

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. 371

2020 1

CONTENTS

視点・論点『距離は死ななかった』		1
I. 第24回アジアコンストラクト会議開催報告		2
II. 2020年3月期第2四半期決算 主要建設会社決算分析		14
III. 我が国の住宅団地の現状と再生に関する具体的事例		27



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/>



距離は死ななかった 総括研究理事 藤原 聖也

英国の EU 離脱がどうなるか世界中が注目しているが、先日ファイナンシャル・タイムズ紙のチーフ・コメンテーター、マーティン・ウルフ氏が興味深いことを書いていた。世界はグローバル化した、距離は死んでいないと。同氏の論説を要約すると次のようになる。

グローバル・サプライ・チェーンが構築され、デリバリーが一夜で完了する世の中となったが、距離は死んでいない。2018 年の米国の輸出の 34%はカナダとメキシコに向い、EU の英国への輸出は、米国への輸出の 79%、中国への輸出の 153%に上る。それぞれの経済規模を考えれば、米国の輸出が EU と同じくらいカナダに向かい、EU の輸出が米国と同じくらい英国に向かっているのは注目すべきだ。これらは単なる逸話に過ぎないが、距離が 10%増えると二国間の貿易は 9%減るという学者グループの実証的な分析もある。また、1870 年から 1913 年と、1950 年から 2000 年を比べた研究によると、100 年前に比べ、今の方が距離による否定的な影響が大きい。距離の影響はモノに限らず、インターネットや金融サービスにも現れている。アメリカ人はより近くの国のウェブサイトを閲覧する。今やどこかの国の新聞を読んだり、ラジオを聞いたりすることもできるが、人々はそうしない。銀行業務を筆頭にサービスはもっぱら国内で購入される。情報や金融サービス産業はサンフランシスコ、ニューヨーク、ロンドン、上海に集積し、フラット化しなかった。

なぜ、距離は死なず、世界はフラット化しなかったのか。それには 2 つの答えがある。確かに、距離の障害はなくなったが、それは相対的なもので、より短い距離においてである。そして、貿易の質が変化した。19 世紀後半には一次産品と製品が市場を求め、長い距離を超えていったが、今や貿易はまるで一国内で行われるかのように、信頼と時間に管理されたサプライ・チェーンの中で行われる。距離は輸送コスト以上に、経済的、文化的、法律的に大きな影響を与えており、規制や手続きの調和、地域の貿易取り決めは益々重要となっている。

こうしてウルフ氏は、英国にとり、EU との優先的な貿易に代わるグローバルな選択肢があるという考えは幻想にすぎないとの持論を展開するのだが、グロー

バル化に目を奪われて近隣国との関係をおろそかにしてはいけないという点はどの地域にも当てはまるだろう。東アジアでは、残念ながら、「ベルリンの壁」崩壊は起こらなかったが、冷戦終了により国境と体制の垣根が低くなり、経済、文化、人的交流は着実に進展した。中国が大国になり、日本のアジアとの貿易の割合は、1995 年の 40.6%から 2018 年には 51.1%へと拡大し、製造業の強固なサプライ・チェーンが構築されたおかげで、今や域内貿易比率は 55%と北米を超えている。最近、インバウンドの増加が注目されているが、訪日外国人の 4 分の 3 は韓国、中国、台湾、香港からであり、東アジアにおいてもグローバル化の進展とともに近隣国との関係がより近くなったと言える。ただ、この地域では、時に、歴史や安全保障の問題により、国や地域の間で「垣根」ができることがあるが、ヒトやモノの流れの深化という方向性が変わらないようにしたいものだ。

世界がいかにフラットになっても、距離は経済、文化、法律など多くの広がりを持つため、地場産業である建設業の海外展開には他産業にはない難しさがある。特に、独自の慣行や文化を有する極東の島国である日本の建設業にとってはハードルが高い。日本の建設企業の海外進出が本格化して半世紀近くがたつが、グローバル市場でのプレゼンスが限られるのも無理はない。ベルリンの壁崩壊後の環境変化の中で、欧州の建設企業は、合併・吸収による再編を進め、工事請負から川上及び川下分野に業務を広げ、積極的に海外進出を果たしたといわれる。日本の建設企業が国際的に活動の場を広げるには、施工のローカル化や海外向け人材の育成は必須であるが、欧州の建設企業が行ったように、海外拠点の経営のローカル化や請負業からの脱却を視野に入れた事業の再編など、国内とは異なる発想や戦略の転換も必要になってくるだろう。フラット化する世界の中で、コミュニケーションが瞬時に行われるようになり、付加価値のある技術やノウハウは海を越えていく。どの分野や事業に焦点を当てて行くかは各企業の判断であるが、いつの日か、日本の中からも、距離の制約を超える新たなビジネスモデルでグローバルに活躍する企業がでてくることを期待したい。

I. 第24回アジアコンストラクト会議開催報告

当研究所は、2019年11月12日（火）～14日（木）の間に、マドゥライ（インド）において開催された第24回アジアコンストラクト会議に参加しました。各国参加者より共通のテーマに基づいて発表がなされ、活発な意見交換が行われました。本稿では各国による発表の概要を報告します。

1. アジアコンストラクト会議の概要

アジアコンストラクト会議は、アジア地域における「建設市場の動向」、「建設産業の構造」、「建設産業政策」等に関する情報交換等を目的としている。

当研究所の呼びかけにより1995年に日本で第1回が開催されて以降、韓国（第2回）、香港（第3回）、日本（第4回）、シンガポール（第5回）、マレーシア（第6回）、インド（第7回）、中国（第8回）、オーストラリア（第9回）、スリランカ（第10回）、インドネシア（第11回）、香港（第12回）、韓国（第13回）、日本（第14回）、マレーシア（第15回）、ベトナム（第16回）、インド（第17回）、シンガポール（第18回）、インドネシア（第19回）、香港（第20回）、日本（第21回）、韓国（第22回）、マレーシア（第23回）と、参加国の持ち回りによって年1回開催されてきた。

2. 第24回会議の概要

今回の第24回アジアコンストラクト会議は、7年ぶりのインド開催であった。日本（当研究所）、香港（Hong Kong Polytechnic University）、韓国（Korea Research Institute for Human Settlements）、インド（Construction Industry Development Council）、インドネシア（National Construction Services Development Board）、スリランカ（Construction Industry Development Authority）、ベトナム（Academy of Managers for Construction and Cities）、フィリピン（Construction Authority of the Philippines）の合計8カ国・地域が参加した。1日目（12日（火））のレセプションはマドゥライのフォーチュンパンディアンホテルで、2日目（13日（水））の会議は同じくマドゥライのコートヤードバイ・マリオットホテルにて開催され、3日目（14日（木））にはマドゥライのフィールドツアーが行われた。今回の会議テーマは、開催国であるインドの提案により“Role of Construction in the Development of Smart Cities”（スマートシティの発展における建設業の役割）とされ、各国の現状や課題等が発表され、活発な意見交換も行われた。

1日目（12日（火））のレセプションにおいてホスト国であるインドのDr. Priya Ranjan Swarupチーフエグゼクティブより歓迎の挨拶が行われ、続いて、各国からの参加者の紹介が行われた。



レセプションで挨拶をする長嶺研究理事

3. 各国の建設市場動向及びテーマ報告の概要

翌 11 月 13 日（水）、今回のテーマであるスマートシティの取組について参加各国による発表及び質疑応答が行われた。今回のアジアコンストラクト会議には、会議メンバーの他、前日に開催されたインド国内の都市開発に関する会議に出席した現地の企業関係者、大学教員、学生等の 200 人前後が聴衆として参加し、各国の発表の後にはパネルディスカッションも開催された。以下では、各国の発表のうち、香港、インド、スリランカ、及び日本の発表について概要を報告する。



会場の様子



パネルディスカッションの様子

(1) 香港

香港では、革新的で持続する都市開発のためにはスマートシティが重要な役割を果たすと考えており、旧空港の跡地周辺で 2016 年からスマートシティのパイロット事業を実施している。パイロット事業の成果は香港の他の中心的な地区へも導入している。



対象地区 MAP（着色された 4 つの区域が対象地区）



対象地区の遠景

次に、パイロット事業における 4 つの取組を紹介する。

①多機能街路灯の設置

- ・以下の 7 つの機能を持つ街路灯を 400 基設置する計画であり、現在までに 50 基設置されている。
- ・太陽光パネル / WIFI / 防犯カメラ
Information ディスプレイ / 気象モニタリング
充電設備 / 備蓄電源



多機能街路灯

②スマートパーキング

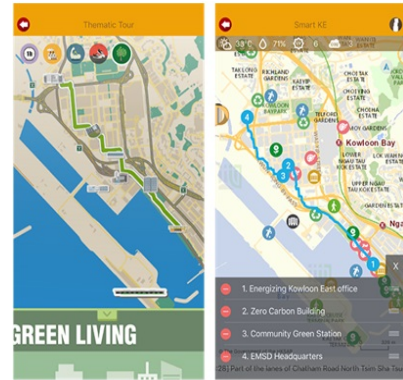
駐車場に設置されたセンサーを基に、ユーザーはスマートフォンからリアルタイムの空き情報を把握出来る。また、駐車料金の決裁もスマートフォンで行う。現在、パイロット事業の対象地区におけるこのシステムのカバー率は約 70%である。



アプリ利用イメージ

③歩行支援アプリ

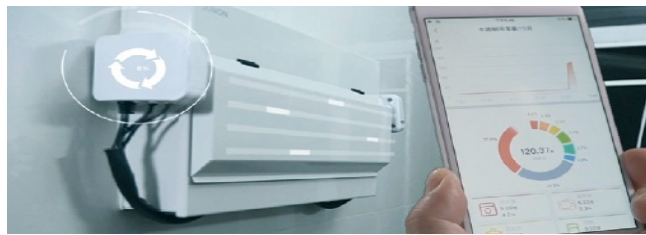
AI が個人の好みを分析し、お薦めの訪問場所と経路を紹介する。屋根付きの経路やバリアフリーの経路も表示することができる。提携ショッピングセンター内では屋内での詳細位置情報も利用できる。



アプリ画面イメージ

④エネルギー効率データ管理システム

住宅に設置されたセンサーが電力消費の情報を集め、データを中央サーバに集積する。住人は電力の消費状況をスマートフォン等で確認することにより、電力の使い方を改善することができる。試験的に 2 つの公共住宅で運用されている。



スマートフォンによる電力消費量確認イメージ

これまでに紹介した取組みのほか、香港政府は電子身分証明書や政府データのクラウド化による市民や業者とのコミュニケーションの効率化、ビッグデータ解析プラットフォームの構築を目的とした投資計画を承認した。

(2) インド

- インドでは約 13 億人の過半が農村に居住しており、今後、都市化の拡大が見込まれる。このため、持続可能な都市の基盤整備が求められている。
- 2014 年 6 月にモディ政権が発足。モディ首相は、都市部へ流入する中間層の受け皿となるスマートシティを国内に 100 ヶ所設ける「スマートシティ・ミッション」を発表した。
- 中央政府と州政府がそれぞれ最大 75 億円を充当し、2015 年から 2020 年までの間に、1 都市あたり最大約 150 億円の支援を行う。また、計画を実現するため、特別目的事業体を新たに設立し、都市計画、開発、管理などに当たる。



スマートシティ計画対象都市

- スマートシティを構成するインフラは、上下水道、電力、ごみ処理、交通網、住宅、I T 及びデジタルネットワークの整備、治安、教育など多岐にわたる。



グジャラート州で計画されている巨大スマートシティのイメージ図

※グジャラート州ではモディ首相が州知事であったころからスマートシティの推進に取り組んでいる。

- スマートシティ計画を推進していく上では以下のような課題があり、これらに対処しつつ取り組んでいくことになる。
 - ・多くの都市には都市計画のマスタープランがない。
 - ・ほとんどの地方都市には限られた技術的素養しかなく、コスト効率に優れた技術を適切な時期に導入し、その後の運営・メンテナンスをしていく能力を十分に有していない。
 - ・スマートシティ計画推進にはインフラと ICT 等を活用した技術の両方の開発が必要だが、インドにおいてはその双方の分野において十分な経験のある業者を見つけることが困難である。

(3) スリランカ

- 都市化に伴い、大気汚染、ごみ問題、騒音等の問題が山積しており、IT技術等により解決したい。
- 将来的には、コロンボを南アジアで第一のスマートシティにすることを目指している。

→ 現時点で成果を上げているような具体的な取組は行われていないようであり、都市化に伴う諸問題を解決する概念としてスマートシティを掲げている。



スリランカにおける都市問題の例（交通渋滞、大気汚染）

(4) 日本

- 情報社会に続く次の社会としての Society5.0 のコンセプトを紹介

Society5.0 が実現された社会においては、新技術を用いて、温室効果ガス（GHG）排出の削減、食料の増産やロスの削減、高齢化等に伴う社会コストの抑制といった課題と経済発展をバランスさせることができる。



日本の発表の様子

- 活用を想定している新技術の一部を紹介
 - ・ 5G 通信 / Big Data の解析 / データの可視化技術 / 応用技術
- 日本におけるスマートシティのコンセプトを説明
 - ・ 最新の技術を活用することが目的ではなく、課題を解決し生活の質を向上させることが目的である。
 - ・ 1 つの分野・主体にとっての最適解を求めるのではなく、都市全体にとっての最適化を目指す。
 - ・ 官民が連携し、ステークホルダーが協調してスマートシティの整備に取り組む。
- 日本の各省庁による取組を紹介
 - ・ 経済産業省による「次世代エネルギー・社会システム実証事業」、「スマートコミュニティ構想普及支援事業」
 - ・ 総務省による「データ利活用型スマートシティ推進事業」
 等、各省庁による取組事業を紹介した。
- 国土交通省が選定した先行モデルプロジェクトの事例を紹介
 - ・ エリア全体のエネルギー管理システム AEMS の導入事例
 - ・ ビデオモニタリングデータ収集による交通動線解析と結果に基づく歩道改善事例
 - ・ 顔認証システムの活用によるバスのキャッシュレス決済、バス利用時の顔認証データを利用した病院受付や診療費会計処理迅速化の試み
- 「日・ASEAN スマート・シティネットワーク」等、スマートシティ推進のための諸外国との協力プラットフォームを紹介



各国出席者代表の集合写真

4. 各国の建設市場動向の概要

会議に先立ち、各国のマクロ経済及び建設市場動向についての報告書が事前に提出されており、以下にその概要を報告する。

(1) 香港

- 2019年第2四半期の経済成長率は、2018年第1四半期0.6%、第2四半期0.5%となっており、2018年第4四半期の1.2%からは減速傾向にある。
- 米中貿易摩擦の影響で輸出は落ち込んでおり、2019年第1四半期は対前年同期比3.7%減、第2四半期は対前年同期比5.6%減となっている。
- 労働市場ややひっ迫しており、失業率は2017年に3.1%であった失業率は2018年には2.8%に改善した。総雇用者数は対前年比0.8%増の伸びを示し、3,979,000人に達した。
- 建設投資については、2019年第1四半期は対前年同期比3.5%減、第2四半期の建設投資は公共部門が19.5%減、民間部門が6.2%減となり、全体では対前年同期比10.6%減となっている。

(2) インド

- 2018-2019年におけるGDPは6.8%増の予測であり、2017-2018年の7.2%増、2016-2017年の7.1%増、2015-2016年の8.0%増を下回るものの他国に比べれば依然として高い水準である。
- 2017年7月の消費者物価は前年比2.36%増となっている。主に住宅、エネルギー、衣料の価格が上昇する一方、食料品価格は若干低下している。
- インド国内への海外直接投資は第12次5カ年計画において、総額は約1兆ドルとなる見込みである。分野別では、サービス、自動車、通信、医薬品、そして建設産業が主である。

(3) インドネシア

- インドネシアは安定的に経済成長を続けており、2015年以降、GDPは年5%前後の成長率で推移している、GDPは2018年にはGDPは1兆220億ドルに達し、世界経済の1.18%程度を占めている。また、一人当たりGDPはこの20年で823ドルから3,932ドルへ増加した。
- インドネシアのGDPのうち、8%を建設・鉱業が占めている。
- 過去5年間、建設産業は政府のインフラ整備計画に従い、国内インフラの整備に注力していた。今後5年間でも政府によるインフラ投資が見込まれ、建設産業を取り巻く環境は引き続き良好に推移するものと見込まれる。
- 過去10年において民間建設投資は政府投資以上に重要な地位を占めてきたが、良好な市況に後押しされて、今後さらに拡大していくものと予測される。
- インドネシアの建設市場規模は2010年の372億ドルから2018年には735億ドルに拡大し、2019年は900億ドル近くにまで達するものと予想されている。

(4) 日本¹

- 2018 年度は、企業の足元における業況判断がおおむね横ばいとなっており、輸出や生産の一部に弱さが見られるものの、個人消費に持ち直しの兆しが見られ、企業の設備投資にも増加傾向が見られること、経済対策及び関連予算等の円滑かつ着実な実施による雇用・所得環境の改善の継続などを背景に、経済の好循環が進展する中で、景気は緩やかに回復する見通しである。
- 2019 年度は、経済対策の着実な実施や五輪関連などによる需要喚起等から、経済の好循環が進展し、引き続き緩やかな回復が続く見通しである。2019 年度の実質経済成長率は、前年度比 0.8%増と見込まれる。ただし、中国経済の先行き、通商問題の動向、金融資本市場の変動の影響等の海外経済における動向について留意する必要がある。
- 日本もにおける建設企業の許可業者数は、2019 年度は前年度比で 0.7%と微増であったが、ピーク時の 2000 年と比較すると▲22.1%の減少となっている。建設業就業者数も、2018 年度は対前年比で増加しているが、高齢化が進行している。また、建設コストは、労務単価の上昇を受け、増加傾向となっている。
- 2019 年度の建設投資は、前年度比 2.1%増の 57 兆 9,100 億円となる見通しである。政府建設投資は前年度比 6.5%増と予測する。民間住宅建設投資は前年度比 0.9%減、民間非住宅建設投資は前年度比 1.4%減となる見通しである。

(5) 韓国

- 2018 年までの数年間は 3%程度の経済成長が続いていたものの、2019 年の成長率は 2.4%と予想され、減速傾向である。
- 韓国の主要貿易相手国である米中両国の貿易摩擦が解消されなければ、韓国経済にとっての深刻な問題となり得る。
- 最低賃金の引き上げや労働時間短縮といった政策は経済成長を押し下げる副作用をもたらす可能性がある。一方で、社会保障政策の充実が個人消費を増加させることが出来れば、韓国経済は予想を上回る改善をする可能性もある。
- 建設市場は 2018 年に続き、2019 年も厳しい環境にある。2016 年には韓国の GDP 成長への建設セクターの寄与は 10.1%であったのに対し、2018 年の寄与は僅か 2.8%となった。
- 建設企業数は増加傾向にあり、2015 年の約 61,000 社であった企業数が、2018 年には約 68,000 社まで増加している。
- 建設産業就業者数も 2015 年の約 1.8 万人から 2018 年の約 2 万人に増加している。その中で、中国人を中心とする外国人労働者数も大きく増加し、2015 年に 74,000 人であった外国人労働者は 2018 年には 113,000 人となっている。

¹ 2019 年 10 月以前の情報を基に記述している。

- 2018 年の建設サービスの国外輸出額は 320 億ドルとなり、前年の 290 億ドルから増加しているが、依然として 2010 年の海外輸出額 720 億ドルの 45%程度の水準に留まる。韓国建設サービス輸出の中で、最大のシェアを占めるのはプラント建設である。
- 韓国政府は建設サービスの輸出について、従来型の建設契約型から、開発投資型へシフトしようとしている。

(6) スリランカ

- 2018年におけるスリランカの人口は約2,170万人。一人当たり GDP は4,102 ドルである。
- 2009 年の内戦終結後、2010 年から 2017 年の平均経済成長率は 5.8%であったが、ここ数年成長は減速傾向であり、加えて 2019 年 4 月に発生したテロも経済成長に影響を与えると思われる。
- スリランカにおいて建設産業は GDP の 9%強を占める。政府はインフラ整備に力を入れており、道路、港湾、水道の建設が進む他、低所得者層向けの住宅建設も進められている。

(7) ベトナム

- 2013 年から 2018 年の平均 GDP 成長率は 6.36%であるが、2017 年は 6.81%、2018 年は 7.08%の成長を記録しており、近年特に堅調である。
- ベトナムにおける建設投資額は目覚ましい増加を続けており、2018 年の建設投資は対前年比 14.5%増、2013 年の建設投資額から比べると倍近くになっている。

(8) フィリピン

- 2018 年のフィリピンの GDP 成長率は 6.2%であったが、建設産業の成長率が最も大きく、14.9%を記録した。フィリピンの建設産業は政府によるインフラ強化政策に後押しされ、成長を続けている。
- 2018 年、建設産業の GDP に占めるシェアは 6.8%であった。また、全就業者の 9.3%が建設産業に従事している。
- 2018 年の建設投資は前年度比で 13.6%増加。公共投資の伸びが 19.7%であり、民間部門は 11.5%の増加率であった。両部門揃っての 2 ケタ増は政府による”Build! Build! Build!”プログラムの後押しを受けたものであり、フィリピンは建設産業が世界で最も急速に拡大している市場の一つであると見られる。

5. おわりに

今回取り上げられたテーマは「スマートシティの発展における建設業の役割」であったが、「スマートシティ」には統一された定義がなく、参加国の発展度合いも様々であったため、発表の内容としては、各国の取組の現状のほか、各国それぞれが解決を目指す課題を反映したものとなった。

我が国及び香港が実際の街づくりに新技術を適用した事例を紹介する一方、スリランカやインドネシア等の国々は大気汚染や交通渋滞、不安定な電力供給など、現在直面している都市問題を解決するツールとして、スマートシティという概念を活用して行きたいといった内容であった。また、韓国はスマートシティという概念を海外への協力と投資の機会として捉えた発表を行った。

各国の経済発展・都市化の状況に大きなばらつきがあるため、スマートシティについて各国が取り組んでいること、期待することに違いがあることが明らかになった。

このように、アジアコンストラクト会議という場において情報交換をすることにより、一つの概念に対しても各国の認識が異なることが明らかとなり、それぞれの国・地域が必要としていることを互いに理解することに繋がった。

今年でアジアコンストラクト会議は25周年を迎えるが、アジア各国における建設産業の情報を交換し、相互に共有するという意義を今回の会議においても果たすことが出来たものと思う。

ASEAN 諸国やインドといった経済発展が急速に進む地域からのメンバーが多い当会議を通じて、各国の状況や考えを共有することにより、変化が激しいこれらの地域での現状をより正確に理解しながら、今後の取組に繋げて行きたい。

最後になるが、次回のアジアコンストラクト会議は2020年夏頃にベトナムで開催される予定である。

(担当：研究員 細田 大介)

Ⅱ. 2020 年 3 月期第 2 四半期決算 主要建設会社決算分析

当研究所が半期に一度発表している「主要建設会社決算分析」の概要です。今回の分析は 2019 年 12 月 12 日に発表したもので、業界紙でも紹介されています。また、調査に当たり資料の提供をいただいた関係各社の皆様には、この場を借りて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、各社の決算短信等から判明する 2020 年 3 月期第 2 四半期（4～9 月）の財務指標の分析である。なお、一部の分析対象会社については 2019 年 12 月期第 2 四半期決算（1～6 月）を採用している。

全般に、決算情報の開示は連結決算の指標で開示されているため、本稿でも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

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、各社の事業規模の変動が大きいことなどを考慮して、以下 a) 及び b) に該当し、過去 3 年間（2016 年度、2017 年度、2018 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。

a) 全国的に業務展開を行っている総合建設会社

b) 以下の要件に該当するもの

①建築一式・土木一式の売上高が恒常的に 5 割を超えていること

②会社更生法、民事再生法等の倒産関連法規の適用を受けていないこと

③非上場等により決算関係の開示情報が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

(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。

過去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	19,377	中堅 (24社)	福田組	1,714
	鹿島建設	18,756		鉄建建設	1,694
	清水建設	15,839		東亜建設工業	1,673
	大成建設	15,745		東洋建設	1,630
	竹中工務店	12,887		大豊建設	1,480
準大手 (11社)	長谷工コーポレーション	8,255		浅沼組	1,373
	五洋建設	5,231		東鉄工業	1,322
	前田建設工業	4,608		飛鳥建設	1,259
	戸田建設	4,541		銭高組	1,217
	三井住友建設	4,233		ナカノフドー建設	1,128
	安藤・間	3,817		ピーエス三菱	1,073
	熊谷組	3,693		新日本建設	951
	西松建設	3,163		若築建設	915
	東急建設	2,986		松井建設	914
	高松コンストラクショングループ	2,363		名工建設	914
	奥村組	2,160		矢作建設工業	912
				大本組	853
				北野建設	776
				不動テトラ	657
				大末建設	608
				第一建設工業	496
				徳倉建設	488
				植木組	451
				南海辰村建設	428

注1) 竹中工務店、福田組：12月期決算

注2) 2019年11月に青木あすなろ建設が上場廃止となったことに伴い、対象会社の入れ替えを行った。
このため、「準大手」及び「中堅」の過去値について再集計を実施している。

2. 分析結果の報告要旨

- 受注高は、建築部門・土木部門ともに減少となり、直近 5 年間で最も低い水準となった。
- 売上高は、完成工事高の増加から全階層で増加となり、直近 5 年間で最も高い水準となった。
- 売上総利益は、建設コストの上昇がみられ、また、利益率は前年同期から横ばいであったものの、手持ち工事の順調な進捗から完成工事高が増加したため、直近 5 年間で最も高い水準となった。
- 営業利益は、「大手」「準大手」で利益額・利益率が増加・上昇し、直近 5 年間では 2018 年 3 月期第 2 四半期に次ぐ高水準となった。利益額・利益率が減少・低下した「中堅」についても、近年の高い水準を維持している。

(分析に関して)

※一部の分析項目については、開示していない会社もあるため、対象会社が 40 社に満たないものがある。

※分析は、連結数値（不明な会社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（不明な会社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	
15年度2Q	3,085,029	(増加率)	1,697,660	(増加率)	1,093,663	(増加率)	5,876,352	(増加率)
16年度2Q	3,303,921	7.1%	1,838,251	8.3%	1,172,557	7.2%	6,314,729	7.5%
17年度2Q	3,002,162	▲ 9.1%	1,914,399	4.1%	1,108,639	▲ 5.5%	6,025,200	▲ 4.6%
18年度2Q	2,575,538	▲ 14.2%	2,027,400	5.9%	1,256,076	13.3%	5,859,014	▲ 2.8%
19年度2Q	2,486,349	▲ 3.5%	1,568,223	▲ 22.6%	1,099,393	▲ 12.5%	5,153,965	▲ 12.0%

今年度予想／達成度（大手）			単位：百万円	
	受注予想額	達成度		
19年度通期予想	6,449,000	38.6%		

■受注高は、建築部門・土木部門ともに減少となり、総計で前年同期比 12.0%減となった。

■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 3 社、「中堅」は 24 社中 7 社であった。

○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	
15年度2Q	2,409,256	(増加率)	1,178,948	(増加率)	578,096	(増加率)	4,166,300	(増加率)
16年度2Q	2,531,863	5.1%	1,172,398	▲ 0.6%	669,740	15.9%	4,374,001	5.0%
17年度2Q	2,269,928	▲ 10.3%	1,215,536	3.7%	598,751	▲ 10.6%	4,084,215	▲ 6.6%
18年度2Q	2,028,879	▲ 10.6%	1,272,644	4.7%	634,726	6.0%	3,936,249	▲ 3.6%
19年度2Q	2,051,873	1.1%	943,097	▲ 25.9%	618,758	▲ 2.5%	3,613,728	▲ 8.2%

今年度予想／達成度（大手）			単位：百万円	
	受注予想額	達成度		
19年度通期予想	5,050,000	40.6%		

■建築部門の受注高は、「大手」が前年同期比で増加となったものの、「準大手」の減少が影響し、総計で同 8.2%減となった。「準大手」の建築部門の受注高は、同 25.9%減となり、直近 5 年間で最も低い水準となった。

■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 0 社、「中堅」は 23 社*中 10 社であった。

※建築の受注が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)
15年度2Q	572,381		494,484		487,658		1,554,523	
16年度2Q	695,441	21.5%	644,486	30.3%	479,721	▲ 1.6%	1,819,648	17.1%
17年度2Q	637,938	▲ 8.3%	677,940	5.2%	479,133	▲ 0.1%	1,795,011	▲ 1.4%
18年度2Q	450,898	▲ 29.3%	729,349	7.6%	593,603	23.9%	1,773,850	▲ 1.2%
19年度2Q	352,536	▲ 21.8%	600,310	▲ 17.7%	454,623	▲ 23.4%	1,407,469	▲ 20.7%

今年度予想/達成度(大手)

単位:百万円

	受注予想額	達成度
19年度通期予想	1,210,000	29.1%

■土木部門の受注高は、全階層で10%以上の減少となり、総計で前年同期比20.7%減となった。

「大手」及び「中堅」の土木部門の受注高は、それぞれ同21.8%減、同23.4%減となり、直近5年間で最も低い水準となった。

■前年同期比で増加したのは、「大手」は5社中1社、「準大手」は11社中5社、「中堅」は22社*中3社であった。

※土木の受注がない新日本建設、大末建設を除いて集計

(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)
15年度2Q	3,728,777		1,978,237		1,110,841		6,817,855	
16年度2Q	3,615,076	▲ 3.0%	1,959,944	▲ 0.9%	1,072,327	▲ 3.5%	6,647,347	▲ 2.5%
17年度2Q	3,695,194	2.2%	2,060,710	5.1%	1,138,751	6.2%	6,894,655	3.7%
18年度2Q	3,914,678	5.9%	2,162,633	4.9%	1,135,625	▲ 0.3%	7,212,936	4.6%
19年度2Q	4,157,506	6.2%	2,358,042	9.0%	1,186,605	4.5%	7,702,153	6.8%

今年度予想/達成度

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	売上高	達成度	売上高	達成度	売上高	達成度	売上高	達成度
18年度通期実績	8,683,418	45.1%	4,784,599	45.2%	2,564,378	44.3%	16,032,395	45.0%
19年度通期予想	8,890,000	46.8%	4,968,800	47.5%	2,625,500	45.2%	16,484,300	46.7%

■売上高は、完成工事高の増加から全階層で増加となり、総計で前年同期比6.8%増となった。

■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10社、「中堅」は24社中17社であった。

■2019年度の売上高予想は、全階層で前年度比増と予想している。通期予想達成度については、総計で前年同期実績を1.7%ポイント上回った。

(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	増加率	売上総利益率	売上総利益	増加率	売上総利益率	売上総利益	増加率	売上総利益率	売上総利益	増加率	売上総利益率
15年度2Q	370,053		9.9%	205,070		10.4%	119,091		10.7%	694,214		10.2%
16年度2Q	470,023	27.0%	13.0%	256,705	25.2%	13.1%	127,275	6.9%	11.9%	854,003	23.0%	12.8%
17年度2Q	510,400	8.6%	13.8%	281,865	9.8%	13.7%	130,284	2.4%	11.4%	922,549	8.0%	13.4%
18年度2Q	481,853	▲ 5.6%	12.3%	277,596	▲ 1.5%	12.8%	132,126	1.4%	11.6%	891,575	▲ 3.4%	12.4%
19年度2Q	522,259	8.4%	12.6%	301,240	8.5%	12.8%	132,014	▲ 0.1%	11.1%	955,513	7.2%	12.4%

■売上総利益は、利益額は「大手」「準大手」が前年同期比で増加し、利益率についても「大手」が上昇となり、総計で、利益額は同 7.2%増、利益率は同 0.0%ポイント上昇した。

※「準大手」の利益率は、18年度が 12.83%、19年度が 12.77%、「総計」の利益率は、18年度が 12.36%、19年度が 12.40%である。

■前年同期比で、利益額については「大手」は 8.4%増、「準大手」は 8.5%増、「中堅」は 0.1%減となった。利益率については、「大手」は 0.3%ポイント上昇し、「準大手」は 0.0%ポイント、「中堅」は 0.5%ポイント低下した。

■利益額について、「大手」は全 5 社、「準大手」は 11 社中 9 社、「中堅」は 24 社中 12 社が増益となった。

■利益率について、「大手」は 5 社中 4 社、「準大手」は 11 社中 6 社、「中堅」は 24 社中 8 社が上昇した。

■売上総利益は、建設コストの上昇がみられ、また、利益率は前年同期から横ばいであったものの、手持ち工事の順調な進捗から完成工事高が増加したため、直近 5 年間で最も高い水準となった。

(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

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	
15年度2Q	185,183	(増加率)	5.0%	101,617	(増加率)	5.1%	60,910	(増加率)	5.5%	347,710	(増加率)	5.1%	
16年度2Q	193,523	4.5%	5.4%	115,977	14.1%	5.9%	64,842	6.5%	6.0%	374,342	7.7%	5.6%	
17年度2Q	206,820	6.9%	5.6%	120,844	4.2%	5.9%	67,326	3.8%	5.9%	394,990	5.5%	5.7%	
18年度2Q	216,946	4.9%	5.5%	131,491	8.8%	6.1%	71,417	6.1%	6.3%	419,854	6.3%	5.8%	
19年度2Q	225,298	3.8%	5.4%	138,172	5.1%	5.9%	73,282	2.6%	6.2%	436,752	4.0%	5.7%	

■販管費は、全階層で増加となり、総計で前年同期比 4.0%増となった。

■販管費率は、全階層で販管費の増加以上に売上高が増加したため、総計で前年同期比 0.1%ポイント低下した。

(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				
15年度2Q	184,866	(増加率)	5.0%	103,446	(増加率)	5.2%	58,174	(増加率)	5.2%	346,486	(増加率)	5.1%
16年度2Q	276,497	49.6%	7.6%	140,722	36.0%	7.2%	62,428	7.3%	5.8%	479,647	38.4%	7.2%
17年度2Q	303,577	9.8%	8.2%	161,016	14.4%	7.8%	62,947	0.8%	5.5%	527,540	10.0%	7.7%
18年度2Q	264,903	▲ 12.7%	6.8%	146,097	▲ 9.3%	6.8%	60,704	▲ 3.6%	5.3%	471,704	▲ 10.6%	6.5%
19年度2Q	296,958	12.1%	7.1%	163,063	11.6%	6.9%	58,716	▲ 3.3%	4.9%	518,737	10.0%	6.7%

■営業利益は、利益額は「大手」「準大手」が前年同期比で増加、利益率についても同じく「大手」「準大手」が上昇し、総計で、利益額は同 10.0%増、利益率は同 0.2%ポイント上昇した。

■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 8 社、「中堅」は 24 社中 12 社であった。

(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		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
15年度2Q	197,049	(増加率)	5.3%	106,498	(増加率)	5.4%	57,626	(増加率)	5.2%	361,173	(増加率)	5.3%
16年度2Q	276,338	40.2%	7.6%	141,321	32.7%	7.2%	60,068	4.2%	5.6%	477,727	32.3%	7.2%
17年度2Q	322,901	16.9%	8.7%	164,275	16.2%	8.0%	64,536	7.4%	5.7%	551,712	15.5%	8.0%
18年度2Q	291,591	▲ 9.7%	7.4%	150,164	▲ 8.6%	6.9%	63,711	▲ 1.3%	5.6%	505,466	▲ 8.4%	7.0%
19年度2Q	317,545	8.9%	7.6%	168,046	11.9%	7.1%	59,811	▲ 6.1%	5.0%	545,402	7.9%	7.1%

■経常利益は、利益額は「大手」「準大手」が前年同期比で増加、利益率についても同じく「大手」「準大手」が上昇し、総計で、利益額は同 7.9%増、利益率は同 0.1%ポイント上昇した。

(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	
	18年度2Q	19年度2Q	18年度2Q	19年度2Q	18年度2Q	19年度2Q	18年度2Q	19年度2Q
特別利益	10,945	28,296	24,754	3,637	363	1,010	36,062	32,943
投資有価証券売却益	1,815	1,924	1,869	751	72	244	3,756	2,919
固定資産売却益	8,757	15,203	477	339	96	281	9,330	15,823
負ののれん益	0	0	0	0	0	0	0	0
特別損失	8,136	3,710	5,462	2,507	507	1,387	14,105	7,604
投資有価証券評価損	0	2,476	0	1,198	17	470	17	4,144
固定資産除却損	255	314	499	259	189	320	943	893
減損損失	0	0	46	0	63	4	109	4

■特別利益は、前年同期と比較して 31 億円減少し、特別損失は 65 億円減少した。特別損益は、総計で 253 億円の黒字となった。

■「大手」について、特別利益の増加は、3 社による 80 億円の「独占禁止法関連損失引当金戻入額」の計上による影響が大きい。「準大手」について、特別利益の減少は、前年同期に計上された 1 社による 213 億円の「事業譲渡益」による影響が大きい。

※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」等の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		当期純利益率	準大手		当期純利益率	中堅		当期純利益率	総計		当期純利益率
	当期純利益	(増加率)		当期純利益	(増加率)		当期純利益	(増加率)		当期純利益	(増加率)	
15年度2Q	128,330		3.4%	78,934		4.0%	39,971		3.6%	247,235		3.6%
16年度2Q	182,693	42.4%	5.1%	101,698	28.8%	5.2%	49,026	22.7%	4.6%	333,417	34.9%	5.0%
17年度2Q	232,826	27.4%	6.3%	116,565	14.6%	5.7%	46,969	▲ 4.2%	4.1%	396,360	18.9%	5.7%
18年度2Q	204,026	▲ 12.4%	5.2%	114,770	▲ 1.5%	5.3%	43,200	▲ 8.0%	3.8%	361,996	▲ 8.7%	5.0%
19年度2Q	238,009	16.7%	5.7%	118,220	3.0%	5.0%	39,349	▲ 8.9%	3.3%	395,578	9.3%	5.1%

■当期純利益は、利益額は「大手」「準大手」が前年同期比で増加、利益率についても「大手」が上昇し、総計で、利益額は同 9.3%増、利益率は同 0.1%ポイント上昇した。

■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 4 社、「準大手」は 11 社中 8 社、「中堅」は 24 社中 11 社であった。

(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	(増加率)	中堅		総計	(増加率)
	有利子負債	(増加率)			有利子負債	(増加率)		
15年度2Q	1,481,464		535,711		271,167		2,288,342	
16年度2Q	1,336,200	▲ 9.8%	580,953	8.4%	219,941	▲ 18.9%	2,137,094	▲ 6.6%
17年度2Q	1,259,061	▲ 5.8%	515,978	▲ 11.2%	194,029	▲ 11.8%	1,969,068	▲ 7.9%
18年度2Q	1,180,530	▲ 6.2%	510,347	▲ 1.1%	183,724	▲ 5.3%	1,874,601	▲ 4.8%
19年度2Q	1,168,645	▲ 1.0%	695,115	36.2%	192,529	4.8%	2,056,289	9.7%

有利子負債／前期末対比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手	(増加率)	中堅		総計	(増加率)
	有利子負債	(増加率)			有利子負債	(増加率)		
18年度末実績	1,181,334		588,063		186,128		1,955,525	
19年度2Q	1,168,645	▲ 1.1%	695,115	18.2%	192,529	3.4%	2,056,289	5.2%

■有利子負債は、「準大手」「中堅」が前年同期比で増加となり、総計で同 9.7%増となった。増加したのは、「大手」は 5 社中 2 社、「準大手」は 11 社中 9 社、「中堅」は 24 社中 5 社であった。

■前期末対比では、「準大手」「中堅」が増加となり、総計で同 5.2%増となった。増加したのは、「大手」は 5 社中 2 社、「準大手」は 11 社中 8 社、「中堅」は 24 社中 5 社であった。

■有利子負債は、近年減少傾向が続いていたものの、当期は 2010 年 3 月期第 2 四半期以来の増加に転じている。

(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	
	29.3%	増加（P）	32.8%	増加（P）	37.4%	増加（P）	31.4%	増加（P）
15年度2Q								
16年度2Q	30.6%	1.3	35.1%	2.2	41.1%	3.7	33.3%	1.9
17年度2Q	34.8%	4.2	37.9%	2.8	42.9%	1.8	36.8%	3.5
18年度2Q	38.0%	3.1	41.0%	3.1	46.0%	3.2	40.0%	3.1
19年度2Q	39.8%	1.9	40.7%	▲ 0.3	47.3%	1.3	41.1%	1.2

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	
	0.61	増加（P）	0.46	増加（P）	0.36	増加（P）	0.53	増加（P）
15年度2Q								
16年度2Q	0.55	▲ 0.07	0.46	▲ 0.00	0.27	▲ 0.09	0.47	▲ 0.06
17年度2Q	0.41	▲ 0.13	0.33	▲ 0.13	0.21	▲ 0.06	0.36	▲ 0.11
18年度2Q	0.34	▲ 0.07	0.28	▲ 0.05	0.18	▲ 0.03	0.30	▲ 0.06
19年度2Q	0.31	▲ 0.03	0.36	0.08	0.18	▲ 0.00	0.30	0.01

■自己資本比率は、自己資本の増加により「大手」「中堅」で上昇し、総計で 1.2%ポイント上昇した。

■デットエクイティレシオは、有利子負債の増加により「準大手」で上昇し、総計で 0.01 ポイント上昇した。有利子負債の増加がみられた「準大手」では 0.08 ポイント上昇したものの、直近 5 年間では中程度の水準である。

※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
15年度2Q	32,889	77,954	116,493	227,336
16年度2Q	299,113	81,537	94,265	474,915
17年度2Q	285,933	69,181	104,275	459,389
18年度2Q	69,715	▲ 47,629	61,765	83,851
19年度2Q	200,671	▲ 43,157	28,568	186,082

投資CF

単位:百万円

	大手	準大手	中堅	総計
15年度2Q	▲ 44,915	▲ 24,822	▲ 17,488	▲ 87,225
16年度2Q	▲ 70,098	▲ 47,555	▲ 9,567	▲ 127,220
17年度2Q	▲ 97,565	▲ 48,953	▲ 11,961	▲ 158,479
18年度2Q	▲ 97,847	▲ 75,536	▲ 13,571	▲ 186,954
19年度2Q	▲ 101,041	▲ 78,539	▲ 21,446	▲ 201,026

財務CF

単位:百万円

	大手	準大手	中堅	総計
15年度2Q	▲ 79,812	▲ 45,483	▲ 33,245	▲ 158,540
16年度2Q	▲ 188,455	▲ 24,178	▲ 55,170	▲ 267,803
17年度2Q	▲ 186,981	▲ 42,613	▲ 39,742	▲ 269,336
18年度2Q	▲ 223,440	▲ 29,845	▲ 36,502	▲ 289,787
19年度2Q	▲ 132,638	24,452	▲ 19,901	▲ 128,087

■営業 CF は、「準大手」が 2 期連続のマイナス、「中堅」でも 2 期連続の減少となったものの、「大手」が 1,310 億円の増加となり、総計では前年同期比で 1,022 億円増加した。

■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 141 億円マイナス幅を拡大している。

■財務 CF は、「大手」「中堅」がマイナスとなったが、有利子負債の増加がみられた「準大手」では、2013 年 3 月期第 2 四半期以来のプラスに転じている。総計では前年同期比で 1,281 億円のマイナスとなった。

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	2	0	0	3	5
準大手	6	2	3	0	11
中堅	10	7	3	4	24
総計	18	9	6	7	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	2	0	0	3	5
準大手	9	2	0	0	11
中堅	10	3	5	5	23
総計	21	5	5	8	39

※建築の受注が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	3	1	1	0	5
準大手	6	0	0	5	11
中堅	15	4	1	2	22
総計	24	5	2	7	38

※土木の受注がない新日本建設、大末建設を除いて集計

●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	3	1	5
準大手	0	1	3	7	11
中堅	4	3	10	7	24
総計	4	5	16	15	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	1	4	5
準大手	1	1	4	5	11
中堅	11	1	5	7	24
総計	12	2	10	16	40

●営業利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	1	4	5
準大手	3	8	11
中堅	12	12	24
総計	16	24	40

●経常利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	1	4	5
準大手	3	8	11
中堅	12	12	24
総計	16	24	40

●当期純利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	1	4	5
準大手	3	8	11
中堅	13	11	24
総計	17	23	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	2	0	9	11
中堅	6	12	1	5	24
総計	6	17	1	16	40

●有利子負債(連結)／前期末実績比 (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	3	0	8	11
中堅	6	12	1	5	24
総計	6	18	1	15	40

(担当: 研究員 國嶋 正輝)

Ⅲ. 我が国の住宅団地の現状と再生に関する具体的事例

戦後の高度経済成長期における産業構造の転換に対応した大都市圏への人口集中に対する対応のため、国策として整備された住宅団地は、高い公共施設整備率を誇る優良なストックであり、次世代に残すべき優良な資産とも言える。

近年、多くの住宅団地は老朽化を迎え、「住宅の高齢化」、「子ども世代の減少」、「地域コミュニティ機能の低下」、「空家・空地の増大」等の課題を抱える状況となっている。しかし、このように明確な問題があるにも関わらず、住宅団地再生に係る具体的な取組を実施していない住宅団地が多いという現状がある。

今回は、日本の住宅団地の現状を示したうえで、住宅団地再生の取組として、スマートウェルネス住宅等モデル事業の活用、自動運転実証実験等を行っている兵庫県三木市にある緑が丘ネオポリスの事例を紹介したい。

1. 住宅団地の現状について

住宅団地の現状は、国土交通省住宅局の「住宅団地の再生のあり方に関する検討会（第2期）最終取りまとめ(2019年8月)」に詳しく紹介されているため、以下その概要を引用する。

(1) 日本の住宅団地の分布

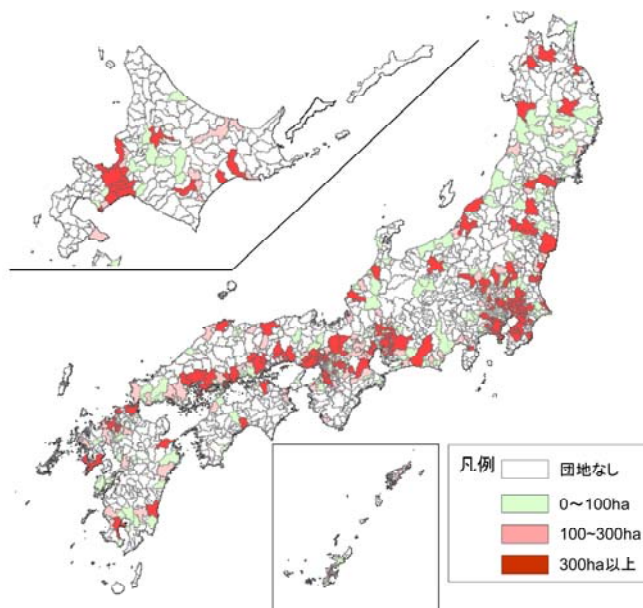
全国の市区町村において、住宅団地（5ha以上のもの）として認識している団地は2,903であり、そのうち戸建住宅を含む団地は2,689と最も多く、戸建住宅は住宅団地の主要な構成要素だと言える（図表1-1）。また、面積ベースで考えると、概ね半数が三大都市圏に立地している（図表1-2）。

図表 1-1 住宅団地を構成する
住宅種別の団地数

	総数
団地全体	2,903
戸建住宅を含む	2,689 (92.6%)
うち戸建住宅のみ	1,488 (51.3%)
公的共同賃貸住宅を含む	499 (17.2%)
うち公的共同賃貸住宅のみ	85 (2.9%)
民間共同賃貸住宅を含む	988 (34.0%)
共同分譲住宅を含む	556 (19.2%)

※ 5ha以上の住宅団地を対象

図表 1-2 市区町村別合計住宅団地面積の分布

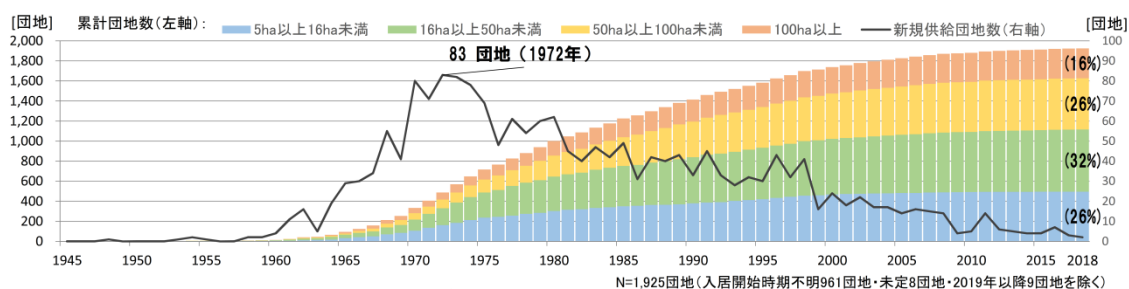


※平成30年度 住宅局調査より

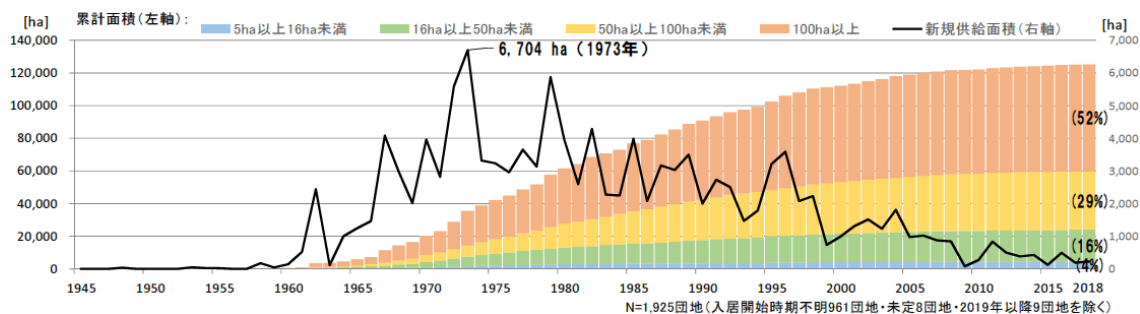
(2) 住宅団地の供給時期

団地数、団地面積共に 1970 年代前半が供給のピークであり、それ以降新規供給団地数、新規供給面積はどちらも減少傾向がみられる（図表 2-1、図表 2-2）。また、住宅団地の入居時期は、40 年以上経過した住宅団地が 3 割を占め、住宅団地の老朽化がデータからも読み取れる（図表 3）。

図表 2-1 規模別・入居開始時期別の団地数の推移

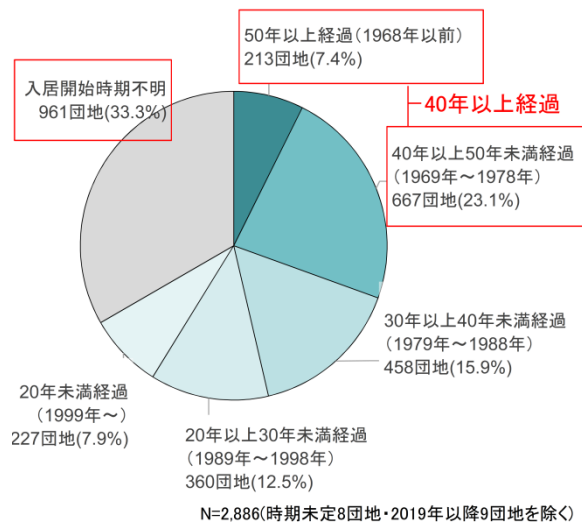


図表 2-2 規模別・入居開始時期別の団地面積の推移



※平成 30 年度 住宅局調査より

図表 3 住宅団地の入居時期



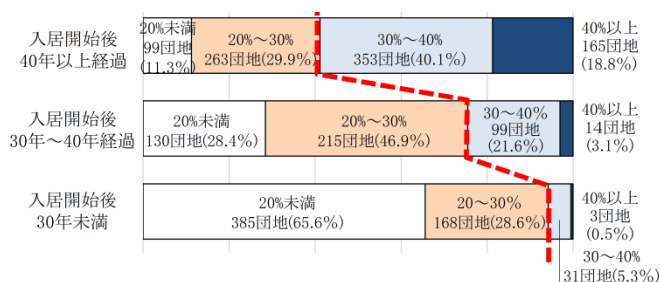
※平成 30 年度 住宅局調査より

(3)住宅団地の人口移動と高齢化

住宅団地の転入率の平均値は 23.3%であり、全国平均の 31.5%より低い値となっており、人口移動が少ないことが分かる。また、持家率が高くなるほど転入率は低くなる傾向もみられている。

平成 27 年国勢調査を基にした住宅団地の高齢化率の平均値は 23.6%であり、全国平均の 26.6%より低い値となっている。しかし、入居開始から 40 年経過を境に急上昇する傾向がみられる（図表 4）。

図表 4 住宅団地の高齢化率



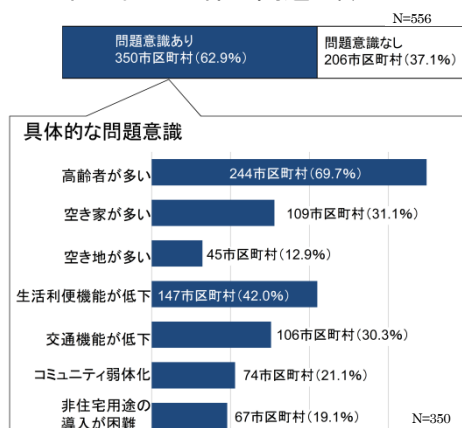
※平成 30 年度 住宅局調査より

(4)住宅団地の問題意識と再生に係る取組状況

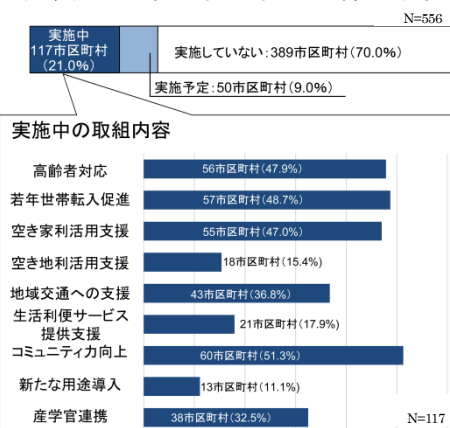
住宅団地が所在する市区町村のうち 6 割超の市区町村で住宅団地に係る問題意識を有しており、具体的には、「地区の高齢化」、「空き家」、「交通機能低下」、「生活利便性の低下」、「コミュニティ弱体化」等が指摘されている（図表 5-1）。

住宅団地の再生に関する具体的な取組として、「高齢者対応」、「若年世帯転入促進」、「空き家」、「コミュニティ力向上」などの取組が多く行われているが、住宅団地再生に取り組んでいるのは、住宅団地が所在する市区町村のうち約 2 割（取組予定を含めると 3 割）であり、依然として少ないのが現状である（図表 5-2）。

図表 5-1 住宅団地に係る問題意識



図表 5-2 住宅団地再生に係る取組状況



※平成 29 年度 住宅局調査より

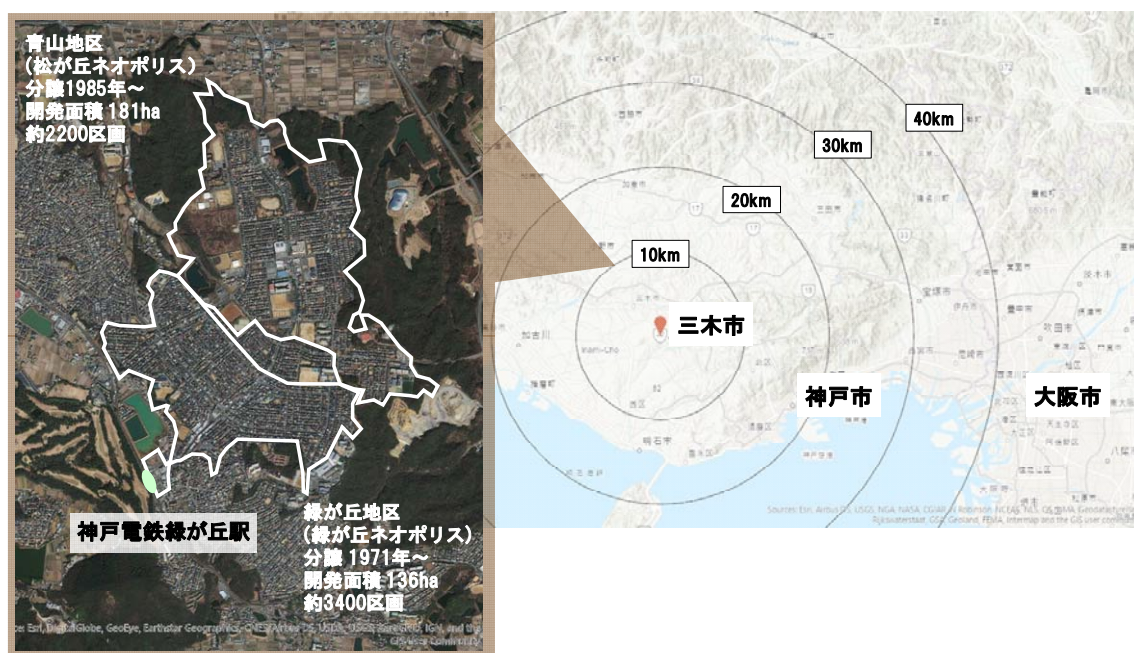
2. 日本における団地再生の事例（緑が丘ネオポリス）

(1) 緑が丘ネオポリスの概要

緑が丘ネオポリスは、1971年に販売が開始された、兵庫県三木市にある住宅団地である。開発は大和ハウス工業㈱により行われ、開発面積は約136ha、区画数は約3,400区画である。また、隣接した青山地区には、同社により開発された松が丘ネオポリスがあり、開発面積が181ha、区画数は約2,200区画と、一体で大規模な住宅団地を形成している（図表6）。

緑が丘ネオポリスは2018年9月時点で高齢化率が39.9%と高い。また、1982年に約11,500人いた人口も、2018年9月時点では約9,100人になるなど、高齢化・人口減少が大きな問題となっている。そのため、既存住民（高齢者）がいつまでも健康に住み続けられる街、若年層が継続的に流入し、住み続ける街になるよう、多世代が永続的に住むことができる街を目指すための施策が必要になっている。

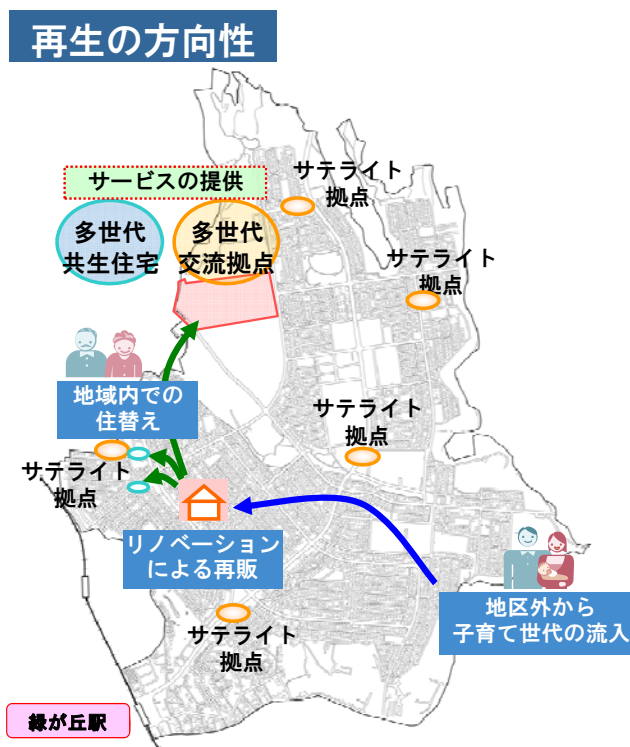
図表6 緑が丘・松が丘ネオポリス



（出典）大和ハウス工業㈱提供の資料を基に当研究所にて作成

緑が丘ネオポリス再生の方向性として、多世代の交流拠点や高齢者対応住宅の整備により、地域互助や地域内での住み替え、子育て世代の流入を促すことなどがあげられる（図表7）。現在その具体的な施策として、自動運転によるコミュニティ内移動サービス（移動・配達支援）やクラウドソーシングと高齢者・障がい者の就業環境整備（新たな働き方の創出）、高血圧症の重症化予防（健康増進）、サテライト拠点整備と居住の場を整備（子育て・地域互助・移住・住促销進）等の実証実験を行っている。

図表 7 緑が丘ネオポリス再生の方向性



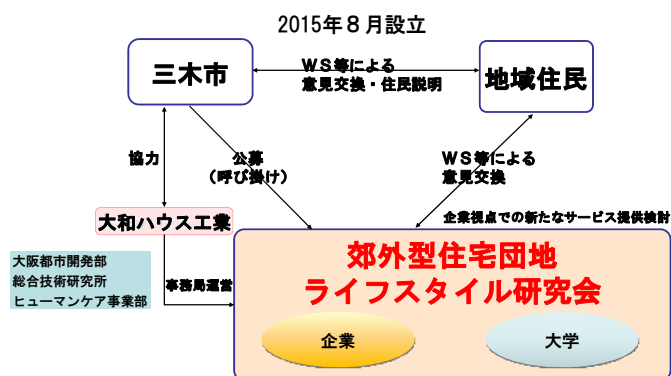
(出典) 大和ハウス工業㈱より提供

(2) 緑が丘ネオポリス再生の組織体制

緑が丘ネオポリスは、2015 年より三木市と連携し「郊外型住宅団地ライフスタイル研究会」を設立し、産官学民協働の体制を構築。住民主体で住民のボランティアのみに支えられた取組みではなく、企業の視点を取り入れ経済的に成立し持続する仕組みを構築している（図表 8）。

また、「三木市生涯活躍のまち推進機構」を設立し、行政と大和ハウス工業㈱が主体で大学や企業と協力し実施・運営する取組も行なっている。

図表 8 緑が丘ネオポリス再生の組織体制



(出典) 大和ハウス工業㈱より提供

(3)緑が丘ネオポリスの団地再生に向けた主な取組

① 自動運転によるコミュニティ内移動サービス

緑が丘ネオポリスでは、高齢化により免許証返納者や、自家用車がない住民が増えると予想される。また、現在地域内を循環する公共交通機関のバス路線は利用が伸び悩んでおり、今後バス運行の見直しが行われることも考えられる。

そこで、タクシーより安価でバスより利便性が高い移動手段を検討し、住民、特に高齢者が外出の機会を減らすことなく地域に住み続けられる街を目指し、「緑が丘ネオポリス」及び隣接する「松が丘ネオポリス」の一部のエリアにおいて、2019年の2月に自動運転によるコミュニティ内移動サービスの実証実験を行った。

将来的な運用イメージは、複数の町丁目で形成する「コミュニティエリア」ごとに自動運転車両を共同所有し、各住居から地域拠点を結ぶ交通サービスとして運用することを検討している。戸建て住宅団地での新たな移動手段として自動運転を活用した移動サービスの実現に向け検証と課題整理を行い、本サービスを早期に実現することを計画している（図表9）。

図表9 将来の交通サービスのイメージ図



（出典）大和ハウス工業㈱より提供

大和ハウス工業(株)は、スマートウェルネス住宅等モデル事業の一環として、人生 100 年時代におけるライフステージに応じて変化する居住ニーズに対応して、高齢者、障がい者、子育て世帯など、誰もが安心して暮らせる住環境の整備を促進するための取組を行っている(図表 10)。

サービスプラットフォームの構築

サービスの提供

住替え・移住

地域互助

子育て

新たな働き方

移動・配達

健康

サテライト拠点 + **Liveness・モデルハウス** 農業+就業環境 / クラウドソーシング / 小規模店舗地域サポート

農業施設+就業環境整備

働くことが 健康につながることをコンセプトに、高齢者・障がい者にとって生き甲斐になる仕事と安心安全なサポート環境の整備

チーム制クラウドソーシング

時間と場所に左右されない働き方に加えて、コミュニティ内での場の提供とスキルアップと仕事の継続を期待できるチーム制による仕組みを提供

リブネス連携サテライト拠点

当社が既存住宅をリノベーションし、一時的に地域開放することで、サテライト拠点の有効性検証と既存住宅利用の啓蒙と顧客情報収集の一つとする。

小規模店舗地域サポート

商業施設の出店が難しい地域に、地域住民が運営を支える仕組みを導入することで、利便性の向上と住民の生きがい創出を両立させる。

(出典) 大和ハウス工業(株)より提供

現在、緑が丘ネオポリスでは、住み替え・移住、新たな働き方の提供に力を入れており、高齢者・障がい者にとって生き甲斐となる仕事の提供として農業による就業支援、場所や時間にとらわれず郊外型の住宅団地でも働けるクラウドソーシングの職場環境整備等の実証実験を行っている。

具体的な取組の中で、まずミニ胡蝶蘭の栽培に関する取組みを紹介する。緑が丘ネオポリスでは、高齢者や障がい者が永続的に就業できる環境整備として、ミニ胡蝶蘭の栽培を行っている。この取組は、障がいのある方に併せた就業規則や職場環境を整え、様々な方に働く機会を提供できる特例子会社の事業化を目指すプロジェクトとして始まった。地域の高齢者や障がい者が緑が丘ネオポリスの再生プロジェクトと非常に親和性が高いことから、プロジェクトの1つの柱になった。

2019年1月、住宅団地内に胡蝶蘭栽培施設を建設（図表11）。独自技術により、「水やり10年」と言われていた匠の技が必要なくなり、作業時間の短縮と作業手間の簡便化が図れるよ

うになった。胡蝶蘭は、花言葉に「幸福が飛んでくる」とあるように、心理的な癒し効果やストレス軽減等の効果があると言われ、現在栽培した胡蝶蘭を地域の小学校やネオポリス内の団体へ贈呈する活動をしている。栽培された胡蝶蘭は、将来的に贈呈品や大和ハウスグループのホテルでの展示、企業受付等、様々なシーンでの活用が想定されている。

また、2019年12月より、実際に地域の高齢者がミニ胡蝶蘭栽培で働く取組も開始している。

図表 11 ミニ胡蝶蘭栽培施設



(出典) 大和ハウス工業㈱より提供

図表 12 ミニ胡蝶蘭



(出典) 大和ハウス工業㈱より提供

緑が丘ネオポリスでは、クラウドソーシングの就労場所となり、コワーキングが可能なサテライト拠点を設置する取組も行なっている。サテライト拠点では、将来的に仕事と子育てを両立できるようキッズコーナーを併設し、NPO と連携して運営するなど子育てスペースの機能を充実させていく予定である。

(4)大和ハウスグループの持続可能なまちにするための取り組み

大和ハウスグループでは、2018年1月より戸建て住宅や分譲マンションの売買仲介・買取再販・リノベーション・リフォームなどの住宅ストック事業を強化するための「Livness（リブネス）」の統一ブランドで事業を展開している（図表13）。

今回事例として紹介した兵庫県三木市の「緑が丘ネオポリス」だけではなく、そこで培った郊外型戸建て住宅団地再生に関する知見を先導的モデルとしてプラットフォームを（基盤）を整備し、同様の課題を抱える全国の住宅団地に展開するよう取り組んでいる。

図表13 リブネスタウンプロジェクト



（出典） 大和ハウス工業㈱より提供

3. まとめ

全国の住宅団地が老朽化を迎えるという状況がある中で、サステナブルなまちづくりをするためには、老朽化した建物の再整備だけではなく、地域の人々が住みやすい環境を整えることが重要である。

住みやすい環境の整備には正解がなく、地域の特色や課題を正確にとらえ、それに対する解決策を見いだしていく必要がある。全国各地には課題を抱えた住宅団地は数多く存在しており、今回紹介した緑が丘ネオポリスはその1事例にすぎないが、このような取組を増やしていき、全国に展開していくことが重要である。

団地の再生による結果はすぐには見えにくく、非常に労力がかかると考えられる。住宅団地の再生はすでに様々な場所で行われているとは思いますが、今後その動向に注目するとともに、全国各地に展開されていくことを期待したい。

（担当：研究員 橋本 幸治）

編集後記

ハンバーガーが好きで、よくマクドナルドやバーガーキングやモスバーガーといったハンバーガーチェーン店に行くが、海外に行った際も現地のハンバーガーチェーン店にできるだけ寄るように心掛けている。衛生面で比較的安全であるほか、現地におけるハンバーガーの値段や現地オリジナルのメニューを知ることができ、日本との店内設備やサービスの違いを楽しむことも可能である。

先日出張で台湾に行く機会があり、現地でハンバーガーを食べることができた。注文を終え、いざ食べようとしたときにふと気が付いて撮った写真が右になる。

飲み物のスプライトを飲もうとしたところストローがなく、トレイ回収兼ダストボックスのところに目をやってもストローらしきものはなく、なるほど飲み物のフタをよく見てみると、ホットの飲み物のフタでよく見かけると、突起のついたつまみを持ちあげて凹み部分に差し込み、缶の飲み物の飲み口のような要領にし、そこから直接飲めるようになっていた。

氷も一緒に口内に流れ込んでしまわないようにうまく飲むのが少し難しいかもしれないが、日本でも昨今ブームになっているプラスチック製ストローの削減にも繋がり、割方面白い仕組みであると感じた。

ハンバーガーに限らずコンビニなどの世界展開しているチェーン店については、日本でも行ける店だからと敬遠せず、日本でも行けるからこそ日本との違いを見つけに行くのも案外楽しいと思う。



(担当：研究員 越智 雄士)