

業界レポート 建設業界



2026年1月

株式会社CCイノベーション コンサルティング部 ソリューショングループ

01. レポートサマリー

02. 基礎知識

03. 業界の動向

04. 今後の焦点

05. CCIのソリューション

01. レポートサマリー

基礎知識

- 建設投資は「建築」「建築補修（改装・改修）」「土木」などに分かれ、それぞれ「民間」と「政府」部門に分類される。さらに「住宅」「非住宅」などの細分化もあり、地方公営事業や公共事業も含まれる。
- 人手不足などを背景として生産性向上が必要となる環境下、BIMモデルが建設業界のDX（デジタルトランスフォーメーション）推進の基盤となることが期待されている。

業界の動向

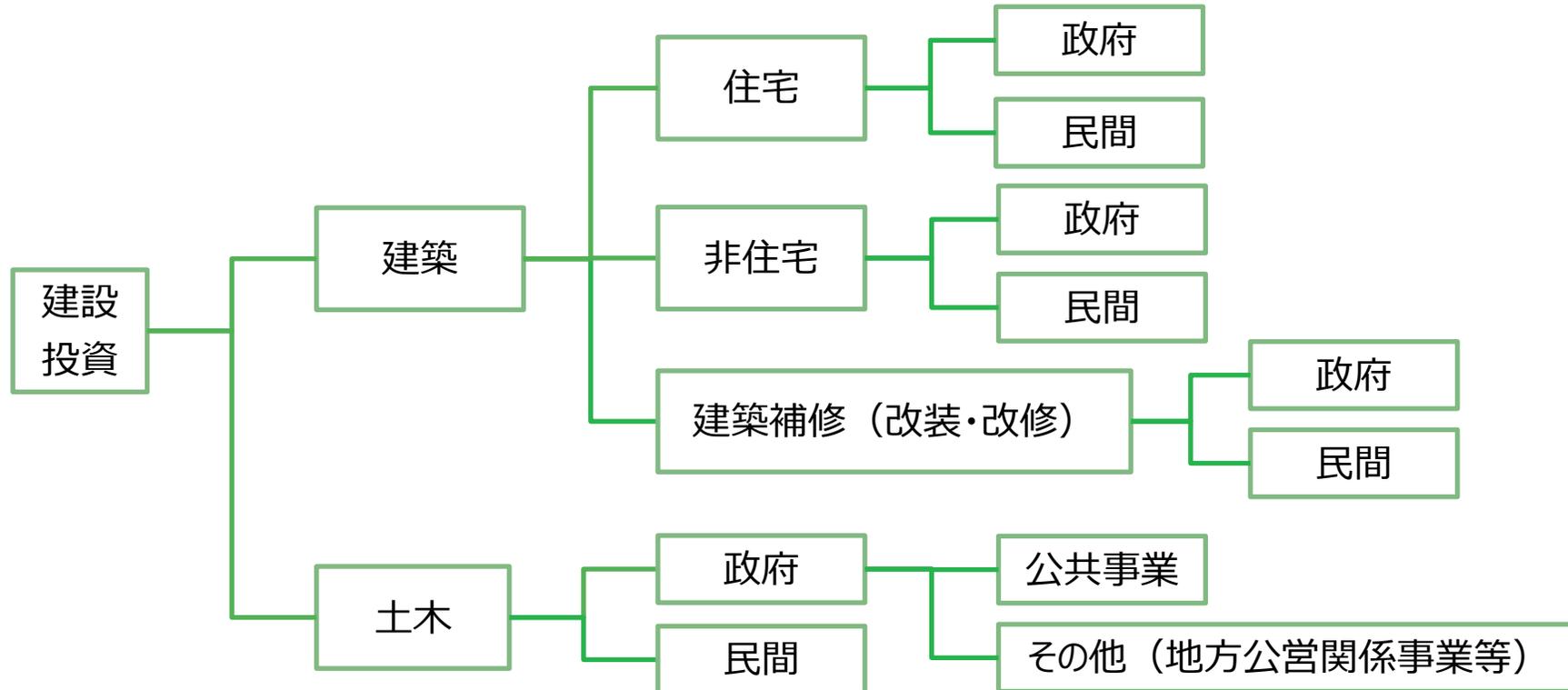
- 建設投資は政府投資部門の拡大、民間投資部門は半導体工場やデータセンターの新設、都市再開発の進展を背景に、底堅く推移する見通し。
- 全国の建設業許可業者数は2017年から2018年にかけて底を打ち、直近10年間は増加傾向にある。
- 建設事業者が最も経営上の問題点として直面しているのは「人手不足」

今後の焦点

- 重層下請構造の業界であり、アナログ的な作業も多く、BIMの活用などデジタル化による生産性向上が急務であると言える。
- 経営課題解決の方向性として「数字の見える化」「選択と集中」「人への投資」「業界ネットワーク/行政活用」があげられる。

建設投資の区分（国土交通省）

- 我が国の建設投資は、社会経済活動・市場動向等に与える影響が極めて大きいことから、国土交通省では、国内建設市場の規模とその構造を明らかにすることを目的に、毎年度、建設投資推計及び投資見通しを作成し、「建設投資見通し」として公表している。



BIM (Building Information Modeling)

- 建築物をコンピューター上の3D空間で構築し、企画・設計・施工・維持管理に関する情報を一元化して活用する手法。
- 土木分野ではCIM (Construction Information Modeling) ともいい、合わせて「BIM/CIM」と呼ばれることも多い。
- 人手不足などを背景として生産性向上が必要となる環境下、BIMモデルが建設業界のDX (デジタルトランスフォーメーション) 推進の基盤となることが期待されており、国土交通省の後押しの中、普及が進むと思われる。
- BIM導入の主なメリットとしては、①設計・管理の効率化 (「手戻り」の減少により、建築コスト削減や工期短縮につながる)、②施主へのプレゼンテーション力向上 (早い段階で3Dモデルの提示が可能)、③シミュレーションの容易さ (照明配置や空調などのシミュレーションが設計初期の段階でできる)、などがある。

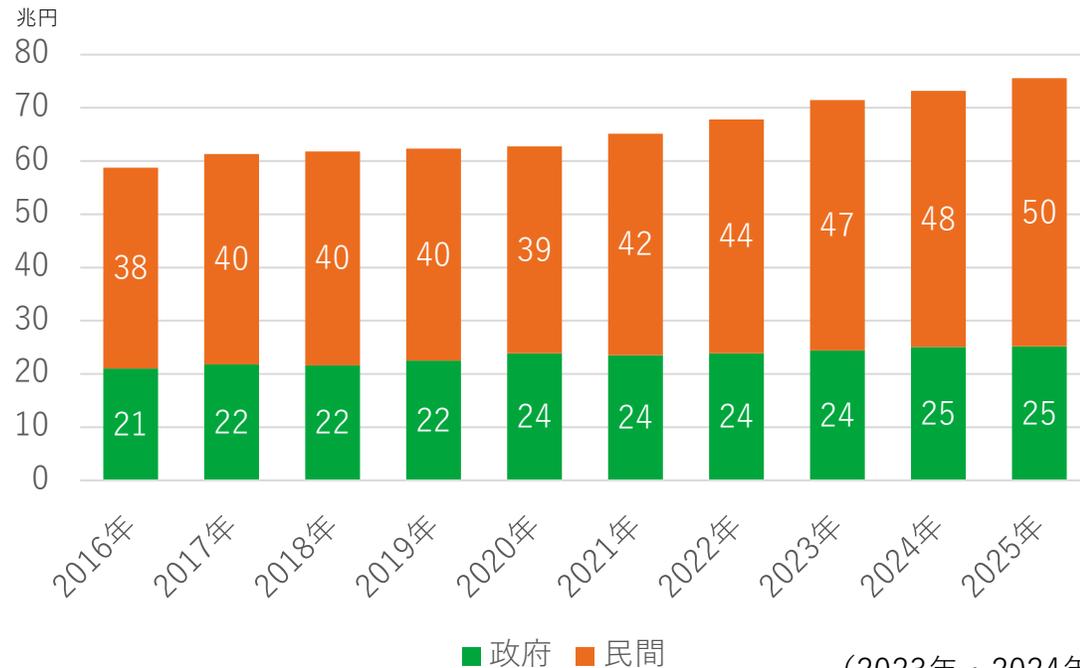


03.業界の動向

建設投資額推移

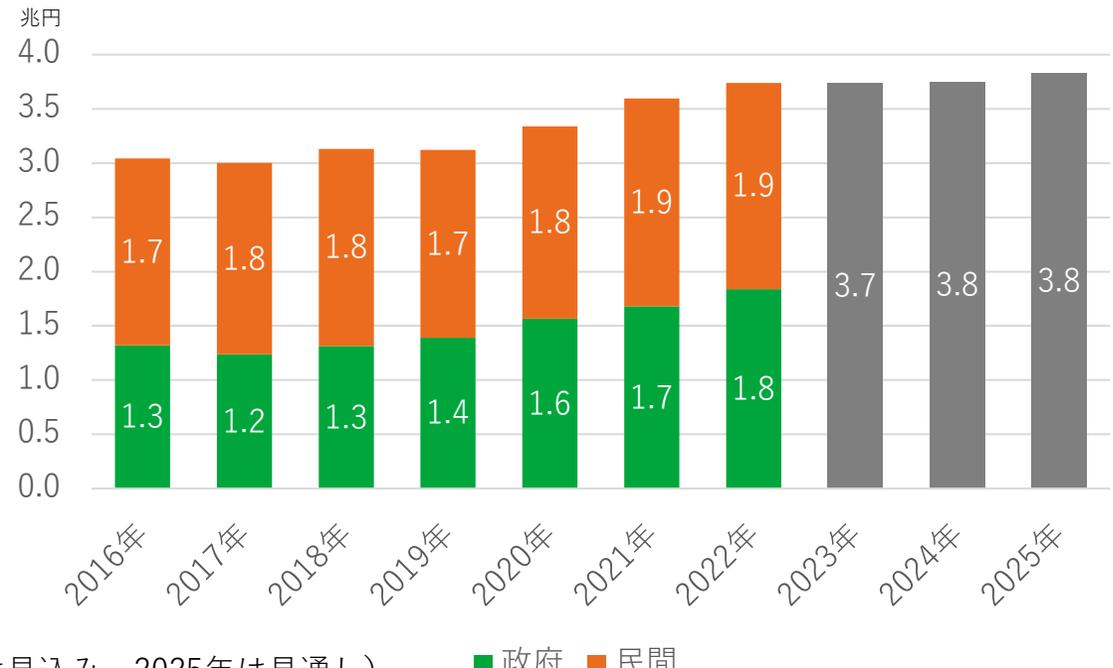
- 2025年6月6日に閣議決定した「第1次国土強靱化実施中期計画」により、政府投資部門の拡大が予想される。
- 民間投資部門は横ばい傾向にあるが、半導体工場やデータセンターの新設、都市再開発の進展を背景に、底堅く推移する見通し。
- 北陸地域は民間投資額が横ばいで推移するなか、政府投資の拡大により、政府投資と民間投資の割合が拮抗している。

全国の建設投資（名目値）



(2023年・2024年は見込み、2025年は見通し)

北陸地域の建設投資（名目値）



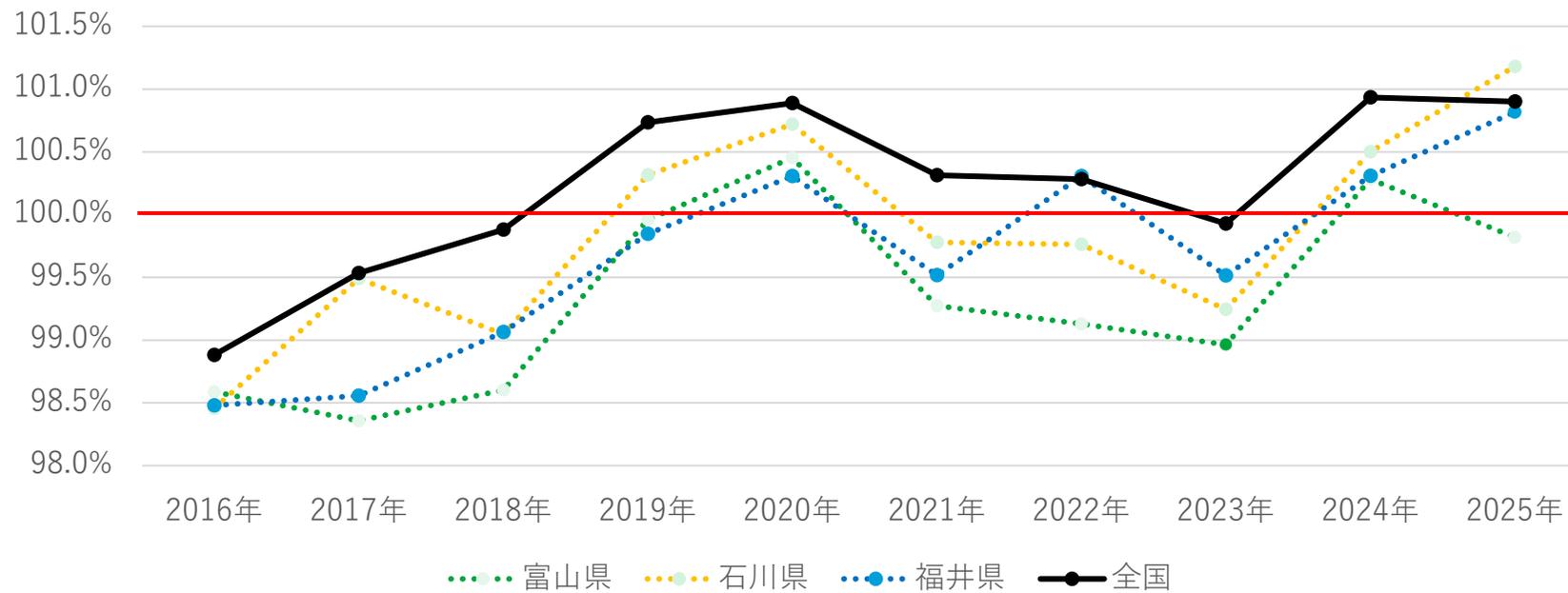
■ 政府 ■ 民間

(出典：国土交通省「建設投資の見通し」より当社作成)

建設業許可業者数推移

- 全国の建設業許可業者数は2017年から2018年にかけて底を打ち、直近10年間は増加傾向にある。
- 北陸三県の建設業許可業者数は近年減少傾向が続いていたが、石川県は能登半島地震からの復興需要を背景に、2025年建設業許可業者数が増加した。

建設業許可業者数推移（前年比）

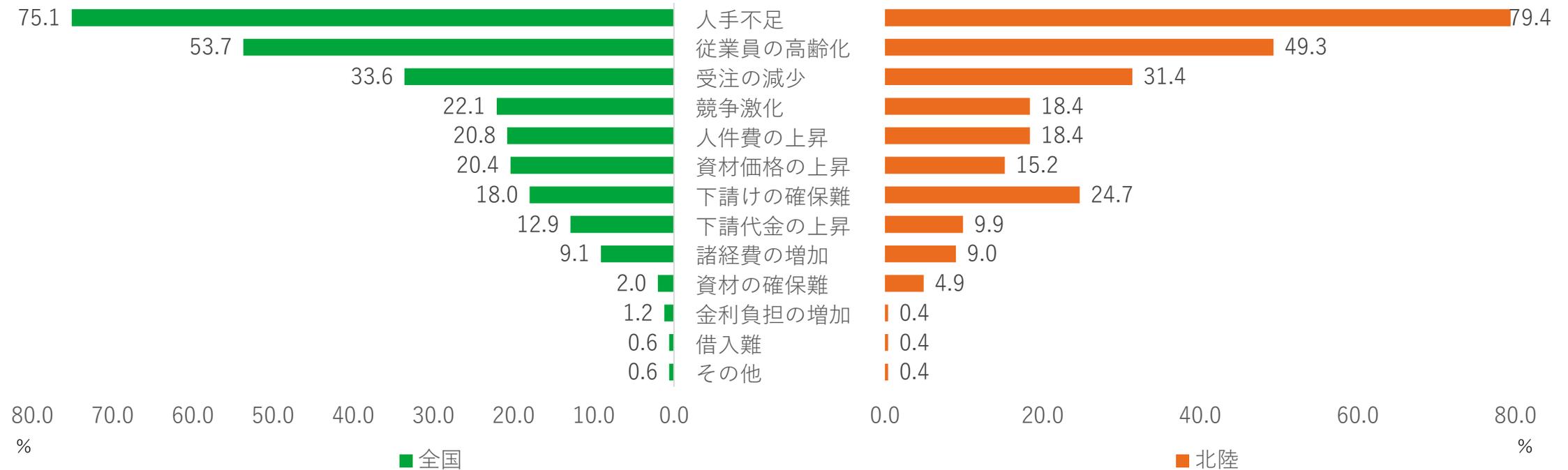


03.業界の動向

経営上の問題点

- 建設事業者が最も経営上の問題点として直面しているのは「人手不足」（全国75.1%、北陸79.4%）
- 能登半島地震の影響が、「下請けの確保難」（北陸24.7%）に反映されている

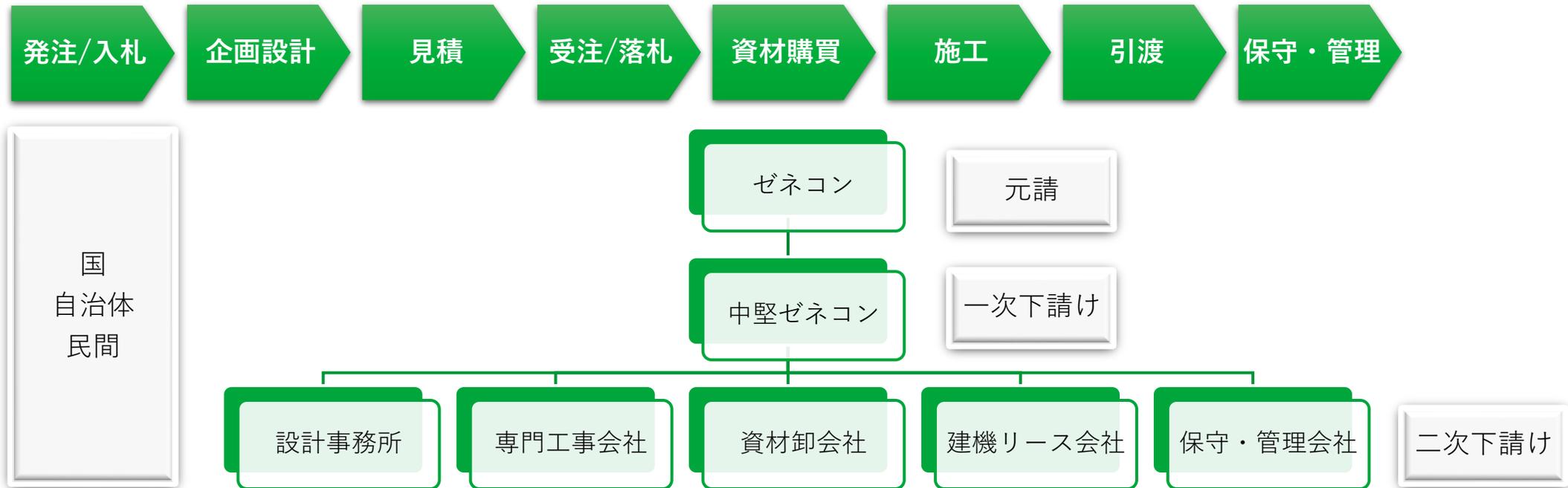
Q.現在直面している経営上の問題を上位から3つ以内選んでください。



04. 今後の焦点

バリューチェーン

- 重層下請構造の業界であり、下請けとして、内装、電気、屋根、塗装、鉄筋などの専門工事業者があり、さらにその下請けとして設備工事を施工する協力業者が存在する。
- アナログ的な作業も多くあり、BIMの活用などデジタル化による生産性向上が急務であると言える。



課題解決の方向性

数字を見える化し、利益志向の経営を徹底する

- 小さな案件でも採算を把握し、利益率という指標を社員全員が意識する必要あり。「まず利益を確保し、その上で成長を図る」という経営姿勢を貫くことで、持続的な発展が可能となる。

自社の強み領域に集中しつつ、需要のある分野へ柔軟に展開する

- 自社の得意分野（技術・工法・マーケット）を伸ばすことが利益率向上の近道です。他社が真似できない強みを尖らせれば価格競争に陥りにくくなる。一方で、市場ニーズが変化すれば新しい分野にも踏み出す柔軟性が必要となる。

人材への投資をコストでなく将来への資産と捉える

- 人手不足は厳しい課題だが、だからこそ「人」を大切にする企業文化が生き残りを左右する。働き方改革を進め働きがいのある職場を作れば優秀な人材が集まり、結果的に業績も向上する。教育研修や福利厚生の実施は短期的には費用でも、中長期では大きなリターンとなる。

業界ネットワークと行政施策の活用

- 北陸には地元工業会や商工会議所、金融機関など中小企業を支援するネットワークがあり、これらを活用して情報交換や共同受注、異業種連携を図ることで単独では得られないビジネス機会を掴める。また、国交省や県が打ち出す補助金・制度にもアンテナを張り、自社の改革資金や販路拡大に役立てる。

コンサルティングメニュー

経営戦略

- 経営理念、ビジョン策定
- 経営計画の策定
- 個別施策の立案

デジタルマーケティング

- Web広告導入、運用支援
- SEO改善支援
- メールマーケティング支援

業務効率化

- BPR企画・立案
- クラウド会計を活用した事務効率化
- 各種業務のマニュアル化

コストマネジメント

- 原価管理体制の構築
- 物件費削減に関する助言
- アウトソーシングの受託

人事制度・人材育成

- 人事評価制度の策定
- 賃金制度の設計
- 階層別・専門別研修の実施

海外展開

- 海外販路の開拓
- 海外拠点の設立に関する支援
- 貿易手続に関する助言

人材紹介

- 最適な人材マッチング
- 独自のネットワーク
- 人材定着サポート

ICT

- システム導入・更改のサポート
- 独自アプリによる生産性向上
- 社内コミュニケーションの活性化

M & A・事業承継

- 企業の売却・買収のコーディネート
- 企業価値算定に関する助言
- 経営の承継に向けた社内体制整備



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- CCIグループ各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、确实性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。



当社のコンサルティングに
詳しい詳細はこちら

お問合せ



専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

LinkedIn



コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローをよろしくお願いします！

Facebook

