

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. 281

2012 7

CONTENTS

視点・論点		
技能労働者の就労環境改善と適正な受注活動	1
I. 2012年3月期主要建設会社決算分析	2
II. 韓国の建設下請問題（その2）不正行為の現状と防止策（下）	11
III. 建設関連産業の動向 —塗装工事業—	18



一般財団法人 **建設経済研究所**

〒105-0003 東京都港区西新橋3-25-33NP御成門ビル8F

Tel: 03-3433-5011 Fax: 03-3433-5239

URL: [http:// www.rice.or.jp](http://www.rice.or.jp)



技能労働者の就労環境改善と適正な受注活動

特別研究員 松本 直也

建設業の就業者数は長らく過剰供給と言われてきたが、技能労働者の高齢化率は高く、若年層の離職率も高いため、技術がきちんと継承されないまま熟練者が大量にリタイアすると量的にも質的にも不足するおそれがある。東日本大震災の復旧復興工事では技能労働者の不足が顕在化しているが、今の状況が続けば平時から優秀な技能労働者の確保が困難になる事態が想定されその対策が求められる。

建設工事の施工体制の特徴ともいえる重層下請構造は元請企業や上位の下請企業にとって機械の購入や技能者の雇用などの投資を減らすことができ、受注量の変動によるリスクも軽減できること等から個々の企業が効率性を求めて合理的な判断をした結果として形成されたものであるが、建設投資が減少に伴い受注競争が激化した影響から、重層構造の下位企業ほど経営が苦しくなる状況に陥り、技能労働者や一人親方は賃金の低下や保険未加入など厳しい環境に置かれている。このことが建設業の魅力を無くし、若手の技能者が育ちにくい状況となった原因のひとつと思われる。

厳しい競争状態において工事を受注し利益を確保するためコスト削減に努めることは企業の行動原理としては当然であろうが、下請業者や労働者に対して過度なコストカットを求めることは、建設生産を支える現場力の低下を招くおそれ大きい。その結果は業界全体の疲弊につながるばかりか、今後の社会資本整備や増大するインフラの維持管理の支障ともなりかねず避けねばならないことである。

保険未加入問題については、本年2月に国土交通省が取りまとめた「建設業における社会保険未加入問題への対策について」において、5年を目途に企業単位では許可業者の加入率100%、労働者単位では製造業相当の加入状況

を目指すとし、行政・元請・下請一体となった保険加入の推進のため保険未加入対策推進協議会の設置等の対策が打ち出されるなど、その対策が進み始めている。

また、賃金に関しても公共工事などの労働者の最低賃金額を定める公契約条例が千葉県野田市、神奈川県川崎市等で施行され自治体間で拡がる動きも見られる。こちらは始まったばかりで課題も多いが労働者の生活を支え勤労意欲を維持するための取り組みとして今後の動向が注目される。

日建連は2009年4月に「建設技能者の人材確保・育成に関する提言」を公表し、技能労働者の賃金改善や下請次数の低減等についての提言を行った。また、大手ゼネコン各社が基幹的技能者に手当の支給を行うなど独自の取り組みを行う企業も増えている。さらに日建連は本年6月には「適正な受注活動の徹底について」を会員会社に通知し、過度な安値受注についての自制を求めている。

このように行政、建設業界で技能労働者の就業環境の改善に向けた取り組みが行われているが、「適正な受注活動」について受発注者が共通認識をもつことが大事であると思われる。競争自体は企業同士が切磋琢磨し技術力・経営力の向上につながるもので必要不可欠なものである。しかし価格競争においても、競って良い部分と競うべきではない部分があると考えべきである。技術力やマネジメント力を発揮して生産効率を上げ品質を確保しつつコストを下げっていく競争が本来求められる姿であり、良質なインフラの構築と建設技術の向上にも資するものである。一方、技能労働者等の就労環境に関わる賃金や保険料負担等の支出の過度な切り下げ競争はその逆の結果をもたらすものであり、公正な競争とは言い難く厳に慎むべきである。

I. 2012年3月期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6月7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ため、この場合、本分析では2011年12月期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・デットエクイティレシオ、⑪キャッシュフロー

¹ 対象会社・階層区分については、2011年9月9日の発表時に見直しを実施。また、同一年度内での見直しは実施しない。

(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	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、飛島建設、ナカノフドー建設、青木あすなる建設、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) 竹中工務店、福田組：12月期決算

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（総計・前期比 25.2%増）に牽引され、11年度は総計で前期比 5.9%の増加となった。まとまった震災復旧事業や海外受注等を伸ばした「大手」は総じて堅調であった一方、「中堅」では大きく受注を減らした企業が散見される等二極化の傾向は続き、受注競争の激化が引き続き「中堅」に大きな影響を与えている。
- ② 売上高は、総計で前期比 3.7%の増加となった。「大手」・「準大手」は増加に転じたが、「中堅」は▲4.3%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年度は、利益率が総計で前期比▲0.7ポイントと低下し、利益額も減少した。今後も、受注競争の一層の激化に加え、震災復興工事の本格化の影響等による労務費・資材費の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、売上総利益段階からの減益に加え、法人税率引下げに伴う繰延税金資産の取り崩し等により、総計で前期比▲81.0%と大きく減少した。

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	
07年度	6,766,606	(増加率)	3,508,172	(増加率)	2,536,208	(増加率)	12,810,986	(増加率)
08年度	6,091,981	▲ 10.0%	2,930,831	▲ 16.5%	2,172,669	▲ 14.3%	11,195,481	▲ 12.6%
09年度	4,909,407	▲ 19.4%	2,651,686	▲ 9.5%	1,893,182	▲ 12.9%	9,454,275	▲ 15.6%
10年度	4,786,643	▲ 2.5%	2,641,627	▲ 0.4%	1,792,041	▲ 5.3%	9,220,311	▲ 2.5%
11年度	5,165,845	7.9%	2,785,685	5.5%	1,811,121	1.1%	9,762,651	5.9%
12年度予想	5,157,000	▲ 0.2%	2,790,500	0.3%	※2	6.1%	-	0.9%

※1 12年度受注予想が工事受注分のみ公表している企業につき、前年度比増減率算定に当たっては足元数値を工事受注分のみ置き換えた。

※2 受注予想公表企業は24社中14社。前年度比増減率算定に当たっては14社のみを集計。

※3 矢作建設工業（中堅）は連結数値（単独は非公開）。ピーエス三菱（中堅）の11年度実績・12年度予想は連結数値（単独数値は6月7日段階で未公表）。*

- ・ 受注高（単体）総計は、長らく前年割れが続いていたが、当期において前期比増加に転じた（06年度以来の前期比増加）。
- ・ 「大手」は前期比 7.9%、「準大手」は同 5.5%増加となり、「中堅」でも同 1.1%の増加となった。
- ・ 全 40 社中 23 社が前期比で受注増となっており、うち 12 社が二桁の受注増を計上した一方、受注減の企業 17 社のうち 7 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 17 社のうち 14 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。

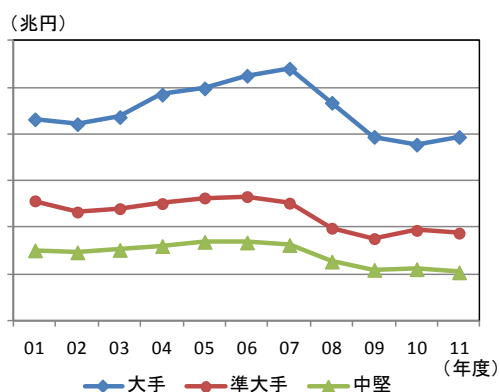
○建築

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
07年度	5,402,775	(増加率)	2,517,816	(増加率)	1,621,408	(増加率)	9,541,999	(増加率)
08年度	4,671,642	▲ 13.5%	1,980,268	▲ 21.3%	1,265,472	▲ 22.0%	7,917,382	▲ 17.0%
09年度	3,939,582	▲ 15.7%	1,756,633	▲ 11.3%	1,087,546	▲ 14.1%	6,783,761	▲ 14.3%
10年度	3,773,057	▲ 4.2%	1,934,558	10.1%	1,101,407	1.3%	6,809,022	0.4%
11年度	3,936,751	4.3%	1,875,333	▲ 3.1%	1,034,006	▲ 6.1%	6,846,090	0.5%

※ 矢作建設工業（中堅）は連結数値（単独は非公開）。ピーエス三菱（中堅）の11年度実績・12年度予想は連結数値（単独数値は6月7日段階で未公表）。*

- ・ 建築の受注高総計は、08・09 年度に大きく減少した後、10・11 年度は若干の増加。ただし当期において増加したのは「大手」のみ。
- ・ 「大手」では発電施設関連の受注、海外での受注、及び震災に端を発する耐震化工事の需要を取り込んでの増加となった模様。



- ・ 震災復旧需要もあったが、震災を受けての新規建築投資の見送りが大きく、「準大手」では 11 社中 5 社が前期比減少、「中堅」では 23 社中 14 社が減少となった。

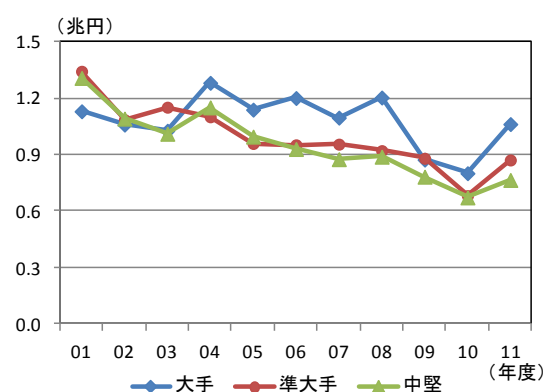
○土木

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	金額	(増加率)	金額	(増加率)	金額	(増加率)	金額	(増加率)
07年度	1,096,114		955,416		875,812		2,927,342	
08年度	1,202,941	9.7%	921,042	▲ 3.6%	888,833	1.5%	3,012,816	2.9%
09年度	873,495	▲ 27.4%	880,394	▲ 4.4%	782,709	▲ 11.9%	2,536,598	▲ 15.8%
10年度	801,151	▲ 8.3%	682,265	▲ 22.5%	672,771	▲ 14.0%	2,156,187	▲ 15.0%
11年度	1,062,003	32.6%	871,513	27.7%	765,508	13.8%	2,699,024	25.2%

※ 矢作建設工業(中堅)は連結数値(単独は非公開)。ピース三菱(中堅)の11年度実績・12年度予想は連結数値(単独数値は6月7日段階で未公表)。

- ・ 土木の受注高総計は、09年度以降減少が続いていたが、当期は増加に転じ、前期比 25.2%の大幅な増加。
- ・ 震災復旧関連の大型案件を受注した一部の企業が増加を牽引しており、増加率は「大手」・「準大手」・「中堅」の順に大きく差が出ている。
- ・ 総計では大きな増加ながらも受注減の企業も全 40 社中 14 社あり、中でも「中堅」は 24 社中 11 社が受注減。大型案件の受注成否もさることながら、総じてがれき処理への参画等震災復旧関連の受注が受注増減を分けている側面もある。



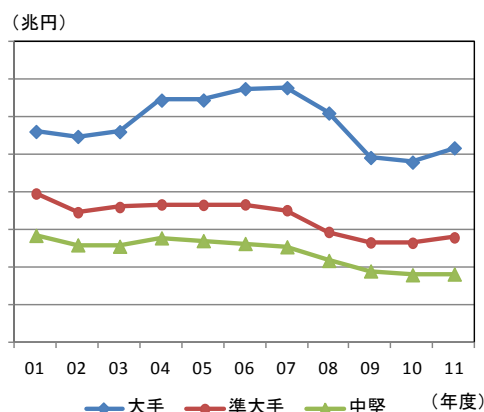
(2) 売上高

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	金額	(増加率)	金額	(増加率)	金額	(増加率)	金額	(増加率)
07年度	8,291,184	▲ 1.4%	4,397,957	▲ 1.4%	2,987,155	▲ 1.9%	15,676,296	▲ 1.5%
08年度	8,457,592	2.0%	3,906,546	▲ 11.2%	2,819,278	▲ 5.6%	15,183,416	▲ 3.1%
09年度	7,185,986	▲ 15.0%	3,442,952	▲ 11.9%	2,492,958	▲ 11.6%	13,121,896	▲ 13.6%
10年度	6,034,914	▲ 16.0%	3,159,752	▲ 8.2%	2,218,542	▲ 11.0%	11,413,208	▲ 13.0%
11年度	6,339,835	5.1%	3,366,764	6.6%	2,123,947	▲ 4.3%	11,830,546	3.7%
12年度予想	6,620,000	4.4%	3,365,800	▲ 0.0%	2,229,700	5.0%	12,215,500	3.3%

- ・ 売上高総計は、07年度以降減少が続いていたが、当期は増加に転じ、前年同期比 3.7%の増加となった。ただし増加に転じたのは「大手」・「準大手」で、「中堅」は▲4.3%と減少が続いている。

- ・ 12 年度の予想として、「大手」・「中堅」は増加を予想し、「準大手」はほぼ横ばいを予想している。ただし電力供給制約や労務費・資材費の上昇等の懸念材料もあり、復興工事の適時適切な発注が期待される。



(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
	金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率	
07年度	584,013	▲ 12.8%	7.0%	303,375	▲ 12.2%	6.9%	197,997	▲ 6.8%	6.6%	1,085,385	▲ 11.6%	6.9%
08年度	505,229	▲ 13.5%	6.0%	288,807	▲ 4.8%	7.4%	207,970	5.0%	7.4%	1,002,006	▲ 7.7%	6.6%
09年度	395,261	▲ 21.8%	5.5%	264,190	▲ 8.5%	7.7%	202,888	▲ 2.4%	8.1%	862,339	▲ 13.9%	6.6%
10年度	498,326	26.1%	8.3%	263,915	▲ 0.1%	8.4%	177,116	▲ 12.7%	8.0%	939,357	8.9%	8.2%
11年度	505,450	1.4%	8.0%	227,221	▲ 13.9%	6.7%	150,911	▲ 14.8%	7.1%	883,582	▲ 5.9%	7.5%

注) 売上総利益率 (=売上総利益/売上高) を示す

- ・ 売上総利益は総計で前期比減少し、調査開始以来最低であった 09 年度に迫る水準。売上総利益率も総計で前期比▲0.7 ポイントの 7.5%。受注競争の激化と建築資材価格の上昇が背景にある模様。
- ・ 売上総利益率は全 40 社中 31 社で前期比低下し、全階層で低下。売上総利益については、利益率低下を抑えながら増収となった「大手」は増益となったが、利益率が大きく悪化した「準大手」・「中堅」は減少。一部では工事や不動産関連事業の大幅な採算悪化分が影響し、大きく利益を減らすところもあった。
- ・ 今後も、受注競争の一層の激化に加え、東日本大震災の復興工事などの影響による労務費・資材費の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 (販管費)

(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
	金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率	
07年度	413,340	▲ 1.7%	5.0%	220,450	▲ 0.3%	5.0%	175,462	▲ 3.4%	5.9%	809,252	▲ 1.7%	5.2%
08年度	413,067	▲ 0.1%	4.9%	215,511	▲ 2.2%	5.5%	168,971	▲ 3.7%	6.0%	797,549	▲ 1.4%	5.3%
09年度	392,013	▲ 5.1%	5.5%	206,433	▲ 4.2%	6.0%	148,316	▲ 12.2%	5.9%	746,762	▲ 6.4%	5.7%
10年度	379,525	▲ 3.2%	6.3%	191,760	▲ 7.1%	6.1%	139,492	▲ 5.9%	6.3%	710,777	▲ 4.8%	6.2%
11年度	379,645	0.0%	6.0%	182,285	▲ 4.9%	5.4%	129,331	▲ 7.3%	6.1%	691,261	▲ 2.7%	5.8%

注) 販管费率 (=販管費/売上高) を示す

- ・ 販管費は、総計で前期比▲2.7%、約 195 億円の減少となった。
- ・ 「大手」については増収となる中で販管費は前期比横這いであったため、販管費率は低下した。「準大手」・「中堅」は販管費を大きく削減し、増収であった「準大手」はもとより、減収であった「中堅」についても販管費率は低下した。
- ・ 「準大手」・「中堅」の販管費削減については、貸倒引当金繰入額が減少した他、人件費の圧縮が寄与している。

(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
	金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率	
07年度	170,673	▲ 58.7%	2.1%	82,925	▲ 62.4%	1.9%	22,535	▲ 87.2%	0.8%	276,133	▲ 65.9%	1.8%
08年度	92,162	▲ 46.0%	1.1%	73,296	▲ 11.6%	1.9%	39,000	73.1%	1.4%	204,458	▲ 26.0%	1.3%
09年度	3,247	▲ 96.5%	0.0%	57,752	▲ 21.2%	1.7%	54,566	39.9%	2.2%	115,565	▲ 43.5%	0.9%
10年度	118,799	3,558.7%	2.0%	72,152	24.9%	2.3%	37,618	▲ 31.1%	1.7%	228,569	97.8%	2.0%
11年度	125,801	5.9%	2.0%	44,936	▲ 37.7%	1.3%	21,573	▲ 42.7%	1.0%	192,310	▲ 15.9%	1.6%

- ・ 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、前期比で大幅に減少した。
- ・ 「大手」は売上総利益・販管費ともに概ね前期並であったため、若干の増加。「準大手」・「中堅」は、販管費を削減するも売上総利益の大幅な減少を吸収しきれず減少した。尚、準大手で 11 社中 2 社、中堅で 24 社中 2 社が営業赤字となっている（2010 年度の営業赤字は準大手の 2 社のみ）。2 期連続営業赤字はない。

(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
	金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率	
07年度	177,703	▲ 32.2%	2.1%	74,799	▲ 37.2%	1.7%	15,465	▲ 47.2%	0.5%	267,967	▲ 34.7%	1.7%
08年度	83,087	▲ 53.2%	1.0%	58,863	▲ 21.3%	1.5%	30,910	99.9%	1.1%	172,860	▲ 35.5%	1.1%
09年度	13,171	▲ 84.1%	0.2%	48,855	▲ 17.0%	1.4%	49,332	59.6%	2.0%	111,358	▲ 35.6%	0.8%
10年度	105,199	698.7%	1.7%	61,977	26.9%	2.0%	33,667	▲ 31.8%	1.5%	200,843	80.4%	1.8%
11年度	133,947	27.3%	2.1%	41,675	▲ 32.8%	1.2%	18,956	▲ 43.7%	0.9%	194,578	▲ 3.1%	1.6%

※ 為替差損は為替差益・為替差損を差引して算定。

- ・ 売上総利益減少の影響が大きく、総計では経常利益段階でも減益。
- ・ 「大手」は営業利益の増加に加え、為替差損の減少（約 106 億円）により増益。11 社中 6 社が減益となった「準大手」、24 社中 15 社が減益となった「中堅」は大幅な減益となった。
- ・ 為替差損は総計で約 50 億円となったが、巨額の差損を計上した前期比では約 114 億円減少した。

(7) 特別利益・特別損失

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計		
	11年度	10年度	11年度	10年度	11年度	10年度	11年度	10年度	
特別利益	22,154	36,298	3,818	15,185	5,832	13,745	31,804	65,228	
主な内訳	前期損益修正益	894	3,552	0	2,019	0	905	894	6,476
	投資有価証券売却益	16,434	10,203	1,130	515	608	617	18,172	11,335
	固定資産売却益	3,248	662	1,261	3,045	2,923	6,706	7,432	10,413
	貸倒引当金戻入	0	66	63	1,462	0	0	63	1,528
	退職金制度改定関連益	0	0	137	140	0	888	137	1,028
	震災関連引当金戻入	0	0	303	0	0	0	303	0
特別損失	70,135	46,009	16,504	27,138	9,737	29,800	96,376	102,947	
主な内訳	前期損益修正損	0	1,938	0	1,368	8	521	8	3,827
	投資有価証券評価損・売却損	19,012	24,164	4,989	6,390	1,081	11,274	25,082	41,828
	減損損失・販売用不動産評価損	37,760	11,064	5,378	6,209	1,186	2,012	44,324	19,285
	固定資産売却・除却損	896	518	1,112	281	699	1,059	2,707	1,858
	貸倒損失・引当金繰入	0	0	278	2,191	468	2,490	746	4,681
	割増退職金	0	0	45	577	246	3,166	291	3,743
	退職金制度改定関連損	698	0	290	3,447	822	39	1,810	3,486
震災関連費用	899	135	546	2,372	869	2,006	2,314	4,513	

※ 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。

※ 適格年金制度廃止に伴う損益、震災関連費用については、ともに特別利益計上額・特別損失計上額を差し引いて算定。

- ・ 特別利益は、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」を中心に開発事業の投資損失等の大きな投資有価証券評価損の計上が見られた。減損損失は「大手」のうち3社で開発・賃貸不動産を中心に378億円計上。
- ・ 適格年金制度廃止に伴い、10・11年度合計で総計約41億円の損失を計上。
- ・ 震災関連費用は10・11年度合計で総計約65億円を計上。

(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
07年度	123,113	1.5%	▲ 37,305	▲ 0.8%	▲ 3,586	▲ 0.1%	82,222	0.5%
08年度	▲ 5,256	▲ 0.1%	▲ 29,604	▲ 0.8%	▲ 16,915	▲ 0.6%	▲ 51,775	▲ 0.3%
09年度	▲ 13,912	▲ 0.2%	▲ 18,211	▲ 0.5%	15,071	0.6%	▲ 17,052	▲ 0.1%
10年度	68,351	1.1%	30,466	1.0%	3,018	0.1%	101,835	0.9%
11年度	13,661	0.2%	4,083	0.1%	1,558	0.1%	19,302	0.2%

※ 赤字計上の期が多いことから、増加率は算出せず。

- ・ 当期純利益は、工事採算の悪化に加え、法人税率引下げに伴う繰延税金資産の取り崩し等により、全階層で減少した。
- ・ 全40社中9社が当期純損失で、うち7社が「中堅」。(尚、法人税率引下げに伴う繰延税金資産の取り崩し等による当期純損失計上は1社のみ。)

- ・ 法人税率引下げに伴う繰延税金資産の取り崩し等の影響は、公表されている 17 社合計で、約 360 億円。（うち「大手」が 5/5 社で約 315 億円、「準大手」が 5/11 社で約 36 億円、「中堅」が 7/24 社で約 8 億円。）

(9) 有利子負債

(単位：百万円)

	大手			準大手			中堅			総計		
	有利子負債		売上 対比	有利子負債		売上 対比	有利子負債		売上 対比	有利子負債		売上 対比
	残高	増減		残高	増減		残高	増減		残高	増減	
07年度	1,747,917	164,169	21.1%	620,312	▲ 56,830	14.1%	530,067	▲ 41,008	17.7%	2,898,296	66,331	18.5%
08年度	1,971,467	223,550	23.3%	738,402	118,090	18.9%	571,595	41,528	20.3%	3,281,464	383,168	21.6%
09年度	2,114,185	142,718	29.4%	673,666	▲ 64,736	19.6%	492,661	▲ 78,934	19.8%	3,280,512	▲ 952	25.0%
10年度	1,904,126	▲ 210,059	31.6%	609,813	▲ 63,853	19.3%	415,882	▲ 76,778	18.7%	2,929,821	▲ 350,690	25.7%
11年度	1,792,269	▲ 111,857	28.3%	580,082	▲ 29,731	17.2%	379,239	▲ 36,643	17.9%	2,751,590	▲ 178,231	23.3%

- ・ 余剰 CF で有利子負債を圧縮する動きが続き、有利子負債は総計で前期比約 1,782 億円の減少となった。前期末に有利子負債残高のあった全 38 社中 33 社で減少した。
- ・ 「大手」での減少は全 5 社・約 1,119 億円、「準大手」は 11 社中 8 社・約 297 億円減少、「中堅」は 22 社中 20 社・約 367 億円減少。

(10) 自己資本比率・デットエクイティレシオ

自己資本比率

	大手		準大手		中堅		総計	
	比率	増減(P)	比率	増減(P)	比率	増減(P)	比率	増減(P)
07年度	21.0%	▲ 1.2	24.3%	▲ 1.5	23.4%	0.2	22.2%	▲ 1.1
08年度	17.3%	▲ 3.7	22.4%	▲ 1.9	22.7%	▲ 0.7	19.5%	▲ 2.8
09年度	20.2%	2.9	26.5%	4.0	26.8%	4.1	22.9%	3.4
10年度	21.5%	1.3	28.0%	1.5	28.3%	1.5	24.3%	1.4
11年度	21.1%	▲ 0.4	26.9%	▲ 1.1	28.6%	0.3	23.8%	▲ 0.5

※ 自己資本比率は、今までの調査との継続性を重視し、「純資産」ではなく「自己資本」を総資産で割って算出

D/Eレシオ

	大手		準大手		中堅		総計	
	比率	増減(P)	比率	増減(P)	比率	増減(P)	比率	増減(P)
07年度	0.95	0.19	0.64	0.05	0.87	0.01	0.85	0.12
08年度	1.34	0.39	0.90	0.26	1.04	0.17	1.16	0.31
09年度	1.38	0.04	0.81	▲ 0.09	0.86	▲ 0.17	1.12	▲ 0.04
10年度	1.28	▲ 0.11	0.73	▲ 0.08	0.74	▲ 0.12	1.02	▲ 0.10
11年度	1.20	▲ 0.08	0.70	▲ 0.03	0.68	▲ 0.07	0.95	▲ 0.06

注) D/E レシオ (=有利子負債/自己資本) を示す

- ・ 自己資本比率は大きな変化なし。「中堅」では一部で保有不動産の圧縮による自己資本比率の改善が見られた。
- ・ 有利子負債の圧縮により全階層で D/E レシオは低下している。

(11) キャッシュフロー

(単位：百万円)

営業CF	大手	準大手	中堅	総計
07年度	▲ 159,416	▲ 15,461	▲ 26,370	▲ 201,247
08年度	▲ 134,617	▲ 80,987	▲ 13,700	▲ 229,304
09年度	85,748	114,076	120,841	320,665
10年度	373,646	136,534	79,540	589,720
11年度	319,035	65,824	58,833	443,692

投資CF	大手	準大手	中堅	総計
07年度	▲ 66,539	24,829	45,375	3,665
08年度	▲ 71,784	▲ 7,382	▲ 40	▲ 79,206
09年度	▲ 23,854	20,034	▲ 23,726	▲ 27,546
10年度	▲ 63,398	▲ 15,605	22,171	▲ 56,832
11年度	▲ 84,386	▲ 29,860	▲ 6,879	▲ 121,125

財務CF	大手	準大手	中堅	総計
07年度	124,838	▲ 83,559	▲ 65,608	▲ 24,329
08年度	385,471	64,041	40,635	490,147
09年度	▲ 95,964	▲ 95,138	▲ 95,947	▲ 287,049
10年度	▲ 222,581	▲ 71,991	▲ 84,221	▲ 378,793
11年度	▲ 176,726	▲ 44,946	▲ 44,886	▲ 266,558

- ・ 各階層で営業 CF がプラス、投資 CF・財務 CF がマイナスの構図となっている。
- ・ 各階層で財務 CF のマイナスが前期比で縮小しているが、これは営業 CF のプラスが縮小する中で、投資 CF のマイナスが拡大したことによると見られる。

(担当：研究員 海老澤 剛、中島 慎吾、高山 盛光、水野 裕也)

II. 韓国の建設下請問題（その2）不正行為の現状と防止策（下）

日本大学経済学部教授

周藤利一

先月に引き続き、日本大学経済学部教授周藤利一氏より、韓国の建設下請問題（その2）不正行為の現状と防止策についてご寄稿頂きましたのでご紹介いたします。

2. 建設下請負業者の不正行為防止制度の問題点と改善方策

(3) 建設下請負関連保証制度

1) 現行規定の内容

下請負契約を締結する場合、下請負業者は、元請負業者に契約金額の100分の10に該当する金額の契約履行を保証しなければならない。元請負業者は、下請負契約の際、下請負業者に対し下請負代金の支払を保証する保証書を下請負業者に交付しなければならない（建設産業基本法第34条第2項及び同施行規則第28条、下請負法第13条の2第1項）。

元請負業者の下請負代金支払保証義務については、次のような例外が認められている。

- ・ 1件工事の工事金額が4千万ウォン以下の場合
- ・ 信用評価専門機関が実施する一定等級以上の場合
- ・ 下請負代金直接支払合意に基づき発注者が下請負代金を直接支払しなければならない場合

以上の場合には下請負代金支払保証が免除される。

2) 保証金額

下請負代金保証の保証金額は、工事期間と出来高金支払周期により異なるように規定されている（図表-1）。

図表-1 下請負代金支払保証金額

区 分	保証金額
工事期間が4カ月以下の場合	契約金額から前払金を控除した金額
工事期間が4カ月を超過する場合であって、出来高金支払周期が2カ月以内の場合	$\frac{\text{契約金額から前払金}}{\text{工事期間（月数）}} \times 4$
工事期間が4カ月を超過する場合であって、出来高金支払周期が2カ月を超過する場合	$\frac{\text{契約金額}-\text{前払金}}{\text{工事期間（月数）}} \times \text{出来高金支払周期（月数）} \times 2$

注：建設産業基本法施行規則第28条、下請負取引の公正化に関する法律第13条の2

3)問題点

まず第一に、下請負業者と契約を締結する資材供給者・設備業者及び現場労働者は、下請負業者が倒産等により代金を支払うことができない場合、保護を受けることができる方がなく、工事現場を占拠する等の方法により、未払代金を元請負業者に要求する機会が多い。建設産業基本法と下請負法はいずれも、元請負業者が下請負業者に支払わなければならない下請負代金に限り、下請負契約を締結する場合には、下請負代金支払保証書を下請負業者に交付させるようになっている。このような場合には、元請負業者は、支払義務がないにもかかわらず、工事進行のために資材代金・設備リース代金・賃金を二度払いする機会が多い。

第二に、下請負業者が不渡り等により契約履行をせずに保証債権者たる元請負業者が保証書を発給した保証機関に対し契約保証金を要請する場合、無理な疎明資料を要求したり、保証処理期間の遅延等により、保証機関と保証債権者（元請負業者）間に紛争が発生する機会がある。

下請負法は、建設元請負業者は下請負業者に対し下請負代金支払を保証し、下請負業者は元請負業者に対し契約金額の10%に該当する金額の現金又は保証書により契約履行を保証することになっている（下請負法第13条の2）。保証機関と保証債権者との紛争は、公正取引委員会の「建設業標準下請負契約書」で「損失に相当する金額の支払を請求することができる。」と規定しているためである（建設業標準下請負契約書第7条第6項）。

しかし、このような実損補償制度は、実際の損害額を計上するのに時間が相当かかるだけでなく、保証債権者と保証機関双方が認める客観的な基準を設定するのも容易でない。実際の損害額を算定するのに時間がかかり過ぎてしまえば、保証債権者たる元請負業者は、当該工事と関連している他の工事も遅滞して後続工事にも困難が発生する。

専門建設共済組合資料によれば、下請負関連保証の請求金額に対する支払金額比率は、1999年の66.2%から2008年の12.4%に急激に減少している（図表－2）。

図表－2 下請負代金保証金の請求及び支払状況

（単位：百万ウォン）

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
請求件数	1,540	1,440	1,960	2,123	2,310	2,147	2,352	2,961	3,449	5,500
請求金額	49,484	59,241	75,842	91,354	109,879	105,503	107,694	140,802	187,629	453,023
支払件数	462	314	368	411	483	478	484	677	716	1,170
支払金額	32,766	19,311	23,186	19,284	19,284	21,029	19,606	21,767	27,620	56,450
A	66.2%	32.5%	30.5%	20.3%	17.5%	19.9%	18.2%	15.4%	14.7%	12.4%

注：A欄は、請求金額に対する支払比率

資料：専門建設共済組合「業務統計年報」

4)改善方策

①建設下請負業者代金支払保証書制度の導入

建設工事は、施工者が工事を遂行して一定の期間が経過した以後に代金支払が行われるので、施工者は常に工事を遂行しても代金の支払を受けることができないリスクにさらされている。したがって、施工者が安心して施工に専念することができるようにするためには、代金の支払を保障する必要がある。そこで、建設産業基本法と下請負法では、元請負業者が下請負業者と下請負契約を締結する場合に、元請負業者が下請負業者に対し下請負代金支払保証書を交付することになっている。

しかしながら、下請負業者が資材供給者・設備業者と資材供給契約・設備サービス供給契約を締結する場合には、代金支払保証制度が用意されていない。元請負業者が不渡り等のため下請負代金を支払できない場合よりも、下請負業者が資材代金・設備リース代金や賃金を資材供給者・設備サービス供給者及び現場労働者に支払うことができない場合ははるかに多く発生している（前述した2. 建設下請負業者の不正行為の実態を参照）。

したがって、下請負業者と契約を締結する資材供給者・設備業者に対し資材代金支払保証書、設備リース代金支払保証書を交付するようにして、賃金支払保証書を下請負契約締結時に元請負業者に提出させるようにしなければならない。

仮に、元請負業者と下請負業者が資材代金・設備リース代金及び現場労働者賃金を直接支払うことに合意した場合には、代金支払保証書交付義務を免除するようしなければならない。

現在、再下請負は原則として禁止されているが、例外的に工事の品質や能率を高めるために下請負した工事金額の20%の範囲内で一定の工事要件と代金支払要件を充足して、元請負業者の書面により承諾を得た場合には、再下請負に出すことができる（建設産業基本法第29条第4項）。この場合、元請負業者は、発注者に通報しなければならない（同条第5項）。ここで許容されている再下請負に関する代金支払条件も、下請負業者は再下請負業者に再下請負代金支払保証書を交付したり、元請負業者が再下請負者に代金を直接支払うようになっている（図表-3）。

図表－３ 再下請負契約が認められる場合の代金支払条件

- 二 再下請負させる工事の代金支払等に関する紛争により工事の品質又は施工上の能率が低下しないよう、次の各目の要件を全て充足すべきこと
- ア 下請負人から再下請負を請ける建設業者(以下、この号において「再下請負人」という。)に対し、下請負人が工事代金の支払を保証する保証書を交付し、又はその代金を請負人が直接支払う旨並びにその支払の方法及び手続に関し、請負人、下請負人及び再下請負人が書面により合意すべきこと
- イ 下請負人及び再下請負人は、再下請負人が請け負う工事に関し、法第 32 条第 4 項の規定による建設機械貸与代金又は建設工事中用品代金を支払うことができない場合又はその工事に参加した労働者の賃金を支払うことができない場合には、下請負人が連帯して支払うべき責任を負うという内容により合意書を作成して、下請負人は、その合意書をその工事に関する建設機械貸与代金の債権者、建設工事中用品代金の債権者及び労働者に提示すべきこと

注：建設産業基本法施行規則第 25 条の 6 第二号

②下請負契約履行保証書制度の改善

保証機関と保証債権者間の紛争の素地を解決する方策として、損害の発生及び損害額の立証がなくても、債務不履行事実の立証だけで定額の支払を受けることができる定額補償方式への変更が提案されている。ちなみに、現在、国及び地方の公共工事や民間工事標準請負契約書でも定額補償方式が採用されている。これと同様定額補償方式に変更すれば、保証機関と保証債権者たる元請負業者間の損害賠償算定に要する不必要な時間をなくして、元請負業者が工事を円滑に遂行できるようになるだろう。

これより良い方策は、政府契約で利用している工事履行保証制度を下請負契約に適合するように改善して、定額補償の契約保証の中から発注者が選択的に利用することができるようにすることである（工事履行保証については（表－４）参照）。現行の政府契約で利用されている工事履行保証は、保証債務履行方策が保証機関が保証履行业者（日本で言う工事完成保証人）を選定して、保証履行业者と施工委託契約を締結して保証債務を履行する方策に限定されている。したがって、現行の政府契約で利用している工事履行保証の債務履行方策を保証事故業者に資金支援をする方策、保証履行业者が発注者と契約を締結するようにして保証施工する方策等、履行方式を多様化した工事履行保証制度を下請負契約に導入する必要がある。

特に、下請負契約の場合には、新たな保証履行业者と元請負業者が契約を締結して工事を遂行する方策が効率的であろう。

工事履行保証の保証事故の場合、保証機関が保証履行を遅滞すれば、遅滞賠償金等保証機関の保証債務が増加するので、故意に保証履行が遅れる場合はないだろう。すなわち、保証機関が役務履行として保証債務を履行する方策を含む工事履行保証（Performance

Bond) を下請負契約にも導入して、元請負業者が定額補償の契約保証と工事履行保証の中から選択するようすべきである。具体的には、下請負法に基づき作成されている「建設業標準下請負契約書に明示することとなる。

図表－４ 工事履行保証制度の概要

－工事履行保証制度は、建設目的物の実質的完成を保証して、保証機関の建設業者に対する市場スクリーン機能を強化することを目的として、公共工事の元請契約に 1997 年 1 月に導入された。

－2001 年、最低価落札制工事を工事履行保証対象に適用して以来、最低価落札制工事が拡大するにつれ、工事履行保証対象範囲が現在の契約金額 300 億ウォン以上の最低価落札制工事で拡大した。そして、2012 年には 100 億ウォン以上工事まで適用範囲が拡大する予定である。

－また、2007 年 10 月 10 日から技術提案入札対象工事が、2010 年 10 月 22 日からターンキー・代案入札対象工事も、工事履行保証が義務化された。そして、2011 年 1 月 1 日からの施工連帯保証人制度の廃止により、適格審査対象工事も発注者が工事履行保証を要求する可能性が高く、工事履行保証が履行保証の主流になるものと予想されている。

－現行の公共工事に適用されている工事履行保証制度の問題点の一つは、保証事故処理方式を保証機関が保証履行业者を通じた（保証履行业者と施工委託契約を締結）役務履行と保証金納付に限定している点である。

－状況によっては、事故業者に対する資金支援をして、引き続き工事を遂行させるようにした方が良い場合もあるが、これを実施するための根拠がなく、保証履行业者は保証機関と施工委託契約を締結して施工させるので、発注者との関係が不明確になっている。

－したがって、米国と同じように、工事履行保証の保証債務履行方策を資金支援方策、保証履行业者と発注者（下請け契約の場合は元請負者）が直接契約を締結して保証施工をする方策など多様化する必要性がある。

(4) 書面実態調査

1) 現況

下請負取引において元事業者が不公正行為をして被害を受ける下請負事業者は、行政当局に申告しなければならないが、下請負事業者は、取引の中断、報復等の不利益を憂慮して申告を忌避することになる。

下請負法第 22 条の 2 では、公正取引委員会が公正な下請負取引秩序の確立のために、下請負取引に関する書面実態調査を実施して、その調査結果を公表するよう規定している。この規定に基づき、公正取引委員会は、中小下請負企業等が取引の中断、報復等不利益を憂慮して申告を忌避する問題を解決して、公正な下請負取引秩序を確立するために、1999 年度から書面実態調査を実施してきている。

書面実態調査は、下請負取引市場での波及効果を考慮して一定規模以上の元事業者を調査対象として選定し、元事業者調査の真正性確認等のために下請負事業者を調査対象として選定している。2009年度は、元事業者5千社（このうち建設業者200社）、下請負事業者9万5千社に対し書面実態調査を実施した（図表－5）。

書面実態調査の結果、法違反行為が明らかとなった事業者に対しては、自主的に是正を誘導しており、自主的に是正をしない場合には、警告・是正勧告・是正命令等の法的措置を取ることにされている。

図表－5 書面実態調査の対象業者数・是正金額・救済業者の推移

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
対象 業者数 (千社)	全体	25	30	35	40	50	90	100	100	100
	元請業者	8	8	9	10	12	20	10	5	5
	下請業者	17	22	26	30	38	70	90	95	95
違反元請業者数(社)		2,048	1,458	1,373	1,443	1,419	1,666	1,225	866	785
是正金額(億ウォン)		444	264	214	258	291	301	250	248	315
救済下請業者(社)		27,844	19,746	17,380	17,097	18,609	20,464	16,870	13,539	14,052

資料：公正取引委員会「公正取引白書」2010年版。

2) 問題点

公正取引委員会の書面実態調査は、元事業者と下請負事業者を区別して実施しているが、これまで専門建設業者は総合建設業者に対する下請負事業者の地位に限り書面実態調査を実施しており、再下請負における元事業者の地位に着目して専門建設業者に対する書面実態調査は施行してこなかった。

3) 改善方策

現在のように専門建設業者を受注者の立場に限定して実施している公正取引委員会の書面実態調査に、専門建設業者を元請業者の範囲に含めて実施しなければならない。

すなわち、書面実態調査の対象となった専門建設業者に対しては、受注者の地位での調査とともに元請業者としての地位も併せて調査を実施しなければならない。

3. まとめ

発注者が工事の代価として元請負業者に支払った工事代金が工事を直接遂行した下請負業者、資材供給者、設備リース業者及び現場労働者に円滑に支払されるように、現在、多くの政策が施行されている。政策当局は、元請負業者が下請負業者に代金を支払う段階に問題があると認識して、元請負業者が下請負業者に支払う問題に焦点を合わせて政策を施行してきた。

ところが、実際には下請負業者が資材供給者、設備リース業者や現場労働者に代金や賃金を支払う局面において問題が多く発生しているのが実情である。

そこで、これまで述べたように、下請負業者の代金・賃金支払に関する不公正行為を防止するための方策が提示されている。

第一に、下請負業者と設備リース業者間の設備リース契約を下請負法で規定するサービス取引に含めて下請負法の適用を受けられるようにしなければならない。現行では、下請負業者と設備リース業者間の設備リース契約は、下請負法上の下請負取引に含まれず、下請負法の保護を受けられずにいるからである。

第二に、製造委託に対する下請負法の適用範囲を年間売上額 10 億ウォン以上の場合にまで拡大して下請負法の保護を受けられるようにしなければならない。現行では、下請負業者の年間売上額が 20 億ウォン以上の場合に限り下請負法の適用を受けることになっているため、約 75%の資材供給契約が適用を受けられないと推定されるからである。

第三に、発注者が下請負代金を直接支払う場合、下請負業者の直前までの代金支払内訳を確認する条件を追加する必要がある。現行制度では、発注者が直接支払をすると、むしろ資材供給者、設備リース業者及び現場労働者に対する代金・賃金の支払が行われない場合があるからである。

第四に、下請負業者と契約を締結する資材供給者と設備リース業者間で、資材代金支払保証書と設備リース代金保証書を交付するようにして、下請負契約を締結するとき現場労働者に対する賃金支払保証書を元請負業者に提出するようにすることである。ただし、元請負業者と下請負業者が資材代金、設備リース代金及び現場労働者に対する賃金を直接支払うことに合意した場合には、代金・賃金支払保証書の交付義務を免除するものとする。

第五に、建設下請負契約の場合、契約保証金方式を実損補償方式から定額補償方式に変更し、工事履行保証制度を導入して契約保証と工事履行保証の中から元請負業者が選択して用いることができるように標準下請負契約書を改正しなければならない。

第六に、現在の公正取引委員会の書面実態調査において、専門工事業者に対しては下請負事業者の地位でだけ調査しているのを、元事業者の地位に関しても調査するようにすることである。

Ⅲ. 建設関連産業の動向　－塗装工事業－

今月の建設関連産業の動向は、塗装工事業についてレポートします。

1. 塗装工事業の概要

建設業許可 28 業種の 1 つである塗装工事業の建設工事の内容については、「建設業法第 2 条第 1 項の別表の上欄に掲げる建設工事の内容」（1972 年 3 月 8 日 建設省告示第 350 号）によれば、「塗料、塗材等を工作物に吹付け、塗付け、又ははり付ける工事」とされており、具体的には、塗装工事、溶射工事、ライニング工事、布張り仕上工事、鋼構造物塗装工事、路面標示工事等を指す¹。

建築塗装工事を実際に行う建設技能者になるために必要な免許や資格はないが、建築塗装工の技能の程度を国が認定する技能検定制度は、職業能力開発促進法に基づき実施されており、仕事の範囲拡大、キャリアアップの手段として技能検定制度（1 級・2 級塗装技能士）が利用されている。また、基幹技能者制度も創設されており、国土交通大臣に登録をした機関が実施する登録建設塗装基幹技能者講習を修了し、試験に合格した者は基幹技能者と認定され、同技能者を雇用する企業は経営事項審査で加点評価される。2012 年 4 月現在、建設塗装基幹技能者の認定を受けている人数は、2,128 名である²。

2. 許可業者数（塗装工事業）の推移

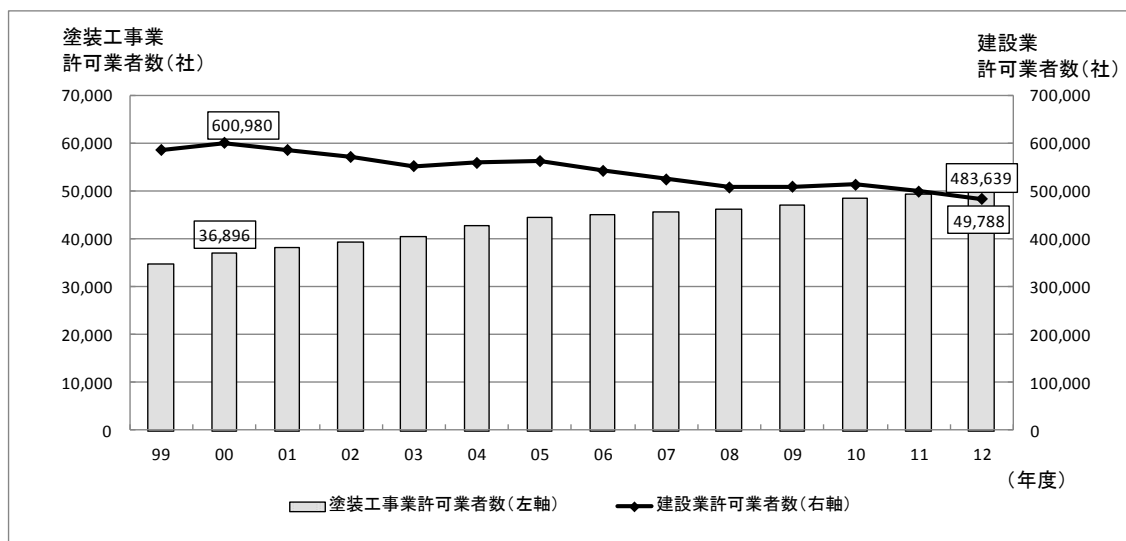
2012 年 3 月末時点における建設業許可業者の総数は 483,639 業者（前年比：3.0%減）である中、塗装工事業は 49,788 業者（同：1.2%増）であり、全許可業者数の約 10.3%となっている。このうち特定建設業許可業者数が 12,030 業者、一般建設業許可業者が 37,758 業者となっている。

図表 1 は、塗装工事業の許可業者数の推移を示したものである。建設業許可業者数がピークであった 2000 年（以下、3 月末現在の数値）以降も、増加傾向にあり、2000 年（36,896 業者）から 2010 年（49,798 業者）にかけて、業者数は、35%増えている。

¹ 建設工事の例示 2001 年 4 月 3 日 国総建第 97 号 「建設業許可事務ガイドラインについて」

² 社団法人日本塗装工業会 「登録建設塗装基幹技能者名簿」参照

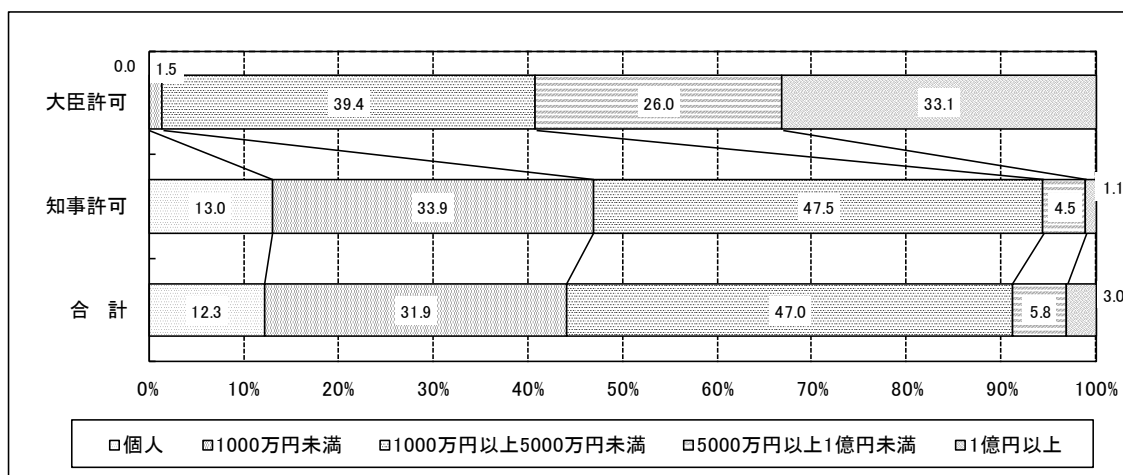
図表 1 許可業者数（塗装工事業）の推移



出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」2012年5月

次に、図表2は、塗装工事業の許可業者数を資本金階層別に分類したものである。これを見ると、「資本金1000万円以上5000万円未満」が47.7%（23,420社）と最も多く、次いで「資本金1000万円未満」が32.0%（15,900社）、「個人」が13.6%（6,103社）と続いている。その結果、資本金5000万円未満の企業が全体の9割以上を占めていることになる。

図表 2 許可業者数（塗装工事業）の資本金階層別構成（2012年3月末時点）

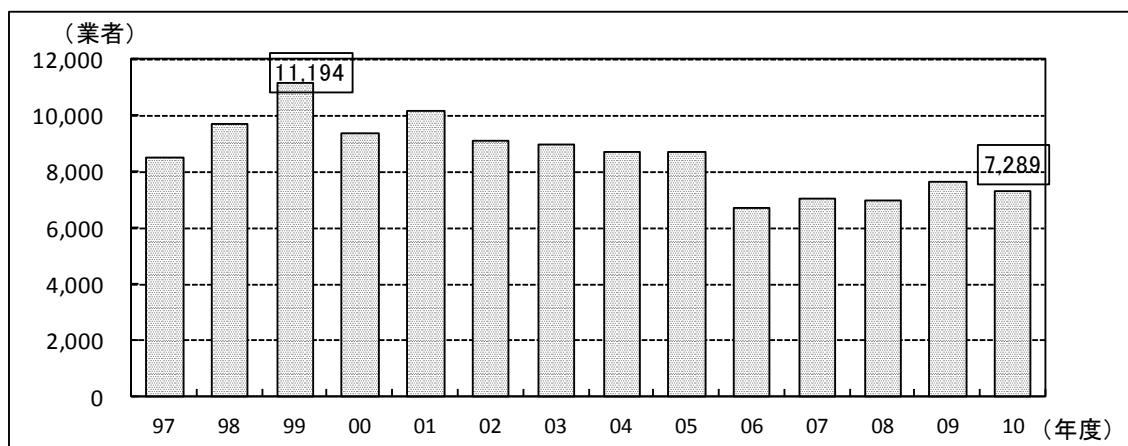


出典：国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」2012年5月

また、図表3は「建設工事施工統計調査（国土交通省）」における塗装工事業者数の推移を示したものである。この調査結果における業者数は、調査年度内に実際に工事実績のあった企業である。企業数の変化は毎年の調査票回収率の変動の影響を受けるので留意が

必要であるが、これを見ると、1998年度（11,194業者）をピークに減少傾向で推移しており、2005年度以降は7,000業者程度で推移している。

図表3 工事実績業者数（塗装工事業）の推移

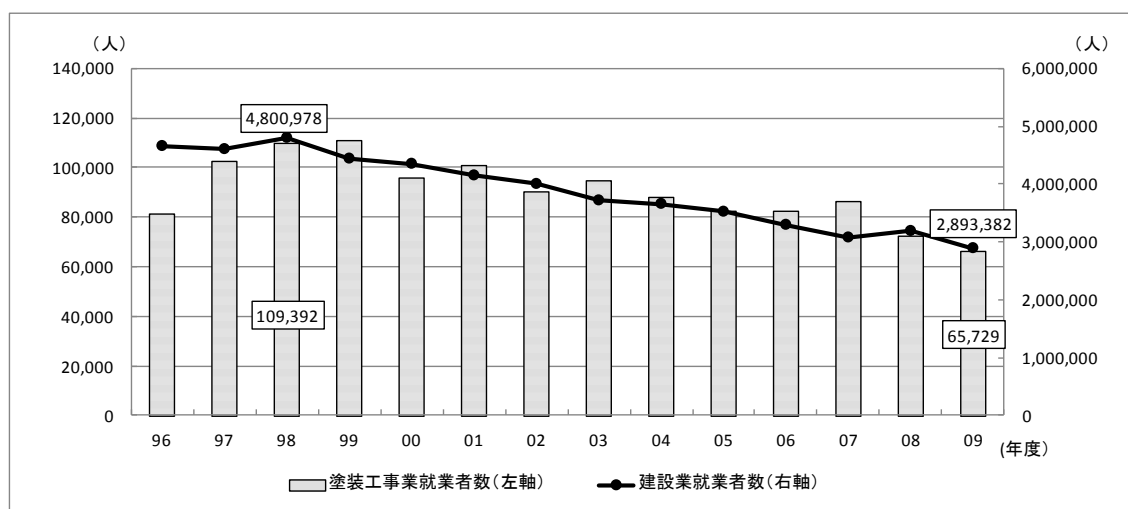


出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」より

3. 就業者数（塗装工事業）の推移

図表4は塗装工事業の就業者数の推移を、国土交通省の「建設工事施工統計」により示したものである。この統計は、業種ごとの値については調査方法の制約から振れが大きいことに留意する必要があるが、塗装工事就業者数は、建設業の全就業者数と同様、減少傾向にあり、塗装工事就業者が建設業の全就業者に占める割合は、2.5%程度で推移している。また、塗装工事就業者数は、2002年度、100,000人を下回り、2008年度は約7万2千人程度にまで減少している。

図表4 就業者数（塗装工事業）の推移

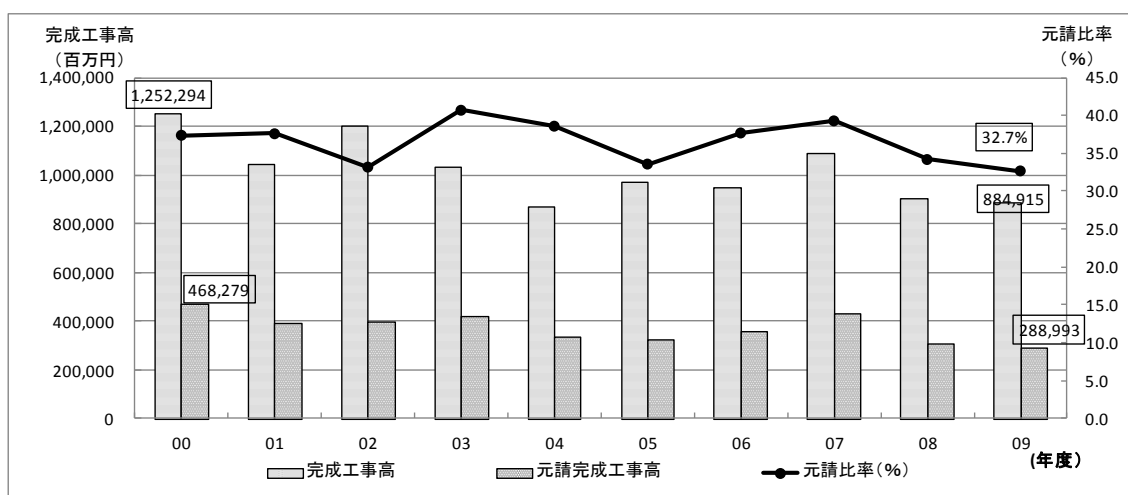


出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」より

4. 完成工事高・元請完成工事高（塗装工事業）の推移

完成工事高については、概ね1兆円前後で推移している。うち元請完成工事高については、減少傾向を示しながらも、その減少幅は小さく、完成工事高に占める元請完成工事高の割合は、このところ横ばい傾向で推移しているとみられる（図表5参照）。また、2009年度の塗装工事業の元請完成工事高の比率（32.7%）は、職別工事業の中では、石工工事業（45.9%）、内装工事業（36.6%）に次いで高い割合を示しており、新規の建設需要が停滞しているなか、リフォーム・リニューアル工事で外壁等の塗り替え工事などが多く発注されているため、他の職別工事業と比べて元請比率が高い割合となっていると推察される。

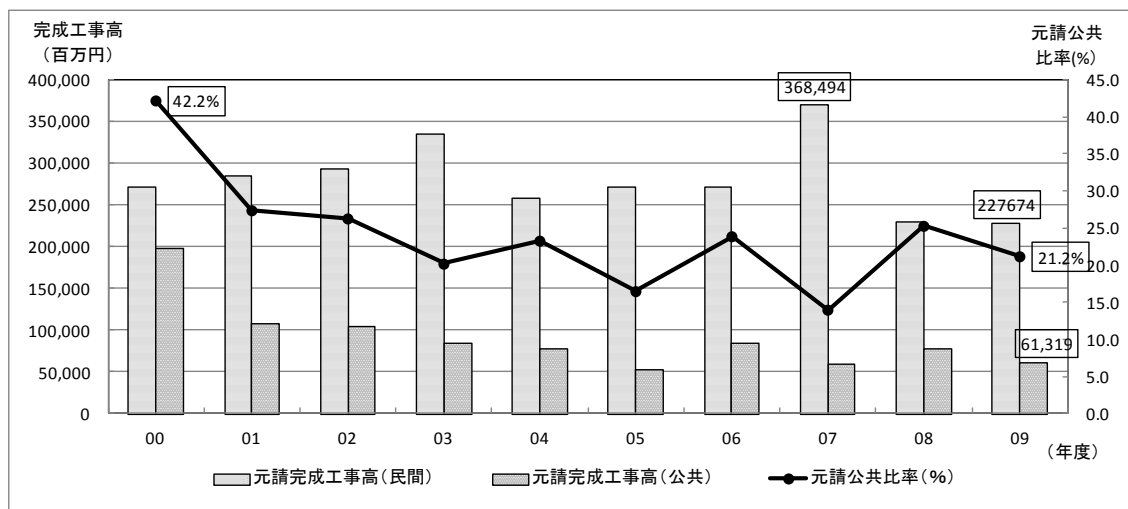
図表5 完成工事高・元請完成工事高（塗装工事業）の推移



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」より

また、元請完成工事高の発注者を民間と公共部門に別けて見てみると、公共部門から受注した工事の元請完成工事高は、2000年より減少傾向を示しているが、民間部門については、2003年と2007年に3千億円台を超えたが、ほぼ2千億円～3千億円前後で推移している。

図表 6 発注者別-元請完成工事高（塗装工事業）の推移



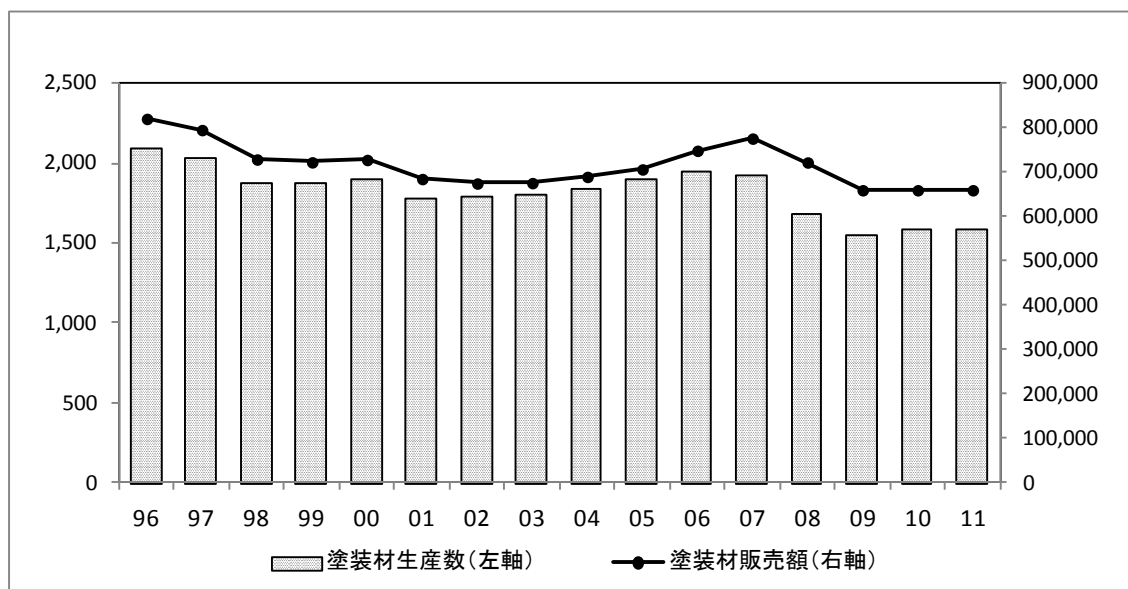
出典：国土交通省「建設工事施工統計調査」より

5. 資材の動向

図表 7 は塗装材の生産数と販売額の推移を示したものである。塗料の需要産業は建物用と建築資材用を合わせた建築分野が最大の需要分野となり、次いで、自動車分野が続き、建築分野と自動車分野で全体の過半数を占めている。

塗装工事業の完成工事高は前述の通り横ばい傾向とみられるが、塗装材の生産数・販売額は 2008 年度から大きく減少しており、やや異なる動向を示している。

図表 7 塗装材生産数・販売額の推移



出典：経済産業省「化学工業統計」より（社団法人日本塗料工業会HP）

6. おわりに

2011年に起きた東日本大震災や福島原子力発電所の事故は、我々の建物に対する意識を大きく変え、耐震化、省エネルギー化、自立発電設備の設置という関心がこれまでに増して大きくなった。新築物件だけでなく既存建物のリニューアルで塗装工事が果たす役割も大きくなってきている。

遮熱機能を持つ塗装や、建物の耐震補強に伴う塗装に対するニーズ等は今後も引き続き大きくなっていくと思われる。建設市場の縮小に伴い減少し続ける建設業者の中にあって増加傾向にある塗装工事業者は、建物の維持更新分野での活躍が期待される。

(担当：研究員 高山 盛光)

編集後記

「お客様にご案内申し上げます。のだたかひろ（仮名）くんとおっしゃる青いTシャツにジーンズの8歳のお子様が迷子になっております。お連れの方は6階迷子カウンターまでお越しください・・・」

ここはディズニーランドでもなく親子が集まるイベント会場でもない。6月のとある平日午後8時ごろ東京スカイツリータウンの商店街の中である。思わず耳を疑った。開業1カ月で約550万人を集客した東京スカイツリーは平日の夜でさえ迷子が発生する状況になっているのである。

この一大集客エリアには飲食店や御土産屋がひしめきあう。売単価はそこそこ高いが、さすが観光地である。閉店セールもなければ終業間際に競って値下げする様子もない。ここに出店するには相当な保証金が必要らしいが、これだけの集客力なため保証金が強気の設定でも空き店舗はなく活気がある。活気がまた集客を呼び、売上に貢献する。さらに価値が高くブランド力のある店が出店し、集客力の相乗効果が表れてくるのだろう。需要が交通費を払ってどんどん集まってくるマーケットである。

建設業マーケットと比較すると、雲泥の差である。業者過剰の状況では売単価は下落傾向で低粗利工事が増加し、マーケットに比例して縮小する売上が相対的な販管費比率の上昇、経営悪化をもたらす。それがまた低入札問題を引き起こす負のスパイラルの現状が一部で見受けられる。長く続く円高と新興国マーケット対応で外需による景気浮揚と雇用確保が大きく期待できない今、国内の需給ギャップを埋めるべく公共投資による内需拡大による経済の相乗効果を期待したい。

迷子の子が無事親に会えたか少し気にはなったが、新規展開を含めた建設業における理想のビジネスモデルを思索しながら帰路についた。

（担当：研究員 高山 盛光）