

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. 153

2001 11

### CONTENTS

視点論点 - 格付け -	.....	1
・ 2001年3月期(2000年度)主要建設会社決算分析	.....	2
補足(単独版)		
・ 欧州の建設市場	.....	9
- 「第51回ユーロコンストラクト会議」資料から -		
・ 建設関連産業の動向	.....	16
- 板ガラス -		



財団 建設経済研究所  
法人

〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-3-9 住友新虎ノ門ビル7F

TEL : (03)3433-5011 FAX : (03)3433-5239

URL : <http://www.rice.or.jp>

RICE

## 格付け

専務理事 森 悠

債券の格付けが一般の関心を呼んだのは、国際的な格付け会社であるムーディーズが、日本国債（ソブリン）の格付けを最高位の「Aaa」（トリプルA）から1段階（専門用語では「1ノッチ」）下げた1998年11月のことである。

戦後飛躍的な経済発展を遂げ、世界の一流国の仲間入りを果たしたと自負していた我々は大きなショックを受け、国威が損なわれたとか、格付け会社に対する不信とか、果てはアメリカの陰謀説まで飛び出したりした。現在のソブリン格付けは、ムーディーズでトリプルAから2ノッチ下、スタンダード・アンド・プアーズで1ノッチ下であるが、さらに引下げの可能性もあるようである。

格付けは、債券の履行の確実性を等級化して記号で示すものである。投資家に投資先選択の指標を与えるもので、国の威信や企業のステータス等とは、次元を異にする問題である。グローバル化の進展や間接金融から直接金融へのシフト等により、格付けの重要性は高まってきている。

自分にとっては格付け関連の業務は無縁のものと思っていたが、前職の日本道路公団で格付けの取得作業に携わることになった。財投改革により、公団でも財投機関債という政府保証のない債券を発行することとなったためである。

格付けには、債券発行者側の申請により行われるものと、格付け会社が独自に行うもの（勝手格付け）とがあるが、後者は公開情報等に基づいて行われるので、やはり安全サイドをとって低いものになりがちである。格付けが高ければ、より低いコスト（利回り）で債券を発行できるので、利益に直結する。そこで公団でも、申請により格付けを取得することとなり、団内にプロジェクトチームが編成された。もちろん皆が未経験者であるから、手探り状態でのスタ

ートとなった。

先輩格として、3公社からの民営化により政府保証のない債券を発行することとなった会社から経験談を聞いたり、某証券会社の助言を得たりしながら、格付け会社への説明資料を作成していった。民間企業の場合には企業秘密も多々含まれるということで、このような作業は隠密裡に行われ、参考となるような先例資料を入手することは困難である。ただ、財投機関債については、各格付け会社の担当者が、格付けの観点等について色々レポートを公表していたので、これらを参考にしながら、内容の検討や強調点の工夫等を行った。このレポート類は、実際の格付け時の理由説明とも整合性が取れており、結果的には確度の高い情報であった。公団では、今年4月にムーディーズ、スタンダード・アンド・プアーズ両社から、ともにソブリンと同格という高い格付けを取得することができたが、その後急速に特殊法人改革論議が高まり、財投機関債発行のタイミングを見出せないまま、自分は職場を変わる事となった。

格付けについては、客観性、中立性等が保たれているのかとか、格付け変更によって資金調達が行き詰まったとか、債券の発行者側としても不満の声があると思われるが、しかし、多くの投資家の投資行動がこれに左右されるという現実がある以上、前向きに取り組むしかない。

また、投資家側としても、格付けを信頼して特定の債券を取得し、後で損失を被ったとしても、マイカルの例にも見られるように、財務や業績は不変のものではないので、結局は自己責任で納得するしかない。

格付けは、資本市場で生まれた仕組みであるから、やはり、資本市場における個々の格付け会社に対する評価によって市場原理が働き、客観性、信頼性、中立性等が高まってゆくことに委ねられるべきものなのであろう。

## 2001年3月期（2000年度）主要建設会社決算分析 補足（単独版）

当研究所では、半期に一度、全国大手建設会社 51 社の財務諸表をもとにして、「主要建設会社決算分析」を公表している。

今回は、通常の「決算分析」ではふれられなかった項目をいくつかピックアップし、分析を試みた。

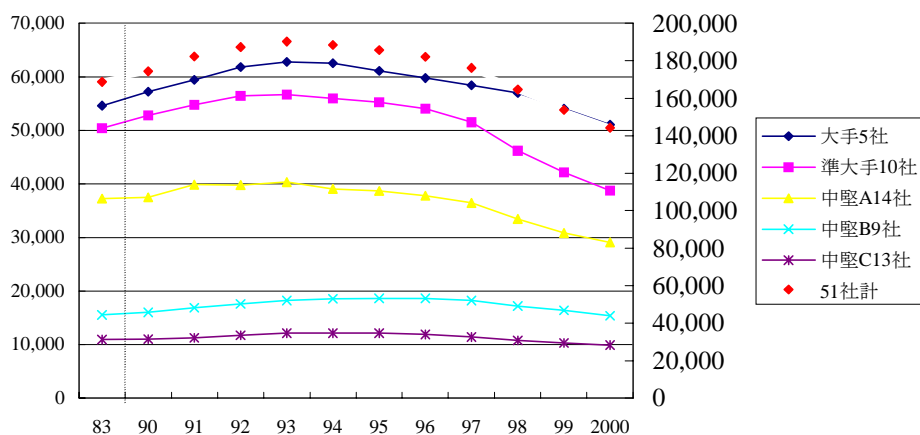
### 従業員数

全体で144,218人（対前年度比 9,636人、 6.3%の減少）

いずれの階層でも、従業員の数、93-95年度にピークを迎え、ここ数年は減少させてきている。

2000年度の従業員数が、ピーク時のどの程度まで減少しているかを見てみると、大手や中堅 B・C クラスでは 80%台となっている一方で、経営状態が思わしくない社を複数抱える準大手・中堅 A クラスは 70%前後となっており、相対的に削減度合が大きく、従業員の削減が進んでいることが分かる。建設業界でも、人員削減はリストラの一手段であるといえよう。

	大手5社	準大手10社	中堅A14社	中堅B9社	中堅C13社	51社計
83	54,649	50,427	37,289	15,500	10,960	168,825
90	57,226	52,783	37,473	16,012	10,990	174,484
91	59,496	54,766	39,880	16,873	11,289	182,304
92	61,828	56,426	39,798	17,570	11,729	187,351
93	62,767	56,714	40,331	18,234	12,105	190,151
94	62,552	55,970	39,107	18,573	12,161	188,363
95	61,128	55,228	38,677	18,634	12,114	185,781
96	59,776	54,065	37,812	18,595	11,883	182,131
97	58,464	51,490	36,461	18,267	11,439	176,121
98	57,000	46,228	33,456	17,228	10,758	164,670
99	54,087	42,141	30,859	16,431	10,336	153,854
2000	51,060	38,783	29,095	15,360	9,920	144,218
対MAX値	81.3%	68.4%	72.1%	82.4%	81.6%	75.8%



(従業員一人当り売上の推移)

従業員一人当りの売上の推移は下記の通り。大手と中堅 C では、売上の減少に従業員の削減スピードが追いつかず、特に大手では 92 年度に記録した MAX 値の 83% の水準に留まっている。一方で準大手と中堅 A・B では、ほぼ売上の減少に見合うまでは、従業員の削減が進んでいる、という結果である。特に中堅 B では、過去最高値を達成しており、これは従業員一人当たりの受注・繰越工事高でも、同様の結果であった。

	大手5社	準大手10社	中堅A14社	中堅B9社	中堅C13社	51社計
83	74.9	66.8	62.2	39.2	49.9	64.8
90	137.5	120.5	107.7	66.8	95.5	116.8
91	147.7	123.8	110.4	71.4	98.1	122.2
92	149.2	120.3	110.5	74.3	95.1	121.8
93	141.9	110.5	103.0	70.1	87.6	113.9
94	126.2	106.9	104.5	71.8	84.3	107.9
95	113.8	113.4	112.9	75.6	88.2	108.0
96	124.0	115.0	118.9	80.6	91.0	113.7
97	121.4	119.8	114.6	76.8	92.2	113.0
98	111.6	120.5	106.7	74.4	89.1	107.7
99	104.7	112.4	104.2	74.3	86.2	102.2
2000	123.8	123.0	115.9	81.4	90.8	115.2
対MAX値	83.0%	99.3%	97.5%	101.0%	92.6%	94.2%

(従業員一人当り営業利益の推移)

既述の通り、売上水準との比較では、従業員数の削減はある程度まで進んでいたわけであるが、利益との比較では削減がまだ不十分であることが分かる。昨今の激しい受注競争の結果、以前と同じ利益率が確保できなくなったための現象であろう。売上の増加は期待できず、受注単価も上向き気配がない以上、いずれの階層においても、従業員の削減は一層進むことになるだろう。

	大手5社	準大手10社	中堅A14社	中堅B9社	中堅C13社	51社計
83	2.9	2.9	2.2	2.3	1.4	2.6
90	7.1	5.7	4.7	3.2	3.7	5.6
91	8.5	6.2	4.6	2.8	4.2	6.1
92	8.2	5.4	4.2	2.8	4.0	5.8
93	7.3	4.9	4.1	2.4	3.4	5.2
94	4.6	4.3	3.9	2.5	2.9	4.1
95	2.7	3.4	1.1	2.1	2.1	2.5
96	2.6	2.9	2.9	1.6	1.9	2.6
97	2.5	2.8	2.4	1.2	1.4	2.3
98	2.6	3.1	2.7	1.8	1.8	2.6
99	2.6	3.9	3.5	2.3	2.3	3.1
2000	3.6	4.4	3.4	1.8	1.5	3.4
対MAX値	42.1%	71.7%	72.3%	56.2%	34.4%	55.7%

(従業員一人当たり販管費)

ここ数年間、販管費の削減が進んでいる。ところで、販管費は、

$$\text{販管費} = \text{従業員一人当たり販管費} (\text{販管費} / \text{従業員}) \times \text{従業員数}$$

と分解できる。ここから、販管費の削減が、一人当たり販管費の削減によるものか、従業員数の削減によるものかを見るためにまとめたものが以下の表である。

大手5社	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
販管費	5,236	5,805	6,283	6,254	5,696	5,383	5,215	4,941	4,475	4,249	3,943
増減率	—	10.9%	8.2%	-0.5%	-8.9%	-5.5%	-3.1%	-5.3%	-9.4%	-5.1%	-7.2%
従業員数	57,226	59,496	61,828	62,767	62,552	61,128	59,776	58,464	57,000	54,087	51,060
増減率	—	4.0%	3.9%	1.5%	-0.3%	-2.3%	-2.2%	-2.2%	-2.5%	-5.1%	-5.6%
従業員一人当たり販管費	9.2	9.8	10.2	10.0	9.1	8.8	8.7	8.5	7.9	7.9	7.7
増減率	—	6.6%	4.1%	-1.9%	-8.6%	-3.3%	-0.9%	-3.1%	-7.1%	0.0%	-1.7%

準大手10社	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
販管費	3,556	4,083	4,459	4,181	4,051	4,026	3,827	3,611	3,128	2,765	2,509
増減率	—	14.8%	9.2%	-6.2%	-3.1%	-0.6%	-4.9%	-5.6%	-13.4%	-11.6%	-9.3%
従業員数	52,783	54,766	56,426	56,714	55,970	55,228	54,065	51,490	46,228	42,141	38,783
増減率	—	3.8%	3.0%	0.5%	-1.3%	-1.3%	-2.1%	-4.8%	-10.2%	-8.8%	-8.0%
従業員一人当たり販管費	6.7	7.5	7.9	7.4	7.2	7.3	7.1	7.0	6.8	6.6	6.5
増減率	—	10.7%	6.0%	-6.7%	-1.8%	0.7%	-2.9%	-0.9%	-3.5%	-3.0%	-1.4%

中堅A14社	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
販管費	2,360	2,572	2,621	2,700	2,643	2,536	2,505	2,355	2,141	1,981	1,938
増減率	—	9.0%	1.9%	3.0%	-2.1%	-4.0%	-1.2%	-6.0%	-9.1%	-7.5%	-2.2%
従業員数	37,473	39,880	39,798	40,331	39,107	38,677	37,812	36,461	33,456	30,859	29,095
増減率	—	6.4%	-0.2%	1.3%	-3.0%	-1.1%	-2.2%	-3.6%	-8.2%	-7.8%	-5.7%
従業員一人当たり販管費	6.3	6.4	6.6	6.7	6.8	6.6	6.6	6.5	6.4	6.4	6.7
増減率	—	2.4%	2.1%	1.7%	1.0%	-3.0%	1.1%	-2.5%	-0.9%	0.3%	3.7%

中堅B9社	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
販管費	565	657	728	753	759	756	760	717	643	598	591
増減率	—	16.3%	10.8%	3.4%	0.8%	-0.4%	0.5%	-5.7%	-10.3%	-7.0%	-1.2%
従業員数	16,012	16,873	17,570	18,234	18,573	18,634	18,595	18,267	17,228	16,431	15,360
増減率	—	5.4%	4.1%	3.8%	1.9%	0.3%	-0.2%	-1.8%	-5.7%	-4.6%	-6.5%
従業員一人当たり販管費	3.5	3.9	4.1	4.1	4.1	4.1	4.1	3.9	3.7	3.6	3.8
増減率	—	10.3%	6.5%	-0.4%	-1.1%	-0.7%	0.8%	-4.1%	-4.9%	-2.3%	5.7%

中堅C13社	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
販管費	561	617	660	680	678	661	668	629	571	565	531
増減率	—	10.0%	7.0%	3.0%	-0.3%	-2.5%	1.1%	-5.8%	-9.2%	-1.1%	-6.0%
従業員数	10,990	11,289	11,729	12,105	12,161	12,114	11,883	11,439	10,758	10,336	9,920
増減率	—	2.7%	3.9%	3.2%	0.5%	-0.4%	-1.9%	-3.7%	-6.0%	-3.9%	-4.0%
従業員一人当たり販管費	5.1	5.5	5.6	5.6	5.6	5.5	5.6	5.5	5.3	5.5	5.4
増減率	—	7.2%	2.9%	-0.1%	-0.8%	-2.2%	3.1%	-2.2%	-3.6%	3.0%	-2.0%

51社計	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
販管費	12,278	13,734	14,751	14,568	13,827	13,361	12,977	12,253	10,958	10,158	9,512
増減率	—	11.9%	7.4%	-1.2%	-5.1%	-3.4%	-2.9%	-5.6%	-10.6%	-7.3%	-6.4%
従業員数	174,484	182,304	187,351	190,151	188,363	185,781	182,131	176,121	164,670	153,854	144,218
増減率	—	4.5%	2.8%	1.5%	-0.9%	-1.4%	-2.0%	-3.3%	-6.5%	-6.6%	-6.3%
従業員一人当たり販管費	7.0	7.5	7.9	7.7	7.3	7.2	7.1	7.0	6.7	6.6	6.6
増減率	—	7.1%	4.5%	-2.7%	-4.2%	-2.0%	-0.9%	-2.4%	-4.3%	-0.8%	-0.1%

これによると、いずれの階層も、93-95年頃から販管費を削減し始めたことが分かる。販管費が減らされる初期段階においては、従業員数の減少よりも、従業員一人あたりの販管費の削減の方が即効性があり、寄与度も大きい。そして、その次の段階として、一人当たり販管費の削減は頭打ちとなり、従業員数の減少率の方が大きくなる傾向が観察される。

但し、従業員の減少率が高くなってはいるというものの、一部を除いては雇用に手を付けている企業は見られず、殆どは新規採用の抑制による自然減の域を出るものではない。

## 土地

全体で1兆7,397億円（対前年度比 818億円、 4.5%の減少）

固定資産に含まれている「土地」の推移をまとめてみた。棚卸不動産（流動資産）は、ゼネコンがバブル景気に沸く前の88年度の水準を大きく下回るレベルにまで削減させていたが（「2001年度3月期主要建設会社 決算分析（単独版）」 ホームページ <http://www.rice.or.jp> 参照）固定資産の土地は、バブル崩壊後も増加し続け、いまだ過去最高水準のままである。一部企業では、時価評価逃れのために流動資産の不動産を固定資産に振り替える処理を行なったとの指摘もある。振替の目的（時価評価逃れ）については異論もあるだろうが、バブル崩壊、経営悪化という流れの中で、土地残高が増加していることを説明できるのは、流動資産からの付け替えが主因であると言わざるを得ないであろう。

いずれにせよ、業容にしても従業員数にしても、バブル前の状態を維持できるか否か、という状態なのであるから、バランスシートもスリム化し、バブル前の水準以下にしなければならぬのは自明。今後、主要建設会社の経営体質改善には、土地勘定の削減は避けては通れない道であろう。ましてや、減損会計が適用されることになれば尚更である。その際には、既に実施されつつある棚卸不動産の圧縮の例を見ても、相当規模の含み損の発生は免れないだろう。ゼネコンの不動産処理は道半ばのようである。

固定資産土地

単位：億円

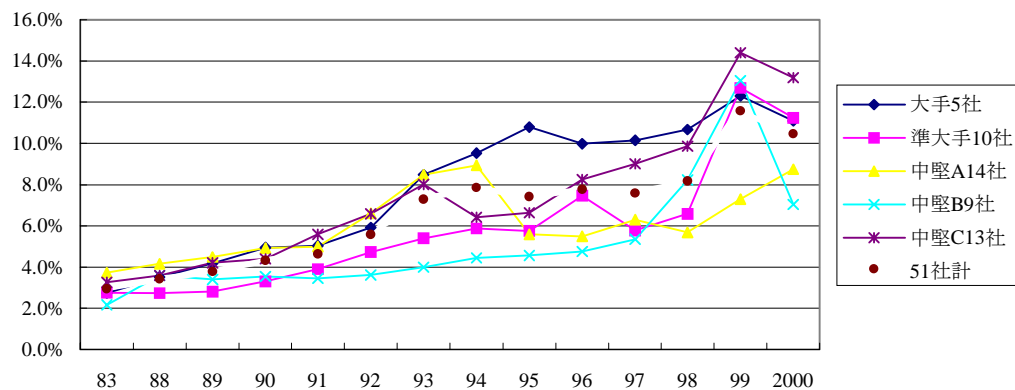
	大手5社	準大手10社	中堅A14社	中堅B9社	中堅C13社	51社計
83	1,123	927	864	132	179	3,225
88	2,018	1,265	1,344	295	281	5,203
89	2,799	1,510	1,636	320	390	6,655
90	3,888	2,109	1,985	379	463	8,824
91	4,439	2,636	2,198	415	620	10,309
92	5,453	3,208	2,906	471	735	12,773
93	7,563	3,376	3,521	511	851	15,822
94	7,525	3,517	3,653	594	659	15,949
95	7,502	3,601	2,439	642	708	14,892
96	7,409	4,635	2,468	714	891	16,116
97	7,204	3,561	2,636	750	950	15,101
98	6,792	3,672	2,028	1,054	945	14,492
99	6,980	6,016	2,345	1,592	1,283	18,216
2000	7,023	5,359	2,947	879	1,189	17,397



(土地残高売上高比)

土地勘定の大きさを企業規模と対比させるため、土地の売上高比を算出したものが、下表である。バブル以降、売上減少にもかかわらず土地残高が拡大するという、不合理な資産管理を行ってきたため、指標が大きく悪化していることが分かる。

土地残高／売上高



(おわりに)

当レポートでは、主に主要建設会社のストックに焦点をあてて、やや細かい点に言及してみた。全体像に関しては、前述の通り、当研究所ホームページにて「主要建設会社決算分析」を参照されたい。尚、当レポートにおける企業規模の分類は、以下の通りとなっている。

分類	売上高基準 (3年間平均)	分析対象会社	社数
大手	1兆円超	鹿島建設、大林組、大成建設、清水建設、竹中工務店 <sup>注</sup>	5社
準大手	4千億円超	熊谷組、西松建設、戸田建設、フジタ、五洋建設、ハザマ、東急建設、佐藤工業、前田建設工業、三井建設	10社
中堅A	2千億円超	長谷工コーポレーション、飛鳥建設、住友建設、奥村組、東亜建設工業、青木建設、銭高組、鉄建建設、大日本土木、浅沼組、東洋建設、安藤建設、松村組、不動建設	14社
中堅B	1千億円超	太平工業、日産建設、大豊建設、福田組 <sup>注</sup> 、新井組 <sup>注</sup> 、若築建設、大末建設、森本組、大木建設、	9社
中堅C	1千億円以下	真柄建設、カノコーポレーション、小田急建設、矢作建設工業、松井建設、北野建設、東鉄工業、佐伯建設工業、佐田建設、小松建設工業、勝村建設、植木組、古久根建設	13社

(計 51 社)

(担当 樋田)

---

<sup>注</sup> 竹中工務店・新井組及び福田組は12月決算を採用しているが、他の会社とのデータ合算に当たっては、3月決算と読み替えている。



総括表

単位:人、百万円、百万円/人

	83	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
従業員	168,825	174,484	182,304	187,351	190,151	188,363	185,781	182,131	176,121	164,670	153,854	144,218
売上高	10,935,755	20,385,585	22,283,243	22,827,876	21,665,976	20,322,063	20,063,182	20,707,476	19,901,163	17,742,751	15,724,861	16,614,023
売上高/従業員	64.8	116.8	122.2	121.8	113.9	107.9	108.0	113.7	113.0	107.7	102.2	115.2
売上総利益						2,118,762	1,773,144	1,749,486	1,614,403	1,503,106	1,490,576	1,444,326
売上総利益/売上高						10.4%	8.8%	8.4%	8.1%	8.5%	9.5%	8.7%
売上総利益/従業員						11.2	9.5	9.6	9.2	9.1	9.7	10.0
販管費	706,634	1,227,792	1,373,422	1,475,108	1,456,849	1,382,695	1,336,142	1,297,672	1,225,278	1,095,802	1,015,847	951,181
販管費/売上高	6.5%	6.0%	6.2%	6.5%	6.7%	6.8%	6.7%	6.3%	6.2%	6.2%	6.5%	5.7%
販管費/従業員	4.2	7.0	7.5	7.9	7.7	7.3	7.2	7.1	7.0	6.7	6.6	6.6
営業利益	439,423	971,835	1,118,759	1,078,253	986,619	765,113	465,084	477,751	411,622	431,640	474,729	493,145
営業利益/売上高	4.0%	4.8%	5.0%	4.7%	4.6%	3.8%	2.3%	2.3%	2.1%	2.4%	3.0%	3.0%
営業利益/従業員	2.6	5.6	6.1	5.8	5.2	4.1	2.5	2.6	2.3	2.6	3.1	3.4
経常利益	376,594	915,477	959,969	866,681	769,836	543,939	311,596	365,204	301,043	284,692	363,088	397,970
経常利益/売上高	3.4%	4.5%	4.3%	3.8%	3.6%	2.7%	1.6%	1.8%	1.5%	1.6%	2.3%	2.4%
経常利益/従業員	2.2	5.2	5.3	4.6	4.0	2.9	1.7	2.0	1.7	1.7	2.4	2.8
税前利益						392,242	60,939	256,685	-309,329	-1,019,708	-270,857	-426,769
税前利益/売上高						1.9%	0.3%	1.2%	-1.6%	-5.7%	-1.7%	-2.6%
税前利益/従業員						2.2	0.3	1.4	-1.6	-5.4	-1.5	-2.3

単位:百万円

	83	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
自己資本比率	16.0%	17.6%	14.4%	14.4%	15.0%	16.0%	15.3%	16.0%	15.1%	12.6%	13.6%	14.1%
棚卸資産	1,007,060	6,358,678	4,030,676	4,066,885	3,925,287	3,726,082	3,453,550	3,120,539	2,935,904	2,474,799	1,930,592	1,540,885
棚卸資産/売上高	9.2%	31.2%	18.1%	17.8%	18.1%	18.3%	17.2%	15.1%	14.8%	13.9%	12.3%	9.3%
固定資産土地	322,450	882,415	1,030,888	1,277,323	1,582,169	1,594,916	1,489,223	1,611,649	1,510,081	1,449,248	1,821,591	1,739,748
土地/売上高	2.9%	4.3%	4.6%	5.6%	7.3%	7.8%	7.4%	7.8%	7.6%	8.2%	11.6%	10.5%
有利子負債	2,521,603	5,471,496	7,325,899	8,648,341	9,473,578	9,315,752	8,695,104	8,520,579	8,682,459	8,402,908	8,448,335	7,053,883
有利子負債/売上高	23.1%	26.8%	32.9%	37.9%	43.7%	45.8%	43.3%	41.1%	43.6%	47.4%	53.7%	42.5%

## ・ 欧州の建設市場 - 「第 51 回ユーロコンストラクト会議」資料から -

2001 年 6 月にコペンハーゲンで開催された、第 51 回ユーロコンストラクト会議のレポートより、欧州の建設市場について紹介する。

注 1) 西欧諸国：オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、アイルランド、イリア、オランダ、ルクセンブルグ、ポルトガル、スペイン、スウェーデン、スイス、イギリスの 15 カ国  
東欧諸国：チェコ、ハンガリー、ポーランド、スロバキアの 4 カ国

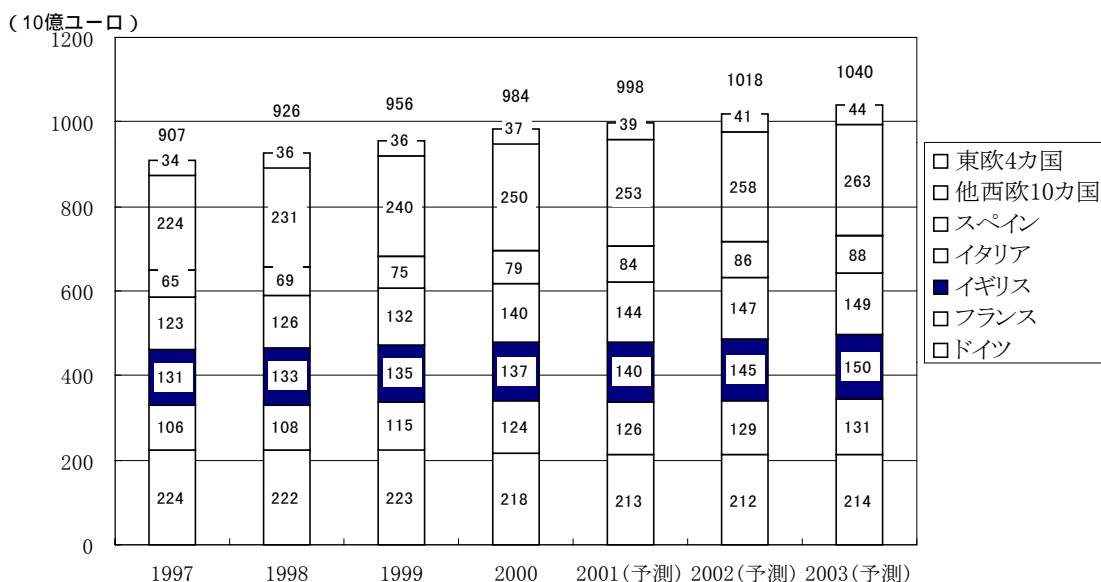
### 1. 欧州建設市場全体の見通し（2001～2003 年）

#### （1）2001 年にも 1 兆ユーロ規模の市場に

ユーロコンストラクト会議参加 19 カ国の建設生産高（ここでは会議に合わせ、新築と維持補修に建設サービス等を加えたものとする。2000 年価格）の総額は、2001 年または 2002 年には 1 兆ユーロ台になる模様である。これは後述するようにドイツとノルウェー以外の国において全般的に建設活動が拡大していることによる。欧州全体の約 20%を占める最大市場であるドイツは、2001～2003 年の間においては減少あるいは横ばいのみ推移するものと予測される。

総量の伸びに寄与するのは、ドイツを除く EU の大国 4 カ国（フランス、イギリス、イタリア、スペイン）で、中でもイギリスの伸びが大きい。伸び率の点では、東欧の 4 カ国が西欧諸国を上回っている。

欧州主要国別の建設総生産高



出所：第 51 回ユーロコンストラクト会議資料（以下同様）

新築 + 維持補修に建設サービス等を加えた額。2000 年価格。

## ( 2 ) 2001 年は減速するものの 2002 ~ 2003 年は回復基調

欧州 19 カ国の建設総生産高は 1999 年には 3% を超える伸びであったが、2000 年に入ってから 2.9% と減速し、2001 年は 1.4% と一層減速感が増すと予測されている。しかし、2002 年および 2003 年には、2% 台に回復するものと予測される。

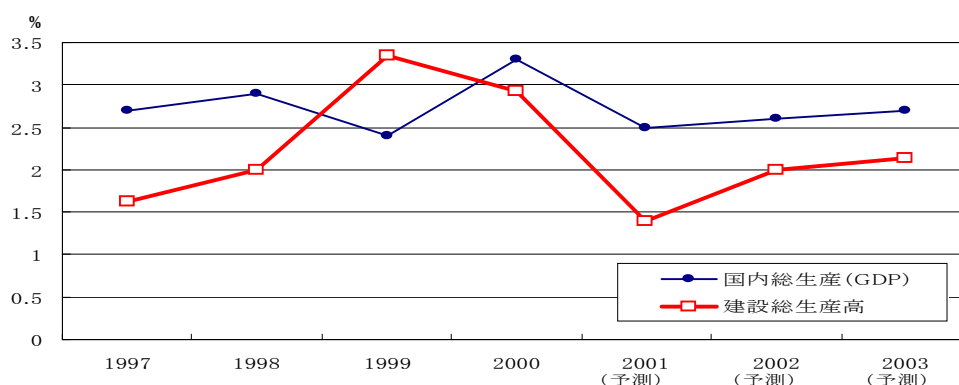
2001 年の減速については、前回会議時 ( 2000 年 12 月 ) の見通しからは少し異なっている。当時の予測では 2000 年に 2.8% 増の後、2001 ~ 2002 年でそれぞれ 1.9% ずつ上昇するシナリオであったが、これは市場全体に大きく影響する各国の下方修正がまだその時点では表面化していなかったことによる。

前回との比較という観点から、各国の今後の見通しについて少し具体的に述べると、ドイツでは前回予測 2001 年 0.3% に対して、今回は 2.3% とマイナス幅が拡大し、最終的な回復は 2002 年から 2003 年まで先送りされた。アイルランドも大幅な下方修正を余儀なくされており、2001 年の伸びが前回予測の 6.7% から今回 1.0% まで下がっている。さらに、2002 年と 2003 年の伸び率も下方修正された。また、1999 年の大幅減少と 2000 年の停滞の後、2001 年には大きく回復するものと期待されていたスロバキアでは、今回 2001 ~ 2003 年における平均伸び率は 7% 台に設定されているが、これは前回予測の平均 11% 台から見ると低めに抑えられた数字になっている。フィンランドは、2001 年予測を 3.4% から 2.0% まで下方修正した。イギリスが 2000 年を 2.4% から今回 1.6% まで下げた点も注目される。

プラス要素としては、フランスとイタリアが前回よりも著しく高い予測を出したことが挙げられる。フランスは 2000 年予測を 5.9% から 7.1% に上方修正した。前回予想された 2001 年の停滞が今回は 2% 以上のプラスに転換し、それが 2002 年まで続くことから、最終的な成長減速は 2003 年まで先送りされることとなった。イタリアの上方修正については、2002 年が 2.1%、2003 年が 1.1% と率自体は著しく高い訳ではないが前回は上回る伸びを予測している。また、チェコは 2000 年が 3.1% から 5.1% に、2001 年を 3.7% から 5.4% に、2002 年も 5.1% を 5.4% と上方修正している。ノルウェーの 2001 年の予測は今回マイナス幅が縮小され、前回予測の 6% 近くから 1.9% になった。

総じて見ると、欧州全体の建設市場動向は、経済全体の成長率が建設総生産高の伸び率を上回っていた 1990 年代の傾向 ( 1999 年を除く ) を 2000 年以降も継続する結果となっている。

国内総生産 ( GDP ) と建設総生産高の年間成長率



### 建設総生産高伸び率

(単位:%)

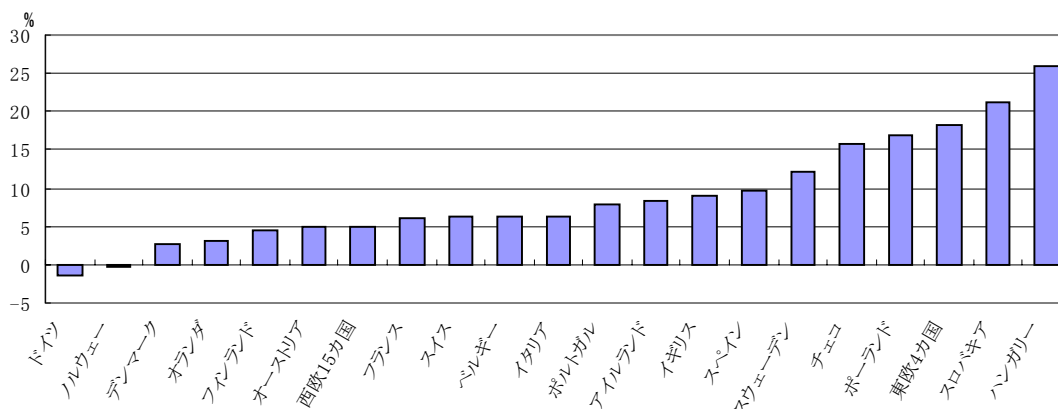
	2000	2001(予測)	2002(予測)	2003(予測)
オーストリア	1.9	1.5	1.5	2.0
ベルギー	4.6	0.8	2.1	3.5
デンマーク	2.6	-3.1	2.8	2.9
フィンランド	6.0	2.0	1.5	1.0
フランス	7.1	2.1	2.4	1.6
ドイツ	-2.5	-2.3	-0.3	1.2
アイルランド	8.2	1.0	4.3	3.0
イタリア	5.4	3.2	2.1	1.1
オランダ	4.0	0.2	1.5	1.5
ノルウェー	4.3	-1.9	0.9	0.8
ポルトガル	5.9	2.7	3.1	2.0
スペイン	6.5	5.5	2.5	1.7
スウェーデン	3.5	4.9	4.0	3.2
スイス	2.8	1.8	2.3	2.3
イギリス	1.6	2.3	3.1	3.7
西欧15カ国	2.9	1.3	1.8	1.9
チェコ	5.1	5.4	5.4	5.0
ハンガリー	5.8	8.0	8.0	10.0
ポーランド	2.1	4.0	5.6	7.2
スロバキア	-0.5	6.2	7.2	7.8
東欧4カ国	3.1	5.0	6.0	7.2
欧州19カ国	2.9	1.4	2.0	2.1

#### (3) 相対的に東欧の伸び率高く、また西欧の4国で総生産高増加分の大半を占める。

前述のように2001～2003年の予想伸び率は西欧よりも東欧のほうが高い。伸び率の単純累積では東欧4カ国の建設総生産高は2003年までの3年間において20%近く拡大するものと予測されているが、西欧15カ国では約5%とやや低めである。

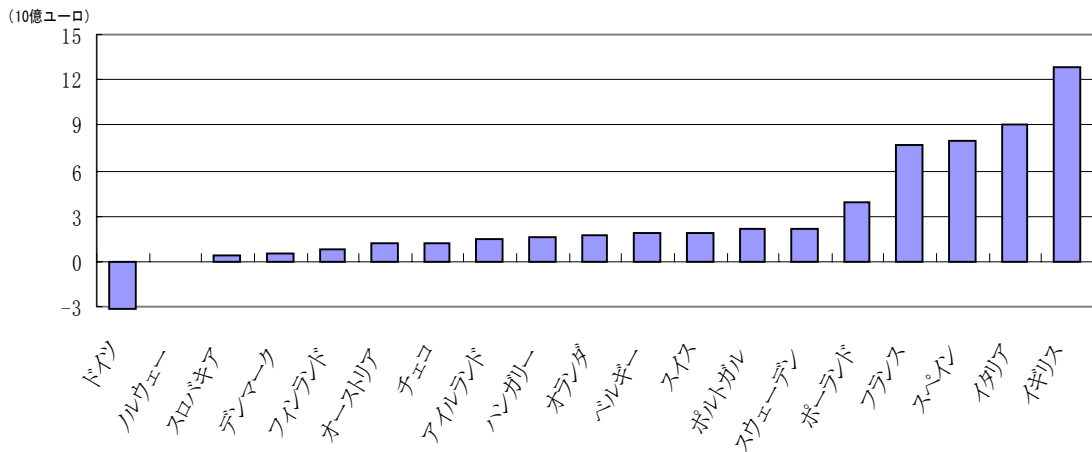
ノルウェーとドイツは、今回の予測期間内において建設総生産高がマイナス成長となる。プラス成長予測が期待される他の西欧諸国においても、3年間における経済環境変化の度合いは各国で異なり、デンマークの2.5%からスウェーデンの12%以上まで幅広い。

建設総生産高の国別成長見通し(累積%) 2001-2003年



建設総生産高の累積額ベースで見ると、イギリス、フランス、イタリア、スペインの4国で予想総生産高伸びの半分以上を占めている。東欧の国の中ではポーランドの寄与度も大きい。ドイツのマイナス額の大きさは、その市場規模に起因している。

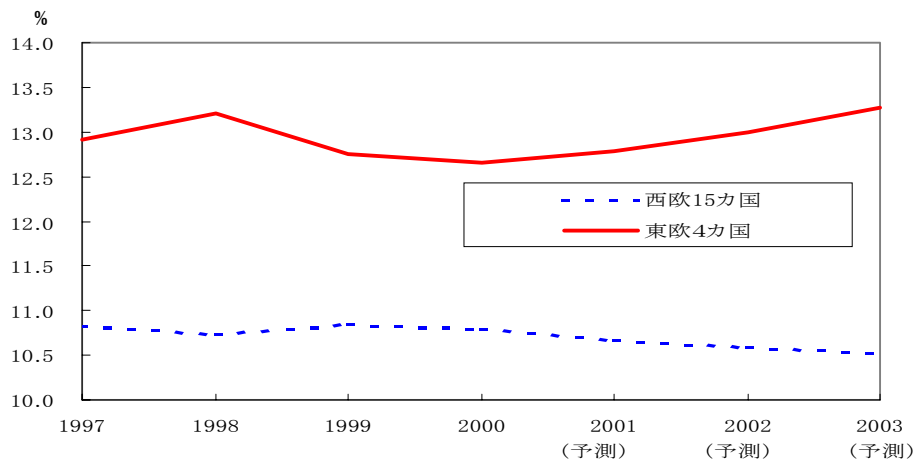
建設総生産高の国別成長見通し（累積額） 2001-2003年



(4) 建設総生産高の対GDP比

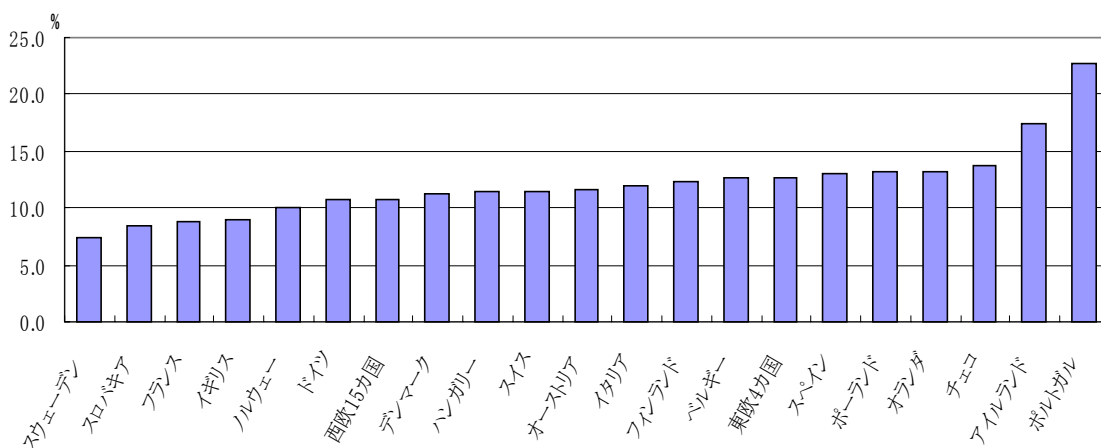
建設総生産高がGDPに占める割合は、西欧諸国は東欧諸国を下回っている。これは、相対的にサービス部門の成長に有利に働く西欧経済の構造を反映しているものと考えられる。さらに、経済全体に占める建設部門の割合が西欧で僅かながらも減少し続けるため、こうした格差は予測期間中では再び拡大するものと予想される。

建設総生産高の対GDP比



しかしながら、各国建設生産高の対 GDP 比率を見ると、東欧各国が全て西欧諸国と比べて高い訳ではなく、ポルトガルやアイルランドといった西欧の国が 15% を超える高い数値となっている。建設生産高規模の点を勘案すると、西欧と東欧でそれぞれ大きな経済地盤を持つドイツとポーランドの 2 カ国の影響力が大きい。スロバキアは、東欧 4 カ国の中では GDP に占める建設の割合が著しく低いが、その大部分は先述のように 1999 年に起こった極めて急激な市場縮小から依然として回復していないためである。

建設総生産高の対 GDP 比 2000 年



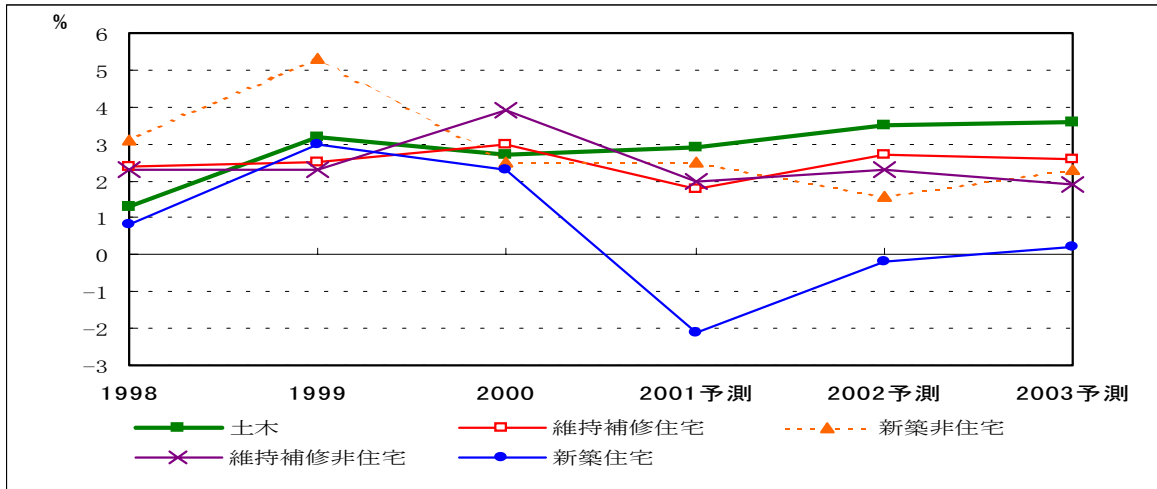
## 2. 建設分野別の動向

### (1) 土木と維持補修住宅は堅調、新規住宅は 2002 年まではマイナス成長

建設分野別に見ると、土木は、予測期間全体を通じて約 3% の安定成長が見込まれ、維持補修住宅も全体的に堅調である。対照的に、新築住宅は、2001 年中に急激に落ち込むものと予想されており、2003 年までプラス成長に転じない見込みである。要因としては、西欧ではドイツの落込み基調（2000 年の 5.5% 以降、2001 年 7.5%、2002 年 3.5%）の他、アイルランド（2001 年 6.6%）、オランダ（同 3.2%）、イギリス（同 3.0%）、フィンランド（同 3.0%）、東欧諸国では、チェコ（同 1.9%）などの影響が挙げられる。

新築非住宅は 2002 年に一度減速するが、2003 年には再び 2% 台の成長を回復する。維持補修非住宅については 2001 年以降平均 2% で増加すると見られている。

### 建設生産高伸び率の分野別推移

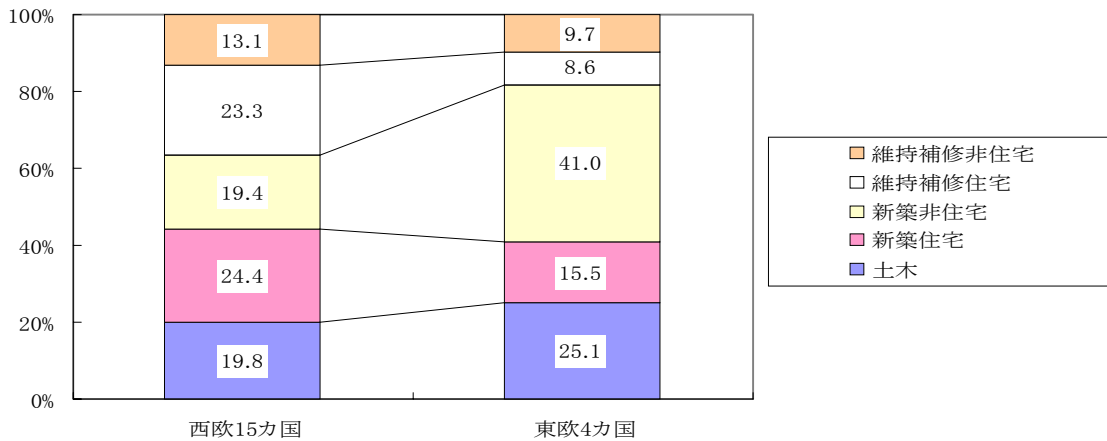


### (2) 維持補修の占める割合大きい西欧、東欧の新規住宅は2001年以降伸び大きい

2000年の西欧と東欧の分野別構成を比較すると、維持補修は西欧においては全体の3分の1以上を占めているが、東欧では新築非住宅と土木が占める割合が大きい。

東欧の新築住宅が建設総生産高に占める割合は、西欧の場合よりも一段と小さいが、成長率では2001～2002年では二桁台の伸びを示しており、土木とともに今後期待される分野になっている。

### 建設総生産高の種類別構成 2000年





## 建設分野別伸び率

西欧15カ国 (単位:%)

	1999	2000	2001(予測)	2002(予測)	2003(予測)
新築住宅	3.0	2.2	-2.4	-0.5	-0.1
維持補修住宅	2.5	3.0	1.8	2.7	2.6
新築非住宅	5.7	2.6	2.5	1.4	2.0
維持補修非住宅	2.3	4.0	1.9	2.3	1.8
土木	3.6	2.7	2.8	3.2	3.3
建設総生産高	3.5	2.9	1.3	1.8	1.9

東欧4カ国

	1999	2000	2001(予測)	2002(予測)	2003(予測)
新築住宅	5.7	7.9	10.2	12.5	9.0
維持補修住宅	3.8	3.4	4.9	3.9	6.5
新築非住宅	1.2	1.8	2.3	3.9	6.4
維持補修非住宅	-0.3	1.2	4.8	1.6	5.4
土木	-4.5	2.5	5.5	8.7	10.2
建設総生産高	-0.5	3.1	5.0	6.0	7.2

なお、今回の予測については、2001年9月に起きた米国同時多発テロの発生以前に行なわれたものであるため、2002年初頭にも開催予定の次回会議においては、成長予測を下方修正する国が多数出る可能性は否定できず、注意が必要である。

また、参考まで、半年に一度当研究所で纏めているレポート「日本経済と公共投資」の海外建設市場比較においては、通常、ここから建設サービスの部分を除いたベース（新築+維持補修分）で算出した数値を欧州市場として使用している点をご留意いただき、また各国別の内訳等詳細については2002年1月発行予定の第38号を参照されたい。

(担当 迫田)

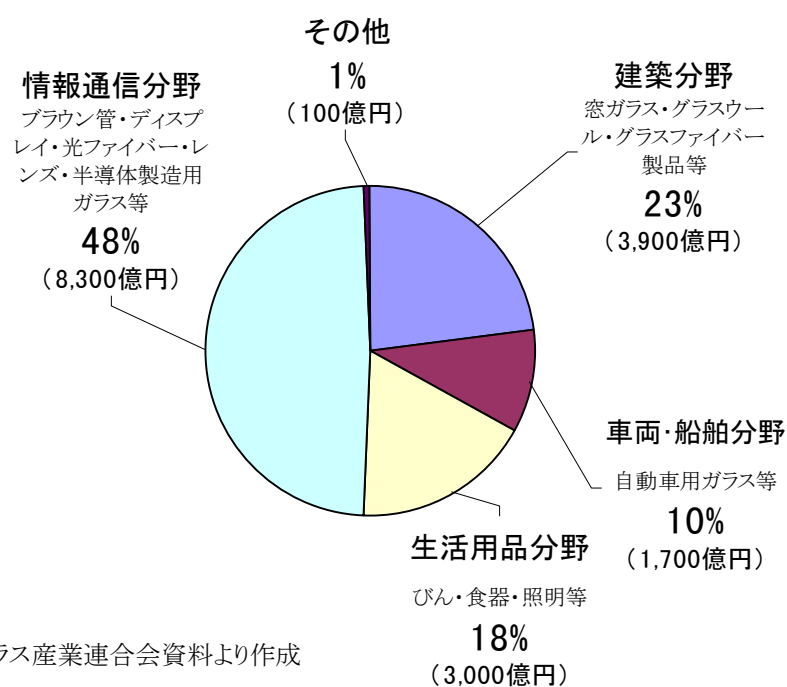
## ・建設関連産業の動向 - 板ガラス -

ガラス産業の市場全体を見ると情報通信分野のシェアが約半数を占め、この比率は益々大きくなると考えられる。主な需要先が建設業である板ガラスの生産は、建設市場の低迷が続くなかその影響を受けバブル期以降減少が続いている。しかしながら省エネ資材として注目される複層ガラスの生産は伸びており、こうした高付加価値製品の動向が板ガラス産業の今後を左右すると考えられる。

### 1. ガラス産業の市場

大きくガラス産業の市場構成を見ると(図1) 情報通信分野が49%と最も大きく、建築分野23%、生活用品分野18%、車両・船舶分野10%と続く。ガラス産業においても情報化の進展に伴い今後も情報通信分野が成長していくものと考えられる。

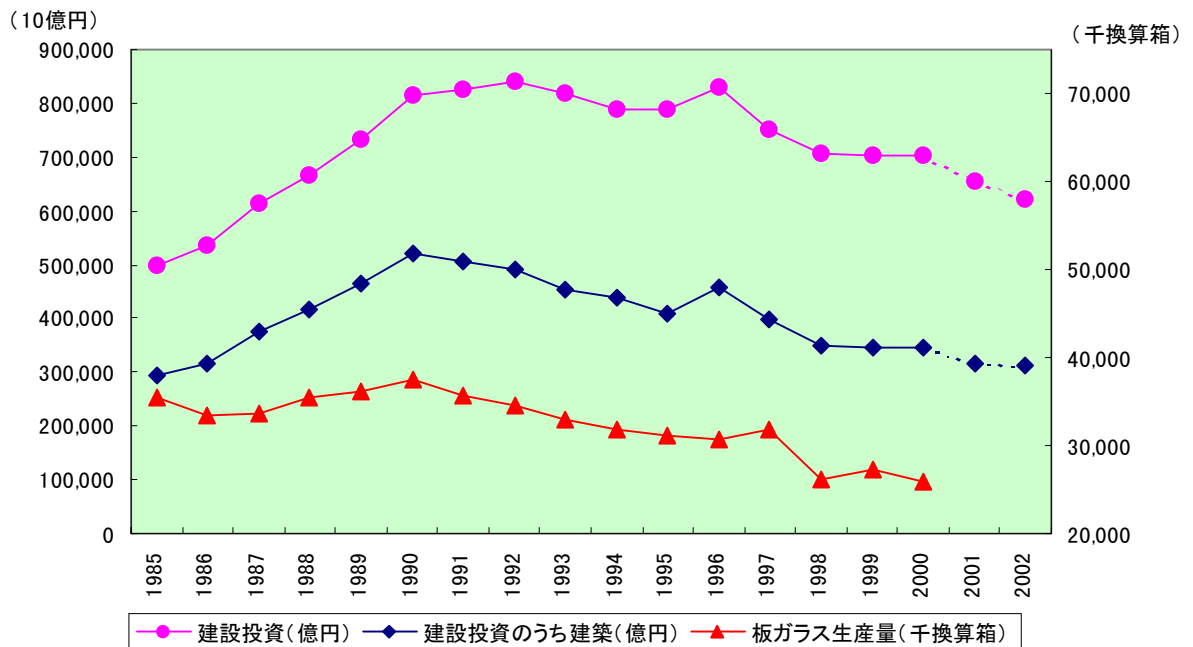
図1 ガラス産業の市場(2000年度推定額)



## 2. 板ガラス生産の推移

建設業を主な需要先とする板ガラスの生産量の推移を見ると、1991年以降減少が続いている。この動きは、建設投資、中でも建築分野と同じ傾向となっており、板ガラス生産がバブル崩壊後低迷している建築投資に大きく影響を受けていることが分かる。建築投資は今後も減少が続くと考えられ、板ガラスにおいても需要の減少から厳しい状況が続くものと考えられる。

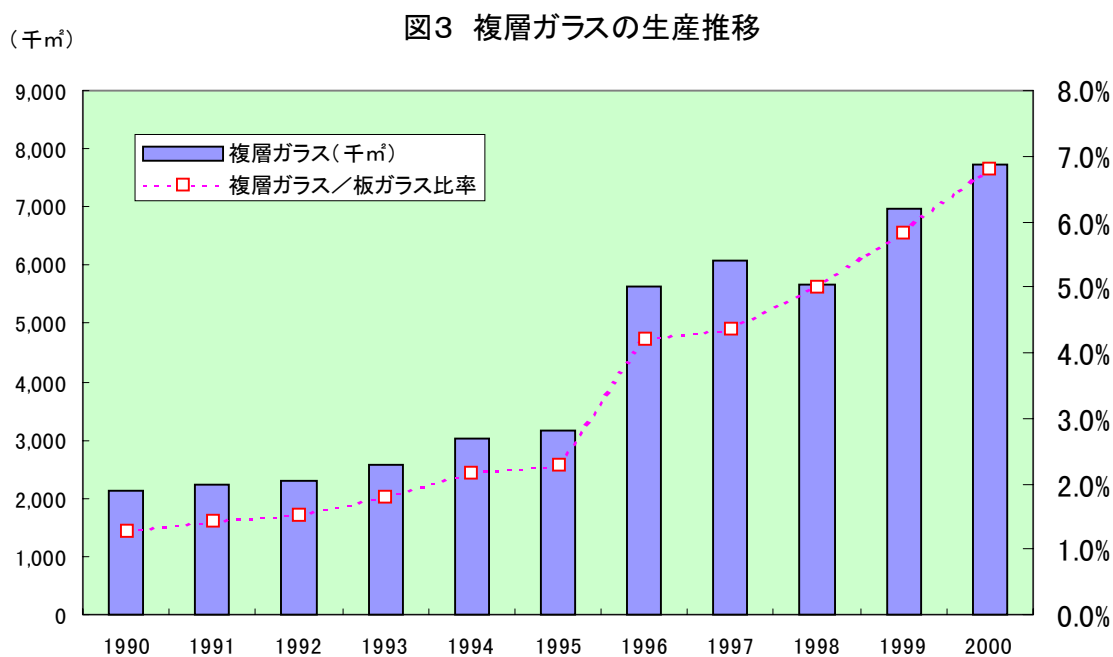
図2 板ガラス生産と建設投資の推移



出典：経済産業省「窯業・建材統計」、建設経済研究所「建設経済予測2001年7月」。  
 ※点線部分は予測値。

### 3. 複層ガラス生産の推移

板ガラス生産の減少が続くなか、複層ガラスはその生産を着実に伸ばしてきている。生産量は2000年には1990年の約2.7倍にまで拡大し、複層ガラス/板ガラス比率を見ても1990年の1.3%から2000年には6.8%と板ガラスの生産が減少していることもあってその比率を大きく伸ばしている。複層ガラスはその断熱性から省エネ資材として注目されており、地球温暖化など環境問題が叫ばれるなかその需要が増大している。一般住宅向け複層ガラスの普及率は欧州では90%以上、北米でも80%に達しており、日本での普及率は現在41%と欧米に比べ非常に低いものの、住宅性能表示制度やビルにおける優遇税制の導入等から日本においても複層ガラスが普及していくものと考えられる。今後、日本における住宅の断熱基準が欧米並みに厳しくなれば、複層ガラスに対する需要は一層増すことになるであろう。



出典：経済産業省「窯業・建材統計」

(担当：堀川)

## 編集後記



私は鹿児島県大隅半島の鹿屋市（おそらく年輩の方はご存じのことと推測されます）と言うところの出身です。鹿屋市は大隅地域の中心都市としての存在ですが、1987年（昭和62年）の大規模な国鉄地方ローカル線廃止により、鉄道駅が無くなったほどですから、のどかな町が多く存在していることは想像出来ると思います。私は大学、社会（俗に言う）に出て17年が経とうとしていますが、そのほとんどをいわゆる都会で過ごしています。ご存じの通り、鹿児島県は本土最南端に位置しており、遠いという理由で帰省は年に1回（学生、独身時代は3年に2回程度でした）が良いところとなっております。このような生活を送っていると、滅多に帰らないのどかな故郷は多少の不便さは感じるものの、山海の美しさ、懐かしい町並みは何とも言えない落ち着きを与えてくれます。

しかし、最近その様相が変わってきているのです。相変わらず、多くの自然は残ってはいるのですが、町の様相に変化が現れてきています。その原因は考えるまでもなく、いわゆる郊外を走るバイパスの出現に尽きるわけです。この問題は、よく言われていることですが、郊外型バイパスの完成による市街地の空洞化をまさに郷里で実感することとなった訳です。昔はその存在すら知らなかった渋滞の中バイパスを走っていると、都会で見かける大手スーパーやファーストフード店、コンビニが存在し、きらびやかな通りが実現しています。それに反して、市街地の通りは、車もまばら、シャッターがしまった店があちらこちらという状態です。

この状態を地域的に見ると、一言で良くない現象であるとか、良い現象であるとかはもちろん言えないと思います。おそらく、バイパスの機能のみでなく、バイパス沿いに出来た都会的な通りは、その利便性から地域住民、特に若い世代には魅力的であるに違いありません。ただ、現状を見る限り、市街地の商業面（地場）での衰退及びそこでの失業者の発生は避けられない状況のように感じられます。しかし、過去に市街地を通っている道路を拡幅する計画があったとしても、現実的に、実現は難しかったであろうし、おそらく、近隣住民（地元商店主）の反対もあったのではないかと思います。

このようなことを考えていると、1つの事業がもたらす結果は複雑怪奇であり、その影響度の調査や保障等を十分に考慮して行うことは非常に困難であると思います。しかし、出来る限りの対応は必要であり、それが円滑な事業の推進に繋がっていくのではないかと思う次第であり、期待するところでもあります。これは、また「痛みを伴う構造改革」にも言えることではないでしょうか。

話は戻りますが、地域の中心都市としての機能を果たすためのバイパスの例は別として、多少の不便さは残るまでも、落ち着きを与えてくれる地域（故郷）が長く存在することを望んでいるのは、私が利便性の高い都会に暮らす人間だからなのであり、そこに暮らす住民はやはり違うのでしょうか？

逆に、経済の先行きが見えない現状において、経済的な効率性を高める為には、利便性を高める必要がある地域に関しては、多少の高価を払っても整備すべき物があるのではないのでしょうか？

以上まとまりのない後記になってしまいましたが、無事里帰りを終え、現在の我が家に向かう機中で思い巡っていたことを、ここに記させていただきました。

（担当：平井）