

§ 新分野進出建設業者 アンケート集計

1 概況 48業者にアンケート

1) 調査依頼期間

H21. 9/14~H21. 10/23

2) 調査依頼対象業者

イ 国土交通省の事例集等に掲載された建設業者

ロ 宮城県建設工事入札参加登録基準において新分野進出業者として登録している建設業者及び過去に登録された建設業者

3) 調査結果

① 回答状況

	回答別業者数	進出業者数	進出業態数(複数進出)	撤退業者数	回答率
有回答業者	40	24	25	2	83.3%
無回答業者	8	3	3	0	
合計	48	27	28	2	

② ランク別進出業者(土木工事一式)

業者合計数④	Sランク⑥	Aランク⑦	Bランク⑧	Cランク⑨
27	11	14	1	1

③ 進出業者数:27社
進出業態数:28社

2 アンケート結果

I 進出年・業種・動機・目的等

表9 新分野進出年限(有回答25 業態)

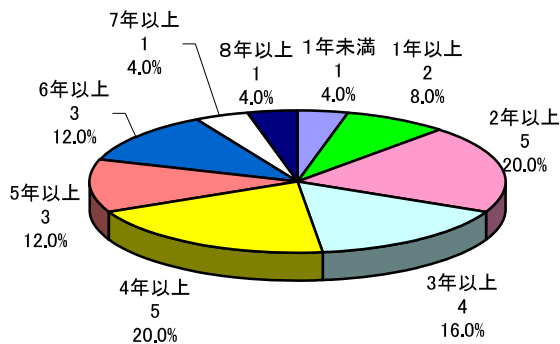


表10 分野別進出業種(28業態)

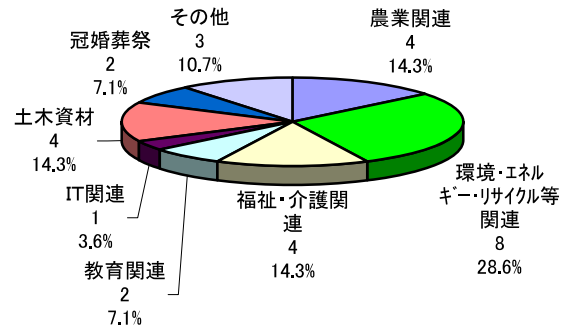
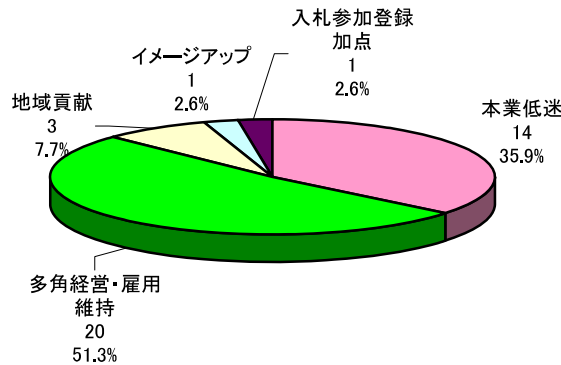


表11 新分野進出動機・目的(有回答 複数回答)



II 行政支援等と今後の経営展開

新分野進出支援策(有回答 25業態)

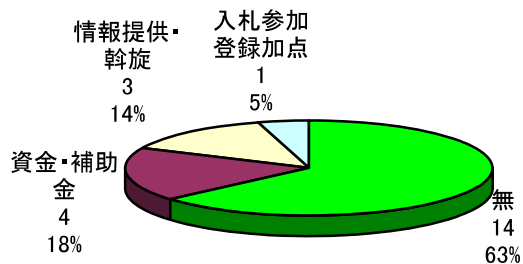
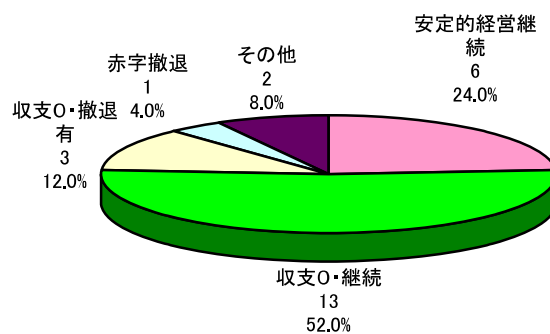
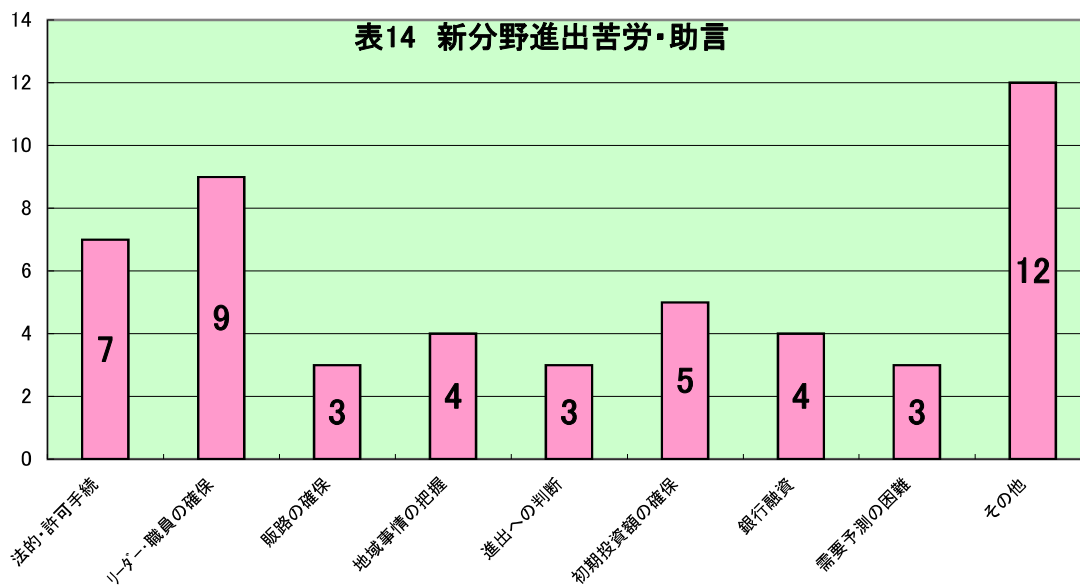


表13 新分野進出経営見通し(有回答 25業態)



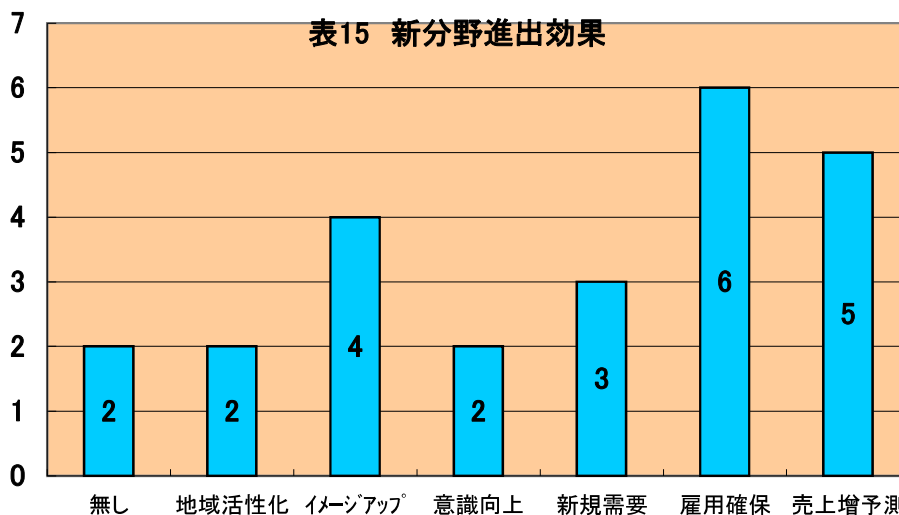
III 進出時の苦勞・助言等

表14 新分野進出苦勞・助言

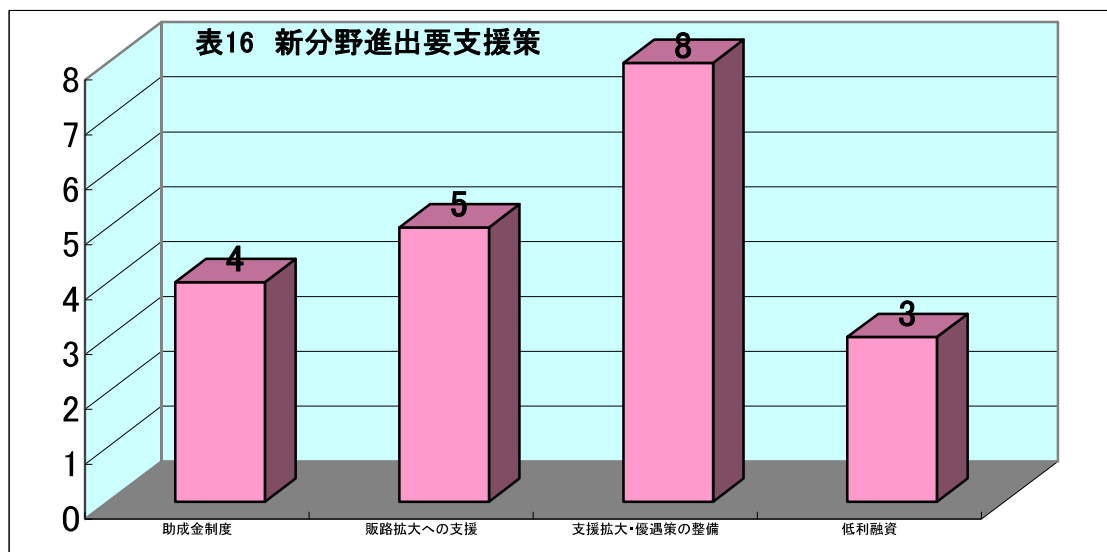


IV 進出の効果

表15 新分野進出効果



VII 必要な支援策



IX 撤退(2業者)

1) 撤退年

- ① 撤退:平成20年(進出:H17)
- ② ? (進出:H18)

2) 撤退業種

- ① 環境・エネルギー・リサイクル等関連分野
- ② 環境・エネルギー・リサイクル等関連分野

3) 撤退理由

- ① H17に進出したが採算ベースに合わなかったため、現在は別の業者に事業運営を委譲している。
- ② ?

【参考】

Ⅲ 進出時の苦勞・助言等

- ①法律改正が多く対応に苦慮している。
- ②手続き・許可種類の多さに苦慮した。:4
- ③新分野進出業種の職員・リーダーの確保に苦慮した。:8
- ③新規参入者が多いので地域実情を把握して対応すること。
- ④販路の確保:2
- ④地域との関係確立:3
- ⑤顧客確保に至っていないが、CO2削減等の時代要請に乗って公共事業での採用を働きかける。
- ⑥初期投資が多額になったため利益がでなかったが、今期から黒字が見込める。不景気・少子化もあり需要が拡大しないのが現状である。
- ⑦進出に当たって熟慮して判断した方がよい。:2
- ⑧初期投資が大きく利益確保にも時間がかかるため体力を蓄えておく必要がある。:3
- ⑨景気低迷と少子化のため需要が縮小している。
- ⑩経営管理する人材を確保してから進出すべきである。
- ⑪取り扱い材料が多くて手間がかかる。顧客確保が厳しくて渋滞の業者との関係もあり、すぐに契約に結ぶ付かないことが多い。
- ⑫水田の借地・農地転用で経費節減を図ったが1年間のロスが生じた。
- ⑬営利法人での福祉事業運営に対して補助制度がなく資金面で苦勞した。
- ⑭新分野事業を維持するのは大変であるが、建設業以外の業種を知るためにも良い機会である。
- ⑮設備費が高額で販売ルートも1カ所しかなく採算割れしている。
- ⑯銀行から新分野進出には資金を融資できないと言われた。2
- ⑰初期投資を覚悟すること。:2
- ⑱中小企業支援のメニューにはあるが、汎用品は購入できないと言われた。
- ⑲社内の体制整備が課題である。取り組もうとする事業が共通コンセプトとする綿密な準備が不可欠である。
- ⑳新工法で施工したが、不良となり全てやり直しとなった。
- 21.あきらめたときが失敗でやり続けることが成功に結びつく。
- 22.各社から不況に伴いコスト削減の要求が厳しい。
- 23.全く違い分野への進出を念頭に検討した方がよい。
- 24.昔から苦勞してきた先輩を見習い着実に営業することが大切である。同時に新しい技術・手法を取り入れて他にない特色を出す。
- 25.新技術業種なので法律が未整備であるので、関係機関との情報交換が必要である。
- 26.バイオマス事業は今後の重要な成長産業となり得るものであるが、成功事例に乏しく様々な情報が入ってくるので内容を見極める必要がある。ハイテクとローテクをうまく組み合わせた方法が最善の事業形態のように思われる。
- 27.スピード感に限界がある。研究機関(大学等)の技術供与を受けたい。
- 28.建設費の自己資金比率が高く、個人からの寄付金も多額になり負担が大きかった。
- 29.消費者が望む商品を提供すること。
- 30.製紙会社にチップを供給しているが、経済変動で受注が増減して安定化に苦慮している。また、未活用間伐材の残置材の利用が今後の課題である。
- 31.建設業では立ちいかない時代なので、リスク分散のため地域地域で共同出資で新分野進出を考える必要がある。

IV 進出の効果

- ①経営は苦しいが地域の雇用対策に貢献している。
- ②地域資源による地域の活性化
- ③会社のイメージアップ:3
- ④無し:2
- ⑤他の福祉施設建設の受注が増加した。
- ⑥産業廃棄物のリサイクルに貢献しているという自負心が出てくる。
- ⑦施設利用による安定的収入と雇用の維持が図れた。
- ⑧建設と経営を同一会社で行っているので、会社全体の経営は安定してきた。
- ⑨今まで取引のない業者から受注できるようになった。:2
- ⑩順調に運営できればそれなりの利益が出ると思う。
- ⑪環境問題の課題に対応するため今後ますます業績向上が見込まれる。
- ⑫会社内の意欲はあった。
- ⑬売上増大に貢献して社員に対して会社の将来性を見せることができた。
- ⑭商品のラインアップの多様性を顧客に提供できる。
- ⑮従来外部に委託していたコストを節減できたが、外販による売上増加は時間を要する。
- ⑯新分野進出事業が徐々に地域住民に認知されてきていると思う。
- ⑰少ない職員の移動と収益に連結しない別法人の設立で地域社会への貢献と雇用創出に寄与している。
- ⑱耕作放棄地を活用して受託面積の増加が見込まれる。
- ⑲燃料費とCO2排出量の削減に貢献している。
- ⑳従業員配置転換で雇用の延長(70歳)が図れる。

VII その他

- ①入札に関しては、新分野進出でのメリットがなくなった。:2
- ②法律の解釈が難しく行政担当者に指導を仰いだ。
- ③固定資産等の税制緩和
- ④新分野の利益を建設業本体に注入している状況である。建設業の将来は全く暗いので、本業撤退も視野に入れた経営が必要と考える。
- ⑤雇用を確保して納税義務を果たしたい。
- ⑥良質・安全な食材生産には努力が必要で、顧客の安定化が大切である。