

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. 340

2017 6

CONTENTS

視点・論点		
『たかがインフラ、されどインフラ』	1
I. 2017年3月期 主要建設会社決算分析	2
II. 建設業における担い手の確保について	15
III. 建設関連産業の動向 ー鋼構造物工事業（鉄骨工事業）ー	29



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)

『たかがインフラ、されどインフラ』

研究理事 徳永 政道

アジア諸国の成長が急である。インドの「デリー・ムンバイ産業大動脈」、インドシナ半島諸国の「メコン経済回廊」、インドネシアの「インドネシア経済回廊」など、基礎的な経済力を獲得した国が、さらなる発展を目指して、社会資本・住宅都市（以下「インフラ・ストック（注）」）整備の新たな構想や計画を打ち出している。我が国の高度経済成長期がそうであったように、さらなる成長を目指すのであれば自然の流れといえる。

一方、我が国に目を転じると、厳しい財政事情のためか、インフラ・ストックはハード、社会経済活動はソフトと二元論的に区分し、「インフラ・ストック整備は概ね完了しており、経済成長のための新たなインフラ・ストック投資の必要性は低い」という感覚が浸透しており、成長戦略も生産性向上等のソフト面に重点が置かれている。

しかし、人口減少という深刻な現実と直面し、国力維持のために、GDPの維持・向上（一人当たりGDPは少なくとも！）が必要だといわれるなか、本当にインフラ・ストックの進展・増進の必要はないのだろうか。

歴史を遡ると、周知の通り、江戸時代には、利根川東遷の大規模治水事業が当時世界最大級の都市、江戸の礎を築き、五街道・脇街道の整備が商品・貨幣経済の発展を促した。明治・大正・昭和初期には、都市、工業地帯、港湾の整備に併せて鉄道網がそれらを結び、殖産興業が進められた。戦後は、一般道路・高速道路、新幹線、コンビナート等の整備が高度経済成長を牽引した。

このように、社会経済の発展成長の裏では、時代時代の生産力・態様に量的又は質的に適合したインフラ・ストックが先行又は併行して進展していたことがわかる。

では、最近や近い将来に目を向けるとどうであろうか。

成長のフロントランナーのように語られるスマホに代表されるICT分野だが、携帯電波塔を繋ぐ光ファイバー網（道路、下水道、河川等のインフラに敷設される）やデータセンター等への投資によりブロードバンド環境が構築されていることが必要条件となっている。

またICT分野の進展で、eコマースやネット通販が隆盛だが、これも物流機能を支える道路交通システムのキャパシティやネットワーク、物流施設整備への投資により可能となっている（POSシステムに基づくコンビニの商品管理も同様）。即日配達、多頻度・小ロット輸送等のさらなるサービス高度化を目指し、マルチテナント型物流施設の拡充等に対する投資が進行中である。

近年、経済の牽引役が期待されている観光については、インバウンド需要喚起のため、空港機能や大型クルーズ船が寄港できる港湾機能の強化、鉄道・道路等の交通システムや宿泊施設等の拡充に対する投資により、「ヒト」の流れの促進が期待されている。

もう一つの「ヒト」の流れとして、高付加価値な産業構造への転換のために世界中の優秀な人材を獲得する必要があり、その競争に勝つために「利便性」「文化・環境・快適性」「安全性」等の面で彼らのニーズに合うインフラ・ストックの提供が必要であるといわれている。

製造業に関連しても、例えば、国内のマザー工場の設置・拡充により海外拠点を統括する機能を強化するために新たな投資を行うことが考えられる。また、高付加価値分野を積極的に開拓することも必要であり、例えば、現在の

我が国の航空機産業は欧米メーカーの下請けが主であるため、世界市場約50兆円に比べて2兆円弱の規模に止まっているが、20年後には世界市場が約300兆円に拡大すると予測されており、シェア向上を目指す好機である。航空機の部品は約100~300万点（自動車は約2~3万点）に上り、より多くの関連主体間におけるより効率的な調達や災害に対するより高い事業継続性を備えたインフラ・ストックの構築が必要となる。

国際的な資源配分競争が益々激化するなか、インフラ・ストック全般に関する「安全性」の一層の向上は不可欠で、水害対応施設の強化、耐震化はもとより制震化や免震化への移行、防災対応施設の拡充等が期待される。

人口減少の動向の下、コンパクト・プラス・ネットワークの理念を踏まえ、土地利用のリストラクチャリングが求められるが、その際にも中核となる都市施設の再整備、敷地・街区の統合化等のための投資が必要となる。

地球温暖化対策の枠組みに基づき、今後、ZEH・ZEBといった環境配慮型建築への投資も一層強く求められる。

以上の様々な観点を一般化すると、インフラ・ストックには、社会経済活動の「ヒト」「モノ」「コト（情報）」の流れや機能を効率的に最大化する役割が求められており、両者は不即不離の関係にあることがわかる。

したがって、真剣に経済成長を求めるのであれば、「インフラ・ストックと社会経済活動との関連性を正しく分析・評価し、目標とする社会経済の構造・機能に適合するようにインフラ・ストックを効率的に整備するにはどうすればいいか」という発想に転換する必要がある。（もちろんこの場合、公共事業のフロー（乗数）効果を過大評価し経済対策の名の下に大盤振る舞いを続けるという「過ぎたるは及ばざるが如し」の軽妄は避けなければならない、財政措置の重点化・優先化、PPP/PFI手法の活用も忘れてはならない。）

しかし現実には、インフラ・ストックと社会経済活動を二元論的に区分し、「経済成長のための新たなインフラ・ストック投資の必要性は低い」という感覚が深く沁み込んでいる。これに拘り過ぎると「角を矯めて牛を殺す」愚に陥り、気がついたらアジア諸国がずっと先を走っていたということになりかねない。

このような二元論的発想がなくならない原因を、研究の立場からみると、おそらく社会経済の発展成長メカニズムに関する分析不足が考えられる。もう一度原点に戻って、これまでの社会経済の発展成長とインフラ・ストックの進展がどのように関連してきたのか、現在の社会経済においてインフラ・ストックがどのような機能を果たしているのかについてより具に分析・評価し、そしてその成果に基づき、将来の社会経済の発展成長のためにはどのようなインフラ・ストックが必要なのかを検討することが求められているのではないだろうか。

（注）ここでは、インフラ・ストックとは、建築・土木工事の対象全般（ストック）であって、道路、治水施設、上下水道、鉄道、電気・ガス供給施設等の公共的施設（インフラ的施設）に加えて、住宅、事務所、工場、倉庫、店舗等の民間施設も含めた概念とする。

I. 2017年3月期 主要建設会社決算分析

当研究所が半期に一度調査・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。

1. 分析の前提

(1) 分析の対象の指標

本分析は、各社の2017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2016年12月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、本稿でも原則として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体のみでの開示が多いため、原則として単体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（単体）、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、今回見直しを実施し、上位40社を抽出。

(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。

直近3年間の連結売上高平均

単位:億円			単位:億円		
階層	企業名	売上高	階層	企業名	売上高
大手 (5社)	大林組	17,215	中堅 (24社)	鉄建建設	1,531
	鹿島建設	16,525		東洋建設	1,498
	清水建設	15,768		福田組	1,426
	大成建設	15,509		大豊建設	1,373
	竹中工務店	11,520		浅沼組	1,367
準大手 (11社)	長谷工コーポレーション	6,724		青木あすなる建設	1,287
	戸田建設	4,540		ナカノフード建設	1,231
	五洋建設	4,330		東鉄工業	1,174
	前田建設工業	4,142		飛鳥建設	1,162
	三井住友建設	3,918		銭高組	1,153
	安藤ハザマ	3,734		ピーエス三菱	1,018
	熊谷組	3,449		大本組	917
	西松建設	3,222		名工建設	886
	東急建設	2,618		矢作建設工業	850
	奥村組	2,012		松井建設	839
	東亜建設工業	1,973		若築建設	741
		北野建設		714	
		新日本建設		708	
		不動テトラ		691	
		大末建設		559	
		第一建設工業		491	
		植木組		442	
		徳倉建設		422	
		南海辰村建設		414	

注) 竹中工務店、福田組: 12月期決算

※一部の分析項目については、開示していない企業もあるため、対象企業が40社に満たないものがある。

※連結数値が不明な企業については、単体数値を採用した。

※受注高は原則として単体で集計しているが、不明な企業については連結数値にて集計した。

2. 分析結果の報告要旨

- ① 受注高は、堅調な建設投資を背景に、建築部門、土木部門とも増加となり、総計でも2014年度に次ぐ高い水準となった。特に土木部門は大型工事の増加等の影響から、前期の減少から増加に転じている。
- ② 売上高は、「大手」「準大手」「中堅」のいずれも前年度を下回ったものの、総計においては直近5年間で2015年度に次ぐ高い水準を維持している。
- ③ 売上総利益は、上昇すると予想された建設コストが比較的落ち着いていたことや、選別受注による受注時採算の向上などから、利益額・利益率は全階層で増加・上昇となり、総計では直近5年間で最も高い水準となった。
- ④ 営業利益は売上総利益の増加により特に「大手」「準大手」で増加し、全40社が営業黒字を確保した。当期純利益については全階層で増加し、直近5年間では最も高い利益水準となった。

3. 主要分析結果

(1) 受注高（単体）

○合計（建築＋土木）

受注高／前年同期比（増加率）

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
		（増加率）		（増加率）		（増加率）		（増加率）
12年度	5,194,179		2,870,791		1,731,543		9,796,513	
13年度	6,136,098	18.1%	3,503,131	22.0%	2,028,419	17.1%	11,667,648	19.1%
14年度	6,496,573	5.9%	4,205,181	20.0%	2,183,951	7.7%	12,885,705	10.4%
15年度	6,383,505	▲ 1.7%	3,743,079	▲ 11.0%	2,192,839	0.4%	12,319,423	▲ 4.4%
16年度	6,574,680	3.0%	3,955,660	5.7%	2,248,039	2.5%	12,778,379	3.7%

今年度予想（大手）

単位：百万円

	受注予想額	増加率
17年度予想	6,205,000	▲ 5.6%

- ・ 受注高は、建築、土木ともに増加となり、総計で前年同期比 3.7%増と増加に転じた。
- ・ 前年同期比で増加したのは、「大手」は 5 社中 3 社、「準大手」は 11 社中 7 社、「中堅」は 24 社中 15 社であり、全ての階層で半数超の企業で増加している。
- ・ 「大手」の 2017 年度における受注予想額は、建築は民間における堅調な建設投資を見込みながらも、土木は減少見込みであり、前年度比 5.6%減としている。

○建築

受注高／前年同期比（増加率）

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
		（増加率）		（増加率）		（増加率）		（増加率）
12年度	4,044,735		1,902,163		984,473		6,931,371	
13年度	4,590,783	13.5%	2,214,250	16.4%	1,111,914	12.9%	7,916,947	14.2%
14年度	4,744,138	3.3%	2,542,997	14.8%	1,162,454	4.5%	8,449,589	6.7%
15年度	4,903,238	3.4%	2,521,428	▲ 0.8%	1,204,454	3.6%	8,629,120	2.1%
16年度	5,056,194	3.1%	2,543,061	0.9%	1,235,606	2.6%	8,834,861	2.4%

- ・ 建築部門の受注高は、堅調な民間設備投資や民間住宅投資等から、全階層で増加し、総計で前年同期比 2.4%増と増加傾向が続いている。
- ・ 前年同期比で増加したのは、「大手」は 5 社中 4 社、「準大手」は 11 社中 4 社、「中堅」は 23 社*中 13 社であり、半数超の企業で増加している。

※建築部門集計は建築部門のない不動産テトラを除いて集計。

○土木

受注高／前年同期比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
		(増加率)		(増加率)		(増加率)		(増加率)
12年度	950,123		944,005		712,913		2,607,041	
13年度	1,305,818	37.4%	1,255,221	33.0%	872,737	22.4%	3,433,776	31.7%
14年度	1,527,604	17.0%	1,627,999	29.7%	971,320	11.3%	4,126,923	20.2%
15年度	1,281,418	▲ 16.1%	1,170,948	▲ 28.1%	933,571	▲ 3.9%	3,385,937	▲ 18.0%
16年度	1,332,519	4.0%	1,384,445	18.2%	969,429	3.8%	3,686,393	8.9%

- 土木部門の受注高は、堅調な建設投資や大型工事の増加等から、全階層で増加に転じ、総計で前年同期比 8.9%増となった。
- 前年同期比で増加したのは、「大手」は 5 社中 2 社、「準大手」では 11 社中 7 社、「中堅」は 23 社*中 13 社が増加し、半数超の企業で増加している。

※土木部門集計は土木の受注がない新日本建設を除いて集計。

(2) 売上高

売上高／前年同期比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
		(増加率)		(増加率)		(増加率)		(増加率)
12年度	6,764,244		3,598,037		1,951,965		12,314,246	
13年度	7,185,954	6.2%	3,822,585	6.2%	2,219,459	13.7%	13,227,998	7.4%
14年度	7,759,415	8.0%	4,013,677	5.0%	2,269,600	2.3%	14,042,692	6.2%
15年度	8,015,718	3.3%	4,361,917	8.7%	2,378,192	4.8%	14,755,827	5.1%
16年度	7,965,775	▲ 0.6%	4,203,717	▲ 3.6%	2,373,290	▲ 0.2%	14,542,782	▲ 1.4%
17年度予想	8,225,000	3.3%	4,465,000	6.2%	2,514,200	5.9%	15,204,200	4.5%

- 売上高は、完成工事高の減少等から全階層で減少に転じ、総計で 1.4%減となった。
- 売上高が減少したのは、「大手」は 5 社中 3 社、「準大手」は 11 社中 7 社、「中堅」は 24 社中 12 社であり、全階層で半数以上の企業で減少している。
- 2016 年度の売上高は減少に転じたものの、2017 年度の売上高予想は、全階層で前年同期比増加と予想している。

(3) 売上総利益

売上総利益／前年同期比(増加率)／売上総利益率 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
12年度	473,945 (増加率)	7.0%	174,309 (増加率)	4.8%	137,185 (増加率)	7.0%	785,439 (増加率)	6.4%
13年度	518,731 9.4%	7.2%	269,709 54.7%	7.1%	183,515 33.8%	8.3%	971,955 23.7%	7.3%
14年度	586,587 13.1%	7.6%	341,339 26.6%	8.5%	216,921 18.2%	9.6%	1,144,847 17.8%	8.2%
15年度	887,862 51.4%	11.1%	468,549 37.3%	10.7%	257,431 18.7%	10.8%	1,613,842 41.0%	10.9%
16年度	1,066,870 20.2%	13.4%	546,884 16.7%	13.0%	276,791 7.5%	11.7%	1,890,545 17.1%	13.0%

- ・ 売上総利益は、総計では利益額は前年同期比 17.1%増、利益率は同 2.1%ポイント上昇した。全階層で、利益率、利益額ともに直近 5 年間で最も高い水準となっている。
- ・ 前年同期比で利益額については、「大手」は 20.2%、「準大手」は 16.7%、中堅は 7.5% 増加した。利益率については「大手」は 2.3%ポイント、「準大手」は 2.3%ポイント、「中堅」は 0.9%ポイント上昇した。
- ・ 利益額については、「大手」は全 5 社、「準大手」は 11 社中 10 社、「中堅」は 24 社中 18 社が増益となった。
- ・ 利益率については、「大手」は全 5 社、「準大手」は 11 社中 9 社、「中堅」は 24 社中 17 社が上昇した。
- ・ 更に上昇すると予想された建設コストが比較的落ち着いていたことに加え、選別受注による受注時採算の向上などから、売上総利益は増加傾向が続いている。

(4) 販売費及び一般管理費（販管費）

販管費／前年同期比(増加率)／販管費率 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
12年度	372,983	(増加率)	179,492	(増加率)	112,515	(増加率)	664,990	(増加率)
13年度	372,379	▲ 0.2%	179,819	0.2%	114,208	1.5%	666,406	0.2%
14年度	377,342	1.3%	191,032	6.2%	118,899	4.1%	687,273	3.1%
15年度	398,381	5.6%	210,898	10.4%	127,630	7.3%	736,909	7.2%
16年度	416,709	4.6%	235,037	11.4%	135,682	6.3%	787,428	6.9%

- ・ 販管費は、全階層で増加したことにより、総計は前年同期比 6.9%の増加となった。
- ・ 販管費率は、販管費の増加や売上高の減少から総計は前年同期比 0.4%ポイント上昇した。

(5) 営業利益

営業利益／前年同期比(増加率)／営業利益率 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
12年度	100,960	(増加率)	▲ 5,189	(増加率)	24,667	(増加率)	120,438	(増加率)
13年度	146,350	45.0%	89,883	黒字転換	69,296	180.9%	305,529	153.7%
14年度	209,243	43.0%	150,301	67.2%	98,009	41.4%	457,553	49.8%
15年度	489,478	133.9%	257,645	71.4%	129,793	32.4%	876,916	91.7%
16年度	650,158	32.8%	311,845	21.0%	141,098	8.7%	1,103,101	25.8%
17年度予想	542,000	▲ 16.6%	287,300	▲ 7.9%	123,900	▲ 12.2%	953,200	▲ 13.6%

- ・ 営業利益は、総計で利益額は前年同期比 25.8%増となり、利益率は同 1.7%ポイント上昇した。全階層で利益額、利益率ともに直近 5 年間では最も高い水準となった。
- ・ 全 40 社が営業黒字を確保した。営業利益が増加したのは、「大手」は全 5 社、「準大手」は 11 社中 9 社、「中堅」は 24 社中 17 社であり、多くの企業が利益を増加させた。
- ・ 2017 年度予想では、全ての階層において減益を見込んでおり、総計では 13.6%減と減少が見込まれている。

(6) 経常利益

経常利益／前年同期比(増加率)／経常利益率 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				
12年度	134,311	(増加率)	2.0%	▲ 1,412	(増加率)	▲ 0.0%	24,750	(増加率)	1.3%	157,649	(増加率)	1.3%
13年度	174,881	30.2%	2.4%	93,732	黒字転換	2.5%	67,811	174.0%	3.1%	336,424	113.4%	2.5%
14年度	250,358	43.2%	3.2%	158,034	68.6%	3.9%	99,741	47.1%	4.4%	508,133	51.0%	3.6%
15年度	506,454	102.3%	6.3%	260,259	64.7%	6.0%	129,070	29.4%	5.4%	895,783	76.3%	6.1%
16年度	672,904	32.9%	8.4%	318,504	22.4%	7.6%	140,979	9.2%	5.9%	1,132,387	26.4%	7.8%
17年度予想	571,000	▲ 15.1%	6.9%	289,500	▲ 9.1%	6.5%	123,330	▲ 12.5%	4.9%	983,830	▲ 13.1%	6.5%

- ・ 経常利益は、総計で利益額は前年同期比 26.4%増となり、利益率は同 1.7%ポイント上昇した。全ての階層で利益額、利益率ともに直近 5 年間では最も高い水準となった。
- ・ 2017 年度予想では、全ての階層において減益を見込んでおり、総計では 13.1%の減益を見込んでいる。

(7) 特別利益・特別損失の内訳

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	15年度	16年度	15年度	16年度	15年度	16年度	15年度	16年度
特別利益	15,444	21,667	8,866	8,401	1,718	2,373	26,028	32,441
投資有価証券売却益	8,578	6,428	2,836	4,456	477	267	11,891	11,151
固定資産売却益	2,561	10,206	870	1,998	604	1,654	4,035	13,858
負ののれん益	0	0	4,489	0	0	0	4,489	0
特別損失	30,954	27,252	30,954	36,818	5,787	4,832	67,695	68,902
投資有価証券評価損	14	526	513	182	67	16	594	724
固定資産除却損	315	931	2,387	939	519	572	3,221	2,442
減損損失	15,391	1,952	14,419	15,502	3,495	2,376	33,305	19,830
特別損益	▲ 15,510	▲ 5,585	▲ 22,088	▲ 28,417	▲ 4,069	▲ 2,459	▲ 41,667	▲ 36,461

- ・ 特別利益、特別損失ともに前年同期と比較して増加しており、特別損益は総計で赤字となっている。
- ・ 「大手」は減損損失が大幅に減少したものの、約 107 億円の「完成工事補償引当金繰入額」、約 116 億円の「独占禁止法関連損失」が計上され、「準大手」は約 153 億円の「施工不良関連損失」が計上されたため、特別損失の総計は前年度とほぼ同水準となっている。

※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、企業によっては、上記項目に該当するものでも、「その他」等ここで挙げていない項目に含めているものがある。

(8) 当期純利益（連結）

当期純利益／前年同期比(増加率)／当期純利益率 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				
12年度	68,697	(増加率)	▲ 48,053	(増加率)	▲ 1.3%	9,331	(増加率)	0.5%	29,975	(増加率)	0.2%	
13年度	95,817	39.5%	1.3%	85,844	黒字転換	2.2%	50,256	438.6%	2.3%	231,917	673.7%	1.8%
14年度	138,953	45.0%	1.8%	104,033	21.2%	2.6%	81,869	62.9%	3.6%	324,855	40.1%	2.3%
15年度	316,267	127.6%	3.9%	176,153	69.3%	4.0%	90,597	10.7%	3.8%	583,017	79.5%	4.0%
16年度	450,302	42.4%	5.7%	238,887	35.6%	5.7%	109,491	20.9%	4.6%	798,680	37.0%	5.5%
17年度予想	391,500	▲ 13.1%	4.8%	200,900	▲ 15.9%	4.5%	84,530	▲ 22.8%	3.4%	676,930	▲ 15.2%	4.5%

- ・ 当期純利益は全階層で利益額は増加、利益率は上昇し、総計で利益額は前年同期比 37.0%増、利益率は同 1.5%ポイント上昇した。
- ・ 全 40 社の内、39 社が最終黒字を確保した。当期純利益が増加したのは、「大手」は全 5 社、「準大手」は 11 社中 10 社、「中堅」は 24 社中 20 社であった。
- ・ 2017 年度予想では、全階層で減益を見込んでおり、総計では 15.2%減と減少を見込んでいる。

(9) 有利子負債（連結）

有利子負債／前年同期比(増加率) 単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	有利子負債	(増加率)	有利子負債	(増加率)	有利子負債	(増加率)	有利子負債	(増加率)
12年度	1,679,429	(増加率)	595,832	(増加率)	322,298	(増加率)	2,597,559	(増加率)
13年度	1,608,598	▲ 4.2%	558,050	▲ 6.3%	299,335	▲ 7.1%	2,465,983	▲ 5.1%
14年度	1,537,501	▲ 4.4%	548,908	▲ 1.6%	270,591	▲ 9.6%	2,357,000	▲ 4.4%
15年度	1,471,518	▲ 4.3%	619,121	12.8%	233,482	▲ 13.7%	2,324,121	▲ 1.4%
16年度	1,325,945	▲ 9.9%	537,682	▲ 13.2%	185,961	▲ 20.4%	2,049,588	▲ 11.8%

- ・ 有利子負債は、全階層で減少となり総計で前年同期比 11.8%減となった。減少したのは、「大手」は 5 社中 4 社、「準大手」は 11 社中 10 社、「中堅」は 24 社中 13 社であった。
- ・ 有利子負債は減少傾向が続いており、全階層で直近 5 年間で最も低くなっている。

(10) 自己資本比率・デットエクイティレシオ

自己資本比率／前年同期比(増加ポイント)

	大手		準大手		中堅		総計	
12年度	23.9%	増加(P)	27.2%	増加(P)	30.4%	増加(P)	25.7%	増加(P)
13年度	25.1%	1.2	27.9%	0.7	31.3%	0.9	26.7%	1.0
14年度	27.9%	2.8	30.8%	2.9	36.1%	4.8	29.8%	3.0
15年度	29.2%	1.3	31.3%	0.5	39.1%	3.0	31.1%	1.4
16年度	32.4%	3.2	34.7%	3.4	41.7%	2.7	34.3%	3.2

デットエクイティレシオ／前年同期比(増加ポイント)

	大手		準大手		中堅		総計	
12年度	0.96	増加(P)	0.67	増加(P)	0.59	増加(P)	0.82	増加(P)
13年度	0.82	▲ 0.14	0.59	▲ 0.08	0.51	▲ 0.08	0.71	▲ 0.11
14年度	0.65	▲ 0.17	0.50	▲ 0.10	0.38	▲ 0.12	0.56	▲ 0.14
15年度	0.59	▲ 0.06	0.51	0.02	0.30	▲ 0.08	0.52	▲ 0.04
16年度	0.47	▲ 0.12	0.37	▲ 0.14	0.21	▲ 0.09	0.40	▲ 0.12

※有利子負債/自己資本で算出

- ・ 自己資本比率は、増益に伴う自己資本の増加により、全階層で比率が上昇している。
- ・ デットエクイティレシオは、自己資本の増加に加え、有利子負債の減少により、総計で0.12ポイント低下し、全階層で財務体質の改善が進んでいる。

※自己資本比率は、自己資本÷総資産で算出。デットエクイティレシオは、有利子負債÷自己資本で算出。

(11) キャッシュフロー

営業CF

単位:百万円

	大手	準大手	中堅	総計
12年度	198,791	121,009	33,655	353,455
13年度	226,132	62,316	23,898	312,346
14年度	228,715	71,921	27,490	328,126
15年度	335,061	214,323	115,609	664,993
16年度	796,147	318,529	140,164	1,254,840

投資CF

単位:百万円

	大手	準大手	中堅	総計
12年度	▲ 36,158	▲ 19,031	▲ 5,371	▲ 60,560
13年度	▲ 60,535	26,475	16,036	▲ 18,024
14年度	▲ 35,964	▲ 21,028	14,943	▲ 42,049
15年度	▲ 135,069	▲ 71,661	▲ 26,347	▲ 233,077
16年度	▲ 146,849	▲ 83,905	▲ 26,714	▲ 257,468

財務CF

単位:百万円

	大手	準大手	中堅	総計
12年度	▲ 153,993	▲ 58,622	▲ 33,474	▲ 246,089
13年度	▲ 78,696	▲ 71,814	▲ 25,156	▲ 175,666
14年度	▲ 108,447	▲ 52,179	▲ 39,649	▲ 200,275
15年度	▲ 105,682	▲ 15,490	▲ 44,758	▲ 165,930
16年度	▲ 235,325	▲ 93,713	▲ 62,711	▲ 391,749

- ・ 営業 CF は全階層でプラスであり、総計は前年同期比で 5,898 億円増加した。特に、「大手」は 4,610 億円増加と、増加幅は他の階層と比較し著しく高水準となっている。
- ・ 投資 CF は全階層でマイナスとなり、いずれの階層においてもマイナス幅は拡大している。
- ・ 財務 CF は全階層でマイナスとなり、いずれの階層においてもマイナス幅は拡大し、総計では 2 倍超となっている。

4. 参考資料

●受注高(合計)増加率 (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	2	2	1	5
準大手	1	3	3	4	11
中堅	4	5	9	6	24
総計	5	10	14	11	40

●受注高(建築)増加率 (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	1	3	1	5
準大手	0	7	3	1	11
中堅	3	7	9	4	23
総計	3	15	15	6	39

※建築部門集計は建築部門のない不動産テトラを除いて集計

●受注高(土木)増加率 (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	2	1	1	1	5
準大手	1	3	0	7	11
中堅	7	3	2	11	23
総計	10	7	3	19	39

※土木部門集計は土木の受注がない新日本建設を除いて集計

●売上高増加率(連結) (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	3	2	0	5
準大手	3	4	4	0	11
中堅	1	11	10	2	24
総計	4	18	16	2	40

●売上総利益/利益率増加率(連結) (単位:社)

	利益減少		利益増加		合計
	利益率低下	利益率上昇	利益率低下	利益率上昇	
大手	0	0	0	5	5
準大手	1	1	0	9	11
中堅	5	1	1	17	24
総計	6	2	1	31	40

●営業利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	0	5	5
準大手	2	9	11
中堅	7	17	24
総計	9	31	40

●経常利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	0	5	5
準大手	3	8	11
中堅	6	18	24
総計	9	31	40

●当期純利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	0	5	5
準大手	1	10	11
中堅	4	20	24
総計	5	35	40

●有利子負債(連結)／前年同期比(増加率) (単位:社)

	ゼロで不変	減少	横ばい	増加	合計
大手	0	4	0	1	5
準大手	0	10	0	1	11
中堅	6	13	2	3	24
総計	6	27	2	5	40

(担当: 研究員 浦川 雄太、名桐 耕平)

Ⅱ. 建設業における担い手確保について

建設業における担い手確保について、建設技能労働者に関しては、当研究所が近年、「建設経済レポート」において、再三取り上げてきたところである。一方で、大手建設会社等、元請企業の社員についても、1990年代末から2000年代前半に採用を極端に抑制したことが影響し、特に30歳台後半から40歳前後の層を中心に、技術系社員、事務系社員ともに、深刻な人材不足に陥っている企業が少なくないと思われる。そこで、技能労働者・技術者・事務職員を問わず、建設業における担い手確保の現状と課題について概観する。

(本稿は、筆者の個人的見解も含まれていることを御承知置きいただきたい。)

1. 建設業における技能労働者の概況について

建設業における技能労働者の確保の問題については、当研究所は、近年、「建設経済レポート」において再三取り上げてきた。ここでは、「建設経済レポートNo.67 2.1 建設技能労働者の確保・育成に向けた課題～職業紹介等を担う関係者の視点を参考に～」から、内容を再度要約する。

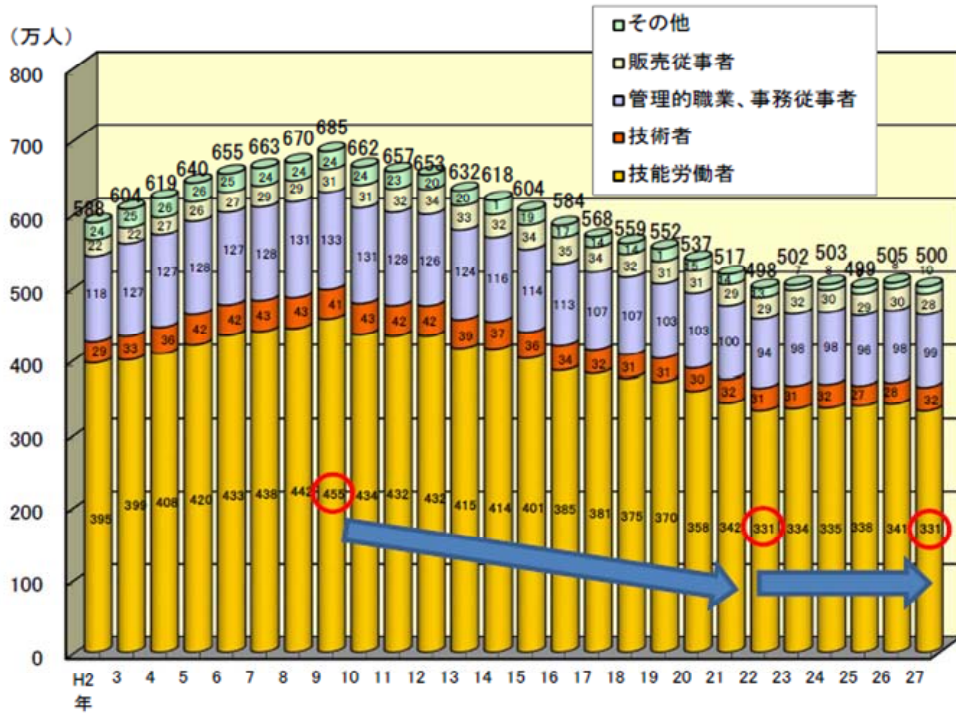
(1) 建設業における就業状況の推移

①建設業全体の就業者数は、ピーク時である1997年(平成9年)の685万人から2015年(平成27年)は500万人へと、約27%減少している。そのうち、技能労働者の就業者数は、1997年(平成9年)の455万人から2015年(平成27年)の331万人へと、約27%減少しており、建設業全体の就業者数とほぼ同程度の減少傾向にある²。

² 建設経済レポートNo.67・214頁

図表 1 建設業における就業

者数の推移



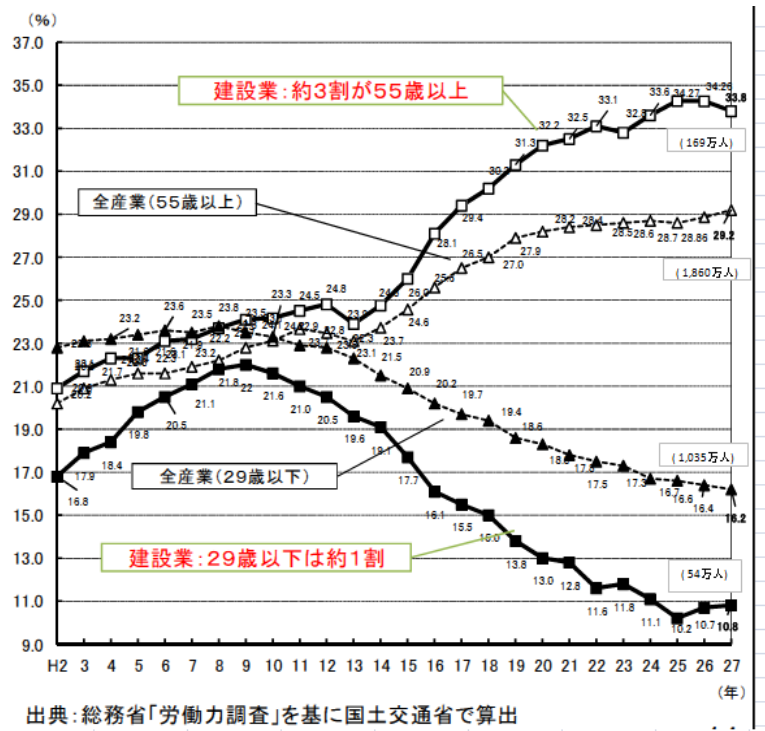
出典：総務省「労働力調査」(暦年平均)を基に国土交通省で算出
 (※平成23年データは、東日本大震災の影響により推計値。)

(出典) 国土交通省 中央建設業審議会総会 (2016年7月29日) 参考資料4

②建設業就業者に占める高年齢層の割合は、2015年(平成27年)において33.8%であり、全産業の29.2%と比較して高い。一方、若年層の割合は、2015年(平成27年)において、建設業は10.8%であり、全産業の16.2%と比較して低い。すなわち、建設業は、全産業と比較して、若年層の割合の低下と、高年齢層の割合の増大が進展していることが伺われる³。

³ 建設経済レポートNo.67・215頁
 2017.6 RICE monthly

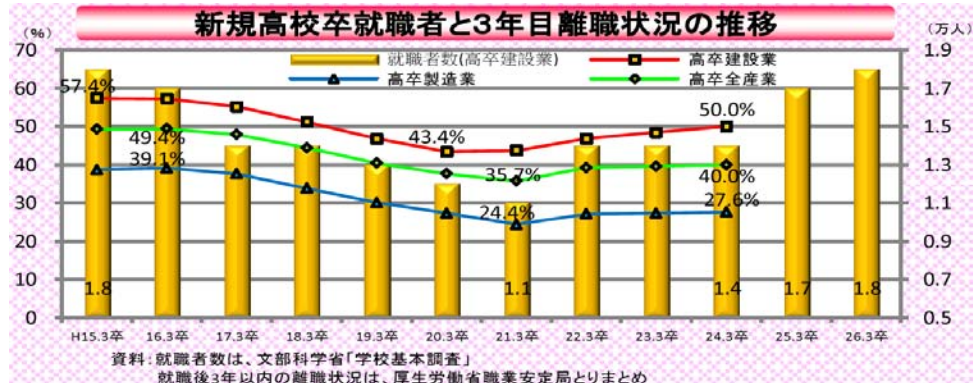
図表2 建設業就業者数に占める若年層・高齢層の割合の推移



(出典) 国土交通省 中央建設業審議会総会 (2016年7月29日) 参考資料4に、一部当研究所にて加筆

③新規高校卒就職者の3年目離職状況に着目すると、建設業は、2012年(平成24年)3月卒は50.0%であり、高卒全産業の40.0%、高卒製造業の27.6%と比較して高い。さらに、図表3に示された2003年(平成15年)卒以降でみて、建設業の離職率は、全産業、製造業と比べて、一貫して高くなっている⁴。

図表3 建設業就業者数に占める若年層・高齢層の割合の推移



(出典) 厚生労働省 第9次建設雇用改善計画の概要

(2) 建設業における技能労働者の将来推計

建設経済レポートNo.67 においては、建設技能労働者の将来推計も示している（216 頁～217 頁）。ここでは、概要のみ示す。

- ①当研究所による建設技能労働者の将来推計（2030 年：国勢調査ベース）
272 万人（2013 年）→203 万人（ケース①）、250 万人（ケース②）

図表 4 建設技能労働者の将来推計（当研究所）

ケース	2010年	2015年	2020年	2025年	2030年
ケース① 建設技能労働者数	266	278	252	226	203
2010年比		4.5%	△ 5.5%	△ 15.3%	△ 23.7%
ケース② 建設技能労働者数	266	281	288	268	250
2010年比		5.5%	7.9%	0.7%	△ 6.1%

(出典) 建設経済レポートNo.63

なお、ケース①、②の想定は以下のとおり

図表 5 建設技能労働者の将来推計・ケース設定（当研究所）

	ケース①	ケース②
15歳～24歳 (入職者)	2010年の入職率が今後も継続。 ※2010年入職率 (15歳～19歳) 0.5%、(20歳～24歳) 1.7%	2010年の入職率が2013年から10年かけて倍増。 ※2024年以降は倍増となった入職率が継続。
25歳～64歳 (在職者)	「労働力調査（2010年～2013年）」における建設技能労働者数の伸び率（2010年比2.1%増）が2015年まで継続。 【2016年以降】 ※25歳～59歳の年齢層は純減ゼロ。 ※60歳～64歳の年齢層は2005年～2010年の変化率 △28.1%⇒△20.0%へプラス補正。	「労働力調査（2010年～2013年）」における建設技能労働者数の伸び率（2010年比2.1%増）が2018年まで継続。 【2019年以降】 ケース①と同じ。
65歳以上 (在職者)	※65歳～69歳の年齢層は2005年～2010年の減少率 △48.5%⇒△45.0へプラス補正。 ※70歳以上の年齢層は2005年～2010年の減少率が 今後も継続。	ケース①と同じ。

(出典) 建設経済レポートNo.63

- ②一般社団法人日本建設業連合会（日建連）による建設技能労働者の将来推計
（2025 年度：労働力調査ベース）

343 万人（2014 年度）→216 万人（新規入職がないと仮定）

必要な技能労働者数 293 万人～315 万人から 77 万人～99 万人
不足

図表6 建設技能労働者の将来推計（日建連）

	2014年度	2025年度 (推計)	2025年度 (万人)	
			必要技能労働者数	
15～19	192	172	必要技能労働者数	マクロの 必要技能 労働者数 293 ～ 315
20～24			77	
25～29			～	
30～34			99	
35～39				
40～44			在職数 (推計)	
45～49			216	
50～54	73			
55～59				
60～64		44		
65～	80			
計	343	216		

(注)四捨五入しているため、内訳と合計は必ずしも一致しない。

※総務省労働力調査を基に日建連推計

(出典) 一般社団法人日本建設業連合会「再生と進化に向けてー建設業の長期ビジョンー」

③中央建設業審議会・社会資本整備審議会産業分科会建設部会基本問題小委員会中間とりまとめにおける建設技能労働者の将来推計（2025年度）

330万人（2015年度）→286万人

2. 若年層及び保護者の建設技能労働者に対する意識調査

建設技能労働者への新規入職層で多くを占める若年層及びその保護者が、建設技能労働者に対して抱く意識については、厚生労働省職業安定局が毎年実施している「建設業における雇用管理現状把握実態調査報告書」のうち、「中高生及びその関係者（保護者、教員）に対する調査」から、一部把握することができる。同調査は、インターネットリサーチ会社のネットリサーチを用いて、モニター会員に対して中高生及びその関係者に対して行なった調査であり、2013年～2015年の調査概要は以下のとおりである。

図表7 中高生及びその関係者（保護者、教員）に対する調査概要

年度	調査対象	集計対象
2013年	中高生保護者意識調査 (13歳～18歳の男子学生がいる父親、母親)	1,000人 (父親500人、母親500人)
2014年	中学・高校教員調査 (中学、高校、専修学校、高等専門学校いずれかに勤務している教員)	1,000人
2015年	若年者調査 建設業に就業経験のない18歳～34歳の男女)	3,000人 (男1,500人、女1,500人)

(出典)「建設業における雇用管理現状把握実態調査報告書」(厚生労働省職業安定局委託調査)(2013年度～2015年度)を基に当研究所にて作成

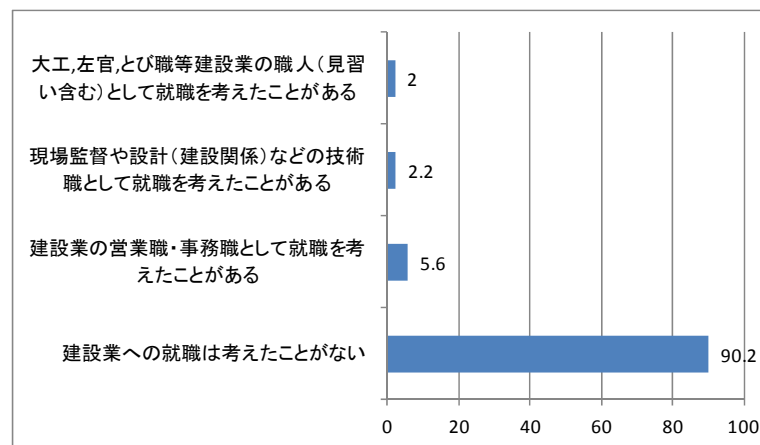
この中で、注目すべき回答を挙げる。

(1) 若年層の意識

①建設業への就職の検討の有無

建設業に就業経験のない若年者に対し、建設業への就職を考えたことがあるか否かについて尋ねたところ、下表のとおり、建設業への就職は考えたことがない」が90.2%と9割を占めた。

図表8 建設業への就職の検討の有無



(出典)「建設業における雇用管理現状把握実態調査報告書(若年者調査)」(厚生労働省職業安定局委託調査)(2015年度)を基に当研究所にて作成

②建設業への就職を考えていない理由

①で「建設業への就職は考えたことがない」と回答した人に対して、その理由を尋ねたところ、「体力的に不安がある」が39.9%で最も高く、以下、「特になし」31.9%、「建設業について知る情報がなかった」26.4%と続いた。

図表9 建設業への就職を考えていない理由

	サンプル数	建設業や情報について知る機会がなかった	建設業に具体的な仕事内容のイメージがわからない	建設業に入ってからキャリアパスに不安	体力的に不安がある	現場作業などの安全面や衛生面で不安	上司や同僚との人間関係が不安	仕事の内容に賃金が見合わないと思う	勤務日数・時間が安定していないと思う	休暇が取りづらいと思う	社会保険や福利厚生に不安がある	その他	特になし	無回答	
全体	2,705	26.4	19.6	10.5	38.8	18.7	12.1	12.4	15.9	15.4	9.8	3.0	31.8	10.9	
性別	男性	1,334	22.9	15.7	12.9	37.6	19.9	15.5	13.8	16.0	15.2	9.9	2.7	33.0	12.4
	女性	1,371	29.8	23.4	8.2	42.2	17.5	8.8	11.0	15.8	15.6	9.7	3.3	30.8	9.4
年齢別	18歳～24歳	482	24.3	19.7	11.2	38.2	14.7	9.1	12.4	14.3	13.5	7.7	3.7	36.3	12.9
	25歳～29歳	816	27.1	21.6	11.6	42.4	18.1	12.7	13.4	17.0	17.2	11.0	2.3	30.9	13.2
	30歳～34歳	1,407	26.7	18.5	9.7	39.1	20.3	12.7	11.8	15.8	15.1	9.8	3.1	30.9	8.9
就業状況別	就業者	1,641	27.8	20.6	12.4	41.0	20.5	13.5	14.4	18.4	17.9	10.9	2.0	28.3	12.2
	無職	248	19.8	18.5	8.5	32.8	17.7	14.5	8.1	10.9	11.7	7.7	3.2	32.9	10.9
	学生	288	25.7	19.8	12.8	33.0	13.9	6.9	11.5	11.8	11.5	6.6	6.3	36.1	12.8
	主婦	347	31.4	20.2	4.3	39.5	17.9	6.6	8.1	14.1	13.0	9.5	4.6	32.3	6.1
志別（就業中）	就業中（転職意志なし）	1,031	27.6	17.3	10.1	38.2	17.9	11.0	12.5	16.9	16.1	9.2	2.0	32.6	7.0
	就業中（転職意志あり）	610	28.0	26.2	16.2	45.6	24.8	17.9	17.5	21.0	21.0	13.8	2.0	21.0	21.0
別（就業中） （雇用形態）	経営者・役員	49	36.7	20.4	12.2	34.7	18.4	20.4	12.2	12.2	10.2	10.2	24.5	16.3	
	正規社員	1,080	28.8	19.4	13.3	36.8	20.0	11.8	15.6	19.1	17.6	11.8	2.1	29.4	12.6
	非正規社員	512	24.8	23.2	10.4	40.4	21.7	16.6	12.1	17.6	19.1	9.2	1.0	26.4	10.8
地域別	北海道・東北	286	22.4	14.7	10.5	38.6	15.7	12.6	11.9	11.5	11.5	5.6	3.5	35.3	15.7
	関東甲信越	1,169	27.2	19.8	10.4	37.1	18.0	11.7	12.6	15.9	16.3	10.6	3.5	31.6	9.0
	東海北陸	339	29.5	24.2	13.0	43.0	23.9	13.6	13.9	20.1	20.1	9.1	2.9	26.5	12.1
	近畿	485	25.4	18.8	8.0	40.6	17.3	11.8	12.0	15.1	14.6	9.7	1.9	33.6	9.9
	中国・四国・九州	426	25.4	20.0	12.0	40.4	19.7	12.0	11.5	16.4	12.9	11.0	2.6	32.6	13.1

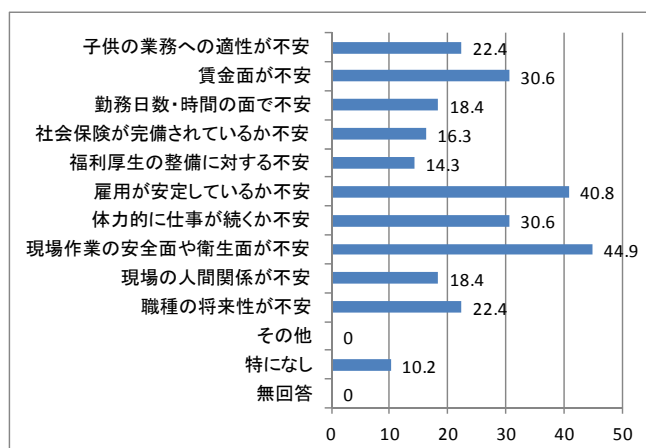
（出典）「建設業における雇用管理現状把握実態調査報告書（若年者調査）」（厚生労働省職業安定局委託調査）（2015年度）

(2) 保護者の意識

①子供が将来、建設技能労働者になることを希望した場合に不安な点

中高生の子供を持つ親に対し、子供が将来建設業の技能労働者になることを希望した際に不安な点を尋ねたところ、「現場作業の安全面や衛生面が不安」が44.9%で最も高く、以下、「雇用が安定しているか不安」40.8%、「賃金面が不安」「体力的に仕事が続くか不安」30.6%（同率）、「子供の業務への適性が不安」「職種の将来性が不安」22.4%（同率）と続いた。

図表 10 子供が将来建設業の技能労働者になることを希望した際に不安な点

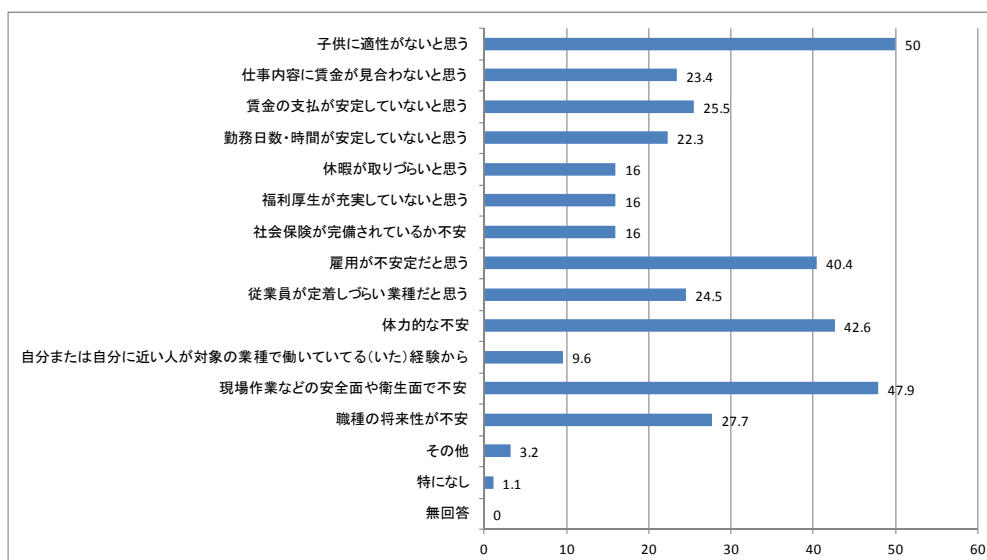


(出典)「建設業における雇用管理現状把握実態調査報告書(中高生保護者調査)」(厚生労働省職業安定局委託調査)(2013年度)を基に当研究所にて作成

②子供が将来建設業の技能労働者になることを希望した際、反対する理由

子供が将来建設業の技能労働者になることを希望した際、反対すると回答した親に対し、その理由を尋ねたところ、「子供に適性がないと思う」が50%で最も高く、以下、「現場作業などの安全面や衛生面で不安」47.9%、「体力的な不安」42.6%、「雇用が不安定と思う」40.4%、「職種の将来性が不安」27.7%と続いた。

図表 11 子供が将来建設業の技能労働者になることを希望した際、反対する理由



(出典)「建設業における雇用管理現状把握実態調査報告書(中高生保護者調査)」(厚生労働省職業安定局委託調査)(2013年度)を基に当研究所にて作成

(3) 考察

若年層が建設業への就職は考えたことがない理由として、最も多く挙げたものが体力的な不安であり、保護者においても、子供が将来建設業の技能労働者になることを希望した際の不安な点として第3位（約30%）、子供が将来建設業の技能労働者になることを希望した際、反対する理由の第3位（約40%）を占める。また、保護者においては、現場作業の安全面や衛生面を不安や反対理由に挙げるものが目立つ。この他、賃金、勤務日数・時間、休日等、処遇に対する不安を挙げる回答が、若年層・保護者とも、一定数（約15%～20%）見られた。社会保険・福利厚生に対する不安は、若年層では約10%と比較的少数回答だったものの、保護者は約15%と、回答割合が高くなっている。このように、建設技能労働者の体力的な厳しさ、安全面・衛生面での不安、処遇に対する不安が、若年層の建設技能労働者への入職を阻害する要因となっていることが伺われる。

3. 現代において若年層の就職が増加している業種

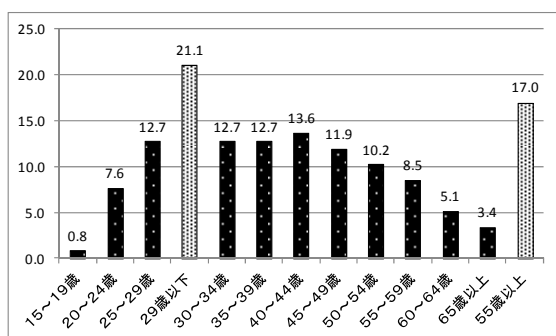
1.(1)②に示したとおり、建設業は、全産業と比較して若年層の比率が低く、高年齢層の比率が高い。それでは、若年層は、近年、どのような業種に多数入職しているのだろうか。

図表2の集計元となったデータ（2015年労働力調査年報・I-B-5表）において、若年層の割合が全産業と比較して高い業種は、以下のとおりである。

輸送用機械器具製造業（21.1%）、情報通信サービス業（19.3%）、飲食料品小売業（23.5%）、その他小売業（20.0%）、飲食店（30.9%）、生活関連サービス業・娯楽業（18.7%）、教育・学習支援業（18.5%）、医療（19.7%）、社会保険・社会福祉・介護事業（17.1%）、公務（19.6%）

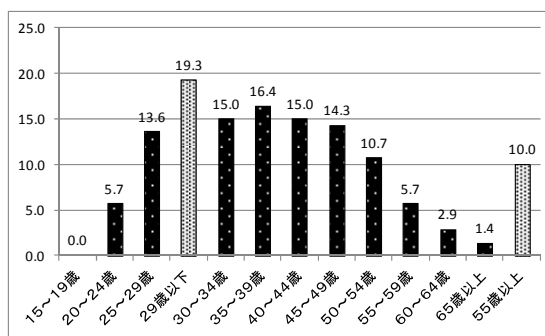
図表12 年齢階級・産業別就業者（構成比）

輸送用機械器具製造業

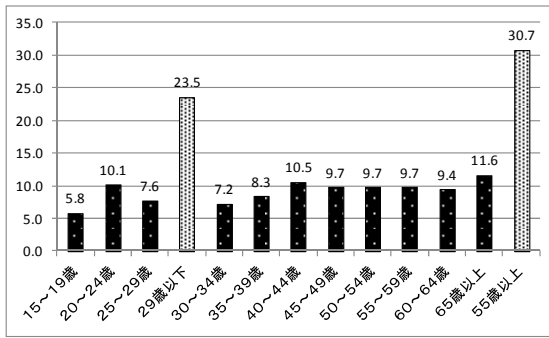


飲食料品小売業

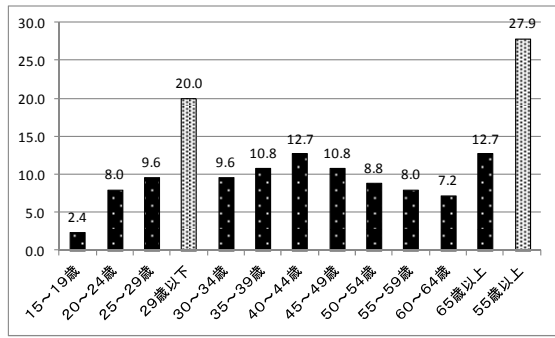
情報通信サービス業



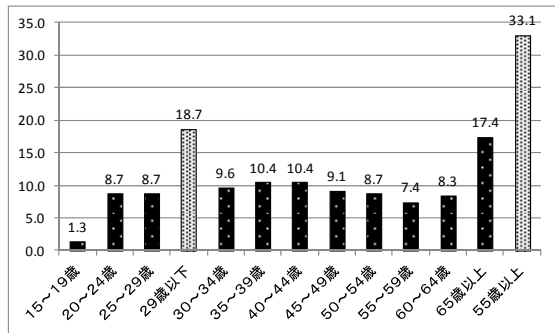
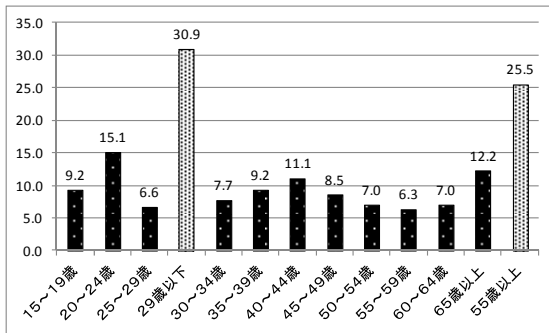
その他小売業



飲食店

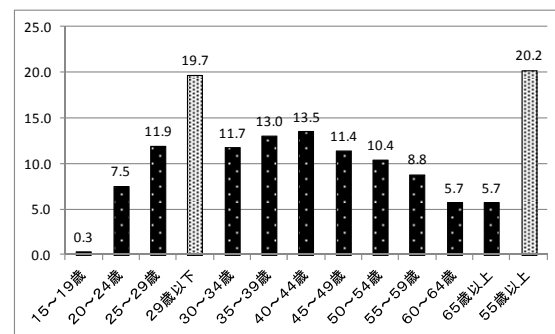
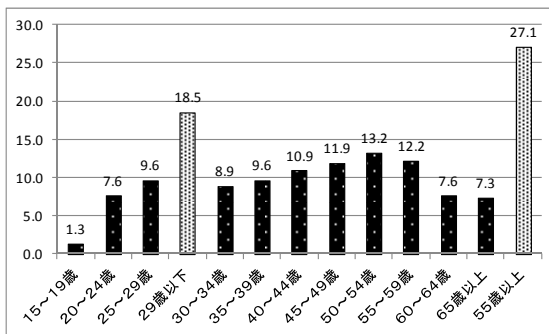


生活関連サービス業・娯楽業



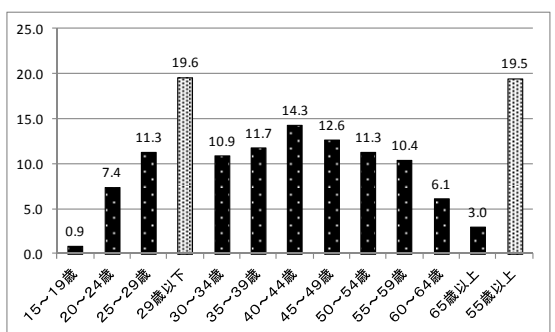
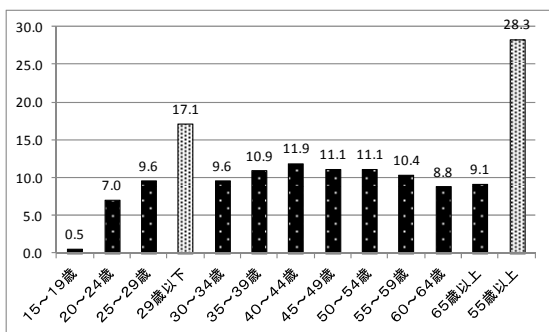
教育・学習支援業

医療業



社会保険・社会福祉・介護事業

公務



(出典) 総務省 労働力調査(2015)年報(I-B-5表)を基に当研究所にて作成

これらの業種のうち、図表 9 のとおり、高年齢層の比率が全産業平均より高いのは、飲食料品小売業 (30.7%) 及び生活関連サービス業・娯楽業 (33.1%) のみである。

また、若年層の実数で見ると、以下のとおりとなる。建設技能労働者の場合、入職者は男性が大半であるので、男性のみの実数及び全体に占める男性の比率も集計する。

図表 13 高齢化が進展していない業種における若年層就業者（実数）

業種	人数 (万人)	うち男性 (万人)	男性 比率
飲食店	84	37	44.0%
医療	76	16	21.1%
社会保険・社会福祉・介護事業	66	19	28.8%
飲食料品小売業	65	31	47.7%
教育・学習支援業	56	24	42.9%
その他小売業	50	22	44.0%
公務	45	34	75.6%
生活関連サービス業・娯楽業	43	17	39.5%
情報通信サービス業	27	19	70.4%
輸送用機械器具製造業	25	22	88.0%

（出典）総務省 労働力調査(2015) 年報(I-B-5表)を基に当研究所にて作成

上の表を、男性のみの実数で集計すると、以下の順序となる。

図表 14 高齢化が進展していない業種における若年層就業者（実数：男性のみ）

業種	うち男性 (万人)
飲食店	37
公務	34
飲食料品小売業	31
教育・学習支援業	24
その他小売業	22
輸送用機械器具製造業	22
社会保険・社会福祉・介護事業	19
情報通信サービス業	19
生活関連サービス業・娯楽業	17
医療	16

（出典）総務省 労働力調査(2015年報(I-B-5表))を基に当研究所にて作成

全体では、最も多いのが飲食店（84 万人）であり、以下、医療（76 万人）、社会保険・社会福祉・介護事業（66 万人）、飲食料品小売業（65 万人）、教育・学習支援業（56 万人）と続く。男性のみで見ると、最も多いのが飲食店（37 万人）であり、以下、公務（34 万人）、飲食料品小売業（31 万人）、教育・学習支援業（24 万人）と続く。医療・福祉関連業種は、医療（16 万人）、社会福祉・介護事業（19 万人）と、それぞれ単独では比較的少ないが、両者を合わせると 35 万人となり、公務を上回って第 2 位となる。全体に占める男性の比率は、輸送用機械器具製造業（88.0%）、公務（75.6%）、情報通信サービス業（70.4%）が特に高い。公務で男性の割合が高いのは、推測ではあるが、警察官が多くを占めるためだと思われる。

こうした業種は、いずれもサービス業であり、第 3 次産業に属する。我が国の産業構造が、製造業等の第 2 次産業中心の形態から、第 3 次産業中心の形態に移行していったのにつれ、若者の就業もシフトしていったことが伺える。

また、目を引くのが、飲食業関連業種が、若年層就業者の実数において男女を問わず上位を占める点、医療・福祉・介護関連業種が特に女性の若年層就業者の実数において上位を占める点、公務が男性の若年層就業者の実数において上位を占めるである。この点から、近年において、飲食関連業が男女を問わず若年層の雇用を吸収する受け皿となったことや、2000年の介護保険実施以降、医療・福祉・介護産業が、一大産業として発展し、特に女性若年層の就職先として有力な選択肢となったことが伺える。

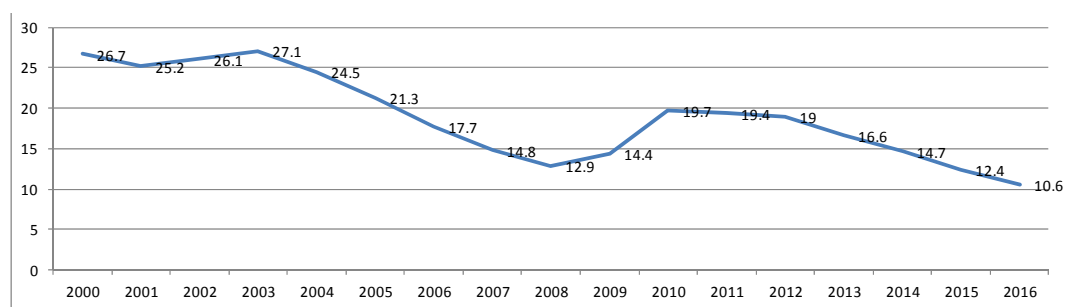
建設業の視点では、若年層は建設業よりも飲食関連業、医療・福祉・介護、公務員（警察官等）を選んだということができると思われる。

4. 元請企業における人材不足について

建設業における担い手不足は、技能労働者に限られない。大手建設会社等、元請企業においても、特に30歳台後半から40歳前後の層を中心に、技術系社員、事務系社員ともに、深刻な人材不足に陥っている企業が少なくないと思われる。

まずは、以下の表をご覧ください。これは、文部科学省「学校基本調査」において、大学卒業生のうち、「一時的な仕事に就いた者」と「進学（大学院、専修学校、外国学校）、就職、臨床医、一時的な仕事以外の進路を選択した者」の合計が占める割合の推移である。両者の合計は、大学卒業後、正社員としての就職または大学院への進学という進路を選択しなかった者の割合を示す指標となる。

図表 15 大学卒業生のうち「一時的な仕事に就いた者」と「進学、就職、臨床医、一時的な仕事以外の進路を選択した者」の合計が占める割合の推移



(出典) 文部科学省 学校基本調査を基に当研究所にて作成

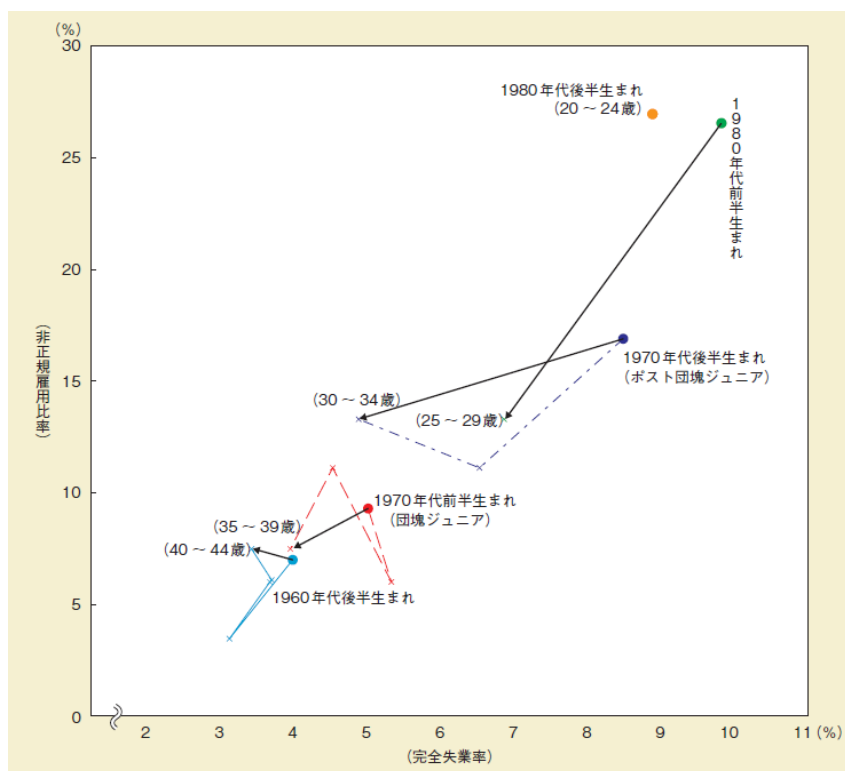
一見して目に付くのが、2000年3月卒から2005年3月卒までの割合の高さである。2010年3月卒から2012年3月卒までが20%近くで推移しており、これはリーマンショックや東日本大震災後の不況による採用抑制の影響を受けたものと思われるが、20%を超えたのは2000年3月卒から2005年3月卒までの6年間であり、特に、2000年3月卒から2004年3月卒までは、2003年3月卒の27.1%をピークに、25%前後の高水準で推移している。彼らは現在、35歳から40歳前後の、いわゆる「ポスト団塊ジュニア」世代であり、「就職超氷河期」世代である。

この世代は、30歳～34歳になっても、男性の非正規雇用率が13.3%と高止まりしたまま

であり、1990年代末～2000年代初めの厳しい経済停滞のもとで、正規雇用に転換する機会を逸した者が多いように見受けられると指摘されている⁵。

こうした実情から、就職超氷河期世代は「ロストジェネレーション」とも称されるようになった。

図表 16 世代別にみた就業状態（完全失業率及び非正規雇用比率）の推移（男性）



(出典) 厚生労働省 平成 23 年版 労働経済の分析 224 頁

我が国の大企業は、1990年代末～2000年代初めにかけて、技術職・事務職を問わず、大卒の新卒採用を極端に抑制した。その結果、現在、採用抑制の影響を受けた30歳台後半から40歳前後の層を中心に、技術系社員、事務系社員ともに、深刻な人材不足に陥っている企業が少なくないと思われる。

まとめ

建設技能労働者の担い手確保においては、若年層の入職増が重要であることは、再三指摘されているとおりである。

戦後、我が国には、高度成長期を中心として膨大なインフラ整備需要が存在した。建設業は我が国の主要産業であった。世相に関しても、3人兄弟、4人兄弟が珍しくなく、若者社会は団塊世代における大学紛争、バブル世代における中学・高校の校内暴力等、現代よりも荒々しかったといえよう。こうした要因から、体を動かす仕事を希望する労働者層が、

⁵ 厚生労働省 平成 23 年版 労働経済の分析 223 頁

高収入に魅力を感じ、建設業に数多く入職したという一面はあったと思われる。

しかし、バブル経済崩壊以降、我が国経済は長期低迷し、また、我が国は一定水準のインフラを整備し終えたこともあり、建設投資は縮小していった。産業構造は、製造業等第2次産業を主力とする構造からサービス産業を中心とする第3次産業を主力とする構造に変化した。そして、我が国は世界第2位の経済大国としての地位を築き上げ、生活水準は大きく向上した。加えて、少子化が進み、各家庭において、子供が大切に保護されるようになった。こうした要因から、体を動かす仕事を希望する労働者層が、建設業や製造業ではなく、サービス産業等、他産業を選択するようになったものと思われる。2000年に介護保険が実施され、介護産業が大きな選択肢となったことも大きいであろう。

若年層及び保護者への意識調査結果にも現れているように、現場の肉体的負担の大きさ及び危険性の軽減は、建設業界にとって最も重要な課題である。また、建設業が若年層に選ばれる業界となるためには、賃金、勤務時間、休日、社会保険、福利厚生等の処遇面を、他産業と遜色ない水準まで引き上げることも必要である。いずれも、近年、改善されてきているが、その改善に向けた努力は怠ることなく継続していくべきである。

一方で、元請における30歳台後半から40歳台後半の層における、技術系社員、事務系社員を問わない正社員層の極端な薄さは、改善できないものなのか。採用後の社員教育を検討する必要があるが、同世代の中途採用を拡大すれば問題が解消することは自明である。

この世代は、20歳台半ばまでに正社員になる機会を得られなかったため、今なお非正規雇用に止まり、人生設計に苦慮している人達が少なくない。特に、「専業主夫」が社会に広く認められていない現状において、男性が安定した職を得られないことは、重大な問題となる。それは、少子化や個人消費にも大きな影響を与えていると思われる。

現在、40歳前後の非正規雇用者に対する正社員就業支援策が国として推進されているという話や、経団連において、多くの加盟企業が40歳前後の深刻な人材不足に悩んでいるにも関わらず、同世代の未経験者の正社員中途採用を推進しているという話は、寡聞にして存じない。また、女性の活用は広く論じられている一方、40歳前後の男性非正規雇用者問題に焦点が当てられていない現状も、憂慮されるところである。ロストジェネレーション（1978年生まれ、2001年大卒相当）の筆者として、同世代の苦しんでいる数多くの仲間達の就業事情が好転することを望んでいる。

(担当：研究員 登坂 浩功)

Ⅲ. 建設関連産業の動向 — 鋼構造物工事業（鉄骨工事業） —

今月の建設関連産業の動向は、鋼構造物工事業（鉄骨工事業）を取り上げます。

1. 鋼構造物工事業（鉄骨工事業）の概要

建設業許可 29 業種の一つである鋼構造物工事業の建設工事は、「形鋼、鋼板等の鋼材の加工又は組立てにより工作物を築造する工事⁶」とされており、具体的には「鉄骨工事、橋梁工事、鉄塔工事、石油、ガス等の貯蔵用タンク設置工事、屋外広告工事、閘門、水門等の門扉設置工事⁷」と例示されている。また鋼構造物工事業は、総合的な施工技術を要する業種として 7 業種が指定されている指定建設業⁸の 1 つであり、特定建設業許可⁹を取得する場合、高水準の技術力と財産的基礎が求められるとともに、営業所ごとに配置する専任技術者および工事現場ごとに配置する監理技術者は、一級土木施工管理技士、一級建築施工管理技士、一級建築士、技術士試験建設（鋼構造及びコンクリート）総合技術監理のいずれかが必要になる。

一方、総務省統計局の日本標準産業分類では鋼構造物工事業という区分は存在せず、鉄骨工事業がそれに該当する。これは建設業の中分類である職別工事業（設備工事業を除く）のうち、小分類の鉄骨・鉄筋工事業に位置付けられ、その中で「主として現場で構造用鋼材の組立、びょう接、溶接工事を行う事業所」とされている。したがって、本稿において鋼構造物工事業の区分のない統計については、鉄骨工事業の区分のものを使用する。

鋼構造物工事業で許可を受けている建設業者は、橋梁工事等を中心とする土木工事においては元請になることがある一方、ビル等の建築工事においては、数ある工種のうち鉄骨工事などを請け負う下請になることが多い。

2. 許可業者数（鋼構造物工事業）の推移

国土交通省の調査によると、2017（平成 29）年 3 月末時点の建設業許可業者数が 465,454 業者（前年同月比△0.5%）、鋼構造物工事業の許可業者は 75,360 業者（同 2.4%増）であり（図表 1）、このうち約 24%の 17,807 業者が特定建設業者、残り約 76%の 57,553 業者が一般建設業者となっている。2000（平成 12）年以降、建設業許可業者数は減少傾向で推移する一方、鋼構造物工事業の許可業者数は、2012（平成 24）年にわずかに減少した点を除き一貫して増加基調にある。これは、図表 2 に示すとおり複数の業種の建設業許可を取得す

⁶ 「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（昭和 47）年 3 月 8 日 建設省告示第 350 号、最終改正 1985（昭和 60）年 10 月 14 日 建設省告示第 1368 号）

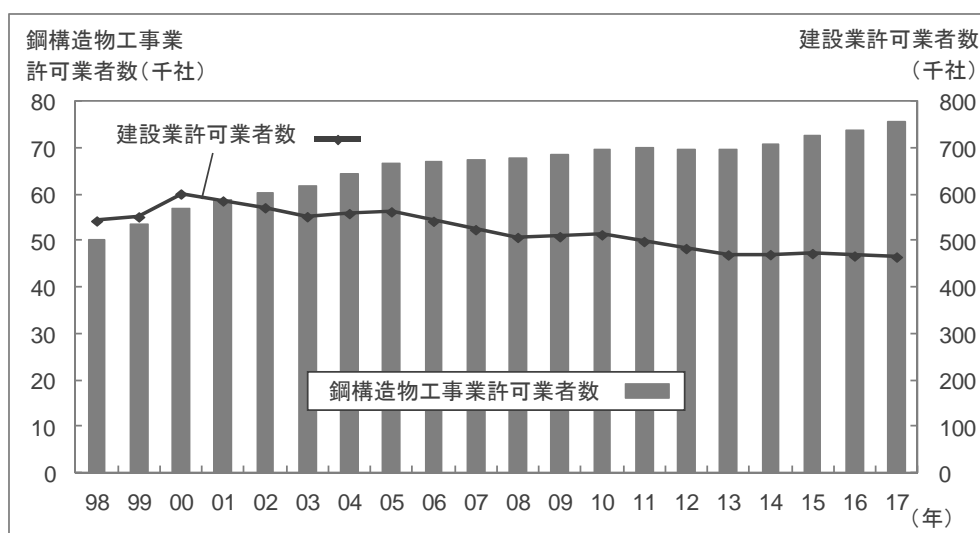
⁷ 「建設業許可事務ガイドラインについて」（2001（平成 13）年 4 月 3 日 国総建第 97 号 総合政策局建設業課長から地方整備局建政部長等あて、最終改正 2015（平成 27）年 1 月 30 日 国土建第 246 号）

⁸ 鋼構造物工事業の他に土木工事業、建築工事業、管工事業、ほ装工事業、電気工事業、造園工事業が指定されている。

⁹ 建設業許可には特定建設業許可と一般建設業許可の 2 種類がある。特定建設業許可とは、発注者から直接請け負った建設工事一件につき、その下請負代金の合計額（消費税及び地方消費税の額を含む）が、3,000 万円（建築一式工事では 4,500 万円）以上となる下請契約を締結する場合に必要な許可をいう。

る企業の割合が年々増加していることが理由の1つであると思われる。その他の業種の許可業者が経営の多角化を図るために鋼構造物工事業の許可を新たに取得している可能性が考えられる。また、同じく国土交通省の「建設工事施工統計調査」の「施工実績があった業者数」の推移をみると、図表1にみた鋼構造物工事業の許可業者数の増加傾向に対して、施工実績のあった鉄骨工事業業者数は減少傾向となっている（図表3）。同調査はサンプル調査であり、調査票の回収状況などにより数値が変動する点に注意が必要であるが、後述する鉄骨工事業の完成工事高の推移も併せてみると、鋼構造物工事業の許可業者数の増加は工事量の増加に伴うものではなく、主には複数業種の許可取得業者の増加によるものと推察される。

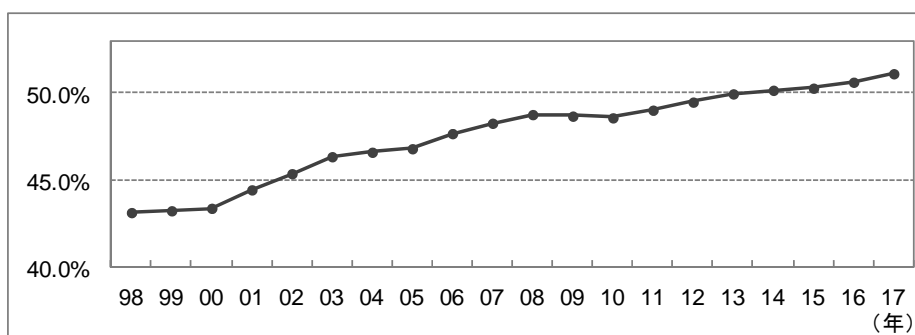
図表1 許可業者数（鋼構造物工事業）の推移



(出典) 国土交通省「建設業許可業者数の現況」

(注) 「建設業許可業者数」、「鋼構造物工事業の許可業者数」は、各年いずれも3月末時点である。

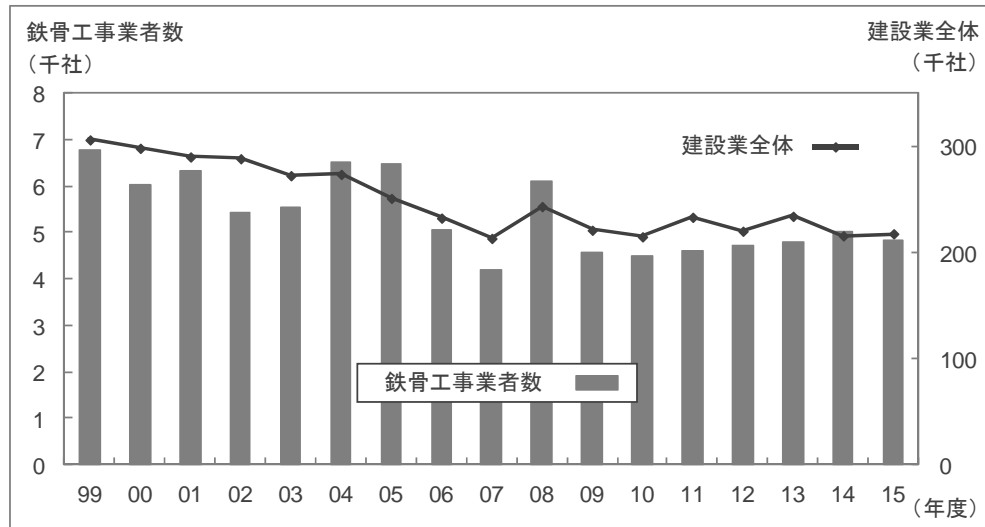
図表2 全許可業者数に占める複数許可取得業者数の割合



(出典) 国土交通省「建設業許可業者数の現況」

(注) 「建設業許可業者数」、「鋼構造物工事業の許可業者数」は、各年いずれも3月末時点である。

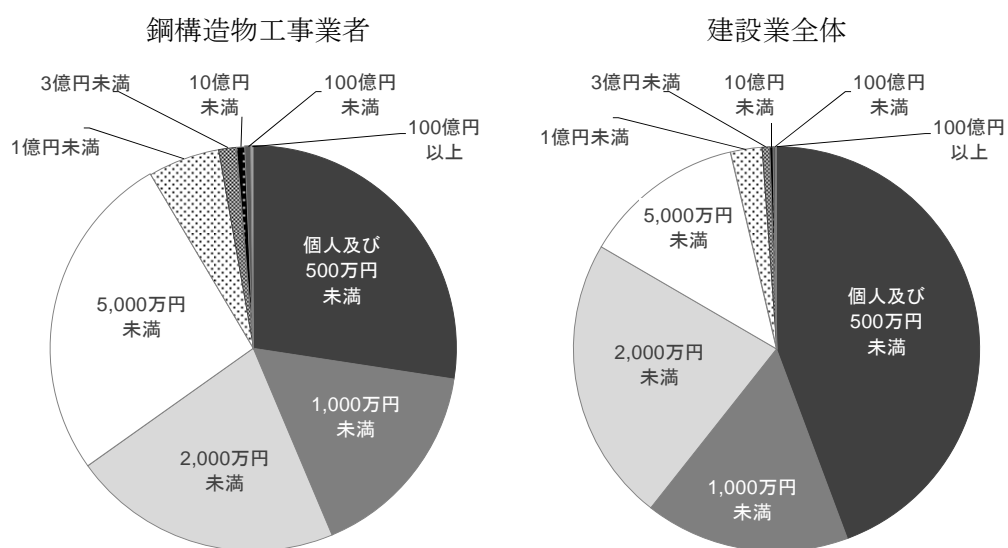
図表3 施工実績があった業者数（鉄骨工事業）の推移



(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」

鋼構造物工事業の許可業者数を資本金階層別にみると、鋼構造物工事業者は建設業全体と比較して資本金規模の大きな業者の割合が大きくなっている（図表4）。上述のとおり鋼構造物工事業は指定建設業であり、複雑かつ大規模な工事を多くの場合複数の下請業者を使って施工するため、相応の技術者を確保し、社内の組織体制を整備することが求められることや、鉄骨の加工等に必要な加工場やヤードなどの設備を保有する必要があることなどが、鋼構造物工事業者の企業規模が大きくなる傾向の要因であると思われる。

図表4 許可業者数（鋼構造物工事業）の資本金階層別構成（2017年3月末時点）

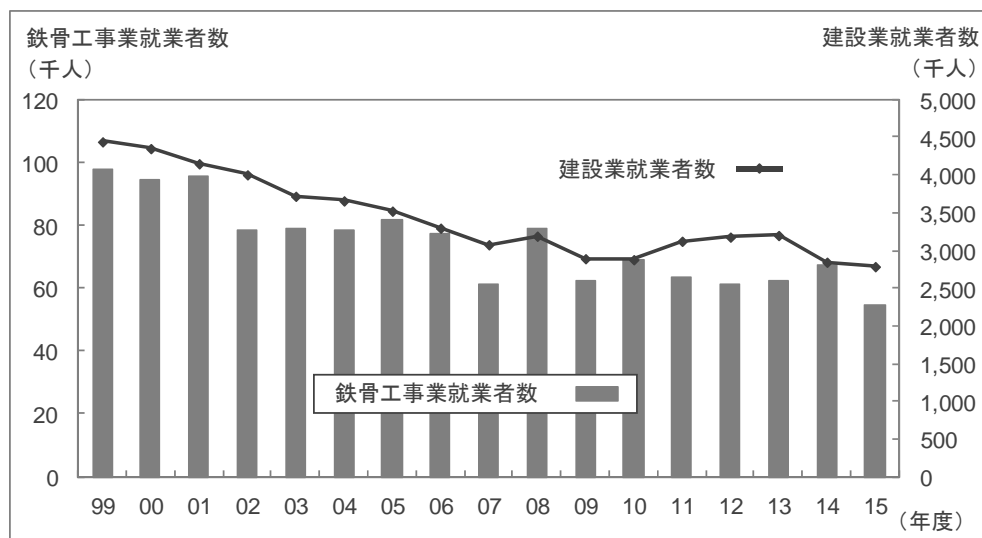


(出典) 国土交通省「建設業許可業者数の現況」

3. 就業者数（鉄骨工事業）の推移

建設工事施工統計調査によると、鋼構造物工事業の許可業者数は、2でみたとおりはば一貫して増加を続けているものの、就業者数（鉄骨工事業）については、建設業の全就業者数の推移と同様に一時的な増減を伴いながら全体としては減少傾向を示しており（図表5）、建設業の全就業者に占める鉄骨工事業就業者の割合は2.0%程度で推移している。

図表5 就業者数（鉄骨工事業）の推移



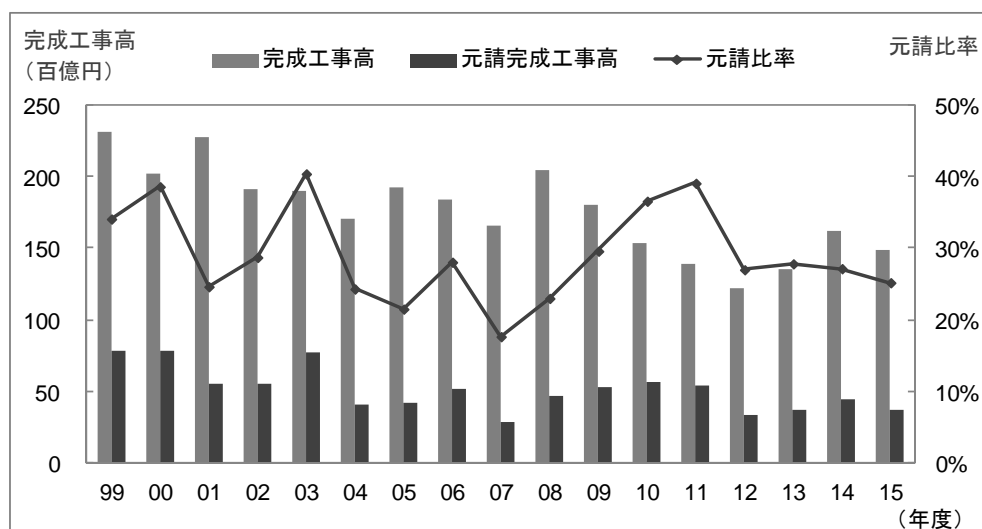
(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」

(注) 「建設業就業者数」、「鉄骨工事業の就業者数」は、各年いずれも7月末時点である。

4. 完成工事高・元請完成工事高（鉄骨工事業）の推移

図表6は、鉄骨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したものである。完成工事高については1996年度に約3.5兆円を記録した後、2012年度の約1.2兆円まで減少したが、2013年度以降は回復傾向を示している。元請完成工事高の推移は完成工事高全体の傾向と必ずしも一致しておらず、したがって元請比率の変動も大きくなっている。鉄骨工事業の完成工事高は、元請は公共工事にかかる橋梁工事、下請は民間の建築工事にかかる鉄骨造（S造）や鉄骨鉄筋コンクリート造（SRC造）の躯体工事や鉄道の橋梁工事が主な割合を占めていると思われる、こうした工事の発注の動向と併せてみる必要があるが、現時点で入手可能な資料においては、鉄骨工事業の完成工事高や元請比率の推移の要因を把握することは難しい。

図表 6 完成工事高・元請完成工事高（鉄骨工事業）の推移

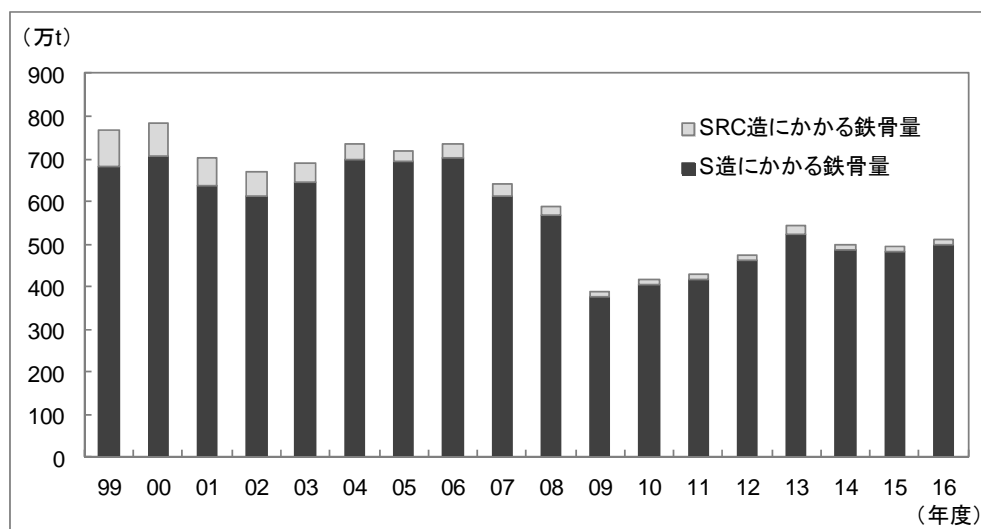


(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」

5. 鋼材需要の動向

建築着工統計から推測される鉄骨の需要量をみる。各年度の鉄骨造（S造）および鉄骨鉄筋コンクリート造（SRC造）の着工床面積を基に算出した鉄骨需要量の推移をみると、バブル経済期の1990年代初めには1,000万t程度あった鉄骨需要が、バブル崩壊とともに減少し、2000年代に入ってから700万t前後で推移していた。2008（平成20）年のリーマン・ショックを機に鉄骨需要は急激に落ち込み、翌2009（平成21）年度には391万tとピーク時の約3割にまで落ち込んだ。2010（平成22）年度以降は持ち直し、近年は500万t程度で推移している（図表7）。SRC造の着工床面積が、ピークの1990（平成2）年度の31,307千m²から2016（平成28）年度には2,171千m²まで大きく減少し、これに伴ってSRC造にかかる鉄骨量も約157万tから11万tにまで減少している。これは、構造計算、免震・制震技術、建築材料の進歩などにより、鉄筋コンクリート造（RC造）で十分に適正な構造が可能となったことなどが理由として挙げられる。一方で、建設現場における人手不足、特に鉄筋工や型枠工の不足により、鉄筋工事の施工単価の上昇や必要な技能労働者数を確保できない事態が生じ、これを避けるために建物構造をS造に変更する動きもみられ、鉄骨需要に影響を与えていると思われる。

図表 7 鉄骨需要量の推移



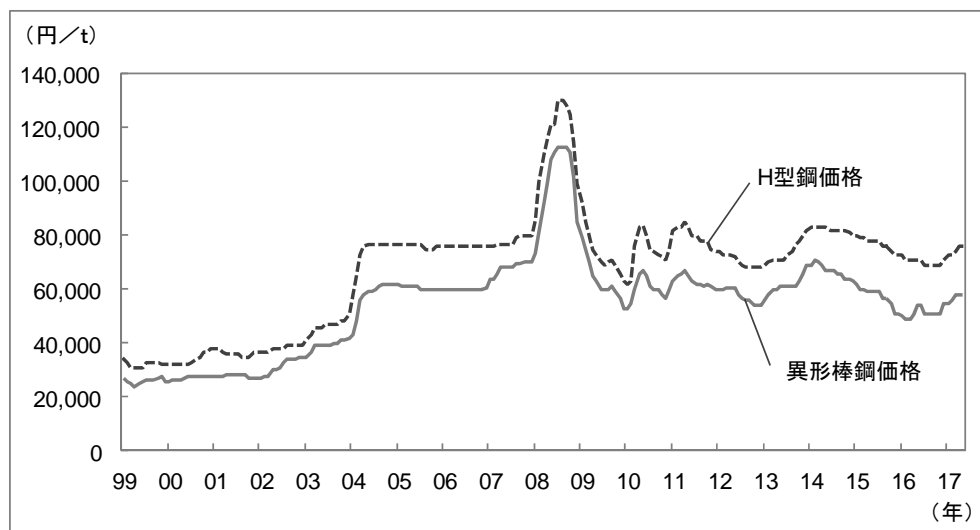
(出典) 国土交通省「建築着工統計調査」

(注) S造は年度着工面積×100kg、SRC造は年度着工面積×50kgで算出

6. 鋼材価格の動向

建築工事の鉄骨に多く使用される「H型鋼(200×100)」と鉄筋に使用される「異形棒鋼(SD295-D19)」の東京における価格の推移をみると、バブル経済期にはH型鋼が1tあたり70,000円台、異形棒鋼が1tあたり60,000円台で推移していたが、バブル崩壊後には価格は大きく下降し、2000(平成12)年前後においてはH型鋼が32,000～34,000円/t、異形棒鋼が26,000～28,000円/tとバブル経済期の半分にまで下落した。その後、北京オリンピックを控えた中国におけるインフラ整備など新興国での需要拡大等により2004(平成16)年に入って急騰した後、2007(平成19)年あたりまでの間はH型鋼が70,000～80,000円/t、異形棒鋼が60,000～70,000円/tの水準で落ち着いていた。しかし2008(平成20)年に入って鋼材価格が急騰し、同年7月の価格はH型鋼が130,000円/t、異形棒鋼が113,000円/tをつけるなど大幅な値上がりを示した。これは鉄鋼の原料である石炭価格が、産地のオーストラリアで発生した炭鉱水害等により急騰したことが影響していると考えられている。その後2010(平成22)年の1月にH型鋼が60,000円/t、異形棒鋼が50,000円/tまで最高値の約半値まで下落したが、直近では、H型鋼が1tあたり75,000円前後、異形棒鋼は1tあたり50,000円台後半となっている。図表8にみるようにH型鋼の価格が異形棒鋼に比べて若干高めに推移しているが、これは上記5でもふれたように鉄筋工、型枠工の人手不足から建物構造をRC造からS造に変更する動きがあることが関係していると推察される。

図表 8 鋼材価格の推移（東京）



(出典) 日刊鉄鋼新聞ウェブサイト

6. おわりに

鋼構造物工事業の業況は、統計からは、近年の国内建設投資の回復を受けて比較的安定して推移しているとみることができる。2020年に開催される東京オリンピック・パラリンピックに向けた競技施設、関連施設の整備や、サードパーティー・ロジスティクスやEコマース市場の拡大に伴う物流施設への投資の活発化などにより、鋼構造物工事業の業況は今後も安定して推移すると期待される。

高度成長期に整備された道路や橋梁などのインフラが寿命期を迎え、その補修や長寿命化、更新、維持管理などが課題となっている。こうしたことも業界の今後の見通しにプラスになると思われる一方で、鋼構造物工事業界には、この課題解決を担うことも期待されている。既存インフラの補修では、供用しながらの施工や、他の施設が隣接する狭隘部での施工など難しい施工が求められることが増えるであろうし、工事による使用停止期間を極小化するための工期短縮を実現する新工法なども求められよう。ICTを活用したインフラのモニタリングなど新技術の導入も進み、鋼構造物工事業界が守備範囲とすべき領域は拡大していくであろう。建設業界の中で「鉄」という素材の特性をもっともよく知る存在として、社会の変化や多様化するニーズに的確に対応していくよう期待したい。

(担当：研究員 嶋田 将也)

編集後記

筆者が当研究所で仕事をするようになって約9ヶ月となるが、最近、大学時代に研究室で建築構造の研究に没頭していた頃のことをしばしば思い出す。当時は、好きな研究に対して深く掘り下げることには喜びを感じていたが、それから社会人となり、約14年が経過し、そのような探究心だけでは解決できない課題や対応しきれない問題が数多くあることを学んだように思う。仕事上何か課題に直面した際に、一義的な思考や方法だけでは解決できないことが多くある。そんな時はふと視点を変えたり、あるいはその課題を取り巻く周辺の状態などをやや俯瞰して見ることによって一気に突破口が開けたりする。例えば、学生時代に数学の難問を解く際など、なかなか解答への切り口が見つからないことがあると思うが、そんな時ふと視点を換えることで一気に解けた経験をお持ちの方も多いのではないだろうか。また、脳にはデフォルトモードネットワーク (default mode network) という脳内ネットワークがあり、これは睡眠時や歩行時など安静にしている条件下で活発的に働くと言われている。よく、お風呂の中でふと悩んでいた課題の糸口となるアイデアが浮かんだりするのはまさにデフォルトモードネットワークの効果といえよう。

話は変わるが、筆者も40歳手前の年齢となり、社会人となって以来それなりの知識と経験を獲得し、最近では、しばしば仕事をする意義や仕事の喜びとは何かなど自問自答することが増えてきたように感じる。「プロフェッショナルとは何か?」、「自分の仕事は世のためになっているだろうか?」、「社会に対して恩返しできているのだろうか?」など。

そんな思いに対して、ある一冊の本に感銘を受けたことが記憶に新しい。天野篤氏の著書「熱く生きる」である。天野篤氏は言わずと知れた2012年に天皇陛下の心臓血管手術を施したことで有名な医師だが、その書籍の中に、「プロフェッショナル性」について考えさせられた記述がある。「医師の喜びは二つある。その1は自分の医療によって健康を回復した患者の喜びがすなわち医師の喜びである。その2は世のため人のために役立つ医学的発見の喜びである。その1の喜びは医師として当然の心構えである。(中略)心の真の平安をもたらすのは、富でも名声でも地位でもなく、人のため世のために役立つ何事かを成し遂げたと思えた時なのだ。」

建設技術者や建設技能労働者についても、少子化の影響も加わり担い手不足が今後の建設業界にとって逼迫した課題であるが、労働生産性について先端技術を駆使して改善するだけではなく、一人ひとりが建設技術者、建設技能労働者として「プロフェッショナル」となることがこれからの建設業を支えていく上で必要なことのように感じる。そしてまた建設業界全体としてもそのような高水準な技術者を一人でも多く世に送り出していけるように体制を再構築していくことが急務だと思われる。「利己よりも利他の精神へ！」筆者としても微力ながら日々学び、経験を積み重ねることで、将来、自分よりも若い世代に何かを伝えていけるような人物となり、建設業界に貢献したいと思うのである。

(担当：研究員 小幡 一博)