

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. 277

2012 3

CONTENTS

視点・論点		
韓国建設産業の実情　－韓国出張の感想－	1
I. 2012年3月期主要建設会社第3四半期決算分析	2
II. 民法（債権関係）の改正と建設業界への影響（15）	10
III. 建設関連産業の動向　－石工事業－	20



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>



韓国建設産業の実情—韓国出張の感想—

総括研究理事 服部敏也

私は、2月に当研究所の油谷晃広研究員と周藤利一日本大学教授と共に、大韓民国に出張して、国土研究院、建設産業研究院、建設共済組合(ゼネコンを組合員とする保証・融資機関)の方々から韓国の建設産業の仕組みやその実情について教えていただいた。

この出張経験から、韓国の建設産業は、わが国の建設産業とは異なった制度や慣行の組合せの下で、独自の道を辿って発展してきたことを痛感した。いくつかご紹介する。

1 父権的な政府による業界育成

建設産業育成のため大胆な措置を断行する韓国政府の父権的な姿勢は、今日でも健在だというのが私の実感である。

父権的改革の例は過去の業界再編である。韓国では、朝鮮戦争後の荒廃した国土復興のために、多数の中小零細企業が創業し、過当競争に陥った。そこで韓国政府(朴政権)は、ゼネコン(一般建設業)の免許基準を強化して業界再編成を断行した(1963年に1361社→573社)が、その後も再び業者数が増え始め1971年には855社になり乱立状態と言われた。そこで約13年間も新規免許を発行しないという業界再編が行われ、1988年には468社になった。

近年の入札契約制度改革でも同政府の父権的姿勢は発揮されていると思われる。

2 独自の道—専門建設業の育成

韓国の一般建設業と専門建設業との関係は、韓国建設産業が独自の道をたどって発展してきた典型例である。

1975年に今日の専門建設業に相当する許可業種が新設された。同時に一般建設業と専門建設業間の兼業制限も行われた。下請専門施工業者の乱立防止と法的保護(専門化分業化、中小企業保護等)が目的とされている。

これを起源とし粗漏工事の防止対策も加わって、今日まで韓国独自の様々な下請制度が実施されてきた。例えば、下請低価格審査制、下請義務制、下請報酬の直接支払制などである。

3 激動の時代

更に、韓国建設産業は1998年を境に次のような大事件が一度に生じて、激動の時代を経験したといえよう。

- ・政権交代(1998年金大中政権)
- ・金大中政権による徹底した規制緩和
- ・金大統領が当局に談合根絶と公共建設事業の20%節減指示(1998年)
- ・通貨危機で1997年末にIMF管理体制移行
- ・WTO政府調達協定実施(1997年加入)

その結果、特に規制緩和のため、建設業者数は下図のように急激に増加した。

韓国の建設業者数

	一般建設業	専門建設業
1988	468	4,430
1997	3,896	20,630
2002	12,637	31,388
2010	11,956	38,426

なお、通貨危機後の経済対策として政府が住宅建設を推進し、建設産業はこれにより経営悪化から脱したという。

その後、盧武鉉政権(2003年)による入札制度改革(標準歩掛りの廃止と実績工事費積算の導入、最低価落札制の導入等)も行われたという。李明博政権では競争激化等により最低価落札制の拡大は猶予しているという。

韓国の制度を論ずるには、このような同国の独自性への理解が不可欠であろう。今後更に詳しく研究していきたい。

なお韓国建設産業の研究は周藤教授のこれまでの業績に負うところが大きく、感謝申し上げたい。

I. 2012年3月期第3四半期決算 主要建設会社決算分析

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、2012年3月8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2012年3月期第3四半期決算短信等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。

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、民事再生法などの倒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39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・デットエクイティレシオ

¹ 対象会社・階層分類については、「2012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2011年9月9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、「2012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	4社
準大手	2000億円超	戸田建設、長谷工コーポレーション、西松建設、 三井住友建設、五洋建設、前田建設工業、フジタ、 熊谷組、東急建設、奥村組、ハザマ	11社
中堅	2000億円未満	東亜建設工業、安藤建設、銭高組、浅沼組、鉄建建設、東洋建設、 福田組、大豊建設、飛鳥建設、ナカノブドー建設、 青木あすなろ建設、ピーエス三菱、東鉄工業、大本組、松井建設、 矢作建設工業、名工建設、若築建設、大和小田急建設、不動テトラ、 北野建設、大末建設、植木組、徳倉建設	24社

注) 福田組は2011年12月期 第3四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、土木の大幅な増加(前年同期比22.7%増)により、11年度第3四半期は、総計で前年同期比7.7%の増加となった。ただし、08年度第3四半期の水準には及ばない。また、10年度からみられる二極化の傾向は続き、受注競争の激化は「中堅」に大きな影響を与えている。
- ② 売上高は、前年同期比2.5%の増加となった。「大手」・「準大手」は増加に転じたが、「中堅」は▲5.3%と減少が続いている。
- ③ 売上総利益は、近年回復基調にあったが、11年度第3四半期では、利益額の大幅な減少とともに、利益率も前年同期比▲1.4%ポイントと、09年度水準にまで低下した。今後も、受注競争の一層の激化に加え、東日本大震災の復旧・復興工事などの影響による労務費上昇などが懸念されており、採算確保に向けた懸念材料は少なくはない。
- ④ 当期純利益は、売上高の減少と工事採算の悪化に加え、法人税率引き下げに伴う繰延税金資産の取り崩し等により、当期純損失となった。

3. 主要分析結果

(1) 受注高（単体）²

○合計（建築＋土木）

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
08年度3Q累計	3,912,287	（前年同期比）	2,128,606	（前年同期比）	1,465,484	（前年同期比）	7,506,377	（前年同期比）
09年度3Q累計	2,446,762	▲ 37.5%	1,705,408	▲ 19.9%	1,212,631	▲ 17.3%	5,364,801	▲ 28.5%
10年度3Q累計	2,483,222	1.5%	1,729,376	1.4%	1,194,081	▲ 1.5%	5,406,679	0.8%
11年度3Q累計	2,857,631	15.1%	1,829,230	5.8%	1,137,008	▲ 4.8%	5,823,869	7.7%

- ・ 受注高（単体）総計は、09年度第3四半期は大幅に落ち込み、10年度第3四半期になって下げ止まった。11年度第3四半期は、総計で前年同期比7.7%の増加となった。ただし、08年度第3四半期の水準には及ばない。
- ・ 「大手」は前年同期比15.1%、「準大手」は5.8%の増加となったが、「中堅」は▲4.8%と前年以上の減少率となった。
- ・ 全38社中19社が前年同期比で受注増加となっており、うち11社が二桁の受注増を計上している。一方、受注減の企業19社のうち11社が二桁の受注減となっており、10年度からみられる二極化の傾向が続いている。また、受注減の企業19社のうち17社が「中堅」であり、受注競争の激化が「中堅」に大きな影響を与えている。

○建築

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
08年度3Q累計	2,895,812	（前年同期比）	1,484,502	（前年同期比）	911,938	（前年同期比）	5,292,252	（前年同期比）
09年度3Q累計	1,881,318	▲ 35.0%	1,139,089	▲ 23.3%	699,983	▲ 23.2%	3,720,390	▲ 29.7%
10年度3Q累計	1,872,224	▲ 0.5%	1,242,150	9.0%	726,761	3.8%	3,841,135	3.2%
11年度3Q累計	2,058,078	9.9%	1,230,346	▲ 1.0%	664,513	▲ 8.6%	3,952,937	2.9%

- ・ 建築の受注高総計は、09年度第2四半期に大幅に減少。10年度から増加に転じているものの、11年度第3四半期で増加したのは「大手」のみ。
- ・ 民間設備投資の低迷により大幅受注減となった09年度第3四半期と比較すると、11年度第3四半期では、「大手」「準大手」は増加に転じているものの、「中堅」は減少が続いている。
- ・ 総計では増加が続いているが、受注減の企業は全38社中24社で、うち18社が「中堅」。また、二桁の受注減となった企業12社のうち11社が「中堅」であり、受注競争の激化が「中堅」に大きな影響を与えている。

² ①大和小田急建設、北野建設は受注データが一部非公開のため、数値に含めず。②東鉄工業、矢作建設工業、不動テトラは連結数値（単独は非公開）。③ピーエス三菱の10年度以降は連結数値（単独は非公開）。

○土木

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
08年度3Q累計	851,225	(前年同期比)	617,964	(前年同期比)	544,267	(前年同期比)	2,013,456	(前年同期比)
09年度3Q累計	514,997	▲ 39.5%	552,020	▲ 10.7%	497,939	▲ 8.5%	1,564,956	▲ 22.3%
10年度3Q累計	492,888	▲ 4.3%	464,420	▲ 15.9%	455,016	▲ 8.6%	1,412,324	▲ 9.8%
11年度3Q累計	704,823	43.0%	565,646	21.8%	462,539	1.7%	1,733,008	22.7%

- ・ 土木の受注高総計は、09年度以降続いた減少傾向が、11年度第1四半期以降増加に転じ、11年度第3四半期では前年同期比22.7%の大幅な増加。
- ・ 「大手」・「準大手」は震災復旧関連の大型案件を受注した一部の企業に牽引される形で大幅増となったが、「中堅」は前年同期比1.7%と微増。
- ・ 総計では増加に転じたが、受注減の企業は全38社中17社で、うち13社が「中堅」。また、二桁の受注減となった企業12社のうち10社が「中堅」であり、これは、震災復旧関連工事の受注が「大手」・「準大手」に集中している可能性も考えられる。
- ・ 参考として、2012年1月に当研究所が発表した2011年度政府土木投資は、震災関連の補正予算の被災地における執行状況を加味し、前年度比10.4%の増加を予想している。

(2) 売上高（連結）

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
08年度3Q累計	4,885,819	(前年同期比)	2,624,854	(前年同期比)	1,778,350	(前年同期比)	9,289,023	(前年同期比)
09年度3Q累計	4,357,880	▲ 10.8%	2,350,897	▲ 10.4%	1,687,716	▲ 5.1%	8,396,492	▲ 9.6%
10年度3Q累計	3,455,924	▲ 20.7%	2,207,313	▲ 6.1%	1,528,428	▲ 9.4%	7,191,665	▲ 14.3%
11年度3Q累計	3,644,287	5.5%	2,280,790	3.3%	1,447,980	▲ 5.3%	7,373,057	2.5%
11年度通期予想	通期予想	3Q達成率	通期予想	3Q達成率	通期予想	3Q達成率	通期予想	3Q達成率
	5,400,000	67.5%	3,374,400	67.6%	2,089,860	69.3%	10,864,260	67.9%
	大手		準大手		中堅		総計	
10年度実績	4,979,416	前年度比	3,160,015	前年度比	2,218,542	前年度比	10,357,973	前年度比
11年度通期予想	5,400,000	8.4%	3,374,400	6.8%	2,089,860	▲ 5.8%	10,864,260	4.9%

- ・ 売上高総計は、07年度以降続いた減少傾向が、11年度第3四半期に増加に転じ、前年同期比2.5%の増加となった。「大手」・「準大手」は増加に転じたが、「中堅」は▲5.3%と減少が続いている。
- ・ 「大手」・「準大手」は、11年度の売上高を前年度比で増加と予想しているが、「中堅」は前年度比で減少と予想している。通期売上達成に向けて、順調に積み上がってきてはいるが、電力供給制約や事業所・生産拠点などの海外移転加速等の懸念材料が売上高に影響する可能性は依然として残存している。

(3) 売上総利益（連結）

（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
08年度3Q累計	270,095	5.5%	184,708	7.0%	122,851	6.9%	577,654	6.2%
09年度3Q累計	303,283	7.0%	185,174	7.9%	137,129	8.1%	625,586	7.5%
10年度3Q累計	318,806	9.2%	188,093	8.5%	129,992	8.5%	636,891	8.9%
11年度3Q累計	293,595	8.1%	165,769	7.3%	95,569	6.6%	554,933	7.5%

注) 売上総利益率＝売上総利益／売上高

前年同期比（売上総利益）

	大手	準大手	中堅	総計
09年度3Q累計	12.3%	0.3%	11.6%	8.3%
10年度3Q累計	5.1%	1.6%	▲ 5.2%	1.8%
11年度3Q累計	▲ 7.9%	▲ 11.9%	▲ 26.5%	▲ 12.9%

- ・ 売上総利益は、総計で近年回復基調にあったが、11年度第3四半期では、利益額は大幅に減少し、利益率も前年同期比▲1.4%ポイントと、09年度水準にまで低下した。
- ・ 売上総利益率は、全39社中33社が前年同期比で低下した。
- ・ 今後も、受注競争の一層の激化に加え、東日本大震災の復旧・復興工事などの影響による労務費上昇などが懸念されており、採算確保に向けた懸念材料は少なくはない。

(4) 販売費及び一般管理費（連結）

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
	販管費	販管费率	販管費	販管费率	販管費	販管费率	販管費	販管费率
08年度3Q累計	249,820	5.1%	159,108	6.1%	125,014	7.0%	533,942	5.7%
09年度3Q累計	235,685	5.4%	152,996	6.5%	108,236	6.4%	496,917	5.9%
10年度3Q累計	227,197	6.6%	140,139	6.3%	103,710	6.8%	471,046	6.5%
11年度3Q累計	225,495	6.2%	133,772	5.9%	96,047	6.6%	455,314	6.2%

注) 販管比率＝販管費／売上高

前年同期比（販管費）

	大手	準大手	中堅	総計
09年度3Q累計	▲ 5.7%	▲ 3.8%	▲ 13.4%	▲ 6.9%
10年度3Q累計	▲ 3.6%	▲ 8.4%	▲ 4.2%	▲ 5.2%
11年度3Q累計	▲ 0.7%	▲ 4.5%	▲ 7.4%	▲ 3.3%

- ・ 販管費は、総計で前年同期比▲3.3%、約157億円の減少となった。
- ・ これまで販管費の削減が継続されてきたものの、売上高の減少によりその効果が相殺され、販管费率は増加傾向にあったが、11年度第3四半期では、「大手」・「準大手」において売上高が増加に転じた影響もあり、「中堅」も含め、販管費削減努力により改善した。

(5) 営業利益（連結）

（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
08年度3Q累計	20,275	0.4%	25,600	1.0%	▲ 2,164	▲ 0.1%	43,711	0.5%
09年度3Q累計	67,598	1.6%	32,178	1.4%	28,889	1.7%	128,665	1.5%
10年度3Q累計	91,609	2.7%	47,953	2.2%	26,275	1.7%	165,837	2.3%
11年度3Q累計	68,098	1.9%	31,992	1.4%	▲ 479	▲ 0.0%	99,611	1.4%

前年同期比（営業利益）

	大手	準大手	中堅	総計
09年度3Q累計	233.4%	25.7%	-	194.4%
10年度3Q累計	35.5%	49.0%	▲ 9.0%	28.9%
11年度3Q累計	▲ 25.7%	▲ 33.3%	▲ 101.8%	▲ 39.9%

- ・ 営業利益は、販管費を削減したものの、売上総利益の大幅な減少を吸収できず、総計では、前年同期比で大幅に減少した。
- ・ 「大手」・「準大手」は、10年度第3四半期に改善傾向がみられたが、ふたたび09年度第3四半期の水準に戻っている。「中堅」は、販管費の削減では売上総利益の大幅な減少を吸収しきれず、一部の企業の業績悪化の影響もあり、営業利益・営業利益率とも前年同期水準を大きく下回り、営業赤字となった。今後の受注高や工事採算の動向などは、一層注視していく必要がある。

(6) 経常利益（連結）

（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
08年度3Q累計	14,732	0.3%	14,483	0.6%	▲ 8,018	▲ 0.5%	21,197	0.2%
09年度3Q累計	85,224	2.0%	27,907	1.2%	24,736	1.5%	137,867	1.6%
10年度3Q累計	83,588	2.4%	41,325	1.9%	22,887	1.5%	147,800	2.1%
11年度3Q累計	70,756	1.9%	28,693	1.3%	▲ 2,606	▲ 0.2%	96,843	1.3%

前年同期比（経常利益）

	大手	準大手	中堅	総計
09年度3Q累計	478.5%	92.7%	黒字転換	550.4%
10年度3Q累計	▲ 1.9%	48.1%	▲ 7.5%	7.2%
11年度3Q累計	▲ 15.4%	▲ 30.6%	▲ 111.4%	▲ 34.5%

- ・ 「大手」・「準大手」の経常利益率は、08年度第3四半期以降、改善傾向にあったが、11年度第3四半期は低下となった。「中堅」は大幅に低下し、08年度第3四半期の厳しい環境下の水準がみえてきている。
- ・ 歴史的な円高水準の継続を背景に、為替差損が積み上がり、総計で約92億円となっている（前年同期は約151億円）。

(7) 特別利益・特別損失³ (連結)

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計		
	11年度3Q累計	10年度3Q累計	11年度3Q累計	10年度3Q累計	11年度3Q累計	10年度3Q累計	11年度3Q累計	10年度3Q累計	
特別利益	19,236	20,807	2,440	10,802	4,713	5,329	26,389	36,938	
主な内訳	前期損益修正益	0	2,016	7	838	0	970	7	3,824
	投資有価証券売却益	15,496	3,662	566	575	122	495	16,184	4,732
	固定資産売却益	2,392	35	1,052	2,654	2,787	924	6,231	3,613
	貸倒引当金戻入	0	0	9	3,991	188	1,296	197	5,287
	負ののれん益	0	0	0	656	608	0	608	656
特別損失	29,942	15,101	9,372	6,151	5,860	15,526	45,174	36,778	
主な内訳	前期損益修正損	0	0	0	326	0	369	0	695
	投資有価証券評価損	5,864	5,182	5,808	1,539	1,843	4,292	13,515	11,013
	投資有価証券売却損	0	781	0	0	0	6,260	0	7,041
	固定資産売却損	26	72	31	87	28	164	85	323
	固定資産除却損	0	0	981	62	159	89	1,140	151
	貸倒損失・引当金繰入	0	0	0	977	331	1,248	331	2,225
	割増退職金	0	0	0	577	0	0	0	577
	減損損失	16,194	4,365	180	414	171	1,079	16,545	5,858

- ・ 特別利益は、「大手」の一部の企業で投資有価証券売却益が多く計上されている。
- ・ 特別損失は、「大手」の一部の企業で減損損失（賃貸用不動産減損損失など）が計上され、投資有価証券評価損も一部の企業で昨年度から引き続き多く計上されている。

(8) 当期純利益 (連結)

(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
08年度3Q累計	▲ 14,647	▲ 0.3%	▲ 36,491	▲ 1.4%	▲ 37,003	▲ 2.1%	▲ 88,141	▲ 0.9%
09年度3Q累計	65,087	1.5%	15,461	0.7%	5,017	0.3%	85,565	1.0%
10年度3Q累計	53,051	1.5%	33,176	1.5%	4,160	0.3%	90,387	1.3%
11年度3Q累計	5,940	0.2%	2,693	0.1%	▲ 9,760	▲ 0.7%	▲ 1,127	▲ 0.0%

前年同期比 (当期純利益)

	大手	準大手	中堅	総計
09年度3Q累計	黒字転換	黒字転換	黒字転換	黒字転換
10年度3Q累計	▲ 18.5%	114.6%	▲ 17.1%	5.6%
11年度3Q累計	▲ 88.8%	▲ 91.9%	▲ 334.6%	▲ 101.2%

- ・ 当期純利益は、売上高の減少と工事採算の悪化に加え、法人税率引き下げに伴う繰延税金資産の取り崩し等により、総計で当期純損失となった。
- ・ 全 39 社中 18 社が当期純損失で、うち 13 社が「中堅」。(公表されている範囲で法人税率引き下げに伴う繰延税金資産の取り崩し等の影響を控除すると全 39 社中 14 社で、うち 12 社が「中堅」。)
- ・ 公表されている範囲で集計した法人税率引き下げに伴う繰延税金資産の取り崩し等の影響は総計で、約 324 億円。(うち「大手」：約 233 億円、「準大手」：約 78 億円、「中堅」：約 13 億円)

³ 上記の特別利益・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、上記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ものがある。

(9) 有利子負債（連結）

(単位：百万円)

	大手	準大手	中堅	総計
08年度3Q末	2,222,233	880,969	622,402	3,725,604
08年度末	1,795,451	825,168	484,829	3,105,448
09年度3Q末	2,281,163	804,372	556,387	3,641,922
09年度末	1,984,779	754,261	412,066	3,151,106
10年度3Q末	1,982,395	700,087	467,419	3,149,901
10年度末	1,833,766	609,813	415,882	2,859,461
11年度3Q末	1,968,163	663,545	431,342	3,063,050

- ・ 各企業の売上が減少傾向にある中、有利子負債は、各企業のバランスシートの調整が進展していることや、売上債権の早期回収努力により、各階層で減少しており、総計で前年同期比約 869 億円の減少となった。(うち「大手」:約 142 億円減少、「準大手」:約 365 億円減少、「中堅」:約 361 億円減少)
- ・ 前年度末比では、総計で約 2,036 億円の増加となっている。(うち「大手」:約 1,344 億円増加、「準大手」:約 537 億円減少、「中堅」:約 155 億円減少)

(10) 自己資本比率・デットエクイティレシオ（連結）

自己資本比率

	大手	準大手	中堅	総計
08年度3Q末	15.9%	21.9%	20.5%	18.4%
09年度3Q末	18.1%	25.4%	24.0%	21.1%
10年度3Q末	19.6%	27.9%	27.9%	23.4%
11年度3Q末	18.4%	26.9%	28.7%	22.5%

D/E レシオ

	大手	準大手	中堅	総計
08年度3Q末	1.82	1.04	1.15	1.43
09年度3Q末	1.81	0.95	1.04	1.37
10年度3Q末	1.66	0.83	0.83	1.21
11年度3Q末	1.76	0.82	0.80	1.24

注) ※有利子負債/自己資本で算出

- ・ 自己資本比率は、「中堅」は上昇しているが、「大手」・「準大手」で低下している。
- ・ 有利子負債は減少しているものの、自己資本の減少に伴い、D/E レシオは総計で 0.03 ポイント上昇している。

(担当：研究員 中島 慎吾、保立 豊、野田 貴博、海老澤 剛)

Ⅱ. 民法（債権関係）の改正と建設業界への影響（15）

総括研究理事 服部敏也

今回は、法制審議会のパブコメに寄せられた意見の概要を紹介します。なお、最高裁からの意見に、請負契約の成立要件の問題として、一部の請負契約を「要式契約」（契約の成立に書面の作成を必要とする）とすることを検討すべきというものがありました。これが、民法改正の新しい論点に取り上げられる可能性もあり、その背景も調べました。

1 パブリック・コメントの概要

法務省は、平成23年(2011年)6～7月に行ったパブリック・コメントに寄せられた「意見の概要」を、同年11月15日の法制審議会民法(債権関係)部会に報告し、公表した。

パブコメには、116の団体、253人の個人から意見が寄せられたという。

幅広い項目について意見を出しているのは、日弁連、各地各県の弁護士会、弁護士個人・有志、弁護士事務所、大学の学者など、広い意味の法曹関係者である。更に、多くの業界団体、企業からも自らに関係の深い部分について意見が出ており、民法改正の影響の広さがうかがえる。なお、最高裁判所からも意見が寄せられているが、最高裁の組織としての意見ではなく、裁判官個人の意見をたばねた形式となっている。

請負に関する規定に関しては、法曹関係者及び個人を除くと、次の団体が意見を述べている。請負の規定は、建設業だけではなく、製造業や情報サービス産業にも関わりの深いものであることが分かる。

社団法人日本建設業連合会（日建連）

社団法人住宅生産団体連合会（住団連）

財団法人建設業適正取引推進機構民法改正論点整理委員会（建設適取機構）

社団法人不動産協会（不動協）

オリックス株式会社（オリックス）

三菱電機株式会社（三菱電機）

一般社団法人情報サービス産業協会（情サ産協）

社団法人日本情報システム・ユーザー協会（システム・ユーザー協）

寄せられた意見の内容は、「概要」として要約されたものでも民法全体では7分冊に分かれ、合計3,119頁と極めて膨大である。本稿では、「請負」に関する意見のうち、建設業に関係があると思われる部分⁴の概要を紹介したい。

なお、パブリック・コメントの性格上、特定の意見が多いと言っても、その意見に審議会が拘束される訳ではないので、今後の審議の成り行きには注意が必要である。

⁴ 請負に関する部分は、法制審議会民法(債権関係)部会資料33-7『民法（債権関係）の改正に関する中間的な論点整理』に対して寄せられた意見の概要(各論6) 11頁～129頁。

2 意見の概要

(1) 請負契約の成立要件（要式契約）

請負契約は諾成契約であり、民法上、当事者の合意だけで成立すると解されている⁵。これについて、最高裁判所から次のような意見が出された⁶。

「なお、請負契約を巡る紛争が生じるのは、書面が作成されていないことが多いことが原因の一つになっていることから、一定の類型・場合について要式契約(契約の成立に書面の作成を必要とする)とすることを検討してはどうかとの意見が複数あった。」

この「一定の類型・場合」とは、建設工事の請負契約を指すと思われる。この意見は、最高裁判所が昨年(2011年)7月8日に公表した「裁判の迅速化に係る検証に関する報告書」(第4回)を念頭に述べられたと思われるからである⁷。

この報告書の中で、最高裁は、類型別の裁判長期化の実情を、次のように示している。

事件類型	平成22年に終局した訴訟等の平均審理期間(月数)
民事事件全体(一審)	8.3 (過払い金訴訟を除く。含む場合は6.8)
医事関係訴訟	24.9
建築関係訴訟	17.5 (瑕疵主張のある事件では 24.9)
知的財産権訴訟	14.8
労働関係訴訟	11.8
家事事件(審判・調停)	1.0~5.1 (遺産分割事件では12.0)
刑事事件全体(一審)	2.9 (被告が罪状を否認した事件では、8.1)

そして、建築関係訴訟に特有の長期化要因として、①専門的知見の不足による争点整理の長期化、②争点多数、③客観的証拠の不足、④鑑定の長期化、⑤感情的対立があるとする。これに対する、迅速化等のための施策のひとつとして、以下の通り述べている。

「合意内容の書面化に向けた業界慣行の改善

契約書等の当事者間の合意内容等を証する書面類の作成の義務化を始めとする業界慣行の改善について、取引の実情にも十分目を向けつつ行政手続における規制の在り方も含めて検討を進める。」

また、同報告書の公表に関する報道の中では、最高裁民事局は、「実際に契約書が出てこない訴訟は多く、審理が複雑になり混乱する。特に追加工事では住宅、非住宅を問わず契約書をつくらないことが多い。」⁸と述べているという。

「契約書等」とは、約款だけでなく見積書、設計図書も含む。同報告書でも委員から、追加変更工事の実情や零細業者の問題などから義務化は困難という意見もあったという。

この問題が、民法改正の論点として新たに取り上げられるのか、建設業法、建築基準法

⁵ ただし、公共工事など、国・地方公共団体との請負契約は、契約書の作成により成立する(会計法29条の8、地方自治法234条5項)。

⁶ 同(各論6)13頁参照。

⁷ 書面作成の問題は、同報告書「施策編044~066」51頁参照。出典：最高裁ホームページ

⁸ 建設通信新聞報道「最高裁 契約書の義務化促す 慣行改善し訴訟迅速化」2011年8月3日

等の特別法の問題として引き継がれるのか、成り行きが注目される。

なお、かねてから、建築学会(司法支援建築会議)は裁判所と連携して鑑定人の選任等に協力しており、なお一層の協力が望まれる。

(2) 請負の定義 (第48-1)

請負の定義を成果の引渡が観念できるものに限定するという提案については、賛成意見もあったが、次のような反対意見が多く寄せられた。

「実際の区別が困難で、実務上の混乱を招く。例えば、リフォーム工事で、注文者が居住しながら工事をすると、請負ではなく、一旦明け渡しを受けて工事をすると請負というのは、疑問である。土木工事でも、護岸工事の補修などは引渡を観念しにくい。」(日建連)

これ以外には、次のような指摘・意見があった。

「建設業法の経営事項審査の工事経歴書の記載や売上高計上などにおいて、請負概念の変更ともなう実務上の混乱が生じる可能性がある。」(日建連⁹)

「仮に請負の規定が限定されたにもかかわらず、切り離された部分が印紙税法上の「請負」と引き続き扱われると混乱するので、税務当局と調整すべき。」(個人)

(3) 注文者の義務 (第48-2)

今回のパブコメ一般に共通する傾向であるが、注文者と請負人の力関係をどう見るか、どちらかの側に立って意見を述べている。

つまり、注文者の協力義務について言うと、注文者には消費者が含まれるので、消費者が不利とならないようにすべきと考える立場では、「素人に情報提供等の過重な義務を課すことになる」から反対とか、「一般論としては肯定されるが請負にだけ法律に協力義務の規定を置く必要はない」という意見になる。この立場の意見は法曹界に多い。

他方、請負人の立場から考えると、注文者の希望する仕事の完成のためには、注文者の協力は不可欠であり、その不履行による損害を請負人が負うのは酷であるから、条文化に賛成という意見になる。(情報サービス産業協会、日建連)

注文者の受領義務(その際の目的物の検査・確認義務含む)の場合も同様であり、注文者と請負人のどちらの側に立って考えるかで意見が分かれやすい問題である。

注文者が消費者である場合には、受領・確認義務が課されることにより、不利益を負うのではないかと危惧し、請負に限って受領義務の規定を置くことは不要とする意見が多い。(法曹界)

他方、産業界から賛成意見もあるが、この規定では、建設業界からは反対意見が出ている。建設業界からも、「受領」が、注文者の主観によって仕事の完成を決める結果になり、過剰なサービスや補修を求められたり、些細な不具合を理由に代金支払の支払いを拒否されたりするおそれがある、工事遅延の損害賠償を要求されうるなど、請負人の保護に欠け

⁹ (2)の日建連の意見は、同21頁。(3)の協力義務に関する日建連の意見は、同23頁。

るとして反対の意見がある。(住団連¹⁰、日建連、建設適取機構)

このほか、検収(検査)の規定については、「受領に値しないような成果物をもって注文者に受領を迫る悪質な請負業者を排除するためにも必要」(不動産協会)とする意見もある。

(4) 報酬に関する規律 (第48-3)

1) 報酬の支払時期 (民法 633 条¹¹)

「報酬の支払」と「履行として認容する」ことを同時履行とする提案については、(3)の「注文者の受領義務」の規定と同様に、産業界からは実務に即しているとして賛成の意見(三菱電機)もあるが、建設業界からは以前の意見と同趣旨の反対意見が出ている。

なお、最高裁から次のような批判的な意見が出ていることも注目される。

「以下のような理由から、報酬支払いと履行として認容との同時履行には反対の意見が多かった。

『注文者が確認し、履行として認容すること』という要件は明確でなく、裁判所における認定に支障が生ずる恐れがある。

また、注文者の代金拒絶理由として濫用されるおそれもあり、請負人の保護にかけることになりかねない。

引換給付判決の強制執行を行うにあたっては、『履行として認容する行為』があったかどうかを執行機関が限られた資料を前提に判断するのは事実上困難で、執行実務に混乱が生ずる恐れがある。」

2) 仕事の完成が不可能になった場合の報酬請求権、費用償還請求権

仕事の完成が不可能になった場合には、請負人は仕事を完成していない以上、報酬を請求できないのが原則である。

しかし、民法第 536 条第 2 項¹²の規定以外にも、請負人は報酬を請求できる場合があるのではないかと(たとえば、「注文者に生じた事由」や「注文者の義務違反」による場合)、出来るとすればどのような範囲で報酬を請求することができるかが、この問題の論点である。

法曹界では賛成が多いが、消費者が注文者である場合を想定して反対する意見もある。建設業界からは、報酬の支払い方式に応じて制度設計を行うべきという意見や、

¹⁰ (3)の受領義務に関する住団連の意見は、同 29 頁。日建連の意見は、同 30 頁。建設適取機構の意見は、同 34 頁。検収規定に関する不動産協会の意見は、同 34 頁。

¹¹ 民法 633 条は、「報酬は仕事の目的物の引渡と同時に支払わなければならない。ただし、物の引渡を要しないときは、仕事を終わった後でなければ、請求できない。」という趣旨を定める。

¹² 民法 536 条 2 項は、「債権者(建設工事の場合は注文者)の責めに帰すべき事由によって債務を履行することができなくなったときは、債務者(同、請負人)は、反対給付を受ける権利を失わない。この場合において、自己の債務を免れたことによって利益を得たときは、これを債権者に償還しなければならない。」と規定する

請負人の報酬請求権の内容を後退させないようと言う意見もだされた¹³。

前者は、報酬後払いを前提にした場合だけの条文は、原則との関係でわかりづらくなる恐れがあることを心配したものである。

後者は、そもそも発注者からの要請による技術提案やプロポーザル設計提案が実現しなかったときに実費の請求すら認められないことがあるので、このような場合においても適用できる規定ができれば実務上の意義があるという。

費用償還請求権についても、同様に考えられる。

日建連も賛成しているが、費用償還請求の対象としては、「報酬請求権の対象にならないもの」で、具体的には、「義務を履行するために支出した費用、先行費用、出来高に含まれない履行準備費用、今後の設計変更予定の先行工事費用などについて」などを考えている。

(5) 完成した建物の所有権の帰属 (第48-4)

完成した建物の所有権帰属については、判例の材料供給者説と、学説の注文者原始的取得説がある。法曹界では、双方について賛否が分かれている。

建設業界¹⁴からは、

「建物完成時に請負代金が全額支払われているケースは多くないという実態を考えれば、学説の注文者原始的取得説は、請負人の立場を極端に不利にする」と言う意見や、同様の立場で「請負人帰属説にたつ場合は、報酬支払いまで敷地の上に出来型を存置する権利が請負者にあることについて立法措置を検討されたい」という意見が出されている。

また、消費者が発注者である住宅については、次の住団連意見が分かりやすい。

「住宅の建設工事の実務においては、請負人が材料の全部又は主要部分を提供するケースが大半を占めている。このため、完成した建物の所有権の帰属に関し、請負人が所有権を取得し、引渡によって注文者に移転するとの特約がなされている。

いわゆる注文者原始帰属説については、こうした住宅の建設工事の実務上の取り扱いとは異なることも考慮した上で、慎重な議論を要するものとする。

特に、注文者原始帰属説に立つと、注文者は代金を支払っていなくても所有権を有することになるが、多くの注文者はローンの借入れで資金を調達するし、ローンが実行されるのは完成後であり、それまでは請負人の負担で資材を調達し工事を進めることになる住宅の注文者一般の取引感覚からも著しく乖離しており、代金の支払状況に応じて所有権が移転するとする現在の判例の立場のほうが公平の観点からも理解しやすいし、実務上、この点が問題にされることは稀有であり、注文者にとっても請負人にとっても現行条文で何ら支障はない。また、仮に民法が注文者原始帰属説を採用した場合、所有権に基づく建物引渡請求に対し同時履行の抗弁権で対抗できるか、現時点では実務上の取扱いは不明である。同説採用の場合は、請負人の報酬請求権保護の観点から新たな法律上の手当てが必要ではないか。」(住団連)

¹³ 前者は、建設適取機構意見、同 45 頁。後者は、日建連意見、同 47 頁。

¹⁴ 前者は日建連意見。同 57 頁。後者は建設適取機構意見。同 59 頁。住団連意見は同 58 頁。

(6) 瑕疵担保責任 (第48-5)

1) 瑕疵修補請求権の限界 (民法第634条第1項)

現法民法の民法第634条第1項ただし書の規定の見直しを行うかという問題である。

同項を逆に読めば、瑕疵が重要である場合には、修補に過分の費用を要するときであっても、注文者は請負人に対して瑕疵の修補を請求することができるが、これに対しては、報酬に見合った負担を著しく超え、契約上予定されていない過大な負担を請負人に負わせることになるとの批判がある。

このような批判を踏まえて、瑕疵が重要であるかどうかにかかわらず、修補に要する費用が過分である場合には、修補を請求することができないこととするかが論点である。

これについて、法曹界でも、意見が分かれている。契約の趣旨からみて、補修費用で過大な負担を請負人に負わせるのは不公平という賛成意見もあれば、逆にその場合の過大な費用の負担を注文者に負わせるのは不合理とか、重大な瑕疵ある仕事を行った請負人に「やり得」を認めることになるという反対意見もある。

最高裁の意見書でも裁判官の意見が分かれているという。

産業界でも、発注者サイドからは、次のような意見もある¹⁵。

「そもそも瑕疵を生じさせたのは請負人の責任で、請負人は瑕疵のないものを完成させる義務を負うのだから、極めて例外的な場合を除き、過分費用を要するときであっても請負人が修補義務を負うとするのが適当ではないか。」(オリックス)

これに対して、建設業界からは、次のような意見が出されている。

「実務では、更に、不具合に対する発注者の過度な要求が行われ、請負者が過度な負担を余儀なくされる場面が少なくなく、不具合事象に対して経年劣化・使用劣化と瑕疵との分別が困難であることに加え、発注者と請負者間の力関係が必ずしも対等でない現実にあつて、請負者側に一方的な負担が押し付けられる現実が存する。これらの実務の実情を踏まえると、瑕疵の大小を問わず、契約の趣旨に照らし、報酬に見合った負担を著しく超え、修補費用が契約上予定されていない過大な額に及ぶ場合は、修補請求を制限することを規定することが望まれる。」(日建連)

将来的には、前回の連載¹⁶で述べたように、請負人の損害賠償責任を制限する議論の端緒になるとも考えられる。見かけ以上に重要な論点と思われる。

¹⁵ オリックス及び不動産協会の意見は、同 65 頁。日建連の意見は同 61 頁。なお、同様な発注者・受注者間の意見の相違は、情報サービス産業においても存在する。同 66 頁のシステムユーザー協会と情報サービス産業協会の意見を参照。

¹⁶ Monthly No.276(2012年2月号) I.民法(債権関係)の改正と建設業界への影響(14)

2) 土地の工作物を目的とする請負の解除の可否

現行民法第 635 条ただし書は、土地の工作物を目的とする請負は、瑕疵のために契約をした目的を達成することができない場合であっても解除することができないと規定している。

しかし、建築請負契約の目的物である建物に重大な瑕疵があるために当該建物を建て替えざるを得ない事案で、建物の建替費用相当額の損害賠償を認めた最高裁判例（最判平成 14 年 9 月 24 日・判時 180 号 77 頁）がある。この判例の趣旨からすれば、注文者による契約の解除を認めてもよいことになるかという論点である。

これについて、日弁連、不動産協会は賛成意見であるが、建設業界は反対。

なお、建設工事の実情を十分に踏まえた以下のような意見は、法曹界にもある¹⁷。

「引用される最高裁判例は居住用建物の瑕疵が重大で建替え以外に有効な修補方法がないという相当に特殊な事案であるから、これに依拠して、土木構築物を含む広い概念である「土地の工作物」に関する瑕疵担保責任に関して一般的な議論をする際に引用するには慎重であるべきである。また、大規模な土地工作物においては、収去が不可能であって修繕等に対応せざるを得ない工作物も存在するものであるから、一律に請負に関する一般原則に委ねられるべきではない。」（森・濱田松本法律事務所有志）

この論点については、最高裁判所の意見は次の通りであり、具体的な事案での妥当な結論を求めるバランス感覚を追求していると言えよう。

「検討することに異論はなかったが、重大な瑕疵がある場合には、解除を認めるのが相当であるとする意見がある一方、軽微な瑕疵を理由に解除を請求する者が出ることへの懸念を示す意見があった。」

3) 報酬減額請求権の要否

請負の目的物に瑕疵があった場合における注文者の救済手段として、報酬減額請求権が認められるかどうかは、明文の規定がなく不明確であるので、報酬減額請求権を、損害賠償など他の救済手段の存否にかかわらず認めてはどうかという論点である。

法曹界も意見が分かれ、日弁連の意見¹⁸も両論併記であり、「慎重な検討を要する」といったものになっている。産業界では、不動産協会が賛成、三菱電機が反対と、それぞれの立場で意見を出している。

日建連からは、発注者優位の力関係を前提に次のような反対意見が出ている。

「具体的にどのような場合に報酬減額請求権が生じるのか不明である。損害賠償請求権との異同も含め、もう少し内容を明確にすべきである。建設請負の実務に照らした場合、現実には、瑕疵による価値の減少を算定することが難しく、また、発注者優位の力関係の場合が多いことから、瑕疵を理由とする報酬減額請求権が発注者に与えられると、請負者

¹⁷ 土地工作物の解除に関する、森・濱田松本法律事務所有志及び最高裁の意見は、同 73 頁。

¹⁸ 報酬減額請求に関する日弁連の意見は、同 76 頁。日建連の反対意見は、同 77 頁。

に契約の趣旨を超えた過度な負担を強いる結果となるおそれがある。

また、建設請負の生産システムは、注文者と請負者が計画・施工と相互に絡んで工事を仕上げていくものであり、両者の資質の問題もあることから、瑕疵問題に対しては、そのロスをどちらが負担するか「負担」の問題として取り扱われるべきであり、報酬の減額といった考え方はなじまない。

一方、近時の実務では、瑕疵担保留保金等の名目で請負金の数パーセントを保留される契約が目立ってきており、一定の留保期間経過時点においてどれだけその留保金を取り戻せるかが、請負人にとって注文者との厳しい交渉となることが多い。これは経年劣化等を瑕疵だとして留保金の返還金額を出来るだけ少なくしようとする注文者との攻防であるが、注文者優位の力関係により、請負人に酷な場合が多い。

以上のことから、建設請負の実務の視点からは、瑕疵を理由とする報酬減額請求権は、請負人に酷な結果となるおそれが高く、また、「損害賠償」や「瑕疵保険」等の既存の制度によっても調整可能であると思われ、ここで新たに注文者の救済手段としての報酬減額請求権を制度化する必要性はないと考える。」

4) 請負人の担保責任の存続期間（民法第 637 条、第 638 条第 2 項）

この論点は、今回の民法改正の提案のなかでも、建設業に対して、最も影響が大きいものの一つであろう。

請負人の担保責任を追及するためには、目的物の引渡し（引渡しを要しないときは完成時）から1年以内に、少なくとも裁判外において、瑕疵担保責任を追及する意思を明確に告げる必要があるとされているが、この期間制限等について見直しを行うかが、論点である。その場合の具体的な案として、パブコメには、次の3つの考え方が示されて、意見を聞かれている。

- ①注文者が目的物に瑕疵があることを知った時から合理的な期間内にその旨を請負人に通知しなければならないとする考え方や、
- ②瑕疵を知った時から1年以内という期間制限と注文者が目的物を履行として認容してから5年以内という期間制限を併存させ、この期間内にすべき行為の内容は現行法と同様とする考え方
- ③このような期間制限を設けず、消滅時効の一般原則に委ねる考え方

日弁連は、「期間制限を設けず、③消滅時効の一般原則に委ねるという考え方に賛成する意見が強い。」という¹⁹。やはり、万が一にも消費者である発注者が不利益を被らないルール作りに関心があるようだ。

これに対して、産業界の立場からは、三菱電機と情報サービス産業協会が、建設業界からは、日建連、建設業適正取引推進機構が反対意見を言っている。

「請負人の担保責任の存続期間について、住宅の瑕疵に関する判例法理や行政施策を非住宅の建設工事請負契約にまで拡張する考え方は、実務上も極めて問題が多く、現状のまま

¹⁹ 日弁連の意見は、同 81 頁、三菱電機の意見は、同 82 頁。

とすべきである。」（建設適取機構）

5) 土地工作物に関する性質保証期間（民法第 638 条第 1 項）

民法第 638 条第 1 項は、土地工作物に関する担保責任の存続期間について規定する。この法的性質を性質保証期間（目的物が契約で定めた性質・有用性を備えていなければならない期間）と解する立場から、前記(5)の担保責任の存続期間に加え、土地工作物について性質保証期間に関する規定を設け、請負人はその期間中に明らかになった瑕疵について担保責任を負うことを規定すべきであるとの考え方が示されている。その是非がここでの論点である。

寄せられた意見は、(5)と同様に、消費者重視の弁護士界、提案が裁判実務に混乱をもたらさないか懸念する最高裁、実務への深刻な影響を懸念する建設業界という構図である。

建設業界の意見はこれまでも紹介しているので、ここでは、最高裁の意見²⁰を紹介する。

「土地工作物についてのみこのような規定を設ける意義及び必要性に疑問を呈する意見、様々な性質のものが考えられる土地工作物に一律に規定を設けることに疑問を呈する意見、現在の規律で対応できるのではないかとする意見など、性質保証期間の規定については消極的な意見が多かった。」（最高裁）

(7) 下請負人の直接請求権（第 48-8）

適法な下請負がされた場合には、下請負人の元請負人に対する報酬債権と元請負人の注文者に対する報酬債権の重なる限度で、下請負人は注文者に対して直接支払を請求することができる旨を新たに規定すべきであるとの提案の是非が、論点である。

法曹界の一部に賛成意見があるものの、反対意見が多かった。建設業界も、日弁連も反対（「下請人の保護は建設業法、下請代金支払遅延防止法等で規定すべき」）である。

法律論としては、以下のとおり、最高裁から詳細な意見²¹が出されている。

「検討することに異論はなかったが、次のような意見が多かった。

- ①直接請求権を認めることは、元請負人がどのような内容で下請負に出したか注文者において必ずしも把握できないため、注文者の二重弁済のリスクを増大させる懸念がある。
- ②仮にこれを認めるとしても、注文主側からみると、元請負人が下請負人に対して負う債務について並存的に債務を引き受けるのと類似した構造となり、結果的に、注文主の一般財産が元請負人の下請負報酬債務の引当てとなることに留意する必要があるほか、次の点について、下請負人の直接請求権の導入には社会的影響が大きいので、社会実体を踏まえた更なる検討を行うべきである。

²⁰ 性質保証に関する最高裁意見は、同 90 頁。

²¹ 下請の直接請求権に関する最高裁意見は、同 113 頁。

- i 例えば、元請負人と下請負人間に工事代金等についてトラブルが生じた場合において、注文主が自称下請負人から一方的に直接請求権を行使され、同請求権を保全するために注文主の一般財産（例えば預金債権）が仮差押えされて、注文主自身が窮地に陥る事例が容易に想定できる（債権者代位権の枠内で元請負報酬債務を代位行使される場合には、少なくとも元請負人の無資力が必要とされる限りで一定の歯止めがかかるが、提案されている直接請求権を行使される場合には、その歯止めはかからない）。請負人に仕事を請け負わせる以上、注文主はその程度リスクは覚悟しておかなければならないこととなるのか。
 - ii 元請負人が複数の下請負人に仕事を請け負わせた場合において、下請負報酬の総額が注文主に対する請負報酬額を上回る時は「下請負人の元請負人に対する報酬債権と元請負人の注文主に対する報酬債権の重なる限度」をどのような基準で判断すればよいのか。また、複数の下請負人のうち一部のみが直接請求権を行使した場合において、下請負人の総数及び下請負報酬の総額が不明なときに、裁判所として判断に窮することとなるおそれはないか。
 - iii 我が国の実務において、元請負、下請負、孫請負等請負契約が多層的に連鎖することは日常的であるが、直接請求権は、どの範囲の上位者の責任財産を引当てにできる制度として設計するのか。仮に契約当事者の直近上位者に限定しないこととした場合、法律関係が複雑化するおそれはないか。
 - iv 直接請求権が問題となる場合は、本来別個の紛争であるはずの元請負人の注文者に対する報酬請求権の有無及び範囲ならびに下請負人の元請負人に対する報酬請求権の有無及び範囲が常にセットで問題となる。特に、後者を巡って元請負人と下請負人間のトラブルに起因する事案は決して少なくないと想定されるが、自らは関知しない紛争に巻き込まれる注文主の不利益を実質的に正当化できるか。
- ③請負人について再建型倒産手続が開始した場合、下請負人の注文主に対する直接請求権を無制限に認めると、請負人が請負報酬債権を実質的に失うことになる。請負人の倒産手続開始後に下請負人の注文主に対する直接請求を制限することの当否についても検討すべきである。」（最高裁）

また、金融面の問題も指摘されている²²。

「銀行が元請負人に対し、当該元請負人が注文者に対して有する報酬請求権を譲渡担保として融資を実行するスキームを考えると、中間的論点整理で示されるような注文者から下請負人に報酬が直接支払われることを認めるとすると、スキームが成り立たないという指摘がある。」（全銀協）

²² 全国銀行協会の意見、同 119 頁

Ⅲ. 建設関連産業の動向 —石工事業—

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

1. 石工事業の概要と定義

(石工事業の概要)

石工事業の歴史は古く、石工事業に用いられる石材は、木材と同様、古くから建築資材に利用されてきた。日本では、多雨多湿で森林が国土の半分以上を占める地理的な性質もあり、建築には木材が使用されることが多く、石材の用途は橋や城郭の石垣が主であった。

明治時代になると、日本でも西洋式建築が盛んになり、国会議事堂や日本銀行をはじめとする建築物の外壁や床に石材が用いられるようになった。

バブル期には、オフィスや商業店舗、ホテルなどに広がり、建物に重厚感や高級感を与える役割を担った。しかし、バブル期以降、民間建設投資の減少とともに石工事業に対する需要も落ち込み、近年に至るまで厳しい受注動向が続いている。

(石工事業の定義)

石工事業は、建設業許可 28 業種の 1 つで、建設業法第 2 条第 1 項別表第 1²³に定義される。建設業許可実務ガイドライン²⁴では、その内容を「石積み（張り）工事、コンクリートブロック積み（張り）工事」と例示している²⁵。

一方、日本標準産業分類には石工事業という区分はなく、大分類「建設業」、中分類「職業別工事業」、小分類「石工・れんが・タイル・ブロック工事業」の細分類にある石工工事業が相当する。したがって、本稿で石工事業の区分のない統計については、石工工事業の区分をみることにする。

²³ 昭和 47 年 3 月 8 日建設省告示第 350 号、最終改正昭和 60 年 10 月 14 日建設省告示第 1368 号

²⁴ 平成 13 年 4 月 3 日国総建第 97 号、最終改正平成 20 年 12 月 24 日国総建第 258 号

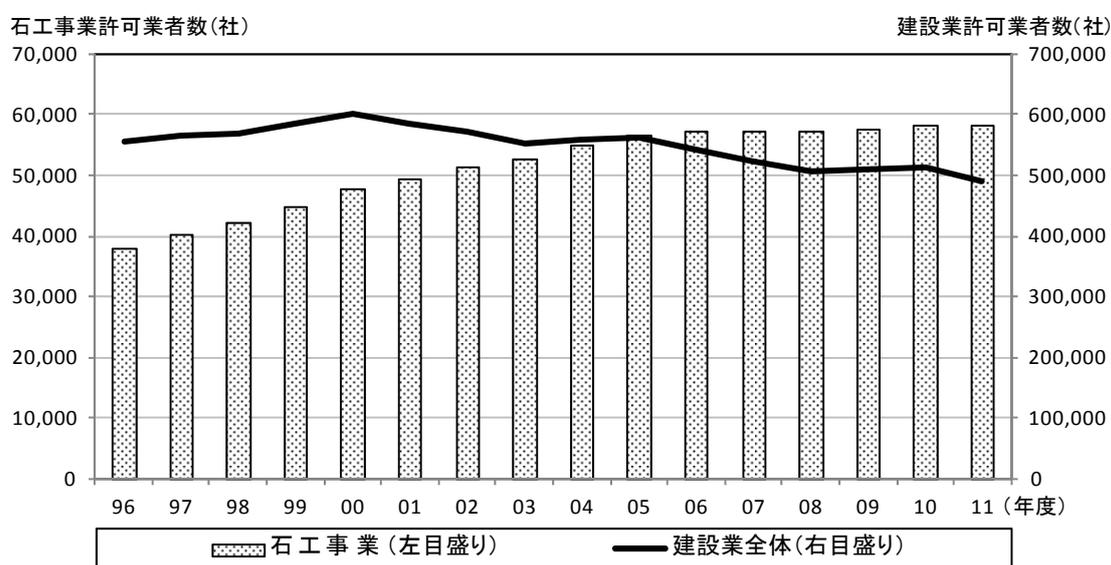
²⁵ 建設業許可事務ガイドラインでは、『石工事』における「コンクリートブロック積み（張り）工事」を「建築物の内外装として擬石等をはり付ける工事や法面処理、又は擁壁としてコンクリートブロックを積み、又ははり付ける工事等」とし、『とび・土工・コンクリート工事』や『タイル・れんが・ブロック工事』におけるコンクリートブロック据付け工事やコンクリートブロック積み工事と区別している。

2. 許可業者の状況

(許可業者数の推移)

図表1は、石工事業の許可を受けた業者数の推移を示したものである。2011年3月末時点における建設業許可業者数489,806業者のうち、石工事業の許可をもつ業者は58,186業者と全体の11.9%となっている。2000年度以降、建設業全体の許可業者数が減少しているのに対し、石工事業の許可業者数は、継続して増加傾向にある。これは、石工事業だけに限ったものではなく、比較的業者数の少ない他業種でも同様の傾向をみることができ、建設市場が縮小する中で、企業が許可を受ける業種を増やしているためであると考えられる。

図表1 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ー建設業許可業者数の現況ー」

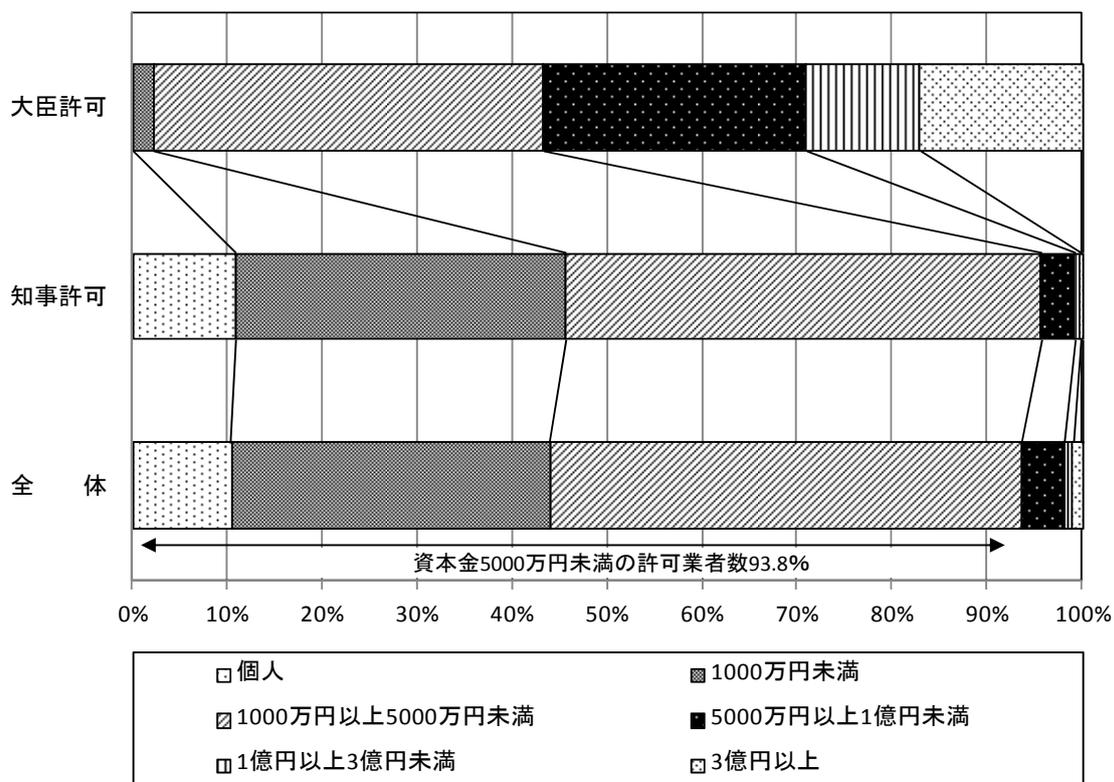
注：各年3月末時点の数値

(許可業者数の資本金別構成比)

図表2は、2011年3月末時点の石工事業の許可業者を資本金階層別に分類したものである。「資本金1千万円以上5千万円未満」が49.8%を占め、最も多く、次いで「資本金1000万円未満」が33.6%、「個人」が10.4%と続いている。

全体に占める資本金5千万円未満の業者の割合をみると、建設業全体の許可業者数は96.6%を占めるのに対し、石工事業においては93.8%となり、建設業全体と比較すると、若干ではあるが、比較的大きな企業の比率が高いと言える。

図表 2 石工事業許可業者の資本金別構成比

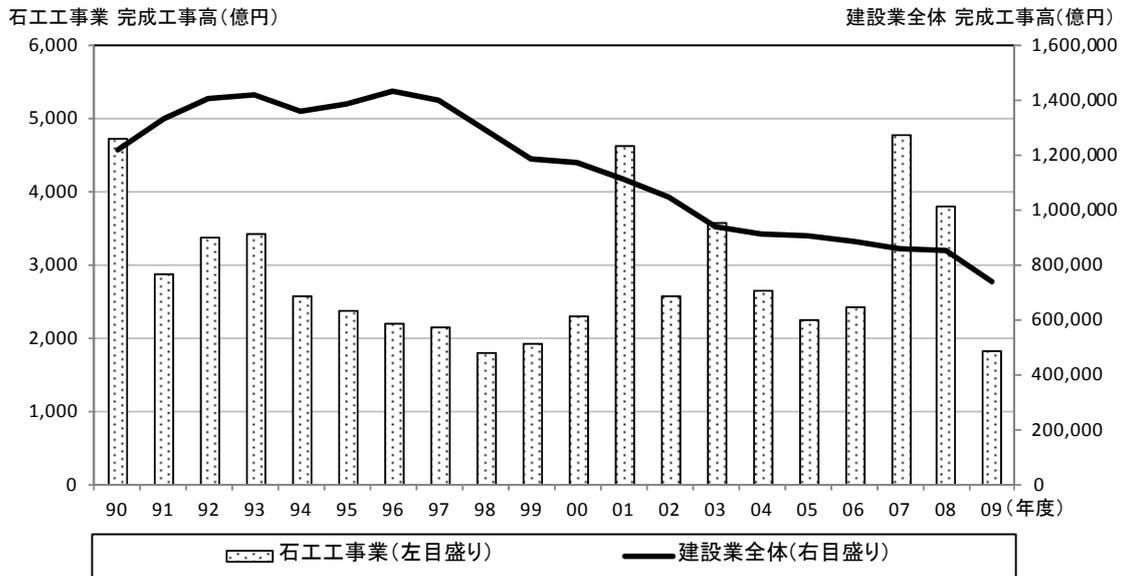


出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について一建設業許可業者数の現況一」

3. 完成工事高の推移と内訳

図表 3 は、完成工事高の推移を示している。「建設工事施工統計調査」における各業種の完成工事高は、毎年の値が大きく振れることに留意が必要であるが、石工工事業の完成工事高における 1990 年度から 1998 年度頃までの大幅な減少傾向は、その後は概ね横ばいに推移しているように見受けられる。2009 年度の完成工事高は、1,813 億円となった。これは、バブル期以降に完成工事高が落ち込み、以来回復していないとする業界団体の意見と整合している。また、元請完成工事高を発注者別にみると、2009 年度は、90%以上が民間工事となっており、公共工事の割合は小さい。

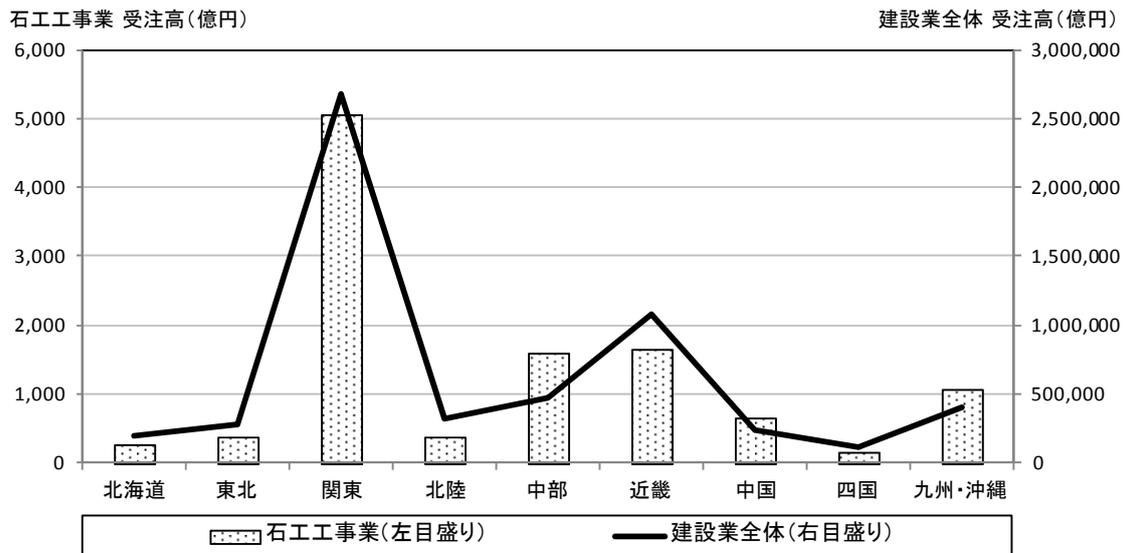
図表3 完成工事高の推移



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」

図表4は、石工工事業と建設業全体のブロック別受注高を示したものである。建設工事受注動態統計調査（国土交通省）によると、石工工事業の各ブロックにおける他ブロックに対する受注高の大小は、建設業全体のそれと一致している地域が多いものの、「中部地区」及び「中国地区」、「九州・沖縄地区」においては、相対的に石工工事業の受注高が大きくなっており、注目される。

図表4 ブロック別受注高



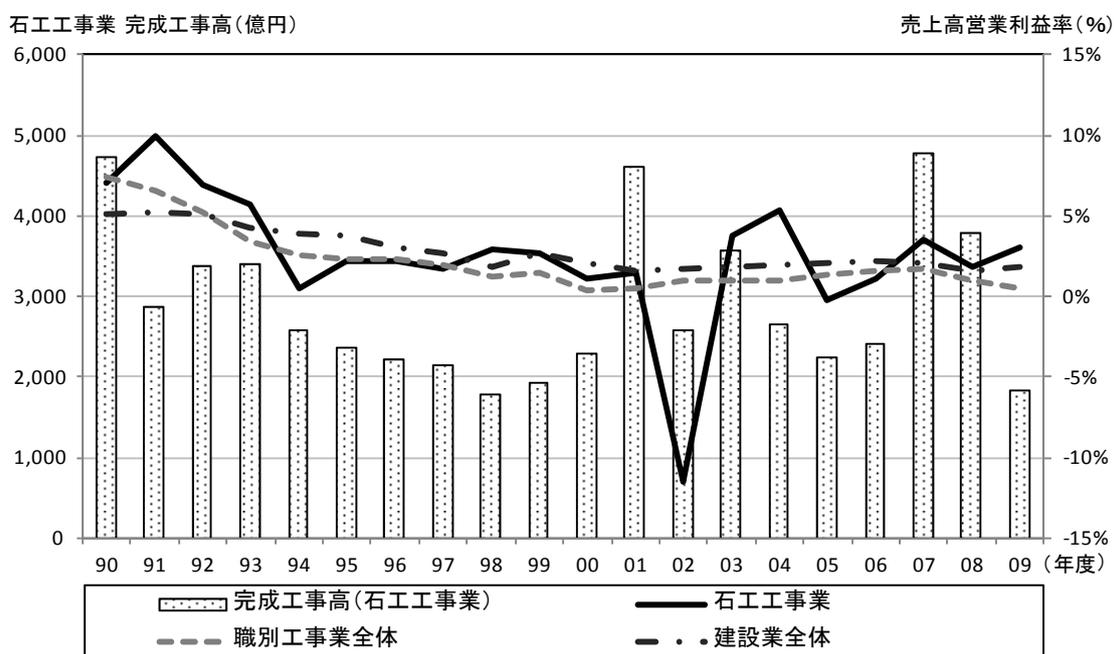
出典：国土交通省「建設工事受注動態統計調査」

注：2000年度から2010年度の受注高を地区別に合計したもの

4. 営業損益

図表5は石工工事業の売上高営業利益率と完成工事高の推移を並べ、かつ建設業全体、職別工事業全体の売上高営業利益率と比較したものである。石工工事業の売上高営業利益率は、概ね、建設業全体や職別工事業全体と同様の推移をしている。また、石工工事業の1990年度から2009年度の売上高営業利益率の平均は2.9%となっており、同期間における建設業全体の平均は3.0%、職別工事業全体の平均は2.4%であるので、職別工事業全体より高く、建設工事全体とはほぼ同水準である。

図表5 売上高営業利益率の推移



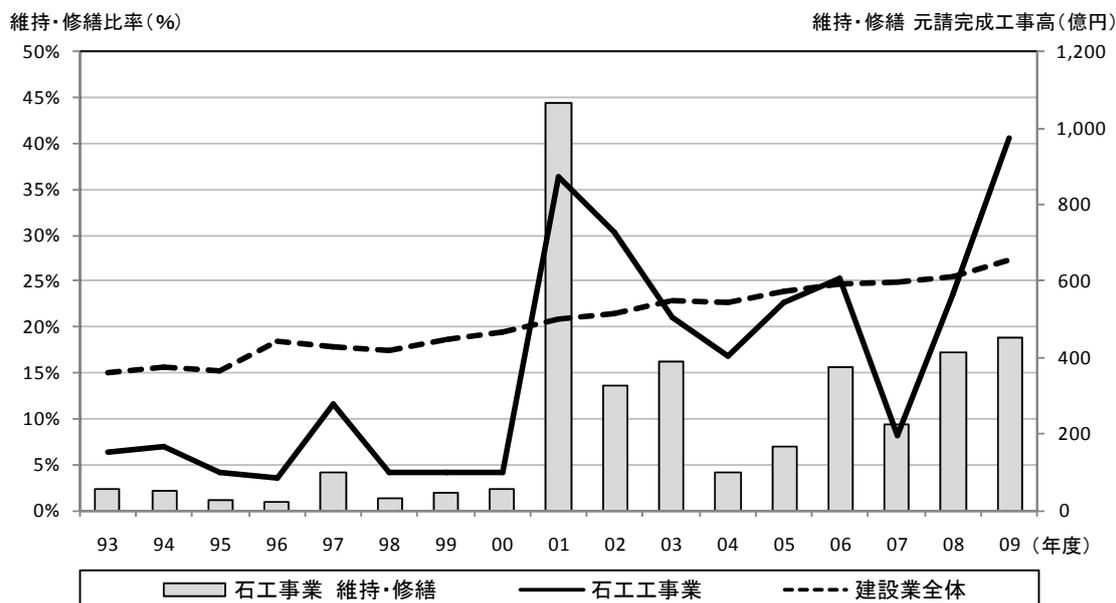
出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」

5. 今後の展望と課題

近年、地球温暖化防止の観点から二酸化炭素排出を抑制する動きが強まり、既存の建物を解体するのではなく、修繕して活用する気運が高まっている。

図表6は、石工工事業の元請完成工事高に占める維持・修繕工事の推移を示したものである。石工工事業における1993年度から2009年度の維持・修繕比率の平均は18.4%となり、近年は比較的高水準で推移しているものの、建設業全体の20.0%より低くなっている。これは、石材が耐久性のある資材であり、維持・修繕工事の必要性が低いためであろう。しかし、建物の外壁などは、一定期間を経過した時点で維持・修繕工事を行う必要があると考えられ、今後の需要の高まりが期待される。

図表6 石工事業の維持・修繕工事の割合



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」

また、当研究所が2012年1月に発表した建設投資見通しによれば、2012年度は、石工事の需要が見込める分譲住宅着工戸数は前年度比3.7%増、事務所、店舗の着工床面積は、それぞれ前年度比8.1%、5.2%増と予測している。2008年度と比べると、依然として低い水準ではあるものの、一定の回復が見込まれる。

もともと、石工事業界は、完成工事高が横ばいで推移する中、許可を取得する企業は増加傾向にあり、今後も厳しい受注競争が予想される。利益を確保できないような低価格での受注も未だ見受けられ、業界を疲弊させる問題となっている。さらに、このことが職人の仕事に対するモチベーションの低下につながる懸念もあろう。

この問題に対して、全国建築石材工業会では、「建築石材アドバイザー」資格者制度を2006年より実施している。職人の意識や技術力の向上が図られ、品質の高い工事を行うことが期待されている。しかし、有資格者は石工事業就業者全体に比べまだ少ない状況にあり、今後、これらの一層の進展が望まれる。

(研究員：野田 貴博)

編集後記

未曾有の大災害となった東日本大震災の発生から1年が過ぎました。
あらためて、今回の震災で亡くなられた方々のご冥福をお祈りするとともに、
被災された皆様、ご家族の皆様には、心よりお見舞いを申し上げます。

2011年3月11日午後2時46分、三陸沖を震源として発生した東日本大震災は、地震の揺れによる建物への直接的な被害だけでなく、その後到達した津波により太平洋沿岸地域に非常に大きな爪痕を残しました。また、首都圏の一部では液状化現象による被害が発生し、さらに、福島第一原子力発電所の問題が復興の道に大きく横たわっています。

先日、被災3県の各建設業協会、東北建設業協会連合会をそれぞれ訪問しお話を伺った際、ある理事の方が「見えないもの（放射線）の恐怖は、あの時その場で体験した人にしか分からないと思います」と仰っていたのが深く心に突き刺さりました。

著名な日本文学研究者であるドナルド・キーン氏が日本に帰化した際、「日本人は力を合わせて東北地方を助けるものだと思っていたが…」との趣旨の発言がありました。氏の発言に賛否両論あるとは思いますが、私たちは、氏の発言を今一度現状を見直す機会と捉え、「喉元過ぎれば熱さ忘れる」ことの無いよう、引き続き何らかの形で被災地の方々と手を携えていくこと、また、今回の大震災で得た教訓を胸に、何時どこで起きるともしれない次の大地震に万全の備えをしておくこと、を忘れてはいけないのだらうと思います。

被災地の方々と手を携える方法は、現地でのボランティア活動だけではなく、心理的ハードルが高くてボランティアに参加するのは…と悩んでいる人でも、東北の観光地に旅行する、身近で販売されている東北地方産のものを積極的に購入する等、一個人でも無理なく「続けられる」ことがきっと何かあるはずです。

「絆」という言葉が僅かな期間で風化することの無いよう、一人ひとりが何かを続けること、私自身も微力ながら何らかの形で支援を続けて行きたいと思います。

(担当：研究員 加藤 祥彦)