

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. 274

2011 12

CONTENTS

視点・論点		
電子商取引と建設業	1
I. 2012年3月期第2四半期決算 主要建設会社決算分析	2
II. 民法（債権関係）の改正と建設業界への影響（12）	10
III. 建設関連産業の動向 -とび・土工事業-	21



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>



電子商取引と建設業 研究理事 河田 浩樹

先日、生まれて初めてインターネットオークションを利用して、どうしても買いたかったが、残念ながらチケット争奪戦に敗れたコンサートのチケットを購入した。料金を先払いするので「料金だけ取られてチケットが送付されなかったらどうしよう。」と結構どきどきしたが、良心的な売主に巡り合えたのかもしれないが、無事郵送でチケットが送付され、どうしても行きたかったコンサートを楽しむことができた。売主からは丁寧に、郵送の方法、到着の見込み等これまでの経験に裏打ちされた丁寧な説明を受け当方の不安を払拭してくれた。詐欺の可能性がないわけではないが、それでは売り手の方としては、継続的に商取引ができないわけであり、売り手の当然の行動として、消費者に最大限のサービスをする、少なくとも、消費者を裏切らないことは期待できるわけである。

私の狭い経験からも電子商取引は便利で、生活の向上に貢献していることがわかる。こうした電子商取引の市場規模は拡大し、経済産業省の調査によると、企業間電子商取引と消費者向け電子商取引を合わせて約177兆円、商取引に占める電子商取引の率は約18%に上るとのことであり、約2割の商取引がインターネットを通じて行われていることになる。海外との電子商取引も拡大しつつあり、例えば、日本の事業者から中国の消費者に向けた電子商取引の市場規模は968億円であり、2020年においては最大1兆2600億円程度まで拡大すると推計されている。日本の建設企業の2009年度における中国での受注実績は493億円であるから、越境電子商取引の規模がいかに拡大しているかがわかる。

工場生産されたものを郵送できる製造業や単なる物品の小売業と建設生産物を設計し

て構築する高度な技術サービス業である建設業を単純に比較することはできない。現場ごとに異なる対応を無数のバリエーションで行わなければならない建設業は、電子商取引に馴染みにくい業の一つであることは事実かもしれない。しかし、これだけパソコンやスマートフォンが普及し、多くの情報を電子媒体で送る社会において、建設業も電子媒体を活用した事業展開を行うことにより一層本格的に取り組むべきではないだろうか。建設企業においては、ダムや高速道路等大規模事業を受注し長い時間をかけてやりぬくことを大きな美德、男のロマンを感じてきたような気がする。しかし、社会が成熟すると、そうした大上段に振りかぶって行われる大規模事業ももちろん重要だが、個々の消費者の心の琴線に触れることができるふっと安らぎを感じることでできる軽い工夫が消費者、発注者の支持を集めることができるような気がする。

一般論として建設企業は非常に真面目であり、色々なプレゼンテーションも網羅的に辞書的にやらなければ気が済まない傾向がある。私はそうした建設企業の真面目さが大好きであり、そうした真面目さがあるからこそ、社会の安全、人々の命を守るインフラの整備ができるものだと信じて疑っていない。しかし、そうした美德もケースバイケースで使う必要がある。これだけ情報化が進んで、地球の隅々までインターネットでコミュニケーションできる時代においては、お客さんの心をつかむキーワードを一言で言い表し、マスメディアを通じて多くの人々の支持を効率的に集めていくといった戦略をとることがベターな場合もあることを考えていかなければならないだろう。

I. 2012年3月期第2四半期決算 主要建設会社決算分析

当研究所が四半期に一度調査・公表している主要建設会社の決算分析の結果の概要です。資料を提供して下さいました各社には、厚く御礼申し上げます。

(本分析は、2011年12月8日に各報道機関へ発表し、業界紙でも紹介されています。なお、今回の掲載に当たり、一部文言の付加等を行っています。)

1. 分析の前提

(1) 分析の対象の指標

本分析は、各社の2012年3月期第2四半期決算短信等から判明する財務指標の分析である。なお、分析対象会社の一部は12月期決算を採用している。

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¹

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自己資本比率・デットエクイティレシオ

¹ 対象会社・階層分類については、「2012年3月期第1四半期決算主要建設会社決算分析（当研究所2011年9月9日公表）」発表時に見直しを実施。同一年度内での見直しは実施しないことから、対象会社・階層分類とも、「2012年3月期第1四半期決算主要建設会社決算分析」と同様である。

(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、清水建設、大成建設、大林組、竹中工務店	5社
準大手	2000億円超	戸田建設、長谷工コーポレーション、西松建設、 三井住友建設、五洋建設、前田建設工業、フジタ、 熊谷組、東急建設、奥村組、間組	11社
中堅	2000億円未満	東亜建設工業、安藤建設、銭高組、浅沼組、鉄建建設、東洋建設、 福田組、大豊建設、飛鳥建設、ナカノブドー建設、 青木あすなろ建設、ピーエス三菱、東鉄工業、大本組、松井建設、 矢作建設工業、名工建設、若築建設、大和小田急建設、不動テトラ、 北野建設、大末建設、植木組、徳倉建設	24社

注) 竹中工務店、福田組は2011年12月期第2四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）総計は、世界同時不況の影響により、2009年度第2四半期は大幅に落ち込み、2010年度第2四半期にはさらなる減少となった。2011年度第2四半期は、総計で前年同期比5.6%と増加に転じている。ただし、2008年度第2四半期の水準には及ばない。また、2010年度からみられる二極化の傾向は続いている。
- ② 売上高は、前年度の受注高減少による年度繰越工事の減少の影響もあり、総計では前年同期比▲1.9%と減少した。
- ③ 売上総利益は、近年回復基調にあったが、2011年度第2四半期は、利益額は大幅に減少し、利益率は前年同期比1.0%ポイント低下した。
- ④ 当期純利益は、売上高減少と売上総利益減益により、「中堅」で赤字となった。全40社中19社が当期純損失（前年同期は全40社中9社）。
- ⑤ 受注競争の一層の激化に加え、東日本大震災の復旧・復興工事などの影響による労務費上昇などが懸念されており、採算確保に向けた懸念材料は少なくはない。

3. 主要分析結果

(1) 受注高（単体）²

○合計（建築＋土木）

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
07年度2Q累計	3,254,727	(前年同期比)	1,532,585	(前年同期比)	1,202,046	(前年同期比)	5,989,358	(前年同期比)
08年度2Q累計	3,388,536	4.1%	1,421,855	▲ 7.2%	1,044,863	▲ 13.1%	5,855,254	▲ 2.2%
09年度2Q累計	2,057,036	▲ 39.3%	1,194,273	▲ 16.0%	850,203	▲ 18.6%	4,101,512	▲ 30.0%
10年度2Q累計	2,062,912	0.3%	1,079,846	▲ 9.6%	811,052	▲ 4.6%	3,953,810	▲ 3.6%
11年度2Q累計	2,147,831	4.1%	1,243,353	15.1%	782,996	▲ 3.5%	4,174,180	5.6%

- ・ 受注高（単体）総計は、世界同時不況の影響により、2009年度第2四半期は大幅に落ち込み、2010年度第2四半期にはさらなる減少となった。2011年度第2四半期は、総計で前年同期比5.6%と増加に転じている。ただし、2008年度第2四半期の水準には及ばない。
- ・ 「大手」は前年同期比4.1%、「準大手」は15.1%と増加となったが、「中堅」は▲3.5%と減少が続いている。
- ・ 内訳は、建築▲0.9%の減少、土木28.3%の増加となった。
- ・ 全40社中22社が前年同期比受注増加となっている。また、うち14社が二桁受注増を計上している。一方、受注減の企業18社のうち13社が二桁受注減となっており、2010年度からみられる二極化の傾向は続いている。

○建築

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
07年度2Q累計	2,745,039	(前年同期比)	1,078,277	(前年同期比)	811,855	(前年同期比)	4,635,171	(前年同期比)
08年度2Q累計	2,606,487	▲ 5.0%	1,048,151	▲ 2.8%	665,082	▲ 18.1%	4,319,720	▲ 6.8%
09年度2Q累計	1,685,950	▲ 35.3%	809,498	▲ 22.8%	503,651	▲ 24.3%	2,999,099	▲ 30.6%
10年度2Q累計	1,686,336	0.0%	783,532	▲ 3.2%	497,103	▲ 1.3%	2,966,971	▲ 1.1%
11年度2Q累計	1,613,393	▲ 4.3%	866,616	10.6%	460,524	▲ 7.4%	2,940,533	▲ 0.9%

- ・ 建築の受注高は、総計で、2009年度第2四半期に大幅に減少。2010年度第2四半期、2011年度第2四半期と前年同期比微減ながら減少が続いている。
- ・ 2009年度・2010年度の民間設備投資の低迷による大幅受注減からの反動増もあり、2011年度第1四半期時点では、総計で、前年同期比19.9%と大幅増加に転じていたが、2011年度第2四半期時点でその勢いはみられない。
- ・ 建築分野においても、二極化の傾向がみられる。全40社中18社が前年同期比受注増加となっており、うち10社が二桁受注増を計上している。一方、受注減の企業22社のうち16社が二桁受注減となっている。また、受注減の企業は、「中堅」に集中している。

² ①東鉄工業、矢作建設工業、大和小田急建設、不動テトラの2008年度以降は連結数値（単独は非公開）。

②ピーエス三菱の2010年度以降は連結数値（単独は非公開）。

○土木

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
07年度2Q累計	421,837	(前年同期比)	432,429	(前年同期比)	379,066	(前年同期比)	1,233,332	(前年同期比)
08年度2Q累計	627,191	▲ 48.7%	356,646	▲ 17.5%	359,483	▲ 5.2%	1,343,320	8.9%
09年度2Q累計	333,297	▲ 46.9%	375,574	5.3%	334,759	▲ 6.9%	1,043,630	▲ 22.3%
10年度2Q累計	309,777	▲ 7.1%	282,883	▲ 24.7%	306,194	▲ 8.5%	898,854	▲ 13.9%
11年度2Q累計	475,865	53.6%	361,212	27.7%	316,068	3.2%	1,153,145	28.3%

- ・ 土木の受注高は、総計で、2009・2010年度第2四半期とも二桁の減少が続いたが、2011年度第2四半期は前年同期比28.3%と大幅な増加となっており、2011年度第1四半期からの増勢を維持している。
- ・ 「大手」・「準大手」は震災復旧関連の大型案件を受注した一部の企業に牽引される形で大幅増となったが、「中堅」は前年同期比3.2%と一桁増にとどまった。
- ・ 土木分野でも、二極化の傾向がみられる。全40社中22社が前年同期比受注増加、うち21社が二桁受注増を計上。一方、受注減の企業18社のうち16社が二桁受注減となっている。これは、震災復旧関連工事の受注状況の影響も大きいと判断される。また、建築分野と同様、受注減の企業は、「中堅」に集中している。
- ・ 参考として、2011年10月に当研究所が発表した2011年度政府土木投資は、震災の復旧・復興需要を見込み、前年度比11.4%の増加を予想している。

(2) 売上高（連結）

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
07年度2Q累計	3,445,290	(前年同期比)	1,873,612	(前年同期比)	1,190,436	(前年同期比)	6,509,338	(前年同期比)
08年度2Q累計	3,910,790	13.5%	1,678,038	▲ 10.4%	1,116,722	▲ 6.2%	6,705,550	3.0%
09年度2Q累計	3,494,906	▲ 10.6%	1,479,054	▲ 11.9%	1,108,945	▲ 0.7%	6,082,905	▲ 9.3%
10年度2Q累計	2,831,632	▲ 19.0%	1,430,188	▲ 3.3%	992,593	▲ 10.5%	5,254,413	▲ 13.6%
11年度2Q累計	2,785,151	▲ 1.6%	1,451,962	1.5%	915,041	▲ 7.8%	5,152,154	▲ 1.9%

	売上高予想	達成度	売上高予想	達成度	売上高予想	達成度	売上高予想	達成度
11年度通期予想	6,370,000	43.7%	3,348,000	43.4%	2,223,700	41.1%	11,941,700	43.1%

- ・ 売上高は、前年度の受注高減少による年度繰越工事の減少の影響もあり、総計で前年同期比▲1.9%と減少した。
- ・ 「大手」は前年同期比微減、「準大手」は微増となったが、「中堅」は▲7.8%と減少が続いている。参考までに、竹中工務店を除いた「大手」4社では、前年同期比1.5%と微増となっている。
- ・ 「大手」・「準大手」・「中堅」とも、2011年度の売上高予想を前年度比増加と予想している。2011年度第2四半期累計で、各階層とも達成度は40%超となっており、順調に積み上がってきてはいるが、電力供給制約や事業所・生産拠点などの海外移転加速等の懸念材料が売上高に影響する可能性は依然として残存している。

(3) 売上総利益（連結）

（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
07年度2Q累計	247,200	7.2%	132,192	7.1%	70,553	5.9%	449,945	6.9%
08年度2Q累計	219,062	5.6%	115,345	6.9%	77,879	7.0%	412,286	6.1%
09年度2Q累計	234,586	6.7%	113,523	7.7%	85,585	7.7%	433,694	7.1%
10年度2Q累計	257,314	9.1%	122,196	8.5%	89,347	9.0%	468,857	8.9%
11年度2Q累計	237,001	8.5%	108,355	7.5%	59,587	6.5%	404,943	7.9%

注) 売上総利益率（＝売上総利益／売上高）を示す
（前年同期比）

	大手	準大手	中堅	総計
07年度2Q累計	▲ 11.0%	▲ 4.2%	▲ 8.1%	▲ 8.7%
08年度2Q累計	▲ 11.4%	▲ 12.7%	10.4%	▲ 8.4%
09年度2Q累計	7.1%	▲ 1.6%	9.9%	5.2%
10年度2Q累計	9.7%	7.6%	4.4%	8.1%
11年度2Q累計	▲ 7.9%	▲ 11.3%	▲ 33.3%	▲ 13.6%

- ・ 売上総利益は、総計で、近年回復基調にあったが、11年度第2四半期は、利益額は大幅に減少し、利益率は前年同期比1.0%ポイント低下した。
- ・ 売上総利益率は、全40社中31社が前年同期比で低下した。公表されている範囲で傾向をみると、土木分野の完成工事総利益率は比較的堅調推移しているものの、建築分野では明らかに低下基調がみられる。
- ・ 受注競争の一層激化に加え、東日本大震災の復旧・復興工事などの影響による労務費上昇などが懸念されており、採算確保に向けた懸念材料は少なくはない。

(4) 販売費及び一般管理費（連結）

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率
07年度2Q累計	199,079	5.8%	108,673	5.8%	86,942	7.3%	394,694	6.1%
08年度2Q累計	204,888	5.2%	108,809	6.5%	85,811	7.7%	399,508	6.0%
09年度2Q累計	191,760	5.5%	102,774	6.9%	73,890	6.7%	368,424	6.1%
10年度2Q累計	182,544	6.4%	94,093	6.6%	69,766	7.0%	346,403	6.6%
11年度2Q累計	183,525	6.6%	87,390	6.0%	64,466	7.0%	335,381	6.5%

注) 販管比率（＝販管費／売上高）を示す
（前年同期比）

	大手	準大手	中堅	総計
07年度2Q累計	▲ 2.6%	0.1%	▲ 1.2%	▲ 1.5%
08年度2Q累計	2.9%	0.1%	▲ 1.3%	1.2%
09年度2Q累計	▲ 6.4%	▲ 5.5%	▲ 13.9%	▲ 7.8%
10年度2Q累計	▲ 4.8%	▲ 8.4%	▲ 5.6%	▲ 6.0%
11年度2Q累計	0.5%	▲ 7.1%	▲ 7.6%	▲ 3.2%

- ・ 販管費は、各企業での削減努力により、総計で前年同期比約110億円減少した。
- ・ 「準大手」・「中堅」の販管費は、前年同期比で減少し、「大手」は横ばい推移となった。
- ・ 「中堅」は、販管費の削減は実施されたものの、売上高の減少により、その効果は相殺され、販管費率は前年同期比同水準値を計上した。売上高減少基調からの脱却が図れていない状況勘案、引き続き、厳しい経営環境にある。

(5) 営業利益（連結）

(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
07年度2Q累計	48,121	1.4%	23,519	1.3%	▲ 16,389	▲ 1.4%	55,251	0.8%
08年度2Q累計	14,174	0.4%	6,536	0.4%	▲ 7,932	▲ 0.7%	12,778	0.2%
09年度2Q累計	42,824	1.2%	10,749	0.7%	11,695	1.1%	65,268	1.1%
10年度2Q累計	74,766	2.6%	28,097	2.0%	19,580	2.0%	122,443	2.3%
11年度2Q累計	53,473	1.9%	20,965	1.4%	▲ 4,880	▲ 0.5%	69,558	1.4%

(前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
07年度2Q累計	▲ 34.5%	▲ 20.2%	-	▲ 39.7%
08年度2Q累計	▲ 70.5%	▲ 72.2%	-	▲ 76.9%
09年度2Q累計	202.1%	64.5%	黒字転換	410.8%
10年度2Q累計	74.6%	161.4%	67.4%	87.6%
11年度2Q累計	▲ 28.5%	▲ 25.4%	▲ 124.9%	▲ 43.2%

- ・ 営業利益は、販管費を削減したものの、売上総利益の大幅な減少を吸収できず、総計では、前年同期比大きく減少した。
- ・ 「大手」・「準大手」は、2008・2009年度頃の厳しい状況からは改善がうかがえるが、今後の受注高や工事採算の動向などには、一層注視していく必要がある。
- ・ 「中堅」は、販管費の削減では、売上総利益の大幅な減少を吸収しきれず、営業利益・営業利益率とも前年同期水準を大きく下回り、営業赤字となった。

(6) 経常利益（連結）

(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
07年度2Q累計	62,923	1.8%	20,585	1.1%	▲ 17,172	▲ 1.4%	66,336	1.0%
08年度2Q累計	17,376	0.4%	1,595	0.1%	▲ 10,335	▲ 0.9%	8,636	0.1%
09年度2Q累計	46,192	1.3%	7,296	0.5%	8,606	0.8%	62,094	1.0%
10年度2Q累計	69,388	2.5%	22,593	1.6%	17,210	1.7%	109,191	2.1%
11年度2Q累計	54,304	1.9%	16,509	1.1%	▲ 6,519	▲ 0.7%	64,294	1.2%

(前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
07年度2Q累計	▲ 22.1%	▲ 21.9%	-	▲ 29.8%
08年度2Q累計	▲ 72.4%	▲ 92.3%	-	▲ 87.0%
09年度2Q累計	165.8%	357.4%	黒字転換	619.0%
10年度2Q累計	50.2%	209.7%	100.0%	75.8%
11年度2Q累計	▲ 21.7%	▲ 26.9%	▲ 137.9%	▲ 41.1%

- ・ 「大手」・「準大手」の経常利益率は、08年度第2四半期以降、改善傾向にあったが、2011年度第2四半期は低下となった。「中堅」は大幅低下し、2008年度第2四半期の厳しい環境下の水準がみえてきている。
- ・ 歴史的な円高水準の継続を背景に、前年度受注の繰越海外工事の進捗とともに、「為替差損」は積み上がり、総計で約119億円の計上となっている（前年同期は約116億円）。

(7) 特別利益・特別損失³ (連結)

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	11年度2Q累計	10年度2Q累計	11年度2Q累計	10年度2Q累計	11年度2Q累計	10年度2Q累計	11年度2Q累計	10年度2Q累計
特別利益	18,411	4,774	1,804	9,398	1,967	3,599	22,182	17,771
主な内訳								
前期損益修正益	182	1,789	0	1,098	0	564	182	3,451
投資有価証券売却益	14,614	433	12	150	103	405	14,729	988
固定資産売却益	2,438	249	1,056	2,646	1,170	680	4,664	3,575
貸倒引当金戻入	0	631	0	2,688	157	1,171	157	4,490
特別損失	16,215	15,455	3,677	5,749	4,586	14,671	24,478	35,875
主な内訳								
前期損益修正損	418	1,509	0	320	0	281	418	2,110
投資有価証券評価損	6,157	6,066	1,496	2,764	1,426	4,659	9,079	13,489
固定資産除却損	0	0	169	83	141	19	310	102
貸倒損失・引当金繰入	0	0	272	321	0	804	272	1,125
割増退職金	0	0	0	710	0	234	0	944
減損損失	5,831	4,364	179	64	148	934	6,158	5,362

- ・ 特別利益は、「大手」の一部の企業で「投資有価証券売却益」が多く計上されている。
- ・ 特別損失は、前年度より「投資有価証券評価損」が大幅に減少した。

(8) 当期純利益 (連結)

(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
07年度2Q累計	60,039	1.7%	▲ 20,348	▲ 1.1%	▲ 24,832	▲ 2.1%	14,859	0.2%
08年度2Q累計	4,662	0.1%	▲ 21,096	▲ 1.3%	▲ 27,415	▲ 2.5%	▲ 43,849	▲ 0.7%
09年度2Q累計	28,107	0.8%	5,197	0.4%	▲ 4,868	▲ 0.4%	28,436	0.5%
10年度2Q累計	38,187	1.3%	20,299	1.4%	506	0.1%	58,992	1.1%
11年度2Q累計	28,059	1.0%	7,311	0.5%	▲ 10,326	▲ 1.1%	25,044	0.5%

(前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
07年度2Q累計	6.5%	▲ 287.8%	-	▲ 61.8%
08年度2Q累計	▲ 92.2%	-	-	▲ 395.1%
09年度2Q累計	502.9%	黒字転換	-	黒字転換
10年度2Q累計	35.9%	290.6%	黒字転換	107.5%
11年度2Q累計	▲ 26.5%	▲ 64.0%	▲ 2,140.7%	▲ 57.5%

- ・ 当期純利益は、売上高の減少と工事採算の悪化により、「中堅」で赤字となった。全 40 社中 19 社が当期純損失である（前年同期は全 40 社中 9 社）。
- ・ 採算重視の戦略やコスト削減への注力が奏功し、近年、利益面は回復基調にあった。しかし、それらの効果も一巡してきていることに加え、受注競争激化による工事採算の悪化が顕著に表れてきている状況下、事業戦略としては次へのステップが必要な時期に達しているとも考えられる。

³ 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。

(9) 有利子負債（連結）

(単位：百万円)

	大手	準大手	中堅	総計
06年度末	1,583,748	677,142	571,075	2,831,965
07年度2Q末	1,707,408	707,488	558,346	2,973,242
07年度末	1,747,917	620,312	530,067	2,898,296
08年度2Q末	1,879,202	769,965	549,443	3,198,610
08年度末	1,971,467	738,402	571,595	3,281,464
09年度2Q末	2,175,159	844,239	546,621	3,566,019
09年度末	2,114,185	673,666	492,661	3,280,512
10年度2Q末	1,928,702	681,046	432,879	3,042,627
10年度末	1,904,126	609,813	415,882	2,929,821
11年度2Q末	1,887,885	609,567	409,143	2,906,595

- ・ 各企業の売上が減少傾向にある中、有利子負債は、各企業のバランスシートの調整が進展していることや、売上債権の早期回収努力により、各階層で減少しており、総計で前年同期比約 1,360 億円減少した（うち「大手」：約 408 億円減少、「準大手」：約 715 億円減少、「中堅」：約 237 億円減少）。
- ・ 前年度末比では、総計で約 232 億円減少した。

(10) 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	中堅	総計
07年度2Q末	22.5%	25.4%	23.2%	23.3%
08年度2Q末	20.3%	23.4%	22.1%	21.4%
09年度2Q末	19.4%	24.4%	24.9%	21.6%
10年度2Q末	21.4%	28.0%	28.8%	24.3%
11年度2Q末	21.8%	28.4%	29.9%	24.8%

D/E レシオ

	大手	準大手	中堅	総計
07年度2Q末	0.82	0.67	0.90	0.79
08年度2Q末	1.07	0.86	0.97	1.00
09年度2Q末	1.39	1.01	0.99	1.21
10年度2Q末	1.30	0.83	0.78	1.06
11年度2Q末	1.28	0.74	0.76	1.02

注) ※有利子負債/自己資本で算出

- ・ 自己資本比率は、各階層で比率が上昇している。その他有価証券評価差額金が減少したことなどから、自己資本は若干の減少となった企業が多かったが、バランスシートのスリム化により、自己資本比率は上昇する結果となった。
- ・ 有利子負債減少により、D/E レシオは総計で 0.04 ポイント低下している。

(担当：研究員 江村 隆祐、保立 豊、野田 貴博、中島 慎吾)

Ⅱ. 民法（債権関係）の改正と建設業界への影響（12）

総括研究理事 服部敏也

今回は、競売です。建設業は競売と関係ないというのが常識でしょう。しかし、競売も「公の入札」であり、公共工事の入札とよく似た問題が裁判で争われています。例えば競売物件の価格評価のミスは、工事の予定価格の積算ミスと似ていませんか。

競売物件の瑕疵担保責任免責（民法570条但書）については、「債権法改正の基本方針」の提案（競売での免責を廃止する）がありますが、これに限らず、建設業界にとって興味深い問題をまとめました。

1 競売制度の概要

最初に、競売制度の概要をまとめておく。

といっても、民法上の「強制競売」の概念（568条、570条等）は、民事執行法上の強制競売に限られず、担保権実行としての競売のほか、滞納処分の「公売」等、広く国家権力による強制的な換価手続を指すものであると解されている⁴。だから、民法と関連する競売制度の概要といっても、極めて幅広い。そこで、建設業界の皆さんにも参考になりそうな所に限ることとする。

つまり、民事執行法に基づく「不動産に対する強制執行」の手続のうち、入札と落札者の決定に関連する部分に限ることとする。

もちろん、入札者から見れば「競売」は、資産の「買い」であり、建設工事のように、役務（サービス）の提供（売り）とは「落札者の決定」のベクトルは正反対であるが、「公の入札」という点でよく似た問題が起きていると思うからである。

不動産の競売手続は、私法上の権利一般の実現方法として、民事執行法45条以下に規定される。これらの規定は、抵当権等の担保権の執行としても不動産競売も準用される（同法188条）ので、競売の一般ルールと言える。入札等に関連する手続は次の通り。

① 競売開始決定

確定判決を得た債権者等の申立により、裁判所が強制競売の開始決定を行う（民事執行法45条）。

② 競売の準備

裁判所は、執行官に現況調査を命じる（同法57条）。さらに、裁判所は、評価人（不動産鑑定士に嘱託）に、不動産の評価を命じ（同法58条）、評価人の評価に基づいて、売却

⁴ 柚木馨、高木多喜男「新版注釈民法（債権5）」14巻247頁、有斐閣1993年

基準価格を決定する（同法 60 条）。三番目に、裁判所書記官が、物件明細書を作成する（同法 62 条）。

こうして作成された「現況調査報告書」、「評価書」、及び「物件明細書」は、実務上「三点セット」と呼ばれ、買い受け希望者に公開される。

ここで重要なのは、買受申出価格（つまり入札価額）は、この売却基準価格の 8 割以上でなければならないと定められていることである（同 60 条 3 項）。この 8 割相当の価額を実務上「買受可能価額」という。

もともと強制競売には落札価額の制限はなかったが、民事執行法制定により「最低落札価額」を決める制度が導入された。安値で買ったたくのを防止することが目的である。その当時は地価上昇の時代でそれで十分機能したが、バブル崩壊後の地価下落局面では入札の不成立により競売が著しく滞った。そこで不良債権処理促進の要請や最低落札価額評価のあり方を批判（高すぎる）し廃止を主張する意見が出てきた。平成 16（2004）年の法改正により、現行制度のようになった。従来より更に 2 割の幅が出来たのである。

「売却基準価格」や従前の「最低落札価額」の評価の考え方は議論があったが、現行の民事執行法は「評価人は、強制競売の手続において不動産の売却を実施するための評価であることを考慮しなければならない。」（同法 58 条 2 項）としている。実務上は、通常の市場価格ではなく、競売に於いて形成される価格であり、具体的には、不動産業者が物件を仕入れる卸売価格相当とされる⁵。

③ 公告

裁判所書記官が売却の方法を決める。通常は期間入札の方法で行われ、売却する不動産の表示、売却する日時、場所の他、売却基準価格が、裁判所やインターネットにより公告される（同法 64 条 1、3 項）。

期間入札とは、定められた期間内に封をした入札書を郵送等で送付するもの。その際、保証金の納付が必要である。その額は、入札価額の秘密を守るため、「売却基準価格」の 2 割とされる（入札額ではない）。

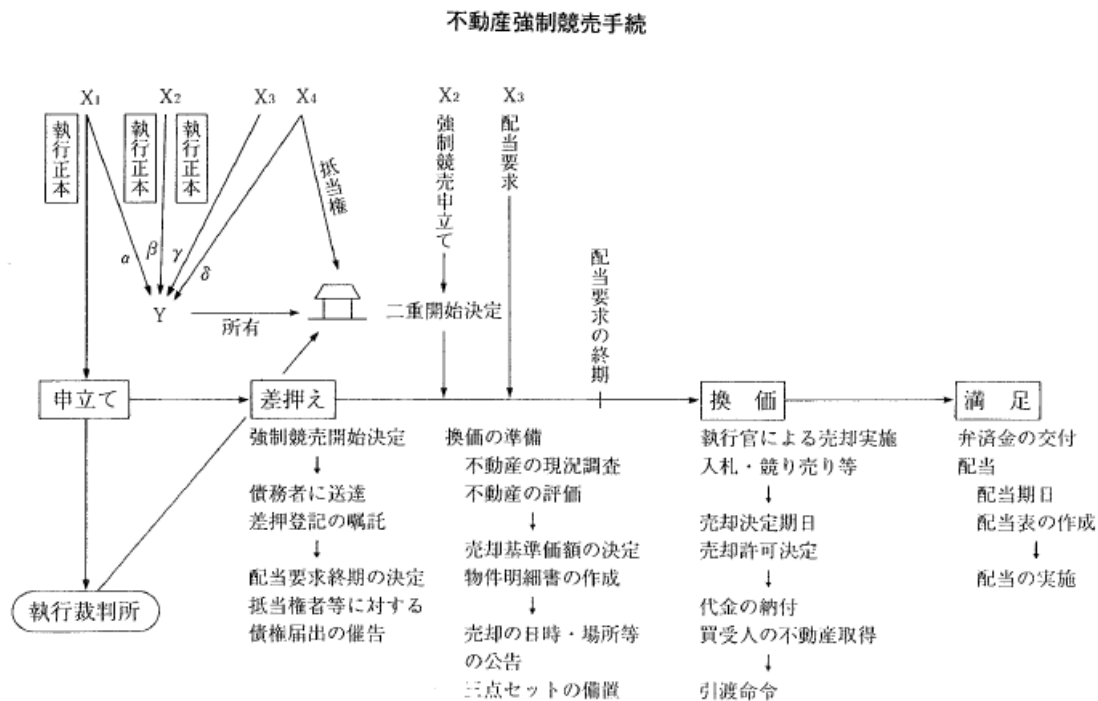
④ 売却決定

最高価額の入札者が落札するが、手続としては裁判所が売却許可の決定という裁判を行う必要がある（同法 69 条）。以下は、裁判所作成の「手続の流れ」図を参照されたい。

実情を言えば、「競売の歴史は執行妨害との戦いの歴史であった」と言われる。個々の債務者が必死の抵抗をする場合だけでなく、競売ブローカー達が事実上入札を占拠し転売目的で買ったたく場合や反社会的勢力が介入する場合もあったという。競売制度の透明化は法曹界の宿願であった。その対策として民事執行法の制定をはじめ、度々法改正が行わ

⁵ 東京不動産競売事務研究会「競売不動産評価マニュアル」第 3 版 23 頁判例タイムズ別冊 30 号。実務上は、平常な取引価格からみれば、3 割引から 5 割引とされる（参照：河合要祐：不動産鑑定士「競売評価の作業と表示登記の基本的課題」Evaluation14 号 10 頁。）

れ、今日では相当の改善を見たと言われている⁶。



出典：中野貞一郎「民事執行・保全法概説第3版」2006年有斐閣

2 基本方針の提案

「債権法改正の基本方針」は、競売物件の担保責任について次のように提案している⁷。

競売の担保責任における現行民法と「基本方針」の提案

現行民法	「基本方針」の提案
(強制競売における担保責任) 第568条 強制競売における買受人は、第561条から前条までの規定により、債務者に対し、契約の解除をし、又は代金の減額を請求することができる。	【3.2.4.20】 強制競売等における買受人の救済 [甲案] <1> 「強制競売」における買受人は、取得すべき権利を取得しなかった場合または買い受けた目的物に瑕疵があった場合、債務者に対し、契約の解除をし、または代金の減額を請求することができる。

⁶ 日本弁護士連合会「非司法競売手続に関する意見書」3頁 平成19(2007)年11月、金融関連法問題研究会「競売からの反社会的勢力の排除について」預金保険研究9号・預金保険機構、平成20(2008)年6月。

⁷ 「債権法改正の基本方針」281頁 別冊NBL126号

<p>2 前項の場合において、債務者が無資力であるときは、買受人は、代金の配当を受けた債権者に対し、その代金の全部又は一部の返還を請求することができる。</p> <p>3 前二項の場合において、債務者が物若しくは権利の不存在を知らずながら申し出なかったとき、又は債権者がこれを知らずながら競売を請求したときは、買受人は、これらの者に対し、損害賠償の請求をすることができる。</p> <p>(売主の瑕疵担保責任)</p> <p>第570条 売買の目的物に隠れた瑕疵があったときは、第五百六十六条の規定を準用する。ただし、強制競売の場合は、この限りでない。</p>	<p><2> <1>による契約の解除については、【3.1.1.77】の要件を充足することが必要である。</p> <p><3> <1>の場合において、債務者が無資力であるときは、買受人は、代金の配当を受けた債権者に対し、その代金の全部または一部の返還を請求することができる。</p> <p><4> <1>および<3>の場合において、債務者が物もしくは権利の不存在を知らずながら申し出なかったとき、または債権者がこれを知らずながら競売を申し立てたときは、買受人は、これらの者に対し、損害賠償の請求をすることができる。</p> <p>[乙案]</p> <p>甲案のうち、<4>を以下のように改める。</p> <p><4><1>および<3>の場合において、債務者が物の瑕疵、権利の全部もしくは一部の不存在または他人の権利による制限があることを知らずながら申し出なかったとき、または[債権者がこれを知らずながら競売を申し立てたとき/競売を申し立てた債権者が売却許可決定時にこれを知らずながら申し出なかったとき]には、買受人は、これらの者に対し、損害賠償の請求をすることができる。</p>
--	--

現行民法は、「強制競売」における買受人の権利については、①権利の移転義務に関する債務不履行の場合と②物の瑕疵を理由とする債務不履行の場合を区別している。

①（権利の瑕疵）は、他人の物の競売とか、無いとされた土地利用権（例えば法定地上権）があって土地利用に支障がある場合などであり、これには買受人に解除、代金減額、損害賠償の救済手段が認められる（568条）。②（物の瑕疵）は目的物が欠陥住宅のように不具合がある場合であるが、これについて買受人は救済されない（570条但書）。

②の場合に瑕疵担保責任を認めない趣旨は、「競売は債務者の意思に基づかずして行われ、しかも第二次責任者たる債権者も物の性状に関して知る機会の少ないのを通常とするから、むしろ買受人の信頼の保護を犠牲にしてでも、競売結果の確実性を期しよう、とする趣旨」⁸と言われる。

これに対して、基本方針の提案は、①と②を区別することには合理性はなく、統一的な救済手段を定めることを提案している。

⁸ 同上「新版注釈民法（債権5）」14巻250頁

実は、不動産取引の実情から見ると取引に大きな影響があるが、①（権利の瑕疵）と②（物の瑕疵）のいずれに当たるか明確でないという、厄介な事例がある。競売では、これらの問題を見逃して売却基準価格を決めてしまい、買受人が決まるという事態が生じる。代表的なケースは次のようなものである

- a 建物に付随するとされた敷地利用権（賃借権等）が無いケース
- b 無いとされた都市計画法による制限があり新築が出来ないケース
- c 物件の取り違え、面積等の誤り等が後日判明したケース
- d 建物内で以前の居住者が自殺していた事実が後日判明したケース⁹

これらの問題が早期に判明すると、実務上は競売手続の中で申立により売却許可が不許可とされ、又は売却許可決定が取り消されて、救済が図られる。つまり、民事執行法 71 条の 6 号等（不許可事由）を適用するか、同法 75 条 1 項（買受申出後の不動産の損傷による不許可・取消の申出）を類推適用して救済される¹⁰。

3 評価の誤りに対する国家賠償請求

売却の不許可や売却決定の取消で問題が解消すればよいが、不動産のような高額の商品ではそれでは済まないケースがある。この場合、買受人は国（裁判所）相手に、国家賠償訴訟を起こすことになる。

実際、上記のようなケースでは、裁判所は様々な対応をしている。

- ア 権利の瑕疵として扱い、566 条を類推適用して代金減額を認める¹¹。
- イ 評価人は国家賠償法上の公務員ではないから、国は国家賠償法上の責任を負わないとする¹²。
- ウ 買受申出の最高価額が、誤りを訂正した適正な売却基準価額を超えているので、瑕疵は治癒され、損害はないとする¹³。

⁹ c の場合は、厳密には「心理的瑕疵」であるが、場合により民法 570 条の物の瑕疵とされる。例えば自殺の時期、当該建物の存否、購入者の用途等が判断され、結論が別れている。鎌野邦樹「瑕疵担保責任」237 頁、新裁判実務体系(7)不動産競売訴訟、青林書院 2000 年

¹⁰ 東京高決平 8 年 7 月 19 日判例時報 1590 号 74 頁。事案は都市計画法違反で増改築・新築不可の建物。75 条 1 項の条文は「買受けの申出をした後天災その他不味この責めに帰することができない事由により不動産が損傷した場合」の規定であるが、これを申出以前の評価ミスに類推適用している。

¹¹ b の都市計画法上の建築制限は、法律に基づく権利の制限であるが、物の瑕疵とされる（最判昭 41 年 4 月 14 日民集 24 卷 4-649 頁）。同上「新版注釈民法（債権 5）」14 卷 251 頁。しかし、東京高判平成 15 年 1 月 29 日（判例時報 1825 号 71 頁）は、権利の瑕疵として 566 条を類推適用した。

¹² 福岡高裁宮崎支部判決平成元年 3 月 27 日判例タイムズ 713 号 163 頁など。被害者救済は、民事訴訟で評価人に責任を問うべきとの趣旨か。

¹³ 名古屋高決平成 7 年 8 月 14 日。建物に付随すると評価された賃借権が無かったので、その評価減 30%と算定した売却基準価額の決定により損害を受けたとして訴えたケース。

- エ 競売手続で異議を申し立てずに国家賠償請求に訴えるのは不適法とする。
- オ 評価人は執行裁判所の補助機関であるから、その調査記載義務違反について、国は国家賠償法1条の責任を負うとする¹⁴。

競売は、全国で年間約7万件（20年度）も行われており、もちろん、「売却基準価額」の評価の誤りはごく一部であろう。

しかし、民法が強制競売においては物の瑕疵について「売主」¹⁵に責任を問えないものと定めれば、買受人としては、評価に誤りがあれば、裁判所（国）の責任を問うしかない。買受人の立場にしてみれば当然である。

裁判所の判断がこのように様々なもの、民法の規定があるからと言っても、事案によっては物の瑕疵の評価ミスには何らかの救済が必要との判断が背景にあると思われる。

こういう競売の実情を考えると、そもそも買受人よりも債務者や債権者を保護すべきとする民法の考えは、今日も通用するか疑問ということになる¹⁶。

もちろん、例えば、都市計画法違反で再建築不可であることを見逃して評価を行った評価人に対しては、建物が建つかどうかは、鑑定評価の「基本中の基本」として、その確認を怠ったことは厳しい批判がある¹⁷。上記イのような論理で裁判所が国の責任を認めないのも評価人への叱責が背景にあるのかもしれない。

他方、物件の評価を行う不動産鑑定士にも言い分はある。そもそも登記が未整備で競売案件の約2割は土地の境界が一目でわからないような実情であるという。また、抵当権の実行としての競売では、債権者（金融機関等）がそもそも融資の担保設定段階できちんと鑑定評価（登記の不正確さを補う土地の境界確認や測量も含め）を行えばよいはずだという。同じ不動産鑑定士が鑑定を行うとしても、融資段階では、所有者（債務者）は競売段階よりも格段に協力的だからである。そういう制度の不十分さに関わらず、不動産鑑定士が総て責任を追うべきなのだろうかという¹⁸。

こういう不動産鑑定士の視点で見ても、債権者・債務者は、自らは正確な鑑定評価をせずに担保権を設定し、競売段階で評価人（つまりは国）に完璧な仕事を要求して自らは保

14 京都地判平成14年7月26日判例タイムズ1124号161頁。

事実関係は、当該土地は、市街化調整区域内で幅員4メートルの私道沿いに建物が建っているが、既存宅地でも開発区域内でもなく、前面道路も建築基準法による道路位置指定も受けていないというもの。評価書にはその旨の記載がなく、価格評価も建築可能な土地を基準地としている。

判決は、相当因果関係で損害を限定し違約金の一部等を損害として認めたが、事案の事実関係の下では転売利益を損害と認めなかった。しかも、原告である買受人は不動産業者であるから自らも調査すべきであり、原告の側にも過失があるとして、30%の過失相殺（3割引）を認めた。

15 そもそも、強制競売の性格は売買ではないという議論もあるが、競売の場合の売り主は、債務者説債権者説だけでなく、執行機関説もある。同上「新版注釈民法（債権5）」14巻249頁。

16 民法が制定された明治時代には、国家賠償請求など認められておらず、国が債務者や債権者の身代わりのような形で責任を負うという事態は想定外であろう。

17 田原拓治：不動産鑑定士「競売評価と判例」Evaluation14号35頁。

18 河合要祐：不動産鑑定士「競売評価の作業と表示登記の基本的課題」Evaluation14号9頁。

護されるというのは公平でなく、応分のリスクを負って当然と言うことになるのだろう。

失礼を顧みずに言えば、民法の、時代に合わなくなった弱者（債務者）保護思想が、現代では債権者の利益になっていると言えよう。

競売制度の問題にこれ以上詳しい説明をするのは避けるが、「基本方針」の提案の背後には、担保制度や登記制度のあり方も含んだ複雑な問題が存在しているようである。

そもそも、競売の場合は、単なる仲介と違い、自分で物件を買い取って転売先を探さなければならない。多額の運転資金も必要であり、不動産業者としてはリスクの高いビジネスである。しかも、地価の右肩上がりの時代が終わり、そのリスクは高まっていると言える。

それに加えて、競売制度の透明化・競争性が増して、落札価格の相場も上がっているならば、買受人となった不動産業者も利益を得る余裕が小さくなり、裁判所側のミスに対して裁判に訴えて厳しく対応せざるを得なくなるというのだろう。最近興味深い判例が多くなったのもそう言う背景があると思われる。

「公の入札制度」における現代的構図は、同じような姿をしているようだ。

4 公共工事の入札における予定価格の積算ミスについて

「日経コンストラクション」の2010年12月24日号では、「10年回顧」として、2010年の建設業界のニュースをまとめている。その最後に、「発注者の積算ミスが続出」という項目があり、次のように伝えている。

「全国の発注機関で入札時の積算ミスが続出した。低入札の調査基準価格や最低制限価格ぎりぎりを狙う入札が増えたことで、発注者のわずかな積算ミスでも落札者の決定に影響するようになってきている。それだけに積算ミスに対する入札参加者のチェックが厳しくなったことが背景にある。」

このよう事態の発生に対して、一体どのような対処が行われるべきなのであろうか。およそ考えられる対処方策は、次のようなものであると思われる。

- 1) 入札・契約をそのまま有効とする（法的効果のあることはしない）
- 2) 契約金額を減額する
- 3) 設計変更で契約金額を満たす工事を追加する
- 4) 再入札する
- 5) 正しい積算価額に基づき、既に行われた入札結果から落札者の決定をやり直す
- 6) 発注者のミスにより不利益を受けた入札者に損害賠償をする

- 7) 予定価額を予め公表する
- 8) 最低制限価額を設けない

上記の「日経コンストラクション」の記事では、1) 及び 2) の発注者の対応が紹介されている。しかし、1) の対応では、本来、失格とならない入札者が救済されない問題があり、2) では、契約変更に一体どのような契約上の根拠があるのかと指摘されている。2) の場合、発注者としては「落札価額が正しい予定価額を下回っている以上、損害はない」とは言わないのであろうか。

3) の設計変更は、住民訴訟のリスクを考えると、もっとも避けるべき対応であろう。

ネットで調べたところ、2010 年でも積算ミスの報道が多かった相模原市で、過去にひとつの事件があった。2004 年 2 月、相模原市の下水道工事において、マンホールの数を八倍にして積算するミスがあったが、受注者が減額変更に応ぜず、同市は、誤った積算分の減額と湧水対策や交通整理員の増員の増額で相殺するという措置をとったという。この問題が、同年 6 月の市議会で取り上げられたという。

これに対して、2005 年 3 月、市民団体「さがみはら市民オンブズマン」が、工事費の水増しだとして 2500 万円余の損害賠償を求め住民訴訟を起こした。増額工事の必要性の真偽はわからないが、結局、2007 年 9 月 3 日、横浜地裁において和解が成立し、被告は積算ミスと、その後の処置に不適切な点があったことを認め、関係職員と受注業者が合計 190 万円の和解金を相模原市に支払うことになったという¹⁹。

その後の各自治体の処理を見ると、5) ではなく、4) の再入札を行っている例が多いようである。手続に瑕疵がある以上、手続全体を取り消すしかないと思われる。実際上も、本来の予定価額なら落札者が変わりうる場合は、6) の損害賠償の可能性もあり、その選択以外にないと思う。

このような場合、自治体では、入札後に積算についての「疑義」を申し立てることが出来る制度を設けて、実務的に対応している。先に名前を挙げた相模原市でも、平成 21 年 4 月から一定のルールを決めて実施している（参考：相模原市「工事費内訳書の公開及び疑義への対応について」）。

自治体の取り組みはおおよそ、次のようなルールになる。

- 1 入札後、落札者の決定を保留する。最低入札額は公表されるが、名前は非公表が多い。
- 2 その後、一定期間（1 日間が多い）、入札者から請求があれば、金額の入った工事費内訳書、予定価額などを公開する。

¹⁹ さがみはら市民オンブズマン「市民の目」第 23 号 (<http://citizeneyes.web.fc2.com/005/23go.pdf>)

- 3 公開請求可能な日から一定の期間に、入札者は、積算に疑義があれば申立が出来る。申立がなければ、落札者を確定する。
- 4 申立を審査して、理由がなければ落札者を確定し、理由があり落札者が変わりうるような場合は入札を無効として取り消す。結果に影響のない誤りは取り消さない。

6) の損害賠償であるが、競売と違って、建設工事ではなかなか訴訟になった話はなかなか聞かない。そもそも、損害額の算定は、競売よりも複雑であろう。

週刊ダイヤモンド誌の報道した入札の事例²⁰では、新潟市の入札において、誤った積算に基づく最低入札価額と同額で 6 者が入札しており、くじ引きで落札者が決まったという。その後 10 万円の積算ミスが判明し、失格者もいることから、新潟市が入札を取り消した。これに不服な「落札者」が訴訟を起こしたと伝えている。

この新潟市も、先に紹介したような「積算疑義申立手続」を 2011 年 1 月から実施している。

報道された入札のような場合の損害賠償について考えると、競売の判例でも示されたように「履行利益」がそのまま損害と認められるか疑問であるし、被告（発注者）から「落札者」も同じように積算の誤りをしていたのではないかと「過失相殺」を主張されると、原告（「落札者」）はどう反論し、裁判所はどういう判断を示すだろうか。

入札者の過失を考えると、事前の情報公開資料の段階でミスが存在していたのか、どの段階でミスが発生したのかということも影響しそうだ。いずれにせよ、建設業者はプロなので、一方的な被害者だと裁判所も簡単に認めないだろう。意外と難しい裁判になりそうである。

誤解の無いように言うと、新潟市は事前の工事資料の情報公開を積極的に行っており、多くの会社が予定価格を推測できるため、くじ引きが多い自治体といわれている²¹（くじ引き発生率は 2010 年でなんと 71% もあり、これは全国一位という）。

7)、8) のようにすれば、発注者は責任を問われるおそれも無いかも知れないが、これまでの入札改革の積み重ねに反するだろう。

こういう議論をすると、そもそも積算ミスのないように職員をきちんと指導監督することが第一で、ミスが起きることが前提の話は論外、邪道と考える方もいるだろう。

しかし、ミスをしないよう努力することと、起きてしまったミスをどうカバーするかという事は全く別の問題である。

民事執行法は、以下のように、売却基準価額の決定に誤りがある場合までも法律に書き

²⁰ 「くじ引き常態化で訴訟も勃発 過当競争下での入札制度の限界」(週刊ダイヤモンド 2010 年 12 月 18 日号 38 頁)

²¹ 「自治体入札案件の 1 割が「運任せ」」日経コンストラクション 2011 年 9 月 26 日号 52 頁

込んで、わかりやすい手続法典を定めている。

近年、予定価格制度との関連で、公共事業の契約制度をめぐる議論が盛んであるが、建設工事の入札手続には様々な規程や通達があり、全体像が極めてわかりにくくなっていると思う。法律を読めばわかるように、これらを整理するという視点もあるのではないか。

第 71 条（売却不許可事由）

六 売却基準価額若しくは一括売却の決定、物件明細書の作成又はこれらの手続に重大な誤りがあること。

5 その他の判例

最後に、余談になるが、入札書の金額の書き間違いで、最高裁判所の判例が出ている²²。入札実務でも少しは参考になりそうなので紹介する。

不動産競売の入札であるが、どんな入札書の書き間違いかという点、ずばり以下のように、一の位の書き忘れである。ゼロの書き忘れであろうことは容易に推測できる。

入札 価格	十億	億	千万	百万	十万	万	千	百	十	円
保証 の額		億	千万	百万	十万	万	千	百	十	円
		¥	2	5	0	7	0	0	0	
		¥	4	6	0	8	0	0	0	

しかも、裁判所が落札者としたのは、2,358万9,000円の入札者であり、原告の入札書の一の位にどんな数字が入っても、原告が一番札で落札できる入札結果であった。

しかし、最高裁の結論は、原審通り、無効とした。入札が一義的に明確でない場合はそのことを持って無効とするというのである。

こんなケースが最高裁まで争われたのは、競売実務では、①合理的に入札者の意思を解釈して有効とするという考え方や、②入札書の記載を形式的に判断し、一義的に明確でない限り無効とする考え方があり、それぞれの考え方を採用した下級審の裁判例があったからだ。

①の考え方は、手続のムダを省き、より高い落札価格が得られるという合理性もある。このケースでも、150万円ほど高く落札できるので、債権者・債務者にもメリットがある。

²² 最高裁決定平成 15 年 11 月 11 日 判例タイムズ 1139 号 2004 年 3 月 1 日号

これを認めても「誰も損をしない」のである。原告ならこれの何処が駄目なのかという気持ちになるだろう。

従って、本件のような一部の位の記載漏れについても、実物の考えは別れていた。

しかし、最高裁の考えは、以上のように厳格な形式主義である。

Ⅲ. 建設関連産業の動向 —とび・土工事業—

今月の建設関連産業の動向は、建設業許可 28 業種の 1 つであるとび・土工事業についてレポートします。

1. とび・土工事業の定義

建設業許可 28 業種の 1 つである、とび・土工事業の内容は、「建設省告示第 350 号（昭和 47 年 3 月 8 日）によると、大きく 5 つに分類される。

また、対応する工事の内容は、「建設業許可事務ガイドラインについて」（平成 13 年 4 月 3 日 国総建第 97 号）に定められている。それぞれの内容を、以下図表 1 に示す。

図表 1 とび・土工事業の工事の内容と例示

	建設工事の内容	建設工事の例示
1	足場の組立て、機械器具・建設資材等の重量物の運搬配置、鉄骨等の組立て、工作物の解体等を行う工事	とび工事、ひき工事、足場等仮設工事、重量物の揚重運搬配置工事、鉄骨組立て工事、コンクリートブロック据付け工事、工作物解体工事
2	くい打ち、くい抜き及び場所打ぐいを行う工事	くい工事、くい打ち工事、くい抜き工事、場所打ぐい工事
3	土砂等の掘削、盛上げ、締固め等を行う工事	土工事、掘削工事、根切り工事、発破工事、盛土工事
4	コンクリートにより工作物を築造する工事	コンクリート工事、コンクリート打設工事、コンクリート圧送工事、プレストレストコンクリート工事
5	その他基礎的ないしは準備的工事	地すべり防止工事、地盤改良工事、ボーリンググラウト工事、土留め工事、仮締切り工事、吹付け工事、道路付属物設置工事、捨石工事、外構工事、はつり工事

出典：国土交通省HP

上図からも分かるとおり、とび・土工事業者が行う工事内容は、多岐に渡り、一概に内容を示すことは難しい。とび・土工事業者が、実際の工事現場で行っている作業は、以下のとおりである。

とび工事業は、工事現場において、仮囲いや足場の組立て、解体、くい打ち、鉄骨組立てなどを行うもので、専門とする分野でさらに職種が細かく分かれている。高所での作業

も多く、高度な経験や技術を必要とする職業でもある。

また、土工工事業は、セメントや木材、鉄筋などの運搬を行い、コンクリート打設時にはコンクリートを型枠に流し込み、打設後の締固めなども行っている。

このように、とび・土工工事業は、仮設から、土工事、基礎工事、鉄骨・鉄筋工事などの躯体工事、仕上工事、外構工事、解体工事など建築工事における、ほぼ全ての工程に関わる特徴がある。

2. 業者数の推移

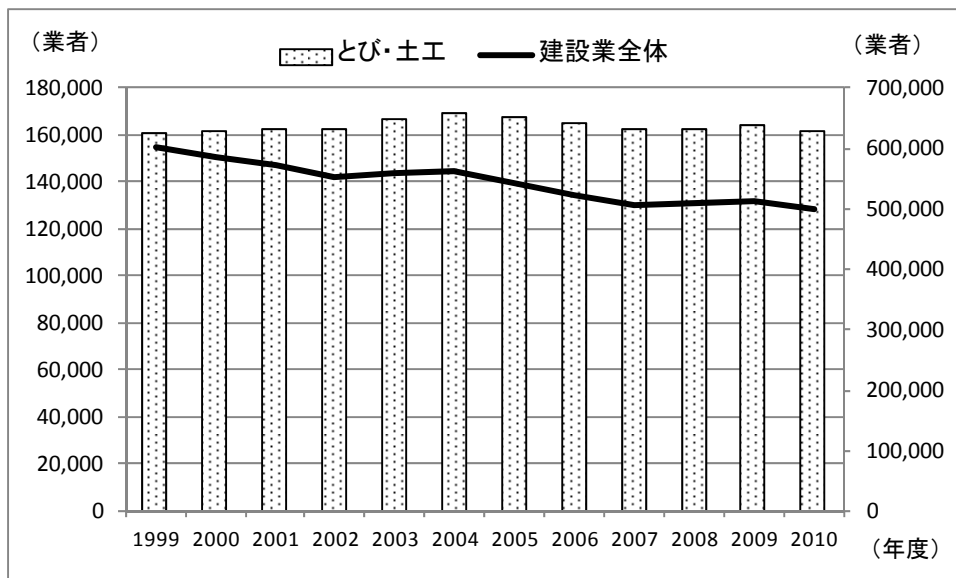
図表 2 は、2010 年度（2011 年 3 月末時点）における、とび・土工工事業者と建設業許可業者数全体の推移を示したものである。

建設業許可業者全体の数は、1999 年度に約 60 万業者であった。その後、減少にあり、2004 年度に若干増加したものの、2010 年度には約 49 万業者と 50 万業者を割り込むまでに落ち込んだ。

一方、とび・土工工事業者は、2004 年度に 169,586 業者に達した後減少を続け、2010 年度は 161,895 業者となっている。

2010 年度における建設業許可業者数 498,806 業者のうち、とび・土工工事業の許可を取得している業者数は、建築工事業者に次いで多くなっているなど、比較的業者数の多い業種となっている。

図表 2 許可業者数の推移（とび・土工工事業）

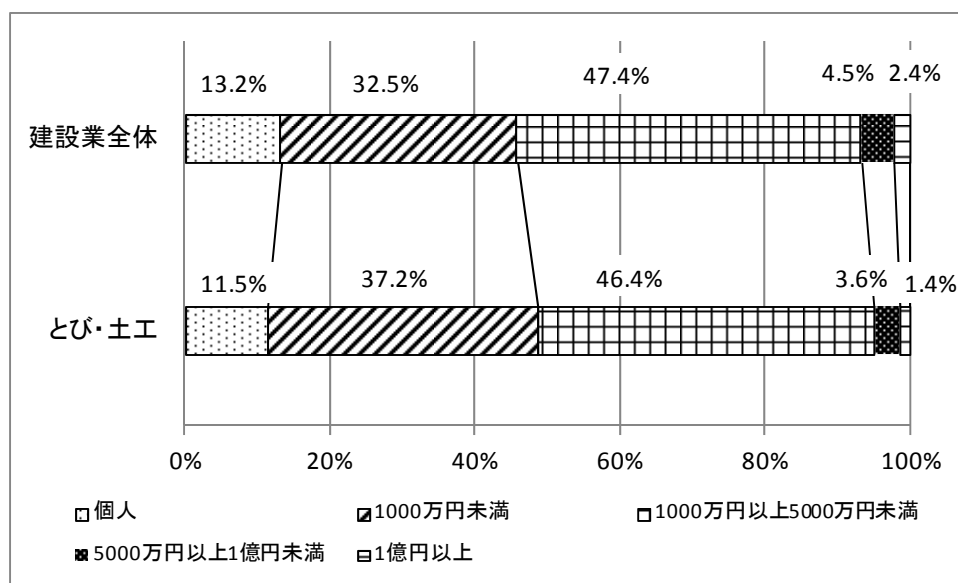


出典：国土交通省「建設業許可業者数調査」より作成

また、図表 3 は、2010 年度の建設業許可業者全体と、とび・土工事業者を資本金階層別に分類し、比較したものである。

とび・土工事業者は、資本金 1 千万円以上 5 千万円未満の業者が最も多く 46.4%を占め、1 千万円未満が 37.2%を占めている。建設業許可業者全体と比較すると、資本金 1 千万円未満の業者が占める割合が大きくなっており、比較的小規模な業者が多いと考えられる。

図表 3 資本金階層別許可業者数（とび・土工事業）

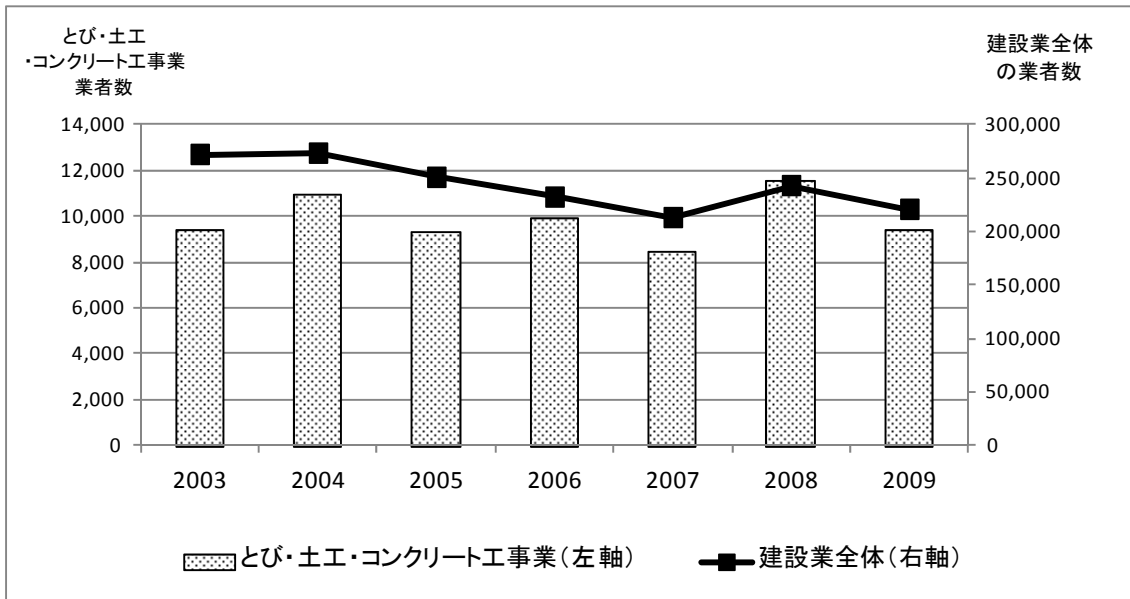


出典：国土交通省「建設業許可業者数調査」より作成

一方、図表 4 は、施工実績のあった業者数の推移を示したものである。

「建設工事施工統計調査」は、建設企業に対するアンケート調査であるため、回収率等の影響を受ける。数値の振れが大きい点には注意が必要であるが、とび・土工・コンクリート事業者数は概ね 1 万社前後で推移しており、2009 年度の業者数は 9,393 業者となっている。2003 年度からの減少率は、▲0.3%と、建設業者全体の減少傾向▲18.9%と比較すると、減少幅は小さくなっている。

図表 4 施工実績のある業者数の推移（とび・土工・コンクリート工事業）



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」

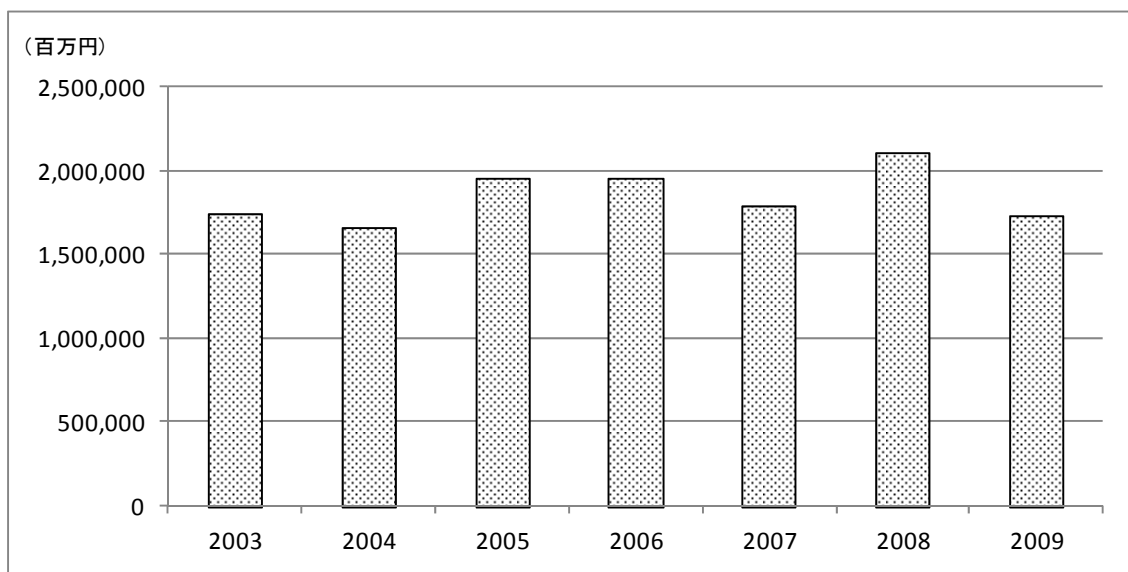
3. 完成工事高の推移

図表 5 は、とび・土工・コンクリート工事業者の完成工事高の推移を示したものである。2009 年度は、1,734,970 百万円となっている。ピークである 1992 年度の完成工事高 2,805,172 百万円と比較すると 38%の減少となっており、建設市場全体における市況低迷の影響を受けているものと考えられる。近年の完成工事高は、年度によって多少の増減はあるものの、ほぼ同水準で推移している。

また、図表 6 は、とび・土工・コンクリート工事業の完成工事高を、元請と下請に分けて、その推移をみたものである。

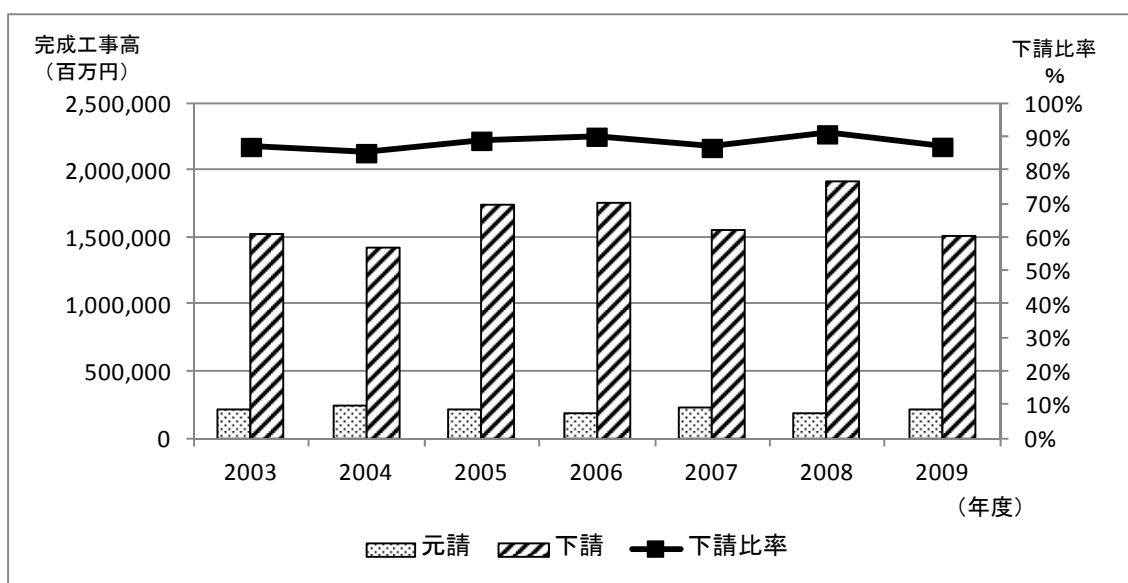
請け負う工事の性質から、元請完成工事高が完成工事高に占める比率は小さく、その多くが下請工事である。完成工事高全体に占める下請完成工事高の比率は、一貫して 80%を超えている。

図表5 完成工事高の推移（とび・土工・コンクリート工事業）



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」

図表6 元請・下請別完成工事高の推移（とび・土工・コンクリート工事業）



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」

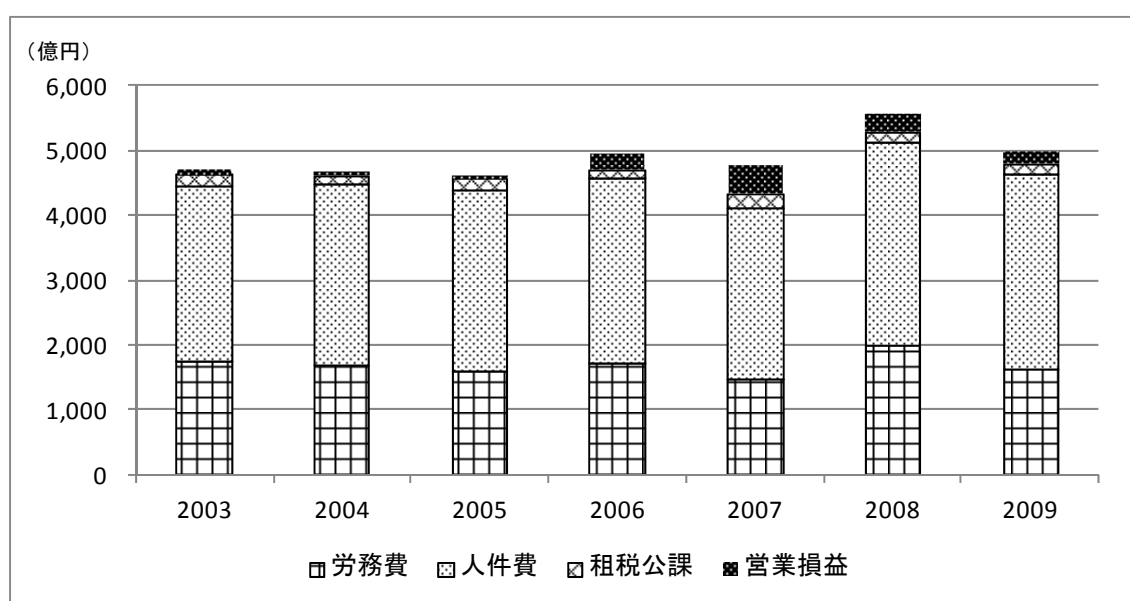
4. 付加価値

とび・土工・コンクリート工事業は、前述のとおり、下請として工事を施工することが多くなっているが、付加価値の推移、特に利益の動向はどのようになっているのだろうか。

図表 7 は、とび・土工・コンクリート工事業の付加価値の推移を示したものである。付加価値に占める労務費の割合は、2009 年度で 32.4%と職別工事業における他の業種と比較しても大きな部類に属する。これは、とび・土工・コンクリート工事においては、職人の技術や経験による部分が大きく、特に労働集約的な部分がある業種であることも影響していると考えられる。

付加価値額全体は、2003 年度から大きな変化は見られないものの、営業損益は増加が見られる。市場が縮小する中、各社の経営努力があらわれた結果であろう。

図表 7 付加価値の推移（とび・土工・コンクリート工事業）



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」

5. 就業者数

図表 8 は、とび・土工・コンクリート工事業に携わる就業者の推移を示している。業者数と同様、多少の増減は見られるものの、近年は 12 万人前後で推移し、2009 年度は 116,447 人である。その動向は、概ね建設業全体の就業者数の動向と同じ傾向で推移している。

なお、とび・土工・コンクリート工事業における近年の就業者数のピークは、1998 年度の 170,725 人であり、2009 年度の就業者数は、当時と比較すると 32%の減少となっている。

図表 9 は、国土交通省が公表する、労働者需給の状況について示したものである。

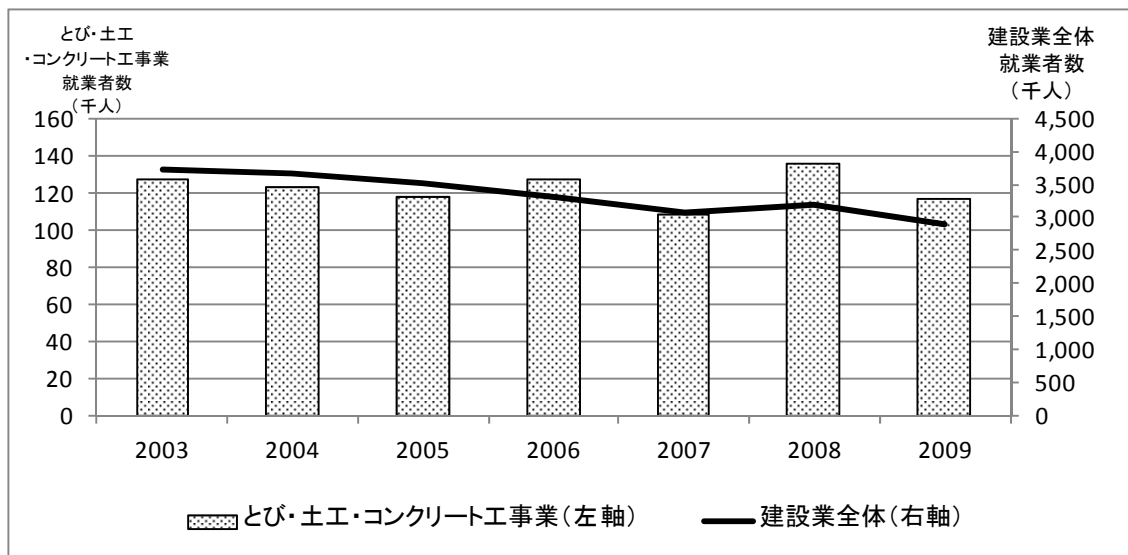
とび工では、2011 年度 5 月頃までは過剰感が出ていたものの、その後は不足に転じている。最近では、6 業種全てで不足となっている。

また、東北地区に限定して需給状況をみると、とび工の不足率が大きくなっており、東日本大震災からの復旧・復興のための建設投資などが不足の要因となっているものと考え

られる。

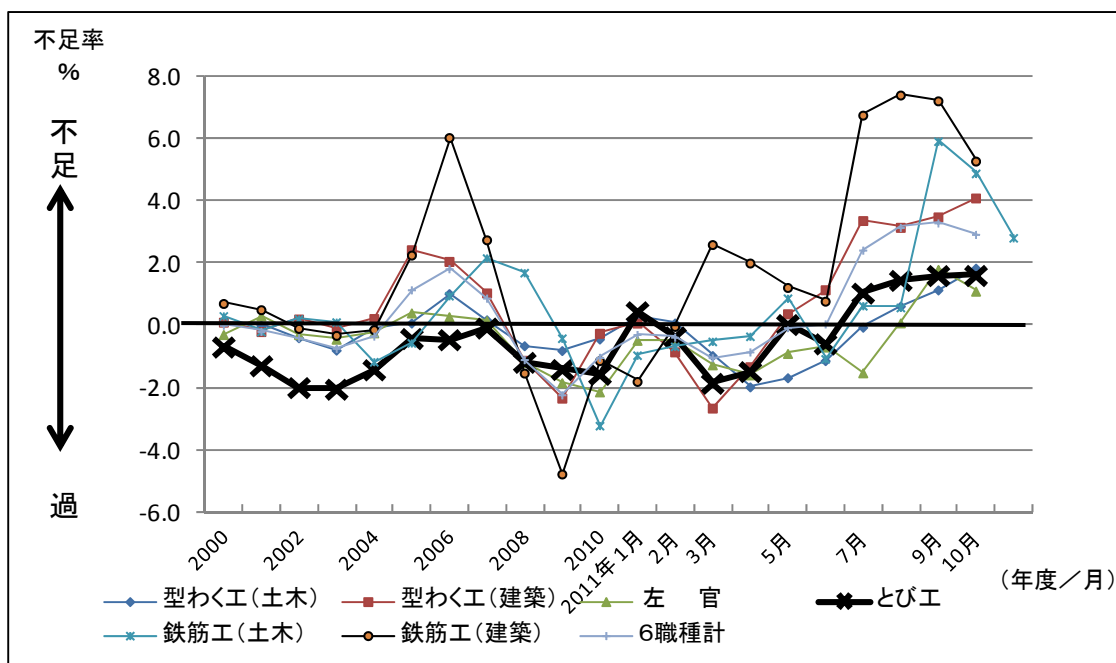
今後、被災地の復興工事が本格化すれば、一層労働力が不足する懸念がある。

図表 8 就業者数の推移（とび・土工・コンクリート工事業）



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」

図表 9 労働者不足率の推移（原数値、6 職種）



出典：国土交通省「建設労働需給調査結果」

注：2010年までは年平均。

6. まとめ

とび・土工工事業は、建築工事においては、工程のほぼ全てに関わるなど担当する工種が幅広くなっている。これは、すなわち、とび・土工工事業者の技術力や、他工事業者との工程調整能力が建築工事に与える影響が大きいことをあらわしている。

建設投資が減少する中、とび・土工工事においても、工事量の確保は大きな課題である。工事量の減少は、今まで培ってきた技術を次の世代に継承する機会をも消失させることになる。このような状況下において、とび・土工工事業界は、「登録期間技能者講習」の実施などを通じた技術の円滑な継承、また技術者の技術力や地位の向上に向けた努力を行っている。

このような環境整備が、技術力のさらなる向上や円滑な継承、また若年労働者の確保等につながり、同業界が一層発展していくことを期待したい。

(担当：研究員 三浦 悟郎)

編集後記

今年も残すところあと僅かとなりました。皆さんにとって今年はどうな年でしたか？

12月12日、2011年の世相を表す「今年の漢字」に「絆」が選ばれました。東日本大震災や台風被害などで家族や仲間との絆の大切さを改めて知ったことや、サッカーW杯で優勝した「なでしこジャパン」のチームワークなどが理由に挙げられたそうです。

2011年3月11日、日本を襲った東日本大震災。震災から9ヶ月が経過した現在、死者15,842名、行方不明者3,485名（2011年12月14日時点）にのぼり、今なお行方不明者を一人でも多く発見しようと必死の捜索が続いております。そして、寒さが厳しくなる中、被災地では仮設住宅や借り上げ住宅で初めての冬を迎えます。本格的な冬の到来を前に、寒さ対策が進められておりますが、県や市町村によって防寒対策に差があり、被災された方々が無事に冬を越えられるかが心配されます。

話は変わりますが、先日、妻と市民マラソン大会に参加しました。巷では、空前のランニングブーム。皇居回りは、汗を流すランナーで溢れ返っています。ランニングの「ラ」の字も知らない妻に、ランニングウェアやシューズを買い与え、半ば強制的に大会に申し込みました。大会に向け、週に2～3度のトレーニングを行いましたが、はじめは辛いランニングも、練習を重ね、身体が慣れてくると、気持ち良く走れます。大会当日は、天候にも恵まれ、無事に妻と完走することができました。やはり一人で走るよりも、声を掛け合いながら仲間と共に走るのは、力が湧いてきますし、気分の良いものです。些細なことではありますが、妻との絆を深める良い機会になりました。

東日本大震災は日本に甚大な被害を与えました。しかし、困難な時だからこそ、家族や仲間との絆を深め、日本全体が強い絆で、この困難を乗り越えていかななくてはなりません。

来年は、日本にたくさんの笑顔が見られることを祈っております。

(担当：研究員 野田 貴博)