バブル経済崩壊後の市場縮小時代における造園業の実態と課題

Present Situation and Problems of Landscape Construction Industry in the 'Market Reduction Era' Following the Burst of Bubble Economy

田中 史郎* 齋藤 雪彦** 藤井英二郎** 鳥井 幸恵** 近江屋一朗**
Shiro TANAKA Yukihiro SAITO Eijiro FUJII Yukie TORII Ichiro OUMIYA

Abstract : The purpose of this study is to clarify the present situation and problems of landscape construction industry in this 'market reduction era' following the burst of bubble economy from the aspect of its sales. We sent out questionnaires to 600 landscape construction enterprises. We also obtained their business evaluation data from the web site of Construction Industry Information Center. By analyzing the above data, it turned out a third of the sales of landscape construction industry came from landscape construction itself, but the rest from businesses other than landscape construction. It also emerged that as the value of sales increased, the proportion of the sales obtained from businesses other than landscape construction increased. However, it seems that few enterprises try to expand businesses other than landscape construction. Landscape construction industry should develop new businesses to cope with the needs in the modern society.

Keywords: landscape construction industry, value of sales, business evaluation, questionnaire

キーワード：造園業，売上高，経営事項審査，アンケート調査

1. はじめに

バブル経済崩壊後、造園業市場は縮小している。造園工事業の完成工事高が1991年の10,259億円から2006年度の5,795億円まで減少したことからこのような状況をうかがうことができる¹⁾。また、「市場の縮小が造園工事業全体の完成工事高を減少させ、営業利益がマイナスまでになった。」とするマクロな分析が報告されているが²⁾、造園工事業全体の完成工事高以外の売上高がどのような状態であったかは解明されていない。造園業を研究の対象とする場合、造園業企業の全売上高の実態を解明する必要がある。

本研究は、市場の縮小に対応した結果、個々の企業がどのような状態になったか、また今度どのようにしようとしているか、その実態を企業活動の基をなし企業行動が反映される売上高を主な視点として分析し、そこに予見される課題を明らかにすることを目的とする。

また、本研究は造園産業論と言うべき範疇に含まれるもので、進士が「高い理想と科学的で具体的なデータに基づき、しかも関係者、関係機関をあげて、本格的に「造園産業論」の構築に取り組まなければならない。また、そうした産業論を確立できるような造園産業界の研究体勢を整えることの緊急度も高いように思われる。」³⁾と述べているとおり造園学界においては新たな研究分野としての展開が求められている。また、その際造園業市場の縮小と言う時代背景を踏まえる必要がある。

なお、本研究を含めた一連の研究の最終的ねらいは、社会環境の変化に対応した都市および地方（地域）の良好な空間の実現であり、良好な空間の実現者である造園業の健全な発展である。すなわち、造園業にかかわる「産業論」としての深化が良好な空間の実現には不可欠なのであるという考えが基となっている。

2. 研究方法

(1) 個々の企業情報の入手

個々の企業情報は、インターネット上で公表されている経営事

表－1 アンケート調査の概要

アンケート実施期間	2007年7月28日から8月20日まで		
配布数	600社	回答数	136社（回答率22.7%）
調査内容	基本属性、事業の実態と今後の意向、 従業者の実態、その他（計45問）		

項審査データ⁴⁾および造園業企業を対象に郵送調査法によるアンケート調査から入手した。

①経営事項審査データ

経営事項審査データは、(株)日本造園建設業協会⁵⁾および(株)日本造園組合連合会⁶⁾の2007年度会員5,905社の全企業について、(株)建設業情報管理センターのホームページにアクセスし、2,865社の経営事項審査データを入手した（情報入手期間：2008年2月から2008年6月まで）。

②アンケート調査

(株)日本造園建設業協会および(株)日本造園組合連合会の会員でかつ経営事項審査を受けている企業から地域および企業規模に偏りのないように600社を選び表－1のと通りの郵送によるアンケート調査を実施した。

(2) 分析の手法

企業行動は企業規模により異なるものと考えられるため、本研究における企業規模の指標を市場の縮小が最も反映したと考えられる売上高とし、企業規模別に売上高の構成、経営者の意向および相互の関係を分析した。また、経営事項審査データで得られない情報をアンケート調査から得たため、個々の分析テーマごとに経営事項審査データとアンケート調査結果を交えて分析した。

(3) 本研究で対象とした企業の位置付け

造園業企業を造園工事業の建設業許可⁷⁾取得等により図－1のとおり区分することができる。

本研究で対象とした企業は「経営事項審査を受けている企業」

* 榎中村製作所 ** 千葉大学大学院園芸学研究科

であり、造園工事を行うが民間工事のみを行うため経営事項審査を受けていない企業、また1物件500万円未満の造園工事のみを行う規模の小さな企業は含まれていない。さらに、(株)日本造園建設業協会、(株)日本造園組合連合会の会員企業であることから経営事項審査を受けていても両団体に加盟していない、造園工事が主要な業務でないと考えられる企業は含まれていない。

3. 結果と考察

(1) 売上高の全体像

造園業企業の売上高を図-2のと通りの事業に区分することができる。

経営事項審査データから図-2の事業ごとの売上高構成比は、造園工事高32.5% (119百万円/社)、造園工事以外の工事高21.3% (78百万円/社)、建設工事以外の売上高46.3% (169百万円/社)となった。

企業規模区分について、入手した経営事項審査データ2,865社を売上高1億円未満、それ以上を10億円単位で区分し、その区分に属する企業の売上高総額と企業数を示したのが図-3である。企業数は売上高1億円未満の企業が1,694社(59.1%)、売上高1億円以上10億円未満の企業は1,067社(37.2%)、売上高10億円以上の企業は104社(3.6%)となった。企業数は、売上高1億円未満の企業と1億円以上10億円未満の企業に集中した。一方、売上高総額は売上高1億円未満の企業は761億円(7.3%)、売上高1億円以上10億円未満の企業は2,874億円(27.4%)、売上高10億円以上の企業は6,846億円(65.3%)となった。以上から全企業数の96%以上が属している売上高1億円未満と1億円以上10億円未満、全売上高総額の65%以上を占める売上高10億円以上を企業規模の大区分とした。

この企業規模大区分内における売上高構成比をみると(図-4, 5, 6)、売上高6千万円未満の企業では、造園工事高の割合が約60%、造園工事以外の工事高の割合が約10%、建設工事以外の売上高の割合が約30%となった。売上高6千万円以上1億円未満の企業では、造園工事高の割合が60%を超え、全工事高の

図-1 造園工事業の許可取得等による分類

図-2 売上高の事業区分

図-3 企業数と売上高(経営事項審査データ)

割合が7割を超えた。売上高1億円以上6億円未満の企業では、造園工事以外の工事高の割合が増加し、全工事高の割合が80%前後となった。売上高6億円以上10億円未満の企業では、建設工事以外の売上高の割合が増加し、その結果、造園工事高自体は増加しているものの造園工事高の割合が減少した。売上高10億円以上の企業では、企業規模におけるまとまりがみられないものの、全体的には造園工事高の割合が減少し、造園工事以外の工事高と建設工事以外の売上高の割合が増加した。

企業規模は売上高を指標に設定したため、企業規模が大きくなるに従い売上高の中心となる造園工事高が大きくなるのは当然であるが、売上高6千万円以上1億円未満の企業では造園工事高の割合が増加し、1億円以上6億円未満の企業では造園工事以外の工事高が増加し、6億円以上10億円未満の企業では建設工事以外の売上高が増加した。売上高10億円以上の企業では造園工事以外の工事高と建設工事以外の売上高の割合が増加し、造園工事高の割合が減少した。市場が縮小した現状においては、造園工事以外の工事高、建設工事以外の売上高が企業全体の売上高の構成上、重要な意味を持っていると考えられる。

以上のように売上高構成比のまとまりをみせた売上高6千万円未満、6千万円以上1億円未満、1億円以上6億円未満、6億円以上10億円未満、10億円以上の5区分を企業規模の中区分として、造園工事高、造園工事高以外の工事高、建設工事以外の売上高に分けて分析を行った。

(2) 造園工事高

アンケート調査結果からどのような規模の造園工事を行っているかを工事単価別に工事件数をみたのが図-7である。全体では、工事物件の50.5%が50万円未満の工事となった。企業規模別に

図-4 売上高の構成(売上高:1億円未満)(経営事項審査データ)

図-5 売上高の構成(売上高:1~10億円)(経営事項審査データ)

図-6 売上高の構成(売上高:10億円以上)(経営事項審査データ)

みると売上高6千万円未満の企業は工事物件の69.6%が50万円未満の工事であった。売上高6千万円以上1億円未満の企業では50万円以上100万円未満の工事が26.0%、100万円以上200万円未満の工事が12.4%と規模の大きな工事を受注した。売上高1億円以上6億円未満の企業では売上高6千万円以上1億円未満の企業よりも規模の小さな工事を受注したが、工事物件が2.5倍の126件/社となった。売上高6億円以上10億円未満の企業では200～500万円の工事を8.7%受注するようになった。売上高10億円以上の企業は1000万円以上の工事を9.4%受注するようになったが、50万円未満の工事も39.4%受注した。企業規模が大きくなるに従い、主要工事が大規模工事に移行するのではなく規模の大きな工事が加わることが特徴的である。また、1社当りの工事物件数は企業規模が大きくなるに従い増加し、特に売上高1億円以上の企業においては企業規模が大きくなるに従い工事物件数が急激に増加し、売上高10億円以上の企業では1社当り年間520件の工事を行った。アンケート調査結果から工事規模別の外注率を示したのが図－8である。工事物件が増加する売上高1億円以上の企業では、工事物件と同様に企業規模が大きくなるに従い外注率も高くなったことから、大量の工事物件に対しては、自社の技術者、現場労働者だけで工事を行うのではなく、下請造園業企業への外注等のネットワークで業務が行われていると考えられる。

次に、造園工事高を施主が公共か、民間かで分けたのが図－9である。全体では民間工事が造園工事高の71.3%を占めた。企業規模別にみると、売上高10億円未満の企業においては企業規模が大きくなるに従い公共工事高が36.3%から64.0%まで増加したが、売上高10億円以上の企業は公共工事高が21.9%と少なくなった。

また、造園工事高を元請、下請工事に分けたのが図－10である。全体では、元請、下請工事高がほぼ均衡した。企業規模別にみると概ね企業規模が大きくなるに従い元請工事高の割合が低下する傾向がみられ、売上高10億円以上の企業では元請工事高の割合が49.2%と下請工事高を下回った。

さらに、(株)日本造園建設業協会および(株)日本造園組合連合会で会員企業が行っている造園工事についてヒアリング調査を行った⁸⁾。ヒアリング調査から企業規模別の売上高を構成する主な工事内容をまとめると次のとおりになった。売上高1億円未満の企業は地縁等から個人庭園の作庭、地元地域の事業所等の外構工事

を行っていた。加えて、地方自治体(市町村)の地元中小企業保護政策による小規模公共工事の受注、中堅造園業企業(売上高1億円以上10億円未満)がゼネラルコントラクター(以下、ゼネコン)、ディベロッパー(ハウズビルダーを含む)から受注した公共施設または工場、商業施設、マンション、戸建住宅等の外構工事の下請を行っていた。売上高1億円以上10億円未満の企業では、市町村または都道府県が発注するより規模の大きな公共工事、前述のとおりゼネコンからの下請工事およびディベロッパーからの元請工事を行った。売上高10億円以上の企業では大手ゼネコン、ディベロッパーの系列企業または信頼関係を結んだ企業が多くみられ、ゼネコンからの都市再開発事業による複合商業施設、環境配慮型マンション等の外構工事、さらにディベロッパーが開発した住宅地の外構工事を行っていた。大型公共工事も行いが、その工事規模、工事物件数は減少していた。

以上のヒアリング調査結果からアンケート調査結果を考察すると、売上高1億円未満の企業は地元の個人または事業所が発注する民間工事を元請として受注する工事、売上高1億円以上10億円未満の企業はゼネコンからの民間工事の下請および地方自治体からの公共工事を元請として受注する工事、売上高10億円以上の企業は大手ゼネコンの民間下請工事、ディベロッパーからの民間元請工事が売上高の大きな割合となっていると考えられる。

(3) 造園工事以外の工事高

(i) 工事高の構成

建設業法では建設業を28業種と定め、工事を行うためにはそれぞれの業種について大臣または知事の許可が必要としている。本研究で用いた経営事項審査データの企業は全て造園工事業の建設業許可を取得しているが、造園工事業以外の建設業の許可取得の実態と売上高に占める工事高の割合を示したのが表－2である。

全体では、1社当り造園工事業以外に2.68業種取得していた。また、これらの工事高は全売上高の21.3%を占めた。企業規模が大きくなるに従い取得業種数も増加し、10億円以上の企業では1社当り6.28業種の許可を取得していた。工事高も同様に企業規模と共に増加し、10億円以上の企業では工事高は15.3億円/社となった。しかし、全売上高に占める割合は売上高10億円以上の企業が23.3%と、売上高6億円以上10億円未満の企業の24.1%(1.7億円/社)よりも低くなった。これは売上高10億円以上の企業は後述する建設工事以外の売上高が大きいためである。

図－7 工事単価別物件数(アンケート調査)

図－9 造園工事の公共・民間工事高比率(アンケート調査)

図－8 工事規模別平均外注率(アンケート調査)

図－10 造園工事の元請・下請工事高比率(アンケート調査)

表－２ １社当りの建設業許可取得数と工事高の割合（経営事項審査データ）

企業規模	6千万円未満	6千万円～1億円	1～6億円	6～10億円	10億円以上	計
土木	0.493	0.803	0.908	0.939	0.952	0.718
	4.9%	8.1%	11.8%	10.7%	6.2%	7.7%
とび・土工	0.335	0.626	0.781	0.841	0.894	0.573
コンクリート	1.7%	1.5%	3.3%	6.2%	2.2%	2.6%
ほ装	0.165	0.301	0.437	0.512	0.548	0.305
	0.1%	0.1%	0.7%	1.5%	0.7%	0.7%
石	0.186	0.311	0.393	0.512	0.423	0.296
	0.0%	0.0%	0.2%	0.1%	0.2%	0.2%
水道	0.149	0.228	0.306	0.402	0.442	0.234
	0.0%	0.1%	0.2%	0.0%	0.1%	0.1%
その他	0.231	0.335	0.702	1.585	3.019	0.551
	2.6%	1.8%	1.9%	5.6%	13.8%	9.9%
計	1.559	2.604	3.525	4.793	6.279	2.678
	9.4%	11.7%	18.0%	24.1%	23.3%	21.3%

（造園工事業を除く，上段：建設業許可取得数／企業数，下段：工事高／全売上高）

また，取得業種をみると土木一式工事業が最も多く，売上高1億円以上の企業においては90%以上の企業が取得し，続いてとび・土工・コンクリート工事業，ほ装工事業，石工事業，水道工事業となった。

アンケート調査結果から造園工事業以外の建設業への意向を示したのが図－11である。全体では，現状維持としている企業が84.7%，拡大を図るとしている企業は12.2%，逆に縮小を考えている企業は3.1%となった。企業規模別にみると，売上高10億円未満の企業においては，企業規模が大きくなるに従い拡大意向の企業が増加し25.0%までになるが，売上高10億円以上の企業では18.8%と少なくなった。また，売上高1億円未満の企業では拡大（5.0%）よりも縮小（7.5%）を考えている企業が多くなった。

企業の意向として最も多い現状維持の理由をまとめたのが表－3である。「必要な業種は既に取得している」，「本業に専念」等の拡大を必要としない企業は34.2%と最も多く，続いて「公共工事の減少」，「将来不安」で拡大の時でないとする企業は17.1%，「人材，販路不足」等で「現状維持で限界」とする企業は11.7%となった。また，拡大理由としては「造園工事が少ないので他業種に事業拡大」，「関連工事を行うため」が多く，逆に縮小

図－11 造園工事業以外の建設業への意向（アンケート調査）

図－12 建設業許可取得時期（造園工事業を除く）（アンケート調査）

表－3 建設業許可取得現状維持の理由（アンケート調査）

理由	企業数	企業数比率
現事業行うのに必要な業種は既に取得している	29	26.1%
本業に専念	4	3.6%
業種拡大したばかり	3	2.7%
事業良好	2	1.8%
公共工事の減少（他業種への進出はできない）	10	9.0%
将来展望が見えない	9	8.1%
現状維持で限界	8	7.2%
人材、技術不足	4	3.6%
販路がない	1	0.9%
その他	7	6.3%
無記入	34	30.6%
計	111	100.0%

の理由は「公共工事の減少」，「競争激化」となった。

造園工事業以外の建設業の許可取得は，市場縮小に対して売上高を維持するための他の建設業への進出であったかどうかを知るために許可の取得時期をみたのが図－12である。1950年から1985年までを成長期，1986年から1990年をバブル期，1991年から2007年をバブル経済崩壊後の市場の縮小期と区分すると，成長期の建設業許可取得企業数は52社（54.2%），バブル期は23社（24.0%），市場の縮小期は40社（41.7%）となった。市場縮小に対する売上高維持のために建設業許可を取得したと考えられる企業は全体の約4割あったと推察される。特に，売上高1億円以上6億円未満の企業に多く見られた。造園工事業以外の建設業への意向と他建設業の許可取得時期を考え合わせると，バブル期の事業拡大のために，また市場の縮小期の受注機会拡大のために既に事業展開できる建設業許可を取得した状況となっていると考えられる。

（ii）工事高と技術者数

①技術者数の全体像

建設業従業者を技術者を中心にして図－13のとおり区分することができる。

経営事項審査データから図－13の区分に従い，従業者構成比と1社当りの各従業者数を示したのが図－14である。全体では，1社当りの造園工事業技術者（他建設業の技術者を兼務している

図－13 技術者を中心とした建設業従業者の区分

図－14 建設業従業者数（経営事項審査データ）

表-4 建設業以外の事業内容（アンケート調査）（数字は企業数構成比）

企業規模	6千万円未満	6千万円～1億円	1～6億円	6～10億円	10億円以上	計
公共の維持管理業務	88.2%	81.3%	88.7%	100.0%	93.8%	88.6%
民間の維持管理業務	88.2%	81.3%	88.7%	100.0%	81.3%	86.8%
指定管理者の委託	0.0%	0.0%	1.6%	0.0%	18.8%	3.5%
樹木等の販売	5.9%	6.3%	12.9%	0.0%	31.3%	13.2%
園芸資材の販売	5.9%	6.3%	16.1%	0.0%	25.0%	14.0%
貸植木	0.0%	0.0%	4.8%	0.0%	18.8%	5.3%
樹木の生産	0.0%	0.0%	3.2%	0.0%	0.0%	1.8%
剪定枝等のリサイクル	0.0%	0.0%	0.0%	33.3%	6.3%	1.8%
その他	5.9%	18.8%	16.1%	66.7%	56.3%	21.9%
計	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

技術者を含む）は6.38人／社（62.4%）、造園工事業以外の技術者（造園工事業の技術者を兼務していない技術者）は0.98人／社（9.6%）、技術者以外の建設業従業者2.87人／社（28.1%）となった。企業規模別にみると、企業規模が大きくなるに従い造園工事業の技術者、造園工事業以外の技術者、技術者以外の建設業従業者は共に増加した。構成比でみると、企業規模が大きくなるに従い造園工事業以外の技術者が他の従業者の増加の割合よりも大きな割合で増加したことがわかる。しかし、この増加した造園工事業以外の技術者の割合（9.6%）以上に表-2で示した造園工事以外の工事高の割合（21.3%）が大きい。この実態は技術者の兼務とみることができる。

②技術者の兼務

造園工事業以外の建設業の技術者は造園工事業を兼務しない技術者と造園工事業を兼務する技術者からなっている。例えば、図-15に示した売上高10億円以上の企業では1社当たり実際に勤務している技術者（実技術者）は47.0人／社であったが、各工事業の技術者を全て加算した重複技術者数は156.0人／社となった。1人の技術者が3.32（156.0/47.0）業種の技術者を兼務していることになる。図-15の兼務率はこの数字を示している。また、実技術者に占める造園工事業技術者の割合は全体で86.7%を占め、売上高6億円未満の企業では90%以上、6億円以上10億円未満の企業では85.1%、10億円以上の企業では66.1%となっており、造園工事業の技術者が他建設業の技術者を兼務しているものと推察される。造園業企業が造園工事業以外の建設業に事業拡

図-15 技術者の構成（経営事項審査データ）

図-16 技術者1人当たりの工事高（経営事項審査データ）

表-5 事業拡大を図る事業内容（アンケート調査）

企業規模	6千万円未満	6千万円～1億円	1～6億円	6～10億円	10億円以上	計
公共の維持管理業務	6.7%	15.4%	16.4%	33.3%	20.0%	15.8%
民間の維持管理業務	20.0%	7.7%	23.6%	33.3%	30.8%	22.2%
指定管理者の委託	---	---	100.0%	---	100.0%	100.0%
樹木等の販売	0.0%	0.0%	25.0%	---	40.0%	26.7%
園芸資材の販売	0.0%	0.0%	20.0%	---	0.0%	12.5%
貸植木	---	---	0.0%	---	33.3%	16.7%
樹木の生産	---	---	0.0%	---	---	0.0%
剪定枝のリサイクル	---	---	---	100.0%	100.0%	100.0%
その他	0.0%	0.0%	70.0%	0.0%	22.2%	36.0%
計	17.6%	18.8%	35.5%	66.7%	75.0%	36.8%

大した時に造園工事業の技術者は造園工事の技術を基に他建設業の知識と技術を習得し多能技術者となったと考えられる。技術者が専門化、細分化するのではなく多能化したことが推察された。

③工事高と技術者数

図-16は、技術者1人当たりの工事高を示したものである。全ての企業規模区分で造園工事業技術者1人当たりの造園工事高よりも全技術者（実技術者）1人当たりの全工事高の方が高くなった。造園技術者が他建設業の技術者を兼務することで技術者1人当たりの工事高が高くなり、効率的な経営が図られたことになる。しかしながら、(i) 工事高の構成でみたとおり既に事業展開できる建設業許可を取得した状況となっており、さらに他建設業に進出することは難しい状況であると考えられる。

（4）建設工事以外の売上高

アンケート調査から回答のあった120社の内（当該質問の無記入は16社あった）、114社、95.0%の企業で建設工事以外の事業が行われていた。この114社の建設業以外の事業内容を示したのが表-4である。

企業規模の大きさに関係なく80%以上の企業が「公共・民間の維持管理業務」を行っており、造園業にとって維持管理は重要な事業であることがわかる。造園業は管理を通じて空間を作り上げていくという他の建設業にない特性のためと考えられる。しかし、維持管理業務以外に回答のあった事業は従来からの造園業の関連事業であった。ただ「指定管理者の委託」、「剪定枝等のリサイクル」は近年の新しい動向である。

建設業以外の事業への今後の意向を示したのが図-17である。全体では事業を拡大しようとする企業は36.8%（42社）、縮小しようとする企業は1.8%（2社）、現状維持としている企業は42.1%（48社）となった。企業規模別にみると、企業規模が大きくなるにつれて事業拡大の意向が見られた。

しかし、現在行われている各事業を今後とも拡大しようとする企業の割合をみると（表-5）、各事業とも拡大しようとする企業が少ないことがわかる。造園業にとって重要な維持管理業務においてすら公共の維持管理業務は15.8%、民間の維持管理業務は22.2%の企業しか事業拡大の意向がない。維持管理業務は従

図-17 建設業以外の事業への意向（アンケート調査）

表－6 建設工事以外の事業拡大の理由（アンケート調査）

理由	企業数	企業数比率
需要が見込める	8	19.0%
利益の安定確保が出来る	5	11.9%
安定受注が見込める	4	9.5%
建設工事の伸びが見込めない	9	21.4%
公共工事の減少	4	9.5%
経験を活かせる	2	4.8%
得意分野を活かせる	2	4.8%
資産を活かす	2	4.8%
関連業務である	1	2.4%
その他	6	14.3%
無記入	6	14.3%
計	42	100.0%

来から実施している業務であり、事業拡大を図る必要がないとの判断だと考えられる。また、維持管理業務以外の事業についても従来からある造園業の関連事業であることから同様の判断がなされたと考えられる。ただ特筆すべきことは「指定管理者の委託」と「剪定枝等のリサイクル」である。事業を実施している企業は、「指定管理者の委託」が4社、「剪定枝等のリサイクル」が2社と少ないものの、事業を実施している全ての企業が事業拡大の意向を持っていた。新しい事業であり、時代の要求に合致した事業と考えられる。

事業拡大の理由をみたのが表－6である。「需要が見込める」、「利益の安定確保」、「安定受注」としたのが最も多く40.4%であった。続いて、「建設工事の伸びが見込めない」、「公共工事の減少」のために建設工事以外の事業拡大を考えている企業が30.9%、「経験」、「資産」等が活かせるとしたのが21.6%となった。市場の縮小時代においては、需要が見込めることが前提となるが、安定した受注、利益の確保ができ、そして新たな投資を必要としない現有する資産や経験を活かせることが企業が望む事業要件と考えられる。「指定管理者の委託」、「剪定枝等のリサイクル」は、これらの要件をほぼ満たしている事業となっている。

また、新規事業の計画があるかどうかを尋ねたところ、136社中、計画があると答えた企業が31社、22.8%あった。厳しい市場環境に取り組もうとする企業姿勢を示すものであり、市場の縮小を糧に新たな発展の萌芽を感じるものである。

4. おわりに

（1）まとめと課題

バブル経済崩壊後、造園業市場の縮小に対応した造園業の実態を売上高を通してみてきた。その実態は、本研究の調査対象とした造園業企業全体の売上高の約2/3以上が造園工事以外の建設工事および建設工事以外の事業から確保されていた。造園工事においては、工事高の70%以上が民間工事で確保されていた。公共工事の大きな比重を占めると考えられる都市公園関係事業費の新設費、改良費は1993年度の6,283億円をピークに2003年度には2,303億円まで減少した⁹⁾ことから民間工事高の割合の増加は当然の結果と考えられる。また、売上高の2/3以上を占める造園工事以外の建設工事および建設工事以外の事業についての今後の意向は、造園工事以外の建設工事については事業拡大を図るとしている企業は12.2%しかなく、建設業以外の事業については36.8%の企業が事業拡大を考えていた。しかし、建設工事以外の個々の事業についての拡大意向は20%前後にとどまった。ただ、「指定管理者の委託」、「剪定枝等のリサイクル」といった新たな事業を行っている全ての企業は今後も事業拡大の意向をもっ

ていた。さらに、22.2%の企業が新たな事業計画があるとしていた。以上の結果から、造園業企業は公共工事から民間工事へ、また造園工事からその他の事業へと市場の縮小に対応した企業行動をとっており、その行動は企業の存続のための売上高確保の行動であったと考えられる。

景気の変化に伴う造園業市場の変化を造園業が左右することはできないが、造園業企業が独自性を発揮し、自らが売上高を確保するための新たな事業展開をどのようにして行っていくかが造園業の課題と考えられる。既に、新たな事業展開を自らが行う時代と考えている企業が20%以上いると考えられる。また「指定管理者の委託」、「剪定枝等のリサイクル」のような新たな事業の取り組みも見られた。さらに、新たな事業展開の可能性を次のとおり見出すことができる。

（2）提言

業種別電話張（タウンページ）から日本の造園業の営業所（支店を含む）は、約27,000箇所あることが確認された。その中で、東京都、愛知県、大阪府といった大都市圏を中心に個人庭園の維持管理等の事業を展開しているベンチャー企業があった（仮に㈱〇社とする）。㈱〇社の業務内容は別として、個人庭園の中に新たな事業を見出した事例と見なすことができる。造園業が有している技術に個人庭園管理のための新たなサービス、システムの構築ができれば新たな事業展開の可能性があると考えられる。

また、進士は造園業が志向する方向として「オルターナティブ・テクノロジー」を示している³⁾。経済学においても、これまでの経済成長を支えてきた工業化は原料→生産→消費→廃棄といった一過性の流れを特徴とし、生態系に組み込まれるものでなく、持続性を欠くものであるとし、「経済成長と環境・資源との調和に配慮した平衡経済論」が提唱されている¹⁰⁾。造園業は平衡経済論の考えに合致した産業として、造園業が扱う植物材料と現有の技術に自然再生技術を加えることで工業化により破壊された自然の生態系を修復する新たな事業展開の可能性を見出すことができると考えられる。

補注・引用文献

- 1) 国土交通省総合政策局情報管理部情報安全・調査課監修（1991～2006）：建設工事施工統計調査報告：（勘建設物価調査会）
- 2) 田中史郎・中村攻・齋藤雪彦・藤井英二郎・鳥井幸恵・近江屋一郎（2007）：統計資料からみた造園工事業の企業数、完成工事高、従業員数、付加価値額の推移に関する考察：ランドスケープ研究71(5)、487-492
- 3) 進士五十八（1994）：造園産業論の構築に向けて：ランドスケープ研究58(2)、115-118
- 4) 建設業法第27条の23で「公共性のある施設又は工作物に関する建設工事で政令で定めるものを発注者から直接請け負おうとする建設業者は、国土交通省令で定めるところにより、その経営に関する客観的事項について審査を受けなければならない。」としており、この審査を経営事項審査と言う。本研究では公表されている評価結果データを用いた。
- 5) ㈱日本造園建設業協会は主に公共工事を行う造園業企業の日本最大の組織である。
- 6) ㈱日本造園組合連合会は主に民間工事を行う造園業企業の日本最大の組織である。
- 7) 建設業法第3条第1項（建設業の許可）より、建設業を営もうとする者は、都道府県知事または国土交通大臣の許可を受けなければならないとしている。ただし、政令で定める5百万円未満の建設工事のみを請け負う者は、建設業許可を取得しなくてもよいことになっている。
- 8) ㈱日本造園建設業協会技術調査部長 野村徹郎、㈱日本造園組合連合会理事・事務局長 井上花子の両氏にヒアリングを行った。
- 9) ㈱日本公園緑地協会（2005）：公園緑地マニュアル、134-135
- 10) 清成忠男（2000）：中小企業読本：東洋経済新報社、40-41