

建設経済 レポート

日本経済と公共投資

「変化」の中で揺れる建設産業が進む方向とは

C O N T E N T S

第1章 建設投資の動向

- 1.1 経済と建設投資の動き
- 1.2 これからの環境戦略と建設分野の投資

第2章 地域経済と建設投資・建設産業のあり方

- 2.1 地域における公共投資と建設産業の位置づけ
- 2.2 建設業依存度別でみた地域の特徴

第3章 建設産業

- 3.1 建設業経営の“見える化”への取り組みと経営革新
—企業経営と“管理会計”—
- 3.2 新たな建設生産体制の取り組みによる経営革新
～企業間競争の時代を向かえて～

第4章 国土づくり・地域づくり

- 4.1 建設業と地域間交流
- 4.2 大量かつ安定的な地域間交流につながる取り組み
～義務教育期間中の農山漁村での長期宿泊体験学習～

第5章 海外の建設業

- 5.1 欧州におけるPPPの動向と主要建設企業の取り組み
～日本との比較
- 5.2 海外の建設市場の動向



は じ め に

当研究所では、わが国の経済において公共投資や建設産業等が果たす役割について考察し、その内容を紹介してきました。今回の建設経済レポートでは、次の内容を取り上げています。

建設投資に関しては、昨今の景気の低迷や公共事業削減が建設市場に及ぼす影響について分析しています。他方、地球温暖化防止対策が急務とされる中で、これからの環境戦略において建設投資が担うべき役割は大きく、建物の省エネ化等環境分野における市場が大きく広がる可能性があることを指摘しています。

地域経済と建設業・公共投資については、建設産業生産額や公的固定資本形成等の推移を地域別に分析し、地域別の建設投資動向は、その時点の経済の特徴によって個性的な動きが生じることを明らかにしています。また、地域別の建設業依存度の推移や建設業依存度の高低と地域の成長度合との関係を分析し、高齢者福祉などのサービス業や近年注目される農業への進出を引き続き検討すべきであり、政府もこのような転換の支援を地域特性に配慮して引き続き実施する必要があると指摘しています。

建設産業に関しては、わが国建設業が本格的企業間競争の時代を迎えている中で、建設企業への管理会計の導入のあり方についてアンケート調査等を踏まえて検討を行うとともに、顧客提案能力を身につける必要性とこれを維持・向上させることが可能となる生産体制モデルの方向性を示しています。

国土づくり・地域づくりに関しては、地域間交流に関連する業種への建設業の進出状況やその具体事例を示すとともに、建設業が地域間交流に貢献していくため、地域の他の主体と連携しつつコミュニティビジネスとしての可能性を探ることが必要と指摘しています。また、地域間交流の一環である農山漁村における子どもの長期宿泊体験学習に対する市民の意識や期待について調査し、大きな建設需要が見込まれることについて触れています。

海外の建設業に関しては、欧州諸国における官民パートナーシップ（PPP）の実施状況について紹介するとともに、わが国建設企業は、建設事業の利益を追求するだけでなく、欧州大手建設企業のように管理運営を含むプロジェクト全体の総合的なサービスで利益を追求することも選択肢とすべきと指摘しています。

公共投資・建設産業にたずさわる方々をはじめ、経済全般・国土づくり全般にご関心をお持ちの方々に、本レポートが少しでもお役に立てるならば幸いです。

2009年10月

財団法人 建設経済研究所
理事長 近藤 茂夫



第1章 建設投資の動向 1

1.1	経済と建設投資の動き	3
1.1.1	マクロ経済の現状と見通し	3
1.1.2	建設投資の推移	5
1.1.3	住宅着工戸数の推移	7
1.1.4	民間非住宅建設投資の推移	9
1.1.5	政府建設投資の推移	10
1.2	これからの環境戦略と建設分野の投資	13
1.2.1	日本の環境戦略と建設投資	13
1.2.2	各国の環境戦略と建設投資	22

第2章 地域経済と建設投資・建設産業のあり方 33

2.1	地域における公共投資と建設産業の位置づけ	35
2.1.1	建設産業生産額の地域格差と地域経済との関係	35
2.1.2	地域における公共投資の特徴を決める要因	41
2.1.3	地域別の倒産と建設投資との関係	45
2.1.4	まとめ	47
2.2	建設業依存度別でみた地域の特徴	48
2.2.1	建設業依存度等の地域ブロック別検討	48
2.2.2	建設業依存度の高い都道府県グループの分析	53
2.2.3	都道府県別の建設業依存度の推移	57
2.2.4	隣接都道府県での建設業依存度の違いによる比較分析	59
2.2.5	まとめ	63

第3章 建設産業 65

3.1	建設業経営の“見える化”への取り組みと経営革新 —企業経営と”管理会計”—	67
3.1.1	真の企業間競争時代に入った建設業界	68
3.1.2	建設企業への管理会計の適用の問題	73
3.1.3	管理会計を有効活用するにはどうすればよいか？	83
3.2	新たな建設生産体制の取り組みによる経営革新 ～企業間競争の時代を向かえて～	91
3.2.1	顧客提案能力が問われる時代への対応	92
3.2.2	新たな生産体制・産業構造を見据えて	100
3.2.3	顧客提案能力を有する建設企業（事例紹介）	106
2.2.4	おわりに	111

第4章 国土づくり・地域づくり 113

4.1	建設業と地域間交流	115
4.1.1	地方の建設業者による新分野進出の状況	115
4.1.2	建設企業と地域間交流	121
4.1.3	まとめ	130
4.2	大量かつ安定的な地域間交流につながる取り組み ～義務教育期間中の農山漁村での長期宿泊体験学習～	132
4.2.1	子ども農山漁村交流プロジェクトの取り組みの現状	132
4.2.2	長期宿泊体験学習に対する意識調査	137
4.2.3	全国規模での長期宿泊体験学習の実施と施設需要	143

第5章 海外の建設業 147

5.1	欧州における PPP の動向と主要建設企業の取り組み ～日本との比較	149
5.1.1	わが国の PFI 事業の動向 (PFI10 年)	149
5.1.2	欧州 PPP 市場の動向	155
5.1.3	欧州主要建設企業の PPP への取組み状況	166
5.1.4	日本と欧州の比較と今後の課題	175
5.2	海外の建設市場の動向	181
5.2.1	日本国内外の建設市場、建設投資	181
5.2.2	各国・地域別のマクロ経済や建設市場、建設投資	182

参考資料	I 海外の建設市場	193
	II 建設会社業績	203

図表目次

図表 1-1-1	マクロ経済の推移 (年度)	5
図表 1-1-2	建設投資の推移 (名目・四半期)	6
図表 1-1-3	建設投資の推移 (名目・年度)	6
図表 1-1-4	住宅着工戸数の推移 (年度)	8
図表 1-1-5	住宅着工戸数の推移 (四半期)	9
図表 1-1-6	民間非住宅建築着工床面積の推移 (年度)	10
図表 1-1-7	民間非住宅建設投資の推移 (年度)	10
図表 1-1-8	政府建設投資の推移 (年度)	11
図表 1-1-9	政府建設投資の推移 (名目・四半期)	12
図表 1-2-1	「緑の経済と社会の変革」における施策のうち、 建設産業との関連が深いと考えられるもの	13
図表 1-2-2	温室効果ガス排出量の実績とベンチマーク	14
図表 1-2-3	2007 年度の CO2 部門別間接排出量 (左) うち産業部門の内訳 (右)	15
図表 1-2-4	CO2 部門別排出量の推移 (1990 年度=100)	15
図表 1-2-5	建設業の CO2 排出量/実質建設投資額の推移 (1990 年度=100)	15
図表 1-2-6	国土交通省の地球温暖化対策	16
図表 1-2-7	実質建築投資額 (2000 年度基準) の推移	17

図表 1-2-8	国土交通省の建設部門の地球温暖化対策の進捗状況	17
図表 1-2-9	都市における種々レベルの対策	18
図表 1-2-10	環境ビジネスの市場規模予測	19
図表 1-2-11	元請完成工事高に占める維持・修繕工事の比率	20
図表 1-2-12	温室効果ガス 2050 年 80%減のためのビジョン（住宅・オフィス分野）	21
図表 1-2-13	米国の予算配分割合	22
図表 1-2-14	2008 年国別風力発電導入量	23
図表 1-2-15	中国の GDP の推移	24
図表 1-2-16	韓国の GDP と二酸化炭素排出量	26
図表 1-2-17	京釜・湖南高速鉄道	27
図表 2-1-1	建設投資の政府・民間別の推移（実質値）	35
図表 2-1-2	地域別建設産業生産額(実質値)	37
図表 2-1-3	地域別公的固定資本形成(実質値)	38
図表 2-1-4	有効求人倍率（全国）の推移	38
図表 2-1-5	建設産業生産額(実質値)の地域ブロック別分析	39
図表 2-1-6	公的固定資本形成(実質値)の地域ブロック別分析	40
図表 2-1-7	地域ブロック別建設産業生産額（構成比）	41
図表 2-1-8	地域ブロック別公的固定資本形成（構成比）	41
図表 2-1-9	経費負担別行政投資額（実質値）の推移	42
図表 2-1-10	経費負担別行政投資額の推移（構成比）	42
図表 2-1-11	地域ブロック別、事業目的別 1 人当たり行政投資額の指数	44
図表 2-1-12	地域ブロック別、事業目的別 1 人当たり行政投資額	44
図表 2-1-13	地域ブロック別行政投資額	45
図表 2-1-14	建設業の倒産状況と地域特性	45
図表 2-1-15	地域ブロック別施工実績企業の 1 事業所当たり元請金額（実質値）の推移	46
図表 2-2-1	建設産業生産額及び公的固定資本形成の特化係数（10 年ごとの変化）	49
図表 2-2-2	地域別の総生産額に占める建設産業生産額の比率	50
図表 2-2-3	地域別の総生産額に占める公的固定資本形成の比率	50
図表 2-2-4	総生産額に占める建設業生産額の推移（都市圏・地方圏別）	52
図表 2-2-5	総生産額に占める公的固定資本形成の推移（都市圏・地方圏別）	52
図表 2-2-6	全就業者に占める建設業就業者の割合	53
図表 2-2-7	建設業依存度別・産業別 県内総生産額(2004～2006 年度平均額)	54
図表 2-2-8	建設業依存度別・産業動別 10 分類(2004～2006 年度平均額構成比)	55
図表 2-2-9	産業別・建設業依存度別 総生産 10 分類（2004～2006 年度平均額構成比）	56
図表 2-2-10	建設業依存度別施工実績のある 1 事業所当たり元請金額の推移	56
図表 2-2-11	建設業依存度別施工実績のある 1 事業所当たり公共工事元請金額	57
図表 2-2-12	都道府県別の建設業生産額比率（特定時点の 3 年度平均値）	58
図表 2-2-13	大分県の県内生産額に占める産業構成比	60
図表 2-2-14	宮崎県の県内生産額に占める産業構成比	60
図表 2-2-15	熊本県の県内生産額に占める産業構成比	60
図表 2-2-16	工場立地敷地面積の推移	61
図表 2-2-17	3 県の一人当たり県内総生産（実質値）の推移	62
図表 2-2-18	3 県の有効求人倍率の推移の比較	62
図表 3-1-1	顧客の要求事項の広がり	69
図表 3-1-2	コスト決定線とコスト発生線の関係	70
図表 3-1-3	競争時代の企業経営管理	71
図表 3-1-4	会計情報の収集(イメージ)	71
図表 3-1-5	企業会計の役割（管理会計・財務会計）①	72
図表 3-1-6	企業会計の役割（管理会計・財務会計）②	73
図表 3-1-7	ICT を導入することにより効果が得られた項目	76
図表 3-1-8	会社経営上必要な数値を ICT を用いて把握している頻度	76
図表 3-1-9	工事外注時の原価管理方法	77

図表 3-1-10	今後の社内体制の考え方	78
図表 3-1-11	本社と支社の関係	78
図表 3-1-12	現場責任者と本社または支社の関係	78
図表 3-1-13	建設企業への管理会計導入を阻んでいる要因	79
図表 3-1-14	各科目に含まれる費用の内訳	80
図表 3-1-15	完成工事原価に占める各費用の割合（平成 20 年度）	81
図表 3-1-16	下請企業による分業生産体制についての考え方	82
図表 3-1-17	下請企業との取引についての考え方	82
図表 3-1-18	価格決定の方法の比較	83
図表 3-1-19	原価企画の導入状況	85
図表 3-1-20	原価企画の導入状況とバリューチェーンアナリシスへの取り組みの関係	85
図表 3-1-21	原価企画の導入状況とサプライチェーンマネジメントへの取り組みの関係	85
図表 3-1-22	原価企画の導入状況と下請企業との取引の考え方の関係	86
図表 3-1-23	市場価格への対応とコストマネジメント	87
図表 3-1-24	現在のゼネコンのビジネスモデル	88
図表 3-1-25	管理会計に最も適したビジネスモデル	88
図表 3-1-26	管理会計が可能なビジネスモデル	89
図表 3-1-27	管理会計の導入状況	85
図表 3-1-28	管理会計の効果の意識	85
図表 3-2-1	建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体を必要に応じて コントロールできる仕組みの構築による優位性	94
図表 3-2-2	利益を生み出す根源を活かした利益管理の体制	95
図表 3-2-3	建設業は人で成り立つ産業	96
図表 3-2-4	「外注化」の進展に伴う「元請企業の役割の縮小と価値の喪失」	97
図表 3-2-5	下請企業の非固定化と重層化の進展が招いた元請企業としての バリューチェーンの均質化（概念図）	97
図表 3-2-6	建設産業構造から見た生産体制モデルとその特徴	101
図表 3-2-7	生産体制の枠組みとその特徴	102
図表 3-2-8	労働力確保の手段とその特徴	103
図表 3-2-9	生産方式とその特徴	104
図表 3-2-10	企業間競争の環境下における新たな生産体制の方向性（提案）	106
図表 3-2-11	業績を伸ばす建設企業	107
図表 4-1-1	建設業者全体に占める兼業業者数とその割合	116
図表 4-1-2	兼業率 20%以上の建設業者の割合	116
図表 4-1-3	地方の建設業者の兼業率	117
図表 4-1-4	地方の建設業者の兼業業種・内容	118
図表 4-1-5	兼業業者・専業業者それぞれの売上高利益率の分布	119
図表 4-1-6	兼業業者・専業業者それぞれの過去 3 期の増減収傾向	120
図表 4-1-7	兼業業者・専業業者それぞれの過去 3 期の売上高変動傾向	120
図表 4-1-8	建設業の新分野進出モデル構築支援事業の選定結果（事業テーマ別）	121
図表 4-1-9	「地域間交流事業」のタイプ	128
図表 4-1-10	主な分野別の建設業と地域の元気回復助成事業の選定例（一部抜粋）	130
図表 4-1-11	建設業の利益率の推移	131
図表 4-2-1	文部科学省、農林水産省、総務省連携フロー及び実施実績	133
図表 4-2-2	宿泊体験学習に対する考え方	138
図表 4-2-3	教育的観点から最も効果があると思われる宿泊数	139
図表 4-2-4	2 週間以内の宿泊体験学習の複数回実施	139
図表 4-2-5	宿泊体験学習の 1 回当たり宿泊数と回数との関係	140
図表 4-2-6	宿泊体験学習を実施する際の問題点	141
図表 4-2-7	通常授業の実施も取り入れた形での宿泊体験学習に関する考え方	141
図表 4-2-8	教育的観点から最も効果があると思われる宿泊数	142
図表 5-1-1	PFI の事業数及び事業費	150

図表 5-1-2	PFI の事業数及び事業費（累計）	151
図表 5-1-3	管理者別事業数（累計：平成 20 年度末時点）	151
図表 5-1-4	事業分野別事業数（累計）	152
図表 5-1-5	事業累計型事業数（累計）	152
図表 5-1-6	PSC 及び PFI 事業の LCC 算定と VFM について	153
図表 5-1-7	ヨーロッパの PPP の契約実績	156
図表 5-1-8	欧州各国の PPP 実施状況（分野別）	157
図表 5-1-9	イギリス PFI 契約額・契約件数	158
図表 5-1-10	イギリスの PFI 事業の部門別内訳	159
図表 5-1-11	フランスの高速道路網	163
図表 5-1-12	スペイン国内高速道路等供用延長	164
図表 5-1-13	世界のトップ交通インフラ事業者(2008)	165
図表 5-1-14	VINCI の主要子会社	166
図表 5-1-15	VINCI の売上高及び構成比	167
図表 5-1-16	VINCI の営業利益及び構成比	167
図表 5-1-17	VINCI の経営戦略のイメージ	168
図表 5-1-18	HOCHTIEF のコンセッション部門	169
図表 5-1-19	HOCHTIEF の売上高及び構成比	170
図表 5-1-20	HOCHTIEF の営業利益及び構成比	170
図表 5-1-21	HOCHTIEF の経営戦略のイメージ	171
図表 5-1-22	SKANSKA の売上高及び構成比	172
図表 5-1-23	SKANSKA の営業利益及び構成比	172
図表 5-1-24	ACS の売上高及び構成比	173
図表 5-1-25	ACS の営業利益及び構成比	174
図表 5-2-1	日本国内外の建設市場、建設投資	181
図表 5-2-2	アメリカ実質 GDP の推移	182
図表 5-2-3	アメリカの建設投資の推移	183
図表 5-2-4	民間住宅投資、民間非住宅投資、公共投資の推移	183
図表 5-2-5	公共投資の分野別推移	184
図表 5-2-6	民間住宅着工戸数の推移	185
図表 5-2-7	欧州地域別の実質 GDP 伸び率の推移	185
図表 5-2-8	西欧の建設市場の推移	186
図表 5-2-9	中・東欧の建設市場の推移	187
図表 5-2-10	2008 年の西欧・中・東欧諸国の GDP と建設市場	187
図表 5-2-11	アジア諸国の実質 GDP 伸び率の推移	188
図表 5-2-12	直近のアジア諸国の GDP と建設投資	189

第1章

建設投資の動向

1.1 経済と建設投資の動き

- 2009年10月に当研究所において公表した2009年度の建設投資は、対前年年度比 $\Delta 8.6\%$ の43.2兆円、2010年度は $\Delta 3.7\%$ の41.6兆円と予測する。2010年度の実質建設投資額は40.6億円で、これは昭和45年度の41.6兆円を下回る水準である。
- 9月に政府は、新たな政策の財源確保のため補正予算の執行を一部中止し、公共事業もこれにかなり含まれることとなった。さらに、2010年度の概算要求についても大きく組み換えられつつある。それにより、政府建設投資は、2009年が前回予測（2009年7月時）より7900億円減少の対前年度比 6.8% の18.6兆円、2010年度が前回予測より6900億減少の $\Delta 13.6\%$ の16.0兆円となる見通しである。
- 民間住宅投資は2009年度は、住宅ローン・贈与減税による下支えはあるものの、景気悪化による所得・雇用環境の悪化等により、対前年年度比 $\Delta 13.6\%$ の13.8兆円、2010年度は、景気の回復は期待されるものの、所得・雇用環境の冷え込みから 7.6% 増加の14.8兆円に留まり今回の金融危機以前の水準にはほど遠い回復と予測される。
- 民間非住宅建設投資は、2009年度は、企業収益悪化の影響が色濃く表れ、対前年年度比 $\Delta 22.0\%$ の10.9兆円となる見通しである。2010年度は、企業収益の回復により企業設備投資も回復が見られと思われるが、それが建設投資に波及するには依然として時間が必要と思われることから $\Delta 1.0\%$ の10.7兆円とかなり低い水準で推移する見通しである。

1.2 これからの環境戦略と建設分野の投資

- 数ある環境対策の中でも、地球温暖化防止対策は急務。温室効果ガス排出量削減の余地が大きく、建設産業の貢献が期待される分野は建築物の省エネ化である。
- 建築ストックの官民比から、建設分野の環境対策は公共投資よりも民間建築物に対するものが主となる。ただし低炭素都市の構築など広域的な対策は、公共投資の役割となる。
- 中長期的な建設市場の動向を考えると、官需の減少と民需の新設から維持・補修へのシフトに対する各建設企業の対応が必要となる。
- 各国は、短期的な経済対策と共にエネルギー分野を中心に環境分野への長期的投資を計画しており、温室効果ガス削減に向け前向きに取り組んでいる。
- 各国のグリーン・ニューディール政策には共通して、建設投資に結びつく項目として、①再生可能エネルギー②鉄道・水関係のインフラ整備③建物の省エネ改修が共通しており、投資額の内訳でも建設投資の割合が高い。
- 建設業界にとっても建物の省エネリニューアルや改築など環境分野における市場は大きく広がりを見せる可能性がある。価格重視の市場環境ではな

く、各社の独自の環境技術を提案ができ差別化が図れるような土壌ができれば、建設業界と環境技術の発展に繋がり、更なる CO2 削減に貢献できると思われる。

1.1 経済と建設投資の動き

はじめに

現在の建設産業の経営環境は、昨年来の世界的な景気低迷の影響で民間建設投資が大きく落ち込み大変厳しいものとなっているが、今年 5 月に経済対策として打ち出された補正予算に建設投資が相当上積みされ、政府建設投資による下支えの期待が持たれていた。その中で、9 月に政府は、新たな政策の財源確保のため補正予算の執行を一部中止し、公共事業もこれにかなり含まれることとなった。さらに、2010 年度の概算要求についても大きく組み換えられつつある。年末に向けさらに変動が見込まれるため明確ではないが、公共事業予算の削減が相当額に上るものとみられる状況にあり、来年度にかけて民間建設投資の回復が期待できない中で、建設産業への影響が強く懸念される状況にある。

本節では 2009 年 4-6 月期の QE（四半期別国民所得統計速報）をはじめ、10 月初めまでに入手可能な情報を踏まえて推計作業をした 2009 年 10 月の見通しの結果¹の概要を掲載している。今回の見通しでは、政府建設投資に関して予算削減額を当研究所において仮定して推計を行い、変動の方向性を示すことにした。ただし、この削減額は、新たな概算要求等の資料によると、2010 年度予算ではさらに数千億円大きいと見込まれる状況となっている。

1.1.1 マクロ経済の現状と見通し

（景気は雇用情勢などが厳しい状況にあるが、持ち直しの動きがみられる）

2009 年 9 月の月例経済報告によると、在庫調整の一巡や経済対策の効果に加え、対外経済環境の改善により、景気は持ち直しに向かうと期待されている。また、生産活動が極めて低い水準であることなどから、雇用情勢の一層の悪化が懸念され、世界的な金融危機や世界景気の下振れ懸念等の景気を下押しするリスクが存在することに留意する必要があると同報告は示唆している。

建設投資については、当研究所の今回推計段階では情報不足のところも多いが、後述 1.1.5 で詳述するとおり、以下の仮定を行っている。

- ①2009 年度の補正予算は、建設投資額(当研究所の推定) の 3 分の 1 に当たる 1 兆円強の執行中止
- ②2010 年度については、民主党マニフェストによる公共事業費等の削減が 4 年間で均

¹ 建設経済研究所 2009 年 10 月 22 日発表「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2009 年 10 月）」

等額ずつ漸進的に進められると仮定し、2009年度当初予算より3500億円の削減

③これら変更で浮いた財源は、2010年度の政府による社会給付に充当

今回仮定したような政府建設投資を削減し2010年度の社会給付に充当する形で予算の組み替えが実施されると、一般論として政府支出の出動時期が遅れ、さらに家計に交付することで貯蓄され消費に回らない部分が建設投資に比べ増えることが見込まれ、この影響がGDP等の見通しに含まれることとなる。

2009年度の実質経済成長率は、対前年度比 $\Delta 3.5\%$ と予測する。前回7月の当研究所予測²比で0.1%ポイントの改善である。

補正予算等の効果で公的固定資本形成は前年度比13.5%と増加する（GDP寄与度0.5%ポイント）と予測する。ただし、補正予算の一部執行中止前の7月予測に比べ $\Delta 2.9\%$ ポイントの下方修正となり、GDP寄与度は0.1%ポイント低下する。

民間企業設備は $\Delta 17.8\%$ （GDP寄与度 $\Delta 2.6\%$ ポイント）と落ち込むと予測する。7月予測に比べると $\Delta 2.4\%$ ポイントの悪化であり、非住宅建築、土木、機械等の全ての構成要素が前回予測値を下回るとみられる。

着工戸数が極端な低水準を記録している民間住宅は $\Delta 11.4\%$ （GDP寄与度 $\Delta 0.3\%$ ポイント）と予測する。7月予測に比べると $\Delta 5.9\%$ ポイントの悪化である。

一方で、アジア向けの輸出の増加などにより、財貨サービスの純輸出が $\Delta 22.6\%$ （GDP寄与度 $\Delta 0.9\%$ ポイント）と予測し、7月予測より22.2%ポイントの改善となる。

民間最終消費支出は、経済対策の効果として新車販売台数の増加等にみられる消費者マインドの持ち直しにより、 $\Delta 0.3\%$ （GDP寄与度 $\Delta 0.1\%$ ポイント）と予測する。7月予測より0.1%ポイントの改善となる。

2010年度の実質経済成長率については対前年度比プラス1.1%と予測する。7月予測に比べ0.3%ポイント高い値である。

2010年度の公共投資の削減を見込んだ公的固定資本形成は $\Delta 13.4\%$ （GDP寄与度 $\Delta 0.5\%$ ポイント）と大幅な減少を予測する。ただし、前述のとおり、その後の概算要求の資料ではこの試算の仮定を相当上回る政府建設投資の削減が見込まれることに留意が必要である。民間企業設備は、厳しい企業収益の状況を勘案した0.6%（GDP寄与度0.1%ポイント）、年度後半からの回復を見込む民間住宅は5.6%の増加（GDP寄与度0.1%ポイント）と予測する。一方、厳しい雇用・所得環境にかかわらず、各種経済対策の効果等から弱い持ち直しの動きが続いている民間最終消費支出は0.5%の増加（GDP寄与度0.3%ポイント）と見込む。

² 2009年7月23日公表

図表 1-1-1 マクロ経済の推移（年度）

年度	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (見通し)	2010 (見通し)
実質GDP	4,536,039	4,830,226	5,056,219	5,400,247	5,522,730	5,623,436	5,443,736	5,253,876	5,309,961
(対前年度伸び率)	6.2%	2.3%	2.6%	2.3%	2.3%	1.8%	-3.2%	-3.5%	1.1%
実質民間最終消費支出	2,495,008	2,736,910	2,837,575	3,021,662	3,055,795	3,082,217	3,065,741	3,057,732	3,072,747
(対前年度伸び率)	5.4%	2.2%	0.7%	1.8%	1.1%	0.9%	-0.5%	-0.3%	0.5%
(寄与度)	2.8	1.2	0.4	1.0	0.6	0.5	-0.3	-0.1	0.3
実質政府最終消費支出	634,706	750,942	857,142	946,040	956,792	976,778	980,021	987,473	1,002,250
(対前年度伸び率)	3.8%	3.9%	4.3%	0.8%	1.1%	2.1%	0.3%	0.8%	1.5%
(寄与度)	0.5	0.6	0.7	0.1	0.2	0.4	0.1	0.1	0.3
実質民間住宅	259,154	239,528	203,609	184,292	183,867	159,078	154,151	136,572	144,252
(対前年度伸び率)	5.5%	-5.6%	-0.1%	-1.2%	-0.2%	-13.5%	-3.1%	-11.4%	5.6%
(寄与度)	0.3	-0.3	0.0	0.0	0.0	-0.5	-0.1	-0.3	0.1
実質民間企業設備	824,478	678,812	729,631	831,994	878,229	896,190	810,187	666,021	669,779
(対前年度伸び率)	11.5%	3.1%	7.2%	6.2%	5.6%	2.0%	-9.6%	-17.8%	0.6%
(寄与度)	2.2	0.5	1.0	0.9	0.8	0.3	-1.5	-2.6	0.1
実質公的固定資本形成	283,773	406,026	344,449	231,574	211,129	197,720	188,965	214,564	185,897
(対前年度伸び率)	4.3%	7.5%	-7.6%	-5.6%	-8.8%	-6.4%	-4.4%	13.5%	-13.4%
(寄与度)	0.3	0.6	-0.6	-0.3	-0.4	-0.3	-0.2	0.5	-0.5
実質在庫品増加	16,976	18,247	20,678	18,314	28,215	29,889	32,133	26,966	46,372
(対前年度伸び率)	-28.5%	-3224.5%	-193.1%	0.8%	54.1%	5.9%	7.5%	-16.1%	72.0%
(寄与度)	-0.2	0.4	0.8	0.0	0.2	0.2	0.0	-0.1	0.4
実質財貨サービスの純輸出	23,659	9,512	62,953	170,651	215,703	281,554	212,538	164,548	188,663
(対前年度伸び率)	29.2%	-80.4%	7.5%	21.3%	26.4%	30.6%	-24.5%	-22.6%	14.7%
(寄与度)	0.2	-0.7	0.1	0.5	0.8	1.3	-1.2	-0.9	0.5
名目GDP	4,516,830	4,977,400	5,041,188	5,031,867	5,109,247	5,158,228	4,976,787	4,766,447	4,778,295
(対前年度伸び率)	8.6%	1.7%	0.9%	0.9%	1.5%	1.0%	-3.5%	-4.2%	0.2%

(単位：億円、実質値は 2000 暦年連鎖価格表示)

1.1.2 建設投資の推移

(2010 年度、実質建設投資額は昭和 45 年度を下回る水準まで減少)

2009 年度の建設投資は、対前年度比△8.6%の 43 兆 1900 億円となる見通しである。政府建設投資は、補正予算の一部執行中止により、前回 7 月予測時より 7900 億円減少し 6.8%の増加に留まると予測される。民間住宅投資は、住宅ローン・贈与減税による下支えはあるものの、景気悪化による雇用環境の悪化等により△13.6%と大きく減少することが予測される。民間非住宅建設投資は、民間非住宅建築投資が△27.2%、民間土木投資も△10.6%と景気悪化の影響が色濃く表れ、全体では△22.0%となる見通しである。

2010 年度の建設投資は、対前年度比△3.7%の 41 兆 6000 億円となる見通しである。政府建設投資は、政府方針として当初予算比で大幅な削減が示されていることから、当研究所の前述の仮定の削減額（詳細は、1.1.5 を参照）となる場合には、△13.6%と予測される（ただし、前述のとおり当研究所の仮定を相当上回る政府建設投資の削減の可能性がある

ことに留意が必要である)。民間住宅投資は、景気の回復は期待されるものの、所得・雇用環境の冷え込みから7.6%の増加に留まり今回の金融危機以前の水準にはほど遠い回復と予測される。民間非住宅建設投資は、企業設備投資の回復が建設投資に波及するには依然として時間が必要と思われることから民間非住宅建築投資が△0.4%、民間土木投資も△2.0%とかなり低い水準で推移する見通しである。なお、2010年度の実質建設投資額は40兆6000億円で、これは昭和45年度の41兆6389億円を下回る水準である。

図表 1-1-2 建設投資の推移（名目・四半期）

(対前年同期伸び率)

年度 四半期	2007(見込み)				2008(見込み)			
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
建設投資	-3.1%	-5.4%	-8.9%	-8.6%	-5.8%	0.2%	3.3%	-3.7%
伸 び 率 政府建設投資	-7.1%	-1.9%	-1.2%	-5.2%	-1.5%	1.8%	1.4%	3.0%
民間住宅投資	0.8%	-9.0%	-20.6%	-16.5%	-16.0%	-4.2%	10.1%	-4.1%
民間非住宅建設投資	-4.1%	-4.3%	-4.3%	-4.3%	4.3%	3.9%	-1.8%	-11.1%
年度 四半期	2009(見通し)				2010(見通し)			
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
建設投資	-11.2%	-13.9%	-7.9%	-1.8%	0.5%	1.3%	-6.6%	-8.3%
伸 び 率 政府建設投資	8.9%	1.5%	6.5%	9.9%	-4.8%	-8.4%	-17.7%	-19.0%
民間住宅投資	-14.7%	-17.8%	-16.8%	-3.7%	11.5%	13.4%	5.8%	0.1%
民間非住宅建設投資	-27.2%	-25.5%	-19.9%	-15.6%	-6.3%	-0.2%	0.7%	1.0%

注)2008年度までは、国土交通省「平成21年度建設投資見通し」より。

図表 1-1-3 建設投資の推移（名目・年度）

年度	1990	1995	2000	2005	2006	2007 (見込み)	2008 (見込み)	2009 (見通し)	2010 (見通し)
名目建設投資 (対前年度伸び率)	814,395 11.4%	790,169 0.3%	661,948 -3.4%	515,676 -2.4%	513,281 -0.5%	479,000 -6.7%	472,300 -1.4%	431,900 -8.6%	416,000 -3.7%
名目政府建設投資 (対前年度伸び率) (寄与度)	257,480 6.0% 2.0	351,986 5.8% 2.5	299,601 -6.2% -2.9	189,738 -8.9% -3.5	177,965 -6.2% -2.3	171,500 -3.6% -1.3	173,900 1.4% 0.5	185,700 6.8% 2.5	160,400 -13.6% -5.9
名目民間住宅投資 (対前年度伸び率) (寄与度)	257,217 9.3% 3.0	243,129 -5.2% -1.7	202,756 -2.2% -0.7	184,258 0.3% 0.1	187,499 1.8% 0.6	166,000 -11.5% -4.2	159,300 -4.0% -1.4	137,700 -13.6% -4.6	148,200 7.6% 2.4
名目民間非住宅建設投資 (対前年度伸び率) (寄与度)	299,698 18.4% 6.4	195,053 -1.8% -0.4	159,591 0.7% 0.2	141,680 4.0% 1.0	147,817 4.3% 1.2	141,500 -4.3% -1.2	139,100 -1.7% -0.5	108,500 -22.0% -6.5	107,400 -1.0% -0.3
実質建設投資 (対前年度伸び率)	840,446 7.6%	777,268 0.2%	661,947 -3.6%	515,196 -3.4%	506,003 -1.8%	460,985 -8.9%	443,345 -3.8%	419,500 -5.4%	406,000 -3.2%

注1)2008年度までは、国土交通省「平成21年度建設投資見通し」より。

(単位:億円、実質値は2000年度価格)

注2)民間非住宅建設投資＝民間非住宅建築投資＋民間土木投資

1.1.3 住宅着工戸数の推移

(2009 年度は 90 万戸を割る極めて低水準が見込まれる住宅着工戸数)

2009 年度の住宅着工戸数は、2008 年度比 $\Delta 13.8\%$ の 89.6 万戸と予測する。2010 年度の住宅着工戸数は、2009 年度比 6.8%増の 95.7 万戸と予測する。

2008 年度に発生した世界同時不況の影響が続き、2009 年度に入っても所得・雇用環境に大きな改善は見られず、2009 年度 4 - 8 月の着工戸数³ は 32.3 万戸で前年同期比 $\Delta 33\%$ の大幅な減であった。昨年度の不況の影響をまともに受けたデベロッパー等の供給マインドからの影響が大きく、「分譲」「貸家」の着工戸数は、2008 年度第 4 四半期から大きく落ち込んでいる。しかし、マンションの在庫数は継続して減少していることなどから、一定の住宅取得需要は継続しているものと思われる。2009 年度第 4 四半期以降は、各分野で持ち直す傾向と予測しているが、大きな回復は見込めず、2009 年度全体戸数については 90 万戸を割ると予測する。また、2010 年度も雇用環境の大きな回復が見込めないことから 100 万戸を超えることは難しいとみられる。

持家は 昨年度の市況悪化による所得・雇用環境悪化の影響を受け、2008 年度第 3 四半期以降着工水準が低迷しており、2009 年度 4 - 8 月の着工戸数は 12.4 万戸で前年同期比 $\Delta 14.7\%$ の減であった。ただし、ファミリー形成期等で一定の住宅取得需要があることに加え、住宅ローン減税・贈与減税の効果も見込まれ、持ち家取得の需要が出てくれば着工戸数増加に直接影響することから、現在の減少傾向も 2009 年第 3 四半期で改善するものと思われる。2009 年度は前年度比 $\Delta 4.8\%$ 減の 29.6 万戸と予測する。2010 年度は 4.9%増の 31.0 万戸と予測する。

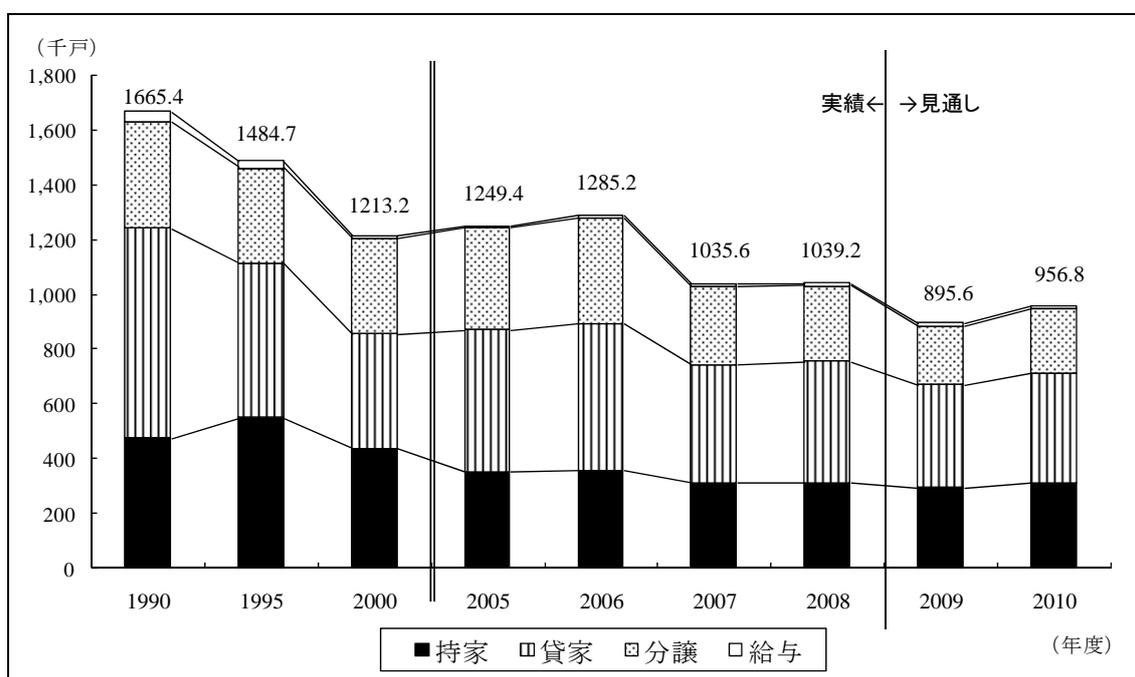
貸家は 地主（オーナー）の資金調達の消極化や国内外からの資金流入減退等の影響で、2008 年度第 4 四半期以降着工水準が著しく低下しており、2009 年度 4 - 8 月の着工戸数は 12.9 万戸で前年同期比 $\Delta 36.6\%$ の減とかなりの低水準で推移している。2009 年度第 4 四半期からは、反動増に加え分譲からの貸家へ需要が流れて来ることも予測されることから、それに応じて着工戸数も回復傾向になると見込んでおり、2009 年度は前年度比 $\Delta 15.6\%$ 減の 37.5 万戸と予測する。なお、2010 年度は今期の反動から 7.2%増の 40.2 万戸と予測する。

分譲は 昨年度の市況悪化により 2008 年第 4 四半期より大幅なマイナスとなっており、2009 年度 4 - 8 月の着工戸数は 6.4 万戸で前年同期比 $\Delta 51.4\%$ の減と同年度に入り極端な

³ 出典：国土交通省「建築着工統計調査報告」。以下、この節において同じ。

低水準に落ち込んでいる。主な要因は、マンションの異常なまでの落ち込みである。㈱不動産経済研究所が2009年8月度に発表した首都圏のマンションの空室戸数は約7,000戸まで減少しているが、供給側の原因により着工が落ち込んでいるものと思われる。資金調達が難しいことや世界同時不況前に着工した高額物件の在庫調整が進んでいない等の原因が挙げられる。ただ市場には2010年度には在庫不足に陥る見方もあり、2009年度第3四半期以降の着工は徐々に例年並みの数値に向かうものと予測している。2009年度は前年度比△22.4%減の21.2万戸と予測する。2010年度は10.3%増の23.4万戸と予測する。

図表 1-1-4 住宅着工戸数の推移（年度）



年度	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (見通し)	2010 (見通し)
全体	1,665.4	1,484.7	1,213.2	1,249.4	1,285.2	1,035.6	1,039.2	895.6	956.8
(対前年度伸び率)	-0.4%	-4.9%	-1.1%	4.7%	2.9%	-19.4%	0.3%	-13.8%	6.8%
着工戸数	474.4	550.5	437.8	352.6	355.7	311.8	310.7	295.8	310.3
(対前年度伸び率)	-5.0%	-4.9%	-8.0%	-4.0%	0.9%	-12.3%	-0.4%	-4.8%	4.9%
持家	767.2	563.7	418.2	518.0	537.9	430.9	444.7	375.1	402.0
(対前年度伸び率)	-6.5%	9.3%	-1.8%	10.8%	3.9%	-19.9%	3.2%	-15.6%	7.2%
貸家	386.9	344.7	346.3	370.3	382.5	282.6	272.7	211.6	233.5
(対前年度伸び率)	20.3%	-8.7%	11.0%	6.1%	3.3%	-26.1%	-3.5%	-22.4%	10.3%
分譲	257,217	243,129	202,756	184,258	187,499	166,000	159,300	137,700	148,200
(対前年度伸び率)	9.3%	-5.2%	-2.2%	0.3%	1.8%	-11.5%	-4.0%	-13.6%	7.6%

(戸数単位：千戸、投資額単位：億円)

※着工戸数は2008年度まで：実績 2009・10年度：見通し

※名目民間住宅投資は2006年度まで：実績 2007・08年度：見込み 2009・10年度：見通し

図表 1-1-5 住宅着工戸数の推移（四半期）

(対前年同期伸び率)

年度 四半期	2007				2008				
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	
全体	-2.6%	-37.1%	-27.3%	-9.0%	-11.0%	40.2%	4.1%	-21.4%	
伸び率	持家	-8.8%	-26.3%	-7.2%	-4.2%	-6.7%	26.0%	-7.7%	-11.3%
	貸家	0.3%	-41.0%	-26.5%	-9.6%	-10.1%	45.9%	9.3%	-19.5%
	分譲	-2.0%	-44.1%	-44.4%	-13.3%	-14.5%	50.9%	9.4%	-34.5%
年度 四半期	2009(見通し)				2010(見通し)				
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3	
全体	-32.1%	-27.8%	0.1%	15.0%	23.4%	20.5%	-6.2%	-5.2%	
伸び率	持家	-14.3%	-7.5%	0.8%	5.7%	17.8%	0.2%	0.8%	1.4%
	貸家	-35.1%	-30.2%	-4.2%	17.4%	23.3%	29.6%	-8.3%	-6.8%
	分譲	-51.3%	-47.0%	6.6%	24.3%	45.6%	43.9%	-10.9%	-10.7%

※2009年度4-6四半期まで：実績 2009・10年度：見通し

1.1.4 民間非住宅建設投資の推移

(民間非住宅建設投資は2009年度、2010年度と低水準で推移)

2009年度の非住宅建築物の着工床面積は、4月から8月までの5ヶ月間累計で前年同期比△42.1%となっており、極めて低い水準である。なかでも工場は着工床面積の5ヶ月間累計値の前年同期比が△58.9%となっており、製造業の設備投資意欲の減退を如実に表わしていると考えられる。このような足元の状況を踏まえると、2009年度の民間非住宅建設投資は、対前年度比で大幅な減少を示すと予測される。

民間非住宅建築着工床面積の用途別では、【事務所】は、2009年度は△23.2%の減少、2010年度は3.8%の増加と予測される。【店舗】は、2009年度は△18.7%と減少、2010年度は12.3%の増加と予測される。【工場】は、2009年度は△47.2%の減少、2010年度は12.4%の増加と予測される。【倉庫】は、2009年度は△28.2%と減少、2010年度は11.6%の増加が予測される。

実質民間企業設備は、対前年度比で2009年度は△17.8%と大きく減少、2010年度は機械等の寄与により0.6%と増加に転じる。民間企業設備全体から機械等を除いた名目民間非住宅建設投資(非住宅建築+土木)は、2009年度には△22.0%の減少、2010年度は△1.0%の減少と予測する。

名目民間非住宅建築投資は、対前年度比で2009年度は△27.2%と大幅な減少、2010年度も△0.4%と下げ幅は縮小するものの減少が続く。

名目民間土木投資は、対前年度比で2009年度には△10.6%と3年度連続の減少となる。

2010年度も△2.1%と減少が続く。

景気の回復状況が注視されているが、企業の景況感が好転し業績回復の兆しがみえても設備投資、そのなかでも建設投資の早期回復は難しいと考える。これは、主には着工から投資実現までのラグのためであるが、条件により用地取得や設計に要する時間も影響するであろう。建設投資が上向くのは2011年度以降と予測する。

図表 1-1-6 民間非住宅着工床面積の推移（年度）

（単位：千㎡）

年度	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009 (見通し)	2010 (見通し)
事務所着工床面積 (対前年度伸び率)	22,534 12.1%	9,474 -0.7%	7,280 -4.2%	6,893 -4.4%	7,064 2.5%	6,696 -5.2%	7,688 14.8%	5,906 -23.2%	6,130 3.8%
店舗着工床面積 (対前年度伸び率)	10,550 -4.5%	11,955 13.8%	11,862 -17.9%	12,466 9.7%	11,280 -9.5%	12,955 14.9%	8,249 -36.3%	6,709 -18.7%	7,537 12.3%
工場着工床面積 (対前年度伸び率)	28,830 2.6%	13,798 4.6%	13,714 37.6%	14,135 6.8%	15,375 8.8%	12,009 -21.9%	12,579 4.7%	6,644 -47.2%	7,469 12.4%
倉庫着工床面積 (対前年度伸び率)	18,372 5.9%	9,994 -1.6%	7,484 11.2%	8,991 16.3%	9,789 8.9%	7,915 -19.1%	7,554 -4.6%	5,423 -28.2%	6,051 11.6%
非住宅着工床面積計 (対前年度伸び率)	110,166 5.0%	68,458 5.3%	59,250 2.0%	65,495 3.8%	65,920 0.6%	57,865 -12.2%	53,454 -7.6%	39,661 -25.8%	43,037 8.5%

注) 非住宅着工床面積計から事務所、店舗、工場、倉庫を控除した残余は、学校、病院、その他に該当する。

図表 1-1-7 民間非住宅建設投資の推移（年度）

年度	1990	1995	2000	2005	2006	2007 (見込み)	2008 (見込み)	2009 (見通し)	2010 (見通し)
名目民間非住宅建設投資 (対前年度伸び率)	299,698 18.4%	195,053 -1.8%	159,591 0.7%	141,680 4.0%	147,817 4.3%	141,500 -4.3%	139,100 -1.7%	108,500 -22.0%	107,400 -1.0%
名目民間非住宅建築投資 (対前年度伸び率)	219,092 17.2%	110,095 -6.8%	93,429 -0.5%	92,357 3.4%	97,890 6.0%	91,700 -6.3%	95,700 4.4%	69,700 -27.2%	69,400 -0.4%
名目民間土木投資 (対前年度伸び率)	80,606 21.8%	84,958 5.6%	66,162 2.5%	49,323 5.3%	49,927 1.2%	49,800 -0.3%	43,400 -12.9%	38,800 -10.6%	38,000 -2.1%
実質民間企業設備 (対前年度伸び率)	- -	678,812 3.1%	729,631 7.2%	831,996 6.2%	877,867 5.5%	896,190 2.1%	810,187 -9.6%	666,021 -17.8%	669,779 0.6%

注1) 実質値は2000年連鎖価格。

(単位：億円)

注2) 2008年度までの名目民間非住宅建設投資は国土交通省「平成21年度建設投資見通し」より。

注3) 2008年度までの実質民間企業設備は内閣府「国民経済計算」より。

1.1.5 政府建設投資の推移

(2009年度補正及び2010年度予算の見直しにより下方修正)

2009年度政府建設投資は対前年度比で6.8%になると予測する。その要因としては、国の

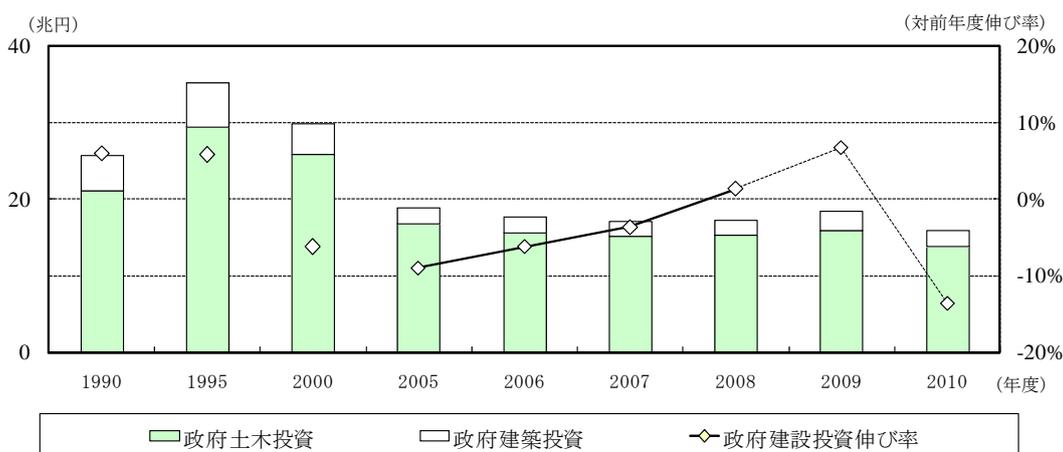
平成 21 年度当初予算の公共事業関係費が前年度比△5.2%の減⁴であることは前回 7 月推計と同様であるが、今年 5 月に成立した国の平成 21 年度補正予算（政府建設投資は 3.2 兆円程度と推定）が一部執行中止となり、政府建設投資の 3 分の 1 程度が減額されると仮定したことにより下方修正となった。7 月推計では政府建設投資は対前年度比 11.3%の増加としており、今回推計の 6.8%の増加は 4.5%ポイントの低下である。

2010 年度政府建設投資は、対前年度比で△13.6%になると予測する。その要因としては、国の平成 22 年度当初予算の概算要求基準（シーリング）が廃止され、概算要求の組替えが行われる中で、当研究所としては、民主党マニフェストから政府建設投資の平成 25 年度までの節約額を 1.4 兆円程度（公共事業 1.3 兆円、施設費 0.1 兆円程度）とみて、平成 22 年度はそのうち 4 分の 1 程度が削減されると仮定した。ただし、その後公表された概算要求の資料によれば、削減額がさらに数千億円大きいと見込まれる状況となっている。

図表1-1-8 政府建設投資の推移（年度）

年度	1990	1995	2000	2005	2006	2007 (見込み)	2008 (見込み)	2009 (見通し)	2010 (見通し)
名目政府建設投資 (対前年度伸び率)	257,480 6.0%	351,986 5.8%	299,601 -6.2%	189,738 -8.9%	177,965 -6.2%	171,500 -3.6%	173,900 1.4%	185,700 6.8%	160,400 -13.6%
名目政府建築投資 (対前年度伸び率)	46,010 9.4%	56,672 -12.5%	40,004 -12.0%	20,527 -13.9%	20,447 -0.4%	19,500 -4.6%	19,600 0.5%	26,400 34.7%	20,500 -22.3%
名目政府土木投資 (対前年度伸び率)	211,470 5.3%	295,314 10.3%	259,597 -5.2%	169,211 -8.3%	157,518 -6.9%	152,000 -3.5%	154,300 1.5%	159,300 3.2%	139,900 -12.2%
実質政府建設投資 (対前年度伸び率)	266,334 2.3%	346,578 5.5%	299,600 -6.5%	189,669 -9.9%	177,889 -6.2%	165,684 -6.9%	163,085 -1.6%	180,300 10.6%	157,100 -12.9%

注) 2008 年度までの政府建設投資は国土交通省「平成 21 年度建設投資見通し」より。(単位: 億円、実質値は 2000 年度価格)



⁴ 従来特別会計に直入されていた地方道路整備臨時交付金相当額が一般会計に計上されるようになったため見かけ上 5.0%増加したもののその特殊要因を除けば前年度比 5.2%の減。

図表1-1-9 政府建設投資の推移（名目・四半期）

（対前年同期比）

年度 四半期	2007（見込み）				2008（見込み）			
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
政府建設投資	-7.1%	-1.9%	-1.2%	-5.2%	-1.5%	1.8%	1.4%	3.0%
政府建築投資	-8.0%	-2.9%	-2.2%	-6.1%	-2.4%	0.9%	0.5%	2.1%
政府土木投資	-6.9%	-1.7%	-1.1%	-5.0%	-1.4%	1.9%	1.5%	3.2%
年度 四半期	2009（見通し）				2010（見通し）			
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
政府建設投資	8.9%	1.5%	6.5%	9.9%	-4.8%	-8.4%	-17.7%	-19.0%
政府建築投資	37.4%	28.0%	34.3%	38.6%	-14.4%	-17.7%	-26.0%	-27.2%
政府土木投資	5.3%	-1.9%	3.0%	6.2%	-3.2%	-6.9%	-16.3%	-17.6%

注) 2008年度までの政府建設投資は国土交通省「平成21年度建設投資見通し」より。

1.2 これからの環境戦略と建設分野の投資

1.2.1 日本の環境戦略と建設投資

(1) はじめに

環境問題・環境対策は現在注目度の高いテーマであるが、きわめて範囲が広いテーマでもある。地球温暖化対策、大気・水質および土壌の汚染防止および汚染除去、廃棄物対策とリサイクル、さらに自然保護や生物多様性の維持なども含めれば、その対策も膨大な項目にのぼる。大気汚染や水質汚染などは高度経済成長期のように深刻な汚染が拡大している状況ではないが、解決済みで対策が不要なわけでは決してない。しばしば、タイムリーでない項目からは世間の耳目が逸れがちではあるが、そのような課題を着実にフォローしてゆくこともまた行政の役割であろう。

日本版グリーン・ニューディールともいわれる「緑の経済と社会の変革」が2009年4月に環境省から発表されている。その後の政権交代等もあり現在の位置づけは不明であるが、内容は多岐に渡っており、一方で実施スケジュールや定量的な目標値は示されていないので、当該時点で考えられる環境施策を網羅的に示したものと理解すべきであろう。建設産業と関連する施策についても、一部はスクール・ニューディールとして実施されている学校施設のエコ改修をはじめとして広範囲に言及されているが（図表1-2-1）、前述の理由から将来の市場規模予測などに利用することは難しい。

図表 1-2-1 「緑の経済と社会の変革」における施策のうち、建設産業との関連が深いと考えられるもの

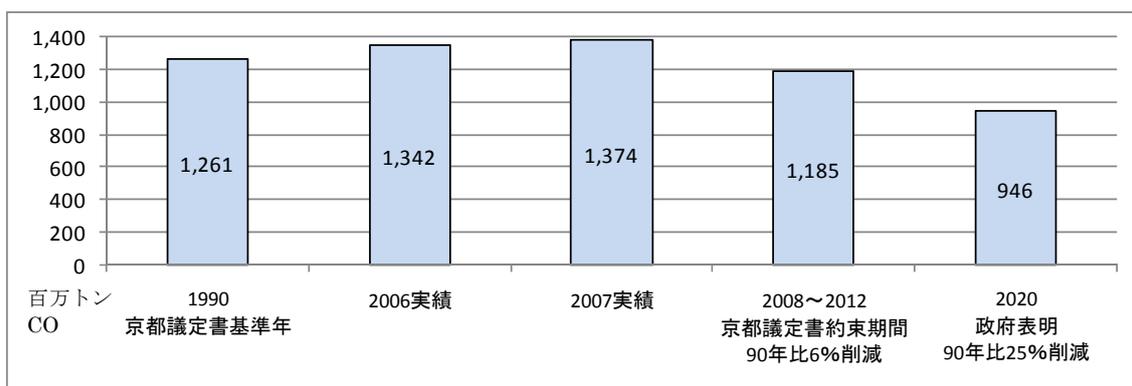
- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"> ・学校施設のエコ改修 ・国の施設のエコ改修 ・地方公共団体の施設のエコ改修 ・コンパクトで人と環境に優しいまちづくり ・環境に優しい交通インフラづくり ・環境に優しく人の環境も確保できる水インフラづくり ・不法投棄の処理 ・PCB、アスベスト対策 ・美しい水辺、水環境の確保 ・温暖化に伴う自然災害等への適応策 ・次世代省エネ住宅、建築物の普及 ・再生可能エネルギー大国に向けた取組 ・地域の資源を活かした取組 ・安心、安全な原子力発電 |
|---|

さて本節では、環境対策のうちの地球温暖化対策を対象を絞って国内建設市場および建設産業とのかかわりから考えてゆくことにする。地球温暖化対策が注目される理由のひとつ

¹ 2020年の環境市場の規模と雇用者数が内訳なしで示されている

つは、国際的な合意のなかで目標値が設定され、その達成状況が注視されるからである。また温室効果ガスの排出量削減は、全ての産業部門および家庭部門等に影響する課題であることも指摘できる。そのなかで建設産業がいかに関与してゆくべきかについても、当然議論されるべきであろう。わが国の温室効果ガス排出量の現状は図表 1-2-2 のとおりであり、2006 と 2007 の実績には原子力発電所の長期停止という特殊要因の影響が少なからず出ているものの、今後の各種対策には注力せざるを得ない状況にあることが分かる。

図表 1-2-2 温室効果ガス排出量の実績とベンチマーク

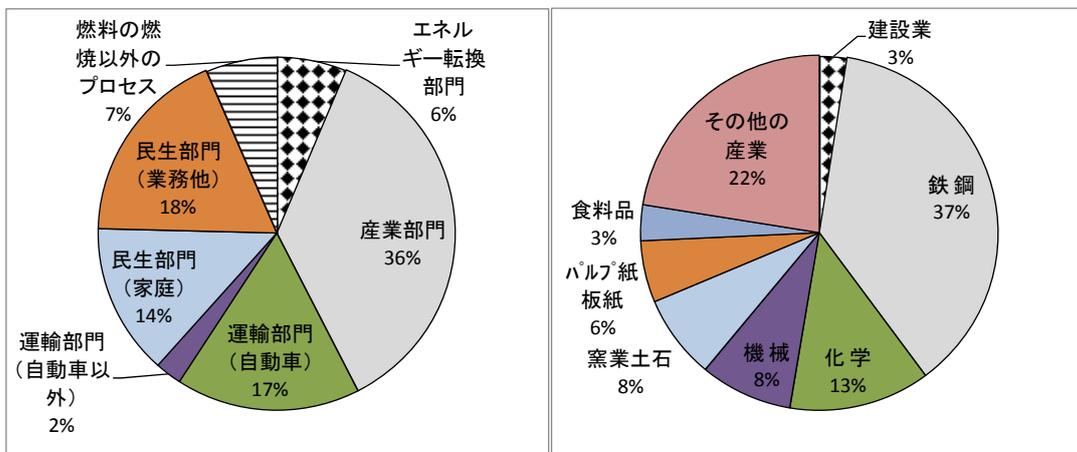


さて、わが国で温室効果ガスの排出量を議論する際には、CO₂ 排出量のみを論じることも多い。温暖化係数を考慮した各種温室効果ガスの総排出量の約 95%²を CO₂ が占めているからである。図表 1-2-3 は 2007 年度のわが国の CO₂ 間接排出量の内訳を示している。部門別では家庭と業務その他の両民生部門が大きな割合を占めている。これに含まれるのは家庭、商業・サービス、事業所、などであり、この部門で主にエネルギーを消費し CO₂ を排出しているのは暖房や給湯等の建築物の設備機器であるので、建設産業との関係が深いといえる。また産業部門における建設業³の排出量の占めるシェアは約 3%（全部門に占めるシェアは約 1%）と、雇用者数や投資額のシェアと比較すれば小さいといえるが、運輸部門（自動車）のうち約 41%が貨物自動車/トラックであり、そのうちが何割かが建設資材の運搬に関与していると考えれば、運輸を含めた建設施工サイクル全体ではもう少し大きいシェアになると考えられる。図表 1-2-4 は部門別の排出量の推移であるが、家庭と業務その他の両民生部門は増加を続けている。一方で建設業は減少を続けているが、これは建設生産自体が減少しているためであり、実質建設投資額を原単位とした単位あたり排出量は増加傾向にあり、この分野での対策が不要なわけではないことが分かる(図表 1-2-5)。

² 2007 年度の温室効果ガス排出量の内訳は、CO₂ 94.9% CH₄ 1.6% N₂O 1.7%

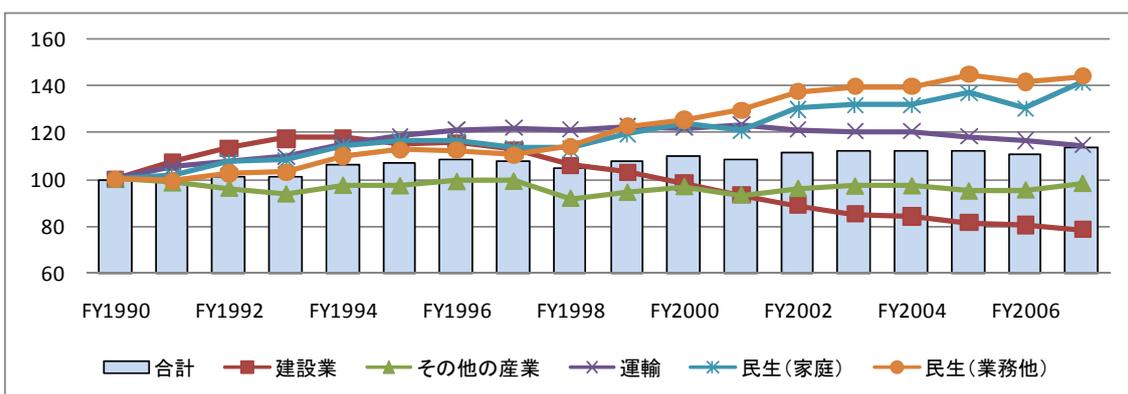
³ 建設施工を含み、建設資材の生産や建設にかかわる運輸は含まない

図表 1-2-3 2007 年度の CO2 部門別間接⁴排出量（左）うち産業部門の内訳（右）



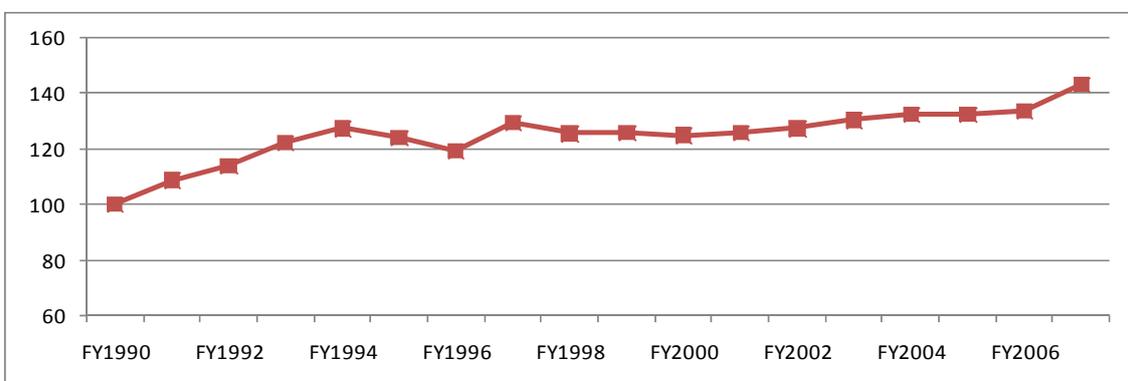
（出典）国立環境研究所温室効果ガスインベントリオフィスのデータをもとに作成

図表 1-2-4 CO2 部門別間接排出量の推移（1990 年度 = 100）



（出典）国立環境研究所温室効果ガスインベントリオフィスのデータをもとに作成

図表 1-2-5 建設業の CO2 排出量 / 実質建設投資額の推移（1990 年度 = 100）



（出典）国土交通省 平成 21 年度建設投資見通し と国立環境研究所のデータをもとに作成

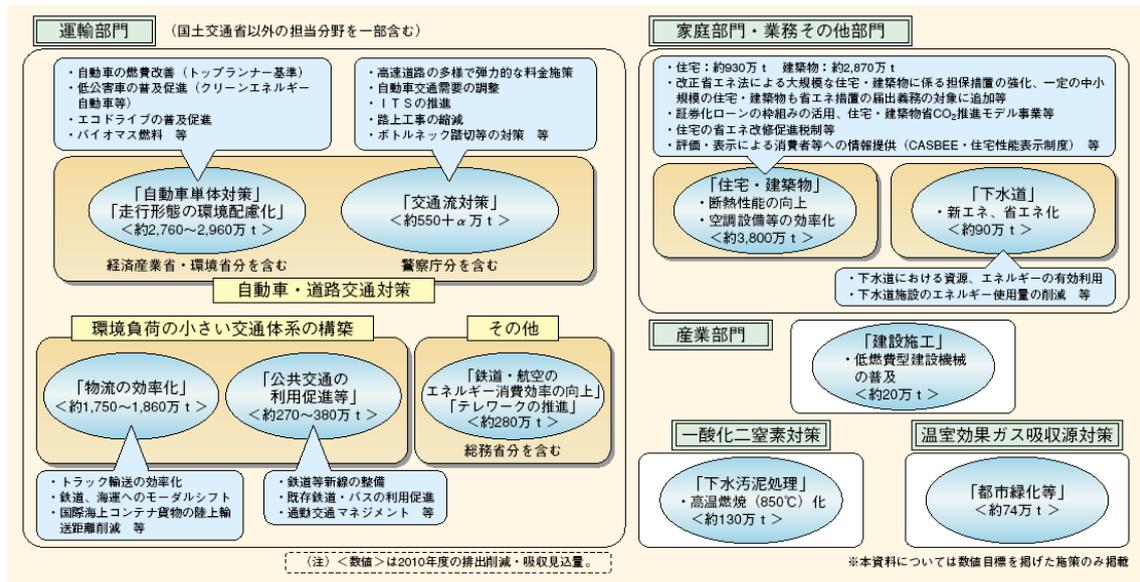
⁴ 間接排出量とは、エネルギー転換部門の排出量をエネルギー消費量に応じて各部門に配賦したもの

(2) 公共投資と地球温暖化対策

公共投資による地球温暖化対策にはどのようなものがあるのだろうか。現在は京都議定書のフェーズ1の期間（2008～2012）内であり、国の施策は「京都議定書目標達成計画」に従って実施されている。ポスト京都議定書のスキームのなかで、わが国がどのような温室効果ガスの削減目標を定めるのかは不明であるが、今後より高い目標を設定したとしても、建設に関連する分野については従来検討されなかった画期的な施策を待つよりも既存の施策の実施率の向上で対応することが現実的ではないかと考えられる。

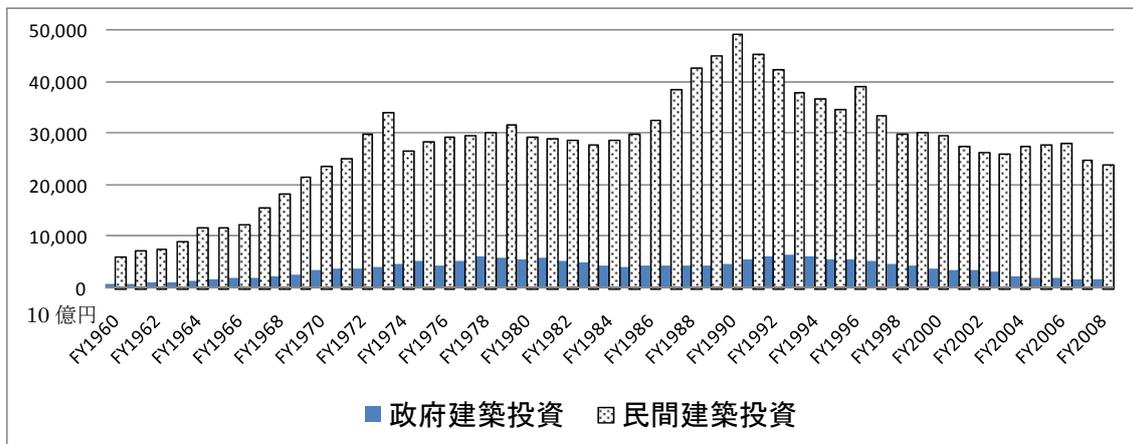
図表 1-2-6 は京都議定書目標達成計画のうち国土交通省の施策をまとめたものである。右半分の建設関連分野をみると、目標削減量という点では家庭部門と業務その他部門の建築物が圧倒的に大きく、もともとの排出量が大きければ削減の余地も大きいというのは当然であるが、重点的な取組が必要と考えられる。図表に示された施策のうち公共投資に係るものは、下水道、都市緑化、および住宅・建築物のうち公共部分ということになるが、建築ストックの官民比を考慮すれば、(図表 1-2-7 ではストックのかわりにフローの官民対比を示した) 公共建築物のエコ改修・グリーン改修も必要ではあるが、民間所有建築物の対策がより重要であることが分かる。従って公共投資よりは、補助金や減税による支出等が多くなると考えられる。たしかにスクール・ニューディールのような公共建築物の改修は、事前の準備が比較的少なく迅速に実施できるので、緊急経済対策として意義はあると考えられるが、中長期的な地球温暖化対策に関しては、公共投資に過大な期待を抱くべきではないだろう。

図表 1-2-6 国土交通省の地球温暖化対策



(出典) 国土交通省 国土交通白書 2009

図表 1-2-7 実質建築投資額（2000 年度基準）の推移



(出典) 国土交通省 平成 21 年度建設投資見通し

図表 1-2-8 国土交通省の建設部門の地球温暖化対策の進捗状況

分野別の排出削減量 (単位：万トン-CO2)	実績					見込み				
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
非住宅建築 (省エネ)	630	800	1,020	1,330	—			2,870		
住宅 (省エネ)	430	480	520	590	660			930		
下水道 (省エネ・新エネ)	—	—	34	38	—	56	73	90	108	126
建設施工	—	—	—	—	12	14	17	20	23	27
下水汚泥処理	39	44	43	53	—	91	108	126	127	129
都市緑化等	—	—	63	66	69	70	72	74	77	79

(出典) 地球温暖化対策推進本部 京都議定書目標達成計画の進捗状況

個別建築物の省エネ化等の対策は所有者である民間が主体となって実施することであり、さらに地域冷暖房等の街区レベルでの対策も状況によっては民間で実施可能であろうが、より広域的な地域や都市レベルでの対応（低炭素都市構想等）は行政の役割となる（図表 1-2-9）。広域的な施策は調整すべき課題も多く、実現に時間を要するであろうし、費用対効果の見積りも個別建築物のように容易にはできないと考えられる。内閣地球温暖化対策推進本部の進捗状況報告においても、低炭素型の都市・地域構造や社会経済システムの形成として集約型都市構造の実現をはじめとする各種施策がリストにあげられているが、ほとんどの項目の数量欄は実績、将来見込みとも空白となっている。しかし将来的には広域的な対策も必要になるであろうし、その際には一部は公共投資となることも期待できるであろう。

図表 1-2-9 都市における種別レベルの対策

対策のレベル		対策の内容	制約条件
A.コンパクトシティ形成		A-1.郊外居住から都心居住への転換 A-2.拡散型商業立地の集約化	中心地の活力の保持
B.再生可能エネルギー導入		B-1.再生可能エネルギー（コジェネ・地域冷暖房含む）導入	初期投資費用
C.セクター別直接対策	家庭部門	C-1.戸建て住宅から集合住宅への住み替え C-2.適正な一人あたり住宅床面積 C-3.住宅の省エネ設計	生活の質の保持 居住の自由度の保持
	業務部門（事務所、商業施設）	C-4.業務床面積の抑制 C-5.業務建物の省エネ設計	業務機能の確保
	運輸部門	C-6.モーダルシフト C-7.自動車単体効率向上	モビリティの確保

（出典）環境省 脱温暖化 2050 プロジェクト・都市チーム 低炭素都市の実現へ向けての解析

(3) 地球温暖化防止対策に関連する建設需要の見通し

地球温暖化防止対策が将来どの程度の建設需要を生み出すかは、興味深いところであるが、現状「建設＋地球温暖化防止」に焦点をあてた詳細な予測は存在しないので、参考までに各種環境ビジネス全般に渡る市場規模推計の一例を図表 1-2-10 に示す。これは 2003 年に発表されたものであり、分類は OECD による環境ビジネスの分類に依っている。その後の社会環境の変化は、地球温暖化対策を中心により環境対策を強化させる方向にあると考えられるので、今後新たな予測値が発表された場合にはより大きな数値となっていることが考えられる。

環境関連の国内市場が建設企業にとってニュー・フロンティアかといえば、たしかに新規の成長市場となり得るであろうが、それは既存の建設投資の代替として実施されることも考えられ、単純にパイが増えるとはいえない可能性もある。通常の建設投資について考えると、公共部門は財政上の制約などから、今後も減少基調で推移する可能性が高い。また民間部門は景気循環の影響を受けるであろうが、高齢化・人口減少社会にあって増加基調は想像しにくい。そして、官民ともこれまで築き上げてきたストックが高齢化し、維持・補修の需要が増加するであろう。つまり国内の建設市場の中長期的な傾向は、全体として減少しつつさらにその内訳が新設から維持・補修へと移行してゆくと考えられる。そして環境対策がさらにこの傾向を加速するであろう。建築物のライフサイクルに渡る CO2 排出量について考えると、設備機器の高性能化により運用時の CO2 排出量を削減することも重要であるが、建築物を長期間使用することにより建設・解体時の排出量を削減することも当然必要になる。わが国において建築物が物理的耐用年数の前に更新されてしまう理由は、経済的な陳腐化の早さや、耐震基準の改正、さらに文化的な背景などもあるといわれているが、経済環境などからも大量消費・大量廃棄ならぬ、大量建設・大量更新が徐々

に許容されなくなってきたとみるべきであろう。建築以外の分野でも、建設投資の内容の変化は起こる可能性がある。たとえばダムについては、政権政党の方針如何にかかわらずかつてのようなペースで建設されることは考えられず⁵、今後はダムの施工能力を持つ大手建設企業のうちいくつかには国内に手持ちのダム現場がないという状況も当然に発生するであろう。しかし過去に築き上げてきた技術が使用できなくなることも市場環境の変化と受け止めるべきである。

図表 1-2-10 環境ビジネスの市場規模予測

	市場規模（億円）		
	2000年	2010年	2020年
A. 環境汚染防止	95,936	179,432	237,064
装置及び汚染防止用資材の製造	20,030	54,606	73,168
サービスの提供	39,513	87,841	126,911
8. 大気汚染防止	-	-	-
9. 排水処理	6,792	7,747	7,747
10. 廃棄物処理	29,134	69,981	105,586
11. 土壌、水質浄化（地下水を含む）	753	4,973	5,918
12. 騒音、振動防止	-	-	-
13. 環境に関する研究開発	-	-	-
14. 環境に関するエンジニアリング	-	-	-
15. 分析、データ収集、測定、アセスメント	2,566	3,280	4,371
16. 教育、訓練、情報提供	218	1,341	2,303
17. その他	50	519	987
建設及び機器の据え付け	36,393	36,985	36,985
18. 大気汚染防止設備	625	0	0
19. 排水処理設備	34,093	35,837	35,837
20. 廃棄物処理施設	490	340	340
21. 土壌、水質浄化設備	-	-	-
22. 騒音、振動防止設備	1,185	809	809
23. 環境測定、分析、アセスメント設備	-	-	-
24. その他	-	-	-
B. 環境負荷低減技術及び製品	1,742	4,530	6,085
C. 資源有効利用	201,765	288,304	340,613
（装置製造、技術、素材、サービス提供、建設、機器の据え付け）			
1. 室内空気汚染防止	5,665	4,600	4,600
2. 水供給	475	945	1,250
3. 再生素材	78,778	87,437	94,039
4. 再生可能エネルギー施設	1,634	9,293	9,293
5. 省エネルギー及びエネルギー管理	7,274	48,829	78,684
6. 持続可能な農業、漁業	-	-	-
7. 持続可能な林業	-	-	-
8. 自然災害防止	-	-	-
9. エコ・ツーリズム	-	-	-
10. その他	107,940	137,201	152,747
機械・家具等修理	19,612	31,827	31,827
住宅リフォーム・修繕	73,374	89,700	104,542
都市緑化等	14,955	15,674	16,379
総計	299,444	472,266	583,762

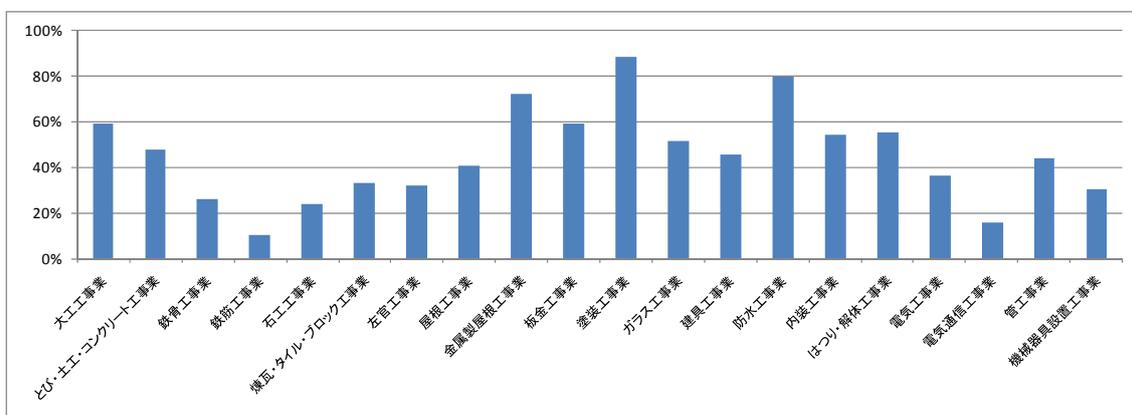
注：数値欄の「-」にはデータの未整備等によるものがあり、必ずしも市場が存在しないことを意味しない

（出典）環境省 2003年 環境ビジネスの市場規模及び雇用規模の推計結果

⁵ 民間発注のダムについても、水力発電は再生可能エネルギーではあるが、日本においては新規の発電用ダムの建設はコスト面などから容易でないとみられる。新聞報道によれば電力各社は既存の水力発電所の機器改修等によって効率向上を目指す方針のようである

建設産業をマクロ的にとらえれば、現状の供給過剰状態が適切に解消されつつも各建設企業は時代に即した良質な建設サービスを提供し続けていけば良いということになるが、個別企業レベルでの浮沈は避けられない面もある。大手総合建設企業などは建設市場の変化に対して、組織や人員配置の変更、営業方針や技術開発の方向性の変更で対応できるが、地域の中小建設企業、特に工種が細分化している建築系の業種では、需要の増減の影響を強く受ける可能性がある。需要が増大した業種では、一時的に技能労働者の不足をきたすかもしれない。図表 1-2-11 は専門工事業と設備工事業の各業種における、完成工事高に占める維持・修繕工事の比率を示している。もちろん、これがそのまま環境市場への親和性を示しているわけではないが、建設市場の変化の影響度合いが業種によって異なるであろうことは想像がつくであろう。もっとも、このようなことは他の産業でもいえることであり、たとえば自動車について、環境省作成の「温室効果ガス 2050 年 80%減のためのビジョン」では 2050 年時点で乗用車は 100%電気自動車との想定をしているが、その際には現在各種の自動車用エンジン部品を製造している多数のサプライヤーに対する需要は激減すると考えられる。つまり環境に対応した社会の変革によって、産業界の変革も不可避となるのである。ただし、工業生産には機械とともに工場も必要であることから、産業構造の変革に伴って成長産業から工場建設の需要が生じる可能性もある。建設産業にとっては二次的な環境需要ということになるだろうか。

図表 1-2-11 元請⁶完成工事高に占める維持・修繕工事の比率⁷



(出典) 国土交通省 建設工事施工統計調査

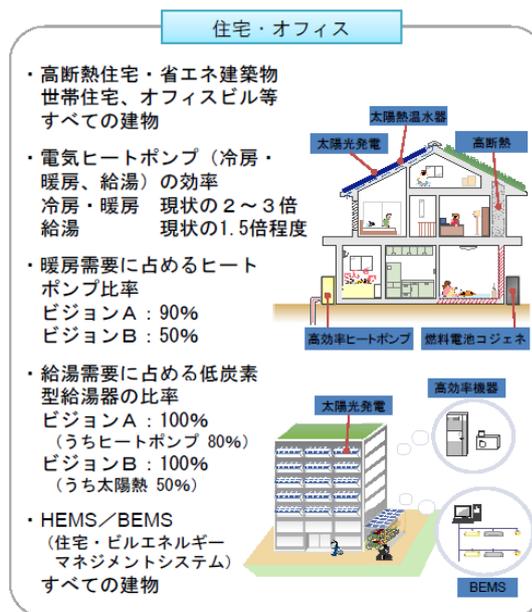
⁶ 下請完工高は「新設工事」と「維持・修繕工事」の区分で集計されていないので、元請完工高のみを使用

⁷ 比較的振れ幅の大きい統計であることを考慮して、2002 年度から 2006 年度の 5 年間の平均値を使用

地球温暖化防止に資する技術の開発については「緑の経済と社会の変革」のなかでも、「緑の技術革新」という章を設けて技術開発を進める方針が示されている。建設産業について考えると、要素レベルでエネルギーの生産や消費に直接関係する部分の多くは機械・機器メーカーの技術ということになるが、大手建設企業などはそれらの機器を効果的に組合せた設計を実施し、顧客への導入コンサルティング等を実施するなどの役割があると考えられる。温室効果ガスについて大規模排出源と分散型排出源という分類をすれば、建築物は分散型であり、製鉄業の高炉などとは対照的である。一般に分散型排出源における排出量削減策は地道に浸透を図ってゆくことが求められる。

技術的な困難という点では、たとえば「温室効果ガス 2050年 80%減のためのビジョン」では、電気自動車と建築物における空調のヒートポンプ化についてそれぞれ高い普及目標を掲げているが、現状電気自動車の普及には技術的なブレークスルーを待つ必要があるとされている。一方ヒートポンプの普及についてはそのような大きな障害はないとみられる。建設産業はパラダイム・シフトを起こすような画期的な技術開発を待たずとも、既存の技術を効果的に活用して、膨大な量の既存建築ストックの「エコ化」を着実に推進してゆくことで社会に十分な貢献ができるであろう。世間では虚実取り混ぜて「グリーン化」が持てはやされているが、建設産業は地に足のついた産業であるので、コンシューマーズグッズなどにしばしばみられるようなイメージ戦略ではなく、実質本位で地球温暖化防止への取組をすべきである。

図表 1-2-12 温室効果ガス 2050年 80%減のためのビジョン（住宅・オフィス分野）



（出典）環境省

1.2.2 各国の環境戦略と建設投資

(1) はじめに

米国のサブプライム問題に端を発した2008年秋からの世界同時不況で各国のGDPは軒並みマイナス成長となり、それぞれの国で金融政策に加え、財政政策による積極的な対策に着手していった。そのような状況下に現れたアメリカのオバマ大統領が2009年1月20日の就任演説で自然エネルギー政策を発表し、アメリカの環境エネルギーの方向性を大きく変えることとなった。

環境への取組みは、各国で公害が問題になっていた1970年代からすでに行っており、日本でも環境汚染に対する規制などの法律が成立していった。また1990年代に入り、ヨーロッパを中心に二酸化炭素の増加に対する取組みが行われるようになっており、今回のグリーン・ニューディール政策が環境へ対する最初の取組みではない。フランスのサルコジ大統領も2007年に環境と経済のニューディール政策の必要性について国民に訴えているが、日本国内では注目されてはいなかった。やはり注目されるようになったのは、今回の世界同時不況と世界の期待を一身に受けるオバマ大統領の存在であり、オバマが経済再生の切り札として期待をかけるグリーン・ニューディール政策は、各国に対し大きなインパクトを与え、日本の経済対策・環境対策にも大きく影響している。本節では、各国のグリーン・ニューディール政策から生まれるという中長期的な環境投資のうち、建設投資に結びつく可能性のあるものを紹介していく。

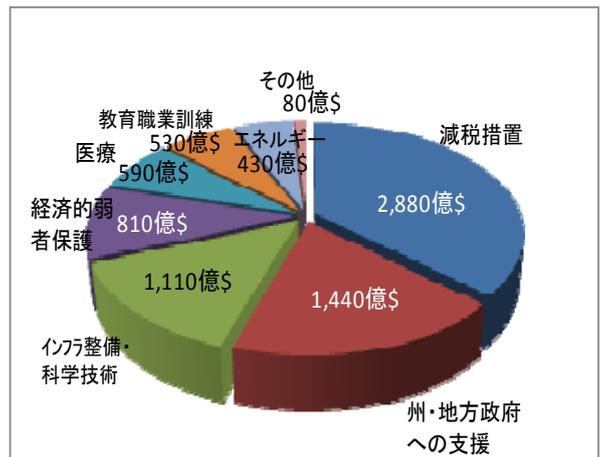
(2) 米国

米国でオバマ政権が発足して間もなく、2009年2月17日に成立した「米国再生・再投資法」

(The American Recovery and Reinvestment Act of 2009) では、2009年から2019年までの11年間で総額7,872億ドルの(約74兆7,800億円)の景気対策がうちだされ、そのうちの約74%に相当する5,844億ドル(約55兆5,100億円)が2010年までの2年間に執行されることとなった。対策費の内訳は、図図表1-2-13の通りで、約38%の2,880億ドルが減税措置であり、残りが各担当省庁より、交付金もしくは、各用途で費やされる。その中で、建設分野では交通運輸分野に下記の投資が計画されている。

- 高速道路・橋梁の改修工事等 (275億ドル：2兆6,000億円)
- 公共交通機関の改修工事等 (84億ドル：約8,000億円)

図表 1-2-13 米国の予算配分割合



(出所) 米国復興再投資計画ポータルより作成

● 高速鉄道・Amtrak（全米中長距離鉄道）の改修工事（93 億ドル：約 8,800 億円）

また、環境・エネルギー分野には、約 580 億ドル（約 5 兆 5,100 億円）で総額 7,872 億ドルの予算の 7.3%分が割り当てられた。これは、上記交通輸送分野への公共事業の予算 452 億ドルよりも約 130 億ドル（1 兆 2300 億円）も多く、オバマ政権が環境エネルギー分野に重きを置いていることが分かる。

建設投資に関係する主な施策は下記の項目となる。

① 建物の省エネ改修投資

公共建物は国と地方で相当数の建物が存在し公共事業として大きな役割を果たす。

- ・ 連邦ビルの省エネ改修：45 億ドル
- ・ 国防総省の施設の省エネ・近代化改修：42 億ドル
- ・ 州、地方政府の建物の省エネ投資：63 億ドル
- ・ 学校のエネルギー効率向上：10 億ドル

民間住宅の省エネ対策

- ・ 中低所得者向けの建物におけるエネルギー効率化のための改修：50 億ドル

当該計画はグリーン投資ではあるが、短期的かつ直接的投資のため経済と雇用の側面で大きな影響があると思われる。

② 再生エネルギー事業

日本でも太陽光発電への投資は盛んであるが、アメリカは広大で豊かな大地を利用した風力発電が急増している。自然エネルギーの中で最も新規発電導入量が多いエネルギーが風力である。アメリカは現在（2008 年度）風力発電導入量において世界一を誇っており、今回のグリーン・ニューディール政策の予算の中にも盛り込まれている。

- ・ 再生エネルギー事業（風力・太陽光など）

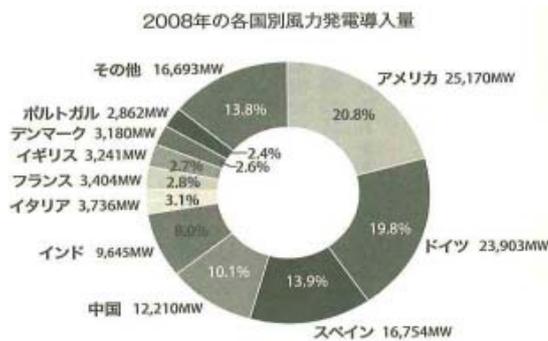
への融資保証：60 億ドル

・ 再生エネルギー事業者に対する生産税控除(PTC⁸：Production Tax Credit)：131 億ドル
今後風力発電会社は、長期的な投資を行いやすくなり、発電所建設が進むと思われる。

③ スマート・グリッド整備

今回のグリーン・ニューディール政策の目玉とされる計画であり総額 110 億ドル(1 兆 500 億円)の予算が付けられている。上記②の風力発電をはじめとする自然エネルギーの活用の

図表 1-2-14 2008 年国別風力発電導入量



(出所)「グリーン・ニューディール環境投資は世界経済を救えるか」

寺島実郎 共著

⁸ 風力・地熱・水力・廃棄物発電に対する税制優遇措置で、発電量に応じて電力会社の税金が控除される制度（風力は 2012 年まで、地熱・水力廃棄物は 2013 年まで）

デメリットとして出力電力の不安定・不確実性が挙げられる。自然エネルギーを有効に活用するため、IT技術を積極的に用いエネルギーの無駄を省きながら最小のコストでインテリジェントな送電網を構築することが不可欠である。オバマ大統領は就任当初からこの送電網を3,000マイル(約4,800km)建設すると表明している。日本でも日本版スマート・グリッドの実証実験が始まっており、本邦建設企業等も研究・実験を行っている企業も見られる。今後長期的な投資が見込まれる分野である。

④水関連インフラ

今回の予算配分で、日本の環境省にあたる環境保護庁(EPA)に72億ドル(6,800億円)が配分されたそのうちの全体の85%が水関連のインフラ整備に投資される。

- ・水質・廃水インフラ：約40億ドル
- ・飲用水インフラ：約20億ドル

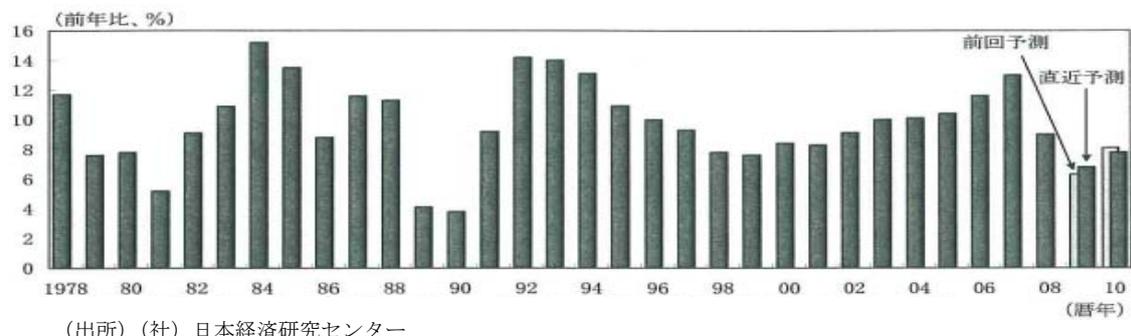
アメリカの水関連ビジネスは、水処理、上下水道関連などを合わせると年間約10兆円規模のビジネスであり、毎年5%前後の安定的な成長が続いているという。⁹ 今回の投資で更なる成長が期待できる。

アメリカのグリーン・ニューディール政策を見ると、短期的投資と中長期的投資をはっきりと区別し、短期的なものは大胆に雇用・経済に大きく影響を与えるような規模を確保し、中長期的な投資は、アメリカの現在のエネルギーの課題をとらえたスマート・グリッドという分野に投資をしている。上記の項目内で特殊技術が求められるであろう建物の高度な省エネ技術やスマート・グリッド等で、本邦建設企業もしくは関連企業の強みを長期的に生かすことを視野にいれることも検討に値するだろう。

(3) 中国

中国も今回の世界同時不況を受け、GDP成長率は、2007年をピークに2008年度は4.0ポイント減少し9.0%台で推移した。

図表 1-2-15 中国のGDPの推移



⁹ 「米国のグリーン・ニューディール」 光成美樹 環境新聞 2009年4月22日、4月29日、5月13日掲載

そのような中、中国政府は景気対策として、2009 年から今後 2 年間で 4 兆元¹⁰ (約 57 兆円) の公共事業投資を行うことを決定した。これは、GDP の 10% 以上にあたる。また既に 2008 年内に 1,000 億元 (1 兆 4,200 億円) の早期執行を断行した。(農村インフラの整備、教育文化事業、医療衛生にあてた) 公共事業投資に充てられる主な項目は下記の 10 項目である。

- ① 中低所得者向け住宅の建設の促進と住宅購入に関する税制措置
- ② 鉄道、道路、空港等のインフラ建設
- ③ 農村部のインフラ (上下水道、道路、電力、水利) の建設
- ④ 四川大地震被災地復興
- ⑤ 医療・衛生・文化・教育事業の発展
- ⑥ 汚水処理、ごみ施設建設の強化・生態系強化のため工事
- ⑦ ハイテク・建設・サービス業界などの自主革新と業界の再編、構造調整
- ⑧ 都市部及び農村部住民の所得向上。最低食料買入れ価格の引き上げ、農業補助、労働者の年金等の改善
- ⑨ 増値税¹¹の改革により企業の投資を推奨する。企業の税負担を 1.20 億元削減する。
- ⑩ 金融・経済成長への政策支援。商業銀行に対する貸出総量規制を取り消すなど。

このうち、⑥の環境、省エネルギーに関わる投資で、2,100 億元 (約 3600 億円) を割り当てると報じられている。中国では、大気汚染・酸性雨・水質問題などの環境問題が深刻になっており特に人口増加はまだ継続するものとみられているだけに、更なる悪化が懸念されている現状がある。そんな中、中国政府は「緑色新政」と謳い本格的な環境改善に取り組む。ここで他国と明らかに違うところは、中国は、未だ「発展途上国」であることである。他の発展途上国と同様、農村部と都市部との所得格差は大きく、地方は未だインフラが未整備である地域がほとんどである。また、人口増加が著しいことである。一人っ子政策などで対策はうっているもの 2030 年頃までは人口増加を続けるとのデータもあり、日本を始めとする先進国とは明らかに異なる点である。環境投資に関しても、先進国で政策発表されている事柄の実行の他に、上記経済対策の②③のように上下水道の完備、高速道路、鉄道の建設など、環境保護のために必要な最低限のインフラ整備が急務であると考えられる。中国の経済対策でもインフラ整備という言葉が多く使われているが、中国では「インフラ対策＝環境対策」という面が非常に大きく「経済対策＝グリーン・ニューディール政策」と捉える研究者も少なくない。今後、環境・省エネ対策を融合したインフラ整備に長期間投資があると見込まれ、「調和型社会構築」を目指していくこととなる。2009 年 6 月に各国のエネルギー政策の影響を得てか、「新エネルギー発展計画」が新たに

¹⁰ 中央政府・地方政府の他、独立行政法人や企業による事業の総額

¹¹ 国内での財貨売買に関し、その付加価値に課せられる国税。日本の消費税や欧米の VAT (Value-Added Tax、付加価値税) に類似する一般間接税。

国務院に提出された。新エネルギーの分野として風力、太陽光、バイオマスの分野の強化と、在来のエネルギーへの技術革新の推進（石炭利用のクリーン化、効率的利用、自動車用新燃料等）が盛り込まれている。2020年までの計画として下記の4点が挙げられる。

- 合計3兆元以上（約42兆円）の投資を行う。
- 風力発電の総投資額は、1兆元（約14兆円）に達する。
- 太陽光発電の総投資額は3,000億元（約4.2兆円）を超える。
- 原子力発電中長期計画の総投資額は7,500億元（10.5兆円）に達する。

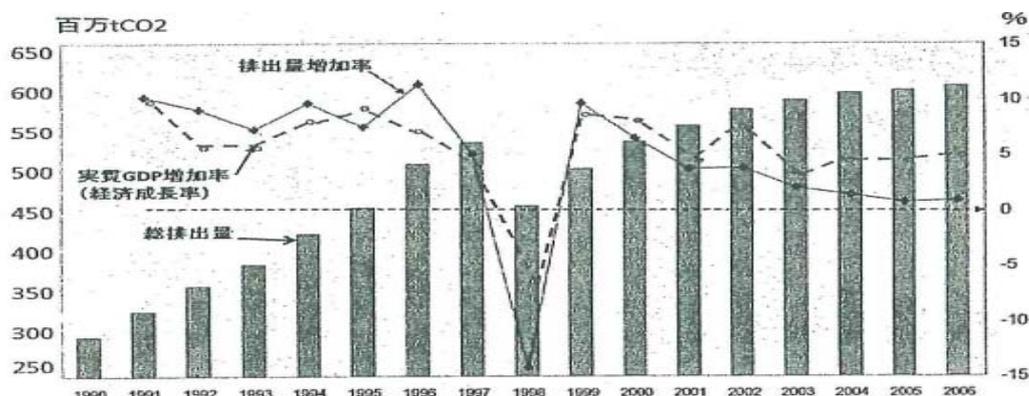
現在も既に進行中のものもあり、2006年から老朽化した非効率な小規模の火力発電所を順次閉鎖を実施しており、5407万kwの閉鎖を2008年度末までに完了している。それを補う形で、上記の計画にもある原子力発電所を2020年までに30基新設すると計画しており、原発合計の発電能力を現在の5倍の3600万kwへ拡大するとしている。

また、中国の経済成長と人口増加を鑑みると自動車の普及率が大幅に増加することが見込まれており、その分だけ石油燃料への依存が高くなり、安全保障の面からもグリーン自動車の普及に対して相当の力を入れている。中国でも技術発展が著しくハイブリット車や燃料電池自動車も国産化できるようになっている。ただ、日本や米国の技術水準は高いため、今後も日本産自動車に対する需要は高いものと思われる。今後の日系自動車関連企業の中国に対する投資もかなり見込まれるのではないだろうか。

(4) 韓国

韓国は1990年初期からGDP成長率7%超と急成長を遂げて2000年台に入っても3%前後の成長率で安定した成長をしている。しかしその成長率と比例するように二酸化炭素排出量は急激に上昇し、2006年の二酸化炭素排出量は1990年比で約3倍となっている。

図表 1-2-16 韓国のGDPと二酸化炭素排出量



(出所) 韓国 知識経済部

また、韓国経済も2008年に起こった世界同時不況の影響を受け失業者が増大し4.0%¹²となっている。建設業界も深刻な影響を受けており、国内需要も低迷している中、本邦建設企業同様、中東地域で赤字を出している。そのような状況の中、「韓国版グリーンニューディール政策」が2008年8月に発表された。政策は主に9事業とその27関連事業からなりたっている。これらの政策は、2009年から2012年までに総額50兆ウォン(約3兆5,000億円)を投資するもので、その中でも建設投資にかかわるものは、9事業中下記の6事業と他国と比較して圧倒的に多いのが特徴である。

- ① 4大江再生及び周辺整備事業
- ② グリーン交通網構築
- ③ 代替水資源の確保・環境配慮型中小ダムの建設
- ④ 資源再活用拡大
- ⑤ エネルギー節約型グリーンホーム・グリーンスクール拡散
- ⑥ 快適な緑の生活空間づくり

① 4大江再生及び周辺整備事業

韓国版グリーン・ニューディール政策の中核であり、約18兆ウォン(1兆3000億円)が投入され28万人の雇用創出を見込んでいる。プロジェクトは水害予防や水資源確保、水質改善及びグリーン生活の創造などを目的に4大江(漢江、格東江、錦江、榮山江)の再生を地域経済の活性化と国家発展の拠点として活用する事業である。具体的には河川堤防断面拡大、中小規模ダム洪水防止貯流地建設、農業用貯水池整備を行い、更に河川周辺区域約760kmの整備及び自転車道約1,300kmの設置等を行う。関連事業として、災害危険地区整備やごみ処理施設「グリーン・コリア」の建設を行うとしている。いずれにしろ、韓国版グリーン・ニューディール政策の総予算の約3分の1が当該事業に使われることとなる。

図表 1-2-17 京釜・湖南高速鉄道



(出所)Korean Train Express

② グリーン交通網構築

自転車、鉄道など低炭素交通手段に投資拡大し、公共交通の整備・利用を活性化するという目的で、京釜・湖南高速鉄道の早期全面開通¹³などのグリーン交通網投資拡大を行うものであり、11兆ウォン(約7,700億円)が投資され、約16万人の雇用を見込んでいる。関連事業として、大都市圏主要地点でパークアンドライド設置拡大や全国自転車道路ネットワークの構築等が行われる。

¹² 韓国国家統計局が7月15日発表した2009年6月の失業率(季節調整後)前年同月比3割増加

¹³ 2004年に開通しているが、高速鉄道の専用路線は全区間の一部のみで、ソウル-光明間や大田市内、大邱市内、東大邱-釜山間、西大田-光州-木浦間など大部分は在来路線と線路を共有する。

③代替水資源の確保・環境配慮型中小ダムの建設

雨水など代替水資源を優先的に確保し、水不足時代に備えるためとして地域別特性を考慮した中小規模の新環境ダム建設に、2兆ウォン（約1,400億円）を投資し、3万人の雇用創出を見込む。

④資源再活用拡大

気候変動、脱石油資源に取り組むための廃棄物資源、バイオマス、家畜糞尿などの廃資源エネルギー化促進のため、各種再資源化施設の建設を実施するとしている。具体的には、廃棄物固形燃料化施設20ヶ所、廃棄物資源化施設拡充として埋立地27ヶ所の建設等に投資するとしており、3兆ウォン（約2,100億円）の投資を行い、5万人の雇用創出を見込む。

⑤エネルギー節約型グリーンホーム・グリーンスクール拡散

省エネルギーに向け、グリーンホーム・グリーンスクール・グリーンオフィスを建設するとしており、グリーンホームは200万戸の建設を目指している。また省エネルギーへの改修工事や屋上緑化の推進も進めるとしている。このプロジェクトには、9兆ウォン（約6,300億円）の投資を行い、15万人の雇用創出を見込む。

⑥快適な緑の生活空間づくり

国土・都市の空間構造を炭素低減型に再編することを目的として、地方河川の環境生体河川への復元、エコ道路づくりなどを行う。0.6ウォン（約420億円）の投資を行い、1.5万人の雇用創出を見込む。

(5) E U

E Uは、環境に関する取り組みは早く、E Uの基盤となったローマ条約の中にすでに環境政策の土台となる原則がうたわれている。具体的には、1973年11月に「第1次環境行動計画」が採択され、現在は「第6次環境行動計画（2002～2012）」へと引き継がれており、①気候変動 ②自然と生物多様性の保護 ③天然資源と廃棄物 ④環境と健康・生活の質 の4点を重要課題と定めている。

08年度の世界同時不況時もE U欧州委員会は、世界的経済危機に迅速に対応し短期的に数百万の雇用等を生み出す経済対策とともに、長期的な環境整合型の成長を目指す気候変動対応の環境対策を実行し、経済成長、エネルギー効率及び環境持続性を同時に実現させることを目標に、2008年10月に投資促進等を含むE Uレベルでの景気対策の枠組みを協

議し¹⁴、11月26日に「欧州経済再生計画¹⁵」として取りまとめ、この中で「スマート投資」が米国オバマ民主党政権発足以前に発表された。この「スマート投資」とは、雇用を生み出し、エネルギーを節約する「エネルギー効率化投資」、建設産業、自動車産業等における二酸化炭素削減に向けた「グリーン技術投資」等を含む、総合的なインフラの整備等を推進する投資活動である。具体的には、①既存のエネルギーインフラの改善、②交通関係のインフラの環境指向型への再整備、③建築物関係のエネルギー効率化、④環境重視型生産物 Green Products の積極的活用、⑤グリーン技術に関する研究開発教育等の推進、⑥自動車産業・建設産業における技術革新の推進、⑦IT技術の活用促進等、を提示しており、EU及びEU加盟国は、2009年から10年までの間において、総額2,000億ユーロ（域内GDPの1.5%相当）の公的追加支出・融資¹⁶を確保することとしており、2020年までに温室効果ガスを1990年比で20%削減するという目標に向けて前進している。

(6) イギリス

世界同時不況が起こる数か月前の2008年6月に、英国政府は、2020年までの12年間で1,000億ポンド（約15兆5,000億円）を投資し、洋上風力発電をはじめとする再生可能エネルギーを現在の10倍にすることを目指すとしている。ブラウン首相は、英国沿岸部が「風力発電にとって、石油業界におけるペルシャ湾と同じ存在となる」と述べており、計7,000基の風力タービンを設置する見込みであり、陸上に4000基、沖合に3000基設置する予定である。

また、世界同時不況後の大型景気対策として、2009年1月に総額400億ポンドを交通インフラ・教育等に2010年までに投資するという方針を表明している。

(7) ドイツ

ドイツは、昨年の世界同時不況を受け、早速2008年11月5日に第1弾の景気対策として310億ユーロ（約4兆2000億円）を打ち出し、翌2009年1月14日には、第2弾の景気対策として総額500億ユーロ（約6兆7500億円）が追加された。景気対策によるインフラへの公共投資は、第1弾の景気対策で出されたドイツ全土の道路、鉄道及び水関係のインフラ整備に総額20億ユーロ（約2,700億円）の予算が割り当てられた。環境エネルギーへの対策で建設投資が見込まれるのは下記の事項である。

- ・CO2 建築物改修プログラム

建物のエネルギー効率向上に対する投資を促進するため、2009年から2011年までの3

¹⁴ ユーロ・経済財政担当理事会会合：Euro group and ECOFIN Ministers Meetings, Oct.1 & 2

¹⁵ European Economic Recovery Plan(COM(2008)800)

¹⁶ EU加盟国予算1,700億ユーロ、EU予算及び欧州投資銀行融資予算300億ユーロ

年間で合計 30 億ユーロ (約 4,000 億円) 支援する。

- ・公共建物のエネルギー効率向上のための改築、改修

第2弾の景気対策で、公共建築・土木工事へ約 173 億ユーロの予算を割り当てた。そのうち 65 億ユーロ (約 9,000 億円) を地方自治体が管理する学校、託児所、スポーツ施設等の建物のエネルギー効率を向上させる改築、改修にあてられる。

(8) まとめ

上記5カ国とEUのグリーン・ニューディール政策を建設投資が見込まれる事業を中心に整理したが、当該事業の共通した項目は主に下記のとおりとなる。

- ①再生可能エネルギー (特に風力)
- ②鉄道・水関係のインフラ整備
- ③建物の省エネ改修

特に①②については、短期的な経済対策効果も見込めるが、中長期的に計画している国がほとんどである。特に①に関してはスマート・グリッドも含め10年超のプロジェクトもあり国のエネルギーについての大きな方針・方策となるものである。国・電力会社・メーカー・建設各業界が共同して取り組まなければならない国家プロジェクトなるものである。各国の環境への投資をみると内訳の中で建設投資の割合が高いことが分かる。各国で再生可能エネルギーのための施設建設やインフラの整備が環境対策に必須であり、建設投資が、直接グリーン・ニューディールと言える国もある。それは、いかにインフラ整備・発達が人間の生活を発達させ、環境との協調を可能とするかを証明している。また、中国のように非効率の発電所を閉鎖するように、スクラップアンドビルドも効果的な事例も考えられる。

バブル崩壊後日本では公共投資に対して批判的な見方や報道がされているが、急峻な地形・台風の飛来・豪雪の発生・世界有数の地震国といったタフな国土である日本がここまで発展出来た原因には、急速なインフラの普及が要因の一つであるといっても過言ではなく、そのタフな国土や災害から国民と環境を守っていることも事実である。新規事業に関しては、その費用対効果を十分に検討する必要はあるが、現在のインフラや関連施設の維持は、必要不可欠である。一元的・近視眼的な見解ではなく、公共事業の本来の目的と長期的な費用対効果を十分に検討したうえで議論すべきである。また、グローバルな市場競争を追求してきた日本にとって、数少ない直接的に地方の雇用を刺激できる特効薬が公共事業であり、その費用対効果も考慮にいれつつ今後の公共事業の在り方を考えていきたいものである。

2009年9月民主党新政権が発足した。民主党による二酸化炭素削減目標は、2020年までに1990年比25%減、2050年までに1990年比60%減を目指している。今後は、政府のCO2削減目標達成のためにコンパクトシティ等の整備をはじめとする都市構造の見直しや国土構造、インフラの見直し等CO2削減に効果大きくもたらす可能性がある項目についても官民連携して検討していくべきだと思われる。また、新政権では「新築」から「リニューア

ル」を重視しており、世界同時不況の影響もあって新築建物需要が激減する中で、新築から改修への動きと相まって、省エネルギーや省エネ改築など環境分野における市場は大きく広がりを見せる可能性があり、海外各国もまた同様の状況である。現在のような価格重視の市場環境ではなく、各社の独自の環境技術を提案ができ差別化が図れるような土壌ができれば、建設業界と環境技術の発展にも繋がり、更なるCO2削減に貢献できると思われる。

第2章

地域経済と公共投資・建設産業のあり方

2.1 地域における公共投資と建設産業の位置づけ

- ・ 建設投資は、これまで経済情勢に連動した動きを見せ、景気拡大期には各地域とも増加する傾向にあったが、02年に始まった景気拡大期には、財政赤字削減方針などの影響で建設投資が減少するという異例の状況となった。
- ・ 一方、不況期の公共投資の増加はその時点での経済情勢に応じて度合、タイミング、地域が異なる。バブル崩壊後の不況期には金融政策の効果に限界が発生する中、機敏な財政出動が行われた。
- ・ 建設産業生産額の推移を地域別にみると、経済情勢に連動した動きが見られる。特に、バブル崩壊直後は地域ごとに異なる動きを見せた。大都市圏では民間建設投資の急減によって減少ないし横ばいの傾向となったが、地方圏ではむしろしばらく増加した。公的資本形成の推移に見られるとおり、景気対策による公共投資が地方圏に相対的に手厚く配分されたためである。
- ・ 06年度の建設産業生産額は、85～88年度と同水準にまで落ち込んでいる。また、多くの地域でピーク時から4割以上減少している中、東海は20.1%の減少に止まっており地域経済の好調さが反映されている。
- ・ 06年度の公的固定資本形成は、71～77年度並みの水準まで落ち込んでおり、全ての地域でピーク時から4割から5割以上減少している。そこで、この公共投資水準は、過去の同水準であった時期を振り返って検討を要すると考えられる。
- ・ 建設業の倒産は91年度から97年まで増加し02年度まで高水準で推移した。バブル崩壊直後は、都市圏の建設業の倒産比率が増加した。その後、地方圏では、建設投資が増加している中で倒産が増え始めるが、これは不動産関連損失の被害、金融機関の融資姿勢が硬化したことが影響していると推察される。
- ・ 地域別の建設投資動向は、その時点の経済の特徴によって個性的な動きが生じる。そのため、地域別の建設市場の分析を丁寧に行った上で、問題点の把握、対応策の検討を行うことが不可欠である。

2.2 建設業依存度別でみた地域の特徴

- ・ 1955～2006年の地域GDPに対する建設産業生産額の割合（建設業依存度）は、都市部に比べて一貫して地方部で高い。地域GDPに占める公的資本形成の割合では、都市部と地方部とではさらに格差が大きい。
- ・ 都道府県別に建設業依存度の推移をみると、相対的に大きい県と小さい県がある程度固定的である。都市的な経済活動が盛んな県の依存度が一般に低い。社会資本整備に注力したことから依存度が高い県もみられる。
- ・ 地域GDPに対する建設産業生産額の割合と全産業就業者に占める建設業就業者の割合は後者が常に遅れて推移している。就業者の割合は70年代末に建設産業生産額の割合に追いつき、以後上回り過剰な状態にある。

- 都道府県を建設業依存度の高低で5グループに分け、それぞれの産業構成をみた。製造業の割合（依存度）は建設業依存度中位グループで最も高くなっている。つまり、都市圏以外の中心産業は製造業であり、その成長度合が建設産業依存度の低下度合に影響を与えているとみられる。
- モデル的に隣接している大分県・宮崎県を比較すると、建設業の比率（75年、06年の比率）は大分県で12.9→5.7%、宮崎県で11.9→7.8%、製造業の比率は大分県で16.7→28.3%、宮崎県で14.1→16.5%であり、建設産業依存度の低下は、製造業立地の増加と関係がある可能性が伺われる。
- 地方圏の産業の中心は製造業であり、その成長が建設業依存度の低下をもたらした例もみられた。ただし、製造業は国際競争の中にありどの地域でも建設業の転換先に期待できるわけではなく、高齢者福祉などのサービス業や近年注目される農業への進出を引き続き検討すべきであろう。政府もこのような転換の支援を地域特性に配慮して引き続き実施する必要がある。

2.1 地域における公共投資と建設産業の位置づけ

はじめに

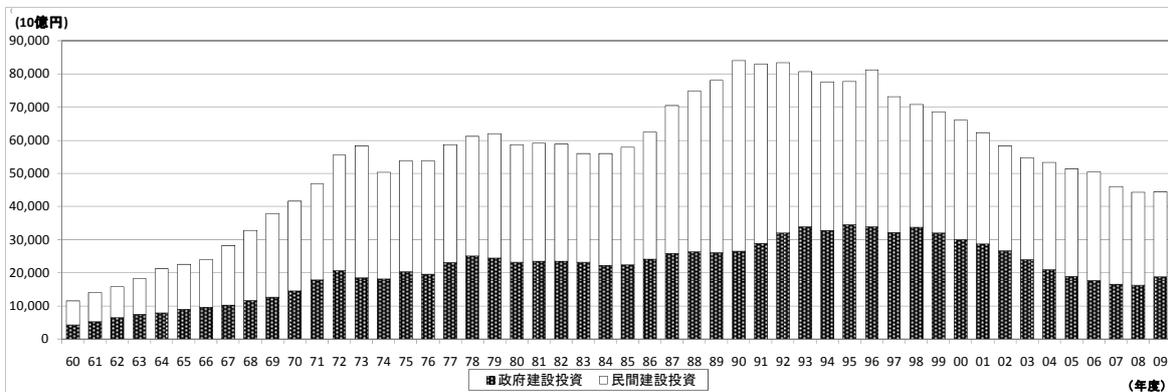
わが国の建設投資は、ここ十年以上継続した政府の公共投資の抑制と民間投資の落ち込みにより、その水準はかなり低くなっている。今後、さらに中期的に減少するとなれば、建設産業や公共投資への依存が高い地域にとっては一層深刻な地域経済への影響が出ることが懸念される。そこで、本節では、改めて地域にとっての建設産業や公共投資の役割と位置付けを統計的に比較可能な1950年代中ごろまで振り返って分析し、建設産業の位置づけや今後のあり方を議論することとする。

2.1.1 建設産業生産額の地域格差と地域経済との関係

(1) 日本全体での建設投資の推移

建設投資が日本経済に占める重要性やその推移を確認するため、国土交通省の建設投資見通しによる建設投資の実質値を政府・民間別に示す(図表2-1-1)

図表 2-1-1 建設投資の政府・民間別の推移(実質値)



出典：国土交通省「建設投資見通し」

注1：2000年度基準の実質値

注2：2006年度までは実績値、2007年度は見込み、2008・2009年度は見通し

(目立つ経済情勢に連動した動き)

建設投資額(実質)は、経済全体の景気変動の影響を受けて増減を繰り返してきたことがわかる。例えば、1971年末頃からの列島改造ブームによる建設投資の増加の後、73年末からの第一次石油危機で急激に落ち込み、その後、80年初めからの第二次石油危機、83年からの円高不況でも減少がみられる。その後、86年末からバブル景気で急激に民間建設

投資が増加し、90 年度が建設投資額全体としてもピークを記録した。しかし、その後、91 年にはバブルの崩壊により景気が後退し複合不況（失われた 10 年）に突入した。その間、93 年から 97 年まで政府の景気対策で一時は持ち直したが、これは政府建設投資の高い水準にも現われ、96 年度に再び 80 兆円を超える高い建設投資の水準を記録した。

その後 2002 年に景気は反転し、いざなぎ景気ともいわれる 5 年以上にわたる長期的な経済拡大が続いたものの、民間建設投資にも目立った増加はなく、財政赤字削減の方針のもと政府の建設投資が継続して削減されたため、景気の拡大期に関わらず建設投資が減少するという過去に見られない状況となった。

（2）地域ブロック別の動向

建設投資額の値について都道府県単位で遡るためには、建設投資全体に関しては、県民経済計算（GDP 統計）における建設産業生産額が公表されている。これは、建設投資額の総額と類似のものである¹。また、政府投資に関しては、県民経済計算の公的固定資本形成で概ねの傾向を伺うことができる²。ただし、政府の設備投資を含むのでその分額が大きくなることに注意を要する。

地域ブロック別に建設生産額を見たのが図表 2-1-2 である。この章において用いている地域ブロックの定義は、政府の統計で見られる「関東甲信越」を用いず、「関東」と「甲信越」を分けている。その理由は、関東と甲信越では、公共投資が事業目的別（2.1.2 で分析する）にみて都市的かどうか、あるいは建設産業の地域経済の中での位置づけという観点などから相当違うと考えられるからである。また、同じ理由で「中部」を用いず「甲信越」と「東海」に分けており³、沖縄も九州から別のブロックとして扱っている。

（バブル景気後にみられる地域ごとに異なる動き）

図表 2-1-2 の上図では、各地域で前図においてみた景気変動の影響を受けた動きが確認できる。例えば、1973 年の第一次石油危機、80 年以降の第二次石油危機や円高不況などでの落ち込みがわかる。また、バブル景気での増加も各地域で見られる。

しかし、バブル景気後は、詳しく見ると各地域で動向に違いがある。関東はバブルの崩壊により建設業生産額は 92 年度を境に減少に転じている。他方、近畿については建設業生産額のピークが 95 年度と関東より遅い。図表 2-1-2 の下図は、上図から関東と近畿を除いて上下に拡大したものであるが、東海の建設業生産額の増加は関東や近畿と同様、バブル景気でかなり額が増加した後、しばらく横ばい基調を続けた。その他の地域は、バブ

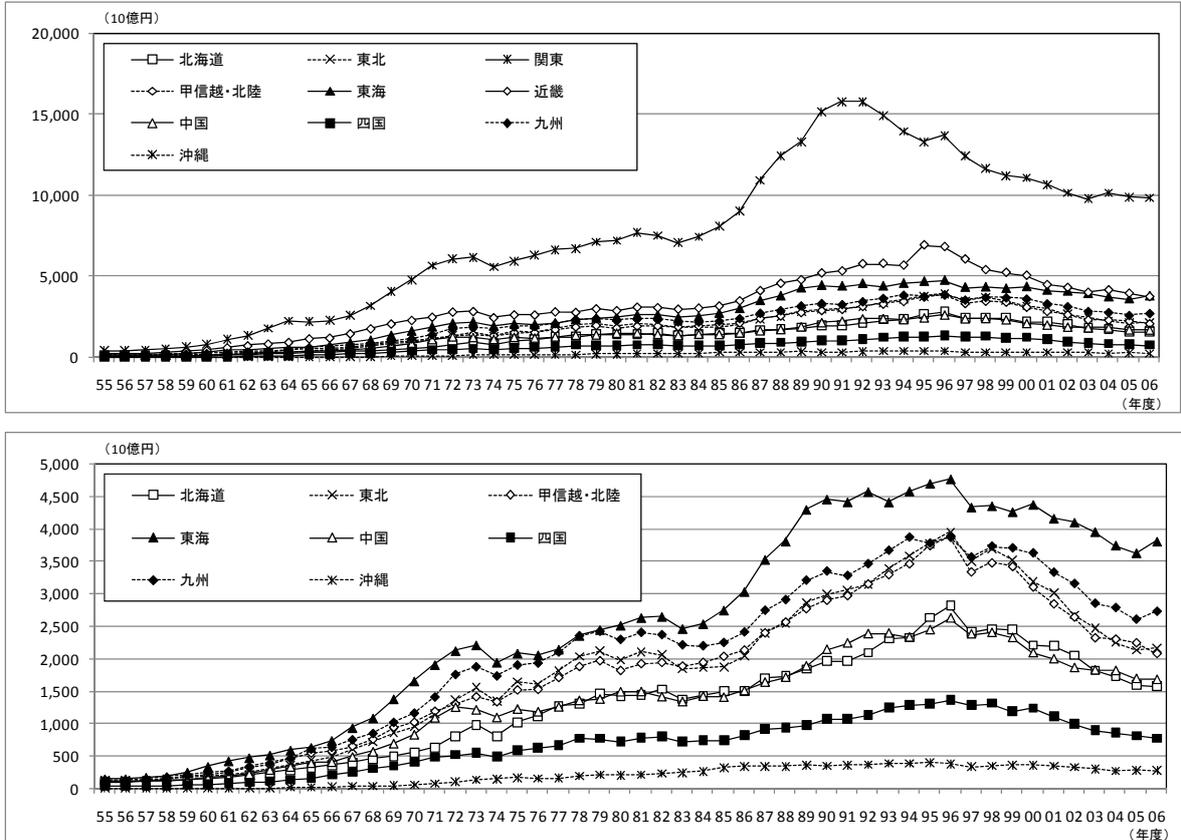
¹ 建設業生産額には維持補修も推計で含まれている。一方、国土交通省の「建設投資見通し」の建設投資額には土木の維持補修は含まれているが建築については含まれていない。

² 公的固定資本形成における機械類等の設備投資は、近年では全体の概ね 2 割程度を占めると考えられる。

³ 国土交通省の「建設投資見通し」でも地域ブロック別の値が示されているが、「中部」として計算されたものとなっている。

ル景気の時期の緩やかな上昇傾向が 96 年度まで続いている。

図表 2-1-2 地域別建設産業生産額(実質値)



出典：内閣府「県民経済計算年報」

注：古いデータに実質値がないことから、1995 年度以前は、名目値に全国の総固定資本形成デフレーターを用いた。実質化は 2000 年暦年基準。

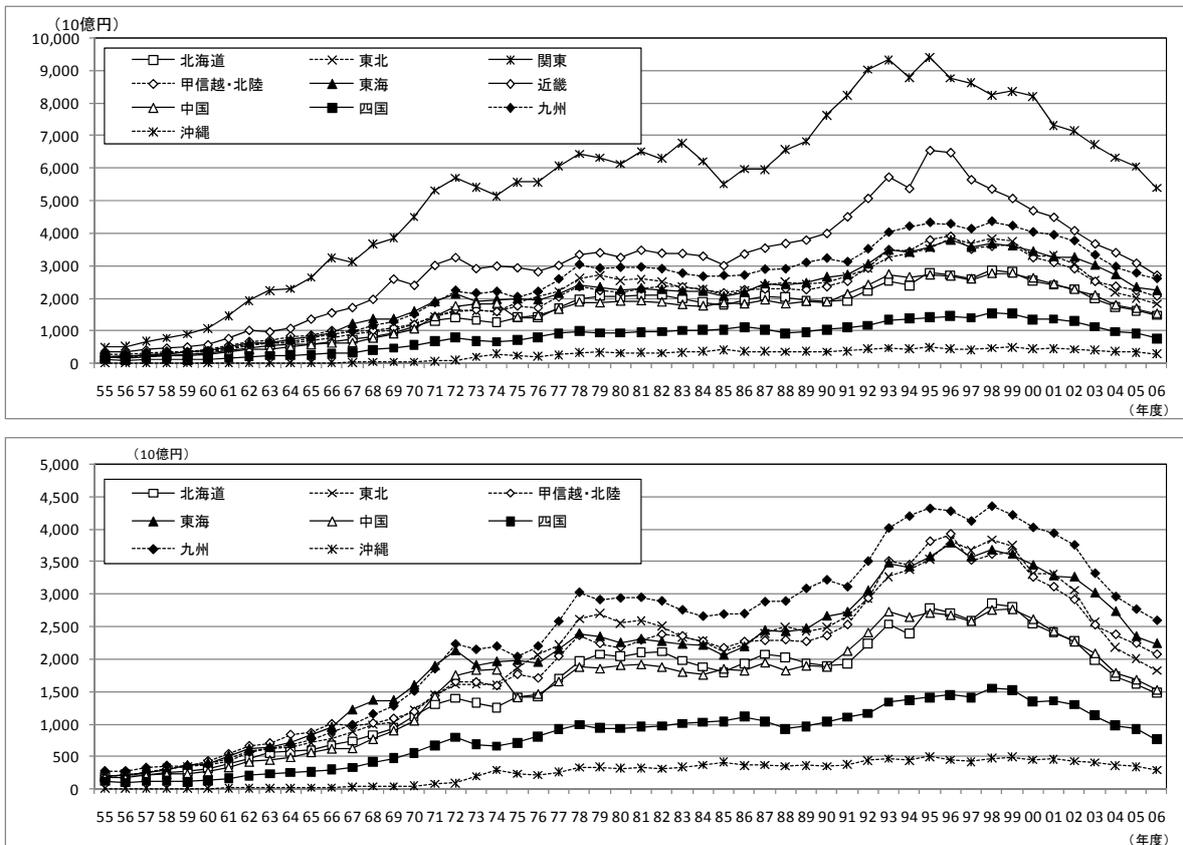
バブル景気以後において各地方別の建設産業生産額の動きが違う理由は、図表 2-1-3 の公的固定資本形成の地域ブロック別の推移を見ると理解しやすい。バブル崩壊後 92 年度以降の政府の公共投資による景気対策は、地域別で見ると、関東及び東海ではさほど額を伸ばさなかったが、その他の地域では顕著に増加した。そのため、関東ではそれまで急増していた民間建設投資の減少を打ち消すことがなかった。また、東海では民間建設投資もしばらく横ばいで、全体の建設投資額も横ばいとなった。他の地域については、公共投資の増加が建設産業全体の生産額を 96 年度まで増加させることになったとみられる。

1980 年代以前について図表 2-1-1 から図表 2-1-3 までをみると、1973 年の第 1 次石油危機の発生の翌年の 74 年度は公共投資が減少しており、75 年度も減少している地域もある。景気動向は図表 2-1-4 の有効求人倍率が 75 年度まで急減しているとおり悪化していた中においてである。これは、原油価格の高騰による物価上昇を抑えるため総需要抑制政策がとられたためであり、経済対策として公共投資が迅速には実施されなかったことが分か

る。また、85年には輸出に頼る中小企業などが円高不況で苦境に立ったが、公的固定資本形成は各地域とも86年度から反転して増加している。86年度からは超低金利政策などとともに財政政策がとられた。なお、この時期の有効求人倍率は、低位横ばい傾向であった。

これらと比較すると、92年度以降のバブル崩壊時の経済対策は、建設投資額を全体として減少させないような財政政策が迅速に行われている。金融機関のダメージにより金融政策の効果に限界が発生する中で、経済対策として財政出動の機敏な対応の必要性が高かったことが推察される。

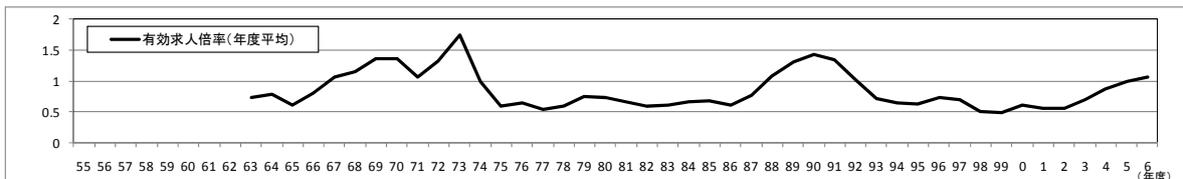
図表 2-1-3 地域別公的固定資本形成(実質値)



出典：内閣府「県民経済計算年報」

注：古いデータに実質値がないことから、1995年度以前は、名目値に全国の公的固定資本形成デフレーターを用いた。実質化は2000年暦年基準。

図表 2-1-4 有効求人倍率(全国)の推移



出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」

(3) 地域ブロック別の 2006 年水準の位置づけ

(建設投資のピーク時からの落ち込みに地域経済の好調さが反映)

図表 2-1-2 に示した建設産業生産額（実質値）について、ピークの年度、2006 年度（入手可能な最新データ）の額がピーク時の何パーセント減になるか、そして 2006 年度の額が、さかのぼると何年度頃の値と同じかを示したのが図表 2-1-5 である。ピークは、バブル崩壊前の 1991 年度であった関東を除くと、政府の景気対策の公共投資が最大となった 95 年度及びそれに次ぐ規模となった 96 年となっている。また、そのピークとの比較で 2006 年度の減少割合が一番小さいのは、経済が好調であった東海の 20.1% 減であり、減少幅が大きいのは、甲信越・北陸、近畿、東北、北海道、四国の順で 4 割以上の減少となっている。また、2006 年度と同じ水準なのは、1984~88 年度、すなわち、昭和 60 年代初め前後の水準であることが分かる。

図表 2-1-5 建設産業生産額（実質値）の地域ブロック別分析

地域名	ピーク年度	2006 年度とピークの比較	2006 年度と同水準の年度
北海道	1996 年度	44.1% 減少	1985 年度
東北	1996 年度	45.3% 減少	1986 年度
関東	1991 年度	37.8% 減少	1986 年度
甲信越・北陸	1996 年度	46.2% 減少	1985 年度
東海	1996 年度	20.1% 減少	1988 年度
近畿	1995 年度	45.8% 減少	1986 年度
中国	1996 年度	35.9% 減少	1988 年度
四国	1996 年度	43.3% 減少	1985 年度
九州	1996 年度	29.7% 減少	1987 年度
沖縄	1995 年度	31.0% 減少	1984 年度

(公共投資実質額は昭和 50 年頃の水準となっている地域が多数)

続いて、図表 2-1-3 で示した公的固定資本形成について同様にみると（図表 2-1-6）、ピーク時は建設産業生産額より遅く、中国は 99 年度、北海道、東北、四国、九州は 98 年度となっている。また、2006 年度のピーク時との比較では、近畿、東北及び四国が 5 割以上の減少となっており、北海道、甲信越・北陸、中国、関東、沖縄、東海、九州も 4 割以上の減少となっている。そして、これらの水準は、71~77 年度、すなわち、昭和 40 年代後半から 50 年初めの水準である（東海は 86 年度前後に一度減少したが、その前は 77 年度が同等）。

1971 年（昭和 46 年）は、環境省が創設された年で、ドルショックが発生した。77（昭和 52 年）年は、第三次全国総合開発計画が決定され、有珠山が大爆発した年である。社会資本整備が旺盛に行われていた時期とはいえ、日本経済の GDP（実質値）規模は、71 年度は 2006 年度の約 3 分の 1、77 年度は 2 分の 1 の規模である。ひるがえって、今日は

整備された社会資本の維持更新のための公共投資も必要である。そこで、この公共投資水準については、過去の同水準であった時期を振りかえって検討を要すると考えられる。

図表 2-1-6 公的固定資本形成(実質値)の地域ブロック別分析

地域名	ピーク年度	2006年度とピークの比較	2006年度と同水準の年度
北海道	1998年度	48.3%減少	1976年度
東北	1998年度	52.5%減少	1975年度
関東	1995年度	42.7%減少	1975年度
甲信越・北陸	1996年度	47.1%減少	1977年度
東海	1996年度	40.9%減少	1986年度
近畿	1995年度	58.5%減少	1971年度
中国	1999年度	44.8%減少	1971年度
四国	1998年度	50.6%減少	1976年度
九州	1998年度	40.4%減少	1977年度
沖縄	1995年度	41.7%減少	1977年度

(4) 地域ブロック別の建設投資等の割合

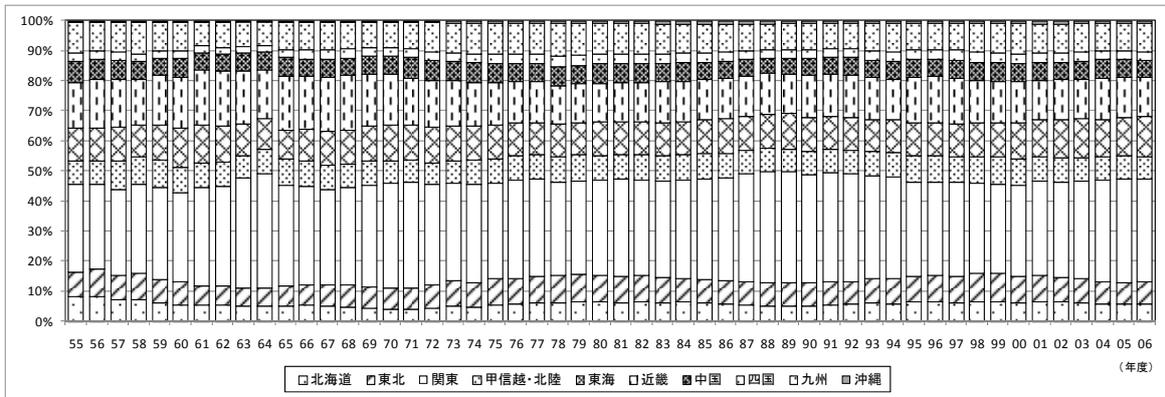
(民間活動の活発さ、国家的事業を反映する建設投資の地域別比率)

次に、地域ブロック別で全国に占める建設産業生産額の割合の推移をみたのが図表 2-1-7、同様に公的固定資本形成の割合の推移をみたのが図表 2-1-8 である。

関東の比率をみると、東京オリンピックに関係する首都高速道路、東海道新幹線をはじめとした建設投資が行われたことにより、公的固定資本形成では 1963 年度頃、建設産業生産額では 64 年度頃をピークに比率を伸ばした。近畿は 1970 年春からの大阪万国博覧会の前年の 69 年度をピークに公的固定資本形成の比率の増加がみられる。

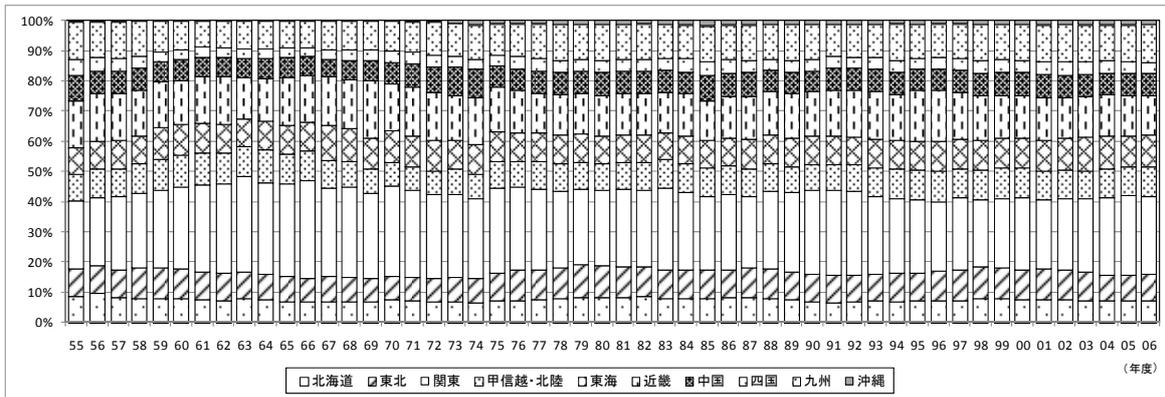
バブル景気の時期をみると、関東は建設投資全体として比率を急増させたが、その時期公共投資の比率も幾分高まっており、これは地方財政の好調さによるものと考えられる。一方、バブル崩壊後は、関東は民間投資の急減からかなり早期に比率が減少しているが、近畿を含む他の地域では、景気対策の公共投資によって 96 年ぐらまで比率を伸ばした。その後は、全国的な建設投資の減少の中で、相対的に経済が好調で民間投資が盛んであった関東と東海が建設投資の比率を高めていることがわかる。

図表 2-1-7 地域ブロック別建設産業生産額（構成比）



出典：内閣府「県民経済計算年報」

図表 2-1-8 地域ブロック別公的固定資本形成（構成比）



出典：内閣府「県民経済計算年報」

2.1.2 地域における公共投資の特徴を決める要因

以上でみた公共投資の地域別の特徴について、それを決定する要因の検討を試みる。

（1）国・都道府県・市町村の公共投資財源負担の推移

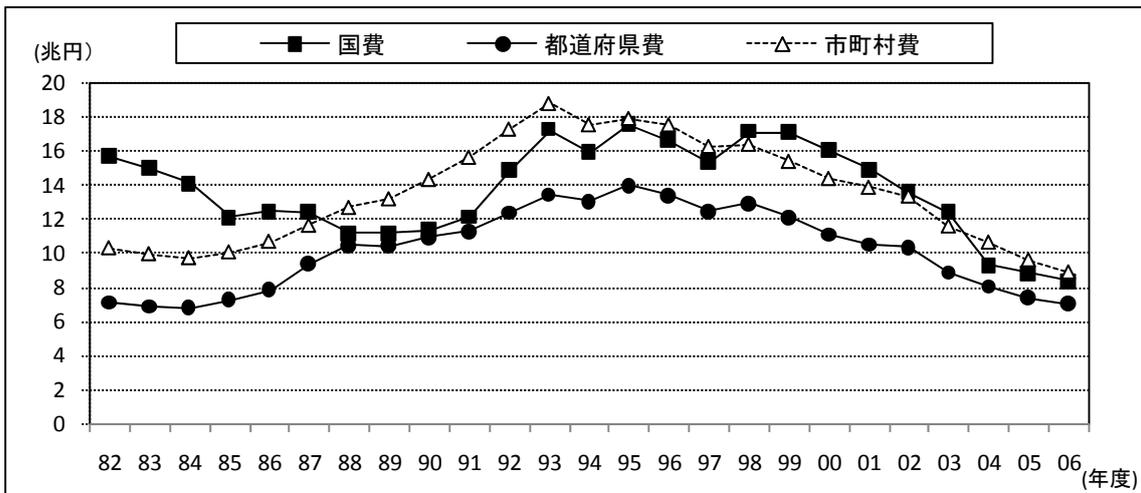
（財政事情を反映する国・都道府県・市町村の公共投資財源負担割合）

まず、公共投資の国、都道府県、市町村別の財源負担について見てみよう。総務省の「行政投資実績」を当研究所試算として実質化して推移をみることにする⁴。なお、この統計には、建設投資以外に用地費・補償費も含まれていることに注意が必要である。

⁴ なお、「行政投資実績」は、政府事業の民営化で集計対象から外れるなどの理由から、年次で不連続な点があることについて留意する必要がある。

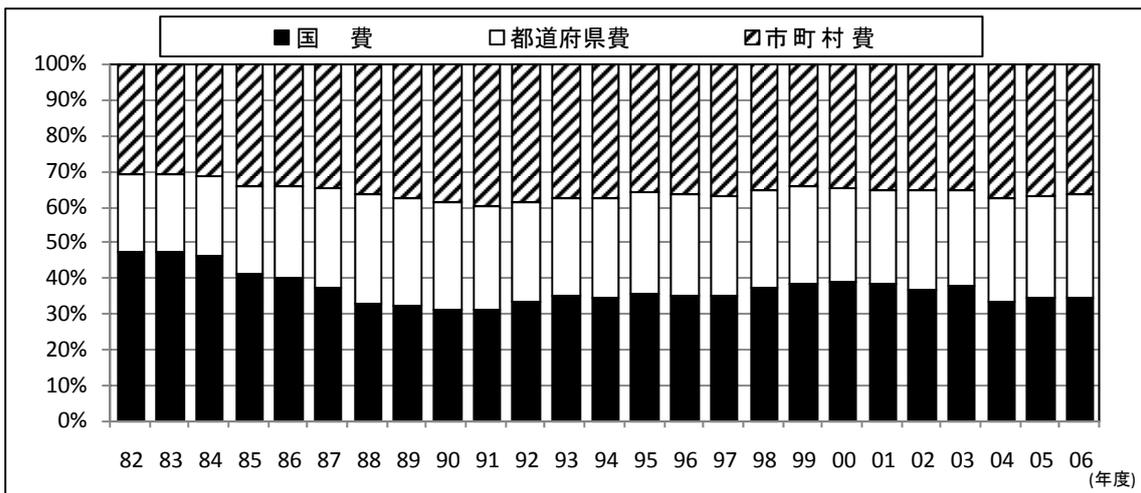
図表 2-1-9 で負担額（実質値）の推移を行政主体別に見ると、国費の負担割合は、1980年代中ごろまで高かったが、その後低下する。一方、市町村負担、都道府県負担が上昇を続けた。その後、バブル崩壊後の景気対策で国費負担は上昇し、1995年度以降は、地方財政のひっ迫のためとみられるが市町村、都道府県が下落し、相対的に国費の負担が多くなった。さらに2004年度からは国費負担が相当下落している。

図表 2-1-9 経費負担別行政投資額（実質値）の推移



出典：総務省「行政投資実績」
注：2000年暦年基準の実質値

図表 2-1-10 経費負担別行政投資額の推移（構成比）



出典：総務省「行政投資実績」

次に、図表 2-1-10 により行政主体別の構成比をみると、バブル景気の時期には市町村、都道府県の比率の高まりがみられるが、これは国の財政の厳しさとともに、民間の経済活

動の活発さや地価の上昇などから地方自治体の収入が高まった要因があると推察される。その後の景気低迷期においては、景気対策の財源措置を国が率先して行ったことから国の比率が上がっていると考えられる。

このように、国、都道府県、市町村の費用負担額は、それぞれに財政事情の変化などから国と市町村の割合の逆転が複数回起こっているなど、比較的流動性がある。その中でも、地方自治体の公共投資については、地方の財政状況が良くなれば増え、悪くなれば減少するといった傾向があることが推察される。

(2) 公共投資の地域配分の要因

続いて、公共投資が地域に配分される要因について分析する。公共投資は、整備する社会資本を利用する人の所在数により実施される地域が決まるという面はかなり大きいであろう。そこで、行政投資実績の 2006 年度（公表されている最新）について、全国一人当たりの額を 100 とする指数を用いて、相対的に一人当たりの額を比較したのが図表 2-1-11 である。行政投資実績は、投資の事業目的別が記載されているので、傾向を理解するのに有益である。事業目的別とは、具体的には次のとおりとなっている。

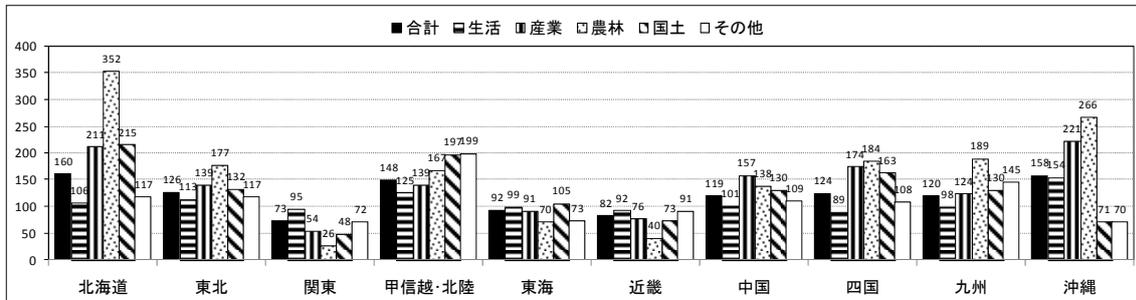
- 生活：市町村道、街路、都市計画、住宅、環境衛生、厚生福祉（病院、介護サービス、国民健康保険、老人保健医療、介護保険、公立大学附属病院の各事業を含む。）、文教施設、水道及び下水道の各投資。
- 産業：国県道、港湾（港湾整備事業を含む。）、空港及び工業用水の各投資。
- 農林：農林水産関係の投資。
- 国土：治山治水及び海岸保全の投資。
- その他：失業対策、災害復旧、官庁営繕、鉄道、地下鉄、電気、ガス等の上記以外の各事業の投資

(一人当たり行政投資の目的別水準は地域性を反映)

一人当たりの行政投資が、事業目的合計で最も多いのが北海道で指数が 160 であり、事業目的別をみると、農林が全国平均の 3.5 倍となって突出している。産業として農業の重要性が高く、農家一人当たりの農地面積も他地域に比べ相当大きいことが理由と考えられる。国土や産業でも全国平均の 2 倍を超えている。次に事業目的合計で多いのが沖縄の 158 で、農林が全国平均の 2.7 倍、産業も 2.2 倍などとなっている。続いて、甲信越・北陸の 148 であり、国土及びその他の指数が高い。一方、一人当たりの事業目的合計が最も低いのは関東で、指数は 73 にとどまっており、目的別では農林は 26 と非常に低位にとどまっているのが目立つが、生活投資はほぼ全国平均に近い 95 である。次に全体が低いのが近畿で、合計で 82、農林が 40 にとどまっている。東海も事業目的合計で 92 となり、三大都市圏が事業目的合計で平均値を下回っていることがわかる。

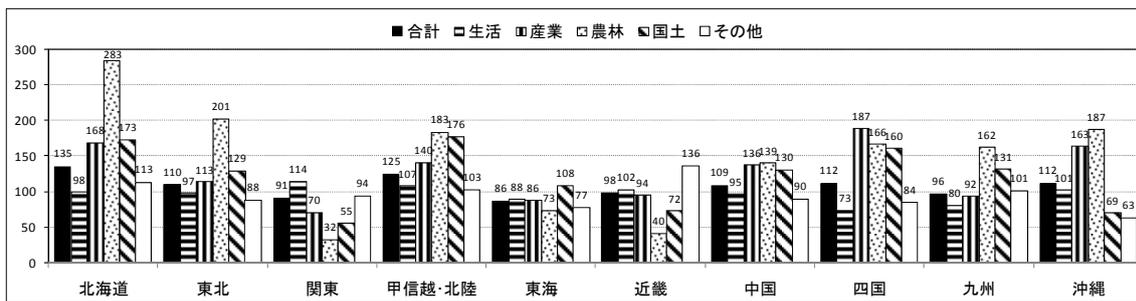
以上のような最新の傾向を、行政投資実績の額がピーク時となった 1993 年度（図表 2-1-12）と比較すると、事業目的合計で指数が大きいのが北海道の 135、甲信越・北陸の 125 となっている。一方、指数が小さいのは、東海が 86、関東が 91、九州が 96、近畿が 98 となっている。また、1993 年度に比べ 2006 年度の一人当たりの行政投資実績の地域間格差が大きくなっていることが分かる。このような地域格差の広がりとは、図表 2-1-13 で示した地域ブロック別の行政投資実績の割合においては見られないため、一人当たりの地域格差の広がった理由は、人口の三大都市圏へ集中が進んだ、逆にいえば地方圏の過疎化が進んだことにより、相対的に三大都市圏で減少し、地方圏では増加したものと推察される。

図表 2-1-11 地域ブロック別、事業目的別 1 人当たり行政投資額の指数
(全国平均=100、2006 年度実績)

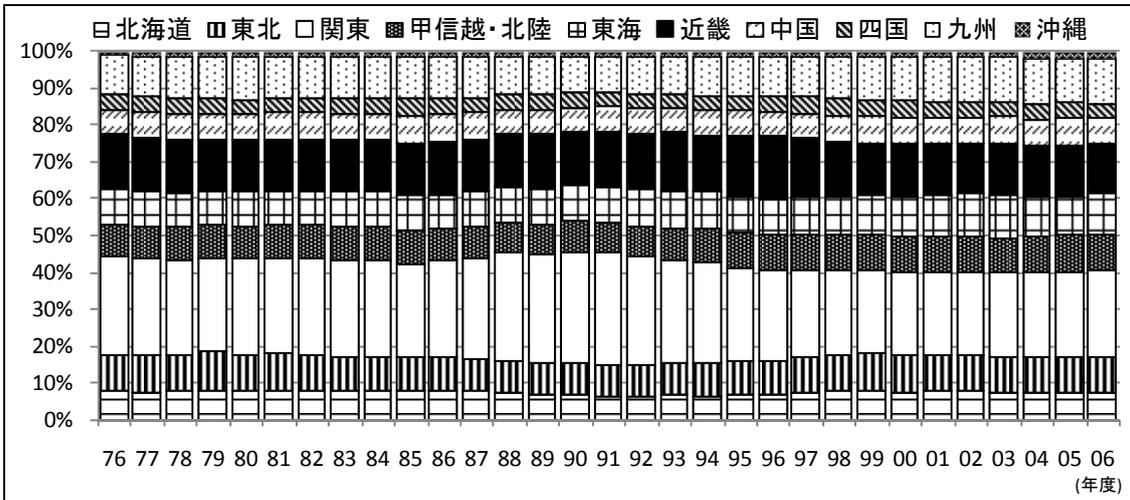


出典：総務省「行政投資実績」。図表 2-1-13 まで同じ。

図表 2-1-12 地域ブロック別、事業目的別 1 人当たり行政投資額
(全国平均=100、1993 年度実績)



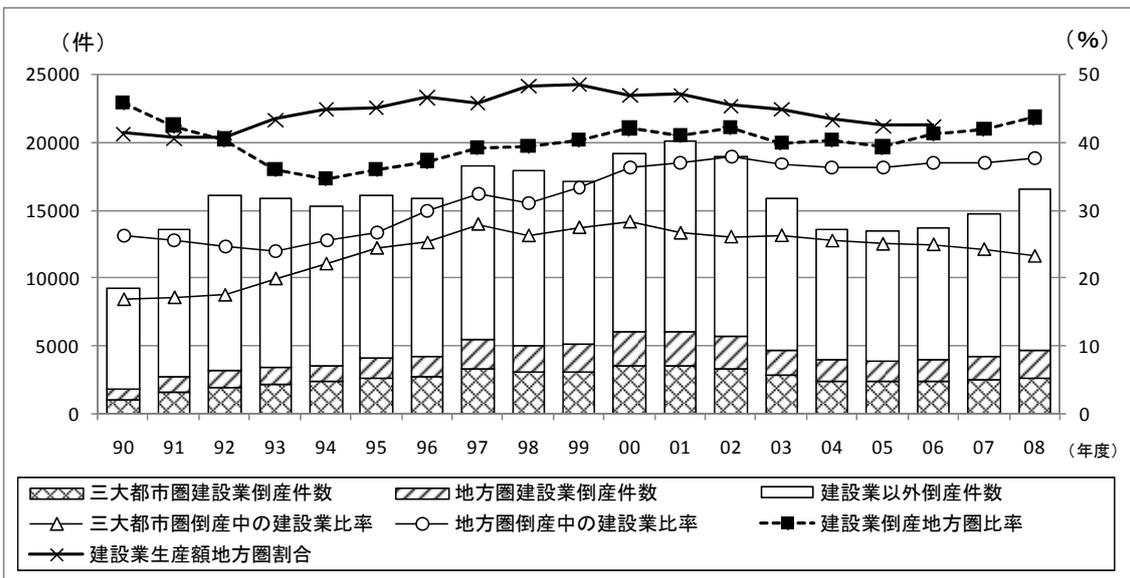
図表 2-1-13 地域ブロック別行政投資額



2.1.3 地域別の倒産と建設投資との関係

1992年度のバブル崩壊以降において建設業の倒産が増加したが、その状況の特徴を三大都市圏及びそれ以外の地域圏にわけて、建設産業生産額との関係を見てみよう。

図表 2-1-14 建設業の倒産状況と地域特性



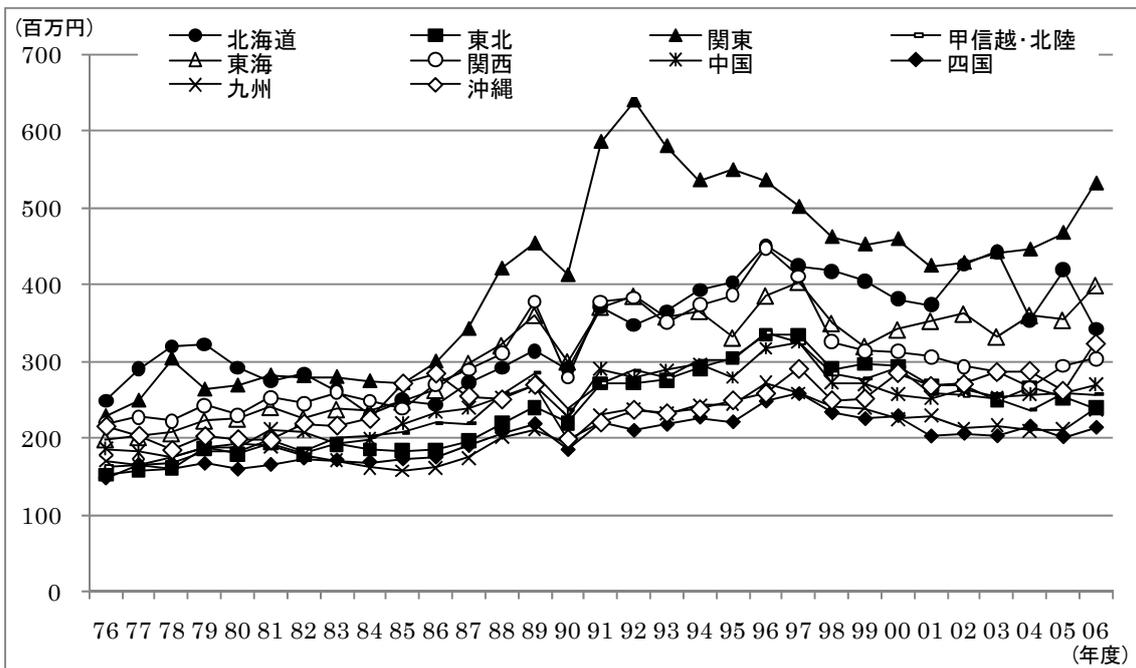
出典：独立行政法人中小企業基盤整備機構「企業倒産調査年報」、内閣府「県民経済計算」

(建設業の倒産には建設投資と連動するが別の要因も)

図表 2-1-14 の実線（×印）は建設産業生産額に占める地方圏の割合を示しているが、振れ幅はさほど大きくないものの割合に増減が見られる。一方、建設業の倒産は、三大都市

圏も地方圏も、全般的にみれば91年度以降97年度まで増加しその後2002年度まで高水準であった。それらの関係を詳しくみると、まず、93年度頃までは、全倒産に占める建設業の比率が三大都市圏で上がったが、地方圏ではやや低下している。この時期、三大都市圏ではバブルの崩壊で急速に民間建設投資が減少に転じたが（特に関東の建設投資のピークは91年度）、政府の公共投資は地方圏に手厚く行われ地方ではむしろ建設投資が増えていたので、地方圏では、建設業の倒産件数は少し増えたものの、全倒産の中での比率を下げたのであろう。その後、94年度から地方圏でも建設業の倒産が増え始めるが、地方圏での建設投資は95～96年度頃まで増加していた。この倒産増加は、バブルの崩壊で「造注」を含む不動産関連の損失を被る企業が多かったことや金融機関の融資態度が厳しくなったことが要因と推測される。その後、三大都市圏では倒産件数は高水準ながら倒産に占める建設業の比率は横ばいとなるが、地方圏では建設業の比率が高まり、非常に厳しい状況に入ってしまった。2002年度以降は、景気が好転し倒産件数も全体として減少する。三大都市圏では建設投資の減少が落ち着くことから建設業の比率も低下傾向となる。一方、地方圏では建設投資の減少が続き、建設業の厳しさにはさらに格差がつくことになった。

図表 2-1-15 地域ブロック別施工実績企業の1事業所当たり元請金額（実質値）の推移



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査報告」

注：総固定資本形成のデフレーター（2000年暦年基準）で試算した実質値

（一事業所当たりの元請額は96、97年度を境に減少）

このような建設企業の倒産増加に至る事情を分析するため、総合工事業の建設企業1事業所当たり（例えば全国企業の場合、各支店単位で分割して計算）の元請額の状況を推計してみた。方法としては、国土交通省の「建設工事施工統計」により、総合工事業で建設

工事の施工実績がある事業所数を分母にとり、それで同統計の元請金額を割って1事業所当たりの額を試算した。その結果が図表2-1-15である。

関東は1事業所当たりの元請額が高いが、バブル景気の際に著しく上昇しその後下落している。これを例外として、1事業所当たりの元請額は、90年度以降、全般に増加を続けた後、96～97年度をピークとして減少に転じたことが伺える。したがって、地方圏で93年度頃から増加した建設業の倒産は、1事業所当たりの元請額の増加の中で発生しており、倒産企業の分が生き残った企業に回ったとの要因があるとしても、受注額の急減によるものとは思われないという前図表での分析結果と同様の推察が成り立つ。一方、その後の期間は、建設投資の減少が地方圏の建設企業の倒産の要因としてここでも推察される。

2.1.4 まとめ

以上の第2.1節では、建設産業生産額、公的固定資本形成、行政投資実績の実質値などを経年的・地域別に検討することによって特徴を把握し、建設企業の倒産の要因も分析してきた。

民間投資が旺盛となる景気拡大期には、関東をはじめとした大都市圏で建設投資が顕著に増加するが、地方圏では動きが鈍いことが多かった。一方、不況期に突入した場合には、公共投資による財政政策が実施される度合、タイミング、地域がその時点の経済状況の特性により必ずしも同様ではなく、第一次石油危機のように総需要抑制がなされた時期もあれば、バブル崩壊後のように迅速に財政出動が行われた時期もあった。

バブル崩壊後の景気対策では、政府の公共投資は地方圏に相対的に配分が多く、結果として地方圏の建設投資額は不況突入にかかわらずしばらくの間むしろ増加したという特徴があった。しかし、その時期に既に地方の建設企業の倒産が増大しており、資金繰り難など他の要因によることが伺われ、建設企業の経営の厳しさが1事業所当たりの受注額の減少以外の要因で発生した状況がみられた。

その後、1996年度以降は、各地域とも建設投資が減少し厳しい状況が続いたが、2002年度以降の民需の回復においては、関東や東海では建設投資の減少が止まった。しかし、その他の地域は公共投資の減少に引っ張られて建設投資額の減少が続き、地域格差が明らかとなった。そして、2008年後半からの世界的な不況に突入し、民需の大幅な冷え込みから、大都市圏も含め、政府の景気対策の効果の顕在化が待たれている状況となっている。

このように、建設産業は地域に根差すものであり、その時点の経済の特徴によって地域別の建設投資動向にはかなり個性的な動きが生じることから、今後とも、全国一律の分析にとどまらず、地方別の建設市場の分析を丁寧に行い、その状況を認識して問題点を把握し、対応策を考えて行くことが不可欠であると考えられる。

2.2 建設業依存度別でみた地域の特徴

本節では、前節の建設産業生産額や公的固定資本形成などの地域ブロック別の額やシェアの動向分析に続くものとして、地域の経済活動の全体的な規模の中における建設投資や公共投資の位置づけを検討する。これにより、各地域における建設産業の位置づけ、役割及び重要性の検証も行うことができると考えられる。

2.2.1 建設業依存度等の地域ブロック別検討

近年のように建設投資が急激な減少傾向にあり、建設企業の廃業や倒産等が増加している状況が続くと、果たしてどこまで建設企業が減少しても地域として問題がないのかを議論しなければならないことになろう。特に地方圏においては、建設投資額がピークとなっていた十年～十数年前の時期には、建設業が地域の主要産業であり、不況で苦しむ地域経済が建設業に依存している状況もみられた。現在でも建設産業が地域の重要産業であるとの声を聞く。

建設業に対しては、建設企業がより広域的に競争をすれば、施工能力の高い業者が生き残り、コストも下がるはずという意見もある。それが妥当と考えられる側面も確かにあるが、建設産業は、気候風土や地形、社会の特質を踏まえ現場で一品生産をする産業であり、地域に根差した建設企業の重要性も確かに存在する（全国的企業の地域支店などでも同様の役割を担える場合もあることには留意が必要であるが）。さらに、地域の建設企業には、風水害や地震の発生時の災害復旧活動を担う社会的役割があり、地域の地形・地質、土地所有関係やキーパーソンといった地域情報などが、災害時に活かされる場合も多い。

そこで、本節では、このような観点から地域における建設業依存度、あるいは地域に必要な建設産業の規模などの問題意識に立ち、分析を進めることとする。

（1）建設産業生産額等の特化係数

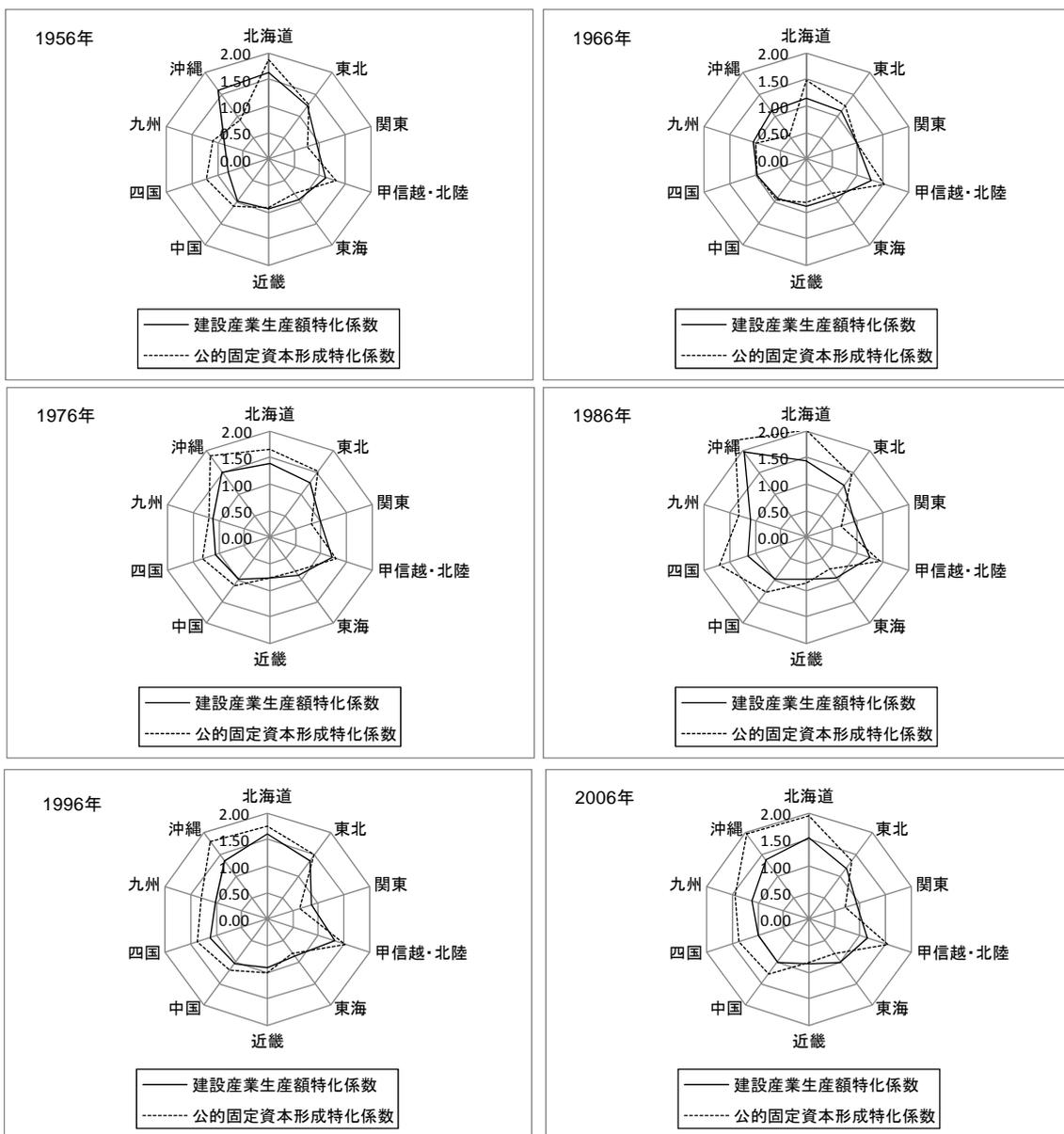
（地方部で高い地域 GDP の建設産業・公共投資依存度）

図表 2-2-1 は、地域ブロックごとに、経済全体の規模、すなわち総生産額（地域ブロックの GDP）の中で建設産業生産額と公的固定資本形成がどの程度の割合を占めているかを、それぞれの全国平均を 1 とし相互に比較できるように表したものである（「特化係数」と呼ばれることもある）。同図表中では、その経年変化を示すために、2006 年度から 10 年ごとのものを連続的に示している。

全体として、公的固定資本形成の地域間の格差の方が建設産業生産額の地域間の格差より大きく、地方圏では前者の線（破線）が後者の線（実線）の外側に、三大都市圏では内側に入っている場合が多い。特に平均より大きな値を示すことが多いのは沖縄と北海道で

ある。ただし、沖縄は1972年の返還前には政府の投資が少なかった。一方、関東地方は、公的固定資本形成は平均以下の場合が多いが、旺盛な民間建設投資が存在することで、建設産業生産額についてはほぼ平均的な値になることがほとんどである。建設産業生産額も平均値を下回っているのは近畿地方であり、他の産業の比率が大きいうえに関東よりも民間の建設活動が盛んでないことが原因であろう。

図表 2-2-1 建設産業生産額及び公的固定資本形成の特化係数（10年ごとの変化）

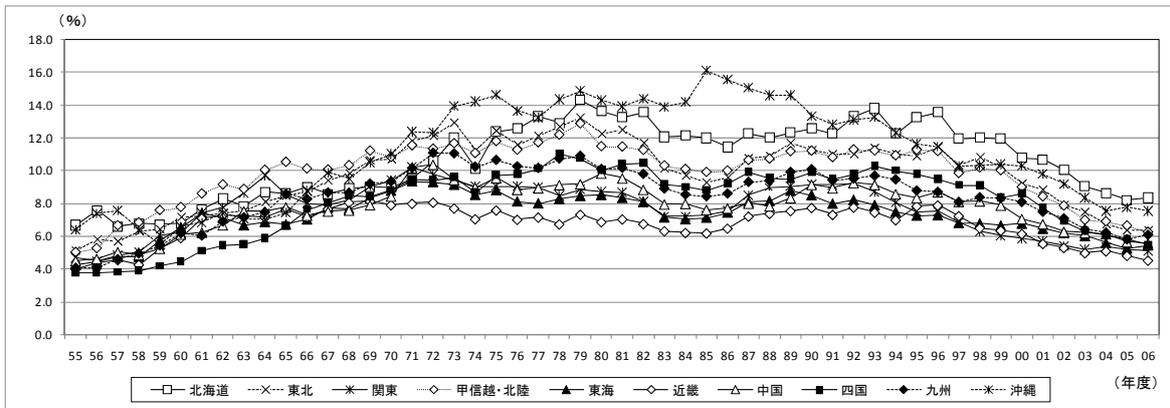


出典：内閣府「県民経済計算年報」

(2) 地域ブロックで見た建設産業、公共投資への依存度
(建設業依存度は一貫して地方部が高い)

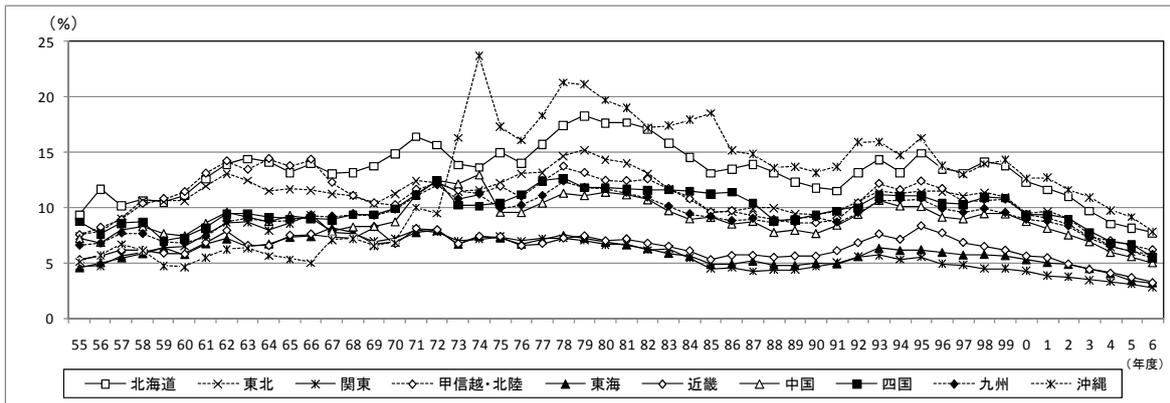
図表 2-2-2 では、各地域ブロックの総生産額に占める建設産業生産額の比率の推移を示した。これは地域経済の建設業依存度を意味するものともいえる。比率の最も高い地域は 1970 年代以降から 90 年代初めまでは沖縄、それ以降は北海道である。これらに続いて比率が高いのが甲信越・北陸や東北などである。逆に建設業依存度が低い地域は、70 年代以降一貫して近畿が目立ち（前出の図表 2-2-1 でも表れていた傾向である）、続いて東海や関東であり、全般に三大都市圏が低くなっている。

図表 2-2-2 地域別の総生産額に占める建設産業生産額の比率



出典：内閣府「県民経済計算年報」

図表 2-2-3 地域別の総生産額に占める公的固定資本形成の比率



出典：内閣府「県民経済計算年報」

(より変動と格差の大きい公共投資への依存度)

続いて図表 2-2-3 は、地域別の公的固定資本形成の総生産額に占める割合で、公共投資依存度ともいえよう。72 年の返還後の沖縄での急増などの特別な要因の影響もみられるが、一般に地域間の格差は建設産業生産額よりも大きく、政策的に公共投資の配分が行われて

きた状況が伺われる。すなわち、比率が顕著に高いのは沖縄、北海道で、三大都市圏は、70年代以降、他地域（北海道と沖縄を除く）の平均的な数値から概ね5%程度低く推移している。

両図を見比べると、建設産業生産額への依存度の高い地域は公的固定資本形成への依存度も高い傾向になることが分かるが、後者の地域格差がより大きい。

さらに、これらのグラフは、景気動向や政府の公共投資による景気対策の実施などに連動して増減する点では生産額（実質値）を示した図表 2-1-2 及び 2-1-3 と同様であるが、経済成長による地域経済規模の実質的拡大の右肩上がりのトレンドが除外される。地域経済における建設業が担う割合（あるいは建設業依存度）が 2006 年と同等の水準であったのはいつの時点まで遡るかをみると（図表 2-2-2）、1960 年代初頭まで遡ることがわかる。また、公共投資依存度については（図表 2-2-3）、1955 年（昭和 30 年）の水準さえ既に下回っていることがわかる⁵。

（3）都市圏・地方圏の2区分による分析

さて、これまでは地方ブロック別の分析を用いたが、都市部的特徴と地方部的な特徴をよりシンプルにとらえるために、ここでは、相対的に民需による建設投資が多いと考えられる「都市圏」とそれ以外の「地方圏」に意図的に分けて検討する。これは、三大都市圏の中でも比較的的地方部的な県もあり、その逆もある点を是正することにもなる。

この2区分の方法としては、都道府県別の「一人当たり総生産額」などの指標を用いて⁶、「都市圏」を北から埼玉、東京、千葉、神奈川、静岡、愛知、三重、滋賀、京都、大阪、兵庫、広島、福岡の13都府県を選定した。それ以外の34道県を「地方圏」とした。

（都市圏と地方圏との格差が明らかな公共投資依存度）

建設産業生産額が総生産額（地域 GDP）に占める比率（建設産業依存度）を都市圏、地方圏、そして全国平均を示したのが図表 2-2-4 であり、公的固定資本形成の依存度について示したのが図表 2-2-5 である。繰り返すが、公的固定資本形成には建設工事のほかに、政府部門の機械設備等の設置・購入が含まれているため、政府建設投資よりも額が多く、その点で比率が高くなっていることに注意を要する。

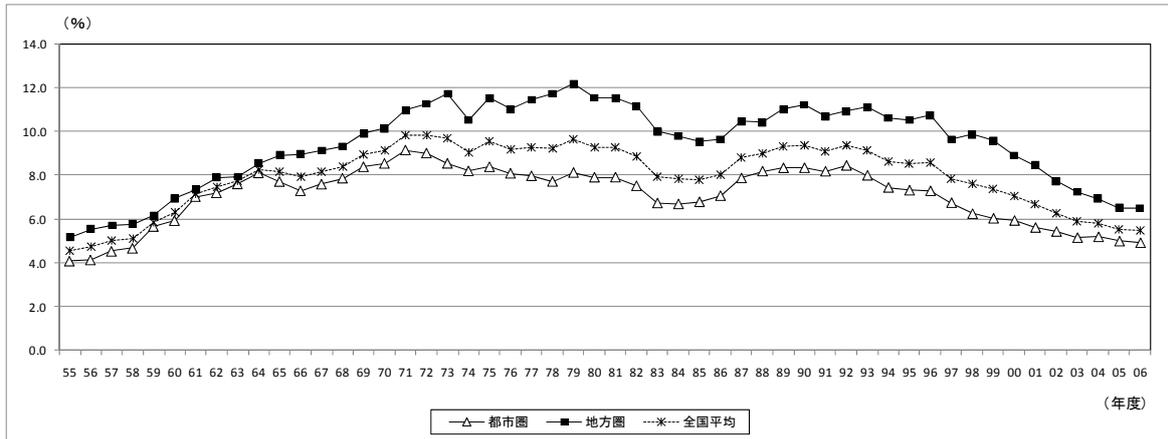
都市圏と地方圏の比率の格差の幅の違いは、これら2つの図表を比べることでより鮮明となり、建設産業生産額に関しては、東京オリンピック直前の東京圏の投資が盛んに行われた60年代初頭を除くと、地方圏が都市圏を2~4%ポイント上回っている。一方、公的固定資本形成については、70年代初めまでの差は3%ポイント程度であったが、その後格差が開き、5~7%ポイントまでになり、近年はその幅が4%ポイントを割り込むまでに狭

⁵ このような長期的な比較は、実質化に用いるデフレーターの種類によって結果が変わるので注意を要する。

⁶ 入手できる最新のデータである2006年度の都道府県別の「一人当たり総生産額」を基本に「総生産額」及び「可住地面積当たり総生産額」も参考にして、これら13都府県を抽出した。

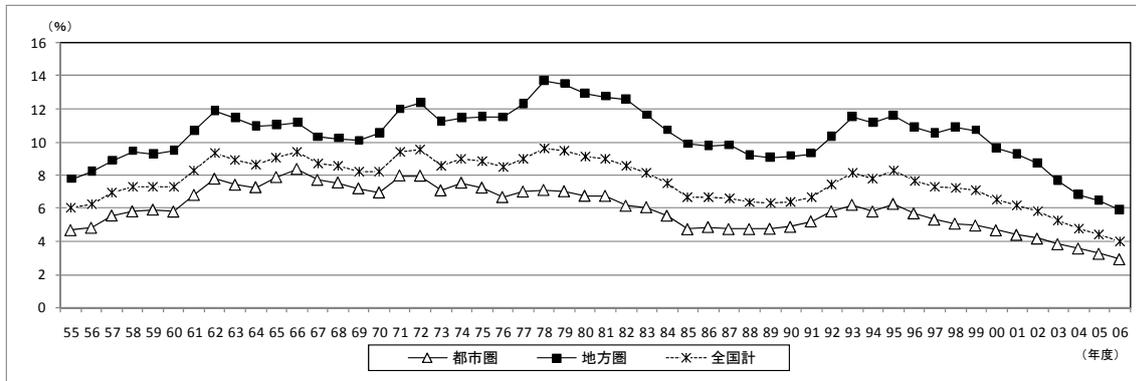
まってきた。総じて言えば、地方圏への公共投資の重点配分が 70 年代半ば以降、強まったことがわかる。なお、近年の幅の減少は、相対的に地方圏の道県で財政制約がより顕著となっていることが影響していると考えられる。

図表 2-2-4 総生産額に占める建設業生産額の推移（都市圏・地方圏別）



出典：内閣府「県民経済計算年報」

図 2-2-5 総生産額に占める公的固定資本形成の推移（都市圏・地方圏別）



出典：内閣府「県民経済計算年報」

(建設業の生産額変動に常に遅れる就業者数の変動)

さらに、図表 2-2-4 の建設業生産額の地域の総生産額に占める比率と、図表 2-2-6 の建設業就業者の全就業者に占める割合を比較してみよう。全国平均でみると、1950 年代中ごろの水準は 5%弱で、双方の比率が同等の水準であった。その後、建設業生産額は 72 年ころに 10%に達するが就業者比率は 8%程度であり、相対的に不足であったと推測される。

実際、当時の建設白書を見ると建設技能労働者の不足が指摘されている⁷。その後、生産

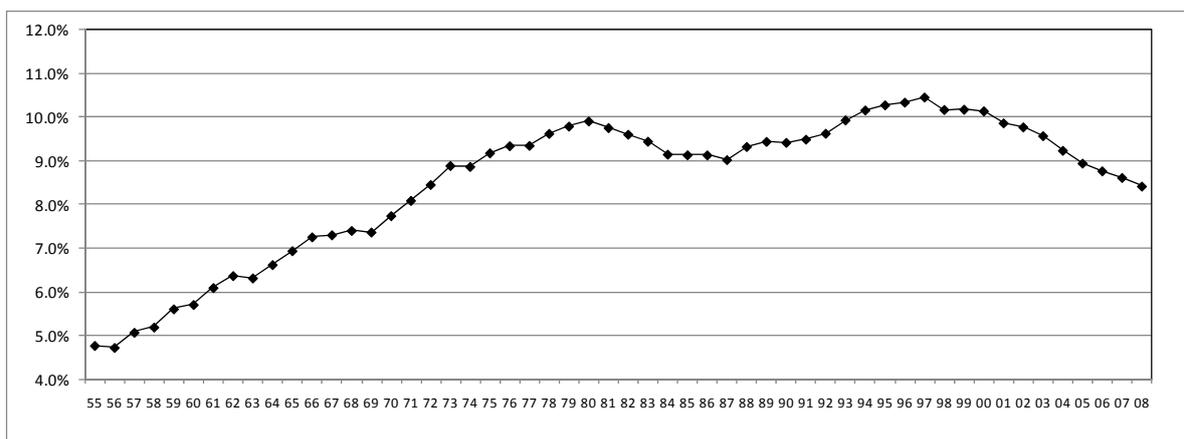
⁷ 昭和 48 年の建設白書(242 頁)では、「技能労働力需給状況調査の結果によれば、昭和 47 年の建設業における技能労働者は 24 万人不足しており、不足率は 22.8%で、全産業の不足率 13.4%を大きく上

額の比率は横ばいとなるが就業者比率は伸び続け、70年代末で追い付き、80年度のピーク時には1%ポイントほど上回る。その後、生産額比率も就業者比率も下落するが、その差はほぼ維持され、バブル景気の際に生産額が上がり89～93年度に9%を超えるが、その時期、就業者比率は0.5%ポイント程度上回る率で推移する。

その後は、生産額比率が94年度から顕著に下落に入る一方で、就業者比率は97年度まで増加し続けて10%を上回り、その格差が3%ポイント弱の差がつく状況が発生してしまう。この余剰の状態が2006年度までほぼ生産額も就業者数も減少しつつ平行移動の形で続き、建設業就業者は、近年、相当余剰の状態が続いていることがわかる。

建設業就業者数は、建設投資の増減にある程度のタイムラグを持って対応することになる調整の遅れはある程度やむを得ないことであるが、現状の3%ポイントに近い格差は、その中でもかなり大きな水準であることは事実である。

図表 2-2-6 全就業者に占める建設業就業者の割合



出典：総務省「労働力調査」（建設業就業者（年平均）／総就業者数（年平均））

2.2.2 建設業依存度の高い都道府県グループの分析

次に、都道府県ごとの総生産額に占める建設産業生産額の占める比率（建設業依存度）の高低によって都道府県を5グループに分けて分析することで、建設業依存度の高い地域は、建設投資の減少傾向の中で今後どのような対応を行うべきかなどの検討に役立つ要素を抽出することを試みることにする。区分は、2004～2006年度の3カ年の建設産業生産額の総生産額に占める割合の平均値を用いて行った。各グループのこの割合の範囲は、依存度1（高依存）は9.2～7.6%、依存度2は7.2～6.3%、依存度3は6.2～5.6%、依存度4は5.5～5.2%、依存度5（低依存）は5.1～4.5%である。

回っている。」と記述されている。

具体的な都道府県のグループ分けは次のとおりである。

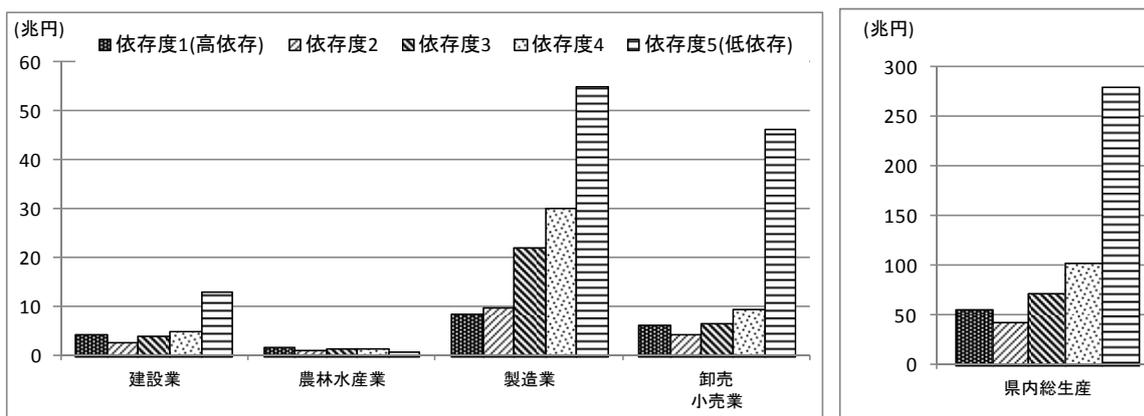
依存度1(高依存) : 9道県	島根県、宮崎県、北海道、秋田県、青森県、新潟県、鳥取県、沖縄県、山梨県
依存度2(やや高依存) : 9県	福井県、佐賀県、岩手県、鹿児島県、愛媛県、石川県、岐阜県、徳島県、奈良県
依存度3(中依存) : 10県	宮城県、長崎県、大分県、茨城県、熊本県、山形県、三重県、山口県、滋賀県、栃木県
依存度4(やや低依存) : 9県	群馬県、千葉県、富山県、静岡県、埼玉県、高知県、長野県、福島県、岡山県
依存度5(低依存) : 10都府県	愛知県、神奈川県、広島県、福岡県、東京都、兵庫県、和歌山県、京都府、香川県、大阪府

(1) 産業構成の違いからの分析

(建設業依存度の低い県は県内生産額が高いという関係)

建設業依存度別で5分類した地域の分析の始めに、5分類に属する都道府県の経済規模を確認しておく。なお、単年度ごとの特殊要因の影響をなるべく除去するため、2004～2006年度の実質額の平均値を使用する。依存度が一番高い依存度1グループには、北海道も入っているため、県内生産額の合計が一番小さいグループは依存度2となるが、この順序の逆転以外は、依存度の低いグループほど県内総生産額も製造業の生産額も高く、卸売小売業に至っては依存度5のグループに集中している。一方、農林水産業については、依存度1が一番多いが大きな差はない。建設業については、依存度5が他を引き離して高いが、それ以外のグループでは大きな差はないといえる。

図表 2-2-7 建設業依存度別・産業別 県内総生産額(2004～2006年度平均額)



出典：内閣府「県民経済計算年報」

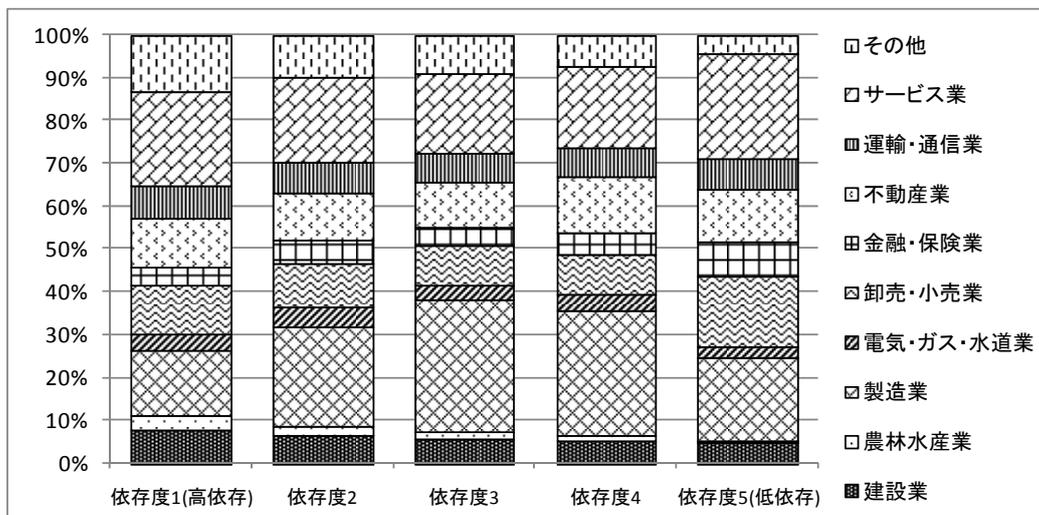
(建設業依存度中位において製造業依存度が最も高いなど特徴ある関係)

図表 2-2-8 では、依存度別 5 グループの平均的な産業構成を示した。建設業の依存度の差については、依存度 1 (高依存) が 7.7%、依存度 2 が 6.3%、依存度 3 が 5.5%、依存度 4 が 5.0%、依存度 5 (低依存) が 4.7%であり、ポイントの差はさほど大きいわけではない。この依存度の高低と同じ順であってより格差が大きいのは農業である。しかし、わが国の農業生産の経済全体に占める比率が低いため、依存度 1 においても 3.3%を占めるに過ぎない。製造業の比率は、依存度 3 が一番大きく 30%を超えているが、依存度高・低の両端は相対的に低い。卸売・小売業は、依存度 5 (低依存) が 16.5%と一番高いが、それに次ぐのは依存度 1 であり、あとの 3 グループにはほとんど差がない。そして、サービスの比率は、依存度 5 (低依存) が 24.5%と最も高いが、次は依存度 1 (高依存) の 21.9%である。

これらから、建設業依存度が高い依存度 1 がその建設業依存度を下げること志向する場合の産業構成の変動は、隣接の依存度 2 に近づき、より製造業を増やす方向ではないかと推察される。すなわち、製造業の成長度合が建設産業依存度の低下度合に影響を与えると思込まれる。また、農業については、建設業との親和性がある面もあるが、市場規模は依存度 1 でも建設業の 4 割強の規模しかなく、従って、農業全体の受け入れ態勢の抜本的な向上などがない限り、農業での建設業就業者の吸収にはあまり期待できないとも考えられる。

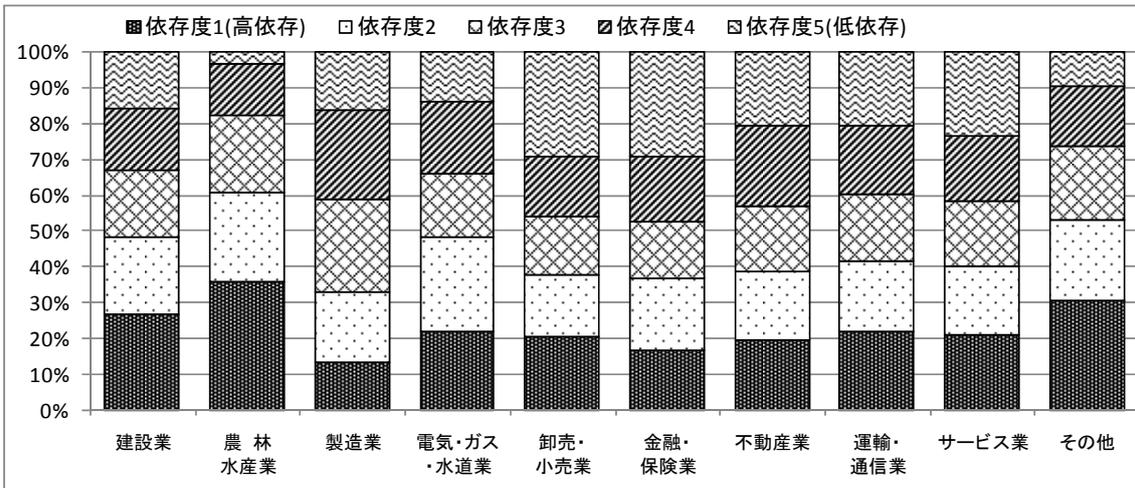
また、図表 2-2-9 は、主要産業ごとに、依存度 1~5 のグループがどの程度のシェアを占めるかを示したものであり、依存度の高いグループが相対的に高いのは農業及びその他である。電気・ガス・水道業は、どの地域にもその地域の経済規模の大小にかかわらず一定の産業規模が必要なことから、相対的に大きいものと考えられる。

図表 2-2-8 建設業依存度別・産業動別 10 分類 (2004~2006 年度平均額構成比)



出典：内閣府「県民経済計算年報」

図表 2-2-9 産業別・建設業依存度別 総生産 10 分類 (2004~2006 年度平均額構成比)



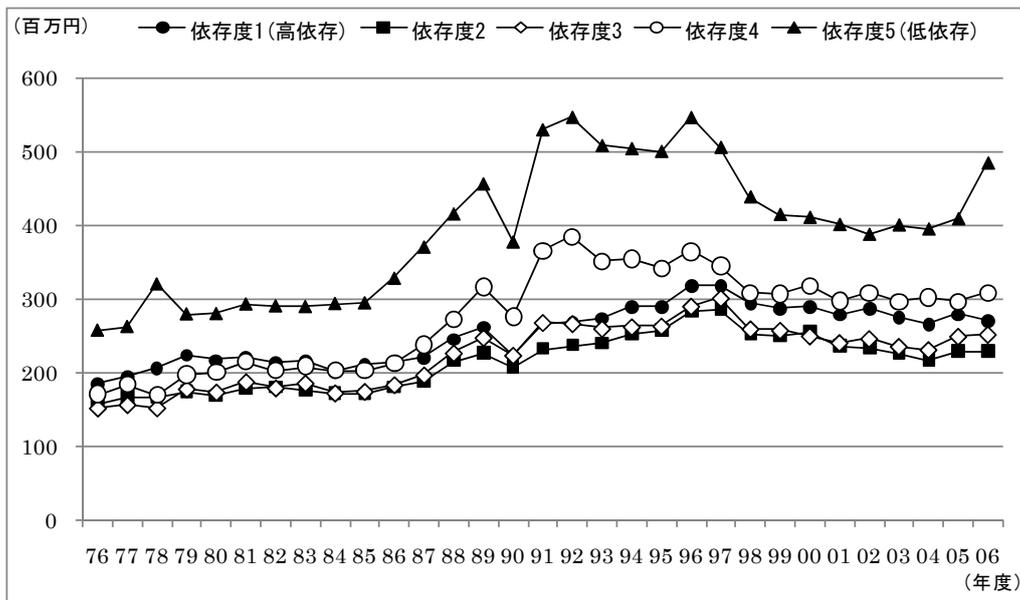
出典：内閣府「県民経済計算年報」

(2) 建設企業の事業所ごとの受注額による分析

(建設業中位以下では差がない事業所ごと元請受注額)

次に、建設業依存度の高低と建設業の経営状況との関係を検討する。

図表 2-2-10 建設業依存度別施工実績のある 1 事業所当たり元請金額の推移



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査報告」

注：総固定資本形成デフレータ（2000年基準）により試算した実質値

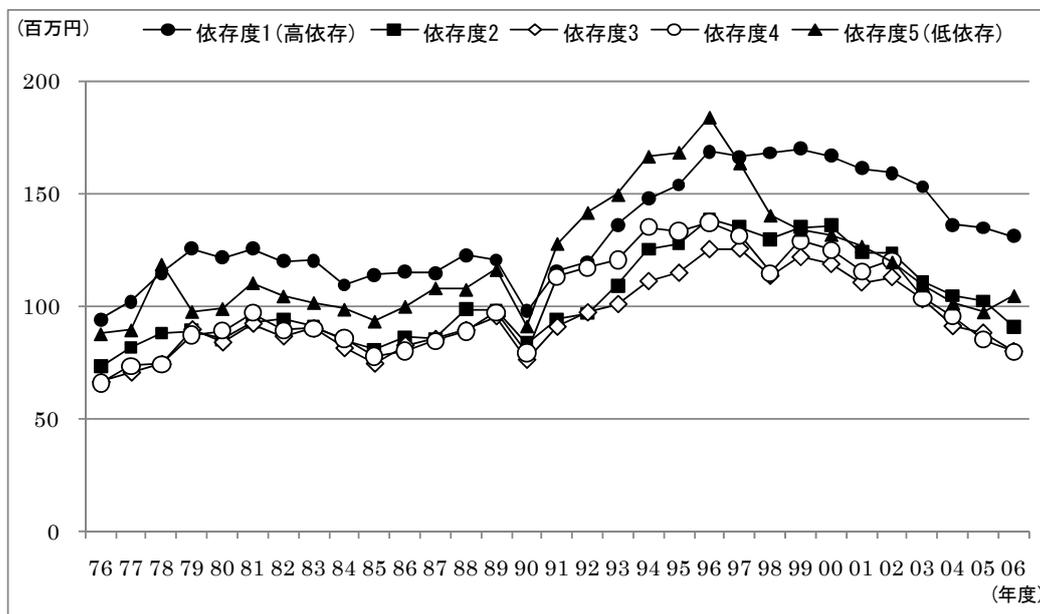
図表 2-2-10 は、総合工事業の 1 事業所（工事受注実績があるもの）当たりの元請金額の推移を、建設業依存度の 5 分類で集計したものである。この結果、依存度 5（低依存）のグループで明らかに高く、次に依存度 4 が高くなっている。それ以外の 3 つのグループではあまり大きな差は見られない。依存度 5 と依存度 1～3 との金額の格差は 1～2 億円程度ついており、かなりの幅である。

（高依存地域で事業所当たり受注額が大きい公共工事）

一方、一事業所当たりの公共工事の元請金額をみると、依存度 1（高依存）の額が大きい状況が続き、他との額の差が近年は 5 千万円程度ある。依存度 5（低依存）は 90 年代前半に多かったが、近年は平均的である。さらに、全地域に共通して、公共工事額は 1 事業所当たりの金額がどのグループも急激に落ち込んでおり、民間工事を受注することにより、1 事業所当たりの受注額を何とか保っている状況がうかがえる。

以上の 2 つの図表より、建設業依存度との関係では、依存度 5（低依存）の地域は、1 事業所当たりの金額が民間工事で大きく公共工事でも平均的であるが、一方、建設業依存度が中位～高位の依存度 1～3 の地域は、公共工事の受注減少の影響を相対的に強く受けて、経営環境が厳しくなっていることが推測される。

図表 2-2-11 建設業依存度別施工実績のある 1 事業所当たり公共工事元請金額



出典：国土交通省「建設工事施工統計調査報告」
 注：総固定資本形成デフレーター（2000年基準）により試算した実質値

2.2.3 都道府県別の建設業依存度の推移

図表 2-2-12 は、都道府県ごとに、総生産額に占める建設産業生産額の比率（建設業依存

度)を求め、その1960年代中ごろから10年ごとの経年変化を見たものである。ただし、個々の年度の比率は個別の建設プロジェクトの実施により相当変動すると考えられるため、3年間の平均値を用いている。

図表中、都道府県名に濃い背景色を入れたものは、建設業依存度が上位15位以内から外れたことが0回または1回のところである。これに該当するのは、北海道、青森、岩手、新潟、山梨、長野、島根、沖縄の8道県である。

一方、薄い背景色を入れたものは、建設業依存度が下位15位以内から外れたことが0回または1回のところである。これに該当するのは、東京、神奈川、愛知、京都、大阪、兵庫、広島、岡山、香川、福岡の10都府県である。

図表 2-2-12 都道府県別の建設業生産額比率（特定時点の3年度平均値）

64-66平均		74-76平均		84-86平均		94-96平均		04-06平均	
大分	13.5	沖縄	14.1	沖縄	15.3	青森	13.0	島根	9.2
奈良	12.8	青森	13.5	島根	12.2	北海道	13.0	宮崎	8.7
新潟	11.6	奈良	12.9	北海道	11.9	新潟	12.4	北海道	8.4
長野	11.5	新潟	12.8	佐賀	11.3	島根	12.4	秋田	8.1
島根	10.9	岩手	12.6	新潟	10.8	秋田	12.2	青森	7.8
滋賀	10.8	福島	12.6	長野	10.8	山梨	12.1	新潟	7.7
山梨	10.6	大分	12.6	奈良	10.7	宮崎	12.0	鳥取	7.7
岩手	10.2	島根	12.4	山梨	10.6	長野	12.0	沖縄	7.6
鳥取	10.1	滋賀	12.1	高知	10.6	岩手	11.8	山梨	7.6
青森	9.9	長野	12.1	青森	10.5	沖縄	11.8	福井	7.2
福井	9.8	千葉	11.9	秋田	10.1	高知	11.7	佐賀	7.1
栃木	9.8	山形	11.8	宮崎	10.0	山形	11.5	岩手	7.0
京都	9.8	山梨	11.8	鹿児島	9.5	佐賀	11.3	鹿児島	6.9
群馬	9.5	北海道	11.7	徳島	9.4	石川	11.2	愛媛	6.6
長崎	9.1	鹿児島	11.5	岩手	9.3	兵庫	10.8	石川	6.6
東京	8.9	宮崎	11.1	埼玉	9.3	鹿児島	10.6	岐阜	6.6
千葉	8.8	秋田	10.8	山形	9.3	鳥取	10.6	徳島	6.4
神奈川	8.8	佐賀	10.8	宮城	9.3	長崎	10.5	奈良	6.3
宮崎	8.8	徳島	10.8	徳島	9.2	愛媛	10.2	宮城	6.2
北海道	8.8	山口	10.7	岐阜	9.1	岐阜	10.2	長崎	6.2
静岡	8.7	茨城	10.6	三重	9.1	宮城	10.1	大分	6.2
和歌山	8.7	鳥取	10.4	福島	9.0	富山	9.9	茨城	5.9
山形	8.5	富山	10.2	大分	9.0	大分	9.9	熊本	5.9
富山	8.5	埼玉	10.2	長崎	8.8	福島	9.8	山形	5.8
熊本	8.3	群馬	10.0	鳥取	8.7	和歌山	9.4	三重	5.8
福島	7.9	静岡	10.0	熊本	8.6	三重	9.3	山口	5.7
高知	7.9	長崎	9.9	愛媛	8.5	石川	9.2	滋賀	5.6
山口	7.8	福岡	9.7	富山	8.5	奈良	9.0	栃木	5.6
沖縄	7.7	宮城	9.7	滋賀	8.5	熊本	9.0	群馬	5.5
佐賀	7.7	愛媛	9.6	茨城	8.4	福井	8.9	千葉	5.4
鹿児島	7.7	熊本	9.5	香川	8.4	群馬	8.8	富山	5.4
埼玉	7.6	福井	9.5	福井	8.1	茨城	8.6	静岡	5.4
徳島	7.5	岐阜	9.5	神奈川	8.0	滋賀	8.5	埼玉	5.3
宮城	7.3	栃木	9.3	群馬	7.8	千葉	8.5	高知	5.3
秋田	7.2	石川	9.3	和歌山	7.8	栃木	8.5	長野	5.3
岐阜	7.1	三重	9.3	千葉	7.7	埼玉	8.5	福島	5.3
石川	6.8	高知	9.2	静岡	7.6	山口	8.2	岡山	5.2
茨城	6.8	岡山	8.9	栃木	7.6	岡山	7.9	愛知	5.1
大阪	6.6	和歌山	8.7	山口	7.5	広島	7.9	神奈川	5.1
広島	6.6	神奈川	8.6	兵庫	7.4	神奈川	7.7	広島	5.0
岡山	6.6	京都	8.4	福岡	7.2	京都	7.1	福岡	5.0
福岡	6.5	香川	8.2	広島	7.2	東京	7.0	東京	5.0
三重	6.3	東京	8.1	岡山	7.0	静岡	7.0	兵庫	5.0
愛媛	6.3	広島	7.5	京都	6.7	福岡	6.9	和歌山	4.9
愛知	6.0	愛知	7.4	東京	6.4	香川	6.9	京都	4.7
兵庫	5.9	兵庫	7.1	愛知	6.2	愛知	6.5	香川	4.5
香川	5.9	大阪	6.0	大阪	4.8	大阪	5.6	大阪	4.5

出典：内閣府「県民経済計算年報」を元に作成

(建設業依存度の都道府県別の高低は時系列的に固定的)

この結果から、建設業依存度については、全都道府県の中で相対的に大きいところ小さいところなど、ある程度の固定的な性格を見出すことができる。建設業依存度の小さい地域は、一般に都市的な経済活動が盛んなところが多いが、一方で、香川県のように、四国の中心都市の一つを抱えると同時に、域内に大きな河川もなく多額の公共投資を行う必要があまりないといった地形的な原因が考えられるところも含まれている。建設業依存度の高いところは、他の産業が育ちにくい場所と考えられる地域もあるが、一方、社会資本整備に相当の力を注いでいた地域とみられるところもある。

また、特異的な動きをしているところを示すと次のとおりであり、予測される原因がある場合には、合わせて記述した。

- 全体として低下傾向（実線の矢印で表示）：大分県、奈良県、滋賀県
- 全体として上昇傾向（破線の矢印で表示）：秋田県、宮崎県
- 急減（一点鎖線で表示）：
 - 東京（60年代半ば→70年代半ば）～64年の東京オリンピックの影響
 - 神奈川（60年代半ば→70年代半ば）～64年の東京オリンピックの影響？
 - 京都（60年代半ば→70年代半ば）
 - 長野（90年代半ば→00年代半ば）～98年の長野オリンピックの影響
- 急増・急減：兵庫（80年代半ば→90年代半ば→00年代半ば）～阪神・淡路大震災の復旧・復興の影響

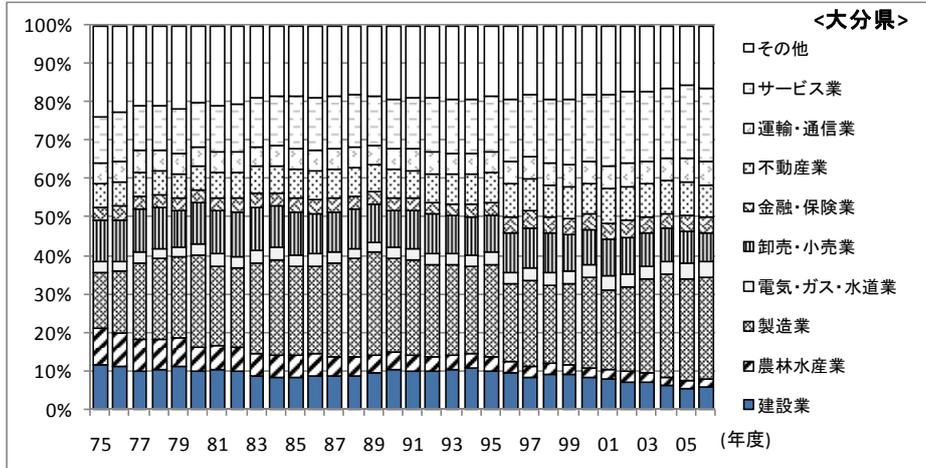
なお、この分析は連続的な年次をとらえたものではないので、集計対象である各10年代の半ば3年間の時期以外における特異的な動きは捉えられていない。ただし、経年的な傾向についてはある程度把握できていると考えられる。また、この図表のデータにおいて依存度の値の低下の様子をみると、依存度の低い方の都府県の値の低下幅は1.5%ポイント程度であるが、依存度の高い道県は5%ポイントを上回る低下幅もあるなど、地域経済に対しては相当のインパクトを与えていることは推察される。

2.2.4 隣接都道府県での建設業依存度の違いによる比較分析

図表2-2-12においてみた都道府県の動向の中で、比較的特徴の異なるところが隣接している場所を選んで、モデル的に分析を試みる。選定したのは、大分県と宮崎県そして熊本県である。同図表中に矢印で示したように、大分県は60年代の中頃には最も建設業依存度が高い県であったが、経年的に建設業依存度が低下し、近年は比率としては真ん中あたりのグループとなっている。一方、宮崎県は、60年代中頃には依存度が中程度の県であったが、その後徐々に順位を高め、2000年代中頃には全国で2位の県となっている。そして、熊本はこの期間を通じて中盤の順位を続けている県である。

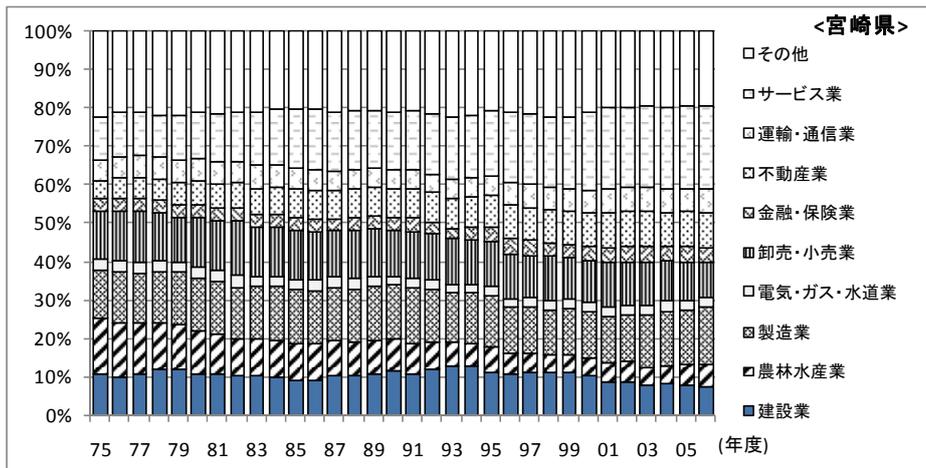
3つの県の県内生産額に占める産業構成比の推移を示したのが図表2-2-13～15である。

図表 2-2-13 大分県の県内生産額に占める産業構成比

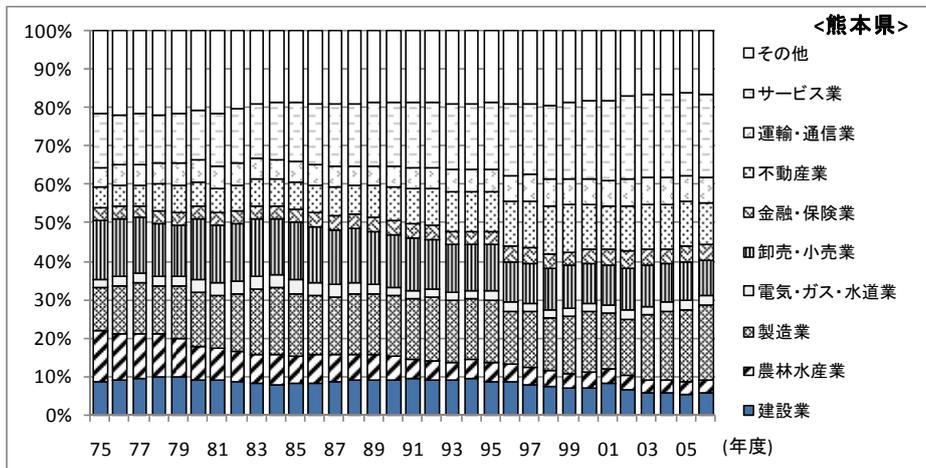


出典：内閣府「県民経済計算年報」。図表2-2-25まで同じ。

図表 2-2-14 宮崎県の県内生産額に占める産業構成比



図表 2-2-15 熊本県の県内生産額に占める産業構成比



(隣接県でも建設業依存度の変化には相当の差異)

まず、大分県では、建設業の比率が全期間を通じてみると低下傾向にあり、図のはじめの75年度の12.9%が図の最終年の06年度には5.7%と半減以下となっている。一方、製造業比率は、増減が繰り返され景気変動に左右されていることが推察されるが、同時期の変化で16.7%→28.3%と上昇している。サービス業も増加傾向にあり13.7%→20.5%となっている。農林水産業は建設業以上の勢いで低下しており10.5%→2.3%となった。総じて言えば、地方部的な産業構成から都市部的な産業構成への変化が見られる。

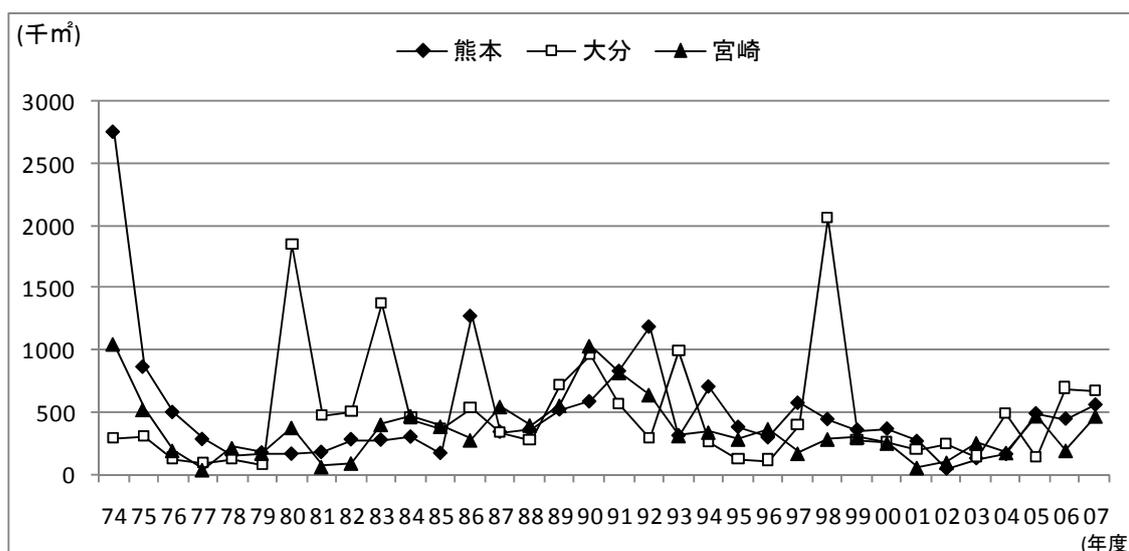
宮崎県についてみると、建設業の比率はバブル崩壊直後の時期にむしろ高まりがみられ、95年度以降に減少している。図中の両端年度の変化で11.9%→7.8%と、減少率は大分県よりかなり小さい。また、サービス業の比率は12.8%→23.2%高まっているものの、製造業の比率はほとんど増加しおらず14.1%→16.5%といった変化にとどまっている。なお、農林水産業の比率の低下は16.1%→5.9%と、率のポイント差では大分県を上回った。

熊本県は、建設業の比率は75年度に9.4%で3県の中で一番低かったが、06年では5.8%と大分県と同程度の値となっている。製造業の比率は伸びているが12.5%→20.8%と大分県ほどの増加ではない。サービス業の比率は15.4%→22.8%とある程度高まっている。総じていえば、大分県と宮崎県の間期的な変化であるとみられる。

(製造業立地増が建設業依存の低下と関係する可能性)

以上の3県の比較から、建設産業依存度の低下は製造業依存度の高まりとの関係がある可能性が伺われる。農業依存度の低下は建設業の動向に関わらず各県同様に見られる。また、サービス業の比率上昇もさほど建設業依存度の低下の多少には影響がないように見える。

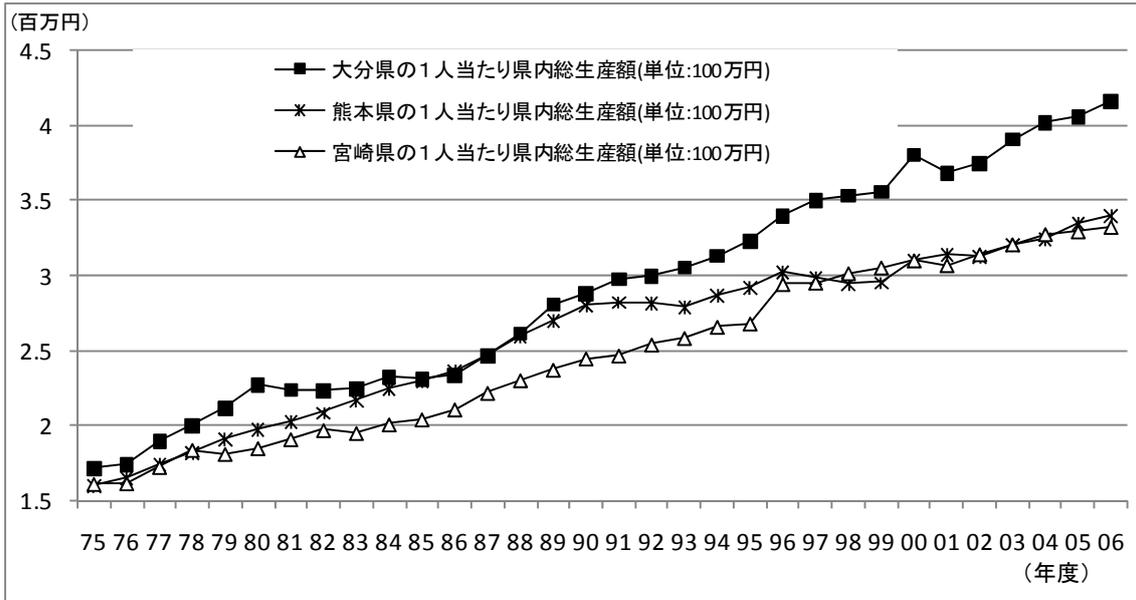
図表 2-2-16 工場立地敷地面積の推移



出典：経済産業省「工場立地動向調査」

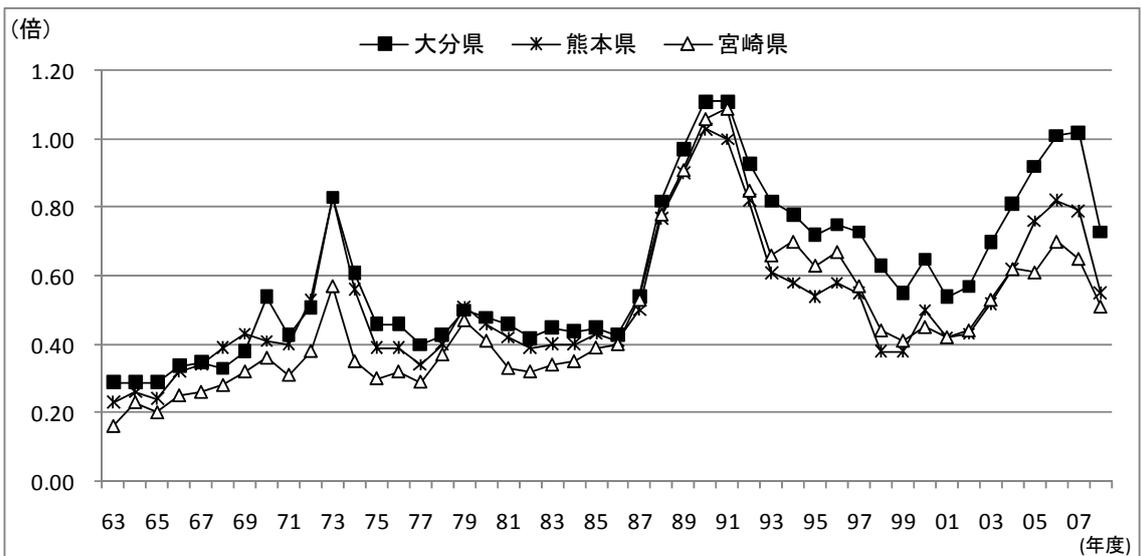
図表 2-2-16 は、3 県の工場立地敷地面積の推移を示したものである。製造業の比率を高めてきた大分県では、大規模な工場立地がかなりの時期であったことが伺える。次に多かったのが熊本県であり、宮崎県は少ない。したがって、総生産額に占める製造業の割合の高まりは、工場立地との関係が深かったことが推察される。

図表 2-2-17 3 県の一人当たり県内総生産（実質値）の推移



出典：内閣府「県民経済計算年報」

図表 2-2-18 3 県の有効求人倍率の推移の比較



出典：厚生労働省「一般職業紹介状況」

各県の人口一人当たりの生産額を見たのが図表 2-2-17 である。全般に大分県の伸びが順調である一方で、宮崎県及び熊本県については伸びがより鈍い。特に大分は、バブル崩壊後の 90 年代前半においても順調に伸びていることを指摘できる。2006 年度においては、大分県の値が 416 万円、熊本県が 340 万円、宮崎県が 332 万円であり、かなりの格差が付いている。

続いて、これら 3 県の有効求人倍率の変化を見たのが図表 2-2-18 である。総生産額に占める製造業の割合が伸びた大分県では、全般に他の有効求人倍率が高く、経済が好調であったことがわかる。特にバブル経済崩壊後の 93 年以降を見ると、0.2 ポイント程度の明確な格差がみられ、製造業の順調な立地と求人があったことを示すものと考えられる。

以上より、大分県の建設業依存度が全都道府県の中でも明確に下がった理由は、主に製造業の立地が順調であったと推察され、逆に宮崎県の建設業依存度が全都道府県の中で相対的に上がった理由は、県内に目立った経済成長をもたらす産業がなかったことに理由があると推察される。

2.2.5 まとめ

本節では、地域の総生産額に占める建設産業生産額、すなわち建設業依存度を切り口に、各都道府県の状況を分析してきた。この依存度の値は、近年の公共投資の減少を主因とした建設投資の減少の中で全体として下がってきているが、その中においても大都市部を中心とした常に建設業依存度が低いグループと、地方部の一部で建設業依存度が高いグループがある程度恒常的に存在することがわかった。建設投資の減少がその地域に与える経済的なインパクトは、建設業依存度が高い県において大きいと考えられる。

中期的に見て建設市場の縮小が見込まれるのであれば、建設業の他産業への転換を引き続き図る必要があるが、三大都市圏や地域ブロックの中心県などを除けば、地域の産業の中心は現状でも製造業であり、地方圏では、製造業の成長が建設産業依存度の低下をもたらした例が見られた。ただし、製造業は厳しい国際競争の中にあり、国内での事業所立地には諸外国に比べ優秀な労働力確保や政情の安定性という面で意味があるものの、生産コストの面では国際的に不利な条件が緩むとは考えにくく、建設業から製造業への転換がどの地域でも期待できるわけではない。そこで、各地域で比率が高まっており高齢者福祉など需要の伸びが期待できるサービス業への進出の可能性を検討し、さらに建設業以上に急速に生産額比率を落としてきた農林水産業への進出も、産業規模は限界がありそうだが新たな注目産業であり、引き続き検討しなければならないであろう。しかし、転換先の産業が急成長するような場合は別として、一般に他産業への転換は近年の状況を見ても容易でない。政府としても、このような転換の支援を地域特性に配慮して引き続き実施していく必要がある。

なお、各地域の経済の中において最低限必要な建設産業の経済規模という概念を、そろ

そろ真剣に考えるべきではなかろうか。建設業が地域経済を支える状況は、総生産額に占める割合という数字の上ではひと昔前の事実になってしまったとも考えられる。今後、建設業のプレゼンスが過度に低下すれば、地域で常に必要な建設工事（新設・維持補修を問わず）の施工力、あるいは災害対応に備える施工力の確保といった点に懸念が広がり、これらに着目した政策が必要になる時期が来る、あるいは来ていると考えられる。もちろん、競争性や透明性の観点から、公共工事を特定企業に優先して割り当てる方法はとり得ないが、例えば、一般競争入札の中で地元に必要な建設企業という側面を総合評価の中でより高く評価することなどにより、対応していくべき地域が今後増えて行くと考えられる。

第3章

建設産業

3.1 建設業経営の“見える化”への取り組みと経営革新

～企業経営と“管理会計”～

- ・ 真の企業間競争時代（市場競争の時代）を迎えて、建設企業においても経営管理の重要性が高まっている。
- ・ 経営管理を行うために、経営層等の経営判断を支援するための会計として管理会計があるが、管理会計を企業経営に適用するためには①企業活動の測定、②業績評価とPDCA、③管理者の責任と権限、が適切に行われなければならない。建設企業のこれら①～③の実施状況についてアンケート調査を行ったところ、いずれも活動が不十分である結果が得られた。
- ・ ①～③の活動を阻害している要因として現在の下請による分業生産体制が考えられる。企業が競争力を維持し発展させその能力を発揮すべき部分を外注という単なるコストとして扱ってしまっていることに主な原因があると考えられ、本来管理会計が適用されるべき部分を外部に委ねていることに大きな問題がある。
- ・ 建設業においては従来財務会計的な原価管理が主として行われてきたが、市場競争の時代における管理会計的な手法においては原価企画が最も適していると考えられる。
- ・ 本レポートでは以上の点に着目して管理会計に適したビジネスモデルについて提案した。

3.2 新たな建設生産体制の取り組みによる経営革新

～企業間競争の時代を迎えて～

- ・ 企業間競争の時代を迎えた建設企業が、他社と「製品やサービスの質と価格の関係」で差別化できる能力（顧客提案能力）を身につける必要があること、そのためには、①建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体を必要に応じてコントロールできる仕組みを構築すること、②必要な利益を生み出すための利益を生み出す根源を活かす利益管理の体制を整備すること、③建設生産プロセスに関わる全ての人が①および②を実現するための仕組みの中で大事にされ将来に希望を持って働ける仕組みを構築すること、が必要であり、現行の分業生産体制では構造的観点からこれら条件を満たすことが難しいことを示した。
- ・ さらに、建設生産体制の構造的観点から見たさまざまな生産体制モデルの中から、顧客提案能力を維持・向上させることが可能な生産体制モデルの方向性を2つ示した。
- ・ 1つは、実施行部分を他社（下請会社）にアウトソーシングせず、自社にて行う『自社方式（「完全自社方式」、「根幹自社方式」）』、もう一方は、実施行部分を「グループ会社」あるいは「協力会社」にアウトソーシングし、ともに栄え成長する運命共同体として自己の管理下に置く『下請分業方式（「完

全管理方式J)』である。

- そして、この2つの方向性（モデル）が、本レポートにあたり経営者に対しインタビュー調査を実施した建設会社のうち、業績を伸ばしている建設会社の生産体制の特徴と共通する点が多いことも示した。

3.1 建設業経営の“見える化”への取り組みと経営革

新 一企業経営と“管理会計”一

はじめに

我が国の建設業は、1970年頃に「建設業冬の時代」と言われる時代を経験している。当時は、今回と同様に、建設投資が落ち込み、企業間競争が激しくなり、ダンピングが横行し、倒産が相次いだ。近年の建設企業を取り巻く厳しい状況は、以上の点では前回と似たところがあるが、建設企業が置かれている状況には質的に大きな違いがあり、企業経営を改善するには異なる戦略が求められる。

1970年頃は、元請企業であるゼネコンの下請企業への外注比率は30%程度しかなく、ゼネコン主体の建設業界が、力を合わせて経営改革に取り組んだ時期である。目標としたのは、責任施工を行える下請企業(専門工事業)の育成により分業生産体制を確立しゼネコンの経営改善を図ろうとするものであった。その後の長期にわたる建設投資の増大のお陰もあり、1980年頃には、関係者が等しく利益を享受できるWin-Winの関係による分業生産体制を確立するとともに、ゼネコン経営は安定した。

一方、今回の経営危機は、建設投資が縮小し続ける中で、さらに細分化・重層化した分業生産体制の下で、長年にわたり効率化を追求してきた結果、ゼネコンが元請としての企業価値の多くを失うとともに、元下間等の企業間のWin-Winの関係が崩れた状況の中で生まれてきている。しかも、企業間競争の性格が非常に強くなってきており、企業の存廃は、業界全体としての取り組みよりも、個々の企業としての経営判断に依るところが大きくなってきている点に特徴がある。その意味で、個々の建設企業が抱える経営問題は、前回の危機の頃とは質的に大きな違いがあり、前回と同様な対応を採ると、企業経営を誤る可能性が高いと言えよう。

この背景には、今後国内の建設投資が増大し続けることが考えられないことに加え、驚異的な進展を遂げた情報技術というツールを得て、経済活動のあらゆる分野で強まりつつある顧客志向が、建設分野においても強まりつつあることが考えられる。言い換えれば、建設業においても、従来は不明瞭であった「製品やサービスの質と価格の関係」を明らかにすることが求められる時代になってきたということであり、いわば、我が国建設業も「真の企業間競争の時代」を迎えたということである。また、このような競争環境においては、他の企業に対する優位性をどのように確立するか、すなわち、製品やサービスの企画・設計・生産・販売・管理のバリューチェーンの価値を全体として高める中で自社のバリューをどこまで高めるかが、企業経営において問われる。この意味で、戦後の我が国建

設業の歴史において、初めて個々の企業経営の良し悪しが厳しく問われる時代を迎えたとも言えよう。

建設業に限らず、企業経営には、経営戦略をはじめとして、基本的に具備しなければならない基本的な経営要素がいくつかある。しかし、それらが一時的に整備されたとしても、それらを継続的に改善し続ける仕組み(システム)が併せて整備されていなければ、存続し発展する企業経営を行えないことは、多くの経営書が指摘するところである。その意味で、そのような仕組み(システム)を実際に動かすための鍵となる「企業の経営状況に関する情報」、すなわち会計情報の企業経営支援の観点からの整備・活用が非常に重要になる。

企業会計は財務会計と管理会計に分けることができ、それぞれ重要な役目を負っているが、前者が外部のステークホルダーに対するものであるのに対して、後者は企業内部の経営を支援するための会計であることは周知の通りである。企業の経営環境が厳しくなるほどに管理会計の重要性が高まってきているが、近年の建設企業が置かれている経営環境を勘案すれば、建設企業こそ、自社の管理会計の確立を目指すべき時を迎えているように思われる。

本稿は、以上のことを踏まえ、建設業における経営改善と管理会計について、アンケート調査等を行い考察を加えたものである。

3.1.1 真の企業間競争時代に入った建設業界

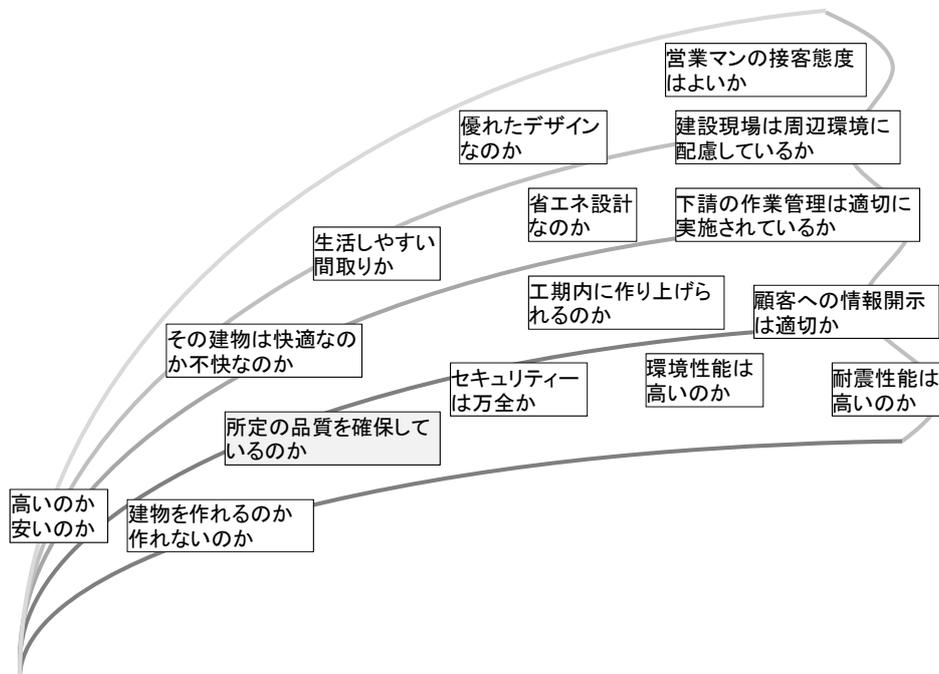
(1) 時代は提案能力で競争する時代へ

(顧客の価値基準は変化している)

顧客が商品の質やサービスを求めるときの価値基準はかつてとは大きく異なってきている。建設産業に限っていえば、以下のようなものになる。例えばある建物を建てる場合、そもそもの要求事項は「その建物を作れるのか作れないのか」「高いのか安いのか」という単純なものであつたらう。しかしその要求はやがて建物を作ることができる、或いは(安くても何とか)手に入れることができるという前提条件に立った上で、「その建物は快適なのか不快なのか」という具合に、より深く、広がりを見せるようになっていく(図表3-1-1)。顧客の立場に立てば、従来であれば建設企業(または大工の棟梁)を信頼していればよかつたものが、近年では本当に顧客の要求事項を満たしている商品やサービスを提供することができるのかどうか基準になっている。もちろん従来からの要求事項も依然として残っている。日本経済は長期のデフレ下にあり、例え顧客に「建物が欲しい」という欲求があつても価格が高く手が届かないようでは意味がない。価格面で要求事項を満足するために資材コストの削減や労務コストを低減できる技術開発に力を注ぎ、低価格でなおかつ利益が確保できるノウハウを企業は身に付けることが企業戦略として重要になって

くる。つまり、建設企業には、従来にも増して顧客に対して「商品・サービスの質と価格」について提案できるかが生き残るための重要な要素となり得るだろう。

図表 3-1-1 顧客の要求事項の広がり



(重要性を増す「機能」と「価格」の明確化)

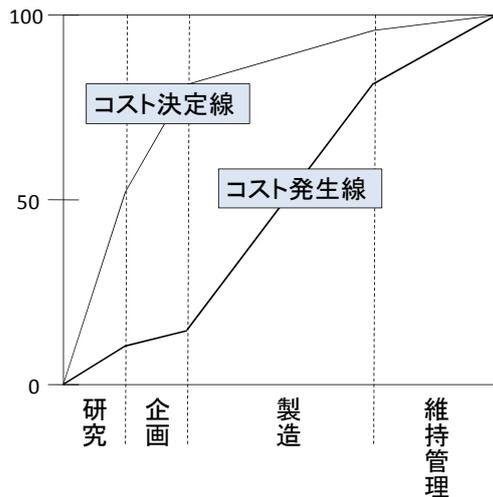
顧客の要求基準は何か？、これを把握することは非常に重要であり、それによって提案する内容も変わってくる。

この顧客は何を重視しているのか？、コストか？、デザインか？、住みやすさか？、など工事の受注を希望する企業にとって、把握しなければならない顧客の要求基準は多岐に渡るが、それらはいずれも相互に関係している。例えばデザイナーズマンションのように、デザイン性を重視するのであれば相応の設計をしなければならず、少しコストがかかるかも知れない、高断熱性能を求めるのであれば、断熱性能の優れたガラス建具や外壁材を用いなければならない等、要求基準が高くなれば相応のコストがかかることを顧客に対して提案し、了承を得なければならない。逆にコストを重視するのであれば、このコストで実現可能なデザインや性能はどの程度であるか提案し、了承を得なければならない。受注機会を逃さないためにも、これら多岐に渡る「機能」と「価格」の関係において、提案内容の全てに対応できる能力を持つとともにそれらの質と価格について明確に提案できる能力が問われることになる。

ものづくりの世界において、コストがどの段階で決定されるかを示したものが図表 3-1-2 である。これによれば、コストの多くは研究・企画（設計、提案）段階において決まるとされている。なぜなら、提供するモノの大きさ、数量、使用する材料、工法がこの段階で決定されるからである。使用する材料やその数量、工法が決定されれば、当然必要な

作業員の数、歩掛かりなどが決定されるし、材料費が算出されるからである。それらによって工事費全体がどの程度になるか、顧客に対してどの程度価格交渉が可能なのか、利益が得られるのかどうか、判断できなければならない。

図表 3-1-2 コスト決定線とコスト発生線の関係



加えて、建物の「機能」と「価格」が明確になって始めて顧客にとっての基準、選択するための判断基準が明確になることに注意しなければならない。それは顧客が企業を選ぶ基準が明確になることを意味しており、企業はこれらの面でノウハウを蓄積し、競争力を高める必要がある。競争力を高めるとは、優れたデザインながら他社よりも少し安くできるとか、ローコストでありながら他社よりも高機能であるとか、単純ではあるが、他者に対する優位性を示すことができる能力を保有するということである。

また今後は、所定の品質のものを提供できるのか?、といった施工能力の面での提案力も重要になってくるだろう。耐震偽装事件は社会の

建設生産物に対する見目を一層厳しいものにしたが、今後ともその流れは変わらないと考えられる。工期内に所定の品質を周辺環境に悪影響を与えずに、実現することができる能力は、顧客に対して安心と信頼を提案することができる、重要な要素である。

これら顧客が要求する「品質」を、企画し、設計し、「実現」することができることを示すことができる「提案能力」の部分で競争し、かつ顧客から選ばれる時代になっていることを企業は認識しなければならないと考えられる。また企業は「(施工など実現能力を含めた)提案能力」の面で競争し、他社と差別化し、圧倒的な力を持ち続けることが今後の競争時代において企業が生き残ることができる条件となるものと考えられる。

(競争時代の企業経営)

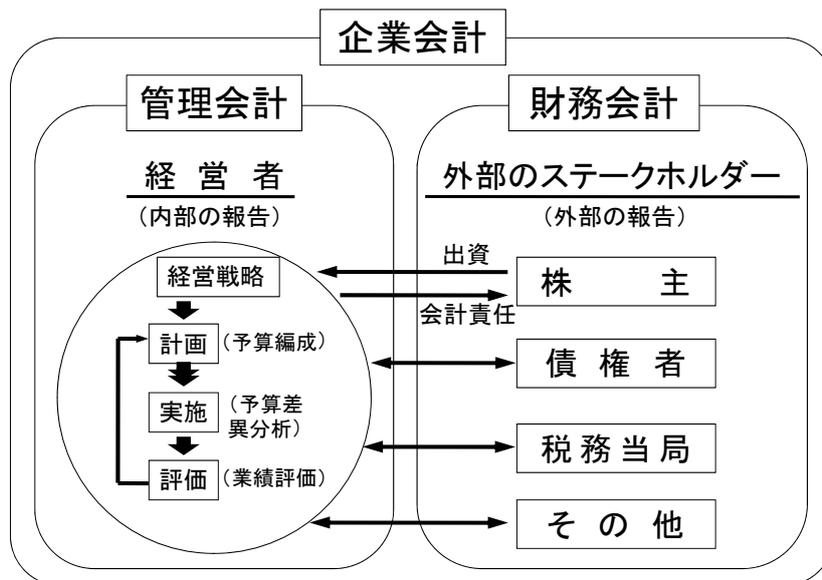
以上、述べてきたことを実現する取り組みは、程度の差こそあれ現段階でも各企業において行われているだろう。競争時代においてはこれらを持つことがまずは重要であるが、企業経営を考えた場合、これらを常に「商品・サービスの質と価格」の面で競争力を保てるようにコントロールし、適切にマネジメントすることで利益を上げられるようにすることができるようにしなければならない。例え顧客にとってよい提案ができる能力が企業に備わっていても、そのプロジェクトをマネジメントする能力に乏しく、利益を上げることができずに赤字になってしまえば企業経営の観点からは無意味なのである。また企業の存続のためにも、また競争時代を勝ち抜くためにもこの「提案能力」と、それを実現するための個々の要素(例えば企画・設計・施工能力など)、またプロジェクトを管理する能力

目毎に分類することによって、ある作業のコストを算出することができる。それによって、例えばどの作業がネックとなっていて作業工程が遅れているのか、生産性を向上させるにはどの作業を改善すればよいのか、どういった作業について技術開発により大幅なコストダウンを図ることができるのか等、企業は改善すべき点を見出すことができる。このように、企業にとって競争力を維持するために重要な内容を含んでいる会計情報を、いかに企業経営に活用することができるかが重要なテーマとなる。

(企業を経営するために必要な会計－管理会計－)

企業における会計の役割を考えたとき、企業会計は大きく分けて外部のステークホルダーに向けて発せられる「財務会計」と、経営者の経営判断のために用いられる「管理会計」に分けられる(図表 3-1-5、図表 3-1-6)。

図表 3-1-5 企業会計の役割 (管理会計・財務会計) ①



「財務会計」とは商法や証券取引法、税法など定められた法規に則り、ある一定の期間内で損益計算を行って、配当可能な利益を決定するとともに主として投資意思を決定する際に必要な情報を投資家や債権者などに提供したり、課税上必要な情報を当局に提供するなど、企業外部のステークホルダーに対して必要な情報を提供するための会計である。財務会計の最大の役割は損益計算書、貸借対照表、キャッシュフロー計算書を中心とした財務諸表をステークホルダーに提供することにある。ステークホルダーの意思決定には企業への投資や課税等も含まれるため、財務情報は正確かつ客観的で検証が可能でなければならない。一般に企業の過去の情報が用いられる。

「管理会計」とは企業の経営者或いは経営層が行う戦略の策定を支援し、経営上の意思決定の後、実行された結果を業績評価し、投下された資本が有効に利用されているか等の

図表 3-1-6 企業会計の役割（管理会計・財務会計）②

視点	管理会計	財務会計
情報の利用者	内部経営管理者	外部のステークホルダー
利用目的	意思決定と業績の管理	過去の業績の報告
報告の対象	過去・現在・未来	(主として) 過去の情報
報告書の種類	予算報告、原価計算書など	財務諸表など
報告書の要請	任意	強制
法規制	不要	会社法、金融商品取引法
情報の性格	有用性・タイムリー	正確・検証可能性

情報を経営者や経営層に対して与えることを主たる目的とする会計である。「管理会計」においても正確で検証可能な情報が提供されなければならないが、予算編成や設備投資などの経営判断を行うことを考えた場合、単位は千円単位であるとか、億円単位である場合が多い。利用する目的に適合する単位で正確であればよいとされている。企業や業種によって管理すべき対象が異なるため、経営者に対して提供される情報は企業や業種によって様々であるが、一般的には集計された商品の数量や品質といった情報や、会計情報が提供される。管理会計では将来に向けた意思決定を行うために「財務会計」のように過去の会計情報だけでなく、現在や未来の会計情報を取り扱うのが特徴である。

このように企業会計は「財務会計」と「管理会計」に分けられるが、現在ではより投資家への情報提供が重要視されるようになってきており、双方の違いは相対的で従来のように明確ではない。今日では「財務会計」「管理会計」など「会計システム」は1つであると考えられるべきであり、両者を全く別個のものとしてみなすことは妥当ではない。

経営者を始めとする組織内部の経営管理に携わる各階層の管理者が行う経営判断の際に必要な情報は過去の情報ではなく、今実際に生じている情報と、将来どうなるかという予測情報である。これより、企業の各階層における管理者が企業の活動を管理し、経営するために必要な会計情報は「財務会計」ではなく「管理会計」によりもたらされる。「管理会計」は単なる事後「管理」のための会計ではなく、企業を経営するための会計であることが特徴である。経営意思決定のために有用な情報の提供が目的であることから、「経営の見える化」とも呼ばれている。

3.1.2 建設企業への管理会計の適用の問題

(1) 管理会計適用のための前提条件

(企業活動の測定)

一般的に「経営の見える化」が叫ばれているが、管理会計においても「経営の見える化」が重要な要素となっている。

企業活動を管理し、適正に運営するためには、必要な情報を適切な時期に取得しなければならない。現在企業が持っている能力や実力といった情報をストレートに収集し、評価できれば一番よいのだが、一般的には日々の経営活動や PDCA 等の改善活動を通して企業の能力や実力を知るのが通常である。

管理会計を行う上でまず必要となるのは企業活動を「測定する」ことである。企業や産業によって測定する手法や対象は様々であるが、基本は日々行われている企業活動を何らかの基準や単位に基づいて客観的に数値で表し、集計することにある。測定する基準や単位とは、例えば日々どういう種類の品物がいくつ売れたか、というだけでなく、どういう種類の材料が日々いくら消費されていくつの製品ができたか、それぞれの製造工程に何人工かかったか、廃棄した材料はどれだけであったか、などであり、それらに関係するありとあらゆる情報がそれぞれの測定単位毎に集められ、管理される。集計データを直接、経営判断を行うための材料として用いる場合もあるが、これに貨幣価値をリンクさせることで、より他部門との連携や比較が容易になるとともに、集計された結果は最終的に財務会計にも用いることが出来るため、汎用性が高くなる。

また、情報を収集する上で重要なこととして、これらの情報を収集し、分析するには ICT の利活用が欠かせない。同時に、ICT を利活用できるだけのリテラシーが従業員や経営層に求められることも見逃すことができない重要な前提条件である。

（企業の業績管理と PDCA）

続いて必要なのが集計された情報をもとに企業活動を業績評価することである。企業は各々の年次目標、中期経営戦略、長期経営戦略等を持っている。それらを適切に各経営層の目標にブレイクダウンし、企業活動を評価するための目標を適切に設定する。それらをもとに各経営層は集計された情報をもとに企業活動の業績を適切に評価し、分析し、改善を図らなくてはならない。適切な目標の設定と、それに基づいて PDCA を回すことができる体制が企業には必要である。

（管理者の責任と権限）

また、業績管理を行う上で重要なのは PDCA の管理者と、その管理者が持つ責任と権限を明確にし、同時にそれらを与えることである。PDCA を回すに当たっては様々な意思決定が行われるが、その意思決定を行う者とその負うべき責任の範囲を明確に定めておかなければならない。また、意思決定のレベルと負うべき責任の内容に応じて即座に判断し、実行に移せるだけの権限を与えておかなければならない。責任と権限の関係が適切でなければ、管理者は決定を下したくても権限が伴わず、十分な改善結果を残すことができない恐れがある。また同時に、権限以上の責任を負わせることは、管理者に過重な精神的負担を負わせる恐れがある。この責任と権限の関係については、管理者の位置づけやどのレベルの経営層に位置しているかによって大きく異なる。管理者に原価の責任のみを負わ

せるのか、利益責任まで負わせるのかによって、その権限は大きく異なるであろうことは想像に難くない。この責任と権限の関係については製造業を見ればよくわかるように、商品や市場を考慮した事業部制をもってその責任と付随する権限を委譲している例がある。

(2) 建設企業と管理会計適用のギャップ

(管理会計の前提条件をどの程度満足しているか?)

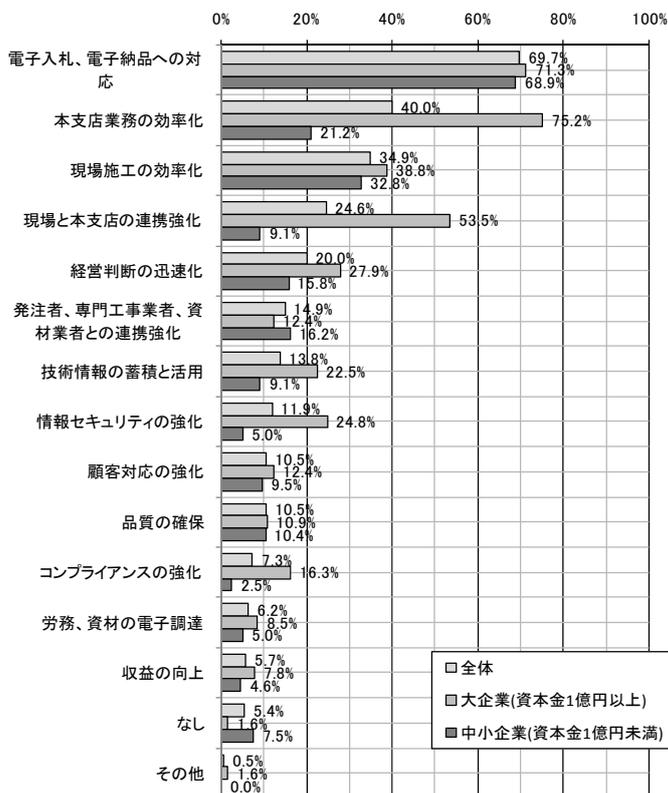
管理会計を有効に活用するための前提条件として、先に述べた通り、

- ① 企業活動の可視化
- ② 適切な業績評価と PDCA の実施
- ③ 適切な責任と権限

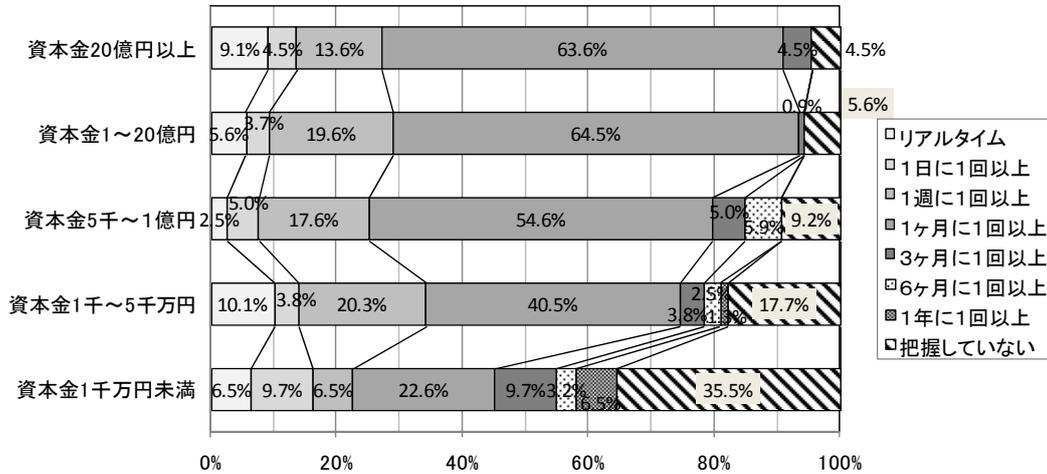
が必要であるが、建設企業は実際にそれらをどの程度まで備えているのだろうか。

企業活動の可視化には ICT の利活用が欠かせないが、当研究所が行ったアンケート調査によれば、ICT を導入することにより効果が現れた事項として「経営判断の迅速化」を選んだ企業は少ない(図表 3-1-7)。また、企業を経営する上で必要な数値を把握している頻度は 1 ヶ月に 1 度の企業が多い(図表 3-1-8)。加えて元下間の情報ネットワーク構築状況が低い現状を見ても、真の意味で ICT を経営情報の収集には使用していないことがわかる。

図表 3-1-7 ICT を導入することにより効果が得られた項目



図表 3-1-8 企業経営上必要な数値を ICT を用いて把握している頻度

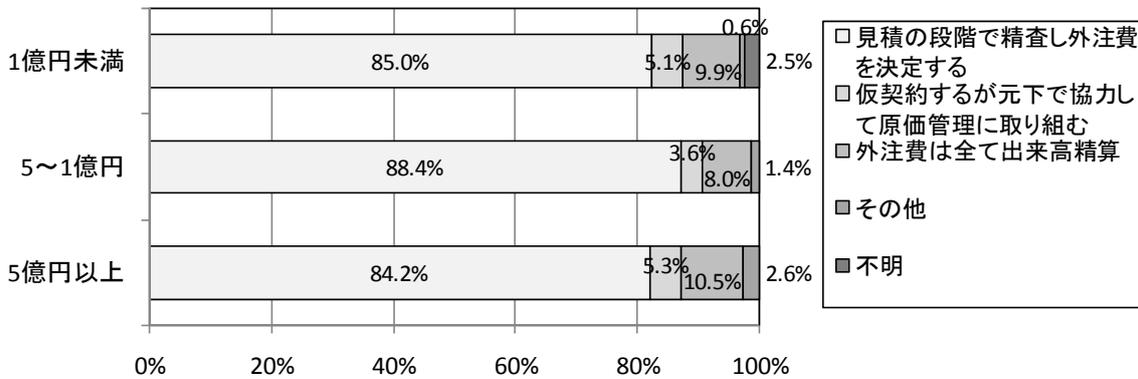


また実際問題として下請企業が行う生産活動の情報を適宜組織的に、全社挙げて広範囲に収集している元請企業は少ないと考えられる。

よく建設企業においては歩掛かりをとることが重要であるといわれている。それは工程表を作成する上での実績管理という理由もあるのだが、かつての直庸時代の出面管理の延長線で、工事の内容とそれに要する費用の管理という重要な経営管理上の情報を得ようとしていたことが近年重要性を失いつつあるのではないだろうか。元々は常庸作業の下請企業に対する費用精算の時に、人工を水増しされないようにという理由が最大の理由であるのだが、それを近年の生産現場では個人レベルはさておき、組織的にはそれほど重要視していない状況にあると思われる。

アンケート結果によると、工事外注時の原価管理をどのように行っているか、という質問に対して圧倒的に多い回答が「見積の段階で原価を精査する」というものであった(図表 3-1-9)。つまり言い換えれば外注＝請負工事という意味である。また我が国における

図表 3-1-9 工事外注時の原価管理方法

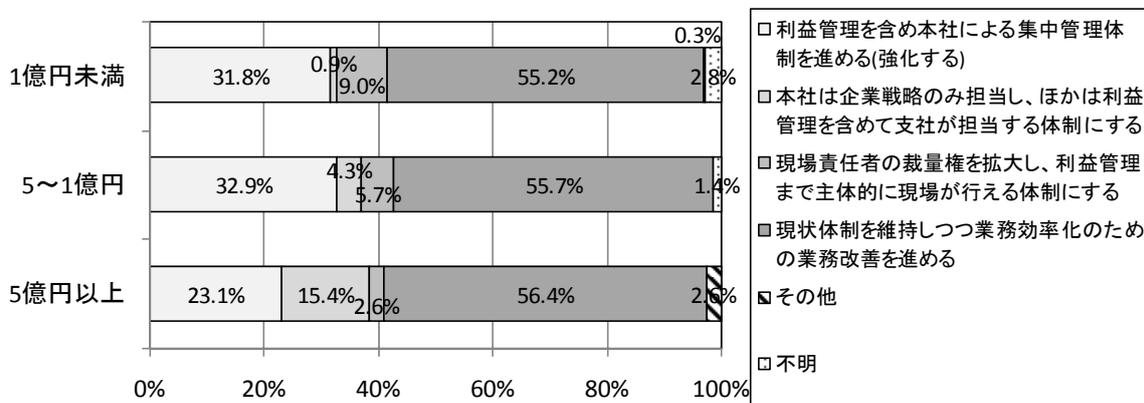


建設企業の進むべき方向性として、元請企業のアッセンブラーとしての管理監督機能の向上と、下請企業の育成強化による責任施工体制の確立が、過去の時代からあり(建設経済レポート 52号「2.3 ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題」)、請負工事ということになれば、出面管理は基本的に不要なわけである。さらにいえば、請負工事ということになれば、作業員の能力管理や工事の品質確保を含めて工事の一切の責任は仕事を請け負った下請企業にあることになる。当然作業を通じた改善活動や PDCA、技能の向上・蓄積に元請企業は基本的に関知しない。作業を通して適切な業績評価を行い、次の行動に移ることで始めて PDCA が回ったことになるのであるが、現状の生産体制を見る限りでは、PDCA を回すことを放棄している状況にある。このように建設企業の経営においては、企業経営の「可視化」から遠い状況にあるといっても過言ではない。

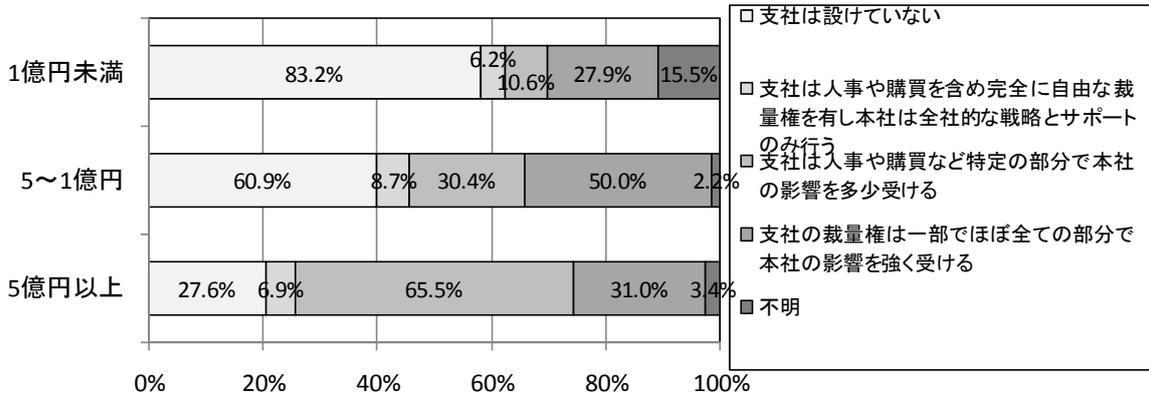
また責任と権限の関係については、建設企業において、利益を管理する一番重要な位置にある作業所の現場責任者の責任と権限について見ると、過去のレポート(建設経済レポート 52号「2.3 ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題」)において触れたように、本社による集中管理体制の強化に伴い現場責任者の権限が小さくなっているうえ、利益管理責任まで本社による管理に切り替える状況は、現場責任者のやりがいを失わせ、その一方で事故や工程上の責任を負わせる現在の傾向は、現場責任者のモラルハザードを引き起こす危険性をはらんでいるともいえる(図表 3-1-10)。ただし、建設生産の過程において現場がクリアしなければならないハードル(例えば法制度上の問題など)は過去と比較して著しく増大しており、現状においては本社や支社のサポートがなければ生産活動を阻害しかねない。その様な負担を軽減するための権限移譲とは異なるので注意が必要である。

一方で本社と支社の関係について見ると、アンケート結果によれば大企業ほど実はやや支社の権限が強い結果となっている(図表 3-1-11)。また現場責任者と本社または支社の関係について見ると、大企業においてはやや支社の影響を強く受けることがわかる(図表 3-1-12)。

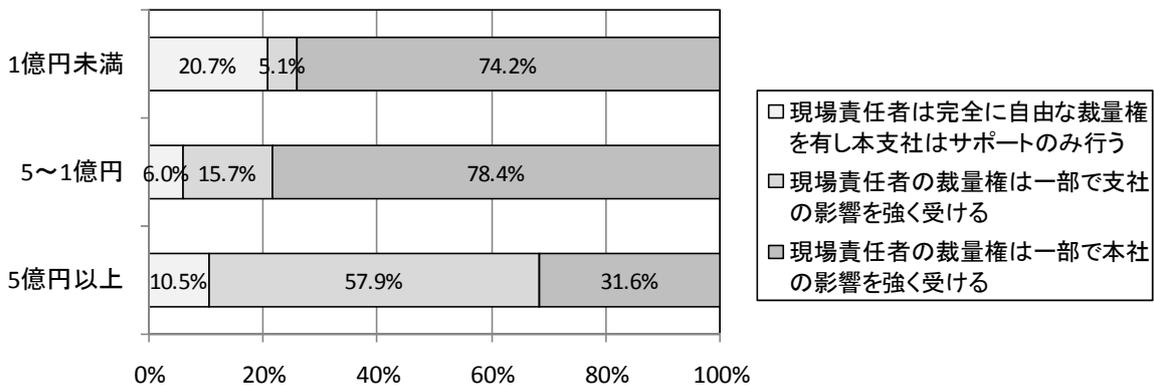
図表 3-1-10 今後の社内体制の考え方



図表 3-1-11 本社と支社の関係



図表 3-1-12 現場責任者と本社または支社の関係



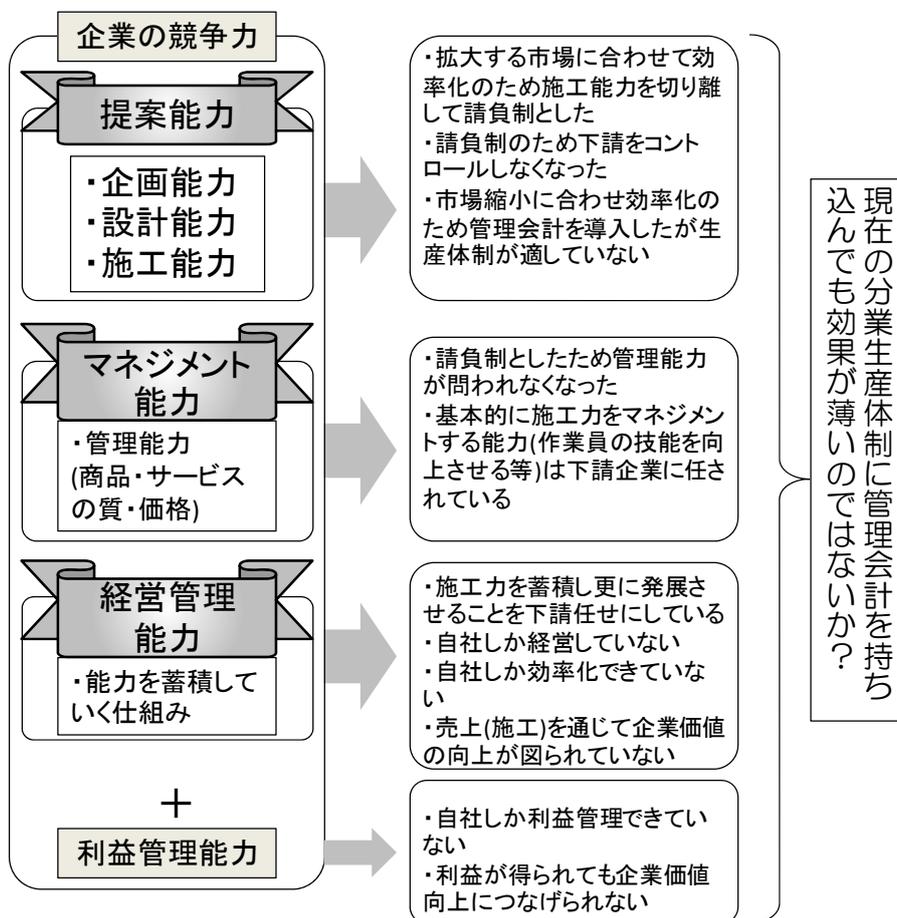
これらを見ると、本社の管理機能の強化を目指しながらもそれは購買などの一部であり、それ以外については支社の管理機能をそのままにしている状況がよくわかる。大企業においてその傾向が強いのは、企業が大きくなるほど権限が下部組織に委譲され、その組織毎に、それぞれの状況、事情に合わせて適切な経営判断が行われなければ効率的かつ効果的な企業経営ができないことを表していると考えられる。

(何が管理会計の導入を阻んでいるのか?)

管理会計を行う上での前提条件について、現状では、生産活動を活用して企業の競争力を高めようとしているとは思えない、管理会計を導入しているとは思えない状況にある。企業の競争力向上と管理会計の関係について、現状を検討したものが以下の図表 3-1-13 である。企業の競争力を向上させるためには提案能力、マネジメント能力、経営管理能力と、利益を適切に管理する能力が必要であるが、その全てを管理会計の仕組みから眺めてみると企業の経営改善に向かう方向とは異なる方向を向いているといわざるを得ない。総合的に考えて、この管理会計の効率的な利用を阻んでいるのが下請企業への外注

(アウトソーシング)という形を用いた現在の分業生産体制にあるのではないかと考えられる。

図表 3-1-13 建設企業への管理会計導入を阻んでいる要因



(3) 管理会計を阻む構造的な問題

外注(アウトソーシング)とはすなわち外部資源の有効活用であり、自社以外から業務上必要とする人的、物的を含めた資源やサービスといったものを調達することである。これにより自社が得意とする事業範囲に自社の経営資源を集中的に投入することができるために、競争力の面で企業をより強くすることができるなどの効果が期待できるとともに、専門的で高品質なサービスが期待できることや、社内資源を用いて対応するよりも時間やリスクの問題から回避できるなど、経営の効率化の面で外注は有効な手段である。

建設業においても同様なことがいえる。例えば、現在の分業生産体制は、企業の経営資源の有効活用・集中投入という点では元請下請双方にとって最も効率が良い形態であるといえる。必要なときに必要なだけ投入でき、しかも自社の経営を圧迫しない外注は企業経営を行う上で非常に魅力的な面を持っていることは否定できない。

ただし、外注を行うに当たって重要なのが、外部委託先の企業のコントロールである。提供可能な品質の維持、工期の厳守、長期にわたる経営の安定性など、管理すべき点は多く、また重要性の高い項目がほとんどである。これらを元請企業がしっかりと管理することができなければ利益が得られないだけでなく、万一の場合には元請の企業経営に重大な影響を及ぼす可能性もある。外注企業のコントロールについても、管理会計は有効なツールとなり得る。また同時に、外注に当たっては、自社のコアコンピタンスとは何か、他社と競争する上で圧倒的な力を発揮できる分野は何か、について十分な検討が行われなければならない。このように業務の外注に当たり、自社が生産活動というバリューチェーンの中で、どの部分に位置し、どのような価値を生み出しているのかを考えることは、企業の今後と将来戦略を考える上で重要になってくる。

では、実際に建設企業はどうか。一般的に知られている通り、建設生産というバリューチェーンの中で、生産部分のほとんどを外注というアウトソーシングに頼っているのが現状である。工事原価の内訳について、建設企業各社の有価証券報告書内の工事原価報告書に記載されている項目を用いて分類すると、図表 3-1-15 の通りとなる。また、それぞれの項目の内訳は図表 3-1-14 の通りである。企業によって得意とする分野に差があり、多少数値に差はあるものの、おおむね材料費が 10～20%、労務を含めた外注費が 60～80%、経費が 10～20%となっている。いずれの企業も外注費が工事原価に占める割合が非常に高いことがよくわかる。

図表 3-1-14 各科目に含まれる費用の内訳

科 目	適 要
材 料 費	工事のために直接購入した素材、半製品、製品、材料貯蔵品勘定等から振り替えられた材料費（仮設材料の損耗額等を含む）。
労 務 費	工事に従事した直接雇用の作業員に対する賃金、給料および手当等。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は労務費に含めて記載することができる。
（うち労務外注費）	労務費のうち、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に基づく支払額。
外 注 費	工種、工程別等の工事について素材、半製品、製品等を作業とともに提供し、これを完成することを約する契約に基づく支払額。ただし労務費に含めたものを除く。
経 費	完成工事について発生し、または負担すべき材料費、労務費、および外注費以外の費用で動力用水光熱費、機械等経費、設計費、労務管理費、租税公課、地代家賃、保険料、従業員給料手当、退職金、法定福利費、福利厚生費、事務用品費、通信交通費、交際費、補償費、雑費、出張所等経費配賦額等のもの。

図表 3-1-15 完成工事原価に占める各費用の割合（平成20年度）

	材料費		労務費		外注費		(外注費の合計)	経費		合計(完成工事原価)	
	金額(億円)	割合(%)	金額(億円)	割合(%)	金額(億円)	割合(%)		金額(億円)	割合(%)	金額(億円)	割合(%)
清水建設	1821.16	11.66	966.24	6.19	10475.59	67.10	73.28	2349.83	15.05	15612.82	100.00
			(うち労務外注費)	966.24				6.19	(うち人件費)		
鹿島建設	1658.46	12.21	1275.87	9.40	8886.01	65.43	74.83	1759.83	12.96	13580.17	100.00
			(うち労務外注費)	1275.9				9.40	(うち人件費)		
大成建設	1654	13.65	801.08	6.61	7579.4	62.54	69.16	2083.87	17.20	12118.35	100.00
			(うち労務外注費)	801.08				6.61	(うち人件費)		
大林組	1221.22	9.96	1070.29	8.73	8252.79	67.28	76.01	1721.98	14.04	12266.28	100.00
			(うち労務外注費)	1070.3				8.73	(うち人件費)		
竹中工務店	709.06	7.29	273.58	2.81	7279.57	74.88	77.69	1459.4	15.01	9721.61	100.00
			(うち労務外注費)	273.58				2.81	(うち人件費)		
西松建設	695.24	18.86	22.75	0.62	2480.02	67.29	67.91	487.59	13.23	3685.6	100.00
			(うち労務外注費)	22.75				0.62	(うち人件費)		
前田建設工業	466.91	14.50	51.19	1.59	2238.28	69.50	71.01	464.33	14.42	3220.71	100.00
			(うち労務外注費)	48.71				1.51	(うち人件費)		
長谷工コーポレーション	335.83	12.32	349.49	12.82	1801.46	66.08	78.90	239.41	8.78	2726.19	100.00
			(うち労務外注費)	349.49				12.82	(うち人件費)		
五洋建設	624.31	18.41	39.38	1.16	2087.21	61.54	61.54	640.48	18.89	3391.38	100.00
			(うち労務外注費)	0				0.00	(うち人件費)		
東急建設	302.45	13.12	190.2	8.25	1490.84	64.68	72.93	321.51	13.95	2305	100.00
			(うち労務外注費)	190.2				8.25	(うち人件費)		
熊谷組	377.12	17.71	8.66	0.41	1449.29	68.06	68.38	294.48	13.83	2129.55	100.00
			(うち労務外注費)	6.85				0.32	(うち人件費)		
飛鳥建設	221.55	16.85	54.53	4.15	820.64	62.40	66.44	218.46	16.61	1315.18	100.00
			(うち労務外注費)	53.14				4.04	(うち人件費)		

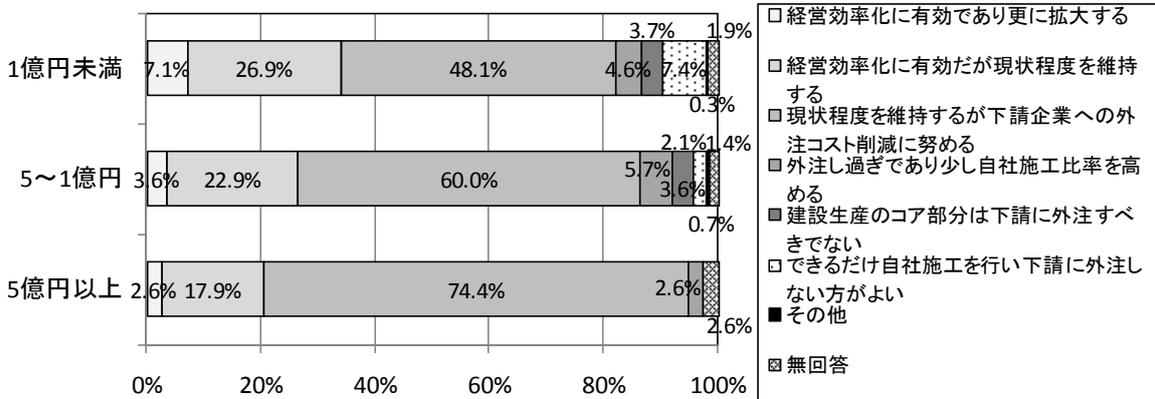
(各社有価証券報告書 完成工事原価報告書より)

外注など生産活動を外部に委託することが決して悪いことであるとはいえない。それによる企業経営上のメリットも確かにある。しかし一方でデメリットもある。外注企業の管理やその企業との信頼関係などもそうであるが、それ以上に、建設生産というバリューチェーンを通して元請企業自身に能力や実力が備わらない(蓄積されない)ことや、バリューチェーン全体の利益管理を行うことができないなど、今後の企業間競争時代においてより向上させなければならないと考えられることが、外注に頼っては何も達成されないことに注目しなければならない。

一般的に製造業などの産業においては、外注する際は自社のコアコンピタンスとは何かを見直し、それ以外を非中核事業(業務)としてリストラクチャリングの一環として行われているのに対し、建設業においては生産活動そのもの全てを元請企業から切り離し、外注に回していることに特徴がある。建設企業にとって利益の源泉が現場における生産活動にあるにもかかわらず、である。

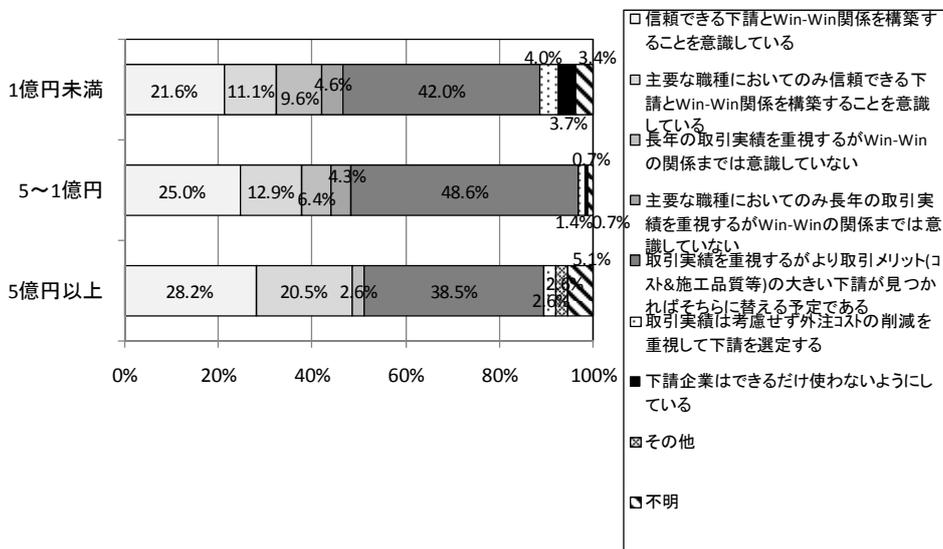
このような現状を建設企業がどのように考えているかについて示したものが以下の図表 3-1-16 である。これによれば、分業生産体制(すなわち業務の外注)が元請企業の経営効率化に有効であること、同時に外注コストの削減ぐらいしか自社の経営改善につながらないと考えている企業が多いことがよくわかる。

図表 3-1-16 下請企業による分業生産体制についての考え方



また下請企業との取引をどのように考えているかについて示したものが以下の図表 3-1-17 である。これによれば、現状の生産体制のままで企業の競争力をさらに高めるためには下請企業との関係がよくなければならないことを意識している企業、つまり下請企業と Win-Win の関係を構築することを意識している企業が資本金規模の大きな企業ほどやや多くなっていることがわかるものの、一方でコストなど取引メリットが大きな下請企業が見つければそちらを使う意識も高いなど、両極端な結果となっていることがわかる。

図表 3-1-17 下請企業との取引についての考え方



企業経営において管理会計を用いることを考えると、PDCA サイクルを回すために必要な情報の収集と業績評価に基づく意思決定が実行されなければならない。請負工事という形で外注を単なるコストと割り切って考える企業が多い現状は、建設企業の競争力を自らの力では生み出すことができない状況にあるといえよう。コストという形で元請企業自

らがブラックボックス化してしまった外注というアウトソーシング部分について手をつけ、元請企業自らが管理し、利益を上げることができる構造にしなければ、建設企業にとって真の意味で経営改革が達成されないと考えられる。

3.1.3 管理会計を有効活用するにはどうすればよいか？

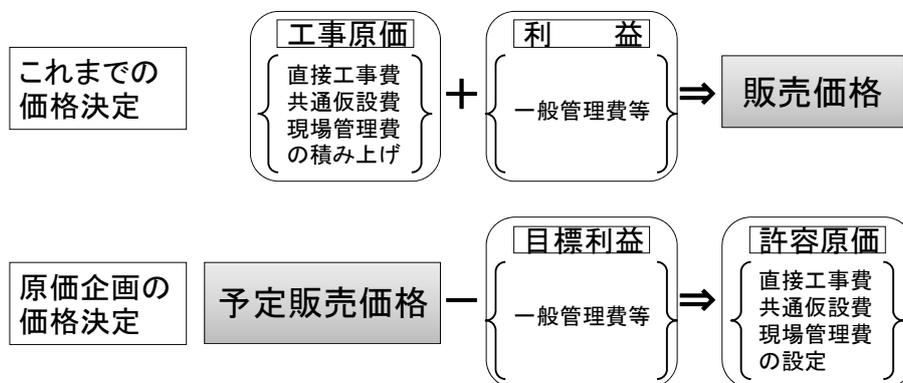
(1) 建設企業と原価企画

(建設企業は管理会計に適している？)

これまで現在の建設生産体制では管理会計は有効に使えない、建設企業の経営改善を図るためには外注を伴った現在の建設生産体制において外注部分についても建設企業が管理しなければならないことを指摘したが、実は建設企業は管理会計を行う上で適している産業であると考えられる一面もある。管理会計の経営効率化のための戦略的コストマネジメントの一つである「原価企画」がそれである。

商品の価格決定のプロセスを示したものが以下の図表 3-1-18 である。

図表 3-1-18 価格決定の方法の比較



これまで、ある建設物を生産するに当たって必要となる工法、材料の価格、現場管理費に適正な利益を積み上げたものが販売価格となっていた。土木工事のほぼ全てが現在もこの方法により価格が決定されている。しかしその他の産業や住宅産業を見てみると、価格は顧客や市場が決定するのが通常である。例えばマンションなど住宅の最多販売価格帯は、その地方のサラリーマンの一般的な生涯年収を想定した上で生活費等を差し引き、最終的な支払能力を考慮した上で設定されるのが通常である。市場が価格を決めるのである。当然その市場はその時々々の社会情勢の影響を受けるし、産業が成長期にあるのか、成熟期にあるのかなど、産業固有の特質もある。その時々々の市場の状況に合わせる能力がなければ企業は生き残ることができない。

競争時代においては、価格は市場で決まることを考慮すると、建設業は実は管理会計を行うに際して適した産業ではないかと考えられる。

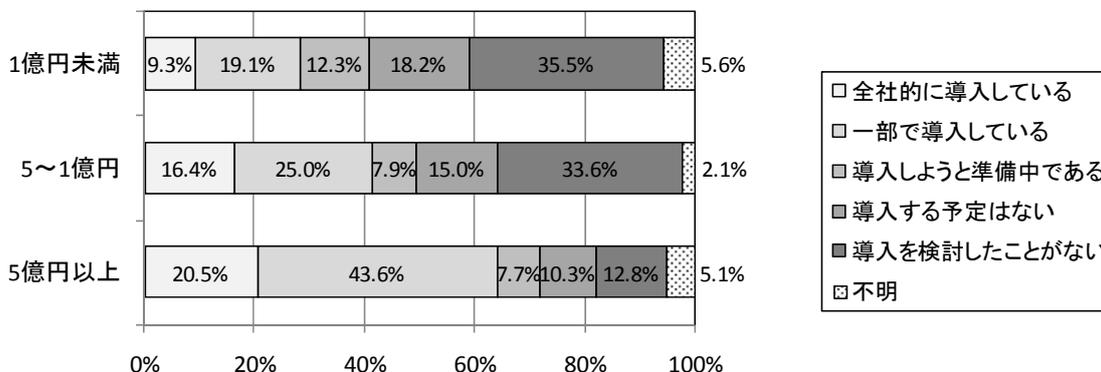
よくいわれるように、建設産業は顧客に対して既に完成している製品を販売するのではなく、これから作られる製品を販売する典型的な受注型産業である。また、顧客の数だけ仕様があるといっても過言ではないほど全く同じものを二つと作らない、多様性を持った産業である。そのために顧客が要望する費用や仕様に応じて製品を作り分けることができる産業でもある。

一般に少品種大量生産型の産業である製造業のように、既に出来上がっている製品を顧客に販売する場合、マーケットリサーチに基づいて定められた価格(市場価格)で販売されるのが通常である。しかし、顧客の志向や要望、社会情勢が短期間に変化する市場においては、それへの対応は難しい。例えばデフレが進行して顧客が低価格志向に変化したとしても、短期間のうちに使用する材料や生産ラインを変更することは難しい。成熟した市場であればあるほど、製品のライフサイクルが短くなるのはそのためである。しかし建設産業を見ると、受注する前に顧客の志向に合わせる事が可能であり、あらかじめ利益予想、利益管理が容易な産業であるといえる。ただしそれを実現するためには製品の機能、品質と価格の関係をはっきりと顧客に対して説明することができること、顧客の志向に合わせて多くの材料や工法について施工することができるノウハウとそれを持った技能労働者を確保していなければならない。また同時にそれをうまく管理することができなければ適切な利益を確保することができない。「原価企画」とは、以上述べてきたことを一言で表したものである。「管理会計(櫻井通晴著)」によれば、「原価企画」とは「製品の企画・設計段階を中心に技術、生産、販売、購買、経理など企業の関係部署の総意を結集して原価低減と利益管理を図る、戦略的コストマネジメントの手法」とされている。原価企画における原価低減活動は、企画・設計という生産の上流で行われ、原価企画の結果、革新が促進されることで企業価値が創造されるという。原価企画は市場をより強く指向したコストマネジメント手法であるといえよう。

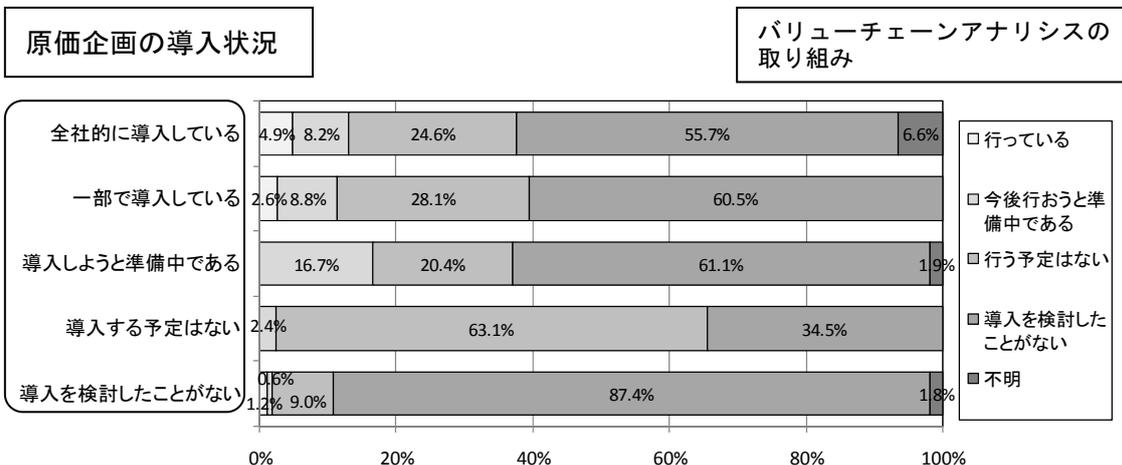
(原価企画の導入と生産体制の関係)

この「原価企画」の建設企業における導入状況を示した結果が以下の図表 3-1-19 である。これによれば、資本金規模の大きな企業ほど導入している割合が高いことがわかる。そのような企業はまた、バリューチェーンアナリシス(図表 3-1-20)、サプライチェーンマネジメント(図表 3-1-21)についても取り組む企業が他と比較してやや多いなど、経営改善に向けた構造的な企業改革に取り組んでいることがわかる。

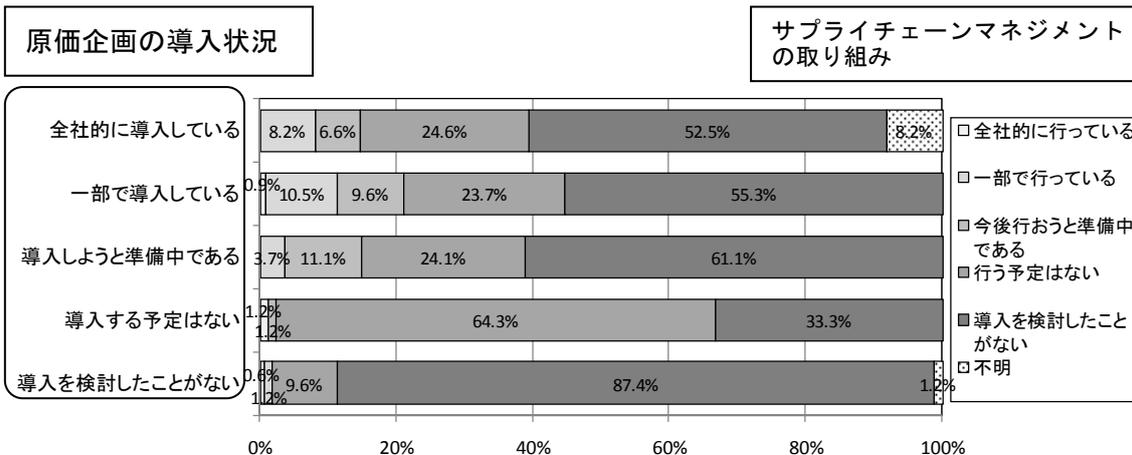
図表 3-1-19 原価企画の導入状況



図表 3-1-20 原価企画の導入状況とバリューチェーンアナリシスへの取り組みの関係

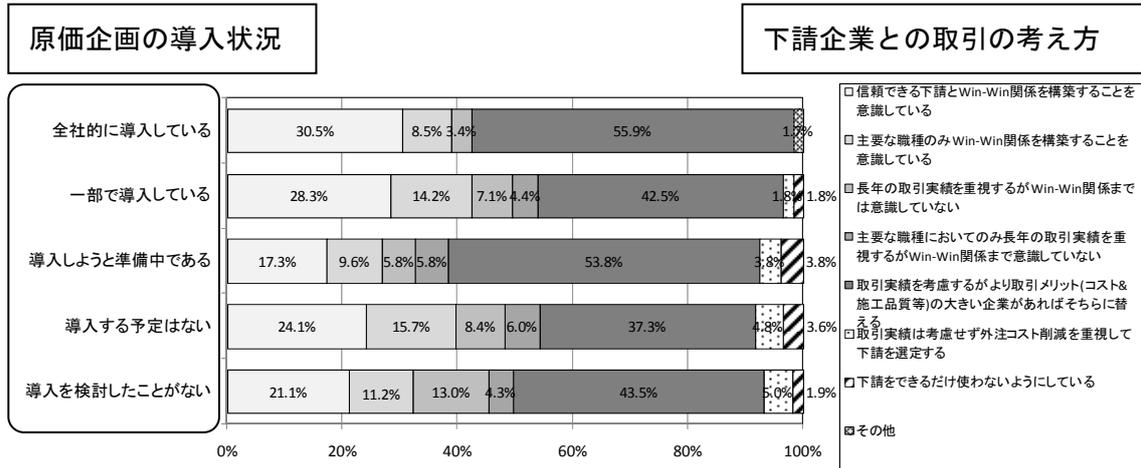


図表 3-1-21 原価企画の導入状況とサプライチェーンマネジメントへの取り組みの関係



しかし原価企画によるコストマネジメントを考える際に重要になるのが下請企業との関係である。以下の図表 3-1-22 に原価企画の導入状況と下請企業との取引の考え方の関係について示す。

図表 3-1-22 原価企画の導入状況と下請企業との取引の考え方の関係

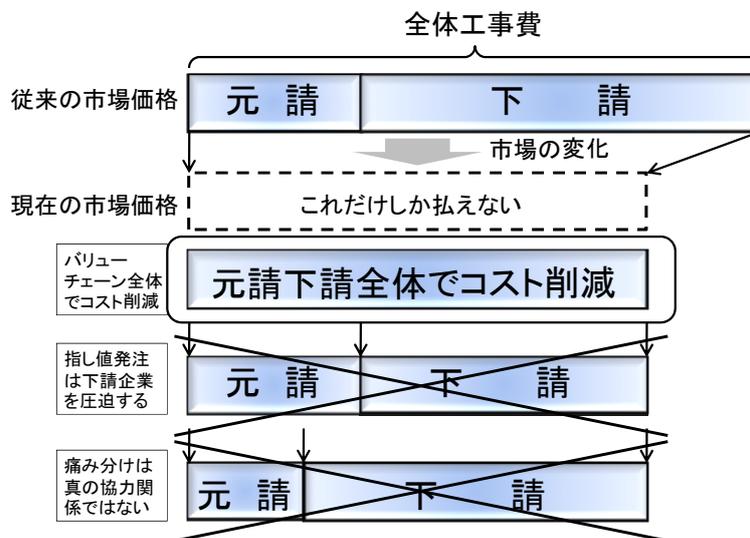


これによれば、原価企画を導入している企業において、信頼できる下請企業と Win-Win の関係を構築することを意識している企業がやや多いことがわかる。

現状の生産体制をそのままにして、つまり下請企業を活用した分業生産体制においてこの原価企画によるコストマネジメントを導入することを考えた場合、コスト削減にどのように対応するかというものである。市場価格が下落した場合、何らかの方法で建設生産物の価格を下げなければ適切な利益を得られない。元請企業が自社の管理費と利益を差し引いた残りの分を、いわゆる指し値発注の形で外注することは下請企業の経営を圧迫するとともに、建設生産物の品質の低下を招きかねない。それは将来的に補修費用の増加を招き、元請企業自身の経営を危うくすることにつながる可能性がある。また元請自身が身を削って赤字になるから下請企業にも赤字を強要する“痛み分け=Lose-Lose”の関係で工事を発注したとしても、基本的に下請企業にとっては赤字工事であることには変わらないから、この方法についても建設生産物の品質の低下を招く恐れがある、危険な方法であるといわざるを得ない(図表 3-1-23)。上記の図表 3-1-22 において原価企画の導入状況に関係なくある程度の割合で下請企業との Win-Win の関係を構築することを意識している企業が存在するが、このような痛み分けを伴った関係は真の意味で協力関係にあるとはいえない。

一番ベストな方法は元請下請全体でコスト削減に取り組む方法である。当然そのためには、元請においては効率的な施工管理方法が要求されるだけでなく、無駄な間接部門の排除など、社内全体の効率性を追求しなければ利益を確保することができない。また下請については効率的な作業員配置と作業員や機械の稼働率の向上が必要である。もちろん下請

図表 3-1-23 市場価格への対応とコストマネジメント



企業の経営についても効率性が要求される。これらと同時に、元請企業、下請企業双方についてコスト削減を目的としたマネジメントが可能な体制がなければ実現は困難である。一次下請企業だけでなく、実際に施工を担当する二次以下の下請企業についてもマネジメントすることが要求される。つまり原価企画によるコストマネジメントを行うためには、建設生産というバリューチェーン全体を見渡したときにムダやムラがないかを追求する体制が必要である。

(2) 管理会計から見た建設企業のビジネスモデル

以上、管理会計の活用という視点で建設企業の現状について分析したが、管理会計を活用して企業の競争力を向上させ、利益管理が可能で効率的な企業経営を行うのに適した建設企業の企業経営形態(ビジネスモデル)はどのようなものかについて考えてみたい。

企業経営を考える上で、これまで述べてきたことそれぞれを着眼点として企業経営形態を分類した。それぞれ「内製・外注」の観点、「下請け会社」の観点、「管理(マネジメント)」の観点であるが、いずれも管理会計を用いて経営改革を行う上で何らかの意志判断が必要であり、今後、自社が建設物の生産にどのように携わっていくのか、企業経営を考える上で重要なテーマである。

以下の図表 3-1-24 はゼネコンの現在の企業経営形態の一例を示したものである。多くの企業がこのような形態を成していると考えられる。この形態では、施工部分が外注され、ブラックボックス化されるために、管理会計を用いて効率的な経営を行うのに適していない。一方、管理会計に最も適した企業経営形態は、図表 3-1-25 に示すように、①完全自社生産方式、②グループ会社方式、③元請完全管理方式である。

図表 3-1-24 現在のゼネコンのビジネスモデル

「内製⇔外注」 の視点	「下請会社」 の視点	「管理(マネジメント)」 の視点	
完全自社 生産方式	グループ会社 方式	元請完全 管理方式	<div style="text-align: center;">  現在のゼネコンの ビジネスモデル </div>
自社グループ会社 生産方式	協力会社方式 (系列会社方式)	一次下請け 管理方式	
根幹部分自社 生産方式	提携会社方式		
根幹部分自社 グループ生産方式	取引実績 重視方式	完全独立 (自律)方式	
共生型分業 生産方式	非固定方式 (都度方式)		

図表 3-1-25 管理会計に最も適したビジネスモデル

「内製⇔外注」 の視点	「下請会社」 の視点	「管理(マネジメント)」 の視点	
完全自社 生産方式	グループ会社 方式	元請完全 管理方式	<div style="text-align: center;"> 管理会計に最も適 したビジネスモデル  </div>
自社グループ会社 生産方式	協力会社方式 (系列会社方式)	一次下請け 管理方式	
根幹部分自社 生産方式	提携会社方式		
根幹部分自社 グループ生産方式	取引実績 重視方式	完全独立 (自律)方式	
共生型分業 生産方式	非固定方式 (都度方式)		

どのゼネコンにおいても、現在の分業生産体制を、管理会計に最も適した生産体制に変化させることに対して、大きな抵抗感があると考えられる。その中間の方式をまずは目指すのが現実的であると考えられる。ではこの中間の方式において管理会計を適用するにはどのようにすればよいのであろうか。例えば、企業経営において強い理念を持ち、自社においても、資本関係のない(グループ企業ではない)下請企業に対しても筋の通った理念で管理することも不可能ではない。お互いが Lose-Lose の関係ではなく、真の意味で Win-Win の関係を構築することを目的とするならば、中間の方式でも管理会計の適用が可能である。その辺りは経営者の意思やその企業が目指しているグループ像に大きく左右されるものと考えられる(図表 3-1-26)。

図表 3-1-26 管理会計が可能なビジネスモデル

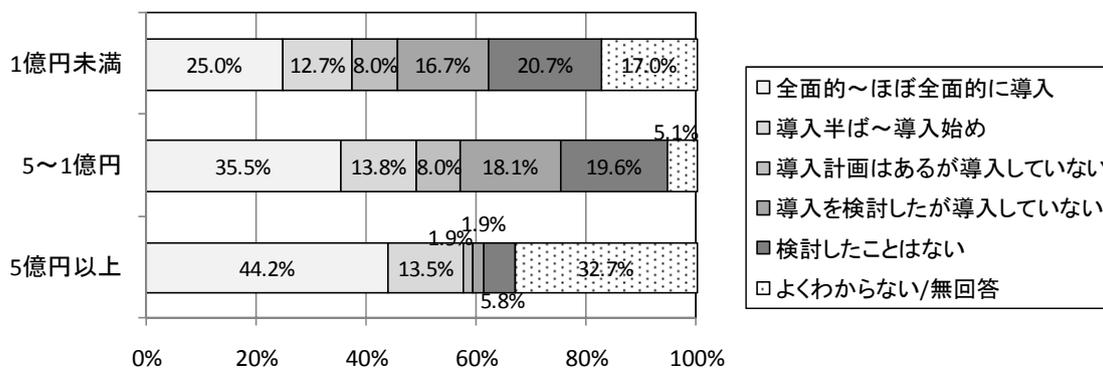
「内製⇔外注」の視点	「下請会社」の視点	「管理(マネジメント)」の視点	管理会計が可能な ビジネスモデル
完全自社生産方式	グループ会社方式	元請完全管理方式	
自社グループ会社生産方式	協力会社方式 (系列会社方式)	一次下請け管理方式	
根幹部分自社生産方式	提携会社方式	完全独立(自律)方式	
根幹部分自社グループ生産方式	取引実績重視方式		
共生型分業生産方式	非固定方式 (都度方式)		

おわりに

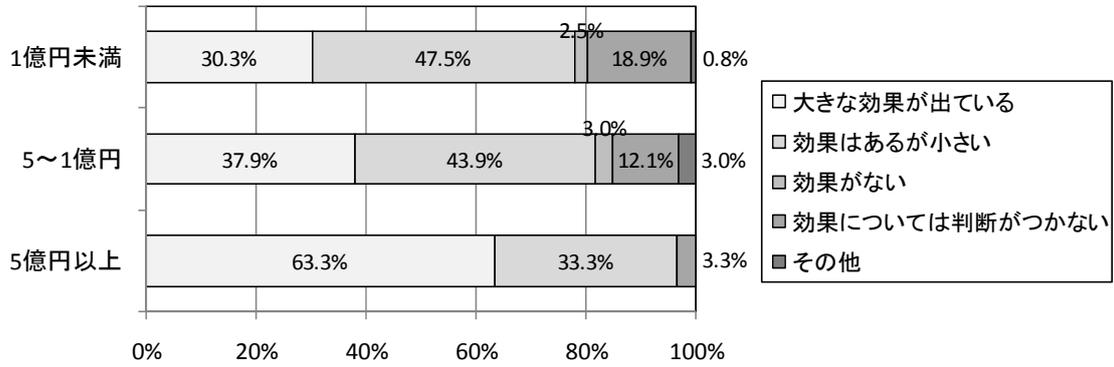
本稿において、今後の企業間競争時代においては、企業の経営管理がますます重要性を増し、より効率的な経営を行うためにも管理会計を用いて適切なマネジメントを行う必要があることを述べるとともに、一方で現状の建設生産体制、つまり下請企業を用いた、生産部分の外注化の考え方が、本来検討しなければならない部分への管理会計の導入を困難にしていることについて述べてきた。

一方で今回のアンケート調査において、実は管理会計を導入していると答えた企業は多く(図表 3-1-27)、また同時に多くの企業がその効果を実感している結果が得られている(図表 3-1-28)。

図表 3-1-27 管理会計の導入状況



図表 3-1-28 管理会計の効果の意識



これらの企業は管理会計をどのように用いているのであろうか。おそらくその多くは、自社、もしくは自社グループの中でも会計的な情報の交換が多い商社機能の部分までであることが考えられる。工事原価に占める外注費率が70%を超える現状においては、残りの30%に管理会計を用いて経営の効率化を図ってもその効果は限定的である。それを見直し、建設物を生産するという一連のバリューチェーン全体に管理会計を適用して効率的な生産を行わなければ今後の企業間競争時代において生き残ることができないのではないかと考えられる。

3.2 新たな建設生産体制の取り組みによる経営革新

～企業間競争の時代を向かえて～

はじめに

現在、ゼネコンの経営を取り巻く環境は非常に厳しく、それぞれの企業において様々な経営改善努力がなされているが、未だに明るい兆しが見えていないというのが、多くのゼネコンの現状と認識している。多くのゼネコンにおいて、その経営改善努力が期待するほどの実を結ばない原因については、建設経済レポート 52号（「2.3 ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題」）で、現在主流の分業生産体制の維持を前提としているところに構造的問題があるのではないか、という指摘をした。指摘内容を再度述べると、そのポイントは以下の通りであった。

「ゼネコンは、自社の経営の合理化・効率化を求めて自社施工体制から元請・下請分業生産体制へ移行し、その過程において実施工部分を外注化し自らは元請業務としての統括管理に特化してきたが、このような分業生産体制への移行が、建設生産におけるゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化を招き、企業間の差別化が困難な状況を生んだ。

建設市場が縮小し、今後も伸びが期待できない状況が生まれる中で、ゼネコンが経営改善方策として採用した、さらなる自社の経営のスリム化（人員削減、アウトソーシングの拡大）と請負価格の低さによる下請企業の選別の強化が、下請との信頼関係を破壊し生産体制を非効率なものにするとともに、自社のさらなるバリューチェーンの均質化を招き、結果として、価格競争の激化、利益率の減少を招くという、企業経営をより困難にする構造的原因になっている。

建設生産プロセスのほとんどを他社（下請会社）に依存するようなゼネコン間において、品質の低下等を防ぎつつ低コスト化を追求して他社と差を付けることには自ずと限界があり、企業間競争の時代にあつては、バリューチェーンの均質化を招く分業生産体制の維持は、経営戦略としては最適とは言えない。

本レポートは、この調査・分析をさらに進めるとともに、業績を伸ばしている建設企業経営者に対するインタビュー等を踏まえ、では「どのような建設生産体制を構築することが企業経営の観点から見て望ましいのか」という問いに答えようとしたものである。

3.2.1 顧客提案能力が問われる時代への対応

建設需要が右肩上がり、実質的な企業間競争がない共存共栄の時代にあつては、建設生産における、ゼネコン各社の元請としてのバリューチェーンの均質化は、経営上の困難さにはつながらない。しかし、企業間競争の時代にあつては、他の産業で見られるように、他社と「製品やサービスの質と価格の関係」で差別化できない企業は、低価格を競うことでしか他社との競争に勝つことができない。我が国の建設業は、過去、このような企業間競争の環境にはなかったが、近年の建設業経営を取り巻く環境の変化や、今後の行方を考えると、我が国の建設業も、今やこのような企業間競争の時代を迎えたと考えられる。つまり、今後の建設企業の経営を考えるに当たっては、既に企業間競争の状態に入っており、また、今後とも企業間競争が強まることはあつても弱まることはないであろうことを強く認識し、そこから出発して経営戦略を練ることが重要な状況になっているということである。

しかも、現状は、全体の工事量が減るのは言うまでもなく、金額面などで受注条件の悪い工事の割合が増え、この状況に対応すべくゼネコン各社は、生産プロセスにおける直工費や間接経費の削減など、さまざまな企業努力をするものの、一方でこの一般的に見られる企業努力（低単価による下請発注や現場監督業務コストの削減徹底など）が、安全面の配慮の欠如や工事監督管理の不徹底などを引き起こし、労災事故や欠陥工事の多発化を招くまでに至っていると思われる。これらの現象は、分業生産体制を維持したままコスト削減を追求した結果であり、現在の分業生産体制において、これ以上のコスト削減は、逆に元請としての社会的責任に跳ね返ってくるのが十分予想されるため、技術革新でもない限りコスト削減による効果を望むことは難しく、既に限界にまできていると思われる。従って、現在の分業生産体制をそのままにして低価格化戦略を追求し続けることには、企業経営上の大きな問題があると言える。

(1) 「顧客提案能力」を身につけるために重要なこと

企業間競争の環境下においては、他社と「製品やサービスの質と価格の関係」で差別化できることが、経営戦略上重要であることは前述の通りである。これを、建設企業にとっての価値創造の源泉と言える現場の生産プロセスにおける建設企業が目指すべき優位性という観点からみると、建設生産物が注文を受けてから生み出されるものであることから、「顧客に対する提案能力」（顧客提案能力）で差別化することと言い換えることができ、「他社に対して優位な顧客にとっての価値を創出できる建設企業が競争に勝つことができる」ことを示している。

以上のことを踏まえ、本節ではゼネコンが「顧客提案能力」を向上させるためにどのよ

うな仕組みが必要であるかを考察する。

（「顧客提案能力」を身につけるために必要なこと）

建設契約は、個々に異なる現場条件や施工条件の下、顧客の建設生産物に対する希望（仕様・品質・性能・機能・アフターサービス・価格）を聞き、それに対する請負業者側の提案をすることから始まる。従って、建設企業の顧客提案能力とは、建設生産条件（現場条件、施工条件、建設生産物の仕様・品質・性能・機能・アフターサービス）と価格との関係を整理して、顧客の希望等と摺り合わせ・調整をし、顧客満足を引き出し、契約に向けての最終合意を可能にする能力であり、これが、顧客の想定するレベルよりも大きければ（たとえば、品質等が良いにも拘わらず安価である、安価な割には品質等が良いなど）、顧客満足が得られ、他社に対する優位性を持つことができる可能性が生まれるものである。そして、一般的には、他社で施工できないような高難度の現場での施工や高難度の技能を要する施工などで競うよりも、むしろ品質等に対する価格差で競うことが多いものである。

従って、このような顧客提案能力を身につけるためには、建設生産プロセスにおいて、どのような価格設定においても対応できる（必要な利益を出すことができる）生産能力を有する、あるいはどのような価格設定においても（必要な利益を出しつつ）他社に対して優位な品質等を実現する生産能力を有する、ということが必要になる。そして、そのためには、建設生産プロセスにおける技術・技能・問題処理能力等に関する知識やノウハウを、自社が元請となる建設生産プロセスに関係する体制内に蓄積し、活用し、他社（他社の体制）に対して優位性を保つべく改善し続ける仕組みを作り上げなければならない。

上記のことを実現しようとする、基本的に必要なこととして、①建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体を必要に応じてコントロールできる仕組みを構築すること、②必要な利益を生み出すための利益を生み出す根源を活かす利益管理の体制を整備すること、③建設生産プロセスに関わる全ての人が①および②を実現するための仕組みの中で大事にされ将来に希望を持って働ける仕組みを構築すること、が挙げられる。以下に、そのポイントを説明する。

（建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体を必要に応じてコントロールできる仕組みを構築すること）

建設生産物は、従来から、顧客の希望や条件に沿うような提案を請負側から行い、双方合意の下に契約を交わし、施工するという流れで生産が行われている。これだけを見れば、建設生産は、もともと極めて顧客志向の強い分野と思われるが、実体は決して、現在の経済活動の主流となっている、いわゆる「顧客志向の経営」が意味するような内容ではない。つまり、建設生産の実体は、それぞれにほぼ決まった価格を有する種々の要素（資材、施工品質等）を組み合わせて積み上げ計算を行い、その結果を顧客に対して提案するものであり、その限りにおいては顧客志向的ではあるが、他社に対する優位性を「商品やサービ

「顧客志向の経営」とは異なるということである。

「顧客提案能力」とは、正にこの点を踏まえた能力のことを指しており、実際に他社に対して優位性のある提案をし続けようとする、絶えず建設生産プロセスの改善（たとえば工数の縮減、新工法の開発等）や作業内容の改善（たとえば技能工の作業内容の変更等）等、建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体を対象に、管理会計における原価企画的な対応がとれる能力を有することが必要になるものである。「建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体を必要に応じてコントロールできる仕組み」とは、このことを指している。もちろん、個々に異なる現場条件や施工条件の下で、様々な顧客の希望や条件に沿うような提案を、他社に対して優位性を持ってし続ける能力を有することは、決して容易なことではない。しか

し、それが、企業間競争の時代にあつて、企業に求められる能力であり、他の産業においては、既に常識となっているものである。

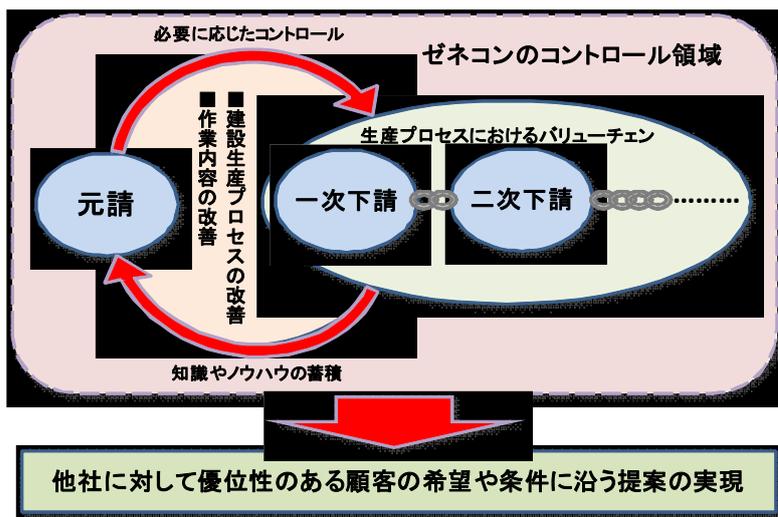
従つて、ゼネコンが、元請として、既に述べた顧客提案能力を身につけるためには、どのような建設生産体制であっても、元請であるゼネコンが、建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体をコントロールできる仕組みが構築できていることが前提になることは、論理的な必然である。

また、元請であるゼネコンが他社（ゼネコン）に対して顧客提案能力において優位性を維持するためには、バリューチェーン全体をコントロールする仕組みづくりと併せて、それによって生み出した能力を自社のバリューチェーン内に留め、他社に知識やノウハウ等が流出しないための体制づくりも必要になることも、論理的な必然である。（図表 3-2-1 を参照）

（必要な利益を生み出すための利益を生み出す根源を活かす利益管理の体制を整備すること）

企業経営において、利益管理は極めて重要であるが、企業間競争のない共存共栄の環境

図表 3-2-1 建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体を必要に応じてコントロールできる仕組みの構築による優位性

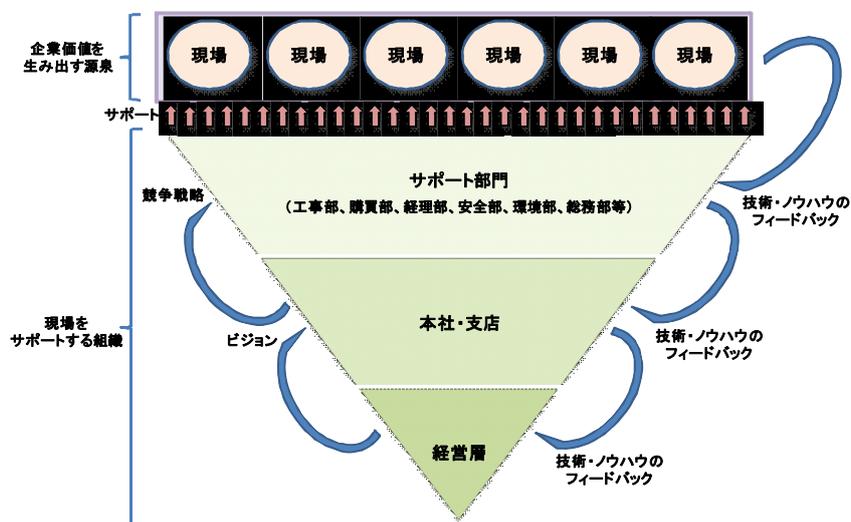


下にあつては、企業は利益管理を疎かにしがちである。さらに、建設業における価格設定は、未だに積み上げ積算を前提にしており、このことから建設企業においては、利益管理が疎かになりがちであると言える。しかし、企業間競争の環境下においては、「積み上げたらこの価格になりました」と説明するだけでは、顧客を獲得することは困難である。従って、利益管理をしっかりと行える体制の整備が極めて重要になるが、そのためには、利益を生み出す根源がどこにあって、それがより大きな利益を生み出せるように、あるいは必要な利益を生み出せるような管理をどのように行うかが重要になる。

建設生産のバリューチェーンにおいて、根源的なバリューを生んでいるのは、企画、設計、調達、現場施工等などのプロセスに拘わらず、現場であることには異論はなからう。

従って、まず自社において押さえておくべきことは、現場こそが企業価値を生み出す源泉であることを踏まえた体制づくりであり、現場がより多くの価値を生み出せるようにする、現場と現場をサポートする部署の適切な役割分担や責任と権限の関係を実現する組織体制を構築することである。

図表 3-2-2 利益を生み出す根源を活かした利益管理の体制



つまり、経営層が「ビジョン」を示し、本社・支店の中核部門が「競争戦略」を打ち出し、その戦略にもとづいて本社・支店のサポート部門が「現場支援」をしたとしても、経営層の「ビジョン」や本社・支店の中核部門が打ち出した「競争戦略」自体には実効性は担保されておらず、現場がそれらを実行することにより初めて担保されるということを十分認識した上での組織体制を構築することであり、そのような位置づけであることをゼネコンの全従業員が認識することにより、現場組織に自律的、能動的なパワーが生じ、経営戦略を実行に移す全ての現場関係者が自ら知恵を出し「創造性」、「効率性」を創出できるのである。そして、現場で生まれた技術やノウハウはサポート部門、本社・支店の中核部門、そして経営層へフィードバックされ、次のビジョンや競争戦略へ反映されていくのである。この繰り返しにより現場組織に技術やノウハウが蓄積され、ゼネコンの顧客提案能力が向上し、やがてはその企業ならではの独自性（ブランド力）が築かれていくものと考えられる。

以上のように顧客提案能力を維持・向上できる企業運営を概念的に示したものが、図表

3-2-2 である。

(建設生産プロセスに関わる全ての人が①および②を実現するための仕組みの中で大事にされ将来に希望を持って働ける仕組みを構築すること)

建設企業の知識やノウハウの本質は、建設生産が屋外における個別単品生産であることから、その都度異なる目的物を生産するために、種々多様な生産要素を組み合わせ、必要に応じて応用化し、場合によっては新たな技術等を創造しつつ、目的を達成する手段を見出し実行するところにある。

一般的には、これらの能力は会社に属するとされるが、形式知のみによって企業としての優位性を保つことは実際には不可能であり、特に企業間競争の時代にあっては、むしろ生産に従事する人に属する暗黙知や能力がどれだけ発揮されるか

図表 3-2-3 建設業は人で成り立つ産業



で、企業としての優位性を維持・向上できるかが決まるものである。しかも、少品種大量生産よりも多品種少量生産、さらには個別生産の度合いが強まるほどに、人の発揮する能力に依存する度合いが強まること、そして、建設生産が個別生産であるため規格化する(言い換えれば形式知化する)ことが困難であることを勘案すると、建設業こそ、生産に従事する人の能力の発揮に、企業経営が依るところが大きい業種であると言え、このことは、従来から「建設業は人で成り立つ産業である」というような言葉で表現されているところである。

その意味で、人を大事にし、活かすことが、建設企業の経営には非常に重要であるが、企業間競争の時代におけるゼネコン経営にとって、顧客提案能力の観点から見て建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体をコントロールできる仕組みづくりが必要であることを踏まえると、ゼネコンは、自社が元請として受注する建設生産プロセスに関係する全ての人を、自社の社員あるいは下請企業の技能労働者等という立場に拘わらず、自社の経営上の最も重要な要素として大事にする必要があると考えられ、このことを踏まえた人に関する仕組みを構築することが極めて重要であると言える。(図表 3-2-3 を参照)

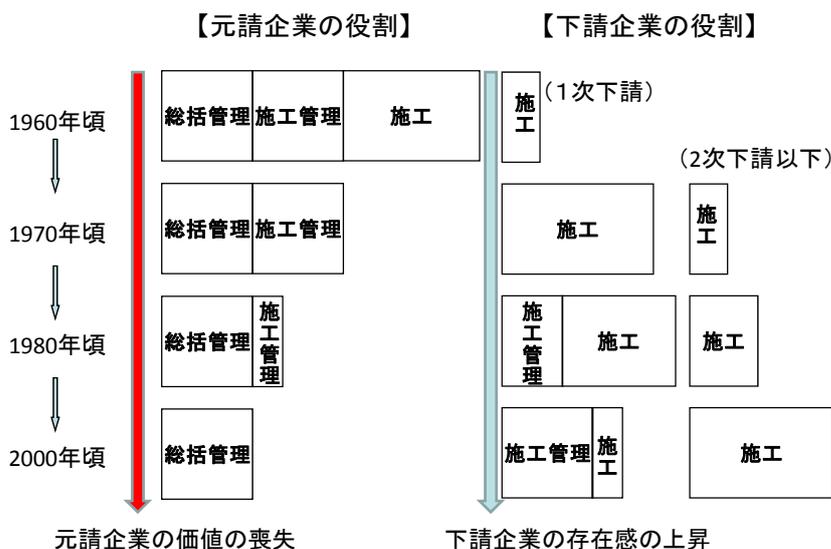
(2) 「顧客提案能力」から見た現在の建設生産体制の問題

(優位性のある顧客提案能力を持つことが困難な現行の分業生産体制)

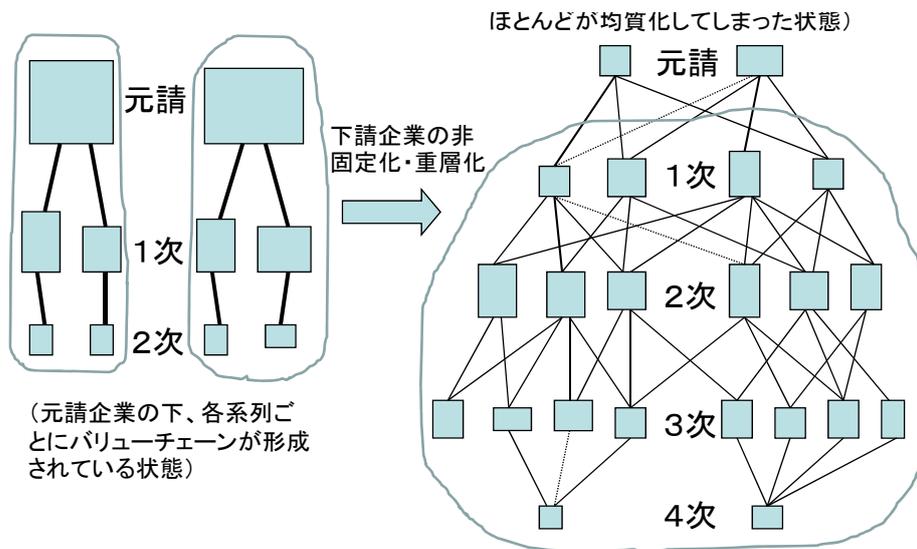
我が国における建設生産体制が、建設市場の拡大とともに、ほとんど下請に出さない自

社施工体制（直営方式）から、下請による責任施工を前提とした元請・下請分業生産体制に変化し、それとともに、建設生産における役割の変化（元請から下請への業務の外注化の動き）が起こるとともに、ゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化が起こったことは、建設経済レポート52号（「2.3 ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題」）で指摘したところである。（図表3-2-4、図表3-2-5を参照）

図表 3-2-4 「外注化」の進展に伴う「元請企業の役割の縮小と価値の喪失」



図表 3-2-5 下請企業の非固定化と重層化の進展が招いた元請企業としてのバリューチェーンの均質化（概念図）



現在一般的なゼネコンを元請とする建設生産体制はこのようなものであり、ゼネコンが把握しているのは、直接請負契約を交わす、せいぜい1次下請けまでで、一般的には2次下請け以下の企業については把握していない状況にある。しかも、1次下請けについても、請負契約上の関係だけであり、顧客提案との関係において生産プロセスをコントロールするような関係にはない。

一方、企業間競争の時代にあっては、顧客提案能力が問われることから、たとえば、顧客との関係で価格を通常よりも低く設定せざるを得ない場合でも、企業経営上必要な利益を確保するために、生産方法等を変えてでもコスト縮減に対応できる能力を身につけておく必要がある、前述の通り、生産プロセスにおけるバリューチェーン全体をコントロールできる仕組みの構築と、そこで蓄積された他社に対して自社の優位性を生み出す知識やノウハウ等が外に流出しないための体制づくりが重要になる。

この観点から、現行の分業生産体制を見ると、まさにこの2つの経営上重要な要件が満たされていないことに気付く。つまり、現行の分業生産体制は、企業間競争の時代の企業経営には相応しくない。

(権限等の本社等への不適切な集中管理化による現場組織の他律化・受動化)

生産性の向上策として行われるゼネコン本社等による集中管理の強化にも問題がある。

現場の生産プロセスは、用途・構造・規模・工法および立地などの条件が異なる単品・個別生産という特性を持ち、加えて発注者や設計者、下請会社や資機材メーカー等、多くの関係者が介在し、様々な不確実性を伴う。現場所長が収益性の向上を図るには、この不確実性に迅速かつ適切に対応する必要があるが、そのためには、現場所長に利益管理の責任と権限が付与されていなければならない。しかし、現実には、たとえば現場所長に施工管理と原価管理の責任を課しながら、利益管理の責任と権限の所在が曖昧な状況になっているなど、本社等への不適切な集中管理を進めた結果の弊害が出ていると思われる状況にある。

さらに、前述の建設生産プロセス全体を把握・コントロールしない分業生産体制をゼネコンが採っていることと相俟って、現場所長がコントロールできる範囲が極めて限られた状況が生まれている。

ゼネコンは、厳しい競争環境下において受注高を維持するため、経営効率の悪い小規模工事、利益率の低い工事、あるいは工期的に厳しい工事等も受注せざるを得ない状況にある。その中で、一定の利益を上げることを現場所長に期待するのであれば、目的と手段が矛盾しないような体制づくり等が必要であり、これを怠れば、現場組織がますます他律化・受動化し、ゼネコンの経営基盤に深刻なダメージを与えるのは必至であると言える。従って、ゼネコンは、現在強化しつつある本社等による集中管理の問題点を認識し、目的と手段の整合性を念頭に置きつつ、所長を中心とした現場組織に利益管理に必要な責任と権限を委

譲するなど、社内組織間の責任と権限の配分のあり方について見直しを行うべきである。その際、根源的なバリューを生んでいるのが現場であることを強く認識し、現場がより多くの価値を生み出せるような自社内の組織体制を構築することに努めるべきであり、また、現在の分業生産体制を維持したままでは、いくら自社内の体制を整えても、企業経営上の改善効果は薄いことを踏まえた改革も必要なことを強く認識すべきである。

(人材が集まらないようになっている建設業の人に関わる構造)

個別の建設企業を見れば、時代を正しく見通して経営を行い、人に関わる問題も解決している企業があるが、一般論として言うと、建設企業は、決して就職先として魅力のある企業とは言えず、マクロな数字としての就業者数は多いものの、常に人材不足に悩んでいる業界であることに異論はなからう。

建設業における人材不足の問題では、特に建設技能者の人材不足が深刻であり、関係者間で十分に認識されているところであるが、顧客提案能力の向上や今後の維持管理業務の増大を考慮すると、施工管理を担う技術者が不足する可能性が高いことも明白であり、さらに企業間競争の時代を迎えて、企業経営における利益管理の重要性が増していることから、事務系の人材不足も懸念される状況にある。それぞれについてどのような問題が顕在化しつつあるか説明する必要があるが、ここでは、「建設生産プロセスにおけるバリューチェーン全体を必要に応じてコントロールできる仕組みを構築」し、「必要な利益を生み出すための利益を生み出す根源を活かす利益管理の体制を整備」する上で、当面最も厳しいボトルネックになると考えられる建設技能者の人材不足の問題を取り上げて例示とする。

建設技能者の人材不足の問題は、要約すると、以下のようになる。

- ・建設技能労働には、就職希望者が少なく、また定着率が低い状況が続いており、結果として、他の産業に比して若年労働者の割合が低く高齢者が多い年齢構成になっており、団塊の世代が退職すると、慢性的な労働者不足の状態が生じる可能性が高くなってきている。
- ・建設技能労働において、若手が離職あるいは入職を拒む理由の第一は「収入の低さ」であるが、これは1日の賃金の多寡の問題ではなく、年収や生涯賃金の問題と考えられ、特に、体力のある間は技能の習得とともに上昇するが、40歳頃からフラットになり60歳頃から低下する賃金カーブの問題が大きく、これが年収額の低さと相俟って、若手の入職希望者の減少を招き、人材の確保を困難にしている。
- ・また、建設技能者のほとんどが2次下請以下の零細な企業に所属するようになったことに加え、それらの企業が厳しい経営環境に晒され続けた結果、所属する建設技能者を訓練する余力のある企業がなくなったこと、技能労働の細分化と所属企業の細分化が同時に進み、建設技能者は、所属企業の業務だけでは細分化された一部の技能しか習得できなくなったこと、共同訓練施設での職業訓練も期待される機能を果たせなくなってきたことにより、人材の育成も困難になっている。

このような状態を放置しておけば、建設生産におけるバリューチェーンが、現場から崩壊することは容易に想像がつくことである。一般的には、ゼネコンは建設技能者を抱えていないが、技術者と技能者には、その担当する業務や能力に大きな違いがあり、前者が主として仕事の仕方を工夫することに関わるのに対して、後者は主として実作業に携わっており、両者が協働することによってしか現場は動かないため、バリューチェーン全体をコントロールしようとする、必ず、労務提供を主体とする2次下請以下の企業と従業員も対象とせざるを得ない。この意味で、顧客提案能力の確保の観点からすれば、現場から崩壊する可能性の高い建設技能者を巡る現在の状況は、非常に問題であり、建設技能者が将来に希望を持って働ける労働環境、特に賃金体系を構築すべきである。

前述の建設技能者の人材不足の問題の要約を読めば分かるように、建設技能者の賃金体系の問題を解決するには、基本的に満たさなければならない要素が3つある。1つは、一般的な賃金労働者と同様に年齢とともに上昇する賃金カーブを実現することであり、もう1つは、家庭を持ち人間的な人生を送れるレベルにまで年収を引き上げることであり、もう1つは、雇用を安定させることである。このためには、建設技能労働を踏まえた、安定的な雇用関係の下でキャリアパスと労働生産性と賃金の望ましい関係を構築することが必要であり、たとえば、技能労働者を社員として採用し、いろいろな技能労働を経験しながらキャリアを積み上げ、いずれは技能労働者を管理する立場になり、さらには施工全体を管理したり新工法の開発にまで携わるようになる道を用意するなど、一般的な賃金労働者の処遇と見劣りしないキャリアパスと賃金の体系を整備することが考えられる。

3.2.2 新たな生産体制・産業構造を見据えて

前節では、企業間競争の時代における建設企業の経営において、必要とされる顧客提案能力を企業が身につけるために必要なことは何かという観点から、目標とすべきことと、それに対応する現状の問題点を指摘し、今後の建設生産体制のあり方について、その方向性を示した。これを踏まえて、本節では、建設生産体制の構造に着目して、いろいろな生産体制モデルの特性等について整理をし、建設業が今後目指すべき方向について考察することとする。

(1) 構造的観点から見た各種生産体制モデルの特徴

建設生産体制については、前節で整理した観点を踏まえると、図表 3-2-6 の通り、「生産体制の枠組み」、「労働力確保の手段」、「生産方式」といった3つの視点から分類することができ、建設業で考えられる生産体制モデルとしては、これらの組み合わせとして考えられる。

ここでは、それぞれの視点ごとにモデルの特徴を踏まえて、比較・検討する。

図表 3-2-6 建設産業構造から見た生産体制モデルとその特徴

I 生産体制の枠組み		II 労働力確保の手段	III 生産方式	
1 自社方式	i 完全自社方式	×	1 単能工方式	
	ii 根幹自社方式		2 多能工方式	
2 下請分業方式	i 完全管理方式		3 協力会社方式(系列会社方式)	×
	ii 一次下請管理方式		4 提携会社方式	
	iii 完全分業方式		5 一限取引方式	

IV モデルの特徴（概要・定義）

I 生産体制の枠組み		
I-1	自社方式	<ul style="list-style-type: none"> 基本的には自社にて建設生産を行う。
	i 完全自社方式	<ul style="list-style-type: none"> あらゆる業務プロセスを自社にて行う。
	ii 根幹自社方式	<ul style="list-style-type: none"> 根幹（コア）となる業務プロセスは自社にて行い、枝葉の部分のみ外部（下請会社）へアウトソーシングする。
I-2	下請分業方式	<ul style="list-style-type: none"> 他社（下請会社等）と分業し建設生産を行う。
	i 完全管理方式	<ul style="list-style-type: none"> アウトソーシング（下請会社等へ発注）した生産プロセス全て（施工体制含む）を自社のコントロール下に置く。
	ii 一次下請管理方式	<ul style="list-style-type: none"> 直接取引する会社（一次下請会社）を通して、生産プロセス全体を管理する。
	iii 完全分業方式	<ul style="list-style-type: none"> 責任施工を前提に、直接取引する会社（一次下請会社）に生産プロセス全てを任す。
II 労働力確保の手段		
II-1	自社方式	<ul style="list-style-type: none"> 自社にて技能労働者を確保する。
II-2	グループ会社方式	<ul style="list-style-type: none"> 経営権を有する会社から技能労働者を確保する。
II-3	協力会社方式 (系列会社方式)	<ul style="list-style-type: none"> これまでのプロジェクトを通じて関係を築き上げてきた会社から技能労働者を確保する。
II-4	提携会社方式	<ul style="list-style-type: none"> 共同でプロジェクトを行うことを約束した会社から技能労働者を確保する。
II-5	一限取引方式	<ul style="list-style-type: none"> その場その時限りの会社から技能労働者を確保する。
III 生産方式		
III-1	単能工方式	<ul style="list-style-type: none"> 一つの職種の仕事を細分化し、技能労働者が単純作業を基本とし建設生産をする。 工夫の余地はないが、技能労働者が短期的にスキルを習得でき、企業にとって即戦力となる。
III-2	多能工方式	<ul style="list-style-type: none"> 一つの職種の仕事全て、あるいは複数の職種の仕事をこなす技能労働者が建設生産をする。 生産工程の単純化により建設生産の効率化が可能となるが、技能労働者の職域が拡大するため、熟練するまでに時間がかかる。
III-3	セル生産方式	<ul style="list-style-type: none"> 技能労働者がフラットで縦割りの弊害が少ない有機的な組織（チーム）を編成し建設生産をする。 熟練度・技能レベルが高い技能労働者を中心にチームワークを図り、創意工夫をしながら多工程を担当するため、人材の育成と生産性の向上が可能となるが、企業にとって長期雇用（長期的投資）が前提となる。

（生産体制の枠組みについて）

「生産体制の枠組み」の視点から見たモデルの中で、自己コントロール性が一番高く、現場の技術・ノウハウのフィードバックが一番期待できるのは、言うまでもなく、実施工

部分についても自社にて行う自社方式（「完全自社方式」、「根幹自社方式」）である。

一方、下請分業方式の「一次下請管理方式」と「完全分業方式」についてであるが、「一次下請管理方式」はゼネコンが一次下請会社を通して施工管理をするため、実施工部分の運用については一次下請会社に委ねられており、また

「完全分業方式」においてはゼネコンが責任施工を前提に一次下請会社に生産プロセス全てを任している。したがって、これら2つのモデルではゼネコンが自己コントロールできる体制でもなく、現場からの技術・ノウハウのフィードバックを望むことは難しい。

最後に下請分業方式の

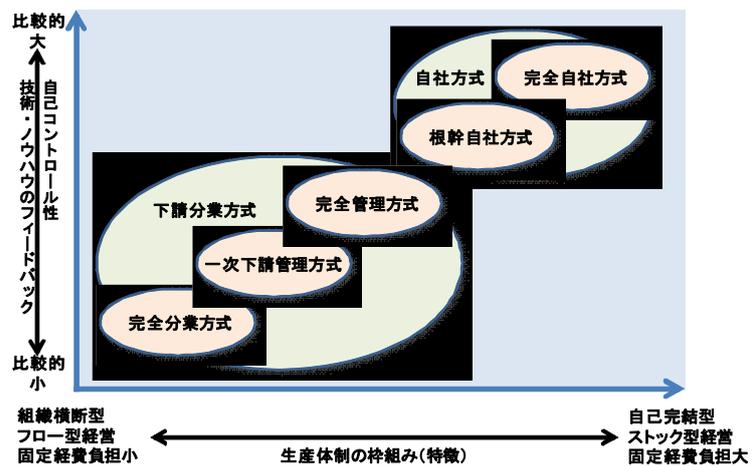
「完全管理方式」についてであるが、ゼネコンは一次下請会社へアウトソーシングするものの、その生産プロセスについて一次下請会社任せにせず自己コントロール下に置くため、現場からの技術・ノウハウのフィードバックは期待できる。

以上のことから、また前節で述べてきたことも踏まえ、「生産体制の枠組み」の視点から見て顧客提案能力を維持・向上できるモデルは、自社方式の「完全自社方式」、「根幹自社方式」であり、下請分業方式の「完全管理方式」である。しかし、これらモデルを成立させるためには、ゼネコンは、自社方式（「完全自社方式」、「根幹自社方式」）において自社で適切な規模の労務・資機材を判断し保有する必要があり、また下請分業方式の「完全管理方式」でも、下請会社との共存共栄が前提であり、その達成に伴う負担増を覚悟しなければならない。つまり、ゼネコンが生き残りを賭けて顧客提案能力の維持・向上を図るには、これまでより固定費の負担が大きくなることを認識する必要がある。（図表 3-2-7 を参照）

（労働力確保の手段について）

同様に「労働力確保の手段」の視点から各モデルを見ると、自己コントロール性が一番高く、現場の技術・ノウハウのフィードバックが一番期待できるのは、言うまでもなく、自社で技能労働者を雇用する「自社方式」である。つまり、技能労働者の正社員化であり技能労働のイノベーションと言えよう。むろん人件費といった固定費の負担はゼネコンにとってかなり大きいと思われるが、前節でも述べたとおり、今後、ものづくり企業として存続するには技能労働者を含め現場関係者全員が発信する技術やノウハウによるところが

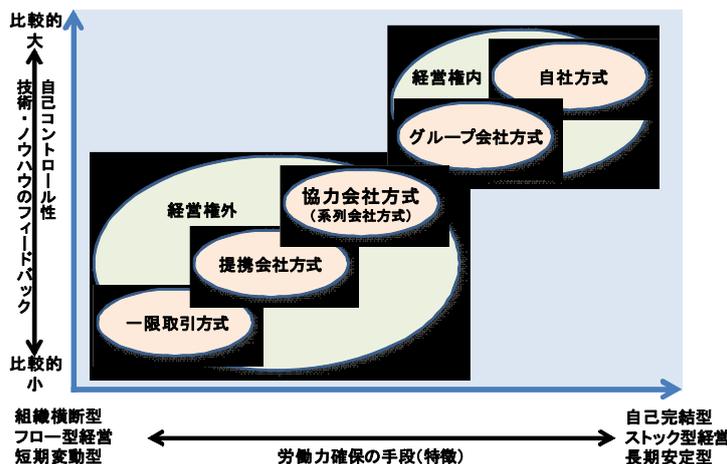
図表 3-2-7 生産体制の枠組みとその特徴



大きいのである。また、ゼネコンはたえず企業内部に技術力や人材を蓄積することにより、良質な労働力が長期的かつ安定的に確保できるのである。さらに言えば、高度なスキルと高い感性を持つ技能労働者であればあるほど、現場からの技術・ノウハウのフィードバックも、より大きなものになると期待できよう。

図表 3-2-8 労働力確保の手段とその特徴

次にグループ会社から技能労働者を確保する方式（「グループ会社方式」と、これまで共にプロジェクトを通して関係を築き上げてきた会社から技能労働者を確保する方式（「協力会社方式」）についてである。ゼネコンが会社に対し経営権を有するかどうかの違いはあるものの、ゼネコンとグル



ープ会社、あるいはゼネコンと協力会社との関係は、ともにパートナーとして互いに協力し合い、知恵を出し合う共存共栄の関係であり続けることから、ゼネコンのこれらの会社に対する自己コントロール性は比較的高く、ゼネコンは現場からの技術・ノウハウのフィードバックをある程度期待できると考える。さらに、ゼネコンがこれら取引会社（グループ会社、協力会社）の技能労働者も自社の組織学習の仲間として巻き込めば、その効果はより期待できるものとなるであろう。

一方、ゼネコンの経営権が全く及ばないが共同でプロジェクトを行うことを約束した会社から技能労働者を確保する方式（「提携会社方式」と、その場その時限りの会社から技能労働者を確保する方式（「一限取引方式」）についてであるが、前者（「提携会社方式」）は一プロジェクト期間中、後者（「一限取引方式」）は一プロジェクトの一業務プロセス期間中と、どちらの会社もゼネコンにとって短期的な関係にあるため、これら2つのモデルは現場からの技術・ノウハウのフィードバックを望む体制ではないものと思われる。

以上のことから、「生産体制の枠組み」での考察と同様に考えると、「労働力確保の手段」の視点から見て顧客提案能力を維持・向上できるモデルは、「自社方式」、「グループ会社方式」、「協力会社方式」と考えられるが、これら3つのモデルはいずれも、「労働力を外部に求める体制」あるいは「低単価による下請発注」といったこれまでゼネコンが一般的に行ってきた生産プロセスにおける企業経営よりも、経営の負担が大きくなることは言うまでもないだろう。（図表 3-2-8 を参照）

(生産方式について)

最後に「生産方式」の視点から各モデルを見ていくこととする。

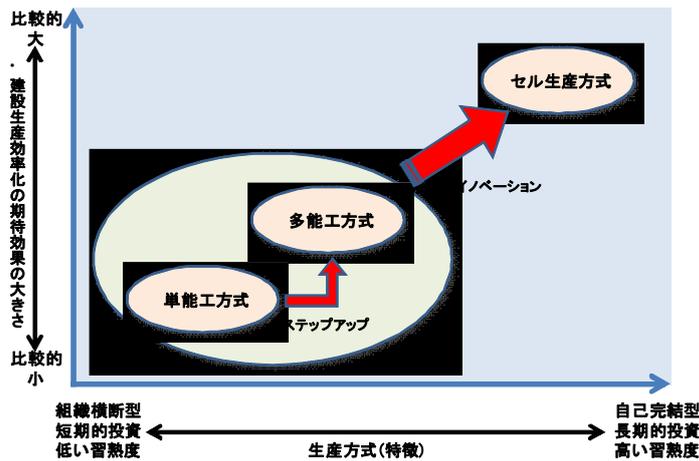
まず、「単能工方式」についてであるが、この方式は一つの職種の仕事を細分化し、技能労働者が単純作業を基本とし建設生産をするものであり、職域が狭く工夫の余地はないが、技能労働者が短期的にスキル

を習得できることから、企業にとっては、単純作業員を短期間で熟練工並みにすることができ、人材育成にかかるコストを削減することができる他、工事量の変動に対応しやすい体制を組めるなど、即応性が高く機能的である。その反面、仕事と同じ単純な作業の繰り返しとなり、高度な能力を有する技能労働者への道

を閉ざすものであることから、技能労働者側から見れば、自己の将来に希望を描けない職種となる。また、細分化された単能工を前提とした建設企業においては、特に建設技能者のほとんどが2次下請以下の零細な企業に属することもあり、若手が就職先として魅力を感じるようなキャリアパスと賃金の体系を構築することが極めて困難な方式でもある。さらに、雇用する企業側が、建設資機材の調達と同様に、必要に応じて随時調達する労働力という扱いを強めることにつながることから、仕事が減少すると待機時間が長くなったり、賃金のダンピングが起りやすく、建設技能者側から見て、非人間的な扱いを受けていると感じることも多くなる方式である。

次に「多能工方式」についてであるが、この方式は「単能工方式」をステップアップしたものと捉えることができよう。つまり、単能工より職域を広げ、一つの職種の仕事全て、あるいは複数の職種の仕事をこなす技能労働者が建設生産をする方式で、多工程を技能労働者が受け持つことで生産工程の単純化を図ることが可能となり、建設生産の効率化へと繋がる。ただ、当然のことながら職域が拡大するため、技能労働者が熟練するまで時間がかかる。また、担当できる仕事の数が増えていくことから、ある程度まで技能労働者は自己成長を感じながらさらに努力できる。しかし、この方式についても、「単能工方式」よりは、キャリアパスと賃金に関して魅力的な体系を構築可能ではあるものの、技能工という枠組みの中での工夫であることから、技能工種の仕事量の変動の影響を直接的に受けるため自ずと限界があり、他の産業の賃金労働者に比較して、見劣りしないキャリアパスと賃金の体系を構築することは困難である。

図表 3-2-9 生産方式とその特徴



最後に「セル生産方式」についてであるが、ここで「セル生産方式」というのは、たとえば一つの建物を建築する際の施工現場に必要な、施工監督、職長、職人、作業員からなる現場施工チームを想定し、このチームの中で、若手が単純作業からスタートしてより高度な作業へ、また一つの工種から多様な工種を経験し、さらには適性を踏まえて技術的なマネジメントについても担当するようになるなど、年齢とともに肉体労働から知識労働が可能になるような、人としての成長とそれを踏まえたキャリアパスと賃金の体系が組み込まれた仕事の仕方をする生産方式を指している。従って、この生産方式では、建設技能者は必然的に多能工になるが、単に技能労働者として生涯を終えるのではなく、本人に適性や意欲があれば、技術者や経営層になる道が開かれているものである。言い換えれば、この生産方式には、これまでの「単能工方式」や「多能工方式」といった生産方式に「人材育成」の要素が加わっている。「セル生産方式」は建設生産方式のプロセス・イノベーションと位置づけることができるといえよう。

この生産方式は、企業側から見れば長期雇用（長期的投資）が前提となるため、短期的な利益を求めて取り組む生産体制ではなく、また技能労働者側から見れば常に向上できる環境に置かれるため、生涯やりがいをもって働き続けることができる。ただ、この技能労働者のやりがいをキャリアパスのことで併せて考えると、同じものを共同でつくるのに親会社や子会社、あるいは元請会社と下請会社といった階層や主従関係があることは望ましくなく、対等でフラットな関係が望ましいと思われる。（図表 3-2-9 を参照）

(2) 顧客提案能力を有する建設生産体制モデルとは

これまで「生産体制の枠組み」、「労働力確保の手段」、「生産方式」といった3つの視点から見たモデルとその特徴について考察してきたが、前節で述べてきたことと考えあわせると、顧客提案能力を維持・向上させることが可能な生産体制モデルについて、2つの方向性（モデル）が浮かび上がってくる。

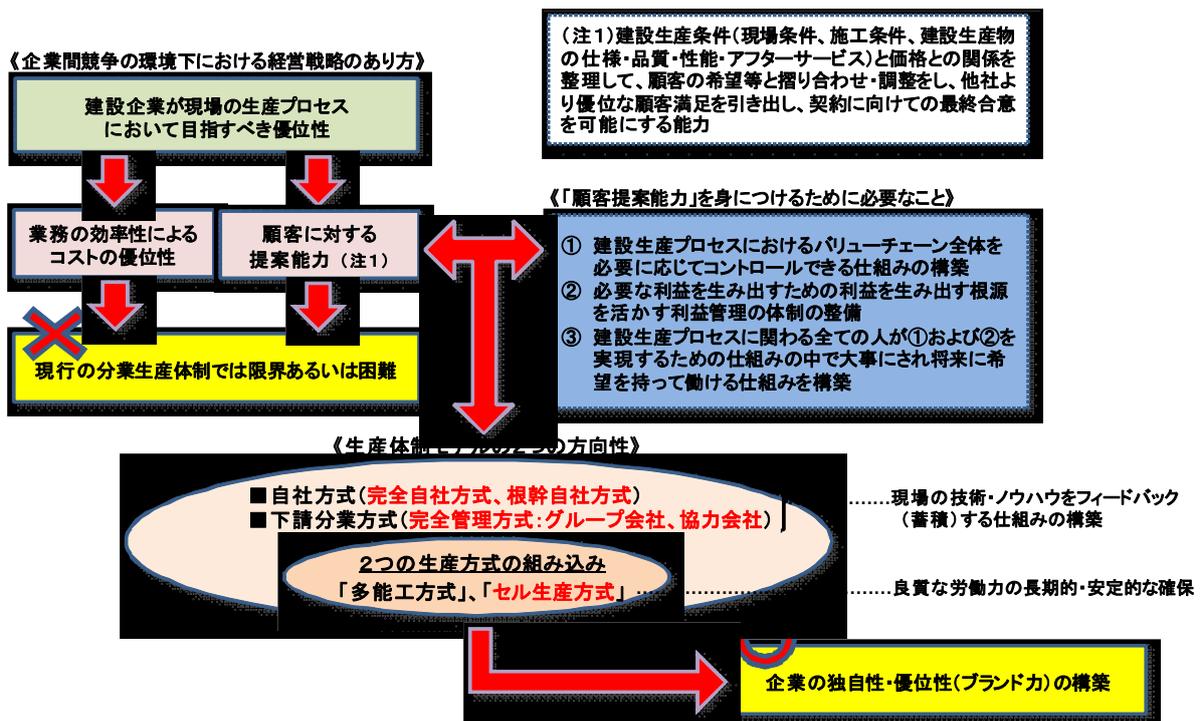
1つの方向性（モデル）は、実施行部分を他社（下請会社）にアウトソーシングせず、自社にて行う『自社方式（「完全自社方式」、「根幹自社方式」）』である。そして、もう一方の方向性（モデル）は、実施行部分を「グループ会社」あるいは「協力会社」にアウトソーシングするが、これら下請会社のみならず、ともに助け合い、信頼し合い、互いに迷惑をかけない関係を築き上げるとともに、ともに栄え成長する運命共同体として自己の管理下に置く『下請分業方式（「完全管理方式」）』である。両者とも生産プロセスにおけるバリューチェーン全体をコントロールできる仕組みが生産体制モデルに内蔵されており、建設企業が現場からの技術・ノウハウをフィードバック（蓄積）できる仕組みを構築できている。

そして、これらモデルを運用するうえで欠かすことのできない重要な要素は、顧客提案能力の維持・向上の素となる技術やノウハウを発信する現場の技術者や技能者といった

「人」である。建設産業は、多くの作業を人力に頼らざるを得ないという意味では労働集約型生産という特性を持っているが、様々な条件下において様々な要素を組み合わせることで目的に適合させ実現するのが仕事であるという意味では、知識集約型生産という特性も大きく、自社内で確保するにしても他社を含めて確保するにしても、いかに高度なスキルと高い感性を持った技術者や技能労働者を長期的かつ安定的に確保するかが非常に重要なカギとなる。さらに言えば、建設技能労働に優れた素質を持った若手が集まり育つためには、建設技能者が生涯やりがいを持って働き続けられる環境を整備することが必要であり、その一つの手段として「多能工生産」、さらには生産方式のプロセス・イノベーションとして位置づけられる「セル生産方式」を生産体制モデルに組み込むことは非常に重要なことであると考えている。

これまで本稿で述べてきたことを簡単に纏めると図表 3-2-10 の通りとなる。

図表 3-2-10 企業間競争の環境下における新たな生産体制の方向性（提案）



3.2.3 顧客提案能力を有する建設企業（事例紹介）

前節では、ゼネコンにとって、今後、経営戦略として欠かすことのできない「顧客提案力」を維持・向上できる建設生産モデルを考察してきた。

本節では、現在の厳しい建設業の経営環境にあって業績を伸ばし、企業規模（人員等）を拡大している建設会社を取り上げ、倒産や伸び悩んでいる建設会社が多い中、「なぜ、こ

れら建設会社が業績を伸ばし得たのか」、また「なぜ、社員をリストラするどころか安定的に増員しているのか」を考察するとともに、これら建設会社の企業経営と前節で述べてきた生産体制モデルとの共通点を探る中で、その生産体制モデルが一般的な分業生産体制を採ってきた建設企業にとって新しい生産体制となり得るのか、その可能性について考察することとしたい。

(1) 業績を伸ばしている建設企業の例

本レポートにあたり建設企業の経営層（代表取締役社長）の方に「建設企業の経営状況に関するインタビュー」調査を実施したが、その中で、企業間競争の時代に相応しい経営を行い、厳しい経営環境にもかかわらず業績を伸ばしている建設企業の例を2例紹介する。（図表 3-2-11 を参照）

図表 3-2-11 業績を伸ばす建設企業

企業データ	(A)社	(B)社
設立	1989（平成元）年	1960（昭和35）年
資本金	9,000万円	3億9,300万円
H12の 従業員数 *1)	119人	183人
現在の 従業員数	415人 ※平均年齢33歳	288人（平成21年8月現在） ※役員10人、社員278人 ※社員平均年齢36.5歳
従業員 伸び率 *2)	249%増	57%増
直近の 採用状況	37人（平成20年春） 49人（平成21年春）	27人（平成20年春） 22人（平成21年春）
採用予定者	45人（平成22年春）	10人（平成22年春）
事業範囲	建築工事全般、不動産業	建築工事の企画・設計・監理・施工に関する事業
H12の 売上高 *1)	30億円	122億円
直近2、3年 の売上高	105億円（2007年10月期） 110億円（2008年10月期） ※グループ連結	239億円（2007年03月期） 252億円（2008年03月期） 243億円（2009年03月期）
売上高 伸び率 *3)	267%増	99%増

注) 各データは「ホームページ」、「社内資料」などにもとづいてH21.9作成

*1) 「経営事項審査結果通知書」より

*2) $(\text{現在の従業員数} / \text{H12の従業員数} - 1) \times 100$

*3) $(\text{直近2、3年の売上高(最新)} / \text{H12の売上高} - 1) \times 100$

(A)社

(生産プロセスの内製化による顧客満足度の向上)

この建設会社は、建築事業を主体とした会社で、水道工事、電気工事などの専門分野以外、生産プロセスにおけるあらゆる施工業務をアウトソーシングせず、可能な限り自社で行っている。

建築に関わる主要な生産プロセスを自社で行い、多能工を基本とした組織（チーム）で施工することにより、生産構造がフラットで縦割りの弊害がないものとなり、それぞれの業務が密接に連携することができる。これにより、工事の無理や無駄を減らすことができ、全てのプロセスにおける情報のフィードバックをリアルタイムに行うことができる。さらに、このような生産プロセスの内製化は、企業内に蓄積されたノウハウ、技術力をもとに、さらなる業務の効率化、良質なサービスの提供を可能とするため、顧客に対し「より良質な建物」、「さらなるサービスの向上」、「より安心できるアフターメンテナンス」を提供することができることにつながっている。

(時間をかけた人材育成による企業ブランドと企業カルチャーの醸成)

この建設会社は、建築に関わるあらゆるエキスパートを自社で育成するとともに、生涯働き続ける環境と組織の輪を重視している。

大学卒や大学院卒の学生を大工などの自己完結型の職人として採用し、多くの時間や費用をかけて育成している。また、余裕あるいは能力のある社員は次のステップや他の職種（型枠、鳶、鉄筋工、重機土工など）も兼ねられるオールランド・プレーヤーとなるよう多能技能工・多能技術士として育成している。こうした人材育成により、社員一人ひとりがマルチな能力を発揮することができ、企業がマーケットで価格に転換できる付加価値を生み出すことを可能としている。そして、この付加価値を高めていくことで企業のブランド力を築き上げていくことができる。

また、入社1年生を育てるのが2年生、3年生を育てるのが5年生、そして10年生がやっと棟梁に教えてもらうことができるといった社員を育成する体制（仕組み）づくりにも十分時間をかけている。こうした長い期間をかけた人材育成は、社員が確かな自己成長を感じながらさらに努力するといったモチベーションの向上にもつながり、また競合他社が容易に真似ようとしても真似ることはできない。そして、こうした人材育成の積み重ねにより企業カルチャーが醸成されていく。

以上のような企業運営は、毎年、継続して一定の社員を採用する必要があり、また人数が増えるだけの企業規模の膨張を回避することができる。

(建設業から派生したサービスによって得られた情報の本業への活用)

この建設会社は、建築物を完成し顧客に引き渡せば終わりではなく、入居斡旋や管理な

どのサービス、家賃・保証・保険・家具リース・引っ越し・ガス・インターネットなど、建設業から派生したあらゆるサービスを積極的に行っている。

こうしたサービスを積極的に行う大きな理由は、サービスから得られた情報が自社の技術・ノウハウとして企業内にフィードバックすることができ、本業である建築物やその設備について細かいところまで活かすことができるからである。

(現場主義の徹底による現場組織の活性化)

この建設会社は、現場の力、やる気を尊重し、現場への権限委譲を徹底している。

予算や工程スケジュール、そして現場で使用する資材や水道工事、電気工事などの専門分野の業者の手配から金額交渉、段取りまで、すべてを現場の責任者である監督に委ねている。このような現場主義の徹底により、現場従事者は現場が企業価値を生み出す主役であると認識し、自ら問題を発見し能動的に創意や工夫を行うようになる。

この自律的・能動的に機能している現場組織から得られたリアルな情報や意見、顧客の生の声は、商品開発に欠かせない重要な要素として企業全体にフィードバックされている。

(B)社

(わかりやすい経営理念の浸透による会社の結束力強化)

この建設会社も建築事業を主体とした会社である。経営環境の変化にも動じず全ての経営判断を社訓「下げ振りの心¹」に基づいて実践し、企業風土の醸成など、企業の成長を促す下地づくりを行い、表裏のない小細工を労しない企業経営を行っている。

この社訓がシンプルでわかりやすいことから、経営のトップから現場の社員に至るまで全員が社訓に基づいた経営理念を腹に落として理解することができ、社員一人ひとりがその経営理念に基づいて行動していると思われる。また、その経営理念が企業内全体に浸透していることにより、社員全員が本来の企業目的から度を超えて逸脱することのないよう、目に見えないコントロールが働いていると思われる。

このように組織に共有化されたシンプルでわかりやすいビジョンは、精神的な絆を強め、結束力を強めるといった重要な働きをする。

(取引会社を巻き込んだ経営理念の徹底による関係強化)

この建設会社は、元請・下請分業生産体制を採用しているが、取引する下請会社と価値観の共感共創 (Collaboration) を図るため、さまざまな活動を要請し、その徹底を行っている。

¹ 一般に「下げ振り」とは、柱などが垂直かどうかを調べるための道具で、糸の端に真鍮(しんちゅう)の逆円錐形のおもりをつるしたものである。この建設会社では、「下げ振りの心」でいう「下げ振り」を『宇宙の法則であり、物事の心理である。企業として、また人間としての生き方や物事を判断するとき、常に正しい方向を決める「ものさし」である。』と定義している。

その活動の代表的なものに「6S運動」がある。この「6S」とは整理・整頓・清潔・清掃・躰（しつけ）・習慣のことであり、特に躰（しつけ）・習慣を重視しているということである。この活動は現場に携わるすべての人の意識改革と環境改善をめざす活動であり、自社の社員はもとより、下請会社の現場従事者へも徹底と協力を要請し、作業レベルに至る全ての工程に厳格な実施と規律の保持を求めている。また、この活動は現場を顧客のプレゼンテーションの場として捉える活動でもあるという。

このように下請会社とともに企業の存続・発展を図るため、「人を基調にした経営」に徹し、「品位・品格を備えた企業」を追求し、相互信頼と共通の価値観を構築する中で、下請会社との関係強化に力を注いでいる。

(2) これから求められる建設生産体制の方向性とは

これまで、厳しい経営環境の中、業績を伸ばしている2つの建設企業の特徴について考察してきたが、その特徴が本稿で取り上げた顧客提案能力を維持・向上させる生産体制モデルと重なる部分が多いことが分かった。

((A)社の生産体制=『自社方式(「根幹自社方式」)』×「セル生産方式」)

(A)社は典型的な『自社方式(「根幹自社方式」)』であり、生産方式も多能工を基本とした「セル生産方式」を実践していると思われる。このモデルは建設業で考えられる生産体制モデルの中でも自己コントロール性が非常に高く、現場からの技術・ノウハウのフィードバックもかなり期待できることから、顧客提案能力の向上もかなり期待できると思われる。また、(A)社は『自社方式(「根幹自社方式」)』と「セル生産方式」の掛け合わせのモデルであることから、フラットで縦割りの弊害がない生産構造を可能とし、建設生産の効率化が非常に期待できる。さらに、『自社方式(「根幹自社方式」)』を維持するにしても「セル生産方式」を維持するにしても、企業は人件費などの多大な固定費を抱えることになり、企業にとって非常に苦しい負担を強いられるが、結局、企業の顧客提案能力を下支えする技術・ノウハウは「人」に宿り、「人」に蓄積されていくことを肝に命ずるべきである。そして、目先の収益に左右されず、企業は独自の技術・ノウハウを育てて将来の糧を得るような長期的な視点で企業経営を行うことが、ものづくり企業としての存続へ繋がるのだと強く認識する必要がある。

今回、この建設会社のインタビュー調査を通して、特に感じたことは、「企業戦略と人材育成が、今後よりいっそう、密接な関係になるのではないか」ということであった。

以上のような生産体制モデルのメカニズムから、建設企業にとって非常に厳しい経営環境の中、図表 3-2-11 の通り、(A)社は驚異的な成長を遂げている。

((B)社の生産体制=『下請分業方式(「完全管理方式」：グループ会社、協力会社)』)

(B)社は「グループ会社」あるいは「協力会社」といった取引会社を、共に栄え成長する運命共同体として自己の管理下に置き、『下請分業方式（「完全管理方式」）』を実践していると思われる。生産方式については取引会社の体制に任せているようであるが、フランチャイズ化にも似た関係を取引会社と築き、自社の経営理念を取引会社の現場従事者一人ひとりに浸透させている。そして取引会社の日常的な業務活動が経営理念と矛盾なく行われ、取引会社の実績や結果を経営理念の意味する視点から適正に評価している。このように現場の全階層で経営理念が共有されていることから、生産プロセスにおけるバリューチェーン全体をコントロールできる仕組みが構築されていると思われ、自社に労働力を抱えている(A)社とまではいかないにしても、現場からの技術・ノウハウのフィードバックは期待できる状況にあると思われる。また、労働力が外部（下請会社）にあるにしても、取引会社の現場従事者も組織学習の仲間に巻き込んで、技術・ノウハウの発信元である「人」を基調にした経営に徹していることから、顧客満足度の向上は可能であり、ものづくり企業として存続することができると思われる。

今回、この建設会社のインタビュー調査を通して、特に感じたことは、「経営理念が非常にシンプルで、わかりやすいということは、自社の社員あるいは取引会社の技能労働者一人ひとりがその理念を腹に落として理解できるかどうか、また企業集団としての結束力強化を図れるかどうか、を左右するキーポイントである」ということであった。

以上のような生産体制モデルのメカニズムから、(A)社ほどではないにしても、図表3-2-11の通り、(B)社も高い成長を遂げている。

以上のとおり、ここで取り上げた建設会社の生産プロセスにおける経営のあり方はさまざまであるが、両社とも独自の企業経営を長期的、継続的に行うことにより、人材や企業風土、社風などの見えない経営資源に、現場の技術やノウハウをベースとした競争優位が蓄積し、独自性を持った顧客提案力の向上とともに業績を伸ばしている。

そして、これら建設会社の特徴と、今回取り上げた顧客提案能力を維持・向上させる生産体制モデルの特性との共通点から、建設産業界の「新たな生産体制モデル」の方向性を提起することができるのではないかと考える。

3.2.4 おわりに

本稿においては、企業間競争の時代を迎えた建設企業が、顧客提案能力を身につける必要があること、そのためにどのような建設生産体制を構築する必要があるかについて、企業経営者に対するインタビュー等を踏まえつつ検討を行い、建設生産体制の構造的観点から見たさまざまな生産体制モデルの中から、顧客提案能力を維持・向上させることが可能な生産体制モデルの方向性を2つ示した。

1 つは、実施行部分を他社（下請会社）にアウトソーシングせず、自社にて行う『自社方式（「完全自社方式」、「根幹自社方式」）』、もう一方は、実施行部分を「グループ会社」あるいは「協力会社」にアウトソーシングし、ともに栄え成長する運命共同体として自己の管理下に置く『下請分業方式（「完全管理方式」）』である。そして、この 2 つの方向性（モデル）が、本レポートにあたりインタビュー調査を実施した建設会社のうち、業績を伸ばしている建設会社の生産体制の特徴と共通する点が多いことも示した。

ゼネコンはこれまでの成功の延長線上に必ずしもさらなる成功は待っていないと考え、これまでの成功体験を今一度、検証するとともに、顧客提案能力を維持・向上できる生産体制モデルのメカニズムを持つ企業の特性と共通性から導き出された新たな建設生産体制・建設産業構造に心を開くべき時期が来ているのではないかと考えている。

おかれた経営環境などにより各々の企業にふさわしい経営の進化があると思われるが、本稿が、建設企業が永続的に発展し、ものづくりで社会に貢献し、企業価値を生み出す源泉である現場従事者を幸福にするためには、いったい何をなすべきかを考えて頂く際の手かかりとなれば幸甚である。

第4章

国土づくり・地域づくり

4.1 建設業と地域間交流

- ・ 地域間交流を促進することにより地域の活性化を図ることは国土政策上の重要課題。
- ・ 地域間交流事業と建設業の関わりを建設業の兼業状況から見ると、兼業する業種は砂利・採石や建設資材販売、廃棄物処理・運搬など建設業に関連する分野が多いが、不動産業、旅館・ホテル業などの地域間交流事業へ進出して事例も見られる。
- ・ 地域間交流事業に取り組む契機は、遊休地の活用、農業などの分野への進出、公共投資依存からの脱却等様々であるが、地域の問題にビジネスを通じて取り組むという姿勢は共通している。
- ・ 地域間交流事業は、本業との関連度が高いか低いか、地域指向か広域指向かによって、地域間交流事業は、「本業活用コミュニティビジネス」、「他分野進出コミュニティビジネス」、「本業活用広域指向ビジネス」、「他分野進出広域指向ビジネス」の4つに分類できる。
- ・ 地域間交流事業がある程度の採算性をもつためには、初期投資の全額が自己資金であることや地方公共団体の補助金や制度金融を活用するなど資金調達面で工夫をすることが必要になる。
- ・ 建設業が請負を中心とした建設工事だけでなく、地域の課題に様々なビジネスで貢献することが期待されている。その際には、コミュニティビジネスの特徴である、地域の他の主体との連携（例えば、地方公共団体、観光組合など）や多様な資金調達を駆使して、地道に、長期的にビジネスとしての可能性を探ることが求められる。

4.2 大量かつ安定的な地域間交流につながる取組み

～義務教育期間中の農山漁村での長期宿泊体験学習～

- ・ 「子ども農山漁村交流プロジェクト」は農林水産省、文部科学省、総務省の3省が全国23,000校の児童を対象に農山漁村での宿泊体験活動を推進しているものである。
- ・ 初年度である平成20年度は178校で実施、推進校の指定を受けていない小学校も含めると約280校で実施された。実施総数は全体の1%程度で、受入れ地域は、全国34都道府県の53地域であった。
- ・ 長期宿泊体験学習についての当研究所のインターネットアンケート結果によれば、宿泊体験学習の教育的な効果は多くの人々が認めており、実施期間については「1週間程度」がもっとも多いものの、実施回数については同一児童に対して複数回の実施が教育的な効果があるという回答が多い。さらに、通常授業を伴う宿泊体験学習であれば、実施期間の長期化を支持する傾向が見られた。

- ・ 「子ども農山漁村交流プロジェクト」では、受入れモデル地域を 500 地域に拡大し、全小学校の小学生 120 万人が 1 週間の宿泊体験を行えるよう推進が図られている。
- ・ 120 万人の小学生が宿泊体験をするための受入地域数を試算すると、農林漁業を主な生計の手段としている受入れ側にとって長期間（6 か月程度）の受け入れは現実的に困難と思われ、現在計画している数以上の受入れ地域の整備や受入の専門化が必要となると思われる。この場合、受入れ地域内の宿泊施設や研修施設、周辺のインフラ整備などのハード面の整備も想定され、新規投資に限らず、増改築、維持・補修等あらゆる手当ての検討が必要であり、それに伴う大きな建設需要の発生が期待できる。
- ・ さらに、アンケート調査の回答傾向にあるように、実施期間の長期化や実施回数の複数化を図るとなれば、さらに大きな建設需要が見込まれる。

4.1 建設業と地域間交流

はじめに

我が国は高度経済成長期において、地方への企業立地を促進することなどにより、「国土の均衡ある発展」を図ることを国土政策の柱としてきた。しかしながら、近年、地方の経済は公共投資の減少、企業立地の減少、農林業の不振などにより様々な困難に直面し過疎地域も拡大し、国土が荒廃し始めている。当研究所は建設経済レポート第 51、52 号において地域間交流を促進することにより地域の活性化を図るという観点から、若年層の都市農村交流の可能性、地方公共団体の地域間交流の動向を報告した。

本稿第 1 節では、地域間交流に関連する分野に地域産業としての建設業が進出し、地域間交流に貢献が可能なかを探るため、最初に建設業者の兼業の動向を分析する。厳しい建設市場の動向を反映して安定的な経営のためには兼業に取り組む事業者が増えていることを明らかにする。続いて、財団法人建設業振興基金の新分野進出事業の事例などの中から地域間交流に関連する事業に取り組んでいる 4 事例および本年から開始された「建設業と地域の元気回復助成事業」を採り上げ、今後、コミュニティビジネスとしての建設業が地域間交流にどのように取り組むべきかを考察する。

4.1.1 地方の建設業者による新分野進出の状況

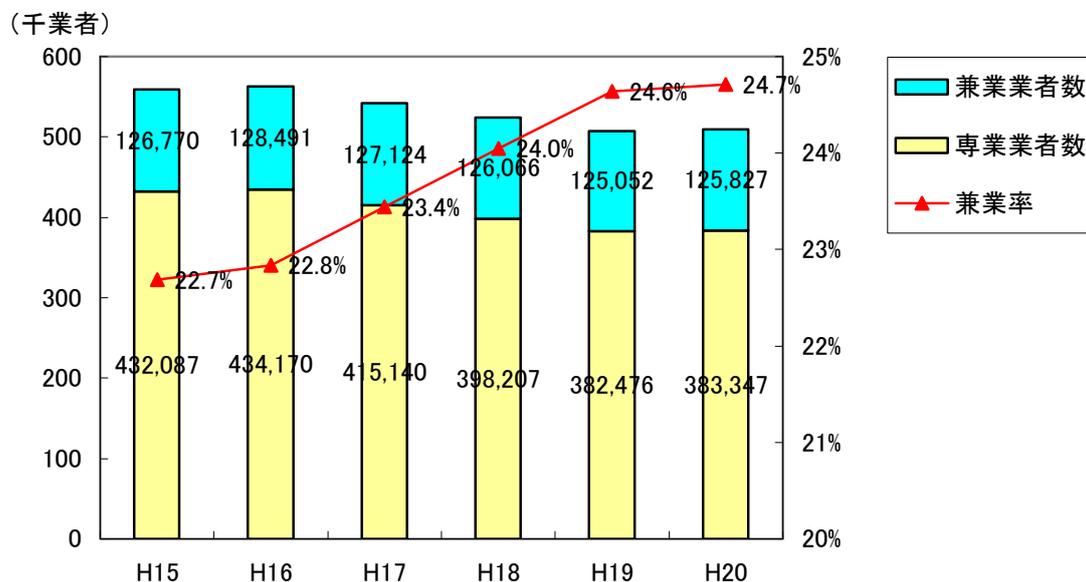
(1) 全国の建設業者の兼業状況

地方の建設業者について触れる前に、まず建設業界全体において兼業がどのような傾向にあるかについて簡単に触れることとする（なお、全国の建設業者の兼業状況の詳細については、建設経済レポート第 49 号 p78 以下を参照されたい）。

建設業者のうち、建設業以外の営業を行っている兼業業者の割合は、平成 20 年度末で約 25% となっている。兼業率は年々増加する傾向にあり（図表 4-1-1）、建設業以外の分野への進出により本業の不調を補おうとする傾向がみてとれる。また、大臣許可業者と都道府県知事許可業者とを比較すると、その兼業率は大臣許可業者が 67.9% に対し、知事許可業者が 23.9% と、大臣許可業者の方が圧倒的に高くなっている（平成 20 年度末現在）。大臣許可業者の方が規模の大きい業者が多く、その分建設業以外への進出だけの余力があること、都道府県知事業者にはある分野に特化した専門工事業者の割合が相対的に多く建設業

の枠を超えてまでの事業展開が想定しにくいことなどが原因と考えられる。

図表 4-1-1 建設業者全体に占める兼業業者数とその割合

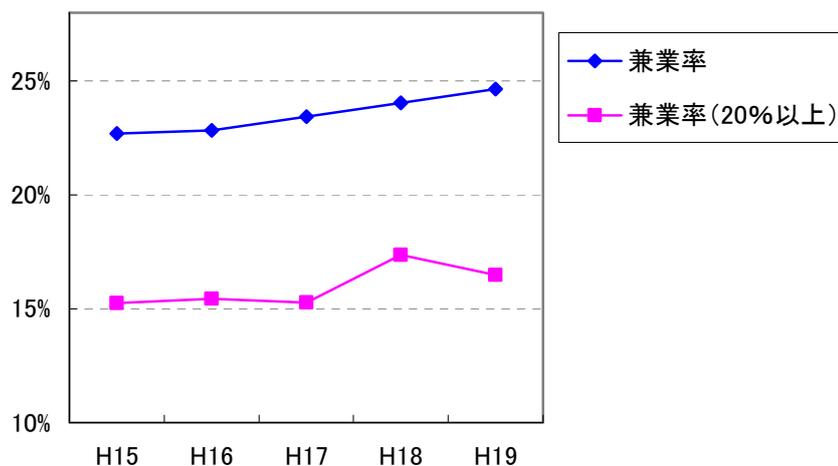


資料：建設業許可業者数調査（国土交通省）

図表 4-1-2 は、兼業率が 20%以上の建設業者の割合の推移を兼業率の推移と比較したものである。調査手法が異なるため、厳密な比較は困難であるが、兼業業者のかんりの割合が建設業以外の分野において売上げの相当程度を上げていることが窺われる。なお、これらの業者の中には、

建設業許可を有しているものの建設業が主業ではない（＝売上高の最も大きい業種が建設業ではない）業者もある程度含まれている。やはり、調査手法や定義が異なるため数値的比較は困難であるが、事業所・企業統計調査における建設業を営む企業数

図表 4-1-2 兼業率 20%以上の建設業者の割合



注) 兼業率(20%以上)とは、総売上高のうち建設工事完成工事高以外の売上げが20%以上を占める業者

資料：建設業許可業者数調査、建設工事施工統計調査（国土交通省）

(平成18年10月現在で280,023社)と建設業許可業者数調査での建設業を営む企業数(平成18年度末で410,705社)とが乖離していることもその証左であると考えられる。

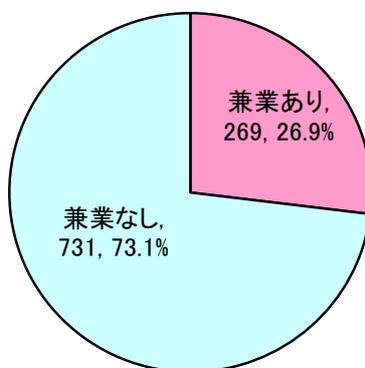
(2) 地方における建設業者の兼業状況

次に、地域間交流や地域振興への貢献が特に期待される地方の建設業者の兼業状況について、その兼業内容も含めて見ていくこととする。

既存の統計等においては、建設業者の兼業状況について、地域や兼業内容も含めてデータ化している例が見当たらないため、大手データ会社の最新の企業データを用いて分析を行った。(抽出基準等の詳細については、図表4-1-3の注を参照。)

地方の建設業者のうち、建設業以外の営業を行っている業者(兼業業者)の割合を示したのが、図表4-1-3である。これによると、全体の1/4強が兼業業者となっている。全国ベースでの兼業率よりも若干高めとなっているが、これは地域的特性によるものというよりも、零細業者や専門工事業が主業である業者を調査対象に含めていないことによるものと考えられる。

図表 4-1-3 地方の建設業者の兼業率



注) 調査は、以下の条件を満たす企業から1,000社無作為抽出して行った。

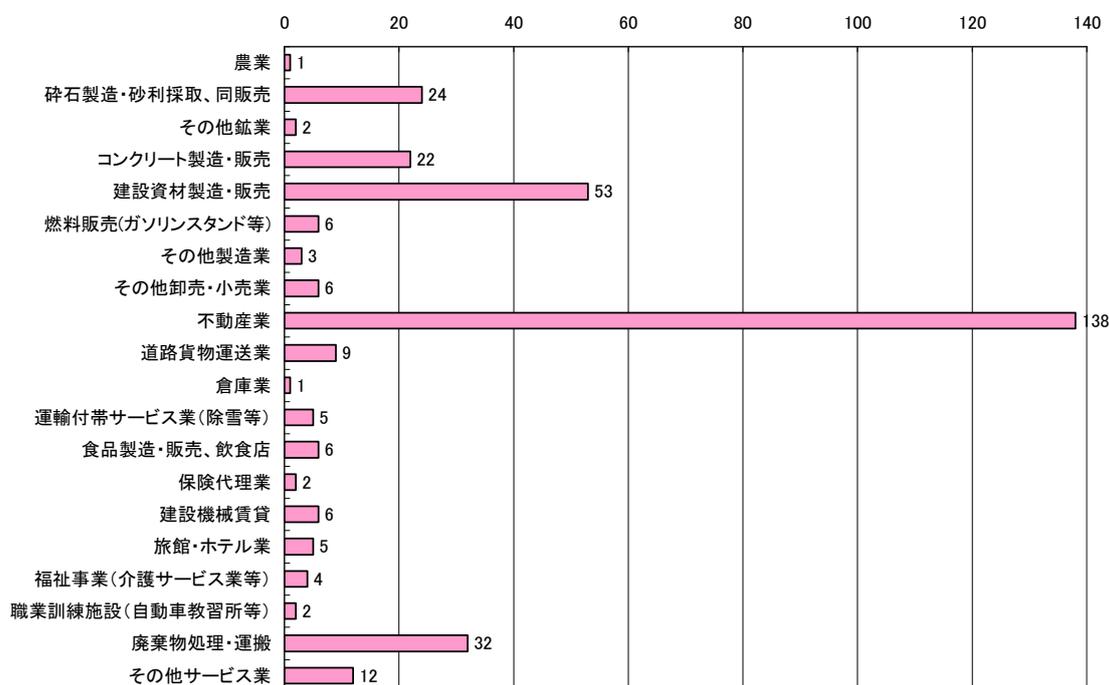
- ・本店所在地：北海道、東北(宮城県を除く)、北陸、甲信越、中国(広島県を除く)、四国、九州(福岡県を除く)
- ・主業(最も売上高の割合が大きい業種)：一般土木建築工事業(日本標準産業分類の小分類061と同旨)
- ・資本金：1,000万円以上

兼業ありの業者とは、商業登記簿上の目的欄に建設業以外の業種の記載があるか、財務諸表上一般土木建築工事業の次に売上高の大きい業種が建設業以外である業者をいう。

なお、建築設計、測量、地質調査、建設コンサルタント等は、兼業業種に含めていない。

それでは、地方の建設業者は、具体的にどのような業種を兼業しているのか。図表4-1-4は、兼業内容別の業者数を示したものである。

図表 4-1-4 地方の建設業者の兼業業種・内容



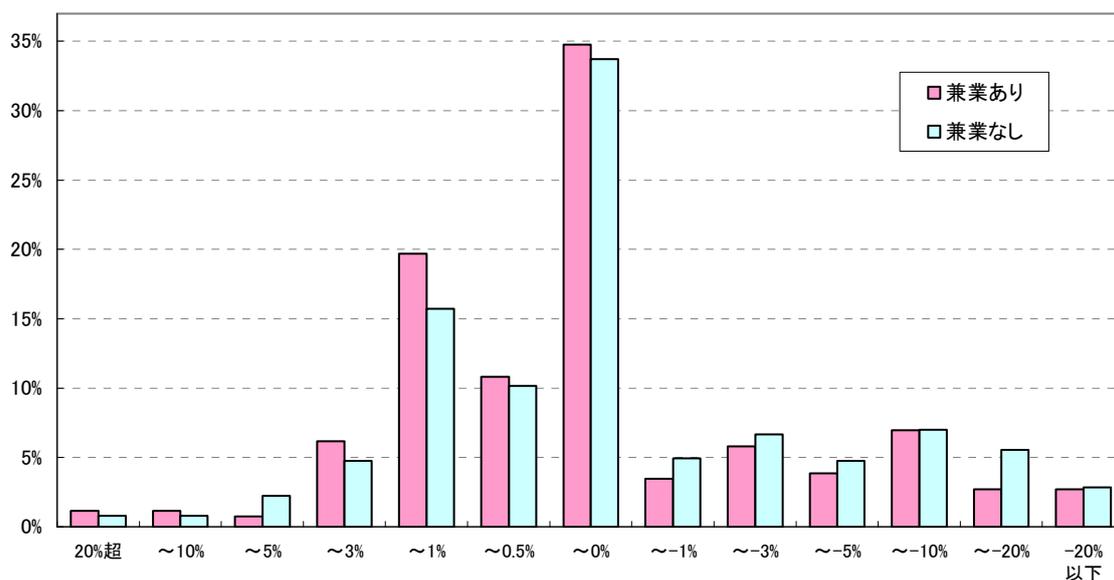
これによると、兼業業種としてずば抜けて多いのが不動産業である。この中でも、土地の造成や建売住宅の建築とそれらの売買とを一体的に行うためか、不動産売買業を行っている業者が多いが、中には不動産代理・仲介業や不動産賃貸業を行っている業者もみられる。地域間交流の一環としての都市住民の呼び込みのためには、古民家等空き家や空き地のあっても重要な役割を担っていることから、これらの建設業者が単に自ら造成・建築した不動産の売買にとどまらず、地域での滞在・居住を希望する都市住民と都市住民の受入れに前向きな地方との仲介役として機能できれば、地域間交流に貢献することとなる。

不動産業以外の兼業業種としては、砕石・コンクリートや建設資材の製造・販売、廃棄物処理・運搬、建設機械の賃貸、除雪サービスなど、建設業との関わり合いの深い業種が多くなっている。

ただ、旅館・ホテル業、介護サービス業、自動車の販売・整備、飲食業・弁当製造等、建設業とは関連性の低い業種にもかなりの数の企業が進出している。多少変わったところでは、茸工場栽培、太陽光発電システム販売、ダイエットサプリやハーブの販売といったものもみられる。今後このような異業種参入が拡大することによって、建設業者が建設業とは異なる形で今後の地域間交流や地域振興に貢献していくことが期待される。

それでは、建設業者が建設業以外の営業を行うことは、果たして企業業績全体にプラスに働いているのであろうか。図表 4-1-5 は、直近の売上高利益率について、兼業業者と専業業者とに分けて階層別の分布を示したものである。

図表 4-1-5 兼業業者・専業業者それぞれの売上高利益率の分布

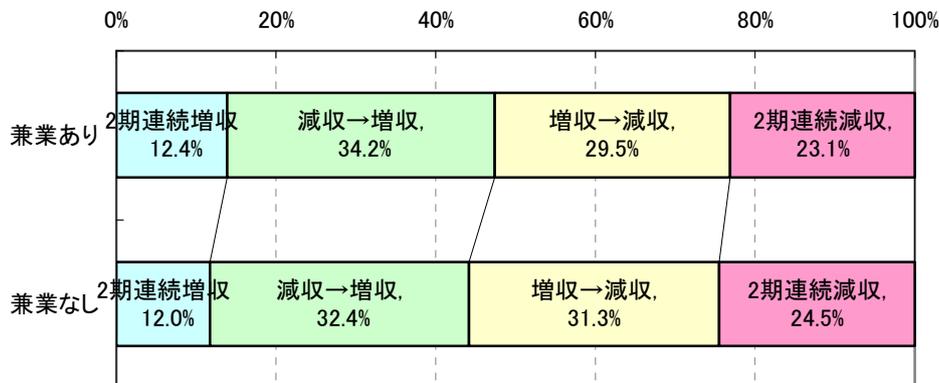


注) ここでの売上高利益率は売上高に対する税引後利益の割合(単独ベース)をいう。

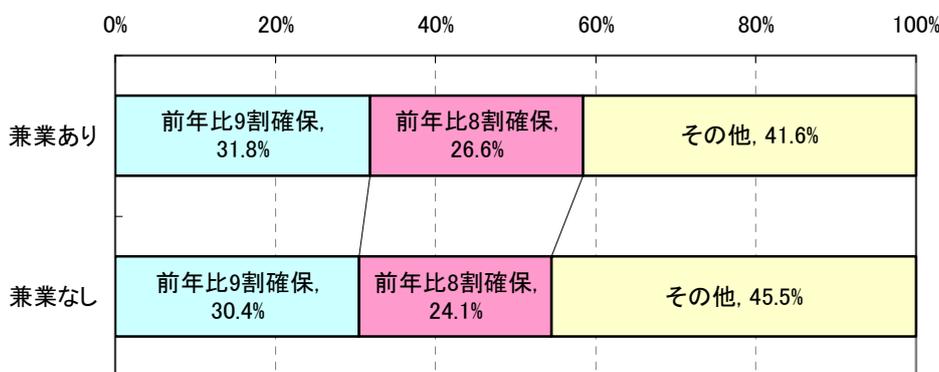
全体の分布傾向については兼業の有無によって大きな差はみられないが、利益率がプラスの階層では10~5%の階層を除き兼業業者の割合が高く、利益率マイナスの階層では全てにおいて専業業者の割合が高いことがわかる。これは、建設業以外の営業を行っている業者の方が、専業業者よりも企業業績がよい傾向にあることを示している。兼業業者と専業業者のそれぞれについて売上高利益率の単純平均をみても、兼業業者が-0.25%なのに対し、専業業者は-1.07%と明らかな差がみられる。

さらに、建設業に関連の深い業種以外の業種(不動産業を含む)を兼業している業者とそれ以外の業者について、過去3期の売上高がどのように推移してきたかについてみると、兼業業者の方が増益傾向がやや強いように見える(図表 4-1-6)。また、兼業業者の方が売上高の大幅な減少を回避している傾向も窺われ(図表 4-1-7)、他業種への進出が企業経営の安定化に寄与する可能性も考えられる。

図表 4-1-6 兼業業者・専業業者それぞれの過去3期の増減収傾向



図表 4-1-7 兼業業者・専業業者それぞれの過去3期の売上高変動傾向



図表 4-1-6・7 の注) ここでの兼業業者とは、建設業以外の業種であって、建設業との関連の深い業種以外の業種を兼業している業者をいう。

上記の建設業との関連の深い業種としては、碎石・砂利、コンクリート、その他建築資材の製造・販売業、除雪等運輸付帯サービス業、建設機械賃貸業、廃棄物処理・運搬業等をいう。ただし、不動産業は建設業との関連の深い業種に含めていない。

前年比9割確保とは、2期連続して前年度の9割以上の売上高を確保している業者、前年比8割確保とは、2期連続して前年度の8割以上の売上高を確保している業者(2期連続前年比9割確保の業者を除く)、その他とは、これら以外の業者(設立後3期を経っていない業者等は除く)をいう。

建設業者の兼業・新分野進出が、地域間交流や地域振興にどの程度寄与するかは今のところ判然としないが、少なくとも地方の建設業者においても建設業以外の分野への進出が相当程度行われているのも確かである。これらの中には旅館・ホテル業、不動産代理・仲介業等地域間交流との関わりの深い業種も含まれている。

そこで、4.1.2 以下においては、そのような新分野への進出が地域間交流等に与える影響について、具体事例を題材にして検討を進めることとする。

4.1.2 建設企業と地域間交流

(1) 地域間交流関連分野への建設企業の進出事例

図表 4-1-8 建設業の新分野進出モデル構築支援事業の選定結果（事業テーマ別）

事業テーマ	件数 (03年度)	同 (04年度)	同 (05年度)	同 (06年度)	同 (07年度)	同 (08年度)
地域活性化	0 (0%)	8 (19%)	1 (2%)	4 (5%)	8 (8%)	4 (6%)
農林水産	2 (22%)	3 (7%)	4 (9%)	16 (21%)	12 (12%)	12 (18%)
環境・リサイクル	4 (45%)	10 (24%)	14 (32%)	23 (31%)	27 (28%)	17 (25%)
上記3分野以外	3 (33%)	21 (50%)	25 (57%)	32 (43%)	51 (52%)	34 (51%)
年度合計件数	9 (100%)	42 (100%)	44 (100%)	75 (100%)	98 (100%)	67 (100%)

資料：財団法人建設業振興基金

建設業が進出する新分野の中で地域間交流に関連するものとして地域活性化、農林水産、環境・リサイクルの3つが挙げられる。しかし、都市と農山村の交流を行うという取り組みは必ずしも多くはない。地域間交流には観光業、農業、不動産業、NGOなどの様々な民間主体が参画しており、その取り組みは重要であるが、建設業がこれらの事業に進出し、さらに採算確保することは現状においては課題も多いことが今回のヒヤリングで明らかになった。しかしながら、建設企業のなかには地域間交流関連分野への取り組みを続けているところもあり、それらの企業の事例を研究することにより、地域間交流に今後携わる可能性がある建設企業にとって有益な情報を抽出しうると考えられる。

(2) 地域間交流に携わる建設企業の事例研究

(1) の事例のうち、地域間交流に関連する事業を行っていると思われる企業①～④に当研究所が2009年7～9月においてヒヤリングを実施し、その内容を以下の観点(a)～(e)によって整理した。

①信州高遠花摘み倶楽部（長野県）～遊休農地の活用、グリーンツーリズム

(a) 取り組みの契機

当倶楽部は幹事企業である大西産業有限会社などの建設企業、製造企業、NPO法人、花農家から構成され、中山間部特有の農業、環境資源を利用したグリーンツーリズム事業を展開している。事業開始のきっかけは、目立ち始めた減反政策などによる遊休農地をなん

とかして利用しなくてはならないと当倶楽部の理事長が考え、高遠町長からも取り組みの依頼があったことに始まる。

事業を行っている地域は、棚田が雑木林になってしまっていたが、補助金を活用し雑木を伐採し、土地を整備したうえで「花の高遠」というイメージの下に、通年観光を目指すこととした。

(b) 事業の経緯

2005年5月、従来、棚田であった土地に花園「ポレポレの丘」を開き、開園後2ヶ月で約4,800人を有料入場させ、観光業を本格的に始めた。しかし、事業開始2ヵ月後に梅雨に入り、雑草が多くなって除草に莫大な費用がかかるようになり、費用と収入（入場料）との割りが合わなくなってしまったため、事業は無料に切り替えられた。

有料化の中止を受けて、花及び土地の管理を来園者自身が行うマイ・ガーデン¹制度を設け、地域の人か都会の人かにかかわらず高遠の地に自らのガーデンがあるという形に方針転換した。それによって、会社の帰りや週末に立ち寄ることで人々のふれあいの場にすることを狙っている。その他にも花と野菜を一緒に育てるコンパニオン・プラン²を導入したり、カフェとドッグランを新設し、食べることと歩くことを楽しめるようにした。

2008年には「伊那市アマランサス³研究会」を立ち上げて、事業を広げようとし、アマランサスをそば、甘酒、せんべいなどに加工し、商品化する商品開発に1年費やした。商品化の達成により、栽培農家を募集し、地元の農家もアマランサスの栽培を開始し、豊富な鉄分、カルシウム等を含んでいることから、アマランサスは学校給食にも採りいれられている。

(c) 資金調達、採算

2004年度、遊休農地に何か作ろうということでアマランサスに目を付け、事業初期資金2,000万円の半額に相当する1,000万円を長野県商工部コモンズ新産業創出事業助成金として受け取り、事業を開始した。⁴

理事長は当該事業を「夢」のようなものと考えており、「もうからんから、やめる」という短期的視点で事業採算性を考えていない。いい事業にしていけば、いずれはお客様に来てもらえる、また、植物相手だから計画通りにいかないことが多く、焦っても仕方がない

¹ その面積は花園全体の2/3程度で借り手は地元の方が多く、管理状況は借り手により様々である。都会の方向けには当倶楽部である程度管理するが、その分の費用をいただき、インターネットでマイ・ガーデンの写真を送付するサービスを行っている。

² このプランは、花と野菜を一緒に育てて楽しんでもらうという趣旨のほか、異なる植物を組み合わせることにより、相乗効果を作る意味もある。例えば、トマトやマリーゴールドやハーブと一緒に植えれば、マリーゴールド等の防虫効果によって、トマトの無農薬栽培が可能となる。

³ 当倶楽部で栽培している南米原産の植物でその花、葉、茎、実はすべて食べることができ、しかも、その花は美しい。

⁴ 事業初期資金の残り半額は自己資金であった。

と理事長は思っている。

(d) 成功した点、改善が必要な点

棚田で観光農園というのは珍しいのにもかかわらず、桜見物の観光客の呼び込みが実現しなかったことから明らかなように建設業と観光業との連携はまだできていない。観光業で成功するには商工会や観光協会への働きかけ⁵は必須である。

建設業との相乗効果については、初期投資はまさに建設業そのものである。理事長が代表者を務める大西産業有限会社は造園設計施工業を営んでおり、そのノウハウを花園「ポレポレの丘」に活かした。

(e) 今後の展開方針

理事長は都会の人にとって災害時に地方に逃げる土地があったほうがよく、地方と結びつきがあることは都会にとってメリットがあると考えている。この花園の隣にバイパス道が開通する2010年に合わせて農産物の直売所の設置など様々な採算性向上のための方策を検討している。

②奥田建設株式会社（宮城県）～ワサビ栽培事業

(a) 取り組みの契機

同社は2005年に銀行の紹介などもあって、奥田社長がワサビ栽培事業（以下、当該事業とする）を発案した。同社社長は農業分野への進出を検討していて、ワサビは通年栽培、通年販売でき、収穫適期の労働力集中がなく、当該事業に携わる人材の雇用はより安定する可能性があることから、ワサビ事業を開始した。

当該事業の理念として第一に本物志向、第二に地域貢献・地域活性化、第三に雇用拡大を掲げ、建設業の総合産業化を目指し、当該事業に注力中である。

(b) 事業の経緯

2005年11月に栽培地を決定し、わずか1ヶ月後の12月に最初の植え付けを行った。当時、農地法は建設企業による農地所有を認めていなかったため、生産者は生産組合とし、土地の借用、生産組合への栽培管理委託などを経て、事業を開始した。具体的には栽培地の土地部分は加美町わさび生産組合や地元地主、建物と栽培地からの収穫物は同社のものとなっている。この事業で雇用しているのは地元住民のみであり、もっぱら地域の女性である。当該事業は2006年度に（財）建設業振興基金の「地域における中小・中堅建設業の

⁵ かつて、桜の時期に合わせて、高遠城址公園入場券の付録として100円割引を付けるという観光客を呼び込むための提案を市に行ってみたが、市からはもし沢山の人が来たらさばけるのかと言われ、実現しなかった（駐車台数は全体で100台程度）。

新分野進出定着促進モデル構築支援事業」、2007年度に同財団の「建設業の新分野進出モデル構築支援事業」、2008年度に経済産業省・農林水産省の「農商工連携 88 選」、そして 2009 年度には経済産業省・農林水産省の「農商工等連携新事業」、及び関連事業が内閣官房地域活性化統合事務局の「地方の元気再生事業（新規）」に選定された。

当該事業の事業目標は第一に現状 0.4%に止まっている全国シェアの 1%到達、第二に販路の拡大における加工品開発と海外輸出の実現、第三に将来ビジョンとしてわさび茶屋やわさび交流施設等からなる「薬菜わさびの郷構想」の策定である。これらの農商工連携により、総合産業化、いわゆる 6 次産業を目指している。

(c) 資金調達、採算

当初は 5 年で初期投資 2 億円（全額自己資金、借入せず）を回収しようとしていたが、当該事業開始から 4 年半程度が経過している現在においても初期投資を回収できていない。

なお、現在の事業収支はトントンか若干の黒字基調である。

(d) 成功した点、改善が必要な点

建設業にとって地域との関係は大きなポイントであり、建設業で培ってきた人脈等をワサビ栽培等にも活かすなどして人々に当該事業の内容を認知させることができたという意味では当該事業は成功といえる。年間 20～22 トン、金額では 2,000～2,200 万円の売上高を計上していたが、2009 年度は加工品を作ったり、茶屋を造ったりして、売上高 5,000 万円を目指し、5 年後の 2014 年度には売上高を 1 億円に到達させたいと考えている。

当該事業の課題は、社内体制の整備や販路の拡大が十分ではないことである。

(e) 今後の展開方針

今後はワサビの製造・販売を地域のブランド作りと合わせて行っていく予定である。ワサビ茶屋は町の遊休施設を利活用して、2009 年 9 月にも着工する予定である。

今は商談の段階ではあるが、大手ビールメーカーのわさび焼酎に同社ワサビの使用を提案しており、焼酎とタイアップして、同社のワサビを普及させようと考えている。本物志向なので、大手加工品メーカーとは組む意向はなく、地元スーパーや生協と取引し、生協では同社のワサビが陳列され、宅配もしてもらっている。今後、首都圏の生協にも提供していく予定である。

③菅谷建設株式会社（栃木県）～市民農園事業

(a) 取り組みの契機

2009 年 4 月半ばに賃貸駐車場であった同社会長所有地に水道完備の市民農園を開設した。

初期投資は500～600万円程度であった。

(b) 事業の経緯

全49区画のうち、7区画を当社から宇都宮市民に貸している。双方の賃貸借契約期間は1年間である。残り42区画は畑のままになっている。

通常の貸農園は、水道施設や休憩所がないところが多いが、この市民農園は、水道施設を5カ所設けるとともに、休憩所を作る等してコミュニケーションやレジャーの場となることを目指している。ただ農作物をつくるだけの貸農園とは異なる。もっぱら農作物を沢山作ることに興味のある人は、農家の貸農園へ行くであろう。当社はそのような貸農園とは差別化していきたい。

もともと、市民農園はすべてを利用者が行うのが基本だったが、本事業では草取りや水やり、道具整備等の同社（貸主）による支援を顧客（借主）が受けることが可能であることが長所であり、当社が提供するお手伝いチケット（10枚で5,000円）を利用すれば、農作業を代行してもらえ、同農園内では農機具は無料で貸してもらえ。

貸農園のサービスとして顧客の畑をHPに載せることも行っている。

(c) 資金調達、採算

2008年度に補助金280万円、自己資金320万円（無借金）を用い、当該事業を開始した。同社社長は黒字を計上して当該事業を続けたい意向であるが、今は赤字である。

(d) 成功した点、改善が必要な点

市民農園は、植え付けとの関連で開設時期が重要であるが、今年は雨続きでなかなか施工が進まず、2009年2月開設予定が同年4月半ばまでずれこんでしまった。その時期だと大半の人は既に別の農園を借りており、全区画を埋められる状況になかった。本当の意味での勝負は2010年になると同社社長は考えている。

(e) 今後の展開方針

認知度向上などのために、2009年9月にイベントを栃木県芳賀郡茂木町で開催し、貸農園事業を営む同社関連企業のアットファーム特製のオリジナル・ワインや自然食等を提供する予定とのことである。当イベントの参加者は農園を借りている人とその家族である。いわば農作物を作る楽しみと食コミュニケーションの楽しみを両方提供しようということである。今後は大学とのコラボレーションも考えている。

また貸農園の第2号として、芳賀町には東京等の都市住民の参加を前提とした山間部の滞在型市民農園（クライנגアルテンのようなもの）を計画している。現在特定農地貸し付けの手續等を進めているところである。

貸農園のサービスとして今後は個人の畑をHPに載せることやライブカメラを設置して

ネット上で見られるようにしたりすることも考えており、いずれは農家も巻き込み、農家の所有する農地を活用した市民農園、いわばフランチャイズ的施設にまで広がっていただければいいと思う。

顧客（農園の借主）を増加させるため、都市圏のマンション管理組合や町内会などに営業を行いたいが、その獲得は困難である。企業の福利厚生施設としての貸し出しも考えている。

④田島建設株式会社（長野県）～不動産事業と地域間交流

(a) 取り組みの契機

自社による造成物件も手掛けてはいるが、空き地が生じるリスクが大きいことから、不動産仲介に進出して、自ら宅地を造成するのではなく、地主が売却を希望している土地を見つけ、それを提供するとともに、その土地の上での建築工事等を請け負うスタイルに重点を置くようになった。

もともと、不動産業に手を染めたのは、古民家の売却によるものである。

(b) 事業の経緯

田舎暮らしをコンセプトとして、地元宅建業者とタッグを組み、同社の方で地主が売りたがっている土地を見つけるとともに、宅建業者が土地の購入者を見つけ、共同で地主から購入希望者に対して土地を売却する際の仲介を行うのが通例である。

ほとんどの場合、土地は農振農用地区域に含まれているため、農地法の手続が必要となるが、最近では、売地として、地目が山林・原野であって、水道等のかみ合う物件に注目している。山林・原野であれば、農地法の規制の対象外となるからである。

買主については、地元のコミュニティにはいってきちんとやるべきことをやってくれる人を探している。また、一つところに大勢の買主を入れるようなことも控えている。一つところに外来者がかたまると、地元住民との間で対立してしまうおそれがある。したがって、集合住宅も手掛けない。

中古住宅については、過去2件（うち1件は古民家）仲介したことがある。ただ、空き家については、中川村が「全国で最も美しい村」連合（全国18カ所）に加盟していることもあって都市住民の人气が高く、村のあっせん等で逐次埋まっており、空き家対策との関連で事業機会が見つけられるような状況にない。

買主のタイプとしては、二地域居住者と移住者とで半々くらいではないかと思う。年齢的には定年後のシニア層と若者が主で、その間の世代はほとんどいない。シニア層は山に憧れて来る方が多く、若者は田舎暮らしをしたくてくる方や芸術家タイプの方が多い。

したがって、土地の立地として、見晴らしは大事な条件の一つとなる。北隣の駒ヶ根市

と同様に2つの駒ヶ岳（木曾駒ヶ岳と甲斐駒ヶ岳）が見えることが売りでもある。

その他建設業以外の事業としては、休耕田等における農作業の請負を行っている。請け負う範囲は、地主の意向によって異なるが、田植えや収穫など作業量の多い業務を請け負い、その他の業務は地主自らが行っている例が多い。コンバイン等農業機械は当社にて保有しており、収穫時期は脱穀・脱稈^{だっほう}まで当社で行っている。

(c) 資金調達、採算

クライנגアルテンの整備費の半額は中川村からの補助金により賄っている。

(d) 成功した点、改善が必要な点

ほとんどの場合、建築条件付で売買を行い、その後の建物建築は同社にて請け負う。したがって、不動産仲介は、本業に結びつけるための営業活動としての側面が強い。物件単体で取り組むことになるため、団地造成のようなリスクもなく、確実に利益を上げられる。土地の売買には、建築以外にも造成、外構等ながしかの建設工事がからむものである。

建築条件付売買の方が地主の方も納得しやすい。地主に対しては、必ず買主が家を建てるということを言って、転売目的の土地ブローカーではないということに理解を得ている。

(e) 今後の展開方針

地域間交流関連事業としてクライングアルテンの整備を行う予定である。20戸ほどの規模で、2010年春には開業する予定である。すでに開発許可、建築確認は取得済みであり、まもなく着工に入る。また、近いうちに会社のHPに掲載し、募集をかけることになっている。

(3) 地域間交流との関わり方のタイプ

上述の地域間交流に関連する事業を行っている企業①～④を、縦軸に地域志向（地域で完結させるビジネスか）、全国展開・広域志向（商品サービスを全国に展開、または広域で完結させるものか）、横軸に本業との関連度合いをとって分類してみよう。

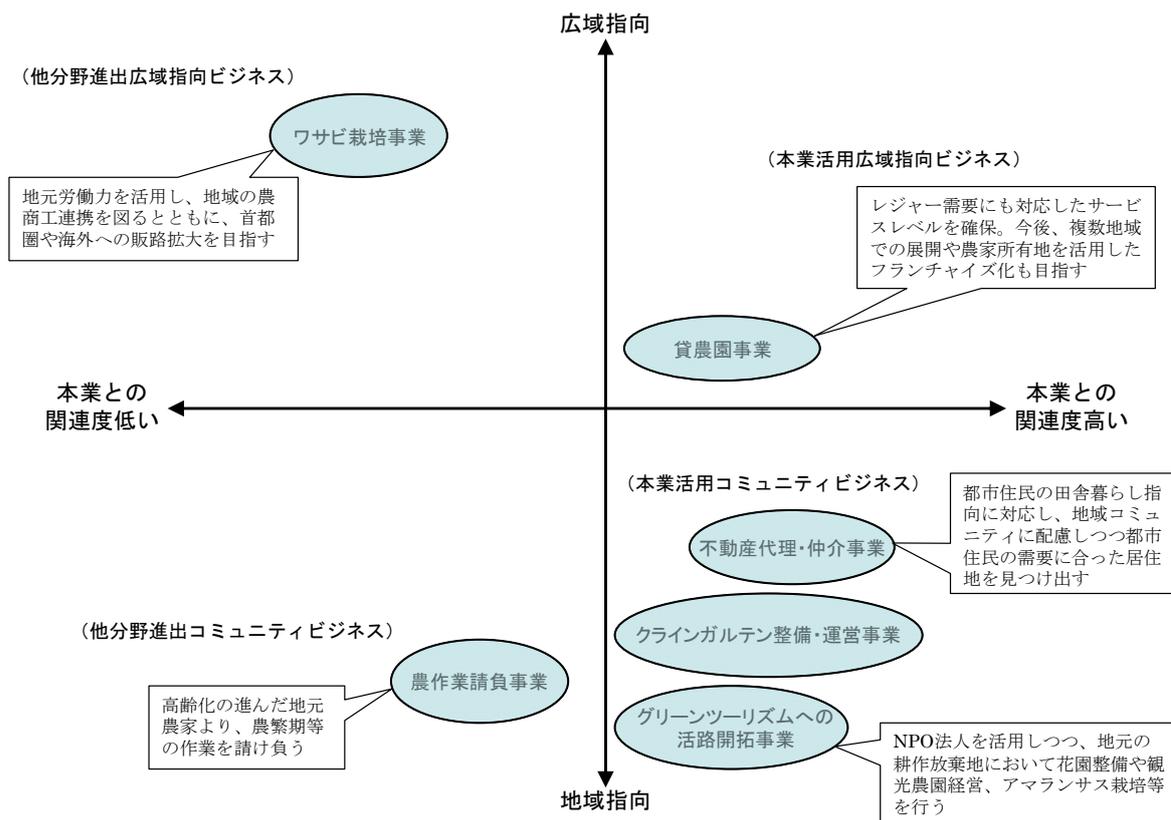
①の信州高遠花摘み倶楽部と④の田島建設株式会社（不動産仲介事業、クライングアルテン事業）は地域志向かつ本業との関連度合いが高い事業であり、「本業活用コミュニティビジネス」とも呼べるものである。④の田島建設株式会社（農作業請負事業）は「他分野進出コミュニティビジネス」といえようか。

②の奥田建設株式会社（ワサビ栽培事業）は商品を全国、海外に展開するという方針を持った「他分野進出全国展開指向ビジネス」である。

③の菅谷建設株式会社（貸農園事業）は「本業活用広域志向ビジネス」とも表せる。

地域間交流に関わる事業は、地域の活性化のために様々な交流を促進しようとするものであり、基本的にはコミュニティビジネスといってもよい。今回のヒヤリングに伺った企業のうち全国展開を目指す企業も併せて地域の雇用や交流施設の試みを行っており、コミュニティビジネスの性格を有するものとも言える。

図表 4-1-9 「地域間交流事業」のタイプ



そこで、以下においては、今回ヒヤリングした中で最もその数が多かったコミュニティビジネス指向型企业が根底に持っているコミュニティビジネスという考え方とその担い手を支援する施策などについてまとめる。

(4) コミュニティビジネスという考え方

地域社会においては少子高齢化、環境、地域活性化、そして教育など様々な社会的ニーズが顕在化してきている。このような地域の社会的ニーズを充足するために全国的な広がりを見せているコミュニティビジネス（またはソーシャルビジネスと呼ぶ）とは、地域資源を活かしながら、地域の課題の解決をビジネスの手法で取り組み、営利追求を目的とするビジネスとボランティア活動の中間的領域の事業で社会性、事業性、革新性を有するものと考えられている。

このビジネスには個人、任意法人、NPO、会社（株式会社等の営利法人）など様々な組織形態での参加が可能であり、地域の特性を活かした新しい地域社会の構築、商店街などの活性化、地域での雇用創出等が期待されている。コミュニティビジネスは地域貢献、公共サービスの要素があるため、事業収入の他、会費、補助金、寄付金、制度金融なども活用することができる。コミュニティビジネスは、利益を求めて、他地域さらに全国へ、海外へ展開するよりも、地域に根を生やすことを重視するものである。

地域の建設業は地域の建設需要、課題に対応していたその起業時から、コミュニティビジネスの担い手としての性格を持った産業と考えることもできる。今回の事例研究の対象とした企業等も現在の地域の課題（地域間交流、雇用の確保、農業問題等）についてビジネスの手法で取り組んでいることが窺えるが、地域建設業の起業時の精神に立ち帰れば、建設業が請負を中心とした建設工事だけでなく、長い目で地域の課題に様々なビジネスで貢献することが期待されている。その際には、コミュニティビジネスの特徴である、地域の他の主体との連携（例えば、地方公共団体、観光組合など）や補助金などを含む多様な資金調達を駆使して長期的にビジネスとしての可能性を探ることが求められる。

(5) 建設業と地域の元気回復助成事業

2009年3月、「建設業と地域の元気回復助成事業」の募集が開始された。その趣旨は、建設投資の減少、価格競争の激化、景気の悪化など地域建設業を取り巻く経営環境はかつてない厳しい状況となっているとともに、地域経済の厳しさもまた同様である。このような状況下において、「建設業と地域の元気回復助成事業」は建設業が農業、林業、観光関連、環境・エネルギー・リサイクル関連、福祉・介護関連等の異業種分野との連携により、建設業の活力再生、雇用維持、地域活性化に寄与する事業の立ち上げを支援することにある。本事業の実施者は建設関係団体、建設業者と県または市町村等の地方公共団体、農協、農業生産法人、森林組合、林業事業者、社会福祉協議会、社会福祉法人、観光協会などからなると想定される協議会であり、支援内容は本事業実施者である協議会が行う計画策定、人材育成、広報、連携事業の試行的実施等の活動全般である。

建設業と地域の元気回復助成事業の第1次募集は2009年3月26日から5月25日までの間に行われ、104件（その内訳は観光25件、農業24件、林業25件、環境17件、水産業7件、福祉1件、その他5件であった）の助成対象事業を選定した。第1次選定では主に観光、農業、林業の3分野で74件、全選定事業の71.2%程度を占めている。

「建設業と地域の元気回復助成事業」は建設業に新分野に進出することを促すだけでなく、地域の他事業者との連携により、地域の課題解決のために建設業のノウハウを活かしながら貢献することを目指しており、コミュニティビジネスとも相通ずるところがある。今後、建設業がこの事業においても地域間交流の観点から新たな取り組みを行うことを期

待したい。

図表 4-1-10 主な分野別の建設業と地域の元気回復助成事業の選定例（一部抜粋）

事業分野・事業名	事業概要	主な事業内容
観光 新潟県 「魚沼から行く尾瀬ルートを活用した交流人口拡大・地域活性化」	観光入込客の拡大と観光関連事業の立ち上げを目的に観光事業者、県、市と連携して「魚沼から行く尾瀬ルート」を活用した誘客活動と自然ガイド育成等、多様な体験交流事業を試行する。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 荒廃箇所を整備手法の調査研究と試行 ・ 新たなビュー・スポットの発掘や湖畔ウォークの計画・試行、ポスター・ドライブマップなどの作成、モニター・ツアーの開催
農業 神奈川県 「遊休農地や間伐材を活用したビジネスモデルの研究・実施」	建設産業と地域の活性化を図るため、農業協同組合、森林組合、地域団体及び市と連携して、高付加価値農作物などの栽培、遊休農地などの復元技術の習得、間伐材等を活用した各種製品の研究開発などの検討及びこれを通じた里山の魅力再生を行う。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 安全で付加価値の高い有機農法による野菜やソバなど新たな地域特産品の開拓 ・ 将来ニーズに対応した植木などの栽培技術の習得及び販売開拓の検討 ・ 農地整備分野進出を図るため、長期遊休のうちの効率的な復元技術の習得
林業 岐阜県 「地域の森林保全モデルプロジェクト」	郡上地域の建設・木材産業の活性化を図るため、森林組合及び市と連携して、健全で豊かな森林づくりを目指した長期的視点（長伐期施業）に基づく持続可能な新しい林業経営システムの確立を目指す。	<ul style="list-style-type: none"> ・ 森林所有者に対する意識啓発、森林現況調査お実施、中長期的な地域森林計画の策定 ・ 低コスト高効率林業施業実験・調査分析、林建共働施業実践、施業マニュアル策定

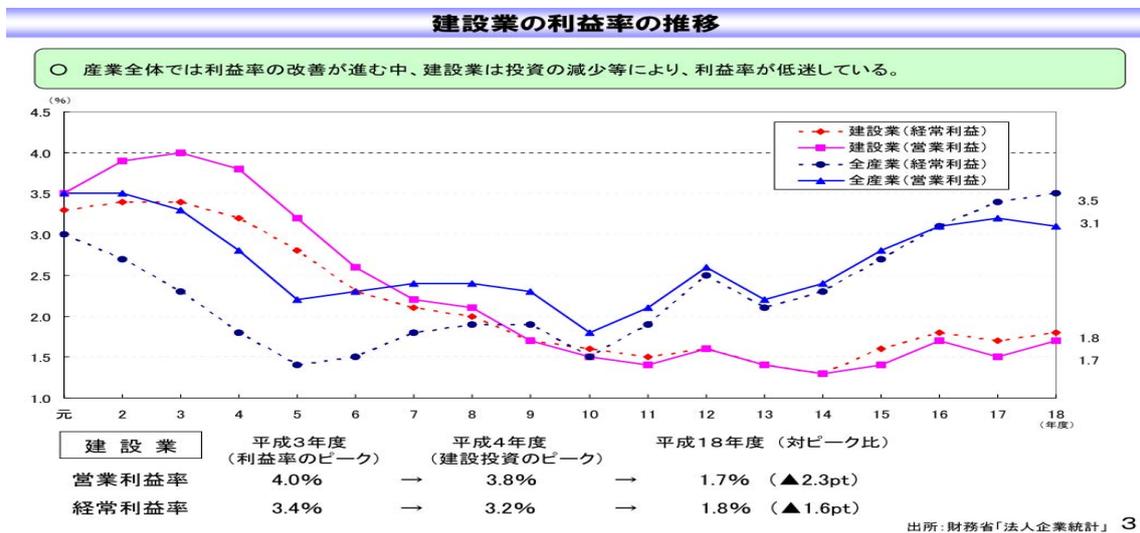
資料：「建設業と地域の元気回復助成事業 第1次募集の選定結果について」（国土交通省）

4.1.3 まとめ

近年続いた公共投資の抑制や人口減少・少子高齢化の進行とともに、建設投資需要が減

退し、財務省の「法人企業統計」にも示されているようにその利益率は他の産業に比べ低水準であり、建設業にとって厳しい状況が続いている。

図表 4-1-11 建設業の利益率の推移



資料:「参考1 建設業をとりまく状況について」(国土交通省)

地方の衰退化が進む中で地域の基幹産業の担い手である建設業者も、地域振興、あるいはそのための有力な手段と目される地域間交流に貢献すべきと考えられるが、建設業自体が地域間交流等に直接貢献することは、需要があつてこそ成立する建設業の性格から考えて、あまり現実的とはいえない。

そのため、地域の建設業者は、経営体力に余地のあるうち、自身の財務が悪化しないうちに、地域間交流等に資する新分野に進出し、これを通じて地域の振興に貢献することが考えられる。これにより、自らも建設投資のみに依存する体質からの脱却をある程度図ることが可能となるであろう。

一方、新分野進出事業の多くがそうであるように、事例にみるとおり地域間交流に関わる事業も簡単に採算が取れるというものではない。地域間交流事業についても長期間の取り組みとなること、また大きな利益があがるものではないことを想定し、地域の観光協会や自治体と連携して地道な取り組みを行うこと、国のモデル事業や地方自治体の補助金⁶、制度金融などを含む多様な資金の活用を行うことが必要になってくるであろう。建設業の起業時の原点にはコミュニティの課題をビジネスで解決しようという考えがあつたはずである。地域間交流という新分野にも建設業が地道に取り組むという選択肢があつてもいいと思われる。

⁶ 高知県、富山県、岡山県、鳥取県、佐賀県などが地方自治体独自の取組みを行っている。

4.2 大量かつ安定的な地域間交流につながる取り組み ～義務教育期間中の農山漁村での長期宿泊体験学習～

はじめに

「農山漁村と都市との活発な人的交流」を促進するポイントは、①大量かつ安定的な人的交流であること、②大都市政策として是認されるような施策の展開であることの2つが主なポイントとして挙げられるが、グリーンツーリズムやその他個別の振興策は、大量かつ安定的な人的交流という点で抜本的対策としては不十分であると思われる。やはり、民間企業や NPO、ボランティアの団体・組織等の力には限界があり、当該問題解決にあたっては、国や地方自治体等が責任を持ちイニシアティブを発揮して取り組むべきである。

国がイニシアティブを取って進めている具体的な施策としては、「子ども農山漁村交流プロジェクト」という3省（農林水産省、文部科学省、総務省）連携による取り組みが平成20年度から実施されている。本稿では、その取り組みの現状と今後の課題について、関係者からのヒアリングを実施して整理した。また、臨海・林間学校のような宿泊体験学習のみならず、長期に渡って農山漁村に1学級（クラス）単位で滞在し、その地で国語や算数などの一般の授業も受けながら農山漁村の中で暮らす体験学習等への展開も想定しながら、その教育的効果の有無、教育的な観点からの妥当な実施期間、実施にあたっての懸念材料等について、一般の方々へ広くインターネットによるアンケート調査を実施し、その結果の分析を行った。

そのうえで、この「子ども農山漁村交流プロジェクト」の実施の更なる拡大により、地域間の大量かつ安定的な人的交流が促進されることにより、その結果として地方（農山漁村）における今後の施設需要にどのような可能性があるかについて考察を試みる。

4.2.1 子ども農山漁村交流プロジェクトの取り組みの現状

（1）子ども農山漁村交流プロジェクト（ふるさと子ども夢学校¹）の概要²

子ども農山漁村交流プロジェクトは、「都市と農山漁村の共生・対流に関するプロジェクトチーム（副大臣 PT）」が平成19年6月に打ち出したもので、平成20年度から5年間の連携施策として、農林水産省、文部科学省、総務省の3省が、全国23,000校の児童（1

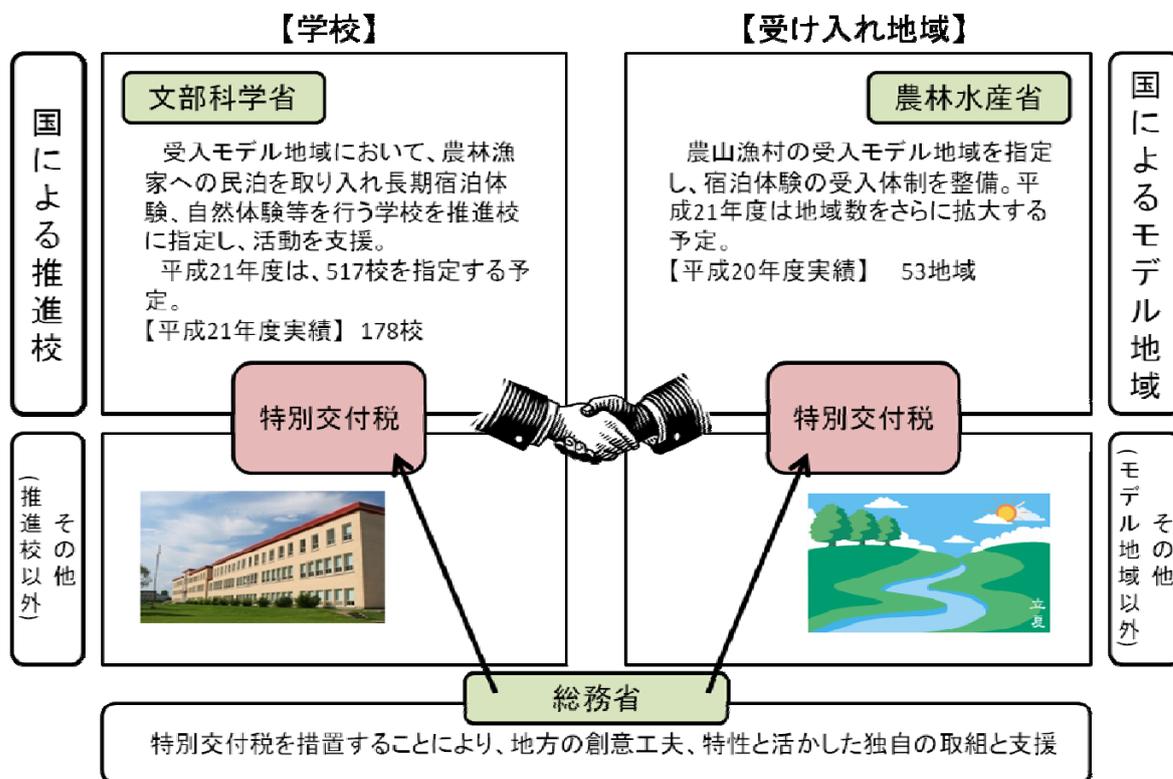
¹ 1356件の応募案の中から、子ども農山漁村交流プロジェクトの愛称が、「ふるさと子ども夢学校」に決定され、この愛称が現在使われている。出所）（財）都市農山漁村交流活性化機構 ウェブ

² （財）都市農山漁村交流活性化機構ウェブ及び提供資料参照

学年³120万人を目標：農山漁村の児童は、別の地域の農山漁村へ行き宿泊体験活動を行う）を対象に教育活動として農山漁村での1週間程度の宿泊体験活動を推進している。

このプロジェクトが今までの臨海・林間学校での宿泊体験活動と顕著に異なる点は、1学級全員での宿泊体験のみならず、農山漁村での民泊⁴も併用して実施されているところにある。児童が自宅を離れ自然豊かな農山漁村に宿泊し、農山漁村の生活と農林漁業体験を通して、食の大切さを学び、普段の生活とは異なる環境や人間関係の中に身を置き様々な実体験等を経験することは、子どもたちの新たな一面を引き出し、成長を促すとともに、学習意欲の改善等の効果も期待されている。

図表 4-2-1 文部科学省、農林水産省、総務省連携フロー及び実施実績



出典) 文部科学省提供資料を参考に作成

このプロジェクトは、平成20年度が初年度の取り組みで、その実績は次の通りである。

- 平成20年度の国によるモデル事業の実績及び平成21年度の見通し⁵ (図表 4-2-1)
- 文部科学省により 38 都道府県、7 政令指定都市で推進校が指定され、このプロジェクト

³ 現状では、小学校5年生が対象として取り組みが進められている。
⁴ 現状では、3~4名が1組となり、実際に受入れ農家(林業、漁業含む)等での宿泊が行われている。
⁵ 文部科学省提供資料～子ども農山漁村交流プロジェクトフェア(H21.8.3山口県にて開催)、及び(財)都市農山漁村交流活性化機構へのヒアリングによる。

が実施されたのは、178校であった。対象とされた学年は、小学5年生が111校、小学6年生が65校、小学4年生が50校であった⁶。体験活動の内容は、自然体験が129校、食品・食材加工が102校、芸能・工芸等が94校、農業体験が85校、漁業体験が57校となっている⁷。また、平成21年度は、517校⁸を指定する予定である。

一方、受入れ地域は34道県にわたり、先導的役割を担う「先導型受入モデル地域」が14地域、受入体制の整備が進められている「体制整備型受入モデル地域」が39地域の合計53地域である。平成21年度（第3次募集段階）は、新たに37地域を加え、合計90地域が受入モデル地区として指定されている⁹。

なお、推進校の指定を受けていない小学校でも宿泊体験活動が行われており、推進校以外も含めた平成20年度の活動校の総数は、小学校約280校（小学生数約16,000名）で、平均宿泊数は約3泊という活動状況であった。これは全国の小学校数の1%程度の規模である。

（2）子ども農山漁村交流プロジェクトを実施後、報告された効果¹⁰

平成20年度の農山漁村交流プロジェクトの推進校のうち18校がプロジェクト実施後行った調査等によると次のような効果が報告されている。

<学校側：児童の変容>

○ 学ぶ意欲や自立心の育成の例

- ・ 自然環境の大切さを児童が認識するようになった。
- ・ 自分のことは自分ですることの大切さを認識するようになった。
- ・ 児童へのアンケートで「農村での宿泊体験活動で、自然、歴史、文化、産業のすばらしさや良さを学ぶことができたか」という問いに対し、十分達成できたが58%、だいたい達成できたが39%であった。
- ・ 「チャレンジする力」の評価に大きな伸びが見られた。
- ・ 親に言われなくても進んで行動するようになった。

⁶ 複数学年で実施している場合も多く、合計は、推進校数を上回っている。

⁷ 複数の体験活動を実施している場合も多く、合計は、推進校を上回っている。また、当該体験活動は、学習指導要領に定められた通常授業の代替として振り替えられて実施されている場合が多い。

⁸ 平成21年8月22日、23日に開催された「ふるさと子ども夢学校」現地研修会（関東ブロック 長野県飯山市）での説明によると、平成21年度の補正予算により150校を更に追加募集しており、667校が指定される予定とのことであった。これは、全小学校の約3%程度に相当する。

⁹ 受入モデル地域の指定を受けていない都府県は、栃木県、埼玉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、香川県、福岡県の9都府県となった（平成21年度3次募集段階）。また、更に63地区のモデル地域の候補が審査中であり、指定されれば、153地域の受入モデル地域が登録されることになる。

¹⁰ 文部科学省提供資料より ～子ども農山漁村交流プロジェクトフェア（H21.8.3 山口県にて開催）～

- ・ 自分から周りの人たちに話しかけることが少なかったが、体験学習後は、話題を考えながら積極的に関わりを持つようになった。
- ・ 児童同士、児童と担任との人間関係がしっくりといき、学年・学級経営にいい影響をもたらすようになった。

○ 思いやりの心の醸成の例

- ・ 好き嫌いをなるべくしないようにしようと心がけるようになった。また、食べ物の命をいただいているのだという意識をもって食事をするようになった。
- ・ 家族に感謝する気持ちを持つことができるようになった。
- ・ 「協力する力」の評価に大きな伸びが見られた。

○ 規範意識の育成の例

- ・ 豊かな自然を守るという意識から、さまざまな活動からゴミを出さない、食事は残さず食べる等の意識が高まった。
- ・ 家の仕事も進んで手伝う姿が見られるようになり、以前より身のまわりの整理整頓ができるようになった。

他方、受入れ側の農山漁村では、平成 20 年度に実際に小学生を受入れた後、その効果（メリット）の検証を行っており、次のような意見が受入れを進めた協議会から聞かれた¹¹。

<受入れ側>

○ 受入地域の活性化

元気な子どもたちが地域に滞在することで、地域の雰囲気が明るくなった。また、プロジェクト終了後も、交流が続いている。

○ 経済効果

農家等への民泊や自然体験プログラム等は、有償で実施しており、今後継続的に複数校の受入れが実施できれば、経済効果はある。また、クラス単位での団体宿泊の宿泊施設を公的な施設に限らず、地域の温泉旅館やスキー民宿等を活用したため、実施期間中の宿泊費等による経済効果のみならず、将来のリピーターへの期待も持てる。

○ 人材活用の機会創出

子ども農山漁村交流プロジェクトをうまく実施できるかどうかは、地域の実情を

¹¹ 山口県受入地域提供資料より～子ども農山漁村交流プロジェクトフェア(H21.8.3山口県にて開催)
～

踏まえた多様なリーダー（インストラクター等）の育成・確保が重要な点であり、このプロジェクトの受入れモデル地域の選定基準としても盛り込まれているところである。受入れモデル地域の指定を受けるべく、地域の人材を活用したリーダーの育成を行う機会が生まれた。

○ 地域間の相互理解の促進

学校側（都市）と受入れ側の農山漁村との間で、両地域の抱えるさまざまな問題について相互理解が深まり、問題解決に向け、両地域間で協力するという意識が芽生えた。

○ 高齢者の生きがい創出

農林漁業を営んでいる受入れ地域の高齢者が、子ども農山漁村交流プロジェクトを通じて、農林漁業や自然体験活動等を児童に教えたりすることで、「教える喜び」を感じるようになり、それがひとつの生きがいとなったという意見も聞かれた。

(3) 子ども農山漁村交流プロジェクトの課題

<学校側（保護者側）>

○ 認知度

このプロジェクトのスタートは平成20年度から5年間の連携施策で平成21年度は2年目の年にあたり、まだ全国の地域にもよるが学校側のプロジェクトに対しての認知度が低いという意見も聞かれた。

○ 学校側（先生）の実行力

学校側（先生）も子どもたちが親元を離れ、自然豊かな田舎町で、地域の人々と交流し、農林漁業体験と通じ、食の大切さや農林漁業への理解を深めることの重要性を感じながら一方では、子どもたちの安全面や学校側（先生）の負担（事前準備・体験学習期間中）が増すと考えられるので、プロジェクトに不安を感じているのではないのか。

○ 経済的負担

プロジェクトを実施するにあたっての農林漁業体験や宿泊体験に係る費用の内、一部は国が補助金を支給しているが、残る費用については親の負担となっているので、親の経済的負担も大きいのではないのか。（期間が長期化すれば負担も増す）

＜受入れ側＞

○ 農家の高齢化

現在、全国的に農家は高齢化している。また、民泊を受入れている農家の方々も同様に高齢化している。農家での民泊の主流は2泊程度であるが宿泊数が増えることにより、農家の方々の体力的負担は大きいと考えられる。

○ 次世代の育成

農家が高齢化しているなか、このプロジェクトを長期的に継続させていくポイントとしては、農業を継承する次世代をつくり、育成させることと思われる。

○ 集合宿泊施設・民泊を受入れている農家の不足

現在、このプロジェクトは、全国 23,000 校の小学校で展開することを目的として、受入れモデル地域を核として、受入れ地域を全国約 500 地域に拡大し、小学生 120 万人が農山漁村で宿泊体験活動が行われよう推進されている。農家での民泊を希望する声が多くなる一方、民泊を受入れている農家が不足しているとの声も聞かれる。また、集合宿泊施設と農家での民泊¹²を併用するケースが多く予想されるため、民泊を受入れている農家から近隣地域での集合宿泊施設の整備も必要になると思われる。

4.2.2 長期宿泊体験学習に対する意識調査

長期的・継続的な都市と農山漁村の交流を通じた長期宿泊体験学習を円滑に実施していくためには、都市に住んでいる住民と農山漁村に住んでいる住民の双方が賛同できるような取り組みでなければならない。そこで、当研究所では、都市に住んでいる住民と農山漁村に住んでいる住民の両者に対して、①「子ども農山漁村交流プロジェクトで行われているような農山漁村での宿泊体験学習」、②「長期に渡って農山漁村に滞在し、その地で国語や算数などの一般の授業も受けながら農山漁村の中で暮らす体験学習」の2つのグループに分け、2つの長期宿泊体験学習についての意識を具体的に把握することを目的に、20歳以上の男女 2200 人に対してインターネットアンケートを行った。

(1) 調査概要

調査対象

- ・都市圏：埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、大阪府在住の 20 歳以上の男女 1100 人

¹² 農家民宿に宿泊するケースもある。

- ・ **地方圏¹³**：青森県、岩手県、秋田県、山形県、福島県、栃木県、群馬県、山梨県、長野県、富山県、石川県、福井県、岐阜県、滋賀県、和歌山県、鳥取県、島根県、山口県、徳島県、香川県、愛媛県、高知県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県在住の 20 歳以上の男女 1100 人
- 有効回答者数：2200 人
- 調査期間：平成 21 年 8 月 6 日～平成 21 年 8 月 11 日
- 調査方法：インターネットによるアンケート調査

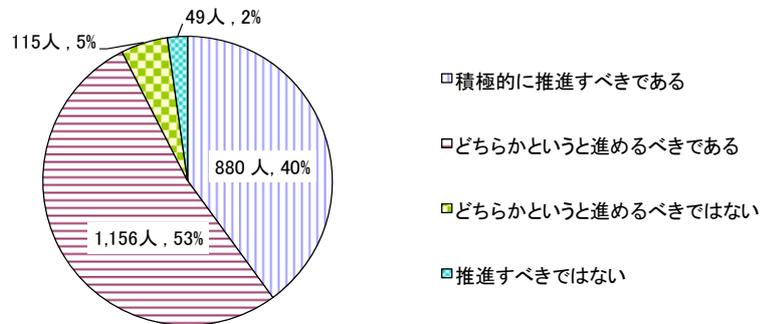
(2) 調査結果

① 子ども農山漁村交流プロジェクトで行われているような農山漁村での宿泊体験

Q1 宿泊体験学習の教育的効果（意義）についての考え方

「宿泊体験学習に関して、青少年への教育的な観点からどのように思われますか」という問いに対し、「どちらかというに進めるべきである」という回答が最も多く 53%、次いで「積極的に推進すべきである」という回答が続き 40%、両方合わせたこの宿泊体験学習に前向きな人の合計は、93%に上り教育的な効果（意義）を感じている人が多い。他方、「推進すべきではない」と回答した人は 2%と非常に少ないことがわかった。

図表 4-2-2 宿泊体験学習に対する考え方



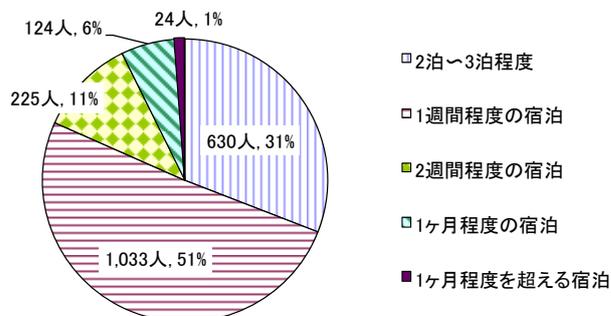
Q2 教育的観点から最も効果があると思われる宿泊数（連泊数）について

Q1 で、宿泊体験学習に前向きな回答をした 2036 人に対して、「教育的観点から最も効果があると思われる日数は、連泊でどのくらいだと思いますか」という問いをしたところ、「1 週間程度の宿泊」という回答が最も多く 51%、次いで「2 泊～3 泊程度の宿

¹³ ①「政令指定都市（H21.4.1 現在）のある道府県」、②「首都圏整備法により近郊整備地帯に指定されている都県」、③「近畿圏整備法の規定により近郊整備区域に指定されている府県」、④「中部圏開発整備法の規定に基づき都市整備区域に指定されている県」を除いた県の在住者を対象としている。

泊」という回答が続き 31%、「2 週間程度の宿泊」と答えたのは 11%であり、「1 ヶ月以上」と答えた人は 7%に止まっている。

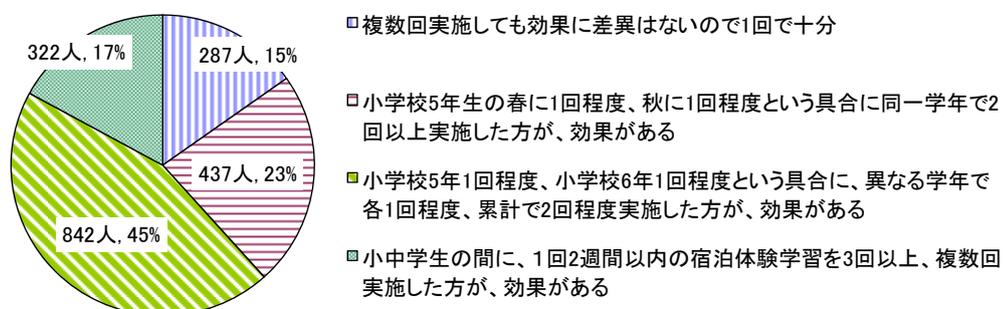
図表 4-2-3 教育的観点から最も効果があると思われる宿泊数



Q3 2 週間以内の宿泊体験学習の複数回実施について

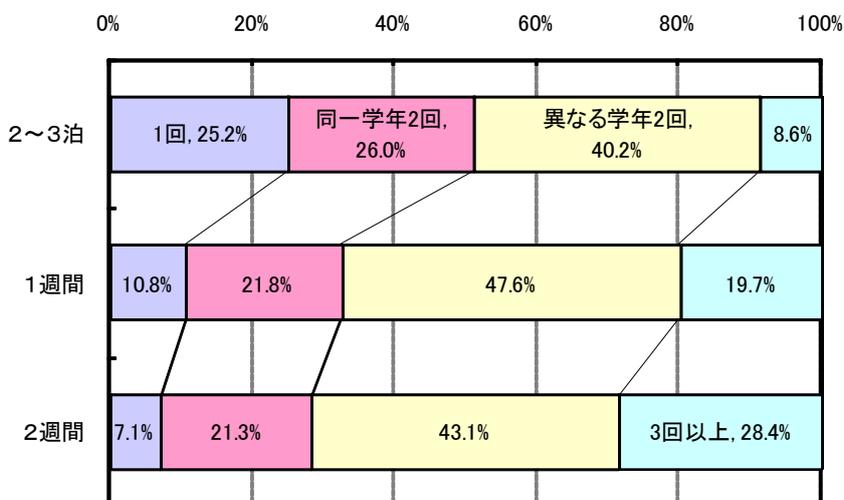
Q2 で、2 週間より短い宿泊での実施が教育的にみて効果的であると答えた 1888 人に対して、「小中学校の間に、2 週間以内の宿泊体験学習を複数回実施するという教育についてどう思われますか」という問いをしたところ、「小学校 5 年 1 回程度、小学校 6 年 1 回程度という具合に、異なる学年で各 1 回程度、累計で 2 回程度実施した方が、効果がある」という回答が最も多く 45%、次いで「小学校 5 年生の春に 1 回程度、秋に 1 回程度という具合に同一学年で 2 回以上実施した方が、効果がある」という回答が続き 23%、「小中学生の間に、1 回 2 週間以内の宿泊体験学習を 3 回以上、複数回実施した方が、効果がある」と答えたのは 17%と続いている。この 3 つのグループを合わせると 85%になり、2 週間程度若しくはそれ以下の期間での複数回実施について、肯定的にとらえている人が多いことがわかる。なお、「複数回実施しても効果に差異はないので 1 回実施すれば十分」と答えた人は 15%であった。

図表 4-2-4 2 週間以内の宿泊体験学習の複数回実施



次に、宿泊体験学習の実施回数が、最も効果的な1回当たりの宿泊数とどのような関係にあるかについて分析すると、長めの宿泊日数を選択した回答者ほど、実施回数も増える傾向が明確にあらわれている。すなわち、1回当たりの宿泊数は少なくして回数を増やすべき、あるいは回数は少なくてもよいから1回当たりの宿泊数は長くすべきと考えている回答者の割合は低かった。

図表 4-2-5 宿泊体験学習の1回当たり宿泊数と回数との関係



Q4 宿泊体験学習を実施する際の問題点について

Q1で、宿泊体験学習に前向きな回答をした2036人に対して、「宿泊体験学習を実施するにあたっての問題点」を問うたところ（複数回答可）、「親の経済的負担が大きい」という回答が最も多く55%、次いで「子供の安全が守られるか心配」という回答が45%であった。おおよそ半数の人が、宿泊体験学習について教育的な効果（意義）は認めながらも、実施段階での経済的な負担と子どもの安全面に関して懸念を抱えていると言える。また、「地方自治体間による宿泊体験学習の内容の差異が原因で生じる教育の不平等（30%）」、「引率の先生の負担の増加による学習効果の減少（28%）」、「受入れ側の指導能力の不明瞭さ（31%）」などは、30%前後の人が問題と考えている。

図表 4-2-6 宿泊体験学習を実施する際の問題点（複数回答可）

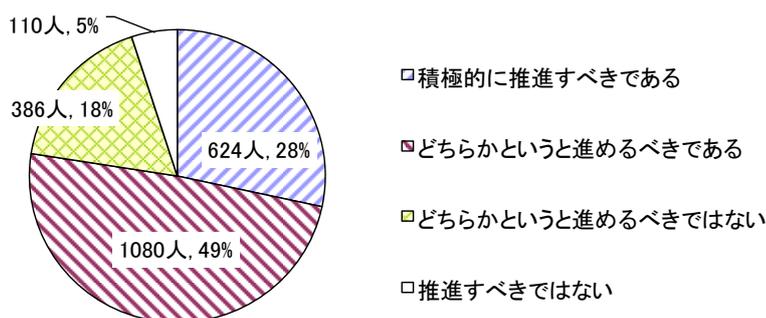
1	親の経済的負担が大きい	1123人	55%
2	子供の安全が守られるか心配	920人	45%
3	子供の健康が心配(アレルギーや持病等)	416人	20%
4	子供が学習塾に行けなくなる	88人	4%
5	子供が部活動や習い事を続けられなくなる	152人	8%
6	地方自治体により、宿泊体験学習の質や実施期間の長さバラツキが出て、教育の平等が保てないおそれがある	604人	30%
7	実際に引率のうえ指導をする先生側の負担が増え、十分な学習効果が得られないおそれがある	572人	28%
8	実際に現地で受け入れる側の組織の学習指導に関する能力などが不明瞭なため、十分な学習効果が得られないおそれがある	638人	31%
9	その他の問題がある	31人	2%
10	特に、問題点等は見当たらない	236人	12%
	全体	2036人	

② 長期に渡って農山漁村に滞在し、その地で国語や算数などの一般の授業も受けながら農山漁村の中で暮らす体験学習

Q8 通常授業の実施も取り入れた形での宿泊体験学習の教育的効果（意義）について

「通常授業の実施も取り入れた形での宿泊体験学習に関して、どのように思われますか」という問いに対し、「どちらかというに進めるべきである」という回答が最も多く49%、次いで「積極的に推進すべきである」という回答が続き28%、両方合わせた前向きな人の合計は、77%に上り教育的な効果（意義）を感じている人が多いと言える。他方、「推進すべきではない」と回答した人は5%と少ないことがわかった。

図表 4-2-7 通常授業の実施も取り入れた形での宿泊体験学習に関する考え方



なお、教室での通常の授業の実施を伴わないQ1の宿泊体験学習と比較した場合、「どちらかというに進めるべきである」と回答した人が4ポイント、「積極的に推進すべきである」と回答した人が12ポイント、それぞれ少なくなっており、「どちらかというに進めるべきではない」と回答した人が13ポイント、「推進すべきではない」と回答した人が3ポイント、それぞれ増えていることがわかる。

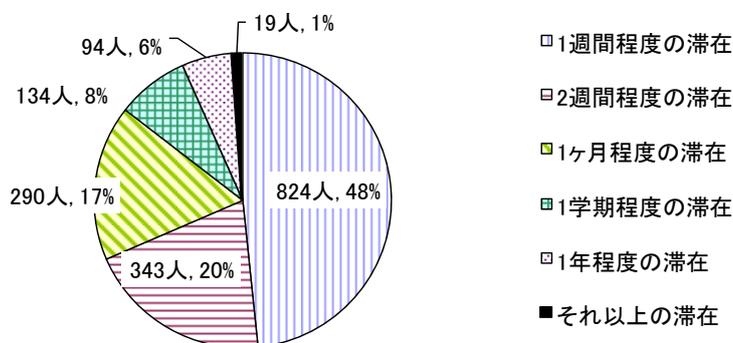
Q9 教育的観点から最も効果があると思われる宿泊数（連泊数）について

Q8 で、通常授業の実施も取り入れた形での宿泊体験学習に前向きな回答をした 1704 人に対して、「教育的観点から最も効果があると思われる日数は、連泊でどのくらいだと思いますか」という問いをしたところ、「1 週間程度の宿泊」という回答が最も多く 48%、次いで「2 週間程度の宿泊」という回答が続き 20%、次に 17%の「1 ヶ月程度の宿泊」という結果で、宿泊期間が長くなるごとに少ない人数となっている。

なお、教室での授業の実施を伴わない Q2 の宿泊体験学習の実施期間の長さと比較した場合、「2 週間程度の滞在」と回答した人は 343 人と、Q2 の 225 人と比べ増加しており、「1 ヶ月程度の滞在」と回答した人は 290 人（Q2 では 124 人）、「1 学期程度の滞在 134 人（Q2 の 1 ヶ月を超えるとの回答者 24 人）と、Q2 と比べてそれぞれ増加している。

これは、宿泊体験学習の中に、通常授業の実施を盛り込むかどうかという点が、実施期間の長さに影響を与える重要なポイントであると考えられ、通常授業の実施を伴う宿泊体験学習であれば、実施期間の長期化に同意できる人が多くなる傾向にあると考えられる。

図表 4-2-8 教育的観点から最も効果があると思われる宿泊数



(3) 考察

上述の Q1、Q8 の通り、宿泊体験学習の教育的な効果（意義）については、多くの人が認めていると言える。そして、その実施期間については、Q2、Q9 の通り、「1 週間程度の宿泊・滞在」が最も多いが、通常授業を実施しながらの宿泊体験学習を実施するとした場合には、Q2、Q9 の通り、「2 週間程度の滞在」、「1 ヶ月程度の滞在」の回答人数も Q2 より増加しており 20%程度支持されている。通常授業が伴う宿泊体験学習であれば、その実施期間は、長期化する可能性があると考えられる。

また、Q3 の通り、実施回数についても、同一児童に対して、5 年生で 1 回（2 週間以内）、6 年生で 1 回（2 週間以内）と 2 回程度の実施を支持している人が半数近くおり、同一児

童に対して同一学年で2回（1回2週間以内）の実施（24%）、同一児童に対して3回以上（1回2週間以内）の実施（17%）を合わせると、86%の人が1回2週間以内を目処に、複数回の実施の方が教育的な効果（意義）があると考えていることがわかる。これは、時間の経過とともに児童も成長し、感受性や価値観も変化していくため、間隔をあけての複数回実施が肯定的に捉えられていると推察される。

そこで、次の節では、この意識調査の結果に沿った形で、複数回実施（1回2週間以内が2回）が行われ、ひとつの小・中学校にて「年間で約1ヶ月程度」の長期宿泊体験学習が行われた場合、予想される宿泊施設や教育施設の整備にかかる建設需要について、定性的にはあるが、整理する。

4.2.3 全国規模での長期宿泊体験学習の実施と施設需要

（1）子ども農山漁村交流プロジェクトの受入れ体制の整備計画¹⁴

全国23,000校の小学校で展開することを目指して、受入れモデル地域を核として、受入拠点施設（廃校改修、研修施設・宿泊施設等の整備）の整備等により受入地域を全国約500地域（平成20年度実績は53地域¹⁵）に拡大し、小学生120万人が農山漁村で長期宿泊体験活動が行えるよう推進が図られている。

そこで、上述の受入れモデル地域の整備計画に基づいてどのような施設需要が一般的に想定されるか整理を試みる。

（A）必要な受入れ地域の数

<ケース①>

現在、政府が推奨している1週間の受入れを全国規模で年1回実施したケース

小学生児童1学年の総人数	全国の受入地域に1週間滞在できる総数	年間の受入れ実施期間
1,200,000人	500地域 X 100人規模/箇所	24回転(週) <年間で約 6.0か月程度受入を実施する必要がある>
1,200,000人	750地域 X 100人規模/箇所	16回転(週) <年間で約 4.0か月程度受入を実施する必要がある>
1,200,000人	1,000地域 X 100人規模/箇所	12回転(週) <年間で約 3.0か月程度受入を実施する必要がある>
1,200,000人	1,250地域 X 100人規模/箇所	10回転(週) <年間で約 2.5か月程度受入を実施する必要がある>

上述のケースだと整備計画の500地域が半年間受け入れを実施しないとならず、農林漁業を主な生計の手段としている受け入れ側にとって現実的に受け入れを行うことが可能かどうか懸念される。また、農林漁業を営みながら年間3か月程度の受け入れを行うとすれ

¹⁴ 文部科学省ウェブ（子ども農山漁村交流プロジェクト-120万人・自然の中での体験活動の推進-）

¹⁵ 平成21年度3次募集の段階では37地域がモデル地域として追加登録され、現在更に63地域が審査中である。最終的には153地域が平成21年度中にモデル地域に選定されることになる予定。

ば1,000地域の受け入れ地域が必要となり、現在の整備計画以上の受け入れ地域の整備が必要となる。また受入地域の拡大だけでなく、受入を専門化することも検討課題になると思われる。

<ケース②>

アンケート Q3 で宿泊体験学習の複数回実施についての問いで最も多くの人々が回答した「小学校5年生1回程度、小学校6年生1回程度という具合に、異なる学年で各1回程度、累計2回実施」を全国規模で実施したケース

累計2回実施した場合の小学生児童1学年の延べ人数	全国の受入地域に1週間滞在できる総数	年間の受入れ実施期間
2,400,000人	1,000地域 X 100人規模/箇所	24回転(週) <年間で約 6.0か月程度受入を実施する必要がある>
2,400,000人	1,250地域 X 100人規模/箇所	19回転(週) <年間で約 4.8か月程度受入を実施する必要がある>
2,400,000人	1,500地域 X 100人規模/箇所	16回転(週) <年間で約 4.0か月程度受入を実施する必要がある>
2,400,000人	1,750地域 X 100人規模/箇所	14回転(週) <年間で約 3.5か月程度受入を実施する必要がある>
2,400,000人	2,000地域 X 100人規模/箇所	12回転(週) <年間で約 3.0か月程度受入を実施する必要がある>

上述のように、同一児童に対して、小学校5年生で1回、小学校6年生で1回、累計2回を各1週間実施した場合は、整備計画の500地域では足りず、例え1,000地域の受け入れ地域を整備しても半年間の受け入れを行う必要があり、現実的に農林漁業を営みながら受け入れを行うことが可能かどうか懸念される。農林漁業を営みながら年間3か月程度の受け入れを行うとすれば2,000地域の受け入れ地域が必要となる。いずれにせよ、現在の整備計画以上の受け入れ地域の整備や受入の専門化が必要となる。

<ケース③>

アンケート Q9 の結果において、通常授業の実施を伴う宿泊体験学習であれば実施期間の長期化(2週間以上)を要望していると回答した人が約半数いることから全国規模で宿泊期間を2週間として実施したケース

ケース③はケース②(異なる学年で累計2回実施したケース)と同様に、整備計画の500地域では、本格実施の際、児童の受け入れにつき不足する事態が想定される。農林漁業を営みながら年間3か月程度の受け入れを行うとすれば2,000地域の受け入れ地域が必要な推計となる。

(B) 受け入れ地域ごとの必要な施設

受け入れ地域の周辺環境により、整備すべき施設、インフラの種類は異なるが、一般的に下記のような施設の整備が必要な地域も想定される。

・ 集団宿泊施設（100人規模＝2クラス×50名）

農林漁業を営んでいる家の方の負担も考慮して、農林漁業を営んでいる方のお宅にホームステイする民泊は、1週間連続して行うことは現状では難しいという声も聞かれる¹⁶。そこで、現実的には、1週間のうちホームステイするのは、1泊か2泊程度であり、残りはクラス単位で宿泊が可能な施設で実施しているのが現状である。よって、最低1クラス程度（50人規模）で宿泊が可能な集団宿泊施設がない地域に関しては、整備が必要であると考えられる。

・ 農家での民泊に必要な宿泊施設の増改築（4-5名程度）

より良い教育的効果をあげるには、集合宿泊体験だけではなく、数名のグループで農林漁村でのホームステイ（民泊）は、必須の条件であり、その施設の整備も必要である。その際、長期継続的に民家にて児童を受け入れるには、母屋から離れた部分に宿泊する場所やトイレ・お風呂も増設する等の要望も受け入れ側から聞かれた。よって、そのような追加施設・設備の整備も必要となってくると考えられる。

・ 雨天時でも対応可能な研修所（公民館、廃校、集会所などの増改築）

実施期間にもよるが、雨天時の対応も考慮する必要がある。雨天時には、屋外での体験学習が困難となる。その場合は、屋内での代替体験を実施せざるを得ず、そのための屋内実施用の施設整備も必要であると考えられる。

・ 自然体験プログラムの実施場所（自然公園、河川、森などへのアクセス等の整備）

自然体験プログラムを安全に実施するには、その体験を行う場所までのアクセス整備、および体験学習を実施する場所の整備も必要であると考えられる地域もある。具体的には、農林道の整備や川遊び用の小川・池の安全対策整備なども考えられる。自然のままを体験するのが本来の実施目的ではあるが、集団で実施するプロジェクトなので必要最低限な安全策を講じる必要はあると考えられる。

・ 電力・水道供給が乏しい地区においては、電力・上下水道施設の増力整備

受け入れ地域によっては、数件の民家で構成される地区も考えられる。その場合には、集団での児童の受け入れに対して、電力や上下水道能力の改善も必要となる場合も考えられる。

¹⁶ 平成21年8月22日、23日に開催された「ふるさと子ども夢学校」現地研修会（関東ブロック 長野県飯山市）

おわりに

本稿のアンケート調査でも見られた通り、大多数の方は、長期宿泊体験学習に関して肯定的であり教育的効果も高いと考えていることがわかる。また、国がイニシアティブをとって進めている農山漁村での長期宿泊体験学習は、全国の小学5年生を全員対象にしていることから、農山漁村と都市部との大量な人的交流の促進にも寄与していくものと考えられる。

児童に対する教育の観点および農山漁村の地域振興の観点の両面から有意義と考えられるこの長期宿泊体験学習を更に促進し、平成25年度から全国規模で実施するには、自然体験プログラムの開発や専門の指導者の育成などのソフト面だけでなく、本稿でも列挙した実際に宿泊する施設や周辺のインフラ整備などのハード面の手当ても必要となってくる。また、アンケート調査からも見られるように、同一児童に対する複数回の実施も要望されていることから、もしこれが実現されれば、受け入れ地域の数も相当数増やす必要がある。政府が目標としている全国規模での実施となれば、整備すべき受け入れ地域の増加とともに、新たな建設投資も見込まれる。つまり、地域の特性に従って、整備すべき施設・設備、インフラの種類や整備コストは一律ではなく、異なる規模の整備となるが、地域の特性を活かしながら、新規投資に限らず、増改築、維持・補修等あらゆる面での手当ての検討が必要になり、これらが新たな建設投資につながると考えられる。さらに、アンケート調査の回答傾向にあるように、実施期間の長期化や実施回数の複数化を図るとなれば、さらに大きな建設需要が見込まれる。

第5章

海外の建設業

5.1 欧州におけるPPPの動向と主要建設企業の取り組み

～日本との比較

- ・ 民間の経営能力を活かし、民間資金を活用してインフラ整備を促進するために官民パートナーシップ（PPP）による事業が拡大している。
- ・ わが国のPFI事業は導入10年を経て、毎年の契約額が5千億円規模にまで成長しているが、近時PFIを積極的に活用していこうという意欲が薄れているのではという危惧が表明されている。
- ・ 既に200以上の管理運営に至ったプロジェクトがあるが、わずかではあるが破綻した事例も出ており、事業開始前の収支見込みの問題や管理段階のマネジメント能力の不足などが指摘されている。
- ・ 欧州諸国もPPPの導入を進めており、公共部門の資金調達に限界がある中で民間資金を活用して迅速にインフラ整備を進めるという観点から、公共サービスを民間から購入するタイプのPFI事業と独立採算型のコンセッション事業がイギリス、フランスをはじめ各国で導入されている。
- ・ 欧州大手建設企業はPPPを収益が見込める分野と位置づけて取り組んでいる例が多い。これらの企業はプロジェクトの企画から設計、建設、管理という施設のライフサイクル全体で利益を追求しているのに対し、わが国建設企業の多くは建設施工から得られる利益を中心に考えているという違いがある。
- ・ わが国建設企業は国際市場でのPPP事業参入も視野に入れ、もっぱら建設事業の利益を追求するだけでなく、建設施工を含むプロジェクトの全体の総合的なサービスで利益を追求することも選択肢に入れるべきである。

5.2 海外の建設市場の動向

- ・ 2008年の各国・地域別のGDPは日本を100とすると、アメリカ271.1、欧州357.8、アジア197.5となっており、建設投資をGDPとの対比で見ると、アジアが他の国・地域よりも高い水準にあることが認識できる。
- ・ アメリカの景気はGDPや建設投資、民間住宅着工戸数の推移などからも明らかかなように深刻な状況にあり、今後も景気後退のリスクが残存していると考えられる。
- ・ 欧州においては西欧、中・東欧ともに深刻な景気後退に陥っており、2009年は全ての地域においてマイナス成長が予測されている。
- ・ 西欧の建設市場は低迷するも、東欧は2008年以降も引き続き拡大する見込みである。
- ・ アジアにおいては2008年の日本を除く各国の景気は欧米の水準対比良好な状況であったと思われる。特に顕著な動きとしては中国が毎年9.0%、インドが同7.3%、ベトナムが同6.2%と高成長を遂げていることが挙げられる。他方、2008年以降にマイナス成長に陥っている国も出現している。

- 中国、韓国、マレーシアなどは対 GDP 比建設投資の割合が 10%超と大きく、インドネシア、スリランカ、ベトナムの 3 ヶ国は未だ同割合が 1%強と低水準にあるも、近年着実に経済成長を成し遂げてきており、今後中長期的には有望な市場としての成長そして確立の可能性はあると考えられうる。

5.1 欧州における PPP の動向と主要建設企業の取り組み

～日本との比較

はじめに

わが国で PFI 事業が導入されて 10 年が経過した。この間事業件数は着実に伸び、2008 年度の契約件数は 38 事業、契約額は 5,378 億円にまで拡大しており、PFI 事業は定着してきたかのように見えるが、日本経団連が 2008 年 4 月に政府に提出した意見書では次のような現状認識が示されている。「PFI に対する民間事業者の積極姿勢が薄れてきていることから、現状を放置すれば、わが国の PFI の先細りは避けがたい。」

建設業界においても現在の PFI 事業について、企業によって取り組みの姿勢に違いはあるが、PFI 事業は利益が薄いことなどを理由に、PFI 事業を将来の収益源として取り組むという声はあまり聞こえてこない。

一方、目を欧州に転ずるとイギリス型の PFI 及び大陸型のコンセッションは 21 世紀に入り欧州各国に着実に浸透しており、主要建設企業の中には PPP(イギリス型の PFI、フランスのコンセッションなど官民パートナーシップによる事業を広く含む)¹を主要な事業分野、あるいは収益の柱に位置づけている企業も見られる。また、一口に PPP といっても国によって独自の発展を遂げてきている。

本章では、欧州の PPP の動向を紹介するとともに、日本との比較を試みることで、以下のような内容を整理する。

- 1) わが国の PFI 事業の現状と課題、国内建設企業の PFI の取り組み方針はどうなっているか。
- 2) 欧州の PPP 市場の動向及びイギリス、ドイツ、フランス等の最近の動向はどうなっているか。金融危機後の変化は見られるか。
- 3) 欧州の主要企業は、経営戦略上 PPP をどのように位置づけているか。
- 4) 欧州との比較で見た場合、わが国 PFI の課題は何か。わが国建設企業はどう取り組むべきか。

5.1.1 わが国の PFI 事業の動向 (PFI 10 年)

(1) 導入の背景

¹ 以下では日本、イギリスについては「PFI」、その他の国々については「PPP」という用語を原則として使用する。

日本における PFI は、1997 年 11 月の政府の「緊急経済対策」の目玉として浮上した。これを受け、1997 年 5 月には「PFI 法案」（民間資金等の活用による公共施設等の整備等の促進に関する法律案）が議員立法という形で国会に提出された。

その後「PFI 法」が 1999 年 7 月に成立するとともに、2000 年 3 月には「基本方針」（民間資金等の活用による公共施設等の整備等に関する事業の実施に関する基本方針）、2001 年 1 月以降は「ガイドライン」（事業実施プロセス、リスク分担等、VFM、契約、モニタリングの各項目）が国から公表されている。

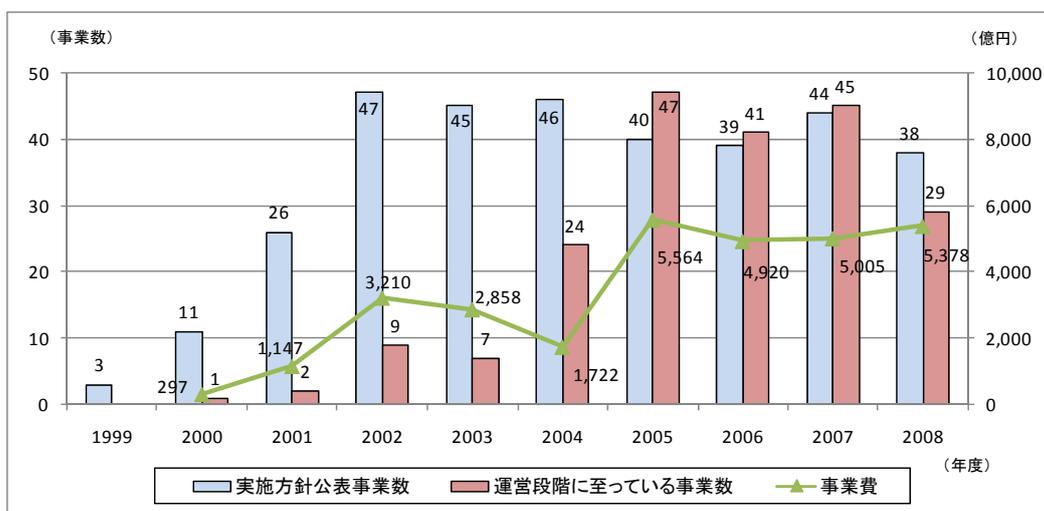
(2) 実施状況

① 事業数および事業費

PFI の実施状況を「実施方針を公表した事業」で見ると、2001 年度以降からは毎年 40 件前後で推移し、2000 年度末時点で累計 339 事業にのぼっている。また、運営段階に至っている事業は 205 事業となっている。

契約年度毎における事業費²は、各年度でばらつきがあるものの、2005 年度以降は 5,000 億円前後と安定している。

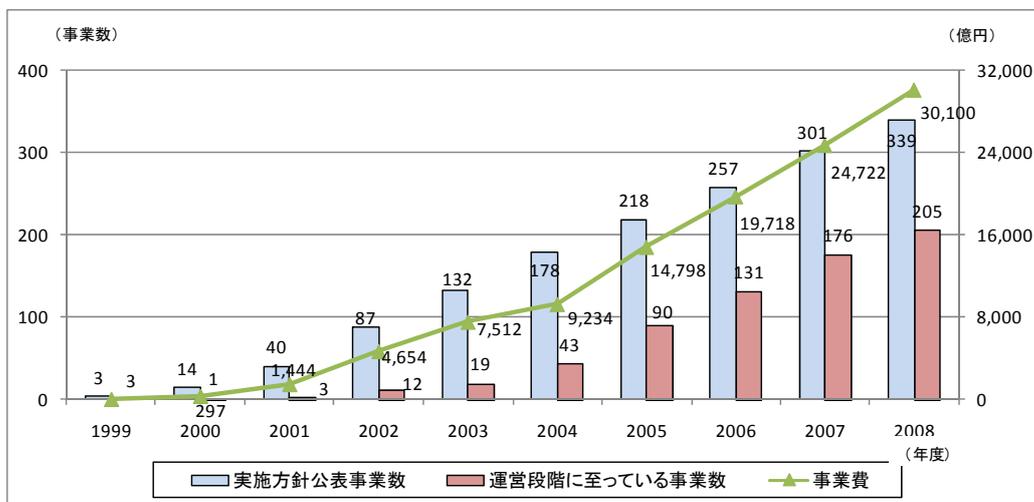
図表 5-1-1 PFI の事業数及び事業費



(出典) 内閣府 PFI 推進室

² 事業費は、管理者等から公表された落札金額、提案価格又は契約金額を計上。公的負担のない事業についての事業費は含まれていない。

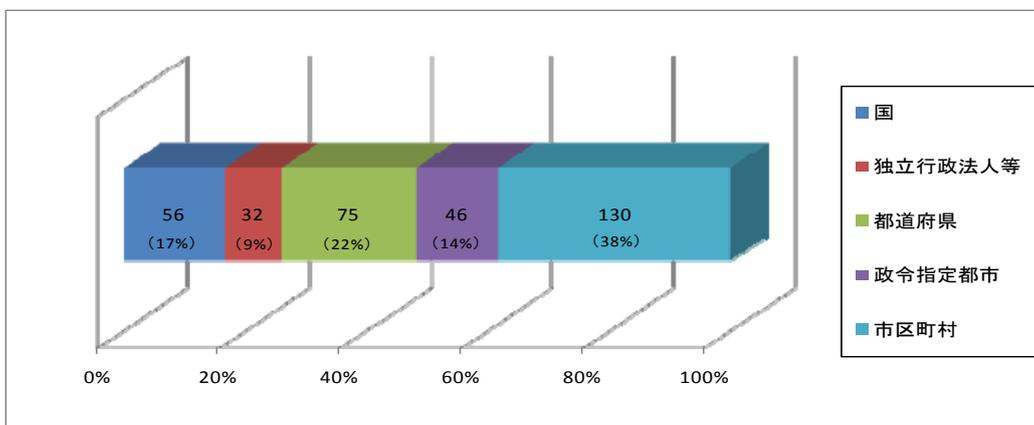
図表 5-1-2 PFI の事業数及び事業費（累計）



(出典) 内閣府 PFI 推進室

累計事業数を管理者別にみると、「市区町村」が 130 件（38%）と最も多く、次いで「都道府県」の 75 件（22%）、「国」の 56 件（17%）の順となっている。

図表 5-1-3 管理者別事業数（累計：2008 年度末時点）

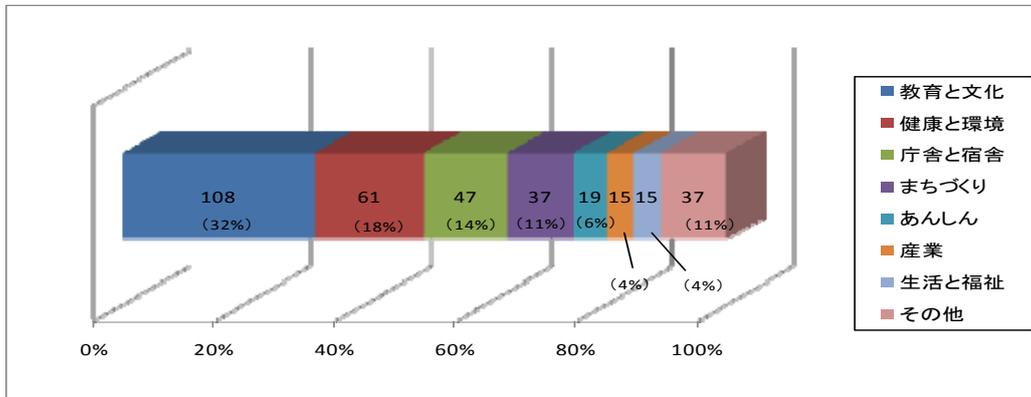


(出典) 内閣府 PFI 推進室

② プロジェクトのタイプ

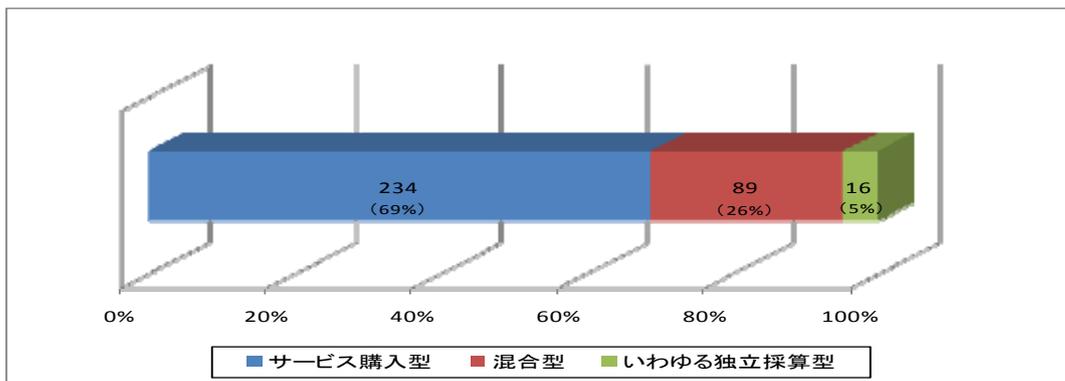
PFI の実施状況（2008 年度末累計：339 事業）を事業分野別の割合で見ると、「教育と文化（学校、図書館、美術館、ホール等）」、「健康と環境（病院、斎場、浄化槽等）」、「庁舎と宿舍」、「まちづくり（駐車場、空港、公園、公営住宅等）」の順となっている。事業類型別で見ると、「サービス購入型」、「混合型」が多く、「いわゆる独立採算型」は少ない。

図表 5-1-4 事業分野別事業数（累計）



(出典) 内閣府 PFI 推進室

図表 5-1-5 事業類型別事業数（累計）



(出典) 内閣府 PFI 推進室

(3) 実施上明らかになってきた問題点

PFI 事業の問題点としてリスク分担の問題、契約手続き上の問題など様々の問題が指摘されているが、ここでは PFI 実施の根拠となる VFM の問題と PFI 事業の継続が困難になった事例から見てくる問題を取り上げる³。

① VFM (Value for Money) について

VFM は、PFI が従来の公共事業と比較して費用対効果が得られているかを測定するための手法であり、PFI 事業として採用するか否かの根拠となる重要な指標である。2008 年 1 月に総務省が発表した「PFI 事業に関する政策評価書」では、調査対象事業の相当部分⁴で、約 20.3%の公的財政負担縮減があるものとされていることから、今後 PFI 事業が適切に推進されれば相当の効果が発現されるとしている。

³ PFI の全般にわたる問題点の整理については内閣府 PFI 推進委員会報告「真の意味の官民のパートナーシップ（官民連携）実現に向けて」（2009 年 4 月）参照。

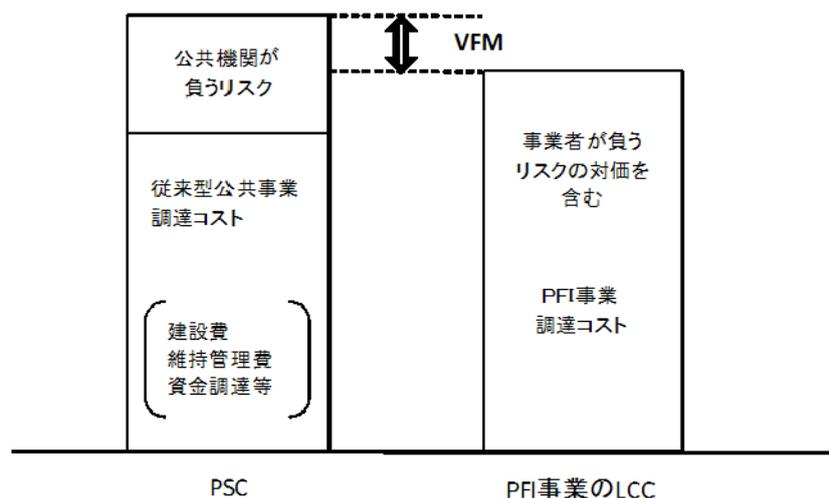
⁴ 調査対象事業 163 件のうち 106 件で縮減効果の見込みが判明した。

VFM は民間のノウハウを生かすことにより発生するとされている。具体的には、性能発注により民間企業の得意な技術を活用できること、設計・施工から維持管理・運営までの一括発注であることから、合理的な施工、維持管理のしやすさ等への配慮をした設計をすることができること、契約期間が長いことから維持管理や材料調達の面でメリットが生まれる等による。図表 5-1-6 に示すように公共が自ら実施する場合の事業期間全体を通じた公的財政負担の見込額の現在価値「PSC」(Public Sector Comparator)よりも、PFI 事業として実施する場合の事業期間全体を通じた公的財政負担の見込額の現在価値「PFI 事業の LCC」(LCC : Life Cycle Cost)の方が下回る場合に VFM が生じることとなり、これが PFI 事業を実施する根拠となっている。

民間が事業を実施する場合の費用 (PFI の LCC) の算定に当たっては、事業者の創意工夫が期待できるとして、官が事業を行う場合の費用に一定のコスト削減率を乗じているが、コスト削減率をどのように設定するかによって VFM は大きく変化する。この削減率の根拠の示されていない事業が多いことが上記「評価書」で指摘されている。

また、全ての事業で VFM を算出し公表しているものの、PSC 及び PFI の LCC を公表しているのは全体の 18%程度に過ぎず、VFM が正確に把握されていない状況であり、当評価書においても「客観性が確保されているとは認め難い」としている。

図表 5-1-6 PSC 及び PFI 事業の LCC 算定と VFM について



さらに、当評価書によれば、VFM の算出にあたってはコンサルタントを利用するケースが全体の 95.9%を占めており、この理由として、VFM の算出についての専門知識、技術的分野のノウハウ、市場調査等によるデータの蓄積がないことを挙げている。中には、

コンサルタントが算出した VFM をチェックしていない、又はチェックが不十分なものも散見されているなど、コンサルタント任せの状態となっている。このため、調査対象となった公共施設管理者からは、VFM の算出の具体的な方法を示したマニュアルの作成、VFM の算出に係る情報の提供、VFM に特化した研修の開催など、VFM の算出に係る支援方策の実施が望まれている。

② PFI 事業の継続が困難になった事例

PFI の導入が進む中で、既に管理運営段階に至ったプロジェクトは200を超えているが、PFI 事業の継続が困難となった事例もいくつか見られるようになってきた。

近江八幡市立総合病院医療センターは、旧市民病院の移転・建て替えに伴い 2006 年 10 月の開院から 30 年間、SPC が維持・運営を行う病院 PFI のモデルとして注目された事業であったが、2009 年 3 月には契約解除となった。病院の決算が赤字となったためであり、その原因は病院の当初の収支計画が現実と乖離していたためであった。2008 年 1 月に報告された『近江八幡市立総合医療センターのあり方に関する提言』⁵では、「PFI 事業計画においても資金面での綿密な検討がなされた事実は認められない」、「破綻状態に陥っても市の一般会計や金融機関からの資金調達で何とかするのはという安易な認識に基づいて計画を推し進めたものという疑念は払拭できない」としている。

同じ病院の PFI である高知医療センターも、高知県立中央病院と高知市立市民病院を統合し 2005 年 3 月に開院したが、PFI 契約は 2009 年度末で打ち切られることになった。契約が解消された原因は、医療材料比率が計画通り削減できなかったことにより赤字が続いたためである。さらに、提案内容でもある目標数値が「約束」なのか「単なる目標」なのかが明確でなく、達成できなかった場合のペナルティについても明記されていなかったため、「コスト削減の努力が足りなくても（事業者）に一定額が支払われる」という状況であったことも問題とされた⁶。

また、福岡市のタラソ福岡事業⁷は 2001 年 2 月に PFI 事業として契約されたが、営業初年度である 2003 年 3 月期から毎期赤字となり、2004 年 11 月に一旦施設閉鎖となった。これは、民間事業者が実際の倍に相当する売上を見込んだことにより、事業者が過大なリスクを負う提案を行っていたにもかかわらず、管理者・民間事業者・融資者のいずれもリスクに対する認識が低く、適切なマネジメントがなされなかったことが原因とされている。なお、この事業は別の民間事業者が当該事業を引き受けて、引き続き PFI 事業として運営されている。

⁵ 「近江八幡私立総合医療センターのあり方検討委員会」の報告。

⁶ 週刊東洋経済『特集／徹底ルポ 病院・診療所』（2009.7.18）。

⁷ ごみ焼却により生じる熱を利用した温海水プール施設。

(4) 国内建設企業の取り組み

建設市場が縮小する中で、大手建設企業は PFI についてどのように取り組んでいるのであろうか。PFI 事業の事業費は各年約 5,000 億円という規模にまで拡大しているにもかかわらず、建設企業の取り組みは必ずしも積極的とは言えない。

大きな要因は、PFI 事業の収益性であろう。PFI 事業における収益としては、「SPC への出資に対する配当」、「施設の運営における利益」、「建設工事における利益」、「SPC からの事務委託費用（代表企業のみ）」が想定される。建設企業は収益として「建設工事での利益」を期待している場合が多いようであるが、参加者が多く過当競争の状態であるため、思うような利益が得られていないとの声が多い。また、維持管理については収益性が低く建設企業として積極的に取り組むという姿勢はまれである。

しかしながら、PFI の本来の趣旨は、建設工事費のコスト削減にあるのではなく、公共施設の設計、施工から管理に至るまでのトータルな施設関連サービスで民間のノウハウを生かすことにより全体として VFM が生まれるということにある。

建設企業にはこの 10 年間の PFI の経験、ノウハウが蓄積されているはずであるが、PFI 事業に本格的に取り組む、収益の柱にするという位置づけをしている企業はわずかである。また、PFI への取り組みは請負工事中心の経営を企画、設計、施工、建設から管理までの経営に革新する機会でもあるが、現実には建設企業にそのような経営革新を促したとまでは言えないようである。

5.1.2 欧州 PPP 市場の動向

(1) 欧州における PPP 市場の動向

① 各国の PPP 市場の動向

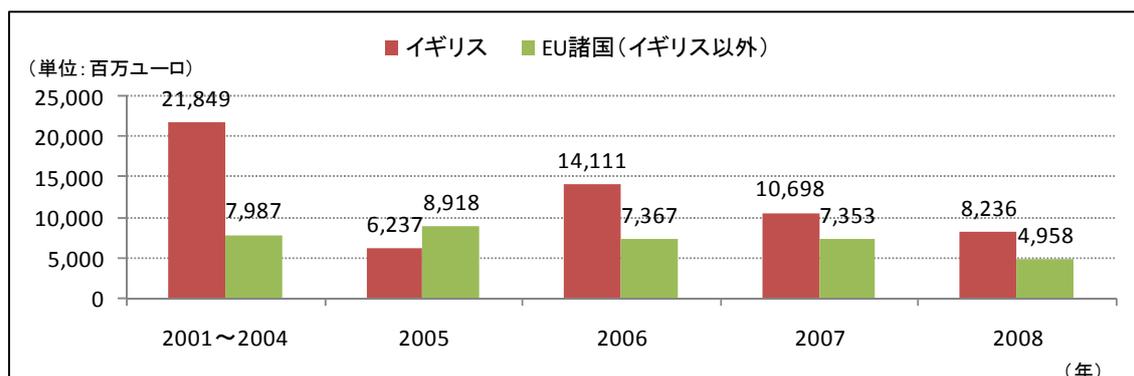
PPP はイギリスで発展してきたが、欧州内の他の国においても近年着実に発達してきている。イギリスでは 2008 年に 82 億ユーロの事業が契約され、その他のヨーロッパの国々では 2008 年には 49 億ユーロの事業が契約された。2001 年から 2004 年の累計では、イギリスの契約額はその他の国々の契約額の 3 倍近くあったが、2005 年以降 2008 年までの PPP 事業の契約はその他の国々で伸びており、2001 年から 2008 年の累計で見るとその他の国々の契約額はイギリスの事業量の 5 割を超えている。

2008 年までの累計ではイギリス (611 億ユーロ) に続いて、スペイン (41 億ユーロ)、フランス (41 億ユーロ)、イタリア (36 億ユーロ) となっている。

図表 5-1-7 ヨーロッパの PPP の契約実績

単位:百万ユーロ

国名	2001~2004	2005	2006	2007	2008	2001~2008 計
イギリス	21,849	6,237	14,111	10,698	8,236	61,131
スペイン	1,000	1,154	1,664	309	0	4,127
フランス	0	1,788	735	329	1,241	4,093
イタリア	890	2,179	439	55	0	3,563
ドイツ	440	830	177	465	117	2,029
その他のEU諸国	5,657	2,967	4,352	6,195	3,600	22,771
小計	7,987	8,918	7,367	7,353	4,958	36,583
計	29,836	15,155	21,478	18,051	13,194	97,714



(出典) PFI IN THE UK & PPP IN EUROPE 2009, IFSL RESEARCH

② 国別及び分野別実施状況

PPP において多くの国が、初めは運輸部門で実施し、次いで、教育、健康、エネルギー、水、および廃棄物処理などの他の分野に展開している。ヨーロッパ各国の PPP に対する取組状況を分野ごとに5段階で示すと以下ようになる。星(☆)の数が多いほど(最高5つ星)、プロジェクトの実施、管理が進んでいることを表している。イギリスが最も導入が進んでいるが、ドイツ、フランス、スペイン、ポルトガル、イタリアなどでも導入が進んでいることが見て取れる。また、中央政府の中に PPP の推進組織を持つ国も多い。⁸

⁸ イギリス、フランス、ドイツ、イタリア、ポルトガル、ギリシャ、チェコ、ハンガリー、オランダ、アイルランド、等。

サッチャー政権は停滞するイギリス経済の立て直しのために、大胆な行財政改革、規制緩和を行ったが、その根拠となる信念とっていいものが小さな政府の追求と民間活動の効率性への確信である。その一環として1992年 PFI 方式が導入された。サッチャー、メージャーと続く18年続いた保守党政権のあと、1997年に発足した労働党ブレア政権は「ニューレイバー」を標榜し、PFI に批判的であった野党時代の労働党の方針を転換し、さらに公共サービスへの PFI の導入を進めてきている。

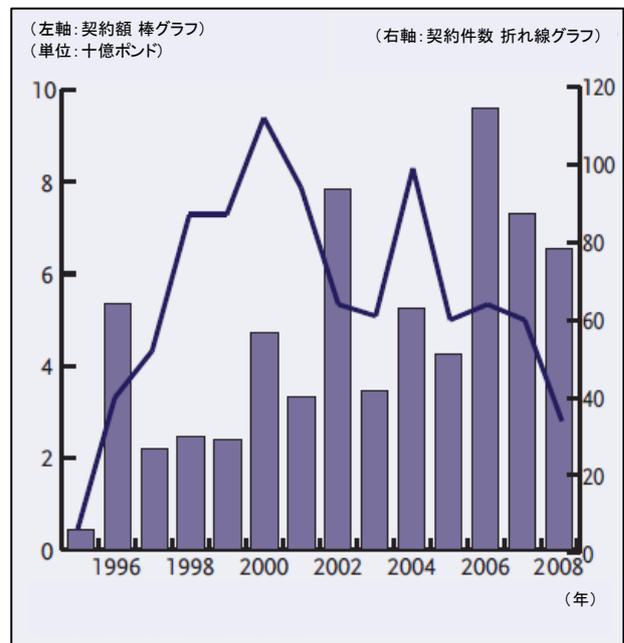
イギリスの取り組みで特徴的なのは、市民に提供する公共サービス（たとえば教育施設⁹）を公共が民間から購入するという新しいタイプ(サービス購入型)を作り上げたことにある¹⁰。

1) 事業の推移

2008年末までのイギリスの PFI 事業の累計は935件であり、そのうち2008年の契約実績は2007年よりやや減少したものの34件、事業費で65億ポンド（約1兆円¹²）である。件数では60件を超えていた2005年から2007年の半分であるが、一件当たりの事業規模が大きくなっており¹³、事業費では2007年の73億ポンドから11パーセント減少したに過ぎない。（図表 5-1-9）

どのような分野において PFI が活用されているかを見ると、2008年までの事業費累計で一番大きいのが、交通関係（道路、空港、港湾など）であり 25.2%を占める。2番目に医療関係（21.9%）、3番目に学校

図表 5-1-9 イギリス PFI 契約額・契約件数



(出典) PFI IN THE UK & PPP IN EUROPE 2009

⁹ 教育というコアのサービスを提供するのは国の役割であるが、施設に関するサービス（建物維持、セキュリティ、清掃など）は民間から購入すればいいという考え方に基づく。

¹⁰ イギリスの PFI はわが国と同様、サービス購入型と利用者からの対価収入で経営する独立採算型がある。

¹¹ わが国との比較でいえば、従来から、たとえば鉄道事業や電力事業は民間が許可を得て利用者から得る対価で収益を得る事業であったし、公共の仕事の一部(たとえば下水道施設の管理の一部)を民間委託することはわが国でも行われて来た。さらに高速道路事業のように、公共的企業体(かつての道路公団、現在の高速道路株式会社)が公共サービスを提供し、利用者からの収益で経営をする事業形態であった。しかし、公共サービスを民間から購入、調達するという発想は全く新しいものであった。

¹² 1ポンド=150円で換算。

¹³ PFI の調達にかかるコストを考えると小規模なプロジェクトは不向きであり、次第に規模の大きなプロジェクトになっている。

(17.2%)、4番目に防衛関係(14.1%)と続いている。最近では医療、学校、防衛のシェアが高い。これらは一般市民の利用の対価でまかなうのではなく、学校施設や病院施設のサービスを民間から購入するという性格(サービス購入型)のものである。

図表 5-1-10 イギリスの PFI 事業の部門別内訳

(単位:百万ポンド)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1987～ 2008 累計	1987～ 2008 シェア
交通関連施設	442	457	403	292	497	0	16,605	25.2%
病院関連施設	707	2,681	992	3,020	1,911	587	14,435	21.9%
教育関連施設	373	575	1,146	2,434	2,415	2,076	11,344	17.2%
防衛関連施設	775	121	600	1,800	1,000	3,291	9,312	14.1%
庁舎関連施設	332	718	443	1,455	616	14	6,430	9.8%
通信(IT)関連施設	60	25	540	0	490	0	2,672	4.1%
廃棄物・水関係施設	343	300	0	575	314	98	2,635	4.0%
地方自治体庁舎関連施設	361	295	98	0	0	0	910	1.4%
リサイクル関連施設	0	0	0	0	0	450	450	0.7%
その他	68	74	38	31	75	27	1,145	1.7%
合計	3,461	5,246	4,260	9,607	7,318	6,543	65,938	100.0%

(出典) PFI IN THE UK & PPP IN EUROPE 2009

2) 建設企業の参画

PFIは投資機関、建設事業者、施設管理事業者、コンサルタント(会計事務所、法律事務所、技術事務所)など様々の事業者が参画しているが、トップの Carillion 社以下10社でPFI市場の63パーセントを占めている。

本邦企業では鹿島ヨーロッパ社がイギリスにおいて積極的なPFI事業を展開しており、2007年末の時点で同社が代表企業になっているSPCは10社あり、学校、庁舎、病院の事業を行っている。その中には優良事業として表彰されているものもあり、イギリス市場で独自の地位を占めている。

イギリスはPFI/PPP市場としてはヨーロッパでは最大であり、PFI発祥の国として引き続き様々な試みにより、PFI/PPP市場を牽引していくと思われる。¹⁴

3) PFIの評価

先に見たようにPFI事業は着実に実績を上げているが事業量が近年大幅に伸びているというわけではない。18年に及ぶ経験の中でPFIに相応しいものそうでないものが次第に明らかになってきているようである。

2008年の英国財務省の報告書 (Infrastructure procurement: delivering long-term

¹⁴ 2008年の段階で英国財務省は向こう5年間のPFIの契約額を約230億ポンド(約3兆5千億円)と見込んでいた。

value, March 2008) は PFI の評価を次のように述べている。

- ・ PFI の意義は VFM の実現にある。政府の会計上の理由や公務員の給与等条件が理由ではない。リスクの分担や調達についてはどのような方法をとるかについて先入観を持ってはいけない。
- ・ PFI の評価に関しては、2001年の報告書では、公共側の81パーセントの管理者が満足できる(satisfactory)と答え、52パーセントはさらに高い評価(excellent)を与えている。2006年には満足している(satisfactory)と答えた割合は96パーセントに上昇し、さらに高い評価(excellent)は66パーセントに上昇している。
- ・ 2003年の監視局(National Audit Office)の報告によると、従来型の調達では70パーセントのプロジェクトでは2ヶ月以上の完成の遅延があり、73パーセントが予算をオーバーしていたのに対し、PFI 事業では2ヶ月以上の遅延は8パーセントしかなく、予算オーバーの事例はなかった。¹⁵

PFI は様々の公共サービスの調達方法の一つであり、ケースに応じて適切な調達方法を採用すべきというのが基本になっているが、PFI については満足できる成果を上げているというのが全般的な評価である。

民間の側からいえば、公共のインフラは民間の参加者(投資機関、建設企業、管理運営企業、コンサルタント等)にとって魅力的な資産となった。PFI 導入時には電気やガスのようなユーティリティ企業の他に公共の資産を長期に保有するというビジネスはなかったが、PFI の導入により、長期にわたって公共インフラ資産を保有し、管理し、サービスを提供するというビジネスの成長を促した。建設会社も PFI プロジェクトに投資し、それを売却し、その収益でさらに投資するという事業を行うようになった。つまり、PFI 資産運用のマーケットが成立したと言える。

4) 金融危機と PFI

2008年秋のリーマンショック以降、イギリスの金融市場は大きな痛手をこうむっているが、PFI の中には民間からの資金調達が困難になったプロジェクトも出てきた。イギリス政府財務省は2009年3月にプロジェクトを予定どおり進行させ、雇用を維持するために政府が PFI 事業の資金援助に乗り出すと発表した。政府が資金援助すると言っても PFI のスキームに変化はなく引き続き民間事業者がリスクを負担し、事業を実施することに変更はない。この支援策の第一号としてマンチェスターの廃棄物処理とエネルギー回収プロジェクトに1億2千ポンドが注入された。

その後、2009年5月にはロンドンの環状道路にあたるM25の拡幅事業が PFI 事業として契約にこぎ着けている。この事業は30年契約で事業費62億ポンド(約93

¹⁵ 工事の遅延や工事予算のオーバーが日常化しているイギリスでは、これが PFI の優位性の説明になっていることには留意が必要であろう。

00億円)、そのうち建設段階では13億ポンドの資金を必要とするが、9.2億ポンドは金融機関からの借り入れ、1.8億ポンドは欧州投資銀行(EIB)からの借り入れ、残りの2億ポンドがコンソーシアムを構成する企業が出資することになっている。

金融市場の安定化にともない、また公共インフラが安定的な収益を生む資産であることから、PFIプロジェクトの資金調達に危機を脱したようである。

5) PFI 批判

すでに1992年以来の経験で公共サービスの調達手法として定着した感のあるイギリスのPFIであるが、それに対する批判は絶えない。批判する側の主要な論点は次のようなものである。¹⁶

- ・ PPPが広がった最も大きな要因は、メンバー国は政府の赤字をGDPの3パーセント以下、政府の債務残高をGDPの60パーセント以下にしなければならない、というEUの財政規律があったからである。PPPを導入すれば学校や病院などの初期投資を政府借り入れではなく、民間資本でまかなうことが出来るからである。
- ・ PPPのライフサイクルを通じてのコストが従来の公共主体のサービスより低いということにPPPの意義があるが、資本コストは民間の方が高いし、手続きのコストがかかるなど、従来型とPPPのコストを比較すると必ずしもPPPに優位性があるわけではない。
- ・ 公務員労働組合(UNISON)によれば、今後2033年までにPFI事業者に対して2170億ポンド(32兆円余)の支払をしなければならない。
- ・ VFMの評価が正しいか否かは学界、監査人から疑問が呈されている。たとえば、1999年に割引率は6パーセントと設定されていたが、これはその当時の政府借り入れの利息を反映しておらず、PFIが有利に評価されるというバイアスがかかったものである。(2003年に財務省は割引率の設定を3.5パーセントに引き下げた。)
- ・ 会計事務所や法律事務所、技術コンサルタントへのフィーが高い。

このような批判に対し、労働党政権は金融危機をうけての資金注入政策に見られるように、一貫してPFIの推進の立場を維持している。

② ドイツ

1) ドイツ連邦政府の取り組み

ドイツでは2000年代に入ってPPP事業が本格化している。2004年には連邦交通・建設・都市開発省にPPPタスクフォースが設置され、2005年にはPPP促進法が

¹⁶ David Hall, "Public-Private Partnerships(PPPs): Summary paper" Oct. 2008 University of Greenwich, 他。

制定された。また、州政府でも PPP の担当組織を設けているところが 13 州のうち 9 州にのぼっている¹⁷。

連邦政府のタスクフォースは PPP の意義をライフサイクルを通じた効率性の増大（イギリス式に言えばバリューフォーマネーということ）に求めており、とりわけ管理段階での効率性の実現に重点を置いている。

2007 年連邦政府は、PPP を実施しようとする公共機関に早い段階から専門的なアドバイスをする「ドイツ・パートナーシップ社」を設立した。同社は連邦政府が株式を保有する非営利の団体であり、専門家 50 人程度で構成される。

2) プロジェクトの動向

2004 年頃から、イギリス型 PFI の PPP を積極的に導入してきており、公共建築、学校、病院、兵舎、刑務所などの事業が行われている。

道路については、伝統的に無料のアウトバーン網を整備してきたが、2007 年からコンセッションによる有料道路を開始した。件数は少ないが、金額はまとまったものになっている。最初の 4 件の道路事業の規模は 20 キロメートルないし 70 キロメートルの延長で、うち 3 件は 2 車線から 3 車線への拡幅事業である。

PPP の件数では市町村レベルのものが多いが、規模は小さく 2004 年のデータでは市町村の事業の平均事業規模は 16 百万ユーロ、これに対し連邦、州レベルのものは 70 百万ユーロの規模である。

③ フランス

1) コンセッション事業の伝統

フランスは公共部門が強力であるが、同時に民間とのパートナーシップを形成し公的な事業を実施するという伝統を有している。行政サービスの民間委託（DSP: *delegation de service public*）は 16 世紀から行われており、代表的な事業は運河建設、鉄道、水道、ガス、道路などがコンセッション契約で行われてきた。コンセッションはわが国で言えば特許事業に類似したものであり、施設を受託者が建設し、管理運営も受託者が行い、その間のリスクも受託者が負担する。受託者は利用者からの料金収入で事業をまかなうというものである。フランスではコンセッションの他に、アフェルマージュ、レジー・アンテレッセ、ジェランスという契約形態がある¹⁸。

¹⁷ 連邦交通・建設・都市開発省の 2007 年の資料による。

¹⁸ アフェルマージュは公設民営、レジー・アンテレッセは運営のみ受託者が行いリスクは官側が負うもの。詳しくは自治体国際化協会「自治体業務のアウトソーシング」2005年5月参照。

2) 高速道路事業とコンセッション¹⁹

フランスの高速道路は当初は半官半民の複数の高速道路会社が建設、管理を行っていたが、その後民間にも参入が認められ、さらにこれらの高速道路会社の統合・再編が行われ、最終的には2005年に国の保有する株も売却されたことによって民間会社とのコンセッション契約による高速道路事業が行われている。2005年末のフランスの高速道路供用延長は10,840キロメートル、そのうち約76パーセントはコンセッションによる有料の高速道路となっている。

主要な道路コンセッション企業はVINCIグループのASF社、COFIROUTE社、スペイン系のABERTISグループのSANEF社、EFFAGEグループのAPRR社などがある。

図 5-1-11 フランスの高速道路網²⁰



(出典) 仏高速道路会社連盟資料

¹⁹ 日本高速道路保有・債務返済機構「欧州の有料道路制度等に関する調査報告書」平成20年4月。

²⁰ 色刷りの道路がコンセッション対象の有料高速道路、地図の下側が道路会社の名称及び運営道路の距離の合計、白い道路は無料高速道路。

3) イギリス型事業の導入～官民協働契約 CP—Contrat de Partenariat の導入

2004年フランス政府はイギリスの PFI の成功に触発され官民協働契約法を制定し、民間企業が公共施設の建設から管理運営までリスクを負担しながら実施し、行政府が対価を払うサービス購入型の事業が可能になった。具体的には学校、病院、刑務所、スポーツ施設、庁舎などの事業が官民パートナーシップで実施されるようになった。

官民協働契約 (CP) を推進するため、経済産業雇用省に官民パートナーシップ推進委員会 (MAPPP) が設置され、国全体の CP の推進、ガイドラインの作成等の業務を行っている。

④ その他の国々

1) スウェーデン

スウェーデンの政府は、長年に渡ってインフラ整備を自らが行う政策をとってきた。過去に、道路局と鉄道局によって PPP が提案されたこともあったがそれが実行されることはなかった。

1994年に社会民主党が政権交代を果たすと PPP は支持され、Stockholm 中心部と Arlanda 空港を結ぶ鉄道がスウェーデンで初めて PPP プロジェクトとして 1999年11月に起動したが、その後に新たなプロジェクトで PPP 事業が行われたことはない。

現在は、ストックホルムの環状道路プロジェクトを PPP モデルにより実施することについて議論が行われている。

概してフィンランド、ノルウェー、デンマークなど北欧の国々は PPP に積極的ではないようである。

2) スペイン

(高速道路のコンセッション事業)

スペインでは 1967年から 1975年にかけて多数の有料道路コンセッションが付与された。しかし、1975年から 1995年の間はスペイン政府は社会主義政権となり、有料道路コンセッションは中止され、新しい無料高速道路が建設された。この決定によりスペイン政府は多額の財政負担を余儀なくされた。

1995年の EU 統合に合わせて財政赤字削減要求に応えるためにスペイン政府はコンセッション方式を再開した。

2006年におけるスペイン国内高速道路等供用延長は以下の通りである。

図 5-1-12 スペイン国内高速道路等供用延長 (単位 : km)

種 類	中央政府	地方政府	計
高速道路	10,078	3,793	13,871
無料高速道路	7,741	3,316	11,057
有料高速道路	2,337	477	2,814

(出典) 欧州の有料道路制度等に関する調査Ⅱ (独立行政法人 日本高速道路保有・債務返済機構)

(新しいコンセッション法)

スペインでは2003年5月に新しいコンセッション法を制定し、コンセッションをあらゆる種類のインフラ整備に適用できる体制を整え、リスク分担を明確化することにより民間による資金調達を促進している。これにより道路だけでなく病院、空港、庁舎などにPPPが広がっており、スペインはヨーロッパでも有力なPPP市場になっている。

しかし、参加企業はもっぱらスペインの国内企業である。むしろ次に述べるようにスペインのPPP企業は国内だけでなく国外のプロジェクトに積極的に進出している。

また、スペインのPPPプロジェクトは比較的投資利回りが低いいため、自己資本部分に国外の投資機関が参加することは少なく、自社及び国内の金融機関が主に出資を行う。

(スペインの民間事業者の活動)

交通関係の金融専門誌(Public Works Financing)によると、世界の交通開発事業者のランキングでトップ12のうち7グループはスペインの企業であるとされている(図表5-1-15))。

代表的な企業としてACSグループが挙げられ、EU圏内に代表されるヨーロッパを中心に、北アメリカ、ラテンアメリカで事業を展開している。ラテンアメリカではメキシコ、ブラジル、チリなどを中心に有料道路、水道、風力発電、空港事業を行ない、北米ではアメリカとカナダにおいて有料道路事業を行っている。

図表 5-1-13 世界のトップ交通インフラ事業者(2008)

企業名(国名)	コンセッション/ PPPプロジェクト数	
	事業中*	進行中
ACS/Iridium(ACS/イリジウム スペイン)	57	27
Macquarie group(マクコーリーグループ オーストラリア)	44	18
Sacyr/Itinere(サシル/ Itinere スペイン)	40	22
Ferrovial/Cintra(フェローバル/シントラ スペイン)	38	30
Groval Via(FCC-Caja Madrid)(グローバルビア スペイン)	33	17
Abertis(アベルティス スペイン)	32	7
OHL(OHL スペイン)	28	33
NWS Holdings(NWS ホールディングス 中国)	24	2
Hochtief(ホッホティフ ドイツ)	23	11
Vinci/Cofiroute(バンシ/コフィルート フランス)	22	23
Road King(ロードキング 中国)	22	0
Acciona/Necso(アクシオナ/ネクソ スペイン)	19	22

※5,000万ドル以上の資本が投下された道路、橋梁、トンネル、鉄道、港湾、空港コンセッション(1985年からの集計 デザインビルドを含む)

(出典) PWF 2008 International Major Projects Database

これらのスペインの企業は単なる建設会社から設計・建設・管理・資金調達を総合的に実施する総合開発事業者への脱皮に成功し、近年高い成長を維持するとともにコンセッション事業から収益を上げるようになってきている。

新しいコンセッション事業者の特質はコンセッションという多様な業務設計（設計・用地買収・建設・管理・資金調達・電子通信技術）を統合するノウハウを蓄積しているということである。またスペイン業者の強みとして、銀行が非常に強力であることが挙げられ、総合開発事業者は金融機関を恒常的なパートナーとしているところが多い。

5.1.3 欧州主要建設企業の PPP への取組み状況

(1) VINCI

① 概要

Vinci の前身 Girolou 社は、1899 年にフランスにて設立され、その後の幾度にもわたる買収を通じて大規模な企業グループに発展した。同社は、コンセッションと建設の双方に力を入れ、その相乗効果を目指すことを強調しているが、これは、創業当初からの特徴である。

PPP の枠組みによりインフラ・プロジェクトの資金調達、設計、建設を行い、更に、長期契約のもとで運営する。具体的な分野は、高速道路、駐車場、空港、スタジアム、橋梁等、学校・事務所の維持等である。

② 財務内容

(ア) 売上高

2008 年の売上高及びその構成割合は、建設が 28,520 百万ユーロ (85.2%)、コンセッションが 4,781 百万ユーロ (14.3%)、その他が 157 百万ユーロ (0.5%) となっており全体で 33,458 兆円となっている。なお、2008 年は売上高全体で対前年比 10.3% の増加となったが、それは買収によるものが 6.6%、既存の組織の成長が 4.6% であったとしている。

図表 5-1-14 VINCI の主要子会社



(出典) VINCI Annual Report 2008

この売上高構造は 2007 年もほぼ同様であり、コンセッション分野の売上高は全体の 15%程度となっている。

図表 5-1-15 VINCI の売上高及び構成比

(単位:百万ユーロ)

	2007		2008	
	金額	構成比	金額	構成比
建設	25,660	84.6%	28,520	85.2%
コンセッション	4,574	15.1%	4,781	14.3%
その他	104	0.3%	157	0.5%
計	30,338	-	33,458	-

(出典) VINCI Annual Report 2008

(イ) 営業利益

2008 年の営業利益額及びその構成割合は、建設が 1,363 百万ユーロ (40.3%)、コンセッションが 1,966 百万ユーロ (58.2%)、その他が 49 百万ユーロ (1.5%) となっており、全体では 3,378 百万ユーロとなっている。この利益構造は 2007 年もほぼ同様であり、コンセッション分野で高い収益率を保っていることがわかる。

図表 5-1-16 VINCI の営業利益及び構成比

(単位:百万ユーロ)

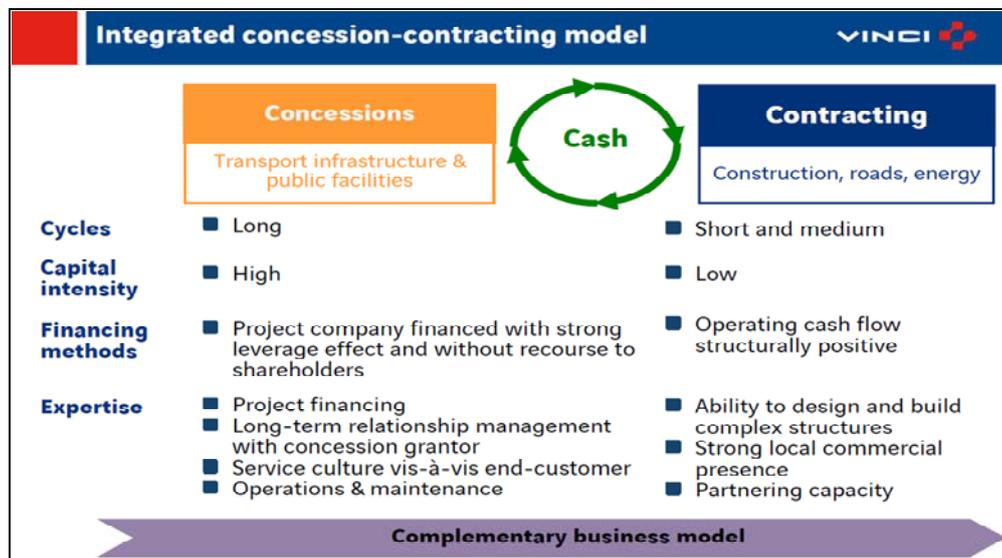
	2007		2008	
	金額	構成比	金額	構成比
建設	1,289	41.3%	1,363	40.3%
コンセッション	1,751	56.2%	1,966	58.2%
その他	78	2.5%	49	1.5%
計	3,118	-	3,378	-

(出典) VINCI Annual Report 2008

③ コンセッションの経営戦略上の位置づけ

2007 年年次報告の戦略 (Strategy) の章で、会長と CEO のメッセージとして、いずれも建設とコンセッションの統合を強調している。会長のメッセージは、「100 年以上にわたって有効性が照明され、VINCI に成功をもたらした建設とコンセッションの統合というビジネス・モデル」との表現を用いている。両者の相互補完性のイメージは下記図表 5-1-17 にて説明している。

図表 5-1-17 VINCI の経営戦略イメージ



(出典) VINCI Annual Report 2008

・ コンセッションは、ビジネス・サイクルが長く、必要な資本が大きい。プロジェクトの資金調達、事業実施主体との長期協力関係、利用者に配慮するサービス、運営と維持が重要である。一方、建設では、ビジネス・サイクルは短・中期であり、必要な資本は少ない。複雑な構造物を設計、建設する能力、地場での強力な商業的な存在感、提携する能力が重要である。

・ 建設とコンセッションの統合ビジネス・モデルは、PPP の発展を踏まえて追求する。PPP は従来大規模な都市開発計画を対象にしてきたが、現在全ての交通インフラ（道路、鉄道、空港、河川、多種交通体系の連結）、公共インフラ（エネルギー、医療、警備、教育、娯楽等）に適用されている。

コンセッション部門全体の 2008 年の総括として、下半期に高速道路の交通量が減少したにも関わらず、良い業績を上げることができたこと、投資を高水準に保つことができたこと、新規プロジェクトに対する資金調達が確保できたこと、新規 PPP プロジェクトが交渉妥結または進展していることを指摘している。

VINCI 社は、交通関係インフラのコンセッション・プロジェクトをフランス、英国、ドイツ、オランダ、ベルギー、ギリシャ、米国、カナダ等で、駐車場事業をフランス、英国、ドイツ、ロシア、スペイン、スイス、カナダ等で、空港事業をフランス、カンボジアで、行っている。

(2) HOCHTIEF

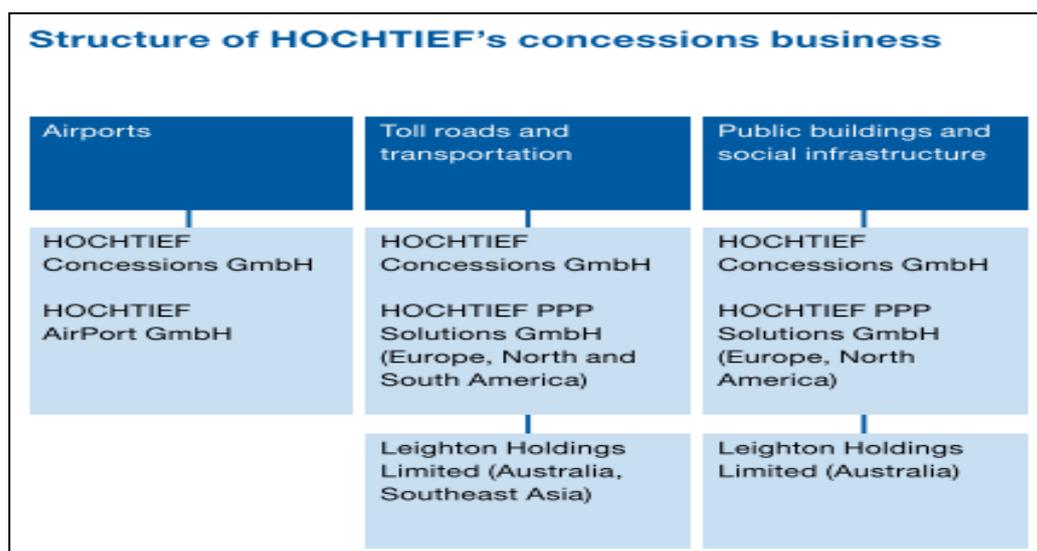
① 概要

ホフティフは、1875年に創業し、第2次世界大戦前の時点でドイツ有数の企業に発展した。戦後は、ドイツの復興、高度経済成長とともに発展し、海外へも政府援助を中心にエジプト等にも進出した。

1990年代中期には、ドイツ統一関係のプロジェクトによる建設ブームが一段落し、ドイツ国内の建設産業が低迷したことを契機として建設業のみならず幅広い関連サービスを手掛け、また、米国やオーストラリアの企業グループを数社買収し国際的な大企業グループとなった。

2008年にホフティフ・グループは、PPP事業（空港、有料道路、公共建築物、再生可能エネルギー）を統括するためにホフティフ・コンセッション社を設立した。コンセッション社の傘下にはホフティフ空港会社と有料道路、庁舎、学校等の事業を行うホフティフPPPソリューション社がある。

図表 5-1-18 HOCHTIEF のコンセッション部門



(出典) HOCHTIEF Annual Report 2008

② 財務内容

(ア) 売上高

2008年の売上高及びその構成割合は、アメリカ部門が8,045百万ユーロ(42.1%)、アジア太平洋部門6,885百万ユーロ(36.0%)、ヨーロッパ部門が2,415百万ユーロ(12.6%)と建設部門で全体売上高19,103百万ユーロの90%以上をしめており、コンセッション部門は163百万ユーロ(0.9%)となっている。

この売上構造は2007年も同様であり、コンセッション部門の売上高割合は少ないこと

がわかる。

図表 5-1-19 HOCHTIEF の売上高及び構成比

(単位:百万ユーロ)

	2007		2008	
	金額	構成比	金額	構成比
アメリカ部門	6,953	42.3%	8,045	42.1%
アジア・太平洋部門	5,989	36.4%	6,885	36.0%
ヨーロッパ部門	2,170	13.2%	2,415	12.6%
不動産部門	481	2.9%	791	4.1%
サービス部門	556	3.4%	683	3.6%
コンセッション部門	198	1.2%	163	0.9%
企業本部部門	105	0.6%	121	0.6%
計	16,452	-	19,103	-

(出典) HOCHTIEF Annual Report 2008

(イ) 営業利益

2008年の営業利益額及びその構成割合は、アメリカ部門が103百万ユーロ(13.1%)、アジア・太平洋部門が428百万ユーロ(54.5%)、コンセッション部門が146百万ユーロ(18.6%)等となっており、全体では311百万ユーロとなっている。この利益構造は2007年もほぼ同様であり、コンセッション分野で高い収益率を保っていることがわかる。

21

図表 5-1-20 HOCHTIEF の営業利益及び構成比

(単位:百万ユーロ)

	2007		2008	
	金額	構成比	金額	構成比
アメリカ部門	77	9.8%	103	13.1%
アジア・太平洋部門	441	56.0%	428	54.5%
ヨーロッパ部門	-132	-	-30	-
開発部門	63	8.0%	82	10.4%
サービス部門	22	2.8%	27	3.4%
コンセッション部門	185	23.5%	146	18.6%
企業本部部門	-534	-	-444	-
計	123	-	311	-

(出典) HOCHTIEF Annual Report 2008

③ コンセッションの経営戦略上の位置づけ

ホフティフ社の経営戦略のイメージ図 5-1-21 に示されるように、不動産開発事業(企画から資金調達、マーケティングまで)、伝統的な建設事業、サービス(設計、CM、資

21 同社の利益構造の詳しい分析は建設経済レポート52号267ページ以下を参照。

産管理、施設管理、エネルギー管理、保険)、コンセッション(空港をはじめとするPPP事業)を密接に連携させるとし、柱の一つにコンセッション事業が位置づけられている。

ホフティフ社の戦略は、それぞれの顧客に相応しいソリューションを提供することにより、顧客に対して満足を与えるということがあるが、それはインフラ施設、建物、施設のライフサイクル全体を通じたソリューションを提供することによって可能である、というものである。

(主要プロジェクト)

HOCHTIEF-AIRPORT 社

- ・ アテネ、ブダペスト、デュッセルドルフ、シドニーなど 6 つの空港を管理し、空港利用者数は 9 千万人に達している。

HOCHTIEF-PPP-SOLUTIONS 社

- ・ ヨーロッパ、南米および北米に展開(北米は子会社の TURNER 社、FLATRION 社が実施)。
- ・ 有料道路 800 キロメートルを管理(そのうちギリシャの 2 つの有料道路が 600 キロメートル)。
- ・ 学校に関してはイギリス、アイルランド、ドイツで 89 校、6 万人の学生のプロジェクトを実施している。
- ・ 市役所、兵舎の管理も行っている。

(3) SKANSKA

① 概要

Skanska 社は、1887 年にスウェーデンでセメント製造会社として創業された。その後建設事業も手がけ、10 年後の 1897 年には、英国国営電話会社より電話線敷設工事を受注し、海外工事の受注を始めた。1965 年にストックホルム証券取引所に上場し、スウェーデンの国内建設市場が小さいことにより、1998 年から 2000 年にかけて、アメリカの建設会社を中心に、フィンランド、アルゼンチン、ポーランド、チェコ、英国、香港、ノルウェーで、合計 15 社の建設会社を買収し、世界で最大の建設会社の一つとなった。

図表 5-1-21 HOCHTIEF の経営戦略のイメージ



(出典) HOCHTIEF Annual Report 2008

② 財務内容

同社グループは①建設部門、②住宅開発部門、③商業開発部門、④インフラ開発部門の4つの部門から構成されている。④インフラ開発部門とは、公共機関（政府・地方自治体）とパートナーシップを組んで道路、学校、病院などのインフラ整備を行っている部門であり、PPP事業（コンセッション事業）は、同部門において実施されている。

(ア) 売上高

2008年の売上高及びその構成割合は、建設部門が14,490百万ユーロ（93.0%）と全体15,577百万ユーロの大部分をしめており、コンセッション事業を含むインフラ部門は6百万ユーロとごくわずかである。

この売上構造は2007年も同様であり、コンセッション部門の売上高割合は少ないことがわかる。

図表 5-1-22 SKANSKA の売上高及び構成比

(単位:百万ユーロ)

	2007		2008	
	金額	構成比	金額	構成比
建設	13,972	92.2%	14,490	93.0%
住宅開発	830	5.5%	670	4.3%
商業開発	338	2.2%	411	2.6%
インフラ開発	13	0.1%	6	0.0%
計	15,153	-	15,577	-

(出典) SKANSKA Annual Report 2008

(イ) 営業利益

2008年の営業利益額及びその構成割合は、建設部門が391百万ユーロ（73.6%）とウエイトが大きく、コンセッション事業を含むインフラ部門は41百万ユーロ（7.7%）となっている。この利益構造は2007年と異なる点も見受けられるが、2008年は高収益率を獲得しており、同社は同部門に期待を寄せている。

図表 5-1-23 SKANSKA の営業利益及び構成比

(単位:百万ユーロ)

	2007		2008	
	金額	構成比	金額	構成比
建設	480	73.2%	391	73.6%
住宅開発	78	11.9%	-18	-
商業開発	98	14.9%	99	18.6%
インフラ開発	-12	-	41	7.7%
計	644	-	513	-

(出典) SKANSKA Annual Report 2008

③ コンセッションの経営戦略上の位置づけ

SKANSKA は、売上の 90%以上が建設部門であり、インフラ開発部門の売上高は 1%にも満たない状況であるが、同社はインフラ開発部門は従来からの請負形式による建設工事よりもやり方によっては高い収益性が見込める部門であるとして、北欧、西欧、南米において事業を展開している。特に南米・チリ的高速道路である Autopista Central は高い収益性が見込まれている。

(4) ACS

① 概要

エンジニアの団体が 1983 年にスペインの建設企業を買収したことから始まる ACS グループは売上高 160 億ユーロ、従業員 15 万人(いずれも 2008 年値)、多数の企業から構成された巨大企業である。近年ヨーロッパ市場で注目を集めている企業である。

② 財務内容

(ア) 売上高

2008 年の売上高及びその構成割合は、建設部門が 6,625 百万ユーロ (40.6%) と環境部門が 3,148 百万ユーロ (19.3%)、産業・エネルギー分野が 6,477 百万ユーロ (39.7%) と全体 16,010 百万ユーロの大部分をしめており、コンセッション分野は 66 百万ユーロとごくわずかである。

この売上構造は 2007 年も同様であり、コンセッション部門の売上高割合は少ないことがわかる。

図表 5-1-24 ACS の売上高及び構成比

(単位:百万ユーロ)

	2007		2008	
	金額	構成比	金額	構成比
建設	7,353	46.8%	6,625	40.6%
コンセッション	36	0.2%	66	0.4%
環境	2,835	18.0%	3,148	19.3%
産業・エネルギー	5,489	34.9%	6,477	39.7%
企業本部部門	-368	-	-306	-
計	15,345	-	16,010	-

(出典) ACS Annual Report 2008

(イ) 営業利益

2008 年の営業利益額及びその構成割合は、建設部門が 411 百万ユーロ (36.1%)、環境部門が 249 百万ユーロ (21.8%)、産業・エネルギー分野が 472 百万ユーロ (41.4%) と全体 1,097 百万ユーロの大部分をしめており、コンセッション分野は 8 百万ユーロとごくわずかである。

この利益構造は 2007 年もほぼ同様であり、コンセッション分野での利益貢献度は厳し

い状況である。

図表 5-1-25 ACS の営業利益及び構成比

(単位:百万ユーロ)

	2007		2008	
	金額	構成比	金額	構成比
建設	460	41.6%	411	36.1%
コンセッション	-5	-	8	0.7%
環境	233	21.1%	249	21.8%
産業・エネルギー	413	37.3%	472	41.4%
企業本部部門	-44	-	-43	-
計	1,057	-	1,097	-

(出典) ACS Annual Report 2008

③ コンセッションの経営戦略上の位置づけ

コンセッション事業は主に構成企業が中心となって行われている。ACS グループを構成する企業のうちコンセッション事業を行う企業は 25 社あるが、その中でも中心的なのが Iridium 社、Abertis 社である。

Iridium 社は資金調達、管理、施工、維持管理、改修などの事業を行い、特に高速道路を中心とする交通インフラや公的施設においてあらゆる種類のコンセッション業務を行っている。公的分野におけるコンセッション事業は 2007 年現在 61 事業(建設、施工、管理)あり、さらに、9 事業が入札結果待ち、37 事業が入札段階、40 以上の事業が入札資格を得て検討段階にある状況である。これらを通じて、同社はコンセッション部門において世界規模でのリーダー企業となっている。また Iridium 社およびその子会社は世界中でコンセッション事業に取り組んでいるが、特に集中しているエリアはスペイン、アメリカ、アイルランド、チリ、ギリシャ、カナダ、ポルトガルである。

Abertis 社は 2003 年に ACS グループに属することになった企業で、交通、通信インフラストラクチャーを管理、運営する業界第一の民間会社(正確には持ち株会社)である。2008 年度の ACS グループの同社持ち株比率は 25.8%である。

Abertis グループが直接管理するか株式を有しているコンセッション事業会社は 60 社以上におよび、スペイン国内に留まらず世界中で事業を展開している。高速道路部門では管理延長で欧州トップクラスで、時価総額と自己資金の点では欧州随一の企業である。

Abertis グループは長期的な観点からインフラマネジメントを行い、行政機関と緊密な協力関係を築きつつ現地に根ざしたアプローチを通じて株主への安定した配当を確保することを基本戦略としている。

グループは基本的に高速道路事業部門と関連事業部門に分かれ、高速道路事業部門はスペイン、ヨーロッパ、アメリカの地域別の部門に分けられており、その下に個別の高速道路会社が属している。関連事業部門は、情報通信施設、空港、駐車場、ロジスティクス部

門に分かれている。

5.1.4 日本と欧州の比較と今後の課題

(1) 日本のPFIは順調に発展しているか

PFI推進法が制定されて10年が経過し、わが国におけるPFIも平成20年度の事業費では5,378億円に達している。これは、欧州の国々との比較で言えば、PFI先進国のイギリスには及ばないが、その他のヨーロッパの諸国を合計した事業量に匹敵する規模である。つまり、日本は制度導入10年でPPPの主要国と言えるPFI事業を毎年実施導入していると言える。

日本のPFIの特徴は、次のように要約することができる。

1. 独立採算型のプロジェクトは少なく、サービス購入型プロジェクトが中心になっている。
2. 国及び地方公共団体の建築施設のプロジェクトが多い。
3. PFI事業の継続が困難になった事例も出ているが、運営段階のPFI事業が205件あるのに対し、破綻が明らかになったのはわずか4件にすぎない。

しかし、冒頭に述べた日本経団連提言に示されるように、今後の発展についてはある種の危機感が表明されている。内閣府PFI推進委員会報告（平成21年4月）も次のような現状認識を表明している。

「このように着実に進捗し、現下の政策課題にも貢献することが見込まれるPFIであるが、最近、官民ともにPFIの制度や慣行をよりよいものとし、PFIを積極的に活用していこうという熱意が、従前に比し、後退しているのではないかと指摘がある。」

民間側の不満は、

- ・ 要求水準書等の設定が不十分
- ・ 入札段階での官民の意思疎通が不十分
- ・ 官民のリスク管理能力に応じたリスク分担になっていない

などが挙げられ、公共側の不満は

- ・ PFIは手間がかかる割には、効果が明確に確認できない
- ・ PFIに関する情報の共有が進んでいない

が挙げられている。

PFIの主要な参加者である大手ゼネコンの認識も、社によって違いはあるが、PFIを収益を上げる分野と位置づけて積極的に取り組もうという企業は少ないように思われる。

なお、国の方針としては本年3月に閣議決定された「社会資本整備重点計画」では次のようにPFIを位置づけている。

「今後、既存ストックの高齢化に伴う管理コストの増大等の課題に対応しつつ質の高い

公共サービスを提供するため、民間の能力・資金の活用により効率的かつ効果的に実施できる適切な事業分野において、PFIを一層推進するとともに、既存の公的施設の管理運営についても外部委託（アウトソーシング）等を更に推進する。」

（２）欧州のPPPと日本のPFIとの比較

① 欧州PPPの流れ

欧州のPPP市場の動向を見ると、21世紀に入って拡大し、定着しているようである。このように官民パートナーシップが重視される背景には公共部門に民間経営の手法を導入しようという「新公的経営管理」(New Public Management～NPM)の考えがあり、これにより、公共部門の効率化、活性化を図ろうとする大きな潮流がアングロサクソン諸国から始まって各国に広がっているという事情がある。また、グローバルな競争時代に民間の資金を活用して公共の資金を補う形で効率的に、迅速にインフラ整備を進めようという動機がそれを促進している²²。

しかし、一口に欧州におけるPPPといっても、各国それぞれの歴史、制度に応じて独自の発展をしてきている。大雑把に言えば、利用者からの料金収入で採算の取れる事業を民間事業者に権限を与えて実施させるコンセッションという考え方²³を中心に発展してきた大陸の国（フランス、スペインなど）と公共側が民間から教育施設や庁舎というサービスを購入するというPFIを中心に発展してきた国（イギリス）がある²⁴。

イギリスでPFIが推進される理由の一つとして、公共工事においてコストオーバーランと工期延長が日常化しているという事情があるため、少々コストが高くついても予定したコストをオーバーすることが少なく、工期も守られるPFIが重宝されていると思われる。これは、公共工事（民間工事でも同じであるが）において、工事費と工期を遵守することが基本的な契約慣行になっているわが国とは大きく異なる事情である。

イギリスの場合、政府の役割は教育でいえば良質な教育内容のサービス（コアのサービス）を提供することにあり、ハードの学校施設の管理運営サービスは公共で提供しなくとも民間が効率的に提供できるサービスであり、これを公共側が民間から調達すればいいという考え方がある。それに伴い施設管理を行っていた公務員は身分を民間に移すという政策（TUPEと呼ばれる。The transfer of undertakings）も同時に実施されている。特に、サッチャー政権以前は公務部門のサービス水準が低く、たとえば教育関係者にとっては、施設が一定水準で維持されることは大きなメリットであった。わが国の場合、ライフサイクルでのVFMが生まれることがPFIの根拠になっていることはイギリスと同様であるが、公共のサービスに対する評価がイギリスほど低くないといえるのではなかろうか。イギリスには契約の内容やモニタリングでPFI事業者との取り決めをし、それを監視して

²² 金融危機後においても民間の手法や資金を活用するという考え方は大きく揺らいではないのではないかと思われる。

²³ わが国PFIの独立採算型にあたる。

²⁴ 現在は両方の事業を導入している国が多い。5.1.2 参照。

いけば、非効率な公共ではなく効率的な民間に仕事をやらせればよいという基本的な考え方があろう。²⁵

② 欧州建設企業の対応

西欧のみでなく東欧や南米、豪州などでも PPP は定着しており、欧州主要企業の中には PPP 事業を収益の柱、主要事業に位置づけている企業がある。大手建設企業がこのように PPP を重視する姿勢は、建設請負だけでなく開発事業（商業、住宅）や施設管理（ファシリティマネジメント）など建設に関連する総合的なサービスを提供する企業を志向していることがある。PPP はそういった総合施設サービスに合致した事業だからである。また、PPP からは比較的安定的なフローの収益が見込めるということもある²⁶。

さらに、ヨーロッパの PPP 市場においては参加企業が比較的少ない、つまり過当な価格競争がないということが言えそうである。たとえばフランスの PPP 市場に参画する建設企業は基本的に数社といわれている。PPP プロジェクトを実施するためには公共管理者との事業実施に至るまでの継続的な対話、さらにはプロジェクトの立ち上げから建設、管理・運営までを効率的に実施するノウハウが必要であり、代表企業になりうる企業は限られる。わが国では PFI は限られた企業しかできないといっても、それでも大手、準大手を中心に多くの企業が参加している。

イギリスにおいて特徴的なのは、PFI を確実な収入を生む投資案件（長期的に一定の利回りが確保できる投資対象となる公共的資産）という位置づけがされていることであろう²⁷。PFI の実施にあたっては会計事務所、金融機関が投資利回りを確保できるようなプロジェクトに組成することにエネルギーを注ぎ込んでいるように思われる。

PFI のスキームは複雑なものであり、そこにはロンドンの国際金融街シティに象徴される金融機関、会計事務所、法律事務所等の参画が必要であるが、イギリスにはこれらのビジネスを育成するという暗黙の姿勢があるように思われる。また、PFI というスキームを各国に移転することによりこれらのビジネスチャンスを世界に広げるといった戦略もあると思われる。²⁸

（3）日本の PFI 事業の見通し、課題は何か

① 事業の継続が困難になった事例から見えてくる課題

PFI 事業においては金融機関が公共管理者との直接協定を結び、SPC の経営状況を監

²⁵ 現労働党政権を含めて PFI を推進する立場はこのような考え方に立っていると思われるが、一方 PFI に批判的な意見もあることは先に述べたとおり。公務員労働者の団体は PFI に批判的なようである。

²⁶ もちろんプロジェクトの収益性が安定しているか否かは個別の事情による。

²⁷ スペインでは PPP 事業は魅力的な投資案件とは考えられていないようである。

²⁸ 先進国として高付加価値型のサービス業を振興するという姿勢がわが国の PFI には欠けているように思われるが、一方こうした中間で高いフィーを取る事業者がいることが PFI の問題点であるという批判にもなっている。

視し、経営状況に問題が生じた場合には金融機関が介入することにより PFI 事業を継続することが期待されている。

金融機関にとっては事業の継続こそが債権回収の有効な手段であり、管理者と金融機関の直接協定が結ばれているにもかかわらず、SPC の経営状況に問題が生じたときに金融機関が本来の役割を果たすのではなく、公共管理者側が PFI 施設を簡単に引き取ってしまうのでは PFI の本来の目的が達成できない。金融機関がリスク管理（SPC の経営状況のモニタリングと経営の建て直し）を適切に果たすことを促すべきである。しかしながら、もともとの PFI 事業に無理がある場合（収支見通しが甘いなど）は PFI 開始時に十分な検討が行われていなかったことを示すものであり、VFM の厳密な検討が必須である²⁹。

継続が困難になった代表的な事例が2つの病院事業であるが、病院のように運営の比重が高いプロジェクトにおいて事業者のマネジメント能力の不足が指摘されている。PFI を更に発展させるためには建設段階よりも運営段階の比率の高い事業を拡大すべきという意見がある一方で、病院のような運営の比重の高い PFI は民間側でもリスクが高いとして参画に慎重な意見もある。これはリスクをどれだけとるか、またそれに相応しいリターンが得られるかという観点からみれば、病院 PFI 事業が成功するかどうかはわが国でも本格的な PFI が定着するかどうかの試金石となるといえよう。

また、管理運営段階の比重の高いプロジェクトにおいて長期にわたり硬直的な運営を行った場合には国民に適切なサービスの提供が行われなくなる可能性もある。サービス水準の見直しなどが柔軟に行われ、かつその場合のリスク分担が円滑に協議され、決定されるような仕組み、運用が必要であろう。

② 公共側がどこまで専門性を維持できるか、民間がどの程度の利益を確保できるか

わが国の PFI の発展にコンサルタント、会計事務所、法律事務所が果たした役割は大きい。一方、公共側の管理者は複数回の PFI を実施することは稀である³⁰。公共側も PFI 関連民間企業と同様の専門性を持ち、契約当事者としてよりよい PFI 事業の成立に努めるべきことは当然であるが、複雑な PFI 事業については民間企業のノウハウの蓄積が勝っているように思われる。今後、公共側の交渉力が PFI 事業者に劣るような状況になれば、公共管理者が PFI 関連企業に依存するようになることが危惧される。

今後、PFI 事業がどの程度拡大するかはこの公共側の専門性をどの程度維持するかにもかかっている。今後のわが国の PFI 市場においては、自治体の場合には発注者としての体制不足、定員削減の必要性、地方財政の逼迫などの事情から、自治体の公共建築物中心

²⁹ 首長の交替により公共施設の管理方針が変更になり、長期の PFI 契約が変更、破棄されるような政治的なリスクは公共施設には避けがたいがそのリスクをどうヘッジするかも大きな課題である。

³⁰ 地方公共団体で複数の PFI プロジェクトを実施することは稀であろうし、国の機関で複数回実施しているとしても担当者が変わっていることが多いであろう。

のPFIは一定程度発展することが予想される。しかし、コンサルタントの作成したVFMの検証が不十分であることに見られるような自治体側のチェック体制の問題を解決しないと再び事業継続が困難になる事例が出現することになりかねない。そもそも、VFMが出るからこそPFIは成立するのであり、VFMのチェックがきちんとなされなければ、将来にわたる債務と不良資産が残るおそれさえある。

海外の事情を眺めると、公共部門の資金調達に制約がある場合に民間資金を活用して迅速にインフラ整備を進めるためにPPPを導入する国々が多い。わが国の場合、今後公共部門が資金不足に陥ることが想定されるが、インフラ整備の緊急性が理解されれば、民間資金を活用して迅速にインフラ整備を行うという要請、つまりPFIを活用するという政策的要請が高まることが予想される。新しい政権がPFIをどのように位置づけるのかが注目される。また、一方で1400兆円とも言われる民間の貯蓄を、適正な収益を確保しつつ社会的な投資に向かわせることの重要性も指摘されている。わが国のPFI事業は金融機関からの融資が中心であり直ちに投資案件という位置づけになることは難しいため、PFI事業が直ちにその要請に応えるとは考えにくい³¹。

わが国のこれまでのPFI事業では10パーセント～20パーセントのVFMが生まれているとされるが、これは民側からみれば官側がそれだけの利益を得ているという理解もできる。他方、企業のヒアリングでは過当競争のため民側の得られる利益は薄いという意見があった。建設企業はPFI全体ではなく、建設の受注で利益を上げようとする傾向がある。民間の適正な利益がどの程度かの判断をすることは難しいが、適正な利益が得られなければリスクを負担しながら施設を適切に運営することは期待できない。PFIに対する熱が冷めているのではという危機意識はこのあたりにも原因がありそうである。

③ 建設企業の今後の対応

PFI事業においてはSPC会社が施設を30年間管理するというような長期の契約に基づき事業が継続されるが、これは基本的に資産管理ビジネスを行うということである。大手建設企業の場合には全国に散らばる施設=資産を各支店で管理することの手間を厭う場合もあるようであるが、新たなビジネスとして積極的に取り組むか否かは企業経営の選択の問題である。つまり、PFI事業の導入は大手建設企業に建設段階だけでなく、設計から始まり建設後の維持管理を含むパッケージにした建築物あるいはインフラの長期にわたるビジネスを生み出した。施設のライフサイクルをカバーしたサービスを提供し、その中で利益を上げるというビジネスが大手建設企業にとって新しい事業分野として確立するか否かが問われている。

大手建設企業はプロジェクトの全般にわたるサービスを提供する役割を担ってPFIの

³¹「社会投資ファンド Socially Oriented Investment Trusts」という考え方を提唱する論者は、不動産投資ファンド(REIT)と同じように公共施設が投資ファンドの対象となるような条件整備をすべきと主張する。西村清彦編「社会投資ファンド～PFIを超えて」（有斐閣2004年）参照。

代表企業を努める（薄いリスクと薄い利益を取る）か、利益の上がる可能性のある独立採算型の PFI 事業に特化するか、他の代表企業の傘下に入り建設事業に参加して建設工事の利益を得るのか、PFI に対する取り組み姿勢を明確にする必要があるのではないか³²。

なお、国土交通省の「建設業等の国際展開支援フォーラム」は本年 8 月に、建設業の海外進出に関連して海外の PPP 事業へのわが国企業の参入を視野に入れ、わが国企業が PPP 事業に習熟するために国内市場でも「マザーマーケット」として PFI 事業が一定量存在すべきであるという考えを提言している。

³² ゼネコンが SPC の代表企業になることについては、指名停止のリスクがあり、指名停止された場合には折角準備してきた PFI 事業に入札が出来なくなるということから、サブ企業でいいという意見もある。

5.2

海外の建設市場の動向

5.2.1 日本国内外の建設市場、建設投資

2008年の各国・地域別のGDPについて、日本を100として比較すると、アメリカ294.1、欧州357.8、アジア197.5¹となり、維持・修繕を含む建設市場または維持修繕を含まない新規の建設投資の規模は日本を100として比較すると、アメリカ259.4（建設投資）、欧州411.7（建設市場）、アジア388.5（2007年度の建設投資）となっている。

また、建設投資の対GDP比率は日本8.4%、アメリカ7.4%、アジア16.6%（2007年度）である。維持・修繕を含む建設市場の対GDP比率は日本10.4%、欧州で11.9%となっている。

図表 5-2-1 日本国内外の建設市場、建設投資（億米ドル）

	日本 2008年	アメリカ 2008年	欧州 2008年	アジア 2007年
GDP	49,106.9 (100)	144,414 (294.1)	175,690.2 (357.8)	96,968 (197.5)
建設市場	5,084 (100)	- -	20,927 (411.7)	- -
対GDP比	10.4%	-	11.9%	-
建設投資	4,133 (100)	10,721.3 (259.4)	- -	16,057 (388.5)
対GDP比	8.4%	7.4%	-	16.6%

出所：アメリカ商務省経済分析局ウェブサイト (<http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp>)、アメリカ商務省統計局ウェブサイト (<http://www.census.gov/const/www/ototpage.html>)、67th EUROCONSTRUCT Conference Warsaw, June 2009、IMF “World Economic Outlook (WEO) Sustaining the Recovery, October 2009”、第14回アジアコンストラクト会議資料（2008.10）、建設経済レポート第52号

注1) 欧州の構成国はオーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、アイルランド、イタリア、オランダ、ノルウェー、ポルトガル、スペイン、スウェーデン、スイス、イギリス、チェコ、ハンガリー、ポーランド、スロバキアの19ヶ国。

注2) アジアの構成国は中国、香港、台湾、インド、インドネシア、韓国、マレーシア、フィリピン、シンガポール、スリランカ、ベトナム、タイ、オーストラリア、ニュージーランドを含めて14ヶ国。

注3) 日本データは年度。建設市場、建設投資とも見通し。建設市場＝建設投資＋維持修繕。なお、日本の建設市場については建設投資の見通し（建設経済研究所編）の2008年度見通しに国土交通省「建設工事施工統計調査報告」の維持・修繕工事元請完成工事高（第6表 2007年度）を暫定的に加算し建設市場としている。ただし、日本の建設投資には政府土木の維持修繕が含まれるため、維持・修繕工事元請完成工事高から政府土木分を控除のうえ加算。

¹ 邦貨換算には内閣府経済財政分析統括官付海外担当が編集した「月刊 海外経済データ 平成21年9月」にて掲載の直近月2009年7月の月中レートである1米ドル＝94.50円を使用すると、日本は464兆円、アメリカ1,365兆円、欧州1,660兆円、アジア916兆円程度となる。

5.2.2 各国・地域別のマクロ経済や建設市場、建設投資

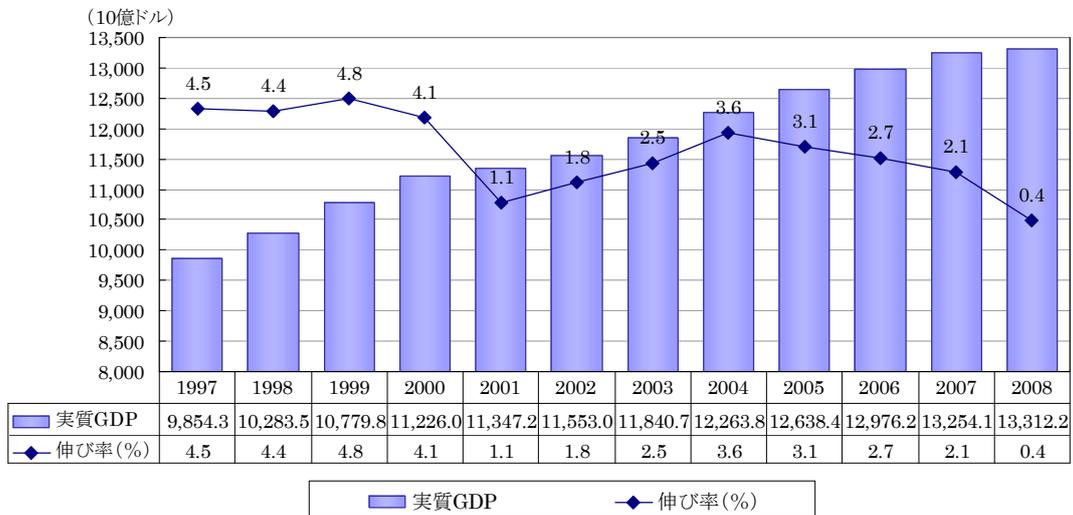
(アメリカ)

(1) マクロ経済

(景気は深刻な状況であり、今後も景気後退のリスクが残存)

2008年、米国のGDPは前年対比0.4%増の成長であった(図表5-2-2)。しかし、四半期ベースでは2007年第4四半期までは、前期比年率でプラスの成長を維持してきたが、2008年第3四半期以降は、急速に景気後退が進んだ。2008年第3四半期の実質GDP成長率は前期比年率▲2.7%、同年第4四半期においては前期比年率▲5.4%となった。2009年に入っても景気後退はなお続いており、同年第1四半期のGDPは前期比年率▲6.4%、同年第2四半期のGDPは個人消費が減少したものの、政府支出の増加に加え、設備投資の減少幅が縮小したことから、同▲1.0%となり、2008年第2四半期以降、前期比年率プラスになっておらず、景気の後退が窺える(米国のGDPは2008年第2四半期から4四半期連続で前期比年率がマイナスに陥っている)。

図表 5-2-2 アメリカ実質 GDP の推移 (単位: 10 億ドル、%)



出所: アメリカ商務省経済分析局ウェブサイト (<http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp>)

注1) 実質 GDP は 2005 暦年連鎖価格

(2) 建設投資

(2009年の民間住宅投資は前年比年率▲31.9%、公共投資は5%後半台の増加)

2009年の建設投資は前年比▲12.8%であり、2008年の同投資の同比▲6.8%より大きな落ち込みになっていることがわかる。図表5-2-3、5-2-4からも明らかのように民間住宅投資が前年比▲31.9%、民間非住宅及びその他投資が同▲10.4%となっている一方で公共投

資は同 5.7%増となった。

唯一前年より増加した公共投資において、公共建築、道路、上水道、教育施設に対する投資額は 2004 年以降本年まで増加を続けており、残り 1 つの構成要素である下水道に対しても、その投資額は横這いで推移する程度にはあるため、景気悪化を防ぐ方策にはなっていると考えられる。

2003-2008 年において、建設投資は 2006 年に民間投資同様、ピークを迎えたが、以後、著しい減少が続いている。²

また、2009 年 10 月には建設投資（2009 年 8 月速報、季節調整済年率換算値・名目値）が 9,419 億ドルとなり、同年 7 月対比 0.8%増、前年同月対比▲11.6%であったと公表された。対前月比ではマイナスであった公共投資であるが、対前年比ではプラスを維持した。

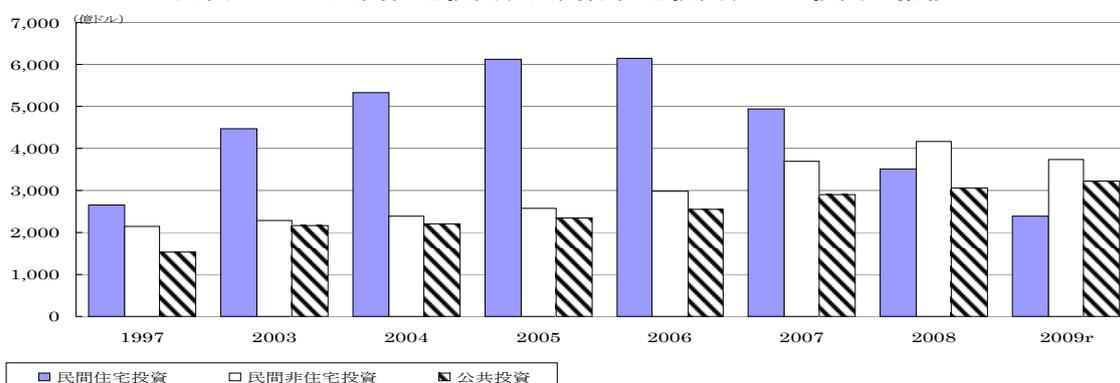
図表 5-2-3 アメリカの建設投資の推移（上段：金額：百万ドル 下段：対前年比伸び率：%）

	1997	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009r	構成比
新規投資全体	631,853	891,497	991,561	1,102,703	1,167,554	1,150,688	1,072,132	934,550	100.0
	5.4	5.1	11.2	11.2	5.9	-1.4	-6.8	-12.8	
民間工事	478,416	675,370	771,378	868,543	912,169	861,615	766,170	611,092	65.4
	5.6	6.5	14.2	12.6	5.0	-5.5	-11.1	-20.2	
住宅	264,696	446,035	532,900	611,899	613,731	493,246	350,078	238,286	25.5
	2.8	12.4	19.5	14.8	0.3	-19.6	-29.0	-31.9	
非住宅及びその他	213,720	229,335	238,478	256,644	298,438	368,369	416,092	372,806	39.9
	9.3	-3.5	4.0	7.6	16.3	23.4	13.0	-10.4	
公共工事	153,437	216,127	220,183	234,160	255,385	289,073	305,962	323,458	34.6
	4.6	1.3	1.9	6.3	9.1	13.2	5.8	5.7	
建築	NA	126,098	127,603	132,310	140,437	166,174	177,065	192,161	20.6
	NA	1.8	1.2	3.7	6.1	18.3	6.6	8.5	
土木及びその他	NA	90,029	92,580	101,850	114,948	122,899	128,897	131,297	14.0
	NA	0.5	2.8	10.0	12.9	6.9	4.9	1.9	

出所：アメリカ商務省統計局ウェブサイト (<http://www.census.gov/const/www/ototpage.html>)

注 1) 2009r は同年 7 月時点の Revised。注 2) 金額は名目で表示。

図表 5-2-4 民間住宅投資、民間非住宅投資、公共投資の推移

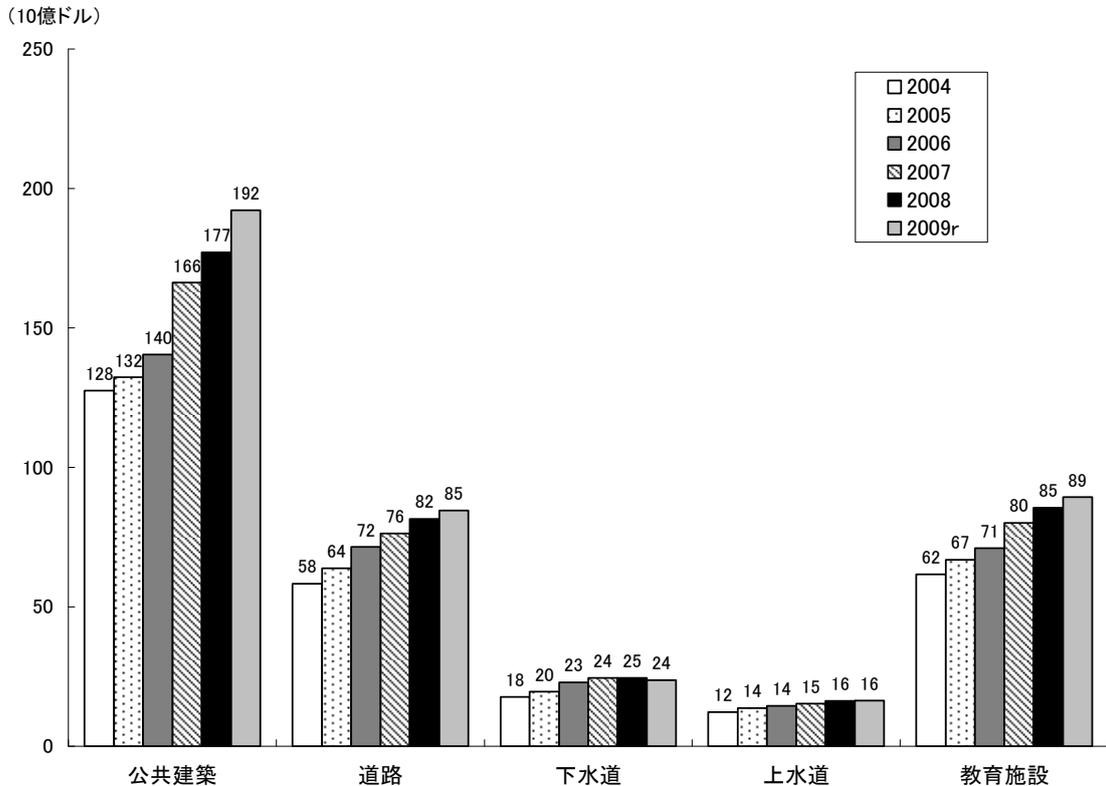


出所：アメリカ商務省統計局ウェブサイト (<http://www.census.gov/const/www/ototpage.html>)

注 1) 2009r は同年 7 月時点の Revised。注 2) 金額は名目で表示。

² 2003 年からの 6 年間に於いて、公共工事の投資額は 2008 年にピークに到達しており、同年の民間住

図表 5-2-5 公共投資の分野別推移



出所：アメリカ商務省統計局ウェブサイト (<http://www.census.gov/const/www/ototpage.html>)
 注1) 2009rは同年7月時点のRevised。注2) 金額は名目で表示。注3) 公共建築は教育施設を含む。

(3) 住宅市場

(2008年の着工戸数は大きく100万戸割れし、2009年も落ち込む可能性あり)

2008年の民間住宅着工戸数は90万5,500戸と100万戸を割り込んだ(図表5-2-6)。

2009年の民間住宅着工戸数としては、同年8月速報の民間住宅着工戸数が年率で前年同月比▲29.6%の59万8千戸となった(同年9月17日時点公表による)。先行指標である許可件数(2009年8月)は57万9千件(年率)と同年6月以降横這いが続いている。

最近では米国の住宅販売の持ち直しに一服感が出ている。2009年8月の住宅販売は不調で同年7月までの販売増加が止まった。³住宅取引の多くは差し押さえ物件⁴の安値販売であり、住宅価格は現在低水準に止まっている。

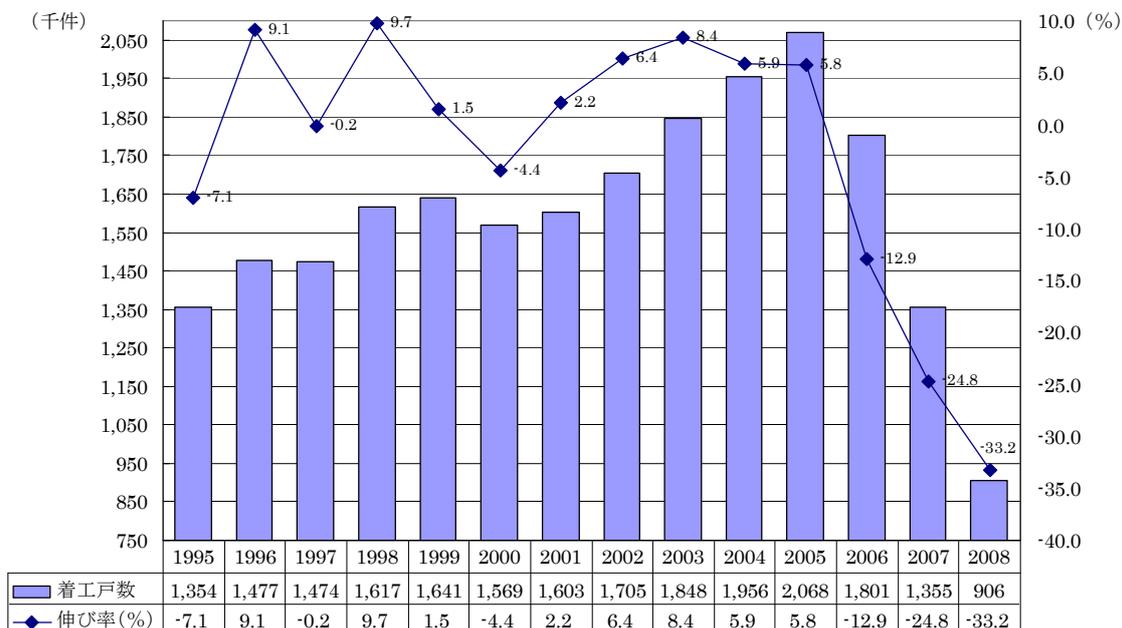
今後は失業率の上昇などの懸念材料もあり、住宅市場は今後も不透明な状況が続く可能性がある。

宅は投資額ベースで2006年の57%程度に陥っている。

³ 2009年8月の中古住宅販売が年率510万件と5ヵ月ぶりに前月を下回り、同月の新築住宅販売は5ヵ月連続で前月を上回ったものの、0.7%増に止まった。

⁴ 中古市場の3割強を占める。

図表5-2-6 民間住宅着工戸数の推移



出所：アメリカ商務省統計局ウェブサイト (<http://www.census.gov/cgi-bin/briefroom/BriefRm>)

(欧州)

(1) マクロ経済

(西欧、中・東欧ともに深刻な景気後退に陥っており、2009年はマイナス成長を予測)

2008年のEU19ヶ国実質GDP伸び率は0.8%であり、2007年対比2%ポイント減少した(図表5-2-7)。

2005-2008年において、中・東欧は実質GDP伸び率4%弱から6%弱程度を達成してきたが、最近の経済情勢の悪化により、2009年にはマイナス成長に転じると予測されている。西欧もアイルランドなどの2008年対比大きく実質GDP伸び率がマイナスに落ち込む国に代表されるように中・東欧同様、景気後退が著しい。よってゼロ成長に復帰すると予測されるのも2010年以降と考えられている。

図表5-2-7 欧州地域別の実質GDP伸び率の推移

	2005	2006	2007	2008	2009注)	2010注)	2011注)
西欧実質GDP伸び率 (%)	1.8	2.9	2.7	0.7	-3.8	-0.0	1.6
中・東欧実質GDP伸び率 (%)	4.2	6.0	6.2	3.7	-1.5	0.8	2.8
EU19ヶ国 実質GDP伸び率 (%)	2.0	3.1	2.8	0.8	-3.7	0.0	1.6

出所：67th EUROCONSTRUCT Conference Warsaw, June 2009

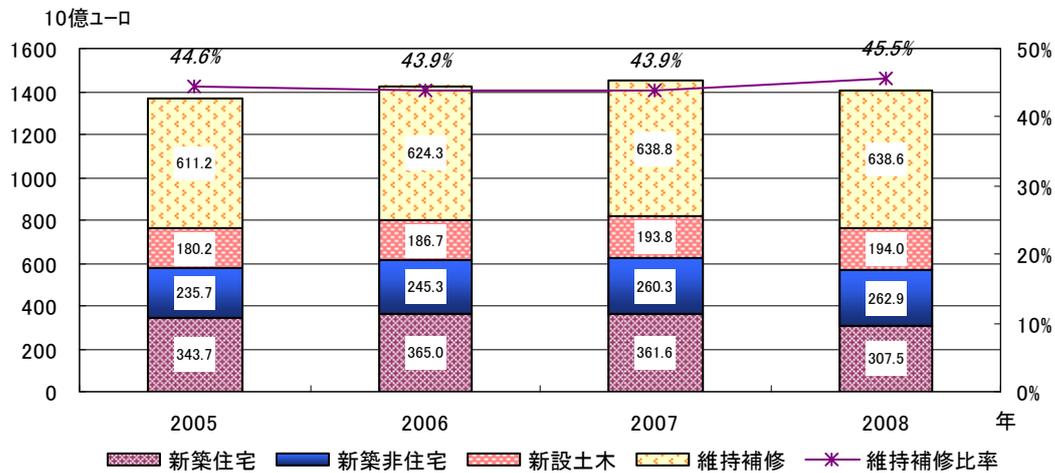
注1) 2009年と2010年は予測、2011年は見通しである。

(2) 建設市場

(西欧は低迷するも、東欧は 2008 年以降も引き続き伸びる見込み)

2005-2008 年において、EUROCONSTRUCT Conference の参加 19 ヶ国の建設市場⁵全体（以下、建設市場は建設新規投資に維持修繕を加えたものとする）は 2005 年以降成長を続け、2007 年に同期間で最大の市場規模に到達した。しかしながら、2008 年の建設市場規模は約 1 兆 4,856 億ユーロ（197 兆 7,631 億円程度）⁶となり、前年比▲3.1%と減少に転じた。

図表 5-2-8 西欧の建設市場の推移



出所：67th EUROCONSTRUCT Conference Warsaw, June 2009

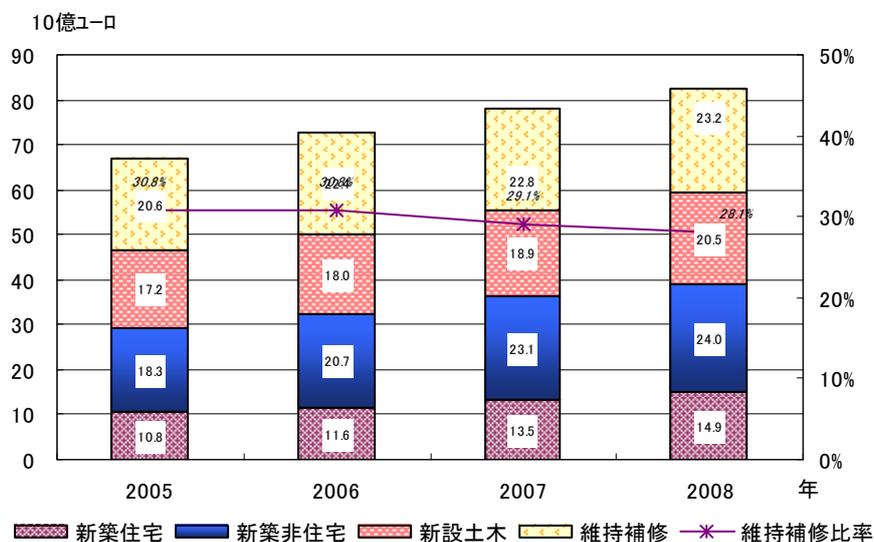
注 1) ここでの西欧とはオーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、アイルランド、イタリア、オランダ、ノルウェー、ポルトガル、スペイン、スウェーデン、スイス、イギリスの 15 ヶ国を指す。

西欧では新築住宅の市場が 2006 年以降冷え込むも、維持補修、新築非住宅、新設土木どれの市場も拡大している。維持補修比率が 43%強から 46%弱までという高い水準にあるため、維持補修が今後も建設市場に大きな影響を及ぼすと考えられる。

⁵ 以下では建設市場は建設新規投資に維持修繕を加えたものとする。

⁶ 邦貨換算には内閣府経済財政分析統括官付海外担当が編集した「月刊 海外経済データ 平成 21 年 9 月」にて掲載の直近月 2009 年 7 月の月中レートである 1 ユーロ＝133.12 円を使用した。

図表 5-2-9 中・東欧の建設市場の推移



出所：67th EUROCONSTRUCT Conference Warsaw, June 2009

注1) ここでの中・東欧とはチェコ、ハンガリー、ポーランド、スロバキアの4ヶ国を指す。

中・東欧は西欧とは異なり、維持補修比率は2-3割程度と低水準にある。当地域では新築非住宅の建設市場が最大であり、2005-2008年において増加を続け、2008年以降も引き続き伸びる見込みである。

図表 5-2-10 2008年の西欧・中・東欧諸国のGDPと建設市場

国名	2008年GDP (10億ユーロ)	建設市場 (10億ユーロ)	建設市場対前 年伸び率(%)	建設市場対 GDP比(%)	人口 (千人)	1人当たり建 設市場 (ユーロ)
フランス	1,948.1	214.221	-2.5	11.0	62,106	3,449
ドイツ	2,492.0	267.057	3.1	10.7	82,060	3,254
イタリア	1,572.2	196.877	-4.4	12.5	59,875	3,288
スペイン	1,095.2	184.530	-17.3	16.8	45,283	4,075
イギリス	1,816.3	186.669	-0.2	10.3	61,422	3,039
5カ国小計	8,923.8	1,049.354	-4.2	11.8	310,746	3,377
5カ国割合(%)	75.7	74.8			78.9	
オーストリア	244.5	32.829	2.5	13.4	8,350	3,932
ベルギー	343.9	35.201	0.4	10.2	10,693	3,292
デンマーク	233.3	30.253	-5.3	13.0	5,476	5,525
フィンランド	186.2	29.610	0.1	15.9	5,326	5,560
アイルランド	183.9	29.720	-17.9	16.2	4,422	6,721
オランダ	594.1	78.053	2.7	13.1	16,487	4,734
ノルウェー	308.1	34.949	1.5	11.3	4,737	7,378
ポルトガル	166.1	26.413	-4.8	15.9	10,623	2,486
スウェーデン	275.2	21.845	-0.7	7.9	9,256	2,360
スイス	331.5	34.674	-0.2	10.5	7,718	4,493
10カ国小計	2,866.8	353.547	-1.7	12.3	83,088	4,255
西欧計	11,790.6	1,402.901	-3.6	11.9	393,834	3,562
チェコ	148.6	23.049	0.6	15.5	10,468	2,202
ハンガリー	103.8	10.540	-5.0	10.2	10,035	1,050
ポーランド	361.5	43.000	11.3	11.9	38,136	1,128
スロバキア	67.3	6.067	8.9	9.0	5,405	1,122
中・東欧計	681.2	82.656	5.7	12.1	64,044	5,502

出所：67th EUROCONSTRUCT Conference Warsaw, June 2009

(アジア)

(1) マクロ経済

(中国等の依然高成長している国と2008年以降にマイナス成長に陥っている国が存在)

2008年の日本を除くアジア諸国の景気は実質GDP伸び率から判断すると欧米の水準対比良好な状況であったと思われる。特に顕著な動きとしては中国が同年9.0%、インドが同7.3%、ベトナムが同6.2%と高成長を遂げていることが挙げられる。

2009年は台湾、香港、マレーシア、日本、タイ、シンガポール、ニュージーランド、韓国と以下記載のアジア・オセアニア15ヶ国のうち半数を超える8ヶ国がマイナス成長となるが、2010年にはそれらのマイナス成長国もプラスに転じ、中国、インド、ベトナムに加え、スリランカやインドネシアも5%程度以上の実質GDP伸び率を達成する見通しを現状、国際機関では掲げているところもある(詳細はIMF“World Economic Outlook (WEO) Sustaining the Recovery, October 2009”を参照)。

図表 5-2-11 アジア諸国の実質GDP伸び率の推移

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	見通し 2009	見通し 2010
中国	10.0	10.1	10.4	11.6	13.0	9.0	8.5	9.0
香港	3.0	8.5	7.1	7.0	6.4	2.4	-3.6	3.5
台湾	3.5	6.2	4.2	4.8	5.7	0.1	-4.1	3.7
インド	6.9	7.9	9.2	9.8	9.4	7.3	5.4	6.4
インドネシア	4.8	5.0	5.7	5.5	6.3	6.1	4.0	4.8
日本	2.1	2.0	2.3	2.3	1.8	-3.2	-3.5	1.1
韓国	2.8	4.6	4.0	5.2	5.1	2.2	-1.0	3.6
マレーシア	5.8	6.8	5.3	5.8	6.2	4.6	-3.6	2.5
フィリピン	4.9	6.4	5.0	5.3	7.1	3.8	1.0	3.2
シンガポール	3.8	9.3	7.3	8.4	7.8	1.1	-3.3	4.1
スリランカ	5.9	5.4	6.2	7.7	6.8	6.0	3.0	5.0
ベトナム	7.3	7.8	8.4	8.2	8.5	6.2	4.6	5.3
タイ	7.1	6.3	4.6	5.2	4.9	2.6	-3.5	3.7
オーストラリア	3.0	3.8	2.8	2.8	4.0	2.4	0.7	2.0
ニュージーランド	4.1	4.5	2.8	2.0	3.2	0.2	-2.2	2.2

出所：IMF“World Economic Outlook (WEO) Sustaining the Recovery, October 2009”、内閣府経済社会総合研究所「平成19年度国民経済計算(平成12年基準・93SNA)－昭和55年までの遡及結果を含む－」、同研究所「平成21年4～6月期四半期別GDP速報(2次速報値)」

注1) 日本を除く全ての国の実質GDP伸び率はIMF“World Economic Outlook (WEO) Sustaining the Recovery, October 2009”で掲載されている数値を採用し、日本の同率は2003-2008年分に関しては内閣府経済社会総合研究所「平成19年度国民経済計算(平成12年基準・93SNA)－昭和55年までの遡及結果を含む－」と同研究所「平成21年4～6月期四半期別GDP速報(2次速報値)」で掲載されている数値、2009-2010年分に関しては当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し(2010年10月)」に掲載される予定の数値を採用。

(2) 建設投資

(中国、韓国、マレーシア等是对 2008 年名目 GDP 比建設投資の割合が 10%超と大きい)

2008 年の名目 GDP の上位 3 ヶ国は順に日本、中国、インド、同年の人口の上位 3 ヶ国は順に中国、インド、インドネシアとなっており、改めて最近の中国とインドの存在感を認識させられる。対 2008 年名目 GDP 比建設投資の割合をみてみると、その割合が大きい順に中国、韓国、マレーシアとなる。韓国は別として、中国やマレーシアは新興国で今後も成長を遂げていく目的もあって、他のアジア諸国対比建設投資に注力しているようにも思われる。インドネシア、スリランカ、ベトナムの 3 ヶ国は未だ同割合が 1%強であるが、近年の名目 GDP の増大に代表されるような経済成長は高い水準で継続しており、今後、世界的な景気悪化の影響からは免れないものの、中長期的には有望な市場としての成長そして確立の可能性はあると考えられる。

図表 5-2-12 直近のアジア諸国の GDP と建設投資

国名	2008年の名目 GDP (億米ドル)	建設投資 (億米ドル)	建設投資対 GDP比(%)	2008年の人口 (千人)	1人当たり建設投資 (米ドル)
中国	43,274	10,975	25.4	1,327,658	827
香港	2,154	119	5.5	7,009	1,698
台湾	3,914	344	8.8	23,037	1,493
インド	12,067	919	7.6	1,186,311	77
インドネシア	5,118	79	1.5	228,575	35
日本	49,107	4,133	8.4	127,692	3,237
韓国	9,291	1,753	18.9	48,553	3,610
マレーシア	2,216	256	11.6	27,297	938
フィリピン	1,669	63	3.8	90,457	70
シンガポール	1,819	162	8.9	4,668	3,470
スリランカ	396	5	1.3	20,085	25
ベトナム	898	12	1.3	86,177	14
タイ	2,733	211	7.7	66,398	318
オーストラリア	10,135	1,059	10.4	21,644	4,893
ニュージーランド	1,284	100	7.8	4,276	2,339
合計	146,075	20,190	13.8	3,269,837	617
日本を除く	96,968	16,057	16.6	3,142,145	511

出所：IMF “World Economic Outlook (WEO) Sustaining the Recovery, October 2009”、第 14 回アジアコンストラクト会議資料 (2008.10)、国・地域別情報基礎データ概況 (日本貿易振興機構)、中国国家統計局 (中国統計年鑑)、オーストラリア統計局、ニュージーランド統計局、海外経済データ (内閣府経済財政分析統括官付海外経済担当編、2008.08)、内閣府統計資料、建設投資の見通し (建設経済研究所編、2008.10)、台湾行政院経済建設委員会 (The Council for Economic Planning and Development)、タイ国家経済社会発展委員会 (Office of the National Economic and Social Development Board)

注 1) 建設投資額は (名目値)、フィリピンは 2000 年、スリランカは 2005 年、インドネシアは 2006 年のデータを採用。香港の建設投資額には維持修繕も含む。マレーシアについては建設投資額に代え建設工事受注高を採用。中国の建設投資は海外建設協会を通じて入手。台湾、タイの建設投資額は、総固定資本形成 (名目) のうち、建設 (Construction) と分類されている金額を集計したものである。

参 考 資 料

I 海外の建設市場

II 建設会社業績

I 海外の建設市場

1. アジア諸国の建設投資（名目）の推移
2. 西欧各国のGDPの推移（実質）
3. 中・東欧各国のGDPの推移（実質）
4. 西欧の建設市場の推移
5. 中・東欧の建設市場の推移
6. 西欧各国の建設市場の推移
7. 中・東欧各国の建設市場の推移
8. 西欧各国の建設市場の部門別内訳（2008年）
9. 中・東欧各国の建設市場の部門別内訳（2008年）
10. 米国のGDPの推移（名目）
11. 米国の建設投資の推移（名目）
12. 米国の住宅着工件数の推移
13. 米国の住宅抵当金利の推移
14. 米国の建設関連指標の推移

1. アジア諸国の建設投資（名目）の推移

（単位：億米ドル）

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
オーストラリア	-	-	-	451	519	622	661	822	1,059
ニュージーランド	-	-	-	36	54	71	86	83	100
中国	2,260	-	-	3,210	4,041	-	5,286	8,378	10,975
香港	162	156	106	95	87	74	117	115	119
インド	-	-	-	-	-	563	680	750	919
インドネシア	-	-	-	38	46	63	69	79	-
韓国	731	642	673	763	1,141	1,267	1,479	1,630	1,753
マレーシア	133	104	140	125	125	108	136	161	256
フィリピン	71	63	-	-	-	-	-	-	-
シンガポール	152	140	83	81	57	60	68	106	162
スリランカ	-	-	-	-	3	4	5	-	-
ベトナム	-	-	6	7	7	7	8	10	12
台湾			232	234	234	285	304	334	344
タイ	121	103	97	105	119	140	156	181	211

出所：第14回アジアコンストラクト会議資料（2008.10）、国・地域別情報基礎データ概況（日本貿易振興機構）、オーストラリア統計局、ニュージーランド統計局、中国国家统计局（中国統計年鑑）、台湾行政院経済建設委員会（The Council for Economic Planning and Development）、タイ国家経済社会発展委員会（Office of the National Economic and Social Development Board）

注1）本稿の建設投資額はフィリピンが2000年、スリランカが2005年、インドネシアが2006年のデータを採用。香港の建設投資額には維持修繕が含まれている。マレーシアについては建設投資額に代え建設工事受注高を採用。中国・シンガポールの建設投資は海外建設協会を通じて入手。台湾、タイの建設投資額は、総固定資本形成（名目）のうち、建設（Construction）と分類されている金額を集計。ベトナムは産業別投資額（名目）の建設（Construction）の数値を集計。

2. 西欧各国の GDP の推移 (実質)

(上段 単位：10 億ユーロ (2008 年価格)、下段 対前年伸び率<%>)

	2005	2006	2007	2008	2009 注)	2010 注)	2011 注)
オーストリア	225.3	232.9	240.1	244.5	239.1	240.3	244.6
	2.9	3.4	3.1	1.8	-2.2	0.5	1.8
ベルギー	321.6	330.6	339.9	343.9	331.9	331.2	337.2
	1.7	2.8	2.8	1.2	-3.5	-0.2	1.8
デンマーク	224.8	232.2	235.9	233.3	227.5	228.7	234.4
	2.5	3.3	1.6	-1.1	-2.5	0.5	2.5
フィンランド	168.8	177.1	184.5	186.2	175.0	169.7	171.4
	2.8	4.9	4.2	0.9	-6.0	-3.0	1.0
フランス	1,850.4	1,894.8	1,934.6	1,948.1	1,916.9	1,941.9	1,974.9
	1.9	2.4	2.1	0.7	-1.6	1.3	1.7
ドイツ	2,332.0	2,401.0	2,460.1	2,492.0	2,342.5	2,330.8	2,365.7
	0.8	3.0	2.5	1.3	-6.0	-0.5	1.5
アイルランド	168.0	177.6	188.3	183.9	166.8	161.0	162.0
	6.4	5.7	6.0	-2.3	-9.3	-3.5	0.6
イタリア	1,532.5	1,563.1	1,588.1	1,572.2	1,506.2	1,510.7	1,528.9
	0.7	2.0	1.6	-1.0	-4.2	0.3	1.2
オランダ	544.3	562.8	582.5	594.1	573.3	571.9	586.2
	2.0	3.4	3.5	2.0	-3.5	-0.3	2.5
ノルウェー	286.4	292.9	302.0	308.1	302.8	304.3	310.1
	2.7	2.3	3.1	2.0	-1.7	0.5	1.9
ポルトガル	160.8	163.0	166.1	166.1	160.3	159.5	161.3
	0.9	1.4	1.9	0.0	-3.5	-0.5	1.2
スペイン	1,005.5	1,044.4	1,082.6	1,095.2	1,057.5	1,041.8	1,051.0
	3.6	3.9	3.7	1.2	-3.4	-1.5	0.9
スウェーデン	257.7	268.8	275.8	275.2	264.5	266.8	273.8
	3.3	4.3	2.6	-0.2	-3.9	0.9	2.6
スイス	305.5	315.9	326.4	331.5	323.6	322.5	324.9
	2.5	3.4	3.3	1.6	-2.4	-0.3	0.7
イギリス	1,703.0	1,750.7	1,803.5	1,816.3	1,751.9	1,755.4	1,787.3
	2.1	2.8	3.0	0.7	-3.6	0.2	1.8
西欧計	11,086.6	11,407.8	11,710.4	11,790.6	11,339.8	11,336.5	11,513.7
	1.8	2.9	2.7	0.7	-3.8	-0.0	1.6

3. 中・東欧各国の GDP の推移 (実質)

	2005	2006	2007	2008	2009 注)	2010 注)	2011 注)
チェコ	129.1	136.6	146.1	148.6	146.4	146.4	150.0
	5.0	5.8	7.0	1.7	-1.5	0.0	2.5
ハンガリー	98.2	102.1	103.2	103.8	97.6	96.6	98.5
	4.2	3.9	1.1	0.6	-6.0	-1.0	2.0
ポーランド	304.1	323.0	344.6	361.5	361.5	366.9	377.9
	3.6	6.2	6.7	4.9	0.0	1.5	3.0
スロバキア	52.8	57.3	63.3	67.3	65.7	67.0	69.2
	6.5	8.5	10.4	6.4	-2.4	2.0	3.2
東欧計	584.2	619.0	657.2	681.2	671.2	676.9	695.6
	4.2	6.0	6.2	3.7	-1.5	0.8	2.8

出所：67th EUROCONSTRUCT Conference Warsaw, June 2009

注 1) 2009 年と 2010 年は予測、2011 年は見通しである。

4. 西欧の建設市場の推移

(上段 単位：10 億ユーロ(2008 年価格)、下段 対前年伸び率<%>)

	2005	2006	2007	2008
新築住宅	343.722	364.961	361.614	307.521
	5.0	6.2	-0.9	-15.0
新築非住宅	235.660	245.267	260.283	262.869
	-1.0	4.1	6.1	1.0
新設土木	180.214	186.723	193.837	193.958
	1.1	3.6	3.8	0.1
維持補修	611.230	624.264	638.812	638.553
	1.3	2.1	2.3	-0.0
うち住宅	327.696	335.748	344.335	343.824
	0.8	2.5	2.6	-0.1
うち非住宅	181.988	184.580	189.852	190.445
	0.9	1.4	2.9	0.3
うち土木	101.546	103.936	104.625	104.284
	3.4	2.4	0.7	-0.3
合計	1,370.825	1,421.220	1,454.550	1,402.901
	1.8	3.7	2.3	-3.6

出所：67th EUROCONSTRUCT Conference Warsaw, June 2009

注 1) 端数処理の関係で内訳と合計の差がある。

5. 中・東欧の建設市場の推移

(上段 単位：10 億ユーロ(2008 年価格)、下段 対前年伸び率<%>)

	2005	2006	2007	2008
新築住宅	10.843	11.551	13.485	14.937
	9.1	6.5	16.7	10.8
新築非住宅	18.305	20.725	23.076	23.994
	16.1	13.2	11.3	4.0
新設土木	17.228	18.022	18.877	20.491
	30.6	4.6	4.7	8.6
維持補修	20.636	22.362	22.750	23.234
	16.1	8.4	1.7	2.1
うち住宅	5.375	5.708	6.022	6.176
	14.3	6.2	5.5	2.6
うち非住宅	8.047	8.892	9.100	8.918
	10.8	10.5	2.3	-2.0
うち土木	7.214	7.762	7.628	8.140
	24.2	7.6	-1.7	6.7
合計	67.010	72.659	78.218	82.656
	18.2	8.4	7.7	5.7

出所：67th EUROCONSTRUCT Conference Warsaw, June 2009

注 1) 端数処理の関係で内訳と合計の差がある。

6. 西欧各国の建設市場の推移

(上段 単位：10億ユーロ(2008年価格)、下段 対前年伸び率<%>)

	2005	2006	2007	2008
オーストリア	29.904	31.159	32.030	32.829
	2.3	4.2	2.8	2.5
ベルギー	31.604	33.833	35.056	35.201
	18.1	7.1	3.6	0.4
デンマーク	28.591	31.356	31.943	30.253
	11.3	9.7	1.9	-5.3
フィンランド	26.985	27.877	29.578	29.610
	14.4	3.3	6.1	0.1
フランス	203.162	212.369	219.672	214.221
	8.3	4.5	3.4	-2.5
ドイツ	242.459	254.587	259.136	267.057
	-2.4	5.0	1.8	3.1
アイルランド	33.511	35.839	36.195	29.720
	5.8	6.9	1.0	-17.9
イタリア	204.165	206.049	205.851	196.877
	3.4	0.9	-0.1	-4.4
オランダ	69.765	72.432	76.008	78.053
	8.0	3.8	4.9	2.7
ノルウェー	29.973	31.588	34.432	34.949
	9.3	5.4	9.0	1.5
ポルトガル	29.432	27.865	27.743	26.413
	1.2	-5.3	-0.4	-4.8
スペイン	204.369	216.537	223.066	184.530
	7.0	6.0	3.0	-17.3
スウェーデン	20.192	21.461	21.993	21.845
	-4.8	6.3	2.5	-0.7
スイス	35.740	35.378	34.760	34.674
	10.1	-1.0	-1.7	-0.2
イギリス	180.973	182.890	187.087	186.669
	-14.3	1.1	2.3	-0.2
西欧計	1,370.825	1,421.220	1,454.550	1,402.901
	1.8	3.7	2.3	-3.6

7. 中・東欧各国の建設市場の推移

(上段 単位：10億ユーロ(2008年価格)、下段 対前年伸び率<%>)

	2005	2006	2007	2008
チェコ	19.899	21.564	22.919	23.049
	19.5	8.4	6.3	0.6
ハンガリー	11.813	11.555	11.091	10.540
	14.5	-2.2	-4.0	-5.0
ポーランド	30.770	34.284	38.636	43.000
	16.5	11.4	12.7	11.3
スロバキア	4.528	5.256	5.572	6.067
	37.3	16.1	6.0	8.9
東欧計	67.010	72.659	78.218	82.656
	18.2	8.4	7.7	5.7

8. 西欧各国の建設市場の部門別内訳 (2008年)

(上段 単位：10億ユーロ(2008年価格)、下段 対前年伸び率<%>)

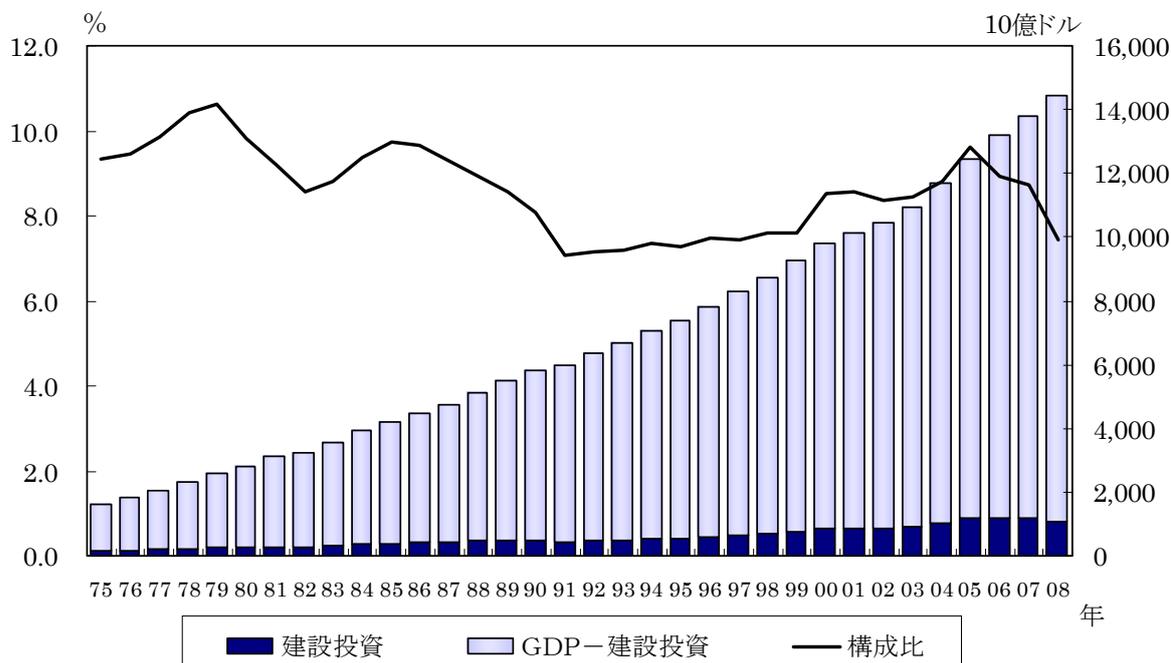
	新築住宅	新築非住宅	新設土木	維持補修	うち住宅	うち非住宅	うち土木	合計
オーストリア	8.519	6.402	7.699	10.209	4.887	3.602	1.720	32.829
	4.0	-10.0	15.0	1.8	1.0	-0.6	9.7	2.5
ベルギー	7.174	8.965	4.792	14.269	8.284	4.902	1.083	35.200
	-8.9	3.5	0.8	3.7	5.3	2.2	-1.6	0.4
デンマーク	5.565	5.042	3.388	16.258	9.698	3.325	3.235	30.253
	-13.3	9.1	-15.8	-3.7	-3.8	2.7	-9.2	-5.3
フィンランド	5.780	8.970	3.950	10.910	4.920	4.470	1.520	29.610
	-15.7	9.3	4.6	1.6	2.9	0.8	-0.2	0.1
フランス	48.458	32.619	33.227	99.917	51.930	32.945	15.042	214.221
	-6.5	-3.1	-3.0	-0.0	0.5	0.5	-2.8	-2.5
ドイツ	47.860	42.289	28.161	148.748	92.904	34.600	21.244	267.058
	-5.8	8.8	1.9	4.9	4.8	6.9	2.1	3.1
アイルランド	10.777	7.184	4.896	6.863	4.436	1.195	1.232	29.720
	-35.5	-7.4	12.7	-7.0	-8.0	-12.8	3.7	-17.9
イタリア	39.321	26.360	19.401	111.795	56.827	31.736	23.232	196.877
	-7.6	-5.2	-3.0	-3.2	-2.9	-3.8	-3.1	-4.4
オランダ	20.615	11.949	10.079	35.410	18.689	9.366	7.355	78.053
	-0.3	7.7	3.1	2.8	2.1	4.6	2.2	2.7
ノルウェー	5.874	10.345	4.364	14.366	6.111	5.603	2.652	34.949
	-15.2	14.8	0.5	1.5	-2.0	0.1	14.5	1.5
ポルトガル	8.286	5.474	6.047	6.606	4.283	1.069	1.254	26.413
	-13.0	1.0	-1.0	-1.3	-2.5	0.9	1.2	-4.8
スペイン	54.575	31.115	45.275	53.565	27.770	16.280	9.515	184.530
	-33.0	-6.6	-5.6	-11.2	-15.6	-5.8	-6.3	-17.3
スウェーデン	3.527	1.718	5.649	10.951	4.904	4.718	1.329	21.845
	-19.4	-2.0	11.0	1.6	0.3	2.0	5.5	-0.7
スイス	11.655	4.970	3.497	14.551	3.883	6.355	4.313	34.673
	-2.5	-0.9	5.0	0.6	-3.1	-0.0	5.2	-0.2
イギリス	29.535	59.467	13.533	84.135	44.298	30.279	9.558	186.670
	-16.7	2.6	15.3	2.7	4.5	-0.3	4.2	-0.2
西欧計	307.521	262.869	193.958	638.553	343.824	190.445	104.284	1,402.901
	-15.0	1.0	0.1	-0.0	-0.1	0.3	-0.3	-3.6

9. 中・東欧各国の建設市場の部門別内訳 (2008年)

(上段 単位：10億ユーロ(2008年価格)、下段 対前年伸び率<%>)

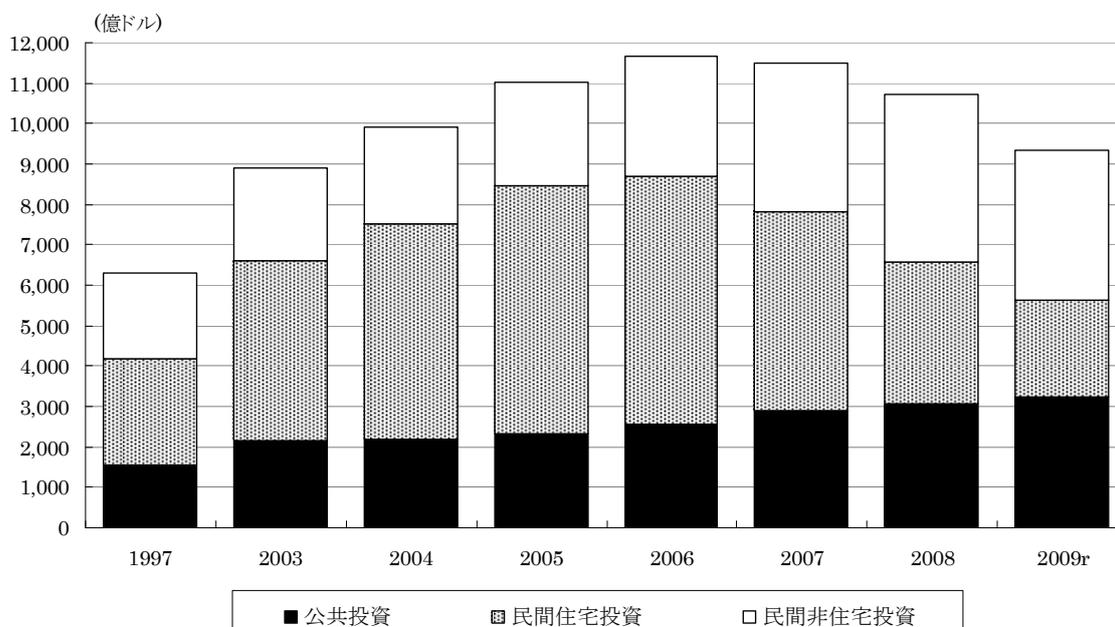
	新築住宅	新築非住宅	新設土木	維持補修	うち住宅	うち非住宅	うち土木	合計
チェコ	3.348	6.008	6.316	7.377	1.176	2.800	3.401	23.049
	-3.5	-8.0	11.0	2.0	2.8	-10.1	14.5	0.6
ハンガリー	2.150	3.200	2.300	2.890	1.250	0.950	0.690	10.540
	3.1	3.2	-18.0	-6.8	1.0	-5.0	-20.0	-5.0
ポーランド	8.040	12.499	10.585	11.876	3.382	4.671	3.823	43.000
	21.2	8.5	17.2	4.0	0.7	4.0	7.1	11.3
スロバキア	1.399	2.287	1.290	1.091	0.368	0.497	0.226	6.067
	7.9	18.9	-4.4	9.0	30.5	0.6	0.4	8.9
東欧計	14.937	23.994	20.491	23.234	6.176	8.918	8.140	82.656
	10.8	4.0	8.6	2.1	2.6	-2.0	6.7	5.7

10. 米国の GDP の推移（名目）



出所：アメリカ商務省経済分析局ウェブサイト (<http://www.bea.gov/national/index.htm#gdp>)、アメリカ商務省統計局ウェブサイト (<http://www.census.gov/const/www/ototpage.html>)

11. 米国の建設投資の推移（名目）



出所：アメリカ商務省統計局ウェブサイト (<http://www.census.gov/const/www/ototpage.html>)

12. 米国の住宅着工件数の推移



出所：アメリカ商務省統計局ウェブサイト (<http://www.census.gov/const/www/ototpage.html>)

13. 米国の住宅抵当金利の推移



出所：Freddie Mac ウェブサイト (http://www.freddiemac.com/pmms/pmms_archives.html)

14. 米国の建設関連指標の推移

年	名目GDP	建設投資額				住宅着工件数		建築許可 件数	住宅販売件数				住宅 抵当 金利 (30年)	建設投資 対GDP 比率				
		公共	民間	住宅	非住宅	一戸建	集合		新築	既存	価格 中位値	件数			価格 中位値	件数	価格 中位値	
単位	億ドル	億ドル	億ドル	億ドル	億ドル	千件	千件	千件	千件	千件	千ドル	千件	千ドル	千件	千ドル	千件	千ドル	%
1975	16,383	1,526	1,093	515	354	1,160	892	268	939	549	39	2,476	35	9.05	2,476	35	9.31	
1976	18,253	1,721	1,281	682	346	1,537	1,162	375	1,296	646	44	3,064	38	8.87	3,064	38	9.43	
1977	20,309	2,005	1,574	920	382	1,987	1,450	537	1,690	819	48	3,650	42	8.85	3,650	42	9.87	
1978	22,947	2,398	1,897	1,098	488	2,020	1,433	587	1,800	817	55	3,986	48	9.64	3,986	48	10.45	
1979	25,633	2,728	2,162	1,164	647	1,745	1,194	551	1,551	709	62	3,827	55	11.20	3,827	55	10.64	
1980	27,895	2,739	2,102	1,003	724	1,292	852	440	1,190	545	64	2,973	62	13.74	2,973	62	9.82	
1981	31,284	2,890	2,243	992	855	1,084	705	379	985	436	68	2,419	66	16.63	2,419	66	9.24	
1982	32,550	2,793	2,162	846	926	1,062	662	400	1,000	412	69	1,990	67	16.04	1,990	67	8.58	
1983	35,367	3,118	2,484	1,258	870	1,703	1,067	636	1,605	623	75	2,719	70	13.24	2,719	70	8.82	
1984	39,332	3,701	2,999	1,550	1,076	1,749	1,084	665	1,681	639	79	2,868	72	13.88	2,868	72	9.41	
1985	42,203	4,034	3,256	1,605	1,274	1,741	1,072	669	1,733	688	84	3,214	75	12.43	3,214	75	9.56	
1986	44,628	4,334	3,488	1,906	1,209	1,805	1,179	626	1,769	750	92	3,565	80	10.19	3,565	80	9.71	
1987	47,395	4,466	3,559	1,996	1,232	1,620	1,146	474	1,534	671	104	3,526	85	10.21	3,526	85	9.42	
1988	51,038	4,620	3,672	2,044	1,308	1,488	1,081	407	1,455	676	112	3,594	89	10.34	3,594	89	9.05	
1989	54,844	4,775	3,793	2,042	1,399	1,376	1,003	373	1,338	650	120	3,325	89	10.32	3,325	89	8.71	
1990	58,031	4,767	3,693	1,911	1,435	1,192	894	298	1,110	534	122	3,219	92	10.13	3,219	92	8.21	
1991	59,959	4,325	3,224	1,662	1,165	1,013	840	173	948	509	120	3,186	97	9.25	3,186	97	7.21	
1992	63,377	4,636	3,478	1,993	1,056	1,199	1,029	170	1,094	610	121	3,479	99	8.39	3,479	99	7.31	
1993	66,574	4,854	3,581	2,081	1,500	1,287	1,125	162	1,199	666	126	3,786	103	7.31	3,786	103	7.29	
1994	70,722	5,318	4,014	2,410	1,604	1,457	1,198	259	1,371	670	130	3,916	107	8.38	3,916	107	7.52	
1995	73,977	5,486	4,086	2,281	1,805	1,354	1,076	278	1,332	667	133	3,888	110	7.93	3,888	110	7.42	
1996	78,169	5,996	4,530	2,574	1,956	1,476	1,160	316	1,425	757	140	4,196	115	7.81	4,196	115	7.67	
1997	83,043	6,318	4,784	2,646	2,138	1,474	1,133	341	1,441	804	146	4,382	121	7.60	4,382	121	7.61	
1998	87,470	6,884	5,337	2,963	2,374	1,616	1,271	345	1,612	886	152	4,970	128	6.94	4,970	128	7.87	
1999	92,684	7,444	5,690	3,263	2,491	1,640	1,302	338	1,663	880	161	5,205	133	7.44	5,205	133	8.03	
2000	98,170	8,027	6,214	3,461	2,753	1,568	1,230	338	1,592	877	169	5,152	139	8.05	5,152	139	8.18	
2001	101,280	8,402	6,383	3,644	2,739	1,602	1,273	329	1,636	908	175	5,296	148	6.97	5,296	148	8.30	
2002	104,696	8,478	6,344	3,966	2,378	1,704	1,358	346	1,747	973	188	5,631	156	6.54	5,631	156	8.10	
2003	109,608	8,914	6,753	4,460	2,293	1,847	1,499	348	1,889	1,086	195	6,175	179	5.83	6,175	179	8.13	
2004	116,859	9,914	7,713	5,329	2,384	1,956	1,611	345	2,052	1,203	221	6,779	195	5.84	6,779	195	8.48	
2005	124,219	11,026	8,685	6,118	2,567	2,068	1,716	352	2,155	1,283	241	7,076	220	5.87	7,076	220	8.88	
2006	131,784	11,674	9,121	6,137	2,984	1,801	1,465	336	1,839	1,051	235	6,478	222	6.41	6,478	222	8.86	
2007	138,075	11,371	8,500	4,924	3,576	1,355	1,046	309	1,398	776	247	5,652	219	6.34	5,652	219	8.24	
2008	142,646	10,740	7,666	3,558	4,108	906	622	284	892	485	231	4,913	198	6.03	4,913	198	7.53	

出典：商務省センサス局、全米不動産協会、Freddie Mac
 注)1. 建設投資対GDP比率＝建設投資額÷名目GDP×100
 注)2. 金額は名目値。
 注)3. 1992年以前の建設投資額は、旧区分の数値を使用し、1993年からは、新区分の年間投資額を使用。

II 建設会社業績

1. 2007年度・2008年度決算及び2009年度予想

- (1) 売上高
- (2) 受注高・繰越高
- (3) 売上総利益・経常利益・当期純利益

2. 過年度の業績

- (1) 売上高の推移
- (2) 受注高の推移
- (3) 経常利益の推移

1. 2007年度・2008年度決算及び2009年度予想（単独）
 (1) 売上高

(単位：億円)

会社名	売上高		建築売上高		土木売上高		建築売上高比率		土木売上高比率		
	2009予想	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	
清水建設	14,600	16,930	14,595	13,683	11,652	2,564	2,286	80.8%	79.8%	15.1%	15.7%
鹿島	13,200	14,919	14,231	10,037	9,383	4,128	3,504	67.3%	65.9%	27.7%	24.6%
大成建設	12,600	12,948	13,697	8,629	9,826	3,985	3,257	66.6%	71.7%	30.8%	23.8%
竹中工務店	10,090	10,526	10,394	10,026	9,967	416	238	95.2%	95.9%	4.0%	2.3%
大林組	13,300	13,174	13,883	9,356	10,210	3,531	3,152	71.0%	73.5%	26.8%	22.7%
熊谷組	2,130	2,267	2,285	1,514	1,482	753	803	66.8%	64.8%	33.2%	35.2%
戸田建設	4,710	4,390	4,410	3,373	3,343	940	965	76.8%	75.8%	21.4%	21.9%
ハザマ	2,050	2,094	2,042	1,073	1,059	1,009	975	51.3%	51.9%	48.2%	47.7%
フジタ	2,460	2,939	3,102	2,249	2,365	593	585	76.5%	76.2%	20.2%	18.9%
西松建設	4,370	4,089	4,140	2,480	2,777	1,443	1,142	60.7%	67.1%	35.3%	27.6%
東急建設	2,690	2,506	2,938	1,899	2,278	581	578	75.8%	77.5%	23.2%	19.7%
三井住友建設	2,900	3,273	4,233	2,263	3,160	1,010	1,073	69.2%	74.7%	30.9%	25.3%
前田建設工業	3,200	3,459	4,178	2,264	2,447	1,195	1,731	65.5%	58.6%	34.6%	41.4%
五洋建設	3,225	3,666	3,179	1,637	1,450	2,017	1,675	44.7%	45.6%	55.0%	52.7%
飛島建設	1,400	1,435	1,564	751	893	656	661	52.3%	57.1%	45.7%	42.3%
奥村組	2,195	2,208	2,498	1,333	1,683	821	782	60.4%	67.3%	37.2%	31.3%
青木あすなろ建設	690	837	955	496	536	341	419	59.3%	56.1%	40.7%	43.9%
長谷工コーポレーション	3,400	3,744	6,007	2,979	4,091	32	52	79.6%	68.1%	0.9%	0.9%
銭高組	1,900	2,062	1,726	1,564	1,113	478	562	75.9%	64.5%	23.2%	32.6%
浅沼組	2,000	1,809	1,963	1,500	1,664	305	283	82.9%	84.8%	16.9%	14.4%
安藤建設	1,880	2,118	2,312	2,001	2,134	92	135	94.5%	92.3%	4.3%	5.8%
東洋建設	1,300	1,368	1,413	434	542	927	864	31.7%	38.4%	67.8%	61.2%
鉄建建設	1,460	1,501	1,767	790	982	692	754	52.6%	55.5%	46.1%	42.7%
不動アトラ	670	620	647	0	0	620	647	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%
東亜建設工業	1,900	1,897	1,927	353	653	1,429	1,147	18.6%	33.9%	75.3%	59.5%
大末建設	540	638	773	582	703	51	66	91.3%	91.0%	8.0%	8.6%
若築建設	710	792	856	237	267	524	539	29.9%	31.2%	66.1%	63.0%
計	111,570	118,206	121,716	83,503	86,660	31,133	28,875	70.6%	71.2%	26.3%	23.7%

注) 竹中工務店の決算は12月

2009年度予想に関しては、2008年度決算発表時の数字による

(2) 受注高・繰越高 (単独)

(単位:億円)

会社名	受注高		建築受注		土木受注		繰越高	
	2008	2007	2008	2007	2008	2007	2008	2007
清水建設	13,224	16,270	10,339	13,223	2,303	2,312	15,486	19,193
鹿島	13,876	14,637	9,132	10,580	3,925	3,398	14,917	15,960
大成建設	11,794	14,058	9,073	10,344	2,322	3,192	16,276	17,429
竹中工務店	10,282	10,716	9,861	10,318	251	209	10,655	10,898
大林組	11,743	11,985	8,311	9,562	3,229	1,850	13,319	14,750
熊谷組	2,166	2,551	1,445	1,788	721	763	2,263	2,370
戸田建設	4,344	4,408	3,464	3,442	803	864	6,365	6,411
ハザマ	2,063	2,537	973	1,220	1,089	1,316	2,303	2,334
フジタ	2,660	3,156	2,054	2,498	509	505	2,232	2,512
西松建設	2,601	3,804	1,589	2,719	1,012	1,084	4,673	5,995
東急建設	2,769	2,839	2,222	2,336	547	502	2,747	2,458
三井住友建設	2,787	3,621	1,852	2,713	935	908	3,248	3,733
前田建設工業	2,556	3,134	1,644	2,144	913	990	3,228	4,131
五洋建設	3,178	3,759	1,212	1,678	1,948	2,058	4,060	4,744
飛島建設	1,382	1,556	582	835	772	711	1,504	1,557
奥村組	1,675	1,751	969	1,209	706	542	2,954	3,434
青木あすなる建設	584	904	230	496	82	408	848	1,138
長谷工コーポレーション	2,509	3,676	2,377	3,431	28	21	2,416	3,054
銭高組	1,681	1,693	1,198	1,232	483	461	2,110	2,472
浅沼組	1,730	1,820	1,465	1,559	265	261	1,818	1,892
安藤建設	1,663	2,255	1,589	2,130	74	125	1,335	1,764
東洋建設	1,107	1,248	383	525	718	716	1,044	1,332
鉄建建設	1,361	1,640	743	930	618	710	1,479	1,601
不動テトラ	627	628	0	0	627	628	471	464
東亜建設工業	1,509	1,556	465	508	996	927	2,033	2,410
大末建設	514	727	487	648	28	79	460	579
若築建設	505	656	67	269	436	385	528	818
計	102,890	117,583	73,726	88,339	26,340	25,924	120,772	135,432

注) 竹中工務店の決算は12月

(3) 売上総利益・経常利益・当期純利益(単独)

(単位:億円)

会社名	売上総利益		売上総利益率		経常利益		経常利益率(対売上高)		当期純利益			
	2008	2007	2008	2007	2009予想	2008	2009予想	2008	2009予想	2008	2007	
清水建設	718	944	4.2%	4.2%	150	111	353	1.0%	0.7%	75	6	190
鹿島	745	711	5.0%	5.0%	200	118	52	1.5%	0.8%	80	-75	59
大成建設	608	919	4.7%	6.7%	200	-26	301	1.6%	-0.2%	90	-232	122
竹中工務店	650	637	6.2%	6.1%	120	152	167	1.2%	1.4%	75	27	111
大林組	722	776	5.5%	5.6%	210	178	216	1.6%	1.3%	110	78	151
熊谷組	138	145	6.1%	6.4%	15	16	23	0.7%	0.7%	10	-59	9
戸田建設	267	275	6.1%	6.2%	64	50	58	1.4%	1.1%	33	25	38
ハザマ	155	141	7.4%	6.9%	21	22	21	1.0%	1.1%	8	5	5
フジタ	230	247	7.8%	8.0%	40	46	79	1.6%	1.6%	19	-102	101
西松建設	278	232	6.8%	5.6%	34	62	17	0.8%	1.5%	30	17	-32
東急建設	182	190	7.3%	6.5%	37	45	52	1.4%	1.8%	20	-55	31
三井住友建設	164	173	5.0%	4.1%	18	5	4	0.6%	0.2%	10	-58	-33
前田建設工業	238	161	6.9%	3.9%	30	33	-35	0.9%	1.0%	25	17	-456
五洋建設	259	227	7.1%	7.1%	75	71	31	2.3%	1.9%	25	-31	14
飛島建設	97	-7	6.8%	-0.5%	10	20	-107	0.7%	1.4%	7	5	-115
興村組	211	65	9.6%	2.6%	14	57	-130	0.6%	2.6%	11	-38	-325
青木あすなろ建設	52	52	6.2%	5.5%	12	11	11	1.7%	1.3%	11	-33	6
長谷工コーポレーション	289	593	7.7%	9.9%	110	111	444	3.2%	3.0%	70	-48	183
銭高組	91	96	4.4%	5.6%	11	9	7	0.6%	0.4%	9	4	-36
浅沼組	86	91	4.7%	4.6%	6	5	-2	0.3%	0.3%	1	2	-25
安藤建設	127	117	6.0%	5.1%	15	30	22	0.8%	1.4%	7	5	16
東洋建設	92	86	6.7%	6.1%	20	18	6	1.5%	1.3%	8	5	1
鉄建建設	100	95	6.7%	5.4%	15	21	10	1.0%	1.4%	8	10	5
不動産7	82	99	13.2%	15.3%	11	9	19	1.6%	1.4%	10	-3	8
東亜建設工業	128	129	6.8%	6.7%	24	11	13	1.3%	0.6%	10	6	144
大木建設	44	44	6.9%	5.6%	4	11	7	0.7%	1.8%	3	5	12
若築建設	47	66	6.0%	7.7%	5	-9	2	0.7%	-1.1%	2	-84	1
計	6,152	7,305	5.2%	6.0%	1,471	1,034	1,642	1.3%	0.9%	767	-631	186

注) 竹中工務店の決算は12月

2009年度予想に関しては、2008年度決算発表時の数字による

2. 過年度の業績
(1) 売上高の推移 (単独)

会社名	(単位:億円)																											
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	09予想
清水建設	8,719	9,641	9,235	10,523	10,192	11,017	12,546	14,766	18,835	21,302	21,683	20,940	18,610	15,567	14,709	14,238	13,048	12,629	14,182	12,854	12,868	12,954	12,443	12,694	14,232	14,595	16,930	14,600
鹿島	8,631	9,426	9,321	9,136	10,222	4,406	12,414	14,198	17,017	19,513	19,547	17,505	17,958	14,550	16,021	15,128	12,503	13,223	12,447	13,307	15,503	14,551	11,724	12,962	13,413	14,449	14,231	14,919
大成建設	8,455	9,077	9,683	9,786	9,772	10,386	12,733	14,060	15,469	17,173	19,803	18,508	16,577	15,202	15,657	13,848	13,223	12,447	13,064	12,414	12,401	12,326	13,502	14,010	15,065	13,697	12,948	12,600
竹中工務店	5,833	5,908	6,816	8,321	7,743	8,106	10,134	12,239	14,031	14,804	15,997	15,751	12,350	12,012	12,624	12,566	11,198	9,062	10,162	10,318	8,518	8,293	9,785	10,238	11,153	10,394	10,526	10,090
大林組	6,447	6,889	7,663	7,978	8,478	8,203	9,447	11,520	13,318	15,086	15,200	16,351	14,454	12,214	15,106	14,632	13,611	10,747	12,479	12,865	12,092	11,988	12,131	12,742	13,115	13,883	13,174	13,300
熊谷組	6,072	6,145	7,099	8,410	7,554	8,583	4,519	11,002	12,014	11,450	10,786	8,420	8,292	9,838	9,303	10,132	9,003	6,914	6,819	5,504	4,435	2,758	2,492	2,656	2,635	2,285	2,267	2,130
戸田建設	3,392	3,439	3,972	3,583	4,078	4,445	2,563	5,878	7,355	7,805	7,535	7,338	6,413	6,255	6,894	6,650	6,306	5,862	6,225	5,506	4,988	4,732	4,623	4,635	4,385	4,410	4,390	4,710
ハザマ	3,431	3,624	3,790	3,509	3,676	4,553	5,275	3,076	6,871	6,973	6,634	5,657	5,225	5,422	5,662	5,112	5,106	3,952	4,046	3,775	3,252	2,423	1,997	2,063	2,169	2,042	2,094	2,050
フジタ	3,843	4,274	4,374	4,560	4,779	1,813	5,385	6,644	7,447	8,204	8,498	7,274	6,636	6,790	7,098	6,976	5,738	4,628	4,961	4,417	3,871	2,772	2,931	2,835	3,094	3,102	2,939	2,460
西松建設	3,201	2,761	2,837	2,932	3,263	4,047	4,455	4,810	5,521	6,218	6,026	5,616	6,232	7,220	7,279	7,117	7,100	5,581	5,237	5,135	5,031	4,416	4,441	4,460	4,762	4,140	4,089	4,370
東急建設	2,644	2,704	3,360	3,148	3,375	3,707	4,337	2,486	5,210	5,911	6,188	6,209	5,640	5,108	5,236	5,421	4,422	4,058	3,970	3,471	3,678	3,806	2,943	2,903	2,946	2,938	2,506	2,890
三井住友建設	5,044	4,433	4,572	5,190	5,341	5,387	6,853	7,314	8,669	9,397	8,855	8,274	8,243	8,056	8,040	7,822	7,028	6,857	6,982	6,540	6,130	5,028	4,664	4,717	4,554	4,233	3,273	2,900
佐藤工業	2,463	2,696	2,837	2,921	3,019	3,273	3,589	2,129	5,029	5,426	6,155	6,260	5,635	6,294	5,640	5,144	4,047	3,736	4,134	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前田建設工業	2,951	2,990	3,142	3,302	3,683	1,263	3,971	4,226	4,750	5,011	5,010	5,328	5,299	5,268	4,935	5,053	4,708	4,157	4,092	3,898	4,131	4,328	4,182	4,232	4,252	4,178	3,459	3,390
五洋建設	2,589	2,336	2,741	2,738	2,819	3,331	3,553	3,716	4,391	5,014	5,219	5,251	5,304	5,583	5,507	5,672	5,089	4,348	4,194	3,967	3,472	2,974	3,174	3,190	2,893	3,179	3,666	3,225
飛島建設	3,316	3,192	3,152	3,004	3,277	3,445	3,814	4,164	4,196	4,606	4,604	4,144	4,175	4,103	4,271	3,944	3,242	2,954	3,055	3,216	2,032	1,968	1,790	1,639	1,835	1,564	1,435	1,400
築村組	2,201	2,233	2,268	2,385	2,365	2,506	2,950	3,142	3,401	3,614	3,441	3,432	2,896	3,459	3,457	2,950	2,804	2,727	2,522	2,339	3,054	2,203	2,255	2,668	2,252	2,498	2,208	2,195
青木あすなろ建設	2,006	1,907	1,922	2,346	2,633	2,816	3,201	3,236	3,472	3,475	3,475	3,035	3,081	3,144	3,436	3,486	1,889	1,539	1,418	-	-	-	983	872	901	955	837	690
長谷工コーポレーション	2,276	1,934	2,129	2,485	3,082	2,679	4,337	4,890	5,210	5,288	5,198	4,115	3,923	4,580	3,911	3,987	3,681	2,520	3,592	3,490	3,652	3,719	4,048	4,897	5,991	6,007	3,744	3,400
鶴高組	1,903	1,823	1,859	815	1,801	2,040	2,326	2,563	2,989	3,280	3,068	3,255	3,116	3,261	3,265	2,839	2,560	2,536	2,306	1,942	2,183	1,662	1,711	1,748	1,681	1,726	2,062	1,900
浅沼組	1,325	1,375	1,502	1,540	1,529	1,495	722	2,170	2,486	2,952	2,921	2,819	2,725	2,644	6,046	2,628	2,431	2,246	2,352	2,148	2,203	2,048	2,100	2,010	2,299	1,963	1,809	2,000
大日本土木	1,124	1,194	1,248	1,403	1,440	1,646	1,973	1,600	2,439	2,916	2,871	2,913	2,899	2,948	3,019	2,768	2,372	2,132	2,023	1,922	-	-	-	-	-	-	-	-
安藤建設	1,105	1,011	1,010	1,094	1,283	1,520	1,610	1,847	2,388	2,421	2,619	2,602	2,447	2,787	2,690	2,579	2,484	2,106	2,219	2,397	2,230	2,228	2,287	2,408	2,535	2,312	2,118	1,880
東洋建設	1,131	1,165	1,241	1,345	1,391	1,577	1,800	1,965	2,279	2,464	2,813	2,612	2,624	2,668	3,174	2,577	2,106	2,074	2,377	2,000	1,861	1,372	1,134	1,402	1,229	1,413	1,368	1,300
鉄建建設	1,803	1,809	1,859	1,724	1,910	1,887	1,830	2,070	2,180	2,538	2,467	2,426	2,668	2,738	3,044	2,994	2,528	2,218	2,347	2,153	2,231	1,779	1,726	1,912	1,773	1,767	1,501	1,460
不動行	1,170	1,255	1,404	1,372	1,378	1,564	834	1,867	2,047	2,316	2,285	2,302	2,251	2,431	2,349	2,362	2,067	1,996	2,091	1,608	1,339	1,088	590	542	564	647	620	670
東亜建設工業	1,442	1,240	1,317	1,346	1,444	1,724	1,817	1,873	2,017	2,396	2,605	2,646	2,753	3,247	3,457	2,904	2,524	2,451	2,713	2,703	2,180	1,960	1,877	2,062	1,773	1,927	1,897	1,900
松村組	1,081	1,194	1,188	1,025	982	1,143	513	1,626	1,842	2,151	2,562	2,291	2,205	2,407	2,440	2,368	2,179	1,913	1,754	1,685	1,434	996	870	-	-	-	-	-
日産建設	1,008	1,008	926	946	949	986	1,049	1,204	1,517	1,800	1,901	1,720	1,899	1,905	1,920	1,835	1,619	1,361	1,424	-	-	-	-	-	-	-	-	-
大木建設	573	560	587	623	684	223	843	1,005	1,137	1,428	1,380	1,438	1,502	1,513	1,683	1,347	1,174	1,103	1,162	965	909	879	916	945	940	773	638	540
若菜建設	634	673	647	730	766	930	1,010	1,040	1,122	1,149	1,452	1,209	1,420	1,424	1,873	1,582	1,279	1,345	1,292	1,063	959	905	813	939	791	866	792	710
計	97,813	99,926	105,801	110,186	114,621	110,478	132,118	154,291	186,433	204,078	208,798	197,641	184,452	180,647	189,747	179,181	159,099	139,948	148,501	136,819	125,642	113,324	115,374	118,831	124,269	121,716	118,206	111,570

注) 竹中工務店の決算は12月
2009年度予想に関しては、2008年度決算発表時の数字による
2009年度以前の三井住友建設は、合併前の2社の合算値
2006年度以前の青木あすなろ建設は、旧青木建設の数値を採用
2005年度以前の不動行の数字は、旧不動建設の数値を採用

会社名	(単位:億円)																											
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	
清水建設	10,254	9,497	8,880	9,433	9,686	11,380	15,526	19,460	23,616	24,564	19,552	13,257	13,735	15,100	15,124	14,528	12,015	12,134	12,262	12,015	11,839	11,938	12,595	13,677	14,911	16,270	13,224	
鹿島	9,693	8,803	8,223	8,933	9,088	3,397	15,146	19,140	22,007	22,268	17,141	11,726	11,633	14,389	15,243	13,245	12,004	11,868	12,455	12,001	11,395	11,792	14,845	13,740	13,879	14,637	13,876	
大成建設	9,480	9,113	8,808	9,327	9,719	11,177	13,923	18,003	22,007	22,207	17,355	11,192	12,731	14,407	15,486	13,206	12,051	11,281	11,852	12,001	12,008	12,038	14,256	14,154	15,139	14,058	11,794	
竹中工務店	7,092	6,795	6,816	7,242	7,756	8,969	11,884	15,132	19,187	19,354	14,888	12,219	10,371	10,100	10,844	11,161	9,034	8,327	9,341	9,034	8,471	8,918	9,719	9,820	10,942	10,716	10,282	
大林組	7,091	7,106	7,005	7,432	7,846	9,502	11,407	14,956	19,275	18,578	15,001	10,590	11,959	13,751	14,497	13,140	10,911	11,804	11,781	10,911	10,897	11,293	12,945	12,894	12,531	11,985	11,743	
熊谷組	6,940	7,675	9,401	9,321	8,121	9,126	4,499	11,490	11,757	12,187	8,512	8,655	8,753	8,225	10,016	9,039	4,288	6,328	4,278	4,288	2,737	2,308	2,218	2,331	2,519	2,451	2,166	
戸田建設	3,323	3,628	3,538	3,789	4,247	5,115	3,207	6,890	8,709	9,263	7,422	5,831	5,853	6,726	6,592	6,589	4,212	5,865	5,659	4,212	4,490	4,278	4,598	4,573	4,143	4,408	4,344	
ハザマ	4,056	4,600	4,919	4,792	4,796	5,206	5,554	2,878	6,404	7,304	6,575	4,103	5,013	5,290	5,156	4,879	3,167	3,913	3,698	3,167	2,395	1,918	1,783	1,967	1,901	2,337	2,063	
フジタ	4,048	3,350	3,970	3,901	3,690	1,242	4,987	6,227	7,874	8,894	7,152	5,495	5,679	6,617	6,676	5,934	4,006	4,751	4,722	4,006	2,772	3,064	2,766	2,685	2,789	3,003	2,660	
西松建設	3,211	2,937	2,999	3,238	3,583	4,027	4,880	5,975	7,006	7,308	8,125	6,537	6,960	7,083	7,045	5,789	4,910	5,335	5,323	4,910	4,248	3,804	4,532	4,259	4,091	3,804	2,601	
東急建設	2,719	3,116	2,653	3,286	3,714	4,283	4,937	7,788	7,004	7,125	5,297	5,400	4,400	4,384	5,080	4,812	3,005	3,221	3,229	3,005	2,629	2,811	2,932	2,894	2,750	2,839	2,769	
三井住友建設	5,052	4,648	4,981	5,008	5,134	5,486	6,995	9,197	11,075	10,251	8,565	6,878	7,880	7,468	7,929	7,862	3,635	6,333	6,449	6,100	5,319	5,107	4,570	4,158	4,220	3,621	2,787	
佐藤工業	2,550	2,625	2,826	2,896	3,359	4,142	4,948	2,617	6,504	6,857	6,450	5,231	4,948	5,153	5,073	4,471	3,645	3,562	3,363	3,641	3,922	3,785	3,896	3,818	3,704	3,134	2,556	
前田建設工業	3,100	3,108	3,152	3,690	3,534	1,120	4,217	5,208	6,086	5,806	5,550	5,011	4,838	4,705	4,939	4,531	3,641	4,131	4,133	3,641	3,922	3,785	3,896	3,818	3,704	3,134	2,556	
五洋建設	2,713	3,053	2,886	2,819	2,909	3,097	3,604	4,691	5,203	6,068	5,610	5,316	4,768	5,451	6,282	5,160	3,182	3,934	4,730	3,182	2,656	2,981	3,269	2,765	3,474	3,759	3,178	
飛島建設	3,025	3,034	3,025	2,830	2,905	3,583	3,838	4,169	5,100	4,508	4,126	3,243	3,711	4,297	3,735	3,253	2,164	3,118	3,041	2,164	1,784	1,564	1,623	1,738	1,596	1,556	1,382	
奥村組	2,313	2,444	2,458	2,398	2,014	2,590	3,155	3,689	4,329	3,845	3,566	3,228	2,949	2,934	3,162	2,711	2,398	2,400	2,159	2,398	2,305	2,128	2,452	2,441	2,449	1,751	1,675	
青木おさなる建設	2,211	2,400	2,705	2,432	2,792	3,141	4,035	4,038	4,838	4,223	3,576	3,328	2,971	3,001	3,004	2,390	1,701	1,543	1,411	1,411	1,411	1,411	1,411	1,411	1,411	904	584	
長谷工コーポレーション	2,100	1,101	1,304	1,478	1,530	1,515	2,003	2,770	4,126	2,745	2,954	3,037	3,144	3,248	3,463	3,551	3,138	2,549	3,054	3,138	3,447	3,474	3,638	4,515	4,528	3,676	2,509	
鉄高組	1,829	1,853	1,874	640	2,076	2,055	2,496	2,951	3,867	3,700	3,188	3,334	2,755	3,159	2,818	2,673	1,821	2,129	1,832	1,821	1,791	1,582	1,478	1,780	1,828	1,693	1,681	
淡沼組	1,546	1,327	1,393	1,480	1,544	1,698	750	2,807	3,332	3,408	2,793	2,751	2,223	2,534	2,556	2,460	1,880	2,244	2,053	1,880	2,126	1,915	1,952	1,860	2,058	1,820	1,730	
大日本土木	1,250	1,211	1,308	1,453	1,533	1,734	2,190	1,984	3,046	3,302	3,162	3,005	2,926	2,865	2,643	2,500	1,902	2,254	2,051	1,902	1,902	1,902	1,902	1,902	1,902	1,902	1,902	
安藤建設	906	1,043	1,015	1,133	1,211	1,703	1,863	2,278	2,798	3,055	2,403	2,409	2,294	2,488	2,525	2,542	2,033	2,190	2,144	2,033	2,174	2,179	2,377	2,377	2,249	2,253	1,603	
東洋建設	1,072	1,174	1,219	1,402	1,410	1,762	1,963	2,429	2,741	2,992	2,606	2,751	2,332	2,741	2,859	2,555	1,589	2,096	2,148	1,589	1,311	1,251	1,529	1,209	1,256	1,248	1,107	
鉄建建設	1,917	2,020	1,713	1,532	1,567	1,634	1,914	2,188	2,695	2,640	2,597	2,623	2,747	2,833	2,889	2,582	1,902	2,254	2,135	1,902	1,585	1,728	1,863	1,857	1,546	1,640	1,361	
不動産行	1,328	1,496	1,358	1,238	1,444	1,602	732	1,906	2,618	2,248	2,412	2,322	2,203	2,475	2,306	2,109	1,432	1,397	1,807	1,432	1,209	860	565	410	601	628	627	
東亜建設工業	1,320	1,124	1,285	1,344	1,366	1,784	1,814	2,091	2,504	2,671	2,461	2,756	3,111	3,282	3,227	2,665	2,204	2,332	3,244	2,204	1,727	1,870	2,469	1,882	1,779	1,556	1,509	
松村組	1,108	1,003	1,004	992	1,026	1,241	559	2,024	2,518	2,528	2,352	2,292	2,292	2,253	2,255	2,185	1,292	1,705	1,348	1,302	1,091	1,002	743	1,102	1,102	1,102	1,102	
日産建設	960	807	948	904	965	1,094	1,204	1,474	2,016	2,132	1,811	1,772	1,859	1,781	1,750	1,824	1,394	1,304	1,265	1,265	1,265	1,265	1,265	1,265	1,265	1,265	1,265	
大木建設	533	552	652	703	743	215	980	1,301	1,536	1,413	1,446	1,456	1,405	1,523	1,504	1,307	903	1,107	915	903	913	936	837	917	772	727	514	
若菜建設	701	647	694	788	787	1,004	926	1,255	1,262	1,311	1,394	1,546	1,382	1,607	1,430	1,211	939	1,404	860	939	802	769	1,052	785	751	656	505	
計	105,398	103,390	104,512	107,944	112,095	115,634	146,236	183,046	233,049	234,845	196,072	159,324	159,825	172,380	178,109	162,155	222,239	135,444	134,722	118,035	105,394	107,581	118,464	116,725	119,390	117,428	102,840	

注) 竹中工務店の決算は12月
 2002年度以前の三井住友建設は、合併前の2社の合算
 2000年度以前の青木おさなる建設は、旧青木建設の数量を採用
 2005年度以前の不動産行の数字は、旧不動産建設の数量を採用

(3) 経常利益の推移(単独)

会社名	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	09予想	
清水建設	365	367	319	284	196	269	398	816	1,156	1,245	1,326	1,199	366	258	256	231	211	285	382	261	259	247	304	430	422	353	111	150	
鹿島	412	386	277	271	284	133	495	722	1,032	1,239	880	674	644	230	251	204	215	229	342	253	206	213	301	547	521	521	52	118	
大成建設	335	311	284	231	245	298	424	567	811	964	1,010	731	350	254	261	253	315	306	480	398	337	433	339	456	466	307	26	200	
竹中工務店	233	216	203	185	206	247	331	532	637	758	810	658	363	228	245	202	84	78	172	108	44	91	175	296	305	167	152	120	
大林組	258	259	225	204	219	248	329	505	603	528	490	577	392	303	294	237	204	243	308	216	262	381	471	439	436	276	178	210	
熊谷組	344	301	326	284	241	288	136	411	505	380	296	236	205	145	137	155	76	56	33	79	11	32	66	81	31	23	16	15	
戸田建設	146	85	87	78	125	132	96	275	426	483	412	327	296	277	273	273	268	272	259	107	31	113	137	94	85	58	50	64	
ハザマ	107	116	59	43	105	122	149	130	412	328	186	168	234	162	120	180	52	110	94	97	-13	38	56	54	33	27	22	21	
フジタ	91	93	128	130	145	85	259	306	363	435	337	188	111	80	82	72	161	140	130	80	8	51	42	46	82	79	46	40	
西松建設	139	119	120	106	101	109	127	159	205	265	282	296	315	325	280	182	177	200	201	119	140	70	115	82	58	17	62	34	
東急建設	80	69	58	53	66	75	91	74	206	216	137	202	169	26	15	-17	-49	62	61	20	53	52	90	76	71	52	45	37	
三井住友建設	134	79	76	85	84	121	126	151	185	197	170	137	75	67	52	123	65	145	168	102	-108	95	42	70	80	4	5	18	
佐藤工業	93	81	75	77	69	97	108	75	166	184	134	316	109	66	53	58	59	56	135	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前田建設工業	207	185	190	156	104	43	125	136	132	151	126	130	131	112	77	83	64	95	116	86	-67	56	80	70	3	-35	33	30	
五洋建設	72	29	9	59	78	97	84	104	121	140	144	134	102	123	106	99	32	113	109	73	15	66	77	96	5	37	71	75	
飛島建設	73	79	79	80	84	86	103	129	110	14	49	95	99	84	101	76	67	49	60	5	6	43	48	51	7	-107	20	10	
奥村組	117	99	97	81	93	108	162	152	200	207	174	173	141	215	128	15	39	118	72	-37	39	60	48	56	28	-190	17	14	
青木あすなろ建設	52	66	76	76	101	116	131	147	155	126	97	50	51	41	37	31	-64	35	56	-	-	-	33	33	23	17	11	12	
長谷工コーポレーション	286	105	113	151	205	210	272	296	336	251	142	71	54	-1,027	40	83	111	61	180	125	135	284	321	443	562	444	111	110	
銭高組	51	44	28	8	34	44	53	71	85	94	91	116	135	173	111	50	95	101	44	30	21	48	33	34	0	7	9	11	
浅沼組	50	47	39	32	19	38	27	82	114	98	88	95	68	50	32	28	47	62	12	7	16	41	26	8	3	-2	5	6	
大日本土木	19	22	25	28	35	42	46	42	80	81	59	56	49	43	23	13	25	25	35	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-
安藤建設	30	21	13	24	31	30	38	65	98	84	74	63	28	20	20	36	23	37	17	13	22	31	35	15	51	22	30	15	
東洋建設	28	32	30	18	9	27	31	38	37	47	48	36	46	54	41	14	41	55	41	36	33	25	45	42	14	6	18	20	
鉄建建設	75	59	39	29	32	40	37	43	54	50	58	63	68	64	47	31	32	58	50	40	51	53	45	35	-37	70	21	15	
不動行	16	10	-36	-22	-3	4	4	8	25	49	53	56	56	57	28	26	27	50	37	16	14	-16	25	18	18	19	9	11	
東証建設工業	40	21	41	13	37	42	49	45	58	77	116	94	97	117	101	31	45	89	84	60	25	37	30	29	4	73	11	24	
松村組	22	19	12	14	18	18	17	19	33	55	61	54	35	44	36	8	14	17	14	18	-	-	-	-	-	-	-	-	-
日産建設	8	8	8	6	11	17	19	33	55	61	54	35	44	36	8	14	17	14	18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
大木建設	3	8	4	6	6	3	33	33	39	39	39	33	29	19	10	-46	14	23	5	-8	4	12	8	3	-23	7	11	4	
若狭建設	24	20	20	27	20	40	28	31	31	30	35	31	38	43	33	28	33	48	34	28	8	12	4	13	-14	2	-9	5	
計	3,910	3,366	3,024	2,817	3,006	3,229	4,328	6,230	8,522	8,902	7,992	7,092	4,905	2,673	3,285	2,784	2,531	3,244	3,755	2,363	1,570	2,577	3,190	3,616	3,234	1,642	1,034	1,471	

注) 竹中工務店の決算は12月

2009年度予想に関しては、2008年度決算発表時の数字による

2002年度以前の三井住友建設は、合併前の2社の合算値

2000年度以前の青木あすなろ建設は、旧青木建設の数値を採用

2005年度以前の不動行の数字は、旧不動建設の数値を採用

財団法人 建設経済研究所

当研究所は、1982（昭和 57）年 9 月 1 日、建設大臣の許可により、独立した非営利の研究機関として設立された財団法人です。1982 年は、東日本建設業保証株式会社、西日本建設業保証株式会社及び北海道建設業信用保証株式会社の建設保証事業 3 社が創立 30 周年を迎えた年であり、その記念事業の一環として研究所設立のための出捐がなされたものです。

これには、高度経済成長から安定成長へ、大規模な人口の大都市流入から定住化へとといった経済社会情勢の変化に伴い、建設産業を取り巻く情勢も変化しており、これらの潮流変化とその対応策に関する調査研究が社会的に強く要請されているという背景がありました。

当研究所では、設立以来、望ましい国土基盤の形成と建設産業の振興に貢献するため、我が国における公共投資、建設産業のあり方等について、中立的な立場から、理論的かつ実証的な調査研究を推進しております。

定期的な発表としては、この建設経済レポート「日本経済と公共投資」（年 2 回）をはじめとして、「研究所だより（RICE Monthly）」（月 1 回）、「建設投資の見通し」（年 4 回）及び「主要建設会社決算分析」（年 2 回、2009 年度分より年 4 回）があります。これらは当研究所のサイト（<http://www.rice.or.jp>）からご覧になることができます。

建設経済レポート「日本経済と公共投資」の発表経緯

建設経済レポート「日本経済と公共投資」においては、内外の経済社会情勢を踏まえ、公共投資や建設産業のあり方について政策提言を行うべく、1982年から継続的に、年2

発表年月	No	副題
1982年	5月 1	(副題なし)
1983年	12月 2	内需中心の経済成長を図るために
1984年	6月 3	内需中心の持続的成長をめざして
	12月 4	均衡ある経済社会の形成のための社会資本ストックの充実をめざして
1985年	7月 5	国際経済環境の変化の下で公共投資に関する政策の変革を求める
	12月 6	住宅・社会資本整備のため、今こそ財政出動のとき
1986年	7月 7	国際協調型経済運営をめざして
	12月 8	経済運営の転換期の今こそ、積極財政の展開を求める
1987年	7月 9	構造転換に向けて新たな公共投資の展開を
	12月 10	内需拡大に向けて、根本的課題への挑戦
1988年	7月 11	国際協調のための変革への積極的対応
	12月 12	建設市場の拡大の中で魅力ある建設産業への脱皮
1989年	7月 13	真の豊かさを目指した建設大国へ
	12月 14	真の豊かさに向けて経済政策の転換のとき
1990年	7月 15	再認識された公共投資、21世紀への道程
	12月 16	430兆円、活かして使うための努力と方策
1991年	7月 17	90年代の公共投資、21世紀へのかけ橋に
	12月 18	ポストバブル、90年代の建設経済
1992年	7月 19	バブル崩壊後の建設経済、経済正常化へのシナリオ
	1月 20	長びく建設経済の低迷、着実に実需の回復を
1993年	7月 21	公共投資、求められる改革へのみち
	12月 22	制度改革をスプリングボードに、新たな展開を
1994年	7月 23	内外激動の中の建設経済展望
	12月 24	長びく建設不況、進行する市場改革
1995年	7月 25	崖っぷちの日本経済、変わる建設市場
	12月 26	バブル崩壊後、再生への模索
1996年	7月 27	バブル後遺症からの回復、新たな挑戦を
	12月 28	懸念の残る回復基調、公共投資の役割
1997年	7月 29	効率化と品質確保を求められる公共投資、建設産業の課題
	12月 30	財政再建下における公共投資と建設産業の展望
1998年	7月 31	経済低迷下における公共投資と建設産業の課題
	12月 32	日本経済の再生に向けて
1999年	7月 33	日本経済の安定軌道に向けて
	12月 34	社会資本整備～20世紀の回顧と21世紀へ向けて
2000年	7月 35	公共投資の経済効果・変革期を迎える建設産業を考える
2001年	2月 36	21世紀初頭の建設市場の動向と再構築を迫られる建設産業
	7月 37	内外の厳しい環境変化への対応を迫られる建設産業
2002年	2月 38	日本再生に向けた公共投資改革と都市再生
	7月 39	縮小が続く建設市場と建設産業の活路
2003年	2月 40	新たな対応が求められる建設産業と効果的な公共投資・都市再生
	7月 41	今後の建設市場と新しい建設産業の構築に向けて
2004年	2月 42	本格回復うかがう日本経済と変わる建設産業
	8月 43	建設投資等の将来予測と建設産業の新たな取組み
2005年	2月 44	新たな経済成長めざす社会資本整備
	8月 45	回復基調にある日本経済と、建設投資を巡る諸問題
2006年	4月 46	公共投資の再評価と建設産業の新展開
	10月 47	環境変化に対応し新たな方向を目指す建設産業
2007年	4月 48	公共投資削減の影響と新しい建設産業の取組み
	10月 49	建設産業の構造と社会への貢献
2008年	4月 50	成長のための社会資本整備と変化への対応が求められる建設産業
	11月 51	混迷する日本経済と建設産業の今後
2009年	6月 52	経済危機の下、新たな展開が求められる公共投資と建設産業

執筆担当者

第1章 建設投資の動向		
1.1 経済と建設投資の動き	研究理事 丸谷 浩明 研究理事 山口 悦弘	研究員 黒澤 知広 研究員 柳澤 啓一 研究員 渡邊 真弥 研究員 三井 勝博 研究員 小室 隆史
1.2 これからの環境戦略と建設投資	研究理事 山口 悦弘	研究員 柳澤 啓一 研究員 小室 隆史
第2章 地域経済と公共投資・建設産業のあり方		
2.1 地域における公共投資と建設産業の位置づけ	研究理事 丸谷 浩明	研究員 釜崎 耕司 研究員 比江島 昌
2.2 建設業依存度別でみた地域の特徴	研究理事 丸谷 浩明	研究員 釜崎 耕司 研究員 比江島 昌
第3章 建設産業		
2.1 建設業経営の“見える化”への取り組みと経営革新 ～企業経営と“管理会計”～	常務理事 松下 敏郎	研究員 磯野 宗一
2.2 新たな建設生産体制の取り組みによる経営革新 ～企業間競争の時代を向かえて～	常務理事 松下 敏郎	研究員 三井 勝博
第4章 国土づくり・地域づくり		
4.1 建設業と地域間交流	常務理事 桜井 康好	総括主任研究員 齋藤 哲郎 研究員 黒澤 知広
4.2 大量かつ安定的な地域間交流につながる取り組み ～義務教育期間中の農山漁村での長期宿泊体験学習～	常務理事 桜井 康好	総括主任研究員 齋藤 哲郎 (～2009.8) 研究員 中川 裕一郎 研究員 岡田 康男
第5章 海外の建設業		
5.1 欧州におけるPPPの動向と主要建設企業の取り組み ～日本との比較	常務理事 伊佐敷 眞一 常務理事 桜井 康好	研究員 渡邊 真弥 研究員 釜崎 耕司 研究員 磯野 宗一
5.2 海外の建設市場の動向	常務理事 伊佐敷 眞一	研究員 黒澤 知広
参考資料		
I 海外の建設市場		研究員 黒澤 知広
II 建設会社業績		研究員 黒澤 知広 研究員 渡邊 真弥 研究員 小室 隆史