

住まへと Bridge

2019
3月号
Vol.125

■ 今月のトピックス

■ 今月のテーマ

「建設業をとりまく課題と
営業の生産性向上」

1. 建設業をとりまく現状の課題
2. 施主のニーズの見える化による
合理化策
3. もう一つの合理化策は多能工化

■ 匠総合法律事務所の法律基礎知識

「今年4月施行の
森林経営管理法に
コミットする」

(秋野弁護士)



株式会社 大五

● 今月のトピックス ●

例年よりやや遅れましたが、日本記者クラブ作成の『2019年 予想アンケート』をご紹介します。

- | | | | |
|----------------------------------------------------------------------------------|---|------|--------|
| 1. 12月31日現在のわが国の首相は誰か | (| |) |
| 2. 衆参同日選挙が実施 | (| される | されない) |
| 3. 新元号に使われると思う漢字を一文字だけ書いてください | (| |) |
| 4. 日経平均株価の終値が18,000円を割る日が | (| ある | ない) |
| 5. 消費税の引き上げが予定通り10月に | (| 行われる | 行われない) |
| 6. 日朝首脳会談が開催 | (| される | されない) |
| 7. 米下院がトランプ大統領の弾劾訴追を | (| する | しない) |
| 8. 将棋の藤井聡太七段が8大タイトルのいずれかを獲得
<small>※8大タイトルは竜王、名人、王位、王座、棋王、王将、棋聖、叡王を指す</small> | (| する | しない) |
| 9. ラグビーワールドカップで、日本代表が決勝トーナメントに進出 | (| する | しない) |
| 10. 陸上男子100メートルで日本記録(9秒98)が更新 | (| される | されない) |

毎回、その年を象徴する興味深い事柄が列挙されるため注目され、今年の消費税率引き上げのインパクトは大きいといえますが、今年最も気になる設問は、やはり新元号ではないでしょうか。

近代以降の日本の元号のうち「昭和」を除く「明治」「大正」「平成」は、江戸時代以前にも候補として検討された記録があるということで、時代を超えて共通するものが多いということのようです。

新元号の発表は4月1日と決まりましたので、来月には名称が明らかになり、様々な場面で改元に向けて慌ただしい準備が始まりますし、「新元号元年」とか「新元号初」という訴求が多くなるということだと思います。

これからの日本の新時代に向けて付けられる元号の1文字を、期待を込めて予想されてはいかがでしょうか。

今月の
 テーマ

「建設業をとりまく課題と営業の生産性向上」

消費税増税の経過措置期限まであとわずかとなりました。

供給主体の方々は、3月末までの受注（請負契約の締結）に向けラストスパートでお忙しいと推察されます。

日本記者クラブの今年のアンケートの設問の1つに『消費税の引き上げが予定通り10月に』行われるか行われないかという設問が設定されていますが、現在のところ99%は予定通りの増税が実施される状況にあるといえます。

結果としまして10月からは消費税10%となり、2桁税率の幕開けという時代を迎えることとなります。消費税が2桁になりますが、現状では、わが国では住宅への軽減税率の導入は期待ができない状況といえます。

住宅市場への重石になっていた、少子高齢化（新規物件の需要の縮小）・単身高齢者増（特に女性の単身高齢者）・過剰な既存住宅（空家の増加）といった構造的な課題に、税負担の拡大という重石により、住宅市場がさらに低迷することが懸念されます。市場の縮小とともに、人手不足・職人の高齢化・技能職者の不足といった問題もあり住宅市場はさらに縮小傾向に陥ることが懸念されています。

このような状況に対応するためには、1つは効率のいい営業で経営の付加価値をあげるといった対策が必要となります。

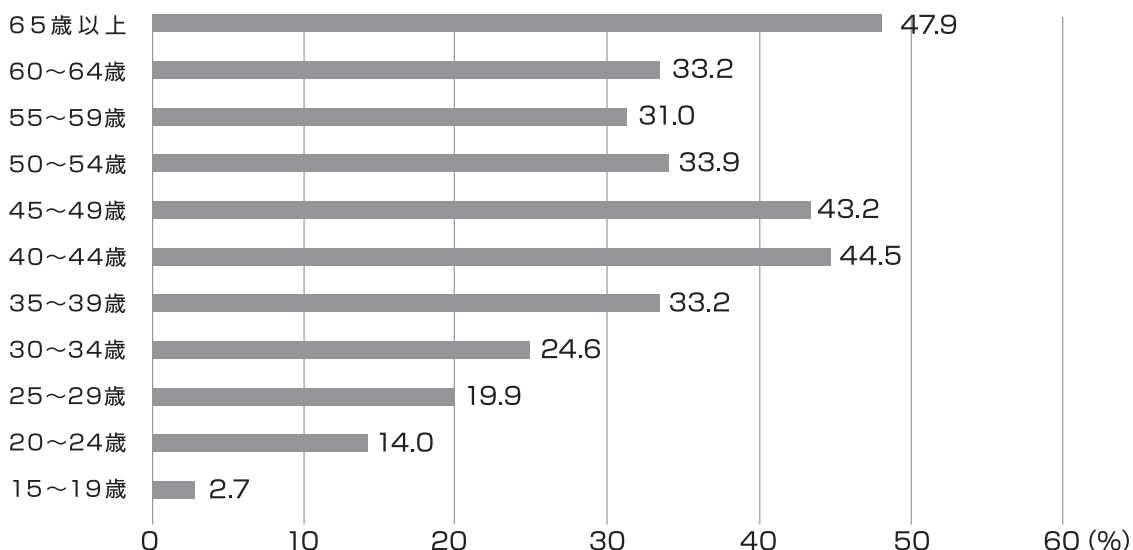
今月は建設業（住宅産業含む）を取り巻く環境を整理し、今後の在り方として、効率アップのため考えるべき事柄を整理しました。

1. 建設業をとりまく現状の課題

既にご存知のことではありますが、現在の建設業を取り巻く状況は日本が抱える課題に非常によく似ている状況です。建設業の課題を整理しますと、以下の通りといえます。

①少子高齢化の実態

建設業従事者の年齢構成を見ますとグラフのように、60歳以上の高齢者は24.5%と（81.1万人）とほぼ1/4を占めています。当然ですが、10年後には従事者の大量離職が見込まれますが、それを補う若手の入職者の人数は大幅に不足しています。



出典：総務省「労働力調査H29年」

② 社会保険加入状況

若年者の入職が進まない要因の1つに、社会保険に加入していないということが背景にあるといわれますが、社会保険への加入は徐々に高まっています。ただ100%加入していることが原則ですが、まだ97%にとどまっているという状況です。

	雇用保険	健康保険	厚生年金	3保険
H29.10	98%	98%	97%	97%



元 請 け	98.2%
1次下請け	97.4%
2次下請け	94.4%
3次下請け	90.5%

③ 建設業は労働時間が長く休みが少ない

年間の労働時間の比較を見ますと、建設業の平均労働時間は、全産業と比べて300時間以上の長時間労働になっていることとなります。

	2007年度	2017年度	改善時間
調査対象産業	1,807時間	1,715時間	△92時間
建設業	2,065時間	2,054時間	△11時間
製造業	1,993時間	1,962時間	△31時間

▶ 労働時間の短縮が進んでいない

休日の状況も見ましても、4週で8休（週休2日）をとれている建設業従事者は、5%となっています。

	4週当り休日数	4週4休の人
全 体	5.00日	40.9
建設工事	4.78日	48.0
土木工事	5.07日	37.7

など、建設業は高齢化、社会保険への加入率も低く、労働時間も長く、休日も少ないということから

- 現場の技能労働者が減少しており
- 若手の入職者が増えず
- 建設企業の経営環境は悪化

といった構造的な課題に直面しているといえます。

このような状況から行政も、以前もご紹介しました「建設キャリアアップシステム」を導入し、技能者の処遇を改善し現場の管理を効率化するという動きが今年から本格稼働することになります。

また、昨年の3月に発表された『建設業働き方改革プログラム』でも、

- 長時間労働の是正⇒週休2日制の導入の後押し、適正な工期設定の推進
- 給与、社会保険の改善⇒技能や英検にふさわしい殊遇（給与）の実現
- 生産性の向上⇒仕事の効率化、限られた人材や資材、機材の効率的な活用

が重点的なテーマとして上げられています。

特に「生産性の向上」は、すべての産業で大きなテーマですが、特に建設業では生産性をいかに高めるかが大きな課題といえます。

2. 施主のニーズの見える化による合理化策

建設業全体もさることながら、住宅業界の合理化は緊急の課題ということが出来ます。

今後は、住宅建設の生産性をあげる事が急務であり、商談・施工の合理化を真剣に考える必要がありますので、1つの例を提示します。

お客様との打ち合わせの初期段階において、間取りや外観デザインなどの希望を確認することが必要となりますが、お客様の考えている“すまい”がどのような家であるかを具体化させないと商談が進みませんし、この段階で意外に時間を取られることが多いといえます。この間取りの確認等を合理化する方策としましては、1つは「カスタムホーム化」という方法があります。

- アメリカでは、施主はホームセンターなどで、気に入った住宅の間取り図面を購入し、ビルダー（又はデベロッパー）に提示し、同じ間取りで建築を依頼するという方法をとることがあります。分譲住宅が主流のアメリカにおきまして、このような注文住宅をカスタムホームといいます。（購入できる図面で建築しますと、間取り意外に構造や断熱などの仕様や建築地の規制などを充足することが可能となっています。）
- 購入した図面をベースにして商談をはじめ、部分的な間取りの修正をするということもありますし、施主が気に入っている間取りの図面をベースにするため、希望を反映させる修正も効率よく進めることができるということになります。
- 日本ではこのような間取り図面の販売はなされていませんが、これに近いような方法をとることは可能といえます。供給主体の方々の過去のお客様との打ち合わせの時に作成した、ラフの間取りプランを残しておくことで可能となります。実際には採用されず、打ち合わせに使用しただけですので個人情報には該当しませんし、建築をしていないラフプランですので、プライバシーの侵害にもならないといえます。
- このように過去の打ち合わせに使用したラフプランを残しておき、別の施主との打ち合わせに使うことで、施主の間取りニーズをくみ取ることが可能となります。施主が欲しいと思う住宅を具現化するための時間の節約と、施主の考えていることを表現しやすくするという経済的な合理性も兼ね備えていることとなります。
- 外観デザインにつきましても、間取りプランと同じように採用されなかったデザインを使うことで、施主の考えているデザインを具現化しやすくなり合理化につながるということになります。

間取りプランや外観デザインなど、言葉で伝えにくい部分につきまして過去のお客様との打ち合わせの資料の蓄積を利用して展開していくという合理化策を活用してはいかがでしょうか。

3. もう一つの合理化策は多能工化

建物の仕様が高度化・多様化しますと、その仕様に対応するため新しい技術が必要になりその技術に対応する職種が増えるということになります。

現在の日本では、

- 日本標準職業分類で建築の技能者は、型枠大工・とび職・鉄筋作業従事者・大工・タイル張・屋根ふき・左官・畳職・配管従事者・その他の建設の10職種（他に電気系5職種）。
- 厚生労働省職業分類では、型枠大工・とび工・鉄筋工・大工・タイル張工（ブロック積工）屋根ふき・左官工・畳工・配管工・内装工・防水工・その他の建設の職業（潜水作業員・熱絶縁工・測量作業員・住宅水回り設備取付工・水道工事検査員・他に分類されない建設職）の16職種（他に電気系10職種）。
- 建設業許可業種では、土木一式工事・建築一式工事・大工工事・左官工事・とび土工コンクリート工事・石工事・屋根工事・電気工事・管工事・タイルれんがブロック工事・鋼構造物工事鉄筋工事・舗装工事・しゅんせつ工事・板金工事・ガラス工事・塗装工事・防水工事・内装仕上工事・機械器具設置工事・熱絶縁工事・電気通信工事・造園工事・さく井工事・建具工事・水道施設工事・消防施設工事・清掃施設工事・解体工事 の29職種。

などと定義されており、新しい技術、新しい設備・新しい業態が生まれるたびに業種、職種が追加されることとなります。細分化の結果、各職種の作業時間は短くなりますが、前工程が終わらないと次の職種が取り掛かれないということであり、現場の稼働率に大きく影響するということとなります。

これを改善し現場の効率を上げるためには、多能工化を図り、複数作業を連続して現場で行うことで工程を区切る必要が無くなり、現場の効率が上がるということになります。

多能工にもいくつかの形態があります。

- ①複数の専門工事に精通し多能工
- ②専門技能を軸にして水平展開した多能工
- ③グループによる多能工
- ④工程横断型の多能工
- ⑤偶発的作業の発生に対応する多能工

などの形態があるとされますが、多能工を実現するためにはいくつかの条件が必要といえます。多能工化には教育や訓練の充実が必要ですし、現場の施工が専門性を求め細分化しては多能工化は実現しないといえます。そのため、多能工の定着には、受発注や使用する部材の見直しも必要です。多能工自身の責任感と技術力が必要ということになりますが、ぜひ、多能工を育成することも推進してください。

匠 総合法律事務所の法律基礎知識
**「今年4月施行の
 森林経営管理法にコミットする」**
 (秋野弁護士)

平成30年5月25日、新たな法律である「森林経営管理法」が可決され、平成31年4月1日に施行され、「森林経営管理制度」がスタートします。

① 信託契約を意識したスキーム立案

この森林経営管理制度を活用するに際し、取り組みたい法制度が「信託」です。

森林所有者から森林経営者に対し、森林の土地所有権を信託する。

そして、森林経営から得た収益を信託配当として森林所有者に還元する、という循環を上手く機能させることがコツであろうと思います。

また、この配当をさらに効率的に推進していくためには、バイオマス発電に取り組む、という方法も検討課題に挙げられます。

大径木の生産を目指した長伐期施業も森林経営管理法上は可能ですが、森林所有者に配当を早く実現するという観点からは、バイオマス発電へ取り組む、という方法も一手法です。

私も今、森林経営管理法を活用したバイオマス発電事業に法的アドバイスをしていますので、取り組みを検討している方はご相談ください。

② 所有者からの同意を法的に取り付ける

広大な森林を確保し、効率的な運営をするための「森林確保」にアクティブに取り組めるかどうか?という観点が重要です。おそらく、多くの森林で森林所有者の同意が取得できず、歯抜け状態となるケースが多く考えられます。

この所有者からの同意を取得していくための手続きに、我々弁護士が積極的に関与していくことになるかと思えます。

そして、スピーディーに森林所有者の同意を取り付ける仕事は、森林所有者の近い存在にある森林組合の仕事になるでしょう。

この森林組合向けのアドバイスも実施していきます。

③ 小さな森林の集合体は地域の森林組合・製材会社などの地元企業が主体

4月施行を目前に控えた森林経営管理法は、巨大な森林は大手の会社が手がけていくと思いますが、所有者が乱立している小さな森林の集合体は、地域の森林組合、製材会社など地元企業が主体的に動いて初めて法の趣旨を達成することができます。

私も協力してまいりますので、ぜひ、一緒に取り組んでいきましょう!

経営管理が行われていない森林について市町村が仲介役となり
 森林所有者と林業経営者をつなぐシステムを構築し担い手を探します

