

2024 年度 第 27 期生 A 班 卒業論文共同研究

中小住宅建設業の持続的発展について —東京都日の出町を事例として—



明治大学 政治経済学部
森下正 中小企業論演習室

はしがき

明治大学政治経済学部森下正中小企業論演習室では、毎年、論文執筆班に分かれて、共通のテーマによる共同執筆を行ってきた。しかし、2021 年度入学の第 27 期生は、同年度は依然として新型コロナウイルス（SARS-CoV-2）の世界的な感染拡大と蔓延の影響を受けていたが、対面授業が復活し、通常の授業形態にほぼ戻った状況で学園生活がスタートした。23 年度の夏季休業中に実施した豊田地域産業ヒアリング調査では、通常通りの対面での調査を再開した。また、秋の文化祭休業中も、無事に東濃地域ヒアリング調査も実施できる運びとなった。そして、この2年間で調査・研究活動のノウハウを平常化し、さらにバージョンアップした運営を実現することが求められたが、台風の影響等もあって、困難を極めた。とはいえ、アンケート調査を含め、ヒアリング調査、視察会なども、滞りなく実施することができたことは、第 27 期生にとって、かけがえのない経験を積む機会となったものと確信している。

さて、詳細な論集の構成と内容は、本文に譲ることとするが、各班の論文テーマをあげていくと、卒論 A 班はテーマ『中小住宅建設業の持続的発展について～東京都日の出町を事例として～』とし、卒論 B 班はテーマ『企業城下町における中小製造業の経営課題の克服に資する研究～財務体質強化による経営安定化と持続的発展のために～』として執筆した。

上記のように卒論 A 班、及び卒論 B 班の研究は、ともに、従来から地域（産業集積）と人的資源、ロジスティクスを論理の軸においた研究が行ってきたことを継承しつつ、業種を絞り込み、あるいは産業集積の特徴を絞り込んだテーマ設定となった。なお、建設業に焦点を当てた研究は、初の試みであった。

私どもの演習室は、学生は自分たちで決めたテーマに基づく調査・研究に関わる準備をすべて行うことが特徴であるアクション・ラーニング主体の学習の場である。また理工系・技能系学部と類似した点として、演習室が定めるライフワークである持続的経営戦略、トヨタ生産方式、産業集積研究、並びにロジスティクス、マーケティング、ブランド研究を軸として、夏、春の長期の休み中も研究活動が続くが、その過程では、文献研究、ヒアリング調査、アンケート調査にも取り組む。こうした経験を十分に積むことが出来た貴重な2年間であったといえる。

大学での学びは、高等学校までの知識の習得中心ではなく、調査・研究活動を通じて自ら知的創造活動を行うことを通じて、世に出た時、どんなにきつい仕事に直面しても耐えうる体を張った訓練を通じた人格の形成と創造力の習得、そして同期生との間はもとより、先輩後輩、教員との間に形成される人的ネットワークの構築こそが、大学に課された本来の使命である。

しかし、今日、小中高等学校で「好きなことをやりなさい」と教えられてきた彼らに、「世のため人のために何ができるようになりたいのか」という目的意識を植え付けることは、至難の技であるが、限られたチャンスと新しいテクノロジーを活用しての視察会、ヒアリング調査、OBOG 会（対面開催）

などを通じて、企業の経営活動の現場を観察する取組を繰り返してきた。実際、大学での研究活動に加え、燕三条地域で開催される「工場の祭典」、秩父地域地場産業振興センター・Find Chichibu 秩父ビジネススクール分科会主催の秩父ビジネススクールへの参加、夏と冬に開催の工場視察会あるいは現地視察会など、体験に基づく学びを積んできた。加えて、前年度に引き続き、秩父おもてなし公社主催の秩父アンバサダーの取組に挑戦し、地域おこしの体験も積んだ。その成果を日頃、お世話になった多くの企業経営者の皆様に、少しでも恩返しができることを目指した卒業論文を、3、4 年次の 2 年間における学生生活の集大成としてまとめたものが本書である。

第 27 期生は、各班によるチームを通じて考察した研究活動に、挑戦し続けてきた。社会に出てからも、ゼミでの 2 年間の経験を忘れずに、貪欲な挑戦心と自他共に厳しく、心を律していくことのできる強い精神力を発揮して、活躍をされることを心から願っている。

最後に、本論文のために実施してきた数々の調査、研究活動に対して、日常的な活動が困難な中、ご指導とご助力を賜った多くの皆様に、心から深く感謝申し上げると同時に、今後も彼らを陰となり日向となって、ご指導ご鞭撻をいただけますこと、深くお願い申し上げます次第である。

2025 年 3 月吉日
明治大学 評議員
明治大学 政治経済学部 専任教授
博士（経済学） 森下 正

序 文

本稿では、特定地域圏の中小住宅建設業者と取り巻く業者・機関を取り上げる。序文においては、我々がなぜ地方の住宅建設業にテーマを絞ったかの理由と執筆目的について記述する。

現在の建設産業には課題が山積している。人口減少による住宅建設の減少、長時間労働の常態化や現場の急速な高齢化、地方を中心とした事業者の減少、原材料の高騰などである。また、日本の人口減少問題は、建設業の就業者の減少・高齢化だけに留まらず、新築需要の減少などにもつながっている。そのような状況下で、地方で地場産業のない地域は建設業が主力第二次産業であり、地域の雇用を守り、産業を形成している。それゆえ、地方の地場産業のない特定の地域を取り上げ、地域の主力建設業（ゼネコン）に着目する。

大手都市圏の建設業については言及しない。なぜなら、都市圏では大手ゼネコンによる建設が活発であり、中小建設業の入る余地があまりなく、研究が難しいからである。それゆえ、地方の建設業に着目する。本稿において、調査地域として東京都日の出町を選出した理由は、現地調査のしやすさと建設業の多さにある。東京都日の出町は、都心から2時間程度の場所に位置する。また、東京都日の出町の全産業413社のうち、建設業は81社にのぼり、全産業中1位を占める⁽¹⁾。他の都心部に近い地域では、建設業が1位になるものは見られなかった。

建設業界は高い専門性が問われる業界であり、全29の工事業種があるため、土木、住宅など内容を絞って分析する必要がある。その中で住宅を選んだ理由は、取引構造がわかりやすいこと、班員の研究したいテーマをまとめた結果にある。班員の研究したいテーマとは、以下の通りである。複雑な建設業界と支援団体の関係性（根岸）、風土を活かした建設（古谷）、林業（村上）、技術や設計を通じた付加価値向上とその効果（土橋）。

執筆目的は、中小住宅建設業者とそれを取り巻く取引業者が持続的発展を遂げるために、人材不足や長時間労働、原材料の高騰などの現状に対し、高付加価値経営、生産性向上が必要である。本稿では、中小住宅建設業者とそれを取り巻く取引業者が生き残るために取るべき戦略、活路開拓について歴史や法制度、先行事例、成功事例なども交えながら考察し、執筆する。

本論は全部で9部編成となっている。

第1部の「中小住宅建設業の概念と特徴及び構造」では、住宅建設業の法律、及び産業分類における定義について確認した後、住宅ができるまでの流れに沿って、関連する事業者と特色についてまとめている。次に、中小企業を支援する中小企業団体中央会、商工会議所などが、いかに住宅建設業を支援しているかについても言及している。第2部の「経営環境変化と中小建設業の現状と課題」では、1990年代から2000年代にかけての住宅建設業、及び他の産業の事業数に着目している。次に、住宅建設業の売上高、従業員数についてまとめ、中小住宅建設業の課題を就労者の高齢化、就労者数の減少、低い労働生産性、環境問題、働き方改革関連法への対応と示した。第3部の「日本の住宅史」では、日本の住宅建設を見直す契機となった関東大震災から現代までのおよそ100年間を政策に着目し記載している。第4部の「中小住宅建設業界の活性化・課題解決に資する諸理論」では、先行研究と第2部で分析した現状や課題を踏まえ、住宅建設業界全体を活性化するための収益力向上と人手不足対策、地方の住宅建設業界を活性化させるための構造変革について言及している。第5部の「東京都日の出町の地域産業構造と住宅建設業の位置付け」では、今回の調査対象として選任した東京都日の出町の特徴と歴史、産業構造についてまとめている。第6部の「東京都日の出町の住宅建設業における現状と課題」では、実際のヒアリング活動を通じて得た、日の出町の住宅建設業が抱える現状と課題について言及している。第7部の「中小住宅建設業の課題解決に関する事例研究」では、2部及び6部で提示された中小住宅建設業の課題に対する成功事例を記載している。第8部の「東京都日の出町の実情に基づく活性化の考え方と手法」では、それを踏まえ、東京都日の出町が今後活性化するための手法を提起している。第9部の「資料編」では、本論文の執筆にあたって実施したアンケート調査概要、アンケート単純集計結果、アンケートクロス集計結果、参考文献一覧、編集後記を記している。

最後に、本論文の執筆にあたり、私ども森下正中小企業論演習室の調査、勉強にご協力いただきました日本全国の企業、行政機関、組合、支援機関、地域の皆様に心から御礼申し上げますとともに、ますますのご発展とご活躍を祈念申し上げます。そして、大変お忙しい中、本論文の執筆

や調査活動において、多大なるご指導ご鞭撻を承りました森下先生に、27期生一同、心より御礼申し上げます。

明治大学 政治経済学部 4年
森下正 中小企業論演習室
第27期生 A班 一同

¹⁾ 地域経済分業システム RESAS、2016 年、2016 年 企業数(企業単位) 大分類東京都日の出町
(<https://resas.go.jp/industry-all/#/map/13/13305/2016/2/1/1/-/1/1/1/-/2012/2016>.
最終閲覧日 2023 年 10 月 18 日)

卒業論文【A班】

『中小住宅建設業の持続的発展について—東京都日の出を事例として—』

は	し	が
き		II
序文		
IV		
目次		
VIII		

第1部 中小住宅建設業の概念と構造及び特徴

第1章 中小住宅建設業の定義と特徴	3	(根岸遥南、古谷航大)
第1節 法律における定義	2	
第2節 産業分類における定義	3	
第3節 建設業における法的規制	3	
第2章 住宅完成までの中小住宅建設業者の取引業者	5	(根岸遥南、土橋悠平)
第1節 住宅相談から着工までの流れ	4	
第2節 工程に関わる元請関連業者	5	
第3節 工程に関わる施工関連業者	5	
第3章 中小住宅建設業における取引構造の特徴	6	
第4章 建設業における組合等連携組織と業界団体の実態	9	(村上慶)
第1節 組合等連携組織	7	(根岸遥南)
第2節 その他連携組織	9	
第5章 建設業における法的規制の影響と実態	11	(古谷航大)

第2部 経営環境変化と中小建設業の現状と課題

第1章 建設業を取り巻く経営環境変化	15	(土橋悠平)
第2章 統計データに基づく建設業の現状と課題	18	(根岸遥南、古谷航大、土橋悠平)
第1節 事業所数	17	

第2節 1 事業所あたりの従業員数	17
第3節 売上高	18

第3章 若年労働力の減少に伴う諸課題	56
--------------------	----

	(村上慶)
第1節 中小製造業における無形資産継承の意義	20

第3部 日本の住宅史

第1章 戦前・戦中の史的展開	26
----------------	----

	(村上慶)
第1節 関東大震災前後から戦中まで (1923～45年)	24
第2節 終戦から朝鮮特需までの展開 (1945～55年)	26
第2章 高度経済成長期	29

(村上慶)

第1節 「もはや戦後ではない」から昭和40年不況まで (1955～65年)	27
第2節 「いざなぎ景気」からオイルショックまで (1965～73年)	29

第3章 安定経済成長期	30
-------------	----

(村上慶)

第1節 安定経済成長からプラザ合意まで (1973～85年)	30
第2節 バブル経済期の展開 (1985～92年)	30

第4章 低経済成長・変革期	32
---------------	----

(村上慶)

第1節 バブル崩壊後の失われた10年の展開 (1992～2002年)	31
第2節 少子・高齢化時代の到来 (2002～11年)	32

第4部 中小住宅建設業界の活性化・課題解決に資する諸理論

第1章 住宅建設業界を活性化するための諸理論	37
------------------------	----

(古谷航大)

第1節 住宅メーカーのサービス化による収益力向上の実態分析	36
第2節 建設業における外国人労働者の活用と労働安全衛生上の課題	37

第2章 地方の住宅建設業を活性化するための諸理論	38
--------------------------	----

(根岸遥南)

第1節 擦り合わせ型住宅から組み合わせ型住宅への移行	38
第2節 多角化経営の取組	39

第5部 東京都日の出町の地域産業構造と住宅建設業の位置付け

第1章 東京都日の出町の特徴・・・42

(富士原里華)

第2章 東京都日の出町の地域産業構造・・・46

(根岸遥南、古谷航大)

第6部 東京都日の出町の住宅建設業における現状と課題

第1章 ヒアリング調査に基づく日の出町の住宅建設業における現状と課題・・・48

(古谷航大、土橋悠平)

第1節 日の出町商工会・・・49

第2節 A社・・・51

第3節 B社・・・53

第7部 中小住宅建設業の課題解決に関する事例研究

第1章 人手不足への取組事例・・・55

(根岸遥南)

第1節 C社(鳥取県)の事例・・・55

第2節 D社(東京都)の事例・・・55

第2章 労働条件、就業環境改善への取組事例・・・57

(根岸遥南)

第1節 E社(岡山県)の事例・・・56

第2節 F社(静岡県)の事例・・・57

第3章 高齢化・技術継承への取組事例・・・58

(根岸遥南)

第1節 G社(大阪府)・・・58

第2節 H社(福島県)の事例・・・58

第8部 東京都日の出町の実情に基づく活性化の考え方と手法

第1章 高齢化・後継者不足による廃業への対応・・・61

(古谷航大)

第2章 価格転嫁への対応・・・62

(古谷航大)

第3章 他地域事業者の進出への対応・・・63

(古谷航大)

第4章 予算の少ない顧客の増加への対応・・・・・・・・・・・・・・・・・・64
(古谷航大)

第5章 職人のなり手不足への対応・・・・・・・・・・・・・・・・・・65
(古谷航大)

第9部 資料編

要	ア	ン	ケ	ー	ト	調	査	概
果	ア	ン	ケ	ー	ト	単	純	集
記			編			集		後

69
111
115

執筆者一覧

編集長：根岸遥南

編集長代理：古谷航大

資料・文献管理：富士原里華

アンケート調査責任者：土橋悠平

ヒアリング調査責任者：村上慶

第1部

中小住宅建設業の概念と構造、及び特徴

根岸 遥南・古谷 航大・土橋 悠平・村上 慶

第1章 中小住宅建設業界の定義と特徴

(根岸遥南・古谷航大)

第1節 法律における定義

建設業法において「建設業」とは、元請、下請その他いかなる名義をもつてするかを問わず、建設工事の完成を請け負う営業を指す⁽²⁾。また「建設工事」とは、土木建築に関する工事であり、建築工事と土木工事、その他に分類することができる(図表1-1参照)。

図表1-1 法律に基づく工事・工事業の分類

建築工事	建築一式工事、建築工事業、大工工事、大工工事業、左官工事、左官工事業、とび・土工・コンクリート工事、とび・土工工事業、屋根工事、屋根工事業、電気工事、電気工事業、管工事、管工事業、タイル・れんが・ブロック工事、タイル・れんが・ブロック工事業、鋼構造物工事、鋼構造物工事業、鉄筋工事、鉄筋工事業、板金工事、板金工事業、ガラス工事、ガラス工事業、塗装工事、塗装工事業、防水工事、防水工事業、内装仕上工事、内装仕上工事業、建具工事、建具工事業、水道施設工事、水道施設工事業、消防施設工事、消防施設工事業、清掃施設工事、清掃施設工事業
土木工事	土木一式工事、土木工事業、舗装工事、舗装工事業、しゅんせつ工事、しゅんせつ工事業、石工事、石工事業、電気工事、電気工事業、機械器具設置工事、機械器具設置工事業、熱絶縁工事、熱絶縁工事業、電気通信工事、電気通信工事業、造園工事、造園工事業、さく井工事、さく井工事業、
その他	解体工事、解体工事業

出典：昭和二十四年法律第百号 建設業法、別表第一(第四十条関係)を基に作成。

第2節 産業分類における定義

総務省の公開している「日本標準産業分類」において「建設業」は、「主として注文又は自己建設によって建設工事を施工する事業所が分類される。ただし、主として自己建設で維持補修工事を施工する事業所及び建設工事の企画、調査、測量、設計、監督等を行う事業所は含まれない。」とされている⁽³⁾。

そして、「日本標準産業分類」によって定義される「建設業と他産業との関係」は、以下の通りである⁽⁴⁾。

- ① 建設材料、その他の製品を生産又は販売する事業所が、自己の生産品又は販売品を用いる建設工事(機械装置のすえ付け、解体、移設工事を除く)を併せ営む場合には、主な業務により製造業、卸売業又は建設業に分類される。
- ② 金属、非金属、石炭、石油、天然ガスなどの鉱物を採取するための試掘、坑道掘さく、さく井、排土作業を主として請負う事業所は大分類 C-鉱業、採石業、砂利採取業[05]に分類される。
- ③ 土地、建物などの不動産の賃貸業、代理業、仲介業、管理業、建物建売業(自ら労働者を雇用して建物を建設し、それを分譲する事業所を除く)、土地分譲業(自ら労働者を雇用して、土地造成を行い、それを分譲する事業所を除く)は大分類 K-不動産業、物品賃貸業[68、69]に分類される。
- ④ 主として試すい(錐)(鉱山用を除く)、測量又は建設工事のコンサルタント、設計、監理を行う事業所は大分類 L-学術研究、専門・技術サービス業[742]に分類される。
- ⑤ 国、地方公共団体等の工事事務所、土木事務所の類は、主として建設工事を自己建設(維持補修を除く)で行うもの以外は分類 L-学術研究、専門・技術サービス業[7421]に分類される。
- ⑥ 石油精製、化学、製鉄、発電等のプラントを対象として、企画、設計、調達、施工、施工管理を一括して請負い、これらのサービスを提供する事業所は大分類 L-学術研究、専門・技術サービス業[7499]に分類される。

また「日本標準産業分類」において「建設業」は、総合工事業、職別工事業、設備工事業の3つに分類されている(図表1-2参照)。

図表 1-2 産業分類に基づく工事・工事業の分類

総合工事業	主として管理事務を行う本社等・その他の管理、補助的経済活動を行う事業所・一般土木建設工事業・土木工事業・造園工事業・しゅんせつ工事業・舗装工事業・建設工事業・木造建設工事業・建設リフォーム工事業
職別工事業	主として管理事務を行う本社等・その他の管理、補助的経済活動を行う事業所・大工工事業・型枠大工工事業・とび工事業・土工・コンクリート工事業・特殊コンクリート業・鉄骨工事業・鉄筋工事業・石工工事業・れんが工事業・タイル工事業・コンクリートブロック工事業・左官工事業・金属製屋根工事業・板金工事業・建築金物工事業・舗装工事業・塗装工事業・道路標示・区画線工事業・床工事業・内装工事業・ガラス工事業・金属製建具工事業・木製建具工事業・屋根工事業・防水工事業・解体・はつり工事業・他に分類されない職別工事業
設備工事業	主として管理事務を行う本社等・その他の管理、補助的経済活動を行う事業所・一般電気工事業・電気配線工事業・電気通信工事業・有線テレビジョン放送設備設置工事業・信号装置工事業・一般管工事業・冷暖房設備工事業・給排水・衛生設備工事業・その他の管工事業・機械器具設置工事業・昇降設備工事業・築炉工事業・熱絶縁工事業・道路標識設置工事業・さく井工事業

出典：「日本標準産業分類(令和5年6月改定)(令和6年4月1日施行)」を基に作成。

第3節 建設業における法的規制

建設業における主要な法的規制として、建築基準法・建設業法・労働基準法・環境関連法・都市計画法がある。

第1に、建築基準法とは、建築物の敷地、構造、設備、および用途に関する最低の基準を定めて、国民の生命、健康及び財産の保護を図り、公共の福祉の増進に資することを目的とした法律である⁽⁵⁾。

第2に、建設業法とは、建設業を営む者の資質の向上、建設工事の請負契約の適正化等を図ることによって、建設工事の適正な施工を確保し、発注者を保護するとともに、建設業の健全な発達を促進し、公共の福祉の増進に寄与することを目的とした法律である⁽⁶⁾。

第3に、労働基準法とは、労働条件の原則や決定についての最低基準を定めた法律であり、かつパートやアルバイトなどの短時間労働者、派遣労働者、外国人労働者に対しても適応される⁽⁷⁾。労働基準法では、労働時間・休日に関する原則として、1日8時間、および1週40時間の労働時間の限度、毎週少なくとも1回の休日をとるよう定めている。この基準を超えるには、36（サブロク）協定の締結・届出が必要となる⁽⁸⁾。

第4に、環境関連法は、約80の法が存在しており、建設業に関連が深いものとして、建築物省エネ法、騒音・振動規制法、大気汚染防止法、土壌汚染対策法、建設リサイクル法などがあげられる⁽⁹⁾。

第5に、都市計画法とは、都市計画の内容及びその決定手続、都市計画制限、都市計画事業その他都市計画に関し必要事項を定めることにより、都市の健全な発展と秩序ある整備を図り、国土の均衡ある発展と公共の福祉の増進に寄与することを目的とした法律である⁽¹⁰⁾。

第2章 住宅完成までの中小住宅建設業者の取引業者

(根岸遥南・土橋悠平)

第1節 住宅相談から着工までの流れ

住宅が建つまでには、①住宅相談、②申し込み、予約、③敷地調査、④プラン検討、⑤プラン決定、⑥仕様・見積もり決定、⑦契約、⑧着工に至る工程を経る⁽¹¹⁾。

なお着工は、基礎、本体、内装・設備、外構仕上げの順に行われる⁽¹²⁾。

また、以上8つの工程にかかわる事業者についての詳細は、以下の通りとなる⁽¹³⁾。

- ① 住宅相談
ハウスメーカー、工務店、設計事務所
- ② 申し込み、予約
ハウスメーカー、工務店
- ③ 敷地調査
測量業者
- ④ プラン検討
ハウスメーカー、工務店、設計事務所
- ⑤ プラン決定
ハウスメーカー、工務店、設計事務所
- ⑥ 仕様・見積もり決定
ハウスメーカー、工務店、設計事務所
- ⑦ 契約
ハウスメーカー、工務店
- ⑧ 着工
大工工事業者、とび・土工・コンクリート工事業者、鉄骨・鉄筋工事業者、左官工事業者、板金・金物工事、塗装工事業者、床・内装工事業者、ガラス工事業者、金属製建具工事業者、木製建具工事業者、電気配線工事業者、電気通信・信号装置工事業者、管工事業者、屋根工事業者、石工・れんが・タイル・ブロック工事業者、造園工事業者

なお、以上8つの工程にかかわる事業者のうち、敷地調査、着工以外のすべての工程にハウスメーカーが関与している理由は、工事代金を受け取ることができるタイミングにある。民法632条によると、請負とは、当事者の一方がある仕事を完成することを約束し、相手方がその仕事の結果に対してその報酬を支払うことを約する契約である。請負契約においては、仕事の目的物の引渡と報酬の支払いは原則として同時履行の関係に立つ⁽¹⁴⁾。

この原則に基づき、住宅建設業では工事の進捗に応じて着工金、中間金などの支払いは行われるものの、最終的に全ての支払いが行われるのは家の着工が完成した際である。そのため、住宅相談を受けるハウスメーカーは、プラン検討や契約など、住宅が完成するまでの工程に一貫して関与し、建設プロセス全体を管理する必要がある。ハウスメーカー以外が建設プロセス全体を管理する役目を負うことが難しい理由は、主に金銭的な余裕の不足にある。住宅建設は膨大な資金とリソースを必要とし、各工程での業者に対する支払いを賄うための十分な資金が必要である。材料仕入れなどにおいても支払いが発生するため、着工工程に関わる業者が十分な資金を用意することは難しい。ハウスメーカーは、多くの場合、建設全体のコストを管理し、進捗に応じて支払いを受け取ることができるため、そのような金銭的な調整を行うことが可能である。他の業者や個人がこれらの工程における責任を負うには、膨大な財政的リスクを負うことになるため、一般的に困難を伴うのである⁽¹⁵⁾。

第2節 工程に関わる元請関連業者

工程に関わる元請関連業者としては、ハウスメーカー、工務店の2つがある。この2つの業者は、住宅建築の元請として同じ役割を果たしているが、それぞれに異なった特徴を持っている。

まず、ハウスメーカーの定義についての明確な定義はない。しかし、その特徴として、自前で生産設備を保有し、広範囲で住宅を請け負っていることなどがあげられる。ハウスメーカーは、日本全国に拠点を置き、年間の販売棟数は数千棟から1万棟にも及ぶ。加えて、自社工場を保有している企業も多く、部材の加工、組み立てを工場で行うことで、安定した品質の住宅を建てることできる。また、各地の住宅展示場に自社製品をモデルハウスとして展示している。次に、工務店について、一般的な工務店の特徴として、地域密着型の経営を行っていることがあげられる。工務店は、年間数棟から数十棟の建築を行う。地域密着型の工務店では、施主との対話によって、一棟一棟オーダーメイドの家づくりをしている企業が多い。そのため、ハウスメーカーに比べ、家づくりにおける自由度が高くなっている⁽¹⁶⁾。

以上の2つの業者以外にも、元請関連業者には、設計事務所も含まれる。設計事務所は、建築士事務所として都道府県に登録しなければいけない。また、設計を行う建築士は建築士法に基づき、国家試験により免許を受けた一級建築士、都道府県知事の免許を受けた二級建築士、木造建築士などの資格者でなくてはならないと定められている。しかし、設計事務所は、住宅の設計のみを行っているだけでなく、着工後も、工事監理、施工者への技術指導などを行いながら住宅建築に関わっているのである⁽¹⁷⁾。

第3節 工程に関わる施工関連業者

工程に関わる施工関連業者は、主に専門工事業者、職人などと呼ばれる。専門工事業は、建設業に区分される29業種の中で、27業種存在しており、それぞれの業者が建築工事の一部を専門に請け負うことで、工事が進められる⁽¹⁸⁾。

まず、大工工事、鉄筋工事、とび・土工・コンクリート工事業者が基礎工事を行い、住宅の基礎、足場などを組み立てる。次に、建具工事、屋根工事、左官工事、塗装工事、内装仕上工事業者などが屋根や天井、床などの内・外装を仕上げていく。その後、電気工事、管工事、水道施設工事業者が、電気設備、キッチンやトイレなどの給排水、ガスの設備工事を行い、住宅が完成する。加えて、必要に応じて、造園工事業者などが外構工事を行い、発注者に引き渡される⁽¹⁹⁾。

これらの専門業者は、工務店やハウスメーカーから仕事を請け負うだけでなく、専門工事業者間でも、元請、下請関係が築かれている⁽²⁰⁾。

第3章 中小住宅建設業における取引構造の特徴

(村上慶)

建設業では、工事全体の総合的な管理監督機能を担う元請のもと、中間的な施工管理や労務の提供その他の直接施工機能を担う1次下請、2次下請、さらにそれ以下の次数の下請企業から形成される重層下請構造が存在している。重層下請構造は、個々の企業においては、工事内容の高度化などによる専門化・分業化、必要な機器や工法の多様化への対応などのため、ある程度は必然的・合理的な側面があるとされる。一方で、重層的な施工体制では、施工に関する役割や責任の所在が不明確になること、品質や安全性の低下など、様々な影響や弊害が指摘されている。

具体的には、現場の施工に対して元請や上位下請による管理が行き届きにくい、現場の円滑な連絡調整や情報共有に支障が生じやすい、下位下請から元請などに対して施工に関する意見や提案が届きにくいといった影響があげられる。また、重層的な施工体制は、下請として中間段階に介在する企業数が増えることにより、中間段階でこれらの企業に利益として受け取られる対価が増加するため、下位下請の施工の対価の減少や、労務費へのしわ寄せのおそれ、下位下請の設計変更や追加工事に関する契約上の処理が不明瞭になるおそれもある。また、工場製品や資材等の販売を行う代理店など、取引契約上の介在のみで必要な施工管理を行わない企業が施工体制に組み込まれることにより、不要な重層化が生じ、施工に関する役割が不明確になるなどの問題が生じる。他にも、建設投資が減少し、受注価格が低迷する中、工事の繁閑に対応する目的から、専門工事業者が直接施工に必要な技能労働者を雇用から請負へと外部化する動きが進んでいるとの指摘がある。その結果、下位の下請段階において、主に同業種間で労務提供を行うための重層化が進行し、現場施工を担う技能者の技量や就労状況の把握・管理が困難になることや、技能者の地位の不安定化、不明確な雇用・請負関係を招き、就労環境が悪化するおそれがある⁽²¹⁾。

第4章 建設業における組合等連携組織と業界団体の実態

(根岸遥南)

第1節 組合等連携組織

規模の大きい工事は、1社のみで対応すると負担やリスクが大きいため、数社が一緒になり、共同企業体方式、あるいはジョイント・ベンチャー方式と呼ばれる工事施工をすることがある⁽²²⁾。

共同企業体は、目的によって4つに分類することができる。1つ目は特定建設工事共同企業体である。特定建設工事共同企業体とは、大規模かつ技術的難度の高い工事の施工に際して、安全施工を確保するために結成する共同企業体である。特定建設工事共同企業体は、工事ごとに結成され、工事が終わると解散する。2つ目の経常建設共同企業体とは、中小・中堅建設企業が、継続的な協業関係を確保することによりその経営力・施工力を強化する目的で結成する共同企業体である。3つ目の地域維持型建設共同企業体とは、地域の維持管理に不可欠な事業につき、継続的な協業関係を確保することによりその実施体制の安定確保を図る目的で結成する共同企業体である。地域の維持管理に不可欠な事業例としては、災害応急対応、パトロール、除雪などがあげられる。4つ目の復旧・復興建設工事共同企業体とは、大規模災害からの円滑かつ迅速な復旧・復興を図るため、技術者・技能者の不足や建設工事需要の急増などへの対応として、地域に精通している被災地域の地元の建設企業の施工力を強化する目的で結成する共同企業体である⁽²³⁾。

また共同企業体は、施工方式によって甲型共同企業体と乙型共同企業体の2つに分けることができる。甲型共同企業体とは、全構成員があらかじめ定めた出資の割合に応じて資金、人員、機械などを拠出して、一体となって工事を施工する形式で、利益も出資比率に応じて分配される。乙型共同企業体とは、共同企業体が請け負った工事においてあらかじめ複数工区に分割して各構成員がそれぞれの分担した工事について責任をもって施工する形式である。その際の利益は工区ごとに生産される⁽²⁴⁾。

なお業界団体とは、ある特定の産業に関わる企業や、ある特定の業務に関わる個人を会員として構成される非営利団体である。業界団体の目的は、当該業界の発展であることがほとんどである。中には、当該業界の発展に加え、会員の顧客を保護することも掲げる業界団体も存在する。業界団体を理解する上で重要なことは、業界団体が非営利団体であることである。事業者としての利益も目的に含まれると、独占禁止法の定める事業者団体となり、厳しい規制対象となる。業界団体の活動は、テーマ別の委員会活動、業界の売上高や輸出入に関する統計資料の作成、業界に関する資料・情報の収集、行政からの情報の伝達、行政に対する意見・要請の伝達、規格・標準化、環境問題への取り組み、広報活動など多岐にわたる。特に行政との関係については、行政側の法律や政策の立案・周知・指導の実効性を上げるために業界団体が活用されてきた。企業は業界団体を通じて、個別では対応できない、政策に関する要望や政策立案過程での協議を行ってきたのである⁽²⁵⁾。

第2節 その他連携組織

その他の中小企業連携組織として、中小企業支援機関をあげることができる。各地の中小企業支援機関は、行政機関、総合支援、経営相談等、小規模支援、連携支援、商店街支援、金融支援、取引支援、再生支援の9つに分類することができる⁽²⁶⁾。

中でも、商工会議所と中小企業団体中央会は、建設業の支援組織として大きな役割を果たす。まず商工会議所は、1953年に制定された商工会議所法に基づいて運営されている。その目的は、該当の地区内における商工業の総合的な改善発達を図り、兼ねて社会一般の福祉の増進に資することである。商工会議所は目的を達成するために以下の18の事業の全部、または一部を行うものとする⁽²⁷⁾。

- ① 商工会議所としての意見を公表し、これを国会、行政庁等に具申し、又は建議すること。
- ② 行政庁等の諮問に応じて、答申すること。

- ③ 商工業に関する調査研究を行うこと。
- ④ 商工業に関する情報又は資料の収集又は刊行を行うこと。
- ⑤ 商品の品質又は数量、商工業者の事業の内容その他商工業に係る事項に関する証明、鑑定又は検査を行うこと。
- ⑥ 輸出品の原産地証明を行うこと。
- ⑦ 商工業に関する施設を設置し、維持し、又は運用すること。
- ⑧ 商工業に関する講演会又は講習会を開催すること。
- ⑨ 商工業に関する技術又は技能の普及又は検定を行うこと。
- ⑩ 博覧会、見本市等を開催し、又はこれらの開催のあつ旋を行うこと。
- ⑪ 商事取引に関する仲介又はあつ旋を行うこと。
- ⑫ 商事取引の紛争に関するあつ旋、調停又は仲裁を行うこと。
- ⑬ 商工業に関して、相談に応じ、又は指導を行うこと。
- ⑭ 商工業に関して、商工業者の信用調査を行うこと。
- ⑮ 商工業に関して、観光事業の改善発達を図ること。
- ⑯ 社会一般の福祉の増進に資する事業を行うこと。
- ⑰ 行政庁から委託を受けた事務を行うこと。
- ⑱ 前各号に掲げるものの外、商工会議所の目的を達成するために必要な事業を行うこと。

商工会議所が建設業を支援した事例として、ブランドゥプラスを挙げることができる。

ブランドゥプラスは、群馬県嬭恋村に位置する企業であり、住宅リフォームを本業とする。同社は、2018年に新規事業として貸別荘業を立ち上げた。嬭恋村にある中古の別荘を3棟確保し、同社でリフォームして貸別荘として提供している。同社の貸別荘の特徴は、ペットも飼い主も快適に過ごせることを重視している点にある。同社の経営者が大の愛犬家であり、ペット共生住宅管理士の資格をもつことから、同社はペット共生住宅を得意としている。この強みを活かし、「セルム北軽井沢」は3棟とも「犬とよりそう住まい」をコンセプトとして、犬にも人にもストレスを与えない空間を提案する貸別荘である。床材は犬が滑りにくく、汚れても掃除がしやすい素材を使用している。また、犬が椅子から飛び降りた際に脚を傷めないよう、クッションやマットを置く、壁面には消臭効果のある塗料を使用する、犬の足ふきやドライヤーがかけられるスペースを設けるなどのリフォームを行った。庭はドックランを設け、バーベキューなどを楽しむ間も犬と一緒に過ごすことができる。そして、この貸別荘を、同社が提案する「ペット共生住宅」のモデルハウスと位置付けた。宿泊体験を提供しながらペット共生住宅のリフォームの提案につなげるという、同社の強みを最大限に発揮する新しいビジネスモデルであった。しかし、同社の別荘は、ホームページが間に合っておらず、宣伝も十分でなかった。この課題に対し、嬭恋村商工会では経営革新計画の申請に向けた支援、及び認知度向上のための支援を行った。2018年9月から12月においては、経営革新計画の策定支援を行い、そこで同年12月、群馬県経営革新計画の承認を受けたことを機に、群馬県内の報道機関などに向けてプレスリリースを行った。その結果、地元新聞社やライフスタイル誌の取材、記事掲載があり、認知度向上効果に結びついた。ペット連れ顧客への認知度向上を図り、宿泊客を獲得していくことが現在の最大の課題であることから、販売促進対策費として、小規模事業者持続化補助金の申請を行い、宿泊予約サイトの活用、ペットイベントへの出展などに取り組んでいる。今後は、ペットライフデザイン協会や日本メンタルドッグ協会、日本愛玩動物協会、動物予防医療普及協会などのペットライフ関連団体との連携を図ることで、「飼い主とペットがストレスなく快適に共生できる住環境として、ペット共生住宅の推進に努めたい」と、経営者は意欲を燃やしている⁽²⁸⁾。

経営革新計画とは、中小企業が「新事業活動」に取り組み、「経営の相当程度の向上」を図ることを目的に策定する中期的な経営計画書である。計画策定を通して現状の課題や目標が明確になるなどの効果が期待できるほか、国や都道府県に計画が承認されると様々な支援策の対象となる。様々な支援策とは、主に保証・融資の優遇措置、海外展開の支援、販路開拓支援などである。信用保証協会により債務保証を受けて融資を受けられるほか、日本政策金融公庫による融資の対象となることもある。海外進出の支援としては、海外資金調達を受けられること、日本貿易保険に加入できることなどが挙げられる。販路開拓支援としては、販路開拓コーディネート事業と新価値創造展がある。販路開拓コーディネート事業では、商品・サービスを持つ企業のマーケティング

ング企画から、首都圏・近畿圏を舞台に想定市場の企業へのテストマーケティング活動までを支援する。また、商社・メーカー等出身で広範囲な販路ネットワークを持つ専門家が市場へのアプローチなどを支援する。新価値創造展とは、中小企業・ベンチャー企業が自ら開発した優れた製品・技術・サービスを展示・紹介することにより、販路開拓、業務提携といった企業間の取引を実現するビジネスマッチングの機会を提供する展示会である⁽²⁹⁾。

中小企業団体中央会（以下、中央会）は、中小企業等協同組合法と中小企業団体の組織に関する法律を根拠法として成立する。中央会は、製造業、商業、サービス業など全国約2万7千の中小企業組合等を構成メンバーとし、組合等の傘下企業数では224万2千企業が参画している。日本企業の99.7%を占める中小企業357.8万企業のうち、およそ6割を組織している日本最大の中小企業団体である。中央会の任務は、「中小企業連携組織支援のための専門機関」として、中小企業者が相互にその経営資源を補完することに資するため、中小企業者の交流又は連携の推進、中小企業者の事業の共同化のための組織の整備、中小企業者が共同して行う事業の助成など、中小企業組合及びその他の中小企業連携組織並びに都道府県中小企業団体中央会の健全な発達を図るために必要な事業を行い、併せて中小企業の振興に必要な事業を行うことである。具体的には、組合等の連携組織を通じて中小企業の経営の合理化、新製品・新技術の開発、情報化の推進等の支援、創業の促進、その他業界の安定と中小企業を取り巻く環境を改善するための方策の確立に全力を傾注している。事業の実施に当たっては、指導員・職員が各組合等を实地に訪問・指導を行うほか、講習会、研修会、各種助成事業の実施、中小企業団体の各種大会、部会・委員会等の開催、中央会ホームページ・機関誌の発行等によって教育、指導、連絡を行うとともに、中小企業振興のため、中小企業施策実現のための建議・要請活動など幅広く活発な活動を展開している⁽³⁰⁾。

中小企業等協同組合法によると、都道府県中央会の事業は、以下の6つの事業を行う⁽³¹⁾。

- ① 組合、協業組合、商工組合、商工組合連合会、商店街振興組合及び商店街振興組合連合会（以下「組合等」という。）の組織、事業及び経営の指導並びに連絡
- ② 組合等の監査
- ③ 組合等に関する教育及び情報の提供
- ④ 組合等に関する調査及び研究
- ⑤ 組合等の事業に関する展示会、見本市等の開催又はその開催のあっ旋。
- ⑥ 前各号の事業のほか、組合等及び中小企業の健全な発達を図るために必要な事業

中でも全国中小企業団体中央会は、中小企業連携組織支援の一層の推進を図るべく、都道府県中央会及び全国地区団体の中核的指導連絡機関としての機能発揮を使命としている。

中央会は、合が行ってきた事業承継やDX化の事例を組合支援資料・動画として紹介し、他の協同組合の一助となっている。BCP策定への取組としては、全国管工事業協同組合が災害時における応急復旧活動の応援協定に関する覚書の締結、賛助会員との資機材の提供に関する協定書の締結、地震等緊急時における応急復旧工事対応マニュアル等の発行、平時からの実働訓練等の奨励を行った事例が紹介されている。全国管工事業協同組合の取組に対して中央会は、全管連が率先して、各種協定締結や周知事例集の作成等により会員・所属員が取り組みやすい環境と体制を作っていることを注目すべき点として評価している⁽³²⁾。

また、中央会はDX化の目標や現状を掲載した資料において、組合研究会実施報告を記載しており、第2回では、株式会社建設ITワールド代表取締役である家入龍太氏の講義、「建設業における先進事例に学ぼう」を紹介している⁽³³⁾。

第5節 建設業における法的規制の影響と実態

(古谷航大)

建築基準法・建設業法・労働基準法・環境関連法・都市計画法の5つの法的規制が建設業に与える影響とその実態について述べていくこととする。

第1に、建築基準法は2022（令和4）年6月17日公布された改正建築基準法にて、木材利用促進のため建築基準の合理化等が定められた⁽³⁴⁾。

主な改正内容は、建築確認・検査となる建築物の規模等の見直し、階高の高い木造建築物等の増加を踏まえた構造安全性の検証法の合理化、中大規模建築物の木造化を促進する防火規定の合理化、部分的な木造化を促進する防火規定の合理化、既存建築ストックの省エネ化と併せて推進する集団規定の合理化、既存建築ストックの長寿命化に向けた規定の合理化となっている⁽³⁵⁾。

以上のように改正建築基準法では、木材利用促進のため、建築確認の規制強化による木造建築物の安全性の確保と、規制緩和による省エネ住宅の建築推進に関する内容が大半を占めている⁽³⁶⁾。これら改正が施行されることで、住宅建設にかかる時間・労力の増加や、環境に配慮した住宅建設の需要増などの影響があると考えられる。

第2に、建設業法は2024（令和6）年3月8日閣議決定された「建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律案」にて、建設業の担い手を確保するため、労働者の処遇改善に向けた賃金原資の確保と下請事業者までの行き渡り、資材価格転嫁の円滑化による労務費へのしわ寄せ防止、さらには、働き方改革や現場の生産性向上を図るための措置が盛り込まれた⁽³⁷⁾。

労働者の処遇改善では、標準労務費を中央建設業審議会が作成・勧告することで、著しく低い労務費等による見積りや見積り依頼を禁止し、安定した賃金を確保する⁽³⁸⁾。資材高騰に伴う労務費へのしわ寄せ防止では、資材高騰が顕在化した場合に、受注者が「変更方法」に従って工期や工事内容などに関する契約変更協議を申し出た時は、正式な理由がある場合を除き、注文者が誠実に協議に応じる努力義務が課せられる⁽³⁹⁾。働き方改革では、工期ダンピング対策の強化などによる長時間労働の抑制、生産性向上では遠隔通信の活用などの現場技術者に係る専任義務の合理化や、国による現場管理の「指針」の作成など、ICTの活用が推進されている⁽⁴⁰⁾。これら改正が施行されることで、建設業の健全化が図られる一方、長時間労働の抑制や賃金の高騰によって経営を圧迫する可能性があると考えられる。

第3に、労働基準法は2024（令和6）年4月から建設業にも上限規制が適用される⁽⁴¹⁾。この労働基準法では、労働時間・休日に関する原則として、1日8時間および1週40時間の労働時間の限度、毎週少なくとも1回の休日をとるよう定めている。この基準を超えるには、36（サブロク）協定の締結・届出が必要となる⁽⁴²⁾。そのため、企業はこれまでとは異なる方法での労働時間管理が必要となる⁽⁴³⁾。また、適正な工期の確保のため、発注者は建設業への時間外労働の上限規制の適用に向けた環境整備に対し協力すること、そして受注者は建設工事に従事する者が長時間労働や週休2日の確保が難しいような工事を行うことを前提とする、著しく短い工期となることのないよう、受発注者間及び元請・下請間で適正な工期で請負契約を締結することが必要である⁽⁴⁴⁾。

第4に、環境関連法は建築物省エネ法、騒音・振動規制法、大気汚染防止法、土壌汚染対策法、建設リサイクル法などがあるが、中でも住宅建設に関連の深い建築物省エネ法について取りあげる⁽⁴⁵⁾。

建築物省エネ法は、2050年カーボンニュートラル、30年度温室効果ガス46%削減（13年度比）の実現に向け、22（令和4）年6月17日に改正法が公布された。この改正の背景には、建築物分野がエネルギー消費の約3割、木造需要の約4割を占めていることがあげられる⁽⁴⁶⁾。主な改正内容は、全ての新築住宅・非住宅への省エネ基準適合の義務付け、省エネ性能表示の推進、再エネ導入効果の説明義務などによる再エネ設備の導入促進となっている⁽⁴⁷⁾。これら改正が施行さ

れることで、住宅を建てるうえで「省エネ」に配慮した設計がより一層求められるようになると考えられる。

第5に、都市計画法は2020（令和2）年6月10日公布された都市再生特別措置法等の一部を改正する法律にて、「安全なまちづくり」と「魅力的なまちづくり」の推進が図られた。安全なまちづくりについては、災害ハザードエリアにおける新規立地の抑制のため、開発許可制度の見直しや住宅などの開発に対する勧告・公表が定められた。また、災害ハザードエリアからの移転の促進のため、市町村による移転計画制度の創設が定められた。魅力的なまちづくりについては、日常生活の利便性向上のため、立地適正化計画の居住誘導区域内において、住宅地で病院・店舗など日常生活に必要な施設の立地を促進する制度が創設された。また、都市インフラの老朽化対策のため、都市計画施設の改修について、立地適正化計画の記載事項としての位置付けがなされた⁽⁴⁸⁾。これら改正が施行されることで、災害ハザードエリアでの住宅開発の規制強化、また立地適正化計画の居住誘導区域外での住宅需要減などの影響があると考えられるのである。

（注）

- 2) 国土交通省『昭和二十四年法律第百号 建設業法、第一章第2条』1949年、2頁
(<https://www.mlit.go.jp/common/000005441.pdf>、2023年12月20日所収)。
- 3) 総務省『大分類D-建設業総説』2023年、1頁
(https://www.soumu.go.jp/main_content/000300067.pdf、2025年4月29日所収)。
- 4) 総務省『大分類D-建設業総説』2023年、1～2頁
(https://www.soumu.go.jp/main_content/000300067.pdf、2025年4月29日所収)。
- 5) 国土交通省『昭和二十五年法律第二百一号 建築基準法、第一章 第一条（令和5年6月改定）（令和6年4月1日施行）』2024年、2頁
(<https://www.mlit.go.jp/common/001215158.pdf>、2023年12月20日）。
- 6) 国土交通省『昭和二十四年法律第百号 建設業法、第一章 第一条（令和5年6月改定）（令和6年4月1日施行）』2024年、2頁
(<https://www.mlit.go.jp/common/000005441.pdf>、2023年12月20日所収)。
- 7) 厚生労働省 都道府県労働局 労働基準監督署『労働基準法のポイント』厚生労働省 都道府県労働局 労働基準監督署発行、2011年、2頁 (https://jsite.mhlw.go.jp/oita-roudoukyoku/var/rev0/0026/9286/roudoki_junhou_pointo_panfu.pdf、2023年12月8日所収)。
- 8) 厚生労働省 都道府県労働局 労働基準監督署『時間外労働の上限規制 わかりやすい解説』2021年、3頁 (<https://www.mhlw.go.jp/content/000463185.pdf>、2025年4月29日所収)。
- 9) イオスコンサルティング『建設業と環境関連法』2019年、1～2頁
(<http://ios2005.jp/dl/190602.pdf>、2023年12月10日所収)。
- 10) 国土交通省『都市計画法（昭和四十三年六月十五日）（法律第百号）』
(<https://www.mlit.go.jp/common/000029198.pdf>、2025年4月29日所収)。
- 11) 降旗達生『建設業界のしくみとビジネスがこれ1冊でしっかりわかる教科書』技術評論社、2020年、112～113頁。
- 12) EY 新日本有限責任監査法人建設セクター「建設業の概要」、新日本有限責任監査法人建設業研究会編『業界別会計シリーズ 建設業』第一法規出版、2011年、123頁。
- 13) 建設産業担い手確保・育成コンソーシアム『建設業で働くための基礎知識（建築工事編：第一版）』建設業振興基金、2017年、30頁
(<http://www.nikkendaikyoku.or.jp/material/pdf/kisochishiki.pdf>、2023年11月8日所収)。
- 14) 国税庁『請負の意義』2012年 (<https://www.nta.go.jp/law/shitsugi/inshi/12/09.htm>、2024年1月10日所収)。
- 15) 橋本麻未・小澤一雅『建設業界における重層下請構造の現状と課題』2014年、公益社団法人

- 人土木学会発行、83～84 頁 (<http://library.jsce.or.jp/jsce/open/02503/2014/32-0083.pdf>、2024 年 1 月 17 日所収)
- 16) 一般社団法人住宅生産団体連合会『住宅業界の特徴を踏まえた一人親方について』2022 年、2 頁 (<https://www.mhlw.go.jp/content/11201250/000992620.pdf>、2024 年 1 月 17 日所収)。
- 17) 一般社団法人新・建築士制度普及協会『建てる前に知っておきたい建築士（建築士事務所）の仕事』2010 年、5～19 頁 (https://www.njr.or.jp/general/icas_kenchikushijimusyonoshigoto.pdf、2024 年 1 月 17 日所収)。
- 18) 建設産業担い手確保・育成コンソーシアム事務局：（一財）建設業振興基金『建設業で働くための基礎知識（建築工事編：第一版）』建設業振興基金、2017 年、30～57 頁 (<https://www.kensetsu-kikin.or.jp/database/pdf/%E5%BB%BA%E8%A8%AD%E7%8F%BE%E5%A0%B4%E3%81%A7%E5%83%8D%E3%81%8F%E3%81%9F%E3%82%81%E3%81%AE%E5%9F%BA%E7%A4%8E%E7%9F%A5%E8%AD%98%EF%BC%88%E5%BB%BA%E7%AF%89%E5%B7%A5%E4%BA%8B%E7%B7%A8%EF%BC%9A%E7%AC%AC%E4%B8%80%E8%88%AC%EF%BC%89.pdf>、2024 年 3 月 29 日所収)
- 19) 国土交通省大臣官房長官長官官繕部『公共建築木造工事標準書仕様書 令和 4 年版』2022 年、11～181 頁 (<https://www.mlit.go.jp/gobuild/content/001472628.pdf>、2024 年 4 月 5 日所収)
- 20) 八木正「日本建設業の下請構造における労務機構と労働の状況」、金沢大学教養部『金沢大学教養部論集. 人文科学篇』第 28 巻 2 号、金沢大学教養部、1991 年、1～3 頁 (https://www.thr.mlit.go.jp/bumon/b06111/kenseibup/toriteki_gekkan/kakoshiryo/R2_kousyusiryo_horeijunsyu.pdf、2025 年 4 月 29 日所収)
- 21) 国土交通省『重層下請構造の改善に向けた取組について』国土交通省第 22 回基本問題小委員会、2018 年、1～18 頁 (<https://www.mlit.go.jp/common/001236203.pdf>、2024 年 4 月 7 日所収)。
- 22) 降旗達生『建設業界のしくみとビジネスがこれ 1 冊でしっかりわかる教科書』技術評論社、2020 年、48 頁。
- 23) 国土交通省『共同企業体の在り方について』、2020 年、3 頁 (<https://www.mlit.go.jp/common/000185945.pdf>、2024 年 4 月 7 日所収)。
- 24) 前掲書『建設業界のしくみとビジネスがこれ 1 冊でしっかりわかる教科書』技術評論社、2020 年、48 頁。
- 25) 矢吹俊哉『企業の CSR に果たす業界団体の役割』、2013 年、東北大学大学院、4 頁 (<https://www2.econ.tohoku.ac.jp/~takaura/13yabuki.pdf>、2024 年 3 月 31 日所収)
- 26) 中小企業庁＞各地の中小企業支援実施機関 (https://www.chusho.meti.go.jp/link/jisshi_kikan.html 2024 年 11 月 21 日所収)
- 27) 総務省、法令データベース e-GOV 法令検索、商工会議所法（昭和二十八年法律第四百三十三号） 第二節事業 事業の種類 (https://laws.e-gov.go.jp/law/328AC1000000143/20160401_426AC0000000069#Mp-Ch_1-At_2、2024 年 11 月 21 日所収)
- 28) 全国商工会連合会、商工会の支援先進事例、エリア別支援先進事例、関東、群馬県嬭恋村 (https://www.shokokai.or.jp/sensin/pdf/19_10_01_%E5%AC%AC%E6%81%8B%E6%9D%91.pdf、2024 年 11 月 22 日所収)
- 29) 中小企業庁、経営革新進め方ガイドブック (<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/kakushin/pamphlet/2022/kakushin.pdf>、2024 年 11 月 22 日所収)
- 30) 全国中小企業団体中央会＞ホーム＞組織概要＞全国中央会の概要＞使命・沿革＞沿革 (<https://www.chuokai.or.jp/index.php/organizationoverview/chuokaioverview/> 2025 年 1 月 8 日所収)。
- 31) 総務省、法令データベース e-GOV 法令検索、
- 32) 全国中小企業団体中央会 『事業継続に取り組み組合事例』2013 年、11～12 頁

- (https://www.chuokai.or.jp/archive/kumiai/bcp/bcp_jirei.pdf、2025年1月9日所収。)
- 33) 全国中小企業団体中央会 『組合のDXについて』2022年、24頁
- 34) 国土交通省 住宅局『改正建築基準法について』2022年、1頁
(<https://www.mlit.go.jp/common/001576404.pdf>、2024年4月9日所収)。
- 35) 国土交通省 住宅局『改正建築基準法について』2022年、7～34頁
(<https://www.mlit.go.jp/common/001576404.pdf>、2024年4月9日所収)。
- 36) Housing Stage『建築基準法の改正内容とは？影響と変更点について解説』2023年
(<https://www.housingstage.jp/topics/topics-62661>、2024年4月9日所収)。
- 37) 国土交通省 不動産・建設経済局建設業課『「建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律案」を閣議決定 ～建設業の担い手を確保するため、契約取引に係るルールを整備～』2024年
(<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001728218.pdf>、2024年4月9日所収)。
- 38) 国土交通省 不動産・建設経済局建設業課『建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律案』2024年
(<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001728219.pdf>、2024年4月9日所収)。
- 39) 国土交通省 不動産・建設経済局建設業課『建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律案』2024年
(<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001728219.pdf>、2024年4月9日所収)。
- 40) 国土交通省 不動産・建設経済局建設業課『建設業法及び公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律の一部を改正する法律案』2024年
(<https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001728219.pdf>、2024年4月9日所収)。
- 41) 厚生労働省 都道府県労働局 労働基準監督署『時間外労働の上限規制』、0頁
(https://hatarakikatasusume.mhlw.go.jp/common/pdf/construction_company_KRS.pdf、2025年4月29日所収)。
- 42) 厚生労働省 都道府県労働局 労働基準監督署『時間外労働の上限規制』、1頁
(https://hatarakikatasusume.mhlw.go.jp/common/pdf/construction_company_KRS.pdf、2025年4月29日所収)。
- 43) 厚生労働省 都道府県労働局 労働基準監督署『時間外労働の上限規制』、10頁
(https://hatarakikatasusume.mhlw.go.jp/common/pdf/construction_company_KRS.pdf、2025年4月29日所収)。
- 44) 厚生労働省 都道府県労働局 労働基準監督署『時間外労働の上限規制』、15頁
(https://hatarakikatasusume.mhlw.go.jp/common/pdf/construction_company_KRS.pdf、2025年4月29日所収)。
- 45) イオスコンサルティング『建設業と環境関連法』2019年、1～2頁
(<http://ios2005.jp/dl/190602.pdf>、2024年4月10日所収)。
- 46) 国土交通省 住宅局『改正建築基準法について』2022年、4頁
(<https://www.mlit.go.jp/common/001576404.pdf>、2024年4月10日所収)。
- 47) 国土交通省 住宅局『改正建築基準法について』2022年、5頁
(<https://www.mlit.go.jp/common/001576404.pdf>、2024年4月10日所収)。
- 48) 国土交通省『安全で魅力的なまちづくりを進めるための都市再生特別措置法等の改正について』2020年 (https://www.mlit.go.jp/toshi/city_plan/content/001368573.pdf、2024年4月10日所収)。

第2部

経営環境変化と 中小建設業の現状と課題

根岸 遥南 ・ 古谷 航大 ・ 土橋 悠平 ・ 村上 慶

第1章 建設業を取り巻く経営環境変化

(土橋悠平)

現在、政府・民間を含めた建設（土木・建築）投資額は、1992年度の84兆円をピークに減少し、2010年度にはピーク時の約50%まで減少した。その後、東日本大震災の復興需要や民間投資の回復により増加傾向となっている。21年度の政府建設投資は、前年度比2%増の24兆5,300億円、民間投資は前年度比約3%増の38兆1,200億円となる見通しである⁽⁴⁹⁾。

加えて、建設業界の固有の課題として、就労者の高齢化、就労者数の減少、低い労働生産性、環境問題、働き方改革関連法への対応などを抱えている。また、CSRやコンプライアンスの強い要請、各種法制度改正、サステナブルな社会の実現など、外部環境の変化は著しい。そのため、建設業には生き残りを図るための経営の抜本的な見直しが求められており、DXを推進し、受注力・営業力の向上、コスト競争力の強化、事業構造の改革、生産性の向上、管理業務の効率化、法制度改正への対応等々具体的な取り組みが必要となっている⁽⁵⁰⁾。

一方、ICTは飛躍的に進化している。特に、移動通信については、2020年12月末現在では契約数が約1億9千万以上に達し、人口普及率は約151%となっている。日本におけるインターネット利用の中心は、パソコンからモバイルに移行しているといえる。20年時点では、スマートフォン世帯保有率は8割を大幅に超えている。また、通信速度はメガレベルからギガレベルへと進化し、大容量の動画コンテンツであったとしても視聴することが可能となった。また、クラウド、ビッグデータ、IoT、AIやVR/AR、ドローンといった新しい技術とも結びつき、新たなサービスが登場した⁽⁵¹⁾。

これらICTは、建設業の企業内システムにも広く適用され、各社の情報システムはレベルアップしている。共同作業を支援するグループウェアや各種情報のデータベース化による情報の利活用、CAD（コンピュータによる製図）などが日常的に活用されるようになっている。また、通信技術の発達にはドローンやロボットなどに活用され作業現場の仕事の仕方そのものが変化、進展しつつある⁽⁵²⁾。

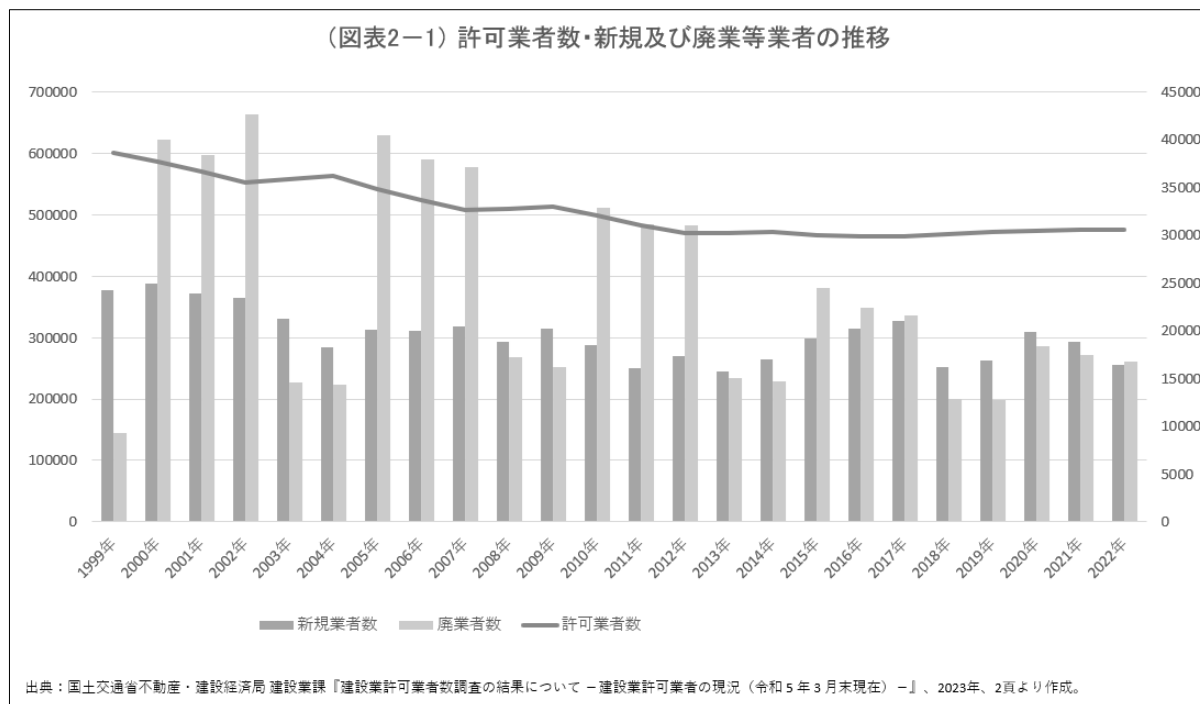
このような状況下、多岐な経営課題を抱えている建設業において、特に働き方改革を行うためにも、さらなるICTの有効活用は重要なテーマでありICT活用に注力する必要がある⁽⁵³⁾。

第2章 統計データに基づく建設業の現状と課題

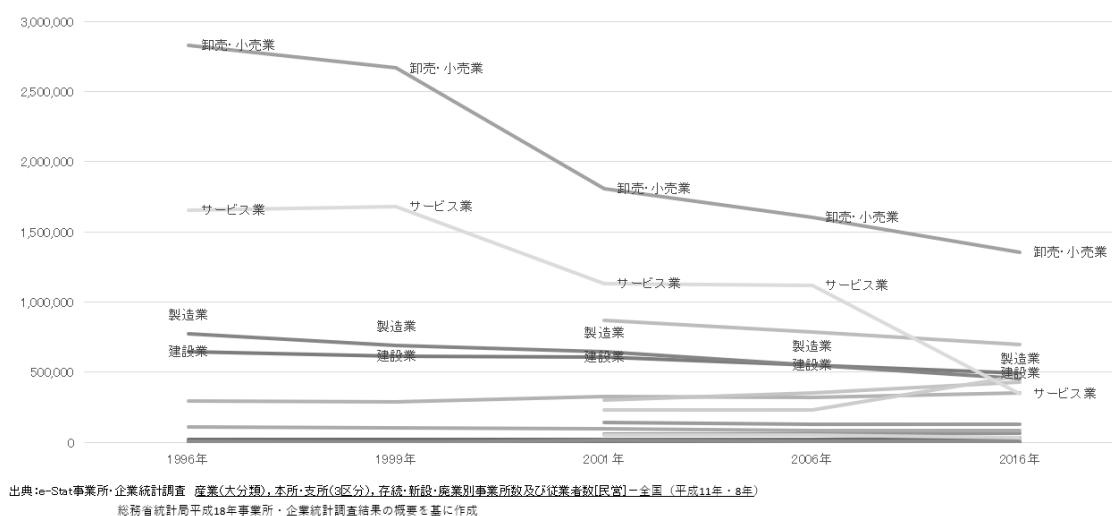
(根岸遥南・古谷航大)

第1節 事業所数

建設業の事業所数は、1999～2022年にかけて10万件以上も減少している（図表2-1 参照）。また、同時期において新規事業数は、ほとんど変化がないが、やや減少傾向にあり、2000年に最多の24,949件であったが、13年には最小の15,738件となった。一方、廃業者数は、数年ごとに上昇と減少を繰り返している。



(図表2-2) 全産業の事業所数推移



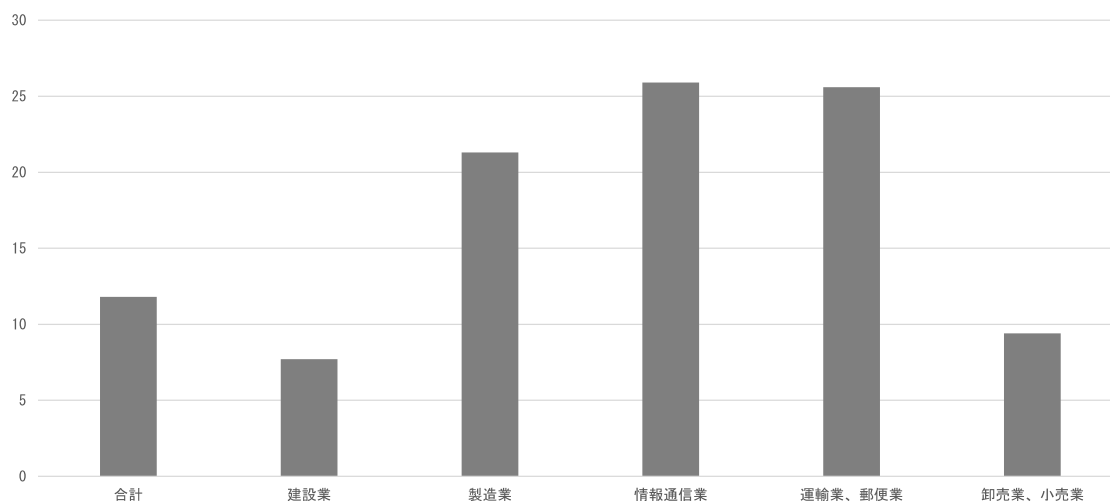
建設業界の事業所数が1999～2022年にかけて減少傾向にあるが、他の産業も事業所数は減少傾向にある（図表2-2 参照）。なお事業所数の減少は、人口減少と関係がある。日本の人口は、

2004 年にピークを迎えたが、その後は減少傾向になり、08 年以降は一貫して人口減少している⁽⁵⁴⁾。

第2節 1 事業所当たりの従業員数

2021 年における産業大分類別 1 事業所当たりの従業員数をみると（図表 2-3 参照）、製造業・情報通信業・運輸業、郵便業が 20 人以上であるのに対し、建設業は 7.7 人と最も少ない。また、この数字は、全産業合計の 11.8 人より少なく、建設業者の抱える従業員数が他産業と比べても低い水準であることを示している⁽⁵⁵⁾。

（図表2-3）1事業所当たり従業員数（人）



出典：総務省・経済産業省『令和3年経済センサス-活動調査 産業横断的集計（事業所に関する集計・企業等に関する集計）』を基に作成。

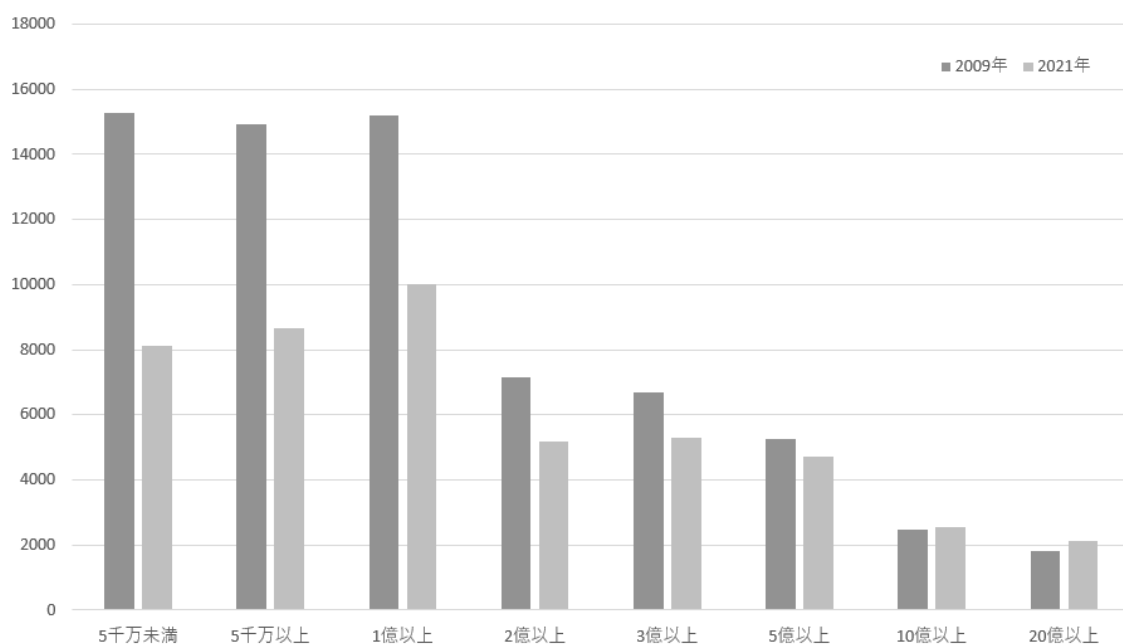
第3節 売上高

2009 年と 21 年における建設業の調査企業数を比較すると（図表 2-4 参照）、企業数は売上高が低いものほど減少率が激しく、売上高が 10 億以上と 20 億以上の売上規模のみ企業数が増加している。

なお、当調査の対象となる企業は、以下 4 つの条件を満たす企業である⁽⁵⁶⁾。

- ① 法人組織であるもの
- ② 兼業事業売上高が総売上高の 2 割未満のもの
- ③ 資本金 5 億円以上、または負債総額 200 億円以上の大企業を除いたもの
- ④ 決算期間が一年以上であるもの。

(図表2-4)2009年、21年の売上高別企業数の比較



出典：一般財団法人建設業情報管理センター『建設業の経営分析（令和3年度）』3頁、『建設業の経営分析（H21年度）』3頁を基に作成。

(https://www.clie.or.jp/wp-content/uploads/2023/02/bunseki_R03_gaiyouban.pdf、2024年4月17日所収。

https://www.clie.or.jp/wp-content/uploads/2016/01/bunseki_H21_gaiyouban.pdf、2024年4月17日所収。)

第3章 若年労働力の減少に伴う諸課題 ～若年就業者の確保・育成・定着、就業者の高齢化に伴う技能承継における課題～ (村上慶)

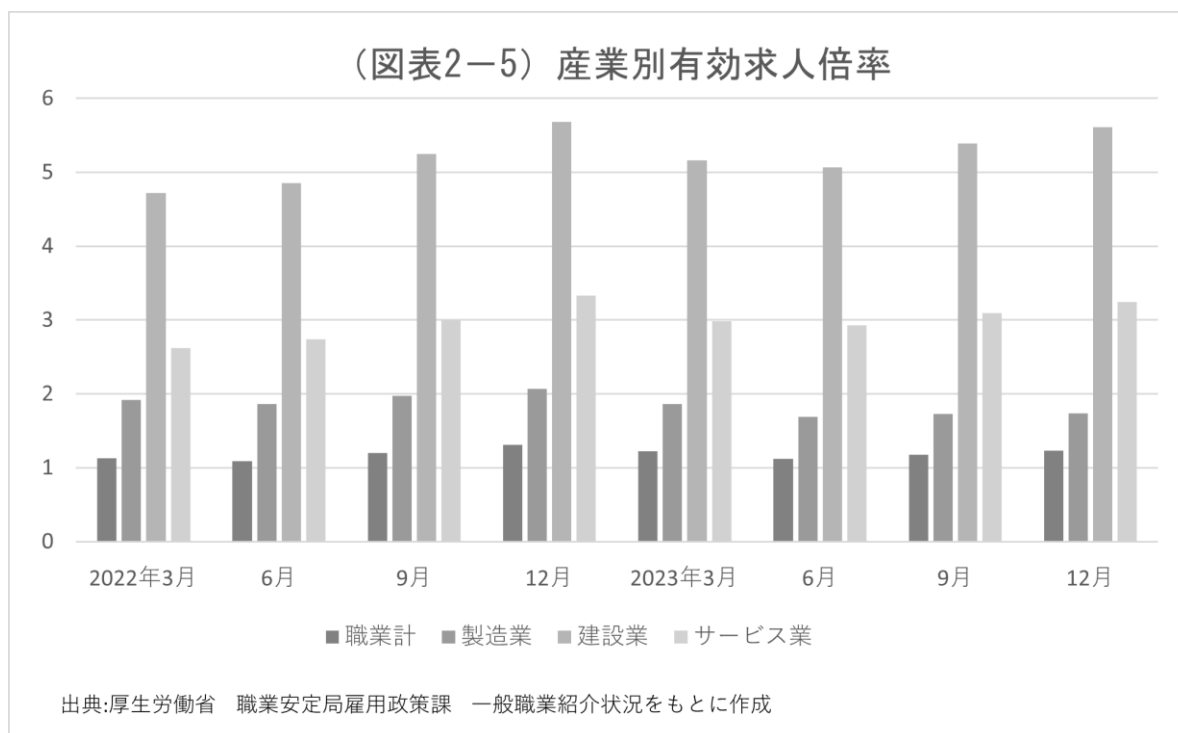
建設業界では、働き方改革や少子高齢化などで人手不足が進んでおり、有効求人倍率を見ると、他産業と比べてもその傾向が顕著なものとなっていることがわかる（図表2-5 参照）。

建設業就業者数は、1997 年をピークに減少しており、2022 年時点で、ピーク時の約 70% となっている。また、建設業就業者数は 55 歳以上が 35.9%、29 歳以下が 11.7% となっており、高齢化が進んでいる⁽⁵⁷⁾。

建設業の人手不足が進んでいる理由として、就職する人数が減っていること以外にも、離職者が多いことがあげられる。建設業就業者が離職する理由としては、他の産業と比べ、労働条件、就業環境が整っていないこと、技能などの習得に時間がかかることなどがある⁽⁵⁸⁾。

中小建設業では、高齢化、人手不足により、若年層の就業者が減少することで、事業を継続していくことが困難になることが懸念されている。建設業は、力仕事が多く、高齢化が進むことによって、作業効率が落ちることや、作業ができなくなるからである⁽⁵⁹⁾。

特に、地方の中小建設業は、地域の雇用を支え、インフラの整備・維持の担い手としてなくてはならない存在であり、就業者数の減少は大きな影響を与える。その他にも、人手不足が引き起こす問題が存在する。その 1 つが、技能承継の問題である。日本では人口の高齢化が進んでいる状況下で、人手不足が続いていくと、ベテランの職人が保有する優れた技能を若年層へと引き継ぐことが困難になる。建設業では、人の手によって良し悪しが分かれる作業が多く、技能が次の世代に引き継がれないことは大きな問題である。仮に、技能が円滑に継承されなかった場合、工事の質の低下やコストの上昇を招くことが懸念されている⁽⁶⁰⁾。

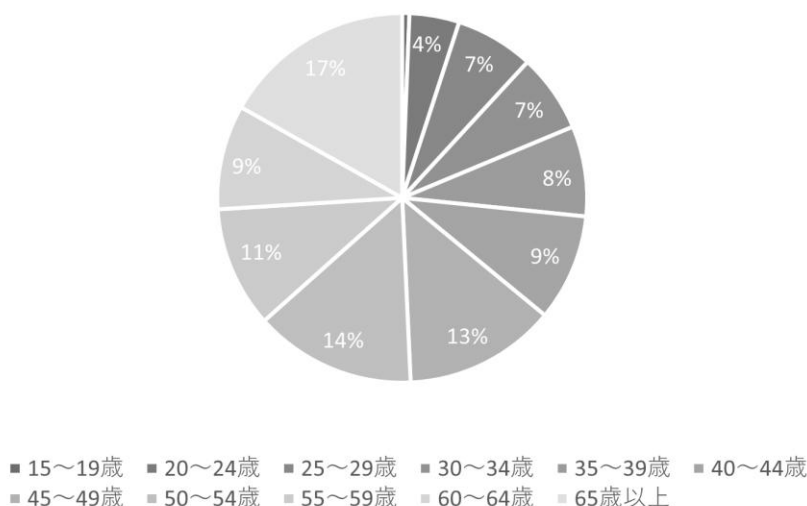


現在、若年層の就業者不足が喫緊の問題となっているが、この問題は今後さらに悪化することが見込まれている。その理由として、現在、60 歳以上である建設業就業者の大半が今後 10 年ほどで引退を迎えてしまうことがある⁽⁶¹⁾。

現在の建設業就業者を年齢階層別に見ると(図表2-6 参照)、60歳以上の建設者就業者は、就業者の中の26%を占めている。この数値は、現在の15～39歳までの建設業就業者の割合と同程度で、いかに建設業界で高齢化が進んでいるかを表すものとなっている。

人手不足、高齢化の問題は、中小建設業にとって大きな課題であるが、その問題を解決するために、見直さなければいけない課題は数多く存在している。

(図表2-6) 年齢階層別建設業就業者



出典:総務省 『労働力調査 2023年度(基本集計 全都道府県)』基本集計 第Ⅱ-2-1表
をもとに作成

(注)

49) 日本建設業連合会『建設業ハンドブック 2021』日本建設業連合会、2021年、6頁。

50) 森田真弘、児玉克敏、川井真理、轟陽介「ニューノーマル時代の建設企業経営における意識改革・働き方改革—従業員エンゲージメント向上の視点から—」、建設経済研究所『建設経済レポート—日本経済と公共投資—』第75号、2023年、144～147頁

(<https://www.rice.or.jp/wp-content/uploads/2023/03/No75-all.pdf>、2024年6月18日所収)。

51) 東京建設業協会「建設ICT読本2022」、東京建設業協会『建設ICTホームページ』

(<https://www.token.or.jp/it/reader/section1/index.htm>、2024年6月13日所収) 参照。

52) 古屋弘「建設会社が目指すICTの活用とロボット化」、計測自動制御学会『計測と制御』第55巻6号、2016年、489～493頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/sicejl/55/6/55_489/_pdf、2024年6月18日所収)。

53) 前出書「建設ICT読本2022」、東京建設業協会『建設ICTホームページ』参照。

54) 総務省統計局『人口推移の結果の概要』総務省統計局、2021年、1頁

(<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/2021np/pdf/2021gaiyou.pdf>、2024年6月19日所収)

55) 総務省統計局『令和3年経済センサス-活動調査 産業横断的集計(事業所に関する集計・企業等に関する集計)』総務省統計局、2023年、2頁(https://www.stat.go.jp/data/e-census/2021/kekka/pdf/k_outline.pdf、2024年11月22日所収)。

- 56) 建設業情報管理センター『建設業の経営分析』建設業情報管理センター、2021年、3頁
(https://www.ciic.or.jp/wp-content/uploads/2023/02/bunseki_R03_gaiyouban.pdf、2024年6月13日所収)。
- 57) 国土交通省『建設業を巡る現状と課題』2023年、2～3頁
(<https://www.mlit.go.jp/policy/shingikai/content/001610913.pdf>、2024年4月16日所収)。
- 58) 日本政策金融公庫総合研究所『中小建設業におけるデジタル化と技能承継（日本公庫総研レポート No. 2023-1）』日本政策金融公庫総合研究所、2023年、5～6頁
(https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/soukenrepo_23_03_14.pdf、2024年4月17日所収)。
- 59) 前出書『中小建設業におけるデジタル化と技能承継（日本公庫総研レポート No. 2023-1）』4頁。
- 60) 前出書『中小建設業におけるデジタル化と技能承継（日本公庫総研レポート No. 2023-1）』4～5頁。
- 61) 山田浩次、磯山啓明「国土交通分野の将来見通しと人材戦略に関する調査研究」、国土交通省国土交通政策研究所『国土交通政策研究』第143号、国土交通省国土交通政策研究所、2018年、27頁 (<https://www.mlit.go.jp/pri/houkoku/gaiyou/pdf/kkk143.pdf>、2024年4月17日所収)。

第3部

日本の住宅史

村上 慶

第1章 戦前・戦中の史的展開

(村上慶)

第1節 関東大震災前後から戦中まで(1923~45年)

1923(大正12)年9月1日に起きた関東大震災は、大正時代に発生した大災害で、死者・行方不明者が10万5,000人に上った。この震災では、火災による被害が特に大きく、多くの人々が亡くなったと言われている。住家被害は37万2,659棟で、そのうち焼失したのは21万2,353棟である。東京市と横浜市の被害が特に大きく、この2つの市だけで全体の半分以上の被害があった。震災の大きさと甚大な被害を示す数字である。関東大震災によって壊滅的な被害を受けた東京であったが、千代田区丸の内にあった日本興業銀行だけはほぼ無傷であった。日本興業銀行は日本で初めて耐震構造が採用された建物であり、その構造設計を担当したのは耐震建築の権威であった早稲田大学教授の内藤多仲である⁽⁶²⁾。

内藤は日本が地震国であることを踏まえ、鉄筋コンクリートの壁で横揺れによる建物のゆがみを抑える「耐震壁」と呼ばれる独自構造を取り入れた。こうした内藤の研究と実績が認められ、震災翌年である1924(大正13)年、市街地建築物法の施行規則に初めて耐震基準が設けられたのである⁽⁶³⁾。

また、この関東大震災の翌年に、政府は復興に取り組むなか、住宅建設を行う専門の組織として同潤会を設立した。同潤会は内務省によって設立された財団法人で、震災の復興向け義援金で設立された。同潤会の集合住宅は鉄筋コンクリート造(RC造)で建てられている。不良住宅改良事業で建てられたアパートを含めて16箇所約2500戸が建設、管理され、今日の都市型住宅の原型をそのなかに見出すことができる⁽⁶⁴⁾。

さて、近代化以降の日本では、東京大阪などの大都市で住宅問題が顕在化した。農村などから都市へと流入した人々の多くは安くて劣悪な賃貸住宅に住むことになる。人口の流入に対して住宅の供給が十分ではなく、特に第一次世界大戦後の景気拡大期には、大都市では深刻な住宅難が発生した。人口が流入して住宅への需要が増大する一方で、景気が加熱して住宅の建設費や地価が高騰し、住宅賃貸事業の期待利回りが低下して住宅が供給されにくくなったからである。そのため、大都市での賃貸住宅の家賃が上昇することになり、未だ開発が進んでいなかった大都市近郊に、住宅地が無秩序に広がっていくことになった。大都市に残る人々は以前よりも劣悪・割高な住宅を甘受することになり、その中ではひとつの住宅を複数の世帯で利用する借間世帯も増加していた⁽⁶⁵⁾。

大都市での高騰する家賃に対して不満をもつ住民は、しばしば組織的に団結し、貸し手に対して争議をおこしていた。争議が増えると、政府もその不満を無視できなくなる。もともと民法では貸し手にとって極めて有効な貸借関係が定められていたが、争議の増加を受けて、1921(大正10)年には借地法・借家法が、さらに22(大正11)年には借地借家調停法が制定されるなど、借り手側の権利を保護する動きも見られるようになったのはこの頃である⁽⁶⁶⁾。

戦前の都市部の住民は、7~8割が賃貸住宅に居住しており、その生活費の中で住宅費が2割程度を占めていたため、住宅事情が悪化して家賃が高騰すると、物価全体に影響を及ぼしてインフレーションが発生することが懸念された。日中戦争が始まると、インフレーションを抑えて安定的に国民を動員することをめざす政府は、1938(昭和13)年に「地代、家賃に関する中央物価委員会答申」を出している。この答申では、従来の地代・家賃を同年8月5日以降値上げせず、新たに定める地代・家賃は適正な基準に基づいて定め、さらに小規模な住宅の建設に努力するということが謳われた。要するに、家賃が高騰して人々の生活が圧迫するので、そこに制限をかけて人々の生活を安定させようということである。

この内容は当初自主規制を求めるものだったが、法的拘束力がないために地代・家賃は異常な高騰を続けた。そこで行われたのが、国家総動員法に基づく応急的な価格統制措置であり、全ての物価を1939(昭和14)年9月18日の価格で止めるという勅令が公布された。そのうちのひとつである地代家賃統制令によって、既存の賃貸住宅の継続家賃は前年の水準に固定される一方で、新たに契約される新規家賃には上昇の余地が残された。そこで住宅サービスを供給する賃貸住宅の貸し手がとった行動には、契約期間の満了を待って、継続家賃で再度契約をせずに借り手を追い出してしまいうこともあった。

貸し手が無理やり追い出してしまいうような場合は、それまでは裁判所による調停などが行われていたが、それだけでは解決が追いつかなくなり、1941年(昭和16)年に借地法・借家法の改

正が行われて、貸し手による解除権が制限されることになった。これによって、賃貸契約の期間が満了しても、貸し手に「正当事由」がある場合を除いては、借り手側の希望があれば、継続家賃で契約を延長することができるようになったのである。正当事由としては、貸し手が自らどうしてもそこに住まなければならないことや、建物が著しく老朽化して危険であることなどが挙げられているが、実際に裁判所で正当事由が認められるのは容易ではない。結局のところ、正当事由を補完する多額の立退料が必要になるようになった。地代家賃統制令自体、戦後に入ってもGHQのいわゆるポツダム命令に形式を変えて残り、最終的には86(昭和61)年まで続けられた。50(昭和25)年の改正で新築住宅が進む中で統制の意味はなくなっていたが、実際に廃止されるまで継続家賃を主体的に決められない貸し手もいたのである。

戦前の日本においては賃貸住宅に住む人々がほとんどだったため、戦前の日本の住宅問題は基本的に貸し手と借り手の関係で構成されやすかった。そのような中で、政府が徐々に両者の紛争処理制度を整備し、戦争中に強制的に家賃統制を行い、その歪みに対応するために強い借り手保護を行ったことは、戦後の住宅政策にも大きな影響を与える遺産として残された。中でも特に重要なものは、家賃設定の自由度が低くなり、賃貸住宅への投資が抑制されたこと、そして極めて強い借り手保護政策によって貸し手の取引費用が大きくなったことである。

さて、戦争は、政府が住宅の直接供給を始める重要なきっかけとなった。その理由として、生産力の拡充という目標に対して工場が都市部などで新設され、そこに移動して働く人々を収容すべき要請が生まれたことがあげられる。特にこのとき新たに形成された新興工業地ではもともと住宅が少なく、不足が著しかった。それまでは民間の貸家による住宅の供給が中心だったが、価格統制の影響もあって民間の住宅の供給が進まなかった。また、世帯主が徴兵されたあとの生活安定基盤対策、いわゆる「銃後の護」として安価な住宅が要請されたこともある。いずれにしても戦争を遂行するために軍部からの強い要求のもとで住宅政策が進められたのである⁽⁶⁷⁾。

1939(昭和14)年に厚生省社会局に住宅課が新設され、労働者への住宅の直接供給がなされていくが、それを担うべく、関東大震災後の同潤会を引き継いで、政府による全額出資で設立されたのが住宅営団である。住宅営団は、日本の近代化にともなう住宅難に対処するため、労働者そのほかの庶民に対する住宅供給事業を行う目的で41(昭和16)年に設立された。同巡会が東京、横浜地区で住宅建設を行っていたのに対して、住宅営団は政府による最初の公的住宅の直接供給を行う組織として全国の都市部で住宅供給を行った。

30万戸の住宅建設が計画されたが、戦争による資材不足にもあり、実際に建設、管理した住宅は計画を下回るものであった。しかし、住宅営団は、41(昭和16)年の設立から5年間で1万2千戸程度、当時の全国での1年あたりの住宅純増は18万戸程度であったということと比較すると、大規模であったことがわかる。

住宅営団は同潤会の事業を引き継ぐと同時に、新たに庶民向け住宅の建設を計画したが、第二次世界大戦に伴い、軍需産業の労働者向け住宅や都市部の被疎開者用住宅、また戦後は応急簡易住宅建設などの事業も行った。

第2節 終戦から朝鮮特需までの展開（1945～55年）

日本は、1945年に終戦を迎え、復興を目指していった。そこで浮上した問題が、都市の住宅不足である。特に、東京都ではその問題が深刻であり、41年に約165万戸の住宅が存在していたが、終戦後に残った住宅数は約67万戸となった⁽⁶⁸⁾。

さらに、疎開者、引揚者の流入が重なることで、問題は悪化し、全国の住宅不足戸数も420万戸に達した⁽⁶⁹⁾。

こうした戦後直後の住宅不足に対して、国は応急簡易住宅建設を計画し、住宅営団はその建設を担ったが、1946（昭和21）年にGHQの指導のもと特別戦時機関のひとつとして閉鎖が決定された。

しかし、戦災のために住宅の供給は急務であり、のちの建設省に連なる内務省国土局を中心とする戦災復興院が厚生省の住宅課を取り込んで、国庫補助住宅の建設を行なった。住宅費の半分を予算措置として国が補助することによって家賃を引き下げようとしたのである。

そしてこの国庫補助住宅を引き継ぐ形で1951（昭和26）年には「国及び地方公共団体が協力して、健康で文化的な生活を営むに足りる住宅を整備し、これを住宅に困窮する低額所得者に対して低廉な家賃で賃貸することにより、国民生活の安定と社会福祉の増進に寄与する」ことを目的として公営住宅法が制定され、公営住宅の建設が始まる。

公営住宅の制定にあたっては、地方自治体を事業主体として、建設費の半分の補助する第一種公営住宅と、3分の1を補助する第二種公営住宅という2種類の公営住宅が作られることになった。いずれも残りの建設費に金利や管理費を加えた額を限度として原価主義で家賃を定めるが、低所得者を対象にするとはいいつつ、支払い能力のない生活保護階層は外された。入居は一定の資力が必要とされ、一般の住宅難の解消には至らなかった。

法制定当初は、国民の8割程度が第一種公営住宅に入居可能なように収入基準が設定されていた。比較的利便性の高い地域に公営住宅が建設されていたこともあり、公営住宅をステップにしてより良質の住宅に移る中間層が多く入居していた。

ほとんど同時期に、住宅不足解消に向けて、政府は国庫補助住宅に取り組みながら、民間自力建設を対象に経済・資金面での対策に着手し、1950（昭和25）年に住宅金融公庫法を制定した。個人の住宅建設に対して、長期・短期の資金供給を行うため、50（昭和25）年に設立されたのが、全額政府出資の金融機関である住宅金融公庫である。住宅金融公庫の創設は低利で住宅建設、購入資金を融資し、民間による住宅の建設と取得を進める持ち家政策であった。同時に融資基準の設定を通じて建設される住宅の居住水準の向上を図ることも目的としていた。

特徴は、都道府県の建築部局による適合審査をクリアした住宅を対象に、建設費の一部を低利で融資して建設をうながすというものである。これによって、住宅購入者の自助努力を第一としながら、一定の質を担保した住宅を大量に供給することができるようになった。法律で定められた上限金利は年5.5%となっていて、これは当時の民間銀行による住宅ローンの金利はもちろん、公定歩合などと比べても低い水準であった。そのために、多くの人々が住宅金融公庫の貸付を求め、抽選によって貸付が決まっていた。

また、1955（昭和30）年、政府は住宅不足の解消を推し進めるため、予算案の基本方針のひとつに住宅難の解消を掲げ、10年間で住宅不足を解消する「住宅建設10箇年計画」を発表した。計画実現に向けて政府施策住宅の建設を推進するため日本住宅公団が同年に設立された。日本住宅公団は当時新たに生じていた人口への都市への流入にも対応し、大都市部での勤労者のための住宅建設、燃えない都市づくりの実現に向けた耐火性能を有する集合住宅の建設、公的住宅の大量建設に向けた行政区域にとらわれない広域圏の住宅建設という当時の課題を解決すべく設立され、団地建設から公共住宅の設計施工のそれぞれの分野で幅広い取組を行った。

他にも、日本住宅公団は短期間で大量の住宅を供給するために、のちに「団地」と呼ばれることになる庶民向けの戸建て住宅建設に向けた大規模かつ計画的な宅地開発を行なっていく。未開発地を中心に大量の土地を買収し、道路や上下水道を割安に設置して価値を高める手法をとったのである。設立当初の「団地」は500戸程度の住宅からなっていたが、次第に「ニュータウン」と呼ばれる巨大大事業を実施する。このような団地は日本における集合住宅のモデルを作り出してきたとも評価されている。

戦後の住宅建設は階層別に住宅供給を行う体制が整備された。住宅に困窮する低所得者向けの公営住宅、持ち家階層向けの住宅金融公庫制度、増加が予想される大都市部の中堅勤労者向けの公団住宅がそろい、公営・公庫・公団が公的住宅供給の3本柱として位置付けられた。その後地域でのさらなる住宅建設の推進にむけて1965（昭和40）年、地方住宅供給公社法が制定され、各地の住宅協会が住宅供給公社に改組され、公社住宅が加わることになる。また、住宅建設10箇年計画は57（昭和32）年以降、「住宅建設5箇年計画」に改められ住宅建設は進められた。

第2章 高度経済成長期

(村上慶)

第1節 「もはや戦後ではない」から昭和40年不況まで(1955～65年)

「もはや戦後ではない」とは、1956年版の『経済白書』に記載されている文言である。終戦以降、荒廃と疲弊のなかからの回復を通じての経済成長は終わり、今後の成長は近代化によって支えられると断言している。日本の経済は1955(昭和30)年から73(昭和48)年にかけて年率10%以上の経済成長を達成し、飛躍的發展を遂げた。この高度経済成長は社会的様相の時代区分で分け、昭和30年代を前期、昭和40年代を後期高度経済成長とされる。62年の国民所得倍增計画の掛け声とともに産業経済は活況を呈したが、さらに64年の東京オリンピック、70年の大阪万博、71年の札幌冬季オリンピックなど国家的事業の開催が景気拡大の追い風となり、68年には国民総生産が当時の西ドイツを抜き、世界第2位となった。東海道新幹線や東名高速道路が整備され、エネルギーは石炭から石油へと変わり、太平洋沿岸にはコンビナートが立ち並んだ。カラーテレビ、クーラー、自動車の耐久消費財が新・三種の神器として宣伝され、消費主導型の戦後最長のいざなぎ景気が生まれた。こうした世界的にも例のない、第二次世界大戦後の復興から続いた経済成長は「東洋の奇跡」といわれた。

戦後10年を経て経済が上昇しはじめると、住宅需要も増加し、その旺盛な需要に対して住宅の量産化の動きが活発化してくる。この時期の住宅政策の展開は住宅建設戸数の拡大を基調とし、公共住宅の建設計画において、住宅規模の拡大、不燃化率の上昇、中層耐火住宅の拡大が予算折衝の中心となった。1963(昭和38)年に来日した建築生産近代化の権威であるフランス建築総監カミュ・ボノムは日本政府に対し、直接的に関与できる公共住宅および公共建築の近代化に積極的な施策を講ずるべき、との助言勧告を行った。こうした要請を受けて、国は総力を挙げて量産化とプレハブ化を始め、工業化の技術開発が推進された。

また、郊外の団地開発を巡る過程においては、地元市町村の摩擦が生じるが、この歩みは後の質の高い住宅・まちづくりの先駆けにもなったといえる。また、住宅の大量建設は、高層建築物やプレハブ工法など建築技術の近代化を産み、生活の豊かさをもたらししたが、市街地の用途混在や生活基盤施設の遅れなどが重なり、日照紛争や公害問題などを引き起こす原因となった。これら問題に対処するかたちで公害対策基本法や新都市計画法の制定、建築基準法の全面改訂など、各種法的整備が果敢に行われていった。

躯体設計においては、量産化、工業化が試みられ、工場が政策したコンクリート版を現場で組み立てるPC工法などにより、量産公営住宅として実績を上げていった。PC工法は当初、ヨーロッパの技術の吸収から始まったが、雨の多い日本特有の気候に合わせ、PC版をつなぐ目地部の納まりを工夫するなど日本向けの工法が開発された。公営住宅においては、現場でPC版を築造し、建てていくティルトアップ工法や型枠を転用するMF工法も採用され、躯体の品質向上と施工の合理化が図られた。さらに公団ではティルトアップ工法を発展させ、大型PC工法などにより、中高層集合住宅の技術開発に展開していく。この時期の建築生産の合理化とはおもに躯体生産の合理化でもあった。また、屋上防水、断熱・結露防止工法、遮音の取組など、今日の集合住宅の基礎的な工法開発が官民協力のもと繰り広げられていった。

戸建て住宅の分野では、1960年代に入り、ハウスメーカーをはじめとした住宅産業が形成され、各社はそれぞれの規格で部品生産を行い、住宅建設を進めていった。戸建て住宅の建設に加え、庭先に勉強部屋を増築するプレハブ建物や工場製作率を上げた工業製品のようなプレハブ住宅などが商品化され、人気を得て多数建設されていった。公共住宅系が共通のモジュールでのオープンなシステムに向かったのに対して、ハウスメーカーは特許や商品登録などの関係もあり、各社独自の部品群で構成されるクローズドなシステムの中で住宅の商品化が競われた。

また、公的機関は階段室型の中層住宅や庭付きのテラスハウスを主に分譲したのに対して、民間の分譲住宅は高層住宅が中心であった。エレベーター付きのマンションは、住宅地が徐々に郊外に遠隔地化するなかで、都心部の利便性の高い高級住宅として受け入れられていった。このころから、当時普及していたアパートという呼び名と区別するかたちで、マンションという呼び名が高級感のある民間のRC系の中高層集合住宅に使われていった。

第2節 「いざなぎ景気」からオイルショックまで（1965～73年）

経済の高度成長によって都市への人口集中が集まり、核家族化の進行や一人世帯の増加、地価高騰などから住宅不足が深刻な社会問題となった。これら表面化した都市問題に対処するため、国土総合開発法にもとづく全国総合開発計画が打ち出され、国土的な視点から人口と工業の分散によって都市の肥大化を防止し、地域間の均衡ある発展を図ろうとした。また、首都圏整備法にもとづく首都圏整備基本計画が打ち出され、市街地の無秩序な拡大と深刻な住宅不足に襲われている首都圏において、目標とする首都圏の建設と秩序ある発展を図ろうとした。これら計画に合わせ、長期的な見通しをもった住宅政策を確率する必要があることから、1976（昭和51）年に住宅建設計画法が制定され、国及び地方自治体が住宅事情の実態に適応した施策を講じようとした。直近の住宅統計調査などから住宅事情や社会的ニーズを捉え、住宅政策の目標や供給戸数、実現手法などを定めたのである。従来、その時々予算措置で左右されてきた住宅建設は、今後、地方の後ろ盾があった状態で計画に沿った確実な執行が期待できることになり、日本の住宅史上において画期的な試みであったといえる。

また、この時期には65年度を初年度とする第一期、70年度からの第二期住宅建設五箇年計画が策定されている。第一期では「一世帯一住戸の実現」、第二期では「一人一室の規模を有する住宅の建設」を目指していた。

この頃、RC造の中高層住宅の建設も進んでいった。戦後勤労者に対する住宅供給はおもに賃貸住宅であったが、昭和30年代後半から経済成長に伴う勤労者の工場と生活様式の高度化に伴い、住宅に対する考え方も持ち家志向へと変わっていき、分譲での供給が始まる。

こうした背景も踏まえ、中堅勤労者の持ち家取得を推進するために積立分譲住宅制度が創設された。これは地方公共団体の出資する法人が、持ち家を希望する勤労世帯から資金を受け入れ、一定期間に亘り、積立を行わせ、その資金を頭金として残額は公庫からの融資を受け、当該法人が建設する住宅を分譲するものである。この法人を住宅供給公社とする法律が65年に制定された。

持ち家取得を促す制度の改正は公団でも行われている。公団は1955（昭和30）年の発足当時から分譲事業を手掛けてきたが、当初の普通分譲住宅制度は金利や償還期間の点で高額取得者でないと手が届かないものであった。一般個人向けというより、むしろ社宅などに利用する事業者向けのものであった。その後66年に発足した特別分譲住宅制度は償還方法がサラリーマン向けという点で好評であった。71（昭和46）年に勤労者財産形成促進法が制定され、政府の持ち家政策が追い風となるなか、地元自治体からも定住性や地元意識などの点で賃貸よりも分譲住宅を要望する声が高まり、71年には年間1万戸を超える住宅が計画された。さらに73年には勤労者の貯蓄動向を勘案し、家賃並みの負担で分譲住宅を供給する長期特別分譲住宅制度を創設し、分譲住宅の供給手法を一本化している。公的な住宅供給主体の確立や制度改善が図られ、さらに70年以降の住宅金融公庫の個人向け融資が加わることにより、勤労者の持ち家政策はますます充実していった。

さて、昭和40年代初頭には三大都市圏に全人口の約半数が集中する事態にもなっていた。64年の東海道新幹線や68年の東名高速道路の開通により、大都市間は日帰り圏内へと短縮され、経済圏は拡大したが、大都市圏への人口集中にさらに拍車をかける結果となった。

都市化の波は、一方で生活圏域での社会資本整備の立ち遅れを招いた、深刻な住宅不足とともに、市町村道、下水道普及など生活関連施設整備の遅れが深刻であったほか、身に開発などによる土地利用の混乱が加わり、日照紛争などの公害なども生じた。

このように、旺盛な経済活動の裏で都市生活者は劣悪な住宅・住環境の解消に主眼がおかれた。居住水準などの住宅の質の問題に焦点が移ったのは、75年の第三期住宅建設計画以降のことである。しかし、第一期計画で掲げた「一世帯一住戸の実現」は、68年調査で総世帯数に対する住宅総数の割合が1.01と目標戸数を上回ったことで、数値上は戦後の住宅難は一応解消したことになる。これを転機にして住宅は「量から質の問題」という新たな局面に入ったともいえる。

1970年代になると列島改造ブームによる地価の高騰が続いた。70年代以降に策定された5ヵ年の住宅建設計画で、目標とする戸数届かないのにもかかわらず、公団は定められた戸数を建設することにこだわり、都心からより遠い利便性の低い地域に用地を取得し続ける。激しい人口移動が収束した1970年代半ば以降、遠隔地での大規模な宅地開発は、新しい社会資本を必要とす

るだけ却って割高となって人々から敬遠されただけではなく、未利用地も多く公団の財政を圧迫したのである。

第3章 安定経済成長期

(村上慶)

第1節 安定経済成長からプラザ合意まで(1973~85年)

高度経済成長の後、二度のオイルショックを経て、時代の空気や風潮が一気に変容した。経済は高度成長から安定成長へと移行し、一億総中流意識が定着した。世界の潮流は、レーガン・サッチャーをはじめとする民活・規制緩和路線になり、日本でもこれに呼応するかたちで多くの組織の民営化が進められ、住宅領域においても公共事業の役割が議論された。

80年代は住宅の量的充足は進み、住宅困窮者を対象とする従来の住宅政策は、蔓延する中流意識のなかでは重要政策課題となり得なくなっていた。とくに、公共住宅の直接供給を柱とする住宅政策は縮小が余儀なくされ、これに代わる住宅政策の枠組みが求められていたといえる。

この時期、人口構成において団塊、団塊ジュニアというボリュームゾーンがそれぞれ壮年・熟年時代、世帯形成を迎える時期と重なったこともあり、民間デベロッパーによるマンション供給、宅地開発が急増した。また、民間デベロッパーだけでなく、公共センターなどによってじつに様々なタイプの住宅計画、試行、実践が繰り返された。都心部では、大規模土地の住宅系の利用転換で、超高層住宅が林立しはじめ、他にもケア付き住宅の高齢者向け住宅や、環境共生住宅、2段階供給方式の住宅、定期借地権付の住宅などが生まれるようになった。

また、公的支援のもと、今日の住宅計画にもつながる生産合理化や超高層化、長期耐用化へ向けた民間技術開発が進められたのもこの時期だ。

さらに、「地域に根ざした住まい・まちづくり」を標榜して建設省が1983(昭和58)年から実施した地域住宅計画制度は全国一律の住宅政策のあり方を見直し、住まいづくりは広くまちづくりであるという視点に立ち、地域の社会性や住宅生産条件、気候風土、住文化の違いを認識した上で住宅政策を立案するという新しい考え方の住宅政策が志向された。

このように居住水準は確実に向上が図られた時期であったが、その一方で、持ち家・借家格差・地域格差が課題になった。また、大都市圏の住宅取得難に対応した宅地供給のスプロール、バブル崩壊後の地上げ途中の一带に虫食い状に残された低未利用地など大きなツケを後世に残した。

さて、80年代前半、アメリカは多額の貿易赤字による財政赤字を抱え、世界経済が不安定となっていたことから、1985(昭和60)年に開催された先進国蔵相・中央銀行総裁会議においてドル高是正の協調介入を行うことが合意された。これによって日本は輸出産業が打撃を受け、円高不況となり、金融緩和措置を実施する。これが不動産関連投資を促進し、バブル経済へと進展していくことになる。

第2節 バブル経済期の展開(1985~92年)

1985年9月のプラザ合意以降、内需拡大策による公共投資の拡大、公定歩合の引き下げなどが実施された。円高、低金利などの条件が重なることにより、個人住宅建設をはじめ民間設備投資が活発となり、景気も拡大していった。それに伴い、地価や株価が高騰し、89年には、バブル経済が形成された。

この頃から優良な企業が資金調達を株式や社債などの直接金融に移行していったことを受けて、それまでの企業の設備投資への融資を利益の源泉としてきた銀行が、本格的に住宅ローン業務に参入してきた⁽⁷⁰⁾。

また、さらに90年代に入ると金利が低い状況が続き、住宅ローンについての規制緩和もあって、それ以前からの住宅金融公庫の長期固定金利が民間金融機関の金利と比べて割高と判断されるようになった。そのため融資利用者が民間に借り換えようとする中で繰り上げ償還が激増し、財政を圧迫した。

バブル経済により地下や住宅価格が高騰し、その勢いが右肩上がりに続くと信じられていた。都心部の細分化されていた土地は地上げによって整地され、大規模・工学マンションの供給が続く、この時期に3回ものマンションブームを迎えた。日銀は公定歩合の引き上げ、大蔵省は不動産融資総量規制を行なったものの、株価は1989(昭和64)年をピークに大幅に下落、地価指数も91(平成3)年をピークに下落に転じ、バブル崩壊後の長期不況に突入していく。

第4章 低経済成長・変革期

(村上慶)

第1節 バブル崩壊後の失われた10年の展開 (1992～2002年)

1990年代初頭に日本における名目国内総生産は450兆円を超えたが、以降20年間経済成長は停滞し、失われた20年、あるいは失われた10年と呼ばれることとなる⁽⁷¹⁾。

失われた10年においては、健全な経営状態ではないにもかかわらず、融資や補助・助成金などにより倒産や廃業を免れている企業、いわゆる「ゾンビ企業」の存在が産業の新陳代謝を妨げ、日本の長期停滞の原因であると指摘されている⁽⁷²⁾。

95年頃以降の住宅政策はバブル経済崩壊後の低成長経済に対応するため大きな転換を余儀なくされた。日銀は公定歩合を下げ続け、95年には0.5%と過去最低水準となったが、住宅専用金融7社不良債権を抱えて経営破綻し、その後、金融機関や大手証券会社の破綻などの金融市場の混乱が続いた。

まず大きな改革が行われたのが公営住宅制度である。1950(昭和25)年に制定された公営住宅法は、高度経済成長などの社会変化に応じて何度か改正を重ねてきたが、「新法」と呼べるほどの大改正が行われたのが96(平成8)年である。この改正では、まず政府が直接住宅を建設することに加えて、一定水準の質や規模を備えた民間住宅を、借り上げたり買い取ったりして公営住宅として提供できるようになった。その背景には、都市部の地価上昇や財政負担を嫌う地方自治体の反発による用地の取得難などによって公営住宅の建設が難しくなっていたことがある。さらに、その後の地方分権改革を経て、求められる住宅の質も全国一律の度合いを緩めて、地方自治体が条例で基準を定めることができるようになった。

他方で、90年代初頭に住宅ローンの新規貸付額における住宅金融公庫の融資は大きく拡大していた。バブル経済崩壊後、政府は持ち家取得を促進するために、住宅ローン減税や相続税の特例とともに貸出基準の緩和も進めていたのである。住宅更新のために持ち家取得が必要とされる中で、民間金融機関から有効な条件で資金を調達できない人々に対して、住宅金融公庫が下支えしていたのである。もともと民間金融機関では個人住宅のための長期・短期の融資が行われていないということで住宅金融公庫が設立され、郵便貯金・簡易保険や年金を原資とした財政投融资を通じた事業が行われてきた。しかし、低金利が続いて資金調達が容易になり、民間金融機関による住宅ローンが拡大する中で、このしくみが見直されることになった。住宅金融公庫については、2001(平成13)年に閣議設定された特殊法人等整理合理化計画に基づき、融資業務を災害復興や密集市街地の建て替え、サービス付き高齢者向け賃貸住宅の建設など政策的意義の高いものに限定して、民間金融機関による住宅ローンの貸付の支援に回ることが求められた。そして、07(平成19)年には新たに住宅金融支援機構へと改組されることになる。

また、この頃、住宅は都心回帰が始まり、都市渡航ファイの新たな関係が構築されつつあった。都心内立地の住宅供給が進むとともに分譲マンションの建て替えが検討され始め、都市近郊では狭小戸建てや3階建戸建て、低コストの軽量鉄骨造賃貸・プレハブ造賃貸アパートが大量に供給され始めた。地球環境問題への意識も高揚しつつあり、国民の警官や環境、コミュニティの意識も徐々に高まり、住宅地の新たな計画手法や地域マネジメントの芽生えが見え始めた時期でもある。

他にもこの時期には地方の行政財政基盤を強化し、地方分権化を推進すべく、「平成の大合併」が進められたが、住宅政策において地方の主体的な取組が大きく進展する状況は見られない。継続する安定成長経済のなか、地価の下落が進み、公定歩合や民間住宅ローン金利の低利化が続いた。団塊世代が熟年期に、団塊ジュニア世代が世帯形成期を過ぎつつあり、住宅着工は年間120万戸供給が持続していた時期である。

第2節 少子・高齢化時代の到来 (2002～11年)

この頃、日本では本格的に少子高齢化時代に突入した。少子化とは出生率が低くなり、人口に対する年少人口(0～14歳)の割合が少なくなることである。高齢化とは高年齢人口(65歳以上)の割合が7%以上になることである。2000年代は長期的な経済低迷期であり、建設業も資材価格の高騰、市場の縮小に伴う競争の激化、長引く受注の低迷など厳しい状況が続いた⁽⁷³⁾。

1997(平成9)年に介護保険法が成立し、2000年に施行され、高齢社会の枠組みは構築されつつあった。2000年(平成12)ごろにはようやくバブル経済と崩壊に翻弄されていた状況を脱し、小泉政権による「小さな政府」を目指した社会や政策の大きな転換期となり、住宅政策は劇的な

転換を進め、市場重視と地方主体性の確立に大きく舵をとってきた。政策の原理は住宅の市場化、すなわち民間住宅供給などの市場条件を整備しつつ、適正な住宅市場を育成することで、停滞していた政策の転換が進められた。

96年には公営住宅法の一部改正が行われ、公営住宅の限定施策化と公営住宅における市場原理の導入が進められた。具体的には住宅の品質確保の促進等に関する法律、住宅市場整備行動計画を皮切りに、住宅政策はかつての住宅に困窮する者に対する対策を中心に展開した時代から脱し、さまざまに展開する住宅市場を対象とした住宅市場を対象とした市場政策へと転換している。公的主体の役割は、市場において自力では適切な水準の住宅宅地サービスを確保できない者に対するセーフティネットとして位置付けられた。また、これに呼応する住宅政策の主眼はストック重視、地方主体性の確立であった。

日本住宅公団は、1981（昭和56）年に宅地開発公団と合併して住宅・都市整備公団となつてから、分譲住宅供給とともに再開発事業やまちづくり事業へのシフトを進めた。その後、住都公団は、99（平成11）年に都市基盤整備公団に、そして2004（平成16）年には独立行政法人都市再生機構に改組され、区画整理事業や再開発事業などを主に手掛けることになる。住宅を直接供給するのではなく、都市再生とも呼ばれる民間住宅が円滑に供給されるための基盤整備を主要な任務としていったのである。民営化こそ行われなかったが、一連の改革で、公的に安価な住宅サービスを提供するという住宅公団の当初の機能は基本的に終了した。

住宅金融公庫についても05年に廃止、毒散る行政法人住宅金融支援機構へ再編するなど、戦後の住宅政策の中核を担ってきた公営・公団・公庫の3本柱の制度改革が進んだ。こうして、公共住宅事業は徐々に縮小を余儀なくされ、直接供給となる公共事業はスリム化、重点化されていくこととなる。住宅の新規事業は民間にシフトし、公共住宅は高度成長期に建設されたストックの建て替えやリニューアルを中心とする事業に大きく方向を帰ることとなる。民間住宅の供給となる事業を主な業務とする一方で、市場賃貸による賃貸住宅事業が行われることになった。

民間金融機関への支援として始められたのが、住宅ローン債券の証券化事業である。フラット35と呼ばれる事業では、民間金融機関に保有されている住宅ローン債権を住宅金融生検機構が買い取り、これをもとにした住宅ローン担保再建を投資家に対して販売することで資本市場から資本調達を行うのである。

この頃になると、高度経済成長期に大量供給されたマンションや郊外住宅団地が更新期を迎え、建替問題が顕在化している。また、高齢者の増加に伴う住宅のバリアフリー化や在宅介護、介護施設やグループホーム、サービス付き高齢者向け住宅などの質の確保と円滑な住み替えが課題となりつつある。さらに、単身高齢者や片親世帯の子育て層、低所得者などの住宅確保要配慮者住宅の確保問題など、さまざまな問題に対応を迫られている。

そのほか、住宅ストック面で捉えると、住宅の新規供給から既存ストックの活用・長寿命化を重視しながら持続的な再生が求められている。また、住宅などのハードな空間整備のみならず、地域マネジメントなどのソフト施策を含め、地域コミュニティを再生し、多様な世帯が安心して暮らせる住生活の総合的な再生が求められている。

62) ダイビル「関東大震災で証明された耐震設計」

https://www.daibiru.co.jp/100th_history/topical/project01/03/、ダイビル『ダイビル100年史 Web版』2023年、（https://www.daibiru.co.jp/100th_history/、2024年4月25日所収）。

63) 石坂麻子『日本人による近代建築、耐震基準の最先端に 関東大震災の教訓②』読売新聞オンライン、2023年8月31日（<https://www.bosai.yomiuri.co.jp/after100years/10985>、2024年4月23日所収）。

64) 山口幹幸, 川崎直宏編 人口減少時代の住宅政策: 戦後70年の論点から展望する

65) 小野浩 『住空間の経済史』、「戦前期東京の都市形成と借家・借間市場」、日本経済評論社、2014年

66) 住田昌二 『現代日本ハウジング史』、ミネルヴァ書房、2015年

-
- 67) 大河内一男 『戦時社会政策論』、時潮社、1940 年
 - 68) 東京都『東京都戦災誌』1953 年、552～555 頁。
 - 69) 浅井良夫「戦後日本の復興と土木事業」、建設コンサルタンツ協会 会誌編集専門委員会『Civil engineering consultant』Vol.278、2018 年、建設コンサルタンツ協会、10～13 頁
(https://www.jcca.or.jp/kaishi/278/278_tokul.pdf、2024 年 4 月 23 日所収)。
 - 70) 瀬古美喜 日本の住宅市場と家計行動
 - 71) 国土交通省「令和 5 年度（2023 年度）建設投資見通し」、2023 年 (https://www.e-stat.go.jp/stat-search/files?stat_infid=000040085174、2024 年 5 月 8 日所収)
 - 72) 中村純一「日本企業の設備投資はなぜ低迷したままなのか—長期停滞論の観点からの再検討—」内閣府経済社会総合研究所『経済分析』第 193 号、2017 年、53 頁
 - 73) 五十嵐健『建設産業の新たな発展に向けて 失われた 15 年における建設市場の変化と企業の対応から考える』東日本建設業保証株式会社、2013 年 1 月 18 日
(https://www.ejcs.co.jp/ejcsv1/wp-content/uploads/2022/01/64_kouen.pdf、2024 年 5 月 8 日所収)。

第 4 部

中小住宅建設業界の活性化・課題解決に 資する諸理論

根岸 遥南・古谷 航大

第1章 住宅建設業界を活性化するための諸理論

(古谷航大)

第1節 住宅メーカーのサービス化による収益力向上の実態分析

日本は人口減少社会、成熟社会を迎えたといわれる中で、新築住宅着工数は減少の一途をたっており、住宅メーカー間の競争は激化している。一方、住宅メーカー各社の競争戦略において製品そのものの差別化には限界があることから、サービス分野での差別化が注目を集めている⁽⁷⁴⁾。

そこで、①住宅メーカーの提供するサービスの中でも企業利益向上に寄与するサービスが存在する、②サービスに対して高いWTP (Willingness To Pay: 支払意思額) を持つ消費者セグメントが存在する、という仮説を構築し実証を試みていくこととする⁽⁷⁵⁾。

仮説①「住宅メーカーの提供するサービスの中でも企業利益向上に寄与するサービスが存在する」は、(1) 消費者アンケートにより住宅メーカーの提供するサービスに対するニーズ度合いを調査し高ニーズのサービスを発見する。次に(2) その高ニーズのサービスを提供している企業の利益率がそれ以外の企業より高いことを検証する。

仮説②「サービスに対して高いWTPを持つ消費者セグメントが存在する」は、(3) 消費者アンケートの回答者をクラスター分析することで、高サービス志向のセグメントが存在することを確認する。次に(4) 高サービス志向のセグメントに対する追加アンケートでサービス強化によるWTPの変化を明確にする。

仮説①の(1)「消費者アンケートにより住宅メーカーの提供するサービスに対するニーズ度合いを調査し高ニーズのサービスを発見する」について、住宅メーカーの10種類のサービスを、製品本体の価値増大のサービス4種類(長期保証、無償の点検・メンテナンスサービス、住宅の長寿命化のための有償の点検・メンテナンス、台風・暴風雨・豪雨時の無償補修)、製品の周辺サービス6種類(24時間電話対応、コーディネートした家具などの無償保証、現場見学会、モデルハウス宿泊体験、オーナーズクラブ、売却安心システム)に分類し、その必要度を調査した結果、製品本体の価値増大のサービスは住宅価格が高くても必要とする人が比較的多く、製品販売価格の向上を通じてメーカーの収益向上に結びつく可能性が推測できる。特に、長期保証は住宅価格が高くなっても必要とする回答者が52.3%に上った。一方、製品の周辺サービスは、住宅価格が同じならある方がいいとする割合が高く、サービスの提供コストを売上増加によって吸収できなければ収益低下を招く恐れがあると推定できる⁽⁷⁶⁾。

仮説①の(2)「その高ニーズのサービスを提供している企業の利益率がそれ以外の企業より高いことを検証する」について、住宅メーカー16社を対象に、各社が提供しているサービス内容及び財務指標と収益率の重回帰分析を行った結果、長期保証が特に大きな説明力を持っており、製品本体の価値増大のサービスが収益性に高い相関があると判断できる⁽⁷⁷⁾。

仮説②の(3)「消費者アンケートの回答者をクラスター分析することで、高サービス志向のセグメントが存在することを確認する」について、調査の結果、製品本体の価値増大のサービスに対しては、住宅価格が高くなっても高サービスを望む消費者セグメントが中所得者層を中心に全体の26.3%存在し、さらに追加コスト許容し全範囲の高サービスを志向する消費者セグメントが高所得者層を中心に全体の6.0%存在することが判明した。以上のことから、高サービスに対してWTPが向上する消費者セグメントが約3割は存在するのである⁽⁷⁸⁾。

仮説②の(4)「高サービス志向のセグメントに対する追加アンケートでサービス強化によるWTPの変化を明確にする」について、建物面積30坪の建物に対して、保証年数が10~100年までの間の10年刻みで10通りあるとして、その他の条件が同じ場合に、それぞれに対して出せる上限金額(WTP)を回答してもらった。その結果、長期保証年数を延ばすほどWTPは増加するが、その関係は直線的ではなく、前半部分での増加は高く、徐々に価格の伸びは鈍化しており、限界効用逓減が推定できる。なお、この調査では35~40年程度の保証が利益最大となることがわかった。

以上の調査の結果、仮説①、仮説②は実証された。すなわち、住宅の長期保証は住宅メーカーの利益向上に寄与し、長期保証年数によってWTPが向上する消費者セグメントが存在することがわかった⁽⁷⁹⁾。

また、サービス強化がメーカーの利益向上に寄与するか否かは、消費者の WTP とサービス提供のためのコストとの関係に依存するが、長期保証年数に対する住宅の WTP を調査することによって一定の条件が導出することができる。こうした知見に基づくことによって、メーカーは事前の収益予測を持ちながら、サービス戦略を実行することが可能になる⁽⁸⁰⁾。

(2) 建設業における外国人労働者の活用と労働安全衛生上の課題

建設業では、外国人技能実習制度に基づく外国人技能実習生の受入れが年々増加している。加えて、2015（平成 27）年度から、本技能実習修了生を対象とした外国人建設就労者受入事業が始まるなど、建設現場で外国人労働者の活用が活発化しつつある。ただ、建設現場で外国人労働者が働くことにより、外国人特有の労働災害リスクの出現が懸念され、それに対し早急に対策を講じなければならない。

今後、建設現場に外国人労働者が増加するかどうかは、雇用主である専門工事業者の経営方針はもとより、建設現場の統括施工管理責任を担う元請業者の現場運営方針も大きく関わってくる。建設生産方式は、建設現場の直接的な施工は協力企業である専門工事業者が担う一方、元請業者はその統括施工管理を担う。労働集約型の建設業では、労務管理は重要な統括施工管理業務の 1 つである。

外国人技能実習制度は、わが国が国際協力、国際貢献を図るため、開発途上国などへの技能の移転を図ることを目的に、諸外国の青壮年労働者を一定期間産業界に受入れ、技能を修得させる制度であり、1993（平成 5）年に創設された。外国人技能実習生は入国後に監理団体（技能実習が適正に実施されているか確認・指導などを行う団体）による講習（日本語教育、外国人技能実習生の法的保護に関する講義など）を受けた後、受入企業で実践的な技能の修得を図る⁽⁸¹⁾。その成果が一定水準と認められると、入国時の在留資格「技能実習 1 号」から「技能実習 2 号」に変更が許可され、最長 3 年の技能実習が可能となる。加えて本制度拡充のため、2017（平成 29）年 11 月、改正された外国人の技能実習の適正な実施及び技能実習生の保護に関する法律が施行され、優良な受入企業、監理団体を対象に、在留資格「技能実習第 3 号」の付与により、現行より 2 年延長、最長 5 年までの技能実習の受入れが可能となった。

2016（平成 28）年 10 月末時点で、わが国の外国人労働者数は 1,083,769 名である。これを在留資格別にみると、「身分に基づく在留資格」（永住者、日本人の配偶者など）が 38.1%を占め最も多く、次いで「資格外活動」（留学など）が 22.1%、その次に「技能実習」（外国人技能実習生など）が 19.5%を占めている。

建設業の外国人労働者数は、2016 年 10 月末時点で、41,104 名（受入事業所数 12,911）であり、このうち外国人技能実習生は 27,541 名と 67.0%を占めている。産業別にみた外国人技能実習生数について、2015 年の在留資格「技能実習 2 号」への移行申請者数でみると、その他を除き、機械・金属が 14,632 名と最も多く、次いで建設業が 12,767 名と多い。2012（平成 24）年度と比べた増減率は、機械・金属が 24.3%増、繊維・衣服が 12.0%減、農業 28.6%増、食料品製造 38.8%増に対し、建設業は 177.8%増と大幅に増加している。

専門工事業種別に 2015 年度の在留資格「技能実習 2 号」への移行申請者数をみると、とび工が 3,094 名と最も多く、次いで鉄筋工が 2,171 名、型枠工が 2,086 名と多い。2012 年度と比べた増加率は、機械土工が 498.8%増と際立って高く、次いで、配管工が 373.2%増、防水工が 278.4%増の順に高い。

建設業で働く技能労働者数は、1997（平成 9）年に 455 万人だったものが、2015 年には 331 万人と、この間約 27%減少した。建設業の就業者に占める若年層（29 歳以下）の割合は、2015 年は 10.8%と全産業の 16.2%をと比べ低く、他方、高年齢層（55 歳以上）の割合は、2015 年は 33.8%と全産業の 29.2%と比べ高い。また、産業別に高校卒業就職者の 3 年目の離職率をみると、建設業に入職した 2012 年 3 月卒業者の離職率は 50.0%と、全産業平均の 40.0%、製造業の 27.6%と比べ高い。

2015 年 3 月、主たる会員が大手総合建設企業で構成される建設産業団体である一般社団法人日本建設業連合会が発表した建設業の長期ビジョンでは、将来の技能労働者数が推計されているが、それによると、2014（平成 26）年度の技能労働者 343 万人は、2025（令和 7）年度には 216 万人

にまで減少する、その間、生産性向上により 35 万人分をカバーすると前提を立てても、2025 年度には技能労働者 293 万人～315 万人必要で、このため新規入職者 77 万人～99 万人が必要と推計され、技能労働者不足を深刻な問題ととらえている。

このような背景の下、国土交通省は、建設産業活性化会議を設置し、今後懸念される中長期的な技能労働者不足に対し、官民一体となった総合的な人材確保・育成の推進施策を取りまとめている。その中で、震災復興事業の更なる加速を図りつつ、2020 年オリンピック・パラリンピック東京大会などの関連施設整備などによる一時的な建設需要の増大に対応するため、2020 年度末までの時限措置ながら、2015 年 4 月から、技能実習を修了した外国人に最長 3 年の滞在を認める「外国人建設就労者受入事業」を開始した。2017（平成 29）年 3 月末で入国した外国人建設就労者は 1,480 名に及ぶ。

このように技能労働者不足に対する行政施策に外国人労働者の活用がとりあげられている。ただ、これは短期的で時限的な施策である。

中長期的には、2015 年度から国土交通省と厚生労働省が連携し、国内人材を対象に、入職促進法、人材育成策、魅力ある職場づくりの 3 つの視点で建設業の人材確保・育成施策が推進されているが、そこでは外国人労働者の活用は対象とされていない⁽⁸²⁾。また、建設産業団体においても、日建連は、自ら作成した建設業の長期ビジョンの中で、期間が限られた外国人技能実習生は基幹労働力になることは難しく、外国人労働者の増加が技能労働者不足の解決策にならないことを示している。

建設業の外国人技能実習生の労働災害発生状況をみると、2011 年度～2014 年度、実習生数の 2.0 倍増加とともに、休業 4 日以上死傷者数は 1.8 倍増加している。この 4 年間、実習生 1,000 名あたり 8.9～13.6 名の発生割合である。一方、2011 年～2014 年の建設業全体の休業 4 日以上死傷災害年千人率（1 年間の労働者 1,000 人あたりに発生した休業 4 日以上死傷者数の割合）は、2011 年～2014 年は 5.0～5.2 であり、比較すると、外国人技能実習生の労働災害発生率は 1.78 倍～2.72 倍と 2 倍前後になっている⁽⁸³⁾。

また、本研究で行った文献調査、元請業者対象のアンケート調査、ヒアリング調査などの実態調査によると、以下のことがわかった。

- ① 近年、建設業で働く外国人技能実習生は大手・中堅元請業者を中心に大幅に増加しているが、小規模元請業者は活用が進んでいない。
- ② 外国人技能実習生は躯体関連業種に多いが、技能労働者不足解消のため、今後はさまざまな業種での拡大が予想される。
- ③ 総合建設業では、外国人技能実習生の戦略的・主導的な活用は見受けられず、今後、産業全体に影響を与えるほど飛躍的に活用が増える可能性は高くないと推察される。ただ、外国人技能実習生が基幹労働力に育つまで就労期間が延長されれば、建設業の人材確保・育成施策の 1 つになる可能性がある。
- ④ 外国人技能実習生は、住宅建設・販売計画などの事業計画を立てるような元請業者が戦略的・主導的に活用を図れば、飛躍的に増加する可能性がある。
- ⑤ 建設業で働く外国人技能実習生は休業 4 日以上死傷災害の発生割合が建設業全体と比べ高い傾向にある。
- ⑥ 外国人特有の労働安全衛生上の課題としては、言葉が十分に通じないこと、国民性、慣習などの違いにより生じる問題などが指摘された。
- ⑦ 現状、外国人技能実習生への安全対策としては、言葉が十分に通じないことに対するさまざまな対策が見受けられたが、言葉の問題以外の対策は見受けられなかった。今後、外国人特性を踏まえ、日本の定められた安全ルールを容易に遵守し、緊急対応が迅速に行えるような安全教育の拡充、新たな安全用品・教材などの開発が求められる⁽⁸⁴⁾。

第2章 地方の住宅建設業を活性化するための諸理論

(根岸遥南)

第1節 擦り合わせ型住宅から組み合わせ型住宅への移行

製品の設計思想には、擦り合わせ型と組み合わせ型があるといわれている。擦り合わせ型はある製品を開発する際に必要な機能を最適な状態で専用設計する開発手法に基づくもので、設計も製造も時間とコストがかかる高い技術を要するとされている。一方、組み合わせ型製品とは製品の必要機能ユニット化し、インターフェースをルール化することによって簡単に製品化を目指す開発手法に基づくものである。組み合わせ方は低コストで素早く開発でき開発技術も高いレベルを必要とした。

建設業においては、個別性の高い注文に対応する一品生産型の住宅作りをするクローズド擦り合わせ型住宅、工業化された専用部品を厳密な設計ルールに基づきアSEMBルするクローズド組み合わせ型住宅、オープン部品化した現在住宅設備を使用しながら都度の注文に対応するオープン擦り合わせ型住宅オープン部品化した建材住宅設備をアSEMBルし比較住宅へと進化されたオープン組み合わせ型住宅の四つのタイプが想定される。工業化以前の地域住宅産業が使っていたクローズド擦り合わせ型の住宅の多くは、プレハブを主とするハウスメーカーのクローズド組み合わせ型住宅とパワービルダーに代表されるオープン組み合わせ型住宅の双方とも異なる、オープン擦り合わせ型住宅に移行しているとみなされる。オープン擦り合わせ型の手法は工業製品を生産する製造業では事業的に成立しないとされているが現場生産と注文による一品生産対応の残る戸建住宅産業では小規模であれば成立すると解釈される⁽⁸⁵⁾。

住宅産業は事業者ごとに特徴を持つが、全体の大きな流れとしては擦り合わせ方から組み合わせ型への以降の最中にあると判断される。地域をみると、地域住宅建設業の中核事業者として必要なノウハウを築く動きが自発的に生まれている。その開発には、技術開発と企画力の2つの方向性がある。また、2つの方向性を補完するために支援センターを活用する動きもある⁽⁸⁶⁾。

第2節 多角化経営の取組

大企業が行う新分野への進出、いわゆる「多角化」は基本的に成長戦略の1つとして採用されてきた。しかし、中小住宅建設企業においては経営資源が大企業に比べて限られること、などから存立を目指す多角化戦略の採用が近年多く見られる⁽⁸⁷⁾。

中小住宅建設業における多角化経営は4つに分類することができる。既存分野の顧客を対象に、新分野に進出する水平型、既存産業分野で原材料から消費にかけての生産・流通過程の異なる新産業分野に進出する垂直型、既存産業分野と新産業分野との間に技術とマーケティングの双方に、または片方にいずれかに関連性を持たせ、新たな分野に進出する集中型、既存産業分野に関連性はないが、高い成長性が見込まれる新産業分野へと進出する集成型である。多角化度に影響を与える企業内部環境の要因を明らかにし、その多角化度が経営状況（収益性、流動性、安定性、健全性）にどのように関連するかを分析している。主要な研究視座としては、多角化の度合い（多角化度）と経営状況の関係性を検討している。多角化度はハーフィンダール指数を用いて算出し、経営状況の指標は、営業利益率、経常利益率などから導く収益性、短期的な支払い能力から導く流動性、自己資本比率、有利子負債の多寡などから導く安定性、資本構造と固定資産のバランスから導く健全性の4つの指標で判断する。中小建設業を対象に実地調査を行い、企業を多角化度別に「高多角化度群」「中多角化度群」「低多角化度群」に分類した結果、各群について以下の点が判明した。

- ① 収益性は高多角化度群が最も高い。
- ② 流動性は低多角化度群が最も高い。
- ③ 安定性は低多角化度群が最も高い。
- ④ 健全性は低多角化度群が最も高い。

収益性については、公共工事が減少し、多角化事業の割合を多くすると収益が増えることから「高度な多角化を行った場合には低度な多角化より収益が増える」ことが判明した。流動性は、完成工事未払金が算式の中に入っており、多角化事業の割合が低いほど流動性が高くなるが、中

度多角化を行った場合に指標のバランスがよくなることから「低度な多角化を行った場合には高度な多角化より短期的な支払い能力や資金の余裕がある」ことが判明した。安定性については、高度な多角化を行った場合には、借入金、買掛金、未払費用や引当金などが多くなることから「低度な多角化を行った場合には高度な多角化より負債が少ない」ことが判明した。健全性については、低度な多角化を行っている企業は、自己資本や、固定負債等とのバランスがとれていることから「低度な多角化を行った場合には高度な多角化より固定資産が少ない」ことが判明した。結論として、企業が流動性、安定性、健全性を重視する場合は低度な多角化が推奨される一方で、収益性を求める企業にとっては多角化経営が効果的である⁽⁸⁸⁾。

74) 石尾和哉「住宅メーカーのサービス化による収益力向上の実態分析」、都市住宅学会『都市住宅学』2010 巻 71 号、都市住宅学会、2010 年、135 頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/uhs/2010/71/2010_135/_pdf/-char/ja、2024 年 7 月 3 日所収)。

75) 前出書「住宅メーカーのサービス化による収益力向上の実態分析」『都市住宅学』2010 巻 71 号、135 頁 (https://www.jstage.jst.go.jp/article/uhs/2010/71/2010_135/_pdf/-char/ja、2024 年 7 月 3 日所収)。

76) 前出書「住宅メーカーのサービス化による収益力向上の実態分析」『都市住宅学』2010 巻 71 号、136 頁 (https://www.jstage.jst.go.jp/article/uhs/2010/71/2010_135/_pdf/-char/ja、2024 年 7 月 3 日所収)。

77) 前出書「住宅メーカーのサービス化による収益力向上の実態分析」『都市住宅学』2010 巻 71 号、136 頁 (https://www.jstage.jst.go.jp/article/uhs/2010/71/2010_135/_pdf/-char/ja、2024 年 7 月 3 日所収)。

78) 前出書「住宅メーカーのサービス化による収益力向上の実態分析」『都市住宅学』2010 巻 71 号、137 頁 (https://www.jstage.jst.go.jp/article/uhs/2010/71/2010_135/_pdf/-char/ja、2024 年 7 月 3 日所収)。

79) 前出書「住宅メーカーのサービス化による収益力向上の実態分析」『都市住宅学』2010 巻 71 号、138 頁 (https://www.jstage.jst.go.jp/article/uhs/2010/71/2010_135/_pdf/-char/ja、2024 年 7 月 3 日所収)。

80) 前出書「住宅メーカーのサービス化による収益力向上の実態分析」『都市住宅学』2010 巻 71 号、139 頁 (https://www.jstage.jst.go.jp/article/uhs/2010/71/2010_135/_pdf/-char/ja、2024 年 7 月 3 日所収)。

⁸¹⁾ 高木元也・庄司卓郎・呂健・恵羅さとみ・蟹澤宏剛「建設業における外国人労働者の活用と労働安全衛生上の課題一元請業者対象の実態調査一」、安全工学会『安全工学』57 巻 3 号、安全工学会、2018 年、228 頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/safety/57/3/57_228/_pdf/-char/ja、2024 年 11 月 21 日所収)。

⁸²⁾ 前出書「建設業における外国人労働者の活用と労働安全衛生上の課題一元請業者対象の実態調査一」、『安全工学』57 巻 3 号、229 頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/safety/57/3/57_228/_pdf/-char/ja、2024 年 11 月 21 日所収)。

⁸³⁾ 前出書「建設業における外国人労働者の活用と労働安全衛生上の課題一元請業者対象の実態調査一」、『安全工学』57 巻 3 号、230 頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/safety/57/3/57_228/_pdf/-char/ja、2024 年 11 月 21 日所収)。

⁸⁴⁾ 前出書「建設業における外国人労働者の活用と労働安全衛生上の課題一元請業者対象の実態調査一」、『安全工学』57 巻 3 号、234～235 頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/safety/57/3/57_228/_pdf/-char/ja、2024 年 11 月

21 日所収)。

85) 西郷徹也「地域住宅産業の事業形態に関する研究」、日本建築学会『日本建築学会計画系論文集』第77巻第671号、2012年、112～113頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/aija/77/671/77_671_111/_pdf、2024年7月17日所収)。

86) 前出書「地域住宅産業の事業形態に関する研究」、日本建築学会『日本建築学会計画系論文集』第77巻第671号、2012年、117頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/aija/77/671/77_671_111/_pdf、2024年7月17日所収)。

87) 大杉奉代「中小建設業の多角化戦略における多角化度と経営状況の関係」、日本経営診断学会『日本経営診断学会論集』9号大学院生コーナー、2010年、152頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/jmda/9/0/9_0_152/_pdf/-char/ja、2024年12月5日所収)。

88) 前出書「中小建設業の多角化戦略における多角化度と経営状況の関係」、日本経営診断学会『日本経営診断学会論集』9号大学院生コーナー、2010年、155～156頁

(https://www.jstage.jst.go.jp/article/jmda/9/0/9_0_152/_pdf/-char/ja、2024年12月5日所収)。

第 5 部

東京都日の出町の地域産業構造と 住宅建設業の位置付け

根岸 遥南・古谷 航大・富士原 里華

第1章 東京都日の出町の特徴

(富士原里華)

東京都日の出町は、東京都心から 50km 圏内に位置しており、人口およそ 1 万 7 千人、面積およそ 28.07km²である⁽⁸⁹⁾。

2018 (平成 30) 年に、後期高齢者の人口が、初めて前期高齢者を上回った。人口構造の観点より、後期高齢者人口が前期高齢者人口を上回る状況は、今後も続くと考えられている。高齢化率は継続的に上昇しており、2020 (令和 2) 年で 36.0%となっている⁽⁹⁰⁾。

東京都日の出町の歴史は古く、1955 (昭和 30) 年に大久野村、平井村が合併することにより日の出村として誕生した。町の名前には、日の出町西端の「日の出山」のように日の出の勢いで成長するようという意味が込められている⁽⁹¹⁾。

日の出町は、町の北西に関東山地の東南部が接し、北に多摩川、南に秋川が流れている。この両河川によってはさまれ、多摩川の支流、平井川の流域に集落がひらけている。したがって、北西部には日の出町という町名の元になった日の出山 (標高 902.3m) があり、麻生山 (標高 794m)、三室山 (標高 646.9m) とともに山地を形成している。行政区画は、北部を青梅市、南部を五日市町にはさまれ、東部は秋川市に接している。平井川とその文流に沿った谷面に集落が形成され、日の出町は山地村の旧大久野村、丘陵農村の旧平井村に大きく分けることができる⁽⁹²⁾。

大久野は一六の地区からなる。平井川沿いに上流から三ツ沢・松尾・肝要・細尾・岩井・新井・羽生があり、細尾より上流では谷が狭くなっている。岩井には、1929 (昭和 4) 年に創業した旧日本セメント西多摩工場 (現太平洋セメント西多摩鉱業所採石拡張事業) がある。平井川の支流、勝峯川流域には幸神、北大久野川沿いには、上流から長井・水口・坂本・北原・坊平があり、玉之内川流域に玉の内、平井川と北大久野川の合流するあたりに萱窪と落合がある。大久野は、『新編武蔵風土記稿』に「もとより山丘の地なるを以て土性悪にして五穀の生殖によろしからず、水田は十分の三にて陸田多く、水旱の患ありと云」とある。また『武蔵名勝図会』には「山の根にて、岩石多く、高低ありて、平地少なし」とあるように山がちな地区で、水田はわずかで屋敷周辺と山の斜面に開かれた畑で麦、雑穀を栽培し、炭焼・養蚕・機織などで暮らしていた。ほかに、江戸時代から名の知れた産業に、木製塔婆と黒八丈の生産がある。木製塔婆の生産は、元禄年間に羽生文右衛門が伊勢参りの帰りに、馬の荷のなかにモミ材の塔婆を見出し、村に帰ると生産をはじめたと伝えられる。モミは、建築用材に過ぎず、葬具類に使われる。黒八丈は、生糸をヤシヤブシの実やハンノキの実を煎じたけと、鉄分を含んだ泥土液に漬けて染色するもので、日の出町・五日市町・秋川市・八王子市の川口地区などで生産されていた⁽⁹³⁾。

平井は秋常台地の北西線に位置し、平井川が秋留台地にそそぐ溪口に狩宿・東本宿、西本宿があり、平井川左岸の草花丘陵の谷には登戸・足下田・谷ノ入、同じく左岸丘陵際に塩田・宮本がある。平井川右岸には、西から中野・道場・三吉野宿通・三吉野下平井があり、東端の段丘崖下に欠下、段丘上の秋留台地には三吉野油田・三吉野宿上・三吉野井戸端・三吉野清坊・三吉野桜木・三吉野下モ原・三吉野場末がある。平井は、大久野とは性格が異なっている。『風土記稿』の平井村の項には「土性は真土野土交り、陸田多くして水田少し、水旱ともに患あれども、させる害はなしといふ(中略)此所に毎年六の日の三次をもって市をなし、近村の里民集りて産物或は太織青梅稿の類を交易す、農民の余業には村の里民集りて産物或は太織青梅稿の類を交易す、農民の余業には織紡を事とし、まかひ八丈青梅稿且養蚕繰繭の利を以て生産を資く」とある。また一方で『武蔵名勝図会』では、「土地頗る肥沃なり。古えより市立ちて、六の日を三所にわけてり。市の掟を書きたりし古書も当所にあり。次に出す。市は近来衰えて、歳晩の市のみ立てり」とあって、両書とも平井の性格を巧みにまとめている。このように、平井は大久野よりも農業に適し、山方と里方を結ぶ古くからの交易の町でもあった。また、交通の要所であり、青梅から日の出町を通って五日市・八王子の川口地区へ抜ける旧鎌倉街道があり、平井川上流に沿った御嶽山への参詣の道があった⁽⁹⁴⁾。

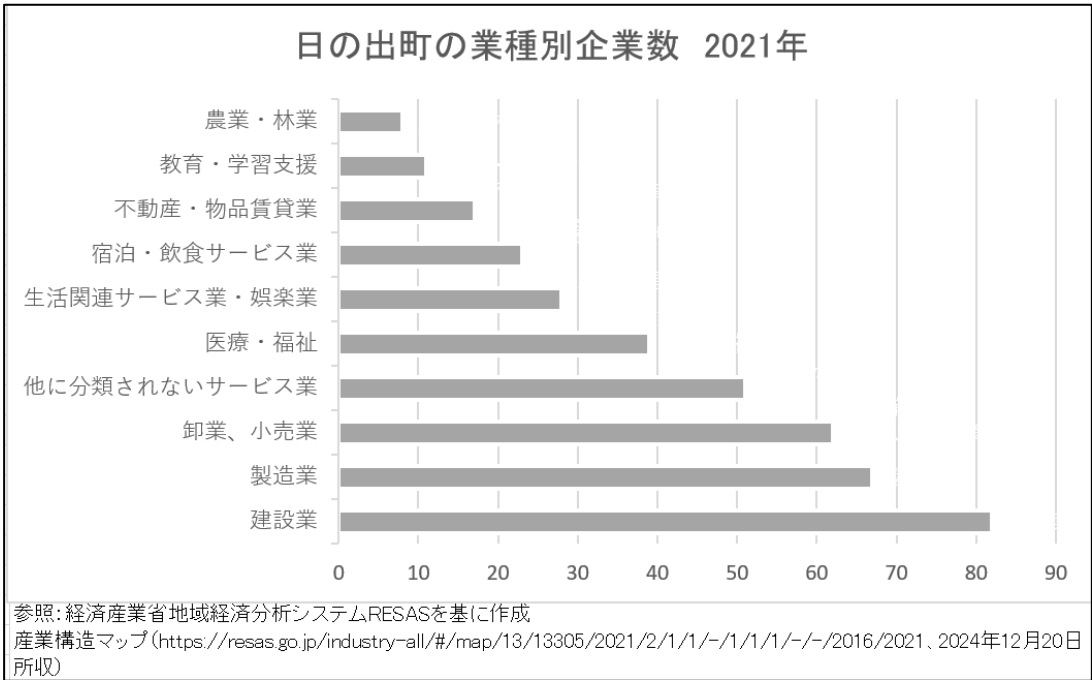
第2章 東京都日の出町の地域産業構造

(根岸遥南、古谷航大)

第1節 東京都日の出町、及び東京都の業種別企業

東京都日の出町では、全企業に占める建設業の割合が高い。業種別では建設業が最も多く、次いで製造業、卸売・小売業が続いている（図表 5-1 参照）。2012 年から 2021 年にかけて、建設業が常に企業数首位を占めている。2021 年において建設業が企業数首位を占めている地域は、東京都において東久留米市、東大和市、日の出町、武蔵村山市の 3 地域のみである（図表 5-2 参照）。なお、東久留米市は 2012 年、2016 年、東大和市は 2012 年において卸売・小売業の企業数が首位を占めている。

(図表 5-1)



図表 5-2 東京都の市区町村における最大企業数の業種

市区町村	最大企業数の業種	市区町村	最大企業数の業種
青ヶ島村	宿泊業・飲食サービス業	多摩市	卸売・小売業
昭島市	卸売・小売業	中央区	卸売・小売業
あきる野市	卸売・小売業	調布市	卸売・小売業
足立区	卸売・小売業	千代田区	学術研究・専門・技術サービス業
荒川区	卸売・小売業	豊島区	卸売・小売業
板橋区	卸売・小売業	利島村	宿泊業・飲食サービス業
稲城市	不動産業・物品賃貸業	中野区	不動産業・物品賃貸業
江戸川区	卸売・小売業	新島村	宿泊業・飲食サービス業
青梅市	卸売・小売業	西東京市	卸売・小売業
大島町	卸売・小売業	練馬区	卸売・小売業
大田区	卸売・小売業	八王子市	卸売・小売業
小笠原町	宿泊業・飲食サービス業	八丈町	宿泊業・飲食サービス業
奥多摩町	宿泊業・飲食サービス業	羽村市	宿泊業・飲食サービス業
葛飾区	卸売・小売業	東久留米市	建設業
北区	卸売・小売業	東村山市	卸売・小売業
清瀬市	卸売・小売業	東大和市	建設業
国立市	卸売・小売業	日野市	不動産業・物品賃貸業
神津島村	宿泊業・飲食サービス業	日の出町	建設業
江東区	卸売・小売業	檜原村	宿泊業・飲食サービス業
小金井市	卸売・小売業	府中市	卸売・小売業

国分寺市	卸売・小売業	福生市	卸売・小売業
小平市	卸売・小売業	文京区	卸売・小売業
狛江市	卸売・小売業	町田市	卸売・小売業
品川区	卸売・小売業	御蔵島村	運輸業・郵便業
渋谷区	学術研究・専門・技術サービス業	瑞穂町	製造業
新宿区	学術研究・専門・技術サービス業	三鷹市	不動産業・物品賃貸業
杉並区	不動産業・物品賃貸業	港区	学術研究・専門・技術サービス業
墨田区	卸売・小売業	三宅村	宿泊業・飲食サービス業
世田谷区	卸売・小売業	武蔵野市	不動産業・物品賃貸業
台東区	卸売・小売業	武蔵村山市	建設業
立川市	卸売・小売業	目黒区	卸売・小売業

出典: RESAS - 地域経済分析システム 全産業の構成、産業構成 2021 年より作成。

第2節 東京都日の出町の産業の歴史

日の出町の地域産業構造をみるうえで、日の出町商工会の存在は避けては通れない。1987（昭和62）年、日の出町の地域振興と商工業者の組織強化及び親睦と運営指導の向上を図る必要から、従来の五日市商工会から分離独立して、日の出町商工会を設立しようと企図された。その設立理由として、五日市商工会は63（昭和38）年の発足当初、五日市町・日の出・檜原村の1町2か村の商工業者を対象に業界発展のために設立された。しかし、社会経済の変化にともなう人口の増加や、「文化の森」、27市町広域処分場の開設、さらには平井地域に圏央道日の出インターチェンジの設置、27ヘクタールに及ぶ工業団地の建設、ユートピア・ホールの建設などが進んだ。こうした状況を踏まえ、地域に密着した1行政、1商工会の設立がはかろうとされたのである⁽⁹⁵⁾。87年11月12日に設立発起会を開催して以来、商工会は独立に向けて、同士によって着々と運動を進めてきた。そして、88（昭和63）年5月16日に開かれた五日市商工会通常総代会において条件付きながら「日の出町商工会設立準備の同意について」が承認された。その条件にある組織率を80%以上に高める、これについては加入者を315名からさらに64名増加させて379名とし、条件達成に成功、いよいよ日の出町商工会が発足することとなった。そこで、89（平成元）年2月22日に創立総会を開催した。総会には、会員122名が出席し、来賓として衆議院議員、都議会議員、日の出町長、東京都商工会連合会会長なども出席して盛大に行われた。そして、東京都における30番目の商工会として晴れやかなスタートを切った⁽⁹⁶⁾。

日の出町商工会は1989（平成元）年4月、五日市商工会から独立して以来、経営の近代化やサービスの向上、青色申告の普及、あるいは町の各種イベントや事業・祭典などに積極的に参加し、町づくり、人づくりに大いに貢献してきた。しかし、その中心的役割を果たしていた商工会の事務所は、自然休養村事務所の一角にあって、活動の拠点としては、いささか不便であった。そこで、町としても商工会の意見や要望を踏まえて、慎重に会館建設の準備を進めていたが、町長は96（平成6）年6月の町議会定例会において、産業商工会館の建設計画についての質問に対し、次のようにその進捗状況を説明している。

- ① 平成5年度で基本設計、平成6年度で実施設計へ現在その作業が進んでいる。
- ② 規模は鉄筋コンクリート2階建てでエレベーター付、面積は、総面積が延べ1,074平方キロメートルとなっている。建設年次は、平成7年度、8年度の2か年計画を考えている。予算は、概算で総額5億5,600万円である。用地については、自然休養村管理センターを建てかえをしてつくる。
- ③ 日の出町商工会に委託管理を考えている。

このような計画により建設を進めていたが、工事も順調に進んで97（平成9）年11月19日に竣工し、12月1日にオープンとなった。この施設の規模は建築面積486.83平方キロメートル、延べ床面積740.61平方キロメートル、鉄骨造り2階建てとなっている。1階は商工会事務所、多目的ホール、喫茶コーナー、ロビーが入っている。2階は和室・洋室の研修室、食品開発研修室など多彩な機能を備えた会館である⁽⁹⁷⁾。

上記の主要産業以外には、セメントの製造、そして卒塔婆の生産が著名である。

セメントについては、日本セメント株式会社 西多摩工場が立地していたことが大きく関係している。日本セメント株式会社は、浅野セメント株式会社を前身としており、GHQの財閥解体の指令により、改名することとなった。西多摩工場は関東地方の中央に位置し、京浜地区では日本セメント株式会社唯一の工場であった。戦後の京浜地区は、重化学工業の復興、それに戦災復旧の諸工事を合わせ、セメント需要が激増した。これに朝鮮戦争の勃発が拍車をかけ、西多摩工場の生産力拡大は最大の急務となった。従業員数についても、戦前の浅野セメント当時は約320人から440人余りであったが、戦後に入ると多い時で580人余りにまで増加した。ところが、社宅戸数・従業員数の減少や、石油ショックの影響などもあり、西多摩工場のセメント生産高は急激に減少してしまった。その後、1998（平成10）年10月、日本セメント株式会社は秩父小野田株式会社と合併し、太平洋セメント株式会社 西多摩工場が誕生する。そして、2000（平成12）

年4月、株式会社アサノ西多摩工場となり、2001（平成13）年4月には、太平洋マテリアル株式会社西多摩工場となって、新しい方針のもとに進んでいるのである⁽⁹⁸⁾。

次に卒塔婆について、卒塔婆とは木材を細長い板状に削って、上部に五輪卒塔婆を形どり、空輪・風輪・火輪・水輪・地輪の五輪を切り込み、下部に梵字・経文などを墨書して、墓塔の後ろに立てられるものである。日の出町では、江戸時代の元禄期に伝わり始まった。また、昭和40年代に入ると、工場での機械化が進み需要もあって、生産量は急激に伸びる。これらの卒塔婆は日の出町大久野を中心に日の出町平井およびその近辺で製造され、生産数量は全国の約60～80%を占めている。しかし、卒塔婆の生産が盛んになると、原木の樅の木が不足するようになった。地元で樅の木を調達できたのは、戦前までであるといわれている。しかし戦前でさえ、すでに地元、秋川流域産の樅の木だけでは間に合わず、埼玉、山梨、福島方面から移入していた。その後は、東北、九州地方から買い付けているが、現在では全体の7、8割をアメリカ、カナダの外国産に頼っている⁽⁹⁹⁾。

第2節 東京都日の出町の住宅建設業の位置づけ

東京都日の出町の卸売業では、建設材料卸売業が主力である。その年間販売額は卸売業全体の約7割を占める。事業所統計の「建設業」は106事業所であり、全事業所の約2割弱を占めている。1992年12月20日時点で、これに23が加えられ、合計129の建設業が立地している。

89) 東京都『都内区市町村マップ』

<https://www.metro.tokyo.lg.jp/tosei/tokyoto/profile/gaiyo/kushichoson.html> (最終閲覧日 2023年12月12日)。

90) 日の出町いきいき健康課 高齢支援係・介護保険係『日の出町高齢者保健福祉計画・第8期介護保険事業計画 令和3年度～令和5年度（2021年度～2023年度）』2021年、7頁、

<https://www.town.hinode.tokyo.jp/cmsfiles/contents/0000002/2729/8kikeikaku.pdf>、最終閲覧日 2023年12月12日所収。

91) 日の出町『所在地・町章・町の名前の由来』

<https://www.town.hinode.tokyo.jp/0000000215.html>、最終閲覧日 2023年12月13日所収。

92) 日の出町史編さん委員会『日の出町史 文化財編』日の出町、1989年、674頁。

93) 前出書『日の出町史 文化財編』676～677頁。

94) 前出書『日の出町史 文化財編』678、679頁。

95) 丹治健蔵「第三期宮岡町政とひのでユートピア構想」、日の出町史編さん委員会『日の出町史 通史編下巻』4章6節、日の出町、2006年、842頁

96) 前掲書「第三期宮岡町政とひのでユートピア構想」『日の出町史 通史編下巻』4章6節、849頁

97) 丹治健蔵「青木町政（第二期）の重要施策」、日の出町史編さん委員会『日の出町史 通史編下巻』4章8節、日の出町、2006年、899～900頁

98) 越沼耕作・池田昇「諸産業の展開」、日の出町史編さん委員会『日の出町史 通史編下巻』4章2節、日の出町、2006年、746～764頁

99) 前掲書「諸産業の展開」『日の出町史 通史編下巻』4章2節、765～773頁

第 6 部

東京都日の出町の住宅建設業における 現状と課題

古谷 航大・土橋 悠平

第1章 ヒアリング調査に基づく日の出町の住宅建設業における現状と課題 (古谷航大、土橋悠平)

本章では、明治大学政治経済学部 森下正中小企業論研究室が実施した、ヒアリング調査に基づいて、日の出町の住宅建設業における現状と課題について述べていくこととする。

日の出町の住宅建設業における現状と課題を把握するにあたって、明治大学政治経済学部 森下正 中小企業論研究室では、2024（令和6）年9月17日、24日の2日間にてヒアリング調査を行った。ヒアリング調査の対象となったのは、地域の支援機関である日の出町商工会と、日の出町商工会 建設業部会に所属する住宅建設関連の企業2社である。なお、今節で取りあげるA社、B社は、日の出町商工会にご紹介いただいた企業である。

第1節 日の出町商工会

① 団体概要

日の出町商工会は、1989（平成元）年に設立された組織である。商工会とは、法律に基づいて、国・都の認可により設立された「特別認可法人」であり、商工業者の経営支援や地域の活性化を図るため、さまざまな活動を行っている。同会は、日の出町に位置する商工業者676名の半数以上である、374名の会員が所属しており、商業部会・工業部会・建設業部会・青年部・女性部の5部会に分かれ活動している。また、同会の職員は、事務局長1名・経営指導員2名・業務支援員1名・記帳相談員1名の計5名であり、少数精鋭で地域産業を支える役割を果たしている（）。

② 日の出町の建設業について

日の出町は山に囲まれた地形であるため、木材を使用した産業、すなわち建設業が栄えたのではないかと推察される。建設業の中でも、特に塗装関係の業者が多く、開業数も年々増加している。塗装業の開業が多い理由としては、準備金が少ないこと、個人宅が多いことなどがあげられる。また、開業数が増えていることもあり、会員数に大幅な増減はみられない。

コロナ禍においては、それを理由に工事が減ることはないため、あまり影響を受けなかった。しかし、業界の中で入札による受注が顕著に減ってきており、役所関係の仕事はうまくいっていないという現状がある。そうした先行きのみえない状況下であっても、外国産の木材ではなく地産の多摩産材を使用しようとする動きや、設備投資などSDGsを意識した取組などがみられる点は、日の出町建設業の特徴の1つである。

③ 日の出町の住宅建設業における課題

日の出町の住宅建設業における課題として、大きく3点があげられる。

第1に、高齢化・後継者不足による廃業である。日の出町では高齢化の進行が特に早く、70～80代の事業主が多い。それに伴い、実際に工事を行う職人も減少しており、地元の建設業は苦しい状況を強いられている。また、後継者不足も喫緊の課題となっており、廃業数が増加している最大の要因となっている。なお、後継者がいる企業に関しては、その多くが家族であり、従業員などを後継者に据える場合は稀である。

第2に、価格転嫁への対応である。昨今、建設資材の価格高騰は著しく、日の出町の建設業者の中でも、価格転嫁への対応が急がれている。地域内での現状としては、価格転嫁できている企業とできていない企業に二分されており、商工会でも全産業を対象とした価格転嫁に関する経営講習会などを開催することで、事業者の支援に取り組んでいる。

第3に、他地域事業者の進出である。日の出町では、他地域から企業規模の大きい建設業者が営業をかけてきており、地域内の中小企業と仕事の奪い合いになってしまっている。こうした現状に対し、商工会では「住環境整備事業補助金」という制度を設け、会員企業の事業支援を行っている。

④ 住環境整備事業補助金について

「日の出町住環境整備補助金」とは、地域外の事業者から日の出町の建設業者を守るために設けられ、日の出町町民が、日の出町商工会会員企業によって、個人住宅本体の修繕・改築による

住宅長寿命化、外まわりの住環境機能向上などの工事を行った場合、その経費の一部を日の出町が補助する制度である。補助金額は、改修工事の見積額または工事完了後の工事額のいずれか少ない額の5%であり、最高10万円となっている。申請者の資格としては、申請日および改修工事完了後も日の出町に居住すること、本事業以外に補助金・助成金を利用していないことなどが規定されている。また、対象となる住宅は、町民が居住している「個人住宅」に限定されており、併用住宅および集合住宅においては、個人住宅部分のみ対象となる。工事については、住宅本体の修繕、改築、外壁修繕、外まわり工事全般などによる住環境機能の維持・向上などを目的とした工事、工事金額10万円（税別）以上の工事などが対象になっている。なお、工事金額10万円（税別）以上の工事については、「日の出町エコ住宅促進機器設置費補助金」部分は対象外となっている。「日の出町エコ住宅促進機器設置費補助金」とは、町内の総エネルギー使用量の削減と、効率的な活用を目指し、住宅用の太陽エネルギー利用機器、省エネ・創エネ設備を新たに設置、改修した場合に、その経費の一部を補助する制度であり、工事部分の適用範囲によって、「日の出町住環境整備補助金」と棲み分けがなされている。また、工事を行えるのは、日の出町商工会会員事業者かつ、改修工事などを行うことのできる事業者のみであり、日の出町に本店登記（機能）がなく、地域の一般店舗に比べ規模の大きな事業者などは対象外となっている（）。

同制度は設立当初、家本体のみを対象としていたが、現在では庭や塀の工事まで対象を広げている。このように適用範囲を広げたことで、地域内の建設業者の仕事増加にも寄与しているという。特に塗装関係の工事が多くみられ、そのほかには風呂場の改装や畳の張り替えなどでも同制度が活用されている。しかし、それでもなお、設立から間もない同制度は、事業者の中での認知があまりなされていない。そのため、商工会では、同会のホームページへの掲載や町の広報による周知、チラシ・ビラの配布などを行い、認知拡大に日々取り組んでいる。なお、同制度に似た取り組みを近隣地域であるあきる野市でも行っており、日の出町と類似した課題を抱えていることがわかる。

第2節 A社

① 企業概要

1991（平成3）年に創業したA社は、住宅塗装（内装・外装）や住宅リフォーム工事を中心にを行っている企業であり、売上の9割を個人宅への住宅塗装が占める。また、同社の従業員は20～30代前半で構成される3名であり、全従業員が塗装の職人として働いている。同社は、最高品質の工事にこだわり、顧客にとって大切な家の「長寿命化・資産価値の向上」を図ることを最大の目的としている。

② 同社の沿革

1970（昭和45）年生まれの本社代表取締役は、地元先輩の紹介によって、中学卒業後から塗装の職人として働き始めた。最初は、親方のもとでその技術を磨き、91（平成3）年に独立した。創業当初の同社は、当時八王子市にあった建設関係の営業会社の下請であり、親企業が受注した仕事を行っていた。しかし、10年ほどして、親企業が倒産してしまったため、そこからは日の出町を中心に自社で顧客を獲得している。同社にとって大きな転機となったのは、2008（平成20）年のリーマンショックである。リーマンショック前は商業施設への特殊塗装など単価の高い法人向けの案件を多く抱えていたが、リーマンショック後はそうした案件が減り、個人住宅への塗装を主に行うようになった。そして現在では、その売上の9割を個人宅への住宅塗装が占めるようになり、地域密着で日々事業に取り組んでいる。

③ 同社の現状

同社では年々、元請として受注できるような仕事が増加している。こうした受注が増加した要因として、徹底した顧客との関係づくりがあげられる。同社は、高い費用をかけホームページを外注し集客につなげようとしたが、ホームページ経由で来る顧客はあまり客層がよくなかった。そうした失敗から、現在は日の出町内での紹介や宣伝を主とした集客に注力している。そこで最も重要となってくるのは、顧客からの信頼を得続けることである。紹介や宣伝を軸にした集客は、良い評判も悪い評判もすぐ広がるのが特徴である。すなわち、顧客との関係づくりがうまくいけば、元請として受注できる仕事も増えていく可能性が高いのである。同社が関係づくりのため行っている取り組みとして、ユニフォーム制の導入があげられる。同社では、顧客のもとを訪れる際、必ずユニフォームに着替えている。こうした制度を導入したのは、日の出町の建設業で初めてであり、清潔感を演出し顧客への第一印象を良くするうえで大きな役割を果たしている。また、コミュニケーションやマナーについても指導を行っており、こうした取り組みが功を奏している。その他には、リピーターを増やすためにカレンダーの配布、気軽に相談できるような問い合わせ窓口の設置などを行っている。特に、問い合わせについては、住宅に関する相談であればどんな内容であっても対応しており、たとえ塗装に関する相談でなくても同社で対応できることは同社で対応している。また、電球などの交換など、塗装に関係のない簡易的な相談であった場合は、顧客からお金を取らないこともある。このように、顧客からの信頼を第一に考え仕事を行っている点が、受注数を増やしている最大の要因であると考えられる。

人材採用については、所属している従業員からの紹介が多く、基本的には来るものを拒まない姿勢をとっている。また、紹介される従業員は、高校を中退した学生などが多くみられ、大卒などが来ることはないという。日の出町地域内の他社では、外国人実習生を雇っている企業もあるが、同社ではまだ採用実績がない。

最後に、補助金などの活用について、同社では「日の出町住環境整備補助金」を最大限活用しており、日の出町の個人宅を対象とした工事の場合、必ず申請を行っている。地域内の他企業では、その手続きが面倒で申請をしておらず、商工会にも加入していない企業も多くみられる。なお、同社は、「日の出町住環境整備補助金」を活用するために商工会に加入し、商工会経由で仕事をもらうこともあるため、加入するメリットを強く感じている。

④ 日の出町の塗装業について

日の出町の建設業で最も多くみられるのは塗装関係の業者である。その理由としては、数十万円程度で開業することができ独立しやすいこと、日の出町含め西多摩地域に多くの個人宅が存

在していることなどがあげられる。また、日の出町で塗装業者が増加したのは、同社の創業した1990年代頃からであり、現在も同社代表取締役と同年代の50～60代の職人がボリューム層になっているという。

昨今の建設業界では、原材料の高騰などが大きな課題となっているが、塗装に使用する塗料は上昇幅が緩やかであり、あまり高騰していない。そのため、塗装で使用するシンナーやビニールなどの石油製品は値上げされているが、塗装業全体としては大きな影響を受けてはいないという。また、同社代表取締役の所感ではあるが、日の出町の塗装業者間で競争意識はあまり持たれていないという。

最後に人材面について、日の出町の塗装業では、1人親方や2、3名の従業員で回している企業が大半を占めている。すなわち、塗装職人不足が慢性化しているのである。実際、同社でヒアリングを行った際も、調査に対応いただいた代表取締役以外の従業員はそれぞれの現場に出向いており、留守にしていた。このように、日の出町の塗装業では従業員のいない企業が多いため、事務所を持たないという選択をとる企業も多くみられる。

⑤ 日の出町の住宅建設業における課題

日の出町の住宅建設業における課題として、大きく2点があげられる。

第1に、予算をあまり持たない顧客が増加していることがあげられる。昨今の情勢による影響もあり、基本的に家計が豊かではないため、顧客が住宅の改装や修繕に支払うことのできる予算が少なくなってしまうている。そのため、顧客の予算を超過するような工事の受注をすることができず、原材料や人件費などにかかる価格転嫁も非常に難しい状況を強いられている。また、近隣地域から営業をかけてくる建設業者もみられ、地域内の需要を取り合うような構図ができてしまっている。なお、日の出町の建設業者同士で仕事を奪い合うようなことは、あまりないという。

第2に、職人のなり手不足があげられる。日の出町では、塗装業に限らず、その他の建設業でも職人不足が慢性化している。その中でも特に、左官業者・クロス業者は厳しい状況を強いられているという。なお、専門工事業の職人は、それぞれ異なる技術を求められるため、他の建設業種への転職はあまりみられず、業者間のつながりもあまりない。

⑥ 今後の展望

同社では今後、顧客ファーストを掲げ、顧客との関係づくりに注力していこうと考えている。具体的な目標としては、工事の品質を高品質に保ち続けること、顧客からの要望に対し迅速に対応していくことなどがあげられる。こうした目標を達成していくことで、顧客からの信頼を集め、リピーターを増やしていこうと考えている。また、新たな顧客を開拓していくことへも同社では注力している。同社代表取締役は、日の出町青少年委員会の委員を務めており、コミュニティを広げることで、仕事を獲得している。このように、新たな顧客候補と出会うためさまざまなコミュニティに顔を出すことと、リピーターを増やすことのできるような顧客ファーストを念頭においた事業を両輪で進めることができれば、継続的に顧客・受注数を増やすことができると考えられる。

また、元請として受注できるような仕事の割合を増やし、下請から脱することも同社の目標の1つである。そして、元請として仕事を受注するうえでは、工事に参画する専門工事業者が稼げるようにする必要があり、受注単価を上げる必要がある。しかし、顧客ファーストを掲げる同社では、顧客に満足してもらえるような価格帯で仕事を受けたいたいという気持ちもあり、その塩梅が非常に難しいという。

第3節 B社

① 企業概要

B社は、東京都日の出町にて、1977（昭和 52）年に創業し、現在は、店舗や住宅、公共施設などの設計、施工、リフォーム工事、エクステリア・看板のデザイン、施工を手掛けている企業である。リフォームに関しては、同社が手掛けたものではなくても請け負っている。同社では、顧客の立場に立って、設計提案を行い、顧客の要望に最大限応えることを目標に経営を行っている。

② 同社の沿革

同社は、現代表取締役の父親が 1977（昭和 52）年に創業し、当初は、じゅうたんやカーテンなどを取り扱う総合内装工事を事業として行っていた。しかし、約 20 年前に建築事業へとシフトした。総合内装工事を事業としていた際には、自社で職人を約 10 人抱えており、そのノウハウは現在の経営にも活かされている。近年では、コロナ禍によって、同社は大きな影響を受けた。コロナ禍では資材価格の高騰や、エアコンなどが入手困難になるなど、資材、設備面での影響が大きかった。

現代表取締役は、高校在学時に設計事務所で働き、卒業後は、建築の専門学校に進学した。その後、建設会社に入社し、設計・施工管理の仕事を経て、同社へと入社するに至った。同社に入社した当初は、営業職について経験を積み、2004（平成 16）年に同社の代表取締役に就任した。

③ 同社の現状

同社は、現在、ポスティングや直接の売込みなどを行い、新規顧客の開拓に取り組んでいる。それ以外にも、新規顧客の開拓のため取り組んでいる手法として、同社の経営特質でもある、顧客の要望に応える設計・施工にこだわっていることがあげられる。同社では、ハウスメーカーや建売の新築住宅とは異なり、プランニングからデザイン、設計、施工までを一貫して同じ担当者が対応する。そのため、分業制を行っている企業と比べ、施主の意図がそのまま反映することができる。加えて、プランニングの段階ではもちろん、着工した後も、現場で施主と打ち合わせを行う。このように、綿密に施主とコミュニケーションをとることで、施主と担当者の中でのビジョンのずれが生まれず、1 つの依頼に対して、顧客満足度の高い物件の完成につながる。店舗の場合でも、実際に仕事場としてどのように使用しているのか、動線などを調べたうえで、プランニングを行うため、仕事場として使用しやすい物件づくりにつながっている。このような一貫した施工体制と、顧客満足度を高める経営方法を行うことによって、顧客の口コミによって、新規顧客の開拓を進めることができる。実際に、店舗の依頼を受けたオーナーから、自宅のリノベーションを依頼されるケースも少なくないという。

しかし、同社の経営方法には、デメリットも存在する。

それが、同社の資金繰りについてである。同社は、新築住宅、店舗、公共施設の建築からそれらのリフォームまで、多くの種類の建築に携わらなくてはならない。住宅は、平均的に約 4 か月で完成させることができるが、非住宅で、大規模なものでは、1 年以上かかるものもあり、工期が様々である。このことは、特に、同社の工事代金の受け取りなどで大きく影響する。同社では、工事代金の 3 分の 1 の額である契約金を、顧客が入金してから着工する。その後、行政などの検査に合わせて中間金、引き渡し時に残りの代金が支払われる形となっている。このように、支払いを 3 回に分けることによって、同社は、大型借入れを防いでいる。しかし、同社では、大型の案件が重なると、支払い過多になってしまい、銀行から借入れをしなくてはならない状況になる。特に、躯体工事や足場工事などにより、工事の前半ではものが必要になるとともに、費用が多くかかる。同社代表取締役としては、コンパクトな経営を行うことを目指しており、支払い過多になることはリスクが高いと考えているため、受注に関しては注意を払う必要がある。

同社の人材採用は、人が集まらないことを課題としてあげている。外国人技能実習生については、同社の経営特徴である、顧客との密接なコミュニケーションを実現することが困難になるという理由から、同社での採用は難しい。一方で、土木、解体などの業種では、約 10 年前から、メーカーからの斡旋を受け、外国人技能実習生を雇用している企業もあるという。

④ 日の出町の住宅建設業における課題

日の出町の住宅建設業における課題は2つがあげられる。

第1に、職人の高齢化である。職人の高齢化は、作業の効率が落ちることにつながる。特に、夏場のような過酷な環境下での作業は、高齢の職人にとって、厳しいものとなる。そのような状況下で、熱中症や万が一の事態に備え、高齢の職人が1人で作業するような状況を減らすような対策を取らなくてはならないようになっているという。

第2に、一人親方が多いことがあげられる。一人親方の中では、高齢化に伴い、自分の代で仕事を終わらせる職人も多くなっている。また、一人親方が新たな職人を教育する場合には、自分の仕事を止めて教育を行わなければならない。そのため、職人の成り手不足という問題の一因にもつながっている。近年では、インボイス制度の導入により、一人親方の負担がさらに増える状況となっている。

⑤ 今後の展望

同社代表取締役は、顧客に対して真摯な姿勢であること、信頼関係を築くことを重要視している。それらを実現するためには、現在行っている、今後も顧客の要望に最大限応えられるような設計、施工、サービスが必要であり、今後も続けていく。また、今後の経営については、コロナ禍を経て、不況の波に対応できるほどの余裕を作ること为目标として行っていくという。その経営を実現するために、同社は税理士の選定にこだわっている。同社としては、成長を続けていくことを目指しているため、経営について現状維持で良いと考える税理士であった場合、税理士の変更を行うという。加えて、同社代表取締役は、今後の事業継承についても考えている。同社代表取締役は中小企業の場合、1代で経営できる年数について、約25年と考えており、数年後には事業継承を行うことも考えている。そのため、従業員に、同社の理念やこれまでの経営方法などを学んでほしいという。

第 7 部

中小住宅建設業の課題解決に関する事例 研究

根岸 遥南

第1章 人手不足への取組事例

(根岸遥南)

第1節 鳥取県のC社の事例

C社（以下、同社）は2022年4月に法人化された工務店である。同社は、鳥取県で25年ほど大工として活動してきた棟梁の高藤宏夫氏（以下、高藤氏）と、「パーリー建築」という手法を通して全国各所のリノベーションを行なってきた副棟梁の宮原翔太郎氏（以下、宮原氏）が設立した建築ユニットである。「既存の建設現場を開くこと」を目指して、施主や素人などの「初心者でも誰でも」、参加できる現場を作ろうとしていた。これは結果として、建築に馴染みの無い人々を現場に投入し、その場で技術を伝えながら仕事を進めていくことを意味し、仕事の効率化とは真逆の実践であった⁽¹⁰⁰⁾。

この事例から、建設の仕事を開かれたものにし、人手不足を補う手法が考えられる。

第2節 東京都のD社の事例

D社は、2010年よりインドネシア人技能実習生の受け入れを開始し、現在では特定技能外国人17名が在籍している。同社は、技能実習から特定技能への移行率が約6割と高く、安定した人材確保に成功している点が特徴的である。特定技能とは、2019年の改正入管法で、追加された新たな在留資格である。この資格で在留する外国人は、3年以上の技能実習を修了した者、もしくは技能実習修了者と同等の技能を確認する試験に合格した者で、「一定の専門性・技能」を有する即戦力人材とみなされる⁽¹⁰¹⁾。

外国人労働者の定着と戦力化を図るため、同社は労働環境および生活支援の両面で積極的な取り組みを行っている。具体的には、外国人従業員との信頼関係を築くことを最優先事項とし、雇用に関する約束を必ず守る姿勢を貫いている。また、将来のキャリア目標を共有し、技能向上の機会を提供することで、労働者のモチベーション向上を図っている。さらに、同社は外国人労働者の生活環境整備にも注力している。寮の確保、生活家電の提供、Wi-Fi環境の整備などを通じて、労働者が安心して日本での生活を送れるよう支援している。こうした包括的なサポートにより、外国人労働者が長期的に定着し、企業の成長に貢献する体制が整えられている。この事例は、外国人労働者を単なる労働力としてではなく、組織の一員として迎え入れる姿勢の重要性を示している。特に中小建設企業においては、単なる人手不足対策にとどまらず、外国人労働者の育成・支援を通じた持続可能な雇用戦略が求められていることが示唆される⁽¹⁰²⁾。

第2章 労働条件、就業環境改善への取組事例

(根岸遥南)

第1節 岡山県のE社の事例

E社は、岡山県に本社を構える建設会社であり、建築・土木工事を中心に事業を展開している。建設業界では長時間労働が常態化しやすく、特に繁忙期には残業が増加する傾向にある。そのため、従業員のワークライフバランスの向上や若手人材の定着が大きな課題となっていた。このような状況を踏まえ、同社は労働環境の改善に向けた積極的な取り組みを実施している。E社の取り組みの中でも特に特徴的なのが、スーパーフレックスタイム制の導入である。一般的なフレックスタイム制とは異なり、コアタイムを設けず、従業員が自らの業務の進捗や個人の事情に応じて柔軟に勤務時間を調整できる制度である。これにより、従業員は育児や介護などの家庭の事情に対応しやすくなり、働き方の自由度が大幅に向上した。建設業界では、現場ごとに勤務時間が固定されやすい傾向があるため、この制度の導入は業界内でも先進的な試みと言える。また、同社は時間外労働の削減にも注力している。業務の効率化を進めるとともに、週休2日制の定着を図り、従業員が十分な休息を確保できるよう取り組んでいる。さらに、労働時間管理の徹底を図ることで、不要な残業を削減し、従業員の負担軽減を実現した。これにより、従業員の健康管理や仕事への満足度向上が期待される。これらの施策の結果、E社では長時間労働の是正が進み、従業員の満足度が向上した。また、柔軟な働き方が可能になったことで、育児や介護と仕事を両立しやすくなり、従業員のライフスタイルに合わせた働き方が実現されつつある。さらに、労働環境の改善が採用活動にも好影響を与え、若手人材の定着率が向上するなど、組織全体の活性化にも寄与している。

以上のように、E社の事例は、建設業界における労働環境改善の成功事例として注目に値する。特に、スーパーフレックスタイム制の導入や時間外労働の削減といった取り組みは、業界の慣習を見直し、より働きやすい環境を整備する上で有益な示唆を与えている。今後、同様の取り組みが他の建設企業にも広がることで、業界全体の労働環境が改善されることが期待される。⁽¹⁰³⁾

第2節 静岡県F社の事例

F社は、1981年、土木工事請負、解体業等を事業内容として創業した。同社はこれまで、公共インフラを手掛けるなどして、地域の再生に貢献してきたが、2020年に創業60周年を迎えたのを機に建設業から「まちづくり企業」への転身・発展を図っている。「地域に貢献する100年企業を目指して建設業から”まちづくり企業”へ」をスローガンに耕作放棄地や荒廃森林の再生、様々な新規事業を展開している。代表取締役の栗山勝訓氏は、会社を引き継ぎ、事業を立て直すと同時に就業規則の見直しも行った。それまでの就業体制は、賃金計算は月給制、日給月給制など社員ごとに異なり、労働日も雨天は休むが、それ以外は日曜・祝日でも働くというあいまいな状況であった。このように旧態依然とした労働環境は、建設業界では一般的であったが、それを改めたのである。新たに見直した就業規則では女性はもちろんのこと、男性の育児休業の取得、さらに時間単位の年休の取得も認めた。

見直した就業規則に従い、徐々に職場改革を進めていった。子供の学校行事などに参加しやすいよう半日年休の推進、残業削減により労働者が子供との交流の時間を確保できるようにするなどの結果、2014年には仕事と子育ての両立を図る職場環境の整備を推進し、男女共同参画に積極的に取り組む企業を認定する「静岡県次世代育成支援企業（こうのとりカンパニー）」に認定されるまでに至った。

加えて、同社はICT化にも取り組んでいる。現場に導入されているのは最新鋭のICT建機、掘削から整地までのブレード操作を自動化した情報通信技術建機である。オペレーターが運転席のモニターを見ながら、コントロールボックスを操作すれば自動的に作業が進む。その状況は現場から離れたインターネットでも確認可能だ。操作を習得すれば経験が浅い若手でも、女性でも対応でき、少ない人数で効率よく作業がはかどる。それは作業時間の短縮と安全性にも繋がっている⁽¹⁰⁴⁾。

以上の様に、労働環境の改善やICT化を行うことにより、定着率の向上及び人手不足の解消が

期待される。

第3章 高齢化・技術継承への取組事例

(根岸遥南)

第1節 大阪府のG社の事例

G社は、建物の塗装工事を中心にリフォームも行っており、20歳代から80歳代まで多くの職人を抱える。塗装工事は多くの職人を要し、良い腕を持つ職人がどれほどいるかに会社の存亡がかかっているといっても過言ではない。同社は、1950年に創業され、勲六等瑞宝単光章を受賞した優れた職人もいたものの、新人を教育する体制は整っていなかった。社内では、「技術は見て覚えるもの」という考え方が浸透していたため、竹延社長は、2013年に(株)KM ユナイテッドを設立し、職人の採用と育成を行うことにした。職人の技を3段階にわけ、各段階をクリアしたら次の段階に進めるようにした。最初は塗装以外の前工程である養生・パテ・研磨紙がけのみ集中して基礎知識を現場で教える。次に、現場で作業をしながらほかの職種にも共通するような基本的な技術を学ぶ。最後は、塗装職人ならではの専門的な技を教える。第2段階をマスターすれば、塗装工事で必要な作業のうち半分ほどを任せられることになる。若い職人は仕事にやりがいをもてるようになるし、技能が向上すれば賃金も上昇する。

加えて、ビデオ通話ができる無料のソフトウェア「Skype」を使用し、講師と職人がコミュニケーションをとれる体制を整えた。現場で困ったことがあれば動画で講師に見てもらい、指導してもらうのである。また、ベテランの技を動画でいつでも確認できるアプリを開発した。これらの改善により、技能承継の円滑化が進み、職人として一人前になるまでの時間は10年から3年へと短縮した。人材の育成だけでなく、塗装用ロボットも開発し、省力化にも取り組んでいる。取り組みの結果、若手の採用が進み、男性だけでなく、女性の職人も増加している⁽¹⁰⁵⁾。

第2節 福島県のH社の事例

H社は、ビルや住宅の建設に関わる総合建設会社である。同社の特徴的な取り組みの一つは、現場での「デジタル化」推進である。同社は、建設現場の作業効率を上げるため、最新の技術を積極的に導入している。特に注目すべきは、作業の進行状況や作業方法をリアルタイムで確認できるシステムの導入である。このシステムにより、若手社員や未経験者でも、先輩社員の作業を遠隔で把握し、指導を受けながら技術を学ぶことができるようになった。現場での実務経験と同時に、デジタルツールを通じて効率的にスキルを習得できるため、技能継承が円滑に行われている。さらに、H社は「従業員の成長を支援する環境づくり」にも力を入れている。具体的には、社員一人ひとりのキャリア形成を支援するため、定期的な研修や技術講習会の開催が行われています。また、従業員が現場での経験を振り返り、技能を体系的に整理するためのフォーラムや勉強会を設け、知識の共有が進められている。これにより、従業員同士での情報交換が活発化し、技能の向上が促進されている⁽¹⁰⁶⁾。

H社のこのような取り組みは、若手社員の早期成長と安全な作業環境の提供に寄与しており、技術の伝承を効率的かつ確実に進めている。今後、このようなデジタル化と研修の融合がさらに進むことで、同社は技能継承の新たなモデルとして、業界内でのロールモデルとなることが期待される。

100) 栗原健太「現代日本における地方工務店の活動に関する研究——鳥取県の「令和建設」を事例に——」、早稲田大学大学院文学研究科『早稲田大学大学院文学研究科紀要』69号、2024年、615頁 (<https://waseda.repo.nii.ac.jp/records/2001721>、2024年7月10日所収)。

101) 橋本由紀「育成就労制度の創設と特定技能制度の適正化が中小企業に及ぼす影響——外国人労働者政策の30年と主要外国人グループの特徴を踏まえた考察——」、日本政策金融公庫『日本政策金融公庫論集/日本政策金融公庫総合研究所編』6号、2024年、69頁 (https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/ronbun2405_04.pdf、2025年2月15日所収)。

102) 一般社団法人建設技能人材機構>JAC 特定技能導入事例集ビジョニスタ>株式会社手塚工務店 (https://visionista.jac-skill.or.jp/case/interview-018.html?utm_source=chatgpt.com、2025年2月19日所収)。

- 103) 厚生労働省働き方改革特設サイト、中小企業の取り組み事例 株式会社重藤組
(<https://hatarakikataikaikaku.mhlw.go.jp/casestudy/file181/>、2025年2月19日所収)。
- 104) 厚生労働省働き方改革特設サイト、中小企業の取り組み事例 駿河重機建設株式会社
(<https://hatarakikataikaikaku.mhlw.go.jp/casestudy/file116/>、2025年2月19日所収)。
- 105) 日本政策金融公庫「中小建設業におけるデジタル化と技能承継」、日本政策金融公庫『日本公庫総研レポート No.2023-1』2023年、22頁～26頁
(https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/soukenrepo_23_03_14.pdf?utm_source=chatgpt.com、2025年2月18日所収)。
- 106) 日本政策金融公庫「中小建設業におけるデジタル化と技能承継」、日本政策金融公庫『日本公庫総研レポート No.2023-1』2023年、10頁～13頁
(https://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/soukenrepo_23_03_14.pdf?utm_source=chatgpt.com、2025年2月18日所収)。

第 8 部

東京都日の出町の実情に基づく活性化の 考え方と手法

古谷 航大

先に見てきたように東京都日の出町へのヒアリング調査で複数企業から日の出町の住宅建設業界の課題を伺った。特に、高齢化・後継者不足、職人のなり手不足、価格転嫁の難航、他地域事業者の進出、予算の少ない顧客の増加の5点は実際に複数企業からあがった声である。これら5つの課題は、特に日の出町において業界の持続可能性を脅かす要因となっており、早急な対応が求められている。本稿では、これら5つの課題に対する解決の糸口となりうる手法を考察する。

第1章 高齢化・後継者不足による廃業への対応

(古谷航大)

日の出町では、70～80代の事業主が多く、高齢化が急速に進んでいる。これに伴い、職人の数も減少し、後継者不足が深刻化している。後継者がいる企業の多くは家族内での承継が中心であり、従業員を後継者とするケースは稀である。この課題に対処するため、以下の解決策が考えられる。

①後継者育成プログラムの導入

後継者不足を解消するため、地域内で後継者育成プログラムを導入することは手段として考えられる。具体的には、日の出町内の高校や専門学校と連携し、建設業の魅力を伝えるキャリア教育を実施する。また、インターンシップや職場体験を通じて、若年層に建設業の仕事を実際に体験させることで、後継者候補を増やすことはできうる。

②M&A（合併・買収）の推進

廃業を防ぐため、M&Aを推進することも有効になりうる。日の出町の建設業者同士が連携し、事業承継を円滑に進めるためのプラットフォームを構築する。これにより、後継者がいない企業でも事業を継続できる可能性が高まる。

③デジタル技術を活用した技術継承

職人の技術をデジタル化し、次世代に継承することも重要である。例えば、職人の作業を動画で記録し、マニュアルとして活用する。また、VR（仮想現実）技術を活用したトレーニングプログラムを開発し、効率的に技術を習得できる環境を整える。

第2章 価格転嫁への対応

(古谷航大)

建設資材の価格高騰により、日の出町の建設業者は価格転嫁の難しさに直面している。先に見てきたように価格転嫁ができている企業とできていない企業の二極化が進んでおり、業界全体の収益性が低下している。この課題に対処するため、以下の解決策が考えられる。

①コスト削減策の徹底

価格転嫁を容易にするため、コスト削減策を徹底することは重要である。具体的には、資材の共同購入や効率的な施工方法の導入により、コストを抑える。また、無駄な工程を省くことで、工事全体の効率を向上させる。

②商工会の支援の活用

商工会が開催する価格転嫁に関する経営講習会を積極的に活用し、価格転嫁のノウハウを学ぶことも有効である。これにより、価格転嫁が難しい企業でも、適切な対応が可能となる。実際に日の出町商工会に加盟していない企業も少なくなく、自社にはない経営資源を有効活用することは解決の糸口を探すうえで有効になりうる。

第3章 他地域事業者の進出への対応

(古谷航大)

日の出町では、他地域から企業規模の大きい建設業者が進出し、地域内の中小企業と仕事の奪い合いが起きている。この課題に対処するため、以下の解決策が考えられる。

①補助金制度の活用

商工会が設けている「住環境整備事業補助金」を活用し、地域内の中小企業が競争力を維持できるよう支援する。現在、認知拡大に向けて広報に力を入れている商工会のさらなる取組に期待したい。

②地域内の建設業者間での連携強化

他地域事業者に対抗するため、地域内の建設業者が連携して営業活動を行うことが有効である。例えば、共同でイベントを開催したり、地域内のリソースを共有したりすることで、競争力を高めることができる。

第4章 予算の少ない顧客の増加への対応

(古谷航大)

予算が限られている顧客が増加しているため、建設業者は低予算での工事に対応する必要がある。この課題に対処するため、以下の解決策が考えられる。

①ローコスト施工プランの提供

顧客の予算に合わせた施工プランを提供することで、受注機会を増やす。具体的には、シンプルな設計や既存の建材を活用したリノベーション工事を推進する。

②分割払いやローンサービスの導入

顧客の経済的負担を軽減するため、分割払いや低金利ローンを導入する。これにより、予算が少ない顧客でも工事を受けやすくすることを可能にする。

③メンテナンス契約のセット化

工事費用を抑える代わりに、メンテナンス契約をセットにしたプランを提供する。これにより、顧客の長期的な信頼を得ることができる。実際に第4章で見たように、製品本体の価値増大のサービスは住宅価格が高くても必要とする人が比較的多く、製品販売価格の向上を通じてメーカーの収益向上に結びつく可能性が推測できる。特に長期保証は顧客にとっての満足度を上げるだけでなく、企業の収益性も上げるため双方にメリットがある。

第5章 職人のなり手不足への対応

(古谷航大)

日の出町では、塗装業や左官業、クロス業を中心に職人不足が慢性化している。この課題に対処するため、以下の解決策が考えられる。

①外国人労働者の受け入れ

職人不足を補うため、外国人労働者を受け入れ、育成することは有効である。具体的には、技術研修プログラムや生活支援を充実させることで、定着率を向上させる。

②職人の労働環境改善

職人の労働環境を改善し、離職率を低下させることも重要である。例えば、フレックス制度や休暇制度を導入し、ワークライフバランスを改善する。

これらの5つの課題に対処するため、後継者育成プログラムの導入、コスト削減策の徹底、地域内の連携強化、ローコスト施工プランの提供、外国人労働者の受け入れなど、多角的な解決策を提案してきた。これらの施策を実施することで、日の出町の建設業界が持続可能な発展を遂げることを期待したい。

第 9 部

資料編

土橋 悠平

アンケート調査概要

調査概要

(1) 調査実施期間

■2024年12月10日（火）～12月25日（水）

(2) 調査対象業種

■日本標準産業分類における中小企業（製造業、卸売業、建設業）

(3) 調査対象地域

■全国の企業城下町産業集積地および産地型集積地

（茨城県日立地域、埼玉県秩父地域、新潟県三条・燕地域、静岡県浜松地域、愛知県豊田地域、東京都西多摩地域）

(4) 調査地域の選定理由

日本経済を担う中小企業の経営基盤や持続的発展に向けた取組に関する実態把握、そして、地域ごとの経営特性の違いを導き出すために、全国の産業集積地を選定した。

(5) 調査対象企業抽出数（調査票返却数）

地域名	エリア	送付数	変数実数	返答率
茨城県日立地域	日立市、ひたちなか市、常陸太田市、常陸太田市、東海村	400	52	13%
埼玉県秩父地域	春日部市、川越市、秩父市、秩父郡、飯能市、本庄市	400	62	17%
新潟県三条・燕地域	加茂市、三条市、燕市、長岡市、西蒲原郡	400	75	17%
静岡県浜松地域	磐田市、浜松市、	400	69	13%
愛知県豊田地域	岡崎市、知立市、豊田市、みよし市	400	67	17%
東京都西多摩地域	青梅市、羽村市、日の出町、あきる野市、福生市、檜原村、奥多摩町、瑞穂町	400	42	15%
地域名無回答			3	
合計		2,400	370	15%

(6) 企業抽出データ

主に対象地域の市役所、商工会議所等の中小企業支援機関や組合等連携組織などのHP上のデータベースから作成したリストを用いて、中小製造業・卸売業、建設業の企業を抽出した。また、明治大学政治経済学部 森下正 中小企業論演習室における過去のヒアリング調査のデータも参照した。



2024 年 11 月吉日

「中小企業の経営実態に関する調査」へのご協力をお願い

Meiji University

拝啓

晩秋の候、貴社ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

さて、過日、内閣府が発表した月例経済報告によると、雇用・所得環境の改善を背景として、「一部に足踏みが残るものの、景気が緩やかに回復している」と判断されました。しかし、欧米の高い金利水準の継続や、中東情勢などにより、日本経済の先行きは不透明です。このような情勢に加え、日本企業の多くが人口減少の影響を受け、後継者不足に悩まされており、人材確保及び若年層の定着率等の解決が大きな課題となっております。このような状況下で、企業の経営者の皆様は、事業を継続、発展させていくために、並々ならぬご尽力をされていることと存じます。

そこで、明治大学政治経済学部 森下 正 中小企業論演習室では、『中小企業の経営実態に関する調査』を実施することとなりました。本調査は、全国の産業集積（日立、秩父、三条・燕、浜松、豊田、西多摩地域）の地方自治体、商工会議所、地場産センター等の中小企業支援機関によって開示されているホームページ上のデータベースを元に、産業大分類における製造業、卸売業、建設業を主な対象とし、各地域 400 社、合計 2,400 社を抽出して、アンケート調査票を送付させていただきました。西多摩地域につきましては、奥多摩町・檜原村・青梅市・日の出町・あきる野市・瑞穂町・羽村市・福生市の企業様に送付させて頂いております。

本調査結果に基づき、地域ごとの経営環境や経営特性の違いを導き出し、今後の中小企業が持続的発展を遂げるための政策ならびに戦略を検証したいと考えております。

従いまして、このアンケート調査の質問は、企業の経営者向けに作成されております。できるだけ多くの質問にご回答くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。

なお、本調査によって収集された情報は、学術的な研究目的と産業振興の支援策の策定のために利用されますので、個人情報として公開される心配はございません。

ご多忙のところ、誠に恐縮ではございますが、本調査の趣旨のご理解を賜り、何卒、貴殿のご協力とご指導のほどを、重ねてお願い申し上げます。

敬具

本調査について

1. 回答方法は、選択肢を選ぶものと記述していただくものがございます。選択肢を選ぶものは該当する選択肢のわきに有る□の中に印✓をお付けください。
2. 回答される方は、経営者の方、あるいはその代理の方が、ご回答くださいますよう、ご協力、お願い申し上げます。
3. 本調査票に記載された情報は門外不出で、本調査の目的以外に使用することはございません。
4. 特に指定がない場合、2024 年 11 月 1 日時点での現状をお教えてください。

本調査の返信期日と方法

1. ご返信の際には、同封の返信用封筒をご利用ください。
2. 本調査の締め切り期日は、2024年12月25日（水）の消印までとさせていただきます。

本調査にかかわるお問い合わせ先

明治大学 政治経済学部

専任教授 森下 正

〒101-8301 東京都千代田区神田駿河台 1-1

明治大学駿河台校舎研究棟 719 号室

TEL 03-3296-2105（直通）

e-mail morisita@meiji.ac.jp

明治大学 森下正 中小企業論ゼミナール

アンケート責任者 土橋 悠平

〒362-0021 埼玉県上尾市原市 957-10

TEL 090-9812-3344

e-Mail yuheel0304@gmail.com

中小企業の経営実態に関する調査

※本アンケートは日立地域、秩父地域、燕・三条地域、浜松地域、豊田地域、西多摩地域の中小企業経営者の方にお送りしております。

※これより設問にお答えいただきます。特に指定がない場合は、2024年11月1日時点での現状をお教えてください。

<Section A> 貴社の概要および経営者などについて

A1 貴社の本社所在地の該当箇所1つに☑をお付けください。

1□ 茨城県日立地域

2□ 埼玉県秩父地域

3□ 新潟県三条・燕地域

4□ 静岡県浜松地域

5□ 愛知県豊田地域

6□ 東京都西多摩地域

A2 創業(事業開始)年をお教えてください。

年

A3 全社員数(パート・アルバイト、家族従業員を含む)をお教えてください。

名(内女性 名)

A4 社員の平均年齢について、最も適切な該当箇所1つに☑をお付けください。

1□ 20～24歳

2□ 25～29歳

3□ 30～34歳

4□ 35～39歳

5□ 40～44歳

6□ 45～49歳

7□ 50～54歳

8□ 55～59歳

9□ 60～64歳

10□ 65歳以上

A5 代表者の性別と年齢をお教えてください。

1□ 男性

2□ 女性

歳

A6 貴社の主要業種について、最も適切な該当業種1つに☑をお付けください。

1□ 製造業

2□ 製造卸売業

3□ 製造小売業

4□ 建設業

5□ 卸売業

A7 現代表者は何代目ですか。該当箇所1つに☑をお付けください。

1□ 創業者

2□ 二代目経営者

3□ 三代目経営者

4□ 四代目以降(代目)

A8 現代表者について説明した場合、最も適切な該当箇所1つに☑をお付けください。

1□ 創業者

2□ 創業者親族

3□ 社内昇進者(親族外)

4□ 招聘経営者

5□ 分社・のれん分の経営者

6□ 親会社などからの出向・転籍経営者

7□ その他

A9 後継者の有無について、最も適切な該当箇所1つに☑をお付けください。

1□ 事業継承したばかり(過去5年以内)

2□ 後継者は決まっている

3□ 後継候補者が複数いる

4□ 後継候補者がいないため、現在探している

5□ 後継候補者がいないため、売却先を模索中

6□ 後継候補者がいないため、自主廃業を予定

7□ その他

A10 過去3年間の各項目の推移について、該当箇所1つに☑をお付けください。

社員数

1□ 減少

2□ 横這い

3□ 増加

営業利益

1□ 減少

2□ 横這い

3□ 増加

売上高

1□ 減少

2□ 横這い

3□ 増加

経常利益

1□ 減少

2□ 横這い

3□ 増加

A11 今後3年間の貴社の成長目標について、該当箇所1つに☑をお付けください。

1□ 事業縮小

2□ 事業維持

3□ 適度な成長

4□ 大いに成長

A12 経営理念の有無について、該当箇所1つに☑をお付けください。

1□ 明文化されたものがある

2□ 明文化されていないがある

3□ 特になし

A13 貴社の売上高に占める研究開発費について、該当箇所1つに☑をお付けください。

1□ 0%

2□ 1～2%未満

3□ 2～3%未満

4□ 3～4%未満

5□ 4%以上

<Section B> 社員の採用・育成について

B1 貴社の雰囲気・社員像に関して、1～10の達成度の各項目の該当箇所1つに☑をお付けください。

会社の雰囲気・社員像	達成度			会社の雰囲気・社員像	達成度		
	低い	普通	高い		低い	普通	高い
能動的に仕事ができる社員	☐	☐	☐	多様な仕事に挑戦できる環境がある	☐	☐	☐
社員の改善提案が活発	☐	☐	☐	社員間で顧客情報などを蓄積・共有・活用	☐	☐	☐
社員のIT活用が一般化	☐	☐	☐	社員が経営理念に基づく行動ができる	☐	☐	☐
社員間のコミュニケーションが盛ん	☐	☐	☐	社員が清掃や祭事などの地域貢献に参加	☐	☐	☐
社外との人材交流を実施	☐	☐	☐	社員が新しい知識やノウハウの取得に熱心	☐	☐	☐

B2 貴社の人材採用の方針に関して、該当箇所全てに☑をお付けください。

1□ 経営計画に沿った新卒・中途採用

2□ 退職者が生じた際に採用

3□ 人柄・性格を重視した採用

4□ 事業を拡大する前に採用

5□ 入社資格基準(能力や資格など)を定義した採用

6□ 事業が拡大した後で採用

B3 貴社が人材採用を行う理由について、該当箇所全てに☑をお付けください。

- 1□ 離職・退職者の補充 2□ 既存事業維持のため 3□ 既存事業拡大のため
4□ 新規事業展開のため 5□ 業務改革・改善のため 6□ 新技術・ノウハウ導入のため

B4 人材育成・定着率向上の取組による成果について、各項目の該当箇所1つに☑をお付けください。

人材育成についての取組内容	未 実施	成果			定着率向上のための 取組内容	未 実施	成果		
		低い	普通	高い			低い	普通	高い
新入社員向け研修	☐	☐	☐	☐	給与のベースアップ	☐	☐	☐	☐
入社年次別・階層別研修	☐	☐	☐	☐	公正な評価制度と報酬体系の整備	☐	☐	☐	☐
職種別研修	☐	☐	☐	☐	従業員への賞与での還元	☐	☐	☐	☐
管理者及びリーダー候補者向け研修	☐	☐	☐	☐	従業員の有給休暇取得促進	☐	☐	☐	☐
後継者及び後継候補者向け研修	☐	☐	☐	☐	社員食堂の設置	☐	☐	☐	☐
各種専門資格取得への助成	☐	☐	☐	☐	空調設備による労働環境の改善	☐	☐	☐	☐
社外研修への派遣及び助成	☐	☐	☐	☐	安全衛生管理・活動の推進	☐	☐	☐	☐
業務相談者(メンター)の設定	☐	☐	☐	☐	社内コミュニケーションの活性化	☐	☐	☐	☐
上司と部下とのパートナーの設定	☐	☐	☐	☐	定期的な社長面談の実施	☐	☐	☐	☐
目標管理制度の導入	☐	☐	☐	☐	人事部の設置	☐	☐	☐	☐

B5 貴社の人材採用の方法について、該当箇所全てに☑をお付けください。

- 1□ 経営陣自らによる採用 2□ 採用担当による採用 3□ 仕入れ・販売先の紹介
4□ 社員からの紹介 5□ 同業者や知人の紹介 6□ 人材紹介・スカウト会社の活用
7□ 自社ホームページで募集 8□ 求人情報専門誌の活用 9□ 人材採用・斡旋事業者へ委託
10□ 学校からの推薦 11□ ハローワークの活用 12□ 中核人材確保支援センターの活用

<Section C> 連携活動と支援政策の活用について

C1 貴社が加入している組合など連携組織について、該当箇所全てに☑をお付けください。

- 1□ 事業協同組合 2□ 商工組合 3□ 企業組合 4□ 協業組合 5□ 共済組合
6□ 生活衛生同業組合 7□ 異業種交流などの任意団体 8□ 有限責任事業組合(LLP)
9□ 合同会社 10□ 未加入

※「C4」で、10の「未加入」に☑をお付けいただいた方は、SectionDへお進みください。

C2 貴社の連携組織における参画状態について、最も適切な該当箇所1つに☑をお付けください。

- 1□ 中核企業(役員など)として運営に携わっている 2□ 中核企業ではないが、会合などには積極的に参加
3□ 自社の経営に支障のない範囲で参加 4□ あまり参加していない

C3 貴社が組合などの連携組織に加入する目的、現在の成果状況、並びに今後期待する点について、各項目の該当箇所全てに☑をお付けください。

事業の内容	加入 目的	現在 成果	今後 期待	側面	事業の内容	加入 目的	現在 成果	今後 期待	側面
経営者の資質向上	☐	☐	☐	ヒ ト	業務遂行上の環境負荷低減	☐	☐	☐	品 ・ 製
社員教育・研修	☐	☐	☐		地域資源の活用	☐	☐	☐	
インターンシップや見学会の実施	☐	☐	☐		組合金融(転貸借)	☐	☐	☐	
地元の学校での出前授業	☐	☐	☐		補助金・助成金の獲得	☐	☐	☐	
共同健康診断の充実	☐	☐	☐	コ ス ト	共同税務・経理	☐	☐	☐	金 融 ・ 信 用
共同受注・販売	☐	☐	☐		共済・保険事業	☐	☐	☐	
共同仕入・購入	☐	☐	☐		事業継続計画(BCP)の策定	☐	☐	☐	
共同生産・加工	☐	☐	☐		SDGsセミナー・講習会の開催	☐	☐	☐	
共同配送・保管	☐	☐	☐	製 品 ・ サ ー ビ ス	取引条件の向上	☐	☐	☐	情 報
共同施設利用	☐	☐	☐		他企業・他組合との交流	☐	☐	☐	
製品・サービスの品質向上	☐	☐	☐		共同ホームページ・宣伝・広報	☐	☐	☐	
新製品・サービスの開発	☐	☐	☐		共同情報システム事業・DX化	☐	☐	☐	
新規販路開拓(国内)	☐	☐	☐	他	産学官金の連携	☐	☐	☐	他
地域・組合ブランドの創出	☐	☐	☐		環境保全・再生活動	☐	☐	☐	

C4 貴社が開業時に活用した支援機関(認定支援機関含む)について、該当箇所全てに☑をお付けください。

- | | | |
|---------------|-----------------|--------------------|
| 1□ 市役所(町村役場) | 2□ 中小企業団体中央会 | 3□ 商工会議所・商工会 |
| 4□ 地場産業振興センター | 5□ 信用保証協会 | 6□ 中小企業基盤整備機構 |
| 7□ 政府系金融機関 | 8□ 地方経済産業局 | 9□ 中小企業投資育成株式会社 |
| 10□ 地方銀行 | 11□ 都道府県よろず支援拠点 | 12□ 都道府県産業技術開発センター |
| 14□ 信用金庫・組合 | 13□ 税理士・会計事務所など | 15□ 大学など研究機関 |

C5 貴社が現在利用している支援機関(認定支援機関含む)について、該当箇所全てに☑をお付けください。

- | | | |
|---------------|-----------------|--------------------|
| 1□ 市役所(町村役場) | 2□ 中小企業団体中央会 | 3□ 商工会議所・商工会 |
| 4□ 地場産業振興センター | 5□ 信用保証協会 | 6□ 中小企業基盤整備機構 |
| 7□ 政府系金融機関 | 8□ 地方経済産業局 | 9□ 中小企業投資育成株式会社 |
| 10□ 地方銀行 | 11□ 都道府県よろず支援拠点 | 12□ 都道府県産業技術開発センター |
| 14□ 信用金庫・組合 | 13□ 税理士・会計事務所など | 15□ 大学など研究機関 |

C6 貴社の支援政策の利用状況と今後について、各項目の該当箇所全てに☑をお付けください。

支援政策の項目	過去活用	現在活用	現在検討	今後検討	今後也不要	側面
1 人材の採用・育成に関する支援	☐	☐	☐	☐	☐	ヒト
2 技能実習生の受入体制の構築支援	☐	☐	☐	☐	☐	
3 運転資金に関する資金援助	☐	☐	☐	☐	☐	カネ
4 設備投資に関する資金援助	☐	☐	☐	☐	☐	
5 生産性向上・業務改善に関する支援	☐	☐	☐	☐	☐	モノ
6 新規事業・新サービス開発に関する支援	☐	☐	☐	☐	☐	
7 国内外での展示会などへの出展助成	☐	☐	☐	☐	☐	販路
8 パンフレットやホームページ作成への支援	☐	☐	☐	☐	☐	
9 企業間・産学官連携・交流の活性化に関する支援	☐	☐	☐	☐	☐	情報
10 IT・AI・IoT導入(DX関連)に関する支援	☐	☐	☐	☐	☐	
11 ビジョン・経営計画の策定支援	☐	☐	☐	☐	☐	体制整備
12 事業承継・継承の相談・支援	☐	☐	☐	☐	☐	
13 事業再構築・経営革新のための支援	☐	☐	☐	☐	☐	
14 脱炭素経営を実施するための取組支援	☐	☐	☐	☐	☐	環境
15 SDGs達成のための取組支援	☐	☐	☐	☐	☐	

<Section D> 付加価値の向上策と財務戦略について

D1 貴社では付加価値向上のために、どの程度力を入れているか、各項目の該当箇所1つに☑をお付けください。

取組内容 (取組として)	重視せず	普通	重視	側面
1 従業員の多能工化	☐	☐	☐	
2 IT活用人材の育成	☐	☐	☐	
3 従業員の営業力強化	☐	☐	☐	ヒト
4 従業員の新たなスキル習得支援	☐	☐	☐	
5 展示会や業界セミナーへの参加	☐	☐	☐	
6 製造技術・ノウハウのデータベース化	☐	☐	☐	
7 新製品・新サービスの開発	☐	☐	☐	モノ
8 材料・消耗品・仕掛品在庫の削減	☐	☐	☐	
9 多品種・特注品への対応	☐	☐	☐	
10 3S・5S・TQC・TQMなどの改善活動	☐	☐	☐	
11 産学官や他社との提携による技術開発	☐	☐	☐	
12 SDGsへの対応	☐	☐	☐	
13 ビフォー・アフターサービスの拡充	☐	☐	☐	
14 省力化による製造コストの低減	☐	☐	☐	
15 仕入価格や契約条件の見直し	☐	☐	☐	カネ
16 リースや共同リースの活用	☐	☐	☐	
17 上場や社債発行による資金調達	☐	☐	☐	
18 助成金や補助金の活用	☐	☐	☐	

1☐ 日次決算 2☐ 月次決算 3☐ 四半期決算
4☐ 半期(中間)決算 5☐ 年次決算

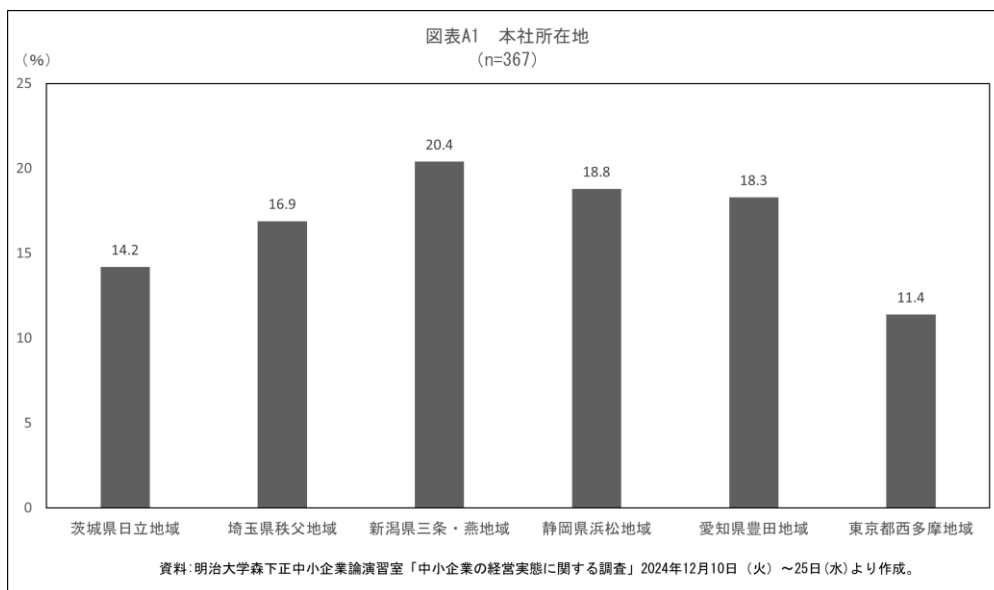
1□ 週に3回以上 2□ 週に1回以上 3□ 月に2回以上
4□ 月に1回以上 5□ 四半期に1回以上 6□ 半期に1回以上
7□ 年に1回以上

	決算の共有頻度	社長のみ	役員・取締役まで	部課長まで	全従業員
1	週に3回以上	☐	☐	☐	☐
2	週に1回以上	☐	☐	☐	☐
3	月に2回以上	☐	☐	☐	☐
4	月に1回以上	☐	☐	☐	☐
5	四半期に1回	☐	☐	☐	☐
6	半期に1回	☐	☐	☐	☐
7	年に1回	☐	☐	☐	☐

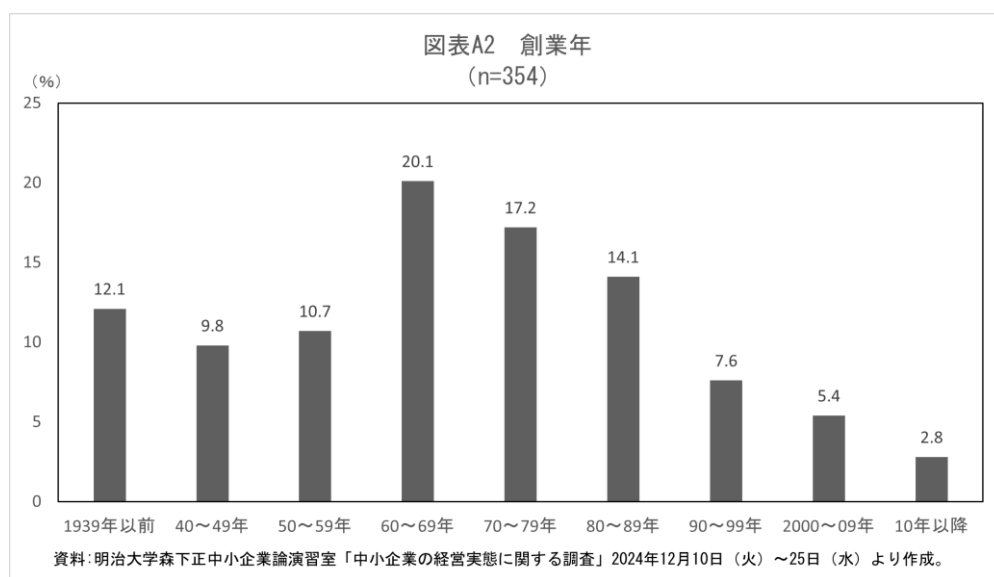
[illegible]

4/4 

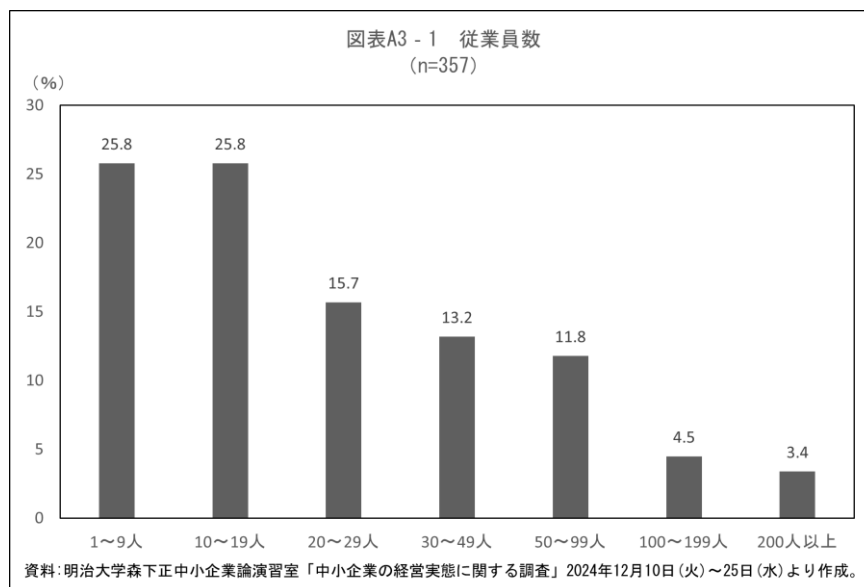
アンケート単純集計結果



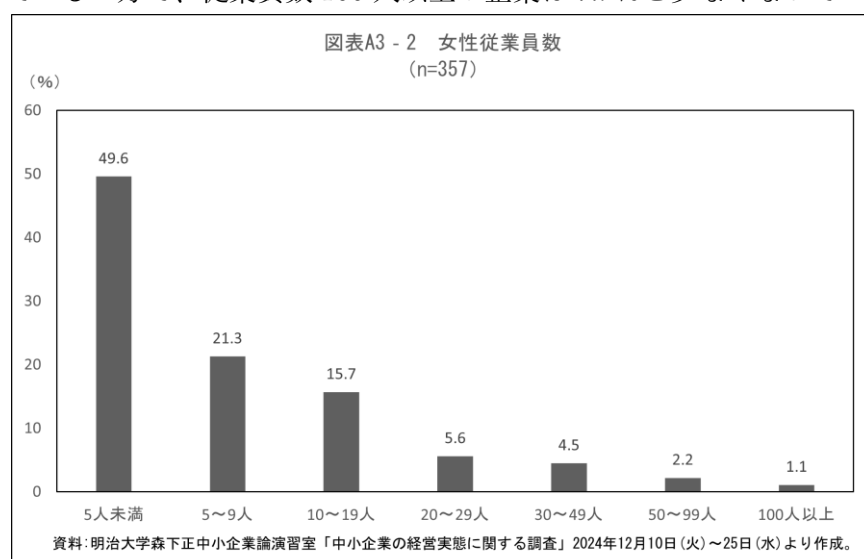
回答企業の本社所在地についてみていくと（図表 A1 参照）、「新潟県三条・燕地域」と回答した企業が最も多く 20.4%であり、次いで「静岡県浜松地域」が 18.8%であった。「愛知県豊田地域」「埼玉県秩父地域」「茨城県日立地域」「東京都西多摩地域」はそれぞれ 18.3%、16.9%、14.2%、11.4%であった。



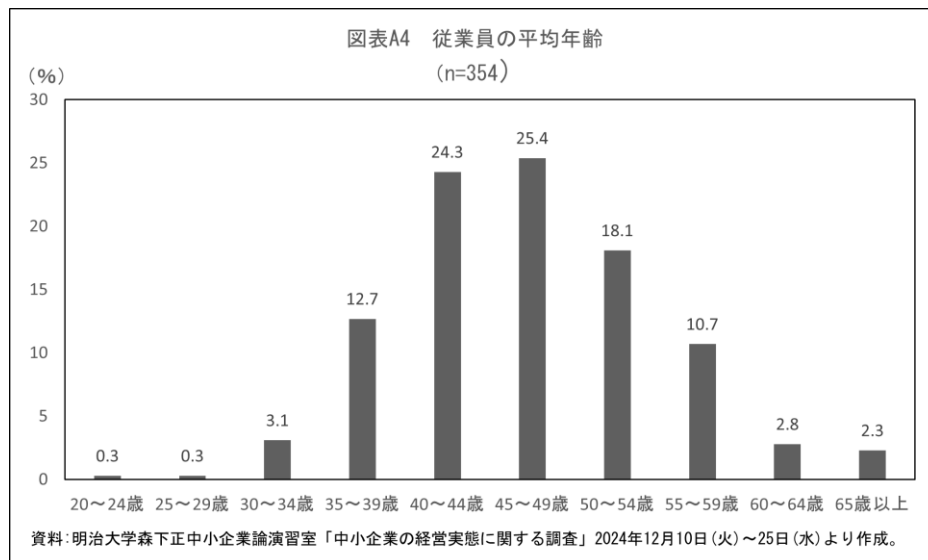
回答企業の創業年についてみていくと（図表 A2 参照）、1960～69年に創業したと回答した企業が最も多く、20.1%である。次いで 70～79年に創業した企業が 17.2%、80～89年に創業した企業が 14.1%と多くなっている。対照的に、90年以降に創業したと回答した企業の割合は小さいことがわかる。また、1939年以前に創業したと回答した企業は、12.1%であり、80～89年に創業した企業に次いで高い割合を占めている。



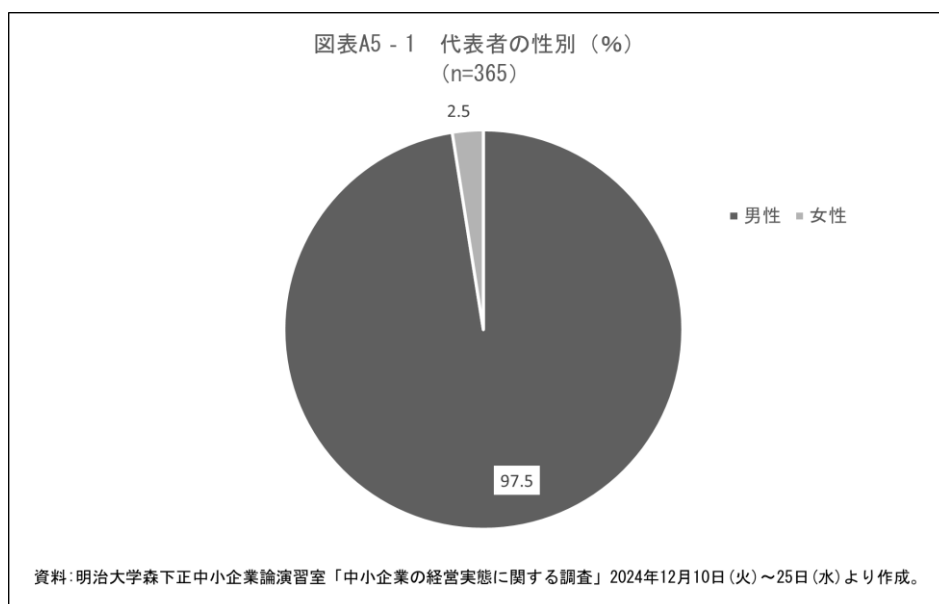
回答企業の従業員数についてみていくと（図表 A3-1 参照）、従業員数 19 人以下の企業が 51.6%を占めている一方で、従業員数 100 人以上の企業は 7.9%と少なくなっている。



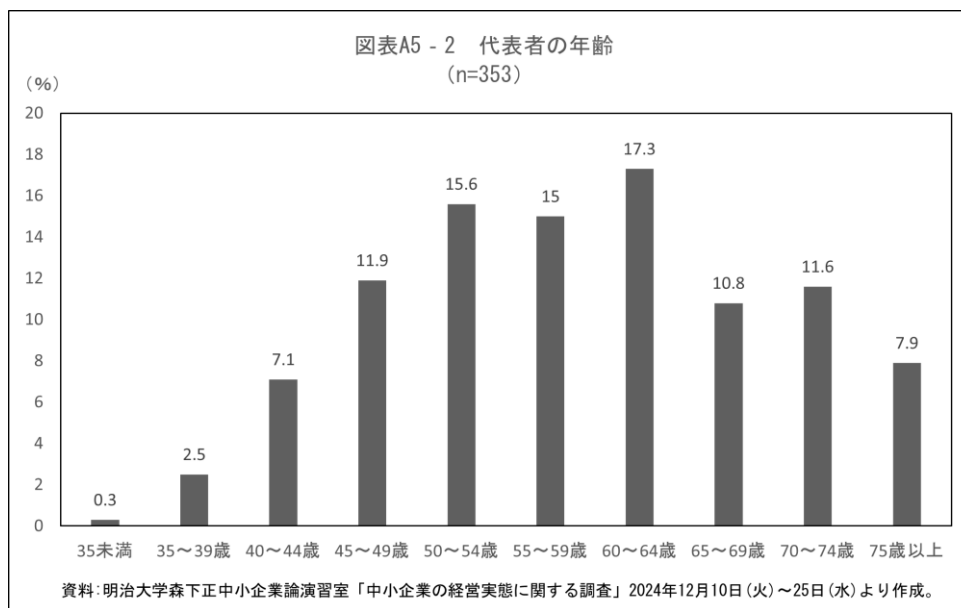
回答企業の女性従業員数についてみていくと（図表 A3-2 参照）、女性従業員数 5 人未満の企業が 49.6%を占めている一方で、女性従業員数 50 人以上の企業は 3.3%と少なくなっている。



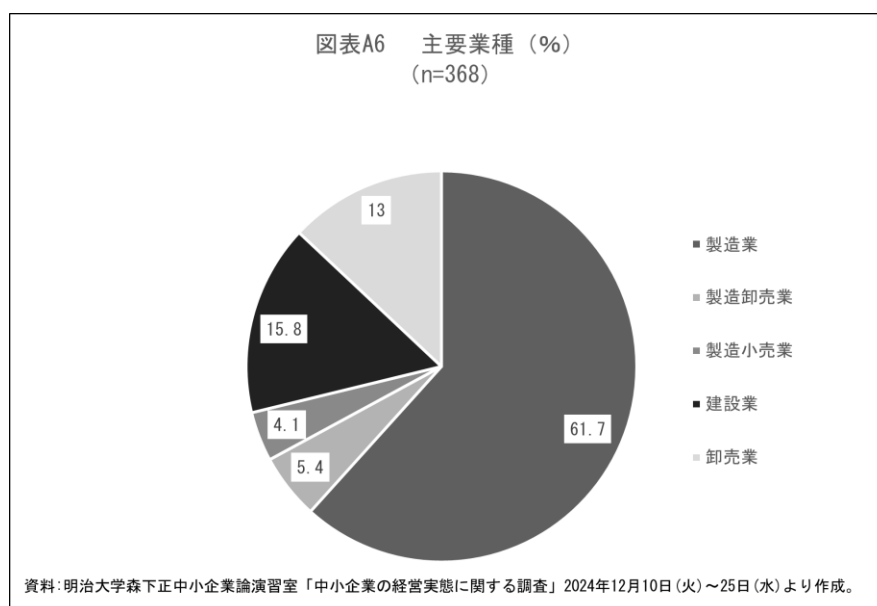
回答企業の従業員の平均年齢についてみていくと（図表 A4 参照）、40～54 歳と回答した企業の割合が合計 67.8%と大部分を占めている。一方、20～34 歳と回答した企業の割合は合計 3.7%にとどまっており、高齢化の進展が大きく見受けられる。



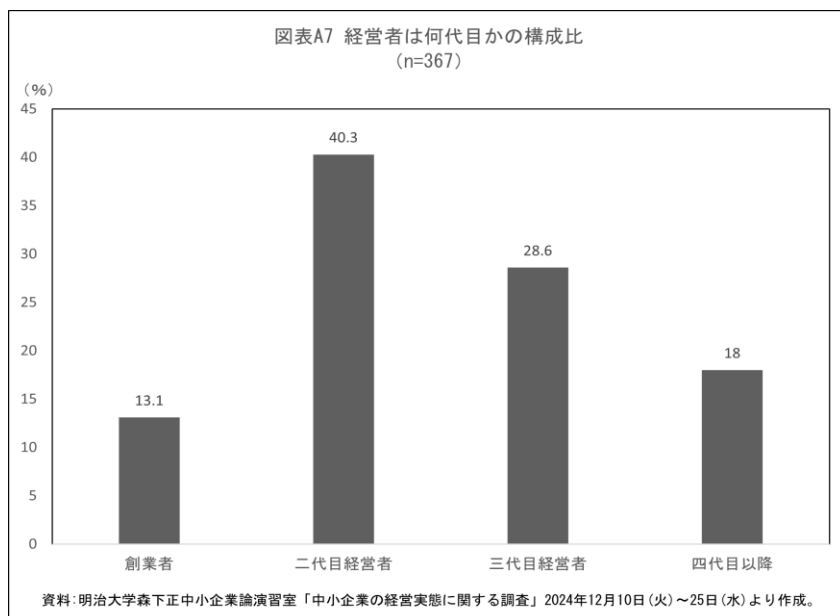
回答企業の経営者の性別についてみていくと（図表 A5-1 参照）、男性と回答した企業の割合が 97.5%を占めており、ほとんどの企業において経営者は男性であることがわかる。



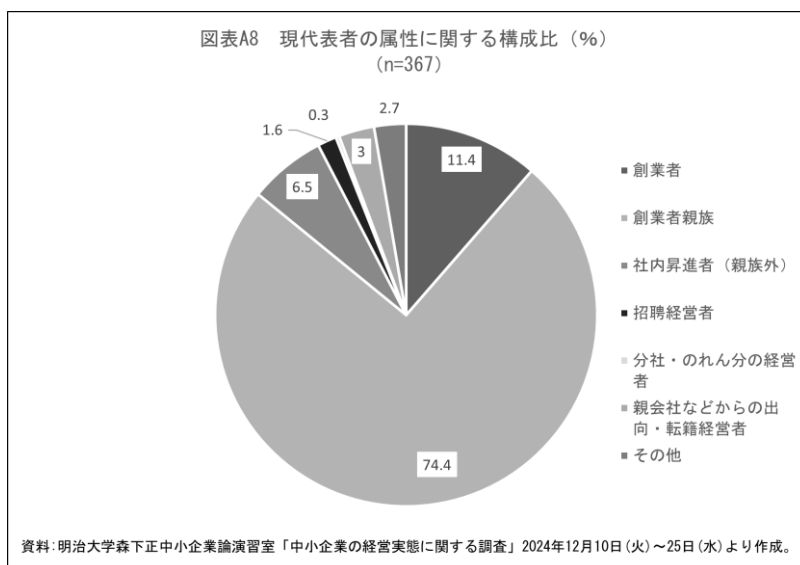
回答企業の代表者の年齢についてみていくと（図表 A5-2 参照）、60～64 歳と回答した企業の割合が 17.3%と最も高く、次いで 50～54 歳が 15.6%、55～59 歳が 15.0%となっている。このことから、代表者の年齢は 50 代～60 代前半に多く偏っているといえる。一方、最も少ない年齢層は 35 歳未満であり、35～39 歳の割合と足してもわずか 2.8%にとどまる。



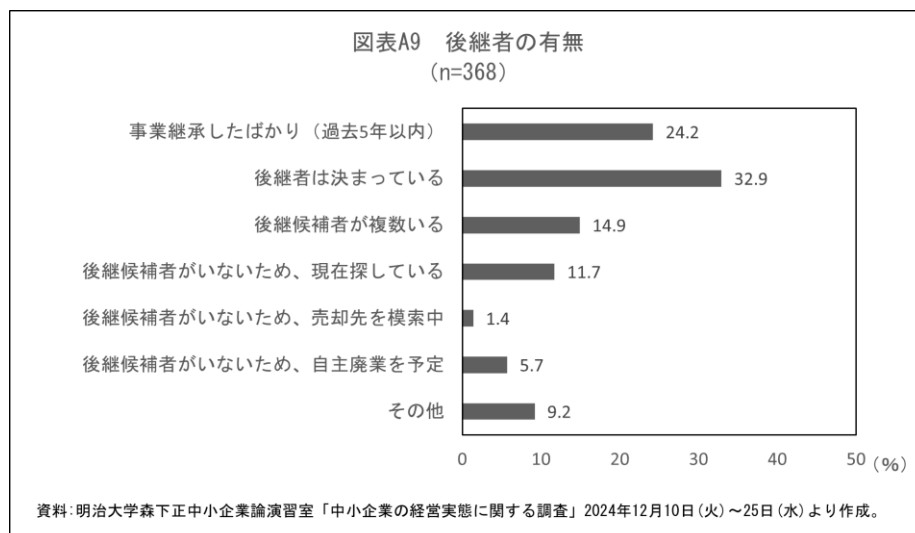
回答企業の主要業種についてみていくと（図表 A6 参照）、製造業を専門に営むと回答した企業の割合は、61.7%であり、次いで建設業と回答した企業が 15.8%、卸売業と回答した企業が 13.0%となっている。一方、製造小売業と製造卸売業と回答した企業の割合は、合計しても 9.5%にとどまっている。



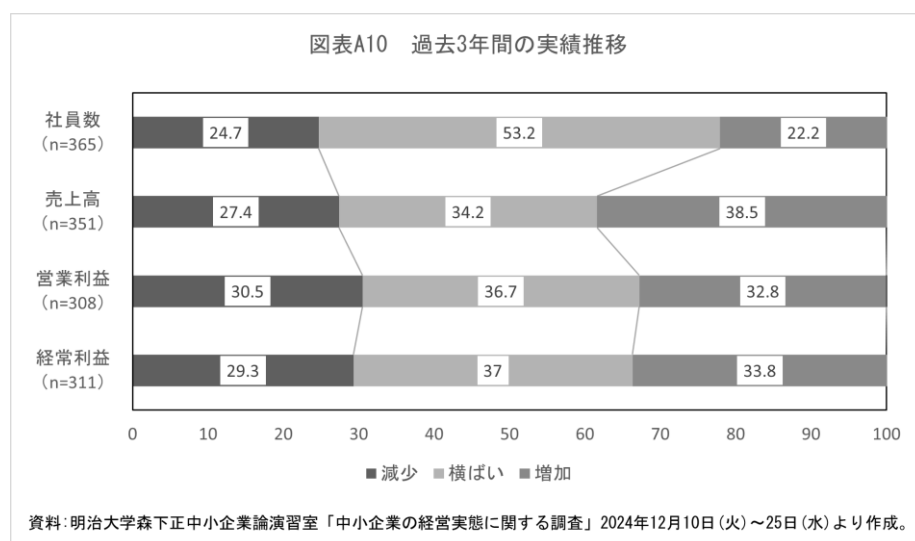
回答企業の経営者は何代目かの構成比についてみていくと（図表 A7 参照）、二代目と回答した企業の割合が 40.3%と最も高くなっており、三代目と四代目以降の割合がそれぞれ 28.6%、18.0%と続いている。一方、創業者の割合は 13.1%であり、最も少ない。



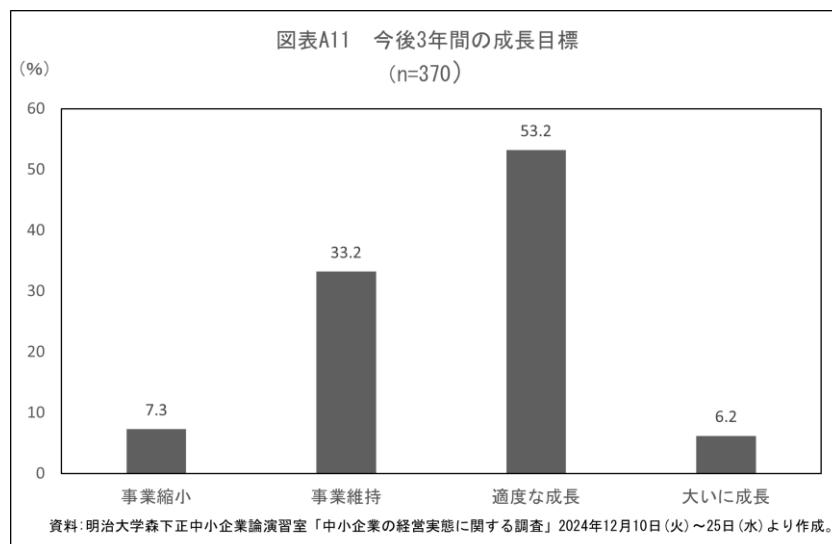
回答企業の現代表者の属性に関する構成比についてみていくと（図表 A8 参照）、「創業者親族」と回答した企業の割合が最も高く、74.4%を占めている。次いで「創業者」「社内昇進者（親族外）」と回答した企業の割合が 11.4%、6.5%と続いている。



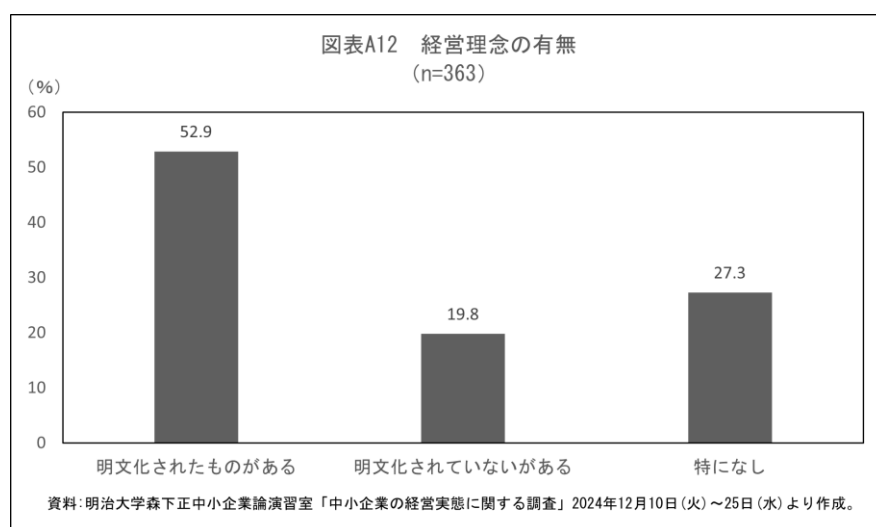
回答企業の後継者の有無についてみていくと（図表 A9 参照）、「後継者は決まっている」と回答した企業の割合が 32.9%と最も高く、次いで「事業承継したばかり（過去 5 年以内）」と回答した企業の割合が 24.2%となっている。一方、「後継者候補がいないため、売却先を模索中」と回答した企業の割合が最も小さく、1.4%となっている。また、「後継者候補がいないため、自主廃業を予定」と回答した企業も 5.7%となっている。



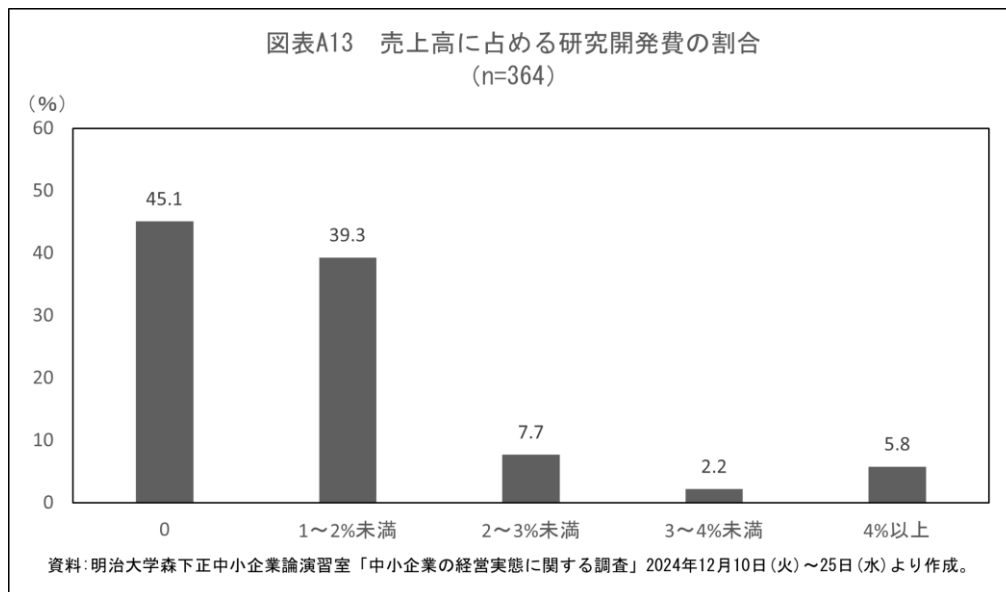
回答企業の過去 3 年間の実績推移についてみていくと（図表 A10 参照）、社員数について現状維持以上を保っていると回答した企業の割合は 75.4%と大きいことがわかる。次いで、経常利益について現状維持以上を保っていると回答した企業の割合は 70.8%となっており、営業利益について現状維持以上を保っていると回答した企業の割合は 69.5%となっている。



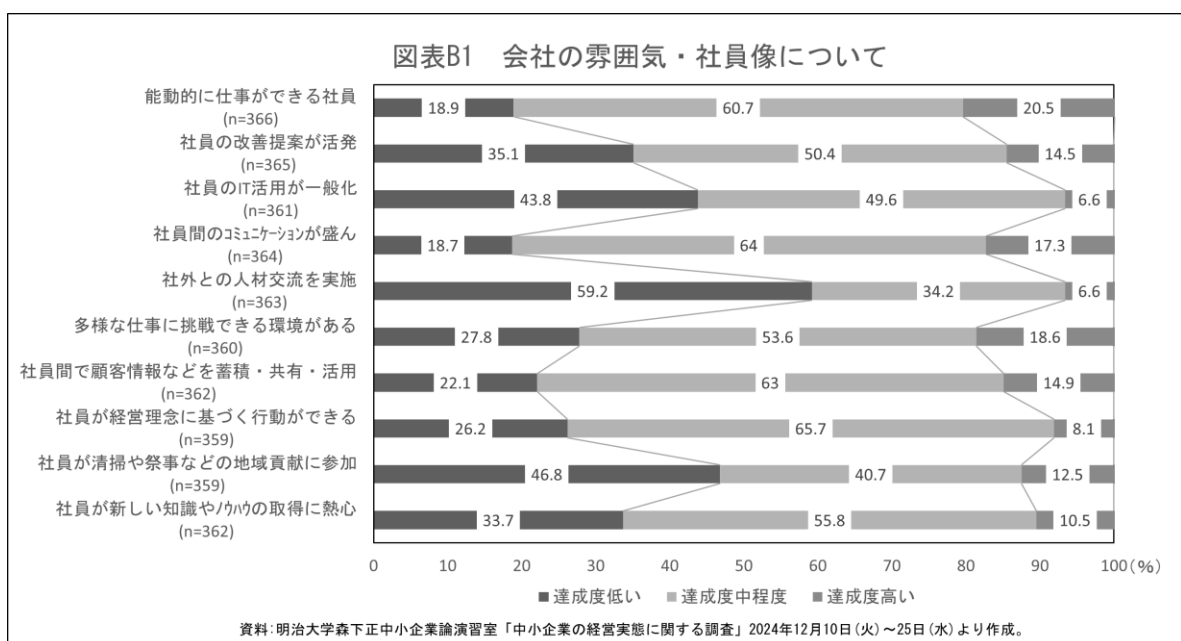
回答企業の今後3年間の成長目標についてみていくと（図表 A11 参照）、「適度な成長」と回答した企業の割合が 53.2%と最も大きくなっている。「大いに成長」と回答した 6.2%の企業と合わせた 59.4%の企業が、今よりも成長することを目標として掲げている。一方、「事業維持」、「事業縮小」と回答した企業も合計で 40.5%存在する。



回答企業の経営理念の有無についてみていくと（図表 A12 参照）、「明文化されたものがある」と回答した企業の割合は 52.9%、「明文化されていないがある」と回答した企業の割合は 19.8%である。全体の 72.7%の企業が経営理念を持って活動をしていることがわかる。

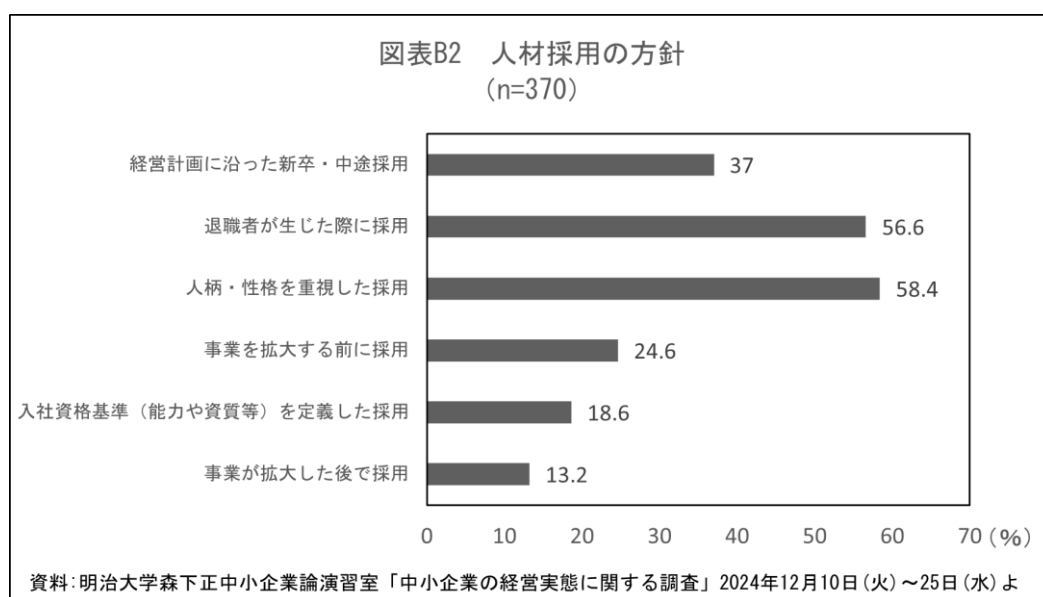


回答企業の売上高に占める研究開発費の割合についてみていくと（図表 A13 参照）、0%と回答した企業の割合が最も大きく 45.1%であり、1~2%未満と回答した 39.3%の企業と合わせると合計 84.4%にのぼる。一方で、4%以上と回答した企業も 5.8%存在する。

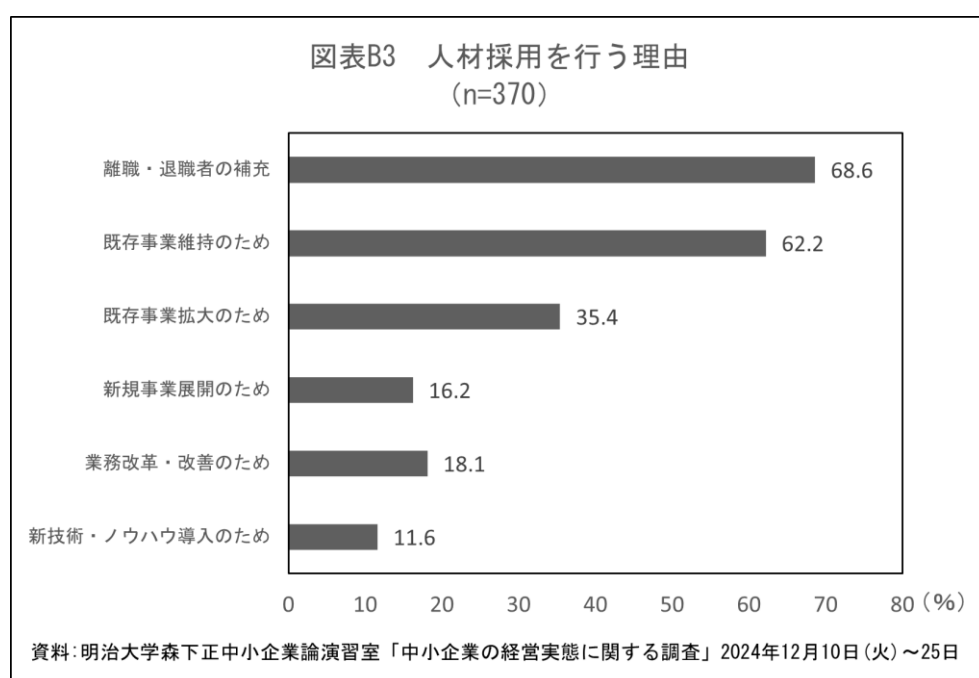


回答企業の会社の雰囲気・社員像についてみていくと（図表 B1 参照）、「達成度高い」の回答が最も多い項目は、「能動的に仕事ができる社員」であり、割合は 20.5%である。次いで多い項目は、「多様な仕事に挑戦できる環境がある」「社員間のコミュニケーションが盛ん」「社員間で顧客情報などを蓄積・共有・活用」であり、割合はそれぞれ 18.6%、17.3%、14.9%となっている。「達成度中程度」の回答が多い項目は、「社員が経営理念に基づく行動ができる」「社員間のコミュニケーションが盛ん」「社員間で顧客情報などを蓄積・共有・活用」であり、割合はそれぞれ 65.7%、64.0%、63.0%である。一方で、「達成度低い」で回答が最も多い項目は

「社外との人材交流を実施」であり、割合は59.2%となっている。

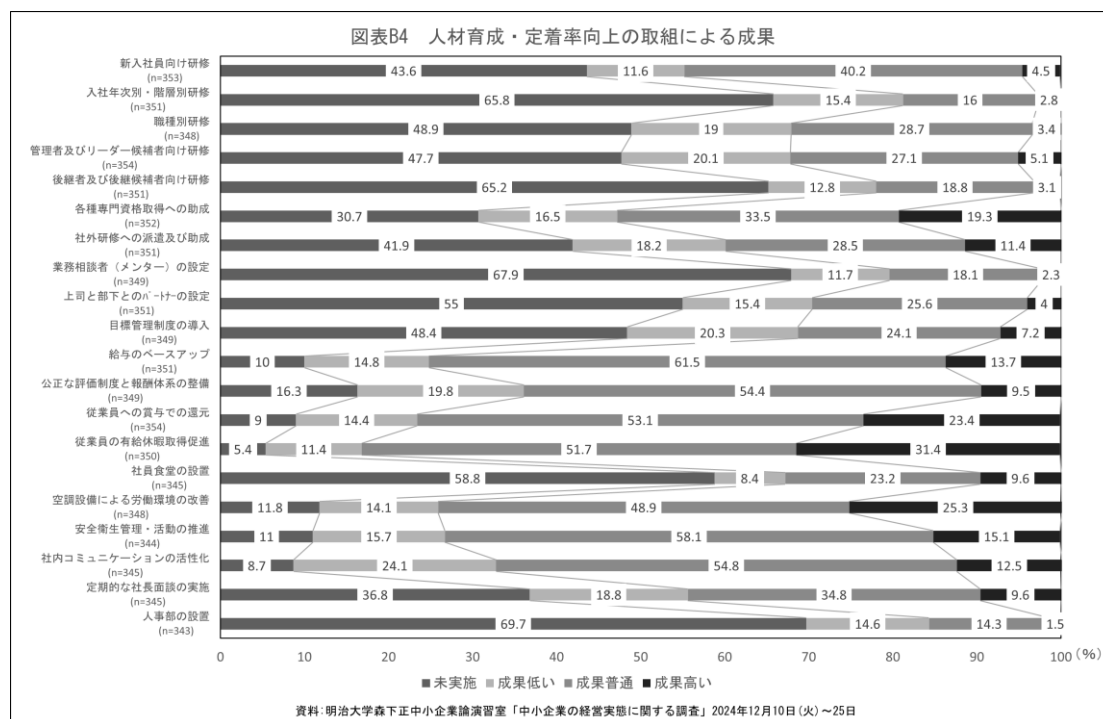


回答企業の人材採用の方針についてみていくと（図表 B2 参照）、「人柄・性格を重視した採用」と回答した企業の割合が58.4%と最も大きく、続いて「退職者が生じた際に採用」、「経営計画に沿った新卒・中途採用」と回答した企業の割合がそれぞれ56.6%、37.0%である。一方、「入社資格基準（能力や資質等）を定義した採用」、「事業が拡大した後で採用」と回答した企業の割合はそれぞれ18.6%、13.2%にとどまっている。

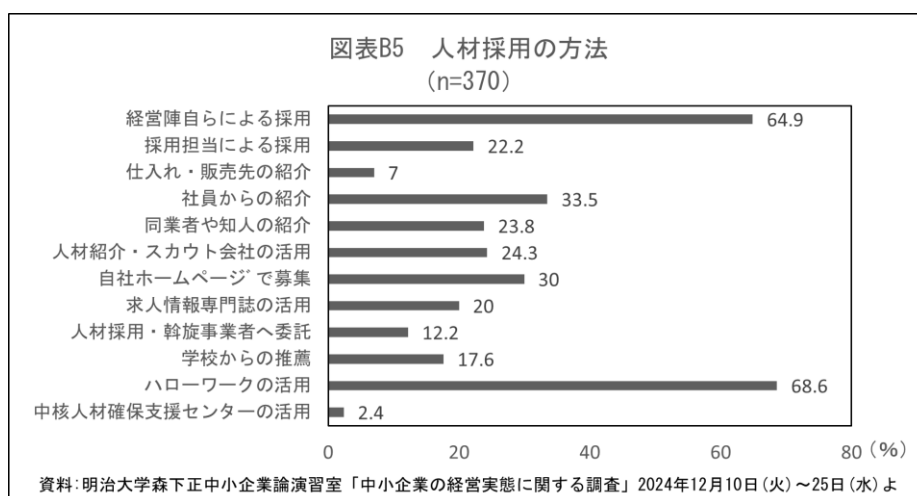


回答企業の人材採用を行う理由についてみていくと（図表 B3 参照）、「離職・退職者の補充」と回答した企業の割合が68.6%と最も大きく、次いで「既存事業維持のため」と回答した企業の

割合が 62.2%である。一方で、「新規事業展開のため」、「新技術・ノウハウ導入のため」と回答した企業の割合は 16.2%、11.6%にとどまっている。

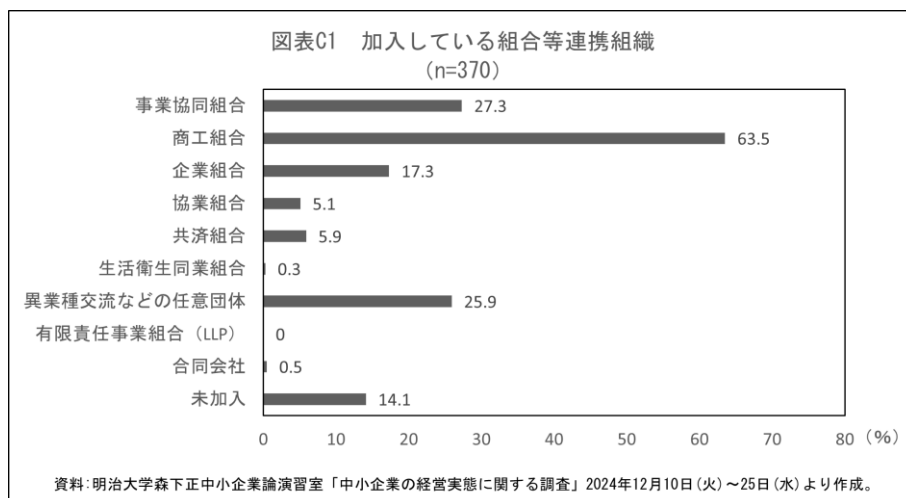


回答企業の人材育成・定着率向上の取組による成果についてみていくと（図表 B4 参照）、「成果高い」の回答が最も多かった項目は、「従業員の有給休暇取得促進」であり、割合は 31.4%である。次いで、「空調設備による労働環境の改善」「従業員への賞与での還元」と回答した企業が多く、割合はそれぞれ 25.3%、23.4%である。「成果普通」の回答が最も多かった項目は、「給与のベースアップ」であり、割合は 61.5%となっている。一方で、「未実施」への回答が多かった項目は、「人事部の設置」であり、69.7%と高い割合になっている。

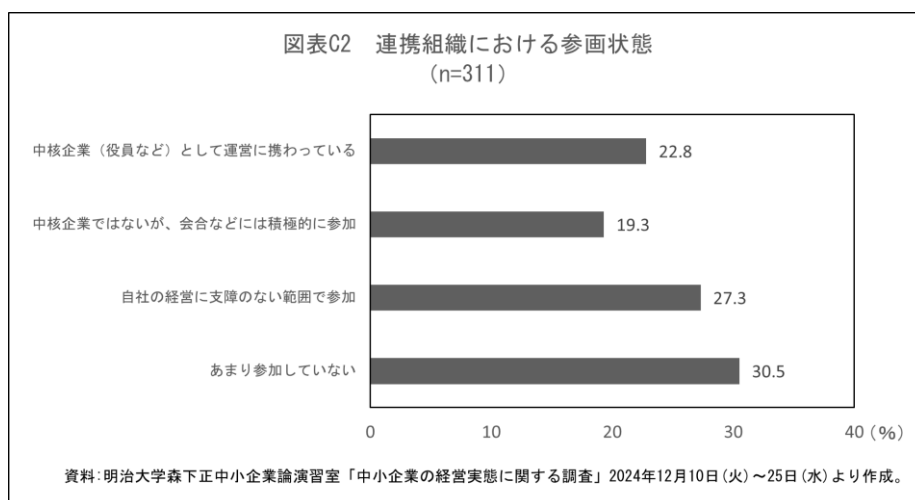


回答企業の人材採用の方法についてみていくと（図表 B4 参照）、「ハローワークの活用」と回答した企業が最も多く、割合は 68.6%を占めている。次いで、「経営陣自らによる採用」が多く、

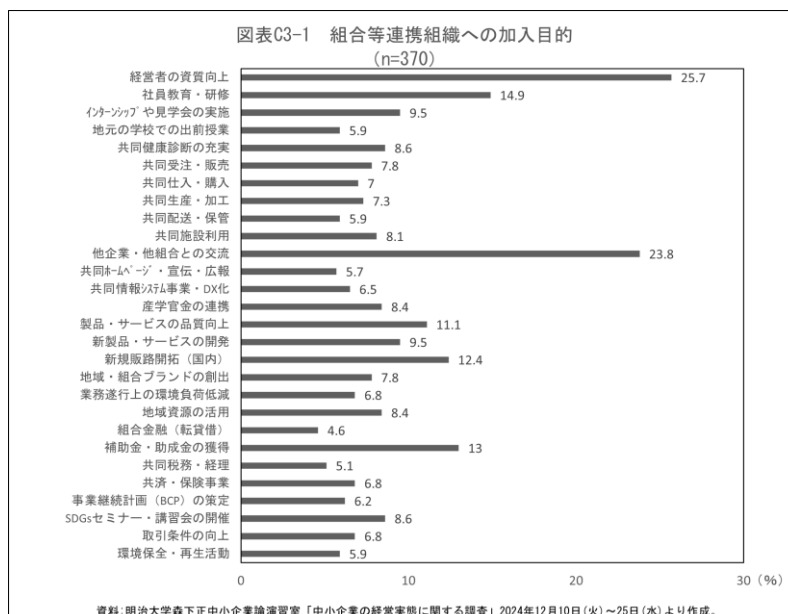
割合は 64.9%となっている。その後は「社員からの紹介」「自社ホームページで募集」と続き、割合はそれぞれ 33.5%、30.0%である。



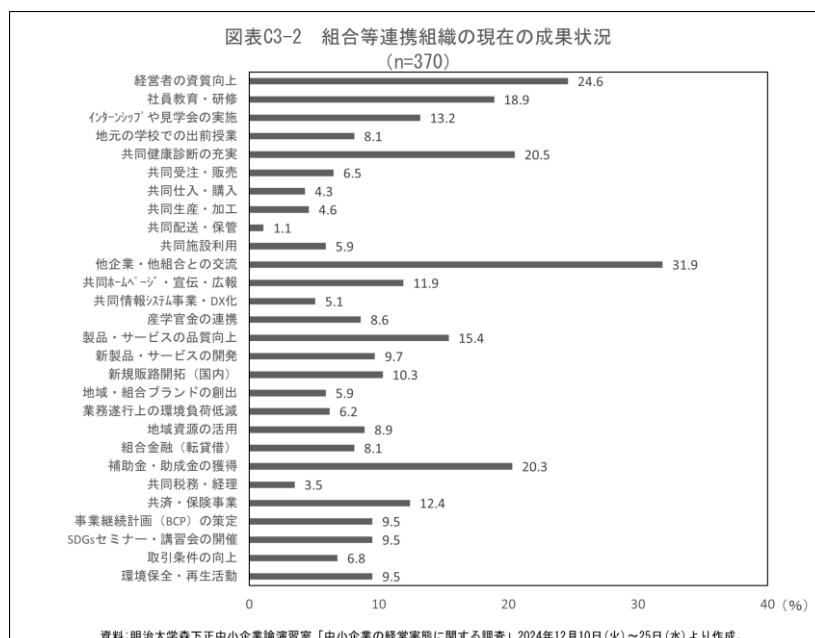
回答企業の加入している組合等連携組織についてみていくと（図表 C1 参照）、商工組合に加入していると回答した企業の割合は 63.5%と最も大きく、次いで事業協同組合、異業種交流などの任意団体に加入していると回答した企業の割合は、それぞれ 27.3%と 25.9%であった。一方、生活衛生同業組合、有限責任事業組合（LLP）、合同会社に加入していると回答した企業の割合はいずれも 5%を下回っており、また未加入と回答した企業の割合は 14.1%であった。



回答企業の連携組織における参画状態についてみていくと（図表 C2 参照）、「あまり参加していない」と回答した企業の割合は 30.5%と最も多く、次いで、「自社の経営に支障のない範囲で参加」、「中核企業（役員など）として運営に携わっている」と回答した企業が多くなっている。それぞれの割合は、27.3%、22.8%となっている。

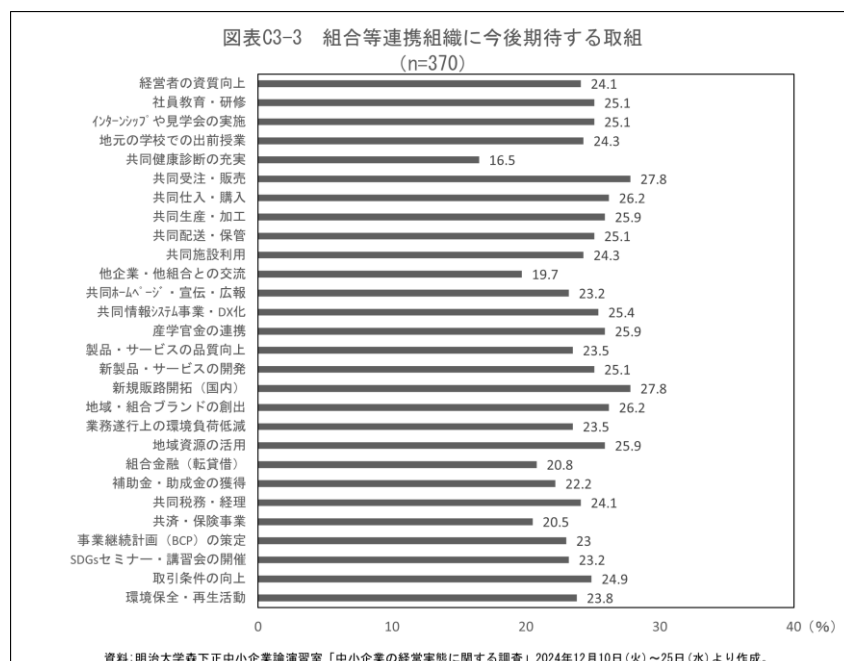


回答企業の組合等連携組織への加入目的についてみていくと（図表 C3-1 参照）、回答割合が20%を超えた項目は、「経営者の資質向上」、「他企業・他組合との交流」であり、それぞれ25.7%、23.8%であった。次いで、「社員教育・研修」、「補助金・助成金の獲得」、「新規販路開拓（国内）」、「製品・サービスの開発」の回答割合が10%を超えており、それぞれ14.9%、13.0%、12.4%、11.1%である。一方、「組合金融（転貸借）」については、5%を下回る比較的低い水準に収まっている。

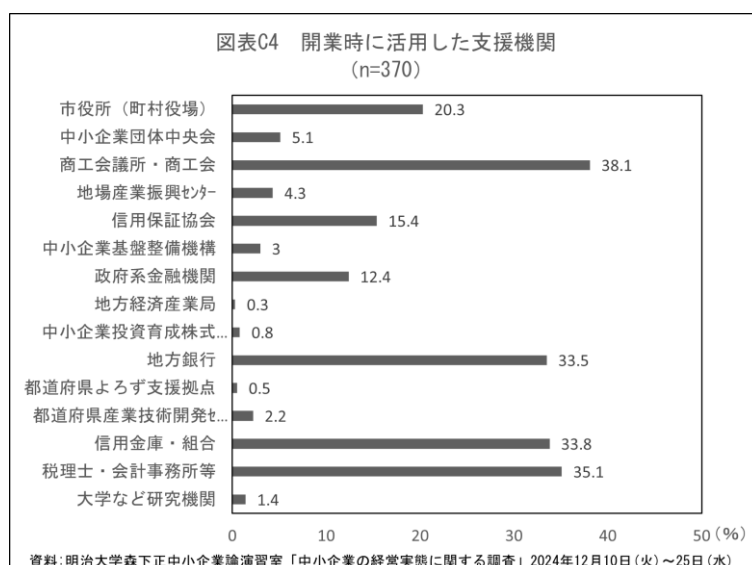


回答企業の組合等連携組織の現在の成果状況についてみていくと（図表 C3-2 参照）、回答割合が25%を超えた項目は、「他企業・他組合との交流」であり、31.9%であった。次いで、「経営者の資質向上」、「共同健康診断の充実」、「補助金・助成金の獲得」の回答が多く、割合はそれぞれ24.6%、20.5%、20.3%であった。一方、「共同仕入・購入」、「共同生産・加工」、

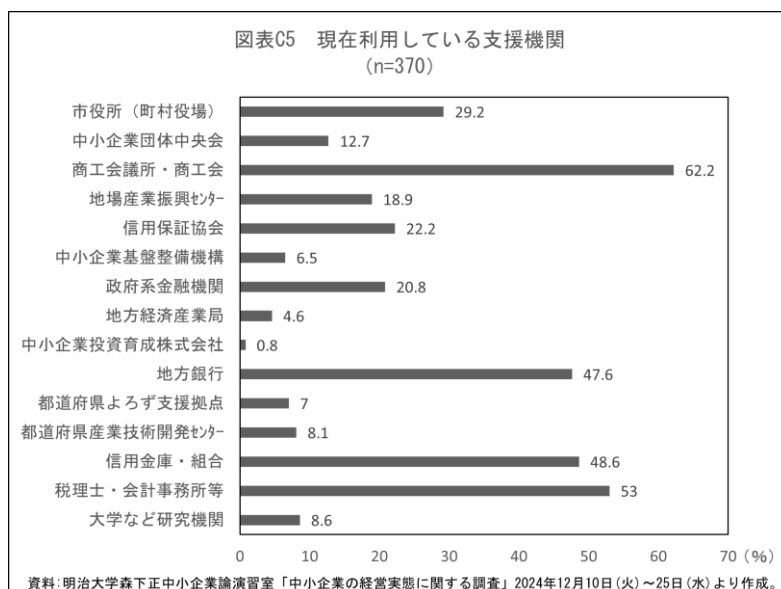
「共同配送・保管」「共同税務・経理」の4項目については、いずれも5%を下回る比較的低い水準に収まった。



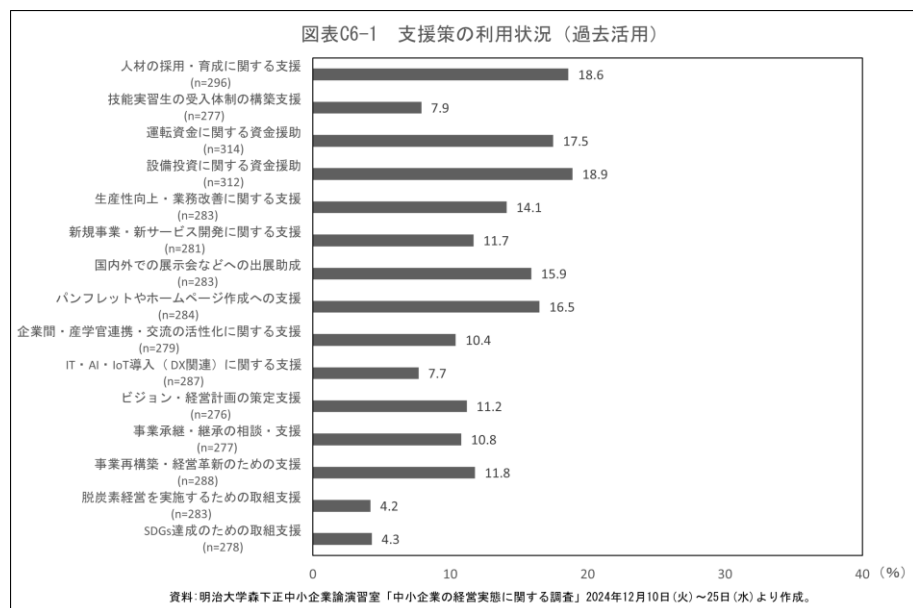
回答企業の組合等連携組織に今後期待する取組についてみていくと(図表 C3-3 参照)、「共同受注」、「新規販路開拓(国内)」と回答した企業の割合が最も大きく、27.8%であった。また、「共同仕入・購入」、「地域・組合ブランドの創出」、「共同生産・加工」、「産学官金の連携」、「地域資源の活用」、「共同情報システム事業・DX化」「社員教育・研修」、「インターンシップや見学会の実施」、「共同配送・保管」、「新製品・サービスの開発」の10項目は全て回答割合が25%を上回っている。一方、「共同健康診断の充実」、「他企業・他組合との交流」と回答した企業の割合はそれぞれ16.5%、19.7%と20%を下回っており、他項目と比べて低い水準に落ち着いている。



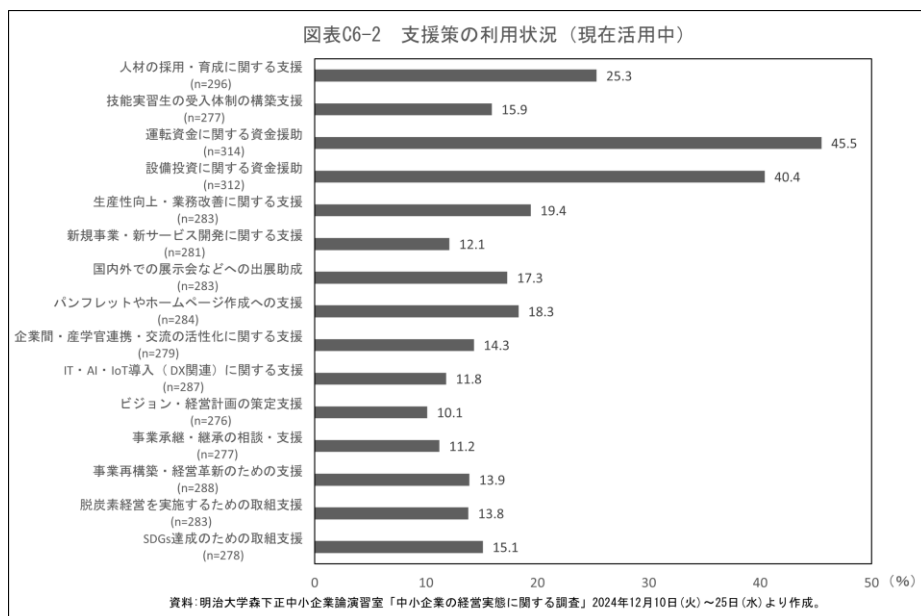
回答企業の開業時に活用した支援機関についてみていくと（図表 C4 参照）、「商工会議所・商工会」と回答した企業の割合が最も多く、割合が 38.1%となっており、それに次いで、「税理士・会計事務所等」、「信用金庫・組合」、「地方銀行」と回答した企業の割合は、それぞれ 35.1%、33.8%、33.5%である。一方、「地場産業振興センター」、「中小企業基盤整備機構」、「地方経済産業局」、「中小企業投資育成株式会社」、「都道府県よろず支援拠点」、「都道府県産業技術開発センター」、「大学など研究機関」、と回答した企業の割合は、いずれも 5%を下回る低い水準となっている。



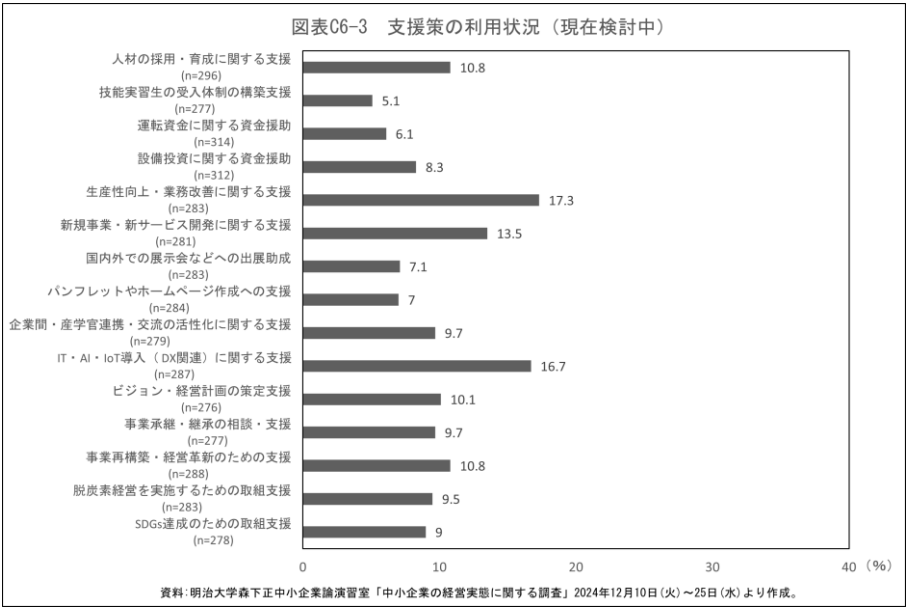
回答企業の現在利用している支援機関についてみていくと（図表 C5 参照）、「商工会議所・商工会」と回答した企業の割合が最も多く、割合が 62.2%となっており、それに次いで、「税理士・会計事務所等」、「信用金庫・組合」、「地方銀行」と回答した企業の割合は、それぞれ 53.0%、48.6%、47.6%である。一方「中小企業基盤整備機構」、「地方経済産業局」、「中小企業投資育成株式会社」、「都道府県よろず支援拠点」、「都道府県産業技術開発センター」、「大学など研究機関」、と回答した企業の割合は、いずれも 10%を下回る低い水準となっている。



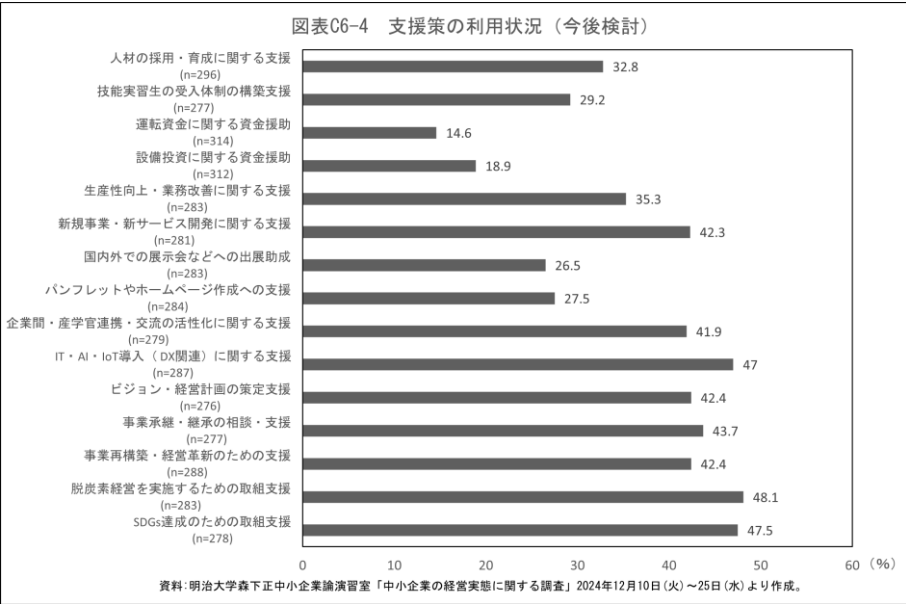
回答企業の支援策の利用状況（過去活用）についてみていくと（図表 C6-1 参照）、「人材の採用・育成に関する支援」、「運転資金に関する資金援助」、「設備投資に関する資金援助」、「国内外での展示会等への出展助成」、「パンフレットやホームページ作成への支援」と回答した企業の割合は、いずれも 15%を超えている。一方、「脱炭素経営を実施するための取組支援」、「SDGs 達成のための取組支援」と回答した企業の割合は、それぞれ 4.2%、4.3%と 5%を下回っている。



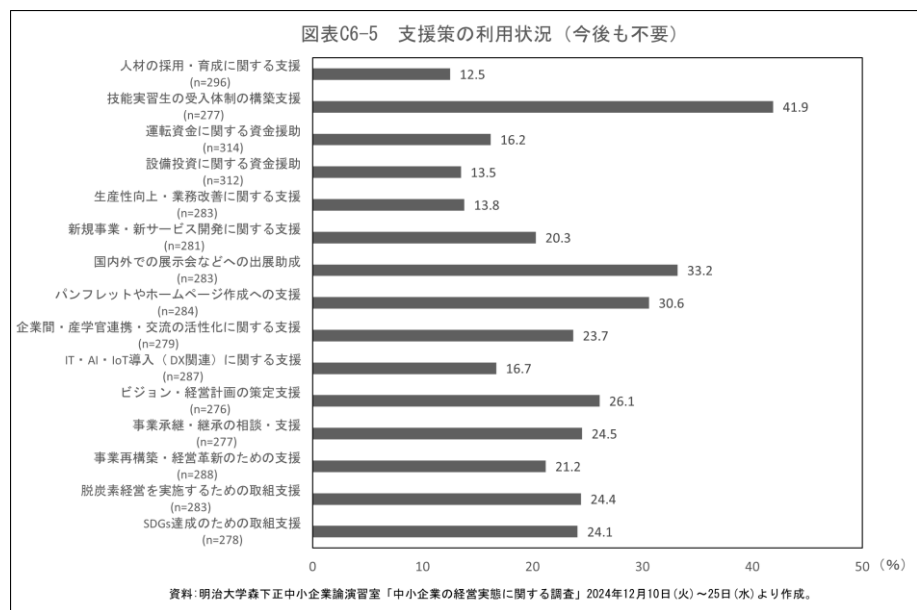
回答企業の支援策の利用状況（現在活用中）についてみていくと（図表 C6-2 参照）、「運転資金に関する資金援助」、「設備投資に関する資金援助」と回答した企業の割合が突出して大きく、それぞれ 45.5%、40.4%である。一方、「ビジョン・経営方針の策定支援」と回答した企業の割合は最も小さく、10.1%にとどまっている。



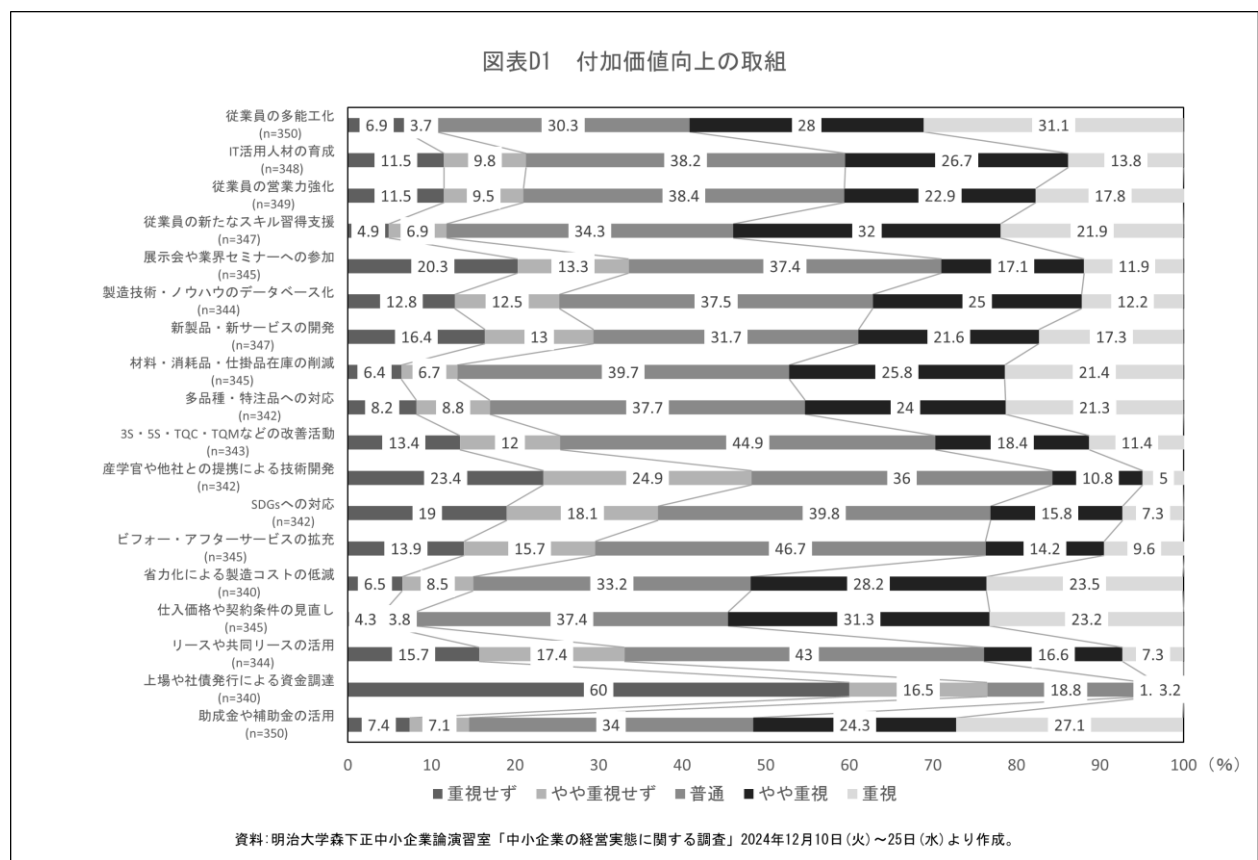
回答企業の支援策の利用状況（現在検討中）についてみていくと（図表 C6-3 参照）、「生産性向上・業務改善に関する支援」と回答した企業の割合が最も大きく、17.3%であり、次いで「IT・AI・IoT 導入（DX 関連）に関する支援」が大きく、割合は 16.7%となっている。一方、「技能実習生の受入体制の構築支援」と回答した企業の割合は 5.1%と最も小さくなっている。



回答企業の支援策の利用状況（今後検討）についてみていくと（図表 C6-4 参照）、「脱炭素経営を実施するための取組支援」と回答した企業の割合が最も大きく、48.1%であり、次いで、「SDGs 達成のための取組支援」、「IT・AI・IoT 導入（DX 関連）に関する支援」が大きな割合を占めており、それぞれ 47.5%、47.0%となっている。一方、「運転資金に関する資金援助」と回答した企業の割合は 14.6%と最も小さい。

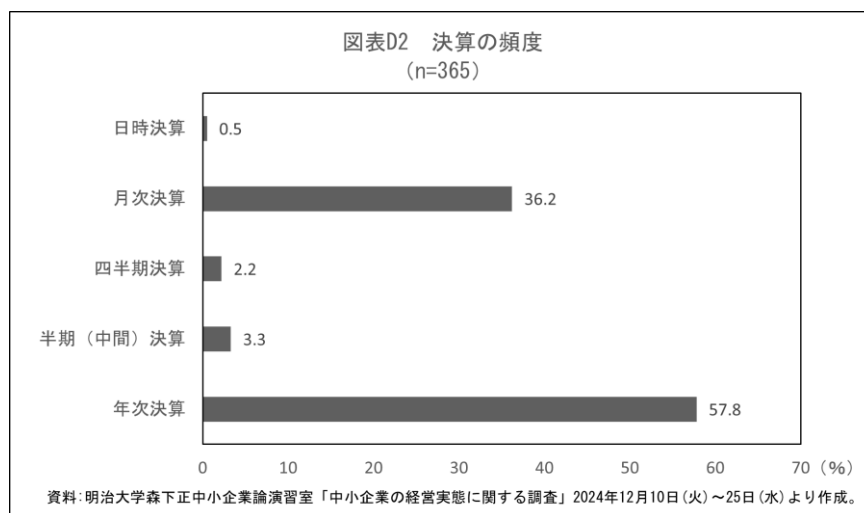


回答企業の支援策の利用状況（今後も不要）についてみていくと（図表 C6-5 参照）、「技能実習生の受入体制の構築支援」と回答した企業の割合が最も大きく、41.9%であった。一方、「人材の採用・育成に関する支援」と回答した企業の割合は 12.5%と最も小さくなっている。

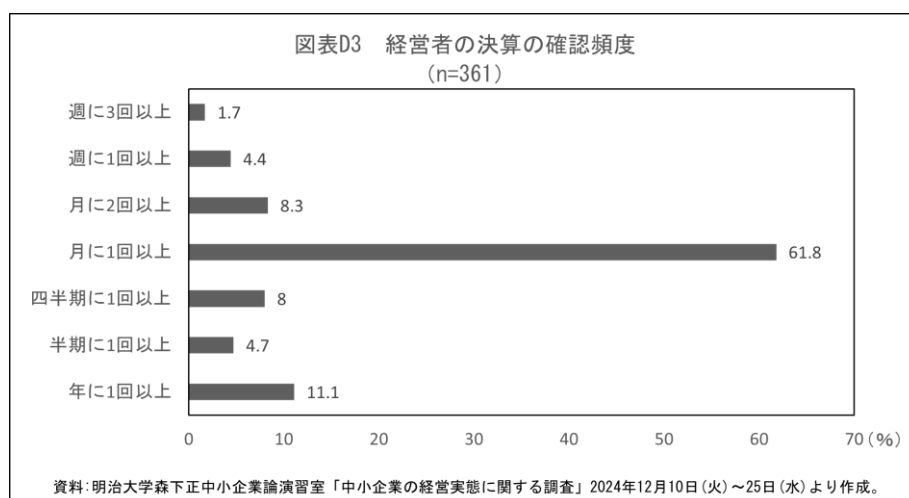


回答企業の付加価値向上の取組についてみていくと（図表 D1 参照）、「高い」の割合が最も大きい項目は、「従業員の多能工化」であり、31.1%である。反対に、「低い」の割合が最も大

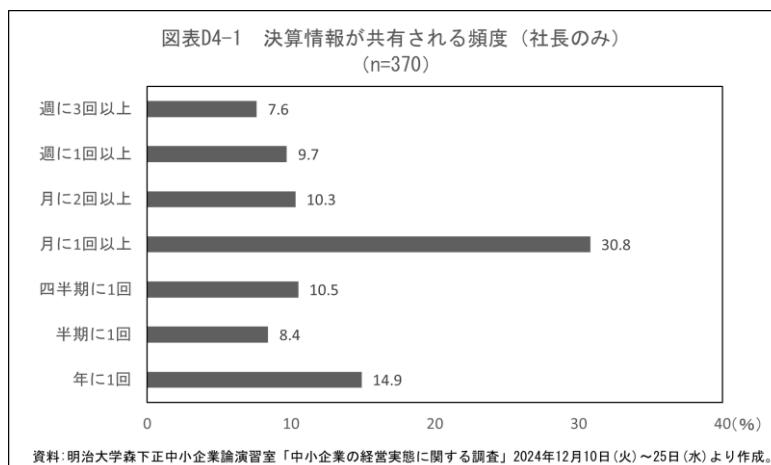
きい項目は、「上場や社債発行による資金調達」であり、60.0%である。



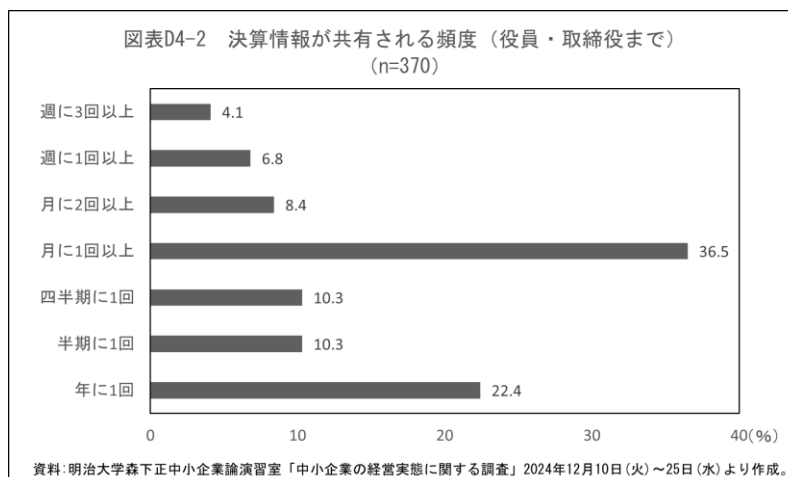
回答企業の決算の頻度についてみていくと（図表 D2 参照）、「年次決算」と回答した企業の割合が最も大きく、57.8%であり、次いで、「月次決算」と回答した企業の割合が大きく、36.2%である。一方で、「日時決算」と回答した企業の割合は最も小さく、0.5%となっている。



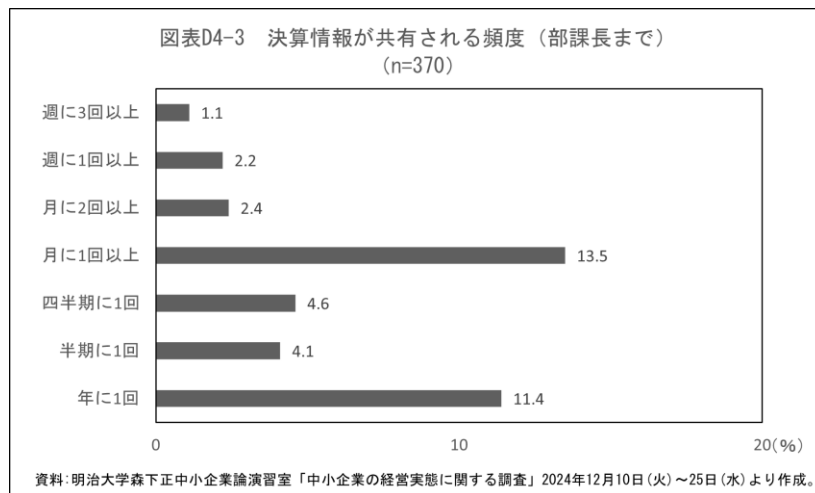
回答企業の経営者の決算の確認頻度についてみていくと（図表 D3 参照）、「月に1回以上」と回答した企業の割合が最も大きく、61.8%となっている。一方、「週に3回以上」と回答した企業の割合は1.7%となっており、最も小さい割合となっている。



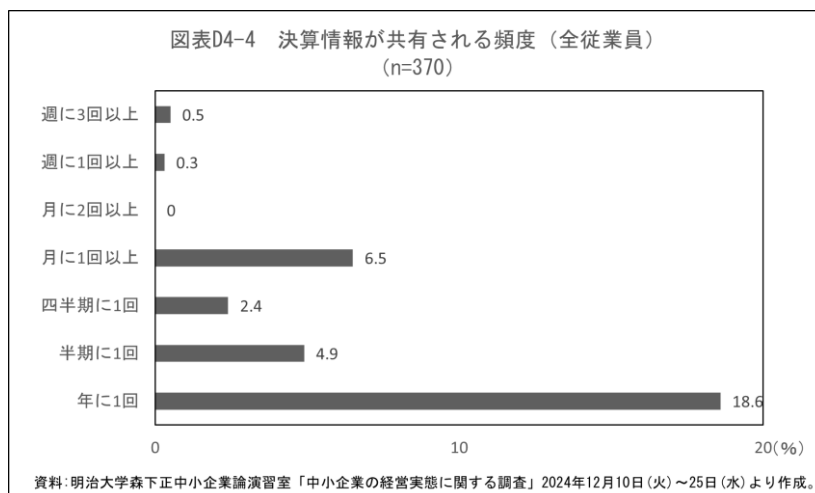
回答企業の決算情報が社長のみに共有される頻度についてみていくと（図表 D4-1 参照）、「月に 1 回以上」と回答した企業の割合が最も大きく、30.8%となっている。一方、「週に 3 回以上」と回答した企業の割合は 7.6%となっており、最も小さい割合となっている。



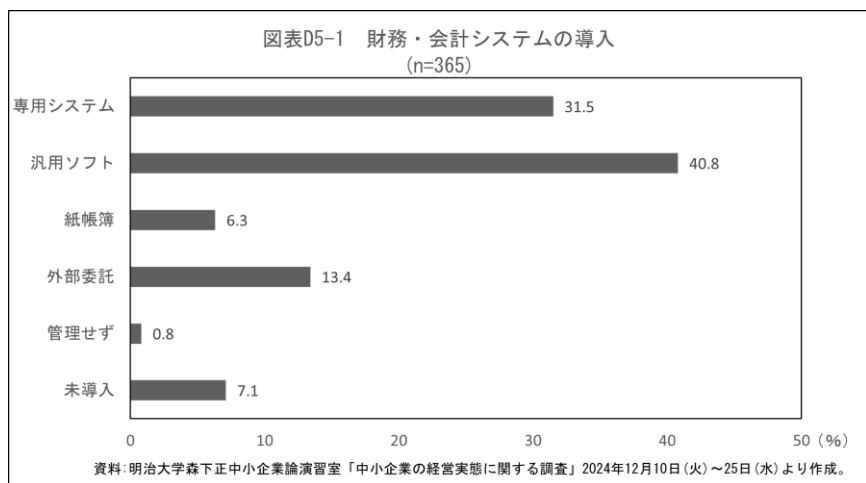
回答企業の決算情報が役員・取締役までに共有される頻度についてみていくと（図表 D4-2 参照）、「月に 1 回以上」と回答した企業の割合が最も大きく、36.5%となっている。一方、「週に 3 回以上」と回答した企業の割合は 4.1%となっており、最も小さい割合となっている。



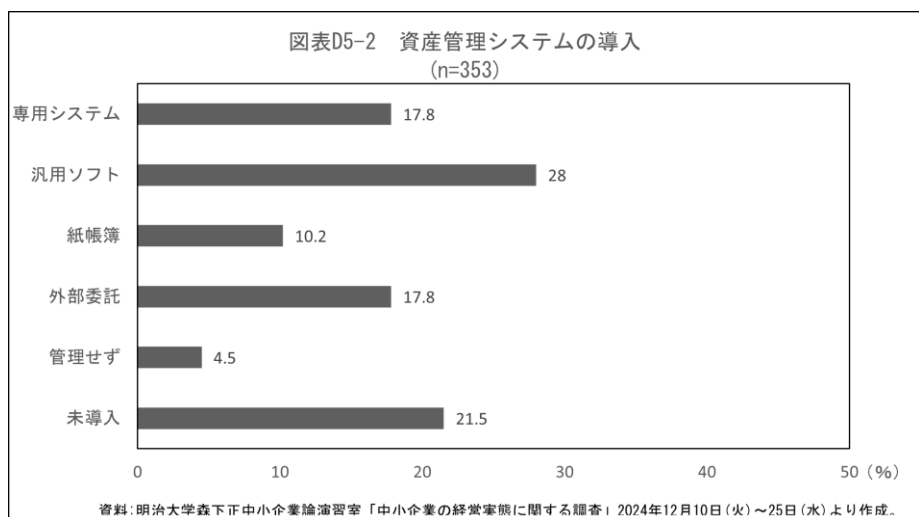
回答企業の決算情報が部課長までに共有される頻度についてみていくと（図表 D4-3 参照）、「月に 1 回以上」と回答した企業の割合が最も大きく、13.5%となっており、次いで、「年に 1 回」と回答した企業の割合は 11.4%である。一方、「週に 3 回以上」と回答した企業の割合は 1.1%となっており、最も小さい割合となっている。



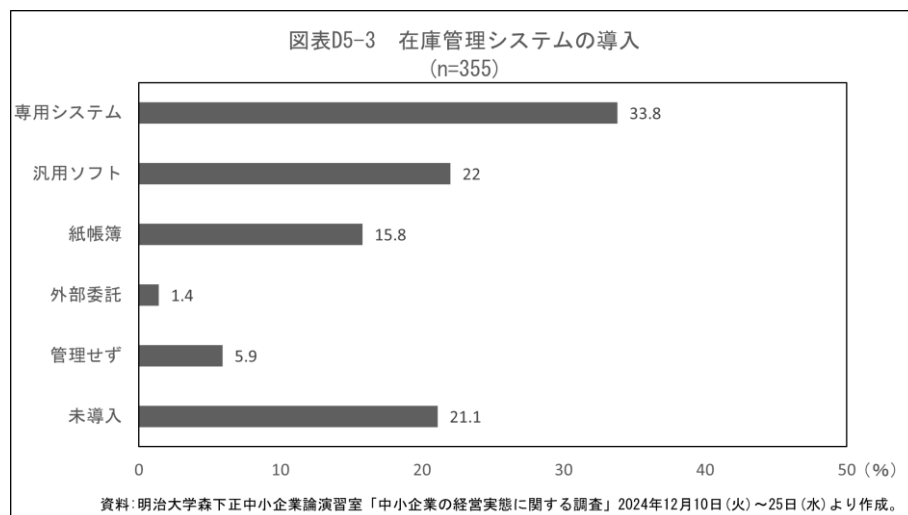
回答企業の決算情報が全従業員までに共有される頻度についてみていくと（図表 D4-4 参照）、「年に 1 回」と回答した企業の割合が最も大きく、18.6%となっており、次いで、「月に 1 回」と回答した企業の割合は 6.5%である。一方、「週に 3 回以上」、「週に 1 回以上」、「月に 2 回以上」と回答した企業の割合はそれぞれ 0.5%、0.3%、0%となっており、いずれも 1 %未満となっている。



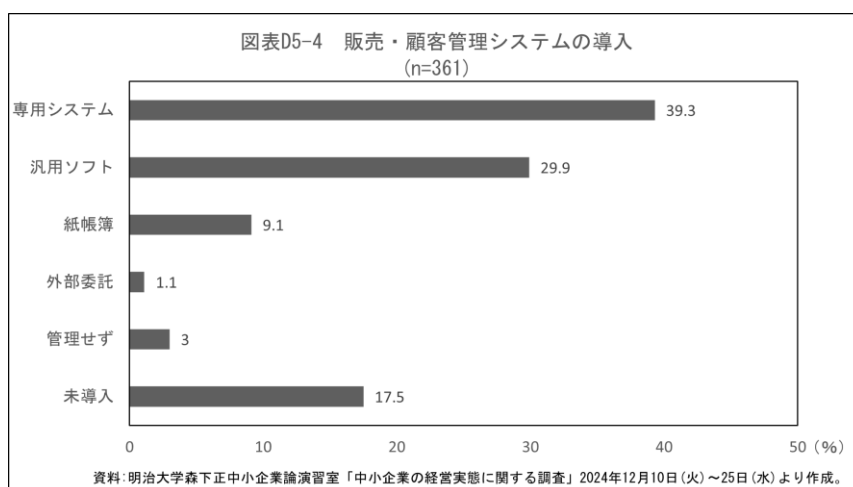
回答企業の財務・会計システムの導入状況についてみていくと（図表 D5-1 参照）、「汎用ソフト」と回答した企業の割合が最も大きく、40.8%となっており、次いで、「専用システム」と回答した企業の割合が大きく、31.5%となっている。一方、「管理せず」と回答した企業の割合は 0.8%となっており、最小の割合となっている。



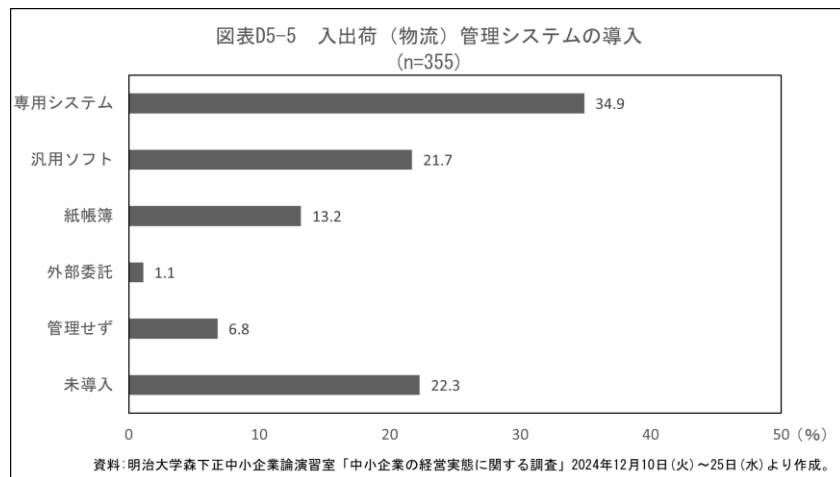
回答企業の資産管理システムの導入状況についてみていくと（図表 D5-2 参照）、「汎用ソフト」と回答した企業の割合が最も大きく、28.0%となっており、次いで、「未導入」と回答した企業の割合が大きく、21.5%となっている。一方、「管理せず」と回答した企業の割合は 4.5%となっており、最小の割合となっている。



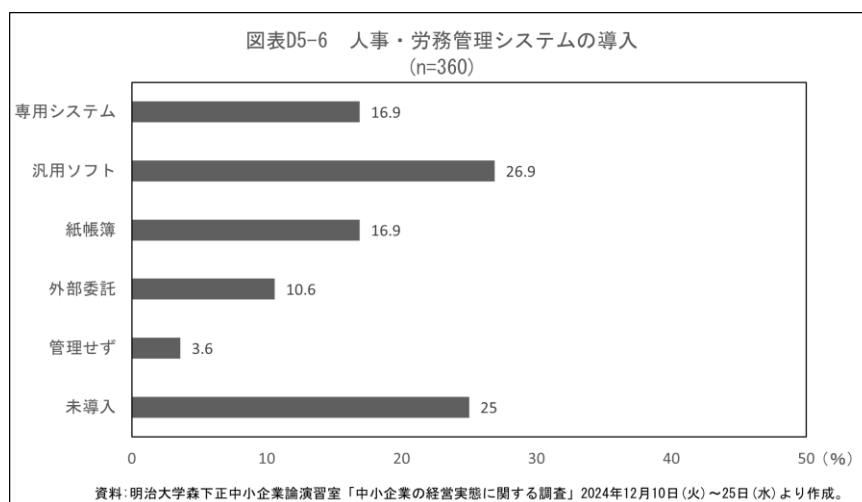
回答企業の在庫管理システムの導入状況についてみていくと（図表 D5-3 参照）、「専用システム」と回答した企業の割合が最も大きく、33.8%となっており、次いで、「汎用ソフト」と回答した企業の割合が大きく、22.0%となっている。一方、「外部委託」と回答した企業の割合は1.4%となっており、最小の割合となっている。



回答企業の販売・顧客管理システムの導入状況についてみていくと（図表 D5-4 参照）、「専用システム」と回答した企業の割合が最も大きく、39.3%となっており、次いで、「汎用ソフト」と回答した企業の割合が大きく、29.9%となっている。一方、「外部委託」と回答した企業の割合は1.1%となっており、最小の割合となっている。

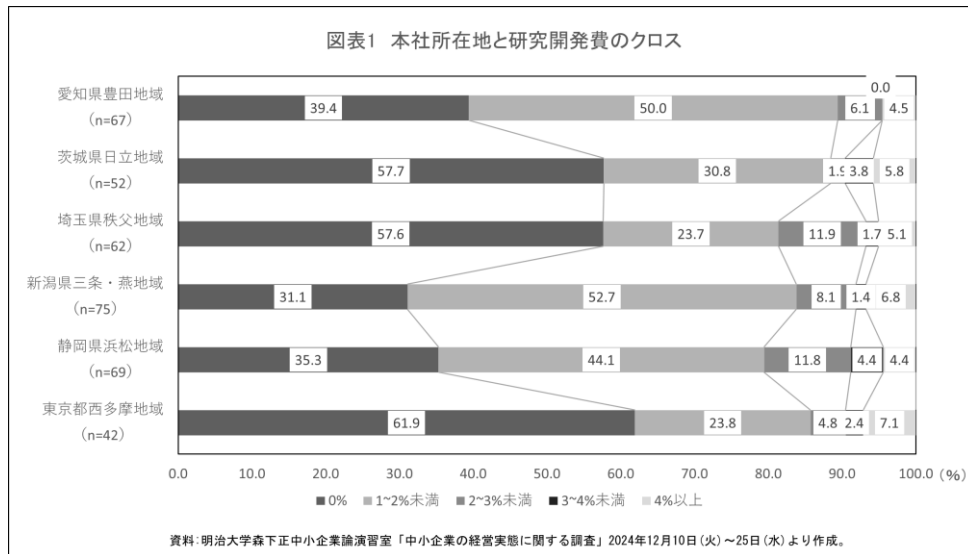


回答企業の入出荷（物流）管理システムの導入状況についてみていくと（図表 D5-5 参照）、「専用システム」と回答した企業の割合が最も大きく、34.9%となっており、次いで、「未導入」と回答した企業の割合が大きく、22.3%となっている。一方、「外部委託」と回答した企業の割合は1.1%となっており、最小の割合となっている。



回答企業の人事・労務管理システムの導入状況についてみていくと（図表 D5-6 参照）、「汎用ソフト」と回答した企業の割合が最も大きく、26.9%となっており、次いで、「未導入」と回答した企業の割合が大きく、25.0%となっている。一方、「管理せず」と回答した企業の割合は3.6%となっており、最小の割合となっている。

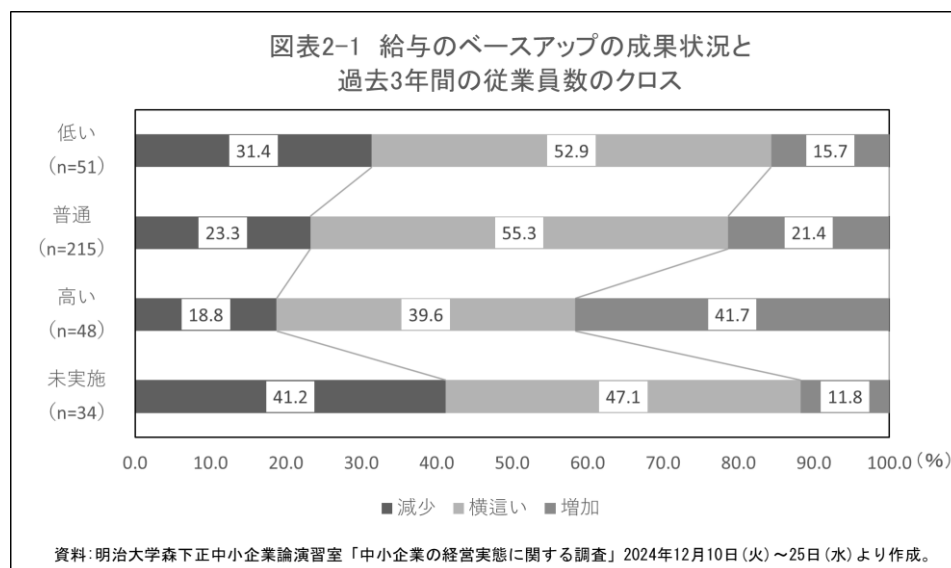
アンケートクロス集計結果



本社所在地と売上高に占める研究開発費の関連性についてみていくと（図表 1 参照）、まず、静岡県浜松地域では、売上高に占める研究開発費が 0%と回答した企業は 35.3%、1～2%未満と回答した企業は 44.1%となっている。かえって、3%以上と回答した企業は合計 20.6%となっている。

一方、東京都西多摩地域では、売上高に占める研究開発費が 0%と回答した企業が 61.9%となっており、他地域と比較して突出して高い割合となっている。また、3%以上と回答した企業は合計 14.3%となっている。

従って、新静岡県浜松地域は売上高に占める研究開発費の割合が高い企業が多い傾向にあり、対照的に、東京都西多摩地域は売上高に占める研究開発費の割合が低い企業が多い傾向にあると考えられる。

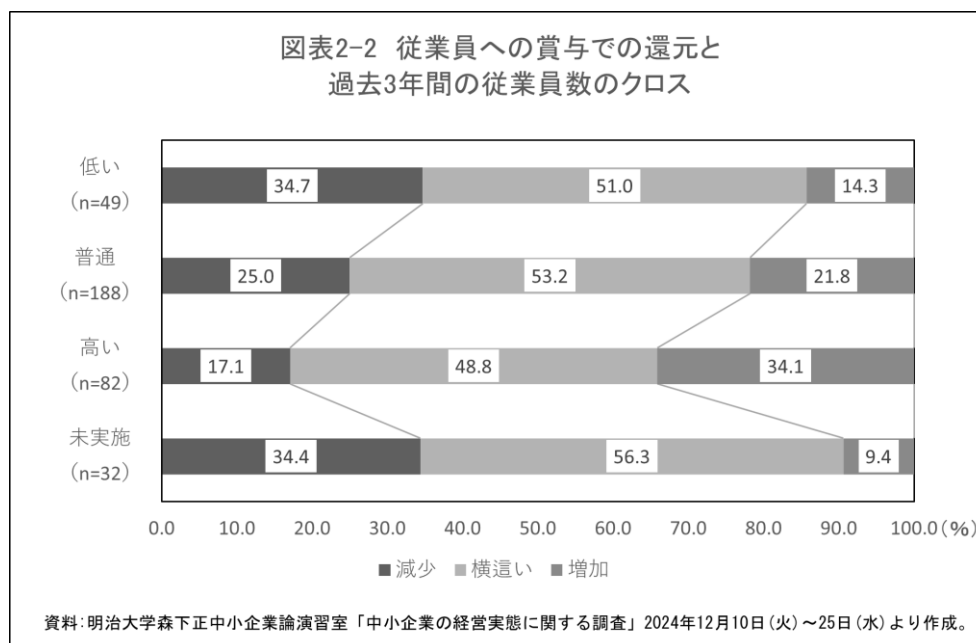


給与のベースアップと過去 3 年間の従業員数の関連性についてみていくと（図表 2-1 参照）、給与のベースアップの成果状況が高いと回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企

業は 41.7%となっており、成果状況が普通と回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は 21.4%となっている。

一方、給与のベースアップの成果状況が低いと回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は 15.7%となっている。反対に、減少したと回答した企業は 31.4%となっている。また、未実施と回答した企業のうち、従業員数が増加、減少したと回答した企業はそれぞれ 11.8%、41.2%となっている。

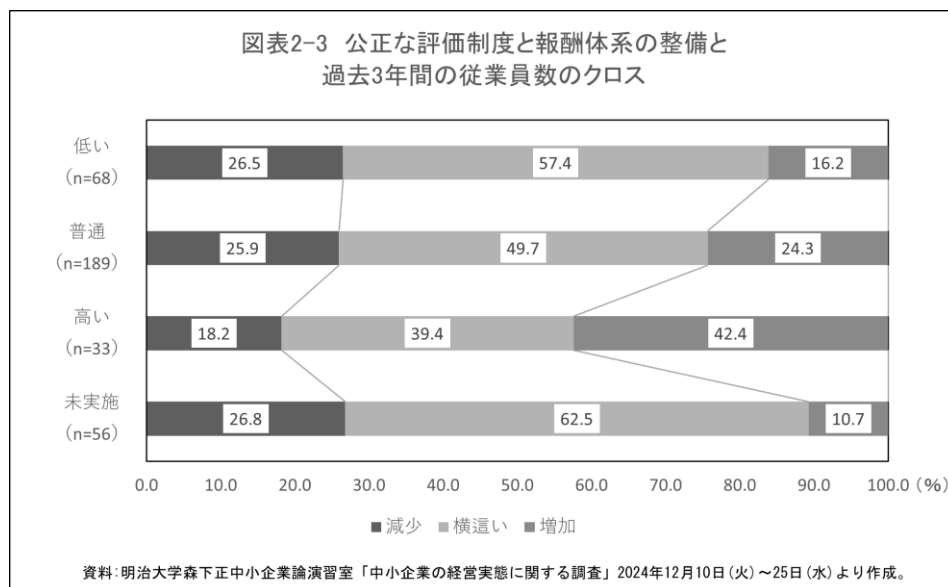
従って、給与のベースアップで成果を得られている企業ほど、過去 3 年間の従業員数が増加している傾向にあると考えられる。



従業員への賞与での還元と過去 3 年間の従業員数の関連性についてみていくと（図表 2-2 参照）、従業員への賞与での還元の成果状況が高いと回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は 34.1%となっており、成果状況が普通と回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は 21.8%となっている。

一方、従業員への賞与での還元の成果状況が低いと回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は 14.3%となっている。反対に、減少したと回答した企業は 34.7%となっている。また、未実施と回答した企業のうち、従業員数が増加、減少したと回答した企業はそれぞれ 9.4%、34.4%となっている。

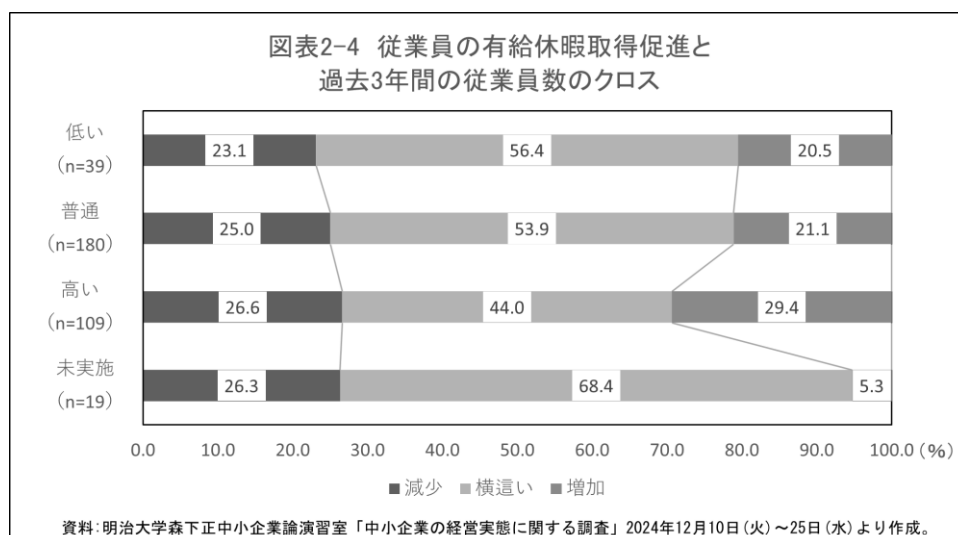
従って、従業員への賞与での還元で成果を得られている企業ほど、過去 3 年間の従業員数が増加している傾向にあると考えられる。



公正な評価制度と報酬体系の整備と過去3年間の従業員数の関連性についてみていくと（図表2-3 参照）、従業員への賞与での還元の成果状況が高いと回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は42.4%となっており、成果状況が普通と回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は24.3%となっている。

一方、従業員への賞与での還元の成果状況が低いと回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は16.2%となっている。反対に、減少したと回答した企業は26.5%となっている。また、未実施と回答した企業のうち、従業員数が増加、減少したと回答した企業はそれぞれ10.7%、26.8%となっている。

従って、公正な評価制度と報酬体系の整備で成果を得られている企業ほど、過去3年間の従業員数が増加している傾向にあると考えられる。



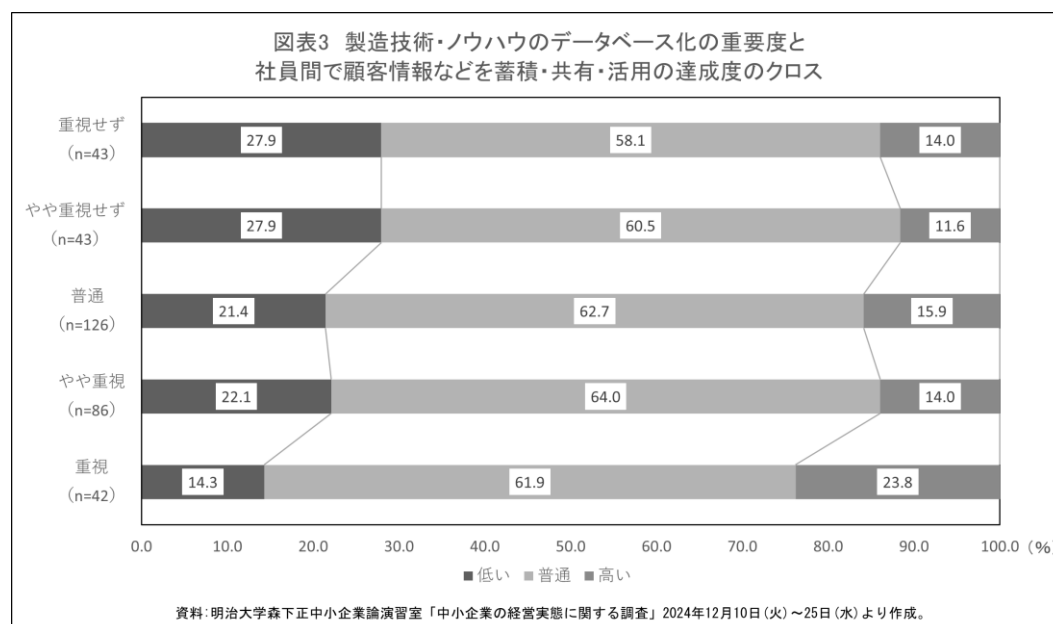
従業員の有給休暇取得促進と過去3年間の従業員数の関連性についてみていくと（図表2-4 参照）、従業員の有給休暇取得促進の成果状況が高いと回答した企業のうち、従業員数が増加した

と回答した企業は 29.4%となっており、成果状況が普通と回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は 21.1%となっている。

一方、従業員への賞与での還元の結果状況が低いと回答した企業のうち、従業員数が増加したと回答した企業は 20.5%となっている。反対に、減少したと回答した企業は 23.1%となっている。また、未実施と回答した企業のうち、従業員数が増加、減少したと回答した企業はそれぞれ 5.3%、26.3%となっている。

従って、従業員の有給休暇取得促進で成果を得られている企業ほど、過去 3 年間の従業員数が増加している傾向にあると考えられる。

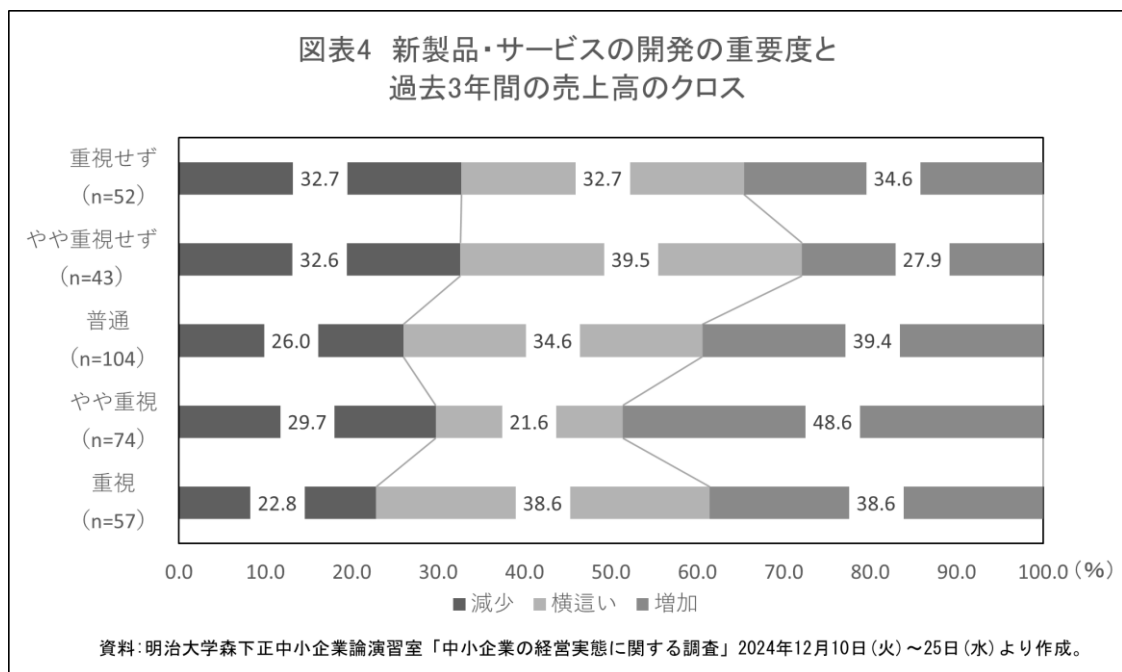
以上の 4 つの図表から、人材定着の取組として、給与のベースアップ、公正な評価制度と報酬体系の整備への取組状況が高ければ、従業員の増加に大きくつながると考えられる。一方で、従業員の有給休暇取得促進の取組は、従業員の増加にはつながるものの、成果状況での差は小さく、従業員の減少については、成果状況に関わらずあまり影響がないと考えられる。



製造技術・ノウハウのデータベース化の重要度と社員間で顧客情報などを蓄積・共有・活用の達成度の関連性についてみていくと(図表 3 参照)、製造技術・ノウハウのデータベース化を重視していると回答した企業のうち、社員間で顧客情報などを蓄積・共有・活用することの成果状況について、高いと回答した企業は 23.8%となっている。

一方、重視していない、やや重視していないと回答した企業のうち、社員間で顧客情報などを蓄積・共有・活用することの成果状況について、高いと回答した企業はそれぞれ 14.0%、11.6%となっている。また、成果状況が低いと回答した企業は双方ともに 27.9%となっている。

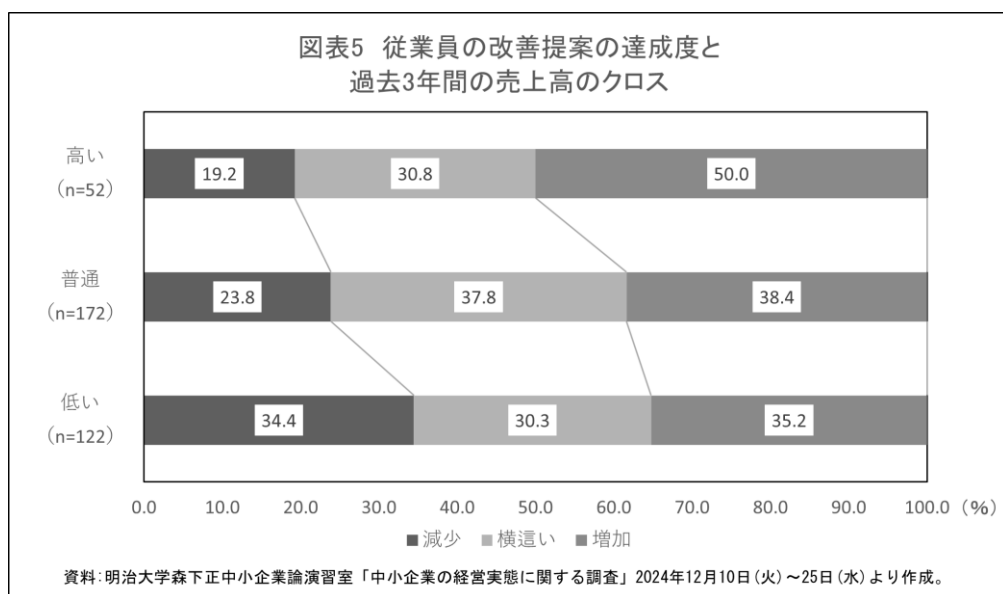
従って、製造技術・ノウハウのデータベース化を重視している企業ほど、社員間での顧客情報などの蓄積・共有・活用の達成度が高い傾向があると考えられる。しかし、製造技術・ノウハウのデータベース化を重視していない企業でも社員間での顧客情報などの蓄積・共有・活用の達成度が高い企業も存在し、様々な要素が関連しているものであると考えられる。



新製品・サービス化の開発の重要度と過去3年間の売上高の関連性についてみていくと（図表4 参照）、新製品・サービス化の開発を重視、やや重視していると回答した企業のうち、過去3年間の売上高が増加したと回答した企業はそれぞれ38.6%、48.6%となっている。

一方、重視していない、やや重視していないと回答した企業のうち、3年間の売上高が増加したと回答した企業はそれぞれ34.6%、27.9%となっている。また、3年間の売上高が減少したと回答した企業はそれぞれ32.7%、32.6%となっている。

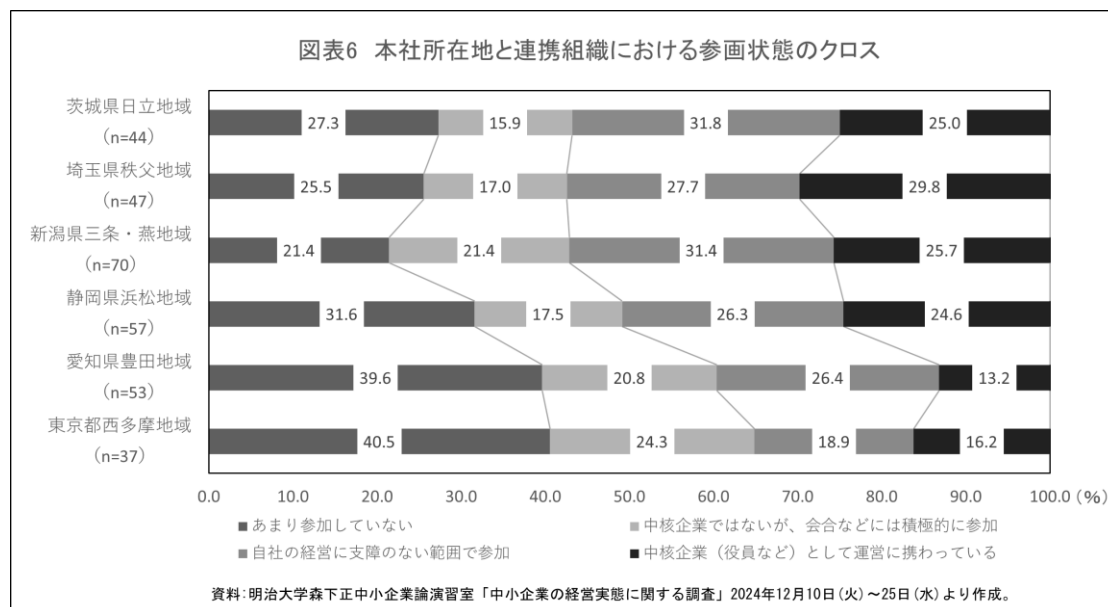
従って、新製品・サービス化の開発を重視していることと過去3年間の売上高には因果関係がないと考えられる。



従業員の改善提案の達成度と過去3年間の売上高の関連性についてみていくと（図表5参照）、従業員の改善提案の達成度が高いと回答した企業のうち、過去3年間の売上高が増加したと回答した企業は50.0%となっている。

一方、従業員の改善提案の達成度が低いと回答した企業のうち、3年間の売上高が増加したと回答した企業はそれぞれ35.2%となっている。また、3年間の売上高が減少したと回答した企業はそれぞれ34.4%となっている。

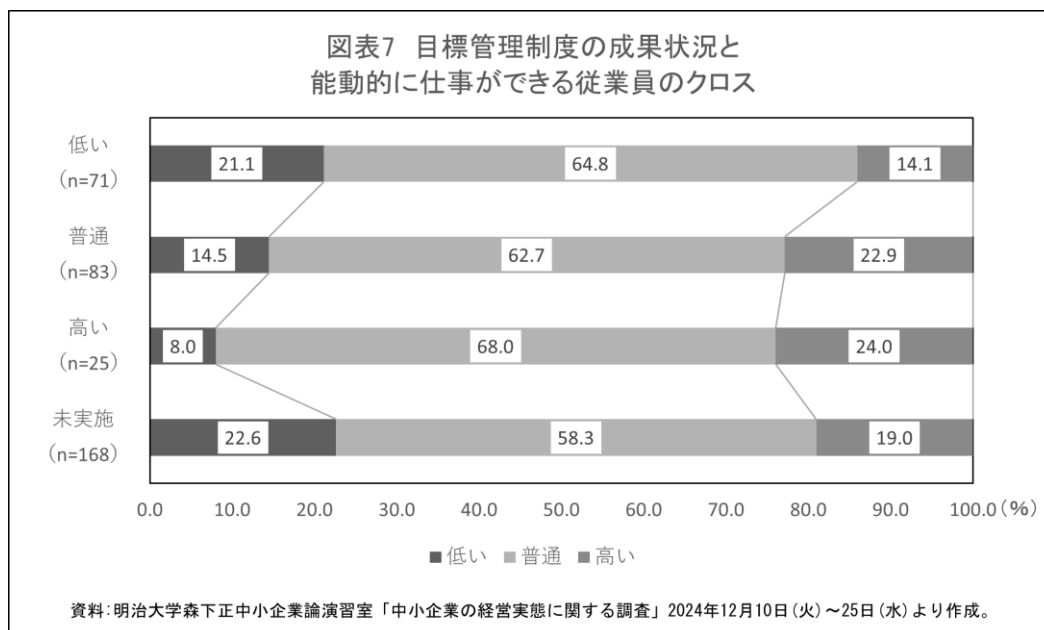
従って、従業員の改善提案の達成度が高いほど、過去3年間の売上高が増加している傾向にあると考えられる。



本拠地所在地域と連携組織における参画状態の関連性についてみていくと（図表6参照）、まず、東京都西多摩地域では、あまり参加していないと回答した企業は40.5%となっている。かえって、中核企業（役員など）として運営に携わっていると回答した企業は16.2%となっている。

一方、埼玉県秩父地域では、中核企業（役員など）として運営に携わっていると回答した企業は29.8%となっており、他地域と比較して高い割合となっている。

従って、埼玉県秩父地域は連携組織に積極的に参画している企業が多い傾向にあり、対照的に、東京都西多摩地域は連携組織に参画していない企業が多い傾向にあると考えられる。

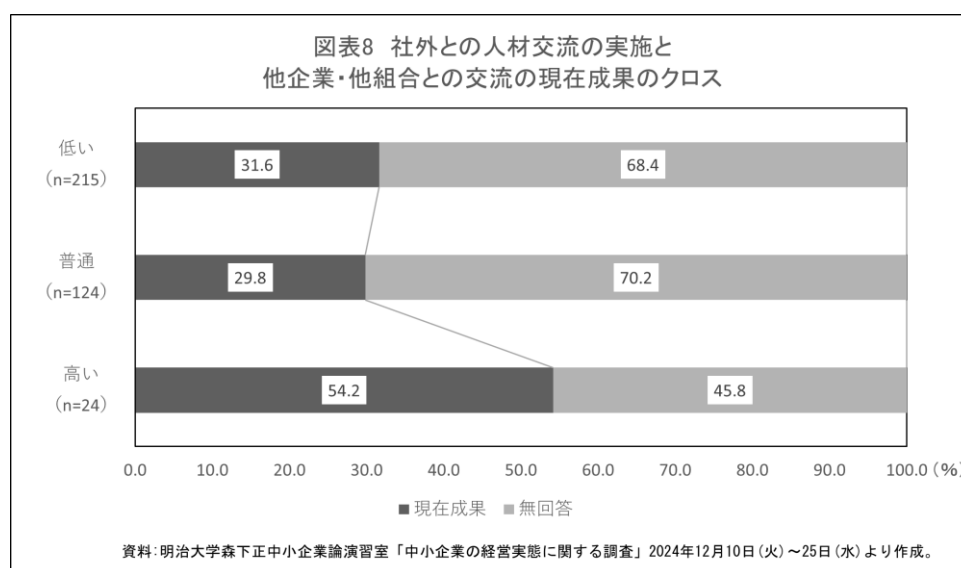


目標管理制度の取組成果と社員が能動的に仕事を行っているかの関連性についてみていくと（図表7参照）、目標管理制度の成果状況が高いと回答した企業のうち社員が能動的に仕事を行っていると回答した企業は24.0%であった。社員の働きは普通であると回答した68.0%の企業と合計すると92.0%となっている。

また、目標管理制度の成果状況が普通と回答した企業でも、社員が能動的に仕事を行っていると回答した企業は22.9%であり、社員の働きは普通であると回答した62.7%の企業と合計すると、85.6%となっている。

一方、目標管理制度の成果状況が低いと回答した企業のうち、社員の働きが能動的であると回答した企業は14.1%であり、社員の働きは普通であると回答した64.8%の企業と合計すると、78.9%となっている。

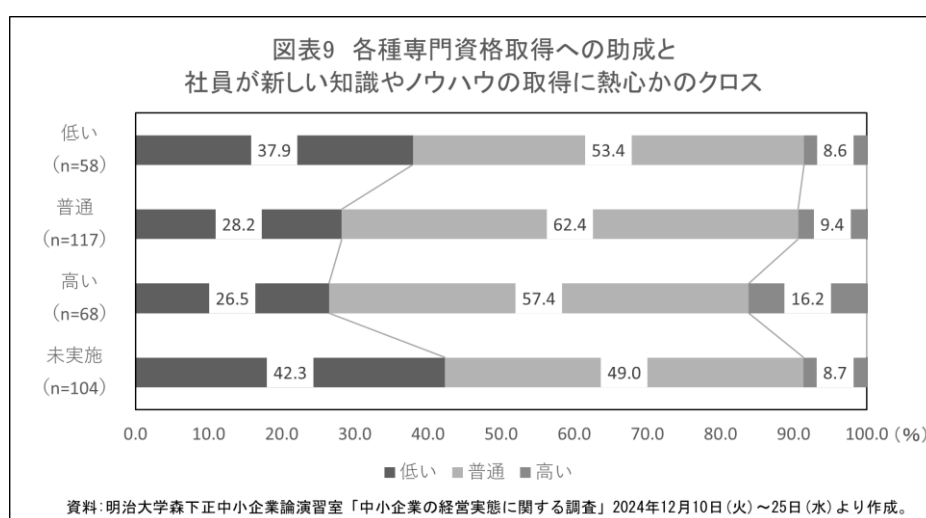
従って、目標管理制度の成果状況と社員の能動的な働きについては、一定の正の相関関係があると考えられる。



社外との人材交流の達成度と他企業・他組合との交流の現在成果の関連性についてみていくと（図表 8 参照）、社外との人材交流の達成度が高いと回答した企業のうち、他企業・他組合との交流について現在成果と回答した企業は 54.2% となっている。また、社外との人材交流の達成度が普通と回答した企業のうち、他企業・他組合との交流について現在成果と回答した企業は 29.8% となっている。

一方、社外との人材交流の達成度が低いと回答した企業のうち、他企業・他組合との交流について現在成果と回答した企業は 31.6% である。

従って、他企業・他組合との交流の成果を得ている企業ほど、社外の人材交流の達成度が高い傾向にあると考えられる。しかし、社外の人材交流の達成度が低いと回答した企業の中にも、他企業・他組合との交流の成果を得ている企業も見受けられ、多様な要素が相互に関連するものであると考えられる。

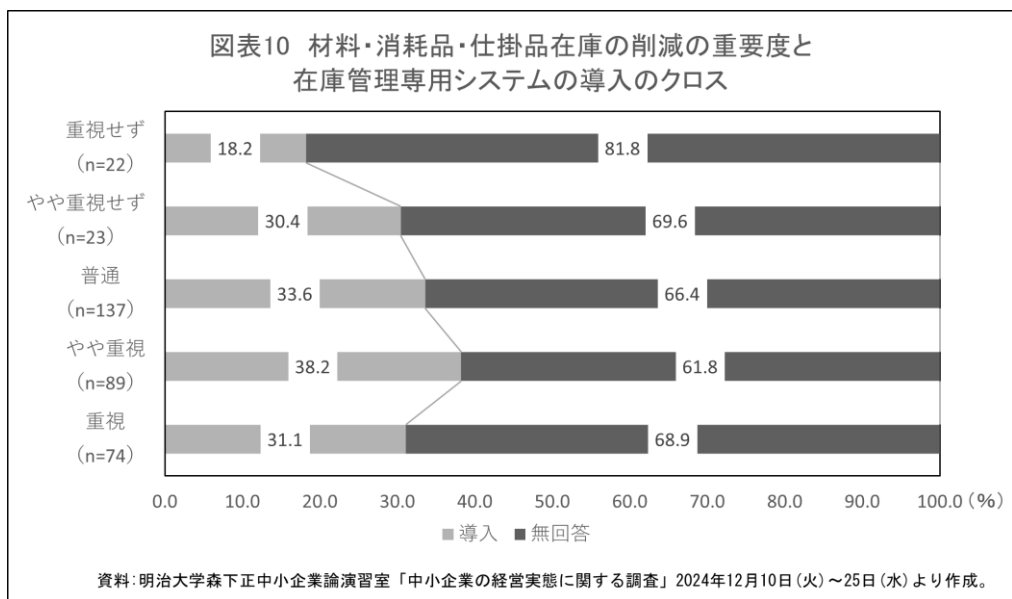


各種専門資格取得への助成の達成度と社員が新しい知識やノウハウの取得に熱心であるかの関連性についてみていくと（図表 9 参照）、各種専門資格取得への助成の成果度合が高いと回答した企業のうち、社員が新しい知識やノウハウの取得に熱心であると回答した企業は 16.2% となっている。

次に、各種専門資格取得への助成の成果度合が普通と回答した企業のうち、社員が新しい知識やノウハウの取得に熱心であると回答した企業は 9.4% となっている。

最後に、各種専門資格取得への助成の成果度合が低いと回答した企業のうち、社員が新しい知識やノウハウの取得に熱心であると回答した企業は 8.6% となっている。

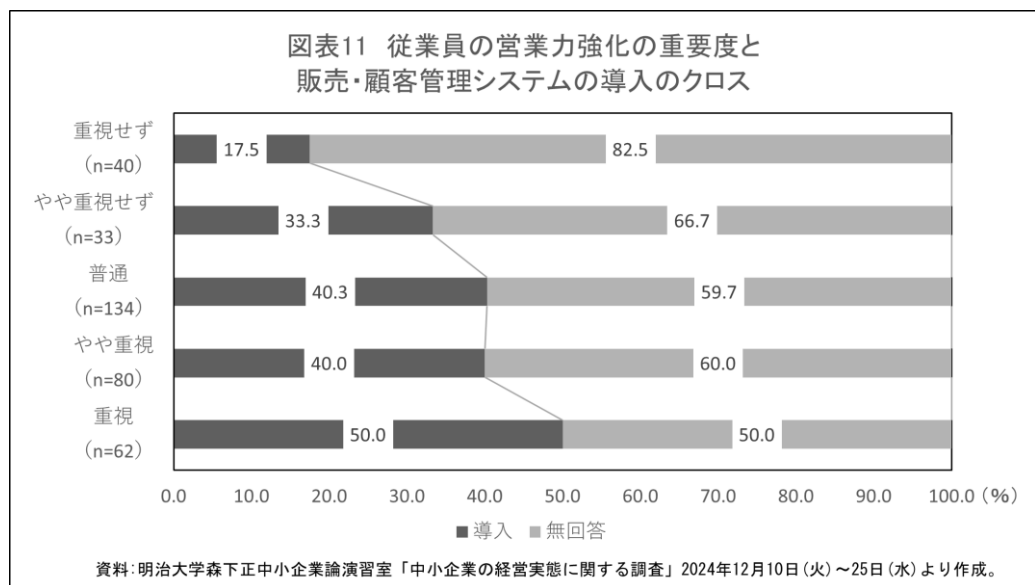
従って、各種専門資格取得への助成の成果度合が高いと企業ほど、社員が新しい知識やノウハウの取得に熱心である傾向にあると考えられる。



材料・消耗品・仕掛品の削減の重要度と在庫管理専用システムの導入の関連性についてみていくと（図表 10 参照）、材料・消耗品・仕掛品の削減を重視、やや重視していると回答した企業のうち、在庫管理専用システムを導入していると回答した企業はそれぞれ 31.1%、38.2%となっている。

一方、重視していない、やや重視していないと回答した企業のうち、在庫管理専用システムを導入していると回答した企業はそれぞれ 18.2%、30.4%となっている。

従って、材料・消耗品・仕掛品の削減を重視している企業ほど、在庫管理専用システムを導入している傾向にあると考えられる。

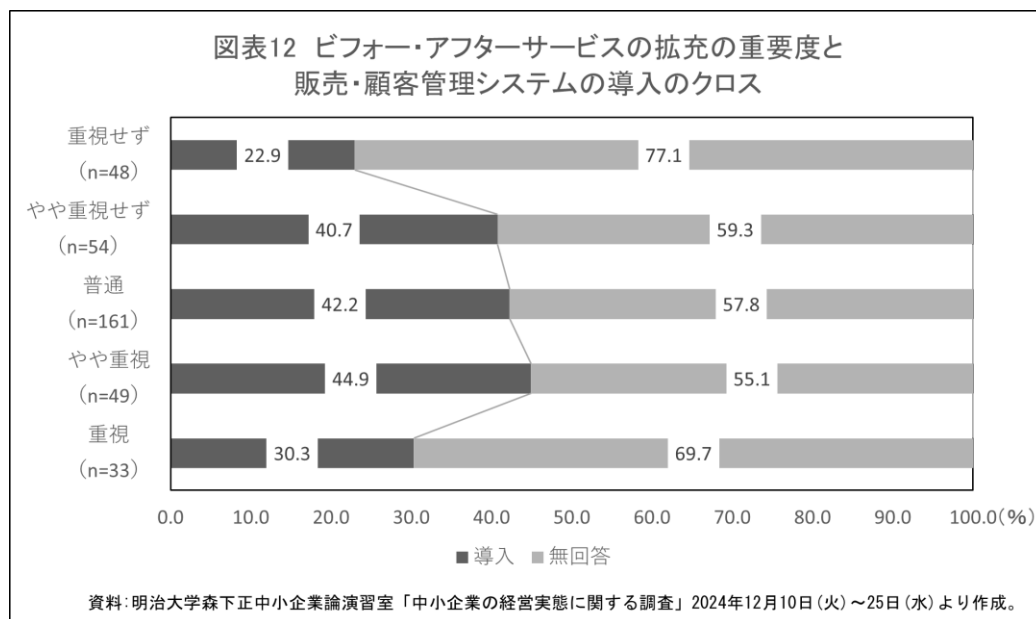


従業員の営業力強化の重要度と販売・顧客管理専用システムの導入の関連性についてみていくと（図表 11 参照）、従業員の営業力強化を重視、やや重視していると回答した企業のうち、販

売・顧客管理専用システムを導入していると回答した企業はそれぞれ 50.0%、40.0%となっている。

一方、重視していない、やや重視していないと回答した企業のうち、販売・顧客管理専用システムを導入していると回答した企業はそれぞれ 17.5%、33.3%となっている。

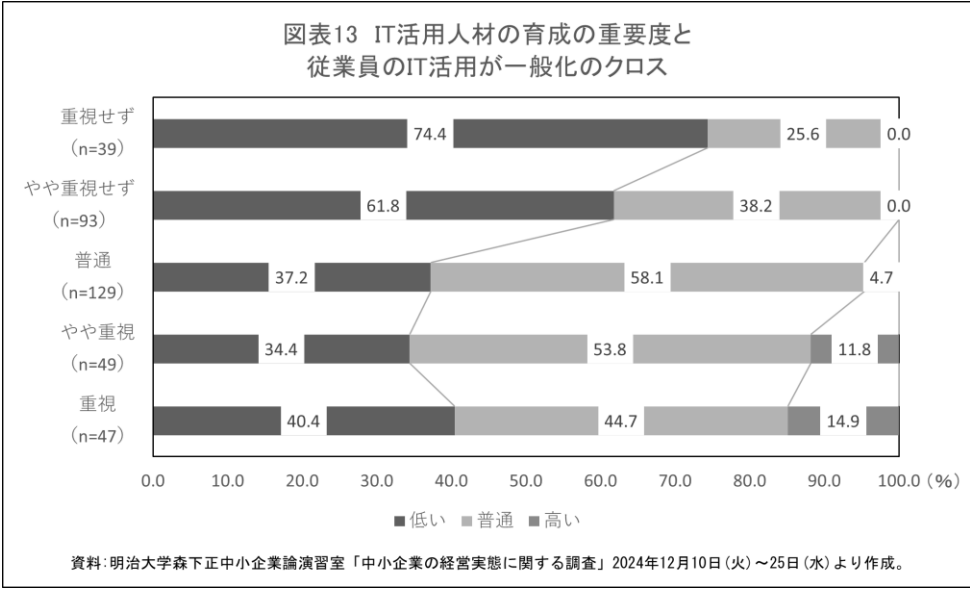
従って、従業員の営業力強化を重視している企業ほど、販売・顧客管理専用システムを導入している傾向にあると考えられる。



ビフォー・アフターサービスの拡充の重要度と販売・顧客管理専用システムの導入の関連性についてみていくと（図表 12 参照）、ビフォー・アフターサービスの拡充を重視、やや重視していると回答した企業のうち、販売・顧客管理専用システムを導入していると回答した企業はそれぞれ 30.3%、44.9%となっている。

一方、重視していない、やや重視していないと回答した企業のうち、販売・顧客管理専用システムを導入していると回答した企業はそれぞれ 22.9%、40.7%となっている。

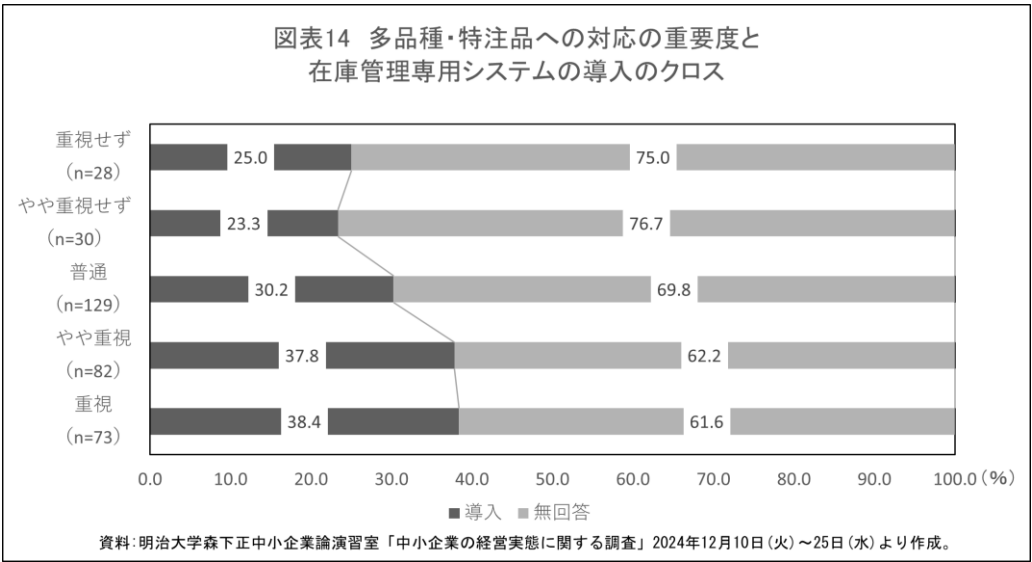
従って、ビフォー・アフターサービスの拡充を重視していることと販売・顧客管理専用システムを導入している傾ことは一定の正の相関関係があると考えられる。しかし、やや重視せず、普通、やや重視、重視と回答した企業の販売・顧客管理専用システムの導入度は大きな差はみられなかった。このことから、重要度が高まるにつれ、差が生まれにくくなるものである多考えられる。



IT 活用人材の育成の重要度と従業員の IT 活用が一般化しているかについての達成度の関連性についてみていくと（図表 13 参照）、IT 活用人材の育成を重視、やや重視していると回答した企業のうち、従業員の IT 活用が一般化の達成度が高いと回答した企業はそれぞれ 14.9%、11.8%となっている。

一方、重視していない、やや重視していないと回答した企業のうち、の IT 活用が一般化の達成度が高いと回答した企業は双方 0%となっている。また、従業員の IT 活用が一般化の達成度が低いと回答した企業はそれぞれ 74.4%、61.8%となっている。

従って、IT 活用人材の育成の重要度と従業員の IT 活用が一般化しているかについての達成度については、正の相関関係があると考えられる。



多品種・特注品への対応の重要度と在庫管理専用システムの導入の関連性についてみていくと（図表 14 参照）、多品種・特注品への対応を重視、やや重視していると回答した企業のうち、在庫管理専用システムを導入していると回答した企業はそれぞれ 38.4%、37.8%となっている。

一方、重視していない、やや重視していないと回答した企業のうち、在庫管理専用システムを導入していると回答した企業はそれぞれ 25.0%、23.3%となっている。

従って、多品種・特注品への対応を重視している企業ほど、在庫管理専用システムを導入している傾向にあると考えられる。

編集後記

27 期 根岸遙南

森下先生には、教養演習の2年生の頃よりお世話になり、計3年間ご指導をいただくことができました。誠にありがとうございました。私が森下ゼミへの入室を決意したきっかけは、教養演習時に非常に丁寧に論文の添削をいただいたことです。1年を通じて基本的な文章の書き方から論文の構成まで、みっちり仕込んでいただき、「これぞ大学の講義だ。」と考えて入室いたしました。ゼミナールでは、座学で知識を蓄えるのみならず、ヒアリング調査や、企業の皆様・OBOGの先輩方との懇親会など、他者とかわりながら進める行事が多く、社会性や協調性、責任感といった社会で活躍するために必須のスキルを身につける機会をいただきました。また、本卒論の編集班では班長を任せていただき、リーダーとしてメンバーに働きかけ、仕事を進めていくという最も苦手であった部分に向き合いました。

本卒論に焦点をあてると、私は、2年次の教養演習での学び、そして3年次以降の森下ゼミナールでの学びから興味の枝葉を広げ、「地域を支える中小建設業が持続的に発展していくには」といったテーマで執筆する形となりました。このテーマに興味を抱いたきっかけは、同じ卒論班の古谷と秩父の建設業にヒアリングさせていただいたことです。これまで、ゼネコンのイメージしかない建設業界でしたが、ヒアリングさせていただくことで、地元の友人の家でも建設業を営んでいる人々がいたことを思い返し、地域では中小建設業が多くを占めているのではないかと、いう考えに至り、卒論のテーマといたしました。最初は文章の基本的な書き方さえわからず、単なる調べ学習にとどまっていたのですが、森下先生のご指導を受け、また実際にヒアリング調査でお伺いした内容からヒントを得て、関連する理論を学ぶことで、少しずつですが中身のある論文へと成長させることができました。

最後に、森下ゼミナールの調査研究活動にご協力くださった企業・組合の皆様、支援機関の皆様、そして、厳しくも愛にあふれたご指導で私たちを今日まで鍛えてくださった森下先生へ、心より感謝申し上げます。まもなく大学を卒業し、社会に羽ばたいていくことになりますが、日々の研修や業務に邁進し、少しでも世の役に立てる人間になれるよう、今後も精進してまいります。

27 期 古谷 航大

今回、森下ゼミナールとしては初めての試みとなる、建設業をテーマとした卒論を執筆させていただきました。日頃製造業を中心にまわらせていただいている我々が、建設業に焦点を当てて論文を執筆しようと考えたきっかけは、3年次の夏に行った秩父アンバサダーの取材になります。編集長の根岸と私の2人で、実際の施工現場にお邪魔させていただき、1つの建物をつくるのに、想像よりはるかに多い専門業者の皆様が関わられていることに大変驚かされ、興味を持ちました。

そして、テーマ選定が完了してからは、ヒアリング調査でも建設業の企業・組合等連携組織を多く訪問させていただき、森下ゼミナールの掲げる「三現主義」を心がけ、執筆を進めてまいりました。特に、本論文の事例研究として取りあげさせていただいた東京都日の出町については、商工会・会員企業への調査や、地域の図書館での情報収集など、複数回にわたって訪問させていただきました。お世話になった皆様に改めて感謝申し上げます。

卒論を執筆する過程では、互いの認識の擦り合わせに注力しました。先ほども述べたように、森下ゼミナールでは製造業を中心にヒアリング調査を行うため、他業種である建設業の知識・情報について差異が生じてしまうという課題がありました。また、建設業に共通してみられる課題・現状を把握するため、互いが訪れた企業・組合等連携組織の情報の共有を行う必要がありました。そこで、メンバーと集まる機会を多く設け、進捗の共有や内容に関する疑問点・改善点などについて話し合いを行いました。このように、互いに協力し合い1つのものを作り上げる経験は、今後社会で生活していくうえでも非常に貴重な経験になると考えております。

最後に、森下ゼミナールでの2年間を振り返り、本当に多くのことを学ばせていただきました。名刺交換の仕方・メールの書き方に始まり、中小企業経営の実態把握や地域特質への理解に至るまで幅広く学ぶことができました。こうした実利的な研究を2年間にわたって行うことができたのは、ご指導いただいた森下先生をはじめ、ヒアリング調査・懇親会等でお世話になった皆

様のご協力あつてのことと考えております。改めまして心より感謝申し上げます。そして、森下ゼミナールでの経験を糧に、物事を学び続ける姿勢を忘れず、今後とも精進してまいります。

27期 土橋 悠平

森下ゼミナールでの2年間は、自分の人生の中でもとても思い出深い時間となりました。森下ゼミに入室する前では、経営者や中小企業と深くかかわることがありませんでしたが、ヒアリング調査や納会などの宴席ではとてもお世話になりました。ヒアリング調査では、調査だけでなく、調査前のアポイントメント電話や計画書作り、調査後の報告書作りなどでも様々な学びを得ることができ、この2年間で大きく成長することができたと思います。学問としての学びだけでなく、宴会などでのマナーやメールでの文面など、社会人としての立ち振る舞いもこのゼミで学ぶことのできた大きなものの1つでした。

卒業論文の執筆についても、このゼミで経験した貴重な体験の1つです。当初は、自分の希望テーマとして物流業について上げていましたが、テーマ選定の段階で、建設業をテーマとして卒業論文を書くこととなりました。執筆の初期段階では、建設業と物流業のつながりについては分からなかったものの、執筆を進めていく中で、建設業と物流業を含めた他の産業とのかかわりを学ぶこともできました。

森下ゼミナールでの卒業論文の執筆形式として、個人ではなく、グループでの執筆であったため、メンバーとの執筆方針のすり合わせや執筆箇所の分担など、様々なことを話し合いながら執筆を進めていきました。執筆前には、卒業論文を書き終わることができるのかと不安でしたが、メンバーの支えもあり、完成まで持ってくることができました。加えて、同じ卒業論文班のメンバー同士で、普段のゼミ活動以外にも顔を合わせ、コミュニケーションを取りながら活動を進めていくことはとても貴重な経験であったと思いますし、今後の人生でも必ず活用のできる経験であったと感じます。

また、27期正が卒業論文、普段のゼミ活動を円滑に進めることのできたのは、26期生の先輩方がしっかりと引き継ぎをしてくださったおかげであるとも感じます。26期生の先輩方はコロナ禍で引継ぎがうまくいかなかったのにも関わらず、卒業論文の執筆方法やアンケート調査など、様々な活動に関して親身になって指導してくださいました。この場を借りて感謝申し上げます。

森下ゼミナールでの活動を振り返ると、大変であったことも多かったですが、森下ゼミナールでの経験を通して、一回りも二回りも大きく成長することができたと感じます。この2年間で経験したことを糧に今後の仕事に一生懸命取り組んでいきたいと思っています。

最後に、この2年間ご指導いただいた森下先生、アドバイスをいただいたOB・OGの方々、ヒアリング調査でお世話になった経営者の皆様に心より感謝申し上げます。**26期 木村 拓郎**

この度は、卒業論文の完成に至りましたこと、大変、嬉しく思います。論文執筆にあたりご指導いただいた森下先生並びに中川先生、調査研究にご協力していただいた企業経営者の皆様、そして、ともに研究を進め2年間ともにした事業承継班の同期へ、厚く御礼申し上げます。

私は、森下ゼミナールに入ゼミした当時、体育会バスケットボール部に所属しており、初めての活動がある3月の調査研究前に、部活動の生徒がコロナウイルスに感染してしまい、調査へ参加できないところからゼミ活動が始まりました。加えて、大学にはスポーツ推薦で入学しており、周りとの学力の差が歴然としていることも認識していたため、不安を抱えながらのスタートとなりました。しかし、「生きた経済・経営」を学ぶことができることへの好奇心の方が勝り、毎週のゼミナール活動が唯一の楽しみでもあったため、毎週木曜日は、ワクワクしながら大学へ向かっていたことを覚えております。

2年間を振り返ると、3年次は、森下先生や企業経営者の方々が話す言葉と意味がわからないような状態で、毎週、未知の領域に飛び込む思いで参加していました。1年経って4年生になると、全くわからなかった専門用語や言っていることが徐々にわかるようになり、それが楽しくて仕方なく、さらに勉強意欲や向上心が湧くようになりました。しかしながら、意欲と実力は対比しており、森下先生や先輩方、同期の皆には多くの迷惑を掛けました。その分、お世話になった森下先生と森下ゼミナール、同期、そして明治大学には今後の人生で何か恩返しがしたいと考えております。

最後に、ゼミナールでの活動は、これまでの学習や学問とは比較することが困難なほどに、非

常に密度の濃い学びの時間となりました。この2年間、熱心にご指導して下さった森下先生、中川先生、調査研究にご協力いただいた企業経営者の皆様、調査活動や花金でお世話になった大学院生の皆様、OB・OGの皆様と1年間お世話になった25期の先輩方、そして26期生の皆様に、心より感謝申し上げます。ありがとうございました。今後とも何卒、よろしくお願い申し上げます。

27期 村上 慶

「怖かった」。これが私の森下ゼミナール入室の一番の理由でした。大学1.2年生次はサークル活動に明け暮れ、将来のことをほとんど考えない日々を送っておりました。2年生になるとサークル活動の忙しさもピークを迎え、このままサークル活動ばかりに時間を割き、社会を知らない状態で就職活動を迎えることに恐怖を感じずにはいられなくなったことを強く覚えています。

ゼミ選択の時期になり、ゼミ紹介冊子を開いて最初に目に留まったのが「森下ゼミナール」でした。ガイダンスを経て、「ここしかない」、「将来の糧となる経験をしたい」、そんな想いに至り、サークルを脱退して森下ゼミに全てを注ぎ込む決意をしたことを昨日のこのように覚えています。

そんな森下ゼミナール生活も2年間が過ぎ、あっという間に卒業を迎えました。

座学での学びはもちろん、企業関係者の方々へのヒアリング調査、工場視察会、OB・OGの方々を交えた宴会の席など、社会の第一線で活躍されている方々と一緒にさせていただく時間は何にも変え難い経験となりました。名刺の渡し方や宴会の席での振る舞い、敬語の使い方など一般的なビジネスマナーを体得できたことはもちろんこと、それ以上に、いやそれを遥かに超えるほどに、人生の大先輩の方々の立ち振る舞い、言葉の数々は私の人生を強く形取るものとなりました。

三現主義を信念とする森下先生のもとでは、卒論執筆だけでなく、宴会の会場を決めるにもとにかく現場を訪問し、現場の方々の声を聞き、一次情報をとりに行くことの大切さを伝えてくださる日々を過ごしました。社会人になることがどういうことか、現時点ではわかりませんが、とにかく最初は自分の足を動かして現場を走り回りたいと思います。

最後に、森下ゼミナールの調査研究活動にご協力くださった企業・組合の皆様、支援機関の皆様、そして、今日まで私たちを「社会人になるための心構え」がある状態へ導いてくださった森下先生へ、心より感謝申し上げます。いままでのゼミ活動で吸収してきたものを血肉とし、社会へ還元できるよう精進してまいります。

担当教員 森下 正 教授

ゼミ生

卒業論文 A 班編集長	根岸 遥南
編集長代理	古谷 航大
資料・文献管理	富士原 里華
アンケート調査責任者	土橋 悠平
ヒアリング調査責任者	村上 慶