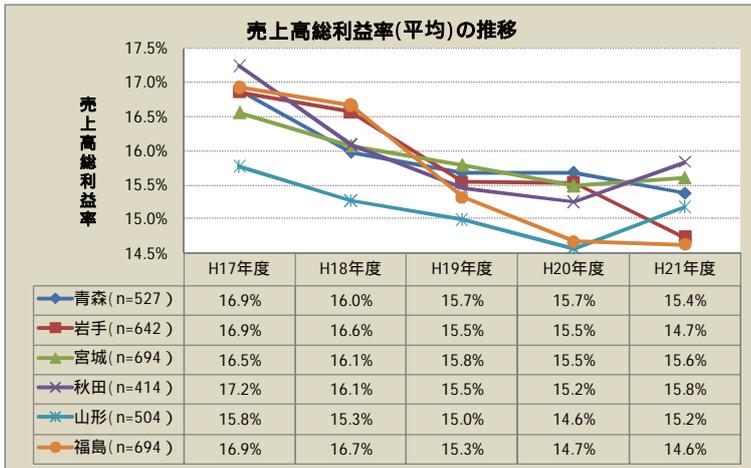
図表21のn=3952のうち売上高1億円以上の建設事業者(債務超過の事業者を除く。)営業黒字は営業利益が0円以上

粗利益率（売上高総利益率）の推移

現場の利益率を端的に表す粗利益率（売上高総利益率）については、東北各県ともほぼ15%前後で推移しているが、県別の平均落札率の推移を勘案してみると、本県の建設事業者の粗利益率が一概に他県と同水準とは言い難い。通常、落札率と粗利益率は正の相関関係にあると考えられることから、落札率の高い本県と低い県の粗利益率が同水準であるということは、本県の建設事業者の方が現場における利益水準が低いと見ることもできる。

いずれにしても粗利益率が減少傾向にあることは明らかであり、本県の建設事業者が今一度、現場の施工管理や生産性等について課題を整理し、収益性の向上に注力していくことが望まれる。

【 図表 24 】 東北 6 県の売上高総利益率の推移



図表 21 の n=3952 のうち売上高 5 千万円以上の建設事業者
 売上高総利益率 = 売上総利益 ÷ 売上高 × 100
 売上総利益 = 売上高 - 売上原価

県別平均落札率 (%)

	H17年度	H18年度	H19年度	H20年度	H21年度
青森	93.1	93.2	92.9	92.2	92.3
岩手	89.2	84.6	83.7	81.2	82.4
宮城	75.6	82.6	82.0	84.8	84.8
秋田	90.3	89.4	86.0	87.9	89.6
山形	90.2	88.7	87.5	88.8	90.8
福島	94.8	93.0	84.6	83.8	85.3

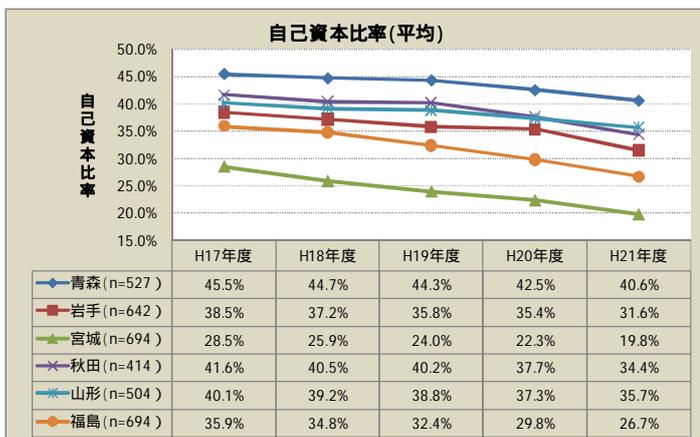
(出所) 国土交通省「入札契約適正化法に基づく実施状況調査結果」

自己資本比率等の財務健全性の推移

図表 25 のとおり、本県建設事業者の自己資本比率は年々減少傾向にあるものの、依然 40%以上の水準にあり、概ね財務基盤は安定していると考えられる。

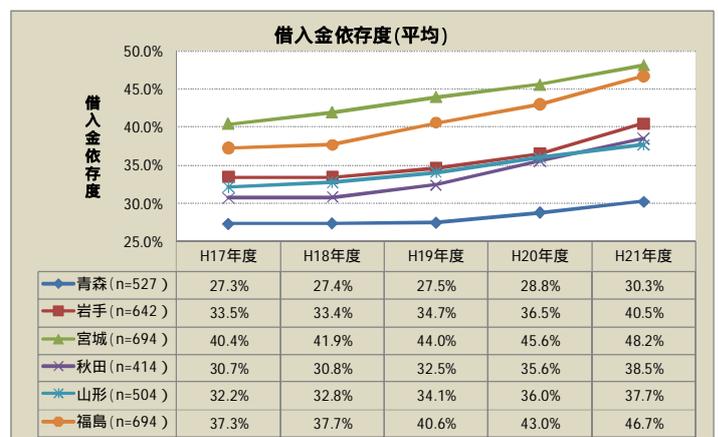
ただし、営業利益率がマイナス水準にあり、このまま収益性の改善が進まないようであれば、財務基盤が劣化し続け資金繰りにも影響が及ぶことになる。

【 図表 25 】 東北 6 県の自己資本比率の推移



図表 21 の n=3952 のうち売上高 5 千万円以上の建設事業者
 自己資本比率 = 自己資本 (純資産) ÷ 総資本 × 100

【 図表 26 】 東北 6 県の借入金依存度の推移



図表 21 の n=3952 のうち売上高 5 千万円以上の建設事業者
 借入金依存度 = (長短借入金 + 社債) ÷ 総資本 × 100

(2) 経営事項審査結果の状況

図表 27 により東北 6 県の経営事項審査の評点結果（総合評定値：P 点）を見ると、青森県、宮城県、福島県では土木・建築とも全国平均を下回っている状況である。

特に本県の特徴を挙げるとすれば、W 評点（社会性評価）について全国平均より 100 点程度低くなっていることであり、評点の内訳から原因を探ってみると、図表 28 のとおり、本県では社会保険（健康保険・厚生年金保険）の加入義務違反の事業者が非常に多いことが分かる。

経営事項審査の W 評点は、複数の指標の組み合わせにより企業の社会的責任を評価するものであり、特に社会保険への加入義務違反を厳しく減点する仕組みをとっている。こうした社会的責任を果たせない事業者が公共工事の入札に参加しようとすることに批判的な意見もあることから、本県では、入札参加資格審査においては、入札制度における公平性の確保や労働者の生活の安定を図るため、雇用保険、健康保険及び厚生年金保険に事業所として加入する義務があるにもかかわらず未加入の者は欠格としている。

【 図表 27 】東北 6 県の経営事項審査評点比較

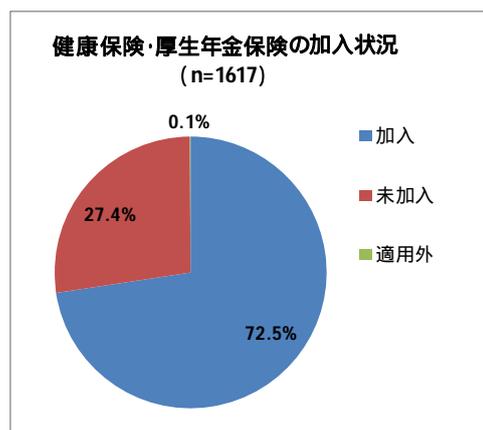
経審平均点(東北)		2010年7月現在														
県区分	業種	企業数	経審平均点							全国平均との比較						
			P	1	2	Y	Z	W	P	1	2	Y	Z	W		
青森県	土木一式	1,586	644	611	597	686	654	671	17	5	3	13	4	95		
	建築一式	955	621	611	597	689	592	619	43	31	23	4	33	153		
岩手県	土木一式	1,184	694	655	595	665	719	856	33	39	5	34	69	90		
	建築一式	713	675	666	601	667	653	812	11	24	19	26	28	40		
宮城県	土木一式	1,497	641	593	585	654	650	743	20	23	15	45	0	23		
	建築一式	844	643	636	603	654	616	726	21	6	17	39	9	46		
秋田県	土木一式	989	711	664	609	670	740	894	50	48	9	90	29	128		
	建築一式	504	689	679	619	685	665	818	25	37	1	8	40	46		
山形県	土木一式	1,135	662	604	608	664	670	797	1	12	8	35	20	31		
	建築一式	647	661	630	620	660	623	814	3	12	0	33	2	42		
福島県	土木一式	1,618	638	605	585	629	645	751	23	11	15	70	5	15		
	建築一式	981	642	636	598	637	611	751	22	6	22	56	14	21		

（出所）ワイズ公共データシステム(株)「都道府県版新旧経審データ比較」
 （評点）P = 総合評定値， 1 = 完工高評価， 2 = 自己資本額・利益額評価， Y = 経営状況評価
 Z = 技術者数・元請完工高評価， W = 社会性評価

【 図表 28 】青森県建設事業者の社会保険加入状況

健保・厚年	建設事業者数	構成比
加入	1173	72.5%
未加入	443	27.4%
適用外	1	0.1%
総計	1617	100.0%

審査基準日が平成 21 年 3 月～平成 22 年 2 月の経営事項審査受審業者のうち、建設業專業割合が 80%以上の法人について経営事項審査の結果を集計

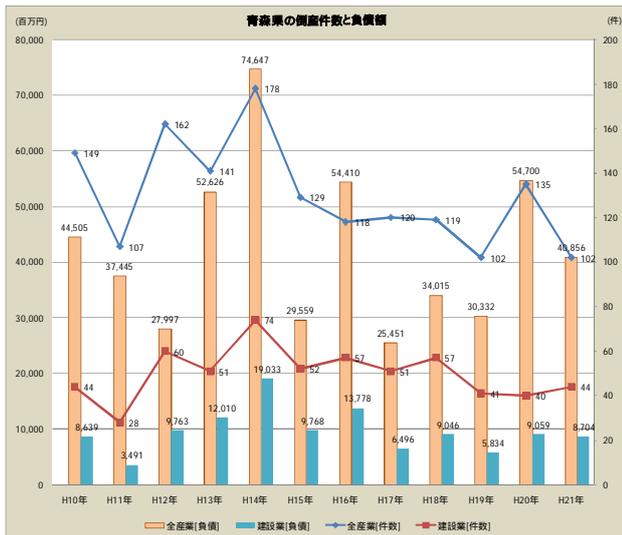


(3) 企業倒産の状況

本県の建設企業の倒産状況を見ると、平成14年を境に増加傾向から減少傾向に転じているが、平成21年は再び増加している。平成10年から平成21年までの12年間では、平成14年の建設企業倒産が最も多く件数が74件、負債額が約190億円となっており、一方平成11年の建設企業倒産が最も少なく、件数で28件、負債額で約35億円であった。

本県の全産業に占める建設業の倒産割合は、件数では40%を超える状況となっており、建設企業の倒産が多いことがうかがえる。また、倒産企業の負債額では、概ね20%程度となっており、本県は倒産件数が多いものの、その規模は比較的小さい状況となっている。

【 図表 29 】 建設企業の倒産状況



	H10年	H11年	H12年	H13年	H14年	H15年	H16年	H17年	H18年	H19年	H20年	H21年
全産業(件数)	149	107	162	141	178	129	118	120	119	102	135	102
建設業(件数)	44	28	60	51	74	52	57	51	57	41	40	44
建設業の構成比	29.5%	26.2%	37.0%	36.2%	41.6%	40.3%	48.3%	42.5%	47.9%	40.2%	29.6%	43.1%

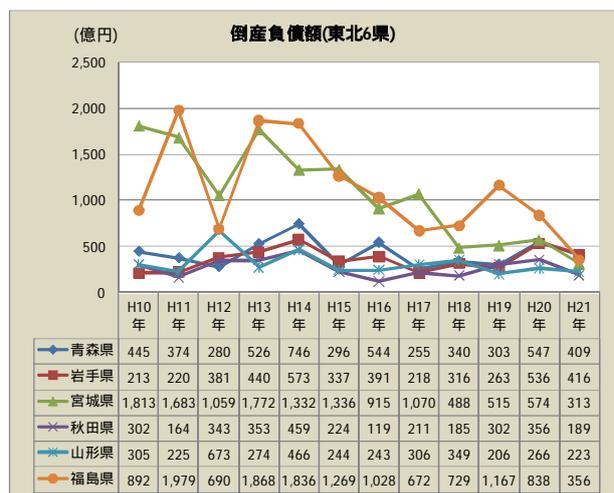
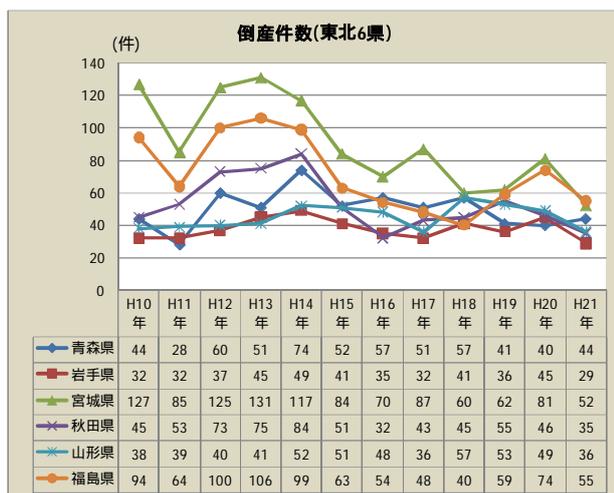
	H10年	H11年	H12年	H13年	H14年	H15年	H16年	H17年	H18年	H19年	H20年	H21年
全産業(負債額)	44,505	37,445	27,997	52,626	74,647	29,559	54,410	25,451	34,015	30,332	54,700	40,856
建設業(負債額)	8,639	3,491	9,763	12,010	19,033	9,768	13,778	6,496	9,046	5,834	9,059	8,704
建設業の構成比	19.4%	9.3%	34.9%	22.8%	25.5%	33.0%	25.3%	25.5%	26.6%	19.2%	16.6%	21.3%

(出所：東京商工リサーチ調べ)

東北6県の倒産発生状況を件数で見ると、平成12年～14年頃に一時増加したがその後減少傾向となっており、本県は、ここ数年40件台で推移し、東北の中では中位となっている。

一方、負債額で見ると、宮城県や福島県で突出して高かったが、本県は他の3県と同じような傾向となっている。

【 図表 30 】 東北6県の建設企業の倒産状況



(出所：東京商工リサーチ調べ)

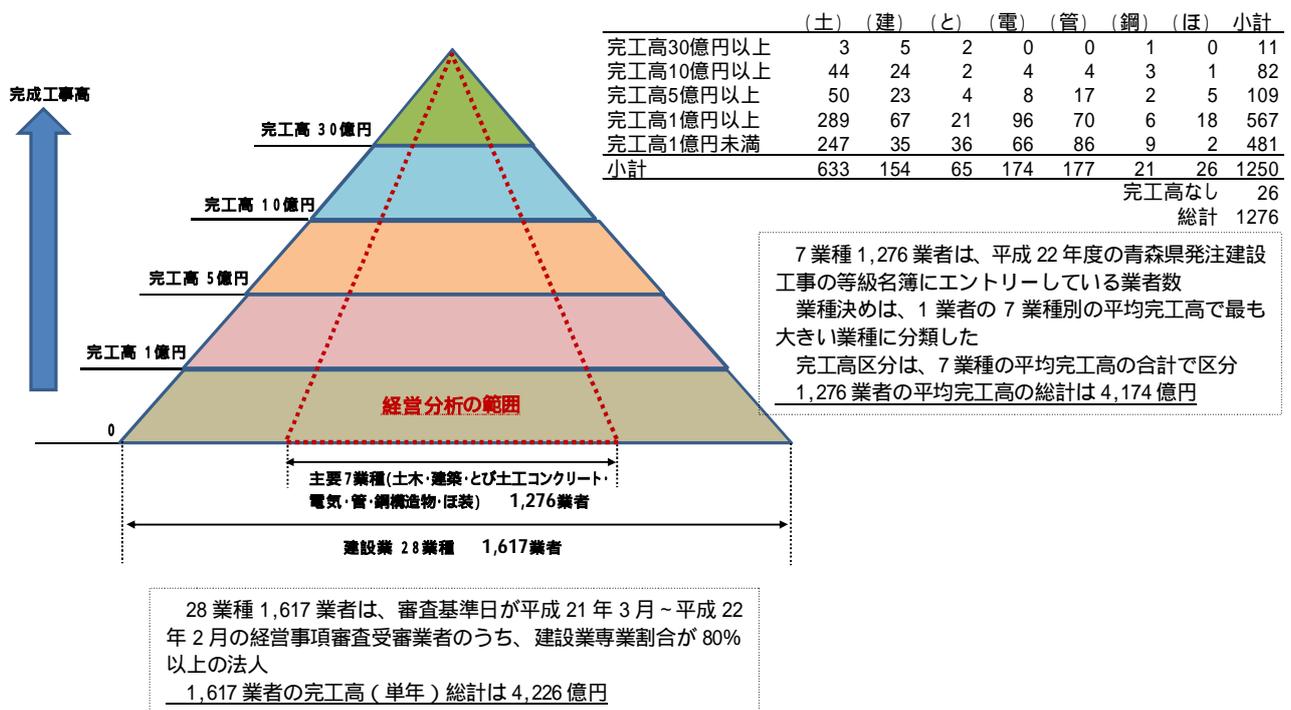
4. 県内の主要な建設事業者の経営分析

(1) 青森県の社会資本整備の主要な担い手

一般的に県内の公共工事の主要な担い手となっている建設事業者を特定しようとする場合、経営事項審査の受審業者のうち県営建設工事のエントリー事業者を中心に据えることになると考えられる。

図表 31 を見ると、本県の場合、経営事項審査受審業者 1,617 業者（完工高総計 4,226 億円）に対し、土木・建築等主要 7 業種で県営建設工事にエントリーしている建設事業者は 1,276 業者（完工高総計 4,174 億円）となっている。本県の公共工事の主要な担い手を特定する場合も、県営建設工事のエントリー事業者を中心に据え、このうち主要 7 業種を捕捉するのが適当である。

【 図表 31 】 県内公共工事主要 7 業種の構造



主要 7 業種における県発注
工事受注業者の完工高
4,174 億円

県内公共工事受注事業者の
完工高 4,226 億円

(2) 県内建設業主要7業種の経営状況

営業力・受注力を見る

図表 33 から技術者 1 人当たりの完工高を見ると、7 業種全体では 31,547 千円となっており全国平均（全業種平均 35,623 千円）より低い水準となっている。また業種別に見てみると、公共依存度の高い土木（28,780 千円）では全国平均（26,023 千円）を上回り、民間主体と見られる建築（53,772 千円）では全国平均（58,748 千円）を下回っているのが分かる。

一般的にこの指標は建設業の生産性を見ることに利用されるが、建設業が受注産業であることを踏まえれば、営業力・受注力といった観点からも解釈が可能である。本県の場合、特に民間部門では、建設事業者の営業力・受注力は全国平均よりも低い水準にあると推察される。

【 図表 32 】 経営分析の対象事業者

売上高区分	建設事業者数							
	7業種計	土木	建築	とび	電気	管	鋼構造物	ほ装
全体	668	378	84	16	82	90	4	14
30億円以上	14	7	5	1	0	0	1	0
10億円以上	65	39	18	1	1	5	1	0
5億円以上	88	40	16	5	10	14	0	3
1億円以上	392	220	38	6	59	59	2	8
1億円未満	109	72	7	3	12	12	0	3

対象事業者 668 業者は、図表 31 の 7 業種 1,276 業者のうち売上高 5 千万円以上で建設業専業割合 80%以上の法人
分析データは、平成 21 年度の経審データ及び東日本建設業保証(株)の財務統計データ

【 図表 33 】 技術者 1 人当たり完工高（本県）

売上高区分	技術者1人当たり完成工事高(千円)							
	7業種計	土木	建築	とび	電気	管	鋼構造物	ほ装
全体	31,547	28,780	53,772	51,960	20,965	26,269	66,992	35,355
30億円以上	84,943	74,996	96,016	78,923	-	-	105,233	-
10億円以上	61,612	51,153	79,149	120,904	24,692	64,953	114,771	-
5億円以上	43,881	39,993	59,669	64,289	32,415	35,064	-	56,869
1億円以上	25,905	25,338	39,504	39,990	20,018	23,098	23,982	30,944
1億円未満	17,093	16,457	22,322	23,379	15,771	15,483	-	25,603

1 業者における技術者数のカウントは、全ての業種の技術者数の合計（経営事項審査結果の技術職員数の合計値）

【 図表 34 】 技術者 1 人当たり完工高(全国)

	事業者数	技術職員1人当たり 完工高(千円)
全建設業	75,298	35,623
うち土木	27,749	26,023
うち建築	10,907	58,748

(出所)
(財)建設業情報管理センター「建設業の経営分析(平成 20 年度)」

【 図表 35 】 1 事業者当たり技術者数

売上高区分	1社当たり技術者数							
	7業種計	土木	建築	とび	電気	管	鋼構造物	ほ装
全体	13	13	14	13	13	12	23	9
30億円以上	48	47	44	77	-	-	38	-
10億円以上	29	32	24	15	49	25	25	-
5億円以上	18	19	12	12	24	21	-	12
1億円以上	10	10	7	8	13	10	14	10
1億円未満	5	5	4	4	6	5	-	3

【 図表 36 】 元請率

売上高区分	元請率(元請完工高/完工高)							
	7業種計	土木	建築	とび	電気	管	鋼構造物	ほ装
全体	54.9%	59.0%	75.9%	24.0%	34.6%	47.1%	29.7%	30.3%
30億円以上	68.6%	69.8%	84.0%	40.0%	-	-	12.0%	-
10億円以上	70.7%	70.7%	77.4%	16.3%	35.6%	62.9%	79.2%	-
5億円以上	49.0%	57.4%	72.7%	10.0%	28.3%	31.9%	-	23.2%
1億円以上	53.4%	57.8%	73.4%	29.1%	36.6%	47.9%	13.8%	31.7%
1億円未満	53.9%	56.3%	87.2%	34.1%	29.8%	54.3%	-	33.6%

利益創出力を見る

売上高総利益率（現場の利益率）の水準を見ると、7業種全体、土木、建築とも全国平均を大きく下回っており、改めて県内建設事業者にとって現場の生産性の向上が重要な経営課題であることがわられる。

また、営業利益率（本業の利益率）については、総じて全国平均より高いと見られるが、経営規模が小さくなるほど収益性が悪い状況にあることが分かる。

【 図表 37 】 売上高総利益率 & 営業利益率（本県）

売上高区分	売上高総利益率							
	7業種計	土木	建築	とび	電気	管	鋼構造物	ほ装
全体	15.8%	14.6%	13.4%	20.4%	20.3%	18.7%	15.1%	13.5%
30億円以上	9.5%	9.7%	8.9%	14.6%	-	-	5.4%	-
10億円以上	11.2%	11.0%	10.4%	8.2%	12.9%	13.9%	21.5%	-
5億円以上	13.7%	12.1%	10.9%	23.0%	19.7%	15.0%	-	8.4%
1億円以上	16.1%	14.5%	14.8%	20.2%	19.6%	19.2%	16.7%	12.8%
1億円未満	20.1%	18.5%	22.1%	22.6%	25.1%	22.8%	-	20.2%

売上高区分	売上高営業利益率							
	7業種計	土木	建築	とび	電気	管	鋼構造物	ほ装
全体	-0.3%	-1.1%	-0.2%	2.1%	1.8%	0.3%	1.8%	0.3%
30億円以上	1.9%	1.9%	1.2%	4.9%	-	-	1.7%	-
10億円以上	1.8%	1.4%	1.9%	1.1%	2.2%	3.4%	10.4%	-
5億円以上	1.0%	0.2%	1.0%	-2.4%	5.3%	1.5%	-	1.3%
1億円以上	-0.5%	-1.1%	-1.1%	3.2%	1.4%	-0.1%	-2.4%	-0.1%
1億円未満	-2.4%	-3.6%	-4.2%	6.9%	0.7%	-0.6%	-	0.2%

【 図表 38 】 売上高総利益率 & 営業利益率（全国）

	事業者数	売上高総利益率	売上高営業利益率
全建設業	75,298	20.5%	-2.3%
うち土木	27,749	18.3%	-3.5%
うち建築	10,907	16.5%	-2.3%

（出所）
（財）建設業情報管理センター「建設業の経営分析（平成20年度）」

財務基盤の安定度を見る

財務基盤の安定度を図る自己資本比率の水準を見ると、7業種全体、土木、建築とも全国平均を大きく上回っており、比較的県内建設事業者の財務健全性は高いと見られる。

【 図表 39 】 自己資本比率 & 借入金依存度（本県）

売上高区分	自己資本比率							
	7業種計	土木	建築	とび	電気	管	鋼構造物	ほ装
全体	42.4%	41.8%	43.9%	18.1%	50.4%	42.0%	47.3%	29.1%
30億円以上	38.5%	45.8%	37.3%	16.1%	-	-	15.8%	-
10億円以上	35.8%	36.8%	39.8%	16.0%	10.5%	20.2%	48.3%	-
5億円以上	46.6%	53.5%	47.6%	21.9%	53.1%	35.4%	-	20.5%
1億円以上	45.1%	44.8%	42.6%	35.0%	50.5%	45.0%	62.6%	30.5%
1億円未満	33.4%	28.6%	57.8%	-20.5%	50.7%	43.6%	-	34.1%

売上高区分	借入金依存度							
	7業種計	土木	建築	とび	電気	管	鋼構造物	ほ装
全体	28.1%	29.5%	22.1%	45.6%	24.5%	27.6%	16.5%	32.7%
30億円以上	15.2%	20.8%	8.8%	8.5%	-	-	15.2%	-
10億円以上	26.4%	27.7%	22.1%	53.1%	29.6%	28.0%	15.4%	-
5億円以上	20.7%	17.5%	18.6%	37.7%	11.6%	29.7%	-	34.1%
1億円以上	26.7%	27.1%	27.2%	29.8%	25.0%	26.7%	17.7%	28.7%
1億円未満	41.5%	45.5%	12.9%	100.2%	32.1%	29.0%	-	41.9%

【 図表 40 】 自己資本比率 & 借入金依存度（全国）

	事業者数	自己資本比率	借入金依存度
全建設業	75,298	23.3%	48.5%
うち土木	27,749	28.1%	45.4%
うち建築	10,907	17.5%	49.8%

（出所）
（財）建設業情報管理センター「建設業の経営分析（平成20年度）」

(3) 建設投資の縮小に伴うシミュレーション（縮小均衡の限界）

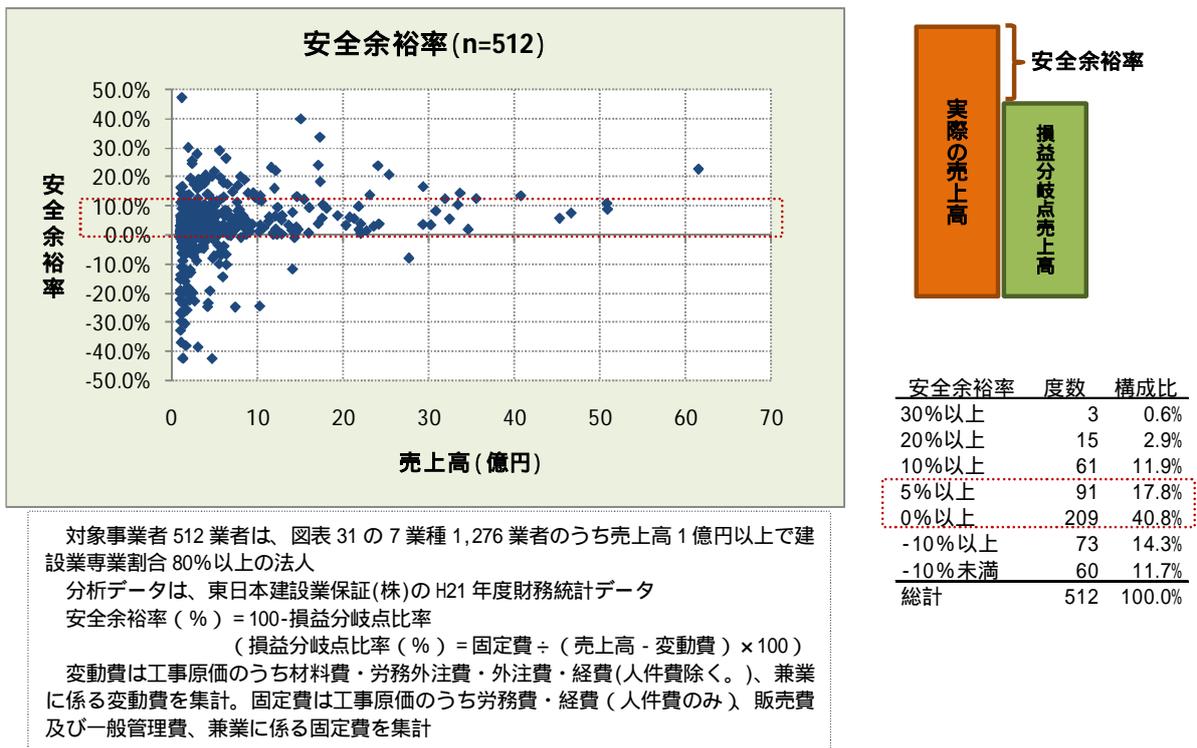
県内建設事業者の経営体質を見る

図表 41 は、主要 7 業種で 1 億円以上の売上高がある 512 事業者の安全余裕率に関する散布図である。安全余裕率は、現在の売上高の水準が損益分岐点（採算ライン）の売上高をどれだけ上回っているかを示し、経営の安全度（ゆとり）を表すものである。

512 事業者の分布状況を見ると、安全余裕率 10%以上が 79 社（15.4%）、0%以上～10%未満が 300 事業者（58.6%）で、既に営業赤字となっていることを示す 0%未満が 133 事業者（26.0%）となっている。換言すれば、現在営業黒字を計上している 379 事業者のうち約 80%の 300 事業者において、売上高が 10%以上減少すると営業赤字に転落することを示している。

今後も従来型の公共投資が復活するとは考えにくく建設投資は縮小基調が続くと予想されるため、県内建設事業者においても、まずは喫緊の課題として売上減を想定した体質改善策（コスト削減等）を一層強化していく必要があるとみられる。

【 図表 41 】安全余裕率の分布状況



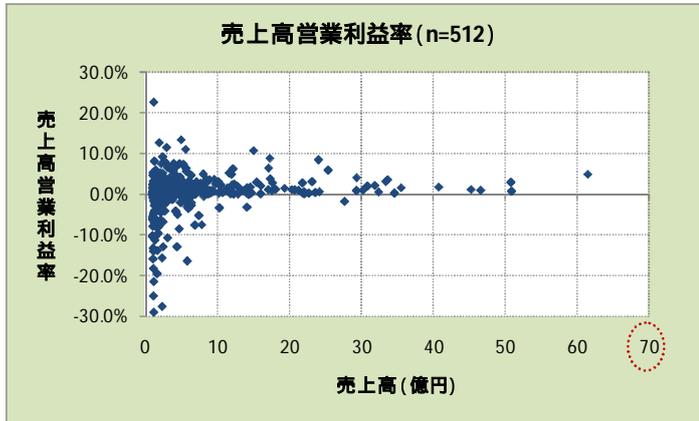
縮小均衡の仮想シナリオ（縮小均衡の限界）

以下の図表は、今後さらに建設投資の縮小が加速し、建設事業者の売上高が 30%減・50%減といった厳しい局面に至った場合のシミュレーションであり、一定のコスト削減を想定した縮小均衡型のプランにおいて、どのくらいの事業者が営業黒字を確保できるかを示すものである。

現時点で営業黒字（営業利益率 0%以上）の事業者数は 379 業者で全体の 74.0%となっているが、これが売上高 30%減（ケース A）では 131 業者（25.5%）、売上高 50%減（ケース B）では 79 業者（15.5%）に減少する。

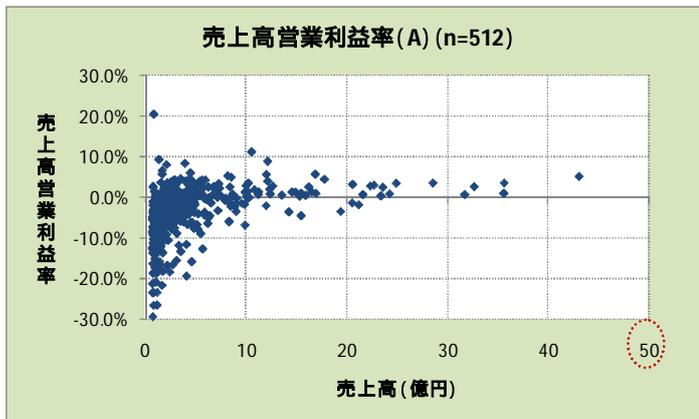
シミュレーションは、何年間で売上高が30%減少するかといった売上の減少速度などの影響は考慮していないが、結果を見れば、大幅な減収局面に至り一定のコスト削減を講じた場合でも黒字経営を維持していくのはなかなか難しい状況にあるといえる。

【 図表 42 】現在の営業利益率の分布状況



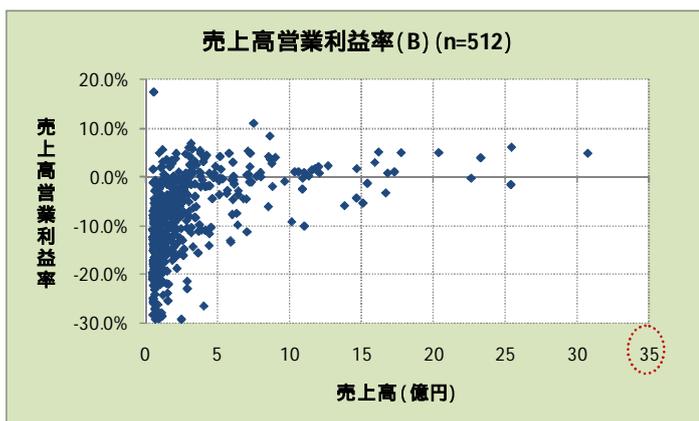
営業利益率	度数	構成比
10%以上	6	1.2%
5%以上	26	5.1%
0%以上	347	67.8%
- 10%以上	110	21.5%
- 10%未満	23	4.5%
総計	512	100.0%

【 図表 43 】ケース (A): 完成工事高30%減 + コスト削減 (変動費率5% & 固定費10%)
 変動費率 = 変動費 ÷ 売上高 × 100



営業利益率(A)	度数	構成比
10%以上	2	0.4%
5%以上	11	2.1%
0%以上	118	23.0%
- 10%以上	311	60.7%
- 10%未満	70	13.7%
総計	512	100.0%

【 図表 44 】ケース (B): 完成工事高50%減 + コスト削減 (変動費率10% & 固定費20%)



営業利益率(B)	度数	構成比
10%以上	2	0.4%
5%以上	9	1.8%
0%以上	68	13.3%
- 10%以上	222	43.4%
- 10%未満	211	41.2%
総計	512	100.0%

(4) 建設業の経営力から見る県内建設事業者の分布状況

図表 45 は、経営事項審査 Y 評点と技術者数を評価軸とした県内建設事業者の経営力に関する分布状況を示している。

現行の経営事項審査 Y 評点は、建設業の倒産企業分析に基づいて設計されており、収益性・効率性・財務健全性・キャッシュフロー等の観点から総合的に建設業の経営力を測ろうとするものであり、評点が高いほど経営力が高く倒産リスクが低いと見ることができる。

また、建設業の技術力の保有者は技術者であると考えられ、技術者数は、建設事業者の技術力・生産力を表し経営規模・活動領域の決定要因となる。

これらの評価軸を基に、現在の県内建設事業者を 4 つのポジション (A ~ D ゾーン) に分けて、建設投資の縮小に対応した企業戦略の選択肢を想定してみる。

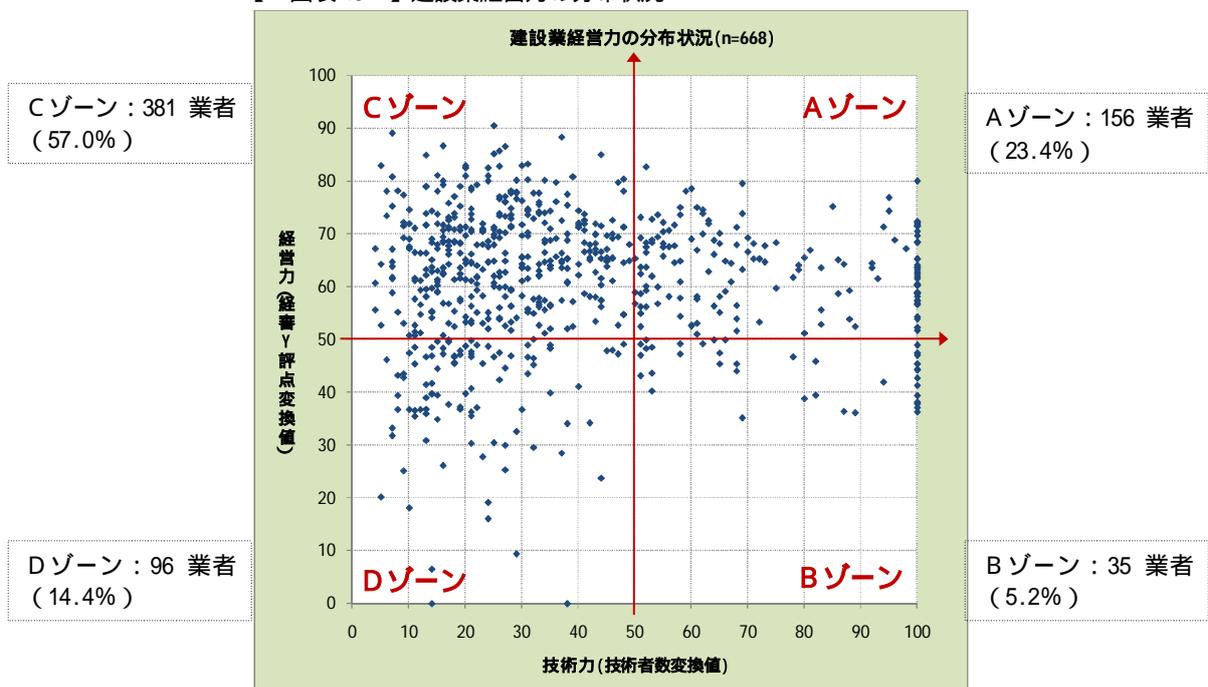
まず経営力も技術力も備える A ゾーンにある企業については、より右上に位置するほど経営力が安定し技術力競争でも勝ち残れる企業であり、単独でも成長戦略を描ける企業であると考えられる。

一方、A ゾーンと同程度の技術力を持ちながら経営管理に難がある B ゾーンの企業については、早期に経営改善策を講じ経営力を強化する必要があるとあり、特に右下に位置するほど経営状況は厳しく、得意分野への専門化を図るなど規模を縮小していく必要があるとみられる。またこの場合の技術者の放出が課題となる。A ゾーンの企業が更なる成長戦略を講じて、B ゾーンの企業との連携などを模索する動きも出てくる可能性もある。

C ゾーンについては、より左側に位置するほど、市場規模の縮小に伴い技術力競争が激化するなかではそのまま存続するのは難しくなると見られる。このゾーンは比較的規模の小さい企業が多いため、小回りのきく分野に特化することで経営基盤強化を図るほか、財務状態が安定しているうちに、地域ビジネス等に進出することも有効である。また、より資本力がある場合は、B ゾーン企業との連携などの選択肢も考えられる。

D ゾーンについては、より左下に位置するほど抜本的な改革が必要となり、単独での企業存続は難しい状況といえる。撤退を視野に入れる必要がある企業も存在すると見られる。

【 図表 45 】 建設業経営力の分布状況



対象事業者 668 業者は、図表 31 の 7 業種 1,276 業者のうち売上高 5 千万円以上で建設業専業割合 80%以上の法人。分析データは、平成 21 年度の経審データ及び東日本建設業保証(株)の財務統計データ

(5) 市場縮小下の課題

今後も県内の建設投資は縮小基調にあると見られ、県内建設事業者にとっては厳しい経営環境が続くことが予想されるが、県内建設事業者にとっては、まず何よりも本業である建設業の経営基盤強化を図ることが最優先課題であり、収益性の改善に向け、施工管理、利益管理等の社内体制を強化し現場の生産性の向上に努めることがますます求められる。

一方、縮小均衡型の経営を継続することにより、外注化・下請依存が高まり社内の組織活力が失われるおそれがあるため、縮小均衡の限界を認識し、組織や企業運営の転換に踏み出し成長・存続へのシナリオを描くこともまた重要となる。なかには合併や協業化など他社との連携も視野に入れ、経営の選択肢を検討する事業者も存在すると見られる。さらに、業歴の長い老舗企業が多いことから、創業者等の引退時期に際し後継者の育成や他社への事業譲渡などの課題を抱えている事業者も少なくないと予想される。

このため、建設産業全体として見た場合、建設市場の縮小に比例するように県内建設事業者全てが縮小し、産業活力を失っていくことのないよう、市場縮小下にあっても競争力（技術力）のある企業が成長できる環境を整備することが発注者としての課題といえる。

【 図表 46 】 生産性阻害要因（発注者）

発注者による現場生産性阻害要因(2つまで)	回答数	構成比
施工条件の明示が不十分	76	20.5%
埋設物の設置状況が不明確	23	6.2%
周辺住民、関係機関との調整不足	53	14.3%
設計の不備	95	25.6%
設計変更への対応が不十分	105	28.3%
無回答	19	5.1%
全体	371	100.0%

【 図表 47 】 生産性阻害要因（施工者）

施工者による現場生産性阻害要因(2つまで)	回答数	構成比
発注者との調整不足	117	33.6%
不適切な工程計画、工程管理	85	24.4%
労務、資材、機械の不的確な調達	69	19.8%
施工方法の変更	55	15.8%
無回答	22	6.3%
全体	348	100.0%

【 図表 48 】 生産性向上への取組要望

発注者へ要望する生産性向上への取組(2つまで)	回答数	構成比
工事書類の簡素化	125	33.2%
「ワンデーレスポンス」の導入促進	83	22.1%
「工事施工調整会議」の導入促進	30	8.0%
設計変更への速やかな対応	113	30.1%
その他	6	1.6%
無回答	19	5.1%
全体	376	100.0%

【 図表 49 】 他社との連携について

他社との連携の検討	回答数	構成比
考えている	43	21.2%
考えていない	156	76.8%
無回答	4	2.0%
全体	203	100.0%

【 図表 50 】 今後の自社の在り方について

今後の自社の在り方	回答数	構成比
現状維持を考えている	128	63.1%
現状のままの経営状況が続けば、転廃業を考えている	17	8.4%
将来の方向性を決めかねている	50	24.6%
無回答	8	3.9%
全体	203	100.0%

（出所）
青森県建設産業団体連絡協議会「平成 21
年度青森県建設産業構造改善実態調査」
調査基準日は平成 21 年 10 月 1 日現在

5. 県内建設事業者の新分野進出の現状

(1) 県内建設事業者における新分野への進出状況

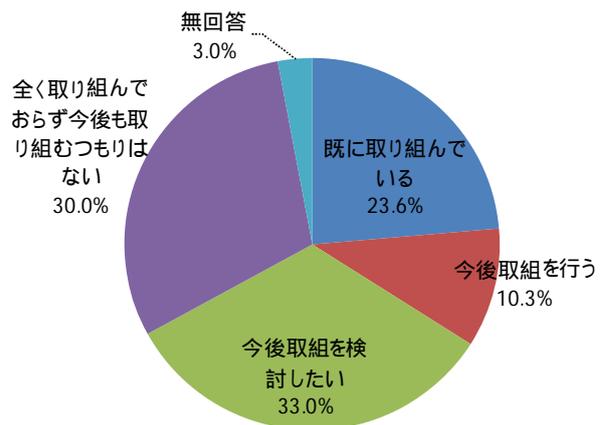
建設投資の急激な減少等を踏まえ、特に公共依存度の高い本県の建設産業において、建設事業者が企業の存続や雇用の維持を図っていくためには、本業である建設業以外の新たな事業分野への進出についても検討していく必要性が高まっている。

県内の建設事業者における新分野への進出状況については、図表 51 のとおり。「取組済み」の事業者が 23.6%となっており、「検討したい」としている事業者を含め取組に前向きな姿勢を示している事業者は約 7 割に及び、事業の多角化への関心が高いことがうかがえる。

【 図表 51 】 県内建設業の新分野進出状況

新分野進出への取組状況	回答数	構成比
既に取り組んでいる	48	23.6%
今後取組を行う	21	10.3%
今後取組を検討したい	67	33.0%
全く取り組んでおらず今後 も取り組むつもりはない	61	30.0%
無回答	6	3.0%
全体	203	100.0%

(出所)
青森県建設産業団体連絡協議会「平成 21 年度青森県
建設産業構造改善実態調査」
調査基準日は平成 21 年 10 月 1 日現在



(2) 県内建設事業者の進出分野の実態

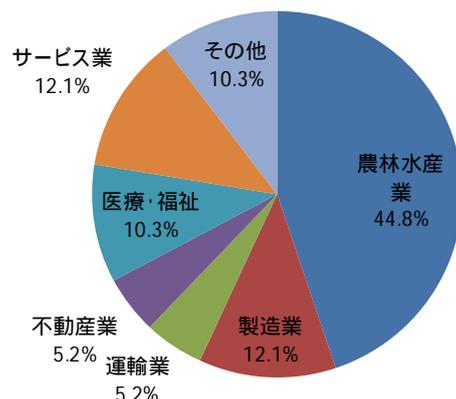
進出分野

図表 52 のとおり、県内 58 の建設事業者が実際に新分野進出に取り組んでいる状況について見ると、進出分野は、「農林水産業」が 44.8%と最も多く、次いで「製造業」及び「サービス業」が 12.1%。特に農業分野への進出が多く、県内建設事業者にとって農業が身近な分野であることがうかがえる。

【 図表 52 】 新規事業の進出分野

進出分野	回答数	構成比
農林水産業	26	44.8%
製造業	7	12.1%
運輸業	3	5.2%
不動産業	3	5.2%
医療・福祉	6	10.3%
サービス業	7	12.1%
その他	6	10.3%
合計	58	100.0%

(出所) 監理課「新分野進出に関する状況調査」
調査期間：平成 22 年 8 月 4 日～31 日
調査対象業者数：80 社
回答業者数：58 社 (回収率 72.5%)



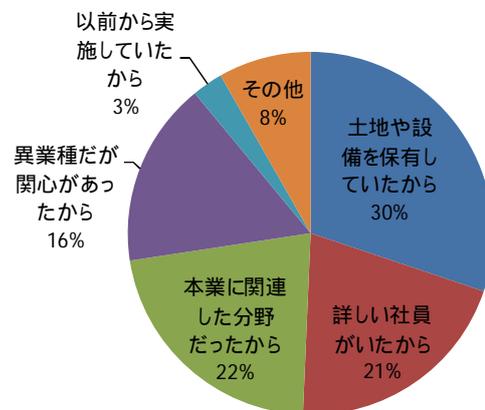
進出分野の選択理由

また、進出した分野を選択した理由については、図表 53 のとおり。

新規事業に活用できる「土地や設備を保有していたこと」が理由の最上位であるが、もともとその分野に「詳しい社員がいたこと」がきっかけになっているケースも目立つ。新分野進出を検討する場合、社員の個性やネットワーク等にも目を向けることが有効と見られる。

【 図表 53 】 進出分野の選択理由

進出理由	回答数	構成比
土地や設備を保有していたから	22	30.1%
詳しい社員がいたから	15	20.5%
本業に関連した分野だったから	16	21.9%
異業種だが関心があったから	12	16.4%
以前から実施していたから	2	2.7%
その他	6	8.2%
合計(複数回答可)	73	100.0%



進出後の経営状況

図表 54 は、新規事業に着手後の進出事業者の経営の状況を示したものである。

まず継続状況を見ると、開始当時と「同規模」で事業継続しているのは 38 事業者、「拡大」が 13 事業者、「縮小」が 3 事業者となっており、「終了」は 4 事業者のみ。次に注目すべき収支状況では、「黒字」を出しているのが 5 事業者、「収支トントン」が 19 事業者となっており、24 事業者はなんとか赤字を出さずに事業を継続できている。特に黒字の 5 事業者のうち 3 事業者は介護事業である。

また、新分野進出によって「雇用維持につながった」としている事業者は 15 に及び、「社員の意識改革にも役立っている」と見ている事業者も 11 に及んでいる。中には、赤字を出していても雇用維持を重視している事業者(3 事業者)もあり、雇用面への意識の高さがうかがえる。

【 図表 54 】 進出後の経営状況

開始時期	回答数	(継続状況)				(収支状況)		(雇用状況)	(社員)
		同規模	拡大	縮小	終了	黒字	トントン	雇用維持実現	意識改革に有効
H16年	3	1	0	2	0	2	0	1	
H17年	11	8	3	0	0	4	5	3	
H18年	11	5	3	1	2	2	4	1	
H19年	10	7	2	0	1	1	3	2	
H20年	6	3	2	0	1	1	2	0	
H21年	16	13	3	0	0	1	1	3	
H22年	1	1	0	0	0	0	0	1	
合計	58	38	13	3	4	5	19	11	

(3) 県内建設事業者が考える新分野進出に関する課題

県内の建設事業者が新分野進出への障害・問題点と感じている点は、図表 55 のとおり。

「新分野・新市場の需要予測やニーズがつかめない」が 32.3%と最も多く、次いで「資金計画が立てられない」が 25.8%、「人材不足」が 16.1%となっている。

また、図表 56 のとおり、進出事業者にとっての新分野事業での課題をみると、「マーケティング・販路開拓」が 54.2%と最も多く、次いで「人材の確保」が 19.4%となっている。進出後も同様に、進出前の課題を抱え続けていることがうかがえる。

【 図表 55 】 新分野進出への障害、問題点と感じていること

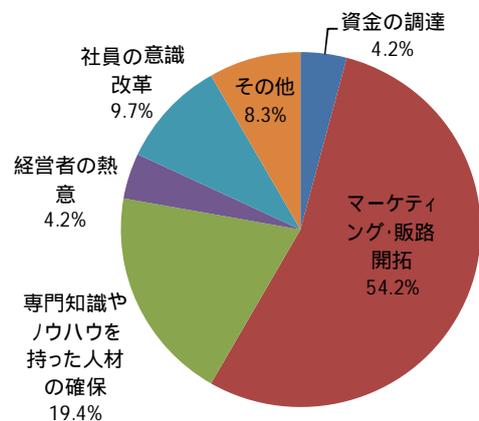
新分野進出への障害、問題点(回答3つまで)	回答数	構成比
新分野・新市場の需要予測やニーズがつかめない	20	32.3%
新事業への資金計画が立案できない	16	25.8%
経営トップの意思決定不足	0	0.0%
本業での改革が進まないため、新分野・新市場へ手が回らない	7	11.3%
新事業立ち上げの人材が不足している	10	16.1%
行政支援が得られない。又はその方法が分からない	3	4.8%
一社単独では難しい	3	4.8%
自社の保有する経営資源を活用できる事業が見付からない。又は分からない	3	4.8%
その他	0	0.0%
全体	62	100.0%

(出所)
青森県建設産業団体連絡協議会「平成 21 年度青森県
建設産業構造改善実態調査」
調査基準日は平成 21 年 10 月 1 日現在

【 図表 56 】 新分野事業での課題

新分野事業での課題	回答数	構成比
資金の調達	3	4.2%
マーケティング・販路開拓	39	54.2%
専門知識やノウハウを持った人材の確保	14	19.4%
経営者の熱意	3	4.2%
社員の意識改革	7	9.7%
その他	6	8.3%
合計(複数回答可)	72	100.0%

(出所) 監理課「新分野進出に関する状況調査」
調査期間：平成 22 年 8 月 4 日～31 日
調査対象業者数：80 社
回答業者数：58 社(回収率 72.5%)



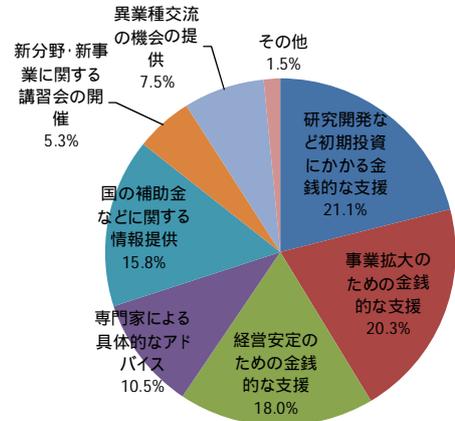
(4) 新分野進出の促進・支援機能の拡充

県内建設事業者の新分野進出において最も望まれる支援策は、以下のアンケート結果のとおり、資金調達面での支援であることが分かる。進出時の先行投資から収益を計上するまで長期間を要するため、その間の資金調達を重要視していると思われる。

また、新分野への進出に当たって、異業種団体との連携を希望している事業者が多い。

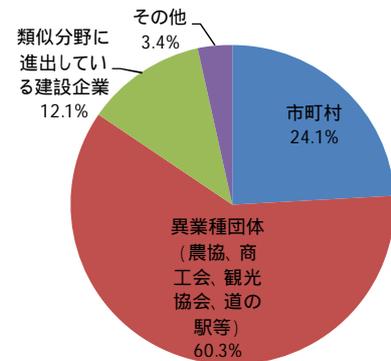
【 図表 57 】 既に新分野進出を行っている企業に聞いた「進出に関して希望する支援策」

新分野進出に関して希望する支援策	回答数	構成比
研究開発など初期投資にかかる金銭的な支援	28	21.1%
事業拡大のための金銭的な支援	27	20.3%
経営安定のための金銭的な支援	24	18.0%
専門家による具体的なアドバイス	14	10.5%
国の補助金などに関する情報提供	21	15.8%
新分野・新事業に関する講習会の開催	7	5.3%
異業種交流の機会の提供	10	7.5%
その他	2	1.5%
合計(複数回答可)	133	100.0%



【 図表 58 】 既に新分野進出を行っている企業に聞いた「新分野へ進出する際の連携対象」

連携する場合の対象	回答数	構成比
市町村	14	24.1%
異業種団体(農協、商工会、観光協会、道の駅等)	35	60.3%
類似分野に進出している建設企業	7	12.1%
その他	2	3.4%
合計(複数回答可)	58	100.0%



(出所) 監理課「新分野進出に関する状況調査」
 調査期間：平成 22 年 8 月 4 日～31 日
 調査対象業者数：80 社
 回答業者数：58 社(回収率 72.5%)

【 図表 59 】 建設業とは全く関連しない新分野へ進出するとした企業に聞いた「進出の際にあってほしい支援」

新分野進出の際の「あってほしい支援」(複数回答可)	回答数	構成比
新分野・新市場に関する講習会の開催	11	21.6%
異業種交流の支援	8	15.7%
税制や公的融資制度等の優遇	19	37.3%
進出のインセンティブの付与(本業評価アップ等)	10	19.6%
特になし	2	3.9%
その他	1	2.0%
全体	51	100.0%

(出所)
 青森県建設産業団体連絡協議会「平成 21 年度青森県建設産業構造改善実態調査」
 調査基準日は平成 21 年 10 月 1 日現在

第 部 本県建設産業の振興指針

1.現状の課題を踏まえた建設産業振興の基本的考え方

(1) 現状の課題整理

青森県建設産業ビジョン（H15）では、縮小する建設投資、厳しさを増す財務状況、技術力の不足、優れた人材の確保・育成、過剰感増す建設企業数、今後成長が見込まれる新たな市場への対応の6項目を課題として提起した。

これらの課題は、建設投資の縮小が進行している現状において、ますます重要性が高まっているが、直近データの分析を通して、より優先的に取り組むべき課題が明らかになった。

その一つは、経営基盤の強化である。本県建設産業の自己資本比率は、全国的にも高水準となっている。しかし、安全余裕率シミュレーションでは、売上高が10%以上減少した場合、現在黒字となっている企業の8割近くが赤字に転落するという結果が示すように、本県建設産業の収益構造は脆弱であり、今後も公共投資削減の底が見えない現状を鑑みると、極めて厳しい経営環境にあるといえる。特に、建設業の収益源となる現場の利益率（粗利益率）が低下傾向にあることから、施工管理・利益管理等社内体制の強化への取組が急務である。

もう一つは、新分野事業の「成長」である。アンケート結果において、新分野進出について約7割の企業が既に進出あるいは今後検討したいと関心を持つほど大きなトレンドになりつつあるが、黒字化や本業の従業員の転用・活用に結び付いたケースはなかなか現れていないのが現状である。

個々の企業で新分野事業に対する取組姿勢・投資金額・目標・期間等の設定が異なり、また取組途中でもあるため、一様に成功度合いを評価できないが、傾向として「マーケティング・販路開拓」や「人材不足」が大きな障害要因となっていることを踏まえれば、優先的課題として、新分野進出における異業種連携の強化を図り、建設企業が持続的かつ自立的に事業を成長させていくことができる基盤づくりが求められる。

なお、新分野進出企業への聞き取り等によれば、新分野事業が成長するためには、本業である建設業の経営基盤が安定していることが重要であることは概ね共通した見解であり、新分野に進出する場合でも、本業である建設業の経営基盤強化に取り組むことは不可欠である。

(2) 建設産業振興の基本的な考え方

建設産業振興に当たっては、青森県建設産業ビジョン（H15）が示す方向性及び青森県建設産業アクションプラン（H16）における支援の基本的な考え方を踏まえ、上記課題に対応した取組の主役はあくまで個々の建設企業であり、自らの進むべき方向は、経営者自らが自主自立の意識を持ち、自己責任において決断すべきものである。

県としては、そうした建設企業の意欲的な自助努力に対して支援を行う、また、発注者として制度運用等により建設市場の環境整備に取り組むものであり、次の5つの施策体系により施策を実施する。

建設産業振興に向けた総合的施策（研修機会・情報の提供、相談窓口等）

建設産業のフロンティア（新分野支援・新市場創出等）の拡大

県内建設企業の技術力の向上促進

県内建設企業の受注機会確保

健全な建設産業構造の形成

2.建設産業振興施策

建設産業振興の基本的な考え方に基づき、県は、以下の施策により建設産業の振興を図る。

(1) 建設産業振興に向けた総合的施策

「建設産業再生・活性化促進事業」により、建設産業が抱える現状課題等に対応したセミナーの開催や相談等を行う。

人材育成・研修機会等の効果的な実施

建設産業の人材育成・経営改善・新分野進出等を効果的に支援するため、県及び建設業関係団体等が連携して「青森県建設産業総合力向上プログラム」を策定し、各種セミナーや人材育成事業等を計画的に実施する。

建設産業のニーズ・実態把握、各種施策のフォローアップ

建設産業が直面する課題等の実態を把握するため、ヒアリングやアンケート調査を行い、その課題等に対応した効果的な施策を検討・実施する。

各種相談への対応

平成 16 年度から監理課に設置している建設産業相談窓口に加えて、平成 23 年度からは建設企業の負担軽減と実態に即した対応を図るため、建設企業からの要請に応じて出張相談を実施し、経営改善や新分野進出等の情報提供を行う。

また、民間アドバイザーによる専門的な経営相談会等を定期的に開催し、各企業が個別に抱える課題解決等の取組を支援する。

情報提供の充実

ホームページ等により、経営改善、新分野進出（支援制度・取組事例等）及び企業連携等に関する情報を随時提供する。

(2) 建設産業のフロンティアの拡大

「青森県建設産業異業種連携強化事業(H23～24 重点事業)」により、新分野進出における異業種連携の強化を支援する。

また、民間資金を活用した新たな建設市場創出の可能性について、産官金が連携して検討を行う。

建設産業異業種連携強化事業

建設企業の新分野進出における商品開発・販路形成等の事業拡大の取組に対し、「異業種との連携強化」に重点をおいてビジネス基盤の形成を支援する。

ア．フランチャイズビジネス導入可能性検討事業

建設企業が所有する経営資源を活用した F C 導入可能性・スタビリティ検討を行うとともに、経営実態等を学ぶ研修会を開催する。

イ．商社連携・異業種交流促進アドバイザー派遣事業

大手商社から異業種交流を促進するためのアドバイザーを建設企業からの要請に応じて派遣し、建設企業が取り組む販路拡大等の調査・商談活動等を支援する。

ウ．新分野ビジネス連携基盤強化支援事業

建設企業と、異業種や地元自治体、業界団体等と連携したビジネス基盤を形成・強化するための自主研究活動を支援する。

民間資金活用インフラ整備の可能性検討

民間資金を活用したインフラ整備（維持管理含む。）の新たなスキームについて、県内建設企業が自ら提案することにより新たな市場の開拓を図れるよう、県内建設企業及び金融機関と連携した研究会を設置し、可能性を検討する。

新分野進出企業への入札参加資格等における支援

新分野進出に取り組む建設企業に対しては、雇用確保や経営改善に努めていることが評価できることから、入札参加資格等への加点制度を引き続き実施する。

新分野進出企業への総合評価落札方式における支援の検討

新分野進出に取り組む建設企業に対しては、雇用確保や経営改善に努めていることが評価できることから、総合評価落札方式の評価項目に新たに新分野進出の有無を設けて加点することを検討する。

(3) 県内建設企業の技術力の向上促進

.....
入札・契約制度の見直し等により、県内建設企業の技術力の向上促進を図る。

入札参加業者選定等における工事成績の積極的な活用

これまで、指名競争入札においては、工事成績評価が優れた企業には、指名の優先度を増やすとともに、評価が低調な企業は指名しないこととする審査基準を設けている。また、平成 18 年度から導入した総合評価落札方式においては、県発注工事の工事成績評価の状況により評価される項目を設けている。

今後も、技術的能力の審査において、工事成績評価の活用を進める。

技術力による競争が促進される入札・契約方式の導入

これまで、工事の施工状況の評価を公表する点においては、工事成績評価をホームページで公表を行っている。また、価格のみならず品質も優れた内容の工事が社会的に求められていることから、平成 18 年度から総合評価落札方式を導入し、平成 21 年度からは原則 5 千万円以上の工事は、全て総合評価落札方式で実施している。

今後も技術力に優れた優良企業の育成を図るため、技術力が適正に評価される入札・契約方式の導入を図っていく。

若手技術者の育成を図る入札・契約方式の導入の検討

若手技術者の育成及び建設企業の参加意欲向上を図るため、総合評価落札方式の技術提案で、技術者の工事経験を問わない「新人戦型」を一部導入すること、また、技術的難易度を考慮した上で、総合評価落札方式の技術提案のうち、監理（主任）技術者の工事経験による加点項目を省略することを検討する。

(4) 県内建設企業の受注機会確保

入札・契約制度の見直し等により、県内建設企業の受注機会の確保を図る。

発注の平準化

国庫補助事業及び県単独事業の執行に当たって、これまで、適正な工期の確保や年度末・年度始めを含めた通年での道路等の適正な維持修繕の実施及び工事発注事務・工事施工の平準化を図るため、ゼロ県債を活用して、年度開始前に15億円程度発注している(H20、21年度ベース)。

今後も、経済・雇用状況等考慮しながら、発注の平準化を進める。

分離分割発注の促進

地元建設企業、地元専門工事業者等の中小建設企業を活用することにより、円滑かつ効率的な施工が期待できる工事については、今後も引き続き、分離・分割発注を行う。

「一落ち条件」での入札の実施

分割発注した工事においては、競争性を阻害しないよう適正な入札参加者数を確保しながら、今後も引き続き、同一業者が複数の入札案件を落札できないこととする「一落ち条件」で入札を行う。

条件付き一般競争入札における県内企業への優先発注

条件付き一般競争入札等における参加資格の設定に当たっては、今後も、県内建設企業への優先発注、県内に支店又は営業所を有する県外企業の優先発注を積極的に進める。

混合型JVの発注促進

県外建設企業と県内建設企業との共同企業体方式を推進するために、共同企業体対象工事の金額を引き下げ、そのほか構成員の出資比率の最低基準の引き上げ等を行いながら、県内建設企業の受注機会の確保を図っており、今後も積極的に実施する。

条件付き一般競争入札・一般型JVへの県内建設企業の参加

県内建設企業の技術力向上及び受注機会の確保等を図るため、一般型JVについて、入札参加資格を満たす県内建設企業が参加できるようにしており、今後も県内建設企業の入札参加の機会を拡大するよう進める。

共同企業体対象工事金額の引き下げ

共同企業体対象工事の金額を引き下げ、効果的かつ円滑な共同施工を確保できると認められる工事については、おおむね2億円以上の工事についても共同企業体方式で実施できるようにしており、共同企業体で施工することが適切な工事については、今後も積極的に実施する。

国・大手総合建設企業団体等に対する要請

国、独立行政法人等他の公共工事の発注者に対し、県内建設企業への発注促進に努めるよう要請する。

また、大手総合建設企業団体等に対し、下請を活用する場合は、県内建設企業への優先発注に努めるよう今後も大手総合建設企業団体等との意見交換等あらゆる機会を捉えて、積極的に求めていく。

県内建設企業を下請として使用する施策の検討

現在、可能な限り県内建設企業を下請業者として使用するよう共通仕様書に明記しているところであり、引き続き有効な施策を検討する。

(5) 健全な建設産業構造の形成

入札・契約制度の見直し等により、健全な建設産業構造の形成を図る。

電子入札の推進

電子入札システムは、平成 20 年 9 月から全面運用し、利用登録業者数は平成 22 年 12 月現在、名簿登載業者の 73%となっている。

建設企業及び県における業務効率化及び移動コストの縮減等に効果が見られるため、引き続き全ての入札者が電子入札システムを利用して入札できるよう、利用者登録の拡大を進める。

地域建設業経営強化融資制度及び下請セーフティネット制度の普及

地域建設業経営強化融資制度及び下請セーフティネット制度は、手続が簡便で迅速な融資が受けられるというメリットがあるが、取扱いが一部の団体等のみとなっており融資件数が伸びていない状況にあることから、未導入の市町村・団体等についても導入してもらうよう働きかけていく。

地域貢献への優遇

県と(社)青森県建設業協会及び(社)青森県管工事業協会との間において締結した防災協定に基づく災害対応協力の状況に応じて加点しており、引き続き実施する。

企業連携・合併への優遇

現在、企業が合併等をした場合の格付上の取扱いについて、事業の同一性を損なうことなく承継がなされている合併等がある場合、工事の施工実績の承継を認めており、引き続き実施する。

また、企業の合併等は公共事業が減少する中での企業再編への積極的な取組として評価できるため、合併等企业への総合点への加点等優遇措置を定める。

入札参加資格の隔年実施

現在、定期の資格審査を年一回行うほか、随時の資格審査を行っているが、公共事業が大幅に減少している中で、等級を維持するため実績づくりの無理な受注を防止するため、定期の資格審査を二年に一回行う。また、申請により中間年には施工能力の再審査を受けることができることとする。

等級区分の見直し

ア 等級格付業種について

現在、建設業法上の許可業種 28 業種全てで 4 段階の等級を格付けしているが、発注量その他により見直しし、等級格付を行う業種を指定建設業(土木、建築、電気、管、鋼構造物、ほ装、造園の 7 業種)のみとし、その他の業種は等級格付を行わず、資格の認定のみとする。

イ 等級区分の統合について

現在、等級区分を各業種 4 段階で区分しているが、発注状況を考慮し、第 2 等級と第 3 等級を統合し、等級格付を行うこととする前掲の指定建設業 7 業種を 3 段階で区分する。

技術職員要件の追加

専任技術者の営業所への常駐義務の徹底を図るため、申請業種にかかわらず技術職員（有資格技術職員及び実務経験による技術職員）を2名以上有していることを新たに入札参加資格審査の申請要件として加える。

新規学卒者継続雇用・障害者雇用への加点

現行の新規学卒者を雇用した建設企業への等級格付の加点要件を拡充し、卒業後3年以内の既卒の未就職者を採用した場合でも加点する。

併せて、障害者雇用を行う建設企業に対して、加点する。

質の高い健全な競争環境の整備

公共工事には適正な価格と品質の確保が求められており、これまでも健全な競争環境を整備するため、入札ボンドの導入やダンピング受注対策の強化等を行ってきたが、今後も必要な対策を行っていく。

ア 入札ボンド対象工事の拡大

これまで4億円以上の工事を実施してきたが、今後対象工事を拡大する。

イ 最低制限価格の引き上げ

これまで中央公共工事契約制度運用連絡協議会モデルに合わせて基準を引き上げてきたが、さらなる引き上げを検討する。

ウ その他ダンピング受注対策等必要に応じて対策を強化していく。