

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. 284

2012 10

### CONTENTS

視点・論点 — 公共調達、省エネ建築、BIM —	.....	1
I. EU の建設産業戦略	.....	2
II. 2013 年 3 月期第 1 四半期決算 主要建設会社決算分析	.....	10
III. 建設関連産業の動向 — セメント・生コンクリート —	.....	18



一般財団法人 **建設経済研究所**

〒105-0003 東京都港区西新橋3-25-33NP御成門ビル8F

Tel: 03-3433-5011 Fax: 03-3433-5239

URL: [http:// www.rice.or.jp](http://www.rice.or.jp)

## 公共調達、省エネ建築、BIM

特別研究員 伊佐敷 眞一

三題漸か、判じ物のように思われるかも知れないが、当研究所が年2回発行している「建設経済レポート」最新号に掲載した欧州の建設最新事情に関するレポートのテーマである。公共調達を取り上げたのは、EUが2004年に制定した公共調達指令の大改正を進めているからだ。現在欧州議会で審議中であり、予定通り進めば本年中にも制定される見込みである。省エネ建築は、低炭素社会を目指す中で、建築物から排出されるCO<sub>2</sub>を減らそうとの努力の一環だ。BIMは、最近我が国でも関心が高まりつつあるBuilding Information Modelingである。建築の設計、施工、更には維持管理まで、コンピュータ上に作成したモデルに情報を盛り込み、関係者間で共有し、効率を高めようとの試みだ。環境とICTは、先進国共通の関心事であり、さまざまな新しい動きが出てきている。建設の分野も例外ではない。公共調達制度も時代の要請に応じて変わって行く。7月に当研究所から欧州に派遣された調査団は、このような問題意識を持って、関係者に対してヒアリングを行った。文献調査と我が国の専門家からのヒアリング結果も加味しながら調査を進めた。

元々環境への関心が高い欧州である。2002年の時点で、「建築物エネルギー性能指令」が制定され、各国はそれぞれ独自の方法で新築と大規模改修についてエネルギー性能の最低基準を設定するとともに、建築物のエネルギー性能証明書の発行を求められた。2010年には、この指令が改正され、EU共通の水準が設定された。建築物が使用するエネルギーと生産するエネルギーの差をほぼゼロにするという、「ニアリー・ゼロ・エネルギー建築物(nearly zero-energy buildings: nZEB)」の概念が導入され、公共機関は2019年から、すべての新築建築物は2021年から実現することが義務付けられたのである。

一見非常に厳しい規定だが、具体的な定義は各国にまかされており、地域暖房を再生可能エネルギー（例えば、木材を原料とする燃料）でまかなっても可、ということのようだ。工夫次第では実施可能のようではある。そうは言っても簡単ではなく、各国とも頭を悩ませている模様だ。

BIMは、アメリカでの実用化が先行しているようだが、欧州でも活用を目指して努力が積み重ねられている。今回の現地調査では、共通のフォーマットの作成、資機材の情報の整備等の技術的な側面への検討と併行して、仕事のやり方への影響も強く意識されていることが感じられた。BIMが高度化して、設計段階から大量の情報を入力する必要があると、施工を受け持つゼネコンからの情報の提供は勿論、下請の専門工事業者からの情報の提供も必要となってくる。設計施工案件で、協力会社間での共同作業であれば問題は少ないであろうが、そうでない場合は、役割・責任・リスクの分担、報酬のあり方、また、受注者が決まる前の時点での発注者と入札予定企業との関係、等々、難しい課題が山積している。

BIMの実用化が進展すれば、省エネ建築への応用も拡大しよう。他方、省エネ建築やBIM案件のような複雑なプロジェクトは、受注者が決まる前から何らかの交渉が必要となる場合が多くなる。EUの公共調達指令改正案は、公平性、透明性に配慮しつつも、交渉を伴う入札の拡充を図っており、新しい動きやニーズに対応しようとしているものと評価できよう。

以上に述べたような諸課題は、我が国においても共通する部分が少なくない。関係者におかれては、欧州の動向も参考にしながら前向きに諸課題に取り組んで頂きたいものである。

## I. EU の建設産業戦略

EU の行政機関である欧州委員会(European Commission)は、本年 7 月 31 日、「建設部門と同部門の企業の持続可能な競争力のための戦略」<sup>1</sup> (以下、「建設戦略」と題する文書を発表した。全文 26 ページ (本文 17 ページ、添付された工程表が 9 ページ)、前文、現状認識、戦略、実施体制、結論の 5 章から構成されている。「建設戦略」の作成過程では、欧州委員会から研究機関に委託され詳細な調査<sup>2</sup>が行われている。同調査が発表された時点で、建設企業の団体である欧州建設産業連盟(FIEC: European Construction Industry Federation)から意見書<sup>3</sup>が発表されている。「建設戦略」と FIEC の意見書は、欧州の建設産業の課題と今後の方向を反映していると考えられるので、その要点を紹介する。

### 1. 「建設戦略」の概要

#### (1) 作成の背景と目的

「建設戦略」を作成した背景として、建設産業の重要性に触れ、建設産業は、欧州の GDP の 10% 近くを占め、2 千万人を雇用し、中間生産物やサービスの主要な消費者であることから、欧州経済全体に大きな影響を及ぼすこと、更に、建築物の省エネや建設関連の製造、輸送、施工の過程での省資源の観点から、エネルギー、気候変動、環境にも重要な影響を及ぼすことを指摘している。しかし、建設産業は多くの課題を抱えており、これに対処するため、建設企業自身の戦略を補完するものとして、向こう 10 年間の戦略を作成したと、「建設戦略」の目的を明らかにしている。

#### (2) 現状認識

「建設戦略」に記述されている戦略の前提となる現状認識の要点は以下の通りである。

(ア) 金融危機は、特に建設の分野に影響を与え、民間住宅、インフラの需要を大きく減少させた。傾向は国によって異なり、スペインやアイルランドでは住宅バブルの崩壊が引き金となって建設分野に減少が継続した。他方、信用マーケットの縮小が建設に影響を与えた場合もある。公的資金の制約が更にインフラ投資に圧力を加えよう。インフラへの投資、付加価値税の減税、住宅ローンの優遇利率等の景気刺激策が取られた国もあるが、技能向上、イノベーション、環境に配慮した場合のみ建設業の競争力に持続的な効果を

---

<sup>1</sup> European Commission, “Communication from the Commission to the European Parliament and the Council: Strategy for the sustainable competitiveness of the construction sector and its enterprises, COM(2012)433 final”, 31.7.2012

<sup>2</sup> European Commission, “FWC Sector Competitiveness Studies N° B1/ENTR/06/054–Sustainable Competitiveness of the Construction Sector(Final report)”

<sup>3</sup> FIEC, “FIEC input to the Construction Competitiveness Study”, 2.7.2010

有する。

(イ) EU の建設市場は著しく細分化されている。零細企業が多く、国による差異が大きく、グッド・プラクティスを広めることは容易ではない。

(ウ) 2020 年までに、建設、工業、運輸の分野の熟練工の 3 分の 2 が退職する見込みであり、特に、建設現場での熟練工の不足に直面するであろう。若者にとって建設業が魅力的でないことや特殊技能への需要が増加していることが背景にある。省資源・低炭素経済への移行は、建設産業に構造変化をもたらすであろう。

(エ) 研究やイノベーションへの支出は他産業と比べて非常に少ない。しかし、今後、資機材の大量消費や大量の廃棄物産出に対処するため、研究・イノベーションに力を入れることとなる。

(オ) EU の建築物エネルギー性能指令によって導入される「ゼロ・エネルギーに近い建築物」は、建設産業にとって大きな課題である。既存建築物の改修も必要であるが、現状では動きは遅い。

(カ) 交通インフラは、省エネ・省資源、廃棄物削減の観点から重要な役割を果たす必要がある。

(キ) EU 市場での競争は改善したが、EU の企業は、特に、域外の企業と同等の基準で競争しているとは限らない。域外企業は、社会面、環境面で緩い規制しか適用されていなかったり、国から補助を受けていたりしている。

(ク) 海外市場の状況は更に困難であり、中国等では市場へのアクセスが制限されている。

### (3) 戦略の具体的な内容

5 つの分野から構成されている。また、本文に添付された行動計画は、項目ごとに、主たる当事者、目指すべき結果、期限等が示されている。欧州委員会が作成したメモ<sup>4</sup>に沿って主な内容を見てみる。

#### (ア) 有利な投資環境の推進

・既存の建築物の改築とインフラの維持が優先事項である。特に、「EU2020 戦略」にある

---

<sup>4</sup> European Commission, MEMO “Construction: unleashing the potential of low energy buildings to restore growth – further details”, 31.7.2012

エネルギー効率に関する目標<sup>5</sup>を達成するため改築を推進するとともに、既存の建築物のエネルギー性能のための野心的な目標が設定されるべきである。これによって、2010年から2020年の間に100万人の新規雇用を産み出すことができよう。

・本年6月29日、EUの首脳は、「成長と雇用協定」に同意した。これによって1,200億ユーロが欧州投資銀行(EIB)を通じて経済対策として支出できることとなろう。その内訳は、EIBの100億ユーロの増資による600億ユーロの融資能力の増加、45億ユーロのプロジェクト債の発行、550億ユーロの構造基金(EU域内の地域格差を是正するための基金)の再配分である。このパッケージによって、EIBは、建築物エネルギー性能の向上、インフラ・プロジェクト、中小企業支援のための融資を実施できることになる。

・加盟国による付加価値税の減額、優遇利率、補助金と言った奨励・支援策が投資支援のために必要とされている。加盟国の措置、EU、民間資金の間の整合性を図ることが必要である。欧州委員会は、2013年、そのための勧告を提出する。

・汎欧州ネットワーク(TENs)(欧州規模の運輸、エネルギー、通信のネットワーク)やエネルギー、運輸、結束の分野のEUの政策は、建設の分野の成長の強力な推進力である。45億ユーロのプロジェクト債は、主要なインフラ・プロジェクトの資金手当ての一步である。

・研究やイノベーションは、技術面と社会・経済面の研究を統合し、訓練、公共調達、標準化、保険等の手法を造り出し、研究から実用に移行されるべきである。

#### (イ) 建設産業の人材の育成

・若者にとって、より良い勤務環境と職業の将来性を造り出すためには、職業訓練を含め、労働市場における将来の需要を予想することが必要である。これによって、被雇用者にとって、特に、国境をまたぐ業務において、流動性が高まる。適切な労使対話の支援を得て、欧州レベルで、各国の教育制度が将来のビジネス・ニーズに適応する能力を含め、将来のニーズを如何に予想するかについての情報交換を促進するべきである。

#### (ウ) 省資源、環境性能、ビジネス・チャンスの向上

・「持続可能な建設」の概念を普及させるために、プロジェクトの設計、施工、評価における省資源、環境性能についての共通の理解を造り出す必要がある。欧州委員会は、既存の様々な評価手法の相互認証や調和の推進し、これらの手法が建設企業、保険産業、投資家にとってより実際的で、利用しやすいものとなるように、対策を提案する考えである。

・グリーン公共調達や地域政策において策定された試行プロジェクトは、企画・契約機関にツールを提供するであろう。

---

<sup>5</sup> EU2020戦略は、2010年6月のEU首脳会議で承認された戦略であり、エネルギー効率を2020年までに20%向上させるとの目標が設定された。

#### (エ) 建設のための EU 域内市場の強化

・ EU サービス指令<sup>6</sup>の履行に関する欧州委員会の本年 6 月 8 日付の文書<sup>7</sup>において、建設業は、優先分野の 1 つとして認識されている。欧州委員会は、引き続き加盟国の様々な法制や行政措置を分析し、EU の法制との整合性と明確化・調整の必要性を評価する。

・ ユーロコード(Eurocodes)は、すべての建設資材、構造工学の主要分野、広範囲にわたる構築物・製品に適応される最新の基準である。各国は、ユーロコードを各国の個別の条件に適合させることができる。加盟国によるユーロコードの実施状況は、2013 年にレビューされる。欧州標準化委員会(CEN: European Committee for Standardization)は、建設の専門家によるユーロコードの利用を支援する。

#### (オ) 欧州の建設企業の国際的な競争力の強化

・ 欧州委員会は、引き続き貿易交渉において、相手国から商業市場、調達市場への野心的なアクセスのコミットメントを確保することに尽力する。

・ アフリカ、中南米、ロシア、近隣国との協力関係を発展させ、彼らが公共調達において持続可能な建設の基準を導入し、建設の規則においてユーロコードを使用することを目指す考えである。

・ 運輸インフラのための EU アフリカ・パートナーシップは、大陸間接続とより信頼性が高く、安全な運輸システムの機会を提供する。

・ EU の「スモール・ビジネス、ビッグ・ワールド」イニシアティブは、小規模の専門工事業者が国際市場に進出し、ビジネス・パートナーを見つける努力に対し、情報、アドバイス、支援を提供する。欧州地域開発基金も、中小企業の新しいビジネス・モデル、特に、国際化を支援する。

#### (4) 実施体制

「建設戦略」を実施するには、EU、加盟国、建設産業において進行中の多くのイニシアティブを整理、調整するべきであり、課題別の観点と戦略的な観点の双方から調整とモニタリングを統合する実施体制が必要であるとしつつ、具体的な実施体制を示している。

・ 欧州委員会、加盟国、建設産業の代表から構成されるハイレベルの 3 者戦略フォーラムは、建設部門に影響する EU のイニシアティブと「建設戦略」の実施について意見を述べ、要すれば「建設戦略」の修正、または、開始すべき新しいイニシアティブについて提言する。

---

<sup>6</sup> Directive 2006/123/EC of the European Parliament and of the Council of 12 December 2006 on services in the internal market

<sup>7</sup> 同日付記者発表(IP/12/587)に要点が記述されている。

- ・加盟国と建設産業の代表から構成される課題別のグループは、既存の欧州のネットワークやプロジェクトと連携する。

## 2. 欧州建設産業連盟(FIEC)の意見書

前述の通り、FIECは、欧州委員会が「建設戦略」の作成過程で研究機関に委託した調査結果が発表された時点で、意見書を発表している。その要点は、以下の通りである。

### (1) 現状認識

#### (ア) 景気変動的な課題

- ・経済的金融的に下降局面にあり、官民とも投資を削減している。建設部門は供給過剰に陥り、雇用が大幅に減少した（FIECの統計によれば、2009年には、8.3%減）。

#### (イ) 構造的な課題

- ・建築物のエネルギー効率を向上させることは、供給サイドではなく、需要サイドの問題である。供給サイドの更なる向上は推進されるべきだとしても、現在のニーズの大部分に対応するための新技術や新しい解決策は、既に存在している。最も欠けているのは、必要なインセンティブ（奨励金や補助金等）である。

- ・不景気による供給過剰（による失職）と新しい建造物や技術のために、熟練工は不足している。現存する熟練工の確保と訓練への投資が必要である。

- ・移住、高齢化による人口構成の変化の結果、流動性が必要となっており、建設の環境をこれに適応させる必要がある。

- ・経済のグローバル化の結果、第3国の企業がEU市場に進出している。第3国の国有企業や国の補助金を得ている民間企業からの不当な競争のリスクに対しては、EUの法制は、EU域内市場を守ることができない。

#### (ウ) 法制的な環境

- ・競争を確保するため、適切な法制度は必要であるが、規則は企業の重荷になるべきではなく、その業務を促進するべきである。

### (2) 提言

(ア) サプライ・チェーンに即して企業の業務を改善する。

#### (a) 新市場の開拓

- ・「持続可能な建設」を真のチャンスとして推進。エネルギー効率が良く、革新的な製品や技術を計画的に活用。

- ・研究開発への投資を継続。

(b)新しいマネジメントや仕事の仕方の推進

- ・パートナーシップによる仕事（協働による仕事）を推進。
- ・ライフサイクルコスト(LCC)の手法の採用を推進。
- ・現場の健康・安全策、リスク評価・管理を向上。
- ・技能を高めるため、労働者の訓練に投資。
- ・業界全体で、ノウハウとベスト・プラクティスを交換。

(イ) 官民の発注者の業務の改善

(a)革新的な解決策の推進

- ・落札基準として、最低価格より「経済的に最も有利な入札」を計画的に採用。
- ・革新的な解決策を推進するため、代替案の提案を、計画的に許容、勧奨。
- ・政府機関の調達担当官が EU の関連指令を尊重しつつ「持続可能な建設」に対する配慮を深めるように研修を改善。
- ・LCC の手法を計画的に採用。
- ・プロジェクトの資金的支援、ロジスティクスの支援を通じて、建設企業間のノウハウとベストプラクティスの交換を推進。

(b)規則の厳格な尊重

- ・提案の秘密の厳格な尊重。建設企業が代替案を提案する場合や競争的対話の手続きが採用される際、特に重要。
- ・より厳格な手法で、異常に低価格の入札を計画的に排除することを確保。
- ・支払期限の厳守の確保。

(ウ) EU 市場における第 3 国の国有企業や国の補助金を得ている民間企業の不当な競争との戦い

(エ) 法制度、財政金融環境の改善

(a)革新的な仕組みの推進

- ・持続可能な建設、即ち、省エネ建築を推進するため、付加価値税の軽減や住宅改修工事の初期投資のための長期無利子ローン等の導入。
- ・真の付加価値を生み出し、手続きを簡略化できる場合、官民パートナーシップを推進。
- ・効率的で環境にやさしい製品・サービスのための特定の保証を通じる保険制度を改善。
- ・適格企業の認証の促進。



(b) 「より良い規則」の原則の完全な実行

- ・ 法的、技術的制約の増殖の回避。これは、イノベーションや持続可能な建設プロジェクトを阻害。
- ・ EU 域内市場における流動性の向上を目的として、各国区々の関係法令に関する情報を企業に提供。
- ・ 特に、国境を越える事業における企業の行政的な負担を軽減。
- ・ 業務に直接関係しない労働コストの軽減。

### 3. 考察

欧州の建設産業の課題と今後の方向について、我が国の建設産業戦略（以下「方策 2012」）<sup>8</sup>と比較しつつ、考察してみたい。かなり共通の課題がある一方、力点の相違が見られる点もある。「方策 2012」の重点事項に沿って比較してみる。

(ア) 技術者・技能労働者の確保・育成

EU においても、建設分野の熟練労働者の退職、失職が大きな課題となっている。建設業が若者にとって魅力ある産業となっていないことも共通している。省資源や低炭素社会への移行は、新しい技術技能が求められることになり、将来を見据えた人材育成の重要性を強調している。

(イ) 下請契約関係

EU においては、我が国程下請契約関係そのものには焦点が当てられていない。しかし、中小建設企業への配慮は重視されており、現在改定手続きが進行中の EU 公共調達指令改正案では、中小企業及び起業家に対する建設市場へのアクセスの改善のためとして、売上高の要件への上限設定（契約額の 3 倍）、自己申告に関する規定、契約ロットの分割に関する規定、下請業者の発注者への直接支払いの要請についての規定が、新たに設けられている。

(ウ) 低炭素社会への対応

EU の「建設戦略」も我が国の「方策 2012」も、低炭素社会への建設産業の適応の重要性を認識している点は共通であるが、EU は、これをビジネス・チャンス、雇用創出の原動力として捉える面が強いと見られる。

---

<sup>8</sup> 国土交通省建設産業戦略会議、「建設産業の再生と発展のための方策 2012」、2012 年 7 月 10 日。同会議は有識者から構成され、建設産業の現状を分析した上で、当面の課題と対策について提言している。

(エ) 海外展開の支援

EUも我が国も建設企業の海外展開の重要性を指摘している。中小建設企業への支援は共通である。他方、EUは、貿易交渉における建設市場の開放や建設関係の基準（ユーロコード）の普及を重視していることは、我が国の「方策 2012」と異なる。

(オ) 研究開発への投資

EUの「建設戦略」は、研究開発への投資の重要性を強調しつつ、現状ではEUの建設産業の投資が、他産業と比べて非常に少ないと指摘している。この点は、我が国の建設企業の研究開発投資の現状と異なっている。

(カ) 多様な契約形態

EUの「建設戦略」では、「研究やイノベーションは、技術面と社会・経済面の研究を統合し、訓練、公共調達、標準化、保険等の手法を造り出し、研究から実用に移行されるべきである。」と指摘して、イノベーションの推進にとって公共調達制度の改善が必要であることが簡潔に記述されているのみであるが、上記の通り、現在、EU公共調達指令の改定手続きが進行中であり、改正案では、イノベーション・パートナーシップの規定が新たに設けられている。これは、研究開発段階から費用の回収と利益の確保ができる段階までの契約関係を設定できるようにしようとするものである。また、現行の指令でも、発注者と受注を希望する企業との交渉が可能である手続きが規定されており、実際にはかなり利用されている。EU規模での建設業の業界団体である欧州建設産業連盟(FIEC)の意見書は、パートナーシップによる仕事（協働による仕事）の推進、革新的な解決策を推進するために代替案の提案を計画的に許容・勧奨、提案の秘密の厳格な尊重と言った点を提言しているが、これらの諸点は、指令改正案において満たされているものと考えられる。

おわりに

我が国とEUの建設産業は、先進国の建設産業として、かなり共通の課題に取り組んでいる。対応の仕方は似ている場合もそうでない場合もあるが、我が国の建設産業の在り方を考える際、EUを含め、他国の建設産業の動向を見ることは、外からの視点で自分を見直すとの効果があるものと考えられる。

(担当：特別研究員 伊佐敷 眞一)

## Ⅱ. 2013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。資料の提供を頂いた各社には、厚く御礼申し上げます。

(本分析は、2012年9月6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2013年3月期第1四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

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、下記のとおり抽出している。

- 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39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

#### (4) 対象企業の階層分類

売上高規模別に、以下の3つの階層に分類して分析を行った。なお、下線企業は新規に追加、又は階層を変更した企業である<sup>9</sup>。

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	4社
準大手	2000億円超	戸田建設、長谷エコーポレーション、NIPPO、 五洋建設、三井住友建設、前田建設工業、西松建設、 フジタ、熊谷組、東急建設	10社
中堅	2000億円以下	<u>ハザマ</u> 、 <u>奥村組</u> 、東亜建設工業、安藤建設、銭高組、浅沼組、 鉄建建設、東洋建設、ナカノフドー建設、福田組、飛島建設、 大豊建設、青木あすなる建設、ピーエス三菱、東鉄工業、 大本組、名工建設、松井建設、 <u>ライト工業</u> 、矢作建設工業、 大和小田急建設、新日本建設、不動テトラ、北野建設、若築建設	25社

注) 福田組は2012年12月期第1四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、民間の設備投資や復旧・復興関連工事を中心とした公共工事が増加したこと等により、総計で前年同期比5.4%増と2年連続で増加となった。
- ② 売上高は、各階層とも減少が続いていたが、当第1四半期は一転して各階層とも増加となり、総計で前年同期比8.5%増となった。但し、前年同期は震災により工事が中断・中止したこともあり、その反動増の影響も考えられる。
- ③ 売上総利益は、大幅に減少した前年同期を更に下回り、総計で、利益額は前年同期比で約84億円の減少、利益率は前年同期比で1.0ポイント低下した。
- ④ 当期純利益は、売上高は増加したものの、売上総利益の減少により、全39社中27社が当期純損失を計上した(前年同期は全39社中21社)。
- ⑤ 復旧・復興関連工事の増加が見込まれるが、資材・労務費の上昇懸念等もあり、今後とも厳しい経営環境が続くことが予想される。

<sup>9</sup> 今回、年に一度の対象会社・階層分類の見直しを実施し、NIPPO、ライト工業、新日本建設を新規に追加し、ハザマ、奥村組の階層を「準大手」から「中堅」に変更した。なお、この変更は、過去に遡り反映させている。

### 3. 主要分析結果

#### (1) 受注高（単体）

##### ○合計（建築＋土木）

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
09年度1Q	649,283	(前年同期比)	468,021	(前年同期比)	397,374	(前年同期比)	1,514,678	(前年同期比)
10年度1Q	554,431	▲ 14.6%	471,881	0.8%	380,975	▲ 4.1%	1,407,287	▲ 7.1%
11年度1Q	701,599	26.5%	612,696	29.8%	413,048	8.4%	1,727,343	22.7%
12年度1Q	843,618	20.2%	512,563	▲ 16.3%	464,455	12.4%	1,820,636	5.4%

##### 今年度予想／達成率（大手）

	受注予想額	達成度
12年度半期予想	1,790,000	47.1%
12年度通期予想	4,385,000	19.2%

注) 1. 東鉄工業、矢作建設工業、不動テトラは連結数値(単体は非公表)。

2. ピーエス三菱の10年度以降、ライト工業の11年度以降は連結数値(単体は非公表)。

3. 大和小田急建設の09年度は連結数値(単体は非公表)。

- ・ 受注高（単体）総計は、民間の設備投資や復旧・復興関連工事を中心とした公共工事が増加したこと等により、総計で前年同期比 5.4%増と、2年連続で増加となった。但し、08年度第1四半期のリーマンショック前の水準（約 2.3 兆円）には及ばない。
- ・ 内訳は、建築 7.5%増加、土木 1.2%増加と、ともに 2年連続で増加となった。
- ・ 「大手」は前年同期比で 20%を超える大幅な増加、「中堅」も二桁の増加となった一方、「準大手」は前年同期の大型工事受注の反動減等で同▲16.3%と二桁の減少となった。

##### ○建築

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
09年度1Q	485,543	(前年同期比)	277,161	(前年同期比)	228,843	(前年同期比)	991,547	(前年同期比)
10年度1Q	411,909	▲ 15.2%	314,772	13.6%	237,346	3.7%	964,027	▲ 2.8%
11年度1Q	516,259	25.3%	395,403	25.6%	243,139	2.4%	1,154,801	19.8%
12年度1Q	644,201	24.8%	338,420	▲ 14.4%	258,616	6.4%	1,241,237	7.5%

##### 今年度予想／達成率（大手）

	受注予想額	達成度
12年度半期予想	1,374,000	46.9%
12年度通期予想	3,310,000	19.5%

注) 1. 東鉄工業、矢作建設工業、不動テトラは連結数値(単体は非公表)。

2. ピーエス三菱の10年度以降、ライト工業の11年度以降は連結数値(単体は非公表)。

3. 大和小田急建設の09年度は連結数値(単体は非公表)。

- ・ 建築の受注高は、民間の設備投資の増加等により、総計で前年同期比 7.5%増と、2年連続で増加となった。
- ・ 「大手」は前年同期比で 24.8%、「中堅」は同 6.4%の増加となった一方、「準大手」は同▲14.4%と二桁の減少となった。
- ・ 「準大手」は 10社中 6社が減少で、いずれも二桁減となった。

○土木

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
09年度1Q	134,046	(前年同期比)	168,708	(前年同期比)	157,184	(前年同期比)	459,938	(前年同期比)
10年度1Q	115,871	▲ 13.6%	132,386	▲ 21.5%	133,297	▲ 15.2%	381,554	▲ 17.0%
11年度1Q	157,234	35.7%	191,359	44.5%	162,340	21.8%	510,933	33.9%
12年度1Q	172,280	9.6%	148,728	▲ 22.3%	196,267	20.9%	517,275	1.2%

今年度予想／達成率（大手）

	受注予想額	達成度
12年度半期予想	373,000	46.2%
12年度通期予想	940,000	18.3%

- 注) 1. 東鉄工業、矢作建設工業、不動産テラは連結数値(単体は非公表)。  
 2. ピーエス三菱の10年度以降、ライト工業の11年度以降は連結数値(単体は非公表)。  
 3. 大和小田急建設の09年度は連結数値(単体は非公表)。

- ・ 土木の受注高は、「準大手」は前年同期比▲22.3%と大幅に減少したものの、「大手」は同 9.6%増、「中堅」は同 20.9%増と復旧・復興関連の公共工事等で増加し、総計で同 1.2%増となった。
- ・ 「準大手」の減少は、10社中4社であったが、一部企業による前年同期の大型工事受注（復旧・復興関連以外）の反動減が大きく影響を及ぼした。

(2) 売上高

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
09年度1Q	1,417,596	(前年同期比)	665,544	(前年同期比)	547,871	(前年同期比)	2,631,011	(前年同期比)
10年度1Q	1,051,177	▲ 25.8%	647,644	▲ 2.7%	516,193	▲ 5.8%	2,215,014	▲ 15.8%
11年度1Q	1,044,009	▲ 0.7%	645,151	▲ 0.4%	483,141	▲ 6.4%	2,172,301	▲ 1.9%
12年度1Q	1,158,825	11.0%	691,518	7.2%	507,397	5.0%	2,357,740	8.5%

	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
12年度半期予想	2,590,000	44.7%	1,434,000	44.7%	1,115,060	43.4%	5,139,060	44.4%
12年度通期予想	5,640,000	20.5%	3,402,800	20.3%	2,654,200	19.1%	11,697,000	20.2%

注) 12年度半期の達成度は、半期予想を未公表である熊谷組、北野建設、若築建設の売上高を除いて算出した。

- ・ 売上高は、各階層とも減少が続いていたが、当第1四半期は一転して各階層とも増加となり、総計で前年同期比 8.5%増となった。
- ・ 手持工事の順調な進捗等により売上高は増加したが、前年同期は震災により工事が中断したこともあり、その反動増の影響も考えられる。
- ・ 各階層とも、当年度通期の売上高を前年度比で増加と予想しているが、工事量増加に伴う資材・技能労働者の供給不足等が懸念材料である。

### (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
09年度1Q	85,282	6.0%	49,232	7.4%	39,294	7.2%	173,808	6.6%
10年度1Q	91,007	8.7%	53,299	8.2%	42,850	8.3%	187,156	8.4%
11年度1Q	88,787	8.5%	46,029	7.1%	30,339	6.3%	165,155	7.6%
12年度1Q	90,370	7.8%	39,720	5.7%	26,577	5.2%	156,667	6.6%

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
10年度1Q	6.7%	8.3%	9.0%	7.7%
11年度1Q	▲ 2.4%	▲ 13.6%	▲ 29.2%	▲ 11.8%
12年度1Q	1.8%	▲ 13.7%	▲ 12.4%	▲ 5.1%

- ・ 売上総利益は、大幅に減少した前年同期を更に下回り、総計で利益額は前年同期比で約 84 億円の減少、利益率は前年同期比で 1.0 ポイント低下した。
- ・ 「大手」のみ売上高の増加に伴い、売上総利益は増加したものの、採算性の悪化により利益率は低下した。
- ・ 復旧・復興関連工事等の増加による資材、労務費の上昇懸念もあり、引き続き厳しい環境下にあると考えられる。

### (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	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率
09年度1Q	79,252	5.6%	50,605	7.6%	45,155	8.2%	175,012	6.7%
10年度1Q	74,466	7.1%	46,591	7.2%	42,293	8.2%	163,350	7.4%
11年度1Q	74,485	7.1%	43,045	6.7%	38,988	8.1%	156,518	7.2%
12年度1Q	73,644	6.4%	43,384	6.3%	37,947	7.5%	154,975	6.6%

注) 販管費率 (=販管費/売上高) を示す

(前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
10年度1Q	▲ 6.0%	▲ 7.9%	▲ 6.3%	▲ 6.7%
11年度1Q	0.0%	▲ 7.6%	▲ 7.8%	▲ 4.2%
12年度1Q	▲ 1.1%	0.8%	▲ 2.7%	▲ 1.0%

- ・ 販管費は、「準大手」で増加したものの、「大手」・「中堅」では減少し、総計で前年同期比約 15 億円の減少となった。
- ・ 販売費率は、各階層で低下し、総計で前年同期比で 0.6 ポイント低下した。これは売上高の増加によるところが大きい。

## (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
09年度1Q	6,030	0.4%	▲ 1,373	▲ 0.2%	▲ 5,861	▲ 1.1%	▲ 1,204	▲ 0.0%
10年度1Q	16,540	1.6%	6,706	1.0%	554	0.1%	23,800	1.1%
11年度1Q	14,299	1.4%	2,983	0.5%	▲ 8,646	▲ 1.8%	8,636	0.4%
12年度1Q	16,723	1.4%	▲ 3,662	▲ 0.5%	▲ 11,370	▲ 2.2%	1,691	0.1%

(前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
10年度1Q	174.3%	黒字転換	黒字転換	黒字転換
11年度1Q	▲ 13.5%	▲ 55.5%	赤字転落	▲ 63.7%
12年度1Q	17.0%	赤字転落	—	▲ 80.4%

- ・ 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、総計で前年同期から大きく減少し、「準大手」は赤字転落、「中堅」は2年連続の営業赤字となった。
- ・ 「中堅」は、売上高が増加したにも関わらず赤字額が拡大しており、厳しい経営状況が続いている。

## (6) 経常利益

(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
09年度1Q	9,399	0.7%	▲ 913	▲ 0.1%	▲ 6,209	▲ 1.1%	2,277	0.1%
10年度1Q	15,636	1.5%	4,124	0.6%	562	0.1%	20,322	0.9%
11年度1Q	14,562	1.4%	3,058	0.5%	▲ 7,599	▲ 1.6%	10,021	0.5%
12年度1Q	18,550	1.6%	▲ 4,751	▲ 0.7%	▲ 10,647	▲ 2.1%	3,152	0.1%

(前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
10年度1Q	66.4%	黒字転換	黒字転換	792.5%
11年度1Q	▲ 6.9%	▲ 25.8%	赤字転落	▲ 50.7%
12年度1Q	27.4%	赤字転落	—	▲ 68.5%

- ・ 経常利益率は、営業外収益と営業外費用の差額が小さかったことから、総計では営業利益率と同率の0.1%となった。
- ・ 「準大手」のみ営業利益率と比べ0.2ポイント低下しており、円高が進行したことにより、「為替差損」を約19億円計上した影響が大きい（前年同期は約8億円）。
- ・ 「為替差損」は総計で約69億円の計上となった（前年同期は約36億円）。



## (7) 特別利益・特別損失

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計		
	12年度1Q	11年度1Q	12年度1Q	11年度1Q	12年度1Q	11年度1Q	12年度1Q	11年度1Q	
<b>特別利益</b>	<b>1,567</b>	<b>15,269</b>	<b>220</b>	<b>403</b>	<b>782</b>	<b>972</b>	<b>2,569</b>	<b>16,644</b>	
主な内訳	投資有価証券売却益	11	14,142	0	12	4	7	15	14,161
	固定資産売却益	812	153	167	124	271	442	1,250	719
	貸倒引当金戻入	0	0	0	3	14	107	14	110
<b>特別損失</b>	<b>6,432</b>	<b>2,037</b>	<b>4,970</b>	<b>1,474</b>	<b>2,644</b>	<b>2,205</b>	<b>14,046</b>	<b>5,716</b>	
主な内訳	投資有価証券評価損	5,710	823	4,274	450	1,778	817	11,762	2,090
	固定資産除却損	0	0	23	78	76	28	99	106
	貸倒損失・引当金繰入	0	0	0	272	0	0	0	272
	割増退職金	0	0	0	30	0	13	0	43
	減損損失	0	0	0	0	102	135	102	135

- ・ 特別利益は、前年同期の「投資有価証券売却益」の反動減で大幅に減少した。
- ・ 特別損失は、各階層とも「投資有価証券評価損」の計上で増加した。
- ・ 当第1四半期は、前年同期に計上された「震災に伴う損失」は無かった。

## (8) 当期純利益

(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
09年度1Q	2,500	0.2%	▲ 1,154	▲ 0.2%	▲ 11,757	▲ 2.1%	▲ 10,411	▲ 0.4%
10年度1Q	10,492	1.0%	3,250	0.5%	▲ 1,287	▲ 0.2%	12,455	0.6%
11年度1Q	14,583	1.4%	▲ 1,102	▲ 0.2%	▲ 7,349	▲ 1.5%	6,132	0.3%
12年度1Q	6,713	0.6%	▲ 10,513	▲ 1.5%	▲ 9,897	▲ 2.0%	▲ 13,697	▲ 0.6%

	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
09年度通期	▲ 25,757	▲ 0.4%	▲ 5,335	▲ 0.2%	17,542	0.6%	▲ 13,550	▲ 0.1%
10年度通期	62,997	1.3%	32,971	1.0%	9,538	0.4%	105,506	1.0%
11年度通期	11,388	0.2%	12,749	0.4%	4,591	0.2%	28,728	0.3%
12年度半期予想	24,000	0.9%	▲ 3,900	▲ 0.3%	▲ 5,585	▲ 0.5%	14,515	0.3%
12年度通期予想	55,000	1.0%	38,500	1.1%	23,510	0.9%	117,010	1.0%

- ・ 当期純利益は、売上が増加したものの、売上総利益の減少により、「準大手」・「中堅」で赤字となった。
- ・ 全39社中27社が当期純損失を計上した（前年同期は全39社中21社）。
- ・ 「準大手」・「中堅」の赤字は想定範囲内であり、通期では黒字になる予想を変更していない。

## (9) 有利子負債

(単位：百万円)

	大手	準大手	中堅	総計
08年度	1,795,451	707,563	606,035	3,109,049
09年度1Q	1,960,383	714,449	569,234	3,244,066
09年度	1,984,779	644,192	525,758	3,154,729
10年度1Q	1,968,792	614,906	462,725	3,046,423
10年度	1,833,766	585,047	449,361	2,868,174
11年度1Q	1,850,971	532,117	407,728	2,790,816
11年度	1,725,402	558,440	407,220	2,691,062
12年度1Q	1,672,958	539,102	379,102	2,591,162

- ・ 有利子負債額は、総計で前年同期比約 1,996 億円減少した。
- ・ 内訳は、「大手」が約 1,780 億円の減少、「準大手」が約 69 億円の増加、「中堅」が約 286 億円の減少となった。
- ・ 各階層とも、有利子負債は減少傾向にあり、経営の安定化に努めている。

## (10) 自己資本比率・デットエクイティレシオ

### ○自己資本比率

	大手	準大手	中堅	総計
09年度1Q	17.3%	25.1%	26.2%	21.2%
10年度1Q	18.8%	28.4%	31.1%	23.8%
11年度1Q	19.9%	29.9%	32.6%	25.1%
12年度1Q	19.6%	28.5%	31.0%	24.3%

### ○デットエクイティレシオ (D/E レシオ)

	大手	準大手	中堅	総計
09年度1Q	1.59	0.84	0.79	1.16
10年度1Q	1.71	0.74	0.63	1.12
11年度1Q	1.59	0.62	0.57	1.02
12年度1Q	1.44	0.64	0.55	0.96

注) D/E レシオ (=有利子負債/自己資本) を示す

- ・ 自己資本比率は、自己資本の減少及び総資本の増加により、各階層とも比率が低下した。
- ・ 自己資本以上に有利子負債が減少したことから、D/E レシオは総計で 0.06 ポイント低下した。

(担当：研究員 水野 裕也、中島 慎吾、高山 盛光、海老澤 剛)

### Ⅲ. 建設関連産業の動向 –セメント・生コンクリート–

今月の「建設関連産業の動向」は、セメント・生コンクリート産業を取り上げます。

セメント・生コンクリートは、建設工事の主要資材として必要不可欠なもので、社会資本の整備を進める上で非常に重要な資材です。今回は、東日本大震災の被災 3 県の需給動向なども含め、セメント・生コンクリート産業の現状と展望についてレポートします。

#### 1. セメント、生コンクリートとは

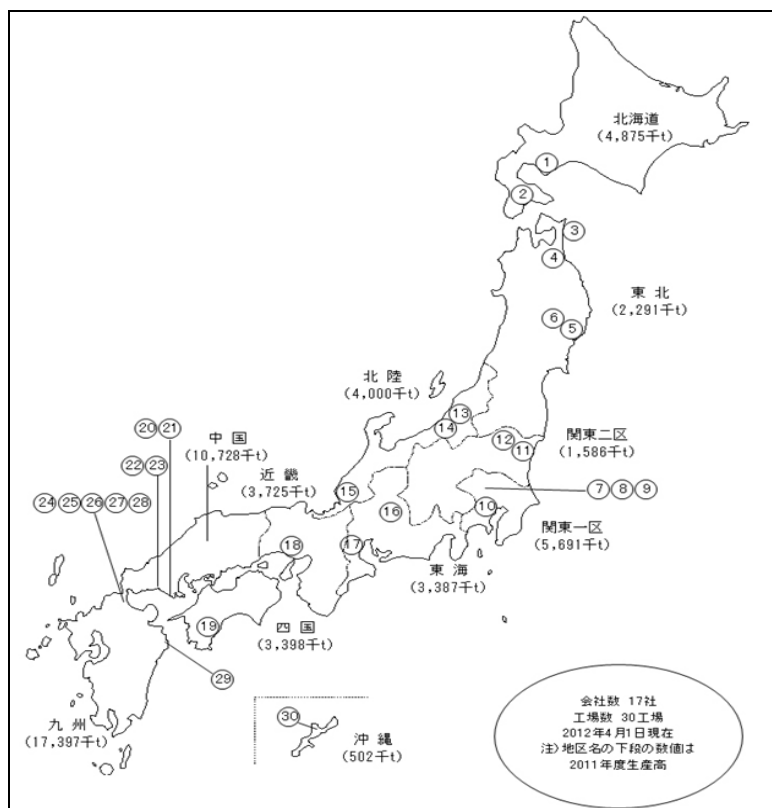
セメントは、石灰石、粘土、石膏などを原料に製造され、そのおよそ7割がコンクリートを作るための材料となる。セメントの種類としては「ポルトランドセメント」「混合セメント」「特殊セメント」などがある。「ポルトランドセメント」の一つである普通ポルトランドセメントは、一般の土木・建築工事をはじめとするあらゆる用途のコンクリートに使用されている汎用性の高いセメントで、一般にセメントと呼ばれるのは、この普通ポルトランドセメントを指すことが多い。

生コンクリート（以下、生コンという。）は、セメント、砂や砂利などの骨材に水を加え、練り合わせたもので、材料を練り混ぜてから固まるまでの間の「フレッシュ・コンクリート」を指す。レディーミクストコンクリート（レミコン）とも呼ばれる。使うセメントや骨材の種類、水の配合割合、工事の方法などにより、たくさんの種類があり、それぞれの用途に合わせて、強度の違うコンクリートが使い分けられている。

#### 2. セメント、生コン業界

セメント業界は、建設投資の減少と価格競争による厳しい経営環境の中、販売コストや生産コスト削減による合理化を推進してきた。また、秩父小野田と日本セメントの合併（現：太平洋セメント）、三菱マテリアルと宇部興産の販売部門の統合（現：宇部三菱セメント）、麻生セメントと仏ラファージュセメントの資本提携（現：麻生ラファージュセメント）など、企業間の合併・提携が進められ、現在は17会社と10販売ブランド体制が確立している。製造工場は30あり、その所在地は北海道から沖縄まで全国に分布している（図表1）。

図表 1 全国のセメント工場の分布状況



(出典) 社団法人セメント協会

生コン業界は、生コンの商品特性（製造から出荷までの時間が90分程度と極端に短い注文生産である）のため供給範囲が限定され日本各地にプラントが点在している。生産業者は大多数が中小企業で、全国には2011年度末時点で3,222社、3,515工場が存在する。2000年度末時点の4,121社、4,662工場と比べると、企業数は21.8%減少、工場数は24.6%減少している。

これら生産業者の多くは組合を結成し、組織化に努め、品質の向上、共同販売等の事業を行っている。日本では生コンの製造業者の組織として、都道府県単位の工業組合と、地域的な業者の集まりである協同組合の二つがあり、工業組合は業界全体の発展向上と技術面の指導事業などの共同事業を行っている。また、協同組合は主として共同販売等の経済行為に係る共同事業を行っている。さらに、それら組合の上部組織には全国生コンクリート工業組合連合会と全国生コンクリート協同組合連合会がある。全国生コンクリート工業組合連合会の組織率は78.6%、全国生コンクリート協同組合連合会の組織率は60.5%（ともに平成24年6月末時点）で、両連合会は有機的に連携し運用されている。

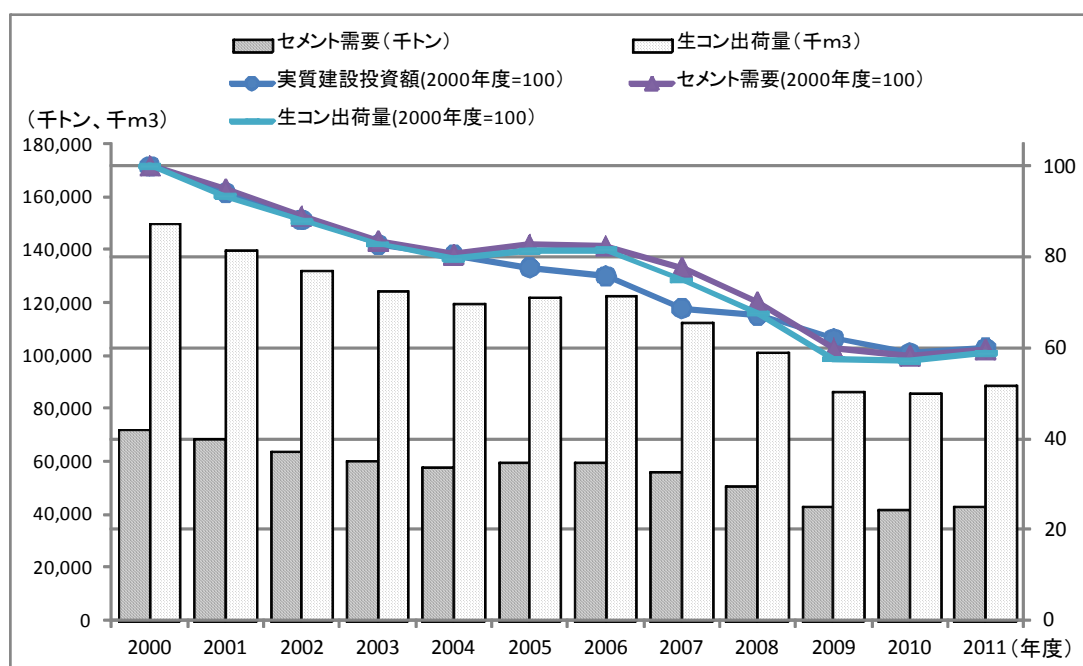
### 3. 需要の動向

次にセメントと生コンの需要動向を見てみる。

図表2の棒グラフはセメントと生コンの国内需要の推移である。2011年度のセメント国内需要（輸入を含む）は42,650千tで前年度を2.5%上回り、2011年度の生コン出荷量は87,963千m3で前年度を3.1%上回った。前年度比でプラスに転じたのはセメントでは2005年度以来の6年振り、生コンでは2006年度以来の5年振りで、需要増加はリーマンショックからの民需の回復、東日本大震災の復旧・復興に伴う補正予算編成などから、建設投資額が2011年度に増加に転じたためである。

図表2の折れ線グラフは2000年度を100とした実質建設投資額とセメント及び生コンの国内需要の推移である。建設工事の中心的建材である生コンとその原料となるセメントの需要は建設投資額とほぼ同じ動きをしていることが分かる。

図表2 セメント・生コンの国内需要と建設投資額（実質）の推移

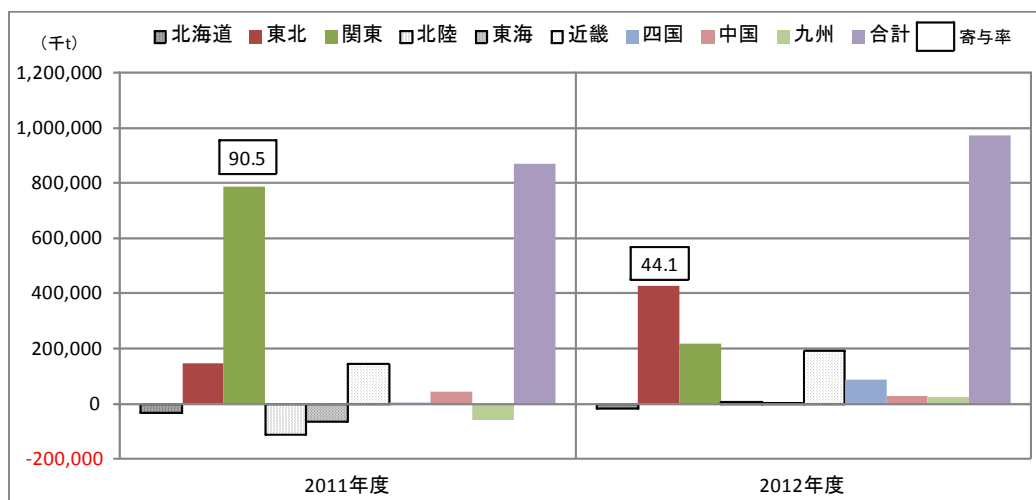


(出典) 社団法人セメント協会「セメント需給」、全国生コンクリート工業組合連合会・全国生コンクリート協同組合連合会「生コンクリートの出荷実績」、国土交通省「建設投資見通し」より作成。

(注) 2010、2011年度の実質建設投資額は見込みである。

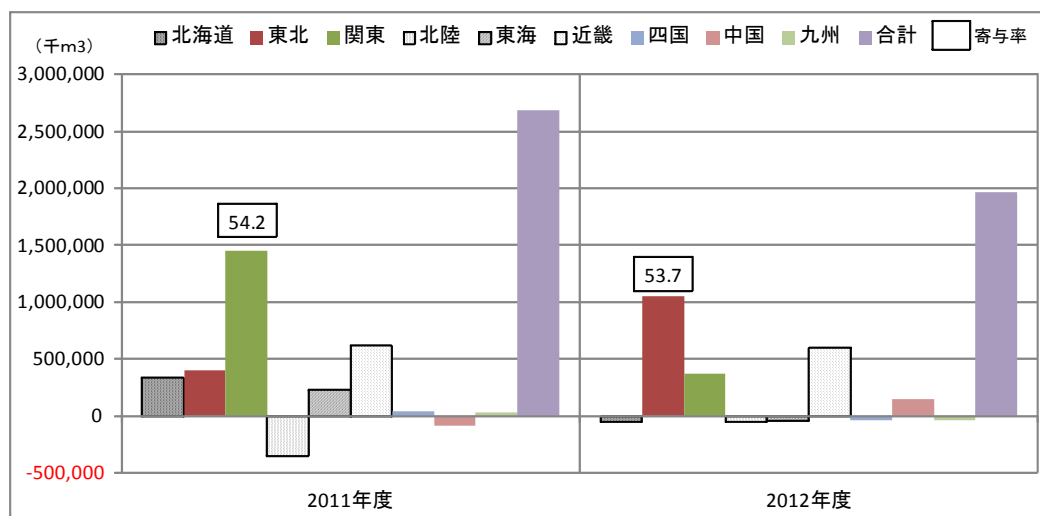
図表 3、4 は、地域別でみたセメントと生コンの対前年度増減量を表している（2012年度は4～7月まで）。2011年度は首都圏を中心に民需が回復している関東でセメント・生コンの需要が大幅に増加し全体を牽引した。2012年度は東北が突出して増加しており、復旧・復興工事が2012年度に入り本格的に動き始めた様子が窺える。

図表3 地域別のセメント需要の対前年度増減量



(出典) 社団法人セメント協会「セメント需給」

図表4 地域別の生コン出荷量の対前年度増減量



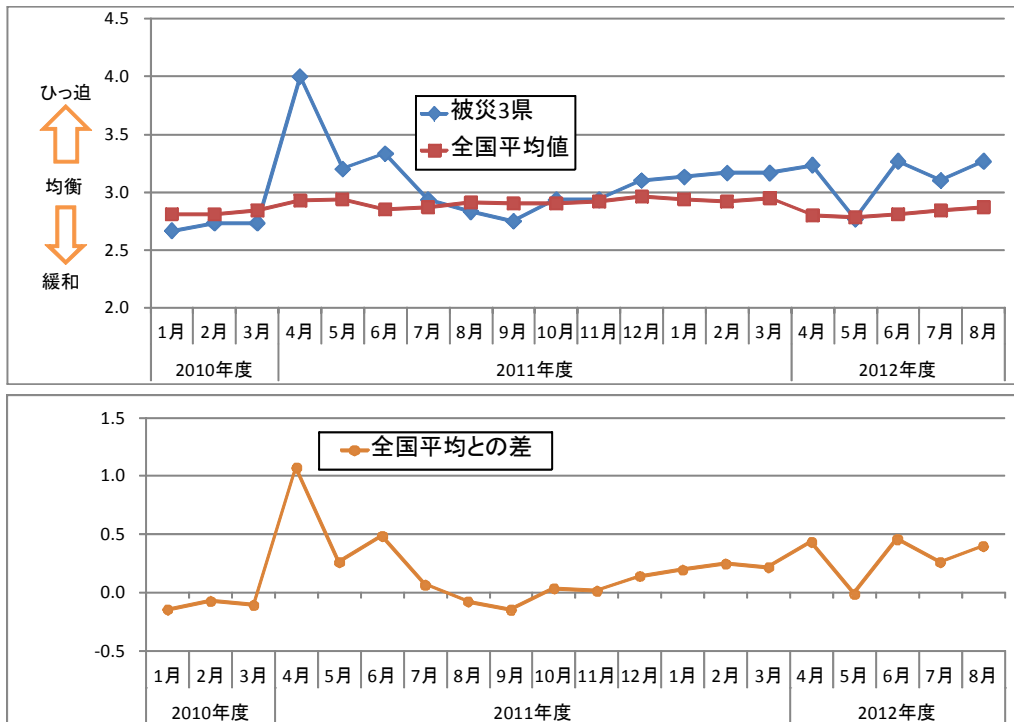
(出典) 全国生コンクリート工業組合連合会・全国生コンクリート協同組合連合会「生コンクリートの出荷実績」

#### 4. 東日本大震災の被災地における需給動向

次に、東日本大震災の被災3県（岩手・宮城・福島県）における需給動向を見てみる。

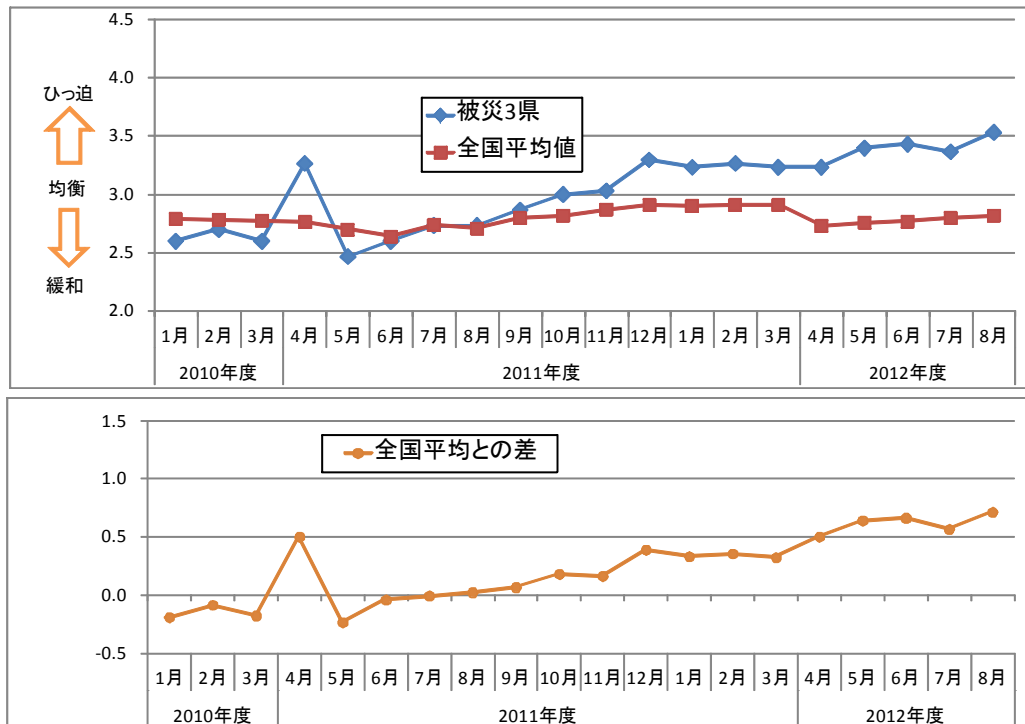
図表5、6は被災3県と全国のセメント及び生コンの需給動向並びに被災3県と全国の差を表している。被災3県では、震災直後、需給のひっ迫が見られた。その後、がれき処理が進み工事発注が本格化した2011年末頃から需給が徐々にひっ迫気味となった。2012年4月以降は、特に生コンの需給ひっ迫が顕著である。

図表5 セメントの需給動向



(出典) 国土交通省「主要建設資材需給・価格動向調査」

図表6 生コンの需給動向



(出典) 国土交通省「主要建設資材需給・価格動向調査」

復旧・復興の本格化に伴う骨材の不足に加え、これまでの建設市場の低迷に伴い生コン業界は規模を縮小していたため、生産設備、人員が不足し、急激な需要増に対応できない状況となっている。さらに、復興後を見据えれば、設備投資や人員増強に積極的にはなれないのが実態であろう。

生コンは地産地消という性質上、他県から運び込むことも困難であり、復旧・復興工事の発注が今後さらに本格化すれば、工事の進捗の遅れなど早期復興の懸念となり得るため、今後の動向には引き続き注視しなければならない。

## 5. 今後の展望

国土交通省による2012年の需要予測によると、セメントが前年度比7.9%増加の4,600万t、生コンクリートが前年度比8.0%増加の9,500万m<sup>3</sup>と2年連続の増加が見込まれている。引き続き民需の回復と復旧・復興工事の本格化が背景として考えられるが、それでも2000年度の65%程度の水準であり、また、民需や震災復興で需要増加が見込まれる被災地や首都圏などを除き、厳しい財政状況から大幅な公共事業費の増加は期待出来ず、全国的には需要は総じて厳しい状況であろう。

コンクリートから人への政策転換からセメント・生コン需要は低迷していたが、震災を機に、防波堤や防潮堤といったコンクリート構造物に防災・減災効果があるとされ、セメント・生コンの重要性が再確認された。セメント・生コン業界は厳しい状況が続く中においても、供給体制・価格の安定、品質管理の透明性及び公正性の確保等へ取り組み、持続可能で活力ある国土・地域づくり、国民の安全・安心の担い手としての役割を今後も果たしていくことを期待したい。

(担当：研究員 油谷 晃広)



## 編集後記

先日第 21 回日韓建設経済ワークショップへの出席のため、韓国・全州を訪れました。セッションの内容については次号でご報告したいと考えておりますが、自身 2 度目の訪韓で韓国側の参加者に加え街頭の人とも会話する機会があり、これらを通じて感じるものがいくつもあったので、ここに感想として述べたいと思います。

「韓国人も意外と英語が話せない」－日本人の英会話力の乏しさが問題視され、学校教育の中でいかに実用的な英語力を育てるかについて様々な議論がされていましたが、韓国でも同様の問題があるように感じました。セッションに参加する研究機関の研究者等については、概ね基本的な意思疎通はできましたが、街では英語での意思疎通がほぼ不可能でありました。ふらっと入ったコーヒーショップの若い女性店員には、「アメリンカンコーヒー・ホットを持ち帰りで」を、笑顔とボディランゲージの末によりやく理解してもらえたり、バス待ちをしている集団の女子高校生に「みんなバス通学なのか？」と尋ねても、口をぽかんと開けられたりと、いささか予想外でした。

「車の運転が荒い」－金浦空港から全州までの高速バス、全州市内で乗車したタクシーは、いずれも幅寄せを頻繁にしたりされたり、クラクションを頻繁に使ったりまた使われたりと、国内有数の「運転技術が必要」と言われる阪神高速環状線で技術を磨いた小職であっても、とてもじゃないが運転したくない！と強く思いました。渡航され運転する必要がある方は、十分ご注意ください。

この他、雑感としてさまざま感じるものがありましたが、大規模公共事業を強力で推し進める政策の実行力を垣間見たのみならず、セッションでの発言、酒を酌み交わしつつのよもやま話の中でも「これは言いたい！」という主張の強さ等も通じて、国としての韓国の勢いや自信・自己主張の強さという部分も感じました。いわゆる日本人的控えめな性格だと自負している自分自身、控えめなことによって損している部分がある、ということも改めて考えさせる機会となりました。

(担当：研究員 海老澤 剛)