建設業の機会と脅威 分析の全体像

現状を理解し、外の変化を重ね、機会・脅威と打ち手を考える匿名サンプルです。実在企業の評価ではありません。

1 STEP 業界分析（俯瞰）

対象年度の統計から市場・人材・コスト・取引構造を整理します。元請は発注者から工事を受注し、協力会社と施工をまとめる会社です。施工能力と実績の説明力が論点になります。

現状と主要トレンド

2 STEP これから起きる変化

異業種・海外・価値観の変化が、建設業に波及した場合の影響を考えます。発生の確実性と、起きた場合の影響を分け、成り立つ条件や反証も確認します。

視野の外の変化と影響

3 STEP 未来機会・脅威レポート

変化を8つのテーマに整理し、需要・施工・選ばれ方の3つの観点で考察します。機会と脅威は、同じ変化でも企業の対応力によって変わります。

機会・脅威と対応の選択肢

この資料の読み方

行き着くところは **「ちゃんと造り切れるか・数字で見せられるか」**。なくなるのは **決まりきった作業・安いだけの仕事**、残るのは **現場をまとめる力・地域の信用・人のつながり**。まず、いまの現場・データ・関係を「数字で見せられる形」にすることから。

市場の規模だけでなく 施工能力とコストを読む

差がつくのは「供給力（造り切れるか）」と「数字で示せるか」。地域中核ゼネコンは、元請の統合力と地域の信用を持つ側にいる。

建設投資(2024年度)	建設業就業者	55歳以上の割合	設計労務単価
73.0兆円	**479万人**	**36.7%**	**13年連続↑**
前年度比 +2.7%	ピーク比 ▲30%	29歳以下 11.7%	2025年 +6.0%

利益はどこに残るか —— 重層下請の商流

発注者 ▶ **元請=対象企業** ▶ 一次 ▶ 二次 ▶ 三次…

各層が利益・管理費を抜き、下位ほど処遇が届かない（賃上げ：元請〜二次で4-5割／三次以下は3-4割）。

一般化した事業像｜建築・土木を扱う地域の総合建設業。規模・人員数・受注比率は非設定。

いま効いている2つの力

担い手不足
担い手は資本を投じても増やせない。供給制約が「需要」から「人」へ

規制の束（受注者に直接）
2024年問題・担い手3法・標準労務費・改正省エネ法・BIM/CIM

現状 × 長期トレンド → 構造の帰結

需要	新設→維持更新・改修・防災・省エネへ重心
供給/担い手	供給力＝造り切れるかが競争軸に
利益/コスト	人依存の回し方が原価上の「負債」に反転
生産/技術	データ起点へ。定型業務でAI・自動化が進む可能性
制度/取引	労務費の説明と実績データの重要性が増す

何が強みで、何が重荷になるか

人手をたくさん抱えることが、強みから**重荷**に。逆に仕組みとデータが**武器**に。「造り切れる力」と「数字で見せられるか」で勝ち負けが決まる。

視野の外の変化が 建設業の前提を変える可能性

既知の人口・制度・技術トレンドに、異分野の変化を重ねます。企業への適用条件を確認するための仮説です。

働き手がいなくなる（職人・社員の不足）

- **採用だけでは担い手不足を補いにくい**
- **労務費の上昇圧力への備えが必要**
- 少ない人で回せる会社に仕事も人も集まる
- うまさより「ちゃんと造り切れるか」で選ばれる

つくり方がデータとAIに変わる

- **見積・設計・工程でAI活用が進む可能性**
- **経験とデータを結び、判断を再現する**
- これまでの工事データを見直すだけで武器になる

価格と選ばれ方が「制度と数字」で決まる

- **省エネ性能と適合の説明が重要になる**
- **関係性に加え、数字・実績も問われる**

仕事が「新築」から「直す・守る」へ

- 古い建物・インフラの補修や建て替えが主な仕事に
- 造るだけでなく維持・運営・省エネまで手がける

民間の仕事の中身が変わる

- 工場・物流倉庫・データセンター・再開発へ

その他の見逃せない変化

- **まとめ役・調整・信頼の価値が高まる**
- 職人・重機を会社をまたいで融通し合う

注目する変化の整理例

どれも行き着くのは **「ちゃんと造り切れるか・数字で見せられるか」**。残るのは、人にしかできない **まとめ役・調整・信頼**。

機会と脅威は 同じ変化の両面から考える

色と記号は対応上の論点を示す例です。高低の評価は仮置きで、特定企業の実態や顧客評価ではありません。

I どれだけ仕事があるか（外で決まる）	II どう造るか（対象企業が決める＝判断の中心）	III どう選ばれるか（もう始まっている）
★ 新設→維持更新・防災　中 機会：維持更新・防災・PPPで長期収益 脅威：新設一本足だと重心移動に取り残される	★ 供給力が競争軸　大 機会：少人数で造り切れば仕事が集まる 脅威：人海戦術のままだと造れず失注	★ 関係→数字で選ばれる　特大 機会：先に数字で示せば差が開く 脅威：関係頼みが公的基準で覆る
民間投資・大型案件の変動　大 機会：工場・物流・DC・再開発を取り込む 脅威：特定発注産業への依存・大型案件の谷	★ 人依存が負債化　大 機会：少人数高回転で原価優位 脅威：労務費上昇で原価が毎年重く	束ねる側に集まる　中 機会：受け皿化・守り手保護で立場強化 脅威：承継・採用に失敗すれば空白側へ
	★ データ起点・AI置換　特大 機会：溜めたデータの再解釈で提案力↑ 脅威：定型AI置換・BIM未対応で土俵外	
	省エネ規制が要件↑　中〜大 機会：ZEB・省エネ改修の新市場 脅威：性能立証できず造れる建物が狭まる	

優先度は企業ごとに検証

最も差がつくのは データ・AIの活用と、数字で選ばれること。答えは決めつけない —— どれが大事かは対象企業が決める。

分析から考える 事業と現場の打ち手

以下は対応案です。顧客構成、施工体制、原価、投資余力を確認し、効果と実行条件を検証して選びます。

I どれだけ仕事があるか	▸「新築」だけでなく、直す・守る・運営まで手がける柱を足す ▸厚い民間需要（工場・物流倉庫・データセンター・再開発）に食い込む
II どう造るか（判断の中心）	▸少ない人でも造り切れる形へ（工程の標準化・多能工化・機械化） ▸工事データを「見せられる形」に。AIに任せる所と、人に残す所を分ける
III どう選ばれるか	▸経審・実績・BIMを数字で示し、「昔からの付き合い」に頼らない選ばれ方へ ▸人にしかできない「まとめ役・調整・信頼」を磨き、そこに人を回す

まず、何から始めるか

1. **測る**
   工数・原価・工期を数値で
2. **記録**
   紙のデータを形に残す
3. **紐づけ**
   発注者・工種・実績をつなぐ
4. **切り分け**
   AI活用と人の判断を分ける
5. **示す**
   経審・BIM・実績で数字に

一般化した事業像｜建築・土木を扱う地域の総合建設業。規模・人員数・受注比率は非設定。