

中小建設業界で
今何が起きているのか
ストーリーでわかる建設DX

建設産業は

 **46** 万社

 **500** 万人

を誇る **巨大産業** である

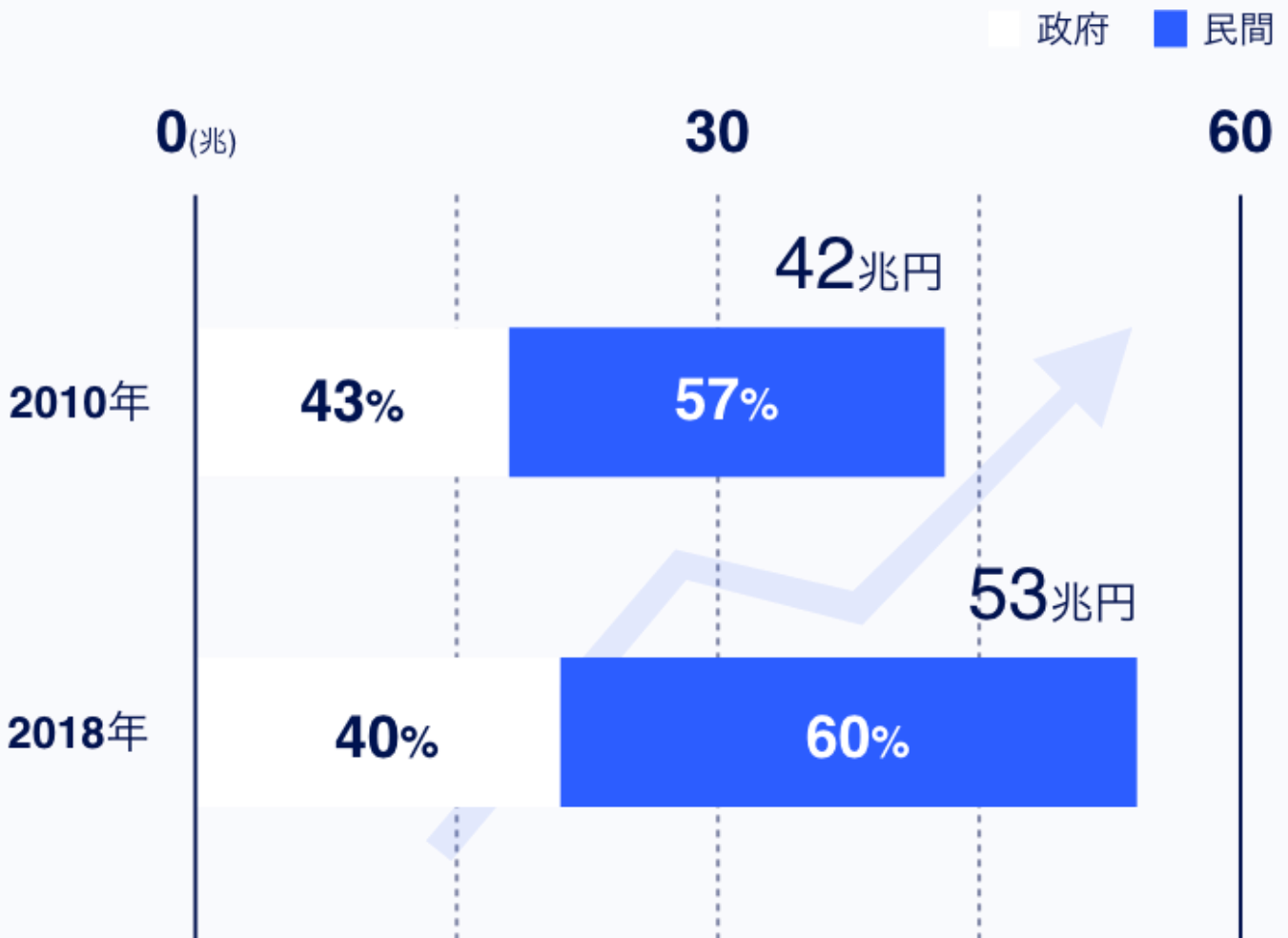


その市場規模は

 **52兆** 円

にもものぼる

建設投資額の遷移



1995年を境に下降気味だった年間の建設投資額は、2010年の底値をピークに毎年順調に改善している。また、2020年のオリンピック後も拡大傾向との見込みがされている。

期待されている建設需要

東京オリンピック

他にも・・・

1

首都圏の再開発プロジェクトの増加

2

老朽化による消費者のビンテージ需要

3

製造業を中心に工場倉庫へ設備投資

建設業の役割

社会基盤の整備

地域・人命
の安全

経済を支える



一方、

離職率の増加、高齢化、
若年層の入職者の減少等、
下降の一途をたどっている

建設業における就業者数の推移

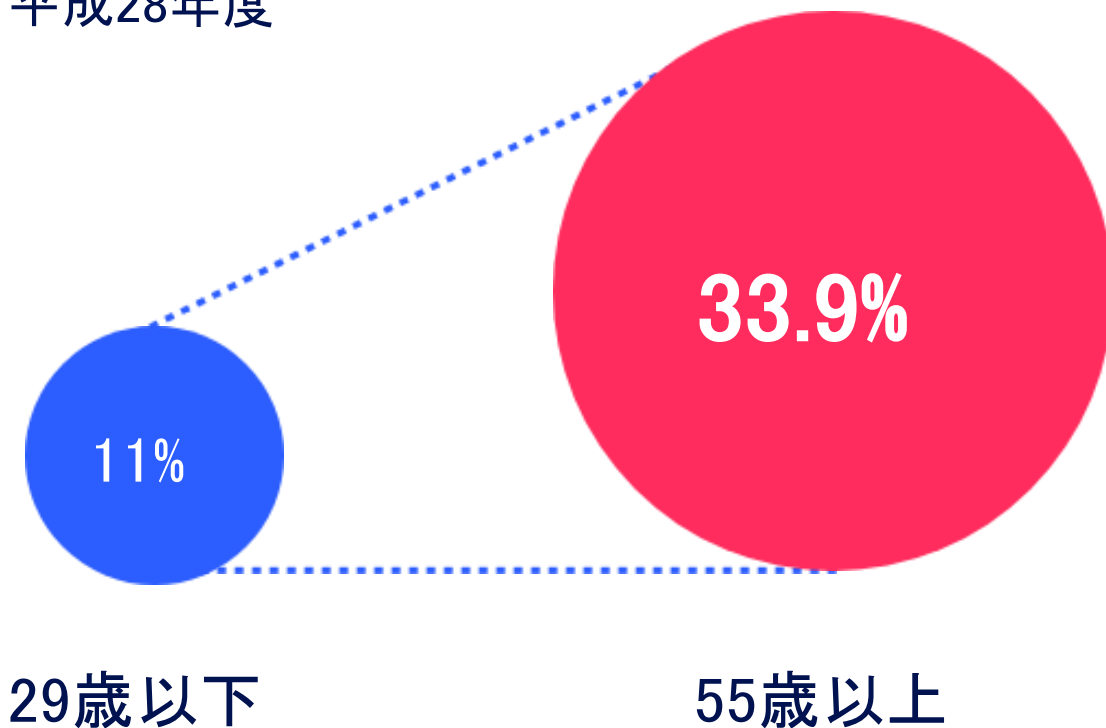



参考元：令和元年版 国土交通白書

建設就業者の高齢化の進行

年代別の就業者の割合

平成28年度



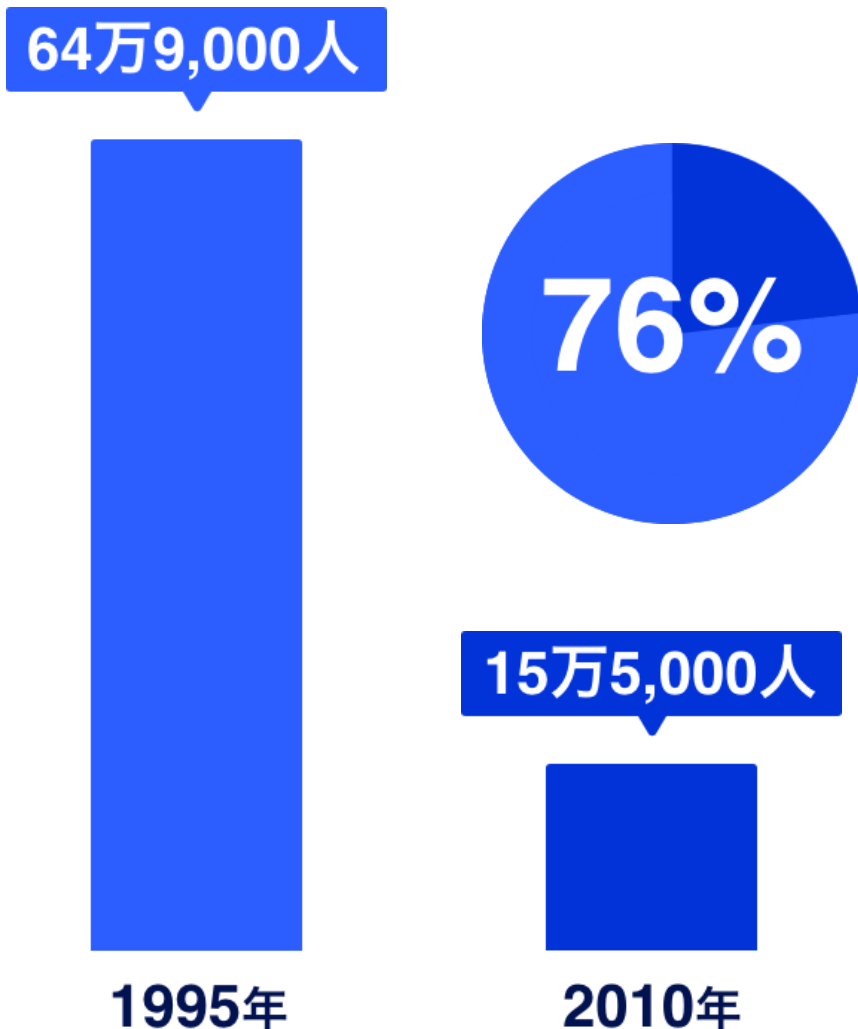


10年後には高齢者の
引退による
大量離職が発生

POINT

若手入職者の激減

20～24歳の建設業界入職者数



1995年は64万9,000人だった20～24歳の建設業界

入職者数が2010年では15万5,000人と**7割も減少**

また、~~多重下請け構造~~による

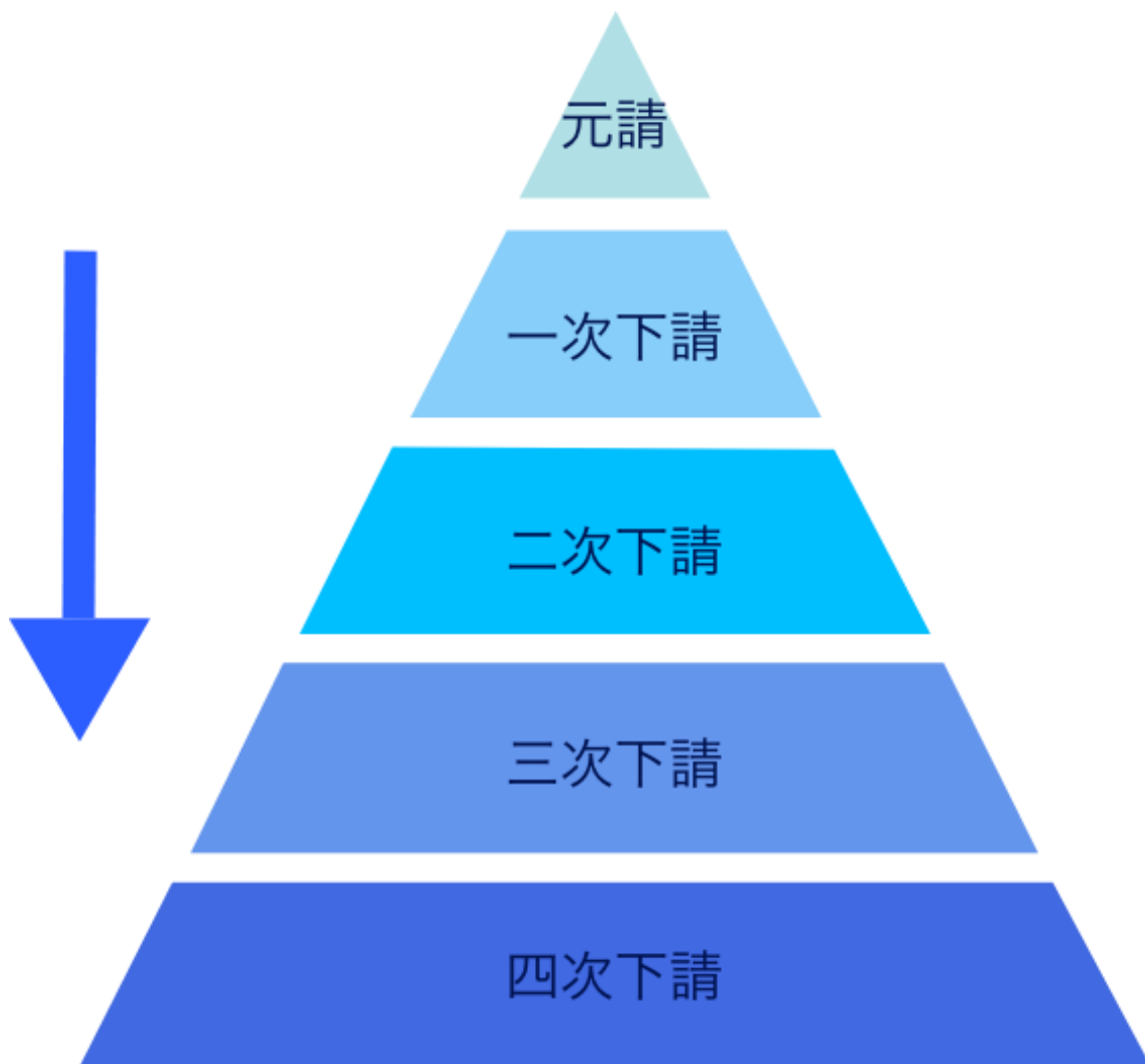
中小企業の経営圧迫は改善されず

就労環境は3Kイメージを払拭できず。

POINT

多重下請構造

重層下請構造



その構造は元請けを頂点に中間的な
施工管理を行う一次下請・二次下請、
それ以下の複数の下請企業から形成される。

上位下請と中小零細企業である
下位下請の間には大きな所得の格
差が存在する。

その結果





**解決が困難な課題が
多数発生した。**



施工体制の複雑化による品質の低下

1. 役割や責任の所在が不明確
2. 下位下請管理が行き届きにくい
3. 現場での情報共有のロス
4. 下位下請からの意見が埋もれやすい

重層化するほど



**工事の品質低下
安全性の担保困難**

これらが発生しやすくなる

介入企業の増加に伴う 総労働量の増加

1. 組織間連携が煩雑化、
単能工化で職人の成長難
2. 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

重層化するほど



実業務量の増加

生産性の低下

ゼネコン主体の受注体制

建設事業者規模の割合



中小建設業者
(資本金3億万円未満)

3.7%



大手建設業者
(資本金3億円以上)

建設事業を占める割合の大多数が中小企業であるにもかかわらず、民間工事の受注の**半数以上が大手**である

重層化するほど



**下請企業の利益減少
労務費や採用費の捻出難**

激務なのに...

短工期/短納期
施工不良

労働量が多く
生産性の低下

利益減少
賃金の切下げ

||

利益が出ない

人件費を下げる
社員数を減らす
稼働率を上げる

経営者も職人も辛い
負の連鎖が発生



中小建設業は課題解消のため 経営体質の変革が求められる

THINK

何をどう変革するのか

— 何をどう変革するのか —

1

業者間のつながりを強化

2

仕事の直請化・顧客との関係構築

3

本業フォーカス・就労環境の整備

Digital transformation : DX

建設業界の産業構造を
テクノロジーの力で変革する

業者間のつながりを強化

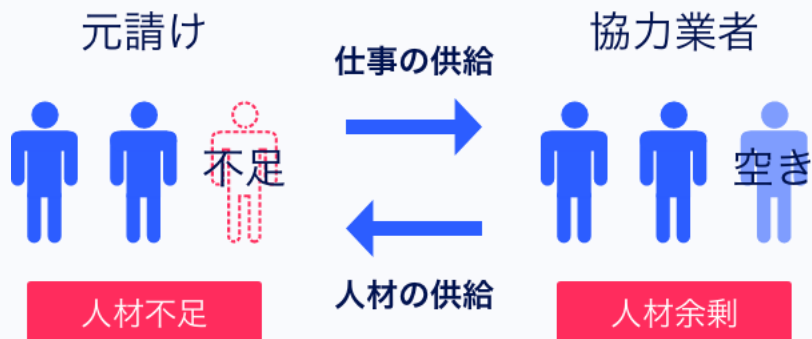
PROBLEM

案件の引き合いがあっても
現場に出せる

職人が不足し失注

DXでこう変わる

ビジネスマッチングで『人がいない』に素早く対処



インターネットを活用したシェアリングエコノミーは様々な分野で提供されており、建設業界でも有効なマッチングの件数が年々増加している。

1,300億

2017年

5,894億

2019年

2兆

2,636億

2023年（予測）

マッチング市場規模 - <https://mic-r.co.jp/mr/01520/>

盛り上がりを見せる
オンラインマッチング

建設業界特化マッチングサービス



CAREECON

質の高い協力会社探し、工事案件の受発注ができるマッチングサービス。「初期費用」「月額費用」は一切かからず、元請会社や下請会社探しを実現。

仕事の直請化

顧客との関係構築

PROBLEM

近隣の付き合いがメインで

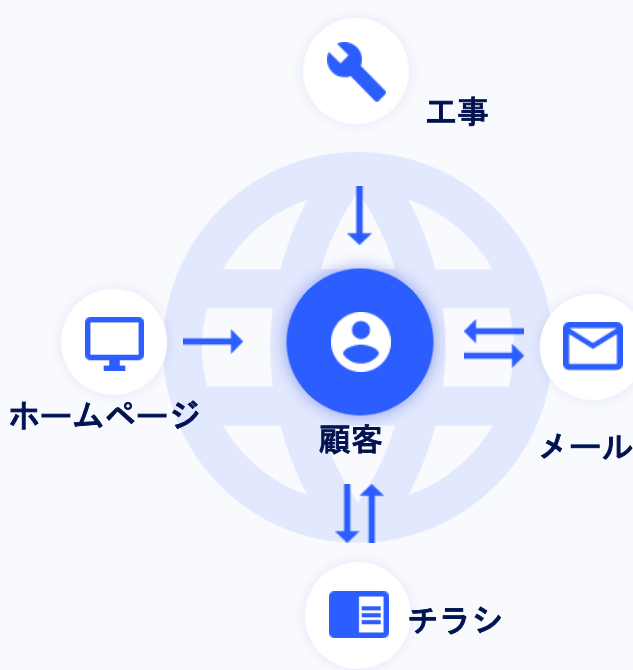
他社依存型の経営

マーケティングリソースも負荷となる

DXでこう変わる

マーケティングツールや 顧客管理システムを導入し、 『自ら売上』を作るPR力を構築

問い合わせ向上



顧客との関係値管理を紙や表計算ソフトで実施している企業は多い。それらを、クラウド上のツールと掛け合わせることで営業業務の自動化や、ロイヤリティの向上などを図る。

顧客の満足度を向上し 取引を維持する

地域建設業の持続性確保



顧客管理やPRの目的は、新規の受注や直請・元請化だけではない。建設業で生き残るためには、建物の老朽に伴う再工事・パーツの交換の提案など、**既存顧客を維持するための施策は継続する。**

—— 見込み客から既存客まで一括管理 ——

顧客を把握し関係づくりを最適化する



CAREECON for WORK

顧客管理



CAREECON for WORK

マーケティング

新たな直請獲得から既存顧客との関係構築まで
顧客に関わる業務を一括管理、顧客に合わせて
最適な関係づくりを支援し信頼を獲得

本業フォーカス 就労環境の整備

PROBLEM

就労環境の改善
デスクワークの増加
存在しない職人評価基盤

DXでこう変わる

職人ファーストな環境整備と 最適化されたビジネスプロセス

生産性向上



情報の事前伝達や、写真の撮影、日報の作成等、建設業では思いの外デスク業務が多く存在する。情報をクラウド上に集約し、関係者が簡単に閲覧できる仕組みがあると、業務の効率化・想定外のトラブルを削減できる。

場所・時間にとらわれず 自由に業務を遂行

職人の負担大



長時間労働の是正



インターネット上にて仕事ができることで、**場所や時間の制約から開放**されることも大きいメリット。また、同じ情報を何度も入力する手間も緩和されているサービスも多い。データ紛失等のリスクも低減できる

蓄積されたデータを利用し 適切な人事の評価

処遇改善



- ✓ 日報から就労履歴を確認
- ✓ 上長の感覚での評価から、実績評価へ

—— 施工現場を見える化し一括管理 ——

建設業のデスクワークをもっと楽にする



CAREECON for WORK
施工管理

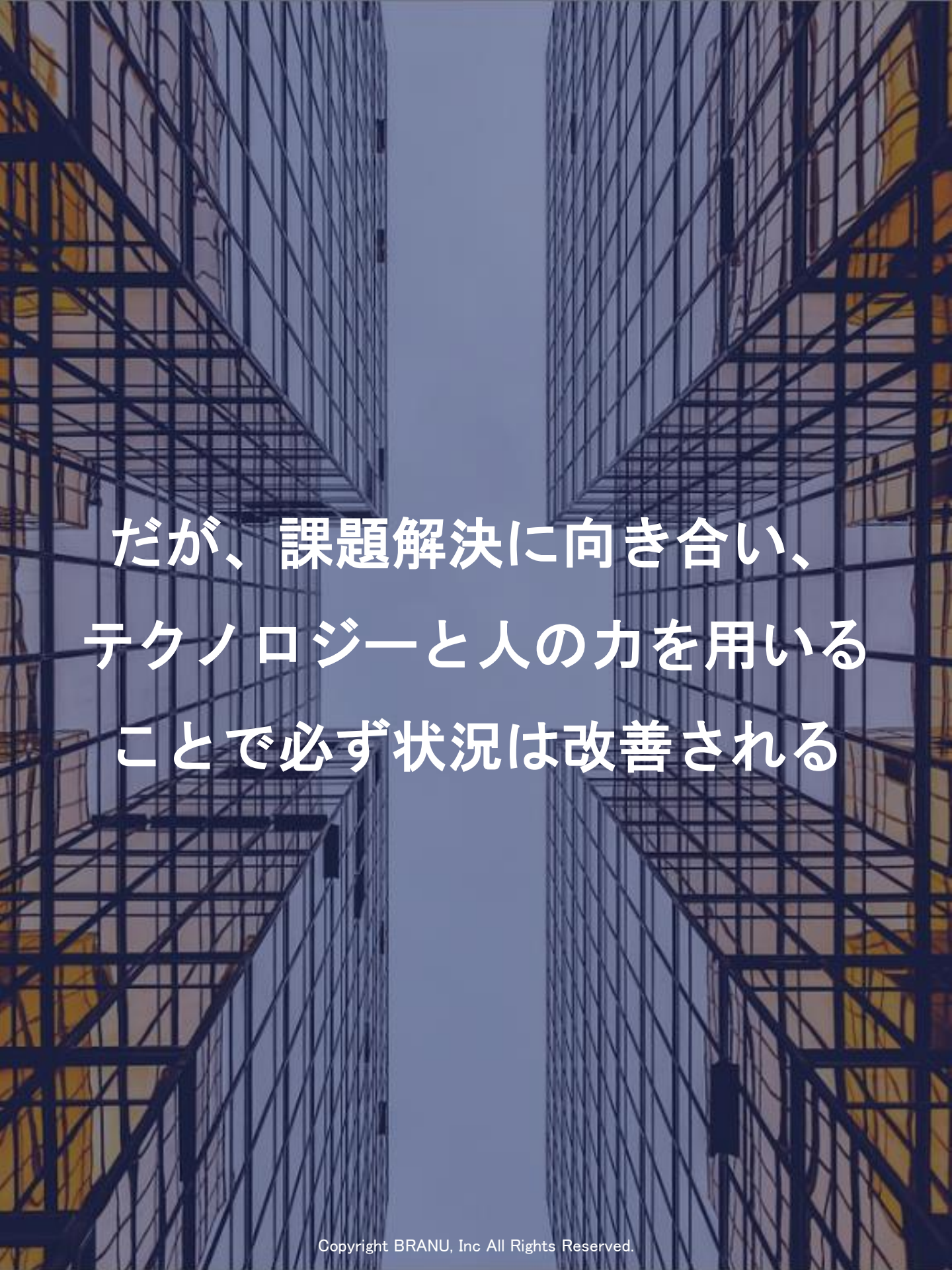
建設業の施工管理に必要なものだけを提供。

写真管理・日報管理・報告書・共有まで

仕事のクオリティ向上をいまずぐ体感

建設業界には解決の難しい 経営課題が多数存在する

- ✓ 就労環境
- ✓ 人材不足
- ✓ 多重下請構造



だが、課題解決に向き合い、
テクノロジーと人の力を用いる
ことで必ず状況は改善される

Digital transformation : DX

テクノロジーで
建設業界を
アップデートする。

Branu



CAREECON

建設 D X Platform

Source

国土交通省 – 平成30年度建設投資見通し

https://www.mlit.go.jp/report/press/joho04_hh_000771.html

国土交通省 – 平成30年度建設投資見通し

https://www.mlit.go.jp/report/press/joho04_hh_000771.html

挿入画像 – pixabay

<https://pixabay.com/ja/>