

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

研究所だより

No. 393

2021 12

CONTENTS

視点・論点『建設分野におけるカーボンニュートラルに向けて』	……	1
I. 2022年3月期（2021年度）第2四半期 主要建設会社決算分析	……	2
II. コロナ禍における主要な建設・不動産市場の変化	……	16



一般財団法人 **建設経済研究所**

〒105-0003 東京都港区西新橋 3-25-33 フロンティア御成門 8F

Tel: 03-3433-5011 Fax: 03-3433-5239

URL: <https://www.rice.or.jp/>

建設分野におけるカーボンニュートラルに向けて 研究理事 川埜 亮

英国のグラスゴーで開催されていた COP26（国連気候変動枠組み条約締約国会議）が閉幕した。会議においては、産業革命前からの気温上昇を 1.5 度以内に抑える努力を追求すること、石炭火力発電の利用を段階的に削減することなどが決定された。

我が国は、COP26 に先立ち、地球温暖化対策計画を改定・閣議決定し、2050 年までに温室効果ガスの排出を全体としてゼロにする、「2050 年カーボンニュートラル」の実現を目指すとともに、2030 年度において温室効果ガスを 2013 年度から 46%削減することを目指し、さらに 50%の高みに向け、挑戦を続けていくことを宣言した。温室効果ガスの太宗を占めるエネルギー起源 CO2 については、2013 年の 12.35 億トンから 2030 年の 6.77 億トンへと 45%減、部門別の内訳では産業分野が 38%減、業務その他分野が 51%減、家庭部門が 66%減、運輸部門が 35%減、エネルギー転換部門が 47%減の目標となっている。2013 年の排出実績について見ると、ビルや建築物からの CO2 排出である業務その他部門が 19%、住宅からの CO2 排出である家庭部門が 17%と合わせて 36%を占めており、建設産業が担う役割は極めて大きなものとなっている。

事業者の役割については、事業者自らの事業活動に伴う CO2 排出量だけでなく、原材料の調達、販売する製品の使用段階や廃棄段階を含む一連の流れ全体からの CO2 排出量（サプライチェーン排出量）の算定・情報開示・削減を求める外部環境が世界的に形成されつつある。建設企業が自らの事業活動として建設現場等で排出する CO2 は産業分野の中でも大きくはない。課題は、把握することが難しく排出量の多

い、建設資材の調達や、建設企業の製品である住宅、ビルや建築物の使用段階での CO2 排出の削減である。

建設資材の調達段階での取組みとしては、CO2 排出が少ないコンクリートの開発が進められている。製造時に大量の CO2 を排出するセメントに替えて石炭火力発電所や製鉄所で排出される産業副産物を活用することにより CO2 排出量を削減しようという取組みである。木材の活用を通じて持続可能な森林資源の保全を図ることも重要な視点である。耐火性能や強度の向上を図り、中高層の建築物でも木材を積極的に活用する木造ハイブリッド建築の取組みも進められている。

最も多く CO2 を排出する住宅、ビルや建築物の使用段階においては、ZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）や ZEB（ネット・ゼロ・エネルギー・ビルディング）などの先進的な取組みが進められている。外皮の高断熱化や高効率機器の導入等により空調・換気や照明の徹底的な省エネルギー化を進めた上で、太陽光発電等による創エネルギーを合わせて行い、ネットでのエネルギー排出ゼロを目指す取組みである。既存ストックの省エネ改修、賃貸物件における対応なども大きな課題である。

国民の間でも環境意識は確実に高まりつつあると考えられるが、施主や入居者、資材の提供者等の理解を醸成しながら、サプライチェーン全体での取組みを進めることが急務である。CO2 排出量の削減はコスト増要因ではあるが、世界の潮流や基準の動向を見極めつつ、サプライチェーン全体でのカーボンニュートラルの実現を新たなビジネスチャンスと捉え、積極的な取組みが進められることを期待している。

I. 2022年3月期（2021年度）第2四半期主要建設会社決算分析

当研究所が半期に一度公表している「主要建設会社決算分析」の概要です。今回の分析は12月15日に発表したものです。また、調査に当たり資料の提供をいただいた関係各社の皆様には、この場を借りて厚く御礼申し上げます。

1. 調査の目的

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に経年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。

今回の発表は、各社の決算短信等から判明する2022年3月期（2021年度）第2四半期決算の財務指標の分析を提示するものであるが、一部の分析対象会社については2021年12月期決算第2四半期を採用している。

全般に、決算情報の開示は連結決算の指標で開示されているため、本稿でも原則として連結決算による分析を行っている。ただし、受注高については単体での開示が多いため、原則として単体での分析を行っている。

2. 調査の概要

(1)対象会社

全国的に業務展開を行っている総合建設会社を対象とし、以下の3つの要件に該当する、過去3年間（2018年度、2019年度、2020年度）の連結売上高平均が上位の40社とした。

- 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、民事再生法等の倒産関連法規の適用を受けていないこと。
- ③ 決算関係の情報が開示されていること。

(2)分析項目

- ①受注高（単体）、②売上高、③売上総利益、④販売費及び一般管理費、⑤営業利益、⑥経常利益、⑦特別利益・特別損失、⑧当期純利益、⑨有利子負債、⑩自己資本比率・デットエクイティレシオ、⑪キャッシュフロー

(3)階層分類

過去3年間の連結売上高平均を基に、40社を大手(5社)、準大手(11社)、中堅(24社)の3つの階層に分類した。

過去3年間の連結売上高平均

単位:億円		
階層	企業名	売上高
大手 (5社)	鹿島建設	19,641
	大林組	19,599
	大成建設	16,274
	清水建設	16,066
	竹中工務店	13,145
準大手 (11社)	長谷工コーポレーション	8,488
	前田建設工業	5,527
	五洋建設	5,289
	戸田建設	5,121
	三井住友建設	4,476
	熊谷組	4,251
	安藤・間	3,634
	西松建設	3,591
	東急建設	2,950
	高松コンストラクショングループ	2,717
	奥村組	2,227

単位:億円		
階層	企業名	売上高
中堅 (24社)	東亜建設工業	1,846
	鉄建建設	1,832
	福田組	1,806
	東洋建設	1,705
	大豊建設	1,584
	浅沼組	1,387
	東鉄工業	1,379
	飛鳥建設	1,270
	銭高組	1,223
	ナカノフード建設	1,167
	ピーエス三菱	1,111
	新日本建設	1,059
	若築建設	991
	矢作建設工業	965
	名工建設	927
	松井建設	915
	大本組	788
	北野建設	717
	不動テトラ	702
	大末建設	622
	徳倉建設	558
	第一建設工業	509
	植木組	485
	南海辰村建設	430

注) 竹中工務店、福田組: 12月期決算

3. 報告要旨

- 受注高は、建築部門が大幅に増加したため、直近 5 年間で初めての増加となり、5 兆円台の水準に回復した。
- 売上高は、ほぼ横ばいとなった。2021 年度通期の売上高予想は、40 社中 16 社が減収を見込んでいる。
- 売上総利益は、2 年続けて全階層で減少し、直近 5 年間では最も低い水準となった。
- 営業利益は、40 社中 37 社が営業黒字を確保したものの、2 年続けて全階層で減少し、直近 5 年間で最も低い水準となった。2021 年度通期の営業利益予想は、40 社中 30 社が減益を見込んでいる。

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

4. 主要分析結果

(1) 受注高 (単体)

【 受注高合計 】

受注高/前年同期比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
17年度2Q	3,002,162	(増加率)	1,914,399	(増加率)	1,108,639	(増加率)	6,025,200	(増加率)
18年度2Q	2,575,538	▲ 14.2%	2,027,400	5.9%	1,256,076	13.3%	5,859,014	▲ 2.8%
19年度2Q	2,486,349	▲ 3.5%	1,568,223	▲ 22.6%	1,099,393	▲ 12.5%	5,153,965	▲ 12.0%
20年度2Q	2,090,459	▲ 15.9%	1,302,078	▲ 17.0%	1,020,742	▲ 7.2%	4,413,279	▲ 14.4%
21年度2Q	2,589,810	23.9%	1,501,284	15.3%	1,040,223	1.9%	5,131,317	16.3%

今年度予想/達成度(大手) 単位:百万円

	受注高	達成度
20年度通期実績	6,284,091	-
21年度通期予想	6,617,000	39.1%

■受注高は、全階層で増加し、総計では、建築部門が大幅に増加したため、前年同期比 16.3% 増と直近 5 年間では初めての増加となり、5 兆円台の水準に回復した。

■前年同期比で増加したのは、「大手」では 5 社中 4 社、「準大手」では 11 社中 8 社、「中堅」では 24 社中 17 社であった。

■「大手」における 2021 年度通期の受注額予想は、5 社中 3 社が増加を見込んでいる。

【 建築 】

受注高/前年同期比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
17年度2Q	2,269,928	(増加率)	1,215,536	(増加率)	598,751	(増加率)	4,084,215	(増加率)
18年度2Q	2,028,879	▲ 10.6%	1,272,644	4.7%	634,726	6.0%	3,936,249	▲ 3.6%
19年度2Q	2,051,873	1.1%	943,097	▲ 25.9%	618,758	▲ 2.5%	3,613,728	▲ 8.2%
20年度2Q	1,528,954	▲ 25.5%	856,099	▲ 9.2%	535,168	▲ 13.5%	2,920,221	▲ 19.2%
21年度2Q	1,970,221	28.9%	1,001,057	16.9%	528,755	▲ 1.2%	3,500,033	19.9%

今年度予想/達成度(大手) 単位:百万円

	受注高	達成度
20年度通期実績	4,711,213	-
21年度通期予想	5,140,000	38.3%

■建築部門の受注高は、「中堅」で減少したが、「大手」「準大手」が大幅に増加したため、総計で前年同期比 19.9% 増と直近 5 年間で初めての増加となり、3 兆円台の水準に回復した。

■前年同期比で増加したのは、「大手」では 5 社中 4 社、「準大手」では 11 社中 8 社、「中堅」では 24 社中 13 社であった。

【土木】

受注高/前年同期比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	受注高	(増加率)	受注高	(増加率)	受注高	(増加率)	受注高	(増加率)
17年度2Q	637,938		677,940		479,133		1,795,011	
18年度2Q	450,898	▲ 29.3%	729,349	7.6%	593,603	23.9%	1,773,850	▲ 1.2%
19年度2Q	352,536	▲ 21.8%	600,310	▲ 17.7%	454,623	▲ 23.4%	1,407,469	▲ 20.7%
20年度2Q	474,117	34.5%	421,913	▲ 29.7%	456,242	0.4%	1,352,272	▲ 3.9%
21年度2Q	534,979	12.8%	458,462	8.7%	470,877	3.2%	1,464,318	8.3%

今年度予想/達成度(大手)

単位:百万円

	受注高	達成度
20年度通期実績	1,355,565	-
21年度通期予想	1,230,000	43.5%

- 土木部門の受注高は、全階層で増加し、総計で同 8.3%増と直近 5 年間では初めての増加となった。
- 前年同期比で増加したのは、「大手」では 5 社中 4 社、「準大手」では 11 社中 7 社、「中堅」では 24 社中 9 社であった。

(2) 売上高（連結）

売上高／前年同期比（増加率）

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
17年度2Q	3,695,194	(増加率)	2,060,710	(増加率)	1,138,751	(増加率)	6,894,655	(増加率)
18年度2Q	3,914,678	5.9%	2,162,633	4.9%	1,135,625	▲ 0.3%	7,212,936	4.6%
19年度2Q	4,157,506	6.2%	2,358,042	9.0%	1,186,605	4.5%	7,702,153	6.8%
20年度2Q	3,675,142	▲ 11.6%	2,183,741	▲ 7.4%	1,169,777	▲ 1.4%	7,028,660	▲ 8.7%
21年度2Q	3,725,093	1.4%	2,197,965	0.7%	1,129,395	▲ 3.5%	7,052,453	0.3%

今年度予想／達成度

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	売上高	達成度	売上高	達成度	売上高	達成度	売上高	達成度
20年度通期実績	7,848,441	-	4,761,056	-	2,575,357	-	15,184,854	-
21年度通期予想	8,440,000	44.1%	4,935,000	44.5%	2,556,700	44.2%	15,931,701	44.3%

■売上高は、「中堅」では減少したものの、「大手」「準大手」が微増となっており、総計でほぼ横ばいとなった。

■前年同期比で増加したのは、「大手」では5社中3社、「準大手」では11社中5社、「中堅」では24社中11社であった。

■2021年度通期の売上高予想は、「大手」では5社中5社、「準大手」では11社中10社が増収を見込んでいる。一方「中堅」では24社中15社が減収を見込んでいる。

(3) 売上総利益（連結）

売上総利益／前年同期比(増加率)／売上総利益率

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率	売上総利益	売上総利益率				
17年度2Q	510,400	(増加率)	13.8%	281,865	(増加率)	13.7%	130,284	(増加率)	11.4%	922,549	(増加率)	13.4%
18年度2Q	481,853	▲ 5.6%	12.3%	277,596	▲ 1.5%	12.8%	132,126	1.4%	11.6%	891,575	▲ 3.4%	12.4%
19年度2Q	522,259	8.4%	12.6%	301,240	8.5%	12.8%	132,014	▲ 0.1%	11.1%	955,513	7.2%	12.4%
20年度2Q	462,765	▲ 11.4%	12.6%	268,354	▲ 10.9%	12.3%	128,510	▲ 2.7%	11.0%	859,629	▲ 10.0%	12.2%
21年度2Q	371,821	▲ 19.7%	10.0%	250,362	▲ 6.7%	11.4%	122,910	▲ 4.4%	10.9%	745,093	▲ 13.3%	10.6%

■売上総利益については、2年連続全階層で減少し、総計で前年同期比13.3%減少と直近5年間では最も低い水準となった。売上利益率についても、総計で同1.6%ポイント低下し、直近5年間では最も低い水準となった。

■利益額については、「大手」は前年同期比19.7%減、「準大手」は同6.7%減、「中堅」は同4.4%減となった。

利益率については、「大手」は前年同期比2.6%ポイント低下、「準大手」は同1.1%ポイント低下、「中堅」は同0.1%ポイント低下となった。

■利益額、利益率ともに、前年同期比で増加したのは、「大手」では5社中1社、「準大手」では11社中5社、「中堅」は24社中8社であった。

(4) 販売費及び一般管理費（連結）

販管費／前年同期比(増加率)／販管費率 単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率	販管費	販管費率				
17年度2Q	206,820	(増加率)	5.6%	120,844	(増加率)	5.9%	67,326	(増加率)	5.9%	394,990	(増加率)	5.7%
18年度2Q	216,946	4.9%	5.5%	131,491	8.8%	6.1%	71,417	6.1%	6.3%	419,854	6.3%	5.8%
19年度2Q	225,298	3.8%	5.4%	138,172	5.1%	5.9%	73,282	2.6%	6.2%	436,752	4.0%	5.7%
20年度2Q	223,392	▲ 0.8%	6.1%	150,285	8.8%	6.9%	71,695	▲ 2.2%	6.1%	445,372	2.0%	6.3%
21年度2Q	239,634	7.3%	6.4%	157,501	4.8%	7.2%	73,821	3.0%	6.5%	470,956	5.7%	6.7%

■販管費は、全階層で増加し、総計で前年同期比 5.7%増となった。

■販管費率は、全階層で増加したため、総計では 6.7%と直近 5 年間では最も高い水準となった。

(5) 営業利益（連結）

営業利益／前年同期比(増加率)／営業利益率 単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率				
17年度2Q	303,577	(増加率)	8.2%	161,016	(増加率)	7.8%	62,947	(増加率)	5.5%	527,540	(増加率)	7.7%
18年度2Q	264,903	▲ 12.7%	6.8%	146,097	▲ 9.3%	6.8%	60,704	▲ 3.6%	5.3%	471,704	▲ 10.6%	6.5%
19年度2Q	296,958	12.1%	7.1%	163,063	11.6%	6.9%	58,716	▲ 3.3%	4.9%	518,737	10.0%	6.7%
20年度2Q	239,370	▲ 19.4%	6.5%	118,065	▲ 27.6%	5.4%	56,806	▲ 3.3%	4.9%	414,241	▲ 20.1%	5.9%
21年度2Q	132,186	▲ 44.8%	3.5%	89,767	▲ 24.0%	4.1%	49,083	▲ 13.6%	4.3%	271,036	▲ 34.6%	3.8%

今年度予想 営業利益／前期末対比(増加率)／営業利益率 単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率	営業利益	営業利益率				
20年度通期実績	520,914	(増加率)	6.6%	297,996	(増加率)	6.3%	143,624	(増加率)	5.6%	962,534	(増加率)	6.3%
21年度通期予想	344,500	▲ 33.9%	4.1%	256,400	▲ 14.0%	5.2%	113,630	▲ 20.9%	4.4%	714,530	▲ 25.8%	4.5%

■営業利益は 2 年連続全階層で減少し、総計で利益額は前年同期比 34.6%の大幅な減、利益率は同 2.1%ポイントの低下と、直近 5 年間でも最も低い水準となった。

■40 社中 37 社が営業黒字を確保した。前年同期比で営業利益が増加したのは、「大手」では 5 社中 0 社、「準大手」では 11 社中 4 社、「中堅」では 24 社中 8 社であった。

■2021 年度通期の営業利益予想は、40 社中 30 社が減益を見込んでいる。

(6) 経常利益（連結）

経常利益／前年同期比(増加率)／経常利益率 単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	経常利益	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
17年度2Q	322,901	(増加率)	164,275	(増加率)	64,536	(増加率)	551,712	(増加率)
		8.7%		8.0%		5.7%		8.0%
18年度2Q	291,591	▲ 9.7%	150,164	▲ 8.6%	63,711	▲ 1.3%	505,466	▲ 8.4%
		7.4%		6.9%		5.6%		7.0%
19年度2Q	317,545	8.9%	168,046	11.9%	59,811	▲ 6.1%	545,402	7.9%
		7.6%		7.1%		5.0%		7.1%
20年度2Q	258,694	▲ 18.5%	119,670	▲ 28.8%	58,462	▲ 2.3%	436,826	▲ 19.9%
		7.0%		5.5%		5.0%		6.2%
21年度2Q	157,406	▲ 39.2%	92,361	▲ 22.8%	51,177	▲ 12.5%	300,944	▲ 31.1%
		4.2%		4.2%		4.5%		4.3%

今年度予想 経常利益／前期末対比(増加率)／経常利益率 単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率	経常利益	経常利益率
20年度通期実績	417,140	(増加率)	299,102	(増加率)	138,735	(増加率)	854,977	(増加率)
		7.0%		6.3%		5.8%		6.5%
21年度通期予想	371,000	▲ 11.1%	252,600	▲ 15.5%	114,870	▲ 17.2%	738,470	▲ 13.6%
		4.4%		5.1%		4.5%		4.6%

■経常利益は、全階層で減少し、総計で前年同期比 31.1%の大幅な減、利益率は同 1.9%ポイント低下と、ともに直近 5 年間で最も低い水準となった。

■2021 年度通期の経常利益予想は、40 社中 34 社が減益を見込んでいる。

(7) 特別利益・特別損失（連結）

特別利益／特別損失／特別損益 単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	20年度2Q	21年度2Q	20年度2Q	21年度2Q	20年度2Q	21年度2Q	20年度2Q	21年度2Q
特別利益	21,563	21,811	5,334	6,549	872	2,323	27,769	30,683
特別損失	2,329	5,149	413	2,873	426	984	3,168	9,006
コロナ関連特別損失	-	0	-	55	-	94	-	149
特別損益	19,234	16,662	4,921	3,676	446	1,338	24,601	21,676

■特別利益は総計で前年同期比 29 億円増加し、特別損失は同 58 億円増加した。

■各社の有価証券報告書等によると、40 社中 3 社が新型コロナウイルス関連の特別損失を計上しており、その総計は 1.5 億円であった。同損失の主な内容は、作業所閉所に伴う協力会社作業員への休業補償、作業所閉鎖期間中に発生した固定費、従業員に対する特別一時金、感染症対策費用等である。

(8) 当期純利益（連結）

当期純利益／前年同期比(増加率)／当期純利益率

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率				
17年度2Q	232,826	(増加率)	6.3%	116,565	(増加率)	5.7%	46,969	(増加率)	4.1%	396,360	(増加率)	5.7%
18年度2Q	204,026	▲ 12.4%	5.2%	114,770	▲ 1.5%	5.3%	43,200	▲ 8.0%	3.8%	361,996	▲ 8.7%	5.0%
19年度2Q	238,009	16.7%	5.7%	118,220	3.0%	5.0%	39,349	▲ 8.9%	3.3%	395,578	9.3%	5.1%
20年度2Q	186,495	▲ 21.6%	5.1%	74,784	▲ 36.7%	3.4%	38,162	▲ 3.0%	3.3%	299,441	▲ 24.3%	4.3%
21年度2Q	118,072	▲ 36.7%	3.2%	59,417	▲ 20.5%	2.7%	36,360	▲ 4.7%	3.2%	213,849	▲ 28.6%	3.0%

今年度予想 当期純利益／前期末対比(増加率)／当期純利益率

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計					
	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率	当期純利益	当期純利益率				
20年度通期実績	299,038	(増加率)	5.0%	193,683	(増加率)	4.1%	89,604	(増加率)	3.8%	582,325	(増加率)	4.4%
21年度通期予想	269,000	▲ 10.0%	3.2%	171,400	▲ 11.5%	3.5%	77,640	▲ 13.4%	3.0%	518,040	▲ 11.0%	3.2%

■当期純利益は、2年連続全階層で減少し、総計で前年同期比 28.6%減、利益率は同 0.7%ポイント低下し、直近5年間で最も低い水準となった。

■40社中38社が黒字を確保した。前年同期比で当期純利益が増加したのは、「大手」では5社中1社、「準大手」では11社中4社、「中堅」では24社中7社であった。

■2021年度通期の当期純利益予想は、40社中31社が減益を見込んでいる。

(9) 有利子負債（連結）

有利子負債／前年同期比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	有利子負債	(増加率)	有利子負債	(増加率)	有利子負債	(増加率)	有利子負債	(増加率)
17年度2Q	1,259,061	(増加率)	515,978	(増加率)	194,029	(増加率)	1,969,068	(増加率)
18年度2Q	1,180,530	▲ 6.2%	510,347	▲ 1.1%	183,724	▲ 5.3%	1,874,601	▲ 4.8%
19年度2Q	1,168,645	▲ 1.0%	695,115	36.2%	192,529	4.8%	2,056,289	9.7%
20年度2Q	1,283,116	9.8%	954,847	37.4%	236,646	22.9%	2,474,609	20.3%
21年度2Q	1,311,181	2.2%	1,033,792	8.3%	204,728	▲ 13.5%	2,549,701	3.0%

有利子負債／前期末対比(増加率)

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	有利子負債	(増加率)	有利子負債	(増加率)	有利子負債	(増加率)	有利子負債	(増加率)
20年度末実績	1,005,334	(増加率)	938,657	(増加率)	208,613	(増加率)	2,152,604	(増加率)
21年度2Q	1,311,181	30.4%	1,033,792	10.1%	204,728	▲ 1.9%	2,549,701	18.4%

■有利子負債は、「大手」「準大手」が増加し、総計で前年同期比 3.0%増となり、直近5年間で最も高い水準となった。

■前年同期比で増加したのは、「大手」では5社中4社、「準大手」では11社中7社、「中堅」では24社中4社であった。

(10) 自己資本比率・デットエクイティレシオ（連結）

自己資本比率／前年同期比(増加ポイント)

	大手		準大手		中堅		総計	
	比率	増加(P)	比率	増加(P)	比率	増加(P)	比率	増加(P)
17年度2Q	34.8%		37.9%		42.9%		36.8%	
18年度2Q	38.0%	3.1	41.0%	3.1	46.0%	3.2	40.0%	3.1
19年度2Q	39.8%	1.9	40.7%	▲ 0.3	47.3%	1.3	41.1%	1.2
20年度2Q	42.3%	2.4	40.1%	▲ 0.6	47.5%	0.2	42.4%	1.2
21年度2Q	44.4%	2.1	39.9%	▲ 0.2	51.6%	4.2	44.0%	1.6

デットエクイティレシオ／前年同期比(増加ポイント)

	大手		準大手		中堅		総計	
	レシオ	増加(P)	レシオ	増加(P)	レシオ	増加(P)	レシオ	増加(P)
17年度2Q	0.41		0.33		0.21		0.36	
18年度2Q	0.34	▲ 0.07	0.28	▲ 0.05	0.18	▲ 0.03	0.30	▲ 0.06
19年度2Q	0.31	▲ 0.03	0.36	0.08	0.18	▲ 0.00	0.30	0.01
20年度2Q	0.33	0.01	0.48	0.12	0.21	0.03	0.35	0.05
21年度2Q	0.31	▲ 0.02	0.48	0.01	0.17	▲ 0.04	0.33	▲ 0.02

■自己資本比率は、「準大手」は低下したものの、「大手」「中堅」が上昇し、総計で 44.0% となった。

■デットエクイティレシオは、「大手」「準大手」が低下し、総計で前年同期比 0.02 ポイント低下した。

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

(11) キャッシュフロー（連結）

営業CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
17年度2Q	285,933	69,181	104,275	459,389
18年度2Q	69,715	▲ 47,629	61,765	83,851
19年度2Q	200,671	▲ 43,157	28,568	186,082
20年度2Q	210,344	▲ 83,916	52,987	179,415
21年度2Q	204,025	78,133	107,014	389,172

投資CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
17年度2Q	▲ 97,565	▲ 48,953	▲ 11,961	▲ 158,479
18年度2Q	▲ 97,847	▲ 75,536	▲ 13,571	▲ 186,954
19年度2Q	▲ 101,041	▲ 78,539	▲ 21,446	▲ 201,026
20年度2Q	▲ 141,719	▲ 48,726	▲ 36,226	▲ 226,671
21年度2Q	▲ 120,903	▲ 88,489	▲ 23,769	▲ 233,161

財務CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
17年度2Q	▲ 186,981	▲ 42,613	▲ 39,742	▲ 269,336
18年度2Q	▲ 223,440	▲ 29,845	▲ 36,502	▲ 289,787
19年度2Q	▲ 132,638	24,452	▲ 19,901	▲ 128,087
20年度2Q	▲ 29,382	31,719	8,952	11,289
21年度2Q	▲ 124,152	6,410	▲ 56,363	▲ 174,105

- 営業 CF は、「大手」が減少したものの、「準大手」「中堅」が大幅に増加し、総計で前年同期比 2,098 億円増加した。
- 投資 CF は、全階層でマイナスとなり、「大手」「中堅」はマイナス幅が縮小したものの、「準大手」はマイナス幅が大幅に拡大し、総計で前年同期比 64 億円マイナス幅が拡大した。
- 財務 CF は、「大手」は前年同期比 947 億円マイナス幅が拡大、「中堅」はマイナスに転じ、総計で再びマイナスに転じた。

5. 参考資料

●受注高(合計)増加率

(単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	1	0	4	5
準大手	1	2	2	6	11
中堅	4	3	11	6	24
総計	5	6	13	16	40

●受注高(建築)増加率

(単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	1	0	4	5
準大手	2	1	2	6	11
中堅	4	6	3	10	23
総計	6	8	5	20	39

※建築の受注がない不動産テラを除いて集計

●受注高(土木)増加率

(単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	1	0	1	3	5
準大手	1	2	2	5	10
中堅	9	4	1	8	22
総計	11	6	4	16	37

※土木の受注がない長谷工コーポレーション、新日本建設、大末建設を除いて集計

●売上高増加率(連結)

(単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	2	3	0	5
準大手	1	5	2	3	11
中堅	7	6	8	3	24
総計	8	13	13	6	40

●売上総利益/利益率増加率(連結)

(単位:社)

	利益減少		利益増加		合計
	利益率低下	利益率上昇	利益率低下	利益率上昇	
大手	4	0	0	1	5
準大手	4	2	0	5	11
中堅	13	3	2	6	24
総計	21	5	2	12	40

●営業利益(連結)

(単位:社)

	減少	増加	合計
大手	5	0	5
準大手	7	4	11
中堅	16	8	24
総計	28	12	40

●経常利益(連結)

(単位:社)

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

●当期純利益(連結)

(単位:社)

	減少	増減なし	増加	合計
大手	4	0	1	5
準大手	7	0	4	11
中堅	16	1	7	24
総計	27	1	12	40

●有利子負債(連結)／前年同期比

(単位:社)

	減少	増減なし	増加	合計
大手	1	0	4	5
準大手	4	0	7	11
中堅	15	0	4	19
総計	20	0	15	35

※2020年度第2四半期末、2021年度第2四半期末ともに有利子負債の計上がない5社を除いて集計

(担当: 研究員 江下 真央)

II. コロナ禍における主要な建設・不動産市場の変化

1. はじめに

2020年3月頃から、新型コロナウイルスの感染が世界的規模で拡大し始めた。パンデミックと呼ばれる言葉は、多くの人にはあまり耳にしたことがなかった。感染拡大を阻止するため、政府は全ての海外渡航の自粛要請を呼び掛けた。週末の外出を控えることや平日はできるだけ自宅で仕事をするなどを要請するなど、非常事態とも言える呼びかけをした。人々の移動は制限され、3密を避けるために、集まることや話すことも抑制された結果、経済の悪化に拍車がかかった。

不動産市場におけるコロナショック¹の影響は、過密化した大都市で大きく、過疎化が進む地方圏では、度合いが全く異なっている。外出自粛要請で人々の移動が制限され、事業活動ができず、住宅・不動産市況は、2019年からの減速傾向に拍車がかかり、2020年4月から5月までの2か月間は瀕死の状態に陥ってしまった。

しかし不動産市場は裾野が広く多種多様の分野があり、分野によってコロナ特需が発生するなど明暗を分けた。以下に、2020年以降の新型コロナウイルスによる主要な市場の変化についてみていく。

なお、文中に述べた意見については筆者個人の見解に基づくものであり、組織としての見解、意見に基づくものではないことを予めお断りしておく。

2. 住宅について

新型コロナ感染拡大は、「3密」を防止しようという意識が国民に広がり、新しい生活様式と働き方の改革を我々は模索することになった。生活に必要な「衣・食・住」の身近なところからの見直しである。衣・食のそれぞれの業界は、買い控えや外食の自粛などから厳しい状況に置かれ、時間の経過と共に休業・廃業・倒産などが相次いだ。

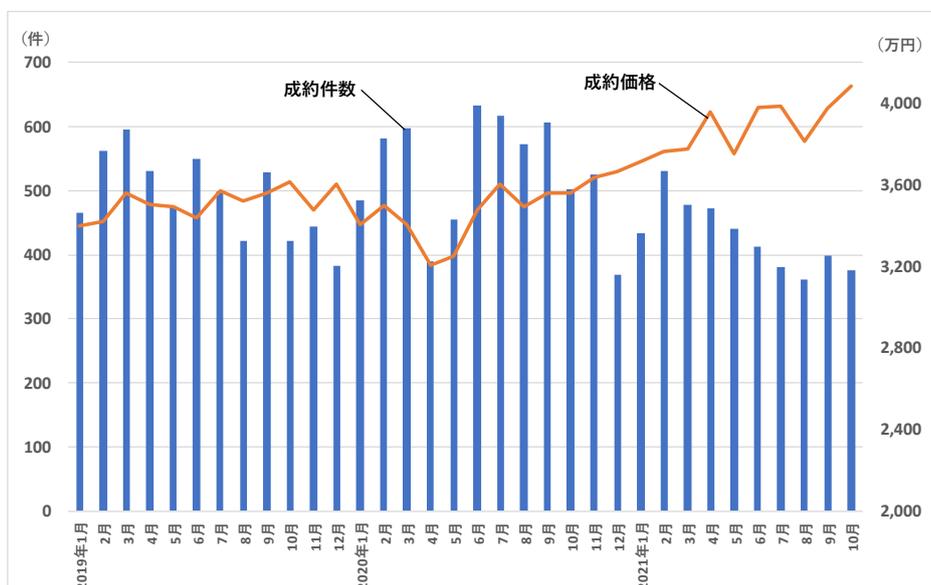
コロナショックで生活や働き方が変化したことで、住宅の選択が多様化してきた。マンション価格が高騰したこと、テレワークの普及拡大で都市近郊の住宅地の良さが見直されたこともあり、「戸建て住宅」を希望する人が増加したとみられる。

図表1は、首都圏の新築戸建ての成約件数と成約価格の推移だが、コロナショック以前の成約件数は増加傾向にあり、2020年3月には、決算期に合わせた値引き処分が目立っていた。その後、2020年4、5月の契約件数の減少があったが、6月以降急速に住宅需要

¹ 新型コロナウイルス感染症が世界的に流行し始めた2020年2月頃から3月にかけて始まった世界的な株価大暴落。

が強まり成約件数が伸びている。

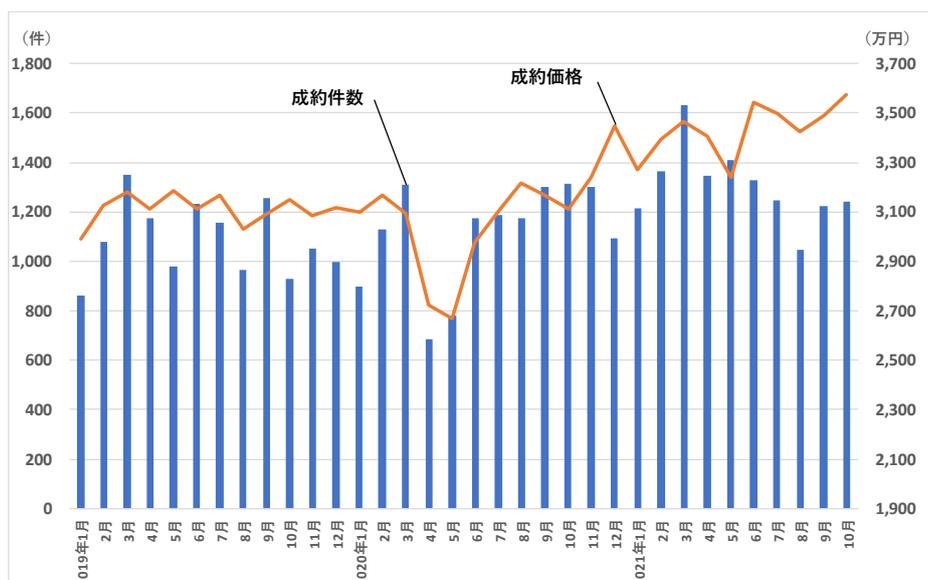
図表 1 首都圏 新築戸建て成約件数・成約価格の推移



出典：(公財) 東日本不動産流通機構「マーケットデータ」を基に筆者作成

図表 2 は、首都圏の中古戸建て成約件数と成約価格の推移だが、新築戸建て同様に 2020 年 6 月以降好調が続いている。

図表 2 首都圏 中古戸建て成約件数・成約価格の推移



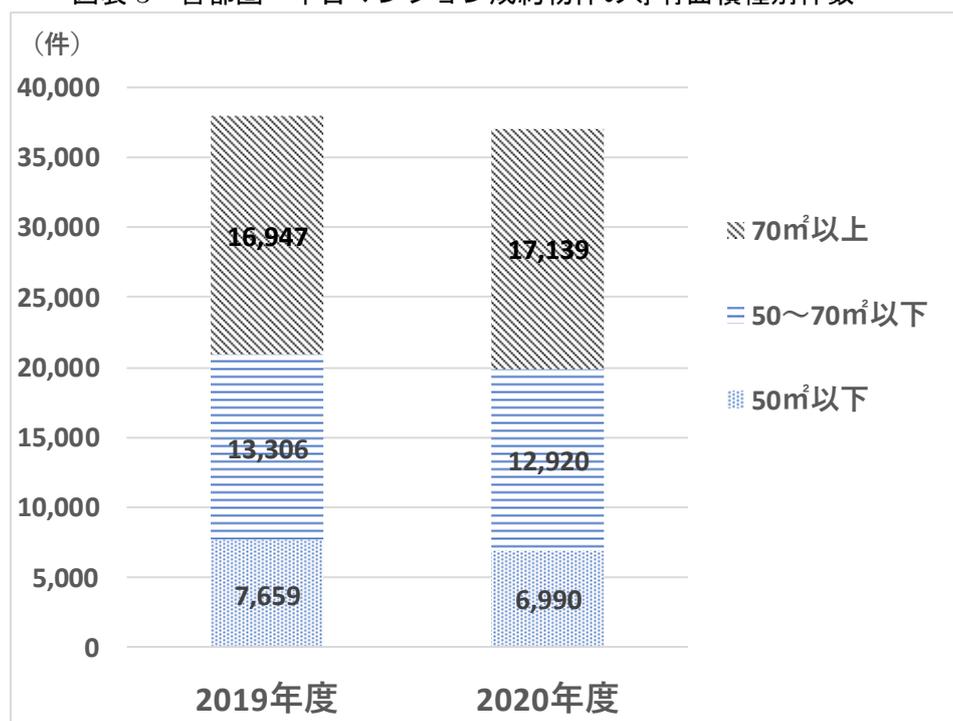
出典：(公財) 東日本不動産流通機構「マーケットデータ」を基に筆者作成

コロナショック後、毎日決まった時間に通勤する働き方から、テレワークの導入によって、通勤利便性を絶対視する住宅選択に変化が出てきている。テレワークが広がったことで、自宅で過ごす時間が多くなり、仕事用の部屋が必要になり「広さ」が注目されるようになった。中古マンションでは、まだ手の届く範囲にあり、コロナ禍においては、住宅の立地条件や住宅スタイルが多様化しつつある。

図表 3、4 は、首都圏の中古マンションの専有面積別と間取り別の成約件数を調査したものである。成約件数は前年とほぼ変わらないが、減少しているのは 70 ㎡以下のやや狭い物件で、70 ㎡以上の間取り 3DK・LDK 以上の広い物件の成約件数は伸びている。戸建てだけではなく、マンションにも「広さ」を求める人が多くなっていることがわかる。

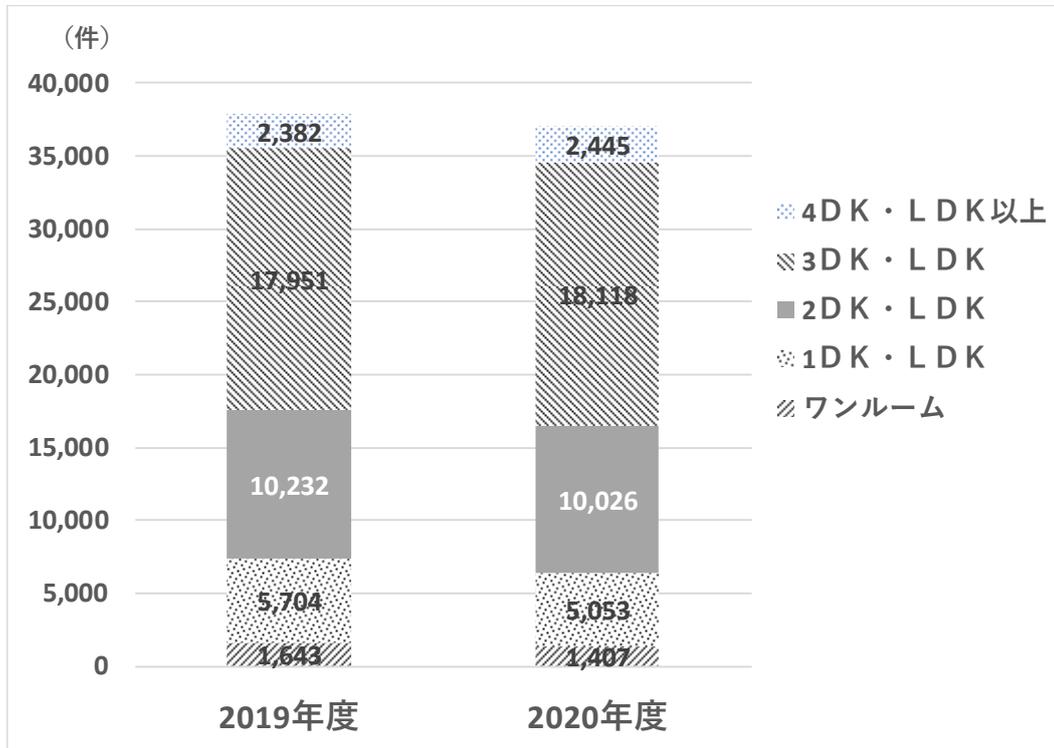
コロナ禍にあって、住宅の立地条件や住宅スタイルが多様化しつつあるが、都市圏に住む人については、生活や通勤に便利なマンションを希望する人は依然として多い。

図表 3 首都圏・中古マンション成約物件の専有面積種別件数



出典：(公財) 東日本不動産流通機構「マーケットデータ」を基に筆者作成

図表 4 首都圏 中古マンション成約物件の間取り別件数



出典：(公財) 東日本不動産流通機構「マーケットデータ」を基に筆者作成

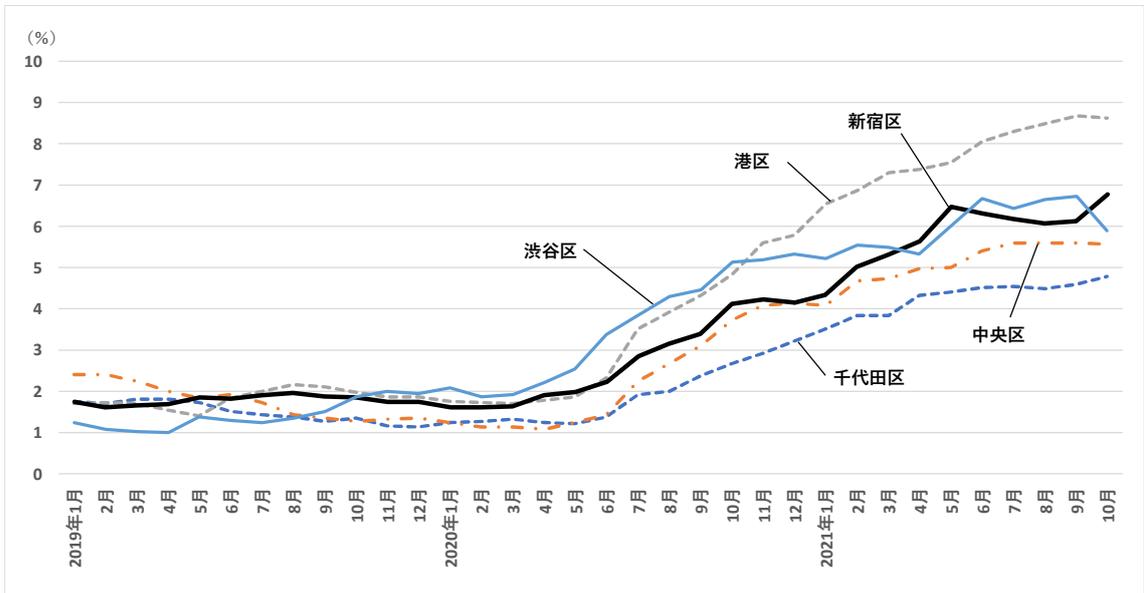
3. オフィスビルについて

アベノミクスによる一段の金融緩和で、3大都市圏で景気回復を期待して大量のオフィスビルが建設された。その後の景気拡大によって、企業の業績は向上、さらに貸し会議室やシェアオフィスの急拡大などで、2019年頃までの数年間は需要が強まりオフィスの空室率が低下してきた。東京都心のオフィスビルの賃料が上昇し、リーマンショック直前の高値を超える水準となっていた。

しかし、2020年以降コロナ感染拡大により、テナントの退去が増加、スペースの縮小、拠点の整理・統合などによる解約が相次いだ。オフィス市場にもコロナ禍の影響が強く及んできている。

図表5の通り、大企業を中心にテレワークが始まった結果、2020年夏ごろから、賃料の高い東京都心5区におけるオフィスビルの空室率が大幅に上昇していることがわかった。コロナ禍で在宅勤務が広がってきたことや、テナントの業績悪化による退去・廃業も多くなり、働き方を見直す動きが広がる中、オフィス需要の減少傾向が鮮明になっていることがわかる。

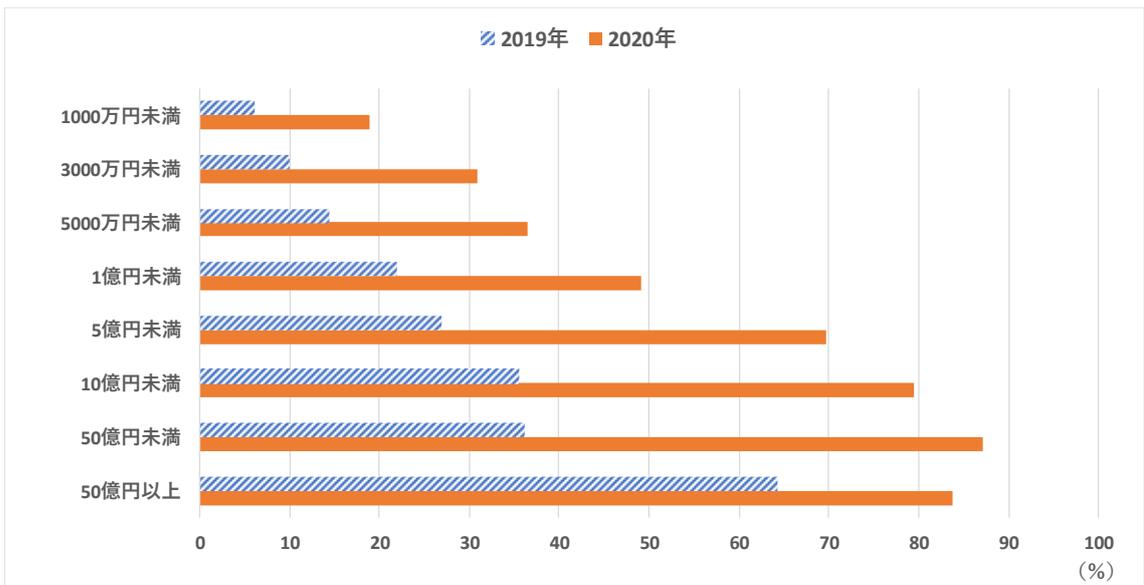
図表 5 東京都心 5 区 オフィスビル平均空室率の推移



出典：三鬼商事株式会社「オフィスマーケットデータ」を基に筆者作成

図表 6 の通り、テレワークの導入は大企業の方が中小企業に比べて意欲的であることがわかる。都心のオフィスビルのテナントの大半が大企業であり、空室率上昇の要因になっていると考えられる。在宅勤務が今後定着していけば、都心のオフィスニーズがさらに減少する可能性もある。

図表 6 資本金別規模別 テレワーク導入状況



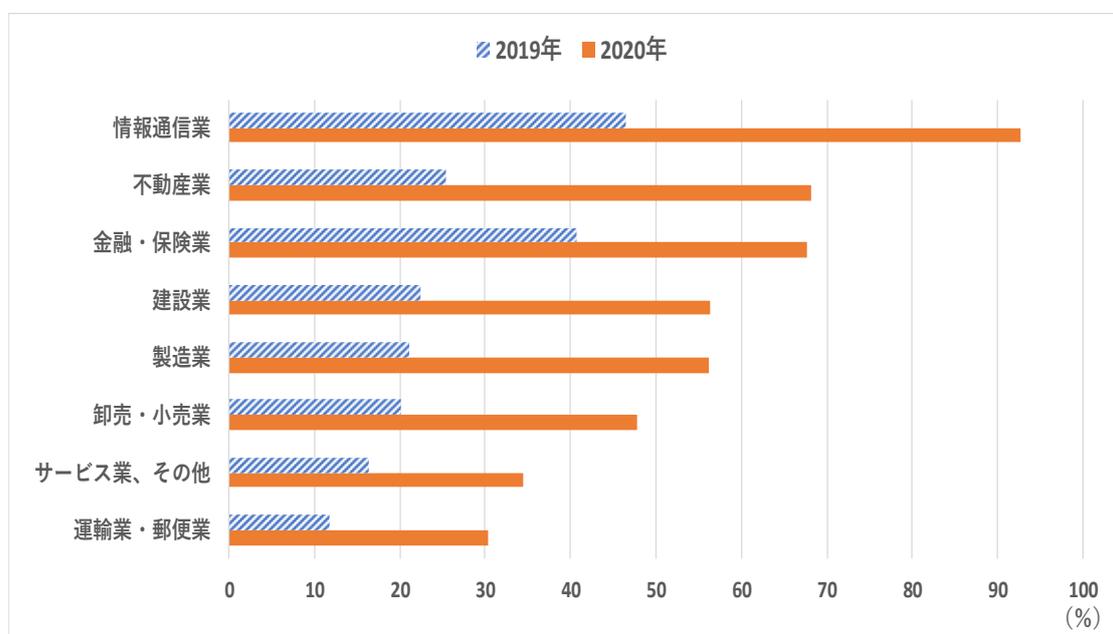
出典：総務省「通信利用動向調査」を基に筆者作成

図表7の通り、在宅勤務の形式が容易なIT企業や金融業などでテレワーク導入の割合が高く、今後も他の業種にも広がっていくであろう。

テレワークという新しい働き方については様々な評価があり、今後も多くの議論がなされるだろうが、デジタル化が進む中で、テレワークには様々な効用があることから、普及のスピードはどうかであれ、確実に浸透してくと考えられる。

低水準の新規供給と景気の先行き不透明感から、オフィス需要を喚起する要素は乏しく、来年にかけて所有者側が条件を緩和する動きは一段と進むと考えられ、2021年と2022年は10万㎡以上の大規模オフィスビルの供給量は低水準となるが、2023年以降大型の供給が見込まれるため、空室率は緩やかに上昇することが予測される。

図表7 産業別 テレワーク導入状況



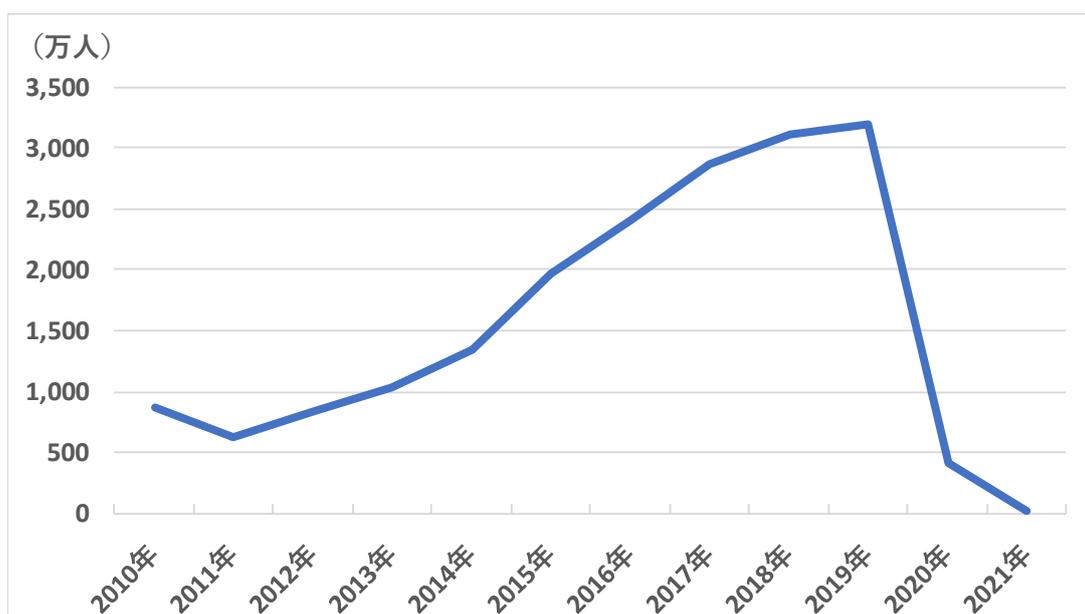
出典：総務省「通信利用動向調査」を基に筆者作成

4. 宿泊施設について

2020年に入り、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、多くの国において、政府による入国制限や海外渡航禁止等の措置が講じられたことにより、日本向けに限らず、全世界的に旅行者の往来が大幅に減少した。

我が国においても、図表8の通り入国制限等により訪日外国人旅行者数は大幅に減少していることがわかる。

図表8 訪日外国人数の推移



出典：日本政府観光局「訪日外客統計」を基に筆者作成

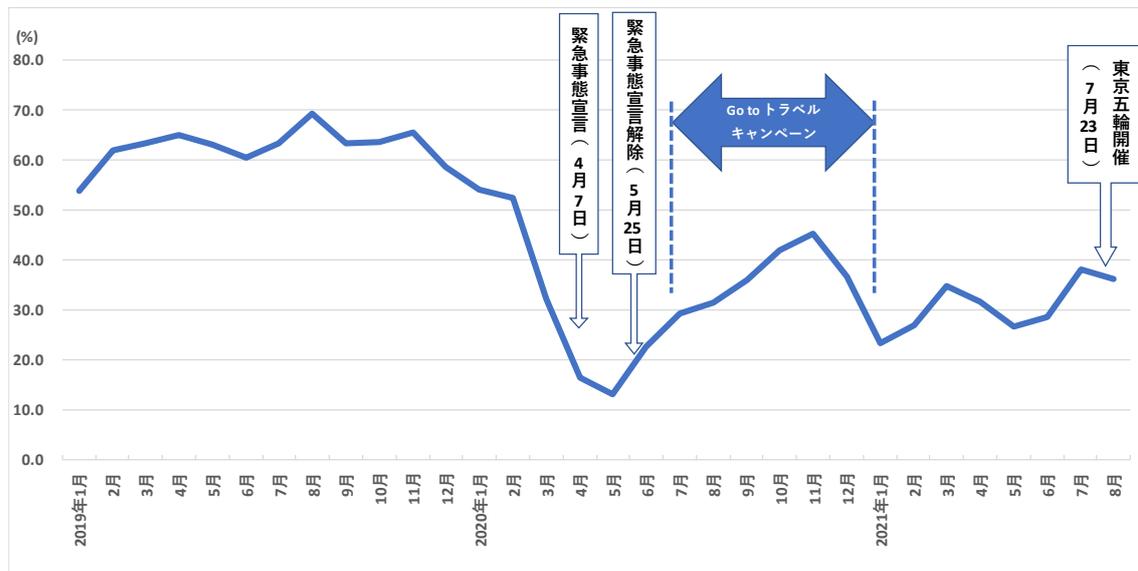
注：2021年については9月まで集計

インバウンド需要や東京五輪に向けホテル建設はラッシュを迎える中、コロナの影響により、需要が一気に消失しホテル業界は大きな打撃を受けた。緊急事態宣言下では、多くのホテルが営業停止を余儀なくされ稼働率は低下し、地方では倒産が相次いだ。

図表9の通り、国内の宿泊施設の客室稼働率²の推移をみると、2020年4月から5月に緊急事態宣言の発令により稼働率は大幅に減少したものの、宣言解除以降、旅行意欲の高まりやGo Toトラベル事業の実施により稼働率は増加に転じている。一方、11月以降は再び減少に転じたが、2021年2月から緩やかな増加基調にあった。

² 客室稼働率：稼働している客室の割合。宿泊客が実際に利用した客室数を全体の客室数から割り出した数値

図表 9 全国 客室稼働率の推移

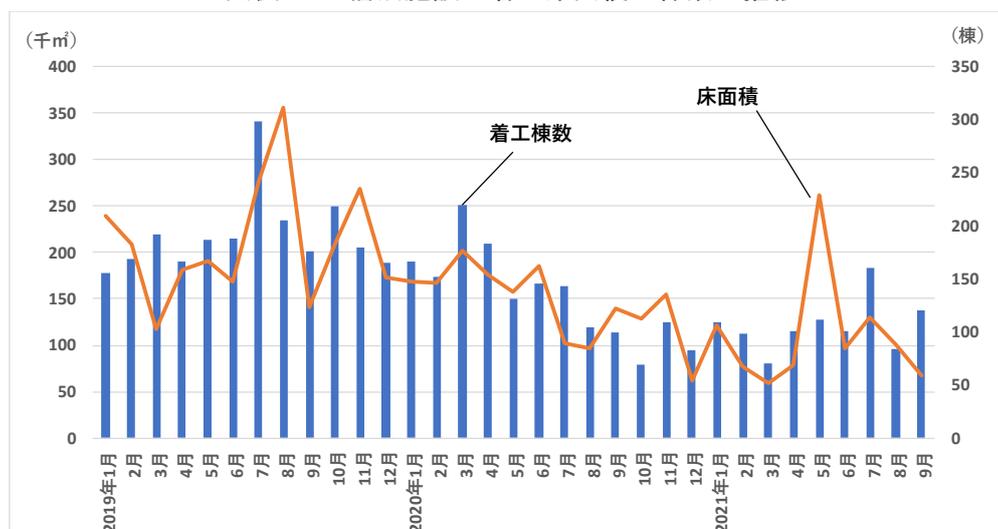


出典：観光庁「宿泊旅行統計調査報告」を基に筆者作成

その一方で、長い目で見た場合にコロナ終息後を見据え今を好機と捉えて、日系や外資系の最高級ホテルが相次いで開業している。図表 10 の通り、コロナ前の建設ラッシュとまではいかないが、新規供給が続いていることがわかる。

コロナ終息後、外国人観光客への期待はあるが、すぐに元の水準に戻るかは疑問である。企業のビジネス目的の出張は、感染回避とテレワークの普及で、以前の水準に戻ることは当分難しいだろうと思われるが、Go To トラベル事業の再開により、再び観光需要の回復を期待したい。

図表 10 宿泊施設の着工床面積・棟数の推移



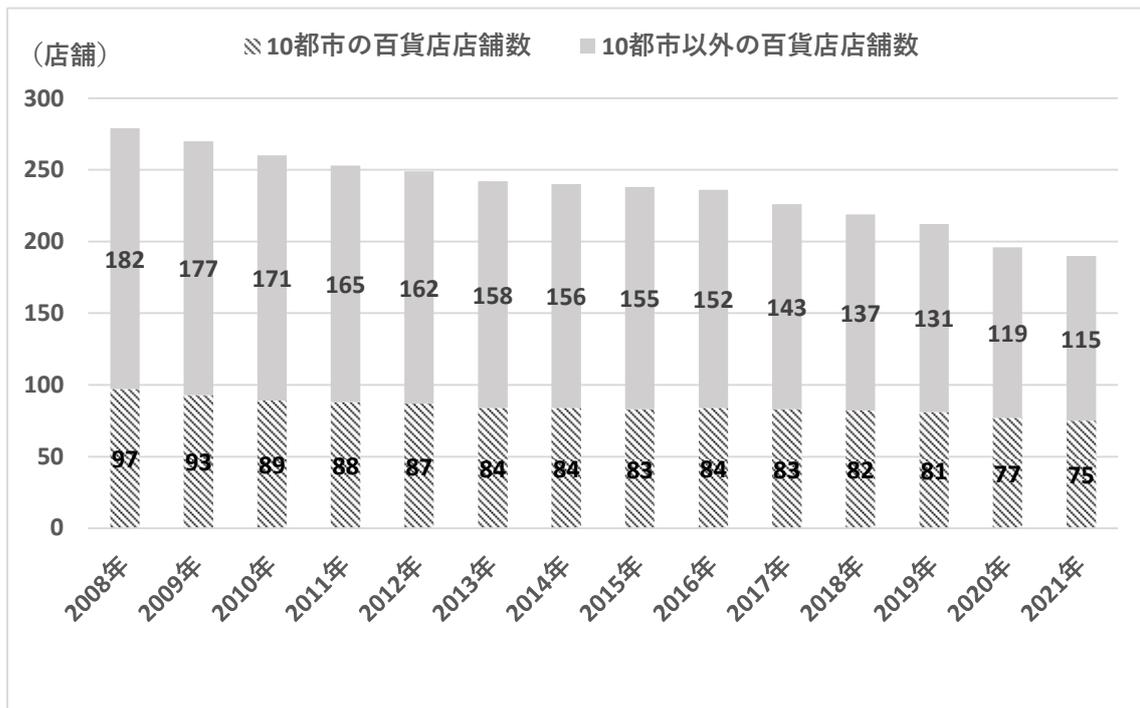
出典：国土交通省「建築着工統計調査」を基に筆者作成

5. 店舗について

新型コロナ感染拡大で最も打撃を受けた業種は、飲食業・小売業・宿泊業・鉄道や航空業界であるが、中でも、飲食業・小売業は深刻なものとなった。事業継続が困難になった飲食店、小売店による店舗の退去・廃業が目立ち、店舗のオーナーも苦境に立たされている。人口減少が本格化して個人消費も縮小傾向となり、実店舗の需要は急速に減少していくと考えられる。

図表 11 の通り、全国の百貨店店舗の閉店は年々増加傾向にあり、その背景には人口減少の拡大傾向が続くことから、外国人観光客が増加しても、店舗数の拡大は望めないと考えられる。

図表 11 百貨店店舗数の推移



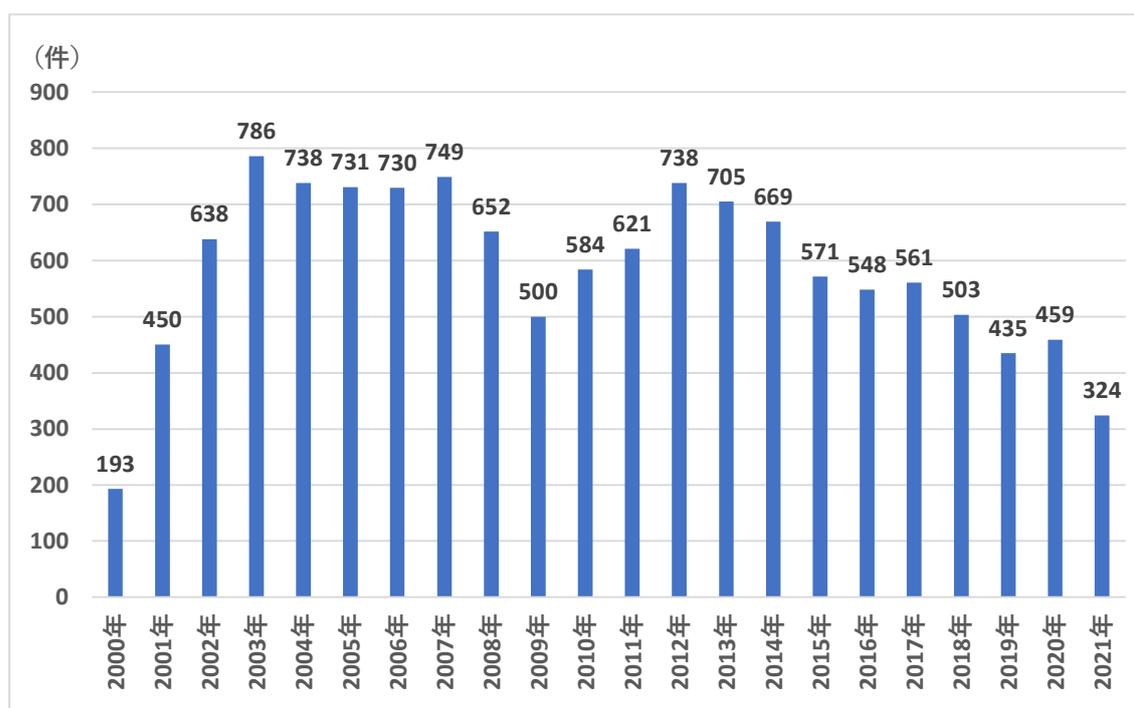
出典：(一社)日本百貨店協会「百貨店売上高 第5表」を基に筆者作成

注：10大都市「札幌、仙台、東京、横浜、名古屋、京都、大阪、神戸、広島、福岡」

図表 12 の通り、大規模小売店舗立地法³に基づく新設届出件数の推移を見ても、すでに数年前から減少が続いていることがわかる。地域や業種による店舗数の増減はあるが、人口減少、消費スタイルの多様化、ネットやテレビショッピングなどが発達したことで、店舗需要は縮小が著しくなっている。

この動きは、コロナ感染回避のためだけでなく、人々の意識の変化やテクノロジーの進化により、来店型の商業施設からネットショッピング等への移行が急速に進んだことで、無店舗での営業が可能となり設備投資や人件費のコストが大幅に削減でき、生産性は向上し、利益の確保が容易になったことが大きく影響していると考えられる。

図表 12 大規模小売店舗立地法に基づく新設届出件数の推移



出典：経済産業省「大規模小売店舗立地法届出件数表」を基に筆者作成

注：2021年については9月まで集計

³ 大規模小売店舗立地法：周辺地域の生活環境を保持するため、大規模小売店舗の設置と運営方法に配慮し、小売業の健全な発達を図ることを目的とする法律。

6. 物流施設について

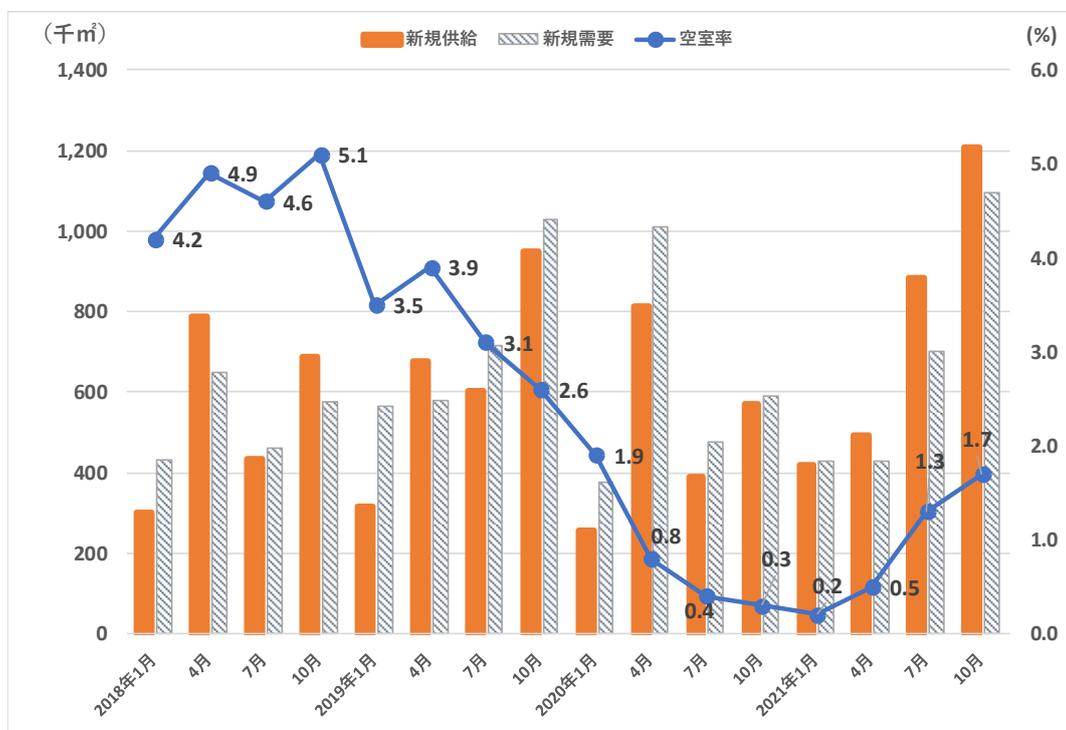
新型コロナウイルスの影響が及んだ不動産市場において存在感を高めたのが、倉庫や集配センターなどの物流不動産である。電子商取引（EC）の急激な拡大に伴い、社会動向の変化を捉えた大手企業の物流拠点整備などが追い風となり、物流不動産の存在感は高まっている。

他の分野と比べ堅調な需要が予想される物流不動産に対する注目度は高く、国内外のデベロッパーや投資家の参入が続いており、今後もまだ増える見込みである。ECの拡大やテクノロジーの導入、サプライチェーンの見直しなど物流分野で生まれる新たなトレンドによって、物流不動産の成長は長期的に続くと考えられる。

図表13は、東京圏の物流施設の空室率と新規供給量・新規需要量の動向を示したものである。最新のデータから、空室率は1.7%と前回から0.4ポイント上昇しているが低い水準を維持している。新規需要量は約110万㎡と最高数値に達し、それを上回る新規供給量も同様に最高の約120万㎡であったことから空室率の上昇となったためとみられる。

2022年の新規供給が2021年見通しをさらに上回ると予測し、今後の需給バランスはひっ迫から均衡へと移行していくことが考えられる。

図表13 東京圏 物流施設の空室率と需給バランスの動向



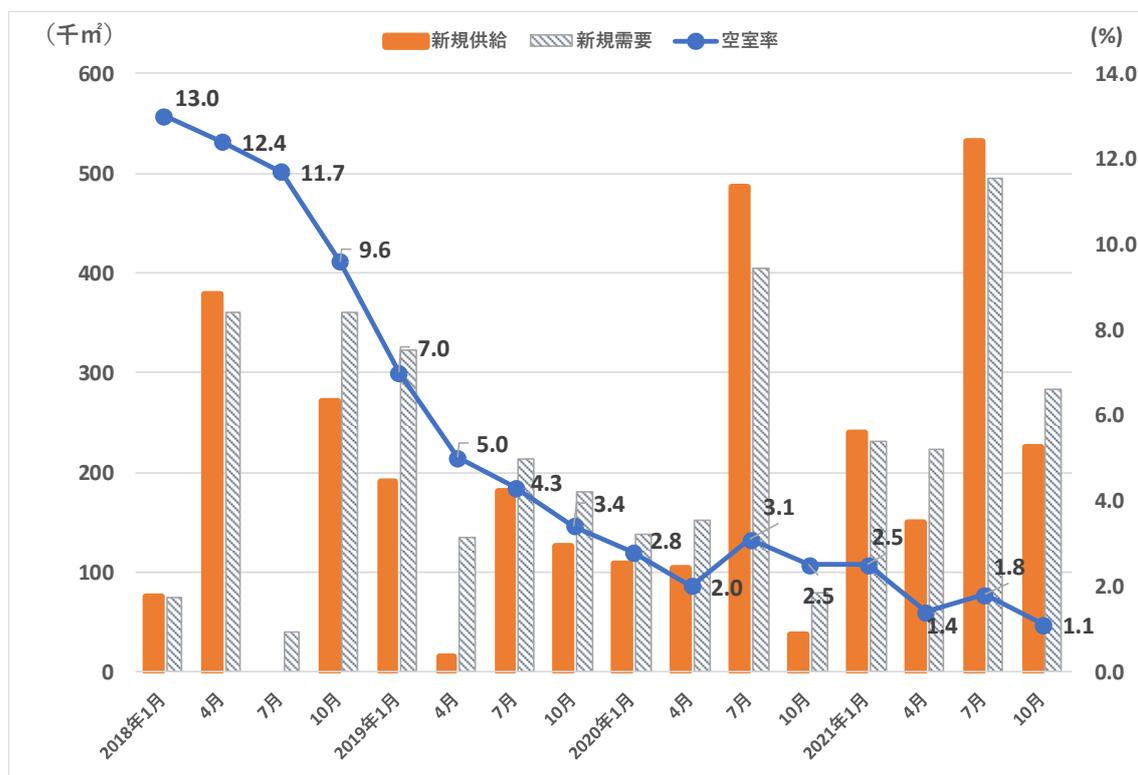
出典：(株)一五不動産情報サービスデータを基に筆者作成

注：東京圏（東京、神奈川、埼玉、千葉、茨城）

図表 14 は、関西圏の物流施設の空室率と新規供給量・新規需要量の動向を示したものである。最新のデータから、新規供給が約 22 万㎡に対し、新規需要が約 28 万㎡で需要がやや上回ったため、空室率は 1.1%と前回から 0.7 ポイント減少と空室消化が進んだ。

2022 年は新規供給が減少すると予測され、今後も空室率は低い水準で推移すると予想され需給のひっ迫が続くと予想される。2023 年以降は、開発計画が目白押しであることから、中長期的な賃貸市況の見直しには若干の留意が必要と考えられる。

図表 14 関西圏 物流施設の空室率と需給バランスの動向



出典：(株)一五不動産情報サービスデータを基に筆者作成

今後も物流施設の需要は拡大する見通しではあるが、国内外の投資家、デベロッパーのほか鉄道や生保系など新規参入する企業が増え、1 万㎡以上のまとまった土地や幹線道路に隣接、高速道路へのアクセスが向上した地域などといった、物流施設に向けた好適地の用地取得が激化してくるであろう。

東京圏における圏央道、外環道、関西圏における新名神、第二京阪といった高速道路が整備されたことで、新しいインターチェンジ周辺に物流不動産が開発されるだけでなく、企業が物流戦略を再考する機会となり、拠点統合や大型物流不動産への移転を促している。また、圏央道の開通によって神奈川方面から埼玉方面へのアクセスが格段に向上したことで、東京圏全体をカバーできる物流拠点として厚木市や海老名市で大規模物流不動産の開発が進

むなど、新たな物流不動産市場が開拓されていくことであろう。

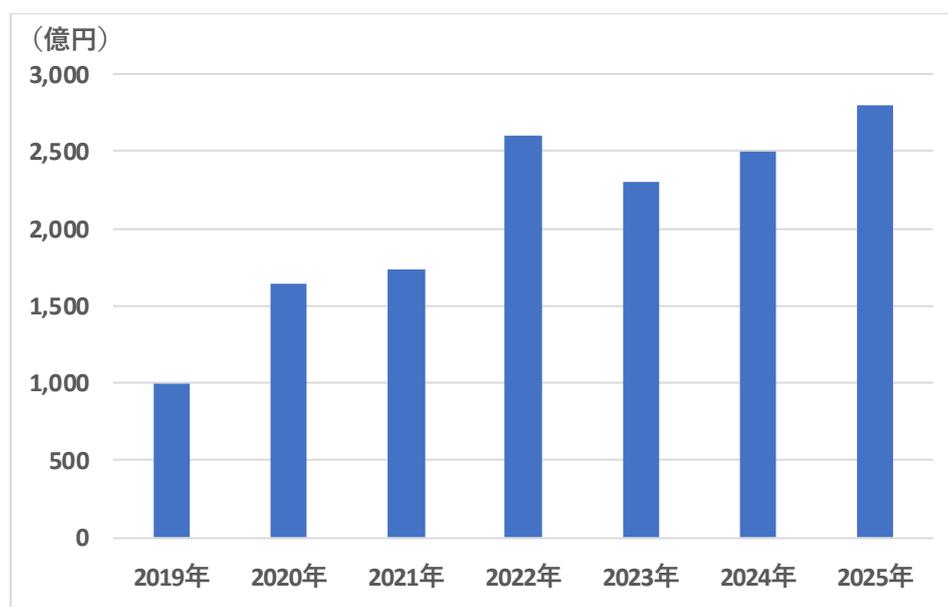
7. データセンターについて

前項で述べた、通販やリモートワークによるネットサービスなどの利用が伸びていることを受けて、国内でデータセンターの建設が相次いでいる。これまでも、クラウド利用を中心にインターネットやスマートフォンの普及が進み、SNS、オンラインゲーム、動画配信の利用が拡大する中、コロナ禍における在宅勤務の浸透、巣ごもり需要の拡大など IT サービスに必要不可欠なインフラであるデータセンターの需要は大きく拡大している。

しかし、日本国内においてはオフィスや物流施設、ホテルなどに比べると、データセンターの新規開発件数はまだ少ないのが現状である。

図表 15 は、国内データセンター事業者の新設および増設の投資予測を示したものである。2019 年から 2020 年にかけて増加したが、2021 年はその反動で微増ではあるものの、2022 年以降は増加傾向となり 2025 年には約 3,000 億円になるものと予測している。

図表 15 データセンター新設・増設投資予測



出典：IDC Japan(株)データセンター投資予測を基に筆者作成

注：2020 年まで実績値、2021 年以降は予測

特に新設データセンターの中でも「ハイパースケールデータセンター⁴」が急増しており、その背景には、AWS、マイクロソフト、グーグルといった大手クラウドサービス事業者の

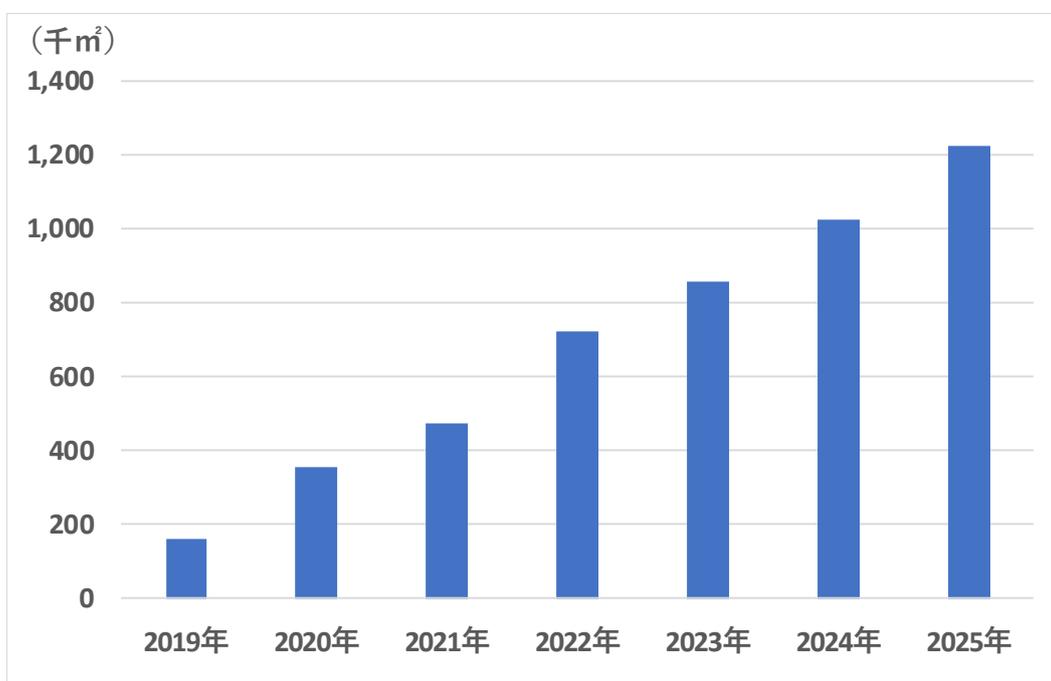
⁴ サーバー室の面積が 5000m²以上かつ 1 ラック当たりの電力供給量が 6kVA 以上で、データセンター専門事業者が利用するデータセンター

活発な需要である。

図表 16 は、2019 年から 2025 年までの国内ハイパースケールデータセンターの延床面積予測を示したものである。2020 年からの年間の平均成長率は延床面積ベースで約 28%と高い伸び率を予測している。2025 年にはコロナ以前の 2019 年と比較すると、約 8 倍の約 120 万㎡となっている。

現在の開発状況はまだまだ序盤に過ぎず、資金力とスピード感で続々と国内データセンター市場に進出する外資系企業や国内大手不動産によるハイパースケールデータセンターの建設ラッシュが続くものと思われる。

図表 16 国内ハイパースケールデータセンター延床面積予測



出典：IDC Japan(株)データセンター投資予測を基に筆者作成

注：2020 年まで実績値、2021 年以降は予測

8. おわりに

コロナ禍によって、これまで不動産市場は一見、関係性が薄いと思われ、その影響の重要性もあまり考えられなかったデジタル技術の発展が、不動産の需給関係を劇的に変化させる存在であることを思い知らされることになった。

デジタル社会の進行、定着によって物流施設の必要性は高まっていくが、宿泊施設同様に大量供給が続けば、いずれ転換期を迎えると考えられる。配送センターや倉庫などの物流施設の供給はいくらでも可能な状況にあることは確かだが、その需要がいつまでも拡大していくわけではないと筆者は考える。需要の限界を知ることで、ホテル業界の失敗を繰り返してはならない。

今回のコロナショックは、経済の停滞・悪化をもたらしたと同時に、新たな「生活様式」と新たな「働き方」を考え直す契機を作っただけでなく、人生のあり方についての意識改革を私たちに迫ったと言える。コロナ禍が収束した後に、元に戻るのか、新しい時代の始まりとなるのか、現時点では確かではない。

(担当：研究員 奈良澤 衛)

参考資料

- ・ ジョーンズラングラサール(株) オリンピック後の東京オフィス市場の見通し
<https://www.joneslanglasalle.co.jp/content/dam/jll-com/documents/pdf/japan/pdf/jll-tokyo-office-after-olympics-202109.pdf>
- ・ (株)一五不動産情報サービス 物流施設のマーケットに関する調査(2021年10月時点)
<https://www.ichigo-re.co.jp/>
- ・ IDC Japan(株) 国内データセンター建設投資予測
<https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prJPJ47905821>



歴史上の偉人の中には、建設業と関わりの深い人物も多い。ここでは、筆者がかつて住んでいた三重県にゆかりのある偉人で、建設業と関わりのある二人を紹介したい。

一人は、藤堂高虎である。1556年に近江国（現・滋賀県）で生まれた高虎は、主君を転々とした後、豊臣秀吉の弟である豊臣秀長に仕えた。高虎は秀長の家臣として、秀吉の長浜城築城や織田信長の安土城築城に従事し、築城技術を学んだ。1586年、関白の秀吉に謁見するために徳川家康が京に上洛することになったとき、秀吉は聚楽第（秀吉が京の政庁とした城）の邸内に家康の屋敷を造るように秀長に命じ、秀長は作事奉行（建物の建築等の担当）に高虎を任命した。ここで高虎は、設計図に警備上の難点があるとして独断で設計を変更し、費用を自己負担とした。高虎の心遣いに家康は感謝し、これによって両者は絆を深めていく。

主君の秀長が1591年に亡くなり、跡を継いだ豊臣秀保も早世したため、一度は隠遁した高虎だったが、1595年には伊予国（現・愛媛県）宇和島の大名となる。1600年の関ヶ原の戦いでは家康の東軍に与し、1608年には伊勢国・伊賀国（ともに現・三重県）に移封となった。家康からの信頼が厚かった高虎は、その築城技術を買われ、江戸城改修をはじめとしたあらゆる天下普請（江戸幕府が全国の大名に命令して行わせた工事）に携わった。また、領内の発展に尽力し、津城を大改修して城下町を整備した。

もう一人は、松尾芭蕉である。芭蕉は、1644年に伊賀国で生まれた。若いころは藤堂蟬吟（伊賀上野城代・藤堂新七郎家の藤堂良精の三男）に仕え、蟬吟の死後、1672年に江戸へと下った。ここで談林派などの俳諧を学んだ芭蕉だが、1677年から4年間は小石川の水道工事にも携わった。嵐山光三郎氏の『芭蕉という修羅』によれば、どうやら芭蕉は、水道工事人として江戸に来たようで、俳諧はあくまでも副業であった。というのも、当時、江戸では運河網の造成が進められ、幕府が全国の大名に命じて工事の従事者を集めさせ、土木・水利技術に優れていた伊賀の藤堂藩は神田上水改修工事を任された。そこで、藤堂家に伝わる技術を習得していた芭蕉が、伊賀から派遣されたのである。芭蕉は、契約金の計算、進行表の作成管理、現場監督や人足の手配、日当の支払いと、山のような業務を任せられた。

その後の芭蕉は、よく知られるように、蕉風を確立し、各地を旅して名句と紀行文を残した。

藤堂高虎と松尾芭蕉の建設業にまつわる話は、大変に興味深い。と同時に、このような話から、建設業が古くから人々の生活と結びつき、ときに歴史の表舞台にも関わってくるのだと気づかされ、この業界の奥深さを実感する。

（担当：研究員 小川 慶太）

参考文献

『築城の名手 藤堂高虎』（福井健二、戎光祥出版、2016年）

『芭蕉という修羅』（嵐山光三郎、新潮社、2017年）