

建設経済の最新情報ファイル

**RICE** monthly

RESEARCH INSTITUTE OF  
CONSTRUCTION AND ECONOMY

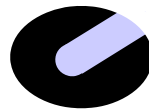
## 研究所だより

No. 254

2010 4

### CONTENTS

視点・論点		
－ 企業経営における「論理性」と「人」との融合 －	.....	1
I. 2010年3月期主要建設会社第3四半期決算分析	.....	2
II. 中国の建設関連事情	.....	10
III. 企業経営は千差万別	.....	16
－建設会社の社長インタビュー ⑥その他 いくつかの企業から－		
IV. 建設関連産業の動向 －鉄筋工事業－	.....	21



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>

## 企業経営における「論理性」と「人」との融合

常務理事 松下 敏郎

「経営学」は20世紀に生まれた科学で、その歴史がたかだか100年程度しかないことは周知の事実である。しかし、テイラーの「科学的管理法」からスタートした「経営学」は、その後、欧米を中心に研究が進み、組織論、経営戦略論、企業文化論等として理論化され、またマーケット・セグメンテーションやライフ・サイクル分析等の実践的手法も開発されるなど、既に実際的な効果を有する学問としての地位を確立するとともに、社会科学全体を総括する学問としての、その重要性が広く認識されるようになってきている。

この間、「日本的経営」の研究を最も早い時期に行い、経営のエッセンスを理論化し、ヘンダーソンに請われてBCG（ボストン・コンサルティング・グループ）の創設に加わり、ヘンダーソンとともに経営コンサルティング業で大儲けする基礎を築いたアベグレンのような、理論そのものを売るビジネスモデルを確立した人物も現れた。現在、ヘンダーソンやアベグレンのような人と言えば、TOCとCCPMのゴールドラットだろうが、欧米は、社会科学の分野において、現象を抽象化・理論化し、それを実践に応用可能な手法に落とし込み、ビジネスとして展開することに長けている。そして、何より、アメリカ合衆国のように、「経営学」が「産業界」と極めて緊密な関係にあり、我が国のように、「経営学」が象牙の塔に籠もったままで、両者が無縁であると評されるような状況にないところが大きな違いとなっている。

アメリカの学者が日本の企業経営を研究し、理論化し、産業界と一体となって実践的手法を開発して、ビジネスを大きく伸ばす一方で、経営理論として理論化する能力や意欲が乏しく、「経営学」と「産業界」の距離が遠いばかりに、本当は日本発の経営手法にも拘わらず逆輸入する羽目に陥り、これは言い過ぎだと思うが敢えて極端な言い方をさせていただければ、それを翻訳紹介するだけの知識人と、不十分な解釈のまま

導入して失敗していた経済人の国が我が国であった。近年、導入は失敗だったと反省しきりのBPR（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング）にしても成果主義にしても、本来自らのうちにあったものを、それとは別物として経営改革の特効薬的な感覚で導入した我が国企業が、大きな傷を負ってしまう結果となったことは、自らの経営手法の優位性の本質を徹底的に分析し強化する努力を怠った企業自らに責任があったとしても、非常に残念なことであった。しかも、その典型的な例がトヨタであったという事実は、我が国の企業経営の弱点が、「経営学」と「産業界」の一体感の無さにあったことを強く認識する必要を示した点で、学者や経営者が肝に銘じるべき重大な事件であったと考えている。

しかし、その一方で、世界の中で、100年以上存続し続けるいわゆる「老舗企業」が最も多く存在する国が日本であるのは厳然たる事実であり、企業経営の善し悪しを最終的に判断するための規準は「企業の継続性」であろうから、我が国を再度成長過程に乗せるための答が、世界に目を向けるだけではなく、自らの企業経営の優位性を自ら抽象化・理論化するところから見出せる可能性が高いことを示していると言えよう。そういう意味で、現在我が国を覆っている閉塞感を打破する方法は、われわれが忘れかけている優れた現場感覚を呼び戻すとともに、企業経営の論理性を磨くことによって、企業経営における直接統治（人間関係論）と間接統治（論理的システム論）との優れたバランスを見出し、我が国企業に相応しい経営方式を生み出すことにあると思われる。

第二次大戦後、GHQと渡り合ったことで有名な白洲次郎氏は、我が国を「プリンシプルのない国」と評していたが、昔からの弱点を自らの論理性を磨くことによって克服し、プリンシプルのある国に脱皮することができれば、未来は明るいように思えてならない。

## I. 2010年3月期主要建設会社第3四半期決算分析

当研究所では四半期ごとに公表される主要建設会社の財務内容を階層的・経年的に比較分析することにより、建設業のおかれた経済状況とそれに対する各建設企業の財務戦略の方向性について、継続的に調査しています。

資料を提供して下さいました各社にはこの場を借りて、厚く御礼申し上げます。

(本分析は、2010年3月8日に各報道機関へ発表済みのものであり、業界紙で紹介されたものである。今回の掲載に当たり、一部文言の付加等を行っている。)

### 1. 分析の前提

#### (1) 分析の対象の指標

本分析は、各社の2010年3月期第3四半期決算短信から判明する財務指標の分析を提示する。第3四半期決算とは、主要建設会社の大部分が採用している3月で終わる年度の決算の第3四半期、つまり、12月期時点の決算を意味し、一部の指標では年度全体の予想も合わせて発表される。それらは、通例、毎年2月に各社から発表されている。なお、分析対象会社の一部は12月期決算を採用しているため、この場合、本分析では9月末時点の財務指標を使用している。

全般に、決算情報の開示は連結決算の指標で開示されているため、本稿でも連結決算での分析を行っている。なお、受注高については連結ではなく単独のみでの開示が多いため、単独での分析を行っている。

#### (2) 対象会社の抽出方法

当研究所の決算分析は、1997年に開始して以来、対象会社を固定して発表を行ってきたが、2009年3月期より、各企業の事業規模の変動が大きいことなどを考慮し下記のとおり抽出することとした。

- a) 全国的に業務展開を行っている総合建設業者
- b) 毎年度、以下の要件に該当するもの
  - ①建築一式・土木一式の合計売上高が恒常的に5割を超えていること
  - ②会社更生法、民事再生法などの破産関連法規の適用を受けていないこと
  - ③決算関係の開示情報が、非上場などにより限定されていないこと
- c) 上記 a) 及び b) に該当し、過去直近3年間の連結売上高平均が上位40位に入っている会社

#### (3) 抽出した分析項目

- ①受注高(単独)
- ②売上高
- ③売上総利益
- ④販売費及び一般管理費
- ⑤営業利益
- ⑥経常利益
- ⑦特別利益・特別損失
- ⑧当期純利益
- ⑨有利子負債
- ⑩工事進行基準への変更に伴う影響

(4) 対象企業の階層分類

売上高規模別に、以下の3つの階層「大手」・「準大手」・「中堅」に分類して、分析を行う。

階層	連結売上基準 (3年間平均)	分析対象会社	社数
大手	1兆円超	鹿島建設、大成建設、清水建設、大林組	4社
準大手	2000億円超	長谷工コーポレーション、三井住友建設、戸田建設、西松建設、 前田建設工業、五洋建設、フジタ、熊谷組、東急建設、 安藤建設、奥村組、ハザマ、浅沼組、東亜建設工業	14社
中堅	2000億円未満	銭高組、福田組、鉄建建設、太平工業、飛鳥建設、東洋建設、大豊建設、 ピーエス三菱、青木あすなろ建設、ナカノブドー建設、大本組、東鉄工業、 若築建設、松井建設、大和小田急建設、矢作建設工業、 大末建設、名工建設、不動テトラ、北野建設、徳倉建設	21社

注) 福田組は、平成21年12月期 第3四半期決算のデータを使用

## 2. 分析結果の報告要旨

- ①受注高（単体）は、景気低迷に伴う民間設備投資の減少や公共事業の発注の遅れといった影響により、建築・土木ともに大幅な落ち込みとなり、全体で対前年同期比▲28.3%と減少した。
- ②売上高は、工事進行基準への会計基準の変更に伴う増加分があったものの、昨年度からの受注減少の影響で、全体で対前年同期比▲9.4%と減少した。  
(上記増加分を控除した場合は、全体で対前年同期比▲13.5%減少)
- ③売上総利益については、昨年度と比較し資材価格が下落したことや、採算を重視した選別受注等により、売上総利益率は改善した。
- ④今年度の受注高は、土木において第4四半期に回復する期待はあるものの総じて大幅な減少となる見込みであり、今後の売上高・利益に大きな影響を与えるもので、来年度以降の決算内容の悪化が懸念される。

### 3. 主要分析結果

#### (1) 受注高 (単独)

##### ○合計 (建築+土木)

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
08年度3Q累計	3,912,287	(対前年同期比)	2,471,631	(対前年同期比)	1,225,434	(対前年同期比)	7,609,352	(対前年同期比)
09年度3Q累計	2,446,762	▲37.5%	1,987,278	▲19.6%	1,018,512	▲16.9%	5,452,552	▲28.3%

- ・各階層で減少し、対前年同期比二桁のマイナスとなった。特に、「大手」は対前年同期比▲37.5%と大幅な減少となっている。新規案件の減少に加え、採算重視の選別受注の徹底によるものと考えられる。
- ・第3四半期(9-12月)の受注は、対前年同期比▲26.8%となっており受注の落込みが続いている。
- ・今年度の通期受注目標に対する平均達成率が、約6割にとどまっている状況を勘案すれば、通期受注目標の達成は困難な見通しである。

##### ○建築

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
08年度3Q累計	2,895,812	(対前年同期比)	1,745,043	(対前年同期比)	733,602	(対前年同期比)	5,374,457	(対前年同期比)
09年度3Q累計	1,881,318	▲35.0%	1,335,519	▲23.5%	571,094	▲22.2%	3,787,931	▲29.5%

- ・各階層で大幅な減少となった。特に、「大手」の減少は激しいものとなっている。
- ・民間設備投資・マンション建設・開発案件等の建築需要の低下が表れている。
- ・民間設備投資の低迷は当面継続することが予測されることより、受注量の確保がより難しくなる。

##### ○土木

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
08年度3Q累計	851,225	(対前年同期比)	696,107	(対前年同期比)	475,106	(対前年同期比)	2,022,438	(対前年同期比)
09年度3Q累計	514,997	▲39.5%	632,321	▲9.2%	426,837	▲10.2%	1,574,155	▲22.2%

- ・各階層で減少となった。特に、「大手」は対前年同期比▲39.5%と大幅な減少となっている。
- ・大型工事の発注が遅れており、今第4四半期に集中すると期待する声もある。
- ・2010年度の政府予算案では公共事業関係費が▲18.3%となっており、来年度以降は更に厳しい環境が予測される。

## (2) 売上高

3Q累計推移

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
08年度3Q累計	4,885,819	(対前年同期比)	3,047,152	(対前年同期比)	1,440,027	(対前年同期比)	9,372,998	(対前年同期比)
09年度3Q累計	4,357,880	▲10.8%	2,698,498	▲11.4%	1,439,303	▲0.1%	8,495,681	▲9.4%

通期推移

単位：百万円/対前年比

	大手		準大手		中堅		総計	
05年度通期	6,495,045	3.4%	5,054,537	4.5%	2,485,788	2.0%	14,035,370	3.5%
06年度通期	6,986,836	7.6%	5,141,092	1.7%	2,477,150	▲0.3%	14,605,078	4.1%
07年度通期	6,982,594	▲0.1%	5,060,358	▲1.6%	2,445,701	▲1.3%	14,488,653	▲0.8%
08年度通期	7,159,756	2.5%	4,520,796	▲10.7%	2,316,278	▲5.3%	13,996,830	▲3.4%
09年度通期予想	6,250,000	▲12.7%	4,144,300	▲8.3%	2,226,850	▲3.9%	12,621,150	▲9.8%

- ・売上高総計は対前年同期比▲9.4%となった（うち「大手」は同▲10.8%、「準大手」は同▲11.4%、「中堅」は同▲0.1%）。
- ・今年度の受注大幅減少の影響とともに、子会社等（連結）においても受注の減少が予測され、2010年度の売上高は大きく落ち込むことが懸念される。

## (3) 売上総利益

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率
08年度3Q累計	270,095	5.5%	207,033	6.8%	113,195	7.9%	590,323	6.3%
09年度3Q累計	303,283	7.0%	209,232	7.8%	129,043	9.0%	641,558	7.6%

注) 売上総利益率（＝売上総利益／売上高）を示す

- ・売上総利益率は総計で対前年同期比 1.3%ポイントの上昇となった（うち「大手」は同 1.5%ポイント上昇、「準大手」は同 1.0%ポイント上昇、「中堅」は同 1.1%ポイント上昇）。
- ・今年度は資材価格が下落したことや、採算を重視した選別受注等により、売上総利益率は改善したと考えられる。
- ・来年度は反転、売上高が減少するとともに資材価格の上昇が予想され、利益面への影響が懸念される。

## (4) 販売費及び一般管理費（販管費）

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	販管費	販管费率	販管費	販管费率	販管費	販管费率	販管費	販管费率
08年度3Q累計	249,820	5.1%	181,058	5.9%	107,207	7.4%	538,085	5.7%
09年度3Q累計	235,685	5.4%	173,583	6.4%	92,270	6.4%	501,538	5.9%

注) 販管比率（＝販管費／売上高）を示す

- ・販管費は総計で対前年同期比約 365 億円減少（うち「大手」は約 141 億円減少、「準大手」は約 75 億円減少、「中堅」は約 149 億円減少）。
- ・「中堅」は昨年度の人員整理等により大幅な経費削減を実施しており、販管比率も 6.4%と対前年同期比 1.0%ポイント低下した。「大手」・「準大手」では、販管比率は対前年同期比若干ポイントの上昇となった。
- ・受注減少の影響で売上高の減少も予想される中、販管費の動向には注視する必要がある。

## (5) 営業利益

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率
08年度3Q累計	20,275	0.4%	25,975	0.9%	5,987	0.4%	52,237	0.6%
09年度3Q累計	67,598	1.6%	35,649	1.3%	36,769	2.6%	140,016	1.6%

- ・売上総利益の増加と販管費の減少により営業利益は増加し、営業利益率は総計で対前年同期比 1.0%ポイントの上昇となった。
- ・来年度以降、売上減少が予想される中、(4)販管費を大きく減少させない限り、営業利益・営業利益率の低下は避けられない状況にあると考える。

## (6) 経常利益

3Q 推移

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率
08年度3Q累計	14,732	0.3%	12,657	0.4%	2,198	0.2%	29,587	0.3%
09年度3Q累計	85,224	2.0%	29,481	1.1%	34,346	2.4%	149,051	1.8%

通期推移

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率
05年度通期	213,508	3.3%	139,211	2.8%	60,693	2.4%	413,412	2.9%
06年度通期	216,435	3.1%	126,592	2.5%	30,897	1.2%	373,924	2.6%
07年度通期	150,172	2.2%	78,904	1.6%	21,499	0.9%	250,575	1.7%
08年度通期	57,568	0.8%	65,040	1.4%	37,721	1.6%	160,329	1.1%
09年度通期予想	93,500	1.5%	57,900	1.4%	48,800	2.2%	200,200	1.6%

- ・営業利益の増加に伴い経常利益も増加し、経常利益率は総計で対前年同期比 1.5%ポイントの上昇となった。
- ・昨年度は「大手」を中心に営業外費用で為替差損を多額に計上したため経常利益への影響が大きかった。今年度の為替差損は減少している。

(7) 特別利益・特別損失<sup>1</sup>

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	09年度3Q累計	08年度3Q累計	09年度3Q累計	08年度3Q累計	09年度3Q累計	08年度3Q累計	09年度3Q累計	08年度3Q累計
<b>特別利益</b>	<b>33,671</b>	<b>14,715</b>	<b>16,653</b>	<b>7,808</b>	<b>5,293</b>	<b>13,803</b>	<b>55,617</b>	<b>36,326</b>
投資有価証券売却益	13,252	8,345	3,216	947	836	569	17,304	9,861
固定資産売却益	992	281	2,310	2,492	962	1,426	4,264	4,199
<b>特別損失</b>	<b>13,280</b>	<b>47,486</b>	<b>22,121</b>	<b>56,245</b>	<b>15,593</b>	<b>28,821</b>	<b>50,994</b>	<b>132,552</b>
投資有価証券評価・売却損	4,750	16,594	2,821	17,341	1,186	4,820	8,757	38,755
固定資産売却・評価・除却損	609	0	298	778	603	682	1,510	1,460
不動産評価損・減損損失	2,213	3,139	2,145	485	5,299	2,793	9,657	6,417
貸倒損失・引当等	0	17,274	7,334	27,301	5,306	6,009	12,640	50,584
割増退職金	0	0	0	4,152	88	1,989	88	6,141

- ・特別利益は、多額の投資有価証券売却益計上に加え、一部企業で開発事業関連違約金の利益計上があったことにより、総計で対前年同期比増加した。
- ・特別損失は総計では対前年同期比減少したものの、投資有価証券評価損・売却損、貸倒損失・引当金繰入、減損損失等を多額に計上している。

<sup>1</sup>上記の特別利益・損失の内訳は各社の分類によるものであり、会社によっては、上記項目に該当するものでも、「その他」等ここに挙げていない項目に含めているものがある。また、開発事業関連違約金を営業外収益で計上している企業もある。



## (8) 当期純利益

3Q推移

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率
08年度3Q累計	▲14,647	▲0.3%	▲41,959	▲1.4%	▲26,698	▲1.9%	▲83,304	▲0.9%
09年度3Q累計	65,087	1.5%	15,087	0.6%	11,370	0.8%	91,544	1.1%

通期推移

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率
05年度通期	112,607	1.7%	362,316	7.2%	14,440	0.6%	489,363	3.5%
06年度通期	133,940	1.9%	49,362	1.0%	▲11,321	▲0.5%	171,981	1.2%
07年度通期	112,933	1.6%	▲23,397	▲0.5%	▲10,891	▲0.4%	78,645	0.5%
08年度通期	▲8,183	▲0.1%	▲27,634	▲0.6%	▲10,297	▲0.4%	▲46,114	▲0.3%
09年度通期予想	53,500	0.9%	28,015	0.7%	20,080	0.9%	101,595	0.8%

- ・ 経常利益改善、特別損失減少により各階層で黒字となった。但し、全 39 社中 9 社が当期純損失であり、厳しい状況に変わりはない。
- ・ 通期業績予想を第 3 四半期累計で達成している企業も見受けられたが、偶発事象に備え、通期業績予想を修正しない（据え置く）企業もあった。

## (9) 有利子負債

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
07年度末	1,636,257	742,720	415,283	2,794,260
08年度3Q末	2,222,233	1,020,087	488,571	3,730,891
08年度末	1,795,451	859,953	458,781	3,114,185
09年度3Q末	2,281,163	926,550	438,851	3,646,564

- ・ 有利子負債額は総計で対前年同期比約 843 億円減少（うち「大手」は約 589 億円増加、「準大手」は約 935 億円減少、「中堅」は約 497 億円減少）。
- ・ 減収増益により（利益の回復と売上債権の減少）、営業キャッシュフローが改善（マイナス幅の縮小）したことにより、有利子負債額は総計で対前年同期比減少となったと考えられる。
- ・ 一部企業では現預金ストックの強化を目的とした資金調達を行っているものと思われる。

(10) 工事進行基準への変更に伴う影響

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	売上高増加額	完成工事利益増加額	売上高増加額	完成工事利益増加額	売上高増加額	完成工事利益増加額	売上高増加額	完成工事利益増加額
09年度3Q累計	139,753	11,176	137,379	10,489	106,441	9,150	383,573	30,815

- ・2009年度第1四半期より各社新会計基準に基づき、第3四半期末までの進捗部分について成果の確実性が認められる工事は、工事進行基準が適用されている。基準変更による増額が各項目に含まれていることになる。
- ・2008年度以前と比較する場合等においては、工事進行基準への変更による増加額が含まれていることに留意する必要がある。

(担当：研究員 小室 隆史、岡田 康男、江村 隆祐)

## II. 中国の建設関連事情

在中華人民共和国日本国大使館 二等書記官  
小長井 彰祐

日本国内の建設需要が一層厳しさを増すなかで、我が国建設会社の海外進出が大きな課題として改めて議論されてきています。このため、当研究所では、国土交通省の国際建設部門とご相談しつつ、日本の建設業の有力市場とみられる国々の建設関連事情や国情について、大使館のアタッシェの方々からのご投稿をお願いしました。

その第一弾として、在中国大使館で建設分野を担当されている小長井書記官に、中国の建設関連事情についてご投稿を頂きました。世界同時不況からいち早く抜け出し、GDPで世界第2位を目前とする中国の状況には、皆様も大きな関心をお持ちのことでしょう。

### 1. はじめに

中国は、日本から、また世界中から、様々な面において大きな注目を集めています。たとえば地球温暖化について、温室効果ガスの世界最大排出国は中国であり、COP等の国際会議の場においても、世界各国が、中国の動向に大きな影響を受けています。

政治面では、鳩山首相が就任直後に訪中したり、昨年12月には民主党議員団が多数訪中したりするなど、現政権の中国に対する意識はかなり高いものと思われます。

経済面では、中国の2009年の国内総生産（GDP）は、世界第2位の日本に肉薄しており、2010年中に逆転すると予想されるほどの水準にまでの成長を遂げているところです。また、2009年、中国は輸出・輸入ともに、日本にとっての世界一の相手国となっています。以上のような状況下、中国滞在1年あまりの小生が執筆できる内容は限られているとは思いますが、3月に開催されました第11期全国人民代表大会第3回会議（日本の国会に相当）での報告や各種報道等をもとに、最近の中国事情について、簡単に紹介させていただきたいと思います。

### 2. 中国の一般事情<sup>1</sup>

#### (1) 面積と気候

中国は、日本の約25倍の約960万km<sup>2</sup>の国土を有しています。広大な国土を有するため、気候についても、寒冷地帯から、乾燥地帯、亜熱帯など幅広く分布しています。降水量は、北部に比べ南部が多く、特に5月から10月上旬にかけては、

<sup>1</sup> 主な出典：外務省ウェブサイト「各国・地域情勢」中華人民共和国  
<http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/china/index.html>

例年、台風上陸等により多くの洪水被害が発生しています。一方、北部や南部でも雨季以外の期間、降水量は少なくなっており、水不足に見舞われることが多くなっています。

## (2) 人口

2009年の統計公報（中国国家统计局発表）によると、2009年末の中国の人口は、2008年末と比較して672万人増加し、13億3474万人となっています。また、中国では一人っ子政策の影響などで高齢化が進んでおり、65歳以上が全体の8.5%を占める1億1309万人に達しています。

中国は、31の省・直轄市・自治区に区分されていますが、その中で人口が最多の河南省の人口は、同省発表によると今年7月に1億人を突破する見通しとなっています。

## (3) 民族構成

総人口の約92%を漢民族が占めており、その他に55の少数民族となっています。

## (4) 祝祭日

中国の祝祭日は、西暦と旧暦を組み合わせられたものとなっており、元旦、春節、国慶節等の公的祝祭日があります。祝祭日によっては、毎年日付が異なるものもある（例えば、春節の場合、2010年は2月14日、2011年は2月3日）ので注意が必要です。また、春節などの一部祝祭日においては、前後の土日を振替出勤日とすることによる連休設定を行っていますが、例年、詳細な祝祭日設定が中国国务院より明らかにされるのは、前年12月の下旬頃となっており、この点も注意が必要かと思われます。

## 3. 中国の政治・行政

中国の政治体制は、中国共産党による一党独裁体制であり、全ての行政機構は中国共産党の指導の下に業務を行うものとされています。5年に1度開催される共産党大会で指導者が選出されますが、現在の胡錦涛国家主席・温家宝国务院総理体制は2002年に開始され、2007年の党大会で再任されました。次回2012年の党大会で現指導部は交代し、周近平国家副主席あたりがその後継者になるものと見られています。

中国には、国の下に省・自治区・直轄市という行政単位があり、その下に市（州）、その下に県、その下に郷・鎮、最下部に村があり、国を含めて6層の行政組織から成り立っています。全国的な予算再配分機能はほとんどなく、公共事業や行政事務は各省・自治区・直轄市内の行政機関がそれぞれのレベルにおいて独自の財源と権限で行っています。筆者が普段付き合いのある中央政府の方々から聞いているところでは、中国の行政組織は重層的になっているため、国が決定した政策を末端まで浸透させることは非常に困難となっているようです。

中国の行政機構は中国共産党による中央集権的といった印象がありますが、実態は、日本よりも地方分権となっていると言えるかと思えます。例えば、高速道路の場合の建設・維持管理の発注主体は地方（各省・自治区・直轄市）ですし、各種国家級プロジェクトについても地方政府発案の企画を國務院などの中央政府が批准するなどのケースが多くなっています。

中国では、地方政府ごとに各行政区域内の GDP を算出し、地方政府同士の経済力を競争させ、その成果が地方政府幹部人事に大きく影響する仕組みとなっています。この仕組みは、中国全体の成長を促進させる効果を有する一方で、汚職、貧富の差、環境破壊等の負の面も生じさせていると言えます。中国政府は、これら負の面について、中国国内統治のために重要であると捉え、第 11 期全国人民代表大会第 3 回会議での政治活動報告でも大きく取り上げられています。

#### 4. 中国の経済

中国では、2008 年 11 月に内需拡大策が打ち出されており、リーマンショックがあったにも拘わらず、中国の 2009 年の国内総生産成長率は 8.7%と政策目標であった「2009 年 8%前後の成長」を達成しています。冒頭でも述べましたように、2010 年には日中で逆転する勢いとなっているところです。

以上のような状況の下、特に建設関係の情報を数点ほど記します。

##### (1) 社会基盤

中国では、急速にインフラ整備が進んでおり、最近の整備状況は以下の通りとなっています。

大規模な水利事業として、「南水北調（中国南部の水を降水量の少ない北部に引く）」プロジェクトが実施されており、建設の進捗が加速されています。同プロジェクトは東線、中央線、西線の 3 ルートで構成されており、東線及び中央線が建設中です。2009 年末には、高度な技術を要すると考えられていた中央線の黄河上流の横断トンネルが、中国では未経験のシールド工法により、ほぼ独力で完成しています。同プロジェクト以外では、老朽ダムの補強工事等が実施されています。

道路整備について、図表 1 に示される通り、中国の高速道路は、近年、年平均約 5,000km のペースで新規供用されており、2009 年末時点では約 65,000km が供用されています。2009 年 9 月には北京で計画されている環状道路が全線開通となっています。また、全長約 50km に及ぶ「香港・珠海・マカオ大橋」建設プロジェクトが着工されています。

高速鉄道網建設は、「四縦四横」と呼ばれる南北・東西それぞれ4旅客専用幹線などの建設計画が推進されており、中国は高速鉄道時代に入ったと言えます。2008年以降、各路線が次々と開業していますが、「中長期鉄道網計画」では、今後10年間でさらにその何倍もの延長を開業しようとして計画されています。

東北地域、西部地域、環渤海湾地域、中部地域、珠江デルタ地域などにおいて国家開発プロジェクトが実施されており、それら地域に属する各省各都市では、産業発展や省エネ環境配慮など様々な目的を持った開発が進められています。

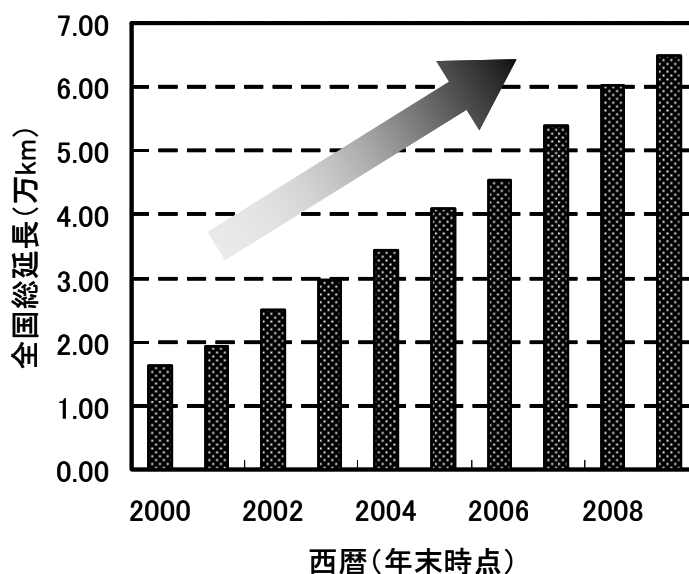
汚水処理場についても急速に整備が進められており、2009年には都市汚水処理率は73%に達しています。中国政府の環境保護強化姿勢の表れとして、第11期全国人民代表大会第3回会議での政治活動報告において、今回初めて、都市部の1日あたり汚水処理能力を1年間で1,500万m<sup>3</sup>新規増加するとの具体的な数値目標が示されています。

## (2) 住宅不動産価格

中国の不動産については、価格高騰ぶりが世界中で大きな注目を集めており、日本でも大きく取り上げられているところです。

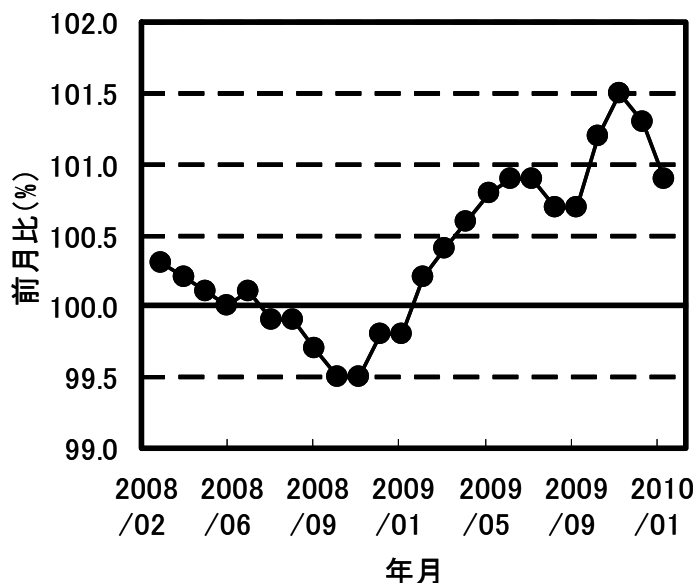
中国政府は、リーマンショック以降、住宅ローン金利や頭金支払い割合の引き下げなどの不動産関連施策も含めた経済刺激策を次々と打ち出しました。その結果、図表2に示される通り、2009年3月頃を境に、家屋販売価格は上

図表1 高速道路延長の推移



(中国統計年鑑、中国交通運輸部公表値等より作成)

図表2 全国70都市家屋販売価格



(中国国家统计局公表値より作成)

昇傾向に転じ、今もなお価格上昇を続けています。

中国政府も不動産バブルの危険性は強く認識しており、第11期全国人民代表大会第3回会議でも、住宅価格抑制に関して、住宅への実需への政策的サポート、投機的な住宅購入の抑制、不動産市場の秩序の整頓・規範化などが報告されています。

### (3) 建設関連事故の例

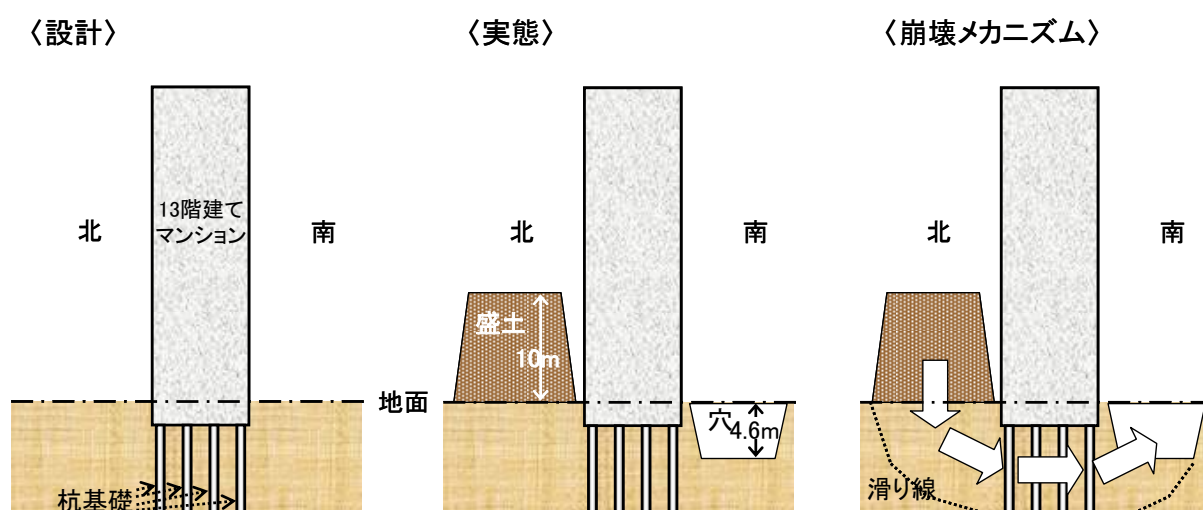
中国では、各地で建設ラッシュとなっていますが、杜撰な施工管理などにより、建設関連事故の報道がよく見かけられます。ここでは、その一例を紹介します。

2009年6月、上海市閔行区蓮花南路で、建設中の13階建てマンション「蓮花河畔景苑」の7号棟が突然倒壊し、作業員1名が死亡する事故が発生しました。

上海市政府指揮下で事故原因調査結果では、倒壊の主要因は、マンションの北側直近で約10mの盛土をしつつ、反対の南側直近で4.6mの穴を掘っていたための水平方向土圧差により基礎杭耐力の限界を超過してしまったことであると発表されました（図表3参照）。設計には問題が無く、施工面で問題があったとされています。

中国においては、建築物の施工に先立ち、施工図に係る審査を建設行政主管部局が認定した審査機関から受けることとされており、設計においては一定の品質が確保されていると言えます。一方、施工については、十分な監督がなされないまま、日雇い労働者が当該現場限りで作業をしているなど、施工面におけるレベルの向上が課題と考えられます。

図表3 倒壊イメージ



(報道などをもとに作成)

報道では、施工管理会社は、水平方向土圧差の危険性を感じ現場に警告していたのですが、プロジェクト全体で見た場合の施工管理者のステータスの低さからか、実際の施工に反映されなかったとも報じられています。

この事故は、中国における建設・建築の特に管理が適切になされていないという課題が現れた典型例であると思われます。

#### (4) 労働力の確保

中国は、内陸部の農村からの出稼ぎ労働者（農民工）による安価な労働力を武器に、東部沿海部を中心に発展してきました。農民工にとって、農村にいるよりも東部沿海部に出稼ぎに出た方が収入が多くなるからということが出稼ぎ理由でした。しかし、政府の景気対策などを受け内陸部の農村付近での働き口が増えたため、わざわざ東部沿岸部まで出稼ぎに出なくても、自分の実家により近い場所で仕事ができるようになりました。この結果、東部沿岸部において安価な労働力を確保しにくい状況になっており、農民工の賃金は上昇傾向になっています。春節や国慶節といった長期休暇を境に、かなりの割合で農民工がもとの現場に戻ってこなくなるといった現象も発生しており、各社、各現場とも、例えば、休暇期間後に戻ってきた人にだけ賞与を与えるなど、様々な労働力確保対策を講じているようです。

## 5. おわりに

冒頭でも述べましたが、中国は、日本にとっての最大の貿易相手国です。また、皆様も感じていることと思いますが、中国から訪日する年間観光客数は、約 100 万人に上っており、中国の大型連休期間を中心に、中国からの訪日観光客の日本での消費は相当な額に達している状況です。このほか日経平均株価変動も影響を受けています。このように、中国は、日本にとってあらゆる面において大きな影響を与えており、この事実はどう対応していくかが、日本の今後を大きく左右するものと思われます。

中国は、国土、人口、経済規模など様々な面で巨大です。日本側から中国を見る場合には、国単位で捉えるのではなく、省・直轄市・自治区単位で捉えて対応するくらいの考え方が必要なのかも知れません。

本稿掲載内容は、中国に関することのうちのごく一部に過ぎませんが、最近の中国事情を知る上での一助となれば幸いです。

(本稿は執筆者による個人的な意見であり、組織としての公式見解ではありません)



### Ⅲ. 企業経営は千差万別

#### ー 建設会社の社長インタビュー ⑥ その他 いくつかの企業からー

建設会社の経営者へのインタビュー第六回として、これまで取り上げていない企業の中から特徴的な企業とその経営者へのインタビュー記事をお送りします。

さて、これまで五回にわたって掲載してきた建設会社の経営者へのインタビューは、実際にインタビューを行ったうちの一部であり、これが全てではない。いくつかの調査研究を通じ、経営者だけでなく経営層に対してこれ以外にも数多くのインタビューを行い、様々な知見を得た。

しかし、数多くの知見は得たものの、研究報告や論文発表とは違って、インタビューで聞いたこと、感じられたことを中心に企業や経営者を紹介するにはどうしてもインタビューの“場”の雰囲気や伝えなければならない。そのためにはどうしても“写真”が必要である。その結果、これまでマンスリーに掲載できる、つまり写真があるという条件が整っている企業を中心に紹介してきたのだが、インタビューを開始した初期には写真を撮っていない企業も数多くあった。「調査で近くに立ち寄ったついでに写真を撮ってこい。」とも言われていたのだが、残念ながらそれもかなわなくなってしまった。しかし写真を撮っていない企業であっても、当然伝えたいことがあるわけで、最終回となった今回、そのような企業を取り上げるようになった次第である。

写真がないためにその場の雰囲気や伝わり方が弱いかもかもしれないが、それはご容赦願いたい。

#### 1. 協和道路株式会社 淵田社長

(石川県白山市)

実は一連のインタビューを始める上で最初の企業となったのが、ここ協和道路であり、淵田社長である。協和道路は、ほ装工事を中心とする建設会社である。石川県を主な事業範囲とするが、近年は戦略的に他の地域にも進出している。

元々、淵田社長とは縁がある。社長にはかつて RICE 主催の研究会に、委員として参加して頂いている。その縁もあって、企業の経営実態や取り組みをインタビュー形式で調査する上で、どういった問い方をすればよいか、ご協力頂いた次第である。

協和道路を訪れたのはもう二年前になる。平成 20 年 7 月のことである。

協和道路では現在の淵田社長の先代から続くオーナー経営が行われているが、先代の拡大経営の影響が出て、淵田社長が事業を受け継いでからというもの、厳しい経営状態が続いている。自社も含めて周辺の建設会社の経営状況を聞くと、近年、「事業をきれいに清算できるのはかなりいいほう。どこもそんなレベルをとうに過ぎている。」ということは、あまりにもショッキングな話であった。そのような中でも淵田社長はとにかく生き残ること、企業として存続することを目標として経営を続けている。

協和道路の経営の一部分だけを拝見したが、ほ装工事業だけでなく、一般土木、建

築を含め、おそらく同じ規模のどの建設企業よりもはるかに進んだ取り組みがなされているといえるだろう。どの企業よりもいち早く取り組んだ予算管理システム、原価管理システムと、それを活用した経営、いわゆる「経営の見える化」は、ひょっとするとワンランク上の企業よりも優れているかもしれない。それもそのようなシステムを自社で開発したというから驚きだ。「自分は物好きだから。」と淵田社長は話す、それだけではないだろう。そのほかの話を伺っていても、たとえば5年先までの「経営目標」ははっきりしており、それに向けて何を行っていかなければならないか考え、日々それに取り組んでいることには、当たり前のことと感じられるかもしれないが、「経営者たるもの、かくあるべし。」と素直に実感した。その他数多くのことを教えて頂いたと考えている。

数多くご教示頂いた中で、外注と企業経営への影響について記そう。

建設業では実施工を下請企業が行うのが通常であるが、ほ装工事については品質管理や施工管理などの面もあり、今でも実施工を自社もしくは自社グループの下請が行っている企業が多い。

ところがほ装工事はどうしても工程の最後に行われることや、工事そのものの発注時期の関係もあって、どうしても年末～年度末に業務（施工）が集中する。それを見越して企業内に施工グループ（班）を幾つ持ち、仕事を受注するかが企業経営の大きなカギとなる。というのも必要以上に受注し、自社の施工班で施工できないとなると、外注することになるが、そのような場合、ある程度上乘せしないと外注先は請け負っ

てくれない。そのような工事が増えると、つまり外注工事が多くなると自社で施工するよりも原価が余計にかかり、経営を圧迫することになる。外注が企業経営に大きな影響を与えるのである。これ一つをとってみても経営能力の重要性が分かるというものである。

ただ、これだけの経営能力があっても、目標がはっきりとしているにもかかわらず、「まずはしっかりと清算できる状態にまで会社の経営を立て直すこと。」

と語る社長の口調は、どことなく寂しく感じられた。

## 2. 株式会社 中山組 中山社長

（北海道札幌市）

中山社長へのインタビューは、とあるセミナーで偶然出会ったことが縁で、インタビューを申し込んだことがそもそものきっかけである。

中山組を訪れたのは平成20年8月である。中山組は北海道でも上位に位置する建設会社であり、これまで取り上げた中では、おそらく最も大きいであろう。

ただ企業経営の面では共通するところが数多い。特に先代が1960～1970年代にかけて取り組んだ経営近代化において、現在まで続く、多くのことが取り入れられたという。この経営近代化のおかげで今の中山組があると社長は力説してやまない。また経営近代化と同時に企業の体質改善にも取りかかり、その一つとして民間にシフトできたからこそ、今の中山組があるという。民間へのシフトにあたって、体質改善は重要であり、特にこれまで公共工事が主体であった企業にとって、いきなり民間工事に

シフトできるかという、それはまず無理だという。そのため、提案型の業務拡充への対応とも併せて中途採用とプロパーの育成を長年かけて行い、ようやく民間開発への取り組みが実り始める段階にまでたどり着いたとしている。「20年かかった。」と強調すると共に、「社長（オーナー）に根気がないとムリ。」と社長は語っている。

経営近代化の代表例が工事予算の厳格管理で、今でいうところの ICT システムを導入し、OA 化を果たしている。導入当初は単純なものであったが、その中身は年々高度化し、単に支払い業務の効率化だけではなく、経営に使えるシステム作りを目指し、リアルタイムで経営状況を把握できるまでに至っているということだ。特に実行予算管理は鉛筆一本から行っており、「JV サブの企業から苦情が来る。」という厳格さであるらしい。ここでも「先代は物好きだったから。」ということらしいが、それだけでなく、建設業においてもしっかりと原価管理を行い、どのくらい利益が得られるか予想を立てることが出来なければ、企業を営むことが出来ない世の中になる、との先見の明があったということだ。予算管理の厳格化、組織効率化にあわせて社内に労働組合が出来たとのこと。予算管理が厳格化されたため、幽霊人夫などが計上できず（つまり自分のポケットに収めることが出来ず）、これに反対して辞めた人がいたというから事情は複雑である。

そのようなエピソードがある中山組であるが、結束力は強い。毎年行われる全社大会は社員全員が参加している。今では社員名簿はすべて顔写真入りで、道路使用許可申請など社印が必要なおときには必ず社長の

ところまで顔を出させ（つまり社長が押印しているということ）、現場の雰囲気や工事の進捗状況、不平不満はないかなどを尋ねるという。社長が社員を思いやる心遣いも感じられる。

このほかにも、中山組には「いいところ」が数多くあって、誌面がいくらあっても足りない。ただ一つ、書き記しておきたいことは次のエピソードである。

新卒採用時の面接で社長が必ず尋ねることがある。それは、

「君は運が強い方か？悪い方か？」  
である。

社長の希望は、「うそでもいいから、強がりであってもいいから運が強い方だと答えて欲しい」こと。「運が強い」と答える人が内に秘める、常に前向きの心を大切にしていきたいという社長の願いがそこにある。

### 3. 株式会社 谷組 谷専務

（北海道上川郡下川町）

とあるセミナー発表での聴講と、当研究所が行ったアンケートにご協力して頂いた関係でインタビューをお願いした企業である。記入して頂いたのは総務部長であるが、応対して頂いたのは谷専務。社長、専務、総務部長はいずれも考え方が似ており、たぶん誰が記入しても、そして誰が応対しても同じ回答になるだろうとのことであった。

下川町に谷組を訪ねたのも二年前になる。平成 20 年 9 月初旬、北海道は残暑が厳しい限りであった。インタビュー当日は快晴。名寄まで宗谷本線の列車に揺られた後、名寄からは平成元年に廃止された名寄本線の代替バスに乗り込んだ。バスの始発は名寄駅ではなく、その先にある市立病院のよう

だ。名寄駅を午後一番に出るバスはお年寄りではほぼ席が埋まっていた。

谷組もここで取り上げた企業と負けず劣らず進んだ企業といえる。かれこれ10～15年前になるが、そのころから建設業の先を見越して、企業を経営していくためのあらゆる仕組みの改革に取り組んできた。その結果、多少の状況変化が起きても企業を営み続けていく自信があるという。周りの同規模の企業がみな赤字経営を強いられている状況の中で、何とか利益を確保出来ているのはそのような取り組みの差であるということらしい。

その取り組みは多くあるが、たとえば原価管理、予算管理、財務、人などの面での取り組みが大きい。それらはまだ不十分な面があるものの、ほぼ満足できるレベルにまで来ているとのこと。予算管理は月一回まで管理の期間を短縮するまでに至っている。しかし、一方で、そのような取り組みが実を結び、結果が得られるレベルまで到達するのに時間がかかることは、これまで取り上げてきた企業の経営者も語っているように、同じであるとのことだ。ただ最近の燃料費の値上がりだけは厳しいものがあるとのこと（平成20年の時点での話）。

谷組の特徴として取り上げられるのが、全社を挙げた地域作りであろう。工事を請けるということ、誰かに使われていると考えてはダメ、町作りを自ら行っているつもりで工事に取り組むように社長以下経営陣は社員を指導しているという。町作りが回り回って企業作りになること、そのためにはボランティアではなく、自分たちにとっての義務だという意気込みをもってもらいたい希望が経営陣にはある。それが、地

元の人にして「地域にとって谷組は必要だ」を言わしめる原動力にもなる。これだけとってみれば、他の企業においても行われているだろうが、言うはやすし、で、ここまで全社を挙げて真剣に取り組んでいる企業はそうはないであろう。それは企業にとって重要な経営戦略たり得るとのことらしい。

その取り組みは地域のイベントへの積極参加という単純なものにとどまらない。近年取り組んでいる“トマト”作りもその一環である。

下川町では“フルーツトマト”作りに町を挙げて取り組んでいる。

数年前に建設投資が大きく落ち込んだとき、建設企業に声がかかり、十数社が興味を示し、最終的に6～7社が事業に取り組んだ。ところが実際には建設業の繁忙期とトマトなどの農業の繁忙期が重なり、本業である建設業の経営に影響を与えるようになった。その結果、ほとんどの企業が撤退し、現在ではごくわずかな企業しか残っていないという。ここでも、このような新事業が建設業に取って代わるような状況までにはなりにくい、との声を聞いた。特に企業として取り組むためにはある程度の規模が必要であること、農業を生業とするには労働時間が管理されたサラリーマンでは難しい面があること（つまり企業として取り組むには難しいこと）、他の農家と協同で取り組むためには規模に限界があること、などを谷専務は上げている。「年3千万の売り上げを、他の作物と合わせて5千万までには持って行きたい。」のが希望とのことだが、しばらくは様子を見たいとしている。というのも谷組並の売り上げがあるトマト農家は

なく、あまり周りに影響を与えるようなことはしたくない、という事情があつてのことらしい。なにぶんにも地域作りを第一としている企業にとってはその辺りのバランス感覚も重要なのだろう。

#### 4. 終わりに 一経営者の視点に立って一

これまでインタビューを通じてそれぞれ経営者がどのような事を考え、どのような視点に立って企業を運営しているか見てきたつもりだが、一番の感想は、どの経営者も異なった視点に立って企業を運営しているということである。

たとえば、平成建設（静岡県沼津市）という企業がある。近年「高学歴技能集団」をブランドとして掲げ、自社施工を武器として業績を伸ばしている。どうしてもそれだけに目を向けがちであるが、この企業の優れているのはそれだけではない。つまり「高学歴技能集団」は企業経営のごく一部分であり、企業経営そのものも優れているのである。自社施工のメリットとは何なのか、をはじめとして、建設業で企業を運営するとは何なのかといったことを知り尽くした上での結果が自社施工なのであり、それを支えるための人材育成であり、社内の経営システムなのである。それを抜きにして同社は語れないことに注意を払わなければならない。単に大工を直庸化すれば業績が伸びる訳ではない。そしてそういった肝心な部分については他社に教えたがらない。それが普通であろう。

その意味で、多くの建設企業とは全く異なる視点を持っているようにも見える。しかし、それは建設業の経営者と比較して見れば、の話であつて、その他の産業と比較

してみれば、実は多くの共通した視点に立った上での結果であるように見える。そのことに注目すべきである。

確かに、ここでは（結果的に）多くの新事業・新分野進出企業を紹介してきた。これだけではないが、企業経営には一定の、備えておくべき共通項があることは確かである。ただそれがどのように取り決められ、経営にどのようにインパクトを与え、経営に実際に貢献しているかはその企業の中身を見てみなければ分からない。実は「収益を伸ばし続ける企業の共通項（建設経済レポート 52号）」を発表した後のアンケートで、「分析が単純すぎる」というご指摘を頂いた。ただより高度な分析とは企業コンサルティングに他ならず、企業の事情が一杯詰まった分析結果がそれを聞いた企業の経営の参考になるかどうかは分からない。「共通項」でまとめるのが関の山だ。結局のところ、経営者自身が自分で考え、行動しなければならぬことに変わりはない。経営に近道や王道などないのだ。

先の平成建設のように、本来であれば「教えてくれない話」である。実際に「それは秘密です。」と言われてたり、うまくはぐらかされたことも多い。とはいえ、直接インタビューを行うことで、その一端をのぞくことが出来たと考えている。この誌面をお借りして紹介してきたことが読者の皆様のお役に立てることを祈りつつ、この項を終えることにする。

（担当：研究員 磯野 宗一）

## IV. 建設関連産業の動向 — 鉄筋工事業 —

今月の建設関連産業の動向は、鉄筋工事業に関する業者数や受注等の動向についてレポートします。

### 1. 鉄筋工事業の定義と特徴

鉄筋工事業は、建設業許可 28 業種の 1 つで、建設業法第二条第一項・別表第一に定められている。鉄筋工事は、「棒鋼等の鋼材を加工し、接合し、又は組立てる工事」と定義づけられており、建設業許可事務ガイドラインにおいて、鉄筋加工組立て工事及びガス圧接工事が例示されている。

鉄筋工事は、切断、折り曲げ等鉄筋の加工を行った上、所定の位置に正しく配筋し、コンクリートの打込み完了まで堅固に保持する。また、鉄筋は運搬できる長さに切断されているため、柱や梁の中で端から端までつながった長い鉄筋が必要な場合、鉄筋をつなぎ合わせる継ぎ手作業を行う。

鉄筋は、コンクリートと一体となって、安全な構造体を作る骨格であることから、鉄筋工事は躯体品質を確保する上で重要な役割を担う。また、鉄筋工事の場合、コンクリート打設後では修正ができないため、施工担当者は十分な配慮が必要となる。<sup>1</sup>

### 2. 鉄筋工事業の許可業者数及び就業者数の動向

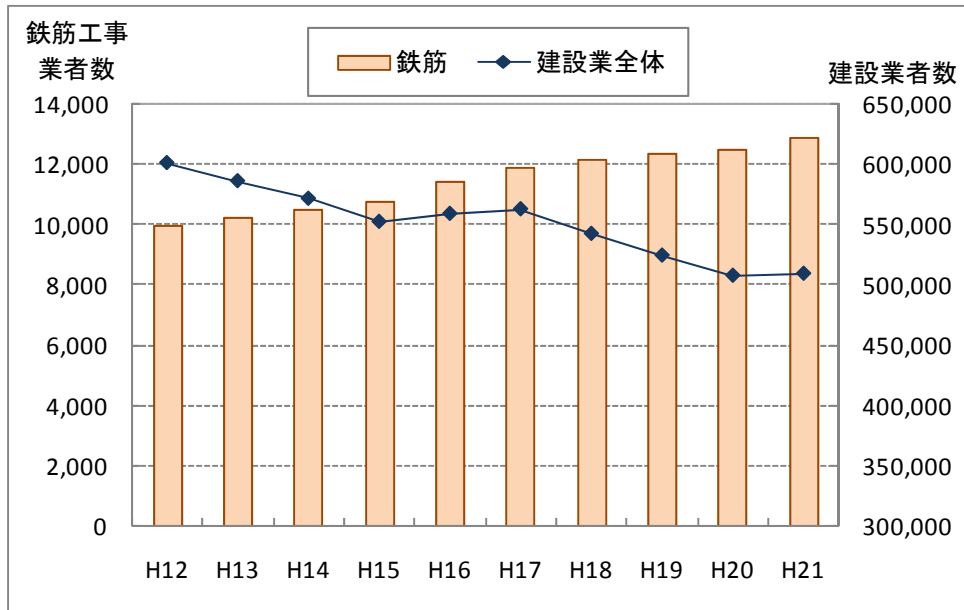
平成 21 年 3 月末時点における建設業許可業者数 509,174 業者のうち、鉄筋工事業の許可業者数は 12,882 業者と、全許可業者数の約 2.6%となっている。このうち特定建設業許可業者が 3,194 業者、一般建設業許可業者が 9,688 業者となっている。

図表 1 は鉄筋工事業の許可業者数の推移を示したものである。建設業の許可業者全体が減少傾向にある中で鉄筋工事業者は緩やかながら一貫して増加傾向にある。

また、図表 2 は、鉄筋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 2,000 万円以上 5,000 万円未満の企業が最も多く 25.1%を、また個人～資本金 1,000 万円未満の業者が 33.0%を占めており、中小企業の占める割合が高いことを示している。ただ、中小企業の占める割合が高いのは建設業全般にいえることであり、資本金 5000 万円以上の企業が 10%を超えることなどからいえば、他業種と比較すると、相対的には企業規模が大きい企業が多いともいえる。

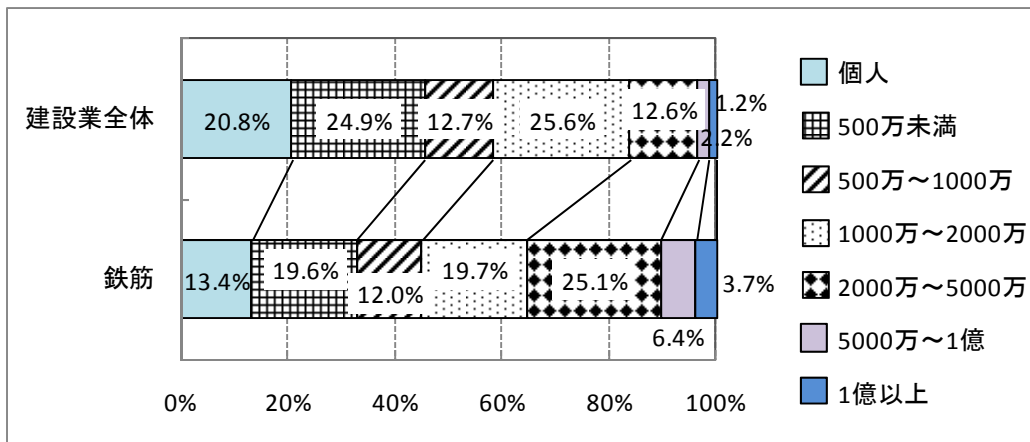
<sup>1</sup> 内田祥哉・深尾精一監修「図解建築工事の進め方 鉄筋コンクリート造」(市ヶ谷出版社)p68～

図表 1 鉄筋工事業の許可業者数の推移



資料：建設業許可業者数調査の結果について - 建設業許可業者の現況（平成 21 年 3 月末現在） - （国土交通省）  
 注）各年 3 月末現在

図表 2 鉄筋工事業の許可業者数比率（資本金階層別）

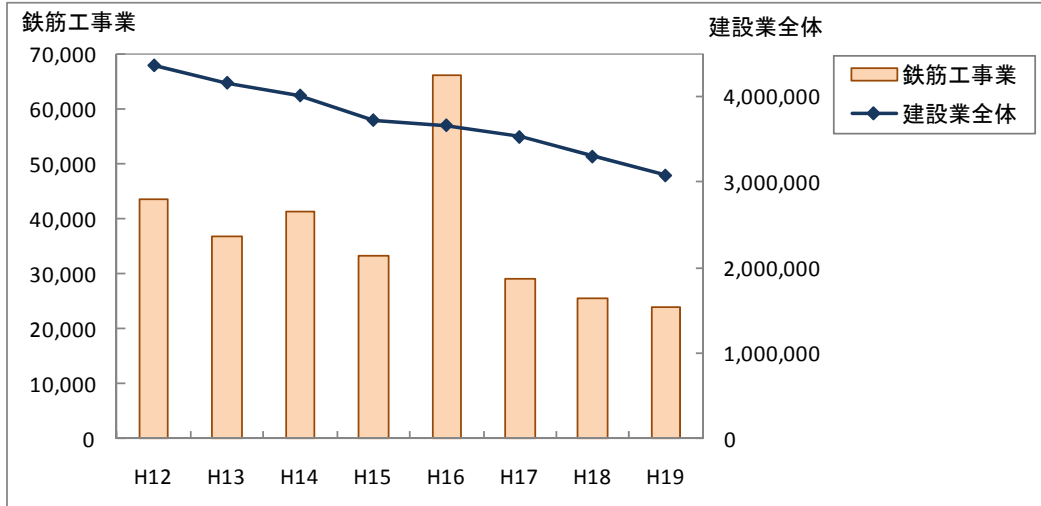


資料：図表 1 に同じ

就業者数については、短期的には増減を繰り返しつつも全体としては減少傾向にある(図表 3)。平成 12 年度末に 43,663 人であった就業者の数は、平成 19 年度末には 24,011 人と約 45%も減少している。同時期の建設業全体の就業者数の減少率が約 30%弱であったことと比較しても、就業者数の減少が目立つ。もっとも、就業者数の推移は、業者数推移と比較して業種間のばらつきが大きく、鉄筋工事業の就業者減少率は、建設工事施工統計調査に基づく 32 業種の中で、消防施設工事業、水道施設工事業、その他の設備工事業、一般土木建築工事業、土木工事業、造園工事業に次ぐ 7 番目であり、業種間で飛び抜けて就業者

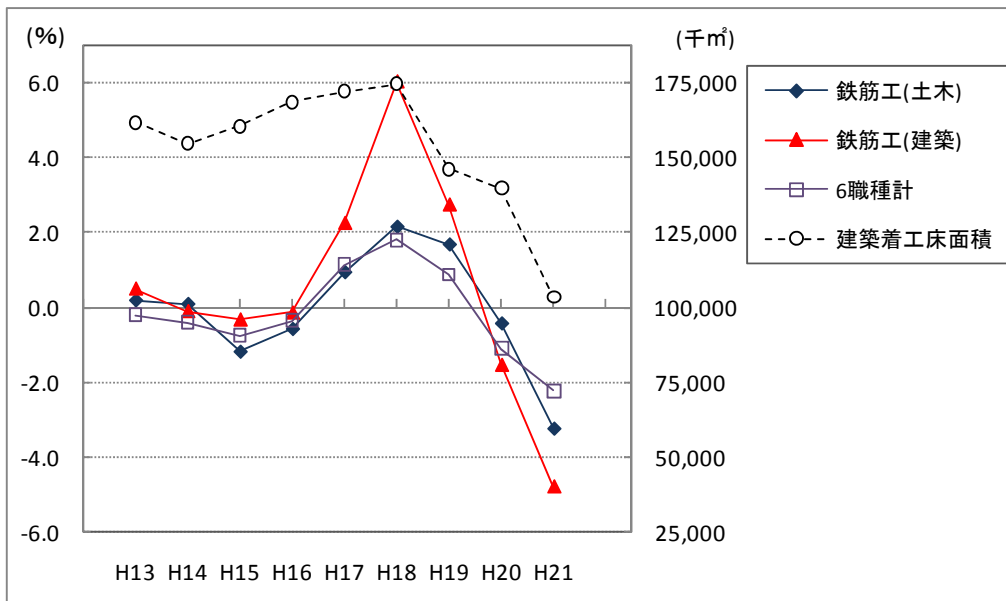
の減少率が高いという訳でもない。

図表3 鉄筋工事業の就業者数の推移



資料:建設工事施工統計調査報告(国土交通省)

図表4 建設技能労働者の不足率(鉄筋工)と建築着工床面積の推移



注)不足率={確保したかったが出来なかった労働者数-確保したが過剰となった労働者数}/(確保している労働者数+確保したかったが出来なかった労働者数)×100

6職種とは、鉄筋工(土木)、鉄筋工(建築)、型枠工(土木)、型枠工(建築)、左官、とび工を指す。

不足率は暦年ベース、建築着工床面積は年度ベース。ただし、H21の建築着工床面積はH21.2からH22.1までの合計。

資料:建設労働需給調査結果(国土交通省)、建築着工統計調査報告(国土交通省)

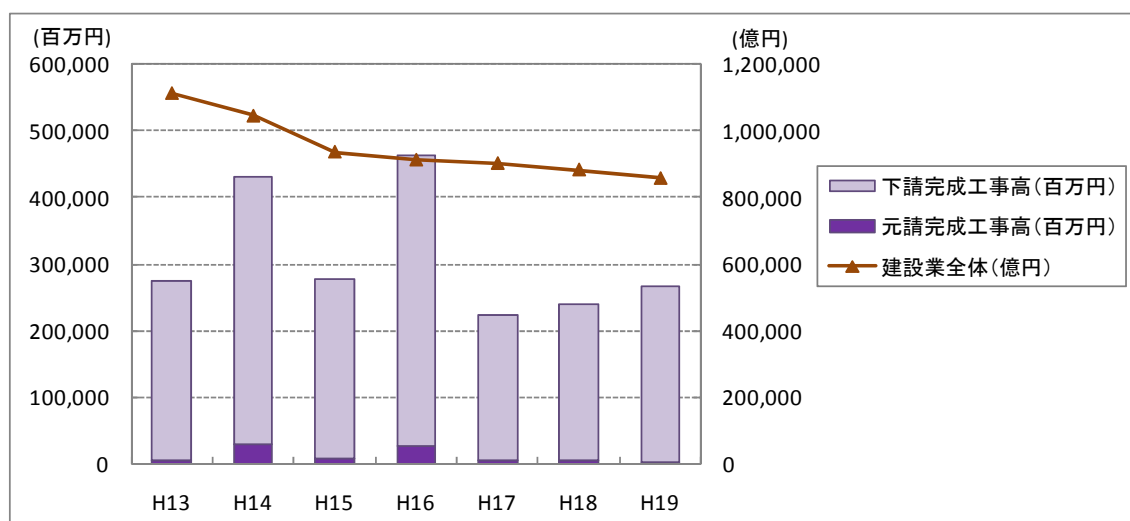


次に、鉄筋工事業における技能労働者の需給実態に関してみると、建設技能労働者全般に供給がだぶついているものの、特に鉄筋工(建築)の過剰傾向が著しい(図表-4)。これは、景気が低迷する中で、マンションやオフィスビルなど RC 又は SRC 造の建物の着工が落ち込んでいることを反映しているものと考えられる。過去の動きをみても、鉄筋工(建築)の需給状況は建築着工の動向に敏感に反応していることがわかる。

### 3. 建築工事業の受注動向

鉄筋工事業は、オフィスビルやマンションの建設が盛んであった平成 16 年頃までは、多少の変動を伴いつつも相当程度の受注を確保してきた。しかしながら、近年の不動産投資の減退を受ける形で、ここ数年は受注の低迷が続いている(図表 5)。

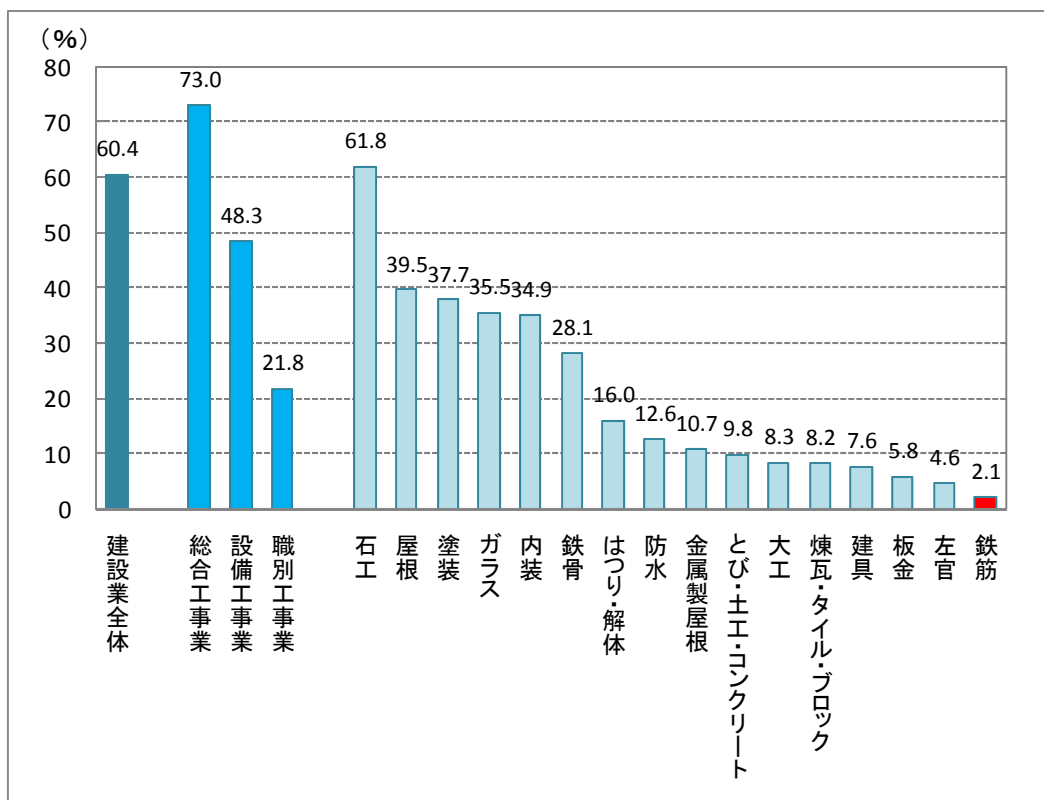
図表 5 鉄筋工事業の完成工事高の推移 (元請・下請別)



資料:図表 3 に同じ。

鉄筋工事業の受注に特徴的な点として、他の業種に比べて元請比率が低いことが挙げられる(図表 6)。総合工事業や設備工事業に比べて元請比率が低いことは当たり前としても、職別工事業の中でも元請比率が最も低くなっている。鉄筋工事の性格上、鉄筋コンクリート構造物の建設における一過程として位置づけられ、より簡易な構造物の建設や修繕工事において主たる役割を担うことも想定しにくいことがこのような結果に表れているものと考えられる。

図表 6 完成工事高に占める元請比率(業種別・平成 19 年度)



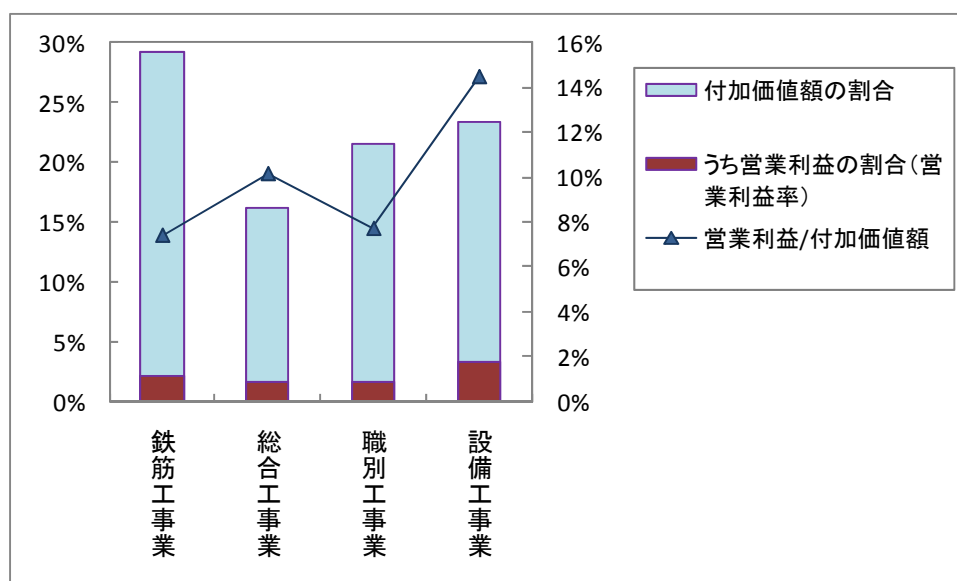
資料:図表 3 に同じ。

#### 4. 鉄筋工事業の収益構造

図表-7 は、鉄筋工事業について、平成 19 年度の完成工事高に占める付加価値額の割合及びそのうち営業損益の占める割合を棒グラフで、付加価値額に占める営業損益の割合を折れ線グラフで示し、総合工事業、職別工事業、設備工事業と比較したものである。

鉄筋工事業は、多くの付加価値を生み出している一方で、営業利益の割合は職別工事業の平均レベルにとどまっている。職別工事業全般にいえることではあるが、多くの労働力を投入している一方で、それに見合う十分な利益を必ずしも確保できていない傾向にあり、例えば設備工事業と比較するとその収益体質の相違は明らかである。

図表一7 完成工事高に占める付加価値額・営業損益の割合  
及び付加価値額に占める営業損益の割合（平成 19 年度）



資料:図表 3 に同じ。

## 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鉄筋工事業界においても同様である。特に鉄筋工事業は、元請業者の下で RC 造又は SRC 造の建築物や土木構造物建設の 1 プロセスのみを担うという性格上、設備工事業や造園工事業のような新たな分野への進出も想定しにくく、建設不況の中での展開が難しいのが実情であろう。

一方、建物の安全性、なかんずく耐震性の確保が強くいわれている中で、鉄筋工事は耐震性を保つ上での中核的な役割を担っている。鉄筋工事における技術・技量は今後都市の安全性を向上させていく上でも重要であり、その技術が衰退するようなことがないよう人材育成等を進めていく必要があるものとする。

(担当：総括主任研究員 齋藤 哲郎)

## 編集後記



今年に入って乳幼児の餓死の事件が数件あったことは記憶に新しいと思います。戦時中や貧困国ではなく、スーパーに行けば数十円で数百キロカロリー取れる食品もあるデフレ国日本で起こっているのはとても違和感があります。

私が生まれた 1970 年代は、既に三種の神器（テレビ・洗濯機・冷蔵庫）は普及されていましたが、現在は当時と比べても様々な家電製品・消耗品・ネットの普及で大幅に負担が軽くなっていると思います。食器洗浄機で洗い物はありませんし、自動掃除機で掃除機をかける必要もなくなり、TVやネットを使って家に居ながら買物が出来ます。その一方でネグレクト（育児放棄）や育児ノイローゼ、離婚が増加傾向にあります。

日本は他国と比較すれば平和で治安もよく、物質的には十分すぎるほど豊かですが、必ずしも心が豊かになってはいないようです。人間というのは不思議で複雑な生き物だとつくづく感じます。

（担当：研究員 小室 隆史）