

第3回 今後の建設業政策のあり方に関する勉強会 議事要旨

日時: 令和7年10月6日(月) 10:00~12:00

場所: 国土交通省 中央合同庁舎3号館8階特別会議室

- 楠田不動産・建設経済局長による開会挨拶。
- 事務局・荒木委員・小野委員による資料説明後、委員による意見交換。主要意見は以下のとおり。

【地域建設業における経営安定化について】

- 地方の公共工事においては、今後も発注件数が大きく増えることは考えにくいところ、小口工事をまとめて発注するなどにより、ある程度の規模の会社を集約していく必要があるのではないか。5年~10年単位のメンテナンス工事など、中・長期契約を結べるようになると経営的には安心できるのではないか。
- 公共工事においても、全ての工事で発注ロットをまとめて大型化できるわけではなく、小規模工事の発注もあり得るため、小規模工事への対応という意味では、全ての建設業者の規模が大きくなれば良いという話ではないのではないか。
- M&A やホールディングス化という規模の拡大は、重層下請構造の改善、仕事を取りに行くためのコストの低減、ダンピング防止などの観点で社会的な意義がある一方、地域で頑張っている小規模事業者への影響を考える必要があり、単純に規模の拡大を推し進めるという施策では上手くいかないことに留意すべき。

【経営者教育について】

- 現場の社長には、一定規模の組織を運営する教育を受ける機会がなかった社長も多いため、組織運営教育を工業高校等の教育プログラムの中に組み入れるべきではないか。
- 建設業は、経営者であるという感覚を持つ方が少ないと感じる。きちんとした経営ができなければ会社の利益も上がらず、雇用も生まれない。

【小規模業者の多い建設業界の構造について】

- 小規模事業者は、人手が不足し、従業員を職業訓練にも行かせられない状況。
- 小規模事業者だと、助成金等の書類の作成にも苦労している会社もある。国によるサポートが必要ではないか。
- 人口減少していく中において持続可能な建設業としていくためには、どのように生産性を上げていくのか。小規模零細企業が圧倒的な数を占め、48万社という非常に多くの会社の存在している建設業界のあり方自体に限界が来ているのではないか。地域の守り手を確保するという意味でも、個々の会社においてある程度の規模は必要ではないか。
- 建設会社が企業としてのSTP(セグメンテーション、ターゲティング、ポジショニング)戦略を追求できるようにした上で、付加価値で競争ができるようにすべき。

【受発注者関係について】

- 発注者と元請も含めて契約が対等であることの価値観の醸成が必要だが、この感覚は地方の自治体が一番遅れている。
- 公共土木は、買い手寡占の市場であり、発注の在り方自体が市場に大きな影響を及ぼす。政策的な誘導を考えるにあたっては、発注の在り方も含めて議論されるべき。

○地方公共団体からの発注を滞りなくさせる手法としては、地域インフラ群再生戦略マネジメントの推進が急がれると考える。

以上