

建設経済の最新情報ファイル

**RICE** monthly

RESEARCH INSTITUTE OF  
CONSTRUCTION AND ECONOMY

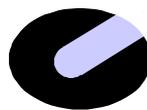
# 研究所だより

No. 181

2004 3

## CONTENTS

視点・論点 年金問題八つ当たり	.....	1
・ 2003年3月期(2002年度)主要建設会社決算分析 その2(単独版)	.....	2
・ 建設会社の経営状況	.....	8
・ PFI事業に関するアンケート調査	.....	13
・ 建設関連産業の動向 環境	.....	19
・ マクロ経済の動向	.....	25



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>

## 年金問題八つ当たり

専務理事 森 悠

年金改革関連法案が国会に提出され、年金に関するニュースに触れる機会が多い。幸田真音氏の小説「代行返上」もベストセラーになっている。実は、当建設経済研究所が加入している厚生年金基金も、つい先頃代議員会で解散の方針が議決されたばかりである。

公的年金と企業年金、それぞれが問題を抱えているが、自分がそろそろ年金を受け取る年代になるういうとき、制度が厳しい方向へ動いているのは愉快的なことではない。それでも、私よりももう少し若い、団塊の世代に比べればまだましで、さらに若い世代はもっと大変だ、という慰め方もあるが、一体どうしてこういうことになってしまったのか。

少子高齢化の進展というのが一つのキーワードであるが、そのことはもうだいぶ以前から言われていた。旧人口問題研究所が将来人口の中位推計を出し、それが年金政策の基礎になってきたのであるが、過去の中位推計ははずれっぱなしである。同時に公表される低位推計が当たっていればそれでいいというものでもなかるう。

保険料収入の管理・運用については、近年の超低金利の長期化が年金財政を狂わせている。これ自体は致し方ないとしても、保険料を財源にして建設した保養施設等の大半が失敗し、多額の売却損を出していることや、保険料を社会保険庁の諸経費に流用していること等が、管理・運用に対する不信の念を生じさせている。

実はこのような年金制度に対する信頼感の喪失こそが一番の問題なのではないだろうか。

景気がなかなか本格回復しないのも、個人消費が低迷しているためであり、それは老後の不安、いいかえれば年金制度に対する不信感が消費を抑制させているといわれる。

若年層を中心に、国民年金保険料の未納率が四割近くに達しているらしいが、これも将来給付に対して確信を持ってないことが納付意欲を減退させている面があるろうし、国民皆年金といいながらここに至るまで有効な対策を打てなかった当局への不信感も強い。

年金政策に対する不信感もある。受給者が少ない時代に大盤振る舞いの支給基準を作り、ある時期からは切り下げの一途である。親の世代が受け取っていた年金を目安に自分も同程度はあるだろうと考えていると、実際の支給額を聞かされて愕然とする。戦後、生活は年々豊かになると思って育った世代にとって、親の世代より貧しい老後を迎えることになるうとは、夢にも思わなかったことだ。

標準報酬月額額の算定に当たって、完全な実費支給である通勤手当まで報酬に含めて何の疑問も感じないような、あるいはまた、第3号被保険者の身分が時に届出書1通の有無だけで左右され、事実による立証も認めないような、さらにまた、小説「代行返上」にあるように、国の記録と企業の記録との突合作業で内容の不一致ということが珍しくないような、そういった国民不在的な状況が続く限り、年金制度に対する不信感はなくならないし、国民の老後もまた希望が持てないというほかはない。

## . 2003年3月期(2002年度)主要建設会社決算分析 その2(単独版)

当研究所では、半期に一度、全国大手建設会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」ではふれなかった「従業員数」に関する項目をいくつかピックアップし、分析を試みた。なお、2003年3月期決算のため、分析対象となる企業数およびそのグループ分けは2003年12月4日に発表した「2004年3月期主要建設会社中間決算分析」とは異なる。

### 従業員数

全体で119,108人(対前年度比 7,906人、6.2%の減少) 単位:人

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計	
83年度	54,649		25,583		32,042		29,609		10,350		152,233	
90年度	57,226	対前年比	25,600	対前年比	32,652	対前年比	30,127	対前年比	10,447	対前年比	156,052	対前年比
91年度	59,496	4.0%	26,322	2.8%	33,989	4.1%	32,572	8.1%	10,715	2.6%	163,094	4.5%
92年度	61,828	3.9%	27,053	2.8%	34,850	2.5%	32,738	0.5%	11,127	3.8%	167,596	2.8%
93年度	62,767	1.5%	27,550	1.8%	34,350	-1.4%	33,778	3.2%	11,470	3.1%	169,915	1.4%
94年度	62,552	-0.3%	27,647	0.4%	32,458	-5.5%	34,128	1.0%	11,508	0.3%	168,293	-1.0%
95年度	61,128	-2.3%	28,101	1.6%	31,775	-2.1%	34,053	-0.2%	11,487	-0.2%	166,544	-1.0%
96年度	59,776	-2.2%	27,838	-0.9%	31,083	-2.2%	33,792	-0.8%	11,291	-1.7%	163,780	-1.7%
97年度	58,464	-2.2%	26,768	-3.8%	30,079	-3.2%	32,935	-2.5%	10,896	-3.5%	159,142	-2.8%
98年度	57,000	-2.5%	24,911	-6.9%	26,655	-11.4%	31,183	-5.3%	10,243	-6.0%	149,992	-5.7%
99年度	54,087	-5.1%	23,951	-3.9%	23,670	-11.2%	29,530	-5.3%	9,888	-3.5%	141,126	-5.9%
00年度	51,060	-5.6%	22,771	-4.9%	21,097	-10.9%	27,816	-5.8%	9,486	-4.1%	132,230	-6.3%
01年度	49,445	-3.2%	22,152	-2.7%	19,791	-6.2%	26,277	-5.5%	9,349	-1.4%	127,014	-3.9%
02年度	47,749	-3.4%	20,355	-8.1%	18,183	-8.1%	23,836	-9.3%	8,985	-3.9%	119,108	-6.2%
02年度対ピーク年度比		-23.9%		-27.6%		-47.8%		-30.2%		-21.9%		-29.9%

網掛け部分は各グループのピークを示す。

従業員の数は、92-95年度にピークを迎え、ここ数年は減少を続けている。なお、2002年度は、前年度に若干落ちた削減スピードが再度加速したのが特徴的である。特に、準大手Aにおいては前年度の2.7%から8.1%へと削減率が3倍に加速しており、この傾向が顕著に表れている。これは、昨今の建設業界再編の動きが、同一規模の準大手Bに属する企業を中心に進んでいることが、準大手A各社の危機感を煽り、人員削減のスピードに拍車をかけたことが起因しているとも考えられる。

以下、従業員数の変化が及ぼす影響を、各指標を利用して検証してみる。

**(従業員一人当り売上高)**

単位：百万円/人

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
83年度	74.9	59.2	69.5	49.4	50.0	64.5
90年度	137.5	107.2	129.1	84.3	94.7	117.6
91年度	147.7	114.2	128.3	87.1	96.8	122.8
92年度	149.2	110.3	121.3	91.3	94.7	122.2
93年度	141.9	107.5	107.2	86.9	86.6	114.6
94年度	126.2	104.5	109.4	86.4	84.3	108.5
95年度	113.8	110.4	117.0	91.4	87.4	107.4
96年度	124.0	113.3	117.2	97.9	89.8	113.1
97年度	121.4	113.4	121.1	92.7	91.5	112.0
98年度	111.6	114.5	121.9	88.3	88.8	107.5
99年度	104.7	104.9	115.1	87.8	85.9	101.6
00年度	123.8	109.7	134.9	95.4	90.2	114.7
01年度	129.3	106.3	136.4	92.3	86.8	115.6
02年度	126.5	112.3	127.5	95.9	87.7	115.2
02年度対比-1年度比	-15.2%	-2.0%	-6.5%	-2.0%	-9.5%	-6.2%

網掛け部分は各グループのピークを示す。

この指標は、売上高の変化と従業員数の変化のスピードを比較するために取り上げた。従業員一人当りの売上高は5年連続で準大手Bがトップとなっている。ただし、2002年度においては、他のグループが前年比増加もしくは微減にとどまっている中で唯一、数値を落としている。一方で、従業員数の削減率では45社平均を上回っていることから、同グループの収益環境の悪化を見てとることができる。

**(従業員一人当たり受注高)**

単位：百万円/人

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
93年度	94.3	104.1	91.1	79.1	84.6	91.6
94年度	100.8	104.0	104.0	80.6	81.9	96.5
95年度	111.3	107.4	105.2	87.0	82.8	102.5
96年度	119.1	112.2	113.8	87.5	86.2	108.1
97年度	111.7	102.8	109.4	83.1	85.0	102.0
98年度	106.0	104.0	107.8	81.7	85.0	99.5
99年度	107.2	101.2	109.5	88.1	82.1	100.8
00年度	113.0	110.8	112.6	84.7	81.7	104.3
01年度	113.3	92.8	110.5	80.3	79.6	100.0
02年度	114.5	95.2	100.8	82.2	76.1	99.8
02年度対比-1年度比	-3.8%	-15.2%	-11.4%	-6.6%	-11.7%	-7.8%

網掛け部分は各グループのピークを示す。

この指標は、受注高の変化と従業員数の変化のスピードを比較するために取り上げた。2002年度の数値を見ると、どのグループも45社計がピークだった96年度からは軒並み減少している。96年以降、従業員数はどのグループも減少の一途をたどっていることから、受注環境の悪化が各社の人員削減を上回っている状況が伺える。ただし、比較的人員削減のスピードが緩や

かな大手が98年度を底に増加傾向を示している一方、最も人員削減のスピードが急激な準大手Bでは受注高が伸び悩み、2000年度以降はむしろ減少傾向にある。受注活動においてはブランドイメージ的な要素も無視できず、人員削減も場合によっては経営状況の悪化というイメージを植え付けることで、受注活動にマイナスの影響を与える可能性もあるものと思われる。

### （従業員一人当たり売上高総利益額）

単位：百万円/人

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計	
94年度	13.7	対前年比	11.4	対前年比	12.0	対前年比	7.4	対前年比	8.5	対前年比	11.4	対前年比
95年度	11.5	-16.0%	11.4	-0.3%	7.2	-39.7%	7.0	-6.2%	7.6	-10.5%	9.5	-16.6%
96年度	11.4	-1.5%	10.7	-6.0%	9.8	35.7%	6.3	-9.5%	7.5	-1.0%	9.6	1.7%
97年度	10.9	-3.9%	9.8	-8.1%	9.9	1.4%	6.0	-5.5%	6.9	-8.3%	9.2	-4.1%
98年度	10.4	-4.4%	9.5	-2.9%	10.4	4.9%	5.9	-0.8%	7.2	5.0%	9.1	-1.3%
99年度	10.5	0.3%	10.5	10.0%	10.5	1.2%	7.4	24.2%	7.8	7.5%	9.6	5.7%
00年度	11.3	7.9%	10.6	1.4%	11.2	6.6%	6.8	-7.0%	6.8	-12.6%	9.9	2.8%
01年度	10.2	-9.4%	8.5	-20.0%	9.9	-11.8%	6.2	-9.8%	6.0	-11.2%	8.7	-11.9%
02年度	9.8	-4.1%	8.0	-6.4%	7.9	-20.1%	6.1	-0.9%	6.6	8.7%	8.2	-5.9%
02年度対77年度比		-28.6%		-30.1%		-33.8%		-17.8%		-22.5%		-27.7%

網掛け部分は各グループのピークを示す。

この指標は、工事の採算性を反映する売上高総利益額の変化と従業員数の変化のスピードを比較するために取り上げた。02年度は01年度と比較して、中堅Bを除く全ての階層で減少しており、特に大手、準大手A・中堅A及び45社合計では94年度以降で最低の数値を記録している。

### （従業員一人当たり営業利益額）

単位：百万円/人

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計	
83年度	2.9		2.1		3.3		2.1		1.4		2.6	
90年度	7.1	対前年比	4.1	対前年比	6.9	対前年比	3.2	対前年比	3.7	対前年比	5.6	対前年比
91年度	8.5	19.4%	4.9	20.6%	6.3	-8.4%	3.1	-3.2%	4.1	12.3%	6.1	9.2%
92年度	8.2	-3.5%	4.8	-2.4%	5.3	-16.5%	3.2	3.6%	3.9	-5.6%	5.8	-5.2%
93年度	7.3	-10.3%	4.4	-8.4%	5.1	-3.0%	3.0	-7.2%	3.3	-15.7%	5.3	-8.7%
94年度	4.6	-36.9%	4.1	-6.4%	4.7	-7.7%	2.9	-0.9%	2.8	-13.0%	4.1	-22.2%
95年度	2.7	-41.0%	4.5	8.6%	0.1	-98.8%	2.5	-13.8%	2.1	-26.7%	2.4	-40.7%
96年度	2.6	-3.5%	3.6	-19.5%	2.8	4832.2%	1.9	-24.0%	1.8	-11.4%	2.6	8.4%
97年度	2.5	-6.5%	2.7	-23.6%	3.1	8.7%	1.4	-25.8%	1.4	-26.2%	2.3	-11.3%
98年度	2.6	4.8%	2.8	1.4%	3.7	19.2%	2.0	39.2%	1.9	38.8%	2.6	12.9%
99年度	2.6	0.9%	3.9	39.2%	3.9	7.4%	2.7	35.2%	2.3	21.9%	3.0	15.3%
00年度	3.6	36.8%	3.7	-3.6%	4.8	22.4%	1.9	-28.3%	1.4	-37.7%	3.3	8.4%
01年度	2.7	-24.7%	1.8	-50.7%	3.8	-21.5%	1.6	-14.8%	0.9	-40.0%	2.4	-28.5%
02年度	2.9	6.4%	1.1	-40.7%	2.3	-40.0%	1.8	6.8%	1.5	70.2%	2.1	-9.3%
02年度対77年度比		-66.3%		-77.8%		-67.3%		-45.2%		-64.2%		-64.9%

網掛け部分は各グループのピークを示す。

この指標は、従業員削減が直接作用する販管費の変化と従業員数の変化のスピードを比較するために取りあげた。2002年度の前年度比は、大手と中堅が増加している一方、準大手は大幅に減少している。ただし、どのグループの数値も83年度と同程度かそれを下回るレベルまで落ち込んでいる。

以上のことから、従業員数の変化の及ぼす影響は下記の項目のようになると思われる。

- 大手は「一人当たり売上高」が前年度比微減であるが、「一人当たり受注高」は人員削減にもかかわらず、前年度比微増である。よって、建設市場の冷え込みによる受注の減少をスケールメリットやブランド力でカバーできているということができよう。一方、「一人当たり売上高総利益額」は依然として苦戦はしているものの、「一人当たり営業利益額」は改善しており、人員削減を中心とした販管費削減に一定の効果が現れているものと思われる。
- 準大手Aは、「一人当たり売上高総利益」と「一人当たり営業利益」がいずれも前年度比マイナスになっており、特に後者は下げ幅こそ縮小しているものの、前年度からの落ち込みが著しい。売上高と受注高の数値には改善の傾向が見られることから、今後も人員削減を通じた販管費削減努力が求められる。
- 準大手Bは、金融支援を受けた際のリストラ効果もあり、全般的に他の階層と比較して数値が高くなってはいるものの、前年度比では全ての数値が軒並みダウンしている。特に、人員削減を最も劇的に行っているにもかかわらず、営業利益の落ち込みが著しいことから、人員削減による経営効率化に限界が来ていると考えられる。また、このグループは売上高や受注高の数値も落ち込んでいるが、自力での経営再建を断念して金融支援を仰ぐ過程で信用力が低下していることから、人員削減がスパイラル的な縮小均衡をもたらす可能性も内在していると思われる。
- 中堅のA・Bは、全ての数値において前年度比増加もしくは微減と健闘しており、特に営業利益の改善が著しい。したがって、大手同様、人員削減が経営の効率化に対して一定の成果を上げていると思われる。しかし、大手や準大手のグループと比較すると、従業員数は圧倒的に少ないため、必然的に人員削減にも限界が生じてくる。その意味で、今後はいかにして人員削減に頼らずに低コストの体質を確立していくかが課題になると思われる。

日本経済は回復傾向にあるとはいえ、建設市場の冷え込みは今後も続く見通しであり、各企業にとって、固定費削減は共通の命題である。中でも新規採用の抑制や中高年の希望退職の募集等を通じた人員削減は、いまや常態化しているといっても過言ではない。しかし、その一方で、今回の分析で示されたように、単純な従業員数の削減が、必ずしも経営の効率化や競争力の向上に直結しなくなりつつある現実が露呈しているのも事実である。したがって、今後は、単純な従業員数の多寡だけでなく、各社の事業規模に見合った適正な従業員規模と、その下で最大限のパフォーマンスを実現できる質を兼ね備えた組織作りをできるかが肝要になるのではないだろうか。

(おわりに)

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	単独売上基準 (4年間平均)	分析対象会社	社数
大手	9000億円超	鹿島建設、大林組、大成建設、清水建設、竹中工務店 <sup>注1</sup>	5社
準大手 A	2500億円超	戸田建設、西松建設、五洋建設、 前田建設工業、東亜建設工業、奥村組、	6社
準大手 B <sup>注2</sup>	2500億円超 (金融支援)	熊谷組、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、住友建設、	7社
中堅A	1000億円超	銭高組、鉄建建設、安藤建設、浅沼組、東洋建設、 不動建設、太平工業、松村組、大豊建設、新井組 <sup>注1</sup> 、 福田組 <sup>注1</sup> 、森本組、若築建設、大末建設、大木建設、	15社
中堅B	1000億円未満	真柄建設、矢作建設工業、小田急建設、松井建設、 北野建設、東鉄工業、カノコーポレーション、佐伯建設工業、 佐田建設、あすなる建設、勝村建設、植木組	12社

(計45社)

(担当：研究員 小川淳)

---

注1 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あたっては3月決算と読み替えている。

注2 単独売上高が4年間平均で2,500億円超の企業のうち、親会社、金融機関等からの金融支援を受けた企業である。

## ( 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	2001	2002
従業員	152,233	156,052	163,094	167,596	169,915	168,293	166,544	163,780	159,142	149,992	141,126	132,230	127,014	119,108
売上高	9,818,562	18,357,980	20,031,480	20,475,875	19,478,426	18,251,647	17,890,302	18,529,611	17,823,176	16,126,499	14,344,101	15,172,375	14,686,511	13,716,165
売上高/従業員	64.5	117.6	122.8	122.2	114.6	108.5	107.4	113.1	112.0	107.5	101.6	114.7	115.6	115.2
売上総利益	1,037,783	1,983,208	2,236,394	2,302,040	2,218,102	1,913,469	1,578,412	1,578,542	1,470,794	1,368,394	1,360,303	1,310,063	1,108,796	978,881
売上総利益/売上高	10.6%	10.8%	11.2%	11.2%	11.4%	10.5%	8.8%	8.5%	8.3%	8.5%	9.5%	8.6%	7.5%	7.1%
売上総利益/従業員	6.8	12.7	13.7	13.7	13.1	11.4	9.5	9.6	9.2	9.1	9.6	9.9	8.7	8.2
販管費	643,275	1,112,526	1,242,743	1,333,990	1,322,192	1,252,388	1,201,717	1,173,128	1,110,982	997,319	931,473	874,325	809,394	724,219
販管費/売上高	6.6%	6.1%	6.2%	6.5%	6.8%	6.9%	6.7%	6.3%	6.2%	6.2%	6.5%	5.8%	5.5%	5.3%
販管費/従業員	4.2	7.1	7.6	8.0	7.8	7.4	7.2	7.2	7.0	6.6	6.6	6.6	6.4	6.1
営業利益	394,508	870,682	993,651	968,050	895,910	690,128	404,777	431,351	371,671	395,411	428,830	435,738	299,402	254,662
営業利益/売上高	4.0%	4.7%	5.0%	4.7%	4.6%	3.8%	2.3%	2.3%	2.1%	2.5%	3.0%	2.9%	2.0%	1.9%
営業利益/従業員	2.6	5.6	6.1	5.8	5.3	4.1	2.4	2.6	2.3	2.6	3.0	3.3	2.4	2.1
経常利益	348,715	831,014	868,129	794,817	702,824	505,986	284,039	344,061	281,849	264,720	335,717	360,303	242,863	173,164
経常利益/売上高	3.6%	4.5%	4.3%	3.9%	3.6%	2.8%	1.6%	1.9%	1.6%	1.6%	2.3%	2.4%	1.7%	1.3%
経常利益/従業員	2.3	5.3	5.3	4.7	4.1	3.0	1.7	2.1	1.8	1.8	2.4	2.7	1.9	1.5
当期純利益	140,007	332,839	296,452	269,340	150,362	125,471	-72,014	97,067	-403,946	-646,198	-168,768	-371,712	-431,372	-564,455
当期純利益/売上高	1.4%	1.8%	1.5%	1.3%	0.8%	0.7%	-0.4%	0.5%	-2.3%	-4.0%	-1.2%	-2.4%	-2.9%	-4.1%
当期純利益/従業員	0.9	2.1	1.8	1.6	0.9	0.7	-0.4	0.6	-2.5	-4.3	-1.2	-2.8	-3.4	-4.7

単位:百万円

	83	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000	2001	2002
自己資本比率	16.5%	14.9%	14.3%	14.4%	15.1%	16.3%	15.7%	16.5%	15.2%	13.4%	14.5%	15.1%	13.9%	12.0%
販売用不動産	551,539	1,495,543	2,026,657	2,095,548	2,040,830	2,011,756	1,843,950	1,590,622	1,501,590	1,329,329	979,464	766,985	674,213	633,962
販売用不動産/売上高	5.6%	8.1%	10.1%	10.2%	10.5%	11.0%	10.3%	8.6%	8.4%	8.2%	6.8%	5.1%	4.6%	4.6%
固定資産土地	304,935	822,673	949,138	1,183,649	1,478,588	1,513,033	1,415,393	1,524,122	1,404,208	1,320,367	1,612,450	1,516,017	1,429,797	1,390,776
土地/売上高	3.1%	4.5%	4.7%	5.8%	7.6%	8.3%	7.9%	8.2%	7.9%	8.2%	11.2%	10.0%	9.7%	10.1%
有利子負債	2,126,738	4,693,179	6,251,940	7,223,092	7,850,978	7,611,129	7,106,105	6,910,534	7,140,221	7,182,351	7,104,016	5,806,196	5,422,221	4,936,430
有利子負債/売上高	21.7%	25.6%	31.2%	35.3%	40.3%	41.7%	39.7%	37.3%	40.1%	44.5%	49.5%	38.3%	36.9%	36.0%

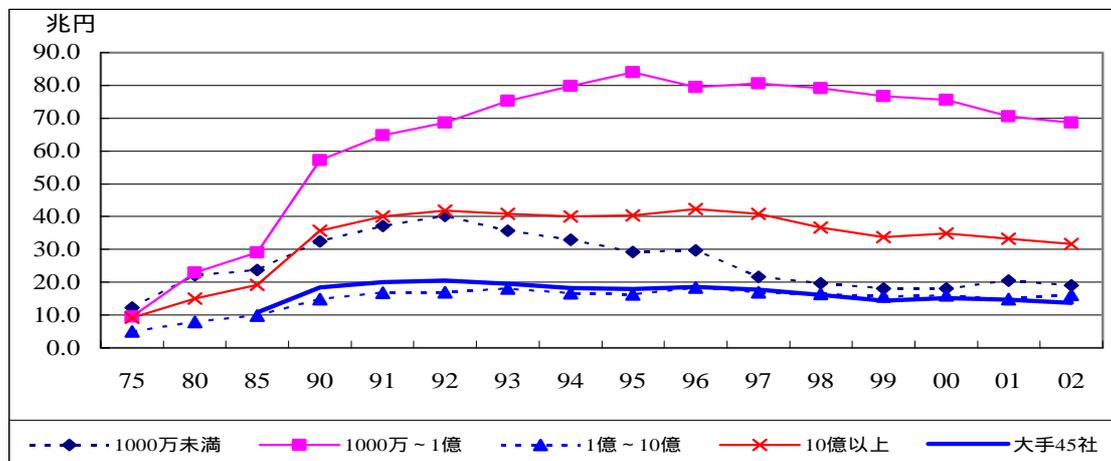
## 建設会社の経営状況

建設会社の経営状況を判断するにあたっては、その会社規模ごとに様相が異なると思われるため、「法人企業統計」のデータを、資本金規模別に、1000万円以下、1000万円～1億円、1億円～10億円、10億円以上の4つに分類して集計した。また、当研究所の「主要建設会社決算分析」のデータも引用したが、これは全国規模の総合建設会社大手45社を集計したものであり、「法人企業統計」における資本金10億円以上のクラスと一部重複するものである。

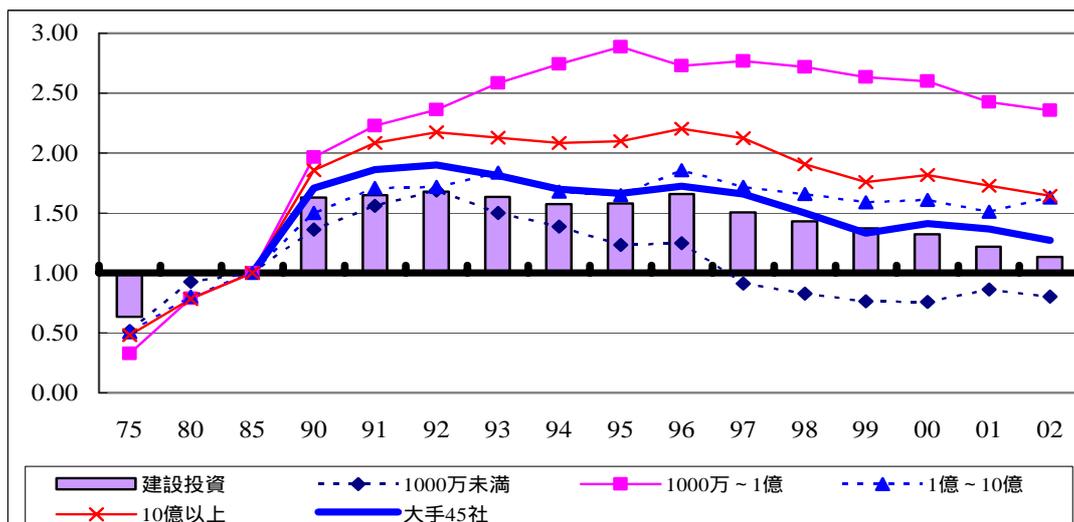
### A：フロー部門

(売上高)

図表1 売上の推移



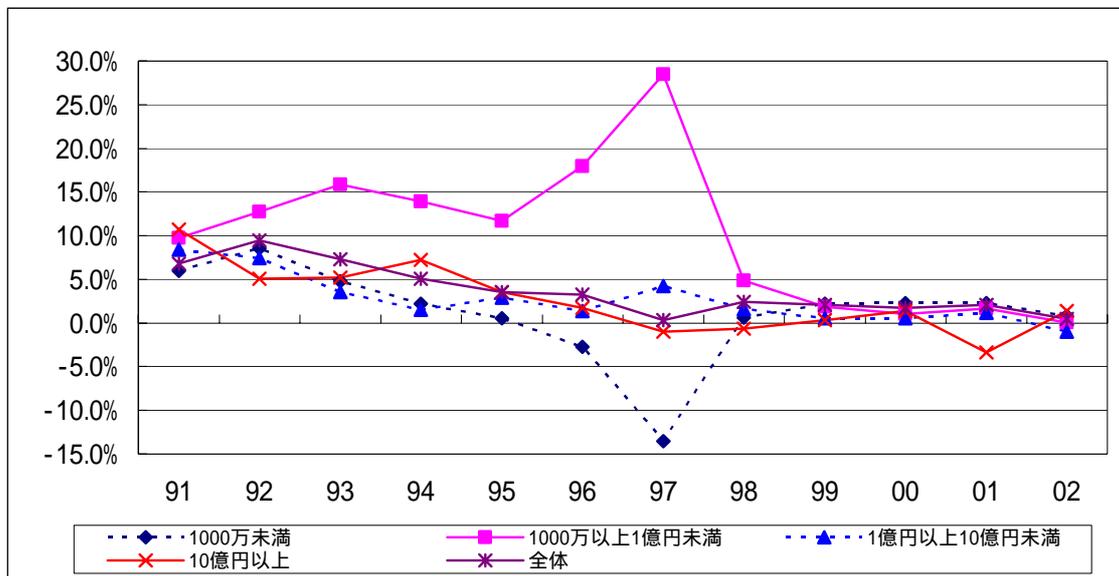
図表2 売上の推移 (85年を1とする)



大手45社のデータは85年度より

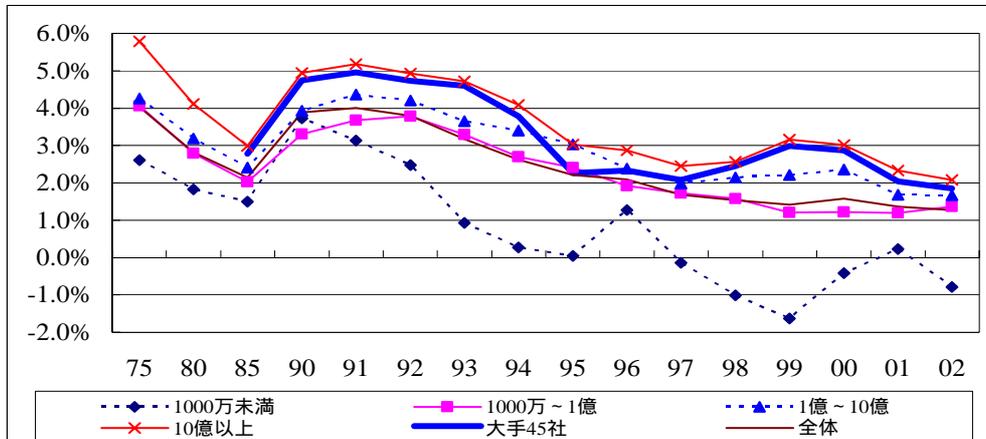
図表1および図表2によると、資本金10億円以上のグループ、および大手45社の売上高の動向は、建設投資とほぼ同じである一方、前年まで同様の動きを示してきた資本金1億円～10億円のグループは、2002年度に入り、増加に転じた。資本金1000万円～1億円のグループは、90年代終わりからの売上の減少傾向が著しい。これは、バブル崩壊後の景気対策として実施された公共事業が大幅に縮小したためと思われる。一方、資本金1000万円以下のグループは、最低資本金引上げの猶予期間終了に伴って企業数が激減した97年以降、85年を下回る水準で推移しており、2001年度に一旦持ち直したものの、2002年度には再度落ち込みを見せ始めた。図表3にも示されているように、企業数は同年度にわずかながら増加していることを鑑みると、このグループ内の競争の激しさをうかがい知ることができる。

図表3 企業数の推移（対前年度比）

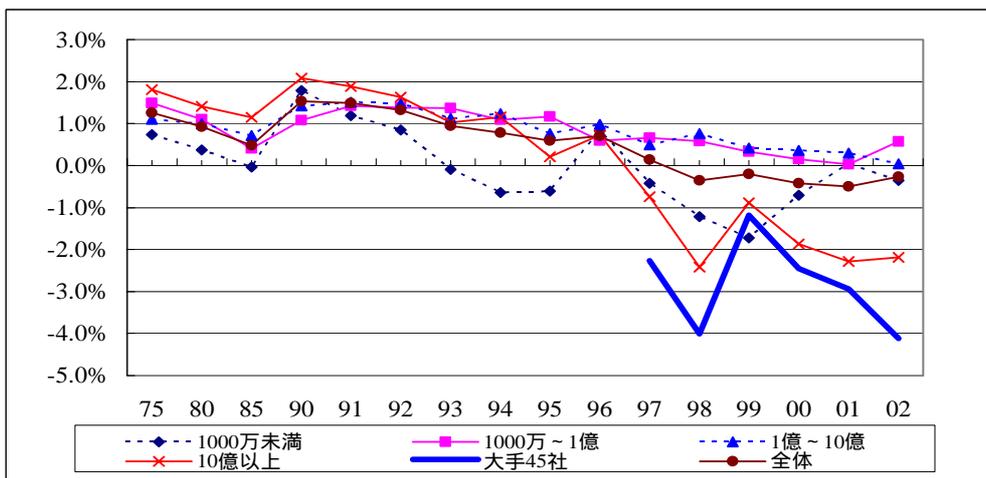


(売上高営業利益率・売上高純利益率)

図表4 売上高営業利益率



図表5 売上高純利益率

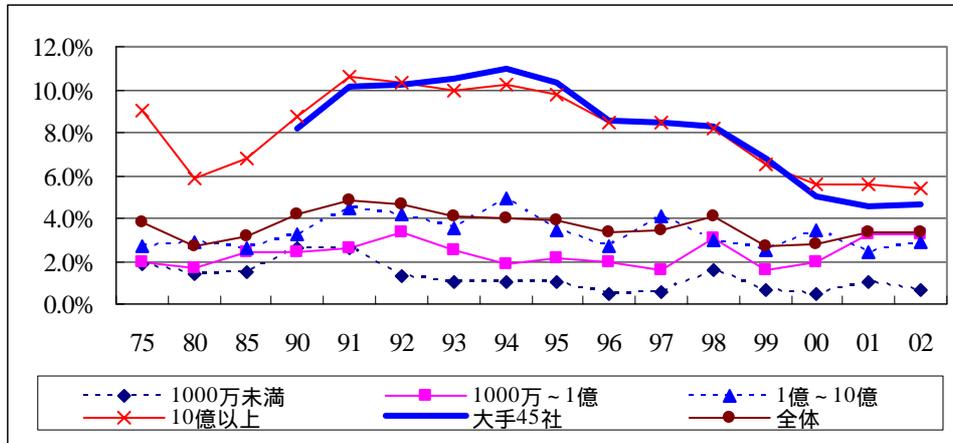


図表4によると、営業利益段階では規模が大きいほど利益率が高くなる様子が観察される。2002年度は、資本金1000万円以上の各グループが軒並みほぼ横ばいであるのに対し、資本金1000万円未満のグループはマイナスに転じていることから、前述の過当競争が採算面にも影響しているものと思われる。ところが、純利益段階になると、規模の大きな企業になるほど、営業利益との落差が大きくなっている。特に、資本金10億円以上のグループとそれ未満のグループの差が顕著であり、中でも大手45社は、連結決算移行に伴って多額のグループ会社支援・整理損を計上した1998年度と同レベルにまで落ち込んでいる。これは、バブル期の負の遺産の処理に加え、会計制度の変更に伴う特別損失の計上が増えたためであり、この傾向は、2005年度の減損会計導入を受けて今後ますます色濃く表れるようになると思われる。

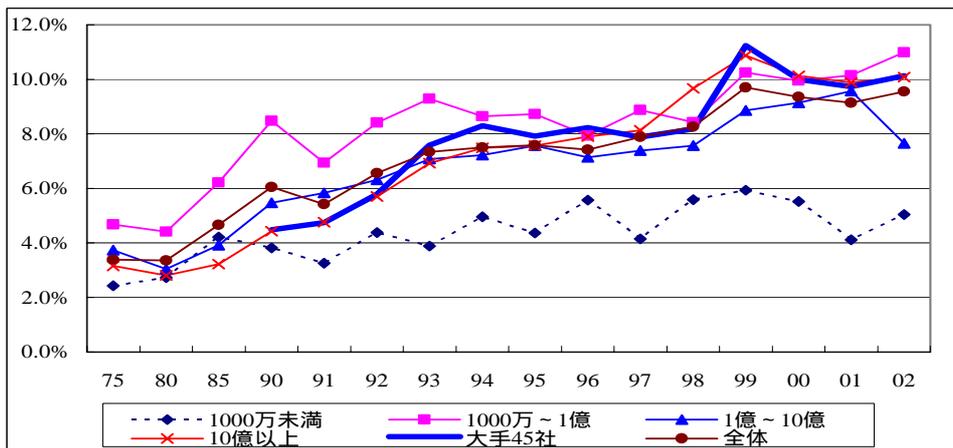
## B：ストック部門

(販売用不動産・固定資産土地)

図表6 販売用不動産対売上高比率



図表7 固定資産土地対売上高比率

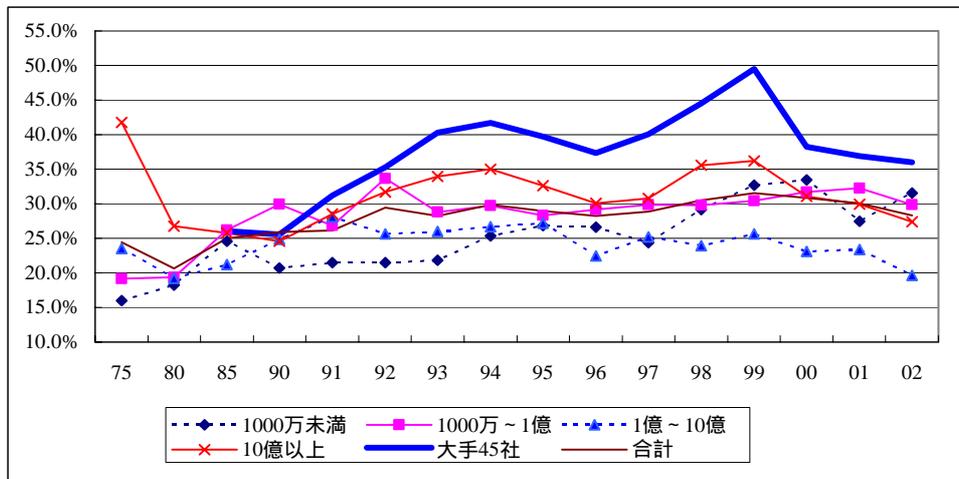


図表6によると、販売用不動産対売上高比率は、建設業全体ではバブル期以前も以後も4%前後で安定的に推移していたが、大手45社と資本金10億円以上のグループの水準が極端に高いことがわかる。両グループは90年代終わりに比率を大きく下げているが、これは、後述する同時期の固定資産土地対売上高比率の動きからわかるように、2000年度からの販売用不動産の強制評価減導入の影響を先送りするために、一部の企業が販売用不動産を事業用不動産に用途変更したことも影響していると思われる。

一方、図表7によると、固定資産土地対売上高比率は、資本金1000万円未満のグループを除き、1998年度から99年度にかけて急増して以来、バブル期以前の85年の約2倍で推移している。これは、売上高の伸び悩みに加えて、2000年度における強制評価減導入もあり、事業用不動産よりも販売用不動産の処理が優先されたためと考えられる。しかし、2005年度からの減損会計導入に伴い、大手企業を中心にバブル期に取得した不動産の含み損は、B/S上で表面化することになるので、各企業の固定資産保有にはより一層の効率化が求められることになる。

(有利子負債)

図表8 有利子負債対売上高比率



図表8によると、2002年度の有利子負債対売上高比率は、資本金1000万円未満のグループを除いて前年度より低下している。特に、資本金1億円～10億円のグループは、バブル崩壊以降、緩やかな減少傾向を示し、20%を割り込むまでに至っている。このグループは、事業用不動産の保有比率も低下していることから、財務リストラが比較的進展しているものと思われる。一方、唯一上昇している資本金1000万円のグループは、売上高減少や営業利益率低下の影響が資金繰りの悪化にまで及んでいる可能性がある。

(企業規模別の経営状態まとめ)

以上、建設会社の経営状態を2002年度の動向を中心に概観してきた。規模が大きな企業ほど本業の収益力の高さを示す一方、最終損益に関しては逆に悪くなる傾向が強いことがわかる。この傾向は、不動産の保有残高や有利子負債残高の推移を見る限り、今後も継続するものと思われる。一方、資本金1000万円未満のグループにおいては、市場の縮小に、企業数の減少が追い付いていない状況が、有利子負債比率や不動産の保有比率にまで悪影響を及ぼしている。また、資本金1億円～10億円のグループは、他のグループと比較して、バブル期の不動産投資による損失が少なく、売上高も安定してはいるものの、採算性の面では低迷を続けている。今後は公共事業の拡大も望めないことから、本業の採算性向上に加えて、新分野進出も視野に入れつつ、公共事業や大手から下請受注に依存しない独自性をもった優良企業が多く輩出されることが望まれる。

当研究所の予測では、2003年度の建設投資は前年度比名目4.2%の54兆1700億円、2004年度については建設投資全体で前年度比名目3.9%の52兆800億円、とこれまでに引き続き減少する見通しである。そうした中、今後も建設業界は、会計制度の変更に伴う大企業の財務体質の健全化や、過当競争下における中小企業の淘汰選別といった課題に直面し続けることになるのではないだろうか。

(担当：研究員 小川淳)

## ． P F I 事業に関するアンケート調査

本年2月に発表した「P F I 事業に関するアンケート調査結果」について、その概要をご紹介します。なお、記者発表資料に関しましては、当研究所ホームページ <http://www.rice.or.jp>よりダウンロードできますので、ご参照ください。

### アンケートの概要

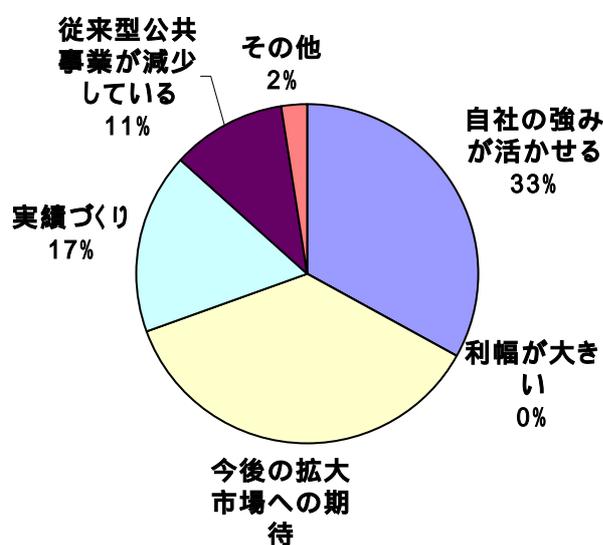
「P F I 事業に関するアンケート調査」（以下アンケートという）では、P F I 事業の募集段階で代表企業になったことのある企業 131 社に対して「これまでのP F I 事業への取組」「今後のP F I 事業への取組」「運営に重点を置いた事業の増加について」の大きく3点について調査した。（2003年10月実施、回答企業数82社、回収率62.6%）またその中で、「事業当選後の問題点」と「P F I 全般に関する意見」について自由記述方式で各回答企業の意見を聞いた。

アンケートにご協力頂きました民間企業各社には、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

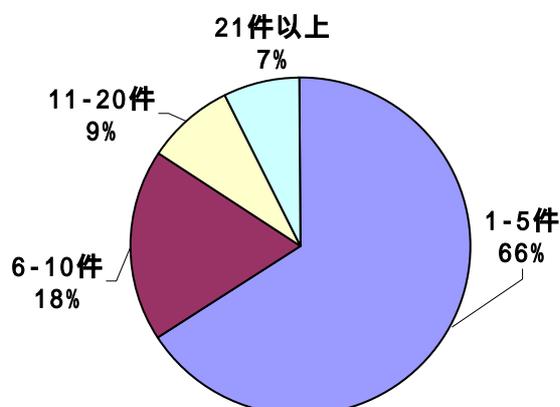
### 1. これまでのP F I 事業への取組について

今後の拡大市場への期待、自社の強みを生かせるといった動機から、P F I 市場に参入する企業が増え、裾野も広がってきた事が明らかになった。回答企業の約35%がP F I 専門部署を有し、約34%がP F I 事業に関して何らかの目標値を設定して活動している。約7%の企業が既に20件以上の事業に応募するなど組織的な活動も目立ってきている。

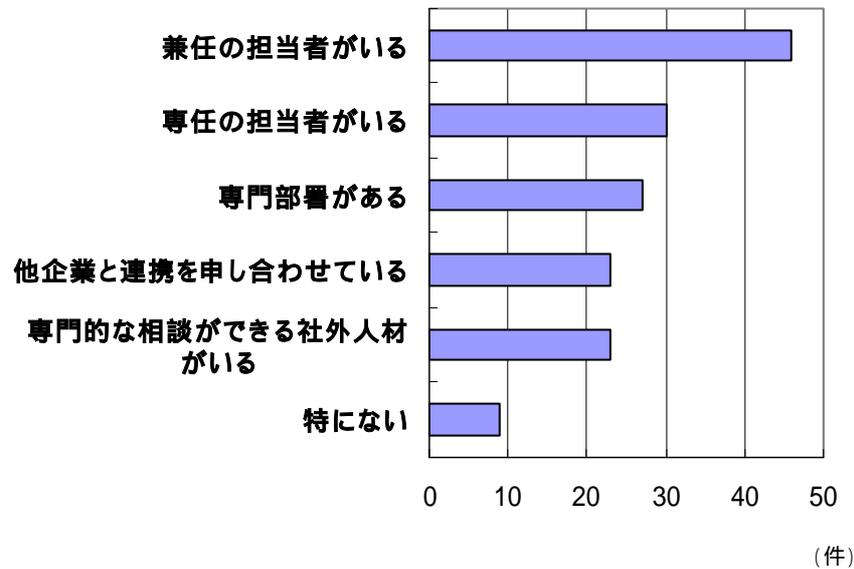
図表1 P F I に応募した理由



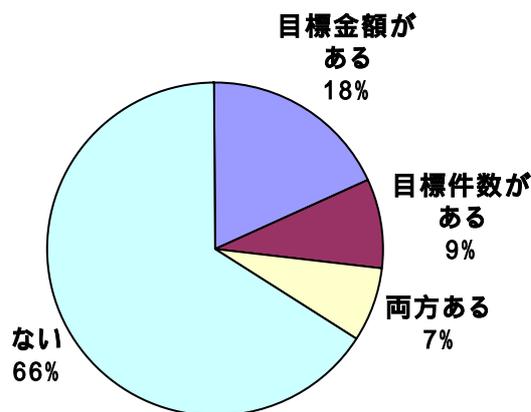
図表2 これまでのP F I 事業への応募件数



図表3 PFI事業に対する社内体制、社外体制（当てはまるものを全て選択）



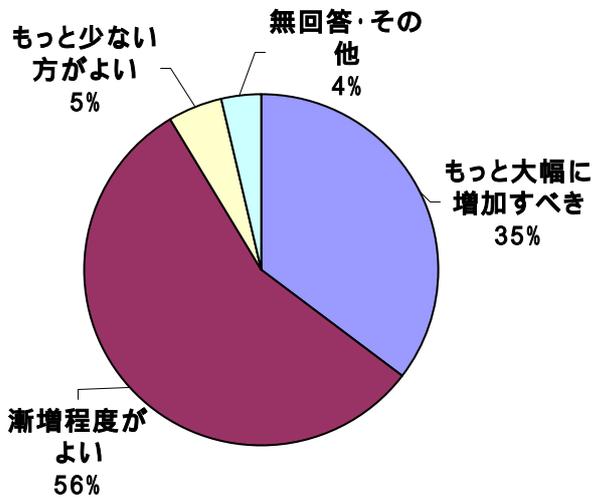
図表4 PFI事業に関する目標値



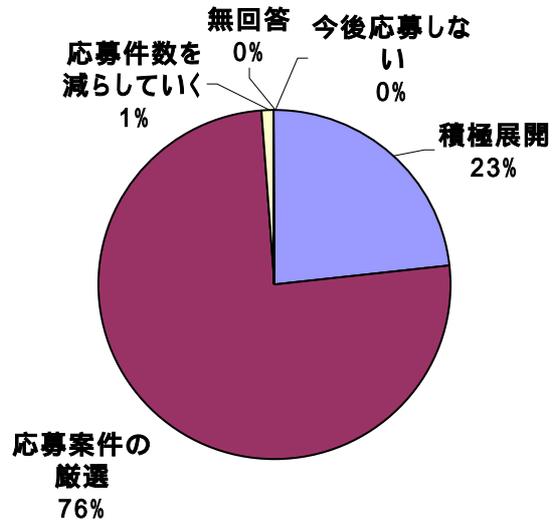
## 2. 今後のPFI事業への取組について

PFIのシェアは増加した方がよいか、という設問に対し「大幅増加を望む」「漸増程度がよい」と回答した企業が合わせて約9割にのぼるなど、民間事業者はPFI市場拡大に期待を持っていることが明らかになった。ただ市場拡大に関する懸念事項として、応募コスト負担の大きさや対応余力、リスク負担といった点が指摘されている。各企業の具体的な行動としては、施設種類や事業規模といった条件をフィルターとして応募する事業の選別が強まる事が予測される。

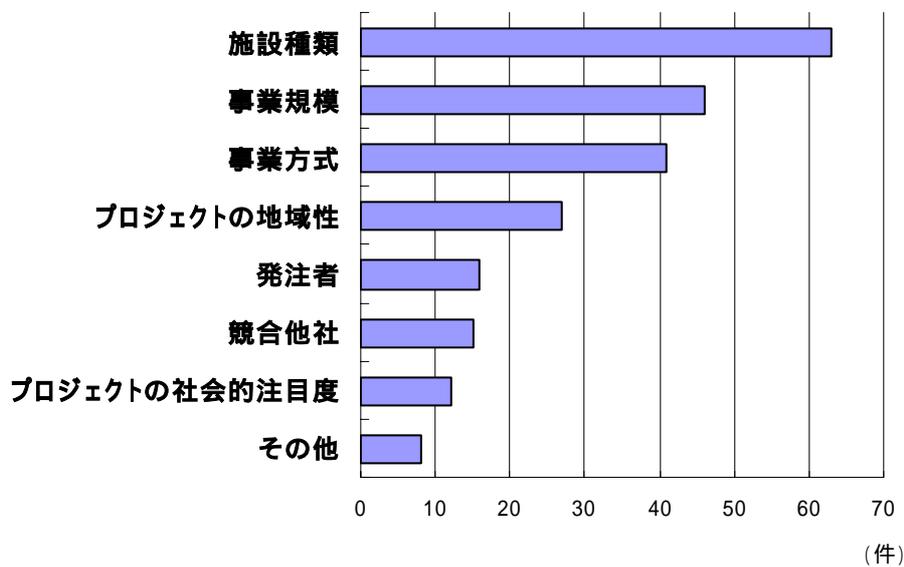
図表5 PFIシェアについて



図表6 今後のPFIへの対応について



図表7 PFI事業選別の基準

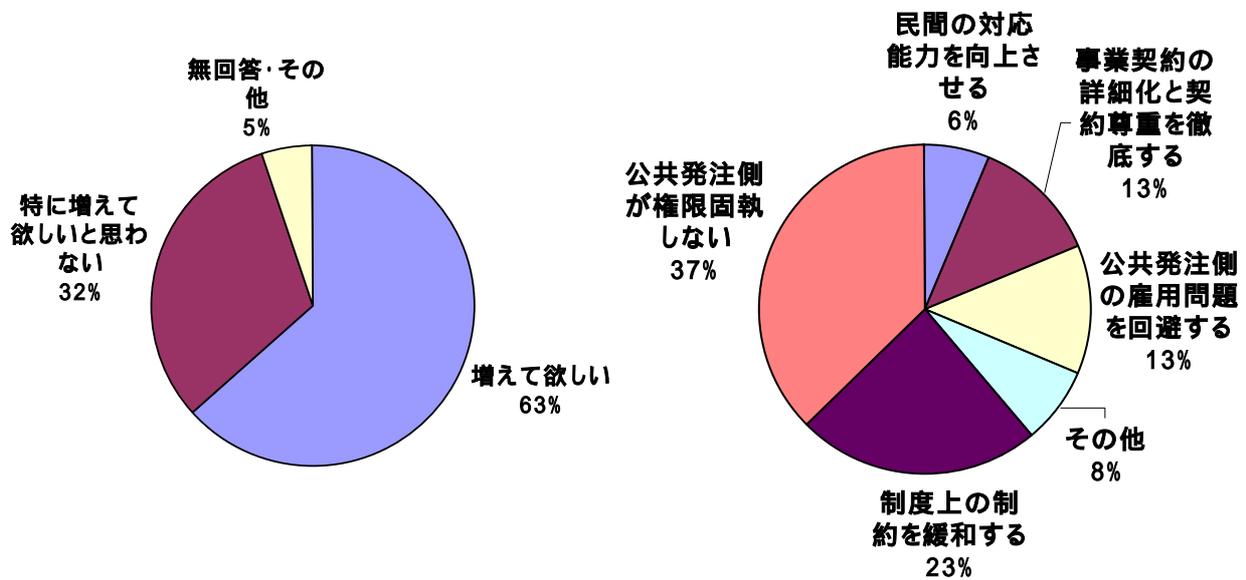


### 3. 運営重点事業の発注増加について

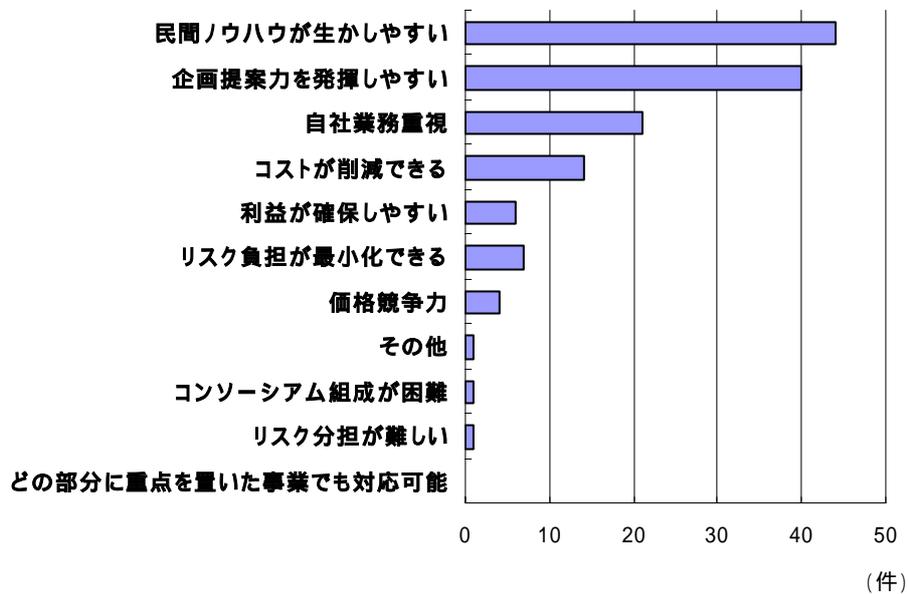
過半数（62%）の企業が運営部分に重点を置いた事業（運営重点事業）の発注増加を望んでいる。発注増加を特に望まない企業から指摘が多かったのは、リスク分担の難しさ、自社業務重視、コンソーシアム組成が困難といった理由である。運営重点事業が今後増加するために必要な条件として上位に挙げられたのは、「公共側が権限固執しない」「制度上の制約を緩和する」といった事項である。今後「有効な官民パートナーシップ」を実

現する上で公共側、民間側それぞれが持つ機能を活かすことが重要であり、運営重点事業の増加に向けた双方の一層の努力が望まれる。

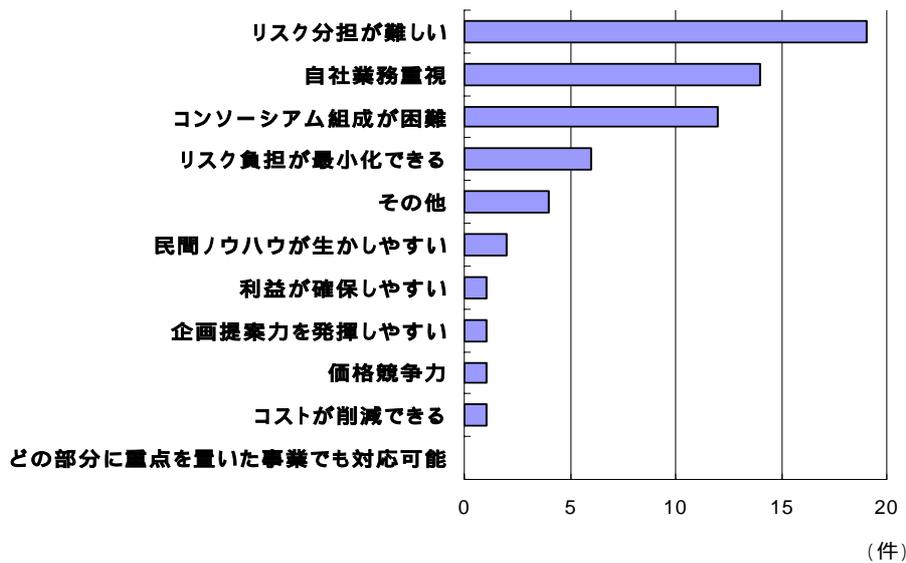
図表8 運営重点事業の発注増加について 表9 運営重点事業の発注が増加する為の条件



図表10 運営重点事業の発注増加を望む理由



図表 11 運営重点事業の発注増加を特に望まない理由



#### 4. 事業当選後の問題点について

回答として寄せられた問題点は、リスク分担、ファイナンス、スケジュール、契約、その他に大別された。特に多かったのが契約に関する問題点である。内容の詳細検討段階で意見の食い違いが生じた、公共側から提示された契約に拘り、実情に合わせた民間の要望が組み入れられないなど、入札前により多くの協議を重ねておくことがいかに重要かわかる。

十分な協議が行えるスケジュール設定をするといった個々の発注者レベルでの解決策に加えて、事業者選定方式の選択の多様化、より実情に即した契約が締結しえる仕組み作りが望まれる。

#### 5. P F I に関して公共側や各種業界に発信したい事項について

選定基準に関する事項、リスク分担に関する事項、ファイナンスに関する事項、制度・スケジュール・契約締結に関する事項等、幅広い意見が寄せられた。

**選定基準については**、価格偏重の是正を求める意見の他、入札参加資格要件の緩和、民間発案に対するインセンティブの付与などについての意見が寄せられた。

**リスク分担については**、民間収益施設を併設することに慎重さを求める意見の他、民間事業者に過度のリスクを負わせることは望ましくなく、税制・法制リスク等は官が負担すべきといった意見が挙げられた。

**ファイナンスについては**、金利確定時期を施設供用開始時としてほしいという要望が多かった。

**制度等については**、S P C に対する税制優遇措置やエクイティの売買、流動化を可能にすべきとの意見等が寄せられた。

今後PFI市場を一層拡大していく為には、上記の意見の他、実際の事例を通じて得られた民間事業者からの意見を十分考慮して、制度・運用を変えていくことが求められる。また、今後運営段階にかかる事業が増えてくることから、発注者、受注者に加えて利用者の評価にも留意していく必要がある。

(担当：研究員 北原陽介)

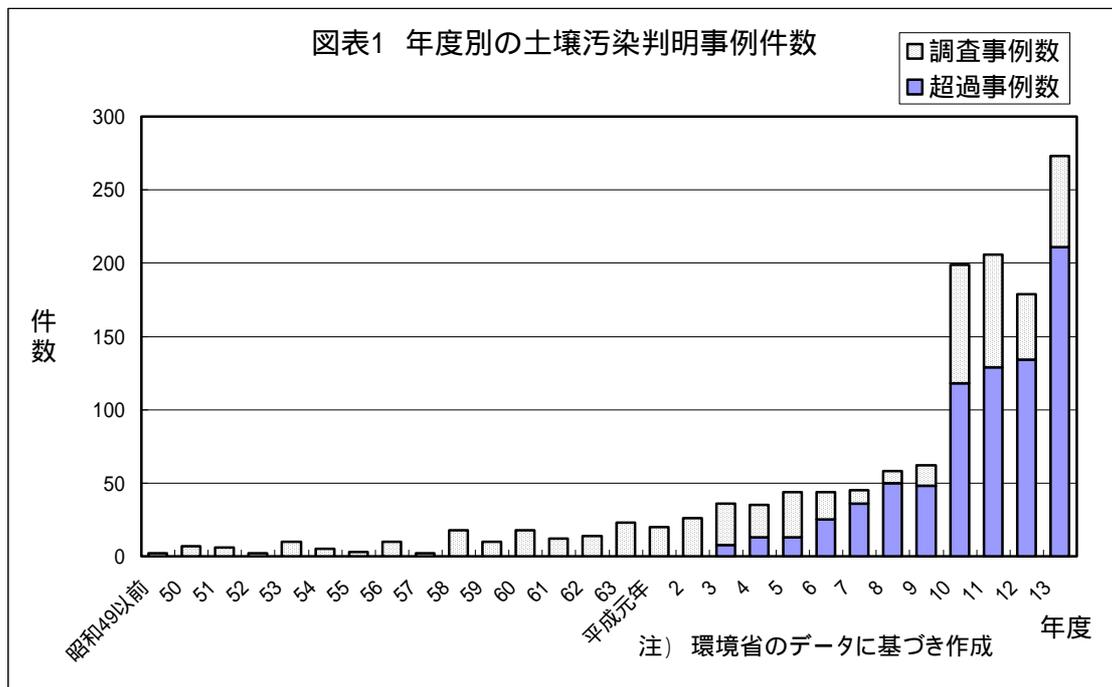
## 建設関連産業の動向 環境

昨年2月の「土壌汚染対策法」の施行から1年が経った。法の施行によって、有害物質の基準や土壌汚染調査に関するルールが明確になるとともに、土壌環境への社会的関心の高まりなどから、自主的な取組みも増えてきてきた。それによって、関連ビジネスの裾野も広がりつつある。土壌汚染対策法の概要、施行後の現状と土壌汚染対策関連ビジネスの最近の動向を考察する。

### 1. 土壌汚染の現状

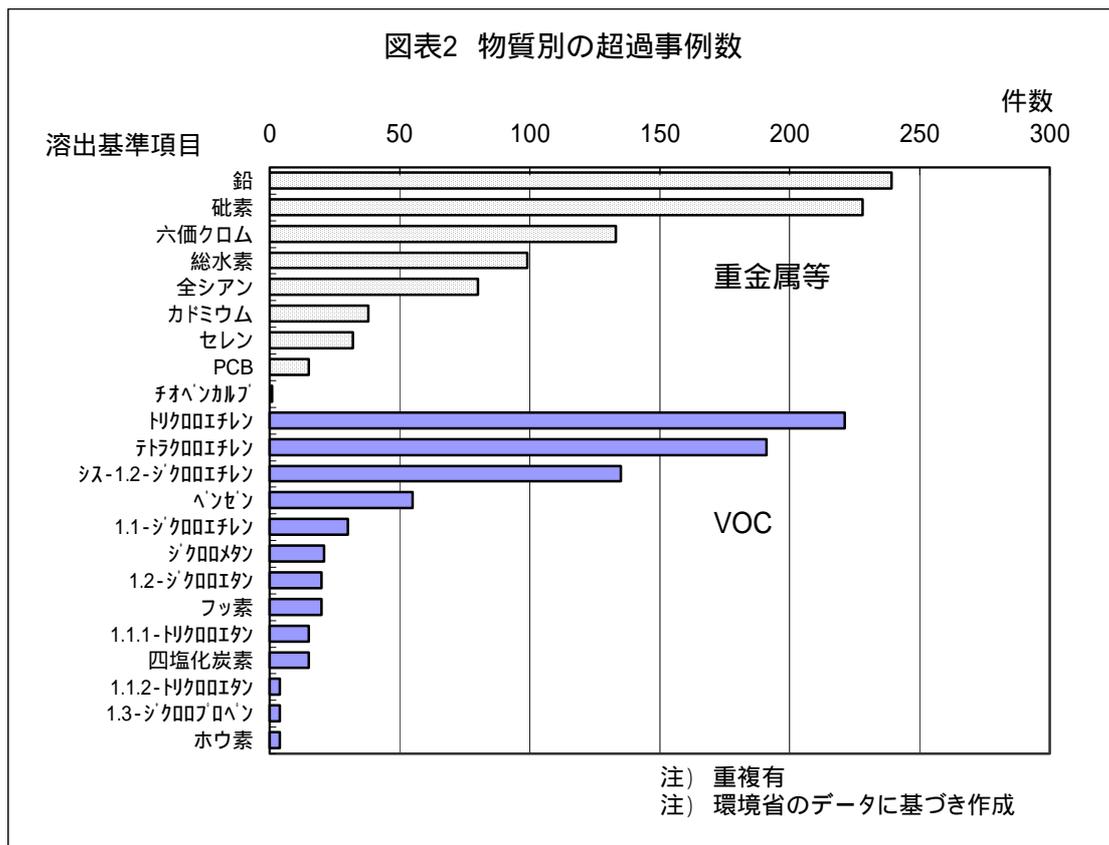
近年、工場跡地の売却や再開発事業、事業者の環境意識の高まりなどから、土壌汚染が判明するケースが増えている。特に平成10年度以降、土壌汚染調査事例数は増加しており、それに伴い環境基準の超過事例数も増加している（図表1）。

平成13年度までの超過事例数の累計805件の溶出物質としては、重金属等が435件、VOC（揮発性有機化合物）が286件、複合汚染が84件である。



その超過事例 805 件の溶出物質別の内訳（重複有）は、重金属等では鉛、砒素、六角クロム、総水銀などの順、VOC ではトリクロロエチレン、テトラクロロエチレン、及びその分解物のシス-1,2-ジクロロエチレンに係る事例が多い（図表 2）。

また、超過事例の地域別件数では、関東が 448 件と過半を占め、次いで近畿の 152 件、北陸・中部の 117 件の順である。関東の 448 件のうち、神奈川県（167 件）と東京都（152 件）で、関東の 7 割、全国の 4 割を占めている。

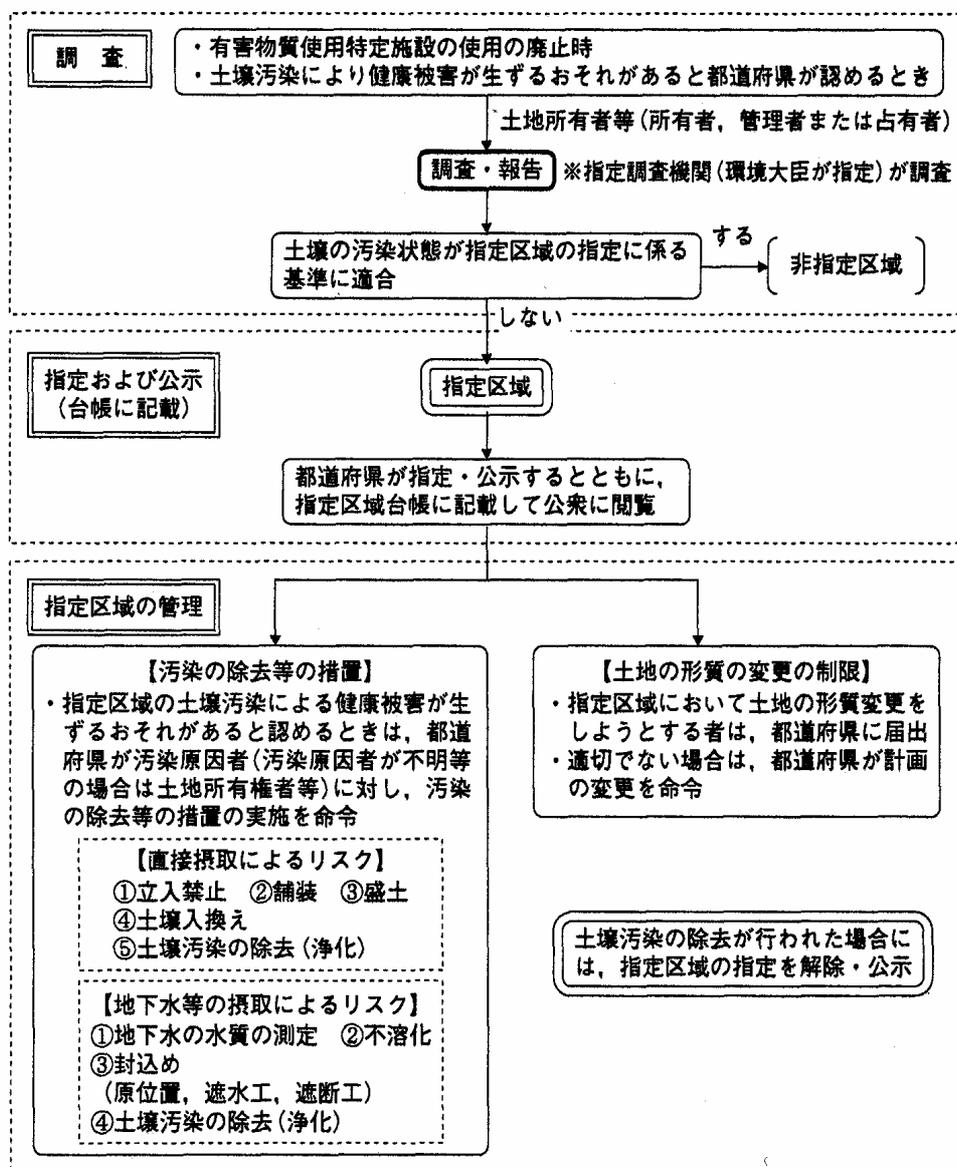


## 2. 土壤汚染対策法の概要

近年、土壤汚染事例の判明件数が急増し、それによる国民の健康への影響が懸念されるため、土壤汚染の状況把握、土壤汚染による人の健康被害の防止を目的として、平成 14 年 5 月に「土壤汚染対策法」が成立、平成 15 年 2 月 15 日から施行されている。

土壤汚染対策法の概要は、次のようである（図表 3）。

図表3 土壌汚染対策法の概要



※ 土壌汚染対策の円滑な推進を図るため、汚染の除去等の措置を助成し、助言、普及啓発等を行う指定支援法人を指定し、基金を設置

資料：環境省

(1) 特定有害物質

本法の対象となる物質(特定有害物質)は、土壌に含まれることに起因して、健康被害を生じるおそれがあるものとして、政令で定めることにしている。政令では、鉛、砒素、トリクロロエチレン等の25物質を指定している。

## (2) 土壌汚染の状況調査

以下の 2 つの場合に、土地の所有者等に対して、土壌汚染状況の調査を行わせることにしている。

### 有害物質使用特定施設に係る土地の調査

水質汚濁防止法の特定施設（有害物質使用特定施設）が設置されている工場・事業場の敷地を対象として、施設の使用廃止の時点において、土壌汚染調査を実施し都道府県知事に報告する義務を課す。

### 健康被害が生ずるおそれがある土地の調査

都道府県知事は、土壌汚染により人の健康被害が生じるおそれがある土地と認めるときは、調査およびその結果の報告を命ずることができる。

## (3) 指定区域の指定

調査の結果、一定基準を超える特定有害物質が検出された土地については、都道府県知事は指定区域として指定し、公示するとともに、指定区域の台帳を作成し、閲覧に供する。

## (4) 指定区域の管理

### 汚染の除去等の措置

都道府県知事は、指定区域の土壌汚染により健康被害が生ずるおそれがあると認められるときは、土地所有者等に対し、汚染の除去等の措置を講ずべきことを命ずることができる。

### 土地の形質の変更の制限

指定区域内において、土地の形質変更をしようとする者は、都道府県知事に届け出なければならない。

## (5) 指定調査機関

土壌汚染状況調査にあたっては、技術的能力を有する調査事業者を、その申請により環境大臣が指定調査機関として指定する。

## 3 . 土壌汚染対策法の施行状況

環境省の集計によると、昨年 2 月の土壌汚染対策法の施行以降、今年 2 月 15 日までの 1 年間で、同法に基づき調査義務が生じた特定施設の廃止件数は 528 件となったが、土壌汚染調査の実施件数は 81 件にとどまった。調査件数が伸びなかった理由としては、調査猶予（手続き中を含む）件数が 395 件と 8 割近くを占めたためである。同法では、有害物質を扱う工程のみを中止しても、その後も操業を続ける場合は、一般への健康被害は及ばないと考えられるために、都道府県知事への申請によって調査が猶予されている。残る 62 件は調査を実施するか否か、目下、行政において、検討中のものである。

尚、現在（平成 16 年 3 月 10 日）まで、都道府県知事からの調査命令件数は 3 件、指定区域は 18 区域となっている。また、指定調査機関は 1324 機関（平成 16 年 2 月 19 日現在）となっている。

このように、調査猶予件数が多いために、土壤汚染調査の実施件数は伸びてはいないが、法に基づく施策は順調に施行されているといえよう。さらには、同法の施行によって、調査方法等のルールが定まったこと、土壤汚染対策への認識が深まったこと、環境対策への社会的関心が高まったことなどにより、自主的な土壤汚染調査や汚染土壤の浄化が多く実施されるようになってきていると思われる。

#### 4．土壤汚染対策関連ビジネスの動向

土壤汚染対策関連ビジネスについて、その市場規模を明確に推計したものはないが、2000 年 5 月に旧環境庁が発表した「わが国のエコビジネスの市場規模の推計結果について」では、土壤汚染・水質汚染浄化ビジネスの市場規模は 1997 年では 356 億円であったが、2010 年には約 9 倍の 3,225 億円になると予測している。また、民間の市場調査会社（富士経済）が 2002 年 9 月に公表した調査でも、土壤汚染浄化ビジネスの 2005 年度時点の市場規模は、2001 年度実績比で約 2.2 倍の 2,700 億円に拡大すると試算している。

土壤汚染対策関連ビジネスとしては、土壤汚染調査、土壤汚染浄化技術、不動産評価、金融、保険など裾野は広がりつつある。具体的には、宅建業法施行令の変更により、重要事項説明の中に土壤汚染の項目が加えられたり、鑑定評価基準の変更により不動産鑑定士には土壤汚染を含めた評価が求められることになったり、土地取引や不動産評価、リスク評価においては、大変重要な意味をもつようになった。また、金融業界においては、不動産の担保価値や融資適格か否かの判断、保険業界においては、環境リスクに対する賠償保険の商品化など、土壤汚染に関するビジネスは注目され、活発化している。

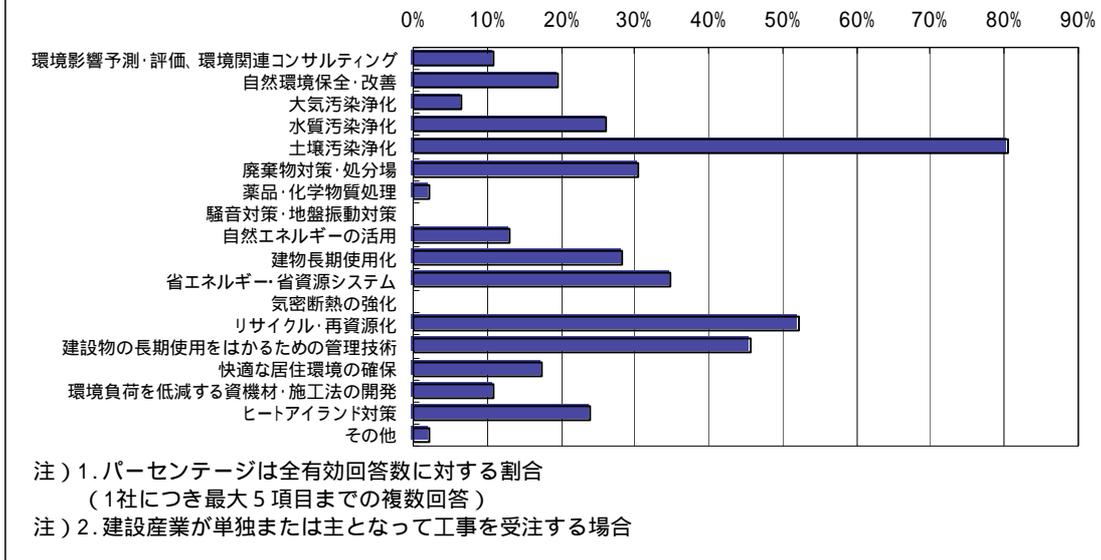
#### 5．建設産業における土壤汚染対策分野への期待

2002 年 10 月に当研究所では、日本建設業団体連合会に加盟する建設企業に対して、環境ビジネスに関するアンケート調査を行い、46 社から回答を得ている。

この調査項目の中で、「今後特に需要の伸びが期待できる分野」として、「土壤汚染浄化」、「リサイクル・再資源化」、「建設物の長期使用をはかるための管理技術」をあげる企業が多い（図表 4）。その中でも土壤汚染対策に対する期待が極めて高く、8 割の企業があげている。

この土壤浄化は建設企業にとっても、当面の大きなビジネスチャンスであることは間違いない。しかし、市場性がはっきり見えない状況の中で、土壤汚染浄化分野への過度な期待は禁物である。将来を見据えた着実な事業展開が必要であろう。

**図表4 今後需要が期待できる分野**



(担当：研究員 田代直人)

## ・マクロ経済の動向

1. 2月25日に民間機関の2004年度のGDP成長率に係る予測が出揃った。実質GDP成長率の平均値は2.2%で(表 -1)、名目GDP成長率の平均値は0.4%であった。輸出と設備投資主導の景気回復が当面持続するが、2004年度後半からは米国景気が減速、国内景気も回復のペースが鈍るとの見方が大勢を占めた。

表 -1 政府・民間機関の経済見通し(年度、実質、%)

機関の名称等	2003	2004	2005	公表等の年月日
政府経済見通し	2.0	1.8		2004年1月19日
(財)建設経済研究所	1.9	1.7		2004年1月21日
日本経済研究センター	2.9	3.0	1.3	2004年2月25日
ニッセイ基礎研究所	2.9	2.1		2004年2月24日
三菱総合研究所	2.9	2.0		2004年2月20日
野村総合研究所	2.8	2.7	1.8	2004年2月24日
UFJ総合研究所	2.7	1.9	0.4	2004年2月23日
大和総合研究所	2.7	2.2	1.3	2004年2月24日
第一生命経済研究所	2.8	1.8	0.9	2004年2月23日
住友信託銀行	2.6	1.6		2004年2月20日
住友生命総合研究所	2.9	2.6	0.9	2004年2月20日
みずほ総合研究所	2.8	2.5	1.4	2004年2月20日
日本総合研究所	3.0	2.5		2004年2月20日
国民経済研究協会	3.0	3.0		2004年2月23日
三井情報開発総合研究所	2.8	2.3		2003年11月27日
三井トラスト・ホールディングス	2.6	1.9		2004年2月20日
新光総合研究所	2.6	2.5		2003年11月20日
東レ経営研究所	2.6	1.5		2003年11月21日
三菱証券	2.5	1.5		2003年11月26日
電力中央研究所	1.5			2004年2月24日

出典：〔内閣府〕<http://www.cao.go.jp/>、〔電力中央研究所〕<http://criepi.denken.or.jp/jpn/>、

〔GDP・景気・経済〕<http://www.amy.hi-ho.ne.jp/umemura/konna/gdp.htm>

- ただし、(社)日本経済研究センターは実質GDP成長率が3.0%に達すると見込むが、(財)電力中央研究所は円高の影響で1.5%にとどまると正反対の予想をしている。
- 消費者物価の下落幅は今年度よりやや拡大するとの予測が目立つ。第一生命経済研究所は景気実感に近い名目GDP成長率は0.8%に落ち込むと予想。景気上昇によってもデフレーションから抜け出すのは難しいと分析している。
- (社)日本経済研究センター、野村総合研究所、大和総合研究所、第一生命経済研究

所、住友生命総合研究所及びみずほ総合研究所の6民間機関は、2005年度のGDP成長率に係る予測も公表した。

- (財)建設経済研究所は、2005年度に係る数値予測は行っていないが、2004年1月に公表した建設経済レポート第42号において、「・・・〔景気〕本格回復の兆しは着実に表れてきており、若干の期間は要するものの、近い将来には日本経済が本格的な回復軌道への事と思われる。」と結論している。
- 同レポートは、効果的な財政支出、金融の量的緩和の継続、土地の有効利用及び収益性向上、個人投資家を株式市場に呼び込む環境整備、若年層の雇用機会の増大を推進する必要があると提唱している。
- なお、(社)日本経済研究センターも、景気回復を妨げない財政政策が必要とし、次のように提言している(2004年2月25日付け日経新聞「経済教室」欄)  
・・・財政面から景気回復の腰を折らないようにすることが望まれる。・・・金融政策と同様「デフレーション解消までの間」という厳格な条件付きで公共事業の一段の削減や税・社会保険料負担の引き上げを一時停止することは、前回予測時〔注 2003年11月21日公表〕にも増して検討に値すると思われる。

2. 2月23日に奥田碩日本経団連会長は、景気回復の実感を、次のとおり発言。

実感としても、また数字を見ても、景気は回復してきている。ただ、イラク情勢や為替、米国経済や中国元の動向などがリスク要因である。輸出は確かに好調だが、中国が輸出国として台頭してきていることや輸出企業の海外進出が進み現地化が進んでいることから、今後も外需依存型の経済が続くとは考えていない。

先週末、円安にふれたのは為替の需給要因やトレーダー心理によるもので、円安ドル高傾向が今後も続くとは考えていない。輸出企業にとっては、為替相場が安定的に動いてくれることが望ましい。1ドル105円という水準は一つのボーダーラインであると思う。〔日本経団連〕<http://www.keidanren.or.jp/japanese/speech/kaiken/2004/0223.html>

3. 3月8日に内閣府が公表した「**景気ウォッチャー調査**」によると、景気の現状はおおむね横ばいとなっているが、先行きには回復期待がみられるとのことであった。
- 2月の現状判断DIは、50.1(対前月比+1.5ポイント)。家計動向関連DIは、気温が高めに推移したこともあり、春物商品に動きのみられた百貨店を中心に改善した(なお、前月大きく悪化した飲食関連はBSE・鳥インフルエンザ問題が終息せず引き続き悪化)。企業動向関連DIは、製造業・非製造業ともに持ち直しの動きが続き、上昇した。雇用関連DIは、求人数が増え続けており、引き続き高水準で推移した。この結果、現状判断DIは2箇月ぶりに上昇した。

- 2月の先行き判断DIは、前月比で2.4ポイント上昇の53.6となった。先行き判断DIは、デジタル家電の販売増、景気回復の気配等から、家計動向関連を中心に3分野ともに上昇した。この結果、先行き判断DIは2箇月連続で上昇し、調査人員を拡充して以来(2001年8月)の最高水準を2箇月連続で更新した。
- 4. 3月10日に内閣府が発表したQE(平成15年10~12月期四半期別GDP速報(2次速報値))によると、平成15年10~12月期の実質GDP成長率は、1.6%(年率6.4%)であった。また、名目GDP成長率は、0.4%(年率1.7%)であった。平成15年1~3月期以来、4期連続の成長。
- 5. 3月15日に内閣府が公表した「月例経済報告」の基調判断及び先行きの記述は、次のとおり。前月に比べて、景気全般の判断並びに輸出及び個人消費に係る判断が上方修正された。

景気は、設備投資と輸出に支えられ、着実な回復を続けている。輸出は大幅に増加し、生産も増加している。企業収益は改善が続いている。設備投資は増加している。個人消費は、持ち直している。雇用情勢は、依然として厳しいものの、持ち直しの動きがみられる。先行きについては、世界経済が回復する中で、日本の景気回復が続くと見込まれる。一方、為替レートなどの動向には留意する必要がある。
- 6. 以上を総括すると、**政府経済見通し**(平成16年1月19日閣議決定)における、平成15年度の実質GDP成長率の見通し(2.0%)が達成されるのは確実。また、平成15年度の名目GDP成長率の見通し(0.1%)も実現する。

(担当:研究理事 鈴木敦)

## 編集後記

4月始まりの手帳が注目されているらしい。

手帳といえば毎年、年末に買う人がほとんどである。また、年末の挨拶に手帳を配る企業も多い。しかし、最近、3月に手帳を購入する人が増えている。

4月始まりの手帳は10年程前から販売されており、教職員や学生に人気があった。近年、4月始まりの手帳の認知度が上がり、4月から新年度が始まる企業が多く、ビジネスマンにも人気が出てきた。

もともと、日本の生活パターンは4月から1年が始まることが多い。しかし、手帳やカレンダーといった1年を意識するものは1月始まりである。

このあたりに違和感をもたれている方は、4月始まりの手帳に変えてみては、いかが？

追記：1月始まり、4月始まりに加えて、9月始まりの手帳もあるらしい。こうなったら、いっそのこと、毎月始まりの手帳が毎月販売されてもいいのでは…。

(担当：研究員 杉岡正英)