

建設経済の最新情報ファイル

**RICE** monthly

RESEARCH INSTITUTE OF  
CONSTRUCTION AND ECONOMY

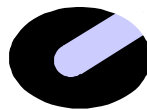
# 研究所だより

No. 184

2004 6

## CONTENTS

|                      |          |
|----------------------|----------|
| 視点・論点                |          |
| - パック旅行とPFI -        | ..... 1  |
| ・ 米国におけるマネジメント教育     | ..... 2  |
| その1（教育目標、理念及び方針）     |          |
| ・ 主要建設会社決算分析         | ..... 10 |
| ・ 建設関連産業の動向 - 鋼構造物工事 | ..... 24 |



RICE

財団  
法人

**建設経済研究所**

〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-3-9 住友新虎ノ門ビル7F

TEL : (03)3433-5011 FAX : (03)3433-5239

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

## パック旅行とPFI

常務理事 平川 勇夫

夏休みシーズンを目前に、海外パックスツアーのカタログを集めている人も多いだろう。同じ行き先でも内容と価格は千差万別で、飛行機とホテルの確保だけというタイプから、観光先や食事もフルセットのものまで、幅広い。加えて、出発日によって値段の差が極端である。これらの様々な商品はあっても、あらゆる面で満足する選択ができる幸運はまれで、たいていは内容なり価格なり何か妥協をした上での決断となる。

話は変わるが、PFIでも、応募提案に対して「価格及びその他の条件により選定」を行うことが原則である。そのため「客観的な評価基準」に基づき、公平性と透明性を確保して民間事業者を選定する必要があると言われる。納税者のためにもVFM(Value for Money)の最大化は重要だが、最も「お買い得」な提案を選択するのは、具体論になると実にはたいへんな仕事である。

家族旅行のパックスツアーだと、全員の意見が異なる可能性もある。何を重視するか価値観が違ったりする。PFIでも、行政として、追求すべき価値(住民ニーズ)は多様である。しかも選定の客観性を確保するために、募集開始時にあらかじめ評価基準を明確しておく必要がある。提案を見比べてから評価基準を調整するという事後操作は、当然許されない。それだけに、応募者からどんな目新しい発想が寄せられても評価できる基準を、あらかじめ持っておくというのは、生やさしいことではない。

PFIの事業者選定を巡る批判として、「価格偏重」がよく言われ、その元凶は内容評価点を価格で割る「除算方式」という意見がある。しかし、考えてみると価格を重視するのが誤りとも言えない。納税者の負担を少しでも軽くできるのだ。除算方式にしても、一律に付与される「基礎点」の割合を下げ、内容評価による「加点」の割合を上げれば、価格の影響は目に見えて減少する。

「説明責任」が重視される今日、行政側が最も簡単に理屈をつけられる「価格」にこだわるのも、ある意味では自然である。価格以外の要素優先で事業者を選定した結果、「億円も高い提案をなぜ採用したのか」との住民批判が噴出しては大ごとである。

単に「価格1位の応募者の当選率が高い」という事実だけでは、「価格偏重」との批判は説得力を持たないように思う。よりお買い得な(納税者に有利な)提案が結果的に排除されてしまったのか、を検証する必要がある。PFIだからといって、発注者が求める水準以上にあれこれ内容を付加した提案が良いとは限らず、見ようによっては、それは「ぜいたく」なサービスとなる。

フルセット・ツアーか、フリータイプか、その中間なのか、まず買う側がはっきりする必要がある。そして売る側もその意向をよく確認しないと、「せっかくデラックスツアーを用意したのに、安い方がいいとは何事だ」と不信感を募らせることになりかねない。

## ．米国における建設マネジメント教育 その1（教育目標、理念及び方針）

（財）建設経済研究所の研究スタッフ3名は、2004年6月1日（火）から9日（水）の間に、米国の5つの大学を訪問し、建設マネジメント分野の第一人者達から建設マネジメント教育の理念、現状、将来像等を聴いた。本稿では、（財）建設経済研究所の、米国における建設マネジメント教育に係る本調査研究プロジェクトの目標、本調査研究方針（案）及びインタビュー結果のうち主として教育目標、理念及び方針に係る部分の概要を述べる。なお、次号以降、引き続き、建設マネジメント教育の現状、将来像等についてもご報告する予定である。

### Executive summary

- カリフォルニア大学バークレー校、スタンフォード大学、コロンビア大学、パーデュー大学及びマサチューセッツ工科大学（MIT）は、学部レベル及び大学院レベルの建設マネジメント（construction management）に係る学科又はプログラムを有する。
- ここでいう construction management は、建設工事の契約方式（agency CM 及び CM at risk）としての（狭義の）CM ではなく、広く、建設プロジェクト及び建設工事のマネジメントを指す。
- 上記5大学の建設マネジメント学科又はプログラムは、専門職業としてのプロジェクト・マネジャーの養成を目的とする。特に、上記5大学の大学院は、すべて、世界の建設産業界のリーダーの養成を謳っており、実際に、米国の大手建設企業の幹部及び世界の建設学界の指導的学者を輩出している。
- 上記5大学の大学院の建設マネジメント学科又はプログラム（1年間）を修了すると、Master of Science (CM)の学位が授与される。
- 上記5大学の建設マネジメント教育は、従来の土木工学者教育がハードな技術の習得に偏り、それを修めても、直ちに建設プロジェクトのマネジメントができず、更に、大手建設企業の経営に参画する資格を得にくいという欠陥を認識し、それを克服するために始まった。
- 上記5大学で面会した研究者は、大御所、中堅又は新進の別はあっても、すべて一流と認められる研究者であるが、異口同音に、「建設マネジメント教育は、建設業界におけるリーダーすなわち大手建設企業の経営者となる十分条件ではない」と認めている。建設マネジメント修士号を保有していても、コミュニケーション能力、指導力、直感力その他リーダーの資質が備わっていなければ、建設業界のリーダーにはなれないと言う。
- また、「建設マネジメント教育は、建設業界におけるリーダーすなわち大手建設企業の経営者となる必要条件でもない」と5人の学者は認めた。昔もいまも、米国では、土木工学士号でさえ保有しない者（時には、高校卒業者）が、建設業又は建設関連業の会社を起業し、成功してその企業が大企業に成長したり、又は、大手建設企業の最高経営責任者（CEO）になったりする例は希でないと言う。

- しかれば、建設マネジメント教育の意義はなにか。5人の学者の回答を総合すれば、「土木工学の知識があり、建設業界での成功を望み、意欲のある、学生又は既に建設業界で働く技術者に、長い期間にわたり実務に役立つ、マネジメントの知識を与えること」に尽きよう。
- 一般に、専門職業教育(professional training)は、医師、弁護士等その職業に就こうとする者に必須な、強制資格(例 医師、弁護士、会計士)の要件と、そうでないものがある。自動車に喩えれば、強制資格の資格要件である専門職業教育は、自動車そのものを買うこと。なければ、走れない。
- 一方、強制資格の資格要件でない専門職業教育の教育効果は、大抵は、自動車はもっていて、その原動機に過給器を取り付けるようなもの。
- 土木工学教育は市販車で、建設マネジメント教育は、性能向上を目的とする市販車の改造(tune up)である。市販車でも運転者の操縦技術が高ければ、速く走る。しかし、仮に、運転者の技量が同等であれば、改造車の方が速いはず。
- なお、同じ非強制資格型でも、MBA教育の教育効果は米国では別格。改造の域を超え、まるごとスポーツ車を買うこと認められている模様。高い授業料にかかわらず、有名な経営大学院に入学希望者が殺到する所以である。
- 5人の学者は、「建設マネジメント教育=チューンアップ」論ではほぼ一致するが、MBAに係る見方は分かれた。
- 米国では、学生が、客観データに基づき経済計算を行うと言われる。すなわち、米国の学生は、ある大学(大学院)で特定の内容の教育を受けるか否かを、発生する費用(入学金、授業料、生活費、所得の損失等)=価格と、その教育を受けた後の所得稼得能力の向上、自己実現の可能性その他を通じた効用の上昇分=価値とを比較して決定する。
- また、その計算においては、価格理論の教えるとおり、建設マネジメント教育と代替的な他の財・サービス(例 MBA教育)の価格を考慮する。
- 一般に、教育サービスは、消費財と資本財の両面を有すると考えられる。将来の所得稼得能力だけを考えれば資本財であるが、働かずに、学校に通うことには、楽しみも伴い、消費の要素がある。学ぶことそのものが楽しければ、なおさら。
- 専門職業教育サービスは、人的資本形成に直結し、かつ、学生もそれを意識しているから、資本財である割合が高いと考えられる。所得稼得能力の向上が需要者の主たる関心だということ。すなわち、所得稼得能力の向上 効用と認められる。
- 実は、5つの大学の建設マネジメント教育の方針は、それぞれ異なる。教育課程におけるマネジメント関連単位の比重が最も高いのがMIT。伝統的な土木工学者教育に軸足があるのがパーデュー大学。MITに近いが、MITほど土木離れていないのがカリフォルニア大学バークレー校。スタンフォード大学は、現場の体験を重視しつつ、マネジメントとの融合を目指す。コロンビア大学は、ユニーク。ニューヨークの地の利を活かし、大手建設企業の協力を得て、学生を訓練生として送り込み、CEOと一日中行動を共にさせ、CEOの意思決定の

技を「盗ませる」。また、同校は現場経験のある大学院生が多く、彼らは、自分に必要なマネジメント技術を選択的に履修し、かつ、「CEO 体験」を活かし、建設産業における競争力を高めて、速やかな昇進又は起業を目指す。

- これは、いわゆる校風といった曖昧なものではない。MIT のモーヴェンザデ教授が述べたように、各大学はそれぞれ商品差別化戦略をとっている。それぞれの大学及び学科の歴史的な成立、地理的条件、同じ大学の他の学科との連携その他、自らの強み(strength)、弱み(weakness)、市場における機会(opportunity)及び競争相手からの脅威(threat)を分析(SWOT 分析)した上でサービス市場における戦略を定めている。
- したがって、5人の学者に聴いた各校の建設マネジメント教育に係る方針のどれかが米国の建設マネジメント教育の方針を代表する訳ではない。
- 5つの大学とも、専門職業教育の御三家(business school, medical school, law school)と競争することは想定していない。米国では、成績が最も優秀な学生の多くは、御三家の有名校を目指すか、又は、バイオテクノロジー、IT等の成長分野に関連する学科を目指す。MBAに関する質問に対する5人の学者の答えが区々であったのは、そもそも、MBA取得者と建設マネジメント修士号取得者とを客観的に比較する発想がほとんどなかったからであろう(例外は、イブス・カリフォルニア大学バークレー校教授)。建設マネジメント修士号取得者が、現実の建設業界で得られる報酬、昇進等に係る見通しが、学生の資質及び産業界の現況を踏まえた、客観的な見方であることは共通する。要するに、一旗あげて億万長者になろうという野心家の学生は建設マネジメント学科に来ないし、奨学金等で最優秀学生を集めることも難しい模様である。堅実に技術とマネジメント能力を磨き、いずれは、大手企業の経営幹部か、又は、起業して成長起業のオーナー社長等になろうと望む学生が来てくれればよいという考え方である。実際、各校に共通する目標は、建設業界の指導的立場に立つ者を育成することである。
- 以上、訪問した5つの大学の建設マネジメント教育に係る理念及び方針を述べたが、そこから、次の事項の分析が必要になってくる。各校のカリキュラム、建設マネジメント修士号取得者の報酬、昇進等、建設マネジメント修士号取得者に係る米国建設業界の評価、建設マネジメント教育の歴史、建設マネジメント教育の課題、米国の建設企業の戦略と建設マネジメント教育の関係。
- 次号以降、これらを、取り上げていくとともに、我が国建設産業との対比を通じて、建設マネジメント教育を総合的に分析する枠組みを検討していきたい。

#### 1. 米国における建設マネジメント教育に係る本調査研究プロジェクトの目標

一般に、どの産業においても、生産性の向上は、ハードな技術的進歩(又は技術革新)、技術を使いこなす従業員の習熟度の向上、マネジメントの改善等によってもたらされる。世界的に、建設産業の生産性の上昇率は、全産業中で低い部類に属する。しかし、生産性の向上要因の中では、「近

年、マネジメントの改善の貢献度が高い」という説がある。この仮説の検証は、データの制約を考慮すると、いずれの国においても容易ではない。しかし、米国に限ると、過去 30 年間ほど、土木工学者（civil engineers）教育の分野で、ハードな技術に係る知識と併せてマネジメントの基礎知識を学ぶ、建設マネジメント（construction management）プログラムが、主として大学院修士課程で設けられ、建設マネジメントの修士号取得者が活躍しており、上記仮説との関連が注目される。こうした点をも念頭に置いて、建設マネジメント教育の内容を吟味し、生産性向上への貢献の経路、定性的な貢献度その他を分析し、我が国建設産業に関係する人々（stakeholders）に情報提供することを目標とする。

## 2. 米国における建設マネジメント教育に係る調査研究方針（案）

米国における建設マネジメント教育の調査研究は、概ね、次の段階を追って進めることとする。ただし、各段階は重複する場合が多いので、前段階が終わらなければ次の段階に進めないものではない。

我が国の建設企業から派遣されて米国の大学の大学院に留学し、建設マネジメントを履修した方々から、訪ねるべき大学及び研究者に係る情報を聴く。

我が国の大学における研究者で、建設マネジメントを研究している方々から、訪ねるべき大学及び研究者に係る情報を聴く。

インターネット上で、 に係る大学の建設マネジメントに係るプログラムの情報を収集し、分析する。

に係る米国人研究者が執筆した、建設マネジメントの大学院レベルの教科書を入手し、分析する。

米国に出張し、特定した大学の研究者に面会して、質疑を行い、得られた米国における建設マネジメント教育の全体像（理念、現状及び将来像）に係る情報を分析して、本調査研究に係る分析の暫定的な枠組みを設定する。

我が国の、建設マネジメント学科留学経験者及び建設マネジメント研究者に面会して、質疑を行い、米国における建設マネジメント教育に係る情報を収集し、分析する。

訪問先以外の大学における建設マネジメント教育に係る情報を、インターネット上及び文献で調べ、分析する。

既に入手した教科書その他、米国の建設マネジメント教育に係る内外の文献を収集するとともに、インターネット上で得た情報及び米国出張で面会した研究者、我が国の研究者等との交信を通じて、より詳細な事実、特に、米国における建設マネジメント教育の歴史を把握する。これまでの結果を踏まえて、要すれば、本調査研究に係る分析の暫定的な枠組みを修正して、本調査研究に係る分析の枠組みを確立する。

の分析の枠組みに基づき、米国の建設マネジメント教育に係る総合的な評価を行う。

の総合評価の結果を踏まえて、可能であれば、関係者に提言を行う。

本稿及び本稿に続く報告は、 から までの段階の中間報告である。

3. 米国におけるインタビュー結果のうち教育目的及び理念に係る部分のうち注目されるポイント（抜粋）

（注）各人に、事前に、ほぼ同じ内容の質問状（大項目5問。省略）を送付した。当日は、質問状を念頭に、順番には特にこだわらず話してもらったところ、最終的に質問にお答え頂いた結果となった。ただし、モーヴェンザデ教授は、ご都合により、短時間のインタビューだったため、他の方々と異なる印象となっている。

イブス教授（カリフォルニア大学バークレー校）は、株主利益の最大化を指向する近年の米国企業経営の下で、財務、経理等の専門知識の重要性が高まり、MBA 取得者が経営幹部に登用される傾向が強まったため、建設マネジメント修士取得の誘因が相対的に弱くなっている点を率直に認めた。カリフォルニア大学バークレー校における建設マネジメント教育の目標は、工学技術者その他を統括してプロジェクトを効率的に推進できる指導者の育成である。1年間の修士課程は、ルーチン作業向けの固定的な学科を教えるのではなく、プロジェクト・ファイナンス、ライフ・サイクル・マネジメント、環境プロジェクトの開発、リーダーシップその他、急速に変化する環境の中で指導者に必要な、かつ、path-breaking な内容に絞って教える。例えば、クリティカル・パスは、既に習得しているか、又は、自学することを前提に、極短時間しか授業はしない。クリティカル・パスは、計画、コミュニケーション、争訟のための証拠保全 に役立つが、基礎的技法にとどまる。学科の名称を Engineering and Project Management に変更した。プロジェクト・マネジメントの手法は、建設プロジェクトに限らず、電算ソフトウェア開発、バイオテクノロジーの実用化、映画制作等に適用できる汎用性を有する。そのため、土木工学以外の学科の学生も聴講するようになった。大規模プロジェクトのマネジメントにおいて実際に生じた諸問題は、事業主体の組織設計、契約、リスク分担、ファイナンス、進行管理その他多数の原因に起因していることがわかる。したがって、プロジェクト・マネジメント研究は、事例研究(case study)が必須。RICE が事例研究を行うことを勧める。パートナーリングは、法的権限を伴わないので、争訟が起きないうちはよい。米国の建設プロジェクトは、ほとんどすべて争訟を伴う、と述べた。

ポールスン教授（スタンフォード大学）は、学生がハードな技術よりもマネジメントに価値を見いだしている傾向を懸念。よきマネジャーとなるためには、技術への不断の関心が肝要。平均的な学力の2人の学生の1人がマネジメントに、他が技術を重視したとすると、長い目でみれば、後者が成功すると考える。学生に技術への関心を持たせることに腐心している。日独仏の建設企業の経営幹部は、米英の経営幹部よりも技術に関心が高く、知識もあり、その結果、日独仏の建設企業の方が、より多くの技術革新を生む傾向あり。ただし、日本企業はマ

マネジメントを軽視し過ぎ。いま日本企業は、周辺交通へのインパクト費用の軽減等サイト・オペレーションでは米国企業を上回っており、今後、資本費用を重視するようになれば、巨大プロジェクトのマネジメントに進出するであろう。一方、日本の大学は保守的で産業から隔離しており、技術革新を生む原動力になっていない。建設工事の分析・デザインのツールとして、将来、四次元プランニングが有力になる可能性はある。クリティカル・パスは、役に立つ道具。ただし、一般に、道具は、使用者に知識がないと使いこなせない。現場の実際を知らないと、クリティカル・パスは使えない。そこで、スタンフォード大学大学院では学生を現場に連れ出す。パートナーリングは、我々が昔大学で習ったこと、又は、叩き上げで腕のよいマネジャーが勘と経験で理解していたことの再包装 (re-packaging) である。日の下に新しきものなし。一般に、英国の学者は、ずっとマネジメントを重視してきた。VE、TQC、DB 等と同じ。再包装すると、万能薬のように見える。ファンダメンタルズを知らしめる効果はある。建設マネジメント教育に幻想は持たない。大学院は基礎を与え、企業が経験を与える。経験なくして、よきマネジャーなし。10年から15年間の経験を積み、トンネル、橋梁等大規模プロジェクトのマネジメントができるようになる。スタンフォード大学大学院の教育は、学習曲線を上方にシフトさせる。スタンフォード大学大学院に入学を希望し、又は、留学して来る日本人学生をみて、日本の若者が外国の知識を学習しようという意欲が落ちているのではないかと懸念していると述べた。

ガーヴィン助教授 (コロンビア大学) は、コロンビア大学の建設マネジメント教育は、半減期の長い知識を与えることで卒業生に建設業界における競争力を付与することが目標と説明。PCソフトウェアの使い方のような直ぐに陳腐化する知識ではなく、スケジュールを守る方法、代替的な施工法を検討する等の根本的な思考方法を伝授する。大規模プロジェクトのマネジメントに焦点を当てている。コロンビア大学ビジネス・スクールのファイナンス、会計学等の単位を取得し、マネジメントの分野を補うよう学生に勤めている。建設マネジメント修士号は、建設企業における中間マネジメントに有用。建設産業のイメージは、過去30年間にややプロフェッショナルにはなったものの、昔から大きくは変わらない。IT、金融、バイオテクノロジー、ヘルスケア等の分野は急速に成長しており、ビジネス・スクールでも、これらの分野への就職を想定して学生を訓練。建設産業は、ビジネス・スクールの事例研究で取り上げられない。コロンビア大学大学院は、大手建設企業が本社を置くニューヨークの地の利を活かし、協力を得た大企業の最高幹部に学生が6日から8日間常時同伴して行動し、最高幹部の意思決定過程をつぶさに学ぶ授業を行っている。コロンビア大学大学院では、通常の技術教育も重視するが、特定の施工技術が無闇に教えるのではなく、学生は、企業の技術者とともに現場に出て、「なぜ、多くの掘削工法の中からこの掘削工法を採用するか」といった技術の原理を習得する。プロジェクト・マネジメントにおける損失リスクの多くが発注者の知識不足から生じている。発注者の多くが、リスクの性格、リスク移転戦略のリパーカッション、遅延原因等を理解してい



ない。発注者が、正しい契約書の作成方法、エンジニアリング・デザイン・サービスの正当な対価の重要性等を知れば、問題は解決する。コロンビア大学大学院の建設マネジメント過程は、卒業生を発注者側にも提供することにより、建設産業のプロフェッショナル化を促進するとともに、紛争防止に資する。ただし、建設産業は企業数が多過ぎて、こうした新しい概念が浸透するのに時間がかかる。争訟を防止するには、先ず、契約書の整備。契約書が poor だと、必ずだめ (break down) になる。パートナリング、チームビルディング等は、非公式かつ一時的なつながりであり、問題が生じた時に弱い。クリティカル・パスは、現場では多大な費用がかかるので、スケジュールの修正は容易にできない。計画段階の方が有効。計画段階で十分な資源を投入し、守れるスケジュールを作った方が、後に大きな費用を伴うスケジュール変更をするより得策というのが学界の定説。ニューヨークは、技能工がたくさんいるので、大規模プロジェクトが次々に着工される。米国の技能工の賃金は高く、学部卒業生も設計又はエンジニアリングに就職するよりも、建設業に就いた方が高収入、と述べた。

ハルピン教授(パーデュー大学)は、パーデュー大学(インディアナ州)の建設プログラムは、1976年設立。工学部の中の学部レベルの1部門。米国内で6つある、認定される建設工学プログラムの1つ。インターン制度が特徴。学生数は150(うち非米国人は5)なので、教員1名当たり30名。卒業生は就職率100%。建設プログラムは、建設業界から高く評価されている。大学院のプログラムも、スタンフォード大学、テキサス大学オースティン校のプログラムと並び、全米トップ3に数えられる。卒業生は、台湾、アルゼンチン、ブラジル、韓国等で指導者として活躍中。過去30年間は建設マネジメントの黄金期。従来は、しっかりした基礎教育とやる気が大事。最近は、より高度な専門教育が求められている。特に、経営的な課題の理解が必要。MBAも有効だが、それでも、建設企業のトップは、技術者が最高経営レベルに存在することを重視する。パーデュー大学の卒業生は、建設業界における定着率抜群(85%超)。産業間の流動性の高い米国では希なこと。15名の業界関係者で構成する諮問委員会が建設業界への貢献の視点から、プログラムに対し意見具申。ABETは、学位の認定を厳格に審査。また、教員のレビュー結果には、関係者全員がアクセス可能。US News 誌は、business school, medical school等の全米ランキングを発表。建設マネジメント分野は未だ。建設企業の経営、特に、中小建設企業の経営においては、3つの大事な要素がある。キャッシュ・フロー、キャッシュ・フロー及びキャッシュ・フローである。中小建設企業の経営では、技術は全く重要ではない。公共工事では、ボンド保証制限が重要。建設企業の世界戦略は、製造業と自ずから異なる。製品で競争するのではないので、建設工法及びマネジメント技術の総合力がその土地で評価されることが成功への鍵。この点を理解しなかった企業は、過去に失敗している。例えば、高いコンクリート施工能力を有するフィンランド企業が、強みを活かして、スペイン・バレンシア地方でRC造の分譲共同住宅を建設したが、大量に売れ残った。高価に過ぎた。現地の人々は、コンクリートの品質など評価しない。し

たがって、現地の事情に精通した現地企業とのアライアンスがよい。パートナーリングは、インディアナ州でも実行されているが、結果は mixed、と述べた。

モーヴェンザデ教授 (MIT) は、MIT 大学院は、建設のマネジメントに焦点を当てている。プロジェクト・マネジメントではなく、建設企業の構造及び建設産業全体の構造に焦点。したがって、企業組織・構造、ファイナンス、戦略、国際マーケティング、起業等を教える。米国の大手建設企業は収入の多くを海外市場で得る。日本の建設企業は生産性で米国企業に劣らず、サイト・オペレーションで米国企業を上回る。しかし、海外市場では受注少ない。「日本の建設企業は、海外市場に関心があり、海外市場で多数応札したが落札できなかった」のか、又は、「日本の建設企業は、海外市場に関心がなく、あまり応札しなかった」のか、いずれか特定すべくデータを分析したところ、後者であった。国内の公共工事で利益が上がるので、海外市場に進出する誘因に乏しく、又、プロジェクト・ファイナンスその他革新的なアプローチを導入しない。建設企業の戦略を企業規模別に考察すると、fully integrated な大手企業は、海外と国内、公共建設市場と民間建設市場といった市場分割に基づく選択と集中の戦略。地域的な中規模企業は、規模の拡大に伴う間接費の増大を吸収できないので、それぞれの地域の同規模企業と入札、調達等に係るアライアンスを組む。中小企業は、フランチャイズ戦略が考えられる。建設マネジメント教育の分野では、各大学(院)は、市場で差別化を進めている。それぞれ異なる教育方針とカリキュラムを売り物にしている。米国の GDP に占める政府建設投資の割合は、政府建設投資が横ばいで、経済は成長しているので、下がっている。IT は、インフラストラクチャのキャパシティを高める。例えば、ITS を導入すれば、通行する自動車間の距離を最小化できるから、既存の道路のキャパシティが(追加建設投資なく)高まる。維持修繕においても、例えば、橋梁の定期検査を人力からセンサーに置き換えれば、常時点検しても、費用は大幅に削減できる。IT 化が進むと、システムが決定的に大事になる。システムの導入時に落札できれば、後年度の莫大な収入を期待できる。MIT 大学院には、日本の大手・準大手建設企業から、優秀な社員がたくさん送られて来て、みな優れた論文を書いて卒業する。しかし、帰国すると、橋梁の設計、構造計算等の部署に勤める、と述べた。

(担当：研究理事 鈴木敦)

## ・ 2004 年度 3 月期 ( 2003 年度 ) 主要建設会社決算分析

( 本レポートは、平成 16 年 6 月 22 日に各報道機関へ発表済みのものである。 )

財団法人建設経済研究所では、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財務戦略の方向性について、継続的に調査しています。従来は「単体」中心の分析を行なってきましたが、00 年 3 月期より企業決算が連結中心へ変更されたのを受けて、「連結」を中心とした決算分析を取り行なっております。今回の発表は、各社の決算短信から判明する財務指標の分析を提示するものです。なお分析対象会社の一部は 12 月期決算を採用しています。

資料の提供を頂いた各社には、この場を借りて厚く御礼申し上げます次第です。

### ● 分析対象会社

2000 年度から 2003 年度までの単体の 4 年間平均売上高データにより、本分析では主要建設会社 43 社を以下の通り分類する。

| 分類       | 単独売上基準<br>(4年間平均) | 分析対象会社   | 社数  |
|----------|-------------------|--|-----|
| 大手       | 9000億円超           | 鹿島建設、大林組、大成建設、清水建設、竹中工務店   | 5社  |
| 準大手<br>A | 2500億円超           | 戸田建設、西松建設、五洋建設、前田建設工業、奥村組  | 5社  |
| 準大手<br>B | 2500億円超<br>(金融支援) | 熊谷組、ハザマ、三井住友建設、東急建設、<br>長谷工コーポレーション、飛鳥建設、フジタ   | 7社  |
| 中堅A      | 1000億円超           | 東亜建設工業、銭高組、鉄建建設、安藤建設、浅沼組、<br>東洋建設、不動建設、太平工業、松村組、大豊建設、<br>新井組、福田組、若築建設                | 13社 |
| 中堅B      | 1000億円未満          | 大木建設、真柄建設、矢作建設工業、小田急建設、松井建設、<br>北野建設、東鉄工業、カノコーポレーション、佐伯建設工業、佐田建設、<br>あすなる建設、勝村建設、植木組 | 13社 |

下線は非連結企業 ( 計 43 社 )

準大手 B は、単体売上高 2500 億円超の企業のうち、親会社・金融機関等からの金融支援を受けた企業である。

### ● 分析項目

下記の 3 系統から分析項目を抽出した分析結果を掲載する。

|                |   |
|----------------|---|
| 損益計算書系統        | 受注高、 売上高、 売上高総利益、 販管費、 営業利益、<br>経常利益、 当期純利益 |
| 貸借対照表系統        | 有利子負債、 自己資本比率                               |
| キャッシュフロー-計算書系統 | 営業キャッシュフロー・フリーキャッシュフロー                      |

● 報告要旨

- 選別受注の浸透と各社のコスト削減努力により、「減収増益」の傾向は明確に表れている。こうした傾向は今後も継続するものと思われる。
- 民間設備投資の好調を受けて、受注高にも下げ止まりの兆しが見られているが、土木工事の受注環境は、公共工事削減の影響から、依然として厳しいものとなっている。
- 業績回復と3月末の株価上昇を背景に、体力と競争力に優る企業にバランスシート調整を加速させる向きが見られた。
- 準大手クラスの再建計画が、軌道に乗りつつあることで、業界再編の動きも一段落した感がある。そうした中、今後の再編の焦点は、中堅クラスの企業に移っていくものと思われる。

● 主要分析結果

受注高(単体)(単位:百万円)

|      | 大手        | 準大手A      | 準大手B      | 中堅A       | 中堅B       | 43社計       |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 93年度 | 5,918,199 | 2,592,174 | 3,680,156 | 2,537,267 | 1,115,483 | 15,843,279 |
| 94年度 | 6,304,030 | 2,559,448 | 4,033,365 | 2,687,370 | 1,082,868 | 16,667,081 |
| 95年度 | 6,801,051 | 2,689,861 | 4,002,885 | 2,892,633 | 1,103,947 | 17,490,377 |
| 96年度 | 7,119,414 | 2,801,980 | 4,205,426 | 2,878,402 | 1,123,430 | 18,128,652 |
| 97年度 | 6,527,965 | 2,478,120 | 3,882,879 | 2,647,624 | 1,056,484 | 16,593,072 |
| 98年度 | 6,044,310 | 2,353,201 | 3,383,082 | 2,429,220 | 981,348   | 15,191,161 |
| 99年度 | 5,799,539 | 2,187,226 | 3,067,962 | 2,480,510 | 922,127   | 14,457,364 |
| 00年度 | 5,769,019 | 2,198,469 | 2,847,162 | 2,337,778 | 866,599   | 14,019,027 |
| 01年度 | 5,601,607 | 1,834,309 | 2,586,709 | 2,010,556 | 834,164   | 12,867,345 |
| 02年度 | 5,469,309 | 1,764,112 | 2,110,439 | 1,835,552 | 774,639   | 11,954,051 |
| 03年度 | 5,596,828 | 1,727,618 | 2,024,506 | 1,726,700 | 776,475   | 11,852,127 |

| 対前年度比 | 大手    | 準大手A   | 準大手B   | 中堅A    | 中堅B   | 43社計  |
|-------|-------|--------|--------|--------|-------|-------|
| 01年度  | -2.9% | -16.6% | -9.1%  | -14.0% | -3.7% | -8.2% |
| 02年度  | -2.4% | -3.8%  | -18.4% | -8.7%  | -7.1% | -7.1% |
| 03年度  | 2.3%  | -2.1%  | -4.1%  | -5.9%  | 0.2%  | -0.9% |

<受注高・土木> (単体)

|      | 大手        | 準大手A      | 準大手B      | 中堅A       | 中堅B     | 43社計      |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|-----------|
| 93年度 | 1,227,608 | 1,309,961 | 1,324,018 | 1,199,707 | 423,819 | 5,485,113 |
| 94年度 | 1,339,563 | 1,211,764 | 1,314,632 | 1,283,943 | 374,732 | 5,524,634 |
| 95年度 | 1,489,077 | 1,287,924 | 1,346,685 | 1,411,198 | 421,191 | 5,956,075 |
| 96年度 | 1,478,229 | 1,289,152 | 1,294,633 | 1,329,290 | 389,168 | 5,780,472 |
| 97年度 | 1,279,410 | 999,669   | 1,202,589 | 1,130,824 | 345,442 | 4,957,934 |
| 98年度 | 1,345,041 | 1,064,513 | 1,174,700 | 1,138,090 | 375,952 | 5,098,296 |
| 99年度 | 1,184,809 | 903,635   | 1,017,500 | 1,093,178 | 346,646 | 4,545,768 |
| 00年度 | 1,136,634 | 940,680   | 919,443   | 1,076,336 | 319,658 | 4,392,751 |
| 01年度 | 1,130,039 | 715,249   | 868,095   | 849,502   | 291,853 | 3,854,738 |
| 02年度 | 1,059,096 | 660,621   | 628,381   | 695,186   | 240,807 | 3,284,091 |
| 03年度 | 1,026,696 | 604,999   | 626,886   | 638,452   | 233,497 | 3,130,530 |

| 対前年度比 | 大手    | 準大手A   | 準大手B   | 中堅A    | 中堅B    | 43社計   |
|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 01年度  | -0.6% | -24.0% | -5.6%  | -21.1% | -8.7%  | -12.2% |
| 02年度  | -6.3% | -7.6%  | -27.6% | -18.2% | -17.5% | -14.8% |
| 03年度  | -3.1% | -8.4%  | -0.2%  | -8.2%  | -3.0%  | -4.7%  |

<受注高・建築> (単体)

|      | 大手        | 準大手A      | 準大手B      | 中堅A       | 中堅B     | 43社計       |
|------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|------------|
| 93年度 | 4,670,875 | 1,282,213 | 2,356,138 | 1,337,560 | 691,664 | 10,338,450 |
| 94年度 | 4,683,988 | 1,325,066 | 2,543,371 | 1,376,647 | 697,628 | 10,626,700 |
| 95年度 | 4,962,629 | 1,378,056 | 2,501,179 | 1,463,070 | 673,630 | 10,978,564 |
| 96年度 | 5,325,561 | 1,501,619 | 2,799,032 | 1,530,263 | 720,079 | 11,876,554 |
| 97年度 | 5,007,429 | 1,467,045 | 2,545,570 | 1,491,464 | 707,244 | 11,218,752 |
| 98年度 | 4,450,912 | 1,277,330 | 2,071,880 | 1,265,892 | 601,145 | 9,667,159  |
| 99年度 | 4,356,660 | 1,265,929 | 2,003,808 | 1,363,048 | 573,590 | 9,563,035  |
| 00年度 | 4,460,651 | 1,245,964 | 1,883,766 | 1,146,657 | 544,580 | 9,281,618  |
| 01年度 | 4,316,597 | 1,112,303 | 1,670,144 | 1,050,515 | 539,626 | 8,689,185  |
| 02年度 | 4,212,585 | 1,092,434 | 1,443,069 | 1,040,494 | 530,446 | 8,319,028  |
| 03年度 | 4,364,040 | 1,107,658 | 1,366,247 | 985,720   | 542,081 | 8,365,746  |

| 対前年度比 | 大手    | 準大手A   | 準大手B   | 中堅A   | 中堅B   | 43社計  |
|-------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|
| 01年度  | -3.2% | -10.7% | -11.3% | -8.4% | -0.9% | -6.4% |
| 02年度  | -2.4% | -1.8%  | -13.6% | -1.0% | -1.7% | -4.3% |
| 03年度  | 3.6%  | 1.4%   | -5.3%  | -5.3% | 2.2%  | 0.6%  |

- 公共投資の落ち込みや、選別受注の浸透により、受注環境は依然として厳しいものではあるが、その減少にもブレーキがかかり始めている。
- 土・建別に見ると、公共投資削減の影響が大きい土木では依然として全てのグループで前年度比減となっているが、準大手 A を除き、その減少幅は大幅に縮小している。
- グループ別に見ると、好調な民間設備投資の恩恵が相対的に大きかった大手と中堅 B で前年度比増加に転じている。
- 前年度末実績を上回った企業は 43 社中 21 社と、02 年度の 10 社から倍増した。

売上高（連結）（単位：百万円）

|        | 大手        | 準大手 A     | 準大手 B     | 中堅 A      | 中堅 B      | 43社計       |
|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 99年度   | 7,209,550 | 2,395,874 | 3,666,202 | 2,690,220 | 1,015,974 | 16,977,820 |
| 00年度   | 7,915,402 | 2,334,928 | 3,767,836 | 2,779,675 | 1,019,884 | 17,817,725 |
| 01年度   | 7,948,312 | 2,208,956 | 3,490,070 | 2,554,120 | 957,350   | 17,158,808 |
| 02年度   | 7,464,483 | 2,196,893 | 3,025,787 | 2,366,372 | 933,920   | 15,987,455 |
| 03年度   | 7,139,602 | 1,980,045 | 2,558,264 | 2,018,567 | 854,444   | 14,550,922 |
| 04年度予定 | 7,030,000 | 1,978,000 | 2,429,000 | 1,976,500 | 1,002,935 | 14,416,435 |
| 対前年度比  | 大手        | 準大手 A     | 準大手 B     | 中堅 A      | 中堅 B      | 43社計       |
| 00年度   | 9.8%      | -2.5%     | 2.8%      | 3.3%      | 0.4%      | 4.9%       |
| 01年度   | 0.4%      | -5.4%     | -7.4%     | -8.1%     | -6.1%     | -3.7%      |
| 02年度   | -6.1%     | -0.5%     | -13.3%    | -7.4%     | -2.4%     | -6.8%      |
| 03年度   | -4.4%     | -9.9%     | -15.5%    | -14.7%    | -8.5%     | -9.0%      |
| 04年度予定 | -1.5%     | -0.1%     | -5.1%     | -2.1%     | 17.4%     | -0.9%      |
| 連単倍率   | 大手        | 準大手 A     | 準大手 B     | 中堅 A      | 中堅 B      | 43社計       |
| 99年度   | 1.27      | 1.06      | 1.15      | 1.08      | 1.06      | 1.16       |
| 00年度   | 1.25      | 1.05      | 1.13      | 1.08      | 1.05      | 1.15       |
| 01年度   | 1.24      | 1.06      | 1.11      | 1.08      | 1.05      | 1.15       |
| 02年度   | 1.24      | 1.06      | 1.12      | 1.08      | 1.06      | 1.15       |
| 03年度   | 1.25      | 1.06      | 1.14      | 1.08      | 1.06      | 1.16       |
| 04年度予定 | 1.24      | 1.06      | 1.14      | 1.11      | 1.08      | 1.16       |

売上高（単体）

|        | 大手        |        | 準大手A      |        | 準大手B      |        | 中堅A       |        | 中堅B       |        | 43社計       |        |
|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|------------|--------|
| 83年度   | 4,095,064 | (対前年比) | 1,391,285 | (対前年比) | 2,654,960 | (対前年比) | 1,421,651 | (対前年比) | 573,373   | (対前年比) | 10,136,333 | (対前年比) |
| 84年度   | 4,276,722 | 4.4%   | 1,442,586 | 3.7%   | 2,632,561 | -0.8%  | 1,464,008 | 3.0%   | 591,196   | 3.1%   | 10,407,073 | 2.7%   |
| 85年度   | 4,574,440 | 7.0%   | 1,533,014 | 6.3%   | 2,869,545 | 9.0%   | 1,526,569 | 4.3%   | 606,927   | 2.7%   | 11,110,495 | 6.8%   |
| 86年度   | 4,640,809 | 1.5%   | 1,571,253 | 2.5%   | 3,084,280 | 7.5%   | 1,560,342 | 2.2%   | 631,898   | 4.1%   | 11,488,582 | 3.4%   |
| 87年度   | 4,780,802 | 3.0%   | 1,769,588 | 12.6%  | 3,171,500 | 2.8%   | 1,698,025 | 8.8%   | 705,081   | 11.6%  | 12,124,996 | 5.5%   |
| 88年度   | 5,727,320 | 19.8%  | 1,937,431 | 9.5%   | 3,724,114 | 17.4%  | 1,892,028 | 11.4%  | 827,654   | 17.4%  | 14,108,547 | 16.4%  |
| 89年度   | 6,678,279 | 16.6%  | 2,177,214 | 12.4%  | 4,362,624 | 17.1%  | 2,144,260 | 13.3%  | 972,149   | 17.5%  | 16,334,526 | 15.8%  |
| 90年度   | 7,868,903 | 17.8%  | 2,541,655 | 16.7%  | 4,961,670 | 13.7%  | 2,418,148 | 12.8%  | 1,102,801 | 13.4%  | 18,893,177 | 15.7%  |
| 91年度   | 8,787,753 | 11.7%  | 2,766,257 | 8.8%   | 5,182,871 | 4.5%   | 2,713,529 | 12.2%  | 1,180,536 | 7.0%   | 20,630,946 | 9.2%   |
| 92年度   | 9,223,013 | 5.0%   | 2,723,048 | -1.6%  | 5,076,073 | -2.1%  | 2,883,456 | 6.3%   | 1,192,003 | 1.0%   | 21,097,593 | 2.3%   |
| 93年度   | 8,905,534 | -3.4%  | 2,696,443 | -1.0%  | 4,409,212 | -13.1% | 2,832,288 | -1.8%  | 1,137,519 | -4.6%  | 19,980,996 | -5.3%  |
| 94年度   | 7,894,908 | -11.3% | 2,614,439 | -3.0%  | 4,213,366 | -4.4%  | 2,831,562 | 0.0%   | 1,119,991 | -1.5%  | 18,674,266 | -6.5%  |
| 95年度   | 6,954,482 | -11.9% | 2,778,533 | 6.3%   | 4,396,362 | 4.3%   | 3,034,401 | 7.2%   | 1,155,319 | 3.2%   | 18,319,097 | -1.9%  |
| 96年度   | 7,411,828 | 6.6%   | 2,807,196 | 1.0%   | 4,351,992 | -1.0%  | 3,239,036 | 6.7%   | 1,182,657 | 2.4%   | 18,992,709 | 3.7%   |
| 97年度   | 7,096,235 | -4.3%  | 2,744,093 | -2.2%  | 4,339,380 | -0.3%  | 2,966,012 | -8.4%  | 1,131,808 | -4.3%  | 18,277,528 | -3.8%  |
| 98年度   | 6,361,194 | -10.4% | 2,600,710 | -5.2%  | 3,821,907 | -11.9% | 2,646,772 | -10.8% | 1,026,511 | -9.3%  | 16,457,094 | -10.0% |
| 99年度   | 5,663,422 | -11.0% | 2,267,461 | -12.8% | 3,188,326 | -16.6% | 2,498,644 | -5.6%  | 959,938   | -6.5%  | 14,577,791 | -11.4% |
| 00年度   | 6,319,448 | 11.6%  | 2,226,936 | -1.8%  | 3,342,469 | 4.8%   | 2,575,923 | 3.1%   | 971,647   | 1.2%   | 15,436,423 | 5.9%   |
| 01年度   | 6,395,490 | 1.2%   | 2,084,525 | -6.4%  | 3,141,229 | -6.0%  | 2,367,563 | -8.1%  | 907,790   | -6.6%  | 14,896,597 | -3.5%  |
| 02年度   | 6,038,971 | -5.6%  | 2,067,455 | -0.8%  | 2,704,985 | -13.9% | 2,193,074 | -7.4%  | 878,488   | -3.2%  | 13,882,973 | -6.8%  |
| 03年度   | 5,728,444 | -5.1%  | 1,865,299 | -9.8%  | 2,247,097 | -16.9% | 1,865,177 | -15.0% | 808,223   | -8.0%  | 12,514,240 | -9.9%  |
| 04年度予定 | 5,677,000 | -0.9%  | 1,866,000 | 0.0%   | 2,126,000 | -5.4%  | 1,781,500 | -4.5%  | 929,935   | 15.1%  | 12,380,435 | -1.1%  |

- 02年度に続き、全てのグループで対前年度比減少となっている。04年度予想も対前年度比減少となっているが、受注高減少のペースが鈍ったこともあり、その幅は小さくなっている。
- 準大手Bと中堅Aが2桁以上の大幅減となっており、準大手Bは02年度に続き2年連続の大幅減である。
- 前年度末実績を上回った企業は43社中8社で、02年度より4社減っている。また、中間決算時の目標値を上回った企業も同11社と、昨年度より5社減っている。
- 中堅Bの04年度予想が2桁以上の大幅な伸びを示しているが、これは、他社と合併した企業や営業譲渡を受けた企業の数値が伸びたことによるところが大きい。

売上高総利益額・売上高総利益率（単位：百万円）

（連結）

|       | 大手      | 準大手 A   | 準大手 B   | 中堅 A    | 中堅 B   | 43社計      |
|-------|---------|---------|---------|---------|--------|-----------|
| 99年度  | 748,175 | 243,388 | 364,887 | 242,397 | 95,008 | 1,693,855 |
| 00年度  | 760,508 | 234,440 | 341,538 | 215,302 | 79,095 | 1,630,883 |
| 01年度  | 691,828 | 184,785 | 288,741 | 187,064 | 68,051 | 1,420,469 |
| 02年度  | 634,489 | 161,371 | 215,919 | 165,960 | 72,928 | 1,250,667 |
| 03年度  | 648,131 | 168,218 | 228,960 | 162,910 | 75,440 | 1,283,659 |
| 対売上比率 | 大手      | 準大手 A   | 準大手 B   | 中堅 A    | 中堅 B   | 43社計      |
| 99年度  | 10.4%   | 10.2%   | 10.0%   | 9.0%    | 9.4%   | 10.0%     |
| 00年度  | 9.6%    | 10.0%   | 9.1%    | 7.7%    | 7.8%   | 9.2%      |
| 01年度  | 8.7%    | 8.4%    | 8.3%    | 7.3%    | 7.1%   | 8.3%      |
| 02年度  | 8.5%    | 7.3%    | 7.1%    | 7.0%    | 7.8%   | 7.8%      |
| 03年度  | 9.1%    | 8.5%    | 8.9%    | 8.1%    | 8.8%   | 8.8%      |
| 連単倍率  | 大手      | 準大手 A   | 準大手 B   | 中堅 A    | 中堅 B   | 43社計      |
| 99年度  | 1.32    | 1.07    | 1.20    | 1.12    | 1.10   | 1.25      |
| 00年度  | 1.32    | 1.08    | 1.17    | 1.13    | 1.10   | 1.24      |
| 01年度  | 1.37    | 1.11    | 1.20    | 1.16    | 1.11   | 1.28      |
| 02年度  | 1.36    | 1.11    | 1.25    | 1.17    | 1.13   | 1.28      |
| 03年度  | 1.38    | 1.10    | 1.19    | 1.15    | 1.13   | 1.31      |

（単体）

|      | 大手        |       | 準大手A    |       | 準大手B    |       | 中堅A     |       | 中堅B     |       | 43社計      |       |
|------|-----------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|---------|-------|-----------|-------|
| 83年度 | 454,092   | 11.1% | 137,505 | 9.9%  | 285,793 | 10.8% | 148,473 | 10.4% | 50,518  | 8.8%  | 1,076,381 | 10.6% |
| 84年度 | 433,993   | 10.1% | 128,835 | 8.9%  | 275,342 | 10.5% | 125,668 | 8.6%  | 48,197  | 8.2%  | 1,012,035 | 9.7%  |
| 85年度 | 432,121   | 9.4%  | 129,086 | 8.4%  | 292,399 | 10.2% | 119,023 | 7.8%  | 48,531  | 8.0%  | 1,021,160 | 9.2%  |
| 86年度 | 427,984   | 9.2%  | 129,607 | 8.2%  | 295,780 | 9.6%  | 120,696 | 7.7%  | 50,961  | 8.1%  | 1,025,028 | 8.9%  |
| 87年度 | 467,794   | 9.8%  | 147,702 | 8.3%  | 312,362 | 9.8%  | 138,307 | 8.1%  | 59,552  | 8.4%  | 1,125,717 | 9.3%  |
| 88年度 | 572,079   | 10.0% | 163,541 | 8.4%  | 372,045 | 10.0% | 149,417 | 7.9%  | 69,478  | 8.4%  | 1,326,560 | 9.4%  |
| 89年度 | 744,820   | 11.2% | 193,570 | 8.9%  | 431,297 | 9.9%  | 177,345 | 8.3%  | 85,658  | 8.8%  | 1,632,690 | 10.0% |
| 90年度 | 929,943   | 11.8% | 240,463 | 9.5%  | 568,911 | 11.5% | 222,252 | 9.2%  | 103,955 | 9.4%  | 2,065,524 | 10.9% |
| 91年度 | 1,084,843 | 12.3% | 290,939 | 10.5% | 596,584 | 11.5% | 248,629 | 9.2%  | 117,213 | 9.9%  | 2,338,208 | 11.3% |
| 92年度 | 1,134,309 | 12.3% | 298,773 | 11.0% | 569,729 | 11.2% | 272,220 | 9.4%  | 120,325 | 10.1% | 2,395,356 | 11.4% |
| 93年度 | 1,086,201 | 12.2% | 299,570 | 11.1% | 516,974 | 11.7% | 273,079 | 9.6%  | 115,484 | 10.2% | 2,291,308 | 11.5% |
| 94年度 | 859,265   | 10.9% | 291,203 | 11.1% | 465,880 | 11.1% | 246,202 | 8.7%  | 111,050 | 9.9%  | 1,973,600 | 10.6% |
| 95年度 | 705,390   | 10.1% | 293,829 | 10.6% | 301,308 | 6.9%  | 235,521 | 7.8%  | 98,528  | 8.5%  | 1,634,576 | 8.9%  |
| 96年度 | 679,178   | 9.2%  | 264,432 | 9.4%  | 367,144 | 8.4%  | 220,281 | 6.8%  | 94,593  | 8.0%  | 1,625,628 | 8.6%  |
| 97年度 | 638,193   | 9.0%  | 240,083 | 8.7%  | 352,210 | 8.1%  | 197,857 | 6.7%  | 80,722  | 7.1%  | 1,509,065 | 8.3%  |
| 98年度 | 594,782   | 9.4%  | 213,255 | 8.2%  | 333,410 | 8.7%  | 183,584 | 6.9%  | 83,513  | 8.1%  | 1,408,544 | 8.6%  |
| 99年度 | 565,805   | 10.0% | 226,501 | 10.0% | 303,306 | 9.5%  | 215,596 | 8.6%  | 86,762  | 9.0%  | 1,397,970 | 9.6%  |
| 00年度 | 576,328   | 9.1%  | 217,794 | 9.8%  | 291,462 | 8.7%  | 190,527 | 7.4%  | 71,746  | 7.4%  | 1,347,857 | 8.7%  |
| 01年度 | 505,735   | 7.9%  | 166,992 | 8.0%  | 239,910 | 7.6%  | 161,554 | 6.8%  | 61,310  | 6.8%  | 1,135,501 | 7.6%  |
| 02年度 | 468,172   | 7.8%  | 145,055 | 7.0%  | 172,335 | 6.4%  | 141,317 | 6.4%  | 64,433  | 7.3%  | 991,312   | 7.1%  |
| 03年度 | 469,642   | 8.2%  | 152,444 | 8.2%  | 192,837 | 8.6%  | 141,440 | 7.6%  | 67,010  | 8.3%  | 1,023,373 | 8.2%  |



- 売上総利益率は、近年における各社の選別受注への方針転換とコスト削減努力により、全てのグループで改善している。
- 02年度において、準大手Bと中堅Aの売上総利益率はほぼ同水準だったが、03年度になると大きく差がついた。前者は単体で全グループ中の最高値を、連結でも大手に次ぐ数値を記録した一方、後者は02年度に続き、連単ともに全グループ中で最低の数値を記録している。
- 金額ベースでは、43社中半数強の22社で対前年度比減益となった。ただし、これは売上高の減少によるところが大きく、22社中の12社では率が回復している。したがって、金額、率ともに悪化したのは10社のみである。

販管費（総額・対売上比率）(単位：百万円)

(連結)

|      | 大手      | 準大手A    | 準大手B    | 中堅A     | 中堅B    | 43社計      |
|------|---------|---------|---------|---------|--------|-----------|
| 99年度 | 564,666 | 156,739 | 238,866 | 160,572 | 67,026 | 1,187,869 |
| 00年度 | 528,128 | 155,096 | 205,254 | 157,682 | 63,175 | 1,109,335 |
| 01年度 | 512,483 | 146,579 | 179,772 | 141,145 | 59,435 | 1,039,414 |
| 02年度 | 468,110 | 138,457 | 147,588 | 124,835 | 57,060 | 936,050   |
| 03年度 | 444,871 | 125,119 | 123,697 | 116,195 | 55,872 | 865,754   |

| 対売上比率 | 大手   | 準大手A | 準大手B | 中堅A  | 中堅B  | 43社計 |
|-------|------|------|------|------|------|------|
| 99年度  | 7.8% | 6.5% | 6.5% | 6.0% | 6.6% | 7.0% |
| 00年度  | 6.7% | 6.6% | 5.4% | 5.7% | 6.2% | 6.2% |
| 01年度  | 6.4% | 6.6% | 5.2% | 5.5% | 6.2% | 6.1% |
| 02年度  | 6.3% | 6.3% | 4.9% | 5.3% | 6.1% | 5.9% |
| 03年度  | 6.2% | 6.3% | 4.8% | 5.8% | 6.5% | 5.9% |

| 連単倍率 | 大手   | 準大手A | 準大手B | 中堅A  | 中堅B  | 43社計 |
|------|------|------|------|------|------|------|
| 99年度 | 1.33 | 1.10 | 1.26 | 1.17 | 1.11 | 1.24 |
| 00年度 | 1.34 | 1.09 | 1.24 | 1.16 | 1.11 | 1.24 |
| 01年度 | 1.37 | 1.10 | 1.24 | 1.18 | 1.10 | 1.26 |
| 02年度 | 1.41 | 1.10 | 1.23 | 1.19 | 1.13 | 1.28 |
| 03年度 | 1.40 | 1.09 | 1.24 | 1.19 | 1.13 | 1.28 |

販管費（総額・対売上比率）(単体)

|      | 大手      |      | 準大手A    |      | 準大手B    |      | 中堅A     |      | 中堅B    |      | 43社計      |      |
|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|--------|------|-----------|------|
| 83年度 | 294,817 | 7.2% | 88,071  | 6.3% | 158,972 | 6.0% | 85,493  | 6.0% | 34,577 | 6.0% | 661,930   | 6.5% |
| 84年度 | 304,174 | 7.1% | 88,572  | 6.1% | 161,201 | 6.1% | 87,269  | 6.0% | 35,734 | 6.0% | 676,950   | 6.5% |
| 85年度 | 311,413 | 6.8% | 91,867  | 6.0% | 169,209 | 5.9% | 90,426  | 5.9% | 36,100 | 5.9% | 699,015   | 6.3% |
| 86年度 | 318,798 | 6.9% | 97,345  | 6.2% | 182,620 | 5.9% | 93,203  | 6.0% | 37,611 | 6.0% | 729,577   | 6.4% |
| 87年度 | 339,027 | 7.1% | 100,600 | 5.7% | 191,379 | 6.0% | 97,420  | 5.7% | 41,235 | 5.8% | 769,661   | 6.3% |
| 88年度 | 380,657 | 6.6% | 111,447 | 5.8% | 213,656 | 5.7% | 103,952 | 5.5% | 45,803 | 5.5% | 855,515   | 6.1% |
| 89年度 | 443,903 | 6.6% | 122,740 | 5.6% | 245,196 | 5.6% | 116,123 | 5.4% | 51,676 | 5.3% | 979,638   | 6.0% |
| 90年度 | 523,622 | 6.7% | 143,011 | 5.6% | 291,328 | 5.9% | 131,527 | 5.4% | 59,598 | 5.4% | 1,149,086 | 6.1% |
| 91年度 | 580,503 | 6.6% | 170,267 | 6.2% | 314,404 | 6.1% | 153,133 | 5.6% | 66,416 | 5.6% | 1,284,723 | 6.2% |
| 92年度 | 628,284 | 6.8% | 182,682 | 6.7% | 330,360 | 6.5% | 167,570 | 5.8% | 71,039 | 6.0% | 1,379,935 | 6.5% |
| 93年度 | 625,403 | 7.0% | 190,568 | 7.1% | 303,516 | 6.9% | 172,569 | 6.1% | 73,289 | 6.4% | 1,365,345 | 6.8% |
| 94年度 | 569,642 | 7.2% | 189,638 | 7.3% | 284,298 | 6.7% | 174,961 | 6.2% | 73,372 | 6.6% | 1,291,911 | 6.9% |
| 95年度 | 538,332 | 7.7% | 181,793 | 6.5% | 277,407 | 6.3% | 172,674 | 5.7% | 71,761 | 6.2% | 1,241,967 | 6.8% |
| 96年度 | 521,546 | 7.0% | 176,434 | 6.3% | 263,023 | 6.0% | 176,246 | 5.4% | 72,139 | 6.1% | 1,209,388 | 6.4% |
| 97年度 | 494,118 | 7.0% | 170,725 | 6.2% | 250,884 | 5.8% | 161,411 | 5.4% | 67,799 | 6.0% | 1,144,937 | 6.3% |
| 98年度 | 447,546 | 7.0% | 150,787 | 5.8% | 218,655 | 5.7% | 147,750 | 5.6% | 61,045 | 5.9% | 1,025,783 | 6.2% |
| 99年度 | 424,877 | 7.5% | 143,001 | 6.3% | 189,590 | 5.9% | 137,173 | 5.5% | 60,585 | 6.3% | 955,226   | 6.6% |
| 00年度 | 394,269 | 6.2% | 142,403 | 6.4% | 165,652 | 5.0% | 135,419 | 5.3% | 57,031 | 5.9% | 894,774   | 5.8% |
| 01年度 | 373,065 | 5.8% | 133,166 | 6.4% | 144,755 | 4.6% | 119,200 | 5.0% | 53,944 | 5.9% | 824,130   | 5.5% |
| 02年度 | 331,914 | 5.5% | 126,385 | 6.1% | 119,589 | 4.4% | 104,531 | 4.8% | 50,716 | 5.8% | 733,135   | 5.3% |
| 03年度 | 317,312 | 5.5% | 114,267 | 6.1% | 99,920  | 4.4% | 97,720  | 5.2% | 49,351 | 6.1% | 678,570   | 5.4% |

- 販管費は全てのグループで減少しており、今後も減少は続くことが予想される。再建計画下で大規模なリストラを敢行している準大手Bの削減率は、前年度より下がってはいるものの、全グループ中で最も高くなっている。
- 単体の販管費対売上比率は、売上高の減少により、全てのグループで対前年度比微増となっており、販管費削減が売上の減少に追いつかなくなっていると思われる。
- どのグループも、販管費の連単倍率が売上高のそれを上回っていることから、相対的に連結子会社の販管費が高くなっていると考えられる。

営業利益（額・対売上比率）（単位：百万円）

（連結）

|      | 大手      | 準大手 A  | 準大手 B   | 中堅 A   | 中堅 B   | 43社計    |
|------|---------|--------|---------|--------|--------|---------|
| 99年度 | 183,509 | 86,649 | 126,021 | 81,825 | 27,982 | 505,986 |
| 00年度 | 232,380 | 79,344 | 136,284 | 57,620 | 15,920 | 521,548 |
| 01年度 | 179,345 | 38,206 | 108,969 | 45,919 | 8,616  | 381,055 |
| 02年度 | 166,379 | 22,914 | 68,331  | 41,125 | 15,868 | 314,617 |
| 03年度 | 203,260 | 43,099 | 105,263 | 46,715 | 19,568 | 417,905 |

| 対売上比率 | 大手   | 準大手 A | 準大手 B | 中堅 A | 中堅 B | 43社計 |
|-------|------|-------|-------|------|------|------|
| 99年度  | 2.5% | 3.6%  | 3.4%  | 3.0% | 2.8% | 3.0% |
| 00年度  | 2.9% | 3.4%  | 3.6%  | 2.1% | 1.6% | 2.9% |
| 01年度  | 2.3% | 1.7%  | 3.1%  | 1.8% | 0.9% | 2.2% |
| 02年度  | 2.2% | 1.0%  | 2.3%  | 1.7% | 1.7% | 2.0% |
| 03年度  | 2.8% | 2.2%  | 4.1%  | 2.3% | 2.3% | 2.9% |

| 連単倍率 | 大手   | 準大手 A | 準大手 B | 中堅 A | 中堅 B | 43社計 |
|------|------|-------|-------|------|------|------|
| 99年度 | 1.30 | 1.04  | 1.11  | 1.04 | 1.07 | 1.14 |
| 00年度 | 1.28 | 1.05  | 1.08  | 1.05 | 1.08 | 1.15 |
| 01年度 | 1.35 | 1.13  | 1.15  | 1.08 | 1.17 | 1.22 |
| 02年度 | 1.22 | 1.23  | 1.30  | 1.12 | 1.16 | 1.22 |
| 03年度 | 1.33 | 1.13  | 1.13  | 1.07 | 1.11 | 1.21 |

（単体）

|      | 大手      |      | 準大手 A   |      | 準大手 B   |      | 中堅 A    |      | 中堅 B   |      | 43社計      |      |
|------|---------|------|---------|------|---------|------|---------|------|--------|------|-----------|------|
| 83年度 | 159,275 | 3.9% | 49,434  | 3.6% | 126,821 | 4.8% | 62,980  | 4.4% | 15,941 | 2.8% | 414,451   | 4.1% |
| 84年度 | 129,819 | 3.0% | 40,263  | 2.8% | 114,141 | 4.3% | 38,399  | 2.6% | 12,463 | 2.1% | 335,085   | 3.2% |
| 85年度 | 120,708 | 2.6% | 37,219  | 2.4% | 123,190 | 4.3% | 28,597  | 1.9% | 12,431 | 2.0% | 322,145   | 2.9% |
| 86年度 | 109,186 | 2.4% | 32,262  | 2.1% | 113,160 | 3.7% | 27,493  | 1.8% | 13,350 | 2.1% | 295,451   | 2.6% |
| 87年度 | 128,767 | 2.7% | 47,102  | 2.7% | 120,983 | 3.8% | 40,887  | 2.4% | 18,317 | 2.6% | 356,056   | 2.9% |
| 88年度 | 191,422 | 3.3% | 52,094  | 2.7% | 158,389 | 4.3% | 45,465  | 2.4% | 23,675 | 2.9% | 471,045   | 3.3% |
| 89年度 | 300,917 | 4.5% | 70,830  | 3.3% | 186,101 | 4.3% | 61,222  | 2.9% | 33,982 | 3.5% | 653,052   | 4.0% |
| 90年度 | 406,321 | 5.2% | 97,452  | 3.8% | 277,583 | 5.6% | 90,725  | 3.8% | 44,357 | 4.0% | 916,438   | 4.9% |
| 91年度 | 504,340 | 5.7% | 120,672 | 4.4% | 282,180 | 5.4% | 95,496  | 3.5% | 50,797 | 4.3% | 1,053,485 | 5.1% |
| 92年度 | 506,025 | 5.5% | 116,091 | 4.3% | 239,369 | 4.7% | 104,650 | 3.6% | 49,286 | 4.1% | 1,015,421 | 4.8% |
| 93年度 | 460,798 | 5.2% | 109,002 | 4.0% | 213,458 | 4.8% | 100,510 | 3.5% | 42,195 | 3.7% | 925,963   | 4.6% |
| 94年度 | 289,623 | 3.7% | 101,565 | 3.9% | 181,582 | 4.3% | 100,288 | 3.5% | 37,678 | 3.4% | 710,736   | 3.8% |
| 95年度 | 167,058 | 2.4% | 112,036 | 4.0% | 23,901  | 0.5% | 90,929  | 3.0% | 26,767 | 2.3% | 420,691   | 2.3% |
| 96年度 | 157,632 | 2.1% | 87,998  | 3.1% | 104,121 | 2.4% | 69,972  | 2.2% | 22,454 | 1.9% | 442,177   | 2.3% |
| 97年度 | 144,075 | 2.0% | 69,358  | 2.5% | 101,326 | 2.3% | 48,305  | 1.6% | 12,923 | 1.1% | 375,987   | 2.1% |
| 98年度 | 147,236 | 2.3% | 62,468  | 2.4% | 114,755 | 3.0% | 60,170  | 2.3% | 22,468 | 2.2% | 407,097   | 2.5% |
| 99年度 | 140,928 | 2.5% | 83,500  | 3.7% | 113,716 | 3.6% | 78,423  | 3.1% | 26,177 | 2.7% | 442,744   | 3.0% |
| 00年度 | 182,059 | 2.9% | 75,391  | 3.4% | 125,810 | 3.8% | 55,108  | 2.1% | 14,715 | 1.5% | 453,083   | 2.9% |
| 01年度 | 132,670 | 2.1% | 33,826  | 1.6% | 95,155  | 3.0% | 42,354  | 1.8% | 7,366  | 0.8% | 311,371   | 2.1% |
| 02年度 | 136,258 | 2.3% | 18,670  | 0.9% | 52,746  | 1.9% | 36,786  | 1.7% | 13,717 | 1.6% | 258,177   | 1.9% |
| 03年度 | 152,330 | 2.7% | 38,177  | 2.0% | 92,917  | 4.1% | 43,720  | 2.3% | 17,659 | 2.2% | 344,803   | 2.8% |

經常利益（總額・対売上比率）（単位：百万円）

（連結）

|        | 大手      | 準大手 A  | 準大手 B  | 中堅 A   | 中堅 B   | 43社計    |
|--------|---------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 99年度   | 140,198 | 81,082 | 36,842 | 67,616 | 23,384 | 349,122 |
| 00年度   | 206,190 | 79,224 | 59,701 | 42,187 | 12,507 | 399,809 |
| 01年度   | 162,791 | 38,829 | 51,121 | 33,792 | 6,625  | 293,158 |
| 02年度   | 140,468 | 19,231 | 7,727  | 25,464 | 14,731 | 207,621 |
| 03年度   | 180,067 | 41,225 | 65,008 | 35,287 | 17,590 | 339,177 |
| 04年度予定 | 183,000 | 45,850 | 91,200 | 41,860 | 18,678 | 380,588 |

| 対売上比率  | 大手   | 準大手 A | 準大手 B | 中堅 A | 中堅 B | 43社計 |
|--------|------|-------|-------|------|------|------|
| 99年度   | 1.9% | 3.4%  | 1.0%  | 2.5% | 2.3% | 2.1% |
| 00年度   | 2.6% | 3.4%  | 1.6%  | 1.5% | 1.2% | 2.2% |
| 01年度   | 2.0% | 1.8%  | 1.5%  | 1.3% | 0.7% | 1.7% |
| 02年度   | 1.9% | 0.9%  | 0.3%  | 1.1% | 1.6% | 1.3% |
| 03年度   | 2.5% | 2.1%  | 2.5%  | 1.7% | 2.1% | 2.3% |
| 04年度予定 | 2.6% | 2.3%  | 3.8%  | 2.1% | 1.9% | 2.6% |

| 連単倍率   | 大手   | 準大手 A | 準大手 B | 中堅 A | 中堅 B | 43社計 |
|--------|------|-------|-------|------|------|------|
| 99年度   | 1.23 | 1.02  | 0.59  | 1.00 | 1.06 | 1.01 |
| 00年度   | 1.22 | 1.05  | 0.82  | 1.01 | 1.07 | 1.08 |
| 01年度   | 1.32 | 1.12  | 1.00  | 1.06 | 1.22 | 1.19 |
| 02年度   | 1.27 | 1.22  | 0.85  | 1.13 | 1.37 | 1.23 |
| 03年度   | 1.32 | 1.13  | 1.09  | 1.10 | 1.31 | 1.22 |
| 04年度予定 | 1.28 | 1.11  | 1.10  | 1.16 | 1.12 | 1.19 |

（単体）

|        | 大手      |      | 準大手 A   |      | 準大手 B   |       | 中堅 A   |      | 中堅 B   |      | 43社計    |      |
|--------|---------|------|---------|------|---------|-------|--------|------|--------|------|---------|------|
| 83年度   | 153,957 | 3.8% | 56,301  | 4.0% | 95,210  | 3.6%  | 37,258 | 2.6% | 13,856 | 2.4% | 348,715 | 3.4% |
| 84年度   | 130,668 | 3.1% | 50,155  | 3.5% | 86,813  | 3.3%  | 33,496 | 2.3% | 10,516 | 1.8% | 300,294 | 2.9% |
| 85年度   | 117,480 | 2.6% | 48,803  | 3.2% | 86,279  | 3.0%  | 24,259 | 1.6% | 11,588 | 1.9% | 276,663 | 2.5% |
| 86年度   | 114,999 | 2.5% | 45,462  | 2.9% | 85,777  | 2.8%  | 28,549 | 1.8% | 13,729 | 2.2% | 275,343 | 2.4% |
| 87年度   | 138,344 | 2.9% | 55,315  | 3.1% | 99,091  | 3.1%  | 40,537 | 2.4% | 18,432 | 2.6% | 334,811 | 2.8% |
| 88年度   | 197,693 | 3.5% | 62,974  | 3.3% | 124,608 | 3.3%  | 44,832 | 2.4% | 24,422 | 3.0% | 431,965 | 3.1% |
| 89年度   | 314,250 | 4.7% | 82,563  | 3.8% | 151,578 | 3.5%  | 59,299 | 2.8% | 33,296 | 3.4% | 614,516 | 3.8% |
| 90年度   | 424,095 | 5.4% | 110,389 | 4.3% | 211,533 | 4.3%  | 74,785 | 3.1% | 40,583 | 3.7% | 831,014 | 4.4% |
| 91年度   | 473,330 | 5.4% | 124,485 | 4.5% | 182,320 | 3.5%  | 82,855 | 3.1% | 42,785 | 3.6% | 868,129 | 4.2% |
| 92年度   | 451,643 | 4.9% | 113,843 | 4.2% | 131,838 | 2.6%  | 83,798 | 2.9% | 41,228 | 3.5% | 794,817 | 3.8% |
| 93年度   | 383,863 | 4.3% | 105,967 | 3.9% | 109,534 | 2.5%  | 79,945 | 2.8% | 36,434 | 3.2% | 702,824 | 3.5% |
| 94年度   | 211,413 | 2.7% | 98,634  | 3.8% | 94,747  | 2.2%  | 76,797 | 2.7% | 30,505 | 2.7% | 505,986 | 2.7% |
| 95年度   | 127,360 | 1.8% | 105,193 | 3.8% | 46,246  | -1.1% | 77,959 | 2.6% | 23,390 | 2.0% | 284,039 | 1.6% |
| 96年度   | 130,695 | 1.8% | 86,442  | 3.1% | 54,736  | 1.3%  | 57,074 | 1.8% | 19,343 | 1.6% | 344,061 | 1.8% |
| 97年度   | 112,600 | 1.6% | 61,537  | 2.2% | 67,217  | 1.5%  | 36,883 | 1.2% | 7,320  | 0.6% | 281,849 | 1.5% |
| 98年度   | 105,801 | 1.7% | 57,970  | 2.2% | 48,243  | 1.3%  | 48,104 | 1.8% | 17,127 | 1.7% | 264,720 | 1.6% |
| 99年度   | 114,128 | 2.0% | 79,838  | 3.5% | 62,304  | 2.0%  | 67,565 | 2.7% | 22,000 | 2.3% | 335,717 | 2.3% |
| 00年度   | 168,447 | 2.7% | 75,688  | 3.4% | 72,681  | 2.2%  | 41,597 | 1.6% | 11,732 | 1.2% | 360,303 | 2.3% |
| 01年度   | 123,496 | 1.9% | 34,670  | 1.7% | 50,918  | 1.6%  | 32,003 | 1.4% | 5,418  | 0.6% | 242,863 | 1.6% |
| 02年度   | 110,881 | 1.8% | 15,740  | 0.8% | 9,136   | 0.3%  | 22,488 | 1.0% | 10,736 | 1.2% | 168,981 | 1.2% |
| 03年度   | 136,482 | 2.4% | 36,478  | 2.0% | 59,438  | 2.6%  | 32,143 | 1.7% | 13,390 | 1.7% | 277,931 | 2.2% |
| 04年度予定 | 143,500 | 2.5% | 41,350  | 2.2% | 82,800  | 3.9%  | 36,220 | 2.0% | 16,658 | 1.8% | 320,528 | 2.6% |

- 売上総利益率と同様に、営業利益・経常利益の対売上高比率とも、上向きに転じている。
- 売上総利益率の伸びが大きかった準大手 A・B は、営業利益率の伸びでも他のグループを上回っている。
- 準大手 B は、営業利益対売上比率においては他のグループを大きく上回っているが、金利負担が依然として重いため、経常利益対売上比率は 43 社平均を若干上回る程度である。
- 04 年度の経常利益は、全てのグループで増益を見込んでいる。ただし、選別受注やコスト削減の効果が 03 年度の段階で十分に表れていることや、資材価格高騰の懸念等の影響もあり、その伸びは小さくなっている。

当期純利益（総額・対売上比率）（単位：百万円）

（連結）

|        | 大手      | 準大手 A  | 準大手 B   | 中堅 A   | 中堅 B   | 43社計    |
|--------|---------|--------|---------|--------|--------|---------|
| 99年度   | 19,689  | 8,799  | 36,691  | 2,281  | 11,099 | 73,997  |
| 00年度   | 46,307  | 15,597 | 70,305  | 78,778 | 31,642 | 70,825  |
| 01年度   | 171,836 | 6,235  | 185,877 | 6,376  | 5,930  | 376,254 |
| 02年度   | 37,672  | 40,998 | 464,941 | 36,906 | 7,094  | 512,267 |
| 03年度   | 17,699  | 9,146  | 176,945 | 47,654 | 17,291 | 138,845 |
| 04年度予定 | 80,500  | 18,600 | 35,400  | 16,670 | 30,659 | 181,829 |
| 対売上比率  | 大手      | 準大手 A  | 準大手 B   | 中堅 A   | 中堅 B   | 43社計    |
| 99年度   | -0.3%   | -0.4%  | -1.0%   | 0.1%   | -1.1%  | -0.4%   |
| 00年度   | -0.6%   | 0.7%   | 1.9%    | -2.8%  | -3.1%  | -0.4%   |
| 01年度   | -2.2%   | -0.3%  | -5.3%   | -0.2%  | -0.6%  | -2.2%   |
| 02年度   | 0.5%    | -1.9%  | -15.4%  | -1.6%  | -0.8%  | -3.2%   |
| 03年度   | 0.2%    | 0.5%   | 6.9%    | -2.4%  | -2.0%  | 1.0%    |
| 04年度予定 | 1.1%    | 0.9%   | 1.5%    | 0.8%   | 3.1%   | 1.3%    |
| 連単倍率   | 大手      | 準大手 A  | 準大手 B   | 中堅 A   | 中堅 B   | 43社計    |
| 99年度   | 0.39    | 0.77   | 0.40    | 1.00   | 0.97   | 0.45    |
| 00年度   | 0.69    | 1.01   | 0.34    | 1.01   | 0.98   | 0.19    |
| 01年度   | 0.92    | 0.83   | 0.84    | 0.89   | 0.92   | 0.87    |
| 02年度   | 1.59    | 0.94   | 0.93    | 0.77   | 0.74   | 0.89    |
| 03年度   | 16.05   | 1.45   | 1.01    | 1.00   | 0.78   | 1.22    |
| 04年度予定 | 1.30    | 1.13   | 1.13    | 1.27   | 1.10   | 1.21    |

当期純利益（総額・対売上比率）（単体）

|        | 大手      |       | 準大手A   |       | 準大手B    |        | 中堅A    |       | 中堅B    |       | 43社計    |       |
|--------|---------|-------|--------|-------|---------|--------|--------|-------|--------|-------|---------|-------|
| 83年度   | 63,050  | 1.5%  | 22,037 | 1.6%  | 34,458  | 1.3%   | 14,906 | 1.0%  | 5,250  | 0.9%  | 139,701 | 1.4%  |
| 84年度   | 55,634  | 1.3%  | 21,010 | 1.5%  | 29,979  | 1.1%   | 12,336 | 0.8%  | 3,506  | 0.6%  | 122,465 | 1.2%  |
| 85年度   | 48,265  | 1.1%  | 20,444 | 1.3%  | 29,952  | 1.0%   | 7,025  | 0.5%  | 3,970  | 0.7%  | 109,656 | 1.0%  |
| 86年度   | 45,868  | 1.0%  | 16,083 | 1.0%  | 26,338  | 0.9%   | 3,202  | 0.2%  | 3,939  | 0.6%  | 95,430  | 0.8%  |
| 87年度   | 55,605  | 1.2%  | 18,875 | 1.1%  | 25,826  | 0.8%   | 10,750 | 0.6%  | 5,599  | 0.8%  | 116,655 | 1.0%  |
| 88年度   | 72,781  | 1.3%  | 23,007 | 1.2%  | 34,237  | 0.9%   | 13,793 | 0.7%  | 7,538  | 0.9%  | 151,356 | 1.1%  |
| 89年度   | 122,184 | 1.8%  | 35,934 | 1.7%  | 41,652  | 1.0%   | 19,849 | 0.9%  | 11,947 | 1.2%  | 231,566 | 1.4%  |
| 90年度   | 180,345 | 2.3%  | 45,388 | 1.8%  | 56,886  | 1.1%   | 31,506 | 1.3%  | 16,397 | 1.5%  | 330,522 | 1.7%  |
| 91年度   | 201,691 | 2.3%  | 49,411 | 1.8%  | 6,042   | -0.1%  | 31,496 | 1.2%  | 17,552 | 1.5%  | 294,108 | 1.4%  |
| 92年度   | 154,554 | 1.7%  | 42,005 | 1.5%  | 29,433  | 0.6%   | 25,668 | 0.9%  | 15,505 | 1.3%  | 267,165 | 1.3%  |
| 93年度   | 66,980  | 0.8%  | 36,496 | 1.4%  | 8,895   | 0.2%   | 21,370 | 0.8%  | 14,491 | 1.3%  | 148,232 | 0.7%  |
| 94年度   | 51,709  | 0.7%  | 34,603 | 1.3%  | 6,959   | 0.2%   | 19,610 | 0.7%  | 11,074 | 1.0%  | 123,955 | 0.7%  |
| 95年度   | 49,631  | 0.7%  | 36,843 | 1.3%  | 187,066 | -4.3%  | 18,483 | 0.6%  | 8,755  | 0.8%  | 73,354  | -0.4% |
| 96年度   | 54,172  | 0.7%  | 32,079 | 1.1%  | 8,647   | -0.2%  | 15,332 | 0.5%  | 3,014  | 0.3%  | 95,950  | 0.5%  |
| 97年度   | 133,600 | -1.9% | 20,500 | 0.7%  | 298,871 | -6.9%  | 9,681  | 0.3%  | 2,314  | -0.2% | 404,604 | -2.2% |
| 98年度   | 326,287 | -5.1% | 61,145 | -2.4% | 313,467 | -8.2%  | 60,007 | -2.3% | 20,089 | -2.0% | 780,995 | -4.7% |
| 99年度   | 50,558  | -0.9% | 11,487 | -0.5% | 91,803  | -2.9%  | 2,275  | 0.1%  | 11,497 | -1.2% | 163,070 | -1.1% |
| 00年度   | 67,251  | -1.1% | 15,396 | 0.7%  | 206,535 | -6.2%  | 78,253 | -3.0% | 32,285 | -3.3% | 368,928 | -2.4% |
| 01年度   | 187,204 | -2.9% | 7,554  | -0.4% | 222,463 | -7.1%  | 7,201  | -0.3% | 6,420  | -0.7% | 430,842 | -2.9% |
| 02年度   | 23,722  | 0.4%  | 43,423 | -2.1% | 501,432 | -18.5% | 47,903 | -2.2% | 9,626  | -1.1% | 578,662 | -4.2% |
| 03年度   | 1,103   | 0.0%  | 6,296  | 0.3%  | 175,961 | 7.8%   | 47,715 | -2.6% | 22,096 | -2.7% | 113,549 | 0.9%  |
| 04年度予定 | 62,000  | 1.1%  | 16,400 | 0.9%  | 31,300  | 1.5%   | 13,100 | 0.7%  | 27,769 | 3.0%  | 150,569 | 1.2%  |

- 全体では、金額、対売上比率ともに改善し、黒字転換しているが、中堅A・Bグループは02年度に引き続いて赤字となっている。
- 準大手Bは、大幅な黒字となっているが、これは02年度の繰越損失を金融支援によって填補したものであり、この要因を除くと、03年度も大幅な赤字となっている。
- 02年度同様、金融支援に合わせて大幅な特損を計上し、赤字を出す企業が目立った。一方、大手、準大手クラスでは、業績の回復を背景に、大幅な特損を計上しつつも、黒字を確保した企業も目立った。
- 04年度は、全てのグループで黒字を見込んでおり、来年度の赤字を見込む企業もなくなった。ただし、減損会計対応や不良資産処理等の課題は依然として多いことから、今後も予断を許さないものと思われる。

特別利益・特別損失の内訳（連結）（単位：百万円）

|             | 大手             |                | 準大手A          |               | 準大手B           |                | 中堅A            |                | 中堅B           |               | 43社計           |                | 03年度<br>- 02年度 |
|-------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
|             | 03年度           | 02年度           | 03年度          | 02年度          | 03年度           | 02年度           | 03年度           | 02年度           | 03年度          | 02年度          | 03年度           | 02年度           |                |
| <b>特別利益</b> | <b>98,442</b>  | <b>52,786</b>  | <b>8,529</b>  | <b>8,478</b>  | <b>298,517</b> | <b>68,025</b>  | <b>72,503</b>  | <b>98,429</b>  | <b>14,565</b> | <b>2,350</b>  | <b>492,556</b> | <b>230,068</b> | <b>262,488</b> |
| 債務免除益       | 0              | 0              | 0             | 0             | 268,400        | 30,000         | 50,392         | 65,520         | 10,500        | 0             | 329,292        | 95,520         | 233,772        |
| 有価証券関係      | 24,231         | 29,334         | 473           | 230           | 5,086          | 3,120          | 6,079          | 1,281          | 2,013         | 94            | 37,882         | 34,059         | 3,823          |
| 不動産関係       | 5,973          | 6,612          | 1,382         | 631           | 6,686          | 10,723         | 1,133          | 1,915          | 139           | 663           | 15,313         | 20,544         | 5,231          |
| 厚生年金関係      | 0              | 0              | 499           | 3,008         | 0              | 3,166          | 3,716          | 4,960          | 643           | 87            | 4,858          | 11,221         | 6,363          |
| <b>特別損失</b> | <b>211,611</b> | <b>101,709</b> | <b>23,490</b> | <b>77,488</b> | <b>200,616</b> | <b>469,975</b> | <b>126,317</b> | <b>140,931</b> | <b>43,612</b> | <b>13,388</b> | <b>605,646</b> | <b>803,491</b> | <b>197,845</b> |
| 有価証券関係      | 2,758          | 52,532         | 269           | 19,993        | 1,150          | 12,659         | 1,865          | 21,391         | 1,186         | 5,445         | 7,228          | 112,020        | 104,792        |
| 不動産関係       | 20,557         | 13,849         | 4,964         | 5,187         | 62,196         | 187,738        | 29,754         | 11,361         | 3,568         | 2,453         | 121,039        | 220,588        | 99,549         |
| 開発事業整理      | 9,571          | 0              | 482           | 27,009        | 1,977          | 18,240         | 15,397         | 873            | 0             | 0             | 27,427         | 46,122         | 18,695         |
| 子会社関係       | 24,413         | 22,783         | 0             | 0             | 2,858          | 24,373         | 9,678          | 61,288         | 19,493        | 600           | 56,442         | 109,044        | 52,602         |
| 不良債権関係      | 16,443         | 0              | 2,934         | 3,196         | 30,187         | 132,160        | 30,489         | 19,103         | 3,637         | 3,138         | 83,690         | 157,597        | 73,907         |
| 割増退職金       | 938            | 0              | 3,557         | 8,447         | 2,620          | 1,276          | 4,832          | 8,476          | 1,558         | 239           | 13,505         | 18,438         | 4,933          |
| 厚生年金関係      | 33,483         | 0              | 0             | 499           | 0              | 0              | 0              | 0              | 0             | 0             | 33,483         | 499            | 32,984         |
| 減損損失        | 57,890         | 0              | 5,401         | 0             | 0              | 0              | 6,046          | 0              | 8,258         | 0             | 77,595         | 0              | 77,595         |
| 営業権償却       | 0              | 0              | 0             | 0             | 68,115         | 0              | 0              | 0              | 2,620         | 0             | 70,735         | 0              | 70,735         |
| 過去勤務債務償却    | 13,656         | 0              | 1,631         | 0             | 2,230          | 0              | 285            | 500            | 0             | 0             | 17,802         | 500            | 17,302         |

- 特別利益は、大規模な債務免除があった準大手Bで大幅に増加している。
- 不良資産や関連事業等の処理に伴い、大手の特別損失は倍増しており、その額は全グループ中で最大となっている。
- 3月末の株価上昇により、投資有価証券の評価損・売却損は激減している。
- 今年度より認められることになった減損会計の前倒し適用は、43社中8社にとどまった。

有利子負債（額・対売上比率）（連結）（単位：百万円）

|       | 大手        | 準大手A    | 準大手B      | 中堅A       | 中堅B     | 43社計      |
|-------|-----------|---------|-----------|-----------|---------|-----------|
| 99年度  | 3,232,245 | 562,375 | 4,291,626 | 1,040,417 | 416,587 | 9,543,250 |
| 00年度  | 2,680,553 | 506,743 | 3,249,925 | 977,824   | 296,300 | 7,711,345 |
| 01年度  | 2,397,511 | 486,528 | 3,133,099 | 930,420   | 295,493 | 7,243,051 |
| 02年度  | 2,196,831 | 542,587 | 2,088,327 | 828,060   | 292,772 | 5,948,577 |
| 03年度  | 2,003,857 | 492,956 | 1,007,400 | 651,494   | 259,813 | 4,415,520 |
| 対売上比率 |           |         |           |           |         |           |
| 99年度  | 44.8%     | 23.5%   | 117.1%    | 38.7%     | 41.0%   | 56.2%     |
| 00年度  | 33.9%     | 21.7%   | 86.3%     | 35.2%     | 29.1%   | 43.3%     |
| 01年度  | 30.2%     | 22.0%   | 89.8%     | 36.4%     | 30.9%   | 42.2%     |
| 02年度  | 29.4%     | 24.7%   | 69.0%     | 35.0%     | 31.3%   | 37.2%     |
| 03年度  | 28.1%     | 24.9%   | 39.4%     | 32.3%     | 30.4%   | 30.3%     |

- 金額ベースでの削減は、02年度にも増して進んでいる。対売上比率についても準大手Aを除く全てのグループで低下している。
- 準大手Bでは、債務免除や会社分割の影響もあり、02年度に引き続き対前年度比で1兆円以上減少した。
- 対売上比率が40%以上の企業は、43社中11社である。市場金利の上昇が取り沙汰される中で、依然として高水準であり、引き続き削減を進める必要がある。

自己資本比率（連結）

|      | 大手    | 準大手 A | 準大手 B | 中堅 A  | 中堅 B  | 43社計  |
|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 99年度 | 12.3% | 23.4% | ***   | 14.6% | 17.1% | 10.7% |
| 00年度 | 14.0% | 25.3% | 1.2%  | 13.2% | 16.6% | 12.4% |
| 01年度 | 13.0% | 25.1% | ***   | 13.3% | 16.1% | 11.7% |
| 02年度 | 12.8% | 24.2% | ***   | 13.5% | 16.4% | 10.7% |
| 03年度 | 16.0% | 27.2% | 7.7%  | 15.9% | 15.7% | 16.6% |

- 業績の回復に加えて、3月末の株価上昇も追い風となり、中堅Bを除く全グループで対前年度比上昇となっている。
- 02年度末における債務超過は金融支援により全て解消したが、03年度中に新たに1社で債務超過が発生した。ただし、これについても04年度中の金融支援により解消される見込となっている。
- 自己資本比率が5%未満の企業は、債務超過の1社の他に5社となっている。これらの企業は、有利子負債や不良資産の負担が依然として重く、今後の減損会計導入や不良債権処理に際して、体力に不安が残ることは否めない。

営業キャッシュ・フロー（連結）（単位：百万円）

営業キャッシュフロー

|      | 大手      | 準大手 A  | 準大手 B   | 中堅 A    | 中堅 B   | 43社計    |
|------|---------|--------|---------|---------|--------|---------|
| 99年度 | 373,205 | 99,685 | 131,798 | 46,937  | 13,702 | 665,327 |
| 00年度 | 356,826 | 86,284 | 43,435  | 81,376  | 17,726 | 585,647 |
| 01年度 | 118,290 | 530    | 90,565  | 17,558  | 14,376 | -3,679  |
| 02年度 | 120,383 | 15,378 | 5,359   | 12,514  | 1,097  | 98,947  |
| 03年度 | 223,088 | 59,272 | 54,836  | 100,430 | 24,565 | 462,191 |

フリーキャッシュフロー

|      | 大手      | 準大手 A   | 準大手 B   | 中堅 A    | 中堅 B   | 43社計    |
|------|---------|---------|---------|---------|--------|---------|
| 99年度 | 643,777 | 41,562  | 163,700 | 28,640  | 15,682 | 893,361 |
| 00年度 | 551,537 | 104,524 | 92,038  | 97,401  | 31,640 | 877,140 |
| 01年度 | 258,309 | 67,706  | 47,612  | 13,929  | 14,934 | 249,540 |
| 02年度 | 150,650 | 63,396  | 117,107 | 2,091   | 6,810  | 195,460 |
| 03年度 | 179,670 | 75,610  | 87,701  | 144,085 | 25,328 | 512,394 |

- 業績の回復を反映し、営業キャッシュフローは対前年度比で大幅に増額となっている。
- 準大手Bは、02年度の大規模な資産リストラの反動により、投資キャッシュフローが大幅に減少した。このため、フリーキャッシュフローは、対前年度比減少となっている。

（担当：研究員 小川 淳）



## ・建設関連産業の動向 鋼構造物工事

今回は、鋼構造物工事について概観するとともに、今年に入って鋼材価格が急騰している事態を踏まえ、これに伴う影響や問題点などについてみることにする。

### 1．鋼構造物工事の概要

鋼構造物工事とは、建設業許可 28 業種のうちの 1 つで、その工事内容は、形鋼、鋼板などの鋼材の加工または組み立てにより工作物を建造する工事である。具体的な工事では、鉄骨工事、橋梁工事、鉄塔工事、石油・ガスなどの貯蔵用タンク設置工事、屋外広告工事、閘門・水門などの門扉設置工事が主なものとなる。

また、鋼構造物工事は 28 業種の中でも指定建設業とされている。指定建設業とは、「施工技術水準の高度化に資するとともに、特定建設業の社会的責任の大きさにかんがみ」、また、建設業の近代化、優れた建設構造物の創造のために、特定建設業の中から総合的な施工技術を要する業種を選定したもので、施工技術の確保と、それに応える技術力の充実などを促すものとして設けられた。指定建設業は全部で 7 業種あり、鋼構造物工事の他に土木工事、建築工事、管工事、舗装工事、電気工事、造園工事が指定されている。指定建設業において特定建設業の許可を取得するためには、営業所ごとに配置する専任の技術者および工事現場ごとに配置する監理技術者を、1 級の技術検定の合格者など一定の国家資格者としなければならない。鋼構造物工事においては、1 級土木施工管理技士、1 級建築施工技士、1 級建築士、技術士（建設部門（鋼構造およびコンクリート））の何れかが必要になる。

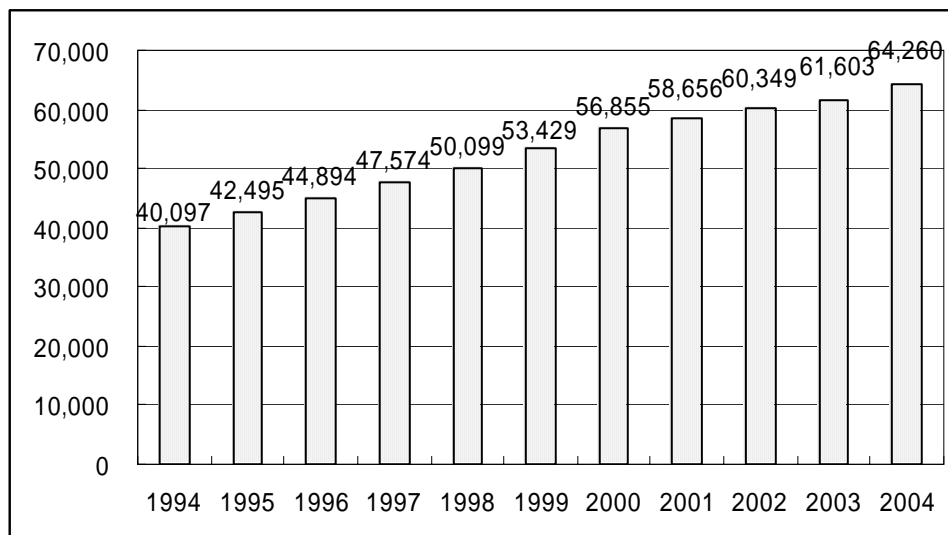
鋼構造物工事の中で、土木分野では橋梁工事が中心となり、建築分野ではビルなどの鉄骨工事が中心となる。そして、鋼材の使用量からみれば、大雑把にいうと橋梁の 40～50 万 t に対して鉄骨の 600～700 万 t というオーダーで、鉄骨工事での使用量が大きな割合を占める。鋼構造物工事で許可を受けている建設業者は、橋梁工事では元請になることもあるが、鉄骨工事ではビルを建設する中でのある 1 工種でしかないため、下請になることがほとんどである。最近では、元請であるゼネコンの価格競争が激しく、その影響で下請けも安値受注を余儀なくされる場合が多いため、収益環境は極めて厳しくなっている。

### 2．鋼構造物工事の許可業者数の動向

図表 - 1 は、鋼構造物工事の許可業者数の推移を示したものである。近年の建設投資の縮小とは逆に、年々増加傾向にあり、2004 年 3 月末時点では 64,260 業者が許可を受けている。このうち、特定建設業で許可を受けているのは 14,859 業者、一般建設業で許可を受けているのは、49,401 業者となっている。

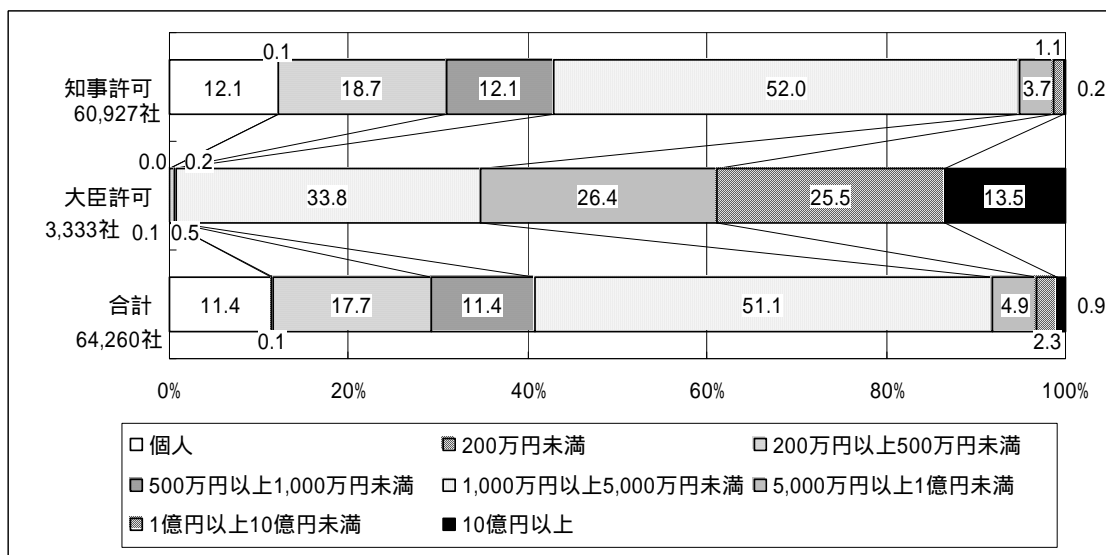
また、図表 - 2 は許可業者を資本金階層別にみたものである。資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満が 51.1%と最も多く、次いで 200 万円以上 500 万円未満の 17.7%、500 万円以上 1,000 万円未満、個人企業の 11.4%となっており、大多数が中小ないし零細企業である。

図表 - 1 鋼構造物工事業の許可業者数推移（各年 3 月末時点）



出典) 国土交通省 報道発表資料「建設業許可業者数調査の結果について」より作成

図表 - 2 資本金階層別許可業者数（2004 年 3 月時点）



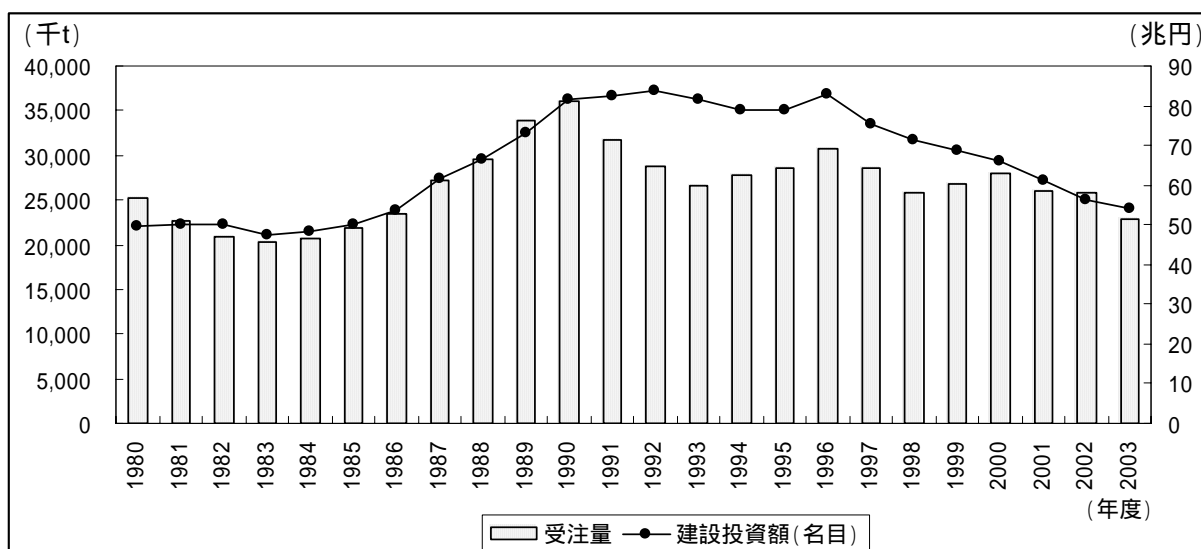
出典) 国土交通省 報道発表資料「建設業許可業者数調査の結果について」より作成

### 3. 鋼材需要の動向

図表 - 3 は普通鋼鋼材の建設業向け受注量と建設投資額（名目）を比較したものである。

1990 年のピーク時は 3,600 万 t あった受注量は、バブル崩壊後、建設投資の縮小とともに減少していった。2000 年頃の再開発ブームの時に受注量に回復の兆しが見えるものの、現在ではブームも一段落しており、2002 年度に受注量は、2,500 万 t にまで減少している。

図表 - 3 普通鋼鋼材の建設業向け受注量と建設投資額（名目）の推移

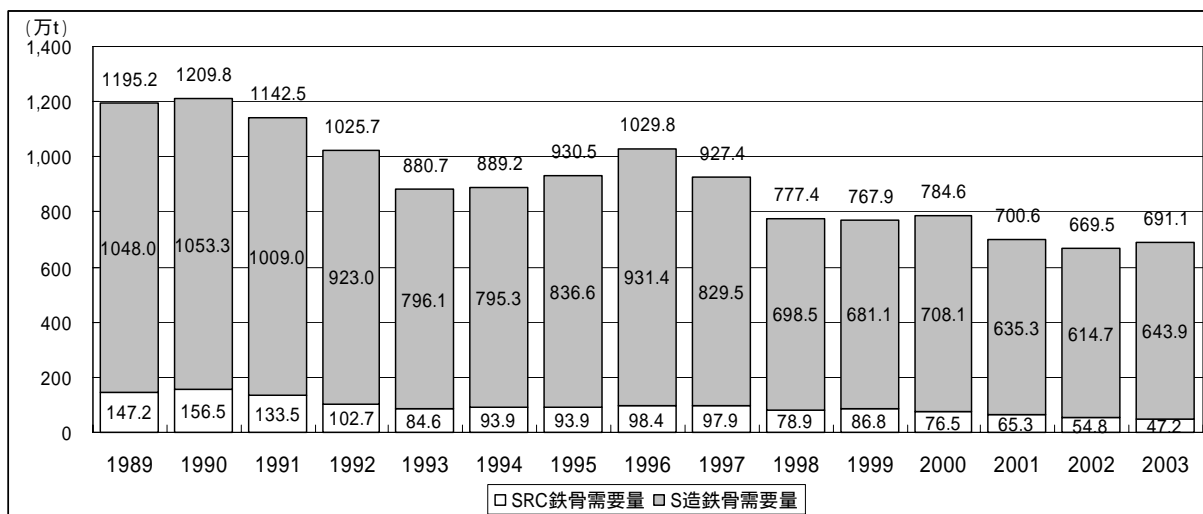


出典) 国土交通省「建設労働・資材月報」および「建設投資見通し」より作成  
注) 受注量の 2003 年度は 2004 年 2 月までの数字である

図表 - 4 は建築鉄骨の需要量の推移を示したものである。バブル期の 1990 年度に過去最高の約 1,200 万 t に達したが、この年は同時にバブル崩壊の年となり、それ以降急速に鉄骨需要は減少した。2002、2003 年度は 600 万 t 台まで減少している。最近の動向では、後述する鋼材価格の高騰にともない、鉄骨（S 造）や鉄骨鉄筋コンクリート（SRC 造）を避けて、鉄筋コンクリート（RC 造）を選択する方向にある。

また、これからの見通しに関しては、当研究所が(社)鉄骨建設業協会に対して行ったヒアリングによれば、東京駅周辺の再開発や防衛庁跡地の開発、また、IT 関連企業などの設備投資の増加などにより 2005 年度には 700 万 t 台に回復するものの、それ以降は再び 600 万 t 台で推移するだろうとのことであった。鉄骨工事の将来性については、何といてもコスト競争力が大きな課題となるが、鉄はリサイクル率が高いことから、循環型社会の構築という環境的な視点から見れば、優位性があるという見方をしている。

図表 - 4 建築鉄骨需要量の推移



出典) (社)鉄骨建設業協会資料より作成

#### 4. 鋼材価格の動向

図表 - 5 は、H 型鋼 ( 200 × 100 ) と異形棒鋼 ( SD295-D19 ) の価格の推移を表したもので、図表 - 6 は、最近 1 年間の推移をピックアップしたものである。

バブル期において、1 トンあたりの価格は、H 型鋼が 70,000 円を超える時はあったものの概ね 60,000 円台後半で推移し、異形棒鋼は、概ね 60,000 円で推移していた。バブル崩壊後、鋼材の価格は値下がりし、2000 年あたりでは H 型鋼が 32,000 ～ 34,000 円、異形棒鋼が 26,000 ～ 28,000 円で推移しており、バブル期の半分まで落ちてきていた。その後、昨年までは緩やかな上昇基調であったが、2004 年に入ってから急騰し、H 型鋼が 70,000 円を超え、異形棒鋼が 60,000 円を超そうかというところまできている。これはバブル期とほぼ同レベルである。さらに、今回行ったヒアリングでは、鉄骨の価格は現在の倍にまで上がるのではないかと意見も聞かれた。

鋼材価格高騰の背景には、鉄鋼業界の構造変化、中国を中心とする世界的な市場変化が考えられる。

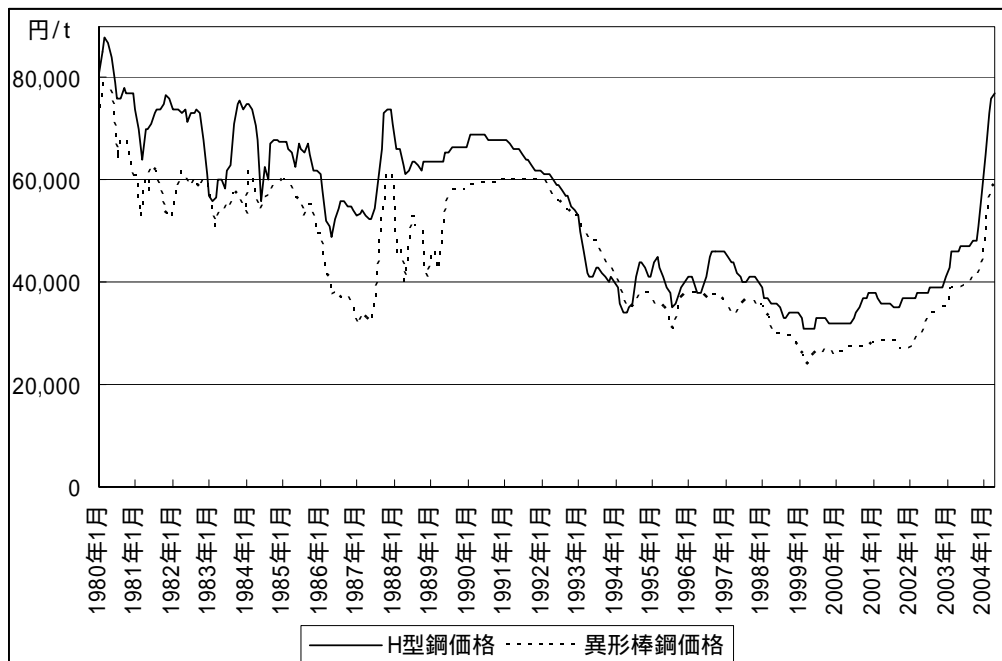
業界の構造面では、高炉メーカーが新日鉄・住友金属・神戸製鋼グループと JFE の 2 大グループに収斂され、協調体制が確立し、価格交渉力が強化された。また、電炉メーカーも再編が進み、従来の数量重視から価格重視に変わってきた。さらに、2002 年度からの東アジアの活況と 2003 年度からの内需の下げ止まりにより、粗鋼生産は年間 1 億 1,000 万 t とバブル期の水準まで回復してきたことにより、選別受注が可能となり、買い手市場から売り手市場に転換したことが考えられる。

一方、国際市場を牽引する中国の状況を見ると、2002 年のセーフガード導入を契機に市場は世界一高い水準となるなど鋼材価格が上昇し、世界的な鉄源不足と原料高騰など市場

先高感を背景にして数量確保重視の購買姿勢を貫いており、生産・需要増が日本の鉄鋼市場に深刻な影響を及ぼしている。

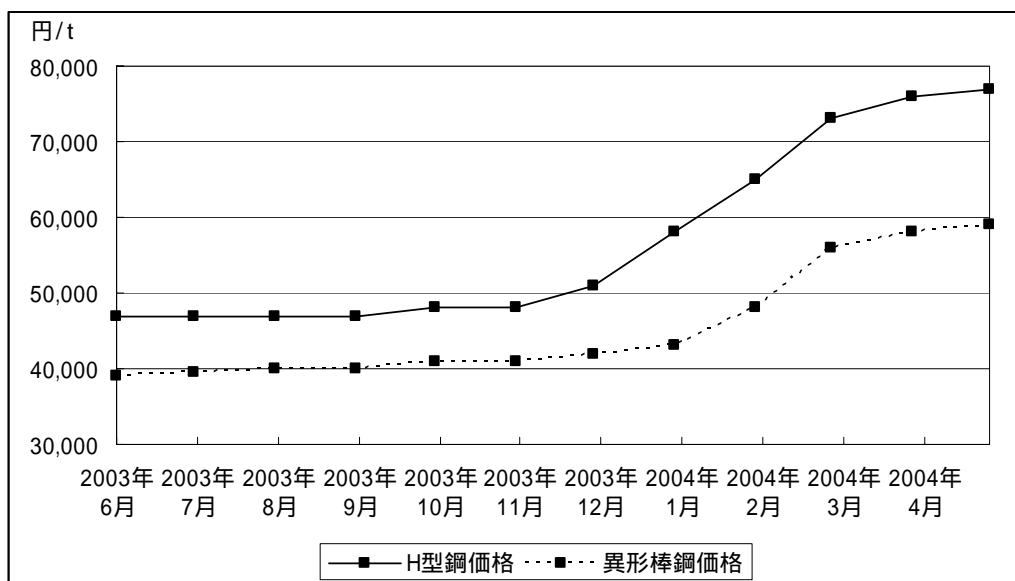
これらのことを背景に、鉄鋼メーカーでは2002年4月、2003年4月、7月の3回にわたり鋼材の値上げに踏み切った。

図表 - 5 鋼材価格の推移（東京）



出典) 日刊鉄鋼新聞 HP より作成

図表 - 6 最近1年間の鋼材価格の推移



出典) 日刊鉄鋼新聞 HP より作成

## 5 . 鋼材価格高騰にともなう問題点

鋼材価格の高騰およびそれに伴う品薄感により業界の中では様々な問題が起こっている。中でも、ファブリーケーター（鉄骨製作者）にはかなりの影響が出ている。

中小のファブリーケーターを中心に組織されている（社）全国鐵構工業協会が、会員企業に行ったアンケート（会員企業 82 社が回答）によると、「商社の売り惜しみがある」と回答した企業が 48.8%で、市中品調達では 73.5%の企業が「不足」と回答している。そして、調達の難易度は「多少問題あり」が 57.8%、「困難」が 31.3%となっており、合わせると 9 割近い企業が調達に不安を抱えている。ヒアリングにおいても、以前は 2 ヶ月で調達できたものが、10 ヶ月も待たなければならなくなったとの意見が聞かれた。

引き渡しの数ヶ月前に取引契約するロール契約の場合でも、「メーカー価格を受け入れれば供給してくれる」が 21.7%ある一方、「メーカー価格を受け入れても量的制約がある」が 65.1%となっている。

また、現在製作中の鋼材価格の負担や品不足への対応では、「自社で負担している」が 3 割強、「ゼネコンと協議」と回答した企業も 3 割近くあったが、「ゼネコンが負担する」との回答はわずか 1.4%にとどまっている。さらに、残りのうち 3 割の企業は、「鋼材の手当てがコスト・納期を考えるとできないため契約を断るケースが出始めている」と回答している。ヒアリングにおいても、鋼材価格の高騰が続けば、これまでの請負額では材料費だけを負担するのが精一杯で、加工費まで負担できない、との意見があった。

そのため、ファブリーケーターとしては、材工一式であった契約を材工分離に変更したり、契約時に変更価格条項を取り決めたり、危機予備費として織り込むなどの対応をとっているようである。

また最後に、価格の高騰、品薄感はファブリーケーターだけの問題ではなく、ゼネコンにとっても大きな問題となっている。（社）全国建設業協会が会員企業に行ったアンケート（会員企業 312 社が回答）によると、H 型鋼について 8 割の企業で納期遅れが現実に発生しているとのことである。

このため、鋼材の円滑な供給・流通を確保するとともに、市場価格を適切に反映した契約が望まれている。

（担当：研究員 安藤直樹）

### 【No.183(2004.5月号)の訂正】

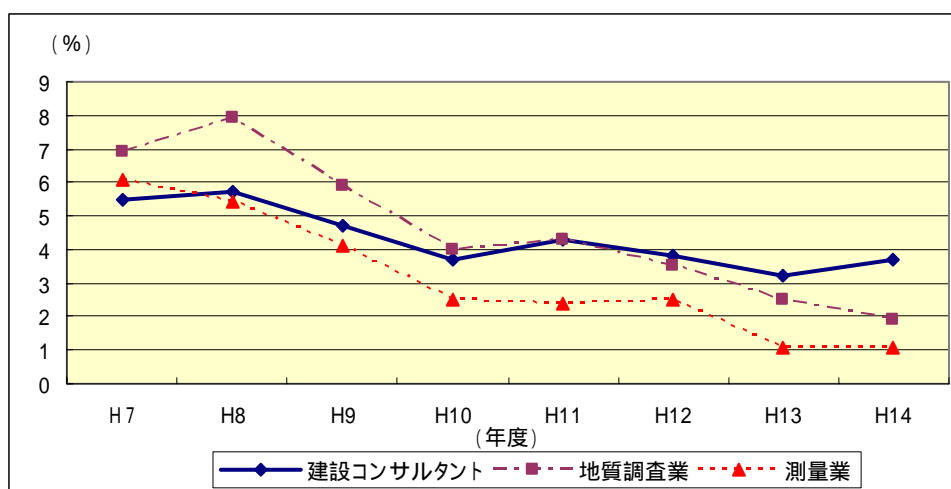
前号の「研究所だより No.183」の、「建設関連産業の動向 - 建設コンサルタント - 」において、建設関連産業の売上高経常利益率の推移を掲載致しましたが、当方の手違いにより、図表を誤って作成しておりました。

該当部分を下記の通り訂正致します。

「研究所だより No.183」30 頁

## 6 . 経営分析

売上高経常利益率の推移



注1：国土交通省「建設業の経営分析」より作成

注2：数値は調査対象1社当たりの平均値である。

調査対象は、建設コンサルタント；専業者である全法人企業 852 社、  
地質調査業；専業者である全法人企業 283 社、  
測量業；専業者である法人企業から無作為抽出した 366 社。

## 編集後記

先日、「ファインディング・ニモ」の DVD を購入した。臆病者のカクレクマノミのマーリンの息子ニモがダイバーに捕獲されたことからこの物語は始まる。息子を救出するため、危険を顧みず大海原を必死で探す父親、そして捕獲された息子が様々な経験をしながら成長するという父と子の感動の冒険物語である。この映画を出張の際の飛行機の機内で観たとき、3 歳になる息子に是非見せたいと思い、母親べったりの生活から解放し、「お父さんと僕の秘密だよ」的な父と子の関係確立強化を願って先行予約した。まだニモ来ないね。あと 日でニモが届くよ。と彼との会話は弾んでいた。

そして待ち焦がれたその日は訪れ、父と息子はソファに並んでスイッチを入れた。幼い息子がどんな場面でどのようなアクションを取るか、そして映画を見終わった時、息子が子を想う父の優しさ、そして強さを知るだろうと勝手な妄想を思い描きながら、父親はたびたび彼の横顔を観察していた。ところが途中からソファの後ろから TV 画面を覗き込むように見るようになる。どうしたの。もう集中力切れちゃったのか。事情を確認すると“怖い”と言っている。内容以前にどうやら映像がリアルすぎて怯えている様子だ。少し前に同じ系列の「モンスターズ・インク」の時にはあれほど喜んで繰り返し観ていたのに。あの日以来、彼は「ニモ」を観ようとは言わない。前から観ている「となりのトトロ」に戻ってしまった。母親からの息子奪取計画は失敗に終わり、母親べったりの生活が始まっている。

親子の絆の発見のはずが、絆は簡単には構築出来ず、親のエゴ優先の子育てはうまくいかないと思い知らされたのは、父親の方であった。

(担当：研究員 今村 弘文)