

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

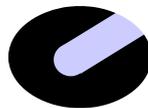
No. 263

2011 1

CONTENTS

視点・論点

- | | | |
|----------------------------------|-------|----|
| － 日本の建設業！ 新たな飛躍を － | | 1 |
| I. 建設経済研究所主催 2010 年講演会レポート | | 2 |
| II. オーストラリアの建設関連事情 | | 8 |
| III. 民法（債権関係）の改正と建設業界への影響（4） | | 15 |
| IV. 2011 年 3 月期主要建設会社第 2 四半期決算分析 | | 26 |
| V. 建設関連産業の動向 －セメント・生コンクリート－ | | 33 |



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>



日本の建設業！-新たな飛躍を-

木村 誠之

何十年振りかにか実家の書棚を整理していたら、「日本の建設業」なる古い新書が目にとまった。かつて許可制移行や公共約款作成のため多少の本を読んだ記憶はあるが、これは記憶がない。よく見ると1963年と書き込みがある。半世紀近くも前に書かれたものだが、東日本保証に文庫がある古川修氏著だから読まれた方も多と思う。建設業の実態を示そうと小冊子に広範なことがよくまとまっている。登録業者は約8万。建設業は身軽な産業だから、全てが建設業者であるとは限らないし、これだけが建設業者でもない、掘り起こせば零細業者はどんどん増える。現場の分散、個別性・施工条件の不安定性等が建設市場の特性...後書に海外進出などは別の機会にと。今読んでも何故か違和感がない。

高度成長期にあつて業者数は70年に16万（就業者400万）になり、更に72年の許可制移行後急増し82年には51万（同544万）になった。登録していなかった業者が工事ができなくなると慌てて許可を取り始めたのだ。ベクトルが現れたのもこの時だが、何より驚いたのは名古屋からトヨタの方がやってきたことだ。「これからは住宅だ、技術者は兼務で何とか」と。施工能力がない業者の参入が後を絶たず、許可制導入は請負契約の適正化、下請負人の保護とともに法改正の主眼だ、と意気込むこちらは当然のことながら、「施工経験もないし何よりも専任の技術者を置かなければ許可は無理」と。しかし、間を置かず日本を牽引する鉄鋼や電機などの大企業もやってきた。その後の顛末は知らないが、法改正には不良不適格排除を大義名分に膨張した業者を減らそうという狙いもあったはずだが、

あっけなく潰えた。ルール作りも影響の及ぶ範囲や反応を読み誤れば、見当違いの方向に動くのか。

昨年の許可業者数は30年前と同じ51万だが、資本金1千万未満が20万、個人が10万と相変わらず零細だ。ピークの2000年から9万減だが個人5万減が大きい。法人企業統計では2010年の建設業者48万、法人だから少ないのは当然としてもピークの2004年も49万とこの10年殆んど変化ない。しかも1千万未満の法人が30万弱で微増傾向だ。統計の趣旨・手法が異なるにせよこの違いは何なのか？無許可でも法人化している一人親方もどきが多いのか？施工実績のある業者は30万から20万に減少し、公共受注を目指す経審受審業者は20万から15万に落ち込むなど、建設投資低迷の影響は深刻だが、どの階層にどのような変化が起きたのか、起きるのか、実態把握と検証が必要だ。

それにしても、建設業は昔も今も地域では生活の安心を支える身近な心強い味方なのに、国レベルの議論になると受け入れられていないのは残念だ。しかし、この状況は自ら打ち破るしかないのでは。かつて他産業が多方面から進出してきたように元来建設業は裾野が広い総合産業だ。建設業が地域で頼られるのは、防災に限らず日常の様々なトラブルへの対応など地域でその機能を機動的に果たしているからではないか。この建設業が低迷しているのは国の展望は描けない。受注産業の故に弱点があるのならそれを克服し、身軽さが特色ならそれを武器に新たな地域づくり、国づくりを担う信頼される総合産業を目指して改めて飛躍するときではないか。

I. 建設経済研究所主催 2010 年度講演会レポート

11月26日、東京大学社会科学研究所 教授 玄田 有史先生、横浜国立大学大学院工学研究院 教授 大原 一興先生をお招きし、「(財)建設経済研究所 2010 年度講演会」を開催しましたところ、多数の方にご来場いただきました。あらためて感謝申し上げますとともに、以下に講演会の概要をご報告します。

【講演会要領】

1. 開催日時 平成 22 年 11 月 26 日 (金) 13 時 30 分～16 時 30 分
2. 会場 東京都中央区 浜離宮建設プラザ 10 階大会議室
3. 講師・テーマ
第 1 部 玄田 有史 先生 (東京大学社会科学研究所教授)
「地域と希望」
第 2 部 大原 一興 先生 (横浜国立大学大学院工学研究院教授)
「高齢者の住まいと地域」

【講演の概要】

- 第 1 部 東京大学社会科学研究所教授 玄田 有史 先生
「地域と希望」

1. 日本における「希望」感

日本は景気停滞が続き改善のきざしが見えないためか、非常に厳しい状況にあると認識されている方が多い。日本では、近頃「希望」という言葉は「ない」という言葉とセットで使用されることが多いようである。つまり、「希望がない」などと暗い話題に使用される。私は、このような日本社会の閉塞感を乗り越え希望をもてるようになるにはどうしたらよいかについて考えてきた。



社会人に対してアンケート調査を行ったが、3人に1人は「希望」がない、実現できないと感じている。日本社会は海外と異なり、「希望」と仕事を強く関わらせる傾向がある。そうであるならば、長い不況の影響で自分の仕事が思い通りにいかないことが、日本社会に「希望」が持てないと感じさせることが多い理由かも知れない。

さて、「希望」とは、現状からの変化を求める感情であると言える。「幸福」が現状の維持を求める性質をもつこととは対照的である。「希望」という言葉が過去どのような記事に

対して最も使われていたかを集計したところと、意外にも「水俣」という結果が出た。このように「希望」とは、現状からの変化を求めざるを得ない状況で出てくる感情であり、その現実を変えていくために「希望」が必要なのだ、ということもできる。

2. 「希望」をみつけるために必要なこと

「希望」はどのようにしたら、みつけることができるのだろうか。私は「希望」は自ら生み出す、みつける方法があると考えている。

「希望」には、4つの柱（要素）がある。「希望」を定義してみると、次のようになると考えられる。

<p style="text-align: center;">「Hope is a Wish for Something to Come True by Action.」 (希望とは、行動によって実現する具体的な何かに対する強い思いである。)</p>
--

つまり、4つの柱とは、

第一に、「何かを成し遂げたい強い思い・気持ち (Wish)」であること

第二に、「具体的な何か (Something) に対するもの」であること

第三に、その何かを「実現すること (Come True)」であること

第四に、「行動による (by Action)」ものであること

である。「希望」を持ちたいと思っはいるがうまく持てない人は、自分の中にこの4つの柱のどれかが欠けているのではないだろうか。また、この4つの柱で考えると、この4つをそろえることで「希望」を持てる人が出てくるのである。

さらに、「希望」をもつための重要なヒントがある。それは挫折や試練を乗り越えることである。仕事をもつ30代～50代の方に行った調査によると、現在の仕事に「希望」があると答える人は、挫折や試練を乗り越えた経験がある人の割合が圧倒的に多かった。つまり、「希望」を持つためには、挫折や試練を乗り越えることも重要な要素なのである。

仕事には成功体験が必要であると言われているが、さらに大切なことは、「ある種の挫折体験」であり、それを「乗り越えた」体験である。そこで、現在の日本社会を取り巻く長く厳しい状況は、ある意味チャンスであるとも言える。この厳しい状況を乗り越えたところに、本当の「希望」が待っているのかも知れない。

ではどうしたら挫折を乗り越えられるのか。そのきっかけとなるのは、普段使われている何気ない言葉であることが多い。すなわち、挫折や試練を乗り越えてきた方の、経験に裏付けられた言葉や知恵によって、若者も同じように困難を乗り越えることができると考えている。

日本は高齢化社会を迎え、今はその負担の大きさと話題がもちきりである。しかし、それは高齢化社会の一面をとらえたものに過ぎない。高齢化社会とは、ある意味で、これまで挫折や試練を乗り越えてきた人たちが周囲に数多くいる社会であり、大きな経験と知恵の宝庫なのである。年配の方は、自身の経験が現代に通用しないのではないかと思いがちであるが、そうではない。挫折や試練を乗り越える知恵を伝えていって頂きたい。

3. 「希望」を地域社会に

地域に「希望」をはぐくむためのキーワードとして、「Weak Ties ; ウィーク・タイズ (ゆるやかなきずな・つながり)」をあげたい。これは、日頃関係している人との強いつながりではなく、自分とは異なる価値観や経験をもつ知り合いとのつながりである。

新しいことに挑戦するとき大切なものは情報である。自分が日頃関係している人は、自分と同じような情報しかもっていないが、「ウィーク・タイズ」は新しい情報をもたらしてくれる。とはいえ、言葉や習慣が違うため、付き合うことが大変なこともある。そうであっても、その中に入って対話していくことで、次へのヒントが見えてくるのである。

現在、地方はとても大変な状況であるが、「ウィーク・タイズ」から新しい情報を得ることができれば、再生へのヒントが見えてくるはずである。

今は「希望」をもつことが難しい時代であると言われている。しかし、だからといって諦めてよいのであろうか。厳しい時代であるからこそ、「希望」が必要になってくる。そして、困難を乗り越えた先にこそ、本当の「希望」が待っていると認識すべきではないか。困難を乗り越えるきっかけは、案外、人と人のつながりにあり、人の経験から学ぶことにある。自分とは異なる情報や価値観をもつ人たちとの「ウィーク・タイズ」を、どれだけ張り巡らせていくことができるかが、地域の希望の再生にとっても大切なものなのである。

(担当：研究員 三浦 悟郎)

「高齢者の住まいと地域」

1. 高齢者向けの個別の住まい

1) 高齢者向け住まいの基本

日本で高齢者の住まいというと、個別の戸建て住宅を思いつく。高齢者の身体特性に対応した、一種の身体障害者に対応したバリアフリー住宅は、高齢者が動きやすいことが求められてきた。私は、老人自身の動きやすさに加えて、介護という観点から特に「玄関のあり方」が重要と考える。介



助・介護が必要な時に外部から頻繁に他人が出入りしやすく、同時に高齢者同士の結びつきを大切にする訪問しやすいものである必要がある。

2) ハウスアダプテーション

「ハウスアダプテーション」という言葉は、住宅改修・改造・改良、場合によっては住み替えも含めて、住宅を住む人の特性に合わせる意味で使われる。住宅改修の多くは、例えば段差が乗り越えられないからすりつけ板を付けるなど、身体機能を補う目的で行われている。しかし、住宅改修は、身体特性を補う必要最低限なものにとどまらず、高齢者（障害者）と介護者、家族、同居人などの人間関係も調整するものである必要がある。

3) 「高齢者」の捉え方

高齢者の捉え方は3つある。1つは、バリアフリー化する対象としての物理的存在。次に時間的に変化する時間的存在。3つ目には、極めて個性的な存在である。「年寄りな頑固である」と言われるが、今現れている個性は、長い人生に裏打ちされた個性なのであって、簡単には拭い去れないと考えるのが重要なポイントである。高齢者用の住宅は、一般的なバリアフリーやユニバーサルデザインのような平準化・平均化とは最も遠い位置にあるものとするのが、それを提供する人の役目である。これまで画一的に作られてきた有料老人ホームなども個性的に作り上げていくことが、今求められている。

世の中の人々は、繋がりをもちたがっている。若い人たちの間でゲストハウスやシェアハウスなど既存の住宅で共同生活を行うニーズが高まっているように、高齢者にも同様のニーズがある。繋がりをもちやすくするため、出入口の重要性がよりクローズアップされてよい。特に自分から外に出て行けない人のために、外の雰囲気を感じられる場所に寝室配置し、外との繋がりを感じてもらう例も出てきている。

これまでの高齢者向け住宅は、高齢者本人に焦点を当ててきた。つまり身体の補完という機能に目を向けた住宅を考えてきた。今後は、日常的に係わる同居人や介護する人、友人等との関わり合いを考慮した建築を考えることが求められる。

2. 「住宅そのもの」への回帰

集まって住むかたちとして施設という存在がある。元々、施設というのは自分で住宅を持たない様々な人のための保護的・救貧的な住居だった。それが近代化の過程で機能分化・専門分化され、様々な機能が外に出て行って、残ったのが老人施設である。

老人向けの施設には、個室化や部屋の面積、広さといった入居者の基本的な要求が高まっている。これは脱近代の動きとして、集団処遇から個別ケアへ、収容施設から生活の場へという流れである。

今後の施設に望まれるものは、なじみやすさや使い慣れた空間という「住宅」への回帰である。ただ、それが使われもしない囲炉裏を設けるなどおかしな方向を向いている場合もある。1つの懐かしい空間を設定する回想法という手法は、認知症の治療には効果があるろう。しかし、行き過ぎるとテーマパークのようなものが施設内にできてしまう。これが高齢者の居住空間として本当に正しいのか考えるべきである。「住宅的なものと何か」ではなく「住宅の本質とは何か」を常に意識し、ただ懐かしいという虚構の世界をつくって人の尊厳が本当に大切にされるのかを、よく考えるべきである。

住宅の本質とは、ふつうの暮らしであると考え。建築家も正しく倫理観をもち、住宅の本質を真剣に考える必要があろう。

3. ふつうの暮らしの追求

この施設では「ふつうの暮らしをしています」「ふつうの暮らしを目指しています」と言うが、「ふつうの暮らし」とは何か。問われたときに明確なイメージを持っていない。しかし、決まりが無いというのは良いことかも知れない。「これこそふつうの生活だ」と1つに限定されるべきものではない。それが日常的ということであり、住宅のあり方とはそういうものであると思う。多くの人が「ふつうは難しい」と言っている。ふつうの暮らしとは「総合性」があるものである。専門化と全く対極にあるのが、総合性や包括性という概念である。いろいろなものを包み込む包容力のある環境が住まいであり、住宅である。だから皆がリラックスできる。住宅とは、特定の行動に限定される窮屈な空間ではなく、いろいろなことを許してくれる総合性のある場所だと思う。また、限定されるのではなく自分からその空間に参画したり、関わったりするのが生活主体で、住宅に近い空間づくりの一つの視点なのだろうと思う。

自分だけの自立ではなく、共に生きて皆が自立していく、これが共立なのである。そこには、お互いの役割があり、自分ができることを少しずつ提供していく。自分一人で生きるためには様々な手助けが必要になるが、皆で共に暮らすとき何となくバランスある生活ができる。そこに住宅の本質を見出していくことができ、地域という視点が出てくる。

4. 地域に住む 地域で住む

1) 地域分散

地域に分散して住むということを紹介する。「せんだんの杜」という特別養護ホームが宮城県にあり、地域展開している例である。中山地区に空き家のできたので、入居者を施設からここへ連れてくる逆デイサービスを始めた。施設に入った影響で依存的・非自発的だった入居者が、ここでは来客にお茶を出すように職員に指示を出すなど、自発的な行動をとり始める。民家で暮らすことによって、人が持っていた潜在的習慣、能力が引き出され、生活に意欲が出てくる。これを民家力（民家が持っている環境の力）という。施設が持っている施設力はマイナスのイメージが強いが、民家力は人のいろいろな行動を許すものである。それが包容力のある住宅の本質なのではないかと思う。

2) 宅老所から学ぶ：小規模多機能

小規模多機能施設は、例えば広島県の鞆の浦にあるものでは、地域密着で町並みを壊さないように配慮されている。地域の資源を活かし、地域に溶け込む施設を作っている。

また、約半数が老人という愛媛県の関前村で生活実態の調査を以前行ったところ、地域全体を上手く使いこなしているという興味深い結果が出た。自分の家だけでなく、購買施設や診療所、集会所等を上手く利用しながら点在して住んでいる。拠点として自分の家は持っているが、そこにとらわれないのが、住みこなすうえで大切である。この地域で、コミュニケーションを取るために役立っていたのが地域通貨であった。サービスを受けたら通貨を払い、子供との対話や惣菜の提供など地域に貢献したら通貨をもらう。地域を通じて大家族として助け合いながら暮らし、街全体を施設として使っている。地域の人口の半数以上が老人なので、このように暮らしている。これは 1 つの未来社会のあり方と考えられる。

このように、新たに施設を作るのではなく、地域全体を施設として使っていくのが、街と施設が一体になることだと思う。既にあるものを利用することが大切で、銀行、学習塾、映画館など様々な施設がデイサービスセンターなどに転換されている。既存の構造物を転用することで、特色のある施設が生み出される。地域に中にある優れた資源をうまく見つけて活用する場合、更地から建てるのとは違った技術が重要になるだろう。

地域資源の活用として、愛媛県にある託老所「あんき」が事例としては面白い。これは地域の要求から始まったコミュニティビジネスで、制度として始まった訳ではない。日中、老人に寄って欲しいという地域の要望から始まり、さらに、夜も泊まりたいという高齢者の要望に応えたかたちで拡大していった。限界集落などで問題となっている「空き家」も、視点を変えて 1 つの資源として捉えると、コミュニティビジネスを行う良いチャンスであるといえるだろう。

(担当：研究員 保立 豊)

II. オーストラリアの建設関連事情

在オーストラリア日本国大使館 一等書記官
森本 輝

本誌で4月号から連載を始めた各国の建設関連事情に関し、今回は、在オーストラリア日本国大使館一等書記官の森本輝氏より、オーストラリアの建設関連事情についてご投稿をいただきました。

1. はじめに

日本は少子高齢化の進展により、社会福祉に対する費用の増大によりインフラ投資余力に暗い影を落とすとともに、世界経済における日本経済の相対的地位低下等も懸念されている。しかしながら、オーストラリアは2008年の世界金融危機においても好調な景気を維持する原因となった鉄鉱石や石炭等の鉱物資源産業が堅調で、技術移民の受け入れにも積極的であり、2050年に350万人（約1.5倍）に人口が増加するとの予測もある。移民の増加によって失業や治安の悪化を懸念する声もあるが、最大の課題はインフラ整備が人口増加に追いつくかどうかである。



豪州では公共インフラの整備は州政府の所掌であるが、連邦政府にとっても豪州の経済の活性化のために生産性向上を目標に掲げており、そのためにも必要なインフラ整備は大きな課題の一つである。

また、1980年代より公的機関の民営化を積極的に進められ、1990年代よりPPP (Public Private Partnership) 事業によるインフラ整備が本格的に進められる等、インフラ整備に民間の資金力を活用するための枠組みも整備されてきた。

本稿では豪州におけるインフラ整備の歴史を振り返るとともに、今後のインフラ整備特にPPP事業の展開について紹介する。

2. 豪州における財政施策

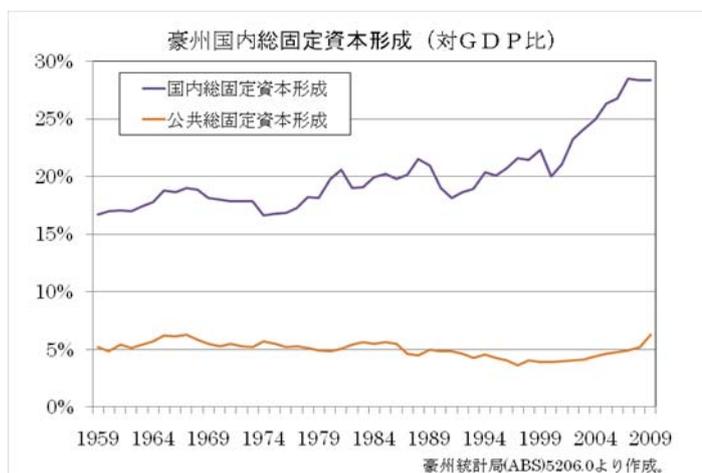
豪州は1950～60年代、平均して5～6%の高い実質経済成長率を達成していたが、70年代の石油ショック、イギリスのEU加盟による交易条件の悪化等により、70年代以降は

高インフレ、高失業率に見舞われ、82年には成長率がマイナス0.4%に達するなど、経済は停滞した。このため83年の労働党政権は賃金抑制と景気刺激策を柱とする経済政策を実施するが、対外債務の増大、経常収支の悪化、豪ドル安の急速な進展から、オーストラリア経済・産業の国際競争力の低下に見舞われる。このため、財政赤字の削減が急務となり、政府企業の民営化や競争促進などの構造改革を主体とするマイクロ政策を主体とした対策が進められてきた。

その後、1996年に政権交代した保守連合政権下では、財政ルールとしては純投資も含めた全体の財政収支を均衡させる（英国では純投資を除いた経済収支を均衡させている）という非常に厳しいルールがとられた。これは公的なインフラ整備を遅らせることにつながっていると指摘されているが、何れにしてもインフラ整備について民間資本の積極的活用に活路を見出す必要があった。

3. 政府による公共投資の現状

豪州では、インフラに対する政府投資が1980年代から減少しはじめている。GDPに占める政府総固定資本形成のシェアは、1967年の6.3%から、1997年には3.7%へと減少した。他方、民間セクターの総固定資本形成は、特にここ10年間で大幅に増加している。



しかしながら、2009/10年度には政府総固定資本形成のシェアは

6.6%にまで回復しているが、これは、2007年度に政権交代によって新たに政権の座についた労働党政権が、インフラ整備を促進させるために、連邦政府の補助金を大幅に増額させたことも一因となっている。ただし、これは、2007年までの保守連合政権が作り出した財政黒字によって創設した豪州建設基金から、全国的に優先して実施すべきインフラとして選定された14プロジェクトに対する総額220億豪ドル（2009年5月発表）や、2008年の経済金融危機に対応するための景気対策として、総額424億豪ドルの一部として行われたインフラ投資であり、安定した財源に基づく長期的なインフラ投資の仕組みが構築されているわけではない。

このため、現労働党政権は、財政改革の一環として、鉱物資源利用税（鉄鉱石及び石炭等鉱業で得られた超過利潤に対し、40%の税を課するというもの）を創設し、そこから得られた収入を財源として今後10年間で約56億豪ドルのファンドを設置し、鉱物資源の運搬に必要なインフラや都市インフラ等の整備に充てることを提案している。また、財務省からは、利用と費用負担の関係をより明確にするために、都市部の道路においてロード・プ

ライシングを導入することなども提案されている。

4. PPP (Public Private Partnership) 事業の現状

豪州でPPPが盛んである要因として、財政規律の健全化と並び、1992年に退職年金基金 (Superannuation Fund: 通常の年金 (全額税金負担) に加えて、雇用主が義務的に給料の一定割合を積み立てる年金制度) が創設され、その資金活用面において効果的な投資先が求められていたという背景があることも否定できない。利回りおよびリスク共にそれ程高くはないものの、長期間にわたって安定的な収入が得られるインフラは、まさにその投資先として最適であったと言える。

同年には、債権を通じたインフラへの民間の資金調達について税制優遇措置が講じられたことに加え、その後も州政府および連邦政府においてインフラへの民間投資を支援する機関の設立や、PPPに関するガイドラインの作成等も行われ、インフラへの民間投資の円滑化が進められている。

(1) PPP (Public Private Partnership) 事業の特徴

PPP事業は、大規模なほど民間ノウハウが発揮されやすいとされているが、中核的なサービス以外の分野でも、例えば駐車場の整備など、既に民間によるノウハウの蓄積が進んでいる分野が適しているとされている。PPP事業では **Value for Money** を最大にし、効率性を達成するためのリスク分担について明確にすることが求められている。

PPPの契約では一般に政府はアウトカム目標を明確にするが、その目標を達成するための手段は、参加企業に委ねる、いわゆる「パフォーマンス達成型」の契約方式が採用されており、民間企業の自由度が高いことが特徴とされている。これまでに行われてきたPPPプロジェクトと従来方式でのプロジェクトについて行われた、メルボルン大学の比較研究結果によると、

- ①従来方式では、当初予算を超過するケースが多く、かつ事業規模が大型化するほど予算超過になる傾向が顕著である。PPP方式ではほぼ当初予算内にて事業が終了するケースが多い。
- ②事業期間について見ると、従来方式に比べ、PPPプロジェクト方式のほうが、変動幅が小さい傾向がみられ、プロジェクトマネジメントがよりうまく機能しているとされている。

これらの要因として

- ①可能な限り早期に工事を完成させ、供用させることにより、早期に借入金を返済し、利益を得ようとするインセンティブが強く働く。
- ②限られた予算内で、民間の創意工夫が働きやすい。

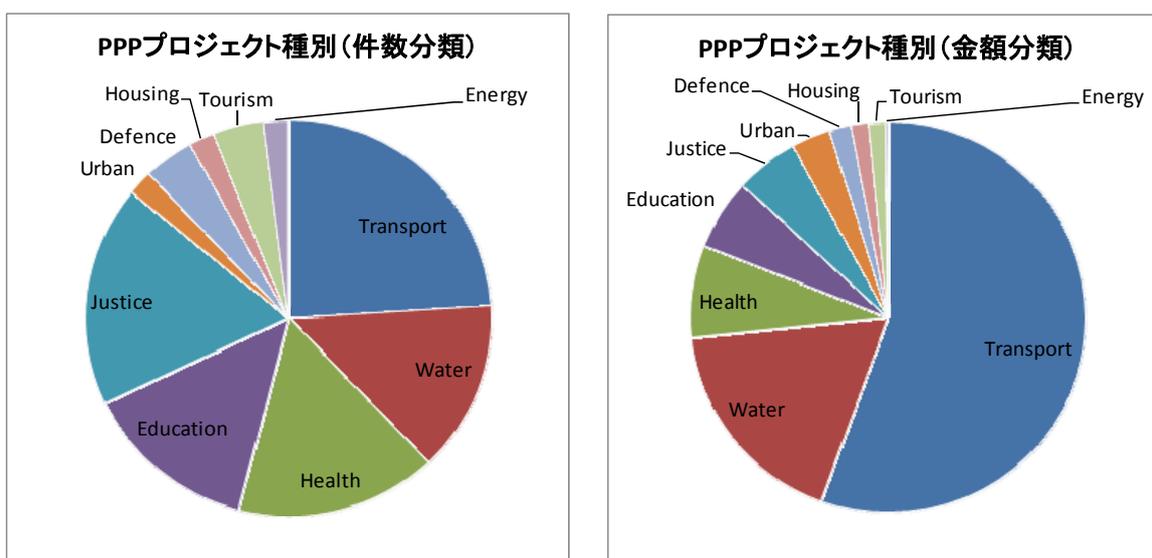
ことなどがあげられている。

但し、PPP事業に関与した建設会社には、総事業費での一括契約を結ばされ、想定

外の事態が発生した場合は自らがその責任を被らせられているだけとの意見がある一方、順調に工事が完了した場合は多額の利益を上げることが出来たとの意見もあり、一般的な工事契約よりも、裁量が現場に任せられ、リスク・リターンが高く設定され、民間の技術力が発揮されやすい環境が整備されていると言える。

(2) PPP事業の現状

今やオーストラリアは世界でも最も活発なPPPのマーケットの一つであるが、1987年のシドニー・ハーバー・トンネルを皮切りに、インフラ整備の重要なツールとして発達してきている。PPPは主に大規模事業に行われており、NSW州では全インフラ投資に対して約10~15%をPPP事業の実施目標としている。2000年から2009年までの50のプロジェクト（総事業費計340億豪ドル）がPPPにて実施されている。当初は、交通や病院、裁判所が中心であったが、水分野（海水淡水化施設）や教育分野（学校施設）など、幅広い分野で活用されるようになってきている。



出典：インフラストラクチャー・オーストラリア HP、NSW 州政府 HP、VIC 州政府 HP、マッコーリーグループ資料より作成（総額約340億豪ドル、50事業を対象）

(3) インフラに対する民間投資の種類

インフラに対する民間からの投資の種類として、①インフラ資産への直接投資、②非上場インフラファンドへの投資、③上場インフラファンドへの投資など、様々な方法が用意されている。

①直接投資

インフラへの直接投資とは、特定のプロジェクトに対して行う、大型機関投資家を中心とする投資であり、資産関連の専門的な知識が要求される。年金ファンドは先駆

者としてこの市場への参入を果たしている。

②非上場ファンド

豪州に、非上場ファンドは19種類（総資産額450億ドル）があり、規模的に見ても、オーストラリアは、世界の上位20本の非上場インフラファンドのうち、オーストラリアを拠点とするファンド3本の総資産額は世界全体の3分の1を占めているとされている。

③上場ファンド

上場ファンドは投資家に対して高い流動性と上場資産としての透明性を提供するものであるが、他の投資と比べると、少額でも参加できる特徴がある。2009年12月現在、オーストラリア証券取引所には22本のインフラファンドが上場されている。

(4) 事業破綻等の事例

多くの事業が成功する一方で、需要予測等の見込みの甘さ等に起因して、事業主体が経営破綻するケースや、需要リスクを民間事業者が負うことができないとして、PPP事業の入札が不調となるケースも見受けられる。特に、交通量予測については、全体の道路計画の影響を大きく受けるため、民間企業が受け持つべきリスクとしては大きすぎるため、安定収入を確保できるよう、交通量は政府が保証すべきとの意見も見られる。しかし、この方式を取り入れた場合、維持管理費を減らすためにも、可能な限り交通量が少ない方が好ましいという、矛盾も生じる。今後、官民の役割分担（民間の借入金の政府補償など）について事案に応じ柔軟な対応が求められている。

○クロス・シティー・トンネル（シドニー）

2005年8月に開通した「クロス・シティー・トンネル」は、料金設定の高さや周辺道路から強制的に流入させる道路計画等に対する一般ユーザーの反発に加え、交通量不足（計画の1/3程度）に伴う料金収入不足などが問題となり、2006年12月にクロス・シティー・トンネル・モーターウェイ社が経営破綻している。豪州の建設会社レイトンホールディングス社と投資銀行のイービーエーアムロが2007年1月に買収している。

○レーン・コーブ・トンネル（シドニー）

2007年3月に開通した、シドニーの「レーン・コーブ・トンネル」は、実績交通量が予定交通量10万台/日の半数に満たず、トンネル管理会社のコネクター・モーターウェイズは2010年1月に管財人管理下に置かれた。現在、入札に向けた手続きが行われており、豪州のインフラ開発・運営会社であるトランスアーバン社が、実際の建設費15億豪ドルの半分以下となる6.3億豪ドルで買収している。

○ノーザンリンク（ブリスベン）

ブリスベン北部に計画されていたトンネル「ノーザンリンク」は、ブリスベン市が総工事費を26億ドルから17億ドルに引き下げ、企業参加を催したものの、利益保証（交通量保証）がなしでは入札にためらう企業が多かったため、2009年9月ブリスベン市はPPP事業の中止を表明。通常の公共事業として実施することを決定（2010年9月、スペインの建設会社アクシオナ・グループ率いるコンソーシアムが15億ドルで落札）。なお、当該事業には連邦政府から総額5億ドルの補助金が決定している。

（5）日本企業の参画状況

日本企業が参加している主なプロジェクトとしては、豪州のPPP事業第1号である、シドニー・ハーバー・トンネル（熊谷組）やシティリンク（メルボルン）（大林組）などがある。シドニー・ハーバー・トンネルについては熊谷組の関連会社であるニュー・リアル・プロパティが引き継いで管理しているが、大林組はシティリンクの所有権も売却して、2003年に豪州から撤退している。現時点では、豪州で日本の建設企業の事業受注に向けた動きは見られない。

他方、メルボルンの海水淡水化プラントに、フランス大手水メジャースであるスエズグループなどが出資した「アクアシュア」に伊藤忠商事が約1億\$を出資している他、ゴールドコースト路面電車プロジェクトには伊藤忠商事が参加するGCコネクトが2010年11月の最終入札に参加し、現在、落札者の決定手続き中であるなど、建設部門以外では日本企業の参入も増加している。

5. 高速鉄道プロジェクト

豪州では長年に渡り高速鉄道計画が浮上しては消えている。約10年前にも前保守連合政権下で調査が行われたが、整備するとの結論には達しなかった。昨年8月に行われた連邦選挙において、労働党及び保守連合ともに、政権公約に高速鉄道のフィジビリティースタディーの実施を盛り込んだ。対象区間はブリスベン～シドニー～キャンベラ～メルボルンであるが、本年7月までに高速鉄道整備の必要条件や路線候補等の調査が、来年中頃までに路線、費用、収入見通し等の詳細調査が行われる予定である。地球温暖化への対応やシドニー空港の混雑解消などの観点から、今回は整備に向けて



前向きに進むのではないかとも見方も強い。豪州側も日本の新幹線にも興味を有しており、今後も引き続き注目に値する。

6. おわりに

豪州はこれからも人口も増加し、それに対応するためのインフラ・プロジェクトは多数存在している。昨年来の豪雨により、ほとんどの地域で渇水傾向は緩和され、海水淡水化事業をはじめとする水関連プロジェクトについては投資が減少する可能性があるが、都市部の交通施設や鉄道をはじめとする資源輸送インフラについては、その整備の必要性の高さについて異論は無い。

日本の建設業者が豪州での工事から撤退して久しいが、豪州の建設市場としての魅力はますます高まっていると思われる。日本でインフラの海外展開が叫ばれているが、豪州は基本的には先進国であり、入札等の情報公開も進み、手続きの透明性も確保されているなか、日本企業が進出するには、トンネルや長大橋梁など高い技術力が必要とされる分野において、状況に応じたきめ細やかな対応力を認識してもらえよう、実績を積み重ねることが必要と思われる。また、特に大規模事業はPPPで実施されることが基本であり、その場合は特に事業マネジメントが非常に重要となる。ある程度のリスクは負担しつつ、長期間を見据えて利益を回収する戦略が求められている。日本の建設企業の再進出を期待したい。

(本稿は、筆者による個人的な意見であり、在オーストラリア日本国大使館としての公式見解ではありません。)

Ⅲ. 民法(債権関係)の改正と建設業界への影響(4)

総括研究理事 服部 敏也

本連載の第4回目は、約款に関する規定の提案を扱います。消費者契約に限らない契約約款の一般ルールを民法に規定しようという提案です。事業者間の取引にも適用されるため、建設業界に限らずその影響は大きく、法制審議会でも産業界等から反対の声が出ています。

目次

はじめに

第一章 民法改正の必要性 (以上 本誌 2010 年 10 月号)

第二章 債務不履行責任関係の規定の改正 (以上 本誌 2010 年 11 月号)

第三章 契約の成立とその内容を規律する一般的条項の改正

第1節 契約

第2節 公序良俗規定の見直し

第3節 交渉当事者の義務

第4節 不実告知・不利益事実の不告知による取消 (以上 本誌 2010 年 12 月号)

第5節 約款に関する規制 (本号 一部次号)

第四章 請負契約に関する規定の見直し

第三章 契約の成立とその内容を規律する一般的条項の改正

第5節 約款に関する規制

1 基本方針の提案

(1) 約款に関するこれまでの取組

約款は、定型的、画一的かつ迅速な取引を必要とする、現代の企業活動において無くてはならぬ契約手法である。しかしながら、判例等に見られるように、当事者の交渉力や情報の格差から、約款により不当な内容の契約を強いられるという問題も顕在化している。

現在、約款については、民法に規定はない。現行民法では、個々の契約条項の合理的な解釈によるほか、同法第90条のような一般条項の解釈による裁判例の集積にゆだねられている。

他方、これまで、特別法に於いては、保険業法、道路運送法、倉庫業法等において、事業者が約款の作成を義務づけ、その作成変更について行政庁に認可、届出を義務づけている。

また全国銀行協会等の事業者団体がモデル約款を作るという自主規制型の例もある。

建設業界についていえば、旧四会約款は業界団体による自主規制型、中央建設業審議会による標準約款も、その実施の強制力という観点から見れば自主規制型と考えられる。

更に、消費者保護を図るため、平成12年(2000)に制定された消費者契約法では、ドイツの約款規制法等も参考にして、8～10条で消費者契約における約款規制が定められた。

(2) 「基本方針」の提案

① 提案の概要

「基本方針」は、一般ルールとしての約款に関する規制の提案をしている。(このほかに消費者契約法の規定を民法へ取り込むことを提案しているが、本稿では省略する。)

そもそも、約款による取引契約の有効性は判例でも古くから認められているが(大判大正4.12.24)、立法論としては、次の二点が論点とされている。

(ア) 交渉どころか十分な説明も無いまま、約款が契約の内容とされる根拠

(イ) そのような約款の中に挿入された不当な条項の効力を制限し、被害者救済を図る法規制のあり方

これについて、「基本方針」は、

(ア) の問題について、約款の組み入れ要件(【3.1.1.25、26】NBL126号107頁)を、

(イ) の問題について、不当条項の効力に関する一般規定(【3.1.1.32】NBL126号111頁)、不当条項と見なされる条項の例(いわゆるブラックリスト【3.1.1.33】NBL126号113頁)、不当条項と推定される条項の例(いわゆるグレーリスト【3.1.1.34】NBL126号116頁)の規定を置くことを提案している。

② 約款の定義と組み入れ要件

約款の定義は、「多数の契約に用いるためにあらかじめ定式化された契約条項の総体」(【3.1.1.25】<1>NBL126号105頁)とされている。定義自体をあれこれ論じるのは避けたいが、建設業界の各種標準約款がこれにあたることは言うまでもない。約款という名称の有無を問わず、契約書の形式を問わないことも言うまでもない。特定の会社が自社取引専用で作成した契約書様式も該当すると考えられる。

約款の組み入れ要件とは、結論から言えば、契約の相手方が「知りうる状態」にあれば、契約締結の意思は擬製されるというロジックである(【3.1.1.26】)。

【3.1.1.25】(約款の定義)

注：()内は筆者が加筆訂正

<1> 約款とは、多数の契約に用いるためにあらかじめ定式化された契約条項の総体をいう。

<2> 約款を構成する契約条項のうち、個別の交渉を経て採用された条項には、(【3.1.1.25、26】及び【3.1.1.32～39】の約款に関する規制)の規定は適用しない。

【3.1.1.26】（約款の組入れ要件）

<1> 約款は、約款使用者が契約締結時までに相手方にその約款を提示して（以下、開示という。）、両当事者がその約款を当該契約に用いることに合意したときは、当該契約の内容となる。ただし、契約の性質上、契約締結時に約款を開示することが著しく困難な場合において、約款使用者が、相手方に対し契約締結時に約款を用いる旨の表示をし、かつ、契約締結時までに、約款を相手方が知りうる状態に置いたときは、約款は契約締結時に開示されたものとみなす。

<2> <1>の規定にもかかわらず、約款使用者の相手方は、その内容を契約締結時に知っていた条項につき、約款が開示されなかったことを理由として、当該条項がその契約の内容とならないことを主張できない。

③ 不当条項に関する救済規定(ブラックリストとグレーリスト)

第二の問題について、「基本方針」は、不当な条項は無効とする一般原則を示し、具体的基準規定、ブラックリスト（【3.1.1.33】）とグレーリスト（【3.1.1.34】）を設けることを提案している。

提案は、判例や比較法的検討から立案され、消費者契約法8、9条よりかなり広く、産業界への影響は大きい。なお、「基本方針」のリストの提案は、「一般ルール」の両リストと「消費者契約」に関する両リストの二本立てであったが、法制審議会では、事業者間取引にも適用される「一般ルール」の両リストだけが示されている。

「ブラックリスト」と「グレーリスト」との違いは、後者では該当すると判断されても、条項使用者から当該契約については不当でない事情があるという不当性の阻却事由の主張立証が許されるが、前者ではその主張立証が許されないことである。

不当条項の要件は、「当該条項がない場合と比較して条項使用者の相手方の利益を信義則に反する程度に害する」ことである（【3.1.1.32】）。

具体的な判断基準に、「当該条項が存在しない場合と比較して」と書かれている趣旨は、契約条項で民法等の任意規定の存在しないものにも広く対応できるようにする趣旨である。なお、消費者契約法10条では「民法、商法その他の法律の公の秩序に反しない規定（いわゆる任意規定）の適用による場合に比し」と規定している。

【3.1.1.32】（不当条項の効力に関する一般規定）

<1> 約款または消費者契約の条項〔（個別の交渉を経て採用された消費者契約の条項を除く。）〕であって、当該条項が存在しない場合と比較して、条項使用者の相手方の利益を信義則に反する程度に害するものは無効である。

<2> 当該条項が相手方の利益を信義則に反する程度に害しているかどうかの判断にあたっては、契約の性質および契約の趣旨、当事者の属性、同種の契約に関する取引慣行及び任意規定が存する場合にはその内容等を考慮するものとする。

【3.1.1.33】(不当条項と見なされる条項の例)

約款又は消費者契約の条項[(個別の交渉を経て採用された消費者契約の条項を除く。)]であって、次に定める条項は、当該条項が存在しない場合と比較して条項使用者の相手方の利益を信義則に反する程度に害するものとみなす。

(例)

- <ア> 条項使用者が任意に債務を履行しないことを許容条項
- <イ> 条項使用者の債務不履行責任を制限し、又は損害賠償額の上限を定めることにより、相手方が契約を締結した目的を達成不可能にする条項
- <ウ> 条項使用者の債務不履行に基づく損害賠償責任の全部免除する条項
- <エ> 条項使用者の故意又は重大な義務違反による債務不履行に基づく損害賠償責任を一部免除する条項
- <オ> 条項使用者の債務の履行に際してなされた条項使用者の不法行為に基づき条項使用者が相手方に負う損害賠償責任の全部を免除する条項
- <カ> 条項使用者の債務の履行に際してなされた条項使用者の故意または重大な過失による不法行為に基づき条項使用者が相手方に負う損害賠償責任の一部を免除する条項
- <キ> 条項使用者の債務の履行に際して生じた人身事故について、契約の性質上、条項使用者が引き受けるのが相当な損害の賠償責任を全部又は一部免除する条項。ただし、法令により損害賠償責任が制限されているときは、それを更に制限する部分についてのみ、条項使用者の相手方の利益を信義則に反する程度に害するものとみなす。

【3.1.1.34】(不当条項と推定される条項の例)

約款又は消費者契約の条項[(個別の交渉を経て採用された消費者契約の条項を除く。)]であって、次に定める条項は、当該条項が存在しない場合と比較して条項使用者の相手方の利益を信義則に反する程度に害するものと推定する。

(例)

- <ア> 条項使用者が債務の履行のために使用する第三者の行為について条項使用者の責任を制限する条項
- <イ> 条項使用者に契約内容を一方的に変更する権限を与える条項
- <ウ> 期間の定めのない継続的な契約において、解約申し入れにより直ちに契約を終了させる権限を条項使用者に与える条項
- <エ> 継続的な契約において、相手方の解除権を任意規定の適用による場合に比して制限する条項
- <オ> 条項使用者に契約の重大な不履行があっても相手方は契約を解除できないとする条項
- <カ> 法律上の管轄と異なる裁判所を専属管轄とする条項など、相手方の裁判を受ける権利を任意規定の適用による場合に比して制限する条項

④ 不当条項の効果

不当条項は「無効」であるが、その効果は「その条項の全部無効」である。

その条項が無効となって契約内容が適正になり、問題が解決すれば良いが、それで解決しない場合は解釈で契約内容を補充することになる。その方法は、「法律行為の無効に関する規定」による。すなわち、「当事者の合理的な意思」、「慣習」、「任意規定」の順に判断して補っていくのである。（【1.5.47】 【1.5.48】 【1.5.49】 NBL126号 68頁以下）

この解釈で補う場合の法規範の適用順序については、任意規定の方が慣習より先ではないかと思われる方もおられるだろう。これについて、基本方針は、【1.5.04】において、民法92条(慣習と任意規定のどちらが優先するか明記していない)を改正して、任意法規(債権法の規定の大半がそれ)より慣習が優先するという、「慣習優先説」を条文に明記するよう提案している。小さな事かもしれないが、工事契約約款の解釈を考える場合に「建設業界の合理的な慣習」の役割が大きくなっていくだろう（NBL126号 21頁以下参照）。

【3.1.1.37】（条項の一部が無効な場合の条項の効力）

約款又は消費者契約に含まれる特定の条項の一部が無効となるときは、法令にこれと異なる定めがない限り、当該条項は全体として無効となる。

【3.1.1.38】 条項の無効と契約の効力

条項の無効の効果および、必要な場合の条項の補充については、法律行為の無効に関する規定を適用する。

【3.1.1.39】 不当条項の使用により相手方に生じた損失の賠償

【3.1.1.32】ないし【3.1.1.36】に該当する無効な条項を使用した者は、その条項が存在しなければ相手方が被らなかつた損失を賠償する責任を負う。

（参考）

【1.5.47】（法律行為の条項の一部無効）

法律行為に含まれる特定の条項の一部が無効となる場合、その部分のみが無効となる。ただし、以下の各号に該当する場合には、当該条項はすべて無効となる。

<ア> 法令に特別の定めがあるとき

<イ> 当該条項の性質から他の部分の効力を維持することが相当ではないと認められるとき

<ウ> 当該条項が約款の一部となっているとき（法令に特別の定めがある場合を除く）

<エ> 当該条項が消費者契約の一部となっているとき（法令に特別の定めがある場合を除く）

【1.5.48】（無効な法律行為の補充）

法律行為の一部が無効とされ、その部分を補充する必要があるときは、当事者が当該部分の無効を知っていれば行ったであろう内容により、それが明らかでないときはまず慣習により、慣習がないときは任意規定により、これらによることもできない場合には、信義

誠実の原則にしたがって、無効となった部分を補充するものとする。

【1.5.49】（法律行為の一部無効）

法律行為の一部が無効とされるときでも、法律行為の他の部分の効力は妨げられない。ただし、一部が無効であるとするれば、当事者がそのような法律行為をしなかったであろうと合理的に考えられるときは、法律行為全部が無効となる。

⑤ 約款の解釈

「基本方針」は契約解釈の原則を明文化することまで提案していないが、約款については、特別な解釈ルールの明文化を提案している。つまり、相手方とのあいだに実質的な交渉力に違いがあるため、約款の文言の意味が不明瞭なことによるリスクは、「約款使用者」が負うべきであると提案している（**【3.1.1.43】** NBL126号 123頁）。曖昧な契約書を使用した者は、後日一方的に有利な解釈を主張するのは許されないと言うわけである。

この約款解釈の原則は、ドイツ民法にも規定されている。英米法のコモンローにおいても、「約定文言の多義性・曖昧さゆえの問題は、起案者に不利に解釈される」という原則（*contra proferentum*）がある（平野晋「体系アメリカ契約法」383頁 2009年中央大学出版部）。米国流の契約書が細部にわたって規定する理由の一端が分かる気がする。

ここで「約款使用者」とは、約款を自ら「作成」した場合だけでなく、業界に共通の約款等を「使用」した場合も含む趣旨である。

【3.1.1.43】（条項使用者不利の原則）

<1> 約款の解釈につき、**【3.1.1.40】**（本来的解釈：当事者の共通の意思）および**【3.1.1.41】**（規範的解釈：当事者の合理的理解）によってもなお、複数の解釈が可能なときは、条項使用者に不利な解釈が採用される。注：（）内は筆者が加筆。

<2> 略(消費者契約に関する同様の規定)

参考 ○ドイツ民法 第305条C

(2) 約款の解釈に疑義があるときは、約款使用者に不利に解釈しなければならない。

(3) 諸外国の動向

英仏独などEU諸国は、既存の1944年EU指令に基づき消費者契約に関する約款規制を行って、加盟国が対応する立法措置を行ったという。そのうち、ドイツは、それまで約款規制を特別法(注)で行っていたが、民法の抜本改正の際に民法に組み込んだ。フランス、イギリスは、特別法を制定したという。

注：旧法及びドイツの約款規制については、「注釈ドイツ約款規制法」（石田喜久雄編 1999年、同文館出版）参照。

さらに現在検討中のEUの消費者の権利に関する指令案では、詳細なブラックリスト・

グレーリストの規定も設けることを検討しているという(法務省法制審議会民法部会資料13-2「民法(債権関係)の改正に関する検討事項(8) 詳細版」参照)。

アジアでは、韓国が独自に約款規制法を制定している。

アメリカには独自の約款規制法は無いというが、不公正な免責約款の問題は、「非良心的契約」(Unconscionable Contract or Term)の問題として処理されるという。

この法理は、非良心的取引に関するイギリスのエクイティの法理から発展して、また、アメリカの各州裁判所により契約の一般的法理として確立されたものという。統一商事法典2-302条にも条文化された。

この法理は、以下のように、リステイトメントに規定されている(参考「英米法・新版」望月礼二郎、333,378頁以下)。(統一商事法典2-302条も同じである。)

リステイトメント 208条 非良心的な契約または条項

もし契約またはその条項が契約締結の時に非良心的であるならば、裁判所は、その契約の履行を拒否し、または、その非良心的条項を除いて他の契約条項を強行し、または、非良心的条項を非良心的結果を回避するように制限的に適用することができる。

2 法制審議会の審議

(1) 法制審議会で例示された約款の不当条項規制案

法務省は、約款規制のアプローチで、一般ルールとして、不当な契約条項を排除する規定を民法に定めることを検討しようとしている。民法90条の改正と発想は同じと思われる。

審議会では、資料に示された不当条項の文章は「例示」に過ぎないとして、文言を巡った細かい議論に関心が集中することを避けようとしている。しかし、各国の立法例の条文が詳細に紹介されていることからみても、世界の趨勢や国内の意見(日本弁護士連合会など)を踏まえて練られた法務省案の試案ではないかと思われる。「例示」だからと言われて「正式な案が出てから考えれば良い」と検討を先送りすると、パブリックコメントなどで意見を言う機会を失うので、注意すべきだろう。

① リストの具体例(ブラックリスト)

法制審議会では、「主に約款が使用された契約を念頭に置いて」、ブラックリストに掲載すべき条項としては、次のような類型に含まれる条項を例示する考え方が提示された。

ア 条項使用者が任意に債務を履行しないことを許容するなど条項使用者に対する契約の拘束力を否定する条項

- イ 条項使用者の債務不履行責任を制限し、又は損害賠償額の上限を定めることにより、相手方が契約を締結した目的を達成不可能にする条項
- ウ 条項使用者の債務不履行又は不法行為に基づく損害賠償責任の全部又は一部を免除する条項
- エ 相手方の抗弁権の行使を排除する条項
- オ 条項作成者が相手方の同意なく契約上の地位を第三者に承継させることができるとする条項

「基本方針」の提案と比べると、アの表現が加筆され、ウ～キがひとまとめにしてウに記述され、エ及びオが追加されている。

エ及びオの条項は、消費者契約法改正に関する意見として日弁連からも「不当条項とみなすべき」と提案されていたものを、一般ルールとしてリストに例示したものである（参照：日本弁護士連合会、「消費者契約法の実体的改正に関する意見書」2006年12月14日。また、「民法(債権関係)の改正に関する検討事項8詳細版」18頁以下）。

なお、エの条項は、「基本方針」の【3.1.1.35】（消費者契約に関して不当条項と見なされる条項の例）の<イ>に規定されていたものを限定した内容となっている（「基本方針」117頁）。

② リストの具体例（グレーリスト）

法制審議会では、「主に約款が使用された契約を念頭に置いて」、グレーリストに掲載すべき条項としては、次のような類型に含まれる条項を例示する考え方が提示された。

- ア 条項使用者が債務の履行のために使用する第三者の行為について条項使用者の責任を制限する条項
- イ 条項使用者に契約内容を一方的に変更する権限を与える条項
- ウ 条項使用者による契約解除を容易にする条項
- エ 相手方の解除権を任意規定の適用による場合に比して制限する条項
- オ 相手方の一定の作為又は不作為があった場合に意思表示を擬制する条項や、事業者からの意思表示の到達を擬制する条項
- カ 法律上の管轄と異なる裁判所を専属管轄とする条項や、相手方の立証責任を加重する条項など、相手方の裁判を受ける権利を制限する条項

基本方針の提案と比べると、ウ、エ、オが継続的な契約に限らずまとめて規定され、オに新しい内容が入っている。オも、消費者契約法改正に関する意見として日弁連からも「不当条項とみなすべき」と提案されていたが、これを一般ルールとしてリストに示したものである。

(2) 法制審議会の審議

法制審議会の審議（第11回民法部会）では、長時間にわたり約款の問題が議論された。この部分の審議は、鎌田部会長の議事整理で、リストの必要性について議論を集中し、個々の条項の文言については議論しないという方針で行われた。

結局、「業界の自主規制、個別の行政法規や消費者契約法によって対応すべき」、「不当条項規制はよいけれども、規定を特別に設ける必要はなく、民法90条とか1条2項で十分」、「新事業、新サービスの発展の妨げになる」などの趣旨で、産業界・関係省庁から否定的な意見が出ている。これは、消費者契約法制定時や、法制審議会の公序良俗規定の議論などと同じ展開となっている。

3 建設業界への影響

(1) 問題の所在と本稿の視点

一般論でいうと、約款問題には次のような「病理」があるという（長尾治助「約款と消費者保護の法律問題」214頁1981年三省堂）。

- ア) 当事者(事業者)の一方的な作成にかかり、内容が作成者に有利に、相手方に不利に定められていることが少なくない。
- イ) 約款の言葉は、裁判も予想して専門的な用語・表現が使われ、知識のない相手方には分かりにくい。
- ウ) 約款の条項が複雑多岐にわたり、内容を容易に理解できない。
- エ) 極めて小さな活字に印刷され読みづらい。
- オ) 約款は書面の形式だけでなく、事務所への備え付けや掲示だけの場合もあり、相手方はその存在を知らないことがある。
- カ) 相手方はその内容を十分承知せずに、包括的に受け入れざるを得ない立場にあるにもかかわらず、その有用性から、原則として約款による契約は有効とされている。

上記をみると、現在の建設業界にとっての約款問題とは何か、その根源がよく分かる。

上記のイからカまでは、建設業法19条で書面による契約書の締結が義務付けられるなど、基本的な問題は解決していると言える。建設業界とは事情が違うものも多い。

やはり問題はアである。建設業界においても、やはり約款の成立・制定の経緯が、「病理」の所在を示しているといえよう。

すなわち、優越的地位の濫用といわれる交渉力や知識情報の格差が約款問題をうみだす

とすれば、民間工事においては、建設会社と発注者（消費者）との関係、公共工事においては、発注者（公共団体等）と建設会社との関係が問題となる。ご存じのような二重構造である。（この他に、元請・下請問題があるが、別稿に譲りたい。）

民間工事の約款は、旧四会約款をベースに発展してきた。これは制定の当初から、立場の異なる諸団体から選出された委員会メンバーによる調査と対等な立場に立つ合同討議によって作成、改正してきた伝統がある。すなわち、建築学会、建築業協会、日本建築士会、日本建築協会により、大正 12 年（1923）に制定されたものが基礎となっている。

従って、「本約款には、当事者の一方がその経済的、社会的実力を背景に一方的におしつけたといった条項はなく、概ね妥当というべき内容だということができる。」（滝井繁男：弁護士「逐条解説工事請負契約約款－5 訂新版」6 頁、酒井書店 1998 年）という評価がある。

（2）公共工事標準請負契約約款について

やはり、問題は公共工事標準請負契約約款（以下、「公共工事約款」という。）であろう。もともと、第二次大戦前から各発注者が独自で作成してきた様式には、権力的あるいは経済的に優位な発注者が作成したため、極めて片務的な条項が多く、建設業界の片務性は正の運動が続いてきた歴史がある。

昭和 24 年（1947）に建設業法が施行され、現在の公共工事約款は、建設業界代表も参加した中立の中央建設業審議会場で、昭和 25 年（1948）に制定された。当時問題とされた「片務性の主要なもの」として、以下の 7 項目が上げられている（「改訂版公共工事標準請負契約約款の解説」11 頁、大成出版 2001 年）。

- ① 注文者の代金支払時期が不明確であり、一方的に注文者の意思により定められていること
- ② 注文者側の一方的な工事中止又は設計変更の場合の請負業者の被る損害は、一切注文者が負担しないこと
- ③ 注文者側の資材支給時期遅延の場合や天災不可抗力の場合における工期延長は、すべて注文者の一方的決定によること
- ④ 請負者の債務不履行には、遅延利息、懈怠金等嚴重な損害賠償の定めがあるにもかかわらず、注文者の債務不履行については、損害賠償義務の規定がないこと
- ⑤ 請負契約について発生した疑義紛争は、一方的に注文者が決めること
- ⑥ 注文者は、任意解除権を有しているが、請負業者は注文者に重大な責のある場合も解除権を有しないこと
- ⑦ 天災不可抗力に基づく損害の負担については、契約上は全額請負業者の負担となっていること

その後も、公共工事約款は度々改正されているが、問題は今だに残っているとされている。

第一は、現行公共工事約款自体に、まだまだ片務的な条項が残っているという指摘である。

第二は、「標準」約款という普及方式であるため、各公共事業発注者が実施約款において都合良くこれを改変している実態があるという指摘である。

本稿では、公共工事約款における第一の問題を中心に扱いたい。

誌面の都合で、掲載は次号になるが、全体の印象から言えば、「現行民法」と同じような問題を抱えているという印象である。

つまり、公共工事約款は、1948年の制定以来、度々改正されているが、改正内容はインフレスライド条項などその時々の特ピックに限られ、制定時の文言がそのまま維持されている箇所も多いからである。特に、解除、損害賠償、代金支払、履行（引渡）といった約款規制で問題になる条項は、制定時のままという場合が多く、それらを今日の視点で検討することになるからである。国際的動向も、多くの情報の蓄積が進んでいる。やはり、民法改正を機会に、じっくりと全体の見直しを検討すべきではないかと思う。

次号では、現行の公共工事約款について、「基本方針」等の約款規制の提案などを参考に、その問題点を検討することとしたい。

なお、本稿についての記述は、全くの私見であり、当研究所の見解ではないことを予めお断りしておきたい。

参考文献

中村絹次郎「建設工事標準請負契約約款の改正」法律時報 1971年10月号 71頁

山口康夫「建設請負契約における「約款」の機能—公共工事標準請負契約約款と建設業—」札幌法学 3巻1号 1991年

日本土木工業協会「公共工事標準請負契約約款、土木工事共通標準仕様書の採用に関する調査結果報告書」1999年

六波羅昭「工事請負契約約款をめぐる長い戦い」建設産業史研究 vol. 3 391頁 2009年

お願い

連載に当たって、本稿の執筆内容をより良いものとするため、建設業界に関わる経験豊富な皆様からのご教示、ご意見、ご疑問などをお寄せいただきたいと思います。匿名でも結構です。ご教示ご意見などは、以下のアドレスまでお願い申し上げます。

(財)建設経済研究所 総括研究理事 服部敏也
〒105-0003 港区西新橋3-25-33 N P御成門ビル8 F
mail hattori-to30@rice.or.jp

IV. 2011年3月期主要建設会社第2四半期決算分析

当研究所が四半期に一度調査・公表している主要建設会社の決算分析の結果の概要です。資料を提供して下さいました各社には、厚く御礼申し上げます。

(本分析は、2010年12月10日に各報道機関へ発表し、業界紙でも紹介されています。なお、今回の掲載に当たり、一部文言の付加等を行っています。)

1. 分析の前提

(1) 分析の対象の指標

本分析は、各社の2011年3月期第2四半期決算短信から判明する財務指標の分析である。なお、分析対象会社の一部は12月期決算を採用しているため、この場合、本分析では6月末時点の財務指標を使用している。

全般に、決算情報の開示は連結決算の指標で開示されているため、本稿でも連結決算での分析を行っている。なお、受注高については連結ではなく単独のみでの開示が多いため、単独での分析を行っている。

(2) 対象会社の抽出方法¹

当研究所の決算分析は、1997年に開始して以来、対象会社を固定して発表を行ってきたが、2009年3月期より、各企業の事業規模の変動が大きいことなどを考慮し下記のとおり抽出することとした。

- a) 全国的に業務展開を行っている総合建設業者
- b) 毎年度、以下の要件に該当するもの
 - ①建築一式・土木一式の合計売上高が恒常的に5割を超えていること
 - ②会社更生法、民事再生法などの破産関連法規の適用を受けていないこと
 - ③決算関係の開示情報が、非上場などにより限定されていないこと
- c) 上記 a) 及び b) に該当し、過去直近3年間の連結売上高平均が上位40位に入っている会社

(3) 抽出した分析項目

- ①受注高(単独)
- ②売上高
- ③売上総利益
- ④販売費及び一般管理費
- ⑤営業利益
- ⑥経常利益
- ⑦特別利益・特別損失
- ⑧当期純利益
- ⑨有利子負債
- ⑩自己資本比率
- ⑪キャッシュフロー

¹ 対象会社・階層分類については、「2011年3月期第1四半期決算主要建設会社決算分析(当研究所2010年9月14日公表)」発表時に見直しを実施。同一年度内での見直しは実施しないことから、対象会社・階層分類とも、「2011年3月期第1四半期決算主要建設会社決算分析」と同様である。

(4) 対象企業の階層分類

売上高規模別に、以下の3つの階層「大手」・「準大手」・「中堅」に分類して分析を行う。

階層	連結売上基準 (3年間平均)	分析対象会社	社数
大手	1兆円超	鹿島建設、清水建設、大成建設、大林組、竹中工務店	5社
準大手	2000億円超	長谷工コーポレーション、戸田建設、西松建設、三井住友建設、前田建設工業、五洋建設、フジタ、熊谷組、東急建設、奥村組、安藤建設、間組、東亜建設工業	13社
中堅	2000億円未満	銭高組、浅沼組、福田組、鉄建建設、東洋建設、大豊建設、飛鳥建設、青木あすなろ建設、ピーエス三菱、ナカノブドー建設、東鉄工業、大本組、矢作建設工業、若築建設、松井建設、大和小田急建設、名工建設、不動テトラ、北野建設、大末建設、徳倉建設、植木組	22社

(注) 竹中工務店、福田組は、平成22年12月期 第2四半期決算のデータを使用

2. 分析結果の報告要旨

- ① 受注高(単体)は、2008年からの世界同時不況の影響で2009年度第2四半期累計は大幅に落ち込んだ。依然として、厳しい受注環境は続いており、2010年度第2四半期累計は、対前年同期比▲3.6%と更なる減少となった(建築:▲1.1% 土木:▲13.9%)。
- ② 2010年度第2四半期累計の売上高は、2009年度の受注高減少による年度繰越工事の減少の影響も大きく、対前年同期比▲13.6%と減少した。
- ③ 売上総利益は、各社の採算性を重視した選別受注と工事採算の改善努力、および資材価格下落の影響もあり、利益額・利益率とも改善した。
- ④ 増収増益企業6社、増収減益企業1社、減収増益企業18社、減収減益企業15社となっており、収益面での改善が見られる。
- ⑤ 円高の進行に伴う為替差損が多くの企業で計上され、経常利益へかなりの影響を与えた(総計で約116億円)。
- ⑥ 各業績指標を総合的に勘案すると、引き続き、厳しい経営環境にあると思われる。

3. 主要分析結果

(1) 受注高(単体)

○合計(建築+土木)

(単位:百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	(対前年同期比)		(対前年同期比)		(対前年同期比)		(対前年同期比)	
06年度2Q累計	3,258,036		1,840,308		1,016,513		6,114,857	
07年度2Q累計	3,254,727	-0.1%	1,701,165	-7.6%	1,033,466	1.7%	5,989,358	-2.1%
08年度2Q累計	3,388,536	4.1%	1,599,711	-6.0%	867,007	-16.1%	5,855,254	-2.2%
09年度2Q累計	2,057,036	-39.3%	1,329,803	-16.9%	714,673	-17.6%	4,101,512	-30.0%
10年度2Q累計	2,062,912	0.3%	1,196,989	-10.0%	693,909	-2.9%	3,953,810	-3.6%

- ・受注高(単体)は、2008年からの世界同時不況の影響で2009年度第2四半期累計は大幅に落ち込んだ。依然として、厳しい受注環境は続いており、2010年度第2四半期累計は、対前年同期比▲3.6%と更なる減少となった。

- ・ 建築▲1.1%・土木▲13.9%と、特に土木において大幅な落ち込みとなった。
- ・「準大手」・「中堅」では対前年同期比で減少したが、「大手」は同水準を確保した(+0.3%)。

○ 建築

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
06年度2Q累計	2,510,463	(対前年同期比)	1,358,008	(対前年同期比)	695,324	(対前年同期比)	4,563,795	(対前年同期比)
07年度2Q累計	2,745,039	9.3%	1,197,586	-11.8%	692,546	-0.4%	4,635,171	1.6%
08年度2Q累計	2,606,487	-5.0%	1,165,412	-2.7%	547,821	-20.9%	4,319,720	-6.8%
09年度2Q累計	1,685,950	-35.3%	895,453	-23.2%	417,696	-23.8%	2,999,099	-30.6%
10年度2Q累計	1,686,336	0.0%	845,813	-5.5%	434,822	4.1%	2,966,971	-1.1%

- ・ 建築の受注高の総計は、対前年同期比▲1.1%の減少となった。
- ・「中堅」は対前年同期比 4.1%増となったが、2009年度の大幅減少を勘案すれば、回復傾向にあるとは言い難い。「準大手」は▲5.5%の減少となった。全体的に見れば、厳しい受注環境は続いている。
- ・ 民間企業には延期していた設備投資の再開の動きもうかがえるが、民間非住宅建設投資の増加にまでは至っていない。さらには、円高の進行などの懸念材料もあり、各社の通期受注目標の達成は厳しさが増していると考えられる。

○ 土木

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
06年度2Q累計	654,055	(対前年同期比)	456,505	(対前年同期比)	317,336	(対前年同期比)	1,427,896	(対前年同期比)
07年度2Q累計	421,837	-35.5%	478,470	4.8%	333,025	4.9%	1,233,332	-13.6%
08年度2Q累計	627,191	48.7%	414,747	-13.3%	301,382	-9.5%	1,343,320	8.9%
09年度2Q累計	333,297	-46.9%	421,268	1.6%	289,065	-4.1%	1,043,630	-22.3%
10年度2Q累計	309,777	-7.1%	335,392	-20.4%	253,685	-12.2%	898,854	-13.9%

- ・ 土木の受注高は、全階層で減少となり、総計で対前年同期比▲13.9%と大きく減少した。
- ・ 特に「準大手」は、対前年同期比▲20.4%と大幅な減少となった。
- ・ 2010年10月に当研究所が発表した2010年度の建設投資見通しでは、政府土木投資は対前年度比▲18.7%と予想しており、今後も厳しい環境が続くとみられる。なお、2010年度補正予算の工事発注時期を注視する必要がある。

(2) 売上高

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
06年度2Q累計	3,493,660	(対前年同期比)	1,972,776	(対前年同期比)	977,437	(対前年同期比)	6,443,873	(対前年同期比)
07年度2Q累計	3,445,290	-1.4%	2,049,932	3.9%	1,014,116	3.8%	6,509,338	1.0%
08年度2Q累計	3,910,790	13.5%	1,873,904	-8.6%	920,856	-9.2%	6,705,550	3.0%
09年度2Q累計	3,494,906	-10.6%	1,639,858	-12.5%	948,141	3.0%	6,082,905	-9.3%
10年度2Q累計	2,831,632	-19.0%	1,575,244	-3.9%	847,537	-10.6%	5,254,413	-13.6%
10年度通期予想	5,250,000	-	3,626,000	-	1,921,230	-	10,797,230	-

- ・ 売上高は、2009年度の受注高減少による、年度繰越工事減少の影響も大きく、対前年同期比▲13.6%と減少した。
- ・「準大手」の減少幅は▲3.9%と小さいものの、「大手」は▲19.0%、「中堅」は▲10.6%と

大幅に減少した。

- ・2010年度第2四半期累計の受注高も対前年同期比で減少していることから、売上高の確保についても、当面厳しい状況にあると考えられる。

(3) 売上総利益

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率
06年度2Q累計	277,811	8.0%	146,139	7.4%	68,639	7.0%	492,589	7.6%
07年度2Q累計	247,200	7.2%	140,882	6.9%	61,863	6.1%	449,945	6.9%
08年度2Q累計	219,062	5.6%	125,877	6.7%	67,347	7.3%	412,286	6.1%
09年度2Q累計	234,586	6.7%	125,661	7.7%	73,447	7.7%	433,694	7.1%
10年度2Q累計	257,314	9.1%	136,922	8.7%	74,621	8.8%	468,857	8.9%

(対前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q累計	-1.4%	-0.8%	-16.0%	-3.5%
07年度2Q累計	-11.0%	-3.6%	-9.9%	-8.7%
08年度2Q累計	-11.4%	-10.7%	8.9%	-8.4%
09年度2Q累計	7.1%	-0.2%	9.1%	5.2%
10年度2Q累計	9.7%	9.0%	1.6%	8.1%

- ・売上総利益は、各社の採算性を重視した選別受注と工事採算の改善努力、および資材価格下落の影響もあり、利益額、利益率とも大きく改善した。
- ・売上総利益率については総計で1.8%ポイント上昇した（「大手」は2.4%ポイント上昇、「準大手」は1.0%ポイント上昇、「中堅」は1.1%ポイント上昇）。
- ・一部大型工事における、追加変更工事獲得による工事利益改善の影響も寄与したと考えられる。

(4) 販売費及び一般管理費（販管費）

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率
06年度2Q累計	204,384	5.9%	119,649	6.1%	76,865	7.9%	400,898	6.2%
07年度2Q累計	199,079	5.8%	118,942	5.8%	76,673	7.6%	394,694	6.1%
08年度2Q累計	204,888	5.2%	119,585	6.4%	75,035	8.1%	399,508	6.0%
09年度2Q累計	191,760	5.5%	112,950	6.9%	63,714	6.7%	368,425	6.1%
10年度2Q累計	182,544	6.4%	103,784	6.6%	60,075	7.1%	346,403	6.6%

(対前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q累計	-1.3%	-4.5%	2.3%	-1.7%
07年度2Q累計	-2.6%	-0.6%	-0.2%	-1.5%
08年度2Q累計	2.9%	0.5%	-2.1%	1.2%
09年度2Q累計	-6.4%	-5.5%	-15.1%	-7.8%
10年度2Q累計	-4.8%	-8.1%	-5.7%	-6.0%

- ・販管費は、総計で対前年同期比約220億円減少した（うち「大手」は約92億円減少、「準大手」は約92億円減少、「中堅」は約36億円減少）。
- ・2009年度に実施したリストラ等によるコスト削減が大きく寄与したものと考えられる。
- ・販管費率は販管費が削減されたものの、それを上回る売上高の減少により、総計で0.5%ポイント増加した。

(5) 営業利益

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率
06年度2Q累計	73,427	2.1%	26,490	1.3%	▲ 8,226	-0.8%	91,691	1.4%
07年度2Q累計	48,121	1.4%	21,940	1.1%	▲ 14,810	-1.5%	55,251	0.8%
08年度2Q累計	14,174	0.4%	6,292	0.3%	▲ 7,688	-0.8%	12,778	0.2%
09年度2Q累計	42,824	1.2%	12,711	0.8%	9,733	1.0%	65,268	1.1%
10年度2Q累計	74,766	2.6%	33,132	2.1%	14,545	1.7%	122,443	2.3%

(対前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q累計	-1.4%	20.2%	-226.2%	-11.0%
07年度2Q累計	-34.5%	-17.2%	-	-39.7%
08年度2Q累計	-70.5%	-71.3%	-	-76.9%
09年度2Q累計	202.1%	102.0%	黒字転換	410.8%
10年度2Q累計	74.6%	160.7%	49.4%	87.6%

- ・営業利益は、売上総利益の改善と販管費の削減により大きく回復した。
- ・営業利益率については総計で1.2%ポイント上昇した(「大手」は1.4%ポイント上昇、「準大手」は1.3%ポイント上昇、「中堅」は0.7%ポイント上昇)。

(6) 経常利益

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率
06年度2Q累計	80,731	2.3%	22,939	1.2%	▲ 9,187	-0.9%	94,483	1.5%
07年度2Q累計	62,923	1.8%	18,426	0.9%	▲ 15,013	-1.5%	66,336	1.0%
08年度2Q累計	17,376	0.4%	661	0.0%	▲ 9,401	-1.0%	8,636	0.1%
09年度2Q累計	46,192	1.3%	7,871	0.5%	8,031	0.8%	62,094	1.0%
10年度2Q累計	69,388	2.5%	26,087	1.7%	13,716	1.6%	109,191	2.1%

(対前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q累計	0.7%	118.6%	-272.9%	-1.5%
07年度2Q累計	-22.1%	-19.7%	-	-29.8%
08年度2Q累計	-72.4%	-96.4%	-	-87.0%
09年度2Q累計	165.8%	1090.8%	黒字転換	619.0%
10年度2Q累計	50.2%	231.4%	70.8%	75.8%

- ・経常利益は、全階層で大きく回復した。
- ・円高進行に伴う為替差損が多く企業の企業で計上され、経常利益へかなりの影響を与えている(総計で約116億円の計上)。
- ・引き続き、為替変動による収益への影響には注視する必要がある。

(7) 特別利益・特別損失²

- ・特別損失は、投資有価証券評価損が前年度以上に多く計上されている。
- ・今期はデベロッパ等の倒産が少なく、貸倒損失は少ない。

² 図表の特別利益・損失の内訳は各社の分類によるものであり、会社によっては、当該項目に該当するものでも、「その他」等ここに挙げていない項目に含めている場合がある。

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	10年度2Q累計	09年度2Q累計	10年度2Q累計	09年度2Q累計	10年度2Q累計	09年度2Q累計	10年度2Q累計	09年度2Q累計
特別利益	4,774	12,419	10,001	11,562	2,996	4,204	17,771	28,185
主な内訳								
前期損益修正益	1,789	1,018	1,134	2,068	528	482	3,451	3,568
投資有価証券売却益	433	8,642	307	3,652	248	354	988	12,648
固定資産売却益	249	899	2,667	248	623	980	3,539	2,127
貸倒引当金戻入	631	474	2,903	4,032	956	1,495	4,490	6,001
特別損失	15,455	8,929	9,692	13,737	10,728	11,529	35,875	34,195
主な内訳								
前期損益修正損	1,509	0	320	691	281	211	2,110	902
投資有価証券評価損	6,066	3,193	6,220	2,673	1,203	413	13,489	6,279
販売用不動産等評価損	0	0	0	0	0	1,124	0	1,124
貸倒損失引当金	0	0	430	4,033	695	4,399	1,125	8,432
割増退職金	0	0	710	599	234	42	944	641
減損損失	4,364	2,213	171	1,529	827	2,947	5,362	6,689

(8) 当期純利益

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率
06年度2Q累計	56,397	1.6%	8,272	0.4%	▲ 25,779	-2.6%	38,890	0.6%
07年度2Q累計	60,039	1.7%	▲ 23,196	-1.1%	▲ 21,984	-2.2%	14,859	0.2%
08年度2Q累計	4,662	0.1%	▲ 22,648	-1.2%	▲ 25,863	-2.8%	▲ 43,849	-0.7%
09年度2Q累計	28,107	0.8%	4,553	0.3%	▲ 4,224	-0.4%	28,436	0.5%
10年度2Q累計	38,187	1.3%	20,083	1.3%	722	0.1%	58,992	1.1%

(対前年同期比)

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q累計	60.3%	-97.1%	-	-87.2%
07年度2Q累計	6.5%	-380.4%	-	-61.8%
08年度2Q累計	-92.2%	-	-	-395.1%
09年度2Q累計	502.9%	黒字転換	-	黒字転換
10年度2Q累計	35.9%	341.1%	黒字転換	107.5%

- ・売上総利益の改善、販管費の削減等により全階層で黒字となった。ただし、全40社中9社が当期純損失である（前年度同期は全40社中17社が当期純損失）。
- ・通期業績予想をすでに達成している企業も見受けられた。

(9) 有利子負債

(単位：百万円)

	大手	準大手	中堅	総計
07年度末	1,747,917	742,720	415,283	2,905,920
08年度2Q末	1,879,202	872,815	446,593	3,198,610
08年度末	2,011,467	859,953	458,781	3,330,201
09年度2Q末	2,175,159	929,867	460,993	3,566,019
09年度末	2,114,185	794,543	374,562	3,283,290
10年度2Q末	1,928,702	753,379	360,546	3,042,627

- ・有利子負債額は、対前年同期比総計で約5,234億円減少した（「大手」は約2,465億円減少、「準大手」は約1,765億円減少、「中堅」は約1,004億円減少）。
- ・対前年度末比でも、全階層で減少し、総計で約2,407億円減少した。
- ・「準大手」・「中堅」は、有利子負債の圧縮が進展。「大手」では、2009年度末は対前年同期比で若干増加したが、2010年度第2四半期末までのトレンドを見れば、減少傾向がうかがえる。運転資金需要が減少したことに加えて、保有不動産売却や投資有価証券売却による有利子負債削減を加速させたことが影響している。

(10) 自己資本比率・デットエクイティレシオ

ー 自己資本比率

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q末	20.9%	24.5%	24.3%	22.5%
07年度2Q末	22.5%	24.8%	24.0%	23.3%
08年度2Q末	20.3%	23.3%	22.2%	21.4%
09年度2Q末	19.4%	24.5%	24.8%	21.6%
10年度2Q末	21.4%	28.0%	29.0%	24.3%

ー デットエクイティレシオ (D/E レシオ) *有利子負債/自己資本で算出

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q末	0.87	0.70	0.81	0.81
07年度2Q末	0.82	0.72	0.81	0.79
08年度2Q末	1.07	0.89	0.92	1.00
09年度2Q末	1.39	1.01	0.99	1.21
10年度2Q末	1.30	0.83	0.77	1.06

- ・自己資本比率は、財務体質の改善努力もあり、全階層で上昇している。
- ・有利子負債減少と自己資本増加に伴い、D/E レシオは総計で0.15ポイント低下している。

(11) キャッシュフロー

ー 営業キャッシュフロー

(単位：百万円)

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q末	▲ 71,160	▲ 31,919	▲ 27,017	▲ 130,096
07年度2Q末	▲ 175,420	▲ 39,412	▲ 12,125	▲ 226,957
08年度2Q末	▲ 167,168	▲ 170,401	▲ 10,849	▲ 348,418
09年度2Q末	▲ 101,413	▲ 116,169	39,669	▲ 177,913
10年度2Q末	204,336	33,542	62,948	300,826

ー 投資キャッシュフロー

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q末	38,589	▲ 21,726	638	17,501
07年度2Q末	▲ 64,855	▲ 6,601	960	▲ 70,496
08年度2Q末	▲ 43,442	▲ 9,563	▲ 10,713	▲ 63,718
09年度2Q末	▲ 35,076	10,750	▲ 10,807	▲ 35,133
10年度2Q末	▲ 69,278	▲ 6,014	674	▲ 74,618

ー 財務キャッシュフロー

	大手	準大手	中堅	総計
06年度2Q末	▲ 9,118	▲ 74,784	▲ 26,771	▲ 110,673
07年度2Q末	97,608	▲ 19,766	▲ 27,968	49,874
08年度2Q末	104,972	110,396	2,443	217,811
09年度2Q末	▲ 25,056	58,565	▲ 29,557	3,952
10年度2Q末	▲ 196,512	▲ 12,792	▲ 57,134	▲ 266,438

- ・営業キャッシュフローは、全階層でプラスとなっている。
- ・投資キャッシュフローは、特に「大手」でマイナス額が大きくなっており、投資スタンスの変化がうかがえる。

(担当：研究員 小室 隆史、岡田 康男、江村 隆祐)

V. 建設関連産業の動向 -セメント・生コンクリート-

今月の「建設関連産業の動向」は、セメント産業と生コンクリート産業の現状と展望について、レポートします。

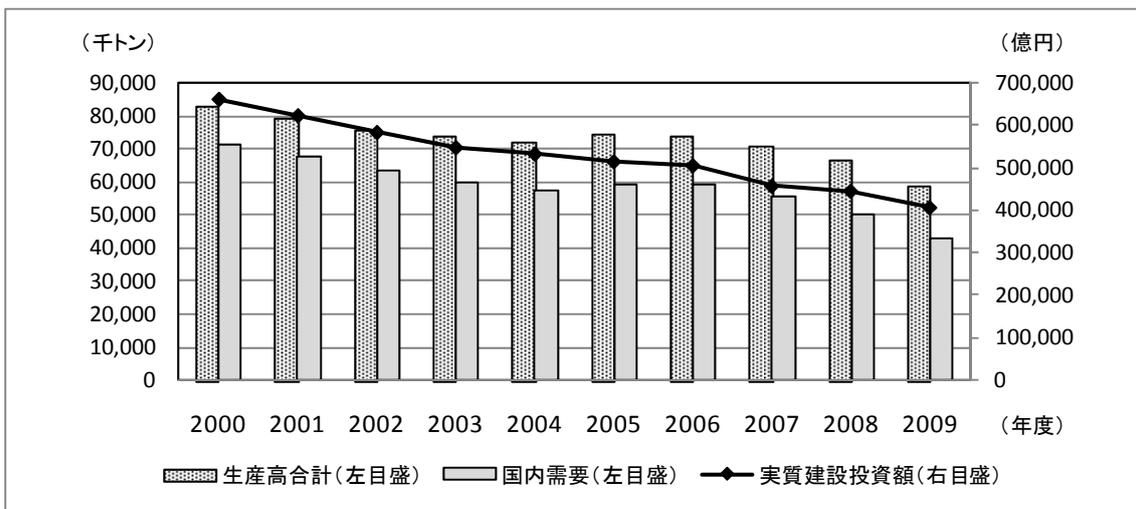
1. セメント

(1) 国内需要・国内生産の動向と今後の見通し

セメントの2009年度の国内需要（輸入を含む）は、42,732千トン（前年度比85.3%）となった。2000～2009年度の推移をみると、2005年度に前年度比増となったものの、それ以外は前年度割れとなっており、実質建設投資額とほぼ同様の傾向を示している。

また、同期間におけるセメントの国内生産も減少を続けており、2000年度と2009年度を比較すると、70.8%の水準まで減少している。これは、依然として続く建設投資の減少、直近では、世界同時不況に伴う景気後退等の影響によるものと考えられる。

図表 1-1 セメント国内需要・国内生産と実質建設投資額の推移



(出典) 社団法人セメント協会「セメント需給実績 2010年10月度」、国土交通省「平成22年度建設投資見通し」より、作成

(注) 2008、2009年度の実質建設投資額は見込みである。

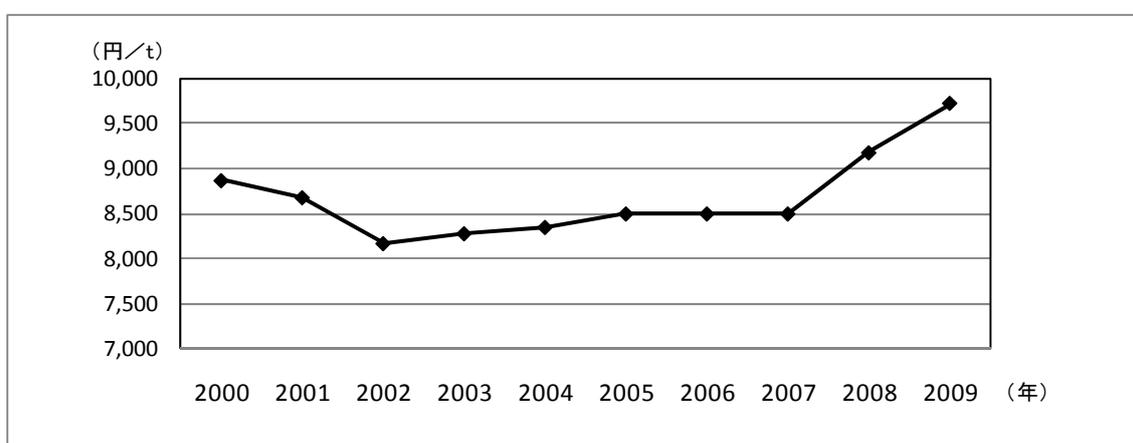
また、社団法人セメント協会は、2010年2月に「2010年度セメント需要見通し」を発表している。それによると、2010年度の国内需要について、民需は、年後半から住宅投資設備投資ともに緩やかな回復が期待される一方、官需は、国が公共事業関係予算を大幅に削減したこと、地方の財政が悪化し続けていることから全体では40,000千トン内外（2009年度実績比93.6%内外）に減少すると予想していた。同協会が発表している「セメント需給実績 2010年11月度」によると、2010年4～10月のセメント国内需要は23,639千トン

(前年同期比 94.8%) となっており、依然として国内需要が回復する兆しは見られない。

(2) 国内価格の動向

図表 1-2 はセメントの国内価格（年平均）の推移を表したもので、図表 1-3 は、最近 3 年間の月別推移である。2000 年以降の推移（年平均、東京基準の普通ポルトランドセメント）をみると、2002 年に下げ止まり、それ以降ほぼ横ばいで推移していたが、2008 年から急上昇している¹。過去 3 年間の月別の推移をみると、2008 年 6 月、2009 年 8 月に上昇している。これは、セメントメーカー各社が、2008 年前半にセメント製造の主燃料である石炭価格の高騰等を背景に大幅な値上げを実施した影響である。

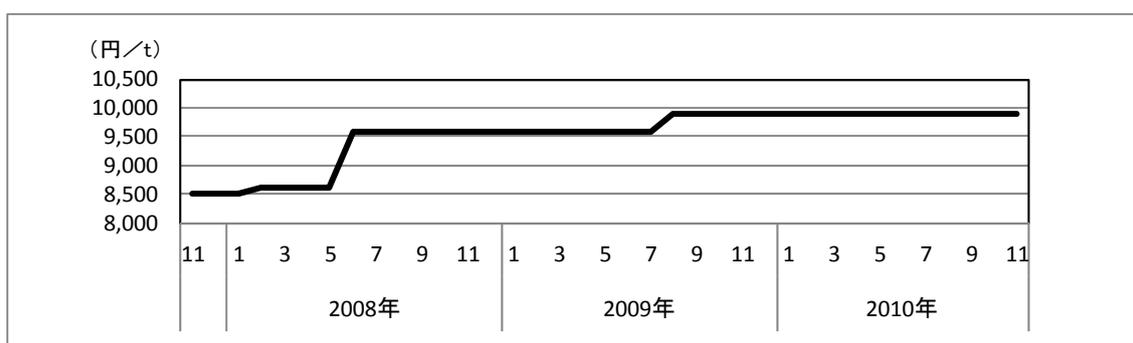
図表 1-2 セメント価格の推移



(出典) 財団法人経済調査会「積算資料」より作成、図表 1-3 も同様。

(注) セメント価格は年平均、税抜きで東京基準の普通ポルトランドセメント（バラ）のものを採用。
図表 1-3 も同様

図表 1-3 セメント価格の推移（2007 年 11 月以降）



セメントメーカー各社は、2009 年度にもエネルギーコストの価格未転嫁分の確保、設備

¹ 価格には地域間格差があることに注意が必要である。

の維持・修繕費用など再生産・再投資の原資確保等を理由に、大幅値上げを目指した。しかし、ユーザー側は、セメント需要の減少、石炭価格の低下を背景に難色を示したことから小幅な値上げに留まっている。今後は、さらなるセメント価格の是正および燃料価格の変動に応じた価格決定の仕組みを十分に整備することも求められよう。

(3) 業界の動き

セメント業界では、国内需要が低迷していることから、経営の安定を図るために生産縮減、物流体制の合理化等による事業構造の最適化が喫緊の課題となっている。主要メーカー各社は国内需要 40,000 千トンでも対応できるような収益構造を構築すべく、相次いで生産合理化対策を打ち出している。

国内最大手の太平洋セメントは、2010 年度の主要施策として「例外なき事業構造改革」を断行。国内生産体制、組織人員体制、国内セメント営業体制の見直しと物流の合理化等に着手している。また、宇部三菱セメントは、2012 年度までにサービスステーション・船舶の削減等による物流の合理化、支店・営業所の統廃合による機構改革による費用の削減に取り組むとしている。

これまでのところ、メーカー各社は、各々の合理化策により収益改善を目指しているが、今後も需要の回復が見込めない中、業界全体としての効率化を目指していく必要もあるだろう。ただ、同業界では既に企業の再編・統合が進み寡占状態となっているため、生産・物流体制の提携等による効率化が進むかが焦点となろう。

(4) 今後の展開

国内需要が低迷する中、セメント販売量の維持・拡大のためには、海外市場に目を向ける必要性もあろう。社団法人セメント協会のまとめによると、日本から海外へのセメント輸出高は、2008 年に前年比 6.5%増、2009 年に同 3.6%増と増加基調で推移している。2009 年は、世界的な景気悪化等の影響により中東、豪州向けで減少したものの、建設投資が旺盛で大型プロジェクトが相次いだ中国や最大の輸出先であるシンガポール向け等を中心に全体では増加した。

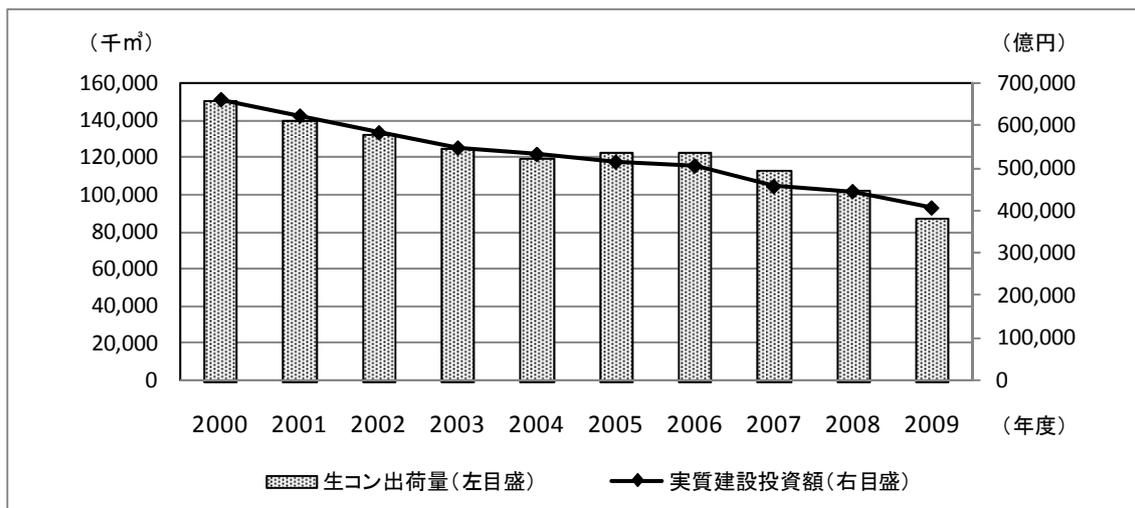
ただ、中国では経済対策の効果がしばらく続くものの、参入条件の厳格化、生産能力の縮減等が検討されているようであり、また、シンガポールでは 2010 年から既に需要の縮小が見込まれていることから、長期的には両国への輸出は減少するものと考えられる。今後は、需要の伸びが期待される東南アジア諸国や新興国での市場開拓、海外セメント事業の強化を進めるとともに、対海外事業の低収益性の是正を図っていくことが求められる。

2. 生コンクリート

(1) 全国出荷量の動向と今後の見通し

2009年度の生コンクリート(以下「生コン」)の出荷量は、86,030千トン(前年度比85.1%)となり、急激に落ち込んでいる。2000～2009年度の10年間の推移をみると、出荷量が最も多かった2000年度と比較して2009年度はその57.5%にすぎない。この間、2005、2006年度の出荷量は前年度比プラスとなったものの、明らかな減少傾向にあり、全体的な傾向は、実質建設投資額の推移と類似したものとなっている。

図表 2-1 生コン出荷量と実質建設投資額の推移



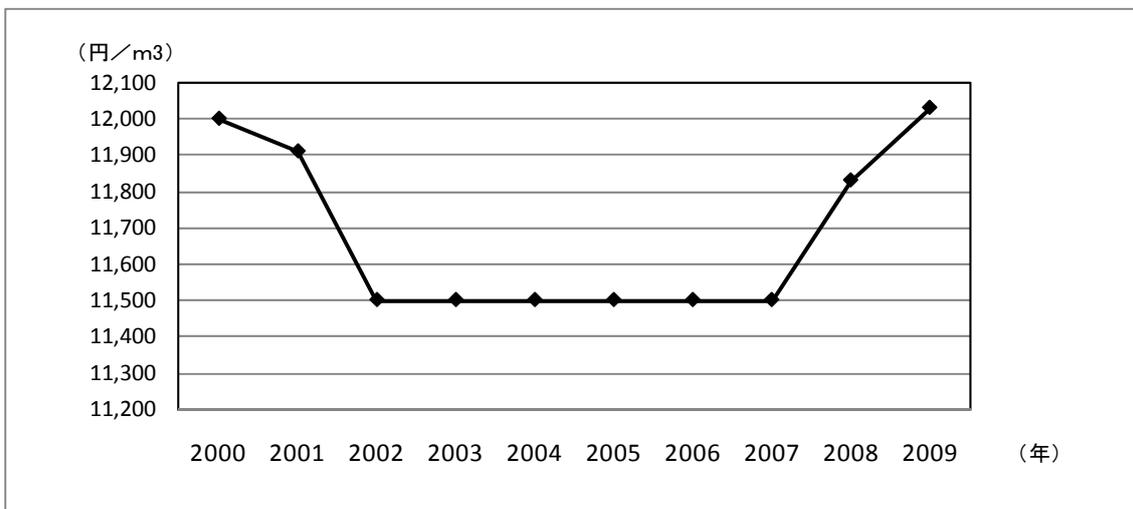
(出典) 全国生コンクリート工業組合連合会・全国生コンクリート協同組合連合会 (ZENNAMA) ホームページ、国土交通省「平成20年度 建設投資見通し」より作成
 (注) 2008、2009年度の実質建設投資額は見込みである。

(2) 価格の動向

図表 2-2 は、全国が生コン出荷量と東京地区の生コン価格(年平均)の推移を示したものである。生コン価格は、2002年まで下落した後、横ばいで推移していたが、2008年から急上昇している。

この主な理由としては、セメント価格の上昇が挙げられよう。ただし、生コンの価格は、取引エリアが極めて限定的で地域の需給動向や協同組合等による販売体制の違い等によって、地域間で大きく異なる。図表 2-3 は、全国主要地域の販売価格、図表 2-4 は生コン価格の都市別価格指数の推移を示したものであるが、現在の価格およびその変動には地域ごとに相当ばらつきがみられる。

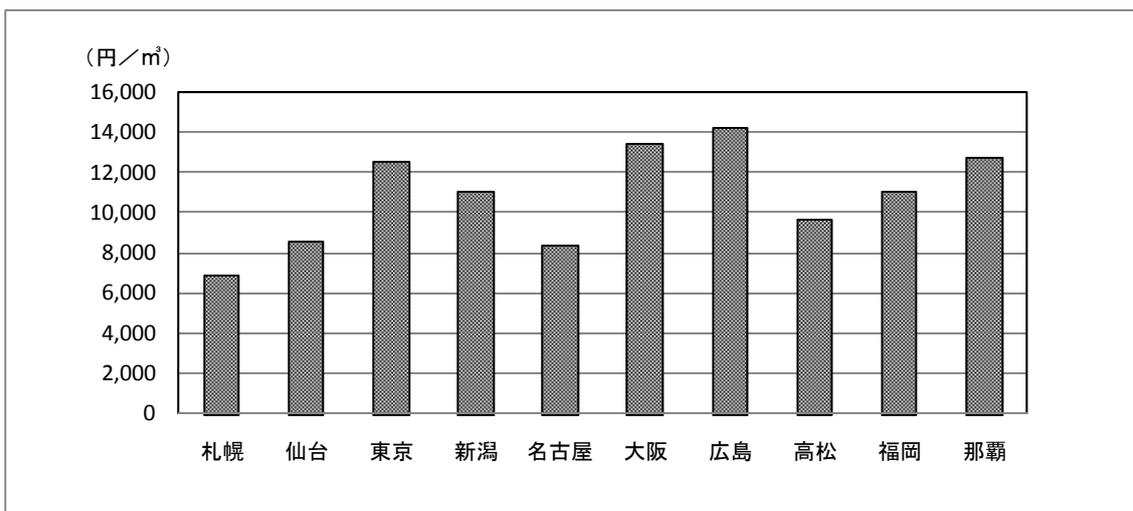
図表 2-2 生コン出荷量と価格の推移



(出典) 財団法人経済調査会「積算資料」より作成。図表 2-4 まで同様。

(注) 生コン価格は強度 21N、スランプ 18cm、粗骨材 20(25)mm のレディーミクストコンクリートのものを採用。図表 2-4 まで同様。

図表 2-3 生コンの都市別販売価格



図表 2-4 生コンクリート都市別価格指数 (建築・土木総合)

2005年度 (平成17年度) = 100

	札幌	仙台	東京	新潟	名古屋	大阪	広島	高松	福岡	那覇
2002年度平均	58.1	141.0	100.0	127.2	97.5	103.4	119.0	108.6	100.0	113.0
2003年度平均	86.2	124.9	100.0	125.0	97.9	101.8	106.8	105.3	100.0	107.1
2004年度平均	97.2	100.0	100.0	120.0	97.3	101.3	101.2	103.4	100.0	100.0
2005年度平均	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
2006年度平均	100.0	100.0	100.0	93.1	104.8	99.1	157.0	101.0	100.0	103.5
2007年度平均	100.0	101.6	100.3	99.0	106.4	98.5	157.0	108.0	100.0	108.7
2008年度平均	105.1	112.3	103.6	119.7	111.6	98.1	161.2	124.6	100.5	113.7
2009年度平均	116.7	125.3	105.6	131.2	117.4	97.9	183.6	123.6	100.8	120.0

(3) 業界の動き

生コン産業においても、セメント産業と同様、需要の低迷に伴う需給構造の適正化が急務である。全国生コンクリート工業組合連合会は、2009年6月、「生コンクリート産業の構造改革の基本方針」を策定し、2010年度からの5年間で2009年3月時点での工場数全体の30%に相当する約1,200箇所の生コン工場を廃棄することを柱とする構造改善事業に着手した。これまでも、企業数・工場数は、倒産・廃業・集約化等により減少し続け、2010年3月末時点での生コン工場数は、3,714で1年間に197減少しているものの、依然として供給過剰構造の状況にある。既に共同会社や有限責任事業組合（LLP）²の設立、営業権の買い取り等といったこれまでにはあまり見られなかった集約化事例も出てきており、こうした手法を活用しつつ、今回の構造改革期間内で需給ギャップが解消されることが期待される。

(4) 今後の課題

生コン産業は、中小企業協同組合法に基づく独占禁止法の適用除外業種に指定されている。それにより、協同組合を組織し、需要の増減による生産・販売高の調整や共販体制による価格維持等を行うことが可能である。しかし、バブル期頃までの新規参入や建設投資の減少に伴う組合脱退等により、組合員外の企業割合が多くなったため共販体制がとれず市況価格が不安定な地域もある。このような地域においては、まず、共販体制を確立し市況価格の安定化を図ることが求められるとともに、持続的な体制維持に向けた新たなシステムの構築が望まれる。

また、建設市場が低迷する中、エンドユーザである建設会社の倒産は依然として多い。そのため、与信管理も主要な課題であるといえよう。既に、契約ベースから出荷ベースへの契約への変更等といった契約条件の見直し、現金取引の拡充といった取り組みが進められてきているようであるが、取引形態に関する改善の余地はまだ多くあり、一層の対策が求められる。

(担当：研究員 比江島 昌)

² 民法上の任意組合と株式会社のそれぞれの長所を取り入れて新たに創設された事業体で、民法の「組合」契約制度の特例制度であるため、LLPとしては法人格を持っていない。

編集後記

新年明けましておめでとうございます。

干支が「虎」から「卯」に代わりました。日本には、「うさぎとかめ」、「因幡のしろうさぎ」、「かちかち山」など、うさぎを題材にした昔話が多く存在し、童謡「故郷（ふるさと）」でも「うさぎ追いし・・・♪」と歌われるなど、古くから日本人の生活に密接に関係してきた動物であると言えるでしょう。

うさぎの跳ねる姿をイメージしてか、「卯年」を「飛躍の年」とするキャッチコピーを目にする機会も多く、とても縁起のいい動物であると感じるところですが、前回の卯年（1999年）は、ミレニアムを前にして、ノストラダムスによると七の月に世界は滅亡する予定でした。しかし、結果としてはご存じのとおり、たいした混乱もなく、世界は現在まで存続しています。

様々な媒体の見通し（予言？）からは、滅亡とは言わないものの、2011年は我々建設業界にとって引き続き厳しい年になるとの声が聞こえてきますが、危機感とともに勇気と希望をもって前進したいものです。

本年も、宜しく願い申し上げます。

（担当：研究員 浅利 仁）