

特集

建設会社は 賃上げを 実現できるのか

導入事例

バラバラだった財務・売上・原価のデータを、PROCES.Sで一元化
入力工数削減や、管理業務の効率化・見える化につながった

株式会社新和さま

コラム

建設業界のM&Aと
建設業許可手続きについて

AI-OCR



UC+シリーズにAI-OCRが新登場！

UC+スキャンは、請求書など取引関係書類の PDF データ内の項目と値を自動で文字認識し、バックオフィスのデータ入力業務を省力化するサービスです。

文書管理システム“UC+ドキュメント”と連携させることで、煩雑だった文書管理がもっと便利に。貴社のペーパーレス・業務効率化をご支援します！



UC+スキャンの機能

機能 1

PDF 内の文字を自動認識して
入力業務を補助！

機能 2

従量課金による使いすぎ防止機能
予算の範囲で設定可能！

機能 3

読み込む標準の項目名をカスタマイズ
読み込みたくない項目は非表示に！



従来の OCR と AI-OCR の違い

通常の OCR では、帳票ごとに位置指定が必要でした。取引先・請求書ごとにフォーマットが異なるため、設定が手間となります。AI-OCR では、得意先名・金額・日付などの位置を AI が判断して抽出するため、フォーマットが異なる帳票にも簡単に対応できます！

料金体系

本製品は月額基本料無料・従量課金制（ページ数×単価）です。
月ごとの利用ページ数によって、単価が段階的に変化します。

読み取り枚数	～ 100 枚	101 ～ 300 枚	301 ～ 1,000 枚	1,001 枚～
単価 (1 ページあたり)	¥ 30	¥ 20	¥ 15	¥ 10

製品お問合せ先

株式会社 内田洋行 ITソリューションズ

〒135-0034
東京都江東区永代 1 丁目 14-5
03-6773-7538 (AM9:00-PM17:30)
its_info@uchida-it.co.jp

製品サイト





建設ITマガジン

ITの力を建設業の力に

Construction
IT Magazine

Vol. 21

2025.5.1

建設ITマガジンとは

建設ITマガジンは内田洋行ITソリューションズが発行する、建設業界のIT導入事例や建設業界に関連するお役立ち情報、最新の業界動向などを紹介する情報誌です。今後も各分野で活躍する皆様にご協力いただきながら、様々な情報を発信して参ります。Vol.21の特集は、建設会社の賃上げ実現について日刊建設工業新聞社の坂川博志氏に解説いただきます。

Contents



特集

P.2

建設会社は賃上げを実現できるのか
総合評価方式と価格転嫁、国土強靱化の動き



導入事例

P.6

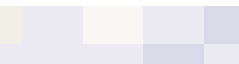
バラバラだった財務・売上・原価のデータを、PROCES.Sで一元化
入力工数削減や、管理業務の効率化・見える化につながった
株式会社新和さま



コラム

P.8

建設業界のM&Aと建設業許可手続きについて



セミナーレポート

P.9

令和7年度税制改正大綱

特集

建設会社は

賃上げを実現できるのか

国土強靱化の動き

総合評価方式と価格転嫁、

執筆者

日刊建設工業新聞社
常務取締役編集事業本部長

坂川 博志 氏

Profile 1963年生まれ。法政大学社会学部卒。日刊建設工業新聞社入社。記者としてゼネコンや業界団体、国土交通省などを担当し、2009年に編集局長、2011年取締役編集兼メディア出版担当、2016年取締役名古屋支社長、2019年常務取締役編集担当、2021年4月から現職。著書に「建設業はなぜISOが必要なのか」(共著)、「公共工事品確法と総合評価方式」(同)などがある。山口県出身。

各産業界で大手企業を中心に大幅な賃金アップが報道されている。建設業界も2025年2月中旬に首相官邸で行った石破茂首相、中野洋昌国土交通相、業界団体との車座対話の場で、2025年に技能者賃金の「おおむね6%上昇」を目標に官民で取り組むことを申し合わせた。これはあくまで技能者の賃金のことだが、物価上昇を踏まえ、ベースアップ(ベア)と定期昇給(定昇)の合計で6%を超える賃上げを表明している大手ゼネコンは多い。なかには10%以上を打ち出したゼネコンもある。一方、中小地場建設会社はどうか。「物価が上昇しているので賃金は上げる。ただ、何年も連続して上げており、大幅なアップは無理」という声も聞える。建設会社の賃上げは広がるのか。賃上げを巡る動きをまとめてみた。

※リーマンショック後に賃金低下が その後の担い手不足に

建設業界の直近15～20年程度の賃上げ状況を振り返って見ると、2008年のリーマンショック後に景気後退と公共工事予算の大幅な削減で、2010年頃は定期昇給さえも止める建設会社が相次いだ。いわゆるダンピング受注が横行し、そのしわ寄せが専門工事業者、さらには最前線で働く建設技能者の低賃金化を招き、多くの若い建設技能者が業界を去った。いまの担い手不足もこの時の影響が大きいと言われている。

その後、2011年に発生した東日本大震災の復興需要などで建設投資が増加したこと、国土交通省が2013年度の公共工事設計労務単価の見直し時に法定福利費相当額を加算して大幅な引き上げを行ったことなどを契機に、大手ゼネコンらの業績が回復。賃上げも定期昇給にプラスして基本給を引き上げるベアを復活させた。賞与を大幅にアップする会社も多く、この頃から賃上げ環境が好転した。

ただ、2020年の新型コロナウイルス感染症の流行で、経済活動が停滞。建設現場はコロナ禍でも稼働していたが、建設市場は伸び悩み、2014年ころから連続して「定期昇給+ベア」を実現していた建設会社もベアを止めざるを得なくなった。2022年後半には経済活動が徐々に戻り、2023年に再びベアを復活させる建設会社が出てきた。厚生労働省の賃金引き上げ実態調査結果をみても、「定期昇給+ベア」を採用した建設会社は2019年には2割を切っていたが、2023年には再び4割を超えた。

※デフレスパイラルに歯止めを かけた法定福利費

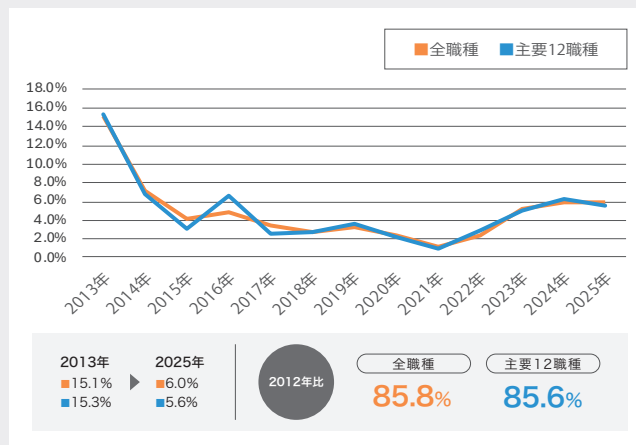
こうした賃上げの推移は、公共工事設計労務単価とほぼ同じような動きをしている。表1を参照してもらいたい。公共工事設計労務単価は毎年10月に現場で働く建設技能者を対象に調査し、その実績データをもとに翌年の単価が決まる。このため、デフレで労務費が下がり続けていると、単価下落に歯止めをかけられず、デフレスパイラルに陥ることが指摘されていた。

国土交通省らはこの状況を踏まえ、法定福利費分の計上や残業規制への対応など、実態調査結果のデータに政策的な上乗せを、ここ数年行っている。2025年度の公共工事設計労務単価は、前述した法定福利費分を加算した2013年度の改定から13年連続で前年を上回り、過去最高値を更新した。その前の年の2012年度単価と比較すると、全国・全職種の単純平均は85.8%も上昇し

ている。

ただ、建設技能者からは「上昇した実感はない」などの意見が多く、国土交通省は現在、建設技能者の適正賃金額を示す「標準労務費」と、その行き渡り策の検討を進めている。今年末には一部の職種で標準労務費が提示される見通しで、元請企業・下請企業ともこの動向に注目している。

表1 近年の公工事設計労務単価の単純平均の伸び率の推移



※4年目に入った総合評価方式の 賃上げ加点措置

建設業界でもう一つ大きな賃上げ要因が、総合評価方式で賃上げ企業を加点する仕組みだ。この措置は政府が2022年度から導入したもので、当時の岸田文雄政権が設置した「新しい資本主義実現会議」が2021年11月にまとめた緊急提言に盛り込まれた。

対象は国が総合評価方式で発注するすべての公共工事・業務案件で、一定水準の賃金引き上げで従業員と合意したことを示す「表明書」を提出した入札参加者を加点するものだ。配点割合は加算点・技術点の合計の5%以上に設定。加点は対象工事の規模や点数配分にもよるが、1～4点になる。例えば40点満点の場合、表明書提出による加点は3点(合計の約7%)となる。

この運用をめぐる問題となったのが、賃上げの中身。発注者に提出する表明書は契約時点の事業年度単位か暦年単位で賃上げの目標値を記載する。賃上げの中身は、大企業なら1人当たりの平均受給額が前年度比3%増、中小企業なら給与総額の1.5%上回る額とした場合に加点する。

賃上げ目標を実際に達成できたかどうかは▽法人事業概況説明書▽税務申告の作成書類▽給与と所得の源泉徴収票などの法定調書合計表一のいずれかを落札者から提出してもらい確かめ



る。未達成だった落札者の情報は財務省に集約し、同省から通知があった日から1年間に入札公告が行われる国の総合評価方式を活用した調達の手続きで減点する。減点は、表明書提出による加点割合よりも大きな割合で行う。例えば賃上げ表明で3点が加点される案件ではペナルティーとして4点を減点する。

※賃上げ実績の評価方法を拡充、
選択肢を広げる

ただ、こうした仕組みに対し、建設業界からは強い反発の声があがった。「賃上げ目標を設定し、発注者に表明書を提出すれば加点は受けられるが、それで必ず工事や業務が受注できる訳ではない」「賃上げができない時の減点措置が厳しすぎる」「ここ数年業績が好調だったので賃上げをすでに進めていたが、急にさらに上げると言われても難しい」「売上高の2割しかない公共工事のために賃上げするのはどうか」など、様々な指摘があった。

政府はこうした意見を踏まえ、制度の運用見直しを発表。賞与や時間外手当などを含む給与総額や総人件費を加点基準にしている賃上げ実績の評価方法を拡充した。新たに「基本給あるいは所定内賃金、継続勤務従業員の平均賃金」を加え、各社の経営状況などに応じ柔軟に選択できるようにした。

具体的には、当初の財務省通達に加え、企業各社の実情を踏まえ継続雇用している従業員だけの基本給や所定内賃金などで評価することも可能にした。中小企業の評価方法についても、実情に応じて当初の総人件費だけでなく、1人当たりの平均給与額で評価することもできるようにした。これにより賃上げ方法の選択肢が増え、企業の負担は大幅に改善された(表2)。毎年、賃上げするのは無理があるという建設会社は、この表をもう一度よく確認し、という指標を使えば良いのか、検討の参考にしてもらいたい。

表2 賃上げ加点に関する参入項目の例

	大企業					中小企業				
	①	②	③	④		①	②	③	④	⑤
基本給	○	○	○	○		○	○	○	○	○
定期昇給	○	○	○	○		○	○	○	○	○
所定内手当	○	○	○	×		○	○	○	○	×
賞与	○	○	×	×		○	○	○	×	×
超過勤務	○	○	×	×		○	○	○	×	×
一時手当	○	○	?	?		○	○	○	?	?
新入社員	○	×	×	×		○	×	×	×	×
アルバイト	○	×	×	×		○	×	×	×	×
退職社員	○	×	×	×		○	×	×	×	×
継続社員	○	○	○	○		○	○	○	○	○
1人当たり平均給与	○	○	○	○		×	×	○	○	○
人件費総額	×	×	×	×		○	○	×	×	×

※①が2024年12月17日の財務大臣通知の内容
※②～⑤は2025年2月8日に見直された組み合わせの一例
※②は賃上げ減税で用いられている
※大企業の春闘の場合は一時手当抜きが相当する(③または④)

※4年目に入った加点措置に
経営者から不満の声

では、どのくらいの建設会社が賃上げ表明をしているのか。2024年7月に国土交通省が発表した資料によると、2023年度は入札参加者の賃上げ表明率が2022年度比5ポイント増の72%、落札者の賃上げ表明率が3ポイント増の78%となった。2022年度の表明企業が少なかった建築・設備分野や維持修繕などの工種でも表明率が総じて高まった。

調査は地方整備局などの発注工事(北海道開発局と内閣府沖縄総合事務局含む、農業・港湾空港関係を除く)が対象で、件数は2023年4～12月末までで4,259件。入札参加の実績があった4,001者のうち2,882者が賃上げを表明。そのうち落札した実績があったのは1,827者。賃上げ表明企業が占める割合は入札参加者より落札者の方が大きくなっており、賃上げ表明が一定程度、受注に結び付いていることが分かる(表3)。

このデータを見る限り、公共工事を主体とする建設会社は8～9割が賃上げを実施しており、2022年度から3年間、最低でも1.5%あるいは3%ずつ毎年確実に上げている。この措置は2025年度も継続される見通しで、本年度に4年目に入る。

賃上げ加点措置について、毎年一定の公共工事を受注している建設会社は良いが、受注ができていない会社はどんどん経営が厳しくなっている。受注が想定通りにできなければ、賃上げもできず、総合評価方式で加点措置も得られなくなり、受注がますます難しくなり、経営が悪化するからだ。総合評価方式の加点措置はいつまで続くのか。多くの経営者が危惧を抱くのは頷ける。

表3 地方整備局など発注工事での賃上げ表明者数

	2022 年度	2024 年度 (4～12月までの速報値)
対象工事件数	6,679 件	4,259 件
延べ競争参加者数	40,297 者	23,026 者
実競争参加者数	4,507 者	4,001 者
賃上げ表明者数	3,010 者 (約 67%)	2,882 者 (約 72%)
実落札者数	2,709 者	2,331 者
賃上げ表明者数	2,029 者 (約 75%)	1,827 者 (約 78%)

(国土交通省資料から)

※賃上げは一定の建設投資の確保が大前提になる

賃上げには当然原資が必要で、会社が儲かっていなければ、賃上げはできない。では、どうすれば利益を確保し、賃上げを実現できるのか。大前提となるのが、安定的な建設投資があることだ。2025年1月に公共工事前払金保証事業会社3社（東日本建設業保証、西日本建設業保証、北海道建設業信用保証）がまとめた2024年4～12月の公共工事前払金保証統計によると、2024年12月までに前払金保証を扱った工事などの総請負金額は前年同期比4.9%増の12兆2,259億円で、国を除く発注機関が軒並みプラスとなった。公共工事量はここ数年、微増あるいは横ばいで推移しているが、保証取扱件数は1.4%減の18万3,075件で前年同期に比べ減少している。件数が減っている正確な理由は分からないが、仮に工事の大規模化が進んでいるとすると、中小建設業は厳しい受注環境に晒されていることになる。

建設業界が今後も一定の市場規模が確保できるかという点で注目しているのが、2025年6月に政府が作成する「国土強靱化実施中期計画」だ。この中期計画で、どの程度の予算規模が打ち出されるのか。建設業団体らは資機材価格の高騰や労務費の上昇などを踏まえ、実質的な投資額が減少しないよう5力年で25兆円程度の予算確保を要望している。前計画が5力年で15兆円規模と言われていたので、この規模が確保されることの意義は大きい。もちろん賃上げにも大きな影響を与えることは間違いない。

※改正建設業法施行で、価格転嫁は円滑に進むのか

賃上げに対し、もう一つ大きな影響を与えるのが、価格転嫁と生産性の向上だ。公共工事ではスライド条項で価格転嫁の対応が行われているが、民間工事では設計変更などによる価格転嫁はなかなか認めてもらえなかった。

こうした事態を解消するため、2024年12月に改正建設業法が施行された。適切な価格転嫁に向けた契約変更協議の円滑化措置などを行うもので、建設業者が請負代金や工期に重要な影響を及ぼす事象について契約締結前に注文者に通知し、その事象が実際に発生した際、注文者は協議に誠実に応じる努力義務が課せられた。民間工事にも適用され、建設業界はこの措置に期待を寄せている。まだ始まったばかりで、どのような効果があるのか不明だが、少なくとも「請け負け」と言われる契約関係が改善されることになっていくだろう。

※ICT機器に建設市場整備推進事業補助金の活用

一方、生産性の向上はさまざまな角度から取り組みが進んでいる。国土交通省は2024年4月、「i-Construction2.0」を発表。建設現場の生産性向上に加え、インフラ関連の情報提供やサービスを含めたデジタル技術を活用することで働き方改革を進め、業務、組織、プロセス、文化・風土や働き方の変革を狙ったものだ。具体的には「施工のオートメーション化」、「データ連携のオートメーション化」、「施工管理のオートメーション化」の3本を柱とし、少人数で安全かつ快適な職場環境を構築し、建設現場のオートメーション化を目指している。

建設会社も独自にICT(情報技術)やBIM／CIM、AI(人工知能)などの最新技術を活用した新技術の開発に取り組んでおり、日本建設業連合会はこうした優れた技術を「建設DX事例集」として取りまとめている。全国建設業協会は、会員企業にICT機器の普及を後押しするため、国土交通省が2024年度補正予算で創設した建設市場整備推進事業補助金の活用を会員企業に促している。主に地域建設業の災害対応力の強化が狙いだが、ドローンやウェアラブルカメラなどのICT機器導入に補助金が付くので、利用しない手はないだろう。

※他産業に負けない給与水準、処遇改善を進める

地場建設会社は、災害時だけでなく、平時から地域の“守り手、”としての公的な役割を持つ。ただ、建設会社はあくまで民間企業であり、利益を出し、従業員の賃金を上げていかないと、従業員を確保できなくなり、施工能力を失ってしまう。持続可能な建設会社になっていくには、これまで述べてきたように安定的な建設投資額が確保され、さらに価格転嫁が円滑にでき、自ら生産性向上に向けた努力が欠かせないだろう。

大手ゼネコンは2025年4月から揃って初任給を30万円台に乗せた。これは他産業に負けない給与水準や処遇改善を進めないと、他産業に優秀な人材を奪われてしまうからだ。少子化に伴い、どの産業、どの企業も優秀な人材の獲得競争を必死で進めている。企業は「人なり」と言われるが、建設業も他産業に負けないようにしないと、大切な「人財」がいなくなってしまうだろう。

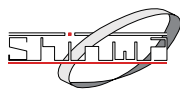
【注】表1・公共工事設計労務単価の伸び率推移／表2・賃上げ加点に関する参入項目の例／表3・地方整備局など発注工事での賃上げ表明者数



バラバラだった財務・売上・原価のデータを、PROCES.Sで一元化 入力工数削減や、管理業務の効率化・見える化につながった

USER PROFILE

株式会社新和



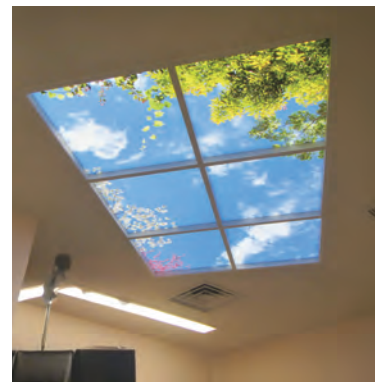
設立	1977年
資本金	1,000万円
社員数	30名(2025年3月現在)
本社	東京都大田区仲池上2-11-5
ウェブサイト	https://shinwa1.jp/

まもなく創業から半世紀を迎える株式会社新和は、管工事業のほか、内装工事、X線防護工事など、多様な事業を展開してきた。とりわけMRI室の電磁波シールド工事は、1980年代のMRI黎明期から携わり、特殊施工の技術とノウハウを蓄積。「信頼関係は一夜にしてならず」の理念のもと、設備のプロフェッショナルとして、たしかな施工で顧客の信頼を築いてきた。

現在は首都圏を中心に、医療機関の設備・建築内装を含めた放射線エリアの工事を受注し、業績を拡大。東京大学医学部附属病院や帝京大学医学部附属病院、新築工事から携わった国際医療福祉大学成田病院など、大規模病院の施工実績も数多い。サービス品質向上や業務改善にも積極的に取り組み、品質マネジメントシステムの国際規格「ISO9001」認証を2004年から継続して取得している。



MRI室冷水装置配管改修工事



静岡がんセンター ルミナススカイシーリング取付工事



アンギオ室天井補修工事



電波シールド工事床銅板はり



レントゲン室工事

株式会社新和は、財務・売上・原価の管理をそれぞれ別々のツールで行っていました。これらは相互に連携されておらず、重複入力によるミスや、ツールごとのデータに差異が生じるという課題に直面していました。これらを解決するために、システム導入によるデータ一元化を検討し、最終的に内田洋行ITソリューションズ(以下、ITS)の建設工事業ERPシステム「PROCES.S」を選びました。ITSのサポートを受けながらカスタマイズを行い、導入後は入力業務の工数が半減したほか、業務の可視化や原価意識醸成などの効果が生まれています。

導入前の課題

- 財務・売上・原価の管理が別々のツールで行われ、相互に連携されていなかった
- 重複入力が発生しており、入力ミスも少なくなかった
- 3つのツールのうち「どのデータが正しいかわからない」という状況が生じていた

導入後の効果

- 入力作業の工数が半減。請求書発行などの手作業も減り効率化が進展
- 管理部の業務が可視化され、部員が事業全体を意識して業務に取り組めるように
- 現場社員が直接帳票を閲覧できるようになり、原価意識が醸成された

財務・売上・原価を別々のツールで管理。重複入力によるミスが生じていた

ーPROCES.Sを導入しようと思った背景を教えてください。

当社は財務・売上・原価を別のツールで管理しており、それらが連携されていない点に課題を感じていました。財務は会計ソフト、売上と原価はそれぞれ異なるExcelシートで、別々に入力を行う仕組みです。ある時、会計ソフトと売上シート

の金額に差異があることが発覚。調べてみると、売上シートの方にだけ、金額訂正が入っていたことがわかりました。原価シートに関しても、請求書に記載されているお取引先名を見誤って、似た名前の別のお取引先の欄に数字を入力するミスも散見されました。

このように、会計ソフトと売上シート、原価

シートのそれぞれに都度入力を行わなければならないことが、ミスの原因になっていました。また、それらがいつでも書き換えられてしまうことで、「どのデータが正しいかわからない」という状況。この点に危機感を抱き、情報の一元管理ができるシステムの導入を経営層に提案し、検討をはじめたのです。

建設業に特化し、サポート体制や法改正対応も充実しているPROCES.Sを選んだ

ー「PROCES.S」を選んだ決め手は何でしたか？

管理部門にさまざまなシステムを調べてもらいましたが、どれも決め手に欠けていました。そんな中で候補に浮上したのが、中途入社の社員が前職で使っていた「PROCES.S」。建設業に特化したシステムであること、ITS担当者の対応が早く、サポート体制が充実していること、そして法改正などにもスピーディーに対応してアップデートされるという点に魅力を感じました。

また、誰も知らないシステムを導入するよりも、前職で日常的に活用していた社員がいる「PROCES.S」のほうが安心感がありました。他にも価格面でアドバンテージがあるシステムはあったものの、最終的には信頼のおける「PROCES.S」を選びました。

ー「PROCES.S」の導入を決めてから運用を開始するまでの流れを教えてください。

導入を決めた2021年の秋から、まずはデモという形で「PROCES.S」の機能を確認する作業をスタート。「PROCES.S」にはたくさんのモジュールがありますが、一度にすべてを導入するのはコスト的にも厳しいため、段階的に導入を進めていくことにしました。

まずは、従来の給与ソフトのサポート終了が迫っていたことから、2022年7月に「給与・労賃管理」を導入。給与まわりの業務に関わるメンバーが数名のみというハードルの低さもありました。その後は当社に合ったカスタマイズのあり方を検討。開発・テストを経て、2023年10月から「財務・債務管理」「原価管理」の本稼働に至りました。

ーITSに相談して実現したことを教えてください。

「PROCES.S」を立ち上げたトップ画面で、先方の注文番号、当社の見積もり番号、担当者や得意先コードなどの項目が、工事ごとに一覧で表示される状態にしたいと要望しました。集計や帳票出力を考えて、できるだけ細かい項目まで網羅しておきたかったのです。

その際、ITSの担当者から、項目が細かすぎると実際の運用でデメリットが生じるので、少し絞ったほうが良いという提案がありました。「他社さんはこんなふうに運用されていますよ」「ここはなくても困らないかもしれません」と、実務の観点で的確な意見をいただいたのは助かりました。おかげで、当社にとって必要十分なカスタマイズができたと思っています。

データ一元化で入力工数が半減。管理業務が可視化され、現場への原価意識浸透の効果も

ー実際に「PROCES.S」の運用を始めて感じたことや、得られた成果について教えてください。

今までは3つのツールに入力していたものが一元化されたので、入力の工数は半分以下になりました。また、請求書の発行についてもExcelから「PROCES.S」に移行。今までのようにファイルをコピーして、金額を入れて…という手作業をしなくて良くなったので、効率化が進みました。

「PROCES.S」への一元化で、工期の修正などがあれば各帳票にきちんと反映されるようになりましたし、経理側で「請求書が発行されているか」「入金処理が終わっているか」なども漏れなく把握できるようになりました。また、工事経歴書などの書類を簡単に出力できますし、CSV化したものを加工して資料作成できるのは助かります。

新しいシステムなので、当初は部内に抵抗感もありましたが、ITSとの打ち合わせを重ねる中で「こんなこともできるようになるんだ」と少しずつ不安が解消されていきました。「変え

なくてもなんとかなるよね」では、いずれ限界が来ます。ITSの力を借りて、このタイミングで導入できたのは本当に良かったです。

ーそのほかにも、PROCES.S導入による良い影響はありましたか？

部員が、それぞれの担当だけでなく、事業全体を理解できるようになったことですね。分業が進んでいる部署なので、これまでは「請求担当は請求書のことだけを見ている」状態でした。「PROCES.S」によってその垣根が取り払われたので、請求書が発行したあとの経理的処理のこと、原価や労務費がどうなっている、そこから利益がどのくらい上がるのかなど、管理部の業務の全体像が可視化されたのは大きな収穫です。

現場側にも変化が生まれています。工事部の社員も「PROCES.S」で帳票を閲覧できるので、原価表で現状の原価を確認しながら業務を進める動きが見られるようになってきました。

ーITSの担当者には、どのような印象をお持ちですか？

営業の方は、前職で「PROCES.S」を使って

いた社員とも長い付き合いですし、「彼がいれば安心」という信頼感がありますね。SEの方は、導入後もつまづいた部分があれば丁寧に教えてくれるので、疑問をすぐに解消できます。

さまざまな企業の課題解決をしているITSはたくさんの「引き出し」を持っているので、「こうしたらいいですよ」と、私たちの事情に合った提案を積極的にしてくれます。臨機応変な対応をしてくれる担当者に巡り合えたことに感謝です。

ー今後、PROCES.Sをどのように活用していきたいですか？

「PROCES.S」にはさまざまな機能があって、ありとあらゆる帳票を出力できるので、フル活用していきたいですね。今考えているのは、働き方改革への活用。PROCES.Sで原価と売上を紐づけることができたので、工事部の各チームが売上・利益にどのくらい貢献してくれたか見える化することで、「自分たちはこの部分をもっと改善しよう」と社員が自ら考えられるような仕組みを整えていきたいと思っています。

建設業界のM&Aと

建設業許可手続き について



1 はじめに

建設業界は長きに渡り業界再編が起これにくいとされてきましたが、近年は少子高齢化が進み建設業界でも人手不足解消のM&Aなどが活発に行われるようになりました。総務省によると日本の生産年齢人口は1995年をピークに2050年には5,275万人(2021年から29.2%減)に減少すると見込まれております。生産年齢人口の減少による労働力の不足、国内需要の減少による経済規模の縮小など様々な社会的・経済的課題の深刻化が懸念されています。このような背景から今後ますます建設業界のM&Aは活性化していくことが見込まれます。すでに建設業では人手不足解消の施策として特定技能の分野に選定されるなど人手不足解消に向けた様々な取り組みが行われています。令和2年10月には建設業法の改正により事業譲渡・合併・分割(以下、「事業承継」という)に係る建設業許可の取扱いを改め、事業承継等に係る認可の制度が創設されました。今回は令和2年10月に改正された事業承継等に係る認可の制度についてみていきたいと思います。

2 令和2年10月改正前の事業承継等に係る建設業許可の取扱い

令和2年10月の改正前までは事業承継が行われた際に建設業許可業者(合併後消滅会社)が廃業届を提出し、合併後存続会社が新規の建設業許可を行うという運用がなされていました。なぜこのような手続きだったかというと、合併後消滅会社に経営業務の管理責任者(令和2年10月に改正)や専任技術者が在籍していたため、一旦廃業して合併後存続会社に移籍しなければ合併後存続会社側で建設業の許可要件を満たすことができなかったからです。また廃業届提出後すぐに新規の建設業許可申請ができるというわけでもなく、専任技術者の社会保険の手続き等建設業許可に必要な手続きを経た後での申請となるので、合併後存続会社が建設業許可申請を取得するまでかなりの空白期間がありました。

3 手続きの流れ

都知事認可を例に見ていきたいと思います。事前相談は随時行っています。事業承継の形態やケースによって必要書類が異なる場合があるので事前相談で必要書類を確定してもらいます。必要書類が確定したら後は書類の収集及び作成となりますが、書類の作成相談は承継予定日(譲渡及び譲受日、合併日、分割日)の4か月前から可能です。前述した通り事業承継の形態やケースによって書類が変わりますので早め早めに作成相談に行くことをおすすめします。申請受付は承継予定日の閉庁日を含まない前日の2か月前から閉庁日を含まない25日前までです。このため、処理期間は申請日と承継予定日の間に、開庁日が25日必要となります。

4 事業承継の形態及び申請の条件について

形態:事業譲渡

条件:建設業許可業者を含む複数の事業者間で、建設業に関する事業の全部譲渡が行われる場合

申請人:承継者(譲受人)、被承継者(譲渡人)

形態:企業合併

条件:建設業許可業者を含む複数の事業者間で、既許可業者の消滅を伴う企業合併(新設)又は吸収合併が行われる場合

申請人:承継者(合併後存続会社)、被承継者(合併後消滅会社)

形態:企業分割

条件:建設業許可業者が、企業分割によって建設業部門を引き継ぐ新たな建設業者を新設する、若しくは複数の事業者間で、建設業に関する事業が吸収分割により全部譲渡される場合

申請人:承継者(分割承継法人)、被承継者(分割被承継法人)

形態:相続

条件:建設業者である個人事業主が死亡後、他の個人事業主への相続が行われた場合

申請人:相続人本人

5 その他注意点

東京都の手引きにも例がありますが、ある業種で、一般(特定)建設業の許可を受けている者が、同一の業種で特定(一般)建設業の許可を受けている者の地位を継承することはできません。例えば被承継者が土木業(特定)、鉄筋業(特定)、舗装業(一般)、造園業(一般)を持っており、承継者が建設業(特定)、鉄筋業(一般)、大工業(一般)、左官業(一般)を持っている場合がこれにあたります。この場合どちらかの鉄筋業(一般・特定が衝突している業種)の一部廃業が事前に必要になります。

承継予定日以降の専任技術者について、承継される許可業種の専任技術者は、承継予定日以降も原則として、業種ごとに同一の専任技術者が引き続き常勤していなければなりません。

事業継承又は相続において、一部の書類は、一定の条件下、許可受付後に後日提出することが認められています。ただし、法令で定められた期限以内に提出がされない場合、事前認可の取り消し処分の対象となるため、必ず期限内に提

出しなければなりません。

6 おわりに

建設業界は働き方改革や人手不足などの影響を受け周辺環境が目まぐるしく変化しています。一方、2011年度以降、東日本大震災の復興や東京オリンピックに向けた需要、民間設備投資の回復により増加傾向となっています。市場の拡大と人手不足等の影響からM&Aという経営戦略をとる企業は今後増えることが予見されます。

このような中、有用な制度利用などを大いに活用することが必要となります。今回のコラムがその一助になれば幸いです。

執筆者

RSM汐留パートナーズ行政書士法人
申請取次行政書士

池田 孝太 氏



Profile 大学卒業後、事業会社を経て、2017年汐留パートナーズグループに入社。法務事業部においてクライアントに対するリーガル面でのサポートを行う。その後国際コンサルティング事業部にて、多くの外国法人の日本進出、日本での許認可取得、イミグレーション(在留資格)関連業務に従事。外国法人の日本進出案件に関して豊富な知識と経験を有し、また、外国人の在留資格に関する業務についても精通している。様々な許認可に関する業務にも対応可能。

seminar report

目次

- ◆ 令和7年度税制改正大綱の全体像
- ◆ 個人所得税
- ◆ 新リース会計基準等
- ◆ 中小企業経営強化税制

URL

<https://www.uchida-it.co.jp/report/20250317/>



セミナーレポート

令和7年度税制改正大綱

令和7年度税制改正大綱は「年収103万円の壁」や退職所得にかかる所得税、高校生等の所得税控除など、生活に大きな影響がある改正内容になっています。2025年3月に開催された本セミナーでは、RSM汐留パートナーズ税理士法人の長谷川 祐哉 氏を講師に迎え、中小企業の事業者さまから特に関心の高い「個人所得税」「新リース会計基準」「中小企業経営強化税制」の3つに焦点をあてて解説いただきました。レポート記事にまとめましたので、詳細についてはQRよりご確認ください!



RSM汐留パートナーズ税理士法人
パートナー 税理士

長谷川 祐哉 氏

企画・編集

株式会社内田洋行ITソリューションズ 企画部

制作・デザイン

株式会社デジタル・アド・サービス

株式会社内田洋行ITソリューションズ

〒135-0034

東京都江東区永代1丁目14-5 永代ダイヤビルディング

TEL: 03-6773-7788

<https://process.uchida-it.co.jp/solution/>

禁転写転載

建設ITマガジン

ITの力を建設業の為に

Construction
IT Magazine

Vol. 21

2025.5.1

編集後記

ようやく花粉の時期も終わりましたね(終わったんですね?)。北海道出身の私はありがたいことに花粉症とは無縁の人生を過ごしています。昨年あたりから、春が近づくといつもより鼻をかむ回数が増えてすこし目が痒いような気がしていますが……多分気のせいでしょう。さて、5月といえばゴールデンウィークですね。皆さまどこに行かれましたでしょうか? 私はスぺーシアXというちょっとおしゃれな特急列車を予約してまして……今から楽しみです♪ (K.T)

UCHIDA

