



ビルメンテナンス情報年鑑 2020

第50回実態調査報告書

公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会

JAPAN BUILDING MAINTENANCE ASSOCIATION

ガステック

一酸化炭素・二酸化炭素測定器

CMCD-200



コンパクトなボディでビル・オフィス内の
CO・CO₂を正確に測定！

- 小型・軽量でわずか600gと持ち運びに便利
- COの指示精度は±1ppmと高い信頼性(0~10ppmの範囲)
- 省エネスイッチで、電池の節約が可能
- 暗い場所でも読み取りやすい照明スイッチ
- COセンサはお客様に交換が可能
- 24時間連続測定が可能(オプションのACアダプタ使用)
- ロギング機能搭載
- 電源は3電源に対応(乾電池/ニッケル水素充電電池/AC電源)

あらゆる気体の測定に



株式会社 **ガステック**

SINCE 1970

営業本部: 〒252-1195 神奈川県綾瀬市深谷中8-8-6 電話0467(79)3911(代) Fax.0467(79)3979
西日本営業所: 〒532-0003 大阪市淀川区宮原2-14-14新大阪グランドビル 電話06(6396)1041 Fax.06(6396)1043
九州営業所: 〒812-0066 福岡市東区二又瀬11-9パークサイドスクエア 電話092(292)1414 Fax.092(292)1424
ホームページアドレス: <http://www.gastec.co.jp/>



ビルメンテナンス情報年鑑 2020

第50回実態調査報告書



ビルメンテナンス情報年鑑 2020

第50回実態調査報告書

C O N T E N T S

ビルメンテナンス情報年鑑 2020 (第50回実態調査報告書)

—目次—

第50回実態調査結果について(まとめ)	5
I.トピック「従業員不足への対応状況と利益を確保するための取組み」に関する結果	
II.全体傾向	
III.全国協会への要望点等	
以下、第50回実態調査報告書	
調査実施要領	11
第1章 回答企業の基本属性	13
1. 回収状況	
2. 回答企業の基本属性	
第2章 会員企業の売上高および許認可	21
I. 売上高	
1. 売上高および成長率	
2. 実施業務別内訳	
3. 売上高の変化(成長率)の見通し	
II. 許認可	
1. 建築物衛生法に基づく事業登録	
2. 警備業	
3. 医療関連サービスマーク(院内清掃)	

第3章 会員企業の雇用および人材育成	31
I. 雇用	
1. 雇用の規模と形態	
2. 高齢者雇用	
3. 女性雇用	
4. 募集環境と雇用の維持・変動	
II. 賃金	
1. 平均賃金	
2. 昇給の状況	
3. 最低賃金	
第4章 官公庁入札	49
I. 契約改定率	
第5章 従業員不足の実態	53
I. 従業員不足の実態	
II. 現場従業員の人手不足による経営への影響	
第6章 従業員不足への対応状況と利益を確保するための取組み	63
I. 従業員不足への対応状況	
II. 利益を確保するための取組み	
III. ロボットの導入状況と今後の導入意向	
IV. 外国人材受け入れの実態	
第7章 全国協会への要望点等	83
I. 全国協会への要望点	
II. 実態調査の結果(報告書)の活用状況	
(参考)ビルメンテナンスの業界規模推計	91
I. 市場規模	
II. 従業員規模	
添付資料 第50回実態調査票	93

第50回実態調査結果 について（まとめ）

■「まとめ」にあたって（会員の皆様へのお願い）

第50回実態調査結果について、可能な範囲で要因の分析を加えております。

ただし、この定量調査だけでは、詳細な状況や背景、理由を細かく把握できないため、あくまで推論、仮説になります。

しかしながら、この「まとめ」によって、会員の皆様との意見交換が活発化し、協会として具体的施策の検討につなげることができれば、それが調査の意義であり、目的の1つとなると考えております。

つきましては、もしも報告書に対するご意見やご指摘がございましたら、是非とも、公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会事務局宛にご連絡をお願い申し上げます。

I. トピック「従業員不足への対応状況と利益確保のための取組み」に関する結果

従業員を活用する上での問題として、本社で最も高かったのは、「人件費の負担が大きい」で53.5%、次いで「いつ辞めてしまうかわからない」49.9%、「勤務時間・勤務日の調整が難しい」43.3%の順となっている（図表 6-1-1・p64）。

人材確保・採用に当たって行っている工夫として、本社で最も高かったのは、「高齢者の採用、活用促進」で70.3%、次いで「既存従業員の知人、友人の紹介、採用促進」56.5%、「主婦の採用、活用促進」40.8%の順となっている。他にも「柔軟な勤務時間の許容」（33.7%）、「賃金値上げ、手当の拡充」（33.4%）等の回答も3割超となっており、人材確保のために様々な手立てが講じられていることが改めて明らかとなった（図表 6-1-4・p66）。

若手従業員の採用が順調に進まない中で、高齢者や主婦を活用し対応している点は昨年度結果と同様の傾向となっている。人件費の負担が大きくなっていることが特に大きな問題として捉えられている。人手不足の問題は、引き続き業界における大きな課題となっているため、会員を支援する施策が協会に求められる。

一方、人手不足の中で現状のロボット導入状況については「多くの現場で導入している」と「試験的に一部の現場で導入したことがある」を合わせた「導入実績あり」の合計は、本社で10.1%、支社・営業所で20.0%に留まる結果となっている（図表 6-3-1・p72）が、2016年度の調査結果との比較では、2倍以上に拡大している。

それに対して、将来のロボット導入意向については、「積極的に導入したい」と「費用対効果次第で導入したい」を合わせた合計は、本社で63.0%、支社・営業所で76.3%までそれぞれ拡大する結果となっている（図表 6-3-4・p74）。

人材不足解消のための一施策であるロボットの導入は、まだまだ進んでいない。先行企業が導入を進め、成果が共有できるようになれば、導入を前向きに検討する企業は増加する可能性も可能性がある。
したがって、業界全体への普及を進めるためには、最新情報の発信、情報共有が協会に施策として求められる。

外国人技能実習生の受け入れについては、「受け入れを積極的に拡大していきたい」「今後も受け入れを継続したい」「受け入れを前提に検討している」を合わせた合計は、本社で29.0%、支社・営業所で35.6%となっており、前回結果（本社24.0%、支社34.5%）と比較するとそれぞれ増加傾向となっている（図表 6-4-1・p78）。

在留資格「特定技能」を有する外国人の受け入れについては、「受け入れを前提に検討している」が本社で14.5%、支社・営業所で16.3%となっており、それぞれ外国人技能実習生に比較して検討中の割合は低くなっている（図表6-4-4・p79）。

利益を確保するために行っている取組みとして本社で最も高かったのは、「発注者への受託料引上げ要求」で48.1%、次いで「作業シフトの見直し」（39.4%）、「人材育成、スキルアップ」（38.6%）となっている。一方、支社・営業所では最も高かったのは「適材適所の人材配置」で51.1%、次いで「現場のコミュニケーション改善」（48.9%）、「作業手順の標準化」（46.7%）となっており、利益確保のために現場部門、経営部門において、様々な工夫が凝らされていることが見受けられる結果となった（図表6-2-1・p69）。

「発注者への受託料引上げ要求」の数字が高かったことが、業界全体としての傾向なのか、会員の自発的な取組みなのかは、この調査から判断できないが、協会施策として求められるのは、「保全業務マネジメントセミナー」の実施など、厚生労働省による「ビルメンテナンス業務に係る発注関係事務の運用に関するガイドライン」の普及を中心とした適正な発注事務の普及であると考えられ、今回の調査で、協会が強化を図るべき事業の上位に「市場環境改善事業」があったことと合致する。

また、人材育成、人材配置などにおいて工夫を試みる会員にとっては、全国協会にその支援が強く求められていると考えられる。

II. 全体傾向

<経営面>

2017年度のビルメンテナンス業務売上の平均は約15億円、2018年度は約15億4,200万円となり、成長率は2.7%となっている。前回調査結果（2016年度⇒2017年度の成長率は2.1%）と比べ成長は拡大している（図表2-1-1-2・p23）。

一方、2019年度のビルメンテナンス業務の成長率予想は全社平均で2.7%となっており（図表2-1-3-1・p27）、前回調査結果の1.9%と比較して、大きく拡大傾向を示している。これは2013年度以降で最も高い成長見込みとなっている（図表2-1-3-2・p26）。

<雇用環境>

ビルメンテナンス業務での悩み事として上位に挙げられた項目は、最も高かったのは「現場従業員が集まりにくい」87.2%、次いで「現場従業員の若返りが図りにくい」73.0%、「賃金上昇が経営を圧迫している」62.1%と続いており、昨年度同様に雇用面での悩みが大きいことが裏付けられた。

2014年度以降の比較で見ると、近年、特に「賃金上昇が経営を圧迫している」の割合が増加している点の特徴となっている（図表3-1-4-6・p41）。

1社当たりの従業員数合計の平均は、366.4人となっており、前回結果の369.9人と比べてほぼ横ばい傾向となった（図表3-1-1-4・p34）。

昨年度拡大傾向を示した常勤従業員が平均で 147.2 人（前回結果は 150.0 人）と微減傾向を示す結果となった（図表 3-1-1-4・p34）。

常勤従業員の内訳では特に高齢者の割合が引き続き高く、60 歳以上の割合は全体の 3 分の 1 以上を占める結果となっている（図表 3-1-2-1・p37）。

従業員の過不足状況については、不足+やや不足という回答の割合は、常勤従業員で本社 79.5%、支社・営業所 74.1%となっており、前回同様高い割合となっている（図表 3-1-4-1・p39）。この割合はパートタイマーで一層顕著であり、本社 86.3%、支社・営業所 80.7%となっている（図表 3-1-4-2・p39）。

募集環境についても同様であり、著しく募集しにくい+やや募集しにくいという回答の割合は、本社 78.6%、支社・営業所 77.8%となっている（図表 3-1-4-3・p40）。

ベースアップを実施済みとした割合は 46.8%と前回の 45.3%から微増傾向となっている（図表 3-2-2-1・p44）。

また、その際のベースアップ率についても、今回の平均は 2.6%となり、昨年の 2.6%から横ばいとなっている（図表 3-2-2-2・p45）。

これを 2014 年度以降で比較をすると、2015 年度、2018 年度とほぼ同率で最も高い割合となっている（図表 3-2-2-3・p46）。

<官公庁入札>

契約改定率は官公庁で 3.0%となり、昨年の 0.9%と比較して大幅に改善がみられている（図表 4-1-1-1・p50）。2009 年度以降の比較では最も高い数値となっているものの、民間 4.9%と比べると低い数値となっている。民間については昨年 3.1%よりも更に改善を示しており、こちらも 2009 年度以降で最も高い数値となっている（図表 4-1-1-2・p51）。

前年に引き続き、市場環境における需要は数字上維持されていると考えられるが、地域や、会社の規模によって乖離がある。

特に、地区本部別に地域の傾向を測る場合、会員数（回答数）が少ない地区では、平均値の揺らぎが生じるため、留意が必要である。

しかしながら、仮に業界における需要を「好調」と捉えた場合、「現場従業員が集まりにくい」という回答が昨年より更に拡大しているのは、今まで以上に深刻な課題になっているということである。

また、「賃金上昇が経営を圧迫している」という回答が増大したことも、業界にとって人件費負担の増大が大きな懸念として維持されている。

さらに、常勤従業員における高齢者割合が高いのも、もはや若手従業員の確保が断念された結果であるとすれば、人材確保は業界の喫緊の課題であり、協会の施策として重点的に取り組むことが、会員に求められている。

Ⅲ. 全国協会への要望点等

「人材確保・離職予防等の面で全国協会に求める支援」として上位に挙げた項目は、本社では「キャリアアップ助成金などの補助金・助成金最新情報の提供」で 44.0%、次に「モチベーション教育やコミュニケーション研修等のヒューマンスキル研修」(28.7%)、「リーダーシップ教育やチームビルディング等のマネジメントスキル研修」(26.1%)、となっている(図表 7-1-1・p84)。

「今後、全国協会が強化を図るべき事業」として上位に挙げた項目は、本社において「ビルクリーニング技能検定」で 41.3%、次いで「市場環境改善事業」(35.6%)、続いて「インスペクター講習」(26.8%)となっている(図表 7-1-4・p86)。

実態調査結果の活用状況については、本社では「業界の課題、傾向を把握するために活用している」で 50.7%、次いで「他社の状況を把握するために活用している」(37.7%)、「自社の将来対策のために活用している」(27.2%)、「自社の現在の経営判断のために活用している」(26.9%)となっている。一方で「まったく活用していない」も 19.6%となっている(図表 7-2-1・p89)。

「人材不足」が業界喫緊の課題となっている実態にあわせて、全国的に共通して協会に求められているのが、技能検定や講習会など「人材育成、資格付与、教育、訓練」に関する事業であることが推察できる。

一方で、地域や会社の規模によって会員が求めているニーズが異なっている事も読み取れるが、全国協会は全国一律の会費であり、47 都道府県のビルメンテナンス協会と連携しながら、如何にそれぞれの実態に合わせた効果的施策、会員サービスを提供できるかが、全国協会にとっては大きな課題である。

また、実態調査の結果(報告書)の活用について、「まったく活用していない」と回答した会員が 19.6%となっていることを重く受け止めるべきであり、39.7%と半数に満たない至らない回収率とあわせて、この実態調査の在り方と目的について再度議論すべきである。

全国の会員から理解を得られる協会事業の立案と実行が、今まさに、全国協会に求められているのだ。

第 50 回実態調査報告書

調査実施要領

<調査実施要領>

1. 調査の目的等

本調査は、ビルメンテナンス業界の実態と現況、および今後の動向などを把握することを目的として、毎年調査しているものであり、今回で第50回目にあたる。

分析に際しては、地区本部別、月商規模別の集計結果を重視している。必要なものについては、時系列比較を行っている。

2. 調査対象

調査開始時点で2,769（「本社」2,446、「支社または営業所」323）の会員を対象とした。

調査票は全ての会員共通となっているが、「本社」「支社または営業所（事業所）等」のどちらにあたるかを聞く設問を設けている。

3. 調査方法

調査票への記入と返送による郵送調査、およびインターネット調査

4. 調査期間

2019年8月30日～10月25日

5. インターネット調査（回答）の促進

会員の回答の便宜に資するため、前回（第49回）よりインターネット調査を開始した。

前回インターネット調査の回答数は全回答の21.0%（223/1,061）であったが、今回その割合はさらに高まり、36.4%（400/1,098）となった。

第 1 章

〈集計ルールについて〉 ※第 2 章以降も同様

回収したアンケート票については、内容の確認を行い回答内容に矛盾のあるものについては、有効回答票から除外した。有効回答票には地域が不明なもの、月商規模が不明なもの等を含んでいる。したがって、報告書に記載された地区本部別、月商規模別等の合計値は全体と一致していない。

有効回答票でも設問によっては、「無回答」が含まれている。これについては設問ごとに「不明」欄を設け、「全体」の数値は有効回答票数で統一することとした。

〈合計値の矛盾について〉 ※第 2 章以降も同様

実際の数値（%や人数、金額等）は小数点第 2 位以下の数値まで作成しているが、図表上の表記は小数点第 2 位を四捨五入し、小数点第 1 位までとした。そのため、小数点の関係で表示されている図表上の数値の合計が一致しない場合がある。

第1章 回答企業の基本属性

1. 回収状況

全国ビルメンテナンス協会会員のうち2,769事業所（うち本社2,446、支社・営業所323）を対象とした今回調査の回収率の全国平均は、本社が39.4%、支社・営業所が41.8%と、前回調査と比べて本社、支社・営業所ともに値は若干上昇した（前回調査は本社37.7%、支社・営業所40.5%）。

地区本部別に本社で回収率が高かった地区は、九州（56.0%）、東北（52.5%）、北海道（52.0%）などであった（図表1-1-2）。

また、支社・営業所で回収率が高かった地区は、北海道（60.0%）、九州（54.8%）、中国（54.5%）などであった（図表1-1-3）。

図表1-1-4は、これらの回収状況を都道府県別にまとめたものである。調査票に添付したはがきの回収率についても集計している。

図表1-1-5は、回収率の高い順に並べたものである。本社で見ると、鹿児島県（97.7%）、岩手県（95.2%）、山梨県（83.3%）の順で回収率が高い結果となった。

図表1-1-6は、回収率の改善幅が高い順に並べたものである。本社で見ると、山梨県（+26.2%）、福井県（+21.7%）、大分県（+21.1%）の順で回収率の改善幅が大きい結果となった。

図表 1-1-1 回収状況

	設定サンプル数	回収数	回収率 (%)	有効回答数	有効回答率 (%)
本社	2,446	963	39.4%	963	39.4%
支社・営業所	323	135	41.8%	135	41.8%
合計	2,769	1,098	39.7%	1,098	39.7%

(注1) 「有効回答数」は、「2018年度の総売上」と「2018年度のビルメン売上」に0を超える値があり、かつ前者が後者以上の回答数。その他不明点のある回答については、適宜データクリーニングを行った。

(注2) 「回収数」は、2019年10月18日までに回収した調査票をカウントした。

(注3) 「回収率(%)」 = 「回収数」 ÷ 「設定サンプル数」 × 100

(注4) 「有効回答率(%)」 = 「有効回答数」 ÷ 「設定サンプル数」 × 100

図表 1-1-2 地区本部別回収率の分布（本社）

左列：事業所数 右列：割合(%)

地区	全国		北海道		東北		東京		関東甲信越	
会員事業数 (設定サンプル数)	2,446	100.0%	150	6.1%	120	4.9%	485	19.8%	426	17.4%
回収数 (調査協力事業所)	963	100.0%	78	8.1%	63	6.5%	141	14.6%	134	13.9%
回収率	39.4%		52.0%		52.5%		29.1%		31.5%	

地区	中部北陸		近畿		中国		四国		九州		不明	
会員事業数 (設定サンプル数)	291	11.9%	361	14.8%	156	6.4%	98	4.0%	359	14.7%	0	0.0%
回収数 (調査協力事業所)	121	12.6%	106	11.0%	66	6.9%	45	4.7%	201	20.9%	8	0.8%
回収率	41.6%		29.4%		42.3%		45.9%		56.0%		-	

(注) 回収した調査票のうち、都道府県に関する記入がないものを「不明」とした。

図表 1-1-3 地区本部別回収率の分布（支社・営業所）

左列：事業所数 右列：割合(%)

地区	全国		北海道		東北		東京		関東甲信越	
会員事業数 (設定サンプル数)	323	100.0%	15	4.6%	31	9.6%	18	5.6%	89	27.6%
回収数 (調査協力事業所)	135	100.0%	9	6.7%	11	8.1%	7	5.2%	28	20.7%
回収率	41.8%		60.0%		35.5%		38.9%		31.5%	

地区	中部北陸		近畿		中国		四国		九州		不明	
会員事業数 (設定サンプル数)	50	15.5%	59	18.3%	22	6.8%	8	2.5%	31	9.6%	0	0.0%
回収数 (調査協力事業所)	23	17.0%	22	16.3%	12	8.9%	4	3.0%	17	12.6%	2	1.5%
回収率	46.0%		37.3%		54.5%		50.0%		54.8%		-	

(注) 回収した調査票のうち、都道府県に関する記入がないものを「不明」とした。

図表 1-1-4 都道府県別回収率の分布（本社、支社・営業所）

協会名	本社							支社・営業所						
	会員事業所数 (設定サンプル数)	調査票回収数 (調査協力事業所数)	回収率 (%)	有効回答数	有効回答率	はがき回収数	はがき回収率 (%)	会員事業所数 (設定サンプル数)	調査票回収数 (調査協力事業所数)	回収率 (%)	有効回答数	有効回答率	はがき回収数	はがき回収率 (%)
北海道	150	78	52.0%	78	52.0%	66	44.0%	15	9	60.0%	9	60.0%	6	40.0%
青森県	17	8	47.1%	8	47.1%	9	52.9%	0	0	-	0	-	0	-
宮城県	33	11	33.3%	11	33.3%	8	24.2%	12	1	8.3%	1	8.3%	0	0.0%
岩手県	21	20	95.2%	20	95.2%	17	81.0%	5	2	40.0%	2	40.0%	1	20.0%
福島県	18	7	38.9%	7	38.9%	6	33.3%	5	2	40.0%	2	40.0%	2	40.0%
山形県	12	7	58.3%	7	58.3%	5	41.7%	3	3	100.0%	3	100.0%	3	100.0%
秋田県	19	10	52.6%	10	52.6%	8	42.1%	6	3	50.0%	3	50.0%	2	33.3%
東京	485	141	29.1%	141	29.1%	106	21.9%	18	7	38.9%	7	38.9%	2	11.1%
神奈川県	135	40	29.6%	40	29.6%	29	21.5%	11	3	27.3%	3	27.3%	1	9.1%
新潟県	28	19	67.9%	19	67.9%	18	64.3%	5	5	100.0%	5	100.0%	3	60.0%
長野県	14	9	64.3%	9	64.3%	8	57.1%	5	2	40.0%	2	40.0%	2	40.0%
埼玉県	59	16	27.1%	16	27.1%	9	15.3%	12	8	66.7%	8	66.7%	5	41.7%
山梨県	6	5	83.3%	5	83.3%	2	33.3%	2	0	0.0%	0	0.0%	1	50.0%
茨城県	41	9	22.0%	9	22.0%	7	17.1%	23	4	17.4%	4	17.4%	4	17.4%
栃木県	34	8	23.5%	8	23.5%	7	20.6%	6	2	33.3%	2	33.3%	2	33.3%
千葉県	83	18	21.7%	18	21.7%	14	16.9%	20	4	20.0%	4	20.0%	4	20.0%
群馬県	26	10	38.5%	10	38.5%	6	23.1%	5	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
静岡県	44	13	29.5%	13	29.5%	13	29.5%	7	3	42.9%	3	42.9%	2	28.6%
愛知	106	45	42.5%	45	42.5%	36	34.0%	24	11	45.8%	11	45.8%	8	33.3%
富山県	30	11	36.7%	11	36.7%	6	20.0%	2	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
石川県	32	17	53.1%	17	53.1%	16	50.0%	4	4	100.0%	4	100.0%	3	75.0%
福井県	23	17	73.9%	17	73.9%	16	69.6%	5	3	60.0%	3	60.0%	0	0.0%
岐阜県	37	11	29.7%	11	29.7%	10	27.0%	3	1	33.3%	1	33.3%	1	33.3%
三重県	19	7	36.8%	7	36.8%	6	31.6%	5	1	20.0%	1	20.0%	2	40.0%
京都	47	17	36.2%	17	36.2%	9	19.1%	8	3	37.5%	3	37.5%	2	25.0%
大阪	190	53	27.9%	53	27.9%	43	22.6%	34	14	41.2%	14	41.2%	6	17.6%
兵庫	75	25	33.3%	25	33.3%	24	32.0%	9	3	33.3%	3	33.3%	3	33.3%
滋賀	26	6	23.1%	6	23.1%	9	34.6%	5	1	20.0%	1	20.0%	1	20.0%
奈良県	14	2	14.3%	2	14.3%	1	7.1%	3	1	33.3%	1	33.3%	2	66.7%
和歌山県	9	3	33.3%	3	33.3%	2	22.2%	0	0	-	0	-	0	-
鳥取県	21	4	19.0%	4	19.0%	4	19.0%	2	2	100.0%	2	100.0%	0	0.0%
島根	18	13	72.2%	13	72.2%	12	66.7%	2	2	100.0%	2	100.0%	2	100.0%
岡山	40	13	32.5%	13	32.5%	14	35.0%	4	4	100.0%	4	100.0%	1	25.0%
広島	56	24	42.9%	24	42.9%	18	32.1%	10	3	30.0%	3	30.0%	0	0.0%
山口県	21	12	57.1%	12	57.1%	12	57.1%	4	1	25.0%	1	25.0%	1	25.0%
香川	21	7	33.3%	7	33.3%	7	33.3%	2	1	50.0%	1	50.0%	1	50.0%
愛媛	34	17	50.0%	17	50.0%	17	50.0%	4	2	50.0%	2	50.0%	2	50.0%
徳島	19	12	63.2%	12	63.2%	8	42.1%	1	0	0.0%	0	0.0%	1	100.0%
高知	24	9	37.5%	9	37.5%	7	29.2%	1	1	100.0%	1	100.0%	1	100.0%
福岡県	132	60	45.5%	60	45.5%	58	43.9%	12	8	66.7%	8	66.7%	6	50.0%
長崎県	30	14	46.7%	14	46.7%	13	43.3%	3	2	66.7%	2	66.7%	3	100.0%
熊本県	25	17	68.0%	17	68.0%	13	52.0%	6	2	33.3%	2	33.3%	2	33.3%
大分県	41	22	53.7%	22	53.7%	20	48.8%	4	2	50.0%	2	50.0%	0	0.0%
宮崎県	28	14	50.0%	14	50.0%	11	39.3%	2	1	50.0%	1	50.0%	1	50.0%
鹿児島県	43	42	97.7%	42	97.7%	43	100.0%	2	1	50.0%	1	50.0%	1	50.0%
佐賀県	27	12	44.4%	12	44.4%	12	44.4%	1	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
沖縄県	33	20	60.6%	20	60.6%	20	60.6%	1	1	100.0%	1	100.0%	1	100.0%
不明	-	8	-	8	-	0	-	-	2	-	2	-	0	-

※「はがき回収」は、会員企業に送付した調査票等に同梱した「はがき」の回収。調査票の回収状況を全国協会が把握するため、調査票の記入・返送、またはインターネット回答を行った会員企業に、この「はがき」の投函をお願いしている。

図表 1-1-5 都道府県別回収率の分布（回収率順）（本社、支社・営業所）

順位	協会名	本社		
		会員事業 所数（設 定サンプル 数）	調査票回 収数（調 査協力事 業所数）	回収率 （%）
1	鹿児島県	43	42	97.7%
2	岩手県	21	20	95.2%
3	山梨県	6	5	83.3%
4	福井県	23	17	73.9%
5	島根	18	13	72.2%
6	熊本県	25	17	68.0%
7	新潟県	28	19	67.9%
8	長野県	14	9	64.3%
9	徳島	19	12	63.2%
10	沖縄県	33	20	60.6%
11	山形県	12	7	58.3%
12	山口県	21	12	57.1%
13	大分県	41	22	53.7%
14	石川県	32	17	53.1%
15	秋田県	19	10	52.6%
16	北海道	150	78	52.0%
17	愛媛	34	17	50.0%
18	宮崎県	28	14	50.0%
19	青森県	17	8	47.1%
20	長崎県	30	14	46.7%
21	福岡県	132	60	45.5%
22	佐賀県	27	12	44.4%
23	広島	56	24	42.9%
24	愛知	106	45	42.5%
25	福島県	18	7	38.9%
26	群馬県	26	10	38.5%
27	高知	24	9	37.5%
28	三重県	19	7	36.8%
29	富山県	30	11	36.7%
30	京都	47	17	36.2%
31	兵庫県	75	25	33.3%
32	宮城県	33	11	33.3%
33	香川	21	7	33.3%
34	和歌山県	9	3	33.3%
35	岡山	40	13	32.5%
36	岐阜県	37	11	29.7%
37	神奈川県	135	40	29.6%
38	静岡県	44	13	29.5%
39	東京	485	141	29.1%
40	大阪	190	53	27.9%
41	埼玉県	59	16	27.1%
42	栃木県	34	8	23.5%
43	滋賀	26	6	23.1%
44	茨城県	41	9	22.0%
45	千葉県	83	18	21.7%
46	鳥取県	21	4	19.0%
47	奈良県	14	2	14.3%
	不明	-	8	-

順位	協会名	支社・営業所		
		会員事業 所数（設 定サンプル 数）	調査票回 収数（調 査協力事 業所数）	回収率 （%）
1	新潟県	5	5	100.0%
2	石川県	4	4	100.0%
2	岡山	4	4	100.0%
4	山形県	3	3	100.0%
5	鳥取県	2	2	100.0%
5	島根	2	2	100.0%
7	高知	1	1	100.0%
7	沖縄県	1	1	100.0%
9	埼玉県	12	8	66.7%
9	福岡県	12	8	66.7%
11	長崎県	3	2	66.7%
12	北海道	15	9	60.0%
13	福井県	5	3	60.0%
14	秋田県	6	3	50.0%
15	愛媛	4	2	50.0%
15	大分県	4	2	50.0%
17	香川	2	1	50.0%
17	宮崎県	2	1	50.0%
17	鹿児島県	2	1	50.0%
20	愛知	24	11	45.8%
21	静岡県	7	3	42.9%
22	大阪	34	14	41.2%
23	岩手県	5	2	40.0%
23	福島県	5	2	40.0%
23	長野県	5	2	40.0%
26	東京	18	7	38.9%
27	京都	8	3	37.5%
28	兵庫	9	3	33.3%
29	栃木県	6	2	33.3%
29	熊本県	6	2	33.3%
31	岐阜県	3	1	33.3%
31	奈良県	3	1	33.3%
33	広島	10	3	30.0%
34	神奈川県	11	3	27.3%
35	山口県	4	1	25.0%
36	千葉県	20	4	20.0%
37	三重県	5	1	20.0%
37	滋賀	5	1	20.0%
39	茨城県	23	4	17.4%
40	宮城県	12	1	8.3%
41	山梨県	2	0	0.0%
41	群馬県	5	0	0.0%
41	富山県	2	0	0.0%
41	徳島	1	0	0.0%
41	佐賀県	1	0	0.0%
46	青森県	0	0	-
46	和歌山県	0	0	-
	不明	-	2	-

図表 1-1-6 都道府県別回収率の昨年度との差（本社、支社・営業所）

順位	協会名	本社				
		会員事業 所数（設 定サンプル 数）	調査票回 収数（調 査協力事 業所数）	回収率 （%）	昨年度回 収率 （%）	回収率の昨 年度との差 （%）
1	山梨県	6	5	83.3%	57.1%	+26.2%
2	福井県	23	17	73.9%	52.2%	+21.7%
3	大分県	41	22	53.7%	32.6%	+21.1%
4	新潟県	28	19	67.9%	50.0%	+17.9%
5	岩手県	21	20	95.2%	80.0%	+15.2%
6	熊本県	25	17	68.0%	53.8%	+14.2%
7	島根	18	13	72.2%	58.8%	+13.4%
8	長崎県	30	14	46.7%	33.3%	+13.3%
9	長野県	14	9	64.3%	53.3%	+11.0%
10	高知	24	9	37.5%	27.3%	+10.2%
11	石川県	32	17	53.1%	43.8%	+9.4%
12	沖縄県	33	20	60.6%	51.5%	+9.1%
13	山形県	12	7	58.3%	50.0%	+8.3%
14	北海道	150	78	52.0%	44.3%	+7.7%
15	宮崎県	28	14	50.0%	42.3%	+7.7%
16	大阪	190	53	27.9%	20.9%	+7.0%
17	京都	47	17	36.2%	29.5%	+6.6%
18	和歌山県	9	3	33.3%	30.0%	+3.3%
19	兵庫	75	25	33.3%	30.7%	+2.7%
20	東京	485	141	29.1%	27.1%	+2.0%
21	三重県	19	7	36.8%	35.0%	+1.8%
22	愛媛	34	17	50.0%	48.5%	+1.5%
23	福岡県	132	60	45.5%	43.9%	+1.5%
24	岐阜県	37	11	29.7%	28.9%	+0.8%
25	鹿児島県	43	42	97.7%	97.6%	+0.1%
26	秋田県	19	10	52.6%	52.6%	0.0%
27	佐賀県	27	12	44.4%	44.4%	0.0%
28	広島	56	24	42.9%	42.9%	0.0%
29	茨城県	41	9	22.0%	22.0%	0.0%
30	奈良県	14	2	14.3%	14.3%	0.0%
31	千葉県	83	18	21.7%	21.7%	▲0.1%
32	埼玉県	59	16	27.1%	28.3%	▲1.2%
33	岡山	40	13	32.5%	35.0%	▲2.5%
34	群馬県	26	10	38.5%	42.3%	▲3.8%
35	神奈川県	135	40	29.6%	34.3%	▲4.7%
36	富山県	30	11	36.7%	42.4%	▲5.8%
37	青森県	17	8	47.1%	52.9%	▲5.9%
38	鳥取県	21	4	19.0%	25.0%	▲6.0%
39	栃木県	34	8	23.5%	31.4%	▲7.9%
40	愛知	106	45	42.5%	50.9%	▲8.5%
41	滋賀	26	6	23.1%	32.1%	▲9.1%
42	山口県	21	12	57.1%	66.7%	▲9.5%
43	香川	21	7	33.3%	42.9%	▲9.5%
44	徳島	19	12	63.2%	73.7%	▲10.5%
45	福島県	18	7	38.9%	50.0%	▲11.1%
46	静岡県	44	13	29.5%	44.2%	▲14.6%
47	宮城県	33	11	33.3%	56.3%	▲22.9%
	不明	-	8	-	-	-

順位	協会名	支社・営業所				
		会員事業 所数（設 定サンプル 数）	調査票回 収数（調 査協力事 業所数）	回収率 （%）	昨年度回 収率 （%）	回収率の昨年 度との差 （%）
1	沖縄県	1	1	100.0%	0.0%	+100.0%
2	鳥取県	2	2	100.0%	33.3%	+66.7%
3	岡山	4	4	100.0%	50.0%	+50.0%
4	埼玉県	12	8	66.7%	21.4%	+45.2%
5	長崎県	3	2	66.7%	33.3%	+33.3%
6	北海道	15	9	60.0%	26.7%	+33.3%
7	京都	8	3	37.5%	11.1%	+26.4%
8	島根	2	2	100.0%	75.0%	+25.0%
9	福岡県	12	8	66.7%	41.7%	+25.0%
10	宮崎県	2	1	50.0%	33.3%	+16.7%
11	大阪	34	14	41.2%	27.3%	+13.9%
12	大分県	4	2	50.0%	40.0%	+10.0%
13	兵庫	9	3	33.3%	27.3%	+6.1%
14	愛知	24	11	45.8%	40.0%	+5.8%
15	熊本県	6	2	33.3%	28.6%	+4.8%
16	神奈川県	11	3	27.3%	25.0%	+2.3%
17	新潟県	5	5	100.0%	100.0%	0.0%
18	石川県	4	4	100.0%	100.0%	0.0%
19	山形県	3	3	100.0%	100.0%	0.0%
20	高知	1	1	100.0%	100.0%	0.0%
21	福井県	5	3	60.0%	60.0%	0.0%
22	愛媛	4	2	50.0%	50.0%	0.0%
23	奈良県	3	1	33.3%	33.3%	0.0%
24	広島	10	3	30.0%	30.0%	0.0%
25	山口県	4	1	25.0%	25.0%	0.0%
26	富山県	2	0	0.0%	0.0%	0.0%
27	佐賀県	1	0	0.0%	0.0%	0.0%
28	静岡県	7	3	42.9%	44.4%	▲1.6%
29	栃木県	6	2	33.3%	37.5%	▲4.2%
30	茨城県	23	4	17.4%	25.9%	▲8.5%
31	秋田県	6	3	50.0%	60.0%	▲10.0%
32	福島県	5	2	40.0%	50.0%	▲10.0%
33	東京	18	7	38.9%	50.0%	▲11.1%
34	三重県	5	1	20.0%	33.3%	▲13.3%
35	千葉県	20	4	20.0%	39.1%	▲19.1%
36	長野県	5	2	40.0%	60.0%	▲20.0%
37	群馬県	5	0	0.0%	20.0%	▲20.0%
38	滋賀	5	1	20.0%	60.0%	▲40.0%
39	岩手県	5	2	40.0%	80.0%	▲40.0%
40	宮城県	12	1	8.3%	50.0%	▲41.7%
41	香川	2	1	50.0%	100.0%	▲50.0%
42	鹿児島県	2	1	50.0%	100.0%	▲50.0%
43	岐阜県	3	1	33.3%	100.0%	▲66.7%
44	山梨県	2	0	0.0%	100.0%	▲100.0%
45	徳島	1	0	0.0%	100.0%	▲100.0%
46	青森県	0	0	-	-	-
46	和歌山県	0	0	-	-	-
	不明	-	2	-	-	-

※「回収率の昨年度との差」は、各都道府県（各協会）における今回調査の回収率から前回調査の回収率を減じた差の値である。
値が正の場合は、前回調査より改善されていることを意味する。

2. 回答企業の基本属性

(1) 年商 (2018 年度)

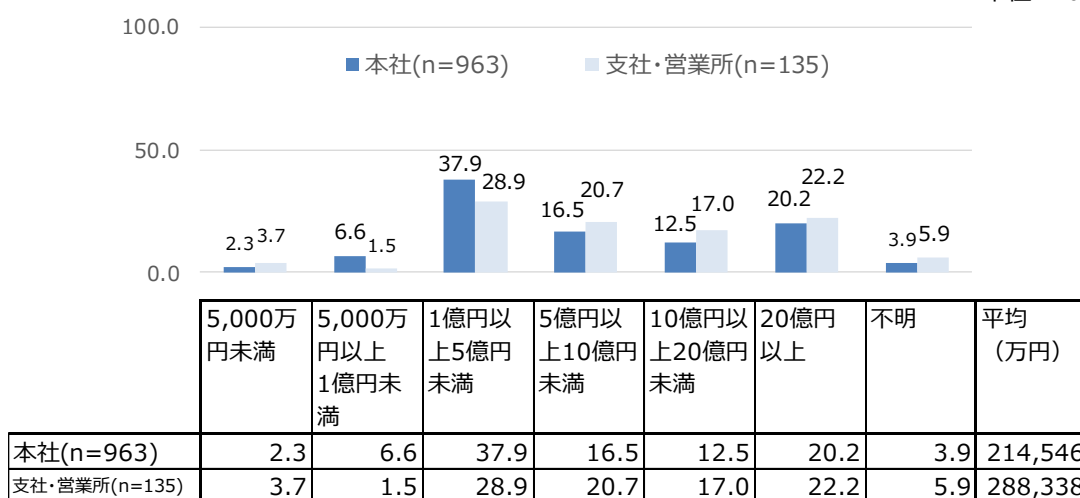
2018 年度の会社全体 (本社) の年商 (ビルメンテナンス業務以外の売上を含む) は平均で約 21.4 億円であった (図表 1-2-1)。

年商規模別に事業所割合をみると、本社においては年商 1 億円以上 5 億円未満の事業所 (37.9%) が最も多い。本社で 20 億円以上の事業所の構成比は 20.2% となっている。

一方、支社・営業所の年商は平均で約 28.8 億円である。年商 1 億円以上 5 億円未満 (28.9%) の事業所が最も多く、年商 20 億円以上の事業所は 22.2% であった (図表 1-2-1)。

図表 1-2-1 年商規模別企業割合 (ビルメン以外の売上も含む)

単位: %, 万円



地区本部別にみると、平均では東京の約 59.9 億円と近畿の約 29.8 億円が全体の平均を上回っている。反対に最も低かったのは四国の約 6.6 億円、次いで九州の約 7.9 億円となっている (図表 1-2-2)。

図表 1-2-2 地区本部別 年商企業割合

単位: %, 万円

		5,000万円未満	5,000万円以上1億円未満	1億円以上5億円未満	5億円以上10億円未満	10億円以上20億円未満	20億円以上	不明	平均 (万円)
全体(n=1098)		12.6	8.4	39.2	14.8	11.4	13.8	0.0	214,546
地区本部別	北海道(n=87)	1.3	2.6	53.8	19.2	7.7	10.3	5.1	136,057
	東北(n=74)	0.0	7.9	34.9	27.0	12.7	14.3	3.2	109,585
	東京(n=148)	1.4	2.1	25.5	9.9	14.9	41.8	4.3	599,648
	関東甲信越(n=162)	2.2	2.2	39.6	14.9	14.2	24.6	2.2	183,295
	中部北陸(n=144)	0.8	6.6	46.3	16.5	6.6	20.7	2.5	188,562
	近畿(n=128)	0.9	4.7	26.4	20.8	16.0	26.4	4.7	298,221
	中国(n=78)	3.0	9.1	39.4	15.2	19.7	9.1	4.5	84,670
	四国(n=49)	2.2	15.6	46.7	8.9	15.6	8.9	2.2	66,591
九州(n=218)	5.5	12.4	39.3	16.9	10.0	10.4	5.5	79,675	

(2) 平均月商（ビルメンテナンス業務のみ）

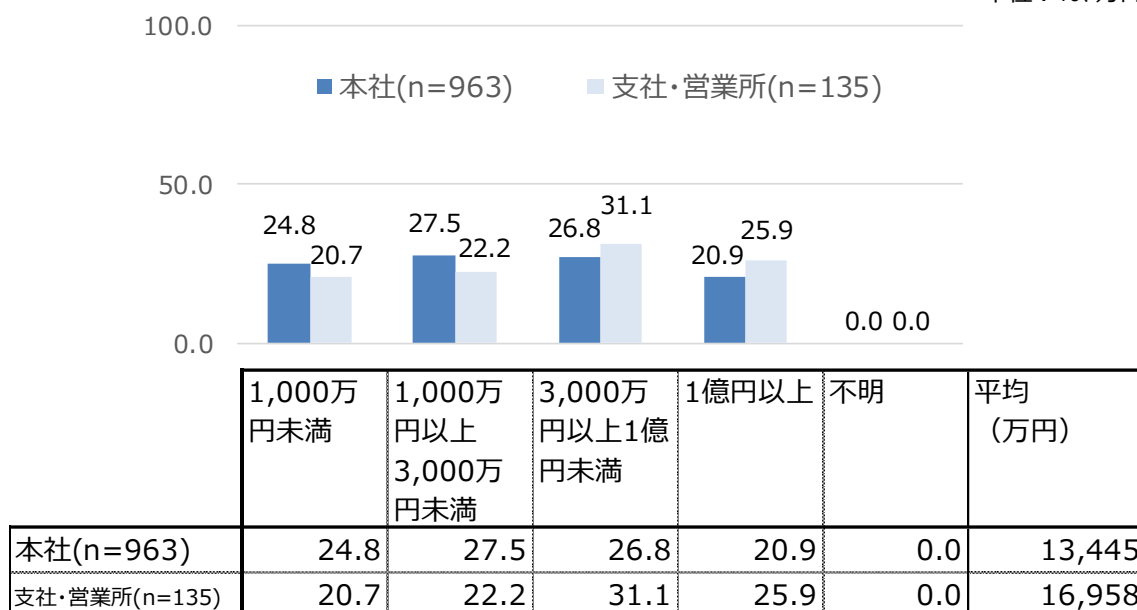
2018年度のビルメンテナンス業務のみ（本社）の平均月商は約1.3億円である（図表1-2-3）。

月商規模別にみると、全国平均では「1,000万円以上3,000万円未満」規模の事業所が最も多く27.5%、次いで「3,000万円以上1億円未満」の26.8%であった（図表1-2-3）。

地区本部別にみると、東京（約3.5億円）、中部北陸（約1.8億円）、近畿（約1.6億円）の平均月商が高く、全国平均を引き上げている（図表1-2-4）。

図表 1-2-3 月商規模別割合

単位：%、万円



図表 1-2-4 地区本部別月商規模割合

単位：%、万円

	1,000万円未満	1,000万円以上3,000万円未満	3,000万円以上1億円未満	1億円以上	不明	平均(万円)
全体(n=963)	24.8	27.5	26.8	20.9	0.0	13,445
北海道(n=78)	25.6	30.8	32.1	11.5	0.0	9,650
東北(n=63)	17.5	25.4	38.1	19.0	0.0	6,819
東京(n=141)	13.5	21.3	22.7	42.6	0.0	35,521
関東甲信越(n=134)	23.9	29.9	23.9	22.4	0.0	10,451
中部北陸(n=121)	26.4	28.9	24.8	19.8	0.0	18,483
近畿(n=106)	19.8	17.9	31.1	31.1	0.0	16,567
中国(n=66)	21.2	43.9	25.8	9.1	0.0	4,293
四国(n=45)	37.8	24.4	28.9	8.9	0.0	3,170
九州(n=201)	35.3	29.4	25.4	10.0	0.0	4,376

第 2 章

第2章 会員企業の売上高および許認可

I. 売上高

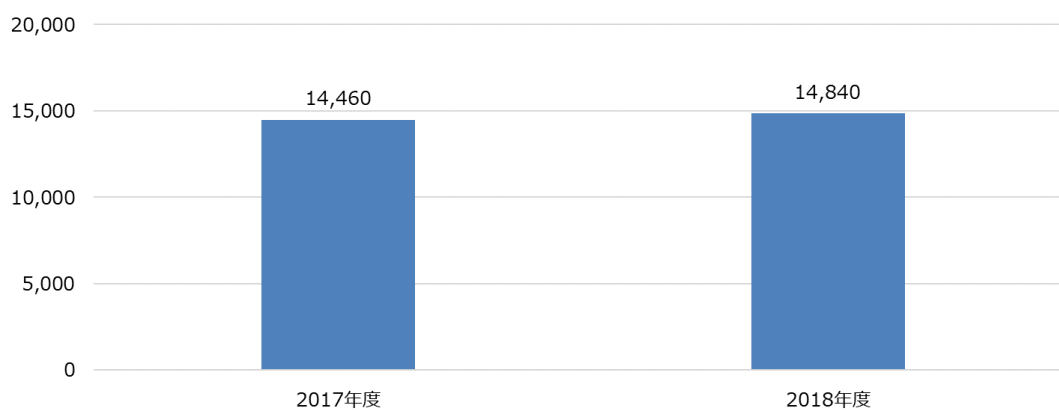
1. 売上高および成長率

(1) 過去1年の売上高の変化

今回の回答企業（本社）の2017年度と2018年度のビルメンテナンス売上高の合計額を算出すると、2017年度は約1兆4,460億円、2018年度は約1兆4,840億円となっており、全体としては1年間で売上高は微増傾向となった（図表2-1-1-1）。

図表 2-1-1-1 回答企業の売上高合計の変化

単位：億円



(2) 個別企業の対前年度成長率

2018年度の個別企業のビルメンテナンス業務成長率は全国平均でプラス2.7%となった。前回調査時の成長率2.1%からは増加傾向となった(図表2-1-1-2)。

地区本部別にみると、2018年度の成長率はすべての地区本部でプラス値となっており、2017年度にマイナス成長であった北海道、九州がプラス値に転じているほか、東北、東京、近畿の3地区本部は、前回調査時の成長率を上回っている(図表2-1-1-2)。

図表 2-1-1-2 地区本部別 成長率

単位：%、万円

		サンプル数	2017年度 (万円)	2018年度 (万円)	成長率 (%)	前年度調査時 の成長率 (%)
本社計		963	150,159	154,151	2.7	2.1
地区 本部 別	北海道	87	116,119	122,059	5.1	▲ 1.4
	東北	74	82,843	84,511	2.0	1.0
	東京	148	411,544	428,126	4.0	3.2
	関東甲信越	162	128,697	130,271	1.2	1.5
	中部北陸	144	129,254	131,107	1.4	3.4
	近畿	128	206,758	215,034	4.0	1.8
	中国	78	53,740	53,970	0.4	3.5
	四国	49	39,407	39,809	1.0	3.7
	九州	218	55,072	56,445	2.5	▲ 5.9

成長率を月商規模(ビルメンテナンス業務のみの月商)別にみると、例年と同様、基本的には月商規模の大きい企業のほうが小さい企業よりも成長率が高い傾向にある。成長率は、月商「3,000万円以上1億円未満」(3.7%)、「1億円以上」(3.0%)、「1,000万円以上3,000万円未満」(0.5%)ではプラス成長となったものの、「1,000万円未満」はマイナス12.7%となっている(図表2-1-1-3)。

図表 2-1-1-3 月商規模別 成長率

単位：%、万円

		サンプル数	2017年度 (万円)	2018年度 (万円)	成長率 (%)	前年度調査時 の成長率 (%)
本社計		963	150,159	154,151	2.7	2.1
月 商 規 模	1,000万円未満	239	7,193	6,278	▲ 12.7	▲ 1.2
	1,000万円以上3,000万円未満	265	22,537	22,659	0.5	1.9
	3,000万円以上1億円未満	258	63,250	65,610	3.7	1.9
	1億円以上	201	570,961	588,157	3.0	3.4

2. 実施業務別内訳

(1) 各企業の売上構成

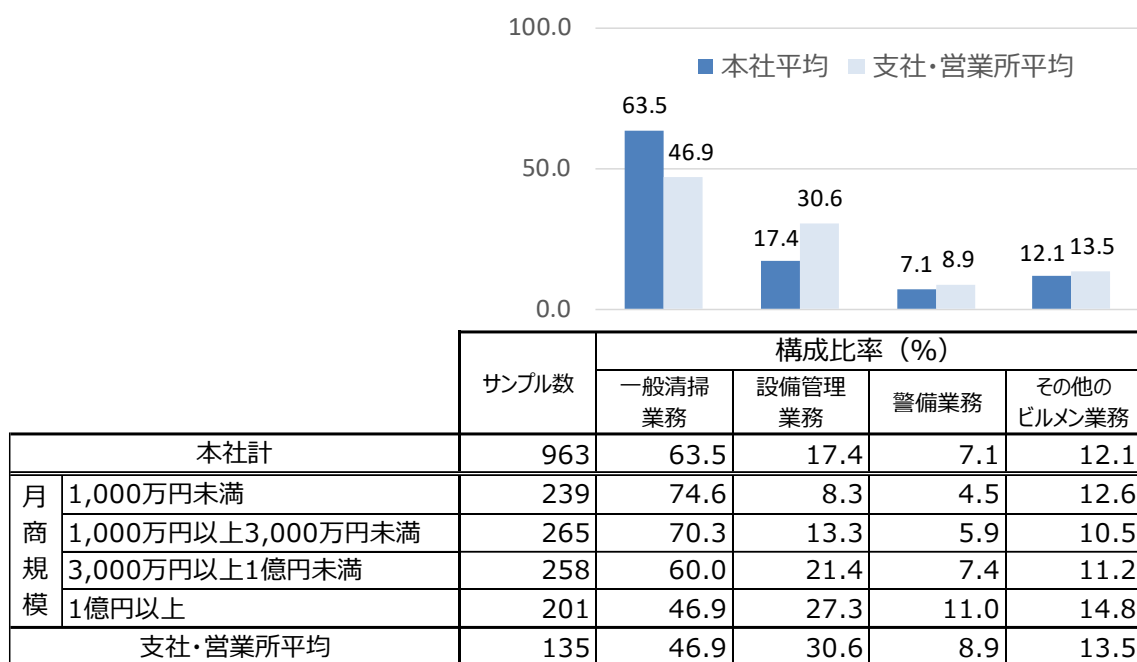
回答企業（本社）のビルメンテナンス業務の売上構成（平均値）をみると、一般清掃が63.5%と最も高い比率であり、次いで設備管理が17.4%、警備が7.1%と続き、その他のビルメンテナンス業務は12.1%となった。

また、支社・営業所平均について本社平均と比べてみると、設備管理（30.6%）、警備（8.9%）、その他のビルメン業務（13.5%）については本社を上回る比率となっており、一般清掃（46.9%）のみ本社よりも低い比率となっている（図表2-1-2-1）。

月商規模別にみると、月商が大きくなるほど売上に占める一般清掃の比率が小さくなり、設備管理や警備の占める比率が大きくなる傾向となっている（図表2-1-2-1）。

図表 2-1-2-1 月商規模別 ビルメンテナンス業務の売上構成

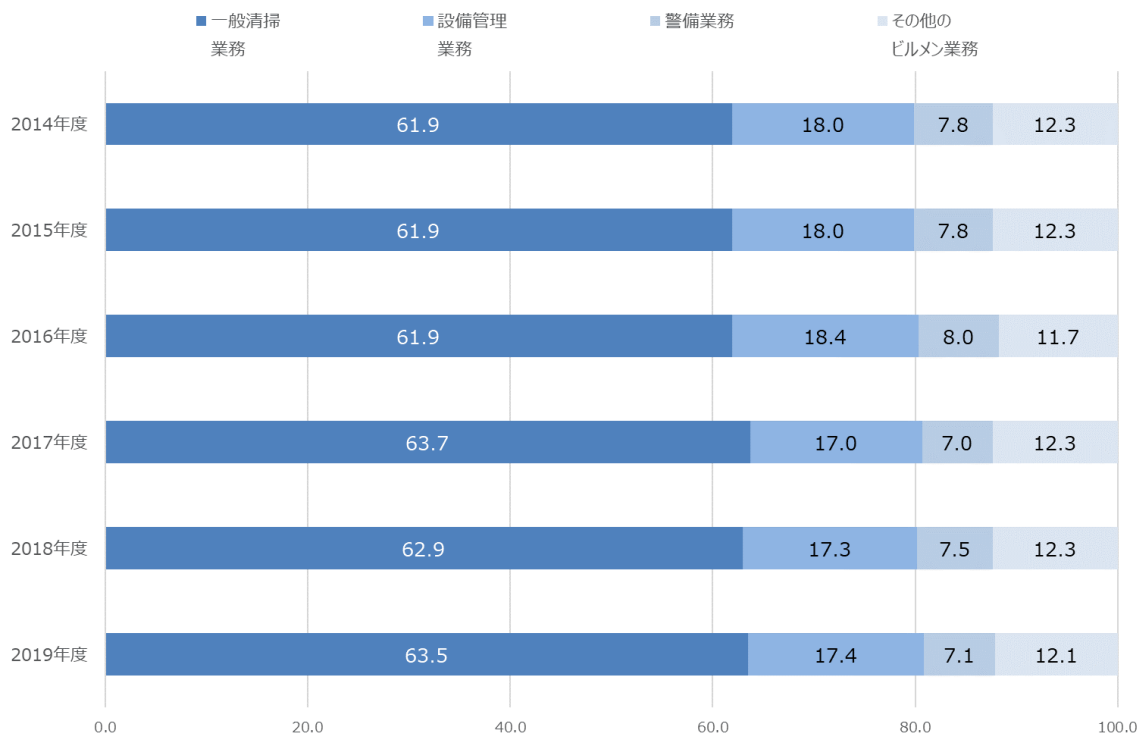
単位：%



ビルメンテナンス業務の内容別売上構成比を時系列で見ると、一般清掃業務が6割強、設備管理業務が2割弱、警備が1割弱で推移しており、構成比に大きな変化はみられない(図表2-1-2-2)。

図表 2-1-2-2 ビルメンテナンス業務の売上構成の推移

単位：%



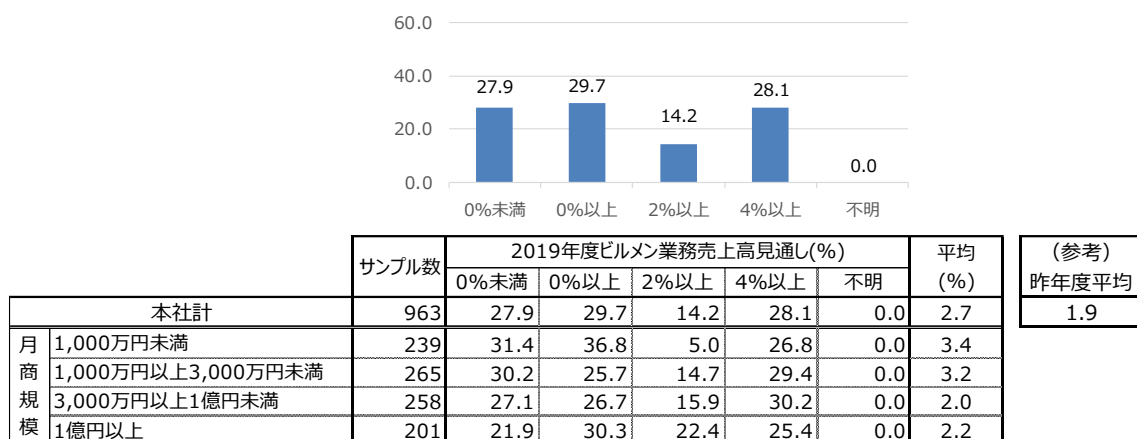
3. 売上高の変化（成長率）の見通し

2019年度のビルメンテナンス業務の売上高変化(成長率)の見通しは、平均でプラス2.7%となり、前回の平均1.9%に対して上昇した。分布の状況をみると、0%以上(29.7%)が最も高く、次いで4%以上(28.1%)が高い(図表2-1-3-1)。

月商規模別に成長率見通しをみると、どの規模でもプラス成長の見通しとなっており、なかでも月商1,000万円未満の企業の成長率見込みが3.4%と最も高い(図表2-1-3-1)。

図表 2-1-3-1 月商規模別売上高の変化（成長率）の見通し

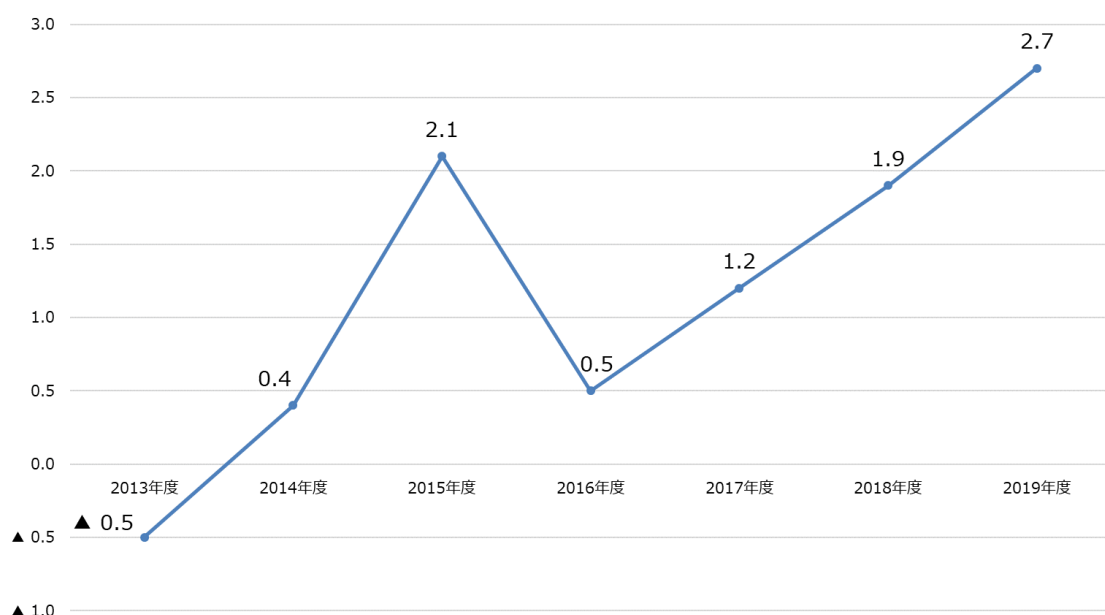
単位：%



変化の見通しを時系列で見ると、2013年度見通しではマイナス圏にあったが、2014年度見通し以降は、一旦落ち込んだ2016年度も含めプラス圏内で推移している(図表2-1-3-2)。

図表 2-1-3-2 売上高の変化（成長率）見通しの推移

単位：%



II. 許認可

1. 建築物衛生法に基づく事業登録

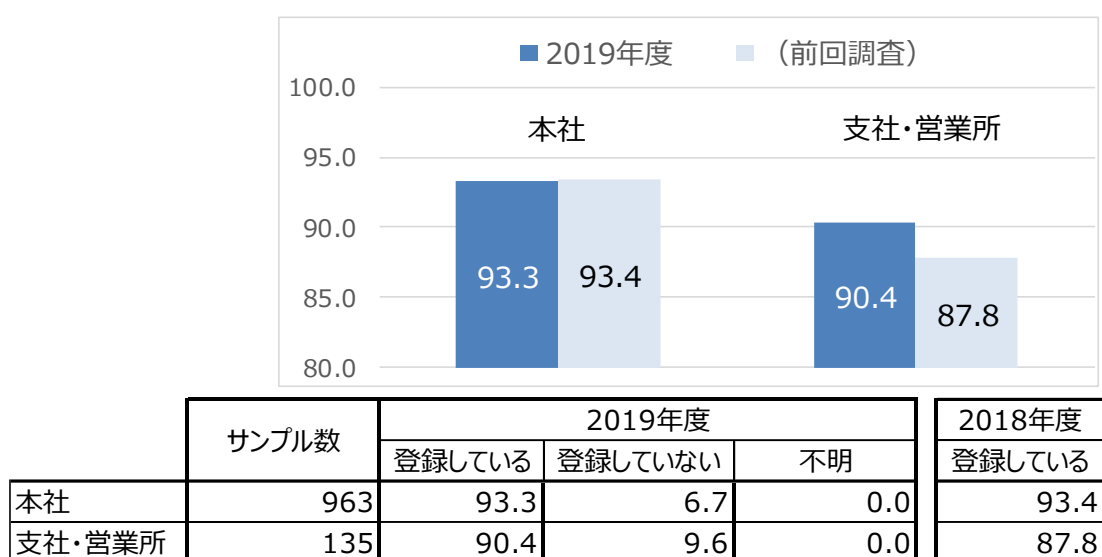
「建築物衛生法」に基づく事業登録を行っている事業所は、本社が93.3%、支社・営業所が90.4%である（図表2-2-1-1）。

登録内訳については、本社において最も多いのが「第5号 建築物飲料水貯水槽清掃業」で61.5%、次いで「第8号 建築物環境衛生総合管理業」（61.0%）「第7号 建築物ねずみ昆虫等防除業」（43.1%）、「第1号 建築物清掃業」（40.5%）の順となった。

支社・営業所においては、第8号、第5号、第7号、第1号の順となった（図表2-2-1-2）。

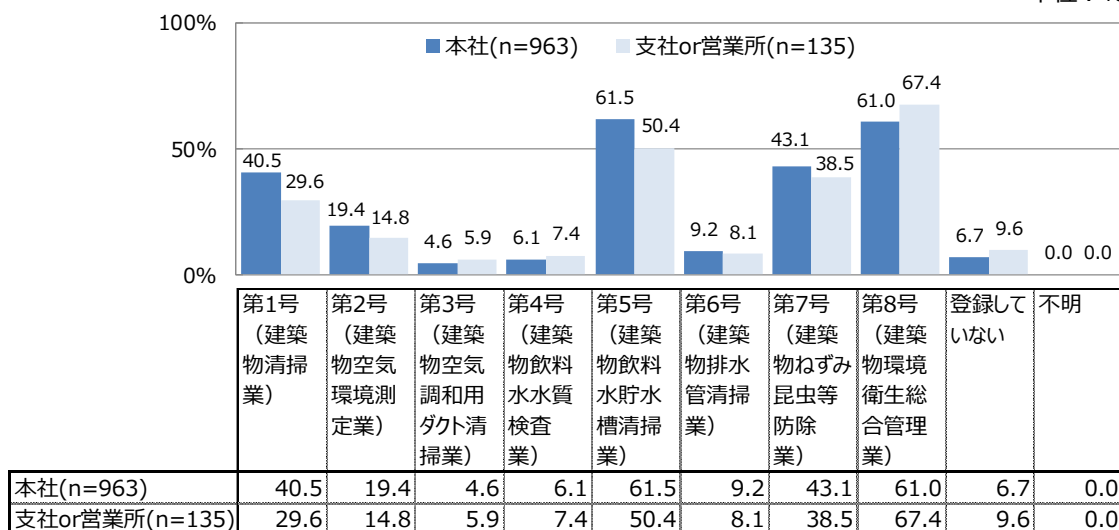
図表 2-2-1-1 建築物衛生法に基づく事業登録状況

単位：%



図表 2-2-1-2 事業登録内訳（複数選択）

単位：%



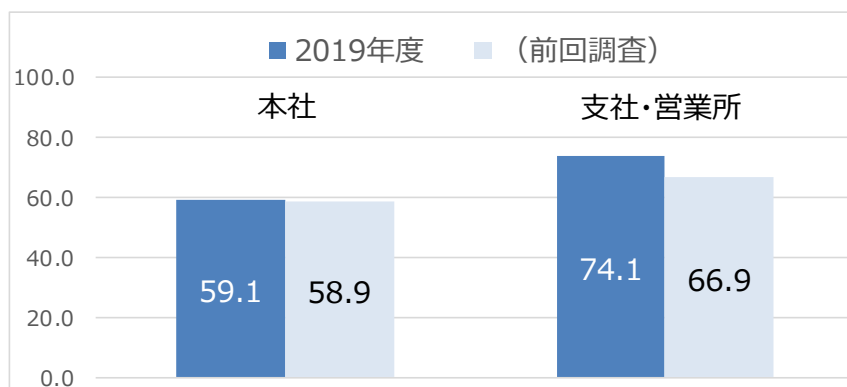
2. 警備業

「警備業法」に基づく認定を受けている事業所は、本社が 59.1%、支社・営業所が 74.1%であった（図表 2-2-2-1）。

認定取得の内訳についてみると、本社と支社・営業所ともに、第 1 号警備（施設）の認定を受けている割合が最も高い（図表 2-2-2-2）。

図表 2-2-2-1 警備業法に基づく認定取得状況

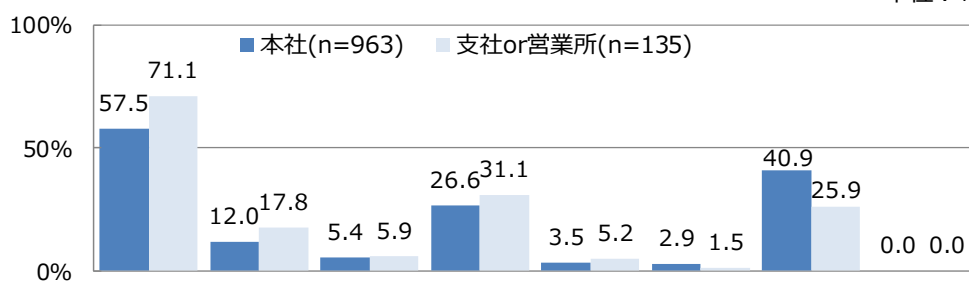
単位：%



	サンプル数	2019年度			2018年度
		登録している	登録していない	不明	登録している
本社	963	59.1	40.9	0.0	58.9
支社・営業所	135	74.1	25.9	0.0	66.9

図表 2-2-2-2 認定取得内訳（複数選択）

単位：%



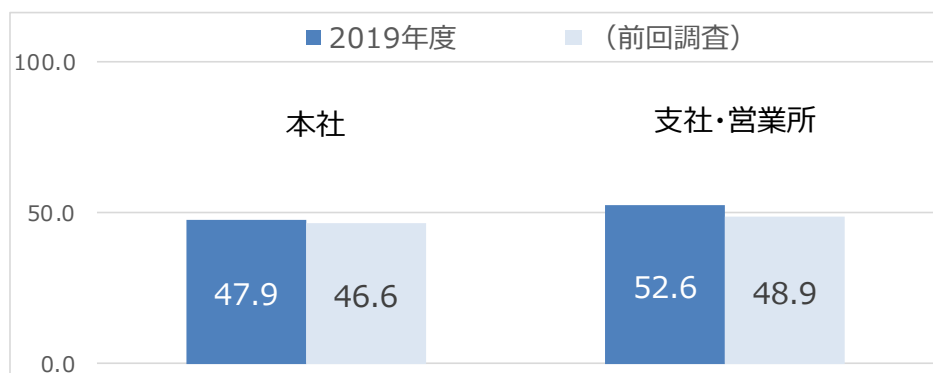
	1号警備(施設)	1号警備(機械)	1号警備(施設・機械以外)	2号警備	3号警備	4号警備	受けていない	不明
本社(n=963)	57.5	12.0	5.4	26.6	3.5	2.9	40.9	0.0
支社or営業所(n=135)	71.1	17.8	5.9	31.1	5.2	1.5	25.9	0.0

3. 医療関連サービスマーク（院内清掃）

医療関連サービスマークを取得している事業所は、本社では 47.9%、支社・営業所では 52.6%であった（図表 2-2-3-1）。

図表 2-2-3-1 医療関連サービスマーク（院内清掃）取得の有無

単位：%



	2019年度				2018年度
	サンプル数	取得している	取得していない	不明	取得している
本社	963	47.9	52.1	0.0	46.6
支社・営業所	135	52.6	47.4	0.0	48.9

月商規模別にみると、月商規模の大きい事業所ほどサービスマークを取得している割合が高い傾向となった（図表 2-2-3-2）。

図表 2-2-3-2 地区本部別・月商規模別 サービスマーク取得の有無

単位：%

		サンプル数	受けている	受けていない	不明
本社計		963	47.9	52.1	0.0
地区本部別	北海道	78	52.6	47.4	0.0
	東北	63	60.3	39.7	0.0
	東京	141	34.8	65.2	0.0
	関東甲信越	134	47.0	53.0	0.0
	中部北陸	121	48.8	51.2	0.0
	近畿	106	52.8	47.2	0.0
	中国	66	54.5	45.5	0.0
	四国	45	51.1	48.9	0.0
	九州	201	46.8	53.2	0.0
月商規模	1,000万円未満	239	24.3	75.7	0.0
	1,000万円以上3,000万円未満	265	35.8	64.2	0.0
	3,000万円以上1億円未満	258	61.2	38.8	0.0
	1億円以上	201	74.6	25.4	0.0

第 3 章

第3章 会員企業の雇用および人材育成

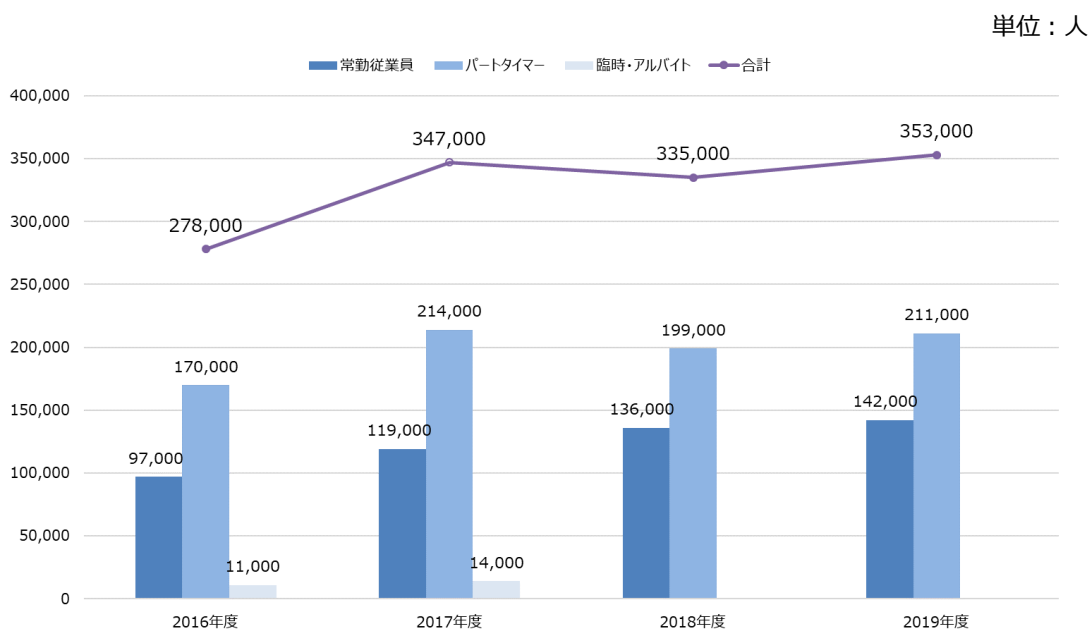
I. 雇用

1. 雇用の規模と形態

(1) 会員企業におけるビルメンテナンス業務に従事している従業員数

今回回答のあった企業における従業員数の合計を算出すると、2019年度は約35万3,000人となった。前回調査と比べて約5%増となった(図表3-1-1-1)。

図表 3-1-1-1 ビルメンテナンス業務に従事している従業員数の変化



(注1)営業・事務職を含む。

(注2)2018年度以降、臨時・アルバイトは調査対象外。

(2) 雇用形態別従業員規模

ビルメンテナンス業務に携わる従業員を、常勤従業員、パートタイマーの雇用形態別に分けてみると、1事業所当たりの平均常勤従業員数は約147.2人（構成比40.2%）、パートタイマーは約219.2人（59.8%）で、総従業員数は約366.4人であった。前回調査と同様、常勤従業員の割合が4割超と比較的高い状況にある（図表3-1-1-2）。

図表 3-1-1-2 従業員数

単位：人、%

	2017年度(N=984)		2018年度(N=905)		2019年度(N=963)	
	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)
常勤従業員	120.8	34.3	150	40.6	147.181724	40.2
パートタイマー	217.6	61.7	219.9	59.4	219.234683	59.8
臨時・アルバイト	14.1	4.0	-	-	-	-
合計	352.5	100.0	369.9	100.0	366.416407	100.0

(注1)営業・事務職を含む。

地区本部別にみると、常勤従業員+パートタイマーの合計は東京が約700.6人と最も多く、次いで近畿（443.6人）、関東甲信越（384.4人）の順となった。反対に少なかったのは、四国（約164.4人）、九州（約221.9人）の順であった（図表3-1-1-3）。

月商規模別にみると、基本的に規模が大きくなるほど人数は多くなる傾向にあるが、常勤従業員の構成比は概ね4割程度である（図表3-1-1-3）。

図表 3-1-1-3 地区本部別・月商規模別 雇用形態ごとの従業員数

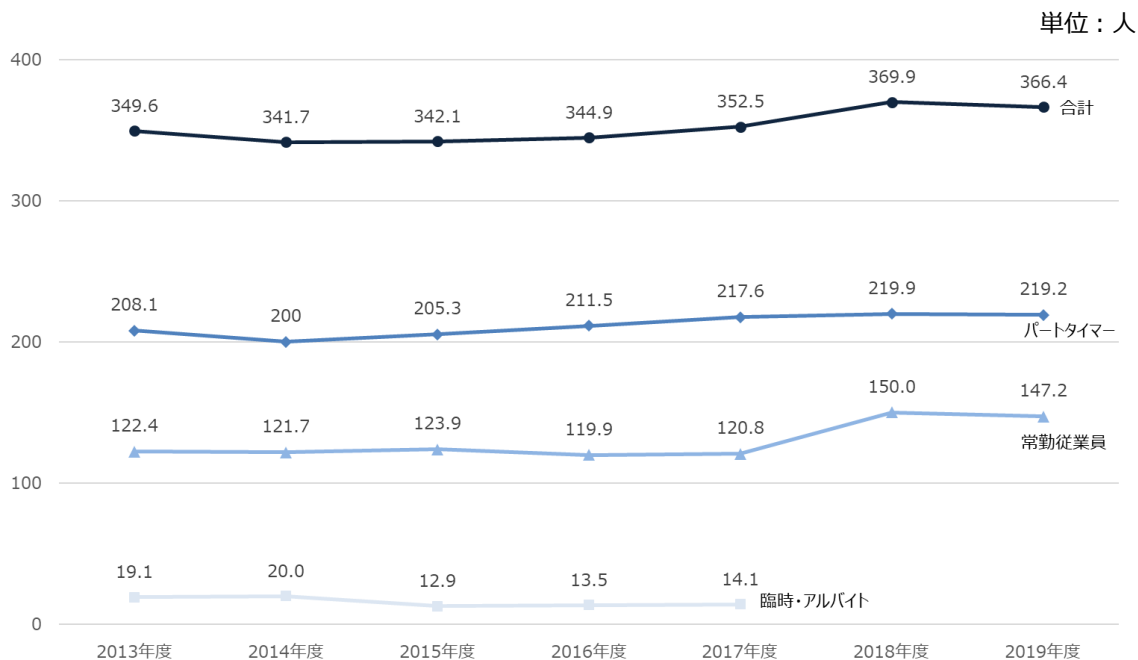
単位：人、%

	サンプル数	常勤従業員		パートタイマー		合計	
		人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)		
本社計	963	147.2	40.2	219.2	59.8	366.4	
地区本部別	北海道	78	106.4	38.1	172.6	61.9	278.9
	東北	63	167.2	48.5	177.3	51.5	344.5
	東京	141	308.4	44.0	392.2	56.0	700.6
	関東甲信越	134	118.3	30.8	266.1	69.2	384.4
	中部北陸	121	123.0	35.6	222.7	64.4	345.7
	近畿	106	190.3	42.9	253.3	57.1	443.6
	中国	66	79.2	33.3	159.0	66.7	238.2
	四国	45	60.7	36.9	103.7	63.1	164.4
	九州	201	96.3	43.4	125.6	56.6	221.9
月商規模	1,000万円未満	239	39.9	39.0	62.4	61.0	102.3
	1,000万円以上3,000万円未満	265	35.9	34.2	69.1	65.8	105.0
	3,000万円以上1億円未満	258	106.4	38.5	170.0	61.5	276.4
	1億円以上	201	473.8	41.5	666.9	58.5	1140.7

1事業所当たりの平均従業員数の2013年度以降の推移をみると、2015年度から前回調査

まで4年連続で従業員数合計（平均値）は増加していたが、今回調査では減少に転じた。常勤従業員、パートタイマーともに前回調査から減少している（図表3-1-1-4）。

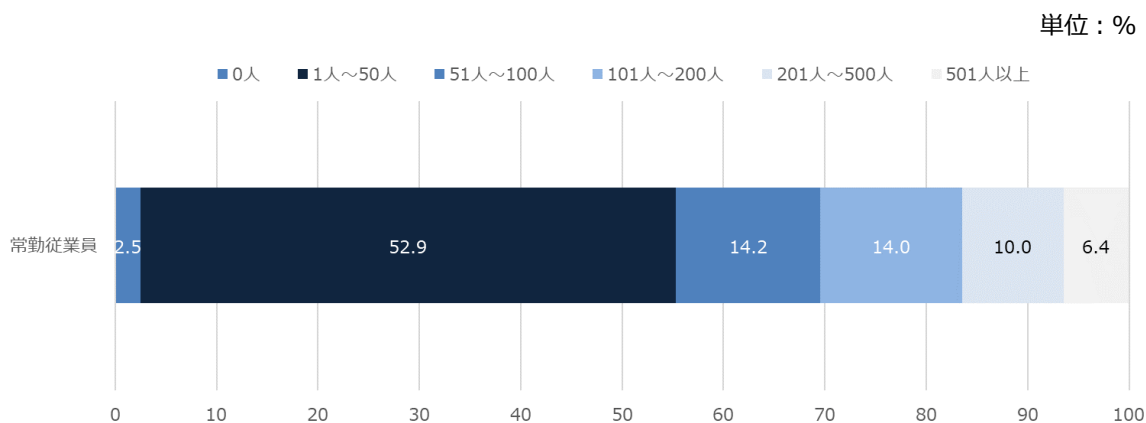
図表 3-1-1-4 従業員数の推移



(3) 従業員規模による分布割合

常勤従業員でみた従業員規模別の事業所割合は、「1～50人」の事業所が最も多く52.9%となった。以下、「51～100人」14.2%、「101～200人」14.0%と続いている（図表3-1-1-5）。

図表 3-1-1-5 従業員規模別 事業所割合（常勤従業員のみ）



(4) 業務内容別従業員の動向

業務内容別に常勤従業員とパートタイマーの構成をみると、パートタイマーは一般清掃業務に集中している。一般清掃業務では、常勤従業員 24.6%、パートタイマー 75.4% の比率となっている(図表 3-1-1-6)。

一般清掃以外の業務については、長らく常勤従業員が主流であったが、パートタイマーの構成比が徐々に高まっている。パートタイマーの構成比は、設備管理業務 15.7%、警備 39.1%、その他のビルメン業務 63.4%、間接業務 13.6% となっている。

男女別という観点では、設備管理(計 97.4%)と警備(計 95.2%)は圧倒的に男性の比率が高く、これら業務において、女性は限定的にしか採用されていないことが窺われる(図表 3-1-1-6)。

図表 3-1-1-6 業務内容別 従業員数

単位：人、%

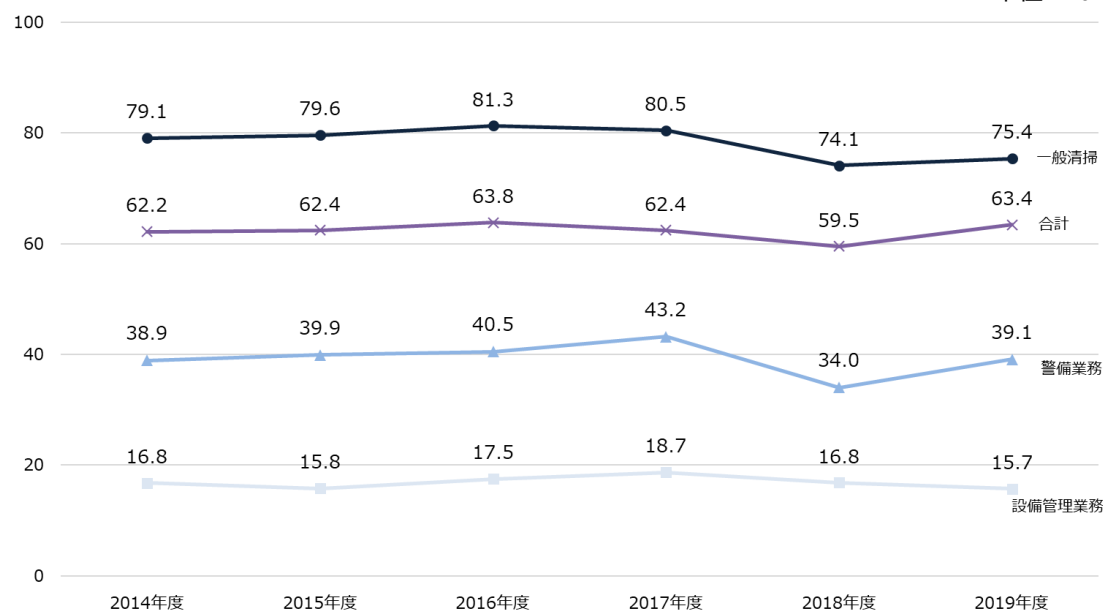
		1 一般清掃業務		2 設備管理業務		3 警備業務		4 1~3以外のビルメン業務		5 間接業務		合計	
		人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)
従業員	男性	22.4	10.0	35.2	82.6	18.5	58.3	9.6	21.2	12.3	57.8	97.9	26.9
	女性	32.7	14.6	0.7	1.7	0.8	2.5	6.9	15.4	6.1	28.6	47.3	13.0
	計	55.1	24.6	35.9	84.3	19.3	60.9	16.5	36.6	18.4	86.4	145.2	39.8
パート タイマー	男性	38.1	17.0	6.3	14.8	11.7	36.9	9.1	20.2	1.0	4.9	66.2	18.2
	女性	130.6	58.4	0.4	0.9	0.7	2.2	19.4	43.2	1.8	8.7	153.0	42.0
	計	168.7	75.4	6.7	15.7	12.4	39.1	28.6	63.4	2.9	13.6	219.2	60.2
合計	男性	60.5	27.0	41.5	97.4	30.1	95.2	18.7	41.5	13.4	62.8	164.2	45.0
	女性	163.4	73.0	1.1	2.6	1.5	4.8	26.4	58.5	7.9	37.2	200.3	55.0
	計	223.8	100.0	42.6	100.0	31.7	100.0	45.1	100.0	21.3	100.0	364.4	100.0

業務内容別にパートタイマーの比率の推移をみると、前回調査では全体的に減少傾向を示したパートタイマーの比率が、今回調査では設備管理以外の業務では増加している。

前回調査では労働環境が逼迫する中で、パートタイマーの雇用に苦慮している様子が窺われたが、その状況は多少なりとも改善傾向にあることが推察される(図表 3-1-1-7)。

図表 3-1-1-7 業務内容別パート比率推移

単位：%



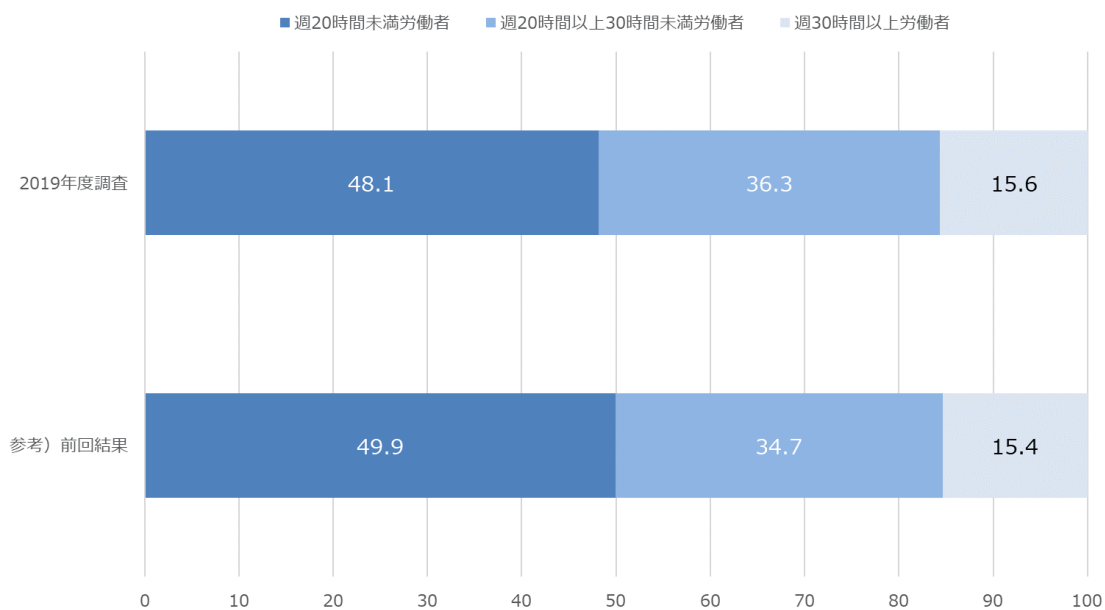
(5) パートタイマーの週間労働時間別構成比

パートタイマーの週間労働時間別構成比をみると、週 20 時間未満労働者が 48.1%と約半数を占め、次いで、週 20 時間以上 30 時間未満労働者が 36.3%、週 30 時間以上労働者が 15.6%となった（図表 3-1-1-8）。

前回結果と比べて、全体的に長時間勤務者の割合が減少傾向にあり、「働き方改革」が進むなかで、当業界でもその影響が見て取れる結果となった。

図表 3-1-1-8 パートタイマーの週間労働時間別構成比

単位：%



2. 高齢者雇用

(1) 年齢階層別従業員数

常勤従業員の年齢階層別の従業員数（平均値）についてみると、最も構成比の高い年齢区分は、「35～54歳」で全体の35.6%となっており、昨年の33.7%から増加傾向となった（図表3-1-2-1）。

また、高齢者雇用の状況について、60歳以上の常勤従業員の比率は計35.0%と昨年の35.8%と比較してやや減少しているが、「70歳以上」の比率は全体の6.5%と上昇しており、引き続き「25歳未満」の4.0%を上回っている状況にある。

図表 3-1-2-1 年齢階層別常勤従業員数

単位：人、%

	2019年度		(参考) 前回調査	
	人数(人)	比率(%)	人数(人)	比率(%)
25歳未満	5.9	4.0	6.8	4.5
25～34歳	15.1	10.3	15.8	10.5
35～54歳	52.4	35.6	50.6	33.7
55～59歳	18.8	12.8	19.6	13.1
60～64歳	22.9	15.6	23.9	15.9
65～69歳	19.0	12.9	20.5	13.7
70歳以上	9.5	6.5	9.4	6.2
※年齢不明	3.6	2.4	3.6	2.4
合計	147.2	100.0	150.0	100.0

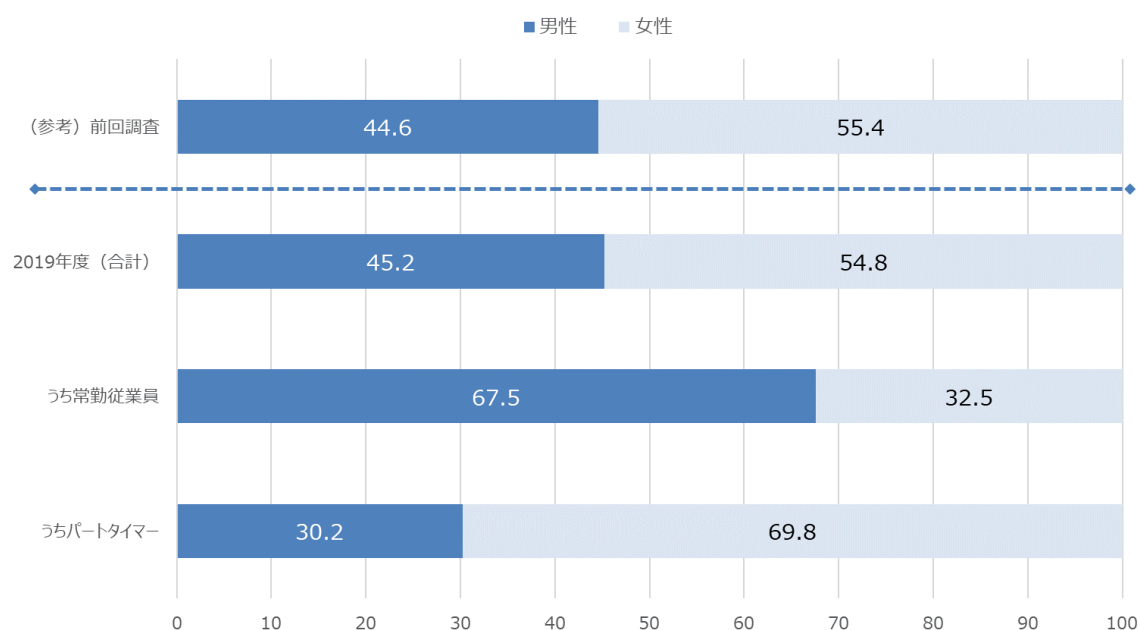
3. 女性雇用

常勤従業員、パートタイマーの男女別構成比をみると、全体では女性 54.8%、男性 45.2%となっており、女性の割合が1割弱多いが、前回調査に比べるとその差は縮小している（図表 3-1-3-1）。

しかし、実施業務別の男女比を見てみると、業務によって女性雇用の比率には大きな開きがあり、一般清掃（73.0%）、その他のビルメン業務（58.5%）は女性比率が高い一方で、設備管理（2.6%）、警備（4.8%）は女性比率が著しく低い状況にある（図表 3-1-3-2）。

表 3-1-3-1 従業員の男女別構成比推移

単位：%



(注 1)常勤従業員とパートタイマーの合計

図表 3-1-3-2 実施業務別の男女比

単位：人、%

	1 一般清掃業務		2 設備管理業務		3 警備業務		4 1~3以外のビルメン業務		5 間接業務	
	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)	人数(人)	構成比(%)
男性	60.5	27.0	41.5	97.4	30.1	95.2	18.7	41.5	13.4	62.8
女性	163.4	73.0	1.1	2.6	1.5	4.8	26.4	58.5	7.9	37.2
合計	223.8	100.0	42.6	100.0	31.7	100.0	45.1	100.0	21.3	100.0

(注 1)常勤従業員とパートタイマーの合計

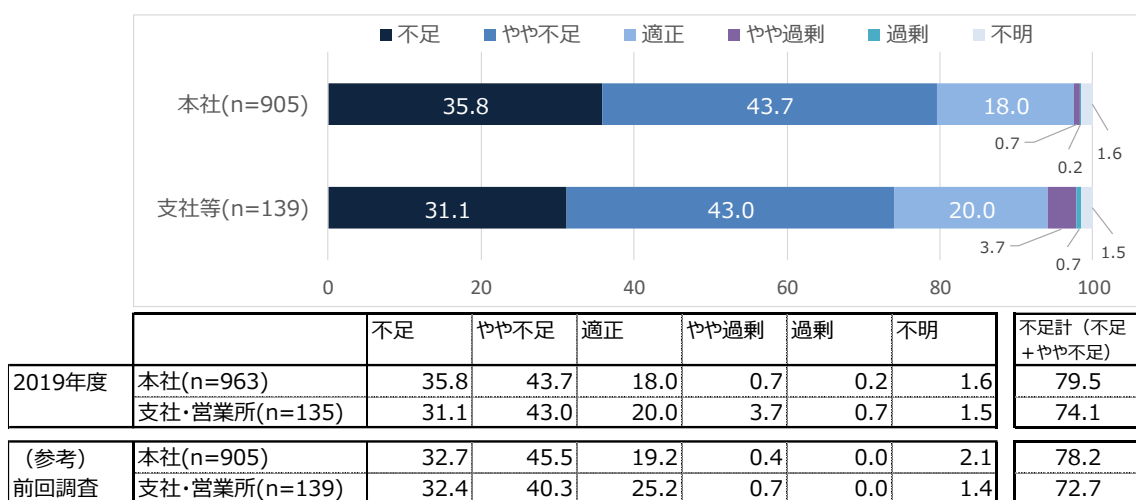
4. 募集環境と雇用の維持・変動

雇用環境の変化に伴う常勤従業員の過不足の状況については、本社では「不足」が35.8%、「やや不足」が43.7%となり、これらの合計（不足計）は79.5%と前回調査より不足感はさらに鮮明となった。

支社・営業所でも不足計は74.1%となっており、本社に比べると低いものの、こちらも前回調査の72.7%から改善がみられない状況にある（図表3-1-4-1）。

図表3-1-4-1 従業員の過不足（常勤従業員）

単位：%

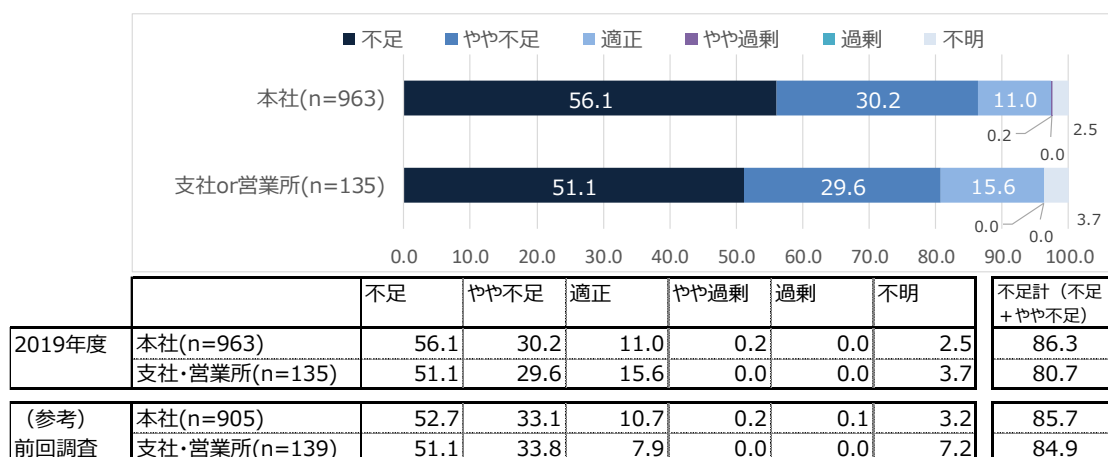


同様にパートタイマーの過不足の状況については、本社では「不足」56.1%、「やや不足」30.2%となっており、これらの合計（不足計）は86.3%となった。前回調査の不足計は85.7%であり、不足感はさらに高まっている。

支社・営業所でも不足計は80.7%と高い水準にあるが、前回調査の不足計84.9%に比べると改善傾向が見て取れる（図表3-1-4-2）。

図表3-1-4-2 従業員の過不足（パートタイマー）

単位：%

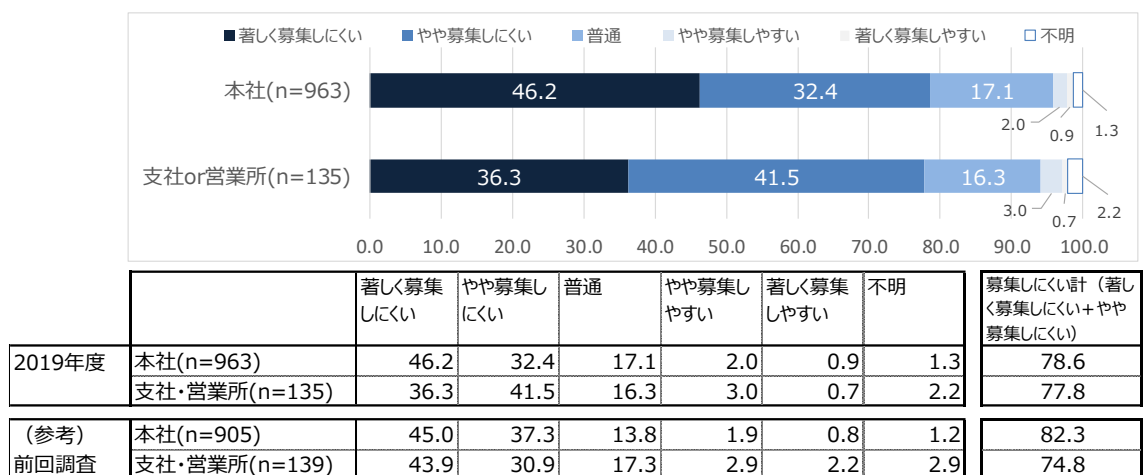


募集環境については、本社では「著しく募集しにくい」が46.2%、「やや募集しにくい」が32.4%となっており、これらの合計（募集しにくい計）は78.6%と、前回調査（82.3%）に比べて改善傾向が示されている。

しかし、支社・営業所の募集しにくい計は77.8%と前回調査（74.8%）から改善がみられず、本社の募集しにくい計の値に接近している（図表3-1-4-3）。

図表 3-1-4-3 募集環境

単位：%

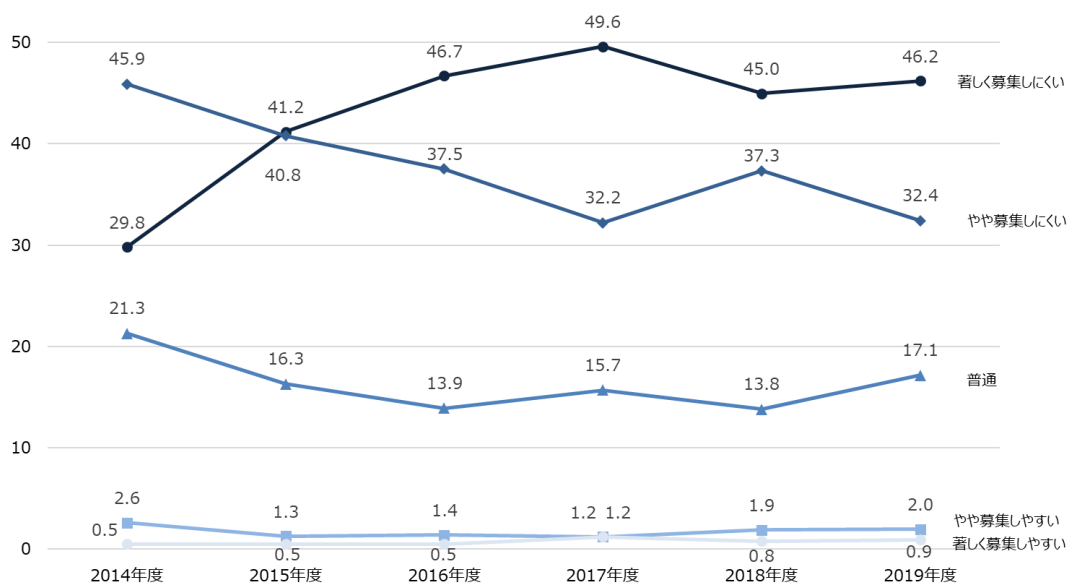


時系列比較を行うと、本社では2015年度以降「著しく募集しにくい」の割合が増加し、「やや募集しにくい」の割合が減少する傾向にあり、前回調査では「著しく募集しにくい」が減少したものの、今回調査では再度「著しく募集しにくい」が増加している。

「やや募集しにくい」は前回調査から減少したものの、全体的な傾向としては、依然として厳しい人材募集環境が続いていることが窺われる（図表3-1-4-4）。

図表 3-1-4-4 募集環境推移（本社）

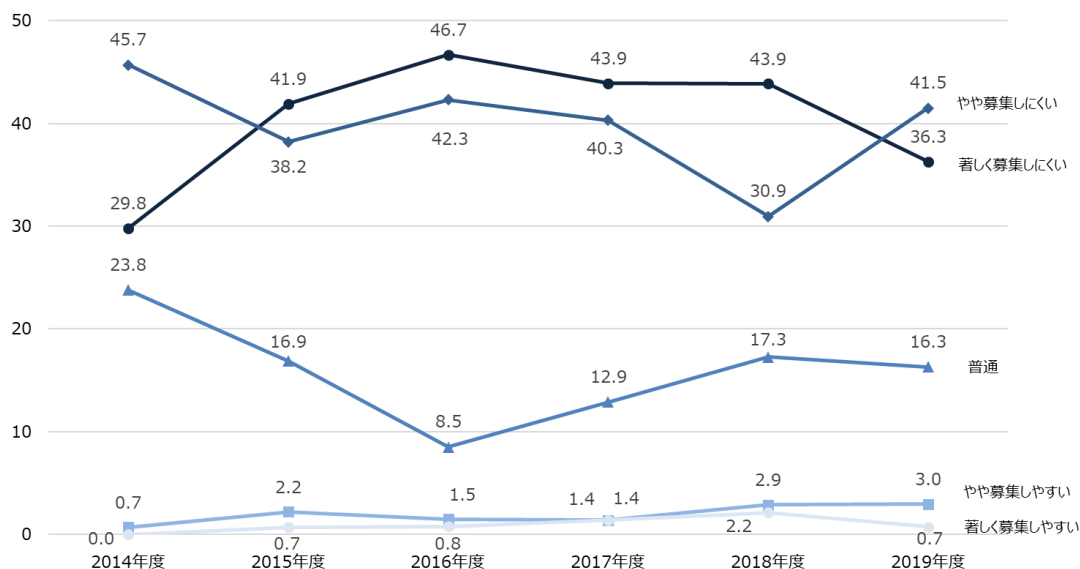
単位：%



同様に支社・営業所についても時系列比較を行うと、2015年度以降「著しく募集しにくい」が増加し、「やや募集しにくい」が減少する傾向は本社同様であったが、今回の調査では、「著しく募集しにくい」が減少する一方で「やや募集しにくい」が大きな伸びを示しており、人材募集環境は改善していない状況とみられる（図表 3-1-4-5）。

図表 3-1-4-5 募集環境推移（支社・営業所）

単位：%

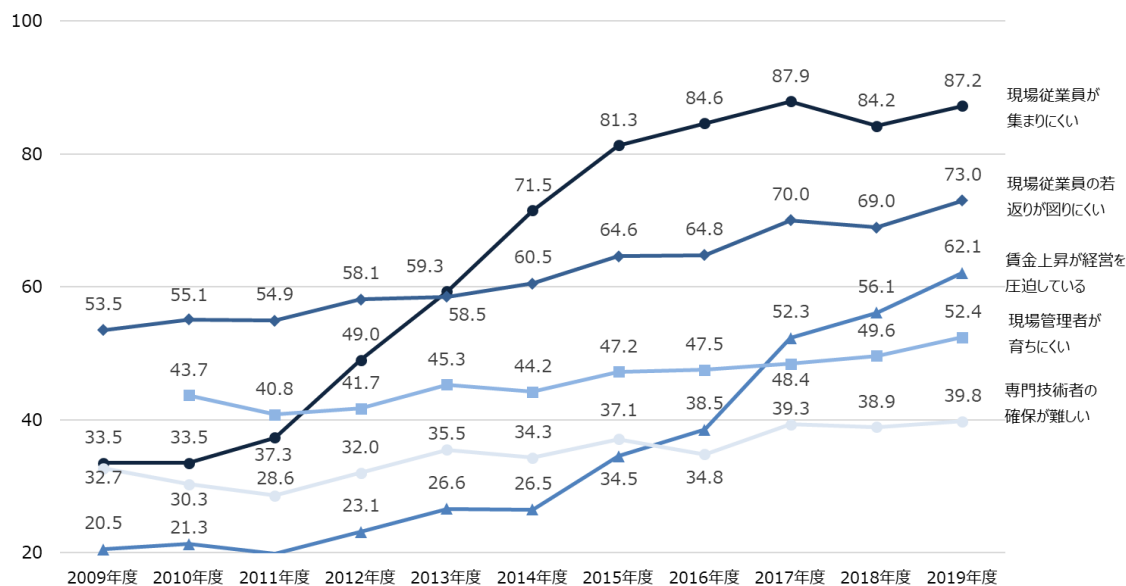


ビルメンテナンス業の悩み事としてみた雇用環境に対する評価は、景気の持ち直し等を受けて「現場従業員が集まりにくい」が引き続き重要な経営課題となっている。

2013年度に「現場従業員が集まりにくい」が悩み事のトップになって以来、今回調査まで継続してトップとなっており、その割合は9割弱にまで及んでいる（図表 3-1-4-6）。

図表 3-1-4-6 ビルメンテナンス業務での悩み事推移（複数選択、上位5項目）

単位：%



II. 賃金

1. 平均賃金

年齢 30～50 歳程度の常勤従業員を中途採用で募集するときの平均賃金は、一般清掃で約 18.4 万円、設備管理で約 23.1 万円、警備で約 18.2 万円という結果となった。パートタイマーの平均時給は、一般清掃が約 900 円、警備が約 959 円となった（図表 3-2-1-1）。

地区本部別にみると、常勤従業員の中途採用時の賃金、パートタイマーの平均時給のいずれも東京が最も高く、その平均額を押し上げている。

月商規模別にみると、一般清掃業務については常勤従業員、パートタイマーともに、月商規模が大きい方が募集賃金も高い傾向となっているものの、その他の業務では一概には言えない状況となっている（図表 3-2-1-1）。

図表 3-2-1-1 地区本部別・月商規模別 中途採用者の平均賃金

単位：円

		サンプル数	常勤従業員			パートタイマー	
			一般清掃	設備管理	警備	一般清掃	警備
本社計		963	184,198	231,084	182,911	900	959
地区本部別	北海道	78	170,014	210,214	177,341	853	914
	東北	63	157,271	199,233	160,732	797	868
	東京	141	211,396	269,863	209,277	1,089	1,116
	関東甲信越	134	195,191	238,264	188,704	944	1,002
	中部北陸	121	190,172	242,145	194,913	899	996
	近畿	106	194,622	254,968	188,102	944	988
	中国	66	179,109	218,543	174,536	852	895
	四国	45	176,636	201,048	170,769	813	844
	九州	201	172,156	205,105	164,676	822	858
月商規模	1,000万円未満	239	179,900	225,733	168,756	873	968
	1,000万円以上3,000万円未満	265	183,642	219,697	170,640	891	910
	3,000万円以上1億円未満	258	183,670	227,819	183,318	894	953
	1億円以上	201	190,170	243,635	192,760	947	988

中途採用者の平均賃金について、過去からの推移をみると、全般に長期的には横ばいないし低下傾向となっていたが、人材の募集環境が厳しさを増してきた2014年度を境に、上昇に転じてきた。しかし、今回調査では、一般清掃と警備の平均賃金が若干下落しており、賃金上昇が落ち着いた様子も窺われる（図表3-2-1-2）。

図表 3-2-1-2 中途採用者の平均賃金の推移

単位：円

	常勤従業員（月給）			パートタイマー
	一般清掃	設備管理	警備	一般清掃 （時給）
2009年度	160,754	215,511	168,578	778
2010年度	160,164	214,486	170,381	784
2011年度	159,641	214,202	168,836	781
2012年度	160,468	215,474	168,668	789
2013年度	152,895	205,528	162,968	795
2014年度	158,854	210,404	166,232	805
2015年度	163,995	213,140	169,458	809
2016年度	168,682	217,336	174,729	822
2017年度	171,005	220,212	174,201	842
2018年度	185,269	230,569	185,000	852
2019年度	184,198	231,084	182,911	900

2. 昇給の状況

(1) ベースアップ実施状況

2018年度において、「定昇、ベースアップともに実施」と回答した会員は14.2%であり、「実施済み」3項目を合計した値は46.8%、前回調査より若干上昇した。

「これから実施する予定」と回答した会員の合計も11.5%と上昇したが、「実施しない」は17.7%に上昇している（図表3-2-2-1）。

地区本部別では、関東甲信越（50.7%）、東京（50.4%）、東北（49.2%）などの地区で比較的高い結果となった（図表3-2-2-1）。

月商規模別では、実施割合はバラツキのある傾向となった。（図表3-2-2-1）。

図表3-2-2-1 地区本部別・月商規模別 ベースアップ実施状況

単位：%

	サンプル数	実施済み				実施する予定				検討中	実施しない	不明	
		ア ッ プ と ベ ー ス	定 昇 の み	の ベ ー ス ア ッ プ	合 計	ア ッ プ と ベ ー ス	定 昇 の み	の ベ ー ス ア ッ プ	合 計				
本社計	963	14.2	20.1	12.5	46.8	2.6	3.8	5.1	11.5	17.5	17.7	6.4	
地区本部別	北海道	78	11.5	12.8	15.4	39.7	1.3	2.6	12.8	16.7	20.5	19.2	3.8
	東北	64	12.7	20.6	15.9	49.2	1.6	3.2	9.5	14.3	19.0	12.7	4.8
	東京	141	14.2	27.7	8.5	50.4	1.4	1.4	3.5	6.4	12.1	24.8	6.4
	関東甲信越	134	19.4	21.6	9.7	50.7	3.0	5.2	3.0	11.2	9.7	18.7	9.7
	中部北陸	121	9.9	23.1	14.9	47.9	2.5	6.6	2.5	11.6	14.9	22.3	3.3
	近畿	106	16.0	18.9	9.4	44.3	5.7	2.8	2.8	11.3	21.7	14.2	8.5
	中国	66	13.6	15.2	10.6	39.4	3.0	4.5	10.6	18.2	19.7	12.1	10.6
	四国	45	13.3	20.0	8.9	42.2	2.2	2.2	2.2	6.7	33.3	13.3	4.4
	九州	201	14.4	16.4	15.9	46.8	2.5	4.0	5.0	11.4	20.9	15.4	5.5
月商規模	1,000万円未満	239	10.9	13.8	12.1	36.8	2.1	2.9	5.4	10.5	23.4	18.8	10.5
	1,000万円以上3,000万円未満	265	16.6	15.8	15.1	47.5	3.4	3.8	4.9	12.1	14.7	20.0	5.7
	3,000万円以上1億円未満	258	14.7	22.9	13.2	50.8	2.7	3.5	6.6	12.8	17.8	14.3	4.3
	1億円以上	201	14.4	29.9	8.5	52.7	2.0	5.5	3.0	10.4	13.9	17.4	5.5
(参考) 前回結果	905	13.6	19.7	12.0	45.3	2.4	3.5	4.4	10.4	17.1	16.5	10.7	

(2) ベースアップ率

ベースアップを実施した事業所の平均ベースアップ率（定昇込み）は2.6%であり、前回調査（2.6%）と同水準となった（図表 3-2-2-2）。

地区本部別にベースアップ率をみると、九州（3.7%）のみ3%を超えており、比較的高めのアップ率となったが、その他の地区はいずれも2%台となった（図表 3-2-2-2）。

月商規模別にベースアップ率をみると、「1,000万円未満」が2.9%、「1,000万円以上3,000万円未満」と「3,000万円以上1億円未満」がともに2.8%と比較的高いベースアップ率であるのに対し、「1億円以上」のベースアップ率は1.9%にとどまり、月商規模の小さい企業ほどベースアップ率が高い傾向となった（図表 3-2-2-2）。

図表 3-2-2-2 地区本部別・月商規模別 ベースアップ率

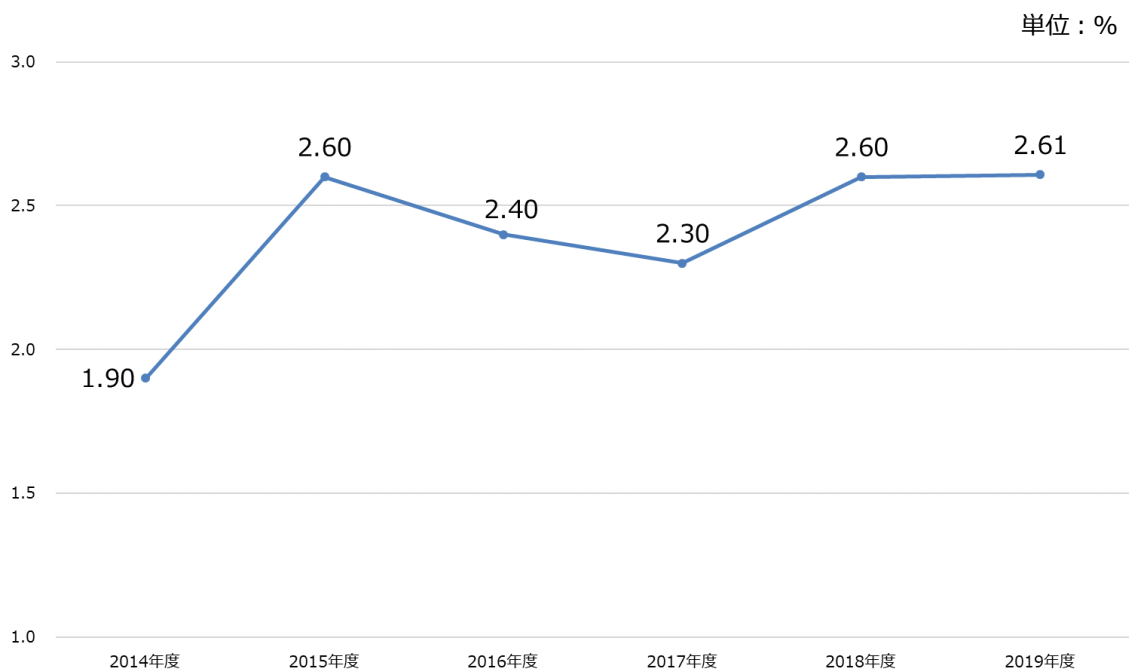
単位：%

		サンプル数	ベースアップ率
本社計		451	2.6
地区本部別	北海道	31	2.9
	東北	31	2.2
	東京	71	2.0
	関東甲信越	68	2.5
	中部北陸	58	2.4
	近畿	47	2.2
	中国	26	2.4
	四国	19	2.7
	九州	94	3.7
月商規模	1,000万円未満	88	2.9
	1,000万円以上3,000万円未満	126	2.8
	3,000万円以上1億円未満	131	2.8
	1億円以上	106	1.9
(参考) 前回結果		410	2.6

(注1)図表 3-2-2-1 でベースアップについて「実施済み」と答えた事業所を母集団として集計した。

ベースアップ率を時系列データで見ると、2015年度調査以降今回まで5年連続でベースアップ率は2%超を保っており、比較的高い水準が維持されている（図表3-2-2-3）。

図表3-2-2-3 ベースアップ率の推移

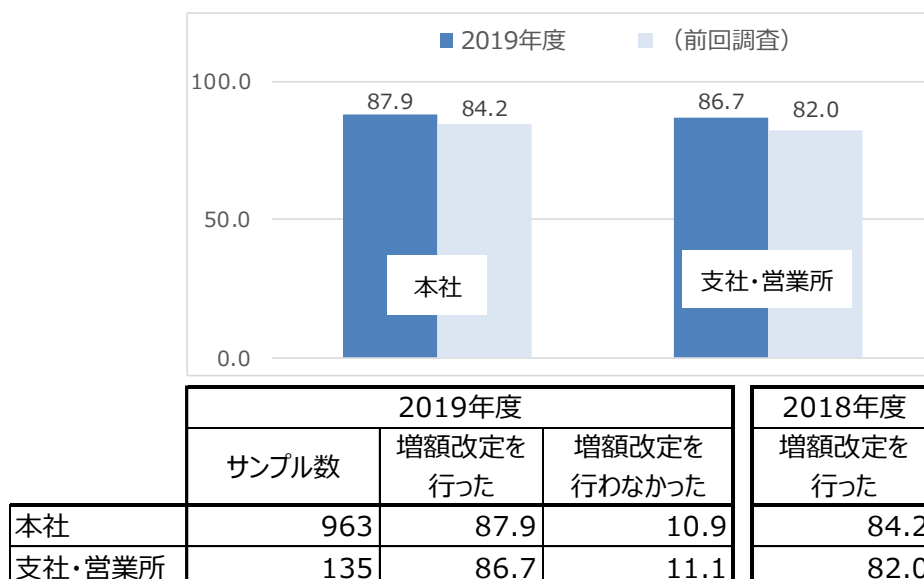


3. 最低賃金

前年の最低賃金の改定にともなって賃金の増額改定を行ったかについて尋ねた質問では、「増額改定を行った」が本社では87.9%、支社・営業所では86.7%となった(図表3-2-3-1)。

図表 3-2-3-1 最低賃金上昇を受けての給料の増額改定

単位：%



前問で「増額改定を行った」と回答した事業所を対象に、増額改定の影響が全従業員数の何割程度に及んだか尋ねた質問では、本社は「2～3割未満」が最も多く15.4%、支社・営業所は「3～5割未満」が最も多く21.4%となった。

前回調査では、「2～3割未満」とする回答割合が本社、支社・営業所ともに最多であったため、引き続き、最低賃金上昇による賃上げが徐々に進んでいることが窺われる(図表3-2-3-2)。

図表 3-2-3-2 増額改定の対象となった従業員割合

単位：%

サンプル数	0割(誰にも影響しなかった)	～1割未満	～2割未満	～3割未満	～5割未満	～7割未満	～9割未満	9割以上10割未満	10割(全従業員)	不明	
本社	846	0.7	12.2	10.2	15.4	15.2	17.7	10.5	6.6	9.3	2.1
支社・営業所	117	0.9	16.2	10.3	17.1	21.4	14.5	6.8	5.1	6.8	0.9

(注)図表3-2-3-1で、「増額改定を行った」と回答した事業所を集計している

全従業員のうち、最低賃金で募集している割合を尋ねる質問では、前回調査と同様に、「0割」とする回答が本社、支社・営業所とも最多であり、本社は 33.6%、支社・営業所は 36.3%であった（図表 3-2-3-3）。

図表 3-2-3-3 最低賃金による募集割合

単位：%

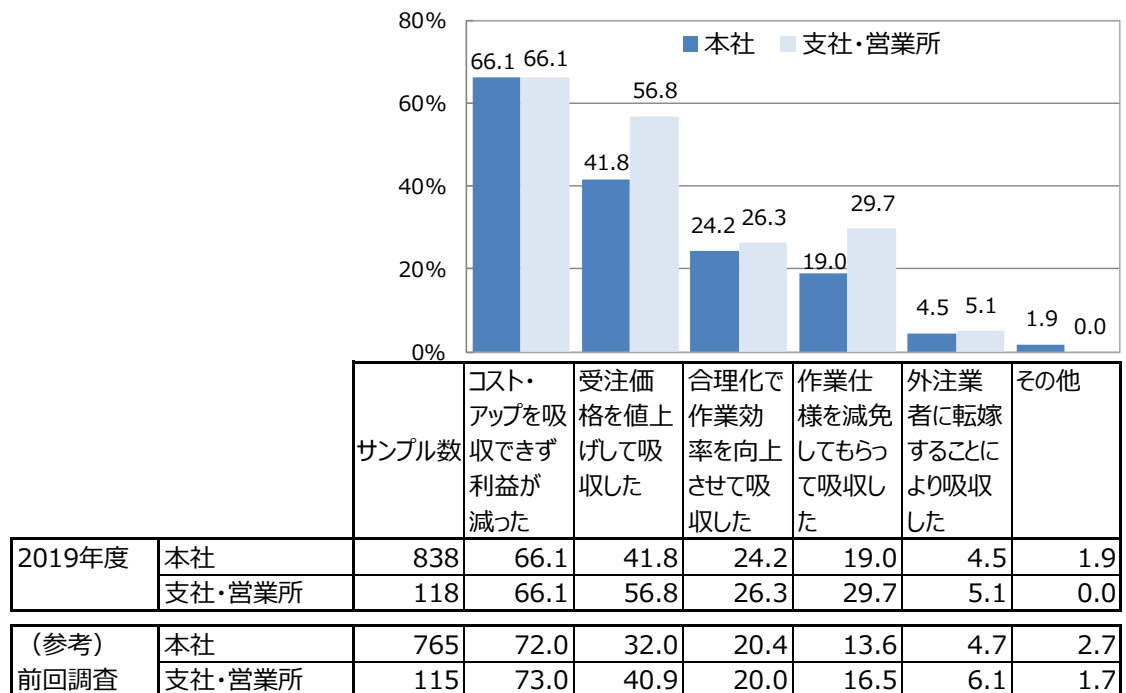
	サンプル数	0割	～1割未 満	～2割未 満	～3割未 満	～5割未 満	～7割未 満	～9割未 満	9割以上 10割未満	10割（全 従業員）	不明
本社	963	33.6	13.4	7.7	11.0	10.6	9.6	5.5	3.6	2.4	2.6
支社・営業所	135	36.3	8.1	6.7	12.6	13.3	11.9	3.0	3.0	0.7	4.4
合計	1,098	34.0	12.8	7.6	11.2	10.9	9.8	5.2	3.6	2.2	2.8

先の設問で「増額改定を行った」と回答した事業所を対象に、増額改定によるコスト・アップをどのように吸収したかについて尋ねた質問では、本社、支社・営業所とも、昨年と同様「コスト・アップを吸収できず利益が減った」が最も高かった。

ただし、本社、支社・営業所ともにその割合は 66.1%と前回調査に比べて下がっており、「受注価格を値上げして吸収した」「合理化で作業効率を向上させて吸収した」「作業仕様を減免してもらって吸収した」とする回答の割合がいずれも上がった。特に「受注価格を値上げして吸収した」が大きく増加しており、コスト上昇分の受注価格への転嫁が徐々に進んでいることが見て取れる（図表 3-2-3-4）。

図表 3-2-3-4 増額改定の影響（複数選択）

単位：%



(注)図表 3-2-3-1 で、「増額改定を行った」と回答した事業所を集計している。

第 4 章

第4章 官公庁入札

I. 契約改定率

1. 契約改定率の推移

2018年度のビルメンテナンス業務契約改定率（継続物件契約額の対前年度比増減率）の平均は、昨年に引き続き官民ともにプラス値となり、官公庁が3.0%、民間が4.9%となった。前回調査（官公庁0.9%、民間3.1%）と比較すると、特に官公庁の伸びが大きい（図表4-1-1-1）。

地区本部別にみると、民間において契約改定率がマイナス値となった地区はないが、官公庁においては、近畿（▲0.3%）のみマイナス値となった。民間では、中部北陸（7.4%）、中国（7.3%）などが特に好調な値となった（図表4-1-1-1）。

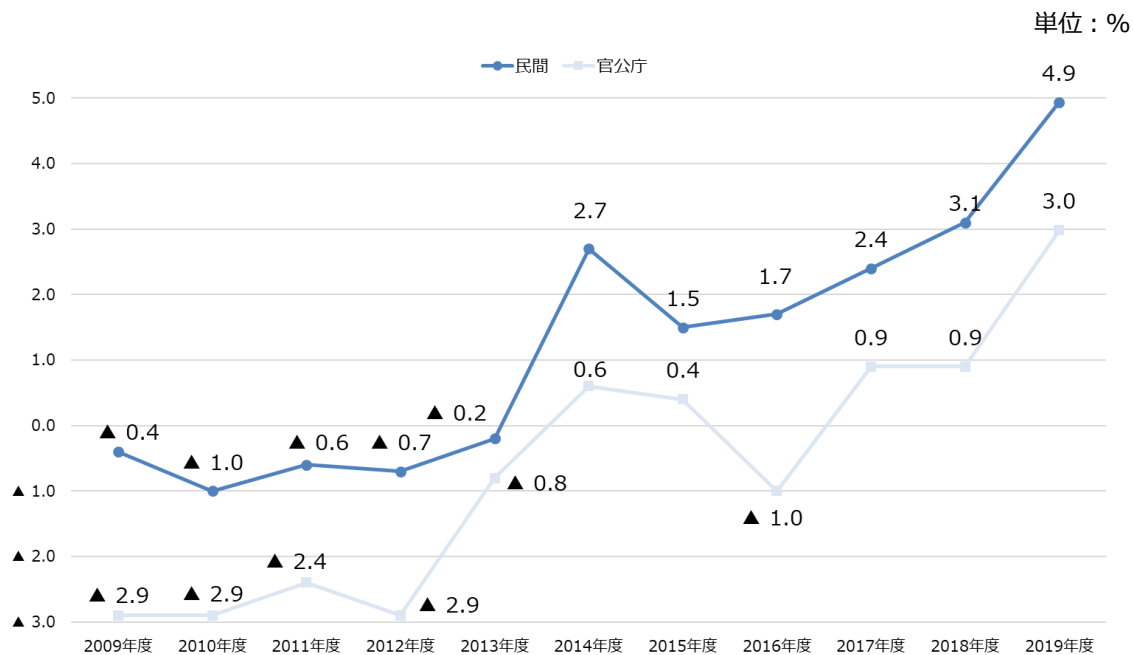
月商規模別では、官公庁、民間においていずれの月商規模でもプラス値となった。前回調査では、民間は月商規模が拡大するほど契約改定率が高くなる傾向にあったが、今回は「3,000万円以上1億円未満」の契約改定率が6.9%と最も高い結果であった（図表4-1-1-1）。

図表4-1-1-1 地区本部別・月商規模別 契約改定率

		単位：%	
		官公庁	民間
本社計		3.0	4.9
地区本部別	北海道	3.9	4.7
	東北	2.6	4.5
	東京	4.1	2.1
	関東甲信越	2.4	3.7
	中部北陸	3.8	7.4
	近畿	▲0.3	5.8
	中国	3.8	7.3
	四国	2.4	3.3
	九州	3.5	5.8
月商規模	1,000万円未満	2.5	5.8
	1,000万円以上3,000万円未満	3.9	4.3
	3,000万円以上1億円未満	2.8	6.9
	1億円以上	2.6	2.2
(参考) 前回結果		0.9	3.1

過去の推移をみると、近年は官公庁、民間ともに上昇傾向にある。特に民間は 2015 年度に 1.5%まで落ち込んだものの、その後続伸し、今回調査でも大きな伸びを示している。官公庁についても、上昇傾向が続く中、2016 年度にマイナスへ転じたものの、その後 2 年連続でプラスを維持し、今回調査では数値を大きく伸ばしている（図表 4-1-1-2）。

図表 4-1-1-2 契約改定率の推移



第 5 章

第5章 従業員不足の実態

I. 従業員不足の実態

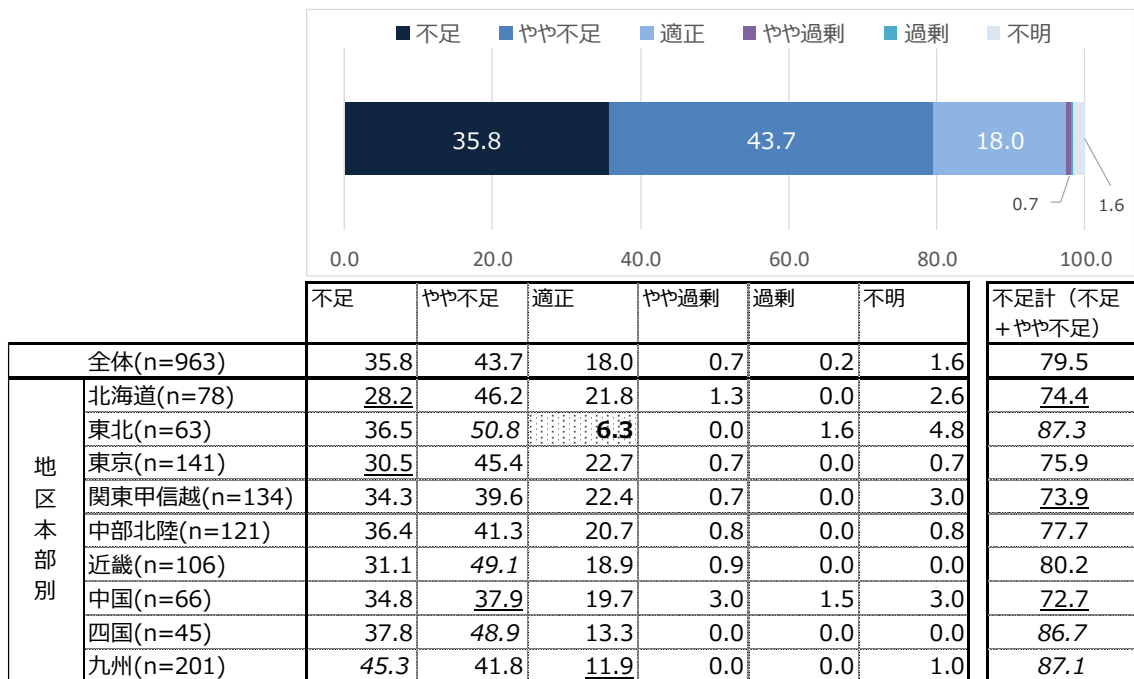
第3章 I-4「募集環境と雇用の維持・変動」でも触れたように、ビルメンテナンス業務における悩み事の上位は、例年「現場従業員が集まりにくい」「現場従業員の若返りが図りにくい」であり、従業員不足は業界の再重要課題の一つとなっている。

そこで、今回調査においても、従業員不足が経営に与える影響について調査を行った。

はじめに、従業員（常勤従業員）の過不足状況について地区本部別にみると、「不足」と「やや不足」を合計した「不足計」は、最も高いのが東北（87.3%）であり、次いで九州（87.1%）、四国（86.7%）の順となった。反対に最も低かったのは中国（72.7%）であり、次いで関東甲信越（73.9%）、北海道（74.4%）の順となった（図表5-1-1）。

図表 5-1-1 地区本部別 従業員の過不足（常勤従業員）

単位：%



※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上
 斜体 全体+5.0~9.9ポイント
 下線 全体-5.0~9.9ポイント
 太文字下線 全体-10ポイント以下

同様に、月商規模別にみると、「不足」と「やや不足」を合計した「不足計」は「3,000万円以上1億円未満」が最も高い(86.0%)。「1,000万円未満」の「不足計」は70.7%にとどまり、全体と比較して従業員の不足感は低い結果となった(図表5-1-2)。

常勤従業員の規模別にみると、従業員「20人未満」、「20人以上50人未満」の「不足計」はそれぞれ72.0%、78.8%となり、全体より比較的lowかった。これが「50人以上150人未満」、「150人以上」ではそれぞれ83.7%、86.5%と80%を超える結果となった(図表5-1-2)。

図表 5-1-2 月商規模別・従業員規模別 従業員の過不足(常勤従業員)

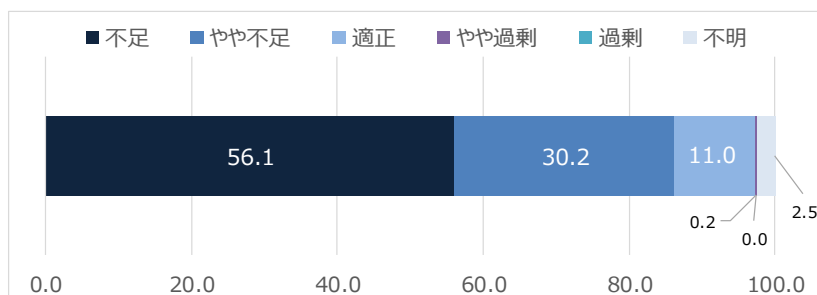
単位：%

		不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰	不明	不足計(不足+やや不足)
全体(n=963)		35.8	43.7	18.0	0.7	0.2	1.6	79.5
月商規模別	1,000万円未満(n=239)	33.5	<u>37.2</u>	26.4	1.3	0.0	1.7	<u>70.7</u>
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	30.9	48.3	17.4	0.8	0.8	1.9	79.2
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	34.9	51.2	<u>12.4</u>	0.4	0.0	1.2	86.0
	1億円以上(n=201)	46.3	<u>35.8</u>	15.9	0.5	0.0	1.5	82.1
常勤従業員規模別	20人未満(n=300)	31.3	40.7	24.0	1.3	0.0	2.7	<u>72.0</u>
	20人以上50人未満(n=222)	<u>28.8</u>	50.0	19.4	0.9	0.5	0.5	78.8
	50人以上150人未満(n=233)	35.6	48.1	15.0	0.0	0.4	0.9	83.7
	150人以上(n=208)	50.0	<u>36.5</u>	<u>11.1</u>	0.5	0.0	1.9	86.5

従業員(パートタイマー)の過不足状況について地区本部別にみると、「不足」と「やや不足」を合計した「不足計」が最も高いのは北海道で93.1%、次いで九州(89.9%)、東北・四国(ともに87.8%)となった。反対に最もlowかったのは東京で77.7%、次いで近畿(82.8%)となった(図表5-1-3)。

図表 5-1-3 地区本部別 従業員の過不足(パートタイマー)

単位：%



		不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰	不明	不足計(不足+やや不足)
全体(n=963)		56.1	30.2	11.0	0.2	0.0	2.5	86.3
地区本部別	北海道(n=87)	60.9	32.2	<u>4.6</u>	0.0	0.0	2.3	93.1
	東北(n=74)	62.2	25.7	8.1	0.0	0.0	4.1	87.8
	東京(n=148)	52.0	25.7	17.6	0.0	0.0	4.7	<u>77.7</u>
	関東甲信越(n=162)	48.1	37.7	10.5	0.0	0.0	3.7	85.8
	中部北陸(n=144)	54.2	29.2	11.8	0.7	0.0	4.2	83.3
	近畿(n=128)	56.3	26.6	15.6	0.0	0.0	1.6	82.8
	中国(n=78)	<u>48.7</u>	37.2	11.5	0.0	0.0	2.6	85.9
	四国(n=49)	57.1	30.6	10.2	0.0	0.0	2.0	87.8
九州(n=218)	61.5	28.4	9.6	0.5	0.0	0.0	89.9	

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字**下線 全体-10ポイント以下

同様に、月商規模別にみると、「不足」と「やや不足」を合計した「不足計」は、従来、規模が大きいほど高くなる傾向にあったが、今回調査では「3,000万円以上1億円未満」が最も高く92.2%となり、不足感は根強いとみられる。反対に「1,000万円未満」における「不足計」は76.2%と、全体に比べれば低い水準にある（図表5-1-4）。

常勤従業員の規模別にみると、従業員「20人未満」、「20人以上50人未満」の「不足計」はそれぞれ80.0%、82.0%であるのに対し、「50人以上150人未満」、「150人以上」ではそれぞれ92.3%、93.3%と高く、規模が大きくなるほど不足感も高くなる傾向となっている（図表5-1-4）。

図表5-1-4 月商規模別・従業員規模別 従業員の過不足（パートタイマー）

単位：%

		不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰	不明	不足計（不足 +やや不足）
全体(n=963)		56.1	30.2	11.0	0.2	0.0	2.5	86.3
月 商 規 模 別	1,000万円未満(n=239)	43.5	32.6	18.8	0.8	0.0	4.2	76.2
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	<u>50.2</u>	38.5	9.1	0.0	0.0	2.3	88.7
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	65.5	26.7	6.2	0.0	0.0	1.6	92.2
	1億円以上(n=201)	66.7	<u>20.9</u>	10.4	0.0	0.0	2.0	87.6
常 勤 従 業 員 規 模 別	20人未満(n=300)	44.7	35.3	16.0	0.0	0.0	4.0	80.0
	20人以上50人未満(n=222)	<u>50.0</u>	32.0	14.4	0.5	0.0	3.2	82.0
	50人以上150人未満(n=233)	63.5	28.8	6.0	0.4	0.0	1.3	92.3
	150人以上(n=208)	70.7	<u>22.6</u>	<u>5.8</u>	0.0	0.0	1.0	93.3

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

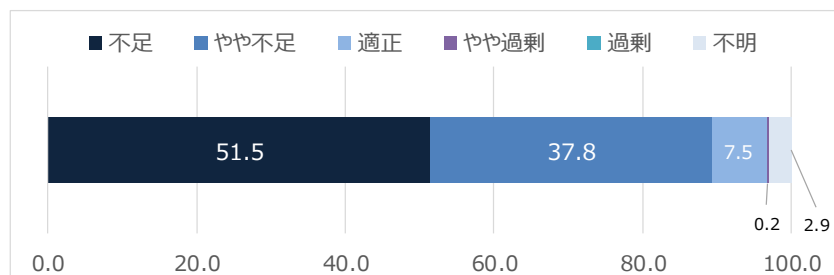
太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字・下線** 全体-10ポイント以下

従業員（全体）の過不足状況について地区本部別にみると、「不足」と「やや不足」を合計した「不足計」は、すべての地区で80%以上となっており、このうち6つの地区では90%を超えている状況にある。

その中で、全体（89.3%）と比べて5ポイント以上低かったのは、関東甲信越（84.3%）のみであった（図表5-1-5）。

図表 5-1-5 地区本部別 従業員の過不足（全体）

単位：%



		不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰	不明	不足計（不足+やや不足）
本社(n=963)		51.5	37.8	7.5	0.2	0.1	2.9	89.3
地区本部別	北海道(n=78)	48.7	46.2	2.6	0.0	0.0	2.6	94.9
	東北(n=63)	60.3	34.9	1.6	0.0	1.6	1.6	95.2
	東京(n=141)	44.7	40.4	12.1	0.0	0.0	2.8	85.1
	関東甲信越(n=134)	49.3	35.1	11.2	0.0	0.0	4.5	84.3
	中部北陸(n=121)	48.8	38.0	8.3	0.8	0.0	4.1	86.8
	近畿(n=106)	53.8	38.7	7.5	0.0	0.0	0.0	92.5
	中国(n=66)	50.0	42.4	1.5	1.5	0.0	4.5	92.4
	四国(n=45)	53.3	37.8	4.4	0.0	0.0	4.4	91.1
	九州(n=201)	57.2	32.8	7.5	0.0	0.0	2.5	90.0

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上
 斜体 全体+5.0~9.9ポイント
 下線 全体-5.0~9.9ポイント
 太文字・下線 全体-10ポイント以下

同様に、月商規模別にみると「不足」と「やや不足」を合計した「不足計」は「3,000万円以上1億円未満」が93.8%と最も高く、全体(88.4%)と比較して5ポイント以上高い。反対に「月商1,000万円未満」の「不足計」は80.8%と比較的低い水準にとどまっている(図表5-1-6)。

常勤従業員の規模別にみると、「20人未満」、「20人以上50人未満」の「不足計」はそれぞれ83.3%、87.4%と全体に比べて低い。反対に「50人以上150人未満」、「150人以上」ではそれぞれ94.0%、94.7%と全体平均を上回る結果となった(図表5-1-6)。

図表 5-1-6 月商規模別 従業員の過不足 (全体)

単位：%

		不足	やや不足	適正	やや過剰	過剰	不明	不足計(不足+やや不足)
全体(n=963)		51.5	37.8	7.5	0.2	0.1	2.9	88.4
月商規模別	1,000万円未満(n=239)	40.2	40.6	13.8	0.4	0.0	5.0	80.8
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	<u>46.0</u>	44.2	4.9	0.4	0.4	4.2	90.2
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	58.5	35.3	5.0	0.0	0.0	1.2	93.8
	1億円以上(n=201)	63.2	<u>29.4</u>	6.5	0.0	0.0	1.0	92.5
常勤従業員規模別	20人未満(n=300)	<u>42.7</u>	40.7	11.7	0.0	0.0	5.0	<u>83.3</u>
	20人以上50人未満(n=222)	<u>43.7</u>	43.7	8.1	0.9	0.0	3.6	87.4
	50人以上150人未満(n=233)	57.1	36.9	4.7	0.0	0.4	0.9	94.0
	150人以上(n=208)	66.3	<u>28.4</u>	3.8	0.0	0.0	1.4	94.7

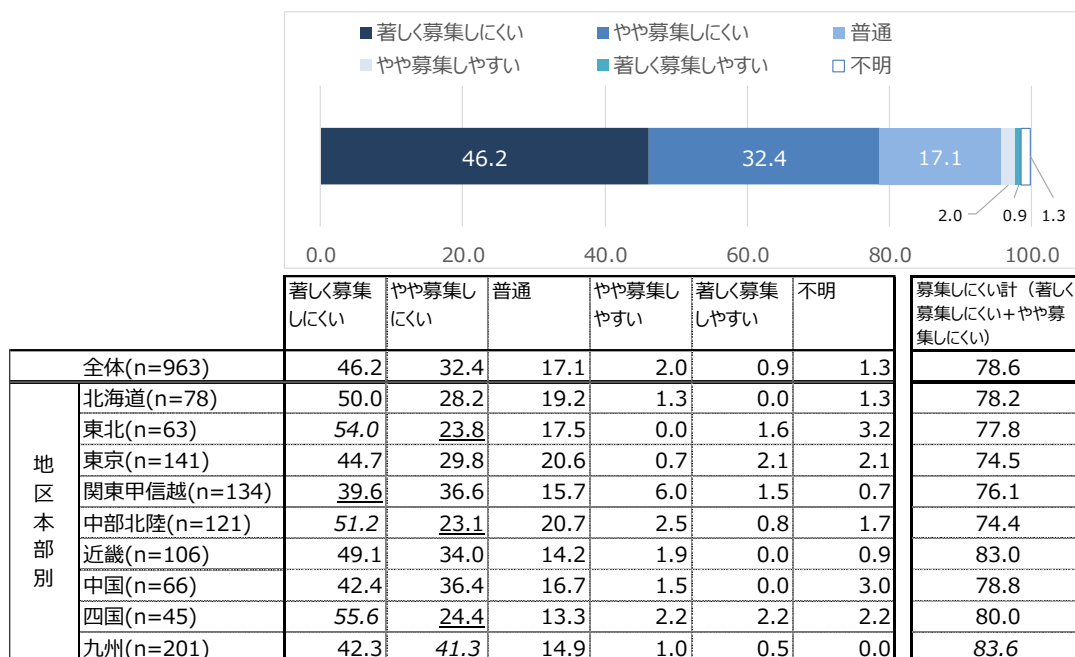
※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字・下線** 全体-10ポイント以下

従業員の募集のしやすさについて地区本部別にみると、「著しく募集しにくい」と「やや募集しにくい」を合計した「募集しにくい計」は、概ね8割前後となった。九州が83.6%と若干高いが、その他は全体と比較して際立った値はみられない（図表5-1-7）。

図表 5-1-7 地区本部別 募集環境

単位：%



同様に、月商規模別にみると「著しく募集しにくい」と「やや募集しにくい」を合計した「募集しにくい計」は、月商3,000万円以上では8割を超え、月商3,000万円未満では8割に届かない数値となった。特に「1,000万円未満」は70.3%と全体に比べて低い水準となった（図表5-1-8）。

これを常勤従業員の規模別にみると、50人以上では「募集しにくい計」が8割を超え、50人未満では8割を切る値となった（図表5-1-8）。

図表 5-1-8 月商規模別・従業員規模別 募集環境

単位：%

	著しく募集しにくい	やや募集しにくい	普通	やや募集しやすい	著しく募集しやすい	不明	募集しにくい計 (著しく募集しにくい+やや募集しにくい)
全体(n=963)	46.2	32.4	17.1	2.0	0.9	1.3	82.3
月商規模別							
1,000万円未満(n=239)	38.9	31.4	24.3	3.8	1.3	0.4	70.3
1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	44.5	32.5	19.2	1.1	1.5	1.1	77.0
3,000万円以上1億円未満(n=258)	50.4	34.5	11.6	1.9	0.0	1.6	84.9
1億円以上(n=201)	51.7	30.8	12.9	1.0	1.0	2.5	82.6
常勤従業員規模別							
20人未満(n=300)	40.0	32.0	23.3	2.7	1.0	1.0	72.0
20人以上50人未満(n=222)	45.9	28.8	21.6	1.8	1.4	0.5	74.8
50人以上150人未満(n=233)	48.1	36.9	11.2	1.7	0.4	1.7	85.0
150人以上(n=208)	53.4	31.7	10.1	1.4	1.0	2.4	85.1

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

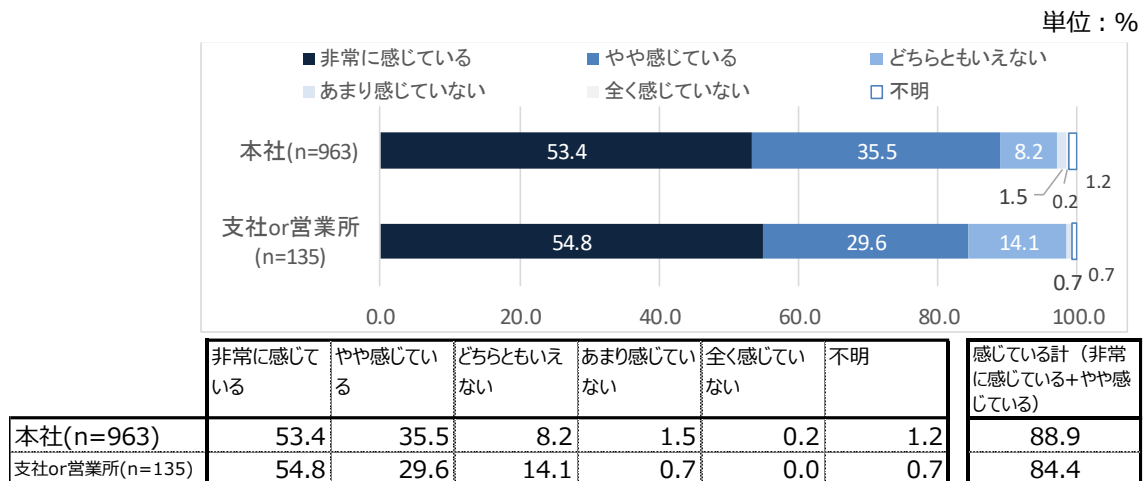
太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

II. 現場従業員の人手不足による経営への影響

従業員の人手不足による経営への影響をどの程度感じるかについては、本社では「非常に感じている」53.4%、「やや感じている」35.5%となり、これらの「感じている計」は、88.9%となった。

支社・営業所の「感じている計」は84.4%となり、本社、支社・営業所ともに人手不足が経営に与える影響を感じている割合は8割以上という結果となった（図表 5-2-1）。

図表 5-2-1 従業員の人手不足による経営への影響



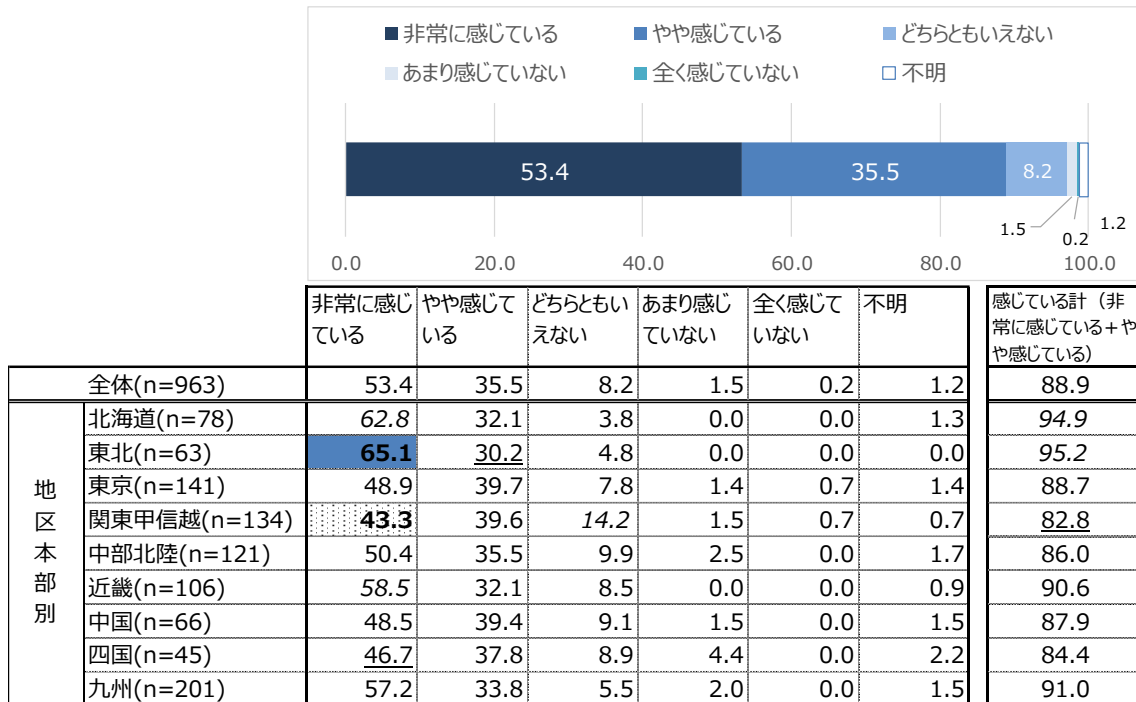
地区本部別にみると、「非常に感じている」と「やや感じている」を合計した「感じている計」は、すべての地区で8割を超えた。その中でも東北（95.2%）、北海道（94.9%）、九州（91.0%）、近畿（90.6%）の4つの地区は9割を超えており、一層影響を感じる割合が高い（図表 5-2-2）。

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上
 斜体 全体+5.0~9.9ポイント
 下線 全体-5.0~9.9ポイント
 太文字下線 全体-10ポイント以下

図表 5-2-2 地区本部別 従業員の人手不足による経営への影響

単位：%



同様に、月商規模別にみると、「非常に感じている」と「やや感じている」を合計した「感じている計」は、月商規模が3,000万円以上では9割を超え、一方、3,000万円未満では9割を切る結果となった（図表 5-2-3）。

常勤従業員の規模別にみると、「感じている計」は、規模が大きいほど高くなる傾向にあり、50人以上では9割を超える水準となった（図表 5-2-3）。

図表 5-2-3 月商規模別・従業員規模別 従業員の人手不足による経営への影響

単位：%

	非常に感じている	やや感じている	どちらともいえない	あまり感じていない	全く感じていない	不明	感じている計（非常に感じている+やや感じている）	
全体(n=963)	53.4	35.5	8.2	1.5	0.2	1.2	87.6	
月商規模別	1,000万円未満(n=239)	41.0	40.6	13.4	3.3	0.8	0.8	81.6
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	50.2	39.6	8.7	0.4	0.0	1.1	89.8
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	61.6	31.0	4.3	0.8	0.0	2.3	92.6
	1億円以上(n=201)	61.7	29.9	6.5	1.5	0.0	0.5	91.5
常勤従業員規模別	20人未満(n=300)	45.0	38.3	12.3	2.3	0.3	1.7	83.3
	20人以上50人未満(n=222)	46.4	41.0	9.0	1.8	0.5	1.4	87.4
	50人以上150人未満(n=233)	58.8	33.0	5.2	1.3	0.0	1.7	91.8
	150人以上(n=208)	66.8	28.4	4.8	0.0	0.0	0.0	95.2

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

第 6 章

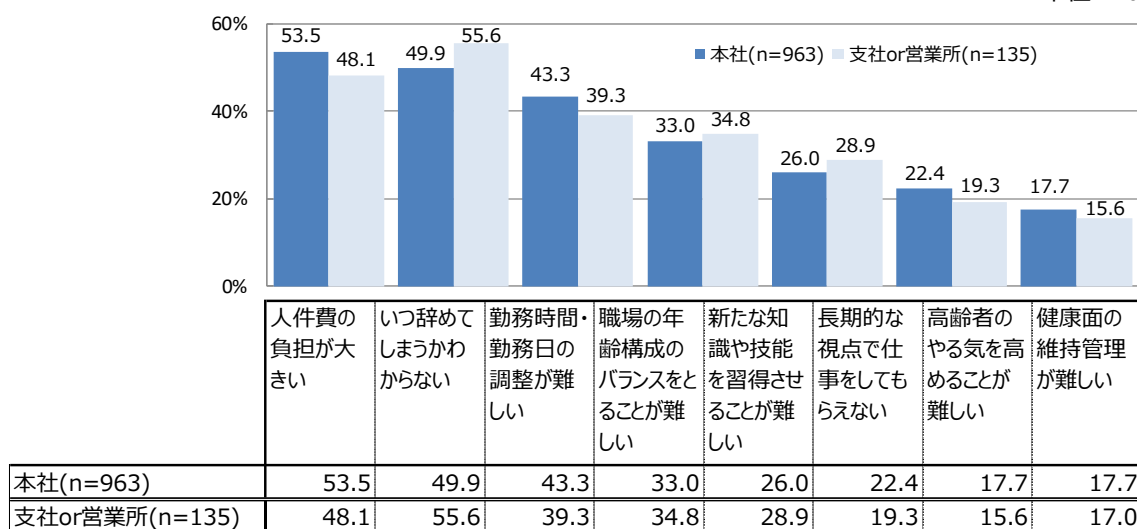
第6章 従業員不足への対応状況と利益を確保するための取組み

I. 従業員不足への対応状況

まず、従業員を活用する上での問題について聞いた結果では、本社では「人件費の負担が大きい」が53.5%と最も高く、次いで「いつ辞めてしまうかわからない」49.9%、「勤務時間・勤務日の調整が難しい」43.3%の順となった。一方、支社・営業所では「いつ辞めてしまうかわからない」が55.6%と最も高く、「人件費の負担が大きい」48.1%、「勤務時間・勤務日の調整が難しい」39.3%の順となった（図表6-1-1）。

図表6-1-1 従業員を活用する上での問題（複数選択、上位8項目）

単位：%



※下位項目の回答結果

	作業・職場環境の整備が難しい	未経験の仕事は任せにくい	賃金等高齢者雇用のための制度が十分でない	若手・中堅層の理解が得られない	本人の能力が低下する	担当する業務の確保が難しい	高齢者制度が十分でない	活用するノウハウの蓄積がない	その他	特に問題はない
本社(n=963)	17.2	14.6	12.5	10.9	10.0	9.2	7.3	7.2	1.5	4.2
支社or営業所(n=135)	23.0	11.9	9.6	9.6	11.1	13.3	9.6	4.4	0.7	3.7

地区本部別にみると、ほとんどの地区で「人件費の負担が大きい」がトップ項目となったが、値は地区本部別で差があり、最も高かったのは東北（66.7%）、次いで四国（62.2%）となった。

反対に最も低かったのは中国（47.0%）、次いで東京（48.2%）で、これらの地区ではその他の項目（中国「勤務時間・勤務日の調整が難しい」、東京「いつ辞めてしまうかわからない」）がトップとなった（図表6-1-2）。

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上
 斜体 全体+5.0~9.9ポイント
 下線 全体-5.0~9.9ポイント
 太文字・下線 全体-10ポイント以下

図表 6-1-2 地区本部別 従業員を活用する上での問題（複数選択、上位 8 項目）

単位：%

		人件費の負担が大きい	いつ辞めてしまうかわからない	勤務時間・勤務日の調整が難しい	職場の年齢構成のバランスをとることが難しい	新たな知識や技能を習得させることが難しい	長期的な視点で仕事をしてもられない	高齢者のやる気を高めることが難しい	健康面の維持管理が難しい
全体(n=963)		53.5	49.9	43.3	33.0	26.0	22.4	17.7	17.7
地区本部別	北海道(n=78)	55.1	48.7	47.4	41.0	30.8	26.9	20.5	20.5
	東北(n=63)	66.7	58.7	61.9	39.7	22.2	23.8	22.2	20.6
	東京(n=141)	48.2	50.4	38.3	29.1	22.0	23.4	15.6	17.7
	関東甲信越(n=134)	49.3	50.7	39.6	35.1	28.4	17.9	16.4	11.9
	中部北陸(n=121)	52.9	50.4	41.3	27.3	24.8	24.8	19.8	14.0
	近畿(n=106)	56.6	38.7	40.6	35.8	23.6	23.6	18.9	17.0
	中国(n=66)	47.0	40.9	51.5	34.8	27.3	18.2	15.2	19.7
	四国(n=45)	62.2	51.1	46.7	22.2	31.1	22.2	17.8	28.9
九州(n=201)	53.2	55.2	41.3	32.8	26.9	21.9	15.9	18.4	

同様に、月商規模別にみると、すべての区分において「人件費の負担が大きい」が最も高く、いずれも 50%超となった。

月商規模で差がみられる項目として、「職場の年齢構成のバランスをとることが難しい」は月商 1,000 万円未満、月商 1,000 万円以上 3,000 万円未満では 3 割未満だったのに対して、月商 3,000 万円以上 1 億円未満、月商 1 億円以上では 4 割前後となった。「高齢者のやる気を高めることが難しい」についても同様の傾向がみられ、月商規模が大きな企業ほど高齢者の活用が多く、それに伴う問題も生じていることが窺われる（図表 6-1-3）。

これを常勤従業員の規模別にみると、ここでも「人件費の負担が大きい」がすべての区分において最も高かった。規模の大小により差がみられる項目としては、「職場の年齢構成のバランスをとることが難しい」「高齢者のやる気を高めることが難しい」が挙げられる（図表 6-1-3）。

図表 6-1-3 月商規模別・従業員規模別 従業員を活用する上での問題（複数選択、上位 8 項目）

単位：%

		人件費の負担が大きい	いつ辞めてしまうかわからない	勤務時間・勤務日の調整が難しい	職場の年齢構成のバランスをとることが難しい	新たな知識や技能を習得させることが難しい	長期的な視点で仕事をしてもられない	高齢者のやる気を高めることが難しい	健康面の維持管理が難しい
全体(n=963)		53.5	49.9	43.3	33.0	26.0	22.4	17.7	17.7
月商規模別	1,000万円未満(n=239)	50.6	47.7	36.8	23.0	26.4	20.9	11.7	13.4
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	53.6	46.0	45.3	29.1	28.3	21.1	17.4	19.6
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	54.7	52.7	47.7	41.9	27.5	24.0	19.4	16.3
	1億円以上(n=201)	55.2	54.2	42.8	38.8	20.4	23.9	22.9	21.9
常勤従業員規模別	20人未満(n=300)	52.0	45.3	42.7	24.7	29.0	22.0	13.0	12.7
	20人以上50人未満(n=222)	51.4	47.7	41.0	35.1	24.3	20.3	18.0	20.7
	50人以上150人未満(n=233)	54.9	52.8	46.4	38.6	26.6	23.2	16.7	17.2
	150人以上(n=208)	56.3	55.8	43.3	36.5	22.6	24.5	25.0	22.1

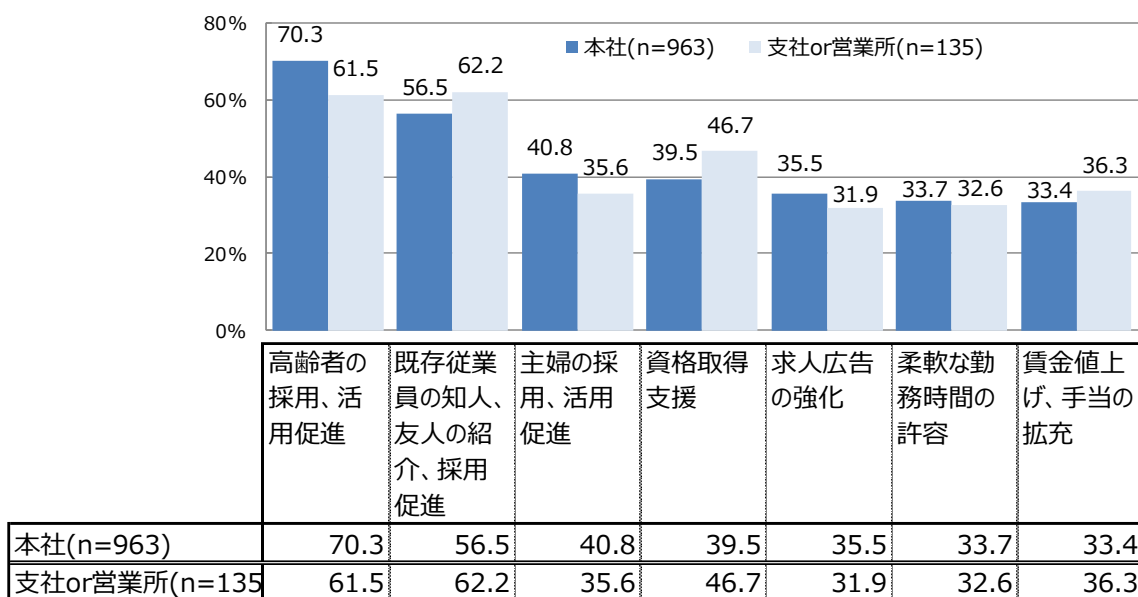
※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字・下線** 全体-10ポイント以下

人材確保・採用に当たって行っている工夫については、本社では「高齢者の採用、活用促進」が70.3%と最も高く、次いで「既存従業員の知人、友人の紹介、採用促進」56.5%、「主婦の採用、活用促進」40.8%の順となった。一方、支社・営業所では、最も高かったのが「既存従業員の知人、友人の紹介、採用促進」62.2%、次いで「高齢者の採用、活用促進」61.5%、「資格取得支援」46.7%の順となった（図表6-1-4）。

**図表 6-1-4 人材確保・採用に当たって行っている工夫
（複数選択、上位7項目）**

単位：%



※下位項目の回答結果

	障がい者の採用、活用促進	既存従業員の正社員への登用	入社時もしくは永年勤続の祝い金・奨励金	外国人材の採用、活用促進	教育、研修の強化	高卒（中卒者）の採用促進	無期雇用の積極提示推進	自社の企業イメージアップ	自社HP・SNS等の情報発信の充実
本社(n=963)	26.9	25.1	23.3	22.0	21.4	20.2	15.3	15.2	14.0
支社or営業所(n=135)	25.2	35.6	31.9	24.4	27.4	20.7	14.1	11.9	8.9

	柔軟な配属の許容	兼業、副業の促進	育児、介護支援等福利厚生充実	若年就労困難者の採用、活用促進	会社説明会の実施	元受刑者の採用、活用促進	その他	特に工夫はしていない
本社(n=963)	11.7	11.0	10.8	8.2	8.1	0.9	0.8	3.6
支社or営業所(n=135)	13.3	3.7	11.1	6.7	13.3	0.7	0.7	4.4

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上
 斜体 全体+5.0~9.9ポイント
 下線 全体-5.0~9.9ポイント
 太文字・下線 全体-10ポイント以下

地区本部別にみると、すべての地区で「高齢者を活用している」がトップ項目となった。中でも東北は76.2%と全体（70.3%）と比較して約6ポイント高い結果となった。

他に全体と比較して特徴的だった（10ポイント以上高かった）のは、北海道で「主婦の採用、活用促進」（56.4%）が全体より15ポイント以上、四国で「賃金値上げ、手当の拡充」（44.4%）が全体より10ポイント高い。

反対に、全体と比べて10ポイント以上低い回答として、中国で「賃金値上げ、手当の拡充」（21.2%）がある。

「高齢者の採用、活用促進」以外は、地区ごとに人材確保・採用のための工夫に違いがみられる結果となった（図表6-1-5）。

図表 6-1-5 地区本部別 人材確保・採用に当たって行っている工夫
(複数選択、上位7項目)

単位：%

	高齢者の採用、活用促進	既存従業員の知人、友人の紹介、採用促進	主婦の採用、活用促進	資格取得支援	求人広告の強化	柔軟な勤務時間の許容	賃金値上げ、手当の拡充	
全体(n=963)	70.3	56.5	40.8	39.5	35.5	33.7	33.4	
地区本部別	北海道(n=78)	74.4	64.1	56.4	41.0	43.6	42.3	33.3
	東北(n=63)	76.2	55.6	39.7	34.9	41.3	33.3	36.5
	東京(n=141)	66.7	57.4	37.6	48.2	32.6	28.4	29.8
	関東甲信越(n=134)	72.4	59.0	45.5	35.8	37.3	26.9	31.3
	中部北陸(n=121)	72.7	52.9	43.0	43.8	28.9	38.0	33.9
	近畿(n=106)	64.2	51.9	32.1	44.3	43.4	27.4	30.2
	中国(n=66)	66.7	54.5	37.9	34.8	31.8	31.8	21.2
	四国(n=45)	73.3	64.4	33.3	37.8	33.3	31.1	44.4
	九州(n=201)	70.6	54.2	40.3	32.8	32.8	40.8	38.8

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字:下線 全体-10ポイント以下

同様に、月商規模別にみると、すべての月商規模で「高齢者の採用、活用促進」がトップ項目となった。ただし、その割合は月商規模「1,000万円未満」では61.5%と相対的に低く、その他の3区分ではいずれも7割超となった。

月商規模が大きいほど、様々な項目で値が高くなっており、「1億円以上」では、「既存従業員の知人、友人の紹介、採用促進」(71.1%)、「資格取得支援」(57.7%)が全体と比べて10ポイント以上高い。

反対に月商1,000万円未満では、いずれの項目でも全体と比べて割合は低く、特に「資格取支援」(26.8%)、「求人広告の強化」(19.7%)では、全体と比べて10ポイント以上低いことが特徴的である(図表6-1-6)。

常勤従業員の規模別では、すべて「高齢者の採用、活用促進」がトップ項目となった。また、月商規模同様に、規模が大きいほど様々な項目で値が高くなっており、従業員150人以上では、「既存従業員の知人、友人の紹介、採用促進」(69.7%)、「資格取得支援」(54.3%)が全体と比べて10ポイント以上高い(図表6-1-6)。

図表 6-1-6 月商規模別・従業員規模別 人材確保・採用に当たって行っている工夫
(複数選択、上位7項目)

単位：%

		高齢者の採用、活用促進	既存従業員の知人、友人の紹介、採用促進	主婦の採用、活用促進	資格取得支援	求人広告の強化	柔軟な勤務時間の許容	賃金値上げ、手当の拡充
全体(n=963)		70.3	56.5	40.8	39.5	35.5	33.7	33.4
月商規模別	1,000万円未満(n=239)	61.5	49.0	33.1	26.8	19.7	29.7	33.1
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	72.1	49.4	44.5	34.3	33.2	36.6	33.6
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	74.0	59.3	42.6	42.2	46.1	36.0	34.9
	1億円以上(n=201)	73.6	71.1	42.8	57.7	43.8	31.8	31.8
常勤従業員規模別	20人未満(n=300)	62.0	44.3	39.0	31.7	22.3	32.3	35.0
	20人以上50人未満(n=222)	74.8	52.7	38.7	32.4	36.5	33.3	34.2
	50人以上150人未満(n=233)	74.7	63.9	39.9	42.9	42.9	39.9	30.0
	150人以上(n=208)	72.6	69.7	46.6	54.3	45.2	29.3	34.1

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上
 斜体 全体+5.0~9.9ポイント
 下線 全体-5.0~9.9ポイント
 太文字・下線 全体-10ポイント以下

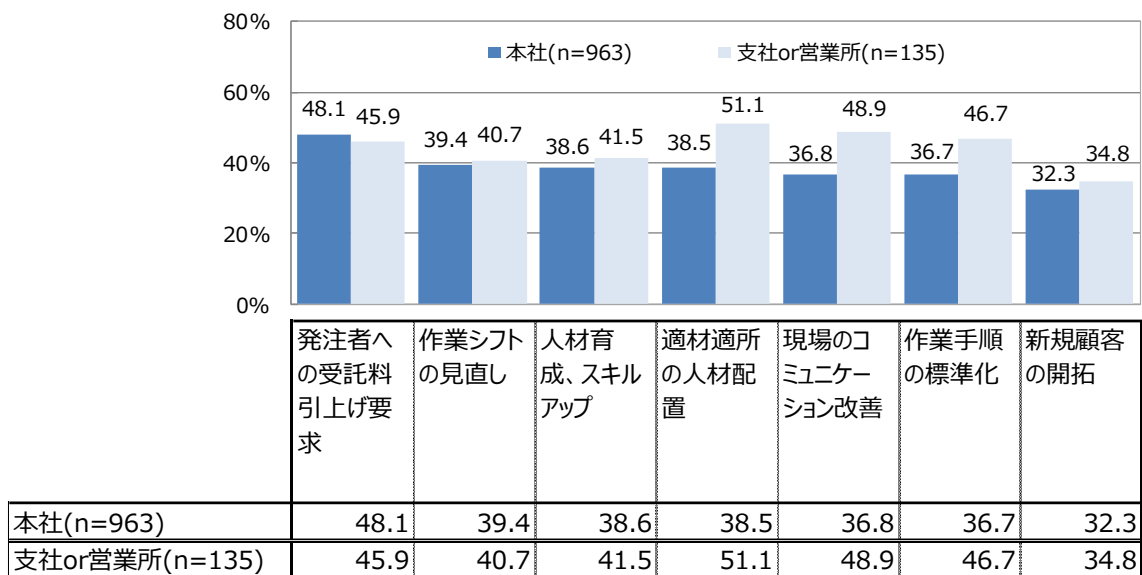
II. 利益を確保するための取組み

利益を確保するために行っている取組みについては、本社では最も高かったのが「発注者への受託料引上げ要求」(48.1%)で、次いで「作業シフトの見直し」(39.4%)、「人材育成、スキルアップ」(38.6%)の順となった。

一方、支社・営業所では、最も高かったのが「適材適所の人材配置」(51.1%)、次いで「現場のコミュニケーション改善」48.9%、「作業手順の標準化」46.7%の順となり、本社と支社・営業所で傾向が大きく異なる結果となった(図表6-2-1)。

図表 6-2-1 利益を確保するために行っている取組み(複数選択、上位7項目)

単位：%



※下位項目の回答結果

	柔軟な働き方の導入	コスト削減に関する社員への啓発	社員のモチベーションを上げる処遇体系の見直し	作業用品(洗剤等)の高機能製品への代替	既存の業務を効率化する(ICT化、標準)	女性の活躍推進	機械作業を増やし人作業を軽減	既存設備の更新、新設備の導入	新分野・新規事業への進出(ビルメン関連外事)	業務の見える化による意思決定の迅速化
本社(n=963)	28.8	26.7	24.1	21.6	21.4	21.2	17.5	10.9	10.8	10.5
支社or営業所(n=135)	23.0	29.6	25.9	22.2	22.2	20.7	10.4	7.4	5.9	14.8

	間接部門のスリム化、アウトソーシング	新分野・新規事業への進出(ビルメン関連事)	営業地域の新規開拓	情報技術(AI、IoT等)の活用	社外専門家への相談	拠点・部署等を減らして、人員を集約化する	海外展開・グローバル化	その他	特に何もしていない
本社(n=963)	10.1	7.1	6.5	5.8	4.2	3.7	2.0	0.6	5.1
支社or営業所(n=135)	10.4	3.0	8.1	9.6	0.7	5.9	0.7	0.7	3.7

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字:下線 全体-10ポイント以下

地区本部別にみると、ほとんどの地区で「発注者への受託料引上げ要求」がトップ項目となった。中でも中国は（56.1%）と全体と比較して8ポイント高かった。

一方、東京と四国だけはトップ項目が異なっており、東京は「人材育成、スキルアップ」（53.9%）、四国は「作業シフトの見直し」（46.7%）となった。

他に全体と比較して特徴的だった（10ポイント以上高かった）のは、東北で「適材適所の人材配置」（49.2%）、近畿で「作業手順の標準化」（47.2%）が各々全体と比較して10ポイント以上高かった。

反対に全体と比べて10ポイント以上低い回答は、中国で「新規顧客の開拓」（21.2%）が該当した（図表6-2-2）。

図表 6-2-2 地区本部別 利益を確保するために行っている取組み（複数選択、上位7項目）

単位：%

		発注者への受託料引上げ要求	作業シフトの見直し	人材育成、スキルアップ	適材適所の人材配置	現場のコミュニケーション改善	作業手順の標準化	新規顧客の開拓
	全体(n=963)	48.1	39.4	38.6	38.5	36.8	36.7	32.3
地区本部別	北海道(n=78)	52.6	37.2	32.1	38.5	32.1	35.9	32.1
	東北(n=63)	54.0	49.2	36.5	49.2	30.2	38.1	30.2
	東京(n=141)	42.6	36.9	53.9	44.7	39.7	36.2	41.1
	関東甲信越(n=134)	45.5	34.3	39.6	38.1	36.6	35.8	37.3
	中部北陸(n=121)	43.8	36.4	37.2	35.5	40.5	33.9	30.6
	近畿(n=106)	51.9	48.1	40.6	42.5	38.7	47.2	39.6
	中国(n=66)	56.1	36.4	28.8	30.3	31.8	27.3	21.2
	四国(n=45)	44.4	46.7	33.3	33.3	28.9	31.1	28.9
	九州(n=201)	49.8	38.8	35.8	33.8	38.8	37.3	25.4

同様に、月商規模別にみると、月商規模1億円以上だけ「人材育成、スキルアップ」（59.2%）がトップ項目となり、その他の3区分では「発注者への受託料引上げ要求」がトップ項目となった。

規模が大きいほど、様々な項目で値が高く、月商規模1億円以上では、その他に「作業手順の標準化」（52.2%）「現場のコミュニケーション改善」（47.3%）、「新規顧客の開拓」（47.8%）が全体と比べて10ポイント以上高かった。

反対に月商1,000万円未満では、いずれの項目でも全体と比べて低く、特に「発注者への受託料引上げ要求」（35.1%）、「作業シフトの見直し」（29.3%）、「現場のコミュニケーション」（23.4%）、「作業手順の標準化」（23.0%）は、全体と比べて10ポイント以上低かったことが特徴的である（図表6-2-3）。

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字:下線** 全体-10ポイント以下

これを常勤従業員の規模別にみると、すべて「発注者への受託料引上げ要求」がトップ項目となった。

また、規模が大きいほど、様々な項目で数値が高く、従業員 150 人以上では、特に「既人材育成、スキルアップ」(51.9%)、「作業手順の標準化」(54.8%)、「新規顧客の開拓」(42.8%)は、全体と比べて10ポイント以上高かったことが特徴的である(図表 6-2-3)。

**図表 6-2-3 月商規模別・従業員規模別 利益を確保するために行っている取組み
(複数選択、上位7項目)**

単位：%

		発注者への受託料引上げ要求	作業シフトの見直し	人材育成、スキルアップ	適材適所の人材配置	現場のコミュニケーション改善	作業手順の標準化	新規顧客の開拓
全体(n=963)		48.1	39.4	38.6	38.5	36.8	36.7	32.3
月商規模別	1,000万円未満(n=239)	35.1	29.3	<u>28.9</u>	<u>29.7</u>	23.4	23.0	<u>23.0</u>
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	44.2	37.7	<u>32.8</u>	36.6	37.0	32.1	<u>26.8</u>
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	57.8	46.1	37.6	43.0	40.7	41.9	34.5
	1億円以上(n=201)	56.2	44.8	59.2	45.8	47.3	52.2	47.8
常勤従業員規模別	20人未満(n=300)	37.0	<u>30.3</u>	<u>31.7</u>	<u>29.7</u>	<u>30.0</u>	26.0	28.3
	20人以上50人未満(n=222)	46.8	40.1	<u>30.6</u>	37.4	36.0	<u>30.2</u>	<u>26.6</u>
	50人以上150人未満(n=233)	53.2	44.2	43.3	43.3	38.6	40.3	33.5
	150人以上(n=208)	59.6	46.2	51.9	47.1	45.2	54.8	42.8

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字・下線** 全体-10ポイント以下

Ⅲ. ロボットの導入状況と今後の導入意向

現状のロボットの導入状況については、本社では「多くの現場で導入している」(0.7%)、「試験的に一部の現場で導入したことがある」(9.3%)となっており、導入実績あり計は10.1%となった。一方、支社・営業所では、「多くの現場で導入している」(3.0%)、「試験的に一部の現場で導入したことがある」(17.0%)となっており、導入実績あり計は20.0%となった。

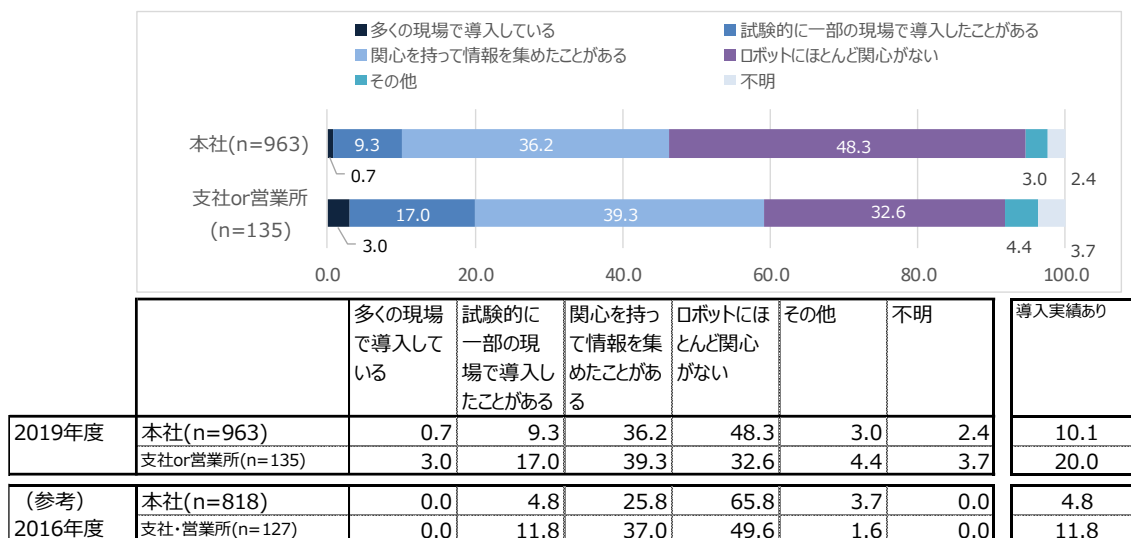
反対に「ロボットにほとんど関心がない」は、本社で48.3%、支社・営業所で32.6%とまだまだ高い割合となっている(図表6-3-1)。

これを2016年度調査結果と比較すると、当時の本社では「多くの現場で導入している」(0.0%)、「試験的に一部の現場で導入したことがある」(4.8%)、導入実績あり計が4.8%となっており、これに比べると導入実績あり計(今回10.1%)は2倍以上となっている。

同様に「ロボットにほとんど関心がない」も2016年度時点の本社は65.8%で、今回(48.3%)は17.5ポイント減少する結果となっており、少しずつではあるものの普及が進んでいる状況が確認できる(図表6-3-1)。

図表 6-3-1 現状のロボット導入状況

単位：%



地区本部別にみると、導入実績あり計は東京が17.0%と最も高く、次いで近畿(13.2%)、中部北陸(11.6%)、関東甲信越(10.4%)の順となった。

一方、最も低いのは四国(0.0%)で、次いで東北(4.8%)、北海道(6.4%)となった。都市エリアと地方エリアによる地域差が大きくみられる結果となった(図表6-3-2)。

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字・下線** 全体-10ポイント以下

図表 6-3-2 地区本部別 現状のロボット導入状況

単位：%

		多くの現場 で導入して いる	試験的に 一部の現 場で導入 したことがあ る	関心を持っ て情報を 集めたこと がある	ロボットにほ とんど関心 がない	その他	不明	導入実績あり
全体(n=963)		0.7	9.3	36.2	48.3	3.0	2.4	10.1
地区 本部 別	北海道(n=78)	1.3	5.1	32.1	53.8	2.6	5.1	6.4
	東北(n=63)	0.0	4.8	39.7	52.4	3.2	0.0	4.8
	東京(n=141)	1.4	15.6	36.9	38.3	4.3	3.5	17.0
	関東甲信越(n=134)	0.0	10.4	33.6	50.0	3.0	3.0	10.4
	中部北陸(n=121)	1.7	9.9	40.5	43.8	2.5	1.7	11.6
	近畿(n=106)	0.0	13.2	37.7	43.4	1.9	3.8	13.2
	中国(n=66)	3.0	6.1	42.4	43.9	1.5	3.0	9.1
	四国(n=45)	0.0	0.0	42.2	51.1	4.4	2.2	0.0
九州(n=201)	0.0	8.0	31.8	56.7	3.0	0.5	8.0	

同様に、月商規模別にみると、月商規模が大きいほど導入実績が高い傾向にあり、特に「1億円以上」では、導入実績あり計が30.3%と圧倒的に高い。

反対に月商規模が小さいほど関心度が低い傾向にあり、「1,000万円未満」では「ロボットにほとんど関心がない」が69.5%と全体と比較して20ポイント以上高い(図表6-2-3)。

これを常勤従業員の規模別にみると、規模が大きいほど導入実績は高く、特に従業員150人以上では、導入実績あり計が29.3%と圧倒的に高かった。

反対に、規模が小さいほど関心度は低い傾向にあり、従業員20人未満では「ロボットにほとんど関心がない」が64.3%と全体と比較して16ポイント高い(図表6-3-3)。

図表 6-3-3 月商規模別・従業員規模別 現状のロボット導入状況

単位：%

		多くの現場 で導入して いる	試験的に 一部の現 場で導入 したことがあ る	関心を持っ て情報を 集めたこと がある	ロボットにほ とんど関心 がない	その他	不明	導入実績あり
全体(n=963)		0.7	9.3	36.2	48.3	3.0	2.4	10.1
月 商 規 模 別	1,000万円未満(n=239)	0.4	2.9	20.9	69.5	2.9	3.3	3.3
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	0.4	3.0	34.3	55.5	3.4	3.4	3.4
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	0.8	6.6	46.5	42.6	2.3	1.2	7.4
	1億円以上(n=201)	1.5	28.9	43.8	20.9	3.5	1.5	30.3
常 勤 従 業 員 別	20人未満(n=300)	0.3	2.3	26.0	64.3	4.3	2.7	2.7
	20人以上50人未満(n=222)	0.0	3.6	34.2	56.3	2.7	3.2	3.6
	50人以上150人未満(n=233)	0.9	7.7	45.9	42.1	2.1	1.3	8.6
	150人以上(n=208)	1.9	27.4	42.3	23.6	2.4	2.4	29.3

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

将来のロボット導入意向については、本社では「積極的に導入したい」(7.4%)、「費用対効果次第で導入したい」(55.7%)で、導入意向あり計は63.0%となった。

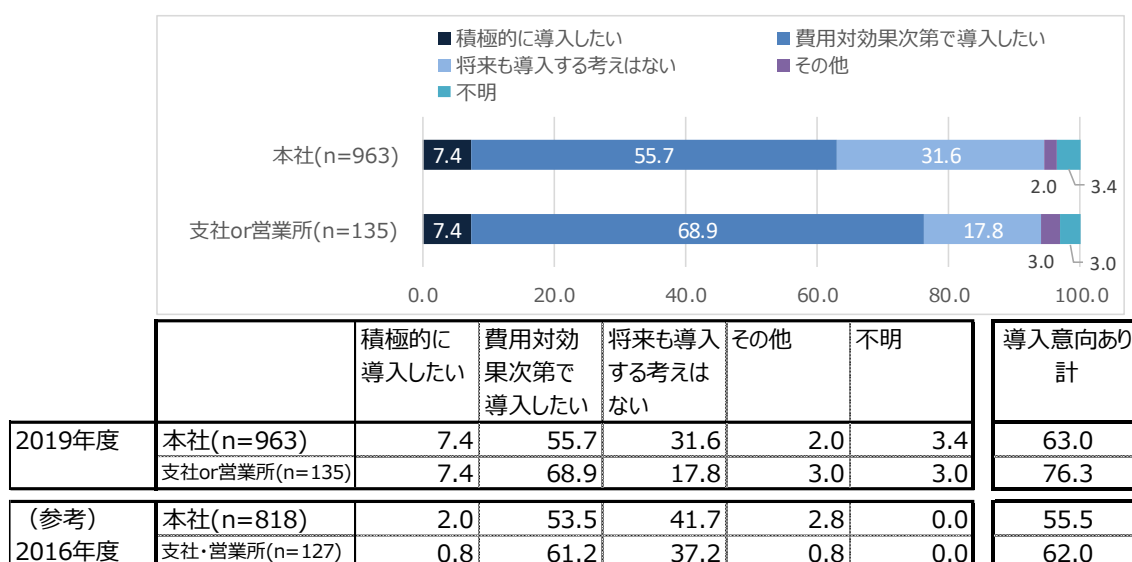
一方、支社・営業所では、「積極的に導入したい」(7.4%)、「費用対効果次第で導入したい」(68.9%)で、導入意向あり計は76.3%となり、特に支社・営業所で将来のロボット導入意向が高かった(図表6-3-4)。

これを2016年度調査結果と比較すると、当時の本社では「積極的に導入したい」(2.0%)、「費用対効果次第で導入したい」(53.5%)、導入意向あり計が55.5%となっており、今回(導入意向あり計63.0%)は7.5ポイント増加する結果となっている。

同様に「将来も導入する考えはない」も2016年度時点の本社では41.7%となっており、今回(31.6%)は、10.1ポイント減少する結果となっており、導入実績と同様に、今後のロボットへの期待も拡大している状況が確認できる(図表6-3-4)。

図表 6-3-4 将来のロボット導入意向

単位：%



地区本部別にみると、導入意向あり合計では、最も高いのが東北で69.8%、次いで中国(68.2%)、近畿(67.9%)、中部北陸(66.1%)の順となっている。ただし、東北は「費用対効果次第で導入したい」が68.3%と他の地区に比べて高いのが特徴となっている。

最も低いのは九州、関東甲信越で58.2%、次いで四国(60.0%)となっている(図表6-3-5)。

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

図表 6-3-5 地区本部別 将来のロボット導入意向

単位：%

		積極的に 導入したい	費用対効 果次第で 導入したい	将来も導 入する考え はない	その他	不明	導入意向あ り計
全体(n=963)		7.4	55.7	31.6	2.0	3.4	63.0
地 区 本 部 別	北海道(n=78)	7.7	55.1	32.1	0.0	5.1	62.8
	東北(n=63)	1.6	68.3	27.0	1.6	1.6	69.8
	東京(n=141)	9.2	55.3	31.2	0.7	3.5	64.5
	関東甲信越(n=134)	6.0	52.2	37.3	0.7	3.7	58.2
	中部北陸(n=121)	8.3	57.9	28.9	3.3	1.7	66.1
	近畿(n=106)	8.5	59.4	<u>24.5</u>	3.8	3.8	67.9
	中国(n=66)	10.6	57.6	28.8	0.0	3.0	68.2
	四国(n=45)	4.4	55.6	28.9	8.9	2.2	60.0
九州(n=201)	7.5	50.7	36.3	1.5	4.0	58.2	

同様に、月商規模別にみると、規模が大きいほど導入意向が高く、特に「1億円以上」では、導入意向あり合計が85.1%と圧倒的に高い。

反対に、規模が小さいほど導入意向は低く、月商1,000万円未満では「将来も導入する考えはない」が31.6%と全体と比較して20ポイント弱高い（図表6-3-6）。

これを常勤従業員の規模別にみると、規模が大きいほど導入意向が高い傾向にあり、特に従業員150人以上では、導入意向あり合計が83.2%と圧倒的に高い。

反対に、規模が小さいほど導入意向は低く、従業員20人未満では「将来も導入する考えはない」が47.7%と全体と比較して約15ポイント高い（図表6-3-6）。

図表 6-3-6 月商規模別・従業員規模別 将来のロボット導入意向

単位：%

		積極的に 導入したい	費用対効 果次第で 導入したい	将来も導 入する考え はない	その他	不明	導入意向あ り計
全体(n=963)		7.4	55.7	31.6	2.0	3.4	63.0
月 商 規 模 別	1,000万円未満(n=239)	2.5	38.5	49.8	2.5	6.7	41.0
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	5.3	54.0	35.8	1.9	3.0	59.2
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	8.1	62.0	<u>26.0</u>	1.9	1.9	70.2
	1億円以上(n=201)	14.9	70.1	11.4	1.5	2.0	85.1
常 勤 従 業 員 規 模 別	20人未満(n=300)	4.0	43.7	46.0	2.3	4.0	47.7
	20人以上50人未満(n=222)	4.5	54.1	36.0	2.3	3.2	58.6
	50人以上150人未満(n=233)	8.2	60.9	<u>26.2</u>	1.7	3.0	69.1
	150人以上(n=208)	14.4	68.8	12.0	1.4	3.4	83.2

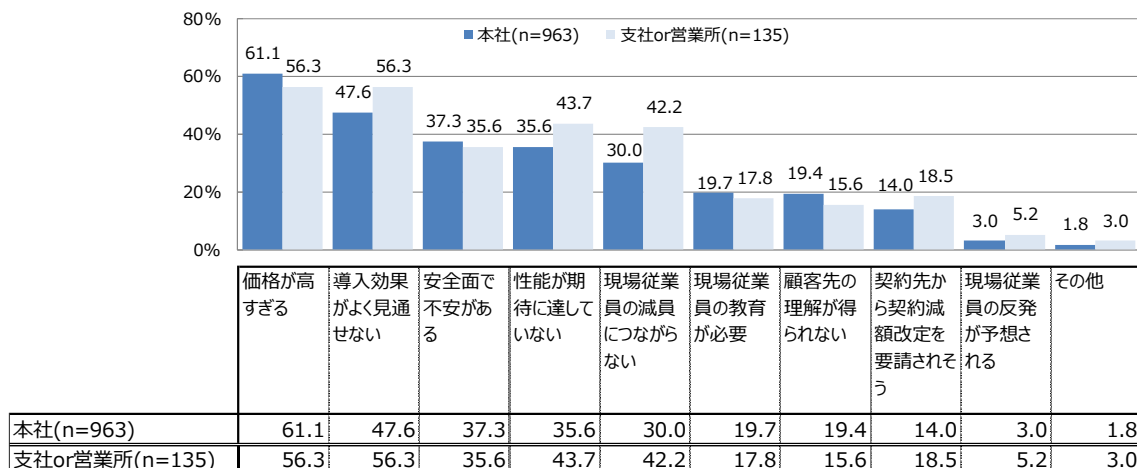
※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字・下線** 全体-10ポイント以下

ロボット導入の課題については、本社では最も高かったのが「価格が高すぎる」61.1%で、次いで「導入効果がよく見通せない」47.6%、「安全面で不安がある」37.3%の順となった。一方、支社・営業所では、「価格が高すぎる」と「導入効果がよく見通せない」がともに56.3%で最も高く、次いで「性能が期待に達していない」43.7%となった(図表6-3-7)。

図表 6-3-7 ロボット導入の課題

単位：%



地区本部別にみると、全ての地区で「価格が高すぎる」がトップとなった。特に北海道(67.9%)、中部北陸(66.9%)は全体より5ポイント以上高かった。その他に全体と比較して特徴的だった(10ポイント以上高かった)のは、四国で「性能が期待に達していない」(48.9%)が全体より約13ポイント高かった。

反対に、全体と比べて10ポイント以上低い回答としては、東北で「価格が高すぎる」(50.8%)が該当した(図表6-3-8)。

図表 6-3-8 地区本部別 ロボット導入の課題

単位：%

	価格が高すぎる	導入効果がよく見通せない	安全面で不安がある	性能が期待に達していない	現場従業員の減員につながらない	現場従業員の教育が必要	顧客先の理解が得られない	契約先から契約減額改定を要請されそう	現場従業員の反発が予想される	その他
全体(n=963)	61.1	47.6	37.3	35.6	30.0	19.7	19.4	14.0	3.0	1.8
北海道(n=78)	67.9	48.7	41.0	35.9	35.9	19.2	15.4	16.7	2.6	1.3
東北(n=63)	50.8	47.6	46.0	34.9	27.0	27.0	23.8	12.7	3.2	0.0
東京(n=141)	53.2	51.8	31.2	43.3	29.1	17.7	16.3	17.0	2.1	4.3
関東甲信越(n=134)	62.7	47.0	34.3	31.3	29.9	18.7	22.4	12.7	3.0	1.5
中部北陸(n=121)	66.9	39.7	31.4	34.7	33.9	18.2	19.8	13.2	3.3	0.8
近畿(n=106)	58.5	49.1	37.7	38.7	26.4	21.7	14.2	10.4	5.7	0.9
中国(n=66)	59.1	45.5	33.3	30.3	27.3	19.7	18.2	13.6	1.5	1.5
四国(n=45)	64.4	42.2	40.0	48.9	28.9	22.2	20.0	13.3	2.2	0.0
九州(n=201)	63.7	50.2	41.8	31.3	29.9	18.9	22.9	14.4	3.0	2.5

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

月商規模別にみると、すべて「価格が高すぎる」がトップとなり、月商規模に関わらず6割前後となった。

月商規模による差異が大きい項目として、「性能が期待に達していない」は、規模が大きいほど数値が高く、月商規模1億円以上では48.3%と、全体より10ポイント以上高い。

これを常勤従業員の規模別にみると、すべて「価格が高すぎる」がトップとなった。

また、規模が大きいほど様々な項目で値が高く、特に従業員150人以上の「性能が期待に達していない」(49.5%)は、全体と比べて10ポイント以上高かった(図表6-3-9)。

図表 6-3-9 月商規模別・従業員規模別 ロボット導入の課題

単位：%

		価格が高すぎる	導入効果がよく見通せない	安全面で不安がある	性能が期待に達していない	現場従業員の減員につながらない	現場従業員の教育が必要	顧客先の理解が得られない	契約先から契約減額改定を要請される	現場従業員の反発が予想される	その他
全体(n=963)		61.1	47.6	37.3	35.6	30.0	19.7	19.4	14.0	3.0	1.8
月商規模別	1,000万円未満(n=239)	61.5	34.7	38.9	26.8	23.4	13.8	18.8	10.5	2.5	2.9
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	65.3	47.5	36.2	30.6	29.1	19.2	21.1	14.0	2.3	1.5
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	57.0	55.4	36.4	39.1	32.9	21.3	19.0	13.2	3.1	1.6
	1億円以上(n=201)	60.2	52.7	37.8	48.3	35.3	25.4	18.4	19.4	4.5	1.0
常勤従業員規模別	20人未満(n=300)	62.0	43.3	35.7	28.7	25.0	13.3	17.7	11.0	2.7	2.7
	20人以上50人未満(n=222)	59.9	45.9	36.0	31.5	29.7	19.4	18.9	13.1	1.8	1.4
	50人以上150人未満(n=233)	63.5	53.6	38.2	36.1	30.9	23.6	18.9	15.0	3.4	0.9
	150人以上(n=208)	58.2	48.6	39.9	49.5	36.5	25.0	23.1	18.3	4.3	1.9

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

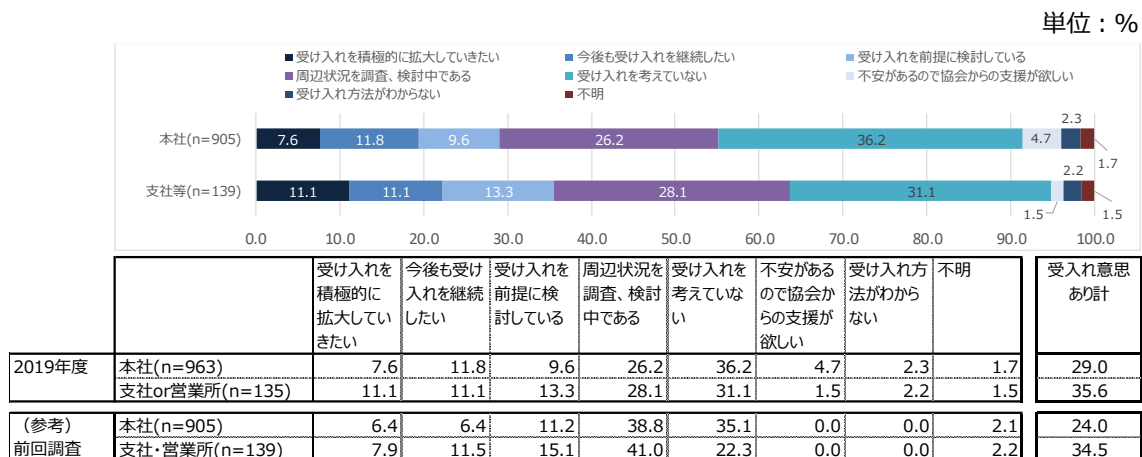
太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

IV. 外国人材受け入れの意識

(1) 外国人技能実習生

外国人技能実習生の受け入れ意思について、本社では「受け入れを積極的に拡大していきたい」(7.6%)、「今後も受け入れを継続したい」(11.8%)「受け入れを前提に検討している」(9.6%)で、受け入れ意思あり計は29.0%となった。一方、支社・営業所では、「受け入れを積極的に拡大していきたい」(11.1%)、「今後も受け入れを継続したい」(11.1%)、「受け入れを前提に検討している」(13.3%)で、受け入れ意思あり計は35.6%となった。反対に「受け入れを考えていない」は本社で36.2%、支社・営業所で31.1%となった(図表6-4-1)。

図表 6-4-1 外国人技能実習生の受け入れ



地区本部別にみると、受け入れ意思あり計が最も高いのが中部北陸で36.4%、次いで近畿(33.0%)、関東甲信越(32.8%)となった。最も低いのは東北で15.9%、次いで北海道(19.2%)となった。東北は「受け入れを考えていない」が39.7%と全地区の中で最も高かった(図表6-4-2)。

図表 6-4-2 地区本部別 外国人技能実習生の受け入れ

単位：%

地区本部別	受け入れを積極的に拡大していきたい	今後も受け入れを継続したい	受け入れを前提に検討している	周辺状況を調査、検討中である	受け入れを考えていない	不安があるので協会からの支援が欲しい	受け入れ方法がわからない	不明	受け入れ意思あり計
全体(n=963)	7.6	11.8	9.6	26.2	36.2	4.7	2.3	1.7	29.0
北海道(n=78)	5.1	5.1	9.0	30.8	34.6	6.4	7.7	1.3	19.2
東北(n=63)	1.6	7.9	6.3	33.3	39.7	4.8	4.8	1.6	15.9
東京(n=141)	5.7	14.9	8.5	27.0	34.8	2.8	2.1	4.3	29.1
関東甲信越(n=134)	7.5	13.4	11.9	25.4	33.6	6.0	1.5	0.7	32.8
中部北陸(n=121)	10.7	18.2	7.4	19.0	39.7	3.3	0.8	0.8	36.4
近畿(n=106)	15.1	7.5	10.4	25.5	35.8	3.8	0.9	0.9	33.0
中国(n=66)	6.1	10.6	9.1	33.3	31.8	6.1	1.5	1.5	25.8
四国(n=45)	8.9	8.9	8.9	28.9	35.6	6.7	2.2	0.0	26.7
九州(n=201)	6.0	11.9	11.4	23.9	38.8	4.5	2.0	1.5	29.4

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上
 斜体 全体+5.0~9.9ポイント
 下線 全体-5.0~9.9ポイント
 太文字・下線 全体-10ポイント以下

同様に、月商規模別にみると、規模が大きいほど受け入れ意思が高く、特に「1億円以上」では、受け入れ意思あり計が49.3%と全体と比べて20ポイント以上高かった。

反対に規模が小さいほど受け入れ意思は低く、月商1,000万円未満では「受け入れを考えていない」が48.1%と全体と比較して10ポイント以上高かった（図表6-3-3）。

これを常勤従業員の規模別にみると、規模が大きいほど受け入れ意思ありが高く、特に従業員150人以上では、受け入れ意思あり合計が50.5%と圧倒的に高い。

反対に規模が小さいほど受け入れ意思は低く、従業員20人未満では「受け入れを考えていない」が48.0%と全体と比較して約10ポイント以上高かった（図表6-4-3）。

図表 6-4-3 月商規模別・従業員規模別 外国人技能実習生の受け入れ

単位：%

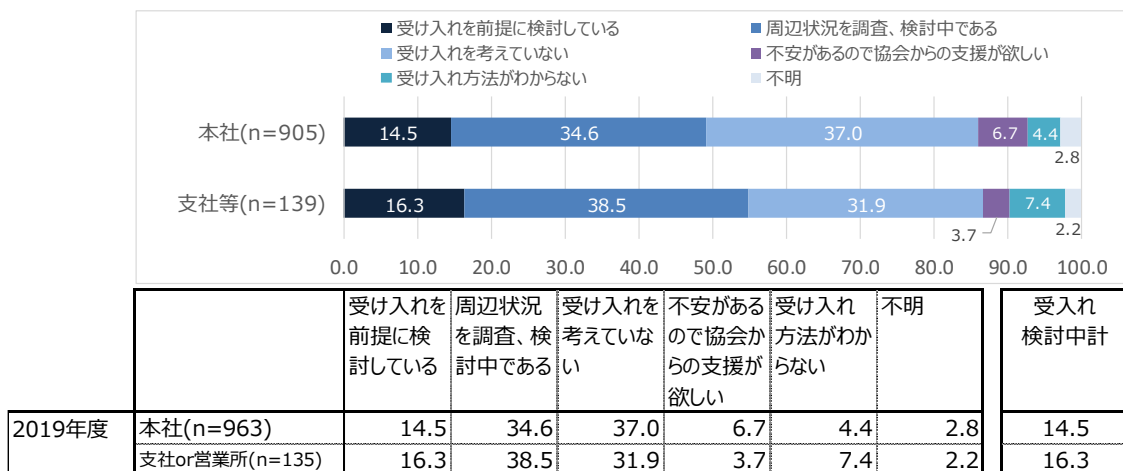
	受け入れを積極的に拡大していきたい	今後も受け入れを継続したい	受け入れを前提に検討している	周辺状況を調査、検討中である	受け入れを考えていない	不安があるので協会からの支援が欲しい	受け入れ方法がわからない	不明	受け入れ意思あり計
全体(n=963)	7.6	11.8	9.6	26.2	36.2	4.7	2.3	1.7	29.0
月商規模別									
1,000万円未満(n=239)	5.0	3.8	9.6	21.3	48.1	4.6	4.2	3.3	18.4
1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	4.2	6.8	8.3	28.3	43.8	4.9	1.9	1.9	19.2
3,000万円以上1億円未満(n=258)	7.8	13.6	11.6	27.5	30.6	6.6	1.6	0.8	32.9
1億円以上(n=201)	14.9	25.9	8.5	27.4	19.4	2.0	1.5	0.5	49.3
常勤従業員規模別									
20人未満(n=300)	4.7	3.3	9.3	25.0	48.0	4.7	2.3	2.7	17.3
20人以上50人未満(n=222)	5.0	7.2	9.5	25.7	42.8	5.4	2.7	1.8	21.6
50人以上150人未満(n=233)	8.6	14.2	9.0	30.5	28.8	4.7	2.6	1.7	31.8
150人以上(n=208)	13.5	26.4	10.6	23.6	20.7	3.8	1.4	0.0	50.5

(2) 在留資格「特定技能」を有する外国人

在留資格「特定技能」を有する外国人の受け入れ意向について聞いた結果では、本社では「受け入れを前提に検討している」が14.5%となり、支社・営業所では「受け入れを前提に検討している」が16.3%となった。支社・営業所における受け入れ意向が若干高い（図表6-4-4）。

図表 6-4-4 在留資格「特定技能」を有する外国人

単位：%



※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

地区本部別にみると、「受け入れを前提に検討している」が最も高いのは四国で 22.2%、次いで関東甲信越と近畿（ともに 17.9%）の順となった。

一方、「受け入れを前提に検討している」が最も低いのは北海道で 7.7%、次いで東北が 7.9%となった。東北は「受け入れを考えていない」が 47.6%と全地区の中で最も高い点も特徴的である（図表 6-4-5）。

図表 6-4-5 地区本部別 在留資格「特定技能」を有する外国人

単位：%

		受け入れを前提に検討している	周辺状況を調査、検討中である	受け入れを考えていない	不安があるので協会からの支援が欲しい	受け入れ方法がわからない	不明	受け入れ検討中計
全体(n=963)		14.5	34.6	37.0	6.7	4.4	2.8	14.5
地区本部別	北海道(n=78)	<u>7.7</u>	35.9	<u>29.5</u>	10.3	<i>14.1</i>	2.6	<u>7.7</u>
	東北(n=63)	<u>7.9</u>	31.7	47.6	6.3	4.8	1.6	<u>7.9</u>
	東京(n=141)	15.6	31.2	38.3	5.7	3.5	5.7	15.6
	関東甲信越(n=134)	17.9	38.1	34.3	4.5	2.2	3.0	17.9
	中部北陸(n=121)	14.0	33.9	38.8	5.0	5.8	2.5	14.0
	近畿(n=106)	17.9	34.9	36.8	6.6	1.9	1.9	17.9
	中国(n=66)	15.2	39.4	33.3	7.6	1.5	3.0	15.2
	四国(n=45)	22.2	<u>26.7</u>	40.0	8.9	2.2	0.0	22.2
九州(n=201)	13.4	34.8	37.3	8.0	4.0	2.5	13.4	

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字:下線** 全体-10ポイント以下

同様に、月商規模別にみると、規模が大きいほど受け入れを検討する割合が高く、月商1億円以上では、「受け入れを前提に検討している」が23.4%と比較的高い。

反対に、規模が小さいほど「受け入れを前提に検討している」の割合が低く、月商1,000万円未満では「受け入れを考えていない」が47.3%と全体と比較して10ポイント以上高い(図表6-4-6)。

これを常勤従業員の規模別にみると、規模が大きいほど「受け入れを前提に検討している」の割合が高く、特に従業員150人以上では「受け入れを前提に検討している」が25.5%と全体と比較して10ポイント以上高い。

反対に規模が小さいほど「受け入れを前提に検討している」の割合が低く、従業員20人未満では「受け入れを考えていない」が47.7%と全体と比較して約10ポイント以上高い(図表6-4-6)。

図表 6-4-6 月商規模別・従業員規模別 在留資格「特定技能」を有する外国人

単位：%

		受け入れを前提に検討している	周辺状況を調査、検討中である	受け入れを考えていない	不安があるので協会からの支援が欲しい	受け入れ方法がわからない	不明	受け入れ検討中計
全体(n=963)		14.5	34.6	37.0	6.7	4.4	2.8	14.5
月商規模別	1,000万円未満(n=239)	10.0	23.8	47.3	5.9	8.4	4.6	10.0
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	10.6	28.3	45.3	7.9	3.8	4.2	10.6
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	15.9	39.9	31.0	8.5	3.1	1.6	15.9
	1億円以上(n=201)	23.4	48.8	21.4	4.0	2.0	0.5	23.4
常勤従業員規模別	20人未満(n=300)	8.0	28.0	47.7	6.3	6.7	3.3	8.0
	20人以上50人未満(n=222)	12.2	27.0	43.2	9.0	4.1	4.5	12.2
	50人以上150人未満(n=233)	15.5	41.2	30.0	7.3	3.4	2.6	15.5
	150人以上(n=208)	25.5	44.7	22.6	4.3	2.4	0.5	25.5

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント ~~太文字・下線~~ 全体-10ポイント以下

第 7 章

第7章 全国協会への要望点

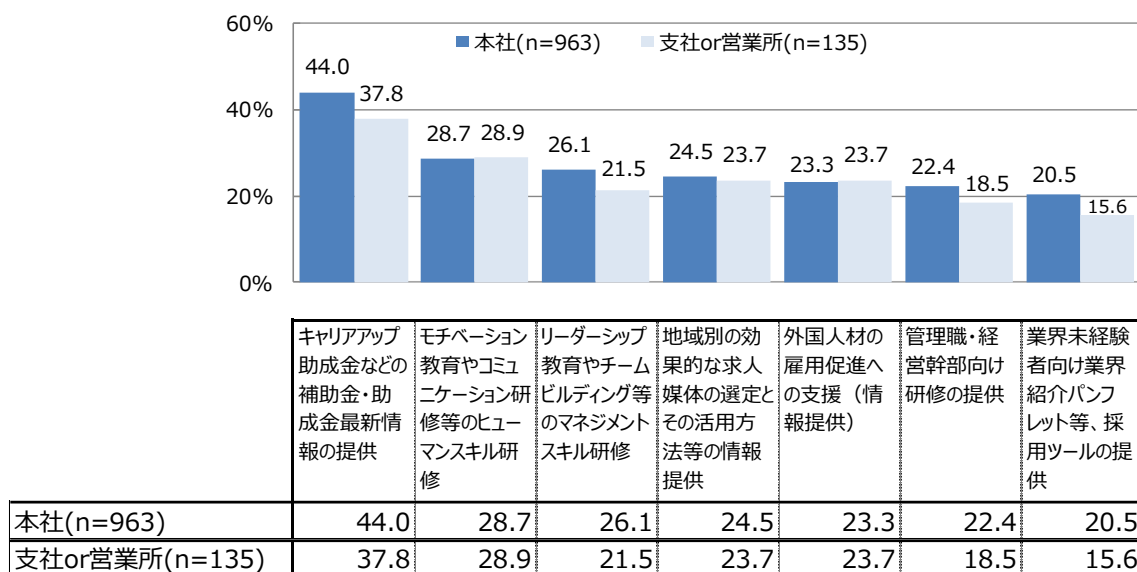
I. 全国協会への要望点

人材確保・採用や離職予防などの面で全国協会に求める支援について聞いた結果では、本社で最も高かったのが「キャリアアップ助成金などの補助金・助成金最新情報の提供」44.0%で、次いで「モチベーション教育やコミュニケーション研修等のヒューマンスキル研修」28.7%、「リーダーシップ教育やチームビルディング等のマネジメントスキル研修」26.1%の順となった。

支社・営業所で最も高かったのが「キャリアアップ助成金などの補助金・助成金最新情報の提供」で37.8%、次いで「モチベーション教育やコミュニケーション研修等のヒューマンスキル研修」(28.9%)、「地域別の効果的な求人媒体の選定とその活用方法等の情報提供」「外国人材の雇用促進への支援(情報提供)」(23.7%)の順となった(図表7-1-1)。

図表 7-1-1 人材確保・採用や離職予防などの面で全国協会に求める支援
(複数選択、上位7項目)

単位：%



※下位項目の回答結果

	人事・採用担当者向け研修	業界の合同就職説明会の開催	業界の統一的な共済制度、組合(退職金、保険など)の確立	求人広告の共同購入	従業員のヘルスケア管理ツールの提供	給与前払いサービス等、福利厚生サービスの提供	業界の合同入社、合同新人研修の開催	その他	不明
本社(n=963)	19.0	14.1	12.3	11.2	8.7	6.4	2.4	3.3	6.6
支社or営業所(n=135)	21.5	20.7	9.6	11.1	5.9	4.4	3.7	3.7	4.4

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

地区本部別にみると、すべての地区で「キャリアアップ助成金などの補助金・助成金最新情報の提供」がトップとなった。中でも四国（57.8%）は全体（44.0%）と比較して10ポイント以上高い。

他に全体と比較して特徴的だった（10ポイント以上高かった）のは、北海道で「地域別の効果的な求人媒体の選定とその活用方法等の情報提供」（34.6%）、東北で「モチベーション教育やコミュニケーション研修等のヒューマンスキル研修」（39.7%）が全体と比較して10ポイント以上高かった（図表7-1-2）。

**図表 7-1-2 地区本部別 人材確保・採用や離職予防などの面で全国協会に求める支援
（複数選択、上位7項目）**

単位：%

	キャリアアップ 助成金などの 補助金・助 成金最新情 報の提供	モチベーション 教育やコミュ ニケーション研 修等のヒュー マンスキル研 修	リーダーシップ 教育やチーム ビルディング等 のマネジメント スキル研修	地域別の効 果的な求人 媒体の選定と その活用方 法等の情報 提供	外国人材の 雇用促進へ の支援（情 報提供）	管理職・経 営幹部向け 研修の提供	業界未経験 者向け業界 紹介パンフ レット等、採 用ツールの提 供	
全体(n=963)	44.0	28.7	26.1	24.5	23.3	22.4	20.5	
地区 本部 別	北海道(n=78)	41.0	25.6	23.1	34.6	26.9	23.1	16.7
	東北(n=63)	44.4	39.7	31.7	28.6	19.0	22.2	27.0
	東京(n=141)	41.1	33.3	30.5	25.5	22.0	25.5	19.9
	関東甲信越(n=134)	42.5	25.4	<u>20.9</u>	23.9	24.6	21.6	16.4
	中部北陸(n=121)	<u>51.2</u>	<u>23.1</u>	26.4	<u>19.0</u>	<u>18.2</u>	30.6	24.0
	近畿(n=106)	<u>37.7</u>	33.0	31.1	27.4	25.5	26.4	19.8
	中国(n=66)	43.9	33.3	34.8	21.2	27.3	19.7	27.3
	四国(n=45)	57.8	<u>22.2</u>	22.2	24.4	22.2	17.8	20.0
	九州(n=201)	44.3	26.9	<u>20.9</u>	21.9	23.4	<u>15.4</u>	19.4

同様に、月商規模別にみると、すべて「キャリアアップ助成金などの補助金・助成金最新情報の提供」がトップ項目となった。ただし、その割合は月商規模1,000万円未満で48.1%と相対的に高く、月商規模1億円以上では39.3%と相対的に低かった。

全体としては、規模が大きいほど、様々な項目で値が高く、反対に月商1,000万円未満では低くなっているのが特徴的である（図表7-1-3）。

これを常勤従業員の規模別にみると、すべて「キャリアアップ助成金などの補助金・助成金最新情報の提供」がトップ項目となった。また、規模が大きいほど、様々な項目で数値が高くなっているのが特徴的である（図表7-1-3）。

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字・下線** 全体-10ポイント以下

図表 7-1-3 月商規模別・従業員規模別

人材確保・採用や離職予防などの面で全国協会に求める支援（複数選択、上位7項目）

単位：%

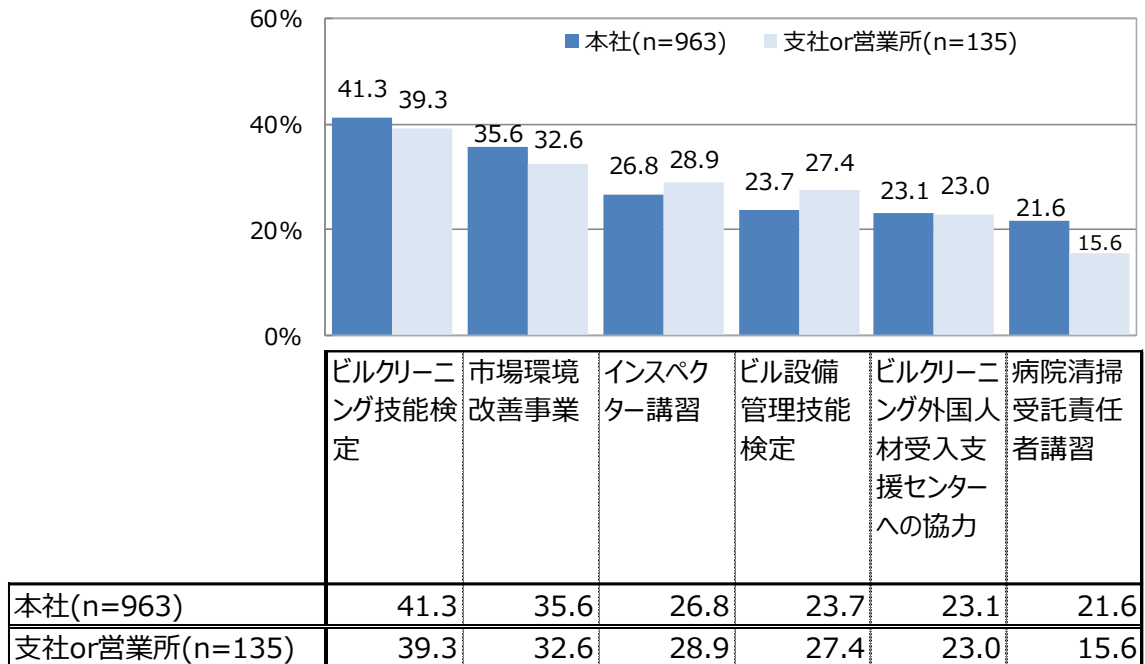
		キャリアアップ 助成金などの 補助金・助 成金最新情 報の提供	モチベーション 教育やコミュ ニケーション研 修等のヒュー マンスキル研 修	リーダーシップ 教育やチーム ビルディング等 のマネジメント スキル研修	地域別の効 果的な求人 媒体の選定と その活用方 法等の情報 提供	外国人材の 雇用促進へ の支援（情 報提供）	管理職・経 営幹部向け 研修の提供	業界未経験 者向け業界 紹介パンフ レット等、採 用ツールの提 供
全体(n=963)		44.0	28.7	26.1	24.5	23.3	22.4	20.5
月 商 規 模 別	1,000万円未満(n=239)	48.1	23.0	16.7	16.7	14.2	17.2	13.0
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	42.3	26.4	21.9	20.8	21.1	17.0	17.0
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	45.7	32.6	33.7	29.1	28.3	27.5	23.3
	1億円以上(n=201)	39.3	33.3	32.8	32.8	30.3	29.4	30.3
常 規 勤 従 業 員 別	20人未満(n=300)	46.3	26.3	23.0	21.7	17.7	18.3	16.3
	20人以上50人未満(n=222)	41.9	26.1	18.9	21.6	19.8	18.9	17.1
	50人以上150人未満(n=233)	47.2	33.5	32.6	22.7	26.6	26.6	21.0
	150人以上(n=208)	39.4	29.3	30.8	33.7	31.3	27.4	29.3

今後全国協会が強化を図るべき事業について聞いた結果では、本社で最も高かったのが「ビルクリーニング技能検定」41.3%で、次いで「市場環境改善事業」35.6%、「インスペクター講習」26.8%の順となった。

一方、支社・営業所についても同様に、「ビルクリーニング技能検定」（39.3%）、「市場環境改善事業」（32.6%）「インスペクター講習」（28.9%）の順となった（図表 7-1-4）。

図表 7-1-4 今後、全国協会が強化を図るべき事業（複数選択、上位6項目）

単位：%



※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字:下線 全体-10ポイント以下

※下位項目の回答結果

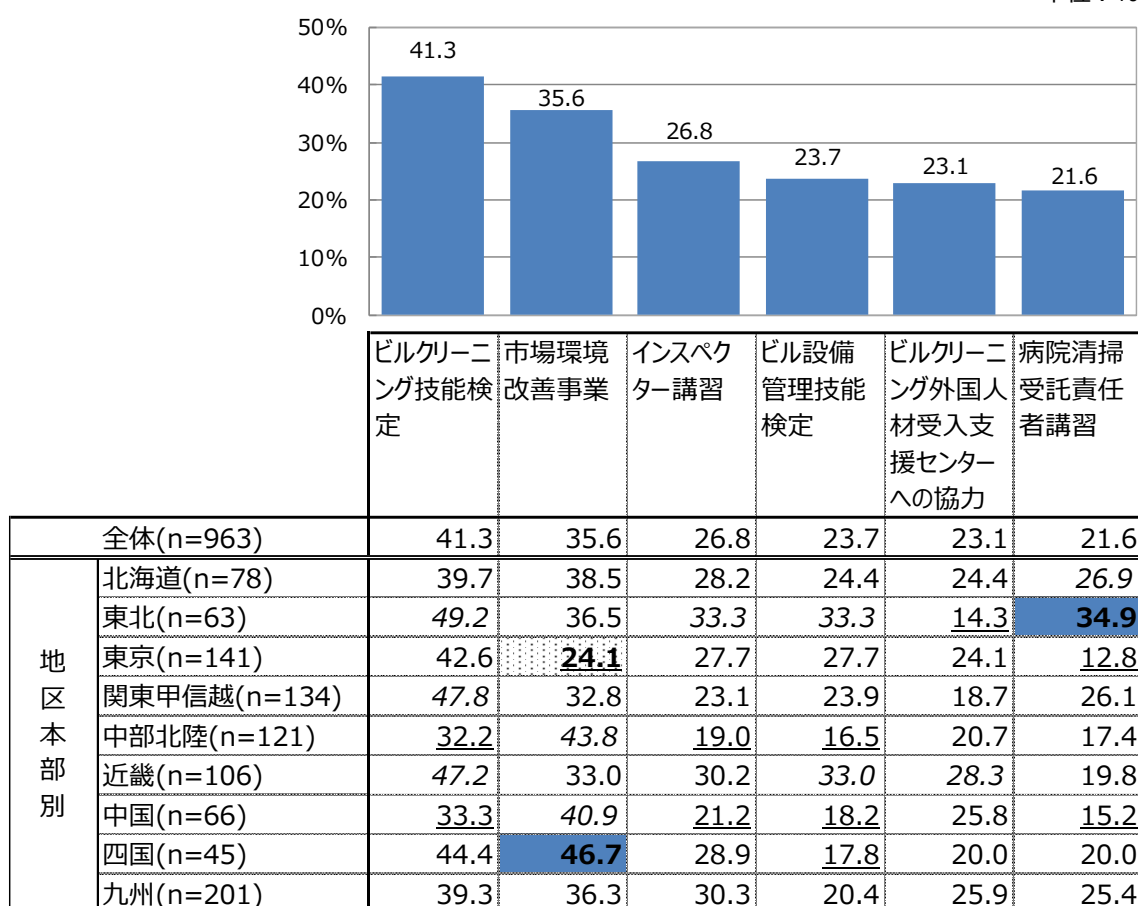
	業界の価値改革のための会員との共同研究開発	ビルメンヒューマンフェア	ITインフラ整備	エコチューニング普及促進、認定事業	月刊「ビルメン」の発行	ビル運営管理相談窓口	ビルメンテナンスこども絵画コンクール	その他
本社(n=963)	15.0	14.3	12.5	11.2	9.1	4.7	2.3	2.7
支社or営業所(n=135)	11.1	14.8	12.6	11.1	5.9	3.7	4.4	1.5

地区本部別にみると多くの地区で「ビルクリーニング技能検定」がトップ項目となった。中でも東北（49.2%）は全体と比較して約 8 ポイント程度高かった。中部北陸や、中国、四国では「市場環境改善事業」が各々（43.8%、40.9%、46.7%）でトップ項目となった。

他に全体と比較して特徴的だった（10 ポイント以上高かった/低かった）のは、東北で「病院清掃受託責任者講習」（34.9%）、が全体より 10 ポイント以上高く、東京で「市場環境改善事業」（24.1%）が全体より 10 ポイント以上低かった（図表 7-1-5）。

図表 7-1-5 地区本部別 今後全国協会が強化を図るべき事業（複数選択、上位 6 項目）

単位：%



※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

同様に、月商規模別では、すべて「ビルクリーニング技能検定」がトップ項目となった。ただし、その割合は月商規模 1,000 万円未満で 35.6%と相対的に低く、その他の 3 区分では 4 割超と高かった。

全体としては、規模が小さいほど、様々な項目で数値が低く、特に月商 1,000 万円未満は、6 項目すべてが全体を下回っているのが特徴的である。

他に全体と比較して特徴的だった（10 ポイント以上高かった／低かった）のは、月商規模 1 億円以上で「インスペクター講習」（37.3%）、「ビルクリーニング外国人材受入支援センターへの協力」（34.3%）が全体と比較して 10 ポイント以上高く、月商 1,000 万円未満で「インスペクター講習」（16.3%）、「ビル設備管理技能検定」（13.0%）が全体と比較して 10 ポイント以上低かった（図表 7-1-6）。

これを常勤従業員の規模別にみると、すべて「ビルクリーニング技能検定」がトップ項目となった。また、規模が小さいほど、様々な項目で数値が低くなっているのが特徴的である（図表 7-1-6）。

図表 7-1-6 月商規模別・従業員規模別 今後全国協会が強化を図るべき事業
(複数選択、上位 6 項目)

単位：%

		ビルクリーニ ング技能検 定	市場環境 改善事業	インスペク ター講習	ビル設備 管理技能 検定	ビルクリーニ ング外国人 材受入支 援センター への協力	病院清掃 受託責任 者講習
全体(n=963)		41.3	35.6	26.8	23.7	23.1	21.6
月 商 規 模 別	1,000万円未満(n=239)	<u>35.6</u>	31.4	<u>16.3</u>	<u>13.0</u>	17.2	17.6
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	44.2	34.0	23.0	20.0	16.2	20.4
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	42.2	41.5	32.2	29.8	26.7	24.4
	1億円以上(n=201)	43.3	35.3	37.3	33.3	34.3	24.4
常 勤 従 業 員 規 模 別	20人未満(n=300)	37.7	32.0	<u>18.3</u>	17.7	<u>16.3</u>	<u>15.7</u>
	20人以上50人未満(n=222)	42.8	34.2	24.3	18.9	20.7	19.8
	50人以上150人未満(n=233)	42.5	39.9	31.3	33.9	27.0	26.6
	150人以上(n=208)	43.8	37.5	36.5	26.0	30.8	26.4

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字:下線** 全体-10ポイント以下

II. 実態調査の結果（報告書：ビルメンテナンス情報年鑑）の活用状況

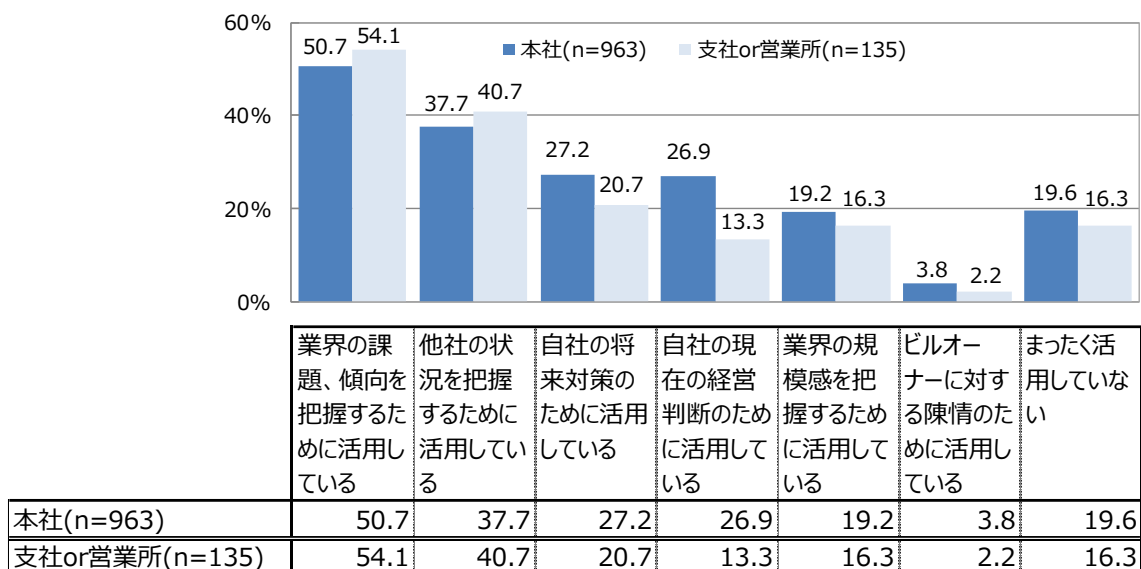
実態調査結果の活用状況について聞いた結果では、本社では最も高かったのが「業界の課題、傾向を把握するために活用している」50.7%で、次いで「他社の状況を把握するために活用している」37.7%、「自社の将来対策のために活用している」27.2%の順となった。

一方、支社・営業所についても同様の順序となり、「業界の課題、傾向を把握するために活用している」（54.1%）、「他社の状況を把握するために活用している」（40.7%）「自社の将来対策のために活用している」（20.7%）となった（図表 7-2-1）。

「まったく活用していない」という割合は本社で19.6%、支社・営業所で16.3%と各々2割弱で活用されていないという実態が明らかとなった。

図表 7-2-1 実態調査結果の活用状況（複数選択）

単位：%



地区本部別では、すべての地区で「業界の課題、傾向を把握するために活用している」がトップ項目となった。中でも近畿（57.5%）、東京（57.4%）、東北（57.1%）は全体と比較して5ポイント以上高かった。

他に全体と比較して特徴的だった（10ポイント以上高かった／低かった）のは、東京で「他社の状況を把握するために活用している」（51.8%）、が全体と比較して10ポイント以上高く、北海道で「業界の課題、傾向を把握するために活用している」（38.5%）、「他社の状況を把握するために活用している」（26.9%）、中国で「自社の現在の経営判断のために活用している」（15.2%）、四国で「業界の課題、傾向を把握するために活用している」（40.0%）が全体と比較して10ポイント以上低かった（図表 7-2-2）。

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 斜体 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント 太文字・下線 全体-10ポイント以下

図表 7-2-2 地区本部別 実態調査結果の活用状況（複数選択）

単位：%

		業界の課題、傾向を把握するために活用している	他社の状況を把握するために活用している	自社の将来対策のために活用している	自社の現在の経営判断のために活用している	業界の規範感を把握するために活用している	ビルオーナーに対する陳情のために活用している	まったく活用していない
全体(n=963)		50.7	37.7	27.2	26.9	19.2	3.8	19.6
地区本部別	北海道(n=78)	38.5	26.9	20.5	30.8	17.9	2.6	28.2
	東北(n=63)	57.1	41.3	23.8	34.9	22.2	3.2	15.9
	東京(n=141)	57.4	51.8	29.8	22.7	19.1	5.0	14.2
	関東甲信越(n=134)	50.7	42.5	26.9	29.1	27.6	3.0	15.7
	中部北陸(n=121)	49.6	38.0	26.4	25.6	11.6	5.8	19.8
	近畿(n=106)	57.5	34.0	28.3	24.5	18.9	0.9	18.9
	中国(n=66)	53.0	43.9	22.7	15.2	19.7	6.1	24.2
	四国(n=45)	40.0	35.6	33.3	28.9	17.8	2.2	22.2
九州(n=201)	47.3	28.4	29.9	30.3	18.9	4.5	21.4	

月商規模別にみると、すべて「業界の課題、傾向を把握するために活用している」が、トップとなった。ただし、その割合は月商規模で差があり、月商 1,000 万円未満は 40.2% に対し、1 億円以上では 64.2% となった。

全体としては、規模が小さいほど様々な項目で値が低く、特に月商 1,000 万円未満では、6 項目すべてが全体を下回り、「まったく活用していない」も 29.7% と高い。

これを常勤従業員の規模別にみると、すべて「業界の課題、傾向を把握するために活用している」がトップとなった。概ね規模が小さいほど、様々な項目で数値が低いのが特徴的である。

ただし、「自社の将来対策のために活用している」「自社の現在の経営判断のために活用している」については、従業員 20 人未満でも各々 24.3%、26.7% となっており、他の項目と比較して規模別に大きな差異はみられなかった（図表 7-2-3）。

図表 7-2-3 月商規模別・従業員規模別 実態調査結果の活用状況（複数選択）

単位：%

		業界の課題、傾向を把握するために活用している	他社の状況を把握するために活用している	自社の将来対策のために活用している	自社の現在の経営判断のために活用している	業界の規範感を把握するために活用している	ビルオーナーに対する陳情のために活用している	まったく活用していない
全体(n=963)		50.7	37.7	27.2	26.9	19.2	3.8	19.6
月商規模別	1,000万円未満(n=239)	40.2	28.5	20.9	22.2	14.2	2.1	29.7
	1,000万円以上3,000万円未満(n=265)	45.7	34.0	23.0	29.4	17.0	4.2	21.1
	3,000万円以上1億円未満(n=258)	55.0	39.5	32.6	29.8	20.2	4.3	17.1
	1億円以上(n=201)	64.2	51.2	33.3	25.4	26.9	5.0	9.0
常勤従業員規模別	20人未満(n=300)	42.7	35.0	24.3	26.7	13.7	3.0	23.7
	20人以上50人未満(n=222)	47.7	31.5	27.9	31.5	18.9	2.3	20.7
	50人以上150人未満(n=233)	57.1	39.9	27.5	25.3	21.9	5.6	17.6
	150人以上(n=208)	58.2	45.7	30.3	24.0	24.5	4.8	14.9

※表中の網掛け等については、以下の凡例を参照

太文字 全体+10ポイント以上 *斜体* 全体+5.0~9.9ポイント 下線 全体-5.0~9.9ポイント **太文字**下線 全体-10ポイント以下

参 考

(参考) ビルメンテナンスの業界規模推計

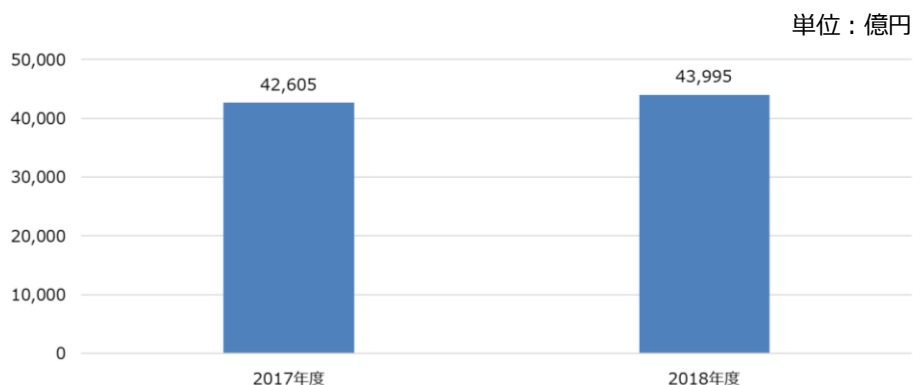
会員企業の回答結果からビルメンテナンス協会会員企業全体の規模感を把握するために、アンケート未回答企業も含めた地区別本部会員数を使って拡大推計を行った。

I. 市場規模

第2章でも記述したビルメンテナンス業務売上について、地区本部別の平均額と地区本部別の本社会員企業数（アンケート未回答企業も含む2,446）を使って、ビルメンテナンス業務の市場規模について拡大推計を行った。

結果としては、2018年度における市場規模は、約4.4兆円となり、2017年度の約4.26兆円からほぼ横ばいで推移しているという試算結果となった（参考図表1）。

参考図表1 ビルメンテナンス業界 市場規模推計

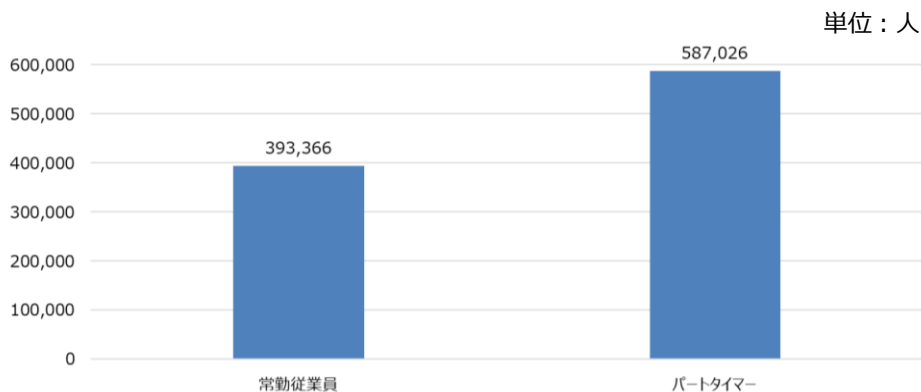


II. 従業員規模

同様にビルメンテナンス業務に従事している従業員数について、業界全体の従業員規模の拡大推計を行った。

結果としては、従業員数は、常勤従業員で約39.4万人、パートタイマーが約58.7万人という試算結果となった（参考図表2）。

参考図表2 ビルメンテナンス業界 従業員規模推計



添付資料



「第50回 実態調査」回答の手引き

実態調査票にご記入いただく前に、必ずご確認ください。

※本社及び支社・営業所の方が共通の調査票となっておりますのでご注意ください。

(上記欄には何も記入しないで下さい)

--	--

公益社団法人 全国ビルメンテナンクス協会

第50回 実態調査票

【 本社及び支社・営業所共通 】

2019年9月 調査実施

＜回答はイメージ以降にお願いします＞

ご記入にあたっての注意

- この調査票は、会社の統括者、もしくはそれに準ずる方が記入し、調査担当者（代表者もしくは代表者が指名した方）がご確認の上、ご提出をお願いします。
- この調査は、各地区協会に所属している本社、支社・営業所単位で実施しています。本社でのご記入は、支社や営業所が他所にある場合でも、それらを含めた会社全体についてお答え下さい。
- 質問番号の「本社」「支社」マークに従い「本社」「支社・営業所」該当の方がお答え下さい。

「本社」	「支社・営業所」のみ回答
「本社」「支社」	「本社」のみ回答
「支社」	「支社・営業所」のみ回答
- 特に指定している場合を除き、アンケートご記入時点でお答え下さい。
- ご記入の際、文字は楷書で、数字は算用数字（1, 2, 3, ……）ではつききりとご記入下さい。
- 調査票に会社名を記入する必要はありません。
- ご回答の結果は厳重に保管の上、コンピュータで集計しますので、個々の回答内容が洩れたりしてご迷惑をおかけすることはありません。
- なお調査票の内容等についてご質問・お問い合わせがありましたら、下記にご連絡下さい。

調査企画・問い合わせ 公益社団法人 全国ビルメンテナンクス協会

（担当：総務部総務課 伊林・関内）
 電話 03（3805）7560 メール：info@j-bma.or.jp
 調査実施機関（株）日本能率協会総合研究所

おそれいますが、以下についてご協力をお願い申し上げます。

- 調査票のご記入が終わりまりましたら同封の返送用封筒に入れ、9月30日（月）までに送付下さい。
- 今回もインターネットでの回答が可能です。インターネット回答の場合は、本調査票にご記入・ご返送は不要です。
- ①、②いずれの場合も本調査票に同封しております『はがき』に所属協会と貴社名をご記入の上、切手を貼らずにご投函下さい。

全体

ビルメンテナンクス業務の定義

- この調査は、「ビルメンテナンクス業務以外」の業務もあわせてお伺いいたしますが、設問により、「ビルメンテナンクス業務」に限定してご回答いただく設問がございます。各企業により定義が異なる場合がありますが、この調査では下記分類に従ってご回答をお願い申し上げます。
- 下記に表記がない業務で判断に迷う場合は、全国協会にお問い合わせ下さい。

■ビルメンテナンクス業務（ビルメン業務）

一般清掃、設備管理、警備（施設警備・駐車場警備のみ）、省エネサービス、空気環境測定、水質検査、防水槽清掃、害虫防除、空調ダクト清掃、排水管清掃、サービス管理（受付案内・電話交換・EV運転など）、防災センター管理、防火管理、プール監視、ペットドメイク、メンテナンス管理、建物・設備の補修、雑排水槽の清掃、窓ガラス・外壁洗浄、その他ビルメンテナンクス業務

■ビルメンテナンクス業務（ビルメン業務）以外

警備（施設警備・駐車場警備以外）、ビルマネジメント（ビル経営業務の代行）、リフォーム工事、介護サービス、人材派遣、清掃資機材の販売・レンタル、食堂・給食サービス、不動産業、建設業務、廃棄物処理業、設備工事

＜以下の質問は、ビルメン業務だけに限定して伺います＞

- 質問 4（1）：従業員数 / 質問 6：売上 ※ビルメン業務とビルメン業務以外に分けてうかがいます
- 質問 7：売上高の見直し / 質問 8：売上構成 / 質問 10：売上高の官民比率 /
- 質問 11：官民の契約改定率

質問 1 回答される方の所属する組織体

- 回答されるあなたが所属する組織体が「本社」にあたるか、「支社または営業所（事業所）」にあたるかを選択していただく設問です。
- 本調査票では、「本社」の方は「本社」マークのある設問をご回答下さい。
- 本調査票では、「支社または営業所（事業所）」の方は「支社」マークのある設問をご回答下さい。
- 不明点がありましたら、全国協会にお問い合わせください。

質問 2 本社所在地

- 本社所在地について、1～47 の都道府県の中から1つだけ選んでいただく設問のため、複数の選択肢に○印をつけないようお願い申し上げます。
- もし複数の選択肢に○印をつけると、せっかくご回答いただきましたのに、無効回答として集計の対象から外さざるをえなくなってしまう可能性があります。
- 会社様によっては、例えば「東京本社」と「大阪本社」とのように2本社体制で事業を営む場合もあることと存じますが、そのような場合は、いずれか主要な地域に絞って、所在地を単数でご選択願います。

＜以下の質問も、1つだけ選んでいただきますのでご注意ください＞

- 質問 4（2）（3）：人材募集状況 / 質問 13（1）：ペーパーストップ等実施状況 /
- 質問 13（3）～1～3：最低賃金 / 質問 19：外国人技能実習生の受入れ意向

質問 4 (1) ビルメン業務の従業員数

- ✓ 2019年3月31日時点でご記入下さい。
- ✓ 間接業務には営業、事務などの間接部門の人数をご記入下さい。
- ✓ 業務を兼務している人の場合は、どれか1つの業務のみにご記入下さい。
- ✓ 該当する従業員がいない場合には、0をご記入下さい。
- ✓ パートタイマーとは、常用雇用で、毎日の就業時間がその事業所における通常の労働者より短い、または毎月の就業日数が通常の労働者より少ない人をさします。臨時・アルバイトとは、常用雇用でなく臨時的に雇用する人をさします。
- ✓ ①②を通して、全ての欄をご記入下さい。1つ以上の欄に記入いただいた場合で、空欄がある場合は0人として集計いたします。
- ✓ 鉛筆などの「下書きの消し忘れ」にご注意下さい。

質問 7 今年度のビルメン業務売上高見通し

- ✓ 今年度(2019年度)のビルメン業務売上高見通しに関する設問です。
 - ✓ 符号欄には、数字は書き込まず、マイナスの場合のみ「△」をお書き込み下さい。
 - ✓ プラスの見通しの場合は、特に「+」と書き込んでいただくことなく結構です。
- <以下の質問も、符号にご注意下さい>

質問 9：営業利益率 / 質問 11：契約改定率 / 質問 13 (2)：ベースアップ率

質問 18 ロボットの導入実態

- ✓ 人手不足の中、ロボットの活用が業界における1つの関心事になっています。
- ✓ この設問は、第47回調査でも確認した設問です。前回結果との比較を行うことを想定しています。

質問 21～24 全国協会に強化してほしい活動

- ✓ 全国ビルメンテナンส์協会に支援してほしい、強化してほしい事業について、全国協会の今後の活動を考える上で、参考にさせていただきたいと考えております。
- ✓ 前回の特設的な調査結果もふまえて、会員の実態とニーズに即した協会事業計画の立案を目指しています。(参考) 第49回実態調査報告より
- ✓ 質問 7 (第49回) あなたの会社の人材不足対策「高齢者を活用している」65.1%、「資金アップを図っている」49.2%、「人材募集コスト拡大」47.6%
- ✓ 質問 21 (第49回)「業界のイメージアップ」47.0%、「会員の優位性(非会員との差別化)支援」41.0%、「行政への政策提言(陳情、要望)」39.8%

(次ページから質問が始まります)

この調査は、「ビルメンテナンส์業務以外」の業務もあわせてお伺い致しますが、設問により「ビルメンテナンส์業務」に限定してご回答いただく設問がございます。

ビルメンテナンส์業務 (ビルメン業務)	ビルメンテナンส์業務 (ビルメン業務) 以外
一般清掃、設備管理、警備(施設警備・駐車警備のみ)、省エネサービス、空気環境測定、水質検査、貯水槽清掃、害虫防除、空調ダクト清掃、排水管清掃、サービス管理(受付案内・電話交換・EV運転など)、防災センター管理、防火管理、ボール監視、ペッドメイク、メンテナンス管理、建物・設備の補修、雑排水槽の清掃、窓ガラス・外壁洗浄、その他ビルメンテナンส์業務	警備(施設警備・駐車警備以外)、ビルメンテナンス(ビル経営業務の代行)、リフォーム工事、介護サービス、人材派遣、清掃資機材の販売、レンタル、食堂・給食サービス、不動産業、建設業務、廃棄物処理業、設備工事

質問 1 ご回答されるあなたが所属する組織体は次のどちらにあたるかお聞かせ下さい。(1つだけ○印)

本社	1 本社
支社	2 支社または営業所(事業所)等

質問 2 あなたの会社(支社または営業所)は事業所が所在する都道府県に○印をつけて下さい。(1つだけ○印)

本社	1 北海道	11 埼玉県	21 岐阜県	31 鳥取県	41 佐賀県
支社	2 青森県	12 千葉県	22 静岡県	32 島根県	42 長崎県
	3 岩手県	13 東京都	23 愛知県	33 岡山県	43 熊本県
	4 宮城県	14 神奈川県	24 三重県	34 広島県	44 大分県
	5 秋田県	15 新潟県	25 滋賀県	35 山口県	45 宮崎県
	6 山形県	16 富山県	26 京都府	36 徳島県	46 鹿児島県
	7 福島県	17 石川県	27 大阪府	37 香川県	47 沖縄県
	8 茨城県	18 福井県	28 兵庫県	38 愛媛県	
	9 栃木県	19 山梨県	29 奈良県	39 高知県	
	10 群馬県	20 長野県	30 和歌山県	40 福岡県	

質問 3 あなたの会社(支社または営業所)は事業所で行っている登録・認定等についてお伺いします。

- (1) 建築物衛生法に基づく事業登録を行っていますか? 行っている場合、どの業務を登録していますか?
- (注) 登録している場合は、1～8のうちいくつでも○印可。登録していない場合は、9のみを1つだけ○印。

本社	1 第1号(建築物清掃業)	5 第5号(建築物飲料水貯水槽清掃業)
支社	2 第2号(建築物空気環境測定業)	6 第6号(建築物排水管清掃業)
	3 第3号(建築物空気調和用ダクト清掃業)	7 第7号(建築物ねずみ昆虫等防除業)
	4 第4号(建築物飲料水水质検査業)	8 第8号(建築物環境衛生総合管理業)
		9 登録していない

(2) 警備業法に基づく認定を受けていますか?

(注) 受けている場合は、1～6のうちいくつでも○印可。受けていない場合は、7のみを1つだけ○印。

本社	1 1号警備(施設)	4 2号警備	7 受けていない
支社	2 1号警備(機械)	5 3号警備	
	3 1号警備(施設機械以外)	6 4号警備	

(3) 医療関連サービスマーク(院内清掃)の認定を受けていますか? (1つだけ○印)

本社	1 受けている	2 受けていない
支社		

質問 4 (1) あなたの会社（支社または営業所）のビルメン業務に従事している従業員についてお伺いします。ビルメン業務に従事する従業員の数を、①常勤従業員、②パートタイマーについて、2019年3月31日時点でご記入下さい。

本社
支社

記入上の注意

- はじめに、常勤従業員の合計人数を記入し、その後業種別や年代別の内訳数のご記入をお願いします。パートタイマーも同様にご記入下さい。内訳数が合計値と一致するか確認して下さい。
- 間接業務には営業、事務などの間接部門の人数をご記入下さい。
- 業務を兼務している人の場合は、どれか一つの業務のみにご記入下さい。
- 該当する従業員がいない場合は、0をご記入下さい。
- パートタイマーとは、常用雇用で、毎日の就業時間はその事業所における通常の労働者より短く、または毎月の就業日数が通常の労働者より少ない人をさします。臨時・アルバイトとは、常用雇用でなく臨時的に雇用する人をさします。

①常勤従業員

千	百	十	一	人
男女合計				

1. 業種別人数

	千	百	十	一	人
男性計					
女性計					
一般清掃業務					
設備管理業務					
警備業務					
その他のビルメン業務					
間接業務					

2. 年代別人数

	千	百	十	一	人
25歳未満					
25～34歳					
35～54歳					
55～59歳					
60～64歳					
65～69歳					
70歳以上					

②パートタイマー

千	百	十	一	人
男女合計				

業種別人数

	千	百	十	一	人
男性計					
女性計					
一般清掃業務					
設備管理業務					
警備業務					
その他のビルメン業務					
間接業務					

本社
支社

(2) あなたの会社（支社または営業所）での従業員の過不足状況をお答え下さい。
(①、②、③のそれぞれについて1つずつ○印)

- ① 常勤従業員
1 不足 2 やや不足 3 適正 4 やや過剰 5 過剰
- ② パートタイマー
1 不足 2 やや不足 3 適正 4 やや過剰 5 過剰
- ③ 全体感
1 不足 2 やや不足 3 適正 4 やや過剰 5 過剰

本社
支社

(3) 現在の雇用環境は従業員を募集しやすい環境ですか？（1つだけ○印）

- 1 著しく募集しにくい 2 やや募集しにくい 3 普通 4 やや募集しやすい 5 著しく募集しやすい

本社
支社

(4) あなたの会社（支社または営業所）で雇用しているパートタイマーの人数を週間労働時間別に、お答え下さい。

週間労働時間	20時間以上～					合 計				
	0～20時間未満	20時間未満	30時間未満	30時間以上	合計					
人数	千	百	十	一	人	千	百	十	一	人

質問 5 あなたの会社（支社または営業所）では、現場従業員の人手不足による経営への影響をどの程度感じていますか？（1つだけ○印）

本社
支社

- 1 非常に感じている 2 やや感じている 3 どちらともいえない 4 あまり感じていない 5 全く感じていない

質問 6 あなたの会社（支社または営業所）の 2017 年度と 2018 年度の売上について、お伺いします。

- ① あなたの会社（支社または営業所）の年間総売上（ビルメン業務以外も含む）はどのくらいですか？
- ② そのうち、ビルメン業務の売上はどのくらいですか？
- それぞれ、具体的な金額を「百万円単位」でご記入下さい。単位にご注意下さい。

	2017 年度		2018 年度	
	百 萬 円	千 万 円	百 萬 円	千 万 円
① 会社全体の年間総売上（ビルメン業務以外の売上を含む）	□	□	□	□
② そのうち、ビルメン業務の売上	□	□	□	□

質問 7 あなたの会社（支社または営業所）では、今年度（2019 年度）のビルメン業務売上高を

- どのように見通していますか？
- (注) 「2018 年度 100 万円 → 2019 年度 120 万円」の場合は、「120.0%」ではなく上昇金額だけの「20.0%」をご記入下さい。

今年度（2019 年度）の売上は
符号欄(マイナスの場合△)
 ↓ □ . □ % 変化する見通し

質問 8 あなたの会社（支社または営業所）のビルメン業務売上を下記のように業務内容別にみた場合、

- それぞれの売上比率は 2018 年度でどのようになりましたか？
- 合計が 100% になるようにご記入下さい。(小数点以下は四捨五入)

ビルメン業務の売上のうち	① 一般清掃業務売上比率	→ □ . □ %
	② 設備管理業務売上比率	→ □ . □ %
	③ 警備業務売上比率	→ □ . □ %
	④ 上記以外のビルメン業務売上比率	→ □ . □ %
	合 計	1 0 0 %

質問 9 【本社のみの回答】

あなたの会社の、直近 2 か年（2017 年度と 2018 年度）の営業利益率についてお伺いします。

- (注) ご記入に際しては、小数点以上第 2 位を四捨五入し、小数点以下第 1 位に四捨五入します。(例 12.35% の場合、12.4%)
- 決算書等に記載の営業利益率を転記して下さい(決算書等に記載がない場合、年間総売上（ビルメン業務以外の売上も含む）に占める営業利益の比率をお答え下さい)。
- 2017 年度と 2018 年度の比率をお答え下さい。
- また、マイナスの場合は、符号欄に△をご記入下さい。(回答欄の□内にそれぞれご記入下さい)

	2017 年度		2018 年度	
	符 号 欄 (マ イ ナ ス の 場 合 △)	□ . □ %	符 号 欄 (マ イ ナ ス の 場 合 △)	□ . □ %
営業利益率 = 営業利益 (決算書等より) 総売上 (質問 12①の金額)	↓ □	□ . □ %	↓ □	□ . □ %

質問 10 あなたの会社（支社または営業所）では、2018 年度のビルメン業務売上高を、官公庁と民間の比率で分けた場合、各々どれくらいになりますか？

- 合計が 100% になるようにご記入下さい。(小数点以下は四捨五入)
- (注) 第 3 セクターは「①官公庁の売上比率」に含めてご記入下さい。

(2018 年度) ビルメン業務売上の官・民間比率	① 官公庁の売上比率	→ □ . □ %
	② 民間の売上比率	→ □ . □ %
	合 計	1 0 0 %

質問 11 あなたの会社（支社または営業所）では、2019 年度のビルメン業務契約改定率（消費税を含めた継続物件契約額の対前年度比増加率）は、新規契約分を除き何パーセント上昇もしくは低下しましたか？

官公庁と民間別に、既に契約締結済の案件のみご記入下さい。(回答は小数点以下第 1 位までとします)。

また、契約金額が低下した場合には、符号欄に△をご記入下さい。

(注) 第 3 セクターは「①官公庁の契約改定率」に含めてご記入下さい。

(2019 年度) ビルメン業務の契約改定率 (消費税を含む)	① 官公庁	↓ □ . □ %
	② 民間	↓ □ . □ %

質問 12 あなたの会社（**本社**または**支社**または**営業所**）では、常勤従業員（年齢は30～50歳程度、業務の中核を担う人材として想定）を中途採用で募集するときに、平均基準内賃金（月額）をいくらにしていますか？なお、回答は**千円単位**でご記入下さい。

	30～50歳程度の中核人材 平均基準内賃金（月額）
一般清掃業務	月額 十 万 千 000 円
設備管理業務 （電気主任技術者の資格を 有する常勤従業員）	月額 十 万 千 000 円
警備業務	月額 十 万 千 000 円

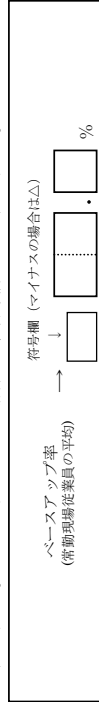
また、一般清掃・警備のパート・タイマーについてはいかがですか？ 時給をお答え下さい。

パートタイマー（一般清掃）	時 給	千 百 十 一 円
パートタイマー（警備）	時 給	千 百 十 一 円

質問 13 (1) **【本社のみの回答】** あなたの会社では常勤の現場従業員に対して、本年度に定昇およびベースアップを行いましたか？ 次にあげたものうち該当する番号1つに○をつけて下さい。（1つだけ○印）

実施済み	1 定昇、ベースアップともに実施した	4 定昇、ベースアップともに実施する予定
	2 定昇のみ実施した	5 定昇のみ実施する予定
	3 ベースアップのみ実施した	6 ベースアップのみ実施する予定
	7 検討中	8 実施しない

(2) **【本社のみの回答】** 実施済みの会社にお伺いします。あなたの会社の常勤の現場従業員の賃金のベースアップ率は、定昇込みで平均何%でしたか？（定昇がある場合は定昇込みで）本年度のベースアップ率をご記入下さい。ベースダウンとなった場合には、符号欄に△をご記入下さい。



(3) 最低賃金についてお伺いします。

(3)-1 昨年の最低賃金の改定に伴って、賃金の増額改定を行いましたか？（1つだけ○印）

本社	1 増額改定を行った	2 増額改定を行わなかった
支社		

(3)-2 (3)-1で「1 増額改定を行った」と回答した方にお伺いします。
増額改定の影響は、全従業員数の何割程度に及びましたか？（1つだけ○印）

本社	1 0割（誰にも影響しなかった）	4 ～3割未満	7 ～9割未満
支社	2 ～1割未満	5 ～5割未満	8 9割以上10割未満
	3 ～2割未満	6 ～7割未満	9 10割（全従業員）

(3)-3 全員にお伺いします。全従業員の何割を最低賃金で募集していますか？（1つだけ○印）

本社	1 0割	4 ～3割未満	7 ～9割未満
支社	2 ～1割未満	5 ～5割未満	8 9割以上10割未満
	3 ～2割未満	6 ～7割未満	9 10割（全従業員）

(3)-4 (3)-1で「1 増額改定を行った」と回答した方にお伺いします。増額改定によるコスト・アップをどのように吸収しましたか？（いくつでも○印可）

本社	1 コスト・アップを吸収できず利益が減った	4 作業仕様を減免してもらって吸収した
支社	2 受注価格を値上げして吸収した	5 外注業者に転嫁することにより吸収した
	3 合理化で作業効率を向上させて吸収した	6 その他(具体的に：)

質問 14 【本社の方のみ回答】

あなたの会社では、日頃のメンテナンス業務を通じてどのようなことに悩んでいらっしゃいますか？
①下に掲げる業務上の支障や問題点の中で、当てはまるものがあればいくつでも○をつけて下さい。
(いくつでも○印可)

②また、○をつけたもののうち、一番重視しているものを1つ選ぶとすれば、それはどれでしょうか？
[] にその番号をご記入下さい。（1つだけ番号を記入）

- | | | |
|---|---|-----------------------------|
| ① | 1 現場従業員が集まりにくい | 5 現場管理者が育ちににくい |
| | 2 専門技術者の確保が難しい | 6 オナーナーに対して契約料金の交渉が難しくなっている |
| | 3 教育のための時間を割くのが難しい | 7 価格競争が激しいため収益率が落ちている |
| | 4 現場従業員の若返りが図りにくい | 8 賃金上昇が経営を圧迫している |
| | 9 新たな制度、改正に対する対応が難しい（指定管理者制度、個人情報保護法など） | |
| | 10 その他（具体的に：) | |
- ② → ○をつけたものから一番重視しているものを1つ選ぶとすれば → []

質問 15 あなたの会社（**支社または営業所の方は事業所**）では、従業員（役員を除く）を活用する上で、どのような問題がありますか？（いくつでも○印可）

本社
支社

- | | |
|-------------------------|-------------------------|
| 1 高齢者のやる気を高めることが難しい | 10 未経験の仕事は任せにくい |
| 2 資金等高齢者雇用のための制度が十分でない | 11 長期的な視点で仕事をしてももらえない |
| 3 勤務時間・勤務日の調整が難しい | 12 いつ辞めてしまいかかわからない |
| 4 高齢者制度が十分でない | 13 人件費の負担が大き |
| 5 作業・職場環境の整備が難しい | 14 本人の能力が低下する |
| 6 健康面の維持管理が難しい | 15 若手・中堅層の理解が得られない |
| 7 担当する業務の確保が難しい | 16 新たな知識や技能を習得させることが難しい |
| 8 活用するノウハウの蓄積がない | 17 その他（ ） |
| 9 職場の年齢構成のバランスをとることが難しい | 18 特に問題はない |

質問 16 ①あなたの会社（**支社または営業所の方は事業所**）では、人材確保・採用に当たってどのような工夫をしていますか？（いくつでも○印可）

本社
支社

②また、○をつけたものうち、一番重視しているものを1つ選ぶとすれば、それはどれでしょうか？
□にその番号をご記入下さい。（1つだけ番号を記入）

- | | | |
|---|--------------------------------|---------------------------|
| ① | 1 高齢者の採用、活用促進 | 13 入社時もしくは永年勤続の祝い金・奨励金 |
| | 2 主婦の採用、活用促進 | 14 柔軟な勤務時間の許容（短時間、勤務日指定等） |
| | 3 障がい者の採用、活用促進 | 15 柔軟な配属の許容（希望の勤務地等） |
| | 4 若年就労困難者（ニート、引きこもりなど）の採用、活用促進 | 16 無期雇用の積極提示推進 |
| | 5 高卒（中卒）者の採用促進 | 17 兼業、副業の促進 |
| | 6 元受刑者の採用、活用促進 | 18 育児、介護支援等福利厚生充実 |
| | 7 外国人材の採用、活用促進 | 19 求人広告の強化 |
| | 8 既存従業員の知人、友人の紹介、採用促進 | 20 自社の企業イメージアップ |
| | 9 既存従業員の正社員への登用 | 21 自社HP・SNS等の情報発信の充実 |
| | 10 資格取得支援 | 22 会社説明会の実施 |
| | 11 教育、研修の強化 | 23 その他（ ） |
| | 12 賞金上げ、手当の拡充 | 24 特に工夫はしていない |
- ② → ○をつけたものから一番重視しているものを1つ選ぶとすれば → □

質問 17 あなたの会社（**支社または営業所の方は事業所**）では、現在の人材不足の時代であっても利益を確保するために、以下のうち、どのような取り組みを行っていますか？（いくつでも○印可）

本社
支社

- | | |
|--|------------------------|
| <経営、間接部門の取組み> | <現場部門の取組み> |
| 1 適材適所の人材配置 | 19 作業手順の標準化 |
| 2 人材育成、スキルアップ | 20 作業シフトの見直し |
| 3 社員のモチベーションを上げる処遇体系へ見直し | 21 機械作業を増やしし人力作業を軽減 |
| 4 女性の活躍推進 | 22 現場のコミュニケーション改善 |
| 5 柔軟な働き方の導入 | 23 業務の見える化による意思決定の迅速化 |
| 6 既存の業務を効率化する（ICT化、標準化等） | 24 作業用品（洗剤等）の高機能製品への代替 |
| 7 既存設備の更新、新設備の導入 | 25 その他（ ） |
| 8 間接部門のスリム化、アウトソーシング | 26 特に何もしていない |
| 9 拠点・部署等を減らして、人員を集約化する | |
| 10 コスト削減に関する社員への啓発 | |
| 11 情報技術（AI、IoT等）の活用 | |
| 12 社外専門家への相談 | |
| 13 発注者への受託料引き上げ要求 | |
| 14 新規顧客の開拓 | |
| 15 新分野・新規事業への進出（ビルメン関連事業<不動産管理、テナント誘致等>） | |
| 16 新分野・新規事業への進出（ビルメン関連外事業） | |
| 17 営業地域の新規開拓 | |
| 18 海外展開・グローバル化 | |

質問 18 ロボットの導入について伺います。
(1) 業界内外でロボットの開発導入が進んでいますが、あなたの会社（**支社または営業所の方は事業所**）のロボット導入について、現状と将来に分けてお伺いします。
(<現状>と<将来>それぞれについて1つずつ○印)

本社
支社

- | | |
|-----------------------|-----------------|
| <現状> | <将来> |
| 1 ロボットにほとんど関心がない | 1 将来も導入する考えはない |
| 2 関心を持って情報を集めたことがある | 2 費用対効果次第で導入したい |
| 3 試験的に一部の現場で導入したことがある | 3 積極的に導入したい |
| 4 多くの現場で導入している | 4 その他（ ） |
| 5 その他（ ） | |

(2) 現場へのロボット導入の課題にはどのようなものがありますか。（いくつでも○印可）

本社
支社

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| 1 安全面で不安がある | 6 現場従業員の反発が予想される |
| 2 性能が期待に達していない | 7 現場従業員の教育が必要 |
| 3 価格が高すぎる | 8 顧客先の理解が得られない |
| 4 導入効果がよく見通せない | 9 契約先から契約額減額改定を要請されそう |
| 5 現場従業員の減員につながる | 10 その他（ ） |

質問 19 あなたの会社では外国人材の受け入れについて、どのようなお考えですか？最も当てはまるものを選び

□にその番号をご記入下さい（それぞれについて1つずつ）

(1) 外国人技能実習生

本社 支社	1 受け入れを積極的に拡大していきたい 2 今後も受け入れを継続したい 3 受け入れを前提に検討している 4 周辺状況を調査、検討中である	5 受け入れを考えていない 6 不安があるので協会からの支援が欲しい 7 受け入れ方法がわからない
----------	--	---

(2) 在留資格「特定技能」を有する外国人

本社 支社	1 受け入れを前提に検討している 2 周辺状況を調査、検討中である 3 受け入れを考えていない	4 不安があるので協会からの支援が欲しい 5 受け入れ方法がわからない
----------	---	--

質問 20 あなたの会社（支社または営業所の方は事業所）では、人材確保・採用や離職予防などの面で、協会からどの

ような支援をしてほしいですか？（いくつでも○印可）

本社 支社	1 キャリアアップ助成金などの補助金・助成金最新情報の提供 2 給与前払いサービス等、福利厚生サービスの提供 3 モチベーション教育やコミュニケーション研修等のヒューマンスキル研修 4 リーダーシップ教育やチームビルディング等のマネジメントスキル研修 5 管理職・経営幹部向け研修の提供 6 人事・採用担当者向け研修 7 業界の合同就職説明会の開催 8 業界未経験者向け業界紹介パンフレット等、採用ツールの提供 9 地域別の効果的な求人媒体の選定とその活用方法等の情報提供 10 求人広告の共同購入 11 外国人材の雇用促進への支援（情報提供） 12 業界の合同入社式、合同新人研修の開催 13 業界の統一的な共済制度、組合（退職金、保険など）の確立 14 従業員のヘルスケア管理ツールの提供 15 その他（ ）
----------	--

質問 21 公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会が行っている各事業の中で、今後強化を図るべきと思うもの全てに

○印をつけて下さい。（いくつでも○印可）

本社 支社	1 ビルクリーニング技能検定 厚生労働大臣指定の試験機関として実施しております。 2 ビル設備管理技能検定 厚生労働大臣指定の試験機関として実施しております。 3 病院清掃受託責任者講習 医療法施行規則が求める「受託責任者の病院清掃に関する知識」を付与することを目的とした講習です。 4 インスペクター講習 建築物清掃管理評価資格の認定を行う協会独自の制度です。 5 ビルクリーニング外国人材受入支援センターへの協力 建築物訓練センター内に設置した受入支援のための専門機関です。 6 エココミュニケーション普及促進、認定事業 ビルの設備の適切な運用により温室効果ガス排出削減を行うビジネスモデルの普及と、認定事業を行っております。 7 市場環境改善事業 正しい発注事務の普及、陳情、要望活動を行っています。 8 ビルメンヒューマンフェア 事業に有益な商品、サービスの出展、各種セミナーが開催される資機材展示会を主催しています。 9 ビルメンテナンスこども絵画コンクール 業界のイメージアップ、社会的認知の向上、従業員の動機付けなどを目的として毎年実施しています。 10 月刊「ビルメン」の発行 会員の経営、営業支援に資する情報提供とともに、協会事業のプロモーションを目的に、毎月発行しています。 11 ITインフラ整備 講習受付のIT化、eラーニング導入など、会員が利用しやすい協会インフラの最適化を目指しています。 12 ビル運営管理相談窓口 ビルメンテナンス事業者にとって顧客となる発注者向けの相談窓口（フリーダイヤル）を開設しました。 13 業の価値改革のための会員との共同研究開発 業界の将来に危機感を抱く会員と全国協会との共同研究開発による、顧客価値視点でのビルメンテナンス業（企業）の改革を目指します。 14 その他（ ）
----------	---

質問 22 あなたの会社（支社または営業所の方は事業所）では、この実態調査の結果（報告書：ビルメンテナンス情報

年鑑）をどのように活用していますか？（いくつでも○印可）

本社 支社	1 自社の現在の経営判断のために活用している 2 自社の将来対策のために活用している 3 他社の状況を把握するために活用している 4 業界の規範感を把握するために活用している 5 業界の課題、傾向を把握するために活用している 6 ビルオーナーに対する陳情のために活用している 7 まったく活用していない 8 業界の規範感を把握するために活用している
----------	---

質問 23 公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会への提案・要望・意見・感想がございましたら、お聞かせ下さい。

本社
支社
(自由回答)

質問 24 本調査 (公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会 実態調査) についての提案・要望・意見・感想がございましたら、お聞かせ下さい。(自由回答)

本社
支社

これで全部の質問が終わりました。お忙しい中、ご協力いただきありがとうございました。

記

1. 回答用 WEB サイトについて

- 下記 URL にて調査画面が表示されます。
- 次に、ID 及びパスワードを入力し、回答を始めていただきます。

<https://survey.ieng.jp/a/do.php?id=j-bma>

2. 入力用 ID、パスワードについて

- 代表者様宛の依頼文書に記載しております。
- 紛失された場合は、直ぐに再発行致しますので、弊会宛にご請求ください。

ID とパスワードは、重複回答 (1 社が 2 度回答する) の予防のためでございます。インターネット回答の場合でも、回答内容の匿名性は、必ず確保致しております。各回答と企業情報は連結しておりませんので、下記の ID から会員企業を特定致しません。(※ご回答の有無のみ、確認ハガキによるご返信をお願いしております。)

3. 備考

- 設問は調査票と同一です。
- 設問内容についてご不明な場合は、調査票冒頭の「回答の手引き」をご参照下さい。
- 『インターネットでの回答』もしくは『調査票 (手書き) 回答』のいずれかひとつの方法で回答ください。(両方に回答することはできません。)

4. 回答後のお願い (郵送、インターネットいずれの場合もお願ひします。)

回答の有無 (回答率) 把握のため、お手数ですが「確認ハガキ」投函をお願い致します。

5. 調査期間

2019 年 9 月 2 日 (月) ～9 月 30 日 (月)

以上

.....【調査実施機関】.....
株式会社 日本能率協会総合研究所 成田、富田
〒100-0004 東京都千代田区大手町 2-2-1 新大手町ビル 2 階
TEL 03-6202-1281 FAX 03-6202-1294 KAZUHIKO_TOMITA@jmar.co.jp

.....【本件に関する問い合わせ先】.....
公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会 総務部総務課 伊林、関内
〒116-0013 東京都荒川区西日暮里 5-12-5 ビルメンテナンス会館 5 階
TEL 03-3805-7560 FAX 03-3805-7561 info@j-bma.or.jp

ビルメンテナンス情報年鑑 2020

第50回実態調査報告書

2020年2月26日発行

発行 公益社団法人全国ビルメンテナンス協会

〒116-0013 東京都荒川区西日暮里5-12-5

ビルメンテナンス会館5F

電話 03 (3805) 7560 FAX 03 (3805) 7561

エコチューニング推進センター事務局

電話 03 (6806) 7311

ビル運営管理相談窓口

電話 0120 (970) 757

URL <https://www.j-bma.or.jp>

E-mail info@j-bma.or.jp

実態調査実施機関 株式会社日本能率協会総合研究所

広告掲載各社
製品一覧

株式会社リンレイ

〒104-0061 東京都中央区銀座4-10-13

問
合
先

Tel. 03-3543-2281

URL <https://www.rinrei.co.jp/>

mailto: info@rinrei.co.jp

製 品 名	特 長	価 格 (税 別)
R' SPRO シールはがし	天然オレンジオイルが主成分の強力エアゾールクリーナーです。粘着テープの糊、マジックインキの落書き、ガムの除去など多目的にお使いいただけます。	330mL:15本入/1ケース 24,300円
R' SPRO 中性トイレクリーナー	安心して毎日使用できる中性タイプです。増粘性が高く液垂れしにくい ため、垂直面の汚れもしっかり除去します、除菌剤配合でトイレを清潔 に保ち消臭効果もあります。	800mL:12本入/1ケース 7,920円
R' SPRO 酸性トイレクリーナー	尿石や水アカなど頑固な汚れもスッキリ除去する酸性タイプです。除菌 剤配合でトイレを清潔に保ち消臭効果もあります。酸性特有の刺激臭が しなく、安心してお使いいただけます。	800mL:12本入/1ケース 7,920円
R' SPRO デイリーアクア	業界初の親水トイレクリーナーです。防汚効果がある親水ベールが水ア カから基材を保護し、少ない水でも濡れ広がるので、節水タイプの便器 にも非常に効果的です。	800mL:12本入/1ケース 9,600円
R' SPRO デイリー酸性トイレクリーナー	数種類のフルーツ酸の相乗効果で尿石を確実に除去。100種類以上の香 り成分をブレンドし、爽やかな香りが長続きます。安心して毎日ご使 用いただけます。	800mL:12本入/1ケース 9,600円
R' SPRO ブリーチ	モップやウエスの漂白や除菌、給湯室の清掃などにお使いいただける塩 素系漂白剤です。	1,500mL:8本入/1ケース 4,000円 5kg:3本入/1ケース 4,500円
R' SPRO 強力カビとりクリーナー	泡がカビの根から分解、すっきり除去！ 浴室・厨房等のカビとりにお 使い下さい。	400mL:15本入/1ケース 9,900円 5kg:3本入/1ケース 18,000円
R' SPRO ガラスクリーナー	あらゆる汚れを強力洗浄します。ギラツキがなく、透明感のある仕上が りに！ 作業もラクラク、簡単拭き取り可能です。	480mL:15本入/1ケース 11,100円 4L:3本入/1ケース 11,340円
R' SPRO ステンレスクリーナー	どんなステンレスもムラなくピカピカ。保護膜維持で、手アカもラクラ ク。厨房でも使用可能な安心設計です。ガス抜きキャップでハイキも簡 単に行なえます。	480mL:15本入/1ケース 20,700円
R' SPRO メタルポリッシュ	傷を付けにくく、汚れを除去。撥水効果でサビ防止。拭き取りやすく、 作業もスピーディー。ヒンジキャップ採用なので作業が楽に行なえま す。	290g:15本入/1ケース 15,300円
R' SPRO ミラスクラブ	特殊研磨剤マイクロファインセラミック配合した研磨剤です。鏡・窓ガ ラス・セラミック・御影石・金属などの硬質表面にこびりついた水垢な どの汚れを研磨除去します。	320g:15本入/1ケース 18,000円
R' SPRO 強力バスクリーナー	蓄積した頑固な水アカや石鹸カスを分解する強力タイプ。生分解性に優 れ、洗浄と同時に除菌効果が得られます。	4L:3本入/1ケース 12,600円
R' SPRO 中性バスクリーナー	手にやさしい中性タイプ。水アカや石鹸カスをスッキリ分解します。生 分解性に優れ、洗浄と同時に除菌効果が得られます。	4L:3本入/1ケース 11,940円 18L 12,600円
R' SPRO バスクリーナー	毎日の清掃に最適なスタンダードタイプ。泡立ちや泡切れに優れ、洗浄 と同時に除菌効果が得られます。	18L 9,020円
超耐久プロつやコートⅠ HG	タフグロスポリマー配合。プロがこだわる厚みのある「ぬれつや感」と 圧倒的な超耐久を実現した高光沢ワックスです。	18L 24,670円
超耐久プロつやコートⅡ HG	デュアルバランスポリマー配合。高光沢・高耐久をバランス良く併せ持 つ高性能タイプ。安心と満足のコストパフォーマンスを実現します。	18L 18,900円
超耐久プロつやコートⅤ HG	スーパークリスタルポリマー配合。優れたレベリング性能が可能にし た、超鏡面高光沢仕上げ。透明感のあるクリアかつ強靱な皮膜を形成し ます。	18L 21,630円
トップスピード	圧倒的な即効性と洗浄性を持ち合わせ、シャंपィング洗浄に最適。泡切 れにも優れ、作業性の向上を実現。	18L 14,280円
NEW プロインパクト	あらゆる汚れを強力に溶解するPRTR非該当の多目的強力洗剤です。天然 バラエキス&植物性界面活性剤を配合した中性タイプもご用意しており ます。	4L:3本入/1ケース 12,900円 18L 15,740円
スイングバックライト	1モーターで、シンプルかつ軽快。操作性と使い易さにこだわったアッ プライトバキューム。着脱式電源ケーブルとHEPAフィルターを装備。 (12・14・18インチ)	12インチ 91,000円 14インチ 103,000円 18インチ 134,500円

広告掲載各社
製品一覧

ペンギンワックス株式会社

〒537-0021 大阪市東成区東中本3-10-14

問
合
先

Tel. 06-6973-9170

URL <http://www.penguinwax.co.jp/>

製 品 名	特 長	価 格 (税 別)
プログロス 光沢プラス (18L)	・クォークポリマーをさらに追求した高性能樹脂ワックス。・従来品より樹脂固形分を5% 増量することでさらに初期光沢、耐久性がアップしました。	15,200円
スーパーコアU レジェンド (18L)	・1994年発売のロングセラーワックス。・耐摩耗性・耐ヒールマーク性・光沢持続性がさらに向上し、深みのある落ち着いた光沢質感で、様々な色合いの床材に幅広く対応。	19,400円
ストライドVS 快適プラス (18L)	・高濃度25%による膜厚感と透明感を両立させた高い光沢質感。・ポリマー成分の粒子サイズを調整し粘度を下げ、モップさばきを軽くしました。	17,200円
スーパーコアBb II (18L)	・深みのある光沢質感と耐摩耗性がさらに向上！・塗りやすくて軽いモップさばき。・歩行時に滑りにくくて突っかからない、最適なグリップ感。	19,500円
高密着ハイグロスAg (18L)	・耐水性、耐密着性に優れた新しい樹脂原料を採用。UV加工床材やノンワックスシートなどの耐久防汚加工床材にも対応する優れた密着性を実現。	19,500円
エクスプレス (18L)	・抜群の乾燥性能と優れた耐久性を持った樹脂ワックス。・造膜性に優れ、冬場（低温・低湿）に起きやすいパウダリングのリスクを低減します。	18,400円
セミコート エコゴールド (18L)	・半樹脂タイプで、洗浄性に優れ、中性ハクリ剤「フェアリーン」で除去することができます。リンや環境ホルモンに該当する物質を一切含みません。	16,500円
ドクター30 II (18L)	・超最強のハクリ性能、樹脂塗膜に素早く浸透し、溶解させます。ハジキやよれない優れた濡れ性、サラサラ汚水&低臭で作業性も良好です。	36,800円
リスペクト (18L)	・素早く浸透して樹脂塗膜を強力に溶解する、絶妙に溶剤を配合したハクリ剤。・はじきにくく、均一な濡れ広がり。乾燥防止成分で乾きにくく、樹脂塗膜により長く作用します。	25,300円
セイバー即洗力 (18L)	・新速効浸透剤SPA18の作用で素早く汚れを分解。・イオン成分が床に残るので、水拭き時の拭き上げがし易く、さらとした仕上がり。	12,600円
セイバー深洗力 (18L)	・樹脂ワックスの塗膜表面に浸透し、汚れた樹脂塗膜表面層が溶解除去できる浸透型アルカリ洗剤。・除菌剤配合により清潔な環境を実現します。	17,100円
トイレクリーナーEX (800ml)	・非塩酸系スルファミン酸配合、高い溶解力と低刺激、塩酸特有の金属を腐食させるガスの発生がありません。PRTR法、労安法などの法規制にも対応。	820円×12本入
オールウェイBP-150Li II	・リチウムイオンバッテリー搭載の高性能15 インチコードレスポリッシャー ・パッドサイズ：15 インチ (380mm) ・連続稼働時間：40分～90分	オープン価格
オールウェイBP-130Li III	・リチウムイオンバッテリー搭載の小型13インチコードレスポリッシャー ・パッドサイズ：13インチ (330mm) ・連続稼働時間：120分 (最大)	オープン価格
オールウェイ BP-90Li	・リチウムイオンバッテリー搭載の高性能9インチコードレスポリッシャー。伸縮ハンドル採用で、階段はもちろん、比較的狭い場所の洗浄作業にも最適です。	オープン価格
エアースクープ-J	・従来から評価の高いエアースクープ (コード式) がフルモデルチェンジ。従来機に比べ、9.2kgの軽量化ボディ。移動や作業中の取り回しが大変楽になりました。	オープン価格
オールウェイ F-30Li	・圧倒的な作業効率を発揮するコードレスウェットバキューム。60分の急速充電で、MAX連続稼働時間90分を実現しました。	オープン価格
イノベーター15D・17D	・高性能・ハイパワーポリッシャーシリーズ。・高トルクでハードフロアの剥離・洗浄はもちろん、カーペット洗浄などにも使用できます。	15D：191,000円 17D：229,000円
My16B	・バッテリー式自動床洗浄機 (手動式) ・パッドサイズ：16インチ (410mm)	オープン価格
SC351	・ハンドルが折りたたむためのコンパクトな自動床洗浄機。 ・260Wの強力なブラシモーターと27kgのパッド圧で、高い洗浄効果を発揮！	オープン価格

広告掲載各社
製品一覧

山崎産業株式会社 第二営業本部

〒104-0061 東京都江東区新砂1-13-5 山崎産業東京総合センタービル4F

問
合
先

Tel. 03-5677-3402

URL <http://www.yamazaki-sangyo.co.jp>

mailto: info2@yamazaki-sangyo.co.jp

製品名	特長	価格(税別)
IoTセンシングシステム	IoTセンサーを用いた巡回作業の効率化、省力化等をご提案いたします。	
客室カート 回収用/補充用	ホテルの客室内や廊下等、スペースが取れない場所でも作業がしやすいスリムなデザイン	回収用 ¥69,000 補充用 ¥96,800
プロテック 高所清掃シリーズ	伸縮ポールに取り付け可能なアタッチメントシリーズ。高所用ブラシ首振り、高所用除電払い首振り、高所用ボートワイパー、高所用スネークモップ、高所用シルバワイパー。	
コンドル消臭液 フレッシュリリース (4ℓ)	とうもろこし由来の天然成分と活性剤の働きでさまざまな臭いを瞬時に消臭。 衣料・空間・靴の臭いを簡単に消臭及び除菌・ウイルス除去が可能です。	3,000円
プロテック フリーハンド タッチワン アルミS/L/伸縮柄	軽い力でヘッドを脱着できる新機構を採用。5色対応のスマートなハンドル。	S/1,950円 L/2,200円 /伸縮3,200円
コンドル あみ糸ロープ #8	洗濯後がからみにくい編み込糸。マイクロファイバー配合で汚れのかき取り力もアップ!	オープン価格
プロテック マイクロクロス3Dキャッチ 60/45	着塵率を高める立体構造及び耐久性を持たせる為、網状シートを挿入。表面の凹凸により設置面積が小さくなり、操作性が非常に軽くなります。	60cm/2,600円 45cm/2,450円
プロテック タスターモップ 材質60	低重心薄型タイプのタスターモップ。プレート形状は隅まで作業しやすい台形。又、サイズが45、60、90、120、150の5サイズでBL、G、W、Y、Rの5色あります。	6,700円
プロテック ウェットシート60/45	取り出してさっと水拭きが可能。小規模店舗やオフィス床清掃に最適です。	60cm/750円 45cm/ ¥570円
プロテック スレンダモップ 60	低重心薄型タイプのスレンダロープ用モップ。ハンドルロック機構付で直進安定性があります。又、サイズが45、60、90の3サイズでBL、G、W、Y、Rの5色あります。	6,700円
プロテック スレンダロープ F60タケ付 プロテック スレンダロープ N60タケ付	埃保持力が大幅アップ! 広範囲の湿り拭きに適した高機能モップ糸。5色タケ付。 上記製品のフレンジなしのスタンダードタイプ。5色タケ付。	F60 3,000円 N60 2,000円
コンドル すきまフィットブラシ 長柄、短柄	小便器トラップの溝掃除にジャストフィットするブラシ。 トイレだけでなく、シクの排水口廻りなどにも使用できます。(色:P、Gの2色)	長柄 850円 短柄 800円
コンドルバキュームクリーナー CVC-301X	音が気になる場所での使用に適した静音タイプのクリーナー。	35,000円
コンドルウェットバキュームクリーナー WS-15	汚水をスムーズに回収。コンパクトで扱いやすいウェットバキュームクリーナー。	78,000円
コンドルオートマチックスクラパー GSA-17BX-S	コンパクトで取り回しの良さとメンテナンス性をあわせ持つ17インチの床洗浄機。 充電器内蔵式で手間を軽減。	オープン価格
ロンステップ マット タフ5500	耐久性に優れた最高級のマット。 2種類の太い繊維でへたりにくく丈夫。又、高密度パイルでソフトな歩行感。	32,000円/㎡
雨天用超吸水マット	雨や雪解け水に負けない超吸水力&保持力を持った雨天専用マット。1㎡当たり約3.5ℓの吸水力です。	23,000円/㎡
充電ポールCCP-2	電気工事不要でモバイル機器の充電サービスを提供できます。 100Vコンセントに挿すだけで簡単に設置できます。	オープン価格
バゲッジラック BL-Y1 バゲッジラック BL-Y2	ホテルのエンタランスや客室での荷物置きに使用できます。	BL-Y1 6,700円 BL-Y2 8,900円
傘滴取りHD	傘を数回振るだけで雨滴を超吸水。傘袋削減につながる新アイテム。	130,000円

広告掲載各社
製品一覧

日本漉化化学株式会社

〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-2-2 30 森ビル

問
合
先

Tel. 03-3459-0051

URL <http://www.nihonjouka.co.jp/>

製 品 名	特 徴	価 格 (税 別)
ジョーカル	排水管の化学洗浄剤。台所・洗面・浴槽等の排水管の詰りを解決する洗浄剤。(医薬用外劇物)	お問合せください
ジョーカルLP-S	排水管の化学洗浄剤。台所・洗面・浴槽の排水管の詰りや臭気を解決する洗浄剤。液体タイプ。殺菌成分配合。	お問合せください
グリストル	油脂、スカム類の洗浄剤。グリストラップや排水溝の油脂・スカム・食物屑等を分解します。希釈して使用し、水またはお湯で十分に洗い流してください。(医薬用外劇物)	お問合せください
ストール1号	尿石除去剤。男性用小便器の尿石スケールを溶かす強力洗浄剤。(医薬用外劇物)	お問合せください
ストール2号	尿石除去剤。男性用小便器の尿石スケールを溶かす洗浄剤。	お問合せください
ストールSTシリーズ	尿石防止剤。男性用小便器に置いておき、流水とともに薬剤が溶解して尿石が付着するのを防止する	お問合せください
フィルターゾル	換気扇、厨房器具用洗浄剤。油污れ・ホコリ等希釈又は原液にて噴霧しふき取り。	お問合せください
フィルターディップ	グリスフィルター等業務用洗浄剤。油污れ・ホコリ等を強力に落とす。希釈し浸漬する。その後十分にすすぎ洗い。	お問合せください
フィルターディップAL	アルミフィン業務用洗浄剤。希釈し噴霧してすすぎ洗い。	お問合せください
スライムフラッシュ1号	冷却塔配管洗浄剤。レジオネラ属菌や藻、サビの除去に効果あり。(医薬用外劇物)	お問合せください
スライムフラッシュ2号	冷却塔配管洗浄剤。配管内スケール除去。中和剤使用。(医薬用外劇物)	お問合せください
NEWボックス30	小型冷却塔の総合水処理剤。レジオネラ属菌対応のパック剤。	お問合せください
レジオパージ	冷却塔用レジオネラ属菌の即効性除菌剤。(抗レジオネラ水処理協議会登録品)	お問合せください
レジオブロック	冷却塔用複合水処理剤。レジオネラ菌の除去、防食、防垢、殺藻に効果。(抗レジオネラ水処理協議会登録品)	お問合せください
ラストガードシリーズ	開放・密閉系空調機器配管用防錆・防食剤。	お問合せください
FRPクリーナー	貯水槽洗浄剤。FRP製の貯水槽内の赤錆・藻等の汚れ落とし。主成分は食品添加物ですので安心です。	お問合せください
ラストフラッシュ	給水管洗浄剤。給水管内の赤錆・藻・カビなどの除去剤。(医薬用外劇物)	お問合せください
ラストリンシリーズ	給水用防錆剤。上水や給湯の赤水の防止剤。(厚生労働省認可)	お問合せください
オイルフラッシュ	鉱物油等油分除去洗浄剤。給水管の機械油除去剤。	お問合せください
水質分析部門	飲料水分析・レジオネラ属菌分析・各種水質分析。	お問合せください

広告掲載各社
製品一覧

和協産業株式会社

〒130-0026 東京都墨田区両国1-12-10

問
合
先

Tel. 03-5638-2051

URL <http://www.wakyo.co.jp>

mailto: info@wakyo.co.jp

製 品 名	特 長	価 格 (税 別)
ピーピースルーK	流しや洗面所などの排水パイプのつまりや悪臭を化学反応の力によって解消し、スムーズな流れと除菌作用の優れた効果があります。	お問い合わせください
ピーピースカット	日常の定期的な使用によって排水管のトラブルを未然に防ぐと同時に除菌・消臭効果も備え、大変衛生的です。劇物に指定されず、環境にも配慮しました。	お問い合わせください
デオライトSP	トイレの排水管のつまりや悪臭の原因となる尿石、黄ばみを溶解、除去します。特殊防錆剤を配合しており、金属面の腐食を防ぎます。	お問い合わせください
デオライトL	尿石を素早く溶解除去して、頑固な詰まりや悪臭を解消します。劇物に指定されない、環境への影響にも配慮した製品です。	お問い合わせください
サニットクールカプセルシリーズ	小便器に付着する尿石を防止するカプセルです。便器の形状に合わせて各種タイプをご用意しています。	お問い合わせください
トイレクリーナー	トイレの汚れやタイルの目地の洗浄に優れたクリーナーです。粘性性と軽い泡立ちで汚れや黄ばみがラクに落とすことができます。	お問い合わせください
デオライトC	トイレ・タイル用の刺激や腐食性の低い洗浄剤です。発泡して汚れを浮き立たせ、簡単に汚れが落ちます。除菌効果があり、さわやかな仕上がります。	お問い合わせください
スカラストD	クーリングタワー内の熱効率の低下、汚濁、悪臭の原因であるスライムや水あかを短時間で分解して分散、除去する洗浄剤です。	お問い合わせください
ハイスカット	貯水槽内部に付着したカルシウムやマンガンなどのスケールを溶解剥離する特殊な洗浄剤です。	お問い合わせください
フィンクリーナーN	冷暖房設備の熱交換用フィンの外面やフィルターに付着した塵埃やがんこな油汚れを短時間で洗浄できます。	お問い合わせください
レジットルモンW	クーリングタワーに発生する腐食、スケール、スライムを防止するパッケージタイプの水処理剤です。特にレジオネラ属菌に対する殺菌効果が優れています。	お問い合わせください
サニットグリルG	グリスフィルターに付着した、極めて難溶な油脂タンパク質類をスッキリと落とす、濃縮強力型の専用洗浄剤です。	お問い合わせください
サニットグリルS	排気ダクト、フード、換気扇などの動物性、植物性、鉱物性を問わず、厨房すべての油汚れの除去に優れた洗浄剤です。	お問い合わせください
サニットクリーナー	厨房内の床油汚れ専用洗浄・消毒剤です。強力な洗浄力と除菌・脱臭力を兼ね備えています。	お問い合わせください
バスパクロールG・T	入浴施設の浴槽水専用の塩素剤です。日常的な衛生管理と、浴槽内や壁、床、天井などに付着した汚れやヌメリなども取り除きます。	お問い合わせください
バスパエース	浴槽・循環配管洗浄剤です。配管内に付着した湯あか、スライムなどを剥離、分散、分解し、除菌、消臭作用も有します。	お問い合わせください
バスパエース、スーパー	循環式浴槽の配管内に付着したレジオネラ属菌の温床になるバイオフィルムを分解、除去する強力な洗浄剤です。	お問い合わせください
バスパクール	ジェットバス、ジャグジーの浴槽や配管内に付着するスライム系の汚れ除去に最適です。	お問い合わせください
タイルクリーナー	浴室内のタイルに付着する湯あか、せっけんカスを素早く溶解、除去する強力な洗浄剤です。	お問い合わせください
マルチクリーナー	換気扇や身の回りに付着した油脂類、煙草のやになどの汚れをしっかりと落とす洗浄剤です。表面の素材を傷めず、ソフトな使用感です。	お問い合わせください

広告掲載各社
製品一覧

日本エマソン株式会社 リッジ事業部
(ブランド名: リジッド)

〒140-0002 東京都品川区東品川1-2-5 リバーサイド品川港南ビル5階

問
合
先

Tel. 03-5769-6953

URL <http://www.ridgid.jp>

mailto: RIDGID-CS@emerson.com

製品名	特徴	価格(税別)
管内検査カメラシステム シースネイク コンパクト2	適用管径38~150mm、ケーブル長30m、Wi-Fi機能付きの5.7インチモニター一体型。自動水平機能付きφ25mmカメラヘッド、映像はUSBメモリに記録可能。モニターの角度や高さは現場の状況に合わせて調整可能。	1,369,000円
管内検査カメラシステム シースネイクマックス rM200A	適用管径38~150mm、ケーブル長60mで幅広い用途に。カメラ照明も明るく、曲管通過能力も向上。大きなホイール付で移動も快適です。	1,617,000円
管内検査カメラシステム シースネイク ナノリール	適応管径20mm~50mm、ケーブル長25m。優れた曲管通過性能。明るいカメラ照明。	866,000円
デジタル録画モニター シースネイク GS6x	Wi-Fi機能付き管内検査カメラ用モニター(5.7インチ)。USBメモリにデータ保存するだけでなく、専用アプリをインストールすれば、お手持ちのスマートフォンがモニター代わりに。ほぼすべての管内検査カメラシステムのモニターとして利用できます。特にrM200のハンドル部分に装着可能。	477,000円
デジタル録画モニター シースネイク GS6xVersa (ヴァーサ)	Wi-Fi機能付き管内検査カメラ用モニター(5.7インチ)。現場に合わせてモニターの角度や高さ調節可能。USBメモリにデータ保存するだけでなく、専用アプリをインストールすれば、お手持ちのスマートフォンがモニター代わりに。ほぼすべての管内検査カメラシステムのモニターとして利用可能。	527,000円
デジタル検査カメラ micro CA-350	画像・映像が記録できる携帯型検査カメラ(3.5インチモニター)。管内検査カメラのモニターとしてもご利用いただけます。	82,000円
埋設管路探知器 シークテック SR-20 受信器	管内検査カメラと組み合わせて見えない配管の不具合箇所を特定。見やすくわかりやすい表示が好評です。	494,000円
埋設管路探知器 シークテック ST-305 発信器	埋設管路探知機(受信器)と組み合わせて、地中の金属管やケーブル(ロケーティングワイヤ等)の箇所を特定。わずか1.9kgで持ち運びも容易。	179,000円
排水管清掃機 フレックスシャフト K9-102/K9-204	ケーブル先端のチェーンが回転し、管内の汚れを効率よく除去。動力は、充電式電動ドリルを使用し、持ち運びにも便利。排水管内のグリースなどの除去に最適。 K9-102 適用管径: 32-50mm、ケーブル径: φ6mm、ケーブル長: 15.2m K9-204 適用管径: 50-100mm、ケーブル径: φ8mm、ケーブル長: 21.3m	K9-102: 186,000円 K9-204: 280,000円
コンビネーションオーガー K-1	ケーブル径φ9mm×長さ1.2m、小便器の清掃に最適です。手動・電動ドライバー両用タイプの人気商品です。	10,800円
手動式排水管清掃機 パワースピン+ (プラス)	適応管径 φ20~40mm、清掃距離 7.6mの排水管清掃機です。レバーを握るだけでケーブルの送り・戻しができるオートフィード機能付きの優れたものです。	13,200円
排水管清掃機 パワークリア	適応管径 φ19~38mm、清掃距離 9mの電動排水管清掃機です。ケーブルの送り・戻しが容易な2ウェイオートフィード機能付き。ドラムが透明になりケーブルの状態を確認できるので、ケーブルを出しすぎる心配がありません。	36,100円
排水管清掃機 K-45AF	適応管径 φ19~64mm、小径管の清掃に最適なトルクの強い電動排水管清掃機です。ケーブルの送り・戻しが容易なオートフィード機能が標準装備。	133,000円~
排水管清掃機 K-400	適応管径 φ32~100mm、清掃距離30m(オプションケーブル装着時)の電動排水管清掃機です。ケーブルの送り・戻しが容易なオートフィード機能を付加できます。比較的使用頻度が高くない、ライト・ミドルユーザー向け。	256,000円~
排水管清掃機 K-3800	適応管径 φ19~100mm、清掃距離30m(オプションケーブル装着時)の電動排水管清掃機です。シフトダウン機能付きで自動トルク調整をします。ヘビーユーザー向け。	323,000円~
排水管清掃機 K-50	適応管径 19~100mm、清掃距離 30m(オプションケーブル装着時)の小型電動排水管清掃機です。重量約20kg。(本体のみ16kg)の人気商品です。	186,000円~
ベースンレンチ2017	能力12~32mm。業界初の防水型内蔵LEDライトがシンク裏などの暗い場所を明るく照射します。回転、取り外しのできるTハンドルのため、狭い作業スペースでも作業しやすい。人間工学に基づいた設計で握りやすいハンドル。	8,690円
パイプハンドル	専用ベルトで外径80~22mmのプラスチック管をしっかりとつかみ、作業が容易になります。2丁使いすると、パイプの接続が楽に行えます。	3,920円

広告掲載各社
製品一覧

株式会社ストライク

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティ[®]ランキュー[®]18階

問
合
先

Tel. 03-6865-7799

URL <https://www.strike.co.jp>

mailto: info@strike.co.jp

製品名	特長	価格(税別)
M&Aの仲介	後継者不在の解決、事業の強化・拡大、事業の再生など企業には達成すべき経営目標があります。その経営目標を達成するためにM&Aが活用されます。 M&Aは相手のある話であると同時に秘密裏に進めなければならない、そのプロセスは極めて複雑でデリケートです。ストライクでは研鑽を積んだスタッフが、初期相談から候補企業の探索・選定、諸条件の調整、ドキュメンテーション、そしてクロージングに至るまで一貫してフルサポートいたします。	お問い合わせください
企業価値評価・財務デューデリジェンス	M&Aに際して行われる財務デューデリジェンスや企業価値評価のご依頼もお受けしております。 M&A取引では時間的な制約があることが多く、対象会社の企業価値や財務面での問題点を短期間のうちに的確に把握し、それを契約条件に適切に反映しなければなりません。それをサポートするためには高度な専門知識と相応の経験が要求されます。ストライクでは、この業務を経験豊富な公認会計士が遂行。M&A取引の安定性を高めております。	お問い合わせください
企業再生の支援	再生型M&Aでは、再生を図る企業のみならず、金融機関をはじめとした債権者、株主、従業員、取引先、地域社会、スポンサー企業等の間で利害が複雑に絡み合います。 ストライクは、再生型M&Aに精通した公認会計士、税理士、金融機関出身者がメンバーとなり、必要に応じて法律事務所や外部機関と連携しながら、企業再生の支援をしております。 スポンサー企業の探索機能と財務コンサルティング機能の両方を兼ね備えているストライクだからこそ、安心してお任せいただけます。	お問い合わせください
M&A市場「SMART」	「M&A市場SMART (Strike M&A Rapid Trading system)」は、譲渡希望企業と買収希望企業の情報を匿名でネット上に掲載し、お相手を探るサービスです。 当サービスは、“M&A情報の秘密性と公開性”を両立するという難題を解決し、秘密を保ちつつM&Aニーズを探するという仕組みを日本で初めて構築致しました。良質案件が常時7,000件以上掲載され、これまでに数万社の企業にご活用いただいております。 https://www.strike.co.jp/smart/	無料

光明理化学工業株式会社

〒213-0006 神奈川県川崎市高津区下野毛1丁目8番28号

問
合
先

Tel. 044-833-8900

URL <http://www.komyokk.co.jp/>

mailto: qa@komyokk.co.jp

製品名	特長	価格(税別)
室内環境モニター UM-400	幅広い測定レンジで、ビルディング等の室内環境測定に最適。1台で一酸化炭素、二酸化炭素、温湿度の測定が可能。小型・軽量で持ち運びに便利です。	280,000円
北川式ガス採取器 AP-20	ガス検知管用の試料ガス採取器。微量ガス濃度を短時間(1~数分)で測定することができます。	20,000円
エアースAMPLINGポンプ ASP-1200	捕集管から検知管まで幅広くサンプリング可能。フローセンサーを搭載、瞬時流量、積算流量をデジタル表示。作業環境等の有害物質のサンプリングに適しています。	98,000円
ダブルサンプリングポンプ TWP-1	2台のサンプリングポンプを1台に凝縮。種類の異なる検知管・捕集管等を同時にサンプリング可能。左右それぞれ10種類の測定条件を登録可能。2台分の機能で約700g。	190,000円
ホルムアルデヒド検知管 710型/713型	厚生労働大臣の指定を受けたホルムアルデヒド検知管710型(指定番号1502)及び713型(指定番号2702)。ASP-1200、TWP-1と併せてご使用ください。	5,500円
球状活性炭捕集管 800EC(二層)型/800SC(一層)型	作業環境、室内環境、大気環境分野での有機溶剤蒸気の捕集用。脱着率・回収率ともに高く、また不純物は少なく、低ブランク。	2,000円
DNPHアクティブカートリッジ 815H型	空気中のホルムアルデヒド、アセトアルデヒド、アセトン等の捕集分析用。低ブランクで捕集後の安定性も良好。圧力損失が小さく、エアースAMPLINGポンプを選びません。	10,000円

広告掲載各社
製品一覧

株式会社テラモト

〒272-0142 千葉県市川市欠真間1-8-23

問
合
先

Tel. 047-358-1151

URL <http://www.teramoto.co.jp/>

製 品 名	特 長	価 格 (税 別)
エアロカートΣロング	メンテナンスとゴミ回収が1台で行えるハイブリッドカート。オフロード清掃にも対応	お問合せください
吸水ポリマーダスター	吸水した水分をふたたび塗り広げない吸水専用ダスター。転倒事故ゼロの実現へ！	お問合せください
トラッシュボックスシリーズ	耐久性に定評のある屑入に、昨今の施設デザインにマッチする新しいシリーズが登場	お問合せください
スタンディングレスト	限られたスペースで、立ったまま一休みができる新しいリラククスツールをご提案	お問合せください
ミセルサインシリーズ	誘導・案内・告知に大人気のフルカラーサインシリーズにニューアイテムが続々登場	お問合せください
蛍光管リサイクルポスト	各自治体で行われる蛍光管回収をわかりやすくアピール。鮮やかな表示面で確実な回収を	お問合せください
エアロカートα	見せずに、魅せる。おもてなしとしての「魅せる清掃」を極限まで追求した次世代カート。	お問合せください
FX ライトブレード ハンドル/ラグ	低重心の薄軽ヘッドと超極細繊維で、広範囲を軽い力でラクに拭き上げます。	お問合せください
スタンディングカート替袋ファスナー付	ダストカーの前からゴミを楽に取り出せる替え袋。	お問合せください
ベルトパーテーションライト	安全機能付でベルト暴れによる事故を防止するベルトパーテーション。	お問合せください
レスキューボードベンチ	もしもの時に担架に変身。1台2役のスグレモノ。	お問合せください
FX メッシュ替糸	まわりを傷つけないメッシュタイプ帯のモップ糸。	お問合せください
2WAY チリトリ	くるっと、90度回転！ 溝も床もこれ1台。	お問合せください

サラヤ株式会社

〒546-0013 大阪府大阪市東住吉区湯里2-2-8

問
合
先

Tel. 06-6797-2525

URL <https://www.saraya.com/csr/env/rspo.html>

mailto: kansen-yobo@saraya.com

製 品 名	特 長	価 格 (税 別)
RSPO認証商品	サラヤは、持続可能な開発計画の一環として、グリーン購入の分野からも求められているRSPO認証商品の開発・販売に力を注いでおります。	お問合せください

株式会社G-Smart

〒111-0042 東京都台東区寿2-10-13 田原町シティビル5F

問
合
先

Tel. 050-3533-5022

URL <http://www.smartattack.jp/>

mailto: smartattack@gsmart.co.jp

製 品 名	特 長	価 格 (税 別)
Smart Attack® クラウド	スマートフォンやタブレットを利用した業務報告、帳票作成の為のクラウドサービスです。現場で簡単操作入力だけで、自動的にデータ化と帳票自動作成を実現し、一切の後処理が不要。ビル管理、設備保守点検、各種インスペクション、ラウンダー業務など、あらゆるフィールド業務の効率化を実現し、働き方改革を強力に支援します。	ID単価：月額3000円 【オプション】 ・SA Tools for Windows ・IP制限オプション

広告掲載各社
製品一覧

日本カノマックス株式会社

〒565-0805 大阪府吹田市清水2-1

問
合
先

Tel. 06-6877-0447

URL <http://www.kanomax.co.jp/>

mailto: environment@kanomax.co.jp

製品名	特長	価格(税別)
オートビルセットⅢ 2100	建築物衛生法の規制項目である風速(気流)、粉じん濃度、温度、湿度、CO、CO2の6項目が同時測定でき、報告書作成までも簡単に行うことができます。	オープン価格
クリモマスター 6501シリーズ	風速、風温、湿度、圧力測定など用途に合わせて選べる多機能モデル。熱式風速計トップクラスの測定精度2%を達成。	178,000 円～
アネモマスター プロフェッショナル 6036	伸縮・折り曲げ自在の細型プローブは小さな点検孔や狭い場所等様々な測定シーンに対応します。風量演算機能や、通信ソフトウェアも標準装備しています。	128,000 円～
アネモマスタースタンダード 6035	伸縮自在の細型プローブは小さな点検孔や狭い場所等様々な風速計測定シーンに対応します。バックライト内蔵で暗い場所での計測にも適しています。	98,000 円～
アネモマスターライト 6006	ワンボタンで全ての操作が可能。手の平にすっぽりと収まるデザインで、持ち運びに便利です。プローブ互換性を有しており、万一の破損時もプローブのみの交換が可能。	59,800 円～
IAQ モニター 2212	室内のCO、CO2、温度、湿度を同時測定できます。メモリー・換気率測定など各種演算機能も充実しており、付属のソフトウェアでモニタリングも可能です。	360,000 円～
光散乱式デジタル粉じん計 3432	建築物衛生法に基づく空気環境測定に最適な光散乱式デジタル粉じん計です。たばこの煙の測定や、清浄空気が必要な環境での測定などにもご利用いただけます。	220,000 円～
光散乱式デジタル粉じん計 3442	建築物衛生法に適した粉じん計で、リチウム電池で長時間の連続測定が可能です。耐衝撃のラバープロテクターや計測ソフト装備などユーティリティも充実しています。	268,000 円～
普通騒音計 4120	胸ポケットに入れて持ち運べる超小型・軽量ボディのローコスト騒音計です。A、C、F特性、騒音レベル、等価騒音レベル(Leq)なども計測できます。	104,000 円～
普通騒音計 4431	等価騒音レベル(Leq)、単発騒音暴露レベルなど、ほとんどの騒音評価ができ、オプションの0dB補正機能により超低騒音域からのワイドレンジ測定が可能です。	185,000 円～
小型振動計 4200	小型・軽量のコンパクト設計により、使い勝手の良さを実現しています。オプションの聴診棒やヘッドホンを接続することでより高精度な計測ができます。	125,000 円～
キャプチャーフード風量計 6710	空調口にフードを被せるだけで手間なく風量測定が可能です。空調機器や設備の点検・調整およびバランスなどに適しています。	368,000 円～
小型風量計6750	マンション・オフィスの換気測定に外付けフードで風量を簡単かつ正確に測定。フード口寸法355×355mm。1人でも高い再現性で測定可能です。	250,000 円
微生物センサ BioSentinel 3070	空気中を浮遊するカビ・細菌などの微生物の量をおよそ10分の短時間で自動計測する微生物センサです。空気環境の品質・衛生管理に適しています。	オープン価格

株式会社ガステック

〒252-1195 神奈川県綾瀬市深谷中8-8-6

問
合
先

Tel. 0467-79-3911

URL <http://www.gastec.co.jp/>

mailto: webadmin@gastec.co.jp

製品名	特長	価格(税別)
一酸化炭素・二酸化炭素測定器 CMCD-200	ビル・オフィス内のCO・CO2を迅速に正確に測定できます。小型・軽量でわずか600gです。省エネスイッチで電池の節約が可能です。	270,000 円
検知管式気体測定器	検知管式気体測定器は検知管を気体採取器(ポンプ)に取り付け、気体採取器のハンドルを引いて気体を吸引後、検知管の目盛を読み取るシンプルな測定方法です。	気体採取器セット 20,000円～ 気体検知管 2,000円～
自動ガス採取装置 GSP-300FT-2	ホルムアルデヒド検知管 91Pと91PLが使用可能な自動ガス採取装置です。高負荷でも安定した吸引力で、しかも静音設計です。ビル・オフィス内の空気環境測定等にご利用いただけます。	105,000 円
ホルムアルデヒド検知管 91P/91PL	自動ガス採取装置を用いて測定する検知管です。91Pと91PLは「建築物衛生法」で「厚生労働大臣が別に指定する測定器」の指定を受けています。	各2,700 円

広告掲載各社
製品一覧

株式会社メジャーシステム

〒339-0044 さいたま市岩槻区真福寺296-2

問
合
先

Tel. 048-798-7144

URL <http://www.measure-system.co.jp/>

mailto: info@ms-mail.jp

製 品 名	特 徴	価 格 (税 別)
保安管理業務	月次点検・年次点検・臨時点検・事故応動	お問合せください
自主検査業務	外観検査・接地抵抗測定・絶縁耐力試験（特高・高圧）・保護継電器動作特性試験・総合シーケンス試験・使用前安全管理審査対応	お問合せください
定期点検業務	受変電設備点検・清掃業務・各種機器点検・保護継電器動作特性試験・接地抵抗測定・絶縁抵抗測定・総合シーケンス試験・その他各種試験	お問合せください
電気設備工事業務	特高・高圧受変電設備工事・電気計装工事・空調設備工事・配電盤改造工事・リニューアル工事・企画、提案、設計	お問合せください
技術・測定試験業務	高調波測定・各種電力測定・熱画像写真診断・保護具、防具耐圧試験	お問合せください
届出申請業務	工事計画届出・保安規程届出・主任技術者の届出・電力会社への申込み・各種届出書作成	お問合せください
企画開発業務	FA ソフトウェアの開発・設備常時監視のネットワークの構築・試験装置の開発	お問合せください

協栄産業株式会社 ICT事業開発室

〒143-6565 東京都大田区平和島6-1-1 TRCアネックスビル

問
合
先

Tel. 03-3767-6852

URL <https://kyoei.co.jp/>

mailto: eikai@kyoei.co.jp

製 品 名	特 徴	価 格 (税 別)
清掃点検支援ツール「KBL/Kit-C1」	清掃インスペクション業務をタブレット活用で効率化/省人化！全国ビルメンテナンス協会の「清掃管理業務インスペクションガイドブック」に準拠した点検項目、帳票テンプレートを標準搭載。現在お使いの点検帳票を元に点検項目を作成することも可能です。	月額1,138円～
設備点検支援ツール「KBL/Kit-S2」	図面に直接点検箇所を指定することでタブレット利用に不安がある作業員でも直観的に点検業務が行えます。点検箇所/項目の指定はPC側から簡単に設定可能です。	お問合せ下さい
太陽光発電遠隔監視サービス「SeeS0（シーソー）」	無人の太陽発電所の発電監視、亜道灌氏をクラウドでご提供します。	お問合せ下さい
太陽光発電自家消費型システム	カーボンフォーム蓄電池と連携した太陽光発電の自家消費システムをご提案いたします。	お問合せ下さい
クラウド型エネルギーマネジメントシステム「SmartSeeeco（スマートシーコ）」	中小規模のビル、店舗の見える化、デマンド監視/制御をクラウドにてご提供。専門管理者の常駐が不要で既設建物への後付工事も容易です。	お問合せ下さい
O&M事業者向け点検効率化システム「SeeS0 Pit」	太陽光発電所での機器点検作業をタブレットを活用し効率化、点検報告書作成までの時間短縮を実現。サーモカメラなどの外部機器との連携による素早い異常地点の把握などお客様の業務効率化に寄与します。	お問合せ下さい
床下設備点検ロボット「エニーライト」	世界最小クラスの床下点検ロボット。人間が入ることの難しい家屋等の床下やカビ・埃・湿気・有毒ガス等の人体に悪影響を及ぼす環境下での調査等が可能。	お問合せ下さい
床下点検支援ツール「KBL/Kit-H2A」	上記エニーライトと連動して使用する床下点検作業の支援ツール。タブレットでエニーライトを遠隔操縦・操作し、カメラ撮影した画像などに手書きの情報などを加えることが可能。点検データはクラウド上で保存ができ、報告書作成などの業務効率化に繋がります。	お問合せ下さい

広告掲載各社
製品一覧

株式会社エムティック

〒105-0012 東京都港区芝大門1-5-2 須田ビル5階

問
合
先

Tel. 03-6453-6998

URL <http://www.mtic.co.jp/>

mailto: pr@mtic.co.jp

製品名	特長	価格(税別)
コネクティィー	<p>【翻訳チャット・同時通訳ツール・在留カード期限管理・在留カード偽造チェック】</p> <p>近年多くの清掃業者が外国人雇用をしていますが、その管理に悩まれている企業が多いのも事実です。</p> <p>当社では実際に外国人雇用をしているお客様の声から、【外国人雇用の課題を解決するアプリ『Connectee(コネクティィー)』】を開発しました。</p> <p>『コネクティィー』は、自動翻訳チャット、ビザ管理機能、同時通訳機能などを備えた外国人スタッフ管理アプリです。</p> <p>外国人スタッフとの日々のコミュニケーションから、研修資料の多言語化まで、アプリひとつで楽に解決できます。</p> <p>1ユーザーあたりから登録可能で、企業規模問わずご使用いただけます。</p> <p>『コネクティィー』は外国人雇用のリスクを解決します！</p> <p>https://connectee.app</p>	300円(1ユーザー)
外人バンク	<p>【清掃業界実績多数！！毎月30名超紹介成功14か月継続中】</p> <p>2016年5月にスタートした外国人専門の人材派遣・職業紹介サービスです。</p> <p>日本に居住していて就労ビザの問題がない方を対象としており、現在145ヶ国・2.6万人の登録者を保有しています。</p> <p>ブルーカラー領域の仕事掲載数が業界NO1で、これまでに多くの企業と日本で働きたい在留外国人をマッチングしています。</p> <p>『外人バンク』では、当社スタッフが求職者と事前に面談をし、日本語能力や適性を丁寧に見極めてから責任をもってご紹介します。</p> <p>採用後のフォローやサポートもしておりますので、安心して入社までお任せいただけます。</p> <p>https://gaijinbank.com</p>	お問い合わせください
オールジョブスジャパン	<p>【採用までのやり取りの翻訳付き採用プラットフォーム】</p> <p>2019年4月に立ち上げた、在留外国人向け仕事情報メディアです。</p> <p>当社スタッフがサポートをさせていただくのはもちろん、企業の採用担当者と外国人求職者が直接やりとりをすることも出来るので、スピード感のある採用が実現できます。</p> <p>外国人がより仕事探しをしやすいように、業界初の12か国語対応、通勤時間検索機能や、スカウト機能などを搭載しています。</p> <p>これまでの外国人採用にあった採用課題を解決し、採用の可能性を引き上げます。</p> <p>https://alljobsjapan.com</p>	お問い合わせください

スプレーイングシステムスジャパン合同会社

〒141-0022 東京都品川区東五反田5-10-25斎征池田山ビル

問
合
先

Tel. 03-3445-7809

URL <https://www.spray.co.jp>

mailto: info@spray.co.jp

製品名	特長	価格(税別)
電解水生成装置 Klarion	水と塩だけで酸性電解水とアルカリ性電解水を同時に生成します。酸性電解水は除菌用途にアルカリ性電解水は清掃・洗浄用途に適しています。	お問い合わせください
首振りミストスプレーユニット スイングミスト	ホテルの客室やロビー、オフィスなどの空間スプレーに最適なユニット。簡単操作で移動も楽々。加湿以外にも殺菌剤や消臭剤のスプレーが可能。	お問い合わせください
可搬式加湿ユニット ミストビークルカート	さまざまな場所、目的に対応するポータブルスプレーユニット。高さ・噴霧方向を自由に設定でき、カート式で移動もラクラク。エア源を接続するだけで工事不要。	お問い合わせください
発泡洗浄ユニット フォーミングカート	カート式で楽々移動。洗剤を投入しエア源を接続するだけで泡を噴射し、洗浄ができます。付着力の強いムース状からすすぎやすい軟らかな泡まで調節可能。	お問い合わせください

広告掲載各社
製品一覧

ユーキャン株式会社

〒193-0832 東京都八王子市散田町5-6-19

問
合
先

Tel. 042-665-8846

URL <http://www.ucan.co.jp>

mailto: info@ucan.co.jp

製品名	特 徴	価 格 (税 別)
ドレンスィーパー UC-PLシリーズ	空調機のドレン配管に勾配不要な真空吸引型の排水システム。1台で空調機数十台の排水処理が可能。3種類のラインナップ。	お問い合わせください
デルタX100E UC-ΔX100E	天井カセット型気化式加湿器。加湿量は2.2kg/h、水道管直結仕様。本体に湿度センサーを内蔵し、UCスマートリモコンで最大9台まで個別制御が可能。	お問い合わせください
デルタX101…103 UC-ΔX101…103	天井カセット型気化式加湿器。加湿量2.0kg/h、加湿エレメントを簡単に取出せる簡易脱着機構付き。掛流し式、水循環タイプ、パワー加湿機能付きの3種類のラインナップ。	お問い合わせください
天まい蒸気 UC-TJ1000N	天井カセット型PTC蒸気加湿器。加湿量1.1kg/h、沸騰蒸気と「ナノイー」搭載*で快適空間の実現をサポート。UCスマートリモコン対応型。 *「ナノイー」はパナソニック株式会社の商標です。	お問い合わせください
天まい蒸気 UC-TJ2000C	天井カセット型PTC蒸気加湿器。加湿量2.5 kg/h、沸騰蒸気のクリーン加湿でオフィスや病院、特養老人ホーム等に最適。UCスマートリモコン対応型。	お問い合わせください
ダクト接続式 気化式加湿器 UC-DK-LC, UC-DK-HC	天井内、ダクト等に接続して使用する為、室内への機器の露出が無く意匠設計に最適。水道管直結仕様、UCスマートリモコン対応型。	お問い合わせください
UCスマートリモコン UC-610A	上記で紹介した全加湿器の専用リモコンスイッチ。最大9台までの個別制御が可能。設定湿度、現在湿度、機器の状態が液晶表示でき、機器の操作性を向上。	お問い合わせください

GMOクラウド株式会社

〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町26番1号 セルリアンタワー

問
合
先

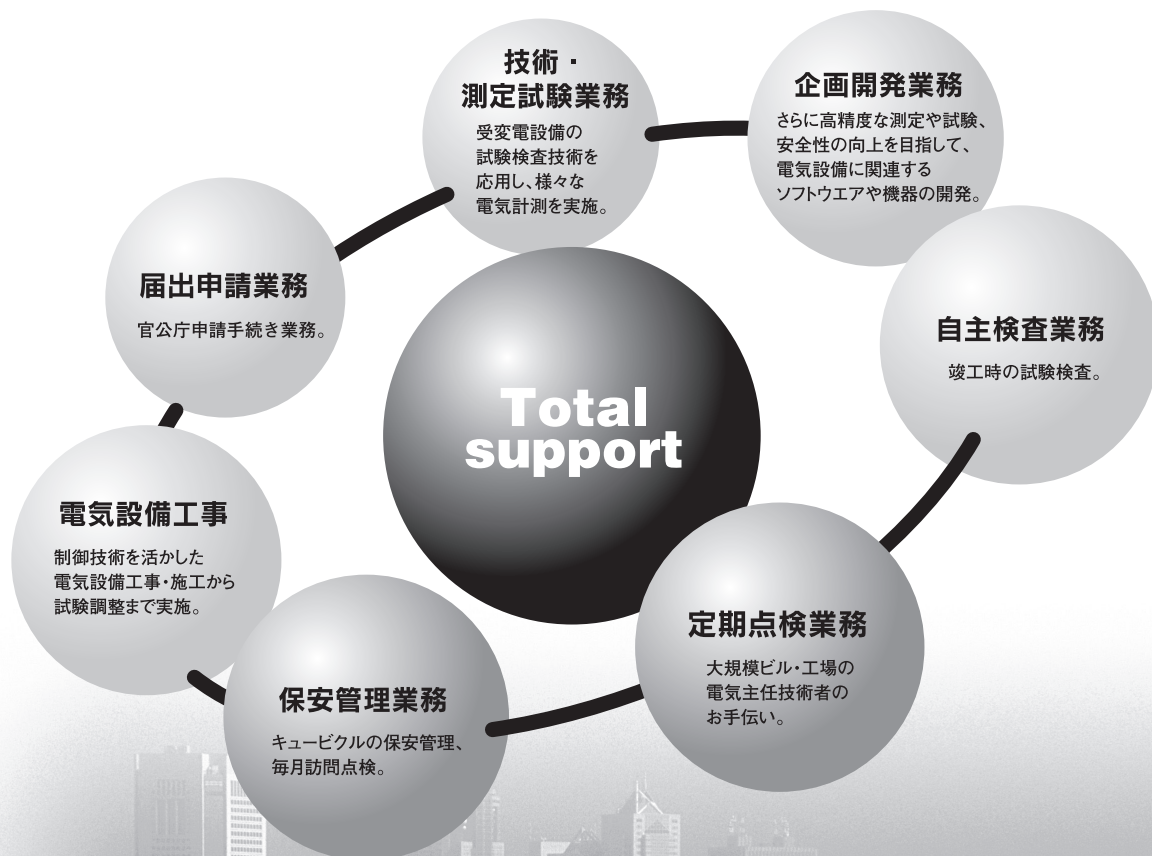
Tel. 0800-1234-250 (通話無料ダイヤル)

URL <https://iot.gmocloud.com/hakaru-ai/>

mailto: info@hakaru.ai

製品名	特 徴	価 格 (税 別)
hakaru.ai byGMO	hakaru.ai (ハカル エーアイ) は、検針業務を30%以上効率化できるAIサービスです。スマートメーターへの交換不要。お手持ちのスマートフォンで写真を撮るだけで、メーター数値の読み取りから記録まで自動化します。	要お見積もり・お問い合わせ

自家用電気設備の設置から 運用維持までをトータルサポート。



業務内容

【保安管理】月次点検・年次点検・臨時点検・事故応動 【自主検査】外観検査・接地抵抗測定・絶縁耐力試験（特高・高圧）・保護継電器動作特性試験・総合シーケンス試験・使用前安全管理審査対応 【定期点検】受変電設備点検・清掃業務・各種機器点検・保護継電器動作特性試験・接地抵抗測定・絶縁抵抗測定・総合シーケンス試験・その他各種試験 【電気設備工事】特高・高圧受変電設備工事・電気計装工事・空調設備工事・配電盤改造工事・リニューアル工事・企画・提案・設計 【技術・測定試験】高調波測定・各種電力測定・熱画像写真診断・保護具、防具耐圧試験 【届出申請】工事計画届出・保安規程届出・主任技術者の届出・電力会社への申込み・各種届出書作成 【企画開発】FAソフトウェアの開発・設備常時監視のネットワークの構築・試験装置の開発

詳しくはホームページで

<http://www.measure-system.co.jp>

株式会社 **メジャーシステム**

〒339-0044 埼玉県さいたま市岩槻区真福寺296-2

TEL.048-798-7144

AIで人手不足対策 検針業務30%以上効率化

特許出願済：2019-085398～085401



GMOクラウドの hakarui.ai は、スマホでメーターを撮るだけで、メーターの数値読み取りから記録までを自動化。手間を軽減して業務を効率化するAIサービスです。スマートメーターへの買い替えも不要で、すぐにご利用頂けます。



GOOD DESIGN AWARD
2019年度受賞

電気・水道などの
メーターに対応



各種
アナログメーター



アナログパネル
メーター(β)



各種
デジタルメーター



回転式メーター



水道メーター



横目盛
モノメーター(β)

導入企業様



関電ファシリティーズ株式会社様

- 毎月末の検針現場（100メーター以上の規模）でも、ほぼ読み取りミスなく検針ができた。
- パソコンへの入力作業が軽減された
- 30%以上の効率化が進み、他業務へ集中できるようになった
- 画像を残せるため、2名体制で行っていた確認を1名でもできるようになった

お問い合わせ先

GMO CLOUD



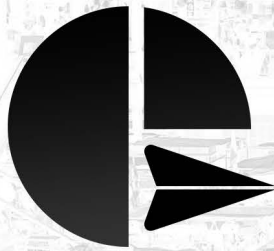
私たちは国内シェアNo.1のセキュリティサービスを持つ、東証一上場企業です。

GMOクラウド株式会社 公益社団法人 東京ビルメンテナンス協会 賛助会員
〒150-8512 東京都渋谷区桜丘町 26 番 1 号 セルリアンタワー 10F

【公式サイト / お問い合わせフォーム】 <https://iot.gmocloud.com/hakarui-ai/>

【通話無料フリーダイヤル】 0800-1234-250（平日 10 時～18 時）

※本誌「ビルメンテナンス情報年鑑 2020」をご覧になったとお伝えください。



Connectee

ミスコミュニケーションを解消 偽造在留カードの判別・在留カードの期限の管理

Google PlayとApp Storeで
利用できます。



ビザチェックと
アラート
(不法就労の予防)



翻訳チャット
同時通訳の
モバイルアプリ!



チャット



12言語対応/
音声入力も可

貴社スタッフのビザ
本物ですか?



画像のアップロードとICチップスキャンで、
ビザを認証し、常に最新のビザ情報を社内で
共有することができます。



同時通訳が隣にいる感覚を体験しませんか?

リリース情報を受け取るために、
右下のQR codeよりサイトへアクセスし、
メールアドレスを登録しましょう!
または、info@mtic.co.jpへメールして下さい。

MTIC

Make Tokyo an International City

外国人に特化した人材派遣・人材紹介会社もやっています!

Vision: グローバル人材により良い生活を提供するために、
世界最大の在留外国人向け就業・生活支援サービスを創る。

詳細は
こちら >>>





Li-Ionコードレスで未来を創る!

高効率

高機能

省エネ



Li-Ion
リチウムイオン電池
はリサイクルへ

5 Ah

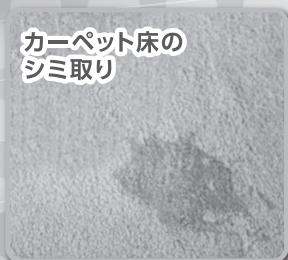
業務用

Multipurpose | SR-3Li

Cordless 多目的ウェットバキュームリンサー

日常の様々なシーンで便利に効率良く作業できます!

カーペット床の
シミ取り



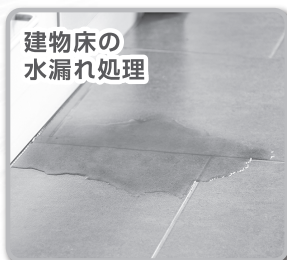
床の食べこぼし、
飲みこぼし



トイレ床、階段の
洗浄汚水回収



建物床の
水漏れ処理



伸縮
キャリアハンドル
※最長1100mm



キャリアハンドルで
移動もラクラク



標準バッテリー

LV-5
5Ah 重量1kg

3種類の作業パターンに対応!

Point ウェットバキュームとして使う!

SR-3Liは
汚水回収に
便利!

Point 散水ノズルを使う!

SR-3Liは
散水ノズルが
便利!

Point エキストラクターとして使う!

SR-3Liは
カーペットに
便利!



重量

バッテリー込

6.5 kg

連続
作動時間

約25分



Clean Innovation Company

ペンギンワックス株式会社

本社・工場 大阪市東成区東中本3-10-14 (〒537-0021) TEL06(6973)9131

ペンギンワックス 検索

東京支店 TEL 03(3387)9381
名古屋支店 TEL 052(824)1711
大阪支店 TEL 06(6973)9131
福岡支店 TEL 092(451)9411
札幌営業所 TEL 011(742)3701

仙台営業所 TEL 022(239)5161
北陸営業所 TEL 076(224)4281
広島営業所 TEL 082(509)5030
高松営業所 TEL 087(881)5067

空調機ドレンセントラル排水システム

ドレンスィーパー

ドレン配管が 簡単にできます

3機種ラインナップ



ドレンスィーパージャンボ
(UC-PL240W)



ドレンスィーパーミディアム
(UC-PL140W)



ドレンスィーパークォーター
(UC-PL90W)

短期間で安く工事ができます。
水準器で勾配を測定する必要がなく、熟練工も不要です。
「ドレン勾配が確保できない…」
「施工費を安く抑えたい…」
「ドレン配管からドレンが溢れて天井を濡らしてしまった…」
そんなお客様の悩みを、数多く解決してきました。

配管が自由自在、容易な施工

天井内を自由自在に配管可能。施工中の勾配管理が不要で、短工期を実現。

ドレン漏れがありません

ロングチューブ使用で途中の継ぎ目部がなく、また真空による強制吸引でドレン漏れが起きません。

速く、安く施工できます

熟練工を必要としません。
従来工法に比べ、少人数で確実に施工できます。

20年以上の使用実績！信頼のドレン処理システム

1995年に第一号機を納入して以来、デパート、ショッピングセンター、病院、役所、オフィスビル、工場などで、数千台の空調機のドレン処理を継続しています。

●記載された商品の仕様・デザインなどは改良のため予告なく変更することがございます。ご了承ください。

■お問い合わせ・カタログ・資料のご請求は

UCAN ユーキャン株式会社

本社 / 〒193-0832 東京都八王子市散田町5-6-19
☎042-665-8846 (代) FAX.042-661-3887
URL <http://www.ucan.co.jp/>
E-mail info@ucan.co.jp

東京営業所 / 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-1-7 コスモ新宿御苑ビル
☎03-5379-1461 (代) FAX.03-5379-1460
大阪営業所 / 〒541-0046 大阪市中央区平野町1-7-14 平野町グランドビル
☎06-6227-1317 (代) FAX.06-6227-1319
名古屋営業所 / 〒460-0002 名古屋市中区丸の内3-21-23 宇佐美丸の内ビル
☎052-385-3298 (代) FAX.052-385-3606
福岡営業所 / 〒812-0027 福岡市博多区下川端町1-3 明治通りビジネスセンター別館
☎092-281-9241 (代) FAX.092-281-9244



2016年度 第42回
「発明大賞」において
発明功労賞
を受賞しました

(日本発明振興協会・日刊工業新聞共催)



REGISTERED ORGANIZATION
No.1524-ISO9001
No.E2094-ISO14001



(本社・工場)
ISO9001 (品質マネジメントシステム)
ISO14001 (環境マネジメントシステム) 認証取得

Smart Attackクラウドサービスは10年目

Smart Attackは、2010年に誕生して以後、一貫して現場業務に携わるお客様を応援して参りました。

2020年はサービス提供開始から10年目となり、ご契約ユーザ様の40%がビルメンテナンス業に携わるお客様です。

現場の労働生産性向上と働き方改革は、企業活動を推進する原動力となります。

建物の「安心」「安全」「衛生」というキーワードで、ビルメンテナンスは益々重要視されております。環境衛生業務、設備管理業務、建物・設備保全業務、警備巡回・防災業務、ビルマネジメント業務など、幅広く多岐にわたるビルメンテナンス全般に、Smart Attackをぜひご活用ください。

◆◆ フィールド業務に携わる全てのお客様のお役に立てる事が、『Smart Attack』の使命です。

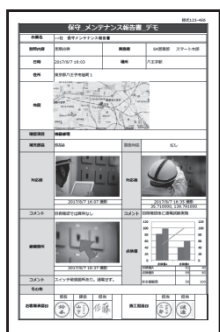
【Smart Attack のビルメン関連事例】

- 清掃会社 清掃業務
 - 清掃実施前後の比較写真台帳を添付して報告書作成
 - 現場で入力するだけで、自動的に報告書が作成される
- 建物巡回警備業務
 - 定期巡回報告書(確認時の時刻、GPS情報を含む写真)を現場で作成と同時に、自動的に顧客へ報告
- 設備点検業務
 - ビルの設備老朽化に伴う修繕箇所と修繕対応見積書を作成、現場で提出
 - 設備保全の定期点検で、前回の点検結果を参照しながら入力し、過去の経緯をリアルタイムで確認



機能概要

管理側からの指示、または現場で発生した業務選択に従いスマホ・タブレットに入力をするだけで、自動的に報告書とデータ化が生成できます。管理側ではリアルタイムで確認が可能で、シームレスに管理と現場をつなぎます。



- 自由自在な帳票レイアウト
 - 専用のツールは不要、使い慣れた今のExcel帳票で登録
- マルチ言語対応
 - 日英中の3カ国語に対応、海外9カ国での利用実績
- マルチデバイス対応
 - Android/iOS スマートフォン/タブレット
- 柔軟なシステム連携
 - 豊富なAPIでコールセンター、基幹システム、グループウェアとスムーズな連携
- オフライン利用
 - 地下や防爆域など、通信エリア外での利用が可能
- 多種多様なデータ入力・取得形式
 - 写真/コメント・音声・GPS/傾き/撮影方向・手書入力
 - 全半角/数値数字入力、地図参照(実施場所登録)・過去入力参照
- データ出力形式
 - PDF/Excel/CSV、画像・音声データ
- フィールド業務のための便利機能
 - 写真撮影の縦横制御、実施場所連携アラート、途中報告機能など

お問い合わせ

スマートアタック



無料トライアルはコチラから



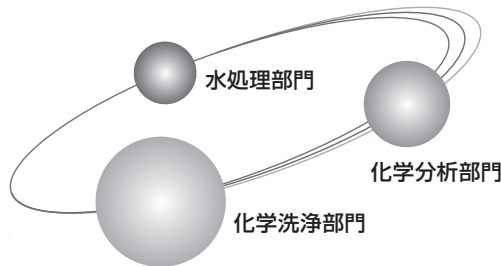
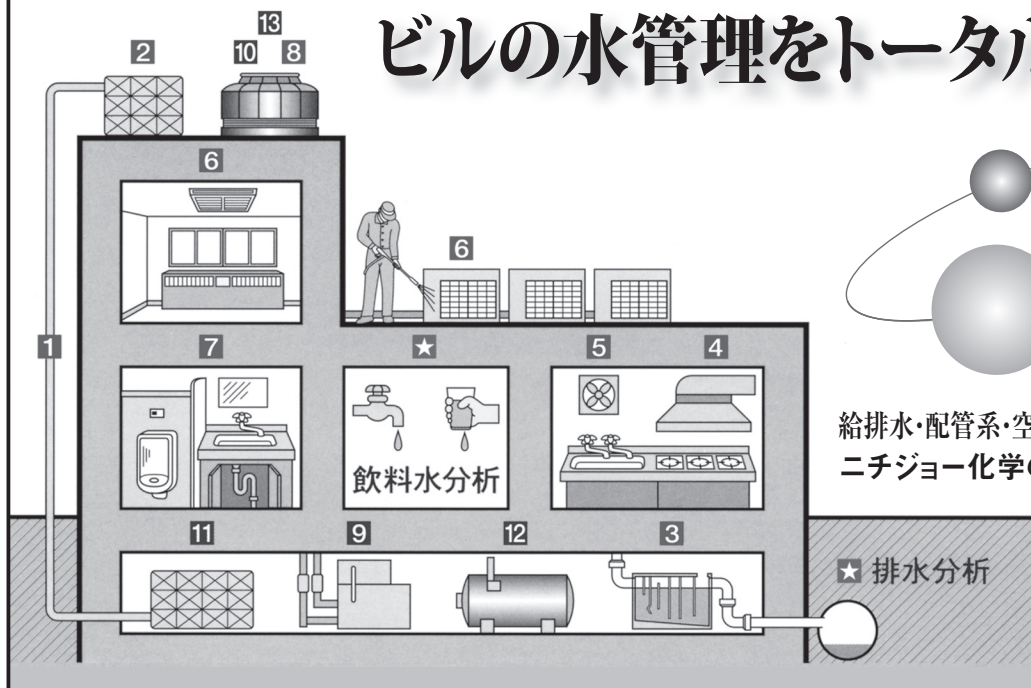
東京都台東区寿2丁目10番13号
田原町シティビル5F

株式会社G-Smart

☎ 050-3533-5022

Smart
Attack

ビルの水管理をトータルサポート



給排水・配管系・空調フィルター系の浄化・洗浄に
ニチジョー化学の各種薬剤をご利用下さい。

★
各種水分析
受付中
お気軽に
お問い合わせ下さい。

下記以外に多数薬剤を取り揃えております。お気軽にご相談下さい。

1 給水管洗浄剤

ラストフラッシュ

- 中性の洗浄剤で給水管用の洗浄剤として最適です。
- 洗浄効果が顕著で作業が簡単です。
- 主成分が過酸化物的のため安全でしかも殺菌作用があります。
- 中和が必要なく、配管、機器類を傷めません。

2 貯水槽洗浄剤

FRPクリーナー S・D

3 グリストラップ洗浄剤

グリストル ー液体ー

- 油脂類の洗浄剤

4 グリスフィルター洗浄剤

フィルターディップ

- グリスフィルター洗浄用
- フィルターを1時間つけるだけでOK。

5 厨房機器洗浄剤

フィルターソル

- 換気扇・厨房器具等の油污れ用
- 10倍にうすめてフムも可能。

6 アルミフィン洗浄剤

フィルターディップAL

☆ 水質分析のご案内

- 飲料水分析
- 工業用水分析
- レジオネラ属菌分析

7 排水管の化学洗浄剤

ジョーカル・L・LP-S

- 流し・トイレ・浴槽等の排水管の詰りや臭気発生を解決するアルカリ性汚物溶解剤です。

ストール1号・2号・ST-50・ST-90

- 小便器や排水管に付着した尿石スケール除去剤です。尿石を溶かし流れと悪臭を解決します。

8 冷却水管、冷却塔、冷凍機の化学洗浄剤

スライムフラッシュ1号・2号

- 配管内スライム・鉄錆・スケール・レジオネラ属菌に効果があります。

9 10 冷却水系統の水処理剤

ラストガードL・R 防錆剤

NEW バックス30 防錆・防スケール・殺藻・殺菌 (レジオネラ菌等)

キルモスL 殺藻・殺菌 (レジオネラ菌等)

- 画期的な効果が期待出来る製品です。

11 赤水防止剤

ラストリンL・LS・CR

- 厚生省品質規格適合の給水管用赤水防止剤です。
- 使用に当っては定量注入ポンプで揚水ポンプと連動させて一定量供給します。

12 ボイラ水水処理剤

清缶剤 POL シリーズ

脱酸剤 NH シリーズ

13 レジオネラ菌除菌剤

レジオバージ 即効性除菌剤

レジオブロック 複合水処理剤

■環境設備薬品の総合メーカー ■化学分析

日 濂 化 学
日本濂化化学株式会社

お問い合わせ(本社) TEL 03 (3459) 0051

本 社 〒105-0001 東京都港区虎ノ門3-2-2 30森ビル TEL03 (3459) 0051(代) FAX03 (3459) 0081
大阪支社 〒531-0072 大阪市北区豊崎 6-8-12 TEL06 (6375) 1421(代) FAX06 (6375) 0040
テクニカルセンター 〒108-0014 東京都港区芝5-26-30 専売ビル TEL03 (3798) 0091(代) FAX03 (3798) 0451

URL <http://www.nihonjouka.co.jp>

建築物飲料水水質検査登録番号 東京都 4 水 第82号



CONDOR IoT SOLUTION



IoTで進化する、巡回メンテナンス。

"経験と勘" から、"エビデンス (根拠)" に基づいたスタイルへ。
現場に行かないと分からなかった屑入れやトイレの利用状況を可視化。
遠隔地から状況を把握し、最適なタイミングでゴミ回収や備品の補充・清掃が可能となります。
施設的美観を損ねることなく、少人数での巡回メンテナンスを実現します。

コスト削減

巡回の回数を効率よく削減でき、得たデータは統計化し運用改善に活かされます。



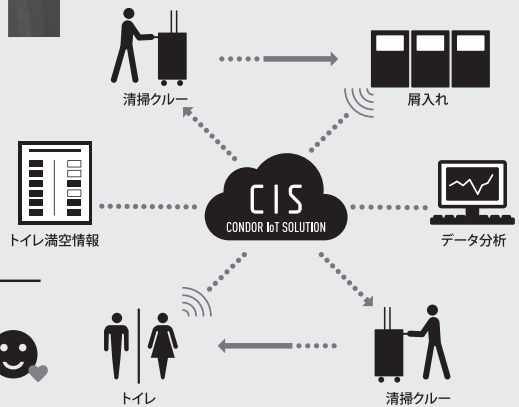
セキュリティ対策

長時間利用や温度上昇などの異常を早期発見、安全・安心の環境づくりに貢献します。



利用者満足

施設的美観を効率よく維持でき、またサイン表示で利用者の活用が可能。



使用デバイスは既存設備に取り付けが可能。屑入れやトイレの数・位置フロア構成などにより、電波調査のうえ最適な組み合わせをご提案いたします。大掛かりな工事は不要で導入いただけます。



商品に関するお問い合わせ・資料請求は、カスタマーサービスセンターまで

フリーコール 0120-941-239 受付時間 9:00~12:00/13:00~17:00 (土・日・祝日を除く)

第二営業本部 TEL: (03) 5677-3402
東京営業所 TEL: (03) 5677-3412
名古屋営業所 TEL: (052) 481-8551
大阪営業所 TEL: (06) 6633-1255
福岡営業所 TEL: (092) 771-9061

FAX: (03) 5677-3406
Mail: info2@yamazaki-sangyo.co.jp
URL: www.yamazaki-sangyo.co.jp

ISO14001 認証取得
本社・製品開発本部・生産本部・
栃木工場・伊丹工場・岡山工場
ISO9001 認証取得
栃木工場・伊丹工場・岡山工場



信頼のグローバルブランド《リジッド》 伝統と革新のブランド **RIDGID**

堅牢さで長年高い評価をいただいている製品をあなたへ

より鮮明な画像が必要な方に

TruSense(トゥルーセンス)搭載モデルが新登場!

管内検査カメラ

シースネイク

【製品仕様】

シースネイクレギュラー
適用管径: ϕ 50~300mm
ケーブル長: 60m/100m
カメラヘッド径: ϕ 35mm

ミニシースネイク

適用管径: ϕ 38~150mm
ケーブル長: 60m
カメラヘッド径: ϕ 30mm
※モニターは別売り



新製品

新機能



高ダイナミックレンジ(HDR)
イメージセンサ搭載で映像がより鮮明に!



TiltSense(傾斜センサ)で配管内の
カメラの傾斜を測定、表示!

- 自動水平機能付きカメラ(一部機種)
- 100m防水
- 全てのシースネイクモニターとの互換性があります(別売)

各種モニター

豊富な選択肢

USBに記録

角度や高さ調整可能



品番: 56803(バッテリー別売)
シースネイク
CS6xデジタル録画モニター



品番: 64943(バッテリー別売)
シースネイク
CS6xVersa(ヴァーサ)

その他の商品もURL:www.ridgid.jpでご確認ください。

Facebook 製品情報満載のFacebook始めました! www.facebook.com/ridgid.japan

Instagramも始めました! www.instagram.com/ridgid_japan

●製品に関するお問い合わせ
日本エマソン株式会社
リッジ事業部 カスタマーサービス
〒140-0002
東京都品川区東品川1-2-5
リバーサイド品川港南ビル5階
TEL : 03-5769-6953
FAX : 03-4496-4286
Email: RIDGID-CS@emerson.com

●修理に関するお問い合わせ
株式会社コア・エレクトロニクスシステム
リッジ製品修理センター
〒224-0026
神奈川県横浜市都筑区南山田町4105
TEL : 045-534-8243
FAX : 045-624-9123
Email: cesridgid@ces-net.com

排水管内のグリースなどの除去に

排水管清掃機

フレックスシャフト

(チェーン回転式ドレンクリーナー)

【製品仕様】

品番: 64268 K9-102
適用管径: ϕ 32~50mm
ケーブル径: ϕ 6mm
ケーブル長: 15.2m
質量: 13.4kg

品番: 64278 K9-204
適用管径: ϕ 50~100mm
ケーブル径: ϕ 8mm
ケーブル長: 21.3m
質量: 20.1kg

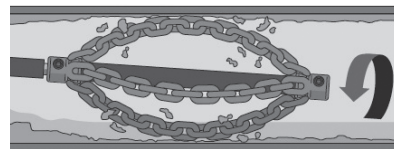
新製品



- 管内検査カメラと併せて使えます!
- 充電式電動ドリルを使用。
コードレスで持ち運びにも便利!
- ケーブルをドラム内に収納でき、床を汚しません。



- ケーブル先端のチェーンが回転し、
管内いっぱいに広がります!



排水管清掃機

多彩なラインナップ

新製品! 電動ドライバーも
使用可能

トルクが強い電動タイプ



品番: 46683
K-1 コンビネーションオーガー



K-45AF

手動でも電動でも

透明なケーブル収納部



品番: 57043
パワースピン+(プラス)



品番: 59148
パワークリア



K-400



K-3800



K-50

小便器の尿石を除く、防ぐ。

悪臭や排水不良の主な原因は排水管の内部や目皿に付着した尿石です。

尿石除去剤

デオライトSS

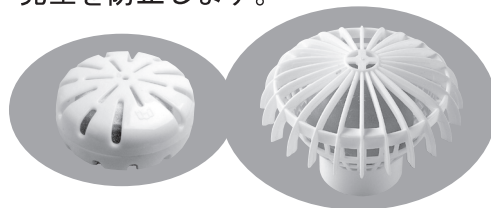
目に見えない、手の届かない
排水管の深部や屈曲部に付着
した尿石に速やかに到達し、
強力な溶解反応と剥離作用で
すみやかに除去します。
防錆防食剤を配合。



尿石付着防止剤

ザットグール カプセルシリーズ

置くだけで簡単、保てる清潔感。
悪臭を吸収除去すると同時に、尿石の
発生を防止します。



和協産業株式会社 さまざまな設備の保全管理に最適な薬品をご用意しております

〒130-0026 東京都墨田区両国 1-12-10 大阪 Tel 06-6253-2671 仙台 Tel 022-387-3681
Tel 03-5638-2051 Fax 03-5638-2050 広島 Tel 082-241-7963 札幌 Tel 011-823-7511
www.wakyo.co.jp 福岡 Tel 092-474-3701 横浜 Tel 045-714-2551

フロアコーティングの新たなかたち

どんなに硬いものでも必ずキズは入る。だからこそ補修ができるという選択肢。

PROTECTION
COAT

FLOOR PROTECT COATING
REALIZING AN UNPRECEDENTED LONG-LASTING
AND DURABLE SHINE FOR MAXIMUM EFFECT.

プロテクションコート シリーズ

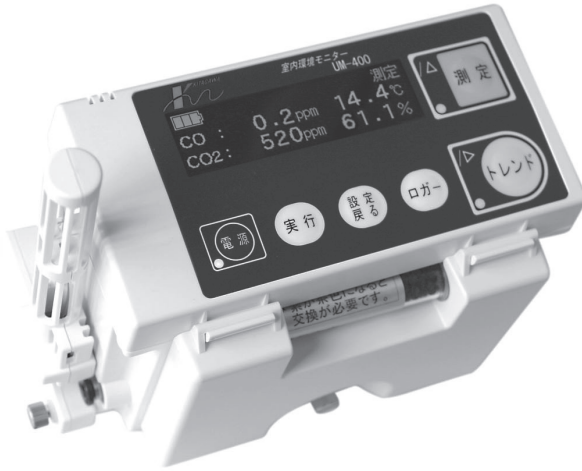
水系1液ウレタンコーティングが叶える

高耐久高光沢×かんたん施工×かんたん補修×完全除去

株式会社 リンレイ 業務製品事業部

本社 〒104-0061 東京都中央区銀座4-10-13 東 京 03(3543)2281・大 阪 06(6394)4571・名 古 屋 052(581)8241・福 岡 092(883)7000
https://www.rinrei.co.jp/ 札 幌 011(521)5271・仙 台 022(223)6868・広 島 082(232)2333・高 松 087(834)2738

室内環境モニター UM-400



《 測定範囲 》

CO : 0.0 ~ 100.0ppm
CO₂ : 0 ~ 10000 ppm
温度 : -10.0 ~ 60.0℃
湿度 : 5.0 ~ 95.0%RH

- ◆小型・軽量 (約 800g)・静音。
- ◆幅広い測定レンジを採用。
- ◆1台で温湿度を含めた4成分の測定が可能。
- ◆有機ELにより暗所でも画面がはっきり見える。
- ◆データロガー機能搭載によるトレンド分析が可能。
- ◆3電源に対応、安心・便利に使用可能。
 - ・単3アルカリ乾電池4本 (標準付属品)
 - ・(別売)専用ACアダプター、ニッケル水素充電電池使用可能

一酸化炭素、
二酸化炭素の
測定に

ガス検知管 (ビル管用) 型式 測定範囲 (ppm)
一酸化炭素 CO 106SC : 1 ~ 50
二酸化炭素 CO₂ 126SF : 100 ~ 4000



ガス採取器 AP-20

北川式ガス検知管
光明理化学工業株式会社

大阪支店 TEL.06-6385-5100 / 営業所 札幌 TEL.011-209-3675 / 仙台 TEL.022-782-1585 / 北関東 TEL.048-725-5682
名古屋 TEL.052-332-5175 / 広島 TEL.082-250-1800 / 福岡 TEL.092-431-8803

本社
〒213-0006 川崎市高津区下野毛1丁目8番28号
TEL.044-833-8900(代) FAX.044-833-2671



弊社ホームページにて Web 販売も行っております。URL. <http://www.komyokk.co.jp/> E-mail. qa@komyokk.co.jp

物を置けない現場でも
両手が使えて
安全に効率良く
作業ができます。
BMTートバッグ2way



電解水で洗剤無し清掃

電解水生成装置

Klariion™
THE SAFER CLEANING SOLUTION

環境・人に
やさしい

簡単な
使用方法

効果的

経済的

- 水と塩だけを原料としているため、環境にやさしい液です。
- パッケージ等の廃棄物が出ません。
- 化学薬品によるアレルギーが起きません。
- 水のため二度拭き、三度不要で作業負担を軽減。
- 希釈作業や容器間の詰替え作業が不要。
- 薬剤の発注、大型容器運搬、保管が不要。
- 洗浄液と除菌液の併用の相乗効果。
- 屋内、屋外で使用可能。
- 必要な量を必要な時に生成。薬剤よりも安価で使用可能。

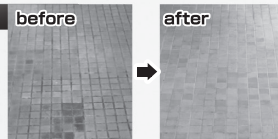
洗浄効果例①

カーペット
の清掃



洗浄効果例②

床面タイル
の清掃



貯水タンク
設置例



Spraying Systems Co., Japan

スプレーイング システムス ジャパン合同会社

本社：〒141-0022 東京都品川区東五反田5-10-25 TEL 03-3445-7809 FAX 03-3444-7494

東京営業所：TEL 03-3449-6061 仙台営業所：TEL 022-746-9830 静岡営業所：TEL 0545-51-5671 名古屋営業所：TEL 052-910-8281

北陸営業所：TEL 0761-43-0310 大阪営業所：TEL 06-6784-2700 広島営業所：TEL 082-511-6560 九州営業所：TEL 092-627-1715

TeeJetグループ：TEL 03-3449-6061

www.spray-co.jp

空気環境測定器 最新モデル

空気環境測定これ1台!

風速

粉じん

温度

湿度

CO

CO₂

建築物の空気環境測定6項目を1台で同時計測できる
オールインワンの最新モデル!



KANOMAX

The Ultimate Measurements

日本カノマックス株式会社

☎ 0120-009-750

E-mail: environment@kanomax.co.jp

RSPOという、未来への選択



RSPO-1106041

RSPO認証マーク

手肌にやさしい手洗い石けん
シャボネット モイスト



ガンコな汚れに強い手洗い石けん
スクラビン N



▼グリーン購入でもRSPO商品が求められています

グリーン購入法で定められた特定調達品目の「配慮事項（推奨要件）」において、清掃時の洗剤にはRSPO（持続可能なパーム油のための円卓会議）認証取得商品を使用するように記載されています。

参考：環境省 総合環境政策局環境経済課「グリーン購入の調達者の手引き（平成29年2月）」

お問合せ先

TEL.06-6797-2525

サラヤ株式会社 〒546-0013 大阪市東住吉区湯里2-2-8
<http://pro.saraya.com/>

いのちをつなぐ

SARAYA

スマホ、タブレットを活用して点検作業を効率化 KBL インспекション・ツール

清掃点検支援ツール「KBL/Kit-C1」

公益社団法人 全国ビルメンテナンス協会 認定
清掃管理業務インспекションガイド 準拠

●月額 1,300円(消費税別)～

- ・作業時間や入力時間の短縮
- ・報告書作成の自動化
- ・点検項目はExcelで作成
- ・結果データもExcelに出力

設備点検支援ツール「KBL/Kit-S2」

- ・PCから図面に点検箇所を簡単指定
- ・タブレット初心者でも簡単に点検作業が可能
- ・結果はExcel帳票に差込印刷可能

各製品、30日間無料体験受付中



協栄産業株式会社

URL: <https://www.kyoei.co.jp/product/division/robot/mobile.html>

点検支援ツールKBL



〒143-6565 東京都大田区平和島 6-1-1 東京流通センター・アネックスビル7F

TEL : 03-3767-6852(直) E-Mail : eikai@kyoei.co.jp

プール衛生管理者講習会 開催のお知らせ

プールの衛生(水質管理、疾病の予防等)と安全(事故防止と救護対策)、施設・設備機器とその運用についての全般的な専門知識を習得するための講習会です。

開催日程

- 第 181 回 2020年 5月25日(月)・26日(火) / 東京会場 (定員100名)
- 第 182 回 2020年 6月 2日(火)・ 3日(水) / 大阪会場 (定員 80名)
- 第 183 回 2020年10月22日(木)・23日(金) / 東京会場 (定員 60名)
- 第 184 回 2020年11月 4日(水)・ 5日(木) / 大阪会場 (定員 80名)
- 第 185 回 2021年 1月21日(木)・22日(金) / 仙台会場 (定員 50名)
- 第 186 回 2021年 2月18日(木)・19日(金) / 東京会場 (定員 80名)

受講料 35,000円 (正会員: 31,000円、協力法人会員: 33,000円) 教本代含む

プール衛生管理者 更新講習会(集合講習型) 開催のお知らせ

2020(令和2)年度における更新講習受講対象者は2016年度「プール衛生管理者証」を取得された皆さまです。なお、平成4～27年度までの受講修了者の方々を対象に2017(平成29)年から3年間実施して参りました更新講習ですが、もう1年延長することになりました。更新講習の受講をお願いいたします。詳しくは、当協会のホームページをご覧ください。

開催日程

- 第10回 2020年 4月17日(金) / 東京会場 (定員100名)
- 第11回 2020年 9月11日(金) / 大阪会場 (定員 60名)
- 第12回 2020年10月16日(金) / 東京会場 (定員100名)

プール施設管理士講習会 開催のお知らせ

学校プールを含むプールの設備機器全般の知識の習得、日常点検(管理)業務のスキルアップ、安全管理の知識の習得を図る、即現場活用できる講義内容です。

開催日程

- 第 64 回 2020年 5月 8日(金) / 大阪会場 (定員80名)
- 第 65 回 2020年 6月12日(金) / 東京会場 (定員60名)
- 第 66 回 2020年10月 2日(金) / 大阪会場 (定員80名)
- 第 67 回 2020年11月20日(金) / 東京会場 (定員60名)

受講料 18,000円(プール衛生管理者講習会修了者及び協力会員: 15,000円) 教本代含む

学校プール管理者講習会の開催は、休止致します。

※受講申込書は協会ホームページからダウンロードして下さい。

公益社団法人 日本プールアメニティ協会

▶▶▶ www.jpaa.jp

〒170-0013 東京都豊島区東池袋3-8-5 バレドール池袋206

TEL.03-6907-8977 FAX.03-6907-8978 E-mail:jpaa@sepia.ocn.ne.jp

ビルメンテナンス業界のM&Aを考える

ビルメンテナンス業界において、人材不足が更に深刻な課題となっている。高齢者や外国人労働者でさえ、他の業界との取り合いになる状況だ。業界が取り巻く環境が変化中、生き残りをかけて、M&A 戦略を真剣に考えたい。

業界分析

ビルメンテナンス業界の成長率は 100.4% と微増であり、堅調に推移している。オフィス空室率が低水準で推移していることや宿泊施設業界で需要拡大が続いていることなど、発注元となる事業者が軒並み好調であることが背景となっている。しかしながら中小事業者を取り巻く事業環境はここ数年厳しい状況が続いている。

一つ目の要因は「最低賃金の上昇」「働き方改革への対応」に由来する人件費の増加。同業界は典型的な労働集約型産業であり非正規雇用者割合は 5 割を超える。そのため人件費の増加は収益性に多大な影響を与えるが、受注単価の値上げ交渉が可能な「交渉力を持つ事業者」は限られており収益が圧迫されていく。中には数十年前から受注単価が変わっていないというようなケースも散見される。このような状況下のいち対策案としては外国人労働者の受け入れが挙げられる。自ら協働組合を持つケースも見られ有効な打開策として広く認識されている。

二つ目の要因はビジネスモデル上ダンピングが起きやすいことである。一括りにビルメンテナンスといっても単純作業の業務から専門的な業務まで事業領域は幅広いが前者のみを行う事業者は一案件に対する競合も多く付加価値も明確化しにくい価格競争が激化する傾向にある。人口減少を背景に中小企業の淘汰が起きることは容易に想像できる。中でも生き残り、未来永劫発展を続けるためには対応できる業務領域を増やし価格競争を避け事業エリアにおいて「唯一無二のビルメンテナンス事業者」としての地位を確立することが不可欠だ。

業界のM&A 動向

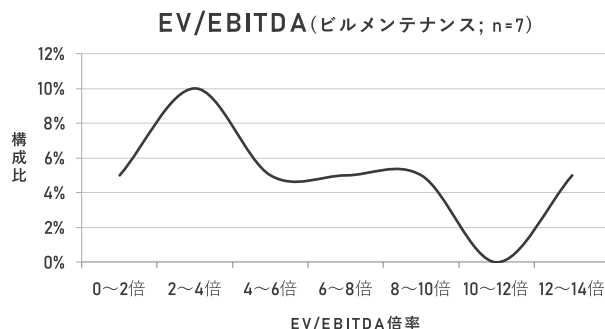
ビルメンテナンス業界はM&A が盛んな業界として知られている。エリアに根差して事業を展開する事業者が多くM&A 後のシナジー明確でかつ安定収益であることが理由として挙げられる。また、人手不足を背景にM&A で多くの人員を獲得できるというのも魅力である。以下に事例を記載した。

大手集約型M&A では、イオンディライト(大阪府大阪市)の事例があげられる。同社は 2015 年 10 月に白青舎(東京都千代田区)を買収した。歴史ある有力企業を取り込むことでスケールメリットを生かした経営を追求したいとの意向を表明しており、今回もその戦略に沿ったものと考えられる。また、今回のM&A を通して感染対策や除塵技術を含めた衛生清掃への事業展開を強化するとしている。

大手企業が中小事業者を買収するケースも存在する。東洋テック(大阪府大阪市)は、建物総合管理の森田ビル管理(同)を 2019 年 4 月に出資比率を 15% から 100% にすることで完全子会社化した。同社は 1979 年創業の売上高 10 億円のビル管理事業者。両者は顧客基盤の共有や人的交流を通してシナジー発揮し、さらなる発展を目指すとしている。近隣業種がビルメンテナンス業社を買収するケースもみられる。ジャパンエレベーターサービスホールディングス(東京都中央区)は新潟県上越市を地場とする上新ビルサービス(新潟県上越市)を 2019 年 4 月付で買収した。同社は地場トップクラスの実績と知名度を誇りジャパンエレベーターサービスホールディングスは本件を機に信越地域に進出する。

業界における企業価値の目安

上場企業のEV/EBITDA倍率の平均は6.2倍となっている(n=7)。この数値は、各社がM&Aや海外展開を積極化することでさらに高まるのが想定される。



企業価値算定シミュレータ



M&Aの第一歩は、自社を知ることです。
直近の決算書をご用意ください。
www.strike.co.jp/special/ev_simulation/



ストライク M&A

検索

〒100-0004

東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティグランキューブ18階

STRIKE

ここに 良い線
0120-552-410

E-mail info@strike.co.jp Web www.strike.co.jp



9784907216320



1923002000009

ISBN978-4-907216-32-0

C3002 ¥00000E

ビルメンテナンス情報年鑑 2020



www.j-bma.or.jp