

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. 289

2013 3

CONTENTS

視点・論点 建設業の魅力を考える	1
I. 建設経済研究所主催 2012 年度講演会レポート	2
II. 2013 年 3 月期第 3 四半期決算 主要建設会社決算分析	11
III. 建設関連産業の動向 — 電気通信工事業 —	19



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)

建設業の魅力を考える

専務理事 長谷川 啓一

あの東日本大震災から2年が過ぎた。今もって30万名以上の方々が避難生活を余儀なくされているという報道に接するに、一日も早い被災地の復興を願う気持ちは、誰しも共通する思いであろう。

政府では、平成24年度補正予算・平成25年度予算を通じて震災復興事業予算を大幅に増額し、予算面から復興事業を力強く後押ししようとしている。

一方で、人材不足と建設資材の不足・価格高騰により、懸念されていた復興事業の遅延が顕在化している。

とりわけ、人材不足は被災地や東北地方・関東地方にとどまらず、その影響は全国的な広がりを見せている。

建設労働者の過不足感については、これまでも建設投資の増減に影響を受けてきたこともあり、現状を短期的・一過性の需給ギャップととらえ、「建設投資額に対しては依然として過剰傾向にある」として、当面の就業者確保ができれば是とする建設企業もあろう。

しかしながら、国土交通省では技能労働者・技術者の高齢化と入職者の激減により、建設業界では今後10年程度以内に技能労働者の不足が恒常化する懸念があるとの推計結果を公表している。技術の習得・技能継承には経験の積み重ねが求められることを考慮すれば、より中長期的視点からは、建設産業の将来の担い手確保が喫緊の課題ということは業界関係者の共通した問題認識であろう。

入職者が確保できない要因の一つに低賃金や社会保険への未加入といった処遇の悪さが指摘されている。建設企業各社が本気になって将来の建設業の担い手確保に乗り出せば、あるいは、発注者が入札にあたり社会保険未加入者の排除

への取組強化や建設業労働者確保のための労務費上昇も反映した価格設定などにより、結果として就業者の処遇改善に結びつくことが期待できよう。

その一方で、建設業が担う社会的重要性や社会貢献等の業界の魅力と、世間全般が建設業に対して抱いているネガティブなイメージとのギャップが解消されない限り、処遇の改善だけでは入職者の確保は困難だと思われる。

国土交通省が昨年11月に設置した「建設産業の魅力を発信するための戦略的広報検討委員会」が2月に取りまとめた「建設産業の魅力を発信するためのアクションプラン」には、多種多彩な戦略的広報活動の展開が提案されている。個人消費者を対象とした商品販売やサービス提供を業務としない建設業界にとって、広く世間全般を対象としたイメージアップ活動の効果は予測しがたく、それ故に広報活動の多様性は重要となってこよう。

ところで、日本経済新聞社の調査によれば、「社会貢献」というキーワードが、学生の就職観では5割を超えて第二位にランクインし、就職志望理由についても6割を超え昨年よりもポイントが上がっているらしい。

高水準な技術力を駆使したモニュメント的建造物の建設に代表される「もの作りの楽しさ」とともに、社会インフラの整備・維持管理や災害対応等を通じて、地域社会における安心・安全で快適な生活に必要な不可欠な機能を提供するという社会的使命・社会への貢献が建設業の魅力であろう。

そうした建設業の魅力、社会貢献への取組姿勢を、力強くかつ堂々と訴求し続ければ、必ずや建設産業に対するイメージを変え、新規就業者の確保に結びつくものと信じている。

I. 建設経済研究所主催 2012 年度講演会レポート

2013 年 1 月 28 日、名古屋大学 減災連携研究センター長・教授 福和伸夫先生、一般財団法人日本エネルギー経済研究所 理事 山下ゆかり先生をお招きし、一般財団法人建設経済研究所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。

【開催要領】

1. 日 時 平成 25 年 1 月 28 日 (月) 13 時 00 分～16 時 00 分
2. 場 所 東京都中央区 浜離宮建設プラザ 10 階大会議室
3. 講 師 第 1 部 福和伸夫先生 (名古屋大学減災連携研究センター長・教授)
「過去の震災に学び今後の大地震に克つ」
第 2 部 山下ゆかり先生 (一般財団法人日本エネルギー経済研究所理事)
「エネルギーと建設産業－内外情勢と課題－」

第 1 部 名古屋大学減災連携研究センター長・教授 福和伸夫先生 「過去の震災に学び今後の大地震に克つ」

1. あまり知られていない事実

これからの防災・減災の時代、建設業の役割は極めて大きい。私たちが過ごしている町の中には、一般の方々は余り感じていないが、建設に携わる人間にはわかっている危険が数多くある。例えば、我が国にとってエネルギーはとても大事で、東日本大震災を契機に原子力発電所が何かと脚光をあびているが、実は火力発電所の耐震安全性はそれほど高くない。原子力発電所に比べれば 1/10 程度ではないだろうか。また、民間の建物はお客様に喜んでもらうために設計している。お客様の「安全」に対する価値観があまり強くなければ、限られた資金の中では安全性をぎりぎりにしコストダウンを図



ることになる。技術があるからそういう建物が出来てしまう。

東日本大震災発生時、国会は審議中で国会議事堂内のシャンデリアが揺れた、最も重要な場所にもかかわらず、シャンデリアの固定化すらされていない。緊急地震速報も届かなかった。報道機関では震災の状況を早く伝えた局、遅かった局と同じ業界でも違いが出た。局の建物自体が地震の揺れがひどく報道が遅れたため、防災意識の違いが出たともいえるのではないか。また、横浜市内の事務所の被害が大きく、被災地の仙台市内の事務所より揺れたという話を聞いた。そこは、関東大震災の時、建物の全壊率 80%（隣は 0%）であったところで、その理由は埋立地だったという単純な理由である。もしかしたら、一番大事な建物が一番耐震的な余裕がなく一番危険なところに立っていることもあるかもしれない。

2. 過去の震災から学ぶべきこと

我々は、阪神淡路大震災で、設計で考えているより強い揺れが来れば、町がどうなるかということ学んだ。一昨年、海辺の町に大津波が来れば何もなくなることを学んだ。また、場所によって災害危険度が明らかに違うことも学んだ。しかし、このことは昔から知っていたはずで、水辺の軟弱な地盤に建物は建てなかったし、丘陵地の土砂災害危険地域には手を付けず、必要以上に物（建物）を集めなかった。それが、現代は、一番危険度の高いところに建物を建て密集させ、丘陵地に住宅を増やして災害危険度を高めている。

喫緊の課題は南海トラフ巨大地震対策である。昨年 8 月に出された内閣府の被害想定では、津波・家屋倒壊・火災等により最大 32 万人が犠牲になるとしている。徹底的な耐震化と意識啓発で 6 万人まで犠牲者を減らせるとしているが、駿河湾のように地震で揺れている間の 2~3 分で津波がやってくる地域では避難が間に合わず、犠牲者の削減は 6 万人が限界とされている。耐震化と意識啓発で克服できない部分は土地利用の見直しが必要である。



1854年に発生した安政の南海地震は西日本を襲った。その時の様子は、尋常小学校の教科書に「稲村の火」という物語でとして取り上げられたが、意外と建設業の方は読んでいない方が多い。この地震による津波は和歌山や高知を襲い、大阪も梅田や中之島、道頓堀、難波などが浸水した。今、中之島周辺には電力会社やガス会社の本社や大阪市役所が存在している。1707年の宝永の南海トラフ地震でもこのあたりは浸水している。そのことを大阪の方は意識していないようで台地上の府本庁舎を埋め立て地に移す計画をしている。この咲洲の超高層ビルは、700km離れた東日本大震災で左右に都合3m揺れた。100km先の南海地震どれだけ揺れるのだろうか。



明治三陸地震は22,000名、当時の人口は今の三分の一、今の人口でいうと7万人弱が犠牲となった。東日本大震災を未曾有の大災害と日本中で表現しているが、実はわずか100年前にその三倍の災害が起こっている。当時の人達は津波の恐ろしさを絵画などに残したが、現代社会は悲惨な映像資料を国民から遠ざけたため、津波の怖さは伝わっていない。三陸には伝わっており、岩手県では、明治三陸地震で18,000人が犠牲になったが、東日本大震災では6,000人にまで減らすことができた。人口は2~3倍になっているので犠牲者の比率は1~2割まで減らしている。これが三陸海岸の人々の教育の勝利である。一方、隣の宮城県は犠牲者数が3倍に増えている。災害を防ぐのは技術よりも人間の心の問題ということを真剣に受け止めなければならない。



3. 今後にむけた意識改革の必要性

調べてみると、上場建設会社や建築設計会社、地盤コンサルタント会社などは地盤の悪いところに本社を構えている。建設業界そのものが、そういう感覚を持っていなかった。だからこんなに豊かな国ができたのだろう。これまでは、あまり災害がなかったが、これからは災害だらけになることを念頭に、180度考え方を転換しなければならない。元々どういう場所だったかを知ることが重要である。

南海トラフ巨大地震の32万人という被害想定は、過小評価か過大評価なのか判断が分かれる。いずれにせよ、数十年のうちに確実に発生する大災害である。そのことを前提に社会を動かしていかなければならない。今の技術と科学とお金を活かしつつ、やり過ぎたところを少し改めながら、持続可能な社会を作る。まず、土地利用を見直す。そして、自由社会であることから自己責任で自分の命を守るように（建物等の）耐震化をする。それから、国民全員が互いを助け合う意識を持ち、災害を我が事と思う意識をもつこと。建設業が率先してこういったことに取り組み、社会に対する救世主になる必要がある。将来のこどもに「さすが建設業は良かったね」といわれるような行動をとっていききたい。



(担当 研究員 油谷 晃広)

第2部 一般財団法人日本エネルギー経済研究所 理事 山下ゆかり先生 「エネルギーと建設産業—内外情勢と課題—」

1. 何故、国際的に省エネへの関心が高まっているのか？（その1）

2004年3月に発表された、国際エネルギー機関(IEA)の設立30年記念報告書によると、エネルギー消費原単位改善の減速と省エネ意識の消失が1980年代後半に表れている。

2004-2005年冬に生じたロシアからウクライナへのガス供給途絶で表れた欧州へのガス供給不安、2008年8月のハリケーンカトリナ、2004年及び2006年夏に生じたニューヨークでの大規模停電などが生じたことで、2000年代半ば以降には、エネルギー安全保障への関心が高まる傾向にあった。

途上国の巻き込みを重視し、グレンイーグルス G8 サミットや APEC アジア太平洋パートナーシップ(2005年8月)など、国内環境問題への対応と省エネを重視した環境・省エネ技術・官民協力が求められるようになり、様々な国際、地域、二国間協力の枠組みが開始され、国連交渉の難航する中、補完的な国際的枠組みが相次いで設置された。



2. 何故、国際的に省エネへの関心が高まっているのか？（その2）

金融・財政危機による新しい経済・産業・雇用政策の必要性と技術開発による産業振興・雇用刺激の可能性への関心の高まりがある。国の運営の観点から、低炭素社会の創出には環境技術（クリーンエネルギー）と省エネ技術の組み合わせが不可欠とされている。新産業、新技術、新システム、新インフラ、新規事業モデル創出の必要性があるが、既存のビジネスモデルでは無理な点も多くみられることもあり、異業種間協力、官・民連携の重要性が増している。

省エネ対象部門の変化としては、鉄鋼、化学工業など素材系エネルギー多消費産業から運輸産業、そして、家庭・業務部門、建築物、加工型製造業、需給システムへと推移しており、省エネ政策のターゲット自体が、消費者に近いものになってきている。また、規制

と奨励・補助金・支援策の組み合わせなど、省エネ政策の多様化とパッケージ化が進展している他、部門横断的な対応から省庁間の連携が求められている。

他国の先進事例、良好事例から学ぶことで、短期間でのキャッチアップをしつつ、他国に見劣りしない対応実績を同じ尺度でアピールする必要性がある。

3. 省エネの重要性

既存の費用対効果のある省エネ対策は広く適用することが可能であり、省エネ対策が遅れている途上国に対する技術移転は極めて効果的とされている。各国政府は財政難を抱えつつ、景気、産業政策、雇用、社会福祉等、多様な国内課題への対応の必要に迫られており、また、民間部門では、増加する規制・制約と増大するコストに直面する一方で熟練労働力の不足に悩まされており、民間部門の自律的な省エネは双方に有益である。言い換えれば、産業の成熟化が進む我が国でのにおける問題は、他国においても必ず訪れる問題であり、大きなビジネスチャンスといえる。

各国のエネルギー利用は石炭から石油、ガス・電力へとシフトしており、電力化の進む社会における経済成長を支えるためには、消費分野の省電力と発電の効率化は極めて重要な課題である。再生可能エネルギーによる発電導入の促進だけでは、ゼロエネルギービルやゼロエミッションビルなどの低炭素社会の実現は極めて困難であり、並行して省エネの徹底的推進が不可欠である。様々な角度からのエネルギーミックスの最適化を行うことで、省エネの徹底推進が図れるであろう。

4. 日本のエネルギー需要構造

2000年代に入り、エネルギー価格は急騰し、原油価格は一時150ドル/バレル近傍まで上昇した。2008年9月のリーマンショック以降、世界経済の悪化によりエネルギー価格は急落するが、2009年代に入り、再びエネルギー価格は上昇傾向へ転じた。

日本における最終エネルギー消費¹は、第一次石油危機以降、産業部門はおおむね横ばい傾向にあるものの、運輸部門や民生部門では増加する傾向にあった。石油需要は、同危機以降一旦減少に転じたもののその後増加へ移行し、電力需要に関しては一貫して増加してきた。

1965年基準を100としたエネルギー原単位²による部門別エネルギー消費の推移で、第二次石油危機以降、各部門のエネルギー消費原単位は減少し、特に産業部門エネルギーは

¹ 出典：日本エネルギー経済研究所「エネルギー・経済統計要覧」

² 単位量の製品やお金を生産するのに必要なエネルギー量のことをいい、エネルギーに関する生産効率を表す指標。

1973 年度水準の約半分まで減少した。原単位の改善にはエネルギー利用の効率化や省エネ努力だけでなく、素材系から加工型への移行や高付加価値化などの産業構造変化も大きな影響を与えた。一方、運輸部門エネルギーや民生部門エネルギーは、商業用が景気に左右されやすい一方で、個人資産の増大や生活の豊かさが増すにつれて消費が増える傾向にあり、エネルギー原単位は減少していない。また、2010 年度の主要国のエネルギー自給率³によると、日本のエネルギー自給率は原子力を除くと 10%以下と極めて低く、国際エネルギー情勢に対して脆弱なエネルギー需要構造となっている。

エネルギー・ミックスを考える際、総合的視点と国際的視点に立って検討することが必要で、総合的視点から、Energy Security（エネルギー安全保障）と Efficiency（エネルギー効率・コスト）と Environment（環境・温暖化対応）に Safety（安全性）を加えた 3E+S が不可欠とされている。エネルギー小国である日本にとって、完璧なエネルギーは存在しない。省エネルギーに加え、原子力、再生エネルギー、化石エネルギー、コージェネレーションの 4 エネルギーを多様にかつバランス良く組み合わせる必要がある。国際的視点から、本国消費電力の 10 倍相当の EU 全体のネットワークからエネルギーの輸入を可能としているドイツや、今後 20 年で 4~7 倍（160~260 基）に急増する中国やインドの原子力発電所にも注視する必要がある。

5. 主要国における省エネ政策の動向

主要国の省エネ政策の特徴は時代と共に変化している。90 年代までは温暖化対策の一環として位置付け、2000 年代半ばからエネルギー安全保障の観点から省エネ政策を新規整備する動きが再度増加し始め、最近では産業・雇用・技術政策の一環として省エネ政策を捉える動きも多くなっている。

MRV⁴（Measurable, Reportable and Verifiable）の考え方による可視化も重要。そのためには、より精緻な定義に基づいた指標が必要となる。限られる財源の下で効率的な対策の峻別を可能とする政策効果の評価や、設計から運用までの確認が求められる。

個別施策・プログラムの特徴は、産業部門から民生（家庭、業務、建築物）部門へと重点が変化しており、断熱材、改築、省エネ証書、躯体設備一体化のシステム設計と管理を満たした建築物の整備がある。機器の規格や基準を明確にするラベリング制度、電力や熱におけるエネルギー管理制度の下、公共建築物の構築や調達段階での省エネを推進しており、燃費基準及び税制優遇や補助金による乗り換えの促進、スマートグリッド等の再生可能エネルギー、省エネ、供給システムの連携を進めている。

³ 日本エネルギー経済研究所「エネルギー・経済統計要覧」

⁴ 温室効果ガスの排出削減の実施状況を測定（Measurement）し、国際的に報告（Reporting）し、その削減状況を検証（Verification）する仕組みを、それぞれの頭文字をとって MRV（測定・報告・検証）という。これにより各国の排出削減行動の透明性・正確性を確保できる。

6. 日本の省エネ政策の動向

改正省エネ法⁵により、製造業でのベンチマークの策定がなされ、工場単位から企業単位の規制となり、共同省エネを推奨・評価する仕組が整備され、経営層からエネルギー管理統括者を選任することが義務付けられた。また、ZEB（ゼロエネルギービル）研究会、次世代エネルギー社会システム研究会等の例にあるように、部門・民間・省庁の横断的な連携を推進している。最近では、「都市の低炭素化促進法」（エコまち法）（2012年12月施行）により、省エネ住宅購入税控除が導入されている。

省エネにおいては、経済や雇用対策の側面から、産業政策と省エネルギー・環境技術戦略の一体化を進める必要があり、また、国際標準化戦略の策定とアジア太平洋地域への展開が急がれている。エネルギー基本計画や新成長戦略では、国際協力を進めつつ官民パートナーシップを推進することにより、新たなビジネスチャンスの発掘が期待されている。

7. 建設産業との接点

構築物やインフラにおける低炭素化として、欧州では、環境問題への対応と競争力の強化と共に、雇用創出としての取り組みが行われている。また、米国では、建築基準への省エネ性能評価の組み込みが行われており、設計時での評価や利用段階での評価をする上で課題に取り組んでいる。さらに、アジアでは、グリーン建築物や実験的な最新建築物への取り組みがなされており、省エネ性能ラベリング制度を導入している。

様々なバイアスがかかっている現状のオーナーテナント問題に取り組むと共に、不動産の付加価値向上やファイナンスの付与を行ない、新築の規制強化と共に既存建築物の改修を進めている。不動産価値を高めるためにも、可視化や数値化の必要性がある。システム全体での効率向上にむけ、評価指標の工夫が進められている。学校や企業が運営する施設や個人住宅においても、エネルギー自給自足化が進められている。

スマートシティ、スマートハウス、スマートビル、スマートコミュニティ、BEMS、HEMS、ダイヤモンドレスポンスなど ICT 化を図り、エネルギーの有効な使用と共に補助金での支援や使用料金の改善を促すスマートコンシューマー育成（消費者の行動改革）を進めている。

低エネルギービルは、個々に必要エネルギーの低減（ステップ 1）、運用面でのエネルギー利用の高効率化（ステップ 2）、化石燃料を極力使わない低炭素化への取り組みとしての再生可能エネルギーの活用（ステップ 3）、の 3 ステップで実現するもので、技術的、経済的に可能な範囲で行うことが重要である。

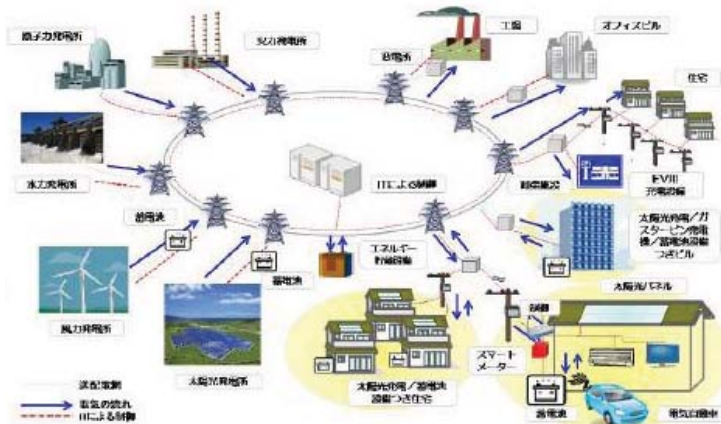
スマートメーターは、情報の可視化による省エネで、消費電力の低減に寄与するものである。可視化により消費者が使用量を把握する意識的な削減や、自動的に家庭内機器での

⁵ 2008年5月改訂、2010年4月施行。

使用量を監視・制御するなど供給面での削減がある。

スマートグリッドプラスとは、インフラとが一体となった次世代型のエネルギー利用の社会システムで、業種を超えた連携と官民共働による戦略的な取り組みである。再生可能エネルギーの最大限の組み込みや ICT を活用することにより「意識しない省エネ」と情報に基づいた「意識した省エネ」によりエネルギー使用量の低減と有効活用を図るものである。

これらの取り組みにおいて建設企業の担う役割は大きい。



8. 今後の課題・視点

省エネ技術への期待は大きく、日本の技術の国際標準化を推進する必要がある、そのためにも、省エネに関する政策やツールの進化への対応と共に、国際的な情報共有や協力の役割が不可欠なものとなる。

スマートグリッド、スマートエネルギーネットワーク、ZEB、建材一体型省エネルギー技術、再生可能エネルギー技術、燃費向上と炭化水素等の排出量削減あるいは消費電力低減を目的としたモーターシステム、電気自動車や燃料電池自動車、電気又は水素スタンド整備、モビリティ改革、新交通システム等を普及していくことで、システムとしての省エネの実現が可能となり、消費者である住民のニーズの反映が可能となる。そのためには、省庁間、官民、関連産業での連携が重要となる。

HEMS や BEMS などエネルギー管理システム導入促進事業費補助金の活用や、ICT を活用したスマートメーターなどのエネルギー管理、デマンドレスポンスにより電力利用の増大への対応も現実のものになりつつある。

ZEB などゼロエミッションの実現は、省エネと共に非化石エネルギーの両方の複合的な活用が必要で、リユース、リサイクル、自然の光や熱等の活用が有効である。

大気や水質などの環境問題への対応と共に省エネは重要である。エネルギー貧困への対応が必要な発展途上国においても、高齢化社会が進む先進国においても、持続可能な経済成長をすることが前提であり、雇用創出の必要に迫られている。低炭素社会の構築を行なう上で、諸外国及び地域の事情に配慮し、国家的課題を克服し、国際協力を進めるなど、複合的な政策課題に取り組む必要がある。

(担当 研究員 鎌田 輝)

II. 2013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、2013年3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2013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を提示するものです。なお、分析対象会社の一部は2012年12月期第3四半期決算を採用しています。

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⁶

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、下記のとおり抽出している。

- 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38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

⁶ 対象会社・階層分類については、「2013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2012年9月6日公表）」発表時に見直しを実施。「2013年3月期第1四半期決算主要建設会社決算分析」「2013年3月期第2四半期決算主要建設会社決算分析」発表時に対象会社であったフジタは、2013年1月22日に大和ハウス工業の100%子会社となり、決算を開示していないので除外している。福田組は、12月期第3四半期決算を採用している。

(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、NIPPO、五洋建設、三井住友建設、前田建設工業、西松建設、熊谷組、東急建設	9社
中堅	2000億円以下	ハザマ、奥村組、東亜建設工業、安藤建設、銭高組、浅沼組、鉄建建設、東洋建設、ナカノフドー建設、福田組、飛鳥建設、大豊建設、青木あすなろ建設、ピーエス三菱、東鉄工業、大本組、名工建設、松井建設、ライト工業、矢作建設工業、大和小田急建設、新日本建設、不動テトラ、北野建設、若築建設	25社

注) 福田組は2012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、民間設備投資の増加等により総計で前年同期比1.7%の増加となった。「中堅」は前年同期比16.2%の大幅な増加となった。(受注増の企業は全38社中30社で、うち二桁の受注増となった企業23社のうち16社が「中堅」)
- ② 売上高は、東日本大震災からの復旧・復興工事の進捗等により前年同期比6.7%の増加となった。「中堅」は08年度第3四半期の四半期決算開示以降、第3四半期としては初めての増加となった。
- ③ 売上総利益は、前年同期比▲6.7%となった。利益率は前年同期比▲1.0ポイントとなり、リーマンショック時の08年度第3四半期水準に近付いている。
- ④ 当期純利益は全38社中17社が当期純損失を計上した。(11年度第3四半期は全38社中15社が当期純損失)
- ⑤ 自己資本比率の増加と、有利子負債の減少により、D/Eレシオは0.18ポイント低下し、0.99となった。各階層で財務体質の改善が進んでいる。
- ⑥ 今後も労務ひっ迫の影響により、労務費の高騰や工事進捗の遅延による利益の減少が懸念される。

3. 主要分析結果

(1) 受注高（単体）⁷

○合計（建築＋土木）⁸

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
	前年同期比		前年同期比		前年同期比		前年同期比	
08年度3Q累計		3,912,287		1,842,331		1,745,933		7,500,551
09年度3Q累計	▲ 37.5%	2,446,762	▲ 5.9%	1,734,299	▲ 19.3%	1,408,228	▲ 25.5%	5,589,289
10年度3Q累計	1.5%	2,483,222	▲ 9.3%	1,573,223	▲ 2.4%	1,374,239	▲ 2.8%	5,430,684
11年度3Q累計	15.1%	2,857,631	6.4%	1,673,575	0.1%	1,376,300	8.8%	5,907,506
12年度3Q累計	▲ 2.5%	2,786,042	▲ 3.0%	1,623,507	16.2%	1,598,941	1.7%	6,008,490
	受注予想額	達成率	開示企業数	達成率	開示企業数	達成率	開示企業数	達成率
12年度通期予想額	4,355,000	64.0%	9社中8社	65.4%	24社中14社	69.9%	38社中26社	66.1%

- ・ 受注高（単体）は、民間設備投資の増加等により総計で前年同期比 1.7%の増加となった。（受注増の企業は全 38 社中 30 社で、うち二桁の受注増となった企業 23 社のうち 16 社が「中堅」）
- ・ 「大手」は前年同期比▲2.5%、「準大手」は▲3.0%となったが、「中堅」は 16.2%の大幅な増加となった。

○建築

（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
	前年同期比		前年同期比		前年同期比		前年同期比	
08年度3Q累計		2,895,812		1,177,299		1,018,422		5,091,533
09年度3Q累計	▲ 35.0%	1,881,318	▲ 9.7%	1,063,209	▲ 22.9%	785,542	▲ 26.7%	3,730,069
10年度3Q累計	▲ 0.5%	1,872,224	▲ 4.3%	1,017,792	2.7%	806,706	▲ 0.9%	3,696,722
11年度3Q累計	9.9%	2,058,078	0.1%	1,018,347	▲ 4.4%	771,142	4.1%	3,847,567
12年度3Q累計	4.1%	2,142,571	1.2%	1,030,610	17.1%	902,841	5.9%	4,076,022
	受注予想額	達成率						
12年度通期予想額	3,280,000	65.3%						

- ・ 建築の受注高は、民間設備投資の増加等により 11 年度第 3 四半期から増加に転じ、12 年度第 3 四半期では前年同期比 5.9%の増加となった。「中堅」は、17.1%の大幅な増加となった。
- ・ 受注増の企業は全 38 社中 27 社で、うち二桁の受注増となった 21 社のうち 16 社が「中堅」。

⁷ ①東鉄工業、ライト工業、矢作建設工業、不動テトラは連結数値。②ピーエス三菱の 11 年度以降は連結数値。③大和小田急建設は受注データが一部非公開のため、数値に含めず。④通期予想は、各社第 3 四半期決算発表時までの修正値を反映している。

⁸ 「準大手」と「中堅」の通期受注予想達成度は、開示企業のみ。（「準大手」：戸田建設、長谷工コーポレーション、NIPPO、五洋建設、三井住友建設、前田建設工業、西松建設、熊谷組、東急建設。「中堅」：ハザマ、奥村組、東亜建設工業、安藤建設、銭高組、浅沼組、鉄建建設、東洋建設、ナカノフドー建設、福田組、飛島建設、東鉄工業、名工建設、不動テトラ）

○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	572,276	前年同期比	699,744	前年同期比	2,123,245	前年同期比
09年度3Q累計	514,997	▲ 39.5%	587,985	2.7%	597,767	▲ 14.6%	1,700,749	▲ 19.9%
10年度3Q累計	492,888	▲ 4.3%	467,815	▲ 20.4%	539,745	▲ 9.7%	1,500,448	▲ 11.8%
11年度3Q累計	704,823	43.0%	560,733	19.9%	579,268	7.3%	1,844,824	23.0%
12年度3Q累計	559,225	▲ 20.7%	505,716	▲ 9.8%	668,020	15.3%	1,732,961	▲ 6.1%

	受注予想額	達成率
12年度通期予想額	940,000	59.5%

- ・ 土木の受注高は、「大手」で前年同期比▲20.7%（4社中3社が減少）、「準大手」で▲9.8%（9社中5社が減少）となり、総計で▲6.1%となった。前年の復旧・復興関連に加え、「準大手」の一部企業で復旧・復興関連以外の大型工事受注の反動減が影響したと考えられる。
- ・ 一方、「中堅」は復旧・復興関連の公共工事等で前年同期比 15.3%の大幅な増加（24社中20社増加）となった。

(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	2,367,215	前年同期比	2,026,195	前年同期比	9,279,229	前年同期比
09年度3Q累計	4,357,880	▲ 10.8%	2,159,230	▲ 8.8%	1,929,469	▲ 4.8%	8,446,579	▲ 9.0%
10年度3Q累計	3,455,924	▲ 20.7%	2,019,185	▲ 6.5%	1,772,727	▲ 8.1%	7,247,836	▲ 14.2%
11年度3Q累計	3,644,287	5.5%	2,070,845	2.6%	1,709,059	▲ 3.6%	7,424,191	2.4%
12年度3Q累計	3,914,866	7.4%	2,251,394	8.7%	1,752,774	2.6%	7,919,034	6.7%

	大手		準大手		中堅		総計	
11年度通期実績	5,363,223	前年同期比 達成率	3,071,078	前年同期比 達成率	2,504,744	前年同期比 達成率	10,939,045	前年同期比 達成率
12年度通期予想	5,630,000	5.0% 69.5%	3,220,300	4.9% 69.9%	2,611,800	4.3% 67.1%	11,462,100	4.8% 69.1%

- ・ 売上高は、東日本大震災からの復旧・復興工事の進捗等により前年同期比 6.7%の増加となった。「中堅」は08年度第3四半期の四半期決算開示以降、第3四半期としては初めての増加となった。
- ・ 通期予想達成に向けて、労務ひっ迫による工事の進捗遅延が懸念される。

(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%	162,794	6.9%	145,781	7.2%	578,670	6.2%
09年度3Q累計	303,283	7.0%	170,301	7.9%	161,422	8.4%	635,006	7.5%
10年度3Q累計	318,806	9.2%	170,019	8.4%	153,880	8.7%	642,705	8.9%
11年度3Q累計	293,595	8.1%	157,149	7.6%	120,278	7.0%	571,022	7.7%
12年度3Q累計	307,550	7.9%	111,163	4.9%	114,278	6.5%	532,991	6.7%

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%	4.6%	10.7%	9.7%
10年度3Q累計	5.1%	▲ 0.2%	▲ 4.7%	1.2%
11年度3Q累計	▲ 7.9%	▲ 7.6%	▲ 21.8%	▲ 11.2%
12年度3Q累計	4.8%	▲ 29.3%	▲ 5.0%	▲ 6.7%

- ・ 売上総利益は、380 億円減少し、前年同期比▲6.7%となった。利益率は前年同期比▲1.0ポイントの6.7%となった。全38社中20社が前年同期比で減少し、リーマン・ショック時の08年度第3四半期水準に近付いている。
- ・ 売上総利益率低下の要因として、多くの企業が労務ひっ迫を挙げており、今後も、労務ひっ迫の影響により、労務費の高騰や工事進捗の遅延による利益の減少が懸念される。

(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	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率
08年度3Q累計	249,820	5.1%	138,480	5.8%	148,777	7.3%	537,077	5.8%
09年度3Q累計	235,685	5.4%	131,681	6.1%	129,652	6.7%	497,018	5.9%
10年度3Q累計	227,197	6.6%	121,428	6.0%	123,963	7.0%	472,588	6.5%
11年度3Q累計	225,495	6.2%	115,019	5.6%	117,461	6.9%	457,975	6.2%
12年度3Q累計	224,754	5.7%	116,480	5.2%	112,829	6.4%	454,063	5.7%

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%	▲ 4.9%	▲ 12.9%	▲ 7.5%
10年度3Q累計	▲ 3.6%	▲ 7.8%	▲ 4.4%	▲ 4.9%
11年度3Q累計	▲ 0.7%	▲ 5.3%	▲ 5.2%	▲ 3.1%
12年度3Q累計	▲ 0.3%	1.3%	▲ 3.9%	▲ 0.9%

- ・ 販管費及び一般管理費は、「準大手」で増加したものの、「大手」「中堅」で減少し、総計で前年同期比▲0.9%となり、39 億円減少した。
- ・ 販管費及び一般管理費の削減努力や売上高増加により、販管費率は全38社中27社（「大手」4社、「準大手」7社、「中堅」16社）で低下し、各階層ともに低下している。

(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%	24,313	1.0%	▲ 2,997	▲ 0.1%	41,591	0.4%
09年度3Q累計	67,598	1.6%	38,619	1.8%	31,768	1.6%	137,985	1.6%
10年度3Q累計	91,609	2.7%	48,590	2.4%	29,909	1.7%	170,108	2.3%
11年度3Q累計	68,098	1.9%	42,127	2.0%	2,813	0.2%	113,038	1.5%
12年度3Q累計	82,793	2.1%	▲ 5,317	▲ 0.2%	1,443	0.1%	78,919	1.0%

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%	58.8%	黒字転換	231.8%
10年度3Q累計	35.5%	25.8%	▲ 5.9%	23.3%
11年度3Q累計	▲ 25.7%	▲ 13.3%	▲ 90.6%	▲ 33.5%
12年度3Q累計	21.6%	赤字転落	▲ 48.7%	▲ 30.2%

- ・ 営業利益は、売上総利益の大幅な減少を受け、全 38 社中 15 社（「準大手」5 社、「中堅」10 社）が営業赤字となった。（11 年度第 3 四半期は、全 38 社中 13 社が営業赤字）
- ・ 「準大手」は、一部の企業の大幅な業績悪化の影響もあり営業赤字となり、「中堅」は、販管費の削減努力等によって、営業黒字を確保している。
- ・ 期末に向け工事採算の動向は、引き続き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%	16,081	0.7%	▲ 7,994	▲ 0.4%	22,819	0.2%
09年度3Q累計	85,224	2.0%	35,487	1.6%	28,020	1.5%	148,731	1.8%
10年度3Q累計	83,588	2.4%	43,103	2.1%	26,502	1.5%	153,193	2.1%
11年度3Q累計	70,756	1.9%	39,112	1.9%	1,124	0.1%	110,992	1.5%
12年度3Q累計	95,895	2.4%	▲ 3,529	▲ 0.2%	2,995	0.2%	95,361	1.2%

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%	120.7%	黒字転換	551.8%
10年度3Q累計	▲ 1.9%	21.5%	▲ 5.4%	3.0%
11年度3Q累計	▲ 15.4%	▲ 9.3%	▲ 95.8%	▲ 27.5%
12年度3Q累計	35.5%	赤字転落	166.5%	▲ 14.1%

- ・ 経常利益は、営業外損益が前年同期比 185 億円増益（為替差損益 114 億円増益、支払利息 39 億円減少等）となったものの、前年同期比▲14.1%、156 億円の減少となった。
- ・ 「大手」「中堅」では、前年同期を上回る経常利益となったものの、「準大手」は、経常赤字となった。
- ・ 全 38 社中 14 社（「準大手」4 社、「中堅」10 社）が経常赤字となった。

(7) 特別利益・特別損失⁹ (連結)

(単位：百万円)

	大手		準大手		中堅		総計	
	12年度3Q累計	11年度3Q累計	12年度3Q累計	11年度3Q累計	12年度3Q累計	11年度3Q累計	12年度3Q累計	11年度3Q累計
特別利益	10,010	19,236	1,527	2,404	1,455	4,899	12,992	26,539
前期損益修正益	0	0	0	0	0	7	0	7
投資有価証券売却益	4,507	15,496	491	566	377	82	5,375	16,144
固定資産売却益	4,394	2,392	306	1,092	523	2,889	5,223	6,373
貸倒引当金戻入	0	0	0	9	10	188	10	197
負ののれん益	0	0	0	0	288	608	288	608
特別損失	14,620	29,942	5,711	8,397	5,843	6,217	26,174	44,556
前期損益修正損	0	0	0	0	0	0	0	0
投資有価証券評価損	8,705	5,864	3,602	5,681	1,939	1,938	14,246	13,483
投資有価証券売却損	1,320	0	0	0	29	0	1,349	0
固定資産売却損	180	26	51	224	381	63	612	313
固定資産除却損	0	0	69	570	161	567	230	1,137
貸倒損失・引当金繰入	0	0	275	0	0	0	275	0
割増退職金	0	0	0	0	599	13	599	13
減損損失	0	16,194	1	180	121	171	122	16,545

- ・ 特別利益は、前年同期の「投資有価証券売却益」の反動減で前年同期比で 135 億円減少した。
- ・ 特別損失は、「減損損失」の減少等により、前年同期比で 184 億円減少した。

(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%	▲ 29,585	▲ 1.2%	▲ 44,494	▲ 2.2%	▲ 88,726	▲ 1.0%
09年度3Q累計	65,087	1.5%	21,946	1.0%	4,774	0.2%	91,807	1.1%
10年度3Q累計	53,051	1.5%	32,701	1.6%	6,533	0.4%	92,285	1.3%
11年度3Q累計	5,940	0.2%	10,583	0.5%	▲ 8,367	▲ 0.5%	8,156	0.1%
12年度3Q累計	50,514	1.3%	▲ 38,848	▲ 1.7%	▲ 7,793	▲ 0.4%	3,873	0.0%

通期業績予想

	大手	準大手	中堅	総計
売上高	5,630,000	3,220,300	2,611,800	11,462,100
経常利益	118,000	6,900	25,940	150,840
当期純利益	47,500	▲ 40,700	6,230	13,030
当期純利益率	0.8%	▲ 1.3%	0.2%	0.1%

- ・ 当期純利益は、「大手」が大幅に増加したものの、「準大手」「中堅」で赤字となったことにより、総計で 43 億円減少した。
- ・ 全 38 社中 17 社（「準大手」5 社、「中堅」12 社）が当期純損失を計上した。（11 年度第 3 四半期は全 38 社中 15 社が当期純損失）
- ・ 通期では、総計で当期純利益を 130 億円（11 年度実績 271 億円）、当期純利益率を 0.1%（11 年度実績 0.2%）と予想している。

⁹ 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	820,567	684,670	3,727,470
08年度末	1,795,451	707,563	606,035	3,109,049
09年度3Q末	2,281,163	746,368	603,086	3,630,617
09年度末	1,984,779	644,192	525,758	3,154,729
10年度3Q末	1,982,395	654,995	506,414	3,143,804
10年度末	1,833,766	585,047	449,361	2,868,174
11年度3Q末	1,968,163	623,131	465,994	3,057,288
11年度末	1,725,402	556,487	407,220	2,689,109
12年度3Q末	1,743,105	597,745	423,931	2,764,781

- ・ 有利子負債は、各階層で減少しており、総計で前年同期比 2,925 億円の減少となった。
（「大手」 2,251 億円減少、「準大手」 254 億円減少、「中堅」 421 億円減少）
- ・ 11 年度末残高と比較すると、各階層で増加し、総計で 757 億円の増加となった。（「大手」 177 億円増加、「準大手」 413 億円増加、「中堅」 167 億円増加）
- ・ 有利子負債は減少傾向にあり、各階層で財務体質の改善が進んでいる。

(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%	23.3%	22.7%	19.2%
09年度3Q末	18.1%	26.8%	26.6%	22.0%
10年度3Q末	19.6%	29.5%	30.3%	24.4%
11年度3Q末	18.4%	28.8%	30.6%	23.5%
12年度3Q末	20.7%	28.1%	31.5%	24.8%

D/E レシオ

	大手	準大手	中堅	総計
08年度3Q末	1.82	1.00	0.95	1.35
09年度3Q末	1.81	0.88	0.85	1.29
10年度3Q末	1.66	0.78	0.69	1.13
11年度3Q末	1.76	0.76	0.68	1.17
12年度3Q末	1.40	0.74	0.58	0.99

注) ※有利子負債/自己資本で算出

- ・ 自己資本比率は、「準大手」は低下しているが、「大手」・「中堅」で上昇し、総計で 1.3 ポイント増加した。
- ・ 自己資本の増加と有利子負債の減少により、D/E レシオは総計で 0.18 ポイント低下している。

(担当：研究員 中島 慎吾、高山 盛光、海老澤 剛、水野 裕也)

Ⅲ. 建設関連産業の動向 —電気通信工事業—

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

1. 電気通信工事業の概要

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

図表 1 電気通信工事業が施工する具体的な工事例

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

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

有線によるモールス符号を用いた電信から始まった電気通信は、その速達性から瞬く間に広がりと発達を続け、やがて有線から無線へ、電話などの通信手段からラジオ放送、テレビ放送などの放送事業へと大きく進展した。

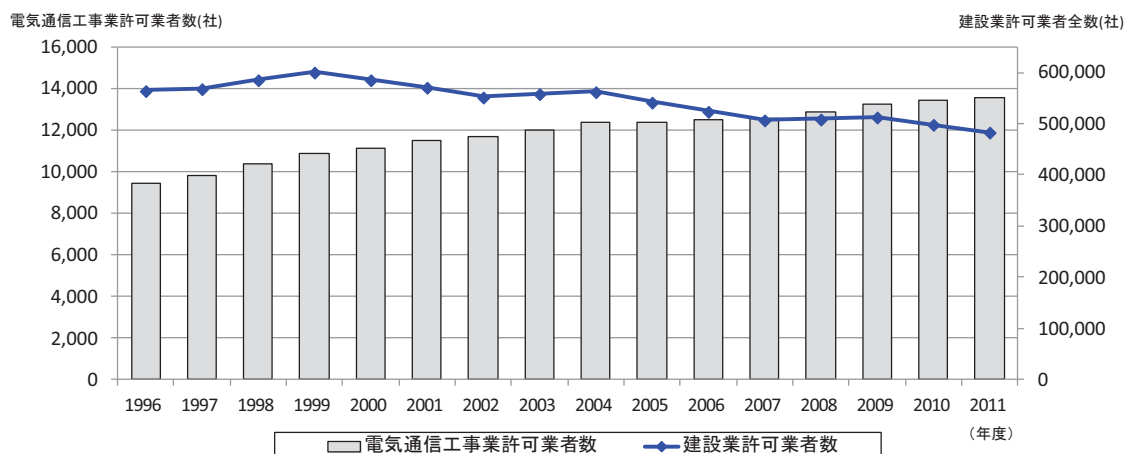
最近では、携帯端末等のハードの高性能化や、ソフトの多様化からインターネットメディアは拡大しており、若年層を中心に接触する時間自体も増えてきている。それに伴い次世代通信関連の電気通信工事の需要は高まっている。

2. 電気通信工事業の現状について

(1) 電気通信工事業者数の推移

図表2は、電気通信工事業の許可業者数と建設業許可業者全数の推移を示したものである。2010年度末時点における、建設業許可業者全数は483,639業者で、そのうち電気通信工事業許可業者数は12,544業者であり、全体に占める割合は約2.6%である。

図表2 電気通信工事業許可業者数と建設業許可業者全数の推移

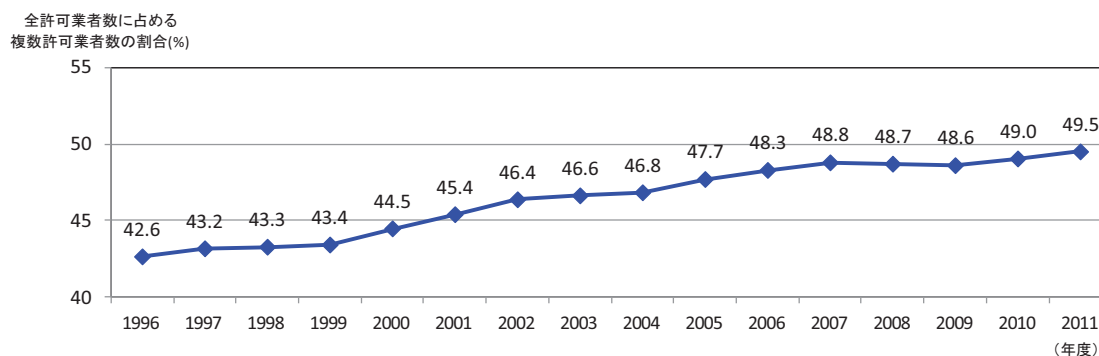


(出典) 国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」

電気通信工事業は取得業者数が前年と比べ増加した業種の一つであり、前年比で0.9%増加している。ちなみに、増加率が高い業種は、熱絶縁工事業(5.1%増)、ガラス工事業(3.6%増)、防水工事業(3.3%増)である。

電気通信工事業の許可業者数は年々増加しており、1996年度(9,440業者)と比較して、2010年度(13,578業者)の許可業者数は約1.4倍となっている。建設業全体の許可業者数が1999年度をピークに減少しているのと対照的である。増加の背景として図表3に示すとおり、複数許可業者が増加し、約半分の企業が複数の建設業許可を取得していることから、近い業態である電気工事業やその他の企業が経営の多角化を図るために電気通信工事業許可を取得していることが考えられる。

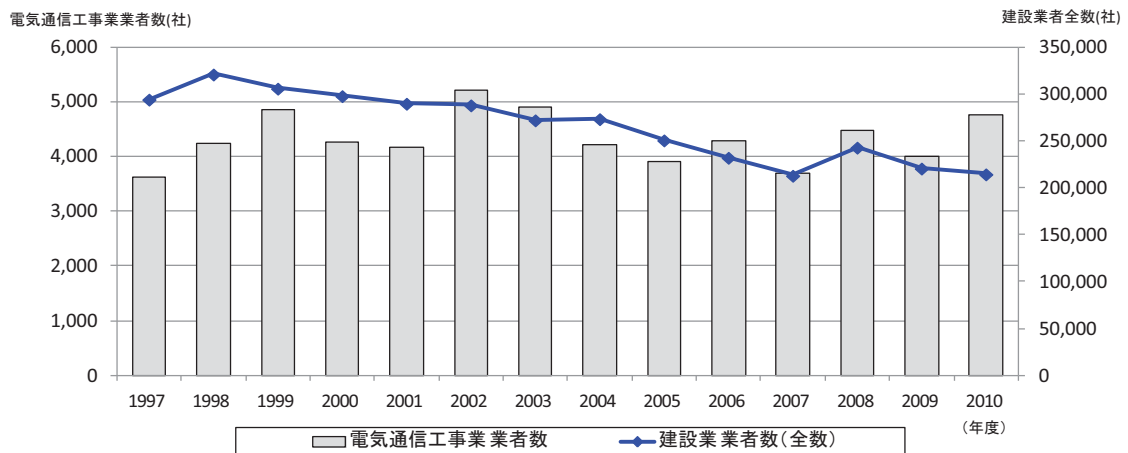
図表3 全許可業者数に占める複数許可業者数の割合



(出典) 国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」

一方、図表4は、「建設工事施工統計調査（国土交通省）」における電気通信工事業業者数と建設業者全数の推移である。この調査結果における工事業業者数は、調査年度内に実際に工事実績のあった企業数である。これによれば、電気通信工事業の業者数は1997年度以降2010年度5,000業者近い年度もあったものの、およそ4,000業者前後で推移している。建設業者全数や図表2で示した許可業者数の推移とは異なる傾向となっている。

図表4 電気通信工事業業者数と建設業者全数の推移



(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」

(2) 資本金階層別に見た業者構成

図表5に、全建設業者、設備工事業¹⁰、電気通信工事業者の2010年度末時点における資本金階層別で見た各企業の全体に占める割合を示す。これによれば、電気通信工事業者では「資本金1,000～3,000万円」の階層が40.2%（1,912社）と最も多く、次いで「同200～500万円」が28.4%（1,350社）、「同3,000～5,000万円」が6.0%（286社）となっている。全建設業者や設備工事業者と比較して、電気設備工事業者は資本金の大きな企業が多いこと、個人事業者が少ないことが特徴として挙げられる。

図表5 資本金階層別に見た建設業者全数、設備工事業、電気通信工事業者の割合



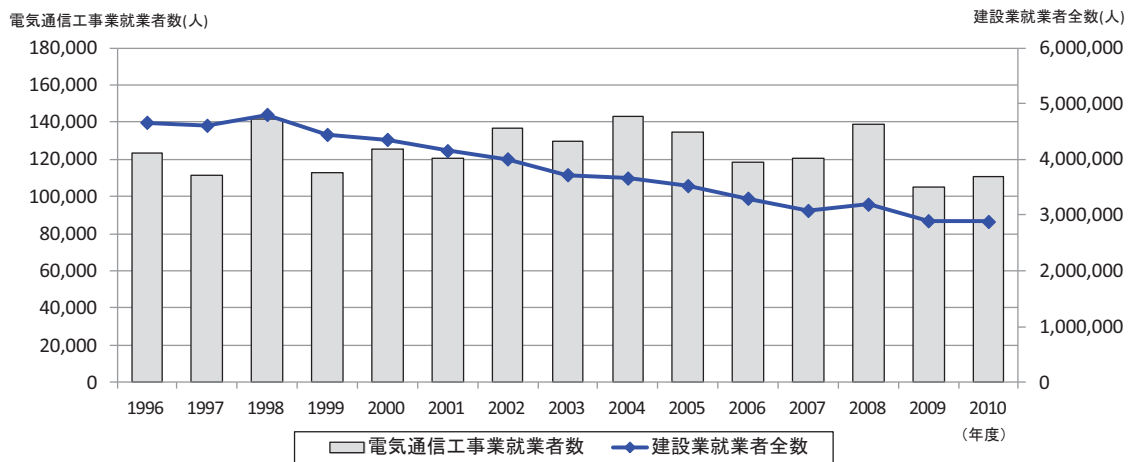
(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」

¹⁰ 日本標準産業分類上の大分類「D 建設業」のうち、中分類「08 設備工事業」に該当する許可工事業種。電気工事業、電気通信・信号装置工事業、管工事業、機械器具設置工事業などが該当する。

(3) 就業者数の推移

図表6に、電気通信工事業就業者数と建設業就業者全数の推移を示す。建設業就業者全数が減少しているのに対して、電気通信工事業の就業者数は多少の増減はあるものの概ね12万人前後で推移している。

図表6 電気通信工事業就業者数と建設業就業者全数の推移

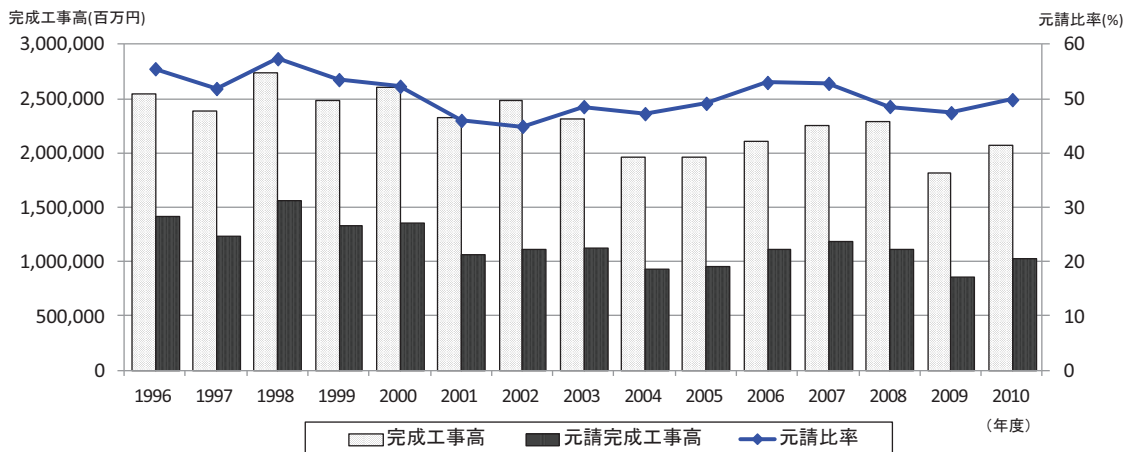


(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」

(4) 完成工事高の推移

図表7に、電気通信工事業の完成工事高、元請完成工事高、元請比率の推移を示す。完成工事高については1998年度に約2兆7,000億円を記録したものの、それ以降は概ね減少し2010年度の完成工事高は約2兆円である。元請比率については、2000年度までは50%以上であったが、その後はいったん減少し、2005年度以降は50%前後で推移している。

図表7 電気通信工事業の完工高・元請完工高の推移



(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」

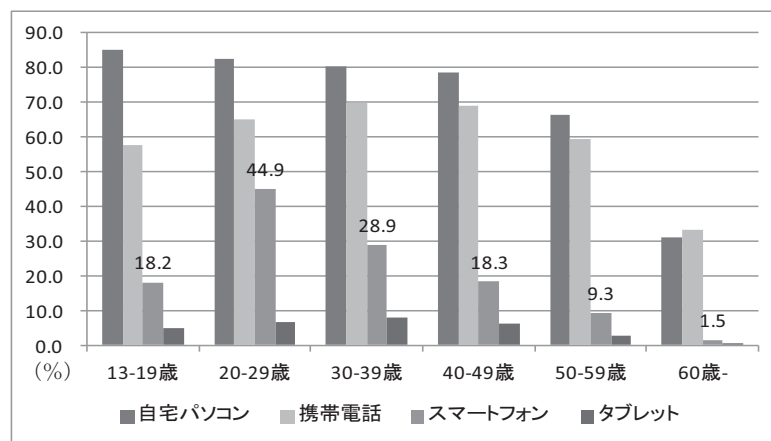
3. 業界の動向と今後の展望

2011年7月24日に一部地域を除いて一斉にアナログ放送が終了し、利用していた周波数は、携帯電話等の次世代通信へ割り振られている。一方で一部の地上デジタル難視聴地域には、代替通信手段としてケーブルテレビを敷設するなどのブロードバンド整備が進められた。

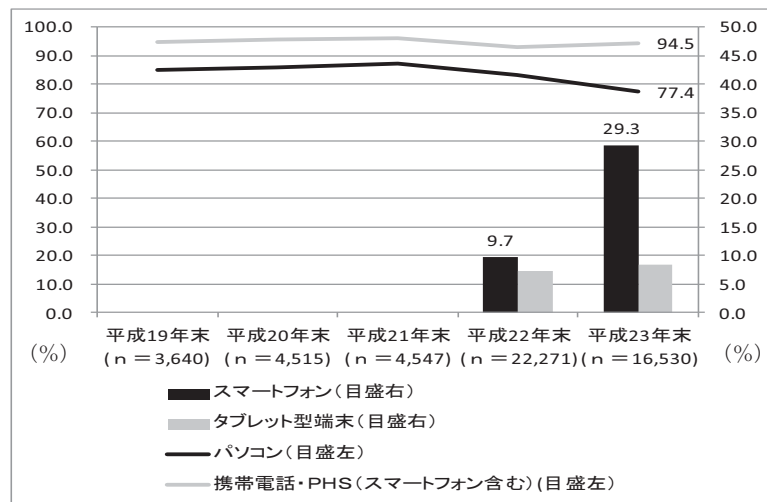
次世代通信の代表であるスマートフォンの利用率は、図8のように年代でみると20代が高く、図9が示す通り、スマートフォンの保有率（世帯）は着実に高まってきている。次世代情報通信技術が我々の生活に根付いてきつつある。

ソーシャルネットワークサービスを利用する人口が増え、個人が発信する情報が増えるにつれ、流通するデータ量は増大することが予想され、通信基地局・サーバー・データセンター等の通信設備投資が今後も積極的に行われると考えられる。

図表8 主要端末別年代別インターネット接続状況（個人）



図表9 主な情報機器の普及状況（世帯）



4. おわりに

1990 年初頭に一般に浸透し始めたインターネット技術は、ホームページや電子メールを中心に急速に普及した。当初は電話回線・モデム経由・パソコンで接続するのが一般的で、送受信できる情報量は限られていたが、約 10 年前から ADSL 方式のブロードバンドが家庭に普及し始め、画像や動画など大量のデータ送受信が商業ベースで可能になった。今ではデータは光回線、ケーブルテレビ、WI-FI、3G 回線等を経由し、接続端末はパソコンだけでなく、ゲーム機、テレビや携帯電話などハードは多様化した。ビデオカメラで撮った映像がすぐにインターネット上にアップロードできたり、多くの家電がインターネットを通じて遠隔地操作・管理が可能な時代が到来している。

この間ソフトの世界では、広告をリンクさせた検索技術、ソーシャルネットワーク、動画共有サービス、仮想地球儀など次々に新しいサービスが生まれてきた。もちろんそれらは、新たな産業を生み出しただけでなく、広告の概念に変革をもたらした。一方で、個人と情報ネットワークが急速に近付いたため、プライバシー・個人情報の保護が社会問題化しただけでなく、情報化技術を十分に使えない人が十分なサービスを受けられないデジタルプアの問題も懸念されているが、インターネット環境はすでに我々の生活になくてはならないものになっている。

建設業界にとって携帯電話等の通信技術は、例えば今後橋梁・トンネルや擁壁など社会インフラの老朽化具合を地域の住民に伝えてもらうための重要な手段としても今後期待される。また、災害発生時には、通行可能な道路の情報や被災地域の情報などの共有のためにも有効な手段として認識されている。

ハード面はもちろん、ソフトを保存する情報インフラはセキュリティの面からも今後ますます重要になってくると考えられる。電気通信工事業は、通信技術の使い手としてだけでなく最新通信技術を可能にする情報インフラの整備、維持管理の担い手としての役割を担っていくであろう。

(担当 研究員 高山 盛光)

編集後記

昼は、T シャツジーンズで川の真ん中の丸石にすわり、WEB で路線検索し出張予定計画を立て、航空機のチケット予約も川の中で行う。他社とシェアリングした自動車を空港まで走らせる。ウェブデザインの社内会議はテレビ会議システムで、お客様から商品の問い合わせには、インターネット電話で対応は万全だ。星が降ってきそうな夜は、異業種の会社員、WEB デザイナー、税理士、弁護士などのビジネスパートナーを交えて宴が始まる。でも少しばかり田舎の夜は早い。



こんなワークスタイルを目指してベンチャー企業の元都会っ子の若者が集まる場所がある。徳島空港から車で 1 時間、神山町という人口 6,300 人の町だ。信号機は町に 1 台。コンビニも数年前初めてできたという。ここ徳島でも全国のご多分にもれず、山間部の人口減少は進み過疎は社会問題になっている。都会の便利さを目指し町を出て行った人の中には、先祖から伝

わる家を取り壊すこともできず、固定資産税を払い続けている住民も多いという。古い民家が多く残るものの空き家が多いという今の日本では典型的な過疎化した町だ。

神山町では固定資産税の納税通知書に空き家をサテライトオフィスとしてベンチャー企業に貸さないかという案内状を添えたところ、応募者がでてきたという。

今では広告製作会社、IT 関連会社 9 社が神山町の古い民家にサテライトオフィスを構えている。

徳島県は地上波デジタル放送の受信が難しい地域が広く、国からの難視聴地域に対する補助金と県の補助で全県に安価な使用料で高速ブロードバンドネットワークが利用できる環境を整えた。また、某通信会社が WI-FI サービス拡張のため無料で配った機器を確保し無線 LAN の環境も整えた。だから川の中でも通信が可能な場所があるのである。

過疎化する地方の現状を考える時、コンパクトシティ的な発想で駅周辺に人口を集め、サービスを集中させ、過疎化した村は観光地化あるいは大規模農業などへの有効利用をとというステレオタイプな未来予想図を私は描いていたが、こんな形の国土の利用もあるのかと目から鱗が落ちた。小職は田舎者なので、冒頭のライフスタイルにそれほどの魅力は感じなかったが、インターネット接続環境がビジネスの重要なインフラになっている今、事務所、住居、インターネット接続費用が安いというのは魅力的だ。米国で成功を収めた IT 企業はニューヨークやワシントンのような大都市に本社を置かないケースが多い。このような取り組みは日本の産業再生の鍵を握っているのかもしれない。

(担当：研究員 高山 盛光)