

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

研究所だより

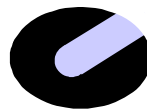
No. 223

2007 9

CONTENTS

視点・論点

— 次世代への責任 —	1
I. 2007年3月期（2006年度）主要建設会社決算分析	2
II. 専門工事業下請取引実態調査	15
III. 建設関連産業の動向 —造園工事—	24



RICE

財団
法人

建設経済研究所

〒105-0003 東京都港区西新橋3-25-33 N P御成門ビル8F

TEL : (03)3433-5011 FAX : (03)3433-5239
URL : <http://www.rice.or.jp>

次世代への責任

専務理事 木村 誠之

8年ぶりのRICE勤務となりました。この間、秋葉原とつくばを結ぶTXつくばエクスプレスの建設、運営に携わってきました。

TXは、沿線公共団体が設立し民間からも出資を頂きたいいわゆる三セク鉄道です。俗に三セクといえば不採算、マイナスのイメージしかありません。私はマスコミの方などに、TXは、地域づくり、くにづくりを先導する21世紀の新しい鉄道、決して‘三セク’とは呼ばないで、と言っていたものです。

建設費は1兆円を超す計画でしたが、実績は8千億円余と2割以上削減できました。開業後2年経ち、お客様もそれなりに増え、沿線ではマンションや商業施設の立地が進み、予想を覆す？活況とも言われていますが、街づくりとの連携により何とかこけずにスタート台に立てたというところでしょうか。

早く安定的な軌道に乗せるため、無駄なコストを徹底的に省き、きめ細かく手を尽くすのは当然ですが、鉄道事業は投下資金が大きく息の長い社会資本ですから、短期的に収支をとろうとすれば、必ず歪みが出てきます。まして、必要なコストまで省いてしまおうという昨今の風潮に流されると、取り返しのつかない結果を招きます。

鉄道事業に限らず、およそ経営に携わっている方は皆そのことを痛感しているはずですが、最近頻発している事故や災害の状況を見ていると、コスト主義の風圧が強まり、考えるまでもなく当たり前のことが、そのとおりの素直には進められなくなっているのではと危惧されます。

そして事故や災害が起きる度に、日常の点検・維持管理の問題に始まり、制度の問題まで議論され、安全対策が不備だったと結論付けられることが多いのですが、最大の問題は「安全が全てに最優先する」という基本的な認識がしっかり実践されていないことにつきるのではないのでしょうか。

誰しもが安全は最優先、安全に対する投資を削れとは言っていない、というでしょう。しかし、現実の選択はそのとおりにはいっていないのです。眼前のお客様や目先の収支に目が向けられ、‘安全と経営の両立’を求められ、選択の視点がずれてしまうのでしょうか。勿論決して許されることではありませんが、だからといって、制度や仕組みを徒に複雑にしても、表面的な取り繕いに追われ、問題の根を一層深くするだけです。

本当の意味のお客様サービスは、安心してご利用いただける環境を確実に提供し続けることです。TXは、事業費を大幅に削減する一方、環境や安全に対する投資は最高水準を目指し思い切って増やしましたが、昨今の異常な気象などを考えると、それでも決して安心できるものではなく、絶えず見直しが必要です。経営者の確たる姿勢とともに、それを支持する環境が必要なのです。

安全があって企業も、国も成り立つ、ごく当たり前のことです。翻って、基幹的な社会資本を国民の皆様安心してご利用いただける環境をしっかりと整備し、持ち続けていくために何をなすべきか、次世代につなぐ者の責任は重大です。

I. 2007年3月期（2006年度）主要建設会社決算分析

（本レポートは、2007年7月10日に各報道機関へ発表済みのものである。）

当研究所では、主要建設会社の財務内容を階層別・経年的に比較分析することにより、建設業の置かれた経済状況とそれに対する各企業の財務戦略の方向性について、継続的に調査している。

従来は「単体」中心の分析を行ってきたが、2000年3月期より企業決算が連結中心へ変更されたのを受けて、「連結」を中心とした決算分析を行っている。

今回の発表は、各社の決算短信から判明する財務指標の分析を提示するものである。なお、分析対象会社の一部は12月期決算を採用している。

資料の提供をいただいた各社には、あらためてこの場を借りて厚く御礼申し上げます。

（分析対象会社）

2003年度から2006年度までの単体の4年間平均売上高データにより、本分析では主要建設会社41社を以下の通り分類する。

分類	単独売上基準 (4年間平均)	分析対象会社	社数
大手	9000億円超	大成建設、鹿島建設、清水建設、大林組、竹中工務店	5社
準大手A	4000億円超	三井住友建設、長谷工コーポレーション、戸田建設、西松建設、前田建設工業	5社
準大手B	2000億円超	東急建設、五洋建設、フジタ、熊谷組、 安藤建設 、奥村組、ハザマ、 浅沼組	8社
中堅A	1000億円超	東亜建設工業、飛鳥建設、鉄建建設、 銭高組 、太平工業、東洋建設、大豊建設、福田組	8社
中堅B	1000億円未満	東鉄工業、大末建設、若築建設、松井建設、青木あすなろ建設、 真柄建設 、矢作建設工業、小田急建設、カノワ-建設、新井組、不動産トラ、北野建設、植木組、佐田建設、佐伯建設工業	15社

※下線は非連結企業

※斜体はグループ変更企業

※不動産トラ分に関して、過年度の数字は不動産建設分を使用している。

※前年度（2005年度）までは、準大手の会社について、金融支援を受け入れたものとそれ以外に分けて分析していたが、各社ともバランスシートの整理がほぼ終了し、会社の資産規模や財務状態にあった売上高となってきたことなどを勘案し、本誌第215号に掲載の2006年度中間決算分析より、単純な売上基準で分類している。

(分析項目)

下記の 3 系統から分析項目を抽出した分析結果を掲載する。

損益計算書系統	① 受注高 ② 売上高 ③ 売上総利益・完成工事総利益 ④ 販管費 ⑤ 営業・経常利益 ⑥ 当期純利益
貸借対照表系統	⑦ 有利子負債 ⑧ 自己資本比率・デットエクイティレシオ
キャッシュフロー計算書系統	⑨ 営業キャッシュフロー・純キャッシュフロー

(報告要旨)

- 受注高に関しては、国内公共土木工事の受注減少を、「大手」を中心とした海外受注の増加などにより補い、対前年度で 2.2%の増加となった。
- 売上高は、好調な企業業績を背景とした旺盛な設備投資などに起因した建築分野の拡大により、前年度に比べ増加したが、07 年度見通しは各社とも慎重な予想となった。
- 受注競争の激化や公共工事の減少により完成工事総利益率が悪化し、それに伴い売上総利益額・利益率も低下した。
- バランスシートの健全化は進んでいるものの、建設事業の収支悪化に伴い、営業利益・経常利益・当期純利益の対売上比率は低下した。
- 有利子負債の削減は進みつつあり、財務キャッシュフローのマイナス幅も縮小した。しかし、不動産関連事業への投資額増加等の影響もあって、その削減スピードは減速しつつある。
- 営業キャッシュフローは、民間建築工事の増加に伴う売上債権の増加や工事利益率の低下により、プラス幅が縮小した。

(主要分析結果¹⁾)

① 受注高 (単体)

総額												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		41社計	
	(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)	
00年度	5,769,019	-0.5%	2,459,835	0.3%	2,701,476	0.3%	1,707,097	0.3%	1,193,506	-10.9%	13,830,933	-2.8%
01年度	5,601,607	-2.9%	2,200,160	-10.6%	2,395,843	-10.6%	1,388,793	-18.6%	1,109,828	-7.0%	12,696,231	-8.2%
02年度	5,469,309	-2.4%	2,144,687	-2.5%	1,981,498	-2.5%	1,191,362	-14.2%	1,010,218	-9.0%	11,797,074	-7.1%
03年度	5,596,828	2.3%	2,044,792	-4.7%	1,960,340	-4.7%	1,150,366	-3.4%	958,814	-5.1%	11,711,140	-0.7%
04年度	6,435,877	15.0%	2,119,333	3.6%	1,974,806	3.6%	1,247,124	8.4%	1,084,413	13.1%	12,861,553	9.8%
05年度	6,438,470	0.0%	2,132,286	0.6%	1,951,947	0.6%	1,212,590	-2.8%	1,038,019	-4.3%	12,773,312	-0.7%
06年度	6,740,224	4.7%	2,068,606	-3.0%	2,024,839	-3.0%	1,162,741	-4.1%	1,058,938	2.0%	13,055,348	2.2%

土木												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		41社計	
	(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)	
00年度	1,136,634	-4.1%	797,650	-0.1%	1,000,044	-4.3%	902,300	3.4%	512,721	-12.6%	4,349,349	-3.1%
01年度	1,130,039	-0.6%	664,007	-16.8%	846,402	-15.4%	728,928	-19.2%	450,650	-12.1%	3,820,026	-12.2%
02年度	1,059,096	-6.3%	616,100	-7.2%	625,185	-26.1%	592,538	-18.7%	358,523	-20.4%	3,251,442	-14.9%
03年度	1,026,696	-3.1%	542,533	-11.9%	658,785	5.4%	542,329	-8.5%	332,393	-7.3%	3,102,736	-4.6%
04年度	1,281,032	24.8%	524,275	-3.4%	629,192	-4.5%	611,017	12.7%	407,723	22.7%	3,453,239	11.3%
05年度	1,138,691	-11.1%	446,464	-14.8%	555,766	-11.7%	517,136	-15.4%	336,274	-17.5%	2,994,331	-13.3%
06年度	1,200,331	5.4%	444,353	-0.5%	546,421	-1.7%	465,991	-9.9%	353,327	5.1%	3,010,423	0.5%

建築												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		41社計	
	(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)	
00年度	4,460,651	2.4%	1,643,886	1.1%	1,662,853	-10.3%	782,646	-3.2%	678,423	-9.6%	9,228,459	-1.8%
01年度	4,316,597	-3.2%	1,513,902	-7.9%	1,517,051	-8.8%	636,405	-18.7%	656,492	-3.2%	8,640,447	-6.4%
02年度	4,212,585	-2.4%	1,502,861	-0.7%	1,327,561	-12.5%	577,564	-9.2%	648,307	-1.2%	8,268,878	-4.3%
03年度	4,364,040	3.6%	1,470,796	-2.1%	1,284,123	-3.3%	586,791	1.6%	623,319	-3.9%	8,329,069	0.7%
04年度	4,845,212	11.0%	1,546,441	5.1%	1,339,230	4.3%	611,397	4.2%	672,284	7.9%	9,014,564	8.2%
05年度	4,979,565	2.8%	1,625,497	5.1%	1,394,140	4.1%	677,616	10.8%	699,875	4.1%	9,376,693	4.0%
06年度	5,251,635	5.5%	1,576,190	-3.0%	1,474,036	5.7%	673,987	-0.5%	702,276	0.3%	9,678,124	3.2%

- 41 社合計の対前年度伸び率は、前期のマイナスから一転、今期は 2.2%のプラスとなった。特に、土木・建築とも「大手」の伸び率が大きく、逆に「中堅 A」が土木工事を中心に大幅な受注額の減少となった。
- 土木分野では、海外で、大型工事を中心に受注を伸ばすことができた一部の企業と、公共投資削減の影響を強く受けたそれ以外の企業で、受注額に大きな差が生じた。
- 建築分野でも、工場などへの積極的な設備投資が続く民間製造業からの受注や、海外部門、PFI 事業関連などで確実に数量を確保した「大手」の伸び率が高くなった。一方で、受注競争の激化や選別受注の強化により、「準大手 A」や「中堅 A」で伸び率が前年度比マイナスとなった。
- 対前年度比で受注が増加した会社は 41 社中 25 社となっている。(土木に限ると増加は 22 社、建築も 22 社。)

¹ 以下、特段の注記なき場合は全て百万単位。

② 売上高

連結売上高

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		41社計	
	(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)	
00年度	7,915,402	9.8%	2,866,657	3.0%	3,374,987	-0.8%	1,958,593	4.5%	1,469,268	0.4%	17,584,907	5.1%
01年度	7,948,312	0.4%	2,693,986	-6.0%	3,131,858	-7.2%	1,817,983	-7.2%	1,341,928	-8.7%	16,934,067	-3.7%
02年度	7,464,483	-6.1%	2,625,299	-2.5%	2,827,189	-9.7%	1,635,188	-10.1%	1,238,844	-7.7%	15,791,003	-6.8%
03年度	7,139,602	-4.4%	2,463,958	-6.1%	2,297,707	-18.7%	1,394,949	-14.7%	1,108,664	-10.5%	14,404,880	-8.8%
04年度	7,477,099	4.7%	2,448,049	-0.6%	2,189,804	-4.7%	1,364,134	-2.2%	1,145,302	3.3%	14,624,388	1.5%
05年度	7,763,037	3.8%	2,575,829	5.2%	2,256,179	3.0%	1,440,347	5.6%	1,164,668	1.7%	15,200,060	3.9%
06年度	8,409,323	8.3%	2,687,665	4.3%	2,264,854	0.4%	1,365,226	-5.2%	1,176,174	1.0%	15,903,242	4.6%
07年度予定	8,240,000	-2.0%	2,653,000	-1.3%	2,275,000	0.4%	1,412,700	3.5%	1,218,061	3.6%	15,798,761	-0.7%

連単倍率

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.25	1.10	1.09	1.10	1.06	1.16
01年度	1.24	1.10	1.08	1.10	1.06	1.15
02年度	1.24	1.10	1.08	1.10	1.07	1.15
03年度	1.25	1.11	1.08	1.11	1.07	1.16
04年度	1.23	1.11	1.09	1.14	1.08	1.17
05年度	1.23	1.12	1.09	1.13	1.09	1.17
06年度	1.24	1.12	1.09	1.14	1.10	1.17
07年度予定	1.24	1.12	1.09	1.14	1.09	1.18

単独売上高

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		41社計	
	(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)		(対前年度比)	
00年度	6,319,448	11.6%	2,612,696	4.6%	3,108,289	0.3%	1,775,711	4.5%	1,388,388	0.9%	15,204,532	6.1%
01年度	6,395,490	1.2%	2,456,899	-6.0%	2,901,760	-6.6%	1,653,034	-6.9%	1,265,385	-8.9%	14,672,568	-3.5%
02年度	6,038,971	-5.6%	2,393,112	-2.6%	2,619,476	-9.7%	1,480,489	-10.4%	1,155,076	-8.7%	13,687,124	-6.7%
03年度	5,728,444	-5.1%	2,222,108	-7.1%	2,121,069	-19.0%	1,258,683	-15.0%	1,038,483	-10.1%	12,368,787	-9.6%
04年度	6,082,355	6.2%	2,195,775	-1.2%	2,018,006	-4.9%	1,195,118	-5.1%	1,060,282	2.1%	12,551,536	1.5%
05年度	6,309,731	3.7%	2,294,151	4.5%	2,073,268	2.7%	1,269,680	6.2%	1,072,866	1.2%	13,019,696	3.7%
06年度	6,801,385	7.8%	2,394,472	4.4%	2,082,243	0.4%	1,199,338	-5.5%	1,071,909	-0.1%	13,549,347	4.1%
07年度予定	6,625,000	-2.6%	2,370,000	-1.0%	2,085,600	0.2%	1,237,000	3.1%	1,118,439	4.3%	13,436,039	-0.8%

- 41 社全体では、好調な業績を背景とした企業の旺盛な設備投資意欲などを反映し、建築分野の売上高が増加したことにより、3 年連続のプラスとなる対前年度比プラス 4.6%という伸び率になった。
- 海外の大型工事や不動産関連事業で売上を大きく伸ばした「大手」とは対照的に、全グループの中で、国内土木工事の比率が高い「中堅 A」のみが対前年度でマイナスとなり、5%を超える減収となった。（前年度比でプラスとなった会社は 41 社中 24 社。）
- 単体の分野別内訳をみると、建築分野が前年度比で 6.7%という高い伸びを示した一方で、公共事業が中心となる土木分野は、8.0%のマイナスとなった。
- 談合事件や低入札の増加など、不透明な公共工事の受注環境や、価格競争の激化懸念、不動産関連事業の売上高減少などにより、07 年度見通しは慎重な向きが強く、「大手」を中心に総額でも対前年度比マイナスという予想になっている。

③ 売上総利益・完成工事総利益

売上総利益(連結)

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	760,508	269,164	311,140	156,803	115,219	1,612,834
01年度	691,828	216,673	262,158	136,262	99,734	1,406,655
02年度	634,489	171,668	214,664	116,979	100,367	1,238,167
03年度	648,131	212,817	196,667	121,217	94,345	1,273,177
04年度	644,003	218,825	184,815	118,405	100,647	1,266,695
05年度	667,167	219,830	175,208	122,065	96,736	1,281,006
06年度	670,004	213,086	159,450	96,456	94,209	1,233,205

対売上比率(連結)

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	9.6%	9.4%	9.2%	8.0%	7.8%	9.2%
01年度	8.7%	8.0%	8.4%	7.5%	7.4%	8.3%
02年度	8.5%	6.5%	7.6%	7.2%	8.1%	7.8%
03年度	9.1%	8.6%	8.6%	8.7%	8.5%	8.8%
04年度	8.6%	8.9%	8.4%	8.7%	8.8%	8.7%
05年度	8.6%	8.5%	7.8%	8.5%	8.3%	8.4%
06年度	8.0%	7.9%	7.0%	7.1%	8.0%	7.8%

連単倍率

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.32	1.15	1.11	1.15	1.11	1.21
01年度	1.37	1.17	1.15	1.20	1.11	1.25
02年度	1.36	1.23	1.15	1.24	1.12	1.26
03年度	1.38	1.18	1.11	1.19	1.12	1.26
04年度	1.32	1.20	1.09	1.21	1.14	1.24
05年度	1.31	1.20	1.10	1.24	1.16	1.24
06年度	1.36	1.21	1.11	1.28	1.20	1.27

売上総利益(単体)

単独	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	576,328	234,960	279,924	135,854	103,521	1,330,587
01年度	505,735	184,730	228,232	113,391	89,993	1,122,081
02年度	468,172	139,805	186,923	94,698	89,535	979,133
03年度	469,642	180,410	176,838	102,084	84,295	1,013,269
04年度	487,772	182,887	168,935	97,678	88,143	1,025,415
05年度	507,594	183,916	158,673	98,788	83,337	1,032,308
06年度	493,741	175,573	144,162	75,447	78,684	967,607

- 売上総利益額は、受注時採算の悪化や、利益率の低い海外工事の増加、労務単価や材料費の上昇により、「大手」以外のすべてのグループで建設事業の利益額が減少し、41社合計でも対前年度比マイナス3.7%となった。

- 対売上比率では、すべてのグループで比率が悪化した。特に「中堅 A」は、多額の工事損失引当金計上などの影響もあり、前年度に比べ 1.5% 近く利益率が低下した。
- 売上総利益（単体）と完成工事総利益の差が拡大しており、建設事業以外の利益の比重が高まってきている。また、グループ会社が行っている建設関連事業や不動産事業の好調さを反映し、連単倍率も上昇した。
- 利益額が増加した会社は 41 社中 13 社。対売上比率が前年度より好転した会社は、41 社中 12 社であった。

完成工事利益(総額・対完成工事比率)(単体)

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		41社計	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
00年度	551,760	9.1%	228,116	8.9%	270,859	8.9%	130,299	7.6%	99,721	7.3%	1,280,755	8.7%
01年度	551,760	8.9%	228,116	9.5%	265,008	9.3%	125,212	7.7%	84,885	6.8%	1,254,981	8.8%
02年度	446,077	7.6%	132,074	5.6%	156,372	6.1%	91,700	6.4%	85,220	7.6%	911,443	6.8%
03年度	446,950	8.1%	166,137	7.7%	174,323	8.4%	98,339	8.0%	80,250	7.9%	965,999	8.0%
04年度	454,383	7.9%	166,926	7.9%	166,287	8.4%	95,676	8.3%	84,812	8.1%	968,084	8.0%
05年度	459,195	7.6%	160,134	7.5%	152,525	7.5%	95,543	7.7%	77,405	7.4%	944,802	7.5%
06年度	430,481	6.6%	140,132	6.5%	129,677	6.3%	70,624	6.1%	72,314	6.8%	843,228	6.5%

- すべてのグループで利益額・利益率とも前年度より悪化した。利益率は、土木・建築とも低下した結果、41 社全体で対前年度比 1% 近く下落しており、昨年度より好転した会社も 41 社中 8 社のみであった。
- 民間工事での受注競争の激化、利益率の低い海外工事の増加、公共工事の減少及び利益率低下、労務単価の上昇、資材価格の高止まり、受注工事に係る工事損失引当金の計上などが主な要因として挙げられる。
- 07 年度に関しては、建築は、選別受注の強化や前年度以前に積んだ工事損失引当金の影響等もあり利益率が好転すると予想している会社が多いが、土木は、ほとんどの会社でさらに利益率が低下すると見込んでいる。

④ 販管費（連結）

総額	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	528,128	155,222	216,146	105,709	90,291	1,095,496
01年度	512,483	140,468	191,885	101,355	82,562	1,028,753
02年度	468,110	131,495	162,050	88,964	76,239	926,858
03年度	444,871	126,518	131,599	83,026	71,838	857,852
04年度	431,154	122,573	123,107	80,226	72,143	829,203
05年度	425,242	120,114	119,766	82,522	69,234	816,878
06年度	420,567	121,736	119,181	77,115	77,837	816,436

対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	6.7%	5.4%	6.4%	5.4%	6.1%	6.2%
01年度	6.4%	5.2%	6.1%	5.6%	6.2%	6.1%
02年度	6.3%	5.0%	5.7%	5.4%	6.2%	5.9%
03年度	6.2%	5.1%	5.7%	6.0%	6.5%	6.0%
04年度	5.8%	5.0%	5.6%	5.9%	6.3%	5.7%
05年度	5.5%	4.7%	5.3%	5.7%	5.9%	5.4%
06年度	5.0%	4.5%	5.3%	5.6%	6.6%	5.1%

連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.34	1.18	1.15	1.19	1.15	1.24
01年度	1.37	1.18	1.16	1.22	1.13	1.26
02年度	1.41	1.17	1.15	1.25	1.13	1.28
03年度	1.40	1.17	1.13	1.25	1.14	1.28
04年度	1.41	1.19	1.10	1.27	1.15	1.28
05年度	1.41	1.20	1.11	1.24	1.17	1.29
06年度	1.42	1.23	1.11	1.23	1.27	1.30

- 対売上比率は3年連続の低下となり、金額ベースでの削減も進んだ。しかし、その削減ペースは減速傾向にあり、今後は、営業体制の強化や社員の待遇改善などによりさらに削減幅は縮小していくものと予測される。
- すべてのグループの中で、「準大手A」の販管費比率が最も低くなっている。それに比べると「中堅A・B」の数字は依然として高く、今後さらに効率的な会社運営を目指して、その改善が進む可能性もある。
- なお、「中堅B」の販管費の増加分には、一部の会社による、多額ののれん償却や、支店等事業所における管理費等の会計処理の変更などが含まれている。
- 販管費額が減少したのは41社中26社、対売上比率が前年度より低下した会社は25社であった。

⑤ 営業利益・経常利益（連結）

営業利益

総額	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	232,380	113,942	94,994	51,094	24,928	517,338
01年度	179,345	76,205	70,273	34,907	17,172	377,902
02年度	166,379	40,173	52,614	28,015	24,128	311,309
03年度	203,260	86,299	65,068	38,191	22,507	415,325
04年度	212,849	96,252	61,708	38,179	28,504	437,492
05年度	241,925	99,716	55,442	39,543	27,502	464,128
06年度	249,437	91,350	40,269	19,341	16,372	416,769

13.7% 3.6% -10.2% 3.6% -3.5% 6.1%

対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	2.9%	4.0%	2.8%	2.6%	1.7%	2.9%
01年度	2.3%	2.8%	2.2%	1.9%	1.3%	2.2%
02年度	2.2%	1.5%	1.9%	1.7%	1.9%	2.0%
03年度	2.8%	3.5%	2.8%	2.7%	2.0%	2.9%
04年度	2.8%	3.9%	2.8%	2.8%	2.5%	3.0%
05年度	3.1%	3.9%	2.5%	2.7%	2.4%	3.1%
06年度	3.0%	3.4%	1.8%	1.4%	1.4%	2.6%

連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.28	1.10	1.04	1.08	1.00	1.15
01年度	1.35	1.17	1.12	1.14	1.00	1.23
02年度	1.22	1.49	1.15	1.19	1.08	1.22
03年度	1.33	1.19	1.08	1.07	1.06	1.21
04年度	1.17	1.20	1.08	1.11	1.11	1.15
05年度	1.17	1.18	1.09	1.23	1.14	1.17
06年度	1.26	1.20	1.11	1.53	0.94	1.23

経常利益

総額	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	206,190	90,431	45,389	38,273	17,507	397,790
01年度	162,791	59,033	32,838	25,833	11,406	291,901
02年度	140,468	17,440	13,028	17,079	18,839	206,854
03年度	180,067	70,441	39,997	28,292	19,018	337,815
04年度	214,206	80,867	47,498	32,298	27,393	402,262
05年度	253,617	90,313	45,437	36,019	27,245	452,631
06年度	261,974	90,895	34,405	17,663	15,586	420,523
07年度予定	227,000	95,000	34,320	22,050	17,627	395,997

対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	2.6%	3.2%	1.3%	2.0%	1.2%	2.3%
01年度	2.0%	2.2%	1.0%	1.4%	0.8%	1.7%
02年度	1.9%	0.7%	0.5%	1.0%	1.5%	1.3%
03年度	2.5%	2.9%	1.7%	2.0%	1.7%	2.3%
04年度	2.9%	3.3%	2.2%	2.4%	2.4%	2.8%
05年度	3.3%	3.5%	2.0%	2.5%	2.3%	3.0%
06年度	3.1%	3.4%	1.5%	1.3%	1.3%	2.6%
07年度予定	2.8%	3.6%	1.5%	1.6%	1.4%	2.5%

連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.22	0.98	0.86	1.08	0.93	1.08
01年度	1.32	1.09	0.99	1.16	0.93	1.19
02年度	1.27	1.33	0.87	1.29	1.18	1.23
03年度	1.32	1.14	1.08	1.06	1.29	1.22
04年度	1.20	1.16	1.08	1.12	1.27	1.17
05年度	1.17	1.19	1.05	1.31	1.22	1.17
06年度	1.22	1.15	1.13	1.78	0.96	1.20
07年度予定	1.36	1.13	1.10	1.41	0.83	1.24

- 完成工事総利益の減少などにより、営業・経常利益とも総額で減益となり、対売上比率に関しても、前年度に比すすべてのグループでマイナスになった。
- 特に、「中堅 A・B」の利益額の減少が顕著であり、厳しい経営環境の下、受注高や売上高の確保よりも利益の捻出に苦戦していることが分かる。
- 41社の営業外損益の合計は、受取配当金の増加や、有利子負債削減に伴う支払利息減少等の影響でプラスへと転換した。
- 経常利益の07年度見通しは、選別受注の強化や販管費の更なる圧縮の効果があるものの、土木工事の利益率低下や工事原価の上昇などを見越して、各社06年度並みの利益率予想となっている。(41社中21社が減益予想。)

⑥ 当期純利益（連結）

総額	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	▲ 46,307	80,767	▲ 9,402	▲ 38,841	▲ 53,688	▲ 67,471
01年度	▲ 171,836	▲ 175,717	▲ 7,029	▲ 6,522	▲ 12,760	▲ 373,864
02年度	37,672	▲ 27,177	▲ 450,455	▲ 54,105	▲ 13,072	▲ 507,137
03年度	17,699	▲ 50,701	242,867	▲ 9,128	▲ 36,459	164,278
04年度	93,686	▲ 281,266	▲ 124,683	▲ 3,689	22,754	▲ 293,198
05年度	132,235	242,894	117,932	▲ 917	19,001	511,145
06年度	161,411	36,540	12,792	▲ 965	▲ 2,012	207,766
07年度予定	131,000	60,500	21,750	12,500	10,742	236,492

41.1% -186.4% 194.6% -75.1% -16.5% 274.3%

対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	-0.6%	2.8%	-0.3%	-2.0%	-3.7%	-0.4%
01年度	-2.2%	-6.5%	-0.2%	-0.4%	-1.0%	-2.2%
02年度	0.5%	-1.0%	-15.9%	-3.3%	-1.1%	-3.2%
03年度	0.2%	-2.1%	10.6%	-0.7%	-3.3%	1.1%
04年度	1.3%	-11.5%	-5.7%	-0.3%	2.0%	-2.0%
05年度	1.7%	9.4%	5.2%	-0.1%	1.6%	3.4%
06年度	1.9%	1.4%	0.6%	-0.1%	-0.2%	1.3%
07年度予定	1.6%	2.3%	1.0%	0.9%	0.9%	1.5%

連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	0.69	▲ 2.05	0.06	1.10	0.95	0.18
01年度	0.92	0.81	2.32	0.80	1.03	0.87
02年度	1.59	1.03	0.93	0.93	0.51	0.88
03年度	16.05	0.84	1.00	1.61	0.91	1.19
04年度	1.24	0.88	1.01	0.71	1.48	0.82
05年度	1.24	1.07	1.00	1.70	1.14	1.09
06年度	1.38	1.44	1.29	0.14	1.14	1.44
07年度予定	1.49	1.06	1.10	1.48	0.73	1.26

- 前年度にあった大型の債務免除の影響を除いても、工事利益率の悪化等により、41社合計で前年度より減益となった。（最終赤字の会社は41社中10社。）
- 中間決算発表時の利益目標額を達成したのは、41社中21社となっている。（前年度は26社。）
- 07年度見通しは、「大手」以外のグループは全て、黒字かつ増益予想としている。しかし、「大手」グループだけは、保守的に、不動産関連事業の利益減少や工事利益率の低下などを見込み、減益予想になっている。

特別利益・特別損失の内訳（連結）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		41社計		06年度 -05年度
	06年度	05年度	06年度	05年度	06年度	05年度	06年度	05年度	06年度	05年度	06年度	05年度	
特別利益	87,207	29,252	7,713	226,687	17,698	112,541	13,248	13,161	6,340	8,826	132,204	390,467	▲ 258,263
債務免除益	0	0	0	178,624	0	98,855	0	0	0	0	0	277,479	▲ 277,479
有価証券関係	16,848	15,911	2,604	3,576	12,617	2,995	5,519	1,621	2,415	3,142	40,003	27,245	12,758
不動産関係	15,239	4,774	84	25,734	1,875	4,538	1,250	2,066	1,955	3,425	20,403	40,537	▲ 20,134
厚生年金関係	0	0	0	452	0	0	0	127	0	250	0	829	▲ 829
特別損失	69,852	40,316	47,641	56,400	29,880	19,902	13,378	36,758	12,840	6,900	173,571	160,276	13,295
有価証券関係	629	1,040	430	248	2,035	172	301	11	246	114	3,641	1,585	2,056
不動産関係	34,135	9,663	4,127	3,115	130	918	1,730	7,392	5,594	1,352	45,716	22,440	23,276
開発事業整理	2,406	3,280	0	0	8,678	504	0	0	0	0	11,084	3,784	7,300
子会社関係	3,320	1,024	0	0	224	0	0	0	308	0	3,852	1,024	2,828
不良債権関係	237	1,592	4,799	6,780	1,548	2,497	1,088	3,053	380	1,589	8,052	15,511	▲ 7,459
割増退職金	0	0	0	0	0	0	0	0	534	27	534	27	507
厚生年金関係	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
減損損失	10,153	3,128	23,969	6,757	1,816	3,969	193	20,086	87	721	36,218	34,661	1,557
過去の勤務債務償却	0	0	0	0	0	111	0	0	0	187	0	298	▲ 298

- 特別損益全体では、前年度にあった多額の債務免除益等がなくなった影響で特別利益が減少し、前年度のプラスからマイナスとなった。
- 特別利益では、投資有価証券の売却益が増加し、特別損失では、「棚卸資産の評価に関する会計基準」の早期適用に伴う不動産関係の損失が増加した。
- 100億円以上の特別損失を計上した会社は、前年度の6社から5社に減少した。

⑦ 有利子負債（総額・対売上比率）（連結）

総額	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	2,680,553	1,364,437	2,364,231	668,434	536,451	7,614,106
01年度	2,397,511	1,309,461	2,281,778	640,651	518,504	7,147,905
02年度	2,196,831	1,044,021	1,584,185	590,520	434,274	5,849,831
03年度	2,004,287	913,744	630,280	449,775	348,021	4,346,107
04年度	1,767,347	848,248	559,523	389,991	245,261	3,810,370
05年度	1,619,129	442,949	340,933	350,551	178,558	2,932,120
06年度	1,583,748	470,784	297,747	315,736	181,357	2,849,372

対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	33.9%	47.6%	70.1%	34.1%	36.5%	43.3%
01年度	30.2%	48.6%	72.9%	35.2%	38.6%	42.2%
02年度	29.4%	39.8%	56.0%	36.1%	35.1%	37.0%
03年度	28.1%	37.1%	27.4%	32.2%	31.4%	30.2%
04年度	23.6%	34.6%	25.6%	28.6%	21.4%	26.1%
05年度	20.9%	17.2%	15.1%	24.3%	15.3%	19.3%
06年度	18.8%	17.5%	13.1%	23.1%	15.4%	17.9%

- コミットメントラインの活用や借入れ金利の上昇懸念などにより、41社全体では06年度も有利子負債の削減が進んでいるが、その削減ペースは、一部企業の営業力強化に向けての積極的な取組みや不動産関連事業への投資額増加等により減速しつつある。

- 有利子負債の削減に伴い支払利息は減少し、41社全体では前年度に比べ15%以上減少した。(支払利息が減少した会社は、41社中25社。)
- 有利子負債額が前年度より増加したのは、41社中13社であった。

⑧ 自己資本比率・デットエクイティレシオ (連結)

自己資本比率

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	14.0%	15.5%	6.3%	12.4%	14.2%	12.4%
01年度	13.0%	12.0%	7.8%	12.1%	14.2%	11.7%
02年度	12.8%	16.7%	***	11.3%	15.0%	10.8%
03年度	16.0%	19.8%	16.3%	15.7%	14.8%	16.7%
04年度	17.1%	14.8%	11.7%	16.0%	22.2%	16.2%
05年度	21.2%	27.0%	21.8%	19.9%	26.9%	22.5%
06年度	22.2%	27.4%	21.5%	19.5%	26.8%	23.0%

***はマイナス

D/Eレシオ

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.89	2.24	7.71	2.58	2.51	2.71
01年度	1.97	3.11	6.44	2.69	2.70	2.95
02年度	1.94	1.89	***	3.10	2.47	3.00
03年度	1.49	1.47	1.68	1.92	2.24	1.59
04年度	1.24	1.96	2.24	1.70	1.09	1.49
05年度	0.86	0.58	0.75	1.24	0.70	0.80
06年度	0.75	0.61	0.68	1.13	0.66	0.74

※有利子負債/自己資本で算出

***はマイナス

- 財務状況の健全性に関する指標に関しては、「中堅A」の数字が他のグループより低い状況が続いているものの、全体としては債務免除等があった前年度ほどではないが引き続き改善が進んでいる。
- 自己資本比率が10%未満の会社は、41社中3社であった。

注) 自己資本比率は、今までの調査との継続性を重視し、「純資産」ではなく「自己資本」を総資産で割って算出した。

⑨ 営業キャッシュフロー・純キャッシュフロー（連結）

営業キャッシュフロー

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	356,826	142,294	1,817	53,542	18,355	572,834
01年度	118,290	▲ 8,512	▲ 78,286	▲ 20,403	▲ 13,863	▲ 2,774
02年度	120,383	69,178	▲ 71,512	▲ 470	▲ 6,530	111,049
03年度	223,088	8,777	102,516	98,683	31,309	464,373
04年度	245,598	86,292	23,001	34,125	39,342	428,358
05年度	217,285	54,136	29,214	38,635	55,113	394,383
06年度	142,435	17,660	27,986	4,341	▲ 14,883	177,539

純キャッシュフロー

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	▲ 45,053	▲ 27,984	4,393	2,146	7,237	▲ 59,261
01年度	▲ 83,058	▲ 70,560	53,291	▲ 67,962	▲ 28,125	▲ 196,414
02年度	▲ 60,186	23,149	▲ 120,231	▲ 22,137	▲ 23,765	▲ 203,170
03年度	27,503	▲ 28,972	42,037	37,648	4,875	83,091
04年度	108,786	132,974	▲ 61,583	▲ 26,078	▲ 13,372	140,727
05年度	▲ 47,737	▲ 85,810	34,591	28,421	▲ 3,099	▲ 73,634
06年度	140,999	▲ 35,779	▲ 25,509	▲ 14,729	▲ 11,512	53,470

- 営業キャッシュフロー（以下、CF。）は、民間建設工事増加に伴う売上債権の増加や未成工事受入金の減少などにより、すべてのグループで前年度に比べ大幅な資金減少となり、特に「中堅 B」は営業 CF がマイナスとなった。
- 「大手」は、営業 CF のプラス幅は縮小したものの、有利子負債の削減などが一段落した影響などで財務 CF のマイナス幅が大幅に縮小し、純 CF がプラスに転換した。

（担当：研究員 田頭 聡一郎、山田 毅）

II. 専門工事業下請取引実態調査

本調査は、専門工事業の重層下請構造における取引実態等を明らかにすることを目的として、国土交通省が当研究所に委託して実施したものであり、本稿では調査結果の概要を紹介する。

1. 調査の概要

(1) 調査対象及び調査方法

専門工事業団体を通じて抽出した、平成17年4月から平成18年8月までに完成した270工事(公共工事141工事、民間工事129工事)を対象に、その工事に下請として携わった専門工事業者536社に対し、アンケート調査を実施した。

(2) 調査期間

平成18年11月1日～平成18年12月11日

(3) 有効回答業者数

調査対象業者536社のうち333社から回答があった。(回収率62.1%)

	1次下請	2次下請	3次下請	合計
躯体	63.3% (76)	26.7% (32)	10.0% (12)	100.0% (120)
仕上げ	64.4% (47)	32.9% (24)	2.7% (2)	100.0% (73)
設備	51.4% (37)	37.5% (27)	11.1% (8)	100.0% (72)
土木	63.2% (43)	29.4% (20)	7.4% (5)	100.0% (68)
4業種計	61.0% (203)	30.9% (103)	8.1% (27)	100.0% (333)

工事期間	全体	公共工事	民間工事
1ヶ月未満	4.2% (14)	5.4% (9)	3.0% (5)
1ヶ月以上3ヶ月未満	21.0% (70)	17.4% (29)	24.7% (41)
3ヶ月以上6ヶ月未満	22.5% (75)	21.6% (36)	23.5% (39)
6ヶ月以上1年未満	22.2% (74)	21.6% (36)	22.9% (38)
1年以上2年未満	18.3% (61)	21.6% (36)	15.1% (25)
2年以上3年未満	4.2% (14)	4.2% (7)	4.2% (7)
3年以上	0.6% (2)	0.6% (1)	0.6% (1)
無回答	6.9% (23)	7.8% (13)	6.0% (10)
合計	100.0% (333)	100.0% (167)	100.0% (166)

請負金額	全体	公共工事	民間工事
100万円未満	4.5% (15)	4.2% (7)	4.8% (8)
100万円以上300万円未満	11.4% (38)	13.2% (22)	9.6% (16)
300万円以上500万円未満	6.0% (20)	7.2% (12)	4.8% (8)
500万円以上1000万円未満	12.9% (43)	18.0% (30)	7.8% (13)
1000万円以上3000万円未満	21.0% (70)	17.4% (29)	24.7% (41)
3000万円以上5000万円未満	6.6% (22)	6.6% (11)	6.6% (11)
5000万円以上	31.5% (105)	27.5% (46)	35.5% (59)
無回答	6.0% (20)	6.0% (10)	6.0% (10)
合計	100.0% (333)	100.0% (167)	100.0% (166)

2. 調査結果の概要

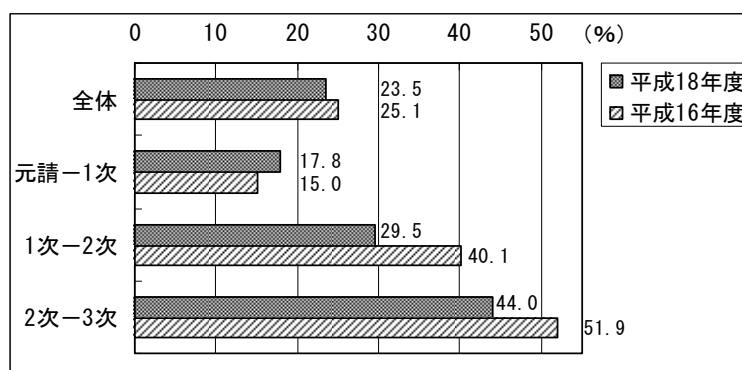
(1) 元請業者（上位下請業者）との請負契約について

①請負契約の締結方法

建設業法第 19 条では、同法に規定される契約事項を書面に記載し、当事者間で相互に交付することとなっている。

今回の請負契約の締結方法についての調査結果では、「**基本契約書を締結せず注文書・請書のみで契約**」及び「**メモ又は口頭**」と回答した業者の割合は、全体で 23.5%と前回²の 25.1%を下回った。

これを階層別に見ると「元請－1次」17.8%（前回 15.0%）、「1次－2次」29.5%（前回 40.1%）、「2次－3次」44.0%（前回 51.9%）となっており、前回同様、下位になるほど割合が増加する傾向にあった。

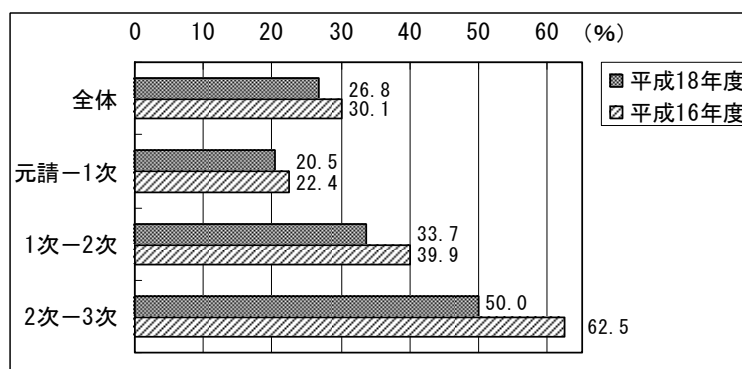


②見積依頼書の有無

建設業法第 20 条では、見積依頼は、工事内容、工期等の契約内容をできる限り具体的に提示して行わなければならないとなっている。

今回の見積依頼書の有無についての調査結果では、「**なかった**」と回答した業者の割合は、全体で 26.8%と前回の 30.1%を下回った。

これを階層別に見ると「元請－1次」20.5%（前回 22.4%）、「1次－2次」33.7%（前回 39.9%）、「2次－3次」50.0%（前回 62.5%）となっており、前回同様、下位になるほど割合が増加する傾向にあった。



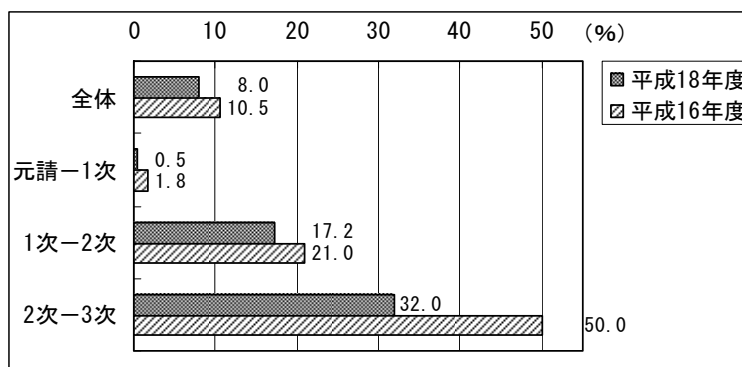
² 前回（平成 16 年度）の調査では、専門工事業団体を通じて抽出した、平成 15 年 4 月から平成 16 年 7 月までに完成した 384 工事（公共工事 189 工事、民間工事 195 工事）を対象に、その工事に下請として携わった専門工事業業者 729 社に対し、アンケート調査を実施した。調査期間は、平成 16 年 11 月 8 日から平成 17 年 1 月 11 日であり、458 社から回答があった。（回答率 62.8%）

③見積書提出の有無

建設業法第 20 条では、請負契約の締結に際して、工事の種別ごとに経費の内訳を明らかにして、見積りを行うよう努めなければならないとなっている。

今回の見積書提出の有無についての調査結果では、「**なかった**」と回答した業者の割合は、全体で 8.0%と前回の 10.5%を下回った。

これを階層別に見ると「元請－1次」0.5%（前回 1.8%）、「1次－2次」17.2%（前回 21.0%）、「2次－3次」32.0%（前回 50.0%）となっており、前回同様、下位になるほど割合が増加する傾向にあった。

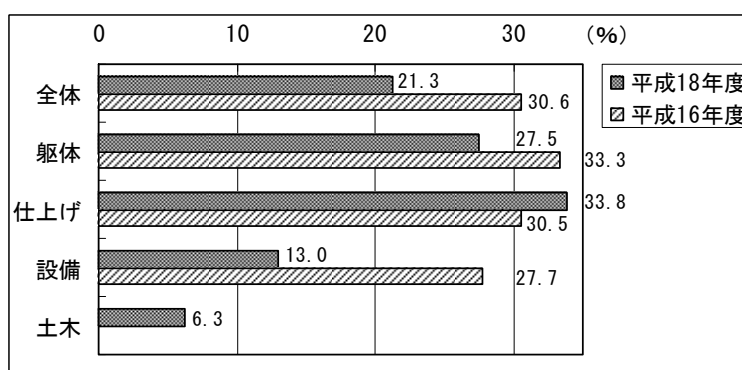


④指値の有無

建設業法第 19 条の 3 では、自己の取引上の地位を不当に利用し、通常必要と認められる原価に満たない金額で請負契約を締結してはならないとなっている。

今回の指値の有無についての調査結果では、「**あった**」（見積書は未提出だが、実質的「指値」であったとの回答を含む）と回答した業者の割合は、全体で 21.3%と前回の 30.6%を下回った。

これを業種別に見ると「躯体」27.5%（前回 33.3%）、「仕上げ」33.8%（前回 30.5%）、「設備」13.0%（前回 27.7%）、土木6.3%であり、「仕上げ」については割合が増加した。



(2) 工事代金の受取方法について

①工事代金の受取方法

「建設産業における生産システム合理化指針について」（平成 3 年 2 月 5 日 建設省

³ 前回の調査は、土木業者は対象としていない。

経構発第2号)では、下請代金の支払は、できる限り現金払としなければならないとなっている。

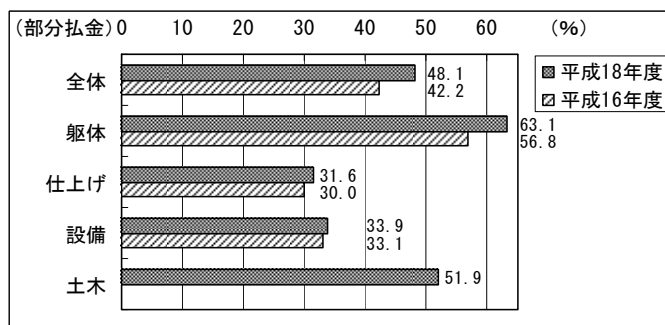
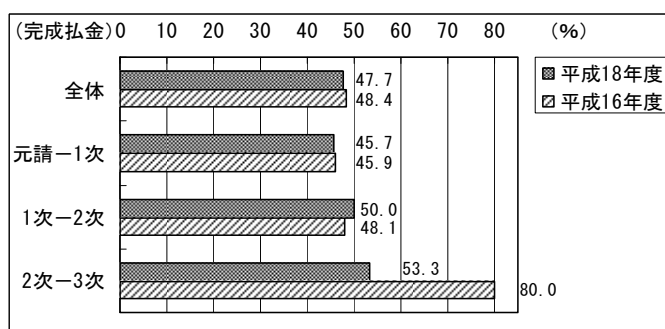
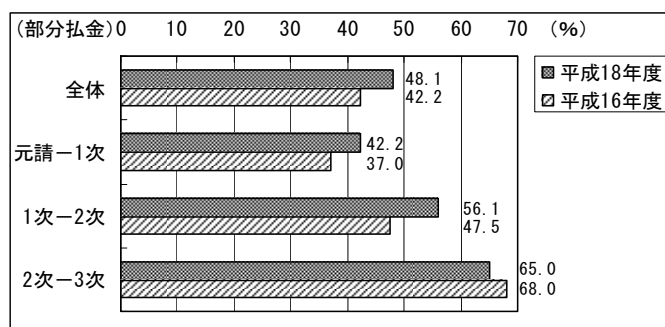
今回の工事代金の受取方法についての調査結果では、「現金のみ」と回答した業者の割合は、部分(出来高)払金において、全体で48.1%と前回の42.2%を上回った。また、完成払金においては、全体で47.7%と前回の48.4%を下回った。

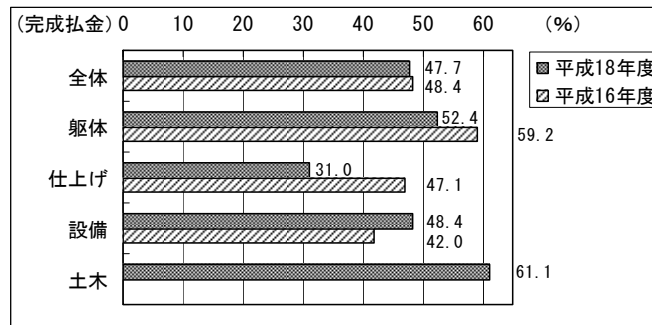
これを階層別に見ると、部分(出来高)払金においては、「元請-1次」42.2%(前回37.0%)、「1次-2次」56.1%(前回47.5%)、「2次-3次」65.0%(前回68.0%)となっており、前回同様、下位になるほど増加する傾向にあった。

また、完成払金においても、「元請-1次」45.7%(前回45.9%)、「1次-2次」50.0%(前回48.1%)、「2次-3次」53.3%(前回80.0%)であり、前回同様、下位になるほど増加する傾向にあった。

なお、業種別に見ると、部分(出来高)払金において、「躯体」63.1%(前回56.8%)、「仕上げ」31.6%(前回30.0%)、「設備」33.9%(前回33.1%)、「土木」51.9%となっており、「躯体」と「土木」において割合が大きかった。

また、完成払金においても、「躯体」52.4%(前回59.2%)、「仕上げ」31.0%(前回47.1%)、「設備」48.4%(前回42.0%)、「土木」61.1%であり、「躯体」と「土木」において割合が大きかった。

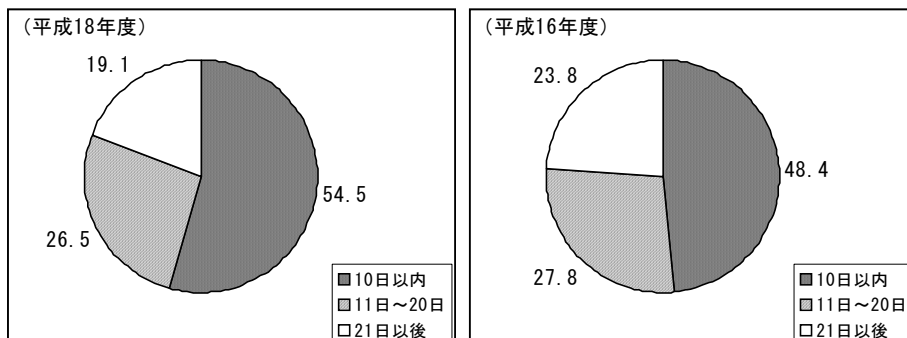




②工事完成から検査完了までの期間

建設業法第24条の4では、元請負人は、下請負人からその請負った建設工事が完成した旨の通知を受けたときは、当該通知を受けた日から20日以内で、かつ、できる限り短い期間内に、その完成を確認するための検査を完了しなければならないとなっている。

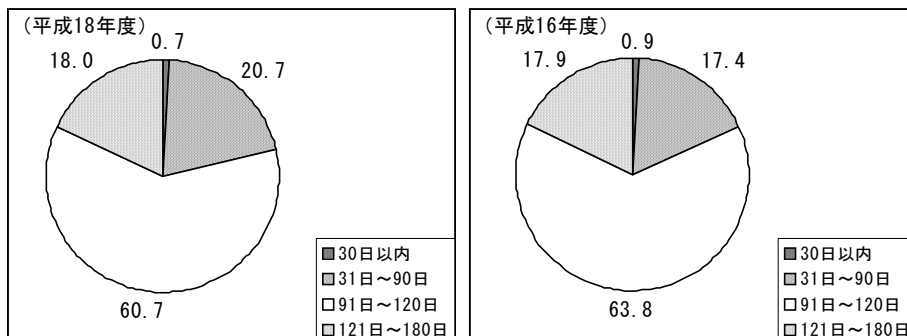
今回の工事完成から検査完了までの期間についての調査結果では、「21日以後」と回答した業者の割合は、前回の23.8%を下回り、全体で19.1%であった。



③手形の決済期間

「建設産業における生産システム合理化指針について」（平成3年2月5日 建設省経構発第2号）では、手形期間は、120日以内で、できる限り短い期間とすることとなっている。

今回の手形期間についての調査結果では、「120日以上」と回答した業者の割合は、全体で前回（17.9%）とほぼ同じ18.0%であった。



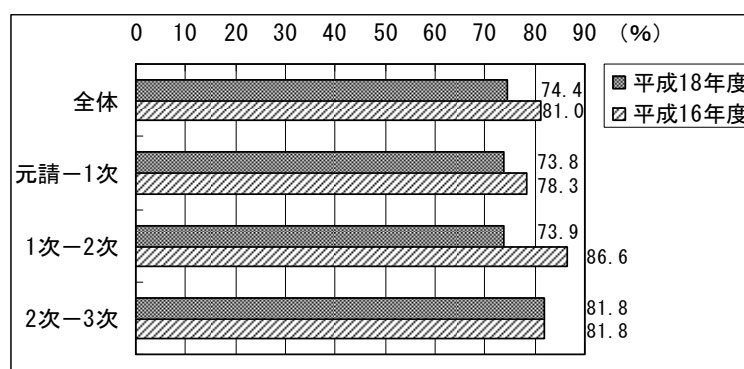
(3) 追加工事における契約変更等について

①契約変更の方法

建設業法第 19 条では、同法に規定される契約事項を書面に記載し、当事者間で相互に交付することとなっている。

今回の契約変更の方法についての調査結果では、「注文書・請書」及び「メモ又は口頭」と回答した業者の割合は、全体で 74.4%と前回の 81.0%を下回った。

これを階層別に見ると「元請－1次」73.8%（前回 78.3%）、「1次－2次」73.9%（前回 86.6%）、「2次－3次」81.8%（前回 81.8%）となっており、下位になるほど割合が増加する傾向にあった。

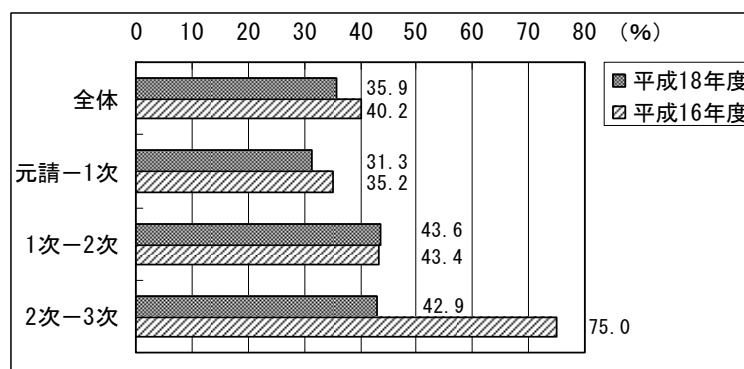


②見積依頼書の有無

建設業法第 20 条では、見積依頼は、工事内容、工期等の契約内容をできる限り具体的に提示して行わなければならないとなっている。

今回の見積依頼書の有無についての調査結果では、「なかった」と回答した業者の割合は、全体で 35.9%と前回の 40.2%を下回った。

これを階層別に見ると「元請－1次」31.3%（前回 35.2%）、「1次－2次」43.6%（前回 43.4%）、「2次－3次」42.9%（前回 75.0%）であった。



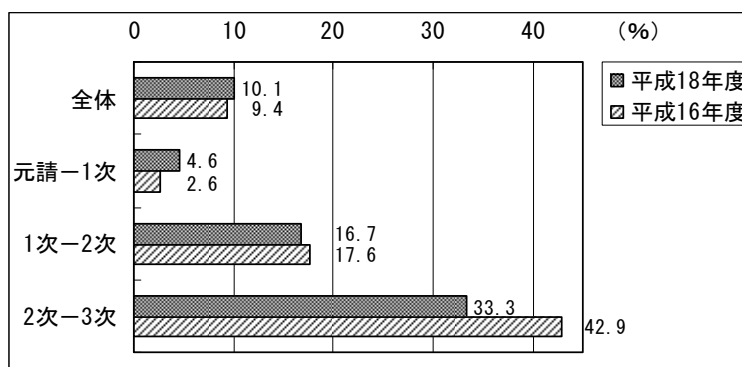
③見積書提出の有無

建設業法第 20 条では、請負契約の締結に際して、工事の種別ごとに経費の内訳を明らかにして、見積りを行うよう努めなければならないとなっている。

今回の見積書提出の有無についての調査結果では、「なかった」と回答した業者の割合は、全体で 10.1%と前回の 9.4%を上回った。

これを階層別に見ると「元請－1次」4.6%（前回 2.6%）、「1次－2次」16.7%（前回

17.6%)、「2次-3次」33.3%（前回 42.9%）となっており、前回同様、下位になるほど割合が増加する傾向にあった。

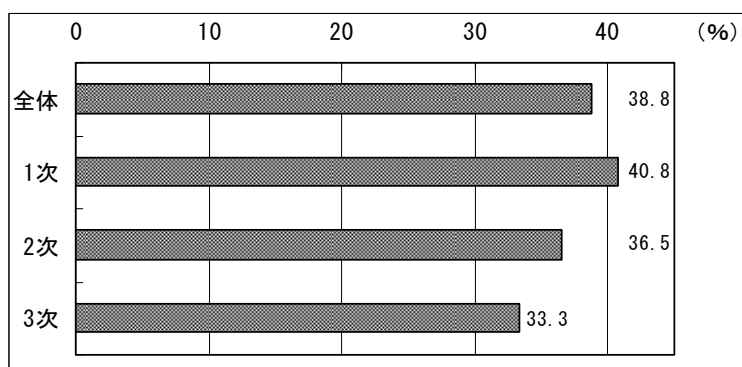


(4) 最近の取引上の課題について

① 工事債権の流動化

下請セーフティネット債務保証事業やファクタリングといった工事債権の流動化に対するニーズについて、「ある」と回答した業者の割合は、全体で 38.8%であった。

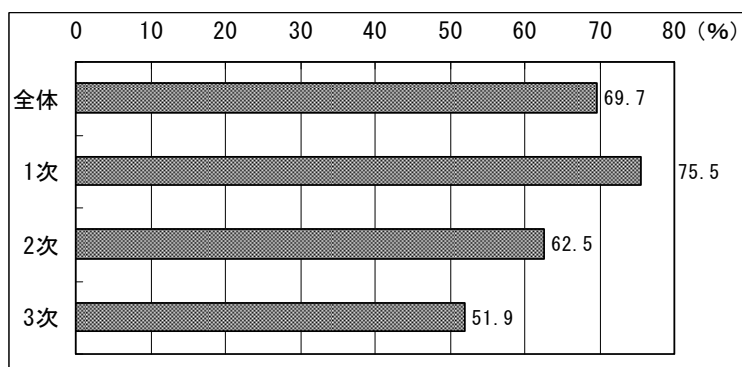
これを階層別に見ると「1次下請」40.8%、「2次下請」36.5%、「3次下請」33.3%となっており、上位になるほど割合が増加する傾向にあった。



② 「赤伝票」等による控除

元請企業（上位下請企業）から、いわゆる「赤伝票」等により、現場経費等を出来高払金から控除されることが「ある」と回答した業者の割合は、全体で 69.7%であった。

これを階層別に見ると「1次下請」75.5%、「2次下請」62.5%、「3次下請」51.9%となっており、上位になるほど割合が増加する傾向にあった。



③元請業者（上位下請業者）との取引上の課題

どの階層、業種、工事においても上位に入った回答は以下のとおりであった。

「技術力を適正に評価せず価格だけで下請企業を選定する」

全体で 38.5%と前回の 49.6%を下回った。

これを階層別に見ると「1次下請」42.9%（前回 50.6%）、「2次下請」31.1%（前回 45.6%）、「3次下請」30.8%（前回 62.5%）となっており、上位になるほど割合が増加する傾向にあった。

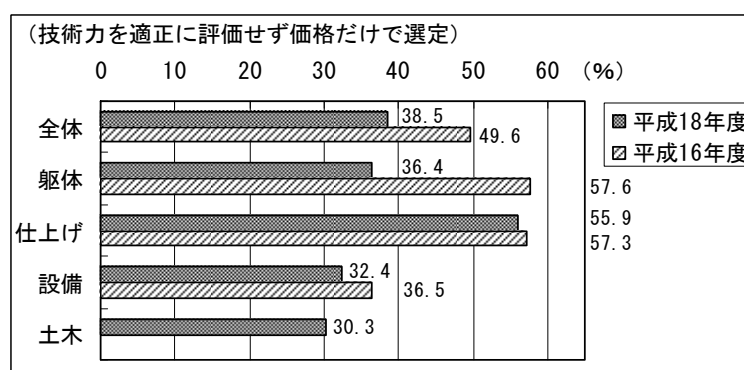
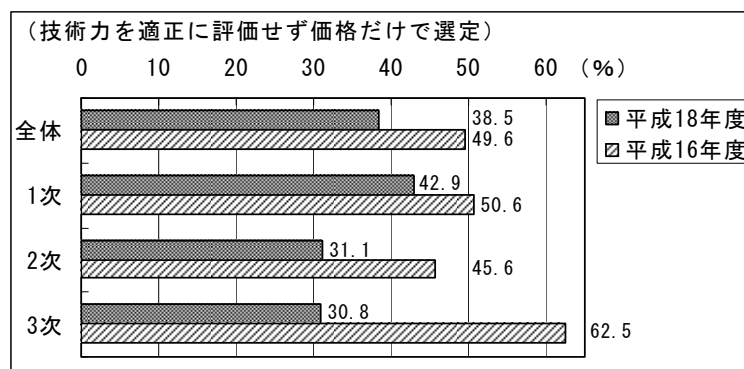
また、業種別に見ると、「躯体」36.4%（前回 57.6%）、「仕上げ」55.9%（前回 57.3%）、「設備」32.4%（前回 36.5%）、「土木」30.3%となっており、「仕上げ」において割合が大きかった。

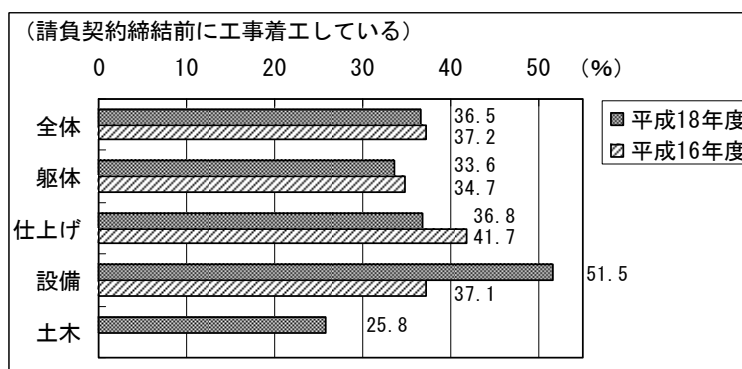
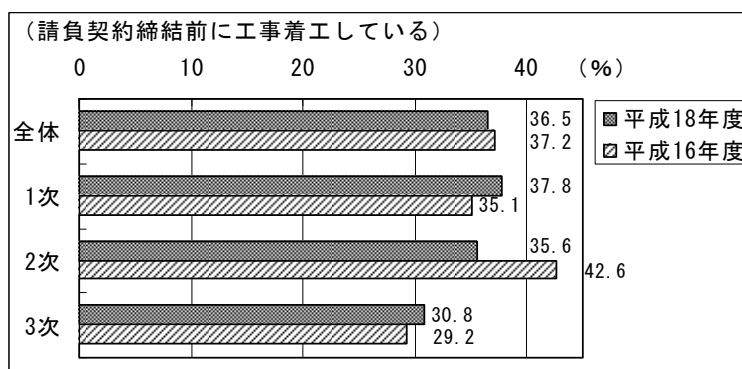
「請負契約締結前に、工事着工している」

全体で 36.5%と前回の 37.2%を下回った。

これを階層別に見ると「1次下請」37.8%（前回 35.1%）、「2次下請」35.6%（前回 42.6%）、「3次下請」30.8%（前回 29.2%）となっており、上位になるほど割合が増加する傾向にあった。

また、業種別に見ると、「躯体」33.6%（前回 34.7%）、「仕上げ」36.8%（前回 41.7%）、「設備」51.5%（前回 37.1%）、「土木」25.8%となっており、「設備」において割合が大きかった。





3. おわりに

わが国の建設生産システムにおいては、従来から重層下請構造の存在が指摘されてきたところであり、重層下請構造の中に施工能力のない業者が入り込むことによって、実際の施工に携わる専門工事業者の利益が不当に引き下げられているのではないかとの疑問も出されている。

一方、国や地方公共団体の財政状況が一層厳しさを増し、建設市場の縮小が避けられず、建設業者の受注競争が激化している状況の中で、不当に低い下請価格の押付け等によって、元請・下請関係の悪化を招いているとされている。

今後もこうした不必要、不適切な重層下請構造を是正し、元請・下請契約の適正化を図るために、今回の調査結果等を踏まえて、具体的な施策を推進することが望まれる。

(担当：研究員 大下 嘉之)

Ⅲ. 関連産業の動向 — 造園工事 —

今月の建設関連産業の動向は、造園工事業に関する業者数や受注の動向、また、近年注目されている環境問題と都市緑化等を中心にレポートする。

1. 造園工事業の定義と特徴

造園工事業は、建設業法第2条第1項の別表の上欄に掲げる建設業許可28業種の1つで、その内容は昭和47年建設省告示第350号により「整地、樹木の植栽、景石のすえ付け等により庭園、公園、緑地等の苑地を築造し、道路、建築物の屋上等を緑化し、又は植生を復元する工事」とされ、その具体的な例として、建設業許可事務ガイドライン（平成13年国総建第97号）では「植栽工事、地被工事、景石工事、地ごしらえ工事、公園設備工事、広場工事、園路工事、水景工事、屋上等緑化工事」が挙げられている。

造園工事業は平成6年の建設業法施行令の改正に伴い建設業法第15条第2号ただし書にいう指定建設業に追加された。すなわち、特定建設業の許可を受けるための専任技術者は実務経験では認められず、一定の資格等が必要である。

造園工事業が他の工事業と異なる特徴としては、施工に当たり植物や自然石といった不定形の自然素材を用い、周辺環境との調和や将来的な植物の成長までを考慮した施工が必要になる点が挙げられる。また、造園工事は多くの場合、多工種小規模で機械施工が困難なケースも多く、地域性や環境とのバランスを意識した施工が必要であるため、作業の標準化やシステム化が難しく、より労働集約的要素の強い業種であると言える。

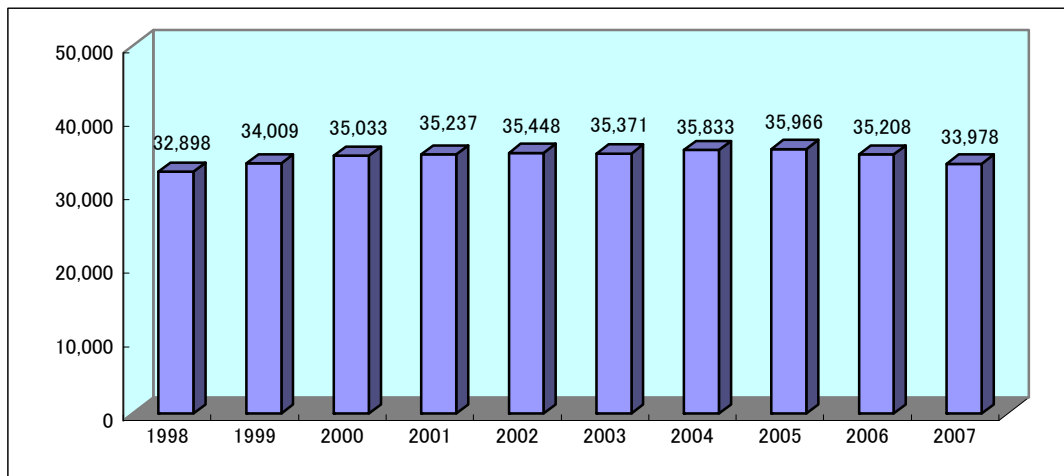
2. 造園工事業の許可業者数の動向

2007年3月末時点における建設業許可業者数 524,273 業者のうち、造園工事業の許可業者数は 33,978 業者と、全許可業者数の約 6.5%となっている。このうち特定建設業許可業者が 6,950 業者、一般建設業許可業者が 27,028 業者となっている。

図表1は造園工事業の許可業者数の推移を示したものである。2000年までは毎年ほぼ1千万業者程度増加し、2001年以降も若干の増加傾向にあったが、2005年をピークに減少に転じている。

また、図表2は、造園工事業の許可業者数を資本金階層別に分類したものである。これによると、資本金が1,000万円以上5,000万円未満の企業が最も多く55.1%を、また個人及び資本金1,000万円未満の企業が36.8%を占めており、中小業者の占める割合が高い。

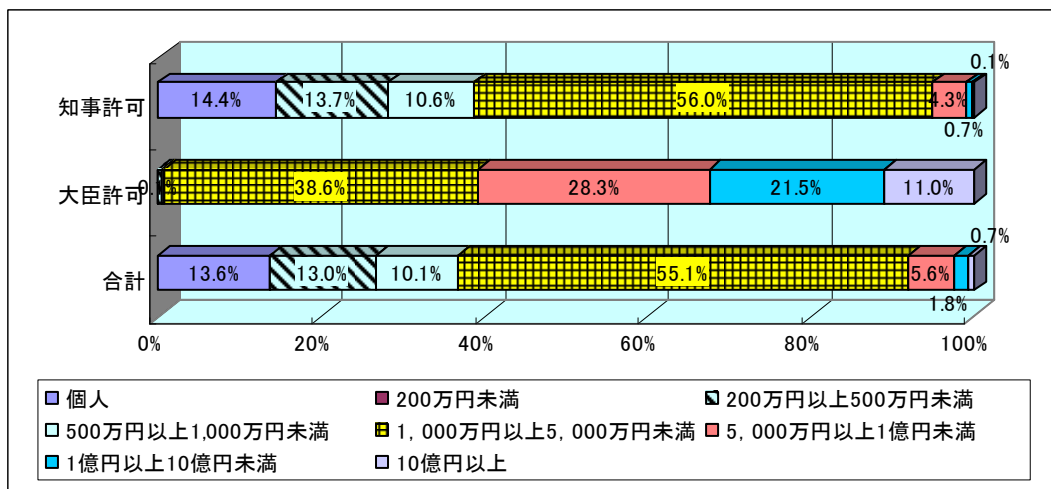
図表 1 造園工事業の許可業者数の推移



出典) 国土交通省 報道発表資料「建設業許可業者数調査の結果について」より作成

注) 各年 3 月末現在

図表 2 造園工事業の許可業者数比率 (資本金階層別)



出典) 国土交通省 報道発表資料「建設業許可業者数調査の結果について」より作成

注) 2007 年 3 月末現在

3. 造園工事業の受注動向

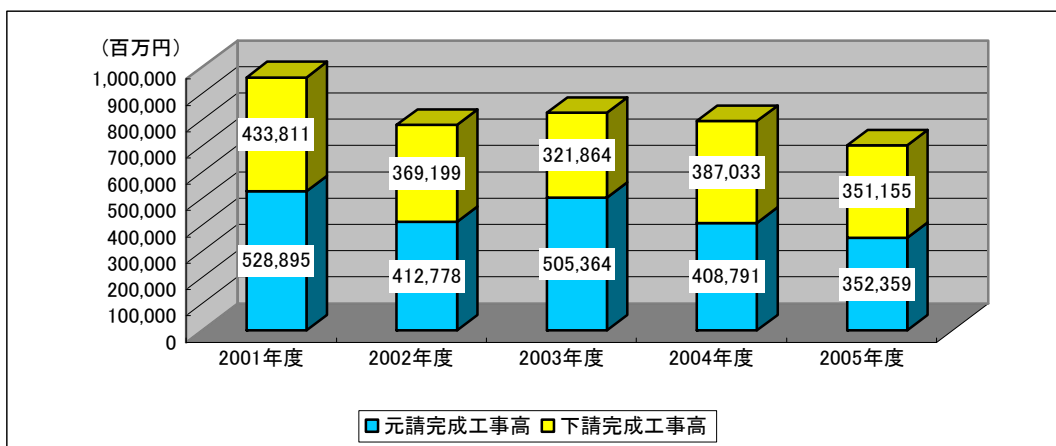
造園工事業は、高度経済成長期においては公園等や道路植栽工事等の受注機会が増加し、また、バブル期においては大型宅地開発やゴルフ場新設等に関する工事も増加したことから、需要が大きく伸びた。しかしながら、近年は公共投資の減少や受注競争の激化に伴う採算割れ工事の続出など、厳しい環境の中にある。

建設工事施工統計調査報告によると、2005年度における造園工事業の完成工事高（元請＋下請）は前年度比11.6%減の7,035億円となっており、全業種の前年度比1.1%減に比べて大幅な減少となっている。

図表3は完成工事高の推移を元請工事・下請工事別に示したものである。2005年度における完成工事高は2001年度に比べ元請工事で33.4%の減少、下請工事で19.1%の減少、合計では26.9%の減少となっている。

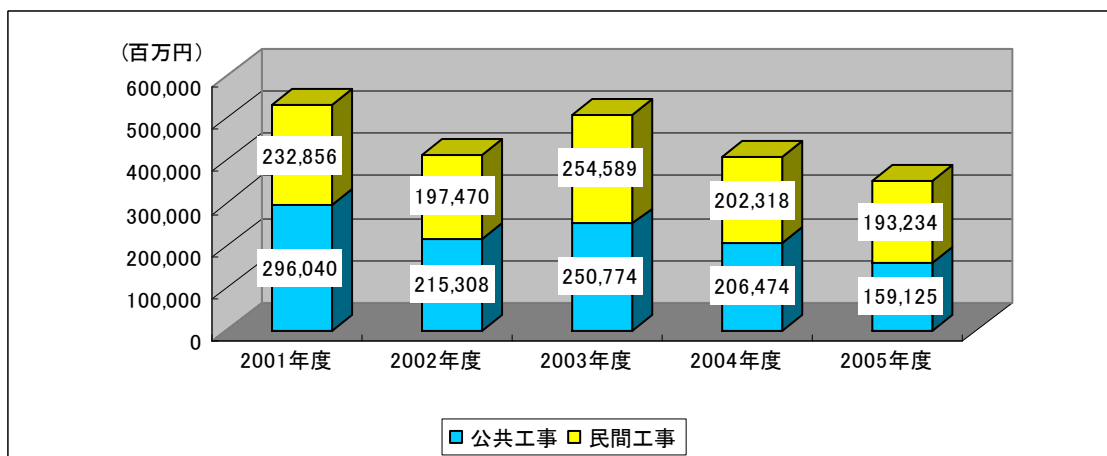
また、図表4は元請完成工事高の推移を公共工事・民間工事別に示したものであり、2001年度に比べ公共工事は46.2%の減少、民間工事は17.0%の減少となっている。

図表3 造園工事業の完成工事高の推移（元請・下請別）



出典) 国土交通省 「建設工事施工統計調査報告」より作成

図表4 造園工事業の元請完成工事高の推移（公共・民間別）



出典) 国土交通省 「建設工事施工統計調査報告」より作成

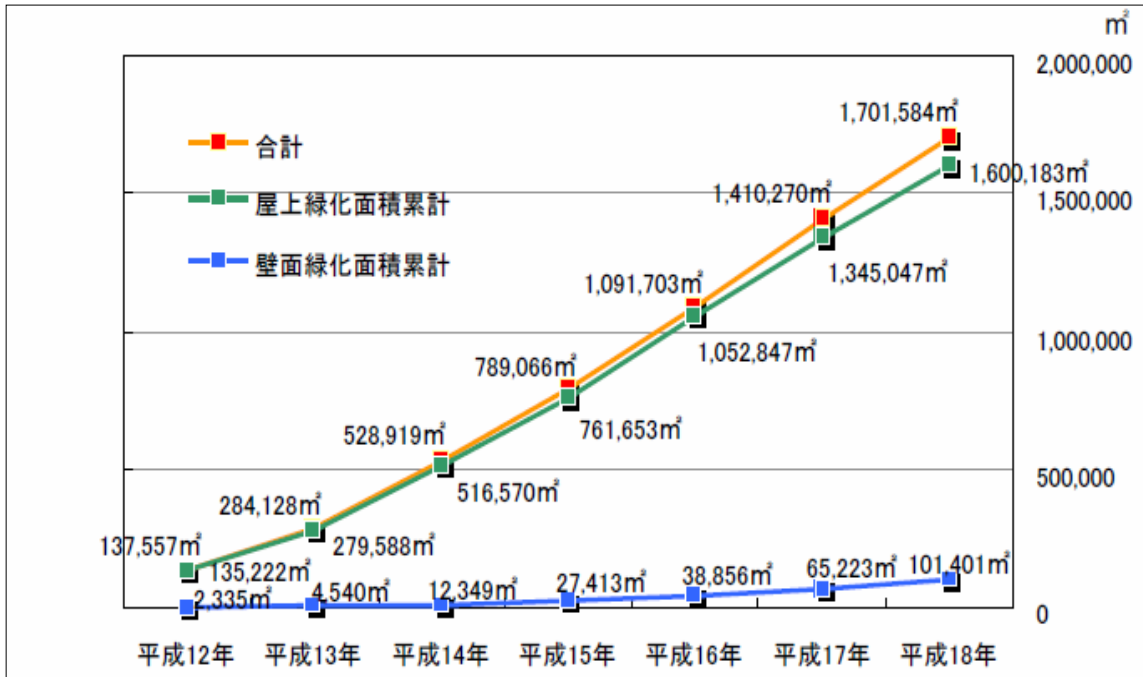
4. 都市緑化の動向

京都議定書目標達成計画（2005年4月28日閣議決定）においては、都市緑化等の推進が、温室効果ガス吸収源対策・施策として位置づけられ、「緑の政策大綱」や市町村が策定する「緑の基本計画」等、国及び地方公共団体における緑の保全、創出に係る総合的な計画に基づき、引き続き、都市公園の整備、道路、河川、砂防、港湾等における緑化、既存の民有緑地の保全、建築物の屋上、壁面等の新たな緑化空間の創出等を積極的に推進することとされている。また、東京都では2001年に「東京における自然の保護と回復に関する条例」を施行し、1,000㎡以上（国公有地は250㎡以上）の敷地において建築物等の新築・増改築等を行う場合に敷地や建築物上への一定基準以上の緑化を義務づけている。日本政策投資銀行によるエコビル整備事業（低利融資制度）や緑化施設整備計画認定制度による固定資産税の軽減等の行政支援制度も設けられている。

民間でも、環境問題だけではなく、景観の向上、癒し・安らぎ空間の創出、宣伝・集客効果など、様々な観点からも都市緑化のニーズが高まっており、「六本木ヒルズ（東京）」や「なんばパークス（大阪）」等の都市開発においても「緑」が活用されている。また、近年のCSR（企業の社会的責任）活動への関心の高まりから、企業緑地を通じた地域や社会に対する貢献もなされており、特に、(財)都市緑化基金によるSEGES（社会・環境貢献緑地評価システム）が2005年に導入されたことにより、企業の緑化への取組みが更に活発化していくことが見込まれる。

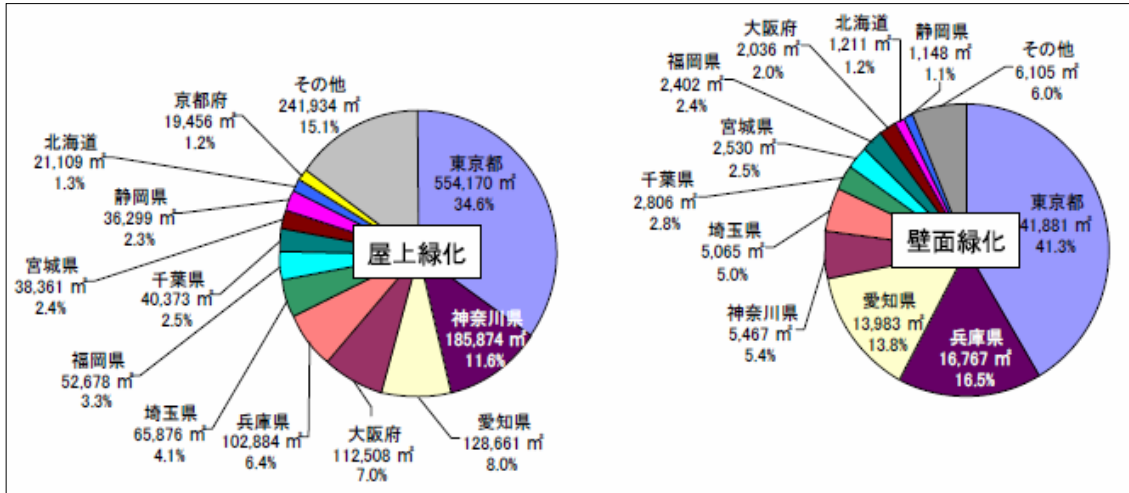
なお、国土交通省が行った「全国屋上・壁面緑化施工面積調査（平成12年～18年）」によると、**図表5・図表6**のとおり、大都市圏を中心に屋上緑化や壁面緑化への取組みが積極的に行われている。

図表5 全国屋上・壁面緑化 施工面積（累計）



出典) 国土交通省「全国屋上・壁面緑化施工面積調査（平成12年～18年）」

図表6 都道府県別の施工面積（平成12年～18年合計）



出典) 国土交通省「全国屋上・壁面緑化施工面積調査（平成12年～18年）」

5. おわりに

建設業界全体における建設投資の減少や受注競争の激化という厳しい経営環境は造園工事業界においても同様であるが、地球温暖化対策やヒートアイランド対策、景観形成の観点からの緑化等、行政の各種施策による緑化推進が今後さらに積極的に行われる可能性が高いことに加え、都市開発におけるランドスケープ（造園空間）に対するニーズや、企業におけるCSRとしての緑化活動など、都市部を中心にした「緑」に対する需要も見込まれている。また、地震災害が多く、人口が集中しているわが国の都市部においては、公園緑地が火災時の延焼防止機能や避難地・防災拠点として有効に活用されている現状もあり、防災対策として公園緑地が果たす役割に対する認識も高まりつつある。

一方で、屋上緑化・壁面緑化に関しては新規用地取得等の必要がなく今後の需要拡大が特に見込まれていることに加え、建築物に与える荷重や防水・灌水・防根に関する問題等、造園だけでなく建築や防水等様々な知識や技術が重要になることから、近年は大手建設企業や異業種からの参入も見られるようになっており、競争の激化につながる可能性も高い。造園工事業界としては従来から培ってきた品質や技術での優位性を保つとともに、状況に応じ新規参入企業との事業提携等の検討も必要になってくる可能性もある。

行政による各種施策や、環境問題に関する意識の高まりに伴う企業・個人の「緑」に対する需要に加え、造園工事業界等における技術開発やコストダウン等により都市部を中心とした緑化市場のさらなる拡大が進められ、緑豊かで美しい空間が創造されることを期待したい。「環境の世紀」といわれる今日、「緑」そして造園工事業界に対する期待は、今後ますます高まるのではないだろうか。

(担当：研究員 大津山 英)

編集後記

スポーツ（観戦）の秋である。小職ひいきの阪神タイガースが宿敵巨人軍相手に3連勝、首位を奪取した直後でもあり、高ぶる気持ちを抑えながらこの編集後記を書いている。ただし“ひいき”とはいったものの、小職はいわゆるトラキチではない。関西人を両親に持ちながらも、茶の間で阪神どころか野球が話題に上ることはほとんどなく、幼少から転校を重ねる家庭環境におかれていたせいもあってか、どこか別の地元チームを好きになるという訳でもなかった。ただいつの日からか、判官びいきの性分から弱小タイガースを静かに応援し始めてから10数年後、親元会社での大阪勤務を契機としてようやく“にわか”阪神ファンから、“まこと”の阪神ファンへの仲間入りを果たしたのだった。

この“にわか阪神ファン”という言葉はすこぶる評判が悪い。低迷期の阪神を俺達が支えたと自負する真のトラキチからは、とかく疎まれがちである。勝ち馬に乗るご都合主義者の烙印を押されてしまうのだ。

ただ“にわか阪神ファン”、(かつての自分を弁護するわけではないが)大いに結構ではないかと声を大にして“開き直り”たい。

そもそも、“ひとめぼれ”、“世襲”を別として初めは誰しも“にわかファン”から始まるはずだ。強いチームに心奪われるのは当然のことだし、気持ちが冷めたとしても、それは野球を気にしなくとも“普通に生活ができる”ということで幸せなことではないか。オリンピック等でマイナースポーツの健闘を必死になって見守るほとんどが“にわかファン”と言い切っても過言ではない。少し前のことになるが、「チーム青森」を応援していた中のどれだけがカーリングのファンであったのか。ここで大事なのは、きっかけはどうあれ、“にわか”ファンが“まことの”ファンに化ける可能性は決して小さくはないということだ。各界のスポーツチームのフロント、選手双方には潜在的なファンをも惹き付ける力を絶やさぬよう日々努力して欲しいものである。

“にわかファン”がもたらす経済効果は計り知れないものがあり、野球・サッカー等のいわゆる人気スポーツに限らず、無視できないことは誰しもが知っていることと思うが、小職親元である銀行業のサービスにおいても“にわかファン”の存在は非常に大きな影響力を持つ。一見取引の薄い顧客や新規顧客をないがしろにすると、痛いしっぺ返しを被ることになる。常日頃から接する全ての人々が将来の優良顧客になり得る可能性を念頭に置きながら、自らの日々の行動に責任を持っていくことがサービスマンにとっては不可欠であろう。この点に限っては“にわか”気分であってはいけない。

(担当：研究員 山田 毅)