



賃上げに前向きに取り組むことは、例えば中小企業省力化投資補助金の一般型など、基本要件として賃上げの項目が入っている補助金もあるため有効な面もある。

しかし、毎月の給与のベアスアップは将来の経営に大きな影響を与えるため、賞与な

賞与資金ニーズを発掘

建設業の人手不足を解消する一つの手段が、賃上げである。世の中の流れとしても、以前は休日の増加が職人のモチベーションアップにつながっていたが、最近では大きな意識の変化が見られ、休日取得よりも賃金アップに考え方の軸足が変わってきているようだ。

建

建設業の人手不足を解消する一つの手段が、賃上げである。世の中の流れとしても、以前は休日の増加が職人のモチベーションアップにつながっていたが、最近では大きな意識の変化が見られ、休日取得よりも賃金アップに考え方の軸足が変わってきているようだ。

声かけ 2

職人さんなどの賃上げに取り組まれていますか？



こんな声かけで 実態を把握して 融資提案につなげよう

黒木正人

行政書士事務所長／
岐阜県よろず支援拠点
チーフコーディネーター

ここでは、建設業者の実態把握を行うために有効な声かけをみたく、資金ニーズの発掘や融資提案へのつなげ方を紹介する。

POINT

賞与資金や決算賞与資金の提案を行い、賃上げにより発生する資金ニーズに対応

ど利益配分型での賃上げが建設業界には向いているかもしれない。

厚生労働省の2024年の「賃金引上げ等の実態に関する調査の概況」では、賃上げた建設業の企業割合は99.7%である。夏の賞与支払状況は企業全体平均が88.1%であるのに対し、建設業では90.9%であることからそのことがうかがえる。

金融機関としては、賞与資金、決算賞与資金の提案により、賃上げによって発生する資金ニーズに結びつきたい。

下

請業者の選定は、取引先の期待する工事品質維持のために重要だ。下請業者選定のポイントは次のとおりである。

- ・専門性と対応範囲が発注内容に合っているか
- ・下請業者の技術力やノウハウにおいて、過去にどのような豊富な実績があるか
- ・コンプライアンス意識が高く、決められたルールに則り業務を遂行しているか
- ・施工プロセスが遅延しないよう、現場運営を進める円滑なコミュニケーションが取れるか

ヒアリングをする中で、訪問先にこうした視点が欠けていたら、積極的にアドバイスしよう。

声かけ 3

下請業者の選定はどのように実施されているのですか？



手形廃止も視野に対応

政府は下請代金支払いのさらなる適正化を図るため、下請代金の支払いは可能な限り現金で行うことや、下請代金の支払いにかかる手形等のサイトを60日以内とすることなどの通達を出している。

手形の廃止も踏まえ、優良取引先には手形を現金支払いに変更するための必要運転資金が想定される。また、下請業者への外注代金を現金で支払うような場合は融資の利用も提案できる。

POINT

今後の手形廃止を踏まえると、必要運転資金や代金支払資金の発生が予想される

声かけ 1

建設資材の高騰には対策をとられていますか？



2

025年現在でも建設資材の価格高騰が続いており、多くの地元建設業者にとって最も大きな課題となっている。

建設資材の高騰はコストが増加し、利益率が低下するだけでなく、納期遅延、品質管理の問題が生じる可能性もある。こうした課題に対処するためには、建設資材高騰の原因を考え、適切な対策をとることが重要である。

代替資材の確保を提案

建設資材の高騰は国内だけの問題ではなく、国際的な要因や経済状況が絡むため、短期間での解決は困難で、今後とも長く続く予想される。その対策としては、代替資材の

確保や建設プロセスの最適化による需給バランスの調整が必要である。

金融機関としては、例えば木材に代わる合成材料の利用やリサイクル資材の活用ができる取引先とのビジネスマッチングを提案したい。

将来の建設資材高騰に対応するため、ある程度在庫を持つ戦略をとる必要がある。在庫資金は、後ろ向きの資金需要ととらえる向きもあるが、建設資材を戦略的に蓄える取引先には、積極的に融資提案をしたいものだ。

POINT

今後の建設資材の高騰も踏まえ、代替資材の供給ができる取引先とのビジネスマッチングを提案