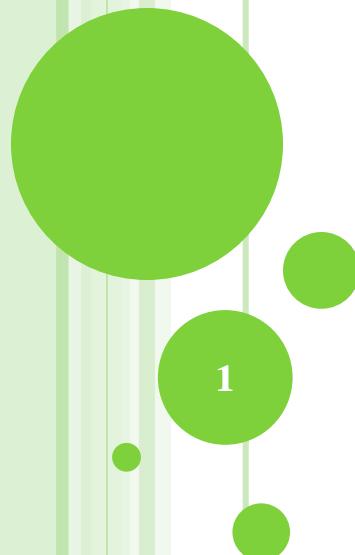


# 住宅ビジネス研究会

## 「建設業の3つの基本！」



令和7年4月6日  
中小企業診断士  
コンサルティング・オフィス飯島  
代表 飯島 康

# 「建設業の3つの基本」

## 目 次

建設業の現状

基本1：建設業法による“建設業”とは

基本2：建設産業は“一品生産”

基本3：“地域からの信頼”が不可欠

建設業を診る



# 自己紹介:飯島 康 (S22.05.01)

## ◆経歴:三多摩生まれで三多摩育ちの診断士

S46年3月 東京工業大学土木工学科卒

S46年4月 清水建設(株)入社(土木本部) ~ 現場管理20年

H03~ (財)国土技術研究センター(出向):技術委員会事務局

H06~H19土木技術企画部・土木工事管理部:一般競争入札対応

H07~中小企業診断士資格取得/企業内診断士(研究会活動)

H20~「コンサルタント・オフィス飯島」設立、活動を開始

## ◆資格:

中小企業診断士、技術士(建設部門)、建設業経理事務士2級、他

## ◆中小企業診断士活動等

東京都商工会連合会、東京商工会議所、各種信用金庫等

建設業振興基金:相談支援アドバイザー

東京都:活力向上事業コーディネーター、アシスト.P.C

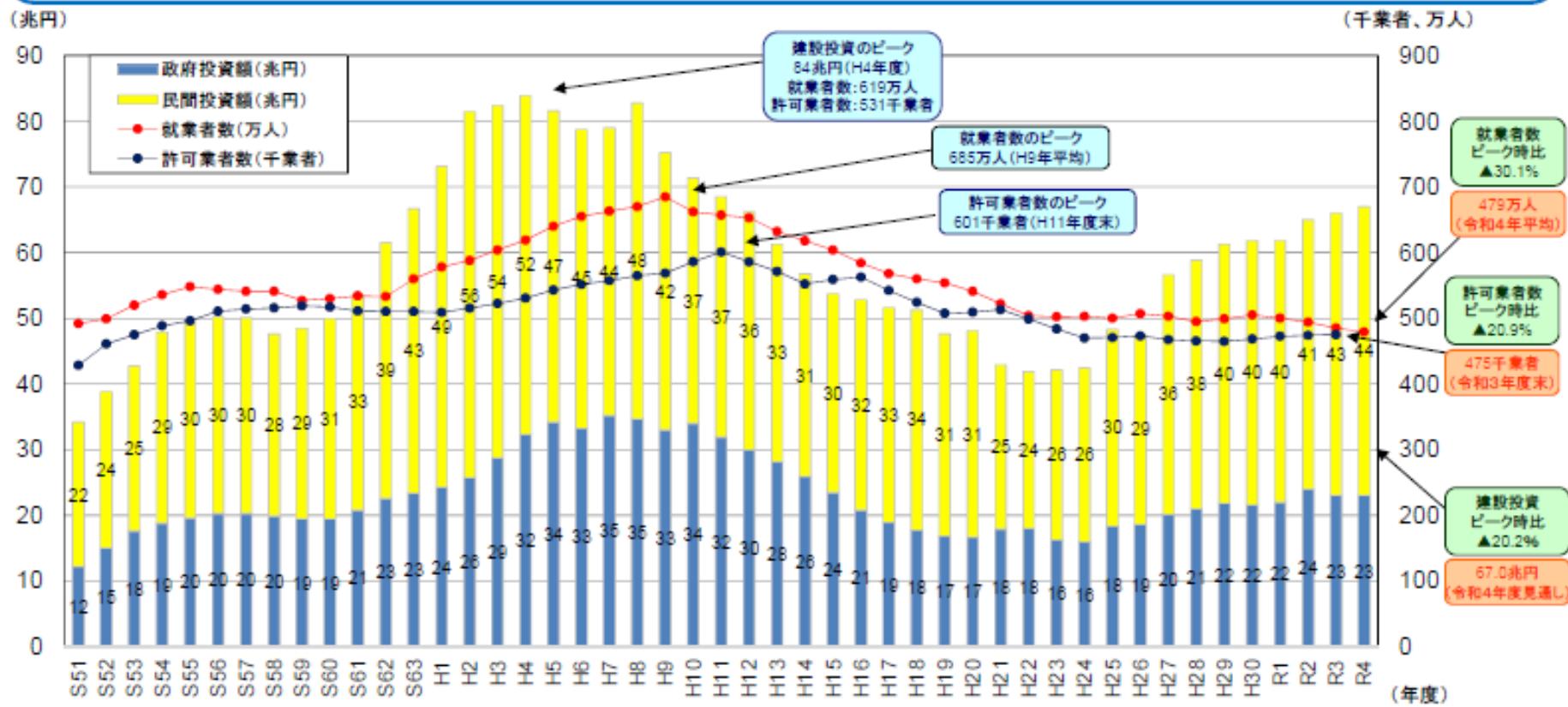
その他:国家資格試験講座講師(1級土木施工管理等)、他

# I. 建設業の現状:建設市場は復興しつつも20%減、建設就業者30%減

## 建設投資、許可業者数及び就業者数の推移



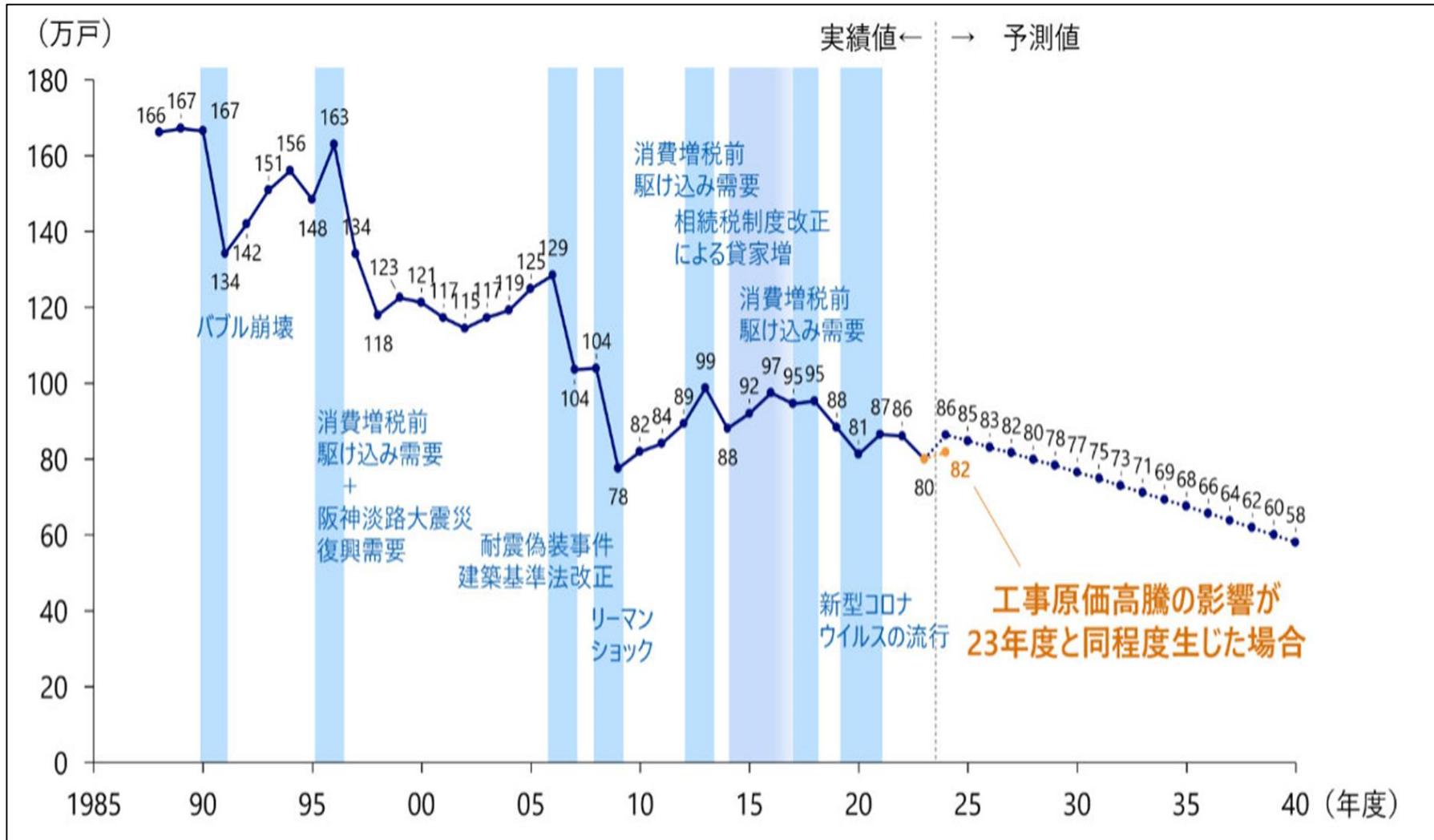
- 建設投資額はピーク時の平成4年度:約84兆円から平成22年度:約42兆円まで落ち込んだが、その後、増加に転じ、令和4年度は約67兆円となる見通し(ピーク時から約20%減)。
- 建設業者数(令和3年度末)は約48万業者で、ピーク時(平成11年度末)から約21%減。
- 建設業就業者数(令和4年平均)は479万人で、ピーク時(平成9年平均)から約30%減。



# I. 建設業の現状: 新築住宅は減少の一途。40年には58万戸

## 新設住宅着工戸数の実績と予測(全体)

2024年6月13日



出所: 実績値は国土交通省「住宅着工統計」より。予測値はNRI(株)野村総合研究所

# I. 建設業の現状: 建設業就業者479万人の35%以上が55歳以上

## 建設業就業者の現状

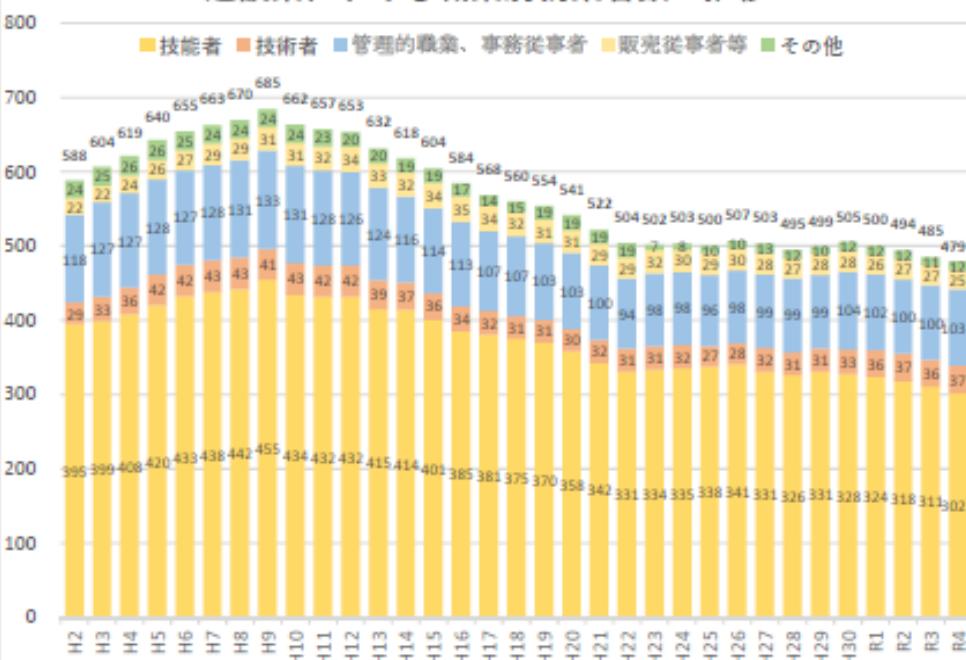
### 技能者等の推移

- 建設業就業者: 685万人(H9) → 504万人(H22) → 479万人(R4)
- 技術者 : 41万人(H9) → 31万人(H22) → 37万人(R4)
- 技能者 : 455万人(H9) → 331万人(H22) → 302万人(R4)

### 建設業就業者の高齢化の進行

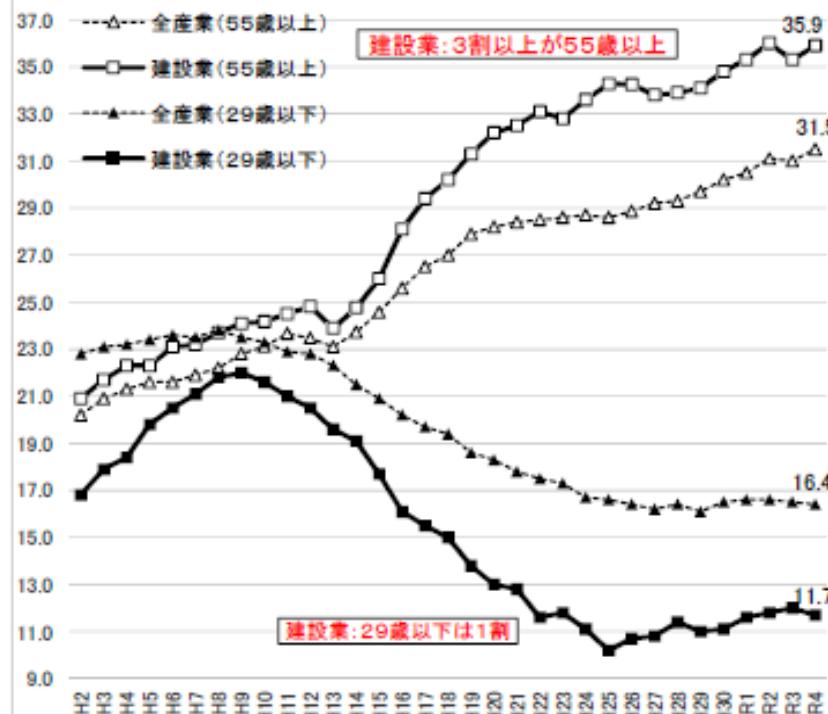
- 建設業就業者は、55歳以上が35.9%、29歳以下が11.7%と高齢化が進行し、次世代への技術承継が大きな課題。  
※実数ベースでは、建設業就業者数のうち令和3年と比較して  
55歳以上が1万人増加(29歳以下は2万人減少)。

#### 建設業における職業別就業者数の推移



出典:総務省「労働力調査」(毎年平均)を基に国土交通省で算出

(※平成23年データは、東日本大震災の影響により推計値)

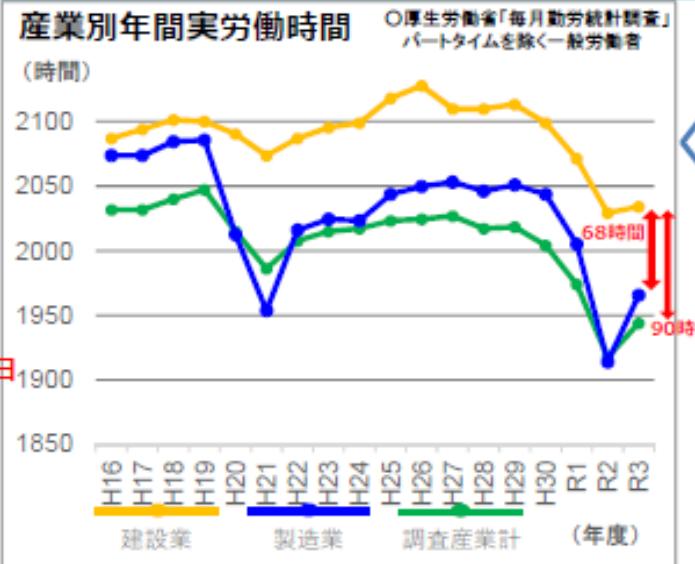
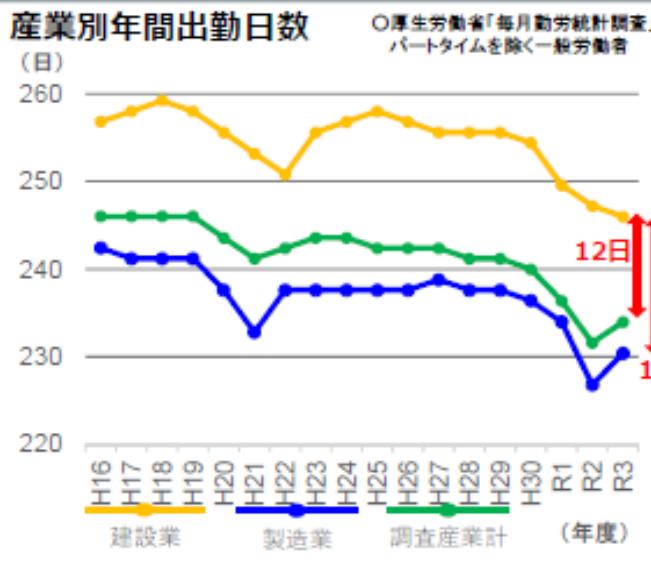


出典:総務省「労働力調査」(毎年平均)を基に国土交通省で算出

(※平成23年データは、東日本大震災の影響により推計値)

# I. 建設業の現状: 4週8休以上の休日取得率は8.6%!

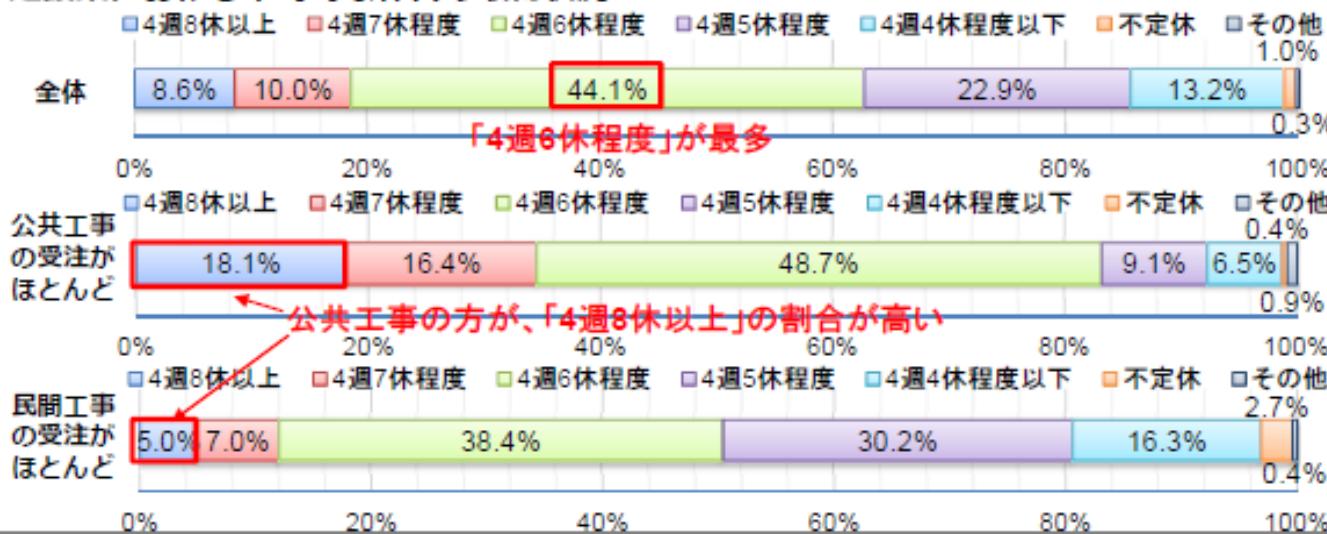
## 建設産業における働き方の現状



年間の総実労働時間については、全産業と比べて90時間長い。また、20年前と比べて、全産業では約90時間減少しているものの、建設業は約50時間減少と減少幅が小さい。

出典: 厚生労働省「毎月勤労統計調査」  
年度報より国土交通省作成

## 建設業における平均的な休日の取得状況



他産業では当たり前となっている週休2日もとれていない。

出典: 国土交通省「適正な工期設定等による働き方改革の推進に関する調査」(令和4年6月15日公表)

## I. 建設業の現状：

1. 建設市場は復興しつつもピーク時の20%減、建設業者も21%減！
2. 新築住宅は減少の一途：2040年には57万戸（23年の32%減）
3. 建設業就業者479万人の35%以上が55歳以上！
4. 4週8休以上の休日取得率は8.6%！

とは言え、



「人々の生活基盤を支える」との役割は変わらない！



「建設業の基本」を確認し  
改めて建設業の重要性を人々に伝えていこう！

厳しい現実だが、  
「生活を支える産業」  
を伝えていこう



## Ⅱ. 基本1：建設業法による「建設業」

### ◆「建設業」とは

- ・建設工事の完成を請け負う営業（元請、下請は問わない）  
請負：工事の完成を約束し、工事費の支払いを約束する契約

### ◆建設業社とは

- ・建設業法による建設業許可を受けて建設業を営む者

### ◆建設業許可の種類：全29種類

- ・◎土木一式工事、建築一式工事
- ・専門工事業：27種類：とび・土工、大工工事、左官工事、解体工事…  
　　◎電気工事、管工事、造園工事、鋼構造物工事、舗装工事

### ◆建設業許可①

- ・国土交通大臣許可：2以上の都道府県に営業所を設置
- ・都道府県知事許可：1つの都道府県にのみ営業所を設置



国土交通大臣・都道府県知事の認定！ ⇒ 信頼を得る一要素

## Ⅱ. 基本1：建設業法による「建設業」

### ◆建設業許可②

#### ・特定建設業(◎指定建設業：7業種)

- \* 発注者から直接工事を請け負ったさい(元請)、5,000万円以上の工事を下請け業者に施工させる場合に必要な許可  
(建築一式工事にあっては8,000万円以上)

⇒「受注～引渡し」のできる技術力・管理力・資金力が必要！

#### ・一般建設業許可

- \* 下請け専門か、発注者から直接工事を請け負った時でも、5,000万円(建築一式工事にあっては8,000万円)未満の工事しか下請けに出さない建設業者である場合に必要な許可

### ※無許可業者

- \* 例外として、建設業許可が無くとも、政令で定める軽微な建設工事(1件の請負代金が500万円未満の工事、建築一式の場合は1,500万円未満工事、または、延面積150m<sup>2</sup>未満の木造住宅建設工事)を請負うことは出来る

## Ⅱ. 基本1：建設業法による「建設業」

### ◆管理技術者の資格(国交省：建設業法)

1級・2級施工管理技士(建築・土木・管工事・電気工事・造園…)

⇒監理技術者、専任技術者：特定建設工事への対応

主任者技術者：一般建設工事への対応

### ◆技能者の資格①：技能検定制度(厚労省：職業能力開発促進法)

建築(型枠)大工、左官、タイル貼り、鉄筋組立、造園、さく井…

### ◆技能者の資格②：作業主任者(厚労省：労働安全衛生法)

免許：高圧室内作業、ガス溶接作業

技能講習：土留支保工、足場組立解体、隧道の掘削等、…

\* 自らも作業を行い、作業員に直接指揮を執り

\* 材料・工具等の点検、不良品の取り除きを行い

\* 防具点検・着用状況を監視する

### Ⅲ. 基本2：建設産業は“一品生産”

#### 1. 「建設工事の基本的フロー」

- \* 建設工事は無限にあるが、同じ設計内容でも、施工場所・環境により、段取り、手順が変わる
- \* “一品生産” ⇒ 「29工種の組合せ施工」により対応  
とは言え 
- \* 建設工事の「基本的フロー」は、ほぼ同じ！  
「(営業)～見積依頼～受注～施工～引渡し～フォロー」  
だからこそ   
施工計画(方法・手順/安全・品質・工程)が重要  
工期・工事金額も変わる ⇒ 工事利益も変わる  
  
工事一件毎の管理 ⇒ “工事台帳” ”個別原価管理” 

### Ⅲ. 基本2:建設産業は“一品生産”

#### 2. 工事管理を「基本的フロー」で考える

##### STEP1:見積依頼・案件問合せ(公共:工事公告)

\* 対応可能性の判断: 現状技術者、実績・技術能力



\* 元積書の作成: 実際に必要な工事費算出: 外注費等見積  
図面、仕様書、現地調査、施工計画書、工程表…  
直接工事費、直接仮設費、共通仮設費、本社経費



\* 提出見積金額の決定: 発注者の予算は?  
特命/相見積/競争 ⇒ 利益は!



##### STEP2:工事の受注

\* 請負金の決定 ⇒ 「目標利益」決定



### Ⅲ. 基本2:建設産業は“一品生産”

#### STEP3:事前検討会:工事部門間での情報共有と方針決定

- \* 「目標利益」の是非 ⇒ 更なる工事費の圧縮は?  
⇒ 「予定利益」決定
- \* 受注工事の管理ポイント:Q.C.D.S.E
- \* 入金条件(着手金の有無:前受金、毎月払い、竣工払い)

#### STEP4:「実行予算」の作成

- \* 工事費の見直し ⇒ 予定利益の達成に向け!
- \* 元積金額を「材料・労務・外注・経費」に分類  
建設業会計:工事完成基準、工事進行基準  
:完工工事高、未成工事受入金…

### Ⅲ. 基本2:建設産業は“一品生産”

#### STEP5:工事の推進～工事原価の把握

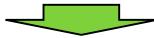
- \* 実行予算に基づき材料、外注等の契約～手配  
⇒ 取極契約/臨時支払



- \* 工事の実施:施工計画、工程管理、作業手配書/日報  
⇒ 請求書～支払:既払金 ⇒ 残金=未払金:月次管理



- \* 当初契約にない工事の支払いは?  
⇒ 設計変更認定:立替金⇒請負金増、×持出:利益減

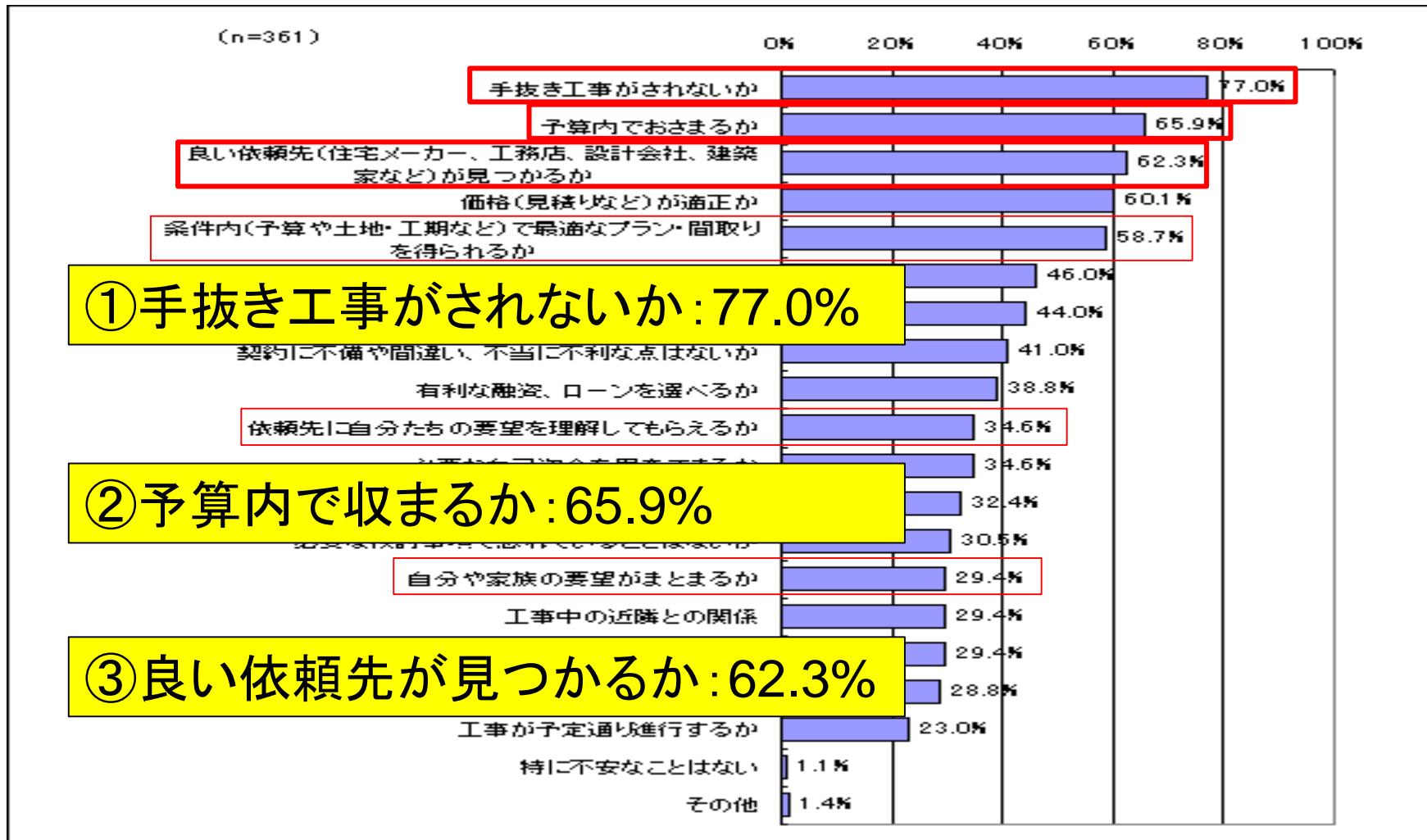


- \* あといいくら必要か:「残工事量」↔「必要未払金」
- \* 予想原価=既払金+必要未払金-立替金

実行予算  $\geq$  予想原価

## IV. 基本3：“地域からの信頼”が不可欠

(1)お客様は家への「楽しみ」とともに、“不安”もいっぱいです！  
「家づくりの不安に関するアンケート」【H16年 gooリサーチ結果(No.66)より】



## IV. 基本3：“地域からの信頼”が不可欠

### (2) 自分の会社を知ってもらい信頼を得る！

◆先ずは、地域の人に、「会社を知ってもらう」ことです！

\*「地域に根差した会社」をアピール

皆さんと同じ地域で〇十年事業を行ってきました  
地域の行事・商工会に積極的に参加しています  
地域の地形、天候、交通に精通しています

\*「お客様を大切にしてきました」をアピール

お客様との会話を大事にしています  
竣工後のフォローもしっかりやってます  
信頼できる施工ネットワークを持っています

知名度向上と共に“信頼を得る！”

家のことなら“この会社に相談を！”



## V. 建設業を診る

### ◎建設工事は”一品生産”

- \* 工事一件ずつ計画を立て、丁寧に施工
- \* 工事金額が大きく、納期も長い、請負工事
- \* 生活インフラとして半世紀にわたる利用



### ◎お客様からの信頼が無ければ依頼が来ない！

- \* “建設業許可” “知ってもらう”



- \* 地域密着による企業への知名度向上

既存顧客の“信頼感の醸造”



安心してご相談ください！



ありがとうございました！