

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

研究所だより

No. 396

2022 3

CONTENTS

視点・論点『我々を取り巻く情報への接し方について』		1
I. 誰一人として取り残さないまちづくり～兵庫県明石市から～		2
II. 副業としての建設業		10



一般財団法人 **建設経済研究所**

〒105-0003 東京都港区西新橋 3-25-33 フロンティア御成門 8F

Tel: 03-3433-5011 Fax: 03-3433-5239

URL: <https://www.rice.or.jp/>



我々を取り巻く情報への接し方について 特別研究理事 澁谷 慎一

本年に入ってオミクロン株による第6波への対応として3回目のワクチン接種が本格化している。医療先進国である我が国にあって、なぜワクチンを海外からの輸入に頼らざるを得ないのか。

そもそも日本は戦後ワクチン開発の高い技術力を持っていた。しかしながら1970年代以降、予防接種の副反応に対する訴訟で敗訴が相次ぎ、開発・製造から撤退、その後も本格的に取り組まれることはなかった。平時からの技術の蓄積なしにいざという時の対応は困難である。建設業界も他山の石として技術の蓄積・継承が重要だと考える。

ところで、ワクチンといえば今から10年ほど前の子宮頸がんワクチンの迷走も記憶に新しい。国家プロジェクトとして始まったものの、接種開始後副作用の報道が相次ぎ、若い女性が痙攣している様子が繰り返され報道されると一気に接種控えが拡大、その後の「接種を推奨しない」との決定により接種率は現在ほぼ0となった。根拠のはっきりしない言説に振り回され、本来行すべき政策が後退したのではないか。各種報道には、一度立ち止まって情報を広く収集し、自分の中で思考を巡らすことが重要である。

社会資本整備でも同様のことが起こっていないか。例えば「高速道路は無駄である」「ダムは環境を破壊する」という印象が根拠の乏しい思い入れによる報道となり、本来行すべき施策が止まっているのか。

筆者は2009年の政権交代時に八ッ場ダムの事務局長であった。当時は「地元は反対」「工事は進んでいない」といった一方的な思い込み取材にうんざりしたものである。実際には、地元からの一定の合意の下で工事は進み7割方完成していたが、そういった報道はなかった。報道といえば地元をは

じめ混乱が広がっているといった論調で、面白おかしく脚色した報道が日々繰り返された。「当事者として事実を的確に発信すべきだったのではないか」との指摘もあると思う。だが、当時は現状にしがみつきのが精一杯で、一言反論しようものなら「天に向かって唾する」よりもっと激しく「反動としてミサイルでも撃ち込まれるのではないか」といった恐怖を感じていたと記憶している。

その後紆余曲折を経て工事は再開、今から3年前の令和元年、台風19号の関東襲来時には、洪水を貯水池に貯留し下流の洪水被害を抑え「八ッ場ダムが首都圏を救った」などの言説で一躍ヒーローと化した。うれしい反面、ある日を境に悪者からヒーローとなる風潮に「ちょっと待ってほしい。そんなことならはじめてから勉強しておいてほしい。」とうんざりしたものである。

ところで当時、私は京浜河川事務所の所長であった。多摩川では武蔵小杉などで内水被害が顕在化した一方、鶴見川では遊水地での貯留で下流の横浜の被害を大きく軽減させた。洪水の当日、遊水地内にあるスタジアムでラグビーワールドカップ日本対スコットランド戦が開催、遊水地の効果が大きく報道された。沿川の自治体からは一躍ヒーローと化したダムや遊水地の設置要望が寄せられた。すこしでも勉強すればそんなことは実現不可能とわかると思うが、真顔で要望してくる首長や議会の方々に当時の私は大変困惑させられたものである。

我々は、報道やSNSでの情報に接した際、一度立ち止まって情報を収集し、自分の頭で考える癖をつけるべきである。人間の行動はファクトに基づかない不合理なものに流れることもあるということを胸に、報道などの情報に接することとしたい。

明石市役所政策局の小柳美枝子氏より、「誰一人として取り残さないまちづくり～兵庫県明石市から～」についてご寄稿いただきました。ここに、感謝の意を表します。

I. 誰一人として取り残さないまちづくり～兵庫県明石市から～

明石市役所
政策局プロジェクト部長
兼都市局参与（計画担当）
小柳 美枝子

1. はじめに

筆者は昨年 7 月より国土交通省から兵庫県明石市役所に出向し、主に市内の都市開発プロジェクトを担当しています。以下では明石市が取り組むまちづくりの概況について、筆者自身の見解も交えて紹介します。

なお、当市の特色として、町全体を俯瞰して面的整備を実施することより、一人一人の住民に寄り添い「誰一人として取り残さない」まちづくりを基本として市政を進めていることから、いわゆる従来の都市計画的な議論とは少し離れたお話になることをご容赦願います。

2. 明石市の概況

明石市と聞いて思い浮かべるのは「明石ダコ」「標準子午線」等ではないだろうか。明石市は、東経135度の日本標準時子午線上にあり、瀬戸内海（明石海峡）を挟んで淡路島を眼前に臨むことができる風光明媚な地域です。

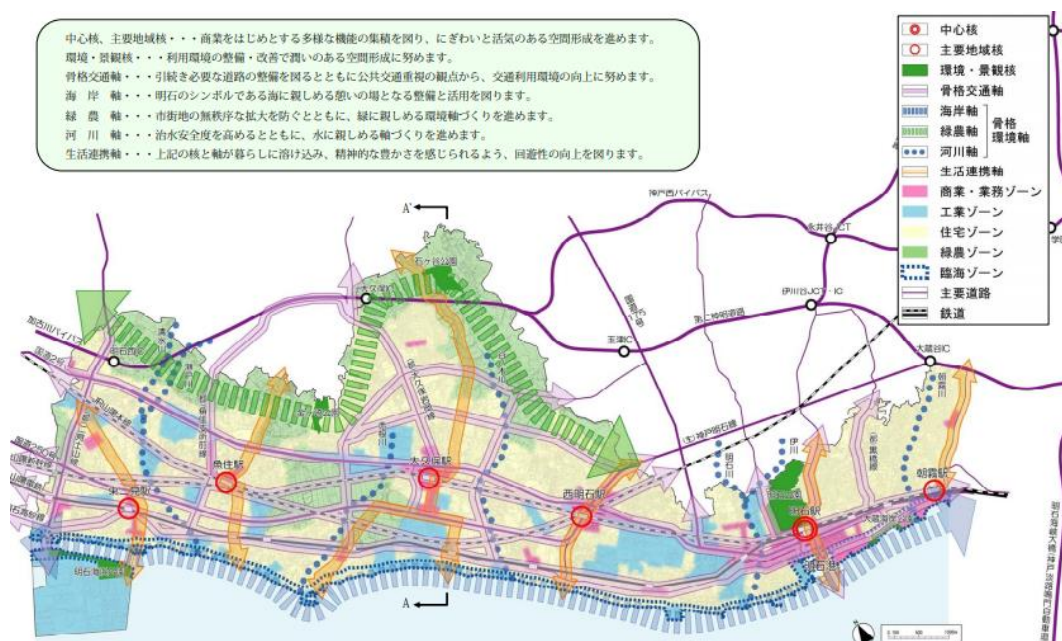
市の面積は49.42km²。東西に細長く、全体的に土地が平坦であること、神戸三宮まで電車で約20分、大阪中心部まで1時間弱というアクセスの良さ等から、市街化区域全域にまんべんなく住民が居住しており、人口密度は60.0人/haと高水準で、市街化区域のほぼ全域がDID地区（人口集中地区）となっています。



（出典：明石市HP）

以下は明石市が都市計画マスタープランで示している将来都市構造図です。鉄道は東西に三路線（山陽新幹線、JR神戸線、山陽電鉄）が走っており、本市の鉄道の利便性は相当高い状況です。また、南北の公共交通の移動には鉄道駅を発着する路線バスを利用することになります。

また、道路網としては、市北部に第二神明道路（自動車専用道路）が、市中心部に幹線道路（国道2号線、国道250号線等）がそれぞれ東西に走っています。

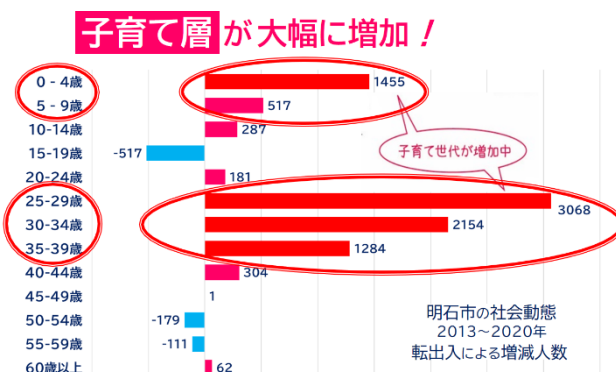


（出典：明石市都市計画マスタープラン（H23.6））

3. 明石市の人口動態

明石市の人口は年々増加しており、令和2年（2020年）には30万人を超え、令和4年（2022年）2月時点で30.4万人となっています。この数値は平成25年度（2013年度）の都市計画マスタープラン策定時に設定した令和2年度（2020年度）の目標人口29万人を大きく上回っている状況です。

年齢別の傾向を見ると、特に子育て層の人口増加が顕著であることが読み取れます。



産業分類別の傾向を見ると、就業人口総数127,816人（分類不能含む）のうち、第一次産業従事者は1.1%（全国平均4.0%）、第二次産業26.9%（全国平均25.0%）、第三次産業71.9%（全国平均71.0%）となっています。阪神工業地帯の一体として市内には川崎重工、三菱重工、P&Gなど複数の工場が立地することから、第二次産業の従事者が全国平均と比較すると高い傾向にあります。

4. 明石市における特色ある施策

①子ども施策

当市は近年「子育てがしやすい街」としての認知が進んでおり、上述の通り子育て世代の流入が増えています。

これは「こどもの未来は社会の未来」という考え方のもと、「こどもを核としたまちづくり」を進めてきたことによるものです。以下が主要な子ども施策ですが、いずれについても、全てのこどもは平等、という考えのもと所得制限は設けていません。

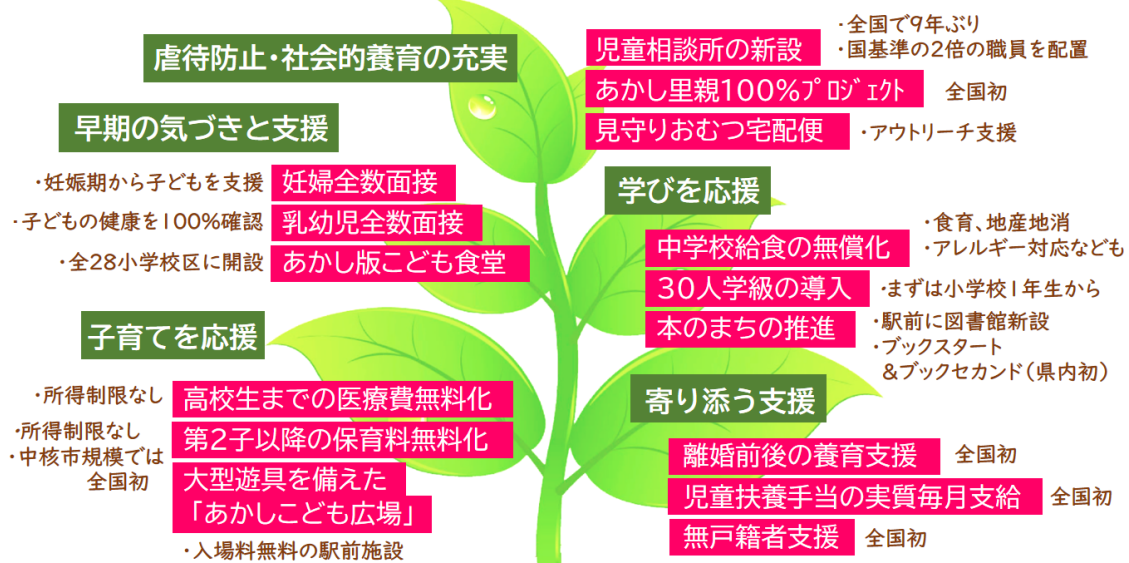
（主要な施策）

- ・ 高校生（18歳）まで医療費無料
- ・ 中学生の給食費無料
- ・ 第2子以降の保育料無料
- ・ 0歳児の見守り訪問として、満1歳になるまで毎月、おむつや子育て用品を見守り支援員が配達（通称「おむつ定期便」）

上記に加え、経済的貧困や親の虐待等の事情を抱える子どもへの支援にも力をいれており、平成31年（2019年）には全国自治体として9年ぶりとなる児童相談所を駅前の一等地に開設し、児童福祉士や弁護士等含む職員数も国基準の2倍以上を配置するなど力を入れています。

その他「里親施策（就学前乳幼児の里親委託率100%を目指す）」「離婚前後の子ども養育費支援」など、様々な側面から子どもに寄り添う支援を実施しています。

こどもの未来は 社会の未来



②障害者施策

当市においては、障害のある人もない人も誰もが安心して暮らせるまちづくりを目指しています。障害がある人は特別な人ではありません。誰でも身体や心の状態によって、生活の中で不便を感じた経験はあるはずです。また、高齢になり体力や機能が低下する人、病気やケガで思いがけず障害のある状態になる人もいます。何歳であっても、どんな障害があっても「住みなれた地域で自分らしく生きていきたい」という誰もが持つ思いを尊重したまちづくりを進めています。

平成28年(2016年)には「手話言語・障害者コミュニケーション条例」「障害者配慮条例」を制定し、“合理的配慮の促進”を位置づけるとともに、合理的配慮の提供を支援する公的助成制度を創設する等、取組みを進めています。

③ジェンダー平等・多様な性に係る施策(LGBTQ+/SOGIE)

SDGs未来安心都市を掲げる明石市では、子どもや高齢者、障害者はもちろん、まだ見えない存在と言われる性的マイノリティの方々を含む「すべての人が大切にされるやさしいまちづくり」を目指しています。

LGBTQ+施策については、担当する専門職員を全国から公募し当事者に寄り添う施策を実施しています。具体的には、市役所専門職員による相談窓口の設置、子どもを含めた関係性を証明するパートナーシップ・ファミリーシップ制度を全国初で導入し市営住宅の入居や医療機関での対応(病状説明や面会等)等を進めています。

加えて、男女の性差による不平等を解消するため、昨年8月に公募で募った庁内職員14名で「ジェンダー平等プロジェクトチーム」を立ちあげ、家事育児の分担や男性の育休促進のみならず、教育現場や意思決定過程など多くの側面から取組み・検討を進めています。

5. 特色あるまちづくり

上述した各種施策に係る基本理念は当市のまちづくりの随所に反映されています。

①明石駅前南地区再開発

明石駅は、延べ約13万人/日が乗降するJR・山陽電鉄明石駅の南側に位置し、大型小売店、飲食店、映画館などが立地し、市の中心商業地区として発展してきました。平成7年(1995年)にはJR・山陽電鉄の連続立体交差事業に伴い駅前広場が再整備され、公共交通拠点としての役割も担ってきました。

しかし平成17年(2005年)に大型小売店が撤退したことを契機に、商業機能の衰退が進むとともに、地区内建物の老朽化に伴う防災上の課題も顕著になっていました。また、国道二号線を隔てた「魚の棚商店街」など、周辺の商店街や商業施設との回遊性も保たれておらず、駅前地区としての十分な機能を果たせていない状況でした。

そこで、平成22年(2010年)に大臣認定を受けた「明石市中心市街地活性化基本計画」に基づき、歩行者デッキや広場の整備による回遊性の向上、キーテナントの誘致ではなく市民の声を反映した大型公益施設の導入等を主眼に再開発事業を実施しました。



※再開発後の駅前広場・駅前ビル「パピオスあかし」(出典：明石市HP)

再開発後の駅前ビルは「本のまち 明石」の拠点として、4階に市民図書館、5階にこども図書室が整備され、2階には大型書店（ジュンク堂）が出店しています。

また、6階には、住民票、国民健康保険、母子健康手帳等の生活に密着した160のサービスがワンフロア手続きできる「あかし総合窓口」や、母子健康手帳の発行、妊婦健康診査の助成、乳幼児健康診査等が実施できる「こども健康センター」があります。

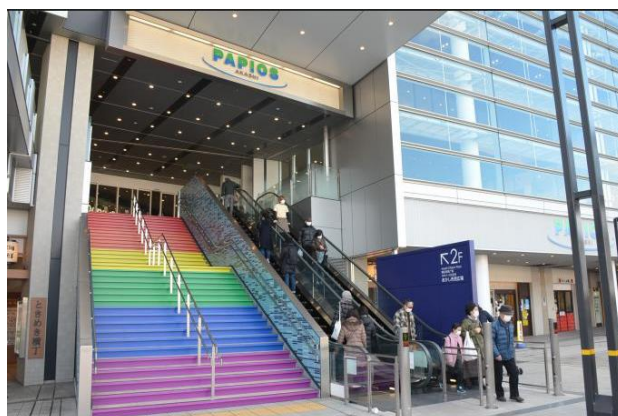
5階には幅広い年齢の子育てを地域でサポートすることを目指した「あかしこども広場」があり、ここでは各種遊具が揃ったプレイルームや一時保育ルーム、中高生向けの交流スペースが設置されており、乳幼児連れの親子から中高生まで幅広い年齢の子どもで賑わっています。

これらスペースは全てバリアフリー化され、また手話通訳者や筆談ボードの配備、多目的トイレへの介護ベッドの配備がされています。特に4階市民図書館は読書バリアフリーの

推進を掲げ、車椅子やベビーカーでも通しやすい導線や本棚の高さとし、拡大読書器や読み上げ機も設置しています。



また、パピオスあかしの明石駅前広場側の大階段は、LGBTQ+/SOGIEへの啓発を目的にレインボーカラーで彩られており、当市が掲げる「ありのままがあたりまえ」「すべての人にやさしいまち」としてのコンセプトを体現しています。



②西明石駅周辺開発

JR神戸線と山陽新幹線が停車する西明石駅について、当地区の活性化に向け、JR西日本と包括連携協定を締結し、駅を中心としたまちづくりの検討を進めています。

具体的には、市内唯一の新幹線停車駅にも関わらず駅へのアクセスが悪いことを踏まえ、南側に改札・駅ビル・駅前広場等を整備します。加えて周辺道路の整備、住宅開発等を行う予定ですが、これら一体の開発を、各種補助や周辺公有地の活用により当市の負担ゼロで実施する方向で検討しています。

③大久保駅南側の公有地活用

JR大久保駅南地区では約20年前に大規模なまちづくりが行われていましたが、日本たばこ産業(株)の工場があったエリアのみ工場操業中であったことから、一体的な開発に至りま

せんでした。平成27年（2015年）の工場廃止後、当市は周辺環境と調和のとれた良好な住環境の創出のため本エリア（5.6ha）を取得し、うち3.6haについて公募型プロポーザルを経て現在民間事業者による開発が行われています。

開発後は、マンションと戸建住宅に加え、車両を排除した歩行者優先の遊歩道が東西南北に設けられ、敷地の中心には共用棟やコミュニティガーデンを配置すること等で、居住者と地域住民との交流や多世代交流が図られる予定です。

またプロポーザルの対象とはしなかった残りのエリア（2.0ha）の一部を活用して、転入する居住者を想定して保育所を設置しており、それ以外の土地についても市民の利便に資する公共公益施設を配備する予定で、今後具体構想を検討予定です。



（開発のイメージパース）

6. おわりに（まちづくりの効果）

市民ニーズに応えたまちづくりにより、当市の住宅平均価格は4年連続で上昇しており¹、その中でも上述のJR大久保駅周辺には子育て世代からの人気が高く、地価上昇率が高い傾向があります。人口も子育て世代を中心に8年連続で増加しており²、子育て世代の転入も関西の自治体ではトップとなっています³。

まちづくりの2大柱として掲げる「こどもを核としたまちづくり」「全ての人にやさしいまちづくり」により、市民の安心感が増し、人口・賑わいが増え、税収が増え、また新たな市民サービスができる、という好循環が生み出されています。

¹ 2020年（令和2年）公示地価（国土交通省発表）より
² 2020年（令和2年）12月1日現在
³ 「住民基本台帳人口移動報告 2019年（令和元年）」より



当市は、市民に一番近い基礎自治体の立場として、市民から直接聞いた生活や暮らしの声をスピーディーに施策に反映させてきました。また、前例主義ではなく時代状況に即して臨機応変にまちづくりに取り組んでいます。市民に必要なことは国を待つことなく先んじて実行し、成果がでた施策は当市から全国に広げていくというのが当市の思いです。

SDGs未来安心都市として、いつまでもすべての人にやさしいまちづくりを、市民とのパートナーシップにより実現を目指してまいります。

Ⅱ. 副業としての建設業

1. はじめに

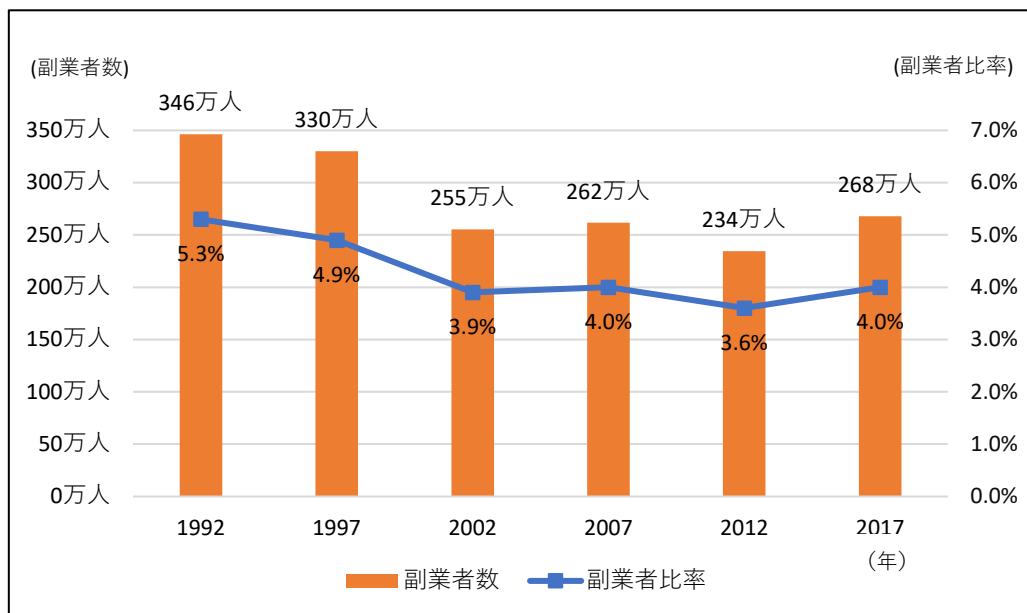
副業は、就業者個人にとって収入を増やす手段であるほか、スキルアップやキャリアアップを図る方法でもあり、近年では副業を認める企業の動きが盛んになっている。また、企業等の事業者が行う副業も、本業以外の収益基盤を確保することにより、企業成長やリスクヘッジにつながる。

本稿では、建設業を副業とすることについて、主体を就業者、事業者に分け、それぞれの動向を探る。

2. 就業者における副業としての建設業

図表 1 は、総務省の就業構造基本調査⁴より、国内における副業がある者の数及び副業者比率（有業者に占める副業がある者の割合）の推移を示している。副業がある者の数は、2012 年には 234 万人だったが、2017 年には 268 万人に増加している。副業者比率も、2012 年には 3.6%だったが、2017 年は 4.0%に上昇している。

図表 1 副業者数及び副業者比率の推移



（出典）総務省「就業構造基本調査」を基に当研究所にて作成

⁴ 就業構造基本調査は、5年に1度実施され、次回は2022年10月1日現在で実施される予定である。

図表 2 は、各産業を副業とする者の数、及びこれを副業と本業の異同別に示したものである。建設業を副業とする者は、8.5 万人である。このうち、本業も建設業である者の割合は 30.8%で、これは「医療、福祉」「教育、学習支援業」に次いで高い割合である。このことから、建設業を副業とする場合、同じ建設業界内で兼業する傾向が他産業の場合と比べて強いことがわかる。逆に言えば、建設業を副業とする者のうち、本業が建設業以外である者の割合（69.2%）は、他産業の場合と比べて低いということでもある。

図表 2 産業別 当該産業を副業とする者の数及びその内訳（2017 年）

人数単位：人

副業の産業	当該産業を副業とする者	A.うち副業と本業 が同じ産業の者 (構成比率)		B.うち副業と本業 が異なる産業の者 (構成比率)	
農業、林業、漁業	386,300	49,300	(12.8%)	337,100	(87.2%)
鉱業、採石業、砂利採取業	400	0	(0.0%)	300	(100.0%)
建設業	85,300	26,300	(30.8%)	59,100	(69.2%)
製造業	153,200	38,000	(24.8%)	115,200	(75.2%)
電気・ガス・熱供給・水道業	7,700	100	(1.3%)	7,800	(98.7%)
情報通信業	61,400	15,800	(25.8%)	45,500	(74.2%)
運輸業、郵便業	76,300	11,900	(15.6%)	64,600	(84.4%)
卸売業、小売業	338,500	98,500	(29.1%)	239,900	(70.9%)
金融業、保険業	15,200	2,800	(18.4%)	12,400	(81.6%)
不動産業、物品賃貸業	170,600	22,500	(13.2%)	148,400	(86.8%)
学術研究、専門・技術サービス業	149,300	35,500	(23.8%)	113,800	(76.2%)
宿泊業、飲食サービス業	211,000	42,800	(20.3%)	168,300	(79.7%)
生活関連サービス業、娯楽業	127,600	19,300	(15.1%)	108,400	(84.9%)
教育、学習支援業	230,800	74,000	(32.1%)	156,700	(67.9%)
医療、福祉	244,800	131,300	(53.7%)	113,400	(46.3%)
複合サービス事業	12,100	100	(0.8%)	12,100	(99.2%)
サービス業（他に分類されないもの）	217,800	34,100	(15.7%)	183,700	(84.3%)
公務（他に分類されるものを除く）	40,100	3,100	(7.7%)	37,000	(92.3%)
分類不能の産業	150,000	28,800	(19.2%)	121,400	(80.8%)
計	2,678,400	634,200	(23.7%)	2,045,100	(76.3%)

（出典）総務省「就業構造基本調査」（2017 年）を基に当研究所にて作成

（注 1）総数に分類不能または不詳の数値を含むため、また、表章単位未満の位で四捨五入をしているため、総数と内訳の合計とは一致しない。

（注 2）構成比率は、「(A または B) / (A+B)」で算出

（注 3）副業を 2 つ以上持っている場合、産業の区分は、そのうち主なもの 1 つとなっている。

では、建設業を副業とし建設業以外を本業とする者（5.9 万人）が、建設業界全体の中でどの程度の割合を占めているのだろうか。図表 3 は、各産業を本業とする者の数と、各産業を副業とする者のうち本業が他産業である者の数を比較したものである。建設業を本業とする者の数は 490.0 万人であり、建設業を副業とし建設業以外を本業とする者（5.9 万人）との比率は、前者が 98.8%、後者が 1.2%となる。この 1.2%という比率は、「金融業、保険業」「製造業」に次いで低い。建設業界は、建設業を本業とする者への依存度が高い業界であるといえる。

図表 3 産業別 当該産業を本業または副業とする者の数（2017 年）

人数単位：人

産業	A.当該産業を本業とする者 (比率)		B.当該産業を副業とする者 (副業と本業が異なる産業の者のみ) (比率)	
農業、林業、漁業	2,193,400	(86.7%)	337,100	(13.3%)
鉱業、採石業、砂利採取業	24,800	(98.8%)	300	(1.2%)
建設業	4,899,800	(98.8%)	59,100	(1.2%)
製造業	10,530,900	(98.9%)	115,200	(1.1%)
電気・ガス・熱供給・水道業	374,200	(98.0%)	7,800	(2.0%)
情報通信業	2,233,600	(98.0%)	45,500	(2.0%)
運輸業、郵便業	3,434,300	(98.2%)	64,600	(1.8%)
卸売業、小売業	10,120,100	(97.7%)	239,900	(2.3%)
金融業、保険業	1,633,000	(99.2%)	12,400	(0.8%)
不動産業、物品賃貸業	1,427,600	(90.6%)	148,400	(9.4%)
学術研究、専門・技術サービス業	2,457,100	(95.6%)	113,800	(4.4%)
宿泊業、飲食サービス業	3,728,600	(95.7%)	168,300	(4.3%)
生活関連サービス業、娯楽業	2,356,000	(95.6%)	108,400	(4.4%)
教育、学習支援業	3,198,500	(95.3%)	156,700	(4.7%)
医療、福祉	8,159,300	(98.6%)	113,400	(1.4%)
複合サービス事業	547,500	(97.8%)	12,100	(2.2%)
サービス業（他に分類されないもの）	4,423,000	(96.0%)	183,700	(4.0%)
公務（他に分類されるものを除く）	2,348,500	(98.4%)	37,000	(1.6%)
分類不能の産業	2,122,700	(94.6%)	121,400	(5.4%)

（出典）総務省「就業構造基本調査」（2017 年）を基に当研究所にて作成

（注）比率は、「(A または B) / (A+B)」で算出

図表 4 は、建設業を副業とし建設業以外を本業とする者（5.9 万人）について、本業の産業別にその数を示したもので、「農業、林業、漁業」が最も多く、「卸売業、小売業」「医療、福祉」と続いている。他産業との人材流動性が高い農林漁業、建設材料等を取り扱う業態による数の底上げが推測される卸小売業に次いで、医療福祉分野が上位にあるのが興味深い。建設業を副業とし上述の 3 産業を本業とする者について、本業での地位を見てみると（図表 5）、農林漁業では自営業主が最も多くを占めるのに対し、卸小売業や医療福祉分野ではパート・アルバイトが最も多くを占めている。

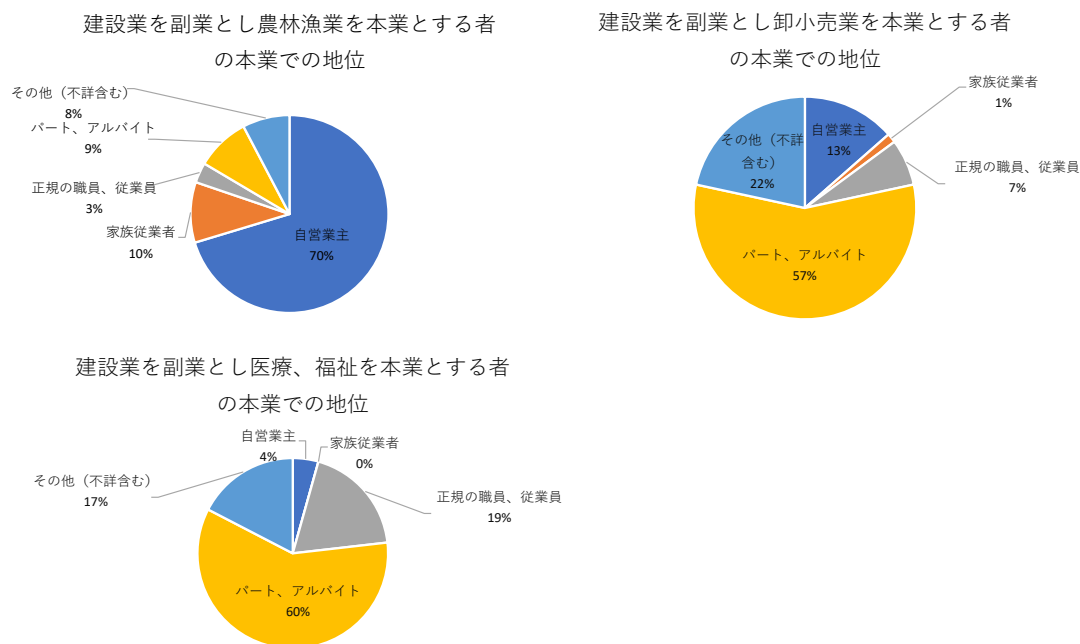
図表4 本業の産業別 建設業を副業とし建設業以外を本業とする者の数（2017年）

単位：人

本業の産業	建設業を副業とする者の数
農業、林業、漁業	9,100
鉱業、採石業、砂利採取業	-
製造業	4,800
電気・ガス・熱供給・水道業	400
情報通信業	400
運輸業、郵便業	1,800
卸売業、小売業	7,400
金融業、保険業	1,000
不動産業、物品賃貸業	4,400
学術研究、専門・技術サービス業	2,300
宿泊業、飲食サービス業	4,300
生活関連サービス業、娯楽業	2,700
教育、学習支援業	1,700
医療、福祉	6,900
複合サービス事業	200
サービス業（他に分類されないもの）	6,100
公務（他に分類されるものを除く）	100
分類不能の産業	5,500
計	59,100

（出典）総務省「就業構造基本調査」（2017年）を基に当研究所にて作成

図表5 建設業を副業とし建設業以外を本業とする者の本業での地位
（本業が農林漁業／卸小売業／医療福祉分野）



（出典）総務省「就業構造基本調査」（2017年）を基に当研究所にて作成

3. 事業者における副業としての建設業

次に、企業等の事業者が副業として建設業を行うことについて、その動向を調査する。

総務省の「経済センサス-活動調査」(2016年)⁵によれば、各事業活動(産業別)の売上金額のうち、当該事業活動以外を本業とする事業者の売上金額の割合は、それぞれ図表6のとおりである。建設事業については、総売上金額109兆円のうち、7.2%が建設事業以外を本業とする事業者の売上金額となっており、これは16事業活動中、6番目に高い割合である。

図表6 事業活動別 当該事業活動の総売上金額に占める
本業事業者・副業事業者の売上金額

単位：百万円

事業活動	A.当該事業活動の 総売上金額	B.うち当該事業活動 を本業とする事業者 による売上金額 (構成比率)	C.うち当該事業活動 を副業とする事業者 による売上金額 (構成比率)
農業、林業、漁業	5,485,417	4,419,627 (80.6%)	1,063,933 (19.4%)
鉱物、採石、砂利採取事業	2,067,581	1,839,984 (89.0%)	227,596 (11.0%)
建設事業	109,497,489	101,663,750 (92.8%)	7,833,720 (7.2%)
製造業	375,982,486	366,565,605 (97.5%)	9,416,713 (2.5%)
電気、ガス、熱供給、水道事業	26,467,847	25,504,188 (96.4%)	963,654 (3.6%)
情報通信事業	59,284,304	54,983,249 (92.7%)	4,301,053 (7.3%)
運輸、郵便事業	64,440,224	61,026,535 (94.7%)	3,413,689 (5.3%)
卸売、小売事業	516,574,834	480,540,673 (93.0%)	36,034,045 (7.0%)
金融、保険事業	127,639,802	124,144,367 (97.3%)	3,495,435 (2.7%)
不動産・物品賃貸事業	48,866,588	41,092,797 (84.1%)	7,773,789 (15.9%)
学術研究、専門・技術サービス事業	40,645,010	38,230,628 (94.1%)	2,414,383 (5.9%)
宿泊・飲食サービス事業	25,348,791	23,591,889 (93.1%)	1,756,807 (6.9%)
生活関連サービス、娯楽事業	45,794,567	44,009,919 (96.1%)	1,784,645 (3.9%)
学校教育・学習支援事業	12,602,108	12,021,910 (95.4%)	580,199 (4.6%)
医療、福祉事業	114,209,737	110,498,896 (96.8%)	3,710,842 (3.2%)
サービス事業(他に分類されないもの)	49,598,791	37,344,138 (75.3%)	12,254,654 (24.7%)
計	1,624,505,576	1,527,478,155 (94.0%)	97,025,157 (6.0%)

(出典) 総務省「経済センサス-活動調査」(2016年)を基に当研究所にて作成

(注1) 構成比率は、「(BまたはC) / A」で算出

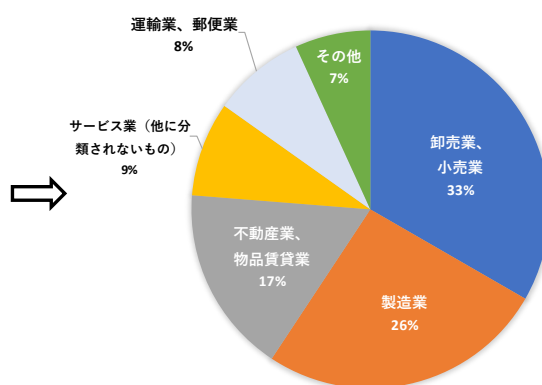
(注2) 事業活動別売上高が一部不詳の企業等を含むため、総売上金額と内訳の計は必ずしも一致しない。

⁵ 「経済センサス-活動調査」は、5年ごとに実施され、2021年の調査結果(確報集計結果)は2022年9月頃から順次公表される予定である。

さらに、建設事業の売上金額の内訳について、事業者の本業別に示したのが図表 7 である。「建設業」を除いて最も多いのは「卸売業、小売業」で、「製造業」「不動産業、物品賃貸業」と続いている。なお、「卸売業、小売業」をより詳細に分類すると、建設業に関連する産業である「建築材料、鉱物・金属材料等卸売業」が最も多い。

図表 7 事業者の本業の産業別 建設事業の売上金額の内訳

本業	建設事業の売上金額 (百万円)
建設業	101,663,750
農林漁業	29,934
鉱業、採石業、砂利採取業	16,630
製造業	2,034,852
電気・ガス・熱供給・水道業	82,661
情報通信業	118,321
運輸業、郵便業	654,598
卸売業、小売業	2,610,313
金融業、保険業	40,404
不動産業、物品賃貸業	1,328,783
学術研究、専門・技術サービス業	166,299
宿泊業、飲食サービス業	17,203
生活関連サービス業、娯楽業	31,928
教育、学習支援業	2,068
医療、福祉	25,337
複合サービス事業	3,880
サービス業（他に分類されないもの）	670,528
全産業合計	109,497,489



(出典) 総務省「経済センサス・活動調査」(2016 年) を基に当研究所にて作成

建設業を副業とする事業者の数については、前述の経済センサスを含めこれに適する統計調査がなく（筆者調べ）、実態を把握するのは困難である。

ただし、建設工事施工統計調査では、建設工事の施工実績がある建設業許可業者の内訳として、建設業専業（総売上高のうち完成工事高が 80%以上）及び建設業専業ではない（建設業兼業）業者の数がそれぞれ調査されており、建設業兼業者の数は 2019 年度でおよそ 4 万社である（図表 8）。ただし、建設業専業ではないが建設業を本業とする（つまり総売上高のうち完成工事高が 50～79%である）業者の数が明らかにされていないことを踏まえると、図表 8 における建設業兼業者の数と、実際に建設業を副業とする事業者の数とでは、相応の乖離があると推測される⁶。

⁶ このほか、建設工事施工統計調査は全数調査ではなく標本調査であることにも注意が必要である。

図表 8 参考 資本金階層別 建設工事の施工実績がある建設業許可業者数
(総数／建設業専業／建設業兼業) (2019 年度)

資本金種別	総事業者数	うち建設業 専業	うち建設業 兼業
個 人	20,851	19,482	1,369
法 人 計	179,428	141,156	38,272
200万円未満	(5,846)	(5,176)	(670)
200万～500万円未満	(43,559)	(38,320)	(5,239)
500万～1,000万円未満	(33,231)	(28,611)	(4,620)
1,000万～3,000万円未満	(72,085)	(54,101)	(17,984)
3,000万～5,000万円未満	(14,453)	(10,155)	(4,298)
5,000万～1億円未満	(7,033)	(3,870)	(3,163)
1億～10億円未満	(2,428)	(755)	(1,673)
10億～50億	(452)	(93)	(359)
50億円以上	(342)	(75)	(267)
総 数	200,279	160,638	39,641

(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」(2019 年度) を基に当研究所にて作成

(注) 「建設業専業」は総売上高に占める完成工事高の割合が 80%以上、「建設業兼業」は同 80%未満

ここで、他産業の事業者が建設業へ参入する際のリスクや規制について考察したい。図表 6 で示したとおり、他産業を本業とする事業者による建設事業への参入率(売上金額ベース)は、ほかの事業の場合と比べてやや高いものの、農林漁業等のように参入率が非常に高い事業と比べれば、参入率は抑えられている。この背景には、例として以下のようなことが考えられる。

まず、建設業界の構造的特性に起因することとして、建設業は受注産業であり、重層下請構造となっているため、他産業、特に建設業との関係が薄い産業からの参入者にとって、受注基盤の構築が大きな課題となる。また、商品(工事)の性質上、取引金額が高額で、かつ前払いや立替えが頻繁に行われるため、資金繰りが複雑であるという点も、他産業の事業者が参入するに当たってリスクとなる。

さらに、建設業法には建設業を営む上で各種の人的要件が定められている。具体的には、建設業者は、建設業許可の取得に当たって、常勤役員の中に経營業務管理責任者⁷を置くことや営業所ごとに専任の技術者を配置すること、工事の施工に当たって、主任技術者(一定金額以上の現場には監理技術者)を配置すること⁸が求められる。ただし、これらの要件は、

⁷ 2020 年 10 月の建設業法改正により、常勤役員に関して、許可を受ける業種以外での経営等の経験も認められことになったほか、建設業以外での役員等経験も一部認められる(ただし常勤役員を補佐する者の配置が必要)こととなった。これにより、他産業の事業者が建設業へ参入するハードルが若干ではあるが低くなったといえる。詳細は以下の URL を参照。

https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/1_6_bt_000082.html

⁸ 2020 年 10 月の建設業法改正により、主任技術者の配置義務の見直しや、監理技術者の専任義務の緩和が行われた。詳細は以下の URL を参照。

https://www.mlit.go.jp/report/press/tochi_fudousan_kensetsugyo13_hh_000001_000005.html

他産業の事業者が建設業に参入する上では大きなハードルとなるものの、不適格な事業者を排除するという役割を果たしていることには留意する必要があるだろう。

4. おわりに

本稿では「副業としての建設業」を取り上げたが、前提として建設業という業界の特殊性は十分に考慮されるべきであり、やみくもに他産業者を受け入れれば良いというわけではない。また、副業にまつわる問題点が多いことも忘れてはならない。特に就業者の副業については、副業詐欺（詐欺業者が高収入の副業をうたって申込者からお金をだまし取るなど）、就業規則への抵触、副業先での過重労働といった問題が潜んでいる。

しかし、必要不可欠な産業であるにも関わらず、担い手不足が懸念される建設業の現状を踏まえると、他産業の力を活用するという方法は現状を打開する策の一つになりうるはずである。さらに、他産業からの参入が進むことによって、新たなアイデアや取組が生まれることも期待できる。

建設業を「副業」として考えることについては、まだ議論が不足しているのが実情であろう。今後、就業者の観点からも事業者の観点からも、副業としての建設業のあり方がより深く論じられることを期待したい。

（担当：研究員 小川 慶太）

2010 年、何月だったか憶えていないが、最後の学生生活を謳歌していたある日、当時は本など好んで読んでいなかった私宛に、入社までの課題として会社から一冊の本が届いた。世界的ロングセラーであるこの本をご存じの方や読んだことがある方も多いのではないだろうか。創元社が出版しているデール・カーネギーの著書『人を動かす【新装版】』である。

本書によると、カーネギーは 1888 年に米国ミズーリ州の農家に生まれ、大学卒業後、雑誌記者、俳優、セールスパーソン等雑多な職業を経て、YMCA 弁論術担当となり、その後 D.カーネギー研究所を設立し、人間関係の先覚者として名声を博した人物である。

本書は日本でも 500 万部以上の刊行数を誇るとの事。私が所有する『人を動かす』の帯に書いてある刊行数から 50 万部も伸びている。確かにロングセラーである。

インターネットで検索してみると、さすが世界的ロングセラー、創元社はカーネギーの特設サイトを設けている。本と同じ濃い緑色を基調としたサイトをスクロールしていくと、「こんな方に特にお役に立ちます！」☒就活生 ☒新入社員 ☒部下を持った人」との記載。

うん、そのとおり、確かに役に立つ。そしてその下、何だろう、カーネギーフォロワーなる記載がある。

「ROLAND 氏&ふなっしー氏&オリエンタルラジオ中田敦彦氏推薦！」

毛色の全く異なる 3 名の登場。それぞれが本書に感銘を受けている。こんな毛色の違う 3 人が薦めるなら、読んでみたら何かためになりそうだ、と思うだろうか。私は既に読んでいるが、メンバー的に興味をそそられた。

その他にもミュージシャン、プロスポーツ選手、男性アイドル、脳科学者、多くの著名人が本書を愛読書に挙げているらしい。どんな人が読んでいるか、気になる方はウェブサイトを確認いただきたい。

前置きが長くなったが、社会人 13 年目に差し掛かろうとする時分、自室の書棚で本書がふと目に留まり、先日改めて本書を読み直してみた。が、一度読んだはずが全く内容を憶えていなかった。それだけ社会人経験のない当時の自分にはピンとこなかったのだろう。

内容には詳しく触れないが、本書は「人を動かす」「人に好かれる」「人を説得する」等といった人間関係における心得の原則がそれぞれ実例を用いて紹介されている。

読み終わってみると、改めて本書は自己啓発書として人にお薦めしたい一冊であることを実感した。また、何事も今の価値観で振り返ると過去とは違った気づきがあって面白い。

ウェブサイトでは就活生や新入社員、部下を持った人に読むことを薦めているが、本書は部下の有無に関わらず、それなりに社会人経験を積んだ方にこそ読んでいただきたい。読みながら、いろんな場面、いろんな顔が浮かぶだろう。そして、明日から人との接し方をどこかしら変えてみようと思うだろう。新年度に向けて是非ご一読を。

最後に本書の中で、現在の私が最も印象に残っている原則を紹介させていただく。

人を説得する原則② 「相手の意見に敬意を払い、誤りを指摘しない」

(担当：研究員 櫻井 将司)