建設経済レポート

日本経済と公共投資

No.66
2016年4月

中長期を見据えた建設投資と担い手確保の動向と課題

CONTENTS

第1章　建設投資と社会資本整備
1.1　国内建設投資の動向
1.2　建設投資の中長期予測に係る予測手法の策定
1.3　地域別の社会資本整備動向～近畿ブロック～
第2章　建設産業の現状と課題
2.1　建設技能労働者の現状と人材確保に向けた課題
2.2　地方における建設企業の多角化展開の動向
2.3　主要建設会社決算分析（2015年度第2四半期）
2.4　法人企業統計調査による財務分析
第3章　公共調達制度
3.1　地方公共団体の入札制度改革における担い手確保に向けた取り組みについて
第4章　海外の建設業
4.1　M&A等を通じた新たな海外事業展開

RICE
一般財団法人 建設経済研究所

はじめに

一般財団法人建設経済研究所は1982年の設立以来、我が国の国土づくりや社会資本整備の最新動向をフォローするとともに、建設産業や公共調達制度に係る直近の動向について、調査・分析を実施し、その結果を「建設経済レポート」としてとりまとめております。今号の建設経済レポートは、「中長期を見据えた建設投資と担い手確保の動向と課題」として以下の内容について取り上げております。

「第1章 建設投資と社会資本整備」では、国内建設投資の最近の動向や直近の見通しについてまとめたほか、前号に引き続き建設投資額の変動要因分析を行い、これまでの分析結果を総合的にとりまとめ、住宅着工戸数、オフィス床面積などの今後の見通しについて中長期予測を行いました。

地域別の社会資本整備動向では、東京一極集中是正の牽引役としての役割が期待される近畿ブロックを取り上げ、国際競争力強化のための社会資本整備の最新状況や防災力強化、既存ストックの有効利用の動向などについてとりまとめました。

「第2章 建設産業の現状と課題」では、専門工事業への聞き取りをもとに建設現場における分業体制と労務調達の実態についてまとめるとともに、建設技能労働者の確保に向けた諸方策、建設技能労働者の就業構造のあり方について考察しました。

また、地方建設企業による多角化展開の状況について聞き取りを行い、地域の守り手としての建設業のあり方について考察しました。

建設企業の資金動向分析と経営財務分析では、最近の業況改善を踏まえた企業の設備投資動向などについて考察しています。

「第3章 公共調達制度」では、入札制度改革における担い手確保の取り組みについて、地方公共団体からの聞き取り結果を取りまとめています。

「第4章 海外の建設業」では、海外展開の手法として現地企業の買収を行っている事例を取り上げ、その戦略や今後の展開について考察しました。

このレポートが公共投資・建設産業に携わる方々をはじめ、経済全般、国土づくり全般にご関心をお持ちの方々に少しでもお役にたてるならば幸いです。

2016年4月

一般財団法人 建設経済研究所

理事長　　小 川　忠 男

もくじ

第１章　建設投資と社会資本整備 …… 1

1.1　国内建設投資の動向 …… 6
1.1.1　これまでの建設投資の推移 …… 7
1.1.2　国内建設投資の見通し …… 9
1.1.3　地域別の建設投資動向 …… 27

1.2　建設投資の中長期予測に係る予測手法の策定 …… 31
1.2.1　2005 年中長期予測のレビュー …… 31
1.2.2　今回の中長期予測の考え方 …… 38
1.2.3　政府建設投資 …… 41
1.2.4　民間住宅投資 …… 44
1.2.5　民間非住宅投資 …… 65
1.2.6　維持・修繕 …… 83
1.2.7　まとめ …… 89

1.3　地域別の社会資本整備動向～近畿ブロック～ …… 91
1.3.1　近畿ブロックの現状および課題 …… 92
1.3.2　主要プロジェクト等の動向と期待される効果 …… 99
1.3.3　近畿ブロックにおける建設投資の将来展望 …… 136

第２章　建設産業の現状と課題 …… 143

2.1　建設技能労働者の現状と人材確保に向けた課題 …… 148
2.1.1　建設現場における分業体制と労務調達の実態 …… 149
2.1.2　建設技能労働者の確保に向けた諸方策 …… 161
～「週休 2 日」「若手技能労働者の確保・育成」
「女性の技能労働者の更なる活躍の促進」について～
2.1.3　建設技能労働者の就業構造のあり方 …… 183
～社会保険等未加入対策を契機として～

2.2　地方における建設企業の多角化展開の動向
～地域の守り手としての地方建設企業～ …… 216
2.2.1　地方における建設投資の動向と建設業の縮小 …… 218
2.2.2　地方建設企業の多角化展開事例 …… 221

2.3　主要建設会社決算分析（2015 年度第 2 四半期） …… 234

2.4　法人企業統計調査による財務分析 …… 248
2.4.1　売上高・経常利益の推移（実額） …… 249
2.4.2　財務比率分析 …… 252
2.4.3　活動性の分析 …… 256
2.4.4　流動性の分析 …… 261
2.4.5　健全性の分析 …… 267
2.4.6　生産性の分析 …… 271

第３章　公共調達制度 …… 277

3.1　地方公共団体の入札制度改革における担い手確保に向けた取り組みについて …279
3.1.1　調査の実施概要 ……280
3.1.2　調査結果及びその考察 ……283
3.1.3　地方公共団体における特色ある取り組み例について ……320
3.1.4　調査結果全体のまとめと今後の課題 ……331

第４章　海外の建設業 …… 337

4.1　M&A 等を通じた新たな海外事業展開 ……339
4.1.1　我が国建設企業の海外事業展開の現状 ……340
4.1.2　M&A 手法の特徴 ……347
4.1.3　我が国建設企業の M&A への取り組み ……353
4.1.4　海外事業展開の課題 ……367

継続掲載図表目次

図表 1-1-1　実質 GDP 成長率の推移 ……7
図表 1-1-2　名目建設投資と名目 GDP 比率の推移 ……8
図表 1-1-3　実質建設投資の推移……8
図表 1-1-6　名目建設投資の見通し……11
図表 1-1-7　建設投資額の見通し……11
図表 1-1-9　政府建設投資額の見通し……13
図表 1-1-10　住宅着工戸数の見通し ……15
図表 1-1-11　利用形態別の住宅着工戸数の見通し……15
図表 1-1-19　民間非住宅建設投資額の見通し ……21
図表 1-1-20　使途別の民間非住宅建築着工床面積の見通し ……21

第１章

建設投資と社会資本整備

1.1　国内建設投資の動向

（建設投資全体の見通し）

・　2015 年度は、民間住宅投資、民間非住宅建設投資の回復基調が継続するものの、政府建設投資が前年度比で減少するため、全体は前年度比で減少する見通しである。2016 年度も、民間住宅投資、民間建設投資が前年度比プラスで推移するが、政府建設投資の減少が続き、全体は前年度比で減少する見通しである。

（政府建設投資の見通し）

・　2015 年度は、2015 年度予算の内容を踏まえ、一般会計に係る政府建設投資を前年度当初予算比で横ばい、東日本大震災復興特別会計に係る政府建設投資を増加と見込むなどし、また、2014 年度補正予算に係る政府建設投資額の事業費は 2015 年度中に出来高として実現すると考えて推計した結果、前年度比で減少となる見通しである。

・　2016 年度は、2015 年度予算の内容を踏まえ、一般会計に係る政府建設投資を前年度当初予算比で横ばい、東日本大震災復興特別会計に関わる建設投資は、「復興・創生期間」における関係省庁の予算額の内容を踏まえ事業費を推計した結果、2 年連続の減少となる見通しである。

（民間住宅投資の見通し）

・　2015 年度の住宅着工戸数は、持家の消費増税の反動減からの持ち直し、貸家の相続増税の節税対策による受注増の継続、分譲マンションの建築費高騰による供給減からの持ち直しにより、前年度比で増加する見通しである。

・　2016 年度は、2017 年 4 月に予定されている消費増税の駆け込み需要が予想される。ただし、2014 年の消費増税によって一定の需要が先食いされていると考えられること、2017 年消費増税の影響を緩和するため贈与税非課税枠の拡充措置が取られていることから、駆け込み需要は前回程ではないと予想している。

（民間非住宅建設投資の見通し）

・　2015 年度は、民間非住宅建築投資は前年度比 3.8%増、民間土木投資は堅調に推移するとみられ、民間非住宅投資全体では前年度比 3.1%増となる見通しである。

・　2016 年度も、緩やかな回復が継続すると予測し、民間非住宅投資全体では前年度比 2.3%増と予測する。

（被災 3 県の建設投資動向）

- 公共工事受注額は復旧・復興事業により大幅な増加が続いており、住宅再建や復興まちづくりの加速化に向けて、引き続き、復興交付金による支援、円滑な施工確保の支援等による一日も早い復興が実現することが期待される。
- 住宅再建の基盤となる防災集団移転促進事業が円滑に実施されており、土地造成が進めば「持家」を中心として着工戸数が増加すると考えられる。また、災害公営住宅は約 99%着手しており、2015 年度末までに概ね 1.7 万戸完成、2016 年度末までに概ね 3.0 万戸の完成を見込んでいる。
- 非住宅建築着工床面積は、足元の 2015 年 4～2016 年 1 月では前年同期比で弱含んでいるものの、投資額は震災前の 2010 年度を上回る水準で推移しており、引き続き、産業振興および雇用促進策が復興の後押しとなり、被災 3 県における非住宅建築投資は活発化すると予想される。

（地域別の建設投資動向）

- 今号では当研究所が 2016 年 1 月 27 日に公表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」を基に、推計期間を 1 年延長した上で地域別の投資額を算出した。今回は 2015 年度の地域別投資額を算出する上で、2014 年度の地域別比率を採用する手法を用いた。
- 地域別出来高を時系列で比較すると 2015 年度（12 月まで）は東北地方のシェアが震災による復旧・復興需要により増加している。
- 東北は、震災前の 2010 年度比では約 104.6%増となっており依然高水準を推移しており、全国に占める割合も増加している。
- 一方、三大都市圏の民間非住宅投資について、三大都市圏は、2008 年度の約 8 割強の水準まで回復しており、東北も 2008 年度を上回る投資額となっている。

1.2　建設投資の中長期予測に係る予測手法の策定

（本節の目的）

- 建設投資の中長期予測にあたり、前回 2005 年に行った中長期予測のレビューを行い、また、これまで行った民間住宅投資や民間非住宅投資の近年の変動要因の分析等を踏まえつつ、予測手法を策定した。
- 2030 年度までの政府建設投資額、及び民間建設投資予測の基礎となる投資量（新設住宅着工戸数、民間非住宅建築における着工床面積）を予測した。
- 今後は、関係業界・団体へのヒアリングを行いつつ、建築単価等の予測を行い、2030 年度までの建設投資額の見通しを立てる予定である。

（2005 年中長期予測のレビュー）

- リーマンショックや東日本大震災といった予測当時の想定範囲を超える要因による経済成長率についての想定値と実績値の乖離により、投資額の予測値と実績値は大きく乖離した。
- 政府建設投資については、震災復旧復興や経済対策のための追加的な財政出動があったが、公共投資に対する基本的な態度はこれまで一貫して抑制的であり、予測時の想定は妥当であると判断される。
- 新設住宅着工戸数や非住宅建築の着工床面積など投資量については、実績値と予測値の乖離は限定的であり、将来のストック量から予測される投資量に建築単価の予測値を乗じる手法については有効であると判断される。

（今回の中長期予測の考え方）

- 政府部門及び民間部門の建設投資額、維持・修繕額を予測する。民間建設投資は、民間住宅投資、民間非住宅投資（建築、土木）の別に予測を行う。
- 2005 年予測と同様、各部門における近年の変動要因が投資行動にどのように影響するかを分析し、将来予測の枠組みを構築した。
- 将来の経済成長率として、内閣府が想定する「経済再生ケース」及び「ベースラインケース」の 2 通りを設定する。

（政府建設投資）

- 依然として続く公共投資を取り巻く厳しい環境、今後の東日本大震災復興事業の見通し、近年の建設投資に係る補正予算の実績を踏また予測を行った。
- 2020 年度は名目ベースで 18.3 兆円～19.7 兆円、実質ベース（2005 年度価格）で 16.1 兆円～17.3 兆円、2030 年度は名目ベースで 18.3 兆円～23.4 兆円、実質ベースで 14.3 兆円～18.3 兆円と予測した。

（民間住宅投資）

- 新設住宅着工戸数の将来予測については、主世帯の増減、居住世帯のない住宅増減、除却戸数のそれぞれの予測値を合計することにより行った。
- 主世帯数については、2020 年以降減少することが予測される。
- 居住世帯のない住宅では、特に空き家は今後も増加し続け、「その他の住宅」は多くて 2025 年度に 426 万戸、2030 年度に 473 万戸に達すると予測した。
- 除却戸数については、住宅性能の向上などにより減少すると予測した。
- 新設住宅着工戸数は、2020 年度には 85 万～90 万戸、2030 年度には 52 万～56 万戸と予測した。
- これまでの地方圏から三大都市圏への人口移動を踏まえ、今後の青森県及び東京都における新設住宅着工戸数の動きを考察した。

（民間非住宅建設投資）

- 民間非住宅建築のうち、「事務所」、「店舗」、「工場」、「倉庫」についての着工床面積の将来予測を行った。
- 事務所については、生産年齢人口の減少の中でもオフィス環境改善の動きにより着工床面積は増加し、2030 年度には 617 万～732 万㎡と予測される。
- 店舗については、小売業のオムニチャネル戦略による販売の最適化により着工床面積は減少し、2030 年度には 550 万～662 万㎡と予測される。
- 工場については、生産年齢人口減少や生産拠点の海外移転により着工面積は微増に止まり、2030 年度には 873 万～1,057 万㎡と予測される。
- 倉庫については、集約化・効率化と小ロット・多頻度輸送への対応が進み、着工床面積は増加し、2030 年度には 892 万～1,078 万㎡と予測される。

（維持・修繕）

- 維持・修繕のうち、政府部門及び民間土木については、建設投資額に維持・修繕額が含まれている。これらの分野では、近年の維持・修繕比率の緩やかな上昇傾向が今後も継続すると予測する。
- 民間住宅、民間非住宅建築については、近年の実額が実質ベースで横ばい（名目で物価変動並）で推移すると予測した。

1.3　地域別の社会資本整備動向 ～近畿ブロック～

（近畿ブロックの現状および課題）

- 近畿ブロック（滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県）は、国内第 2 位の経済圏として我が国を牽引しており、県内総生産では全国の約 16%の経済規模を担っている。また、アジアと歴史的・経済的に結びつきが強く、大阪、神戸を中心として交流を展開してきた。
- 近畿ブロックは、本格的な人口減少社会の到来と急激な高齢化の進展、関西の相対的地位の低下と東京一極集中からの脱却、外国人旅行者の急激な増加、関西の発展を支える都市圏の状況、地方都市の活力低下と農山漁村の集落機能の低下、関西を脅かす自然災害リスク、社会資本の老朽化といった課題を抱えている。

（主要プロジェクト等の動向と期待される効果）

- 関西 4 環状ネットワークの 1 つである「大阪都市再生環状道路」は、産業・経済の物流拠点が集積する大阪湾周辺地域の幹線道路ネットワークのミッシングリンクとなっており、経済・社会活動を支える全国的な大動脈としての役割が期待されている。
- 近畿圏環状道路の一部を形成する京奈和自動車道は、京奈北道路、京奈道路、大和北道路、大和御所道路、五條道路、橋本道路、紀北東道路、紀北西道路の 8 つの道路から構成されており、既存の高速道路および主要な国道と連携することで相互ネットワークを形成し、物流の効率化による産業支援、観光産業の活性化等への寄与が期待されている。
- 阪神港は 2010 年 8 月に国際コンテナ戦略港湾に選定されており、「国際コンテナ戦略港湾への集貨」「国際コンテナ戦略港湾背後への産業集積による創貨」「競争力強化の取組（ハブ機能強化のためのインフラ整備）」の施策を実施することにより、国際基幹航路の我が国への寄港を維持・拡大させ、企業の立地環境も向上させて我が国経済の競争力を強化させる目的がある。また、舞鶴港は 2011 年 11 月に日本海側拠点港として選定されており、経済の活力を地域経済に取り込み、災害に強い物流ネットワークなどリダンダンシーの確保に資することを目指している。
- 自然災害リスクに対応するため、南海トラフ地震対策における堤防及び河川構造物の耐震対策等を実施している。また、以前から水害に悩まされている由良川・桂川において、輪中堤の整備や家屋の嵩上げなどにより浸水被害をなくすことを目的に緊急治水対策などが実施されている。
- 阪神高速道路では 2023 年に供用から 40 年以上となる区間が約 5 割に達し、老朽化対策が急務となっていることから、大規模更新・修繕事業に取り掛かっている。また、「公共施設等総合管理計画」に基づく京都市、福知山市の老朽化対策への取り組みについて紹介している。
- 既存ストックの有効活用では、天ヶ瀬ダムの再開発を取り上げた。「放流トンネルの増設」により放流能力を増強することで、下流域の洪水を防ぎ、琵琶湖沿岸の浸水被害の軽減に寄与することが期待されている。
- 京都府北部の 7 市町（福知山市・舞鶴市・綾部市・宮津市・京丹後市・伊根町・与謝野町）では、相互の連携と役割分担により北部地域を 1 つの経済・生活圏とする「京都府北部地域連携都市圏」の形成を進めており、中枢都市を持たない都市間連携の取り組みとして今後の進展が注目される。

（近畿ブロックにおける建設投資の将来展望）

・　政府建設投資は、社会資本のストック量も膨大であることから、今後の老朽インフラ更新などが大きな柱になると考えられる。

・　民間非住宅投資は、四環状道路の整備に伴う物流拠点の建設や京都縦貫自動車道開通による工場立地の活発化などにより、今後の増加が期待される。

1.1　国内建設投資の動向

はじめに

我が国の建設投資は、ピーク時の1992年度から2010年度まで減少傾向が続いてきたが、東日本大震災発生後の復旧・復興需要により押し上げられ、その後は増加傾向に転じた。

未曾有の大災害となった東日本大震災の被害額は阪神･淡路大震災の 1.8 倍に達しており、このような甚大な被害から一刻も早く立ち直るため、集中復興期間（5 年：最終年度 2015 年度）を設けて復興庁をはじめとして各省庁が復興加速化のため様々な取り組みを実施してきた。そして 2016 年度から 2020 年度までの 5 年間を「復興・創生期間」と位置づけ、事業を重点化し、財政状況に十分配慮した上で被災自治体においても一定の負担を行うことにより、復旧・復興の完了を目指している。また、近年は、全国一円で集中豪雨に伴う土砂災害、台風災害や活火山の噴火等、大規模自然災害が相次いで発生していることから、被害を受けた地域への速やかな復旧を図るとともに、自然災害リスクへの対応を始めとする災害対応を強化していくことが期待される。

民間建設投資においては、民間住宅は 2014 年 4 月の消費増税による住宅投資の反動減からの持ち直しにより増加基調となり、非住宅投資においても企業収益の拡大や設備老朽化に伴う更新需要の増大などにより、全体としてリーマンショック後の大幅な落ち込みから緩やかな回復基調が継続している。

以下、本章では、我が国の建設投資について、当研究所が 2016 年 1 月 27 日に公表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」の結果を基本とし、その後の統計資料を踏まえ、最新の建設投資動向（全国および被災 3 県）を概観する。

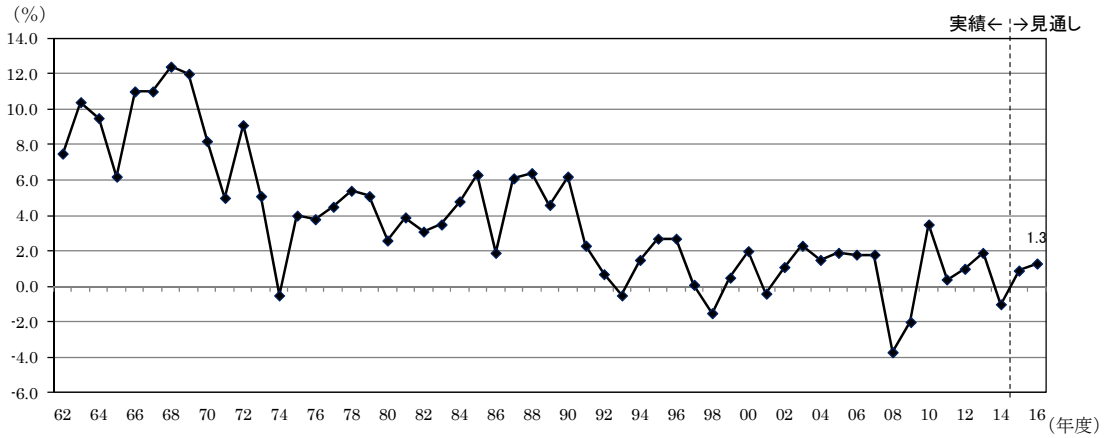
また、今回は前号（建設経済レポート№65）に引き続き、将来的に「建設経済モデルによる建設投資の見通し」の公表時に地域別数値も合わせて公表することを念頭におき、2016 年度までの地域別建設投資額の推計を行う。

1.1.1　これまでの建設投資の推移

図表 1-1-1 は、我が国の実質 GDP 成長率の推移を、図表 1-1-2 は、我が国の名目建設投資（政府・民間、土木・建築別）と名目 GDP 比率の推移を、図表 1-1-3 は、実質建設投資の推移を示したものである。高度経済成長期において政府・民間とも着実に増加を続けてきた名目建設投資は、1980 年代初めから政府が優先課題として取り組んだ財政再建の影響を受けて公共事業費が伸び悩んだこと、民間建築部門も住宅建築を中心に落ち込んだこと等から、一時的に減少した。その後バブル経済期を迎えた我が国経済の勢いに引っ張られる形で名目建設投資は再び増加基調に入り、1992 年度は過去最高となる 84 兆円を記録したが、その勢いも長くは続かず、バブル経済の崩壊により特に民間建設投資が減少局面に入り、その後、政府建設投資も財政構造改革の流れの中で大幅な減少傾向となり、建設投資全体として長期低迷が続いてきた。

2011 年 3 月に発生した東日本大震災からの復旧・復興需要等による政府建設投資の増加、およびリーマンショックから徐々に立ち直りつつある民間投資が緩やかな回復基調に乗ったことにより、長期に渡って続いてきた名目建設投資の低迷は 2010 年度の 41.9 兆円を底に回復に転じた。2013 年度の名目建設投資は前年度比 13.2%増、2014 年度は横ばいの 51.3 兆円[1]で推移し、回復基調が続いている。

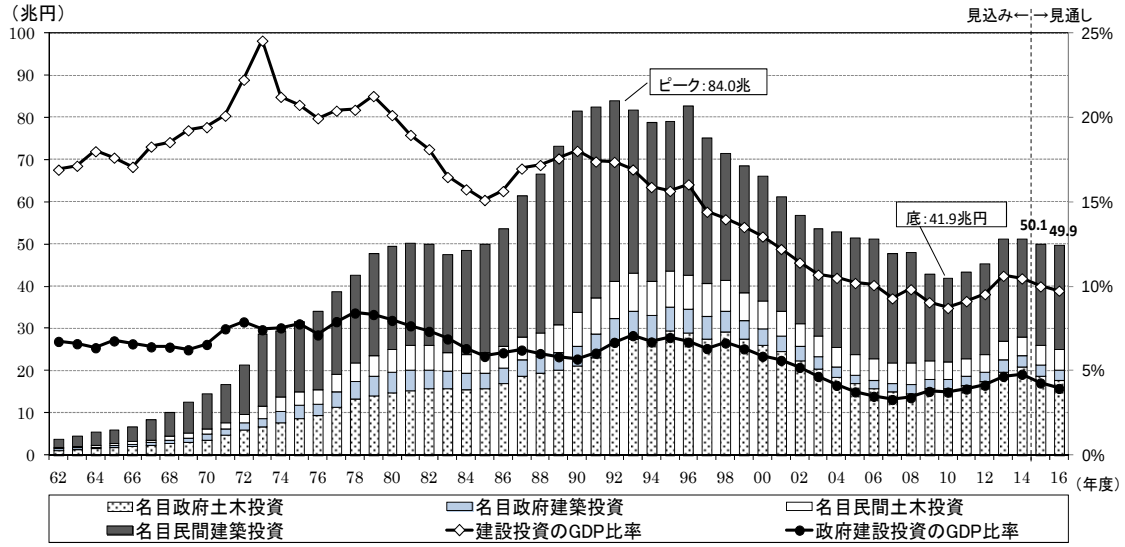
図表 1-1-1　実質 GDP 成長率の推移



（出典）2014 年度までは内閣府「国民経済計算」、2015・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」による。なお、1980 年度以前は「平成 2 年基準（68SNA）」、1981 - 94 年度は「平成 12 年基準（93SNA）」、1995 年度以降は「平成 17 年基準（93SNA）」による。

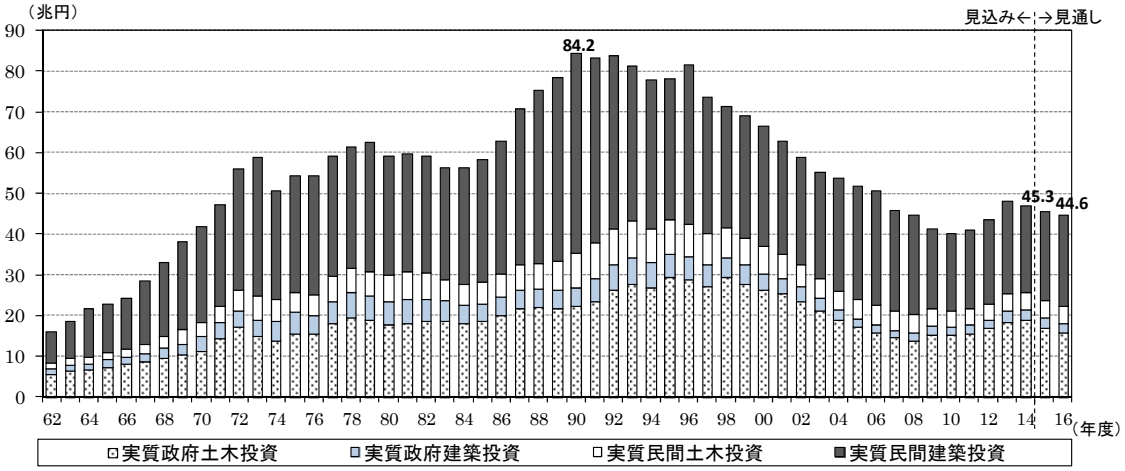
[1] 国土交通省「平成 27 年度 建設投資見通し」による。

図表 1-1-2　名目建設投資と名目 GDP 比率の推移



（出典）名目建設投資は、2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度 建設投資見通し」、2015・16 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」による。

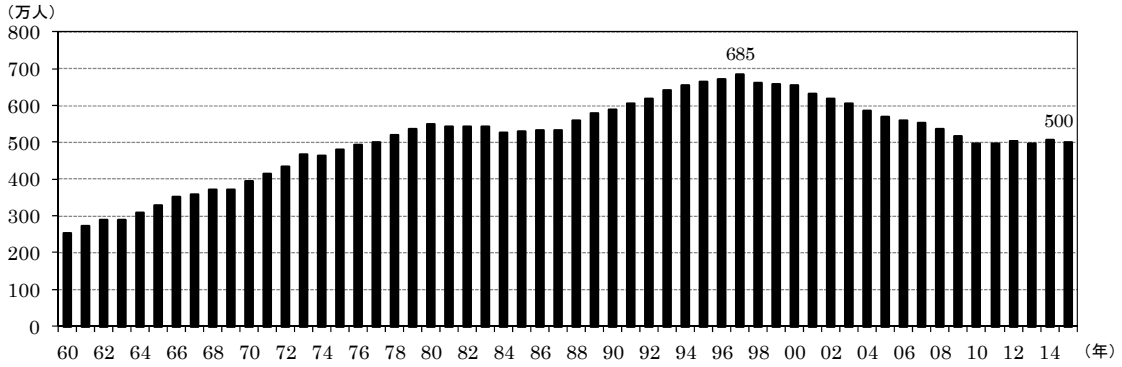
図表 1-1-3　実質建設投資の推移



（出典）実質建設投資は図表 1-1-2 と同様
（ 注 ）実質建設投資は 2005 年度基準

図表 1-1-4 は、建設業就業者数の推移を示したものである。2010 年度を底に回復しつつある建設投資に連動する形で建設業就業者数も増加することが望まれるが、1997 年の 685 万人のピークに比べると 2015 年は 500 万人と△27.0%の減少となっているのが現状であり、2010 年以降もほぼ横ばいで推移している。技能労働者の問題は未だ解決に至っておらず、直近では社会保険未加入対策等について官民が一体となって動いているところであるが、労働環境の改善等、入職者数を増加させるためのさらなる取り組みが必要と考える。

図表 1-1-4　建設業就業者数の推移



（出典）総務省「労働力調査」

1.1.2　国内建設投資の見通し

当研究所が2016年1月27日に公表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016年1月推計）」に基づいて、2015年度・2016年度の国内建設投資の見通しについて記述する。

(1)　マクロ経済の動向

東日本大震災発生後の停滞から持ち直し、緩やかに回復しつつある日本経済は、企業収益の拡大、雇用・所得環境の改善等により、設備老朽化に伴う設備投資や個人消費の拡大が見込まれ、民需主導の景気回復とデフレ脱却に着実に向かっていくことが予測される。

2015 年度は、公的固定資本形成は 2014 年度と比較して減少すると予測され、個人消費など、一部に弱い動きも見られるが、「一億総活躍社会の実現に向けて緊急に実施すべき対策」などによる雇用・所得環境の改善、原油価格下落による企業収益などの押上げや設備投資の持ち直しが予測されることから、経済の好循環が進展する中で、景気が緩やかに回復する見通しである。

2016 年度も、年度後半には 2017 年 4 月に予定されている消費増税により個人消費や住宅投資の駆け込み需要の影響も加わり、緩やかな回復が続く見通しである。一方で公的固定資本形成については、2015 年度と比較して減少することが予測される。

なお、図表 1-1-5 は、内閣府「月例経済報告」による景気の基調判断の推移を示したものである。2014 年 4 月以降、消費増税の影響でやや弱含みの動きが見られたが、2015 年度以降は、緩やかな回復基調が続いている。実質 GDP は、直近 3 月公表の 10～12 月期の 2 次速報では、年率で△1.1%（1 次速報では△1.4%）となった。個人消費、輸出は低迷しているが、設備投資は、前期比 1.5%増となり、1 次速報値からも上方修正となった。緩やかな回復が続いているとの見方には変わりはない。

下振れリスクとしては、アメリカ金融政策正常化の影響、中国やその他新興国経済の先行き、原油価格下落の産油国等への影響等について留意する必要がある。

図表 1-1-5　内閣府「月例経済報告」における景気の基調判断

2014						2015年												2016	
7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
↗	－	↘	↘	－	－	－	－	↗	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－	－
景気は、緩やかな回復基調が続いており、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動も和らぎつつある。	景気は、緩やかな回復基調が続いており、消費税率引上げに伴う駆け込み需要の反動も和らぎつつある。	景気は、このところ一部に弱さもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、このところ弱さがみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、個人消費などに弱さがみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、個人消費などに弱さがみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、個人消費などに弱さがみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、個人消費などに弱さがみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、企業部門に改善がみられるなど、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、企業部門に改善がみられるなど、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、このところ改善のテンポにばらつきもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、このところ一部に鈍い動きもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、このところ一部に弱さもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気は、このところ一部に弱さもみられるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気はこのところ、一部に弱さも見られるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気はこのところ、一部に弱さも見られるが、緩やかな回復基調が続いている。	景気はこのところ、一部に弱さも見られるが、緩やかな回復基調が続いている。

（出典）内閣府「月例経済報告」

(2)　建設投資全体の見通し

2016 年 1 月推計において、2015 年度の名目建設投資を前年度比△2.4%の 50 兆 700 億円、2016 年度の名目建設投資を△0.4%の 49 兆 8,800 億円と予測した。

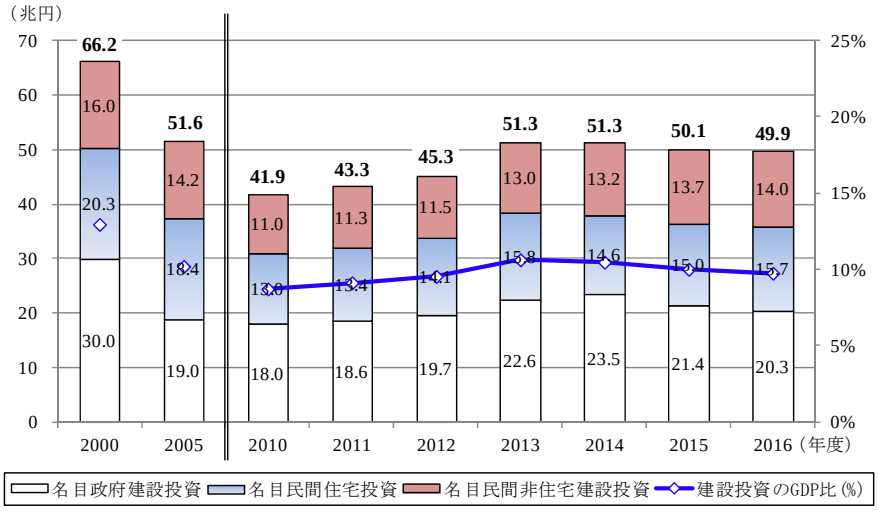
政府建設投資は、公共投資の削減で減少が続いてきたが、2010年度に発生した東日本大震災からの復興のため多額の震災関連予算が執行されており、緩やかな回復基調にある中、2013年度は前年度比2桁の伸び率となった。2014年度については、2013年度の補正予算と2014年度の当初予算を一体で編成した「15ヵ月予算」の効果が発現したことにより、前年度に引き続き20兆円を上回る水準となる見通しである。2015年度については、一般会計に係る政府建設投資を前年度当初予算比で横ばいと仮定して、また、東日本大震災復興特別会計に係る政府建設投資を同10.2%増と見込んだ上で事業費を推計。また、2014年度補正予算に係る政府建設投資額が2015年度中に出来高として実現すると考え、事業費を推計した結果、前年度比で減少となる見通しである。2016年度については一般会計に係る政府建設投資を前年度当初予算で横ばいとし、東日本大震災復興特別会計に係る政府建設投資は、「復興・創生期間」における関係省庁の予算額の内容を踏まえ、それぞれ事業費を推計し、前年度比△5.5%と予測する。

民間建設投資は、リーマンショックによる停滞がみられたが、円安を背景とした企業の好業績等により、震災後は緩やかな回復基調にある。2015 年度は、省エネ住宅エコポイント等の市場活性化策に加えて、持家の消費増税の駆け込み反動減からの持ち直し、貸家の

相続増税の節税対策による着工増の継続、分譲マンションの建築費上昇による供給減からの持ち直しなどから、住宅着工戸数については前年度比 4.0%増と予測する。民間非住宅建設投資は、円安を背景とした企業の好業績、老朽設備の更新需要の増大等の要因はあるものの、一方で国内個人消費の伸び悩み等の影響もあり、設備投資は緩やかに持ち直していくと考えられ、民間非住宅建築投資は前年度比 3.8%増となり、土木インフラ系企業の設備投資も寄与し、全体では前年度比 3.1%増となる見通しである。

2016年度については、2017年4月の消費税増税の駆け込みが予測される。ただし、2014年の消費増税によって一定の需要が先食いされていると考えられること等から、駆け込み需要は前回程ではないと予測しており、住宅着工戸数については前年度比4.1%増と予測する。民間非住宅建設投資は民間企業設備投資のうち約2割を占める建設投資が緩やかな回復が継続すると予測する。

図表 1-1-6　名目建設投資の見通し



（出典）名目建設投資は、2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度　建設投資見通し」、2015・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」による。

図表 1-1-7　建設投資額の見通し

（単位：億円、実質値は2005年度価格）

年　度	2000	2005	2010	2011	2012	2013（見込み）	2014（見込み）	2015（見通し）	2016（見通し）
名目建設投資	661,948	515,676	419,282	432,923	452,914	512,900	513,000	500,700	498,800
（対前年度伸び率）	-3.4%	-2.4%	-2.4%	3.3%	4.6%	13.2%	0.0%	-2.4%	-0.4%
名目政府建設投資	299,601	189,738	179,820	186,108	197,170	225,500	235,000	214,400	202,700
（対前年度伸び率）	-6.2%	-8.9%	0.3%	3.5%	5.9%	14.4%	4.2%	-8.8%	-5.5%
（寄与度）	-2.9	-3.5	0.1	1.5	2.6	6.3	1.9	-4.0	-2.3
名目民間住宅投資	202,756	184,258	129,779	133,750	140,944	157,900	145,600	149,800	156,500
（対前年度伸び率）	-2.2%	0.3%	1.1%	3.1%	5.4%	12.0%	-7.8%	2.9%	4.5%
（寄与度）	-0.7	0.1	0.3	0.9	1.7	3.7	-2.4	0.8	1.3
名目民間非住宅建設投資	159,591	141,680	109,683	113,065	114,800	129,500	132,400	136,500	139,600
（対前年度伸び率）	0.7%	4.0%	-10.0%	3.1%	1.5%	12.8%	2.2%	3.1%	2.3%
（寄与度）	0.2	1.0	-2.8	0.8	0.4	3.2	0.6	0.8	0.6
実質建設投資	663,673	515,676	400,503	407,712	432,947	479,510	466,996	453,000	446,000
（対前年度伸び率）	-3.6%	-3.5%	-2.7%	1.8%	6.2%	10.8%	-2.6%	-3.0%	-1.5%

（出典）名目建設投資は、2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度　建設投資見通し」、2015・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」による。

(3)　政府建設投資の見通し

（2015 年度、2016 年度は 2 年連続の減少）

1995 年度の 35.2 兆円をピークに減少傾向で推移してきた政府建設投資は、2010 年度にはピーク時の 5 割程度の水準まで落ち込んだ。その後震災復興関連投資により投資額が増加し、2014 年度は前年度比 4.2%増の 23.5 兆円となった。今後もしばらくは復興事業による下支えが見込まれる。

2016年1月27日に公表した当研究所の予測では、2015年度の政府建設投資を、前年度比△8.8%の21兆4,400億円と予測した。

国の直轄・補助事業費（国費・当初予算ベース）は、2015年度予算の内容を踏まえ、一般会計に係る政府建設投資を前年度当初予算で横ばい、東日本大震災復興特別会計に係る政府建設投資を同10.2%増と予測した上で事業費を推計した。

地方単独事業費は、平成27年度地方財政計画で示された内容を踏まえ、前年度比0.9%増とした。

また、2014年度補正予算に係る政府建設投資額は事業費で8,000億円程度と推計しているが、それらは2015年度中に出来高として実現すると考えている。

2016 年度の政府建設投資は、前年度比△5.5%の 20 兆 2,700 億円と予測した。

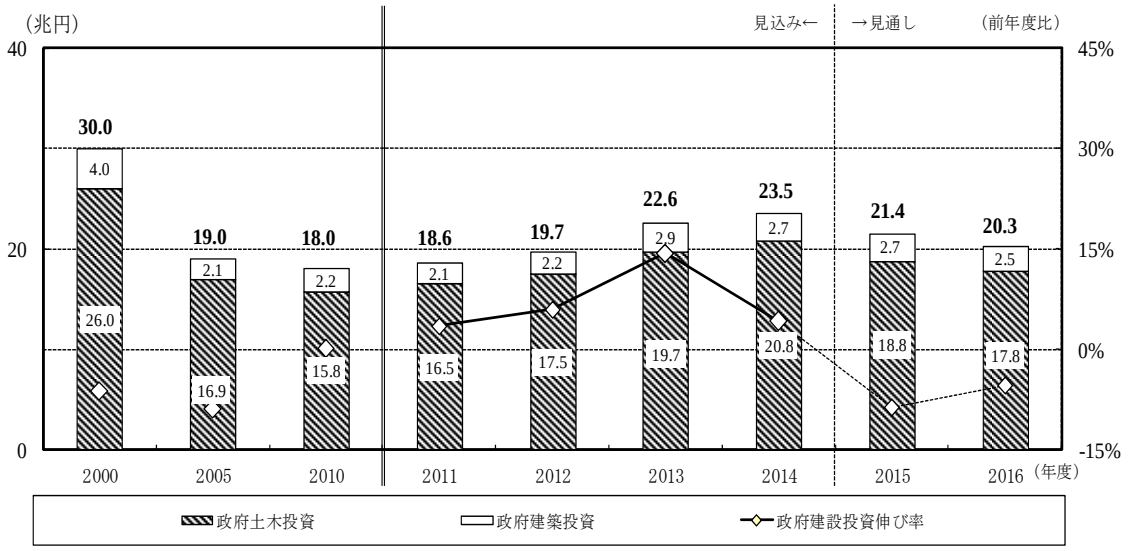
国の直轄・補助事業費（国費・当初予算ベース）は、2015年12月24日に閣議決定された2016年度予算政府案の内容を踏まえ、一般会計に係る政府建設投資を前年度当初予算で横ばいとして、また、東日本大震災復興特別会計に係る政府建設投資は、「復興・創生期間」における関係省庁の予算額の内容を踏まえ、それぞれ事業費を推計した。

地方単独事業費は、総務省がまとめた平成28年度地方財政対策の概要で示された内容を踏まえ、前年度比3.0%増とした。

また、2015年度補正予算に係る政府建設投資額は事業費で9,000億円程度と推計しているが、それらは2016年度中に出来高として実現すると考えている。

2年連続の減少となったが、国際競争力の強化、国土強靱化、防災・減災対策、老朽化対策などの重点分野への投資が停滞することのないよう適切な予算配分が望まれる。

図表1-1-8　名目政府建設投資の見通し



（出典）2014年度までは国土交通省「平成27年度 建設投資見通し」、2015・2016年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016年1月推計）」による。

図表1-1-9　政府建設投資額の見通し

（単位：億円、実質値は2005年度価格）

年度	2000	2005	2010	2011	2012	2013（見込み）	2014（見込み）	2015（見通し）	2016（見通し）
名目政府建設投資	299,601	189,738	179,820	186,108	197,170	225,500	235,000	214,400	202,700
（対前年度伸び率）	-6.2%	-8.9%	0.3%	3.5%	5.9%	14.4%	4.2%	-8.8%	-5.5%
名目政府建築投資	40,004	20,527	22,096	21,433	21,779	28,600	26,700	26,700	25,100
（対前年度伸び率）	-12.0%	-13.9%	-0.1%	-3.0%	1.6%	31.3%	-6.6%	0.0%	-6.0%
名目政府土木投資	259,597	169,211	157,724	164,675	175,391	196,900	208,300	187,700	177,600
（対前年度伸び率）	-5.2%	-8.3%	0.3%	4.4%	6.5%	12.3%	5.8%	-9.9%	-5.4%
実質政府建設投資	300,719	189,738	170,702	174,080	186,728	209,062	212,045	192,200	179,400
（対前年度伸び率）	-6.5%	-10.2%	-0.3%	2.0%	7.3%	12.0%	1.4%	-9.4%	-6.7%

（出典）2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度 建設投資見通し」、2015・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」による。

(4)　住宅着工戸数の見通し

（2015 年度は、2014 年消費増税駆け込みの反動減からの持ち直しにより増加。2016 年度は、2017 年消費増税の駆け込み需要により増加。）

2007 年 6 月の建築基準法改正、2008 年 9 月のリーマンショックの影響で大きく減少した新設住宅着工戸数は、2010 年度以降は住宅取得支援策の効果もあり、緩やかに増加してきた。その後は、2011 年 3 月に発生した東日本大震災の影響や各種支援制度終了に伴う反動減、経済先行きの懸念などにより回復が一旦停滞することはあったものの、2014 年度まで回復基調が継続してきた。

2016 年 1 月 27 日に公表した当研究所の予測では、2015 年度の住宅着工戸数は、省エネ住宅エコポイント等の市場活性化策に加えて、持家の消費増税の駆け込み反動減からの持ち直し、貸家の相続増税の節税対策による着工増の継続、分譲マンションの建築費上昇による供給減からの持ち直しなどから、2014 年度に比べて増加を見込んでいる。

2016 年度の住宅着工戸数は、2017 年 4 月の消費増税の駆け込みが予測される。ただし、2014 年の消費増税によって一定の需要が先食いされていると考えられること等から、駆け込み需要は前回程ではないと予測している。

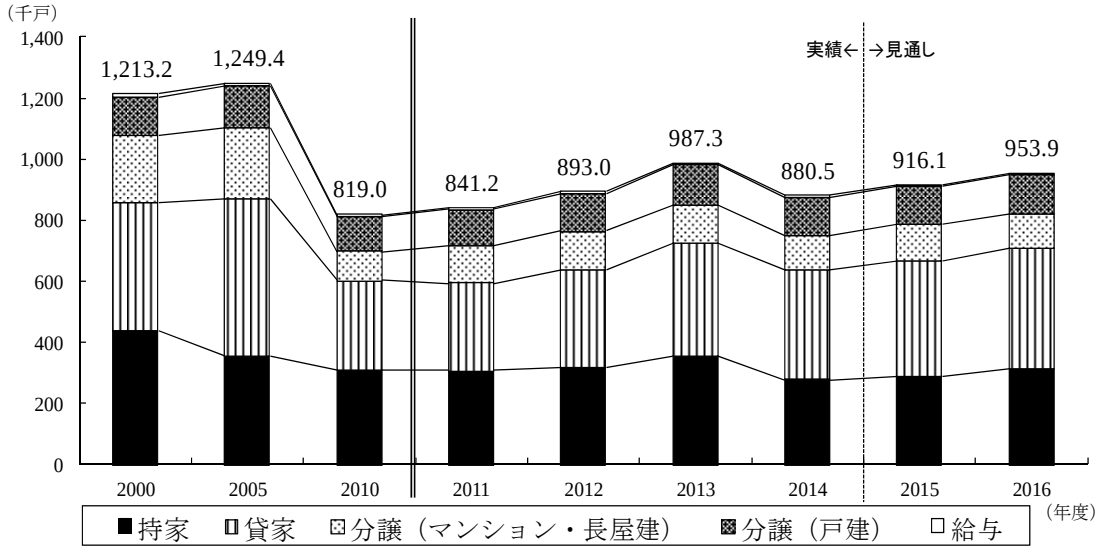
利用関係別でみると、持家は、4～11 月は前年同期比で 3.3%増と 2014 年 4 月消費増税の反動減から持ち直し、注文住宅大手 5 社の受注速報平均も 4～12 月で前年同月比 0.4～8.2%増となっており、2015 年度の着工戸数は前年度比で増加を予測する。2016 年度は、2017 年 4 月の消費増税の駆け込み需要が想定されるが、2014 年消費増税の駆け込みと比べると少ないと予測する。2015 年度は前年度比 2.7%増の 28.6 万戸、2016 年度は同 8.8%増の 31.1 万戸と予測する。

貸家は、4～11 月は前年同期比で 7.9%増と、2015 年 1 月の相続増税後も着工増が継続した。賃貸住宅大手 3 社の受注速報平均によると、2014 年 10 月～2015 年 9 月までは連続で前年同月比 4.2～16.3%増であったが、10 月で 11 カ月ぶりに前年同月比△0.5%に転じ、12 月も同△1.9%であった。原因としては、2014 年 10～12 月に相続増税の節税対策による受注増があったことが考えられるが、その効果は徐々に減少していると考えられる。2016 年度は、消費増税の駆け込み需要が想定されるが、増加は 2014 年消費増税時より少ないと予測する。2015 年度は前年度比 5.8%増の 37.9 万戸、2016 年度は同 4.2%増の 39.5 万戸と予測する。

分譲住宅は、4～11 月は前年同期比 3.7%増で、うちマンションが同 9.1%増、戸建が同△1.2%であった。マンションは建築費上昇による供給減から持ち直して増加しているが、建築費高止まりの状態が続いており 9～11 月は前年同月比で△4.1～△22.4%で推移している。マンションの販売状況は、4～12 月の首都圏・近畿圏合計の販売戸数が前年同期比△9.9%だったが、契約率は平均 73.3%で好調の目安である 70%以上を超えている。しかし、9～12 月の契約率は 11 月を除いて 70%を下回り弱い動きが見られる。なお、横浜市

のマンションで発覚した基礎ぐい工事問題の影響については注視する必要がある。戸建は8～11 月では 10 月を除いて前年同月比 1.0～8.2%増で反動減からの持ち直しが見られる。分譲住宅全体として 2015 年度は増加を予測しており、2016 年度は分譲戸建の消費増税の駆け込み需要が想定されるが、マンションの建築費高止まりの影響は今後も残ると考え前年度比で減少すると予測する。2015 年度は分譲全体で前年度比 4.0%増の 24.5 万戸、2016 年度は同△1.4%の 24.2 万戸と予測する。

図表 1-1-10　住宅着工戸数の見通し



（出典）2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度 建設投資見通し」・「建築着工統計調査」、2015・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」
（ 注 ）名目民間住宅投資は 2012 年度まで実績、2013・2014 年度は見込み、2015・2016 年度は見通し。

図表 1-1-11　利用形態別の住宅着工戸数の見通し

（戸数単位：千戸、投資額単位：億円）

年　度		2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (見通し)	2016 (見通し)
着工戸数	全　体	1,213.2	1,249.4	819.0	841.2	893.0	987.3	880.5	916.1	953.9
	(対前年度伸び率)	-1.1%	4.7%	5.6%	2.7%	6.2%	10.6%	-10.8%	4.0%	4.1%
	持　家	437.8	352.6	308.5	304.8	316.5	352.8	278.2	285.9	310.9
	(対前年度伸び率)	-8.0%	-4.0%	7.5%	-1.2%	3.8%	11.5%	-21.1%	2.7%	8.8%
	貸　家	418.2	518.0	291.8	289.8	320.9	370.0	358.3	379.1	394.9
	(対前年度伸び率)	-1.8%	10.8%	-6.3%	-0.7%	10.7%	15.3%	-3.1%	5.8%	4.2%
	分　譲	346.3	370.3	212.1	239.1	249.7	259.1	236.0	245.5	242.1
	(対前年度伸び率)	11.0%	6.1%	29.6%	12.7%	4.4%	3.8%	-8.9%	4.0%	-1.4%
	マンション・長屋建	220.6	232.5	98.7	121.1	125.1	125.2	111.8	121.8	112.1
	(対前年度伸び率)	13.4%	10.9%	44.5%	22.8%	3.3%	0.1%	-10.7%	8.9%	-8.0%
	戸　建	125.7	137.8	113.4	118.0	124.5	133.9	124.2	123.7	130.0
	(対前年度伸び率)	6.9%	-1.2%	19.0%	4.0%	5.6%	7.5%	-7.2%	-0.4%	5.1%
名目民間住宅投資		202,756	184,258	129,779	133,750	140,944	157,900	145,600	149,800	156,500
(対前年度伸び率)		-2.2%	0.3%	1.1%	3.1%	5.4%	12.0%	-7.8%	2.9%	4.5%

（出典）2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度 建設投資見通し」・「建築着工統計調査」、2015・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」
（ 注 ）名目民間住宅投資は 2012 年度まで実績、2013・2014 年度は見込み、2015・2016 年度は見通し。

また、2014 年度の着工戸数をリーマンショック以前の 2008 年度と比較すると、景気に左右される要素が大きい「貸家」および「分譲マンション・長屋建」は減少が大きい（△19.4%、△32.6%）。また、消費者の住宅需要が反映されると考えられる「持家」は減少が少なく（△10.4%）、「分譲戸建」は 16.5%の増加となっている。

直近 10 ヵ月（2015 年 4 月～2016 年 1 月）について 2008 年度同期と比較すると、全体としては△15.2%であるものの、2014 年度同期と比較すると「持家」「貸家」「分譲住宅」のいずれの用途でも増加しており、全体としても 3.9%増と持ち直している。

図表 1-1-12　利用関係別の住宅着工戸数の比較

（単位：戸、%）

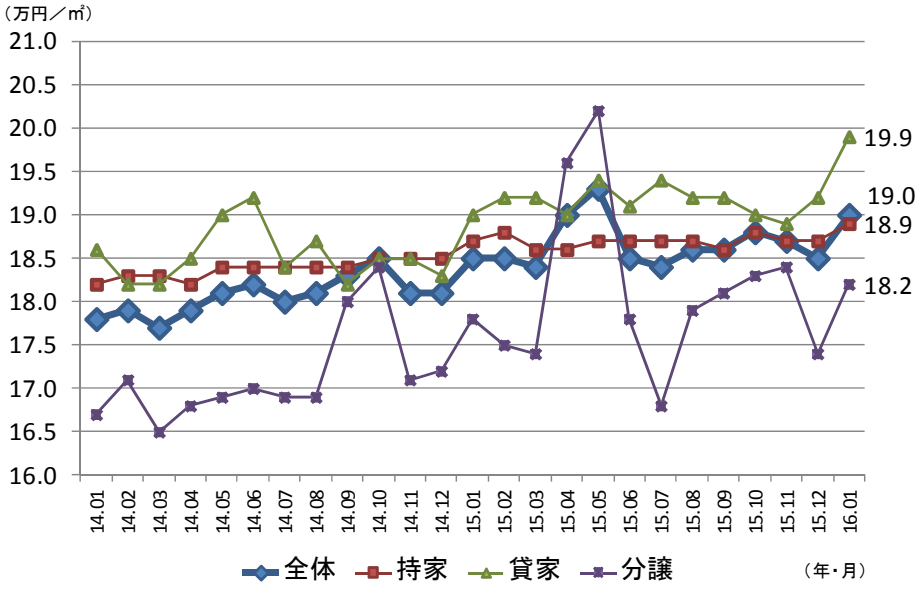
	総計		持家		貸家		分譲住宅		ﾏﾝｼｮﾝ・長屋建		戸建	
	着工戸数	前年比	着工戸数	前年比	着工戸数	前年比	着工戸数	前年比	着工戸数	前年比	着工戸数	前年比
2008年度	1,039,214	0.3	310,670	-0.4	444,848	3.2	272,607	-3.5	165,998	2.8	106,609	-12.0
2009年度	775,277	-25.4	286,993	-7.6	311,463	-30.0	163,590	-40.0	68,296	-58.9	95,294	-10.6
2010年度	819,020	5.6	308,517	7.5	291,840	-6.3	212,083	29.6	98,656	44.5	113,427	19.0
2011年度	841,246	2.7	304,822	-1.2	289,762	-0.7	239,086	12.7	121,107	22.8	117,979	4.0
2012年度	893,002	6.2	316,532	3.8	320,891	10.7	249,660	4.4	125,124	3.3	124,536	5.6
2013年度	987,254	10.6	352,841	11.5	369,993	15.3	259,148	3.8	125,242	0.1	133,906	7.5
2014年度	880,470	-10.8	278,221	-21.1	358,340	-3.1	236,042	-8.9	111,821	-10.7	124,221	-7.2
10年4月−11年1月	693,349	6.1	263,528	7.9	249,237	-6.2	175,135	31.5	80,414	46.9	94,721	20.7
11年4月−12年1月	707,721	2.1	260,025	-1.3	243,496	-2.3	197,533	12.8	99,224	23.4	98,309	3.8
12年4月−13年1月	752,577	6.3	268,666	3.3	272,648	12.0	206,238	4.4	102,351	3.2	103,887	5.7
13年4月-14年1月	848,154	12.7	308,300	14.8	313,324	14.9	222,295	7.8	108,087	5.6	114,208	9.9
14年4月−15年1月	743,031	-12.4	236,056	-23.4	302,425	-3.5	198,037	-10.9	93,333	-13.7	104,704	-8.3
15年4月-16年1月	771,962	3.9	241,183	2.2	324,235	7.2	202,057	2.0	97,102	4.0	104,955	0.2
	08年同期比	-15.2	08年同期比	-10.4	08年同期比	-17.6	08年同期比	-15.5	08年同期比	-33.4	08年同期比	12.6

（出典）国土交通省「建築着工統計調査」

また、図表 1-1-13 は民間住宅の着工時における平米当たり工事費予定額の推移を見たものであるが、直近の 1 月は全体で 19.0 万円/㎡となっており、前年同月比で 2.7%上昇している。すべての用途で前年同月比を上回る水準となっており、平米当たり単価の上昇傾向が確認できる。

分譲住宅は、2015 年 4～5 月の 1 ㎡当たり工事費予定額が 19.0 万円/㎡超と上昇、分譲マンションの着工戸数を見送る動きがあるなど、分譲マンションの 2015 年 9 月～2016 年 1 月の着工戸数は前年同月比で△4.1～△22.4%で推移している。

図表 1-1-13　利用関係別の 1 ㎡当たり工事費予定額の推移



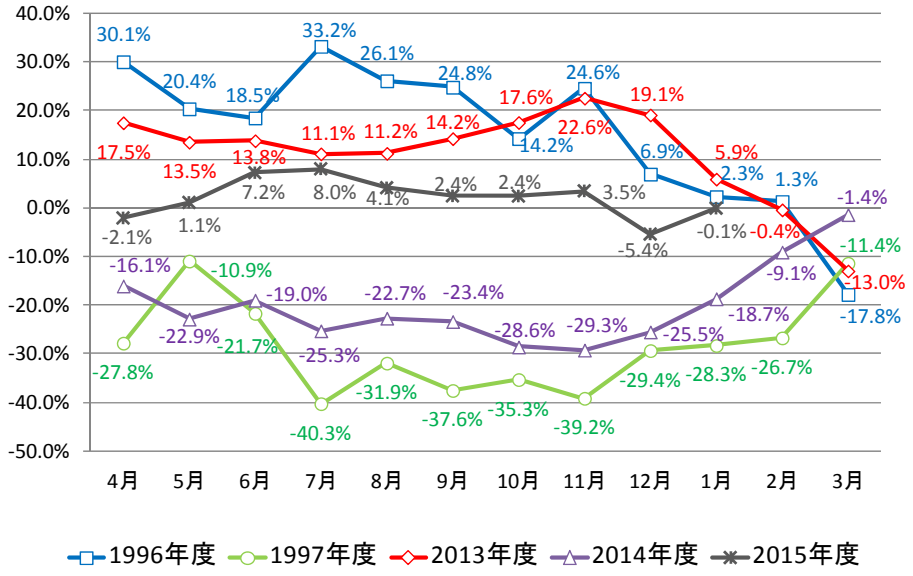
（出典）国土交通省「建築着工統計調査」

（消費増税前駆け込み需要と反動減の現状）

図表 1-1-14 は、住宅着工戸数（持家）の前年同月比推移である。前回消費増税時ほど駆け込みは発生しなかったものの、2014 年 1 月から消費増税駆け込みの反動減とみられる減少傾向となり、2014 年 2 月から 2015 年 4 月まで 15 ヵ月連続の前年同月比マイナスとなっていたが、2015 年 5 月から 11 月までは前年同月比プラスで推移していた。また、図表 1-1-15 は、戸建注文住宅 5 社[2]受注速報平均の前年同月比推移であるが、2013 年 10 月から 2014 年 9 月まではマイナスであったが、2014 年 10 月からはプラスに転じた。この要因は昨年度の大幅な減少による影響であり、足元の 2016 年 2 月まで前年同月比プラスで推移している。

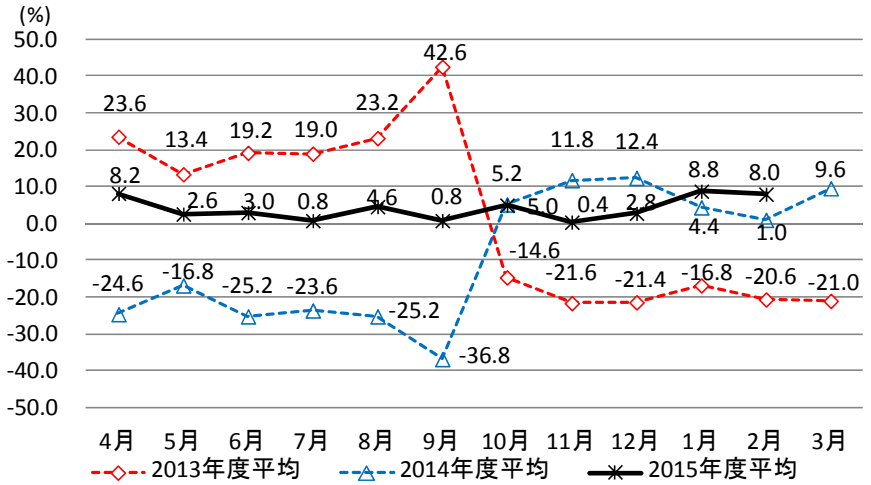
[2] 積水ハウス株式会社、ミサワホーム株式会社、大和ハウス工業株式会社、住友林業株式会社、パナホーム株式会社の 5 社。

図表 1-1-14　住宅着工戸数（持家）の前年同月比推移



（出典）国土交通省「建築着工統計調査」

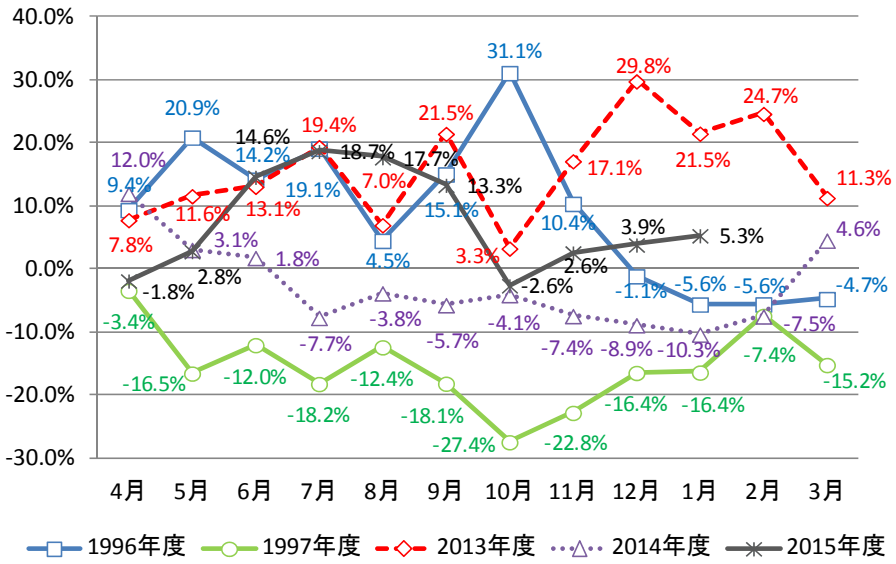
図表 1-1-15　戸建注文住宅 5 社受注速報平均の前年同月比推移



（出典）各社 IR 資料を基に当研究所にて作成

一方、図表 1-1-16 は住宅着工戸数（貸家）の前年同月比推移である。1997 年の消費増税時は 1996 年 12 月から駆け込みの反動減により前年同月比マイナスが継続した。2014 年の消費増税時は 2014 年 6 月まで前年同月比でプラスが継続し、7 月に前年同月比△7.7%とマイナスに転じたものの、持家に比べ、減少幅は少なく、2015 年 3 月にはプラスに転じ、4 月、10 月に再度マイナスになったものの、足元もプラスで推移している。2015 年 1 月の相続増税後も好調が継続しており、当面は底堅く推移すると思われるが、相続増税の節税対策の影響は徐々に減少していくと予測される。

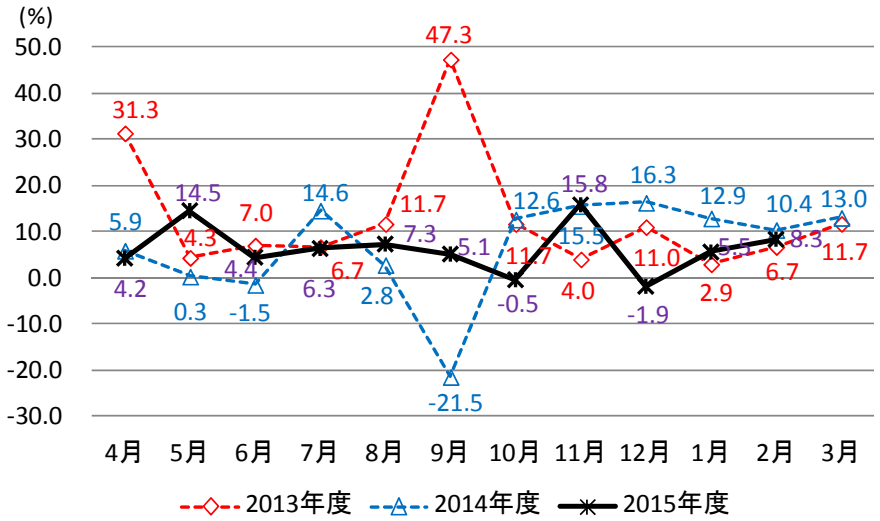
図表 1-1-16　住宅着工戸数（貸家）の前年同月比推移



（出典）国土交通省「建築着工統計調査」

また、図表 1-1-17 は賃貸住宅 3 社[3]の受注速報平均の前年同月比推移である。2013 年 9 月ピーク時の前年同月比 47.3%増に対する反動減により、2014 年 9 月は大幅に減少したものの、翌月にはプラスに転じて推移していた。2015 年 10 月、12 月はマイナスとなったものの、2016 年 1 月はプラスに転じるなど、依然として相続増税対策によると思われる受注の好調が継続している。

図表 1-1-17　賃貸住宅 3 社受注速報平均の前年同月比推移



（出典）各社 IR 資料を基に当研究所にて作成

[3] 大東建託株式会社、大和ハウス工業株式会社、積水ハウス株式会社の 3 社。

(5)　民間非住宅建設投資の見通し

（2015 年度・2016 年度とも緩やかな回復が継続）

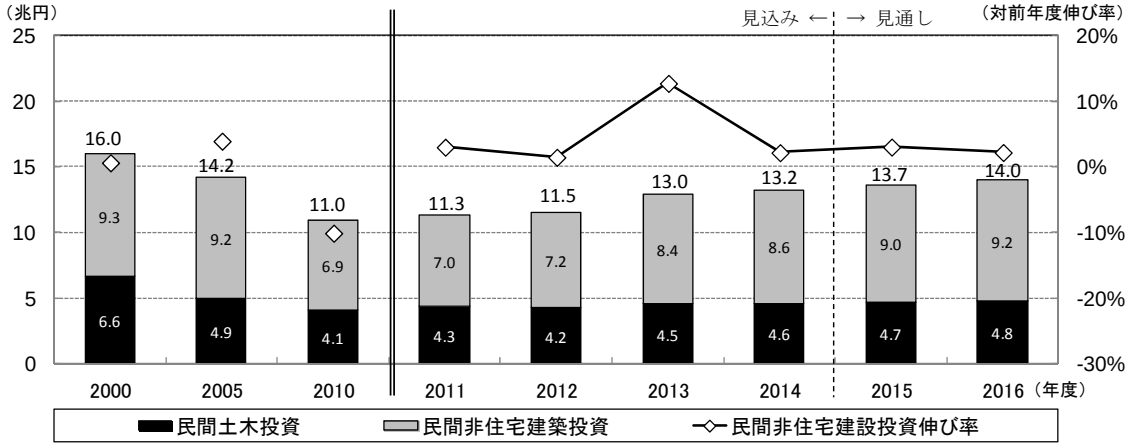
1991 年度の 30.6 兆円をピークに減少傾向で推移してきた民間非住宅建設投資は、リーマンショック後の大幅な落ち込みもあり、2010 年度には 11.0 兆円まで減少した。しかし、その後は大幅な低迷からの回復に加え、震災後の設備投資の回復もあり、2014 年度は前年度比 2.2%増の 13.2 兆円と、現在は緩やかな回復を続けている。実質民間企業設備（内閣府「国民経済計算」）をみると、足元の 2015 年 10～12 月期は前年同期比 3.9%増となった。

円安を背景とした企業の好業績、老朽設備の更新需要の増大等の要因はあるものの、国内個人消費の伸び悩み等の影響もあり、設備投資の先行きもやや不透明感がある。2015 年度の実質民間企業設備は前年度比 1.3%増、2016 年度は前年度比 3.5%増と予測する。民間企業設備投資のうち約 2 割を占める建設投資は、下記の通り緩やかな回復が継続すると予測する。

2016 年 1 月 27 日に公表した当研究所の予測では、2015 年度は、着工床面積が前年度比で、事務所は 7.5%増、店舗は△7.5%、工場は 14.7%増、倉庫は 0.5%増となることが予測され、民間非住宅建築投資全体では前年度比 3.8%増と予測する。また民間土木投資については、鉄道・通信・ガスなど土木インフラ系企業の設備投資が堅調に推移するとみられる。

2016 年度は、民間非住宅建築投資が前年度比 2.8%増となり、民間土木投資は前年度比 1.3%増で推移すると考えられ、全体では前年度比 2.3%増と予測する。

図表 1-1-18　名目民間非住宅建設投資の見通し



（出典）2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度 建設投資見通し」、2015・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」

図表 1-1-19　民間非住宅建設投資額の見通し

(単位:億円、実質値は 2005 年度価格)

年度	2000	2005	2010	2011	2012	2013（見込み）	2014（見込み）	2015（見通し）	2016（見通し）
名目民間非住宅建設投資	159,591	141,680	109,683	113,065	114,800	129,500	132,400	136,500	139,600
（対前年度伸び率）	0.7%	4.0%	-10.0%	3.1%	1.5%	12.8%	2.2%	3.1%	2.3%
名目民間非住宅建築投資	93,429	92,357	69,116	69,618	72,402	84,200	86,300	89,600	92,100
（対前年度伸び率）	-0.5%	3.4%	-9.5%	0.7%	4.0%	16.3%	2.5%	3.8%	2.8%
名目民間土木投資	66,162	49,323	40,567	43,447	42,398	45,300	46,100	46,900	47,500
（対前年度伸び率）	2.5%	5.3%	-10.9%	7.1%	-2.4%	6.8%	1.8%	1.7%	1.3%
実質民間企業設備	649,864	705,989	648,763	680,053	686,471	706,785	707,174	716,288	741,065
（対前年度伸び率）	4.8%	4.4%	3.8%	4.8%	0.9%	3.0%	0.1%	1.3%	3.5%

（出典）2014 年度までの名目民間非住宅建設投資は国土交通省「平成 27 年度 建設投資見通し」、実質民間企業設備は内閣府「国民経済計算」、2015・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」

図表 1-1-20　使途別の民間非住宅建築着工床面積の見通し

（単位：千㎡）

年 度	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2015（見通し）	2016（見通し）
事務所着工床面積	7,280	6,893	4,658	5,039	5,315	4,819	5,097	5,479	5,753
（対前年度伸び率）	-4.2%	-4.4%	-26.8%	8.2%	5.5%	-9.3%	5.8%	7.5%	5.0%
店舗着工床面積	11,862	12,466	5,727	5,173	7,403	8,326	7,112	6,579	6,546
（対前年度伸び率）	-17.9%	9.7%	4.1%	-9.7%	43.1%	12.5%	-14.6%	-7.5%	-0.5%
工場着工床面積	13,714	14,135	6,405	7,168	8,203	7,890	7,482	8,581	8,753
（対前年度伸び率）	37.6%	6.8%	17.6%	11.9%	14.4%	-3.8%	-5.2%	14.7%	2.0%
倉庫着工床面積	7,484	8,991	4,234	5,361	6,248	6,842	8,003	8,043	8,203
（対前年度伸び率）	11.2%	16.3%	6.1%	26.6%	16.6%	9.5%	17.0%	0.5%	2.0%
非住宅着工床面積計	59,250	65,495	37,403	40,502	44,559	47,679	45,013	45,698	46,763
（対前年度伸び率）	2.0%	3.8%	7.3%	8.3%	10.0%	7.0%	-5.6%	1.5%	2.3%

（出典）2014 年度までは国土交通省「建築着工統計調査」、2015・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」

（ 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。

2015 年 4 月～2016 年 1 月の建築着工統計調査の民間非住宅建築着工床面積の動きを見ると、前年同期比△2.2%減と足元では着工が伸び悩んでいる（図表 1-1-21）。

同期間を使途別に見ると、2015 年 4 月～2016 年 1 月は前年同期比で「事務所」は 11.5%増となっている。東京都心を中心に空室率・賃貸料は改善傾向にあり、首都圏など都市部における大型物件の多くが着工を迎えるなど、着工床面積は今後も堅調に推移すると予測する。「工場」は 2015 年 4 月～2016 年 1 月は前年同期比 20.3%増となっている。受注額も前年を上回って推移しており、企業収益の改善を背景に今後の設備投資は底堅く推移するとみられ、工場の着工床面積もこれに沿った動きとなるものと予測する。「倉庫」は前年同期比△1.2%となっている。しかし、小売各社の実店舗とオンラインストアの販売・流通チャネルを統合するオムニチャネル戦略による新たな物流網の整備に、物流業等の新

たなプレイヤーの参入も見られるようになり、着工床面積は引き続き底堅く推移するとみられる。

一方、「店舗」、「学校」、「病院」の使途は減少となっている。「店舗」は 2015 年 4 月～2016 年 1 月は前年同期比△21.1%と減少幅が大きい。新規出店よりも、建設コストの高まりによる既存店の改装を重視する動きが見られる。大規模小売店舗立地法上の届出状況も前年度実績を下回っており、足元の着工床面積も鈍い動きとなっている。また、足元の消費マインドにも足踏みが見られるなど、先行きについては慎重な見方があり、着工床面積は弱い動きとなるとみられる。

「その他」の使途については 2015 年 4 月～2016 年 1 月は前年同期比△5.5%となったが、この分類にはホテル、老人施設、駅舎、空港ターミナル等が含まれる。特にホテルは、2015 年の訪日外客数が過去最高となり、1,973 万 7 千人（推計値）と前年比 47.1%増を記録するなど外国人観光客は増加傾向にあり、外資系ホテルや国内企業によるビジネスホテルの開業計画が相次いでいる。今後も 2020 年東京オリンピック・パラリンピックによる外国人観光客やビジネス客の増加等を見込んだ投資が予想される。

図表 1-1-21　使途別の民間非住宅建築着工床面積の推移

（単位：千㎡、%）

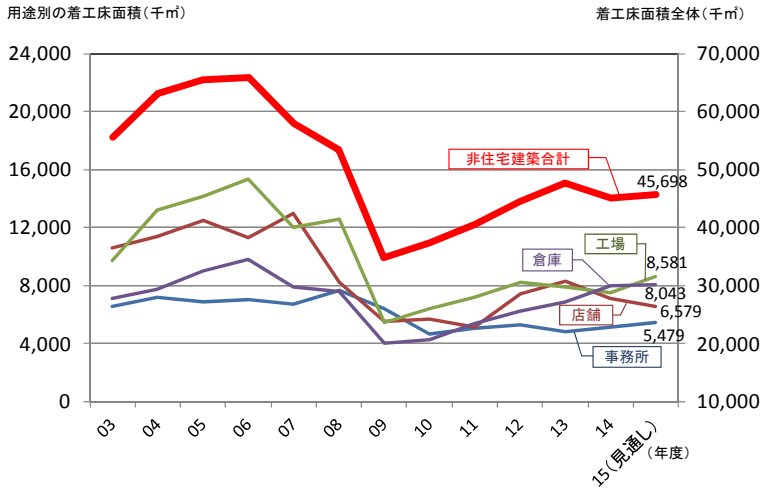
	総計		事務所		店舗		工場		倉庫		学校		病院		その他	
	床面積	前年比	床面積	前年比	床面積	前年比	床面積	前年比	床面積	前年比	床面積	前年比	床面積	前年比	床面積	前年比
2008年度	53,454	-7.6	7,688	14.8	8,249	-36.3	12,579	4.7	7,554	-4.6	1,688	2.0	1,911	-25.3	13,786	-2.1
2009年度	34,859	-34.8	6,366	-17.2	5,504	-33.3	5,446	-56.7	3,990	-47.2	1,567	-7.2	1,916	0.3	10,070	-27.0
2010年度	37,403	7.3	4,658	-26.8	5,727	4.1	6,405	17.6	4,234	6.1	1,457	-7.0	2,899	51.3	12,024	19.4
2011年度	40,502	8.3	5,039	8.2	5,173	-9.7	7,168	11.9	5,361	26.6	1,507	3.4	3,633	25.3	12,622	5.0
2012年度	44,559	10.0	5,315	5.5	7,403	43.1	8,203	14.4	6,248	16.6	1,821	20.9	2,937	-19.1	12,631	0.1
2013年度	47,679	7.0	4,819	-9.3	8,326	12.5	7,890	-3.8	6,842	9.5	1,958	7.5	3,322	13.1	14,523	15.0
2014年度	45,013	-5.6	5,097	5.8	7,112	-14.6	7,482	-5.2	8,003	17.0	1,626	-17.0	2,760	-16.9	12,933	-11.0
10年4月−11年1月	31,345	11.1	3,710	-21.0	4,861	6.8	5,428	18.5	3,479	5.8	1,249	13.3	2,261	48.1	10,357	22.5
11年4月−12年1月	34,310	9.5	4,360	17.5	4,455	-8.4	5,943	9.5	4,459	28.2	1,335	6.9	2,959	30.9	10,799	4.3
12年4月−13年1月	36,567	6.6	4,219	-3.2	5,905	32.5	6,938	16.7	5,248	17.7	1,374	2.9	2,239	-24.3	10,644	-1.4
13年4月-14年1月	40,351	10.3	4,170	-1.2	7,066	19.7	6,721	-3.1	5,778	10.1	1,637	19.1	2,565	14.6	12,414	16.6
14年4月-15年1月	37,976	-5.9	4,211	1.0	6,245	-11.6	6,133	-8.7	6,479	12.1	1,405	-14.2	2,348	-8.5	11,156	-10.1
15年4月-16年1月	37,132	-2.2	4,697	11.5	4,925	-21.1	7,379	20.3	6,401	-1.2	1,352	-3.8	1,838	-21.7	10,539	-5.5
	08年同期比	-19.7	08年同期比	-25.5	08年同期比	-30.8	08年同期比	-33.3	08年同期比	-5.6	08年同期比	1.1	08年同期比	21.4	08年同期比	-13.2

（出典）国土交通省「建築着工統計調査」

一方、民間非住宅建築物の着工時における平米当たり工事費予定額を見ると（図表 1-1-22）、2010 年度以降は下落傾向にあり、全体の民間非住宅建築投資額を下押しする要因となっていたが、2012 年度を底に 2013 年度以降は前年比プラスで推移しており、上昇傾向となっている。2014 年度の非住宅建築合計の平米当たり単価が 17.7 万円/㎡なのに対して、2015 年 4 月～2016 年 1 月では平米当たり単価が 20.1 万円/㎡と前年に比べて上昇傾向が顕著であり、リーマンショックによる落ち込みにより大幅に減少した民間非住宅建築投資は、着工床面積、平米当たり単価ともに増加傾向が継続している。

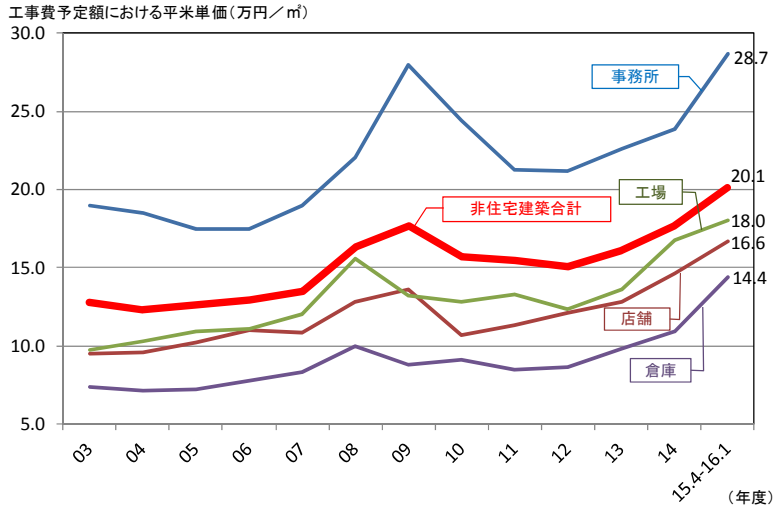
図表 1-1-22　民間非住宅建築の着工床面積と平米単価の推移

（着工床面積）



（出典）国土交通省「建築着工統計調査」
（ 注 ）着工床面積は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」

（平米当たり単価）



（出典）国土交通省「建築着工統計調査」

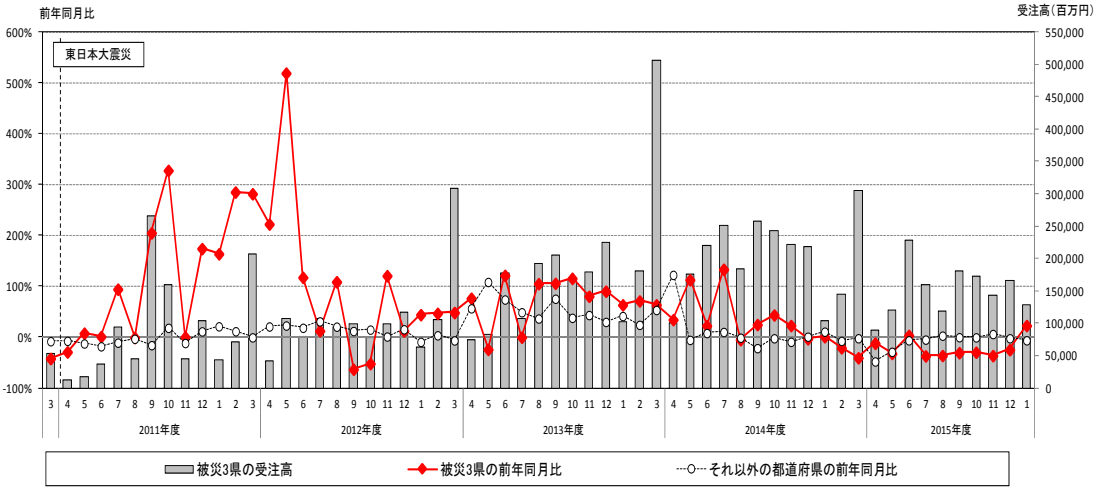
(6)　被災 3 県の建設投資動向

図表 1-1-23 は、被災 3 県（岩手県、宮城県、福島県）およびそれ以外の都道府県について、建設工事受注動態統計調査に基づく公共工事受注額と前年同月比の推移を示したものである。

被災 3 県の公共工事受注額は、震災以降、復旧・復興事業により増加が続いており、前年度比でみると、2011 年度は 140.4%増、2012 年度は 18.0%増、2013 年度は 69.4%増、2014 年度は 10.1%増となっている。2015 年 4 月～2016 年 1 月の累計は、前年同期比で△23.7%（岩手県△24.5%、宮城県△24.6%、福島県△22.1%）となったが、震災前の 2010 年同期比では 291.1%増と依然高水準で推移している。大幅な増加が続く被災 3 県の公共工事は、以前は技能労働者の不足や資材価格の上昇等による入札不調の問題などが懸念されていたが、公共工事設計労務単価の引上げ、技術者および現場代理人の適正な配置、予定価格・工期の適切な設定、復旧・復興事業の円滑な施工確保に向けた取り組みの効果が発現し不足傾向が緩和してきており（図表 1-1-24）、一日も早い復興が実現することが期待される。

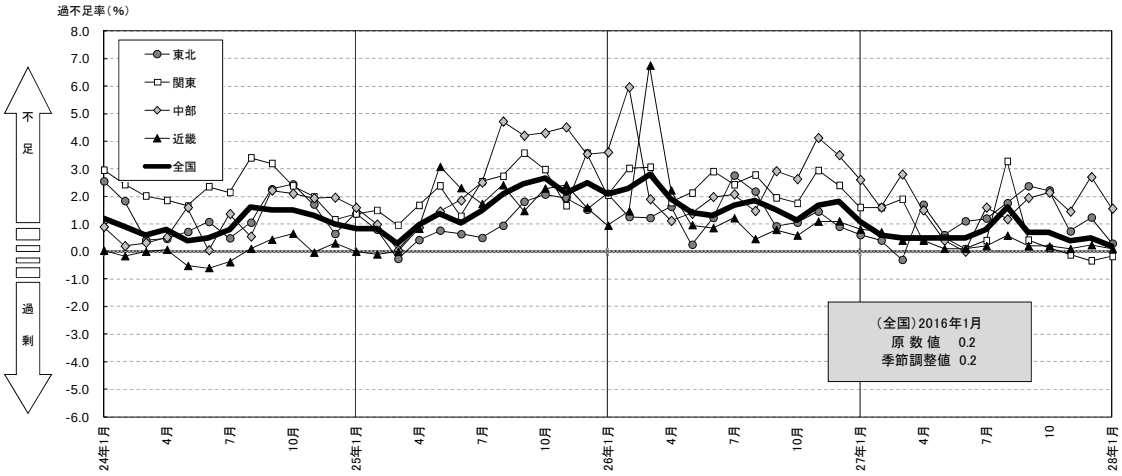
なお、被災 3 県以外の都道府県の公共工事受注額については、2011 年 10 月以降は概ね増加傾向で推移しており、2012 年度は前年度比で 11.0%増、2013 年度は 2012 年度補正予算の効果が現れ、大幅な増加で推移し、前年度比で 51.5%増、2014 年度は前年度比で 3.4%増となっているが、足元の 2015 年 4 月～2016 年 1 月の累計は、2010 年度比で 65.2%増となっている。

図表1-1-23　被災3県およびそれ以外の都道府県における公共工事受注額の推移



（出典）国土交通省「建設工事受注動態統計調査」のうち公共機関からの受注工事
（1件あたり500万円以上の工事）

図表1-1-24　建設技能労働者の過不足率の推移



（出典）国土交通省「建設労働需給調査結果」
（ 注 ）「建設技能労働者」とは、型わく工（土木）、型わく工（建築）、左官、とび工、鉄筋工（土木）、鉄筋工（建築）、電工、配管工の8職種のことを指す。

図表 1-1-25 は、被災 3 県（岩手県、宮城県、福島県）およびそれ以外の都道府県について、住宅着工戸数と前年同月比の推移を示したものである。

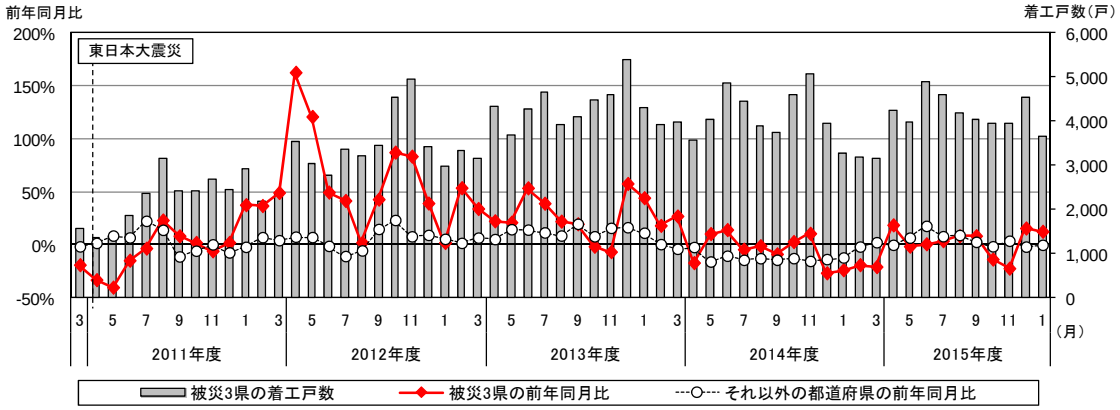
東日本大震災の発生後、一時停滞した被災 3 県の住宅着工戸数は、まず宮城県から復調し、その後、岩手県および福島県が持ち直した。2015 年 4 月～2016 年 1 月の被災 3 県の住宅着工戸数の累計は 2010 年度同期比で 78.0%増（岩手県 57.4%増、宮城県 87.2%増、福島県 77.2%増）と高水準の伸びを示し、前年度同期比でも 1.5%増（岩手県△5.3%、宮城県△3.0%、福島県 13.8%）となっている。被災 3 県において進められている高台や内陸への防災集団移転促進事業は、2016 年 1 月末時点で 99%が着工、70%が完了しており、住宅再建の基盤となる事業が円滑に実施されている。今後、防災集団移転促進事業が加速化することにより、「持家」を中心として着工戸数も増加すると考えられる。

また、計画策定支援や用地取得の手続き迅速化などの措置によって工事を促進させている災害公営住宅は、約 3 万戸の計画戸数のうち用地確保済み戸数を含めると 2016 年 1 月末時点で約 97%が着手されている。2016 年 1 月末時点で概ね 1.4 万戸が完成し、2015 年度末までには概ね 1.7 万戸の完成、2016 年度以降も含めて、3.0 万戸を見込んでおり、国としても復興交付金による支援、まちづくりの専門職員の派遣の促進、円滑な施工確保の支援等を実施している。

なお、東日本大震災により全壊または半壊とされた家屋数は被災 3 県合計で約 35.8 万戸（全壊 12.3 万戸、半壊 23.5 万戸）となっており[4]、これは被災 3 県における 2013 年度着工戸数の約 7 倍に相当する。

[4] 2013 年 9 月 10 日警察庁緊急災害対策本部広報資料「平成 23 年（2011 年）東北地方太平洋沖地震の被害状況と警察措置」

図表 1-1-25　被災 3 県およびそれ以外の都道府県における住宅着工戸数の推移

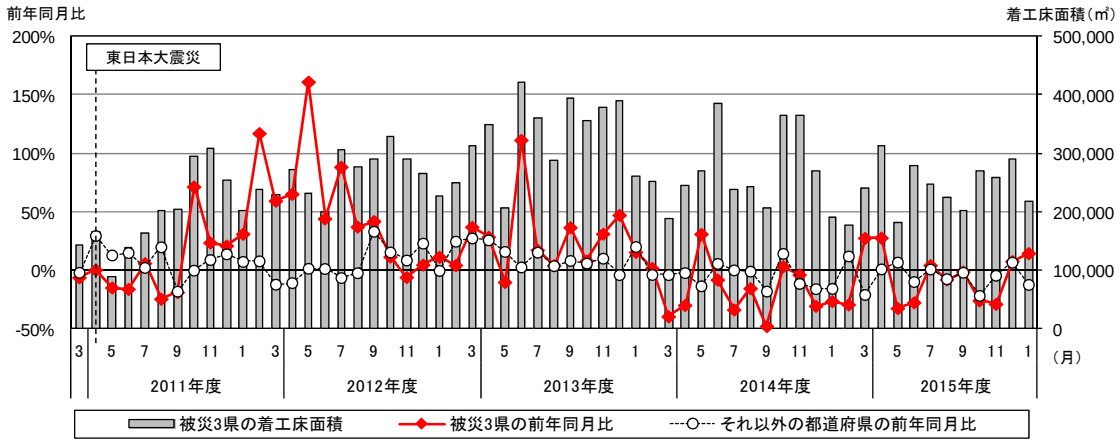


（出典）国土交通省「建築着工統計調査」

図表 1-1-26 は、被災 3 県（岩手県、宮城県、福島県）およびそれ以外の都道府県について、非住宅建築着工床面積（公共・民間計）と前年同月比の推移を示したものである。

震災発生直後は、3 県とも着工が一時停滞したが、2011 年 10 月以降は復旧・復興により、特に岩手県・宮城県において回復の動きが見られた。ただし、福島県は原子力発電所事故の影響もあり年度を通して着工が滞った。2012 年度以降は福島県にも回復の動きが見られるようになり、2014 年度は岩手県が前年度比△13.3%、宮城県が△27.8%と 2 県が減少となったものの、福島県は 7.9%増となった。

図表 1-1-26　被災 3 県およびそれ以外の都道府県における
非住宅建築着工床面積（公共・民間計）の推移



（出典）国土交通省「建築着工統計調査」

2015 年 4 月～2016 年 1 月の非住宅建築着工床面積の累計は、全国では前年同期比△5.3%の減少となっており、被災 3 県では同△10.6%（岩手県△4.7%、宮城県△18.6%、福島県△4.0%）となっている。ただし、2010 年度の同期比で比較すると、被災 3 県では 30.9%増となっており、引き続き、産業振興および雇用促進策が復興の後押しとなり、被災 3 県の非住宅建築投資が活発化すると予想される。

1.1.3　地域別の建設投資動向

当研究所では、四半期ごとに「建設経済モデルによる建設投資の見通し」にて項目別（政府、民間住宅、民間非住宅およびマクロ）に投資見通しを公表してきたが、これは全国ベースでの建設投資額を予測したものであり、地域別建設投資額の推計は行っていない。また、毎年 6 月（2015 年度は 10 月公表）に国土交通省が公表している「建設投資見通し」においては、過去 4 年以前（ここでは 2011 年度以前を指す）の実績値は、建築（住宅・非住宅）／土木、政府／民間などの項目別に公表されているが、それ以降（2012 - 2015 年度）の見込み・見通し値は県別の総額および建築・土木別金額が公表されているのみである。その他シンクタンク等においても、地域別建設投資額の推計は行われていない。

今回のレポートにおいては、当研究所が 2016 年 1 月 27 日に公表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）」を基に、地域別の建設投資額を算出した。

以下順に検討結果を示す。

(1)　地域別出来高の推移

地域別推計にあたって建設総合統計を用い地域別比率を算出し、2015年度、2016年度は2014年度と同じ比率を採用したが、まずはその仮定が正しいかどうかについて検証を行う。なお、月次の建設総合統計においては、地域別数値は項目別内訳の無い建設投資全体額のみの公表であり、2015年度分については現時点では12月分までの公表であるため、2015年12月までの累計数値を用い、地域別比率について検証を行う。

図表 1-1-27 は地域別出来高の年度別比較を行ったものであるが、2014 年度と 2015 年度の 12 月までを比較すると多少の異なる比率はあるものの、概ね地域別比率は一致している。

地域別比率は東北地方に着目すると震災直後の 2011 年度は全国の 8.7%のシェアであったのに対し、震災以降は 4 年連続でシェアが増加、2015 年度の 12 月までは全国の 13.8%を占めており、東日本大震災による復旧・復興需要により大幅にシェアが拡大していることが見てとれる。

以上の結果から、2015 年度、2016 年度の地域別・項目別建設投資額の比率を 2014 年度とほぼ同じと仮定した上で推計を実施する。

図表 1-1-27　地域別出来高の年度別比較

（出典）国土交通省「建設総合統計」

(2)　地域別建設投資額の推計

2012年度までは実績値、2013年度および2014年度の建設投資額（全国ベース）については国土交通省「平成27年度　建設投資見通し」の公表値、2015年度および2016年度については当研究所が2016年1月27日に公表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し（1月推計）」にて推計した全国ベースの建設投資額を使用し、それらの数値に「建設総合統計」から算出した地域別比率を乗じることで推計を行った。

地域別比率については（1）地域別出来高の推移で示した通り、2015年度、2016年度は2014年度と同じ地域別・項目別比率を採用した。

図表1-1-28は前記の前提に基づいて推計を行った結果である。推計した2013年度以降の全国合計の結果を見ると、2014年度まで増加するも2015年度以降は減少傾向となっている。東北においては東日本大震災の復旧・復興工事により建設投資額は増加していたものの、2015年度は前年度比マイナスとなったが、震災前の2010年度比では約104.6%増となっており依然高水準を推移している。

また、リーマンショック以前の2008年度との比較では、2015年度は全国で4.0%増、2016年度は、全国で3.6%増となる見通しであり、政府非住宅、政府土木がプラスとなっていることから、リーマンショック以前の水準を上回っている。

三大都市圏の民間非住宅投資について、中部、近畿エリアの2015年度はリーマンショック以前の2008年度との比較ではそれぞれ約82%、約66%の水準となっており、約94%の水準にまで回復している関東に比べて回復が遅れている。しかしながら、民間非住宅投資全体では2015年度も緩やかな回復が継続する見通しであり、徐々に減少幅は縮小傾向になると考えられる。

さらに、民間住宅投資に着目すると、リーマンショック以前の 2008 年度との比較では 2015 年度は全国で約 91%の水準であり、2014 年度の反動減からの回復と市場活性化策により、ほぼリーマンショック前の水準にまで回復してきていると言える。地域別に見ると、三大都市圏は約 8 割強の水準まで増加しており、東北も 2008 年度を上回る投資額となっている。

図表 1-1-28　地域別の建設投資額

単位：億円

地域	年度 / 項目別	1990 平成２年度	1995 平成７年度	2000 平成１２年度	2010 平成２２年度	2011 平成２３年度	2012 平成２４年度	2013（推計値） 平成２５年度	2014（推計値） 平成２６年度	2015（推計値） 平成２７年度	2016年（推計値） 平成２８年度
北海道	民間 住宅	10,587	10,404	7,875	4,031	4,557	4,776	4,972	4,670	4,804	5,019
	民間 非住宅	9,235	4,822	3,867	2,427	2,573	2,567	3,061	3,295	3,421	3,516
	民間 土木	3,881	2,710	2,409	1,549	1,893	2,100	2,410	2,323	2,364	2,394
	政府 住宅	622	826	725	513	413	441	501	434	366	346
	政府 非住宅	2,078	2,458	1,493	757	759	793	1,280	1,148	1,204	1,131
	政府 土木	20,793	25,748	22,086	11,512	14,290	15,602	18,430	14,911	13,436	12,713
	合計	**47,196**	**46,968**	**38,456**	**20,790**	**24,484**	**26,278**	**30,654**	**26,780**	**25,595**	**25,119**
東北	民間 住宅	13,901	16,981	13,818	6,702	7,096	9,330	11,025	10,306	10,603	11,077
	民間 非住宅	14,375	10,242	7,248	4,183	4,629	6,289	7,250	6,965	7,231	7,433
	民間 土木	7,431	5,535	6,056	2,957	5,416	5,342	5,224	6,523	6,636	6,721
	政府 住宅	573	713	539	220	259	342	1,357	2,029	1,712	1,617
	政府 非住宅	3,429	4,209	3,013	1,770	1,467	1,713	2,971	2,575	2,702	2,537
	政府 土木	25,006	34,571	29,149	16,542	19,955	31,409	34,295	41,442	37,344	35,334
	合計	**64,714**	**72,251**	**59,823**	**32,375**	**38,822**	**54,425**	**62,122**	**69,840**	**66,228**	**64,719**
関東	民間 住宅	113,048	88,590	81,165	56,259	57,980	60,121	65,508	61,199	62,964	65,780
	民間 非住宅	89,996	35,446	33,393	29,127	28,073	29,029	32,448	31,666	32,877	33,794
	民間 土木	29,744	34,230	24,451	19,161	16,666	14,856	15,942	15,556	15,825	16,028
	政府 住宅	4,012	7,069	3,644	1,837	1,613	1,718	1,879	1,559	1,315	1,242
	政府 非住宅	11,800	12,657	8,652	5,825	5,620	5,381	6,318	5,818	6,105	5,732
	政府 土木	54,862	76,753	56,342	39,441	41,874	42,151	46,160	51,415	46,330	43,837
	合計	**303,462**	**254,745**	**207,646**	**151,650**	**151,826**	**153,257**	**168,255**	**167,212**	**165,416**	**166,414**
北陸	民間 住宅	9,646	11,058	8,952	5,034	5,034	5,061	6,146	5,224	5,375	5,616
	民間 非住宅	10,252	6,384	5,313	2,794	2,757	3,059	3,687	3,664	3,804	3,910
	民間 土木	4,117	3,954	3,614	2,579	2,951	3,411	3,574	2,815	2,864	2,900
	政府 住宅	238	389	212	144	75	105	171	171	144	136
	政府 非住宅	1,917	2,635	1,725	1,116	1,126	1,370	1,715	1,282	1,345	1,263
	政府 土木	13,996	22,389	18,953	13,036	12,533	12,266	14,860	13,972	12,590	11,913
	合計	**40,166**	**46,809**	**38,769**	**24,703**	**24,475**	**25,273**	**30,153**	**27,128**	**26,122**	**25,738**
中部	民間 住宅	29,474	29,034	25,610	18,397	18,651	18,927	21,475	19,009	19,557	20,432
	民間 非住宅	26,481	14,203	11,534	7,927	7,837	8,269	10,664	11,542	11,983	12,318
	民間 土木	10,245	8,939	9,066	4,469	5,308	4,982	5,226	5,263	5,354	5,422
	政府 住宅	736	1,013	453	377	315	380	483	331	279	264
	政府 非住宅	3,592	4,438	3,486	1,586	1,309	1,393	1,666	1,790	1,878	1,763
	政府 土木	21,683	29,763	32,468	20,118	22,199	18,709	18,828	21,165	19,072	18,046
	合計	**92,209**	**87,389**	**82,618**	**52,874**	**55,619**	**52,660**	**58,341**	**59,100**	**58,124**	**58,245**
近畿	民間 住宅	40,447	44,970	32,408	19,107	19,111	19,761	22,089	20,622	21,216	22,165
	民間 非住宅	35,133	17,951	14,613	11,312	10,756	10,276	11,854	13,514	14,031	14,423
	民間 土木	10,714	17,741	8,724	4,405	5,274	5,163	5,401	5,183	5,273	5,341
	政府 住宅	1,987	2,316	2,236	861	1,003	775	809	656	554	523
	政府 非住宅	5,048	7,022	4,851	1,859	2,012	1,978	2,233	2,445	2,565	2,408
	政府 土木	23,695	36,638	30,893	17,411	16,131	18,891	20,740	22,395	20,180	19,094
	合計	**117,024**	**126,638**	**93,726**	**54,954**	**54,287**	**56,844**	**63,126**	**64,815**	**63,820**	**63,954**
中国	民間 住宅	11,884	13,513	10,126	6,053	6,459	6,868	7,859	7,186	7,393	7,724
	民間 非住宅	11,526	6,354	5,008	2,797	3,644	3,422	4,334	4,561	4,735	4,868
	民間 土木	4,510	4,324	3,767	1,964	2,273	2,537	2,434	2,735	2,782	2,818
	政府 住宅	476	545	483	194	255	199	261	218	184	174
	政府 非住宅	3,092	2,967	1,894	1,024	1,214	1,084	1,529	1,272	1,335	1,253
	政府 土木	15,224	20,773	18,478	10,850	10,525	9,566	11,151	11,796	10,630	10,058
	合計	**46,713**	**48,475**	**39,755**	**22,882**	**24,371**	**23,676**	**27,568**	**27,768**	**27,059**	**26,894**
四国	民間 住宅	6,065	6,628	5,374	2,982	3,022	3,119	3,821	3,288	3,383	3,534
	民間 非住宅	4,822	3,271	2,982	1,678	1,858	2,147	2,103	2,212	2,297	2,361
	民間 土木	1,948	1,776	1,339	777	867	850	828	1,061	1,079	1,093
	政府 住宅	238	296	225	154	60	24	67	122	103	97
	政府 非住宅	1,274	1,211	1,135	851	1,006	997	1,191	984	1,032	969
	政府 土木	9,919	13,552	13,348	5,581	6,572	5,741	6,424	6,623	5,968	5,647
	合計	**24,266**	**26,735**	**24,403**	**12,023**	**13,385**	**12,879**	**14,433**	**14,290**	**13,862**	**13,702**
九州・沖縄	民間 住宅	22,166	21,950	17,429	11,215	11,839	12,980	15,006	14,097	14,504	15,152
	民間 非住宅	17,273	11,421	9,470	6,870	7,491	7,344	8,799	8,881	9,221	9,478
	民間 土木	8,015	5,748	6,736	2,706	2,801	3,157	4,261	4,642	4,722	4,783
	政府 住宅	1,260	1,388	1,201	853	656	841	1,173	880	742	701
	政府 非住宅	3,638	4,520	4,036	2,154	2,270	2,245	2,996	2,987	3,134	2,943
	政府 土木	26,292	35,129	37,882	23,232	20,596	21,055	26,012	24,580	22,149	20,958
	合計	**78,644**	**80,156**	**76,754**	**47,031**	**45,653**	**47,622**	**58,247**	**56,067**	**54,473**	**54,015**
全国	民間 住宅	257,217	243,129	202,756	129,779	133,750	140,944	157,900	145,600	149,800	156,500
	民間 非住宅	219,092	110,095	93,429	69,116	69,618	72,402	84,200	86,300	89,600	92,100
	民間 土木	80,606	84,958	66,162	40,567	43,447	42,398	45,300	46,100	46,900	47,500
	政府 住宅	10,142	14,555	9,717	5,154	4,650	4,825	6,700	6,400	5,400	5,100
	政府 非住宅	35,868	42,117	30,287	16,942	16,783	16,954	21,900	20,300	21,300	20,000
	政府 土木	211,470	295,314	259,597	157,724	164,675	175,391	196,900	208,300	187,700	177,600
	合計	**814,395**	**790,169**	**661,948**	**419,282**	**432,923**	**452,914**	**512,900**	**513,000**	**500,700**	**498,800**

※地域区分は次のとおり

北海道	北海道
東北	青森県、岩手県、宮城県、秋田県、山形県、福島県
関東	茨城県、栃木県、群馬県、埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、山梨県、長野県
北陸	新潟県、富山県、石川県、福井県
中部	岐阜県、静岡県、愛知県、三重県
近畿	滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県
中国	鳥取県、島根県、岡山県、広島県、山口県
四国	徳島県、香川県、愛媛県、高知県
九州・沖縄	福岡県、佐賀県、長崎県、熊本県、大分県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県

（出典）2012 年度までは国土交通省「平成 27 年度 建設投資見通し」、2013 - 2016 年度は当研究所推計

（ 注 ）なお、沖縄県は国土交通省「建設総合統計年度報」の地域区分に合わせて九州に合算し、「九州・沖縄」としている。

1.2　建設投資の中長期予測に係る予測手法の策定

はじめに

当研究所では、当年度と次年度の建設投資見通しについて、四半期データを基にマクロ的な景気の動きと整合させる形で予測を行っている。一方、2001 年と 2005 年には、中長期的な見通しとして、建設投資の動向に影響を及ぼす要因としてどのようなものがあるか、また、これらの要因がどのように影響を及ぼすかを分析し、推計を行った[1]。

最後に中長期予測を発表した 2005 年から 10 年が経過したが、その間、我が国は、人口減少社会・超高齢社会を迎えるとともに、リーマンショックや東日本大震災を経験し、現在、長く続いたデフレからの脱却や経済再生の実現に向けた動きがみられている。また、アジア主要都市の台頭に伴う国際的な都市間競争の激化や、情報通信技術の更なる進展など、我が国を取り巻く経済・社会の状況は大きく変化している。

当研究所では、これらの変化を踏まえ、建設投資について新たな中長期予測を行うことを念頭に、建設経済レポート№64 及び№65 において、「住宅」、非住宅の「事務所」・「倉庫」・「店舗」・「工場」の変動要因についての分析を試みた。

本節では、2005 年の中長期予測をレビューし、前述の分析結果を踏まえつつ予測手法を策定した上で、2030 年度までの政府建設投資額、及び民間建設投資予測の基礎となる投資量（新設住宅着工戸数、民間非住宅建築における着工床面積）を予測した。

今後は、関係業界・団体へのヒアリングを行いつつ、建築単価等の予測を行い、2030 年度までの建設投資額の見通しを立てる予定である。

1.2.1　2005 年中長期予測のレビュー

前回 2005 年に発表した中長期予測は、計量経済モデルによらず、建設投資に影響を与える要因を特定し、それらの要因が、政府建設市場、民間住宅市場及び民間非住宅市場にいかなる影響を及ぼすかについて定性的に分析し、それを枠組みとして推計を行った。また、投資主体により建設投資動向を左右する要因が異なると考えられることから、政府、民間別に、土木、建築（住宅・非住宅）のそれぞれ分野に応じた推計手法を用いた。

ここでは、前回の手法が建設投資の中長期予測において有効性を持つかどうかを検証するため、前回予測の結果についてレビューを行った。

---

[1] 2001 年 5 月には「建設市場の中長期予測～2010 年及び 2020 年の見通し～」を、2005 年 7 月には「建設投資等の中長期予測～2010 年及び 2020 年の見通し～」を発表した。

(1)　予測の考え方

①政府建設投資

政府建設投資は、最終的には政策判断によりその規模が決定される分野である。当時の政府の経済財政運営における 2010 年代初頭の基礎的財政収支（プライマリーバランス）の黒字化（単年度）の目標[2]を踏まえつつ、社会資本整備が経済成長を支える側面を考慮して、図表 1-2-1 の複数の変化率を設定することにより、推計を行った。

図表 1-2-1　2005 年公表予測における政府建設投資のケース別想定

想定ケース	国､地方別	2004 RICE	2005 RICE	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	→	2020	解説
ケースA	国・地方	△11.9	△4.6	0.0	→	→	→	0.0	0.0	→	→	0.0	2006年度以降、横ばい。
ケースB	国	△12.0	△4.0	△3.0	→	△3.0	0.0	→	0.0	→	→	0.0	国→2008年度まで△3%、2009年度以降、横ばい。地方→2006年度以降横ばい。
	地方	△11.8	△5.6	0.0	→	→	→	→	0.0	→	→	0.0	
ケースC	国	△12.0	△4.0	△3.0	→	△3.0	0.0	→	0.0	→	→	0.0	ケースBに地方で変化。国→2008年度まで△3%、2009年度以降横ばい。地方→2008年度まで△5%、2009年度以降横ばい。
	地方	△11.8	△5.6	△5.0	→	△5.0	0.0	→	0.0	→	→	0.0	
ケースD	国	△12.0	△4.0	△3.0	→	→	→	△3.0	0.0	→	→	0.0	国→2010年度まで△3%、2011年度以降横ばい。地方→2010年度まで△5%、2011年度以降横ばい。
	地方	△11.8	△5.6	△5.0	→	→	→	△5.0	0.0	→	→	0.0	

（出典）財団法人建設経済研究所(2005)「建設投資等の中長期予測～2010 年度及び 2020 年度の見通し～」
（注 1）「地方」は、地方単独及び地方公営を表す。
（注 2）各年度とも補正予算は想定していない。
（注 3）いずれのケースも 2004 年度及び 2005 年度は政府建設投資の変動率、2006 年度以降は予算の変動率を示す。

②民間住宅投資

人口動態に伴う世帯数の増減と住宅ストックの連動、既存ストックの老朽化や生活水準に合わせた住環境の改善ニーズといった将来の潜在的な需給動向を捉えることにより、新設住宅投資及び増改築工事投資の予測を行った。

新設住宅投資については、主世帯数増減、居住世帯のない住宅増減、除却戸数の将来予測値の合計から新設住宅着工戸数を推計し、1 戸あたり平均床面積及び新設住宅 1 ㎡あたり工事単価を乗じた。住宅増改築投資については、新設住宅着工戸数との相関から推計される増改築床面積に 1 ㎡あたり増改築工事費単価を乗じて予測した。

なお、新設住宅 1 ㎡あたり工事単価及び 1 ㎡あたり増改築工事費単価については経済成長率と連動すると考え、4 つの経済成長率のケース（(2)①で説明。）別に予測した。

[2] 「構造改革と経済財政の中期展望について（改革と展望）」（2002 年 1 月閣議決定）

③民間非住宅投資

中長期的に需要量に見合った建設ストックが整備されるよう投資が行われるとの考え方を基本とし、「事務所」、「店舗」、「工場」、「倉庫」、「宿泊施設」、「学校」、「病院」、「その他」の類型別に需要変動を検討し、4 つの経済成長率のケース（(2)①で説明。）別に予測した。

フローにあたる投資量（＝着工床面積）は、各期のストック床面積の推移と除却床面積を求めることにより算出した。着工床面積に予想単価を乗じて建築着工額を求め、過去の実績に基づく補正率の概念を用いて建設投資額を導出した。

④維持補修

維持補修は、ストック量とその形成時期に応じた維持補修の実施の動向により決定されると考えられる。民間、政府それぞれの建築（住宅・非住宅）、土木の類型別に、既存のストック量に今後形成されるストック量を推定して加え、これにストック量と維持補修の実施状況の関係をこれまでのトレンドや今後の動向を踏まえ、将来額を推計した。

(2)建設投資の実績値と前回予測値との比較

前回の予測値については､維持補修の実績に関する統計データの不存在等の制約により、予測値と実績値とを完全に比較することは困難である。しかし、政府建設投資（維持補修を含む全体額)、民間住宅投資、民間非住宅投資については、国土交通省「建設投資の見通し」（1 年ごとに公表）及び当研究所「建設経済予測モデルによる建設投資の見通し」（4 半期ごとに公表）により[3]、予測値と実績値の比較が可能である。以下では、2005 年度価格を基準とした実質値ベースにおいて、前回予測手法による投資額と実績を比較した。

なお、2008 年のリーマンショックや 2011 年の東日本大震災といった前回予測時において想定していない要因による追加的な財政出動や、経済成長率の想定値と実績値との乖離のため、予測値と実績値とで大きな差異が生じた[4]。

そこで、政府建設投資については、これまでの政府の歳出面における取り組みの考え方をレビューすることにより予測の前提の妥当性について検証した。また、民間住宅投資や民間非住宅投資においては、当時の経済情勢から一定の経済成長率の仮定の下で将来の投資額を予測したが、新設住宅着工戸数や非住宅建築の着工床面積など投資量について予測値と実績値を比較することにより、予測手法の有効性について検証を行った[5]。

---

[3] 2014 年度までは国土交通省「平成 26 年度建設投資見通し」、2015 年度及び 2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資見通し」を用いる。

[4] 建設投資の中長期予測は、予測を行った時期の直近の建設投資動向や経済動向を踏まえ一定の前提条件の下での 15 年から 20 年程度後の建設投資額の推計を行うことにより中長期的な将来の大まかな建設投資の規模を明らかにすることを目的としている。

[5] 本項における予測値は 2004・2005 年度については実績値をベースとし、その上で前回と同じ予測手法で行った推計値と実績値との比較を行っているため、前回中長期予測における予測値（1995 年度価格の実質値で、2004・2005 年度については当研究所「建設経済モデルによる建設投資見通し」における予測値を採用。）とは金額が異なることに留意する必要がある。

その結果、政府建設投資については、実際に一貫した公共投資への抑制的な態度がとられ、予測の考え方は妥当であったと考えられる。また、民間住宅投資、非住宅投資においては、経済成長率の想定値との乖離により建設投資額については実績値が予測値を大きく下回ったが、投資量については予測値と実績値の乖離は限定的となり、潜在的なストック需要を捉える前回の予測手法には一定の有効性があったと考えられる。

①経済成長率（実質）

経済成長率（実質）の実績値と前回予測時の想定値は、図表 1-2-2 のとおり、2006 年度～2010 年度の 5 年間平均は約 0.2%、2011 年度～2014 年度の 4 年間平均は約 0.6%であり、いずれのケースよりも経済成長率が低い水準で推移した。特に 2008 年度以降はリーマンショックや東日本大震災の影響を受け想定を大きく下回っている。

図表 1-2-2　経済成長率（実質）

単位：%

年度	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
実績	1.8	1.8	−3.7	−2.0	3.5	0.4	0.9	2.0	−1.0
	0.2（5年間の平均）					0.6（4年間の平均）			
ケース1	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	2.5	2.5	2.5	2.5
ケース2	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	2.0	2.0	2.0	2.0
ケース3	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5
ケース4	1.5	1.5	1.5	1.5	1.5	1.0	1.0	1.0	1.0

（出典）当研究所にて作成

（ 注 ）経済成長率（実質）の値は、内閣府「2014 年度国民経済計算（2005 年基準・93SNA）」を参照。

②政府建設投資

当初、2010 年代初頭の基礎的財政収支（プライマリーバランス）黒字化を目指し歳出削減が進められたが、2008 年のリーマンショックを受けた追加的な財政出動や東日本大震災からの復旧・復興事業等の緊急的な公共事業への支出増により反転・上昇した（図表 1-2-3）。

一方、2006 年度～2009 年度の概算要求基準では、公共事業関係費が前年度 3%減とされた。2009 年 9 月～2012 年 12 月の民主党政権下[6]では、「基礎的財政収支対象経費」[7]は少なくとも前年度当初予算の規模を実質的に上回らないこととされた。2012 年 12 月以降の自公政権下では、2013 年以降の「経済財政運営と改革の基本方針」（骨太方針）において社会保障以外への支出の一層の重点化・効率化を進め、出来る限り抑制することとされている。

したがって、緊急的な追加投資があったものの、建設投資に対する態度としては期間を通して抑制的であり、予測の考え方として概ね妥当であったと考えられる。

---

6 「財政運営戦略」（2010 年 6 月閣議決定）、「中期財政フレーム（平成 24 年度～平成 26 年度）」（2011 年 8 月閣議決定）、「中期財政フレーム（平成 25 年度～平成 27 年度）」（2012 年 8 月閣議決定）

7 国の一般会計歳出のうち、国債費及び決算不足補てん繰戻しを除いたもの。

図表 1-2-3　政府建設投資の実績値と前回予測値の比較

単位：兆円

年度	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	…	2020
実績	17.5	16.2	15.4	17.1	17.1	17.4	18.7	20.9	21.2	19.2	17.9	－	
（前年度比）	−7.8%	−7.1%	−4.9%	10.9%	−0.3%	2.0%	7.3%	12.0%	1.4%	−9.4%	−6.7%	－	
	16.7（5年間の平均）					19.5（5年間の平均）					―	－	
ケースA	18.7（5年間の平均）					18.1（5年間の平均）					18.1（5年間の平均）		
ケースB	17.9（5年間の平均）					17.1（5年間の平均）					17.1（5年間の平均）		
ケースC	17.4（5年間の平均）					16.5（5年間の平均）					16.5（5年間の平均）		
ケースD	17.1（5年間の平均）					15.4（5年間の平均）					15.4（5年間の平均）		

（出典）当研究所にて作成
（注 1）投資額はいずれも 2005 年度基準の実質値である。
（注 2）実績の値のうち、2013 年度及び 2014 年度については国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」（2015 年 10 月）の見込み値、2015 年度及び 2016 年度については当研究所による予測値である。

③民間住宅投資

投資量である新設住宅着工戸数については、2007 年度における構造計算書偽装問題を受けた建築基準法改正による建築確認の厳格化、さらに、リーマンショックによる影響を受けて減少し、2009 年度の 77.5 万戸は 1964 年度（76.5 万戸）以来の水準となった。2010 年度以降は、東日本大震災からの復興需要、消費増税（2014 年 4 月）前の駆け込み需要等の影響を受けて推移し、2016 年度は 95.4 万戸となる見通しである。

新設住宅着工戸数の実績値と予測値を比較すると、2006 年度～2010 年度の 5 年間平均では予測値 108.8 万戸に対して実績値 99.1 万戸と 9.7 万戸少なく、2011 年度～2015 年度の 5 年間平均[8]では予測値 97.6 万戸に対して実績値 90.4 万戸と 7.2 万戸少ない（図表 1-2-4）。

図表 1-2-4　新設住宅着工戸数の実績値と前回予測値の比較

単位：万戸

年度	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	・・・	2020
住宅着工実績	124.9	128.5	103.6	103.9	77.5	81.9	84.1	89.3	98.7	88.0	91.6	95.4	－	
（前年度比）	－	2.9%	−19.4%	0.3%	−25.4%	5.6%	2.7%	6.2%	10.6%	−10.8%	4.0%	8.4%	－	
	－	99.1（5年間の平均）					90.4（5年間の平均）					－	－	
予測	－	108.8（5年間の平均）					97.6（5年間の平均）					80.8（5年間の平均）		
実績と予測の差	－	−9.7					−7.2					－		

（出典）当研究所にて作成
（ 注 ）新設住宅着工戸数の実績については、国土交通省「建築着工統計」による。また、2015 年度及び 2016 年度については当研究所による予測値である。

民間住宅投資額の予測は、投資量に乗じる平均工事単価の設定に 4 つのケースの想定に基づく経済成長率（実質）を反映させることにより行った。新設住宅着工戸数と連動した動きが見られ、2009 年度（12.4 兆円）まで減少が続いた。2010 年度以降も新設住宅着工戸数と連動した動きを見せ、2015 年度は 13.7 兆円となる見通しである。

その結果、実績値は、最も経済成長率が低い想定であるケース 4 における予測値より低い水準となった（図表 1-2-5）。2006 年度～2010 年度の 5 年間平均についてはケース 4 の

[8] 2015 年度の新設住宅着工戸数については、当研究所による見通し。

予測値 18.3 兆円に対して実績値は 14.9 兆円で 3.4 兆円低く、2011 年度～2015 年度の 5 年間平均[9]については予測値 16.3 兆円に対して実績値は 13.7 兆円と 2.6 兆円低い。

図表 1-2-5　民間住宅投資の実績値と前回予測値の比較

単位：兆円

年度	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	・・・	2020
実績（前年度比）	18.4	15.9	15.3	12.4	12.5	12.7	13.6	14.9	13.4	13.7	14.2	－	
	-0.2%	-13.7%	-3.8%	-19.1%	1.0%	1.7%	7.2%	9.4%	-10.2%	2.5%	3.4%	－	
	14.9（5年間の平均）					13.7（5年間の平均）					－	－	
ケース１	18.4（5年間の平均）					17.1（5年間の平均）					15.2（5年間の平均）		
ケース２	18.3（5年間の平均）					16.8（5年間の平均）					14.7（5年間の平均）		
ケース３	18.3（5年間の平均）					16.6（5年間の平均）					14.2（5年間の平均）		
ケース４	18.3（5年間の平均）					16.3（5年間の平均）					13.7（5年間の平均）		

（出典）当研究所にて作成
（注 1）投資額はいずれも 2005 年度基準の実質値である。
（注 2）実績の値のうち、2013 年度及び 2014 年度については国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」（2015 年 10 月）の見込み値、2015 年度及び 2016 年度については当研究所による予測値である。

以上から、新設住宅着工戸数よりも投資額において、予測値と実績値の乖離の度合が大きいことがわかった。投資量である新設着工戸数については、景気要因や政策要因による影響にもかかわらず実績値と予測値の乖離の度合いが限定的であったことから、将来の潜在的なストックの需要量を捉える予測手法について一定の有効性があったと考えられる。

④民間非住宅投資

民間非住宅建築投資については、将来のストック床面積を推計することにより着工床面積を予測し、それに４つのケースの仮定に基づく経済成長率を反映した建築単価を乗じることにより将来の建設投資額を推計した。民間土木建設投資については、その民間非住宅建築投資に対する割合を設定することによって推計を行った。

まず、投資量である着工床面積について実績値と予測値とを比較した。着工床面積の予測は、経済成長率に係る想定のケース毎に、非住宅建築の使途（店舗、工場、事務所、倉庫、病院、学校）別のストック床面積の規模を決定する要因（例えば、事務所におけるオフィス人口）について、ストック床面積で除した指標（原単位）を設定し、経済成長率に係るケース毎に経済変量(当該ストック床面積の規模を決定する要因の量)を別途予測し、両者を乗ずることにより、将来のストック床面積を予測した。着工床面積の実績値は、経済成長率の想定値の最も低いケース４における予測値をやや下回る結果となった[10]（図表 1-2-6）。

[9] 2015 年度の新設住宅着工戸数については、当研究所による見通し。

[10] 原単位については、予測当時の経済情勢に鑑みて設定した経済成長率に対応した値をとるが、実際には、経済成長率が想定値を大きく下回ることとなった。経済成長率の実績値に対応した原単位を遡及的に設定することは困難であるが、仮に経済成長率がケース 4 より低いケースを想定し、当該ケースに対応した原単位を設定している場合は、実績値と将来予測値の乖離がさらに縮小すると考えられる。

図表 1-2-6　民間非住宅着工床面積の実績値と前回予測値の比較

単位：百万㎡

年度	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
実績値	70.6	61.9	57.8	38.8	39.6	41.8	44.9	50.2	47.9	45.6
実績値（5年平均）	53.7					46.1				
ケース1	65.4					82.0				
ケース2	61.8					66.0				
ケース3	60.2					59.4				
ケース4	58.1					47.1				

（出典）当研究所にて作成
（ 注 ）2006 年度～2014 年度実績値は建築着工統計を基に当研究所にて作成。2015 年度実績値は、当研究所による推計値。

次に、投資額について実績値と予測値の比較を行った。2008 年までの景気回復局面においては、経済成長率が予測より高く、設備投資が増えて高水準で推移した。リーマンショック後は設備投資減により 2009、2010 年度は大きく低下。2011 年度以降は低い経済成長率により回復は限定的であった結果、ケース 3～ケース 4 に近い実績となった（図表 1-2-7）。

図表 1-2-7　民間非住宅建築投資の実績値と前回予測値の比較

単位：兆円

年度	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	・・・	2020
実績（前年度比）	9.6	8.8	9.2	7.4	6.6	6.6	7.0	7.9	7.9	8.0	8.0	－	
	3.9%	−8.8%	5.4%	−20.4%	−9.7%	−0.7%	5.7%	13.8%	0.0%	0.6%	0.6%	－	
	8.3（5年間の平均）					7.5（5年間の平均）					－	－	
ケース1	9.5（5年間の平均）					11.6（5年間の平均）					12.7（5年間の平均）		
ケース2	9.1（5年間の平均）					9.5（5年間の平均）					10.6（5年間の平均）		
ケース3	8.9（5年間の平均）					8.6（5年間の平均）					9.0（5年間の平均）		
ケース4	8.6（5年間の平均）					6.9（5年間の平均）					7.2（5年間の平均）		

（出典）当研究所にて作成
（注 1）投資額はいずれも 2005 年度基準の実質値である。
（注 2）実績の値のうち、2013 年度及び 2014 年度については国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」（2015 年 10 月）の見込み値、2015 年度及び 2016 年度については当研究所による予測値である。

民間土木投資額は、2008 年のリーマンショックを機に減少幅が大きくなった。民間非住宅建築投資が低水準だったことと同様、予測よりも低水準の実績となった（図表 1-2-8）。

図表 1-2-8　民間土木投資の実績値と前回予測値の比較

単位：兆円

年度	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	・・・	2020
実績（前年度比）	4.9	4.7	4.6	4.3	3.8	4.1	4.0	4.2	4.2	4.1	4.1	－	
	−1.3%	−3.1%	−1.9%	−6.4%	−11.4%	5.7%	−0.8%	4.6%	−0.7%	−1.1%	−1.0%	－	
	4.5（5年間の平均）					4.1（5年間の平均）					－	－	
ケース1	5.7（5年間の平均）					5.8（5年間の平均）					5.9（5年間の平均）		
ケース2	5.4（5年間の平均）					5.1（5年間の平均）					5.3（5年間の平均）		
ケース3	5.3（5年間の平均）					5.0（5年間の平均）					4.8（5年間の平均）		
ケース4	5.2（5年間の平均）					4.1（5年間の平均）					4.2（5年間の平均）		

（出典）当研究所にて作成
（注 1）投資額はいずれも 2005 年度基準の実質値である。
（注 2）実績の値のうち、2013 年度及び 2014 年度については国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」（2015 年 10 月）の見込み値、2015 年度及び 2016 年度については当研究所による予測値である。

以上から、着工床面積よりも投資額において、予測値と実績値の乖離の度合が大きいことがわかった。潜在的なストック需要から予測した着工床面積については、想定外の経済情勢の影響を受けたにもかかわらず実績値と予測値の乖離の度合が限定的であったことから、潜在的な需要量を捉える予測手法には一定の有効性があったと考えられる。

1.2.2　今回の中長期予測の考え方

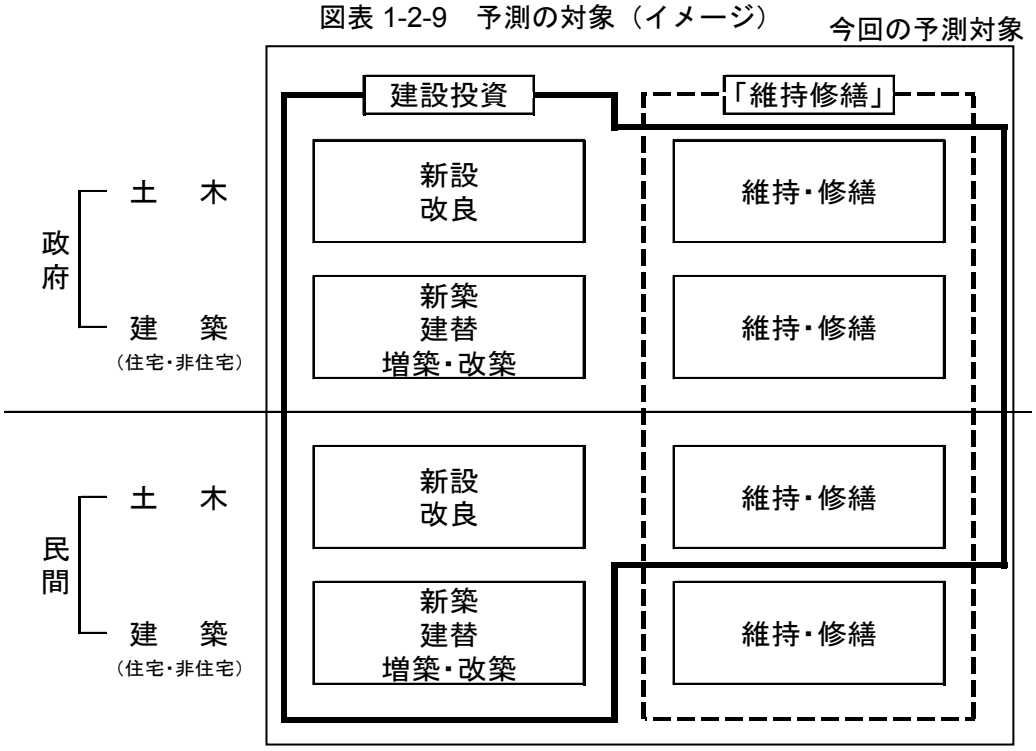
(1)　予測の対象

予測の対象は、前回 2005 年に行った予測と同様、建設工事のうち新築・増築・改築（建替えを含む。）を指す「建設投資」にあたるものと、「建設投資」には含まれない「維持・修繕」分野である[11]。

「建設投資」は一般に、投資の主体によって「政府建設投資」と「民間建設投資」に分けられる。それぞれが、「建築投資」と「土木投資」に分かれる。

「維持・修繕」は「建設投資」には含まれないものであるが、政府建設投資、民間土木投資においては、統計の制約上、「建設投資」に「維持・修繕」が含まれる（図表 1-2-9）。

図表 1-2-9　予測の対象（イメージ）



（注）政府部門の建設投資（政府建設投資）及び民間部門の土木の分野における建設投資（民間土木投資）については、それぞれの分野における維持・修繕が含まれる。

[11] 2005 年における予測の「維持補修」は耐震改修など施設の機能向上を含む工事を指すのに対し、今回予測する「維持・修繕」は国土交通省「建設工事施工統計」における「維持・修繕」を指す。

(2)　予測の基本的な考え方

中長期的な予測においては、次の理由から計量経済モデルによらず、建設投資に影響を与える要因を特定し、それらの要因が、政府建設市場、民間住宅市場及び民間非住宅市場に如何なる影響を及ぼすか、定性的に分析し、それを枠組みとして推計を行った。

a) GDP 成長率の予測に、ケインズ理論を定式化した計量経済モデルが用いられるのは、マクロ経済学においては、国民所得を中心とする諸集計量が相互依存関係にある、すなわち、GDP と GDP を構成する消費、投資等は同時に決定するものである。例えば、消費の水準だけが先に決まり、それに応じて GDP の水準が決まるといったものではない。

b) 一方、モデルが過去の諸変数間の因果関係に基づき作成されているため、この諸変数間の因果関係が大きく変化する時期には予測の精度が落ちる。我が国においては、2030 年度までの期間を見通した場合、今後も人口・世帯数の減少やライフスタイルの変化、技術革新など、投資環境の変化が各分野において予想される。

建設投資に影響を与える要因は、①経済・財政の動向、②人口・世帯の動向、③IT 等の技術革新の動向、④ライフスタイルの変化、⑤ストックの蓄積　の 5 つとした。

1.2.1 における前回予測のレビューで述べたように、前回の手法は中長期の予測手法として一定の有効性があると考えられ、今回の予測においても基本的に踏襲することとした。

また、今回の中長期予測の新たな取り組みとして、前回は物価変動を考慮しない実質ベースでの建設投資額の推計のみ行ったが、額面としての将来の建設投資の規模を把握しやすくする観点から、実質建設投資額と併せて名目建設投資額の推計を行うこととした。

(3)　予測の前提条件

①将来の経済財政の姿

最新の政府の経済財政に関する運営方針である「経済財政運営と改革の基本方針 2015」（2015 年 6 月 30 日閣議決定）は、中長期的に、経済成長率が実質 2%程度、名目３%程度を上回る経済成長を目指している。また、内閣府「中長期の経済財政に関する試算」(2016 年 1 月 21 日）は、マクロ経済に関して「経済再生ケース」と「ベースラインケース」の２つのシナリオを提示している。これを踏まえ、経済成長率に係るケースは、ケース１として「経済再生ケース」が実現する場合、ケース 2 として「ベースラインケース」が実現する場合の 2 通りを設定した（図表 1-2-10)。

図表 1-2-10　マクロ経済に関するシナリオ

経済再生ケース →ケース１	日本経済再生に向けた、大胆な金融政策、機動的な財政政策、民間投資を喚起する成長戦略を柱とする経済財政政策の効果が着実に発現。 中長期的に経済成長率は実質 2%以上、名目 3%以上、消費者物価上昇率（消費税率引上げの影響を除く）は 2%近傍で安定的に推移。
ベースラインケース →ケース２	経済が足元の潜在成長率並みで将来にわたって推移。 中長期的に経済成長率は実質 1%弱、名目 1%半ば程度。

（出典）「中長期の経済財政に関する試算」（2016 年 1 月内閣府）を基に当研究所にて作成

それぞれのケースの経済成長率については、図表 1-2-11 のとおり、2024 年度まで予測されている。2025 年度～2030 年度については、ケース 1 においては、実質 2.0%、名目 3.0%で推移、ケース 2 においては実質 0.8%、名目 1-2%で推移すると仮定した。

図表 1-2-11　「経済再生ケース」及び「ベースラインケース」における経済成長率

年度		2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
経済再生ケース	実質	1.2	1.7	0.6	2.5	2.1	2.2	2.3	2.3	2.4	2.4
（ケース1）	名目	2.7	3.1	2.4	3.9	3.5	3.6	3.7	3.7	3.8	3.8
ベースラインケース	実質	1.2	1.7	0.1	1.4	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8	0.8
（ケース2）	名目	2.7	3.1	1.3	1.9	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3

（出典）「中長期の経済財政に関する試算」（2016 年 1 月内閣府）を基に当研究所にて作成

②デフレーターの設定

建設投資額の実質値の推計や建築単価の伸び率の設定にデフレーターとして、建設工事費デフレーター（2005 年度基準）・建設総合を採用する。当該デフレーターの変化率は、企業物価指数の変化率に近似した動きを示しており、同デフレーターが国内企業物価と同様の伸び率で推移するものと仮定する。国内企業物価の伸び率については、前出の内閣府「中長期の経済財政に関する試算」における予測値（図表 1-2-12）を使用し、2025 年度以降は 2024 年度の予測値と同値で推移すると仮定した。

図表 1-2-12 国内企業物価上昇率の将来予測

単位：%

年度	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
経済再生ケース	−2.9	0.2	2.7	1.2	1.1	1.2	1.2	1.2	1.2	1.2
ベースラインケース	−2.9	0.2	2.3	0.4	0.3	0.5	0.5	0.5	0.5	0.5

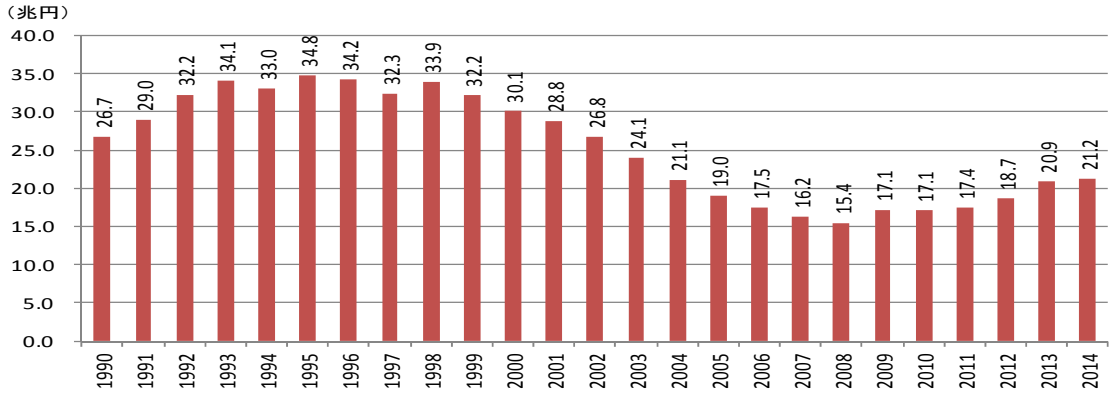
（出典）「中長期の経済財政に関する試算」（2016 年 1 月内閣府）を基に当研究所にて作成

1.2.3　政府建設投資

(1)　予測の前提

国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」（2015 年 10 月）によると、2014 年度の国・地方をあわせた政府建設投資[12]は、21.2 兆円（実質値、2005 年度価格）である。ピーク時（1995 年度、34.8 兆円）から 2008 年度まで減少が続いたが、2009 年以降ゆるやかに増加し、直近 2 年はほぼ横ばいで推移し、2014 年度はピーク時の約 60%の水準である（図表 1-2-13）。

図表 1-2-13　政府建設投資の推移（実質値、2005 年度価格）



（出典）国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」（2015 年 10 月）を基に当研究所にて作成

①今後の経済財政運営の見通し

2015 年 6 月に閣議決定された「経済財政運営と改革の基本方針 2015」（骨太方針 2015）は、国・地方の基礎的財政収支（プライマリー・バランス）赤字の対 GDP 比は、「大胆な金融政策」、「機動的な財政政策」、「民間投資を喚起する成長戦略」の「三本の矢」の経済政策の下での税収増、消費税率の 8%への引上げ、さらには歳出効率化の取組等を反映し、2018 年度にはマイナス 1%程度、2020 年度黒字化を実現することを目標としている。

一方、内閣府「中長期の経済財政に関する試算」（2016 年 1 月 21 日）によると、経済成長率が実質で年率 2%程度、名目で年率 3%程度を達成する「経済再生ケース」においてもプライマリー・バランス赤字の対 GDP 比は、2020 年度でマイナス 1.1%と予測されており[13]、公共投資を取り巻く環境は依然として厳しい状況にある。

骨太方針 2015 では、国の一般歳出については、これまでの取組を基調とし、社会保障の高齢化による増加分を除き、人口減少や賃金・物価動向等を踏まえつつ、増加を前提と

[12] 本項における政府建設投資額の将来予測値は、1.2.6 で推計する維持・修繕額の将来予測値を含む。
[13] 同試算において、歳出の前提として、2016 年度については、賃金・物価の動向や一定の歳出改革等を勘案し、結果として高齢化等を除く歳出の増加率が物価上昇率の半分程度となると仮定。2017 年度以降の期間においては、社会保障歳出は高齢化要因等で増加、それ以外の一般歳出は物価上昇率並に増加する（実質横ばい）と想定。

せず歳出改革に取り組むこととされている[14]。

②今後の公共投資のあり方

社会資本整備に関する中長期的基本計画である「第 4 次社会資本整備重点計画」（2015 年 9 月閣議決定）においては、人口減少下で持続的な経済成長を実現していくため、経済活動の生産性の向上に寄与する社会資本整備への重点化や、地域の実情に応じ必要な社会資本の高度化、効率的・効果的な集約再編の重要性を強調している。その上で、社会資本の本来の役割であるストック効果が最大限に発揮されるよう、既存施設に係る戦略的メンテナンスと有効活用（「賢く使う取組」）の重点的な取り組みとともに、目的・役割に応じた「安全・安心インフラ」、「生活インフラ」、「成長インフラ」について、優先度や時間軸を考慮した選択と集中の徹底を図り、「機能性・生産性を高める戦略的インフラネジメントを構築」していくこととしている。

また、高度経済成長期に大量に整備された社会資本の老朽化に対応し、社会資本のメンテナンスに係るトータルコストを中長期的に縮減・平準化し、また、既存施設を賢く使いながら、投資余力を確保していくことにより、適切なメンテナンスを行うこととしている。

さらに、厳しい財政制約の下で社会資本整備を進めるため、公的財政負担の抑制に資する PPP（Public Private Partnership）や PFI（Private Financial Initiative）を積極的に推進し、民間の資金・ノウハウを活用し、効率的な社会資本の整備・運営やサービス向上、民間投資の喚起を図ることとしている。

(2)　予測の考え方

政府建設投資額は、その時々の経済財政運営によって決定されるものであるため、その変化率に係るシナリオを設定する必要がある。(1)から、今後も公共投資に対しては抑制的であるとの前提の下、公共投資関係予算（国・地方）の当初予算について、図表 1-2-14 のとおりケース A、B、C、D を 4 ケース設定した。具体的な変化率については図表 1-2-15 に示すとおりである。

図表 1-2-14　公共投資関係予算（国・地方）の当初予算に係るケース設定

想定ケース	経済成長率の想定	2017 年度～2030 年度の毎年度の公共投資予算（当初予算）変化率
ケース A	経済再生ケース	前年度の水準に対し消費者物価上昇並に増加（名目ベース）
ケース B	ベースラインケース	前年度の水準に対し消費者物価上昇並に増加（名目ベース）
ケース C	経済再生ケース	横ばいで推移（名目ベース）
ケース D	ベースラインケース	横ばいで推移（名目ベース）

（注）経済成長率の想定については、1.2.2(3)①を参照。

[14] ただし、各年度の歳出については、一律でなく柔軟に対応し、地方においても国の取組と基調を合わせ取り組むこととされている。

図表 1-2-15 公共投資関係予算（国・地方）の当初予算（名目ベース）の変化率（年率）

年度	2017	2018 ～ 2030
ケース A	2.7%	2.0%
ケース B	2.1%	1.2%
ケース C ケース D	0.0%	0.0%

（注）ケース A 及びケース B について、消費者物価上昇率は、2024 年度までは内閣府「中長期の経済財政に関する試算」（2016 年 1 月 21 日）の予測値に従い、2025 年度～2030 年度については、2024 年度の消費者物価上昇率と同値で推移すると想定。

さらに、近年の経済財政運営の状況等を踏まえ、以下の条件を設定した。

・将来の建設投資に係る補正予算の規模については近年の動向[15]を踏まえ、毎年度約 1 兆円程度を見込むこととした。

・東日本大震災からの復旧・復興事業については、「平成 28 年度以降 5 年間を含む復興期間の復旧・復興事業の規模と財源について」（2015 年 6 月閣議決定）等を踏まえ、2020 年度までの復興期間における事業規模を設定した。

(3)　予測結果

予測結果は、図表 1-2-16 のとおりである、2020 年度は名目ベースで 18.3 兆円～19.7 兆円、実質ベース（2005 年度価格）で 16.1 兆円～17.3 兆円、2030 年度は名目ベースで 18.3 円～23.4 兆円、実質ベースで 14.3 兆円～18.3 兆円となった。なお、2020 年度が 2016 年度の水準を下回るのは、2020 年度に東日本大震災からの復興期間が終了するためである。

図表 1-2-16　政府建設投資額の将来予測

名目ベース　　単位：兆円

年度	2015	2016	2020	2025	2030
ケースA	21.4	20.3	19.7	21.4	23.4
ケースB	21.4	20.3	19.0	20.0	21.0
ケースC	21.4	20.3	18.3	18.2	18.3
ケースD	21.4	20.3	18.3	18.2	18.3

実質ベース　　単位：兆円

年度	2015	2016	2020	2025	2030
ケースA	19.2	17.9	17.3	17.7	18.3
ケースB	19.2	17.9	17.2	17.6	18.1
ケースC	19.2	17.9	16.1	15.1	14.3
ケースD	19.2	17.9	16.5	16.1	15.7

（注 1）政府建設投資額には維持・修繕額が含まれている。
（注 2）2015 年度及び 2016 年度の建設投資額については、当研究所の予測値である。
（注 3）実質値は 2005 年度価格。なお、実質化におけるデフレーターには「建設工事費デフレーター・建設総合」（国土交通省）を使用。デフレーターは国内企業物価の上昇と同様に推移すると仮定（1.2.2(3)②を参照）。

[15] 建設投資に係る補正予算については、2014 年度は 8,000 億円程度、2015 年度は 9,000 億円程度である。

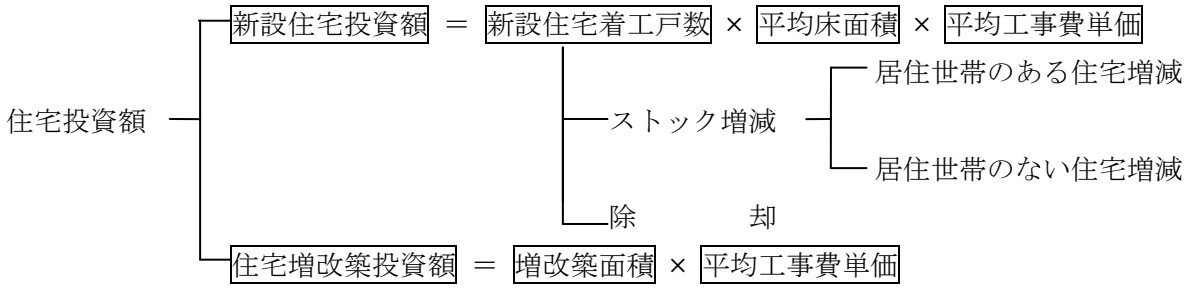
1.2.4　民間住宅投資

(1)　予測の考え方

民間住宅建設投資の動向は、需要サイド（消費者等）と供給サイド（住宅メーカー、マンションデベロッパー等）の双方の行動によって決定される。また、金利の動向や住宅資金の状況、消費性向といった需要サイドの要因、建築技術やコスト、労働供給といった供給サイドの要因、さらには消費税や固定資産税などの税制や住宅エコポイントなど住宅市場活性化策といった制度要因など様々な社会経済要因が、投資動向に影響を与えることが過去の実績から明らかとなっている。

一方、これらの要因はその時々の社会経済情勢によって変化するものであり、中長期的なトレンド予測において反映することは難しい。そこで、中長期予測においては、前回 2005 年に発表した「建設投資等の中長期予測～2010 年度及び 2020 年度の見通し～」と同様、将来の潜在需要の動向をとらえることを基本とし、建設経済レポート№.64 において明らかになった近年の住環境に係るニーズや空き家増加など民間住宅投資動向に係る要因を踏まえつつ、将来の人口動態に伴う世帯数の増減や、住宅の除却までの期間といった住宅ストックの性能に関する要因から、2030 年度までの新設住宅着工戸数の予測を行うこととする。なお、投資額算出のフレームは図表 1-2-17 に示すとおりであるが、「新設住宅投資額」と「住宅増改築投資額」においては今後の予測において算出する。

図表 1-2-17　民間住宅投資の予測フレーム



（出典）当研究所にて作成

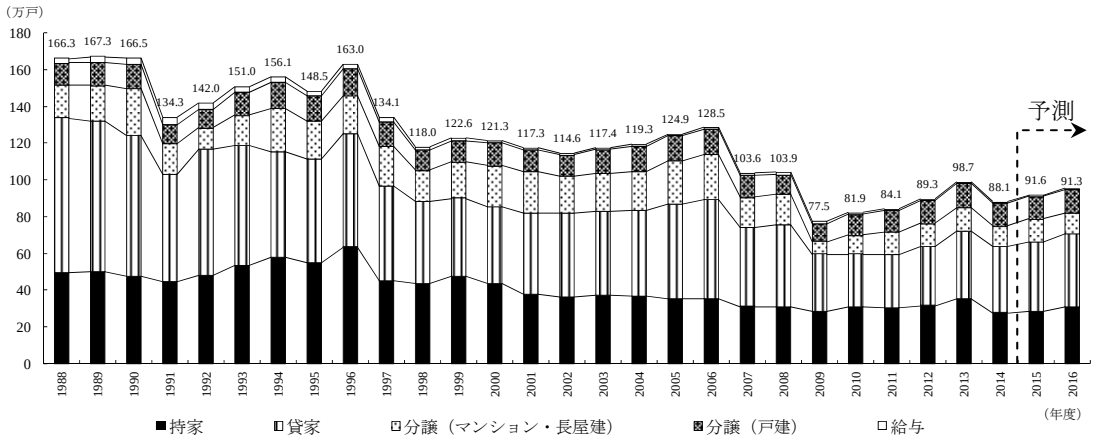
今回の予測の特徴として、特に近年の住宅政策における重要課題である空き家問題に対応し、空き家増加の変動要因分析を予測手法に反映した。また、日本全体だけでなく、地方間の人口移動に起因する新設住宅着工戸数の違いをみるため、大都市圏で転入超過の割合が高い例として東京都、地方圏で転出超過の割合が高い例として青森県を取り上げ、2030 年度までの中長期予測を行うこととした。

(2)　新設住宅着工戸数の予測の考え方

（新設住宅着工戸数の推移）

新設住宅着工戸数は、1996 年代半ば以降減少傾向を示し、2009 年度には 77.5 万戸台まで落ち込んだ。その後緩やかに回復し、2015 年度については 91.6 万戸になると予測されている（図表 1-2-18）。

図表 1-2-18　新設住宅着工戸数の推移（1988～2016 年度）

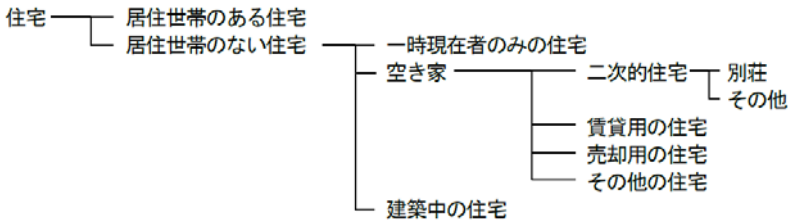


（出典）国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成
（ 注 ）2015 年度及び 2016 年度は当研究所による推計。

（住宅ストック数と新設住宅着工戸数の関係）

図表 1-2-19 のように、住宅[16]は、まず、居住世帯の有無によって分類することができる。「居住世帯のない住宅」については、その状態により「一次現在者のみの住宅」「空き家」「建築中の住宅」に分類され、空き家はさらに「二次的住宅」「賃貸用の住宅」「売却用の住宅」「その他の住宅」に分類される。

図表 1-2-19　住宅の体系図



（出典）総務省「住宅・土地統計調査」

16 総務省「住宅・土地統計調査」において「住宅」は、「一戸建の住宅やアパートのように完全に区画された建物の一部で、一つの世帯が独立して家庭生活を営むことができるように建築又は改造されたもの」と定義されている。なお、「完全に区画された」とは、コンクリート壁や板壁などの固定的な仕切りで、同じ建物の他の部分と完全に遮断されている状態をいう。「一つの世帯が独立して家庭生活を営むことができる」とは、①一つ以上の居住室②専用の炊事用流し③専用のトイレ④専用の出入口の設備要件を満たしていることである。

新設住宅着工戸数を推計するにあたり、ストックである住宅総数の増減（「居住世帯のある住宅増減（主世帯[17]数の増減）」及び「居住世帯のない住宅[18]増減」）とフローにあたる「新設住宅着工戸数」及び「除却戸数」の関係を整理することにより、以下の関係式を導き出すことができる。

・当期の住宅ストック数≒前期の住宅ストック数＋新設住宅着工戸数－除却戸数

↓

・新設住宅着工戸数

≒住宅総ストック増減数（当期の住宅ストック数－前期の住宅ストック数）＋除却戸数

これを、　住宅総ストック増減数≒居住世帯のある住宅増減＋居住世帯のない住宅増減で置き換えると、

↓

◇新設住宅着工戸数≒居住世帯のある住宅増減＋居住世帯のない住宅増減＋除却戸数

以上の式から、新設住宅着工戸数は、「居住世帯のある住宅増減（主世帯数の増減）」と「居住世帯のない住宅増減」の和で表される「住宅総ストック増減数」の動きと、建物の老朽化や生活水準に合わせた住環境の改善を主な原因とした「除却戸数」によって構成される。

住宅は生活の基盤をなすものであることから、「主世帯数の増減」は直接的に中長期の新設住宅着工戸数を左右する要因であると言える。しかし、今後は、総人口に引き続き総世帯数も減少することから、新設住宅着工戸数は「居住世帯のない住宅増減」や「除却戸数」を要因とするものが多くを占めるようになっていく。

「居住世帯のない住宅増減」は、世帯数に対して住宅のストックは量的には充足されたものの、個々の世帯が住宅に対するニーズ（通勤・通学の利便、自然災害などに対する安全・治安、日常の買い物・医療・福祉・文化等の利便、広さや間取り等）と合致せず、住宅が新設された場合に、その分の住戸の除却・滅失がなければ空き家が増加することとなる。このような既存の住宅ストックと現代の住宅に関するニーズとの不一致により生み出される「居住世帯のない住宅」は、新設住宅着工戸数を押し上げる要因となる。

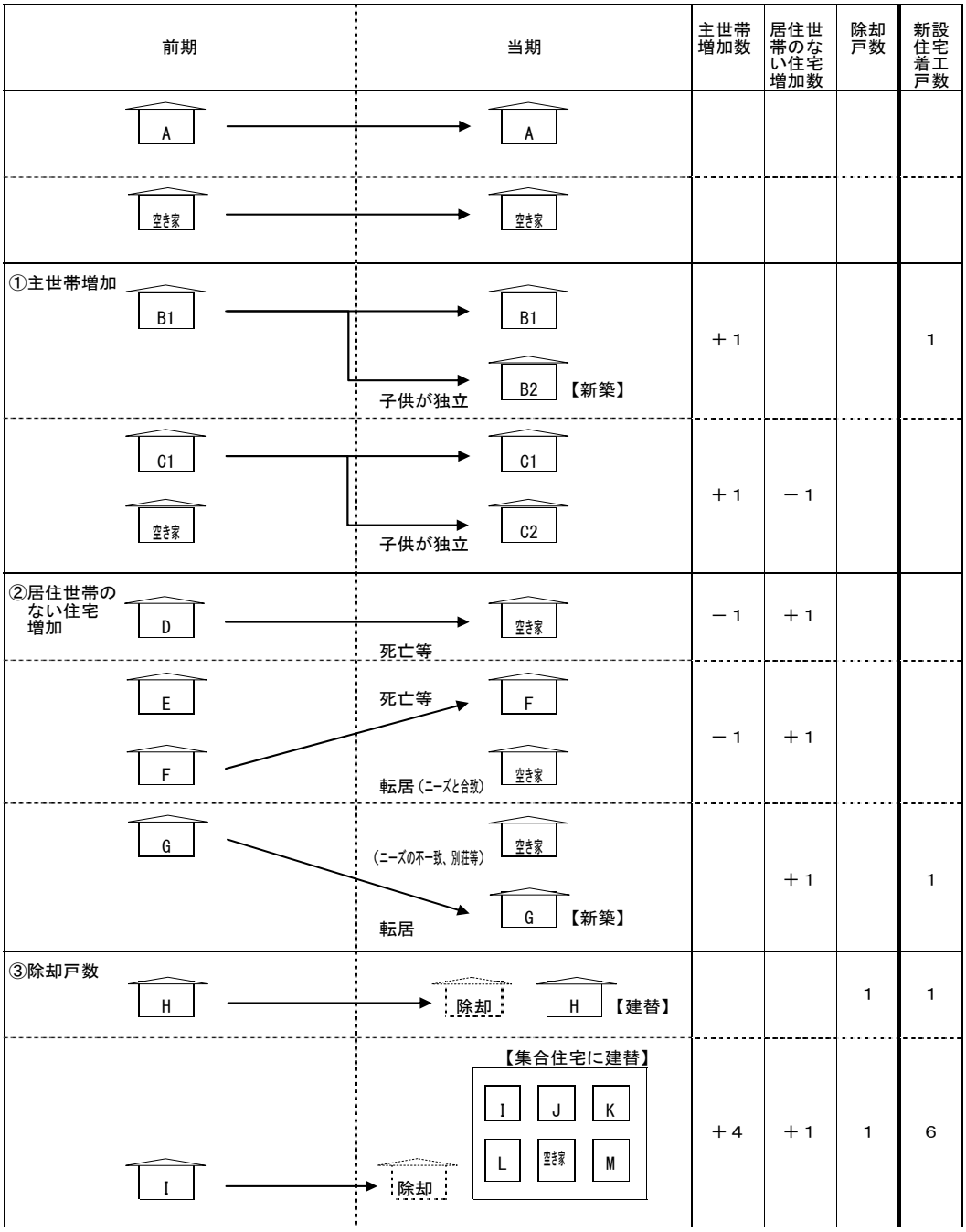
また、「除却戸数」については建替え需要に伴い新設住宅着工戸数が押し上げられる。以上の新設住宅着工戸数と住宅ストック増減の関係性を示したものが図表 1-2-20 である。

---

17 「主世帯」とは「住宅・土地統計調査」において、「住宅に居住している世帯のうち同居世帯を除いた主な世帯」と定義されており、居住世帯のある住宅を指す。

18 「居住世帯のない住宅」とは、「住宅・土地統計調査」において、「普段、人が居住していない住宅」と定義されている。「一時現在者のみの住宅」（昼間だけ使用している、何人かの人が交代で寝泊まりしているなど、そこに普段居住している者が一人もいない住宅をいう）・「空き家」・「建築中」で構成されるが、2013 年においては「空き家」の構成比が 96.1%を占める。

図表 1-2-20　新設着工戸数と住宅ストック増減の関係（イメージ）



（出典）当研究所にて作成

①主世帯数増減の予測

国立社会保障・人口問題研究所の将来予測によると、我が国においては、図表 1-2-21 のように、2020 年頃から世帯数は減少することが予測されており、2020 年～2025 年では約 60 万世帯減、2025 年～2030 年では約 117 万世帯減が見込まれている。

図表 1-2-21　世帯数の増減に伴う住宅ストックの増減

←実績 予測→　（世帯）

調査年	2005	2010	2015	2020	2025	2030
主世帯総数	47,632,797	50,477,548	51,308,108	51,453,028	50,857,483	49,685,363
増減数（ストック増減）	－	2,844,751	830,560	144,920	-595,545	-1,172,120
増減率	－	5.97%	1.65%	0.28%	-1.16%	-2.30%

（出典）実績値は、総務省「国勢調査」より。予測値は、国立社会保障・人口問題研究所「『日本の世帯数の将来推計(全国推計)』（2013（平成 25）年 1 月推計））」を基に当研究所にて作成。
（ 注 ）国立社会保障・人口問題研究所「『日本の世帯数の将来推計(全国推計)』（2013（平成 25）年 1 月推計））」において推計される世帯数は一般世帯であるため、過去 3 回分の国勢調査における一般世帯と主世帯の割合を算出し、その平均を一般世帯数に掛け合わせて調整を行った。

②居住世帯のない住宅数増減の予測

住宅ストックは 2013 年時点で 6,063 万戸であるが、このうち「居住世帯のない住宅」の戸数は 853 万戸(14.1%)であり、その内、空き家は 820 万戸で住宅ストック全体の 13.5%を占めている（図表 1-2-22）。中古住宅流通・リフォーム市場の拡大・活性化、空き家の有効活用といった施策が進められている一方で空き家は依然として増加の傾向にある。2015 年に「空家等対策の推進に関する特別措置法」が施行され、2016 年に改定予定の住生活基本計画において「急増する空き家の除却の推進」が施策目標の一つとして掲げられるなど、空き家対策は国の住宅政策の重要課題と位置付けられている。

図表 1-2-22　住宅ストックの動向

（戸）

調査年		1978	1983	1988	1993	1998	2003	2008	2013
ストック合計	住宅数	35,450,400	38,606,800	42,007,200	45,878,700	50,246,000	53,890,900	57,586,000	60,628,600
① 居住世帯あり	住宅数	32,188,700	34,704,500	37,413,400	40,773,300	43,922,100	46,862,900	49,598,300	52,102,200
	割合	90.8%	89.9%	89.1%	88.9%	87.4%	87.0%	86.1%	85.9%
② 居住世帯なし	住宅数	3,261,700	3,902,300	4,593,800	5,105,400	6,323,900	7,028,000	7,987,600	8,526,400
	割合	9.2%	10.1%	10.9%	11.1%	12.6%	13.0%	13.9%	14.1%
一時現在者のみ	住宅数	318,400	446,900	435,300	428,600	393,600	325,900	326,400	242,800
	割合	0.9%	1.2%	1.0%	0.9%	0.8%	0.6%	0.6%	0.4%
空き家	住宅数	2,679,200	3,301,700	3,940,300	4,475,800	5,764,100	6,593,300	7,567,900	8,195,600
	割合	7.6%	8.6%	9.4%	9.8%	11.5%	12.2%	13.1%	13.5%
賃貸又は売却用の住宅	住宅数	1,565,400	1,834,000	2,335,800	2,618,900	3,520,000	3,977,500	4,475,600	4,600,000
	割合	4.4%	4.8%	5.6%	5.7%	7.0%	7.4%	7.8%	7.6%
別荘など二次的住宅	住宅数	137,200	216,200	295,000	369,100	419,200	498,200	411,200	412,000
	割合	0.4%	0.6%	0.7%	0.8%	0.8%	0.9%	0.7%	0.7%
その他の住宅	住宅数	976,600	1,251,500	1,309,500	1,487,800	1,824,900	2,117,600	2,681,100	3,183,600
	割合	2.8%	3.2%	3.1%	3.2%	3.6%	3.9%	4.7%	5.3%
建築中	住宅数	264,100	153,700	218,200	201,000	166,200	108,800	93,300	88,100
	割合	0.7%	0.4%	0.5%	0.4%	0.3%	0.2%	0.2%	0.1%

（出典）総務省「住宅・土地統計調査」を基に当研究所にて作成

（予測方法）

「居住世帯のない住宅」の予測においては、「一時現在者のみ」・「空き家」・「建築中の住宅」の分類別からそれぞれの将来ストックを推計し、変化分を算出する。

a)一時現在者のみの住宅

図表 1-2-22 によると、1983 年の 446,900 戸をピークに減少傾向にあるが、将来予測においては、2013 年の 242,800 戸で今後も継続すると仮定した。

b)空き家

前回 2005 年の中長期予測においては、過去の建て方（戸建て、長屋建て、共同建て）別にストック数のトレンドをとらえる方法（手法Ⅰ）を採用した。

一方、空き家は「二次的住宅」、「賃貸用の住宅」「売却用の住宅」、「その他の住宅」の種類に分類される。近年の空き家増加の特徴等を踏まえ、これらのストック数のトレンドをとらえる方法（手法Ⅱ）による予測を併せて行うこととする。

（ⅰ）手法Ⅰ　（建て方別による推計）

「戸建て」・「長屋建て」・「共同建て」の建て方別に、経過年数を説明変数に回帰式を設定して予測を行う。なお、推計においては、計量経済分析ソフト Eviews を利用し、総務省「住宅・土地統計調査」の 1998 年～2013 年（5 年間隔、4 時点）の 47 都道府県（47×4＝188 サンプル）の数値を用いた。また、推計では、各都道府県のダミー変数を考慮しているが、紙面の関係上、ダミー変数の推計結果については省略した。予測結果は図表 1-2-23 のとおりである。

・戸建て：$y=8311.064\times x+29464.89$　（$R^2=0.958026$）　線形近似

・長屋建て：$y=-428.0851\times x+10725.53$　（$R^2=0.972777$）　線形近似

・共同建て：$y=21556.82\times Ln(x)+71894.10$　（$R^2=0.986529$）　対数近似

（ 注 ）x：予測経過年数

ここでは 1998 年を 1 とし、以降 5 年ごとに 2003 年…2、2008 年…3 と設定。

図表 1-2-23　手法Ⅰ　建て方別　空き家数予測

（戸）

調査年	空き家総計	戸建て	長屋建て	共同建て	
1993	4,475,800	1,511,600	442,400	2,501,600	
1998	5,764,100	1,826,300	515,000	3,383,700	
2003	6,593,300	2,117,100	432,000	4,017,300	
2008	7,567,900	2,503,500	415,500	4,622,600	
2013	8,195,600	2,999,200	454,600	4,711,900	↑実績
2015	8,399,863	3,134,700	434,160	4,831,003	↓予測
2020	8,973,197	3,494,198	395,452	5,083,547	
2025	9,517,003	3,884,818	375,332	5,256,853	
2030	10,035,327	4,275,438	355,212	5,404,677	

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は当研究所にて作成。

（ⅱ）手法Ⅱ　（空き家の種類別に推計）

以下で述べるように、空き家の種類（「二次的住宅[19]」、「賃貸又は売却用の住宅[20]」「その他の住宅[21]」）別にこれまでのストック数の推移に特徴がみられると考え、それぞれの種類の空き家の将来ストック数を予測した。

[19]二次的住宅には「週末や休暇時に避暑・避寒・保養などの目的で使用される住宅で、普段は人が住んでいない住宅」（別荘）、普段住んでいる住宅とは別に、残業で遅くなったときに寝泊まりするなど、たまに寝泊まりしている人がいる住宅」（その他）がある。

・二次的住宅

図表 1-2-22 によると、別荘などの二次的住宅のストック数については、最近の傾向として、2008 年、2013 年ともに約 41 万戸で、ほぼ変動が見られないため、2030 年度までは 2013 年の 412,000 戸で今後も継続すると仮定した。

・賃貸又は売却用の住宅

賃貸又は売却用の住宅は図表 1-2-22 のとおり過去から一貫して増加してきているが、世帯数の減少に伴い 2030 年度までの上昇率も同様に低下して推移していくと想定した（図表 1-2-24）。

近似式：$y=17343.41\times\ln(x)+74376.28$（$R^2=0.985101$）　対数近似

（ 注 ）x：予測経過年数

ここでは 1998 年を 1 とし、以降 5 年ごとに 2003 年…2、2008 年…3 と設定。

図表 1-2-24　「賃貸又は売却用の住宅」のストック予測

←実績 予測→　（戸）

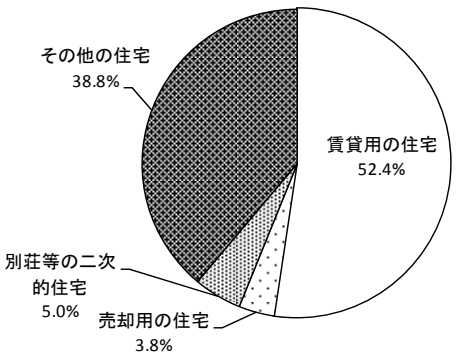
調査年	1998	2003	2008	2013	2015	2020	2025	2030
賃貸又は売却用の住宅	3,520,000	3,977,500	4,475,600	4,600,000	4,683,041	4,867,050	5,006,482	5,125,413

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

・その他の住宅

空き家のうち「その他の住宅」は増加傾向にあり、2013 年の総務省「住宅・土地統計調査」によると空き家全体の 38.8%を占め、「賃貸用の住宅」（52.4%）に次いで多い（図表 1-2-25）。なお、建設経済レポート№64 で述べたように、「その他の住宅」の増加率は上昇傾向にある。

図表 1-2-25　「空き家」の内訳



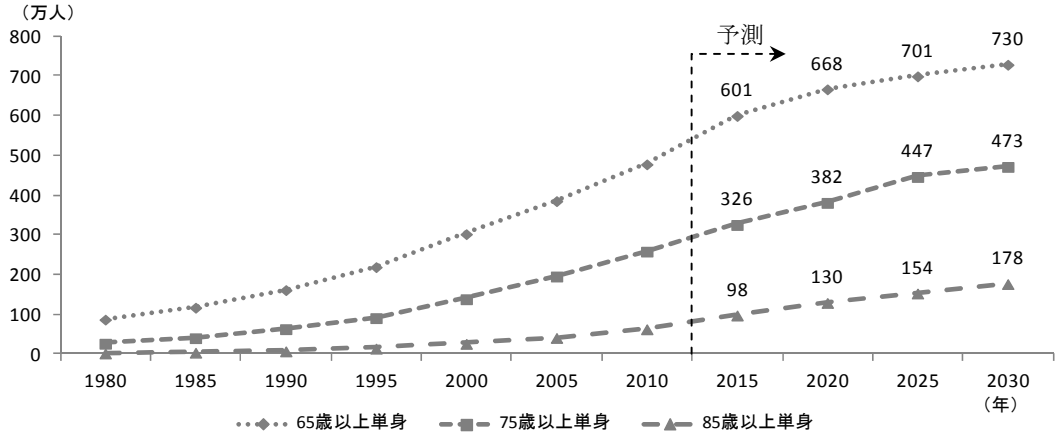
（出典）総務省「住宅・土地統計調査」（2013 年）

「その他の住宅」の増加要因の一つに、単身高齢者の増加が考えられる。単身高齢者は、これまで増加の一途を辿ってきており、今後、ペースはやや鈍化するものの、増加を続けることが予測されている（図表 1-2-26）。

[20] 新築・中古を問わず、賃貸又は売却のために空き家になっている住宅。

[21] 上記以外で、例えば、転勤・入院などのため居住世帯が長期にわたって不在の住宅や、建替えなどのために取り壊すことになっている住宅など（空き家の区分の判断が困難な住宅を含む）。

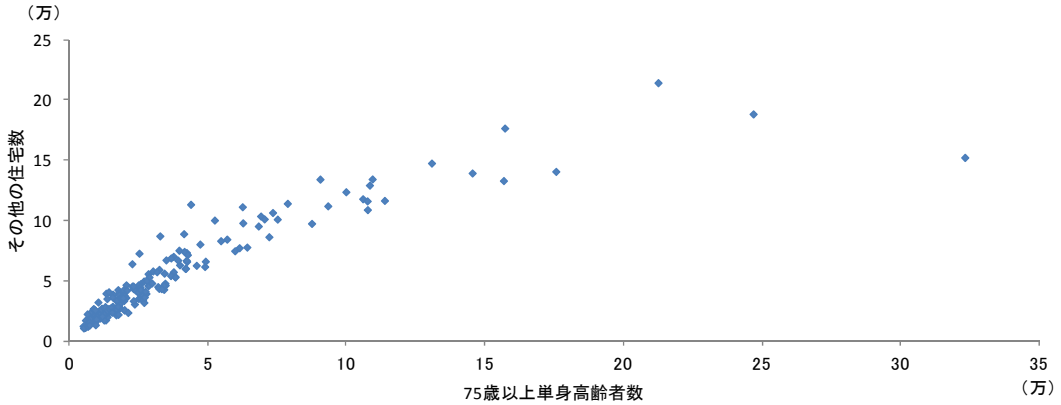
図表 1-2-26　単身高齢者の推移



（出典）実績値は、総務省「国勢調査」より。予測値は、国立社会保障・人口問題研究所「『日本の世帯数の将来推計（全国推計）』（2013（平成 25）年 1 月推計）」を基に当研究所にて作成。

図表 1-2-27 は「75 歳以上単身高齢者（1995 年、2000 年、2005 年、2010 年の 4 時点）」と「その他の住宅（1998 年、2003 年、2008 年、2013 年の 4 時点）」の相関関係を、47 都道府県で見たグラフである。過去のトレンドにおいて「その他の住宅」のストック数と「75 歳以上単身高齢者」数との間には強い相関関係があることが判明した。

図表 1-2-27　「75 歳以上単身高齢者数」と「その他の住宅」の関係



（出典）総務省「国勢調査」、「住宅・土地統計調査」を基に当研究所にて作成
（ 注 ）75 歳以上単身高齢者数は「国勢調査」、「その他の住宅」数は「住宅・土地統計調査」に基づく。なお、1995 年の「国勢調査」には 1998 年の「住宅・土地統計調査」、2000 年の「国勢調査」には 2003 年の「住宅・土地統計調査」というようにデータを対応させている。

そこで、「その他の住宅」の将来予測においては、将来の「75 歳以上単身高齢者」数を説明変数（手法Ⅱ－①）として行うこととする[22]。

[22] 75 歳以上の単身高齢者数の将来予測については、国立社会保障・人口問題研究所「『日本の将来推計人口』（平成 24 年 1 月推計）」による予測値による。

また、併せて「その他の住宅」のこれまでの増加傾向が今後も継続することを前提として、1998 年～2013 年の「その他の住宅」数の推移から経過年数を説明変数とした予測（手法Ⅱ－②）についても行うこととする。

なお、推計においては、Eviews を利用して総務省「住宅・土地統計調査」の 1998 年～2013 年（5 年間隔、4 時点）における 47 都道府県（47×4＝188 サンプル）の数値を用いた。また、推計では各都道府県のダミー変数を考慮しているが、紙面の関係上、ダミー変数の推計結果については省略した。

・75 歳以上単身高齢者数を説明変数とした線形回帰式（手法Ⅱ－①）

回帰式：$y=0.565521\times x+31502.19$（$R^2=0.973722$）

・経過年数を説明変数とした線形回帰式（手法Ⅱ－②）

回帰式：$y=9871.915\times x+27488.3$（$R^2=0.953699$）

（ 注 ）x：予測経過年数

ここでは 1998 年を 1 とし、以降 5 年ごとに 2003 年…2、2008 年…3 と設定。

「その他の住宅」数の予測結果は、図表 1-2-28、図表 1-2-29 のようになった。近年の「その他の住宅」の増加ペースが継続した場合（経過年数を説明変数にとった場合）の方が、75 歳以上の単身高齢者数の動向に連動して推移させた場合よりも予測値が高いということになる。

図表 1-2-28　手法Ⅱ－①　空き家の種類別　空き家数予測

説明変数：75歳以上単身高齢者　（戸）

調査年	空き家総計	二次的住宅	賃貸又は売却用	その他の住宅	
1998	5,764,100	419,200	3,520,000	1,824,900	
2003	6,593,300	498,200	3,977,500	2,117,600	
2008	7,567,900	411,200	4,475,600	2,681,100	
2013	8,195,600	412,000	4,600,000	3,183,600	↑実績
2015	8,335,918	412,000	4,683,041	3,240,877	↓予測
2020	8,731,495	412,000	4,867,050	3,452,445	
2025	9,207,048	412,000	5,006,482	3,788,566	
2030	9,604,666	412,000	5,125,413	4,067,252	

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

図表 1-2-29　手法Ⅱ－②　空き家の種類別　空き家数予測

説明変数：経過年数　（戸）

調査年	空き家総計	二次的住宅	賃貸又は売却用	その他の住宅	
1998	5,764,100	419,200	3,520,000	1,824,900	
2003	6,593,300	498,200	3,977,500	2,117,600	
2008	7,567,900	411,200	4,475,600	2,681,100	
2013	8,195,600	412,000	4,600,000	3,183,600	↑実績
2015	8,449,941	412,000	4,683,041	3,354,900	↓予測
2020	9,076,491	412,000	4,867,050	3,797,442	
2025	9,679,904	412,000	5,006,482	4,261,422	
2030	10,262,815	412,000	5,125,413	4,725,402	

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

－「その他の住宅」（空き家）が増える要因の考察－

「その他の住宅」は例えば、転勤・入院等による長期不在によって空いている住宅や、近い将来に所有者や親族が利用する可能性がある住宅、建替え・売却・取り壊し予定の住宅、若しくは所有者不明といったものなどが含まれており、近年増加傾向にある。この背景には立地や間取り、住宅性能といった要素が需要者の生活スタイルに関するニーズの不一致や、核家族化の進行が原因として考えられる。

国土交通省「平成 25 年住生活総合調査」によると「住まいにおいて最も重要と思う点」として、災害等や治安に対する安全性、買い物のための商業施設や医療・福祉施設が揃っているなどの生活利便、住宅の広さや性能等が挙げられており、住宅の立地特性やストックの性能を重視する傾向があることが分かる。住宅に対するニーズは各々異なるが、これらの点の要件を満たさない住宅は住まい手の獲得が難しいと考えられる。

一方で空き家の実態については、国土交通省「平成 26 年空家実態調査」のアンケート回答によると、「その他の住宅」を所有するに至った経緯として「相続した」が 56.4%で最も多い。特に「その他の住宅」は 1981 年以前の旧耐震基準の住宅が多く、旧耐震基準の住宅を「相続した」と回答した割合は 63%であった。また、旧耐震基準の住宅で「腐朽・破損あり」と回答した割合は 64.6%であった。このことから、「その他の住宅」の多くは相続されたものの手入れされず老朽化したままの空き家となっていると考えられる。また、戦後、核家族化が進行したが、亡くなった親世帯の住宅が空き家となり、「その他の住宅」の増加に繋がっていると考えられる。一方で、既存住宅流通市場の未発達により、築年数が浅く、高性能の住宅であっても容易に買い手が見つからず空き家になるケースもある。

総務省「人口推計」によると 2015 年現在で我が国の高齢化率は 26.7%である。「平成 27 年高齢社会白書」によると、高齢の要介護者等数は増加しており、その割合は 75 歳以上から高くなる。内閣府の「高齢者の健康に関する意識調査」では、介護が必要になった場合に、男女とも自宅で介護を受けたい者が最も多い（男性 40.2%、女性 32.2%）が、病院などの医療機関への入院（男性 16.7%、女性 23.1%）や、介護老人福祉施設への入所（男性 18.3%、女性 19.1%）など、自宅以外での介護の希望者も多い。単身高齢者は女性が多いが、女性の方が自宅以外での介護を希望する者の割合が多い。さらに近年、「サービス付き高齢者向け住宅」等の介護機能を有した住居や施設が増加しており、高齢になってからこういった高機能な住宅へ入居のニーズが高くなっている[23]。

この様に、今後、高齢単身者が介護機能の備わった住居等へ転居することにより元の住居が空き家になるケースが増加することも考えられる。

[23] 平成28年2月時点での「サービス付き高齢者向け住宅」の登録戸数は196,164戸と前年同月比（176,405戸）で 1.11 倍。前々年同月比（146,544 戸）で 1.34 倍と増え続けている。

c)建築中の住宅

建築中の住宅戸数は新設住宅着工戸数とほぼ連動して推移すると考えられる。したがって、2030 年まで新設住宅着工戸数の減少傾向と連動して推移するものと仮定し、将来推計を行った（図表 1-2-30）。

図表 1-2-30　建築中と新設住宅着工戸数の推移

←実測｜予測→

年度	1988	1993	1998	2003	2008	2013	2015	2020	2025	2030
新設住宅着工戸数	1,662,616	1,509,787	1,179,536	1,173,649	1,039,214	987,254	921,987			
建築中	218,200	201,000	166,200	108,800	93,300	88,100	123,529	116,076	109,577	103,815

（出典）実績値は、国土交通省「建築着工統計」及び総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

（ 注 ）新設住宅着工戸数の推移を実績から対数近似し、以下の回帰式を導出。

対数近似式：$y=-143758\times\ln(x)+1209130$　（$R^2=0.798721$）

x：予測経過年数（1988 年を 1 とし、以降 5 年ごとに 1993 年…2、1998 年…3 と設定）

これにより算出される新設住宅着工戸数（仮値）の将来変化率から建築中の住宅戸数を将来予測。

以上から、「居住世帯のない住宅」のストック数の将来予測値について、「一時現在者のみ」、「空き家」、「建築中」の合計を算出すると、図表 1-2-31、図表 1-2-32、図表 1-2-33 の結果となり、2020 年は 909 万～944 万戸、2025 年は 956 万～1,003 万戸、2030 年は 995 万～1,061 万戸となった。

図表 1-2-31　（手法Ⅰ）建て方別による居住世帯なしの住戸数

（戸）

調査年	総計	一時現在者	空き家	建築中		空き家の増加数
1998	6,323,900	393,600	5,764,100	166,200		
2003	7,028,000	325,900	6,593,300	108,800		
2008	7,987,600	326,400	7,567,900	93,300		
2013	8,526,400	242,800	8,195,600	88,100	↑実績	
2015	8,743,045	242,800	8,399,863	100,382	↓予測	589,028
2020	9,332,073	242,800	8,973,197	116,076		537,307
2025	9,869,380	242,800	9,517,003	109,577		512,563
2030	10,381,942	242,800	10,035,327	103,815		

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

図表 1-2-32　（手法Ⅱ－①）空き家の種類による居住世帯なしの住戸数

説明変数：75歳以上単身高齢者　（戸）

調査年	総計	一時現在者	空き家	建築中		空き家の増加数
1998	6,323,900	393,600	5,764,100	166,200		
2003	7,028,000	325,900	6,593,300	108,800		
2008	7,987,600	326,400	7,567,900	93,300		
2013	8,526,400	242,800	8,195,600	88,100	↑実績	
2015	8,679,100	242,800	8,335,918	100,382	↓予測	411,270
2020	9,090,371	242,800	8,731,495	116,076		469,054
2025	9,559,425	242,800	9,207,048	109,577		391,856
2030	9,951,281	242,800	9,604,666	103,815		

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

図表 1-2-33　（手法Ⅱ－②）空き家の種類による居住世帯なしの住戸数

説明変数：経過年数　（戸）

調査年	総計	一時現在者	空き家	建築中		
1998	6,323,900	393,600	5,764,100	166,200		
2003	7,028,000	325,900	6,593,300	108,800		
2008	7,987,600	326,400	7,567,900	93,300		
2013	8,526,400	242,800	8,195,600	88,100	↑実績	
2015	8,793,123	242,800	8,449,941	100,382	↓予測	空き家の増加数
2020	9,435,367	242,800	9,076,491	116,076		642,244
2025	10,032,281	242,800	9,679,904	109,577		596,913
2030	10,609,430	242,800	10,262,815	103,815		577,149

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

③除却戸数の予測

「除却戸数」は、総務省「住宅・土地統計調査」において、居住可能な「住宅」の定義から除外されたものの戸数である。例えば、建物や設備の老朽化や狭小を解消するため建物の所有者がみずから行うもの、区画整理等の社会的要求から行われるもの、災害等による滅失によるものがある。

建替え[24]によって既存ストックの滅失分が補てんされる分は新設住宅着工戸数の要因となる（図表 1-2-20 の H の場合に相当）。また、一戸建てから共同住宅への建替えで住戸数が増加することもあるが、増加分は「主世帯数」又は「居住世帯のない住宅数」の増加として数えられる（図表 1-2-20 の I の場合に相当）。

なお、世帯の消滅と同時に除却がなされる場合は、除却戸数分が「主世帯数」の減少として数えられる。また、既に空き家となっている住宅が除却された場合についても、除却戸数分が「居住世帯のない住宅数」の減少として数えられる。さらに、世帯の消滅に伴う除却が行われない場合についても、「主世帯数」が減少した分が同時に「居住世帯のない住宅数」の増加として数えられる。

（除却率の算出方法）

調査年の 5 年後に建築時期別ストックがどれだけ減少したかを木造[25]・非木造[26]ごとに算出し、5 年後の総減少戸数を各調査年の総住宅ストック数（不詳を除く。）で割ることによって除却率を算出する。予測においては、近年の住宅の品質向上に伴う長寿命化により除却率は低下していくものと考え除却戸数を算出した。

24 除却後の建替えの場所は従前と同じ場所とは限らない。
25 木造には、「木造」と「防火木造」が含まれる。
26 非木造には、ブロック造、鉄骨・鉄筋コンクリート造、その他が含まれる。

a)　木造

図表 1-2-34　建築時期別住宅ストックの減少戸数（木造）

（除却数・不詳除く）　（戸）

調査年		1973	1978	1983	1988	1993	1998	2003	2008	2013
建築時期	～1950		1,638,400	1,454,800	1,235,000	718,400	648,300	146,500	344,500	226,300
	1951～1960		303,300	592,900	594,100	375,200	360,500	488,200	199,800	208,900
	1961～1970		1,773,800	1,151,200	1,015,000	1,009,900	826,400	804,600	438,400	410,900
	1971～1980				526,100	836,800	770,800	1,618,700	498,000	494,400
	1981～1990						177,800	84,400	1,039,400	260,300
	1991～2000								577,000	243,000
	2001～2010									
	2011～									
計			3,715,500	3,198,900	3,370,200	2,940,300	2,783,800	3,142,400	3,097,100	1,843,800

（出典）総務省「住宅・土地統計調査」を基に当研究所にて作成
（ 注 ）調査年と建築時期が被る部分はストックが増加しているため値の算出はしない（着色部分）。

b)　非木造

図表 1-2-35　建築時期別住宅ストックの減少戸数（非木造）

（除却数・不詳除く）　（戸）

調査年		1973	1978	1983	1988	1993	1998	2003	2008	2013
建築時期	～1950		-5,300	18,800	-2,600	7,300	5,100	-19,300	-14,700	-7,700
	1951～1960		-600	136,600	-21,800	73,000	79,900	58,400	24,400	28,000
	1961～1970		172,800	433,400	-39,400	173,200	186,200	191,700	151,200	185,300
	1971～1980				234,900	175,200	268,200	331,400	74,600	143,000
	1981～1990						224,500	368,600	523,000	34,600
	1991～2000								602,900	286,400
	2001～2010									
	2011～									
計			166,900	588,800	171,100	428,700	763,900	930,800	1,361,400	669,600

（出典）総務省「住宅・土地統計調査」を基に当研究所にて作成
（ 注 ）調査年と建築時期が被る部分はストックが増加しているため値の算出はしない（着色部分）。
（ 注 ）減少戸数がマイナスになっている箇所があるが、これらについては建築時期が古い住宅であるため、従前は建築時期が不詳であったものが計上されたこと等によるものと考えられる。

（木造・非木造の合計）

図表 1-2-36　除却戸数の予測

←実績｜予測→　（戸）

調査年	1993	1998	2003	2008	2013	2015	2020	2025	2030
住宅ストック（居住世帯あり）	40,773,200	43,922,100	46,862,900	49,598,300	52,102,200	51,308,108	51,453,028	50,857,483	49,685,363
除却数	3,420,537	3,632,888	4,176,144	4,677,949	2,707,395	3,932,577	3,706,703	3,567,690	3,392,276
除却率（対前期ストック数）	9.14%	8.91%	9.51%	9.98%	5.46%	7.55%	7.22%	6.93%	6.67%

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

④新設住宅着工戸数の推計

「主世帯数増減」・「居住世帯のない住宅増減数」・「除却戸数」の数値を基に年平均での新設住宅着工戸数の推計値は以下の通りである（図表 1-2-37）。

図表 1-2-37　新設住宅着工戸数の推計結果

（手法Ⅰ：「居住世帯のない住宅」の「空き家」について「建て方別」で予測した値）

（戸）

（年度）	主世帯数増減	居住世帯のない住宅の増減	除却戸数	着工数（5年間）	着工数（年平均）
2016 ～ 2020	144,920	589,028	3,706,703	4,473,989	888,130
2021 ～ 2025	-595,545	537,307	3,567,690	3,529,537	701,890
2026 ～ 2030	-1,172,120	512,563	3,392,276	2,751,535	546,544

（手法Ⅱ－①：「居住世帯のない住宅」で「空き家の種類別」の「その他の住宅」の推計において、75 歳以上単身高齢者を説明変数として求めた値）

（戸）

（年度）	主世帯数増減	居住世帯のない住宅の増減	除却戸数	着工数（5年間）	着工数（年平均）
2016 ～ 2020	144, 920	411, 270	3, 706, 703	4, 296, 231	852, 579
2021 ～ 2025	-595, 545	469, 054	3, 567, 690	3, 461, 284	688, 240
2026 ～ 2030	-1, 172, 120	391, 856	3, 392, 276	2, 630, 829	522, 402

（手法Ⅱ－②：「居住世帯のない住宅」で「空き家の種類別」の「その他の住宅」の推計において、過去の実績を基に経過年数で求めた値）

（戸）

（年度）	主世帯数増減	居住世帯のない住宅の増減	除却戸数	着工数（5年間）	着工数（年平均）
2016 ～ 2020	144, 920	642, 244	3, 706, 703	4, 527, 206	898, 774
2021 ～ 2025	-595, 545	596, 913	3, 567, 690	3, 589, 143	713, 812
2026 ～ 2030	-1, 172, 120	577, 149	3, 392, 276	2, 816, 122	559, 461

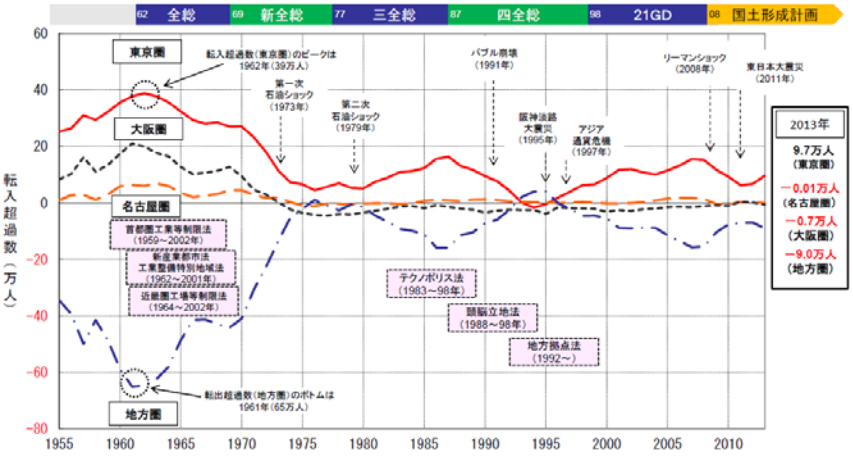
（出典）当研究所にて作成

(3)　都道府県レベルで見た新設住宅着工戸数の予測

（三大都市圏と地方圏の人口移動の推移）

最後に、地方間の人口移動の新設住宅着工戸数への影響について考察する。図表 1-2-38 によると、高度経済成長の時期は三大都市圏（東京圏・大阪圏・名古屋圏）への人口流入と地方圏からの人口流出が大量に発生した。1980 年頃にこの現象は沈静化したが、その後、バブル期にかけて東京圏に人口流入が増加した。バブル崩壊後には、一時期地方回帰が見られたが、2000 年代には再び東京圏に人口の流入が増加し現在に至る。地方圏では人口減少している一方、三大都市圏では人口が増加の傾向にある。

図表 1-2-38　三大都市圏・地方圏の人口移動の推移

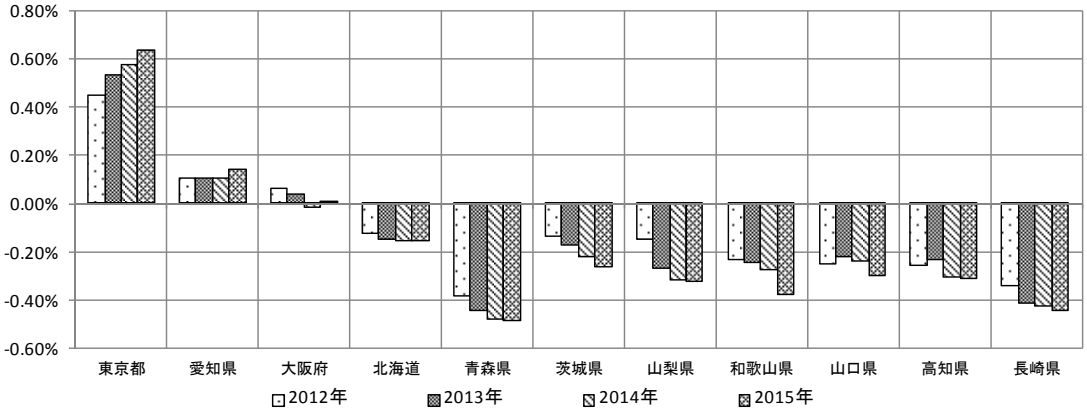


（出典）「国土のグランドデザイン 2050～対流促進型国土の形成～」参考資料
（ 注 ）国土交通省国土政策局推計。上記の地域区分は以下の通り、
東京圏：埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県　　名古屋圏：岐阜県、愛知県、三重県
大阪圏：京都府、大阪府、兵庫県、奈良県
三大都市圏：東京圏、名古屋圏、大阪圏　　地方圏：三大都市圏以外の地域

（エリア別に見た転出・転入超過率）

人口の転出･転入の状況をより詳しくみるため、三大都市圏を代表して東京都、大阪府、及び愛知県、地方圏を代表して、各地方で最も平均転出率の高い道県の状況を示した（図表 1-2-39）。三大都市圏においては、東京都における転入超過が顕著である一方、大阪府では 2014 年には転出超過となっており、三大都市圏でも状況に差がある。一方、地方圏において転出超過が大きい道県はいずれも年々転出超過の度合が増している。

図表 1-2-39　人口に対する転出・転入超過率



（出典）総務省「住民基本台帳」を基に当研究所にて作成

（ 注 ）選定基準：東京圏、大阪圏、名古屋圏をそれぞれ代表して、東京都、大阪府、愛知県を選定。また、地方圏については、北海道、東北、関東、中部、近畿、中国、四国、九州日本の各地地方区分において平均転出率の最も高い道県を選定。ただし、福島県については選定の対象から除いている。

（人口移動と新設住宅着工戸数の考え方）

ここで、一定の期間において、人口移動が新設住宅着工戸数にもたらす影響について考える。図表 1-2-40 は、A 県から B 県へ主世帯が α 世帯移動したケースである。主世帯数は A 県では－α、B 県においては＋α となる。

A 県においては主世帯数が α 減少した分、同数の「居住世帯のない住宅」ができる。B 県においては増加した主世帯 α のうち、p（0＜p＜1）の割合が B 県の既存の「居住世帯のない住宅」に入居すると、残りの 1－p の割合の主世帯が新設された住宅に入居する。

主世帯が流出した A 県では、主世帯数が α 減少したことにより、主世帯の新設住宅着工需要 D^A が減少し、その減少分は ΔD^A となる。2 県の新設住宅着工需要において、既存住宅を除却しない新築需要の割合を s（0＜s＜1）とすると、建替え需要の割合は 1－s となる。したがって、A 県における「居住世帯のない住宅」増減は　＋α－s・ΔD^A、除却戸数増減は　－(1－s)・ΔD^A となり、新設住宅着工戸数の増減は、－ΔD^A となる。

主世帯が流入した B 県では、主世帯数が α 増加したことにより、主世帯の新設住宅着工需要 D^B が増加し、増加分は ΔD^B となる。B 県における「居住世帯のない住宅」増減は　－

p・α＋s・ΔD^{B}、除却戸数増減は　＋(1－s)・ΔD^{B}となり、新設住宅着工戸数の増減は　－p・α＋ΔD^{B}となる。

その結果、α世帯の移動による全体の影響は、　＋（1－p）・α＋ΔD^{B}－ΔD^{A}となる。

以上のことから、全体として「主世帯数の増減」がない場合であっても、人口（世帯）移動が「居住世帯のない住宅」と「除却戸数」の増減に反映され、新設住宅着工戸数の増減の要因となることが分かる[27]。

図表 1-2-40　人口移動と新設住宅着工戸数の考え方

	主世帯増減（変化分）	居住世帯のない住宅増減（変化分	除却戸数（変化分）	新設着工戸数（変化分）
A 県	－α	＋α－s・ΔD^{A}	－(1－s)・ΔD^{A}	－ΔD^{A}
B 県	＋α	－p・α＋s・ΔD^{B}	＋(1－s)・ΔD^{B}	＋(1－p)・α＋ΔD^{B}
全体	±0	＋(1－p)・α ＋s・(ΔD^{B}－ΔD^{A})	＋(1－s)・(ΔD^{B}－ΔD^{A})	＋(1－p)・α ＋ΔD^{B}－ΔD^{A}

（出典）当研究所にて作成

（東京都と青森県の新設住宅着工の予測）

人口移動と住宅着工の関係を考察するため、ここでは、転入超過の地域を代表して東京都、転出超過を代表して青森県を取り上げて両県における新設住宅着工戸数の将来予測の比較を行うこととした。予測方法は全体の新設住宅着工戸数を算出した方法と同じの近似方法（過去のトレンドから算出）を用いて新設住宅着工戸数の予測を行う。ただし、「居住世帯のない住宅」の予測手法は図表 1-2-41 に従うこととした。

図表 1-2-41　居住世帯のない住宅　予測方法

居住世帯のない住宅	一時現在者	2013 年の水準が今後も継続するものとする
	空き家	・賃貸又は売却用の住宅：説明変数を経過年数とした対数近似 ・二次的住宅：2013 年の水準が今後も継続するものとする ・その他の住宅：説明変数を経過年数とした線形近似
	建築中	新設住宅着工戸数の減少傾向と連動して推移するものとする

[27] ΔD^{B}－ΔD^{A}はそれぞれの新設住宅着工需要関数の主世帯数における勾配の違いによって正負いずれかが決まる。新設住宅着工需要関数が任意の地域において同一の線形関数に従う場合はΔD^{B}－ΔD^{A}はゼロとなる。

①青森県

図表 1-2-42 より、青森県の住宅ストックは 2013 年時点で 58.6 万戸にのぼるが、このうち「居住世帯のない住宅」の戸数は 8.3 万戸と住宅総数に対する割合は 14.2%、うち「空き家」は 8.1 万戸で同 13.8%となっている。

図表 1-2-42　住宅ストックの動向（青森県）

（戸）

調査年		1983	1988	1993	1998	2003	2008	2013
ストック合計	住宅数	444, 900	479, 400	499, 300	534, 300	559, 200	580, 800	586, 300
① 居住世帯あり	住宅数	410, 400	430, 200	443, 800	472, 500	485, 300	493, 500	503, 000
	割合	92. 2%	89. 7%	88. 9%	88. 4%	86. 8%	85. 0%	85. 8%
② 居住世帯なし	住宅数	34, 500	49, 200	55, 500	61, 800	73, 900	87, 400	83, 300
	割合	7. 8%	10. 3%	11. 1%	11. 6%	13. 2%	15. 0%	14. 2%
一時現在者のみ	住宅数	2, 700	2, 900	2, 500	1, 900	3, 000	2, 000	1, 500
	割合	0. 6%	0. 6%	0. 5%	0. 4%	0. 5%	0. 3%	0. 3%
空き家	住宅数	31, 000	44, 200	51, 000	58, 500	70, 100	84, 700	81, 200
	割合	7. 0%	9. 2%	10. 2%	10. 9%	12. 5%	14. 6%	13. 8%
賃貸又は売却用の住宅	住宅数	17, 000	24, 500	28, 100	29, 400	41, 600	49, 100	42, 600
	割合	3. 8%	5. 1%	5. 6%	5. 5%	7. 4%	8. 5%	7. 3%
別荘など二次的住宅	住宅数	1, 200	2, 000	1, 300	2, 100	2, 100	2, 000	2, 000
	割合	0. 3%	0. 4%	0. 3%	0. 4%	0. 4%	0. 3%	0. 3%
その他の住宅	住宅数	12, 800	17, 600	21, 600	26, 900	25, 000	33, 600	36, 600
	割合	2. 9%	3. 7%	4. 3%	5. 0%	4. 5%	5. 8%	6. 2%
建築中	住宅数	900	2, 200	1, 900	1, 400	900	600	600
	割合	0. 2%	0. 5%	0. 4%	0. 3%	0. 2%	0. 1%	0. 1%

（出典）総務省「住宅・土地統計調査」を基に当研究所にて作成

a）主世帯数増減の予測

図表 1-2-43　世帯数の増減に伴う住宅ストックの増減（青森県）

←実績 予測→　（世帯）

調査年	2005	2010	2015	2020	2025	2030
主世帯総数	502, 422	498, 046	496, 062	482, 658	463, 560	440, 779
増減数（ストック増減）	－	−4, 376	−1, 984	−13, 405	−19, 098	−22, 781
増減率	－	−0. 87%	−0. 40%	−2. 70%	−3. 96%	−4. 91%

（出典）実績値は、総務省「国勢調査」より。予測値は、国立社会保障・人口問題研究所「『日本の世帯数の将来推計（都道府県別推計）』（2014 年 4 月推計）」を基に当研究所にて作成。

（ 注 ）国立社会保障・人口問題研究所「『日本の世帯数の将来推計（都道府県別推計）』（2014 年 4 月推計）」において推計される世帯数は一般世帯であるため、過去 3 回分の国勢調査における一般世帯と主世帯の割合を算出し、その平均を一般世帯数に乗じて調整を行った。

b)居住世帯のない住宅の予測

近似式

・賃貸又は売却用の住宅

$y = 15466.5 \times \ln(x) + 14349.4$　（$R^2 = 0.851703$）　対数近似

・その他の住宅

$y = 3814.29 \times x + 9614.29$　（$R^2 = 0.953629$）　線形近似

（ 注 ）x：予測経過年数

ここでは 1983 年を 1 とし、以降 5 年ごとに 1988 年…2、1993 年…3 と設定。

推計の結果、空き家数の将来予測値は以下の通りとなった（図表 1-2-44、図表 1-2-45）。

図表 1-2-44　空き家の種類別　空き家数予測（青森県）

（戸）

調査年	合計	二次的住宅	賃貸又は売却用の住宅	その他の住宅	
1993	51,000	1,300	28,100	21,600	
1998	58,400	2,100	29,400	26,900	
2003	70,100	3,500	41,600	25,000	
2008	84,700	2,000	49,100	33,600	
2013	81,200	2,000	42,600	36,600	↑実績
2015	84,175	2,000	44,164	38,011	↓予測
2020	90,894	2,000	47,240	41,654	
2025	96,454	2,000	48,985	45,469	
2030	101,835	2,000	50,552	49,283	

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

図表 1-2-45　居住世帯のない住宅数（青森県）

（戸）

調査年	総計	一時現在者のみ	空き家	建築中		
1993	55,400	2,500	51,000	1,900		
1998	61,700	1,900	58,400	1,400		
2003	74,000	3,000	70,100	900		
2008	87,300	2,000	84,700	600		
2013	83,800	2,000	81,200	600	↑実績	
2015	86,692	2,000	84,175	517	↓予測	空き家等増加数
2020	93,247	2,000	90,894	353		6,555
2025	98,716	2,000	96,454	262		5,469
2030	104,030	2,000	101,835	195		5,314

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

c）除却戸数の予測

図表 1-2-46　除却戸数の予測（青森県）

←実績 予測→　（戸）

調　査　年	1993	1998	2003	2008	2010	2015	2020	2025	2030
住宅ストック（居住世帯あり）	443,800	472,500	485,300	493,500	503,000	496,062	482,658	463,560	440,779
除却数	58,383	43,393	45,312	62,887	15,419	38,641	35,820	32,854	29,811
除却率（対前期ストック数）	13.57%	9.78%	9.59%	12.96%	3.12%	7.68%	7.22%	6.81%	6.43%

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

d）新設住宅着工戸数の推計

青森県の主世帯は一貫して減少傾向にあり、減少率も 2030 年では 5 年前からマイナス 4.91%となる。これは転出超過が続いていることが主世帯数の減少に繋がっていると考えられる。このことから 2026 年度～2030 年度の新設住宅着工戸数は 2016 年度～2020 年度の新設住宅着工戸数と比較すると 57.4%減少する結果となった（図表 1-2-47）。

図表 1-2-47　新設住宅着工戸数の推計（青森県）

（戸）

（年度）	主世帯数増減	居住世帯のない住宅の増減	除却戸数	着工数（5年間）	着工数（年平均）
2016 ～ 2020	-13,405	6,555	35,820	28,970	5,794
2021 ～ 2025	-19,098	5,469	32,854	19,225	3,845
2026 ～ 2030	-22,781	5,314	29,811	12,344	2,469

（出典）当研究所にて作成

②東京都

図表 1-2-48 より、東京都の住宅ストックは 2013 年時点で 736 万戸にのぼるが、このうち「居住世帯のない住宅」は 88.7 万戸で住宅総数に対する割合は 12.0%、うち「空き家」は 81.7 万戸で同 11.1%となっている。

図表 1-2-48　住宅ストックの動向（東京都）

（戸）

調査年		1983	1988	1993	1998	2003	2008	2013
ストック合計	住宅数	4,528,200	4,817,600	5,299,500	5,669,500	6,186,000	6,780,500	7,359,400
① 居住世帯あり	住宅数	4,028,600	4,304,900	4,660,300	4,941,700	5,434,100	5,939,900	6,472,600
	割合	89.0%	89.4%	87.9%	87.2%	87.8%	87.6%	88.0%
② 居住世帯なし	住宅数	499,600	512,600	639,200	727,800	751,900	840,500	886,800
	割合	11.0%	10.6%	12.1%	12.8%	12.2%	12.4%	12.0%
一時現在者のみ	住宅数	87,400	71,400	87,900	87,700	75,300	83,300	60,200
	割合	1.9%	1.5%	1.7%	1.5%	1.2%	1.2%	0.8%
空き家	住宅数	395,200	411,100	527,100	624,400	665,400	750,300	817,100
	割合	8.7%	8.5%	9.9%	11.0%	10.8%	11.1%	11.1%
賃貸又は売却用の住宅	住宅数	269,200	283,400	388,100	481,400	501,900	545,000	652,500
	割合	5.9%	5.9%	7.3%	8.5%	8.1%	8.0%	8.9%
別荘など二次的住宅	住宅数	16,700	20,900	28,800	24,900	22,700	16,800	12,100
	割合	0.4%	0.4%	0.5%	0.4%	0.4%	0.2%	0.2%
その他の住宅	住宅数	109,300	106,800	110,200	118,100	140,800	188,500	152,400
	割合	2.4%	2.2%	2.1%	2.1%	2.3%	2.8%	2.1%
建築中	住宅数	17,000	30,200	24,200	15,700	11,200	6,900	9,500
	割合	0.4%	0.6%	0.5%	0.3%	0.2%	0.1%	0.1%

（出典）総務省「住宅・土地統計調査」を基に当研究所にて作成

a）主世帯数増減の予測

図表 1-2-49　世帯数の増減に伴う住宅ストックの増減（東京都）

←実績｜予測→　（世帯）

調査年	2005	2010	2015	2020	2025	2030
主世帯総数	5,654,503	6,184,771	6,515,611	6,638,832	6,663,862	6,602,717
増減数（ストック増減）	－	530,268	330,840	123,221	25,030	-61,145
増減率	－	9.38%	5.35%	1.89%	0.38%	-0.92%

（出典）実績値は、総務省「国勢調査」より。予測値は、国立社会保障・人口問題研究所「『日本の世帯数の将来推計（都道府県別推計）』（2014 年 4 月推計）」を基に当研究所にて作成。

（ 注 ）国立社会保障・人口問題研究所「『日本の世帯数の将来推計（都道府県別推計）』（2014 年 4 月推計）」において推計される世帯数は一般世帯であるため、過去 3 回分の国勢調査における一般世帯と主世帯の割合を算出し、その平均を一般世帯数に乗じて調整を行った。

b)居住世帯のない住宅の予測

近似式

・賃貸又は売却用の住宅

$y = 192814 \times \ln(x) + 211104$　（$R^2 = 0.887512$）　対数近似

・その他の住宅

$y = 11546.4 \times x + 86114.3$　（$R^2 = 0.678227$）　線形近似

（ 注 ）x：予測経過年数

ここでは 1983 年を 1 とし、以降 5 年ごとに 1988 年…2、1993 年…3 と設定。

推計の結果、空き家数の将来予測値は以下の通りとなった（図表 1-2-50、図表 1-2-51）。

図表 1-2-50　空き家の種類別　空き家数予測（東京都）

（戸）

調査年	合計	二次的住宅	賃貸又は売却用の住宅	その他の住宅	
1993	527,100	28,800	388,100	110,200	
1998	624,400	24,900	481,400	118,100	
2003	665,400	22,700	501,900	140,800	
2008	750,300	16,800	545,000	188,500	
2013	817,000	12,100	652,500	152,400	↑実績
2015	811,254	12,100	636,320	162,834	↓予測
2020	816,338	12,100	621,134	183,104	
2025	849,636	12,100	642,886	194,650	
2030	880,722	12,100	662,425	206,197	

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

図表 1-2-51　居住世帯のない住宅数（東京都）

（戸）

調査年	総計	一時現在者のみ	空き家	建築中		
1993	639,200	87,900	527,100	24,200		
1998	727,800	87,700	624,400	15,700		
2003	751,900	75,300	665,400	11,200		
2008	840,500	83,300	750,300	6,900		
2010	886,700	60,200	817,000	9,500	↑実績	
2015	883,071	60,200	811,254	11,617	↓予測	空き家等増加数
2020	891,205	60,200	816,338	14,667		8,134
2025	924,188	60,200	849,636	14,352		32,983
2030	954,959	60,200	880,722	14,037		30,771

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

c) 除却戸数の予測

図表 1-2-52　除却戸数の予測（東京都）

実績←→予測　（戸）

調　査　年	1993	1998	2003	2008	2013	2015	2020	2025	2030
住宅ストック（居住世帯あり）	4,660,300	4,941,700	5,434,100	5,939,900	6,472,600	6,515,611	6,638,832	6,663,862	6,602,717
除却数	551,275	332,299	638,418	575,016	229,338	561,174	539,929	527,282	508,443
除却率（対前期ストック数）	12.81%	7.13%	12.92%	10.58%	3.86%	8.67%	8.29%	7.94%	7.63%

（出典）実績値は、総務省「住宅・土地統計調査」より。予測値は、当研究所にて作成。

d）新設住宅着工戸数の推計

地方圏からの人口流入がある東京都では、主世帯数は 2025 年まで増加傾向となる見通しであるが、その増加率は 2020 年で 5 年前と比べて 1.9%増、2025 年で同 0.4%増と微増であり 2030 年ではマイナス 0.92%と減少に転じる。その影響を受け 2026 年度～2030 年度の新設着工戸数は 2016 年度～2020 年度の新設住宅着工戸数と比較して 28.8%減少すると予測される（図表 1-2-53）。

図表 1-2-53　新設住宅着工戸数の推計（東京都）

（戸）

（年度）	主世帯数増減	居住世帯のない住宅の増減	除却戸数	着工数	
				（5年間）	（年平均）
2016 ～ 2020	123, 221	8, 134	539, 929	671, 284	134, 257
2021 ～ 2025	25, 030	32, 983	527, 282	585, 295	117, 059
2026 ～ 2030	-61, 145	30, 771	508, 443	478, 069	95, 614

（出典）当研究所にて作成

③東京都と青森県の比較

青森県と東京都で新設住宅着工戸数の予測を行った結果、人口移動と新設住宅着工戸数の関係で示したとおり、人口流出により世帯数が減少する青森県では「主世帯の減少」は新設住宅着工戸数のマイナス要因として働き、プラス要因は「除却戸数」と一部の「居住世帯のない住宅」である。人口流入により世帯数が増える東京都においても、2026 年度以降は主世帯数が減少に転じるが、「居住世帯のない住宅」及び「除却戸数」が新設住宅着工戸数のプラス要因となる。

青森県の新設住宅着工戸数の今後の減少の主たる原因は主世帯数の減少率が大きくなっていることであり、県外へ転出超過が続けば新設住宅着工戸数の減少に拍車がかかると考えられ、2026 年度～2030 年度の新設住宅着工戸数は 2016 年度～2020 年度の新設住宅着工戸数と比較すると 57.4%減少するとの推計結果となった。

一方、東京都においては 2025 年度までは「主世帯数の増加」、「居住世帯のない住宅」、「除却戸数」が増加要因となるが、主世帯数の増加は鈍化することから新設住宅着工戸数は減少すると考えられる。また、2026 年度～2030 年度には主世帯数が減少に転じることから新設住宅着工戸数はさらに減少すると考えられるが、減少幅は青森県と比べると緩やかである。2016 年度～2020 年度の新設住宅着工戸数を 2026 年度～2030 年度と比較しても 28.8%減と青森県の約半分の減少率である。

以上より、東京都と青森県を比較した結果、今後日本全体が人口減少するなかで主世帯数の変動に差が生じるのは人口移動が影響しているものと考えられ、人口流出による世帯の減少が大きい地域については新設住宅着工戸数も減少が大きくなり、反対に人口流入により世帯数の減少が小さい地域については新設住宅着工戸数の減少が小さくなるものと考えられる。

1.2.5　民間非住宅投資

(1)　全体予測の考え方

民間非住宅建設投資は、政府建設投資や住宅建設投資に比べて、景気動向や企業収益の動向など企業が設備投資を行う動きを大きな変動要因としている分野であり、中長期的な日本経済の構造の変化に大きく影響される分野である。民間非住宅建築投資については、製造業の国際的な価格競争の激化や ICT の発達を含む日本の産業構造の変化、日本の生産年齢人口の減少など、周辺環境の変化を念頭に置きつつ、使途別の経済成長率に係る経済変数を、建設経済レポート№64 及び№65 における各使途の変動要因分析を踏まえつつ推計を進めた。また、民間土木投資額については、建築投資や GDP 等との関連性を考慮して算出する。

なお、本項では、民間非住宅建築着工床面積のうち、事務所、店舗、工場、倉庫について 2030 年度までの予測を行うこととし、その他の着工床面積の予測や民間土木を含めた投資額の予測は、今後、算出を行う予定である。

さらに、今後、建設投資額を算出するにあたり、建築・土木各分野の関係企業・団体にインタビューを行い将来予測の参考とする予定である。

(2)　民間非住宅建築投資の予測の考え方

①民間非住宅建築着工床面積と投資の予測手法の概要

民間非住宅建築投資の中長期見通し予測手法については、基本的に 2005 年に公表した「建設投資等の中長期予測～2010 年度及び 2020 年度の見通し～」を踏襲することとした。ここでは民間非住宅建築投資全体の予測手法の概要を述べる。

民間非住宅建築投資は、中長期的に需要量に見合った建設ストックが整備されるように投資が行われるとの考えから需要サイドからアプローチを行い、民間非住宅建築を取り巻く環境変化を考慮に入れつつ、経済成長率によって設定したケース毎に、使途別の需要変動を検討し予測を行う。

民間非住宅建築投資額については、まず、使途別に建築着工床面積を予測し、これに床面積あたりの単価を乗じて建築着工額を推計し、これを投資の概念に転換することにより投資額を予測できるとの基本的考え方による。具体的には、まず、

A 既存のストック量

B 追加的に必要とされる新規のストック量

C 既存ストックの除却相当分＝更新相当分

を求めることにより、フローにあたる投資量、すなわち「着工床面積」を算出する。既存ストック量については、例えば事務所では、まず主要都市以外も含めた全国のオフィスビ

ルストック量（固定資産税の課税対象となっている全ての建物を対象）を把握するべく推計を行った。

なお、具体的な推計手順は次に示す通りである。

推計手順

a)ストック量の推計[28]

まず、総務省「固定資産の価格等の概要調書」（以下、「固定資産概要調書」という。）の1970年1月1日時点の事務所ストック[29]に、1975年1月1日までの事務所床面積の増加分を加え、1975年1月1日時点のストック量を設定した。「固定資産概要調書」の使途別集計は複数の使途が一本化されて扱われているため、当研究所にて、使途別の着工床面積を基に分離作業を行い推計した。

b)経過年数別残存率（＝1－経過年数別除却率）の設定

・基準とする経過年数残存率

「建設投資 30 年の歩みと建築物ストックの推計」における経過年数別残存率の推計値（1985→1990年度の残存率）を基準とする。

図表 1-2-54　経過年数別残存率（1985年→1990年）

経過年数別残存率

経過年数	非住宅計	事務所	店舗	宿泊施設	病院	工場	倉庫	学校
26年以上	84.1%	75.0%	83.1%	76.8%	74.0%	83.5%	87.2%	82.7%
21～25年	83.7%	76.6%	86.4%	81.3%	71.8%	84.7%	90.3%	85.2%
16～20年	87.1%	80.8%	90.0%	84.4%	80.3%	87.9%	95.8%	90.1%
11～15年	90.8%	90.5%	90.9%	86.5%	90.1%	92.8%	98.7%	95.0%
6～10年	94.6%	95.3%	98.2%	87.8%	95.1%	98.8%	99.8%	98.0%
0～5年	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（出典）建設省「建設投資30年の歩みと建築物ストックの推計」を基に当研究所にて作成

・直近の全体残存率データ

ストック量および国土交通省「建築着工統計調査」による着工床面積から2005年→2010年の使途別の全体（全ての経過年数を含む）残存率を算出する。

図表 1-2-55　全体残存率（2005年→2010年）

	非住宅計	事務所	店舗	宿泊施設	病院	工場	倉庫	学校
05→10年ベース残存率	94.8%	95.6%	93.4%	95.5%	86.6%	95.4%	95.6%	96.0%

（出典）当研究所にて作成

[28] 建設経済レポート№64、65での建設投資の変動要因分析では、今回の建設投資中長期予測と比較して建築着工統計における併用住宅の取り扱いおよび年代の区切りが異なるため、ストック数値が異なっている。

[29] 固定資産概要調書においては、非木造では事務所と店舗が一本化されて扱われているため、1970年1月1日時点の事務所ストック算出にあたっては、事務所相当分を50%と仮定した。

・前回経過年数別残存率の補正

2005 年→2010 年の経過年数別残存率については、「建設投資 30 年の歩みと建築物ストックの推計」における経過年数別除却率（＝1－残存率）の推計値（1985→1990 年度の除却率）が使途毎に、全ての経過年数において同比率で低下したと仮定し、2005 年から 2010 年の全体残存率に合うよう補正した経過年数別除却率を求め、それを 1 から差し引くことにより求められる（図 1-2-56）。

図表 1-2-56　補正後の経過年数別残存率（2005 年→2010 年）

経過年数別残存率

経過年数	事務所	店舗	工場	倉庫
26年以上	93.7%	88.3%	94.1%	92.0%
21～25年	94.1%	90.6%	94.5%	94.0%
16～20年	95.1%	93.1%	95.6%	97.4%
11～15年	97.6%	93.7%	97.4%	99.2%
6～10年	98.8%	98.7%	99.6%	99.9%
0～5年	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%

（出典）当研究所にて作成

上記経過年数別残存率から求められる経過年数別除却率をベースとして着工床面積の推計を行う。

(X 期末)ストック床面積
≒(X-1 期末)ストック床面積＋(X 期)着工床面積－(X 期)除却床面積

∴ (X 期)着工床面積
≒(X 期末)ストック床面積－(X-1 期末)ストック床面積＋(X 期)除却床面積
↓　　↓
①新規需要　　②更新（建替）需要

着工床面積の将来予測にあたっては、使途別の将来のストック床面積を予測し、その差額に除却床面積を加えたものを着工床面積として算出する手法を採用する。

②ストック床面積の予測

ストック床面積の予測は総務省の「固定資産概要調書」及び国土交通省「建築着工統計調査」から、過去のストック床面積を計測し、これを基に将来のストック床面積を算出する。予測においては「原単位」という予測数値を使用する。原単位とは、例えば、事務所では「オフィス人口 1 人あたりの床面積」、店舗では「実質民間最終消費支出あたりの床面積」といった、使途別着工床面積の将来動向を基礎的要素として捉えたものである。原

単位について変動要因を分析した上で、将来値を設定するとともに、経済成長率について設定した各ケースにおける経済変量を別途予測し、両者を乗ずることにより将来のストック床面積を予測した。

③GDP 設定ケースについて

民間非住宅建設投資を算出するにあたり、前述の通り、内閣府「中長期の経済財政に関する試算」（2016 年 1 月 21 日）による経済再生ケースとベースラインケースの 2 つのシナリオを基に、2030 年度までの経済成長率を設定した（1.2.2(3)参照）。

④民間非住宅建築全体の着工床面積

着工床面積の算出は、事務所、店舗、工場、倉庫、その他の使途別に求める。「その他」は直近年度の実績を踏まえ、事務所、店舗、工場、倉庫の合計に対する比率から算出する。

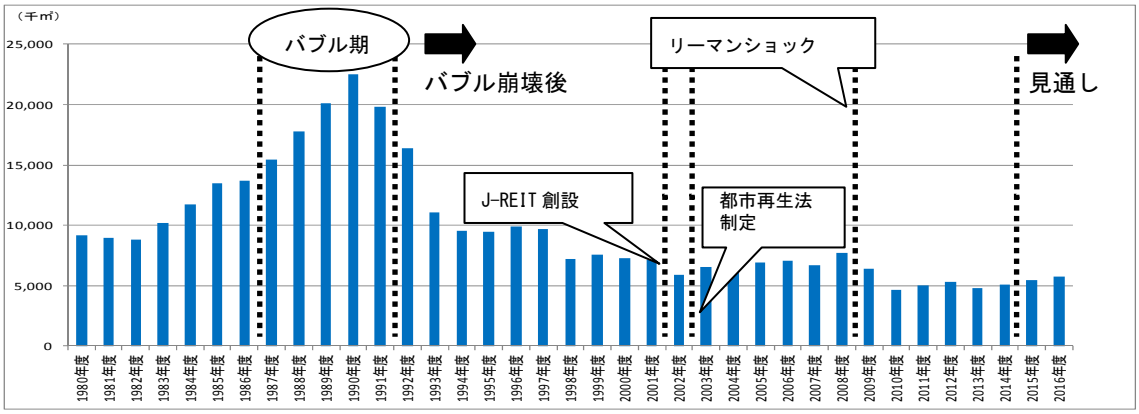
(3)　民間非住宅建築着工床面積の予測

①事務所

a)着工床面積の動向

1980 年代半ばから 1991 年にかけての地価の高騰（不動産バブル）に連動して事務所の着工床面積は大幅に増加した。バブル期に地価上昇を見込んで積極投資を行った企業は、1991 年のバブル崩壊後、業績悪化に陥り、事務所の着工床面積も大幅に減少した。2000 年以降は、都市再生事業による大規模な複合再開発が行われるとともに、2001 年の「不動産投資信託（J-REIT[30]）」の創設で資金調達手法も多様化したことで、大都市を中心に大型オフィスビルの建設が活発化し、事業拡大の動きが加速した。しかし、2008 年のリーマンショック後は、再び着工床面積は減少し、その後ほぼ横ばいで推移している。

図表 1-2-57　事務所着工床面積推移



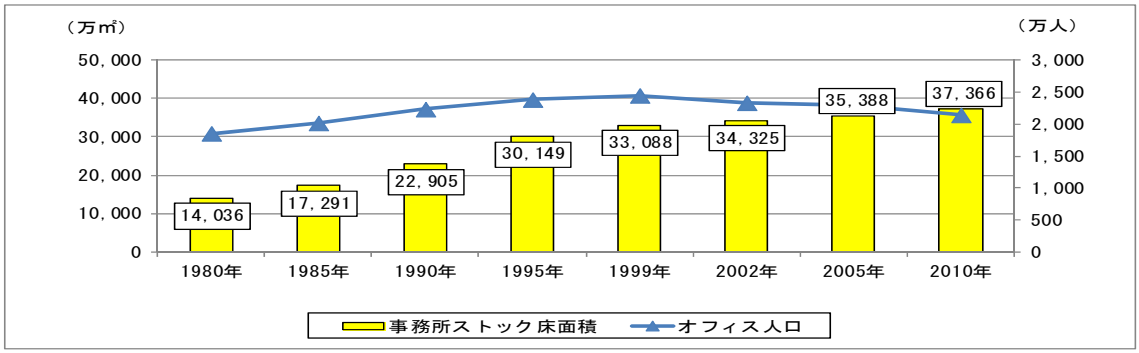
（出典）国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

30　多くの投資家から集めた資金で、オフィスビルや商業施設、マンションなど複数の不動産などを購入し、その賃貸収入や売買益を投資家に分配する商品。

b)オフィス人口と事務所ストック床面積の推移

図表 1-2-58 の通り、オフィス人口は 1995 年まで増加したが、1999 年以降は減少に転じた。一方、事務所ストック床面積は、増大するオフィス人口の受け皿として大幅に増加し 1999 年以降のオフィス人口減少後も、増加基調が継続している。オフィス人口は今後も減少していくことが予測される中、事務所ストック床面積はオフィス人口の長期減少傾向に逆行する形で増加基調が継続している。

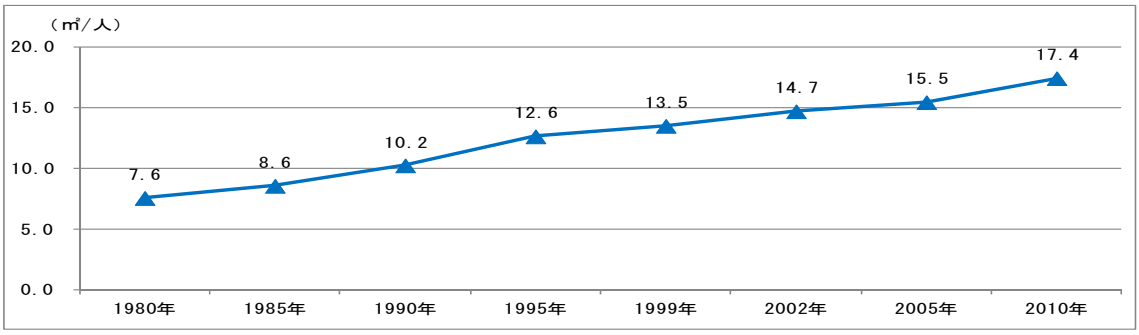
図表 1-2-58　オフィス人口と事務所ストック床面積の推移



（出典）オフィス人口は総務省「国勢調査」の職業別人口（専門的・技術的職業従事者、管理的職業従事者・事務従事者・販売従事者）を基に当研究所にて作成（統計資料は 2010 年まで）
事務所ストック床面積は総務省「固定資産概要調書」、国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

図表 1-2-59 は一人あたりの事務所床面積（事務所ストック床面積÷オフィス人口）の推移を示す。1980 年の 7.6 ㎡から、2010 年には 17.4 ㎡（1980 年比 128.9%増）まで増加している。これは、従来、作業場という認識が強かったオフィスにゆとりや快適性が求められるようになったこと、OA 機器の導入で人間以外の必要スペースが増大したこと、更には外資系企業の進出など海外主要都市と比較して狭小なオフィス環境の改善（増床）を図る動きも加わる等、オフィスビルの大規模化が進んできた結果であると考えられる。

図表 1-2-59　一人あたりの事務所床面積の推移



（出典）オフィス人口は総務省「国勢調査」の職業別人口（専門的・技術的職業従事者、管理的職業従事者・事務従事者・販売従事者）を基に当研究所にて作成（統計資料は 2010 年まで）
事務所ストック床面積は総務省「固定資産概要調書」、国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

c)着工床面積予測の考え方

（ストック床面積）

着工床面積は、ストック床面積の増加分に除却（建替）床面積を加えて推計される。ストック床面積は、「オフィス人口」と「オフィス人口１人あたりの床面積（原単位）」から推計する。

$$\text{事務所ストック床面積} = \frac{\text{床面積}}{\text{オフィス人口}}\ (=\text{原単位}) \times \text{オフィス人口}$$

原単位については、ケース１（経済再生ケース）、ケース２（ベースラインケース）とも今後上昇が継続すると予測した。オフィスに快適性を求める傾向、OA 機器導入による必要スペースの増大、外資系企業進出による海外主要都市と比較して狭小なオフィス環境の改善等などによるオフィスの大規模化は今後も進むと考えられる。また、現在のオフィス市場を概観した場合、好立地でハイスペックなオフィスビルと競争力に劣る老朽化ビルの二極化傾向（競争力格差）が強まり、スクラップ＆ビルド[31]の動きはさらに加速してくるものと思われる。この動きは経済成長率にもある程度影響されると考えられ、ケース１（経済再生ケース）の方をケース２（ベースラインケース）よりも若干高めに原単位を設定した。

また、オフィス人口が生産年齢人口（15～64 歳人口）に占める割合の伸び率と経済成長率（実質）は概ね同様の傾向を示すと推察され、オフィス人口が生産年齢人口（15～64 歳人口）に占める割合の伸び率を経済成長率（実質）に関連付けて設定を行った。

（除却床面積）

(2)の推計手順 b)で求めた除却率を基準年度のストック床面積に乗じて算出する。事務所については、好条件（オフィス集積度・交通利便性・高賃料）の立地のものほど建替需要は高いと考えられるが、ビル性能向上等により除却率は中水準で推移すると考えられる。

d)予測結果

事務所の着工床面積は、図表 1-2-60 のように推移すると予測した。ケース１（経済再生ケース）では、オフィス人口は生産年齢人口の動きと連動して減少するが、事務所ストック床面積は増加し、年あたり着工床面積も増加すると予測した。情報通信技術（ICT）の急速な進歩によるオフィススタイルの変化がもたらすさらなるオフィス人口減少が、長期的に着工床面積にも影響を及ぼす可能性もあるが、市場ニーズに合わせた好立地でハイスペックなオフィスビルの供給が比較的安定した推移で続くと考えられる。ケース２（ベースラインケース）では、オフィス人口は生産年齢人口の動きと連動して減少するが、事務所ストックはやや増加、着工床面積もやや増加の傾向を示すと予測した。

31　老朽化したり陳腐化したりして物理的または機能的に古くなった設備を廃棄し、高能率の新鋭設備に置き換えること。

図表 1-2-60　事務所の着工床面積の予測結果

ケース1

暦年	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030	2035	単位
ストック床面積	343,247	353,880	373,661	382,085	389,003	396,092	405,902	417,745	千㎡
年平均	1.2%	0.6%	1.1%	0.4%	0.4%	0.4%	0.5%	0.6%	年平均%
オフィス人口	23,575	22,904	21,439	20,710	20,303	20,127	19,752	18,988	千人
年平均	-1.3%	-0.6%	-1.3%	-0.7%	-0.4%	-0.2%	-0.4%	-0.8%	年平均%
原単位	14.6	15.5	17.4	18.4	19.16	19.68	20.55	22.00	㎡／人
年平均	2.5%	1.2%	2.4%	1.1%	0.8%	0.5%	0.9%	1.4%	年平均%

暦年	99-01	02-04	05-09	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	
除却床面積	10,162	8,609	15,615	18,753	22,025	23,581	24,303	24,748	千㎡
年平均除却	3,387	2,870	3,123	3,751	4,405	4,716	4,861	4,950	千㎡
除却率	3.1%	2.5%	4.4%	5.0%	5.8%	6.1%	6.1%	6.1%	5年換算

暦年	98-00	01-03	04-08	09-13	14-18	19-23	24-28	29-33	
着工床面積	22,530	19,242	35,396	27,177	28,943	30,670	34,112	36,592	千㎡
年平均着工床面積	7,510	3,848	7,079	5,435	5,789	6,134	6,822	7,318	千㎡
指数	83	71	130	100	106	113	126	135	09-13:100

ケース2

暦年	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030	2035	単位
ストック床面積	343,247	353,880	373,661	382,085	388,670	393,988	399,509	405,782	千㎡
年平均	1.2%	0.6%	1.1%	0.4%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	年平均%
オフィス人口	23,575	22,904	21,439	20,710	20,285	20,050	19,632	18,830	千人
年平均	-1.3%	-0.6%	-1.3%	-0.7%	-0.4%	-0.2%	-0.4%	-0.8%	年平均%
原単位	14.6	15.5	17.4	18.4	19.16	19.65	20.35	21.55	㎡／人
年平均	2.5%	1.2%	2.4%	1.1%	0.8%	0.5%	0.7%	1.2%	年平均%

暦年	99-01	02-04	05-09	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	
除却床面積	10,162	8,609	15,615	18,753	22,025	23,575	24,260	24,597	千㎡
年平均除却	3,387	1,722	3,123	3,751	4,405	4,715	4,852	4,919	千㎡
除却率	3.1%	2.5%	4.4%	5.0%	5.8%	6.1%	6.2%	6.2%	5年換算

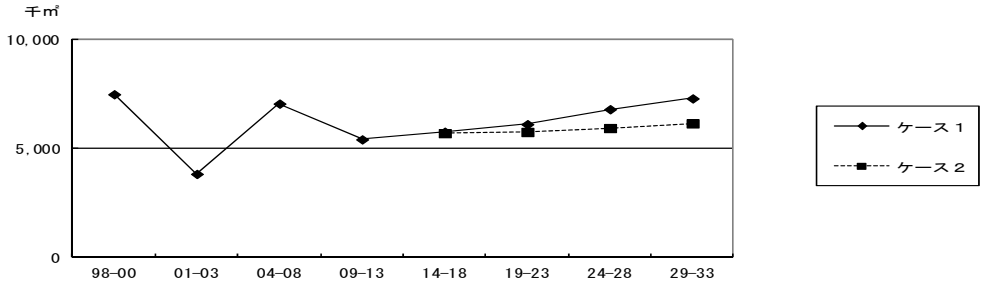
暦年	98-00	01-03	04-08	09-13	14-18	19-23	24-28	29-33	
着工床面積	22,530	19,242	35,396	27,177	28,610	28,893	29,780	30,870	千㎡
年平均着工床面積	7,510	3,848	7,079	5,435	5,722	5,779	5,956	6,174	千㎡
指数	83	71	130	100	105	106	110	114	09-13:100

（出典）当研究所にて作成

図表 1-2-61　事務所の着工床面積（年平均）の予測結果

→予測　　単位：千㎡

暦年	98-00	01-03	04-08	09-13	14-18	19-23	24-28	29-33
ケース１	7,510	3,848	7,079	5,435	5,789	6,134	6,822	7,318
ケース２	7,510	3,848	7,079	5,435	5,722	5,779	5,956	6,174



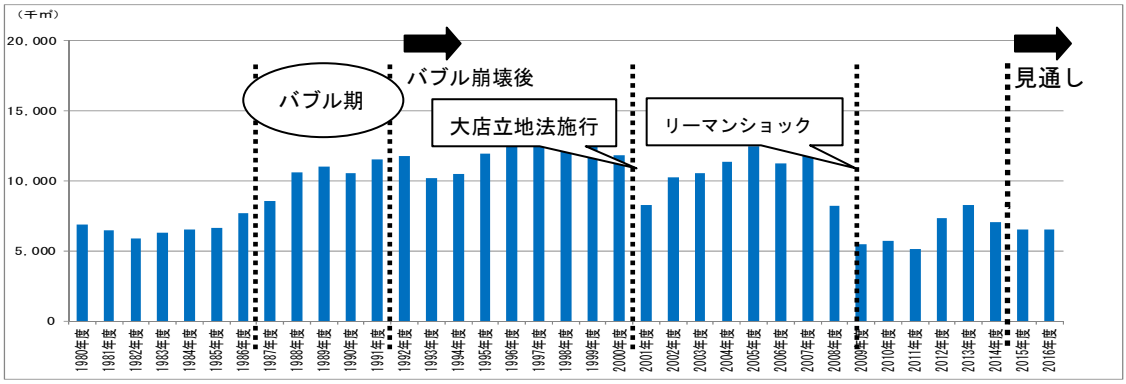
（出典）当研究所にて作成

②店舗

a)着工床面積の動向

店舗の着工床面積は、1997 年度にピークの約 14,515 千㎡を迎えた後、大規模小売店舗立地法[32]の影響もあり 2001 年度に大きく減少した。その後、リーマンショック、東日本大震災による影響を受け 2011 年度は最低水準の約 5,172 千㎡となった。2012 年以降、持ち直しの動きが見られていたが、建築費高騰や消費増税による消費者マインドの冷え込みにより店舗建設投資を控える動きもあり、2014 年度は再び減少に転じた（図表 1-2- 62）。

図表 1-2-62　店舗着工床面積推移

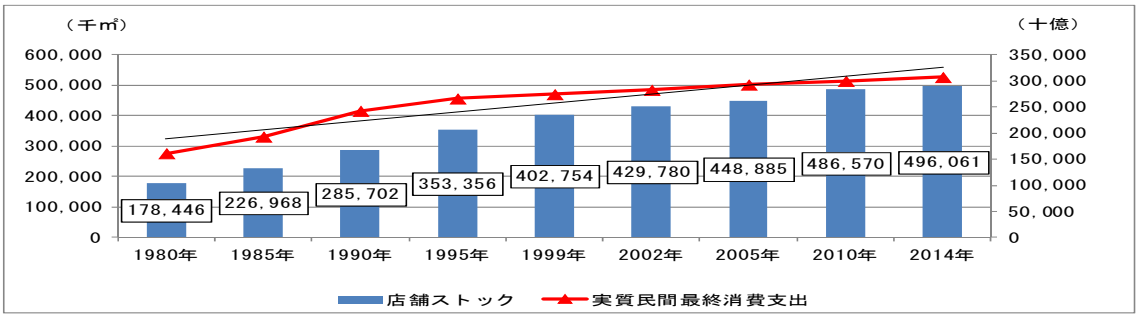


（出典）国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

b)実質民間最終消費支出と店舗ストックの推移

図表 1-2-63 のとおり、店舗ストック床面積は実質民間最終消費支出に比例して増大しており、店舗の着工床面積を推計する上において実質民間最終消費支出は重要な要素である。ただし、実質民間最終消費支出の伸び率はバブル崩壊以降大きく落ち込み、2014 年までは低い伸び率で推移した。同様に、店舗ストック床面積の伸び率は、長期的な傾向として低下の一途を辿っている。

図表 1-2-63　実質民間最終消費支出と店舗ストック床面積の推移

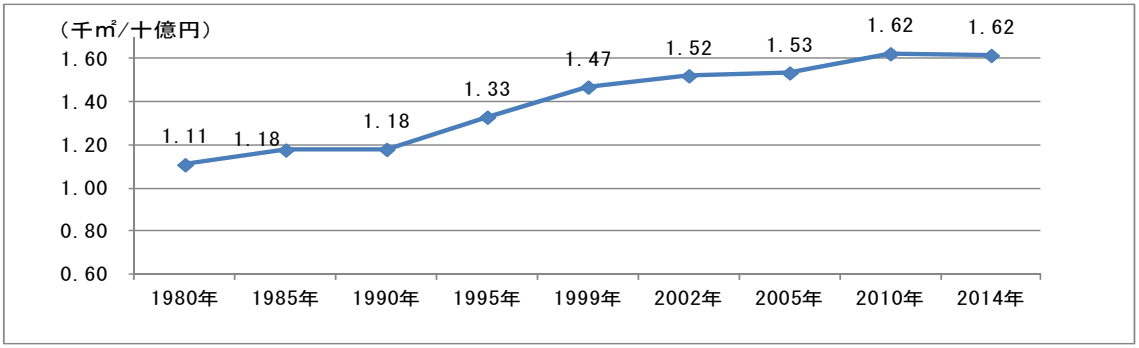


（出典）実質民間最終消費支出は、内閣府「国民経済計算」による
店舗ストック床面積は、総務省「固定資産概要調書」、国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

32　店舗面積 1,000 ㎡を超える大規模小売店舗を新設する時や届出事項の変更をしようとする時は、自治体に建物の設置者が届出をする必要がある。

図表 1-2-64 は実質民間最終消費支出あたりの店舗ストック床面積の推移を表す。1980 年～2002 年はほぼ上昇傾向を示したのに対し、その後は上昇傾向に鈍化が見られ、2010 年～2014 年は横ばいとなっている。今後、店舗建設動向の変動要因として、小売業のオムニチャネル戦略[33]による販売の最適化や改正都市計画法の影響による郊外の大型店舗の抑制、コンパクトシティによる都市の拠点への機能集約、EC 市場の活性化などが挙げられる。EC 市場は今後も更に拡大していくと考えられ、今後は、インターネット等を通じて商品を購入し、自宅あるいは指定した場所で商品を受け取る購買形態が増え、実際に店舗を訪れて商品を購入する形態は減っていくと推察される。よって、実質民間最終消費支出あたりの店舗ストック床面積は低下していくと予想される。

図表 1-2-64　実質民間最終消費支出あたりの店舗ストック床面積の推移



（出典）実質民間最終消費支出は、内閣府「国民経済計算」よる
店舗ストック床面積は、総務省「固定資産概要調書」、国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

c)着工床面積予測の考え方

（ストック床面積）

店舗の着工床面積は、ストック床面積の増加分に除却（建替）を加えて推計する。ストック床面積は、「実質民間最終消費支出あたりの店舗ストック床面積（＝原単位)」に「実質民間最終消費支出」を乗じて推計する。

$$\text{店舗ストック床面積} = \frac{\text{床面積}}{\text{実質民間最終消費支出}}\ (\text{＝原単位}) \times \text{実質民間最終消費支出}$$

b)の変動要因を勘案すると、原単位は今後低下していくと考えられ、ケース 1（経済再生ケース)、ケース 2（ベースラインケース）ともに原単位は低下傾向と設定した。ケース 1（経済再生ケース)、つまり高成長が見込まれる方が、EC 市場の活性化や企業のオムニチャネル戦略は一層進むと予想し、原単位の低下率はケース 2（ベースラインケース）よ

[33] 実店舗やオンラインストアをはじめとする販売・流通チャネルを統合し、統合チャネルによってどの販売チャネルからも同じように商品を購入できる環境を実現すること。

りも高く設定した。

なお、実質最終消費支出については、実績値は、内閣府「国民経済計算」による数値を用い、2015 年の数値については、当研究所による推計値を用いた。2016 年以降は、内閣府「中長期の経済財政に関する試算（平成 28 年 1 月 21 日）」の実質経済成長率によって、将来の実質民間最終消費支出を計算した。

（除却床面積）

(2)の推計手順 b)で求めた除却率を基準年度のストック床面積に乗じて算出した。今後予想されるバブル期に建設された大量のストックの建替え増加を考慮して高水準に設定した。

d)予測結果

店舗の着工床面積は、図表 1-2-65 のように推移すると予測した。ケース 1（経済再生ケース）ではほぼ横ばい傾向、ケース 2（ベースラインケース）では減少傾向となった。ケース 1（経済再生ケース）では、消費者ニーズに合わせた小売業のオムニチャネル戦略による販売の最適化が一層進むと推測され、インターネットを経由した購買が普及し、実際に店舗でモノを買わない消費者の増加が予想される。よって、実質消費支出の伸びほど実店舗での消費は伸びず、着工床面積は横ばいから減少へ転じる。着工床面積に合わせて、店舗ストック床面積も徐々に減少傾向に向かうものと予想される。

図表 1-2-65　店舗の着工床面積の予測結果

ケース１

暦年	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030	2035	単位
ストック床面積	429,780	448,885	486,570	498,434	500,859	499,326	495,791	491,527	千㎡
年平均	2.2%	1.5%	1.6%	0.5%	0.1%	-0.1%	-0.1%	-0.2%	年平均%
実質消費支出	282,579	292,579	299,721	307,725	336,730	376,906	416,135	459,447	10億円
年平均	1.0%	1.2%	0.5%	0.5%	1.8%	2.3%	2.0%	2.0%	年平均%
原単位	1.52	1.53	1.62	1.62	1.49	1.32	1.19	1.07	㎡/百万円
年平均	1.2%	0.3%	1.1%	0.0%	-1.7%	-2.3%	-2.1%	-2.1%	年平均%

暦年	99-01	02-04	05-09	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	
除却床面積	22,204	15,468	29,747	26,413	30,509	34,088	36,805	37,348	千㎡
年平均除却	7,401	5,156	5,949	5,283	6,102	6,818	7,361	7,470	千㎡
除却率	5.5%	3.6%	6.6%	5.4%	6.1%	6.8%	7.4%	7.5%	5年換算

暦年	98-00	01-03	04-08	09-13	14-18	19-23	24-28	29-33	
着工床面積	49,230	34,573	67,432	38,277	32,934	32,555	33,270	33,084	千㎡
年平均着工床面積	16,410	11,524	13,486	7,655	6,587	6,511	6,654	6,617	千㎡
指数	214	151	176	100	86	85	87	86	09-13:100

ケース２

暦年	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030	2035	単位
ストック床面積	429,780	448,885	486,570	498,434	500,687	497,005	489,131	479,438	千㎡
年平均	2.2%	0.9%	1.6%	0.5%	0.1%	-0.1%	-0.3%	-0.4%	年平均%
実質消費支出	282,579	292,579	299,721	307,725	322,758	335,876	349,528	363,735	10億円
年平均	1.0%	1.2%	0.5%	0.5%	1.0%	0.8%	0.8%	0.8%	年平均%
原単位	1.52	1.53	1.62	1.62	1.55	1.48	1.40	1.32	㎡/百万円
年平均	1.2%	0.3%	1.1%	0.0%	-0.9%	-0.9%	-1.1%	-1.2%	年平均%

暦年	99-01	02-04	05-09	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	
除却床面積	22,204	15,468	29,747	26,413	30,509	34,086	36,772	37,215	千㎡
年平均除却	7,401	3,094	5,949	5,283	6,102	6,817	7,354	7,443	千㎡
除却率	5.5%	3.6%	6.6%	5.4%	6.1%	6.8%	7.4%	7.6%	5年換算

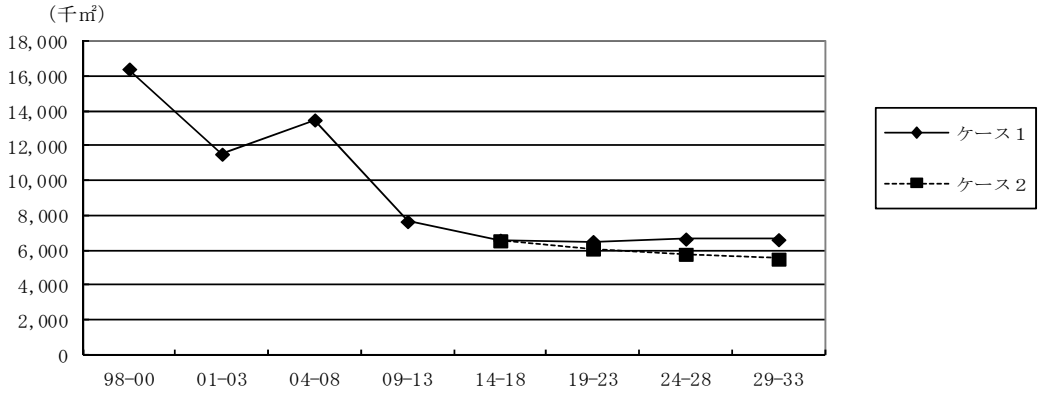
暦年	98-00	01-03	04-08	09-13	14-18	19-23	24-28	29-33	
着工床面積	49,230	34,573	67,432	38,277	32,762	30,404	28,898	27,522	千㎡
年平均着工床面積	16,410	11,524	13,486	7,655	6,552	6,081	5,780	5,504	千㎡
指数	214	151	176	100	86	79	75	72	09-13:100

（出典）当研究所にて作成

図表 1-2-66　店舗の着工床面積（年平均）の予測結果

→予測　　単位：千㎡

暦年	98-00	01-03	04-08	09-13	14-18	19-23	24-28	29-33
ケース１	16,410	11,524	13,486	7,655	6,587	6,511	6,654	6,617
ケース２	16,410	11,524	13,486	7,655	6,552	6,081	5,780	5,504



（出典）当研究所にて作成

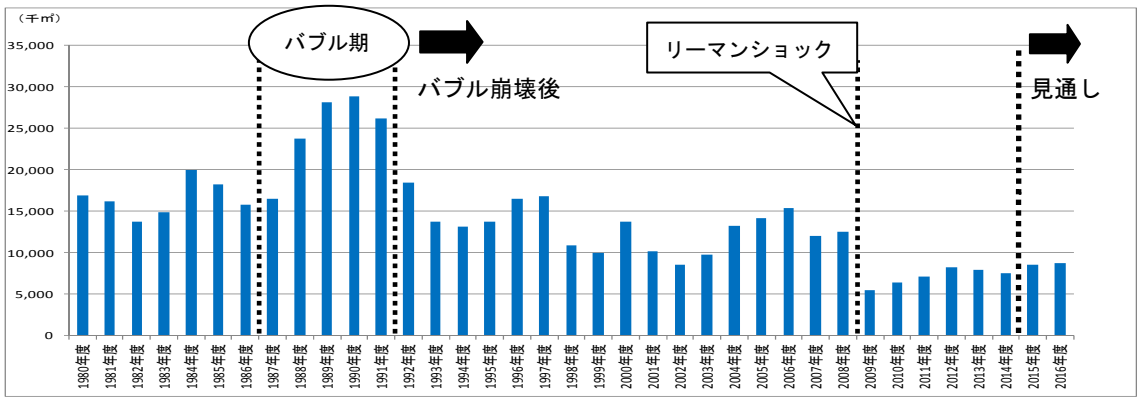
③工場

a)着工床面積の動向

工場の着工床面積については、バブル期の 1990 年の 31,055 千㎡でピークを迎えが、バブル崩壊後急激に減少した。一時は 10,000 千㎡を割り込む水準まで落ち込んだが、その後持ち直した。2008 年のリーマンショック後は再び急減し、徐々に回復しつつあるとはいえ、10,000 千㎡台を回復するまでに至っていない。

製造業を取り巻く環境として、生産拠点の海外移転によって国内の産業空洞化が懸念されるとともに、グローバル化による国際分業体制が進みつつある。一方で、アベノミクスによる行き過ぎた円高の修正や、外国人観光客増加によるインバウンド消費拡大に伴う日本製商品への需要拡大等により、生産拠点の国内回帰への兆しも見え始めている。

図表 1-2-67　工場着工床面積推移



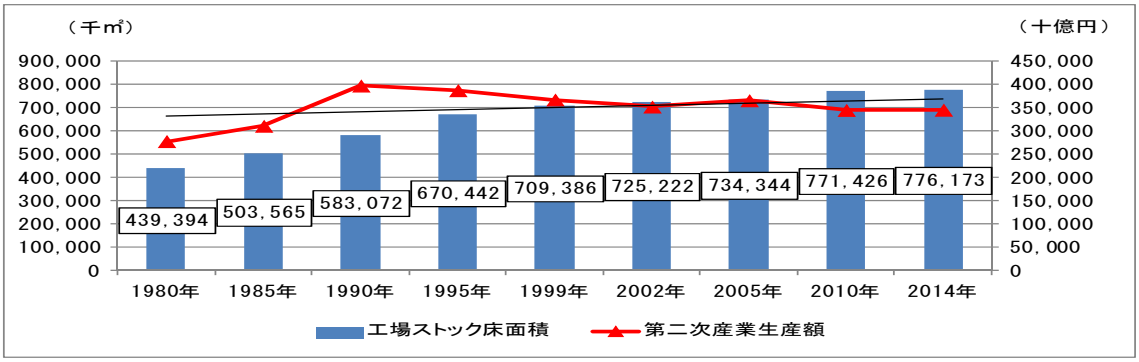
（出典）国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

b)第二次産業生産額と工場ストック床面積の推移

工場ストック床面積はそこでの生産高との関連性が高く、国内生産額と関連して推移すると思われる。図表 1-2-68 は第二次産業生産額[34]と工場ストックを比較したものである。

1990 年までは第二次産業生産額と工場ストック床面積の動きには一定の連動を見るが、それ以降、第二次産業生産額は減少傾向にあるのに対し、工場ストック床面積は積み上がっている。ただし、最近は工場ストック床面積の上昇は緩やかになっている。

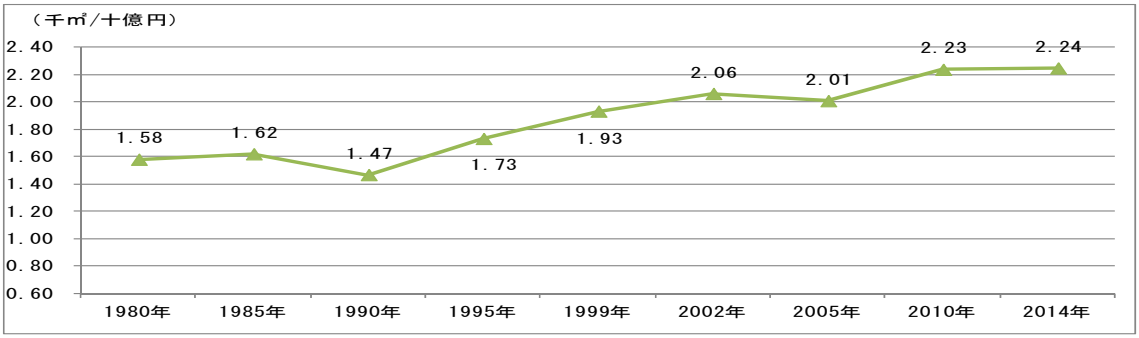
図表 1-2-68　第二次産業生産額と工場ストック床面積の推移



（出典）工場ストック床面積は総務省「固定資産概要調書」、国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成。第二次産業生産額は内閣府「国民経済計算年報」を基に当研究所にて作成。

第二次産業生産額あたりの工場ストック床面積を示したのが、図表 1-2-69 である。1990 年までは横ばい又は下降していたが、それ以降は上昇した。これは、生産性が伸びていないことを意味しており、近年では第二次産業生産額は減少している。生産拠点の海外移転と国際分業体制が国内の第二次産業生産額を減少させる一方で、国内向けの製品を生産する国内工場に対する一定の需要から、工場ストック床面積は積み上がったものと考えられる。一方、十分な生産余力から、工場の建設需要は伸びず、工場ストック床面積の上昇が緩やかになっている理由と考えられる。

図表 1-2-69　第二次産業生産額あたりの工場ストック床面積の推移



（出典）工場ストック床面積は総務省「固定資産概要調書」、国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成。第二次産業生産額は内閣府「国民経済計算年報」を基に当研究所にて作成。

34　第二次産業に含まれる経済活動には様々な考えがあるが、ここでは鉱業、製造業、建設業とする。生産額として、中間投入を控除する前の産出額（固定基準年方式）を採用する。

c)着工床面積予測の考え方

（ストック床面積）

工場の着工床面積は、ストック床面積の増分に除却（建替）床面積を加えて推計される。ここで、ストック床面積は、「第二次産業生産額あたりの床面積（＝原単位）」に「第二次産業生産額」を乗じて推計する。

$$\text{工場ストック床面積} = \frac{\text{床面積}}{\text{第二次産業生産額}}\ (\text{＝原単位}) \times \text{第二次産業生産額}$$

原単位は、ケース１（経済再生ケース）においては直近推計値（2015 年度）と同水準で推移すると想定した。生産年齢人口の減少に対応する省力化等による生産効率の向上が見込まれる一方、生産拠点の海外移転の進展による国内での海外工場等を支援する研究開発・マザー工場の増加も見込まれる。結果的に生産性の向上に結びつかず、原単位はほぼ横ばいに推移していくと考えられる。一方、ケース２（ベースラインケース）においては、直近推計値（2015 年）よりも若干高い数値で推移すると想定した。ケース１（経済再生ケース）と基本的な環境要因は同じであるが、成長率がより低いことから生産施設の稼働率が低下し、生産効率が悪化すると考えられることによる。

また、1980 年以降も実質 GDP は緩やかに上昇しているのに対し、第二次産業生産額は 1990 年をピークに減少し、第二次産業生産額の実質 GDP に占める割合は減少しているが、今後もこの傾向が継続すると予想される。今後の第二次産業生産額が実質 GDP に占める割合は、経済再生にともない、金融やサービス業など第二次産業以外の部門生産額の占める割合が大きくなると考えられることから、ケース 2（ベースラインケース）と比較してケース１（経済再生ケース）における減少幅を大きく設定している。

（除却床面積）

(2)の推計手順 b)で求めた除却率を基準年度のストック床面積に乗じて算出した。最終消費者と直接向き合わない工場の建替需要は本来的に大きくなく、今後も除却率は低水準で推移していくと考えられる。

d)予測結果

工場の着工床面積は、図表 1-2-70 のように推移すると予測した。ケース１（経済再生ケース）では原単位がほぼ横ばいで推移するが、経済成長が見込まれることから、第二次産業生産額と工場ストック床面積はやや増加し、それに伴い着工床面積も今後やや増加していく結果となっている。一方、ケース 2（ベースラインケース）では、第二次産業生産額は微減、工場ストック床面積は微増する形となった。工場ストック床面積の微増に伴い、着工床面積も今後は微増していくと考えられる。

図表 1-2-70　工場の着工床面積の予測結果

ケース１

暦年	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030	2035	単位
ストック床面積	725, 222	734, 344	771, 426	777, 359	784, 927	792, 951	803, 553	817, 201	千㎡
年平均	0. 7%	0. 4%	1. 0%	0. 2%	0. 2%	0. 2%	0. 3%	0. 3%	年平均%
第２次産業生産額	352, 304	366, 043	345, 219	348, 859	351, 985	355, 583	360, 338	366, 458	10億円
年平均	−1. 4%	1. 3%	−1. 2%	0. 2%	0. 2%	0. 2%	0. 3%	0. 3%	年平均%
原単位	2. 06	2. 01	2. 23	2. 23	2. 23	2. 23	2. 23	2. 23	千㎡／10億円
年平均	1. 3%	−0. 5%	2. 2%	−0. 1%	0. 0%	0. 0%	0. 0%	0. 0%	年平均%

暦年	99−01	02−04	05−09	10−14	15−19	20−24	25−29	30−34	
除却床面積	21, 548	21, 971	33, 576	31, 625	35, 745	37, 953	38, 842	39, 186	千㎡
年平均除却	7, 183	4, 394	6, 715	6, 325	7, 149	7, 591	7, 768	7, 837	千㎡
除却率	3. 0%	3. 0%	4. 6%	4. 1%	4. 6%	4. 8%	4. 9%	4. 9%	5年換算

暦年	98−00	01−03	04−08	09−13	14−18	19−23	24−28	29−33	
着工床面積	37, 384	31, 093	70, 658	37, 558	43, 313	45, 977	49, 445	52, 834	千㎡
年平均着工床面積	12, 461	6, 219	14, 132	7, 512	8, 663	9, 195	9, 889	10, 567	千㎡
指数	100	83	188	100	115	122	132	141	09−13：100

ケース2

暦年	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030	2035	単位
ストック床面積	725, 222	734, 344	771, 426	777, 359	784, 498	789, 797	794, 331	798, 892	千㎡
年平均	0. 7%	0. 4%	1. 0%	0. 2%	0. 2%	0. 1%	0. 1%	0. 1%	年平均%
第２次産業生産額	352, 304	366, 043	345, 219	348, 859	336, 695	338, 969	340, 915	342, 872	10億円
年平均	−1. 4%	1. 3%	−1. 2%	0. 2%	−0. 7%	0. 1%	0. 1%	0. 1%	年平均%
原単位	2. 06	2. 01	2. 23	2. 23	2. 33	2. 33	2. 33	2. 33	千㎡／10億円
年平均	1. 3%	−0. 5%	2. 2%	−0. 1%	0. 9%	0. 0%	0. 0%	0. 0%	年平均%

暦年	99−01	02−04	05−09	10−14	15−19	20−24	25−29	30−34	
除却床面積	21, 548	21, 971	33, 576	31, 625	35, 745	37, 950	38, 828	39, 106	千㎡
年平均除却	7, 183	4, 394	6, 715	6, 325	7, 149	7, 590	7, 766	7, 821	千㎡
除却率	3. 0%	3. 0%	4. 6%	4. 1%	4. 6%	4. 8%	4. 9%	4. 9%	5年換算

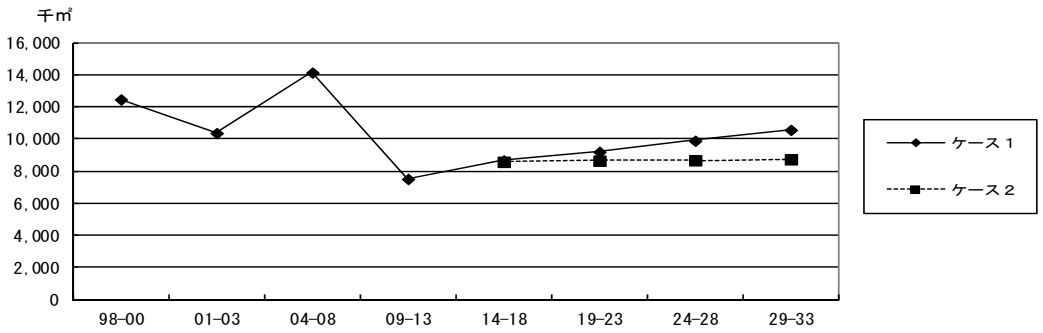
暦年	98−00	01−03	04−08	09−13	14−18	19−23	24−28	29−33	
着工床面積	37, 384	31, 093	70, 658	37, 558	42, 884	43, 249	43, 363	43, 666	千㎡
年平均着工床面積	12, 461	6, 219	14, 132	7, 512	8, 577	8, 650	8, 673	8, 733	千㎡
指数	100	83	188	100	114	115	115	116	09−13：100

（出典）当研究所にて作成

図表 1-2-71　工場の着工床面積（年平均）の予測結果

→予測　　単位：千㎡

暦年	01−03	04−08	09−13	14−18	19−23	24−28	29−33
ケース１	10, 364	14, 132	7, 512	8, 663	9, 195	9, 889	10, 567
ケース２	10, 364	14, 132	7, 512	8, 577	8, 650	8, 673	8, 733



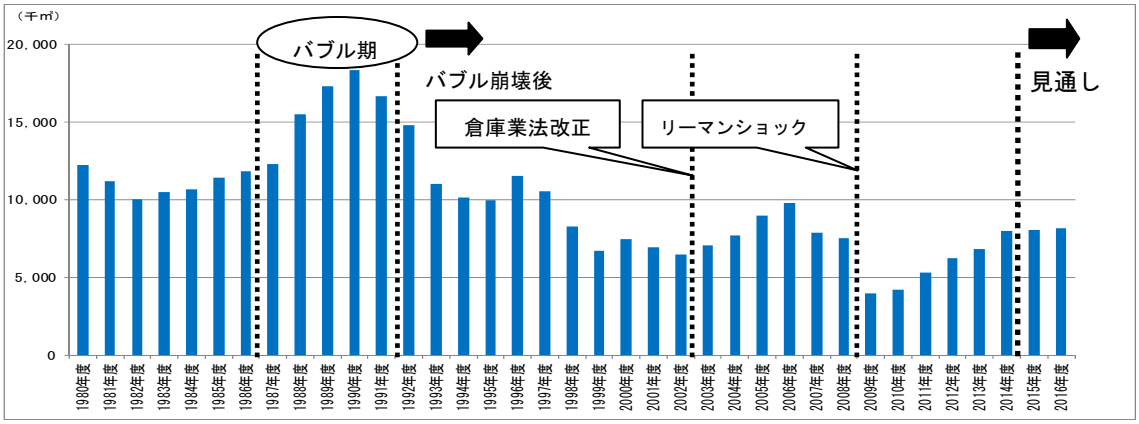
（出典）当研究所にて作成

④倉庫

a)着工床面積の動向

倉庫[35]の着工床面積はバブル期の 1990 年度にピークの 18,372 千㎡となったが、その後減少に転じ、2002 年度にはピーク時の約 35%となった。倉庫業法改正（2002 年）[36]や物流二法改正（2003 年）[37]による規制緩和の影響もあり回復したが、2007 年度以降は再び減少に転じ、リーマンショック後の 2009 年度には 1980 年度以降最低の 3,989 千㎡となった。その後、大型物流施設の建設ラッシュで再び増加に転じたが、ピーク時の 40%強にとどまっている（図表 1-2-72）。

図表 1-2-72　　倉庫着工床面積推移



（出典）国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

b)国内貨物輸送トン数と倉庫ストック床面積の推移

倉庫需要は主に国内の貨物の輸送需要の変動に左右され、国内の貨物輸送トン数に関連していると考えられる。図表 1-2-73 のように、倉庫ストック床面積の伸びは鈍化傾向にある。一方、貨物輸送トン数は、1990 年以降、減少傾向にある。その結果、輸送トン数あたりの倉庫ストック床面積は、1975 年以降ほぼ一貫して上昇傾向にある。単なる物置としての機能ではなく、高度な仕分け・荷捌き機能、そこで働く労働者のための共有スペースの充実等、倉庫に求められる機能が多様化していると考えられる。また、近年、国内貨物輸送トン数は減少傾向である一方、倉庫の着工床面積は増加傾向にある。物流業界では、物流事業を一括で請け負う 3PL が出現するなど、物流網と物流施設を集約化・効率化する動きが広がっている。また、消費者の「即日」もしくは「翌日配達」といった利便性の追求

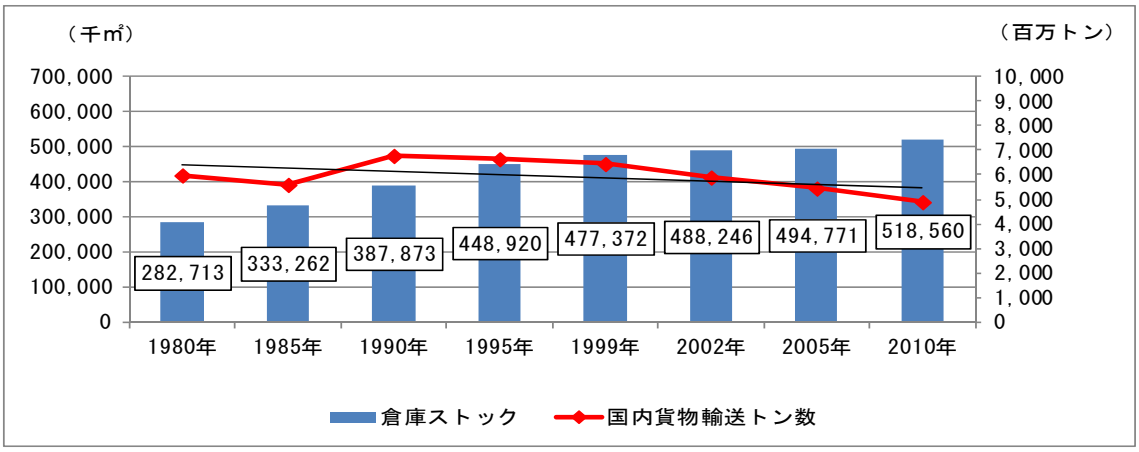
35　建築着工統計調査における倉庫は、営業用に使用する倉庫、自家用倉庫等を区別せず倉庫全般を含む。

36　物流の効率化及び競争力の強化を目的に 2002 年に許可制から登録制へ、料金事前届出制の廃止、トランクルーム認定制度の法制化等の改正が行われた。

37「貨物自動車運送事業法」と「貨物運送取扱事業法」からなり、2003 年の改正により営業区域規制の撤廃、料金改定の事前届出制から事後届出制への変更、利用運送業の許可制から登録制への改正が行われた。

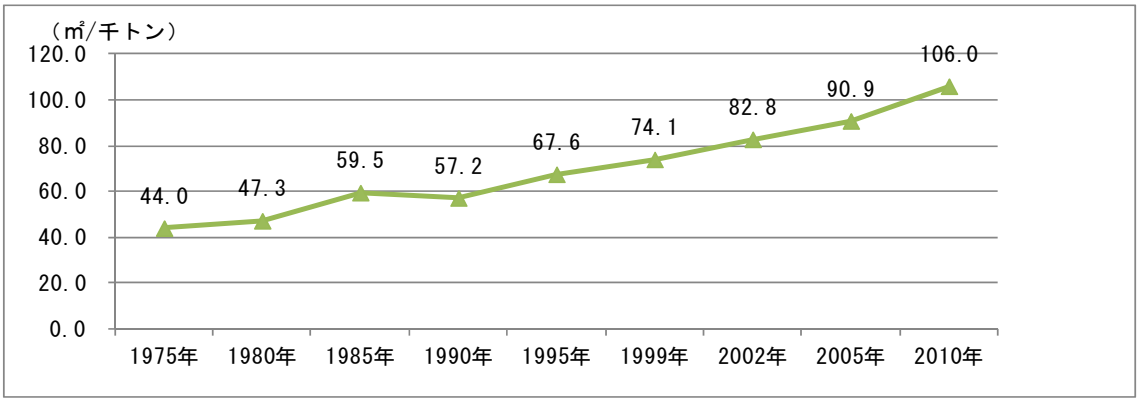
はより一層強まり、注文から配達までのリードタイム短縮、小ロット化、多頻度輸送化が進んでいる。この動きに対応でき、かつ広範囲にカバーできるような新たな物流網・物流施設が求められている。

図表 1-2-73　国内貨物輸送トン数と倉庫ストック床面積の推移



（出典）国内貨物輸送トン数は、国土交通省「交通経済統計要覧」による
倉庫ストック床面積は、総務省「固定資産概要調書」、国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

図表 1-2-74　輸送トン数あたりの倉庫ストック床面積の推移



（出典）国内貨物輸送トン数は、国土交通省「交通経済統計要覧」による
倉庫ストック床面積は、総務省「固定資産概要調書」、国土交通省「建築着工統計調査」を基に当研究所にて作成

c)着工床面積予測の考え方

（ストック床面積）

倉庫の着工床面積は、ストック床面積の増分に除却（建替）床面積を加えて推計される。ここで、ストック床面積は、「貨物輸送トン数あたりの床面積（＝原単位）」に「貨物輸送トン数」を乗じて推計される。

$$\text{倉庫ストック床面積} = \frac{\text{床面積}}{\text{貨物輸送トン数}}\ (\text{＝原単位}) \times \text{貨物輸送トン数}$$

貨物輸送トン数あたりの床面積（原単位）の設定にあたっては、b)の変動要因を踏まえて今後も上昇傾向としたが、店舗と同様、より経済成長率が高いケース 1（経済再生ケース）の方が作業の機械化等が進むことで、物流施設がより効率化すると想定されるため、原単位はケース 2（ベースラインケース）よりも上昇率を低く設定した。

また、国内貨物輸送トン数は、実績値は国土交通省「交通関連統計資料集」により、2015 年の貨物輸送トン数については、直近 5 年間の年平均増加率を用いて推計した。将来の貨物輸送トン数については、過去の傾向から減少傾向と推測されるが、ケース 1（経済再生ケース）では、直近 5 年間の年平均伸び率と同程度の伸び率が続くものと仮定した。ケース 2（ベースラインケース）では、2010 年から 2015 年の年平均伸び率（マイナス 0.6%/年）を参考に、経済がプラス成長であること等を踏まえてマイナス 0.5%/年と設定した。

（除却床面積）

(2)の推計手順 b)で求めた除却率を基準年度のストック床面積に乗じて算出した。今後はバブル期に建設された大量のストックの建替え需要が発生すると考えられるが、直接最終消費者と向き合う施設ではないため、除却率の設定は中水準とした。

d)予測結果

倉庫の着工床面積は、図表 1-2-75 のように推移していくと予測した。倉庫の着工床面積は、貨物輸送トン数が減少傾向で推移するものの、マルチテナント化に対応した共用部の充実やトラックバースの設置、小ロット・多頻度輸送に対応した施設環境の整備による、1 棟あたりの床面積の拡大により、ケース 1（経済再生ケース）、ケース 2（ベースラインケース）ともに今後は増加傾向となると予測される。また、老朽化した既存ストックの最近の物流ニーズに対応した建替え需要が高まると考えられ、着工床面積及びストック床面積の増加要因となると推測される。

図表 1-2-75　倉庫の着工床面積の予測結果

ケース１

暦年	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030	2035	単位
ストック床面積	488,246	494,771	518,560	523,033	534,908	546,321	560,566	579,420	千㎡
年平均	0.8%	0.4%	0.9%	0.2%	0.5%	0.4%	0.5%	0.7%	年平均%
貨物輸送トン数	5,894	5,446	4,892	4,753	4,702	4,661	4,604	4,548	百万ｔ
年平均	-2.9%	-2.6%	-2.1%	-0.6%	-0.2%	-0.2%	-0.2%	-0.2%	年平均%
原単位	82.83	90.86	106.01	110.04	113.77	117.22	121.75	127.40	㎡／千ｔ
年平均	3.8%	3.1%	3.1%	0.7%	0.7%	0.6%	0.8%	0.9%	年平均%

暦年	99-01	02-04	05-09	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	単位
除却床面積	14,797	15,714	21,540	42,938	28,874	33,000	34,893	35,062	千㎡
年平均除却	4,932	5,238	4,308	8,588	5,775	6,600	6,979	7,012	千㎡
除却率	3.1%	3.2%	4.4%	8.3%	5.5%	6.2%	6.4%	6.3%	5年換算

暦年	98-00	01-03	04-08	09-13	14-18	19-23	24-28	29-33	単位
着工床面積	25,671	22,239	45,329	28,317	40,749	44,413	49,138	53,915	千㎡
年平均着工床面積	8,557	4,448	9,066	5,663	8,150	8,883	9,828	10,783	千㎡
指数	151	79	160	100	144	157	174	190	09-13:100

（次ページに続く）

ケース２

暦年	2002	2005	2010	2015	2020	2025	2030	2035	単位
ストック床面積	488,246	494,771	518,560	523,033	534,402	543,017	551,032	560,609	千㎡
年平均	0.8%	0.4%	0.9%	0.2%	0.4%	0.3%	0.3%	0.3%	年平均%
貨物輸送トン数	5,894	5,446	4,892	4,753	4,646	4,529	4,414	4,303	百万ｔ
年平均	-2.9%	-2.6%	-2.1%	-0.6%	-0.5%	-0.5%	-0.5%	-0.5%	年平均%
原単位	82.83	90.86	106.01	110.04	115.02	119.90	124.83	130.29	㎡／千ｔ
年平均	3.8%	3.1%	3.1%	0.7%	0.9%	0.8%	0.8%	0.9%	年平均%

暦年	99-01	02-04	05-09	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	単位
除却床面積	14,797	15,714	21,540	43,195	28,874	32,999	34,885	35,015	千㎡
年平均除却	4,932	5,238	4,308	8,639	5,775	6,600	6,977	7,003	千㎡
除却率	3.1%	3.2%	4.4%	8.3%	5.5%	6.2%	6.4%	6.4%	5年換算

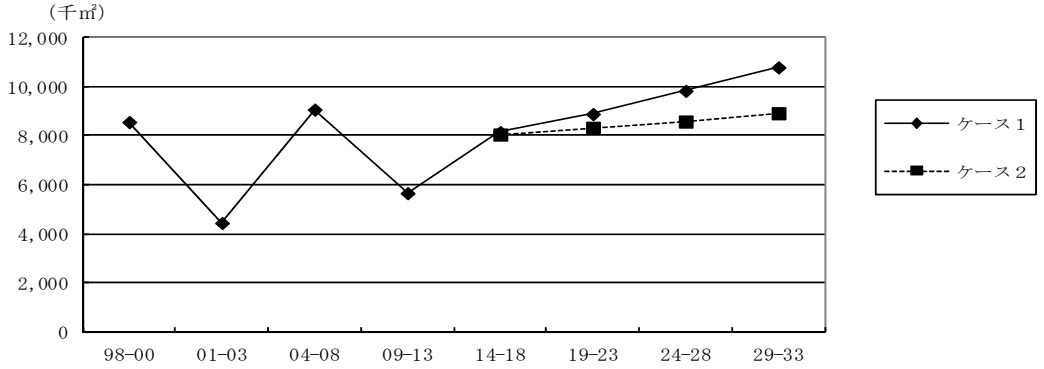
暦年	98-00	01-03	04-08	09-13	14-18	19-23	24-28	29-33	単位
着工床面積	25,671	22,239	45,329	28,317	40,243	41,614	42,900	44,592	千㎡
年平均着工床面積	8,557	4,448	9,066	5,663	8,049	8,323	8,580	8,918	千㎡
指数	151	79	160	100	142	147	151	157	09-13:100

（出典）当研究所にて作成

図表 1-2-76　倉庫の着工床面積（年平均）の予測結果

→予測　　単位：千㎡

暦年	98-00	01-03	04-08	09-13	14-18	19-23	24-28	29-33
ケース１	8,557	4,448	9,066	5,663	8,150	8,883	9,828	10,783
ケース２	8,557	4,448	9,066	5,663	8,049	8,323	8,580	8,918



（出典）当研究所にて作成

(4)　民間土木投資額の予測の考え方

民間土木の建設投資予測については、2005 年に実施した「建設投資等の中長期予測～2010 年度及び 2020 年度の見通し～」と同様、各使途に係る需要を検証するに十分な統計データがないため、大手民間企業等にご協力を頂いてインタビューを行い、今後の動向を探るとともに、現在までの推移から傾向を見出し、予測を行う。今後、民間非住宅建築投資額とともに、民間土木投資額の将来予測を行う。

1.2.6　維持・修繕

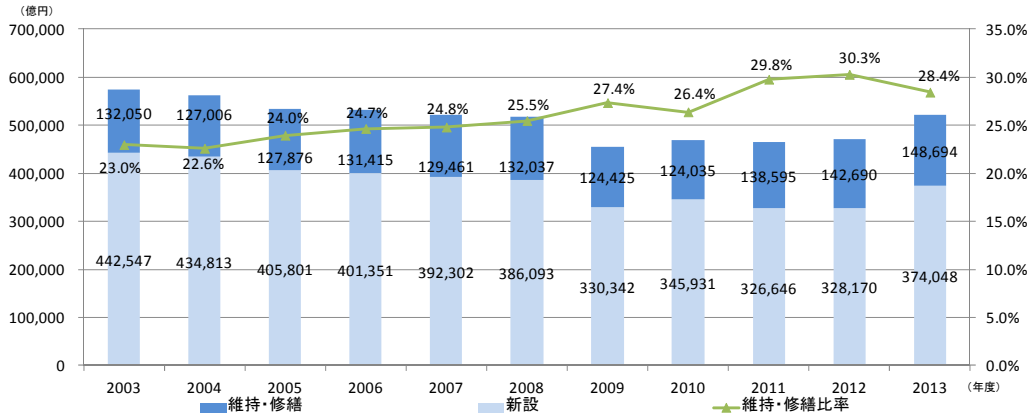
(1)　維持・修繕の定義

維持・修繕については、国土交通省「建設工事施工統計」における定義を採用する。つまり、「経常的な補修工事、改装工事、移転工事、災害復旧工事及び区画線設置等の工事（作業）など、既存の構造物及び付属設備の従前の機能を保つために行う建設工事」を指し、点検、清掃、調査などの工事を伴わない維持管理業務や除雪作業等のみの発注は含まないものとする[38]。老朽化に伴い機能が低下した施設等を取り替え、同程度の機能へ再整備する等に要する費用である更新費や耐震改修などの機能を従前の水準以上に向上させる工事に要する費用は含まない[39]。

(2)　維持・修繕市場の動向

近年の新設及び維持･修繕の動向を振り返ると、実額ほぼ横ばいを維持しているが、2011年度以降は増加傾向がみられる。一方、新設の減少に伴い、全体額に占める維持・修繕額の割合（以下「維持・修繕比率」という。）は上昇傾向にあり、2003年に23.0%であったが、2013年度には28.4%と5.4%ポイント上昇している（図表1-2-77）。

図表 1-2-77　新設額、維持・修繕額および維持・修繕比率の推移



（出典）国土交通省「建設工事施工統計調査」

---

38 同統計においては、「新設工事（構造物を新たに建設し、もしくは増改築・改良する工事をいい、災害を契機とする改良復旧工事及び除却・解体・耐震改修工事を含む。）以外の工事」を指し、既存の構造物及び付属設備の従前の機能を保つために行う経常的な補修工事、改装工事、移転工事、災害復旧工事及び区画線設置等の工事（作業）を含むこととしている。ただし、同統計では建設業者に対して新設工事及び維持・修繕工事の別の完成工事高を調査しているが、受注した建設工事が新設工事と維持・修繕工事の双方を含む場合は主たる内容により区分される。

39 建築において、バリアフリー改修や省エネ改修等の工事のうち増改築にあたらないものについては維持・修繕に含まれる。

(3)　予測の考え方

①政府（土木・住宅、非住宅）

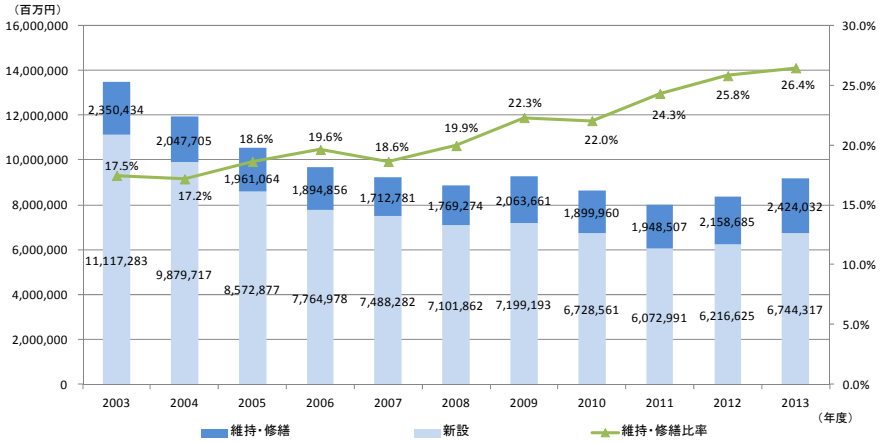
政府部門における維持・修繕額[40]については、土木、住宅、非住宅の種類毎に、「建設工事施工統計」（国土交通省）のデータを用いて、政府建設投資額に占める維持修繕比率の上昇傾向から算出される近似式から、将来の維持・修繕比率を算定し、政府建設投資額に乗じることにより、維持・修繕額を予測する[41]。

a）維持・修繕比率の予測

○政府土木

図表 1-2-78 のとおり、政府土木における維持・修繕額は、2005 年度～2008 年度に一時的に減少したが、その後 2 兆円前後の水準で安定している。一方、維持・修繕比率は、新設の減少に伴い、ここ 10 年間は上昇傾向にある。

図表 1-2-78　政府土木における新設額、維持・修繕額および維持・修繕比率の推移



（出典）国土交通省「建設工事施工統計調査」

2004 年度以降の維持・修繕比率の推移について対数近似を行い、将来の維持修繕比率を推計した結果、2020 年度に 26.6%、2025 年度に 27.6%、2030 年度に 28.4%となった。

---

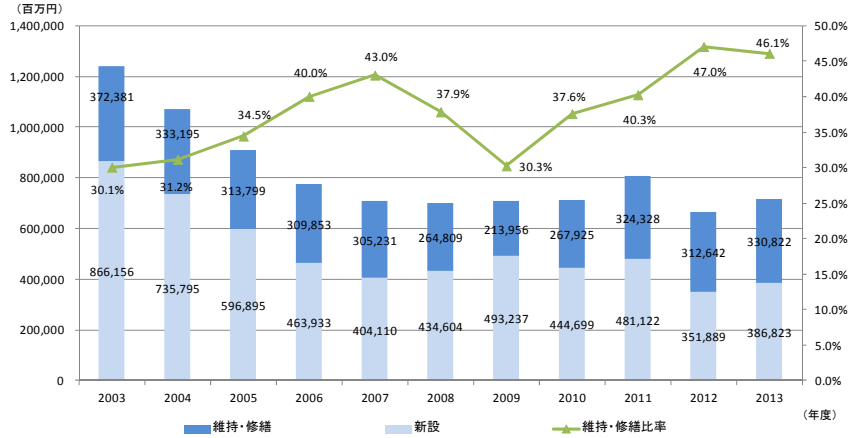
40 現在、政府において社会資本の老朽化対策として公共インフラの点検・診断が進められている。「今後の社会資本の維持管理・更新のあり方について」（2013 年 12 月社会資本整備審議会・交通政策審議会答申）においては、点検・診断結果を踏まえ、インフラの長期的なライフサイクルコスト縮減の観点から、維持管理・更新計画の策定を進めることとされている。また、現在進められている個別施設計画の策定において、維持管理等に係るコストを算定することが推進されている。今後、これらの動向によっては、維持・修繕額の将来予測の考え方や予測値を見直す必要性が生じる可能性がある。

41 国土交通省「建設工事施工統計調査」の元請完成工事高と同省「建設投資見通し」の建設投資の実績値は一致しないが、維持・修繕比率の傾向については同様に推移すると考えられ、「建設工事施工統計調査」の維持・修繕比率を使用する。民間土木、民間住宅、民間非住宅においても同様とする。

○政府住宅

図表 1-2-79 のとおり、政府住宅における維持・修繕比率は、2008 年度～2009 年度に実額が減少したことにより下降したが、それ以外の期間は新設の減少に伴い上昇傾向にある。一方、実額では、2011 年度以降は年間 3,000 億円台前半で推移し大きな変化は見られない。

図表 1-2-79　政府建築における新設額、維持・修繕額および維持・修繕比率の推移



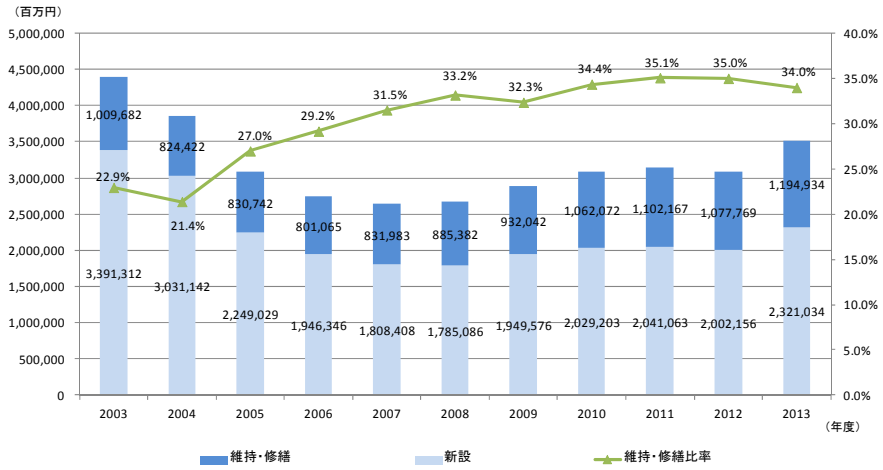
（出典）国土交通省「建設工事施工統計調査」

2004 年度～2013 年度の 10 年の期間で概ね上昇傾向にあることから、2004 年度以降の維持・修繕比率の推移について対数近似を行い、将来の維持修繕比率を推計した結果、2020 年度に 44.9%、2025 年度に 46.4%、2030 年度に 47.4%となった。

○政府非住宅

図表 1-2-80 のとおり、政府非住宅における維持・修繕比率は、2007 年度までは新設の減少に伴い、上昇傾向を示したが、2008 年度以降はほぼ横ばいで推移している。

図表 1-2-80　政府建築における新設額、維持・修繕額および維持・修繕比率の推移



（出典）国土交通省「建設工事施工統計調査」

2008 年度以降の維持・修繕比率の推移について対数近似を行い、将来の維持修繕比率を推計した結果、2020 年度に 35.6%、2025 年度に 35.9%、2030 年度に 36.2%となった。

b)維持・修繕額の予測

将来の維持・修繕額は、土木、住宅、非住宅の分野別の政府建設投資額に、a)で求めた維持・修繕比率の将来予測値を分野別に乗じることにより求める。

分野別の維持・修繕額＝政府建設投資額×当該分野の占める割合×維持・修繕比率

2003 年度以降の各分野が政府建設投資全体に占める割合は、土木が 80%台後半、住宅が 2%～3%程度、非住宅が 8%～10%程度で安定して推移している。そこで、2016 年度～2030 年度の各分野が政府建設投資全体に占める割合を、2005 年度～2014 年度の 10 年間の平均値（土木 88.1%、住宅：2.9%、非住宅：9.0%）と仮定する。

以上から推計の結果、政府土木、政府住宅、政府非住宅及び政府全体の維持・修繕額の将来予測値はで図表 1-2-81 のとおりとなった。

図表 1-2-81　政府の維持・修繕額将来予測値

名目値　単位：兆円

年度		2020	2025	2030
土木	ケースA	4.6	5.2	5.8
	ケースB	4.5	4.9	5.3
	ケースC	4.3	4.4	4.6
	ケースD	4.3	4.4	4.6
住宅	ケースA	0.3	0.3	0.3
	ケースB	0.3	0.3	0.3
	ケースC	0.2	0.2	0.3
	ケースD	0.2	0.2	0.3
非住宅	ケースA	0.6	0.7	0.8
	ケースB	0.6	0.6	0.7
	ケースC	0.6	0.6	0.6
	ケースD	0.6	0.6	0.6
全体	ケースA	5.5	6.2	6.9
	ケースB	5.3	5.8	6.2
	ケースC	5.1	5.3	5.4
	ケースD	5.1	5.3	5.4

実質値（2005年度価格）　単位：兆円

年度		2020	2025	2030
土木	ケースA	4.1	4.3	4.6
	ケースB	4.0	4.3	4.5
	ケースC	3.8	3.7	3.6
	ケースD	3.9	3.9	3.9
住宅	ケースA	0.2	0.2	0.3
	ケースB	0.2	0.2	0.3
	ケースC	0.2	0.2	0.2
	ケースD	0.2	0.2	0.2
非住宅	ケースA	0.6	0.6	0.6
	ケースB	0.5	0.6	0.6
	ケースC	0.5	0.5	0.5
	ケースD	0.5	0.5	0.5
全体	ケースA	4.8	5.1	5.4
	ケースB	4.8	5.1	5.4
	ケースC	4.5	4.4	4.2
	ケースD	4.6	4.6	4.7

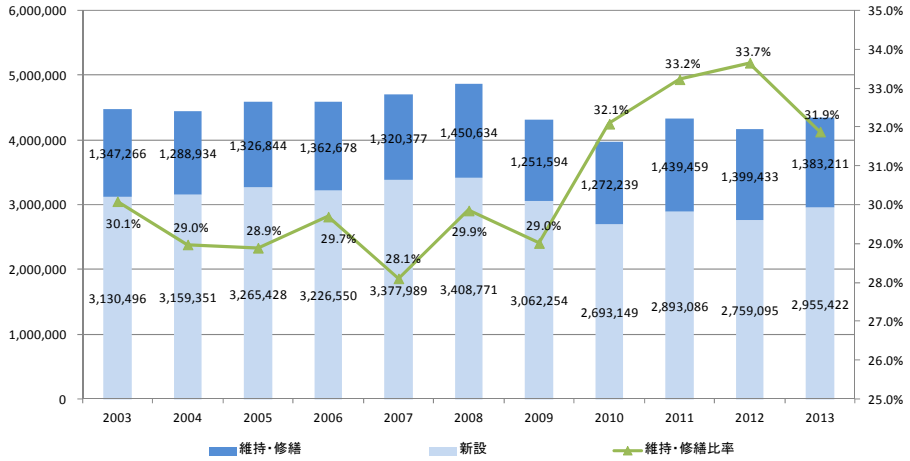
（注）ケース A～D については、1.2.3 を参照。ケース C 及び D の名目額は同値である。

②民間土木

民間土木の維持修繕額予測についても、①政府と同様、民間土木投資額（維持修繕を含む総額）に占める維持修繕比率の傾向から算出される近似式から将来の維持修繕比率を推計し、民間土木投資額（1.2.5 で予測）に乗じて予測を行う。

図表 1-2-82 のとおり、民間土木の維持修繕額は 2011 年度以降わずかながら増加傾向が見られるものの、ほぼ横ばいで推移している。一方、維持・修繕比率は、新設の増減に影響を受け、2010 年度～2013 年度は新設の減少により 30%を超えている。

図表 1-2-82　民間土木における新設額、維持・修繕額および維持・修繕比率の推移



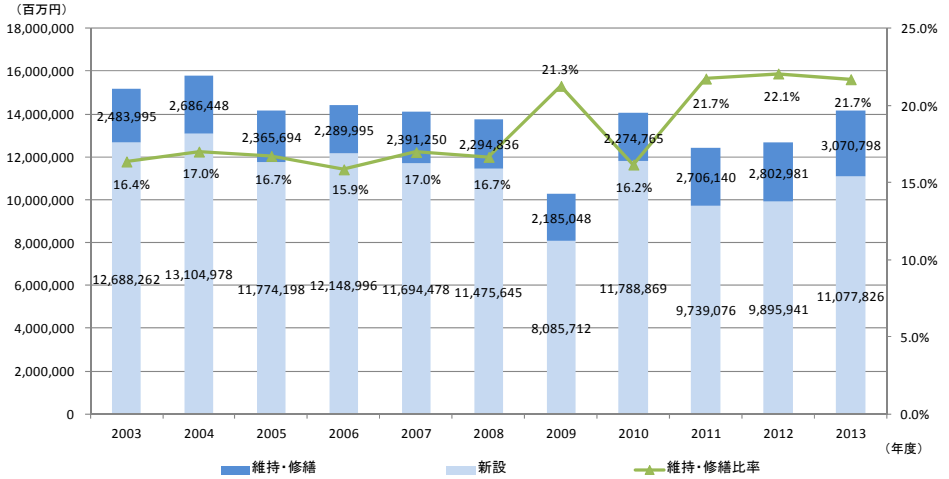
（出典）国土交通省「建設工事施工統計調査」

2004 年度～2013 年度の 10 年の期間で見ると、30%の水準付近をほぼ横ばいならが緩やかな上昇傾向で推移していることから、2004 年度以降の維持・修繕比率の推移について対数近似を行い、将来の維持修繕比率を推計し結果、2020 年度に 33.1%、2025 年度は 33.6%、2030 年度に 34.0%となった。

③民間住宅

図表 1-2-83 のとおり、民間住宅における維持・修繕比率は、2008 年度までは 16%～17%の水準で安定的に推移したが、2009 年度以降、新設額の減少と維持・修繕額の増加に伴い上昇し、2011 年度以降は 22%付近で安定している。実額についても、2010 年度までは、概ね 2 兆円台前半で推移していたが、2011 年度以降は増加し、2013 年度には 3 兆円を超えている。そこで、維持・修繕額の将来予測については、最新の動向を踏まえ、2014 年度の維持・修繕額を過去 3 年間（2011 年度～2013 年度）の平均額の 28,600 億円とし、2015 年度以降を建設工事費デフレーター・建設総合の動きと連動するものとする。

図表 1-2-83　民間住宅における新設額、維持・修繕額および維持・修繕比率の推移

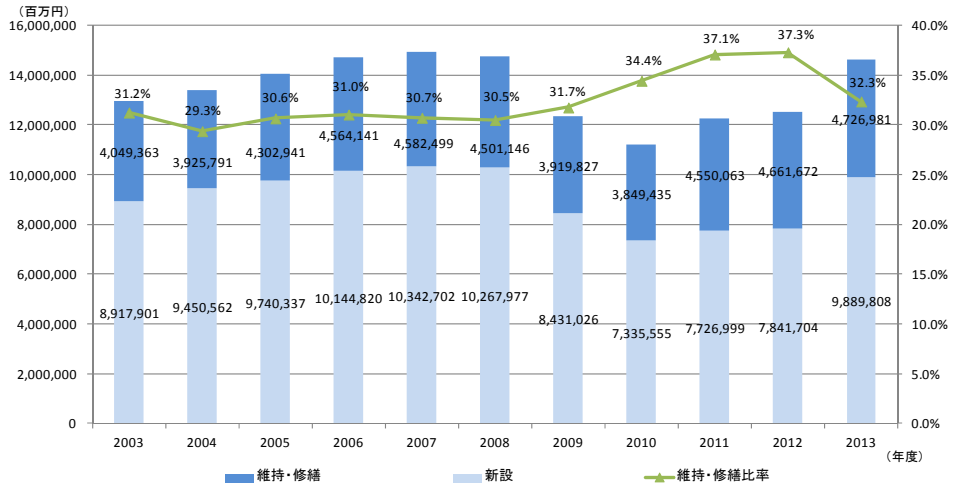


（出典）国土交通省「建設工事施工統計調査」

④民間非住宅建築

図表 1-2-84 のとおり、民間非住宅建築の維持・修繕額は、2005 年度～2008 年度は 4.5 兆円前後で推移し、リーマンショック後の 2009 年度および 2010 年度は 4 兆円を下回る水準まで減少したが、2011 年度以降は 4.5 兆円前後の水準に戻り、過去 10 年間を通して比較的安定している。2014 年度の維持・修繕額については、過去 10 年間（2004 年度から 2013 年度）の平均額の 43,584 億円とし、2015 年度以降については建設工事費デフレーター・建設総合の動きと連動するものとする。

図表 1-2-84　民間非住宅建築における新設額、維持・修繕額および維持・修繕比率の推移



（出典）国土交通省「建設工事施工統計調査」

1.2.7　まとめ

(1)　建設投資の中長期予測結果（投資量）

1.2.3（政府建設投資）、1.2.4（民間住宅投資）、1.2.5（民間非住宅投資）の結果、2030 年度までの建設投資の予測結果は、ケース 1 及びケース 2 別に、図表 1-2-85 のとおりとなった。なお、民間住宅投資については新設住宅着工戸数、民間非住宅投資については民間非住宅建築のうち事務所、店舗、工場、倉庫に係る着工床面積の将来予測値を示している。

図表 1-2-85　2030 年までの建設投資の予測結果

ケース1（経済再生ケース）

政府建設投資(注1)　　単位：兆円

年度	2016	2020	2025	2030
名目政府建設投資	20.3	18.3 ～ 19.7	18.2 ～ 21.4	18.3 ～ 23.4

民間住宅投資（新設住宅着工戸数）(注2)　　単位：千戸

年度	2016	2020	2025	2030
新設住宅着工戸数	954	853 ～ 899	688 ～ 714	522 ～ 559

民間非住宅投資（民間非住宅建築着工床面積）(注3)　　単位：千㎡

年度	2016	2020	2025	2030
事務所	5,753	6,134	6,822	7,318
店舗	6,546	6,511	6,654	6,617
工場	8,753	9,195	9,889	10,567
倉庫	8,203	8,883	9,828	10,783

ケース2（ベースラインケース）

政府建設投資(注1)　　単位：兆円

年度	2016	2020	2025	2030
名目政府建設投資	20.3	18.3 ～ 19.0	18.2 ～ 20.0	18.3 ～ 21.0

民間住宅投資（新設住宅着工戸数）(注2)　　単位：千戸

年度	2016	2020	2025	2030
新設住宅着工戸数	954	853 ～ 899	688 ～ 714	522 ～ 559

民間非住宅投資（民間非住宅建築着工床面積）(注3)　　単位：千㎡

年度	2016	2020	2025	2030
事務所	5,753	5,779	5,956	6,174
店舗	6,546	6,081	5,780	5,504
工場	8,753	8,650	8,673	8,733
倉庫	8,203	8,323	8,580	8,918

（注 1）政府建設投資額は維持・修繕額を含む。2016 年度は当研究所の予測値である。ケース 1 は経済再生ケースが前提のケース A・C における推計値、ケース 2 はベースラインケースケースが前提のケース B・D における推計値。

（注 2）2016 年度は当研究所の予測値である。2020、2025、2030 年度は、各々、2016 年度～2020 年度、2021 年度～2025 年度、2026 年度～2030 年度における年平均の新設住宅着工戸数の推計値で、推計手法の違いにより値の幅が生じる（第 4 章参照）。

（注 3）2016 年度は当研究所の予測値である。2020、2025、2030 年度は、各々、2019 年度～2023 年度、2024 年度～2028 年度間、2029 年度～2033 年度における年平均の着工床面積の推計値。

また、維持・修繕については、政府（土木・住宅・非住宅）及び民間土木については、維持・修繕比率（維持・修繕が建設投資と維持・修繕の合計額に占める割合）が、緩やかな上昇傾向が今後も継続すると考えられる。民間住宅及び民間非住宅建築については、規模が安定して推移している傾向が今後も継続すると考えられる。

(2)　今後の作業について

今回の中長期予測に係る調査研究は、今後の建設投資額の将来予測に向けて、予測の考え方の整理及び予測の基礎となる将来投資量の予測を行った。以下の作業を行い、建設投資の中長期予測を完成させることを予定している。

①政府建設投資

政府建設投資については 2030 年度までの投資額の予測を行ったが、引き続き政府における経済財政運営の方針や今後の経済全体の見通しに係る動向を注視しつつ､必要に応じ、予測の考え方の見直しを行うこととする。

②民間住宅投資

今回導出した新設住宅着工戸数から増改築工事の規模を推計することによって全体の投資量を推計し、想定される経済成長率のケース毎に算出される平均工事単価と掛け合わせるによって、将来投資額を予測する。

③民間非住宅投資

今回推計した民間非住宅建築の 4 分野（店舗・事務所・工場・倉庫）の着工床面積の将来予測から、全ての分野の着工床面積の将来予測値を導出し、想定される経済成長率のケース毎に算出される平均工事単価と掛け合わせることにより、民間非住宅建築の将来投資額を予測する。

民間土木投資について、近年の投資額の傾向を踏まえつつ、民間非住宅建築投資額との関係性や、将来投資額を推計する。

また、産業界における将来の建設投資に対する態度を把握するため、建築・土木各分野の関係企業・団体へのヒアリングを実施し、その結果を投資額の将来予測にあたっての参考とする予定である。

④維持・修繕

民間住宅及び民間非住宅建築の将来投資額の予測結果から、当該分野の維持・修繕額の将来予測値が導出でき、維持・修繕額に係る将来予測の全体額を算出する。また、政府（土木・住宅・非住宅）については、現在、政府において進められている社会資本の老朽化対策の検討及び推進の状況を踏まえつつ、必要に応じ、将来予測に反映させることとする。

1.3　地域別の社会資本整備動向～近畿ブロック～

はじめに

当研究所では、四半期ごとに建設投資を予測するとともに、「建設経済レポート」において、主として全国を対象とした建設投資・公共政策・公共調達制度・国際化対応などの調査研究を行ってきた。しかし近年、人口減少社会の中で地域間格差の拡大や、地方の時代として特色ある地域政策の志向など、経済社会環境は変化しつつある。これを受けて、当研究所では建設経済レポート№59 より、地域ブロックを対象とした社会資本整備の動向をレポートしている。本号では、第 8 回として近畿ブロック（滋賀県、京都府、大阪府、兵庫県、奈良県、和歌山県）を取り上げる。

本節で対象とする近畿ブロックは、国内第 2 位の経済圏として我が国を牽引しており、アジア諸国とも歴史的・経済的にも結びつきが強い。アジア諸国の経済成長に伴い、阪神港とアジア諸港とのネットワーク強化が益々重要になってきており、国際競争力のさらなる強化が課題とされている。また、度重なる河川の浸水被害や将来発生が予測される南海トラフ地震など自然災害への対策に加え、高度経済成長期に整備された社会資本インフラの老朽化対策についても検討していく必要がある。

このような特性を踏まえ、近畿ブロックの社会資本整備の動向調査では、人口動態や経済関連指標などから現状および課題を整理するとともに、特に主要プロジェクトの動向と期待される効果を含め、地域の課題解決のために必要な社会資本整備のあり方を考察する。さらに、当該ブロックにおける建設投資の将来展望を行う。

なお、本節の執筆にあたっては、国土交通省近畿地方整備局、阪神高速道路株式会社、公益社団法人関西経済連合会、京都府、京都市、福知山市、舞鶴市より現地の貴重な情報やご意見を頂いた。ここに、深く感謝の意を表したい。

1.3.1　近畿ブロックの現状および課題

(1)　統計指標から見たブロックの現状

近畿ブロックは、本州中西部に位置し、滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山の2府4県で構成される。北部には日本海と中国山地からつづく丹波高地が広がり、南部には太平洋と紀伊山地の山々が連なっている。また、瀬戸内海や大阪湾を有し、大阪平野から中央の低地地帯には盆地が広がっている。滋賀県には日本で最大の面積と貯水量を持つ琵琶湖があり、湖水は淀川流域の上水道として利用されている。近畿ブロックの歴史は古く、太古の昔から日本の中心とされ、飛鳥から平安京まで日本の首都として都がおかれていた場所でもあった。日本最大の商業都市としても栄え、長い年月をかけて多様な文化を創造・継承・蓄積してきたことから、国宝や重要文化財の約5割を有するなど、歴史的文化財が多いのが特徴的である。

近畿ブロックは、大阪市、神戸市と京都市の政令指定都市のほか、大津市（34 万人）、奈良市（36 万人）、和歌山市（36 万人）と人口 30 万人から 100 万人規模の都市が各県に位置しており、我が国第 2 位の経済圏である近畿ブロックは、産業等の諸機能が西日本で最も進んだ圏域である。

全国における近畿ブロックのシェアは、図表 1-3-1 が示すとおり、人口で 16.3%、面積で 7.2%、事業所数で 16.4%、県内総生産で 15.6%となっている。

県内総生産の産業別構成比をみると、1 次産業が 0.4%、2 次産業が 23.2%、3 次産業が 75.5%となっており、3 次産業の構成比が全国（1 次産業 1.1%、2 次産業 23.5%、3 次産業 74.9%）と比較して高くなっている。

2 次産業では、高度経済成長期に堺などで重化学工業が発展し、大阪湾周辺で阪神工業地帯を形成。また、現在では、播磨灘や内陸部の琵琶湖東岸などに工業地帯が広がっており、2 次産業は全国シェアで 15.3%を占めている。3 次産業では、特に大阪では江戸時代から「天下の台所」と言われるほど商業が盛んで、大阪市、神戸市、京都市の大都市を中心に商業やサービス業が発達しており、全国シェアは 15.7%となっている。

近畿ブロックはアジアと歴史的・経済的に結びつきが強く、大阪、神戸を中心としてアジアと交流を展開してきた。近年は大型クルーズ船を利用した外国人観光客が大幅に増加しており、東京オリンピック・パラリンピックが開催される 2020 年には、ゴールデンルート[1]を利用した外国人観光客が見込める。世界をリードするグローバル都市の実現を目指し、近畿ブロック全体として、さらなる国際的な発信力を高める各界の取り組みが期待される。

---

[1] 日本のゴールデンルートの 1 つに、成田空港から入国し、東京周辺の観光スポットを巡り、箱根、富士山、名古屋等を経由し関西を観光した後、関西国際空港から帰国するルートがある。

図表 1-3-1　近畿ブロックの各種指標

		滋賀県	京都府	大阪府	兵庫県	奈良県	和歌山県	近畿合計	全国シェア
人口（千人）		1,411	2,636	8,865	5,588	1,401	1,002	20,903	16.3%
面積（km^2）		4,017	4,612	1,905	8,401	3,691	4,725	27,351	7.2%
事業所数（千箇所）		55	118	409	219	47	49	897	16.4%
	建設業割合	11.6%	7.8%	6.6%	8.2%	8.3%	9.5%	7.7%	―
従業員数（千人）		591	1,118	4,335	2,174	428	377	9,022	16.2%
	建設業割合	5.7%	5.1%	5.5%	5.5%	5.3%	7.6%	5.6%	―
県内総生産額（億円）		57,695	98,470	368,430	182,732	34,992	35,727	778,046	15.6%
産業別構成比	1次産業	0.8%	0.4%	0.1%	0.6%	0.7%	2.0%	0.4%	6.1%
	2次産業	40.9%	25.7%	17.7%	25.9%	19.8%	33.4%	23.2%	15.3%
	（うち建設業）	4.3%	4.5%	3.8%	4.3%	4.5%	6.9%	4.2%	13.3%
	3次産業	57.7%	73.1%	80.9%	73.0%	78.7%	64.0%	75.5%	15.7%
製造品出荷額（億円）		67,814	48,024	163,255	147,763	18,897	29,944	475,697	15.7%
農業産出額（億円）		618	696	331	1,476	432	993	4,546	5.3%
漁業生産額（億円）		-	36	31	383	-	119	570	4.2%

（出典）総務省「国勢調査（2010 年）」、「経済センサス（2012 年）」、国土地理院「全国都道府県地区町村別面積調（2014 年）」、内閣府「県民経済計算（2012 年）」、経済産業省「工業統計調査（2014 年）」農林水産省「生産農業所得統計（2013 年）」「漁業生産額（2013 年）」

（ 注 ）全国シェア欄の産業別構成比については、全国の構成比を表している。

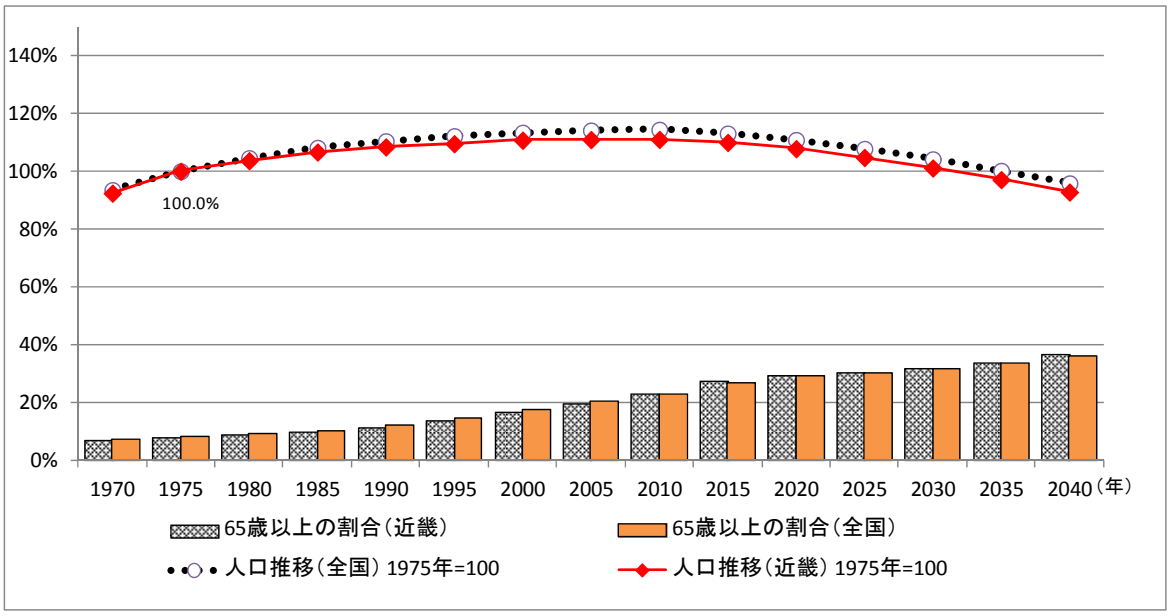
(2)　近畿ブロックの抱える課題

国土交通省の関西広域地方計画(近畿圏広域地方計画）や各自治体の長期総合計画によると、近畿ブロックの抱える課題として、本格的な人口減少社会の到来と急激な高齢化の進展、関西の相対的地位の低下と東京一極集中からの脱却、外国人旅行者の急激な増加、ポテンシャルを活かし切れていない京阪神大都市圏、地方都市の活力低下と農山漁村の集落機能の低下、関西を脅かす自然災害リスク、社会資本の老朽化などが挙げられている。

①本格的な人口減少社会の到来と急激な高齢化の進展

近畿ブロックの総人口は、2010 年には約 2,100 万人であったが、2015 年には 2,071 万人となり、2040 年には約 340 万人減の 1,750 万人まで減少すると見込まれている。全国と同様に 2010 年頃が近畿ブロックの人口のピークであり、2015 年以降は減少傾向が続く見通しである。また、2010 年では約 480 万人であった 65 歳以上人口は、2020 年には 110 万人増の約 590 万人、2030 年には約 600 万人に、2040 年には約 630 万人に増加すると見込まれている。2010 年に高齢者層（65 歳以上）の割合が 20%を超えた近畿ブロックは、2025 年には 30%を超えてその後も上昇を続ける見通しである。当分の間、人口減少は続くことから、地域を持続させるためには、いかに一定の都市機能をコンパクトに維持していくかが重要な課題となる。

図表 1-3-2　人口と高齢者割合の推移



（出典）総務省「国勢調査（2010 年）」
国立社会保障・人口問題研究所「日本の地域別将来推計人口（2013 年 3 月）」

②関西の相対的地位の低下と東京一極集中からの脱却

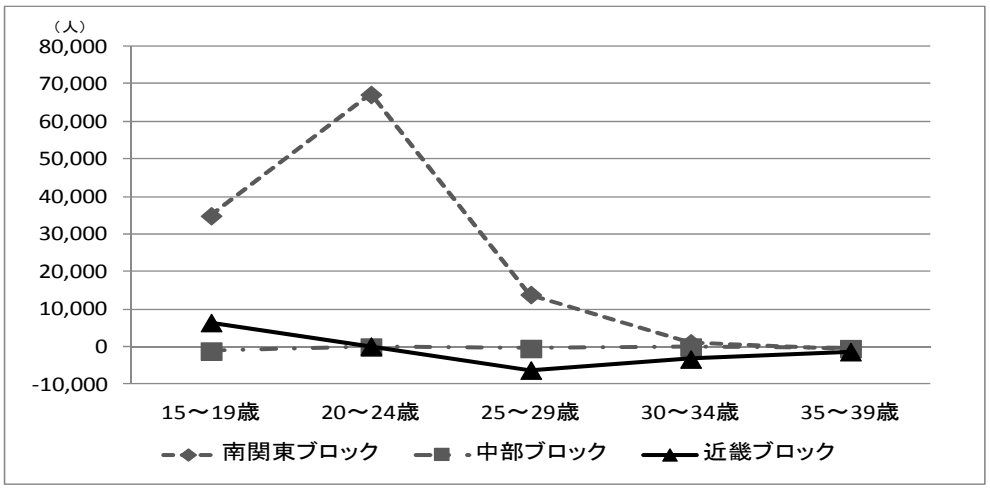
国内第 2 の経済圏域である関西が発展し、経済を牽引していかなければならない状況において、近畿圏広域地方計画によると 1980 年から 2010 年までの大阪圏（京都府、大阪府、兵庫県、奈良県）における域内総生産の伸びが 1.48 であるのに対し、東京圏は 1.97 と、成長力においても、経済規模においても差が拡大している。また、ブロック別に人口に関する社会増減を見てみると、近畿ブロックは、南関東ブロック（埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県）と同様に 15 歳～24 歳の年齢層では転入超過が見られるが、南関東ブロックが 20 歳代後半の層でも転入超過なのに対して、近畿ブロックでは一転して転出超過となっている（図表 1-3-3）。アジアを中心とした都市間競争が激化する中で、関西の競争力の強化が必要であるが、域内総生産の伸びや人口の社会増などにおいて、東京との格差は拡大しており、深刻な状況が続いている。

インフラ整備では、高速道路網で 2010 年に第二京阪道路、2014 年には舞鶴若狭道、2015 年には京都縦貫自動車道が全線開通している。しかし、環状道路の未事業化区間など多くのミッシングリンクが残っており、広域の道路網ネットワークの整備が遅れている状況である。

鉄道においては、リニア中央新幹線が 2027 年の東京・名古屋間の開業に向けて整備が進められているが、東海旅客鉄道株式会社の長期試算見通しによると、大阪までの開業には 2045 年までの期間を要するとされている。

近畿ブロックでは様々なインフラ整備が着実に進めていくために、国、地方公共団体等において必要な連携・協力を行い、アジアのゲートウェイ機能を担うとともに、近畿ブロックの有するポテンシャルを最大限に活かし、インバウンドによる観光消費の拡大を地域の雇用を支える地域消費型産業の活性化につなげ、関西の暮らしやすさを発現することで、東京一極集中是正の受け皿となることが重要となっている。

図表 1-3-3　ブロック別年代別転入超過量の比較

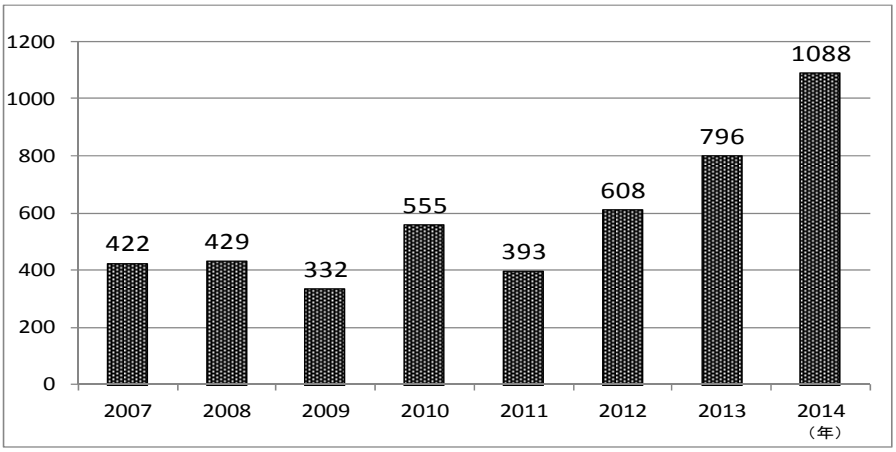


（出典）総務省「住民基本台帳人口移動報告」

③外国人旅行者の急激な増加

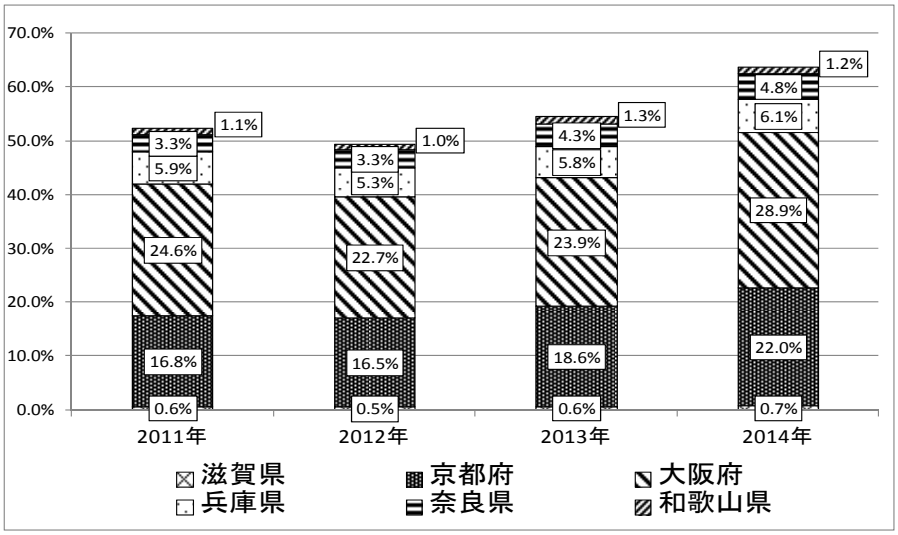
近年の訪日外国人旅行者は年々急増しており、外国人旅行者の約 4 割が関西へ訪れるほど人気観光地となっている。その背景には、安価で渡航できる LCC の就航機会の増加があり、関西国際空港には我が国の国際線 LCC の約半数が発着している。また、我が国を訪れるクルーズ船の寄港回数も増加しており、2010 年では 338 回だったが、2015 年は 965 回と最近 5 年間で約 3 倍となっている。近畿ブロックでは、神戸港への寄港回数が 2015 年に年間 42 回で全国の港の中で第 6 位となっており、今後も更なる増加が見込まれる。そのような状況下において、観光客がもたらす経済効果を広範囲に行き渡らせるためには、交通網等のインフラ整備が不可欠となり、長時間の滞在を可能とし、観光消費額を増加させることも重要となってくる。そのためには、観光産業におけるプロモーションの強化、入国体制や宿泊施設などの受入環境の整備、地域の魅力の創出について戦略的に取り組むことが重要である。

図表 1-3-4　外国人旅行者の推移（近畿ブロック）



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料を基に当研究所にて作成

図表 1-3-5　訪日外国人の府県別訪問率（近畿ブロック）



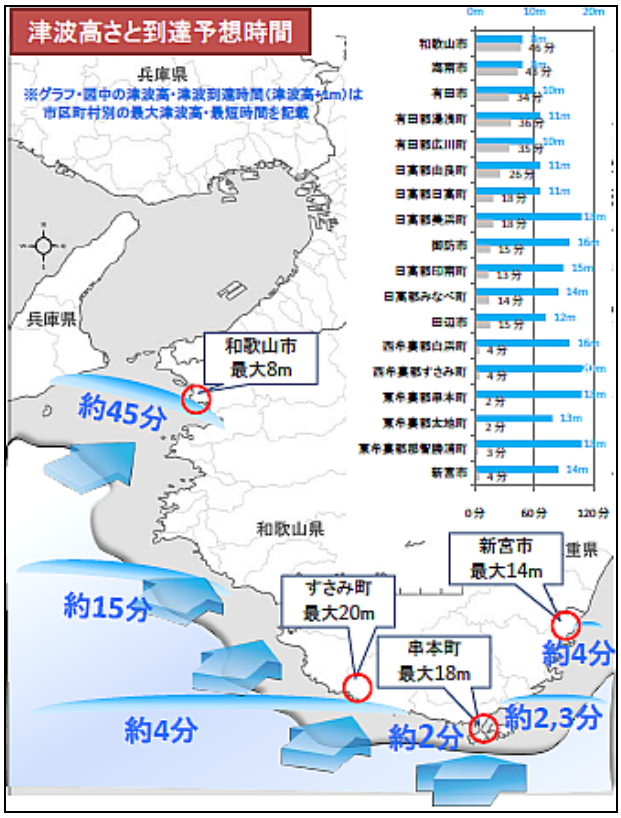
（出典）国土交通省近畿地方整備局資料を基に当研究所にて作成

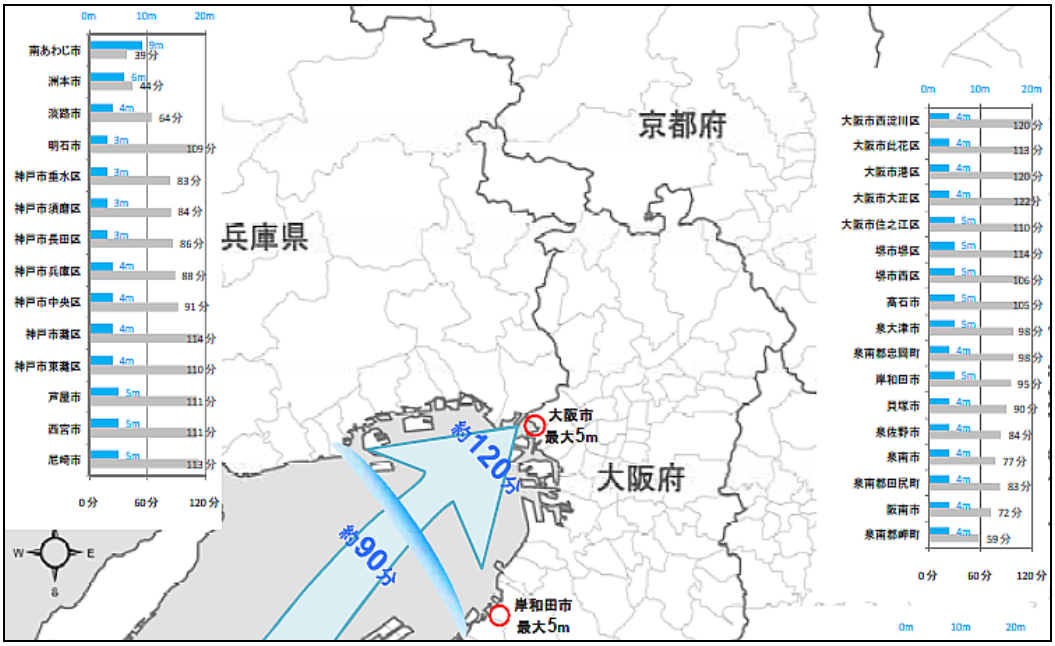
④近畿を脅かす自然災害リスク

近年は、全国一円で集中豪雨に伴う土砂災害、台風災害や活火山の噴火等、大規模自然災害が相次いで発生している。近畿ブロックにおいても、2004 年の台風 23 号による豪雨で兵庫県を流れる円山川及び出石川､京都府を流れる由良川等が氾濫して大規模な浸水被害が発生した｡また、1944 年の東南海地震、1946 年の南海地震、1995 年の阪神・淡路大震災と近畿ブロックでは過去に地震による甚大な被害が発生している。更に、今後 30 年以内に 70%程度の確率で南海トラフ地震の発生が予測されており、かつて経験したことのない大規模な被害が発生することが想定されている。このようなことから、府県或いは圏域を超えた広域的な防災体制や民間物流事業者と連携した緊急物資輸送体制等の確保など、ハード面とソフト面が一体となった総合的な防災・減災対策が必要である。また、地籍調査は 2013 年度末で全国平均 51%の進捗であるのに対し、近

畿ブロックの府県は 8～36%と遅れている状況であり、今後発生が予測されている南海トラフ地震に備えて地籍調査を進めていくことも課題の１つとなっている。

図表 1-3-6　予想される津波高と津波到達時間



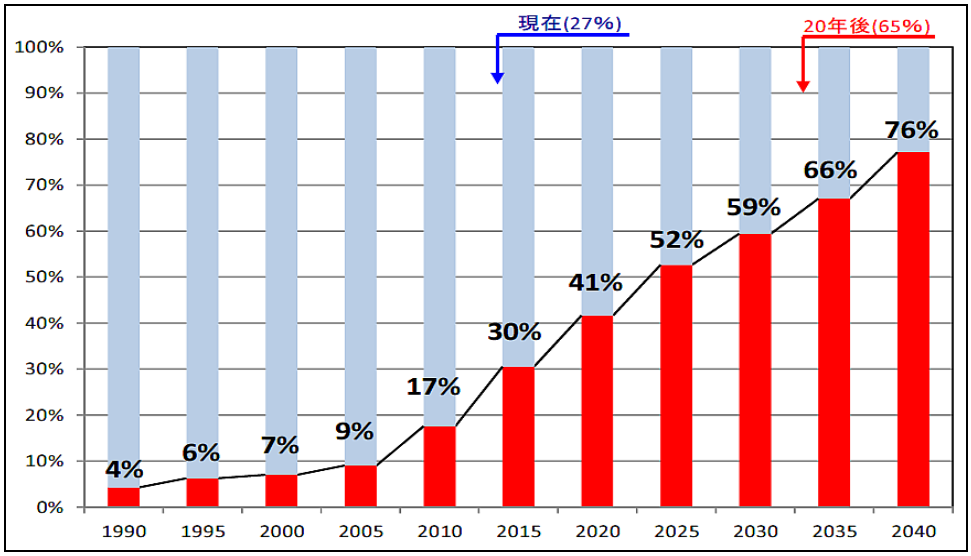


（出典）内閣府：南海トラフの巨大地震による津波高・浸水域等（第二次報告）
及び被害想定（第一次報告）について　2012.8

⑤社会資本の老朽化

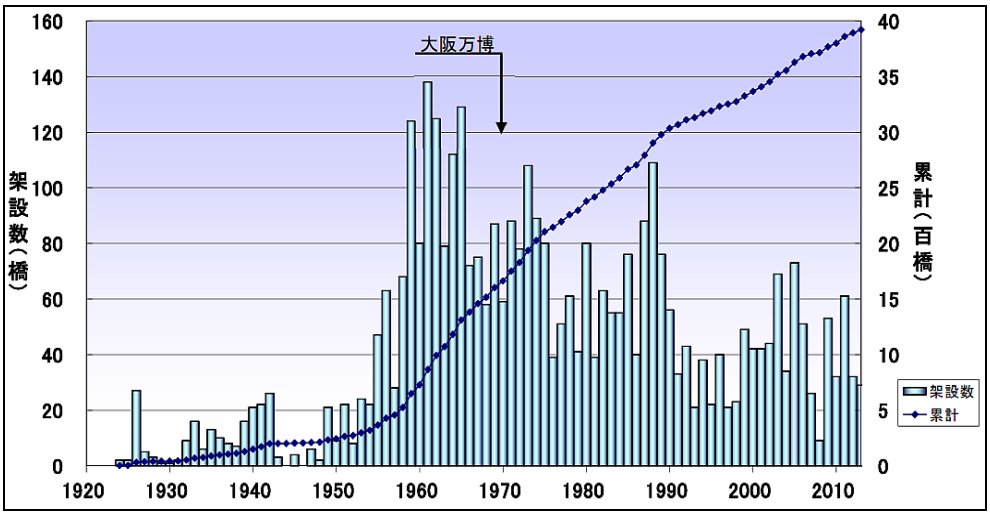
近畿地方整備局管内の直轄国道は橋梁やトンネルなどの構造物が多く、これらは大阪万博や花と緑の博覧会の前後に建設されたものが多数を占めており、建設後 50 年を経過する橋梁は現在 27%程度だが、20 年後には 65%が 50 年を経過する見通しとなっている。近畿ブロックでは全国的な情勢と同様に高度経済成長期に急速にインフラが整備されたことから、道路、橋梁、トンネル、河川、下水道、港湾などのインフラの老朽化が進んでおり、道路施設等の老朽化問題に早急な対応が求められている。

図表 1-3-7　架設から 50 年以上が経過する橋梁の割合



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

図表 1-3-8　近畿地方整備局管内　橋梁供用数の推移



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

1.3.2　主要プロジェクト等の動向と期待される効果

本項では、前項で整理した近畿ブロックの課題に対応して進められている主要なプロジェクトと、期待される効果について記載する。「関西の相対的地位の低下と東京一極集中からの是正」に対応して、広域の幹線道路網の整備と阪神港の整備を、「外国人旅行者の急激な増加」に対応して、舞鶴港の整備を、「近畿を脅かす自然災害リスク」に対応して、南海トラフ地震対策と由良川・桂川治水対策を、「社会資本の老朽化」に対応して、阪神高速道路の大規模更新・修繕事業と天ヶ瀬ダム再開発事業、また、公共施設等総合管理計画を、「本格的な人口減少社会の到来と急激な高齢化の進展」に対応して、京都北部連携都市圏をそれぞれ取り上げることとした。

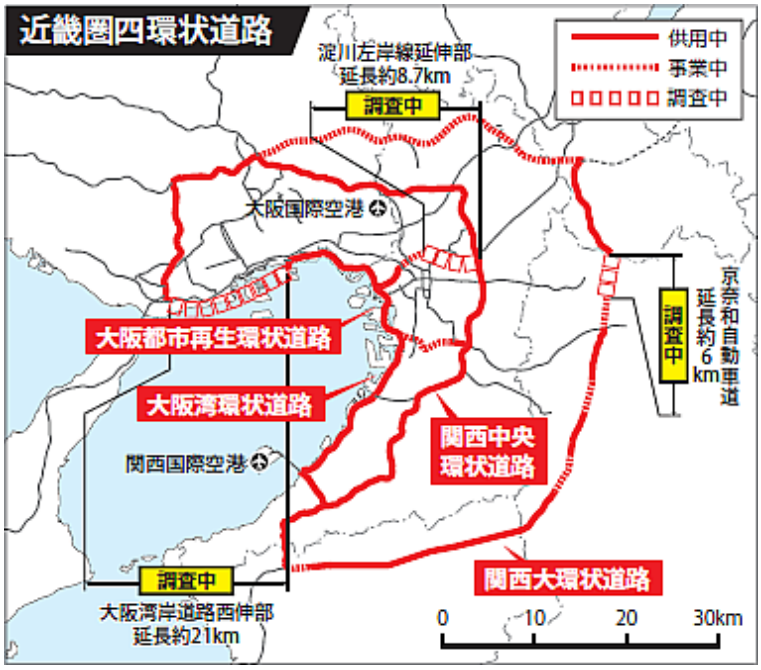
(1)　道路網の整備（近畿圏環状道路・京都縦貫自動車道）

①近畿圏環状道路

ａ.大阪都市再生環状道路

「大阪都市再生環状道路」は、「大阪湾環状道路」「関西中央環状道路」「関西大環状道路」の関西４環状ネットワークの１つである。産業・経済の物流拠点が集積する大阪湾周辺地域の幹線道路ネットワークのミッシングリンクが課題となっており、事業を進めていくことで、経済・社会活動を支える全国的な大動脈としての役割が期待されている。

図表 1-3-9　４環状ネットワーク



（出典）国土交通省資料より抜粋

大阪都市再生環状道路は、大阪市を中心とする延長約 60km の環状道路で、湾岸線、淀川左岸線、近畿自動車道、大和川線等で構成されている。現在は、淀川左岸線と大和川線で主に事業が進められており、大阪都市再生環状道路が完成することにより、①都心への流入・通過交通が削減されることによる渋滞緩和、沿道環境の改善、②新幹線、空港などの交通拠点へのアクセス向上、③災害時の広域緊急交通路としての役割、④渋滞緩和による公共交通機関等の運行への信頼回復、⑤交通ネットワーク整備により、商業・業務・文化等の機能をもつ新たな都市拠点の形成などの効果が期待されている。

○淀川左岸線における事業

都心部における多数の慢性的な渋滞や沿線環境の悪化等を大幅に解消するとともに、その整備により誘導される新たな都市拠点の形成等を通じた都市構造の再編を促す大阪都市再生環状道路の一部を構成している。大阪湾岸地域と都心北部地域とのアクセス路線として、大阪北部から都心に流入する交通を分散処理し、混雑を緩和するとともに、地域の利便性を向上させることが目的である。

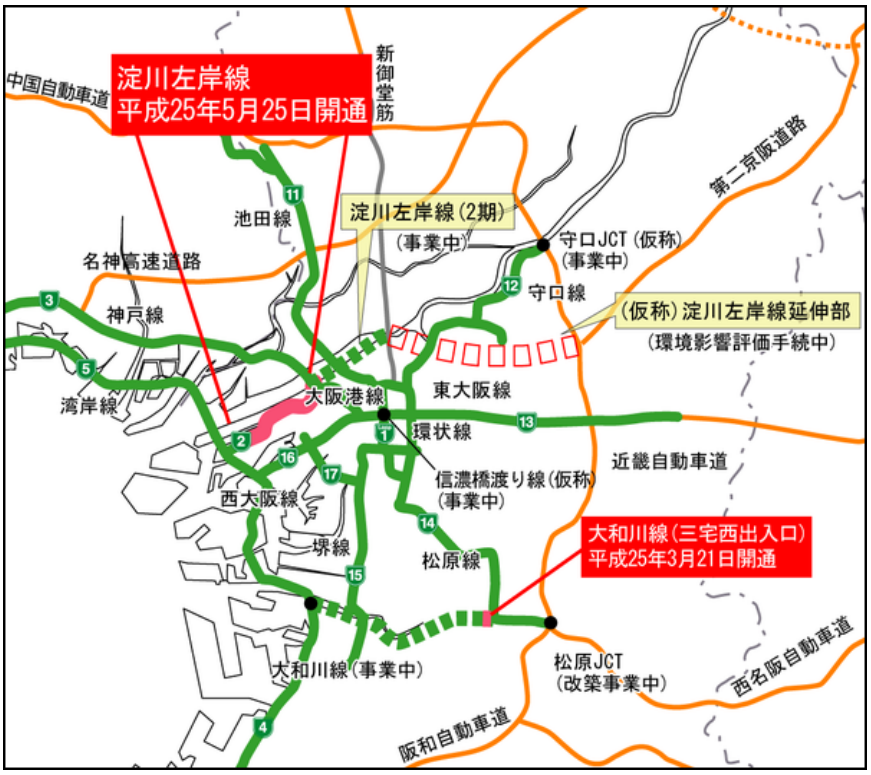
【事業概要】

第１期工事：延長約 5.6km　北港 JCT～海老江 JCT　【2013 年 5 月までに開通済】

第２期工事：延長約 4.4km　海老江 JCT～豊崎 JCT　【2020 年度完成予定】

延伸部工事：延長約 8.7km　豊崎 JCT～第二京阪・近畿道門真 JCT【調査中】

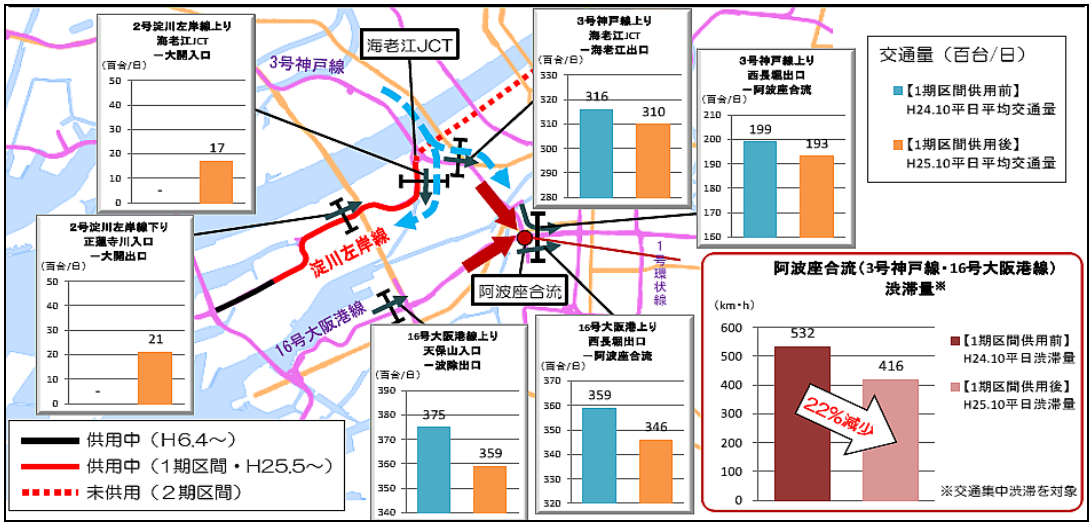
図表 1-3-10　大阪都市再生環状道路



（出典）阪神高速道路（株）ウェブサイト

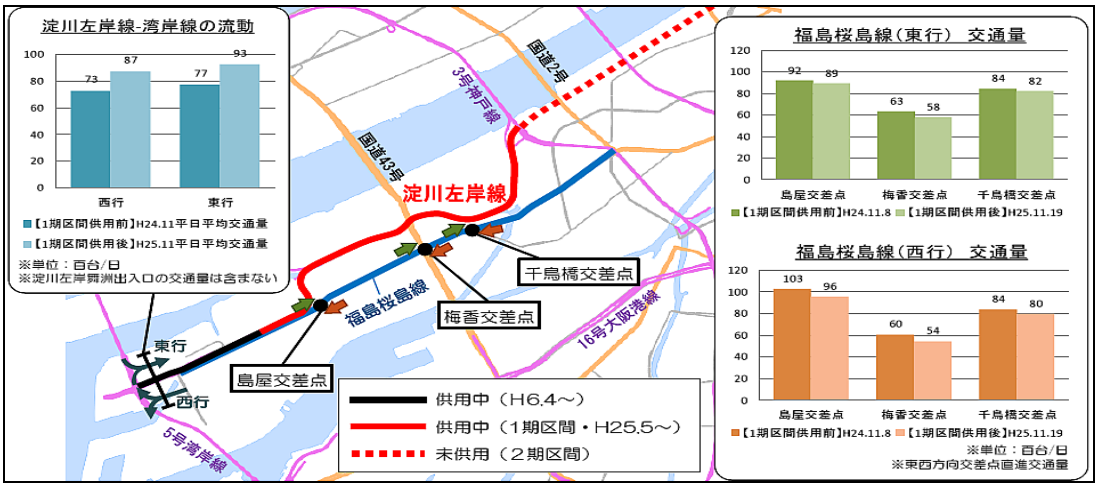
上述のとおり、淀川左岸線の第 1 期工事は 2013 年 5 月に完成し、供用されており、事業の整備効果が発現している。淀川左岸線事業再評価資料（2014 年 12 月 16 日付）によると、淀川左岸線 1 期区間開通後、3 号神戸線（神戸方面）から淀川左岸線（湾岸線方面）へのルートが形成され、神戸線からの交通が淀川左岸線へ流入。また、淀川左岸線の並行路線である大阪港線（都心方面）の交通量が減少した。そのため、渋滞箇所であった阿波座合流へ流入する交通量が減少し、第 1 期区間供用前の平日渋滞量が 532（km・h）だったのに対し、供用後は 416（km・h）と渋滞が緩和されている。また、並行する一般道福島桜島線では、供用後に島屋、梅香、千鳥橋交差点の 24 時間交通量が東西方向ともに減少、淀川左岸線の交通量は第 1 期区間供用後で増加していることから、交通の転換が図られている。現在実施されている第 2 期事業及び調査中の淀川左岸線延伸部においても同様の効果が見込まれている。

図表 1-3-11　淀川左岸線　事業の整備効果①



（出典）阪神高速道路（株）事業評価監視委員会資料より抜粋

図表 1-3-12　淀川左岸線　事業の整備効果②



（出典）阪神高速道路（株）事業評価監視委員会資料より抜粋

○大和川線における事業

都心部における多数の慢性的な渋滞や沿線環境の悪化等を大幅に解消するとともに、その整備により誘導される新たな都市拠点の形成等を通じた都市構造の再編を促す大阪都市再生環状道路の一部を構成している。大阪府南部地域において、東西方向の道路機能向上を図り、地域の活性化ならびに社会・経済活動の発展に寄与することが目的である。

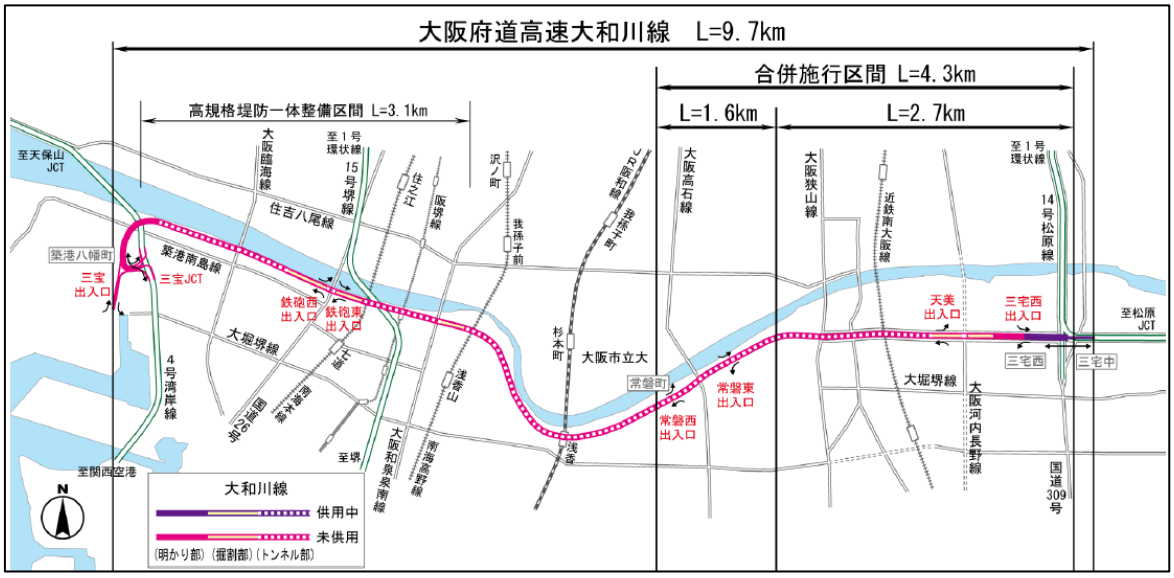
【事業概要】

延長約 10km　堺市堺区築港八幡町～松原市三宅中

⇒2013 年 3 月に一部供用【三宅西出入口～三宅中】

未供用区間は 9.1km（三宝 JCT～三宅西）であり、2015 年 12 月現在の進捗率は 83%、2016 年 3 月に用地取得率 100%を目標として、完成は 2019 年度を見込んでいる。

図表 1-3-13　大和川線　事業概要



（出典）阪神高速道路（株）事業評価監視委員会資料より抜粋

当該事業による整備効果は、都心部の環状線や大阪港線では日常的に渋滞が発生しており、大和川線の利用により渋滞区間を避けたルートの選択が可能となる。並行する一般道路である大堀堺線や堺大和高田線、国道 479 号等では、センサス旅行速度が低い区間が存在し、混雑している状況であるが、一般道路の交通が大和川線に転換することで、混雑緩和が図られ、渋滞損失時間は未整備時と比較して 45%の削減となることが見込まれる。また、自然災害等による迂回路の確保が確立され､既存の高速道路と連結されることから､ネットワークのリダンダンシーが向上し、事故・災害・工事等による通行止めに対応できるネットワークが構築される。

ｂ．京奈和自動車道

近畿圏環状道路の一部を形成する京奈和自動車道は、京奈北道路、京奈道路、大和北道路、大和御所道路、五條道路、橋本道路、紀北東道路、紀北西道路の 8 つの道路から構成されており、大和平野を南北に縦貫して京都と和歌山を結ぶ延長約 120km の高規格幹線道路である。既存の高速道路および主要な国道と連携することで相互ネットワークを形成し、近畿大都市圏での時間短縮を図るとともに京都、奈良と和歌山の拠点都市の連携強化を図る役割を担っている。

図表 1-3-14　京奈和自動車道の概略図

（出典）国土交通省近畿地方整備局奈良国道事務所ウェブサイト

○大和御所道路

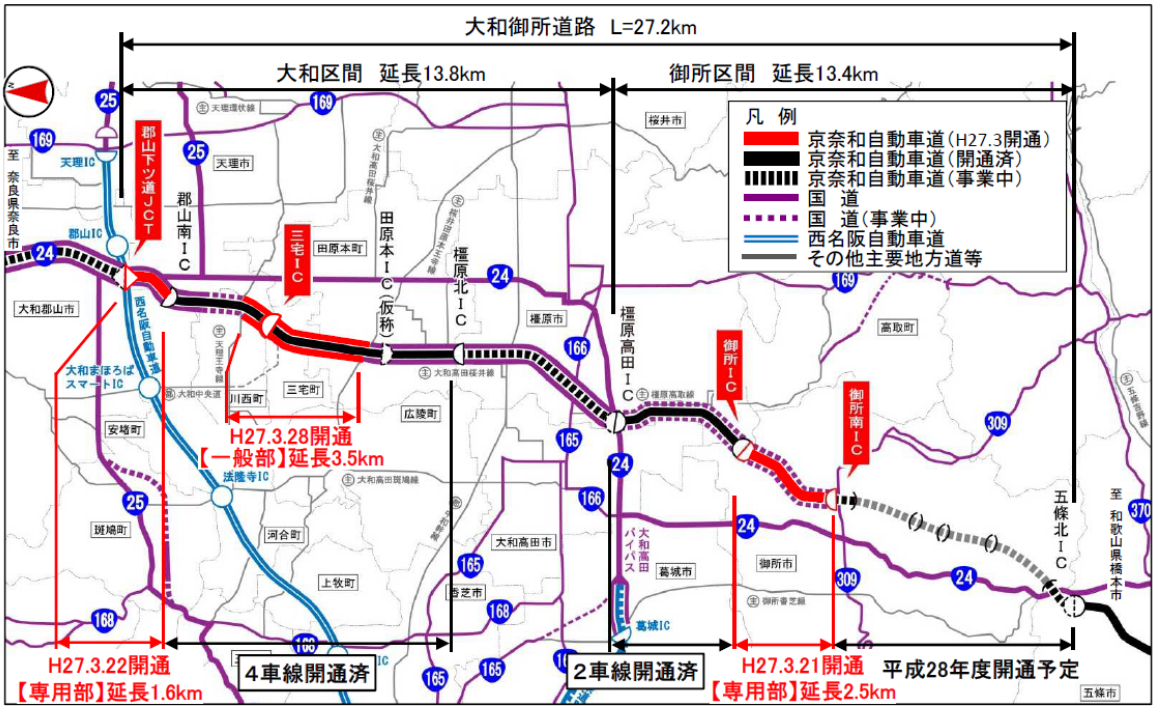
大和御所道路は、京奈和自動車道のうち、奈良県中央部の一部を構成する道路で、広域的なネットワークの役割を果たすとともに、広域ネットワークの形成による地域間のアクセス向上、物流の効率化による産業支援、観光産業の活性化等への寄与を目的とした道路である。

【事業経緯】

1992 年度　大和御所道路　27.2km　事業化
1994 年度　大和区間工事着手
2006 年度　大和区間専用部延長 7.8km 開通
2006 年度　御所区間工事着手
2011 年度　御所区間専用部延長 3.7km 開通
2014 年度　大和区間専用部延長 1.6km 開通
2014 年度　御所区間専用部延長 2.5km 開通

現在は、御所南 IC～五條北 IC 延長 7.2km 及び橿原北 IC～橿原高田 IC 延長 4.4km の区間が事業中である。また、開通により、並行する国道 24 号の渋滞間や交通事故の減少が期待されている。

図表 1-3-15　大和御所道路の事業概要



（出典）国土交通省近畿地方整備局奈良国道事務所ウェブサイト

○紀北西道路

紀北西道路は、京奈和自動車道の一部として和歌山県紀の川市神領から和歌山市弘西までの延長 12.2km の高規格幹線道路。京奈和自動車道と阪和自動車道を接続する道路でもあり、高規格幹線道路網のネットワーク効果を高め、広域連携強化による救命救急活動の支援、地域の活性化、国道 24 号をはじめとする現道交通環境の改善、交通安全の確保、災害時の交通確保などにも寄与する道路である。

図表 1-3-16　紀北西道路の概略図

（出典）国土交通省近畿地方整備局和歌山国道事務所ウェブサイト

【事業経緯】

1997 年度　　事業着手
1999 年度　　都市計画決定
2007 年度　　用地買収着手
2008 年度　　工事着手
2015 年 9 月　紀の川 IC～岩出根来 IC　延長 5.7km（暫定 2 車線開通）

残工事は、岩出根来 IC～和歌山 JCT の延長 6.5km。京奈和自動車道（紀北西道路）と阪和自動車道が接続することで、関西国際空港からのアクセス時間が短縮され、和歌山・奈良の主要観光地が直結されることによる地域観光振興の寄与が期待される。また、京奈和自動車道の沿線地域では企業立地が進展しており、民間需要の拡大による雇用の創出も見込まれ、地域の産業振興にも寄与されることが期待されている。

②京都縦貫自動車道

京都縦貫自動車道は、「綾部宮津道路（23.4km）」「丹波綾部道路（29.2km）」「京都丹波道路（31.3km）」「京都第二外環状道路（15.7km）」の 4 道路で構成され、全長約 100km の高規格幹線道路である。宮津天橋立 IC から丹波 IC までの 52.6km を京都府道路公社、丹波 IC から久御山 IC までの 47.0km を西日本高速道路株式会社が管理している。

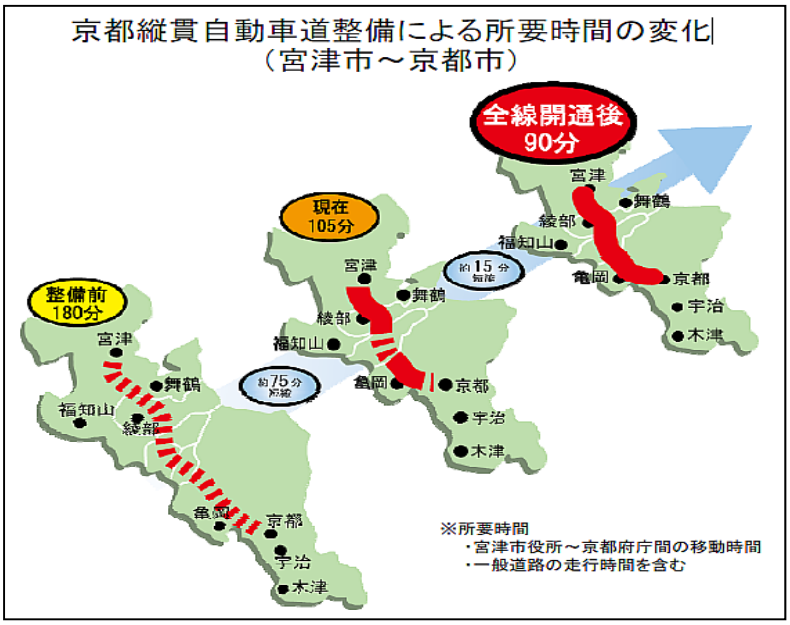
京都縦貫自動車道は、未開通区間であった丹波綾部道路の丹波 IC～京丹波わち IC（18.9km）が 2015 年 7 月に開通、1981 年に着工して以来、約 35 年越しの全線開通となった。開通により、京都南北間の移動時間短縮が図られ、京都北部の観光客の増加など沿道地域の活性化に寄与している。

図表 1-3-17　京都縦貫自動車道

（出典）京都府道路公社ウェブサイト

全線開通したことにより所要時間は大幅に短縮され、京都縦貫自動車道未整備時点では、宮津市から京都市まで約 180 分掛かっていたが、その後一部整備が進み約 105 分まで短縮、今回の全線開通により約 90 分で通行できることになる。国土交通省近畿地方整備局が 2015 年 8 月に公表したデータによると、宮津天橋立 IC～久御山 IC 間の所要時間が開通前の約 91 分から開通後は約 78 分と約 13 分短縮しており、1987 年の未開通時と比較すると約 100 分短縮していると公表している。

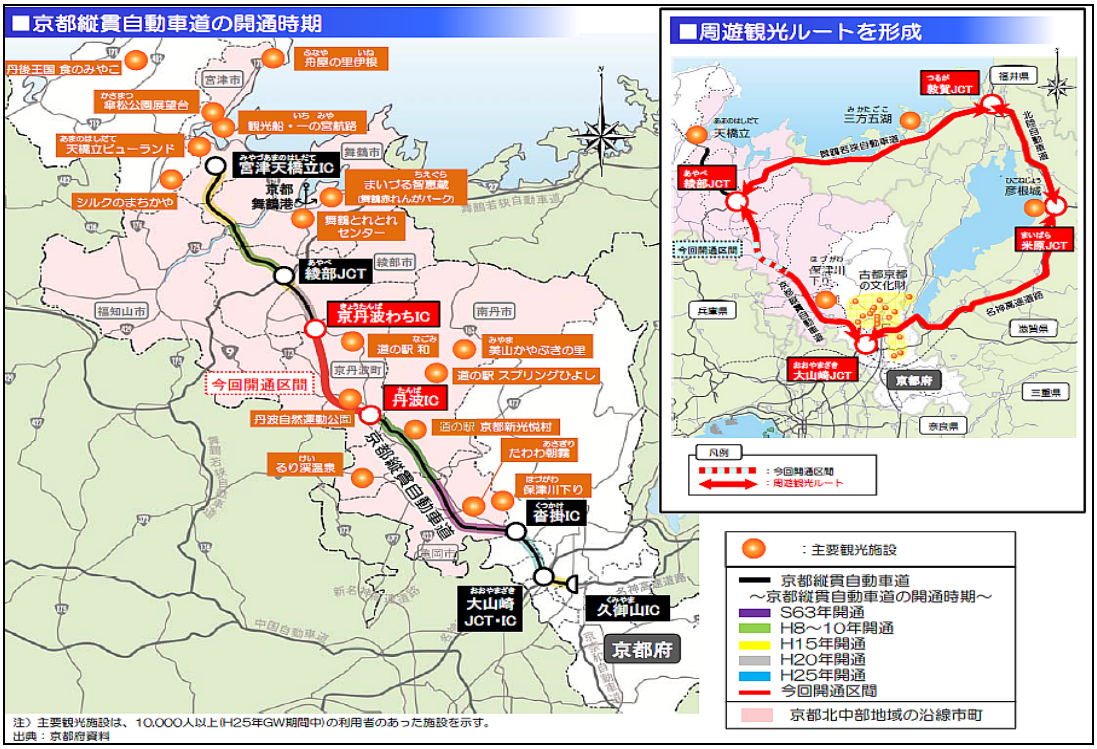
図表 1-3-18　所要時間の変化



（出典）京都縦貫自動車道 事業パンフレット（国土交通省近畿地方整備局福知山河川国道事務所）

地域観光においては、バスツアールートの変更や滞在時間の延長により複数箇所への観光地に立ち寄ることが可能となり、観光客数及び観光消費額の増加が見込まれる。

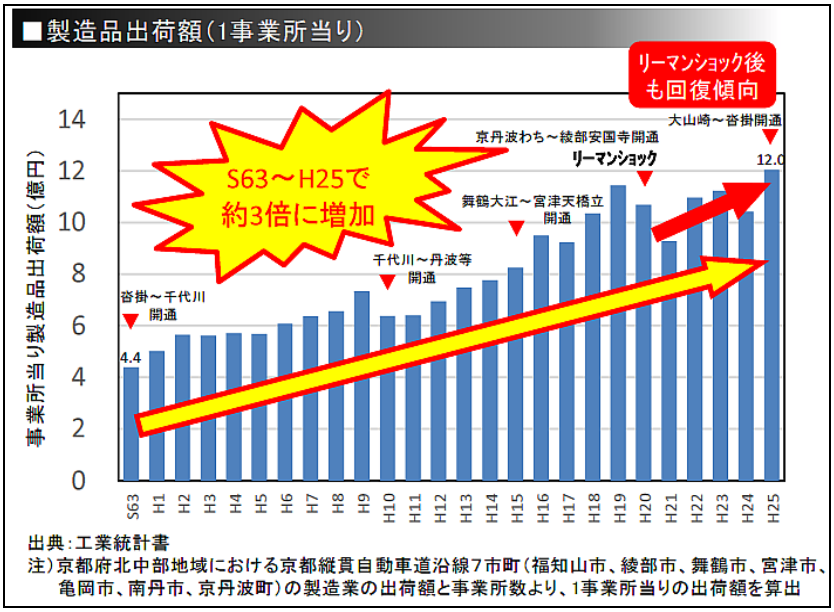
図表 1-3-19　観光ルートの変化



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料ウェブサイト

また、地域産業においては、1998 年から 2015 年の 15 年間程度で約 100 企業が京都府北中部地域に工場立地しており、舞鶴港を拠点として製造品出荷額、取扱貨物量が増加していることから、全線開通により、地域産業の更なる活性化が期待される。

図表 1-3-20　製品出荷額の推移



（出典）国土交通省近畿地方整備局ウェブサイト

(2)　港湾（阪神港・舞鶴港）

①阪神港（神戸港・大阪港）

以前はスーパー中枢港湾が日本に 3 箇所（京浜港・伊勢湾・阪神港）あったが、アジア諸国が著しい経済成長を遂げるなか、釜山港や上海港など近隣のアジア諸港に対する日本の港湾の相対的な地位が低下し、欧米等を結ぶコンテナ船の基幹航路の日本への寄港頻度が低下している。そのため、国土交通省は 2010 年 8 月に東日本側に京浜港、西日本側に阪神港の 2 箇所を国際コンテナ戦略港湾に選定し、国際競争力の強化に取り組むこととしている。国際コンテナ戦略港湾に選定することは、国際基幹航路の我が国への寄港を維持・拡大させ、企業の立地環境も向上させて我が国経済の国際競争力を強化させる目的がある。

また、国際コンテナ戦略港湾を深化させていくために、2014 年 10 月に神戸港埠頭株式会社と大阪港埠頭株式会社が阪神国際港湾株式会社として経営統合し、港湾運営会社として阪神港のコンテナ埠頭等の一体的な運営を行い、阪神港への集貨施策や荷主、船会社への港湾利用促進（ポートセールス）活動を効果的に実施している。さらに、2014 年 12 月には阪神港湾株式会社に対して、国が出資を行い、これにより、国・港湾管理者・民間の協働体制が構築されている。

図表 1-3-21　阪神国際港湾株式会社の概要と経緯

概要	
所在地	神戸市中央区御幸通8-1-6
資本金	7億3,000万円
資本準備金	7億3,000万円
株式構成	財務大臣、神戸市、大阪市、 三井住友銀行、みずほ銀行、三菱東京UFJ銀行
これまでの経緯	
2011年4月	神戸港、大阪港両埠頭公社を株式会社化
2012年10月	神戸港、大阪港両埠頭株式会社が特例港湾運営会社に指定
2012年12月	運営を開始
2014年10月	両社が阪神国際港湾株式会社として経営統合
2014年11月	本則港湾運営会社の指定
2014年12月	国からの出資（特定港湾運営会社）

（出典）国土交通省近畿地方整備局資料より当研究所にて作成

国際コンテナ戦略港湾の施策は、戦略港湾への広域からの貨物集約等による「集貨」、戦略港湾背後への産業集積による「創貨」、大水深コンテナターミナルの機能強化や港湾運営会社に対する国の出資制度の創設等による「競争力強化」の 3 つの施策から構築されている。

ａ．国際コンテナ戦略港湾への「集貨」

2014 年 10 月に経営統合した阪神国際港湾株式会社は、基幹航路の維持・拡大に必要なコンテナ貨物を集貨するための国際戦略港湾競争力強化対策事業を実施。国際戦略港湾競争力強化対策事業は「国際フィーダー利用促進事業」「海外フィーダー等貨物誘致事業」「国際トランシップ貨物誘致事業」「新規航路誘致事業」「渋滞対策事業」がある。

国際フィーダー利用促進事業においては、国際フィーダー輸送網を充実させることを目的に阪神港に貨物誘致をするため、阪神港に貨物を運搬した場合に国からの補助金を活用して、西日本を中心に内航船社に航路の増設をお願いするなど貨物を集約する事業を展開している。その結果、阪神港へのフィーダー輸送の寄港便数は 68 便/週から 94 便/週（2015 年 3 月時点）に増加している。

図表 1-3-22　国際戦略港湾競争力強化対策事業の概要

国際フィーダー利用促進事業	東アジア主要港へ流れている西日本諸港の海外トランシップ貨物を阪神港に集積するために、国際フィーダー輸送網の充実を目的とし、阪神港に寄港する内航輸送体制を構築する事業
国際トランシップ貨物誘致事業	阪神港に外貿トランシップの貨物の誘致を図り、阪神港をトランシップ港とする外航船社を対象として、貨物ごとの輸送形態に応じたインセンティブ額を決定のうえ実施する。
海外フィーダー等貨物誘致事業	西日本等諸港から東アジア港等に海外フィーダー船で輸送されている日本の輸出入コンテナ貨物のうち、国際フィーダー等を利用して阪神港に転換が見込まれる事業を実施する。また、トラック・フェリー等によって、西日本諸港に輸送されている貨物を阪神港へ転換させる。
新規航路誘致事業	阪神港に新規寄港する外航船社（コンテナ定期航路）との間で、基幹航路を開設する事業を実施する。
渋滞対策事業	コンテナターミナルのゲート周辺の混雑緩和を図り、コンテナ貨物の搬出入にかかる時間の短縮を図るため、早朝及び昼休み時間帯のゲートオープンへの事業を実施する。

（出典）国土交通省近畿地方整備局資料より当研究所にて作成

ｂ．国際コンテナ戦略港湾背後への産業集積による「創貨」

阪神港における企業進出のための支援制度を拡充することにより、貨物の需要の創出を促進することが目的である。

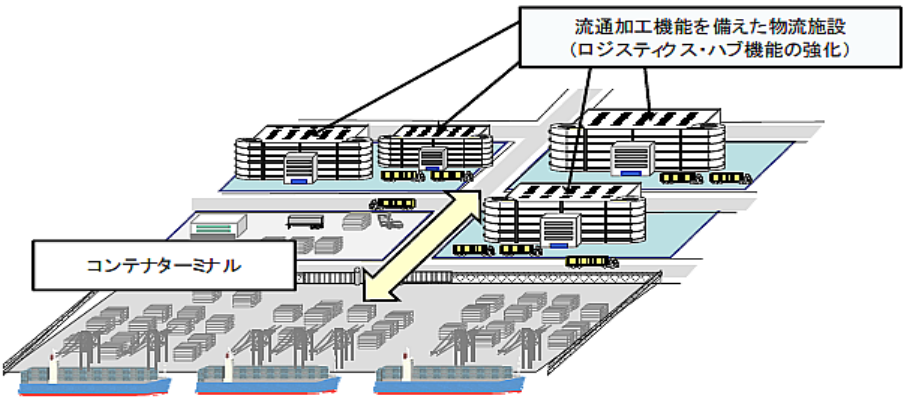
国による国際戦略港湾に立地する物流施設の整備に対する支援制度は、国際戦略港湾において、流通加工機能を有する荷さばき施設（上屋）又は保管施設（倉庫）を整備する民間事業者への無利子貸付を行う制度であり、貸付比率は国：3、港湾管理者：3、民間事業者 4 となっている。

神戸市の神戸港における支援制度は、神戸港における創貨促進のために 2014 年 4 月から企業進出インセンティブを拡充しており、指定期間内に開始する事業の規模等に応じて、固定資産税・都市計画税等を最大 10 年間、9/10 軽減する制度となっている。

大阪市の大阪港における支援制度においては、大阪港夢洲地区で総合特区制度と相まってコンテナ埠頭と一体となった企業誘致を展開しており、グリーン分野等・ライフサイエンス分野及び両分野を支援する物流等の事業に対して、地方税（固定資産税、都市計画税、法人府民税等の市税、府税）が最大 5 年間ゼロ+5 年間 1/2 となる制度となっている。

また、2016 年 2 月 5 日付で、クルーズ旅客施設が無利子貸付対象施設に追加となる「港湾法の一部を改正する法律案」が閣議決定されている。これにより、クルーズ客船の寄港促進のための環境整備が今後進むことが期待される。

図表 1-3-23　国際コンテナ戦略港湾における「創貨」のイメージ図



国際戦略港湾における創貨のイメージ

（出典）国土交通省ウェブサイト

ｃ．「競争力強化」の取り組み（ハブ機能強化のためのインフラ整備）

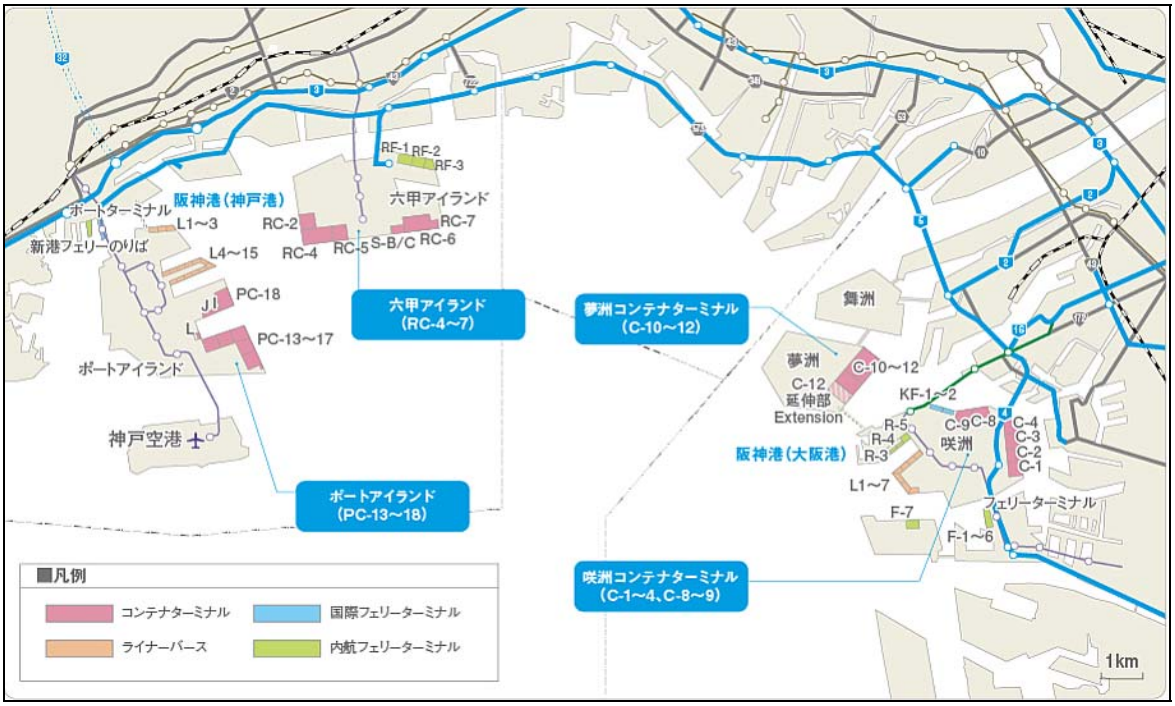
コンテナ船の大型化に伴い、神戸港、大阪港で岸壁の改良・耐震等の整備が実施されている。現在、日本に寄港する船舶で最も大きいのは 1 万 3,000 個積クラスの船舶だが、2 万個積コンテナ船の発注もみられることから、今後の最大級クラスの船舶に対応可能な港湾が求められている。

図表 1-3-24　阪神港の整備状況①

神戸港六甲アイランド地区　国際海上コンテナターミナル整備事業	
岸壁（−16m）（改良）（耐震）、荷さばき地航路・泊地（−16m）、泊地（−16m）	
施設供用状況	
RC−6岸壁	水深14mで供用（水深16mで整備中）
RC−7岸壁	水深15mで供用（水深16mで整備中）
荷さばき地	液状化対策を整備予定
航路・泊地	水深15mで供用（水深16mで整備中）
神戸港ポートアイランド（第Ⅱ期）地区　国際海上コンテナターミナル整備事業	
岸壁（−16m）（改良）（耐震）、航路・泊地（−16m）、航路（−16m）、荷さばき地	
施設供用状況	
PC−15岸壁	水深16mで供用
PC−16岸壁	水深16mで供用
PC−17岸壁	水深16mで供用
PC−18岸壁	水深16mで供用
荷さばき地	液状化対策を実施中
航路、航路・泊地	水深16m暫定供用（整備中）
大阪港北港南地区　国際海上コンテナターミナル整備事業	
岸壁（−16m）（耐震）（延伸）、岸壁（−16m）（耐震）、岸壁（−15m）（耐震）、航路（−16m）、航路・泊地（−16m）、荷さばき地、泊地（−16m）	
施設供用状況	
C10岸壁	水深15mで供用
C11岸壁	水深15mで供用
C12岸壁	水深16mで供用
C12荷さばき地	液状化対策を実施中
C12（延伸）	整備中（250m延伸）
航路、航路・泊地	水深15mで暫定供用中（水深16m整備中）

（出典）国土交通省近畿地方整備局資料より当研究所にて作成

図表 1-3-25　阪神港の整備状況②



（出典）阪神国際港湾（株）ウェブサイト

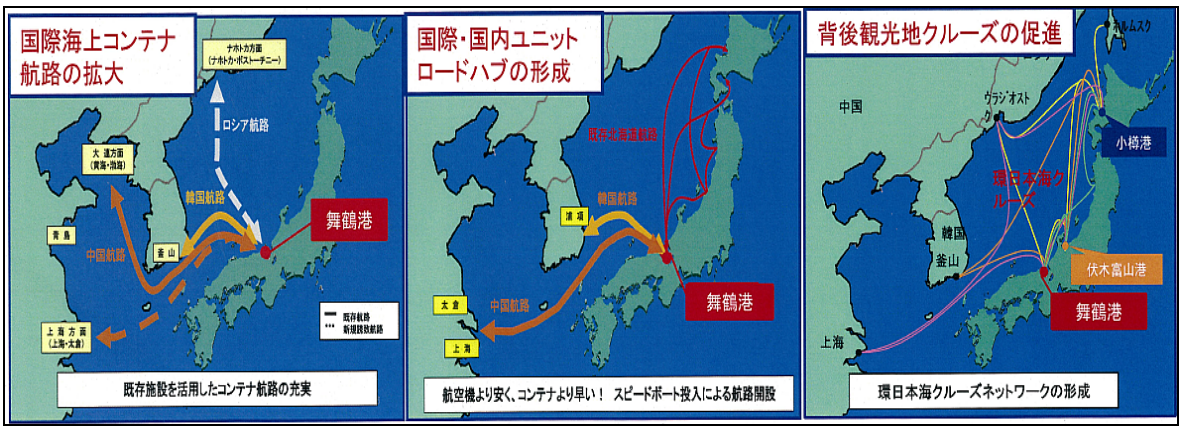
②舞鶴港

舞鶴港は、明治 34 年(1901 年)に海軍鎮守府が設置されて以来、軍港として整備が進められ、戦後はロシア、中国、韓国等、日本海をはさんで対岸に位置する国々との貿易を中心に発展してきた。こうした中、2011 年 11 月に舞鶴港は、国から①国際海上コンテナ、②国際フェリー・RORO 船、③外航クルーズの 3 つの機能において近畿ブロックでは唯一「日本海側拠点港」の選定を受けた。

舞鶴港拠点形成に向けた機能強化の取り組みとしては、①国際海上コンテナ航路の拡大、②国際・国内ユニットロードハブの形成、③背後観光地クルーズの促進が挙げられている。

国土交通省の資料によると、①国際海上コンテナ航路の拡大においては、阪神港との役割分担と相互補完を図り、国際コンテナ航路の充実、強化を通じ関西経済圏のリダンダンシー機能を備えた国際物流体系の構築を図る、②国際・国内ユニットロードハブの形成においては、国際フェリーや国際 RORO 船のスピードボートによる国際フェリー航路の開設と、内航フェリーと連携した国際・国内ユニットロードハブの形成を進める、③背後観光地クルーズの促進においては、京都等日本を代表する歴史的観光資源の活用と、小樽港、伏木富山港との連携による環日本海国際クルーズネットワークの形成を図り、経済成長に伴い増大する訪日外国人等の観光客誘致を進め、観光立国へ貢献するといった取り組みがなされている。

図表 1-3-26　舞鶴港拠点形成に向けた機能強化の取り組み



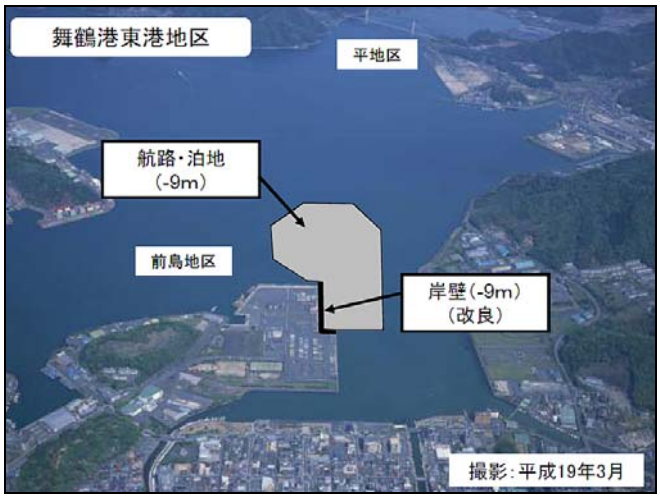
（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

現在、舞鶴港では国際物流ターミナルの整備による物流機能強化、京阪神都市圏等との円滑なアクセス確保を図るための臨港道路整備による利便性向上や国内定期フェリーの大型化に対応した機能確保を図るための事業として、前島地区、和田地区と第 2 埠頭地区の 3 箇所で事業が実施されている。

【前島地区（前島埠頭）】

岸壁（－8m）で供用されていた前島埠頭は、舞鶴～小樽間で運行している新日本海フェリーの船舶大型化に対応するため、岸壁（－9m）に増深する改良事業が実施されている。

図表 1-3-27　舞鶴港前島地区の事業概要



（出典）国土交通省近畿地方整備局舞鶴港湾事務所ウェブサイト

【和田地区（国際埠頭）】

輸送需要の増大や船舶の大型化に対応するために、5 万ｔ級船舶に対応可能な岸壁（－14m）や物流ターミナルと幹線道路を結ぶ臨港道路の整備が実施されている。2010 年 4 月から舞鶴国際ふ頭として供用しており、コンテナ貨物などを扱っている。2015 年 9 月には大型クルーズ船舶である「マリナー・オブ・ザ・シーズ（総トン数：138,279 トン、乗客定員：3,114 人）」が舞鶴国際埠頭に寄港している。

図表 1-3-28　舞鶴港和田地区の事業概要

（出典）国土交通省近畿地方整備局舞鶴港湾事務所ウェブサイト

【第２埠頭地区】

第２埠頭は、化学肥料の原料となるりん鉱石など、バラ積みの船舶や大型クルーズ船が利用しているが、施設の老朽化が進行していることから予防保全事業として、岸壁（－9m）改良工事が実施されている。

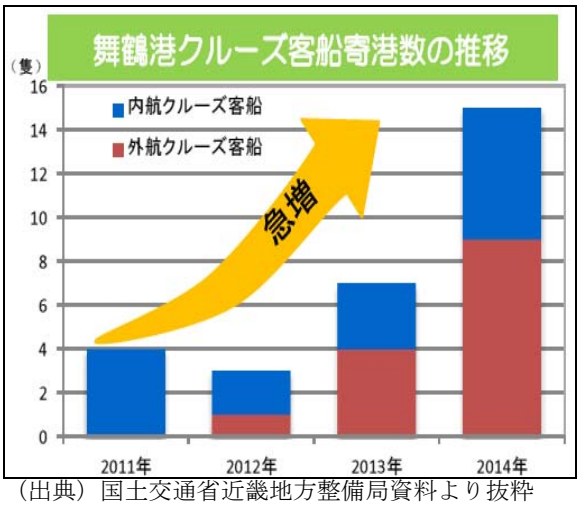
図表 1-3-29　舞鶴港第２埠頭地区の事業概要

【第2埠頭の構造形式と築造年】
①重力式構造260m：
1929～38年（77年経過）
②コンクリートウェル桟橋構造186m：
1956～58年（57年経過）
③重力式構造70m ：
1980～84年（31年経過）
④鋼管杭桟橋構造74m
：1986～91年（24年経過）

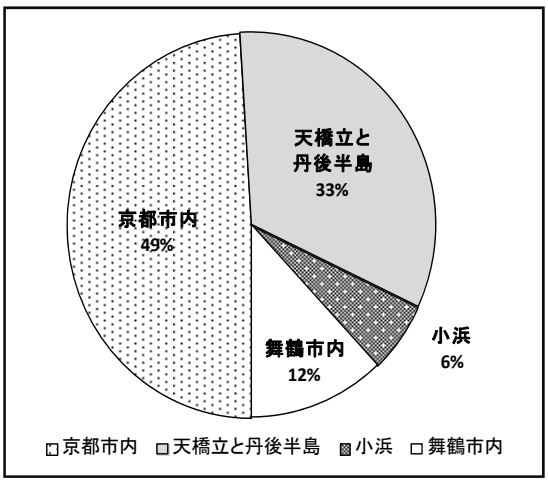
（出典）国土交通省近畿地方整備局舞鶴港湾事務所ウェブサイト

また、舞鶴市では外航クルーズ客船の増加に伴い、舞鶴港の玄関口でもある「舞鶴港とれとれセンター」をはじめとして、「赤れんがパーク」「観光ステーション」「東舞鶴駅観光案内所」などの観光案内情報を外国語表記等にするなど案内サインやウェブサイト情報を充実させ、消費・購買力の高い外国人観光客に対しては、免税店舗の増加を図るなど、外国人観光客誘致の施策を実施している。また、外航クルーズ客船１隻当たりの経済効果は約 5,000 万円と推計されている。

図表 1-3-30　舞鶴港クルーズ客船寄港数の推移とオプショナルツアーバスの方面割合



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料より抜粋



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料を基に当研究所にて作成

(3) 防災・減災対策

①南海トラフ地震対策

今後予測されている南海トラフ地震が発生した場合、近畿ブロックでは津波による死傷者や経済被害が発生する事が予測されている。公益社団法人関西経済連合会の資料によると、予測される被害は、津波による死者数が大阪府で 13.3 万人、兵庫県で 2.8 万人、和歌山県で 8.0 万人、経済被害額が大阪府で 28.8 兆円、兵庫県で 5.6 兆円、和歌山県で 9.9 兆円となっている。津波による死者数及び経済被害を最小限に食い止めるために、様々な対策が取り組まれている。

図表 1-3-31　南海トラフ地震による予測される被害

	津波による死者数	経済被害
大阪府	13.3万人	28.8兆円
兵庫県	2.8万人	5.6兆円
和歌山県	8.0万人	9.9兆円

（出典）（公社）関西経済連合会資料より当研究所にて作成

河川では、南海トラフ地震対応として、L1（最大クラスの津波に比べ発生頻度が高く、津波高は低いものの大きな被害をもたらす津波）の遡上区間における堤防耐震及び河川構造物の耐震対策等を実施。

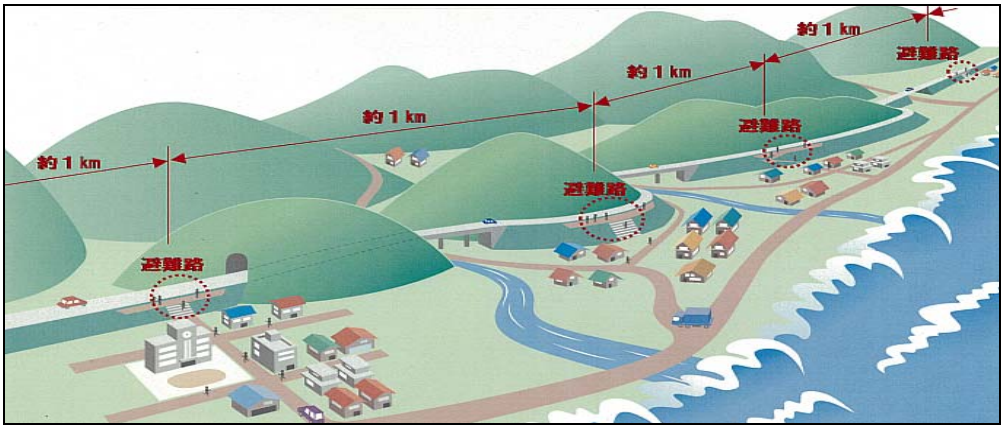
図表 1-3-32　南海トラフ地震対応策（国）

対象河川	直轄7河川（熊野川、紀の川、大和川、淀川、猪名川、加古川、揖保川）
堤防	約9割完了（17.0km/19.5km） ※残工事は大和川2.5km（2017年完成予定）
水門・樋門	約6割完了（15施設/24施設） ※残工事は紀の川3施設、加古川1施設、揖保川3施設（2016年完成予定）
堰	紀の川大堰（照査中）、淀川大堰（2017年度末完成予定）
陸閘	淀川5施設（未実施）、うち3施設2016年要求中 ※残工事は阪神なんば線部分の対策

（出典）国土交通省近畿地方整備局資料を基に当研究所にて作成

道路では、津波発生時の避難活動支援として、インターチェンジや切土した法面天端の空き地を避難場所に利用するため、避難階段やスロープを整備して、避難路を確保している。津波被害を軽減するための対策の１つとして、津波による浸水想定内から緊急道路を利用し、避難するための階段を和歌山県内に 16 箇所設置している。また、大規模災害時の緊急輸送道路の被災状況を迅速かつ的確に把握する事を目的に、車道路面へ対空標示の設置を実施し、ヘリコプターなどの上空から、被災位置の特定に寄与することが期待されている。

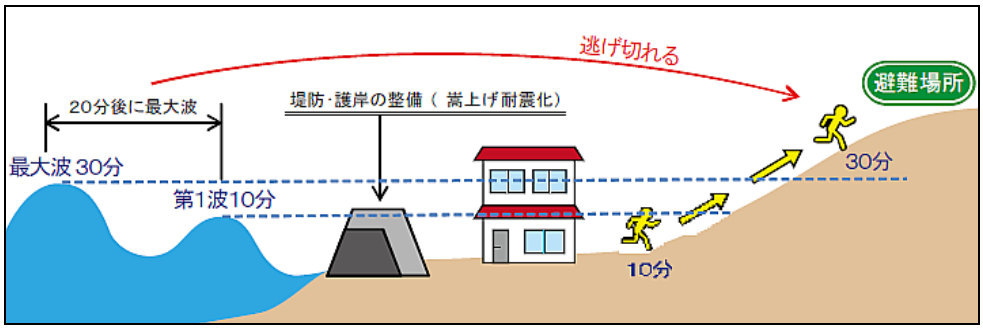
図表 1-3-33　避難路設置のイメージ図



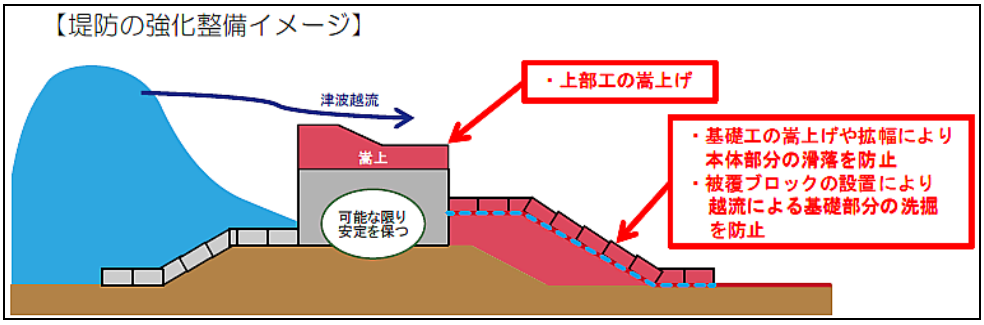
（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

和歌山県は南海トラフ地震発生時に最も早く津波が到達すると予測されている。そのため、比較的発生頻度の高い地震である東海・東南海・南海地震の３連動地震による津波対策を打ち出している。主な対策としては、津波避難困難地域の解消が困難な地域に対して、津波の第１波を防ぎ、避難時間を確保するための堤防の嵩上げや耐震化の整備を行う。津波避難困難地域以外の津波対策は、港湾・漁港の既存施設の嵩上げ、拡幅等による強化する整備を行う。これらを市町の対策事業費として約 223 億円、県の堤防等整備事業費として約 460 億円、総事業費約 683 億円で概ね 10 年かけて推進することとしている。

図表 1-3-34　堤防整備イメージ図



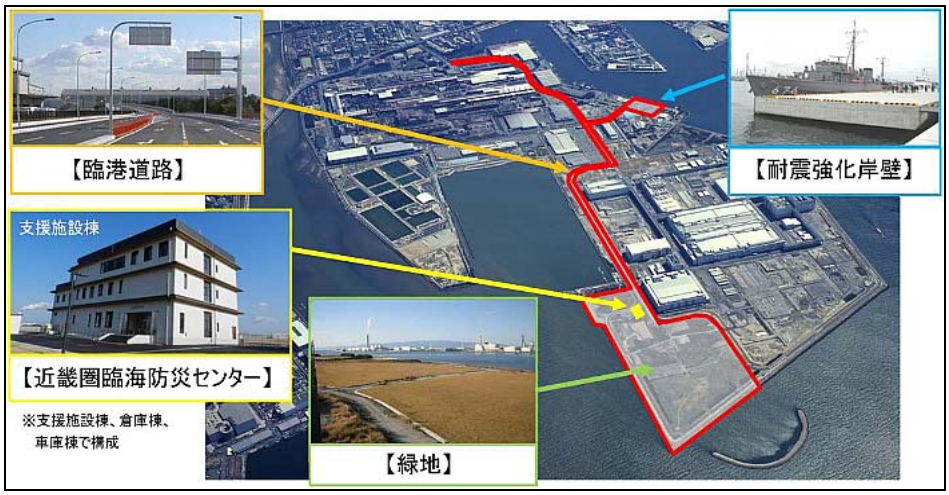
図表 1-3-35　堤防の強化整備イメージ図



（出典）和歌山県ウェブサイト

また、南海トラフ地震など大規模地震発生時等の広域災害応急対策の拠点となる施設として、川崎港東扇島基幹的広域防災拠点（2008 年 4 月供用）に次いで国内 2 番目となる「堺 2 区基幹的広域防災拠点」が整備され、2012 年 4 月より供用されている。

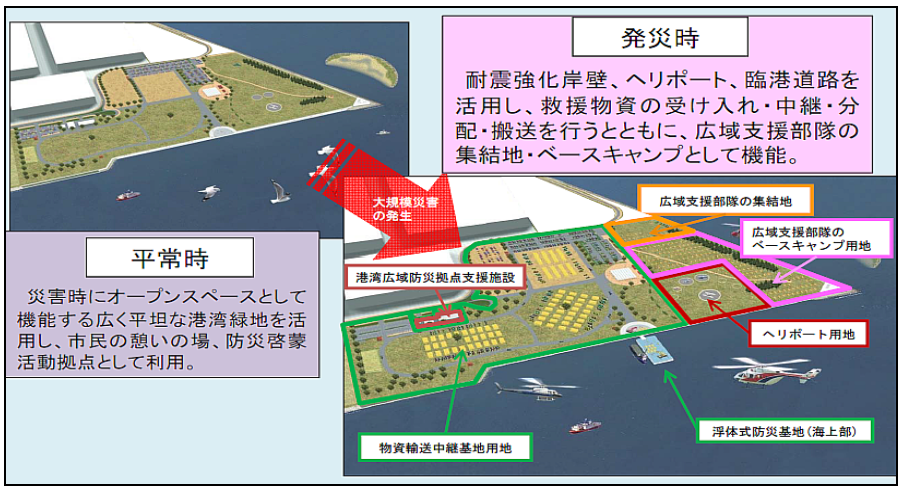
図表 1-3-36　堺 2 区基幹的広域防災拠点①



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

平常時には広く平坦な港湾緑地として市民の憩いの場や防災啓蒙活動拠点として利用されている堺 2 区基幹的広域防災拠点は 4 つの施設で構成されている。「臨海道路」は緊急物資の輸送路として利用、「近畿圏臨海防災センター」は自家発電機などを保管する支援施設棟や災害応急活動用の重機を保管する倉庫などがあり、「緑地」は被災地支援隊のベースキャンプや支援物資の救援基地として活用、「耐震強化岸壁」は災害時に海上から救援物資や人員を搬出・搬入する形式で、それぞれが役割を担う形で大規模自然災害に備える施設が整備されている。

図表 1-3-37　堺 2 区基幹的広域防災拠点②



（出典）国土交通省近畿地方整備局ウェブサイト

②由良川・桂川治水対策

ａ．由良川治水対策

由良川流域では中流域に位置する福知山盆地を境に、上流域の山地部と、下流域の山地部に分かれている。上流部から流下してきた洪水が中流部で溜まりやすい地形となっており、無堤区間が長く存在する中下流部においては、以前より水害に悩まされていた。

2004年の台風23号により洪水が発生した由良川流域において、河川整備計画の基で事業が進められ、その後、2013年6月に河川整備計画が見直された。しかし、その矢先の同年9月に台風18号による洪水被害が再度発生したことから、国土交通省では由良川緊急治水対策事業を打ち出し、由良川緊急水防災対策事業と併行して事業を進めている。

図表1-3-38　由良川緊急治水対策事業の概要

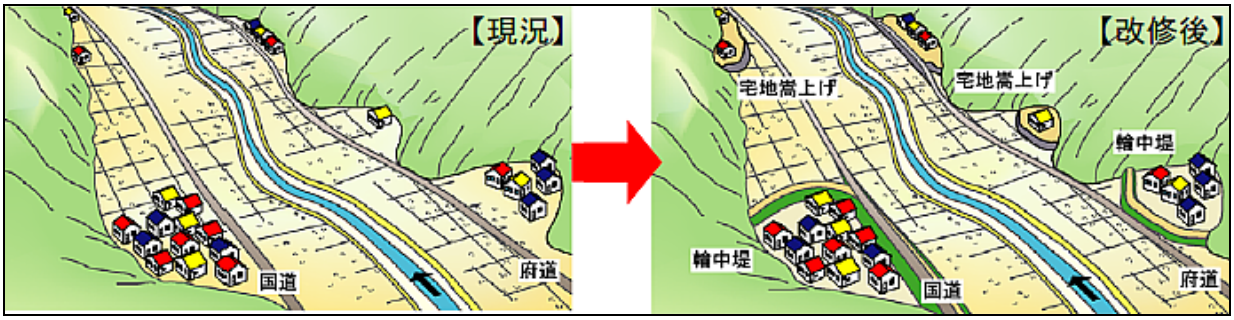
由良川沿川4市　被災状況	
2013年 台風18号	浸水面積:約2,500ha、浸水戸数:約1,600戸
由良川緊急治水対策（2013年9月　台風18号）	
事業費	約430億円
事業期間	2014年～概ね10年間
事業内容	下流部:宅地嵩上げ　15地先、輪中堤　3地先 中流部:連続堤整備　5地先、河道掘削 ※2004年及び2013年浸水地区
事業効果	2013年台風18号における浸水家屋約500戸の解消

（出典）国土交通省近畿地方整備局資料を基に当研究所にて作成

2013年9月の台風18号は、2004年台風23号の洪水と同計画規模に匹敵する流量の洪水であったため、由良川下流部、中流部ともに堤防が存在しない区間において浸水家屋約1,602戸（床上浸水：1,102戸、床下浸水：500戸）、浸水面積約2,500haの被害が発生（2004年台風23号：1,669戸の浸水被害）し、計画高水位である7.74mを0.6m上回る最高水位8.3mを記録した。しかし、一方で、以前に府道嵩上げを伴う輪中堤端部や付け替えが必要な橋梁付近などの堤防整備が完了していない区間から洪水が回り込み浸水被害が発生した箇所は、今回の台風18号が到来した際には、2004年台風23号を契機に緊急水防災対策事業が先行していたこともあり、輪中堤が完成していた区間については、浸水戸数が大幅に減少した。

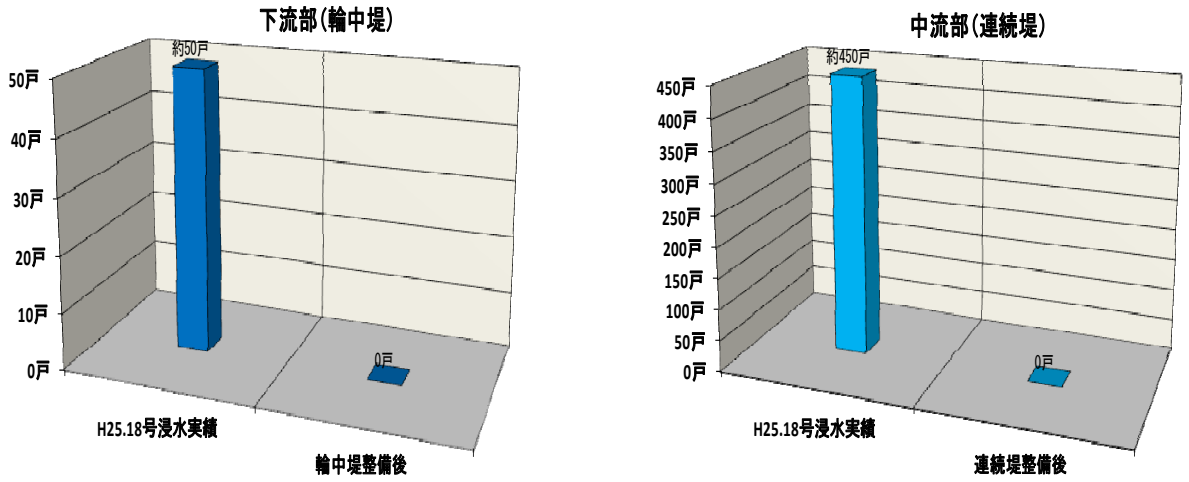
このようなことから、由良川緊急治水対策では、2004年と2013年に繰り返し浸水被害にあっている地区を対象に概ね5年から10年以内に堤防からの越水と家屋浸水を防止するために、中流部は5地先において約6,840mの連続堤防を整備、一部区間で水位を低下させるための河道掘削等が行われ、下流部では洪水から効率的に集落を守るため3地先において約3,600mの輪中堤を整備、15地先（320戸）において家屋を計画高水位まで嵩上げする宅地嵩上げの事業が実施されている。

図表1-3-39　輪中堤・宅地嵩上げのイメージ図



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

図表 1-3-40　由良川治水対策事業の効果



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

また、直近では 2014 年 8 月の集中豪雨においても、由良川本川の支流である弘法川や法川が氾濫し、福知山市街地での内水等により浸水総面積 309ha、浸水総戸数 3,298 戸（床上浸水：1,586 戸、床下浸水：1,712 戸）と甚大な被害が発生している。そのような状況を受けて、2014 年 8 月に「由良川流域（福知山市域）における総合的な治水対策協議会」を設立し、国、京都府と福知山市で役割分担を行い、由良川本川の整備状況を踏まえつつ総合的な治水対策を実施。国は由良川床上浸水特別緊急事業として由良川本川の樋門が閉鎖することにより生じる内水被害軽減のため排水ポンプ等を整備、京都府は弘法川、法川の外水氾濫の被害軽減を図るための河川改修と貯留施設、排水ポンプなどの整備、福知山市は上流域に貯留施設等を整備し、市内各戸・事業所の耐震化や各戸への貯留浸透施設の設置促進や内水ハザードマップの作成などソフト面での対策・整備に取り組んでいる。また、整備目標としては、短期的な取り組みとして、2015 年から概ね 5 年程度を目標に、由良川本川の整備状況を踏まえつつ、総合的な内水対策を実施。中・長期的な

取り組みについても、短期的な取り組みの進捗状況を踏まえて実施していく予定である。

図表 1-3-41　由良川床上浸水対策特別緊急事業の概要

由良川（福知山市域）　被災状況	
弘法川	浸水面積:244ha、浸水戸数:2,543戸
法川	浸水面積:65ha、浸水戸数:755戸
由良川床上浸水対策特別緊急事業（2014年8月　豪雨）	
事業費	約53億円
事業期間	2015年～2019年　概ね5年間
対象地区	福知山市街地
事業内容	既設排水機場27㎥/S増強 ・荒河排水機場3㎥/S ・弘法川排水機場9㎥/S ・法川排水機場15㎥/S
事業効果	京都府、福知山市の対策と併せ、2014年8月豪雨における床上浸水を概ね解消（約1,500戸）

（出典）国土交通省近畿地方整備局資料を基に当研究所にて作成

ｂ．桂川治水対策

桂川は京都市の東側にあり、淀川水系のなかでは、非常に流下能力（洪水の対応能力）が低い河川である。2013 年の台風 18 号に伴う豪雨により、桂川の嵐山地区や久我地区では、戦後最大相当の流量となったことにより、観光地である渡月橋の橋面を洪水が乗り越える事態などが発生して、溢水や越水により家屋等が浸水した。堤防決壊という危機的な状況にあったものの、上流の日吉ダムや淀川水系のダム群による洪水調節等、桂川の水位低下に努めたことにより、その後は越水が止まり、危機的状況は回避された。

これまでの河川整備が実施されていなければ、今回の洪水により約 400mに渡って堤防が決壊したとも言われており、その場合浸水面積約 980ha、浸水世帯約 13,000 世帯、被害額約 1 兆 2,000 億円という多大な被害が発生したと推定されている。

将来、同様の洪水が発生したとなっても、堤防から越水する事象が起らないように対応をする必要があることから、緊急対策特定区間を設定し、河川整備計画の治水対策の一部を大幅に前倒しして、2014 年から概ね 5 年間で桂川緊急治水対策を実施することとしている。事業は淀川合流点～上野橋付近までの区間で大きく 4 つの地区（淀木津地区・横大路地区・久我地区・桂上野地区）で河道掘削を年間約 20 ㎥を 5 年間行い、全体量は約 100 ㎥を掘削する予定となっている。

また、嵐山地区では 6 号井堰の撤去や堆積土砂撤去が実施される予定であるが、景勝地ということもあり、地元住民との協議を実施しながら景観対策を進めていくことが今後の課題となっている。そのため、桂川嵐山地区河川整備検討委員会を立ち上げ、桂川嵐山地区河川整備地元連絡会との間で情報共有を行い、河川整備計画について検討を実施している。

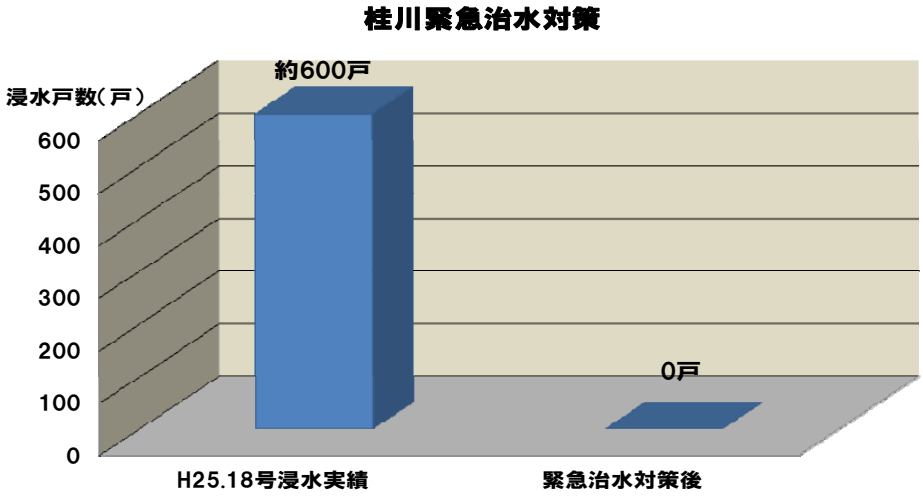
なお、桂川嵐山地区河川整備検討委員会は学識経験者（歴史・文化、景観、治水、観光等）と行政（国、京都府、京都市）、桂川嵐山地区河川整備地元連絡会は地元代表者（嵐山保勝会、嵐峡の清流を守る会、遊船・土地改良区・漁協等の団体、自治会）と行政（国、京都府、京都市）のメンバーで構成されている。

図表 1-3-42　桂川被災状況と治水対策事業の概要

桂川　被災状況	
嵐山地区	浸水戸数:93戸 中之島、土産店(左岸側)等で浸水
久我地区	浸水範囲内戸数:607戸 越水(越流水深約15cm)により伏見区で浸水
桂川緊急治水対策事業(2013年9月　台風18号)	
事業費	約170億円
事業期間	2014年～2019年
対象地区	淀川合流点～上野橋付近 嵐山地区
事業内容	河道掘削(約100万㎥)、嵐山改修、大下津引堤
事業効果	2013年台風18号における浸水家屋約600戸の解消

（出典）国土交通省近畿地方整備局資料を基に当研究所にて作成

図表 1-3-43　桂川治水対策事業の効果



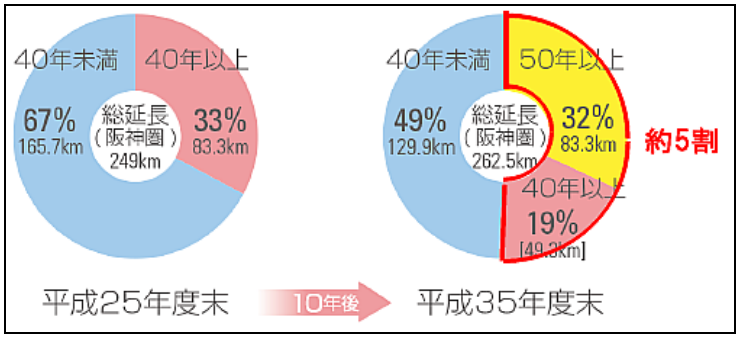
（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

(4)　老朽化対策と既存ストックの有効活用

①阪神高速道路（大規模更新・修繕事業）

阪神高速道路は、1964 年の開通（土佐堀～湊町間、延長 2.3km）から 50 年以上が経過し、2015 年 3 月現在 259.1km のネットワークを有する関西都市圏の大動脈である一方、総延長の約 3 割が供用から 40 年以上経過しており、また、10 年後には約 5 割にまで達するとされているため、老朽化対策は急務となっている。

図表 1-3-44　阪神高速道路の経年劣化割合



（出典）阪神高速道路（株）ウェブサイト

【代表的な事業計画[2]】

a．11 号池田線（1967 年開通）大豊橋付近

「新たな交通需要への対応」

○現状の課題

大阪万博開催に向け、既存橋梁を有効利用したコンクリートによる嵩上げや大型車交通量の増大が、床版や桁への大きな負担となりひび割れなど損傷が発生している。

○事業計画

上部構造：桁の取り換え（路肩拡幅含む）、府道は既設利用

下部構造：橋脚の拡幅

b．13 号東大阪線（1978 年開通）法円坂付近

「地下に眠る難波宮遺跡を後世に残すため」

○現状の課題

遺跡保存のため採用した特殊な構造が原因で、鋼桁に疲労亀裂が発生している。繰り返し補修を実施しても損傷が進行している。

○事業計画

上部構造：桁の取り替え

下部構造：橋脚の補強

2　阪神高速道路（株）「阪神高速道路の大規模更新・修繕事業」を参照

ｃ．14 号松原線（1980 年開通）喜連瓜破付近

「合理的な設計思想に潜む想定を超える沈下」

○現状の課題

橋桁の中央付近にあるヒンジ形式の継ぎ目が設計当時の想定を上回り大きく垂れ下がり、これに伴い路面が沈下している。

○事業計画

上部構造：桁の取り替え

下部構造：橋脚の新設

ｄ．15 号堺線（1972 年開通）湊町付近

「限られた都市空間で重なり合う複雑な構造物」

○現状の課題

基礎直下に地下街や鉄道が重なり合う立地を考慮して、構造物を軽くするために採用した鋼製基礎が、地下水の上昇により腐食が進行している。

○事業計画

下部構造：フーチング基礎の取り替え

ｅ．3 号神戸線（1966 年開通）京橋付近

「建設当時の最新技術と想定を超える損傷の進行」

○現状の課題

橋桁の中央付近にあるヒンジ形式の継ぎ目が､設計当時の想定を上回り大きく垂れ下がり、これに伴い路面が沈下している。

○事業計画

上部構造：桁の取り替え

下部構造：橋脚の新設

図表 1-3-45　阪神高速道路の更新・修繕計画

区分		路線	対象箇所	延長	開通年	事業費（税込）	事業年度
大規模更新	橋梁の全体架替	3号神戸線	京橋付近	0.3Km	S41	249億円	H33～40
		14号松原線	喜連瓜破付近	0.2Km	S55	238億円	H32～38
	橋梁の基礎取替	15号堺線	湊町付近	9基	S47	191億円	H27～36
	橋梁の桁・床版取替	3号神戸線	湊川付近	0.4Km	S43	162億円	H28～32
		11号池田線	大豊橋付近	0.3Km	S42	126億円	H37～41
		13号東大阪線	法円坂付近	0.2Km	S53	56億円	H39～41
	橋梁の床版取替	1号環状線	湊町～本町	0.6Km	S39～40	488億円	H27～41
		11号池田線	福島～塚本	0.3Km	S42		
		12号守口線	南森町～長柄	0.5Km	S43		
		15号堺線	芦原～住之江	1.7Km	S45		
	小計			5Km	－	1,509億円	－
大規模修繕	4号湾岸線、11号池田線ほか			57Km	－	2,176億円	H27～41
合計				62Km	－	3,685億円	－

（出典）阪神高速道路（株）資料等を基に当研究所にて作成

②天ヶ瀬ダム再開発事業

【天ヶ瀬ダムの概要】

天ヶ瀬ダムは淀川水系の中の１つである宇治川にある。1953 年に台風 13 号が襲来し、淀川に未曾有の大洪水をもたらした。それをきっかけとして淀川水系の治水計画が大幅に見直され、淀川水系改修基本計画が 1954 年に決定され、天ヶ瀬ダムを宇治川に建設することになった。天ヶ瀬ダムは 1959 年に「洪水を防ぐ」「電気を作る」「飲み水を供給する」の 3 つの目的で建設に着手して、1964 年に竣工している。

図表 1-3-46　天ヶ瀬ダムの経緯

年　月	事業内容
1955年	ダムサイトの地質調査に着手
1957年	建設事業に着手（天ヶ瀬ダム工事事務所を開設）
1959年	洪水調節と発電を目的とした「天ヶ瀬ダムの建設に関する基本計画」を告示
1962年	ダム本体コンクリートの打設開始
1964年	堤内仮排水路を閉塞し、試験湛水を開始（3月） ダム本体コンクリートの打設完了（9月）
1965年	天ヶ瀬ダム管理所を設置し管理に移行

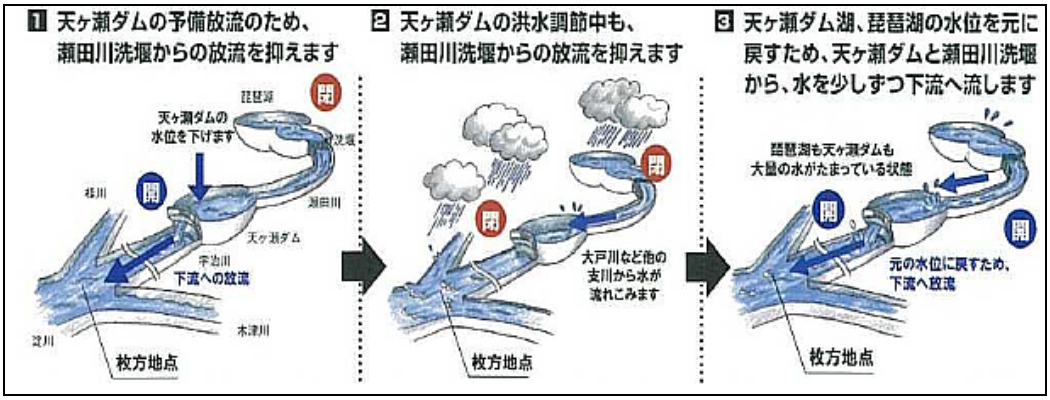
（出典）国土交通省近畿地方整備局資料を基に当研究所にて作成

【天ヶ瀬ダムの役割】

ａ．洪水調節

天ヶ瀬ダムの洪水調節計画は、計画流量 1,360 ㎥/s のうち 520 ㎥/s を調節、放流量 840 ㎥/s により、下流宇治川の氾濫による被害を低減させる。また、淀川本川の水位低下を確認した後に、琵琶湖に貯留された水を速やかに放流する後期放流を実施する。

図表 1-3-47　天ヶ瀬ダムの洪水調整



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

ｂ．発電用水

天ヶ瀬発電所では、最大使用水量 186.14 ㎥/s で最大出力 92,000kW、喜撰山揚水発電所では、最大使用水量 248 ㎥/s で最大出力 466,000kW を発電している。

ｃ．上水道用水

宇治市、城陽市、八幡市、久御山町の給水人口約 36 万人に最大 0.3 ㎥/s を供給している。

【天ヶ瀬ダム再開発事業】

①背景

宇治川の上流には琵琶湖があり、台風など激しい雨が降り続いた際、下流域に洪水の危険性が高まった場合は、琵琶湖の水位を調整する瀬田川洗堰とその下流にある天ヶ瀬ダムが水を堰き止める役割をしている。しかし、下流域の洪水を食い止める天ヶ瀬ダムの貯水量が一杯となり、瀬田川洗堰で放流できないまま水を堰き止める続けることは琵琶湖の水位が上昇することとなり、琵琶湖沿岸では浸水被害が出ていた。

②目的

a.治水

放流能力を現在の 900 ㎥/s から 1,500 ㎥/s に増強し、ダムの治水容量をより効率的に活用することで、天ヶ瀬ダムの洪水調節機能の強化を図る目的。

b.利水

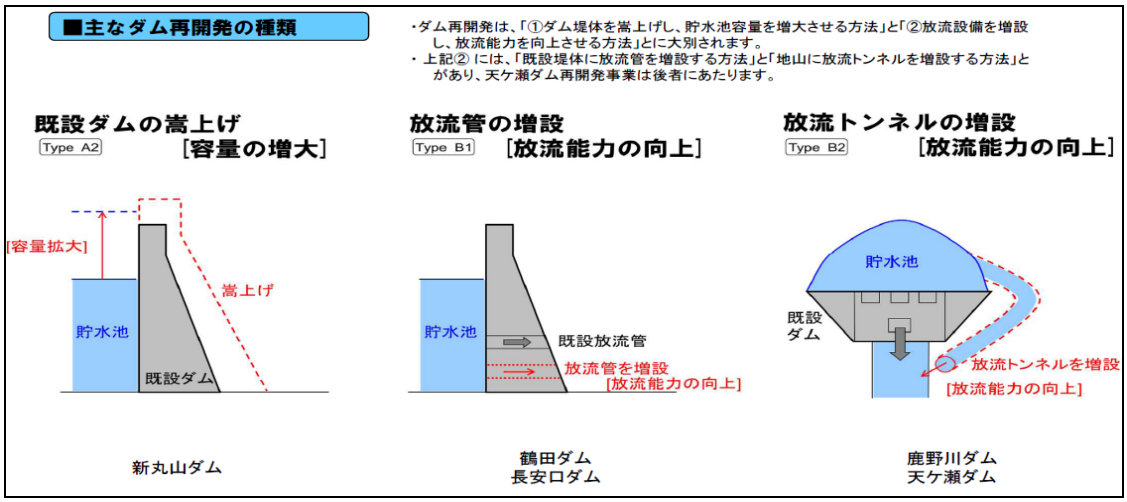
ライフスタイルの変化やクリーンエネルギーへの転換から、利水機能向上が求められており、トンネル式放流設備新設で放流能力が増大したことにより、利水に活用できる容量が拡大する。このことにより、効率的な貯水池運用を図ることが目的である。

③事業手法

一般的な工事は、ダム本体のゲート部分に穴をあけて放水管を増設する方法などが用いられるが、天ヶ瀬ダム本体の構造上の問題によりこの手法などは見送られ、当該事業においては「放流トンネルの増設」が採用されている。

天ヶ瀬ダムのトンネル式放流設備は延長 617m、最大トンネル径は幅 23m、高さ 26m と水路トンネルとして日本最大級のトンネルであり、下流環境への配慮から「トンネル内減勢方式」を採用するなどの工夫が行われている。

図表 1-3-48　主なダム再開発の種類



（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

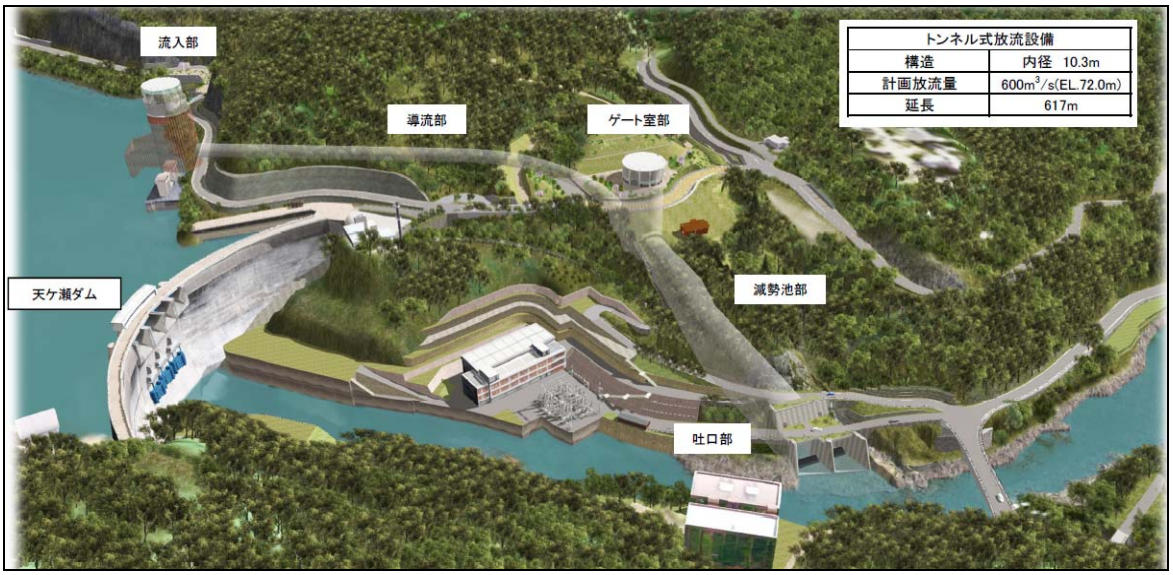
④効果

再開発事業は、洪水時かつ洪水後の天ヶ瀬ダムの放流能力を増大させることにより下流域の洪水を防ぐことが可能となり、また、瀬田川洗堰の水位を速やかに下げる事で同時に琵琶湖水位も下がり、琵琶湖沿岸の浸水被害の軽減に寄与することが期待されている。

水道面においては、貯水池運用の効率化により、洪水対策や発電に影響を与えることなく、より多くの水道水を取水できるようになる。

発電面では、洪水のおこりやすい夏季期間にも、より多くの水を喜撰山ダムに送ることができ、安定した電力の供給が可能となる。

図表 1-3-49　天ヶ瀬ダムの完成予想図

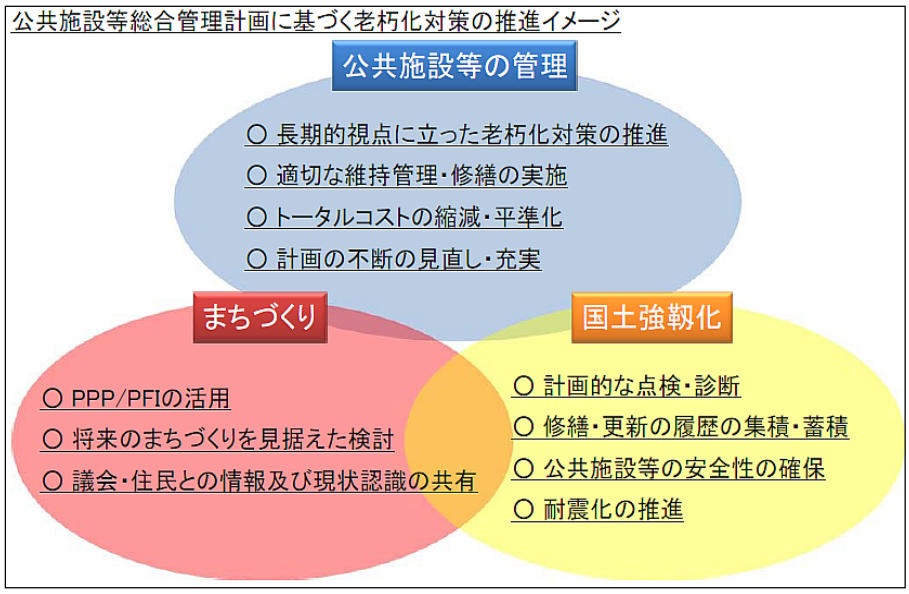


（出典）国土交通省近畿地方整備局資料

(5)　公共施設等総合管理計画[3]に基づくインフラ長寿命化対策の推進

我が国において公共施設等の老朽化対策が大きな課題となっており、地方公共団体においては、厳しい財政状況が続く中で、今後、人口減少等により公共施設等の利用需要が変化していくことが予想されることを踏まえ、早急に公共施設等の全体の状況を把握し、長期的な視点をもって、更新・統廃合・長寿命化などを計画的に行うことにより、財政負担を軽減・平準化するとともに、公共施設等の最適な配置を実現する事が必要である。そのため、2014 年 4 月に総務省が地方公共団体に対して、公共施設等の総合的かつ計画的な管理を推進するため、「公共施設等総合管理計画」の策定に取り組むよう要請を行っている。

図表 1-3-50　公共施設等総合管理計画の推進イメージ図



（出典）総務省ウェブサイト

既に国では、2013 年 11 月に「インフラ長寿命化基本計画」を取り纏め、地方公共団体においては 2016 年度までに「インフラ長寿命化計画（行動計画）」を策定することが期待されているが、地方公共団体が策定する「インフラ長寿命化計画（行動計画）」を今回の「公共施設等総合管理計画」と位置付けている。総務省が 2015 年 10 月 1 日時点で実施した「公共施設等総合管理計画策定取組状況等に関する調査」によると、策定済の団体は、都道府県において 15 団体（31.9%）、指定都市で 10 団体（50%）、市区町村で 88 団体（5.1%）となっている。そのうち近畿ブロックでは、指定都市 1 団体、市区町村 9 団体で策定済みである。

本レポートでは、12 月に取材した京都市と福知山市の「公共施設等総合管理計画」への取り組みについて紹介する。

---

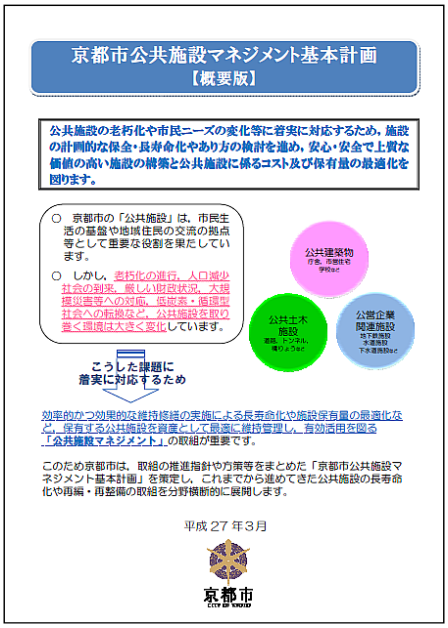
[3] 総務省「公共施設等総合管理計画の策定にあたっての指針（2014 年 4 月）」を参照。

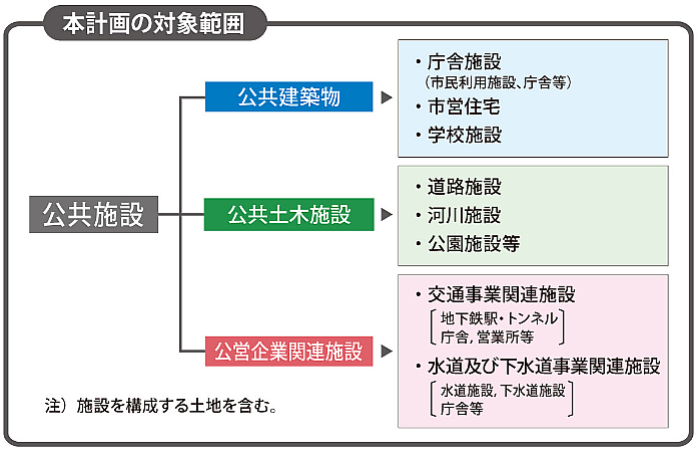
①京都市の取り組みについて

京都市では以前から，公共施設の保有量の最適化や維持・修繕など最適な維持管理が必要との課題認識を持ち合わせていたため，京都市の基本計画である「はばたけ未来へ！京プラン」（2011 年 2 月策定）の実施計画に「市有建築物の最適な維持管理の推進」を掲げ，その一環として，公共施設マネジメントに係る基本計画づくりを進めていた。先立って課題解決に向けて取り組んでいたことから、国からの要請があった時点では、迅速な対応が可能となる体制が確立されていた。

京都市内の公共建築物は昭和 40 年代から 50 年代に集中して整備が実施されており，築 30 年以上経過している建物が 6 割を占めている。比較的早い段階から公共施設の整備に着手していることから，将来に備えるというよりも，既に再整備等に着手し始めている状況である。1960 年に建設された京都会館は既に修繕工事が行われており、2016 年 1 月に再オープンしている。

図表 1-3-51　京都市公共施設マネジメント基本計画①



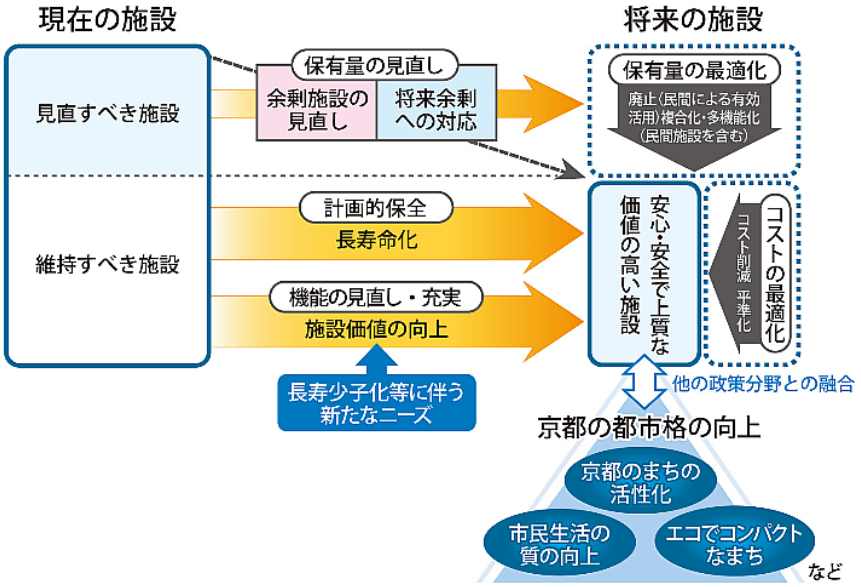


（出典）京都市資料

今回の「公共施設等総合管理計画」を策定するにあたっては、全ての公共施設を対象とするという国からの要請を踏まえ，「京都市公共施設マネジメント基本方針」（2014 年 3 月策定）では対象外とした公営企業関連施設を新たに加えて，策定作業を実施している。京都市が策定した「京都市公共施設マネジメント基本計画」は 1 期ごとに 10 年間で区切り、第 2 期、第 3 期と継続して、推進することを想定している。公共施設マネジメントの展開イメージとしては、新たなニーズを踏まえて施設機能を見直し、充実することで施設価値の向上を促し、コスト及び保有量の最適化を図るとともに、維持すべき施設は、計画的に保全を実施し、保全する際には、同機能を維持するだけでなく、今日的な課題であるバリアフリー、ユニバーサルデザイン、耐震化などを進めながら機能向上を維持していくことである。

最終的なイメージは「安心・安全で上質な価値の高い施設」を構築して、市民生活の質の向上、京都のまちの活性化、エコ・コンパクトシティなど、京都の都市格の向上に資する安心・安全で上質な価値の高い施設を構築していくものとなっている。

図表 1-3-52　京都市公共施設マネジメント基本計画②



（出典）京都市資料

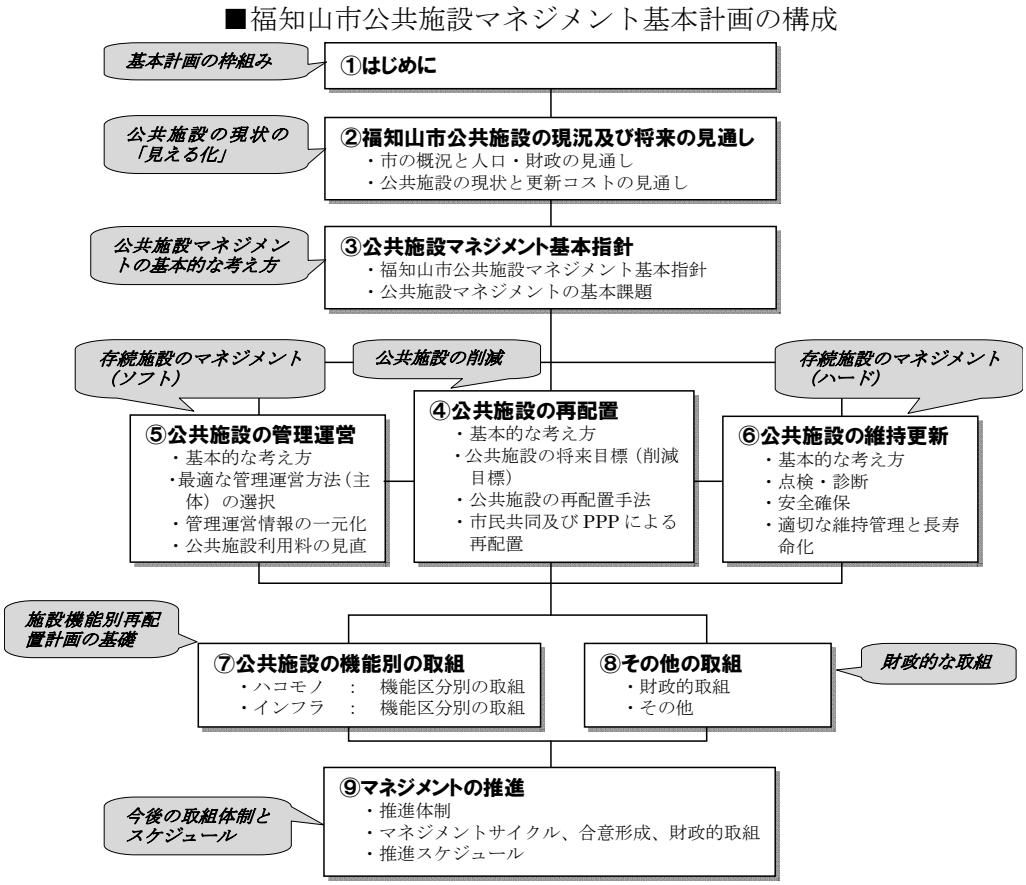
一方で、地方自治体の財政状況は厳しく、京都市も同様である。投資的経費は 1998 年の 1,769 億円から 2013 年は 564 億円と大幅に減少しており、施設整備や保全に係る予算を確保することが厳しい状況である。このような状況を踏まえ、施設の再整備を実践するに当たっても、積極的に民間からの提案を募集し、民間のノウハウ等を活用しながら推進しているところである。

計画策定に取り掛かるにあたっては、所管部署各々の建築物の基本データ、面積、利用使途、過去の修繕履歴を整理するところから着手した。特に学校、市営住宅を除くその他の施設（庁舎施設）については、施設の性質や特徴が異なり、統括部署もないため、それぞれ施設の属性も異なることから、公共施設マネジメント担当が中心となり、重点的に取り組みを推進することとしている。また、公共施設マネジメント基本計画を分野横断的に確実に進めていくためにも、市長を議長とする推進会議の設置、施設整備の必要性、効率性、妥当性について検証、評価をする仕組みづくりに取り組んでいく予定である。

②福知山市の取り組みについて

福知山市は他市と比較しても公共施設の更新問題が深刻な問題であり早期に取り組む必要があることを認識しており、2014 年 9 月に「福知山市公共施設マネジメント基本方針」、2015 年 3 月に「福知山市公共施設マネジメント基本計画」（公共施設等総合管理計画）、2015 年 10 月に「福知山市公共施設マネジメント実施計画（H27～H31）」を策定している。

図表 1-3-53　福知山市公共施設マネジメント実施計画



（注）なお、本基本計画は「公共施設等の総合的かつ計画的な管理の推進について」（2014 年 4 月 22 日付総財務第 74 号総務大臣通知）に基づく公共施設等総合管理計画として位置付けるものとします。
（出典）福知山市公共施設マネジメント基本計画

基本方針策定にあたっては、福知山市が保有する公共施設総量について明らかにし、市が抱える次の5つの課題への対応をマネジメント基本指針とした。

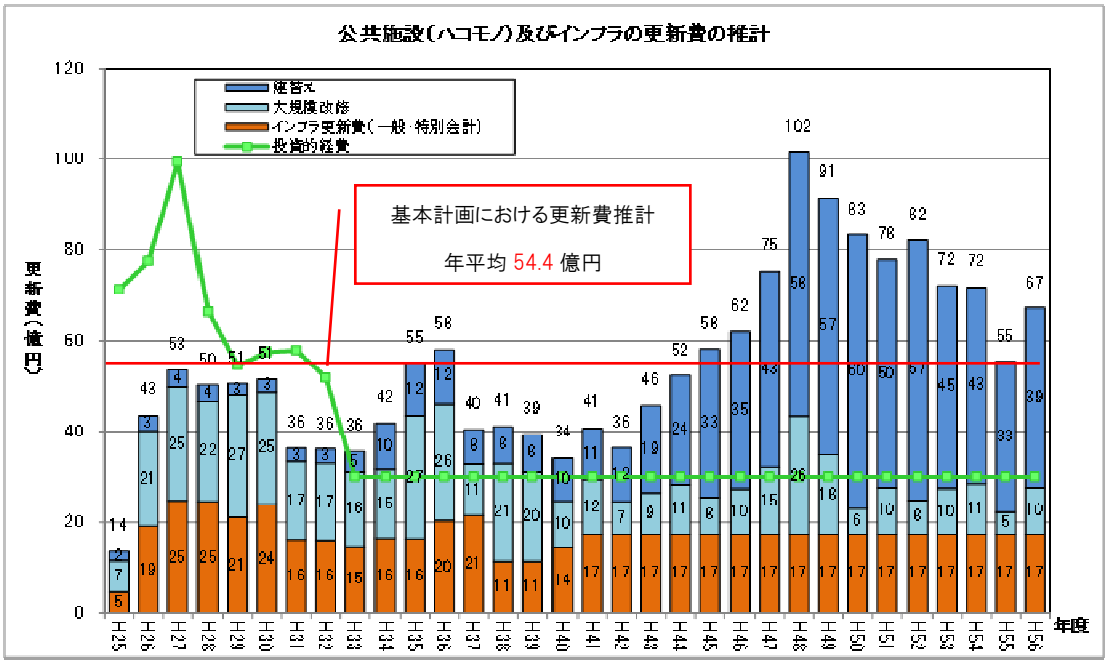
公共施設マネジメントの基本的な課題として、①進む少子化・超高齢化への対応、②公共施設の老朽化への対応、③公共施設の重複への対応、④厳しい財政状況への対応、⑤民間活力の活用の5つである。なお、持続可能な行政経営の観点から、福知山市の身の丈にあった公共施設総量を設定し、併せて長期的な削減方針を示したものである。

次に福知山市は、10 年を計画期間とする福知山市公共施設マネジメント基本計画（公共施設等総合管理計画）において、機能別公共施設の再配置方針を明らかにしている。なお、この基本計画の前期 5 年間の行動計画である福知山市公共施設マネジメント実施計画を定め、具体的な公共施設の再配置計画を明らかにするとともに公共施設マネジメントの推進により得られる 3 つの効果（①「財政支出の適正化」・②「公共施設サービスの質の向上」・③まちづくりビジョン（地域の将来像の明確化）を掲げ将来方向を明らかにしている。

これは、5 年間で 144 億円、10 年間で 292 億円の施設更新費の削減を目標に掲げるものであり、合わせて、施設の統廃合や集会施設の民間移譲などどのようなまちづくりを各地域が目指していくのか、どのような機能を付加していくのかという点に留意しながら公民連携による公共施設サービスの質の向上を図るとしているものである。

冒頭でも触れたように、福知山市の延べ床面積は全国平均を大幅に上回っており、今後 30 年間の公共施設の更新費用は、ハコモノで 1,113 億円、インフラで 519 億円、計 1,632 億円と見込まれている。インフラについては、適切な更新と長寿命化などを規定した施設所管毎の計画に基づき管理していくことで、管理や更新に要する費用の縮減を図ることとしている。なお、福知山市では、基本計画策定において市民の理解・協力が欠かせないと考えており、パブリックコメントの実施や、地域にある各自治会全てを回り今回の基本方針策定趣旨を説明するなど最大限の努力を傾注しながら作業を進めている状況である。

図表 1-3-54　公共施設（ハコモノ）及びインフラの更新費の推計
【基本計画における更新費推計に対する実施計画による削減効果（年平均）】



（注）基本計画では 2013 年度から 2042 年度までの 30 年間で推計しているが、上のグラフは同じ方法で平成 56 年度まで延長したもの。また、投資的経費の見通しについては、現時点の見通しに修正している。
（出典）「福知山市公共施設マネジメント計画」より抜粋

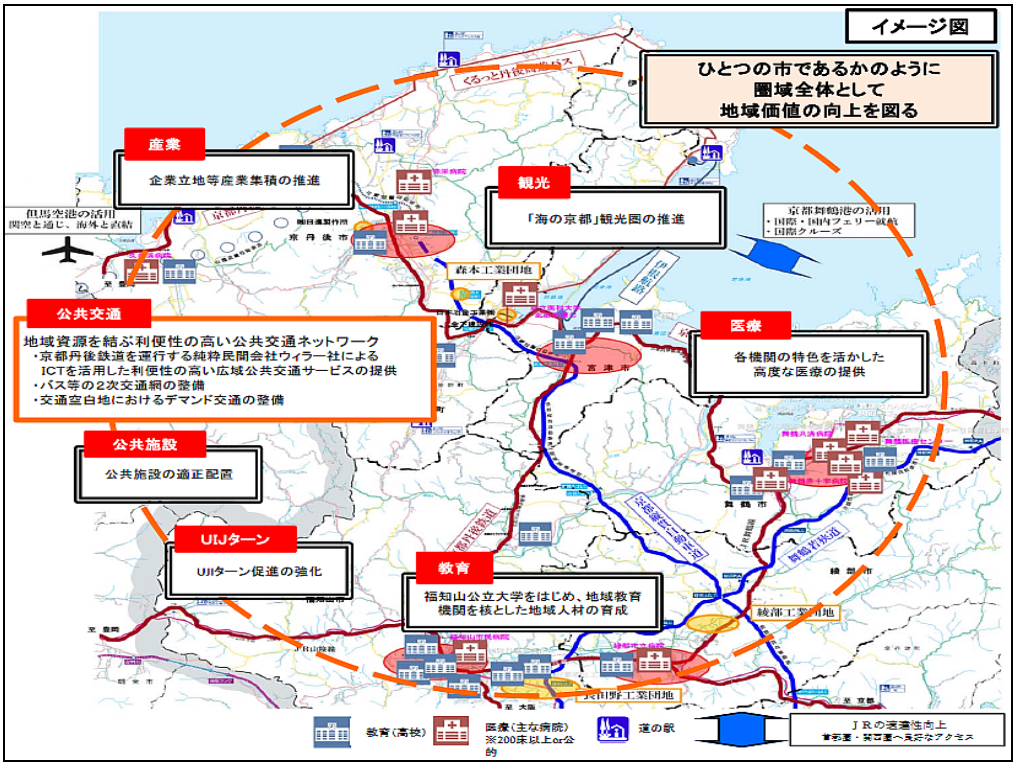
このように、福知山市は公共施設マネジメントを市と市民の協働の取組みと位置づけ、市と市民が真摯に議論し、個々の施設のマネジメントに取り組んでいる。

なお､公共施設マネジメントは､長期にわたって着実に取り組まなければならないものであり、一元的な推進を図るため、副市長を本部長とした福知山市公共施設マネジメント推進本部を設置し、状況に応じた課題に対する解決を行い、また全体の進捗管理を行っている。

(6)　京都府北部地域連携都市圏の形成

我が国は人口減少局面を迎えており、少子高齢社会において、行政サービスを安定的、持続的、効率的かつ効果的に提供していかなければならない。このような状況下において、国は、「まち・ひと・しごと創生総合戦略（2015 改訂版）（2015 年 12 月 24 日閣議決定）」の中で、まちの創生として広域的な機能連携を推進している。京都府北部にある 7 市町（福知山市・舞鶴市・綾部市・宮津市・京丹後市・伊根町・与謝野町）は、圏域全体の経済成長、高次の都市機能の確保・充実や圏域全体の生活関連機能サービスの向上を目的として、各市町の個性や得意分野を公共交通ネットワーク等により結びつけ、相互の連携と役割分担により北部地域を一つの経済・生活圏とする新たな連携都市圏である「京都府北部地域連携都市圏」の形成を進めている。

図表 1-3-55　京都府北部地域連携都市圏



（出典）京都府北部地域連携都市圏形成推進協議会資料より抜粋

国が取り組んでいる「連携中枢都市圏」は、人口 20 万人以上の中枢都市が近隣市町村と連携中枢都市圏形成に係る連携協約を締結し、連携中枢都市圏ビジョンを策定していくものであり、連携中枢都市圏に成り得るのは、多くの県で県庁所在地を中心とする圏域となり、要件を満たすことが困難な地域も多い。京都府には 26 市町村があるが、京都府の総人口が約 264 万人のなかで、京都市に約 147 万人と人口が集中している状況である。京都市の次に人口が多いのは京都府南部地域にある宇治市の約 19 万人であり、その次は亀岡市の約 9.2 万人、舞鶴市の約 8.9 万人であり、100 万人以上の規模である京都市以外は、20 万人、10 万人に満たない人口構図となって

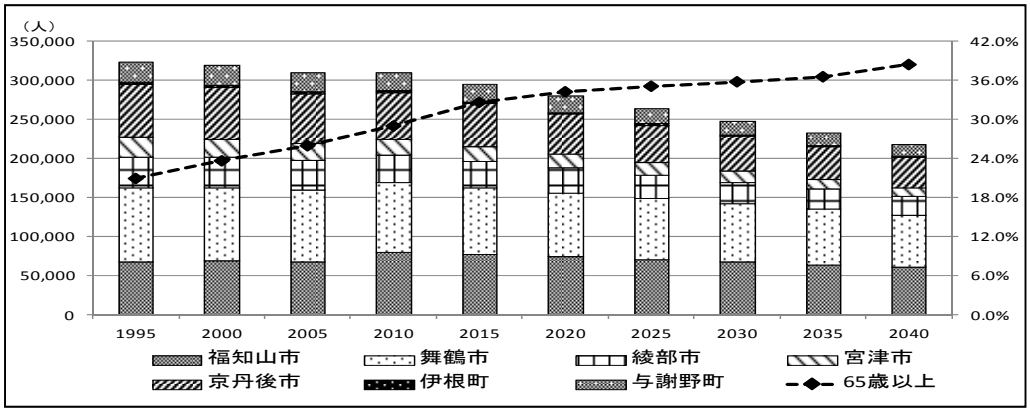
いる。京都府では、国が「地方創生」の取り組み、動きを見せる以前から地域づくりを進めており、一つひとつの市町村単位のまちづくりを推進するとともに、市町村連携のなかで地方創生や地域づくりの見通しを立てていくことが、今後、人口減少社会における対策として重要であると考えている。

そのため、京都府北部地域は人口 20 万人以上の都市が存在しないが、先述したように、現在、市町の水平型連携による都市圏の構築を進めており、中核市にも相当する公共サービスや都市機能の確保・向上と経済成長の実現に向けて取り組みを進めている。

既に実施している観光と交通の広域連携の取り組み以外にも、経済・雇用、公共サービス、都市機能や生活サービス等を高めていくコンセプトが北部地域連携都市圏であり、2015 年 4 月に 7 市町で「京都府北部地域連携都市圏形成推進」を宣言。宣言内容を具体化していくため、同日「京都府北部地域連携都市圏形成推進協議会」を立ち上げ、幹事会等で、観光、産業振興、医療、教育、UIJ ターン、公共交通ネットワークの構築、公共施設の整備などの分野における連携について協議を進めている。2016 年度には、DMO 設立をはじめとした観光戦略、移住定住プロジェクト、地（知）の拠点整備の分野で先進的に連携事業を実施するとともに、2017 年度以降本格的に連携を推進することを想定している。

京都府北部地域は、人口 10 万人に満たない市町が集まっており、7 市町の合計特殊出生率が全国と比較して高いものの、若年層の都市部への流出により人口が大きく減少しているという社会現象に苦しんでいる地域である。厚生労働省の統計によると、全国の 2014 年合計特殊出生率は 1.42 である。北部地域 7 市町の合計特殊出生率[4]（福知山市：1.96、舞鶴市：1.87、綾部市：1.63、宮津市：1.65、京丹後市：1.73、伊根町：1.51、与謝野町：1.71）はいずれも全国数値を上回っているが、大学等進学時を含む 15～19 歳人口の転出が多く、就職時にその多くは戻らないのが現状となっている。国立社会保障・人口問題研究所の推計によると、現在約 30 万人いる北部地域の人口は 2040 年には約 22 万人まで減少するとされている。

図表 1-3-56　人口・高齢化率の推移



（出典）総務省「国勢調査」、国立社会保障・人口問題研究所「将来人口推計」を基に当研究所にて作成

[4] 厚生労働省「平成 20 年～平成 24 年人口動態保健所・市区町村別統計」

また、京都府と海の京都観光推進協議会は、北部地域７市町、観光団体や民間事業者等と連携し、京都府北部地域での魅力ある観光地づくりを進めている。そして、京都観光推進協議会が申請した「海の京都観光圏」整備実施計画が、2014 年７月に「海の京都」観光圏として近畿で唯一国から認定を受け、北部地域７市町を観光圏の対象とした観光旅客の来訪及び滞在の促進を目的とする整備計画が 2014 年度から 2018 年度までの５ヶ年度で進められている。

主たる滞在促進地区には、天橋立滞在促進地区、夕日ヶ浦滞在促進地区が選定されており、広域観光魅力創造事業、観光案内・観光情報の提供事業などが実施されている。その他にも、主たる滞在促進地区・交流地区を起点とした滞在プログラムや、滞在交流型観光の提供、住民に対する意識啓発、ワンストップ窓口の整備などの取り組みが行われている。

図表 1-3-57　海の京都観光圏概要図

（出典）京都府ウェブサイト

次に、公共交通ネットワークの構築においては、2014 年 12 月に、京都府、沿線市町等が連携して、改正公共交通活性化法に基づく地域公共交通網形成計画を策定。2015 年４月から第三セクター鉄道の北近畿タンゴ鉄道（施設保有会社として存続）から上下分離方式により、運行事業などを譲り受けた民間事業者である WILLER TRAINS 株式会社（京都府宮津市）が「京都丹後鉄道」の名称で鉄道運行事業を開始。地域に既存している鉄道、バスやフェリーなどとネットワークを構築して広域公共交通サービスを提供し、地元の方々の利便性を確保するとともに、観光面においては「あかまつ」「あおまつ」「くろまつ」「丹後の海」の観光列車を運行するなど「海の京都」観光圏の取り組みが行われており、今後の観光客の増加が期待される。

図表 1-3-58　京都丹後鉄道

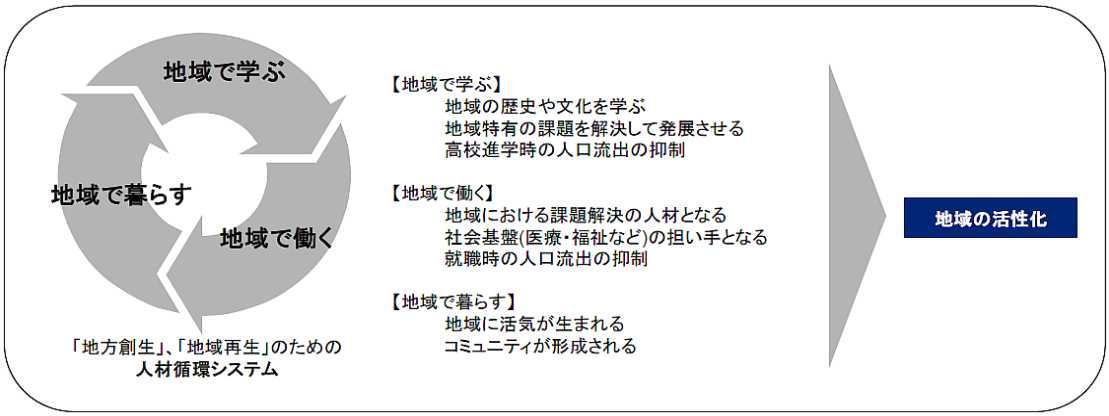
（出典）WILLER TRAINS（株）資料

このような状況下で、京都府北部地域連携都市圏では、「地域で学び、地域で働き、地域で暮らす」という若者を地域に定着させることを目的とした「人材循環システム」を構築して、人材等の流出に歯止めをかける施策を実施する。

また、福知山市には、2015 年 11 月 24 日付で文部科学省及び京都府知事から公立大学の設置に必要な各種認可の許可を得て、2016 年 4 月に北近畿唯一の 4 年制大学である福知山公立大学が開学する。公立大学開学の目的は、地域協働型教育研究、アクティブな教養教育を展開し、地域に根ざした世界を視野に活躍する人材を育成することであり、地域企業との連携により、繋がりの強化や地域企業が求める人材の育成など地域企業の成長に寄与することが期待されている。

京都府北部地域連携都市圏では、福知山公立大学をはじめとする圏域内の特色ある高等教育機関等を産官学金労言等との連携促進や地域の人材育成に活用するとともに、京都府北部地域へ就職する学生等への支援を実施することにより、地域経済発展のため官民一体の取り組みを推進することとしている。

図表 1-3-59　人材循環システムのイメージ図



（出典）福知山市「公立大学検討会議」ウェブサイト

京都工業繊維大学においても、文部科学省の「地（知）の拠点大学による地方創生推進事業（COC+)」を活用して福知山キャンパスを開設し、他の大学等とともに京都府北部地域における人材育成に取り組むこととされており、こうした動きとの連携が期待される。

このように、北部地域 7 市町は新たな連携都市圏の形成を進めており、京都縦貫自動車道開通による経済活性化や舞鶴港を拠点としたクルーズ船舶の観光誘致などを活かしつつ、先述した例の他にも、合同就職面接会の開催や、連携して移住・定住先として京都府北部の PR を行うなど、観光、産業振興、医療、教育、UIJ ターン、公共交通、公共施設整備などの分野において、各市町で連携と役割分担を行い、質の高い居住環境を創出するとともに、密度の高い生活圏の形成による労働生産性向上を通じた所得の向上を図り、大都市ではできない文化的で若者や子育て世代に魅力ある経済・生活圏の構築が期待されている。

1.3.3　近畿ブロックにおける建設投資の将来展望

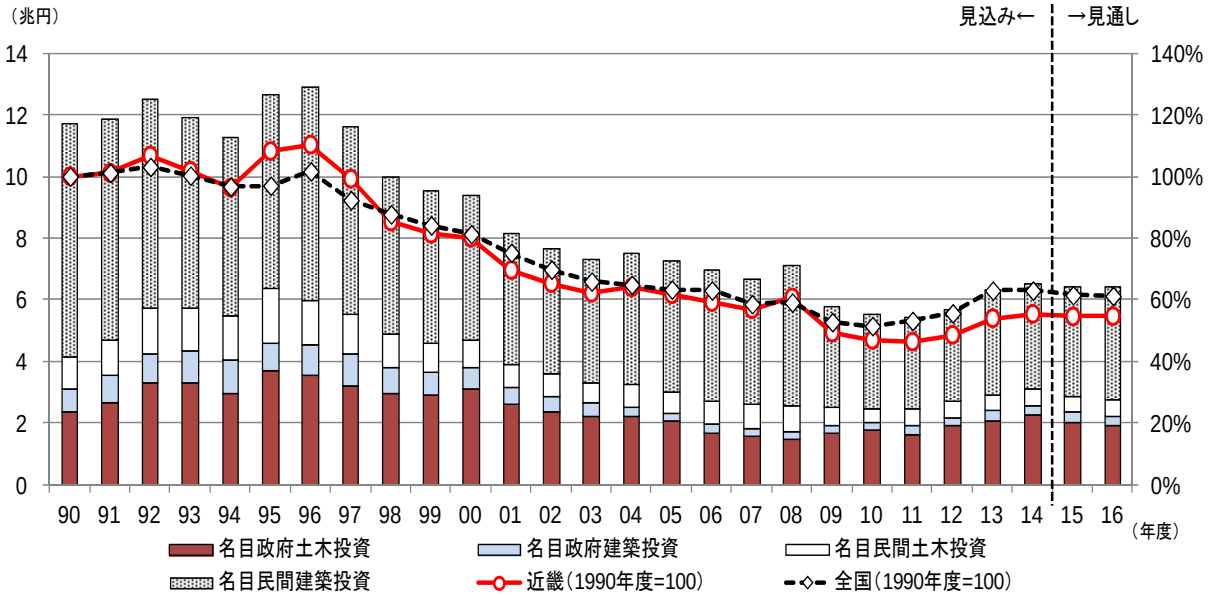
我が国の建設投資は、1992 年度の約 84.0 兆円をピークに、長らく減少傾向が続き、2010 年度には約 41.9 兆円まで減少した。しかし、東日本大震災の復旧および復興事業が本格化したことを受けて、2011 年度以降は増加に転じている。今後も、復興需要や 2020 年東京オリンピック・パラリンピックに係る事業などが、ある程度建設投資を下支えする見込みである。

以下、近畿ブロックにおける建設投資について、分野別に現状および今後の展望について述べる。

(1)　建設投資全体の動向

図表 1-3-60 は、近畿ブロックにおける名目建設投資額の推移を示したものである。長期的な動向を捉えると、直近のピークである 1996 年度（約 13 兆円）から減少傾向が続いており、全国と比較するとほぼ同様の推移を示している。

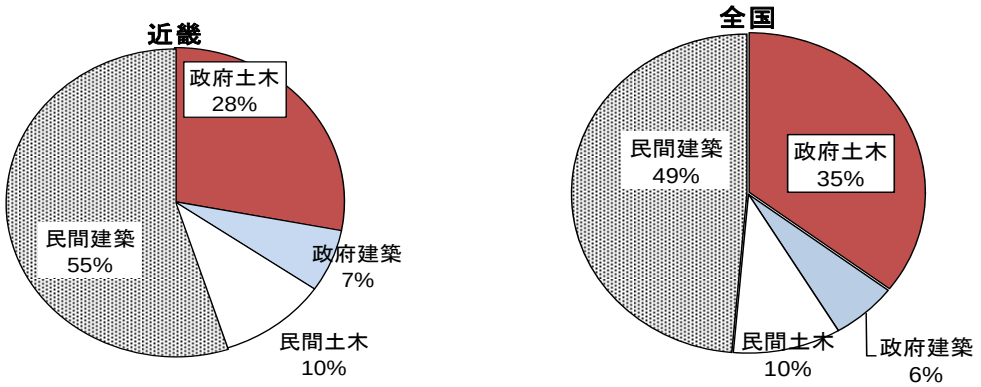
図表 1-3-60　近畿ブロックにおける名目建設投資の推移



（出典）2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」、2015 年・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）による

図表 1-3-61 は全国および近畿ブロックにおける名目建設投資に占める種類別割合を示したものである。政府建設投資の割合は、全国の 41%に対して近畿ブロックは 35%と低く、一方で民間建設投資の割合は、全国の 59%と比較して近畿ブロックは 65%と高率となっている。これは建設投資全体が民間建設投資動向に影響されやすいことを表している。

図表 1-3-61　全国および近畿ブロックにおける名目建設投資に占める種類別比較

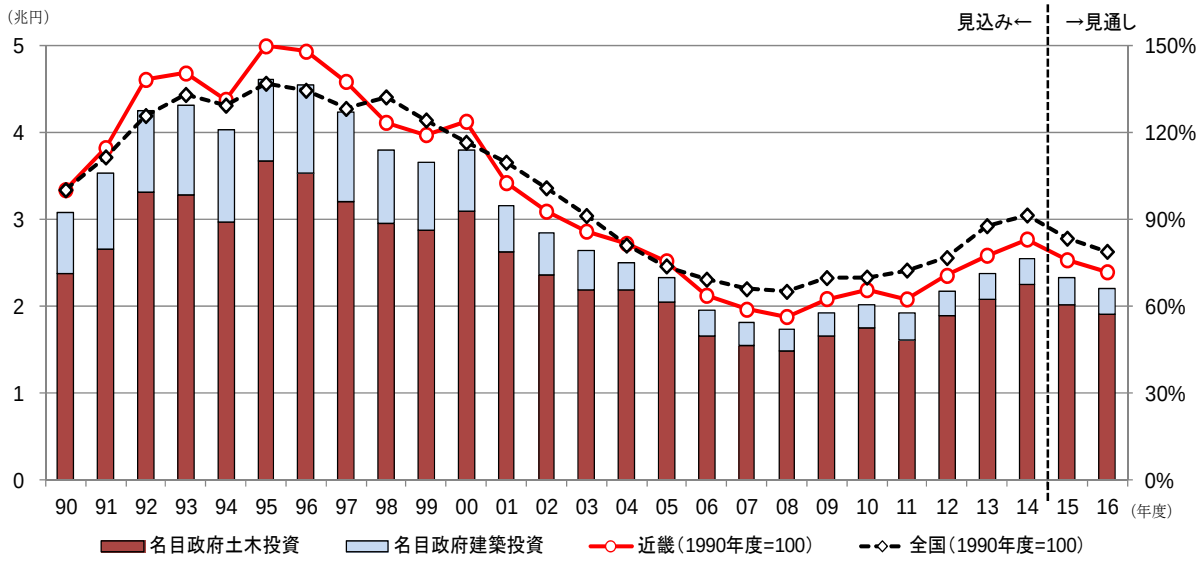


（出典）国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」

(2)　政府建設投資

図表 1-3-62 は、近畿ブロックの政府建設投資推移を示したものである。公共工事の削減とともに長期にわたる減少傾向が続いた近畿ブロックの政府建設投資は、2008 年度にはピーク時の 1995 年度（4.6 兆円）の 4 割弱の約 1.7 兆円となった。2008 年度以降は増加傾向が続いている。

図表 1-3-62　近畿ブロックにおける政府建設投資の推移

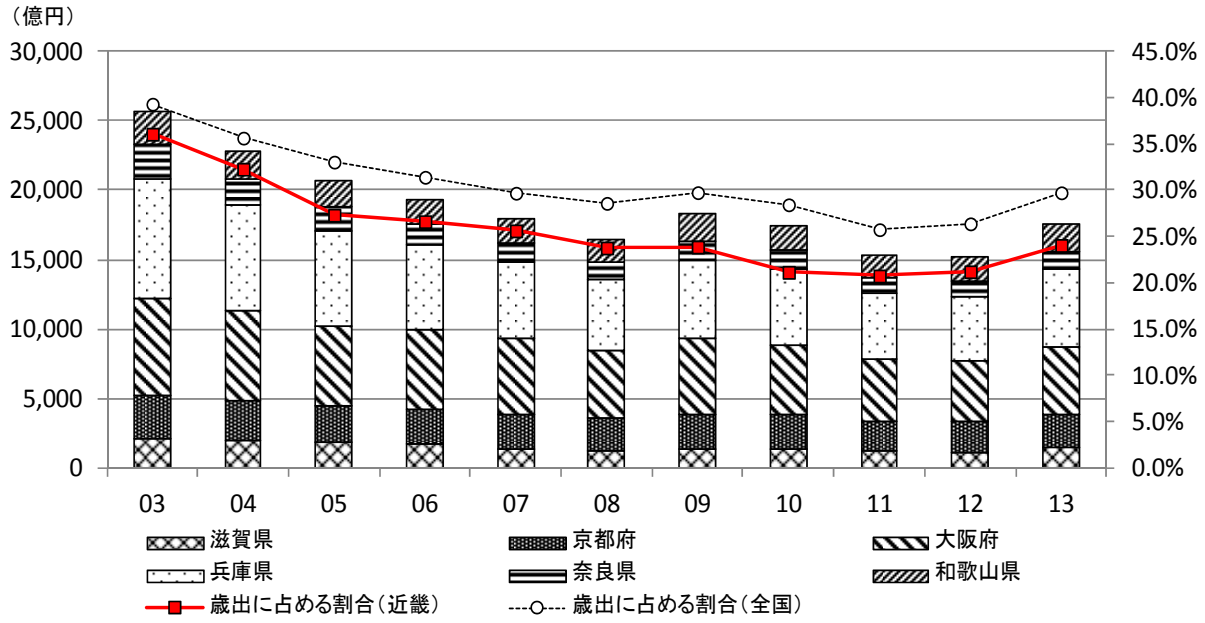


（出典）2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」、2015 年・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）による

図表 1-3-63 は、近畿ブロックの 2 府 4 県における普通建設事業費の推移を示したものである。歳出全体に占める普通建設事業費の割合は、全国平均を下回っている。また過去 5 年間の割合は 20～25%で安定的に推移している。

近畿ブロックは、大阪万博などの高度経済成長期に他のブロックよりも比較的早く社会資本整備が進んだことから、老朽化に伴い更新時期を早く迎え、そのストック量も膨大である。よって、今後の老朽インフラ更新などが政府建設投資の大きな柱になると考えられる。

図表 1-3-63　近畿ブロックにおける普通建設事業費の推移



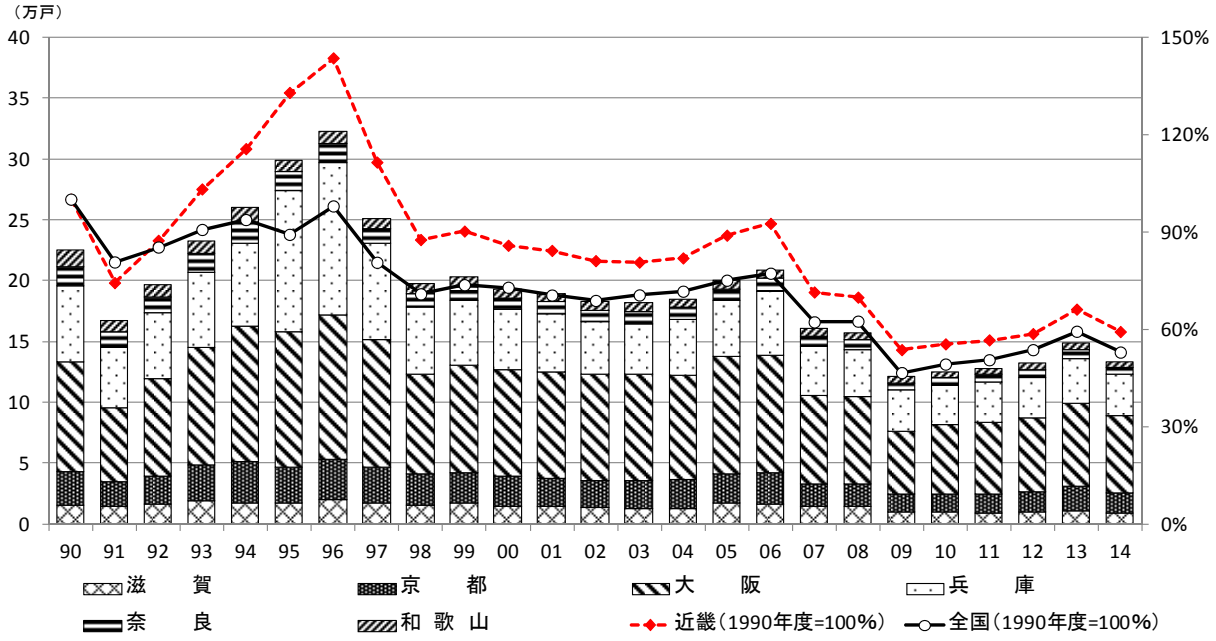
（出典）総務省「地方財政統計年報」
（ 注 ）全国とは 47 都道府県の合計

(3)　民間住宅建設投資

図表 1-3-64 は、近畿ブロックにおける住宅着工戸数の推移を示したものであり、過去 10 年においては全国とほぼ同様の動きで推移している。2008 年のリーマンショックの影響により、大きく落ち込んだ近畿ブロックの住宅着工戸数は、2009 年度に底を打ち回復傾向にある。

今後の見通しとしては、人口減少が続く中で長期的にみると民間住宅建設投資は減少するものと考えられるが、京都縦貫自動車道の開通や京奈和自動車道の整備など高規格道路のネットワークの充実により通勤圏の拡大が見込め、また、都心部から地方移住への関心が高まっていることなどから、民間住宅投資の増加は十分期待できる。

図表 1-3-64　近畿ブロックにおける住宅着工戸数の推移



（出典）国土交通省「建築着工統計調査報告」を基に当研究所にて作成

図表 1-3-65　近畿ブロックにおける住宅着工戸数の利用形態内訳

	持家	貸家	給与	分譲		
					マンション	戸建
全国	34.0%	38.8%	0.9%	26.3%	13.4%	12.9%
近畿	27.4%	35.3%	1.1%	36.2%	18.0%	18.3%

（出典）国土交通省「建築着工統計調査報告」
（ 注 ）2007～2014 年度の実績にて算出

図表 1-3-66　近畿ブロックにおける住宅着工に係る参考指標

※（　）は全国における順位

	滋賀県	京都府	大阪府	兵庫県	奈良県	和歌山県	全国
持ち家住宅率	72.6% (11)	60.8% (39)	54.2% (44)	63.6% (37)	73.8% (8)	74.8% (6)	61.7%
1世帯当たりの人員	2.69人 (10)	2.31人 (42)	2.28人 (44)	2.44人 (33)	2.63人 (17)	2.50人 (28)	2.42人
共働き率	46.2% (23)	42.5% (36)	36.8% (46)	39.0% (44)	35.5% (47)	42.3% (37)	43.5%
世帯所得（月額実収入）	538千円 (22)	570千円 (11)	490千円 (32)	412千円 (45)	579千円 (7)	565千円 (13)	520千円

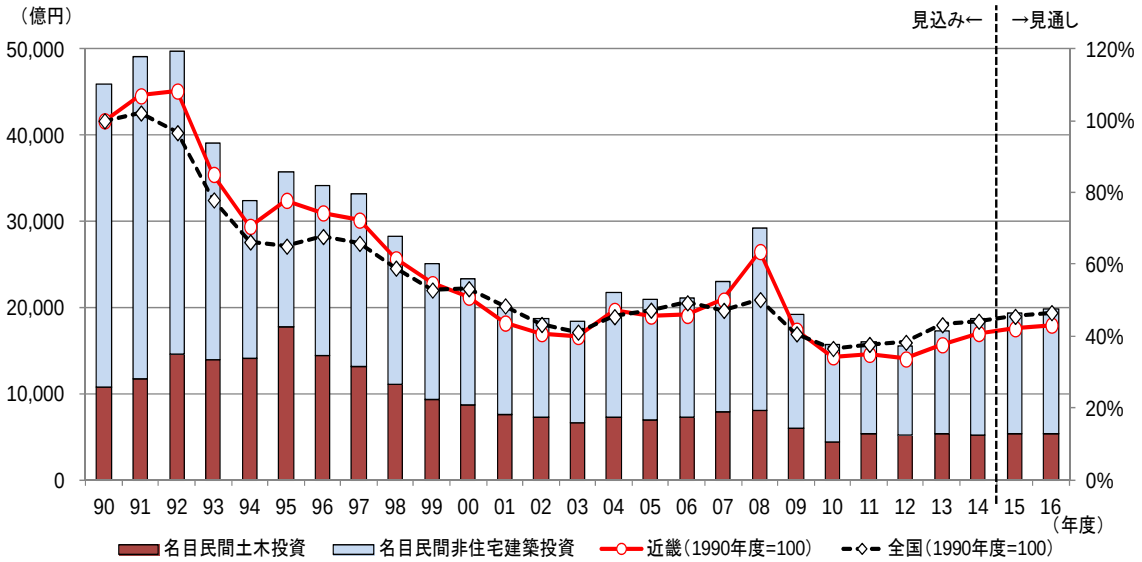
（出典）総務省「平成 25 年住宅・土地統計調査」、「平成 22 年国勢調査」、「家計調査(2014 年)」
（ 注 ）世帯所得は各県の県庁所在市の二人以上の世帯のうち勤労者世帯の数値

(4)　民間非住宅建設投資

図表 1-3-67 は、近畿ブロックにおける民間非住宅建設投資の推移を示したものであるが、全国とほぼ同様の推移となっている。1992 年度から減少傾向が続き、2003 年度には 1992 年度（約 5.0 兆円）の 4 割弱である約 1.8 兆円に落ち込み、2008 年度には 6 割弱の約 2.9 兆円に回復するが、その後は減少傾向が続いている。

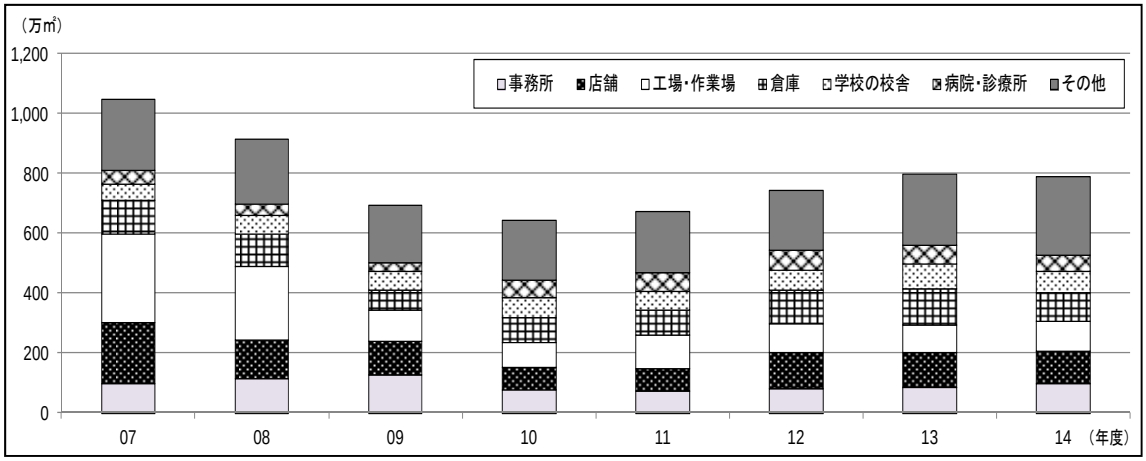
今後の見通しとしては、四環状道路の整備に伴う物流拠点の建設や工場立地件数、敷地面積ともに増加傾向にあることから、近畿ブロックの民間非住宅建設投資の増加が今後期待される。

図表 1-3-67　近畿ブロックにおける民間非住宅建設投資の推移



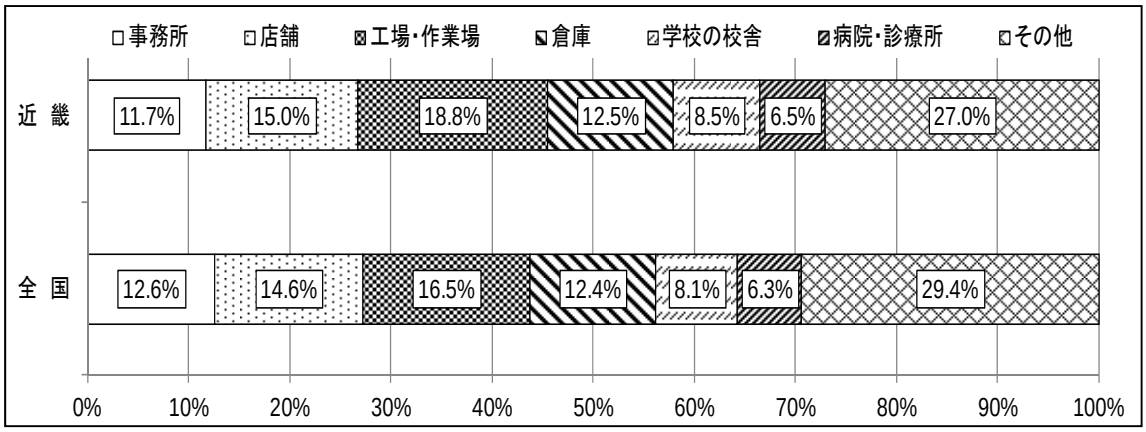
（出典）2014 年度までは国土交通省「平成 27 年度建設投資見通し」、2015 年・2016 年度は当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2016 年 1 月推計）による

図表 1-3-68　近畿ブロックにおける非住宅建築着工床面積の推移



（出典）国土交通省「建築着工統計調査報告」
（注）非住宅着工床面積は公共・民間の合計

図表 1-3-69　近畿ブロックにおける非住宅建築着工床面積の使途別内訳



（出典）国土交通省「建築着工統計調査報告」
（ 注 ）2007～2014 年度の非住宅建築着工床面積（公共・民間計）にて算出

図表 1-3-70　近畿ブロックにおける工場立地件数

※（　）内は全国における順位

年	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14
全国	1,123	844	1,052	1,302	1,544	1,782	1,791	1,630	867	786	869	1,227	1,873	2,471
滋賀県	15	14	25	32	35	44	47	47	22	23	27	30	45	53 (18)
京都府	17	11	36	36	33	30	34	24	10	11	23	22	33	39 (27)
大阪府	24	19	29	47	45	41	26	46	28	12	13	20	1	15 (41)
兵庫県	46	49	52	68	80	115	96	102	54	44	56	68	12	59 (14)
奈良県	3	2	11	8	11	21	26	26	21	27	21	22	45	34 (31)
和歌山県	3	10	6	3	6	6	13	14	8	8	8	19	33	15 (41)

（出典）経済産業省「工場立地動向調査」

おわりに

近畿ブロックにおける社会資本整備の動向とその期待される効果について見てきたが、地域が抱える様々な課題の解決や改善に対し、社会資本整備が果たす役割は大きく、地域活性化の大きなきっかけとなることが確認できた。

日本３大都市圏の１つでもある近畿ブロックは国内第２の経済圏を有しているため、日本国内における経済に与える影響は極めて大きい。近年のアジア諸国等の経済成長に伴い、日本の港湾の相対的地位が低下していることから、国際コンテナ戦略港湾である阪神港では、国、港湾管理者等が連携した整備等を実施しており、国際競争力の強化に取り組んでいる。また、高規格幹線道路網等の整備においては産業・経済の物流拠点が集積する大阪湾周辺地域を中心に慢性的な渋滞の緩和や沿道環境を改善し、近い将来に発生すると予測されている南海トラフ地震における大規模災害時の緊急輸送路としての役割など広域的なリダンダンシーを確保し、災害に強い基幹交通ネットワークの構築を図る必要があり、ミッシングリンクの早期解消が期待されている。

近畿ブロックは大阪万博前後から社会資本整備が進められてきた地域であり、社会資本ストックの老朽化問題に対しても早急な対応が迫られている。近畿地方整備局管内の直轄国道においては建設後 50 年を経過する橋梁が 2015 年で約 35%、2035 年には約 70%、阪神高速道路においても同様に 2023 年には供用から 40 年以上経過している区間が約 50%になる見通しとなっており、喫緊の課題として大規模更新・修繕事業等が実施されている。

国では「インフラ長寿命化基本計画」に基づく「公共施設等総合管理計画」の策定を地方自治体に求めているが、全国的な課題である今後人口減少・少子高齢化が進む我が国にとって、将来的な公共施設の適正な維持更新等が求められている。また、人口減少・少子高齢社会においても一定の圏域人口で活力ある社会経済を維持する取り組みとして京都府北部地域連携都市圏を紹介した。京都縦貫自動車道の全線開通や日本海側の拠点港である舞鶴港を中心に圏域でインフラ整備等を実施して京都府北部 7 市町の公共サービスや都市機能を確保して地域づくりを進めている。

このように、地域全体での経済発展・活性化には既存の社会資本の効果が最大限に発揮される社会資本整備およびその社会資本の有効な活用など、ハード、ソフト一体となった効率的で着実な取り組みが求められている。

第 2 章

建設産業の現状と課題

2.1　建設技能労働者の現状と人材確保に向けた課題

（本節の目的）

- 第一に、2014 年度から当研究所で実施してきた専門工事業者へのインタビュー調査について 2015 年度後半のインタビュー結果の概要を示すとともに、2014 年度からの 2 年間のインタビュー結果全体について、地域（大都市圏・地方圏）、業種（躯体系業種・仕上系業種）を比較しつつ取りまとめる。
- 第二に、技能労働者確保に向けた方策として、「週休 2 日」、「若手技能労働者の確保・育成」、「女性の技能労働者の更なる活躍の促進」を取り上げ、行政、建設業団体等の取り組みを紹介するとともに、専門工事業者等へのインタビューから抽出される課題を提示する。
- 第三に、これまでの建設技能労働者の就業構造が限界を迎えつつある中、「社会保険等未加入対策」の効果は、建設技能労働者の処遇の確保にとどまるものではなく、建設技能労働者の就業構造に影響を及ぼす可能性を有していると考えられることから、ゼネコン等へのインタビュー結果を参考にしつつ、生産年齢人口減少下における社会保険等未加入対策を契機とした、建設技能労働者の就業構造の転換の方向性と、転換に向けた方策について考察する。

（専門工事業者へのインタビュー結果）

- 大都市圏に比べ、地方圏では取引先が多岐にわたる。
- 大都市圏に比べ、地方圏では、幅広い業務を行っている。
- 大都市圏では、自社施工比率が低いのに対し、地方圏では比較的高い。
- 仕上系業種では、2 次下請は一人親方や小規模な班が多い。
- 地方圏の仕上系業種では、公共工事、民間住宅等の受注を組み合わせて繁閑調整をおこなっている企業もある。

（「週休 2 日」「若手技能労働者の確保・育成」「女性の技能労働者の更なる活躍の促進」について）

- 「週休 2 日」については、実態は 4 週 4 休が多く、現状の所得では難しいという意見が多いものの、若手の確保のためには必要であるという意見が多い。
- 「若手技能労働者の確保・育成」については、自社で教育する人材の余裕が無いとの意見が多い一方、積極的な取り組みを進めている、企業や地域建設業団体もある。
- 「女性の技能労働者の更なる活躍の促進」については、企業の間で、認識に温度差があるものの、積極的な取り組みを進める企業もある。
- 今後の課題の特徴として、第一に、従来の発想からの転換、第二に、個社の努力と、個社では対応しにくい分野での建設業界内での協力、そして第三に、経営者の姿勢の重要性が挙げられる。また、専門工事業者の努力のみならず、

週休 2 日に典型的に見られるように、元請企業の行動と、建設業行政が中心となり、民間を含めた発注者を巻き込んだ議論が重要である。

（建設技能労働者の就業構造のあり方）

- 従来機能してきた建設技能労働者の就業構造は限界を迎えつつあり、その転換が必要となっていると考えられる。現在進められている社会保険等未加入対策は、建設技能労働者に他産業なみの就業条件を確保するために最低限必要な取り組みであるとともに、建設技能労働者の就業に係る法律関係を明確にする契機となる。さらに、生産年齢人口減少下における安定的な労働力確保の必要性をふまえれば、社会保険等未加入対策の推進は、建設技能労働者の就業構造が、「社会保険等の保障のない不明確な就業関係が相当程度みられるような就業構造」から「社会保険等と他産業なみの収入・休日が伴った安定的な雇用が一般的である就業構造」へと転換していくことを促す契機となり得るものと考えられる。
- 全国展開している大規模なゼネコンへのインタビューにおいては、社会保険等未加入対策を進めているとの回答が得られた。
  すべての元請企業において、下請企業における加入状況の把握と加入促進、下請企業の見積書における法定福利費の内訳明示の推進、法定福利費の下請請負金額への反映が進められていくことが強く期待される。
  また、社会保険等加入促進の趣旨が没却されないよう、企業の都合による「一人親方」化の防止が強く求められる。
- 全国展開している大規模なゼネコンへのインタビューからは、建設技能労働者の就業構造に関連する課題として、重層下請構造、繁閑調整・仕事量の安定的な確保、建設技能労働者の処遇改善等についても多くのことがうかがえた。ゼネコンへのインタビュー結果も、生産年齢人口減少下での社会保険等未加入対策の推進は、建設技能労働者の就業関係が、安定的な雇用へと転換していくことの契機ともなりうることを示唆しているのではないかと考えられる。他方、安定的な雇用への転換の阻害要因は、季節間の仕事量の繁閑があることと、中長期的な仕事量確保が見通せないことであることが示唆され、これへの対応が求められる。さらに、建設技能労働者に他産業なみの収入・休日といった処遇を整えるためには、金銭的、時間的な面での裏付け（請負金額・工期）の確保が必要であり、とりわけ元請企業の努力が必要であるとともに、発注者の理解が重要である。
- 以上をふまえながら、就業希望者によって選ばれるような働き方（及び、就業した建設技能労働者が定着するような働き方）を提示することのできる就業構造への転換に向けた方策の方向性を、①受注者、②発注者、③行政、④建設業団体それぞれについて示した。

2.2　地方における建設企業の多角化展開の動向
～地域の守り手としての地方建設企業～

（本節の目的）

- 長期間に及んだ建設不況を受け、厳しい経営環境にある地方建設企業が多い。地方建設企業は災害対応やインフラの維持補修など、地域の生活を支える「地域の守り手」としての重要な役割を担っており、経営基盤の安定と継続が喫緊の課題である。
- そのような中、新規分野への進出、経営の多角化によって活路を見出している地方建設企業がある。こうした活動は、企業の経営安定とともに地方創生

にも貢献している。このような地方建設企業の取り組みを紹介し、持続可能な地方建設業のあり方について考える。

（地方における建設投資の動向と建設業の縮小）

- 国内建設投資は、ここ数年は減少一辺倒からやや持ち直して安定的に推移し、中長期的にも現状並みの市場規模が確保されると思われる。
- そうした状況下でも地方建設企業の経営者は、長期間にわたる市場縮小、人口減少などにより、将来について悲観的な展望を維持しており、新規の人材雇用を手控えている。
- 若年労働者の入職が先細る中建設業従事者は減少しており、中高年に著しく偏っている。こうして地域の建設業の規模が縮小していくと、災害対応や社会資本の維持に支障をきたすことが懸念される。全建会員企業が不在となった「災害対策空白地域」の発生や、豪雪地帯での冬季の除雪業務に支障が出るなど、影響は顕在化しつつある。

（地方建設企業の多角化展開事例）

- 新潟県胎内市の株式会社小野組は、「いちごカンパニー」を設立、廃校を植物工場に転用し、LED 照明を利用したイチゴの通年栽培施設を整備、高品質のいちごの生産システムを確立した。
- また、自社の協力会社の求人活動を支援し、技能労働者の確保に資するため、インターネットサイト「WAZAIKI（わざいき）」を立ち上げ、匠の技を紹介している。
- 岐阜県恵那市のセントラル建設株式会社は、介護・福祉器具のレンタル事業に乗り出し、そこから住宅のリフォーム需要を掘り起こすことに成功して、本業である建設業とのシナジーを実現している。
- 同社はこのビジネスモデルをコンサルティング事業を通じて全国の建設企業に広め、それぞれの地域で介護の担い手として活躍することを目指す「チーム LifeCare」を編成して活動している。
- 愛媛県松山市の愛亀企業グループは、農業生産法人「あぐり」を設立、高齢農家からの耕作委託を起点として有機・無農薬作物の生産・販売を行う。建設業で培った施工管理技術を応用して精密な圃場管理を行い高品質な作物の生産を実現、現在では 50ha の圃場を管理している。
- また同社は地域の建設関連企業を M&A によりグループ化し、「インフラの町医者」として本業である建設、リフォーム、リサイクル、不動産、農業など各社の得意分野を活かして経営基盤を拡充している。
- 福島県三島町の佐久間建設工業株式会社は、地域の森林資源の活用のため社内に森林事業部を設け、地域の専門業者に呼び掛けて立木の伐採・搬出、製材、木材製品の販売などを行っている。
- 建設不況により地域の建設企業の半数が廃業・倒産する中、冬季の除雪体制を維持するため残った企業による協同組合を設立、自治体から維持管理業務を一括して請け負う共同受注方式を確立して注目された。

（新規事業分野展開の方向と課題）

- 新規事業分野への展開では、本業である建設業とのシナジーや得意分野の活用を意識しつつ、事業の可能性とリスクを吟味して慎重に進めた結果、現在の成果に結びついている。
- 新規事業分野に精通した専門人材を確保し、新規事業に必要な専門技能の習得や社員の意識改革を図っている。必要資金の確保は主に自己資金でまかな

い、必要に応じて行政からの助成を得るなど、多額な初期投資を避け、必要以上のリスクを負わない慎重な判断を行っている。

- 本業が堅調な時期から先を見通した経営ビジョンを立てて新規事業展開を図っていくことが必要である。
- 地方の建設企業は「地域と共に生きる建設企業」との責任感を持ち、地域貢献と雇用確保に努力している。こうした企業を育て、支援していくことがこれからの建設行政に求められている。

2.3　主要建設会社決算分析（2015 年度第 2 四半期）

（本節の目的）

- 定期発表を行っている「主要建設会社決算分析」の過去 10 年分の第 2 四半期決算データを用い、全国的に業務展開している総合建設会社を対象に、2012～2014 年度の 3 年間の連結通期売上高平均上位 40 社の財務内容を様々な角度から分析した。

（売上高）

- 好調な受注を背景に手持工事が増加したことで、全階層とも売上高は堅調に増加し、過去 10 年間では最も高い水準となった。2015 年度の売上高の傾向として、全ての階層で多くの企業が増加となっていることが特徴として挙げられる。

（売上総利益）

- 2015 年度は売上総利益・売上高総利益率ともに全階層で増加・上昇となり、利益額・利益率ともに過去 10 年間で最も高い水準となった。これは、過去に受注した不採算工事の減少に加え、採算性を重視した選別受注、また受注時採算の改善等の企業努力が功を奏した結果であると考えられる。

（経常利益）

- 工事採算が改善し始めたこと等から経常利益・経常利益率はともに 2013 年度以降全階層で増加・上昇傾向にある。2015 年度についても同様の傾向で、全階層で 3 期連続の増加・上昇となり、過去 10 年間で最も高い水準となった。

(受注高)

- 2015 年度は、建築工事は増加に転じたものの、土木工事が大幅減少となったことから 5 期振りに減少に転じた。しかしながら、サブプライムローン問題発生前の 2007 年度に匹敵する水準を維持している。

（まとめ）

- 2015 年度第 2 四半期は、前年度の反動減等から受注高は減少となったものの、売上高、採算性はいずれも順調に増加、改善した。また不採算工事を排除した選別受注や受注時採算の改善等から、利益額についても近年では最も高い水準となった。この回復基調を維持するためにも、今後とも工事量の変動に柔軟に対応できる施工体制を確立し、工程管理を徹底して社会のニーズに応えていくことが期待される。

2.4　法人企業統計調査による財務分析

（本節の目的）

・　財務省が公表している「法人企業統計調査」を用いて、中小零細企業を含めた建設企業について、収益性、活動性、流動性、健全性および生産性の観点から、建設業における資本金階層別の財務比率ならびに産業別の財務比率の趨勢分析を行い、財務内容について考察する。

（財務比率分析）

・　収益性について資本金階層別に見てみると、資本金規模が小さい階層ほど売上高総利益率、販売費・一般管理費率は高くなっているが、スケールメリット等から売上高経常利益率については資本金規模が大きい階層ほど高くなる傾向がある。また、産業別に見てみると、売上高経常利益率は卸・小売業を除く全ての産業において過去 10 年間で最高水準となっている。
・　活動性について見てみると、資本金階層別では総資本回転率や固定資産回転率は「1,000 万円未満」の階層が他の階層に比べて高い傾向にあり、産業別では不動産業が他の産業に比べて低い傾向にある。また、全ての産業において各指標で概ね安定した推移を続けているが、自己資本回転率については若干の低下傾向が見られる。
・　流動性について資本金階層別に見てみると、流動比率は全ての階層において若干の波はあるものの、ほぼ横ばい、あるいは若干の上昇傾向となっている。運転資本保有月数については、「1,000 万円未満」の階層においてその他の資本金階層と比較して総じて低水準で推移しており、資金的に厳しい状況がうかがえる。また、産業別に見てみると、不動産業は流動比率以外の比率において、他の産業と比べると突出して高く、変動幅も大きい。
・　健全性について資本金階層別に見てみると、自己資本比率については概ね資本金規模が大きい階層ほど高い傾向にあり、反対に、借入金依存度については、資本金規模が小さい階層ほど高い傾向にある。産業別に見てみると、建設業は労働集約型産業であることから、特に不動産業や製造業と比較して、固定資産比率は低くなっている。
・　生産性について見てみると、資本金規模の小さい階層ほど付加価値率は高いが、その他の指標では資本金規模の大きい階層ほど高くなっている。また、産業別では不動産業が労働生産性や付加価値率が他の産業と比較して高い傾向にある。

（まとめ）

・　2014 年度においては過去 10 年間で最高の利益額・利益率を計上し、建設業は製造業および非製造業を凌ぐ勢いで回復傾向が見られる。これは我が国の建設投資が 2010 年度を底に 2011 年度以降は回復傾向にあることに起因すると考えられる。建設投資が引き続き堅調に推移すると予測されているこの機会を逃すことなく、建設業界の抱える構造的問題に適切に対応するとともに、生産性向上に資するような思い切った技術革新に取り組むことが期待され、国民の信頼に応えられる業界であり続けることが望まれる。

2.1　建設技能労働者の現状と人材確保に向けた課題

はじめに

我が国の建設産業は、これまで続いてきた建設投資の減少や受注競争の激化を背景として、建設現場で働く技能労働者等の処遇低下や高齢化、若年入職者の減少といった事態が生じており、今後我が国全体の生産年齢人口の減少が見込まれる中で、建設業がその社会的な役割を持続的に果たしていくためには、建設技能労働者の確保が大きな課題となっている。

当研究所では、2014 年度以来、建設現場における分業体制と労務調達の実態を探るべく、専門工事業者に対し、建設技能労働者の確保、施工体制、雇用管理等についてインタビューを実施し、その結果を建設経済レポート№63～№65 で公表してきた。これに加え、2015 年度後半には、関西圏・中部圏・地方圏の仕上系業種の専門工事業者へのインタビューを実施した。

本節では、第一に、2015 年度後半のインタビュー結果の概要を示すとともに、この 2 年間のインタビュー結果全体について、地域（大都市圏・地方圏）、業種（躯体系業種・仕上系業種）を比較しつつ取りまとめる（2.1.1）。

第二に、技能労働者確保に向けた方策として、「週休 2 日」、「若手技能労働者の確保・育成」、「女性の技能労働者の更なる活躍の促進」を取り上げ、行政、業界団体等の取り組みを紹介するとともに、専門工事業者、業界団体等へのインタビューから抽出される課題を提示する（2.1.2）。

第三に、「社会保険等未加入対策」の効果は、建設技能労働者の処遇の確保にとどまるものではなく、建設技能労働者の就業構造に影響を及ぼす可能性を有していると考えられることから、生産年齢人口減少下における社会保険等未加入対策を契機とした、建設技能労働者の就業構造の転換の方向性と、転換に向けた方策について考察する。（2.1.3）。

国土交通省、一般社団法人日本建設業連合会、一般社団法人全国建設産業団体連合会の皆様には、調査の実施企画にご協力いただいた。

建設企業（総合工事業、専門工事業）、各地域の建設業団体、職業訓練法人の皆様には、インタビューに応じていただき、また、関連する資料をご提供いただいた。

蟹澤宏剛先生（芝浦工業大學）には、建設業の就業構造等に関してご教示をいただいた。

毛利公浩先生（長崎県立大村工業高等学校）には、建設業の担い手の育成等に関してご教示をいただいた。

社会保険労務士の先生には、建設業における社会保険等加入促進等に関してご教示をいただいた。

ご指導、ご協力をいただいた皆様に深く感謝の意を表する次第である。

2.1.1　建設現場における分業体制と労務調達の実態

当研究所では、2014 年度より、建設現場における実際の分業体制と労務調達の実態を探るべく、専門工事業者へのインタビューを実施してきた。2015 年度下半期では、関西圏、中京圏、地方圏の仕上系業種（内装仕上工事業、塗装工事業、左官工事業）の専門工事業者に対して、首都圏の仕上系業種に行ったものと同様のインタビューを実施した。

本項では、まず、2015 年度下半期に実施したインタビュー調査の実施概要を示す（(1)）。次に、2015 年度下半期のインタビューの結果の概要を紹介する（(2)）。最後に、2 年間のインタビュー結果全体について、地域（大都市圏・地方圏）、業種（躯体系業種・仕上系業種）を比較しつつ取りまとめる（(3)）。

(1)　インタビュー調査の実施概要

①実施期間

・2015 年 10 月～2016 年 2 月

②インタビュー対象企業　計 14 社

・宮城県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県、広島県、香川県、長崎県に本社を置く専門工事業者

・内装仕上工事業者（7 社）塗装工事業者（6 社）左官工事業（1 社）の 3 業種

・大手・準大手ゼネコン、地場ゼネコン、ハウスメーカー等を主要取引会社とする企業

(2)　インタビュー結果の概要

対象各企業へのインタビュー結果は以下のとおりである。なお、関西圏、中京圏、地方圏に本社を置き、主に、1 次下請として大手・準大手、地場ゼネコン、ハウスメーカー等と取引をしている専門工事業者（14 社）からの限定的なインタビューであるため、必ずしも仕上系業種全体を代表しているものではないことに留意する必要がある。

≪関西圏・中京圏≫

①技能労働者の状況

（インタビュー対象企業について（主に 1 次下請））

・1 次下請は、社員が役員の他に事務職員数名、技術職員数名～数十名である企業が多い。

・首都圏と同様に技能労働者を一切雇用していない企業も存在するが、技能労働者を数名～十数名程、直接雇用する企業も存在する。

・技能労働者を社員として雇用している企業は、年齢の高い技能労働者に、社会保険加入の説得を行っているが、なかなか加入してくれないというケースもあった。
・内装仕上工事業、塗装工事業は、改修工事を受注している企業もあり、規模の大きい企業は、改修工事の元請となる企業も存在している。また改修工事は徐々に増えている。
・複数のゼネコンと取引関係がある企業も多い。
・従来から技能労働者を雇用しているが、採用、運用面の変更などを考慮した結果、子会社を設立し、その企業で技能労働者を直接雇用しているという例も複数あった。
・取引先であるゼネコンの受注によって公共工事、民間工事の区別なく受注している。
・首都圏同様、各社独自の協力会を組織している規模の大きい企業は複数存在し、安全品質面での教育を実施するなど、連携を密に取っている。

（インタビュー対象企業（主に１次下請）が取引している２次下請について）
・２次下請の組織形態は様々である（会社形態、個人事業主、一人親方、建設業許可の有無など）。首都圏同様、内装仕上工事では、一人親方の形態は比較的多い。
・１次下請の指示により、一人親方などの技能労働者が現場に配置される。現場により必要とされる人数は異なり、一人親方や小規模な集団で形成される班編成も、現場毎に変わり、メンバーが固定されない場合もある。
・首都圏と同様に、２次下請の技能労働者の賃金、募集手段などの運営方法について、１次下請といえども介入することはほぼ無い。

②生産体制について
（元請企業からの受注）
・１次下請として、元請企業から工事入札前に下見積の提出を求められ、元請企業の落札後に改めて仕事を打診される。期中に元請企業から他社の応援を打診されることもある。
・同業他社で廃業が進んでいる中、技能労働者を多く抱えている（施工能力が安定している）下請企業に仕事が集まる印象であるという意見もあった。
・１次下請の手持ち工事と施工能力の関係で、元請からの仕事の打診を１次下請が頻繁に断るといったような発言は、首都圏と比較するとあまり見受けられなかった。
・首都圏同様に、元請企業からの１次下請への打診時期が以前より早まっており、元請企業が施工人員の確保を急いでいるという印象を持っている企業も存在した。

（技能労働者の配置）
・施工時期と規模等を鑑みて計画を立て、動員可能な技能労働者を現場に配置している。
・塗装工事の場合は、天候によって工程が大きく変更になる場合があり、その都度の調整が必要である。ハウスメーカー等の１つの工事の規模が小さい場合は、そのやりくりに手間がかかるという意見も聞かれた。

・首都圏同様、直接雇用していない技能労働者を自社の技能労働者として送り出していたこともあったが、近年は2次下請として送り出している企業も複数ある。

（繁閑の調整）

・首都圏同様、仕事量が多い場合でも、自社と継続的に取引のある下請企業の施工可能な範囲内で受注する方針であるが、工事終盤等、応援が必要な状況に迫られると、同業他社で応援のやりとりを実施している。
・首都圏同様、仕上系業種は最終工程に近く、多くの建設現場では突貫工事になり、急遽人員を確保するよう元請企業から要求されることも多い。そのような場合、同業他社、材料取扱企業を経由し、施工人員の貸し借りによって繁閑の調整を行っている。なお、自社に起因しない要因で工程が遅れ、応援が必要な状況が発生すると、1次下請としては工事原価が膨らむにも関わらず、元請企業との請負金額は増額されず、苦慮しているという意見は多くあった。

（支払い）

・首都圏同様、2次下請への支払いは、請負契約に基づく出来高払い（平米単価など）が多く、親方を通して配下の技能労働者に配分されている。
・自社で技能労働者を雇用している企業は、今回のインタビューでは、技能労働者は日給月給制や、月給制といったケースもみられた。

③技能労働者の確保について

・首都圏では、技能労働者を直接雇用しているケースはほぼ無かった。関西圏、中京圏では、首都圏同様に技能労働者を直接雇用していない企業も多いが、技能労働者を直接雇用している企業も存在した。

～技能労働者を常時雇用している場合～

・1次下請が技能労働者を直接雇用している場合は、ハローワーク、高卒新卒に求人を出し、採用活動を行う企業も多い。
・下請企業から技能労働者を採用し教育を行い、技能労働者としてだけでなく、管理者としても活躍できるような人材を育成しているという事例もあった。
・新卒で採用し自社で教育を実践しても、ある程度の年齢になると、他社等の技能労働者から、「手取賃金が多い」「自由にできる」等の情報を得て、独立していくこともある。
・今後は専属班の会社組織化、子会社化を行い、グループ内で採用、教育をされた技能労働者を確実に確保していこうとする意見も複数聞かれた。
・採用に関して苦慮している意見として、以下のような趣旨の話があった。

「ハローワークでは、なかなかいい人材が集まらない。面接の連絡をしても当日にキャンセルされ、採用の連絡をしても、出勤日初日に来ないこともある。中には、就職活動の証明のためだけに面接に来て、面接実施の証明だけを求められることもある。採用には非常に苦慮している。」

・若手未経験者の採用を実施している企業からは、以下のような趣旨の話も複数あった。

「未経験者の教育では、ある特定の業務に特化して教育を行い、その業務では早く一人前にすることが重要だ。本人も自信がつき、他の分野やレベルの高い業務へも応用が利くようになる。また教育をする先輩の職人や職長としても、教育した分野については任せることができる。」

～技能労働者を直接雇用していない場合～

・1次下請が技能労働者を直接雇用していない場合は、2次下請の技能労働者の採用について、1次下請が大きく関与している例は見受けられなかった。しかし、継続的に取引関係のある2次下請の数、規模を拡大させたいという意見は多く聞かれた。

・2次下請の技能労働者の確保は、親方（社長）が独自に行っている。1次下請からは、2次以下の技能労働者の募集方法は、縁故・知人の紹介が多いのではないかという意見が多かったが、具体的に把握している1次下請は少ない。

④1次下請による技能労働者の常時雇用について

・現時点で、技能労働者を直接雇用している企業は、引き続き常時雇用には賛成である。

・現在、技能労働者を常時雇用しておらず、技能労働者を2次下請以下に依存している企業は、今後も、常時雇用は検討していない場合が多い。

・技能労働者を直接雇用していない企業は、継続的に取引関係のある下請企業を増やそうとする動きもある。しかし、新規の下請企業を現場に送り出すことは、1次下請にとっては、品質管理等リスクがある。従って、同業他社からの紹介や、同じ現場で工事をした企業等から新規取引先を探すが、下請企業の拡大には苦慮している1次下請は多い。

・技能労働者を直接雇用していない企業から、以下のような話もあった。

「採用は、親方に頼っているのが現状であり、そういった親方も縁故採用が中心だと思う。今後本当に技能労働者の確保が困難である場合は、技能労働者を多く抱えている下請をまるまる吸収するしかないとも考えている。」

⑤社会保険等未加入対策について

（社会保険等未等加入対策）

・ほぼ全ての企業で、元請企業（ゼネコン）から指導を受けており、2次下請への指導も行っている。

・首都圏と比較すると、技能労働者を常時雇用していない企業からも、2次下請以下の技能労働者の社会保険等への加入を進めたという話を聞くこともできた。（もっとも、インタビュー時期のずれが影響している可能性はある）
・社会保険等への加入指導の影響で2次下請以下の班が解散し、一人親方になっていることもあるようだとの声も聞かれた。
・技能労働者を常時雇用している企業では、技能労働者も社会保険等に加入している場合が多い。しかし、年齢の高い技能労働者は説得しても加入に消極的という事例もあった。

（社会保険等未加入対策の推進に前向きな意見）
・若手を採用するという観点からは必要なものであるので、きちんと進めていかなくてはならないという意見は、多く聞くことができた。

（社会保険等未加入対策の課題を指摘する意見）
・ゼネコンと比較すると、ハウスメーカー等は法定福利費の内訳明示等についての対応が厳しいという意見も複数あった。
・法定福利費の内訳明示は、以前と比べると浸透しているといった印象である。以前は交渉すら許されなかったが、元請企業によっては、次第に交渉できるような風潮に変化している。一方で、実際の支払いについては、多くの元請企業が、総額での価格競争、価格決定という考えであり、実際の契約額に大きな変化はないという意見も多く聞かれた。

≪地方圏≫
①技能労働者の状況
（インタビュー対象企業について（主に1次下請））
・1次下請の社員は、役員の他に事務職員数名、技術職員数名～数十名である企業が多い。
・大都市圏同様、技能労働者を一切雇用していない企業も存在するが、大都市圏と比較すると技能労働者を数名～十数名程、直接雇用している企業は多い。
・現在技能労働者を雇用していない企業の中には、以前は技能労働者を直接雇用していたが、仕事量が減少した時期に、技能労働者を解雇し、下請契約で継続的に取引関係をもっている（専属班にしている）というケースもある。
・仕上系業種では、改修工事を受注している企業もあり、規模の大きい企業は、改修工事の元請となる企業も存在している。また改修工事は徐々に増えている。
・複数のゼネコンと取引関係がある企業が多い。地場ゼネコンからの仕事も多く、受注先は多岐にわたる。
・取引先であるゼネコンの受注によって公共工事、民間工事の区別なく受注している。
・ゼネコンやハウスメーカーからの受注、個人邸の改修工事等のエンドユーザーからの受注等、ゼネコンが元請となり各専門工事業者が下請として受注する形態だけでなく、様々

な形態の工事を請け負う企業も多い。また、大都市圏と比較すると、工事種別が細分化されておらず、仕上系業種においても、元々幅広い範囲の工事を請け負う場合や、自社が請け負う範囲を拡大させている企業もある。

（インタビュー対象企業（主に1次下請）が取引している2次下請について）

・2次下請の組織形態は様々である（会社形態、個人事業主、一人親方、建設業許可の有無など）。大都市圏と同様、内装仕上工事では、一人親方の形態は比較的多い。
・大都市圏と比較すると、2次下請とは長期的な取引関係にあり、技能労働者の流動性は高くないと言える。
・改修工事等では、同工種の専属班等だけが2次下請となるのではなく、前工程、後工程の職種の企業が2次下請となる場合もあった。
・首都圏と同様に、2次下請の技能労働者の賃金、募集手段などの運営方法について、1次下請といえども介入することはほぼ無い。しかし、専属度の高い2次下請は、かつては1次下請の社員であったというケースも複数あり、1次下請は、2次下請の仕事量を確保するように努める等、2次下請との継続的な取引に配慮している企業が多い。

②生産体制について

（元請企業からの受注）

・1次下請として、元請企業から工事入札前に下見積の提出を求められ、元請企業の落札後に改めて仕事を打診される。
・1次下請の手持ち工事と施工能力の関係で、1次下請が、元請企業からの仕事の打診を断るといったような発言は、地方圏ではあまり見受けられない。

（技能労働者の配置）

・大都市圏同様、動員可能な技能労働者を施工時期と規模等を鑑みて計画を立て、現場に配置を行っている。
・大都市圏同様に、直接雇用していない技能労働者を自社の技能労働者として送り出していたこともあったが、近年は2次下請として送り出している企業も複数ある。

（繁閑の調整）

・大都市圏同様、仕事量が多い場合は、自社と継続的に取引のある下請企業の施工可能な範囲内で受注する方針である。
・仕事量が少ない場合でも、1次下請と2次下請以下の技能労働者との関係性が強く、2次下請に対し、なんとかして仕事を確保するよう努めるという意見が多くあった。
・技能労働者を雇用していない企業の中には、仕事量が極端に減少した時でも、最低限の生活ができるよう、仕事量に関わらず支払いを行ったという企業もあった。

・基本的には、同業他社で応援のやりとりを実施している。
・大都市圏同様、仕上系業種は、最終工程に近く、多くの建設現場では突貫工事になり、急遽人員を確保するよう元請企業から要求されることも多い。そのような場合、同業他社、材料取扱企業に応援を依頼し、施工人員の貸し借りによって繁閑の調整を行っている。なお、自社に起因しない要因で工程が遅れ、応援が必要な状況が発生すると、1次下請としては工事原価が膨らむが、元請企業が補填してくれる事もなく、苦慮しているとの声は、地方圏でも多く聞かれた。
・仕上系業種の場合は、改修工事、建築の新築工事だけでなく、橋梁塗装、プラント改修、個人邸のリフォーム等を実施している企業もある。新築工事だけでは繁閑の波を大きく受けるが、異なった種類の工事を行うことで、繁閑の波を緩和させるというケースも見受けられた。また、公共工事と民間工事の双方を受注している塗装工事業者では、冬から春にかけて発注の多い民間発注企業からの受注や、春・秋には戸建て住宅の塗り替えの受注などにより、(公共工事の少ない春の時期もふくめて) 常時仕事があるような受注に配慮しているケースもあった。

(支払い)
・大都市圏同様、2次下請への支払いは、請負契約に基づく出来高払い（平米単価など）が多く、親方を通して配下の技能労働者に配分されている。
・自社で技能労働者を雇用している企業は、技術者は月給制であり、技能労働者は日給月給制といったケースも多いが、出来高や出勤日に応じて、追加の支払いを行っている企業もある。

③技能労働者の確保について
～技能労働者を常時雇用している場合～
・1次下請が技能労働者を直接雇用している場合は、ハローワークや高校などの学校に求人を出し、採用活動を行う会社が多い。
・技能労働者を直接雇用している企業で、ある程度の規模の企業は、特に新卒の採用に力を入れている。
・比較的規模の小さい企業は、工業高校、専門学校への訪問などは、実施されていないようであった。
・新卒の採用活動については、就職担当の教員との関係を築くため、社長自らが継続的に各学校を訪問している企業や、転職者等の情報も収集しようと学校へ働きかける企業も存在する。
・大都市圏と同様、教育した技能労働者が独立していくことに苦慮しているといった意見も多くあり、専属班を会社組織化、グループ化することで技能労働者の確保を考えている企業もあった。

～技能労働者を直接雇用していない場合～

・1次下請が技能労働者を直接雇用していない場合は、2次下請の技能労働者の採用について、1次下請が大きく関与している例は見受けられなかった。しかし、継続的に取引関係のある2次下請の数、規模を拡大させたいという意見は多く聞かれた。

・2次下請の技能労働者の確保は、親方（社長）が独自に行っている。1次下請からは、2次以下の技能労働者の募集方法は、縁故・知人の紹介が多いのではないかという意見が多かったが、具体的に把握している1次下請は少ない。

④1次下請による技能労働者の常時雇用について

・現時点で、技能労働者を直接雇用している企業が多く、引き続き常時雇用を実践するという方針であった。

・技能労働者を直接雇用していない企業も、今後、技能労働者確保のために、自社で採用を検討している企業も存在した。

・大都市圏同様、下請企業を増やせるなら増やしたいという意見もあったが、地域における下請企業の絶対数も少なく、自社で技能労働者の募集をしても応募が無いため、配下の技能労働者の規模は現状維持するしかないという意見も複数あった。

・技能労働者を直接雇用していない企業から、以下のような話もあった。

「親方には、若い人を採用するように言っている。また若い人が入ったら休日を取らせるようにと指導しており、親方としてもその方針には理解をしてくれている。現場の状況にもよるが、少しでも人材の定着に配慮しているつもりである。」

⑤社会保険等未加入対策について

（社会保険等未等加入対策）

・ほぼ全ての企業で、元請企業（ゼネコン）から指導を受けており、2次下請への指導も行っている。

・技能労働者を常時雇用している企業は、以前から加入率が高い。

・社会保険加入指導の影響で2次下請以下の班が解散し、一人親方になっていることもあるようだとの声も聞かれた。

（社会保険等未加入対策の推進に前向きな動き）

・社会保険加入に向けては、以下のような趣旨の話が聞かれた。

「全国展開のゼネコンから、個別に加入指導があった。今後も全国展開のゼネコンと直接取引をするために、法人化や社会保険への加入を検討している。」

・若手を採用するという観点から必要なものであるので、きちんと進めていかなくてはならないという意見は多く聞かれた。

（社会保険等未加入対策の課題を指摘する意見）

・元請企業によっては、社会保険等未加入対策に温度差があり、対応もまちまちである。
・全国展開ゼネコンに比べ、地場ゼネコンは法定福利費の内訳明示等についての対応は厳しく、元請企業に対するより一層の徹底が必要である。
・大都市圏と同様、実際の支払いについては、多くの元請企業が、総額での価格競争、価格決定という考えであり、実際の契約額に大きな変化はないという意見も多く聞かれた。

(3)　大都市圏・地方圏、躯体系・仕上系業種のインタビュー結果比較

2014 年度及び 2015 年度のインタビュー結果全体について、地域（大都市圏・地方圏）、業種（躯体系業種・仕上系業種）を比較しつつ取りまとめる。

2 年間にインタビューを実施した企業は、計 69 社であり、内訳は、次のとおりである。

・大都市圏　躯体系業種　23 社　実施時期　2014 年 6 月～2014 年 7 月
・地方圏　　躯体系業種　24 社　実施時期　2014 年 11 月～2015 年 2 月
・大都市圏　仕上系業種　15 社　実施時期　2015 年 7 月～2015 年 12 月
・地方圏　　仕上系業種　7 社　実施時期　2015 年 10 月～2016 年 2 月

（備考）大都市圏　：埼玉県、東京都、神奈川県、愛知県、京都府、大阪府、兵庫県
地方圏　　：北海道、青森県、岩手県、栃木県、石川県、島根県、香川県、福岡県、長崎県
躯体系業種：とび・土工工事業、鉄筋工事業、型枠工事業
仕上系業種：内装仕上工事業、塗装工事業、左官工事業

大都市圏、地方圏における躯体系業種と仕上系業種の専門工事業者へのインタビュー結果を比較したものが図表 2-1-1 である。傾向は、以下のとおりである。

（元請企業との関係）

・地方圏は、全国展開ゼネコン、地場ゼネコン等取引先が多岐にわたる。

（下請企業の業務の内容）

・大都市圏においては、躯体系業種、仕上系業種ともに、技能労働者個人単位で、業務が細分化されている。躯体系業種では、仮設とび、鉄骨とび、土工等、仕上系業種では、クロス工事、床工事、壁下地、天井、ボード工事、塗装工事などである。
・地方圏の躯体系業種においては、土木建築の両方や、大規模物件から個人邸までこなす企業が多く、仕上系業種においても、大都市圏、特に首都圏と比べると個別の企業が担当する施工分野が広く、そのための教育を実施している企業も多い。

（自社施工比率）

・大都市圏の方が、地方圏に比較すると自社施工比率が低い。

・大都市圏の躯体系業種においては、自社施工比率が 0%となる企業も存在するが、自社で常時雇用している企業も複数存在する。
・首都圏の仕上系業種では、特に自社施工比率は低く、自社で技能労働者を直接雇用している企業は非常に少ない。

（繁閑調整）
・応援よる繁閑調整は、地域、業種に関わらず、実施されている。
・地方圏の躯体系業種では、他府県からの応援もみられる。

（技能労働者の常時雇用（社員化））
・首都圏では、躯体系業種、仕上系業種ともに、効率を重視する観点から請負による出来高制を支持する意見が多かった。
・地方圏の躯体系業種は、大都市圏と基本的には同様の考えだが、仕事量から独立志向が少ないこと、技能労働者の確保のために、常時雇用を行っている企業が多い。また、常時雇用を実施しても、作業効率は落ちないという意見もあった。
・地方圏の仕上系業種においては、技能労働者確保のため、新卒での採用、社員として直接雇用に積極的な意見が多い。

（技能労働者の週休 2 日）
・地域、業種に関わらず、現時点で、技能労働者の週休 2 日は行われていない。
・特に仕上系業種からは、施工時期が最終工程に近く、工期に間に合わせる必要があり、工期設定、工期延長などの環境が現状のままであれば、実現は難しいといった意見が多い。
・塗装工事業においては、雨天の場合、施工できないことがあるため、比較的休日はあるが不定期であるといった特徴も見受けられた。

（若手技能労働者の確保・育成）
・躯体系業種においては、大都市圏でも 1 次下請が採用活動を行い、高校からの継続的な採用を実施している例はあるものの、躯体系業種、仕上系業種ともに、大都市圏の規模の大きい専門工事業者は、2 次下請以下に任せていることが多い。
・地方圏では、技能労働者を自社で採用している企業が大半であるため、躯体系業種、仕上系業種ともに、採用には積極的である。1 次下請の社長自らが学校を回り、採用活動を実施している企業もある。
・地方圏では企業規模が小さいため、採用、育成のための余裕がないという意見もあった。
・躯体系業種、仕上系業種ともに、自社の職種の業務内容が良く理解されていないという認識を持っている。

（女性の技能労働者の更なる活躍の促進）

・躯体系業種においては、体力的な観点から、女性の活躍は難しいという意見が多い。一方で仕上系業種においては、「改修工事では客先の印象も違う」、「作業の丁寧さは向いている分野もある」等といった積極的な意見も多くあった。

・仕上系業種では、夫婦などで就業しているケースは見受けられる。重量物の運搬等はチームで補うなど、女性が不得意と思われる分野では、ある程度周囲でカバーしている。

図表 2-1-1　インタビュー結果比較表

	躯体系業種（大都市圏）	躯体系業種（地方圏）	仕上系業種（大都市圏）	仕上系業種（地方圏）
元請企業との関係	1次下請は特定のゼネコンに専属するものもある。	1次下請は複数の全国展開ゼネコン、地元ゼネコンと取引をする。	1次下請は特定のゼネコンに専属するところもあるが、複数のゼネコンの1次下請となる企業も多い。	専属ではなく、地場ゼネコンも含め複数のゼネコンの1次下請になり取引先は多岐にわたる。
下請企業の業務内容	1次下請は建築専業で、大型物件を請け負うという企業が多い。とび・土工は、仮設とび、鉄骨とび、土工等に専門が分かれている。	元請企業が公共工事も民間工事も受注するので、1次下請は土木・建築両方を請け負う。規模も大型物件から個人住宅まで何でもこなす企業が多い。	仕上工事という工種から建築専業であり、大手ゼネコンからの業務を受注しているため、大型物件を請け負う業者が多い。リニューアルを専門に行う部門が存在し、改修工事の元請として工事を請け負う企業もある。	全体的に改修工事は増加傾向にある。大都市圏に比べ、幅広い業務を行っており、また近年から徐々に業務領域を拡大している企業も複数存在した。大都市圏同様、改修工事の元請となる企業もある。
自社施工比率	1次下請の自社施工比率は低く、多くの企業は、労務を2次下請以下に外注している。	1次下請の自社施工比率が比較的高い。技能労働者を社員として常時雇用する企業が大都市圏よりも多い。	首都圏は1次下請の自社施工比率は低く、労務を2次下請に外注している。関西圏・中京圏では常時雇用している企業もある。	1次下請の自社施工比率が比較的高い。躯体系業種同様に、技能労働者を社員として常時雇用する企業が大都市圏よりも多い。
1次下請企業の社員・技能労働者	1次下請の社員は、役員（家族経営が多い）、事務職員数名、技術職員（現場を監理する技術者）数名～数十名で、月給制、社保加入。鉄筋工事業を中心に、技能労働者もいる。	1次下請の社員構成は、大都市圏と同様である。高卒新規採用は社員として雇用する企業が多い。大都市圏と比較すると、技能労働者のいる企業は多い。	1次下請の社員は、役員、事務職員数名、技術職員（現場を監理する技術者）数名～数十名で、月給制、社保加入。	1次下請の社員構成は、大都市圏と同じであるが、技能労働者を数人～十数名雇用している企業も多い。
2次下請企業	1次下請は数社～十数社の2次下請を使用し現場に割り当てる。2次下請の中には業許可のない専属班もある（施工体制上は1次下請）。	2次下請の構造は大都市圏とほぼ同じである。	継続的に関係のある2次下請は、躯体系業種と比較すると一人親方の形態を取っていることが多く、1次下請はその中から必要人員を現場に割り当てる。	大都市圏仕上系業種と同様である。
2次下請の社員・技能労働者	2次下請は社長（親方）と数名～数十名規模の技能労働者で、1次下請の指示の下で、複数の工事現場を受け持つ。下請代金を技能労働者に賃金として支払うが、多くは日給月給制で、社保未加入が多い。賃金について1次下請が介入することはないが、近年は2次下請業者へ社会保険加入等を指導する1次下請も増えている。	大都市圏とほぼ同じである。国交省の方針、元請企業の指導を受け、社員化、社会保険加入に努めているという話も聞くことができた。	一人親方の形態をとっていることが多く、多くても5名程度で1班を形成している。そのために出来高制が多く、社保未加入が多い。躯体系業種同様、賃金について1次下請が介入することはないが、近年は2次下請の法人化、業許可取得、社保加入等を指導する1次下請も増えている。	1次下請と継続的に関係のある技能労働者は一人親方や小規模な班の形態をとっていることが多く、そのために出来高制となる。社会保険に関しては、加入指導を徹底している企業が多い。

	躯体系業種 （大都市圏）	躯体系業種 （地方圏）	仕上系業種 （大都市圏）	仕上系業種 （地方圏）
繁閑調整	1次下請を通して、2次下請以下の技能労働者を「応援」として受け入れたり、送り出したりしている。	大都市圏とほぼ同じである。ただ、地方は工事も企業数も少ないため、応援による調整がより頻繁に行われる。どうしても足りないときは、他県から宿泊費持ちで応援を頼むケースもある。	躯体系業種と同様に、2次下請以下の技能労働者を「応援」として他業者の現場に出している。以前に比べ応援に頼らず施工できる範囲での受注に重きを置く1次下請が多い。同業他社の人員不足に対して、元請からも人員の応援の依頼が来ることもある。	大都市圏とほぼ同じである。工事内容（新築や改修など）、発注者（個人、公共など）を変えて、繁閑の波を緩和するよう工夫している企業もある。
技能労働者の常時雇用（社員化）	多くの1次下請は技能労働者を社員化するよりも、出来高請負制の方が効率が上がるという考え方が強い。仕事量の波が激しいので社員化はリスクが大きい、高卒は社員採用して育成し、将来的に独立させるという考え方。	基本的に大都市圏と同じ考え方だが、社員として採用しないと若年技能労働者を確保できない。また仕事が少ないので、技能労働者の独立志向も弱い。	一人親方が多い工種ということもあり、躯体系業種同様に出来高請負制の方が効率が上がるという考えが強い。仕事量の波があるので、社員化はリスクが大きいという考え方が強い。	以前は社員として技能労働者を雇用していた企業もあり、積極的である。人員の確保、技術の維持向上のためには社員化することが必要という意見も多い。
技能労働者の週休2日	基本的に、実施していない。日曜のみ休日という現場が多くそれに合わせて出勤している。日給月給制の者は出勤したいという意見も多い。若手は、休日を重視し、苦慮している企業も多いが、週休2日を要望する人材は戦力にならないと反対する意見もあった。	基本的には、大都市圏と同様である。代休制を整えているといった企業も複数存在した。	基本的には、躯体系業種と同様であるが、改修工事は、休日が施工日となることが多いため、代休で調整している。塗装工事は、雨天に施工ができないことが多く、不定期であるが比較的休日は多い。	大都市圏と同様であるが、直接雇用している場合や専属の2次下請に対しては、休日確保に向けて、1次下請が配慮をしている場合もある。
若手技能労働者の確保	基本的に技能労働者の確保は2次下請の社長（親方）の仕事である。多くが社保未加入なので、高卒、ハローワーク募集ができない。基本的に縁故、求人誌等での募集。	1次下請の社長自ら高校を回って、社員として新規採用募集をしている（ほとんど応募はない）。2次下請は縁故採用が大半であるが、ハローワークを活用している企業もある。	首都圏は、基本的には2次下請以下の親方が技能労働者を確保しているが、何らかの形で1次下請も関与していかなくてはいけないという旨の意見も多い。関西圏は直接雇用している企業も複数存在し、学校からの採用等に力を入れている企業もあった。	直接雇用の企業が多く、学校やハローワーク等に働きかけ積極的に採用活動を実施している。2次下請以下は、縁故、知人の紹介が多い。 後継者等が不在の場合は、採用に積極的でない企業もあった。
若手技能労働者の育成	基本的にはOJTが中心。1次下請が2次下請以下の技能労働者を集め、日当を1次下請が負担し教育している例や、2次下請の教育を1次下請の教育と一緒になって実施している例もあった。「富士教育訓練センター」を活用している例もある。	基本的にはOJTが中心。2次下請以下も、親方のOJTが中心であり、OFF-JTを実践している企業は少ない。遠方でも富士教育訓練センターを活用している例もある。	基本的には、OJTが中心と躯体系業種と同様である。2次下請も業界団体の訓練校、メーカー主導の訓練校での研修の例もあった。	基本的にはOJTが中心であり、教育するだけの余裕がないという意見もあった。
女性の技能労働者の更なる活躍の促進	活躍できる職種はあると思うが、体力的に難しいという趣旨の意見が多い。	基本的には、大都市圏の躯体3業種と同様である。	躯体系業種と比較すると、女性の技能労働者数は多い。重労働は、グループの中で調整している例もある。積極的な採用を実施している企業もある。	大都市圏の仕上系業種と同様、女性の技能労働者は、躯体系業種と比較すると多い。特に改修工事では、活躍の場は大いにあるとの意見が多いが、積極的な採用を実施している例は見受けられなかった。

（出典）インタビュー結果を基に当研究所にて作成

2.1.2　建設技能労働者の確保に向けた諸方策
～「週休 2 日」「若手技能労働者の確保・育成」「女性の技能労働者の更なる活躍の促進」について～

本項では、技能労働者の確保に向けた諸方策として、「週休 2 日」、「若手技能労働者の確保・育成」、「女性の技能労働者の更なる活躍の促進」を取り上げる。

まず、国土交通省、業界団体により講じられている最近の諸施策を紹介する（(1)）。次に、各地域における具体的な取り組み事例を紹介する（(2)）。さらに、専門工事業者へのインタビュー結果からうかがえる現状を整理する（(3)）。最後に、インタビュー結果から抽出される今後の課題を提示する（(4)）。

(1)　最近の諸施策

【週休 2 日】[1]

国土交通省では、週休 2 日が他の業界で普及し始めた時期から、建設業における週休 2 日導入に向けた取り組みが進められている。1997 年 3 月には、建設省（現　国土交通省）により、「建設産業における労働時間短縮要綱（推進要綱）」が策定されている。

推進要綱の内容は、①週 40 時間労働制に対応した工期と積算の実施、②建設現場における生産性向上のための取り組み、③工事の平準化の実施、④公共工事週休 2 日・現場閉庁モデル工事の実施、⑤他の公共工事発注者への要請などである。

これを踏まえて、1997 年 5 月、「平成 9 年度以降の直轄土木工事の工期設定及び作業不能日の条件明示について」が通達され、工期設定は、4 週 8 休（完全週休 2 日）対応とし、週所定労働時間 40 時間労働制に対応した適切な積算を実施することとされた。

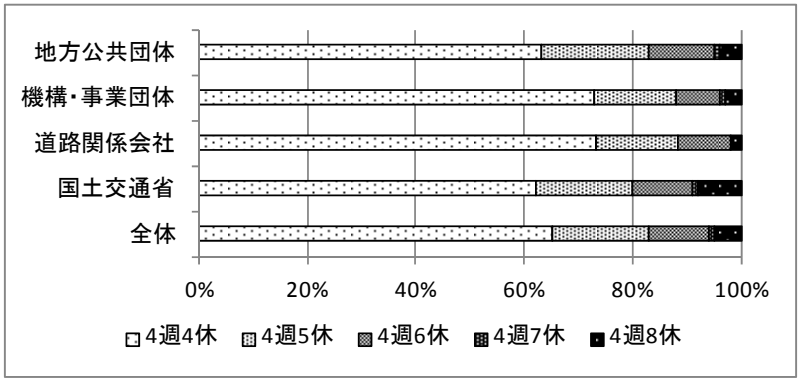
その後、担い手の確保・育成が急務となる中、一般社団法人日本建設業連合会（以下、「日建連」という）は、2013 年 11 月から 2014 年 10 月の間に竣工した 3 億円以上の公共工事を対象に、施工現場における休日取得実態調査を行った。日建連公共積算委員会の委員会社 40 社に対してアンケート調査を実施し、598 件の回答を得た。この結果、全体の 65%が「4 週 4 休」 と回答した。道路関係会社では 74%、 機構・事業団の工事で 72%という高い割合で 4 週 4 休だったほか、国交省と地方自治体でも 4 週 4 休が 6 割を超えた（図表 2-1-2 参照）。

厚生労働省の「建設業における雇用管理現状把握実態調査（平成 26 年度調査）」によると、「平成 26 年 9 月の勤務日数」は、「25 日」が 18.6%と最も高く、「24 日」が 18.5%、「26 日以上」では 15.6%という結果になり、週休 2 日が普及していないことも明らかになった。

1　「現場の週休 2 日を発注者が保証？」日経コンストラクション第 599 号（2014 年 9 月 8 日）、「建設人ハンドブック 2016 年版―建築・土木界の時事解説」（日刊建設通信新聞社 2015 年）を参考に記述した。

このように、「建設産業における労働時間短縮要綱（推進要綱）」の策定から 15 年以上が経過した現在も、建設業における全面的な週休 2 日は実現していないと言える。

図表 2-1-2　施工現場におけるおおよその休日取得状況



（出典）一般社団法人日本建設業連合会

このような中、建設産業活性化会議の「建設業の総合的な人材確保・育成対策工程表」で「週休 2 日」が取り上げられるなど関心が高まっている。以下、週休 2 日の実現に向けた具体的な取り組みを紹介する。

＜国土交通省の取り組み＞

（品確法に基づく「発注関係事務の運用に関する指針」への明記）

公共工事の品質確保の促進に関する法律（以下、品確法）の一部改正法案が 2014 年 5 月 29 日に成立した。同改正法と一体で審議された「公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律」（入札契約適正化法）と「建設業法」の改正法も同日成立となった。

また、2015 年 1 月 30 日、運用上の留意事項等について「発注関係事務の運用に関する指針」が国土交通省から公表された。

その中で、実施に努める事項として、週休 2 日の確保等による不稼働日等を踏まえた適切な工期を設定の上、発注・施工時期等の平準化を図ることを挙げ、週休 2 日の確保等による不稼働日等を踏まえた適切な工期設定を推進し、各公共発注者への周知徹底による適切な運用の促進を行うこととしている。

（直轄工事での週休 2 日モデル工事の実施）

国土交通省直轄工事では、現状の建設現場で「週休 2 日」を確保した場合における課題や問題点を把握するため、週休 2 日モデル工事を実施している。

国土交通省中部地方整備局では、全国に先駆けてモデル工事を実施した。天候や地域住民への対応で土曜日や日曜日に施工する場合には、振替休日を設定し、平日に工事を止めるなどして週休 2 日を確保するという動きである。

2015年度は、全国で約60件が試行される見通しと報道されている。国土交通省は、実施に向けた課題を把握し、適正な工期設定のあり方など解決策の検討に生かす予定である[2]。

＜建設業団体等の取り組み＞[3]

（日建連の「建設業の長期ビジョン」への記載）

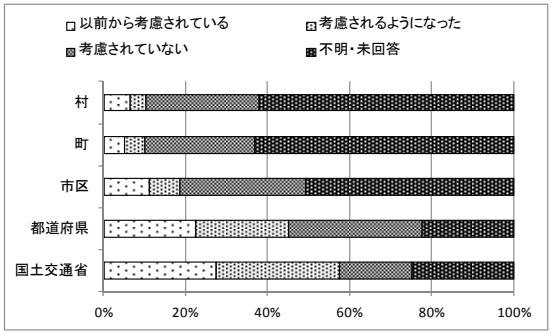
日建連が2015年3月に発表した「建設業の長期ビジョン」においては、処遇改善の一環として、「休日の拡大」を挙げている。「休日の拡大、なかんずく4週8休の実施は、処遇改善と若者の確保に不可欠」、「従来の思い込みを捨て、週休2日をはじめとする休日の拡大に取り組んでいかなければならない」などとしている。

また、日建連は、完全週休2日の導入に向けた取り組みを、国土交通省にあらためて申し入れた。「完全週休 2 日現場閉所モデル工事」の試行・全国展開、契約条件での義務化、休日を確保できる工期設定、積算の見直しを要望した。また、発注者・設計者・施工者による3者会議の定期開催、工事関係書類の簡素化、施工の合理化も求めている。

（一般社団法人全国建設業協会によるアンケート調査）[4]

全国建設業協会では、2015 年の 5 月から、47 都道府県建設業協会及び会員企業に対し、アンケート調査を実施した。その中で、工期設定について、「地域の実情や週休 2 日などを考慮した、施工に必要な工期が設定されるようになりましたか？」という質問もなされている。都道府県、市区町村では多少改善傾向があるものの、特に市区町村では「以前から考慮されている」「考慮されるようになった」の合計が少ないという回答が多くなっている（図表2-1-3参照）。

図表 2-1-3　施工に必要な工期の設定について



（出典）一般社団法人全国建設業協会　品確法等の効果検証に係るアンケート報告書を基に当研究所にて作成

2　2016年1月19日付　建設通信新聞記事を基に記載した。

3　一般社団法人日本建設業連合会編集・発行「再生と進化に向けてー建設業の長期ビジョン」を基に記載した。

4　一般社団法人全国建設業協会「品確法等の効果検証に関わるアンケート」（2015年9月）を基に記述した。

【若手技能労働者の確保・育成】

「社会保険等未加入対策」をはじめとする処遇改善や、若手の早期活躍等や若手技能労働者確保、建設技能労働者の技能の見える化に向けた「建設キャリアシステム」など、若手技能労働者確保に資する多様な施策が実施・検討されているが、ここでは、特に、「若手の確保・育成」に直接的に対応している取り組みについて紹介する。

＜担い手確保・育成コンソーシアム＞[5]

国土交通省では「建設産業活性化会議」において、2020 年以降を見据え、今後懸念される中長期的な担い手不足に対し、官民一体となって総合的な人材確保・育成策を講じる施策を 2014 年 6 月に取りまとめた。その中で、教育訓練の充実強化として、地域のネットワークで人材確保育成を支える仕組みの構築を打ち出した。

一般財団法人建設業振興基金（以下「振興基金」という）においても、2013 年 12 月に「建設産業の人材確保・育成方針」を取りまとめ、担い手確保・育成に取り組む基本的姿勢を示すとともに、連携強化による効果的な教育訓練体系の構築について提言した。

これらの施策を具体化させるため、振興基金が事務局となり、建設産業の担い手確保・育成について、実績、知見、能力を有し、今後の担い手確保・育成を推進していく意志を有する者が一体となって行動する体制をつくるための「建設産業担い手確保・育成コンソーシアム」が立ち上げられた。同コンソーシアムでは、設立から概ね 5 年間を目途に活動することとし、2014 年度下半期～2015 年度末までに取り組む事業を「建設産業担い手確保・育成アクションプログラム（第 1 版）」として取りまとめた。

アクションプログラムの主な内容は以下のとおりである。

①地域連携ネットワーク等担い手確保・育成のためのネットワーク構築

個社を超えて、地域の関係者が一体となって教育訓練体系を構築することを目指し、地域連携ネットワーク等の形成に有益な情報を調査・取りまとめ提供するとともに、先進的な取り組みを支援。

②教育訓練等基盤の充実・強化

充実した教育訓練の実践、教育訓練をはじめとした担い手確保・育成に資する提案、担い手確保・育成のための広報等について、教育訓練の実践的な役割を担う富士教育訓練センターと連携を図りつつ、教育訓練体系の構築に向け中核的な役割を果たすため事業を実施。

③職業訓練校ネットワークの構築

富士教育訓練センターと連携した職業訓練校のネットワークを構築するため、本コンソー

[5] 国土交通省土地・建設産業局建設市場整備課専門工事業・建設関連業振興室長　長福知宏『「建設産業担い手確保・育成コンソーシアム」への期待』（建設業しんこう　2014 年 11 月号）を基に記述した。

シアムの目的を共有し、かつ、連携が可能な職業訓練校の情報を収集するとともに、当該職業訓練校間の情報交換、相互協力、その他共同事業の展開等を推進する場を設置。

（地域連携ネットワーク構築支援事業）

また、建設産業担い手確保・育成コンソーシアムは、地域の総合工事業団体、専門工事業団体のほか教育機関、職業訓練施設、行政等が連携し、これまでに培ってきた知見を踏まえて、生徒・学生に対する職業教育や入職後の一貫した教育訓練について様々な施設や機会、手法を活用しながら、建設産業の担い手を確保・育成するための教育訓練体系の構築を目指す活動として、「地域連携ネットワーク構築支援事業」に取り組んでいる。

支援の形態は、コンソーシアムから各地域における産官学が連携をしたネットワークに対する業務委託とし、業務委託には事業の内容に応じて、以下の二つのメニューが用意されている（図表 2-1-4 参照）。

・予備調査

教育訓練体系の構築に必要と思われる連携先の強化や、地域の教育訓練施設の稼働状況確認など、実施事業の実現可能性に関する調査を対象としたもの。

・実施事業

ネットワーク構築のための連携先が想定されている場合に、教育訓練体系の構築に資する事業の実施を対象としたもの。

支援事業の第 1 弾（2014 年度分）は 7 件（実施事業 2 件、予備調査 5 件）、第 2 弾（2015 年度分）には 14 件（すべて予備調査）を選定した。それぞれの実施団体に事業を委託する形で必要な資金を手当てしている。2014 年度分に予備調査を実施した団体はそれぞれ、具体化を目指した実施事業に移行した。

図表 2-1-4　地域連携ネットワーク構築支援事業の概要

（出典）国土交通省ウェブサイト

＜地域建設業活性化支援事業＞

国土交通省では、社会資本の整備・維持管理や地域の防災・減災など、地域社会を支える中小・中堅の建設企業及び建設関連企業を支援するため、2015 年 4 月より「地域建設産業活性化支援事業」を実施している。中小・中堅建設企業等が抱える経営上・技術上の課題に対し、専門家による幅広いアドバイスを行うとともに、担い手確保・育成または生産性向上に関するモデル性の高い取り組みに対して、重点的な支援を行うものである。

支援のメニューは、中小企業診断士らの活性化支援アドバイザーが相談を受ける「相談支援」、アドバイザーを派遣する「コンサルティング支援」、経費を支援する「ステップアップ支援」がある。2015 年 9 月にステップアップ支援で 10 件、11 月に 7 件の支援を決定した。

＜地域人づくり事業＞

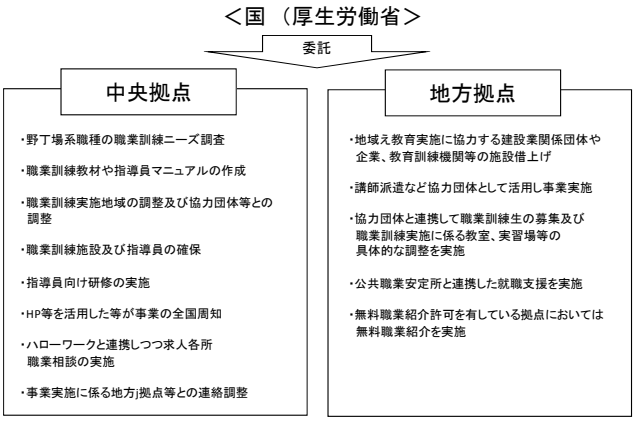
「地域人づくり事業」とは、厚生労働省が都道府県を通じて若年者の就職促進や民間企業の人材育成を支援するものであり、地域において、産業や社会情勢等の実情に応じた多様な「人づくり」により、若者や女性、高齢者等の潜在力を引き出し、雇用の拡大など「全員参加」を可能とする環境を整備するとともに、賃金の上昇や、家計所得の増大等処遇改善に向けた取り組みを推進するものである。

厚生労働省は、建設業に対しては、国土交通省と連携し、各都道府県の建設業団体に事業の積極的な活用を要請した。建設業団体や会員企業による共同体、企業単独で事業を受託し、若年者を期間雇用して集合訓練や企業実習を実施する「雇用拡大プロセス」と、在職者の賃上げなどの処遇改善を支援する「処遇改善プロセス」の実施を促している。

＜建設労働者緊急育成支援事業＞

建設労働者緊急育成支援事業とは、未就業者に対し建設業への入職に向けた支援を行うため、人材募集、職業訓練、就職あっせんをパッケージで実施する事業である。厚生労働省から受託した建設業振興基金が「中央拠点」、地域の建設業団体などを「地方拠点」と位置付け、全国 16 カ所で実施し、2015 年度から事業を開始している（図表 2-1-5 参照）。

図表 2-1-5　「建設労働者緊急育成支援事業」　概要



（出典）厚生労働省ウェブサイトを参考に当研究所にて作成

【女性の技能労働者の更なる活躍の促進】[6]

建設業の技能者数が最大だった 1997 年頃には、建設技能労働者に占める女性の割合は約 6%であった。その後、女性技能労働者は、男性技能労働者と比較しても大きく減少し、平成 26 年には約 3%の水準にまで低下している。

このような中で、これまで以上に女性が活躍できる環境を整備する取り組みが進められている。

＜「もっと女性が活躍できる建設業行動計画」の策定＞

国土交通省と建設業 5 団体[7]は、2015 年 8 月 22 日、官民挙げての行動計画である「もっと女性が活躍できる建設業行動計画」を策定した。

行動計画に位置付けられている女性活躍のための具体的戦略や取り組みについては、① 建設業の門戸をたたき、入ってもらうための「入職促進」、② 入職した人が継続して働き続ける「就労継続」、更に、③ やりがいをもって、いきいきと働くための「更なる活躍とスキルアップ」、④ 建設業における女性の活躍の姿を広く発信する「情報発信」を柱に掲げている。

＜「もっと女性が活躍できる建設業」地域協働推進事業＞

国土交通省では、「もっと女性が活躍できる建設業」の一環として、2015 年度より「『もっと女性が活躍できる建設業』地域協働推進事業」について、地域の建設業における女性活躍に向けた課題解決に資する中長期的な計画を策定し、実行する地域ネットワークを 12 件選定した。

6　竹下正一「若手や女性の技術者の登用を促す取り組み」（建設マネジメント技術 2015 年 11 月号）を基に記載した。

7　一般社団法人日本建設業連合会、一般社団法人全国建設業協会、一般社団法人全国中小建設業協会、一般社団法人建設産業専門団体連合会、一般社団法人全国建設産業団体連合会をいう。

この事業は、複数企業や関係機関が協働して地域ネットワークを形成し、地域ぐるみの取り組みを促進することで、建設業で働く女性の課題に即応したサポートを進めようとするものである。女性の入職促進、女性の定着支援、休職中の女性の復帰支援、離職した女性の復職支援に向けた取り組みなどが想定されている。この事業は、地域ネットワークの事務局に対し、活動の必要経費を支援するものである。

＜日建連「女性技能労働者活用のためのアクションプラン」の発表＞

日建連では、「もっと女性が活躍できる建設業行動計画」の策定に先立ち、2014 年 3 月に、「女性技能労働者活用のためのアクションプラン」を発表した。その中で、「女性技能労働者について 5 年以内に倍増を目指す」ことを目標にしており、具体的には「建設業には女性が活躍できる職種が多数あり、女性が入職することを歓迎することを積極的にアピールする」「女性が安心して使用できるトイレの設置など、環境整備に最大限配慮する」「時差出勤、帰宅制度など、出産や子育てを支援する制度を導入する」ことなどに取り組むこととしている。

＜もっと女性が活躍できる建設業を目指して　日建連の決意＞

日建連では、「もっと女性が活躍できる建設業を目指して」の発表と同時に、「もっと女性が活躍できる建設業を目指して　日建連の決意」を公表した。その中で、女性管理職を 5 年間で倍増、将来においては管理職に占める女性の割合を 3 割にすることを念頭に、今できることから取り組むこととしている。

＜けんせつ小町委員会の設置＞

日建連では、労働委員会で行ってきた女性活躍推進に関する活動を引き継ぎ、2015 年 4 月に「けんせつ小町委員会」を設置した。40 名の委員のうち 15 名が女性という日建連としてはかつてない構成で発足し、①処遇改善の検討、②専門工事業団体の取り組み促進の検討、③各種フォローアップ、④シンポジウムの開催、⑤普及・啓発活動などを担当する。

具体的な活動としては、会員企業が行った女性の活躍推進に資する活動を表彰するなどである。またその他にも、女子小中学生およびその保護者を対象に現場見学会を開催するなど、建設業のイメージアップに貢献する活動を実施している。

＜一般社団法人全国建設業協会の活動＞[8]

一般社団法人全国建設業協会は、国土交通省と建設業 5 団体が策定した行動計画に基づく取り組みの一環として、「女性の活躍応援フォーラム」（第 57 回全国建設労働問題連絡協議会）を 2014 年 11 月に開催した。このフォーラムは、建設業で働く女性を応援することを目的とし、講演、パネルディスカッションが行われた。

8　長尾正弘「全建の建設現場の労働環境整備・改善の取り組み」（建設マネジメント技術 20015 年 11 月号）を基に記述した。

また、全国建設業協会は、2015 年 3 月 12 日「建設業における女性の活躍の場の拡大へのロードマップ」を策定した。ロードマップは、「もっと女性が活躍できる建設業行動計画」を受け、女性が少ない現状を改善し、建設現場に女性が積極的に参加し、生き生きと働くことができるよう、もっと女性が活躍できる建設業を実現する道筋を示すことを目的に策定された。ロードマップの骨子として、①建設業に入職する女性を増やす、②働き続けられる環境を作る、③女性がさらに活躍しスキルアップできる環境を整える、④建設業での女性の活躍を広く社会に発信する、ことを挙げている。

(2)　各地域における具体的な取り組み事例

①地域建設業活性化支援事業を受けての共同訓練校開設、教育システムの新設の動き[9]

前述のとおり、社会資本の整備・維持管理や地域の防災・減災など、地域社会を支える中小・中堅の建設企業及び建設関連企業を支援するための「地域建設業活性化支援事業」では、2015 年 9 月にステップアップ支援で 10 件、11 月に 7 件の支援を決定している。その中で、担い手確保・育成に関するものは以下のとおりである。

（香川県　職人育成塾）

内装仕上工事業者、タイル工事業者、左官工事業者など内装工事に携わる地域の専門工事業者が連携し、職人を育成するため一般社団法人を設立。地元の小学校跡地を利用して職人育成塾を開設し運営する。

（隠岐地区建設業人材育成プロジェクトグループ）

離島の建設企業が連携し、島内の建設企業の技術・技能人材の育成や安全・品質向上ため、島内での教育訓練の仕組みを構築。将来的には一般社団法人等を設立し、認定訓練法人の認可取得を目指す。

（タイル工育成 10 ヶ年事業）

タイル工事業者と資材会社の連携体で、タイル工を継続的に採用・育成するため、10 年に及ぶ社内教育訓練計画を策定する。毎年 1 人ずつ採用し、3 年で 2 級技能検定に合格、5 年で 1 級合格・職長、8 年で基幹技能者・セラミックマイスターというキャリアモデルを設計し実行する。

9　国土交通省ウェブサイト「『地域建設産業活性化支援事業』においてモデル性の高い支援案件を選定しました」を基に記述した。

②各地域の建設業協会での女性の技能労働者の更なる活躍の促進

全国建設業協会が策定した「建設業における女性活躍の場の拡大へのロードマップ」を受け、各地域の建設業協会は具体的な行動を進めている。以下に取り組み例を紹介する。

・女性部会設置による、自己啓発や交流の場の設置
・官公庁勤務の女性技術者と民間企業の女性技術者との意見交換会の開催
・一般紙、専門紙に現場で働く女性の紹介
・女性や親子を集めた現場見学会の開催

③2015 年度下半期インタビュー先における具体的な取り組み事例

（一般社団法人京都府建設業協会）

一般社団法人京都府建設業協会では、一般市民等への広報活動を実施している。その一つが、建設業のイメージアップと若手就労の促進を目指した漫画冊子『雨のち晴れ』の発刊である。建設業以外の分野で働いている若い男性サラリーマンが、台風が接近する河川で懸命に防災活動を行う建設業の姿を目にして、建設業の重要性を認識するというストーリーである。冊子は関係諸機関や学校などに配布している。

また、2005 年度から、市民と工事のふれあい事業として「親子で学ぶ京都の建設・土木」を行い、工事現場を親子でふれてもらう機会をつくっている。放送局のアナウンサーやタレントが、ダムや高速道路等の現場を案内するものであり、日々の生活に役立つ公共施設の工事への理解を進めるために実施している。

（職業訓練法人　近畿建設技能研修協会　三田建設技能研修センター）

当研究所では、2015 年 12 月に、三田建設技能研修センターから、人材確保に向けた取り組みについて状況をうかがった。

三田建設技能研修センターは、野丁場職種を主とする建設業関係職種に係る認定訓練、その他教育訓練を行うことを目的として設立されており、技能士コース、技能講習、各種資格取得に向けたメニューは充実している。ここでは、近年新たに取り組みが始まっている新規入職者確保に関連する事業の実施状況を紹介する。

～地域人づくり事業～

前述の「地域人づくり事業」において、三田建設技能研修センターでは、兵庫県や豊岡市から、若年者の建設産業への入職促進・人材育成の取り組みを受託し、建設工事に関する各種資格取得、技能取得に取り組む講習等を実施している。18 歳～39 歳の若年失業者を対象とし、募集は、パンフレットの作成、ハローワーク等での配布などを行った。兵庫県から受託した 2015 年度の地域人づくり事業では、前期では 10 名の定員に対し、8 名が受講し、5 名が入職した。また、2015 年度後期は 8 名の受講者に対して講習を実施している。

～建設労働者緊急育成支援事業～

前述の建設労働者緊急育成支援事業において、三田建設技能研修センターでは、建設労働者緊急育成支援事業の「地方拠点」として、兵庫県建設業協会・建設産業専門団体近畿地区連合会からの受託により、離転職者、新卒者、未就職卒業者等を対象に講習を実施している。2015 年 10 月から事業を実施しているが、2015 年度では、定員 15 名、6 名の受講者に対して、5 名が新規入職した。

また、建設労働者緊急育成支援事業の「地方拠点」である高知建設業協会からの受託により、講習を実施している。

新規入職者に関する両事業は、どちらも失業者、未就業者を対象としている。これまで建設業に関わったことの無い方々に、建設業に関心を持ってもらい募集に繋げる点に最も努力しているとのことである。同センターは、引き続き新規入職者に関する事業に力を入れていく予定である。

（長崎県建設産業団体連合会）

長崎県では、長崎県建設産業団体連合会が事務局となって、産学官連携建設業人材確保育成協議会を設けている。産・学・官の連携により建設業の人材の確保・育成に関わる多様なプロジェクトを展開しており、技術者・技能者の教育訓練システム構築のほか、情報発信・交流（「ながさき建設ナビ」（情報サイト）、「１万人、土木・建築体験プロジェクト」）も進めている。ここでは、2015 年度に実施している鉄筋工の教育訓練について紹介する。

鉄筋工の教育訓練は、未就業者向けコース（「建設労働者緊急育成支援事業」を活用）と新規入職者向けコース（「地域連携ネットワーク構築支援事業」を活用）の双方を実施している。

～鉄筋工の教育訓練（未就業者）～

未就業者向けに、2015 年度には 2 か月間の教育訓練を 2 回実施している。受講者は、第 1 期は 3 名、第 2 期は 6 名である。教育者には現役 1 級技能士 9 名を確保している。

訓練終了後に就職のあっせんも行う。第 1 期の受講者 3 名については、全員が長崎県内の鉄筋工事業に入職した。

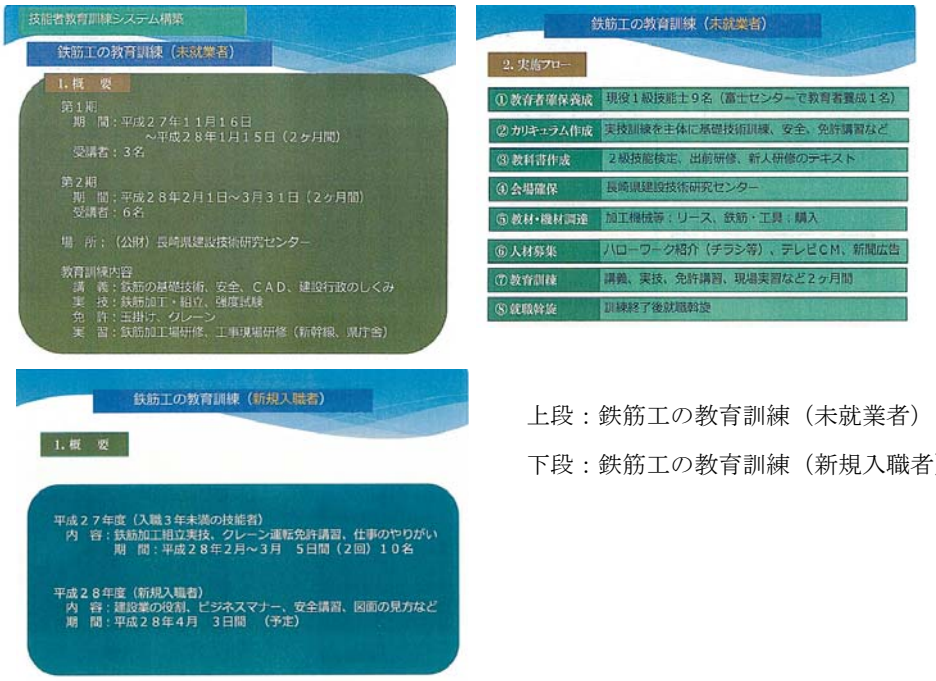
教育訓練の内容は、次のとおりである（図表 2-1-6 上段参照）。

①講義（鉄筋の基礎技術、安全、CAD、建設行政のしくみ）、②実技（鉄筋加工・組立、強度試験）、③免許講習（玉掛け、クレーン）、④実習（鉄筋加工場研修、工事現場研修）

～鉄筋工の教育訓練（新規入職者）～

新規入職者向けについては、2015 年度には、入職 3 年未満の技能者を対象に、5 日間の教育訓練を 2 回実施している。内容は、鉄筋加工組立実技、クレーン運転免許講習、仕事のやりがいである（図表 2-1-6 下段参照）。

図表 2-1-6　技能者教育訓練システムの構築（鉄筋工の教育訓練）



上段：鉄筋工の教育訓練（未就業者）

下段：鉄筋工の教育訓練（新規入職者）

（出典）長崎県建設産業団体連合会資料

～長崎県建設産業団体連合会へのインタビューの際のお話から～

長崎県建設産業団体連合会へのインタビューの際には、人材の確保・育成に関して、次のような趣旨のお話もうかがうことができた。

・このままでは担い手が確保できなくなるという危機感をもって、入職・定着促進に取り組んでいる。

・鉄筋工の教育訓練（未就業者）では、鉄筋加工場研修で加工した鉄筋が、実際の現場で使えるものに仕上がった。訓練生の自信につながったと思う。

・鉄筋工の教育訓練（未就業者）では、経営者である教育者が訓練生に寄り添った、充実した訓練が実施できた。

・今後は、型枠工の教育訓練を実施することも検討している。教育訓練の中で型枠工の知識・技能のすべてを教えることはできないが、基礎的な知識・技能を教えるとともに、やっていけるという気持ち（やっていくという覚悟）が醸成できればよいと考えている。

・建設分野の人材育成に熱心に取り組んでおられる先生（毛利公浩氏（長崎県立大村工業高等学校））からは、

－「寄り添い」があれば人は辞めない。

－就職先を選ぶ基準は「生徒の幸せ」。

－生徒は就職について母親と相談する。「母親の目線」が重要。

といったお話をいただいている。

・資格制度について、現行以上に段階を踏んだものとし、入職後早期に取得できるものもあるとよい。自信を付けることにもつながる。
・地域の建設業は、働く人を単なる労働力としてはみていない。

（毛利公浩氏（長崎県立大村工業高等学校））

毛利公浩氏（長崎県立大村工業高等学校）は、工業高等学校における建設分野の人材育成に熱心に取り組んでいる。

同氏から、次のような趣旨のお話をうかがうことができた。

～若者の考え方～

・若者の考え方は、おそらく以前とは変わっていない。今の若者も「働きたい」という「志」は持っている。
・むしろ、若者の目に映る大人の姿のほうが変わってしまったのかもしれない。
・もっとも、今の若者は「辛抱」ができない。学校を巣立つ若者に、「社会で辛抱を勉強してきなさい。」という話をしている。
・挫折にまではいたらないような失敗経験は、学校にいる間にさせるようにしている。

～大人のあり方～

・若者を牽引していくべき大人の像がぐらついてきた。「人が足りないから」だけでは解決策は見えてこない。
・かつての師匠は、弟子に寄り添うという姿勢を持っていたのではないか。
・今の大人の姿がまた変わっていけば、入職も定着も解決が見えてくる。大人の変化を若者に感じさせられるか。若者が進む道筋が見えてくると若者が感じられるか。

～企業経営者の姿勢～

・若者が進む道筋を伝えられる会社か。
・表面的には「バカヤロー」と言っている子が、実は「助けて」という声にならない叫びをあげていることもある。若者は何も言わない、でもその若者の考えが感じとれるということもある。
・聞こえる人には聞こえる。そういう資質がある会社か。若者に寄り添える会社か。企業トップの姿勢がここにリンクしてくる。
・学校でも、先生が変わると子どもも変わる、子どもが変われば学校も変わる。大人自らが変わることがなければ、子どもも学校も変わっていかない。

～これからの人材育成～

・職人を育てるということは、かつては普通になされていたことである。それがないがしろ

にされてしまった。
・そのような中にあっても、子どもに一番身近なところで「一貫」してやってきた人たちはいた。
・自分たちが職人を育てなければならないと思っている。
・それとともに、関係者が胸襟を開いて危機感を共有することが重要だ。
・関係者が連携して次世代の職人を育てる仕組みをつくり、それを二度と絶やしてはいけない。二度と絶やさないということを関係者の共通理解として宣言すべきである。

～女性の活躍、建設業の情報発信など～
・たとえば重機の運転は、一般的にいって女性のほうが上手であると感じる。
・自動車メーカーの工場で働いている女性技能者の服装などの姿は、建設業の鉄筋工と同様である。製造業の広報では、このような技能者が表に出てくる。他方、建設業のゼネコンの広報では、表に出てくるのは企画担当者や技術者であり、技能者はあまり表に出てこない。
・自分の勤務校では、「汗」「生徒」が前面に出てくるビデオを作っている。

(3)　専門工事業者へのインタビュー結果からうかがえる現状

当研究所が、昨年度から今年度にかけて実施してきた専門工事業者へのインタビュー結果からうかがえる技能労働者確保・育成に関する「週休２日」「若手技能労働者の確保・育成」「女性の技能労働者の更なる活躍の促進」に関する現状をまとめた。結果を以下に示す。

【週休２日】
（技能労働者の現状）
・建設現場は土曜日、祝日でも稼働しているのが一般的である。
・塗装工事、内装仕上工事は、改修工事も行っているが、改修工事を行う場合は、個人邸、大規模な工事に関わらず、発注者の都合により土・日、祝日に稼働する場合が多い。
・改修、新築で技能労働者を区分することは難しく、休みは不定期になることが多い。
・塗装工事は、工事の進捗が天候に左右されることが多い。雨天の場合は施工できなくなるために、結果として、他業種と比較すると休日は多いのではないか。

（週休２日に前向きな意見）
・若手の技能労働者は、週休２日でないとやめてしまう。人材確保のためには、必要な対策であり、休日についても、他の産業と同等の水準まで上げる必要がある。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏　インタビュー結果）

・自社では技能労働者を直接雇用していないが、配下の 2 次下請に、若手には休日を取らせるように要請している。また、配下の 2 次下請の親方もそういった方針には理解を示し、できる範囲で実践してくれている。（仕上系業種　地方圏インタビュー結果）

（週休 2 日の課題を指摘する意見）
・現場が稼働している以上、休むわけにはいかない。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏　インタビュー結果）
・若手の技能労働者が、週休 2 日を重要視している一方で、結婚をして、子どもができるような年齢になると、週休 2 日を希望する者が減ってくる。所得が増えれば、週休 2 日が良いことは間違いないが、現状では難しいのではないか。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏　インタビュー結果）
・専門工事業者にとって、現場が全てであるため、4 週 6 休を目指しているが、現状は難しい。内装仕上工事は、竣工日もせまっているために、工期を間に合わせるのが第一であり、休日が確保できない点は致し方ない面もある。（仕上系業種　地方圏インタビュー結果）
・自己犠牲がないとできない職種もある。特にとびは、他職種に足場を提供するなど、「現場を引っ張っていく」立場にある。週休 2 日を要求するような人間は戦力にならない。（躯体系業種　大都市圏インタビュー結果）
・4 週 6 休という規則で入社するが、独立後に休日に働いて、所得が増える先輩などからの情報や、次第に業界の習慣にも慣れると、本人から出勤したいという要望がある。（躯体系業種　大都市圏インタビュー結果）
・親方としては、短期間で工事を終えることが収入の増加に繋がるため、休みたがらない。一方で新卒採用においては、休みが少ないと学生に敬遠されてしまう。（躯体系業種　地方圏インタビュー結果）
・週休 2 日は、専門工事業者の問題ではなく、元請企業がどこまで本気で取り組めるかにかかっている。本格的に始めると、最初は技能労働者も他の現場へ応援に行くと思うが、そのうち定着し、若い人も入職してくるであろう。（躯体系業種　地方圏インタビュー結果）
・元請企業にとっては、リース代、人件費増の原価増加に繋がる。どこまで一般的になるか、発注者の理解を得られるかが課題。（躯体系業種・仕上系業種　地方圏インタビュー結果）
・現場が休みになっても、下請が休日に他社の応援等にいっているのか把握していないし、できない。（仕上系業種　大都市圏インタビュー結果）

【若手技能労働者の確保・育成】
（若手技能労働者の確保に関する現状）
・直接雇用を実施している企業は、ハローワーク等への募集に加え、新卒の採用に力を入れている企業は多い。
・躯体工事業は、仕上工事業と比較すると、技能労働者を直接雇用している企業が多い。

・地方圏では、躯体系業種、仕上系業種ともに、技能労働者を直接採用している企業は、大都市圏に比べ多い。
・積極的に採用活動に取り組んでいる企業の中には、採用担当の教員と関係を築くため、社長自らが学校を継続的に訪問している企業も複数存在する。
・2 次下請の採用は、各社に任せている 1 次下請が大半であるが、縁故採用が主流である。
・地方圏においては、後継者が不在の場合、採用活動にも積極的でない企業があった。廃業も視野に入れている企業もあった。
・自社から独立した技能労働者を確保できるよう、2 次下請を法人化し、グループ化を検討している企業もある。
・若手が入職する場合、若手がいない企業では定着率は低く、若手が継続的に入っている企業では定着率は高いと感じている企業もある。
・高校での出前講座では、生徒の反応は非常に良いが、その反面として、いかに業務内容を理解してもらえていなかったかを痛感したという企業もある。
・若手確保のために、近年から高校を回っているが、学校からの応募はなかなかないという企業も複数存在している。

（若手技能労働者の育成に関する現状）
・下請次数、職種や地域に関わらず、基本的には OJT のみである企業が多い。
・躯体系業種については、新人教育として富士教育訓練センターを活用している企業が複数あった。
・首都圏は、職種に係らず、OFF-JT を実施している企業も多い。大都市圏の躯体系業種は、比較的技能労働者の教育に熱心であり、中には 1 次下請が、2 次下請以下の日当を負担し、自社及び継続的に取引関係のある 2 次下請以下の技能労働者に対して、職長教育等講習会や勉強会を休日に実施している企業も複数存在した。
・他産業から建設業に転職した企業幹部が中心となって、若手の育成に積極的に取り組んでいる事例が複数存在している。例えば、複数分野のある程度のスキルの早期習得により効率性の向上や繁閑調整を目指すといった取り組みを行っている。
・年配で現場を離れた技能労働者が若手育成を担当しているケースも複数存在している。

（若手の確保・育成に前向きな意見）
・若手の確保のためには、もっとこの仕事を知ってもらうことが大切。（躯体系業種　地方圏インタビュー結果）
・正しく仕事の内容を伝えて、地道な教育を継続していれば、必ず若者は戻ってきてくれるはずである。（躯体系業種　地方圏インタビュー結果）
・2 次下請の親方に任せるのではなく、1 次下請も採用、育成に積極的な関与をしなくてはいけない。（仕上系業種　大都市圏インタビュー結果）

・これまで経営環境が厳しかった時も継続的に採用、教育は実践してきた。今は、熟練者から若手への教育が自然と実践できており、良い循環が保てている。（仕上系業種　大都市圏インタビュー結果）

（若手技能労働者の確保・育成に関して、問題点を指摘する意見）
・教育する人材や費用の余裕がない。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏　インタビュー結果）
・後継者が決まらない企業は、採用、育成に積極的になれないのではないか。（地方圏　躯体系業種・仕上系業種　インタビュー結果）
・採用し、教育した後に独立していく。その後も自社の仕事をしてくれればそれでもいいが、他社の仕事をされては、投資が無駄になる。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏インタビュー結果）
・自社で採用し、教育をすることで、今後の人材を確保していきたいが、2 次下請以下の親方は教育係になることを嫌がる。また社員になって世話役になるメリットもない。1 次下請としては、教育係の確保も難しい。（躯体系業種　大都市圏インタビュー結果）
・登録基幹技能者や、その他の資格が、請負の中で区別なく扱われ、資格取得のメリットがあまりないと思う。実務と資格が繋がり、また資格が優遇される制度が必要である。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏　インタビュー結果）
・学校側から入職希望者を紹介してもらえない。また本人は就職を希望しても保護者が反対する場合がある。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏　インタビュー結果）
・工業高校ですら、建設業の業務内容を理解していない。（躯体系業種　インタビュー結果）

【女性の技能労働者の更なる活躍促進】
（女性の技能労働者の現状）
・特に意識して採用活動を実施しているという例は少なかった。（特に女性の採用を意識するというよりは、若手の採用に注力をしている企業が多い）
・作業の負担が少ないため、クロス工事は比較的女性が多い。一方で同じ内装仕上工事業においても、床工事は体力的に負担が大きく、女性には向かないのではないかという意見も多く聞かれた。
・女性や未経験者を中心に採用し、自社で教育して人員を確保している企業も存在した。

（女性の技能労働者の更なる活躍の促進に前向きな意見・取り組み）
・入職希望者がいれば採用したい。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏　インタビュー結果）
・改修工事や個人邸の工事においては、女性の丁寧さ等、向いていると感じる。（仕上系業種大都市圏・地方圏　インタビュー結果）

・内装仕上工事のボード貼りの工事は、体力的に厳しい面もあるが、ボードカット、墨出し等の業務は丁寧さが求められる業務であり、女性に向いているように思う。職種によっては活躍できる機会はあると思う。（仕上系業種　地方圏インタビュー結果）
・例えば、女性がけがをした時、「女性だから」と決めつけて考えるのではなく、男性にも起こり得ることだと考えることが必要だと思う。その結果、作業手順、運搬方法等、改善ができる。そういったことを社員の技能労働者で話し合う機会を、定期的に設けている。（仕上系業種　大都市圏インタビュー結果）
・社内で女性同士のコミュニケーションが取れており、女性リーダーのような存在の技能労働者がいる。リーダーには社員としての追加の手当を与えているが、コミュニケーション等の面で中心的存在である。そういった環境を作り出すことができている。（仕上系業種　大都市圏インタビュー結果）

（女性の技能労働者の更なる活躍の促進の課題を指摘する意見）
・顧客との長期の関係が必要で、結婚後退職されてしまうと困る。（仕上系業種　地方圏インタビュー結果）
・技能労働者を 2 次下請に依存している企業は、技能労働者の採用は親方任せであるため、女性の入職促進だけでなく、入職者確保に向けた積極的な対応が難しい。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏　インタビュー結果）
・現時点で、女性の技能労働者を採用しており、過去にも採用したことがあった。週に数日は技能の学校に通いながら、現場でも仕事をしているという状態である。学校では、他の女性の技能労働者とコミュニケーションが取れているようだ。しかし、学校卒業後、辞めていくことが何回かあった。（仕上系業種　大都市圏インタビュー結果）
・現在、女性を採用したいという話は、同業他社からも聞くが、応募が無いという状況である。（躯体系業種・仕上系業種、大都市圏・地方圏　インタビュー結果）
・塗装工事は、ペンキを扱い顔も汚れる。女性からは嫌われがちな職種であると思う。（仕上系業種　大都市圏インタビュー結果）
・女性社員（技術者・事務職等）には、休暇の日数を増やし、柔軟に対応している。一方で、現場で働く技能労働者は、工程の兼ね合いもあり、休暇を取りづらい環境である。当然男性にも該当するが、女性にとってはより働きづらい環境であるように思う。（仕上系業種　地方圏インタビュー結果）
・現場で怪我がなくなることと、賃金アップが課題。コンビニでのバイトと収入が大差ない状況では、人材確保の競争において、他産業に負ける。（躯体系業種　大都市圏・地方圏　インタビュー結果）
・雨風をしのげる仕上工事はできると思うが、屋外の躯体工事では体力的にも難しいと思う。（躯体系業種　大都市圏インタビュー結果）
・重量物を取り扱うものは難しいのではないか。（躯体系業種　地方圏インタビュー結果）

(4)　今後の課題

週休２日、若手技能労働者の確保・育成、女性の技能労働者の更なる活躍の促進は、建設業界全体の課題であるが、技能労働者を適切に配置することが求められる専門工事業者にとっては、まさに当事者として非常に重要な課題であるといえる。

2014 年度から実施している専門工事業者インタビューでも、各社それぞれの取り組みや、様々な意見をうかがうことができた。人材確保の重要性は今後より一層高まるといった趣旨の意見が多い一方で、課題や悩みも多く聞かれた。インタビュー結果からうかがえる課題として、以下の点を提示したい。

【週休２日】

専門工事業者へのインタビューでは、若手確保のためには、週休２日は実践すべきとの意見が多く聞かれた。しかし、実際には多くの技能労働者は土曜日、祝日も出勤しており、週休２日とは程遠い状況である。以下に、インタビュー結果からうかがえる課題を提示する。

①技能労働者の収入面の処遇

インタビューの中で、若手の技能労働者の定着のためには、休日の確保が重要であるという認識の専門工事業者は非常に多い。一方である程度の年齢に達し、家庭を持つようになると土曜日の出勤を希望する者も多いとのことである。休日が不足している原因のひとつに、技能労働者の収入が稼働日数や出来高に依存しており、かつ、その水準が高くないということがあることは、このようなインタビュー結果からも十分推測できる。人材確保、休日確保のためには、他産業並みに技能労働者の収入面の処遇が改善されることが必要である。

②適正な工期設定と工期変更

仕上工事の施工を行う時期は、竣工予定日の間際であり、これまでの工程の遅れから突貫工事になるという状況が多いようである。とび工事では、現場を引っ張る職種として週休 2 日などは考えられないという意見もあった。また、工期が長びくことは、仮設機材や事務所の賃料等の増加に繋がる。インタビューでも指摘されているが、これらの費用を負担している元請企業では、利益を高めるため、工期を短く設定したいというインセンティブが働く。しかし、こういった問題は、当初から適正に工期を設定するとともに、各工程の工期の管理を適切に行えば改善できることである。

また、建設現場では、土地や近隣に関するリスク等、契約当初の条件と、期中の条件が異なるといったことが多々ある。施工条件が異なり、その結果工期にも影響が生じる場合は、当然、工期の変更や、工程の回復のための処置に対する追加の費用が必要である。しかし、このような期中のリスクについては、受注者側に責任がない場合であっても、受注者側が負担していることも多いのが現状であると思われる。技能労働者の休日確保のためにも、この

ようなリスクを受発注者間で適正に分担するよう、発注者の理解と元請企業の行動が必要不可欠である。

安全に関する意識が過去から大きく変わってきたように、適正な工期設定に向けた元請企業や専門工事業者の意識の変革に加えて、公共工事、民間工事に関わらず、請負契約における適正な工期の設定と、施工条件の変化等に対応した適正な工期変更が必要である。今後、建設業行政が中心となり、発注者も含め、適正な工期設定・工期変更に関する議論が活発になされることが期待される。

【若手技能労働者の確保・育成】

インタビューでは、多くの専門工事業者から、若手技能労働者の確保・育成について積極的な意見が聞かれた。一方で、継続的に新卒者の採用を実施し、技能労働者の育成に成功している企業は多くはなく、人材の確保・育成に各社苦慮している状況であった。

建設産業活性化会議の中間とりまとめでも取り上げられているように、以下のような中長期の視点に立った総合的な人材確保・育成対策を進める必要があるということは言うまでもない。

・適切な賃金水準の確保
・社会保険等未加入対策の強化
・適切な工期・工程等による計画的な休日取得の実現等

これらに加えて、ここでは、専門工事業者、地域の建設業団体、教育者へのインタビュー結果からうかがえる課題を提示する。

①若手を育てようという経営者の姿勢

建設分野の人材育成に熱心な工業高等学校の教育者からは、「若者が進む道筋を伝えられる会社か」、「若者に寄り添える会社か」が重要という趣旨の指摘があった。また、技能労働者の育成に熱心に取り組んでいる地域建設業団体からは、「地域の建設業は働く人を単なる労働力とはみていない」、「未就業者の教育訓練について、経営者である教育者が訓練生に寄り添った、充実した訓練が実施できた」といった話が聞かれた。

若手技能労働者の確保・育成のためには、従業員を大切にし、入職してくる若者を育てようという経営者の姿勢がまずは重要であると考えられる。期待と不安をもって入職してくる若者に進むべき道筋を示すとともに、寄り添って育てていこうという姿勢が経営者にあり、それが入職してくる若者に伝わるか。また、その姿勢が社内全体に広がり、OJT などに活かされていくか。こういったことが、若手技能労働者の確保・育成を進める上での前提となると考えられる。

②魅力ある建設企業づくりに向けた経営戦略

インタビューでは、複数の企業において、建設業以外の分野から建設業に転職された企業幹部の方々からお話をうかがうことができた。これらの方々は、若手育成についての積極的な取り組みなどを実践している。たとえば、複数分野のある程度のスキルの早期習得により効率性の向上や繁閑調整を目指すといったように、若手育成を企業経営の中で戦略的に位置付けて取り組んでいる。このような積極的な取り組みが、企業の魅力を高め、担い手確保にもつながっているものと考えられる。

このようなインタビュー結果からは、人材育成等もふくめて、魅力ある建設企業づくりに向けた明確な経営戦略を持つことが重要であること、建設業のみならず、他産業での経験や取り組みも参考になることが示唆されている。そして、このような経営戦略づくりとその実行に当たっては、経営者自身の姿勢が重要であると考えられる。

③教育訓練の推進とキャリアパスの提示

インタビュー結果からは、躯体系業種、仕上系業種に関わらず、自社内での教育訓練が機能しているとする事例も複数存在する。技術的に非常に優秀な技能労働者が、年配になり現場を離れても、社内の若年技能労働者の指導に当たっている事例もあった。

一方で、技能労働者を雇用している企業でも、自社では教育するための十分な人材がいないという意見が多く、2 次下請の親方による教育を期待したくても、親方は自分の仕事が滞るため、若手の教育に難色を示すという意見もある。

建設投資が大幅かつ急激に減少した時期には、建設企業は、事業規模の小規模化、技能労働者の短期雇用や外注化等で経営の危機を乗り切った。そのために、若手の教育をするだけの人材と企業体力が不足していることが考えられる。

また、若手の採用や教育が滞ったことで、技能労働者の高齢化が進む中、入職してくる若手技能労働者が孤立するといった状況が生じていることもうかがえた。

今後、人材確保・育成に取り組み、技能の伝承を継続して実施していくためには、まずは、専門工事業者による OJT やそのためのシステムの工夫が必要である。熟練した技能労働者が若手の指導に当たるといった上述の事例は、年配の社員に活躍の場を提供しつつ若手の育成を行うものであり、これからの社内人材育成についてのヒントを提供するものと考えられる。

また、地域の建設業団体や、専門工事業者の連携による教育訓練の場の提供、ゼネコンの積極的関与など、個々の専門工事業者の枠を超えた仕組みづくりや活動により、教育訓練の機会と、同世代とのコミュニケーションの場を提供していくことも重要であると考えられる。

さらに、入職後早期に取得できるものから段階をふんだ資格制度の整備、登録基幹技能者などの資格取得のメリットを求める意見も聞かれた。

このような意見を敷衍していけば、入職後のスキルアップの道程と、将来の地位・処遇といった、将来のキャリアパスを若手に明確に提示していくことの必要性の示唆につながっていくものと考えられる。

④学校、保護者との連携

（一社）建設産業専門団体連合会が実施した「建設技能労働力確保に関する調査報告書」によると、若者が、建設技能労働者として入職しない原因の一つとして、「職業イメージの悪さ」、「家族や知人の反対」等が挙げられている。当研究所のインタビューでも、本人の入職の意思はあったが、保護者に反対されたという事例もあった。また、学校を回っても学校からの応募がなかなか無いという意見もあった。

他方、専門工事業者が出前講座等を実践すると、学生の反応は非常によく、熱心に話を聞いてくれるという声が聞かれた。逆にいえば、これまで、いかに建設業や自社の職種の業務内容を理解してもらえていないかを痛感したとのことである。

こういった状況に鑑みると、建設業の仕事内容、やりがい、魅力などが、学校や、保護者に理解されていないことが課題として挙げられる。

技能労働者の直接雇用を実施している企業は、学校との関係を継続的なものにしようと努力しており、こうした各社の人材確保に向けた努力が重要である。

一方、学校、保護者への広報活動などは、費用に対する直接的な効果が表れにくく、専門工事業者個社だけではこれらの展開にまで至らないことが想定される。すでに各地の建設業協会、専門工事業団体で、業界の広報活動、会員企業による高校等への出前講座、インターンシップ等の活動が行われているが、継続的かつ積極的な活動が行われることが期待される。

【女性の技能労働者の更なる活躍の促進】

女性の技能労働者の更なる活躍の促進のためには、まずは、上述の若手技能労働者の確保・育成で述べたことが基本的に当てはまる。加えて、洗面所・更衣室などのハード面の環境整備や、出産や子育てを支援する制度などのソフト面の施策の充実が重要である。ここでは、専門工事業者へのインタビュー結果からうかがえる課題を提示する。

①「ユニバーサルデザイン」的な発想

インタビューでは、同じ業種でも、「女性の活躍は難しい」という意見と、「女性の活躍の場はある」という意見とがあった。このようなことからもわかるように、建設業界内で、女性の技能労働者の更なる活躍の促進に関し、意識の違いが見受けられる。

このような中、例えば、女性建設技能労働者のけがについて、事故の原因を「女性」であることに求めるのではなく、男女ともに起こり得る問題として作業手順の改善に繋げる契機とするという趣旨の意見が聞かれた。

これは、男女を問わず働きやすい職場環境をつくっていこうという考え方ととらえることができる。このような、いわば「ユニバーサルデザイン」的な発想が、今後の担い手確保において重要となるものと考えられる。

②活躍の場の認知促進

前述のとおり、女性の技能労働者の更なる活躍に向けた施策が、行政、建設業団体で積極的に取り組まれている。インタビュー結果からは、業種にもよるが、現場に技能労働者を送り出している専門工事業者としても、女性が活躍できる場は多いという意見も多くあった。

一方で、専門工事業者の求人に対しては、女性の応募がそもそも無いという状況がみられた。工業高等学校においても、各専門工事業の具体的業務内容が必ずしも認知されていない状況であることに鑑みると、一層のアピールが必要である。女性の活躍の場としてのアピールは、今後さらに建設業団体などが中心となって積極的に取り組んでいく必要があると考えられる。

まとめ

本項では、「週休 2 日」、「若手技能労働者の確保・育成」、「女性の技能労働者の更なる活躍の促進」について、最近の諸施策と、各地域における具体的な取り組み事例を紹介するとともに、2014 年度から当研究所で実施しているインタビューの結果からうかがえる現状と課題を提示した。

上述の課題の特徴として、第一に、従来の発想からの転換、第二に、個社の努力と、個社では対応しにくい分野での建設業界内での協力、そして第三に、経営者の姿勢の重要性が挙げられる。

また、技能労働者を直接に雇用する専門工事業者の努力のみならず、週休 2 日に典型的にみられるように、元請企業の行動、さらには、建設業行政が中心となり、民間を含めた発注者も巻き込んだ議論が重要である。

このようなことを念頭において、課題解決に向けた努力が進められていくことが期待される。

2.1.3　建設技能労働者の就業構造のあり方

～社会保険等未加入対策を契機として～

建設業は、河川堤防・道路などの土木構造物や住宅・オフィスビル・店舗・工場などの建築物の新設・改修等を担い、国民生活と経済活動の基盤づくりに貢献している。現在、我が国の生産年齢人口の減少を背景として、建設業の人材確保、特に、建設現場において実際の施工を担う建設技能労働者の確保が大きな課題となっている。生産年齢人口減少下において建設業が建設技能労働者を持続的に確保し、将来にわたってその役割を果たしていくために

は、就業希望者によって選ばれるような働き方（及び、就業した建設技能労働者が定着するような働き方）を提示することのできるようなものとなっていることが重要である。

現在、建設技能労働者等の社会保険等未加入対策が進められている[10]。これは、建設技能労働者等の担い手確保の取り組みの一環として、法律上求められている処遇を確保するためになされているものである。しかしながら、その効果は建設技能労働者の処遇の確保にとどまるものではなく、生産年齢人口減少下における建設技能労働者の就業構造に影響を及ぼす可能性を有していると考えられる。

本項では、生産年齢人口減少下における社会保険等未加入対策を契機とした、建設技能労働者の就業構造の転換の方向性と、転換に向けた方策について考察する。

本項の構成は以下のとおりである。

第一に、建設技能労働者の就業構造について、労働力を調達する側の視点と就業する側の視点の双方から考察し、生産年齢人口減少という社会的な状況変化の中で、建設技能労働者を確保していくための前提条件は、社会保険等加入を含む他産業並みの就業条件であること、また、生産年齢人口減少下での社会保険等未加入問題の解決は、他産業並みの就業条件を確保するために最低限必要な条件となるのみならず、建設技能労働者の就業構造の転換を促す契機となり得ることを述べる。((1))

第二に、社会保険等未加入対策の推進について考察する。建設経済レポート№65 で提示した、社会保険等未加入対策を進める上での 4 つの課題を改めて示す。その上で、当研究所が実施した大規模なゼネコン及び社会保険労務士へのインタビューの結果をもとに、現在、大規模なゼネコンで進められている取り組み等について紹介するとともに、課題解決に向けた今後の方向性について展望する。((2))

第三に、建設技能労働者の就業構造に関連する課題について考察する。インタビューからは、建設技能労働者の就業構造に関連する課題として、重層下請構造、繁閑調整・仕事量の安定的な確保、建設技能労働者の処遇改善等についても多くのことがうかがえた。これらはいずれも本項の範囲で論じ尽くすことのできないような重大な問題であるが、インタビュー結果を紹介するとともに、そこから得られた建設技能労働者の就業構造に関する示唆等について述べる。((3))

第四に、これまで述べてきたことをふまえながら、生産年齢人口減少下における社会保険等未加入対策を契機とした、就業希望者によって選ばれるような働き方を提示できる就業構造の実現に向けた方策の方向性を関係主体別に示す。((4))

最後に、本項全体の考察をまとめる。(まとめ)

10　本項では、「社会保険等」として、医療保険、年金保険、雇用保険を対象とする。

(1)　建設技能労働者の就業構造

建設経済レポート№63 において、建設業の生産体制と建設技能労働者の就業構造に関して、以下の趣旨のことが述べられている。

建設業の産業特性、すなわち①単品受注の分業生産、②総合組立加工生産、③労働集約生産、④移動生産、⑤屋外生産（気候・地形に左右される）、⑥雇用の場と作業の場の隔絶などにより、下請構造が発達し分業化、専門化が進んだ。不安定な受注環境の中、建設技能労働者の安定的な雇用形態、社会保険等加入を含む就業条件については、不十分な状況が続いてきた。

このような状況の中、バブル経済後の「失われた 20 年」の時代に建設投資が労働者の減少を上回る勢いで減り続けたことから、ほぼ一貫して「労働力過剰」の状態が近年まで続き、「元請企業の安値受注」→「下請の請負金額の低下」→「労働者の賃金、労働条件の低下」→「建設技能労働者の減少と高齢化」を招いた。また、仕事量が減少する中で、専門工事業では直用の建設技能労働者を下請企業に移したり、一人親方として独立させたりするなどの対策をとらざるを得なくなり、重層下請構造が拡大するとともに、就業条件が一層不安定になった。

また、建設技能労働者について、労働力を調達する主体と就業する主体との間の法律上の関係として典型的なものは「雇用」と「請負」（個人事業主としての請負）であるが、このような重層下請構造の中で、雇用関係や労働条件が不明確である、あるいは、形式的には請負であっても実態が雇用であるといったように、建設技能労働者の就業に係る法律関係が不明確なまま就業しているという実態があるとされている[11]。このような中で、社会保険等にも未加入という状況があると考えられる。

以上から、重層下請構造の中での「社会保険等の保障のない不明確な就業関係が相当程度みられるような就業構造」が、最近までの建設技能労働者の就業構造であったと考えられる[12]。

---

[11] たとえば、厚生労働省の「建設雇用改善計画（第八次）」（2011 年）のⅢの 1 の(1)では、「・・・依然として重層的下請構造が存在し、雇用関係や労働条件が不明確である等の問題が指摘されていることから、雇用関係の明確化に向けた取組を更に強力に進める必要がある。このため、建設労働者の雇入れの主体及び雇用契約の内容等を明確にするため、雇入通知書の交付等による労働条件の明示について、・・・適切に指導及び監督並びに周知を行う。」との記述があり、また、「いわゆる一人親方については、競争の激化に伴い、事業主が労務関係諸経費の削減を意図して、これまで雇用関係にあった労働者を対象に個人請負労働者として請負契約を結ぶことにより、いわゆる一人親方となる働き方が生じているとの指摘もある。これを踏まえ、現状把握を行った上で、形式的に個人事業主であっても実態が雇用労働者である場合には、労働関係法令の適用があることについて、引き続き周知・啓発を行い、・・・現状把握に基づいた効果的な対応を図る。」との記述がある。「建設雇用改善計画（第九次）（案）」（2016 年 2 月 10 日　第 48 回労働政策審議会職業安定分科会雇用対策基本問題部会建設労働専門委員会資料）のⅢの 2 の(1)においてもほぼ同旨の記述がある。

[12] 就業構造とは、就業者の存在形態であり、産業別就業構造（第一次産業別・第二次産業別・第三次産業

上述のように、建設技能労働者の就業構造は、重層下請構造の中で労働力が調達されてきたことに特徴づけられる。このような建設技能労働者の就業構造について、労働力を調達する側及び就業する側の視点で整理する。まず、受注産業である建設業において労働力を調達する側である元請企業や上位下請企業からみると、仕事の繁閑や景気変動に機動的に対応するため、必要な労働力を必要な時期に確保することが可能となるような就業構造が、望ましい就業構造であると考えられる。なぜならば、労働力の調達費用を固定費にせず、変動費にできることなどにメリットを見いだせるからである。他方、就業する側からみると、少なくとも他産業と比較して遜色のないメリットがあるような就業構造が、望ましい就業構造であると考えられる。そして、重層下請構造において、例えば一人親方という働き方についていえば、個人請負の契約の相手方を固定することなく、また、熟練した技能を有する場合には自分の能力で働けば働くだけ稼ぐことができることなどにメリットが見出せると考えることもできる。これまでの就業構造の背景には、このような両者の利害の一致もあったものと考えられる。

しかし、建設投資が激減すると、就業条件の低下が進み、就業する側のメリットが失われ、新規の入職者が減少した。そして、生産年齢人口が減少する中で、労働力を必要な時に確保できない恐れが出てくることになった。このことは、労働力を調達する側のメリットも失われることを意味する。

建設投資は、2010 年度の約 42 兆円を底にして、上向きに転じている。また、2011 年 3 月に発生した東日本大震災からの復旧・復興需要、2020 年に開催される東京オリンピック・パラリンピック関連需要などがある。労働力の豊富な時代であれば、建設投資増に伴い労働力への需要が大きくなっても労働力を調達することは可能であった。しかしながら、生産年齢人口が減少するという状況においては、労働力を調達する側にとっても、より安定的に労働力を調達できるような働き方を提示する必要が生じてくると考えられる。このことは、従来機能してきた建設技能労働者の就業構造が限界を迎えつつあり、その転換が必要となっていることを示唆していると考えられる。

それでは、建設業が安定的に建設技能労働者を確保していくためにはなにが必要であろうか。少なくとも他産業並みの就業条件を整えることが前提条件となるであろう。そのような観点からは、まず社会保険等への加入が挙げられる。

法律により就業者の働き方の実態に即した保険に加入することが義務付けられているにも関わらず、建設技能労働者については、本来加入すべき保険に加入していない事例も多いとされている。このような実態を改善し、法律で定められた社会保険等に加入して他産業並みの就業条件を整えることが、労働人口減少時代において安定的に建設技能労働者を確保していくために最低限必要な条件となる。

別、農林・非農林別など)、従業員の地位別就業構造（自営業主・家族従業者・雇用者別)、地域別就業構造などさまざまな角度から分析可能である。

しかしながら、社会保険等未加入問題の解決の意義は、他産業並みの就業条件確保のために最低限必要な条件の整備にとどまるものではない。社会保険等未加入問題の背景には、建設技能労働者の就業に係る法律関係が不明確なままにされていたといった事情もあると考えられる。例えば、雇用関係や労働条件が不明確であり、社会保険等にも未加入なまま就業しているといった事情や、実態が雇用（指揮命令を受けて働いている）であり、厚生年金等に加入すべきであるにも関わらず、そのことが曖昧にされたまま、厚生年金等未加入になっているといった事情である。

したがって、就業の実態を正確にとらえてどの保険に加入すべきなのかを明確にさせることは、労働力を調達する側と就業する側の間の法的な関係を明確化する契機となる。上述の事情についていえば、社会保険等の加入促進を通じて、建設技能労働者にとって不明確な就業に係る法律関係が明確化され、実態に即して明確に雇用としての位置づけが与えられることなる[13]。

さらにいえば、生産年齢人口が減少する中で、労働力を調達する側にとって安定的に労働力を確保しようとすれば、他産業並みの収入・休日といった処遇を伴った安定的な雇用条件を提示しなければならなくなると考えられる。このように、明確に雇用としての位置づけが与えられ、かつ、他産業並みの収入・休日といった処遇を伴った安定的な雇用条件が確保されるという状況が広く発生するのであれば、建設技能労働者の就業構造が「社会保険等と他産業並みの収入・休日が伴った安定的な雇用が一般的である就業構造」へと転換されていくことになる。

すなわち、生産年齢人口減少下での社会保険等未加入対策の推進は、建設技能労働者の就業構造が、「社会保険等の保障のない不明確な就業関係が相当程度みられるような就業構造」から「社会保険等と他産業並みの収入･休日が伴った安定的な雇用が一般的である就業構造」へと転換していくことを促す契機となり得るものであると考えられる。

(2)　社会保険等未加入対策の 4 つの課題の解決に向けた取り組み

建設業行政を所掌する国土交通省は、建設業の持続的な発展に必要な人材の確保を図るとともに、 事業者間の公平で健全な競争環境を構築することを目的として、社会保険等制度を所管している厚生労働省と連携しつつ、建設業の社会保険等未加入対策に取り組んでいる。2017 年度を目途に、企業単位では許可業者の加入率 100%、労働者単位では製造業相当の加入状況を目指すとしている[14]。

13　国土交通省建設産業戦略会議「建設産業の再生と発展のための方策 2011」（2011 年 6 月 23 日）第 2 章対策 2-2(2)では、「保険未加入企業の排除方策を実施していくことは、雇用関係の明確化により、請負契約から雇用契約への移行を促し、また、下請単価の適正化により、コスト削減のための外注を抑止することとなるため、重層下請構造の是正にも一定の効果が見込まれるものである」と記述されている。

14　製造業における労働者単位の加入率は、雇用保険 92.6%　厚生年金保険 87.1%である。
出所：総務省「労働力調査」、厚生労働省「雇用保険事業年報」、「厚生年金保険業態別規模別適用状況調」（2009 年）

図表 2-1-7 に、建設業における保険料率を掲載する。事業主にとっては、社会保険等の保険料を負担することにより、労務費負担が 15%以上増加することになる。

図表 2-1-7　建設業における保険料率

	健康保険	厚生年金	児童手当拠出金	雇用保険	合計
事業主負担	5.775%	8.737%	0.150%	1.050%	15.712%
個人負担	5.775%	8.737%	0.000%	0.600%	15.112%
合計	11.550%	17.474%	0.150%	1.650%	30.824%

（注）健康保険は全国健康保険協会の 2015 年 4 月分からの東京都の料率を記載。介護保険料率を含んでいる。厚生年金は、2014 年 9 月分からの料率を記載。児童手当拠出金は、厚生年金保険の被保険者を使用する事業主が全額負担。雇用保険は 2015 年度分の料率（2014 年度から変更なし）を記載。

建設経済レポート№65 においては、社会保険等未加入対策を取り上げた。社会保険等未加入対策は効果を上げつつあるとしつつも、その一方で、専門工事業者及び社会保険労務士へのインタビュー結果から、社会保険等未加入対策の推進には以下の 4 つの課題があるとした。（図表 2-1-8 参照）

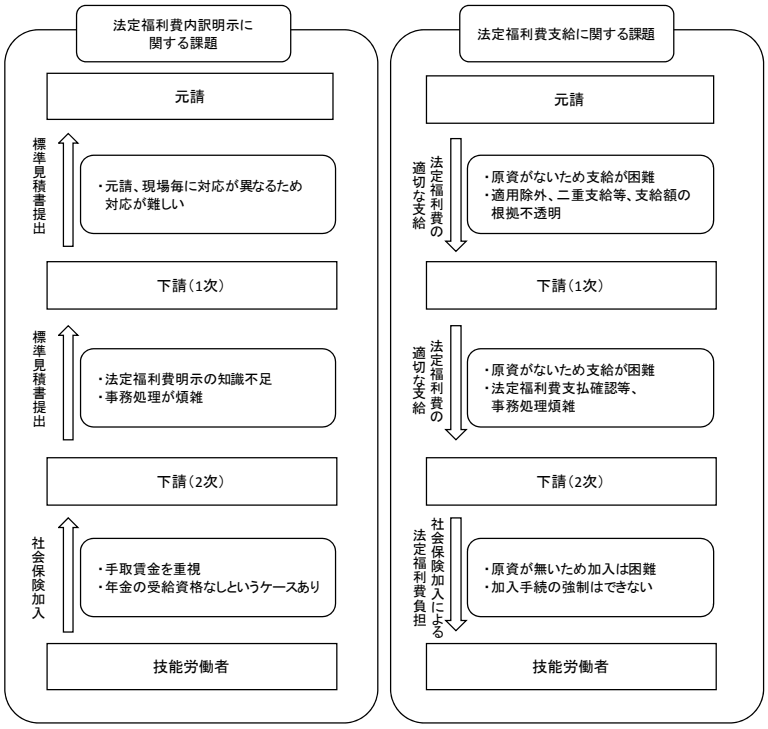
①法定福利費の支給が不十分

②下請企業の煩雑な事務処理や知識不足

③建設技能労働者の消極的姿勢

④企業の都合による「一人親方」の増加の可能性

図表 2-1-8　社会保険等未加入対策の課題



（出典）インタビュー結果を基に当研究所にて作成

現在、全国展開している大規模なゼネコンなどを中心に、社会保険等未加入対策が本格的に進められつつある。

当研究所では、2016 年 1～2 月に、社会保険等未加入対策に関するインタビューを実施した。具体的には、全国展開している大規模なゼネコン（6 社）に、社会保険等未加入対策の取り組み状況等についておうかがいした。また、建設業の社会保険等加入促進について詳しい社会保険労務士の方（1 名）に、社会保険等未加入対策の浸透状況、加入促進の取り組み等についてご教示をいただいた。

以下に、上述の 4 つの課題ごとに、インタビュー結果を紹介するとともに、課題解決に向けた今後の方向性について展望する。

なお、インタビュー結果については、インタビューに応じていただいた方の個人的な意見が含まれていることに留意する必要がある。

①法定福利費の支給が不十分

＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞

(ア)下請企業の見積書における法定福利費の内訳明示

（下請企業への指導）

- 1 次下請に対して、法定福利費を内訳明示した見積書を当社に出すことと、2 次下請以下の下請企業からも同様の見積書をもらうことを指導している。内訳明示した見積書が出てこなければ、さらに指導をしている。
- 見積書における法定福利費の内訳明示を促すために、社会保険料の内訳を明示することを見積り条件化している。
- 全国一斉に全支店での協力会社組織の支部総会において方針等に関する文書を配付し、社会保険料の内訳明示による見積書の提出の説明と指導を行っている。社会保険加入徹底、法定福利費の確保につき内訳明示すること、2 次下請以下にも指導することなどである。
- 2 次下請以下には、1 次下請に見積りを依頼する際に、適切な労務賃金の支払いのお願い文書と公共工事設計労務単価を同封したものを交付している。1 次下請から 2 次下請以下に順次要請するようにと指導している。
- 法定福利費の見積書の内訳明示は、1 次下請へ見積依頼書に明記するとともに、契約書の特記事項に 2 次下請に指導するよう明記している。
- 1 次下請に対しては、見積り作成を依頼する際に、法定福利費を内訳明示した見積書の作成とその提出を見積り条件として当方から提示している。加えて、契約時に、法定福利費の金額を見積書の鏡に記入するように指導している。下請企業宛てには、日建連が出している下請企業宛ての文書を活用し、2 次下請以下の企業については、1 次下請に対して指導するように要請し、3 次下請に対しては 2 次下請から指導するように 1 次下請に対して連絡している。

（内訳明示の実施状況の把握）

・　建築部門では、見積書での社会保険料の内訳明示状況を把握するために、電子調達のシステムに、契約見積書の内訳明細行に社会保険料が記載されているものを抽出している。記載率はまだ低いものの、急激に増えてきている傾向はある。

（下請企業における労務費の算出）

・　基本的には材料費と労務費が一緒になった平米単価が昔から存在する見積り方法である。材料費と労務費に分離する作業自体を行っていなかった。それを分離することによって、協力会社にすれば手のうちを明かすことにもなり、それを好まない人もいるし、仕事の内容によっても変わるので、労務費を算定するのが非常に難しいというのがネックになっている。労務主体業者からの提出は多くなっている。
・　下請企業に、法定福利費を明示した見積りを出してほしいと言って、計算して出せる下請企業はほぼいない。下請企業と一緒に、会社の構成につき確認した結果、法定福利費の算出に至るという形のほうが多い。
・　下請企業から材料費と労務費が分けて出てくれば、それが一番いいが、なかなかそれは難しい。各工種の代表的な労務費率は大体何%程度かといったものはあり、今回の工事は労務費率が高い現場なのか、低い現場なのかを話し合えば、大体はわかる。
・　標準見積書方式の活用は進んでいると思う。特に鉄筋工事業は進んでいるように思う。
・　標準見積書が、専門工事業団体に属さない会社は全く知らないということがある。標準見積書自体が知れ渡っていない面があり、国交省に広めていただきたい。

（イ）法定福利費の下請請負金額への反映

（下請請負金額への反映）

・　適用除外は除いた見積りを依頼して、提出してもらっている。その見積りについて、全体の工事金額の増減は当然あるにしても、基本的には法定福利費を減額することなく契約を交わす。もし仮に本来法定福利費 100 のところが 80 で済んだとしても、差額分の 20 を後で返してくださいということはしていない。
・　現状加入・未加入に関係なく、全ての協力会社が社会保険に 100%適正に加入できるように必要な法定福利費を契約価格に反映させる。原則として、法定福利費だけの精算は行わない。
・　契約時点では 100%加入していると仮定して契約する。そういう意味では 100%契約金に乗せる。ただ、終了時点で、一種の精算のような感じで、実際その現場に来た労働者の未加入割合に応じて減額するという考え方であり、それは納得の上で実施している。
・　加入していても加入していなくても、100%の法定福利費を支払い、精算はなしとすると、加入している企業も加入していない企業も同じようなお金をもらうことになり、逆に不公平である。加入を促進するという意味では、加入すれば、それに見合う必要な分はも

らえる、加入していなければもらえないというやり方の方がよい。これは当たり前の話だと思う。

- 内訳明示された見積書が出てきたときは、それを尊重して、支払い方針として、土木部門は必要な社会保険料の原則 100%を払う。建築部門は協力会社の申告加入率を尊重し、今後加入予定を含む加入実態に即した必要な社会保険料の事業主負担分 100%を、確実な加入につながるよう、加入証書を確認しつつ支払うとしている。なお、公共工事については、2012 年度以降の国土交通省土木工事積算基準で積算されている（設計労務単価が採用されている）工事については、加入率に関わらず、100%を支払う。これらにのっとり必要な社会保険料を含む契約と支払いを実施している。
- 精算については、例えば、建築部門では、1 次下請単位で、2 次下請以下を含めて、平均して加入率を求め、それより高い目標を設定すれば、その目標加入率で支払い、細かい精算をしなくても、変えるのは 1 年ごと、というやり方を考えている。目標を持つことで加入が進めばいいという発想である。

（すべての元請企業が取り組む必要性）

- ほとんどの下請企業は他のゼネコンとも取引がある。メインのゼネコンからもらっても、他のゼネコンからもらえないと、社会保険等に加入することは難しい。したがって、法定福利費の支払いについては、建設業界全体がやらないといけない。最低条件は、加入している分については支払うとゼネコン全社がしないと、なかなか会社として加入できない。
- 法定福利費が 100%下請にいくようにする方法を全てのゼネコンがやらなければならない。それで原価が上がって受注できなくなるという考えを持つようなことになったら、もう建設業界そのものがだめになる。
- 社会保険加入については、ゼネコン全部がやらなければだめだという意識を持たないと絶対上手くいかない。
- 協力会社の各ゼネコンの専属率は、100%という企業はほとんどない。特に地方圏ほど低い。社会保険料は取引のある元請全てから原資をもらわなければ続けられない。国交省には、社会保険料を払わない元請に対する行政指導の強化をお願いしたい。

（ウ）下請企業の社会保険等加入促進

（下請企業への加入指導）

- 1 次下請に対して加入徹底の指導をしており、ほぼ全て加入している。ただ、2 次下請については、若干まだ加入率が低いので、改めて 2 次下請についても加入するように、1 次下請を介して周知するという状況である。そのために必要な法定福利費は払うので、2 次下請以下も企業単位で管理をするようにという指導を改めてする。
- 2 次下請以下の建設業許可を持つ会社で、社会保険未加入業者をまず全社加入させると

いうことが最優先課題である。これは当然、法律違反でもあることから、徹底してやる。

- 2次下請以下の建設業許可を持つものの社会保険未加入会社を対象に、1次下請経由で、加入する意思があるかどうか、未加入の理由、作業員の年齢構成、大手ゼネコンの割合等を把握するためのアンケートを実施している。このアンケート回収をもとに、1 次下請を交えて2次下請以下に直接指導することとしている。
- 2次下請以下の法定福利費に対する理解が足りずに、社会保険の加入が進まず、結果として法定福利費を1次下請だけがとってしまうという問題は起きているようだ。
- 現在、2 次下請以下の社会保険加入義務のある未加入会社を下請としないことを、1 次下請との契約条件とすることについて、検討しているところである。全て加入させる方向での施策として考えている。
- 2015 年度から、適正な社会保険に加入していない 1 次下請とは契約を締結しないことを全店に通知徹底している。1 次下請はほぼ全て加入しており、特段問題は発生していない。
- 2016 年度からは、1次下請に対して、適正な社会保険に加入していない2次下請以下の協力会社と契約を締結しないよう指導している。2015 年度から、契約書の特記事項に、元請が1次下請に、1次下請は2次下請以下にそれぞれ指導を行う旨を明記している。
- 専門工事業団体に属してない会社も結構あり、認識がまだ弱いところもある。また、社会保険そのものの所管は厚労省である。国交省は社会保険加入の指導はするが、所管官庁ではない。最近両者が情報提供しながら、指導文書を出しているが、行政としての執行力を持つ手だてが、問題解決に有効と考えられる。
- 社会保険については、他の業界では加入しているのが当たり前で加入していないこと自体がおかしい。
- 社会保険未加入に厳しくしていただくということが大事である。加入した会社が、加入していない会社に、結局負けてしまうということになればやり切れない。真面目にやったところがばかを見るようなことはいけない。心を鬼にして、抜け道を防ぎ、短期で決着をつけるべき。
- 競争の中で、特に仕事が減るときに、真面目に社会保険に入っている会社が淘汰されないようにしないといけない。競争を整えるためにも、加入していない会社はだめだ、作業員全員が加入するというような形にしないと、そこに不公平が生じてしまう。

（労働者本人への加入指導）

- 1 次下請、2 次下請も合わせてだが、作業員に対しては、新規入場教育時に 1 次下請と労働者本人が書く個人票に、社会保険加入の有無の本人確認を行う欄を追加しており、なおかつそこに社会保険への加入を促す記載がある。今後は未加入の労働者には国交省のパンフレット等を現場の入場等で配付、説明することとしている。また、作業員向けの加入奨励ビデオも考えている。

・　直接の雇用関係にないために、雇用主以外は間接的な指導にとどまるので、なかなか 1 次下請も 2 次下請に強制することが難しい。個人レベルの社会保険の加入は、もともと厚労省の管轄でもあるので、行政の指導をお願いしたい。
・　今までは会社単位の加入の話であったが、もっと個人単位のほうにフォーカスしていかないといけない。社会保険等未加入対策の目的は、労働者の処遇改善ではないか。会社単位で未加入問題を解消していかないと、その次まではいけないという順番は多分あるが、ゴールは労働者の処遇改善である。

（加入状況の把握）
・　労務・安全衛生関係書類に関する電子システムのデータをもとに、企業単位・労働者単位の次数別の加入状況を確認している。
・　会社単位の加入状況は、建築部門では、労務・安全衛生関係書類に関する電子システムのデータを抽出して、下請次数別会社単位の加入状況を把握している。1 次下請はほぼ全て入っているが、2 次下請以下がまだ加入率が低く、今後は 2 次下請以下の会社の加入を重点的に指導することとしている。
・　下請企業へのアンケートで加入状況を把握している。
・　施工体制台帳・作業員名簿で確認する。

(エ) 発注者の理解促進
・　協力会社の下見積り段階から必要な社会保険料を含んだ見積りを徴収することにより、発注者への見積り・契約に反映させて、取引先に理解を得ながら予算を獲得していくという考え方である。単価や労務費が上がっていると言われたら、背景を説明して、理解を得るように努めている。元請から発注者への見積りに社会保険料の内訳明示ということには至っていない。
・　社会保険料だけについての発注者の理解が深まっているのではなく、いろいろな物価高騰の部分も含めて発注者の理解が深まってきているので、価格転嫁も今までよりはできるようになったという状況である。
・　まだ社会保険等未加入対策への民間発注者の理解が深まっていないと思われるので、国土交通省から民間発注者への周知、働きかけをお願いしたい。
・　土木部門では、公共工事については設計労務単価が採用されている工事については適正に発注予算に含まれていると捉えており、土木部門は公共工事に倣うように、民間発注者にお願いしている。

＜社会保険労務士へのインタビュー結果＞
・　社会保険等未加入対策が始まった当初は、比較的規模のある企業からの相談が多かったが、その後だんだん零細な企業からの相談が多くなった。

- 元請の指導、国税部局と年金部局の連携による加入指導を受けて、相談にくる。
- 組合、元請の安全協力会などに所属している会社は、情報が入ってくるので反応が早かったと思う。
- 元請主催で、安全協力会でセミナーが行われている。
- 地方圏は公共工事の比率が高く、社会保険等の加入がそれなりに進んでいたが、東京、大阪などは、民間工事の比率が高く、チェックがこれまで厳しくなかった。
- 今回の対策で評価しているところは､国交省と厚労省がタッグを組んでいることである。本当に画期的である。国交省の許可行政庁である地方整備局から年金事務所が未加入の情報をもらうという、省をまたいだ取り組みができている。
- 国税庁のデータを使って、年金事務所が未加入会社の突合を行った。税のデータはどんなに小さい会社にも存在するので、それで突合が進んで、小さい会社にも加入を促す文書が届きやすくなった。
- 社会保険の 2 年間の遡及加入が実際使われたこともある。現在は、自主的に加入すれば遡及してまでの加入はなされていないが、この扱いはいつ変わってもおかしくない。
- 企業単位では加入しているが、従業員単位で加入していないのは、たとえば、役員だけ加入するケースやコアな社員だけが加入するケースなどが考えられる。それでも企業単位では加入となる。ただし、他に加入すべき労働者を隠して手続きしているので、不適切である。
- 企業単位の加入がかなり浸透してきているので、今後の課題は、おそらく企業単位の加入から従業員単位の加入へと移っていくだろう。

【考察】

(ア) 下請企業の見積書における法定福利費の内訳明示

- 下請企業への指導状況
  インタビューを実施したゼネコンでは、1 次下請に対し、法定福利費を見積書に内訳明示するよう指導していた。また、2 次下請以下についても、順次次数を介して同様の指導を行うよう、1 次下請に対し依頼していた。
- 下請企業への指導方法
  1 次下請に対し、文書、会議等で指導を行っていた。2 次下請以下については、一般的には、元請の契約の相手方である 1 次下請を介して指導を行っていた。
- 内訳明示の実施状況の把握
  電子調達のシステムにより把握しているという例があった。現状では内訳明示を実施していない下請企業も多いが、急速に進みつつある様子がうかがえた。
- 下請企業における労務費の算出
  法定福利費を算出する前提として、労務費を算出する必要がある。従来下請企業は材料費・労務費等に分けずに平米単価等で見積りを提出することが一般的であり、下請企業

として労務費のみの算出が難しいという意見があった。また、下請企業にとっては、元請企業に、材料費・労務費等の内訳を知られたくないのではないかという意見が聞かれた。これらが、内訳明示の実施の障害となっていることがうかがえた。

これに対し、再度指導する、下請企業と確認しながらやっているという声が聞かれた。そのような中で、各工種の代表的な労務費率はあり、個別の案件に応じて下請企業と話し合うという声もあった。

標準見積書については、活用が進んでいる（とくに鉄筋工事業）という声がある一方で、必ずしも専門工事業者に浸透していないという声もあり、行政による普及促進を望む意見が聞かれた。

（イ）法定福利費の下請請負金額への反映

・　下請請負金額への反映状況

インタビューを実施したゼネコンでは、法定福利費を下請請負金額に反映させるとしていた。

・　下請請負金額への反映方法

下請請負金額に反映する方法については、典型的には、二つの方法が挙げられる。

一つの方法は、加入義務がない者を除き全員加入を前提として下請請負金額に反映するという方法である。この場合、さらに、実際の加入率が 100%に満たないとしても全額支払うという方式と、実際の加入率に応じて事後的に精算するという方式とがある。

もう一つの方法は、目標加入率等をふまえて下請請負金額に反映するという方法である。

加入が進んでいない現状ではこのような二つの方法がみられたが、今後加入が進んでいけば、これら二つの方法は自ずと収斂していくものと考えられる。

・　すべての元請企業が取り組む必要性

専門工事業者は複数のゼネコンの仕事をしていることをふまえると、加入促進のためには、一部のゼネコンが取り組むだけでは不十分であり、すべての元請企業が法定福利費の支給に取り組むことが肝要であるとの意見が聞かれた。そのためには行政の指導が望まれるとの声も聞かれた。

（ウ）下請企業の社会保険等加入促進

・　社会保険等の加入状況

社会保険等の加入状況については、企業単位でみると、1 次下請はほぼ加入しているが、2 次下請以下は未加入企業も多いという声が聞かれた。2 次下請以下の加入促進が現段階での焦点となっていることがうかがえた。また、2 次下請以下の法定福利費の理解不足のため、原資が 1 次下請にとどまっているのではないかとの声があり、2 次下請以下の加入促進の重要性をうかがわせた。

・　2次下請以下への加入指導
一般的には、元請の契約の相手方である1次下請を介して、2次下請以下への加入指導を行っていた。そのような中で、1次下請任せにせず、1次下請を交えて2次下請とも直接に協議をするといった動きがみられた。2次下請以下の加入が必ずしも進んでいない中で、元請企業が2次下請以下にも積極的な働きかけをする動きとして注目される。また、未加入企業に対する行政の指導の強化を望む声も聞かれた。
・　労働者本人への加入指導
労働者本人への加入指導の方法については、労働者本人が記入する書式における社会保険加入状況の本人確認欄の追加と加入推奨文の記載、パンフレット配付、ビデオ閲覧が挙げられた。
労働者単位の加入については、ゼネコンは直接の雇用関係になく、社会保険等担当行政の指導を期待するという意見も聞かれた。
・　加入状況の把握
加入状況の把握方法について、労務･安全衛生関係書類に関する電子システムを用いる、アンケートを行う、施工体制台帳・作業員名簿で確認するといった回答があった。

(エ) 発注者の理解促進
・　民間発注者に対しては、元請企業は、見積書中に法定福利費を内訳明示していないのが一般的であり、全体としての価格上昇の中に実質上法定福利費を織り込んだ形で見積りを提出している様子がうかがえた。現状では、全体としての価格上昇を発注者側も理解しているとの声が聞かれた。
・　他方、社会保険等未加入対策への民間発注者の理解の進展に向けた、行政による周知、働きかけを望む声もあった。
・　なお、土木部門については、民間発注者についても公共事業にならうように元請企業から要望しているというケースもあった。

(オ)まとめ
・　上述のように、全国展開している大規模なゼネコンへのインタビューにおいては、下請企業における加入状況の把握と加入促進、下請企業の見積書における法定福利費の内訳明示の推進、法定福利費の下請請負金額への反映について、取り組みを進めているとの回答が得られた。
・　一方で、一部のゼネコンが取り組むだけでは、専門工事業者の加入促進には不十分であるとの意見が聞かれた。
・　社会保険等未加入対策は担い手確保と公正な競争環境確保のための喫緊の課題であり、すべての元請企業において、下請企業における加入状況の把握と加入促進、下請企業の

見積書における法定福利費の内訳明示の推進、法定福利費の下請請負金額への反映が進められていくことが強く期待される。

・ 現在の焦点は2次下請以下の企業の加入促進であるが、社会保険等未加入対策の本質は労働者の処遇改善であり、労働者単位での加入が本当の目標であることを共通認識としなければならないという意見があった。

・ あわせて、元請企業が発注者から法定福利費の支払のための原資を確保することが重要である。民間発注者を含む発注者側の理解が強く期待される。

②下請企業の煩雑な事務処理や知識不足

＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞

(ア) 下請企業の煩雑な事務処理への対応

（下請企業における労務費の算出）

「①法定福利費の支給が不十分」の ＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞の(ア)の（下請企業における労務費の算出）参照

（事後的な精算）

「①法定福利費の支給が不十分」の ＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞の(イ) の（下請請負金額への反映）参照

(イ) 下請企業の理解不足への対応

・ 社会保険について協力会社から問い合わせが増えることが想定されるので、協力会社向けの問い合わせ窓口を各支店に設置し、協力会社に周知する予定である。

・ 課題は2次下請以下であり、2次下請以下も対象とした社会保険説明会を開催している。予約制で社会保険労務士の個別相談会を実施し、評判がいい。

・ 2次下請以下の建設業許可を持つものの社会保険未加入会社を対象に、1次下請経由で、加入する意思があるかどうか、未加入の理由、作業員の年齢構成、大手ゼネコンの割合等を把握するためのアンケートを実施している。このアンケート結果をもとに、1 次下請を交えて2次下請以下に直接指導することとしている。

【考察】

(ア) 下請企業の煩雑な事務処理への対応

・ 下請企業における労務費の算出

「①法定福利費の支給が不十分」の【考察】の(ア)参照

・　事後的な精算
契約段階で想定した加入率と実際の加入率が異なる場合に、事後的に精算するかどうかについては、精算しないというゼネコンと精算するというゼネコンに分かれた。事後的な精算については、未加入が多いという現状では実務的には問題となっているが、加入が進んでいけば自ずと解決されていく問題と考えられる。

(イ) 下請企業の理解不足への対応

・　下請企業に対する相談窓口の設置、2 次下請以下も対象とした説明会の開催、予約制での社会保険労務士との個別相談会の開催といった支援の例がみられた。また、2 次下請以下の未加入企業を対象に、元請企業独自のアンケートを実施し、その結果をふまえて、1次下請を交えて2次下請以下に直接加入指導をしようという例もみられた。今後とも、専門工事業者が社会保険等制度を十分に理解し、法律上加入が義務づけられている保険に適正に加入するよう、元請企業が支援していくことが望まれる。

③建設技能労働者の消極的姿勢

＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞

・　職人は、社会保険加入により得をすることを知らないという発想のもと、数ページのパンフレットのようなものをつくり、協力会社に配布して、2 次下請、2 次下請の職人、3 次下請に啓発するように依頼した。ずっと職人としてやってきた年配の人が読んでも理解されるような資料を作ってもらったら、かなり有効であると思う。
・　加入を進めるためには、賃金を上げることが必要である。
・　50 歳以上は年金加入への指導をしても拒否すると聞く。50 歳以上についての緩和措置等の検討をお願いしたいところである。
・　高齢の未加入者には、給付を受けられる見込みがないために加入しても損をするだけと考えている者が多い。2015 年 10 月の消費税率引き上げにあわせて、受給資格を得られる納付期間が 25 年から 10 年に緩和されることとされ、一時、加入推進の機運が高まったが、消費税率引き上げが延期されたこととあわせて当該緩和措置も先送りされ、梯子を外された感があった。受給資格期間の緩和措置についてはぜひ実現していただきたい。

＜社会保険労務士へのインタビュー結果＞

・　従業員自身が社会保険加入にあまり前向きではないというケースがある。その理由の多くを占めるのは、手取りが減ることである。
・　若い方のほうが、前向きである。今の若い方は、働けば社会保険に入るのが当然だと思っているケースが多いし、親が、子どもが社会保険等に入れないのかを聞いてくるケースもある。
・　人にもよるが、自分で国民年金・国民健康保険の保険料を払っているならば、社会保険

に加入することは、賃金をもらった上で払うか、最初から引かれた上で賃金をもらうか、という違いだけであり、社会保険に加入しても使えるお金はあまり変わらないか、もしくは、事業主負担がある分、使えるお金が増えるかもしれないということを、よく話す。

・ 社会保険等に入り、使えるお金が増えるのは、既婚者に多い。配偶者を扶養していると、配偶者の保険料が全部込みで折半負担という形になるので、個人負担が低くなる方が結構多い。そういう方は、説明すれば納得してくれることも多い。

・ 現在国民年金を払ってない方は、社会保険に加入すると負担増になるが、今、国民年金の督促もかなり厳しいので、国民年金の保険料は払うという前提で、それがこうなるというような説明の仕方はあると思う。

・ 一番説得しにくい方は、高齢で年金の保険料を払ってこなかった方である。将来年金を受給できない可能性があるからである。この場合は、例えば遺族年金や障害年金があることを伝えている。これは加入期間に関係なく、不幸などがあった時に支給されるものである。

【考察】

（ア）建設技能労働者の認識

・ 社会保険等加入に対する建設技能労働者の消極的姿勢が課題となっている一方で、若年層は加入が当然という意識がうかがえた。建設技能労働者の消極的姿勢の問題は、大局的にみれば、未加入が多く見られた段階から加入が当然という段階に向かう過程での過渡期的な問題ととらえることもできる。これから若い担い手を確保していくためには、社会保険等未加入対策の強力な推進により、加入が当然という業界になっていくことがまずは肝要と考えられる。

（イ）建設技能労働者の理解促進

・ その一方で、今まで社会保険に加入していなかった者に、社会保険料の自己負担についての理解を得ていくことも重要である。

社会保険労務士の話によれば、国民年金等への加入と比較すると、社会保険は事業主負担がある分、建設技能労働者本人にとってのメリットはあり、特に扶養配偶者がいるような場合には、建設技能労働者本人にとっても社会保険加入のメリットは十分大きく、よく説明すれば納得されるケースも多いという。また、高齢で、いままで国民年金にも加入していなかったというケースであっても、何らかのメリットはあることを説明するという。ゼネコンにおいても、建設技能労働者本人にとってのメリットを説明する努力をしている例があった。

今後さらに、建設技能労働者本人にとってのメリットを示しながら、啓発活動を続けていくことが望まれる。そのためには、具体的でわかりやすい資料の作成などが有効と考えられる。

④企業の都合による「一人親方」の増加の可能性

＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞

- 国交省・日建連による資料を協力会社に対して展開し、偽装請負の防止を指導している。
- 正規の一人親方の存在は、認められていることなので、それは尊重しつつも、いわゆる偽装請負については、法律違反になるので、排除する方針で取り組むこととしている。
- 企業の都合による「一人親方」化の可能性に対しては、ゼネコンの指導により、雇用と請負の違いに関し、1次下請に意識を持たせるしかない。したがって、下請次数が多いというのは、ネックである。
- 各支店において安全徹底大会を開催し、取引のある企業を招いている。その中で、今年のテーマがいわゆる偽装請負の撲滅であり、講習を行っている。
- 建築部門の労務・安全衛生関係書類に関する電子システムのデータによる調査で、適用除外も抽出している。適用除外の個人事業者が、かなりいるということがわかっている。

＜社会保険労務士へのインタビュー結果＞

- 企業が考える一人親方と国の考える一人親方は、考え方がかなり離れている。国交省のパンフレットでは「労働者」と位置づけられるけれども、自社では「請負」として位置づけているというケースがたくさんあるということは、よく聞く。
- 請負の要素、雇用の要素が混在している人がいる。
- 偽装請負の問題が顕在化するのは、労災が発生したときが多い。労災が起こると請負なのか労働者なのかという問題が生ずる。
- もともと建設業界は請負による就業が多かった。少しそちらに流れてしまっているという要素もあるのではないか。
- 事業主の負担が増えるのを嫌って請負にするケースや、本人が加入を嫌うケースもある。
- 元請企業には、指導責任もあるので、セミナーなどで雇用と請負の区別について触れてほしいという要望が強い。
- 労基署と年金事務所の連携をもっと強化していかないといけないと思う。
- 各省庁、各行政機関が取り組まないとなかなか解決はしないと思う。

【考察】

(ア) 企業の都合による「一人親方」化の防止の必要性

- そもそも就業に係る法律関係が不明確なままで建設技能労働者が就業しているという状況がある中で、企業の都合による「一人親方」化の可能性に言及する声が聞かれた。
  社会保険等未加入対策は、建設技能労働者の処遇を確保し今後の人材確保に結びつけることと、公平な競争環境実現を図ることをねらいとしている。それにも関わらず、社会保険等未加入対策の推進により、かえって企業の都合による「一人親方」化が進むようであれば、上に述べた社会保険等未加入対策の本来の趣旨が没却されてしまうことにな

る。だからといって、社会保険等未加入対策の重要性をふまえると、その推進を緩めることは適当ではない。したがって、社会保険等未加入対策を進める中で、企業の都合による「一人親方」化を防止することが強く求められる。

（イ）企業の都合による「一人親方」化の防止に向けた対策

- 雇用と請負の区別について、行政、建設業団体の一層の連携により、下請企業や技能労働者に対する啓発を強化していくことが重要である。
- また、元請企業から下請企業に対し、法定福利費の支給とセットで、企業の都合による「一人親方」化を防止するよう指導していくことが有効であると考えられる。
- これらの啓発・指導について、例えば、専門家である社会保険労務士の力を借りて、雇用と請負の区別をわかりやすく説明したり、企業の都合による「一人親方」化には大きなリスクがあることを警告していくことも有効と思われる。
- さらに、行政による指導の強化が望まれる。関係部局の連携の強化により、企業の都合による「一人親方」化といった、社会保険等未加入対策の本来の趣旨を没却するような動きを封ずるような取り組みが求められる。
- これまで下請企業に雇用されていた者が一人親方となり、かつ、従来雇用されていた下請企業の仕事を引き続き行う場合には、下請次数が１次増加することになる。現在、一般社団法人日本建設業連合会では、社会保険等未加入対策の一環として、下請次数の制限を進めている。下請次数の制限は、企業の都合による「一人親方」化の抑制にも効果があるものと考えられる。

【小括】

- 全国展開している大規模なゼネコンへのインタビューにおいては、社会保険等未加入対策を進めているとの回答が得られた。

  社会保険等未加入対策は担い手確保と公正な競争環境確保のための喫緊の課題であり、建設業が他産業並みの就業条件確保のための最低限必要な条件を整えるという観点から、すべての元請企業において、下請企業における加入状況の把握と加入促進、下請企業の見積書における法定福利費の内訳明示の推進、法定福利費の下請請負金額への反映が進められていくことが強く期待される。

  すなわち、すべての元請企業が、発注者から法定福利費支払いのための原資を得て、それが下請企業に行き渡るようにすることにより、「①法定福利費の支給が不十分」なことがないようにする。

  また、実際に社会保険等に加入する下請企業に対し元請企業が適切な支援を行い、「②下請企業の煩雑な事務処理や知識不足」を緩和する努力が必要である。

さらに、元請企業と下請企業が協力して技能労働者側に積極的な啓発活動を行うことにより、社会保険等加入についての理解を醸成し、「③技能労働者の消極的姿勢」を取り除くことが必要である。

社会保険等加入促進の阻害要因となるのが、「④企業の都合による「一人親方」の増加の可能性」であり、この防止が強く求められる。すべての元請企業が原資を下請企業に行き渡らせることとセットで下請企業に加入指導を徹底することにより、企業の都合による「一人親方」化を抑制することが可能になる。

・　これらの取り組みの推進には、元請企業のみならず、建設業団体も大きな役割を果たしている。今後、各建設業団体の取り組みの一層の強化が期待される。

行政の役割も重要である。たとえば、法定福利費の負担についての民間発注者の理解の醸成には、建設企業の努力のみでは限界があり、行政の行動が期待される。また、未加入企業に対する指導、企業の都合による「一人親方」化の防止については、関係行政機関の連携による強力な取り組みが期待される。さらに、社会保険等未加入対策に、マイナンバー制度が活用されることによる効果が注目される。

・　現在進められている取り組みは、これまでの長年にわたる社会保険等未加入問題を解決しようとするものであり、その推進に当たってさまざまな課題がある。しかしながら、社会保険等未加入問題の解決は、建設業が持続的に建設技能労働者を確保し、将来にわたって国民生活と経済活動の基盤づくりに貢献していくために必要不可欠である。このことを念頭において、これらの課題を粘り強く解決しつつ社会保険等未加入対策を進めていくことが肝要であると考えられる。

(3)　建設技能労働者の就業構造に関連する課題

全国展開している大規模なゼネコンへのインタビューからは、社会保険等未加入問題にとどまらず、建設技能労働者の就業構造に関連する課題として、重層下請構造、繁閑調整・仕事量の安定的な確保、建設技能労働者の処遇改善等についても多くのことがうかがえた。

これらはいずれも本項の範囲で論じ尽くすことのできないような重大な問題であるが、インタビュー結果を紹介するとともに、そこから得られた建設技能労働者の就業構造に関する示唆等について述べる。

①重層下請構造

＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞

（重層下請構造の実態と機能）

・　1次下請が直用の職人を抱えているのは非常に少ないと感じる。1次下請は、ほとんどの2次下請ができない対ゼネコン折衝、そして、現場が始まってからは、QCDS（建築

工事では品質管理（Quality）原価管理（Cost）工程管理（Delivery）安全管理（Safety）の 4 つの管理）を行う形態になっている。

- 労務・安全衛生関係書類に関する電子システムにより、下請次数別の会社数（ないし作業員の次数別の数）を把握している。
- 下請の次数が高次になるほど自由度が高い。あるゼネコンの仕事がなくても、他のゼネコンの仕事をするといったように、流動的になっている。元請を筆頭とするピラミッドがあり、下請のほうは、縦横無尽につながっている。それがあって初めて、繁閑の調整が成り立つのだと思う。
- 仕事量の変動が地方圏ほど大きく、受注環境に合わせるための柔軟な施工体制と企業経営の維持のため、重層構造にならざるを得ない面がある。
- 歴史的に言うと、昔は 1 次下請が作業員を抱えていたが、仕事の波があり、社会保険料を含む賃金、一定した仕事を確保できないこともあって、結局それが分かれて 2 次下請になって、作業員が分かれていったというのが現状である。しかも一時期仕事量が非常に減ったときには、スリム化しないと食べていけないという状況が発生して、自社で抱えることが非常に難しくなった事情があり、1 次下請から 2 次下請、3 次下請へと施工が移っていった経緯があると思う。今も 1 次下請で雇用を抱えているところは結構あるが、人数を減らしてその変動に対応しようとしていると感じている。
- 昔は、繁閑の波があっても元請等での直用が成り立っていたのは、頂いていたお金が、いわゆる丼勘定的なもので、余裕があったのではないかと思う。仕事がなくても、お金が払えていたということではないか。今のように、本当に切り詰めた状態であれば、多分それはできないと思う。
- 少なくとも今の 1 次下請と話している中で、2 次下請に対する請負をすぐなくして社員化するような発想はあまり聞こえてこない。請負で稼ぐという形にしたほうが効率的だという根強い意見がある。

（就業に係る不明確な法律関係）

- 1 次下請の社長に聞いて、専属の直用がいるという答えは返ってくる。しかし社員の定義に関し、雇用契約、福利厚生、年休、給料まで踏み込んでいくと、直用技能労働者がいるという場合のほとんどは、2 次下請ということだと思う。
- 2 次下請が直用と言っている人が厳密な意味では 3 次下請ということが、今後、社員を厳密に考えると出てくると思われる。そこをどうしていくのかが、次の大きな課題になると思う。
- 企業の都合による「一人親方」化の可能性に対しては、ゼネコンの指導により、雇用と請負の違いに関し、1 次下請に意識を持たせるしかない。したがって、下請次数が多いというのは、ネックである。

（社員化の促進）

- 社員化に係る法定福利費分を元請企業から受けて、社員化して社会保険等に加入するよう指導している。現実に社員化しつつある例もある。
- 社員化して、給料制にすれば、ほとんどの問題は解決すると思われる。社員化が唯一の手段というわけではないが、下請次数を減らす、社会保険の加入、ある程度安定した給料制にするためには、社員化は重要である。
- 就業者の将来を考えれば社員化し、安定した収入、特に家族持ちはなおさら安定した給与収入を求める。会社としても、経営者側からすれば、頻繁に人がかわるよりは、長くずっと同じ人が働いていったほうが、当然ながら技術面でも会社への愛着の面でもよく、お互いがウイン・ウインでいけるとは思う。
- 本来の一人親方は、いい側面を持っている。しかし、技術の伝承を行う暇がなく、よく昔から言われる「俺のやっている仕事を見て学べ。」にとどまってしまう。この一人親方を社員として雇うことができると、1次下請の命令として、「1次下請の新規入職者を指導してください。」という指揮命令系統ができる。
- 協力会社の中に、社会保険等加入促進の動きの中で、社員化による技術の伝承を何とかしていきたいという動きが出てきた。一人親方が社員になると当然会社として必要になってくる経費をゼネコンとしてどれだけ応援していけるのかということになる。一斉にやるとゼネコンもパンクしてしまうが、だんだんその流れを大きな方に変えていくことが今後の課題になってくると思う。
- 大体毎年仕事が来ると思える程度に応じた人数を、少しでも社員化していく。そういうことを考えるのは経営者として当たり前ではないかということを、若手の経営者などと話したことはある。

（社員化の阻害要因）

- 社員化に二の足を踏む原因は、仕事の平準化の問題である。繁閑の差があるから調整弁として下請が機能する。
- 社員化と、日ごろ理想論をお願いするわけである。ただ、雇ったら、その人に対する責任を負わないといけないことを考えると、この前ある人が言っていたが、2020年までの期間限定だったら可能かもしれない。そういう現実と理想の間の難しさがある。
- 2020年以降の仕事量が読めず、雇っても、また仕事が減ったときにその人たちを抱えられなくなるという懸念があり、そこで二の足を踏んでいるものもいる。安定した仕事量を確保できないと抱えるのが難しいということがあるのではないか。

（産業の将来像についての議論）

- 「職人全体のことを考えて、産業として将来どうあるべきか。」ということについての議論があまりなされていないのではないか。例えばもっと会社を合併して、まとまって強

くしていこうといったような議論にはなかなかならない。それは第三者が言わなければいけない。こういうことは役所が言ったほうがいい。また、協力会社の若い世代の経営者には、産業の将来についてもっと考えていってはどうかといった話はしている。

＜社会保険労務士へのインタビュー結果＞

(2)の「④企業の都合による「一人親方」の増加の可能性」の＜社会保険労務士へのインタビュー結果＞参照

【考察】

- 重層下請構造が繁閑調整に果たす役割について指摘する意見があった。すなわち、下請は、さまざまな現場の繁閑に応じて、労働力を必要とする現場で仕事をするという流動性があり、それによって、日本の建設業全体として、現場ごとに異なる繁閑の波に対応した労務の調達が可能となっているというものである。
  また、作業効率の観点から、雇用よりも請負を支持する意見が１次下請には根強くあるとの声も聞かれた。
- 他方、重層下請構造の中で、建設技能労働者の就労に係る法律関係が不明確であることを指摘する声が聞かれた。
- このような状況下で、社会保険等加入とあわせて社員化を指導しており、現実に社員化しつつある例もあるという発言があった。あわせて、社員化が社会保険等未加入問題の解決のためには重要であるとの発言も聞かれた。
- このような発言は、社会保険等未加入対策の推進が、建設技能労働者の就業に係る法律関係を明確化する契機となるとともに、とりわけ生産年齢人口減少下では、建設技能労働者の就業関係が、安定的な雇用へと転換していくことの契機ともなり得ることを示唆しているのではないかと考えられる。
- また、安定的な雇用の効果として、教育訓練による技能の伝承が行いやすくなることを挙げる声も聞かれた。
- 他方、安定的な雇用への転換の阻害要因は、年間を通じて季節間で仕事量に繁閑があることと、中長期的に安定的に仕事量を確保できるかについての見通しが得られないことであるという意見が聞かれた。（これについては「②繁閑調整・仕事量の安定的な確保」参照）

②繁閑調整・仕事量の安定的な確保

＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞

（工事量の平準化・安定的な仕事の確保）

- 雇用に向かうためには、当社と協力会社の関係でいうと、当社の発注の波を小さくする必要がある。そのためには、民間・公共の発注者との関係における当社の受注の波を小さくする必要がある。
- 国を初めとした民間への指導による市場の平準化と、それに基づくゼネコンの受注の平準化があって初めて、1次下請、2次下請に、それぞれ1つ下の次数を社員化するようにと言えるのだと思う。
- ゼネコンは発注の波があるから、下請企業が、ゼネコン1社だけと取引するのは、よろしくない。
- 現状把握をして、分散する、工期をずらす交渉を行う、あるいは、現場の各工程の計画をみんなで共有し、ピークを少しずらす、そういうことをやって少しずつ平準化していくことが考えられる。設計施工が強い会社は、恒常的にあまり人間が関わらないようなPC化やユニット化を設計段階からつくり込むといったことも考えられる。
- 職人のことを考えた工期を考えないといけない。一番空いているときの工程を考えればよい。例えば夏は躯体が忙しいとすれば、夏に仕上げがくるように考える。そのようなことを工夫していけば、平準化は少しずつできると思う。

（建設技能労働者の多能工化）

- 多能工化というと、近い仕事の間の多能工化を考えるが、実施時期が異なる仕事の間の多能工があってもいい。そうすることである程度一年中仕事ができる。
- 同じ時期に行う作業、例えばクロスとボードと床を同じ人が行うことも多能工だが、全く違う発想の多能工もある。仕上げと躯体職は仕事の山と谷が逆である。ボード工と型枠工の多能工化というアイデアもあり得る。両方を多能化すると平準化できる。よく「内装工が足りない」、「型枠工が足りない」と言うが、時期によっては、一方は足りなくても、逆に他方は余っている。上手く組み合わせれば、余裕を持っていいものができ、職人も仕事がある。このようなことを顧客にも理解をしてもらう。こういったことの「見える化」ができていなかった。
- 多能工がよく言われるのに、なかなか進まないのには、さまざまな理由がある。例えば、ボードの会社と型枠の会社があり、それぞれボード工と型枠工を多能工化したとすると、人材が他社に流出する可能性がある。このようなことを考えると、経営者は多能工化を積極的にやりたくない。
- 若年入職者の減少は深刻な問題であり、一つの方策として、特に不足が見込まれる職種に関し、グループ関係会社で、ごく限られた数ではあるにしても建設技能労働者を直用化し、多能工化というキーワードで育成していくといったようなことも考えられ得るの

ではないか。このようなことによって、多能工化や、特殊技術に対してのスキルアップといったノウハウを他の協力会社に提供していきやすくなるのではないか。

【考察】

- 「①重層下請構造」の【考察】で述べたとおり、社員化といった安定的な雇用への転換の阻害要因は、年間を通じて季節間で仕事量に繁閑があることと、中長期的に安定的に仕事量を確保できるかについての見通しが得られないことであるという意見が聞かれた。
- 季節間の仕事量の繁閑については、公共発注者において、発注の平準化への努力が進められている。
  また、ゼネコンへのインタビューでは、民間発注についても、オフピーク時における発注のメリットを民間発注者に理解してもらうような取り組みが有効と考えられるという趣旨の意見もあった。
  専門工事業者においては、ピークの異なる多様な工事（例：公共工事と民間工事）の組み合わせや、自社の強みや経営基盤などをふまえた上での事業の多角化などにより、企業としての仕事量の繁閑の波を緩和する努力もなされている。
  建設技能労働者にとっても、多能工化など、複数の業務への対応を可能とすることにより、細分化された個々の業務の繁閑の波の影響を受けにくくなると考えられる。
  今後、これらの意見なども参考にしながら、労働力を調達する専門工事業者の仕事量の繁閑が緩和され、年間を通じて安定的に仕事量が確保されるような取り組みの推進が望まれる。
- 中長期的な安定的な仕事量の確保については、今後の社会的ニーズに対応した安定的な公共投資の確保などが望まれる一方で、各建設企業においても、自社の強みや経営基盤などをふまえた上で､改修･メンテナンスなど今後の需要が見込まれる分野への注力や、事業の多角化などの対応を進めることが考えられる。

③建設技能労働者の処遇改善等

＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞

（収入・休日・やりがい）

- 建設業は製造業よりも年収は低く、労働時間は長いというデータが出ている。新しいインセンティブと、新しいモティベーションを示さないと入職者は増えない。インセンティブは年収。モティベーションは建設業をやっていてよかったと思えること、例えば建物ができたときの達成感である。
- 昨今の若い人は、給料よりも休日を優先すると聞いている。これを拡大していくと、福利厚生制度が整っていること、処遇が良いということにつながる。そこを改善して、若年者、新卒者に、建設業に入ろうと思ってもらわないといけない。

- 人手確保のキーワードとしては、年収の向上しかないと思う。年収を向上させないと、労働時間が削減されないというのが大きなテーマだと思う。忘れてはならないのは、労働時間が減ったからといって、収入が減っては困るということである。収入が減らないようにするということをいえば、単価の話になっていく。単価を上げて、休んでも収入は大丈夫であるとしないと、休めない。
- 公共発注で週休 2 日を前提とした工期設定をしても、土曜日は現場が開いているという声が多い。職人自体が、休みにされると稼げない。ゼネコンも、休んで、工期が大丈夫か心配する。最初のうちに期日をかせがないと、後で、竣工が間に合わなくなったら困るため、少しでも工期を縮めようと考えてしまう。職人も休みたくなく、ゼネコンも工期を縮めたいとすれば、土曜日も工事を進めてしまう。
- しかし、賃金さえある程度上がれば、土曜日も休む。なぜなら、そうしないと若い人が入ってこないからである。工期は突貫、土曜日は休めない状態のままにして、若手が入ってこないので、人がどんどん減ってくれば、職人の奪い合いになる。
- 職人の腕と金というプライド、そして環境整備をやっていかないと、若手が入ってこない。若手が入ってきても、休めて、かつ、給料が高くないと、続かない。
- パラダイム転換のようなものがどんと起こり、職人が足らなくなり、慌てて、賃金を上げる、若手から来てほしい、10 年間保証するなどをやらないと、職人が集まらなくなるかもしれない。そうなると、違ったことが起きるかもしれない。

（スキルアップ・キャリアパス）

- 安定的に労働者を確保する方策としては、例えばドイツのマイスター制度もそうだが、技能者がプライドを持てるような形にすればよい。職人がプライドを持てる、こういうような制度が日本にもないと、職人は育たないと思う。
- 優秀な技能者に対して手当を出す優良技能者の認定制度を、他社と同様に、設けている。優秀な技能者の確保、モティベーションの向上、施工品質の向上という観点から、そういった制度がある。
- 技術者、技能労働者の処遇改善に向けた制度として、各社で取り組まれているが、優秀職長、マイスター制を導入しており、手当を支給している。モティベーションになって効果を上げていると考えている。また、優良技能者を奨励する賞を設け、若手に対象を拡大している。女性技能労働者の入職促進として、職場環境の整備等から始めている。
- 優良職長制度は、憧れの人をつくろうという考え方である。
- 技能労働者向けの研修施設を設置し、例えば新入社員の研修、技能実習、若手の方、もしくは中堅の方も含めて研修して、レベルアップを図っていく。
- 富士教育訓練センターが全国の職人の教育訓練に活用されており、協力会社関係団体から助成金を支給して利用を支援している。

（社員化の促進）及び（社員化の阻害要因）

「①重層下請構造」の＜全国展開している大規模なゼネコンへのインタビュー結果＞の（社員化の促進）及び（社員化の阻害要因）参照

（採用活動支援）

- 採用活動支援ツールの充実として、協力会社が各高校に説明する際の DVD 等を提供したり、リーフレット、パンフレットを作ったりして支援している。
- 採用活動については、ゼネコンの仕事をしているというと PR 効果があるということなので、現場を提供したりしている。
- 学校への PR、ウェブサイトに協力会社の会へのリンクを設けるなど、ゼネコンのブランドを使って採用活動を支援している。
- 高校の就職担当の教員を対象とした協力会社合同説明会を開催している。

（処遇改善に必要な請負金額・工期の確保と発注者の理解）

- 公共工事については、国交省が、また、2016 年 2 月から公共工事設計労務単価を改定した。しかし、公共工事だけではないので、この問題は大変だという空気が民間に伝わっていかないといけない。
- 休日増加は、単価上昇がないと実現しない。今が安過ぎるというしかない。我々が暴利をむさぼっているわけでも何でもない。
- 国交省、日建連、RICE もそうだが、法定福利は大事だ、処遇改善が大事だというような雰囲気をつくってきた。その中で、顧客も分かってくると思う。雰囲気づくりが実はとても大事である。雰囲気づくりの起爆剤になるのが大規模なゼネコンの役割ではないか。
- みんなが見えるようなところで、公的なデータとして出ることの意味がとても大きい。それを使うと、「なるほど、処遇改善しないとまずいね。」という形になっていくのではないかと思う。公共工事設計労務単価は有力な資料になる。大事なことは公的なものであるということである。顧客は常に公的なもの、客観性があるデータを示せと言う。そこがいつも苦労するところだが、出してもらったデータを使い、社会に対して訴えていく。
- 賃金をどうやって上げていくべきだろうかということを研究している。週休 2 日を導入するのは難しいが、これもやはり大事である。適正工期、標準工期を顧客にきちんと説明して理解を得ながら進めていく。週休 2 日により賃金の額が減ってしまってはいけないので、賃金と休日の両方を一緒にやらないといけない。
- 労働時間に関しては、工期ダンピングの禁止が重要である。工期をダンピングして受注してはいけない。

（経営研修等）

・　協力会社の次の世代の方に対して、元請として経営的な面での何らかの研修をするということで、青年研究会のような組織が、支店ごとにできており、勉強会をしてもらったり、もしくは他の支店の現場を視察に行ったりして、各人のレベルアップを図っている。

【考察】

・　インタビューでは、建設技能労働者の確保に関するゼネコンの強い危機感が感じられた。これに対して、社会保険等加入促進以外にも、収入・休日・やりがいの面で改善を図っていくことの重要性を強調する意見が聞かれた。研修によるスキルアップや、優良職長・優良技能者の認定制度といった若手にとってモデルとなるような将来のキャリアパスの提示についても進められている。
・　さらに進んで、社員化を支持する意見も聞かれた。
・　インタビューでは、具体例として次のような事項があげられた。
　－協力会社の採用活動の支援
　－優良職長・優良技能者の認定制度と特別の手当の支給
　－ゼネコンによる研修施設の設置と研修プログラムの提供
　－協力会社の若手経営者の経営研究会の組織　等
・　建設技能労働者に他産業並みの収入・休日といった処遇を整えるためには、発注者の理解が重要である。発注者の理解を得ていくためには、客観的なデータの提示と、担い手確保の重要性についての社会全体の理解の醸成が必要であるという趣旨の意見が聞かれた。

【小括】

・　ゼネコンへのインタビュー結果も、生産年齢人口減少下での社会保険等未加入対策の推進は、建設技能労働者の就業関係が、安定的な雇用へと転換していくことの契機ともなり得ることを示唆しているのではないかと考えられる。
　すなわち、社会保険等未加入対策の推進により、建設技能労働者の就業に係る法律関係が明確化されるとともに、明確化された関係が雇用であれば、社会保険等に加入することになる。さらに、生産年齢人口が減少する中で、労働力を調達する側にとって安定的に労働力を確保しようとすれば、他産業並みの収入・休日といった処遇を伴った安定的な雇用条件を提示しなければならなくなると考えられる。
　このように、明確に雇用としての位置づけが与えられ、かつ、他産業並みの収入・休日といった処遇を伴った安定的な雇用条件が提示されるという状況が広く発生するのであれば、建設技能労働者の就業構造が転換されていくことになる。
・　したがって、ゼネコンへのインタビュー結果を敷衍していけば、生産年齢人口減少下での社会保険等未加入対策の推進は、建設技能労働者の就業構造が、「社会保険等の保障の

ない不明確な就業関係が相当程度みられるような就業構造」から「社会保険等と他産業並みの収入・休日が伴った安定的な雇用が一般的である就業構造」へと転換していくことを促す契機となり得るものであると考えることができる。

- また、安定的な雇用関係を結ぶことが、企業の教育訓練への投資を導き、建設技能労働者の生産性の向上や多能工化の原動力になることが期待される。
- 他方、安定的な雇用への転換の阻害要因は、年間を通じて季節間で仕事量に繁閑があることと、中長期的に安定的に仕事量を確保できるかについての見通しが得られないことであることが示唆された。
- 季節間の仕事量の繁閑の緩和については、第一に、発注の平準化に向けた発注者の理解の醸成や努力の促進、第二に、企業として仕事量の繁閑の波を緩和する努力、第三に、建設技能労働者の多能工化による業務の繁閑の波の緩和が考えられる。
- 中長期的な安定的な仕事量の確保については、今後の社会的ニーズに対応した安定的な公共投資の確保などが望まれる一方で、各建設企業においても、自社の強みや経営基盤などをふまえた上で､改修･メンテナンスなど今後の需要が見込まれる分野への注力や、事業の多角化などの対応を進めることが考えられる。
- 建設技能労働者に他産業並みの収入・休日といった処遇を整えるためには、建設企業として､金銭的､時間的な面での裏付けを確保していくことが必要である｡そのためには、とりわけ元請企業の努力が必要であるとともに、発注者の理解が重要である。発注者の理解促進のためには、客観的なデータの提示と、担い手確保の重要性についての社会全体の理解の醸成が重要であるという趣旨の意見が聞かれた。これらを参考にしながら、各建設企業のみならず、行政、建設業に関わる団体等による取り組みが進められることが期待される。

(4)　建設技能労働者の就業構造の転換に向けた方策

生産年齢人口減少下における社会保険等未加入対策の推進は、建設技能労働者の就業構造が、「社会保険等の保障のない不明確な就業関係が相当程度みられるような就業構造」から、「社会保険等と他産業並みの収入・休日が伴った安定的な雇用が一般的である就業構造」へと転換していくことを促す契機となり得るものと考えることができる。このような転換後の就業構造は、就業希望者によって選ばれるような働き方（及び、就業した建設技能労働者が定着するような働き方）を提示することのできる就業構造と考えられる。

これまで述べてきたことをふまえながら、このような働き方を提示することのできる就業構造への転換に向けた方策の方向性を、①受注者、②発注者、③行政、④建設業団体それぞれについて示す。

①受注者（元請企業・下請企業）

・　元請企業や下請企業に期待されることは、「A. 他産業並みの就業条件を整えること」である。そのために最低限必要な条件は、就業の実態に即した社会保険等に加入することである。企業の都合による「一人親方」化により本来加入すべき社会保険等への加入を回避するようなことは行ってはならない。さらに進んで、他産業並みの収入・休日といった処遇を整えることが期待される。

・　また、「B. 受注条件が妥当なものか吟味し、不当な条件で受注しないこと」が肝要である（B. については、特に元請企業に期待される。）。B. を実現することにより、実際の施工に従事する建設技能労働者に社会保険等と他産業並みの収入・休日といった処遇を提供するための金銭的・時間的裏付けが担保されることになる。

・　「C. 安定的に仕事量を確保すること」も重要である。そのための方策としては、公共・民間など、ピークの異なる工事を組み合わせて受注すること、建設技能労働者の多能工化により各建設技能労働者単位での仕事量を平準化すること、自社の強みや経営基盤などをふまえた上での事業の多角化などの対応を進めることなどが考えられる。

②発注者

・　発注者側には、「B′. 発注条件が妥当なものか吟味し、発注条件を不当に低くしないこと」が期待される。発注金額については、少なくとも法定福利費負担をまかなえる金額である必要があり、他産業並みの収入といった処遇を整えるに足りる発注金額であることが期待される。工期については、少なくとも不当に短くしないことが必要であり、週休 2 日が可能となるような工期であることが期待される。

・　「C. 安定的に仕事量を確保すること」に関連して、季節間の繁閑に関しては、公共発注においては発注の平準化への努力が望まれ、民間発注においてはオフピーク時における発注のメリットをふまえた発注を行うことが考えられる。中長期的な安定的な仕事量の確保に関しては、今後の社会的ニーズに対応した安定的な公共投資の確保などが望まれる。

③行政

・　行政においては、「D. 法令を順守して公正な市場活動を行っているものが、競争上不利にならない仕組みづくり」を行うことが重要である。例えば法律上負担すべき法定福利費を負担しない建設企業が、そのために低価格で受注することができ、他方、法定福利費を負担する建設企業が、そのために価格競争に敗れて受注できないということになれば、公正な競争は実現されていない。市場における競争は、市場に参加する各企業が法令を守ることが前提である。行政においては、法令を守らない企業が出ない、もしくは法令を守らない場合には違反企業にとってかえって不利になるような仕組みづくりとその実効性の確保が重要である。

・　また、「B′．発注条件が妥当なものか吟味し、発注条件を不当に低くしないこと」「C．安定的に仕事量を確保すること」に関連して、他産業並みの処遇を整えることができるような発注条件の設定や、発注の平準化などについて、発注者の理解を醸成していくような取り組みが期待される。

④建設業団体

・　建設業団体においては､建設業界において上述の①に述べた取り組みが進められるよう、とりわけ、社会保険等加入等の法令が遵守され公正な市場活動が行われるよう、率先して取り組むとともに、あわせて、発注者の理解の醸成に向けた取り組みを進めることが期待される。

まとめ

本項の考察をまとめると以下のとおりである。

①重層下請構造の中での「社会保険等の保障のない不明確な就業関係が相当程度みられるような就業構造」が、最近までの建設技能労働者の就業構造であった。これは、受注産業である建設業において労働力を調達する側からみて、仕事の繁閑や景気変動に機動的に対応するため、必要な労働力を必要な時期に確保することが可能となるような就業構造であった。ところが、建設投資が激減すると、就業条件の低下が進み、新規の入職者が減少した。そして、生産年齢人口が減少する中で、労働力を必要な時に確保できない恐れが出てくることになり、労働力を調達する側のメリットも失われることになる。このことは、従来機能してきた建設技能労働者の就業構造が限界を迎えつつあり、その転換が必要となっていることを示唆していると考えられる。

現在進められている社会保険等未加入対策の推進は、建設技能労働者に他産業並みの就業条件を確保するために最低限必要な取り組みである。全国展開している大規模なゼネコンへのインタビューにおいては、社会保険等未加入対策が進められているとの回答が得られた。

すべての元請企業において、下請企業における加入状況の把握と加入促進、下請企業の見積書における法定福利費の内訳明示の推進、法定福利費の下請請負金額への反映が進められていくことが強く期待される。この取り組みにより、下請企業に社会保険等加入に必要な原資が実質的に確保されること（例えば他の費用項目の削減により、名目だけ法定福利費が確保されるというようなことではなく、実質的に確保されること）と、それを原資として、法律上加入義務のあるすべての建設企業と建設技能労働者が社会保険等に加入することが必要である。

それとともに、社会保険等未加入対策の推進は、建設技能労働者の就業に係る法律関係を明確にする契機となる。すなわち、社会保険等加入の前提として、建設技能労働者の就業

に係る不明確な法律関係を明確にする必要がある。そして、実態が雇用であれば、実態に即して明確に雇用としての位置づけが与えられ、社会保険等への加入が進められることになる。このように、法令にしたがった社会保険等の加入の推進により、事業主が、雇用関係を不明確なままにしたり、実態が雇用であるにも関わらず請負であるとしたりすることはできなくなっていく。

②他方、①で述べた社会保険等加入の実現を阻害する可能性があるのは、企業の都合による「一人親方」化である。これは、法定福利費の事業主負担を回避するために行われるものであり、関係者の努力により防止することが必要である。本項ではさまざまな対策を提示したが、その根幹は、法定福利費の原資の確保である。建設技能労働者を雇用する下請企業が法定福利費を負担することができるよう、すべての元請企業が発注者から原資を確保したうえで、下請企業に原資が行き渡るようにするとともに、そのこととセットで下請企業の社会保険等加入を指導することが期待される。

③さらに、将来にわたる我が国の人口構成の変化といった大きな視点から見れば、生産年齢人口が減少する中で、労働力を調達する側にとって安定的に労働力を確保するためには、他産業並みの収入・休日といった処遇を伴った安定的な雇用条件を提示しなければならなくなると考えられる。すなわち、雇用条件が不明確なまま、あるいは個人請負といったような「必要なときに必要な数だけ確保する」形態ではなく、「常時一定量の労働力が確保」される安定的な雇用の重要性が増してくると考えられる。

たしかに安定的な雇用とすることにより、企業としては固定費を計上することになる。これは企業経営にとってリスクではある。しかし、建設産業が将来にわたり国民の信頼に応えられる産業であり続けるためには、生産年齢人口減少の中で、企業が安定的に就業者を確保していくことは必要不可欠な投資であり、避けがたいリスクであるように思われる。

各建設企業が法令にしたがって社会保険料等を負担するのであれば、他企業と比較して不利となるものではない。むしろ、不明確な雇用条件による雇用や、個人請負に労働力調達の多くを依存すると、今後安定的に労働力を確保することが困難になっていくのではないかと考えられる。

このように、明確に雇用としての位置づけが与えられ、かつ、他産業並みの収入・休日といった処遇を伴った安定的な雇用条件が提示されるという状況が広く発生するのであれば、建設技能労働者の就業構造が転換されていくことになる。

①及び③から、生産年齢人口減少下での社会保険等未加入対策の推進は、建設技能労働者の就業構造が、「社会保険等の保障のない不明確な就業関係が相当程度みられるような就業構造」から「社会保険等と他産業並みの収入・休日が伴った安定的な雇用が一般的である就業構造」へと転換していくことを促す契機となり得るものであると考えることができる。

④他方、③で述べた安定的な雇用の実現を阻害する要因となり得るのが、年間を通じて季節間で仕事量に繁閑があることと、中長期的に安定的に仕事量を確保できるかについての見通しが得られないことであると考えられる。季節間の仕事量の繁閑については、発注の平

準化、建設企業として仕事量の繁閑の波を緩和する努力、建設技能労働者の多能工化が対応として考えられる。中長期的な安定的な仕事量の確保については、今後の社会的ニーズに対応した安定的な公共投資の確保などが望まれる一方で、自社の強みや経営基盤などをふまえた上での事業展開といった各建設企業の努力が対応として考えられる。

また、②で社会保険等加入の原資について述べたが、それに加えて、③で述べた他産業並みの収入・休日といった処遇を整えるためには、建設企業として、金銭的、時間的な面での裏付けを確保していくことが必要である。そのためには、とりわけ元請企業の努力が必要であるとともに、発注者の理解が重要である。発注者の理解の醸成に向けて、各建設企業のみならず、行政、建設業に関わる団体等による取り組みが進められることが期待される。

⑤さらに、③により安定的な雇用関係を結ぶことが、企業の教育訓練への投資を導き、建設技能労働者の生産性の向上や多能工化への原動力になることが期待される。

2.2 地方における建設企業の多角化展開の動向 ～地域の守り手としての地方建設企業～

はじめに

地方における建設企業は、長期間に及んだ建設不況の中で経営基盤の縮小を余儀なくされてきた。足元では受注環境は持ち直しているものの、中長期的な見通しについては依然として厳しいと判断し、経営の維持のために必要な人材投資、設備投資を手控える企業も多い。また、建設工事の季節に伴う繁閑の波に加え、維持管理業務などの採算性の低い業務の増加などもあり、建設業単独で経営を維持していくことの難しさに直面している企業もある。

そうした中で、地方における建設企業の中には、新規分野への展開に活路を見出そうとしているところもある。経営基盤の多角化により建設工事に付きものの業務の波を均すことができれば、人件費や固定経費などをカバーする助けになる。また、多角化によって新規事業と本業である建設業の間にシナジーが生まれれば、新たな顧客開拓につなげることも可能となる。

地方における建設企業は地域の守り手としての重要な役割を担っており、地域社会や社会インフラが持続可能であるために不可欠の存在といえる。災害発生時の緊急対応や冬季の除雪作業などに加え、老朽化した社会インフラの巡回点検・維持補修業務など、地域に暮らす人々の生活を支えることは建設業の重要な使命である。また、建設業は農業などと同様に地域に根差した産業として基幹的な地元雇用の受け皿となっており、人口減少や高齢化等の問題が加速する中で地方創生の重要な担い手となりうる存在といえる。

しかしながら、経営基盤が確立しないといずれは業容の縮小や市場からの撤退を余儀なくされることになる。そうした状況が続いた場合、地方建設業の体力が徐々に消耗し、その結果いざというときに動員可能な人員や資機材が十分に確保できなくなる状況が懸念される。地方建設業の経営基盤の安定と継続は、地域社会にとっても喫緊の課題といえる。

地域の守り手としての地方建設業が存続し続けるためには、行政を含め様々なプレーヤーの理解と支援が必要となるが、その一方で建設企業自らの経営努力も求められる。そうした中で、事業の多角化による経営基盤の拡大・安定化を指向する企業が各地で活躍しているところである。

経営多角化の方向としては様々な可能性があるが、ここでは主として地域資源の有効活用や地域ゼネコンとしてのネットワークを活用した業務展開に着目したい。建設企業各社の取り組みは、農業分野、木材資源の有効活用、空き施設の活用、介護分野との連携など多岐にわたるが、これらはいずれも地方創生の重要な活動といってよい。地方建設企業の

こうした活動は、本業を支える経営基盤安定化に貢献するとともに、それ自体が地方創生を担うことにもなっているといえる。

本項では、そうした地方建設会社の多角化に向けた取り組みを紹介し、持続可能な建設業の在り方について考える一助にしたい。

なお、執筆・取材にあたっては、米田雅子慶応大学特任教授を始め各地の建設企業の経営者の方々から、貴重な情報、ご意見をいただくとともに、資料提供等でも多くの協力をいただいた。この場を借りて謝意を表したい。

2.2.1　地方における建設投資の動向と建設業の縮小

(1)　安定基調に転じた建設需要と今後の見通し

我が国における国内建設投資の動向は、1990 年代前半にピークを打った後、およそ 20 年間にわたって長期低落傾向が続いてきた。民間建設投資は、バブル期のピークからリーマンショック後のボトムまでおおよそ半分の規模にまで縮小している。他方、公共事業などの政府建設投資は、1990 年代後半までは高水準を維持してきたが、今世紀に入ってから急速な縮小に転じ、やはりピーク時の半分程度にまで落ち込んでいる。なお、近年は 2010 年を底にした後に緩やかな回復に転じ、安定的に推移している。

こうしたトレンドは、地域ごとの動向を見ても同様である。東日本大震災からの復旧・復興需要で一時的に建設投資規模が膨らんでいる東北地方を除いて、どの地方もピーク時に比べて大幅に投資額を減らしてきた。一方、2010 年代に入ると減少一辺倒だった状況から脱しつつあり、ここ数年は各地ともやや持ち直してきている。

今後の中長期見通しについて見ると、人口減少に伴う新築住宅需要の減少やオフィス等の需要の減速が見込まれるものの、高齢社会に対応したリフォーム需要や、インフラの老朽化対策などさらなる需要が見込まれるセクターもあり、総体的に見れば現状並みの市場規模が確保されるものと思われる。

(2)　悲観的な展望を維持する地方建設企業経営者

2015 年度の建設投資額は約 50 兆円に達すると見込まれており、底であった 2010 年に比べれば 2 割近く回復してきている。今後は現状規模の建設市場が続く安定成長基調に転じていくものと見込まれる。

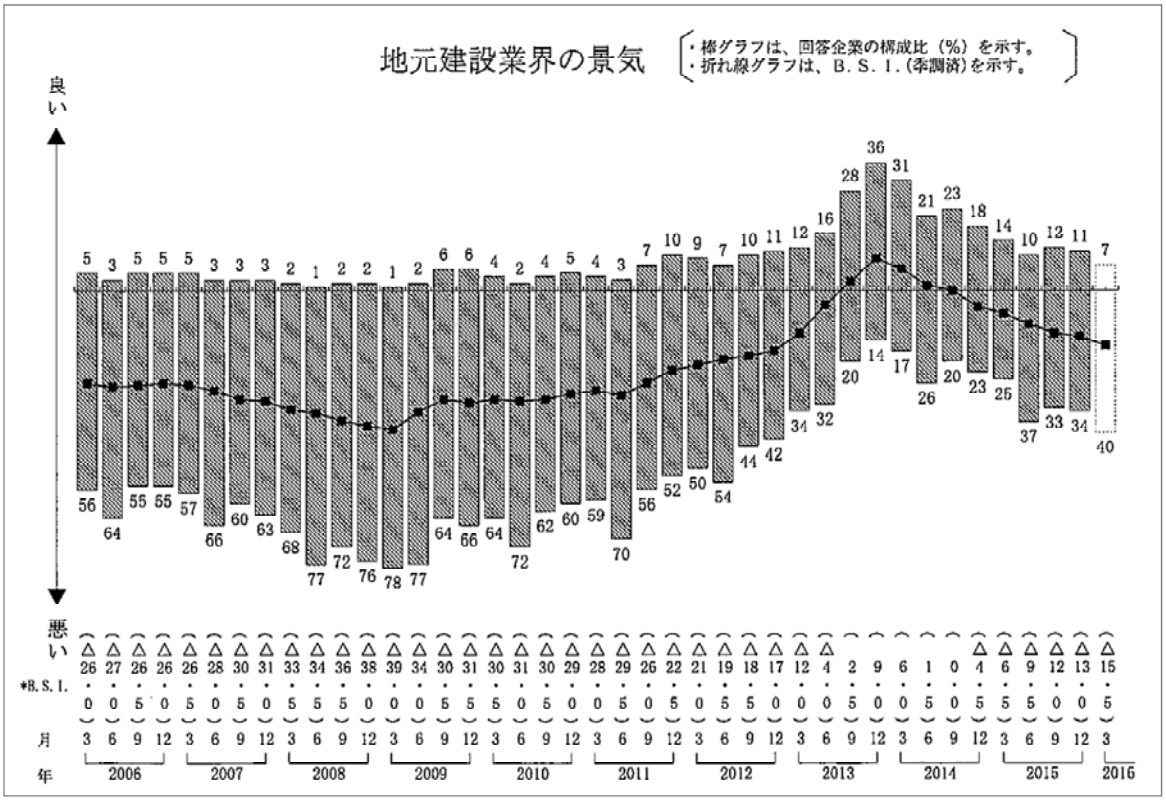
その一方で、地方建設企業の経営者は守りの姿勢を維持する傾向が続いている。建設投資規模の回復は、建設企業経営者の景況感には反映されておらず、依然として「業況は厳しい」と見る企業が「業況は良い」とする企業を上回っている（図表 2-2-1）。

このように建設市場の回復が景況感の好転として実感されない背景としては、資材の高騰や労働者不足に伴う賃金コストの上昇などの要因もあるが、2010 年までの「失われた 20 年」において長期間にわたり建設市場の縮小トレンドが続いてきたこともあり、今回の建設市場の好転も長続きしないだろう、と悲観的な展望を崩そうとしないことも背景にあるものと思われる。

たしかに、地方圏では人口・世帯が減少基調を強めていくことが見込まれる中、市場規模の縮小を見込む姿勢にはそれなりの合理性があるともいえる。建設企業の経営者としては、長期間にわたる市場の縮小の中で、リストラを余儀なくされてきた、という記憶がま

だ根強く残っており、これからも市場の縮小が見込まれる中で、前向きの事業展開に打って出にくい、という判断に立っているものと思われる。

図表 2-2-1　地元建設業の景況判断（建設業保証会社調査）



（出典）北海道・東日本・西日本建設業保証会社「建設業景況調査」（2016 年１月）

(3)　先細りが懸念される「地域の守り手」としての建設業

地方の建設企業は新規人材の雇用を手控える姿勢を変えていない。しかし、地域のインフラの守り手である建設業がこのまま規模縮小を続けて行くと、災害時はもとより、社会資本の適正な維持にも支障をきたすことが懸念される。建設産業への若年労働者の入職状況は先細っており、人口構成は著しく中高年に偏った構造となっている。したがって、このままのトレンドが続くと、建設産業に従事する労働力はますます減少していくことが予想される。当研究所が実施した建設技能労働者の将来推計によると、若年者の入職状況の低迷が続いた場合、2030 年には推計基準年の 2013 年に比べて技能労働者数が全国で 25.2%減少すると試算されている。この傾向は地方部の建設業ではより深刻であり、北海道、東北、四国地方では 2030 年までに 3 割もの大幅な減少が見込まれる（図表 2-2-2）。

図表 2-2-2　地域別の建設技能労働者数の将来推計

	地域ブロック別	2013年	2020年		2030年	
			ケース①	ケース②	ケース①	ケース②
就業者数（万人）	全国	272.0	251.8 −7.4%	287.5 5.7%	203.4 −25.2%	250.1 −8.1%
	北海道	13.1	12.0 −8.3%	13.8 5.4%	9.1 −30.3%	11.2 −14.3%
	東北	24.6	22.5 −8.4%	25.9 5.4%	17.0 −31.0%	21.3 −13.3%
	関東	86.6	80.1 −7.5%	91.3 5.4%	66.3 −23.5%	80.4 −7.1%
	北陸	15.4	14.2 −8.2%	16.4 6.0%	11.4 −26.4%	14.1 −8.7%
	中部	33.3	31.1 −6.7%	35.4 6.2%	26.0 −22.0%	31.9 −4.3%
	近畿	37.5	35.0 −6.5%	39.7 6.0%	29.4 −21.6%	35.5 −5.2%
	中国	17.8	16.4 −7.8%	18.8 5.9%	13.1 −26.1%	16.3 −8.4%
	四国	9.2	8.5 −8.3%	9.7 5.5%	6.5 −29.9%	8.0 −13.0%
	九州・沖縄	34.5	32.2 −6.7%	36.7 6.3%	24.9 −27.9%	31.3 −9.4%

（出典）当研究所にて作成。
（ 注 ）ケース①は、若年入職者率が 2010 年の水準で推移したと仮定。ケース②では、入職率が 2010 年の 2 倍の水準まで回復するとして試算した。

地方建設業における若年労働者の確保状況について、具体例を富山県のケースで見ることにしよう。富山県建設業協会では、毎年会員企業に対して「建設業の雇用実態と経営状況に関するアンケート調査」を実施している。それによると、アンケート対象企業 396 社のうち、39 歳以下の技術者・技能者が「0 名」という企業が 83 社（5 社に 1 社）、「1 から 2 名」という企業が 134 社（3 社に 1 社）と相当な割合を占めている。両者を合わせると、39 歳以下の若手が 2 名以下という建設企業が県内企業の半数を超える状況となる。県内建設企業全体で見ても若年者は確保できておらず、20 歳代以下の技術者・技能者の割合は 10%未満にとどまっている。その一方で高齢化が年々加速しており、技術者・技能者全体に占める 50 歳代以上の割合は 50%近くに達する状況となっている[1]。

こうした状況が今後も続いた場合、地方の建設業が十分な専門技能者等のマンパワーを備えることが難しくなり、災害対応や老朽インフラの維持修繕に支障をきたす等、地域の日常生活への深刻な影響が生じることが懸念される。全国建設業協会では、2015 年 12 月に「災害対応空白地域」についての調査結果を公表している。これは、全建会員企業がすでに不在となっている市町村や、不在となる懸念がある市町村を集計したものである。それによると、北海道で建設企業による災害時の対応が難しい市町村が多くなっているほか、

[1] 富山県建設業協会「平成 25 年度　建設業の雇用実態と経営状況に関するアンケート調査報告書」

本州についても例えば福島県では 12 市町村が災害対応空白域となっており、空白域に転落する恐れがある市町村が 11 に及ぶことが明らかになっている[2]。

すでに､豪雪地帯を中心として､冬季の除雪業務に支障をきたす地域も増えてきており、今後、インフラの老朽化が各地で深刻化する中、地方の日常生活を支えるライフラインの保守点検、維持管理にも事欠くことになることが懸念される。

例えば、富山県建設業協会が 2011 年に管内建設企業に対して行ったアンケート調査の結果を見ると、除雪業務に従事するオペレーターの高齢化が進んでおり、50 歳以上の職員が主たる担い手となっている。また、除雪作業は深夜から早朝勤務となることが多く、日中の勤務への支障が生じたり、若手技術者がいないため除雪技術の伝承が難しくなっている企業が多いという実態が明らかとなっている。アンケートでは「除雪体制を将来も維持できると思うか」という問に対し、5～6 年先まで維持可能、という回答は全体の 4 割にとどまっており、ほぼ同数が「今年度か来年度までが限度」と回答している[3]。

2.2.2　地方建設企業の多角化展開事例

このように地方における建設業は厳しい状況に置かれているが、そうした中で自らの力で活路を切り拓こうと努力している建設企業も現れている。ここでは、主として地方における活力ある建設企業の経営者のネットワークである「建設トップランナーフォーラム」の参加企業の中から、特色ある取り組み事例を紹介していきたい。

(1)　多角化展開支援の流れ

国土交通省を始めとする政府や、都道府県においては、建設業の他分野展開を支援するため、今までも様々な支援策を講じてきている。その中から国土交通省が実施した近年の主な支援メニューを時系列的に整理すると以下のとおりとなる。

①先導的・革新的モデル事業（2003 年度）

この事業は、地域において新分野進出、企業連携や協業化などに乗り出すことで、経営革新に取り組もうとしている建設企業に対して支援を講じるものである。全国で 51 の応募があり、そのうち 17 件が採択となっている。当時の主流は建設廃棄物リサイクル等の環境分野への展開であり、建設残材の有効利用、汚染土壌浄化技術の開発などの取り組み

---

[2] 一般社団法人全国建設業協会「各都道府県建設業協会会員不在の市町村数からみる災害対応空白地域」2015 年 12 月。

[3] 富山県建設業協会「富山県の除雪実態に関するアンケート　調査報告書」2011 年 1 月。なお、全国建設業協会でも除雪体制の崩壊が危惧されるという報告書を取りまとめている。「積雪地域の安定的・継続的な除雪体制の確保に向けて」除雪業務に関する検討 WG（2010 年 3 月）。

をサポートしている。

②建設業と地域の元気回復助成事業（2009～2012 年度）

この事業は、地域の建設業団体がその保有するマンパワー、資機材等を活用して進出を予定している先の異業種団体と連携しながら事業展開を図るにあたって、必要となる資金を支援するというものであり、1 件当たり 2,000 万円～2,500 万円を限度として、人材育成、連携事業などを支援するスキームである。支援実績としては年間 50 件程度（初年度は 100 件近く）が採択されている。

国土交通省では、この事業での取り組み実績を分析し、新分野展開の成功要因と事業展開上のポイントについて整理し、「建設業の新分野展開ハンドブック」として取りまとめている。

③建設企業の連携によるフロンティア事業（2011～2012 年度）

この事業は、地域における技能労働者の雇用確保を狙いとして、労働者の新規雇用を条件として 2 社以上の建設企業が連携して新規分野への展開を試みる場合に、1 件あたり 1,000 万円を上限として支援を行う、というスキームとなっている。

2 カ年間での支援期間中に全国から 250 件近い応募があり、その中から 91 件を採択して支援を講じている。取り組みの内容は多岐にわたっており、間伐材の有効利用や森林施業の効率化といった林業関連分野、小水力発電や地熱エネルギーの利用などに関する事業の立ち上げ段階での起業支援が実施された。

④建設企業のための経営戦略アドバイザリー事業（2011～2014 年度）

この事業は、地域社会を支える重要な役割を担っている地方の建設企業に対し、経営体質の強化や経営基盤の安定を図るため、中小企業診断士などの専門家による相談やアドバイスを行うことが中心となっている。その主たるターゲットは自社の有する専門技術の強化や ICT を活用した施工技術の深化などとなっている。この事業には、地方建設企業が地域の課題解決に取り組むことを支援するため、2013 年度から「ステップアップ支援」というメニューが設けられており、この中で新規事業展開などを支援している（1 件当たりの上限 300 万円）。

一般財団法人建設業振興基金では、この事業による取り組み事例について個別シートを作成し、取り組みにあたってのポイントや課題を整理した上で「中小・中堅建設企業等のための事業転換ケースブック」として公表している[4]。

[4] ステップアップ事業は 2015 年度も継続しているが、本体事業は「地域建設産業活性化支援事業」に衣替えとなっており、支援対象は建設システムにおける生産性向上及び担い手確保に絞られている。

以上述べてきた国の支援メニューに加えて、都道府県でも各種の支援策を行っている。ここでは北海道による支援の状況を見ることとしたい。

北海道では 10 年近くにわたって「新分野進出優良建設企業」に対する表彰を実施している。北海道という地域特性を反映して農業分野への進出事例が多くなっているが、それ以外にも環境・リサイクル分野、観光・文化分野、介護サービス等、幅広い分野への展開が行われている（図表 2-2-3）。

図表 2-2-3　北海道による建設業の新規分野展開支援メニュー一覧

●北海道建設業サポートセンターの運営
●北海道中小企業総合支援センター事業費補助金
●環境・エネルギービジネス育成・振興事業
●新分野進出事例集の作成
●メールマガジンの配信
●建設業経営力強化総合対策事業
●建設業経営改革総合支援事業
●地域若年者雇用奨励事業
●農商工連携ファンド
●中小企業競争力強化促進事業
●道中小企業応援ファンド
●地域づくり総合交付金
（地域づくり推進事業（新産業創造事業））
●循環資源利用促進施設設備整備費補助事業
●リサイクル技術研究開発事業
●リサイクル産業創出事業費補助金
●道産エネルギー技術振興事業
●中小企業総合振興資金
●新分野進出優良建設企業表彰及び優良事例発表会
●入札参加資格審査における新分野進出企業の優遇措置
●循環型社会形成戦略的推進事業
●リサイクル製品認定支援事業
●リサイクルアドバイザー派遣事業
●森林整備加速化・林業再生事業

（出典）　北海道「北海道建設産業支援プラン 2013　推進事業一覧」平成 26 年度版

新規分野支援の施策としては、2008～2011 年度において「建設業等経営革新補助金」（上限 500 万円）を通じて 4 年間で 115 件の新分野進出を支援しており、引き続き 2012 年度からは「建設業経営基盤強化等補助金」（上限 300 万円）を通じて支援を実施しているところである。

北海道では、新分野進出を道内建設産業の経営改革のための重要な柱と位置付けており、2008 年に「北海道建設産業支援プラン」の 5 カ年プログラムを策定し、道内企業の経営改革を総合的に支援するため、「北海道建設業サポートセンター」を設置し、各種経営相談や支援メニューの紹介、あっせんなどを行っている。引き続き 2013 年 3 月からは、新たに 2017 年度までの 5 カ年を対象期間とした「北海道建設産業支援プラン 2013」を策定し、道内建設産業の進むべき方向性を取りまとめるとともに、さまざまなメニューを用意して新規事業展開を支援している。

(2)　建設トップランナー倶楽部

建設トップランナー倶楽部は、全国の若手建設業経営者が中心となって 2006 年に立ち上げた産学官ネットワークであり、大学等における建設産業分野の専門家、日本青年会議所などの関連団体と連携して活動を展開している。同倶楽部では、全国各地で活躍する建設企業の若手経営者間の情報共有や事例発表、広報等の発信を行っている。その発起人は代表幹事を務める米田雅子慶応義塾大学特任教授であり、日本青年会議所と合同で主催している「建設トップランナーフォーラム」には、国土交通省、農林水産省、内閣府（国土強靭化・防災）など中央政府からの参画も得て、全国各地の先駆的な取り組みについて、建設企業各社から事例発表が行われ、活発な情報交換・意見交換が行われている。

最近開催されたフォーラムのメインテーマは以下のとおりとなっている。

2012 年（第 7 回）　「国土を守る地域建設業の挑戦」
2013 年（第 8 回）　「インフラの町医者をめざして」
2014 年（第 9 回）　「インフラの町医者をどう育てるか」
2015 年（第 10 回）　「地方創生のトップランナー・10 年の軌跡」

また、2015 年 2 月に、「建設業と農林水産業の連携 － 建設帰農・林建協働十年の歩み」というシンポジウムを東京で開催し、全国のトップランナー建設企業が参加して事例発表を行っている。

トップランナーフォーラムでは、業種の壁を越えた複業化による地域雇用の確保、ビジネスチャンスの創出を目指しており、建設業と林業の協働（林建協働）や農業への進出（建設帰農）などの展開を提唱している。

以下、建設トップランナーフォーラムやシンポジウムに参加して事例発表を行った建設企業の取り組みから、具体的な事例を紹介することとする[5]。

(3)　事例紹介

①新潟県胎内市　株式会社小野組　「いちごカンパニー」

廃校を転用して植物工場として活用し、LED を用いた生産を導入することで付加価値のある果物を生産できるシステムを確立した事例である。

胎内市は、新潟県北部の中山間地域にある人口 3 万人の自治体だが、近隣市町村と同様に少子化の進展が著しい。胎内市では、市内の小学校の統廃合により 2013 年に廃校となった鼓岡小学校校舎の有効活用を模索していた。そこで地元建設企業である小野組が「地元の特産品であるイチゴの生産工場として活用できないか」と提案し、校舎の教室を植物工場として改造した。小野組では、地元の農業者と共同で 2013 年に「いちごカンパニー」を設立。LED 照明を利用した通年栽培可能な施設を整備し、糖度と香りの高い無農薬栽培によるイチゴの生産を実現し、安定的な生産システムを確立するに至っている。また、工程・品質管理のノウハウが豊富な地元製造業出身者を採用するなど、地域の人材雇用にも配意している（図表 2-2-4）。

小野組は、その一方で本業である建設業を支える協力会社の求人難を克服するため、若者向けに発信力を高めようと「WAZAIKI（わざいき）」というサイトを立ち上げ、プロの職人のインタビュー記事を掲載するなどして匠の技を紹介して協力会社の求人活動を支援している。

[5] （一財）建設業振興基金では、全国で 287 件の新分野進出事例について「地域における中小・中堅建設企業の新分野進出・新市場進出事例」としてデータベースに整理している。本文で取り上げた事例のうち、セントラル建設㈱と金亀建設（愛亀グループの当時の社名）の取り組みについては、この事例集でも紹介されている。http://www.yoi-kensetsu.com/shinbunya-model/index2.html

図表 2-2-4　小学校の教室を活用したイチゴ栽培

（出典）当研究所による撮影（2016 年 2 月）

②岐阜県恵那市　セントラル建設株式会社　「チーム LifeCare」

介護・福祉器具の訪問レンタル事業に乗り出すことで、リフォーム需要の掘り起こしに成功し、本業である建設業とのシナジー効果を実現している事例[6]（図表 2-2-5）である。

セントラル建設は従業員 90 名の中堅企業である。本社は岐阜県恵那市にあり、得意とする分野は道路舗装とアスファルト、コンクリート等の建設資材製造である。

同社では、減少する建設需要を乗り切るため新分野に挑戦することを決断し、様々な業務への試行錯誤の末に介護用品のレンタル事業にたどり着いた。このビジネスは在宅の要介護者向けにベッドや車いすといった介護器具をレンタルする事業であるが、同社ではこのサービスを切り口にして住宅リフォーム需要の掘り起こしに結び付けている。もともとセントラル建設の専門分野は道路舗装などの土木工事であるが、介護用品のレンタル事業における顧客からの住宅リフォーム需要を取り込み、事業開始からの 8 年間で 950 件近くのリフォーム工事の受注に成功、建築部門を土木部門と並ぶ新たな経営基盤に育てあげた[7]。

同社はこのようにして、介護と建設のシナジー効果を実現して自社の経営基盤の安定化につなげているが、それだけにとどまらず、このモデルを他地域の建設会社にも伝達すべくコンサルティング事業を展開している。このモデルを導入した全国の建設会社へ呼びか

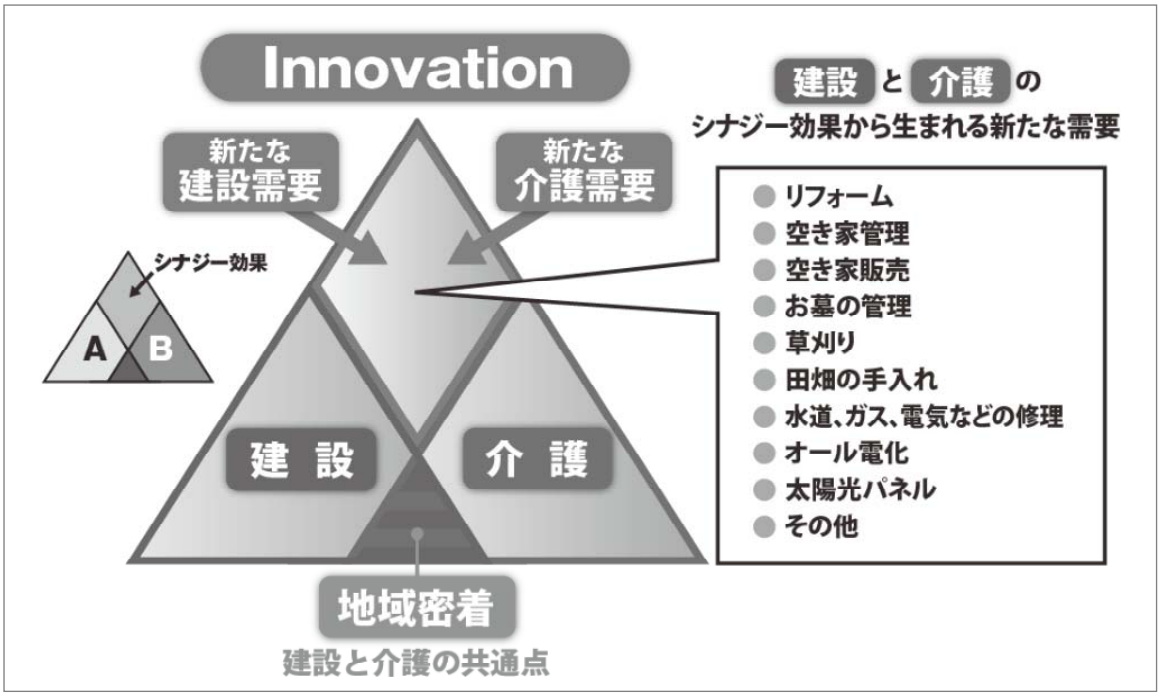
---

[6] セントラル建設は、アスコン廃材の再生ビジネスにも取り組んでおり、国土交通省の支援事業である「建設企業のための経営戦略アドバイザリー事業」の 2013 年度のステップアップ支援事業にも選定されている。（一財）建設業振興基金「中小・中堅建設企業のための事業転換ケースブック」平成 25 年度版 76~77 頁参照。

[7] 同社資料による 2006 年度から 2014 年度までの累計。また、「第 8 回建設トップランナーフォーラム」報告書（8~11 頁）に掲載された同社の発表資料「建設と介護の複業化」参照。

けてネットワーク「チーム LifeCare」を構築し、情報交換を通じて業務内容の充実に努めている。この活動は、2011 年に国土交通省の新規事業支援施策である「建設企業の連携によるフロンティア事業」にも選定されている。

図表 2-2-5　セントラル建設による建設と介護のシナジー



（出典）セントラル建設株式会社提供資料

③愛媛県松山市　愛亀企業グループ　「農業生産法人あぐり」

高齢農家からの農地の耕作委託を起点として、植物残さを利用した有機肥料の生産及び販売、それを投入した無農薬農作物の販売へと業容をステップアップさせるとともに、本業である建設業でも「インフラの町医者」をスローガンとして、専門分野の道路舗装部門からインフラの保守点検、建設副産物のリサイクルへと経営基盤を拡充している事例である。

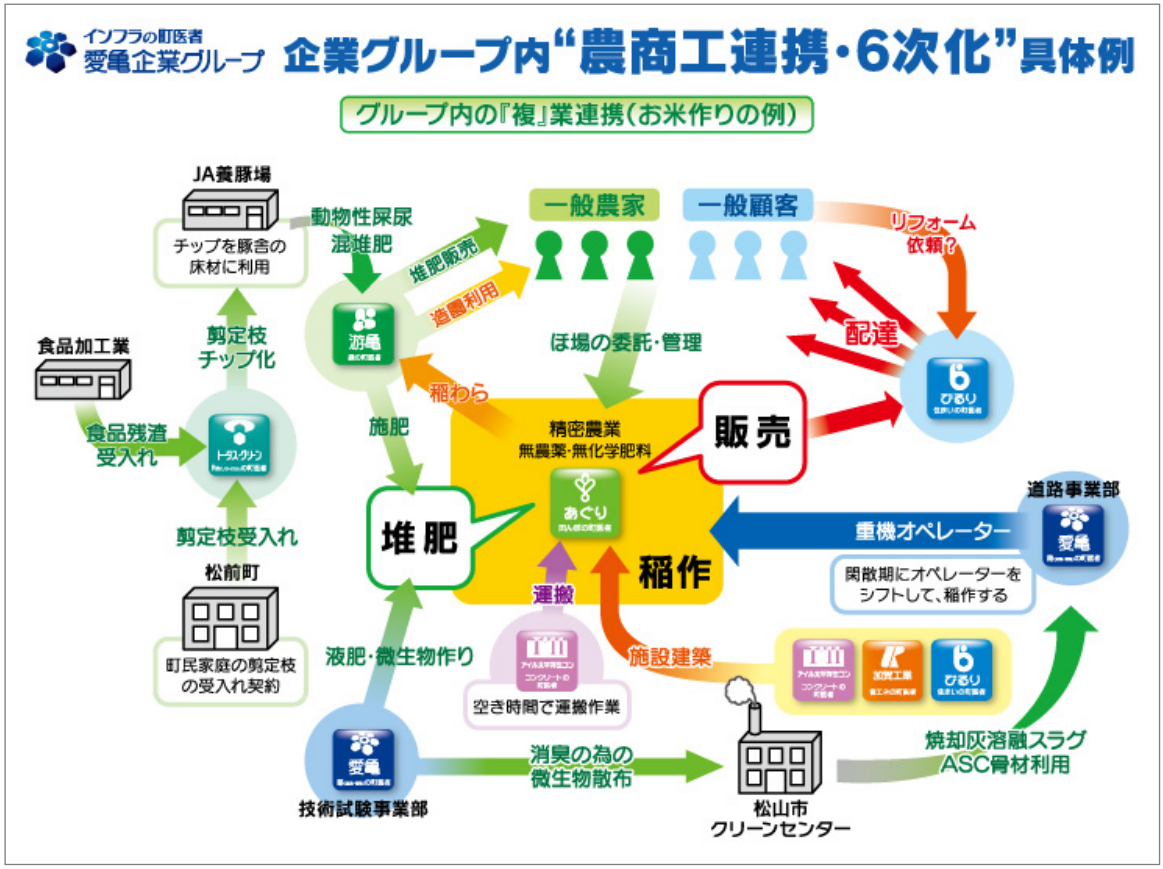
株式会社愛亀（旧社名　金亀建設株式会社）はもともと舗装工事を専門とする建設企業だったが、公共事業の減少に伴い社員の雇用をどうすれば守れるか、という課題に直面した。他社がリストラに踏み切る中で、同社では専門技能を身につけた社員こそが会社の要であるという信念のもと、農作業委託や耕作放棄地対策に活路を見出した。市内の農家から 50ha 余りの圃場の耕作を受託することで、年度の前半の公共工事の受注が少ない時期に技能職員の労働力を有効活用している。また、2000 年に農業生産法人「あぐり」を設立し、食物残さ等を有効利用して堆肥商品化するともに、自社でも有機無農薬農法に乗り出し、特別栽培米としての付加価値をつけて販売している。このように企業グループ全体で

農商工連携を実現している。（図表 2-2-6）。

なお耕作に際しては、本業で培った精密な施工管理技術を応用し、品質向上に努めている。画地ごとに異なる土質状態を GPS データ化し、精密な施肥管理を実施することで、品質のばらつきを抑え、食味の向上を実現し、高付加価値の農産物の販売に結び付けることで差別化に成功している。

こうした農業分野への展開の一方で、同社は本業の建設業でも事業範囲を拡充している。下水管路の点検・補修や建設リサイクル部門などを設置、2000 年には社名を「愛亀」に変更し、「インフラの町医者」として地域を支えるため、地域内の同業他社からの事業承継、M&A を積極的に進め、建材、生コン、砕石、造園、住宅リフォーム等、建設関連部門 9 社をグループ化するに至っている。

図表 2-2-6　愛亀企業グループによる農商工連携モデル



（出典）愛亀企業グループウェブサイト

④福島県三島町　佐久間建設工業株式会社　「宮下型共同受注方式」

高齢化率 50%を超える山間部において、地域内の様々なビジネスを複業化し、森林施業、地元材の活用、空き家活用、冬季の除雪業務などを組み合わせ、地域の守り手として健闘している事例である。

佐久間建設工業株式会社が所在する福島県三島町は奥会津地方（宮下地区）の只見川沿いの豪雪地帯にあり、高齢化の進展が著しい。隣接する自治体を含めた高齢化率は三島町が 47.9%（2014 年時点で全国 18 位）、金山町が 55.6%（全国 2 位）、昭和村が 53.5%（全国 5 位）と日本で最も高齢化が進行している地域といえる。また、高齢化と並んで人口減少も進んでおり、2015 年国勢調査によると、三島町の人口は 1,668 人と前回調査（2010 年）から 13.4%減少しており、福島県下でもっとも高い減少率となっている（東日本大震災被災地域を除く）。

こうした中で同社は「地域と共に生きる」をモットーに、雇用の流出を食い止めようとあらゆる業務を兼業として取り込むことにしている。中でも力を入れているのが地域資源としての森林の活用であり、社内に森林事業部を設け、立木の伐採・搬出、製材、木材製品の販売を行っているほか、地域内の専門業者に呼びかけ、森林資源の活用を進めている。さらに、地域内の空き家を再生して大学、企業などの学びの場、活動の場として提供している。

こうした一連の多角化への取り組みの結果、町内の生産年齢人口の 10%に及ぶ 90 名を正社員として雇用し、名実ともに地域経済を支える中心的な存在となっている。

福島県奥会津地域は年間降雪量が 10m に達する日本でも有数の豪雪地帯であり、冬季の除雪体制の確保は地域住民の死活問題といえる。しかし、長引く建設不況の影響で当該地域（三島町、金山町、昭和村及び柳津町）の建設企業は半数が廃業・倒産し、建設労働者数もピーク期の 5 分の 1 に激減するなど、除雪の担い手不足が深刻となっていた。こうした状況に対応するため、佐久間建設工業の提唱により、地域内に残った建設企業が協同組合を設立し、豪雪地帯の除雪体制の強化を図っている[8]。これにより、業務の補完や機動的な出動が可能となり、住民生活からも地域の安全を守る頼もしい存在として評価されている[9]。

(4)　新規事業分野展開の方向と課題

①事業分野の選択と展開スタンス

以上取り上げたケースを含め、建設業振興基金が取りまとめた「新分野進出・新市場進出データベース」掲載事例や、建設トップランナー倶楽部のメンバー企業の事例などを総合すると、新規事業分野への展開についていくつかの方向に分類することができる。

---

8 協同組合は官公需法に基づく官公需適格組合であり、福島県が実施した「中山間地域道路維持補修業務委託モデル事業」を 2009 年度から受注している。これは、域内の道路維持管理、舗装修繕、除雪等を包括的に共同受注する契約方式であり、「宮下方式」として地域維持型包括契約方式のモデルとなっている。（公社）土木学会「維持管理等の入札契約方式ガイドライン（案）～包括的な契約の考え方」（2015 年 3 月）36～37 頁参照。

9 この中山間地域のインフラ維持管理の取り組みは、（公社）土木学会建設マネジメント委員会から創意工夫に富んだ意欲的な取り組みとして評価され「平成 25 年度グッド・プラクティス賞」を受賞している。

A　建設業とのシナジーが期待できる分野への展開：
福祉機器レンタルと住宅リフォームの複業化
B　既存の資産を活用した事業展開：
空き施設、土地を活用した事業展開
C　本業との繁忙期の分散・補完による社員数の維持：
農作業受託、林業施業
D　新規分野の深化による新たな経営基盤の確保：
植物工場

国土交通省では、2011~2012 年度にかけて実施した「建設業の元気回復事業」での取り組み事例を評価して、新分野展開にあたっての留意点や勘所を取りまとめている。それによれば、どの分野に出て行くべきかについては、既存の「人材」、「機材」、「ノウハウ」をいかに有効に活用できるかがカギとなる、と指摘している。また、社長の個人的な思い入れや時流のテーマであるといった発想で乗り出す事業者も多いが、自社がはたして新分野で中核的な役割を果たせるのか、慎重に見極めていく必要がある、としている[10]。

国土交通省の取りまとめレポートでは、新事業分野として当時盛んに取り組まれていた分野についてやや厳しい評価を下している。農業分野については、耕作委託等の業務請負であればよいが、農産物の生産・販売まで乗り出すとリスクを抱え込むことになり、その部分の内製化は厳しいとしている。また、新エネルギーなどの環境分野は、初期投資が大きく既存エネルギーの価格変動にさらされやすいことから、安定的な引き取り先をいかにして獲得するかがカギとなる、としている。福祉分野については、ブームのような状況のもとで多くの建設企業が参入したが、福祉部門と建設部門の親和性は少なく、福祉事業を経営するよりも「コンサルティング」ビジネスに絞り込むことを勧めている。

本調査で取り上げてきた事例では、こうした指摘からみるとどう評価できるだろうか。セントラル建設では介護分野への展開を行っているが、介護施設運営への展開は考えていない。それは、施設整備などへの初期投資が重くなりすぎることや、施設基準等の規制内容の変更が事後的に頻繁に行われる等、当初立てていた採算性の見込みの変更を余儀なくされるので、この分野への進出はリスクが大きい、との経営者の判断による。

小野組の場合は、農産物の最終工程まで自社でカバーするというモデルから抜け出し、育苗過程に力を注ぐことで付加価値を自社の中に蓄積するとともに、農産物の販売そのものではなく、生産管理のノウハウを販売するというモデルにシフトさせている。

また、愛亀企業グループ（農業生産法人あぐり）については、本業で培った得意技術を基礎に据えることで農産物の品質の安定・差別化に成功し、地元消費者を中心として販売することにより、安定的な顧客の獲得を実現している。

---

[10] 国土交通省「建設業の新分野展開ハンドブック」2013 年。

このように、ここに取り上げてきた事例は本業とのシナジーや得意分野の活用を意識しつつ、「一歩前に出る」という事業展開を講じているといえよう。自社が有している専門分野を十分に踏まえるとともに、新規分野の可能性とリスクを吟味したうえで、慎重に展開を進めてきた結果が現在の成果に結び付いているものと評価できる。

②新規分野を担う人材の育成と確保

新規事業分野でのビジネスが定着するためには、専門的人材の確保も重要なポイントといえる。農業分野へ進出した愛亀企業グループの場合は、地元で営農指導員を 30 年間にわたって務めてきた社員を中心として、営農にあたっての様々なノウハウを社員の間に蓄積するように努めている。また、介護サービスとリフォーム事業のコラボレーションを実現したセントラル建設では、介護ビジネスのノウハウを補強するため、新たに介護資格を有する社員を採用して体制を強化している[11]。

これらの企業では、社員の意識改革にも力を入れることで、新たなビジネスチャンスをも逃さないように努力している。技能職員に対しては、新たな業務に必要とされる専門技能を習得するよう奨励するとともに、営業担当者に対しても複眼的視点を持つよう意識付けを強化している。このように、技術・技能職員の多能工化を進めるとともに、販路拡充の可能性を常に持って顧客と接するよう意識付けを行うことにより、新規業務の受注に結び付ける、という経営方針を社内に浸透させようとしている。

③必要資金の確保とリスク判断（身の丈を踏まえた堅実な投資戦略）

新規分野への進出にあたって資金確保の課題は避けて通れないが、これについては今後行政も含めて取り組むべき分野であろう。ここで紹介した事例の多くは必要資金を建設会社本体や経営者個人の資金でまかなっている。ステップアップのための助成を行政から受けて事業を立ち上げたケースもあるが、その場合も助成額と同額の自己資金を確保することが必要となる。「建設業の新規展開ハンドブック」でもその点が強調されており、新分野成功の可否は円滑な資金調達をいかにして実現できるかにかかっていると指摘している。

ここで取り上げた企業の事例では、必要以上にリスクを背負い込まないよう、経営者が慎重な判断を行っている。初期投資が多額に上る事業への投入を避け、自社の経営規模の身の丈に合った投資規模に抑えている。また、新規分野投資への損切り水準を設定し、深手を負わないようにあらかじめ投入規模に枠を設けている企業もある。

シビアな見方をすれば、建設企業は新分野では素人であり、既存の企業との競争をくぐり抜け、事業を軌道に乗せられるかどうかは未知数と言わざるを得ない。こうしたことから、「建設業の新規展開ハンドブック」では必要以上にリスクを抱え込まないことが肝要であるとしている。経営者にはこれからの企業の方向についてビジョンを指し示すことは重

[11] 職員の採用に当たっては、「建設企業の連携によるフロンティア事業」による助成措置を活用している。

要であるが、それとともに新規分野の見通しについてシビアな評価が必要となる。このため、原価計算や市場評価等、経営センスを磨くことが求められる。

④本業の基盤強化

多角化展開のそもそものスタートラインは、各社とも「いかにして地域経済の中で建設企業として生き残ることができるか」という問題意識にある。そのためには、新規事業展開と並行して、本業の基盤強化も同時に進めることが重要となる。

ここで取り上げた各社は、本業部門の基盤の充実に意欲的に取り組んでおり、地域の守り手としての建設会社の総合力を強化するため、地元人材の育成、域内建設会社の M&A や連携強化に精力的に取り組んでいる。

小野組では、社長自ら就職説明会に乗り込み、仕事のやりがいや会社の理念を若者に直接語りかけているほか、地元の協力会社のためにウェブサイトを立ち上げ、専門工事に従事する職人の匠の技や仕事の魅力を発信し、後継者の確保につなげようと努めている。セントラル建設では、介護サービスと建設工事の双方をこなせる「多能工」を育てるため、専門のプロジェクトチームを立ち上げ、地域における潜在需要を受注に結び付ける人材力の強化に取り組んでいるほか、建設付帯事業の企業との提携などによって本業の補強を図ることも視野に入れている。

愛亀企業グループでは、域内の建設会社からの事業承継を積極的に進め、受注工事の範囲を拡大することで、「インフラの町医者」として域内の広範な需要に応える体制を整えている。佐久間建設工業では、域内の建設会社に建設業協同組合の設立を呼びかけ、除雪やインフラの維持管理などの要請に対して地域建設業の総合力が発揮できる体制を構築している。

おわりに

地方建設企業の中には、自社と地域社会の在り方について明確な自己認識を確立したうえで、地域を支える担い手として経営基盤の多角化に果敢に取り組んでいる企業が存在することが分かった。これら企業が展開先として選んだ分野は、いずれも地域からの要請に応じた、地域の存続になくてはならない業務といえる。高齢化が進む農業者からの耕作委託を受けて、農地を守る作業。豪雪地帯の山間部での雇用確保のため、地域資源の有効活用へ取り組んでいる事例。廃校を再生利用して地元の新規雇用機会の確保につなげている事例。こうした企業に共通しているのは、経営者が「地域と共に生きる建設企業」であるという責任感を持ち、地域にいかにして貢献するかという視点を忘れない、ということではないか。

建設企業は「インフラの町医者」たるべき、との自覚を持って地域の要請に応じて業務を広げている愛亀企業グループ。豪雪期の体験を踏まえ「地域に住むものにしか地域は守れない」との認識を深め、農林建の総合力を駆使してマンパワーの確保に努力する佐久間建設工業。こういった企業は建設企業の枠を越えて、地域の守り手として地域社会から頼りにされる複業経営体に成長しているといえよう。

また、こうした企業に共通する特徴として強調すべきは、「人を大事にする」という点である。本業が厳しい局面にさしかかっても安易にリストラせず、「社員は会社の要」であると考え、そのためにどうやって安定的な経営基盤を確立するか、ということを経営者が真剣に悩み、考え抜いた結果として新規事業展開を選択しているといえる。こうした経営者の姿勢や地域社会への貢献等の実績が周囲に評価されていけば、建設企業のイメージ向上に資することが十分に期待できよう。やがてそれが若年者の建設業への入職改善に結び付いていけば、まさに三方よしの展開となる可能性を秘めている。

これからの建設業行政は、こうした企業を育てていくことが大切ではないか。地方建設企業は、ライフラインの守り手としての重要な役割に加え、地域の様々なニーズに応え、課題を解決する多面的な役割を果たしうる存在と言える。これは、農業従事者による営農活動が、地元品種の保全に加え景観保全、中山間地の荒廃防止などの多面的機能を果たしていることにも匹敵する。これら営農活動の多面的機能の保全に対しては、さまざまな支援・助成が講じられているところである。一方で建設企業の多角化・新規事業展開については、現在のところ県レベルの支援措置が講じられるにとどまっているが、地方建設企業が果たしている多面的役割に対しても再評価がなされるべきと思われる。これからの地方建設企業の在り方についても、人口減少が加速化する中で、「地域の守り手」としての中核的な存在である、と位置付けたうえで、地域からの様々な求めに応じ、新たな活動へ乗り出そうと努力する企業に対して支援が講じられることが期待される。

2.3　主要建設会社決算分析（2015 年度第 2 四半期）

当研究所では、1997 年より主要建設会社の財務内容を階層別・経年的に比較分析することにより、建設業の置かれた経済状況とそれに対する各企業の財務戦略の方向性について、継続的に調査している。

本節では、過去 10 年分の（2006～2015 年度）第 2 四半期の決算データを用い、主要建設会社の財務内容を様々な角度から分析した。なお、分析対象会社の一部は 6 月決算を採用している。

（分析対象会社）

全国の建設業の経済状況を把握するため、全国的に業務展開している総合建設会社を対象に、原則として以下の要件に該当し、2012～2014 年度の 3 年間の連結通期売上高平均が上位の 40 社を抽出した。なお、2013 年度期初に合併した安藤ハザマに関し、合併以前の 2006 年度～2012 年度の数値については、間組と安藤建設の数値を単純合算して集計した。

① 建築一式・土木一式の売上高が恒常的に 5 割を超えていること
② 会社更生法、民事再生法などの倒産関連法規の適用を受けていないこと
③ 非上場等により決算関係の開示情報が限定されていないこと

（階層分類）

分析対象会社 40 社を売上高規模別に、以下の 3 つに階層に分類した。

図表 2-3-1　連結売上高規模別階層分類

階 層	連結売上基準（3年間平均）	分析対象会社	社数
大 手	1兆円超	大林組、鹿島建設、大成建設、清水建設、竹中工務店	5社
準大手	2,000億円超	長谷工コーポレーション、戸田建設、前田建設工業、五洋建設、三井住友建設、熊谷組、安藤ハザマ、西松建設、東急建設	9社
中 堅	2,000億円以下	奥村組、東亜建設工業、東洋建設、鉄建建設、福田組、淺沼組、大豊建設、ナカノフドー建設、青木あすなろ建設、錢高組、飛島建設、東鉄工業、ピーエス三菱、大本組、名工建設、松井建設、矢作建設工業、若築建設、北野建設、不動テトラ、新日本建設、大末建設、第一建設工業、植木組、徳倉建設、南海辰村建設	26社

※大和小田急建設を外し、南海辰村建設を追加している。
※一部の分析項目については、開示していない企業もあるため、対象企業が 40 社に満たないものがある。
※連結数値が不明な企業については、単体数値を採用した。
※受注高は原則として単体で集計しているが、ピーエス三菱、東鉄工業、矢作建設工業、不動テトラは連結数値にて集計した。

(1) 売上高（連結）

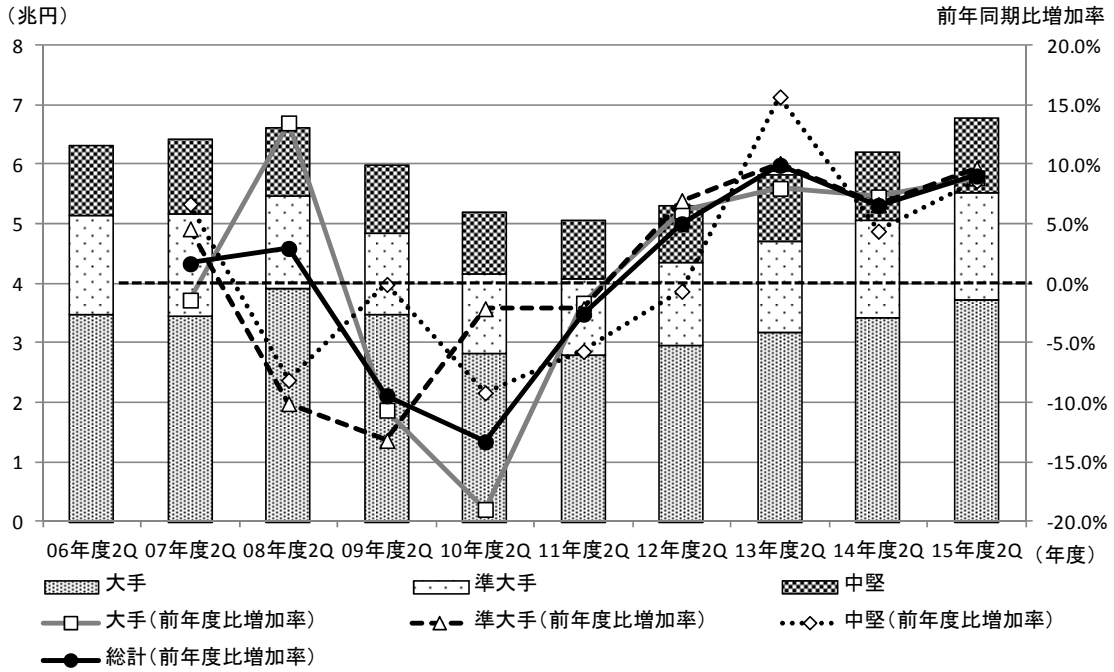
図表 2-3-2 は第 2 四半期売上高の推移を示したものであり、図表 2-3-3 は 2015 年度第 2 四半期における企業別売上高の前年同期比増加率を示したものである。主要建設会社 40 社の第 2 四半期の連結売上高は、2008 年度までは「大手」を中心に景気回復局面での民需の増加により増加傾向となったものの、2009 年度からはリーマンショックによる世界同時不況の影響が大きく表れ、2009 年度と 2010 年度の売上高は前年同期比 10%前後の減少となった。

東日本大震災発生に伴う工事の停滞の影響もあり、2011 年度については依然回復しなかった売上高であるが、2012 年度以降はがれき処理や応急復旧工事を皮切りとした震災復旧・復興需要が高まったこと、リーマンショック後に投資を控えてきた民間投資が増加に転じたことなどから売上高は増加に転じ、2013 年度には前年同期比 10%の増加となり、2014 年度、2015 年度も引き続き増加基調を保っている。

2015 年度の売上高の傾向として、「大手」は全 5 社、「準大手」は 9 社中 7 社、「中堅」は 26 社中 21 社が前年同期比で増加しており、全ての階層で多くの企業が増加となっていることが特徴として挙げられる。売上高が増加した企業 33 社のうち増加率が二桁となったのは 18 社であった。

好調な受注を背景に手持ち工事が増加したことで、全階層とも売上高は堅調に増加し、過去 10 年間では最も高い水準となった。

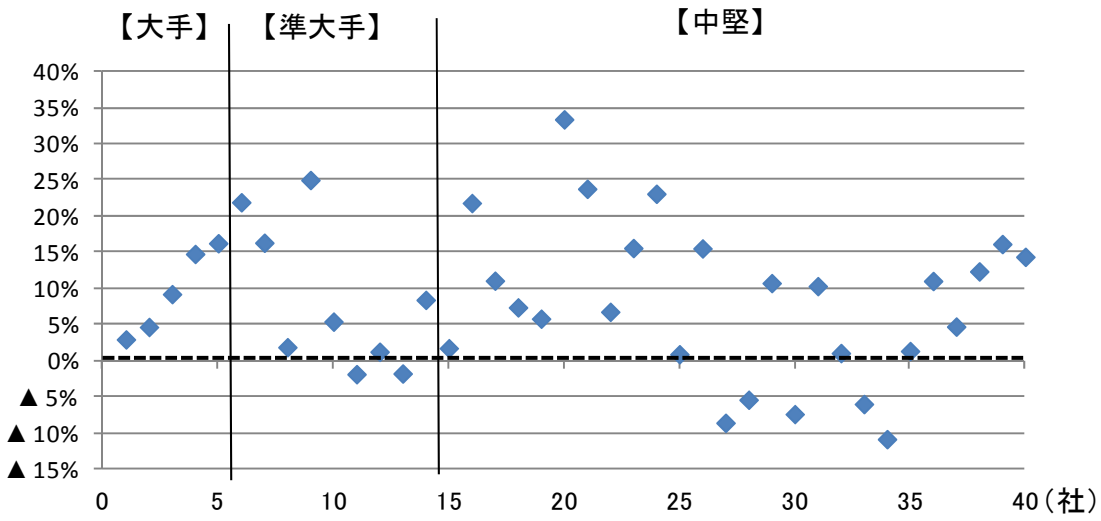
図表 2-3-2　第 2 四半期売上高（連結）の推移



【階層別売上高推移】　（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率
06. 2Q	3, 493, 660	－	1, 661, 686	－	1, 158, 396	－	6,313,742	－
07. 2Q	3, 445, 290	▲ 1. 4%	1, 738, 142	4. 6%	1, 235, 887	6. 7%	6,419,319	1.7%
08. 2Q	3, 910, 790	13. 5%	1, 562, 837	▲ 10. 1%	1, 135, 540	▲ 8. 1%	6,609,167	3.0%
09. 2Q	3, 494, 906	▲ 10. 6%	1, 356, 827	▲ 13. 2%	1, 134, 768	▲ 0. 1%	5,986,501	▲ 9.4%
10. 2Q	2, 831, 632	▲ 19. 0%	1, 328, 195	▲ 2. 1%	1, 030, 594	▲ 9. 2%	5,190,421	▲ 13.3%
11. 2Q	2, 785, 151	▲ 1. 6%	1, 300, 104	▲ 2. 1%	971, 833	▲ 5. 7%	5,057,088	▲ 2.6%
12. 2Q	2, 954, 938	6. 1%	1, 390, 835	7. 0%	965, 597	▲ 0. 6%	5,311,370	5.0%
13. 2Q	3, 191, 562	8. 0%	1, 531, 233	10. 1%	1, 117, 110	15. 7%	5,839,905	10.0%
14. 2Q	3, 424, 244	7. 3%	1, 632, 931	6. 6%	1, 166, 315	4. 4%	6,223,490	6.6%
15. 2Q	3, 728, 777	8. 9%	1, 790, 873	9. 7%	1, 266, 951	8. 6%	6,786,601	9.0%

図表 2-3-3　2015 年度第 2 四半期・企業別売上高（連結）の前年同期比増加率



(2)　売上総利益（連結）

図表 2-3-4 は第 2 四半期の売上総利益と売上高総利益率の推移を示したものであり、図表 2-3-5 は 2015 年度第 2 四半期における企業別売上高総利益率の前期比増減を示したものである。前項で示した通り、売上高は 2008 年度まで緩やかな増加を続けていたが、売上総利益については利益率の低下に伴い、利益が減少してきたことが示されている。この背景には、一般競争入札が拡大される状況下での公共工事の減少に伴う受注競争の激化、海外工事受注による低採算工事の増加や想定外の採算の悪化、北京五輪に向けて鋼材需要が高まったことなどによる資材価格の高騰などが考えられる。

2009 年度および 2010 年度については、工事採算の改善努力に加え資材価格の下落もあったことから利益率が改善した。これにより売上高の減少が続いていた中で、売上総利益は増加に転じた。

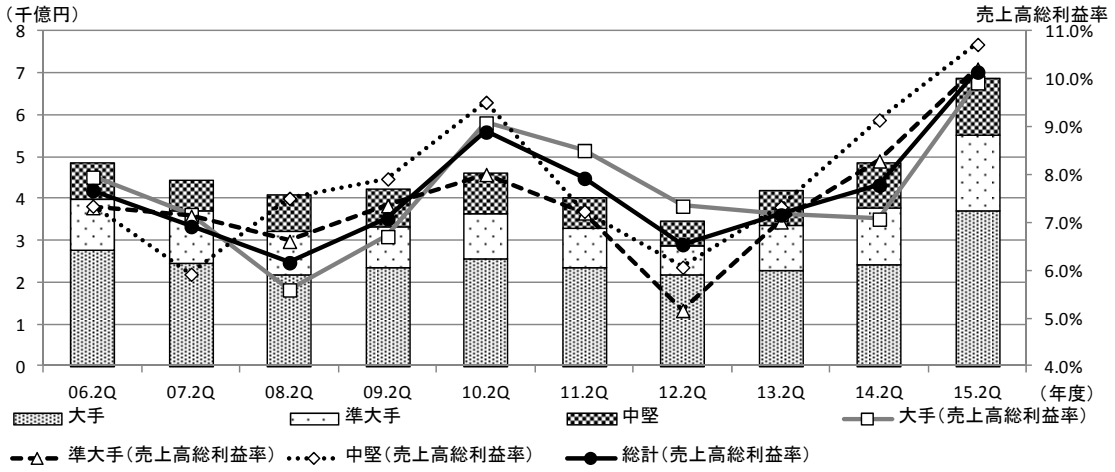
2011 年度から売上高総利益率は再び低下に転じた。東日本大震災発生に伴う労務・資機材の需給逼迫・価格高騰等により、リーマンショック後の厳しい競争環境下で受注した受注時採算の悪い工事等に関する原価改善努力が功を奏せず、不採算・低採算工事が次々と完工を迎えたことなどにより、2012 年度にかけて利益率を押し下げていったものとみられる。

2013 年度に入ると、利益率が低下する中で受注時採算の確保を徹底してきたことや、手持工事の採算を厳格に見積もり、損失引当を実施してきたことが奏功し始める。特に工期の短い工事の比率が高い「中堅」・「準大手」を中心に、手持工事の中で採算の悪い工事の比率が下がり、利益率は上昇し、売上総利益は増加に転じた。

2014 年度においても、「中堅」・「準大手」は、利益率の上昇、売上総利益の増加は継続している。一方、「大手」については引き続き利益率の低下が続いていたが、売上総利益は増加基調にあった。

2015 年度には売上総利益・利益率ともに全階層で増加・上昇となり、利益額は前年同期比 42.2%増、利益率は同 2.3%ポイントの上昇となり、利益額・利益率ともに過去 10 年間で最も高い水準となった。これは、過去に受注した不採算工事の減少に加え、採算性を重視した選別受注、また受注時採算の改善等の企業努力が功を奏した結果であると考えられる。

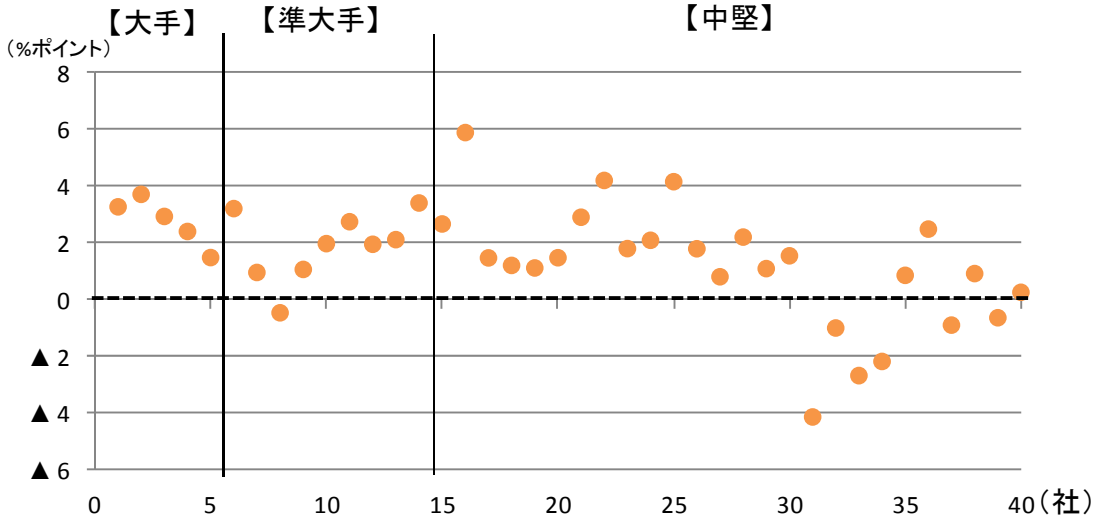
図表 2-3-4　第 2 四半期・売上総利益と売上高総利益率（連結）の推移



【階層別売上総利益・売上総利益率推移】　（単位：百万円）

	大手			準大手			中堅			総計		
	売上総利益		売上総利益率	売上総利益		売上総利益率	売上総利益		売上総利益率	売上総利益		売上総利益率
	金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率		金額	増加率	
06. 2Q	277,811	–	8.0%	121,603	–	7.3%	85,127	–	7.3%	484,541	–	7.7%
07. 2Q	247,200	▲ 11.0%	7.2%	124,056	2.0%	7.1%	73,236	▲ 14.0%	5.9%	444,492	▲ 8.3%	6.9%
08. 2Q	219,062	▲ 11.4%	5.6%	103,369	▲ 16.7%	6.6%	85,300	16.5%	7.5%	407,731	▲ 8.3%	6.2%
09. 2Q	234,586	7.1%	6.7%	99,845	▲ 3.4%	7.4%	89,842	5.3%	7.9%	424,273	4.1%	7.1%
10. 2Q	257,314	9.7%	9.1%	106,379	6.5%	8.0%	98,082	9.2%	9.5%	461,775	8.8%	8.9%
11. 2Q	237,001	▲ 7.9%	8.5%	93,702	▲ 11.9%	7.2%	70,351	▲ 28.3%	7.2%	401,054	▲ 13.1%	7.9%
12. 2Q	217,140	▲ 8.4%	7.3%	71,916	▲ 23.3%	5.2%	58,641	▲ 16.6%	6.1%	347,697	▲ 13.3%	6.5%
13. 2Q	229,114	5.5%	7.2%	107,495	49.5%	7.0%	81,875	39.6%	7.3%	418,484	20.4%	7.2%
14. 2Q	242,369	5.8%	7.1%	135,427	26.0%	8.3%	106,693	30.3%	9.1%	484,489	15.8%	7.8%
15. 2Q	370,053	52.7%	9.9%	182,856	35.0%	10.2%	135,874	27.4%	10.7%	688,783	42.2%	10.1%

図表 2-3-5　2015 年度第 2 四半期・企業別売上高総利益率（連結）の前年同期比増減

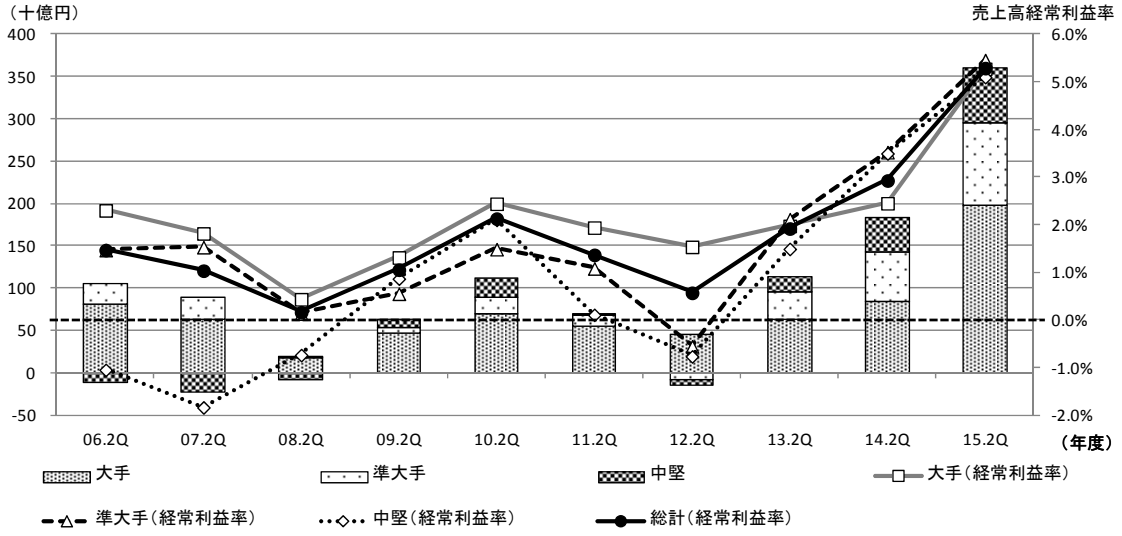


(3)　経常利益（連結）

図表 2-3-6 は第 2 四半期の経常利益と売上高経常利益率の推移を示したものであり、図表 2-3-7 は 2015 年度第 2 四半期における企業別売上高経常利益率の前期比増減を示したものである。2007 年度・2008 年度は、販管費の削減を上回る売上総利益の大幅な減少により、経常利益・売上高経常利益率は低下が続いた。これが 2009 年度以降は、売上総利益が回復に転じた中で販管費の削減を続けたことから、売上高経常利益率は上昇に転じ、2010 年度には 2%台にまで回復し、経常利益は全階層で増加した。しかし、2011 年度・2012 年度には再び悪化に転じた。

2013 年度には工事採算が改善し始めたことに加え、円安の進行に伴い為替差損益が改善したことにより、経常利益・経常利益率はともに全階層で上昇した。2014 年度・2015 年度も全階層で 3 期連続の増加・上昇となった。総計では、利益額は前年同期比 96.7%増、利益率は同 2.4%ポイント上昇となり、2015 年度は過去 10 年間で最も高い水準となった。図表 2-3-7 に示す通り、経常利益率は「大手」は全 5 社、「準大手」は全 9 社、「中堅」は 26 社中 20 社で上昇している。

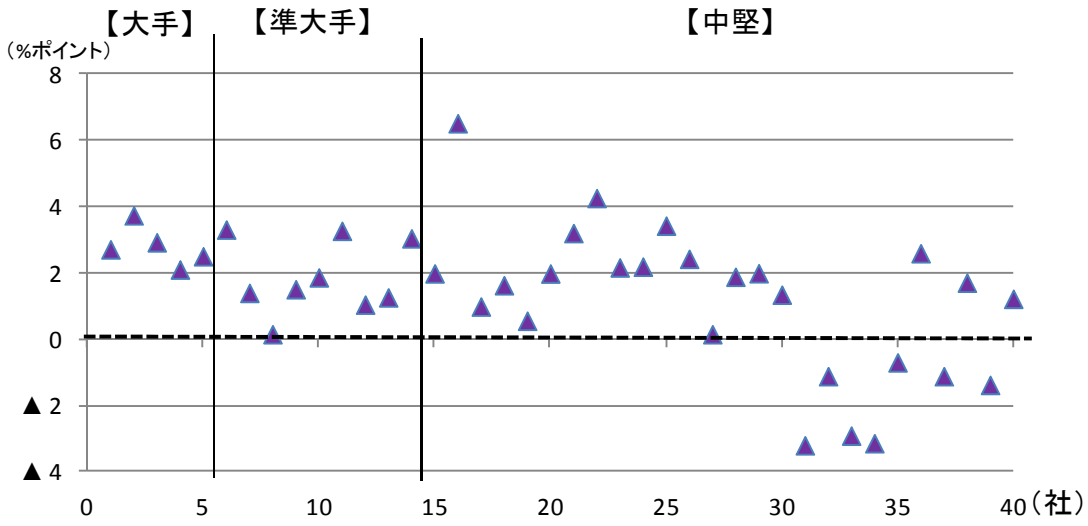
図表 2-3-6　第 2 四半期・経常利益と売上高経常利益率（連結）の推移



（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率
06. 2Q	80, 731	2. 3%	24, 544	1. 5%	▲ 12, 038	▲ 1. 0%	93, 237	1. 5%
07. 2Q	62, 923	1. 8%	26, 742	1. 5%	▲ 22, 598	▲ 1. 8%	67, 067	1. 0%
08. 2Q	17, 376	0. 4%	2, 230	0. 1%	▲ 8, 271	▲ 0. 7%	11, 335	0. 2%
09. 2Q	46, 192	1. 3%	7, 605	0. 6%	9, 939	0. 9%	63, 736	1. 1%
10. 2Q	69, 388	2. 5%	19, 868	1. 5%	21, 745	2. 1%	111, 001	2. 1%
11. 2Q	54, 304	1. 9%	14, 190	1. 1%	1, 130	0. 1%	69, 624	1. 4%
12. 2Q	45, 651	1. 5%	▲ 7, 571	▲ 0. 5%	▲ 7, 300	▲ 0. 8%	30, 780	0. 6%
13. 2Q	63, 365	2. 0%	32, 564	2. 1%	16, 765	1. 5%	112, 694	1. 9%
14. 2Q	84, 267	2. 5%	57, 713	3. 5%	40, 901	3. 5%	182, 881	2. 9%
15. 2Q	197, 049	5. 3%	97, 937	5. 5%	64, 742	5. 1%	359, 728	5. 3%

図表 2-3-7　2015 年度第 2 四半期・企業別売上高経常利益率（連結）の前年同期比増減



(4)　受注高（単体）

図表 2-3-8 は第 2 四半期の受注高（建築・土木等の合計）の推移を示したものであり、図表 2-3-10 はこれを建築部門[1]、図表 2-3-12 は土木部門[2]で見たものである。また図表 2-3-9 は 2015 年度第 2 四半期における企業別受注高（建築・土木の合計）の前年同期比増減を示したものであり、図表 2-3-11 はこれを建築部門、図表 2-3-13 は土木部門で見たものである。

2008 年度までは公共工事の減少が続いた中で景気回復局面での民需の増加等により、受注高（建築・土木等の合計）は横ばいで推移していた。しかし、その後はリーマンショックによる世界同時不況の影響等で、2009 年度には大幅な減少となった。2011 年度・2012 年度は東日本大震災からの復旧・復興需要による土木工事の受注が牽引し緩やかに上昇した。2013 年度は建築工事の大幅な受注増加、2014 年度は建築工事の受注減を補うほど大幅に増加した土木工事の受注により、受注高は 2 期連続の増加となった。2015 年度は、建築工事は増加に転じたものの、土木工事が大幅減少となったことから、総計で前年同期比 7.6%の減少となり、5 期振りに減少傾向に転じた。

2015 年度について前年同期比で減少したのは、「大手」は 5 社中 3 社、「準大手」は 9 社中 7 社、「中堅」は 26 社中 14 社あり、半数以上の企業で減少している。また、減少した 24 社のうち 18 社で減少率が二桁の減少となる一方、増加した 16 社のうち 12 社で増加率が二桁の増加となるなど、各企業によって大きな差が出た。

建築の受注高については、景気回復による民需の高まりで 2007 年度まで緩やかに増加した後、サブプライムローン問題の顕在化に伴う不動産市況の悪化により 2008 年度に減少に転じ、2009 年度にはリーマンショックにより大幅な落ち込みを見せ、その後 2011 年度までは低迷が続いた。2012 年度に回復の兆しが見え始めた民間投資は、2014 年 4 月からの消費増税前の駆け込み需要も後押しし、2013 年度の受注高は、サブプライムローン問題前の 2007 年度に匹敵する 4.5 兆円を超す水準まで大幅な上昇を見せた。2014 年度は、前年度の反動減などを背景に全ての階層で減少したが、2015 年度については、消費増税に伴う駆け込み需要　の反動減からの持ち直し等により、総計で前年同期比 2.8%の増加となった。

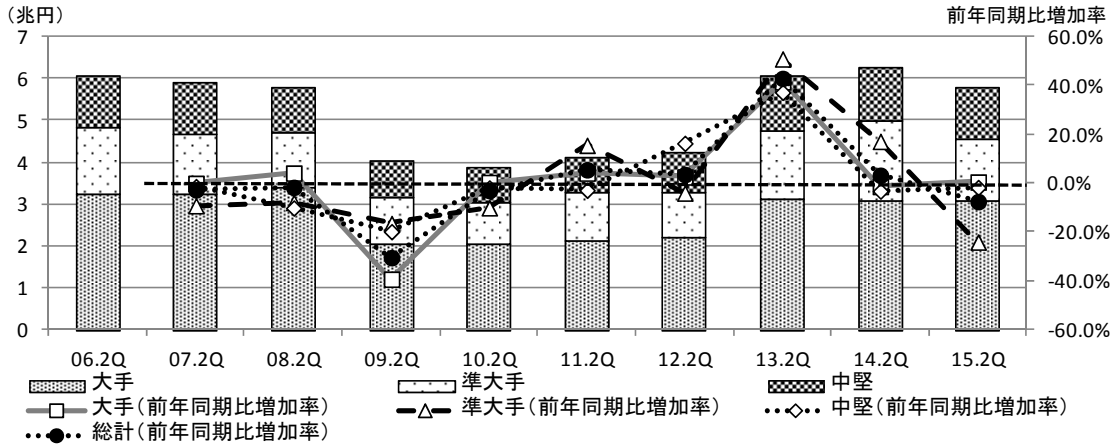
「大手」は 5 社中 3 社、「準大手」は 9 社中 5 社、「中堅」は 25 社中 12 社が前年同期比で増加しており、全ての階層で増加に転じた企業が半数を占めている。

1　建築の受注高については、建築部門のない不動テトラ（中堅）を除いて集計した。
2　土木の受注高については、連続して土木の受注がない新日本建設（中堅）を除いて集計した。

土木の受注高については、国内の公共工事が減少を続けてきた中で、「大手」を中心に海外での受注活動を強化していたため、2010 年度までは海外の大型案件の受注成否により、受注高は大きな増減を繰り返した。その後 2011 年度にがれき処理や応急復旧をはじめとする東日本大震災からの復旧・復興需要が受注高を大きく押し上げた。2012 年度には前年度のがれき処理等の受注の反動で「大手」・「準大手」が受注を減らした中で、「中堅」は除染事業等で受注を伸ばした。2013 年度に入ると、前年度末の緊急経済対策に伴う公共工事の発注増加を受け、全階層で大きく受注を伸ばした。2014 年度は、大型の公共工事の発注があったことを主因として 2.1 兆円を超す水準という、近年では見られない最高水準まで増加した。2015 年度は大型工事の反動減や前年度補正予算の減少などを背景に、全ての階層で減少となった。

「大手」は 5 社中 4 社、「準大手」は全 9 社、「中堅」は 25 社中 12 社が減少した。特に「準大手」では前年同期比 45.1%の減少となり、前年度を大幅に下回る水準となったが、過去 10 年間では前年度に次ぐ受注高となっている。

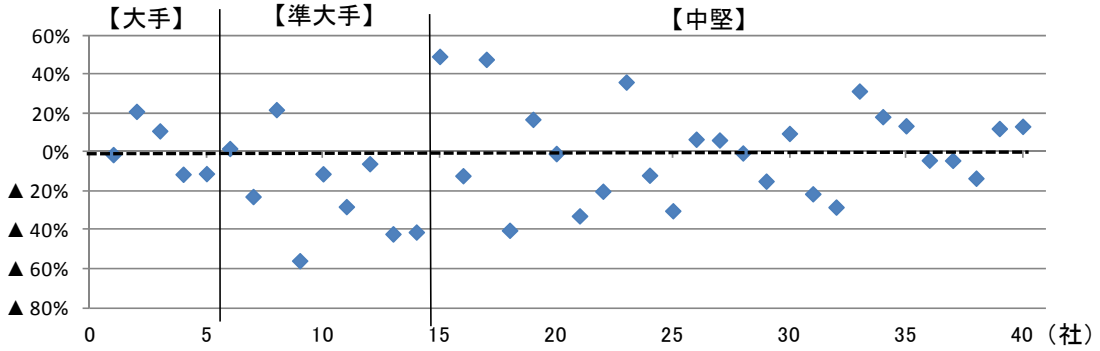
図表 2-3-8　第 2 四半期・受注高（単体）の推移



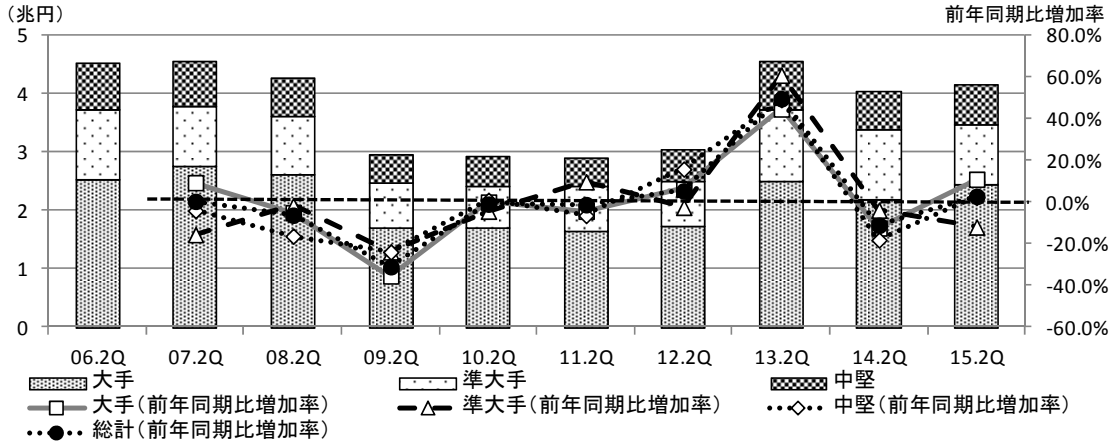
（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率
06年度2Q	3,258,036	－	1,570,703	－	1,224,863	－	6,053,602	－
07年度2Q	3,254,727	▲ 0.1%	1,425,707	▲ 9.2%	1,207,254	▲ 1.4%	5,887,688	▲ 2.7%
08年度2Q	3,388,536	4.1%	1,312,579	▲ 7.9%	1,084,481	▲ 10.2%	5,785,596	▲ 1.7%
09年度2Q	2,057,036	▲ 39.3%	1,095,606	▲ 16.5%	869,293	▲ 19.8%	4,021,935	▲ 30.5%
10年度2Q	2,062,912	0.3%	985,008	▲ 10.1%	851,914	▲ 2.0%	3,899,834	▲ 3.0%
11年度2Q	2,147,831	4.1%	1,137,379	15.5%	827,220	▲ 2.9%	4,112,430	5.5%
12年度2Q	2,202,731	2.6%	1,091,226	▲ 4.1%	961,883	16.3%	4,255,840	3.5%
13年度2Q	3,114,434	41.4%	1,645,471	50.8%	1,319,412	37.2%	6,079,317	42.8%
14年度2Q	3,071,326	▲ 1.4%	1,926,291	17.1%	1,276,348	▲ 3.3%	6,273,965	3.2%
15年度2Q	3,085,029	0.4%	1,461,907	▲ 24.1%	1,253,277	▲ 1.8%	5,800,213	▲ 7.6%

図表 2-3-9　2015 年度第 2 四半期・企業別 受注高（単体）の前年同期比



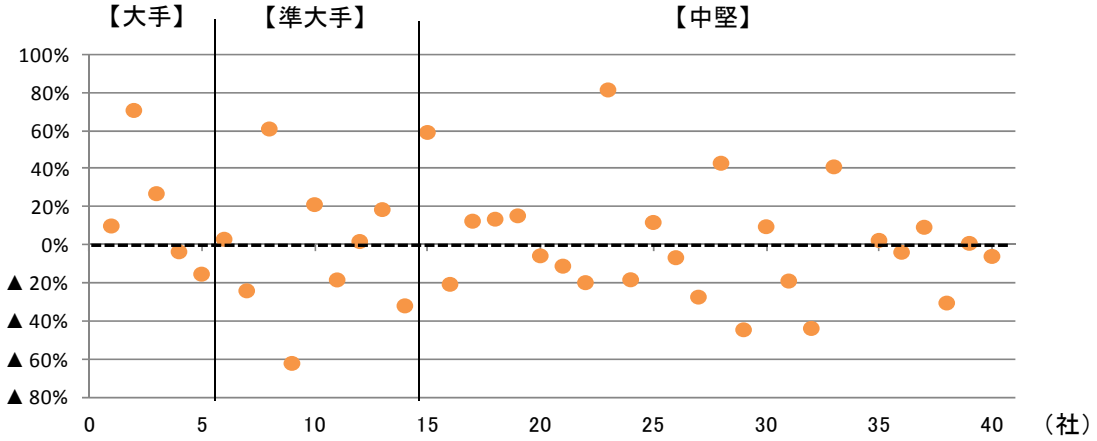
図表 2-3-10　第 2 四半期・受注高（建築）（単体）の推移



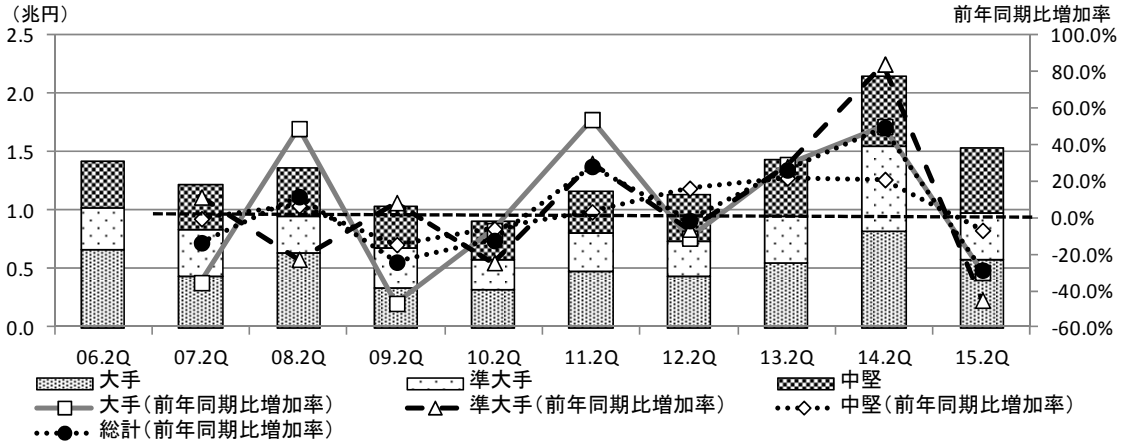
（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率
06年度2Q	2,510,463	－	1,187,312	－	806,225	－	4,504,000	－
07年度2Q	2,745,039	9.3%	1,002,575	▲ 15.6%	773,553	▲ 4.1%	4,521,167	0.4%
08年度2Q	2,606,487	▲ 5.0%	985,404	▲ 1.7%	647,659	▲ 16.3%	4,239,550	▲ 6.2%
09年度2Q	1,685,950	▲ 35.3%	750,732	▲ 23.8%	492,970	▲ 23.9%	2,929,652	▲ 30.9%
10年度2Q	1,686,336	0.0%	718,438	▲ 4.3%	497,388	0.9%	2,902,162	▲ 0.9%
11年度2Q	1,613,393	▲ 4.3%	788,380	9.7%	465,633	▲ 6.4%	2,867,406	▲ 1.2%
12年度2Q	1,713,612	6.2%	768,784	▲ 2.5%	539,299	15.8%	3,021,695	5.4%
13年度2Q	2,478,018	44.6%	1,236,247	60.8%	804,343	49.1%	4,518,608	49.5%
14年度2Q	2,171,450	▲ 12.4%	1,188,618	▲ 3.9%	658,619	▲ 18.1%	4,018,687	▲ 11.1%
15年度2Q	2,409,256	11.0%	1,047,025	▲ 11.9%	674,118	2.4%	4,130,399	2.8%

図表 2-3-11　2015 年度第 2 四半期・企業別 受注高（建築）（単体）の前年同期比



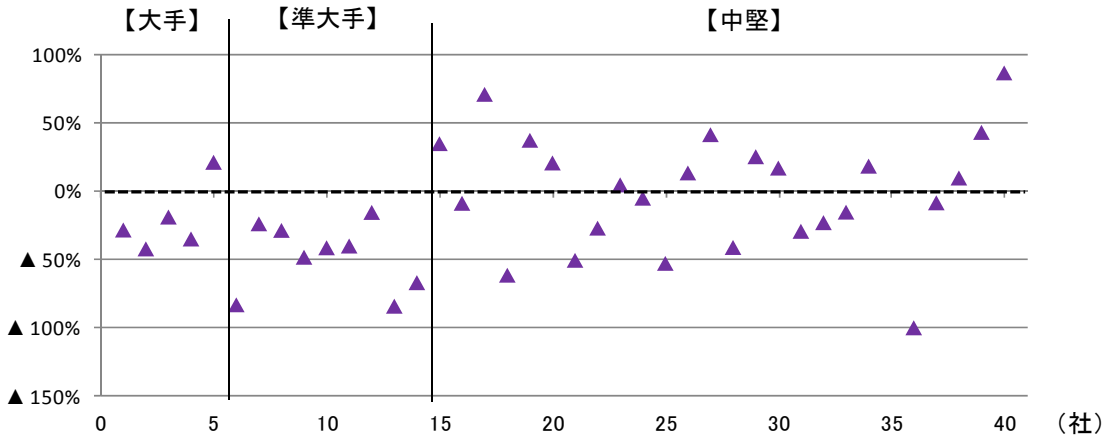
図表 2-3-12　第 2 四半期・受注高（土木）（単体）の推移



（単位：百万円）

	大手		準大手		中堅		総計	
	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率	金額	増加率
06年度2Q	654,055	－	360,564	－	396,317	－	1,410,936	－
07年度2Q	421,837	▲ 35.5%	401,255	11.3%	393,970	▲ 0.6%	1,217,062	▲ 13.7%
08年度2Q	627,191	48.7%	310,116	▲ 22.7%	419,759	6.5%	1,357,066	11.5%
09年度2Q	333,297	▲ 46.9%	335,673	8.2%	358,018	▲ 14.7%	1,026,988	▲ 24.3%
10年度2Q	309,777	▲ 7.1%	253,139	▲ 24.6%	335,946	▲ 6.2%	898,862	▲ 12.5%
11年度2Q	475,865	53.6%	328,300	29.7%	346,527	3.1%	1,150,692	28.0%
12年度2Q	422,556	▲ 11.2%	307,589	▲ 6.3%	402,030	16.0%	1,132,175	▲ 1.6%
13年度2Q	545,404	29.1%	393,188	27.8%	489,211	21.7%	1,427,803	26.1%
14年度2Q	817,070	49.8%	723,171	83.9%	591,148	20.8%	2,131,389	49.3%
15年度2Q	572,381	▲ 29.9%	396,932	▲ 45.1%	550,311	▲ 6.9%	1,519,624	▲ 28.7%

図表 2-3-13　2015 年度第 2 四半期・企業別 受注高（土木）（単体）の前年同期比



(5)　キャッシュフロー（連結）

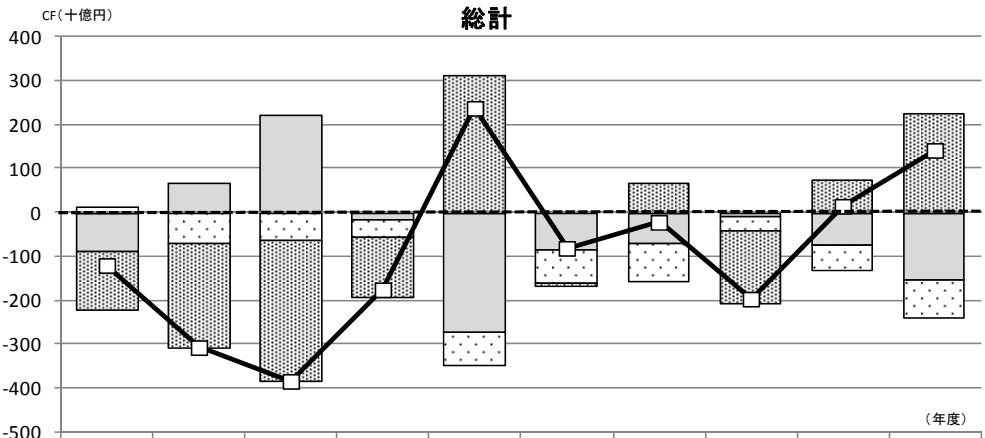
図表 2-3-14 は第 2 四半期のキャッシュフロー（以下 CF と呼ぶ。営業 CF・投資 CF・財務 CF・フリーCF）の推移を示したものである。

営業 CF については、特に規模の大きい階層を中心に第 2 四半期ではマイナスになりやすい傾向が示されている。「中堅」では、マイナスとなっている期が 10 期中 3 期であるが、総計および「大手」では 10 期中 6 期がマイナス、「準大手」では 10 期中 7 期がマイナスとなっている。2015 年度については、全階層で営業 CF はプラスとなったが、増加となった「準大手」・「中堅」に対して、「大手」では前年同期比 218 億円の減少となった。

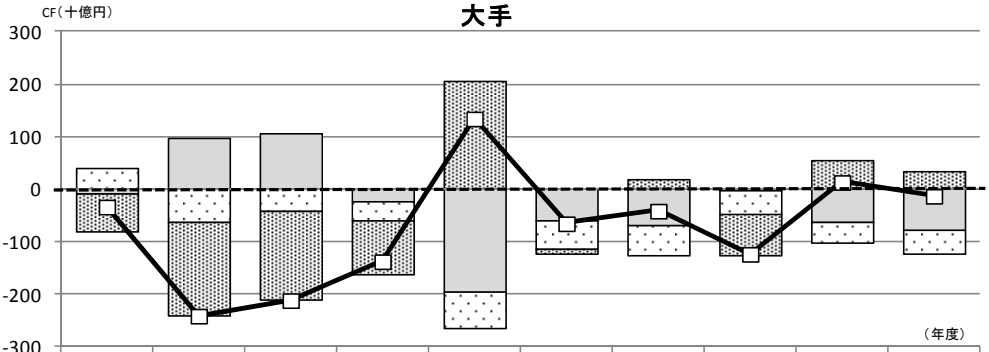
投資 CF については、総計では 2007 年度以降マイナスが続いており、各階層で見ても「準大手」を除けば概ね全ての期でマイナスとなっている。また、2015 年度は全階層でマイナス幅が拡大している。本項では示していないが、通期の投資 CF と比較すると第 2 四半期の投資 CF のマイナス幅は相対的に大きく、上半期を中心に投資活動を行なっている状況が表われている。

財務 CF については、総計では 2009 年度以降マイナスが続いており、各階層で見ても「準大手」を除けば概ね全ての期でマイナスとなっている。特に「中堅」は、ほぼ全ての年度でマイナスとなっている。

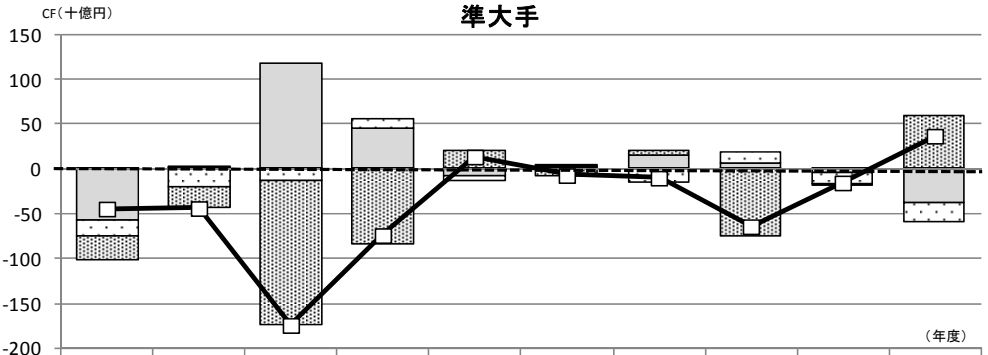
図表 2-3-14　第 2 四半期キャッシュフロー（連結）の推移



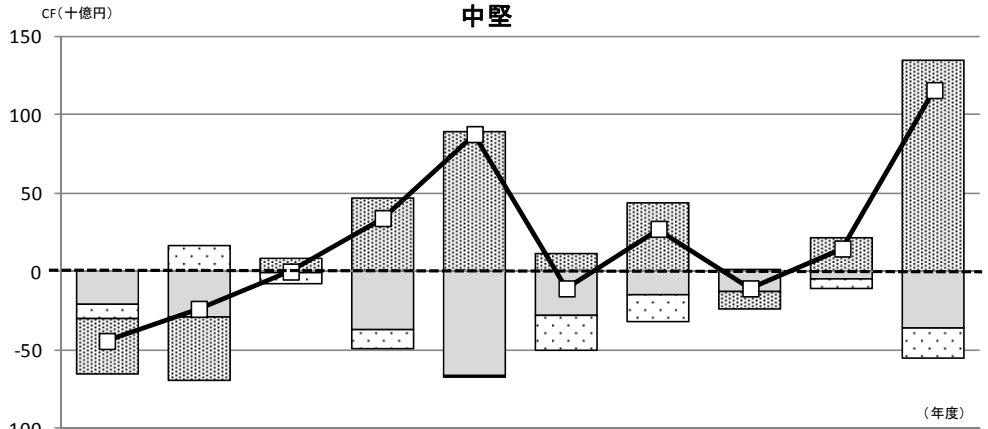
	06.2Q	07.2Q	08.2Q	09.2Q	10.2Q	11.2Q	12.2Q	13.2Q	14.2Q	15.2Q
営業CF	-133	-238	-320	-139	313	-7	67	-163	74	226
投資CF	12	-69	-65	-37	-76	-75	-89	-34	-60	-85
財務CF	-88	68	221	-18	-271	-86	-68	-9	-73	-154
フリーCF	-121	-307	-384	-176	237	-82	-23	-197	14	141



	06.2Q	07.2Q	08.2Q	09.2Q	10.2Q	11.2Q	12.2Q	13.2Q	14.2Q	15.2Q
営業CF	-71	-175	-167	-101	204	-10	18	-76	55	33
投資CF	39	-65	-43	-35	-69	-55	-58	-46	-41	-45
財務CF	-9	98	105	-25	-197	-60	-68	-3	-63	-80
フリーCF	-33	-240	-211	-136	135	-65	-40	-123	14	-12



	06.2Q	07.2Q	08.2Q	09.2Q	10.2Q	11.2Q	12.2Q	13.2Q	14.2Q	15.2Q
営業CF	-27	-23	-160	-84	19	-8	5	-76	-1	59
投資CF	-17	-20	-13	11	-5	2	-14	13	-13	-22
財務CF	-58	0	117	45	-9	3	15	6	-4	-38
フリーCF	-44	-43	-174	-73	14	-7	-9	-64	-15	37



	06.2Q	07.2Q	08.2Q	09.2Q	10.2Q	11.2Q	12.2Q	13.2Q	14.2Q	15.2Q
営業CF	-35	-40	8	47	89	11	43	-11	21	134
投資CF	-9	16	-8	-13	-1	-22	-16	0	-6	-19
財務CF	-21	-30	0	-37	-66	-28	-15	-13	-5	-37
フリーCF	-44	-24	0	34	88	-11	27	-11	15	116

(6)　まとめ

2016 年 1 月に当研究所が発表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し」では、2015 年度の建設投資見通しを前年度比 2.4%減の 50 兆 700 億円、2016 年度の見通しを同 0.4%減の 49 兆 8,800 億円と予測している。約 20 年に亘り建設投資の減少傾向が続いたあと、2011 年度に増加に転じた建設投資額は再び減少傾向に転じる見通しだが、いずれも 2012 年度を超える投資額となる見通しである。

受注高については、サブプライムローン問題の表面化以降減少が続いていたが、東日本大震災の発生を境に状況が一変し、土木を中心とした増加を見せた後、2013 年度に入ると建築で著しい増加を見せた。また、2014 年度には土木が著しく増加したことから、全体としても増加となった。2015 年度は前年度の反動減等から 5 期振りに減少に転じたものの、サブプライムローン問題発生前の 2007 年度に匹敵する水準を維持している。

悪化と改善を繰り返してきた採算については、過去に受注した不採算工事の減少に加え、採算性を重視した選別受注等による受注時採算の改善等から、足元では改善傾向が続いている。公共投資は減少する見通しであるが、「一億総活躍社会の実現に向けて緊急に実施すべき対策」などによる雇用・所得環境の改善、原油価格下落による企業収益などの押上げから、景気は緩やかに回復する見通しであり、今後の民間設備投資についても堅調に推移すると予想される。

2015 年度第 2 四半期は、前年度の反動減等から受注高は減少となったものの、売上高、採算性はいずれも順調に増加、改善した。また、不採算工事を排除した選別受注や受注時採算の改善等から、利益額についても近年では最も高い水準となった。この回復基調を維持するためにも、今後とも工事量の変動に柔軟に対応できる施工体制を確立し、工程管理を徹底して社会のニーズに応えていくことが期待される。

2.4　法人企業統計調査による財務分析

前節では、全国的に業務展開している総合建設会社を対象に決算分析を行ったが、本節では財務省が公表している「法人企業統計調査」を用いて、中小零細企業も含めた建設企業について、収益性、活動性、流動性、健全性および生産性の観点から、建設業における資本金階層別の財務比率ならびに産業別の財務比率の趨勢分析を行い、財務内容について考察する。

なお、法人企業統計調査は以下のような特徴があることをご了解いただきたい。

・法人企業統計は標本抽出調査であり資本金額の小さい階層においては抽出率が低い（資本金 1 億円未満の階層で約 0.5%を抽出）。

・抽出対象企業が毎年度見直される（一部の資本金階層ではローテーション・サンプリング手法を導入）。

図表 2-4-1　調査全体の資本金区分における母集団法人数など

資本金区分	1,000万円未満	1,000万円以上1億円未満	1億円以上10億円未満	10億円以上
母集団法人数（社）	1,726,536	992,716	25,235	5,132
標本法人数（社）	3,544	10,957	10,333	5,132
抽出率	0.2%	1.1%	40.9%	100.0%
回答企業数（社）	2,323	8,571	8,180	4,673
回答率	65.5%	78.2%	79.2%	91.1%

（出典）財務省「法人企業統計調査結果（平成 26 年度）」
（ 注 ）金融業、保険業を除いた数値
　　抽出率については当研究所にて算出

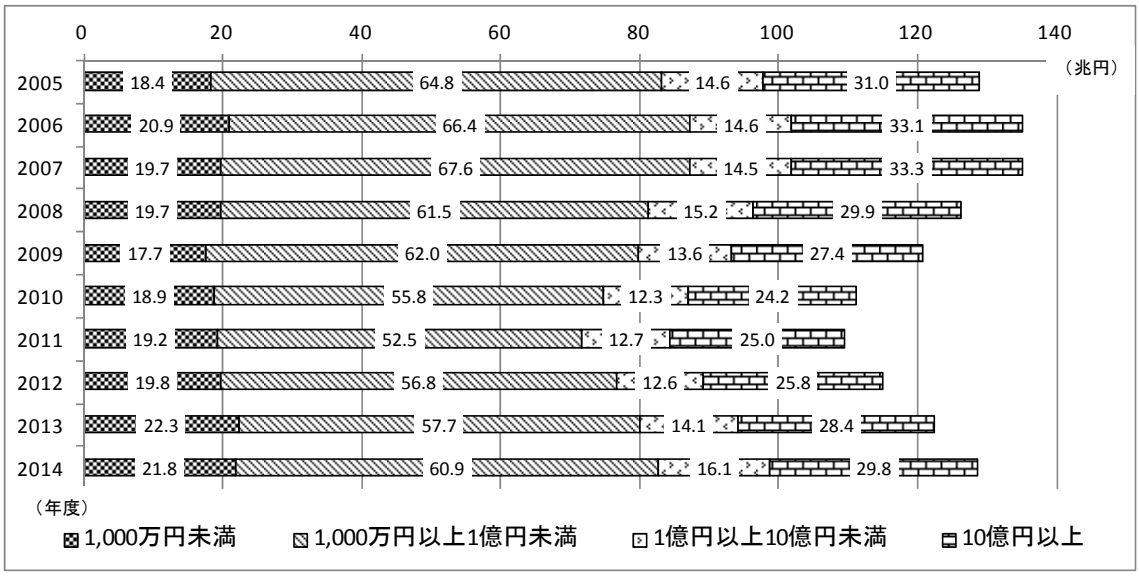
2.4.1　売上高・経常利益の推移（実額）

本項では、財務比率の分析にあたり、過去 10 年間の売上高及び経常利益の推移について確認しておきたい。

（1）　売上高

建設業における資本金階層別の売上高の推移を示したものが、図表 2-4-2 であるが、概ね全ての階層で、2007 年度以降 2011 年度までは減少傾向で、2012 年度以降は上昇に転じている。2014 年度の売上高を見ると、「1 億円以上 10 億円未満」の階層は過去 10 年で最高額となっており、その他の資本金階層についてもピーク時の売上高には依然及ばないものの、回復傾向にある。

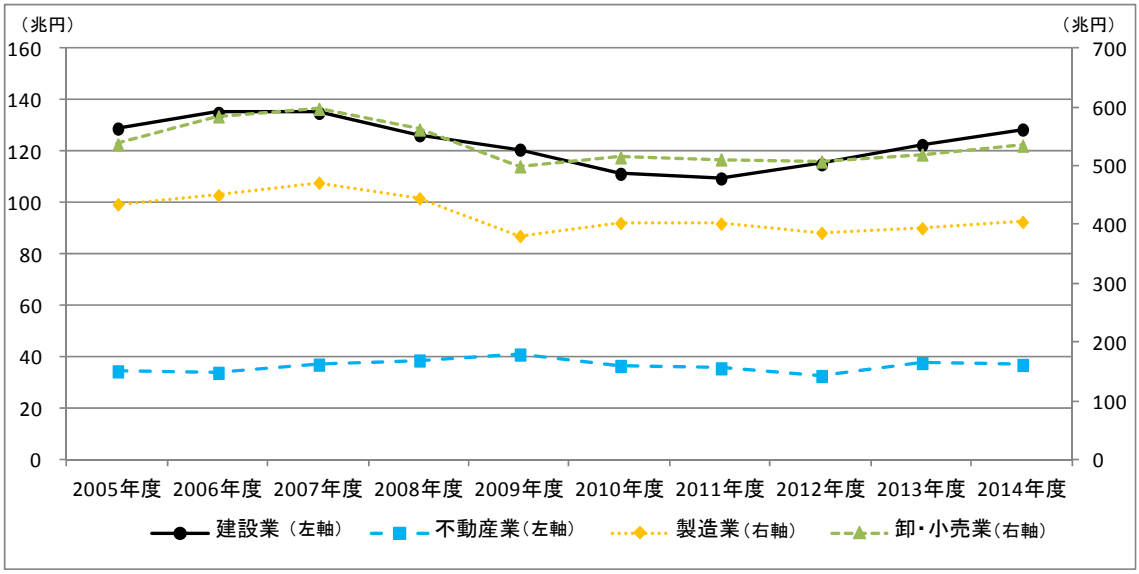
図表 2-4-2　資本金階層別売上高の推移（建設業）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」

産業別に売上高の推移を示したものが、図表 2-4-3 であるが、建設業を除く他の産業においては、2012 年度まで減少傾向が続き、2013 年度以降は回復傾向にある。一方、建設業では 2012 年度以降に回復傾向が見られ、その傾向は現在も続いている。

図表 2-4-3　産業別売上高の推移（全規模）

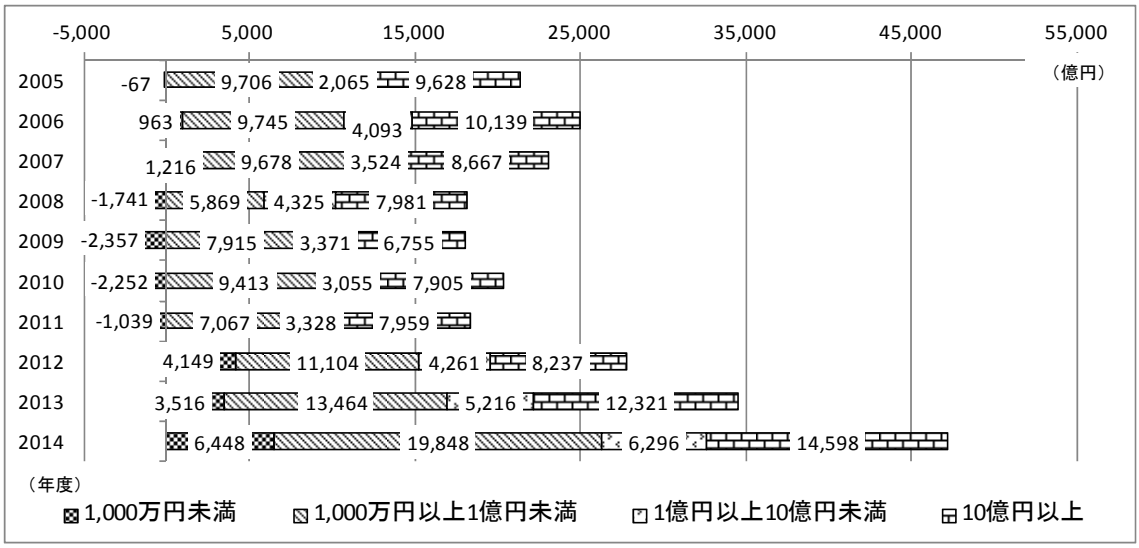


（出典）財務省「年次法人企業統計調査」

（2）　経常利益（実額）

建設業における資本金階層別の経常利益の推移を示したものが、図表 2-4-4 である。多くの階層では、2007 年度から 2011 年度にかけて経常利益は低迷していたが、2012 年度以降ほぼ全ての階層において回復傾向が続いており、2014 年度は全ての階層おいて過去 10 年間で最高額となっている。

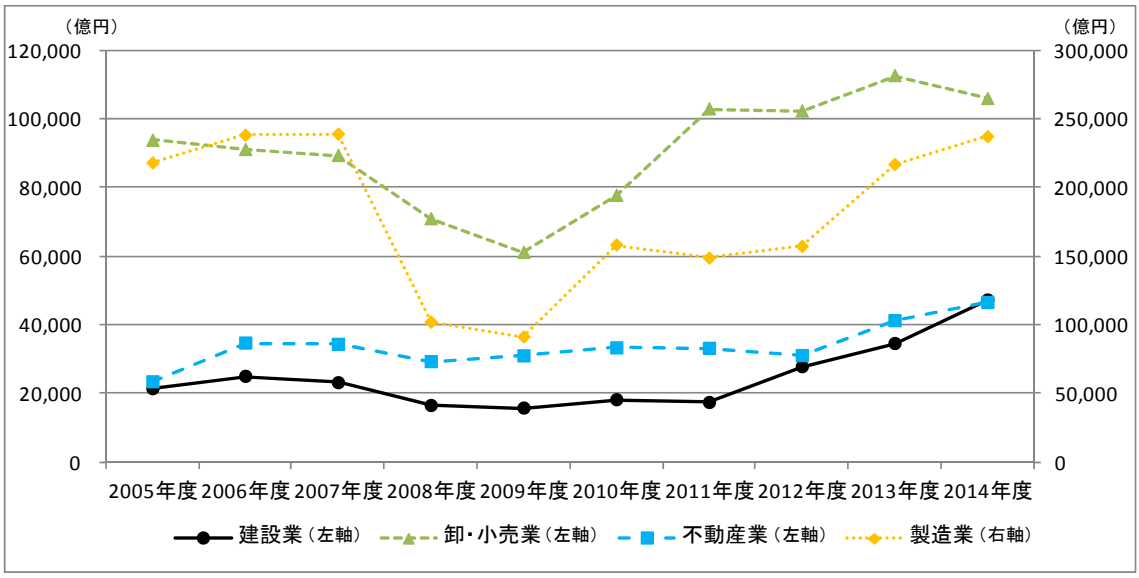
図表 2-4-4　資本金階層別経常利益の推移（建設業）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」

産業別に経常利益の推移を示したものが、図表 2-4-5 であるが、製造業では 2008 年度および 2009 年度に大きく減少するが、2010 年度には大幅に改善している。一方、他の産業においても、営業利益と同様に、ここ数年で回復傾向が見られ、特に建設業と不動産業において、2014 年度は過去 10 年間で最高額となっている。

図表 2-4-5　産業別経常利益の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」

2.4.2　財務比率分析

本項では、「年次法人企業統計調査」を用いて、財務比率分析を行う。なお、各指標とも、建設業の中での資本金階層別による比較と製造業、卸・小売業および不動産業との比較による分析を行っている。また、指標の計算に当たっては、加重平均を採用している。

（1）　収益性の分析

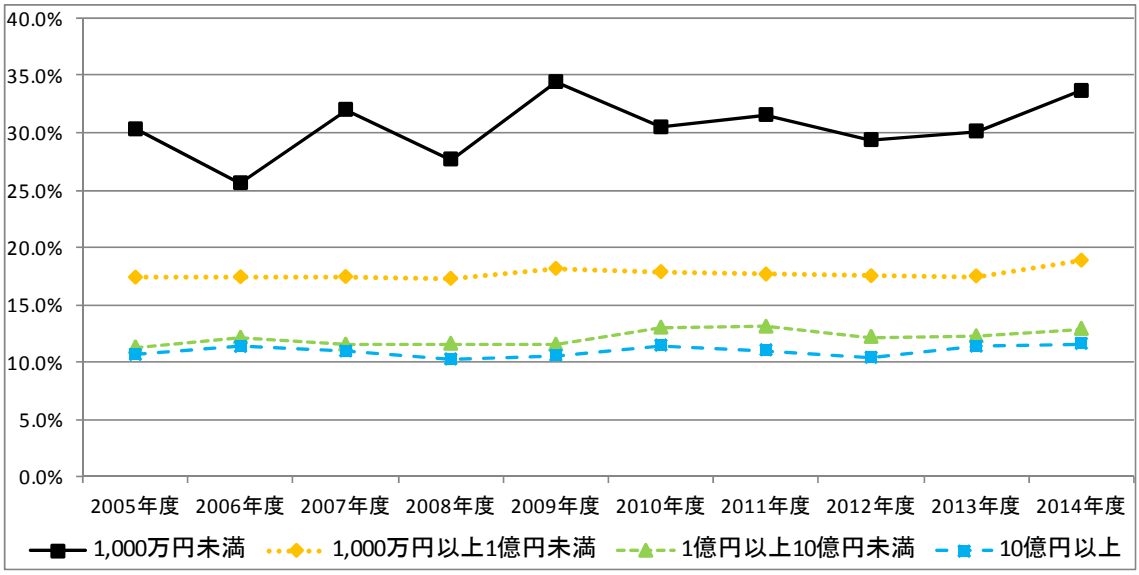
まず、収益性の分析として、売上高総利益率、販売費・一般管理費率および売上高経常利益率の 3 指標について分析を行う。

①売上高総利益率

売上高総利益率（以下、総利益率）は、売上高に対してどれだけの総利益（粗利益）を上げたかを表している。また、算出式については、「売上総利益÷売上高×100」である。

まず、資本金階層別（建設業）による比較分析を行う。図表 2-4-6 のとおり、「1,000 万円未満」の階層で一時的に高い年度もあるが、全ての階層で概ね横ばい、またはゆるやかな上昇傾向を示している。また、資本金規模が小さい階層ほど高い値を示し、「1,000 万円未満」の階層はその他の資本金階層と比較して著しく高い。これは、資本金規模が大きい階層ほど元請工事が多いことから、下請けに出すことが多く、外注依存が高いことなどが要因であると考えられる。

図表 2-4-6　資本金階層別売上高総利益率の推移（建設業）

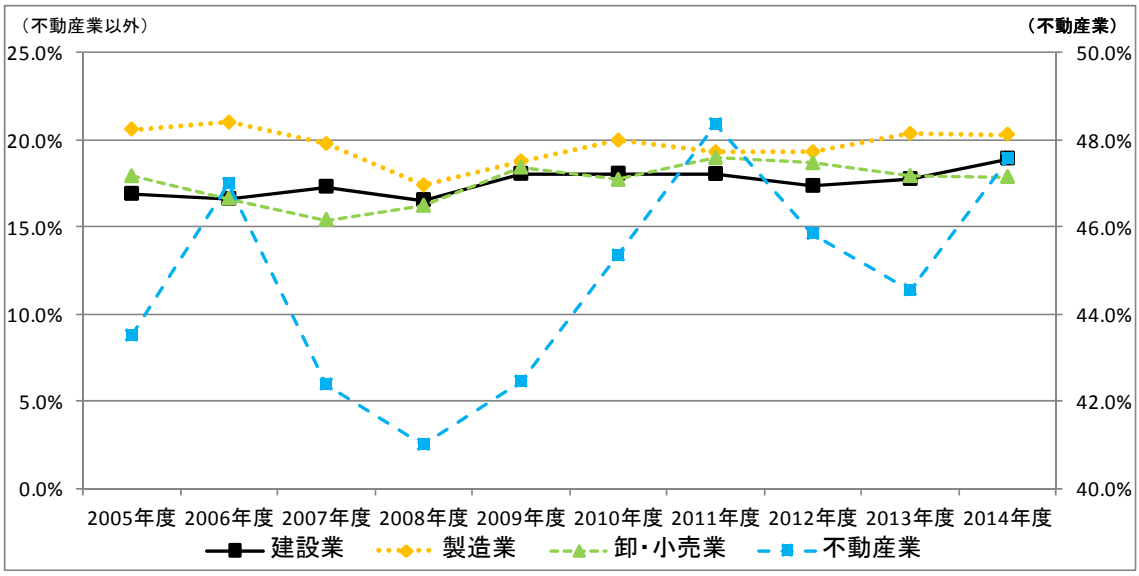


（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による総利益率の推移を示したものが、図表 2-4-7 である。

不動産業の総利益率は波が大きいものの、他の産業と比較して突出して高く、概ね 2 倍以上で推移している。また建設業は、製造業よりも低いが、卸・小売業とほぼ同水準で推移しており、2012 年度以降はゆるやかな上昇傾向にある。

図表 2-4-7　産業別売上高総利益率の推移（全規模）



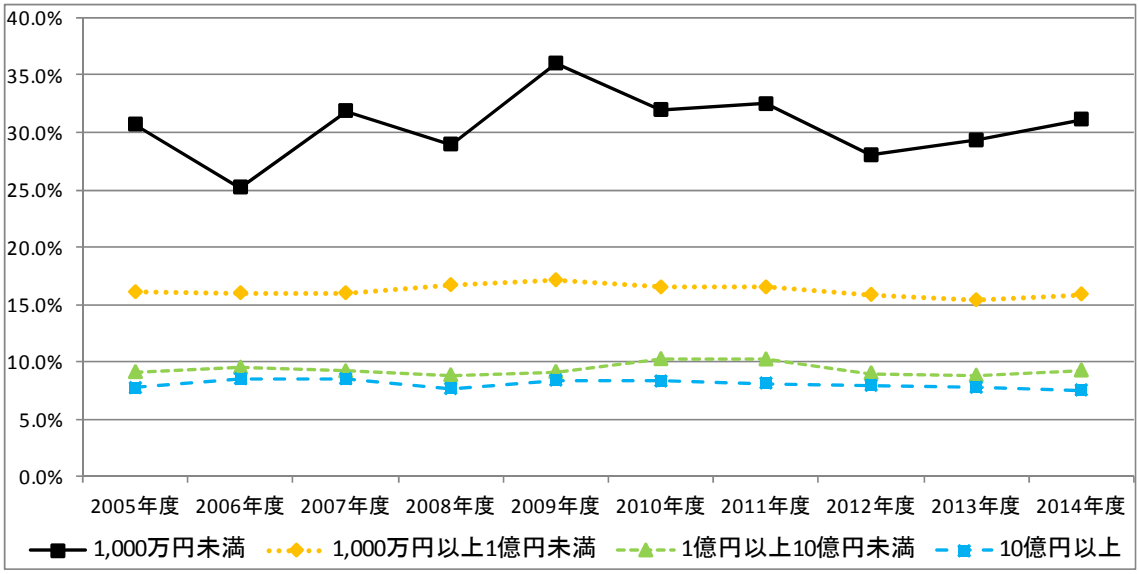
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

②販売費・一般管理費率

販売費・一般管理費率（以下、販管費率）は、売上高に対する販売および管理コストの割合を見るもので、この比率は低いほど営業経費効率が良いことを示している。また、算出式については、「販売費・一般管理費÷売上高×100」である。

まず、資本金階層別（建設業）による比較分析を行う。図表 2-4-8 のとおり、「1,000 万円未満」の階層では波があるものの、その他の資本金階層では概ね横ばい推移を示している。また、先述の総利益率と同様に、資本金規模が小さい階層ほど高い値を示し、「1,000 万円未満」の階層は群を抜く高さである。これは、資本金規模が大きい階層ほどスケールメリットの効果を受けていることが要因として考えられる。

図表 2-4-8　資本金階層別販売費・一般管理費率の推移（建設業）

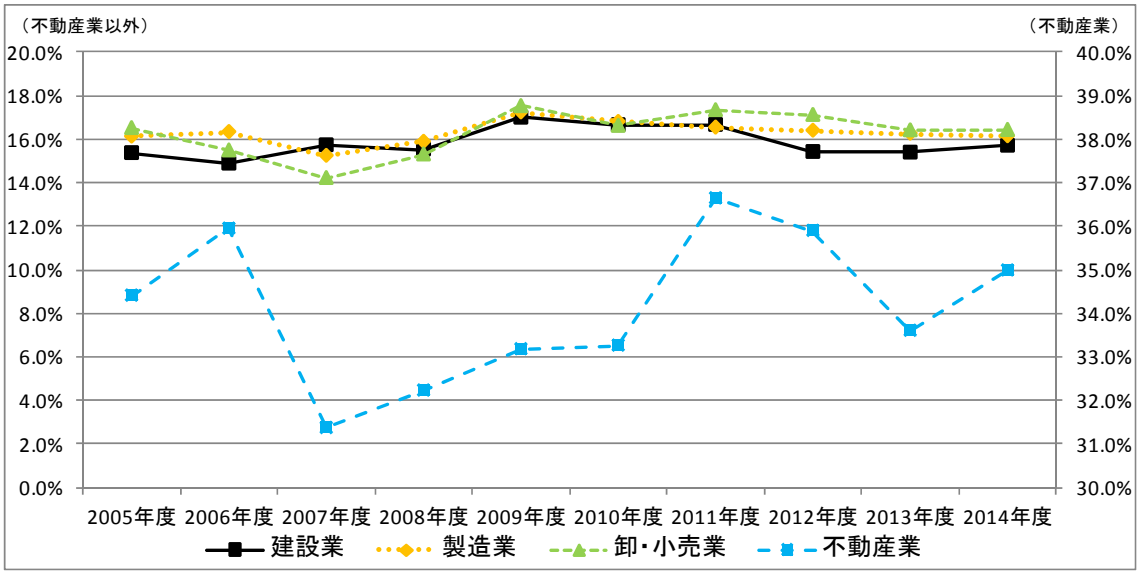


（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による販管費率の推移を示したものが、図表 2-4-9 である。

不動産業の販管費率は波が大きく、また他の産業と比較して突出して高く、概ね 2 倍以上で推移している。また建設業は、製造業および卸・小売業とほぼ同水準で推移しており、横ばいを維持している状況にある。

図表 2-4-9　産業別販売費・一般管理費率の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

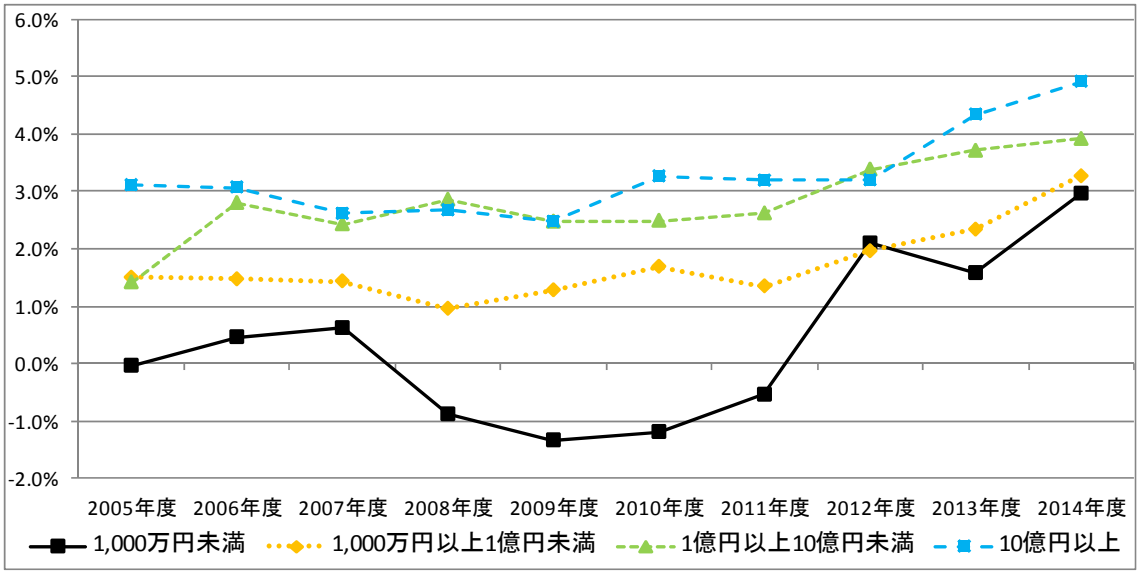
③売上高経常利益率

売上高経常利益率（以下、経常利益率）は、売上高に対してどれだけの経常利益を上げたかを見るものである。また、算出式については、「経常利益÷売上高×100」である。

まず、資本金階層別（建設業）による比較分析を行う。図表 2-4-10 のとおり、全ての階層で概ね 2010 年度以降上昇傾向が見られる。この経常利益率は、先述の総利益率とは逆の傾向で、資本金規模が小さい階層ほど低い値を示している。これは、資本金規模が小さい階層ほど売上総利益率に比して、販管費率が高いことによるものである。

「1,000 万円未満」の階層では 2008 年度以降 4 期連続して赤字となっていたが、その後は大きく上昇し、2012 年度以降は全ての階層で黒字となっている。

図表 2-4-10　資本金階層別売上高経常利益率の推移（建設業）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

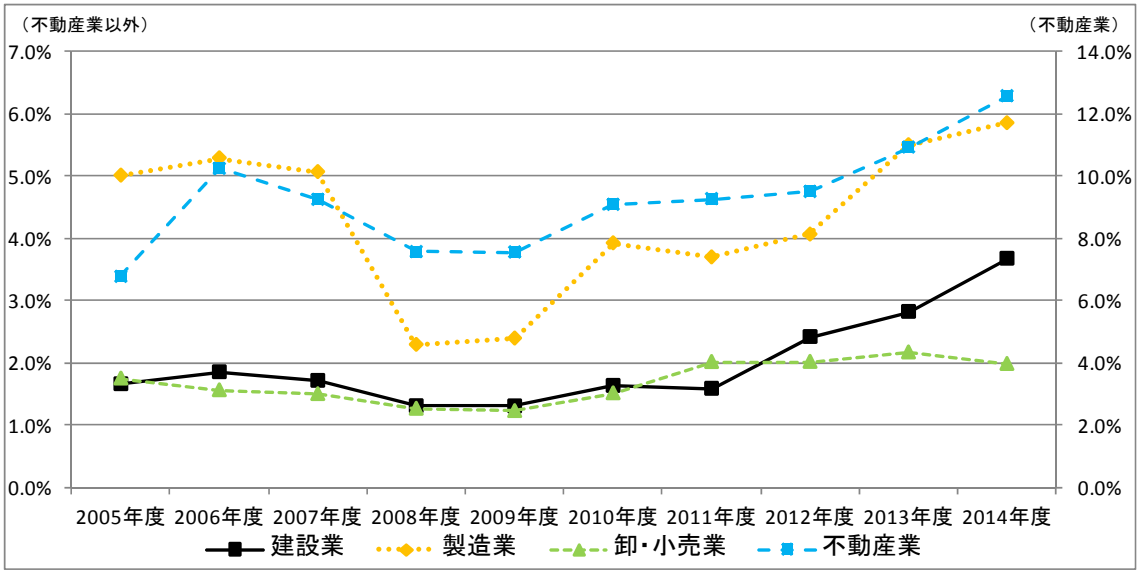
製造業、卸・小売業および不動産業との比較による経常利益率の推移を示したものが、図表 2-4-11 である。

不動産業では、他の産業と比較して突出して高く、概ね 10%前後で推移しており、2014 年度には 13.6%と過去 10 年間で最高水準となっている。

その次に経常利益率が高いのが製造業であるが、2008 年のリーマンショック以前は 5%前後で推移していたが、リーマンショック後の 2008 年度には 2%台にまで低下する。しかし、2010 年度以降は大きく改善し、2013 年度には 5.5%にまで上昇、2014 年度は 5.9%と不動産業と同様に最高水準となっている。

一方、建設業および卸・小売業は、リーマンショック後も大きな落ち込みは見られなかったが、概ね 1%台の低い水準で推移し、2012 年度には 2%台にまで上昇した。2014 年度にはそれぞれ 3.7%、2.0%となっており、足元では建設業の上昇率が高くなっている。

図表 2-4-11　産業別売上高経常利益率の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

2.4.3　活動性の分析

次に、活動性の分析として、総資本回転率、固定資産回転率および自己資本回転率の 3 指標について分析を行う。

①総資本回転率

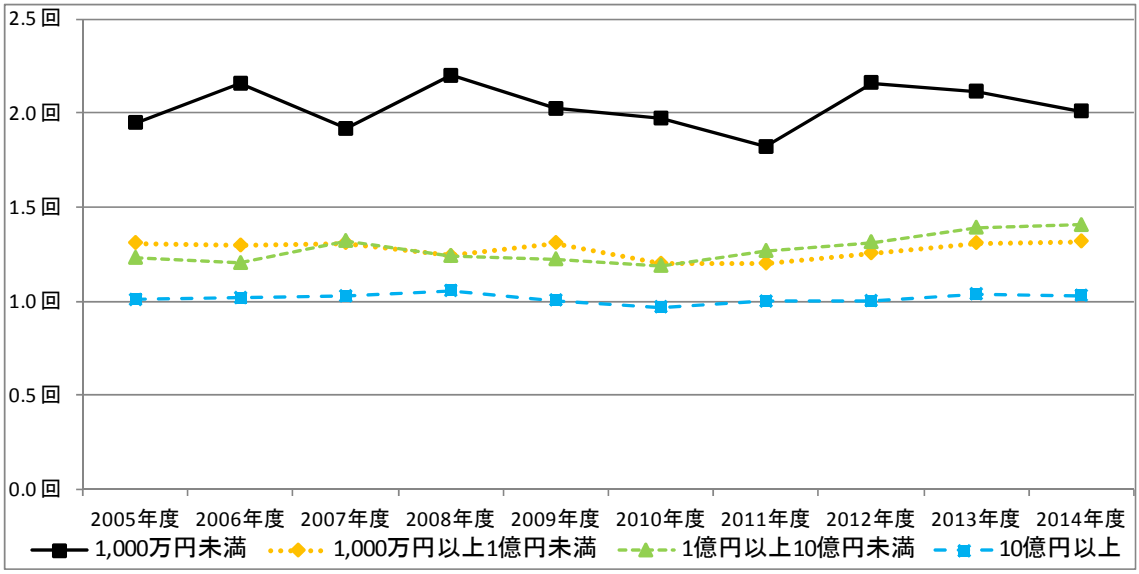
総資本回転率は、事業に投下された総資本[1]が何回転の活動をしたか、つまり総資本の回転速度を示すもので、この回転率が高いことは総資本の運用効率が高いことを示している。また、算出式については、「売上高÷総資本（期首・期末平均）」である。

まず、資本金階層別（建設業）の総資本回転率の推移を見ると（図表 2-4-12）、全ての階層でほぼ横ばいの推移となっている。

また、「1,000 万円以上 1 億円未満」および「1 億円以上 10 億円未満」の階層は、1.2 回から 1.3 回とほぼ同水準となっている。一方で、「1,000 万円未満」の階層は 2 回前後で、1 回程度の「10 億円以上」の階層の 2 倍の水準となっている。これは、「1,000 万円未満」の階層のような零細企業では、「モノ（機械類など）」よりも「ヒト」が資産であることで、総資本額は小さくなり、総資本回転率が高くなる傾向にあると考えられる。

[1] 計算式は「総資本＝負債合計＋自己資本」。また「自己資本＝純資産―新株予約権」となる。

図表 2-4-12　資本金階層別総資本回転率の推移（建設業）

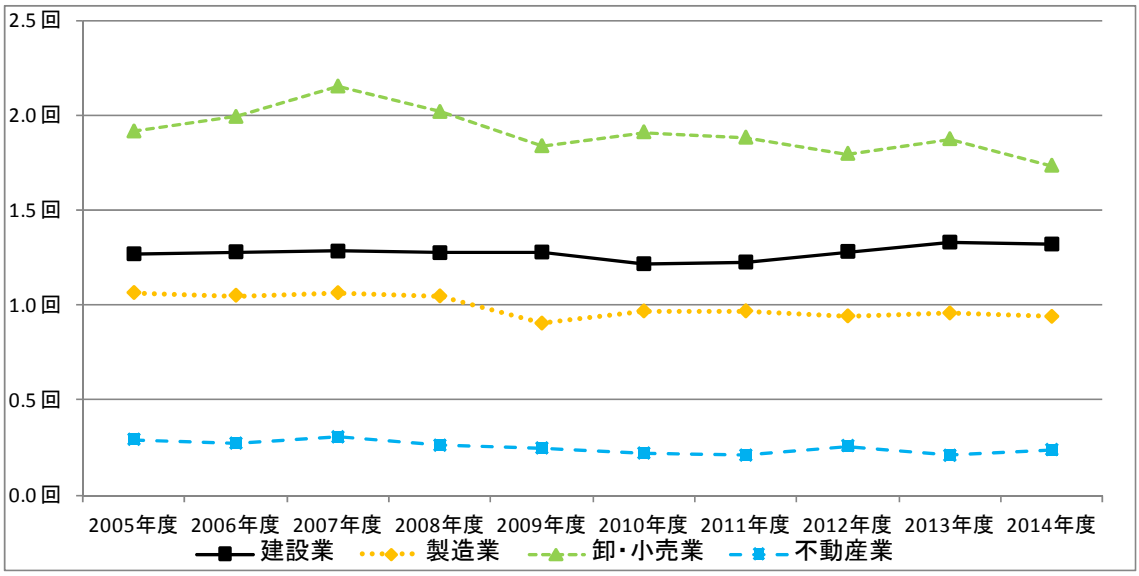


（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による総資本回転率の推移を示したものが、図表 2-4-13 である。

どの産業においても、ほぼ変化は見られず、横ばいで推移している。卸・小売業、建設業、製造業、不動産業の順に総資本回転率は高くなっている。

図表 2-4-13　産業別総資本回転率の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

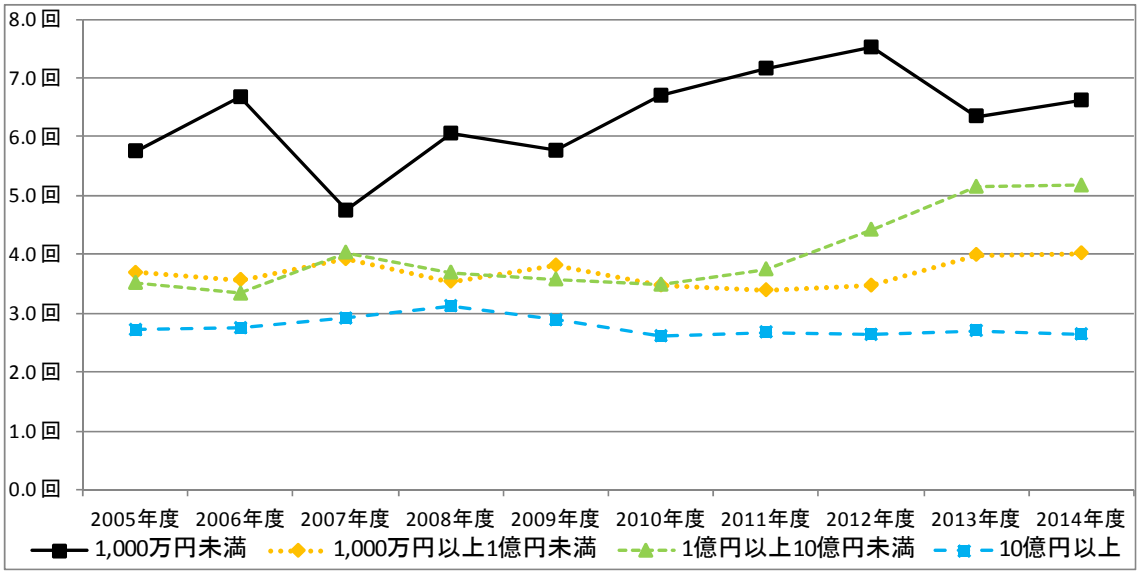
②固定資産回転率

固定資産回転率は、固定資産の活用度を示すもので、この回転率が高いことは固定資産が十分に活用されていることを示している。また、算出式については、「売上高÷固定資産（期首・期末平均）」である。

まず、資本金階層別（建設業）の固定資産回転率の推移を見ると（図表 2-4-14）、「10 億円以上」の階層はほぼ横ばいであるが、「1,000 万円未満」の階層では 2010 年度以降、「1 億円以上 10 億円未満」の階層では 2011 年度以降、「1,000 万円以上 1 億円未満」の階層では 2012 年度以降、上昇傾向となっている。固定資産回転率の上昇には、2012 年度以降の売上高増加ということもあるが、一部の資本金階層では、売上高低迷期における固定資産削減の影響もあると考えられる。一方、「1,000 万円未満」の階層が 2013 年度に低下した要因としては、売上高増加にあわせ固定資産への投資を積極化させたものと考えられる。

また、「1,000 万円未満」の階層は概ね 6 回以上であり、概ね 3 回未満で推移している「10 億円以上」の階層の約 2 倍の水準となっている。これは、総資本回転率でも述べたとおり、「1,000 万円未満」の階層のような零細企業では、「モノ（機械類など）」よりも「ヒト」が資産であることで、総資本額と同様に固定資産額が小さくなる傾向にあると考えられる。

図表 2-4-14　資本金階層別固定資産回転率の推移（建設業）



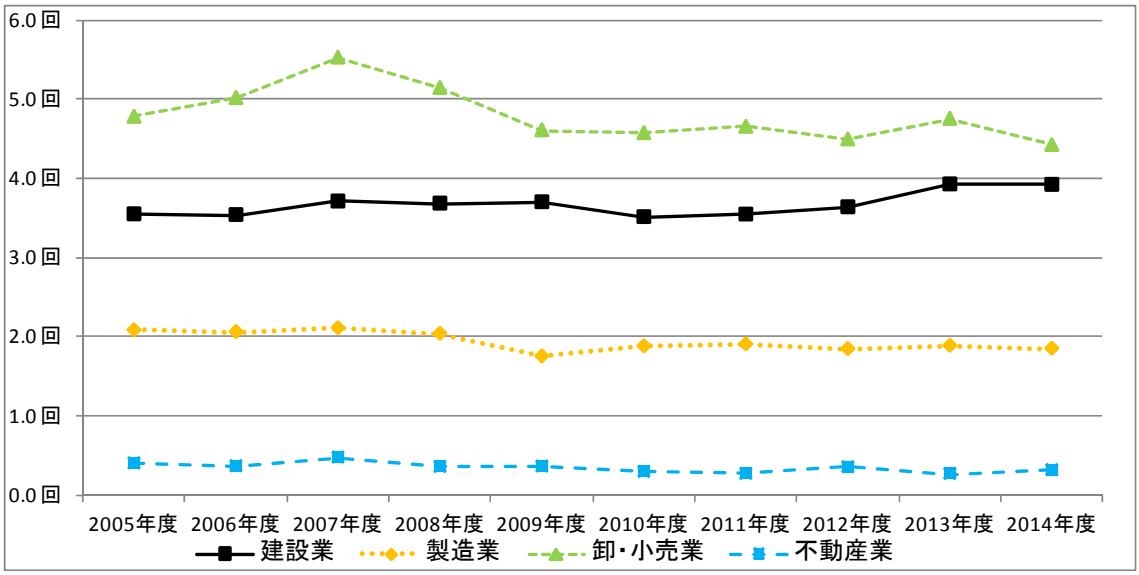
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による固定資産回転率の推移を示したものが、図表 2-4-15 である。

卸・小売業では 2007 年度に一時的に上昇したが、どの産業においても、ほぼ変化は見られず、横ばいで推移している。また総資本回転率と同様に、卸・小売業、建設業、製造業、不動産業の順に固定資産回転率は高くなっている。

不動産業は他産業に比べ固定資産割合が高いことから、回転率が低いものと考えられる。

図表 2-4-15　産業別固定資産回転率の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

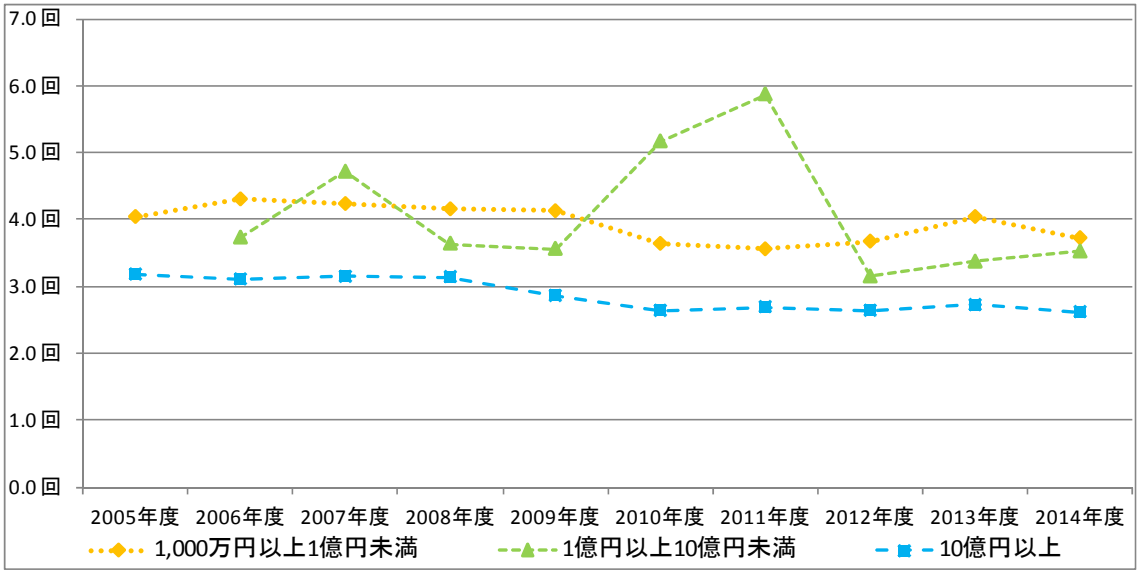
③自己資本回転率

自己資本回転率は、事業に投下された総資本のうち自己資本[2]が何回転したか、つまり自己資本の回転速度を示すもので、この回転率が高いことは自己資本の運用効率が高いことを示している。また、算出式については、「売上高÷自己資本（期首・期末平均）」である。

まず、資本金階層別（建設業）の自己資本回転率の推移を見ると（図表 2-4-16）、「1,000 万円以上 1 億円未満」および「10 億円以上」の階層は、ほぼ同様の動きを示しており、ほぼ横ばいながら 2009 年度以降わずかながら低下している。一方、「1 億円以上 10 億円未満」の階層では波が大きい。なお、「1,000 万円未満」の階層における自己資本額の変動は激しく（最高 9,911 億円～最低△49 億円）、自己資本回転率についても極端に変動していることから、図表 2-4-16 のグラフには掲載していない。

[2] 計算式は「自己資本＝純資産－新株予約権」となる。

図表 2-4-16　資本金階層別自己資本回転率の推移（建設業）

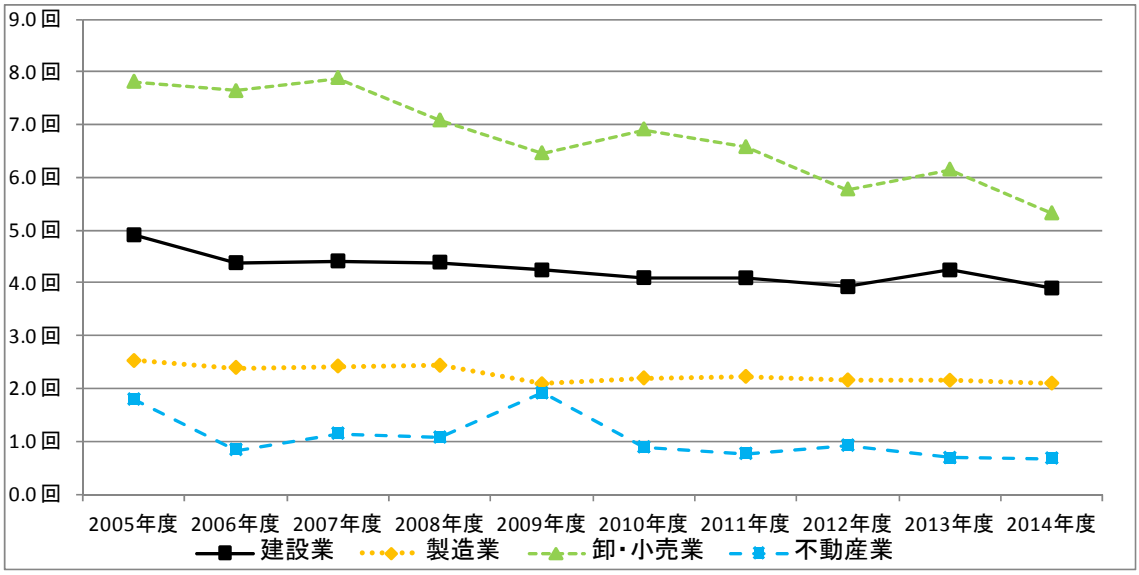


（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成
（ 注 ）「1,000 万円未満」の階層においては、変動が大きいためグラフ未掲載。
また、「1 億円以上 10 億円未満」の階層における 2005 年度の自己資本額は、マイナスとなっているため未計算。

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による自己資本回転率の推移を示したものが、図表 2-4-17 である。

製造業においては、大きな変化は見られないが、建設業、卸・小売業および不動産業では低下傾向が見られる。特に卸・小売業は、若干の波はあるものの、この 10 年間低下傾向が続いている。

図表 2-4-17　産業別自己資本回転率の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

2.4.4　流動性の分析

次に、流動性の分析として、流動比率、現金預金手持月数、棚卸資産滞留月数および運転資本保有月数の 4 指標について分析を行う。

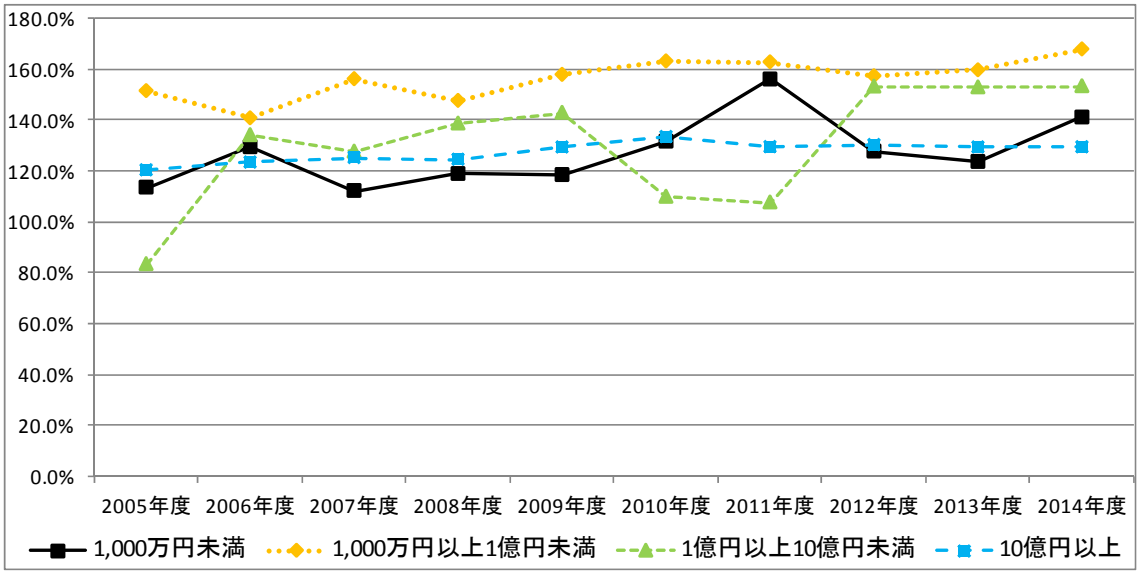
①流動比率

流動比率は、一年以内に返済しなければならない負債と、これを返済するのに必要な財源を比較する比率で、この比率が高いことはその企業の支払い能力が大きく、経営の安定が保たれていることを示している。また、算出式については、「流動資産÷流動負債×100」である。

まず、資本金階層別（建設業）の流動比率の推移を見ると（図表 2-4-18）、全ての階層において若干の波はあるものの、ほぼ横ばい、あるいは若干の上昇傾向となっている。

また、「1,000 万円以上 1 億円未満」の階層は概ね 160%程度で、「10 億円以上」の階層は概ね 130%程度で安定的に推移している。

図表 2-4-18　資本金階層別流動比率の推移（建設業）



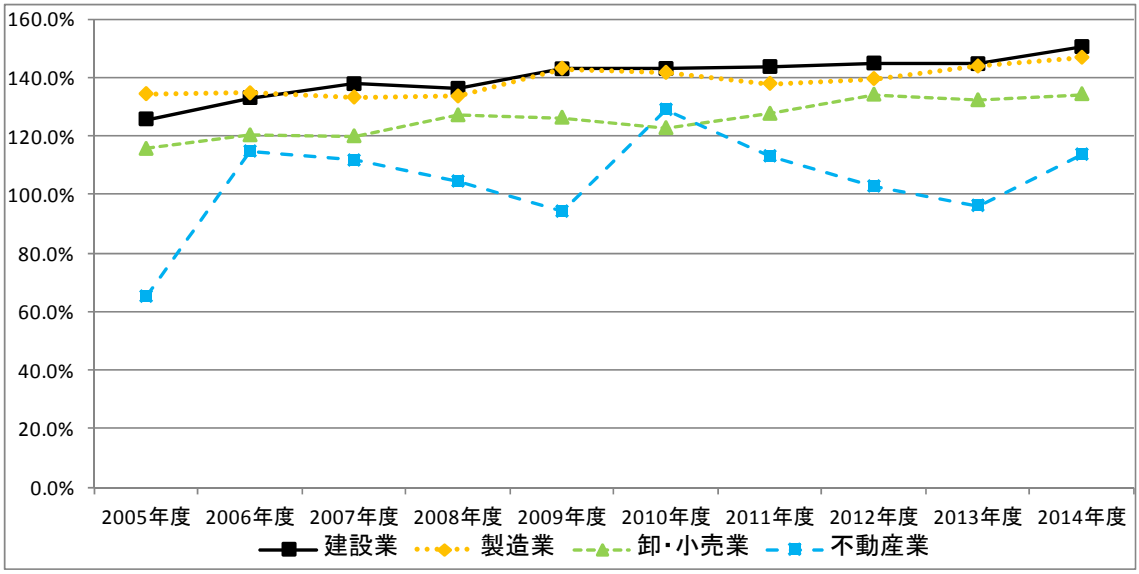
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による流動比率の推移を示したものが、図表 2-4-19 である。

建設業および製造業は、他の産業と比較して高い水準で安定的に推移しているが、不動産業は変動幅が大きく、また、他の産業よりも低い傾向がある。

足元においては、全ての産業においてわずかながら上昇傾向が見られる。

図表 2-4-19　産業別流動比率の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

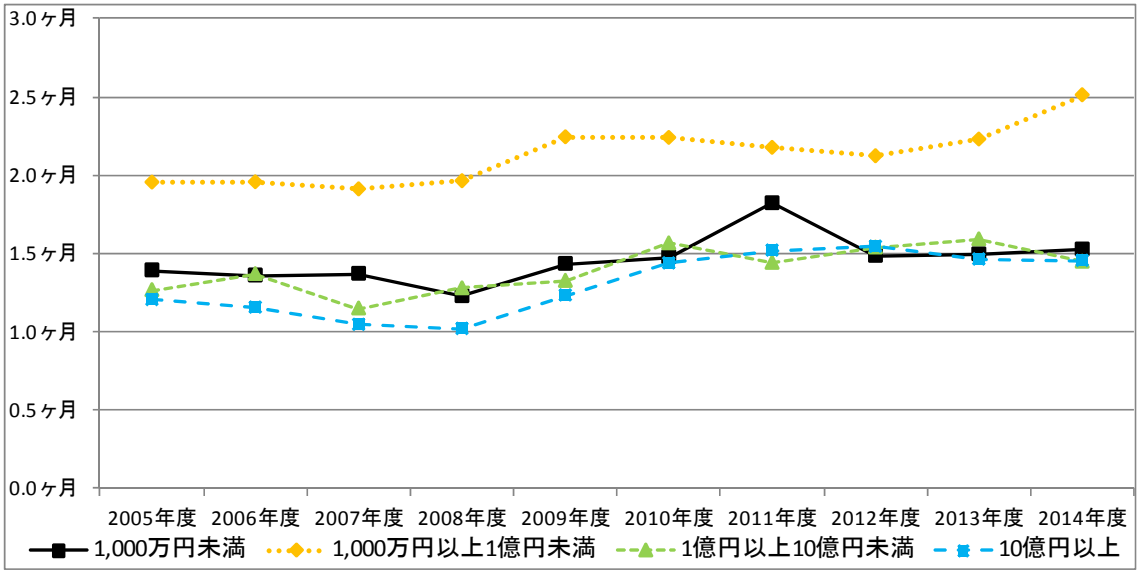
②現金預金手持月数

現金預金手持月数は、現金・預金が売上高（月商）の何ヶ月分あるかを表すもので、この月数が高いことは資金的に余裕があることを示している。また、算出式については、「現金・預金（期首・期末平均）÷（売上高÷12）」である。

まず、資本金階層別（建設業）の現金預金手持月数の推移を見ると（図表 2-4-20）、全ての階層において年度毎に変動はあるものの、ほぼ横ばい、あるいは若干の上昇傾向となっている。

また、「1,000 万円以上 1 億円未満」の階層は 2009 年度以降 2 ヶ月超で推移しており、概ね 1.5 ヶ月前後で推移しているその他の資本金階層と比較して、0.5 ヶ月から 1 ヶ月程度高くなっている。

図表 2-4-20　資本金階層別現金預金手持月数の推移（建設業）

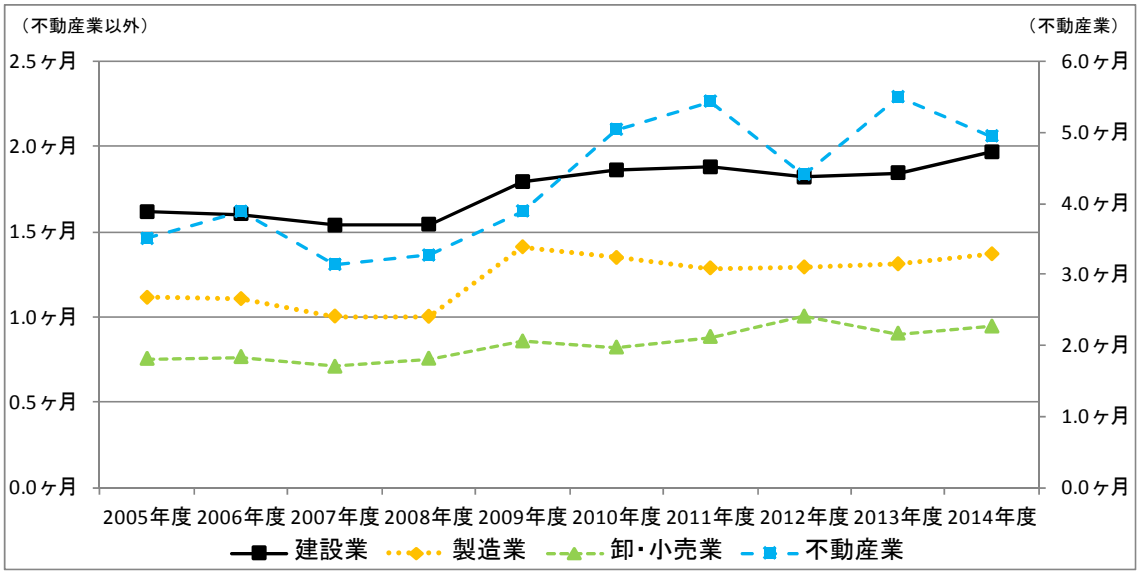


（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による現金預金手持月数の推移を示したものが、図表 2-4-21 である。

建設業は、1.5 ヶ月から 2 ヶ月の間で推移しており、製造業の 1 ヶ月強、卸・小売業の 1 ヶ月弱と比較すると高い水準にある。一方、不動産業は他の産業と比較して、流動比率は低いが、現金預金手持月数はかなり高い水準で推移し、最も高い 2013 年度で 5.5 ヶ月となっている。

図表 2-4-21　産業別現金預金手持月数の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

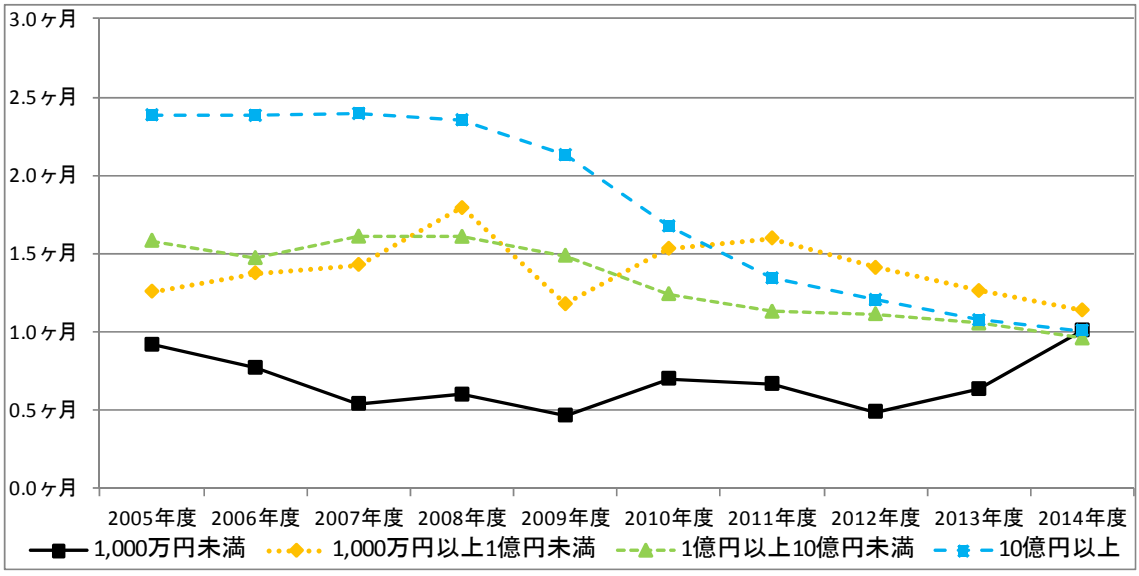
③棚卸資産滞留月数

棚卸資産滞留月数は、棚卸資産と売上高（月商）との割合で、棚卸資産が何ヶ月で売上高として回収されるかを見るもので、この月数が低いことは在庫期間が短いので望ましいとされている。また、算出式については、「棚卸資産（期首・期末平均）÷（売上高÷12）」である。

まず、資本金階層別（建設業）の棚卸資産滞留月数の推移を見ると（図表 2-4-22）、2009 年度以降、「1 億円以上 10 億円未満」および「10 億円以上」の階層では減少傾向となっている。一方、「1,000 万円未満」および「1,000 万円以上 1 億円未満」の階層では、ほぼ横ばい、あるいは若干の上昇傾向となっている。これは、資本金規模が大きい階層ほど工期が長い工事を請け負うことが多いが、2009 年 4 月 1 日以後の工事について売上高計上において工事進行基準が適用されるようになったことにより、未成工事支出金が減少したことが一因ではないかと考えられる。

また、「1,000 万円未満」の階層はその他の資本金階層に比べ低い傾向にあったが、2014 年度では全ての階層が約 1 ヶ月程度となっている。

図表 2-4-22　資本金階層別棚卸資産滞留月数の推移（建設業）



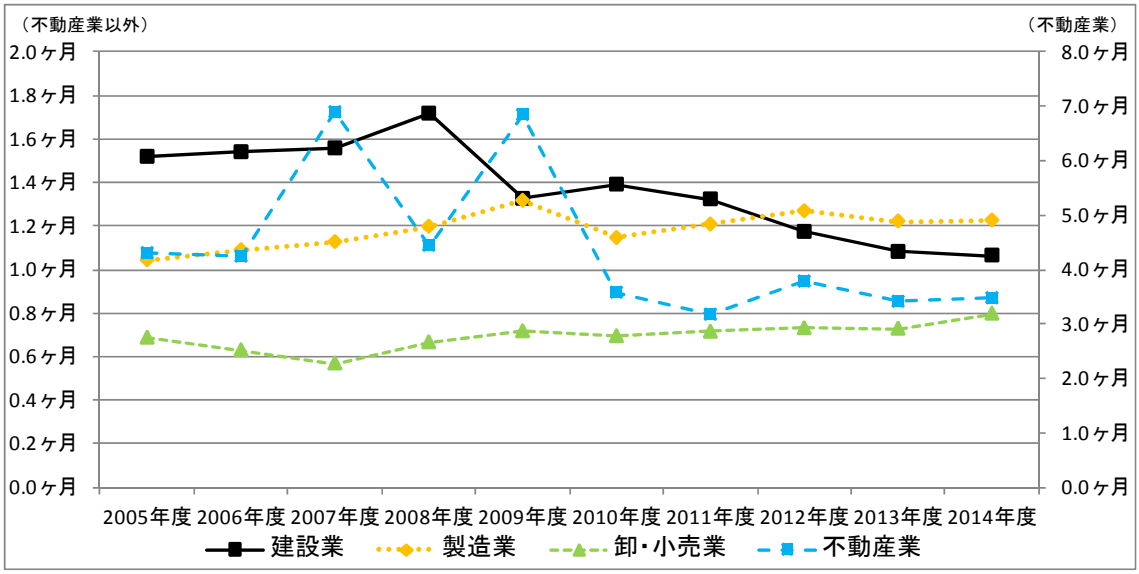
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による棚卸資産滞留月数の推移を示したものが、図表 2-4-23 である。

建設業および不動産業は減少傾向、製造業および卸・小売業は横ばい、あるいは若干の上昇傾向が見られる。

建設業は、製造業および卸・小売業と比較すると高い水準にあったが、近年では製造業より低い水準にある。不動産業は、突出して高いが、販売前から多額の販売用資産を保有すると考えられることから、他の産業と比較して高くなる傾向にあるものと考えられる。

図表 2-4-23　産業別棚卸資産滞留月数の推移（全規模）



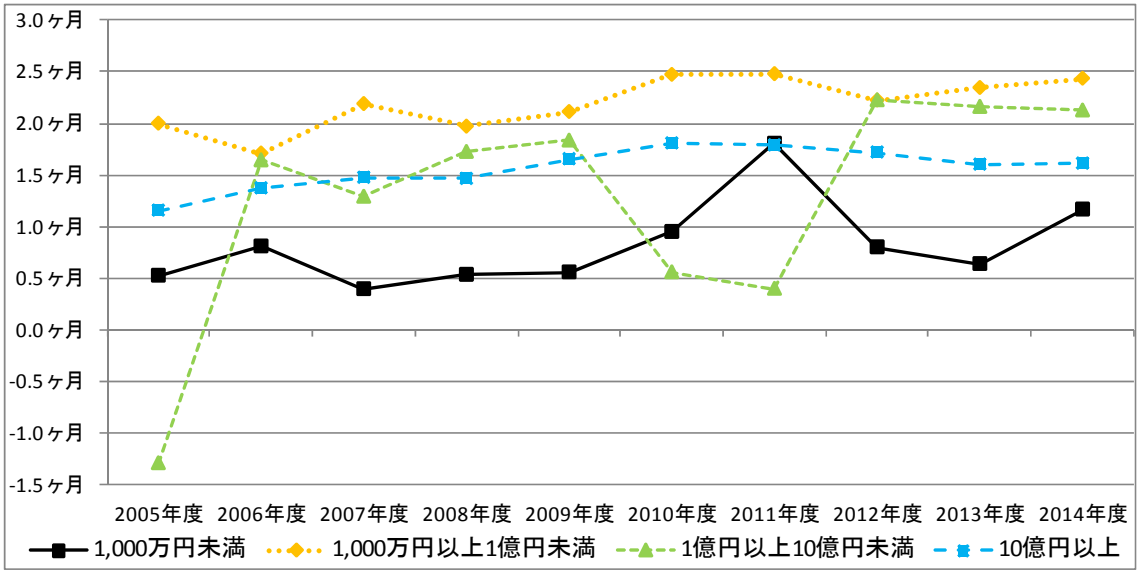
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

④運転資本保有月数

運転資本保有月数は、流動資産と流動負債の差額、つまり期末における正味の運転資金が売上高（月商）の何ヶ月分あるかを表すもので、これが大きいほど資金的に余裕のあることを示している。また、算出式については、「(流動資産－流動負債)（期首・期末平均）÷（売上高÷12)」である。

まず、資本金階層別（建設業）の運転資本保有月数の推移を見ると（図表 2-4-24)、「1,000 万円以上 1 億円未満」の階層が最も高く、概ね 2.5 ヶ月弱で推移している。「1 億円以上 10 億円未満」の階層は、2012 年度以降は 2 ヶ月を超える水準で推移しているが、波が大きく、2005 年度はマイナスとなっている。「10 億円以上」の階層については概ね 1.5 カ月前後で推移している。「1,000 万円未満」の階層は 2014 年度には 1.0 ヶ月を超えているが、その他の資本金階層と比較して総じて低水準で推移しており、資金的に厳しい状況がうかがえる。

図表 2-4-24　資本金階層別運転資本保有月数の推移（建設業）

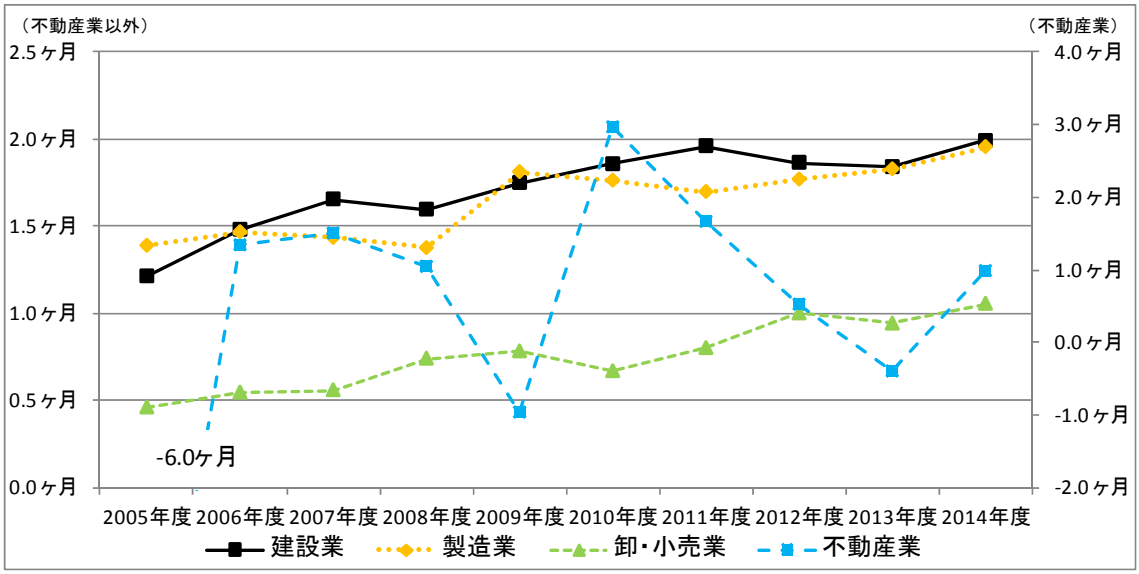


（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による運転資本保有月数の推移を示したものが、図表 2-4-25 である。

建設業は、製造業とほぼ同水準で概ね上昇傾向にあり、また、卸・小売業および不動産業よりも高い水準にある。不動産業は、他の産業と比較して年度毎の変動が大きいという特徴がある。

図表 2-4-25　産業別運転資本保有月数の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

2.4.5　健全性の分析

次に、健全性の分析として、自己資本比率、借入金依存度および固定資産比率の 3 指標について分析を行う。

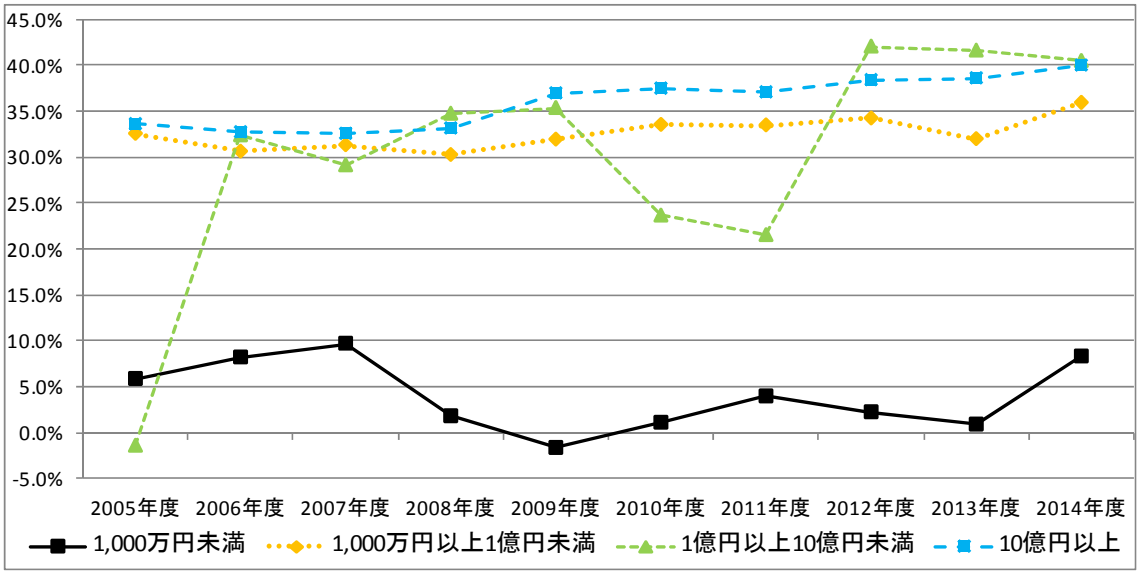
①自己資本比率

自己資本比率は、総資本に対する自己資本の割合を見るもので、この比率が高いほど健全であるとされている。また、算出式については、「自己資本÷総資本×100」である。

まず、資本金階層別（建設業）の自己資本比率の推移を見ると（図表 2-4-26）、「1,000 万円未満」の階層では 2007 年度までは上昇傾向が見られたが、2008 年度以降低下し、2014 年度は上昇傾向に転じたものの、その他の資本金階層と比較すると著しく低い。「1,000 万円以上 1 億円未満」および「10 億円以上」の階層では、30%から 40%の水準でやや上昇傾向にあり、財務体質の改善が図られていることが分かる。また、「1 億円以上 10 億円未満」の階層も概ね同様の水準にはあるが、年度により著しく低下する時期もある。

また、収益性の分析で見た経常利益率と同様、概ね資本金規模が大きい階層ほど高い傾向にある。

図表 2-4-26　資本金階層別自己資本比率の推移（建設業）

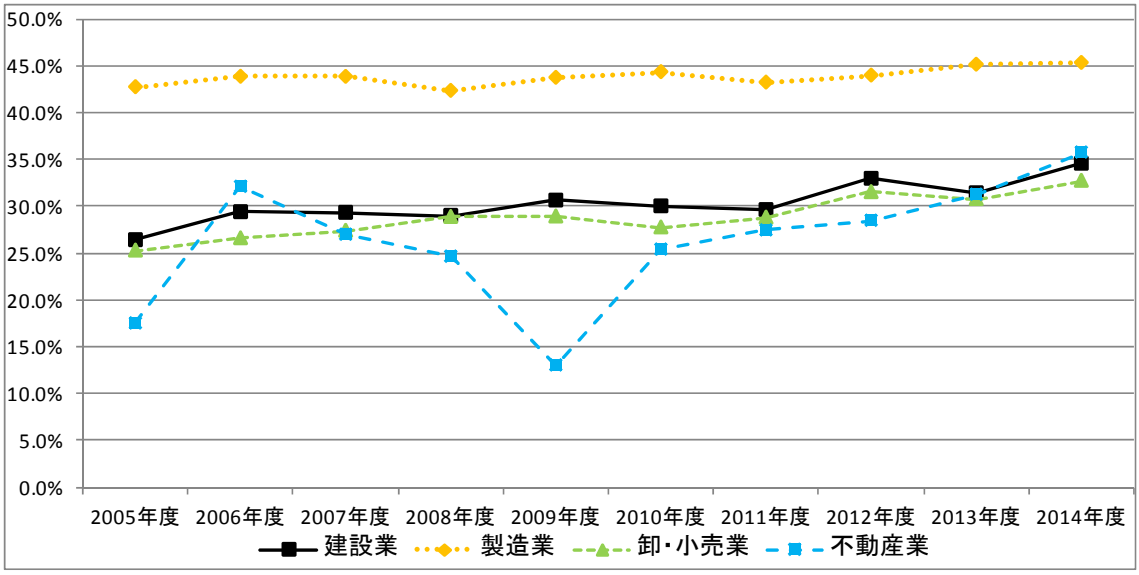


（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による自己資本比率の推移を示したものが、図表 2-4-27 である。

製造業は他の産業と比較して、突出して高く 40%以上の水準で安定的に推移している。他の産業では、不動産業が 2009 年度に一時的に大きく低下したものの、ほぼ同じ水準で推移しており、建設業も 25%から 35%の水準で推移している。

図表 2-4-27　産業別自己資本比率の推移（全規模）



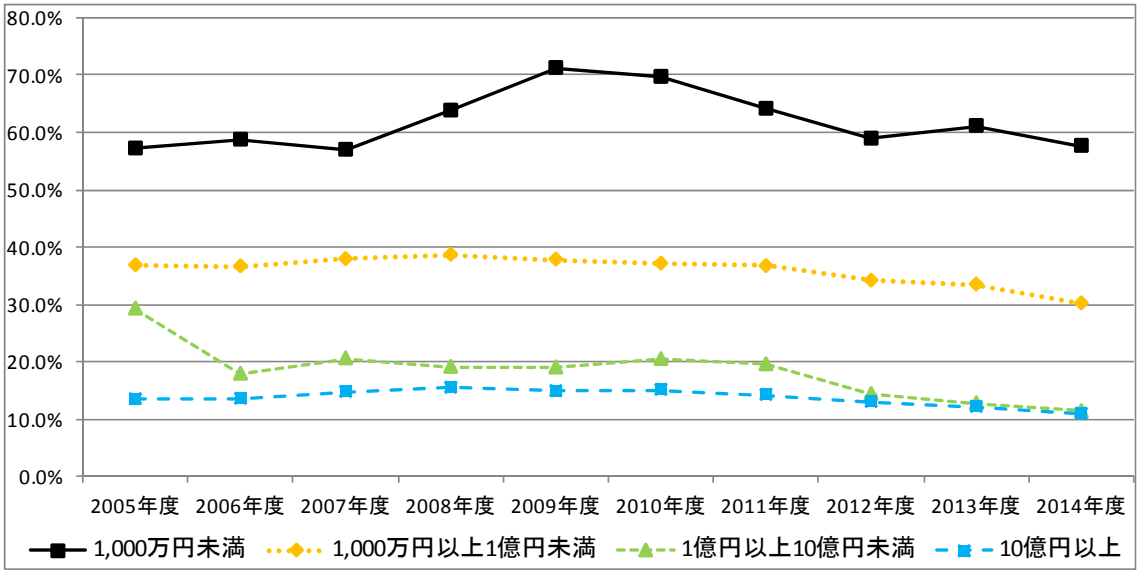
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

②借入金依存度

借入金依存度は、借入金が総資産に対して、どの程度占めているかを見るもので、この比率は低いほど自己資本が充実していることになる。また、算出式については、「(短期借入金＋社債＋長期借入金＋受取手形割引残高）÷総資本×100」である。

まず、資本金階層別（建設業）の借入金依存度の推移を見ると（図表 2-4-28)、「1,000 万円未満」の階層では 2008 年度および 2009 年度は上昇するが、その後は低下傾向が続いているものの、2012 年度以降は 60%前後と、その他の資本金階層に比べ高い水準で推移している。「1,000 万円未満」の階層の借入金依存度が高い要因として、総資産が少ないということが一因と考えられる。その他の資本金階層ではほぼ横ばいから低下傾向で推移しており、最近では、「1,000 万円以上 1 億円未満」の階層では 30%程度、「1 億円以上 10 億円未満」および「10 億円以上」の階層では 10%程度となっている。

図表 2-4-28　資本金階層別借入金依存度の推移（建設業）

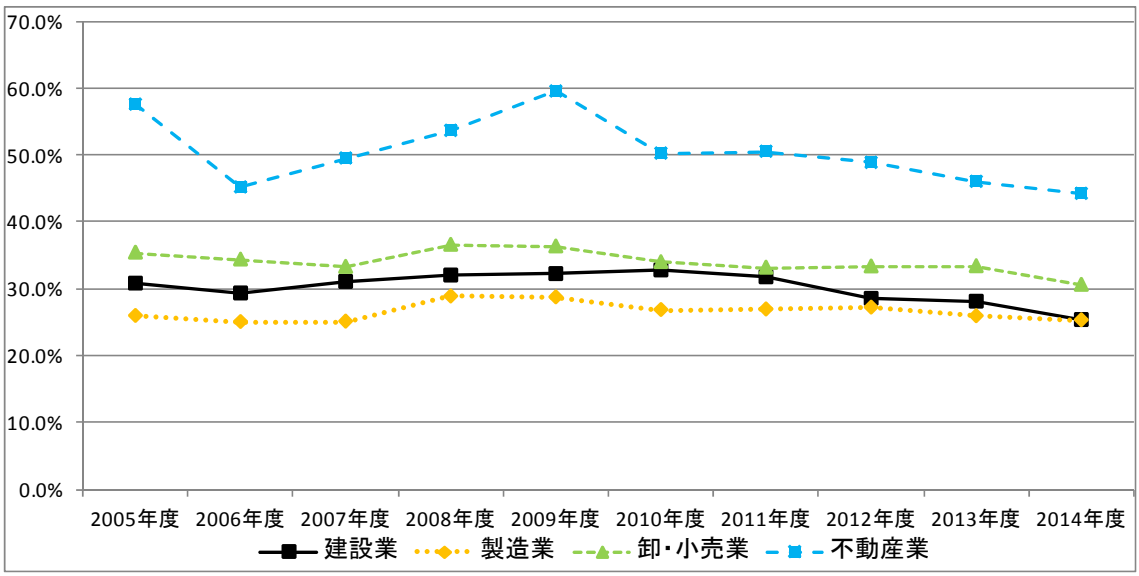


（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による借入金依存度の推移を示したものが、図表 2-4-29 である。

製造業の自己資本比率は他の産業と比較して突出して高かったが、借入金依存度は建設業および卸・小売業とほぼ同水準で推移している。一方、不動産業は年度毎に変動はあるものの、他の産業と比較して高い水準で推移している。

図表 2-4-29　産業別借入金依存度の推移（全規模）



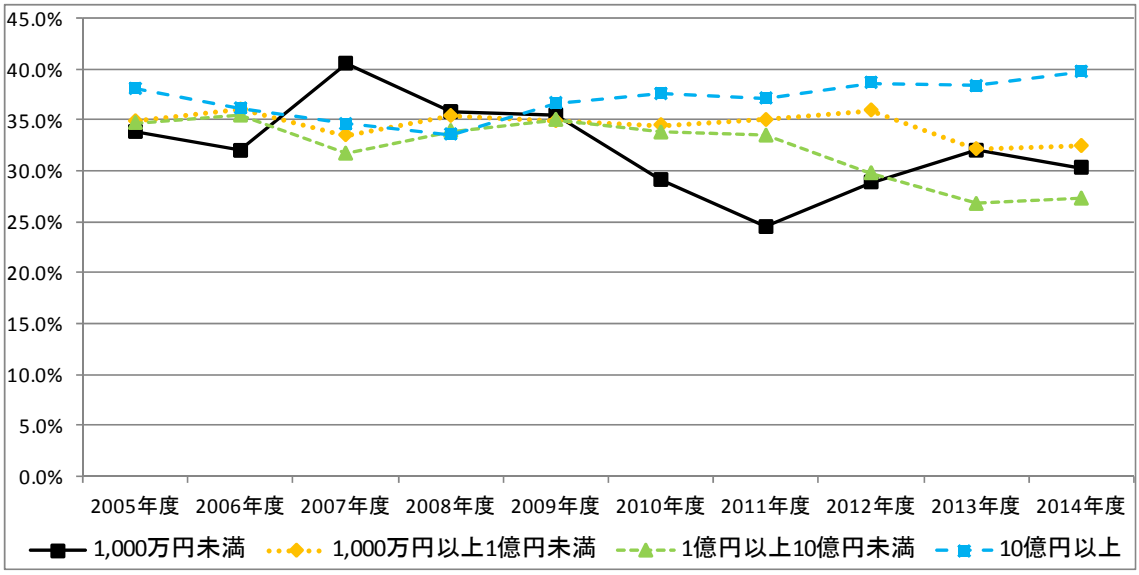
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

③固定資産比率

固定資産比率は、建物、機械などの固定資産が総資産に対して、どの程度占めているのかを見るもので、この比率が低いほど健全であるとされている。また、算出式については、「固定資産÷総資産[3]×100」である。

まず、資本金階層別（建設業）の固定資産比率の推移を見ると（図表 2-4-30）、「1,000 万円未満」の階層は波があるものの、直近では、「1,000 万円以上 1 億円未満」および「1 億円以上 10 億円未満」の階層とほぼ同水準の概ね 30%前後となっている。「10 億円以上」の階層については、近年、その他の資本金階層と比べ若干高水準で推移しており、わずかながら上昇傾向が見られる。

図表 2-4-30　資本金階層別固定資産比率の推移（建設業）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

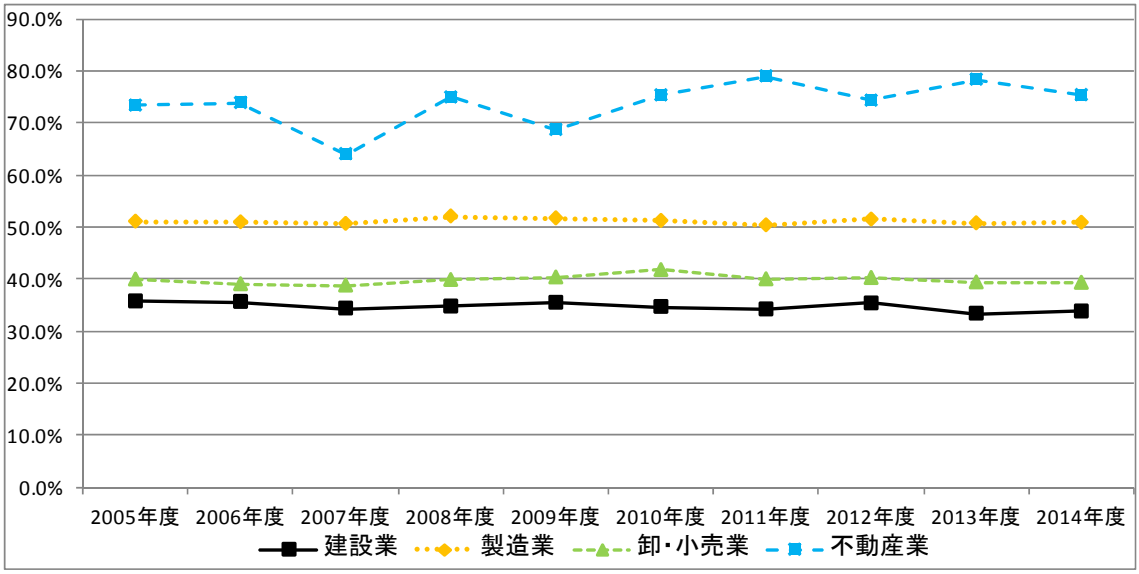
製造業、卸・小売業および不動産業との比較による固定資産比率の推移を示したものが、図表 2-4-31 である。

不動産業が最も高く、概ね 70%台で推移している。建設業は卸・小売業とほぼ同水準ながらも、最も低くなっている。

建設業は労働集約型産業であることから、特に不動産業や製造業と比較して、固定資産の割合は低いことが分かる。

[3] 計算式は「総資産＝流動資産+固定資産+繰延資産」となる。

図表 2-4-31　産業別固定資産比率の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

2.4.6　生産性の分析

次に、生産性の分析として、従業員一人当たりの売上高、従業員一人当たりの付加価値および付加価値率の 3 指標について分析を行う。

なお、この分析における従業員数は、中小零細企業では役員も従業員同様、現場業務に携わることも多いため、役員数も含めて算出している。

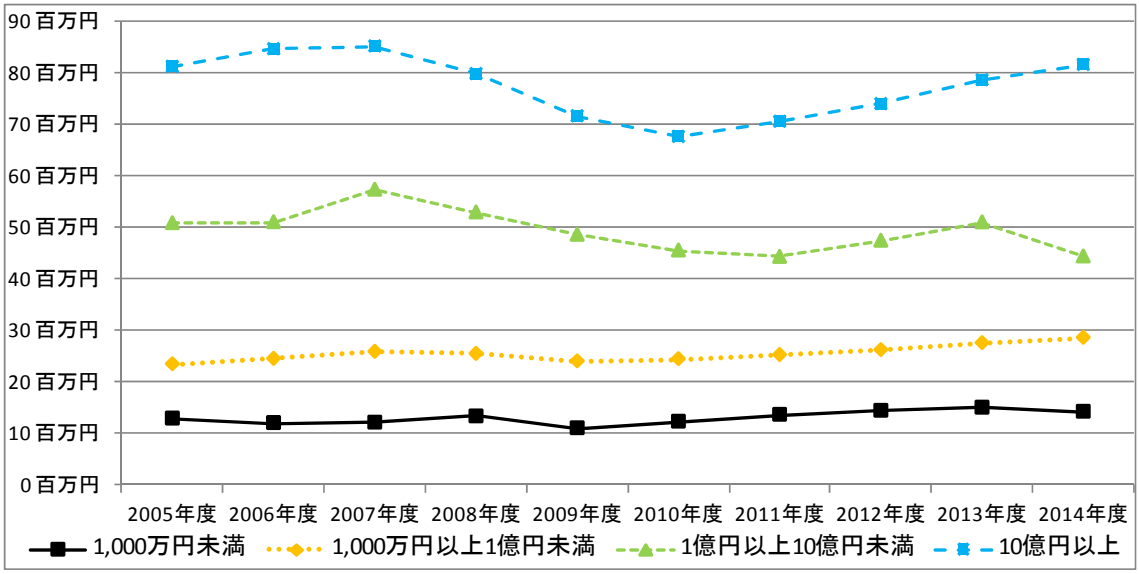
①従業員一人当たりの売上高

従業員一人当たりの売上高は、従業員一人当たりの売上高を見るもので、ヒト（労働）とカネ（資本）のうち人的効率を表す指標である。また、算出式については、「売上高÷従業員数」である。

まず、資本金階層別（建設業）の従業員一人当たりの売上高の推移を見てみると（図表 2-4-32）、資本金規模が大きい階層ほど大きくなっている。

また、「1 億円以上 10 億円未満」の階層を除く全ての階層で、2010 年度以降、増加傾向が見られる。

図表 2-4-32　資本金階層別従業員一人当たりの売上高の推移（建設業）



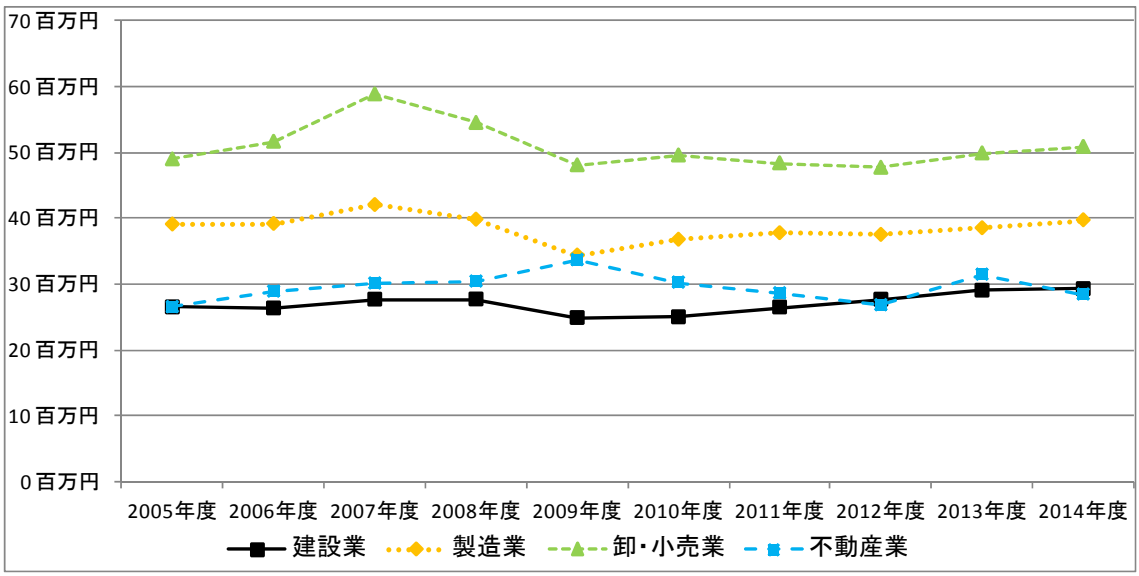
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による従業員一人当たりの売上高の推移を示したものが、図表 2-4-33 である。

建設業および不動産業は他の産業に比べ、従業員一人当たりの売上高は若干低い水準で推移している。

また、建設業や製造業では 2010 年度以降、わずかではあるが増加傾向となっている。

図表 2-4-33　産業別従業員一人当たりの売上高の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

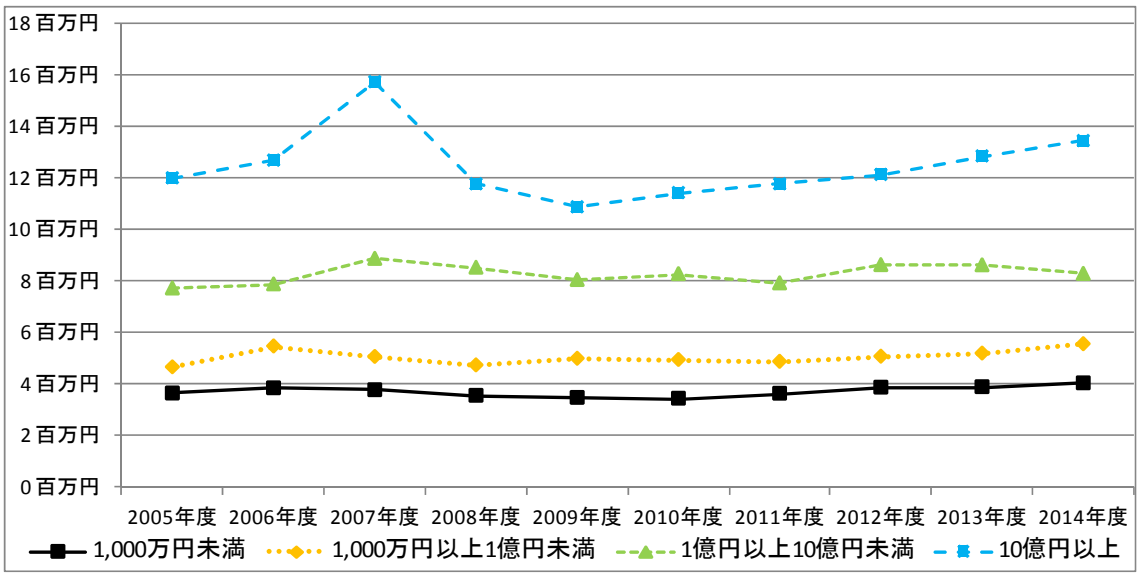
②従業員一人当たりの付加価値（労働生産性）

従業員一人当たりの付加価値（以下、労働生産性）は、この比率が高いほど付加価値労働生産性が高いことを示している。また、算出式については、「付加価値÷従業員数」である。

まず、資本金階層別（建設業）の労働生産性の推移を見ると（図表 2-4-34）、従業員一人当たりの売上高と同様に、資本金規模が大きい階層ほど高くなっている。

また、ほぼ全ての階層で横ばいから増加傾向で推移しており、特に「10 億円以上」の階層は、2009 年度以降の増加割合が大きくなっている。

図表 2-4-34　資本金階層別労働生産性の推移（建設業）



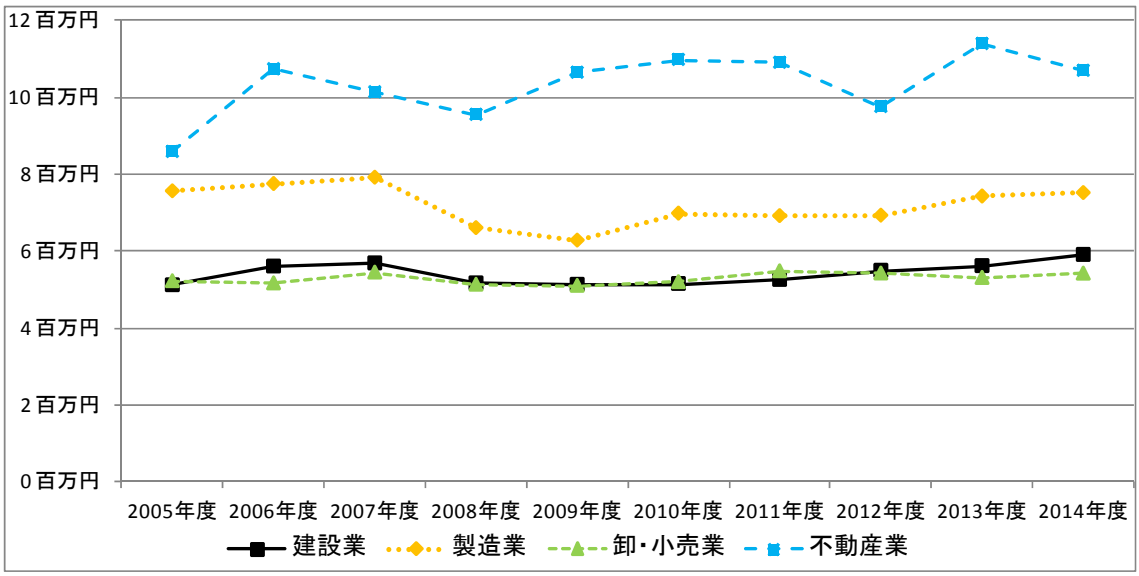
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による労働生産性の推移を示したものが、図表 2-4-35 である。

不動産業が最も高く、続いて製造業となっている。一方、建設業および卸・小売業は、ほぼ同水準で推移している。

また、建設業や製造業ではわずかながら増加傾向を示しており、卸・小売業はほぼ横ばいの推移となっている。

図表 2-4-35　産業別労働生産性の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

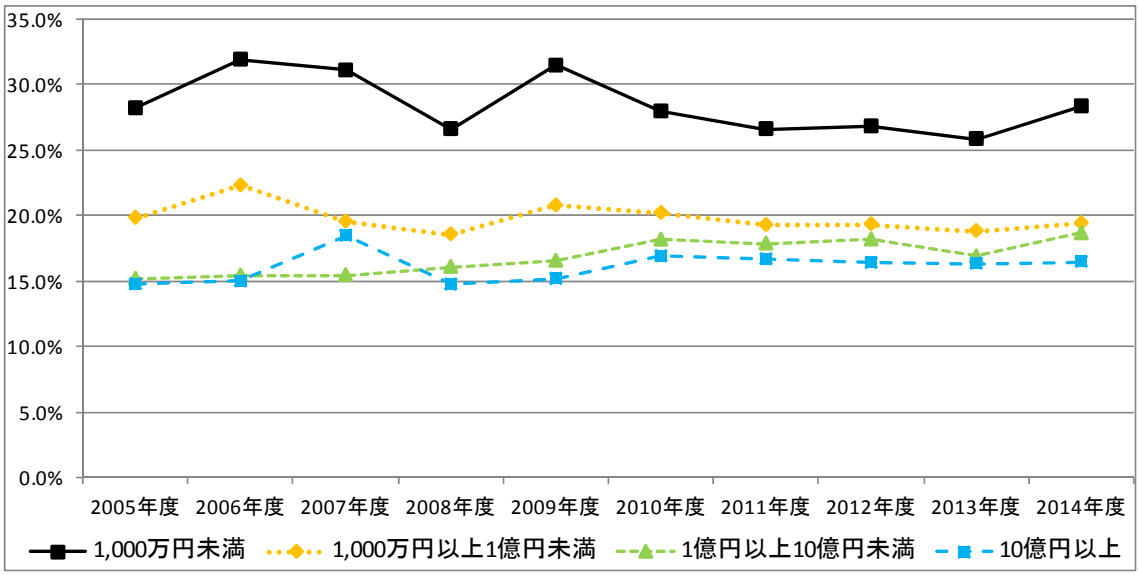
③付加価値率

付加価値率は、企業が資本と労働の力によって生み出した付加価値が、売上高に対してどの程度占めているかを見るもので、この比率が高いほど生産性が高いことを示している。また、算出式については、「付加価値÷売上高×100」である。

まず、資本金階層別（建設業）の付加価値率の推移を見ると（図表 2-4-36）、概ね資本金規模が小さい階層ほど高くなる傾向にある。

また、全ての階層で波はあるものの、ほぼ横ばいの推移を示している。

図表 2-4-36　資本金階層別付加価値率の推移（建設業）



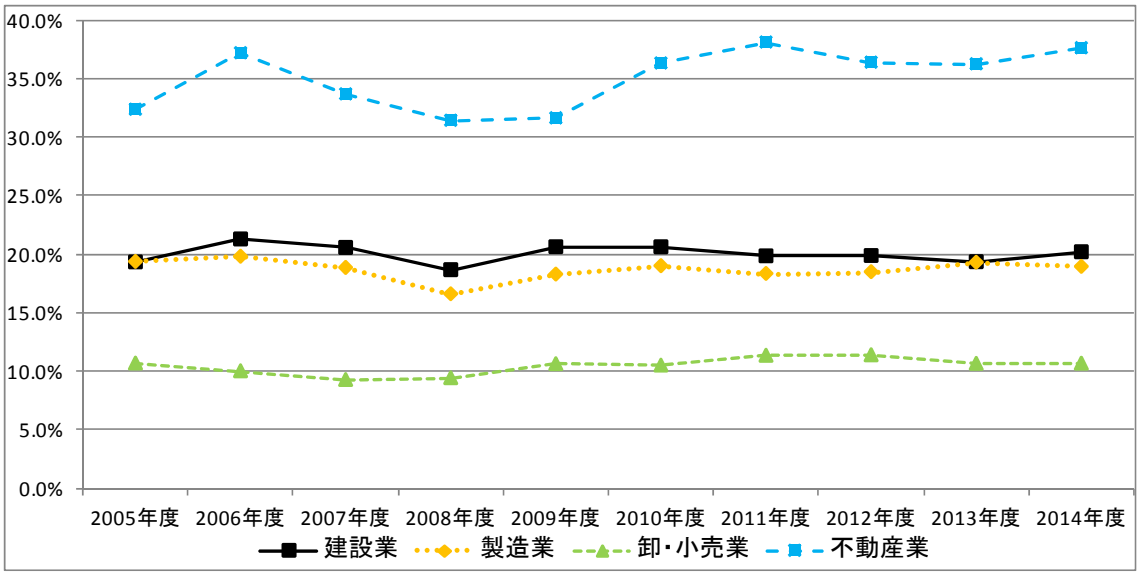
（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

製造業、卸・小売業および不動産業との比較による付加価値率の推移を示したものが、図表 2-4-37 である。

不動産業が最も高く、卸・小売業が最も低い。建設業は製造業とほぼ同水準で推移している。

不動産業は 2010 年度に上昇してからは高い水準となっているが、他の産業については、ほぼ横ばいを示している。

図表 2-4-37　産業別付加価値率の推移（全規模）



（出典）財務省「年次法人企業統計調査」を基に当研究所にて作成

おわりに

本節では法人企業統計調査をもとに、建設業における資本金階層別の財務比率、また、産業別の財務比率について分析を行ったが、2014 年度においては過去 10 年間で最高の利益額・利益率を計上し、製造業および非製造業を凌ぐ勢いで回復傾向が見られる。これは、1992 年度をピークに減少傾向にあった我が国の建設投資が、東日本大震災からの復旧・復興事業や 2012 年度の大型補正予算などにより、2010 年度を底に 2011 年度以降は回復傾向にあることに起因すると考えられる。建設業界にとって、2020 年の東京オリンピック・パラリンピックに係る事業、さらにはリニア中央新幹線など建設投資だけを見れば当面は明るい話題は多い。

一方で、東日本大震災以降顕在化した建設技能労働者・技術者の不足問題といった懸念材料に加え、建設投資額の変動や資材価格の上昇等の様々な不確定要素もある。

今後、インフラの老朽化対策や防災・減災対策など建設業界の担う役割は大きく、また、住宅建築や社会資本整備など国民の生活に直接関わる業界でもある。この時代の要請に応えるためにも、企業の経営基盤の強化は必要条件であり、また、適切な利潤確保は絶対条件ともいえるものである。

建設投資が引き続き堅調に推移すると予測されているこの機会を逃すことなく、建設業界の抱える構造的問題に適切に対応するとともに、生産性向上に資するような思い切った技術革新に取り組むことが期待され、国民の信頼に応えられる業界であり続けることが望まれる。

第 3 章

公共調達制度

3.1　地方公共団体の入札制度改革における担い手確保に向けた取り組みについて

（本節の目的）

・　建設業の今後の担い手の確保のためには、各建設企業の努力及び建設業界全体の取り組みに加えて、発注者側の努力も重要である。

・　本節においては、国土交通省の既往の調査結果も参照した上で、地方公共団体の公共事業の発注における建設業の担い手確保に向けた取り組みの状況を調査した。

（調査の実施概要）

・　日本全国を 8 ブロックに区分し、各ブロックから 3 地方公共団体前後、計 20 地方公共団体を対象に調査を実施した（8 都道府県、8 市、4 町村）。事前送付した調査票の回答受領後、訪問しインタビューを実施した（なお、2 団体は書面のみの回答）。

（調査結果）

・　限られた数の地方公共団体を対象とした調査ではあるが、次のような傾向が見られた。

・　発注方式については、都道府県は、一般競争入札主体の団体もあるが、多くは一般競争入札と指名競争入札の併用であり、比較的規模の小さな工事は指名争入札、市は、一般競争入札と指名競争入札の併用であり、比較的規模の大きな工事は一般競争入札、町村は指名競争入札主体という傾向が見られた。また、一般競争入札において、地域要件を付すのが一般的であった。

・　建設業全体の担い手確保の状況全般については、都道府県を中心に、担い手の減少や高齢化を指摘する声が多く聞かれた。こうした状況を踏まえ、担い手確保に向けた取り組みを積極的に進めている団体も多く見られた。

・　調査・設計業務における多様な契約方式の導入状況については、都道府県及び市を中心に、特に建築設計契約にプロポーザル方式を導入した例が多かった。

・　工事における多様な契約方式の導入状況については、都道府県を中心に、公共施設維持管理や除雪に包括発注方式や地域型 JV 方式の導入ないし導入検討が進められていた。

・　工期の設定については、都道府県から市町村まで、週休 2 日を前提とした工期を設定している地方公共団体が相当数見られたが、実態として土曜日は作業している現場が多いようであった。都道府県においては週休 2 日モデル工事の試行例が見られた。

・　施工時期の平準化については、発注見通しは、調査先のほぼ全てにおいて公表していた。また、都道府県においては、ゼロ都道府県債や繰越制度を活用して平準化に努力している団体が多く見られた。

・　社会保険等未加入対策については、多くの団体で取り組んでいた。競争入札参加資格申請時に企業単位での加入状況を確認し、未加入事業者は競争入札参加資格者名簿に掲載しないとする団体が多かった。個人単位の加入状況も確認するという団体もあった。
・　外部有識者については、都道府県を中心に総合評価委員会、入札制度監視委員会での活用が見られた。
・　発注者体制を補完するための取り組みについては、積算、監督に関する業務の一部等を外部委託していた。外部委託するのは、災害等による業務増大の場合や、高度な技術を要する場合とする回答も見られた。また、高度な技術力を要する工事について、CM 方式を活用している例があった。

（地方公共団体における特色ある取り組み例について）

・　下請契約の次数制限、週休 2 日モデル工事、技能労働者への適切な賃金支払要請、CM 方式等の例を紹介した。

（調査結果全体のまとめと今後の課題）

・　限られた数の地方公共団体への調査ではあったが、今回の調査先の傾向からは、2 つのタイプが抽出されると考えられる。都道府県に見られるようなタイプは、発注方式において競争性を高めつつ、同時に社会保険等未加入対策、週休 2 日モデル工事の実施、ゼロ都道府県債の活用等、担い手確保に直接焦点を当てた取り組みを進めるものである。一方、町村に見られるようなタイプは、限られた数の地元企業による指名競争入札を行い、地元企業が確実に受注することを通じて結果的に担い手確保を図ろうとするものであると考えられる。市については 2 つのタイプの中間に位置するものが多いと考えられる。
・　今後の課題としては、社会保険等未加入対策はもちろんのこと、週休 2 日、発注の平準化等の担い手確保に向けた先進的な取り組みが小規模な団体へと広がっていくこと、地域維持型契約方式、発注者体制を補完する取り組みについて小規模な団体を含め広く地方公共団体間で知見が共有されていくこと、生産性向上の観点からも設計変更等受発注者間の手続の効率的な実施などがなされていくこと、民間発注者においても担い手確保に向けた協力が進められることが考えられる。

3.1　地方公共団体の入札制度改革における担い手確保に向けた取り組みについて

はじめに

我が国においては、少子高齢化に伴い、生産年齢人口の大幅な減少が予測されている。高齢世代の大量退職が見込まれる中で、若年者の入職減少に直面している建設業においては、将来的に深刻な担い手不足に陥ることが懸念されている。

建設業における担い手の確保のためには、各建設企業の努力及び建設業界全体の取り組みが必要である。それに加えて、発注者側の努力も重要であり、特に、地域の建設業にとって、公共工事を発注する地方公共団体の理解と協力は大きな意味を持っている。

建設経済レポート№65においては、我が国の公共工事入札制度の変遷、我が国の公共工事入札制度と諸外国の入札制度との比較、担い手3法改正等に至った背景と経緯、「発注関係事務の運用に関する指針」を受けた国土交通省の取り組みとともに、地方公共団体のモデルケースを紹介した。

また、地方公共団体における「発注関係事務の運用に関する指針」の取り組み状況については、2014年秋に、国土交通省が「地方公共団体における発注関係事務に関するアンケート」を実施し、同年12月にその結果を公表している。

当研究所においては、この調査結果も参照した上で、地方公共団体の公共事業の発注における、建設業の担い手確保に向けた取り組みの状況を、より詳細に調査するべく、インタビューを中心とした調査を実施した。

本節では、調査の概要を述べるとともに、その結果について考察を加える。

なお、限られた数の地方公共団体を対象とした調査であり、必ずしも地方公共団体全体の傾向や意見を表しているとは限らない点に御留意願いたい。

国土交通省の皆様には、調査の実施企画にご協力いただいた。また、地方公共団体の皆様には、インタビューに応じていただくとともに、資料を御提供いただいた。ここに厚く御礼申し上げる。

3.1.1　調査の実施概要

(1)　調査の実施概要

本調査は、以下のとおり実施した。

・時期：2015年10月～2016年2月
・日本全国を8ブロック(北海道・東北、関東、北陸、中部、近畿、中国、四国、九州・沖縄)に区分
・各ブロック毎に3地方公共団体前後、計20地方公共団体を対象に調査
　（内訳：8都道府県、8市、4町村）
・事前に調査票を送付し、書面で回答いただいた上で、訪問しインタビューを実施
・なお、2団体については、インタビューを実施せず、書面のみの回答となっている。

調査対象の地方公共団体の規模は図表3-1-1のとおりである。

図表 3-1-1　調査先の規模

区分	人口規模	団体数
都道府県	300万人以上	3
	100万人以上300万人未満	3
	100万人未満	2
市	50万人以上	1
	10万人以上50万人未満	4
	10万人未満	3
町村	3万人未満	4

（出典）当研究所にて作成

(2)　本調査の実施にあたり参照した既往の調査

今回の調査実施にあたり、既往の調査として参考にしたのが、国土交通省の「地方公共団体における発注関係事務に関するアンケート調査結果」であり、以下のウェブページに掲載されている。

http://www.nilim.go.jp/lab/peg/siryou/20141212_hattyuusyakon_no2/sankou2_anketotyousakekka.pdf

同アンケート調査の概要は以下のとおりである。

・全国1,788地方公共団体にアンケート調査を依頼し、1,159団体から回答があった。
　（回答率64.8%）

・調査項目は、大項目として「設問Ⅰ　回答者の属性について」「設問Ⅱ　発注関係事務に係る体制等について」「設問Ⅲ　発注関係事務の実施状況等について」「設問Ⅳ　発注関係事務に携わる職員の技術力向上に向けた要望等について」の4項目から構成される。
・設問Ⅰは、回答者の属性及び対象部署に関するものである。
・設問Ⅱは、公共事業の契約額や契約件数、発注関係事務に係る職員数や資格保有状況、資格取得に向けた支援策、職員向けの技術研修・講習会への参加状況等に関するものである。
・設問Ⅲは、発注関係事務に係る事務量の割合や、調査・設計段階から完成後段階に至るまでの発注関係事務の実施状況、及び外部支援者の活用状況等に関するものである。
・設問Ⅳは、国や都道府県に支援を依頼したい発注関係事務の内容や、発注者協議会等において検討してもらいたい事項等に関するものである。

（備考）
国土交通省は、2016年1月22日開催の「平成27年度 発注者責任を果たすための今後の建設生産・管理システムのあり方に関する懇談会（第1回）」に、参考資料として「発注者間の連携体制の強化」を提出した。
同参考資料において、「市町村の発注関係事務に関わる実態把握」として、全国から抽出した56市町村（45市、8町、3村）における、予定価格の設定、ダンピングの防止、設計変更等、発注関係事務に関し市町村が抱える課題とその認識、地元企業の動向、地元企業からの要望、期待する支援策等についてインタビューした結果を公表している。
なお、この参考資料については、当研究所の本調査終了間際に発表されたものであり、本調査の企画実施にあたって参考としていない。

(3)　既往の調査結果の分析を踏まえた質問項目の設定

国土交通省の「地方公共団体における発注関係事務に関するアンケート」の結果を分析したところ、以下のとおりであった。（ページ数は、同アンケート調査結果のものを示す）。

◎調査・設計段階における発注関係事務の実施状況について（13頁）
・「③技術者能力の資格による評価等による調査・設計の品質確保」が、町村、特に村が実施できていない率が 30%から 40%と高く、また、都道府県・政令市及び市区との差が大きい。
・「調査・設計の性格等に応じた入札契約方式の選択」「業務の性格等に応じた技術者評価（業務経験や成績等）や技術提案評価など技術力による評価の実施」が、適切に実施できていない地方公共団体の割合が比較的大きい。

◎工事発注準備段階における発注関係事務の実施状況（15頁）

・同頁の質問項目については、適切に実施できていない率が概ね 10%から 20%で、比較的実施されているものの、「⑨計画的な発注や適正な工期の設定及び工事施工時期の平準化」は、都道府県・政令市において適切に実施できていない率が市区町村よりも高い質問項目がある点で、他の分野と異なる傾向を示している。
・「工事の性格等に応じた工事の入札契約方式の選択」「担い手の確保・育成に必要な適正利潤を確保するため、最新の施工実態等を踏まえた積算体系の見直しと適用」が適切に実施できていない地方公共団体の割合が比較的大きい。
・「工事や地域の特性、自然条件、週休 2 日の確保等による不稼働日等を踏まえた適切な工期設定」が、都道府県・政令市において適切に実施できていない地方公共団体の割合が比較的大きい。

◎入札契約段階における発注関係事務の実施状況（17 頁～18 頁）
・「予定価格の事後公表」「最低制限価格・低入札価格調査基準価格の事後公表」「入札及び契約の過程並びに契約の内容の透明性確保」が、質問項目の中でも適切に実施できていない割合が 40%から 65%と、特に大きい。
・「全ての工事において、適切に低入札価格調査基準又は最低制限価格を設定」「不良不適格建設企業の排除（社会保険未加入等）」「入札内訳書の適切な審査による見積能力のない建設企業の排除」「官積算と実勢価格の乖離が想定される場合、予定価格の適切な見直し(見積の徴収、施工条件の見直し等)」が適切に実施できていない地方公共団体の割合が比較的大きい。

◎施工段階における発注関係事務の実施状況（19 頁）
・「施工現場等における労務単価の周知徹底」は、都道府県・政令市から町村まで、適切に実施できていない率が概ね 20%から 30%と差がなく、高い。
・「スライド制度の適切な運用」「建設業許可行政庁と連携した社会保険等加入の徹底」が適切に実施できていない地方公共団体の割合が比較的大きい。
・「設計変更ルールの適切な運用(設計変更ガイドライン、一次中止ガイドラインの活用)」が、町で「実施できていない」率が 30%弱、村で 40%弱とかなり高い。

◎発注者支援業務等の活用状況について（23 頁～24 頁）
・外部有識者の活用にあたっては、市区町村とも、技術的知識を有する専門家、法的知識を有する専門家の不在と回答する団体が、特に、町村においては 20%を超え、技術的知識を有する専門家は不在と回答する村は 30%近くとなっている。

上記の項目は、「適切に実施できていない」率が高いが、その理由が明記されていないものが多い。

このような結果をふまえ、事前の調査票及びインタビューの質問事項を設定した。

3.1.2　調査結果及びその考察

調査の結果及びその考察は以下のとおりである。

(1)　公共工事の一般的執行状況

質問項目
公共工事の発注金額、件数及びその推移(過去10年程度)

調査先から提供を受けた資料の範囲で図表3-1-2のとおり紹介する。

また、調査先により集計範囲が異なる（例：都道府県全体か、県土整備部等特定部門のみの数字か）ことや、全ての調査先から資料の提供があったのではないことに留意する必要がある。

図表 3-1-2　公共工事の発注金額、件数

区分	人口規模	発注金額	発注件数
都道府県	300万人以上	1,000億円～1,500億円程度	2,500件～7,500件程度
	100万人以上300万人未満	400億円程度	1,600件程度
	100万人未満	600億円程度	2,300件程度
市	50万人以上	1,300億円程度	－
	10万人以上50万人未満	60億円～260億円程度	170件～1,330件程度
	10万人未満	15億円程度	80件程度
町村	3万人未満	5億円程度	160件程度

（出典）調査結果を基に当研究所にて作成。2014 年度の金額及び件数を表示。
（注）　人口 50 万人以上の市の件数は、年度による変動が大きいことを踏まえ、記載していない。

(2)　公共工事発注体制

質問項目
公共工事発注業務に関わる技術職員と事務職員の人数比及び業務量の比率

調査先から提供を受けた資料の範囲で紹介する。

また、調査先により集計範囲が異なる（例：都道府県全体か、県土整備部等特定部門のみの数字か）ことや、全ての調査先から資料の提供があったのではないことに留意する必要がある。

①公共工事発注業務に関わる技術職員と事務職員の人数比及び業務量の比率

調査先から提供のあった資料を基に、技術職員と事務職員の人数について図表3-1-3にまとめた。なお、業務量の比率については資料の提供はなかった。

図表 3-1-3　技術職員及び事務職員人数

区分	人口規模	技術職員	事務職員
都道府県	300万人以上	390名～1,000名程度	200名～530名程度
	100万人以上300万人未満	450名～550名程度	150名～250名程度
	100万人未満	460名～540名程度	160名～250名程度
市	50万人以上	－	－
	10万人以上50万人未満	70名～150名程度	90名程度
	10万人未満	10名程度	5名程度
町村	3万人未満	0名	－

（出典）調査結果を基に当研究所にて作成。原則として 2014 年度の数字を表示し、2014 年度の資料の提供がなく 2015 年度の資料の提供があったものは 2015 年度の数字を表示。「-」は資料なし。

(3)　発注方式について

発注方式（一般競争入札、指名競争入札）の概要は図表 3-1-4 のとおりである。

図表 3-1-4　発注方式

自治体	一般競争入札	指名競争入札	自治体	一般競争入札	指名競争入札
A都道府県	－	－	K市	5,000万円以上 （総合評価あり）	5,000万円未満～ 130万円以上 （7～10社指名）
B都道府県	1,000万円以上 （総合評価約20%）	1,000万円未満～ 50万円以上 （5社以上）	L市	3,500万円以上 （価格競争）	3,500万円未満 （6～13社指名）
C都道府県	全件 （5,000万円以上は 総合評価）		M市	3,000万円以上(土木一式) 5,000万円以上(その他) （価格競争）	3,000万円未満(土木一式) 5,000万円未満(その他) （4～8社指名）
D都道府県	2,000万円以上 （全件総合評価）	2,000万円未満 （10社指名）	N市	原則全件 （価格競争）	一部特殊工事 （規定上は7社以上指名だが、工事可能な業者が7社以下ならその範囲）
E都道府県	1,000万円以上 （総合評価あり）	1,000万円未満 （20社指名）	O市	1億円以上 （価格競争）	1億円未満～130 万円超 （5社以上指名）
F都道府県	250万円以上 （WTO案件未満～250 万円以上は総合評価 あり）		P市	1億円以上(土木・建築) 5,000万円以上(設備) （価格競争）	左記金額未満～ 130万円以上 (3,000万円以上：5社指名 3,000万円未満：3社指名)
G都道府県	3,000万円以上 （5,000万円以上は 総合評価必須）	3,000万円未満 （8社指名）	Q町村		全件 （価格競争：7～8社 指名）
H都道府県	1億円以上 （全件総合評価）	1億円未満～250 万円以上 （7～15社指名）	R町村	－	－
I市		全件 （価格競争：4社指 名）	S町村		全件 （価格競争：5社～ 12社指名）
J市	1,800万円以上 （価格競争）	1,800万円未満 （3社以上指名）	T町村		全件 （価格競争：3～7社 指名）

（出典）調査結果を基に当研究所にて作成。「-」は書面のみの調査であり不明。
（備考）上記の他、少額の場合等において随意契約がある。

一般競争入札において、WTO 案件を除き、地域要件を設定することが一般的であり、指名競争入札においても、地域企業を中心に指名を行っている。

①都道府県

◎一般競争入札

都道府県内に本店または主たる営業所を有する企業を都道府県内企業とする団体が多かった。工事の規模に応じて、大規模な工事は都道府県全体を対象とし、小規模な工事は、土木事務所等の単位でさらに細分化し、施工場所の属するエリアに本店または主たる営業所を有するという要件を設けていた。エリア内で十分な参加企業数が確保できなければ、都道府県全体等、より広域な範囲に地域要件を緩和していた。

◎指名競争入札

一般競争入札同様の要件を満たす範囲で指名する団体が多かった。地域の拡大に関しても、一般競争入札同様である。

②市

◎一般競争入札

市内に本店または主たる営業所を有する企業を市内企業とする団体が多かったが、隣接市に本店または主たる営業所を有する企業も市内企業に含めたり、準市内企業として、市内企業同様、入札に参加できるとする団体もあった。また、市内に支店を有する企業を準市内企業とする団体、市内に支店を有する企業も市内企業として入札に参加できるとする団体もあった。

基本的には、地域要件は市内本店企業からスタートし、競争参加可能企業数が確保できなければ、隣接市等に要件を緩和していく団体が多かったが、最初から隣接市本店企業や市内支店企業を含めて地域要件を設定している団体もあった。

◎指名競争入札

市内に本店または主たる営業所を有する企業を指名対象とする団体が多かったが、市内に支店を有する企業も指名対象とする団体もあった（ただし、指名回数においては、市内に本店を有する企業を優遇しているとのことであった。）。

地域の拡大に関しても、一般競争入札同様である。

③町村

◎指名競争入札

町村内に本店または主たる営業所を有する企業を町村内企業と扱い、町村内企業で施工可能な工事は基本的に町村内企業を指名する団体が多かったが、自治体の規模が小さく町村内企業の絶対数及び経営規模が小さいため、隣接市町村や当該市町村を包含する郡に本店を有する企業、隣接市町村に本支店を有する企業を指名する団体もあった。また、町村内企業で施工不可能な、技術的に高度な工事については、大規模な企

業の技術力を活用するため、都道府県内に本支店を有する企業を指名する団体もあった。

(4)　建設産業全般、特に担い手確保の状況について

質問項目 貴団体管内の建設産業の状況、特に、建設業の担い手確保状況について、現状をお聞かせ下さい

①都道府県

(a)人口 300 万人以上

・建設業協会からは、一時期と比較すると、公共投資、民間投資ともに減少してきているので、経営が厳しくなってきた建設企業が多いという話を聞いている。受注高の減少を懸念材料として挙げる企業が増えてきた。技術者不足に悩む企業も増えてきているが、価格競争の激化により新卒採用及び若年層の教育まで余裕のない企業も多い。

・建設業の労働者は、1997 年のピークから 25%減少している。また、他産業に比べても高齢化の進展が早く、若年入職者が少ないことが課題である。この他、当都道府県は入札不調も多く、背景は詳細には調査していないが、労務費や資材の高騰があると思われる。

(b)人口 100 万人以上 300 万人未満

・当都道府県の2014年度の建設企業数、建設産業従事者数、公共工事予算を、2006年度と比較すると、建設企業数及び建設産業従事者数は約15%、公共工事予算は約25%減少している。
また、建設業従事者の年齢構成は、29歳以下が約7%、50歳以上が約50%であり、全国平均と比較して、高齢化が進行している。
担い手の若返りには、若者の入職と定着が不可欠であるが、技術者、技能労働者とも、採用は募集に対する充足率が20%台と低く、一方で1年以内の離職率は20%以上と高いため、思うように若返りが進まない。
こうした状況には、行政、建設業界ともに危機感を抱いており、いかに建設業を支援していくか、建設業界と意見交換しながら、検討している。行政として資格取得に対する支援等も始めた。とはいえ、いかに資格を取得しても、仕事がなければ活きる場面がない。直近2年は大型補正予算と経済対策もあって仕事量は多かったが、今後はそういう臨時的要因があるかわからない。

建設業者には、インフラの新設のみならず、維持管理、災害対応、除雪作業等にも対応してもらっているが、除雪も、機械があってもオペレーターがいなければ作業は進行しない。そのオペレーターの確保も困難になりつつある。

・当都道府県内の競争入札参加資格を有する建設業者数は、2005年と比較すれば3分の2となっている。一部で合併した会社もあったが、減少してきているのは間違いない。
2012年、2013年は、国の補正予算が比較的多かったため、事業量が多く、また、災害復旧工事もあり、建設業界として一番厳しかった時期を脱した。現在は比較的落ち着いてきている。業務量が多い時期は、建設業者は、技術者、特に技能労働者不足に苦しみ、入札不調も多かったが、現状では労働者不足を訴える声は聞いていない。
とはいえ、単独事業より補助事業のほうが多い状況である。建設事業予算を徐々に増加させてはいるが、補正予算がないと建設業界は厳しい。
また、将来のことを考えると、やはり労働者の高齢化が顕著である。今後の担い手確保については、当都道府県の建設業協会にとっても大きな課題となっており、厚生労働省の補助金も利用して、様々な取り組みを行っている。また、当都道府県や市町村、建設業者も、担い手確保に向けた取り組みを行っているが、技能労働者の有効求人倍率が建設業全体で4倍強、躯体業種では10倍に達する程であり、ミスマッチは深刻である。

・建設業界ともども、建設業の担い手の減少に危機感を抱いている。そこで、当都道府県としても、担い手を将来にわたって確保していくために支援等を行う必要があると考え、2013年に設立された産学官連携の協議会に参画し、その中でさまざまな取り組みを行っている。
当都道府県が主体的に実施しているのが広報である。今年度から、学校や国土交通省とも連携し、工事現場見学、高校生のインターンシップ等、多くの人に土木・建築を体験できる場を提供する取り組みを始めた。
建設業界が主体となって、今年度から技能者の教育訓練システムを構築している。厚生労働省から建設業振興基金に委託されて実施している。

(c)人口 100 万人未満

・公共工事予算のピークは1998年がピークであり、それとほぼ軌を一にする形で業者数、就業者ともに減少している。特に技術者と型枠工の不足が顕著である。また、2001年以降、高齢化の進展も著しい。就業形態は、正規雇用の割合が高いものの、減少傾向にあり、非正規雇用が増えつつある。定年退職者をアルバイト等の有期雇用で再雇用するようなケースも多い。
こうした状況を背景として、2013年に建設関係企業の担い手確保・育成の取組支援

に関するチラシを作成し、2014年1月から契約書に添付することで、まず元請企業から県の取り組みを周知徹底することとした。しかし、元請企業だけにとどめるべきではないと判断したため、2015年3月、下請契約等適正化指針を策定した。この他、インターンシップ、女性の就労環境整備事業、新規入職者トレーナー事業、スキルアップ事業等にも取り組んでいる。女性就労環境整備事業の利用はまだないが、インターンシップ、新規入職者トレーナー事業、スキルアップ事業は、それぞれ利用されている。

・当都道府県下の建設業者数は安定的に推移している。
公共工事費については、2006年から2008年が一番少なく、1998年からみて3割を切る水準にまで落ち込み、建設企業の倒産も相次いだ。この時期の当都道府県全体の倒産件数において、建設業が約4割を占めた。とりわけ、下請専業で作業員を担うタイプの企業が後継者不足で多く倒産したため、現在、作業員が不足してきている。
当都道府県において、建設産業はかつて当都道府県民所得のトップを占めており、現在においても基幹産業であることに変わりはない。また、建設業は社会資本整備と維持管理の担い手であるとともに、大規模災害時には応急復旧作業の担い手でもある。このままでは将来にわたる社会資本整備や巨大地震等の災害対応に重大な支障を来すことになる。そこで、2014年、建設業活性化のためのプランを策定し、公共工事の品質と担い手の確保、建設業活性化の支援、コンプライアンスの確立等に注力している。
当都道府県としては、ゼロ都道府県債や繰越事業の活用により発注を極力平準化する、週休2日を前提とした工期よりもさらに余裕を持たせて工期設定をする等を行っている。

②市

(a)人口 50 万人以上

・東日本大震災直後は、技能労働者がやや不足することもあったが、現在は解消されている。経営不振の建設業者も減少してきており、経営不振による倒産、債権未収等についても、最近は大きな話もなく、発注は円滑に実行されている。下請の賃金未払という話も少ない。

(b)人口 10 万人以上 50 万人未満

・建設企業は減少傾向にある。近年、比較的大規模な工事は多く、スーパーゼネコンの一次下請ができるような、比較的規模の大きな企業の受注量は横ばいであるが、例えば、土木の400万円未満の工事等、小規模な工事が減ってきており、規模の大きな企業を下部で支える協力企業が淘汰されてきている。技術者についても、規模の大きな

企業は数十人体制であるが、小規模な企業は専任の一級建築士や監理技術者の確保も難しくなってきている。当市の建設業協会の加盟会社がピーク時から半減している状況で、将来的な建設業の担い手確保に不安が残る状況である。
そこで、当市の建設業協会は、新卒者や若者の雇用、女性の登用等を積極的に推進しているが、将来の公共工事の工事量が見通せない現状では、各社正社員等の形で継続的な雇用を増やすのに躊躇し、現有職員で対応しがちな状況である。また、同協会は、3Kと言われる就業環境も改善していく必要があると話をしていた。
この他、当市の建設業協会は、都道府県単位の建設業協会と提携して、イベントを開催して建設業の魅力を伝える取り組みもしている。

・当市は近隣市町村と比して建設業が盛んであり、建設企業数も多い。近年大型公共工事が続いたこともあり、建設業者からは、経営が苦しい、疲弊している等、緊迫感のある話は聞いていない。また、高齢化した経営者が後継者不足に悩む話も聞いていない。
当市は祭りが盛んなこともあり、地域コミュニティーが強固である。祭りの際、若者に対して建設業経営者から就職の勧誘もあったりするので、そうして上手く回ってきたのではないか。
今年までは、地産地消ということで、市内業者への発注を基本として考えていればよかった。しかし、来年度以降は、事業量の見通しが不透明であり、一部の建設企業からは、厳しい状況も予想されるという話も聞いている。

・高齢化が進み、若年層の就業が進んでいないという実感がある。若者が就業しても、休日の少なさを理由に1、2週間で辞めることも多いと聞いている。また、当市の建設企業は家族経営が多く、経営者の子が後継者とならないことも増え、後継者不足にも悩まされている。

・建設業の担い手は高齢化してきているとは思うが、経営者の後継者不足、労働者不足等の話は聞いていない。ただ、技術者不足という理由で入札を辞退するケースが多いので、技術者不足という印象は受けている。

(c)人口 10 万人未満
・当市内で入札参加資格を有する建設企業が全業種合わせても30社程度であり、非常に少ない。その少ない中で運営していくため、指名業者を確保するのに苦慮している。
当市内の建設企業は、2代目、3代目という会社も多いが、当市内における工事の減少に伴い、近隣市に拠点を移す企業も多く、そうした企業も準市内企業という扱いをしなければ当市内の工事を遂行できない状況にある。ただ、当市内の建設企業は、当

市の人口大幅減に伴う淘汰に耐えてきた会社であるので、経営者、従業員ともに安定して運営できており、現状では、当市の工事は問題なく消化できている。
当市内の建設企業の後継者は、若い世代である場合も多く、作業員の高齢化という苦境も聞いていない。

・建設業者の後継者、技能労働者とも、若手の入職者が少なく、人材不足に苦慮している。

・市内に本店を置く建設企業の数については、土木一式が2011年度から本年まで、30社前後で推移している。起業、廃業で一部出入りはあるものの、大きな増減はない。技能労働者に関しても、高齢化と若年層の入職減少について、当市内の建設企業から言われることはあるが、市として具体的な対策を講じている状況ではない。

③町村

・当町村内の建設企業は、東日本大震災後の対応を中心として繁忙状態にある。後継者問題については、親から30歳代後半の子へ家業を継いだケースも近年結構あり、世代交代は比較的順調である。ただ、作業員については、当町村内企業において就労する者が多く、高齢化が進んでいる。

・当町村内の工事は道路管理等が主であり、極力町村内企業で対応するようにしている。現状では当町村内企業に後継者不足等の問題は発生しておらず、作業員も一時的に不足が発生することはあるが、他の町村内業者からの応援で対応している。

・高い等級を取得している建設企業は、従業員も必要数は充足しており、運営に支障を来す状況にはない。当町村の工事を定期的に受注している企業は、将来を見据えて人材も確保している。一方で、等級が取得できていない企業は、新規採用をしているという話も聞かないので、将来的に厳しいかもしれない。
現在のところ、当町村が発注した工事において、石積工、型枠工等の技能者は現場に配置されているので、技能者不足で工事が中断するという事態は発生していないが、左官工は人材が不足してきている印象を受ける。

【考察】

都道府県において、担い手の減少や高齢化を指摘する声が多く聞かれた。こうした状況を踏まえ、担い手確保に向けた取り組みを積極的に進めている団体も多く見られた。市町村においても、都道府県に比べると少ないものの、担い手の減少や高齢化を指摘する声が聞かれた。

(5)　調査・設計段階について

①調査・設計業務の入札契約方式

質問項目
(1)調査及び設計業務の発注にあたって、総合評価落札方式、プロポーザル方式、ECI 方式等、多様な契約方式を導入されたことはありますか。
　①導入したことがある
　②導入したことはないが、今後、導入を検討している
　③導入したことはなく、今後、導入の予定もない

区分	①	②	③
都道府県	8	0	0
市	7	0	1
町村	2	0	2

質問項目
(2)「導入したことがある」場合、どのような事例で導入されましたか。また、「導入を検討している」場合、どのような事例での導入を検討されていますか。

(a)都道府県

・建築設計プロポーザル（8 都道府県）
　全ての都道府県において建築設計プロポーザルを実施したことがあるという回答があった。実施しているのは大学等、大規模建築物の設計が多く、年に数件程度であった。

・河川の総合計画におけるプロポーザル（1 都道府県）

・総合評価方式（簡易型総合評価、技術提案型総合評価）（1 都道府県）
　土木で500万円以上の橋梁、砂防堰堤等難易度の高い設計コンサルタント業務において、総合評価方式を導入したことがあるという回答があった。会社や配置技術者の工事成績等により評価を行う簡易型総合評価、会社や配置技術者の工事成績等に加えて施工上の工夫等技術提案を求めて評価を行う技術提案型総合評価の2種類を導入している。件数は、簡易型が60件、技術提案型は試行段階ということもあり、5件である。

(b)市

・建築設計プロポーザル（6 市）

「導入したことがある」の具体的内容については、建築設計プロポーザルを実施したというものが多かった。わけても、市庁舎、小学校等、比較的規模の大きな建築物において、設計プロポーザルを実施したという回答が目立った。

・歴史的公園の設置、基本計画に関するプロポーザル（1 市）

市内に残る歴史的遺構に関する公園につき、設置及び基本計画をプロポーザルで公募したという回答があった。

(c)町村

・建築設計プロポーザル（2 町村）

「導入したことがある」の具体的内容については、建築設計プロポーザルを実施したというものであり、市の場合と同様、役場庁舎や温浴施設等、比較大規模の大きな建築物において、設計プロポーザルを実施したというものであった。

質問項目
(3)「導入の予定もない」場合、導入に際しての課題があれば教えて下さい。 ①技術提案を評価できる職員がいない ②技術提案を評価できるだけの職員数が不足している ③その他(　　)

(b)市

・多様な契約方式を導入するような案件がない。

(c)町村

・技術提案を評価できる職員がいない。

・導入を必要とするような案件がない。

【考察】

調査・設計業務における多様な契約方式については、今回の調査先のうち、都道府県は全て、市は大半と、導入実績がある地方公共団体が多い。

「導入したことがある。」の具体的内容は、比較的規模の大きな建築物の建築設計においてプロポーザル方式を実施しているというものが多かった。

設計業務は知識集約型業務であり、業務受託者のアイディアや工夫が出来を左右する点が、プロポーザル等、受託者の提案を求める方式と親和性があるものと思われる。

特に、建築設計は、デザインを含めて設計の内容そのものが重要な要素を占める点が、

プロポーザル方式に親和性があるものと思われる。
他方、「導入の予定もない」市町村は、その理由として、そもそも導入を必要とするような案件がないことや、、技術提案を評価できる職員がいないことを挙げていた。

(6)　工事発注準備段階について

①公共工事の発注における多様な契約方式への取り組み

質問項目
(1)近年、複数年契約方式、包括発注方式等、公共工事においても、多様な契約方式が導入されていますが、貴団体において、前記のような、多様な契約方式を採用された事例はありますか。
①導入したことがある
②導入したことはないが、今後、導入を検討している
③導入したことはなく、今後、導入の予定もない

区分	①	②	③
都道府県	5	1	2
市	3	1	4
町村	1	0	3

質問項目
(2)「導入したことがある」場合、どのような事例で導入されましたか。また、「導入を検討している」場合、どのような事例での導入を検討されていますか。

◎「導入したことがある」場合
(a)都道府県
・道路年間維持工事（清掃、除草、舗装修繕等）（3都道府県）
道路清掃、除草、舗装修繕等、維持管理に関する業務を、道路年間維持工事というような形で包括的に発注している。
単年度で路線をいくつかまとめて契約を締結している都道府県と、路線ごとではなく、近隣地域をまとめて複数年契約を締結している都道府県があった。

・河床掘削・伐開工事（1都道府県）
河床掘削、伐開を合わせて年に数件、発注している。河床の掘削、伐開は、道路の清掃、除草等の作業と異なり、恒常的に発生する区域は少ないので、都道府県全体で包括的な発注方式を採用するというのではなく、一部の土木事務所で限定的に採用している。

・地域型JV契約（除雪作業）（1都道府県）
除雪作業において、地域ごとにJVを結成し、JVと契約を締結している。JVの中で営業所が近い建設企業が作業を担当する。

・道路・河川維持管理及び除雪・凍結防止材散布（1都道府県）
一般競争入札の包括発注において、このような形態を採用した事例がある。従前は除雪作業として発注していたのだが、除雪作業は採算が厳しい上に、待機時間が長い等もあり、企業側が人員維持すら厳しい状況にあった。また、除雪作業は山間部で作業範囲も広い上、道路も整備されていないという悪条件のものが多い。このため、除雪作業と道路等の維持管理を合わせ、年間を通して地域全体にメリットをもたらす必要があると考え、一土木事務所の一部地域において上記契約方式を導入した。年間3件程度の発注実績である。

・設計施工一括提案型総合評価（1都道府県）
都道府県庁舎の耐震改修において、執務を継続したまま免震化する工法を採用することとし、高度な技術力を必要とすることから、実績を有する者を対象として設計施工一括の技術提案を求め、総合評価方式において落札者を決定した。

(b)市
・高度技術提案型入札（橋梁改良工事）（1市）
老朽化の顕著な橋梁工事において、「橋を架け替えずに長寿命化を実現する」というテーマを設定し、技術提案型入札を実施した。建設企業の提案を基に、当市で設計を組み直すため、工事費が当初予定より大幅に増額し、金額が合わず、入札中止となった。

・プロポーザル方式（火葬炉設備工事、庁舎改修工事、太陽光発電構築工事）（1市）
斎場の火葬炉設備工事、市庁舎の改修工事、太陽光発電構築工事において、プロポーザル方式を実施した。社会資本整備において、最大限の費用対効果を生むという観点で、建設企業の技術料、デザイン、竣工後の使い勝手等を総合的に評価し、対外的に説明する場合、総合評価方式よりもプロポーザル方式のほうが適していると考え、同方式を用いているとのことであった。

・入札後JV結成方式（新庁舎建設工事）（2市）
3.1.3にて詳述する。

・複数年契約（公民館改修工事、文化的建造物保存工事）（1市）
当市としては規模の大きな工事であり、複数年の工期が見込まれたので、複数年契約を

締結した。また、歴史的建造物（旧銀行）の保存工事も、特殊工事ということもあり、継続費として複数年契約を締結した。

(c)町村

・入札後JV結成方式（新庁舎建設工事）（1町村）

3.1.3にて詳述する。

◎「導入を検討している」場合

(a)都道府県

・地域維持型契約方式の検討（維持管理）（1都道府県）

現在、除草・清掃等の作業について、河川、道路等、個々に発注しているが、これらについて、地域一体の河川・道路等の施設に関する除草、清掃作業をまとめて維持管理業務を包括発注することを検討している。

公共事業費の削減、新規採用抑制による若手職員減少、退職者の増加（職員の不補充）といったことがある一方で、管理施設は増加しているということが背景にある。

しかし、これまで、個々の業務を各建設企業が実施し、それで運営できていたこともあるので、現状の体制を変更してまで新たな方式を導入すべきなのか、両者のメリット・デメリットを比較検討している状況である。

(b)市

・包括発注方式の検討（下水道管理）（1市）

現在、個別に発注している下水道施設管理の業務について、複数箇所をまとめて包括発注することを検討している。契約手続省力化、建設企業の経済性向上等をメリットとして考えている。

質問項目

(3)「導入の予定もない」場合、導入に際しての課題があれば教えて下さい。

①多様な契約方式に関する知識やノウハウがない

②その他(　　)

区分	①	②
都道府県	1	1
市	1	2
町村	2	1

「その他」の具体的内容は以下のとおりである。

(a)都道府県

・道路維持管理の業務に関し、都道府県道は国道とは異なり、路線が細分化されている。国道であれば、包括発注は有効だろうが、都道府県道の場合、路線ごとに担当する建設企業を決めて即応体制を組むのが適当である。

・複数年方式は、受注者が少なくなってしまうため、多数の建設企業に受注機会を与えて欲しいという要望を優先するとなると、導入には至らない。ただ、将来的に、担い手が不足する場合、一括発注することは検討に値する。

(b)市

・複数年契約をするとなると、債務負担行為を行うこととなるが、同行為は、地方自治法上の単年度契約の原則の例外に該当するため、工期的に複数年にわたる工事等、やむを得ない場合以外は行っていない。

・市内建設企業の育成を図るため、分離発注により多数の建設企業に受注機会を与える必要があり、従って包括発注等は考えていない。

(c)町村

・道路維持管理、補修等も、基本的に職員が自らパトロールして補修工事まで実施し、職員で対応できない案件についてのみ、建設企業にスポット的に発注しているため、導入を検討する案件がない。

【考察】

◎維持管理業務

都道府県を中心に、公共施設維持管理や除雪に地域維持型の JV 方式や包括発注方式の導入ないし導入検討が進められていた。他方、導入の予定がないと回答した団体においては、導入のニーズそのものを感じていないというところがあった。また、包括発注をすることによる地元建設企業の受注機会の減少を避けるという回答が見られた。

◎新築工事等

維持管理業務と比して多様な契約方式はあまり導入されていないが、設計施工一括提案型総合評価を実施した団体等があった。この他、入札後 JV 結成方式という、大規模な工事において競争性確保と地元企業の参加機会確保を図る方式の導入事例も見られた。

②工期の設定質問項目
(1)工期の設定にあたっては週休 2 日を前提とした工期を設定していますか(複数回答可)。
①週休 2 日を前提とした工期を設定している
②週休 1 日を前提とした工期を設定している
③工期末は事業完成スケジュールから設定している
④その他(　　)

区分	①	②	③	④
都道府県	7	0	0	1
市	4	0	1	3
町村	2	0	2	0

「③工期末は事業完成スケジュールから設定している」の内容は以下のとおりである。
(b)市
・週休2日は十分可能である工期設定をしており、完全週休2日を想定した工期設定も検討中である。
・特に週休2日を想定した工期設定はしていない。

(c)町村
・特に週休2日を想定した工期設定はしていない。

「④その他」の具体的内容は以下のとおりである。
(a)都道府県
・工事金額及び種別に応じて工期を設定している。

(b)市
・工期の設定は各所属で行っているため把握していない。
・市全体としての統一的な決まりはない。
・県の積算基準により設定している。

ただし、「①週休2日を前提とした工期を設定している」と回答した各団体においても、実態は、日曜日は休業しているものの土曜日は作業をしている週休1日の現場が多いとのことである。
また、都道府県については、週休2日モデル工事を試行導入している地方公共団体もあった。3.1.3において詳述する。2015年度からの導入であり、結果の検証は今後の課題である。

質問項目
(2)週休 2 日を前提とした工期を設定している場合、いつ頃から導入されましたか。
①「発注関係事務の運用に関する指針」(平成 27 年 1 月 30 日)制定前から導入していた
②「発注関係事務の運用に関する指針」(平成 27 年 1 月 30 日)制定以降導入した

区分	①	②
都道府県	7	0
市	3	1
町村	2	0

質問事項
(3)技能労働者等の週休 2 日確保に向けた取組を実施していますか。
①している(具体的な取組：　　)
②していない

区分	①	②
都道府県	4	4
市	1	7
町村	0	4

実施している団体では、具体的には以下の取り組みをしているとのことであった。
(a)都道府県
・実務講習会等で説明している。
・土木関係団体等との意見交換の中で適切な工期の確保について協議し、無理のない工期設定に取り組んでいる。
・試行工事を実施し、運用に向けた問題点を抽出することとしている。
・土日週休2日の導入に向けたモデル工事の実施。

(b)市
・適正な工期の設定。

【考察】
都道府県から市町村まで、週休2日を前提とした工期を設定している地方公共団体が相当数見られたが、実態として土曜日は作業している現場が多いようである。その原因について、建設工事の場合、天候不順による工程の遅れは不可避な面もあること等が背景

にあるのではないかという話もあったが、インタビュー先が工事監督部門ではないことも多く、今回のインタビューにおいては必ずしも理由は明らかではなかった。

都道府県において試行導入されている週休2日モデル工事が、事業完成スケジュールにどのような影響を与えるか、注目される。

③施工時期の平準化

質問事項
(1)年度当初からの計画的な予算執行は実施できていますか。
①「発注関係事務の運用に関する指針」制定以前から実施している
②「発注関係事務の運用に関する指針」制定以降実施するようになった
③実施していない

区分	①	②	③
都道府県	8	0	0
市	7	1	0
町村	3	0	1

「③実施していない」の回答の趣旨は、町村内の複数の発注担当部門間で、発注時期に関する調整はしていないということであった。

なお、「実施している」と回答した1町村からは、可能な限り計画的な発注に努めているものの、技術職員の絶対的な不足から、年度末に発注が集中しがちという趣旨の回答があった。

質問事項
(2)年度当初からの計画的な予算執行が実施できていない場合、実施に向けた課題を教えて下さい（複数回答可)。
①職員の数が不足している
②予算の制約がある
③職員の技術的な能力が不足している
④その他(　　)

(c)町村

①職員の数が不足している、③職員の技術的な能力が不足しているという回答があった。

質問事項
(3) 発注見通しの公表について、どの程度の頻度で行っていますか。
①毎月更新し、公表している
②四半期に 1 回程度更新し、公表している
③半年に 1 回程度更新し、公表している
④年に 1 回程度公表している
⑤発注見通しは公表していない(その理由：　　)

区分	①	②	③	④	⑤
都道府県	3	4	1	0	0
市	1	2	3	2	0
町村	0	0	2	1	1

(a)都道府県

③と回答した団体は、「年度当初、上半期、下半期の年3回更新・公表している」との回答であった。

ゼロ都道府県債、繰越制度を活用し、可能な限り発注の平準化に努めていると回答した団体が多かった。

積雪地帯においては、冬期の積雪を考慮し、以下の対策をとっているとの回答があった。

・可能な限り3月、4月を活用できるように工事を発注する。
（積雪地帯であり、工事可能な期間が3月から12月に限定される。しかも、早い所では11月から降雪がある。従って3月、4月が貴重である。）

・14か月予算を組み、補正予算分は3～6月、当初予算分は7～9月に集中的に発注する。

本質問に関しては、以下の意見もあった。

・平準化に関し、建設企業からは、社員を雇用する立場から、年度内の平準化よりも、中長期的に安定的な年間受注量が見通せるほうが有難いという意見がある。

・交付金事業についても、債務負担行為を活用できるようになれば、自由度が上がるので、国にその旨を要望している。

(b)市

「④年1回更新、公表している」と回答した市においても、建設企業の手持ち工事量に関する情報をこまめに把握し、可能な限り平準化に配慮する、変更があればその都度更新、公表しているとの回答があった。

可能な限り早期発注に努めていると回答した市が多かったが、農道関係の工事は農繁期

に施工できないため、農閑期の秋冬に集中する、補助金事業は、補助の採択を受けないと発注できないため、発注が遅れがちになるという回答もあった。

(c)町村

「⑤公表していない」と回答した町村については、「予算書の閲覧、建設専門紙取材に対応」ということであった。

可能な限り早期発注、平準化に努めているものの、市と同様、農業地帯の町村においては、農道関係の工事は米作と重複しない10月から翌年5月の間に完了させる必要があるため、工事が集中するのが不可避であるという回答があった。

【考察】

今回の調査先の地方公共団体のほとんどで発注見通しを公表しており、公表していないとした1町村においても、建設専門紙取材に対応しているとのことであった。

また、都道府県においては、ゼロ都道府県債や繰越制度の活用により平準化に努力している団体が多く見られた。

他方、発注が遅れる理由として、営農時期との調整や、補助金事業の採択時期が挙げられていた。

(7)　入札契約段階について

①低入札価格調査制度及び最低制限価格制度

質問事項
(1) 低入札調査基準価格または最低制限価格を入札前に公表している場合、その理由を教えて下さい。 ①不正行為を防止するため ②その他(　　)

本質問の前提として、調査先における低入札調査基準価格制度及び最低制限価格制度の導入状況は図表3-1-5のとおりである。

図表3-1-5　低入札調査基準価格制度及び最低制限価格制度の導入状況

自治体	低入札	最低制限価格	自治体	低入札	最低制限
A都道府県	導入済	導入済	K市	総合評価案件	－
B都道府県	WTO案件 (総合評価案件)	左記以外	L市	4,000万円以上	－
C都道府県	5,000万円以上	左記以外	M市	－	－
D都道府県	全件	－	N市	6億円超	6億円未満
E都道府県	1億円超	1億円未満	O市	－	全件
F都道府県	2億円以上	2億円未満	P市	－	1億円以上
G都道府県	5,000万円以上 (総合評価案件)	左記以外	Q町村	－	導入済
H都道府県	WTO案件	左記以外	R町村	－	－
I市	－	－	S町村	－	全件
J市	導入済	－	T町村	－	－

（出典）調査結果を基に当研究所にて作成。「－」は導入していない

(a)都道府県　低入札価格調査制度　8都道府県全てで導入している（価格は事後公表）。
　　最低制限価格制度　　7都道府県で導入している（価格は事後公表）。

(b)市

低入札調査基準価格及び最低制限価格の公表時期は図表3-1-6のとおりである。

図表3-1-6　低入札調査基準価格及び最低制限価格の公表時期（市）

自治体	低入札	最低制限	金額公表時期（低入札）	金額公表時期（最低制限）
I市	－	－	－	－
J市	導入済	－	非公表	－
K市	総合評価案件	－	事後	－
L市	4,000万円以上	－	事後	－
M市	－	－	－	－
N市	6億円超	6億円未満	事後	事後
O市	－	全件	－	事後
P市	－	1億円以上	－	事後

（出典）調査結果を基に当研究所にて作成

(c)町村　　低入札価格調査制度　4町村いずれも導入していない。
　　最低制限価格制度　　2町村で導入している（価格は事後公表）。

上記のとおり、低入札調査基準価格または最低制限価格を入札前に公表している団体はなかった。

質問事項

(2)ダンピング受注防止対策を講じていない場合、その理由を教えて下さい。

①落札率もそれ程低い訳ではなく、ダンピング受注防止対策を導入する必要性を感じない

②年間発注件数が少なく、ダンピング受注防止対策を導入する必要性を感じない

③職員が不足しており、低入札価格調査制度又は最低制限価格制度を導入するノウハウがない

④その他（　　）

区分	①	②	③	④
都道府県	－	－	－	－
市	2	0	0	0
町村	2	0	0	0

該当する団体のうち、落札率の回答があったものについては、以下のとおりであった。
(a)都道府県　該当なし
(b)市：96%程度、93%程度
(c)町村：95%程度

【考察】
今回の調査先においては、低入札調査基準価格または最低制限価格を事前公表している団体はなかった。

②予定価格の公表

質問事項
(1)予定価格を入札前に公表している場合、その理由を教えて下さい
①不正行為を防止するため
②その他(　　)

本質問の前提として、調査先における予定価格の公表状況は図表 3-1-7 のとおりである。

図表3-1-7　予定価格公表状況

自治体	予定価格公表時期	自治体	予定価格公表時期
A都道府県	全件事後公表	K市	全件事後公表
B都道府県	全件事後公表	L市	全件事前公表 事後公表を検討中
C都道府県	5,000万円以上を事後公表 5,000万円未満を事前公表	M市	全件事後公表
D都道府県	一般競争入札：全件事前公表 指名競争入札：半分事前、半分事後	N市	全件事後公表
E都道府県	4,500万円以上を事後公表 4,500万円未満を事前公表	O市	全件事前公表
F都道府県	原則事前公表 事後公表を試行導入	P市	130万円以上の工事を事前公表 130万円未満の随意契約,設計は事後公表
G都道府県	1,000万円以上を事後公表 1,000万円未満を事前公表	Q町村	全件事後公表
H都道府県	全件事後公表	R町村	非公表
I市	全件事前公表	S町村	全件事後公表
J市	全件事前公表	T町村	全件事前公表

（出典）調査結果を基に当研究所にて作成

以上を踏まえて、本質問に対する回答状況は以下のとおりであった。

区分	①	②
都道府県	4	1
市	5	0
町村	1	0

「①不正行為を防止するため」という回答には、以下の補足説明あった。

(a)都道府県

・これまで様々な経緯があり、事前公表、事後公表と試行してきたが、現在は事前公表中心で運用し、様子を見ながら、一部事後公表している。現在のところ、事後公表だから落札率が高い、一方で事前公表だから落札率が低いという傾向はない。特に事前公表による問題点は浮上していない。

・過去に発生した入札不祥事を契機として、コンプライアンス重視の観点から事前公表するようにした。一方で、事後公表が主流という認識は、建設企業の間でも広まりつつあり、建設業団体から事後公表を要望する意見もある。技術力があり、正確な見積りができる比較的大規模な建設企業のみ施工可能な案件について事後公表することとした。

・規模の小さな工事しか施工能力のない中小建設企業にとって、入札の都度見積りを要求するのは負担が大きい。よって、中小建設企業に対する配慮は必要であると考えている。

(b)市

・従前は事後公表としていたが、建設企業からの不正行為に繋がりかねない動きは防止する必要がある。また、当市は都道府県の標準単価に準拠した単価を用いて予定価格を算出しているため、都道府県のソフトで計算すれば、予定価格は、殆ど一致する精度で予測できる。こうした点を勘案すると、事後公表にする意義は少なく、首長の考えもあり、事前公表にしている。

・不正行為を防止するという理由で、現在は事前公表としている。しかし、従前から事前公表にしたり、事後公表にしたり、試行錯誤してきたこともあるので、国や都道府県の方向性次第で、再度事後公表にする可能性はある。

また、「②その他」の具体的回答は以下のとおりである。

・情報公開により都道府県民の理解を高めるとともに、透明性を高め公正な入札手続を行う目的で2001年度から事前公表を全面実施している。しかし、2007年頃から応札額が最低制限価格付近に集中する傾向が見られるようになったため、2009年度から一部の工事で事後公表を試行的に実施中であり、順次適用範囲を広げている。

質問事項
(2)予定価格を入札前に公表している場合、建設企業の技術力・経営力に基づく適切な競争を確保するための取組を教えて下さい。

本質問については、図表3-1-8のとおり回答があった。

図表3-1-8　予定価格事前公表時の対策

自治体	取り組みの内容	自治体	取り組みの内容
A都道府県	－	K市	－
B都道府県	－	L市	建設業団体を通じて内訳書の提出を義務付け。 合わせて適正な内訳書を提出するように指導。
C都道府県	内訳書類の提出。	M市	－
D都道府県	積算内訳書の提出(大項目程度)。 低入札の場合は細目まで提出。	N市	－
E都道府県	内訳書類の提出。	O市	内訳書を提出させ、最低制限価格制度と合わせて 品質が懸念される入札を防止。
F都道府県	最低制限価格の他に失格基準を導入(算定式は非公表)。	P市	内訳書の提出等は求めていないが、能力に問題のある企業は落札できてないと思う。
G都道府県	1,000万円未満の工事を除き事後公表に移行。	Q町村	－
H都道府県	－	R町村	（インタビューなし）
I市	特に対策はしていない。	S町村	－
J市	内訳書類の提出。	T町村	特に対策はしていない。 ただ、直近4年で落札企業が施工できずに問題になったことはない。

（出典）調査結果を基に当研究所にて作成。「－」は事後公表。

【考察】

都道府県･市･町村とも、予定価格を事前公表している地方公共団体は相当数見られた。

事前公表している11団体のうち、10団体が「不正行為を防止するため」と回答した。

その他の事前公表の理由としては、「情報公開、透明性の確保」が挙げられていた。

事前公表の場合、内訳書の提出により適切な競争環境の確保を図るとする団体が多かった。

一方で、事前公表している地方公共団体においては、少額工事のみを事前公表している地方公共団体、事後公表の範囲を順次拡大している地方公共団体も見られた。

このように、予定価格の公表時期については、事後公表に向けた動きもうかがわれる結果になった。

③入札不調・不落への対応

質問事項

(1)入札不調・不落が発生した場合、どのような対策を講じられていますか。

①入札参加者から工事の全部又は一部について見積を徴収、活用して積算を見直す

②設計図書に基づく数量や施工条件と施工実態の関係を見直す

③その他

本質問の前提として、調査先における入札不調・不落の発生状況は図表 3-1-9 のとおりである。

図表3-1-9　入札不調・不落発生状況

自治体	不調・不落発生状況	自治体	不調・不落発生状況
A都道府県	不明	K市	非公表
B都道府県	非公表	L市	約2.5%
C都道府県	7%程度(2014年度)	M市	約12%(2014年度)
D都道府県	6.5%(2014年度) (ピーク時の2013年度:217件・10.1%から大幅減)	N市	5.50%
E都道府県	1%程度(2014年度)	O市	約3%(2014年度)
F都道府県	10%未満(2014年度:2013年度より減少している)	P市	ほとんどない
G都道府県	9.8%(2014年度) (2012年度:3.6%、2013年度:9.4%と上昇している)	Q町村	ほとんどない
H都道府県	約2.5%(2015年度:12月まで。1,000万円未満の案件に多い)	R町村	不明
I市	0%	S町村	1%程度
J市	約2.5%	T町村	0%

（出典）調査結果を基に当研究所にて作成

不調・不落の原因については、災害復旧工事が多数発注したことにより建設企業の受注能力を超過したこと、資材・労務費の高騰等という回答が多かった。

入札不調・不落の発生時の対策について、以下のとおり回答があった。

区分	①	②	③	②及び③	①,②,③全て
都道府県	0	3	3	2	0
市	0	0	1	4	3
町村	2	1	1	0	0

「③その他」の具体的内容は以下のとおりである。

(a)都道府県

・近接工事や類似工事と合わせた発注ロットの拡大や入札参加要件の緩和。

・発注時期や施工条件の見直し。

・再発注時に入札方式を変更（指名競争から一般競争に切り替え）。

こうした対策を実施することにより、再入札で落札することが大半とのことであった。しかし、建築工事で高度な技術力を有する特殊な工事や、山間部の工事で入札者が少ない工事等は、2,3回再入札しても落札しないこともあるというコメントもあった。

(b)市

・発注時期の変更。

・指名建設企業、入札建設企業を入れ替えて再入札を実施。

・不落随意契約へ移行。

こうした対策を実施することにより、再入札で落札することが大半であること、建築工事で高度な技術力を有する特殊な工事等では2,3回再入札しても落札しないこともあるということは、都道府県と同様であった。

(c)町村

・不落随意契約へ移行。

【考察】

今回の調査先についてみれば、都道府県等、比較的大規模な団体において不調・不落の発生率が高く、町村等、小規模な団体において発生率が低い傾向にあった。

発生原因としては、資材・労務費の高騰の他、災害復旧工事の多数発注による建設企業の受注能力の超過という回答が多く、団体の規模による違いはなかった。

また、再入札で大半が落札することも、団体の規模に関わらず共通だった。

(8)　施工段階について

①設計変更への対応について

質問事項

(1)設計変更への対応は遅滞なくできていますか。

①遅滞なくできている

②遅れがちである

区分	①	②
都道府県	8	0
市	7	1
町村	4	0

都道府県においては、発注側の若手の担当者が事務処理を滞らせていると感じた場合、上司である管理職に遠慮なく申し出るよう、受注者に対し呼びかけている団体もあった。

質問事項

(2) 設計変更への対応が遅れがちの場合、理由を教えて下さい。

①職員数が不足している

②設計変更に対応できるノウハウを有する職員がいない

③その他（　　）

区分	①	②
都道府県	－	－
市	1	0
町村	－	－

「①職員数が不足している」と回答した1市は、市全体の職員数が10年間でほぼ半減したことに伴い技術職員数も減少してきており、体制が厳しいとのことであった。

質問事項
(3)設計変更が可能なケース、不可能なケース、手続きの流れ等について定めた設計変更ガイドラインを策定していますか。
①策定し、特記仕様書に記載するなど契約図書に位置づけている
②策定しているが、契約図書に位置づけていない
③策定していない

区分	①	②	③
都道府県	3	4	1
市	1	2	5
町村	0	1	3

「②策定しているが、契約図書に位置づけていない」と回答した1町村は、都道府県のガイドラインに準拠して設計変更を実施しているということであった。
なお、「③策定していない」という回答があった町村のうち、1町村は策定を検討中とのことであった。

質問事項
(4)設計変更にあたっての課題があれば教えて下さい。

・若手職員の経験が不足しており、設計変更ガイドラインに沿った判断の迅速性・的確性にやや欠ける。

・設計図書と現場条件との乖離について、想定外の事象の発生が不可避であり、その場合当初設計の範囲内か否かがポイントになるので、施工条件をもう少し明確に明示する必要がある。

・内部手続として、契約日の2週間前までに契約書を契約担当課に回付する必要ある。
設計変更や金額増減の可否の見極めをストーリー建てしたガイドラインが必要。

・当初設計の完成度や、設計変更の明確な根拠等の整理が不十分。また、設計変更後の金額が高額になった場合は、別発注等を検討する必要がある。

・内部各課の設計変更業務に統一性がなく、県の業務処理とも一部違いが見られるので、設計変更ガイドラインを作成する必要がある。

【考察】

設計変更に関しては、調査先の都道府県、市町村の大半は、遅滞なく対応しているという認識であった。

ただ、設計変更の課題として、若手職員の経験不足からくる判断の迅速性や的確性の不足を挙げる団体があった。経験豊富な技術職員の大量退職及び中堅層の不足といった状況の中、若手職員への技術やノウハウの継承が課題になるものと思われる。

また、設計変更に該当するか否かの判断は、当初の設計条件がどうであったかと密接に関係するため、設計変更の課題として、当初設計条件のより一層の明確化を挙げる団体もあった。

(9)　不良不適格建設企業の排除について

質問事項
(1)不良不適格業者(ペーパーカンパニー等)の排除対策を実施されていますか。
①実施している
②実施していない

区分	①	②
都道府県	8	0
市	8	0
町村	1	3

「①実施している」の具体的内容は、基本的には、暴力団排除条例に基づき、警察と連携して反社会的勢力の排除を図るという内容である。

上記以外の対策及び補足説明は以下のとおりであった。

(a)都道府県

・警察 OB の施工現場実態調査員を 5 名採用し、可能な限り効率的に県内の現場を巡回してもらい、現場代理人や技術者の駐在状況、下請負契約の遵守状況等を確認している。

・当都道府県は小規模であるため都道府県内建設企業とは顔が見える関係で実態は把握できている。従って、問題が発生すれば、個別対応している。

(b)市

都道府県の不良不適格企業に関する審査結果を利用している。

なお、「②実施していない」と回答した町村も、全て暴力団排除条例は制定している。

(2)不良不適格建設企業の排除対策を実施していない場合、実施していない理由を教えて下さい（複数回答可)。
①不良不適格建設企業に関する情報が入手できない
②不良不適格建設企業の審査を実施しうるだけの職員数が不足している
③その他(　　)

区分	①	①及び②
都道府県	－	－
市	－	－
町村	2	1

3町村いずれにおいても、地方公共団体と地元建設企業の距離が近く、顔が見える関係にあるため、地元建設企業の実態は把握しており、実態のない建設企業があれば直ちに判明するため、特段問題は生じていないとのことだった。

【考察】

不良不適格建設企業の排除に関しては、都道府県及び市においては、条例の他、現場調査員の活用等によりシステム的な対応を図っている例があった。町村においては、地元建設企業の実態を把握できるフェイス・トゥ・フェイスの関係にあり、そのことにより実質的に排除がなされている様子が伺えた。

(10)　社会保険加入の徹底について

質問事項
(1)建設業者の社会保険加入状況の確認は実施していますか
　①実施している
　②実施していない

区分	①	②
都道府県	8	0
市	6	2
町村	3	1

実施方法は以下のとおりであった。

(a)都道府県
・競争入札参加資格申請の際、社会保険の加入を必須とし、未加入事業者は競争入札参加資格者名簿に掲載しない。
・競争入札参加資格申請時ではなく、個々の工事の入札参加要件として社会保険加入を条件とし、個々の工事入札ごとに確認し、その際、施工体制台帳で社会保険加入状況も合わせて確認している。なお、社会保険未加入事業者の競争入札参加資格者名簿不掲載は、2017 年度から実施する予定である。
・競争入札参加資格申請の際の審査と合わせて、経営事項審査の際に職員名簿を提出させ、会社としての加入状況のみならず、職員個人単位の加入状況も確認している。

(b)市
・競争入札参加資格申請の際、社会保険の加入状況を確認する。
・都道府県と連携して建設企業の営業所を調査。
・入札の際、技術者の社会保険証の写の提出を求めたり、契約の際、事業主の社会保険納付証書や社会保険料の領収書の写の提出を求める。

(c)町村
・競争入札参加資格申請の際、社会保険の加入を必須とし、未加入事業者は競争入札参加資格者名簿に掲載しない。

「②実施していない」という回答があった町村においても、現場代理人の保険証の写しは提出させているとのことであった。

質問事項
(2)建設業者の社会保険未加入が判明した場合、どのような措置を講じていますか(複数回答可)。
①元請事業者に対し、契約締結を禁止するよう指導する
②建設業許可行政庁又は社会保険等担当部局に通報する
③特段の措置は講じていない
④その他（　　）

区分	①	②	③	④	①及び②
都道府県	0	2	1	4	1
市	2	1	2	1	0
町村	1	0	0	2	0

「④その他」の具体的内容は以下のとおりである。
(a)都道府県
・元請企業は競争入札参加資格申請時に排除。下請企業は元請企業の責任で加入するよう指導。
・未加入企業の入札を無効とする。
(b)市
・下請企業は元請企業の責任で加入するよう指導。未加入企業は下請から排除するか否かは検討中。
(c)町村
・入札に参加させない。

質問事項
(3)建設業者の社会保険加入状況の確認及び社会保険未加入業者に対する措置を実施していない場合、その理由を教えて下さい(複数回答可)。
①職員の事務的能力(法制度の知識、経験等)が不足している
②社会保険加入状況の確認を実施できるだけの職員数が不足している
③社会保険未加入建設企業を排除すると事業を代替可能な業者が存在しない
④その他（　　）

区分	①	②	③	④
都道府県	－	－	－	－
市	0	1	0	1
町村	0	0	0	1

「④その他」の具体的内容は以下のとおりである。

(b)市

・国土交通省等が発注する公共工事の元請企業や下請企業と本市の発注する公共工事を施工する建設企業では経営規模が異なること、また、近隣の同規模市町村の対応が不明確であることなどから、今後の他市町村の動向を注視し、対応を判断する。

(c)町村

・未加入企業を排除するとすると、入札に参加できない建設企業が続出する可能性がある。

【考察】

社会保険等未加入対策については、現在、担い手確保と公正な競争条件の確保の観点から、行政、建設業界を挙げた取り組みが進められている。今回の調査においても、多くの地方公共団体で注力している状況が伺えた。

対応方法としては、競争入札参加資格申請時に企業単位で社会保険加入状況を確認し、未加入事業者は競争入札参加資格名簿に掲載しないというものが多い。もっとも、元請企業の企業単位での社会保険加入状況は確認しても、下請企業の加入は元請企業の指導等に委ねられており、また、労働者個人単位の社会保険加入状況までは確認していない地方公共団体が大半である。このような中で、経営事項審査の際に職員名簿を提出させ、企業としての加入状況のみならず、職員個人単位の加入状況も確認している都道府県もあることは注目される。

他方、市・町村の中には、社会保険等加入状況を確認していないという回答もあり、市町村にまで社会保険等未加入対策の必要性の認識が必ずしも浸透していない状況が伺えた。

(11)　発注者体制について

①外部有識者の活用

質問事項

(1)発注者体制の補完のために、外部有識者(第三者機関・学識経験者)の支援は活用されていますか。

①活用している

②活用していない

区分	①	②	回答なし
都道府県	7	0	1
市	2	6	0
町村	0	4	0

「①活用している」について、具体的には以下のとおり回答があった。

(a)都道府県

・総合評価を行う際に、有識者をメンバーとする総合評価委員会から意見を聴取する。

・新しい入札制度を構築する際、有識者をメンバーとする入札制度監視委員会に諮問する。

(b)市

・総合評価委員会、入札制度監視委員会を活用している。

質問事項

(2)外部有識者を活用していない場合、活用にあたっての課題があれば教えて下さい（複数回答可）。

①対象とする技術分野を専門とする外部有識者が不在、または少ない

②法律や入札契約制度を専門とする外部有識者が不在、または少ない

③経済学等の分野を専門とする外部有識者が不在、または少ない

④入札及び契約の過程並びに契約の内容の透明性確保に対し、理解が薄い

⑤その他（　　）

区分	①	②	③	④	⑤	①及び②	①,②及び③	回答なし
都道府県	－	－	－	－	－	－	－	－
市	0	1	0	0	1	1	1	2
町村	1	0	0	0	1	0	2	0

「⑤その他」の具体的内容は以下のとおりであった。

(b)市

・職員で対応できている。

(c)町村

・財政的に予算措置が厳しい。

【考察】

都道府県が総合評価委員会、入札制度監視委員会において外部有識者を積極的に活用するのに対し、市町村の活用状況は比較的低調であった。

外部有識者を活用している2市のうち、1市は、総合評価方式を実施する際、都道府県の総合評価委員会に意見を求めているとのことであった。

②CM方式

質問事項
(1)発注者の体制を補完するための方式として CM 方式がありますが、貴団体では導入された事例はありますか。
①導入したことがある
②導入したことはないが、今後、導入を検討している
③導入したことはなく、今後、導入の予定もない

区分	①	②	③	回答なし
都道府県	1	1	5	1
市	1	0	7	0
町村	0	0	4	0

(a)都道府県
「①導入したことがある」の具体的な内容は、外部技術関係団体の職員にマネジメント業務を試行的に実施させたというものであった。

(b)市
「③導入したことはなく、今後、導入の予定もない」という回答があった市のうち、1市は、将来、市庁舎新築工事を行うこととなった場合には、CM方式の採用は選択肢として検討に値するとのことであった。
「①導入したことがある」の具体的な内容は、3.1.3で詳述する。

質問事項
(2) CM 方式の活用に当たって課題があれば教えてください（複数回答可）。
①仕様書の作成方法が分からない
②積算の方法が分からない
③発注にあたっての予算の説明がつかない
④その他（　　）

区分	①	②	③	④	①及び②	③及び④
都道府県	0	0	0	5	0	0
市	0	1	0	2	2	2
町村	1	1	0	2	0	0

「④その他」の具体的内容は以下のとおりであった。

(a)都道府県

・現体制の技術職員で十分対応できているため、導入の必要性がない。

・担当毎に業務が細分化されておらず、1名の職員が一つの現場に関し、設計、積算、工事監督全てに責任を持ってマネジメントをする体制のため、導入する必要性がない。

(b)市

・現体制の技術職員で十分対応できているため、導入の必要性がなく、コスト面でも職員で内製化するほうが優れている。

・活用するための知識が不足している。

(c)町村

・活用するための知識が不足している。

・財政的に予算措置が厳しい。

【考察】

都道府県や市においては、CM方式を活用しなくても、現状の体制で対応可能等の理由で、CM方式の導入予定はないという意見が多かった。一方、町村においては、活用するための知識不足や財政面での制約を挙げていた。

他方、本格的にCM方式を採用した市における対象工事は、免震等、これまで市が経験したことのないような高度な技術力を要する工事であった。

このように、例えば、地方公共団体のこれまでの経験を大きく超えるような技術力を要する工事を施工する場合等において、今後の導入の可能性はあり得ると考えられる。

③その他発注者体制の補完について

質問事項 (1)発注者体制を補完するための工夫があれば教えて下さい。

基本的には、職員で対応しているという回答であったが、その中で以下のような回答があった。

(a)都道府県

・災害で業務が急増し、職員だけで現場監督を対応し切れなくなった際、設計会社やコンサルタントに現場技術の監督を応援委託。

・橋梁、トンネル上部等、高度な技術を要する工事において、コンサルタントに現場監督の補助を委託。

・積算のごく一部を委託。

・外部技術関係機関に現場監督業務の一部を委託。

・積算の一部を外部技術関係機関に、現場監督業務の一部を民間に委託。

・検査の書類審査の一部を委託。

(b)市
・積算を民間に委託。
・建築の現場監督及び施工監理を委託（土木は職員で対応）。
・橋梁設計をコンサルタントに、積算業務を外部技術関係機関に委託。

(c)町村
・災害で業務が急増し、職員だけで対応し切れなくなった際、現場測量、工法検討、積算を外部技術関係機関に委託。特に業務量が増えた際は設計業務も委託。
・設計調査と積算業務を外部技術関係機関に委託。
・職員自らが積算した場合において、不明点を外部技術関係機関に相談する。また、部材の選定においても、随時、外部技術関係機関に立ち会ってもらう。
・設計の不明点を設計会社に確認しても解決できなかった場合、コンサルタントに現場立ち会いの上、確認してもらう。
この他、外部委託が必要になるような高度な工事が必要ないという回答があった。

【考察】
いずれの地方公共団体も、基本的には職員で対応しており、外部委託の活用は、積算、監督等に関する業務の一部であった。外部委託するのは、災害時等で工事量が急増した場合に人手不足を補完するために積算や監督に関する業務について外部委託する場合や、橋梁、トンネル等で特に高度な技術を要する工事において専門性を補完するため外部委託する場合とする回答もあった。町村においては、外部委託が必要となるような高度な工事がないという回答があった。

(12)　その他公共工事入札契約制度全般に関する問題について

質問項目 貴団体において公共工事入札契約について問題意識をお持ちである事項があれば、教えて下さい。

①都道府県
(a)人口 300 万人以上
・担い手確保が課題となってくると考える。社会保険に関する取り組みもその一環であるが、今後、どのような入札制度を構築していくかも課題となるだろう。

・入札不調対策である。不調によって時期が予定より遅れ、その分、時間も労力も余

分に要することになる上、受注者が決まらないと、物事が進まないためである。

(b)人口 100 万人以上 300 万人未満

・総合評価方式における評価について、加点でのミスは許されないが、一方で、担当者に過重な負担を掛けるわけにはいかない。チェック書類をいかに簡単に作成できるかがポイントである。条件設定及びチェックは人がするしかなく、条件は工種毎に異なる。従って、いかに人的エラーを発生させない仕組みを作るか、試行錯誤している。また、一般入札においては、参加者がやや少ないようにも感じる。

・現状ではあまり課題はない。2012年の公契約大綱を作成した直後は、入札契約制度に関する改善要望も多く、2012年及び2013年は多くの改善を実施してきたが、ここ2年では要望、改善事項ともに減ってきた。今は改善事項の検証段階である。
建設企業からは、落札価格が最低制限価格に張り付いているということを指摘される。この他、事業量の確保に関する要望が多い。
建設企業が事業量を確保できるようになってくると、一部の工事の応札者が減少してきて、競争性の確保の観点から少し気になっている。
地域によっては除雪作業が必要であるが、降雪量がそれほど多くないため、除雪に特化した営業をしても採算が合わず、従って新規参入企業もないため、担い手不足が顕在化する可能性がある。

・発注事務の運用指針が策定され、予定価格の適正な設定等、義務付けされた事項については、今後、ますます取り組みを強化していく必要があると考えている。

(c)人口 100 万人未満

・当職らは税金を預かる身であり、経済性、すなわち「いいものをできるだけ安く」という方針でやってきた。現在、建設企業からは最低制限価格を95%にまで上げるよう要請する意見もある。価格で差が付かないとなれば、品質や技術力の評価になるが、評価のバランスが難しい。

・入札契約制度において正解はないので、現状をいかに把握して意見調整を図るかが課題である。入札契約制度は、究極的には落札者を決める制度なので、どう変更しても、応札者全員を満足させることはできない。総合評価のもっと積極的な導入を主張する者もいれば、価格競争を主張する者もいる。そのバランスが難しい。
災害対応を含めて、建設業の担い手をいかに確保していくかが課題である。A級企業は重機や作業員を多数抱えているわけではないので、災害発生時の初動対応はB級以下の企業になる。A級企業の出番は本格復旧工事である。従って、A級だけではなく、

B、C、D級企業にいかに工事を請け負わせていくかが課題である。

②市

(a)人口 50 万人以上

・当職らは市民の税金を預かっている身であり、事業者と行政の癒着に対する市民の目は大変厳しい。税金の適正な使用という立場はぶれてはいけない。市民の信頼は一旦失うと、何をしても疑われるようになってしまい、取り戻すのは困難である。
この他、設計誤りに対する対応が課題である。

(b)人口 10 万人以上 50 万人未満

・適正な入札というものは、品質の確保と価格の両立が重要だと考えるが、地産地消を推進していく過程において、適正な入札との整合性をどう確保するか、悩ましいところである。安くても市外企業を排除するのは、税金の使い方として適正なのかという考え方もあるが、一方で、市内企業に発注すれば、税金として還元されてくるので、高くても市内企業に発注すればいいという考え方もある。答えが容易に見つからない。

・技術職員体制は十分であり、現在は全て内製化することで対応できている。市内の建設企業との間には信頼関係があり、発注したら辞退ということは殆どない。従って、現状、大きな課題は感じていない。

・指名競争入札制度は、公平性に劣る面があるため、全件条件付き一般競争入札に変更することも検討しているのだが、そうすると市内企業を優先できなくなる可能性があるので、迷っているところである。総合評価方式も導入するほうがよいと思うこともあるが、これも様々な考え方があって、導入に踏み切れない。

(c)人口 10 万人未満

・可能な限り市内企業に優先発注する方針を取っているところ、土木は市内企業が30社程度あるので、競争が成立するが、建築は市内企業が少ないため競争が成立しない。競争を成立させるためには、近隣市町村の企業を対象に入れる必要があるが、逆に、それらの近隣市町村は、市内企業だけを対象としているために、当市の企業は、市内で近隣市町村の企業との競争にさらされる一方、近隣市町村には進出できない状況に陥っている。市内企業からは、その点に関する不満の声は多い。それゆえ、市内企業を優遇できる競争システムを考案するのが難しい。
また、維持管理契約において、総合評価方式を導入する場合、日常的な緊急対応業務を加点対象とするか、検討する必要があると考えている。

・電子入札に関し、都道府県で導入も進んでいるので、当市でも導入を検討している。不正行為を防止するための有力な手法と思われるが、当市は都道府県のような発注件数がないので、全件導入というのはコスト的に見合わない可能性もあり、小規模案件は引き続き紙の入札を利用することも考えられる。そうした点を整理する必要がある。

③町村

・発注量が一定しないのが課題である。現在は、東日本大震災後の対応があり、発注量は多いが、震災前は発注量が減少し、企業が悲鳴を上げていた時期もあった。その際、除雪作業用の重機を手放した企業もあり、大雪の際、対応できる企業が手薄になり、苦労したこともある。発注量が一定しないと、企業も繁忙期に備えて従業員や資機材に余裕を抱えておくことも難しくなるため、安定的な発注の仕組みを検討している。

・当町村内企業に重機を保有している企業が少ないので、災害時にリースする必要があるのが課題である。

・建設行政担当者が全員一般行政職員なので、技術職員の採用が望まれる（採用には至らなかったものの、新卒採用試験を実施したことはある）。

【考察】

担い手確保、災害対応時の体制確保、入札不調、総合評価に係る事務の効率化、電子入札の導入、安定的な仕事量の確保など、さまざまな回答がみられた。

都道府県においては、改正担い手三法で義務づけられた事項の実施、担い手確保への取り組みといった回答があった。また、一般競争入札における応札者の減少を挙げる回答もあった。

市においては、地元企業優先と競争性の確保の両立などについての回答があった。

町村においては、災害対応時の体制確保、安定的な仕事量の確保、発注側の体制充実を課題に挙げる回答があった。

3.1.3　地方公共団体における特色ある取り組み例について

今回の調査先においては、入札契約について様々な特色ある取り組みが見られた。その一部は3.1.2において紹介したが、ここでは、さらに、インタビュー等で得られた情報をもとに、3.1.2では十分に紹介できなかった事例を、(1) 建設技能労働者等の確保 (2) 競争性の確保と地域を維持する建設企業の参加 (3) 発注者支援の3つの観点から紹介する。

なお、参考として、(4) 建設業の活性化策の事例も挙げる。

(1)　建設技能労働者等の確保

①公共工事受注者に対する下請契約の次数制限（京都府、鳥取県、長崎県）

下請契約の次数制限に関する取り組みを行っている団体がある。それぞれの団体の回答内容を紹介する。

(a)京都府

ⅰ)概要

元請・下請関係適正化指針において、原則として、下請負の次数を建築一式工事においては3次、建築一式工事を除く建設工事においては2次以内とするものとする。ただし、以下のア）、イ）の場合は除く。

ア）重層下請理由書及び定められた次数を超える重層下請に係る全ての賃金台帳等の写しを府に提出した場合

イ）特殊で専門的な工事等において、定められた次数を超える次数の下請が必要であると府が認める場合（下水道におけるDBO事業のように、建築、土木、機械、電気等多様な職種が関与する複雑な工事を想定している。この場合、重層下請理由書及び賃金台帳等の写しの提出は不要。）

現在のところ、ア）を適用したケースはあるが（2014年度は1件）、イ）を適用したケースはない。

違反が認められ、工事の適正な施工の確保が困難となるおそれが生じた場合は、直接請負者に対し必要な措置を講ずるように指示し、府からの是正を求める指示に正当な理由なく従わないときは、場合によって、

・指名停止措置要領に基づく措置（直接請負人及び指名競争入札参加有資格者）

・下請参加停止者として指定し府工事等の下請負人としての参加を認めない
（指名競争入札参加資格を持たない企業）

等を行う。

ⅱ)背景

2008年に、堤防の除草業務を建設企業に発注した際、四次からなる下請体制のうち二次下請企業と三次下請企業の間で賃金不払いが発生し、三次下請企業が倒産する事態が発生したことを契機として元請下請関係の適正化に取り組み、2012年に元請・下請関係適正化指針を制定した。

ⅲ)目的

中間搾取の防止、労働者の保護、労働環境の改善である。例外を認める場合、賃金台帳等の写しを提出させるのもそのためである。

ⅳ)適用状況の調査

年4回、フォローアップ調査を実施している。違反が見つかった事例はない。京都の建設企業は中小建設企業が多く、自社で労働者を直接雇用し、重機等も保有している会社が多い。従って、マネジメントに特化した会社が少なく、下請の次数が少なくて済むことも寄与していると思われる。

ⅴ)建設企業からの意見

最初、少し異論はあったようだが、最近は本制度に対する改善要望や廃止要望等は聞いていない。

(b)鳥取県

ⅰ)概要

「鳥取県建設工事における下請契約等適正化指針」（以下、「下請契約等適正化指針」という。）において、元請負人は、請け負った県発注工事（建築一式工事等建築・営繕系工事を除く。）の一部について下請契約を締結して施工しようとするときは、その下請の次数を原則として2次までとしなければならない。例外的に、特段の理由があって元請負人があらかじめ県の監督員の承認を受けた場合は、3次以下の下請建設企業を使用することができる。

同県の場合、二次下請企業までを、原則として県内に本店を有する者に限定している点が特徴である（例外：特段の理由があって、元請負人があらかじめ県の監督員の承認を受けた場合）。

下請契約等適正化指針の遵守について、県と元請建設企業または元請建設企業と下請建設企業の契約条件とすることで、実効性の確保を図っている。

ⅱ)現状

特殊な工事を除き、ほぼ全ての県発注工事で、二次下請までとなっている。二次下請までででおさまらなくても、ほぼ三次下請まででおさまっている。

ⅲ)建設企業からの反応

下請の次数制限自体に対しては、大きな反発はない。しかし、二次下請を県内企業に限定していることに対しては、県外に本店があって県内に営業所を持つ建設企業からいくつか意見をいただいている。

(c)長崎県

ⅰ)概要

総合評価落札方式の評価項目の1つとして、下請契約による請負次数を土木工事は2次、建築工事は3次以内に制限することを誓約する場合に加点する。

誓約した場合には契約書に明記し、違反があれば工事評定で減点する。

実施状況は施工体制台帳で確認する。

ただし、WTO案件については実施しない。

ⅱ)背景

県の建設産業に関する研究会の提言を受け、公共工事の品質確保のため元請・下請関係の適正化を図り、過度な重層下請による下位専門建設企業へのしわ寄せを改善する。

ⅲ)効果

2013年7月から評価項目に追加し、2013年度は落札者の99%、2014年度は落札者の100%が誓約した。

②週休2日の普及

(a)週休2日モデル工事の実施（長崎県）

週休2日モデル工事を試行している地方公共団体がある。長崎県の取り組みを紹介する。

ⅰ）概要

・土曜・日曜・祝日（または月のうち8休）において、完全に工事現場を閉所し、書類整理も不可とする。

・2015年度は道路関連工事において3件程度実施。

ⅱ）課題

2015年度末に問題点を抽出して課題をまとめ、次年度以降の取り組みを検討する。

③技能労働者の賃金確保

(a)技能労働者への適切な賃金支払要請（鳥取県）

ⅰ）概要

2013年以降、公共工事設計労務単価が引き上げられた際、まず、同年、県知事が、各建設業団体代表者に対して、技能労働者への適切な賃金水準の確保等について直接要請を行った。

その後の公共工事設計労務単価が引き上げ時には、県土整備部長から、各建設業団体代表者及び建設企業代表者に対し、以下の旨の通知を行った。

・不適正な価格による契約のしわ寄せが技能労働者の賃金水準低下を招かないよう、自己の取引上の地位を不当に利用して工事の施工に通常必要と認められる原価に満たない金額での契約をしてはならないことを徹底するよう、要請する。

・少なくとも発注者が設計した直接工事費相当額とこれに必要な法定福利費（事業主負担分）を確保した価格以上での下請契約を締結することを努めるよう、要請する。

・標準見積書を活用して法定福利費等の必要経費の確保を積極的に行うとともに、労働者を社会保険等へ加入させることを要請する。

・自社で使用する技能労働者の賃金について、公共工事設計労務単価を考慮した水準への引き上げに努めるよう要請する。

・引き上げ前の公共工事設計労務単価を適用して予定価格を積算しているものについては、変更協議の請求ができることとしているので、変更を行った場合は、当該工事における元請・下請間の請負契約金額の見直しや、賃金水準の引き上げについて適切に対応するよう要請する。

・前払金制度を積極活用し、賃金の支払遅延等による就労環境悪化を防止するように要請する。

④若手技術者の育成

(a)担い手育成型総合評価方式及び若手育成型総合評価方式（長崎県）

ｉ)概要

技術者が高齢化していきている状況に鑑み、若手技術者を積極的に登用し、育成するため、総合評価において、若手技術者を配置した場合、以下のとおり加点する（図表3-1-10参照）。

担い手育成型：若手技術者に関する評点につき、以下のとおり評価する

男性35歳未満、女性45歳未満：A評価

男性35歳以上、女性40歳未満：B評価

男性40歳以上、女性45歳未満：C評価

男性女性ともに45歳以上　　：E評価（加点なし）

2013年～2014年は「若手技術者育成型」を試行したが、2015年から当制度を見直し名称を「担い手育成型」として試行している。

図表3-1-10　担い手育成総合評価方式

別表　評価の基準（標準例）【一般土木工事・担い手育成型】

評価項目	評価内容	配点例	評価基準
施工計画			
「重点的に配慮すべき事項」 ①安全管理について ②施工方法について ③施工管理計画について ④交通管理について ⑤工程管理について ⑥その他（別途内容を記載） （※上記６項目より１項目を選択する。）	○設計図書を満足し、発注者が求めた「重点的に配慮すべき事項」に対し、下記記載の現場条件を踏まえ、配慮すべき事項が適切かどうかで評価する。	4 0	A：適切 B：適切でない
現場条件 現場条件１　○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○ 現場条件２　○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○			
配置予定技術者の能力（注）	・配置予定技術者を２名申請した者の評価点数は、各評価項目の評価点数の総計が低い方の技術者の評価点数とする。		
配置予定技術者の施工実績	○公告日の属する年度の直前１５ヶ年度に完成した公共工事で、同種工事・類似工事に該当する施工実績。 ○元請の主任（監理）技術者または現場代理人（１級または２級施工管理技士等）として従事したものとする。 ○施工実績の対象となる工事の従事期間が１/２よりも長いものについてのみ評価の対象とする。	0.3 0.15 0	A：同種工事 B：類似工事 C：なし
配置予定技術者の年齢・性別	○公告日における配置予定技術者の年齢とする。	0.7 0.35 0.24 0	A：男性35歳未満、女性45歳未満 B：男性35歳以上40歳未満 C：男性40歳以上45歳未満 E：男性女性ともに45歳以上

（出典）長崎県ウェブサイト

ⅱ)効果

現在検証中である。若手技術者のいない建設建設企業もいるので、様々な意見はあるが、建設企業からは、制度は続行してほしいという意見を受領している。

(2)　競争性の確保と地域を維持する建設企業の参加

①入札後JV結成方式

ⅰ)概要

まず代表企業が入札に参加し、開札後に落札候補者となった代表企業が地元企業から構成員を選んでJVを結成し、地方公共団体と契約を締結する方式である。

ⅱ)採用した地方公共団体

福島県国見町、愛知県半田市、茨城県日立市

ⅲ)詳細な内容

ア）採用した物件

福島県国見町：庁舎建設工事

愛知県半田市：新市庁舎建設工事

茨城県日立市：新市庁舎整備事業 第Ⅰ期本体工事

イ）具体的なJV構成

福島県国見町：3社JV（大手企業1、地元企業2：福島市、国見町）

大手企業に代表企業として入札してもらう。大手企業には以下の条件を付けた。

・経営審査事項1,200点以上
・仙台市内か福島県内に本店、支店又は営業所登録していること
・国見町建設工事等入札参加資格者として登録されていること

これらの条件を満たす大手企業は相当数あった。

落札後、JV構成会社として地元企業枠（福島市又は伊達市の建設企業枠、国見町の建設企業枠）を設け、入札指名委員会が事前に候補として挙げた建設企業から選定してもらうこととした。福島市の建設企業枠は3社、国見町の建設企業枠は2社が候補として挙げられていた。

愛知県半田市：3社JV（大手企業1、地元企業2）

総合評価方式でJV代表企業を決定、その後、市内Bランク以上の地元企業2社と原則、3社JVとなるよう交渉を行わせた。

総合評価においては、地元企業のJV比率も評価対象とし、地元企業のJV比率が高いほど高く評価した。

JV構成会社となりうる地元の候補企業は12社あり、先に市内企業10社と交渉を行わせ、その交渉が不調となった場合に、準市内企業2社と交渉を行う形式をとった。

交渉相手の選定は、代表企業に任せたが、各社に公平に機会を与えるべく、代表企業には候補企業との面談記録を提出させた。

茨城県日立市：4社JV（大手企業1、地元企業3）

大手企業が代表企業として入札、落札後、地元建設企業の出資比率を最低10%とすることを条件に、JVを構成させた。

ウ）本方式を採用した背景

いずれの団体においても、基本的には、地元企業を中心に公共工事を発注している。しかし、これらの工事は、当該地方公共団体においては例外的な大規模工事であったり、高度な技術を要する工事[1]であったため、地元企業のみでは施工実績がなく、人や資材の調達能力、施工図作成等、大手建設業者の高度な技術力を必要とした。そのため、団体外から入札参加者を募集する必要があった。

一方で、地元企業に高度な工事を経験させることで育成・振興を図りたい意図もあった。ただ、入札前に地元企業以外の建設企業と地元企業のJVを構成した上で入札参加を求めるという方法では参加可能なJV数が極少数となり、競争参加者が限定されてしまう。そこで、入札段階では地元企業に限定せずに高度な技術力を有する大手建設企業を参加

1　国見町：柱や梁に木質ハイブリッド鋼材内蔵型集成材を採用する
半田市：免震装置を採用する
日立市：免震装置の他、カーテンウォール、大屋根等、著名な建築家による意匠デザインを採用

可能とすることによって競争参加可能者数を確保し（半田市と日立市は大手建設企業のみを入札に参加させた）、落札者決定後に、落札者と地元企業とのJVを結成させるという方式（入札後結成JV方式）を採用することで、地元建設業の振興と、競争性の確保の両立を図った。

エ）本方式の効果

以下の意見があった。

・地元企業にも受注機会ができた点が効果的だったと考えている。

・JV編成における地元企業の構成員数を減少させずに、複数の入札参加者を確保することができたため、より一層の競争性を確保することができた。

オ）本方式の課題

以下の意見があった。

・できる限り、下請企業にも地元企業を参加させてほしかったが、震災からの復旧・復興工事の需要で深刻な作業員不足が発生していたことから、JV代表企業にそこまで要求するのは難しく、その結果、下請企業は代表企業が慣れ親しんだ建設企業が中心を占め、地元建設企業の参加機会が少なかったのは残念である。

・JV運営は代表企業主導となり、地元建設企業は他工事との調整もあり、作業員の派遣体制に苦慮していたようである。

・仮に赤字となった場合、構成会社である地元企業の規模や体力を踏まえると、JV代表企業が構成会社に対し、JVの原則に従って赤字の負担を申し出るということは言いづらく、プレッシャーになっていたようである。物価スライド条項適用による請負代金増額により赤字は回避したが、こうした、赤字発生時の構成会社との関係については、今後整理する必要がある。

・落札時に請負金額が決定しているため、JV構成会社は代表企業の決めた請負金額をそのまま受け入れるしかなく、JV結成を難しくする一因となる。

・免震装置は地元企業が主体的な立場で関与できる技術ではなかったため、JV全体の運営も代表企業の主導とならざるをえなかった。

(3) 発注者支援

①CM方式（日立市）

ｉ)概要

新市庁舎整備事業 第Ｉ期本体工事において設計会社にCM会社としてコストダウン及

び施工管理を委託した。

ⅱ)採用した背景

新市庁舎整備事業 第Ⅰ期本体工事は市職員が経験したことのない高度な技術（免震構造等）を採用する工事であり、材料も市職員が扱ったことのない高度な仕様を採用するものであった。当初設計が予算額を大幅に超過したため、コストダウンが必要となったが、必要な機能や建物の品質を確保しつつコストダウンする過程で、意匠設計者との調整が必要となったため、CM方式を採用した。

ⅲ)効果

・意匠設計者と市当局の意思疎通が円滑になり、必要な機能を確保しつつ予算内にコストダウンできた。
・高度な仕様の材料の取り扱いについても、CMrのアドバイスにより経験不足を補うことができた。
・入札予定のゼネコンからの質疑に対する回答作成も、CMrの献身的な尽力により無事乗り切ることができた。

(4)（参考）都道府県全体の建設業振興・担い手確保における取り組み（建設業活性化策）

都道府県においては、公共工事の発注者としてのみならず、建設業全体の活性化の観点から、建設業活性化策を策定・推進しているケースがある。

ここでは、「高知県建設業活性化プラン」について、参考として紹介する。

(a)概要

県内の建設業活性化に向けて、ⅰ)公共工事の品質と担い手の確保、ⅱ)建設業の技術力や経営力の向上、ⅲ)コンプライアンスの確立の三本柱を中心とする取り組みである。

(b)背景

ⅰ)同県の抱える地理的な条件によるインフラ整備の遅れ

大都市圏から離れている上、四国山地と太平洋により他の地域から隔離されており、交通網の整備が遅れ、産業経済面でも不利な状況にあり、今なお道路、河川、都市インフラ等、社会資本の整備が全国平均より遅れている。

ⅱ)自然災害に脆弱な県土及び南海トラフ地震への対応

急峻で脆弱な地形及び気候から、何度も台風等の自然災害に見舞われており、さらに南海トラフ地震等の大規模災害に備え、県民の安全･安心を確保することが課題である。

iii)長年にわたる公共事業の大幅な減少に伴う建設業の弱体化

長年にわたる公共事業の大幅な減少に伴い、若年入職者の減少、高齢化の進行、経営規模の小規模化、重機の保有台数の減少等により建設業全体の施工力が低下し、加えて材料不足や資材単価及び労務単価の高騰によって、入札不調・不落が増加している。

(c)具体的な内容

ｉ）公共工事の品質と担い手の確保

公共工事の品質確保と担い手の確保のため、図表3-1-11のような施策を実施する。

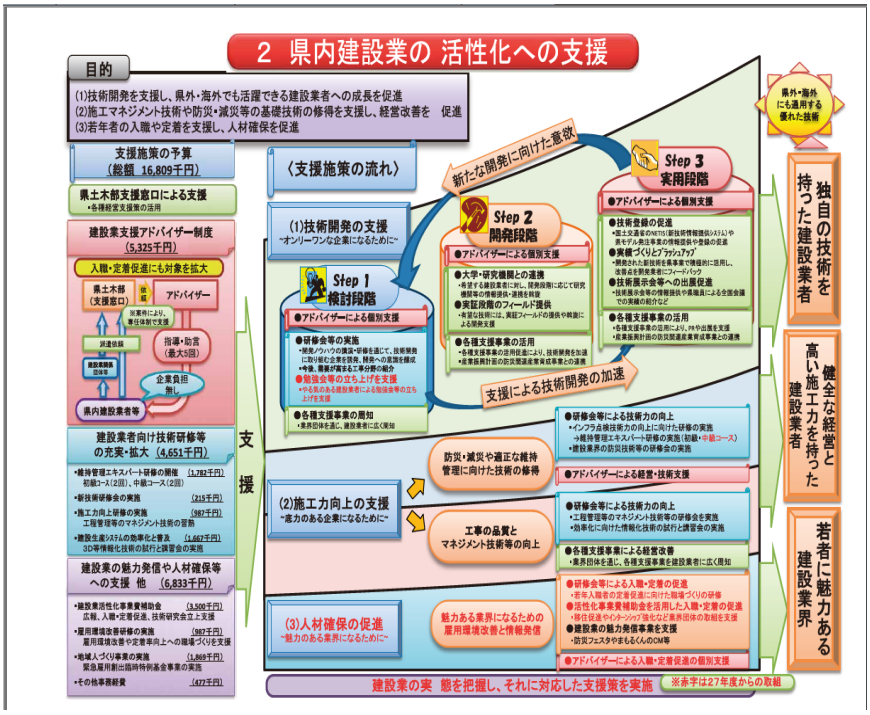
図表3-1-11　高知県建設業活性化プラン（公共工事の品質と担い手の確保）

（出典）高知県ウェブサイト

ii）県内建設業活性化への支援

建設業活性化支援策として図表3-1-12の支援策を実施する(2015年度予算総額16,809千円)。

図表3-1-12　高知県建設業活性化プラン（県内建設業の活性化への支援）



（出典）高知県ウェブサイト

iii）コンプライアンスの確立

「法令遵守の意識」「違反行為のできない仕組み」「厳しいペナルティ」を3本柱として、コンプライアンスの確立に向けた施策を実施する。

ア）法令遵守の意識

県は事業者及び発注担当者（県職員、市町村職員）に対しコンプライアンス研修を実施してきた。また、県は建設業協会各支部との意見交換会で事業者のコンプライアンス取組状況を検証し、2014年からはコンプライアンス基本方針を策定できていない事業者の入札参加資格を2ランク格下げすることとした。この他、建設業界団体は行動憲章を策定したり、コンプライアンス研修会を開催することとしている。

イ)違反行為のできない仕組み

県は工事費内訳書の提出を義務付ける範囲を拡大し（2013年の2,500万円以上の工事から2014年の1,000万円の工事）、一般競争入札の下限引き下げ（2013年に3,000万円以上）予定価格の事後公表範囲の拡大（2013年の3,000万円以上から2014年の2,500万円以上）を行った。また、不当要求相談窓口を設置した。一方、建設業界団体はコンプライアンス委員会及び相談窓口の設置、不当要求相談窓口の設置、公益通報制度の整備を行い、事業者は社内通報・相談窓口を設置する。2015年には、全工事に内訳書の提出を義務付ける。

ウ）厳しいペナルティ

県は指名停止措置の見直し（指名停止期間、再犯加算の拡大）、入札参加時の減点範囲の拡大等を行う。

3.1.4　調査結果全体のまとめと今後の課題

①全体的な傾向

限られた数の地方公共団体を対象とした調査ではあるが、調査先全体についてみると、図表3-1-13のような傾向が見られた。

図表3-1-13　調査結果まとめ（今回の調査における傾向）

	都道府県	市	町村
発注方式	・一般競争入札と指名競争入札を併用している団体が多い 比較的規模の小さな工事に指名競争入札を採用 ・一般競争入札主体の団体もある ・総合評価は全ての団体で導入済	・一般競争入札主体の団体もある一方、指名競争入札主体の団体もある ・一般競争入札と指名競争入札を併用する団体が多く、比較的規模の大きな工事を一般競争入札としている ・総合評価は一部の団体で導入している	・指名競争入札中心 ・総合評価は導入していない団体が多い
地域要件	・WTO対象案件以外は一般競争入札に地域要件あり ・指名競争入札は原則としてエリア内企業を指名	・一般競争入札に地域要件あり ・指名競争入札は原則として市内企業を指名	指名競争は原則として町村内企業を指名
発注者の体制	・現状では相当数の職員を確保している ・災害による業務急増時、専門的な技術を要する工事等において積算等の一部業務につき外部委託を活用している場合がある	・現状ではある程度の職員を確保している ・災害による業務急増時、専門的な技術を要する工事等において積算等の一部業務につき外部委託を活用している場合がある	・技術職員は採用せず、一般行政事務職員が勉強しながら対応している団体もある ・災害による業務急増時、専門的な技術を要する工事等において積算等の一部業務につき外部委託を活用している場合がある ・もっとも、高度な技術力を要する工事を発注することは限られている
社会保険等未加入対策	・競争入札参加資格申請の際、社会保険等の加入を必須とし、未加入事業者は競争入札参加資格者名簿に掲載しないという形で対応している団体が多い ・経営事項審査の際に職員名簿を提出させ、職員個人単位の加入状況も確認している団体もある	・競争入札参加資格申請の際、社会保険等の加入を必須とし、未加入事業者は競争入札参加資格者名簿に掲載しないという形で対応している団体が多い ・一部に実施していない団体がある	実施している団体が多いものの、実施していないという団体もある
工期設定	・週休2日を前提とした工期を設定している団体が多い ・もっとも、実態としては、土曜日は稼働し、週休1日である工事現場が多い ・週休2日モデル工事を実施する動きが見られる	・週休2日を想定した工期を設定している団体がかなりみられる ・週休2日を前提とした工期を設定していても、実態として土曜日は稼働し、週休1日である工事現場が多い	・週休2日を前提とした工期を導入している団体と導入していない団体の双方が見られた ・週休2日を前提とした工期を設定していても、実態として土曜日は稼働し、週休1日である工事現場が多い
発注見通し・平準化	・発注見通しは毎月または4半期に1回程度公表・更新 ・ゼロ都道府県債や繰越制度を活用して平準化に努めている団体が多い	・発注見通しは毎月更新する団体もあったが、四半期に1回程度、半年に1回程度、年に1回程度と公表・更新の頻度は様々であった ・年に1回程度公表の団体においても、変更があればその都度更新・公表ということであった	・発注見通しは半年から年に1回程度公表・更新
地域維持型契約	維持管理、除雪作業において導入事例あり	今回の調査先においては導入事例はないが、検討中の団体あり	今回の調査先においては導入事例なし
外部有識者活用	総合評価委員会、入札制度監視委員会において活用している事例が多い	一部の市で総合評価委員会、入札制度監視委員会の活用が見られた	今回の調査先においては活用事例なし

（出典）調査結果を基に当研究所にて作成

②調査結果全体から抽出される2つのタイプ

上述の傾向から、地方公共団体における担い手確保に向けた取り組みについて整理すると、今回の調査先に関しては、大きく2つのタイプが抽出されると考えられる。

◎一つのタイプは、都道府県に見られるようなタイプである。

ｉ）発注方式としては、一般競争入札方式が相当程度用いられ、総合評価方式の導入もなされている。

ⅱ）そのような状況の中で、建設技能労働者等の担い手の確保については、社会保険等未加入対策、週休2日モデル工事の実施、ゼロ都道府県債の活用等による発注の平準化等、建設技能労働者等の担い手確保に直接焦点を当てた施策が進められはじめている。
ⅲ）地域維持型契約方式も導入されつつある。
ⅳ）これらの施策を実施し得る発注者側の体制もある程度確保されている。職員数全体の抑制・削減が進められているものの、現状では技術職員数は相当程度確保されており、一部を除き、基本的にはインハウスの職員で積算、監督、検査に当たっている。

このように、このタイプでは、発注方式においては一般競争入札を導入して競争性を高めつつ、建設技能労働者等の担い手確保に直接焦点を当てた個別の施策を進めていこうとするものであり、それを支える発注者体制も職員数の抑制・削減がなされつつも相当程度整備されている。

◎これと対照的なのが、町村に見られるようなタイプである。

ⅰ）発注方式としては、指名競争入札が基本であり、町村内に本店または主たる営業所を有する限られた数の建設企業が指名され、その中で落札した者が施工に当たっている。
ⅱ）そのような状況の中で、建設技能労働者等の担い手確保に直接焦点を当てた施策は限定的である。むしろ、限られた数の地元企業による指名競争入札を行い、地元企業が確実に受注することを通じて結果的に建設技能労働者等の担い手確保を図ろうとしているのではないかと考えられる。
ⅲ）今回の調査先についていえば、地域維持型契約方式の取り組みも進んでいない。
ⅳ）発注者側の体制は限られたものであり、技術職員としての採用もなされていないが、高度な技術力を要するような工事自体も限られている。

このように、このタイプでは、発注方式において競争性を高めるというよりは、限られた地元企業が確実に受注できるような指名競争入札方式をとることを通じて、建設技能労働者等の担い手確保を図っていこうという方策をとっていると考えられる。その反面、建設技能労働者等の担い手確保に直接焦点を定めた施策の実施は限定的である。
発注者側の体制も限定的であるが、技術的な難度の高い工事は少なく、フェイス・トゥ・フェイスの関係で顔の見える地元企業に発注することにより、施工品質の確保を図ろうとしているのではないかと考えられる。

◎市については、以下みられるように、上記2つのタイプの中間に位置するものが多いと考えられる。

ⅰ）発注方式としては、一般競争入札と指名競争入札を併用するが、基本的に指名競争入札が中心であり、一般競争入札は比較的規模の大きな案件について採用する。総合評価方式の導入はそれ程進んでいない。

ⅱ）建設技能労働者等の担い手確保に直接焦点を当てた施策については、週休2日を前提とした工期設定等については進められつつあるものの、全般的にみて都道府県と比較すると限定的である。

ⅲ）今回の調査先についていえば、地域維持型契約方式についても、都道府県と比較すれば取り組みは限定的である。

ⅳ）発注者側の体制については、ある程度の職員数は確保され、一部業務を除き、基本的にはインハウスで対応している。

全ての都道府県と町村が上述の2つのタイプにそれぞれ該当し、全ての市が上述する2つのタイプの中間にあると言えるものでは勿論ない。今回の調査先の傾向を見ると、上述の2つのタイプが抽出されると考えられるものである。

③今後の課題

このように、今回の調査先の傾向からは、2つのタイプが抽出されると考えられるが、その中で、建設技能労働者等の担い手確保に関連する課題と考えられるものを挙げると、以下のとおりである。

(a) 建設技能労働者等の担い手確保に向けた施策全般

社会保険等未加入対策、週休2日、発注の平準化等の建設技能労働者等の担い手確保に直接焦点を当てた個別の施策については、都道府県では比較的取り組みが進められつつあるものの、町村での取り組みは限定的であるといったように、地方公共団体による取り組み状況の差が大きい。特に社会保険等未加入対策は、法律で義務付けられた社会保険等加入の実現を目指すものであり、市町村も含めたすべての地方公共団体での実施が強く期待される。週休2日、発注の平準化等の取り組みについても、先進的な取り組みが、都道府県から市、さらには町村へと広がって行くことが期待される。

(b)地域維持型契約方式

地域維持型契約方式は、今回の調査においては、都道府県では導入事例はあるものの、市町村における取り組みはみられなかった。

しかしながら、本節の冒頭で述べたように、全国的にみて将来的な担い手不足が懸念されている。現時点では地域維持型契約方式を導入していない地方公共団体においても、将来、担い手の不足により、現状の契約方式では、公共施設の維持管理や除雪といった必要不可欠の公共サービスの提供が難しくなるようなことになれば、地域維持型契約方

式へのニーズが高まっていくことが考えられる。
このような必要不可欠の公共サービスを提供するための契約方式や、その効果・課題等について、これまでの実施例なども踏まえながら、検討を深めるとともに、小規模な町村を含め広く地方公共団体がこれらの知見を共有していくことが重要になってくるものと考えられる。

(c) 発注者の体制

発注者の体制については、職員数の抑制・削減はなされつつも、おおむね、現状の職員で積算・監督・検査が実施されている。その中で、災害時等の工事急増時や、当該地方公共団体の能力を超えるような技術力を要する場合などを中心に、発注者支援のための仕組が活用されている。
今後、職員の大幅な増加は見込みにくい一方で、ライフサイクルコストを意識したインフラの維持管理、長寿命化等の問題が顕在化してきている。このような状況の中で、担い手確保のための取り組みを含め、地方公共団体が公共施設管理者、発注者としての責任を果たしていくためには、都道府県、市町村を問わず、今後、外部専門家の力を借りることがこれまで以上に必要になってくることも想定される。そのための知見を深め、地方公共団体が共有していくことができるようにすることが重要になってくるものと考えられる。

(d) 公共調達制度と生産性向上

生産年齢人口が減少していく中で、担い手の確保と合わせて、建設業の生産性の向上が大きな課題となっている。発注者・受注者間の手続の効率的な実施も、生産性向上のための重要な柱の一つである。例えば、円滑な設計変更の実施等を、都道府県、市町村を問わず、引き続き進めていく必要がある。
また、生産性向上のためには、社会保険加入等をふくむ法令が遵守された上で、適正な予定価格・工期の設定と品質確保を前提に、公正な入札契約条件と労働条件の下での競争がなされていくことも重要な要素であると考えられる。

(e)民間発注工事における配慮

今回の調査は、公共調達がテーマであるが、建設市場全体においては、民間工事が大きなウエイトを占めている。従って、民間建設市場における、公正な労働条件の確保は重要である。
確かに、民間発注の建設工事の価格や契約条件は、民間主体同士の交渉により決められるものではあるが、たとえば社会保険等加入のような法令上の義務の履行について必要な経費は、民間発注者においても負担して然るべきものであると考えられる。民間工事の発注者においても、建設工事の担い手確保に向けた協力を期待したい。

おわりに

今回は、限られた数の地方公共団体ではあったが、地方公共団体における担い手確保に向けた取り組みを調査した。今回の調査先の傾向から、都道府県に見られるようなタイプと町村に見られるようなタイプという、2つの対照的なタイプを抽出するとともに、今後の課題を提示した。

社会資本や住宅をはじめとする建築物の建設や維持管理は、人口減少社会においても必要不可欠であり、建設業が担い手を確保していくことの社会的意義は大きい。担い手確保のためには、個々の建設企業及び建設業界全体の努力が重要であることは勿論であるが、公共事業発注者側の取り組みも重要である。公共調達における担い手確保に向けた取り組みがさらに進められることが期待される。

第 4 章

海外の建設業

4.1　M&A 等を通じた新たな海外事業展開

（本節の目的）

・ 近年の我が国建設企業の海外事業展開において、M&A 手法の活用という新しい動きがみられるようになった。本節では、そのような取り組みが我が国建設企業の海外市場の開拓におけるビジネスモデルとなる可能性について考察する。

（我が国建設企業の海外事業展開の現状）

・ 近年、我が国建設企業は海外事業展開を強化している。2014 年度の海外受注高は 1 兆 8,153 億円と過去最高を記録し、2015 年度も前年並みで推移しており、かつてない活況をみせている。また建設企業各社は、中期経営計画に海外事業の拡大や新規市場の開拓を謳うなど、海外事業展開の強化に前向きな姿勢をみせている。
・ そうした背景には、①我が国建設投資の先行きに対する懸念、②海外建設市場の拡大、③我が国建設企業の財務状況の改善、④政府による支援策、の 4 つの要因があると考えられる。

（我が国建設企業の M&A への取り組み）

・ 鹿島建設株式会社は、現在 20～25%である海外事業比率を高めていくという経営方針である。そのために「時間とプラットフォームを買う」手段である M&A を活用して、米国、オーストラリアの企業を傘下に収めている。
・ 米国で「設計・エンジニアリング」、「投資・開発事業」も展開している同社は、施工を含めた 3 つの事業分野におけるグループ企業間の分業や協働を図り、M&A によるシナジーを発揮している。
・ 株式会社大林組は、顧客開拓や事業の安定化など自社のみの経営資源による米国事業展開の限界を認識し、M&A を軸とした事業展開を図るという方針をとるようになった。
・ 大林組が 2007 年に買収したウェブコー社は、カリフォルニア州の大手の一角を占める建築主体の企業である。大林組が求める現地における確固とした経営基盤と、ウェブコー社が求める土木の技術と実績と、双方の期待が一致して M&A に至った。
・ カナダのケナイダン社は、オンタリオ州に拠点を置く土木工事を中心とした企業であり、大林組とは M&A 前から交流関係にあった。同社は将来にわたる会社の存続と安定した成長のための財務基盤を必要としていた。一方大林組は、P3 先進国でありインフラ投資への意欲の高いカナダでの事業展開を見据え、ケナイダン社に M&A を提案した。

・ ウェブコー社、ケナイダン社の両社は、大林組の土木工事の技術や実績、強固な財務基盤などを活用し、事業量の拡大やそれまで経験のなかった工種での工事受注など、M&A による成果を実現している。
・ その他の我が国建設企業においても、現地企業への資本参加や合弁企業の設立など、M&A 以外の手法による現地企業との連携を通じた事業展開を図る事例が増えている。

（海外事業展開の課題）
・ 鹿島建設、大林組ともに M&A によって北米事業の拡大を実現し、連結売上高全体に寄与しており、両社の M&A を活用した海外事業展開は一定の効果をもたらしている。
・ 両社は、地域色が強く、顧客との信頼関係の構築に長い時間を要し、かつスケール・メリットが働きにくいという建設業の特徴を踏まえ、買収先企業の有する現地で確立された経営基盤を有効に活用する取り組みを着実に遂行している。
・ M&A は、我が国建設企業によるこれからの海外事業展開の有効な手段となりうる。国内市場の動向や経営環境の変化などによって、今後建設業においても M&A を経営戦略に取り入れる必要性は高まって来ると考えられ、そうした将来に備えた検討を始める時機にきている。鹿島建設、大林組の先進的な事例は、その有益な示唆を与えている。

4.1　M&A 等を通じた新たな海外事業展開

はじめに

当研究所は長年にわたり、海外で事業を展開する我が国建設企業の動向について調査を行っている。我が国建設企業の海外事業は、国内外の経済動向や政治状況に影響を受けながら、また進出先の各国事情に柔軟に対応しながら、そして、欧米や東アジアなどの同業者との激しい競争に晒されながら、今日まで発展してきた。その過程は、未知の市場、言葉や商慣習の違い、慣れない気候風土など幾多の困難を乗り越えて、工事を完成し、社業の発展に資するための各企業の挑戦の歴史だったともいえる。

現在、我が国建設企業が進出している国・地域は 100 におよぶ。その中には、50 年を超える進出の歴史がある国もあれば、今後の経済発展が期待される進出間もないところもある。いずれの国・地域においても、現地に赴いて事務所を構え、人材を採用し、調達先を開拓しながら拠点を築き上げていった努力の上に、今日の事業があるのは間違いない。建設業に限らず、企業が新しい市場を開拓する際には、そのような試行錯誤が存在している。

近年、我が国建設企業の海外事業展開において、新たな動きがみられるようになった。それは、現地の企業を買収して事業の拡大を図るというものである。一般に M&A といわれる経営手法であるが、我が国建設業界において前例のあまり多くない取り組みを軸にして海外事業展開を図っている会社がある。いわば新たな形の試行錯誤とも言えよう。本節ではこのような動きに着目し、その新規市場の開拓におけるビジネスモデルとしての可能性を考察したい。

本節の執筆にあたり、株式会社大林組、鹿島建設株式会社、大和ハウス工業株式会社には、当研究所の取材に対応いただき、海外事業への取り組みや進出先における事業展開の状況などについて貴重な情報をご提供いただいた。ここに感謝の意を表する。

4.1.1　我が国建設企業の海外事業展開の現状

(1)　海外事業展開の現状

我が国建設企業は、戦前には日本の領土であった台湾や朝鮮半島、および中国東北部（旧満州国）でインフラや軍事施設、日本の製造業の工場など多くの建設工事を手掛けたほか、政府の要請により建設企業が共同して匿名組合「共栄会」を設立し、中国や南米、東南アジアなどで土木工事を行ったとの記録も残っている[1]。

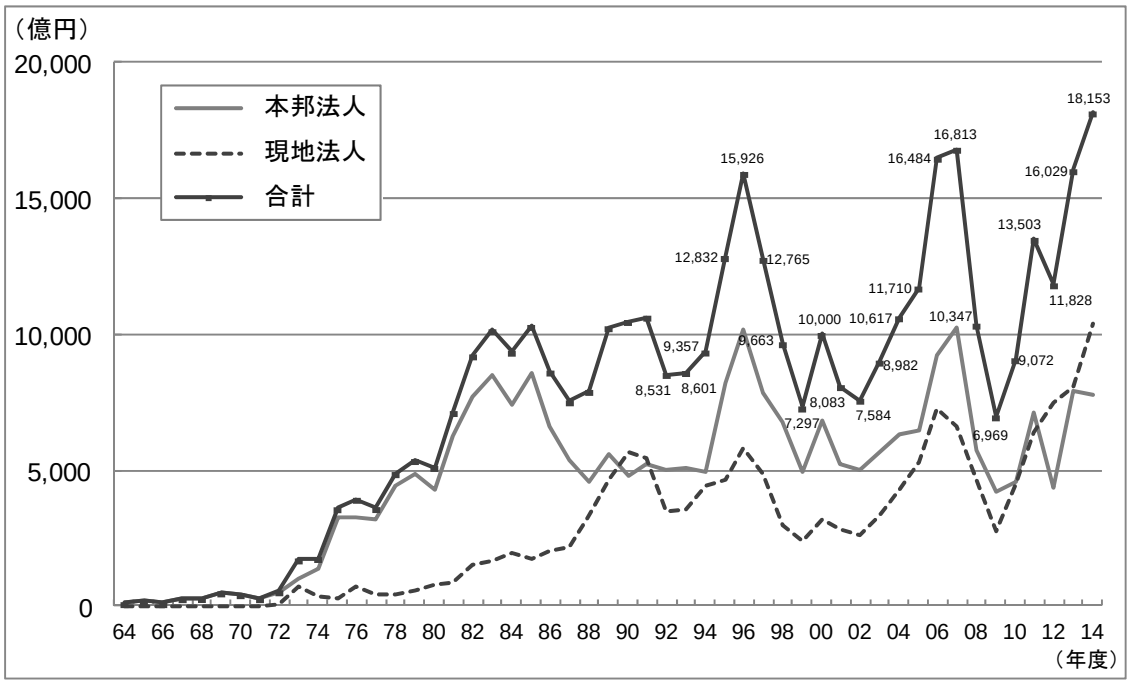
戦後は専ら荒廃した国土の復興への従事を余儀なくされ、しばらくの間我が国建設企業が海外で工事を行うことはほとんどなかったが、1954 年から日本政府による戦争被害国に対する賠償の実施に伴う建設工事が始まり、それらへの参加によって再開された。1960 年代に入ると、日本の製造業の海外進出や政府開発援助（ODA）の拡大に伴う工事が本格化し、1983 年には年間の海外受注高が初めて 1 兆円を突破した。その後は 1985 年のプラザ合意後の円高の進行による製造業の海外進出の加速、1990 年代のアジア諸国の経済成長とアジア通貨危機、2008 年に発生したリーマン・ショックによる世界的な不況など、内外の経済動向の影響を受け、受注高は増減を繰り返しながら推移してきた。

東南アジアにおける旺盛なインフラ需要やアメリカの景気回復に伴い、2011 年度以降海外受注高はリーマン・ショック後の落ち込みから回復し、2014 年度には過去最高の 1 兆 8,153 億円を記録（図表 4-1-1）、2015 年度についても 2015 年 12 月現在でほぼ前年並みで推移しており、我が国建設企業による海外事業展開はかつてない活況をみせている。

地域別にみると、アジア、中東、北米の 3 つの地域の建設受注高が全体の 8～9 割を占める。アジア地域が常に最も受注高の多い地域であり、2000 年以降一貫して 5,000 億円以上の受注高を維持している。中東地域は、建設ラッシュに沸いた 2004 年から 2008 年にかけて急激な増加を見せた後、リーマン・ショックを経て急激に減少した。近年は、景気の回復基調が続く北米地域での受注の伸びが目立っている（図表 4-1-2）。国別では、年度毎の変動はあるものの、シンガポール、米国、タイ、台湾、中国、ベトナムなどの国々で受注高が多い。海外への派遣人員数は、2015 年 3 月末現在で 4,441 名、派遣先は 78 カ国となっている（図表 4-1-3）。

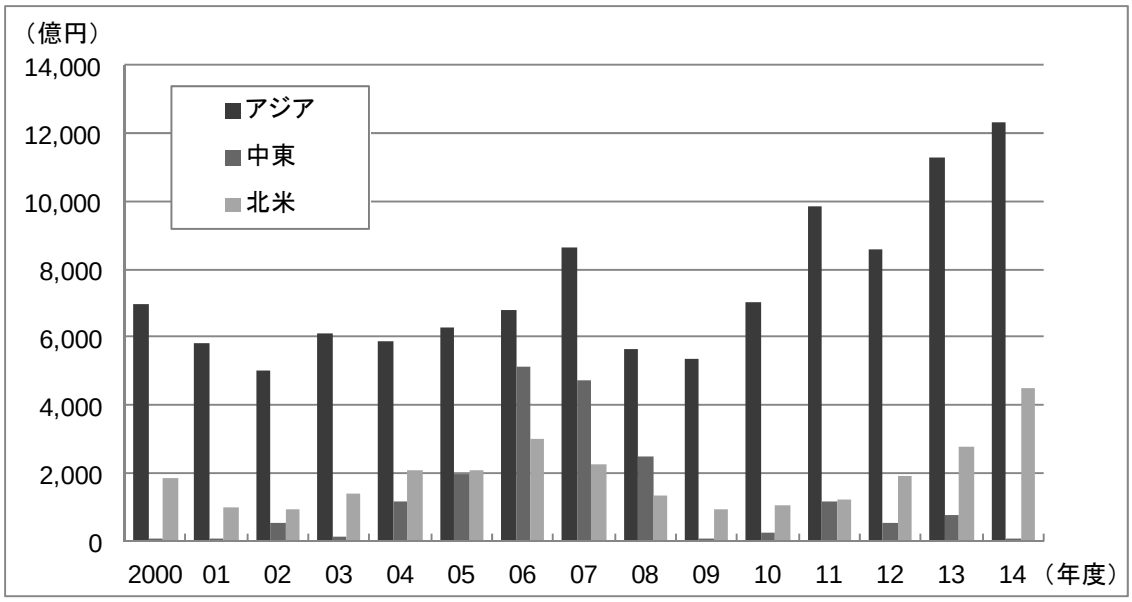
[1] 株式会社大林組ウェブサイト「大林組八十年史」

図表 4-1-1　海外建設受注高の推移



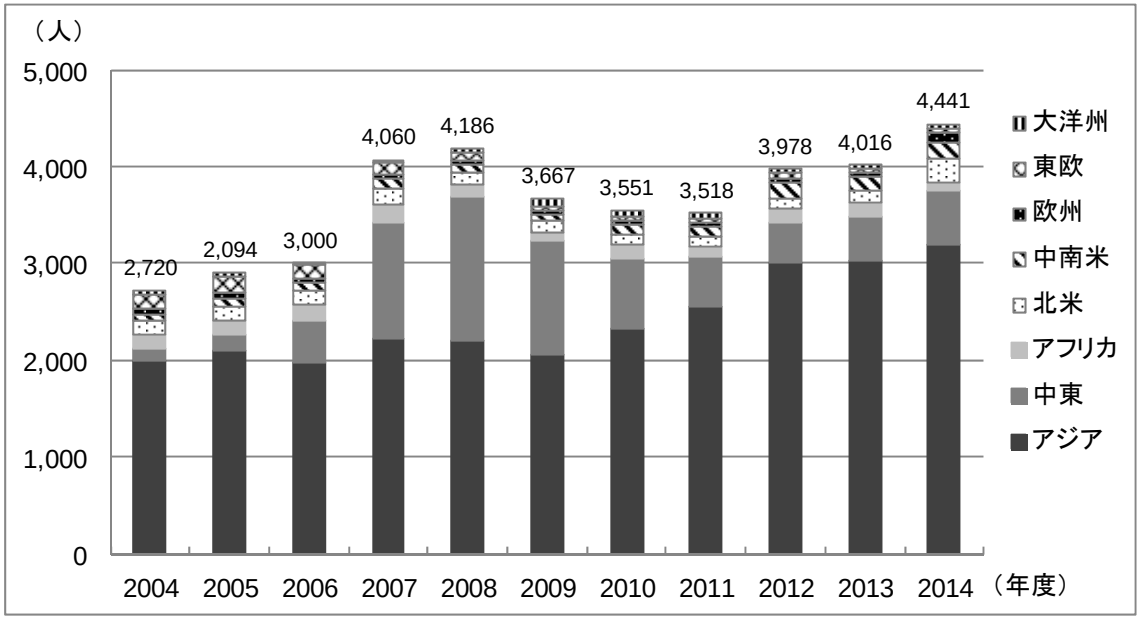
（出典）一般社団法人海外建設協会ウェブサイト

図表 4-1-2　地域別建設受注高の推移



（出典）一般社団法人海外建設協会「海外建設受注動向の概要」

図表 4-1-3　海外派遣人員数の推移



（出典）一般社団法人海外建設協会「海外建設受注動向の概要」

(2)　海外事業展開強化の背景

近年、我が国建設企業の海外事業展開を強化する動きが目立つようになっている。その背景にはいくつかの要因があると考えられる。

①我が国建設投資の先行きに対する懸念

我が国の建設投資額は、1992 年に約 84 兆円のピークをつけた後長期的な減少が続き、2010 年にはピーク時から約半減となる約 42 兆円にまで落ち込んだ。その後、政府の経済対策や東日本大震災の復興需要等により持ち直し、ここ数年は約 50 兆円で推移している。

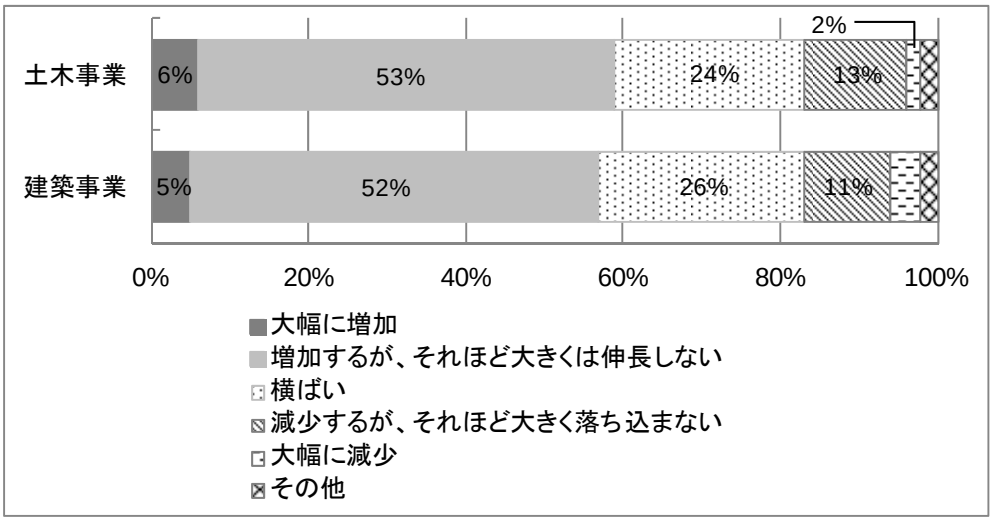
しかしこの間、国内の社会・経済構造は大きく変化した。日本の人口は減少局面に入り、製造業が生産拠点の海外移転を加速する中で、恒常的に黒字であった日本の貿易収支が赤字に転じるようになった。また、長期的な景気低迷による税収減や高齢化の進展に伴う社会保障費の増大などにより、政府債務は 1,000 兆円を超える水準まで増加しており、財政の健全性が懸念されている。

このような状況では、政府の建設投資がかつての規模に回復することは考えにくい。2020 年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向けた競技施設や関連インフラの整備、中央リニア新幹線の建設など明るい材料も見られるが、人口減少による経済成長率の長期的な低下が懸念され、今後の建設投資の動向に慎重な見方が存在する。一般社団法人日本建設業連合会の調査によると、日建連会員企業の約 6 割が国内建設投資は 2020 年度までは増加すると予測する反面、2025 年度までの予測では縮小を見込む企業が約 6 割となっ

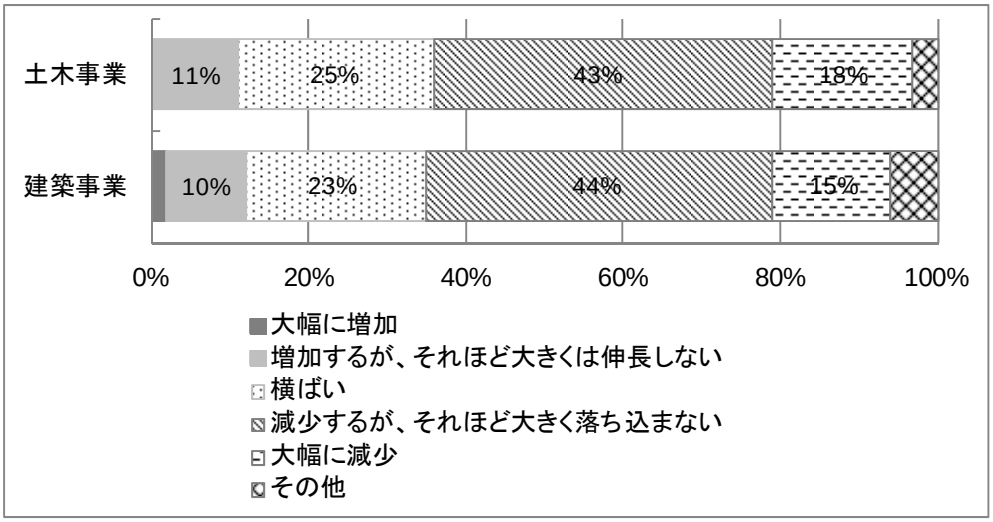
ている（図表 4-1-4）。

図表 4-1-4　今後の建設市場に対する建設企業の見方

2020 年度までの見通し



2025 年までの見通し



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

②海外建設市場の拡大

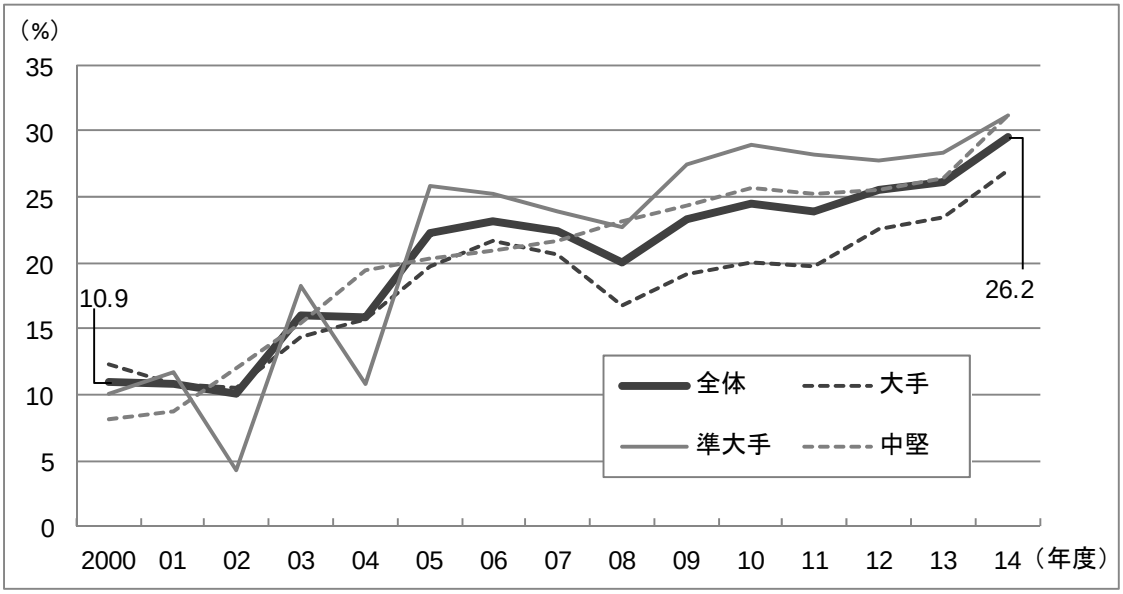
一方、世界の建設市場に目を向けると、今後の大きな成長が見込まれている。海外シンクタンクのグローバル・コンストラクション・パースペクティブスとオックスフォード・エコノミクスの予測によると、世界全体の建設市場は年平均 3.9%ずつ成長し、2030 年ま

でに現在より 85%拡大すると見込まれている[2]。またアジア開発銀行研究所は、アジア太平洋地域におけるインフラ投資需要は、2010 年から 2020 年までの 10 年間に合計 8.2 兆ドル（約 960 兆円）となると試算している[3]。こうした予測には必要な資金が円滑に供給されるという前提条件がつくが、膨大な市場規模である。

③財務状況の改善

以上のような外部要因に加えて、近年我が国建設企業の財務状況が改善したことも、建設企業の海外事業展開を後押ししていると考えられる。我が国証券取引所に上場している建設企業の自己資本比率は改善傾向にあり（図表 4-1-5）、海外事業などの新たな事業に乗り出すためのリスク許容力が増大したと推察される。

図表 4-1-5　自己資本比率の推移



（出典）一般財団法人建設産業経理研究機構「建設業の経営」を基に当研究所にて作成

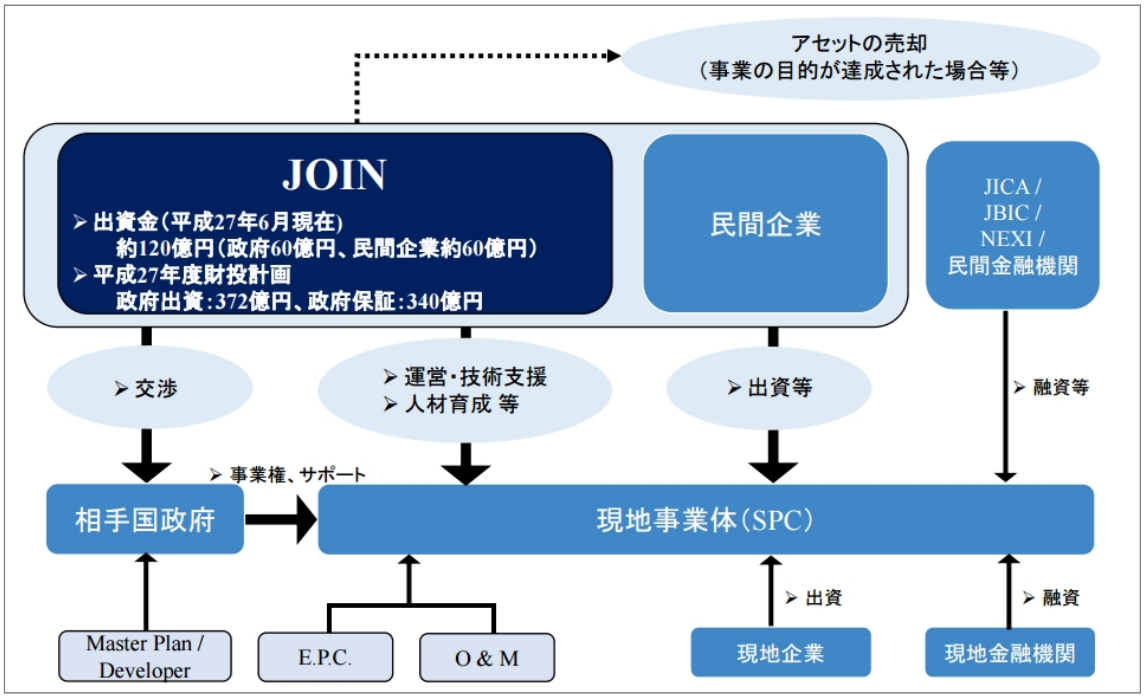
④政府による支援策

建設企業の海外進出に対する政府の支援策も強化されている。政府は 2013 年、世界のインフラ重要を取り込んで日本の経済成長につなげるため「インフラシステム輸出戦略」を策定して、官民連携による支援を推進している。また国土交通省は 2014 年、民間企業と共同で株式会社海外交通・都市開発事業支援機構（Japan Overseas Infrastructure Investment Corporation for Transport & Urban Development, JOIN）を設立、現地インフラ事業体への出資や人材派遣などを通じて、海外インフラ事業における我が国企業の事

[2] Global Construction Perspectives and Oxford Economics 「Global Construction 2030」
[3] アジア開発銀行研究所 「Estimating Demand for Infrastructure in Energy, Transport, Telecommunications, Water and Sanitation in Asia and the Pacific:2010-2020」

業機会の拡大につなげるとしている（図表 4-1-6）。2015 年 12 月までに、ベトナムでの港湾ターミナル整備・運営事業、米国・テキサス州での高速鉄道事業、ブラジル都市鉄道事業の計 3 件に対する支援が決定しており、こうした取り組みが我が国企業による海外事業の促進に寄与していくことが期待される。

図表 4-1-6　海外交通・都市開発事業支援機構（JOIN）概略図



（出典）国土交通省ウェブサイト

このように、内外の市場動向や政府の政策による後押し、さらには建設企業自身の財務健全化など複数の要因が、海外事業の強化への動機づけとなっていると考えられる。

(3)　建設企業各社の海外事業戦略

ここで、我が国建設企業の経営戦略における海外事業の位置付けをみる。各社が策定・公表している中期経営計画のうち、海外事業に関わる部分を抜粋したのが、図表 4-1-7 である。各社の海外事業展開の現状を踏まえたものであり、内容は各社各様だが、数値目標を明示している企業についてはいずれも現状よりも増加する計画としており、そのほか新たな進出先の開拓や、受注機会の拡大を狙った様々な取り組みも謳われている。

図表 4-1-7　建設企業各社の中期経営計画における海外事業展開計画

会社名	計画期間	主な内容
鹿島建設	2015～2017 年度	・現地企業からの受注拡大 ・M&A を通じた事業基盤の拡大（オーストラリア市場への再参入他） ・海外での差別化推進（R&D、エンジニアリング）
大林組	2015～2017 年度	・海外建設事業売上高を全体の 25%に （2014 年度実績 22.7%）
清水建設	2014～2018 年度	・長期的に海外事業が全社事業量の約 2 割を担える体制を確立 ・新規分野の収益性を重視した事業の実現
大成建設	2015～2017 年度	・海外インフラ輸出への参画に向けた体制の構築
戸田建設	2015～2017 年度	・海外事業売上高目標 2017 年度 250 億円、2020 年度 400 億円 （2014 年度実績 210 億円） ・現地法人の見直し、進出地域の拡大 ・開発事業（環境事業、スマートシティ等）への取り組み
西松建設	2015～2017 年度	・ラオス・カンボジアへの進出（メコン地域）
安藤ハザマ	2015～2017 年度	・土木事業：無償に加えて、有償・一般案件の取り組み強化 ・建築事業：外資系新規顧客開拓、生産施設以外の用途物件への取り組み

（出典）各社の中期経営計画資料を基に当研究所にて作成

また、一般社団法人海外建設協会が行ったアンケート[4]によると、

・「2017 年には海外事業売上を 1,000 億円まで伸ばしていく」（JFE エンジニアリング）

・「2020 年に会社全体完工高の 10%を目指している」（鉄建建設）

・「新 3 カ年計画では大幅な事業量の増加を見込んでいきたい」（フジタ）

といった事業規模の拡大を目指すものや、

・「国内ベンチャー企業との連携、CM、PPP など新ビジネスモデルへの取り組みを模索する」（熊谷組）

・「（運営型プロジェクトの）コンソーシアムを組める資金や技術のパートナーを模索したい」（佐藤工業）

・「投資開発・環境・インフラ PPP など新規業態への取り組みを図る」（清水建設）

[4] 一般社団法人海外建設協会　「OCAJI」　Vol.40

など新たな事業機会、ビジネスモデルへの取り組みを図るとの回答がみられる。全体としては、アジアを中心とした建設市場の拡大、環太平洋経済連携協定（TPP）の大筋合意による新たな市場開放、日系製造業の海外進出の拡大などに期待しながら、海外事業の拡大・強化に取り組むという各社の前向きな姿勢が伺える。

4.1.2　M&A 手法の特徴

(1)　海外事業展開の形態と特徴

我が国建設企業が海外に進出する場合、自社の経営方針のほか、進出先における法律、税制などに応じて適切な形態を選択することとなる。以下にそれらの形態を分類し、それぞれの特徴を述べる[5]。

a)　本社による直轄

本社の海外部門の下部組織として進出先に支店や営業所などを設置し、本社が直接事業を管轄する。本社が策定した経営方針の下、会計や内部統制など本社と同じ経営方式によって事業を遂行する。

本社の一組織であるためコントロールが行き届きやすい、機動的な資金移動が可能[6]、撤退が比較的容易、といったメリットがある。反面、顧客や協力業者など調達先を自ら開拓する必要があり、事業が軌道に乗るまでに長い時間を要する。また進出先に外国資本による国内市場再移入に対する規制（外資規制）がある場合には、事業活動が制限される。

b)　現地法人の設立

進出先に本社の出資による現地法人を設立し、連結子会社として事業を遂行する。進出先での事業に関する責任と権限を明確化する、進出先の外資規制に適応する、などの目的で採用される形態である。

外資規制がない国・地域において、現地における事業遂行に関する意思決定や収益管理など経営の責任と権限を明確にするために現地法人を設立する場合、出資金の全額を自社が出資して 100%子会社とすることが通常である。この場合、外部の資本が入らない点において a）本社による直轄と同じであり、経営のコントロールの容易さ、顧客や協力業者の開拓の困難さ、外資規制の影響など類似のメリット・デメリットある。ただし、進出先の会社法や会計規則、税制などが適用される点、法的に別会社となるため資金移動の際に出資や貸借などの手続きが必要となる点、撤退の際には会社の清算に時間と費用を要する

5　（参考）梶浦雅己「はじめて学ぶ人のためのグローバル・ビジネス」（文眞堂）
6　国外への資金送金に関する規制により、資金移動が容易でない国も存在する。

点などの違いがある。

外資規制への対応のために現地法人を設立する必要がある場合、事情は異なってくる。外資規制では通常、自社による出資割合に上限を設けており、残りの出資を現地の個人または法人に求める必要がある。この場合、現地法人の事業上の重要な意思決定に共同出資者の承認が必要となり、事業遂行に関する全ての事項を独自にコントロールすることができなくなる。

c)　現地企業との連携

資本のやり取りを伴わない業務提携、資本関係を伴う現地企業への資本参加、現地企業との共同出資会社の設立（合弁）など、様々な形態がある。業務提携や資本参加の場合、ジョイント・ベンチャーによる施工や、下請契約を前提とした共同での受注活動などが考えられる。さらに資本参加は、株式保有や役員派遣などを通じて現地企業の経営に一定の影響力を持つことができる。また、将来の買収を見据えた前段階として行われる場合もある。共同出資会社では、経営資源[7]を相互に提供して経営を行い、出資比率に応じて資産や収益を配分する。

このような取り組みは、相手企業の顧客、協力業者などの経営基盤[8]、人材などの経営資源の活用を可能にし、事業コストやリスクを相手企業と分担することができる。その一方で、事業遂行上の意思決定は相手企業との協議が必要となり、合意に至らない場合は事業の遂行が滞ったり、紛争に発展するケースも考えられる。また、相手企業の経営状態が事業に影響を及ぼすため、相手企業の選定には慎重な調査を要し、提携後も継続的なモニタリングが必要である。

d）現地企業の買収（M&A）

M&A に関して法律や会計規則などに明確な規定がある訳ではないが、ここでは「ある企業が他の企業の資産や株式を取得して、企業や事業の経営権を取得する行為」とする。

M&A は他の企業の持つ経営基盤・経営資源を活かし、迅速な事業展開を可能とする経営手法である。顧客、協力業者などの取引先関係、技術、設備、人材、事業遂行のための企業組織、実績、現地での評価や知名度など、自ら構築するには相当の時間を要するこれら経営基盤・経営資源を一括して得ることができることから、M&A は「時間を買う戦略」と言われる。

また M&A では、被買収会社の売上高や経常利益などの数値が連結会計を通じて買収した会社の数値に加算されるため、売上高の増加など経営数値に直接的な効果がある。企業は 3 カ年や 5 カ年などの中期経営計画を策定し、上場企業はこれを公表することが一般的であり、計画の一部である売上高や利益などの数値目標は、株主や投資家などからその企

[7] 本節では「ヒト・モノ・カネ・情報・知識など経営に必要な有形・無形の財産の総称」と定義する。
[8] 本節では「生産・販売・管理・開発など経営を可能とするシステム」と定義する。

業のコミットメント（必達目標）と捉えられる。そうした企業にとっては、M&A による経営数値の拡大のメリットは小さくない。

一方で M&A は、なるべく安く買いたい買い手側と、なるべく高く売りたい売り手側との利害対立を含む取引でもあり、交渉過程において高度な判断が求められる。買い手側は時間の制約のある中で売り手側企業の財務状態、資産内容、事業価値、事業に関わる契約の状況など多岐にわたる査定を行わなければならず、会計、法務などの専門知識が必要となるため、M&A の交渉では通常会計や法務などの外部専門家を起用することが一般的である。こうした外部専門家への報酬や、売り手企業の株式取得の対価も含め、M&A にかかる費用は非常に大きなものとなる。買収後の組織や業務の統合作業（Post Merger Integration、PMI）に多大な時間と労力を必要とし、この作業の失敗が M&A 全体へと繋がる大きなリスクを秘めている。外資規制のある国においては、法で定める出資割合を超えて株式を取得すると規制に抵触するため、M&A の実行が困難となる。

図表 4-1-8　海外事業展開における形態別の主な特徴

形態	メリット	デメリット
a）本社による直轄	・本社によるコントロールが容易である。 ・事業上の意思決定を独自に行うことができる。 ・撤退が容易である。	・顧客や協力業者の開拓に時間を要する。 ・外資規制を受ける。
b）現地法人の設立	・本社によるコントロールが容易である（100%出資の場合）。 ・事業上の意思決定を独自に行うことができる（100%出資の場合）。	・顧客や協力業者の開拓に時間を要する。 ・外資規制を受ける（法定の出資割合を超える場合）。 ・事業上の意思決定を独自に行うことができない（共同出資の場合）。 ・撤退に時間を要する。
c）現地企業との連携	・現地企業が保有する経営資源・経営基盤を活用することができる。 ・提携相手企業とリスクを分担できる。 ・法定の出資比率を満たせば外資規制を受けない。	・事業上の意思決定を独自に行うことができない。 ・提携相手企業の経営状態に影響される。
d）現地企業の買収（M&A）	・現地企業の経営資源・経営基盤を一括して取得できる。 ・買収企業の売上、利益が連結財務諸表に加算される。	・多額の資金を必要とする。 ・会計や法務など高度な専門知識を必要とする。 ・買収後の統合作業（PMI）に多大な時間と労力を要する。 ・外資規制を受ける。

（出典）梶浦雅己「はじめて学ぶ人のためのグローバル・ビジネス」（文眞堂）の記述を基に当研究所にて作成

(2)　M&A の目的

M&A の目的は、根源的には「企業価値の増大」ということだが、大きく、既存事業に関するものと新規事業に関するものに分類することができ、さらに細分化すると図表 4-1-9 の通りに整理することができる。

価格支配力や顧客へのアピール効果など市場シェアが競争戦略上重要となる業種においては、市場シェアの拡大のための同業者の買収が行われることがある。また、製造業、エネルギー産業、運輸・通信業など固定費の割合の高い産業、あるいは購買力（バイイングパワー）が武器となる小売・流通などの業種においては、スケール・メリットによる収益力の向上や経営効率の改善を狙う M&A の事例も多い。これらは事業規模の拡大が直接的な経済効果を及ぼすものであり、M&A における有力な動機となる（図表 4-1-10）。

海外や国内の特定の地域など、自社が事業を行っていない地域への市場参入は、既存事業の市場の拡大と、市場の地域的分散によるリスクの軽減につながる。自社にない製品やサービス、技術等の取得など、既存事業の質的拡充を目的とする M&A は IT 産業で多くみられ、画期的な技術やサービスを開発した振興企業が、別の巨大 IT 企業に買収される例は枚挙にいとまがない。

製品やサービスの企画、設計、製造、物流、販売といった一連の活動をバリューチェーンといい、これらを統合して内製化することを垂直統合という。各工程で発生する中間コストを削減したり、製品やサービスに関わる情報漏洩のリスクを軽減したり、後工程の意向を前工程にフィードバックして作業効率を高めたりできるメリットがあり、これを M&A によって行おうという事例もある。製造業者が卸や小売企業を買収する例や、オペレーション・システム（OS）を開発するソフトウェア企業がコンテンツ・プロバイダーや端末メーカーを買収する例などがこれにあたる。

また、収益源の多様化やリスク分散を主な目的とする新規事業への参入するにあたって M&A を活用するケースもある。新規事業への参入は既存の事業とは全く異なる技術、経験やノウハウが必要となり、それらを自ら構築するよりも、その事業における経営基盤の確立した企業を買収する方が、より短い時間でその事業を自社の事業ポートフォリオの多様化に取り込むことができる。

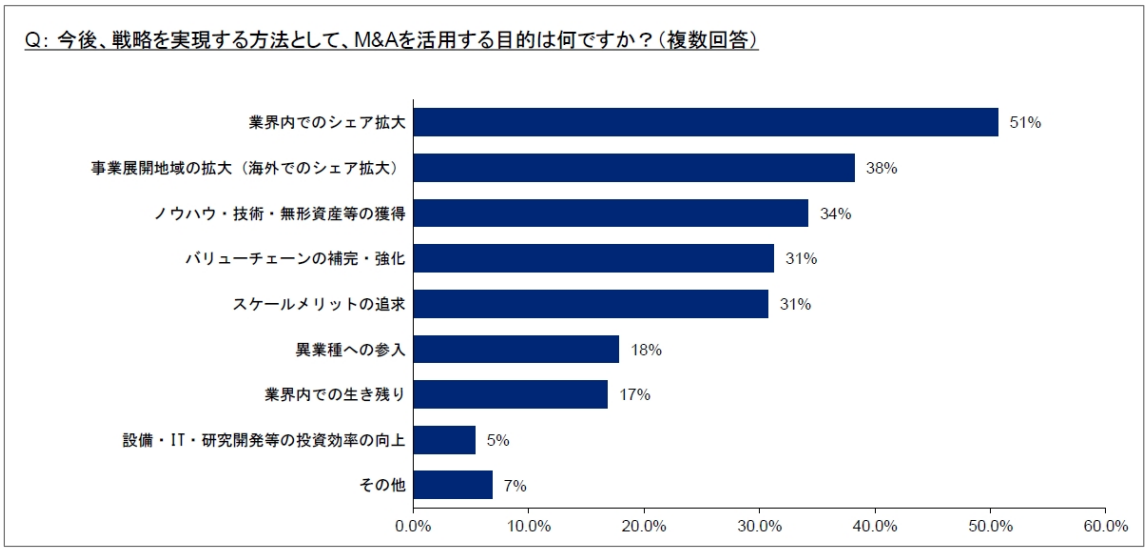
本節で取り上げる建設企業の M&A による海外事業展開は、経営基盤を持たない、あるいは既存の経営基盤を強化したい国や地域において、現地の同業者を買収することによって経営基盤の獲得・強化を目指すと同時に、事業の地域的分散によってリスクを軽減することも意図したものとして、図表 4-1-9 の分類の中では「新市場の開拓・強化」を目的としたものに分類することができるであろう。

図表 4-1-9　M&A 戦略の目的別分類

M&A の目的		M&A 戦略
既存事業	市場シェアの拡大	同業他社の買収
	スケール・メリットによる効率化	同業他社の買収
	新市場（地域）の開拓・強化	事業を行っていない地域での同業他社の買収
	商品･サービス･技術の取得･拡充	異なる商品・サービスを保有する同業他社の買収
	バリューチェーンの拡大・強化	製造、販売、物流、開発など機能間の統合（垂直的統合）のための買収
新規事業	経営の多角化	異業種企業の買収
	事業ポートフォリオの転換	異業種企業の買収

（出典）当研究所にて作成

図表 4-1-10　M&A 実施目的



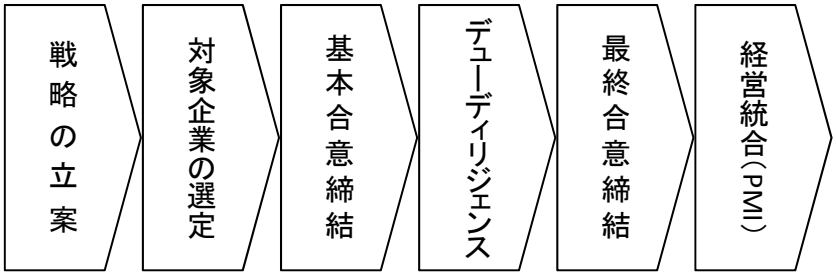
（出典）デロイト・トーマツ・コンサルティング株式会社「M&A 経験企業にみる M&A 実態調査（2013 年）」

(3)　M&A の主要プロセス

M&A は、それぞれのプロセスごとに解説書が存在するほど専門性の高い業務が集積した経営手法であるが、ここでは、後述する我が国建設企業による M&A への取り組みをみるために必要な概略的な内容を把握する[9]。

9　（参考）松江英夫「経営統合戦略マネジメント」（日本能率協会マネジメントセンター）、木俣貴光「企業買収の実務プロセス」（中央経済社）

図表 4-1-11　M&A の主要プロセス



（出典）松江英夫「経営統合戦略マネジメント」（日本能率協会マネジメントセンター）、木俣貴光「企業買収の実務プロセス」（中央経済社）記述を基に当研究所にて作成

①戦略の立案

M&A は会社の経営戦略を実現する手段であり、またその実行に多くの経営資源の配分が必要な業務であるため、まずは経営戦略を明確にすることが前提となる。その上で、M&A によって戦略の中の何を実現するかを定め、全体の経営戦略の中に位置付ける必要がある。

②対象企業の選定

M&A 計画に基づいて、その対象となりうる企業を選定するための情報収集を行う。投資銀行や M&A コンサルタントなどから売却意思のある企業の情報を入手することもあり、自ら市場調査を行う場合もある。その後、対象企業候補のリストを作成し、その中から絞り込みを行う。またこの時点で入手できる情報を基に初期的な分析を行い、買収金額の基礎となる価値算定を行う。

③基本合意締結

M&A の交渉では、まず対象企業に買収の意思表明を行い、買収金額、買収スキーム（合併、会社分割、株式譲渡、新株引受、など）、時期、買収後の役員や従業員の処遇、買収契約条項などを交渉する。

基本的な条件が合意に至った時点で、基本合意を締結する。法的拘束力がある訳ではないが、買い手側企業への独占交渉権の付与や守秘義務、最終合意に向けてより詳細な条件交渉が進められる旨が規定される。

④デューディリジェンス

買収対象企業の財務状態や事業の状況などを詳細かつ多角的に調査・分析し評価を行う作業である。非常に専門性の高い作業であり、法務については法律事務所、財務や資産内容については監査法人や会計事務所、事業内容については経営コンサルティング会社などに依頼することが一般的である。この作業において判明・発見された事項を買収金額や合意条件に折り込んでいくこととなる。

⑤最終合意締結

全ての条件について合意が成立したら、M&A の最終的な契約が締結される。これによって両当事者は M&A を遂行する法的義務が発生することとなる。契約の定めに従って株式譲渡や買収代金の支払、資産の引き渡し、株主名簿の書き換えや変更登記などの手続きが行われる。

⑥経営統合（PMI）

PMI とは「Post Merger Integration」の略であり、被買収企業の組織や業務を買収企業に統合し、M&A 実行後の新しい経営体制を構築する作業を指す。子会社となった買収対象企業の経営目標を設定し、そこに至るための計画、スケジュールを作成して、組織や制度、意思決定の構造、業務プロセスなどを統合していく。M&A の成果を上げるための最も重要なプロセスとなる。

4.1.3　我が国建設企業の M&A への取り組み

(1)　M&A への取り組み状況

①鹿島建設株式会社

【歴史】

鹿島建設株式会社における M&A の歴史は、2002 年にハワイの大手建設会社ハワイアン・ドレッジング社を買収したことに始まる。同社は 1902 年創業のハワイ最大手の建設会社として知られている。1980 年代から、鹿島建設やその現地子会社が設計や開発を手掛ける物件をハワイアン・ドレッジング社が施工するなど、鹿島建設とは良好な取引関係にあったが、2001 年にハワイアン・ドレッジング社の親会社の経営が悪化したのを機に、鹿島建設が買収した。その後、鹿島建設は M&A を米国における事業戦略の柱とし、2005 年にザ・オースティン社、2008 年にバトソンクック社を買収し、事業を拡大していく。そして直近では、2015 年にオーストラリアのアイコン社を買収し、オーストラリア市場に本格的に参入することとなった。

【M&A 採用の契機】

鹿島建設は、海外事業展開において M&A を採用している、我が国建設企業の中で数少ない一社である。

同社は過去に、米国での事業展開において「苦い経験」[10]を味わっている。1990 年代、

[10] 鹿島建設株式会社ウェブサイト「特集 KAJIMA in USA ～米国進出 50 年を迎えて～」

日本のバブル経済崩壊による日系企業からの受注低迷という状況を打開するため、同社は米国現地法人の経営を日本人に代えて現地でスカウトした人材に任せ、米国企業からの受注獲得を目指した。しかし、受注の拡大には成功したものの採算の悪化や顧客対応力の低下などに直面し、自前の経営資源だけでは米国での事業拡大は難しいと認識することとなった。このことが、同社が M&A による事業拡大という選択をする契機となった。

【M&A の基本方針】

鹿島建設は、現在 20～25%である海外事業の比率を高めていく考えで、そのために M&A は「時間とプラットフォーム（経営基盤）を買う」という有効な手段であると考えている。

買収対象企業の選定は、事業売却の意思のある企業の情報を外部から入手し、その中から検討するケースが多い。買収後も買収先企業の経営資源および経営基盤での経営を継続するため、選定に際して最も重要視するのは「当社とカルチャーが合うか」、つまり「顧客を大切にし、品質にこだわり、工期を守る」という鹿島建設の企業文化を共有し、その中で信頼関係を築くことができるかどうか、ということである。買収交渉の過程において、工事実績や財務などの評価と併せてそうしたことを見極めるようにしている。また同社は米国で「設計・エンジニアリング」、「投資・開発」など建設工事以外の事業も展開しており、施工を含めた 3 つの事業分野の分業や協働、シナジーの可能性なども重要な要素である。既存の子会社の地域や事業領域との重複を避けながら買収対象企業を選定し、それらが持つ各事業分野における強みを既存の分業・協働体制に取り込み、活かすことが、同社の M&A の大きな狙いである。

買収後は、買収企業の経営基盤を活かすため買収前の経営陣が引き続き経営にあたり、同社は取締役会や内部統制など連結経営の統治機構を通じたコントロールを実施していくこととなる。その他、グループ内の融和を図るため、全子会社の社長による年 2 回の社長会や毎月の電話会議、従業員に対しては季節のイベントや永年勤続者の表彰などを行うなど、コミュニケーションのための細やかな配慮も欠かさない。

【買収後の状況】

これまでの一連の買収によって、様々なシナジーも生まれている。例えば、ある子会社が手掛ける住宅開発を別の子会社が施工したり、鹿島建設の設計・エンジニアリング子会社と買収した子会社の設計部門がジョイント・ベンチャーを組成するなどの分業・協働が行われている。また、これまで日系企業の工事を手掛けたことのなかった買収子会社が、同社を通じて日系企業からの受注を獲得するなど、子会社の新規顧客の開拓にもつながっている。

図表 4-1-12　鹿島建設が買収した海外の建設系子会社

会社名	所在地	買収年	持分比率
ハワイアン・ドレッジング社	米国・ハワイ州	2002 年	100%
ザ・オースティン社	米国・オハイオ州	2005 年	100%
バトソンクック社	米国・ジョージア州	2008 年	100%
アイコン社	オーストラリア	2015 年	70%

（出典）当研究所にて作成

②株式会社大林組

【歴史】

大林組における海外現地企業との連携の歴史は、1970 年代にまで遡る。同社は米国進出の当初、本社の直轄によって事業を展開していたが、現地市場への食い込みのため、現地企業と連携する方針に転換した。1978 年に JE ロバーツ社との共同出資による JE ロバーツ大林社を設立したのを皮切りに、1989 年に EW ハウエル社を買収、その後 2007 年にウェブコー社、2011 年にケナイダン社、2012 年に JS ビルダーズ社、2014 年にクレマー社を買収して現在に至っている。

【M&A 採用の契機】

本社による直轄で北米での事業展開をしていた大林組だが、2000 年頃から次第にその手法の限界を認識するようになった。特に民間の顧客が主体となる建築事業は、顧客や協力業者など地域色の強い市場であり、日本人だけでは現地の市場に入り込むことが難しく、また広大な米国内の様々な地域に進出する日系顧客に日本人だけで対応していくことに人的資源の限界もみられるようになった。また大規模工事が主体の同社の米国事業は業績の波が大きく、全社の業績に安定的に貢献するために現地企業を買収して、事業ポートフォリオを拡大する必要も出てきた。そうしたことを契機に同社では、米国での事業展開は M&A を軸にして図っていくという方針をとるようになった。

【M&A の基本方針】

大林組も鹿島建設と同様、現地企業である強みを活かすために、M&A 後も従前と同じ経営陣が引き続き経営にあたることを前提としている。長期的に良好な関係を築くために M&A 前の対象企業の見極めが非常に重要となるが、同社では、過去にジョイント・ベンチャーを組成して共同で施工した実績があるなど、M&A 前の取引関係を通じて対象企業との相互理解を深め、そこから M&A へと発展するケースが多い。ケナイダン社やクレマー社は、そうした経緯から M&A に至っている。買収後の経営管理が最も大きな課題であり、企業文化を共有し、信頼できる経営陣が買収後も経営を担うことが、M&A への移行を決める重要な要素となる。また、自社が持つ強みと対象企業が持つ強みが相互を補完し

合い、シナジーを見出して行くことが M&A の重要な目的である。

大林組は、中期経営計画で海外事業の比率を 25%にまで引き上げることを目指しており、併せて、収益基盤の多様化のため海外事業、開発事業、新領域事業の 3 事業を合わせて経常利益の 45%を得ることを目標としている。そのために同社は、今後も M&A による事業拡大を継続する方針である。

図表 4-1-13　大林組が買収した海外子会社

会社名	所在地	買収年	持分比率
JE ロバーツ大林社	米国・カリフォルニア州	1978 年	51%
EW ハウエル社	米国・ニューヨーク州	1989 年	92%
ウェブコー社	米国・カリフォルニア州	2007 年	100%
ケナイダン社	カナダ・オンタリオ州	2011 年	60%
JS ビルダーズ社	米国・カリフォルニア州	2012 年	50%
クレマー社	米国・ウィスコンシン州	2014 年	51%

（出典）当研究所にて作成

(2)　M&A の実施事例

本項では、大林組の北米における海外建設企業の M&A 事例について、現地取材を踏まえて紹介する。

①ウェブコー社（Webcor Builders）

【会社概要】

1971 年、カリフォルニア州サンマテオ市で創業。以降、サンフランシスコ、サンディエゴ、ロサンゼルスなどにおいて民間建築を主体に事業を展開し、後に公共工事も請け負うようになり業容を拡大、現在ではカリフォルニアで上位の一角を占める建設会社となっている（図表 4-1-14）。本社はサンフランシスコ市に置いている。2007 年に大林組が株式の過半数を取得して子会社化し、現在は完全子会社となっている。

事務所や住宅を中心に教育施設、宿泊施設など幅広い用途の建築を手掛け、大規模、高層物件の実績も豊富である。また、コンクリート工事の自社施工を行う部門もある。受注額全体の約 8 割は CM/GC 方式（CM at Risk）[11]による受注であり（2014 年）、プレコンストラクション業務にも強みを持っている。

[11] 「Construction Manager / General Contractor」の略。CM at Risk（日本語では CM アットリスク方式）とも言われ、米国では一般的に見られる発注形態である。通常の CM 方式では発注者リスクとなる工事費や工期に関する管理を CM に移管し、その結果 CM は CM としての責任に加え請負者としての責任も併せて負うこととなる。

図表 4-1-13　カリフォルニア州における売上高ランキング（2014 年）

CALIFORNIA TOP CONTRACTING FIRMS

RANK 2015	RANK 2014	COMPANY LOCATION/WEBSITE TOP OFFICER	LARGEST PROJECT TO BREAK GROUND ITS LOCATION PROJECT VALUE ($ MIL.)	MARKET SECTORS BY % OF REVENUE	REGIONAL REV. 2014 ($ MIL)**
1	1	**SWINERTON INC.** San Francisco I swinerton.com Jeffery C. Hoopes, CEO	**Trinity Plaza** San Francisco 350	**84** General Building **16** Power	1,547.02
2	3	**DPR CONSTRUCTION** Redwood City I dpr.com Jody Quinton, Regional Manager	**BioMarin Pharmaceutical Inc. – New Laboratory Building and Parking Garage** San Rafael 84	**83** General Building **15** Industrial Process **2** Telecommunications	1,480.30
3	4	**TURNER CONSTRUCTION CO.** Anaheim I turnerconstruction.com Michael J. Kuntz, Executive Vice President	**Not Provided**	**66** General Building **17** Interiors **13** Transportation	1,277.00
4	8	**WEBCOR CONSTRUCTION LP DBA WEBCOR BUILDERS** San Francisco I webcor.com Jes Pedersen, President & CEO	**Not Provided**	**78** General Building **20** Transportation **2** Water Supply	1,148.13
5	5	**KIEWIT CORP.** Santa Fe Springs I kiewit.com Bruce Grewcock, CEO	**Not Provided**	**47** Transportation **21** Water Supply **17** Power	1,135.49

（出典）Engineering News-Record ウェブサイト

【M&A の経緯】

ウェブコー社は、経営陣と従業員で株式を保有する非公開会社であり、更なる成長を目指す上では資金調達や信用力に限度があった。一方大林組は、M&A による米国での事業拡大を図るため、対象企業の情報収集を進める中で、ウェブコー社の存在を知ることとなり、両社の接触が始まった。

M&A の検討時におけるウェブコー社の最大の関心事は、M&A によって自社の企業価値が高まるかどうか、そうした M&A が実行可能かどうか、という点であった。CM/GC、請負、コンクリートの自社施工という、これまでのウェブコー社の成長を支えてきた事業構成を継続できることが重要であった。同社は、そうした観点から大林組の提案内容を精査した。

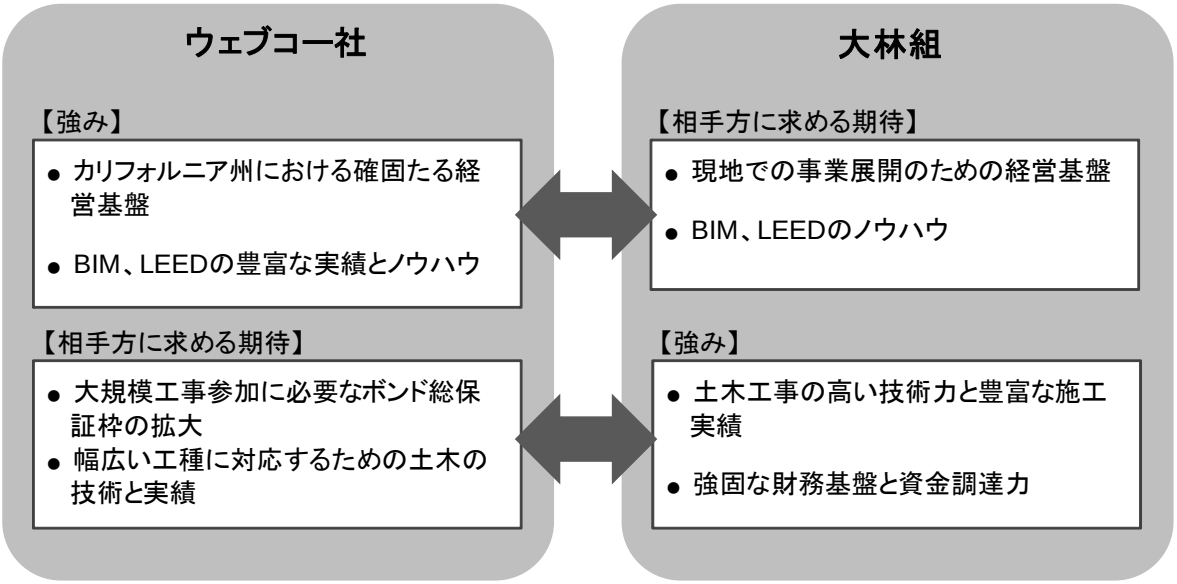
また、大林組と良好な関係を構築できるためには、大林組の経営スタイルや M&A に関する方針なども知る必要があった。それには、同じカリフォルニアで事業を行う、大林組の子会社である JE ロバーツ大林社が参考となった。同社は大林組と JE ロバーツ社との共同出資によって 1978 年に設立されて以来、業界内で非常に高い評価を有していた。このことが、大林組が短期的なリターンを求めて M&A を行っているのではなく、長期的な戦略を持って取り組み、成果を上げているという、ウェブコー社にとっての 1 つの証左となった。大林組の M&A は特定の市場へ参入するための経営手法の一環であり、自社がその戦略を実現できる存在であることを認識することとなった。

さらに、大林組の財務力や工事実績を活かして、ウェブコー社の成長への梃入れとすることも見通すことができた。財務力が大きくなれば、米国の公共工事で提出が求められるボンドの総保証枠も拡大でき、より大規模な工事への入札参加が可能となる。また、大林組の土木における豊富な工事実績と高い技術を取り入れ、建築主体で土木の工事実績に乏

しいウェブコー社がより幅広い用途の工事へと事業分野を拡大することができる。

大林組にとってもウェブコー社は、M&A のパートナーに適した存在であった。ウェブコー社はカリフォルニアという米国有数の市場において確固とした事業基盤と業界内での地位を確立している。また CM 業務も手掛けることができる高い技術力を持ち、LEED[12]や BIM などに先進的に取り組んでいる。このように両社の M&A に対する期待は一致し、最終的な合意に至った。

図表 4-1-15　ウェブコー社の M&A における両社の強みと期待



（出典）当研究所にて作成

【M&A 後の展開】

M&A によって、ウェブコー社の売上高は大きく増加した。大林組による買収前の 2006 年 12 月期の売上高が 823 百万米ドルであったのに対し、2014 年は 1,163 百万米ドルに増加している。2006 年はリーマン・ショック前の好況期で、米国の建設投資額は現在を上回っており、この売上高の増加はウェブコー社の業容が着実に拡大していることを示していると言えよう。

ウェブコー社と大林組それぞれの強みを活かした協働も行われている。ウェブコー社と大林組がジョイント・ベンチャーで施工中の Transbay Transit Center 建設工事（詳細は後述）は、地下構造物や既存道路との接続のための高架道路が含まれており、こうした工事は土木工事の実績に乏しいウェブコー社では難しく、大林組の土木技術が不可欠である。他方、サンフランシスコ市の中心市街地で行われる建築工事は、協力業者などの調達も含

[12] LEED（Leadership of Energy and Environmental Design）。U.S. Green Building Council という NPO が管理する認証システムで、「立地、設計、建築、運営、メンテナンス、改装、解体まで、建物のライフサイクル全体を通して、環境に責任のある、資源効率の高い仕組みや方法を用いた建物」に認証が与えられる。

めウェブコー社の当地域での経験と実績が、工事受注から施工まで活かされている。また貯水池建設工事においては、コンクリート工事の自ら施工ができるウェブコー社がコンクリート工事を担当している。LEED や BIM を得意とするウェブコー社による大林組の設計部門や技術研究所のサポートなども行われている。

ウェブコー社に対する子会社管理の手法は、基本方針である「買収先企業の経営資源および経営基盤を活用する」との観点から、ウェブコー社が独自でできることには極力干渉することなく、自律性を尊重した対応を行っている。四半期に一度の取締役会と、報告基準を明記した決裁権限基準の規定などを基本にしてガバナンスを行い、その範囲内においてはウェブコー社が主体的な経営を行っている。

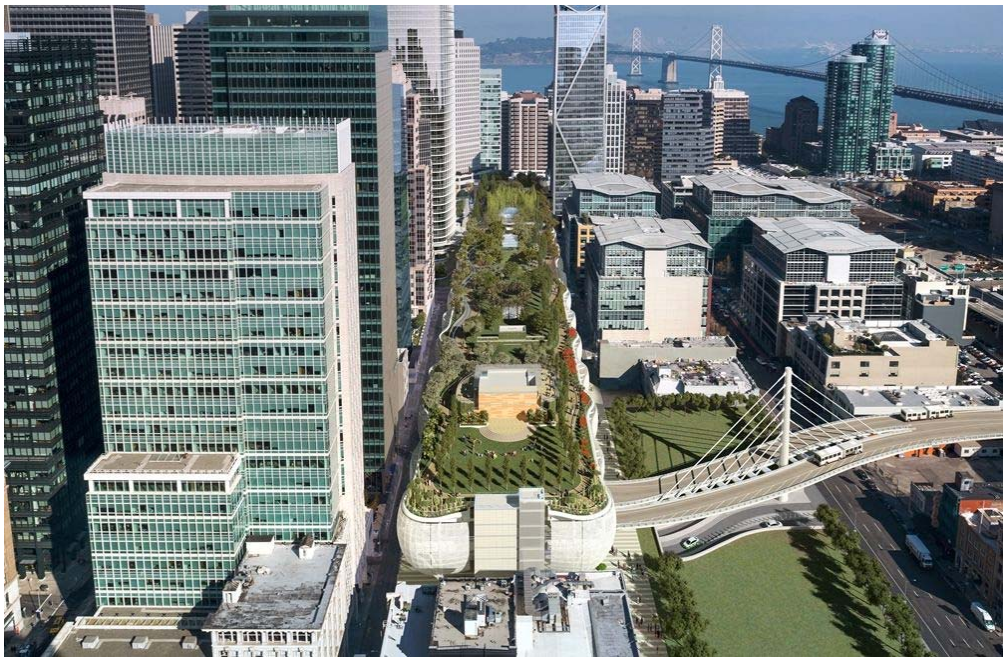
【トランスベイ・トランジット・センター（Transbay Transit Center）新築工事】

ウェブコー社と大林組がジョイント・ベンチャーで施工中のトランスベイ・トランジット・センター新築工事の概要を紹介する。

当工事は、1939 年に建設された旧バスターミナルを解体・撤去し、鉄道およびバスのターミナル施設、商業施設、屋上公園などからなる複合施設に建て替えるものである。地下 2 階、地上 3 階建、延床面積約 140,000m²、幅 180 フィート（約 55m）、長さ 1,600 フィート（約 490m）という構造で、地上部分にはコンコースやバスターミナル、店舗、地下階に鉄道ターミナル、屋上には 2.2 ヘクタールの公園が整備される。地下の鉄道ターミナルには、サンフランシスコとサンノゼを結ぶ鉄道カルトレイン（Caltrain）が、約 2km 離れた場所にある現在のターミナルから延伸されるほか、将来的にはサンフランシスコ～ロサンゼルス間を結ぶ高速鉄道の整備も計画されており、ここがターミナル駅となる予定である。完成すると、ここを起点としてサンフランシスコ湾岸の 8 つの市・郡地区と、サンフランシスコと近郊都市を結ぶ鉄道の BART、上記のカルトレイン、路面電車のミュニメトロなどサンフランシスコの各公共交通機関、サンフランシスコ湾を挟む対岸のオークランドと繋ぐバスの AC トランジット、その他路線バスなど計 11 の交通機関を通じて接続されることとなり、一大交通ハブが形成される。工事は 2010 年に着工しており、2018 年の完成を目指している。

施工は地下工事および高速道路との接続のための高架道路を大林組が、建築工事をウェブコー社がそれぞれ担当しており、双方の強みを活かした施工体制といえる。

図表 4-1-16　トランスベイ・トランジット・センター完成予想図



（出典）Transbay Transit Center ウェブサイト

②ケナイダン社（Kenaidan Contracting Ltd.）

【会社概要】

1974 年創業、トロント近郊のカナダ・オンタリオ州ミシサガ市に拠点を置き、コンクリート構造物を主体とした土木工事を中心に手掛ける会社である。特に水処理施設の実績が豊富である。コンクリート工事および機械設備工事の自社施工も行っており、同社の特色の 1 つとなっている。2011 年に大林組が買収した。

【M&A の経緯】

ケナイダン社と大林組は、M&A の以前にジョイント・ベンチャーによる入札に取り組んだことがあり、交流関係が存在した。最終的には受注に至らなかったものの、工事検討や入札準備など共同で業務を行う中で、企業文化や業務の進め方などについて相互理解が醸成されていった。

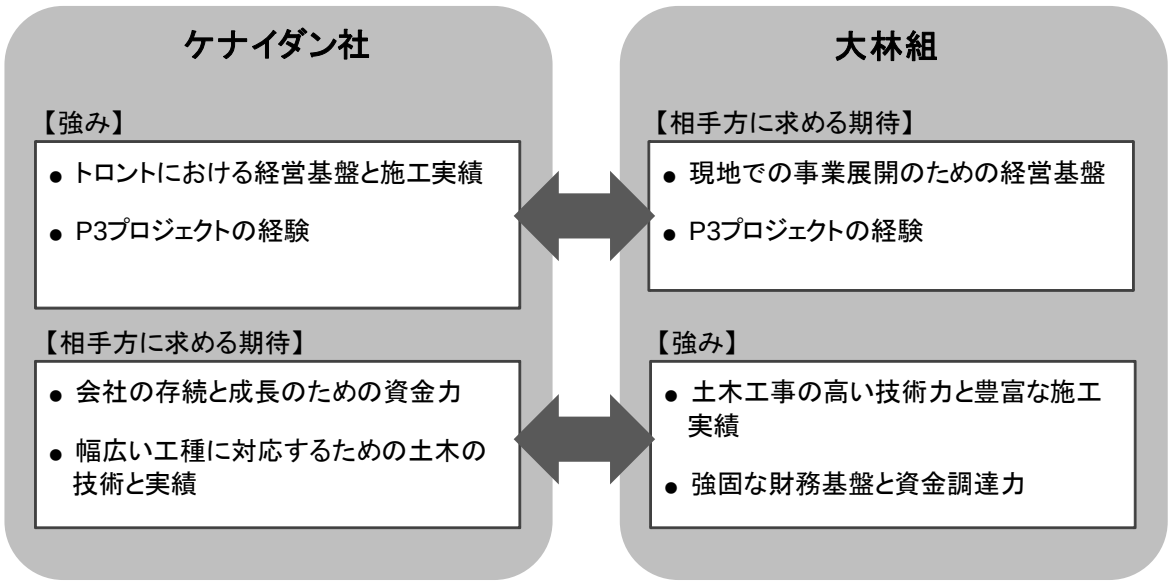
ケナイダン社は、将来にわたって会社を存続させるためには、会社の成長と安定した財務基盤が必要だと考えていた。しかし、同社もまた経営陣と従業員が株式を保有する会社であり、資金調達に課題を抱えていた。そうした中、以前から知る大林組から M&A の提案を受けた。

一方大林組は、2010 年頃からカナダへの進出を視野に入れていた。カナダは資源国であることから 2008 年のリーマン・ショックからの立ち直りが米国よりも早く、また政府もインフラ投資への意欲が高かった。カナダは P3（PPP、Public Private Partnership）先進国でもあり、魅力の高い市場であった。ただ、先進国であるカナダの建設市場は成熟しており、自社の力で顧客を開拓するより M&A などで現地企業のノウハウを活用する方針であった。そこに、以前から取引関係のあったケナイダン社との M&A が持ち上がった。

議論を進める中でケナイダン社は、大林組の 110 年におよぶ歴史と経験、財務の強さ、エンジニアリング力への期待が高まる一方で、M&A によってどこまで自社の業務遂行に影響が及ぶか、何が変わるのか、を慎重に検討した。交渉を通じて、M&A 後もケナイダン社の従来の経営スタイルを継続することができ、また、大林組の企業文化や価値観が自社と非常に近く、共有できるものだという手応えを感じ、大林組の提案を受け入れることを決断した。

M&A 契約にサインした後、両社はお互いの「ありたい姿」について記載した「ミッション・ステイトメント」を作成した。ケナイダン社を訪問した際、同社の進むべき方向を社員に示し、共有するため、玄関に掲げられていた。

図表 4-1-17　ケナイダン社の M&A における両社の強みと期待



（出典）当研究所にて作成

【M&A 後の展開】

ケナイダン社は土木工事主体の会社で、特に水処理施設の実績が豊富であるが、トンネル工事はほとんど実績がなかった。大林組との M&A によって、後述するエグリントン・クロスタウン・トンネル建設工事やウエストントンネル建設工事など複数の大型トンネル工事の受注に成功しており、大林組の技術と経験が活かされている。このように、ケナイダン社の事業領域は大林組との M&A によって広がりを見せている。

大林組としては、北米での P3 プロジェクトの獲得が期待される。大林組は、オーストラリアにおいてオリンピック・スタジアムや高速道路など複数の P3 プロジェクトに参画した実績を有するが、北米ではまだ実績がない。ケナイダン社は、カナダでフランス・ブイグ社と共同で、パンアメリカン競技大会[13]の施設建設の P3 プロジェクトを受注している。大林組は今後、両社の経験のシナジーとして北米での P3 プロジェクト獲得を目指す方針である。

【エグリントン・クロスタウン・トンネル（Eglinton Crosstown Tunnel）建設工事】

ケナイダン社と大林組が共同で施工中のエグリントン・クロスタウン・トンネル建設工事の概要を紹介する。

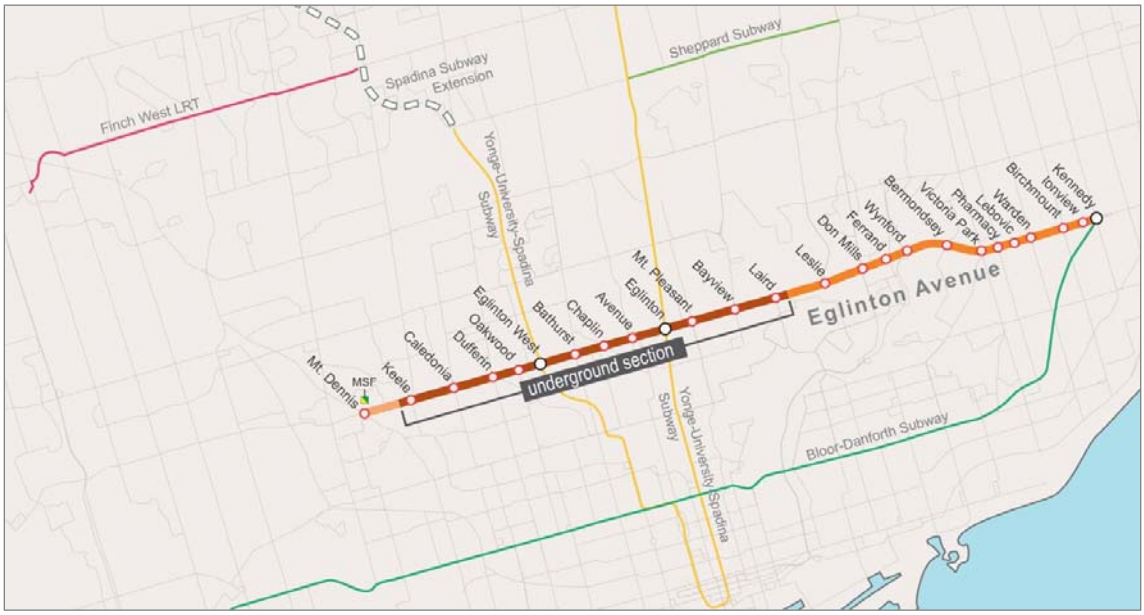
当工事は、トロント市内に新たに建設される LRT（Light Rail Transit、次世代型路面電車システム）エグリントン線のうち、地下トンネル部 6.2km を構築するものである。エグリントン線はトロント市中心部の北側をほぼ東西に走り、延長約 19km 、そのうち約

[13] 南北アメリカ大陸の各国が参加して 4 年に 1 度開催される競技大会。アジアにおけるアジア競技大会にあたる。

10km が地下トンネル部となっている。

当工事の発注者であるメトロリンクスは、グレーター・トロント・エリアの公共交通機関を整備・運営するため、2006 年に設立されたオンタリオ州政府機関である。同機関は、25 年間で 500 億カナダドル（4.3 兆円）をかけて、グレーター・トロント・エリアにハミルトン地区を加えた「グレーター・トロント・アンド・ハミルトン・エリア（GTHA）」の交通を改革する長期計画「The Big Move」を策定しており、エグリントン線の建設はその一環である。

図表 4-1-18　エグリントン線路線図



（出典）Eglinton Crosstown ウェブサイト

図表 4-1-19　エグリントン線完成予想図

（出典）　http://photos.newswire.ca/images/download/20151028_C4396_PHOTO_EN_531520.jpg

(3)　M&A 以外の手法を活用した海外事業展開事例

我が国建設企業による海外事業展開への取り組みの中には、資本提携や合弁企業の設立など、前項で取り上げた M&A とは別の資本取引を通じて海外建設企業との連携を図っている事例も存在する。以下にその主なものを紹介する。

①前田建設工業株式会社

前田建設工業株式会社は、海外での事業展開にあたって現地の建設会社との業務提携を積極的に行っている。

皮切りとなったのは、2007 年に中国の万科企業集団と締結した業務提携である。万科企業集団は、広東省深圳市に本社を置く中国最大手の不動産会社で、この取り組みは万科企業集団が開発するマンションに関する設計や CM 業務、プレキャスト・コンクリート技術の供与などフィービジネスの展開を狙いとしたものである。その後 2011 年には、中国市場での本格的な事業展開を目指して、万科企業集団が 60%、前田建設工業が 40%を出資する合弁企業「深圳万科前田建築諮詢」を設立している。

ベトナムにおいては、2012 年にホーチミン市に本社を置く大手建設会社コフィコ社と、2015 年にはハノイ市の VINACONEX6 社とそれぞれ業務提携を締結した。前田建設工業は、2007 年に同国に現地法人を設立して以来日系企業案件を中心に豊富な施工実績を有しているが、これらの業務提携は、両社の技術者や建設機械などのリソースを活用することによって施工能力と価格競争力の向上を図り、受注拡大を目指すものである。将来的にはミャンマーやカンボジア、ラオスなど周辺国への進出も視野に入れている。両社とも業務提携前から前田建設工業との取引関係があり、前田建設工業としては両社の経営方針や技術力、施工実績を把握した上での関係構築であると考えられる。コフィコ社とはその後、前田建設工業が同社の株式を取得して、資本関係を持つに至っている。

前田建設工業はトルコでも現地大手企業との合弁企業を設立している。2014 年、トルコ・イスタンブール市に本社を置くガランティコザ・インシャート社との合弁企業「GKMC İnşaat ve Danışmanlık A.Ş.社」を折半出資により設立した。トルコにおける我が国建設企業初の合弁事業で、日系企業の工場の受注をはじめ、同国が日本と同じく地震国であることから免震・制震技術のコンサルティング受注も目指している。将来的には、トルコ国内における P3 案件や周辺国での日本政府 ODA 案件の獲得も視野に入れる。

以上の取り組みからは、現地の有力企業との提携を軸にして、日系企業案件から現地資本の案件、そして周辺国への進出と、段階的に事業を拡大していくための拠点づくりが、前田建設工業の海外事業展開戦略の核となっていることがうかがえる。

図表 4-1-20　前田建設工業の業務提携企業

会社名	所在地	提携年	形態
万科企業集団	中国・深圳市	2007 年	業務提携→合弁[14]
コフィコ社	ベトナム・ホーチミン市	2012 年	業務提携→資本提携[15]
ガランティコザ・インシャート社	トルコ・イスタンブール市	2011 年	合弁
VINACONEX6 社	ベトナム・ハノイ市	2015 年	業務提携

（出典）当研究所にて作成

②西松建設株式会社

西松建設株式会社は、2015 年にラオスの建設・コンサルティング会社のサワン TVS コンサルタント社と、ラオスにおける我が国建設企業による初の合弁企業「ラオ西松建設株式会社」を設立した。西松建設では、タイプラスワンを求める日系企業のラオス進出に対応して受注の獲得を目指すとしている。

ラオスは、国内における外国企業による建設業の活動に関して外資規制を設けている。ラオス国内において国際協力機構（JICA）や世界銀行、アジア開発銀行などによる国際入札、大使館など外国政府による投資以外の案件を受注するためには現地法人の設立が必要となっており、かつ当該合弁企業に対する出資の過半をラオス国籍の投資家（企業または個人）によることを求めている。これに対応して合弁企業の出資比率はサワン社が 51%、西松建設のタイの現地法人である泰国西松建設が 49%となっている。

しかし、本件の取り組みはこうした外資規制への対応のみならず、同国での今後の事業展開を見据えた戦略的なものであると推察される。サワン TVS 社は、同国に進出する日系企業の工場建設の多くを請け負っており、顧客や施工能力など優良な経営基盤を保有しているものと思われる。ラオスにおいて我が国建設企業として初めて本格的な事業展開を行う西松建設にとって、こうした現地企業の経営基盤の活用は不可欠であると考えられる。また 2015 年 12 月にはサワン TVS 社や同国政府機関などと共同で、日系中小企業専用の工業団地の開発運営会社設立に参画しており、サワン TVS 社との連携を起点とした事業展開の具体的な動きが早速現れ始めている。

③東急建設株式会社

東急建設株式会社は、2014 年にミャンマーで建設や不動産、エネルギー事業など幅広く手掛ける大手複合企業の Shwe Taung Development 社との合弁企業「Golden Tokyu Construction 社」を東急建設 60%、Shwe Taung 社 40%の出資によって設立している。

[14] 2011 年に合弁会社「深圳万科前田建築諮詢」を設立。
[15] 2013 年にコフィコ社の株式を取得し、資本参加している。

同国の今後の急速な経済発展と建設市場の拡大が期待される中、我が国建設企業の同国への進出が相次いでいる。こうした状況下で、現地有力企業の経営基盤とネットワークを活かすこの提携は、急速な市場拡大に対応し、競争優位を獲得するために有効な取り組みとなると思われる。

④大和ハウス工業株式会社

総合住宅メーカーの大和ハウス工業株式会社は、中国・遼寧省大連市において、現地で不動産の開発、販売、賃貸、コンサルティングを行う大連中盛集団と合弁企業「大連大和中盛房地産有限公司」を、大和ハウス工業 50%、大連中盛集団 50%の出資により設立し、共同で分譲マンション・商業施設の開発事業を行った。2007 年、日本の企業が同地において行う初の分譲マンション開発事業として総戸数約 960 戸の開発を行い、2009 年に第 1 期として総戸数 2,100 戸の分譲マンションと商業施設の複合開発を手掛け、2016 年には第 2 期事業を行う予定である。

また同社は、2006 年から浙江省紹興市の大手総合建設会社の宝業集団と中国向けの工業化住宅の共同開発に取り組み、2013 年に宝業集団と折半出資による合弁企業「宝業大和工業化住宅製造有限公司」を設立して、戸建住宅用の部材の工場生産および販売を行っている。この取り組みは、戸建住宅を個人向けに販売するのではなく、開発業者向けに柱や梁、外壁パネルといった住宅部材を納入するというスキームである。

マレーシアにおいては、戸建住宅の販売を現地企業との連携によって進めている。マレーシア政府が同国ジョホール州において進めている大規模な総合都市開発「イスカンダル計画」の開発エリアの一角で、同国の不動産開発企業大手サンウェイ社が「サンウェイ・イスカンダル」という複合都市開発を手掛けている。大和ハウスは同社との合弁企業「Daiwa Sunway Development 社」を設立し、サンウェイ・イスカンダル開発エリア内にて 100 戸の戸建住宅を建設・販売することとしている。

大和ハウスは米国、オーストラリア、中国、東南アジアなどで住宅、商業施設、工業団地などの開発、賃貸事業など幅広く事業展開を行っている。日本国内における事業展開や積極的な M&A によって近年事業規模の拡大が続く同社にとって、海外事業は事業ポートフォリオの多様化と事業規模の拡大を後押しするものと位置付けられている。そうした中同社は、海外事業においては共同事業や業務提携、合弁など、事業戦略や個別事業ごとの特性に応じた形態で、現地の有力企業と連携することを戦略の根幹の 1 つとしており、事業展開に関する現地のノウハウの活用とリスク分担を図っている。

⑤専門工事企業、地方建設企業

専門工事企業や地方の建設企業による海外事業展開の事例もいくつか紹介したい。

総合建材メーカーである文化シャッター株式会社は、2016 年にベトナムの大手建材メーカーのユーロウインドウ社の株式 29.97%を取得した。文化シャッターは 2007 年にベトナ

ムの現地法人を設立して事業展開を行っているが、同じ建材メーカーでも取扱商品の異なる同社との提携によって収益モデルの多様化を図り、シナジー創出につなげたいとしている。

また、基礎工事の専門業者である日特建設株式会社は、2015 年にインドネシアにおいて現地建設企業の PT PANCA DUTA PRAKARSA 社との合弁企業「PT NITTOC CONSTRUCTION INDONESIA 社」を設立している。

地方建設企業では、静岡県磐田市の総合建設企業である株式会社イトーが、2011 年にインドネシアの PT インティー・インダー社との合弁企業「PT イトー・タカ・コンストラクション社」を設立している。インドネシアにおいては日本の大手企業のみならず中小製造業者の進出も盛んで、イトーは国内におけるグループ事業からの情報を活かして現地での事業展開を図っている。同社は日本の建設投資の落ち込みによる売上高減少をインドネシアでの事業展開によって補う考えで、進出以来、日系製造業の工場を中心に住宅や改修工事などの工事を受注しており、近年は現地企業からの受注獲得にも成功している。

このように、我が国建設企業の海外事業展開における現地企業との連携の取り組みは、大手ゼネコンのみならず専門工事企業や地方建設企業にも広がりを見せている。

4.1.4　海外事業展開の課題

(1)　海外事業展開における M&A の効果

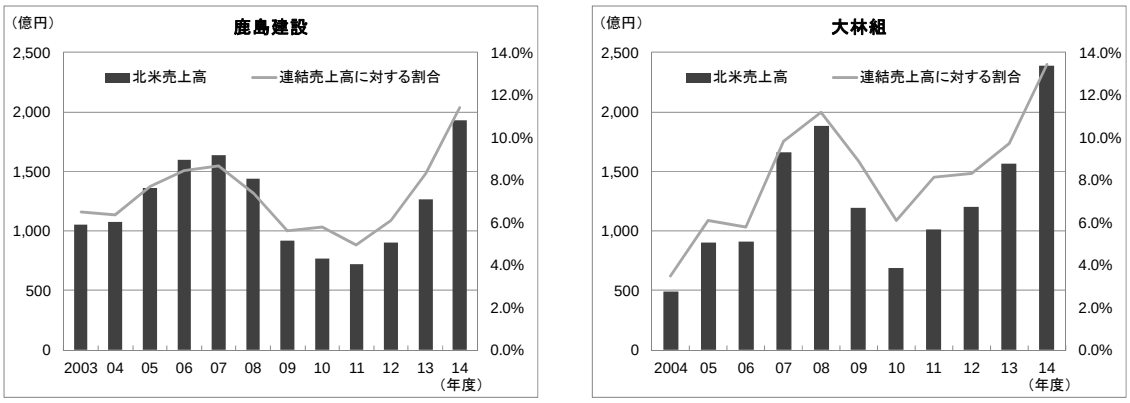
ここまでみてきた我が国建設企業の M&A を活用した海外事業展開について、鹿島建設、大林組の事例を基に、その効果を評価することを試みたい。

M&A の効果をみるには、M&A の当初の目的を達成しているかどうかで測るのが合理的である。4.1.1 の(3)および 4.1.3 の(1)でみた通り、鹿島建設、大林組ともに中期経営計画の中で海外事業売上高の目標値を定めており、これを安定的に実現するために M&A を活用して海外事業展開を図るというのが、両社の M&A の主な目的である。両社とも M&A を行っているのは主に北米においてであり（鹿島建設は 2015 年にオーストラリアのアイコン社を買収）、北米の売上高の推移によって、両社の M&A の目的が達成されているかどうかを判断することができる。

図表 4-1-21 は両社の北米事業の売上高と、その連結売上高に対する割合の推移を示したものである。これをみると、リーマン・ショックによる建設投資の減少など市場動向に影響を受けている面はあるが、両社の北米事業の売上高は趨勢としては増加しており、連結売上高全体に対する貢献度も上昇している。また、米国の建設投資額が 2014 年度においてリーマン・ショック前の水準には回復していないのに対し（図表 4-1-22）、両社とも 2014 年度の北米事業の売上高はリーマン・ショック前の水準を上回っている。さらに、2004

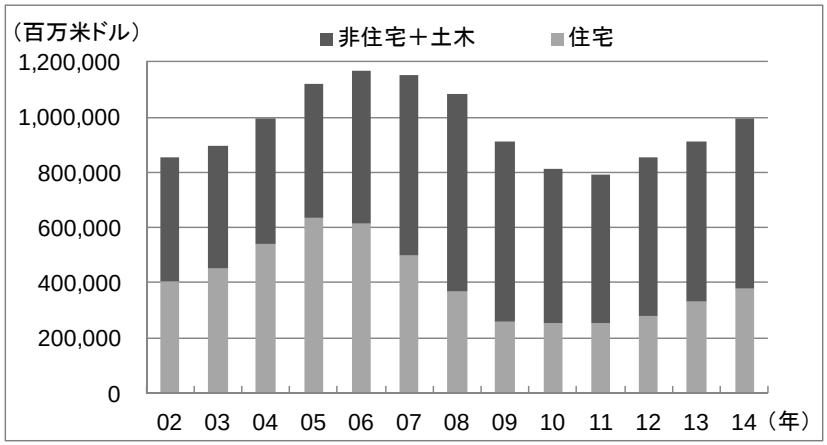
年を 1 とした場合の売上高の増減の推移をみても、鹿島建設、大林組ともに米国の建設投資額の増減幅を超えた増減率を示している（図表 4-1-23）。

図表 4-1-21　鹿島建設、大林組の北米事業の売上高の推移



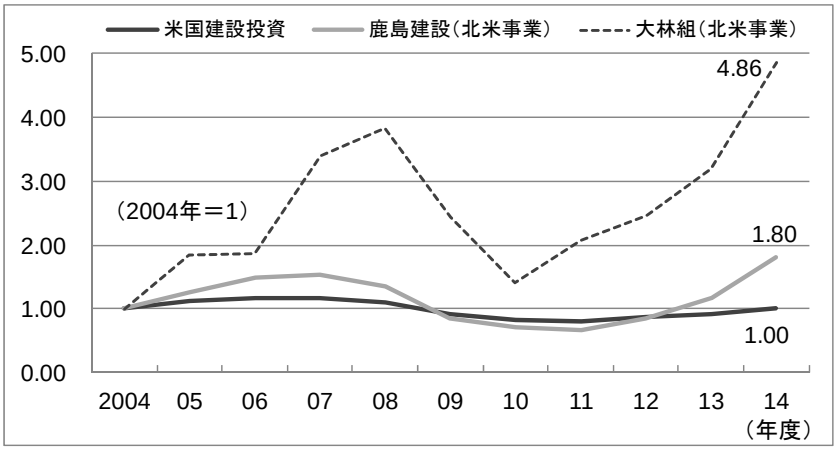
（出典）各社有価証券報告書を基に当研究所にて作成

図表 4-1-22　米国の建設投資の推移



（出典）米国商務省国勢調査局のデータを基に当研究所にて作成

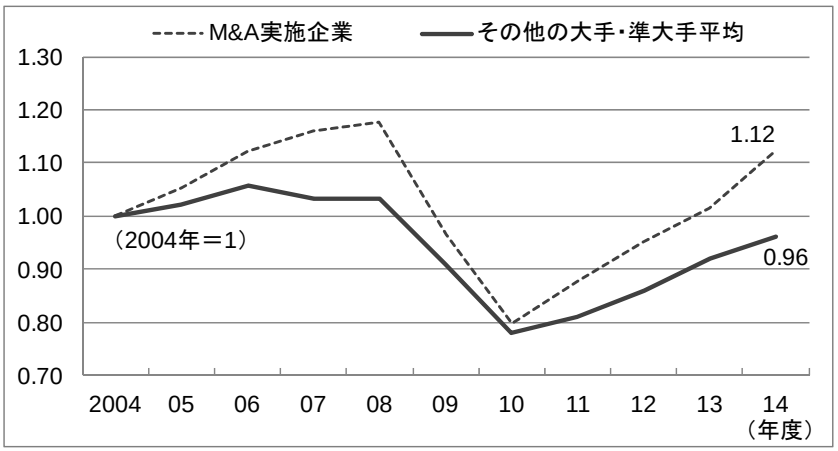
図表 4-1-23　米国の建設投資の推移と鹿島建設、大林組の北米事業の売上高の比較



（出典）米国商務省国勢調査局のデータおよび各社有価証券報告書を基に当研究所にて作成

次に、他の大手・準大手建設企業との比較のため、比較可能な連結売上高の推移をみてみる。2002 年度を 1 としたときの増減率の推移をみると、M&A を実施した 2 社の連結売上高は他の大手・準大手企業の平均を上回っている（図表 4-1-24）[16]。

図表 4-1-24　M&A 実施企業とその他企業の連結売上高の推移



（出典）各社有価証券報告書を基に当研究所にて作成
（ 注 ）直近 4 年度の平均売上高 9,000 億円以上の企業を大手、2,500 億円以上9,000億円未満の企業を準大手に分類。ただし、2002～2014 年度を通してデータを取得できない企業は除外した。

以上の数値が示す範囲では、M&A を活用した海外事業展開を図っている鹿島建設、大林組の 2 社は、M&A を行っている北米における売上高を伸ばしており、それが連結売上

[16] 前田建設工業株式会社は、2013 年にベトナムのコフィコ社への資本参加をしているが、ここでは「その他の大手・準大手企業」に含めている。

高全体へも寄与していることが分かる。したがって、鹿島建設、大林組の M&A による海外事業展開は、当初の目的に沿う効果をもたらしているといえる。

(2)　建設業における M&A の課題

我が国建設企業の海外事業展開においてはこれまで、本社による直轄や現地法人の設立の形態が多くとられてきており、現在においても主流である。その理由は、第一には設立の容易さが挙げられよう。本社直轄による組織や現地法人は、外部の意向に影響されることなく、進出先にて所定の手続きを経れば設立することができる。第二として、事業の遂行のためには多額の資金を必要とすること、会社規模や過去の工事実績が入札条件となること、特定の資格や工事経歴を持つ技術者の配置を求められることなど、本社として事業を行う方が有利となる建設業特有の要素があることが考えられる。第三は、我が国建設企業の経営戦略における海外事業の位置付けである。我が国建設企業においては、十分な規模の国内の建設投資があり、その中で受注を確保することが経営の主たる目標であり、海外事業はそれを補完するという位置付けにあった。現地企業を買収するなど大きなリスクを伴う手法を用いるほど、海外事業展開に対するインセンティブが働かなかったと考えられる。また、海外で事業を展開する場合においても、政府開発援助や日系企業からの受注を主体とする場合、進出先で新規顧客を開拓する必要を必ずしも強く感じないかもしれない。このような状況が、これまで我が国企業が海外で事業展開をする際に M&A ではなく直轄や現地法人の形態をとることが多かった要因であると考えられる。

海外での事業展開は、現地国の法令や市場に応じて適切な進出形態を選択するべきであり、各形態の優劣を一概に述べることはできない。しかし、国内建設投資の減少が続き、人口減少など経済構造の変化もあり、国内事業の先行きに不安がある中で、我が国建設企業にとって海外事業は事業全体の重要な柱となりつつある。海外事業を拡大することは、日系企業などの既存の顧客だけでは難しく、新たな顧客開拓が求められる。そのためには、M&A などによって現地事情に精通した企業の経営資源・経営基盤を自社の事業展開に活用することが非常に有効な手段となる。また、日本企業は一般に諸外国と比較して高コストの事業構造を持つと考えられており、海外における価格競争力の大きな不利となっている。現地市場における価格競争の水準に適応した現地企業との連携や M&A によって、これを克服することが可能となるだろう。海外の建設企業が M&A を積極的に活用して事業拡大を図っている状況、また他の産業において我が国企業による海外企業の買収が一般化した現在を鑑みれば、建設業においても現地企業との連携や M&A は、海外事業展開を図る上での選択肢に十分になりうると考える。

我が国建設企業の中で、鹿島建設と大林組の 2 社が他社に先駆けて M&A による海外事業展開を図っており、経営に一定の効果をもたらしていることを前項で確認した。しかし、M&A によって外部の企業を自社の連結経営に取り込めば売上高などの経営数値が増加す

るのは当然の帰結であり、数値的な増加の達成のみで M&A の効果を判断するのは一面的に過ぎよう。M&A によって「1 足す 1」が 2 以上となるシナジーを継続的に発揮できるよう、マネジメントや日々のオペレーションを遂行していくことに真の課題があると考える。そのためには、他の産業とは異なる建設業の特徴を踏まえた M&A 戦略を立て、遂行していくことが求められる。

今回の調査を通じて、鹿島建設と大林組の両社がこうした要点を踏まえ、M&A を着実に遂行している状況をみることができた。建設企業として M&A に取り組む際の留意点を両社の取り組み状況から抽出し、整理してみたい。

【買収先企業の経営基盤の活用】

建設業は、顧客の開拓、工事に必要な資機材や労務の調達、事業遂行に関わる現地の法令や商慣習への対応など、非常に地域色の強い産業である。そうした状況において事業を展開するためには、現地の市場に入り込むローカル化が必須である。自社のリソースによってローカル化を図ることはもちろん可能であり、我が国建設企業が東南アジア市場において現在の位置を占めるに至ったのは、長い期間をかけて現地での経営基盤の構築に努めた結果でもある。しかしながら、そうした取り組みには 10 年単位での長い期間が必要であり、経営の機動性に欠け、アジアを中心とする世界の建設市場の急速な変化・拡大に対応することは難しい。M&A は「時間を買う経営戦略」と言われる通り、事業のローカル化を早急に実現する有効な手段である。

また、買収先の経営基盤の活用は、建設業の受注産業としての特徴にも沿ったものである。受注産業ゆえ、顧客の獲得には長期間をかけた信頼関係の構築が必要であり、かつ、それは個々の対人関係の上に成立するという側面が強い。こうした状況に対しても、M&A が大きな力を発揮する。

【経営の継続性の維持】

M&A においては、買収と同時に買収先の経営陣を自社の社員に置き換えて経営を自由に支配できる体制を確立することが一般的である。スケール・メリットの追求が重要である産業においては、経営を一本化して企業集団全体で戦略を統一するメリットが大きく、また、国を跨いで経営資源の再配分を図るためにも必要である。

一方で建設業は単品生産の産業であり、上述したように地域色が強いということも併せると、全ての国・地域に統一した戦略やオペレーションを敷衍しても必ずしもスケール・メリットが働くことにはならない。却って、現地の市場に精通し適応した経営基盤の優位性を削ぐことになりかねない。M&A で獲得した経営基盤を活かすためには、買収先企業の自主性を維持し、経営やブランドが M&A 後も継続されることが必要となってくる。

【企業文化や価値観の共有】

M&A 後の統合（PMI）では、買収した企業の組織を自社の組織に編入して一体化させる場合と、買収した企業を買収前の状態で極力温存して連結経営に求められる最低限の関与にとどめる場合と、そのやり方には幅があり、どのように行うかは M&A の目的によって異なってくる。建設業においては買収先企業の経営やブランドを継続することが買収企業の経営基盤を活かすために有利であることは先述したが、その場合、買収側、被買収側の双方の経営陣の関係は必然的に長期的なものとなる。長くパートナーシップを維持していくためには、相互の企業文化や価値観を共有できることが重要であり、M&A を実行する前段階で価値観の共有の可能性を慎重に検討し、M&A 後も相互理解を醸成する努力を継続していくことが求められる。

考察　～まとめに代えて～

M&A を積極的に行って海外事業展開を図り、売上高の多くを自国外で獲得している欧州の大手建設企業と、海外事業を遂行しつつも国内事業が主体である我が国建設企業との海外事業戦略の違いについて、これまで多くの比較論考が行われて来た。そうした中には、海外建設企業は海外進出が「進んでおり」、我が国建設企業は「遅れている」と考察する例も存在する。しかし、こうした場合に比較対象とされる欧州の大手建設企業の多くは、同じ欧州内での売上高が多くを占める企業も多い。共通通貨の採用や M&A に関わる法制の域内調和[17]など、欧州連合（EU）域内においては M&A に関わるリスクを一定程度軽減することができる環境があり、通貨や法制の異なる外国企業の M&A とは分けて考えるべきであるという見解を、当研究所は過去に提示した[18]。海外事業展開も M&A も企業経営における目的ではなく手段であり、経営戦略全体の中で海外事業展開の必要性を検討し、適切な手段を選択しなければならない。

建設企業に限らず我が国産業全体において、第二次大戦後の財閥解体によって分割された企業の再合併や政府主導による大型合併を除いて、戦後長きにわたって M&A は積極的に行われてこなかった。「護送船団方式」と呼ばれる政府の産業政策の下に企業経営が行われていたこと、持ち株会社の禁止や各種の資本取引の規制などにより M&A の実施が難しい環境であったこと、旧財閥系列の企業連合を主体とする株式の相互持ち合いが行われ、企業規模の拡大や収益向上など株主利益の向上を求める圧力が経営に影響を与えにくい統治構造であったこと、などが背景にあったと推察する。年功序列や終身雇用、経営者の内部昇格など会社への帰属意識を高める日本独特の経営方式が存在する中で、「会社の乗っ取り」というイメージで捉えられ、従業員の解雇につながる可能性のある M&A が避けられるという心理的な要因もこれに加えられるかもしれない。さらには、建設業特有の要因として、企業合併が公共工事における入札機会の減少につながることや、国内建設投資が 1990 年代中盤までほぼ一貫して増加を続けるなど安定した国内市場が存在したことなどもあり、建設不況によって経営難に陥った企業の合理化や救済のためのものを除いて、建設業界においては M&A 事例があまり見られなかった。つまり、日本の企業にとって事業拡大とは、既存事業の強化や自力での新規事業の立ち上げを意味し、企業経営の中に M&A が戦略的に位置付けられることがなかった。

しかし今日、そうした状況は大きく変化した。持ち株会社の解禁など企業再編を促進するための法整備が進み、企業はコーポレートガバナンス・コードの策定など株主価値の向上に資する統治を求められるようになった。バブル経済崩壊後の長期にわたる景気低迷に

---

[17] EU では、加盟国に国内法に優先して遵守を求める「規制」、加盟国が国内法化して効力を発揮する「指令」などによって、加盟国間の法制の調和を図っている。

[18] 当研究所「建設経済レポート№52」（2009 年 6 月）

よって多くの産業において国内市場は伸び悩み、一方で各産業ともグローバルな競争に晒され、経営環境の変化が急速に速まる中で、海外市場に活路を見出す動きが強まってきた。こうして日本企業は、経営戦略において M&A を取り入れる必要性を意識するようになった。実際に、日本企業による M&A の事例は国内外を問わず増加してきている。

その波がなかなか伝わって来なかった我が国建設企業にも、ここにきて M&A による事業展開を本格的に検討すべき時機が来たと考える。少なくとも、将来自社が M&A を行う可能性があることを念頭に、将来に備える検討を始めることが、必要かつ有意義であろう。先述の通り、M&A が現在の経営環境において事業の発展を図る必須の手段ではないが、建設業としての産業特性を踏まえて遂行すれば、欧州大手建設企業のような拡大志向とは異なるビジネスモデルを構築することもできるのではないか。今回取り上げた我が国建設企業による事例は、そうした企業に有益な示唆を与えている。

執 筆 担 当 者

第1章　建設投資と社会資本整備		
１．１　国内建設投資の動向	研究理事　深澤　典宏	研究員　栗山　直之
１．２　建設投資の中長期予測	研究理事　深澤　典宏	研究員　中尾　忠頼 研究員　梶川　丈夫 研究員　中口　裕太 研究員　伊藤　淳
１．３　地域別の社会資本整備動向～近畿ブロック～	特別研究理事　清水　亨	研究員　河井　佳人（～2016.3） 研究員　小田　雅哉 研究員　名桐　耕平
第2章　建設産業の現状と課題		
２．１　建設技能労働者の現状と人材確保に向けた課題	総括研究理事　下山　洋文	研究員　菅原　克典 研究員　栗山　直之 研究員　梶川　丈夫 研究員　登坂　浩功
２．２　地方における建設企業の多角化展開の動向	研究理事　小林　浩史	研究員　嶋田　将也 研究員　菅原　克典 研究員　中尾　忠頼
２．３　主要建設会社決算分析（2015年度第２四半期）	専務理事　長谷川啓一 総括研究理事　下山　洋文	研究員　小田　雅哉 研究員　菅原　克典
２．４　法人企業統計調査による財務分析	専務理事　長谷川啓一 総括研究理事　下山　洋文	研究員　小田　雅哉 研究員　菅原　克典
第3章　公共調達制度		
３．１　地方公共団体の入札制度改革における担い手確保に向けた取り組みについて	総括研究理事　下山　洋文	研究員　登坂　浩功 研究員　矢吹　龍太郎（～2015.12） 研究員　伊藤　淳
第4章　海外の建設業		
４．１　M&A等を通じた新たな海外事業展開	研究理事　小林　浩史	研究員　嶋田　将也 研究員　河井　佳人（～2016.3） 研究員　登坂　浩功

建経研－１６００１

建設経済レポート
「日本経済と公共投資」No.66

中長期を見据えた建設投資と担い手確保の動向と課題

2016 年（平成 28 年）4 月発行

RICE
（一財）建設経済研究所
Research Institute of Construction and Economy

〒105-0003
東京都港区西新橋 3-25-33　NP 御成門ビル 8 階
TEL:　03-3433-5011　　FAX:　03-3433-5239
URL:　http://www.rice.or.jp
e-mail:　rice5011@rice.or.jp