

第5回 福島県建設業審議会資料

小松 由美

県内許可業者数から見た異業種への転換・進出した企業の割合

県内許可業者数			新分野に進出した企業		
	2007年3月	2007年12月		2007年11月	2007年3月比
個人	2,051社	1,953社			0.2%
200万円未満	33社	49社			
500万円未満	2,970社	2,903社			
1,000万円未満	1,672社	1,638社	1,000万円未満	7社	
			その他	9社	
5,000万円未満	2,926社	2,853社	1,000万円以上? 3,000万円未満	8社	0.4%
			3,000万円以上? 5,000万円未満	5社	
1億円未満	93社	94社	5,000万円以上? 1億円未満	7社	7.5%
10億円未満	37社	35社	1億円以上? 2億円未満	13社	89.5%
			2億円以上? 3億円未満	4社	
			3億円以上	17社	
10億円以上	1社	1社			
合計	9,783社	9,526社	合計	70社	0.7%

(第2回および第4回審議会資料より作成)

1 建設業の今後を考える

1) 事業形態の見直し

* 事業譲渡、撤退

* 合併、統合

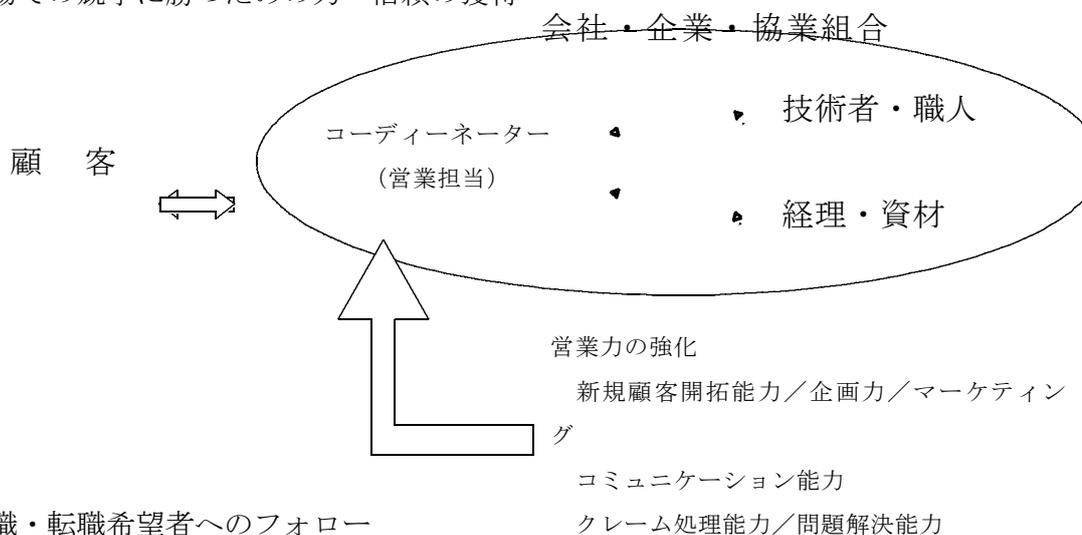
* 協同組合、協業組合→国土交通省HP「建設業における組合の活性化マニュアル」参照

(<http://www.mlit.go.jp/sogoseisaku/const/sinko/kumiai/honbun01.htm>)

* 新分野への進出

* 建設サービス業…自社の得意とする分野+それに付随する分野を手掛ける

市場での競争に勝つための力→信頼の獲得



2) 退職・転職希望者へのフォロー

* これまでのスキルを応用・転用する

例：大型ダンプカーの運転→バス会社や運送会社での運転手としての雇用

* 転職先企業の斡旋&人材のマッチング→リクルーティング会社の活用

* 転職希望者へのカウンセリング→キャリアカウンセラーに相談

* 他産業・他業種へ移行するにあたっての教育訓練プログラムの活用

雇用・能力開発機構で実施している日本版デュアルシステムの活用

産学連携による研修プログラムの策定

2 行政の果たすべき役割

建設業各社の希望に応じた情報提供「窓口」の創設

中小企業診断士、経営コンサルタント

税理士、公認会計士、司法書士、行政書士

キャリアカウンセラー、キャリアコンサルタント

企業研修インストラクター ほか

等ができる会社や人材の紹介