

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

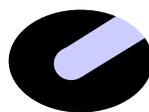
研究所だより

No. 162

2002 8

CONTENTS

視点・論点 - 地震に勝てるか -	1
I. 公共事業費削減及び法人税減税が当面の経済に与える影響について （建設経済モデルによる推計）	2
II. 米国における公共工事の代金支払方法	5
III. 2002年3月期（2001年度）主要建設会社決算分析	8
IV. 建設関連産業の動向 セメント・生コンクリート	19



RICE

財団
法人

建設経済研究所

〒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>

地震に勝てるか

常務理事 平川 勇夫

「地震、雷、火事、カカア」と言われ（？）怖いものの筆頭に地震が挙げられる。建物などの耐震化が進んできた今日でも、グラグラッと来たときの焦りと不安は相当である。ただ個人差も大きいようで、大阪からの来客は、結構大きな揺れを感じるや「地震だ」と叫んで跳び上がり、どこかへ走り去りそうな気配であった。地震の多い関東とまれな関西との差でもあろう。

その“経験的にはまれ”なはずの地震が阪神地域を襲ったのだから、95年1月の阪神・淡路大震災が与えた恐怖は察するに余りある。しかも救助、救援、復旧対策について、被災地での人員不足、資機材不足に加え、頼りのインフラも、停電、断水、道路・鉄道遮断等の障害が深刻だった。地域全体が大規模に被災するということがいかに大変なことか、痛感させられた事案である。

9月1日の防災の日には全国で様々な行事、訓練が行われる。TVニュースでその状況を見ると、頼もしくもあり不安でもある。物理的な対応能力は確かに向上しているようだが、見ようによっては「こうして救助や消火は万全です」という誤った印象を国民に与えかねない。大規模災害では、想定外の事態や現場での能力不足は必ず生じる。だから、まずは国民一人一人が自分を守るための準備^(注)を怠らないこと、国や自治体による救助には限界があり「守ってくれるはず」という期待に応えられるとは限らないこと、をよく認識しておく必要がある。

被災者の住宅確保も、難しい問題の一つであ

る。時間の経過とともに仮設住宅など「当面の住みか」への関心から「恒久的な住宅の再建」、特に持家再建へと重点が移り、「本人に責任がない災害なのだから国・自治体が持家再建に資金援助をすべき」という議論まで登場することがしばしばである。「被災者のため公営住宅を建設するより持家再建に1000万とか公費支援する方が“安上がり”ではないか」という指摘もあるが、個人の財産である持家の再建に対し、借家住まいの人も含め国民全体が強制的に負担する税金を用いるのは、どうしても理屈が通らない。

そうになると、財産的損失の補填のためには、地震保険制度を活用するのがベストだろう。地震保険の保険料も区分が細くなるなど改善が図られてきている。もちろん、その前に生命を守る上でも持家の耐震強化を図ることが欠かせない。

耐震改修が意外に進んでいないと言われるのが、学校、病院である。これらの建物が倒壊・大破すると、学童、入院患者等の人的被害が深刻になることが予想される上、学校、病院は、いざというときに救難活動の地域拠点となるべき施設であるから、その機能を維持確保することは極めて重要である。「公共投資の重点化」が言われるが、そのような対策も是非忘れたい。

(注) 例えば、家具の転倒防止、懐中電灯やラジオの常備。また、水は1人1日3リットル必要で3日分程度の備蓄が望ましい。

・ 公共事業費削減及び法人税減税が当面の経済に与える影響について (建設経済モデルによる推計)

2002年8月7日に「公共事業関係費は前年比3%減を上限とする」等を内容とする平成15年度予算概算要求の基本的方針が決まったところであり、あわせて政府において法人の税負担軽減を中心とした減税を行う方向での検討が進められることとなった。新聞報道等によれば、これらの方針が決定されるまでの過程の中では、政府内で公共事業予算の大幅な減額と、このような歳出削減を前提とした法人税減税の実施等が経済財政上の措置として議論されたとのことである。結果としては上記の方針が決まったわけであるが、今後も年末の予算編成、税制改正に向けていろいろな議論が行われるものと考えられる。そこで、仮に新聞報道されたような措置が実施された場合にどのような影響を生じるかについて、当研究所の建設経済モデルにより推計を行ってみた。具体的には「公共事業関係費を1割削減する」また、「削減相当額を法人税減税に充てる」という場合を想定してそれぞれ2003年度(平成15年度)のわが国のGDP等に与える影響を算出した。以下にその結果を紹介したい。

○ 推計の前提

2002年7月に当研究所が行った予測によれば、2003年度の実質GDPは537兆2681億と前年度比1.2%の成長を見込んでいる。

前提条件として、公共事業関係費については、2003年度予算の直轄・補助・公団による事業費が2002年度当初予算比で10%の削減、一方、地方単独・地方公営企業については2003年度予算を2002年度当初予算と同額とした。また、法人税減税の効果については、2002年度公共事業関係費9兆2525億円の10%(約9000億円)の減税を行うものとした。

これを前提として、2003年度のGDPを推計した。

1. 公共事業関係費の削減の2003年度経済への影響

	GDP	GDP影響額	成長率への影響
前年度当初同額	5,372,681 億円	—	—
国費10%減	5,359,379 億円	▲1兆3302億円	▲0.25%

2. 法人税減税の2003年度経済への影響

	GDP	GDP影響額	成長率への影響
前年度当初同額	5,372,681 億円	—	—
9000億円減税	5,377,079 億円	4,398 億円	0.08%

* 公共事業関係費が3%削減されたことによる影響

なお、前述の通り、本年8月に「来年度の国の公共事業関係費は対前年比3%減を上限とする」との方針が決まったところであるが、このまま国の公共事業関係費が3%減となり、地方単独、地方公営企業については前年比同額となったと仮定した場合について試算すると、

GDPは、536兆9000億円程度となり、GDPへの影響は約▲4,000億円、成長率に対しては▲0.1%程度の影響を与えることとなる。

3. 推計結果の評価

○ 景気に対してマイナスの影響がある。

国の公共事業予算の1割削減されると2003年度のGDPは0.25%低下し、法人税減税(約9000億円)による効果(0.08%)を考慮しても、前年比同額の場合の成長率(当研究所推計1.2%)の2割程度は成長を押し下げることとなり、景気にマイナスの影響を与えることとなる。

○ 特に地方経済への深刻なダメージが心配される。

さらに、経済への影響は地方ほど大きくなると考えられる。大都市圏以外の道府県は、地域内の総生産に対する公的固定資本形成の比率が高く、1998年に全国平均が7.4%、大都市圏が4.4%であるのに対し、地方道県では12.1%となっており、特に地方では大都市圏の3倍の影響を受けることとなる。

○ 建設業全体に対する深刻な影響が懸念される。

平成14年度に引き続いて建設投資がさらに削減される場合には、社会資本整備を担い、地域経済の中で大きな位置を占める建設業の経営にも深刻な影響を及ぼすこととなる。なお、法人税収約11兆円のうち6000億円は建設業納税分であるが、減税措置とは別に公共事業予算削減により、これらの税収も減少することとなることが考えられる。

○ 建設雇用の大幅な削減招くこととなる。

当研究所のモデルにより公共事業予算が10%削減された場合の建設雇用への影響を推計すると、約90,000人の減少となり、これは失業率で0.16%程度の上昇に相当する。特に公共事業のウエイトの大きい地方では深刻な雇用問題が生じる可能性がある。

まとめ

公共事業のあり方をめぐってはいろいろな議論があるところではあるが、やはり、公共事業の経済に対する効果は軽視できないものと考えられ、減税では代替できないと言える。さらに現在は、景気がようやく回復軌道に乗るかどうかという微妙な状況にあること、また、地域経済や雇用への配慮などを踏まえれば公共事業関係予算の扱いは慎重に検討されるべきものと考えられる。

(担当：永岡)

．米国における公共工事の代金支払方法

米国における公共工事の代金支払方法について、当研究所米国事務所が 01 年に行った連邦調達庁（GSA）等へのヒアリング・文献調査をもとに、以下、解説する。

1. 工事代金支払の方法

米国における公共工事の代金支払方法は、部分払により毎月支払われるのが一般的である。連邦調達庁へのヒアリングによると、施工済部分又は検査済現場搬入資材に基づいて、月次で元請負者に支払われる。なお、部分払の一部を発注者側に留る留保金は、近年、原則的に行われていない。

また、前払制度については、連邦調達規則第 32 章（支払）第 1 節「非商業物品調達時の支払」の 102 条において「前払は、受注者が下請業者に前払を行う趣旨で実施されなければならない」とされ、更に、第 32 章第 2 節「商業物品調達時の支払」202-1 条で「契約に基づく業務実施に先立って、商事前払金額の合計額は、契約金額の 15%を超えてはならない」との定めがある。

このことについて、連邦政府の契約における前払金の支払実績を米国保証事業協会の資料から見れば、アドバンスペイメントボンド（前払金保証）発行による総収入保証料は 99 年 154, 825 ドル（約 2000 万円）であり、前払金の支出は必ずしも多くないことが推測できる。このほか、連邦調達庁は、工事に使用する資材については前払が可能であるとしており、契約額 5 万から 10 万ドル（約 600 万円～1200 万円）の小額工事で、かつ請負者が中小企業の場合、中小企業庁（SBA）が、何らかの前払金にあたる援助を行う場合があるとのことである。

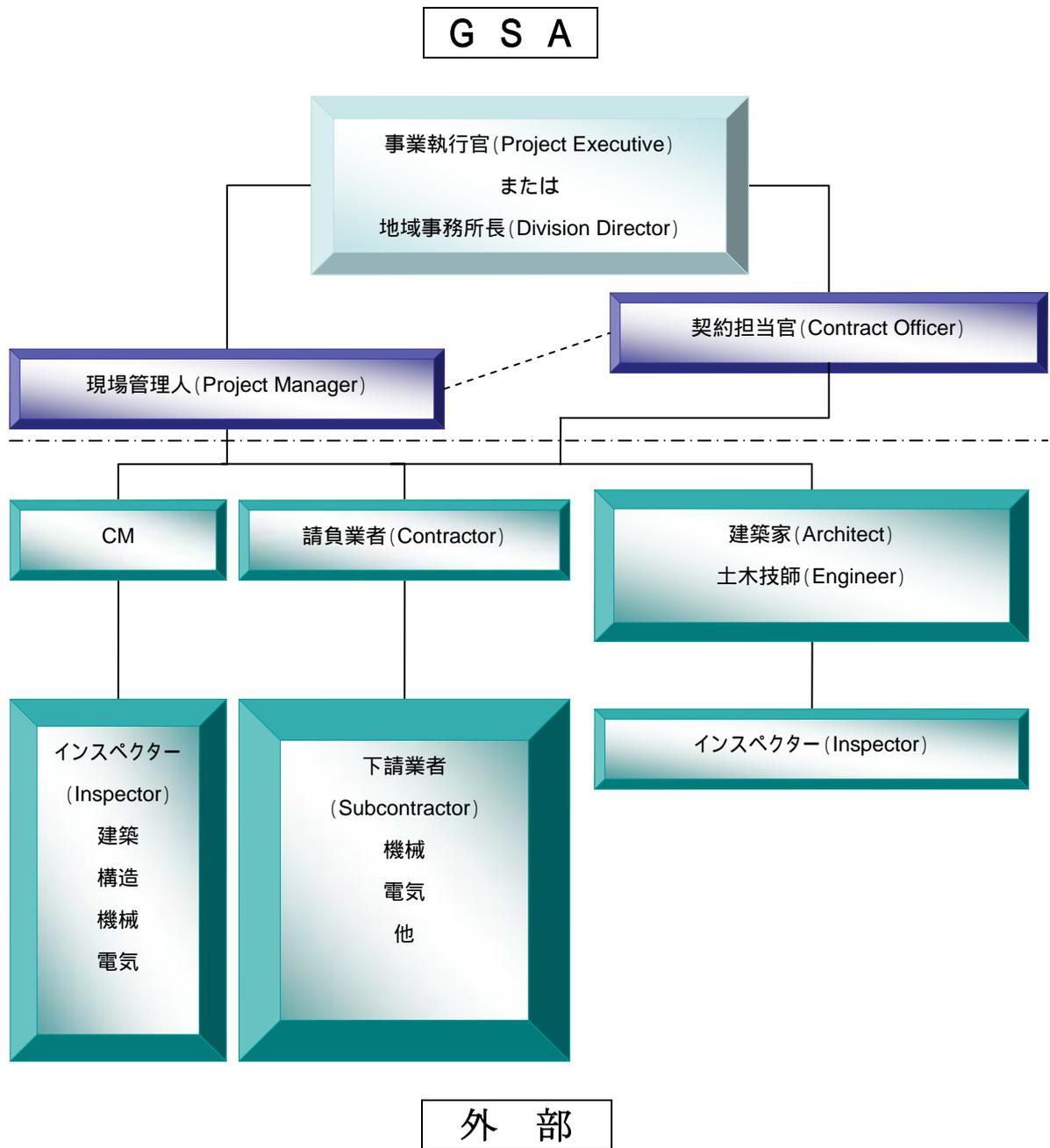
2. 発注者の管理体制（連邦調達庁）

（＊図表の施工管理組織図を参照。）

連邦調達庁における工事契約・施行管理の体制は、統括者として事業執行官（Project Executive）又は地域事務所長（Division Director）を頂点に、契約書に署名し同内容に責任を有する法律、商事、契約関係に精通した契約担当官（CO：Contract Officer）、個別プロジェクト全体の責任者である現場管理人（Project Manager）が存在する。

契約担当官は複数の契約を同時に担当し、現場管理人は契約担当官の有する権限について一部委譲を受け業務を行う（現場管理人の業務内容には、事業用地の取得、建物のリース、内装デザイン、資金調達等も含まれる）。

連邦調達庁 (General Service Administration) 施工管理組織図



なお、部分払等の工事代金の支払権限は契約担当官が有するが、実務上の現場管理の把握者は、現場管理人である。現場管理に携わる同庁職員は、現場管理人が 150 人、事業執行官、地域事務所長、契約担当官が 40 人体制であり、この他、外部への委託として CMr (Construction Manager)¹ や建築家、土木技師等の民間の第三者がある。

現場管理のための外部委託職員 (CMr 等) の人数は、現場管理に携わる連邦調達庁職員の約 9 倍にあたり、現場管理における民間への委託は重要な位置づけを占めている。この委託状況の例としては、工事契約額 5 千万ドル～1 億ドルの大型工事の場合、現場管理人とは別に内部職員 1 人に対し CMr が 5～6 人、契約額が 10 万ドル以下の小規模工事の場合、CMr のみで現場管理を行い内部職員は現場に派遣されない。また、CMr は毎日、施工に関する日誌を作成し、連邦調達庁に提出することとなっている。

なお、現場管理に伴う CMr 等に対する外部委託費は、一般に工事契約金額の 6%～8% となっているが、これには下請業者の管理等の他の諸費用も含まれているため、純粋に部分払の検査に関わる費用としては、概算で契約額の 3%～4% (設計変更に伴うコストも含む) となる。

3. 工事代金支払における課題点

米国での工事代金支払方法の原則は、工事の進捗に応じた部分払であり、**Fixed-Price Contract** (固定価格契約) の場合、出来高等の検査後、請求額が確定し請負者が月末にその支払い請求を行った後、発注者はその請求に基づいて即支払いを行うか、翌月 10 日頃に行うのが一般的である。

ただし、実際には、その支払いが遅れる場合が多い。このため、遅延利息を規定した支払遅延防止法 (**Prompt Payment ACT**) が 82 年に制定されている。また、N.Y 市の場合、発注部局の中で早い支払いを行った部局に対し、**Prompt Payment AWARD** を与え、期日までに発注者が支払いを行うことを促進している。

さらに、88 年の支払遅延防止法の改正により、元請負者は支払いを発注者から受けた場合、下請負者に対して 7 日以内に支払うことを規定している。

このように、発注者と元請負者間、元請負者と下請負者間における支払いの遅延が、米国における公共工事代金支払いにおける一つの課題点である。

以上
(佐藤)

¹ CM(Construction Management)とはアメリカで多く用いられている建設生産・管理システムの一つであり、CMr が技術的な中立性を保ちつつ発注者側にとって、設計・発注・施工の各段階において、設計の検討や工事発注方式の検討、工程管理、品質管理、コスト管理などの各種のマネジメント業務の全部または一部を行うもの。わが国でも 02 年 2 月に国土交通省より「CM方式活用ガイドライン」が公表され、その検討が進められている。

2002年3月期(2001年度)主要建設会社決算分析

(本レポート内容は、平成14年7月8日に報道機関等への発表済みのものである。)

● 調査の目的

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

従来は「単独」中心の分析を行なってきましたが、99年3月期より企業決算が連結中心へ変更されたのを受け、「連結」版の決算分析も取り行なっております。

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

資料の提供を頂いた各社には、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

● 分析対象会社

98年度から2001年度までの4年間平均売上高データにより、本分析では主要建設会社48社を以下の通り分類する。

分類	単独売上基準 (4年間平均)	分析対象会社	社数
大手	1兆円超	鹿島建設、大林組、大成建設、清水建設、竹中工務店	5社
準大手A	3千億円超	西松建設、戸田建設、五洋建設、前田建設工業、	4社
準大手B	3千億円超 (金融支援)	熊谷組、フジタ、ハザマ、三井建設、東急建設、長谷工コーポレーション、飛鳥建設、	7社
中堅A	1千億円超	住友建設、東亜建設工業、奥村組、銭高組、鉄建建設、安藤建設、浅沼組、東洋建設、大日本土木、不動建設、太平工業、松村組、大豊建設、新井組、福田組、森本組、若築建設、大末建設、大木建設	19社
中堅B	1千億円以下	真柄建設、ナカコーポレーション、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

下線は非連結企業 (計48社)

1. 単独版

(報告要旨)

- 受注高・売上高・利益額ともに近年の厳しい建設業界の状況をあらわす決算内容となっている。
- 各社とも、金融商品の時価会計の導入や販売用不動産の強制評価減の適用による評価損、売上債権の貸倒引当金繰入といった内容の特別損失を多額に計上しており、

およそ半数の企業で当期純利益がマイナスとなっている。

- 有利子負債の残高は、2000年度と比較すると、大手を除いてほとんど横ばいになっている。
- 「土地の再評価に関する法律」の適用期限である2002年3月期末までに約半数の企業が適用を受けて固定資産土地の再評価を行い減損会計への対応を進めている。

(主要分析結果)

①受注高 (単位：百万円)

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
93年度	5,918,199	2,269,411	3,386,121	3,863,231	925,447	16,362,409
94年度	6,304,030	2,264,529	3,711,393	3,975,121	904,393	17,159,466
95年度	6,801,051	2,396,482	3,678,171	4,195,963	923,584	17,995,251
96年度	7,119,414	2,485,734	3,873,987	4,192,248	1,034,997	18,706,380
97年度	6,527,965	2,206,996	3,580,313	3,834,543	980,895	17,130,712
98年度	6,044,310	2,081,587	3,102,264	3,545,983	835,400	15,609,544
99年度	5,799,539	1,947,192	2,808,437	3,562,469	779,689	14,897,326
00年度	5,769,019	1,982,540	2,583,339	3,364,902	750,407	14,450,207
01年度	5,601,607	1,594,535	2,340,190	3,007,394	701,262	13,244,988

受注高土木	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
93年度	1,227,608	1,133,481	1,184,689	1,800,300	400,712	5,746,790
94年度	1,339,563	1,055,141	1,189,840	1,819,231	364,252	5,768,027
95年度	1,489,077	1,128,891	1,201,487	1,989,112	402,833	6,211,400
96年度	1,478,229	1,131,655	1,158,202	1,871,988	380,878	6,020,952
97年度	1,279,410	874,226	1,063,396	1,622,647	335,676	5,175,355
98年度	1,345,041	929,182	1,037,472	1,616,912	369,004	5,297,611
99年度	1,184,809	776,039	902,555	1,551,430	301,478	4,716,311
00年度	1,136,634	843,086	797,307	1,504,164	280,098	4,561,289
01年度	1,130,039	610,332	752,327	1,237,955	257,795	3,988,448

受注増加率・土木

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
98年度	5.1%	6.3%	-2.4%	-0.4%	9.9%	2.4%
99年度	-11.9%	-16.5%	-13.0%	-4.0%	-18.3%	-11.0%
00年度	-4.1%	8.6%	-11.7%	-3.0%	-7.1%	-3.3%
01年度	-0.6%	-27.6%	-5.6%	-17.7%	-8.0%	-12.6%

受注高建築	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
93年度	4,670,875	1,135,930	2,201,432	2,062,931	625,421	10,696,589
94年度	4,683,988	1,186,770	2,348,012	2,121,182	625,136	10,965,088
95年度	4,962,629	1,243,710	2,323,327	2,183,544	597,800	11,311,010
96年度	5,325,561	1,342,870	2,611,095	2,291,963	639,936	12,211,425
97年度	5,007,429	1,321,365	2,408,824	2,158,443	641,421	11,537,482
98年度	4,450,912	1,141,047	1,929,197	1,901,487	544,731	9,967,374
99年度	4,356,660	1,153,492	1,865,549	1,978,348	476,322	9,830,371
00年度	4,460,651	1,127,629	1,745,016	1,736,012	467,949	9,537,257
01年度	4,316,597	977,446	1,542,517	1,652,327	440,782	8,929,669

受注増加率・建築

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
98年度	-11.1%	-13.6%	-19.9%	-11.9%	-15.1%	-13.6%
99年度	-2.1%	1.1%	-3.3%	4.0%	-12.6%	-1.4%
00年度	2.4%	-2.2%	-6.5%	-12.2%	-1.8%	-3.0%
01年度	-3.2%	-13.3%	-11.6%	-4.8%	-5.8%	-6.4%

- 全般的に 96 年度以降、減少傾向が続き苦戦している。今後、建設市場はさらに縮小するうえ、各社とも売上重視から利益重視の選別受注へ変えていく方針をたてており、この傾向はしばらく続くものと思われる。
- 昨年度との比較においては、準大手Aの減少幅が大きい。しかし、これは前期に超大型工事を受注した反動減や、指名停止が原因のため、一過性のものである。
- 両分野とも減少しているが、特に土木の減少率が大きい。

②売上高（単位：百万円）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
83年度	4,095,064	(対前年比)	1,167,988	(対前年比)	2,457,525	(対前年比)	2,122,715	(対前年比)	547,206	(対前年比)	10,390,498	(対前年比)
84年度	4,276,722	4.4%	1,215,801	4.1%	2,439,082	-0.8%	2,170,065	2.2%	560,147	2.4%	10,661,817	2.6%
85年度	4,574,440	7.0%	1,294,475	6.5%	2,658,021	9.0%	2,271,858	4.7%	579,982	3.5%	11,378,776	6.7%
86年度	4,640,809	1.5%	1,334,779	3.1%	2,868,353	7.9%	2,335,176	2.8%	593,103	2.3%	11,772,220	3.5%
87年度	4,780,802	3.0%	1,518,956	13.8%	2,923,163	1.9%	2,536,608	8.6%	668,746	12.8%	12,428,275	5.6%
88年度	5,727,320	19.8%	1,642,402	8.1%	3,452,961	18.1%	2,848,707	12.3%	783,395	17.1%	14,454,785	16.3%
89年度	6,678,279	16.6%	1,863,007	13.4%	4,046,401	17.2%	3,246,547	14.0%	926,243	18.2%	16,760,477	16.0%
90年度	7,868,903	17.8%	2,201,567	18.2%	4,596,951	13.6%	3,690,000	13.7%	1,050,044	13.4%	19,407,465	15.8%
91年度	8,787,753	11.7%	2,404,815	9.2%	4,822,813	4.9%	4,090,380	10.9%	1,107,660	5.5%	21,213,421	9.3%
92年度	9,223,013	5.0%	2,378,991	-1.1%	4,773,118	-1.0%	4,183,636	2.3%	1,115,966	0.7%	21,674,724	2.2%
93年度	8,905,534	-3.4%	2,353,275	-1.1%	4,114,529	-13.8%	4,130,106	-1.3%	1,060,907	-4.9%	20,564,351	-5.1%
94年度	7,894,908	-11.3%	2,324,831	-1.2%	3,904,586	-5.1%	4,111,069	-0.5%	1,025,245	-3.4%	19,260,639	-6.3%
95年度	6,954,482	-11.9%	2,432,674	4.6%	4,071,115	4.3%	4,402,771	7.1%	1,067,865	4.2%	18,928,907	-1.7%
96年度	7,411,828	6.6%	2,461,543	1.2%	4,011,187	-1.5%	4,642,319	5.4%	1,080,987	1.2%	19,607,864	3.6%
97年度	7,096,235	-4.3%	2,449,089	-0.5%	3,998,589	-0.3%	4,256,565	-8.3%	1,054,115	-2.5%	18,854,593	-3.8%
98年度	6,361,194	-10.4%	2,320,356	-5.3%	3,539,962	-11.5%	3,806,779	-10.6%	958,966	-9.0%	16,987,257	-9.9%
99年度	5,663,422	-11.0%	1,994,789	-14.0%	2,913,855	-17.7%	3,598,361	-5.5%	890,876	-7.1%	15,061,303	-11.3%
00年度	6,319,448	11.6%	1,974,720	-1.0%	3,047,194	4.6%	3,674,018	2.1%	901,084	1.1%	15,916,464	5.7%
01年度	6,395,490	1.2%	1,850,650	-6.3%	2,867,998	-5.9%	3,395,011	-7.6%	851,814	-5.5%	15,360,963	-3.5%
02年度予定	6,018,000	-5.9%	1,790,000	-3.3%	2,574,100	-10.2%	3,373,300	-0.6%	853,200	0.2%	14,608,600	-4.9%

- いずれのグループともバブル前の水準に戻っている。02年度はさらに悪化すると予想されている。
- 今年度は大手のみ微増であったが、その大手も来年度は大幅減の見込みである。

③売上高総利益額・売上高総利益率（単位：百万円）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
94年度	859,265	10.9%	247,174	10.6%	436,783	11.2%	376,663	9.2%	102,548	10.0%	2,022,433	10.5%
95年度	705,390	10.1%	237,521	9.8%	274,531	6.7%	370,484	8.4%	91,046	8.5%	1,678,972	8.9%
96年度	679,178	9.2%	222,998	9.1%	340,692	8.5%	335,811	7.2%	88,937	8.2%	1,667,616	8.5%
97年度	638,193	9.0%	202,693	8.3%	325,548	8.1%	302,560	7.1%	78,424	7.4%	1,547,418	8.2%
98年度	594,782	9.4%	181,687	7.8%	307,693	8.7%	284,338	7.5%	76,878	8.0%	1,445,378	8.5%
99年度	565,805	10.0%	189,169	9.5%	276,902	9.5%	323,848	9.0%	79,957	9.0%	1,435,681	9.5%
00年度	576,328	9.1%	183,469	9.3%	264,735	8.7%	293,786	8.0%	67,523	7.5%	1,385,841	8.7%
01年度	505,735	7.9%	146,268	7.9%	218,878	7.6%	240,832	7.1%	58,271	6.8%	1,169,984	7.6%

- 工事の採算を反映する売上総利益は、全てのグループで大幅に悪化している。
- 厳しい受注競争の結果、安値で受注した工事の影響が表れてきている。
- 低採算の、都心部を中心とした大型プロジェクトが完成期を迎え、影響が表れてきている。
- 各社とも選別受注へと方針転換をしてきているが、景気回復の足取りは鈍く、利益率の良い公共工事も縮小傾向にあるため、利益率を改善傾向に持っていけるかどうかの判断は難しい。

④販管費（総額・対売上比率）（単位：百万円）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
83年度	294,817	7.2%	69,500	6.0%	144,238	5.9%	133,667	6.3%	33,305	6.1%	675,527	6.5%
84年度	304,174	7.1%	68,333	5.6%	146,188	6.0%	138,559	6.4%	34,306	6.1%	691,560	6.5%
85年度	311,413	6.8%	69,452	5.4%	154,512	5.8%	143,830	6.3%	34,694	6.0%	713,901	6.3%
86年度	318,798	6.9%	75,004	5.6%	167,585	5.8%	148,370	6.4%	35,845	6.0%	745,602	6.3%
87年度	339,027	7.1%	79,299	5.2%	175,681	6.0%	153,528	6.1%	39,023	5.8%	786,558	6.3%
88年度	380,657	6.6%	87,767	5.3%	197,217	5.7%	165,934	5.8%	42,727	5.5%	874,302	6.0%
89年度	443,903	6.6%	98,337	5.3%	229,031	5.7%	180,695	5.6%	48,658	5.3%	1,000,624	6.0%
90年度	523,622	6.7%	114,872	5.2%	273,274	5.9%	207,134	5.6%	56,066	5.3%	1,174,968	6.1%
91年度	580,503	6.6%	140,004	5.8%	295,424	6.1%	235,146	5.7%	61,748	5.6%	1,312,825	6.2%
92年度	628,284	6.8%	149,359	6.3%	310,508	6.5%	255,117	6.1%	66,009	5.9%	1,409,277	6.5%
93年度	625,403	7.0%	151,875	6.5%	283,271	6.9%	265,667	6.4%	68,037	6.4%	1,394,253	6.8%
94年度	569,642	7.2%	156,680	6.7%	263,949	6.8%	264,409	6.4%	67,808	6.6%	1,322,488	6.9%
95年度	538,332	7.7%	149,539	6.1%	257,361	6.3%	260,056	5.9%	66,083	6.2%	1,271,371	6.7%
96年度	521,546	7.0%	146,897	6.0%	243,902	6.1%	259,874	5.6%	66,838	6.2%	1,239,057	6.3%
97年度	494,118	7.0%	141,163	5.8%	232,301	5.8%	243,052	5.7%	62,938	6.0%	1,173,572	6.2%
98年度	447,546	7.0%	122,907	5.3%	200,877	5.7%	222,972	5.9%	57,055	5.9%	1,051,357	6.2%
99年度	424,877	7.5%	115,543	5.8%	172,922	5.9%	209,825	5.8%	56,483	6.3%	979,650	6.5%
00年度	394,269	6.2%	114,862	5.8%	149,884	4.9%	206,574	5.6%	53,115	5.9%	918,704	5.8%
01年度	373,065	5.8%	106,960	5.8%	131,011	4.6%	183,610	5.4%	50,161	5.9%	844,807	5.5%

- 各グループとも、バブル期以降継続してリストラを行い、販管費の圧縮に向けて努力している事と思われる。
- 準大手Bは金融支援を受ける際の経営計画に販管費の削減を掲げていることもあり、対売上比率が他のグループと比較して低くなっている。
- 大手・準大手B・中堅Aについては、83年以来最低の対売上比率になっている。

⑤営業利益（総額・対売上比率）（単位：百万円）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
83年度	159,275	3.9%	45,374	3.9%	122,904	5.0%	78,830	3.7%	15,433	2.8%	421,816	4.1%
84年度	129,819	3.0%	36,615	3.0%	111,750	4.6%	51,763	2.4%	12,178	2.2%	342,125	3.2%
85年度	120,708	2.6%	34,871	2.7%	118,251	4.4%	43,034	1.9%	11,822	2.0%	328,686	2.9%
86年度	109,186	2.4%	31,828	2.4%	107,591	3.8%	40,323	1.7%	12,983	2.2%	301,911	2.6%
87年度	128,767	2.7%	40,625	2.7%	113,235	3.9%	63,686	2.5%	16,724	2.5%	363,037	2.9%
88年度	191,422	3.3%	42,221	2.6%	151,506	4.4%	73,264	2.6%	21,604	2.8%	480,017	3.3%
89年度	300,917	4.5%	61,949	3.3%	174,977	4.3%	95,453	2.9%	31,162	3.4%	664,458	4.0%
90年度	406,321	5.2%	85,326	3.9%	262,696	5.7%	137,667	3.7%	40,952	3.9%	932,962	4.8%
91年度	504,340	5.7%	108,136	4.5%	267,534	5.5%	147,158	3.6%	47,713	4.3%	1,074,881	5.1%
92年度	506,025	5.5%	104,863	4.4%	227,655	4.8%	150,387	3.6%	47,184	4.2%	1,036,114	4.8%
93年度	460,798	5.2%	94,533	4.0%	201,377	4.9%	148,841	3.6%	40,801	3.8%	946,350	4.6%
94年度	289,623	3.7%	90,494	3.9%	172,834	4.4%	141,301	3.4%	34,740	3.4%	728,992	3.8%
95年度	167,058	2.4%	87,982	3.6%	17,170	0.4%	138,510	3.1%	24,963	2.3%	435,683	2.3%
96年度	157,632	2.1%	76,101	3.1%	96,790	2.4%	101,874	2.2%	22,099	2.0%	454,496	2.3%
97年度	144,075	2.0%	61,530	2.5%	93,247	2.3%	71,367	1.7%	15,486	1.5%	385,705	2.0%
98年度	147,236	2.3%	58,780	2.5%	106,816	3.0%	85,702	2.3%	19,823	2.1%	418,357	2.5%
99年度	140,928	2.5%	73,626	3.7%	103,980	3.6%	114,023	3.2%	23,474	2.6%	456,031	3.0%
00年度	182,059	2.9%	68,607	3.5%	114,851	3.8%	87,212	2.4%	14,408	1.6%	467,137	2.9%
01年度	132,670	2.1%	39,308	2.1%	87,867	3.1%	57,222	1.7%	8,110	1.0%	325,177	2.1%

- 売上高総利益額の減少を販管費の削減で賄えず、減少となっている。
- 準大手Bの営業利益率が、販管費の削減が一番進んでいることもあり、グループ内では一番高くなっている。

⑥経常利益（総額・対売上比率）（単位：百万円）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
83年度	153,957	3.8%	46,432	4.0%	92,554	3.8%	53,882	2.5%	13,669	2.5%	360,494	3.5%
84年度	130,668	3.1%	40,423	3.3%	85,012	3.5%	49,052	2.3%	10,666	1.9%	315,821	3.0%
85年度	117,480	2.6%	40,732	3.1%	82,355	3.1%	40,620	1.8%	11,505	2.0%	292,692	2.6%
86年度	114,999	2.5%	36,125	2.7%	80,689	2.8%	47,684	2.0%	13,878	2.3%	293,375	2.5%
87年度	138,344	2.9%	44,524	2.9%	92,869	3.2%	65,578	2.6%	17,104	2.6%	358,419	2.9%
88年度	197,693	3.5%	46,784	2.8%	118,179	3.4%	78,277	2.7%	21,792	2.8%	462,725	3.2%
89年度	314,250	4.7%	67,376	3.6%	144,569	3.6%	93,539	2.9%	31,378	3.4%	651,112	3.9%
90年度	424,095	5.4%	90,436	4.1%	203,866	4.4%	120,250	3.3%	39,249	3.7%	877,896	4.5%
91年度	473,330	5.4%	103,798	4.3%	174,594	3.6%	129,186	3.2%	41,983	3.8%	922,891	4.4%
92年度	451,643	4.9%	96,450	4.1%	125,400	2.6%	123,633	3.0%	41,058	3.7%	838,184	3.9%
93年度	383,863	4.3%	88,693	3.8%	102,555	2.5%	119,002	2.9%	35,586	3.4%	729,699	3.5%
94年度	211,413	2.7%	84,497	3.6%	91,611	2.3%	106,835	2.6%	29,249	2.9%	523,605	2.7%
95年度	127,360	1.8%	83,742	3.4%	49,591	-1.2%	113,313	2.6%	22,467	2.1%	297,291	1.6%
96年度	130,695	1.8%	73,597	3.0%	52,173	1.3%	79,697	1.7%	19,205	1.8%	355,367	1.8%
97年度	112,600	1.6%	59,989	2.4%	63,058	1.6%	42,802	1.0%	12,270	1.2%	290,719	1.5%
98年度	105,801	1.7%	54,028	2.3%	45,226	1.3%	62,575	1.6%	15,833	1.7%	283,463	1.7%
99年度	114,128	2.0%	68,028	3.4%	56,107	1.9%	94,239	2.6%	19,977	2.2%	352,479	2.3%
00年度	168,447	2.7%	68,506	3.5%	65,367	2.1%	63,206	1.7%	11,540	1.3%	377,066	2.4%
01年度	123,496	1.9%	38,403	2.1%	47,888	1.7%	37,919	1.1%	5,600	0.7%	253,306	1.6%
02年度予定	106,500	1.8%	26,250	1.5%	57,600	2.2%	52,600	1.6%	11,650	1.4%	254,600	1.7%

- 02年度は全体では横ばいの見込みである。大手、準大手Aでは引き続き減少の見込みである。
- 準大手Bは利息負担が重く、営業利益率からの減少幅が大きく、大手・準大手Aより低くなっている。

⑦当期純利益（単位：百万円）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
97年度	133,600	17,160	299,909	9,700	3,438	403,211
98年度	326,287	63,919	314,521	62,015	18,134	784,876
99年度	50,558	9,474	67,463	32,855	17,555	177,905
00年度	67,251	11,316	206,751	103,325	27,678	393,689
01年度	187,204	3,654	170,545	63,469	7,771	432,643
02年度予定	46,800	8,800	12,100	30,770	4,740	103,210

- 各社とも、金融商品の時価会計の導入、販売用不動産の強制評価減の適用、売上債権の貸倒引当金繰入、2005年度より導入される減損会計への対応のため、多額の特別損失を計上している。その結果、およそ半数の企業で当期純利益がマイナスとなっている。
- 02年度については、各社とも黒字を見込んでいるが、減損会計への対応の完了していない企業も多く、また不動産価格・株価ともに先行き不透明であり、更なる特損が発生する可能性は否めない。

特別利益・特別損失の内訳（単位：百万円）

	大手6社		準大手A4社		準大手B7社		中堅A19社		中堅B13社		48社計		01年度
	01年度	00年度	01年度	00年度	01年度	00年度	01年度	00年度	01年度	00年度	01年度	00年度	-00年度
特別利益	32,626	100,192	3,352	33,772	41,502	866,648	28,803	92,048	3,384	15,074	109,667	1,107,734	998,067
債務免除益/支援金受入益	0	0	0	0	0	840,964	0	70,472	0	10,488	0	921,924	921,924
投資有価証券売却益	22,678	28,543	713	19,893	7,079	4,597	8,422	1,546	480	1,470	39,372	56,049	16,677
固定資産売却益	6,631	8,058	402	882	1,407	10,507	14,658	7,539	1,692	246	24,790	27,232	2,442
その他特別利益	3,317	63,591	2,237	12,997	33,016	10,580	5,723	12,491	1,212	2,870	45,505	102,529	57,024
特別損失	461,859	370,023	37,403	73,519	302,180	1,104,382	128,596	310,325	17,855	59,465	947,893	1,917,714	969,821
投資有価証券評価損	18,901	23,758	7,036	7,760	1,689	102,085	16,865	10,521	4,602	3,782	49,093	147,906	98,813
投資有価証券売却損	23,935	841	0	0	1,216	0	965	588	329	124	26,445	1,553	24,892
固定資産売却損	30,903	13,316	1,272	404	4,528	58,359	758	17,363	123	261	37,584	89,703	52,119
固定資産評価損	0	0	0	0	16,708	0	26,820	8,223	210	7,030	43,738	15,253	28,485
販売用不動産評価損	97,596	10,203	8,485	17,997	49,377	100,692	13,834	37,822	1,122	18,189	170,414	184,903	14,489
販売用不動産売却損	0	0	1,900	0	203	34,320	0	0	958	0	3,061	34,320	31,259
開発事業整理	153,016	132,107	1,451	1,000	5,755	0	0	34,728	0	0	160,222	167,835	7,613
子会社整理・支援関連	28,537	14,898	0	463	9,136	370,884	2,929	24,053	250	306	40,852	410,604	369,752
貸倒損失・引当等	39,008	13,021	6,020	3,885	173,398	338,911	42,502	70,072	3,684	16,290	264,612	442,179	177,567
退職金関連	941	1,838	4,380	3,702	856	0	7,023	22,277	15,254	0	7,023	22,277	15,254
退職給付会計処理変更時差異	0	149,051	0	18,801	0	0	0	59,931	0	10,941	0	238,724	238,724
その他特別損失	69,963	12,828	10,393	6,472	39,229	97,293	19,543	43,322	5,721	2,542	144,849	162,457	17,608

- 特別利益は、先期の債務免除がなくなったため、大幅に減少している。
- 特別損失は、先期の債務免除益を原資に行った準大手Bの子会社整理・支援損、子会社株式評価損等、貸倒損失・引当等の大幅な減少と、先期より導入された退職給付会計の変更時差異がなくなったため、大幅に減少している。

⑧ 剰余金・自己資本比率（単位：百万円）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
95年度	1,100,252	336,444	238,205	355,643	107,558	2,138,102
96年度	1,116,225	349,116	334,969	359,618	109,617	2,269,545
97年度	922,671	354,275	35,601	354,633	108,596	1,775,776
98年度	575,322	279,135	198,613	296,038	87,773	1,039,655
99年度	655,873	343,882	140,937	318,447	72,829	1,250,094
00年度	556,799	346,079	320,357	205,352	55,787	843,660
01年度	335,290	331,638	279,286	163,191	45,484	596,317

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
83年度	16.4%	18.3%	15.7%	14.7%	14.6%	16.1%
84年度	16.3%	18.0%	15.8%	14.6%	14.9%	16.0%
85年度	16.2%	18.6%	16.0%	14.9%	15.0%	16.2%
86年度	16.4%	18.5%	15.1%	14.2%	14.7%	15.8%
87年度	15.3%	18.6%	14.1%	13.2%	14.6%	14.9%
88年度	16.0%	18.2%	15.1%	13.5%	14.1%	15.5%
89年度	15.3%	17.5%	16.9%	14.8%	15.7%	15.9%
90年度	14.0%	16.8%	15.6%	14.1%	16.0%	14.8%
91年度	13.3%	16.4%	14.7%	13.6%	16.8%	14.2%
92年度	13.4%	16.4%	15.1%	13.4%	17.7%	14.3%
93年度	14.2%	16.7%	15.9%	13.5%	19.1%	15.0%
94年度	16.0%	18.5%	16.1%	14.0%	19.6%	16.1%
95年度	16.1%	18.8%	13.9%	13.8%	19.5%	15.5%
96年度	17.2%	20.4%	13.8%	14.5%	20.0%	16.3%
97年度	16.5%	20.4%	10.0%	15.1%	20.4%	15.2%
98年度	13.7%	19.9%	6.2%	14.6%	20.2%	13.1%
99年度	15.1%	22.2%	6.8%	15.5%	20.0%	14.1%
00年度	16.6%	24.2%	5.0%	14.1%	18.0%	14.5%
01年度	15.1%	24.3%	3.1%	13.2%	16.9%	13.4%

- ここ数年の特損の計上が相次ぎ、準大手Aを除き、剰余金は大幅に減少している。
- 準大手Bは1998年度から2000年度の間に多額の金融支援を受けたものの自己資本比率の改善が進んでいない。

⑨ 有利子負債（総額・対売上比率）（単位：百万円）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
83年度	714,555	17.4%	219,302	18.8%	711,971	29.0%	599,737	28.3%	133,218	24.3%	2,378,783	22.9%
84年度	804,490	18.8%	224,334	18.5%	873,897	35.8%	598,503	27.6%	135,109	24.1%	2,636,333	24.7%
85年度	992,498	21.7%	227,341	17.6%	1,029,976	38.7%	614,008	27.0%	135,266	23.3%	2,999,089	26.4%
86年度	1,046,082	22.5%	243,765	18.3%	1,204,193	42.0%	631,892	27.1%	136,513	23.0%	3,262,445	27.7%
87年度	1,138,481	23.8%	257,661	17.0%	1,346,069	46.0%	688,588	27.1%	144,307	21.6%	3,575,106	28.8%
88年度	1,139,530	19.9%	281,484	17.1%	1,748,726	50.6%	737,020	25.9%	162,247	20.7%	4,069,007	28.1%
89年度	1,254,561	18.8%	338,313	18.2%	1,758,053	43.4%	761,444	23.5%	185,306	20.0%	4,297,677	25.6%
90年度	1,249,245	19.2%	416,867	18.9%	2,133,351	46.4%	845,175	22.9%	205,900	19.6%	5,110,538	26.3%
91年度	2,140,442	24.4%	520,118	21.6%	2,649,325	54.9%	1,191,121	29.1%	277,062	25.0%	6,778,068	32.0%
92年度	2,655,740	28.8%	627,421	26.4%	2,881,843	60.4%	1,420,997	34.0%	304,373	27.3%	7,890,374	36.4%
93年度	3,188,607	35.8%	632,228	26.9%	2,963,920	72.0%	1,530,764	37.1%	310,905	29.3%	8,626,424	41.9%
94年度	2,905,834	36.8%	584,664	25.1%	2,989,449	76.6%	1,599,624	38.9%	330,621	32.2%	8,410,192	43.7%
95年度	2,652,069	38.1%	516,770	21.2%	2,800,249	68.8%	1,617,028	36.7%	326,214	30.5%	7,912,330	41.8%
96年度	2,450,133	33.1%	454,495	18.5%	2,846,777	71.0%	1,642,026	35.4%	332,610	30.8%	7,726,041	39.4%
97年度	2,452,665	34.6%	477,335	19.5%	2,917,936	73.0%	1,688,720	39.7%	339,333	32.2%	7,875,989	41.8%
98年度	2,449,504	38.5%	481,959	20.8%	2,998,549	84.7%	1,515,747	39.8%	318,152	33.2%	7,763,911	45.7%
99年度	2,167,442	38.3%	462,763	23.2%	3,287,173	112.8%	1,586,223	44.1%	315,057	35.4%	7,818,658	51.9%
00年度	1,884,073	29.8%	422,697	21.4%	2,481,638	81.4%	1,451,083	39.5%	286,363	31.8%	6,525,854	41.0%
01年度	1,677,519	26.2%	401,577	21.7%	2,443,546	85.2%	1,413,588	41.6%	294,764	34.6%	6,230,994	40.6%

- 財務体質の良好な準大手Aを除いて考えると、大手のみ負債削減額・率ともに減少している。
- その他の階層では、総額はほぼ横ばいであるが、対売上高比率が上昇している。

⑩ 固定資産土地・対自己資本比率（単位：百万円）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
88年度	201,828	18.4%	48,323	15.1%	146,587	17.9%	85,643	21.3%	28,117	29.4%	510,498	18.7%
89年度	279,886	22.5%	60,156	16.3%	182,626	17.5%	93,611	18.9%	39,022	29.6%	655,301	19.9%
90年度	388,813	27.9%	76,796	18.9%	243,884	21.9%	113,244	20.7%	46,268	30.9%	869,005	24.1%
91年度	443,894	28.7%	89,481	20.5%	263,814	24.0%	144,108	24.2%	62,015	35.4%	1,003,312	26.0%
92年度	545,263	33.0%	104,596	22.7%	362,022	32.4%	161,710	26.1%	73,525	39.5%	1,247,116	30.9%
93年度	756,324	45.3%	120,659	24.6%	415,083	36.9%	168,039	26.4%	85,112	43.2%	1,545,217	37.5%
94年度	752,519	44.8%	147,678	27.7%	193,539	17.2%	388,428	55.8%	65,914	32.3%	1,548,078	36.5%
95年度	750,180	44.3%	148,802	26.7%	203,218	21.9%	276,548	38.7%	70,832	34.0%	1,449,580	35.3%
96年度	740,861	43.3%	154,820	26.7%	290,257	31.8%	282,657	38.9%	89,106	41.7%	1,557,701	37.6%
97年度	720,423	47.4%	147,472	25.1%	170,816	28.2%	299,644	41.3%	94,979	44.5%	1,433,334	39.2%
98年度	679,227	57.8%	141,657	27.7%	181,289	53.6%	270,044	40.8%	94,524	49.1%	1,366,741	47.4%
99年度	698,032	55.3%	153,799	27.6%	420,228	109.8%	319,216	46.3%	128,264	68.1%	1,719,539	55.9%
00年度	648,830	45.9%	157,059	25.4%	388,468	172.6%	300,379	50.2%	116,619	73.7%	1,611,355	53.5%
01年度	608,740	51.6%	163,612	27.9%	362,910	292.5%	279,186	53.3%	114,676	79.9%	1,529,124	59.8%

対自己資本比率が100%を大きく超えている準大手Bは、2005年度より導入される減損会計の導入によって土地の減損処理が必要となった場合、債務超過に陥る可能性がある。

2. 連結版

（報告要旨）

- 本体に比して、連結子会社・関連会社の規模は総じて小さい。そのため、例年通り、基本的な状況は、単独決算と同様の傾向となっている。
- 単独決算同様に、近年の厳しい建設業界の状況をあらわす決算内容となっている。
- 営業キャッシュフローは全体でマイナスとなっており、著しく悪化している。
- フリーキャッシュフローも総額で前年度比76.9%減となっており、有利子負債の削減がなか

なか進まない原因となっている。

(主要分析結果)

①売上高 (単位：百万円)

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	7,209,550	2,123,202	3,337,664	3,861,823	937,870	17,470,109
00年度	7,915,402	2,082,712	3,417,459	3,940,904	948,353	18,304,830
01年度	7,948,312	1,975,081	3,170,047	3,632,867	900,650	17,626,957

連単倍率

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	1.27	1.06	1.15	1.07	1.05	1.16
00年度	1.25	1.05	1.12	1.07	1.05	1.15
01年度	1.24	1.07	1.11	1.07	1.06	1.15

- 大手のみ微増で他のグループは全て減少しており、単独決算と同じ傾向を示している。
- 本体に比して、連単倍率が1.15となっており、連結子会社・関連会社の影響は総じて小さい。

②売上高総利益額・売上高総利益率 (単位：百万円)

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	748,175	206,056	331,460	358,365	87,643	1,731,699
00年度	760,508	200,115	308,658	325,333	74,708	1,669,322
01年度	691,828	164,061	262,421	272,316	64,953	1,455,579

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	10.4%	9.7%	9.9%	9.3%	9.3%	9.9%
00年度	9.6%	9.6%	9.0%	8.3%	7.9%	9.1%
01年度	8.7%	8.3%	8.3%	7.5%	7.2%	8.3%

- 単体決算の影響を強く受けて、全てのグループで年々利益率が悪化してきている。
- 利益率だけをみると、子会社・関連会社の利益率は12.6% (48社計) となっており、単体の利益率7.6% (48社計) を上回っている。

③販管費 (総額・対売上比率) (単位：百万円)

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	564,666	129,281	214,774	241,810	62,290	1,212,821
00年度	528,128	127,555	184,250	234,709	59,165	1,133,807
01年度	512,483	120,373	162,041	210,096	55,634	1,060,627

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	7.8%	6.1%	6.4%	6.3%	6.6%	6.9%
00年度	6.7%	6.1%	5.4%	6.0%	6.2%	6.2%
01年度	6.4%	6.1%	5.1%	5.8%	6.2%	6.0%

- 全体的な傾向は単独と同じであるが、単独と比較して若干対売上比率が高くなって

いる。

- 単独の対売上比率 5.5% (48社計) に対して、子会社・関連会社のみでの対売上比率は 9.5% (48社計) となっており、高くなっている。

④営業利益・経常利益・当期純利益 (総額・対売上比率) (単位：百万円)

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
99年度	183,509	2.5%	76,775	3.6%	116,686	3.5%	116,555	3.0%	25,353	2.7%	518,878	3.0%
00年度	232,380	2.9%	72,560	3.5%	124,408	3.6%	90,624	2.3%	15,543	1.6%	535,515	2.9%
01年度	179,345	2.3%	43,688	2.2%	100,380	3.2%	62,220	1.7%	9,319	1.0%	394,952	2.2%

経常利益

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
99年度	140,198	1.9%	69,272	3.3%	33,203	1.0%	89,846	2.3%	21,602	2.3%	354,121	2.0%
00年度	206,190	2.6%	72,042	3.5%	53,641	1.6%	62,018	1.6%	12,300	1.3%	406,191	2.2%
01年度	162,791	2.0%	42,562	2.2%	47,221	1.5%	40,103	1.1%	6,781	0.8%	299,458	1.7%

当期純利益

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		48社計	
99年度	19,689	-0.3%	6,786	-0.3%	14,652	-0.4%	31,337	-0.8%	16,752	-1.8%	89,216	-0.5%
00年度	46,307	-0.6%	11,517	0.6%	72,215	2.1%	106,777	-2.7%	27,039	-2.9%	96,391	-0.5%
01年度	171,836	-2.2%	2,335	-0.1%	136,726	-4.3%	61,295	-1.7%	7,293	-0.8%	379,485	-2.2%

- 全体的な傾向は単独と同じである。
- 大幅な債務免除益の発生した前期と比較すると、特別利益が大幅に減少している一方で、特別損失については前期同様、資産価値の見直しをすすめており、その結果前期比大幅減の結果となっている。

特別利益・特別損失の内訳（単位：百万円）

	大手5社		準大手A4社		準大手B7社		中堅A19社		中堅B13社		48社計		01年度
	01年度	00年度	01年度	00年度	01年度	00年度	01年度	00年度	01年度	00年度	01年度	00年度	-00年度
特別利益	34,983	103,260	4,764	34,480	46,490	871,951	29,270	94,055	3,188	15,049	118,695	1,118,795	1,000,100
債務免除益/支援金受入益	0	0	0	0	0	840,964	0	70,472	0	10,488	0	921,924	921,924
投資有価証券売却益	22,825	29,438	707	19,710	5,402	7,908	8,409	1,553	480	1,390	37,823	59,999	22,176
固定資産売却益	7,812	8,682	1,851	292	2,735	12,520	14,249	8,674	1,469	272	28,116	30,440	2,324
その他特別利益	4,346	65,140	2,206	14,478	38,353	10,559	6,612	13,356	1,239	2,899	52,756	106,432	53,676
特別損失	459,973	373,349	39,047	76,997	254,136	819,276	125,952	303,390	18,677	59,307	897,785	1,632,319	734,534
投資有価証券評価損	20,265	26,386	6,973	7,842	4,090	39,608	17,233	10,822	4,654	3,158	53,215	87,816	34,601
投資有価証券売却損	25,222	118	0	0	3,668	96,573	959	702	329	127	30,178	97,520	67,342
固定資産売却損	36,497	14,109	1,283	29	8,793	78,804	827	17,808	143	363	47,543	111,113	63,570
固定資産評価損	0	0	0	0	50,995	61,487	39,567	8,525	3,164	7,030	93,726	77,042	16,684
販売用不動産評価損	86,844	11,956	8,720	18,603	99,454	98,947	19,714	40,560	2,009	18,333	216,741	188,399	28,342
販売用不動産売却損	0	0	1,900	0	60,404	0	0	0	0	0	1,900	60,404	58,504
開発事業整理	153,282	118,917	1,451	1,000	5,933	119,252	0	31,621	0	0	160,666	270,790	110,124
子会社整理・支援関連	6,538	3,422	0	0	0	6,097	269	3,407	0	280	6,807	13,206	6,399
貸倒損失・引当等	45,376	26,161	0	4,080	29,996	199,614	19,646	68,025	4,180	15,884	99,198	313,764	214,566
退職金関連	4,520	19,364	437	16,360	941	1,838	4,818	3,998	846	1,764	11,562	43,324	31,762
退職給付会計処理変更時差異	0	134,369	0	19,105	0	0	0	60,445	0	9,116	0	223,035	223,035
その他特別損失	81,429	18,547	18,283	9,978	50,266	56,652	22,919	57,477	3,352	3,252	176,249	145,906	30,343

- 特別利益は、単独同様、先期の債務免除がなくなったため、大幅に減少している。
- 特別損失は、連結の子会社整理・支援損、子会社株式評価損等が消去されるが、その他は単独同様に、貸倒損失・引当等の大幅な減少と先期より導入された退職給付会計の変更時差異がなくなった部分が大きく影響している。

⑤ 剰余金・自己資本比率（単位：百万円）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	733,680	384,219	562,320	330,683	80,375	966,637
00年度	654,013	387,913	458,008	222,948	64,212	871,078
01年度	451,379	376,076	384,383	182,358	54,617	680,047

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	12.3%	21.4%	-1.4%	14.2%	19.2%	10.6%
00年度	14.0%	23.5%	1.0%	13.0%	17.3%	12.2%
01年度	13.0%	23.4%	-0.3%	12.3%	16.4%	11.5%

- 単独ではかろうじて自己資本比率がプラスとなっていた準大手Bであるが、連結ではマイナスとなっている。なお、債務超過となっているのは48社中3社のみである。
- 債務超過3社についても、2002年度中に金融支援により解消の予定である。

⑥ 有利子負債（残高・対売上比率）（単位：百万円）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	3,232,245	539,624	3,953,592	1,801,759	334,935	9,862,155
00年度	2,680,553	484,712	2,935,039	1,627,939	305,184	8,033,427
01年度	2,397,511	468,483	2,842,907	1,563,813	307,892	7,580,606

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	44.8%	25.4%	118.5%	46.7%	35.7%	56.5%
00年度	33.9%	23.3%	85.9%	41.3%	32.2%	43.9%
01年度	30.2%	23.7%	89.7%	43.0%	34.2%	43.0%

- 大手は順調に有利子負債を削減してきているが、前期ほどの削減幅ではなくなっている。

- 債務免除のなかった今期は大きな動きはないが、準大手Bは残高こそ微減したものの対売上比率は高くなっている。

有利子負債内訳（社債）（単位：百万円）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	886,708	112,921	104,881	91,549	18,520	1,214,579
00年度	716,888	86,421	43,430	70,291	10,454	914,084
01年度	660,375	90,620	17,801	57,663	9,782	836,241

社債／有利子負債

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	27.4%	20.9%	2.7%	5.1%	5.5%	12.3%
00年度	26.7%	17.8%	1.5%	4.3%	3.4%	11.4%
01年度	27.5%	19.3%	0.6%	3.7%	3.2%	11.0%

- 財務体質の比較的良好な大手および準大手Aは、有利子負債に占める社債の比率に大きな変動がない。
- 準大手B、中堅ABは、有利子負債残高が横ばいで推移するなか、社債の残高・比率とも減少しており、間接金融に依存してきている様子が伺える。

⑦ 営業キャッシュフロー・フリーキャッシュフロー（単位：百万円）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	373,205	76,606	103,322	100,326	12,508	665,967
00年度	356,826	93,799	25,935	89,267	25,700	591,527
01年度	118,290	8,637	100,774	12,766	21,502	8,115

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	48社計
99年度	643,777	50,434	134,310	43,962	7,961	880,444
00年度	551,537	67,594	76,623	155,449	25,306	876,509
01年度	244,890	7,747	56,167	43,326	21,602	202,700

- 売上の減少、消化高の減少、未成バランスの悪化、完成工事未収入金の増加、等により営業キャッシュフローは大幅に悪化している。
- 準大手Bと中堅Bは営業キャッシュフローのみならずフリーキャッシュフローもマイナスとなっており、有利子負債の削減がなかなか進まない原因となっている。

（担当：磯村）

・建設関連産業の動向 - セメント・生コンクリート -

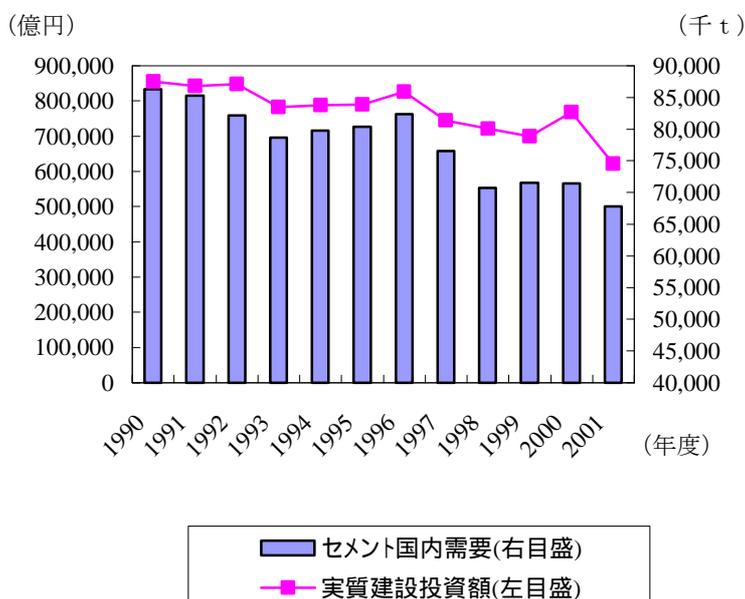
セメント製造業、生コンクリート製造業は、生活環境の向上や社会資本の充実など、国民生活の向上に必要な建設基礎資材を供給する産業であるが、近年の内外の動きに伴い、自らの変革が急務となっている。今回は建設投資との比較分析なども含め、セメント、生コンクリート両製造業の現状と展望についてレポートする。

- 1 セメント

I-1-1 国内需要の動向と今後の見通し

セメントの国内需要は、その7割を生コンクリートの需要で占めているため、その推移は建設投資の推移と密接な関係にある。バブル崩壊後建設投資の減少とともにセメントの需要も減少基調に入った。ここ数年は70,000千tで推移してきたが、2001年度は公共事業費の縮減や民間設備投資の落ち込みを反映し、セメントの国内需要も大きく落ち込む結果となった。2001年度の実績はバブル崩壊後初めて70,000t割り込み67,811千tとなった。その結果、1990年のピーク時(86,286t)の79%の水準となっている。(図1)

図1 セメント国内需要と建設投資の推移



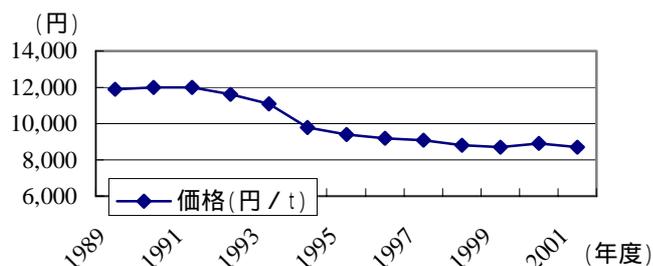
出所：・セメント国内需要量：社団法人セメント協会調べ
 ・建設投資額：国土交通省「建設投資見通し」

また、社団法人セメント協会の2002年度の需要見通しでは、官需・民需の建設投資の落ち込みを想定し、セメントの国内需要も同様に前年度割れの65,000tと推測している。

- 1 - 2 国内価格の動向

セメント価格の動向は、1991年度以降下落基調が続いていたが、1999年にメーカーの値上げ姿勢が浸透した結果、一旦は下げ止まりを見せた。しかし、建設投資の減少で業況の厳しい需要者サイドからの値下げ要請もあり、依然下落基調から脱することが出来ない状況にある。

図2 セメント価格の推移



注) ・価格は年度平均、税抜き、東京基準、普通ポルトランドセメント、バラ売りの単価
・出所：「月間建設物価」(建設物価調査会)

- 1 - 3 業界の動き

前述の通り、建設市場の縮小を背景に頭打ちの状態が続いているが、今後も国内需要の大きな好転は期待できない。こうした中、近年国内メーカー間では販売コストや生産コスト削減による収益力の回復を目的として、企業間の合併・提携が進められてきた。その結果、1998年には大きな業界再編を果たした。秩父小野田と日本セメントが合併して発足し、日本最大手となった太平洋セメント、三菱マテリアルと宇部興産の販売部門を統合して設立された宇部三菱セメント、住友大阪セメントの3社が国内販売市場において8割を占めている。

- 1 - 4 今後の課題

厳しい経営環境のなか、大手各社は人員削減や生産設備の縮小など合理化策を進めてきた。しかし、建設市場がますます縮小するなか、昨年9月には世界大手の仏ラファージュが麻生セメントに資本参加するなど、海外勢の日本進出も目立っており、ますますの合理化を迫られることとなろう。今後は中期的な展望に立ち、生産設備の統廃合などの抜本的な需給調整策が避けられないものと考えられる。

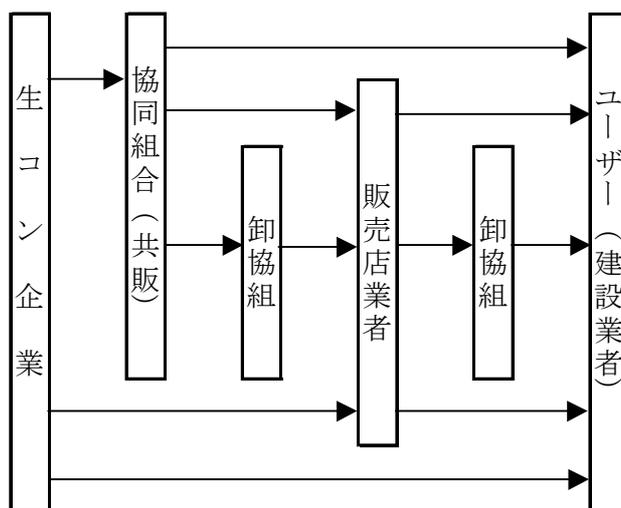
また、セメントの国内需要セメント工場での産業廃棄物受け入れなど環境問題に果たすセメントの役割も注目されている。国内需要の改善が見込めない現状で、業界各社はメインのセメント事業を中心に、リサイクル事業や新材料事業など、環境・リサイクル分野に力を入れている。

- 2 生コンクリート

- 2 - 1 概要

- 土木、建築工事において、主要な建設資材の一つである生コンクリート（以下「生コン」）はセメント、砂、砂利などの骨材、混和剤等を練り混ぜて製作する。一般的に練り混ぜを開始してから **90分以内**に現場での打設を終了させなければならないという商品特性から、供給範囲が限定されている。このため、練り混ぜ設備を備えた工場は全国的に分布し、その地域内での経済的諸条件の影響も受けやすい製品であり、地域間での需給バランスの差異に伴い、価格差が顕著になっている。
- また、生コンは工場において製品の在庫が不可能であり、ユーザーからの注文に応じるためには、製造、運送能力をピーク時の出荷量に合わせざるを得ない。そのため、他製造業と比較するとプラントの稼働率は低い傾向にある。経済産業省がまとめた生コン統計年報、**2002年3月末時点**の全国のプラントの稼働率は **13.8%**と **14%**台を割り込んでいる。
- 生コンの商流は、需要規模の大きな都市部に見られる主として販売店業者を経由するものと、需要規模の小さな地方都市や郡部に見られる主として直接ユーザーに販売する2つのルートがあり、特に販売店を経由する都市部において多層化した商流となっている（図3）。**1998年5月**に発表された通産省による「セメント・生コンに関する商慣習改善調査」においても、この商流の中に介在する口銭制度の改善が指摘されており、適正価格での供給が求められている。

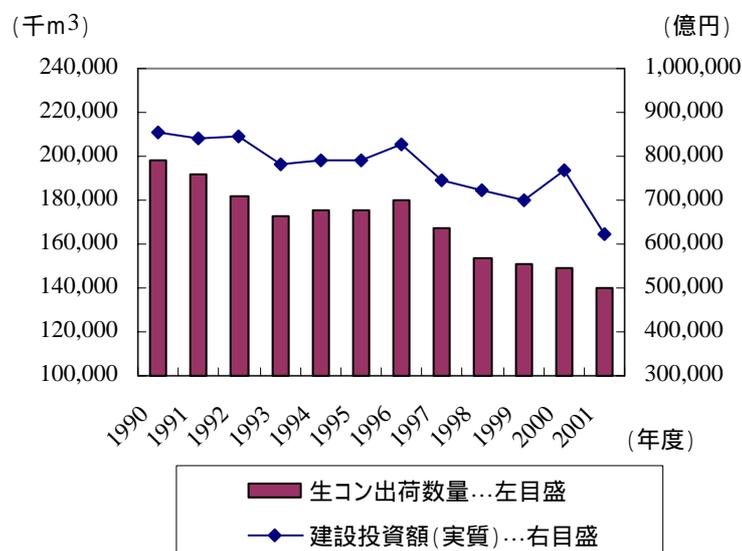
図3 生コンの商流パターン



- 2 - 2 国内需要の動向と今後の見通し

生コンクリート（以下“生コン”）の需要量については、直近の2000年度では139,588千 m^3 、前年度比△6.6%となっており、1990年のピーク時（197,997千 m^3 ）の70%の水準で、75年度並となった。前述のセメント同様、建設の主要資材である生コンは建設投資の推移に密接な関係にあり、今後の建設投資の縮小に伴う需要の減少は避けられない状況にある。国土交通省の2002年度主要建設資材需要見通しによると、建設投資の落込みに伴い、生コン需要についても前年度比△5.0%の減少が予測されており、今後も厳しい局面が続くそうだ。

図4 生コン出荷数量と建設投資の推移+

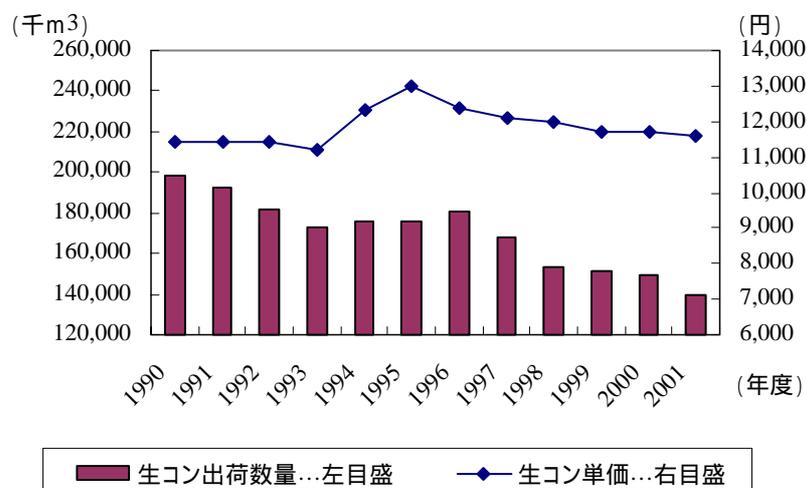


出所：全国生コンクリート工業組合連合会資料、国土交通省「建設投資の見通し」による

- 2 - 3 価格動向

前述の通り出荷数量が落込みを見せる一方、生コンの価格については1995年度以降緩やかな下落基調にある。また直近の2002年度は、11,600円/ m^3 の微減となっている。

図5 生コン出荷量と価格の推移



注) 生コン：円/m³、東京基準、呼び強度 18N、スランブ 18cm、粗骨材 25mm

出所：「月間建設物価」建設物価調査会、全国生コンクリート工業組合連合会資料

- 2 - 4 今後の現状と課題

今後予想される建設投資減少を背景に、需要サイドからの生コン価格や品質に対する要求は高まっていくと考えられ、生コン業界もこの流れに巻き込まれ、従来の商流の構造改善を図り、流通コストの削減、品質管理の更なる向上が求められているといえよう。また、コンクリート工業新聞社の集計では、生コン工場の製造能力は 75 年度の 6 億 2000 万 m³ に対し、00 年度は 11 億 8000 万 m³ と 4 億 m³ 強増えている。当時と現在では需給環境は大きく異なり、バブル崩壊後、工場数は漸減基調で推移している。今後、膨張した製造能力をどう抑制していくかも焦点のひとつになるとみられる。

(担当：大塚)