

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

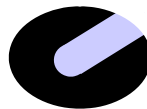
研究所だより

No. 247

2009 9

CONTENTS

視点・論点		
— 何を指すのか —	1
I. 地域総合建設企業の倒産分析	2
II. 建設企業が保有する株式について	14
III. 今回の新型インフルエンザ（H1N1）の対策と建設産業の対応	19
IV 建設関連産業の動向 —電気通信工事業—	29



RICE

財団
法人 **建設経済研究所**

〒105-0003 東京都港区西新橋3-25-33 N P 御成門ビル8F

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

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

何を指すのか 専務理事 木村 誠之

何を指すのか、理念が見えない。近年、都心の駅は売店などが所狭しと立ち並ぶ。手軽で便利だと喜ぶむきも多いが、このようなスプロール駅は複雑化した迷路と化し、バリアフリーを進めても高齢者には残酷で、異常時の避難誘導は不可能に近い。大震災に備え個々の施設の安全性は強化され、異常時対応マニュアルも整備されてきたが、一たび事が起これば、現実のトータルシステムは機能不全で大混乱に陥るのではないか。

この夏、台風や集中豪雨による被害が各地で相次いだ。これも起こるべくして起きた被害だともいえる。これまでの安全対策が不十分だったというのではない。地球規模の気候変動により、災害危険度が大きく高まっていることを認識すべきだ。

7月下旬の中国・九州北部豪雨は多くの気象観測記録を塗り替えた。各地で1時間降水量は100ミリを超え、太宰府では8日間の総雨量が700ミリ近くに達し、平年の年間雨量の4割が降ったという。この豪雨により、九州自動車道の斜面が崩壊、埋もれた車内の2人が死亡、山口県では多発した土砂災害で17名もの死者が出た。8月の静岡の震度6弱地震では東名高速の法面が崩落、中日新聞社説は「高速道路『災害に強い』が優先だ」と記した。極めて尤もな話だが、これまで大災害が起これば大きな犠牲が出るまでこの種の議論はほとんど省みられない。

災害リスクが高まり、国民の生命財産を守るためとりわけ社会資本の安全対策を見直し強化すべき時期に来ているのに、昨今の議論を見ていると、新規投資はおろか、既存ストックの維持管理や更新も確実に進

められなくなるのではと危惧される。

この10年以上投資削減が続き、建設投資の対GDP比は9%台に低下し、政府建設投資のGDP比は3%台に半減した。単純に比較はできないが、既に欧米並み、実質はそれ以下の水準ともみられる。わが国のように国土が急峻で地震等自然災害の多い国は、海外諸国に比しどうしても多くの投資が必要になるのにこの水準だ。

しかも、ようやく築き上げてきた社会資本はこれから劣化の時期に入り、維持管理・更新需要は急速に増大する。国土交通省の推計によれば同省所管の社会資本ストックは1950年以降2001年までの50年間で400兆円に達したが、7年後の2016年には建設後50年を経過し何らかの対策が必要となる道路橋梁が2割を超える。

国民が必要としない無用な投資は徹底的に削減すべきは論をまたないが、これまで被害がなかったから大丈夫という幻想だけでは国民の命は守れない。何が問題で、何をどう変えたらよいのか十分吟味せずに、権限・財源の議論や数値目標だけを先行させてはいけない。骨太の方針とか、マニフェストもよいが、きちんとした目的を持ち、事柄の大小をしっかりと見据えた議論をしなければ、国づくりの基本が疎かになる。

国民の選択の結果は大きく動いたが、これを本当に実りある大変革につなげるためには、何よりもどのような国づくりを目指すのか、その大前提に立って、国民のために、将来の国土のために本当に必要なものをしっかり見極め、確実に実行することではないか。国土づくりの理念が改めて問われている。

I. 地域総合建設企業の倒産分析

地域の建設業を取り巻く経営環境は、急速かつ大幅な建設投資の減少、金融機関の融資姿勢の厳格化、ダンピング等による価格競争の激化、昨今の不動産業の業況悪化による影響など、かつてない厳しい状況にあります。地方大手建設企業にとってもそれは例外ではなく、相当数の企業が倒産に陥りました。

本分析は、2008年以降に民事再生法の適用申請等により倒産した地域の建設企業を対象として経営状況を調査し、経営が悪化した転換点、端緒となった時点を把握し、経営の背景にある外的な要因を含めて分析したものです。建設企業の経営改善や再生に役立つことを期待しています。

1. 対象とする企業の特定

対象企業は、2008年以降において倒産した代表的な建設企業を地域、規模等を考慮した上で数社選定した。対象とする企業群や地域を絞り込んだ後、経営状況に関する情報収集が可能な範囲で6社を対象企業として特定した。

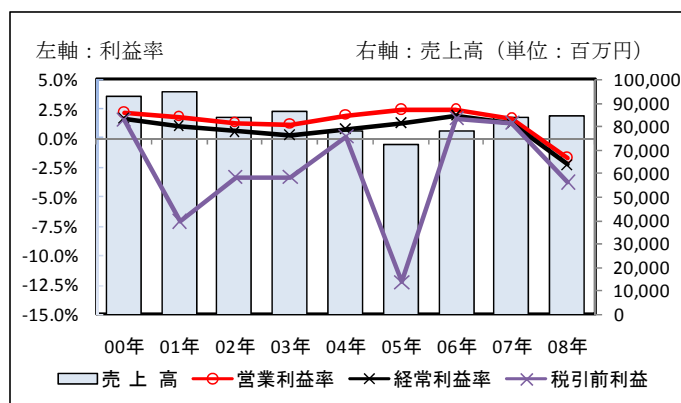
2. 地域総合建設企業の倒産要因の分析

(1) 全国上場企業 A社のケース

倒産形態：2008年7月 民事再生法の適用を申請

① A社の概要

創業1907年（明治40年）、同業他社との統合を経ながら順調に事業を拡大させ、1963年に大証2部へ上場、1972年には東証・大証・名証1部に指定された北陸地区においてトップクラスの地場ゼネコンである。2008年時点で、資本金は約70億円、従業員数600名強。土木工事のほか、商業施設、



マンション、学校、工場、病院など幅広い分野の建築工事を手掛け、東京・大阪のほか、名古屋、九州など西日本地区を中心に、全国的に事業を展開していた。

1996年3月期には年売上高は約1,200億円に達したが、その後、受注環境の悪化に伴い、2000年3月期には年売上高931億円、2005年には年売上高727億円まで落ちた後、しばらく売上を伸ばし2008年3月期には年売上高845億円まで回復していた。

② 倒産の経緯と倒産要因の分析

(粉飾、赤字受注、新興デベロッパーの相次ぐ倒産)

売上高に関してはなんとか一定の額を維持していたが、その分、利益面での厳しい状況が続いていた。経常利益率は、2000年3月期で1.6%、2007年3月期でも1.2%と、低いながらもなんとかプラスで推移していたが、税引前純利益を見てみると年度によって差はあるものの、貸倒引当金繰入や不動産評価損等による特別損失が響き、赤字決算が続いていた。また、2008年3月期については、ついに営業利益ベースでの赤字を計上しており、収益性で非常に厳しい状況が続いていたことがわかる。

また、2007年度末には不正会計処理が発覚し、2004年3月期から2008年度中間決算までを訂正処理することとなった。経営改善が進みつつあった最中の不祥事であり、信用は一気に失墜することとなった。訂正処理による3カ年の損失は約46億円強にも膨れ、自己資本比率が0.5%と債務超過寸前にまで追い込まれた。これは、同社一支店による工事原価の先送りという会計上の不正な処理が原因であり、内部からの申告により明らかとなった。同社のコーポレートガバナンスの欠如が招いたコンプライアンス違反であり、当時の社長は引責辞退し、銀行主導の新経営体制で改めて再建を目指すこととなった。

この段階で、同社は財務面だけでなく社会的な信頼も失墜しており、企業として窮地に立たされていたことが分かる。しかし、メインバンクである地方銀行2行は、40億円にもわたる優先株式の引き受けを決定し、同社の再出発を支援することとした。

ところが、2008年6月に大口の取引先である不動産デベロッパーが民事再生法適用を申請し、また、その他取引先からの支払い遅延や新規受注案件の赤字などにより、第一四半期だけでも20億円程度の赤字になることが判明した。再建計画が頓挫し、資金繰り面でも関係機関の支援が受けられないこととなったため、同社は2008年7月に民事再生法の適用を申請するに至った。

図表1 A社の安全性の動向(過去9年)

	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
自己資本比率(%)	16.1	12.9	9.4	2.0	3.1	8.1	9.9	10.4	0.5
当座比率(%)	51.8	52.1	40.9	55.8	52.2	51.5	64.5	67.3	61.1
有利子負債構成比率(%)	35.3	34.6	39.3	44.9	45.1	27.0	21.4	21.6	22.6
受取債権回転率(回/年)	3.4	3.3	3.5	2.7	3.2	3.2	3.6	2.5	2.7
期末従業員(名)	893名	842名	804名	781名	680名	654名	643名	624名	588名

(2) 北海道地区 B社のケース

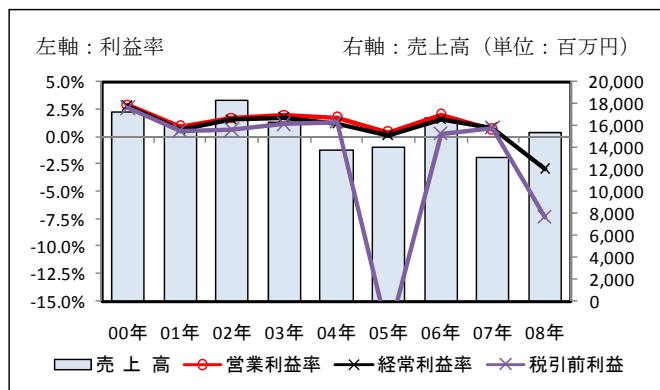
倒産形態：2008年7月 自己破産を申請、破産手続き開始決定を受ける

① B社の概要

創業1921年(大正10年)、北海道地区の中でも特に道北管内においてトップの売上規模を誇っていた総合建設会社である。2008年時点で、資本金は約11億円、従業員数100名強。道内一円のほか、東北や関東地区にも営業所を開設し、土木工事では架橋工事や道路改良・河川改修などの公共事業を中心に、建築工事では首都圏の再開発事業や大型マンシ

ョン工事などで実績を残した。

1997年3月期には、過去最高の年売上高 約 200 億円を計上したが、その後、公共工事の減少に伴い、2000年3月期には年売上高 172 億円、2007年3月期には年売上高 130 億円まで落ち込んでいた。



② 倒産の経緯と倒産要因の分析

(無理な事業拡大による採算・資金繰り悪化、新興デベロッパーの倒産)

同社は、北海道地区の市場縮小、特に公共工事の減少によって、活路を本州方面の工事受注や不動産投資に求めるようになった。公共工事受注の落ち込みを民間工事、不動産事業でカバーし、150 億円前後の売上高を確保していたが、利益面は受注競争の激化によって不採算物件が増加し、また不動産売却損や土地の減損損失などが発生したため、低収益が続いた。経常利益率は 2001 年 3 月期以降 1%前後の非常に低い水準で推移し、2005 年 3 月期は不動産関係の損失が大幅に膨らんだことから税引前利益率は△18.0%と多大な赤字計上を余儀なくされた。

民間工事売上の主軸を首都圏におき、不動産投資ファンドの相次ぐ組成を背景に、不動産ブームに乗った新興のデベロッパー等からの受注を積極的に展開していたが、米国サブプライム・ローン問題の顕在化を契機に、事態はさらに暗転しはじめた。2007 年夏頃より表層化してきた米国発のこの問題は、外資系金融の不動産投資ファンドからの撤退だけでなく、国内金融機関の不動産業種に対する貸出態度にも変化をもたらし、原油・資材高騰も相俟って、不動産市況の冷え込みを招くこととなった。

2008 年 3 月期は売上高 150 億円を超したものの、税引前純利益で 10 億円以上の赤字を計上した。その後の経営についても「①公共工事の減少、②特定の土木工事における大幅な赤字の計上 (約 6 億円)、③不動産事業の失敗 (約 38 億円が不良債権化)、④特定の建築工事のトラブルにより工事代金が不良債権化 (約 4.5 億円)、⑤簿外の保証債務の発覚」¹という多くの不安材料を抱えていたが、3 月には複数の取引銀行が協調融資を行い、経営再建に対する支援の意思を示した。

ところが、不動産業況の悪化は留まることなく、大口取引先であった不動産業者が相次いで破綻。合計で約 5 億円にもわたる焦げ付きが発生することとなり、取引銀行の支援取り下げにより、破産申請を決断せざるを得ない状況に追い込まれていった。

¹ 同社経営陣による記者発表内容による (2008 年 7 月)

図表2 B社の安全性の動向（過去9年）

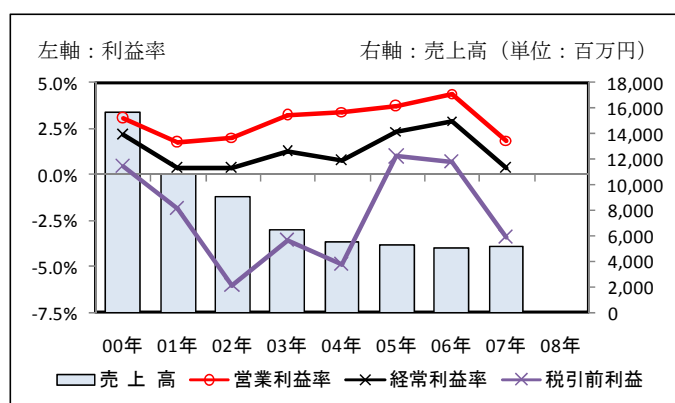
	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
自己資本比率(%)	31.0	32.5	34.1	30.4	45.2	26.3	23.4	25.3	---
当座比率(%)	73.2	89.7	68.6	72.7	47.4	86.1	87.3	77.9	---
有利子負債構成比率(%)	31.4	36.2	32.6	27.9	21.0	33.5	38.0	28.6	---
受取債権回転率(回/年)	3.1	4.0	4.5	2.7	12.4	5.5	3.5	5.2	---
期末従業員(名)	184名	187名	178名	177名	163名	159名	134名	123名	---

(3) 北陸地区 C社のケース

倒産形態：2008年6月 民事再生法の適用を申請

① C社の概要

創業1919年（大正8年）、県内屈指のゼネコンとして、高いプレゼンスを発揮していた。2008年時点で、資本金は約3億円、従業員数130名程度。関東、大阪、名古屋など営業拠点を県外にも進出させるなど積極的な営業により、1992年10月期には年売上高が約224億円に達した。



しかし、その後は、公共事業の急速な減少等によって土木部門の売上が大幅に落ち込み、2000年10月期には年売上高157億円となる。売上高の維持に打つ手がなく、組織のダウンサイジングを実施しながらも、2007年10月期には、年売上高52億円まで落ち込んだ。

② 倒産の経緯と倒産要因の分析

（公共工事依存に抜本的な対策が打てず、新興デベロッパーの倒産）

2007年は建設市況がさらに厳しさを増し、受注高が40億円に満たないなど新規受注獲得にも苦戦を強いられた。売上高もなんとか50億円強を確保したが、安値受注を余儀なくされ、前年度に比べ粗利益（売上総利益）、営業利益、経常利益と、どれも前年度に比べ減益で推移した。税引前純利益は、資産売却や退職年金特別拠出金、積立生命保険の満期時差損などの特別損失を計上し、△3.4%の赤字となった。

歯止めのかからない受注減少に対して、2001年には約60名にもわたるリストラを、また財務健全化のための積極的な損切処分や、会社分割による資産の移譲等を実施してきたが、それでも経営は改善しなかった。

2004年には自己資本比率2.7%、有利子負債構成比率79.9%と、財務内容は著しく厳しい状況が続き、2005年以降には複数の営業所を閉鎖、支店のある不動産を売却するなど、経営改善のための努力をしていたが借入金が年商規模に匹敵し金融依存度は依然として高い状態にあった。ただし、そのような中でも、メインバンクである地銀は追加融資に応じ

るなど、継続的に支援をする姿勢を見せていた。

しかし、2008年5月に主要受注先であった不動産デベロッパーが倒産し、大口の不良債権が発生することとなり、民事再生法の適用を申請することとなった。

図表3 C社の安全性の動向（過去9年）

	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
自己資本比率(%)	8.7	8.6	6.5	5.0	2.7	3.9	4.5	2.1	---
当座比率(%)	67.3	58.7	51.9	47.8	40.1	48.1	52.5	52.9	---
有利子負債構成比率(%)	59.5	63.4	67.9	75.5	79.9	69.8	63.9	67.1	---
受取債権回転率(回/年)	2.8	2.4	2.4	2.2	2.9	2.9	2.3	2.0	---
期末従業員(名)	228名	153名	143名	114名	106名	97名	98名	103名	---

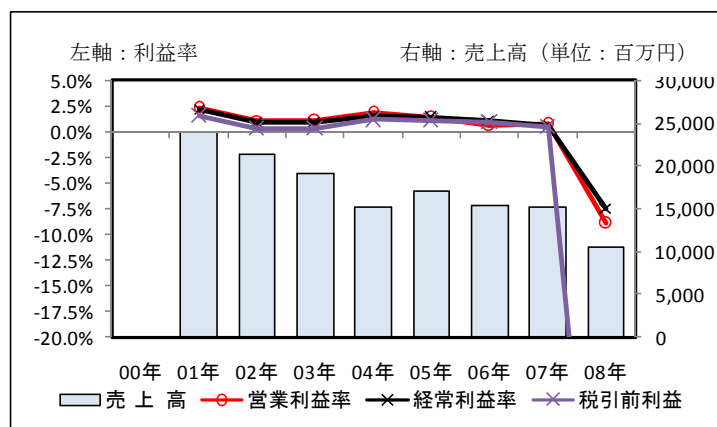
(4) 中部地区 D社のケース

倒産形態：2008年2月 民事再生法の適用を申請

① D社の概要

創業1905年（明治38年）、創業100年以上の歴史を持つ地元でも名門と名高かった総合建設会社である。2008年時点で、資本金は約1億円、従業員数150名強。

1998年12月期の年売上高は約250億円を計上したが、その後、公共工事の減少と共に受注競争の激化も伴い、2001年5月期には年売上高239億円、2007年には年売上高151億円まで落ち込んだ。



② 倒産の経緯と倒産要因の分析

(公共工事依存から脱却できず、粉飾、資金繰り難と金融機関の支援撤退)

バブル崩壊後も県の主要施設の建設などを手掛け、順調に拡大路線を歩んできた同社であったが、昨今の市場縮小による売上減少とともに、利益率も低水準で推移した。2000年以降を見ると、経常利益、税引前純利益ともになんとか赤字を回避してきたものの、1%前後と、無理やり捻出してきた程度の利益額しか計上できていなかった。しかも、後に、これらについても不正な水増しであったことが判明する。

同社は、県内公共工事の発注額減少に加え、民間建設工事の減少という厳しい経営環境において、受注競争の激化から採算割れ工事の受注が続くなかで、公共工事の大型工事への入札参加資格を得るため、決算の粉飾に手を染め、完工高や収益の水増しを行った。

度重なる不正会計処理の結果、完成工事未収入金の架空計上は37億円にもものぼり、2008年は58億円以上の赤字を計上して一気に債務超過に転落することとなった。粉飾決算はコ

ンプライアンス違反でありそれ自体が許されるものではないが、それ以外にも、本来の決算内容とは相反する法人税の支払いや、税務調査によって課せられた追徴税など、不必要な資金流出を招く結果となり、それらが同社の資金繰りを一層苦しめたと言える。

資金取扱状況は、支払いが延現金のみで、回収は若干の手形を有するが概ね延現金主体で行われ、支払いが先行していたため、資金需要は旺盛であり、借入金は大きくなっていった。顧客からの回収金が長期化する中で、金融依存は高まり、2007年の有利子負債構成比率は51.2%と、2000年の13.2%から年々上昇傾向にあった。支払い利息も膨らみ、2007年で1.1億円の支払利息・割引料が計上されている。

これまで、資金繰りに苦しんでいた同社も、金融機関の支援によりなんとか営業を維持してきていたが、上述のような状況により、ついには民事再生法の適用を申請することとなった。

図表4 D社の安全性の動向（過去9年）

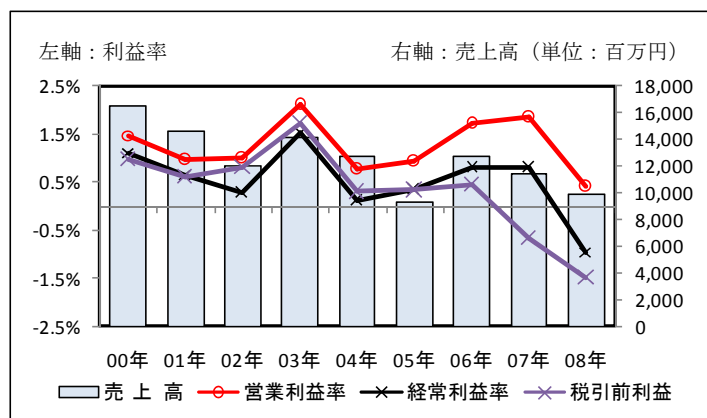
	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
自己資本比率(%)	11.1	13.1	13.0	13.8	15.8	20.0	17.4	18.9	債務超過
当座比率(%)	42.2	51.7	51.8	71.5	78.1	93.1	99.9	116.0	56.4
有利子負債構成比率(%)	13.2	25.4	27.6	35.8	34.2	44.4	39.7	51.2	83.6
受取債権回転率(回/年)	9.2	8.0	5.0	3.1	2.7	3.7	2.3	2.3	4.0
期末従業員(名)	220名	230名	235名	200名	190名	190名	170名	165名	81名

(5) 中国・四国地区 E社のケース

倒産形態：2008年7月 民事再生法の適用を申請

① E社の概要

創業1926年（大正15年）、県内上位の年商規模を誇っていた、地元を代表する総合建設会社である。2008年時点で、資本金は約3億円、従業員数100名強。海洋土木工事業者として創業し、土木工事を主体に、公共事業の受注によって営業基盤を固めてきたが、近年は民間建築工事にも力を入れていた。



公共工事の減少や民需の停滞により建設市場が縮小する中、同社は2000年6月期の年売上高を約165億円とするなど、民間建築工事の進出と商圏の拡大が功を奏し、県内屈指の建設会社となった。しかし、受注競争の激化などにより、2008年6月期には年売上高98億円まで低迷している。

② 倒産の経緯と倒産要因の分析

（粉飾・赤字累積、金融機関の支援撤退）

売上高の減少については、公共投資の減少に加え、度重なる指名停止も原因としてあげられる。また、収益不足により自己資本は10%に満たない水準で脆弱であった上、前社長への貸付金負担（2008年6月期末で10億円強）等もあり、資金的余力は乏しかった。1995年に新築した本社建設のための借入や、プッシャー船等の設備投資、工事立替金などによって有利子負債が増加、その対処策として取られたのが株の信用取引であった。これが裏目にでて、その後の株価下落から、逆に有利子負債を膨らませる結果となった。

更に近年の公共工事予算削減から発注工事が減少する中で、資金繰りのための採算割れ受注を繰り返していたが、最終的に2007年の改正建築基準法の影響による工事着工の遅れと、2008年春の揮発油税の暫定税率の適用期間の延長をめぐる議論に端を発した公共工事発注の遅れにより、同社の資金繰りは一気に悪化した。そういう中でメインバンクでは、会社分割を行い、新設会社が事業全般を継承し大部分の金融債務は旧社に残し同行が債権放棄後、整理していくというスキームを計画し、2008年6月末までは同行から役員が派遣される等、支援する方向で動いていたが、スタンスが一変し、追加融資が受けられなくなったために、同社は手形決済の目途が立たなくなり、民事再生を申し立てる結果となった。

2006年6月期以前の決算については、同社が粉飾を行っていたことが判明している。2007年以降の決算とそれ以前の数値には連動性がなく、自己資本比率については、2006年が10.0%であったのに対し、2007年は3.6%と極端に数値が低下している。その結果、より脆弱な財務内容を露呈させることとなり、金融機関の支援取り下げは、この件も少なからず影響していると思われる。このような不正会計を含め、同社と金融機関との信頼関係が決裂したことが支援姿勢の引き下げの原因だったのではないかと推察される。

図表5 E社の安全性の動向（過去9年）

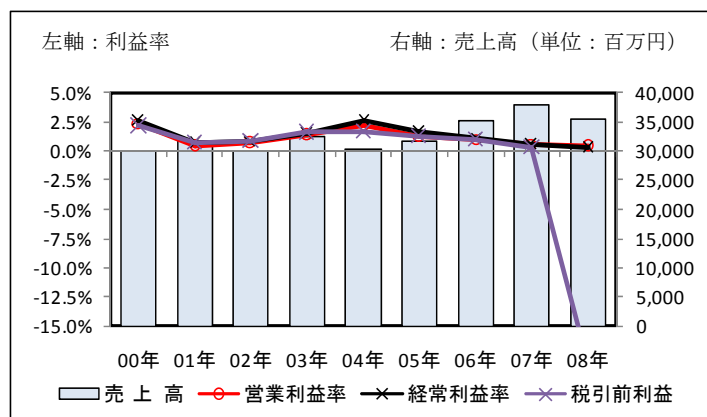
	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
自己資本比率(%)	8.7	8.3	8.6	10.4	11.5	9.5	10.0	3.6	2.8
当座比率(%)	42.8	48.4	48.1	40.5	42.0	40.3	39.8	30.4	19.5
有利子負債構成比率(%)	56.5	55.1	55.7	52.1	64.7	61.7	59.4	58.9	59.4
受取債権回転率(回/年)	18.3	7.8	8.5	11.1	10.1	5.4	5.9	5.7	11.4
期末従業員(名)	197名	209名	192名	184名	167名	167名	185名	162名	131名

(6) 九州地区 F社のケース

倒産形態：2008年8月 民事再生法の適用を申請

① F社の概要

創業1931年（昭和6年）、県内でトップの売上規模を誇る、九州地区でも高い知名度を誇っていた総合建設会社である。2008年時点で、資本金は約5億円、従業員数400名弱。民間建築工事を主体に県内だけでなく、



九州地区で幅広く営業を展開し、グループ企業には建築資材会社やホテル・レストランなどを持っている。建築業協会賞を過去3度受賞しており、技術力にも定評があった。年売上高は2000年6月期には約300億円。その後も厳しい受注環境の中で、首都圏マンション建設に進出するなど積極的に売上拡大を目指し、2008年6月期には355億円の売上高を計上した。

② 倒産の経緯と倒産要因の分析

(無理な事業拡大、新興デベロッパーの倒産)

同社の東京支店は好調なマンション受注に牽引され、完工高を毎年増加させ、2007年には過去最高の379億円を記録したが、価格競争の中での受注によって2000年には9.6%であった粗利益率(売上総利益率)は、同年には5.3%まで年々低下していった。また、デベロッパーを主体とした受注強化は、収益性だけでなく、資金繰りも悪化させた。完成工事未収入金が2006年6月末には約55億円程度であったのが、2007年6月末には123億円まで膨れ上がるなど、工事金額の受領条件悪化により工事立替負担が増加していた。

2008年6月決算確定前においては、受取手形約60億円のうち期日ジャンプ分が約40億円あったほか、完成工事未収入金104億円で、約44億円が破綻先及び破綻懸念先という状態であり、工事立替負担の増加、関連会社への貸付金が30億円と膨らみ固定化していたことにより資金需要は慢性的に高く、収益力低下で資金繰りは限界にきていたと言える。

こうして、利益なき成長を続け、余裕のない資金繰りに追われていた同社であったが、2008年6月の大口取引先、不動産デベロッパーの相次ぐ倒産によって、経営環境はさらに悪化した。総額約20億円の焦げ付きが発生した上、東京支店での受注内容が不透明であったほか、不良債権発生以降の営業実態開示、今後の対応策など対外的な説明不足、金融機関の動きの悪さなどから憶測が憶測を呼び、信用不安が増した。これにより資材商社の撤退、下請け離れ、取引先からの支払い条件変更要請などで、同社を取り巻く環境は急速に悪くなっていった。

これまで支援し続けてきたメインバンクである地元銀行は、同社の信用不安に加えて、情報開示が不十分との判断から、行員を同社に派遣し、約2週間にかけて債権債務を調査した。その結果、多額の破綻懸念債権があることが発覚し、金融支援の見送りが決定した。こうして、同社は2008年8月に民事再生法を申し立てることとなった。

図表6 F社の安全性の動向(過去9年)

	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
自己資本比率(%)	20.2	20.5	19.1	19.3	23.1	19.8	22.3	19.9	債務超過
当座比率(%)	70.8	62.7	75.2	71.1	62.8	70.8	66.6	85.5	78.8
有利子負債構成比率(%)	29.8	30.8	27.8	32.9	32.9	29.0	24.5	27.3	60.1
受取債権回転率(回/年)	3.4	3.7	2.6	2.9	4.1	2.8	4.1	2.7	1.9
期末従業員(名)	443名	437名	426名	416名	406名	405名	396名	385名	390名

3. 倒産企業に関する考察

こうして、今回の調査対象企業6社の財務状況及び倒産に至るまでの経緯を見てみると、

経常利益で見れば6社中6社全社が倒産する前年度はプラスになっており、それ以前もプラスで推移している企業が多い。税引前純利益で見ると、2社に限っては2000年以降一度も赤字になっていないことが分かる。同様に売上高を見てみると、すべての企業が減少傾向にあるわけではなく、むしろF社などは、売上高を堅調に伸ばしていたことが見てとれる。このようなことから分かるとおり、特に近年頻発している、地域での有力建設企業の倒産については、損益計算書上において売上高が増加傾向であることや利益を出し続けていることで安心できるわけではなく、それとは別の原因が企業の倒産を招いている。

今回の6社の倒産は、その全てが資金需要に対する金融機関の支援撤退によって、最終的な結論がもたらされている。そのプロセスには、必ずしも金融機関のみの判断ではなく、経営層やステークホルダー等の意思決定があったとは予想されるが、資金の流動性を確保することが企業を倒産させない唯一の方法であるという観点からも、金融機関との関係は企業の倒産という点において非常に重要な役割を占めている。

今回、金融機関の支援撤退という意思決定がされた多くの理由が、近年の不動産不況による不動産デベロッパーの相次ぐ倒産で、工事代金等の大口の焦げ付きをだしてしまったことにある。この点については、建設会社にとっては本業である建設事業についての不備ではないにも関わらず、倒産への決定的なきっかけとなっていることから、取引先に対する与信管理の重要性を強く認識させる。

しかしながら、今回、特に不幸であったのは、サブプライム・ローンに端を発した昨今の不動産不況については、事の重大さが予測困難であったことにある。必ずしも取引先に対する与信管理を十分にしていたとしても、不動産デベロッパーの場合は、自己資金によって投資計画を立てるのではなく、複数の金融機関や投資家などから資金を調達しながら、計画を進めていくことが多いために、その背景にある金融情勢等に対する注意も必要であった。ただし、日本に対してここまで大きな影響になることは、サブプライム・ローン問題が顕在化した2007年夏頃には予想が極めて困難だったと言えるだろう。すなわち、取引先に対する与信管理を十分に行った上で、同時に自社の財務基盤を盤石にし、キャッシュフロー経営への取組みを強化することが、今回のような予想困難な環境変化に対する自社を守る唯一最大の対策であったと考えられる。

また、忘れてはならないことが、メインバンクである地元金融機関の多くは、倒産寸前までは、企業を支えるために積極的に支援する意向を示しているということである。例えば、A社であれば、主力取引銀行2行が40億円にも渡る優先株式の引き受けを決定しており、E社であれば、事業を継承させる新会社を設立し、債務の残った旧社を債権放棄し整理していくスキームをメインバンク主導で計画するなど、その支援姿勢は各社に対してかなり積極的であったと評価できる。また、今回実施した地域の銀行協会や地方銀行へのヒアリング²においても、「地域経済の発展を支えるため、県内企業は積極的に支えていく」「地

² 倒産企業A～Eの存する各都道府県の銀行協会を中心に最近の建設企業への融資姿勢等をヒアリングした。

元有力ゼネコンが危なくなった際には、よほどのことがない限りは全力で支援する」といったコメントがあり、今回調査した6社の倒産については、金融機関が主導で倒産を招いたというよりは、企業側にマイナスの出来事が連鎖的に起こってしまったがために、メインバンクの支援能力を超えた緊急の資金需要を抱えてしまったことにあるのだと考えられる。

4. 経営悪化の転換点に関する分析

6社の倒産ケースを踏まえて、個社での倒産に至る経緯には違いがあるものの、共有点を見いだすことで、経営の転換点を考えてみる。

図表 3-4-1 は各社が倒産に至るまでの流れを表したものである。「売上」の項目では、近年の各社の売上の状況がどうなっているのかに着目した。次に「転換点」の項目では、経営の転換点となったと思われる事象を探りだした。そして、その転換点の後に「資金繰り状況」はどうなり、併せて倒産直前には「自己資本比率」がどうなっていたのかを探ってみた。そして、それらに対して「金融機関」はどのような行動をとったのか、倒産の直接の「引き金（焦げ付き額）」はどのようなもので、いつ倒産したのかを表した。

図表 7 倒産企業の倒産に至った経緯図

	A社	B社	C社	D社	E社	F社
売上	横ばい	横ばい	売上減少	売上減少	売上減少	売上増加
転換点	コンプライアンス違反（粉飾） ・3年間にわたる不正会計処理（▲48億）	無理な事業拡大 ・マンション工事 ・不動産投資事業	抜本的な対策が打てず	コンプライアンス違反（粉飾） ・完成工事未収入金の架空計上（▲37億）	コンプライアンス違反（粉飾/指名停止） ・粉飾、指名停止 ・無謀な設備投資 ・株の信用取引	無理な事業拡大 ・東京支店での積極的なマンション受注
資金繰り状況		資金繰り難 ・不動産事業失敗 ・トラブルによる工事代金の未収 ・簿外の保証債務	資金繰り難 ・売上の大幅な減少 ・有利子負債の増加	資金繰り難 ・粉飾による不必要な出費 ・工事代金の回収難	資金繰り難 ・資金繰りのための採算割れ受注 ・本案以外への資金流出	資金繰り難 ・受領条件の悪化 ・有利子負債の増加 ・関連会社貸付の固定化
倒産直前の自己資本	0.5% （前年度10.4%）	不明 （前年度25.3%）	2.1% （前年度4.5%）	債務超過 （前年度18.9%）	2.8% （前年度3.6%）	債務超過 （前年度18.9%）
金融機関の動向	金融支援の方向 ・主力2行による優先株式の発行	金融支援の方向 ・複数の取引銀行からの協調融資	金融支援の方向 ・追加融資に対する積極姿勢		金融支援の方向 ・メインバンク中心による私的整理スキームの作成	債務債権の調査 ・行員派遣により、2週間にわたる内部調査
引き金 （焦げ付き額）	デベロッパーの倒産 約5億円+α	デベロッパーの倒産 約5億円	デベロッパーの倒産 約3億円	金融機関の支援撤退	金融機関の支援撤退	デベロッパーの倒産 約20億円
倒産年月	2008年7月	2008年7月	2008年6月	2008年2月	2008年7月	2008年8月

ここから判断できることとして、対象企業6社の倒産に至った直接的な引き金については、大きく以下の2パターンに分類することができる。このことが分かる。

- ① 大口取引先（不動産デベロッパー）の倒産による、金融機関の支援断念
- ② 業績悪化及び金融機関との相互信頼欠如による、金融機関の支援撤退

①の「大口取引先（不動産デベロッパー）の倒産による、金融機関の支援断念」については、A社、B社、C社、F社が該当する。それぞれ、企業規模や売上推移等が異なっているが、倒産に至る直接的な引き金は、取引先の倒産によって工事代金等の焦げ付きによって、不良債権が過大となり、これまで支援の方向で動いていた金融機関も止む無く支援断念という意思決定に踏み切らざるを得ないということである。

②の「業績悪化及び金融機関との相互信頼欠如による、金融機関の支援撤退」については、D社、E社が該当する。この2社については、金融機関が支援撤退するまでのプロセスについては全てを把握することは難しいが、業績悪化や資金繰りに窮することで、財務諸表上の不正処理、本業以外での大幅な現金流出等、金融機関との信頼関係が悪化する事由があり、金融機関が融資の適切性を認められなくてもおかしくない事実が存在しておりこれらが倒産を招いた大きな引き金となった可能性が高い。

そして、倒産に至ることとなった経営の転換点については、大きく3つに分類できることが分かる。

- ① 売上確保のための抜本的な対策が打てず
- ② 無理な事業拡大（市場の拡大、マンション受注、不動産投資等）
- ③ コンプライアンス違反・粉飾決算・杜撰な経営管理

①の「売上確保のための抜本的な対策が打てず」については、主にC社が該当する。建設投資額の縮小に対して積極的な対応策が打てなかったことが、その後の倒産に繋がる一つの分岐点であったと考える。市場の縮小が売上高の減少を招き、資金繰りを回すために安値受注を余儀なくされ、人員や財務面でのリストラに踏み切るものの、借入金負担が増大する、という負のスパイラルに陥ってしまった。特に地方部では、第2章2.3で見てきたように、2000年前後から公共・土木投資の減少が大きく、その急激な環境変化に対応できなかったことが、経営の転換点だと言える。

②の「無理な事業拡大（市場の拡大、マンション受注、不動産投資等）」については、主にB社、F社が該当する。市場の縮小という環境変化に対して、①とは異なり、当時好調であった首都圏を中心とする民間マンション工事等へ積極的に進出している。これは、企業経営のあり方として非難されることなく、評価されるべきことであるが、今回、倒産した2社の事業拡大については、進め方に無理があったと思われる。B社にしる、F社にしる、東京市場への進出や不動産投資などの事業拡大が売上高の維持・拡大に寄与したことは間違いないが、その一方で、「不動産事業の失敗による数十億円の損害、建築工事におけるトラブルの増加」や「収益性、受領条件悪化による工事立替負担金の急増、メインバンクにすら十分な説明ができない受注状況」という状態を招いており、リスク管理という面で、慎重さが足りなかったのではなかったかと思われる。

③の「コンプライアンス違反・粉飾決算・杜撰な経営管理」については、A社、D社、E社が該当する。当該企業はそれぞれ決算書類の不正処理が指摘されている。これらは、「金融機関との関係悪化」をもたらす結果となり倒産へ陥る大きな要因となっている。

このように、経営を悪化させることとなり、倒産に至った企業には一定の共通事項が存在し、それらを引き金として財務内容を悪化させ倒産に至った、若しくは更なる無理な経営に乗り出し倒産に至ったことがわかる。これらの事例を認識し、その内容及び過程を理解することで地域建設企業の経営改善に貢献できることを期待する。

(担当：研究員 黒澤 知広、渡邊 真弥、小室 隆史)

Ⅱ. 建設企業が保有する株式について

(財) 建設経済研究所 研究員 柳澤 啓一

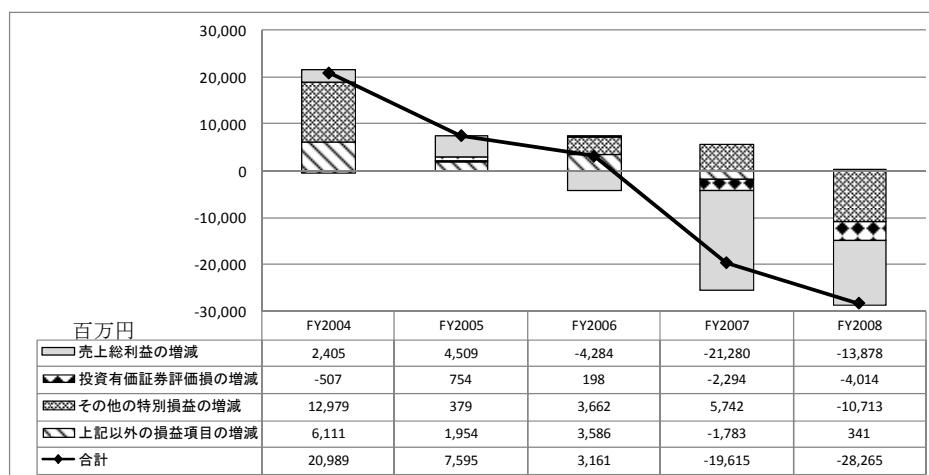
2008年度の決算において、多額の有価証券評価損を計上した上場建設企業が多かったことは記憶に新しいところです。今回はあらためて、上場¹建設企業の固定資産のなかで大きな割合を占める有価証券²について考察します。

1. はじめに

多くの日本の建設企業にとって、2008年度の経営成績は厳しい結果であった。本業である建設事業の経営環境は、年度の前半は資材価格の高騰が起き、後半からは景気後退の影響が受注高に現れ始めるなど、良好とはいえなかった。またデベロッパー等の発注者の倒産が多発し、取立不能となった債権の費用処理額も急増した。加えて国際的な金融危機の影響から日本の株式市況も低迷し、多額の有価証券評価損の計上を余儀なくされたことも建設企業の最終利益を大きく押し下げた。

図表1は、大手建設会社³4社の平均損益計算書⁴から算出した、税引前当期純利益の額の対前年度増減の要因を示している。2008年度の投資有価証券評価損の増加額の約40億円という額は、売上総利益などの減少額も大きかったためグラフ上ではさほど目立たないが、もともと他産業と比較して薄利であるとされる建設企業にとっては多大な影響があったといえるだろう。

図表1 大手建設会社の税引前当期純利益の増減



(出典) 各社の有価証券報告書より

- 1 有価証券報告書を分析資料とするため、上場企業を対象とした
- 2 財務諸表上の勘定科目名は「投資有価証券」
- 3 大手5社といわれている、鹿島建設、大成建設、清水建設、大林組、竹中工務店から、決算期の異なる竹中工務店を除いた4社の個別(単体)決算の数値を採用
- 4 各社の損益計算書の数値を単純平均したもの

今回は、建設企業が保有している有価証券について、①評価損失の生じる仕組、②企業が有価証券を保有する目的、の2点について考えてみたい。ひとくちに有価証券といっても、金融資本市場の高度化した現代ではその種類は多く、金融商品取引法2条1項では、21号に渡って定義されているが、本稿では以下株式（企業集団を構成するために保有している子会社と関連会社の株式を除く）に限定して話を進める。金額的にみても、建設企業の保有する各種の有価証券のなかで、ひときわ重要性が高いのは株式であるといえる。

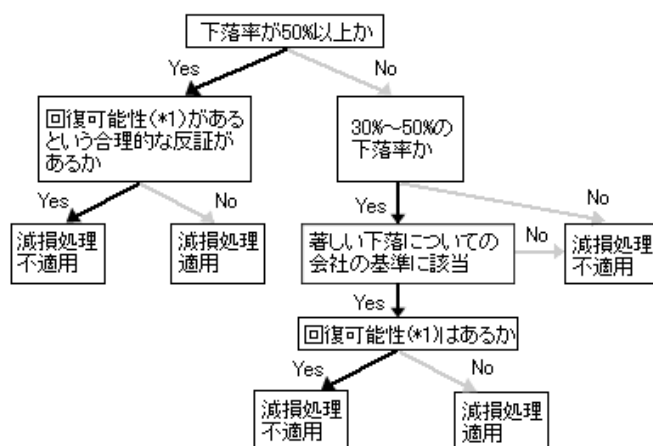
2. 有価証券（株式）の評価方法

株式の価格の変動は、時価評価と減損（強制評価減）の二通りの方法で保有する企業の経営成績及び財政状態に影響し得る。2008年度の決算において建設企業の業績に影響したのは、減損により発生した損失である。「当社は～中略～保有投資有価証券のうち、時価が著しく下落しその回復が困難であると認められたものについて～中略～減損処理による投資有価証券評価損を計上する必要が生じたので、お知らせいたします。」と定型句で記載されたプレスリリースが多くの企業から出されていたことをご記憶の方も多いただろう。

大手の建設企業などは数百にもおよぶ銘柄の株式を保有しているが、時価評価や減損は個別の銘柄ごとに実施する。通常の経済環境であっても業績不振等により株価が下落する銘柄は存在するが、2008年度末は銘柄を問わず全面的に株価が大幅下落した時期であり、多額の評価損失が生じることとなった。

上場株式等の時価のある株式の減損は、時価の著しい下落に伴って評価額を切り下げることであり、図表2のフローによって検討を行う。

図表2 時価のある有価証券の減損判定フロー



(出典) あずさ監査法人ホームページ「企業会計講座」より

有価証券の時価評価は「金融商品に関する会計基準」に従って行われる。同基準は有価

証券を①売買目的有価証券、②満期保有目的の債券、③子会社株式及び関連会社株式、④
 その他有価証券、の 4 つに分類しており、それぞれ時価変動に伴う会計処理の方法が異なる。
 子会社・関連会社の株式以外の株式は、保有目的により、①または④となるが、通常
 の建設企業は有価証券の売買、いわゆるトレーディングにより利益を得ることを業とはし
 ていないので、その保有株式は④のその他有価証券に分類される。図表 3 は、その他有価
 証券の時価評価及び減損が、企業の経営成績（損益計算書）と財政状態（貸借対照表）に
 与える影響を整理したものである。

図表 3 その他有価証券の評価が財務諸表に与える影響⁵

	時価評価		減損 (時価が著しく下落し回復 可能性がない場合)
	時価が取得原価を 上回る場合	時価が取得原価を 下回る場合	
損益計算書	/	/	特別損失として「投資有価 証券評価損」が発生
貸借対照表	純資産の部の「その他有価 証券評価差額金」が増加 ⁶	純資産の部の「その他有価 証券評価差額金」が減少	上記の損失発生の結果、純 資産の部の「利益剰余金」 が減少

3. 有価証券（株式）の保有目的

さて、建設企業はどのような目的で、少なからぬ価格変動リスクを持つ株式を保有して
 いるのだろうか。売買によるキャピタル・ゲイン獲得が目的ではないことは先に述べたと
 おりである。配当収入獲得（インカム・ゲイン）についても、多くの企業の損益計算書に
 はそれなりの額の受取配当金が計上されてはいるが、日本企業の一般に低いとされる配当
 性向及び配当利回りや、借入利息率と比較した場合の資金効率等を考慮すれば、主目的と
 はなり得ないであろう（保有株式を売却して借入金の返済に充てほうが合理的である）。

通常、企業は保有している株式の個別の銘柄について、保有目的を明らかにすることは
 ない。他企業の株式を大量に取得し、金融商品取引法の規定により大量保有報告書を提出
 する場合には、そのなかに保有目的が簡潔に記載されるが、建設企業においては同書類の
 提出は極めて稀である。しかし、有価証券報告書では「経理の状況」のなかの「有価証券

⁵ 本表は、ほとんどの上場企業で採用されている「全部純資産直入方」によるものである。これとは異なる
 処理をする「部分純資産直入法」も会計処理方法として認められてはいるが、採用している上場企業
 は極めて少ない

⁶ 税効果会計を適用するため、「その他有価証券評価差額金」と、「有価証券の時価と取得原価との差額」
 とは一致しないが、税効果についての説明は割愛する

明細表」に、銘柄・株式数・貸借対照表計上額が（保有額が保有企業の資本金額と比較してごく少額である銘柄を除いて）記載されているので、その保有銘柄から保有目的をある程度は推測できる。多くの上場建設企業が共通して保有している銘柄の属性から保有目的を推測し、図表4にまとめた。

株式の持ち合いも保有目的としては当然に考えられるが、相手方の有価証券報告書にも記載がなければ外部から相互保有の確認⁷ができない。なお、産業界における建設企業の地位⁸を反映して、片持ち、すなわち建設企業側は相手方の要請により安定株主として株式を保有するが、自社の株は保有してもらえないという状況が存在することも考えられる。

図表4 建設企業の保有する株式と保有目的

保有株式の発行体の属性	想定される保有目的
金融機関	取引関係の強化 普通株式以外に流動性が低い（売却が困難な）優先株式を保有している場合は、さらに関係が強いと考えられる
一般事業法人	建設工事の受注 建設投資額の多い不動産業、インフラ・エネルギー関連企業、製造業などの株式が多く保有されている
第三セクター（非上場）	建設工事の受注 道路・空港・鉄道等の建設または維持企業。上位株主は地方公共団体だが、建設企業も株主となっている例が多い

4. おわりに

2008年度決算の際に減損処理が行われた銘柄の株式については、今後さらなる減損が必要になり、損失を発生させる可能性はかなり低いと考えられる。相場が回復し、時価が簿価を上回った場合は、売却しない限りは利益とはならないが、評価差額が自己資本比率を押し上げる効果を発揮する。含み益のある株式を保有していれば、「益出し⁹」にも使用できる。しかし、株式の持つ価格変動リスクについては、今回あらためて認識されたことと思われるし、企業によっては金融資産のマネジメントを再考するきっかけになった可能性もある。

国内建設市場は、公共投資にかかる財政上の制約や、民間投資のマイナス要因となる人口減少などから、中長期的に縮小していく可能性が少なくない。建設企業としてはこのような経営環境に先んじて対応する資産リストラの一環として、株式の保有額を減らす選択が考えられる。一方で保有額を維持する、あるいは増加させて発注者との取引関係を強化

⁷ 現在金融庁で持ち合いに関する情報開示の義務化が検討されている

⁸ 一般に発注者に対して弱い立場であるとされている

⁹ 含み益のある資産を売却して利益を出すこと。利益操作のために行われることがある

し、建設工事の受注拡大につなげようとする策も、財務的に余裕があれば可能であろう。

ただし、株式の保有の営業上の効果、発注者の株式を保有していることがどれだけ取引先としてのプレゼンスを高め、競合他社と比較して受注に有利となるかの検証は当事者であっても難しいであろう。理想論では、発注者との取引関係の強化は、顧客満足度を高めることなどにより目指すべきであるといえるが、過当競争の建設業界では、ギブアンドテイクの実績などその他の要因が多少なりとも影響することもまた事実であろうと想像される。もっとも、発注者側は昨今の内部統制の実施体制の整備により、購買管理プロセスを厳格化し、購買先選定基準を明確化していることも考えられる。建設発注は規模や頻度の点で一般の商品等の購買とはやや異なる面があるにせよ、受発注者間の関係が今後よりドライになってゆく可能性もある。

Ⅲ. 今回の新型インフルエンザ（H1N1）の対策と建設産業の対応

(財)建設経済研究所 研究理事 丸谷 浩明

この秋から冬にかけて、日本でも、いわゆる“弱毒性”とはいえ新型インフルエンザの感染拡大が懸念されています。そこで、建設産業の中堅・中小企業を念頭に、どのような対策を行うべきかを事業継続の観点から概説しました。

いわゆる“弱毒性”の新型インフルエンザ（A/H1N1）¹の感染が、9月からの新学期の開始も一要因として、国内でさらに感染が拡大することが懸念されている。ワクチンの国内生産では見込みを下回る量しか用意できないことがわかったため、輸入の方向が打ち出されたが、いずれにしても、ワクチンの接種は、医療関係者や重篤化のリスクの高い人以外は、冬の到来までに間に合わない可能性が高い。

そこで、建設産業においても、この新型インフルエンザに備えて、感染防止対策や感染拡大による影響への事前の備えが必要になる。筆者は、NPO法人事業継続推進機構の役員を兼務し、事業継続の観点から新型インフルエンザ対策の議論に参加してきた。本稿では、主に中堅・中小企業を念頭に、建設産業において望まれる備えについて解説したい。

1. 流行中の新型インフルエンザと政府の対応

今年春にメキシコから米国、そして世界中に広がったブタ由来の新型インフルエンザ（以下、「H1N1」という）は、感染者の死亡率や重篤化の確率の面では、季節性のインフルエンザとさほど変わらないとみられている。すなわち、近年、警戒が高まっていた鳥インフルエンザが人に感染しやすく変異する“強毒性”の新型インフルエンザ（H5N1など）とは異なるものである。

H1N1の5月の国内初の感染者発見の時期には、その毒性が不明であったこともあり、マスコミの取り上げ方も非常に大きかったが、その後、7月頃までは報道がかなり減っていた。しかし、8月に入り集団感染の報告が増え、改めてその感染の影響の重大性の認識が高まった。去る8月19日、舛添厚生労働大臣は、新型インフルエンザの流行入りしたとの判断に立ち、次のようなメッセージを発した。

- ・急激な感染の拡大を防止するために最も効果的なことは、国民の一人一人が感染防止対策を、自覚をもって自ら実践すること。
- ・手洗い、うがいの励行、症状が出た方のマスクの着用、外出の自粛、人に咳やくしゃみをかけない咳エチケットの徹底等の適切な対応を改めてお願いしたい。
- ・今回の新型インフルエンザについては、慢性呼吸器疾患や慢性心疾患等の基礎疾患

¹ 弱毒性、強毒性というのは、鳥インフルエンザでは学術的に使用されているが、医学的には正式に使用されているものではない。本稿では、便宜的に“ ”付きで使用する。

を有する方や妊娠中の方、乳幼児が重症化するリスクが高いとされている。特に、こうした方々については、早期受診、早期治療を心がけてほしい。

- ・厚生労働省も、現在取り組んでいる患者の重症化防止を最優先とする、医療体制の整備や予防接種対策等を、引き続き推進する。
- ・正確な情報を、できるだけ迅速に、皆様に提供したいと考えている。
- ・引き続き、国及び地方自治体の発表などに留意し、冷静な対応をお願いする。

日本国内の H1N1 の患者の入院状況は、図表 1 のようになっている。

図表 1 新型インフルエンザによる入院患者の概況

平成21年9月1日時点

	8月26日～9月1日に 入院した患者	9月1日までに入院し た患者の累計数*
	人数	人数
入院した患者数	87人	579人
年齢		
5歳未満	23人	110人
5～19歳	41人	319人
20～39歳	9人	49人
40～59歳	4人	36人
60歳以上	10人	65人
性別		
男性	59人	342人
女性	28人	237人
基礎疾患を有する者等（一部重複有り）	40人	257人
妊婦	2人	5人
慢性呼吸器疾患（喘息等）	21人	138人
慢性心疾患	2人	15人
代謝性疾患（糖尿病等）	2人	23人
腎機能障害	3人	16人
免疫機能不全（ステロイド全身投与等）	0人	4人
その他	14人	98人
急性脳症・人工呼吸器利用 ***（一部重複有り）	7人	35人
急性脳症（インフルエンザ脳症、ライ症候群等）	3人	12人
人工呼吸器の利用	4人	27人
患者の状態（9月1日時点）		
集中治療室に入院中（人工呼吸器の利用あり）	1人	10人
同上（人工呼吸器の利用なし）	1人	5人
集中治療室以外に入院中（人工呼吸器の利用あり）	2人	2人
同上（人工呼吸器の利用なし）	40人	105人
退院（転院を含む）	37人	443人
死亡	2人	7人
不明	4人	7人

※7月28日時点で入院中の患者または7月29日以降に入院した患者の累計数

※※8月25日以前に入院したが8月26日以降に報告された症例を含む

※※※入院中に一時期でも急性脳症に罹患又は、人工呼吸器の利用した患者の数

出典：厚生労働省資料

2. H1N1 で企業が事業継続を考える必要性

この“弱毒性”の新型インフルエンザ H1N1 の感染拡大に際して企業がなぜ、感染拡大防止策や事業継続の備えを積極的に実施しなければならないかを整理しておこう。

(1) 集団感染で重要な業務が止まる懸念

H1N1 は、多くの患者は無事に回復するが、感染力はかなり高い点に着目する必要がある。一度感染すれば、感染拡大予防の観点から通常、1 週間は仕事に出られない。厚生労働省は、政府は、新型インフルエンザの感染者は、発症の翌日から 7 日目まで、または熱が下がってから 2 日目までは、感染力が残っているので出勤を控えるように呼びかけている²。

従業員相互の感染は、油断をすればその部署のほとんどの従業員に感染し、部署の機能が従業員の多くが回復してくる 1~2 週間停滞することは避けられない。さらに、従業員や家族の健康を守る責任も生じ、周辺地域への感染拡大を回避する社会的責任も発生する。そこで、発症者、感染疑い者の出勤停止はもちろん、社内で感染が従業員相互で広がったとみられるのであれば、感染拡大防止のため濃厚接触者も出勤停止にする場合が出るであろう。

そこで、社内で集団感染が発生しても、企業としての業務機能の低下を許容範囲に抑えて、果たすべき社会機能を維持し、あるいは施主や取引先に多大な迷惑をかけずに済ませるための事前の備えが必要となる。特に中小企業では、重要部署の 1~2 週間の停止が企業全体の活動中断につながる可能性が高く、財務面や信用面から経営を危うくする懸念もある。

(2) 感染予防対策をしても感染を完全に免れることが難しい

インフルエンザの感染者は、一般に症状が出る前日ぐらいから周囲にウイルスをまき散らすとされている³。このため、社内に感染を持ち込まないために、症状のある従業員の出勤を厳しく禁止し、発熱など症状のある外部の方の来訪も禁じる措置などを徹底しても、完全に社内に感染を持ち込まないようにすることが難しい。

したがって、たとえ出勤前の体温測定や入口での感染者侵入防止などは非常に重要であるが、その対策をとったとしても自社内で感染者を完全に出さないようにすることは困難なのである。そこで、どんな企業でも、社内での感染者の発生を前提に、集団感染で一部の部署の従業員がまとまって欠勤する事態を想定した事業継続の備えが必要となる。ただし、後述のとおり、H1N1 では症状が深刻にならずに回復することがほとんどであるから、その備えは大きなコストをかけなくても有効だと考えられる。

(3) 建設産業における留意点

建設産業の各企業は、感染被害が特に大きいと懸念されるわけではない。しかし、自社や協力会社等で集団感染が発生すれば、例えば次のような観点から企業活動に重大な影響を受ける可能性がある。

① 施工の遅延のリスク

² 厚生労働省 HP、「インフルエンザかな？」症状のある方へ

http://www.mhlw.go.jp/bunya/kenkou/kekaku-kansenshou04/inful_what.html#inful_07

³ この点、2003 年に感染が広がったサーズ (SARS) は、発熱後でなければウイルスをまき散らさない性質であった。それで、発熱者を検知する水際対策が相当有効であった。

自社、協力企業の集団感染等の被害で、技術者、労働者、オペレータ等の確保が困難になったり、資機材や必須の業務サービスの供給元での集団感染等で供給が滞ったりする可能性がある。こういった理由により建設プロジェクトの調査設計や施工が遅れる。

業務遅延のリスクは、発注者も含めた関係者の相互の理解と協力で乗り越えたいものだが、遅延が発生した場合に備え、契約上のペナルティの発生可能性を評価しておく必要がある。建設工事の場合には、不可抗力と説明ができれば標準契約約款上は遅延のリスクを発注者が負担することになると思われるが、請負側に感染防止の必要な努力がなければ、不可抗力との説明には説得力が欠けるといった契約の専門家の意見もある。

②災害出動等の対応への配慮

H1N1 は南半球で急速な感染拡大がみられたので、日本でも秋から冬にかけて一層の感染拡大が懸念される。国民に広くワクチンが行きわたるか、感染者の比率が相当高くなって感染のスピートが落ちるまでは、感染は収束しないと覚悟した方がよからう。

したがって、あと半年以上、感染危険が高い時期を想定する必要があるが、その間に、災害、大事故等が発生して建設産業に緊急出動が要請されることが十分考えられる。公共施設の維持管理契約を結んでいる企業や災害協定を結んでいる企業は、感染拡大の中でも災害対応に必要な人員・資機材の確保ができる状態を維持しなければならない。また、幹部が H1N1 感染中であっても自社及び協力会社の指揮命令系統が維持できることも求められる。

③現場作業特有の感染拡大リスク

新型インフルエンザの感染経路は、

- i) 飛沫感染（くしゃみや咳でウイルスを含む唾液等の液体が飛び散り、それを吸い込むことによる感染）と
- ii) 接触感染（ウイルスが付着した場所を手指などで触り、それで口、鼻、目などの粘膜に触れることによる感染）

が主なものである。一方、空気感染は限定的だとされている。そこで、人と人が近接して業務をする機会や閉鎖空間で長い時間多くの人の過ごす機会がさほどなければ、感染リスクは高いわけではない。

建設産業の各事業所や現場では、一般的には以上のような感染機会はさほど多くないが、現場では気候面・業務環境面で条件が厳しく、体調を崩し抵抗力が落ちる可能性が高いかもしれない。また、学生のクラブ活動で感染予防としては、飲物の回し飲み、相手との握手等の接触、用具の頻繁な共通接触などは、抑制や消毒徹底が行われているが、建設現場などでも類似の相互接触の状況が現場作業において多く見られる場合には、これらを参考に感染機会として抑制を図るべきであろう。

3. 具体的な新型インフルエンザ対策

(1) すべての企業が行うべき対策

すべての企業がまず実施すべき対策は、基本的な感染予防策である。これは、ワクチンが行きわたるまでの感染者を減らすためにも、社会全体が実施していくべきである。

具体的には、

- ① 外出から帰ったら消毒液・石鹸で手洗い（ウイルスが付着した手指で口、鼻、目等を触ることによる接触感染を防ぐ）
- ② 少しでも風邪の症状がある場合のマスクの着用（くしゃみやせきで飛沫を飛ばさない）
- ③ 感染の可能性のある従業員を把握して出勤させない
- ④ 人込みへの外出はできるだけ避ける

などである。

図表2 新型インフルエンザの感染経路



出典：「中小企業のための新型インフルエンザガイドライン」（東京商工会議所）

これらの対策のうち、筆者がぜひ強調したいのは、症状のある人や感染懸念のある人を出勤させないことである。また、症状が出たらすぐに帰宅させる。帰宅させられないならすぐにマスクをさせ、飛沫を飛ばすのを防ぐ。H1N1 の経験として、かなり近接してある程度の長さの時間過ごすことが危険であることが見受けられる。筆者は、大学の例として、通常の授業ではなく、クラブ活動やコンパでの感染が目立つとの情報を聞いている。まずは同僚からの感染を防ぐことが重要と思われる。

なお、マスクの効用については様々な議論があるが、厚生労働省は、Q&Aで

マスクは、咳やくしゃみによる飛沫及びそれらに含まれるウイルス等病原体の飛散を防ぐ効果が高いとされています。咳やくしゃみ等の症状のある人は積極的にマスクをつけましょう。

一方で、予防用にマスクを着用するのは、混み合った場所、特に屋内や乗り物など換気が不十分な場所では一つの感染予防策と考えられますが、屋外などでは、相当混み合

っていない限り着用する効果はあまり認められていません。

咳や発熱などの症状のある人に近づかない、人混みの多い場所に行かない、手指を清潔に保つといった感染予防策を優先して行いましょう。」

という見解を示している。

完全にウイルスを含む飛沫を吸い込まないようにするためには、N95 規格（日本の DS2 規格）の高性能のマスクが必要だが、これは正しくつけると相当息苦しいので、通常業務で正しく継続使用するのは難しいとみられる。少しずらして息をしやすくしてしまうのであれば、密閉性がない通常のマスクの効用と大差なくなってしまう。したがって、通常時は不織布のマスクの使用が推奨されている。

不織布のマスクの効果は、自分の感染予防という観点では、近くでくしゃみや咳をする人がいてもその飛沫をまともに口や鼻に浴びることはなく、大粒の飛沫ぐらひはマスクが防いでくれるかも、といったイメージと筆者は考えている。そこで、人込みでない屋外、症状のある人がいない職場内などではマスクを省略し、大事な場面でマスクの手持ちが無くならないよう節約するのも一案だと思われる。

(2) 重症化しやすいハイリスクの方を意識

H1N1 が一般的には症状が軽く回復することが多いといっても、感染すると重篤化する可能性の高いハイリスクの方がいる。厚生労働省は、以下のように例示している⁴。

- ・慢性呼吸器疾患、慢性心疾患、糖尿病などの代謝性疾患、腎機能障害、ステロイド内服などによる免疫機能不全
- ・妊婦、乳幼児、高齢者

したがって、従業員に以上のような疾患を有する者については特段の注意をすると共に、従業員の家族など身近にこのようなハイリスクな方がいる場合には、従業員から申し出てもらうなどにより留意をしていく必要がある。

(3) 簡単な代理者の確保

社内の重要業務で、別の人が代わりをしようとしても容易でないものの責任者・担当者は、自分が急に感染してしまう可能性を考慮して、代理・代替する人を明確に決めておき、その人が円滑に代理を果たせるようにしておく必要がある。1, 2 週間の出張に行く準備の感覚で、前任者の引継書などでもよいので業務説明に使える資料を手元のわかりやすいところに取り出しておき、更新を加えていく。さらに、部署の集団感染を想定するなら、周りの事情が分かっている人が同時に欠勤を余儀するので、より親切的な引継書を目指すことになる。

ここで簡単な引継書でも効果があるとする理由は、H1N1 は症状が重篤化する場合が少ないため、感染で出勤できなくなっても、電話、FAX、電子メールなどで自宅等から本人

⁴ 厚生労働省 HP、新型インフルエンザに関する Q&A

<http://www.mhlw.go.jp/bunya/kenkou/kekaku-kansenshou04/02.html>

の指示を受けることが可能な場合が多いと考えられるからである。

もちろん、相互に業務に習熟しておくクロストレーニングなどによる交代要員の確保策がより望しいが、現実には着手できている企業はまだ少ないと思われる。そこで、より簡単な方法でもまずは導入することが大切である。

(4) 取引先企業とともに対策を実施する

協力企業、資機材の調達先などと、サプライチェーン（供給連鎖）マネジメントの観点をもって、互いに新型インフルエンザ対策を実施していくことが有効である。明日からでも以上で紹介したような簡易な取組を始めるよう、たがいに推奨し、刺激し合い、成果を確認し合うことが、全体としての事業継続を実現するのに有効な対応となるであろう。

以上のポイントをまとめたのが、図表3である。

図表3 中小企業でも実施すべきH1N1対策

事項	具体策
基礎的感染予防策	<ul style="list-style-type: none">・ 外出から帰ったら手洗い・ 症状のある人や感染懸念のある人を出勤させない・ 症状が出たら帰宅させる、またはマスクをさせる・ 人込みを回避し、会合・面談を抑制する
ハイリスクな人に配慮	<ul style="list-style-type: none">・ 従業員やその家族について、重篤化しやすい人に感染が拡がらないよう、可能な配慮を行う。
簡単な代理の確保策	<ul style="list-style-type: none">・ 代理者を明確に決め、簡単な引継書を作成（電話、FAX等で指示を受けられることを考慮できる）
取引先企業とともに対策を実施	<ul style="list-style-type: none">・ サプライチェーンに対して互いにを推奨、要請、確認していく

4. 一歩進んだ事業継続のための検討・対策

(1) 優先性の高い重要業務の選別

自社の欠勤者や出勤停止者が増えた場合、企業はその存続のため、部署横断的に優先度の高い重要業務に残る活用可能なリソースを集中して継続を図ることとなる。すなわち、欠勤者等の復帰や資機材・技能労働者等の供給制約が回復するまでの間、社会的影響や取引先への支障をなるべく抑えて、経営的損害を最小限にすることが求められる。

この場合の欠勤者の増加は、自らの感染のほか、家族等の感染者の介護、学校や幼稚園が休校になった場合の子供の世話、高齢者福祉施設が閉鎖となった場合の高齢者の世話などの理由の欠勤も生じるので、社内での集団発生以外にも、思わぬ時期に増加することがあり、地域での感染拡大の動向には常に注意が必要である。

さて、自社における優先性の高い重要業務を突然選ぶといっても難しい。中小企業であ

れば直観的に社長が選べるはずという議論もあり、その通りである場合も多いと筆者も考えるが、社会的影響、取引先への影響、自社のキャッシュフローへの影響、自社の利益や市場シェアへの影響などをバランスよく冷静に考えて選ぶことは、本来、慎重に経営判断として行うべきことである。

(2) 中断できる期間の見極め

自社にとって重要業務として候補を選んだら、それが全く中断できないものなのか、短時間であれば中断が可能なものかなどを考える。短時間の中断ならば問題は少ないが、一定期間以上であると支障が大きくなるのが普通である。また、当面中断や先送りが可能と判断した業務も、いつまでも実施せずに済むわけではないものが大半であろう。これらについて、改めて取り掛かる時期の見極めを行うことが必要である。

この分析の第一歩は、中断する長さによって自社としてどう影響を受けるかを考えることである。自社の利益、収入、キャッシュフローなど経営的な影響などについては、中断の原因となる脅威の種類を問わずかなり共通的に分析を行える。これを専門的には「ビジネス・インパクト分析」という。

次に、新型インフルエンザの脅威は、地震のような突発的なものでなくじわじわと進行し、対応期間が蔓延の続く2、3か月は必要となるなどの特徴がある。また、医療体制の重要性など感染症ならではの社会情勢の特徴も出てくる。こういった脅威の特徴を踏まえた評価（リスクに関する分析の一つ）も加えていくと、対応戦略の方向性が見えてくる。

これらの分析を踏まえ、中断しても大丈夫な期間内であれば、急な感染拡大に見舞われたら、職場全体を一定期間閉鎖して感染拡大を封じ込めた方がかえって復旧がしやすいといった作戦も立てられるようになる。

(3) 業務水準を落とす発想の対策

業務の内容・性格によっては、(2)の分析で中断が難しいという結果になる企業、あるいは、中断できてもごく短期間である企業も多いであろう。そういった企業は、中断を防ぐ対策を取らなければならないが、その対策は、地震のような突発事象に対する中断防止策とはイメージが異なるものも多い。そこで、「業務の供給水準を許容範囲内で落とすこと」や「費用が高くても人手が少なくできる方法を導入すること」で、必要となる人手や他の資源量を抑えつつ、危機的な時期（2週間～数カ月）をしのいでいくという戦略に基づくものも導入が必要となるであろう。

例えば、定期的に人手で実施する維持管理的な業務の頻度を落とすこと（それにより収入が減るかもしれない）、材料や資機材の費用は高いが必要な人手が少なく済む方法に変えることなどである。もちろん、業務水準の低下は合法的な範囲内に限られることは言うまでもない。

(4) 訓練の実施

以上で述べた感染予防策や基礎的な対策を含め、計画した対策を、簡単でもよいので実際に訓練することが、企業の実際の事業継続力を高めるためには大変有効である。例えば、ある重要部署を一時的にすべて欠勤状態になったと仮定して、代理の役割が実際に務まるかをシミュレーションしてみるような訓練が想定される。このような訓練がきっかけとなり、より多くの人々が引継書を用意し、あるいは有用な対策を思いつくことになる契機ともなるであろう。

なお、以上の(1)～(4)については、“強毒性”の新型インフルエンザでも方法論として変わることはない。

5. 地震のBCPとの関係

建設産業の企業の中には、すでに地震や風水害などを想定した事業継続計画(BCP)を策定済み、あるいは策定中の企業も少なくないであろう。この場合、新型インフルエンザに対応した事業継続の取組みとの相互関係が気になると思われる。

まず、双方のBCPには共通する面がかなりあることを認識することをお勧めする。重要業務の絞り込みを行い、重要業務の中断がどの程度の期間許されるかを考えること(前述のビジネス・インパクト分析)、社内の緊急対応体制を代理確保も含めて構築し、情報収集・情報発信を十分に行うこと等の分析や対応策には、相当程度共通性がある。また、経営層の参画、従業員・関係者の安否確認、サプライチェーン管理、財務的対策の必要性の観点でも共通性がある。これらに気づけば、双方のBCPとして一体的に考えていく意義が推察できると思われるし、BCPの対象とする脅威を将来増やしていくことの展望も開ける。

その一方で、BCPの具体的な対策は、想定する脅威による被害や影響の特性(図表4)を考慮して決めるので、地震対策のBCPの対策がそのまま新型インフルエンザのBCPとして使えるわけではない。

図表4 地震・風水害と新型インフルエンザの比較

	地震	風水害	新型インフルエンザ
地理的影響範囲	地域的・広域的	地域的	広範囲・国家・地球規模被害
対象	物的被害、人的被害	同左	人的被害、社会機能被害
影響期間	短期間	同左	長期間、複数の波発生
予告	予告なし	直前に予告あり	ある程度前に予告あり

注：NPO法人事業継続推進機構資料を参考に作成

さらにいえば、新型インフルエンザも“弱毒性”のH1N1と“強毒性”のものでも対策の実施の仕方には違いが出て当然である(この点、筆者の考えでは、対策の種類は同様でよい

が、個々の対策発動の時期や範囲などが異なるとみている⁵⁾。

とはいえ、企業を取り巻く脅威（またはリスク）は多様であり、それぞれの脅威に別々のBCPを策定し、さらにそれを末永く維持管理し改善を進めていくのは、経営者にとっても個々の従業員にとっても、いかにも複雑になりすぎ、負担が重い。そこで、自社にとって一つのBCPという傘を設け、各脅威向けに別個に必要となる部分を付加・充実していく方法がよい。換言すれば、具体の行動マニュアルは脅威の種類ごとに別々に作るが、策定の理念や基本的対応枠組みは共通化すること、これがBCPの行くつく形として事業継続の専門家達が推奨する姿である。

⁵⁾ 例えば、企業の一部休業や自宅勤務を導入する時期は、前者では自社に集団感染が生じてからだが、後者では自社近隣ないし自社内に感染者が出れば導入。自宅待機にする濃厚接触者の範囲は、前者なら特別な事情がなければあまり考えないが、後者であれば心理的側面も考慮し広めに考えるなど。

IV. 建設関連産業の動向 — 電気通信工事業 —

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

1. 電気通信工事業の概要

電気通信工事業は建設業許可 28 業種の 1 つであり、「建設業法第二条第一項の別表の上覧に掲げる建設工事の内容」(昭和 47 年 3 月 8 日 建設業告示第 350 号)に定義されている内容によれば、「有線電気通信設備、無線電気通信設備、放送機械設備、データ通信設備等の電気通信設備を設置する工事」とされている。具体的な例として以下の工事が挙げられる。

図表 1 電気通信工事業が施工する具体的な工事例

有線電気通信工事	電気通信線路設備工事・電気通信機械設置工事・電話設備設置工事・有線放送機械設置工事
無線電気通信工事	無線放送機械設置工事・空中線設備工事
データ通信設備工事	データ通信設備工事
情報制御設備工事	情報制御設備工事・電子計算機設置工事
その他工事	TV 電波障害防除設備工事・共同アンテナ設置工事

電気通信工事の内容は図表 1 の通り多岐に渡っているが、基本的には有線工事、無線工事、各種の機械設置工事に分類することができるほか、有線、無線、データ通信を含めた通信事業、CATV などの有線からアナログ放送、デジタル放送、衛星放送、ラジオ放送まで含めた放送事業に分類することもできる。

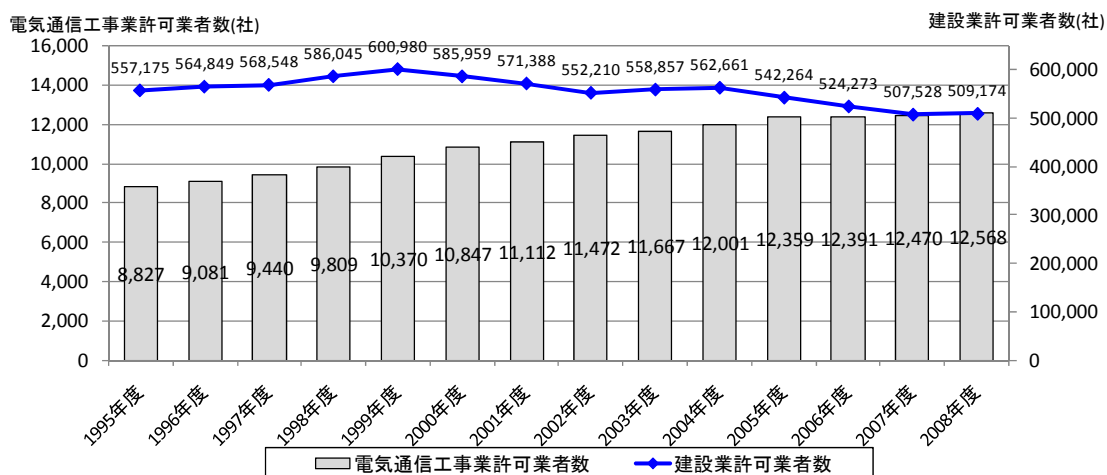
有線によるモールス符号を用いた電信から始まった電気通信は、その速達性から瞬く間に広がり、発達を続け、やがて有線から無線へ、電話などの通信手段からラジオ放送、テレビ放送などの放送事業へと大きく進展した。さらにその通信インフラを利用して、インターネットを用いた大量かつ高速情報通信へと発達している。現代社会において人々が生活する上で必要不可欠なインフラとなっている。近年の例でいえば、テレビ放送のアナログ放送から地上デジタル放送への切り替え、携帯電話の新しい情報伝送方法(3G)の開発と運用が記憶に新しい。特に前者についてはデジタル放送用電波の発信のために東京タワーに代わる新しい電波塔の建設が、地上放送の切り替え時期に合わせて急ピッチで実施されている。

2. 電気通信工事業の現状について

(1) 電気通信工事業者数の推移

図表1は建設業許可業者数の推移であるが、折れ線グラフの通り2009年3月末時点における建設業全体の許可業者数は509,174業者で、そのうち電気通信工事業は棒グラフで示す通り12,847業者であり、全体に占める割合は約2.5%である。

図表2 電気通信工事業許可業者数と建設業許可業者数の推移

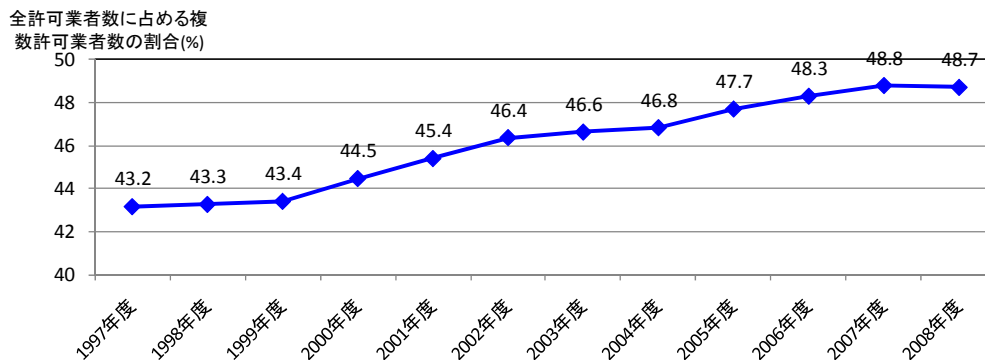


(出典)国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」

電気通信工事業は取得業者数が前年と比べ増加した業種の一つであり、前年比2.2%増となっている。ちなみに増加率が高い業種は、熱絶縁工事業(4.1%増)、ガラス工事業(3.6%増)、防水工事業(3.2%増)である。

電気通信工事業の許可業者数は年々増加しており、1995年度(8,827業者)と比較して、2008年度(12,568業者)の許可業者数はその約1.4倍となっている。建設業全体の許可業者数が1999年をピークに減少しているのと対照的である。増加の背景として図表2に示すとおり、複数許可業者が増加し、約半分の企業が複数の建設業許可を取得していることから、

図表3 全許可業者数に占める複数許可業者数の割合

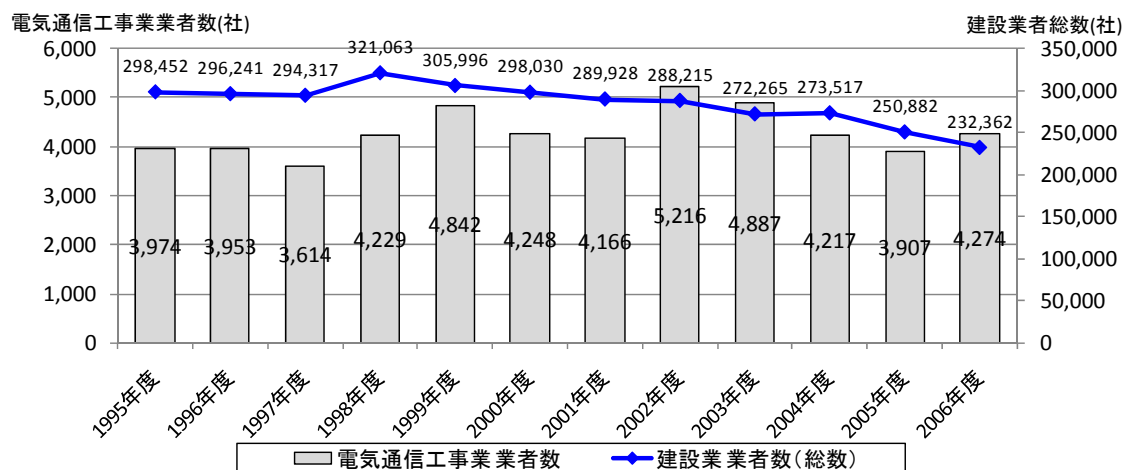


(出典)国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」

近い業態である電気工事業やその他の企業が経営の多角化を図るために電気通信工事業許可を取得していることが考えられる。また建設業法が2006年4月に改正され、電気通信事業法において定められる「電気通信主任技術者」資格が建設業法での「施工管理技士」相当の資格であることが今改正で認められ、「電気通信主任技術者」資格を保有していれば建設業法での専任技術者や主任技術者、監理技術者として職務に就くことが可能になった。このことから、将来的に見て今後とも電気通信工事を営む事業者が建設業許可を取得することが考えられ、許可業者数が引き続き増加することが考えられる。

一方、図表3は「建設工事施工統計調査(国土交通省)」における電気通信工事業業者数と建設業者総数の推移である。この調査結果における工事業業者数は調査年度内に実際に工事実績のあった企業数である。これによれば、電気通信工事業の業者数は1995年以降2006年まで5000業者近い年度もあったもののおおよそ4,000業者前後で推移している。建設業者総数や許可業者数とは異なる傾向となっている。

図表4 電気通信工事業業者数と建設業者総数の推移



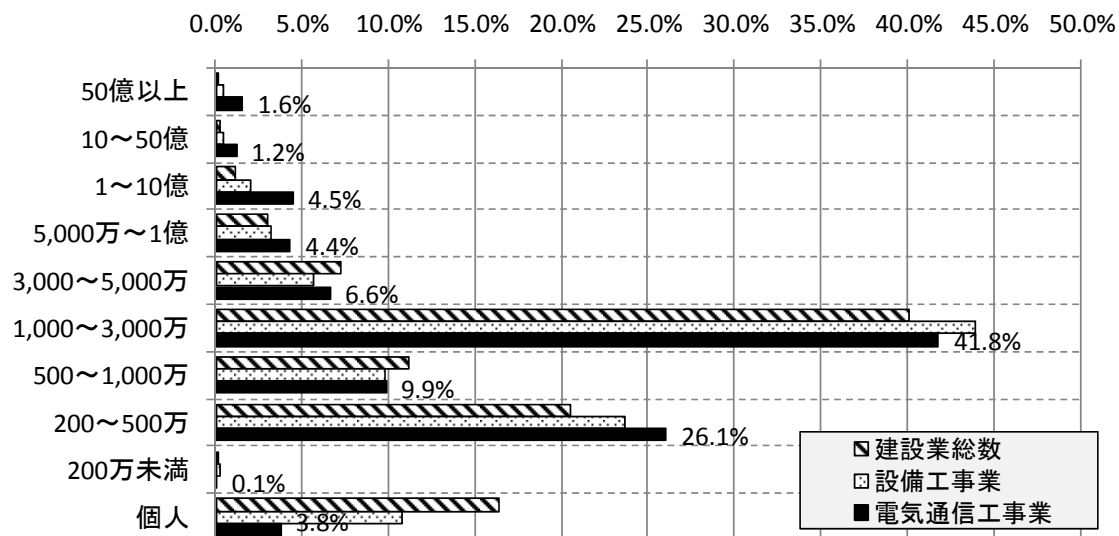
(出典)国土交通省「建設工事施工統計調査」

(2) 資本金階層別に見た業者構成

図表4に全建設業者、設備工事業者¹、電気通信工事業者の2006年3月末における資本金階層別で見た各企業の全体に占める割合を示す。これによれば、電気通信工事業者では「資本金1,000～3,000万円」の階層が41.8%(1,786社)と最も多く、次いで「同200～500万円」が26.1%(1,114社)、「同500～1,000万円」が9.9%(422社)となっている。全建設業者や設備工事業者と比較して、電気設備工事業者は資本金の大きな企業がやや多いこと、個人事業者が少ないことが特徴として挙げられる。

¹ 日本標準産業分類上の大分類「D 建設業」のうち、中分類「08 設備工事業」に該当する許可工事業種。電気工事業、電気通信・信号装置工事業、管工事業、機械器具設置工事業などが該当する。

図表5 資本金階層別に見た建設業者総数、設備工事業者、電気通信工事業者の割合

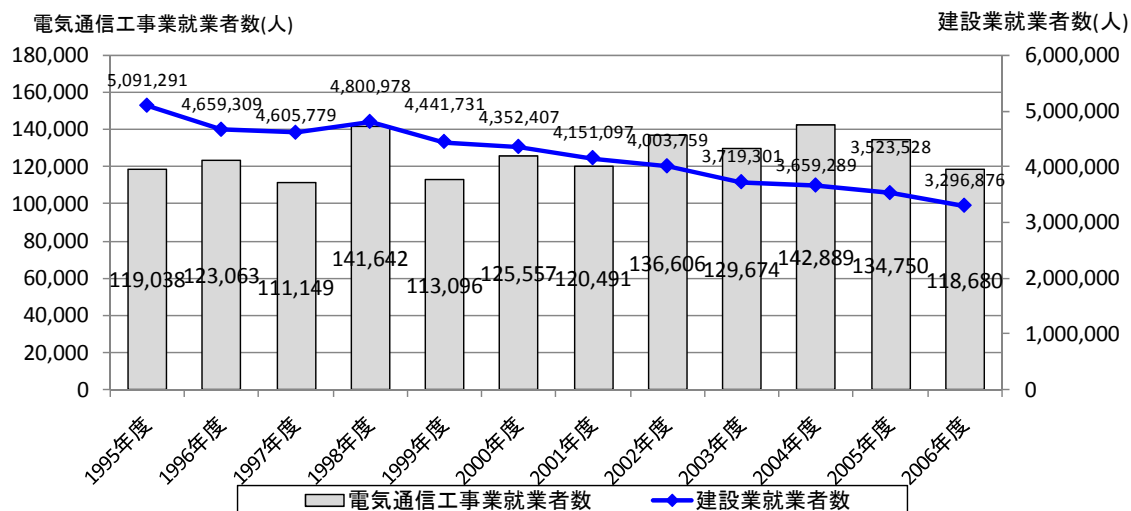


(出典)国土交通省「建設工事施工統計調査」

(3) 就業者数の推移

図表5に電気通信工事業就業者数と建設業就業者数の推移を示す。全体として建設業就業者数が減少しているのに対して電気通信工事業の就業者数は多少の増減はあるものの概ね12万人前後で推移している。

図表6 電気通信工事業就業者数と建設業就業者数の推移



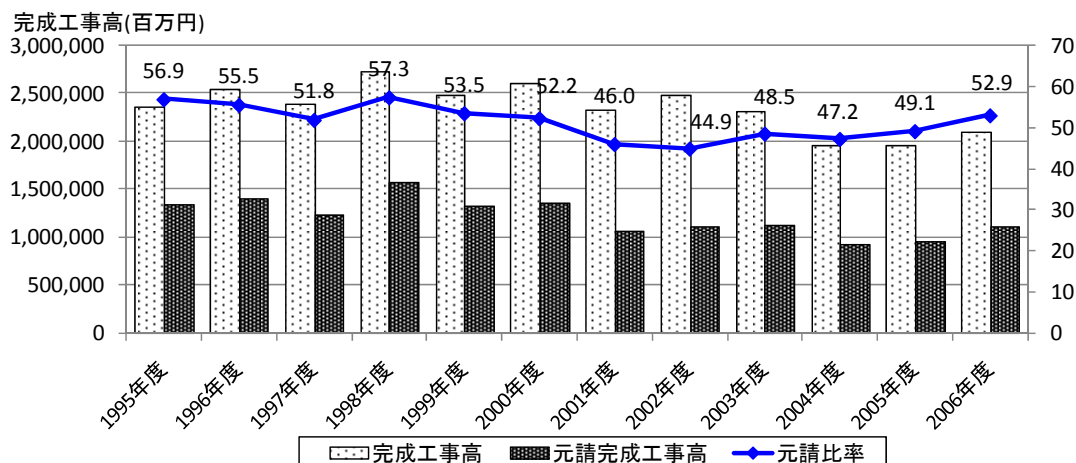
(出典)国土交通省「建設工事施工統計調査」

(3) 完成工事高の推移

図表6に電気通信工事業の完成工事高、元請完成工事高、元請比率の推移を示す。完成工事高については1998年度に約2兆7,000億円を記録したものの、それ以降は概ね減少し

2006年度の完成工事高は約2兆1,000億円である。元請比率については2000年度までは50%以上であったがその後は減少し、2002年度以降はやや上昇に転じて2006年度は52.9%であった。

図表7 電気通信工事業の完工高・元請完工高の推移

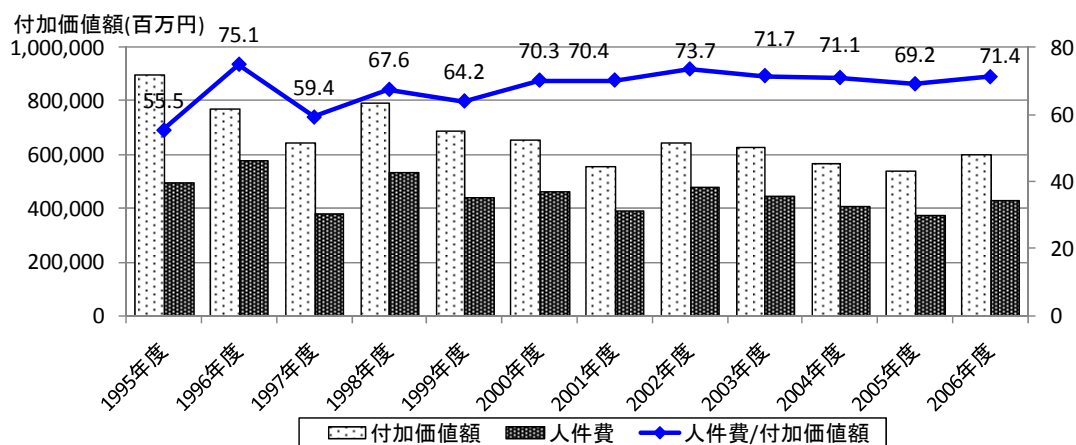


(出典)国土交通省「建設工事施工統計調査」

(4) 付加価値額等の推移

図表7に電気通信工事業の付加価値額(労務費、人件費、租税公課、営業損益の合計)と人件費及び人件費が付加価値額に占める割合の推移を示す。これによれば、電気通信工事業の付加価値額は1995年度をピークに減少しているものの、2000年以降は概ね横ばい傾向にあると考えられる。付加価値額のうち人件費が占める割合は1995年度から上昇しているが、これについても2000年以降は概ね70%前後で推移している。

図表8 付加価値額等の推移



(出典)国土交通省「建設工事施工統計調査」

4. 今後の課題と業界の動向について

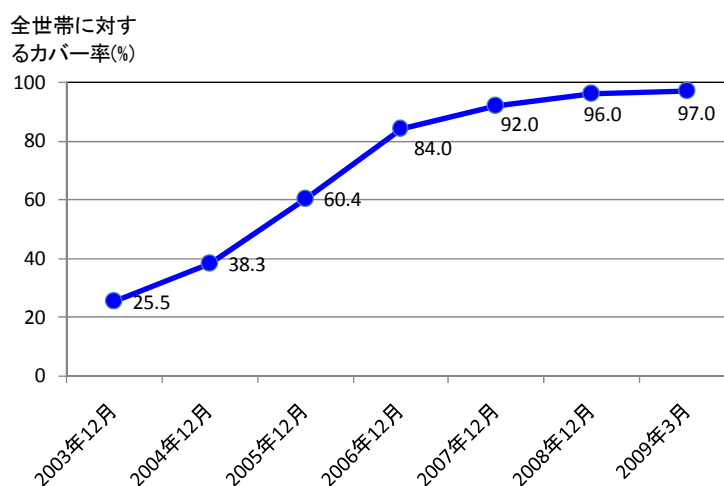
電気通信産業においては、テレビ放送の地上デジタル化や情報通信のブロードバンド化などを目的とした設備投資が盛んに行われてきたが、それぞれ普及が進み、設備投資額は横ばい傾向となっている。

2003年12月、東京都、大阪府および名古屋市の3大都市圏から放送が開始された地上デジタル放送は2006年12月までに都道府県の県庁所在地全てに拡大され、まだ一部の地域ではあるものの日本全国で視聴が可能となった。2009年3月における、地上デジタル中継局による全世帯に対するカバー率(全世帯に対する視聴可能な世帯数の割合)は97.0%に達している(図表8)。

また情報通信網のブロードバンド化については総務省の「e-Japan」「u-Japan」政策のもとでネットワークインフラの整備・普及に努めた結果、FTTH²、ADSL³、ケーブルインターネット⁴等を含めたブロードバンドサービスエリアの世帯カバー率は2008年9月末で98.6%に達している(図表9)。

情報通信網のブロードバンド化についてはさらなる高速化を目指した「超高速ブロードバンド」化に向けての取り組みが引き続き行われているものの、これら主要な基盤整備が進められた結果、企業の電気通信関連への設備投資額は1990年代と比較して減少している。

図表9 地上デジタル放送全世帯カバー率



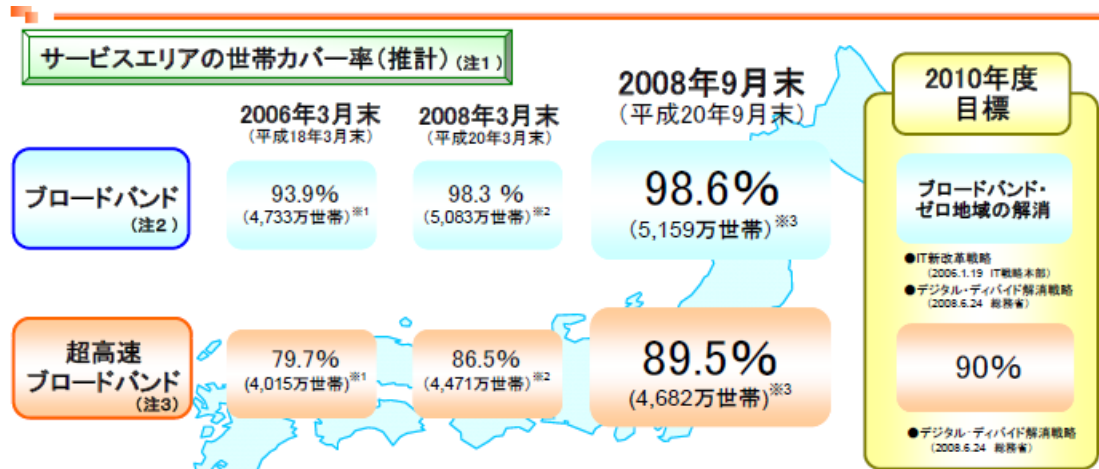
(出典)総務省「情報通信白書」

² Fiber To The Home の略。光ファイバーを直接住居内に引き込み情報伝送路とする方式。

³ Asymmetric Digital Subscriber Line:非対称デジタル加入者線の略。一般のアナログ電話回線を利用し、上り側と下り側で異なる通信速度を可能とした高速デジタル有線通信技術。

⁴ CATV 回線を利用したインターネット。＝

図表 10 ブロードバンドの普及状況



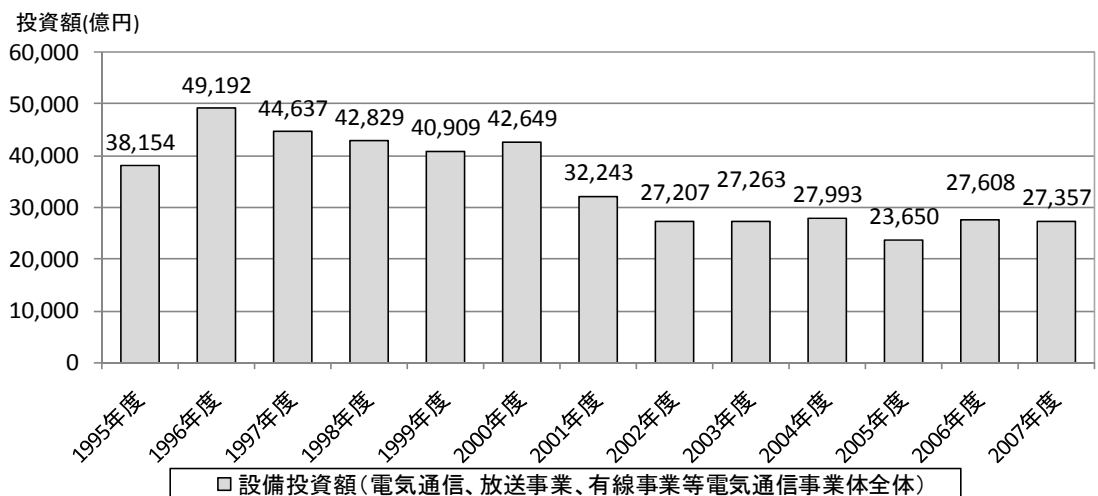
※1 2000年(平成12年)国勢調査の世帯数及び2005年(平成17年)3月末現在の住民基本台帳に基づく総世帯数(5,038万世帯)より推計
 ※2 2005年(平成17年)国勢調査の世帯数及び2007年(平成19年)3月末現在の住民基本台帳に基づく総世帯数(5,171万世帯)より推計
 ※3 2005年(平成17年)国勢調査の世帯数及び2008年(平成20年)3月末現在の住民基本台帳に基づく総世帯数(5,232万世帯)より推計

注1 サービスエリアの世帯カバー率は、事業者情報等から、原則町丁目単位での利用可能の有無を区分し、国勢調査及び住民基本台帳の世帯数(※1～※3)を踏まえ推計している。ただし、ADSLは、サービスエリア内であっても、収容局からの距離が概ね4kmを超える地区については信号の減衰が大きく実用に適さないことから利用可能とせず、世帯カバー率を推計している。
 注2 2006年3月末について、都道府県ごとにブロードバンドサービスの種別(FTTH、ADSL、ケーブルインターネット等)で最も整備が進んでいる種別の世帯カバー率を「ブロードバンド」の世帯カバー率としている。2008年3月末及び同年9月末について、いずれかのブロードバンドサービスが整備されている地域の世帯カバー率を「ブロードバンド」の世帯カバー率としている。
 注3 下りの伝送速度が30Mbps以上のブロードバンドサービスを推計。2006年3月末及び2008年3月末はFTTH、2008年9月末についてはFTTH及び下り30Mbps以上のケーブルインターネットを推計の対象としている。

(出典)総務省「情報通信白書」

電気通信事業における設備投資額の推移を図表 10 に示す。電気通信事業者による設備投資額のピークは 1996 年で、約 4 兆 9,000 億円であった。その後徐々に減少し、2002 年以降は 2 兆 7,000 億円程度で推移している。その間、先ほど述べたとおり、放送事業者については地上デジタル放送の推進や衛星放送の拡充が実施され、通信事業者については携帯電話の普及(通信可能エリアの拡大)や有線・無線方式による高速ブロードバンド環境の整備がそれぞれ行われてきている。

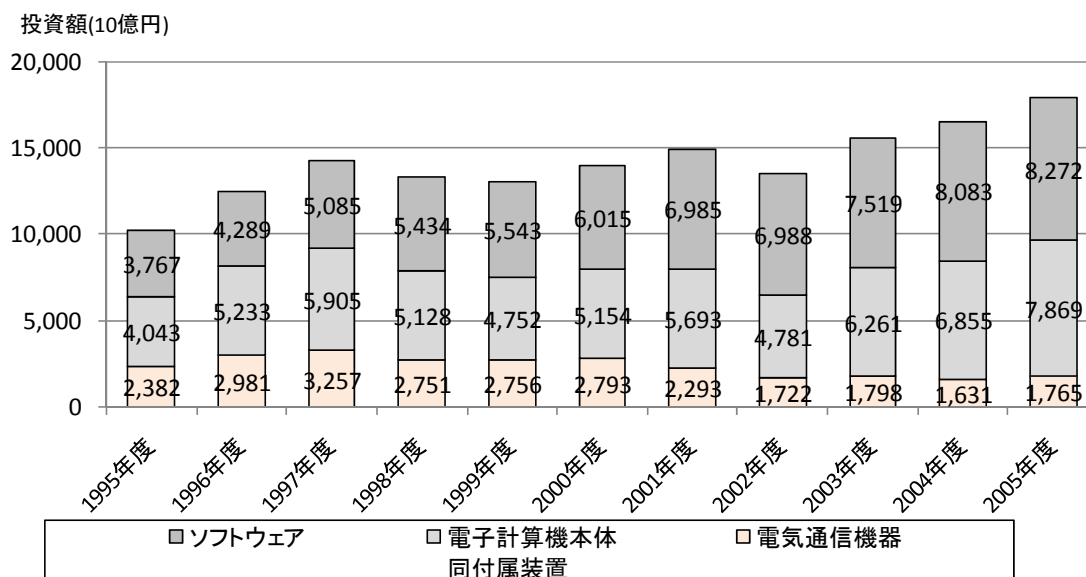
図表 11 電気通信事業設備投資額の推移



(出典)総務省「通信産業基本調査」

また、企業の ICT などへの設備投資(情報化投資)額の推移を図表 11 に示す。ピークは 1997 年の 3 兆 2,570 億円で、多少の増減はあるものの、2002 年以降は 1 兆 7,000 億円程度で推移している。

図表 12 企業の情報化投資額の推移



(出典)総務省「ICTの経済分析に関する調査 平成 21 年」

このように、電気通信事業者や一般の企業の設備投資状況について見てみると、急速にインフラを整備した時期と比較して現在はやや落ち着いた状態となり、必要なインフラについて設備投資を引き続き行っている状態ではないかと考えられる。しかし電気通信産業は技術革新のスピードが早い産業であることや、現代社会において電気通信が果たしているインフラとしての役割が以前とは比較にならないほど重要なものとなっていることを考えると、今後新しい技術が開発された場合には新たな設備投資が行われる可能性を持っている。

大規模なハード面だけでなく、これからは現在構築されている既存のネットワークインフラを利用した、新しい、企業にとって経営革新につながるような ICT の利活用が進み、それに基づいて電気通信設備の整備が行われることが考えられる。また、維持管理を中心とする事業が数多く発生すると考えられる。ハードの部分よりもむしろソフトの面でさらなる発展が予想される。たとえば、家電にネットワーク通信機能を持たせた情報家電は現在システムとしての規格化等が検討されているが、その中で検討されているのが電気配線のネットワーク利用や住宅無線 LAN の整備である(情報家電については経済産業省が中心となって推進している)。また、昨今様々なセキュリティ確保のためにビルを各種のセンサー、カメラ、IC タグを利用して高度インテリジェンス化する事例についても盛んに検討され、顧客に対して提案されている。このような事業の中で電気通信工事業が果たす役割は今後とも引き続き大きなものがあると考えられる。

(担当：研究員 磯野 宗一)

編集後記

当研究所は、国土交通省、外務省、建設業保証会社、銀行そして建設会社からの出向者を中心として活動にあたっている研究機関です。私も建設会社からの出向者であり、研究所での在任期間も残り2カ月を切ってしまいました。

建設会社の社員である私にとって研究所での業務は大変新鮮であり、またそこから大変多くのことを学ばせていただきました。マクロ経済を中心とした世界経済全般の他、我が国の財政状況、そして建設業界の実態などです。建設業界の実態については、我が国の建設投資や建設業就業者・許可業者の推移及びそれらの推移の要因、公共事業の役割及びその効果、入札契約制度の実態及び問題点、大手建設会社及び中小建設会社それぞれの実態及び問題点、海外建設市場の実態、海外大手建設会社のビジネスモデル、などなど挙げればきりがなほどのことを学ばせていただきました。

また、多くの方々との出会いも大変貴重でありました。研究所内外を問わず在任期間中に沢山の方にお会いすることができました。組織（役所・業界・会社）が異なれば常識も千差万別であり、やり方も様々の方法が存在し、様々な価値尺度が存在することを肌で感じ学ぶことができました。自分自身の所属する会社を外部の組織から客観的に眺めることができたことは大変貴重な経験でありました。

このように多くのことを学ばせていただいたお陰で『建設業の魅力』を再認識することが出来たと同時に『建設業の問題点（弱さ）』を認識することができました。これらは大きな収穫（財産）だと思っております。会社に戻った後には、この収穫（財産）を大きく役立たい、そして出来るだけ早い将来に『新たな輝く建設業界（会社）』を誕生させたいと思っております。

研究所へ出向する貴重な機会を与えて下さった方々、在任期間中にご指導下さった方々、同じ時間を研究所で過ごして下さい下さった方々には、大変感謝しております。有難うございました。

（担当：研究員 渡邊 真弥）