

# 経営課題等への会員の動向に関する実態調査報告

昭和30年代初頭に一部の地域で誕生した清掃業は、高度経済成長期のビルの建設ラッシュで全国へと広がり、清掃業からビルメンテナンス業へと変容しました。この動きに伴って全国ビルメンテナンス協会が設立され、建築物環境衛生法や業登録制度も整備され、業界の基礎が固まってきました。

しばらく安定した業界運営、企業経営が図られましたが、2000年以降は、不動産の証券化と外資系ビルマネジメント企業の参入が相次ぎ、業界構造が大きく変わりました。

本調査は、会員の取扱い品目(職種)や売り上げなどについて、2000年(頃)と比較しながら、どのように付加価値を高め、業域を拡大したのか(拡大しようとしたのか)を確認するため、また、昨今の人出不足への対応や、労務費の上昇や物価高への価格転嫁の状況について確認するために実施しました。

本調査にご協力いただいた方々にお礼申し上げます。

2024.10.31

(公社)広島ビルメンテナンス協会

# 調査実施要領等

---

## 1 調査の目的等

本調査は、主として、次のことの実態と現況を確認し、今後の動向などを把握することを目的に調査したものの。また、各社、各県協会の参考情報としても活用されることを期待するもの。

- ▶ 2000年（平成12年）以降の会員の売上等の動向
- ▶ 「人手不足」と「価格転嫁」への対応状況

## 2 調査対象

2024年8月時点で中国、四国地区のビルメンテナンス協会に加盟している正会員290社を対象とした。

## 3 調査方法

質問紙法による郵送調査

## 4 調査期間

2024年8月24日～9月24日

## 5 回収状況

54.1%（290社のうち、157社を回収）

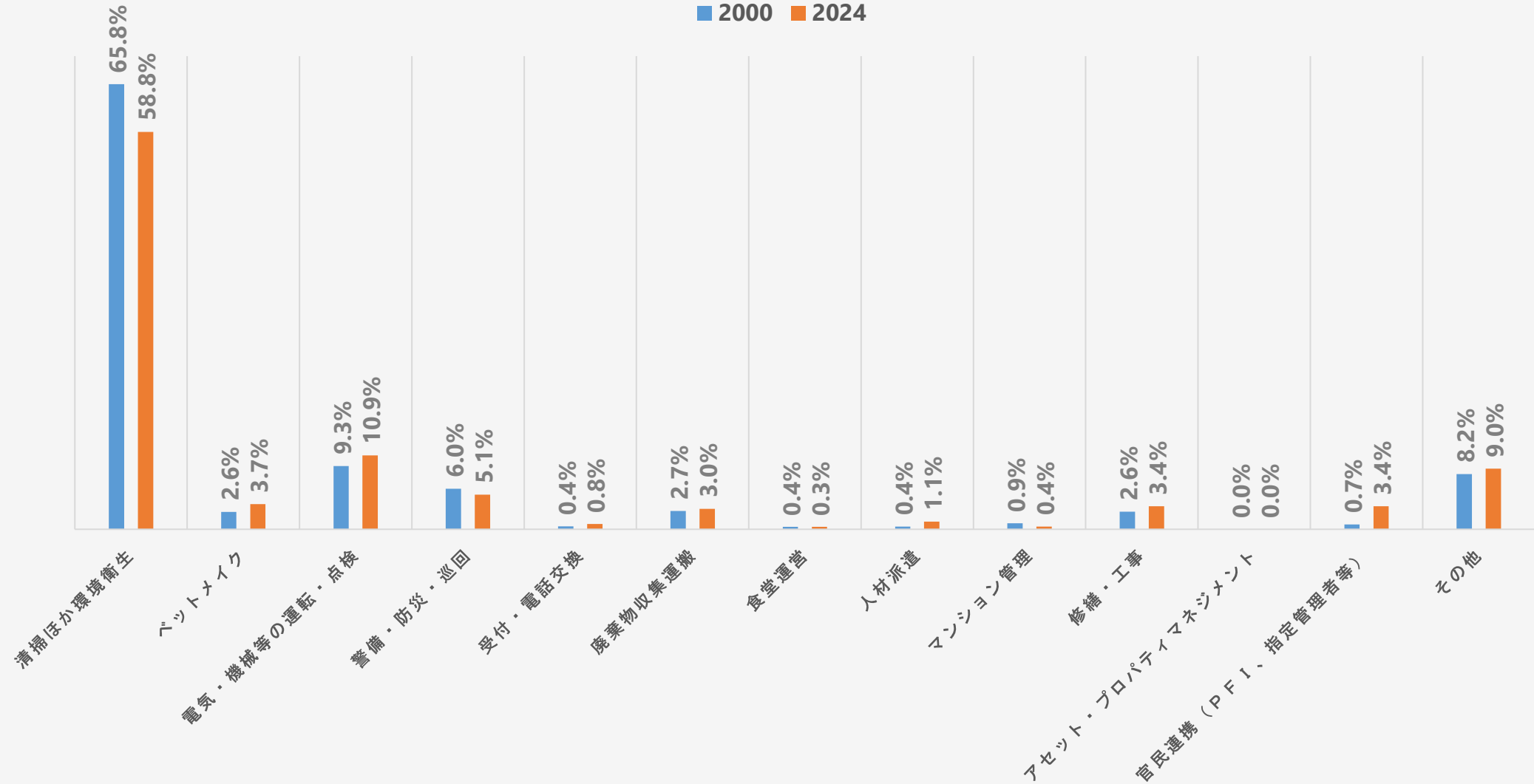
# 調査実施要領等

---

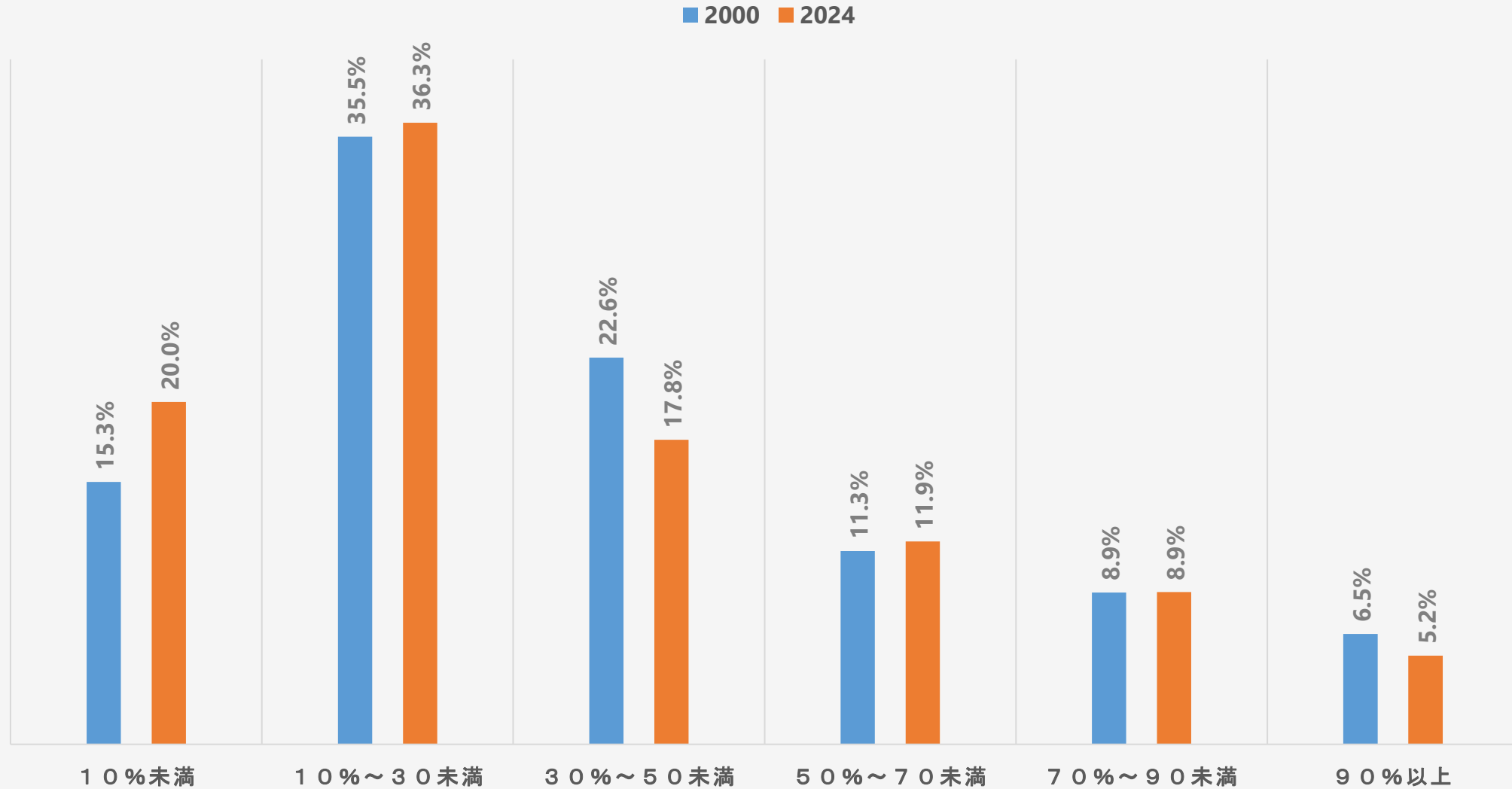
## 6 その他

- 本調査では、不動産の証券化と外資系ビルマネジメント企業の参入により、業界構造が大きく変わったとされる2000年以降について、会員の取扱い品目（職種）や売り上げなどから、どのように付加価値を高め、業域を拡大したのか（拡大しようとしたのか）、その動向を推察することとしておりましたが、多くの会員から「2000年頃の企業情報がない」という問い合わせが寄せられたこともあり、感覚的な値の回答を認めています。
- 調査結果は、中国地区、四国地区の単位で偏りはなく、また各県単位でも偏りはないため、全体の数値で結果を取りまとめています。
- この調査結果は、今後のビルメンテナンス企業経営や協会運営に活用していただければ幸いです。また、10月から最低賃金が改定され、引き上げ額、引上げ率とも、軒並み、現行方式になった2002年以降で最大となりました。  
労働集約型産業のビルメンテナンス産業にとって、人件費の増加は、即、経営に影響を与えるもので、労務費の適切な転嫁が図れるよう、この調査結果を交渉にお使いいただければと思っております。

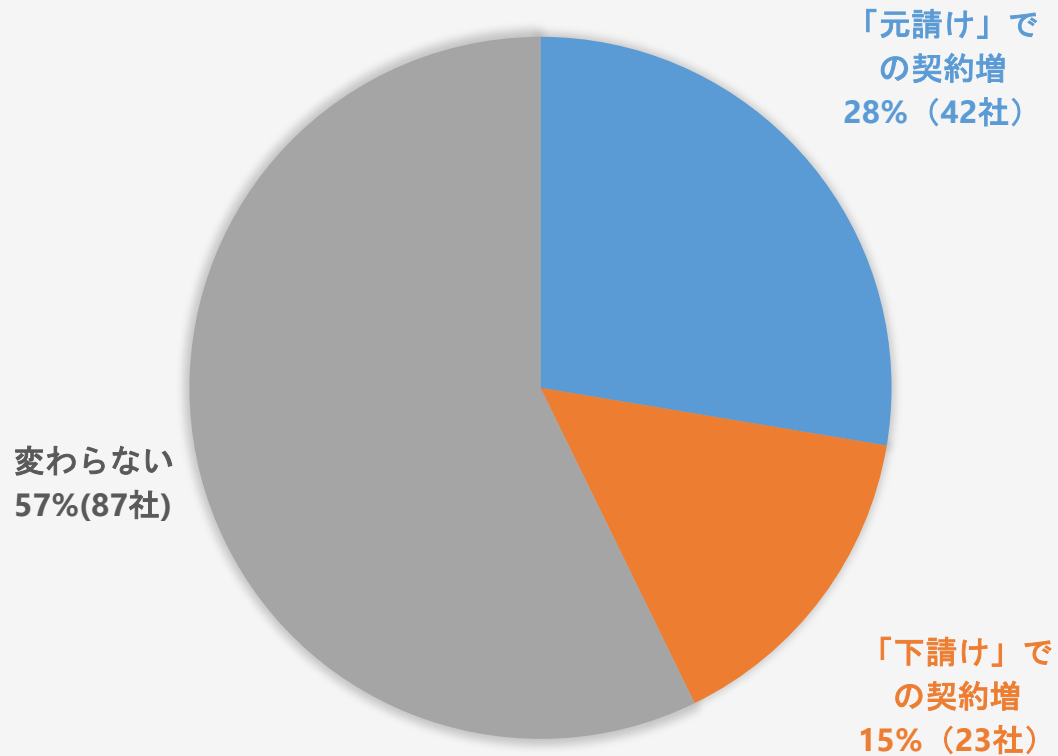
# 質問 1 2000年頃と現在の「取扱業種」と「売上げ占有率」について



## 質問 2 2000年頃と現在のビルメン業務の官公庁の売上比率について



### 質問3 2000年頃と比較して現在の民間契約での貴社の「契約位置」について



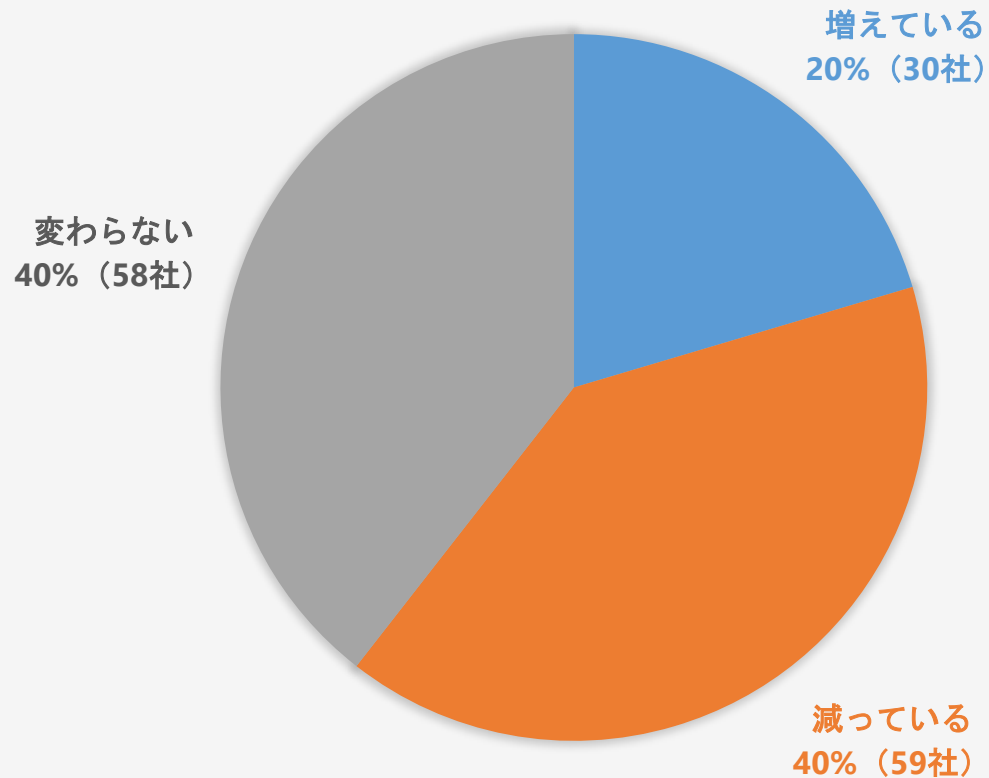
#### 「元請け」での契約増となった理由

- ・ 営業力を付けた 34回答
- ・ その他 8回答  
組織力を強化した  
下請け受注を廃止した  
付加価値を提供した など

#### 「下請け」での契約増となった理由

- ・ 発注者の関連会社が「元請け」となった 16回答
- ・ 発注要求が充たせなくなった 1回答
- ・ 発注形態が変わり参入できなくなった 5回答
- ・ その他 4回答  
自社施工が困難になった  
大手企業の参入 など

## 質問4 2000年頃と比較して現在の「官公庁入札への参加状況」について



### 「増えている」理由

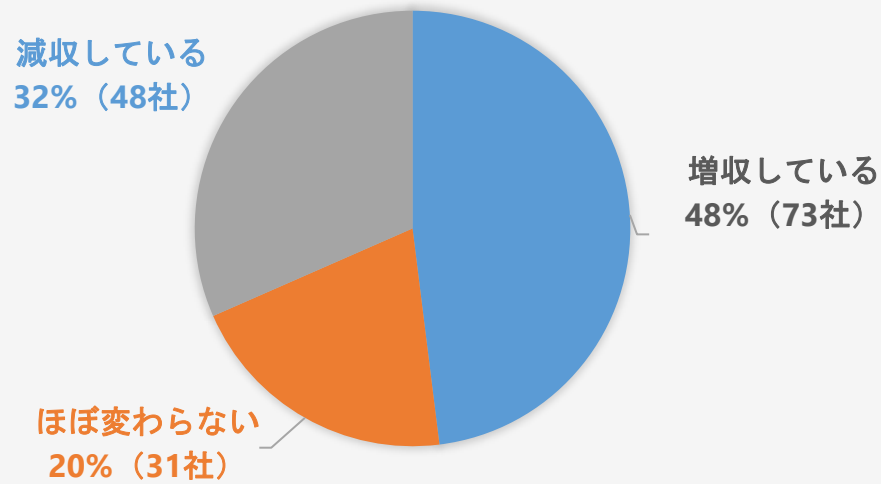
- ・受注しやすく、売り上げ確保のため 20回答
- ・その他 14回答
  - 業務の一括発注の受注をしたため
  - 取扱い業種が増えたため
  - 実績が増えたため など

### 「減っている」理由

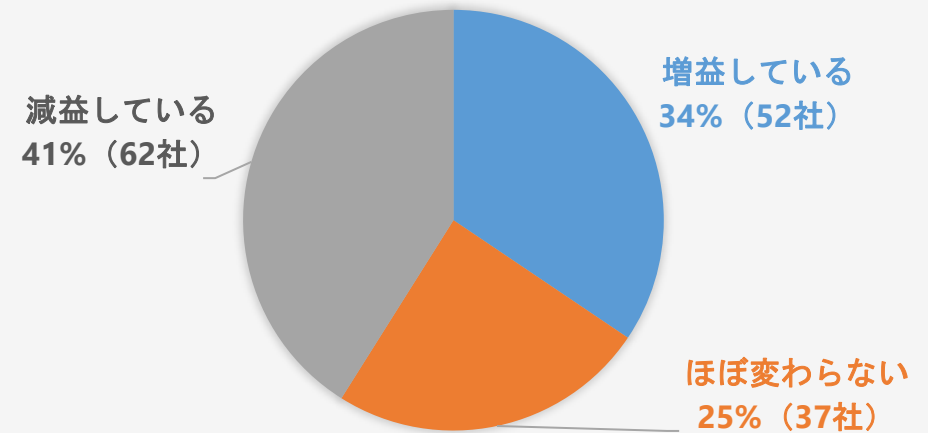
- ・安値競争で受注見込みがないため 39回答
- ・見積額が予定価格を超過するため 17回答
- ・人員調達の見込みが立たないため 18回答
- ・総合評価案件等に対応できないため 4回答
- ・その他 10回答
  - 契約条件の見直しがされたため
  - 分社化が進んだため
  - 県外業者の参加が認められなくなったため など

## 質問 5 2000年頃と比較した現在の売上と収益状況について

### 売上



### 収益



#### 増収の内訳

10~20%	21~40%	41~60%	61%以上
20社	4社	8社	41社

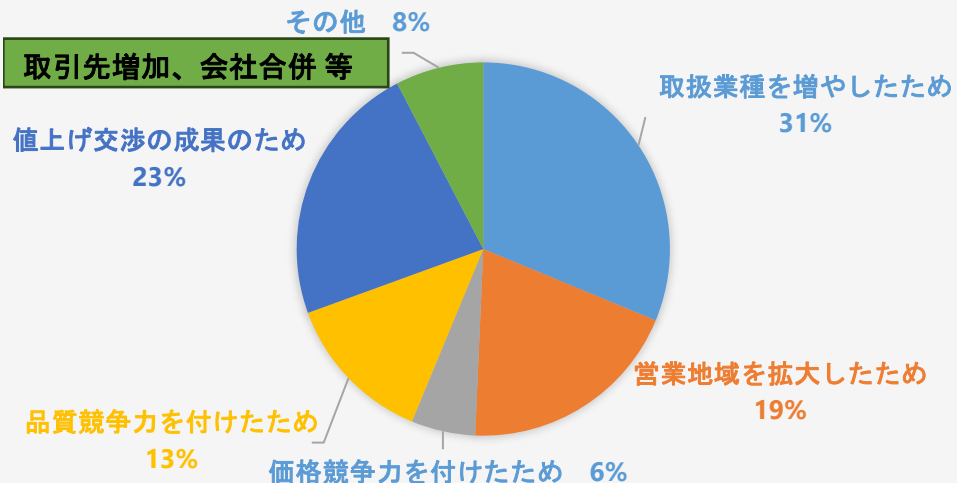
#### 減収の内訳

10~20%	21~40%	41~60%	61%以上
20社	9社	5社	3社

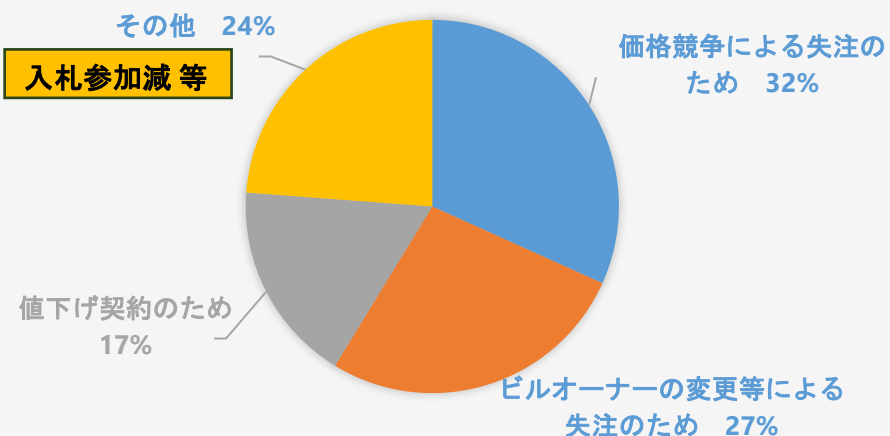


# 質問 6 2000年頃と比較した売上の増収・減収、収益の増益・減益の理由について

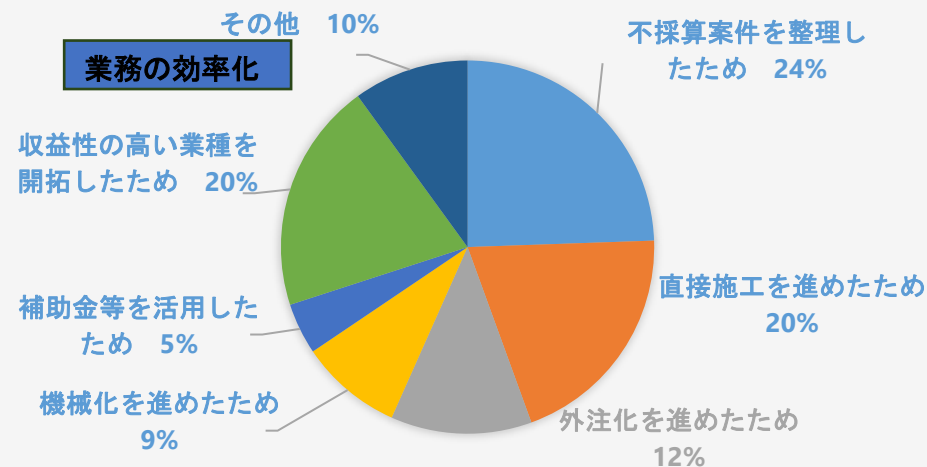
## 増収の理由



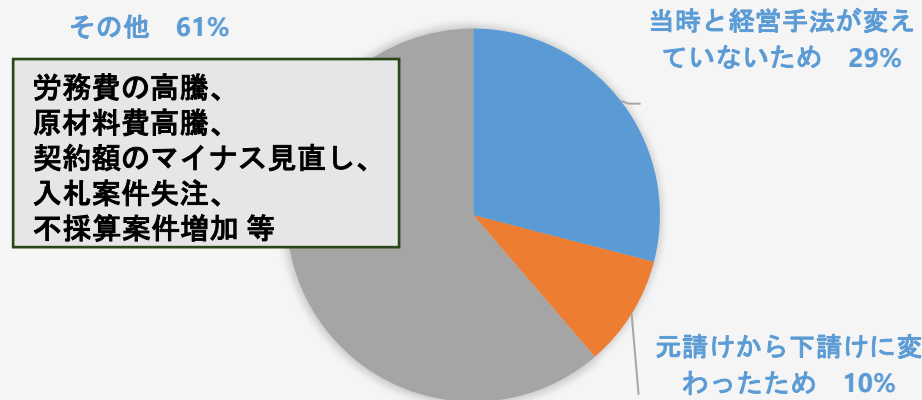
## 減収の理由



## 増益の理由

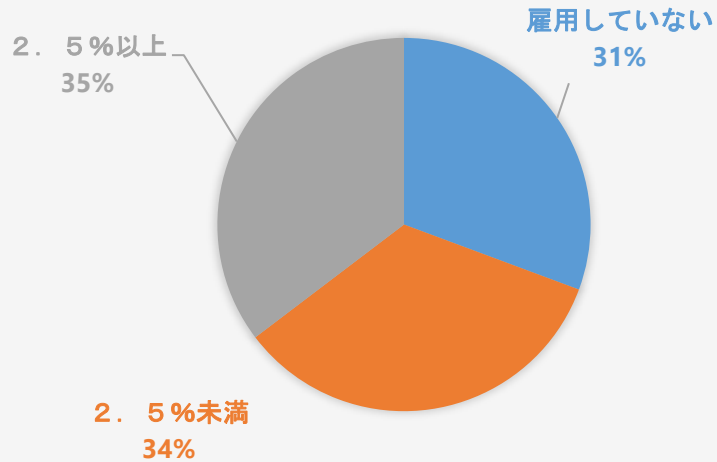


## 減益の理由



# 質問7 社会的・行政施策等への参画状況について

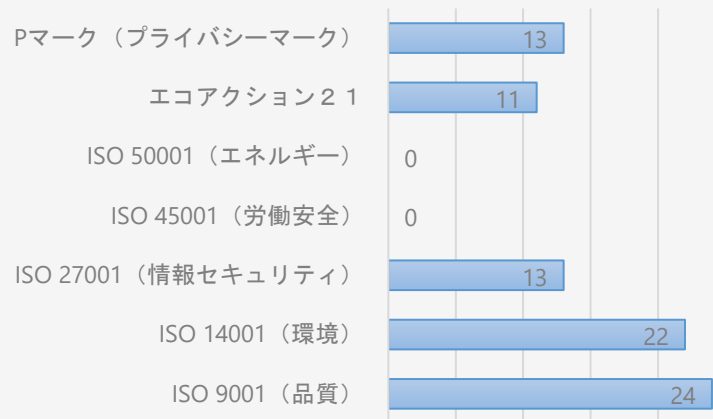
### 障害者の雇用状況



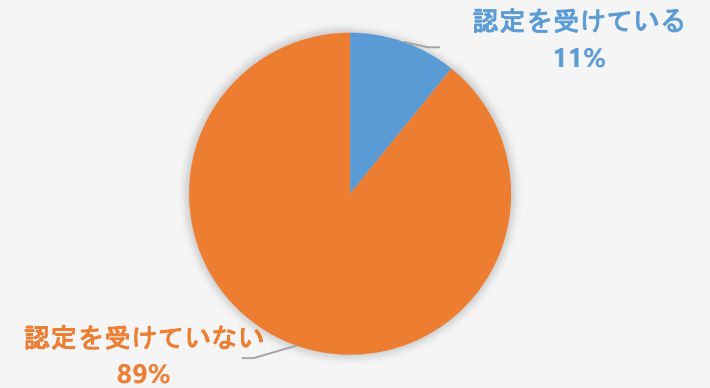
### ISO等の認証（取得）状況



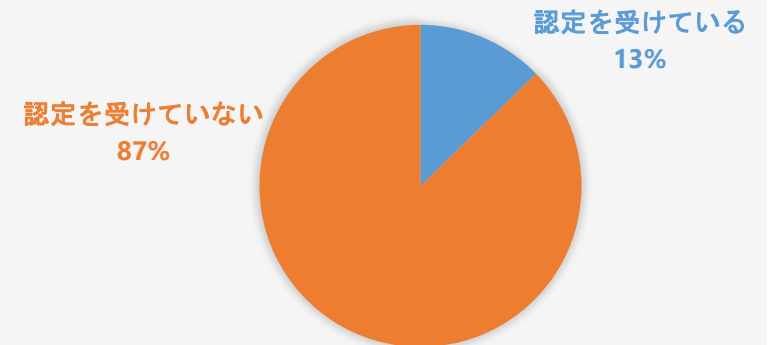
### 認証（取得）している内容（会社数）



### 次世代育成支援「くるみん」等の認定状況

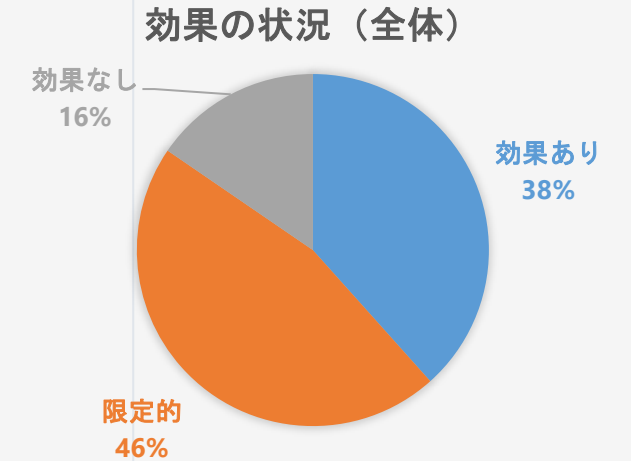
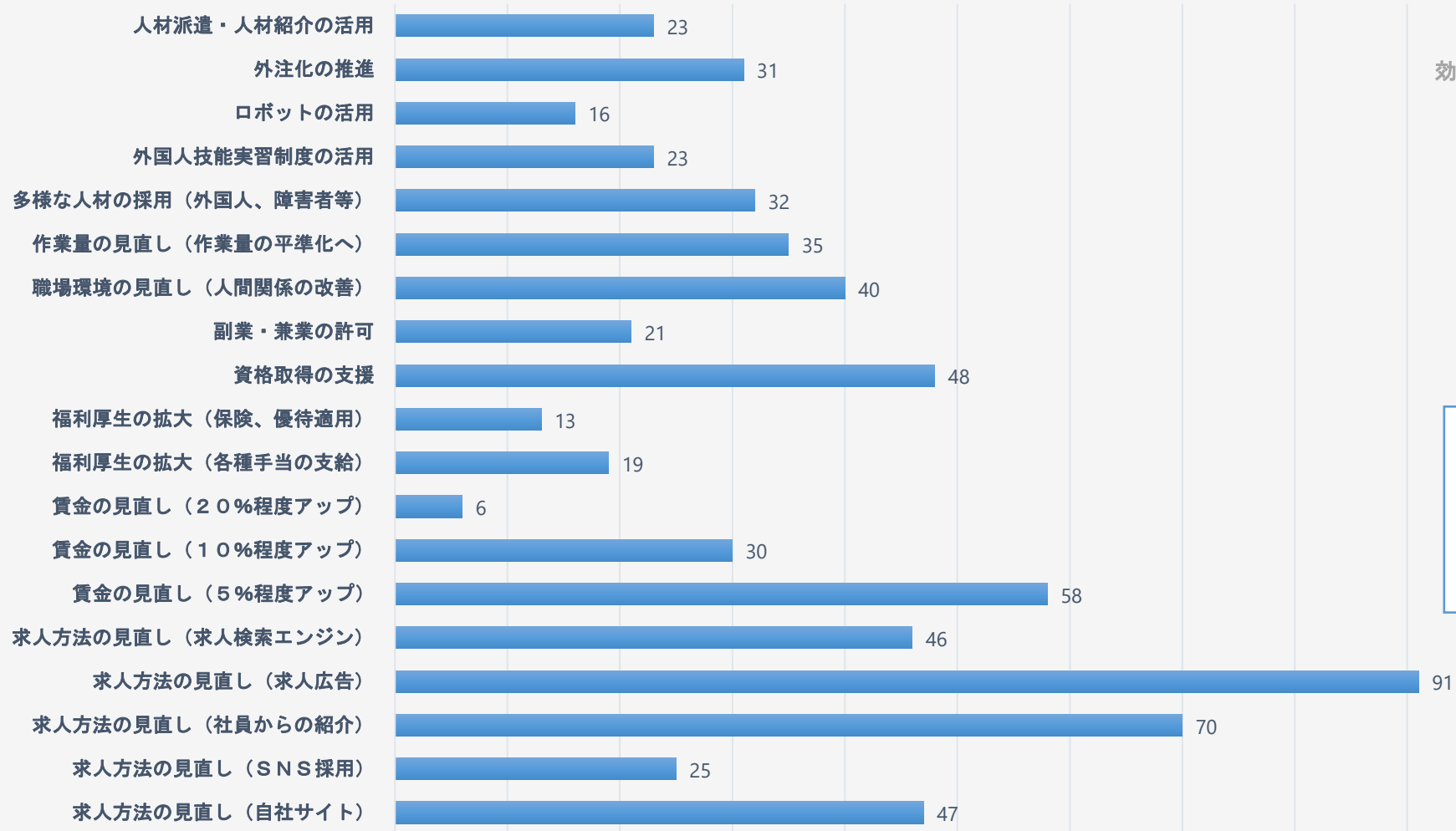


### 女性の活躍推進「えるぼし」等の認定状況



## 質問 8 現場職の人手不足・定着への対応について

### 人手確保・定着に向けた取組状況（会社数 複数回答）



#### 効果があった取組み上位

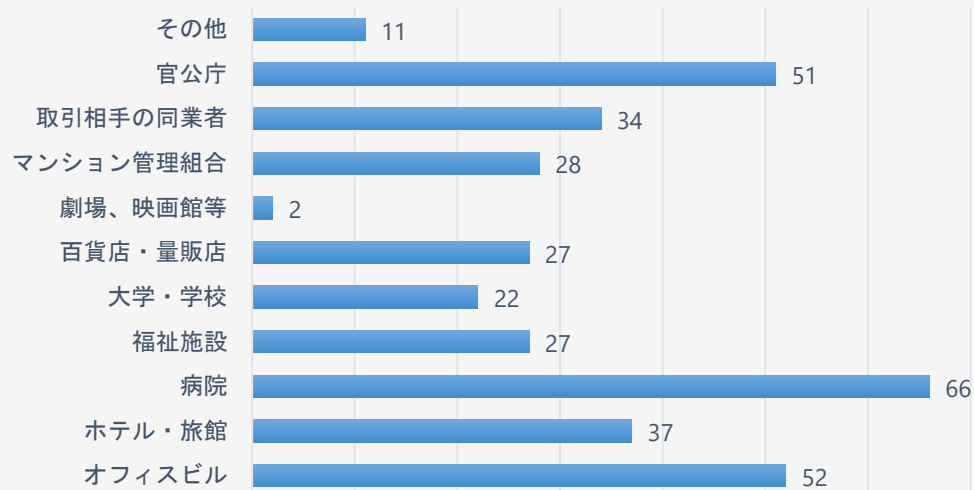
- ・ 賃金見直し（10%以上UP）
- ・ 外国人技能実習制度の活用

## 質問 9 労務費及び原材料費の上昇への価格転嫁の状況について

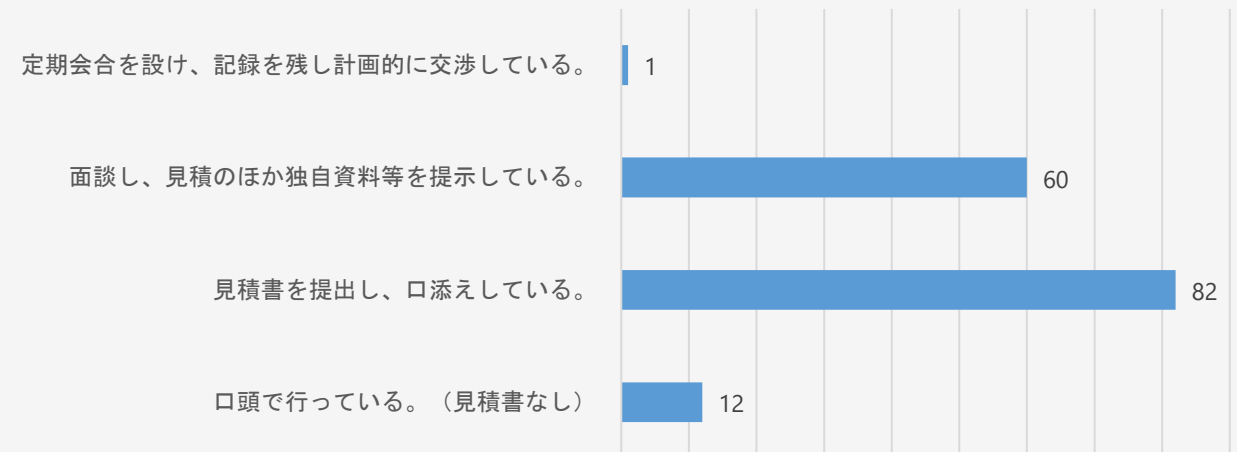
各社の価格転嫁の割合	10%未満	10～39%	40～59%	60～89%	90%以上
価格転嫁の具合					
価格転嫁が100%できた契約	11	33	8	10	6
価格転嫁が75%できた契約	13	31	6	7	0
価格転嫁が50%できた契約	7	45	8	7	0
価格転嫁が25%できた契約	14	62	5	2	1
価格転嫁がほぼできなかった契約	9	35	18	34	19

- ・ 価格転嫁が100%できた契約が9割以上と回答した会社は6社
- ・ 反対に、価格転嫁がほぼできなかった契約が9割以上と回答した会社は19社
- ・ もっとも回答が集中しているのは、価格転嫁が25%程度しか達成できていない契約が3割前後ある

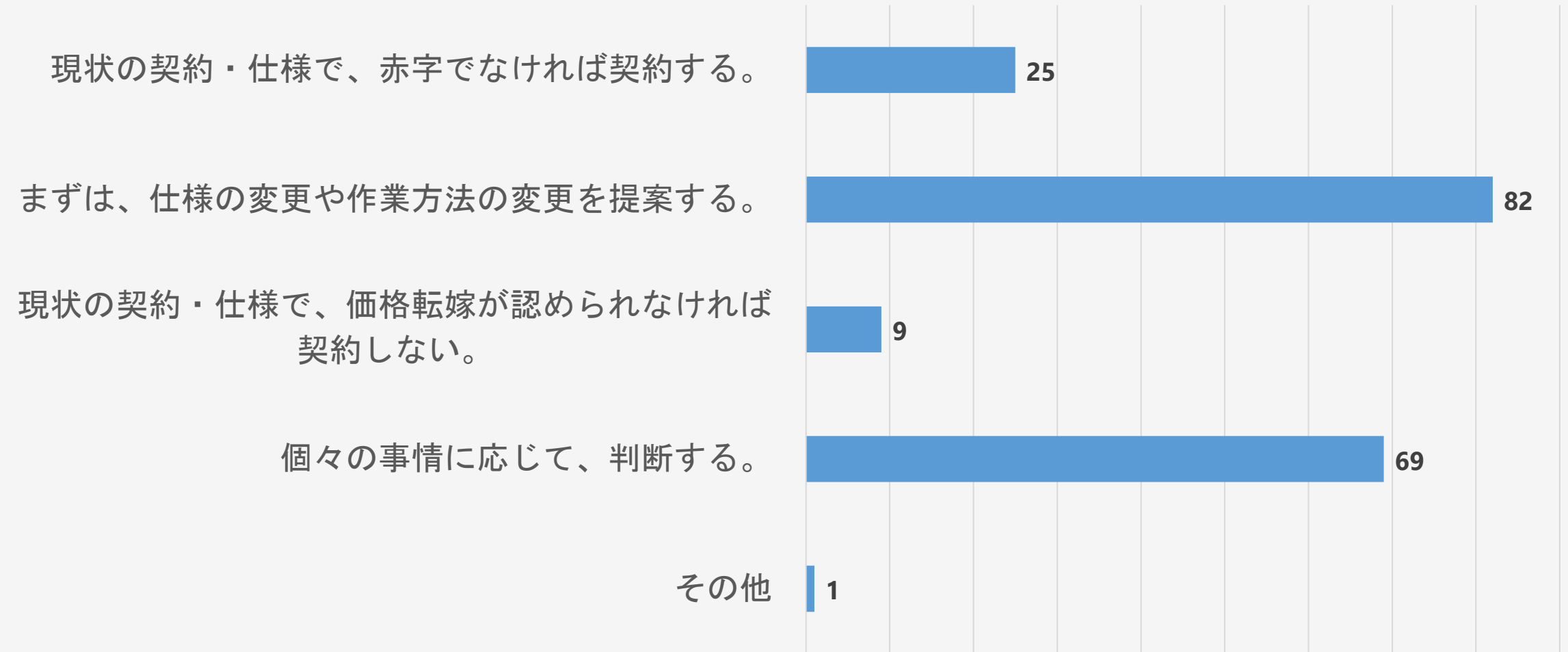
価格転嫁が進みにくいと感ずる契約用途（相手）



価格交渉の仕方

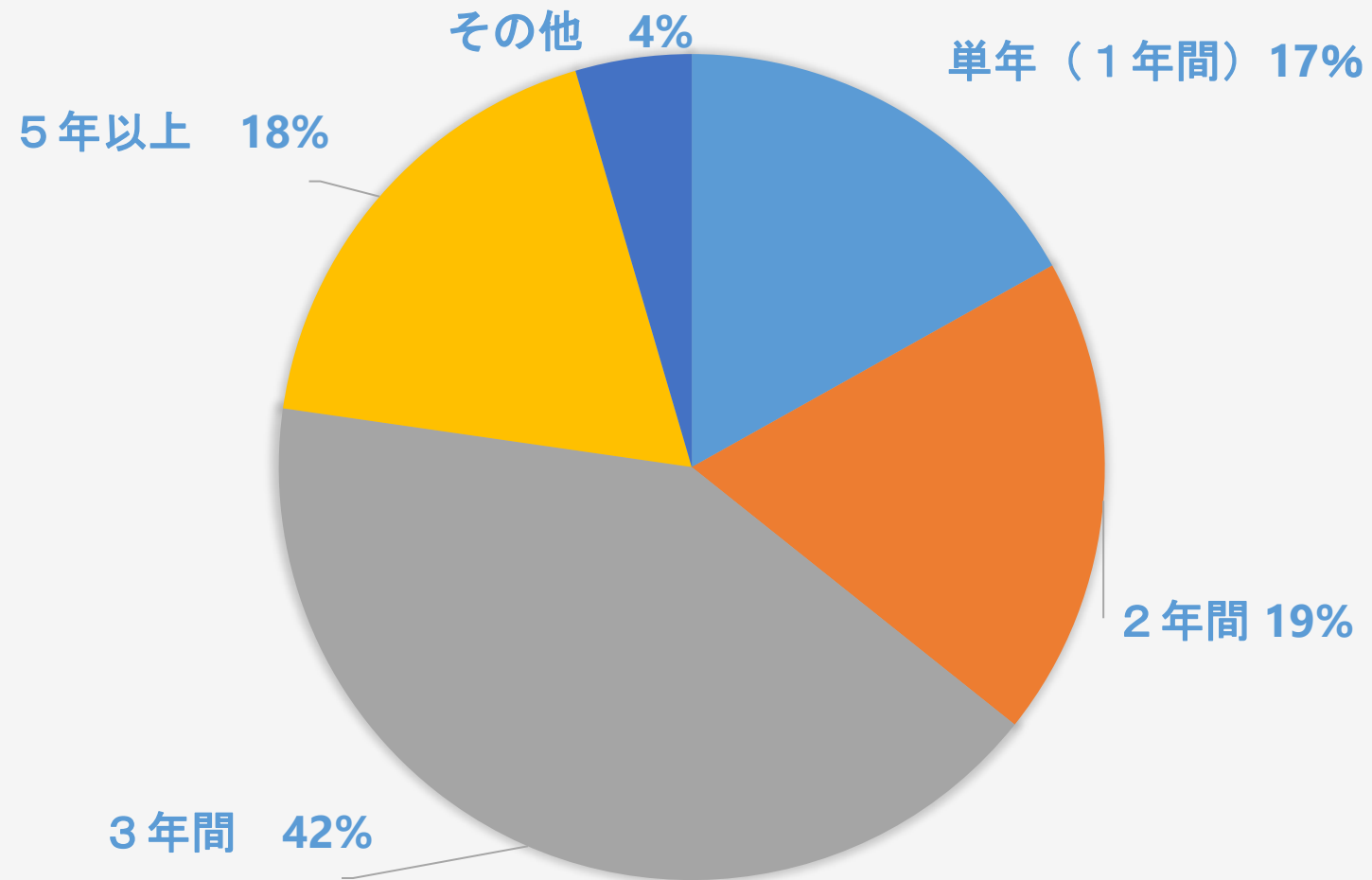


## 質問 10 契約の相手から価格転嫁が認められない場合の対応の基本方針について



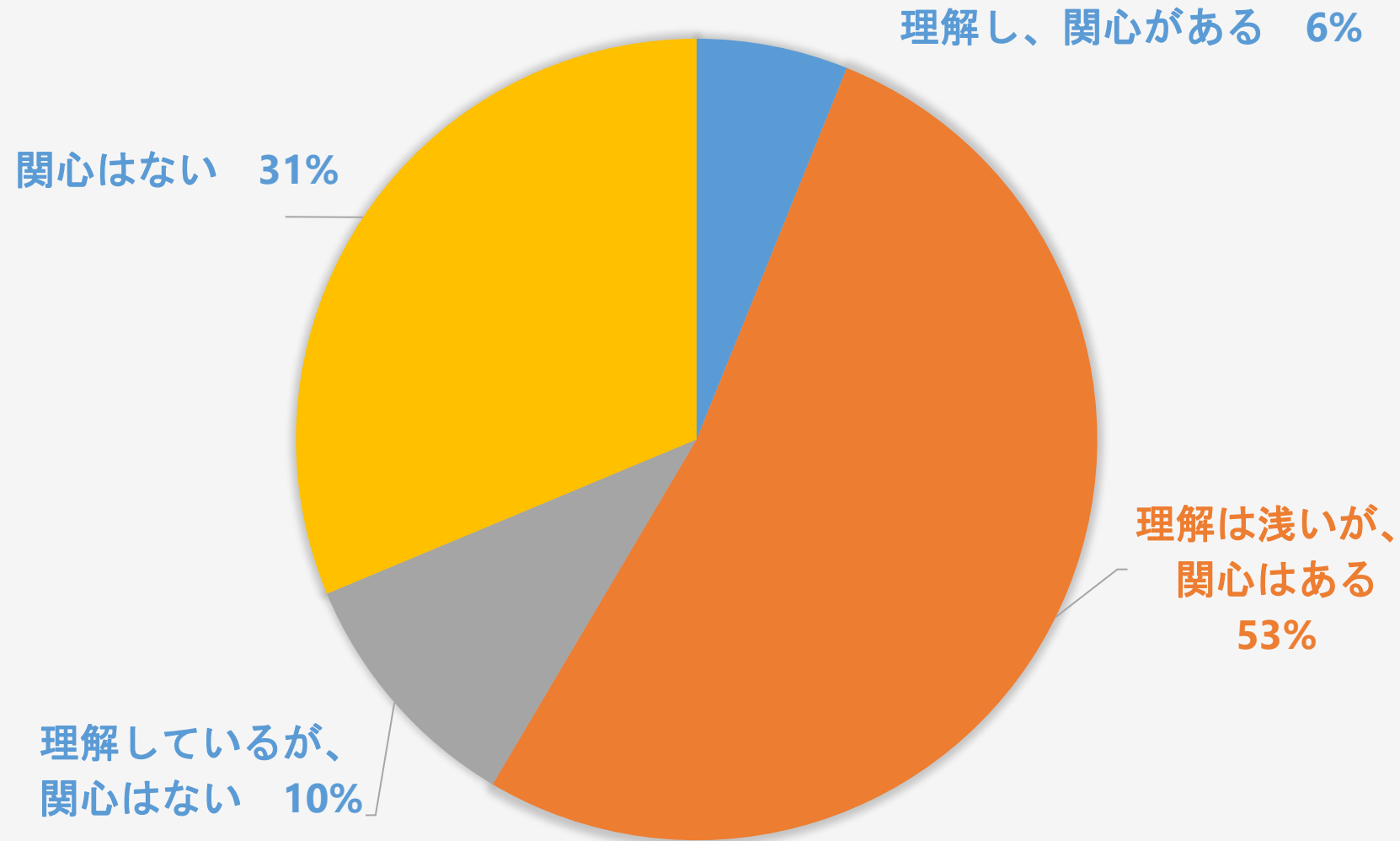
## 質問 1 1 現状、望ましいと考えるビルメンテナンス業務の契約期間について

---



## 質問 1 2 国土交通省が進める建築BIMの社会実装の理解、関心について

---



## 質問 1 3 その他（ご意見、ご要望、ご提案）

---

- 官公庁の最低価格制度の導入を。  
また低入札価格制度の基準額を予定価格の85%に。
- マンション管理会社の価格改定の実現へ。
- 全国業種番号や労災種類のビルメン業単独への変更へ。
- ビル管理法の厳格化へ。
- ビルメンメンテナンス業の特性（高齢者・低賃金労働者）に対する補助金の拡充を。
- 社会保険対象の拡大から高齢者の除外へ。