

島根県建設産業実態調査

(平成31年1月実施)

調査結果

平成31年2月

島根県土木部土木総務課

【調査の概要】

1 調査目的

建設業を取り巻く経営環境や経営上の課題、今後の経営のあり方等に対する意向を調査し、今後の建設産業対策の参考とする。

2 調査対象

島根県内に本店を置く島根県建設工事入札参加資格者

3 調査方法

平成31・32年度島根県建設工事入札参加資格申請の受付に併せ、アンケート形式で調査を実施した。なお、調査票の入手は、島根県建設工事入札参加資格申請ホームページ（「平成31・32年度入札参加資格申請の手引き・様式について」 https://www.pref.shimane.lg.jp/admin/bid/shikaku/shinsei_doboku/shinsei-youshiki_H31_32.html）からのダウンロードにより、また、記載済の調査票は、郵送等で入札参加資格申請書類と一緒に提出してもらう方法により回収を行った。

4 調査票

別添「平成30年度 島根県建設産業実態調査」のとおり

5 回答期間

平成30年12月3日～平成31年1月18日

6 用語の解説

- (1) 「前回調査」とは、平成29年1月に実施した「島根県建設産業実態調査」をいう。
- (2) 「前々回調査」とは、平成27年1月に実施した「島根県建設産業実態調査」をいう。

7 調査担当部署

島根県土木部土木総務課 建設産業対策室

〒690-8501 松江市殿町8番地 電話：0852-22-6429

【調査結果】

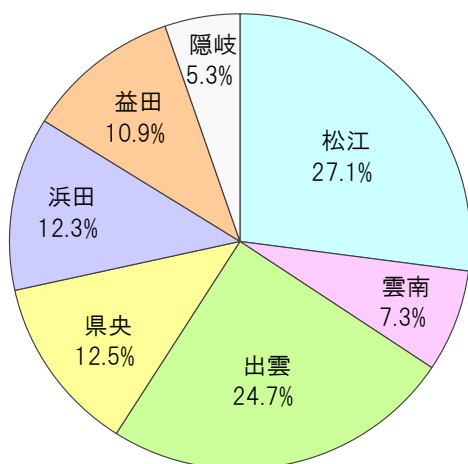
I 企業の属性について

1 建設工事入札参加資格申請者の地区別申請状況等について

	松江	雲南	出雲	県央	浜田	益田	隠岐	不明	合計
アンケート回答数	223	66	215	109	105	88	45	6	857
入札参加資格申請者数	257	69	234	119	117	103	50	-	949
回答率	86.8%	95.7%	91.9%	91.6%	89.7%	85.4%	90.0%	-	90.3%

※ 入札参加資格申請者(949社)のうち、857社から回答があり、回答率は 90.3%であった。

2 本店所在地区の状況

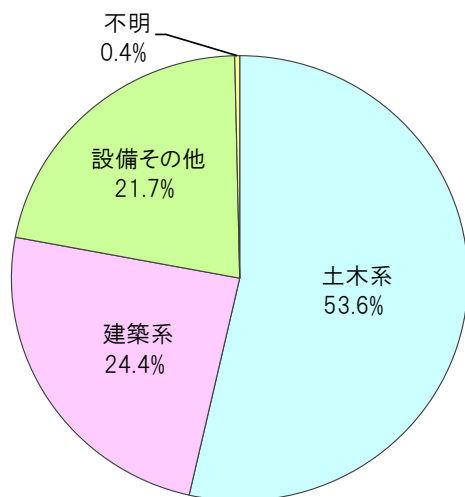


(1) 松江と出雲の両地区で全体の 51.7% を占める。

(2) 地域別の構成割合は次のとおり。

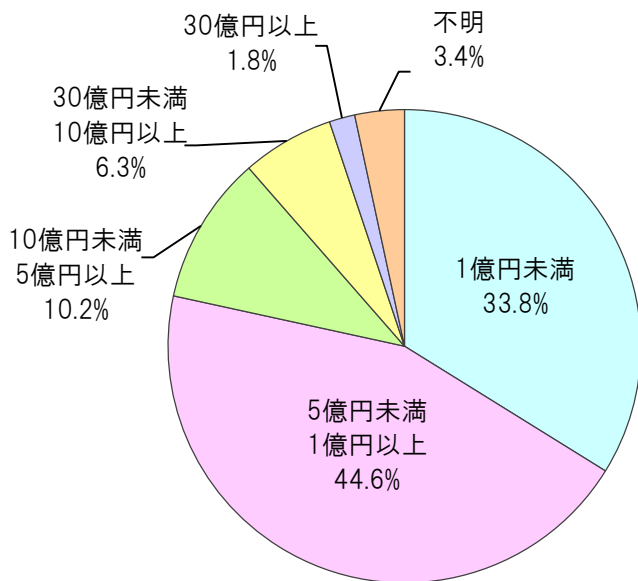
- ① 出雲地方 560社 (59.0%)
- ② 石見地方 339社 (35.7%)
- ③ 隠岐地方 50社 (5.3%)

3 主たる営業業種の状況



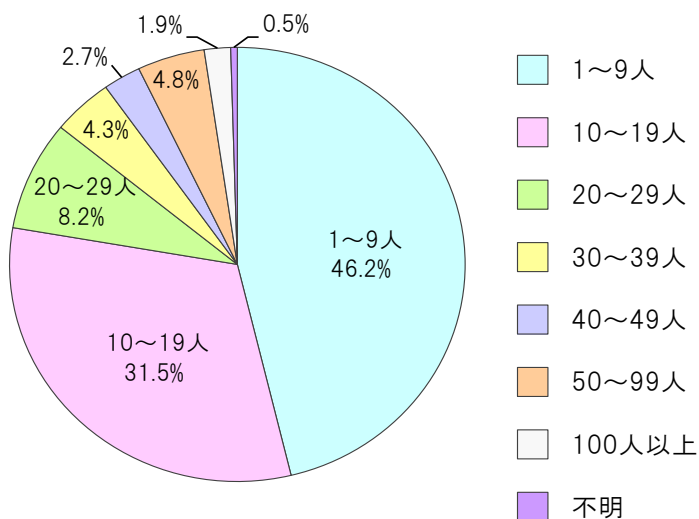
「土木系」が全体の過半数 (53.6%) を占める。

4 完成工事高別の事業所割合



完成工事高「1億円未満」の事業者割合が減少し(前回調査比 △3.2ポイント)、「5億円以上10億円未満」階層の割合が増加している(同 +2.0ポイント)。不明先を除くそれ以外の各階層の構成割合も微増となっており、建設業者の事業規模縮小化には前回調査に同様、引き続き歯止めがかかった格好となっている。

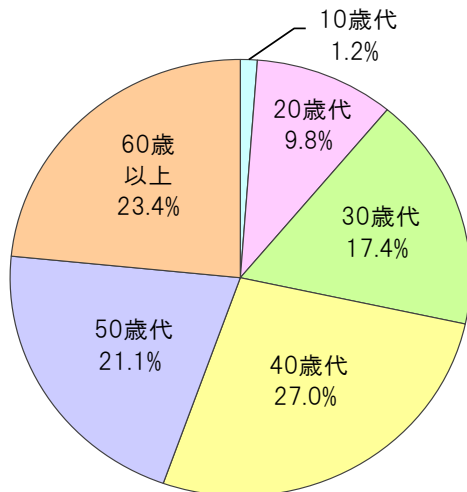
5 従業者数別の事業所割合



従業者数「1~9人」と「10~19人」の事業所数合計が、全体の約8割(77.7%)を占める(前回調査比 +1.8ポイント)。

また、1社あたりの平均従業者数は18.6人(同 △0.3人)であり、前回調査時と比較すると、僅かではあるが従業者規模では事業所の小規模化が進行した格好となっている。

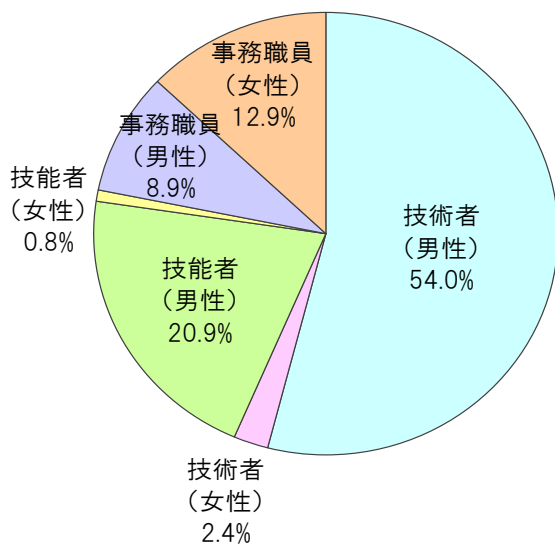
6 従業員の年齢構成状況



50歳以上の従業員数の割合は 44.6% (前回調査比 +1.7ポイント) で、依然として高い水準にある。

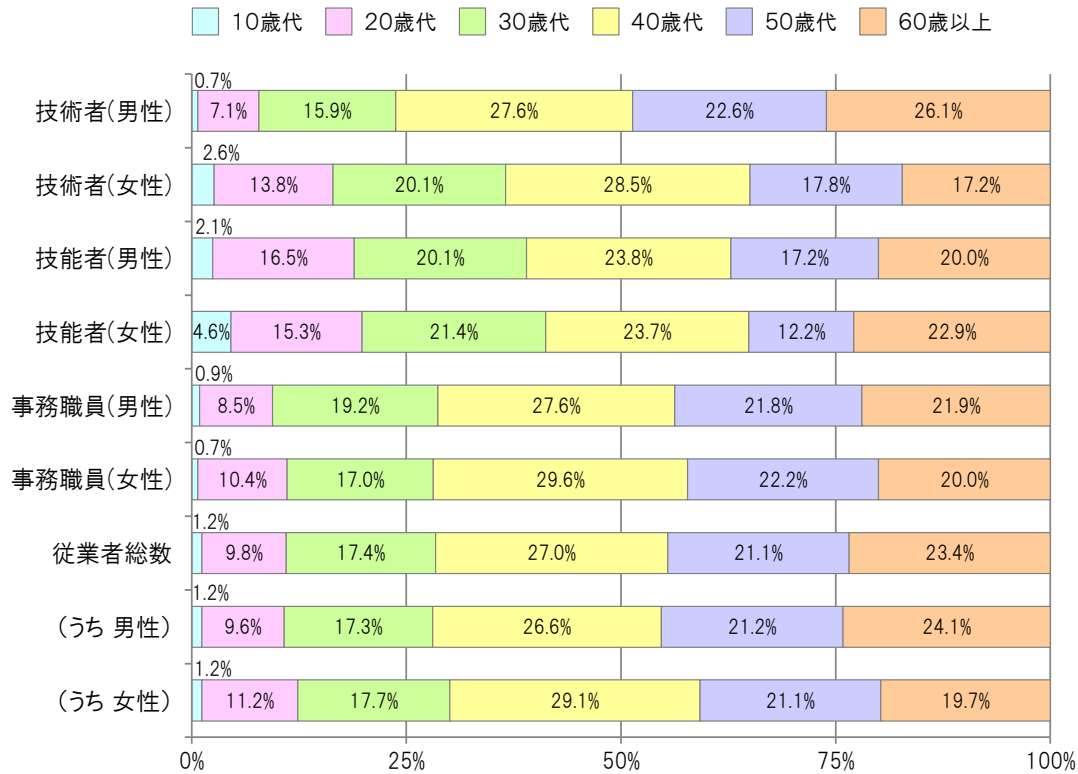
なお、世代別にみると、比率が最も上昇したのは 60歳以上で 前回調査比 +1.7ポイント、逆に最も下降したのは 30歳代で 同△2.6ポイントの変動であった。

7 従業員の職種構成状況



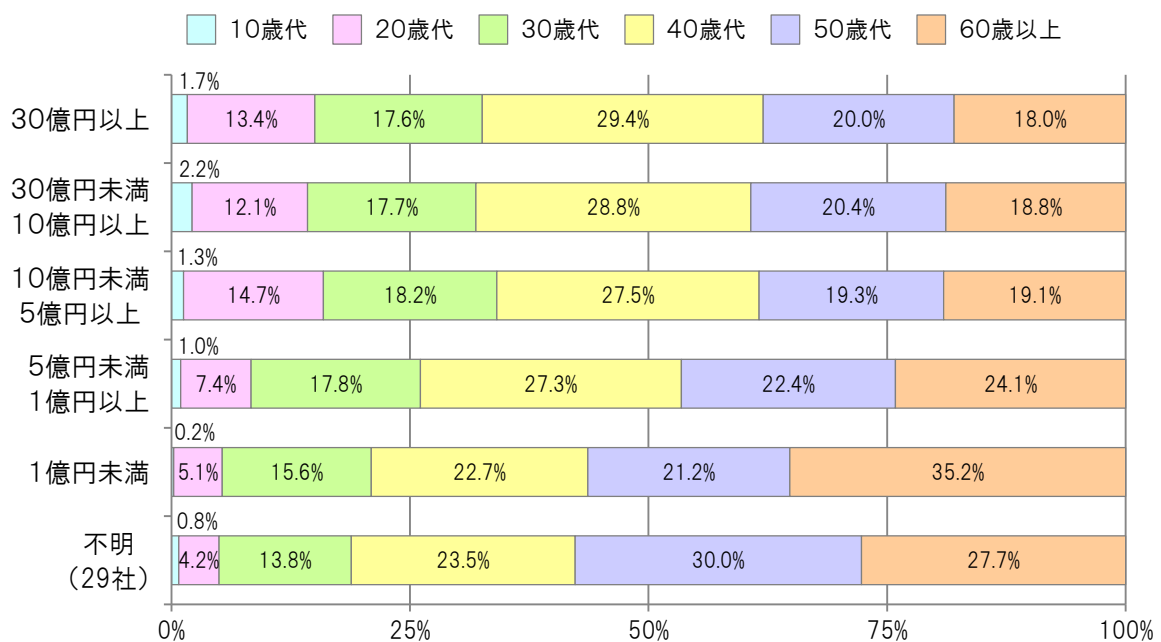
事務職員以外の職種では、圧倒的に男性の比率が高いが、全体では、男性 83.8% (前回調査比 △0.6ポイント)、女性 16.2% (同 +0.6ポイント) となっており、前回調査に引き続き、僅かながら女性の割合が増加している。

8 従業員の年齢構成状況（職種別）



従業者全体の 54.0% を占める男性技術者の高齢化が進んでいる(50歳以上の割合:48.7%、前回調査比 +1.3ポイント)。一方、技能者については、他の職種に比較し男女とも若年層の比率が高くなっている(10~30歳代の割合:〔男性〕39.0%、〔女性〕41.2%)。

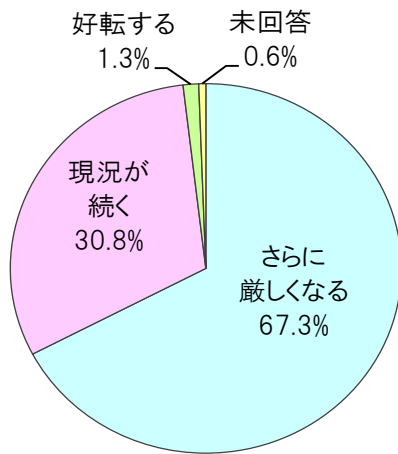
【完成工事高別の集計結果】



完成工事高が小さい事業者ほど従業者の高齢化率が高い傾向にある。

II 経営環境及び経営上の課題について

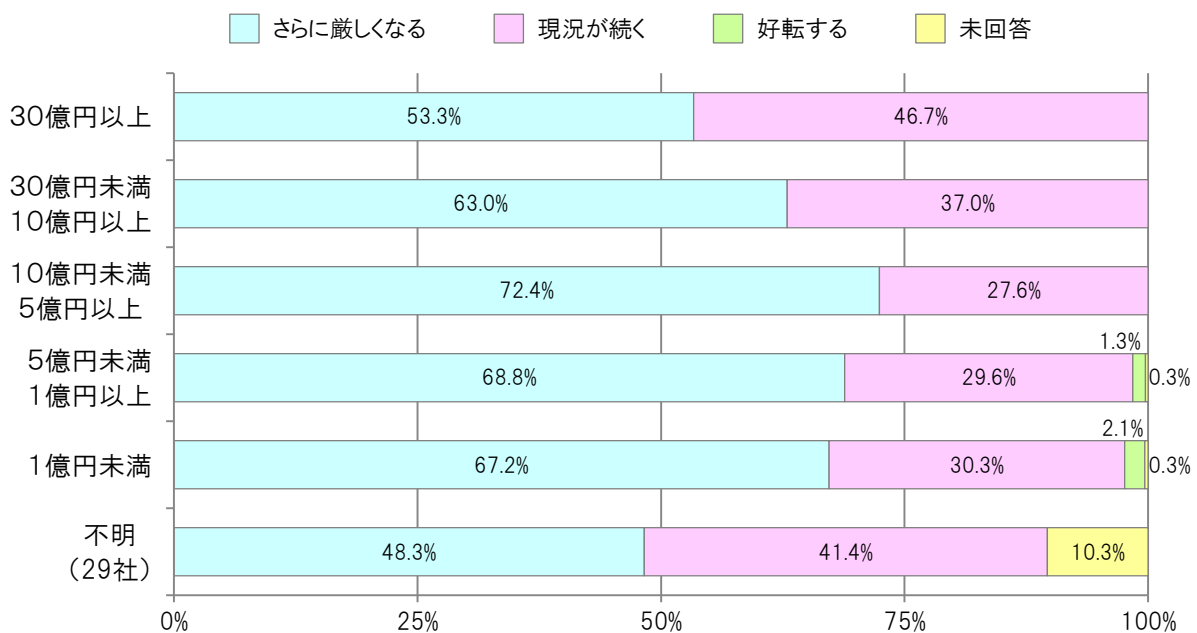
1 今後の経営環境の見通しについて



「さらに厳しくなる」と考える事業者割合は、前回調査とほぼ同率であるが、一方で「未回答」件数が大幅に減少し、「現在の状況が続く」と考える事業者の割合が大きく増加した(前回調査比 +4.7ポイント)。

また、「好転する」と考える事業者割合も僅かながら増加している(同 +0.2ポイント)。

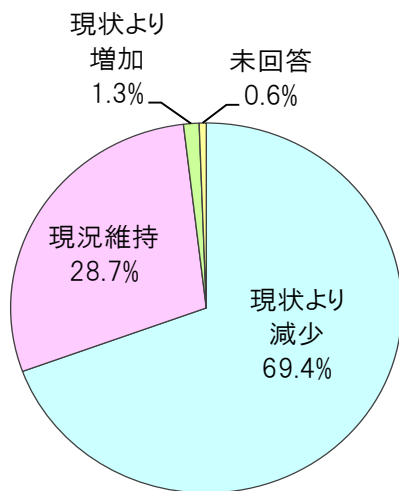
【完成工事高別の集計結果】



全体では、「さらに厳しくなる」との回答は前回調査とほぼ同率であったが、完成工事高30億円以上の階層においては、前回調査から大幅に増加している(+10.4ポイント)。それ以外の階層の傾向としては、「さらに厳しくなる」との回答率が前回調査比で僅かな変動幅(△1.3~+2.4ポイント)にとどまる一方、「現在の状況が続く」との回答率は、いずれの階層でも増加している(+1.2~+6.2ポイント)。

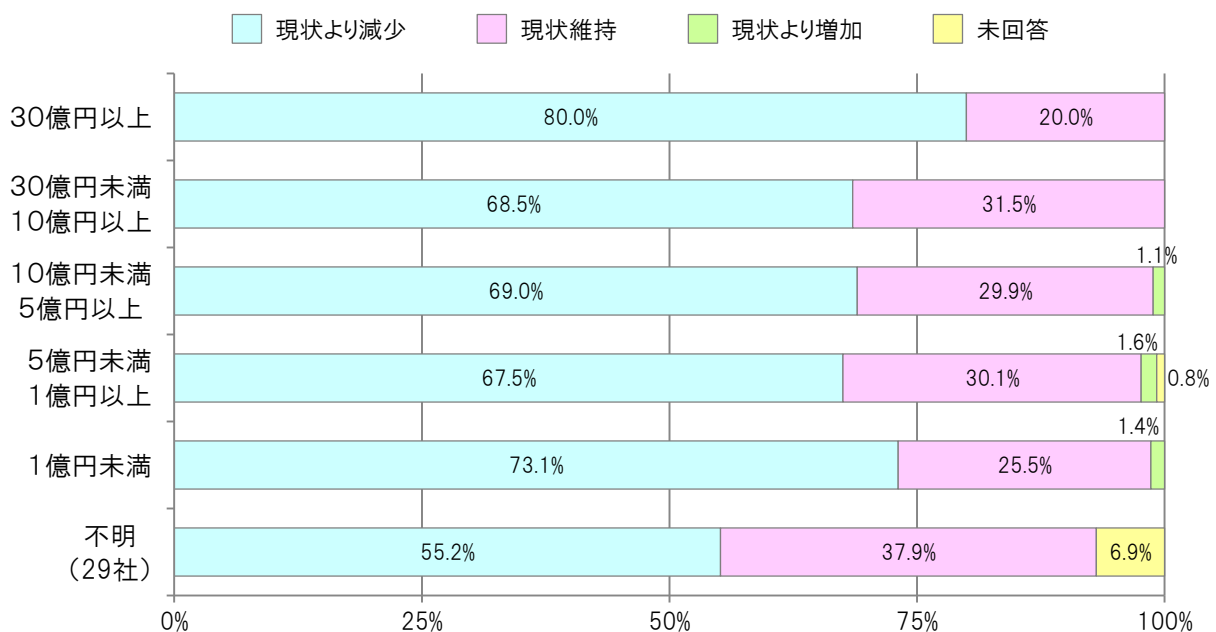
また、前回調査では、完成工事高30億円以上の階層以外では、「好転する」との回答が僅かながら存在したが、今回調査においては、完成工事高5億円以上の各階層で「好転する」と考えている事業者は皆無であった。

2 公共事業の受注見通し



「現状より減少」すると考える事業者は、前回調査から△5.1ポイント減少し、受注を「現状維持」できると考える事業者が+6.1ポイント増加している。

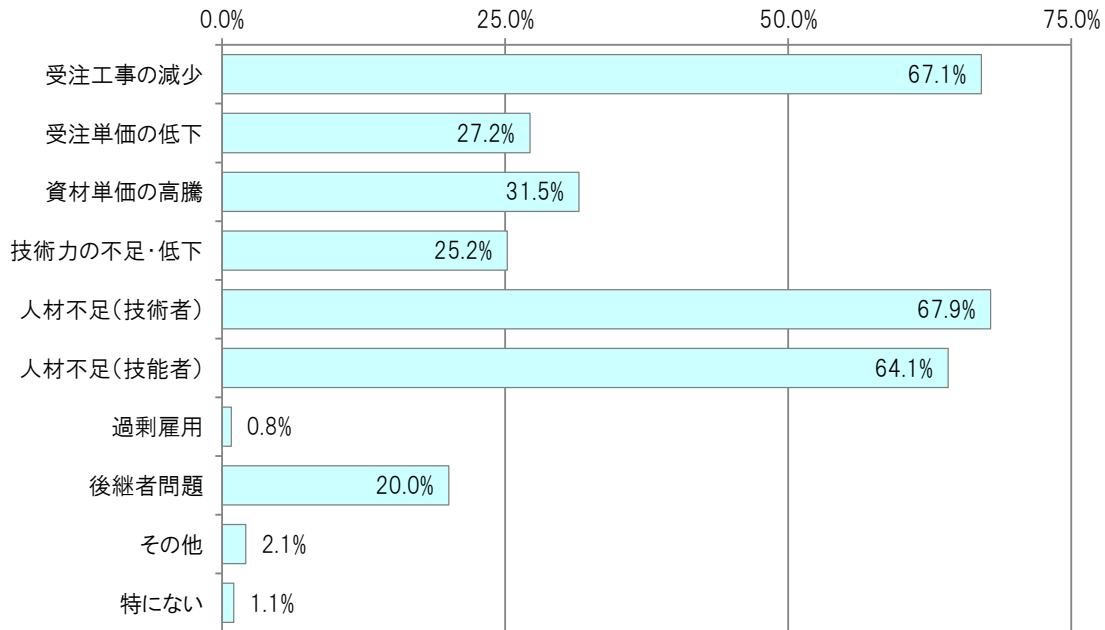
【完成工事高別の集計結果】



今回調査で、受注が「現状より減少」するとの回答割合が増加したのは、完成工事高「30億円以上」(前回調査比+1.4ポイント)と「1億円未満」(同+0.3ポイント)の2階層のみで、いずれも僅かな伸び率にとどまっている。

一方で、受注を「現状維持」できるとした回答割合は全階層において増加しており、特に「10億円以上30億円未満」(同+10.7ポイント)と「1億円以上5億円未満」(同+8.0ポイント)の両階層では大きな伸び率を示している。前回調査時に比べ、将来的な公共事業の受注見通しに係る不安感が軽減されていることがわかる。

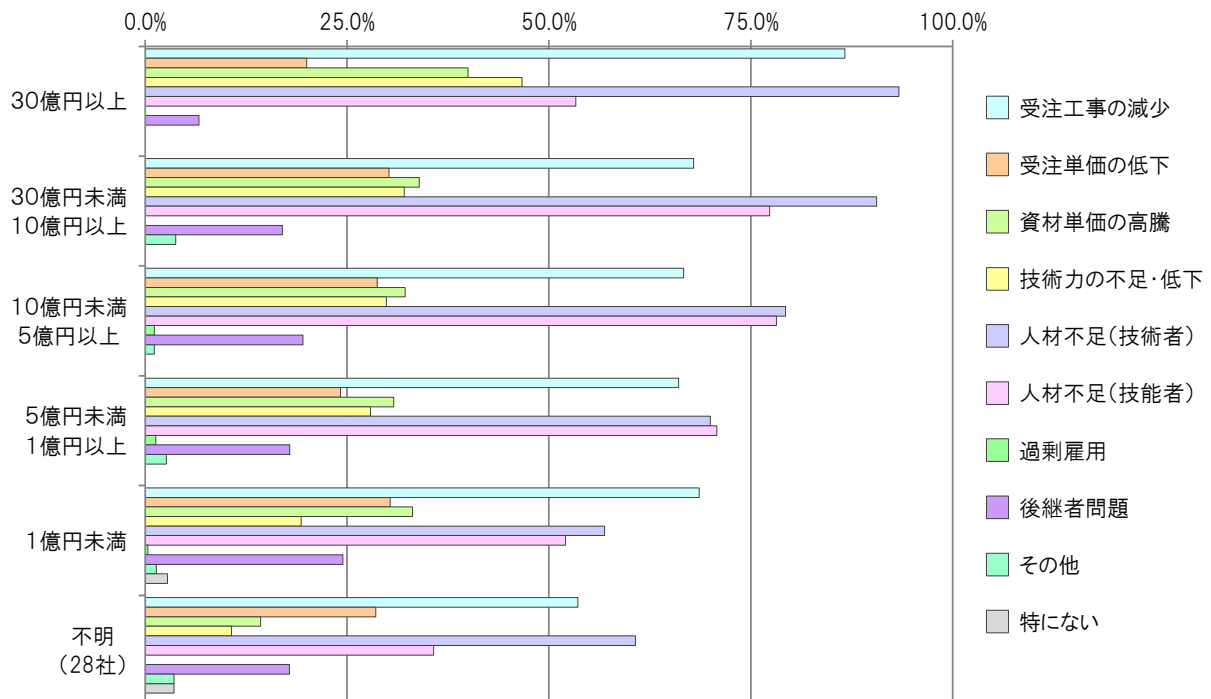
3 経営上の課題（複数回答）



これまでの調査では「受注工事の減少」を経営課題とする事業者割合が最も多かったが(前々回調査からの割合推移:70.0% → 76.3% → 67.1%)、今回調査では「人材不足(技術者)」と考える事業者割合が最も多くなった(同推移:52.7% → 59.8% → 67.9%)。

また、「受注単価の低下」を経営課題とする事業者は、前々回調査から順調に減少しており、設計労務単価の引き上げや最低制限価格の見直し等の入札制度改革が一定の成果を上げていることがうかがえる(同推移:44.2% → 38.2% → 27.2%)。

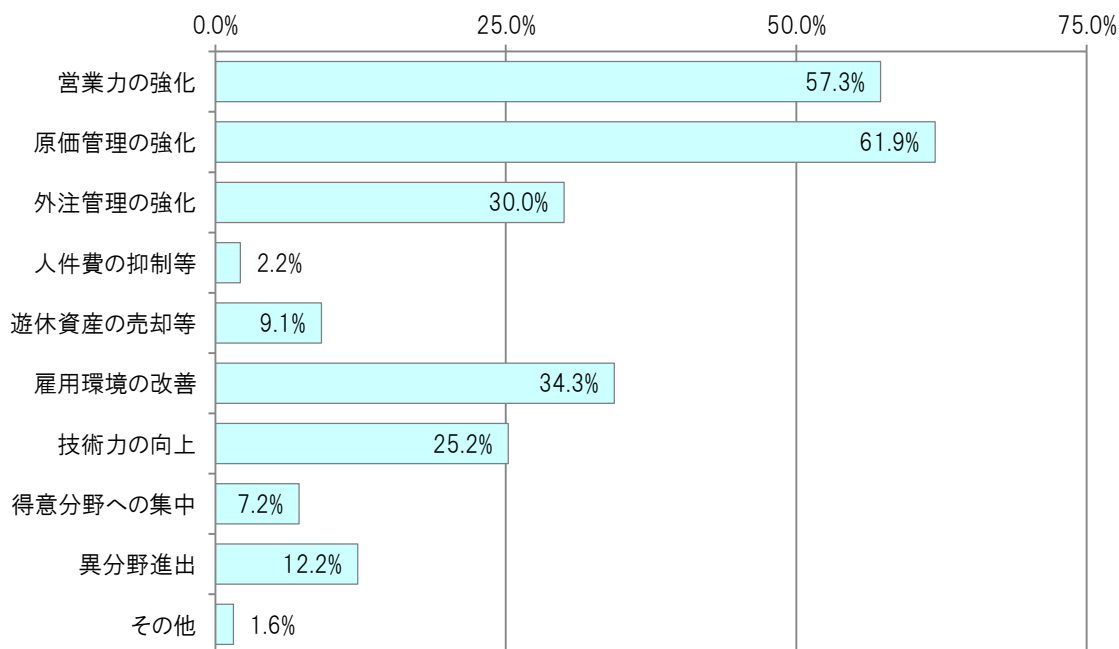
【完成工事高別の集計結果】



各階層とも「人材不足」を重要な経営課題と捉えており、特に「技術者の不足」については、完成工事高が大きい企業ほど経営課題としている割合が高くなっている。

また、「受注工事の減少」についても、各階層とも引き続き重要な経営課題と認識していることがわかる。

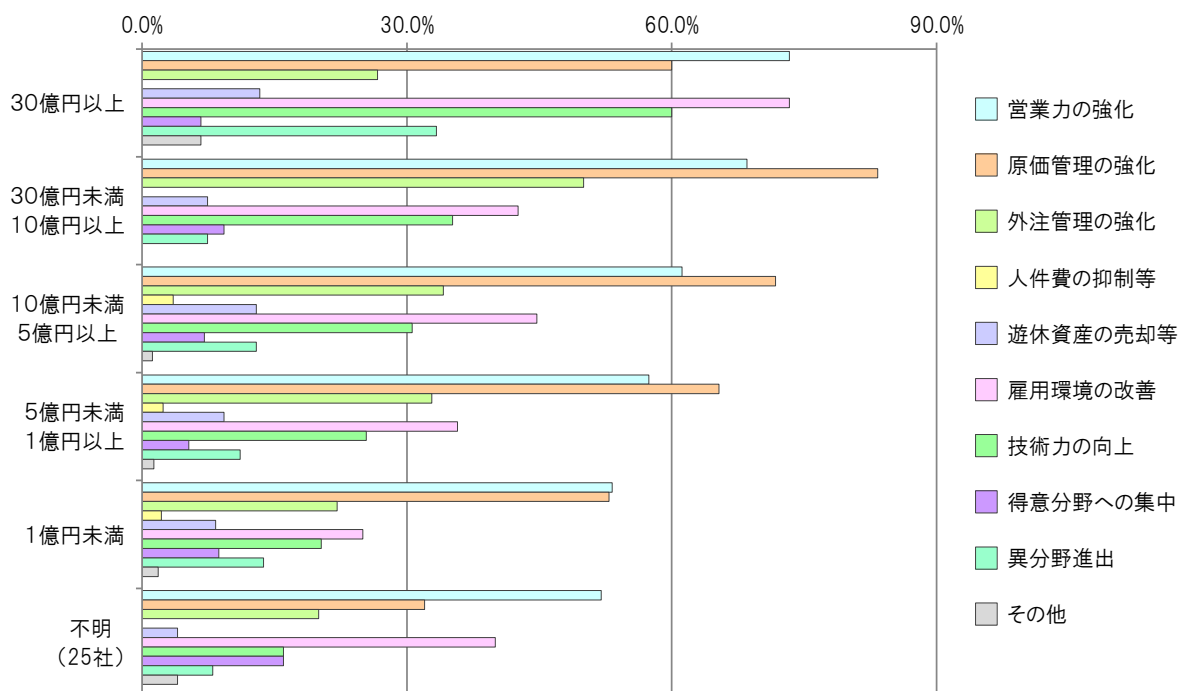
4 経営上の課題に対して実行している対策（複数回答）



「原価管理の強化」や「外注管理の強化」、「人件費の抑制等」など経費削減に係る項目、また、「営業力の強化」や「異分野進出」など新たな収益機会確保に係る項目の選択割合はいずれも前回調査から横ばい傾向（微減）で推移、引き続き経費節減を図り、収益確保に努める経営姿勢がうかがえる。

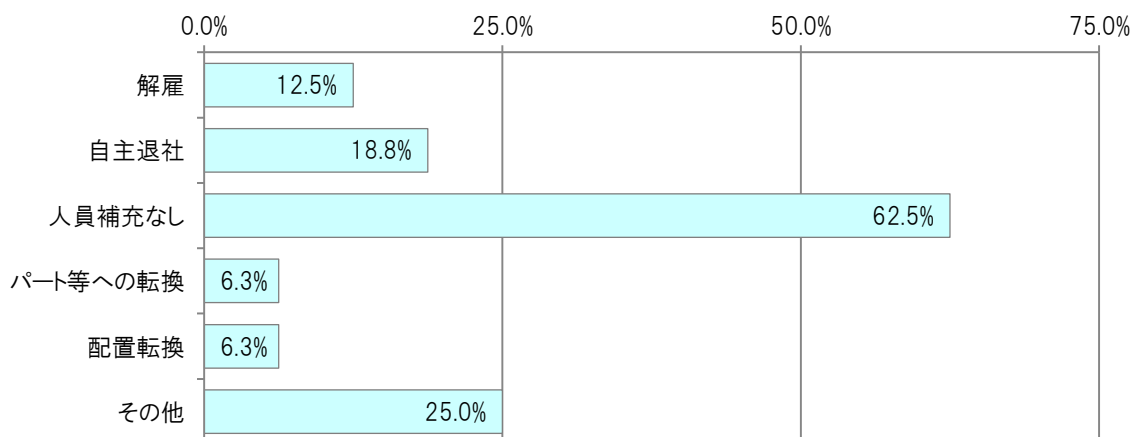
また、入職者確保・定着率向上のための「雇用環境の改善」（前々回調査からの選択割合推移：22.1% → 25.6% → 34.3%）や 得意分野専門化・新技術導入のための「技術力の向上」（同推移：21.4% → 23.2% → 25.2%）についても着実に選択割合が増加してきており、従来からの収益確保対策に加え、経営継続を図るため、様々な課題への対応が求められていることがわかる。

【完成工事高別の集計結果】



各階層とも「原価管理の強化」、「営業力の強化」を重要な経営対策として取り組んでいることがわかる。また、「雇用環境の改善」については、完成工事高が大きい事業者ほど対策に注力している傾向にある。

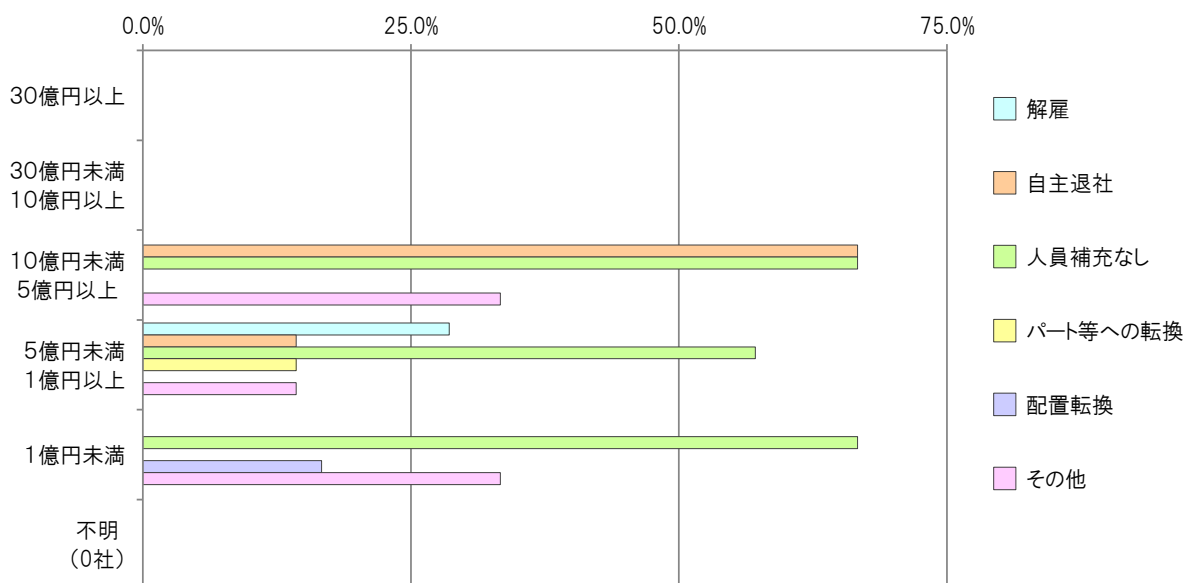
5 人員整理の方法（複数回答）



前頁「4 経営上の課題に対して実行している対策」(複数回答)において、「リストラや人件費の抑制」と回答したのは18者で、当該手法により経営改善に取り組む事業者は調査回数を重ねる毎に減少してきている(前々回調査からの回答者数推移:47者(アンケート回答者の 5.3%) → 38者(同 4.3%) → 18者(同 2.1%))。

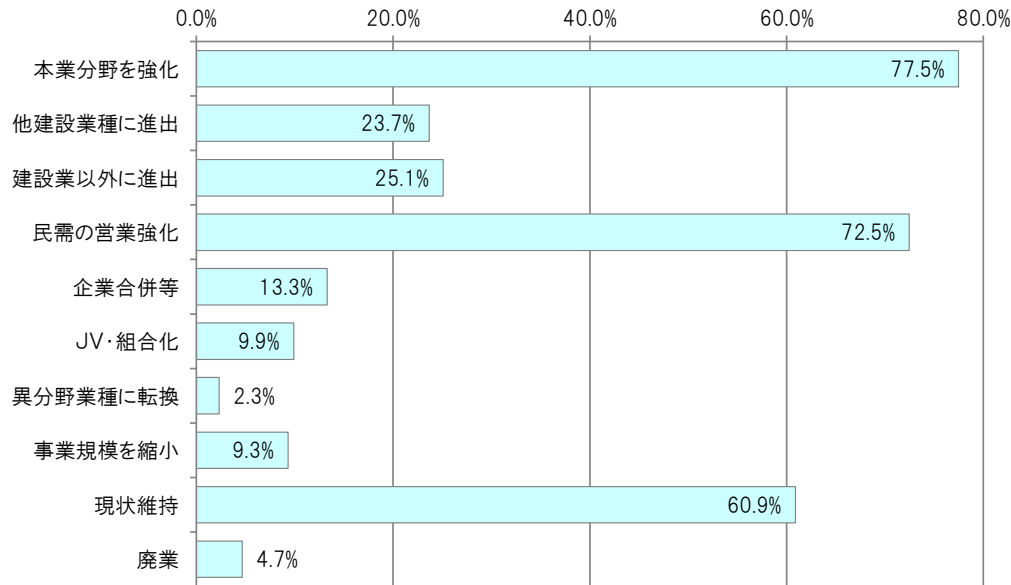
また、具体的な人員整理の方法については、「定年退職後の人員を補充しない」が最も多く、一方、「その他」回答の内訳としては、「正社員としたいが、年間を通じて仕事量が平均していないため、臨時職員にとどめている」など、雇用形態や賃金・給与に関する内容であった。

【完成工事高別の集計結果】



回答した者の約8割を占める完成工事高5億円未満の事業者の回答内訳は、件数ベースで、「定年退職に伴う人員補充なし」8件、「解雇」2件、「自主退社」、「正社員からパート等への転換」及び「建設業以外の部署への配置転換」各1件、「その他」3件となっている。

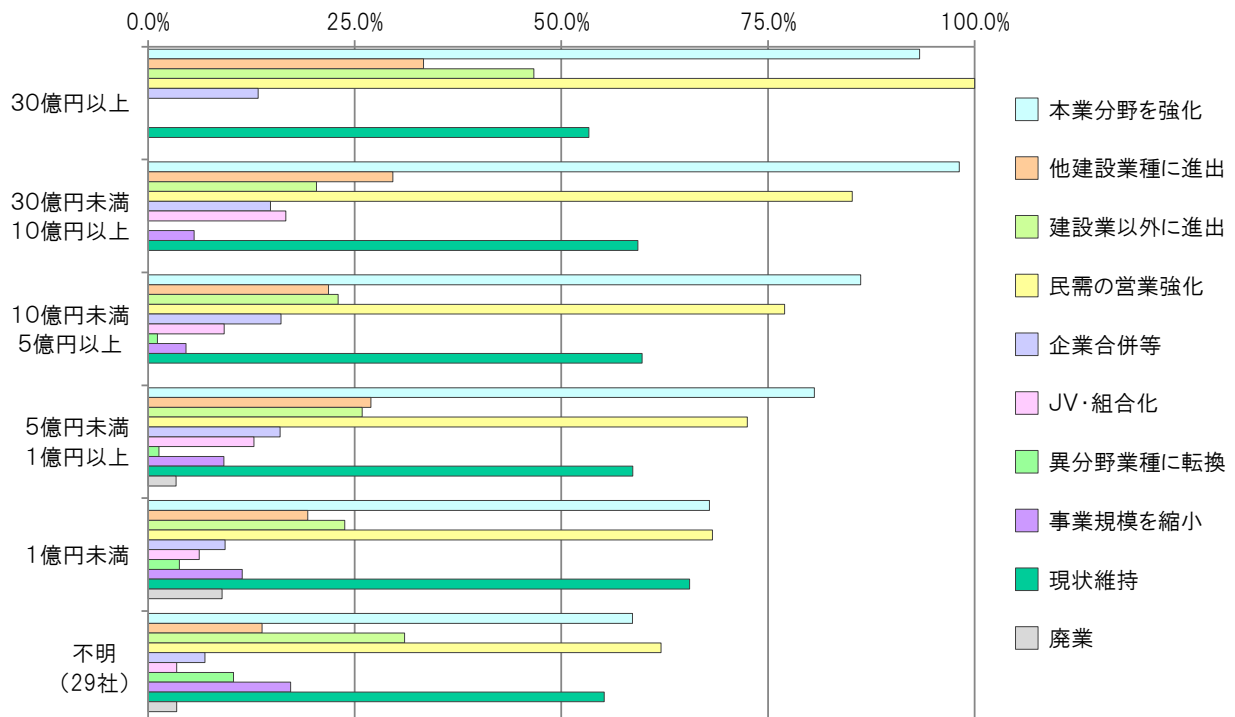
6 今後の経営のあり方



当該グラフは、今後の経営のあり方について、5段階で回答を求めた中で、「そのように考える」と「ややそのように考えている」を合算集計した結果である。多数の事業者が、「現在の建設業分野の強化」、「民間需要取込に向けた営業活動の強化」及び「現状維持」（建設業を継続）を選択しており、本業と営業活動の強化等により、建設業の維持・継続を目指していることがわかる。

一方で、前回調査と同様に約3割の事業者が「建設業の他の業種」や「建設業以外の異分野産業」へ進出する意向を有しており、経営多角化に取り組む動きも引き続き健在である。

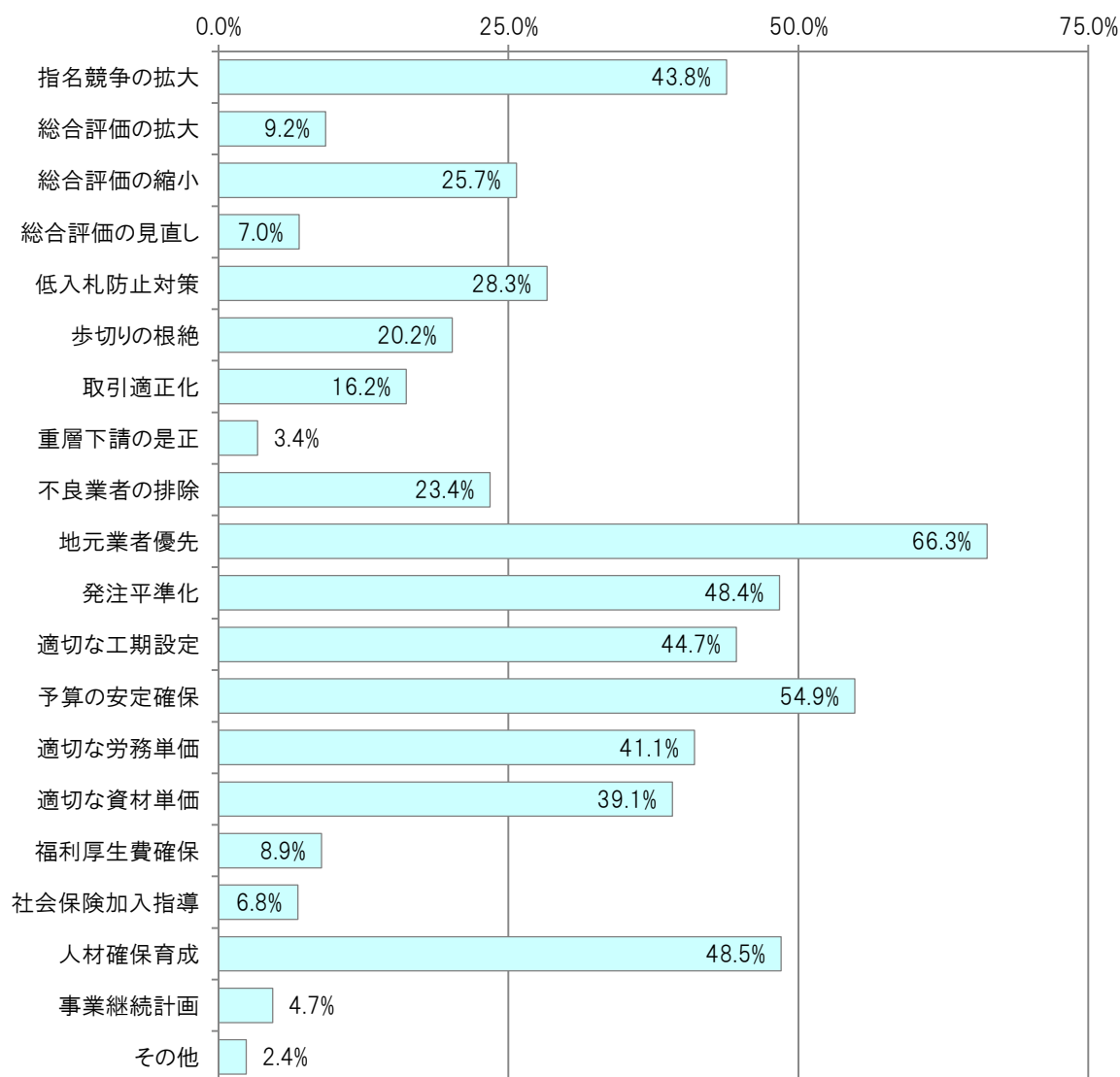
【完成工事高別の集計結果】



完成工事高が大きい階層ほど「本業分野」と「民間営業取込」を強化しようとする傾向が高い。

一方、完成工事高が小さい階層ほど「現状維持」とする割合が高く、「事業規模を縮小」又は「廃業」と考える事業者も一定割合存在している（回答のあった約9割が完成工事高5億円未満の事業者）。

7 公共事業の発注者への要望（複数回答）

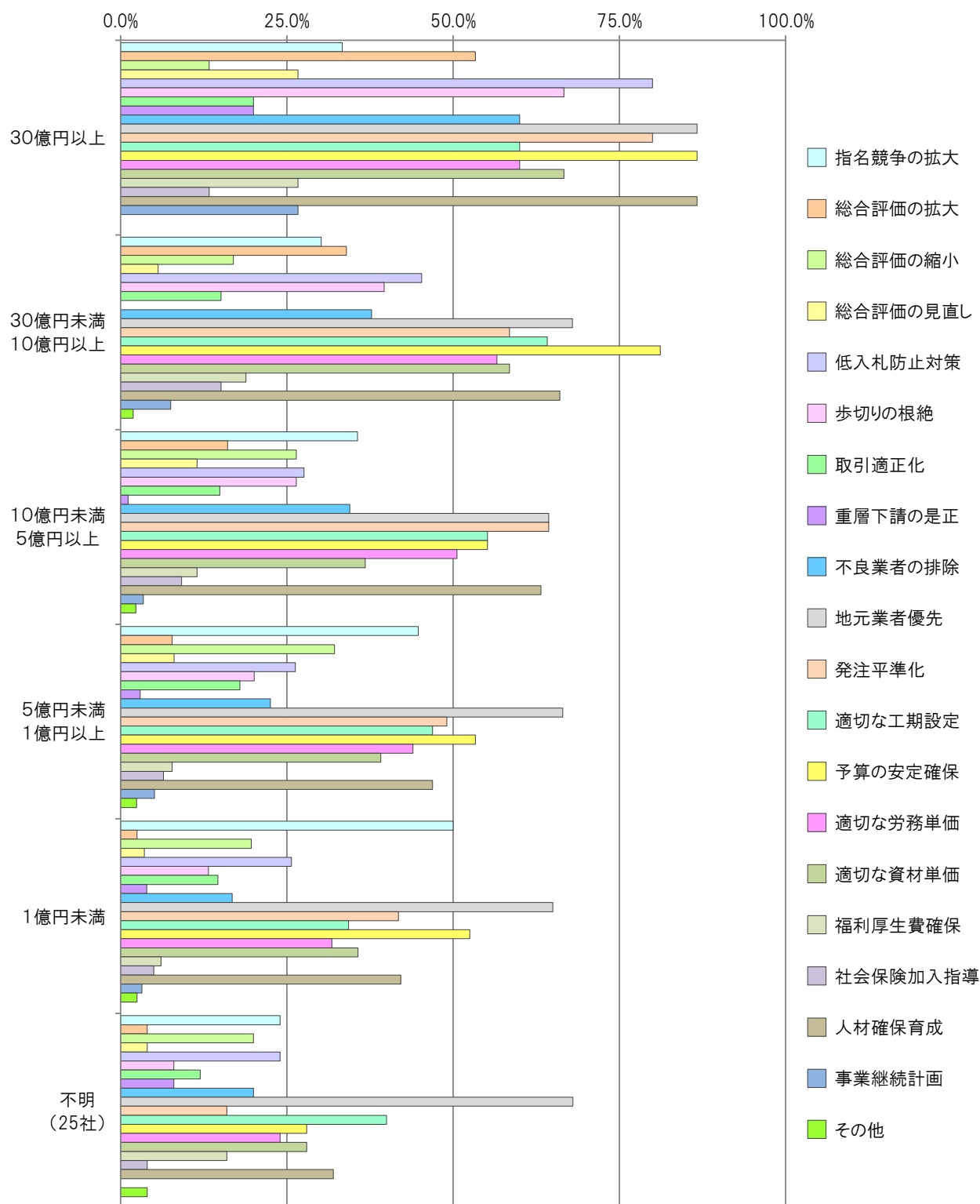


国・県・市町村等の公共事業発注者への要望として一番多かったのは、前回調査と同様で「地元企業者の優先」(前回調査比+1.3ポイント)であった。

また、現在、公共事業発注者が重点的に取り組んでいる建設産業対策の各項目については、軒並み回答割合が増加しており、問題意識や関心の高さがうかがえる結果となっている（「適切な工期設定」(同+6.4ポイント)、「適切な資材単価の設定」(同+1.8ポイント)、「適切な労務単価の設定」(同+1.6ポイント)、「発注の平準化」(同+1.5ポイント)、「人材確保・育成への支援」(同+0.4ポイント)など）。

なお、「低入札防止対策」に係る要望割合は、前々回調査から順調に減少しており、設計労務単価の引き上げや最低制限価格の見直し等の入札制度改革が一定の成果を上げていることが推察される（前々回調査からの選択割合推移：33.2% → 30.8% → 28.3%）。

【完成工事高別の集計結果】

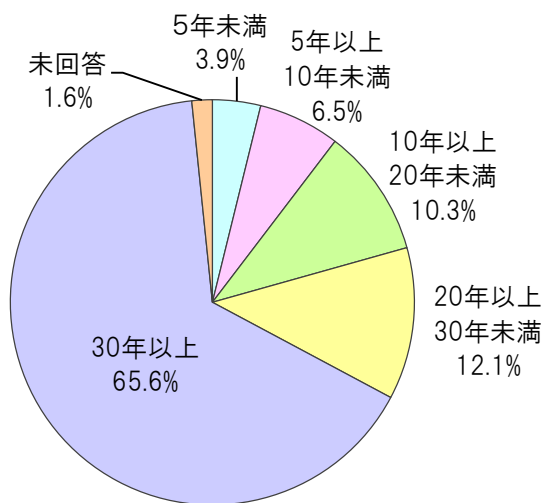


完成工事高の規模にかかわらず、各階層とも「地元企業の優先」が上位の要望項目となっている。

また、完成工事高が大きい事業者ほど、入札制度や工事契約等に関する項目に対する要望度合いが高くなっていることがわかる（「適切な工期設定」、「安定的な予算確保」、「低入札防止対策」、「歩切りの根絶」、「総合評価の拡大」、「発注の平準化」など）。

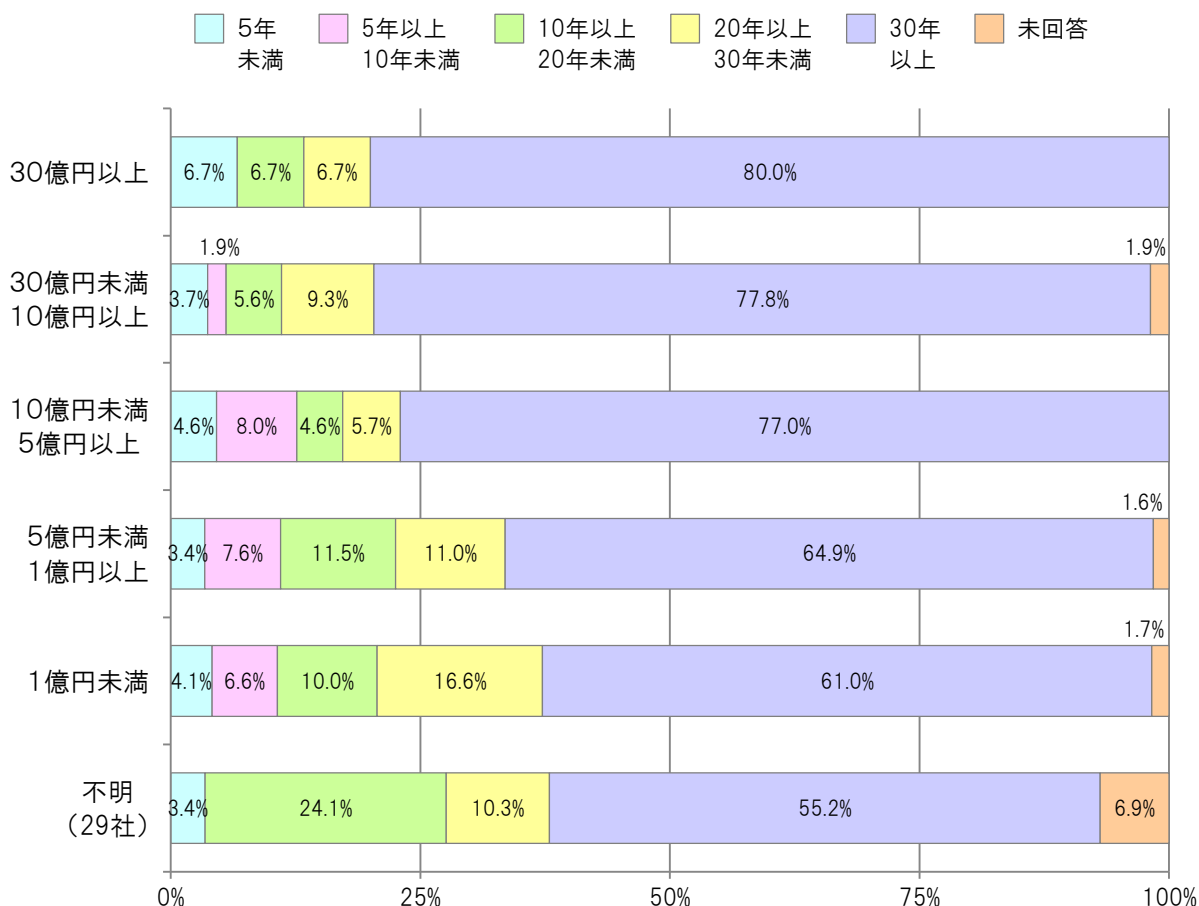
8 事業承継や後継者の状況

(1) 業歴の長さ



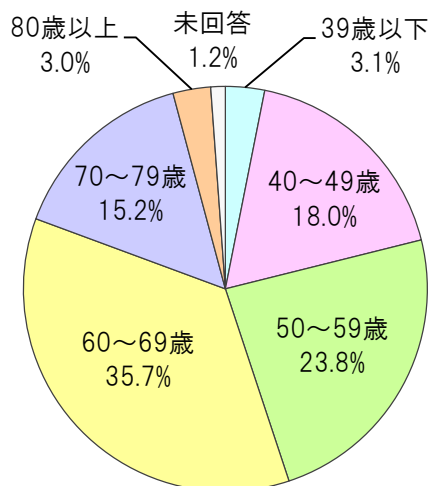
平成29年(2017年)の倒産企業から算出した企業の平均存続年数は23.5年となっているが(株式会社東京商工リサーチ調べ)、本県の建設業者は、約7割近くが業歴「30年以上」となっており(前述同社では「業歴30年以上」を老舗企業と定義)、長年に亘って関係各所と信頼関係を築いて地域に根付き、安定・持続的な経営を続けている事業者が多いことが推察される。

【完成工事高別の集計結果】



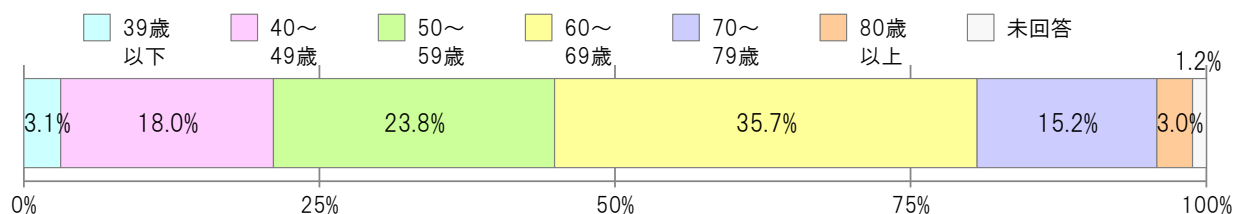
完成工事高が大きいほど業歴が長い事業者の割合が高い傾向にあるが、完工高「1億円未満」の事業者でも業歴「30年以上」の割合が6割を超えるなど、全階層に亘って業歴の長い事業者が安定的に存在している。

(2) 代表者の年齢

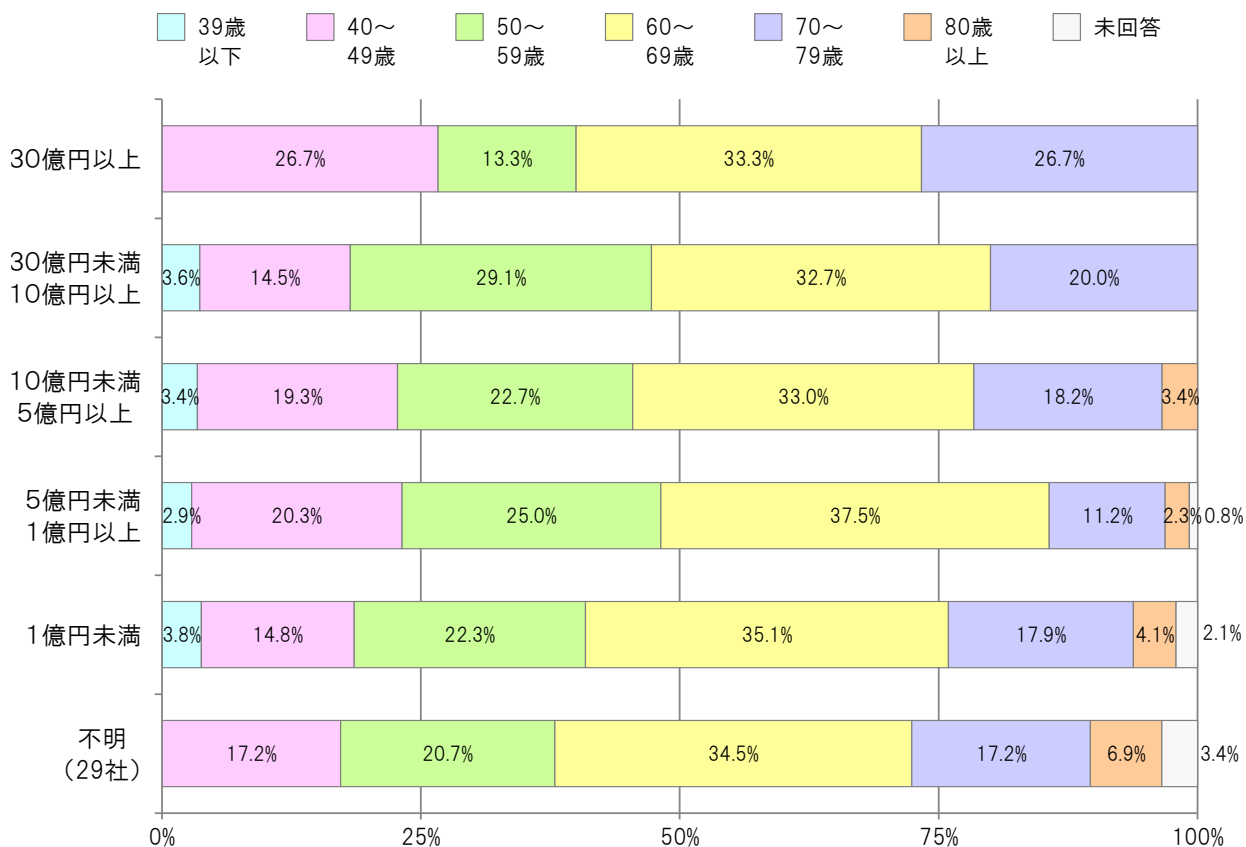


代表者の年齢階層は、「60歳代」が最も多く、次いで「50歳代」、「40歳代」と続く。全体では6割近くが「60歳代」以上となっており、経営者についても高齢化が進行している。

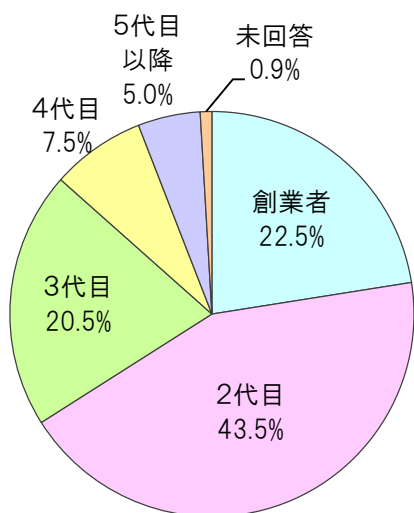
また、完成工事高別でも各階層で「60歳代」以上の割合が5割を超えており、そのうち10億円未満の各階層においては、代表者が「80歳代」以上の事業者も複数存在している。



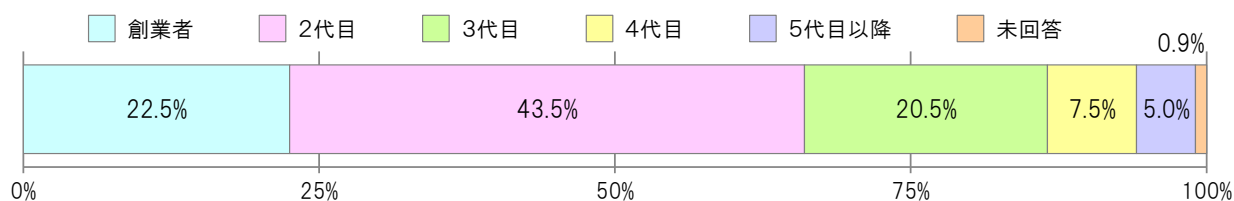
【完成工事高別の集計結果】



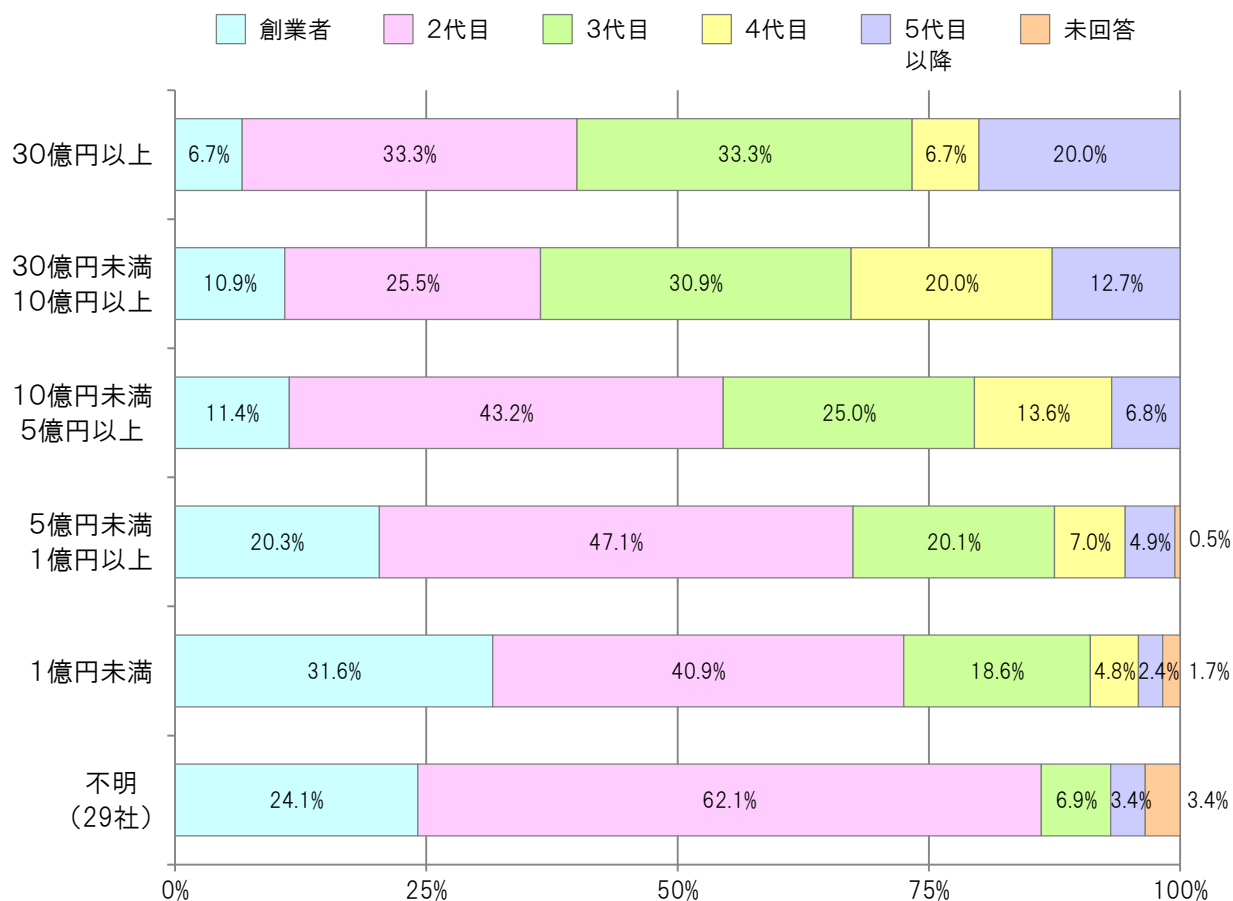
(3) 代表者は何代目か



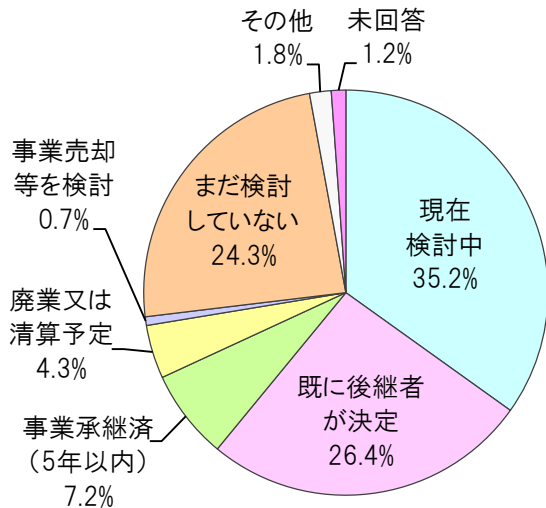
前頁後半に示した代表者の年齢階層を完成工事高別に眺めると、階層毎に多少のばらつきはあるものの、全ての階層で一律に高齢化が進展していることがわかるが、同様に代替わりの状況を完成工事高別に注目してみると、事業規模が小さくなるほど代替わりが進展していないことが確認できる。このことから、事業規模が小さい事業者ほど事業承継の手続き等が進捗していない傾向にあることが推察される。



【完成工事高別の集計結果】



(4) 今後の事業承継の予定

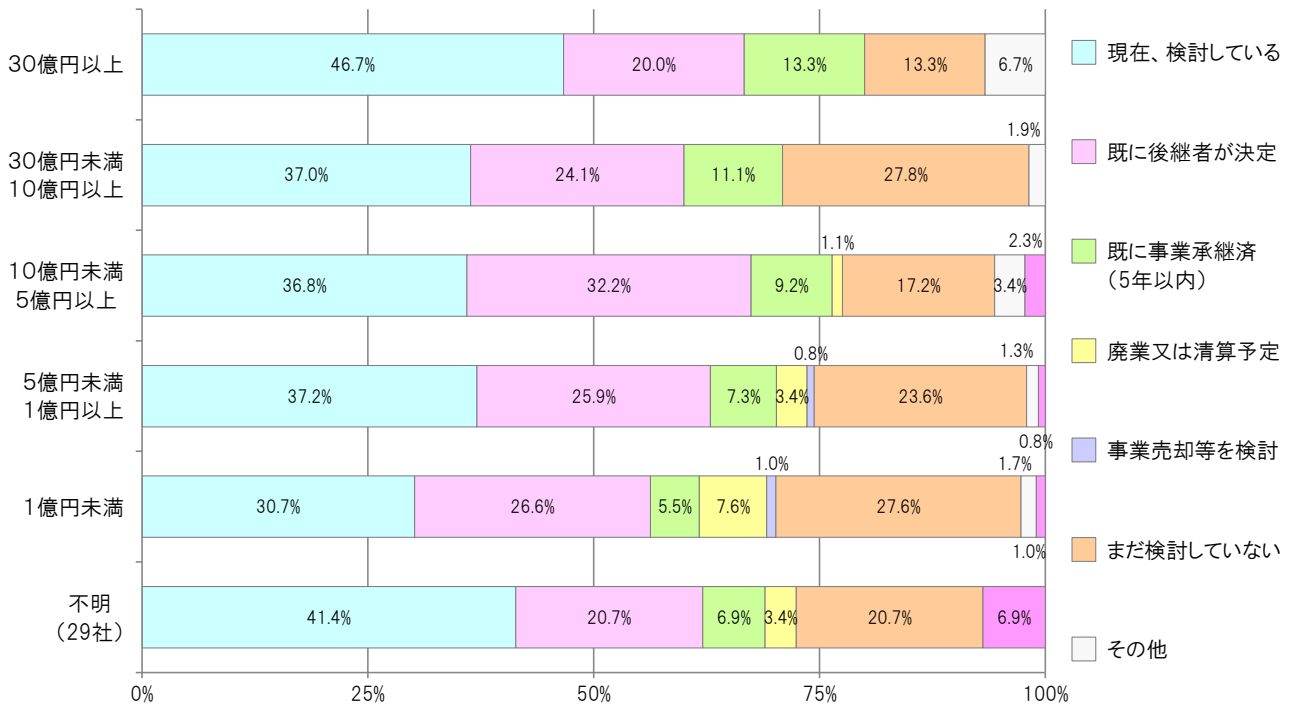


事業承継については、①対策済(「既に後継者が決定」及び「5年以内に事業承継済」)が約34%、②検討中が約35%、③未対応が約24%となった。

一方で、④「自分の代で廃業又は清算予定」を検討している事業者が約4%、⑤「会社又は事業の売却」を考えている事業者も約1%存在している。

また、その他意見(約2%)としては、「代表者2名体制にして事業承継を実施中」や「企業グループ内で後継者を選出」などがあつた。

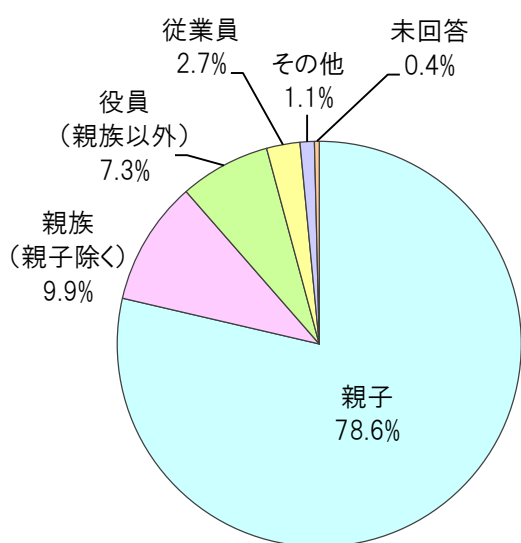
【完成工事高別の集計結果】



完成工事高別の状況は、「30億円以上」の階層では②検討中の割合が高く、「10億円以上30億円未満」と「1億円未満」の階層では③未対応の割合が高くなっているものの、①対策済については、各階層ともほぼ同程度の対応割合となっている。

また、10億円未満の階層では事業規模が小さくなるほど、④「自分の代で廃業又は清算予定」を検討している事業者の割合が高くなっている。

(5) 後継予定者

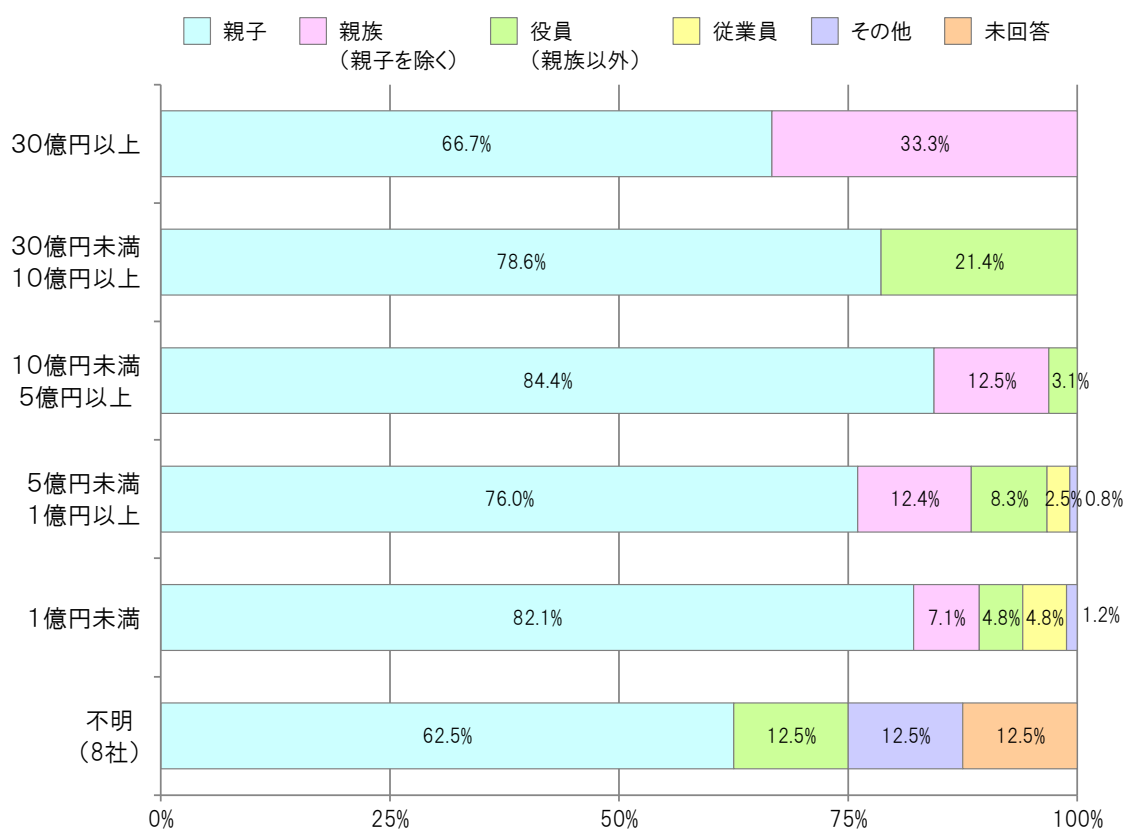


既に後継者が決定している場合の後継予定者との関係については、「親子」が約8割、「親子を除く親族」が1割と続き、血縁関係者が約9割を占めている。

残りの約1割が「親族以外の役員」及び「従業員」等となっている。

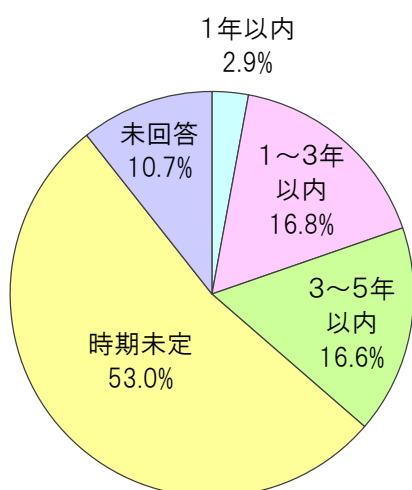
なお、既に後継者が決定していると回答した事業者数は226者(アンケート回答者の26.4%)である。

【完成工事高別の集計結果】



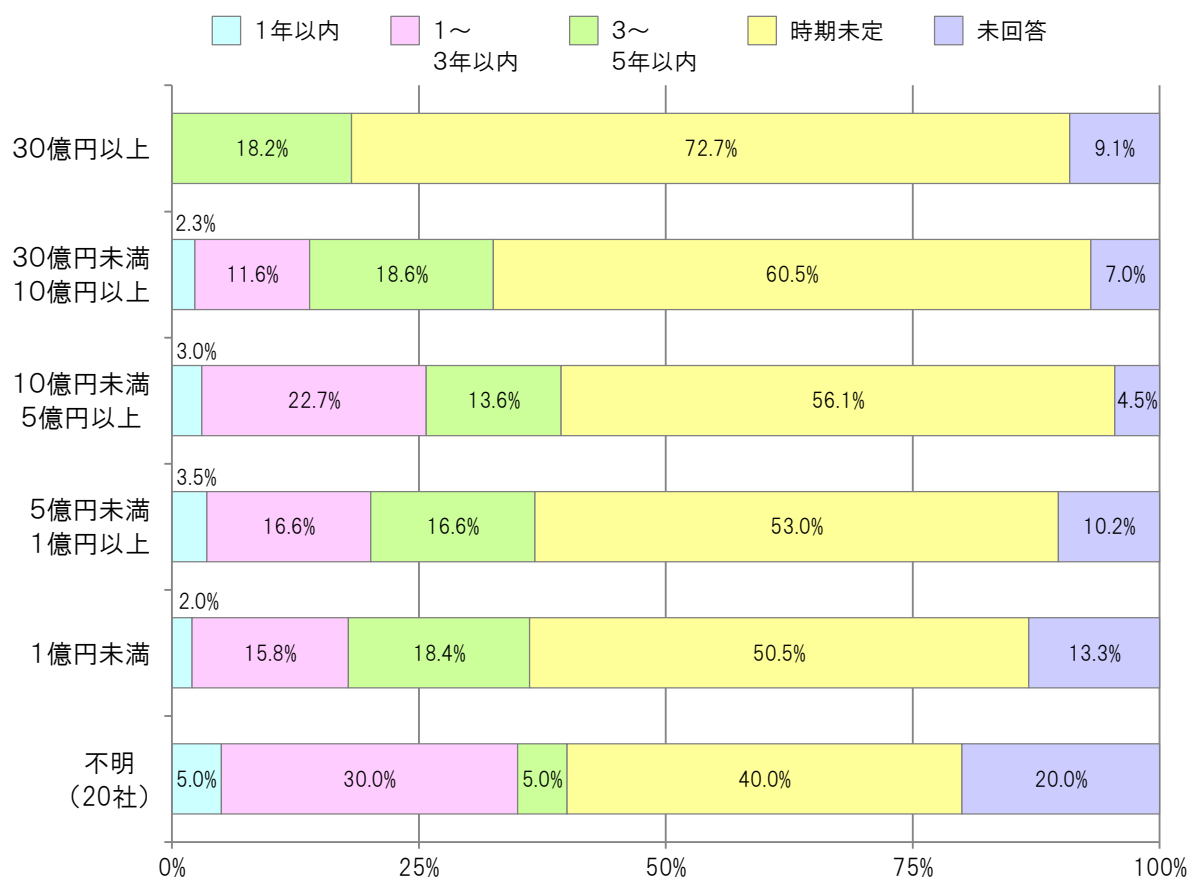
完成工事高別に後継予定者の状況を見ても、各階層とも「親子」関係の割合が最も高くなっている。

(6) 事業承継の時期



事業承継を検討している事業者のうち、約5割が「実施時期未定」と回答している。「1～3年以内」と「3～5年以内」がほぼ同率で続き(両者を合算した「1～5年以内」に事業承継を予定している事業者割合は 33.4%)、「1年以内」に事業承継実施を予定している事業者も 2.9%(18社)存在している。

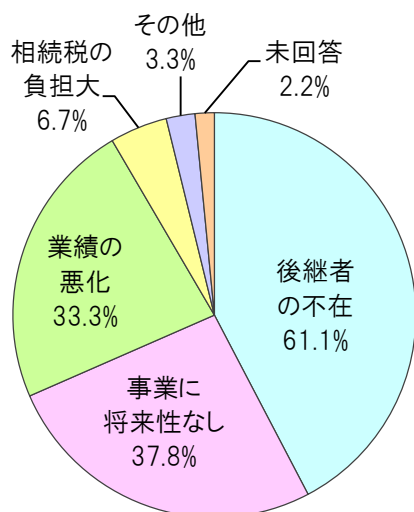
【完成工事高別の集計結果】



完成工事高別の状況では、30億円未満の各階層とも3～4割の事業者が事業承継の実施時期をある程度想定しているのに対し、30億円以上の事業者ではその傾向が弱くなっている。

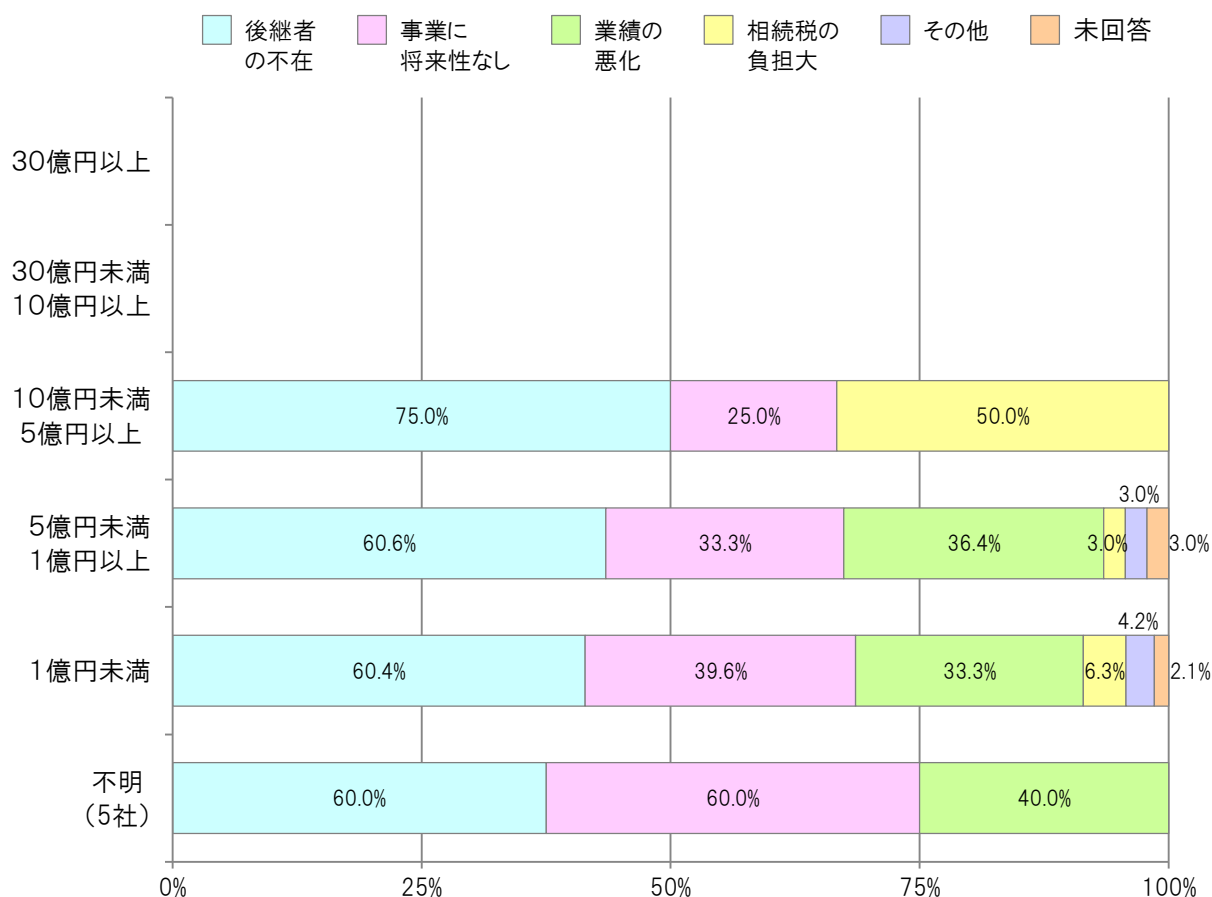
更に、「実施時期未定」の選択も事業規模が大きくなるに従って割合が高くなっており、経営組織の規模に応じて事業承継に係る意向や取組意識などが異なることが推察される。

(7) 廃業や事業売却の理由（複数回答）



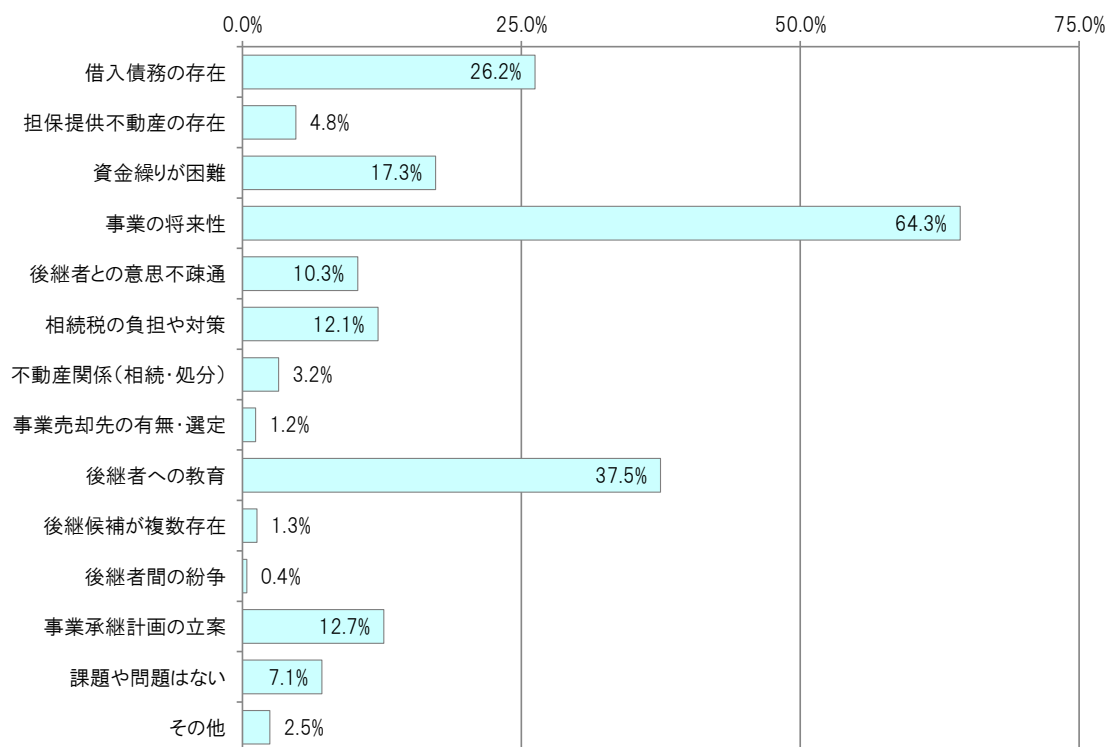
自分の代で廃業や事業売却を検討している事業者は43者（アンケート回答者の5.0%）で、最も多かった理由は「適当な後継者の不在」であり、回答の約6割を占めた。次いで「事業に将来性がない」（4割弱）、「業績が悪化している」（約3割）と続いている。

【完成工事高別の集計結果】



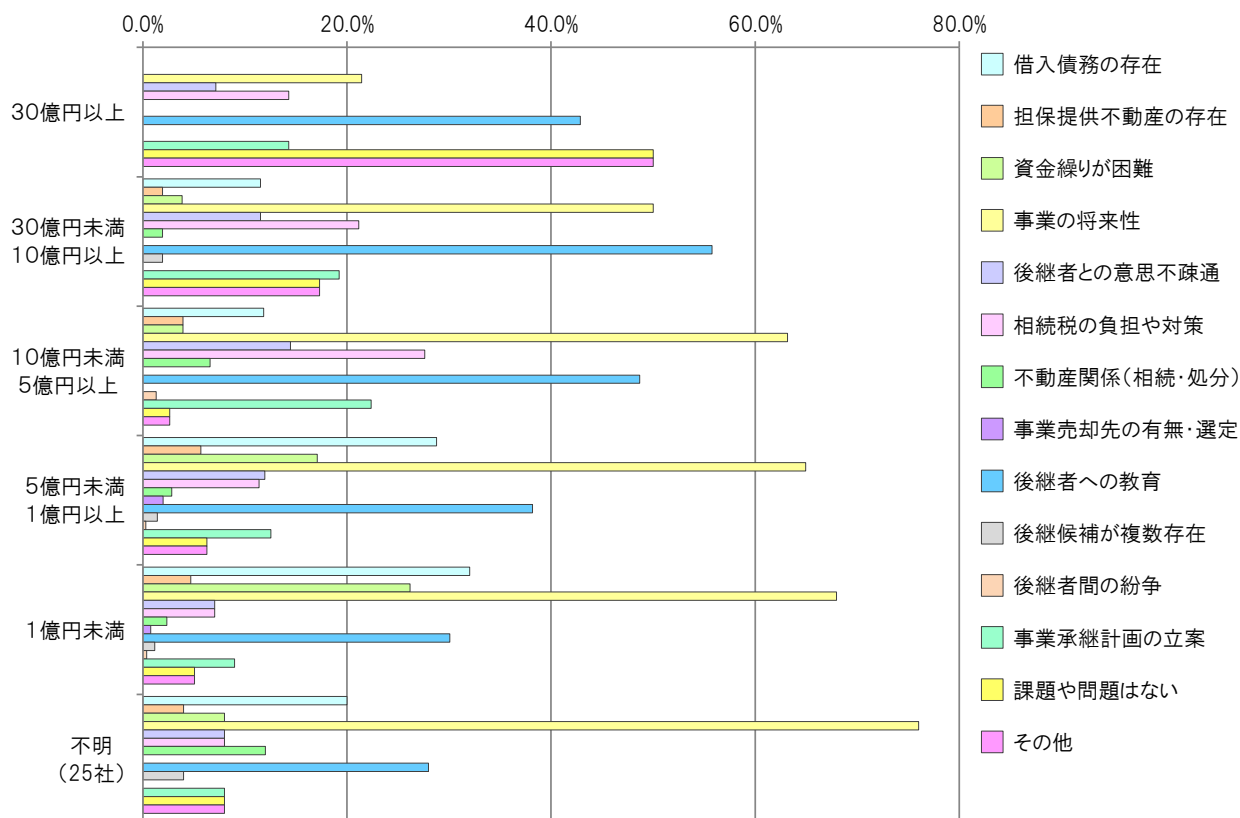
完成工事高別にみると、10億円以上の各階層では、廃業や事業売却等を検討している事業者は存在していない。一方、10億円未満の各階層では、いずれの階層でも最も多い理由が「適当な後継者の不在」となっており、5億円以上10億円未満の階層では「業績が悪化している」を選んだ事業者はいないが、約5割の事業者が「相続税の負担大」を理由として選んでいる。

(8) 事業承継を行う際の課題（複数回答）



「事業の将来性」を重要課題とする事業者割合が最も多く、次いで「後継者への教育」、「借入債務の存在」と続いている。

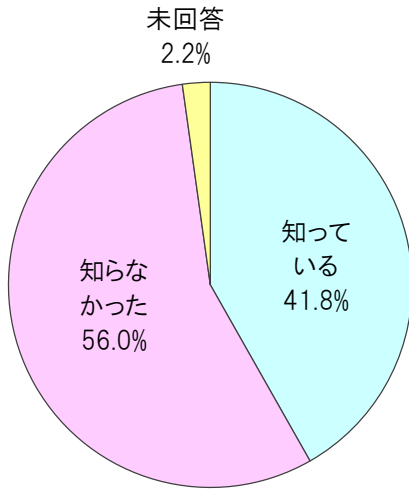
【完成工事高別の集計結果】



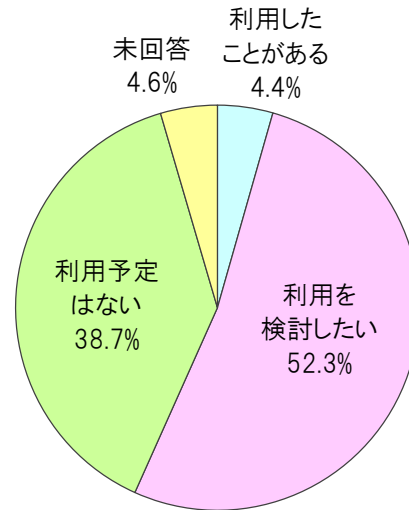
完成工事高別にみると、金額階層が小さくなるほど「事業の将来性」と「借入債務の存在」を、金額階層が大きくなるほど「後継者への教育」を重要課題とする割合が増加している。

(9) 事業承継の公的相談窓口（島根県事業引継ぎ支援センター）

① 公的相談窓口の認知度



② 公的相談窓口の利用状況



事業承継に関する公的相談窓口「島根県事業引継ぎ支援センター」の紹介も兼ね、同センターの認知度と利用状況について調査したところ、認知度は4割を超え、5割超の事業者が将来的に利用を検討したい旨の意向を有していることがわかった。

また、既に利用したことがある事業者も 4.4%（38社）存在し、同センター開設後の建設業者による平均利用件数は 10.9件／年間 となっている。

【島根県事業引継ぎ支援センター】

松江商工会議所が中国経済産業局(中小企業庁)から委託を受け、平成27年7月に設置した事業承継に関する公的相談窓口。同センターの概要は次のとおり。

■ 相談日時

9:00～17:00（月曜日から金曜日まで。ただし、年末年始・祝祭日を除く。）

■ 場所・連絡先

松江商工会議所ビル6階（松江市母衣町55番地4）

電話・FAX(直通) 0852-33-7501

※1 相談にあたっては事前予約が必要です。

※2 上記の電話が繋がらないときは、松江商工会議所 経営支援課（電話 0852-32-0507）までご連絡ください。

■ 相談対象者

島根県内の中小企業者の方(個人・法人)

■ 相談内容

事業継続や事業の承継、事業譲渡・譲受など(相談無料・秘密厳守)

※ 資産評価やM&A手続きなど、別途費用が必要な場合があります。

■ 公式ホームページ

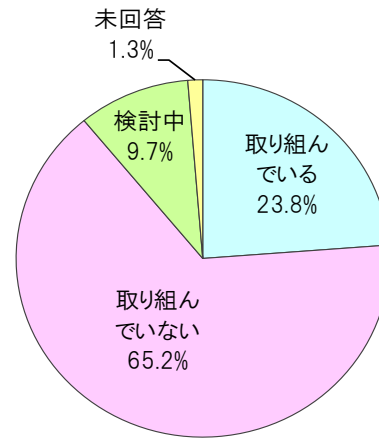
<http://smn-hktg.com/>



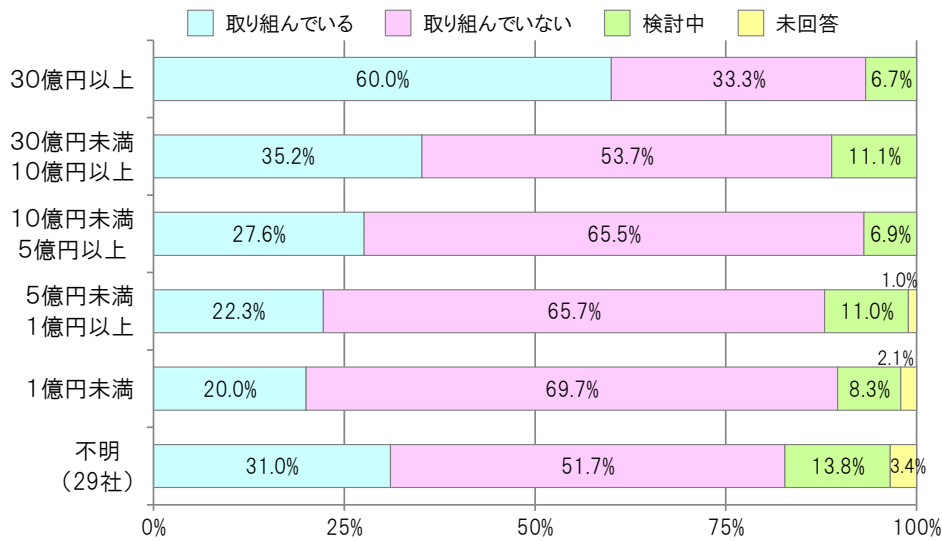
Ⅲ 異分野事業への進出状況について

1 異分野事業への取組状況

約2割の事業者が建設産業以外の異分野事業に取り組んでおり、検討中も加えると約3分の1の事業者が異分野事業への進出を志向している。

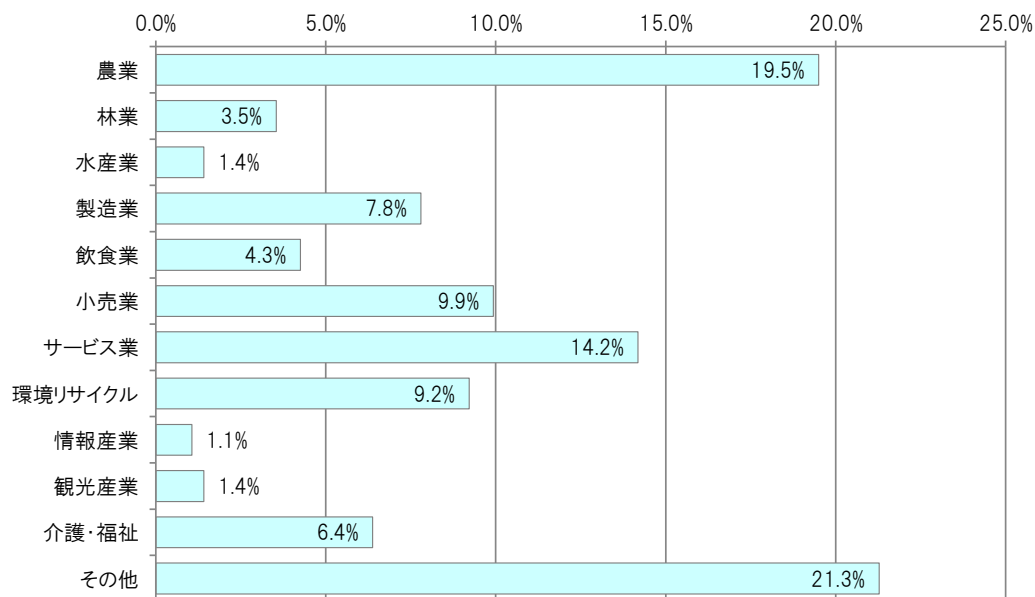


【完成工事高別の集計結果】



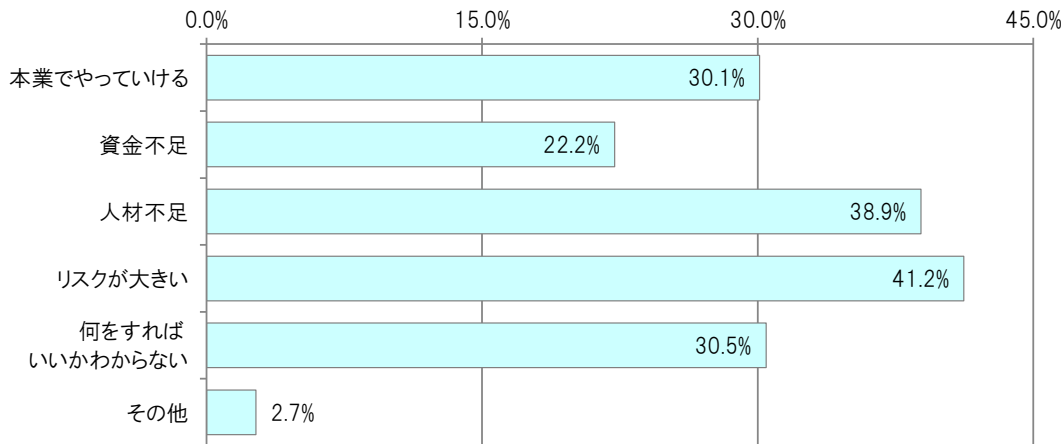
完成工事高が大きい階層ほど異分野事業に取り組んでいる割合が高くなっている。

2 取り組んでいる事業分野



「農業」分野が最も多く、次いで「サービス業」、「小売業」、「環境リサイクル」と続いている。複数分野に亘って異分野事業を手掛ける事業者も51社存在している。

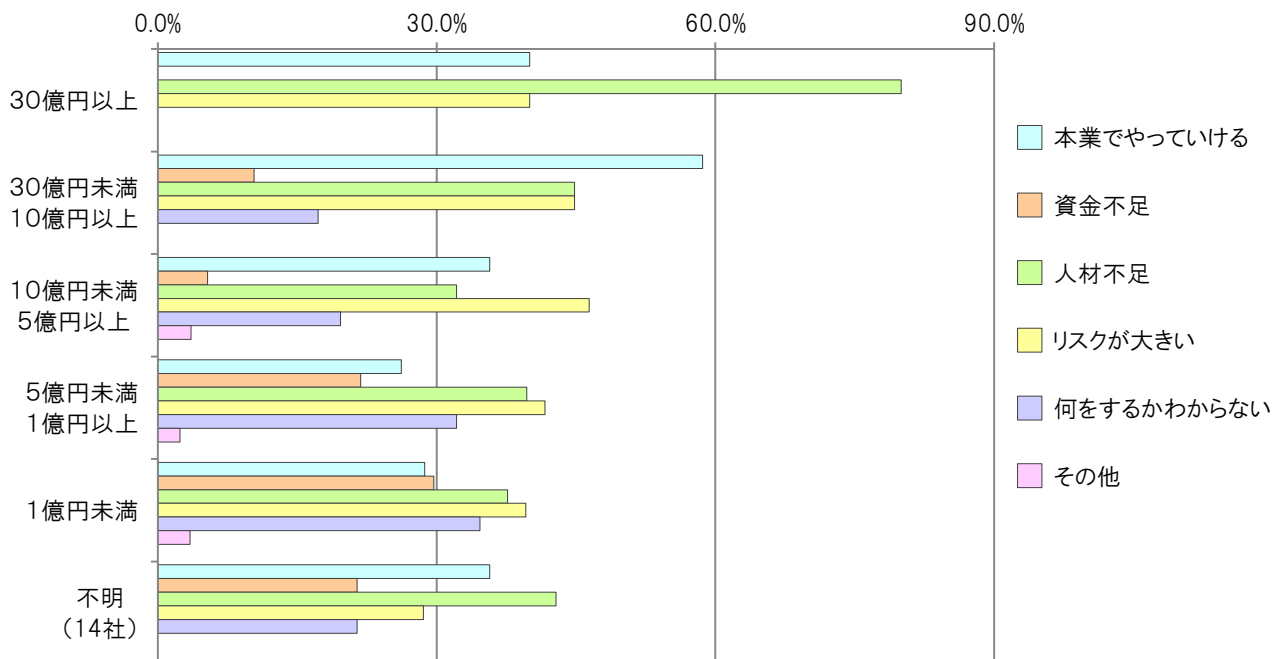
3 取り組んでいない理由



異分野事業への進出に取り組んでいない理由としては、前回調査と同様に「リスクが大きい」が最も多かったが(前回調査比+6.2ポイント)、近年の社会情勢(本業分野での人材確保難や比較的堅調に推移している建設需要等)を受け、「人材不足」(同+14.5ポイント)と「本業でやっていける」(同+11.5ポイント)の回答割合が大幅に増加している。

また、「何をすればいいかわからない」も前回調査から大幅な増加となっている(同+15.3ポイント)。

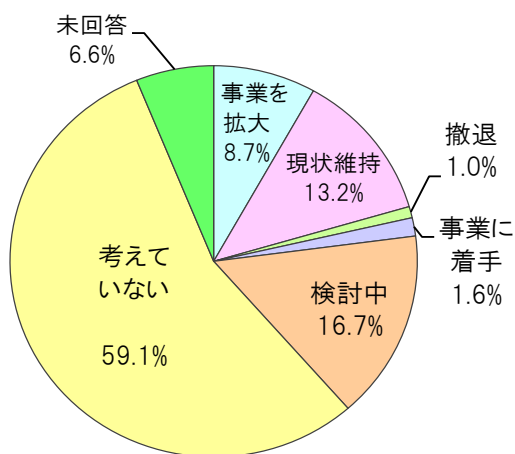
【完成工事高別の集計結果】



完成工事高別にみると、異分野事業への進出は「リスクが大きい」と判断している事業者は、各階層ともほぼ同様の割合を示しているが、「人材不足」を理由とする事業者割合は、完成工事高が大きい階層ほど高い傾向にある。

また、完成工事高が小さい事業者ほど、「何をすればいいかわからない」と「資金不足」を理由として選択する割合が高くなっている。

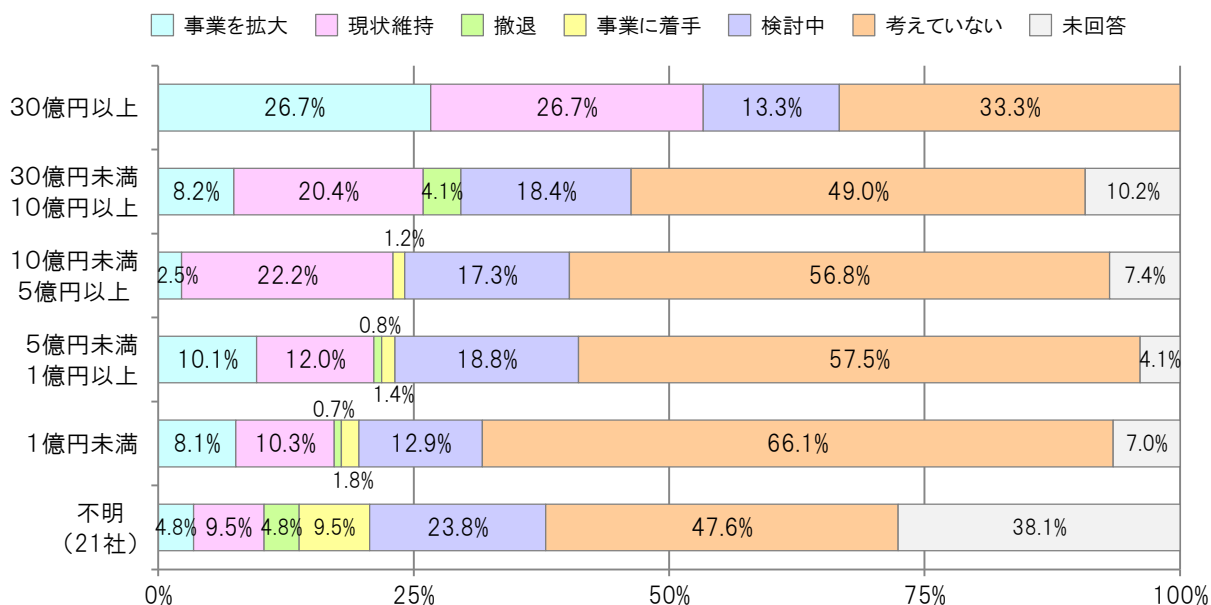
4 今後の異分野事業への取組



「事業に着手」、「検討中」、「現状維持」の合計が約3割を占めている。

異分野進出「事業を拡大」という事業者が約1割いる一方で、事業からの「撤退」を検討している事業者も数社存在している。

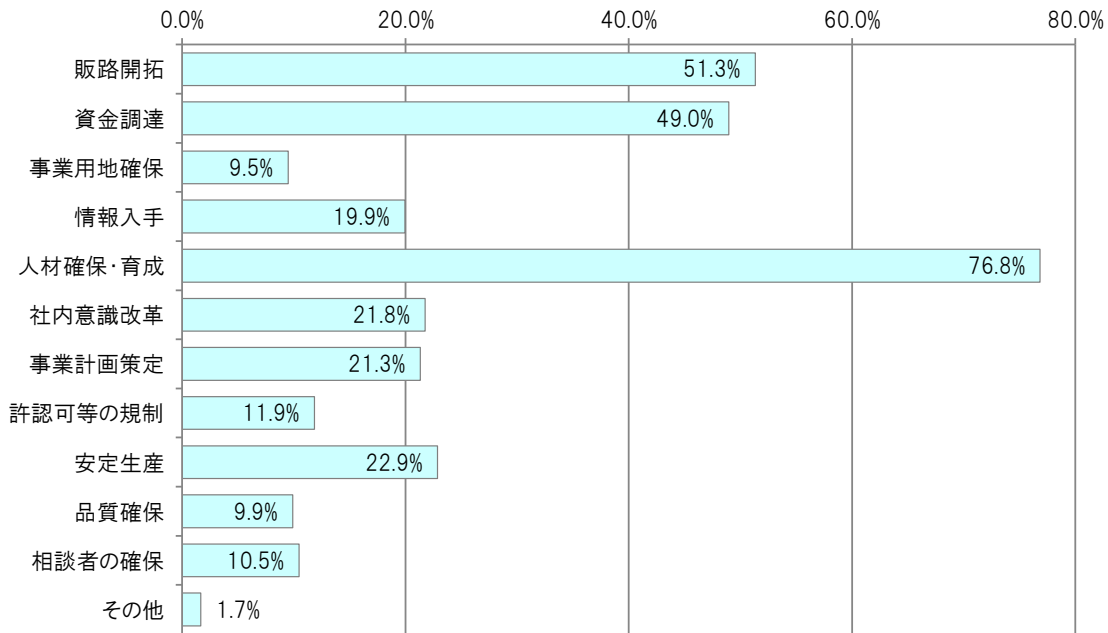
【完成工事高別の集計結果】



完成工事高別にみると、金額階層が小さい事業者ほど、異分野事業への進出を「考えていない」とする割合が高く、金額階層が大きい事業者ほど、異分野事業を「拡大」又は「現状維持」として回答した割合が高くなっている。

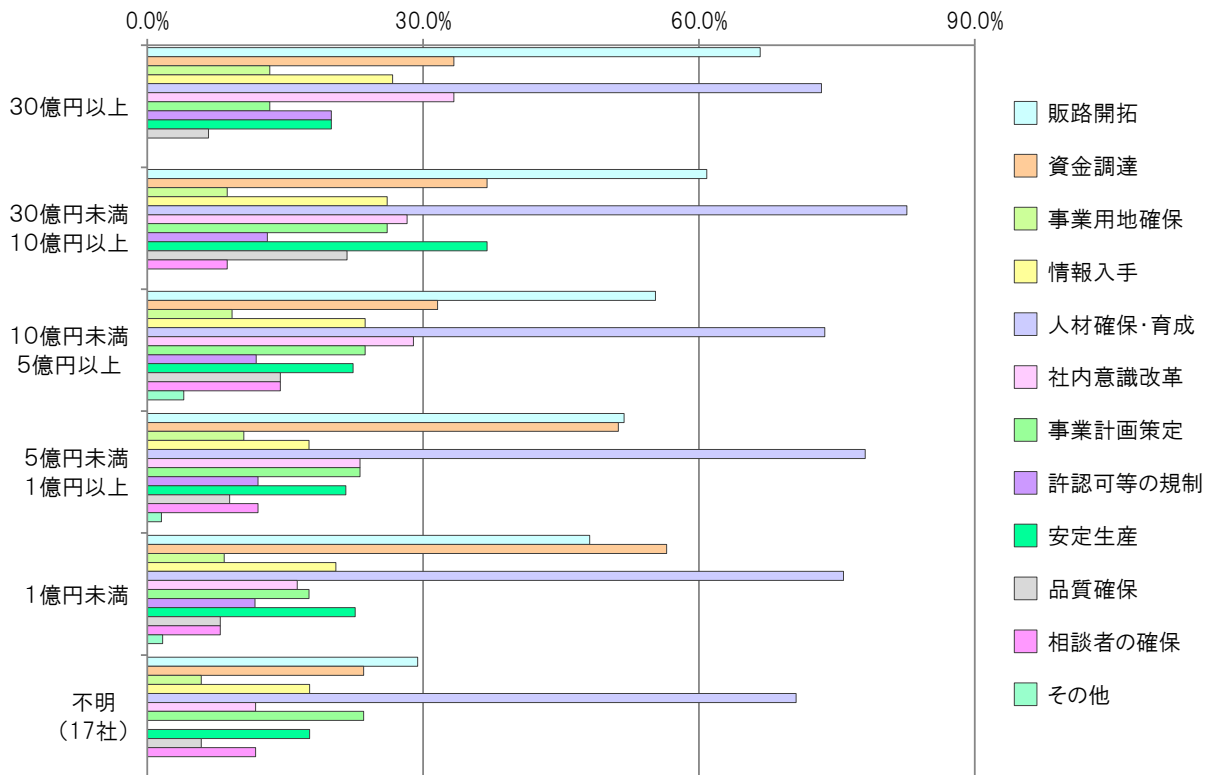
また、30億円以上の階層においては、異分野事業を「現状維持」とした割合が大幅に減少(前回調査比△19.5ポイント)する一方で、「拡大」として回答した割合がほぼ同率の増加(同+19.0ポイント)を示している。

5 異分野事業へ進出する際の課題



前回調査と同じく、異分野事業へ進出する際の課題としては、「人材確保・育成」、「販路開拓」、「資金調達」を挙げる事業者が多かった。中でも「人材確保・育成」の選択割合が大幅に増加している(前回調査比+7.9ポイント)。

【完成工事高別の集計結果】



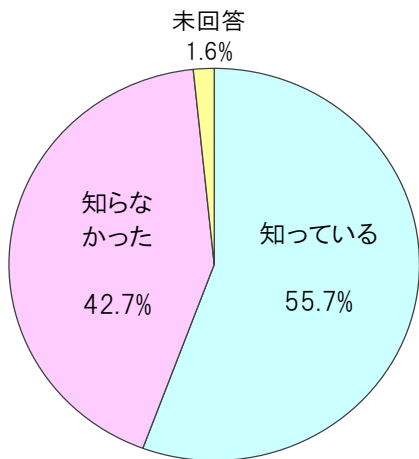
完成工事高の規模にかかわらず、各階層とも「人材確保・育成」を異分野事業時の課題とする事業者が多い。

また、金額階層が大きくなるほど「販路開拓」を、小さくなるほど「資金調達」を課題として選択する割合が高くなっている。

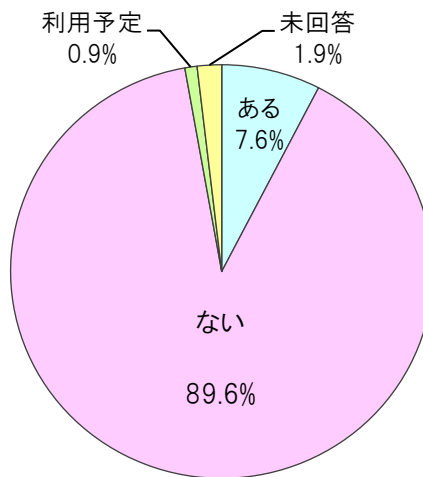
IV 県が実施する建設産業対策について

1 建設産業異分野進出調査研究・販路開拓助成金

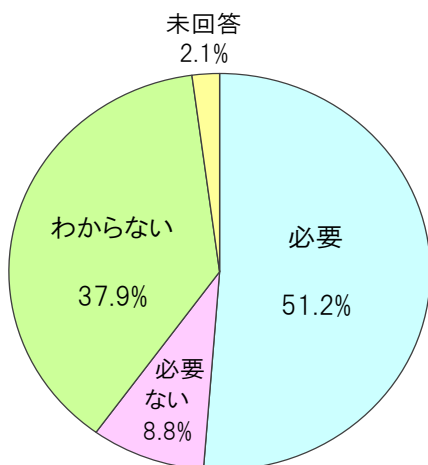
(1) 制度の認知度



(2) 制度の利用有無



(3) 今後の制度の必要性

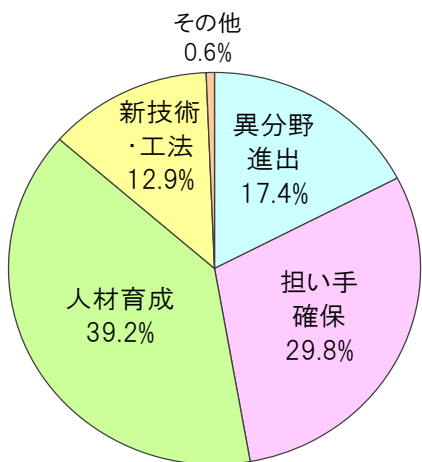


制度の認知度、必要性ともに過半数を超えているが、近年の経営状況や社会背景等から、制度に対する関心度の低下等がうかがえる。

[前々回調査からのアンケート結果推移]

- ① 認知度: 70.7% → 65.4% → 55.7%
- ② 必要性: 57.0% → 53.3% → 51.2%

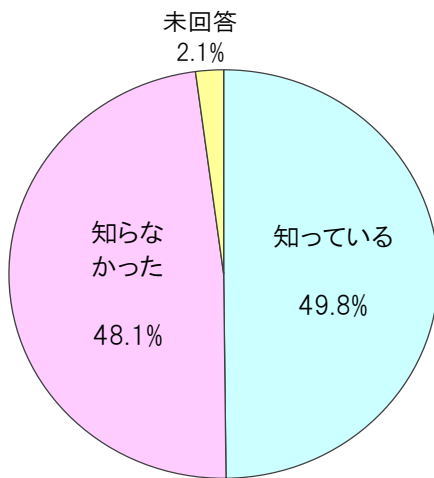
(4) 今後、制度の対象として必要な支援分野 (複数回答)



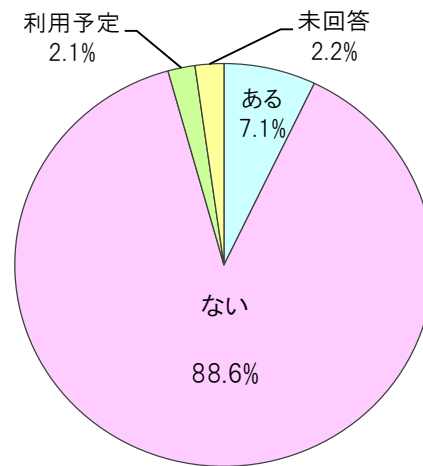
「担い手確保」の助成支援が必要とする意見が増加し(前回調査比+6.5ポイント)、「人材育成」を合わせると約7割を占めている。

2 建設産業異分野進出初期投資補助金

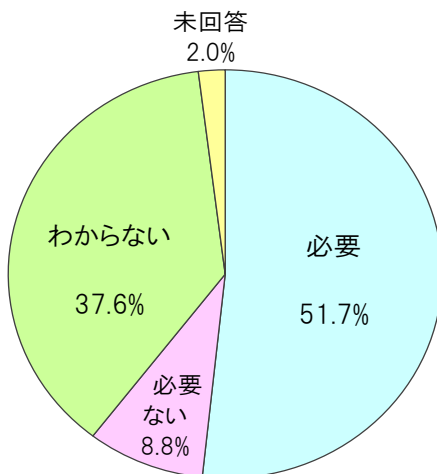
(1) 制度の認知度



(2) 制度の利用有無



(3) 今後の制度の必要性

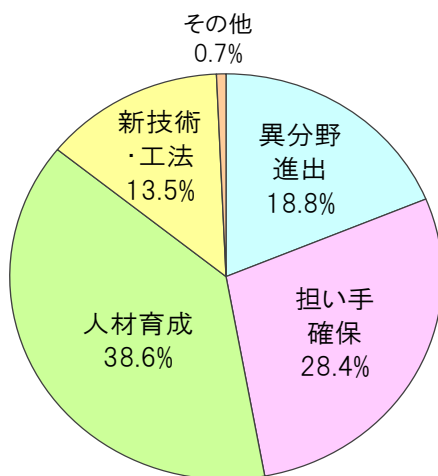


助成金制度に同様、近年の経営状況や社会背景等から、制度に対する関心度の低下等がうかがえるものの、一方では18者が補助金制度を「利用予定である」と回答している(前回調査比+1.9%)。

[前々回調査からのアンケート結果推移]

- ① 認知度: 65.9% → 59.9% → 49.8%
- ② 必要性: 57.5% → 53.3% → 51.7%

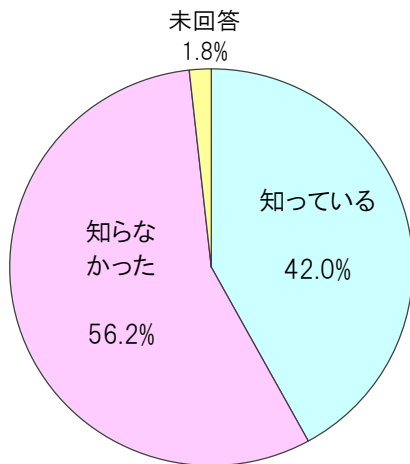
(4) 今後、制度の対象として必要な支援分野 (複数回答)



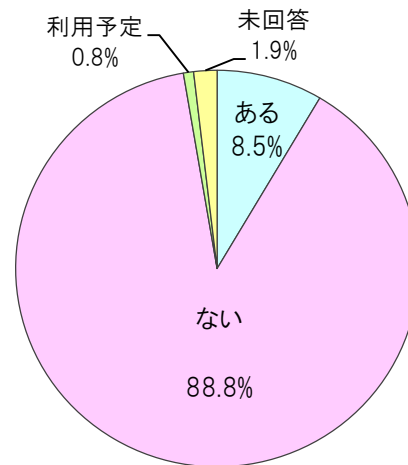
各項目とも前回調査から僅かな増減にとどまり、構成割合はほとんど変わっていない。引き続き「担い手確保」と「人材育成」の補助支援が必要とする意見が7割弱を占めている。

3 事業継続力強化アドバイザー派遣事業

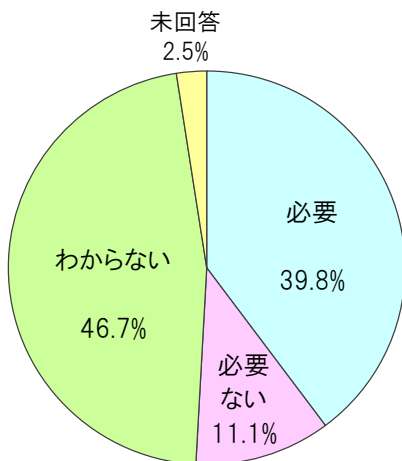
(1) 制度の認知度



(2) 制度の利用有無



(3) 今後の制度の必要性



県内の商工団体が制度利用の窓口となっていることもあり、認知度及び必要性とも安定的に推移している。

本件制度では、近年、建設業界においても経営上の重要課題となっている事業承継に係るアドバイザー派遣(事業継続力強化)を重点的に支援していることもあり、引き続き県商工労働部とも連携し、制度の周知や利用促進に係る取組を継続する予定である。

【 事業継続力強化アドバイザー派遣事業 】

■ 事業内容

経営力の強化や事業承継等について、経営等に関する専門的なアドバイスを必要としている事業者に、課題解決のための専門アドバイザーを派遣します(1社3回まで無料。1回あたり4時間程度)。

■ 派遣対象要件(建設業関係分を抜粋)

新分野進出などの経営革新、事業承継を検討している建設業者

■ お問い合わせ

最寄りの 商工会議所、商工会 までご相談ください。

■ 島根県ホームページ(商工労働部 中小企業課)

<https://www.pref.shimane.lg.jp/industry/syoko/sangyo/chusho/support.html>