

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. 352

2018 6

CONTENTS

視点・論点『新たなフロンティア、アフリカへ』	1
I. 2018年3月期 主要建設会社決算分析	2
II. 建設関連産業の動向 —内装仕上工事業—	15



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)

新たなフロンティア、アフリカへ 総括研究理事 藤原 聖也

筆者は3月からRICEで勤務しているが、その前はアフリカに駐在していた。アフリカは日本から遠く、普通の日本人にはあまり知られていない。

貧困やクーデター、最近ではテロなど悪いイメージが先行しがちである。筆者がいた国でも数年前に邦人が犠牲になるテロ事件があり、在任中、一番多く受けた質問は「本当にそちらに行って大丈夫か」というものだった。悪いニュースはいつまでも記憶に残り、よいニュースはなかなか伝わらない。また、いったん定着したイメージはなかなか変わらない。結局のところ、実際に見てもらわなければならないのだが、来ていただいた人からは、「こんなに良いところだとは思わなかった」という声が多かった。もちろん数日間の出張と長期の滞在とは感じ方も違うのだが、いずれにせよ、先入観にとらわれることなく、現状を客観的に見るのが大切である。

アフリカと一口にいても54カ国、人口1億8千万人を超えるナイジェリアから10万人に満たないセーシェルまであり、発展段階もさまざまである。全体としてみれば、ここ10数年の力強い経済成長により、アフリカは政治的に安定し、中間所得層が拡大し、大きな消費市場が形成されつつある。今後さらに成長が続けば、現在12億人の人口は2050年には30億人に達し、GDPは4兆ドル規模になると予測されている。アフリカは世界中から注目され、アフリカにおける事業を拡大していくという日本企業も多い。高齢化や人口増加の停滞が見込まれるアジア市場に比べ、アフリカは若年層の生産・消費人口が継続して増加して行くことが見込まれ、大きなポテンシャルがある。国内建設市場の拡大が見込めない中、日本の建設業が海外展開の拡大を目指すには、成長が続くアフリカ市場への参入は避けては通れないのではないだろうか。

幸い、日本とアフリカの関係は良好である。最近でこそ中国のアフリカ進出が目立つが、日本は1990年代にアフリカ開発会議(TICAD)を創設し、アフリカ開発のための協力を地道に行ってきた。日本はアフリカを植民地支配したことがなく、アフリカ人と同じ目線に立ち、ともに汗を流しながら、技術移転をするのは日本人の強みであり、日本をモデルに国を発展させたいと考えるアフリカのリーダーは多い。エチオピアで始まった「カイゼン運動」がアフリカ全体に広がりつつあり、「ABEイニシアティブ」で研修を受けた多

くのアフリカの若者が日本とアフリカのビジネスの橋渡しとなっている。アフリカは遠いが、近年、日本とアフリカの関係は着実に近付いている。来年横浜で開催される第7回TICADにより、日本とアフリカの距離はさらに縮まるであろう。

かつて、アフリカはアジアより豊かであったが、今はアジアに大きく水をあけられ、アフリカのインフラは低い水準にとどまっている。アフリカ開発銀行によれば、アフリカにはエネルギー、交通、水、通信等の分野で、毎年1000億ドルを上回る膨大なインフラ需要がある。アフリカには経済規模の小さい国が多いため、地域統合を進め、国と国との連結性を高めることが重要と言われている。このような中で、日本政府は、東アフリカのケニア・ウガンダ地域や南部アフリカのモザンビーク及び西アフリカで、港湾や道路インフラの開発により内陸部と沿岸部とを連結させ、産業振興を図るという国際回廊開発構想を進めている。地熱等の低炭素エネルギー開発や人口が集中する大都市のインフラ整備など日本の得意分野での案件形成も進められている。日本の建設業のアフリカ進出の機会は今後着実に増えてくるであろう。

そうは言っても、アフリカは政治体制や、行政手続き、商慣習も異なり、日本の建設業が進出するにはハードルが高い。実際、円借款のSTEP案件や無償案件でもなかなか日本企業の手が上がらないという話も耳にする。日本企業が単独で出ていくのは難しいであろうが、最近ではアフリカにおいてもトップセールスが行われ、上流側での官民協力によるプロジェクト形成やリスク軽減のための支援など、オールジャパンとしての支援体制が強化されている。アフリカの旺盛なインフラ需要に対応するため、円借款が急速に伸びていることも好材料である。もちろんODAの量は限られているので、継続的な受注を確保するため、現地政府や民間、国際機関等の実施するODA以外の案件についても視野を広げていくことが必要であろう。そのためには、アフリカでのプロジェクト実施に必要な人材育成や、アフリカに知見のある他国企業との連携に取り組むことも必要になってくるであろう。

日本の建設業にとり、アフリカへの進出は容易ではないが、新たなフロンティアへの挑戦で競争力を付けることができれば、今後の海外展開に明るい展望が開けるのではないだろうか。

I. 2018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) 分析の対象企業

本分析は、各社の2018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、分析対象会社が12月期決算を採用している場合は、2017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による分析を行っている。ただし、受注高については単体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て、下記a)及びb)に該当し、過去3年間(2014年度、2015年度、2016年度)の連結売上高平均が上位40位に入っている会社を抽出して実施している。

過去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

(3) 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」に分類した。

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	18,082	中堅 (24社)	鉄建建設	1,623
	鹿島建設	17,527		福田組	1,577
	清水建設	16,001		東洋建設	1,524
	大成建設	15,355		大豊建設	1,430
	竹中工務店	12,172		浅沼組	1,355
準大手 (11社)	長谷エコーポレーション	7,340		青木あすなろ建設	1,346
	五洋建設	4,727		東鉄工業	1,245
	戸田建設	4,452		飛鳥建設	1,191
	前田建設工業	4,322		ナカノフドー建設	1,190
	三井住友建設	3,989		銭高組	1,131
	安藤・間	3,857		ピーエス三菱	992
	熊谷組	3,501		名工建設	889
	西松建設	3,223		松井建設	875
	東急建設	2,676		矢作建設工業	868
	奥村組	2,046		大本組	844
	東亜建設工業	1,888		新日本建設	784
		若築建設		774	
		北野建設		715	
		不動テトラ		673	
		大末建設		600	
		第一建設工業		485	
		植木組		447	
		徳倉建設		426	
		南海辰村建設		420	

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 受注高は、建築部門が全階層で減少に転じたものの、土木部門は「準大手」及び総計で増加し、受注高合計の総計は 2014 年度に次ぐ高い水準となった。
- ② 売上高は、全階層で増加に転じ、総計では直近 5 年間で最も高い水準となった。
- ③ 売上総利益は、上昇が懸念されてい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により利益額、利益率ともに全階層で増加、上昇となり、総計は直近 5 年間で最も高い水準となった。
- ④ 営業利益は、売上総利益の増加等により全階層で増加し、全 40 社が営業黒字を確保した。当期純利益についても全階層で増加し、直近 5 年間で最も高い利益水準となった。

(分析に関して)

※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。

※分析は、連結数値（不明な企業については単体数値）を採用している。ただし、受注高については、単体数値（不明な企業については連結数値）を用いている。

3. 主要分析結果

(1) 受注高（単体）

○受注高合計（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）
13年度	6,136,098		3,503,131		2,028,419		11,667,648	
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%
17年度	6,497,325	▲ 1.2%	4,067,591	2.8%	2,241,486	▲ 0.3%	12,806,402	0.2%

今年度予想（大手）

単位：百万円

	受注予想額	増加率
18年度予想	6,293,000	▲ 3.1%

- ・ 受注高は、建築部門は減少に転じたものの土木部門は増加が続き、総計では前年同期比 0.2%増となった。
- ・ 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 6 社、「中堅」は 24 社中 10 社であった。
- ・ 「大手」の 2018 年度における受注予想額は、建築は民間建設投資の堅調な推移を見込み概ね横ばいとするものの、土木は減少見込みであり、前年度比 3.1%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）
13年度	4,590,783		2,214,250		1,111,914		7,916,947	
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%
17年度	4,990,508	▲ 1.3%	2,521,162	▲ 0.9%	1,224,850	▲ 0.9%	8,736,520	▲ 1.1%

- ・ 建築部門の受注高は、依然堅調な民間設備投資等を受けて高水準であるものの、全階層で減少に転じ、総計で前年同期比 1.1%減と減少に転じた。
- ・ 前年同期比で減少したのは、「大手」は 5 社中 3 社、「準大手」は 11 社中 8 社、「中堅」は 23 社*中 11 社であった。

※建築部門集計は建築部門のない不動産テナを除外して集計。

○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)
13年度	1,305,818		1,255,221		872,737		3,433,776	
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%
17年度	1,321,394	▲ 0.8%	1,512,540	9.3%	957,491	▲ 1.2%	3,791,425	2.8%

- ・ 土木部門の受注高は、堅調な政府建設投資等から、「準大手」で増加が続き、総計で前年同期比 2.8%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 6 社、「中堅」は 23 社*中 10 社であった。

※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（連結）

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)
13年度	7,185,954		3,822,585		2,219,459		13,227,998	
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	8,132,163	2.1%	4,395,372	4.6%	2,503,412	5.5%	15,030,947	3.4%

18年度予想	8,670,000	6.6%	4,763,000	8.4%	2,559,200	2.2%	15,992,200	6.4%
--------	-----------	------	-----------	------	-----------	------	------------	------

- ・ 売上高は、完成工事高の増加等から全階層で増加に転じ、総計で 3.4%増となった。
- ・ 売上高が増加したのは、「大手」は 5 社中 4 社、「準大手」は 11 社中 8 社、「中堅」は 24 社中 18 社であった。
- ・ 2018 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（連結）

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		
13年度	518,731	(増加率)	269,709	(増加率)	183,515	(増加率)	971,955	(増加率)		
14年度	586,587	13.1%	341,339	26.6%	216,921	18.2%	1,144,847	17.8%		
15年度	887,862	51.4%	468,549	37.3%	257,431	18.7%	1,613,842	41.0%		
16年度	1,066,870	20.2%	546,884	16.7%	276,791	7.5%	1,890,545	17.1%		
17年度	1,144,085	7.2%	594,876	8.8%	293,693	6.1%	2,032,654	7.5%		

- ・ 売上総利益は、総計では利益額は前年同期比 7.5%増、利益率は同 0.5%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 7.2%、「準大手」は 8.8%、「中堅」は 6.1%増加した。利益率については「大手」は 0.7%ポイント、「準大手」は 0.5%ポイント、「中堅」は 0.0%ポイント*上昇した。
- ・ ※「中堅」の利益率は 17 年度が 11.73%、16 年度が 11.66%である。
- ・ 利益額については、「大手」は 5 社中 4 社、「準大手」は 11 社中 7 社、「中堅」は 24 社中 15 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 8 社、「中堅」は 24 社中 11 社が上昇した。
- ・ 上昇が懸念されてい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により、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（連結）

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				
13年度	372,379	(増加率)	5.2%	179,819	(増加率)	4.7%	114,208	(増加率)	5.1%	666,406	(増加率)	5.0%
14年度	377,342	1.3%	4.9%	191,032	6.2%	4.8%	118,899	4.1%	5.2%	687,273	3.1%	4.9%
15年度	398,381	5.6%	5.0%	210,898	10.4%	4.8%	127,630	7.3%	5.4%	736,909	7.2%	5.0%
16年度	416,709	4.6%	5.2%	235,037	11.4%	5.6%	135,682	6.3%	5.7%	787,428	6.9%	5.4%
17年度	436,689	4.8%	5.4%	248,360	5.7%	5.7%	139,523	2.8%	5.6%	824,572	4.7%	5.5%

- ・ 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 4.7%の増加となった。
- ・ 販管費率は、総計で前年同期比 0.1%ポイント上昇にとどまった。

(5) 営業利益（連結）

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				
13年度	146,350	(増加率)	2.0%	89,883	(増加率)	2.4%	69,296	(増加率)	3.1%	305,529	(増加率)	2.3%
14年度	209,243	43.0%	2.7%	150,301	67.2%	3.7%	98,009	41.4%	4.3%	457,553	49.8%	3.3%
15年度	489,478	133.9%	6.1%	257,645	71.4%	5.9%	129,793	32.4%	5.5%	876,916	91.7%	5.9%
16年度	650,158	32.8%	8.2%	311,845	21.0%	7.4%	141,098	8.7%	5.9%	1,103,101	25.8%	7.6%
17年度	707,393	8.8%	8.7%	346,510	11.1%	7.9%	154,164	9.3%	6.2%	1,208,067	9.5%	8.0%
18年度予想	579,000	▲ 18.2%	6.7%	320,900	▲ 7.4%	6.7%	131,630	▲ 14.6%	5.1%	1,031,530	▲ 14.6%	6.5%

- ・ 営業利益は、総計で利益額は前年同期比 9.5%増となり、利益率は同 0.4%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 5 社中 4 社、「準大手」は 11 社中 7 社、「中堅」は 24 社中 16 社であった。
- ・ 2018 年度予想では、全階層で減益の見込みであり、総計では 14.6%の減益が見込まれている。

(6) 経常利益（連結）

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	(増加率)	経常利益率	経常利益	(増加率)	経常利益率	経常利益	(増加率)	経常利益率	経常利益	(増加率)	経常利益率
13年度	174,881		2.4%	93,732		2.5%	67,811		3.1%	336,424		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	748,450	11.2%	9.2%	347,812	9.2%	7.9%	155,033	10.0%	6.2%	1,251,295	10.5%	8.3%
18年度予想	605,500	▲ 19.1%	7.0%	323,100	▲ 7.1%	6.8%	132,280	▲ 14.7%	5.2%	1,060,880	▲ 15.2%	6.6%

- ・ 経常利益は、総計で利益額は前年同期比 10.5%増となり、利益率は同 0.5%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。
- ・ 2018 年度予想では、全階層で減益の見込みであり、総計では 15.2%の減益が見込まれている。

(7) 特別利益・特別損失の内訳（連結）

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	16年度	17年度	16年度	17年度	16年度	17年度	16年度	17年度
特別利益	21,667	20,903	8,401	10,164	2,373	4,610	32,441	35,677
投資有価証券売却益	6,428	7,533	4,456	5,355	267	1,208	11,151	14,096
固定資産売却益	10,206	7,912	1,998	4,011	1,654	1,080	13,858	13,003
負ののれん益	0	0	0	0	0	2,039	0	2,039
特別損失	27,252	35,677	36,818	8,359	4,832	6,483	68,902	50,519
投資有価証券評価損	526	57	182	0	16	86	724	143
固定資産除却損	931	288	939	1,565	572	633	2,442	2,486
減損損失	1,952	12,047	15,502	2,515	2,376	3,829	19,830	18,391
特別損益	▲ 5,585	▲ 14,774	▲ 28,417	1,805	▲ 2,459	▲ 1,873	▲ 36,461	▲ 14,842

- ・ 特別利益は前年同期と比較して増加しており、特別損失は前年同期と比較して減少したものの、特別損益は総計で赤字となっている。
- ・ 特別損失は、「大手」では減損損失が大幅に増加したことや、約 105 億円の「独占禁止法関連損失引当金」や約 77 億円の「完成工事補償引当金」を計上した 2 社の影響などから約 84 億円増加したものの、「準大手」では減損損失が大幅に減少したことなどから約 285 億円減少したため、総計では約 184 億円減少している。

※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
13年度	95,817	(増加率)	85,844	(増加率)	50,256	(増加率)	231,917	(増加率)
14年度	138,953	45.0%	104,033	21.2%	81,869	62.9%	324,855	40.1%
15年度	316,267	127.6%	176,153	69.3%	90,597	10.7%	583,017	79.5%
16年度	450,302	42.4%	238,887	35.6%	109,491	20.9%	798,680	37.0%
17年度	506,968	12.6%	248,940	4.2%	110,769	1.2%	866,677	8.5%
18年度予想	421,000	▲ 17.0%	228,600	▲ 8.2%	89,190	▲ 19.5%	738,790	▲ 14.8%

- 当期純利益は、利益額は全階層で増加、利益率は「大手」*で上昇し、総計で利益額は前年同期比 8.5%増、利益率は同 0.3%ポイント上昇した。

※「準大手」の当期純利益率は、17年度が 5.66%、16年度が 5.68%である。

- 全 40 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 5 社中 3 社、「準大手」は 11 社中 6 社、「中堅」は 24 社中 15 社であった。
- 2018 年度予想では、全階層で減益の見込みであり、総計では 14.8%の減益が見込まれている。

(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)
13年度	1,608,598	(増加率)	558,050	(増加率)	299,335	(増加率)	2,465,983	(増加率)
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%
17年度	1,304,989	▲ 1.6%	518,059	▲ 3.6%	172,667	▲ 7.1%	1,995,715	▲ 2.6%

- 有利子負債は全階層で減少となり、総計で前年同期比 2.6%減となった。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 10 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 年間では最も少なくなっている。

(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／前年同期比(増加ポイント)

	大手		準大手		中堅		総計	
13年度	25.1%	増加(P)	27.9%	増加(P)	31.3%	増加(P)	26.7%	増加(P)
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
17年度	35.3%	2.9	37.9%	3.2	44.0%	2.2	37.2%	2.9

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	
13年度	0.82	増加(P)	0.59	増加(P)	0.51	増加(P)	0.71	増加(P)
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
17年度	0.39	▲ 0.07	0.31	▲ 0.07	0.17	▲ 0.04	0.33	▲ 0.06

※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、自己資本の増加及び、有利子負債の減少により、全階層で低下し、財務体質の改善を示している。総計では 0.06 ポイント低下している。

※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（連結）

営業CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
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
17年度	612,888	270,223	112,437	995,548

投資CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
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
17年度	▲ 204,280	▲ 99,606	▲ 27,238	▲ 331,124

財務CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
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
17年度	▲ 189,688	▲ 41,125	▲ 34,940	▲ 265,753

- ・ 営業CFは全階層でプラスとなったが、いずれにおいてもプラス幅は縮小しており、総計では前年同期比で約 2,593 億円減少している。
- ・ 投資CFは全階層でマイナスとなり、いずれにおいてもマイナス幅は拡大しており、総計では前年同期比で約 737 億円マイナス幅を拡大している。
- ・ 財務CFは全階層でマイナスとなったが、いずれにおいてもマイナス幅は縮小しており、総計では前年同期比で約 1,260 億円マイナス幅を縮小している。

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	1	1	3	0	5
準大手	3	2	3	3	11
中堅	4	10	4	6	24
総計	8	13	10	9	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	1	2	2	0	5
準大手	0	8	2	1	11
中堅	5	6	4	8	23
総計	6	16	8	9	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	4	1	2	4	11
中堅	9	4	6	4	23
総計	15	6	9	9	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	1	4	0	5
準大手	0	3	5	3	11
中堅	2	4	9	9	24
総計	2	8	18	12	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	1	0	4	5
準大手	2	2	1	6	11
中堅	8	1	5	10	24
総計	10	4	6	20	40

●営業利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	1	4	5
準大手	4	7	11
中堅	8	16	24
総計	13	27	40

●経常利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	1	4	5
準大手	4	7	11
中堅	8	16	24
総計	13	27	40

●当期純利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	2	3	5
準大手	5	6	11
中堅	9	15	24
総計	16	24	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	3	0	2	5
準大手	0	7	0	4	11
中堅	6	10	2	6	24
総計	6	20	2	12	40

(担当: 研究員 浦川 雄太、國嶋 正輝)

Ⅱ. 建設関連産業の動向 — 内装仕上工事業 —

今月の建設関連産業の動向は、建設業許可 29 業種の 1 つである内装仕上工事業についてレポートします。

1. 内装仕上工事業の定義と概要

内装仕上工事業は建設業許可 29 業種の 1 つであり、「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」¹⁾において「木材、石膏ボード、吸音板、壁紙、たたみ、ビニール床タイル、カーペット、ふすま等を用いて建築物の内装仕上げを行う工事」と定義されている。また、「建設業許可事務ガイドラインについて」²⁾によると、具体例として、インテリア工事、天井仕上工事、壁張り工事、内装間仕切り工事、床仕上工事、たたみ工事、ふすま工事、家具工事、防音工事が挙げられている。

内装仕上工事業は主に建築工事に付随することが多く、事務所、店舗等の非住宅建築や、一軒家、マンション等、住宅の新築工事にはほぼ必要とされる。また、近年、維持修繕分野がクローズアップされてきているが、躯体を現状維持としたまま内装のみのリフォーム・リニューアル工事を行う際にも、内装仕上工事業が果たす役割は大きい。

請負体系としては、他の専門工事業と同様、ゼネコンや住宅メーカーなどの下請として新築工事の内装部分を請け負うことが多いが、リフォーム・リニューアル工事においては、発注者から直接工事を請け負う場合もある。なお、国土交通省が年度毎に公表している「建設工事施工統計調査報告」の平成 28 年度実績によれば、内装仕上工事業の完成工事高の内訳は、元請完成工事高が 34.4%、下請完成工事高が 65.6%となっている。

2. 内装仕上工事業の現状について

(1) 内装仕上工事業者数の推移

図表 1 は 1998 年度から 2017 年度の内装仕上工事業の建設業許可を取得している業者数の推移を示したものである。2017 年度末における建設業全体の許可業者数は 472,921 業者で、そのうち内装仕上工事業の許可業者数は 75,168 業者（全体の 16.2%）であり、前年度比 0.5%増とほぼ横ばいとなっている。

また、建設業全体の許可業者数は 1999 年度をピークに減少傾向にあったが、内装仕上工

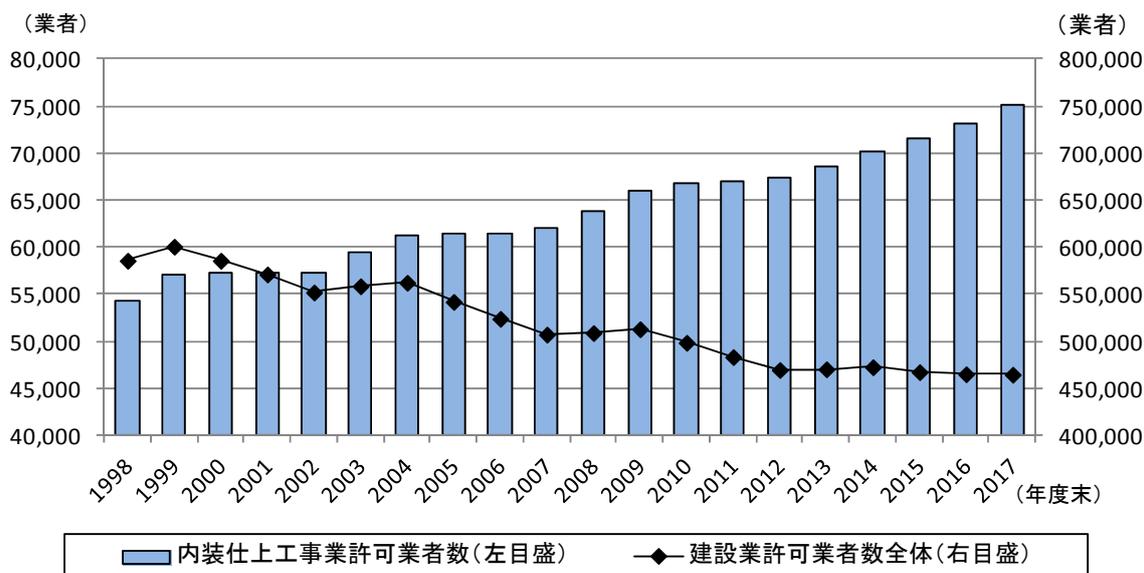
¹⁾ 昭和 47 年 3 月 8 日建設省告示第 350 号、最終改正平成 26 年 12 月 25 日国土交通省告示第 1193 号

²⁾ 平成 13 年 4 月 3 日国総建第 97 号、最終改正平成 29 年 11 月 10 日国土建第 276 号

事業の許可業者数は年々緩やかに増加しており、1999年度（57,026業者）から2017年度（75,168業者）にかけて32%の伸びを示している。

内装工事仕上工事業は、他の業種と比較して事業の立ち上げ時に必要となる初期設備投資が小さいとみられ、新規参入しやすい業種といえる。また、近年、維持修繕分野への注目が高まっていることも、本業種への参入が増えている理由の一つと考えられる。

図表1 内装仕上工事業許可業者数と建設業許可業者数の推移

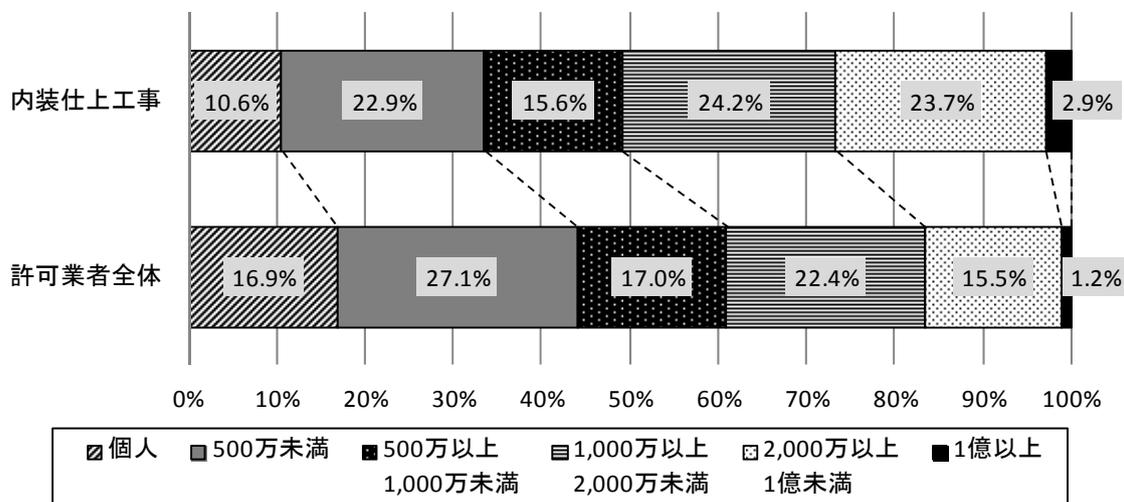


(出典) 国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」(平成30年5月9日公表)

(2) 資本金階層別に見た業者構成

図表2は2018年3月末時点の全建設業者および内装仕上工事業者を、資本金階層別に分類したものである。内装仕上工事業者では「1,000万円以上～2,000万円未満」の階層が24.2%と最も多く、次いで「2,000万円以上～1億円未満」が23.7%、「500万円未満」が22.9%となっている。

図表 2 資本金階層別にみた内装仕上工事業者、許可業者全体の割合
(2018年3月末)



(出典) 国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について」(平成30年5月9日公表)

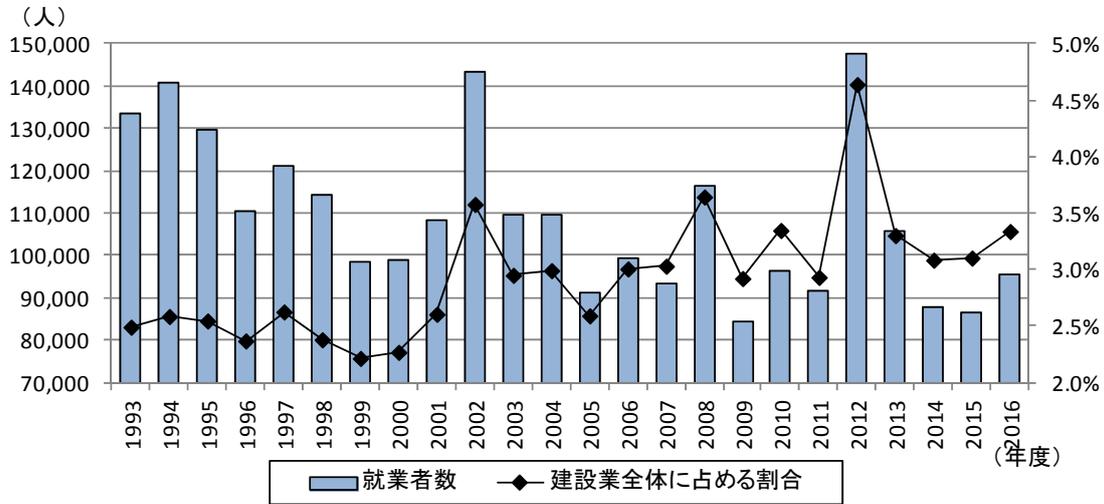
(3) 就業者数の推移

図表3は1993年度から2016年度の内装仕上工事就業者数の推移を示したものである。建設業全体の就業者数は1993年度(5,352,894人)から2016年度(2,859,330人)にかけて約47%減少しているなか、内装仕上工事の就業者数も年度毎のばらつきを考慮する必要がある³ものの、1993年度(133,352人)から2016年度(95,476人)にかけて約26%の減少となっている。なお、特筆すべき点として2012年度の内装仕上工事の就業者数は前年度比61.0%増となっているが、これは主に労務外注労働者⁴数の増加(前年度比328.1%増)によるものであり、2011年3月に発生した東北地方太平洋沖地震後の復興工事が大きく関係している可能性が高い。

³ 国土交通省が実施する「建設工事施工統計調査」は調査対象選定の際にサンプリングを行っており、個別業種の値についてばらつきが出る可能性があることに留意する必要がある。

⁴ 労務外注契約(工種・工程別等の工事の完成を約する契約で、その大部分が労務費であるもの)又は準直用(直接雇用していないが、企業がその者の賃金台帳の整備や保険手続等を行っている場合)により企業の仕事に従事している者(ただし、労務外注の相手先が建設業許可業者である場合は除く)をいう。

図表3 内装仕上工事業就業者の推移

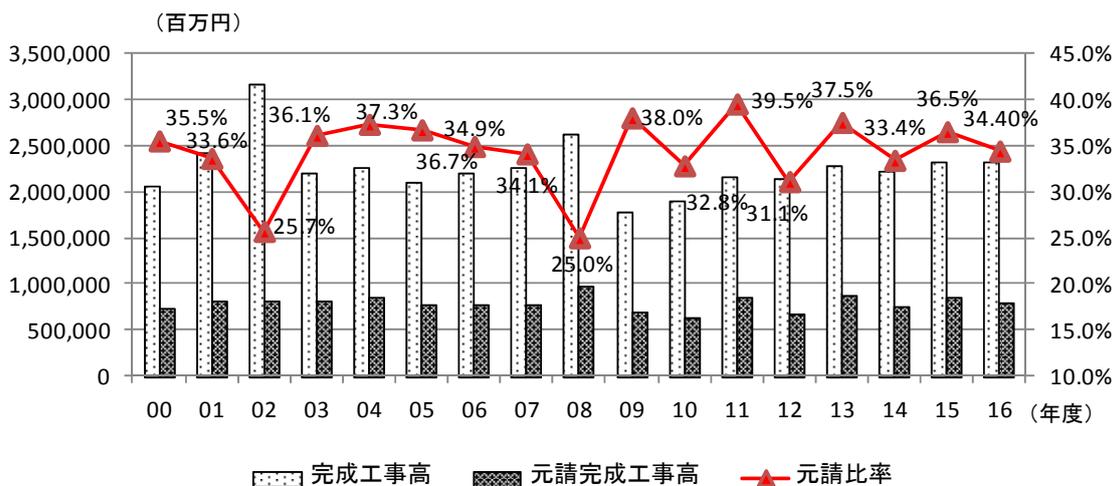


(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」(平成30年3月30日公表)

(4) 完成工事高の推移

図表4は2000年度から2016年度の内装仕上工事業の完成工事高、元請完成工事高および元請比率の推移を示したものである。直近10年間においては2008年の世界同時金融危機(リーマンショック)後、2009年度に大きく落ち込んだものの、それ以降は堅調な回復を示している。

図表4 内装仕上工事業の完成工事高、元請完成工事高および元請比率の推移



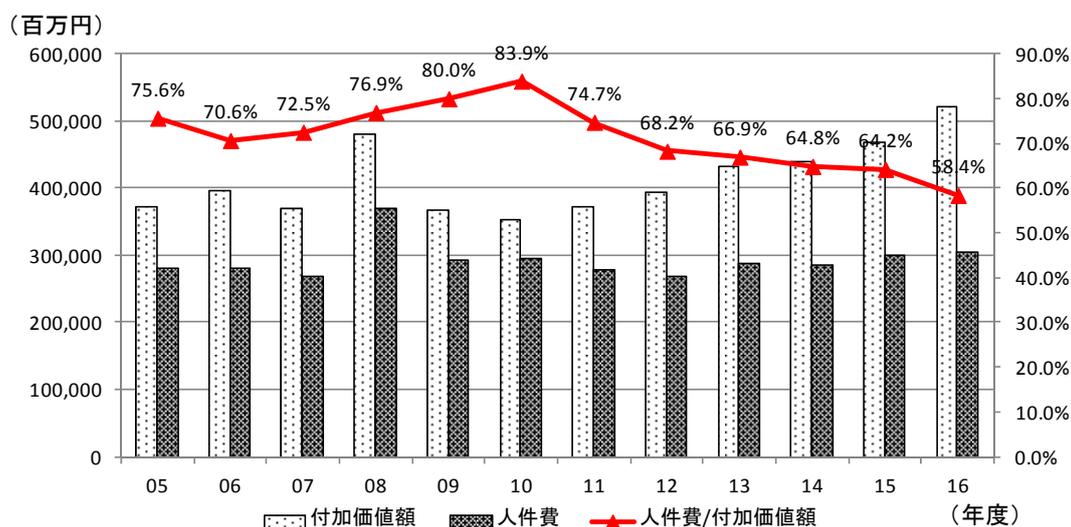
(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」(平成30年3月30日公表)

また、元請比率は直近 10 年間では、2008 年に 25%まで減少したが、それ以降は毎年度 30%を超えている。この理由の一つとして、リフォームやリニューアルなど維持修繕工事の比率が高まる中で内装仕上工事業者がゼネコンなどを介さず、直接元請会社として仕事を請け負うケースが多い、という業界全体の動向が考えられ、今後はこの割合の更なる増加が期待される。

(5) 付加価値額等の推移

図表 5 は 2005 年度から 2016 年度の内装仕上工事業の付加価値額（労務費、人件費、租税公課および営業損益）、人件費および人件費が付加価値額に占める割合の推移を示したものである。内装仕上工事業の付加価値額は 2010 年度以降、毎年度増加しており、2016 年度には 5,000 億円を超える水準となった。反対に、付加価値額のうち最も大きな割合を占める人件費の割合は 2006 年以降上昇していたが、2010 年以降は低下している。その理由の一つとしては、近年増加しているとみられるリフォーム・リニューアル工事は比較的小規模の案件が多いため工事を進めるのに必要な人件費が増加していたが、2010 年度以降は非住宅建築物の工事量が増加したため、比較的大規模の案件について効率的で人件費のウェイトが相対的に低下した可能性に加え、選別受注等により営業損益が近年増加傾向にあったと考えられる。

図表 5 付加価値額等の推移



(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」(平成 30 年 30 日公表)

3. 今後の課題と業界の動向について

内装仕上工事業を取り巻く環境は、2016年度までの完成工事高で考えると2008年の世界同時金融危機前の水準までは未だ回復していない。ただし、ここ数年は完成工事高が増加傾向にあり、また民間非住宅建設投資も近年増加傾向が続いており、それに加えて、2020年開催予定の東京オリンピック・パラリンピックに向け、ある一定の民間建設投資等の増加が見込まれる状況である。

一方、リフォーム・リニューアル市場は今後も拡大が期待される有望な市場であり、内装仕上工事業界にとっても期待がもてると考えられる。我が国では従前より建築物を比較的短期間で建替える傾向があったが、近年は、建設費の上昇による予算的制約や内装リフォーム・リニューアル技術の向上、そして多様化する手法などの理由から、建築物を解体し建替えるのではなく、既存建物を有効活用する工事形式を発注者が選択する場合も増えてきている。躯体はそのままに、適切な維持管理、修繕、設備や内装の更新を行うことで、建物自体の価値を維持、あるいは向上させようとする動きである。例えば、供給過剰で空室となっているオフィスを「コンバージョン⁵」により集合住宅へと生まれ変わらせたり、歴史的建造物の外観等を保存したまま内装を一新して最新のオフィス環境を備えたビルへと変貌させたりといったものが挙げられる。また、近年、大手業者を中心として海外への進出意欲も高まっており、例えば、海外においてはマンションを「スケルトン渡し⁶」としている場合が多く、富裕層を中心に品質の高い我が国の内装技術が使われる動きも散見され、内装用資材の販売のみならず工事自体も我が国の業者で行えるよう積極的に働きかけを行っていくことが期待される。

最後に、内装工事業が今後も持続的に成長を続けていくためには、施工技術や品質を向上させていくことは明々白々であるが、それ以上に、人材確保と育成が重要となる。特に、非住宅建築物の新築工事に伴う内装工事などは、職種が多岐に渡っているため、その分、人材の確保が難しく、さらにAIやICTといった技術と馴染みにくい性質を抱えているため、人から人に伝わる技術の伝承や人材育成については、内装仕上業者の自助努力だけに委ねるのではなく、ゼネコンやハウスメーカー、さらには国土交通省など本省も積極的に介入していくことを期待したい。

(担当：研究員 小幡 一博)

⁵ 用途を変更することで、価値を高める手法

⁶ 建物を支える構造躯体をそのままに、建物の壁・柱・天井のみを施工し、内装・設備がない状態で発注者に引き渡す施工契約。

編集後記

本年4月に発刊した建設経済レポートNo.70において、「加速するアジアのインフラ整備～高速道路・高速鉄道に着目して～」と題し、レポートを執筆させて頂いた。その中で、アジアにおける高速鉄道整備の現状及び展望に関し論じたのだが、高速鉄道の整備には膨大なトータルコストが伴うことから、実現に至るには財政だけではなく、政治的な課題をクリアすることが求められるため、構想・計画は世界中に数多あるものの、それらの課題を解決し、実際に本格着工に至っているプロジェクトは少なく、実現に向けて着実に歩みを進めているのは我が国が注力するインドと、両国政府が覚書を締結し、工事パッケージの事前資格審査も開始されたマレーシア・シンガポール間の高速鉄道計画ぐらいであると書かせて頂いた。ところが翌月の5月9日に実施されたマレーシア連邦下院の選挙において野党連合が独立以来初の勝利を収め、政権交代が実現すると状況は一変した。92歳のマハティール氏が2003年以来15年ぶりに首相の座に就くと、ナジブ前政権が計画していた国内の大型インフラ整備計画を見直す方針を示し、先述のマレーシア・シンガポール間高速鉄道計画も、5月末の会見において正式に中止することが発表された。報道では6月1日時点でシンガポール政府は未だ公式な通知を受領していないとのことだが、時間の問題であろう。

ナジブ政権で拡大した国家債務が実に28兆円にも上るとされることから、この上、更に巨額な費用が必要とされる高速鉄道計画の中止は「金権汚職体質からの脱却」と「変革」を公約として掲げる新政権にとって不可避であったとは言え、あまりにもあっけない幕切れである。なお、補足すると、マレーシアにおける高速鉄道計画の事業母体はMyHSR社であり、ナジブ前政権の汚職と不正の温床となっていたとされる1MDBと同じマレーシア政府が保有する政府関連投資機関の子会社である。

巨額な資金を必要とするインフラ整備、とりわけ交通インフラは国家の中長期的なブランドデザインを描く上で不可欠且つ重要な要素である。官僚組織が正常に機能していれば実現可能性に関し十分な検証を実施していたはずであり、政権交代を理由に「事業仕分け」されるべき事業ではないはずである。しかしながら、中止は決定的であり、マレーシア・シンガポール間高速鉄道計画は政治に翻弄された悲運のプロジェクトとして、高速鉄道計画の実現にはいかに財政面だけではなく、政治的な課題をクリアしなければならないかを如実に表した好例となった。加えて、実現は確実と目されていた本プロジェクトでさえ中止に追い込まれたという事実が、高速鉄道を計画・構想中の他の国々に与える影響は計り知れず、ここから世界における高速鉄道計画の次のトレンドが生まれる可能性も否定出来ない。幸い、前政権と異なり、マハティール氏はかつて「ルック・イースト政策」を掲げたほどの親日家である。瓢箪から駒ではないが、両国並びに我が国の発展に更に寄与するような妙案が生まれることを期待したい。

(担当：研究員 山田 卓)