

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

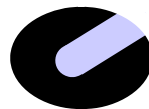
No. 234

2008 8

CONTENTS

視点・論点

－ 災害時の事業継続と建設業 －	1
I. 2008年3月期（2007年度）主要建設会社決算分析	2
II. 「建設業と金融に関するアンケート」調査結果報告	21
III. 建設関連産業の動向 －鋼構造物工事業（鉄骨工事業）－	29



RICE

財団
法人

建設経済研究所

〒105-0003 東京都港区西新橋3-25-33 N.P.御成門ビル8F

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

URL : <http://www.rice.or.jp>
E-mail: info@rice.or.jp

災害時の事業継続と建設業 研究理事 丸谷 浩明

筆者は、前職の京都大学で災害時の事業継続計画（BCP）を研究していたので、初めての視点・論点では、BCPと建設業についてとりあげたい。

建設業がどの地域にも大事で存続すべきだという論拠の一つは、災害時に地元自治体とともに人命救助や通行支障物の除去に当たり、インフラ復旧に取り組むことにある。この主張はもちろん妥当で、今後も非常に重要であるが、読者の皆様は、本当に地元の建設会社が大地震、大水害の際に活動できる保証があるのか考えたことがおありだろうか。

つまり、大規模災害が発生すれば、地元の建設会社も同時に被災する。それでも救助・復旧に迅速に取りかかれるのか？ それができるためには、社屋の耐震性や立地の安全のほかに、すぐ役所から連絡がつくか、緊急対応体制が十分か、技術者・技能者は来るか、資機材はすぐに確保できるかなど、多くの条件が満たされる必要がある。こういった備えを計画的に行うのが「事業継続計画（BCP）」である。主な内容は、①重要業務の選定、②その実施の目標時間の決定、③重要業務に必要なリソース（人、物、カネ、情報など）の網羅的把握とそれらへの被害の想定、④被害抑制のため代替確保、補強等の実施、⑤災害時の応急対応の体制・手段の整備と周知・訓練、⑥改善的継続、などである。

日本企業のBCPの策定率は、内閣府の本年1月の調査によれば、大企業で策定済み19%、策定中16%、中堅企業では策定済み12%、策定中が3%で、普及はこれからである。ただし、大企業を中心に急速に

浸透している。建設業界としては、(社)日本建設業団体連合会に続き、(社)全国建設業協会においてもBCP普及のガイドを作成中の状況である。

BCPの策定は、政府組織にも同様に必要である（名称は「業務継続計画」）。国土交通省の本省と関東地方整備局が昨年6月に策定（筆者も支援）、他の整備局、中央省庁、東京都、大阪府などがこれに続いている。そして、ここが重要なのだが、政府・自治体が自らBCPを策定すると、災害対応を依頼する地元の建設会社等にも事業継続力が必要であることを間違いなく痛感するのである。

関東地方整備局は「建設会社のための災害時の事業継続簡易ガイド」を昨年12月に発表し、筆者も策定に参画した。そして、同ガイドに基づき事業継続力を向上させた企業をいかに評価するかの議論に入っている。私見だが、維持管理業務の入札・契約での総合評価など、優先契約条件に位置づけられる方向であろう。

では、災害時の事業継続力の確保のために建設会社はどうすべきなのか。本社が被害を受ければ、他の拠点がないと事業継続は不可能ではないが容易ではない。人材や資機材の確実な確保と相互融通も望まれる。それを突き詰めれば、地域内での中小建設業の統合や密接連携の有効性が、災害時の対応のために再認識される。こういった行政や社会の要請に対し、災害に備える余裕などないと対応を先送りするのか、それとも率先して取り組んで発注者や社会から高い評価を得ることをめざすのか。経営者としての判断が問われるのではなかろうか。

I. 2008年3月期（2007年度）主要建設会社決算分析

当研究所では、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の財務戦略の方向性について、継続的に調査している。

従来は「単体」中心の分析を行ってきたが、2000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行っている。

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ある。なお、分析対象会社の一部は12月期決算を採用している。

資料の提供をいただいた各社には、あらためてこの場を借りて厚く御礼申し上げます。

（本章の内容は、2008年6月27日に各報道機関へ発表したものであり、複数の業界紙で紹介された。今回の掲載に当たり、グラフの付加等をしている。）

（分析対象会社）

2004年度から2007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41社を以下の通り分類する。

分類	単独売上基準 (4年間平均)	分析対象会社	社数
大手	1兆円超	大成建設、鹿島建設、清水建設、大林組、竹中工務店	5社
準大手A	4000億円超	三井住友建設、長谷工コーポレーション、戸田建設、西松建設、前田建設工業	5社
準大手B	2000億円超	東急建設、五洋建設、フジタ、熊谷組、安藤建設、奥村組、ハザマ、浅沼組	8社
中堅A	1000億円超	東亜建設工業、飛島建設、鉄建建設、銭高組、太平工業、東洋建設、大豊建設、福田組	8社
中堅B	1000億円未満	東鉄工業、大末建設、若築建設、松井建設、青木あすなろ建設、真柄建設、矢作建設工業、小田急建設、カノト建設、新井組、不動テトラ、北野建設、植木組、佐田建設、佐伯建設工業	15社

※下線は非連結企業

※不動テトラ分に関して、過年度の数字は不動建設分を使用している。

※真柄建設は2008年7月5日に民事再生法の適用を申請した。

(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	① 受注高・売上高 ② 売上総利益・完成工事総利益 ③ 販管費 ④ 営業・経常利益 ⑤ 当期純利益
貸借対照表系統	⑥ 有利子負債 ⑦ 自己資本比率・デットエクイティレシオ
キャッシュフロー計算書系統	⑧ 営業キャッシュフロー・純キャッシュフロー

(分析結果要旨)

- 受注高に関しては、土木工事の減少の影響をうけ、全体で対前年度比マイナス 1.6%と減少した。
- 完成工事利益率は公共工事における受注競争の激化などに伴い、93 年以降最低を記録。(93 年度、11.5%⇒07 年度、5.2%)
- 売上高グループ内においても個社の経営成果が鮮明に現れた決算となり、大手以外の全ての分類において最終赤字会社が存在した(最終赤字会社数:41 社中 10 社)。
- 経常利益率は 2005 年度以後、すべての分類で下降を続けている。
- 経常利益率の連単倍率は 2005 年度以後、上昇を続けている(41 社計)。これは親会社の本業の当該利益減少を連結子会社の事業の利益増加で抑止している結果である。

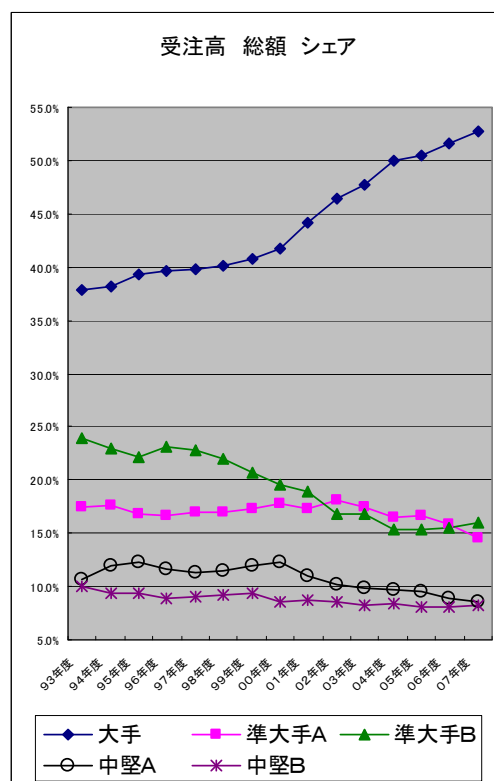
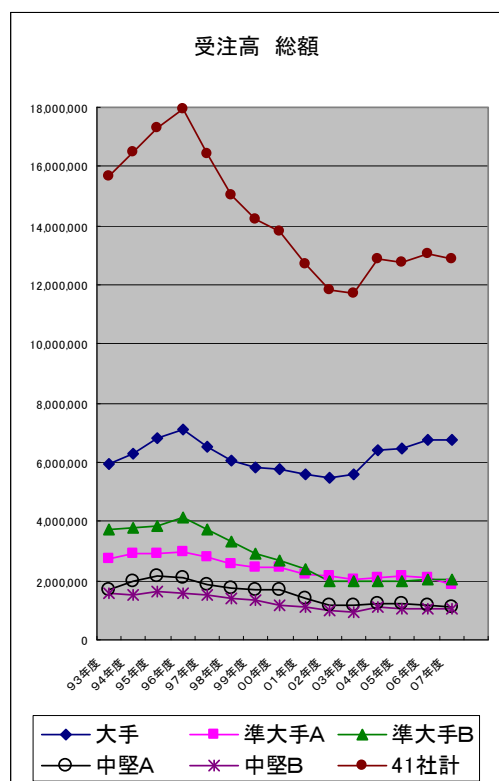
(主要分析結果)

① 受注高・売上高

<受注高 (単体)>

(単位：百万円)¹

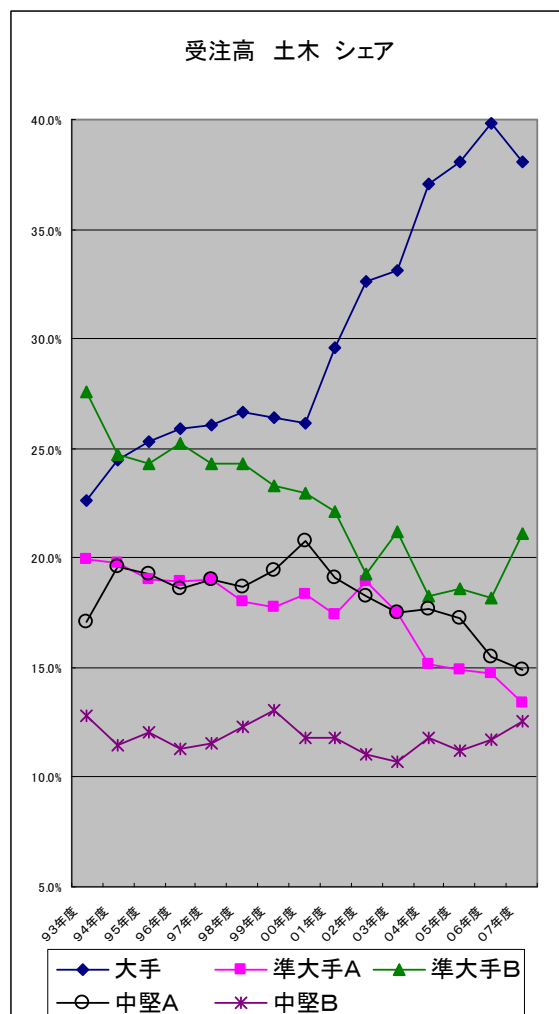
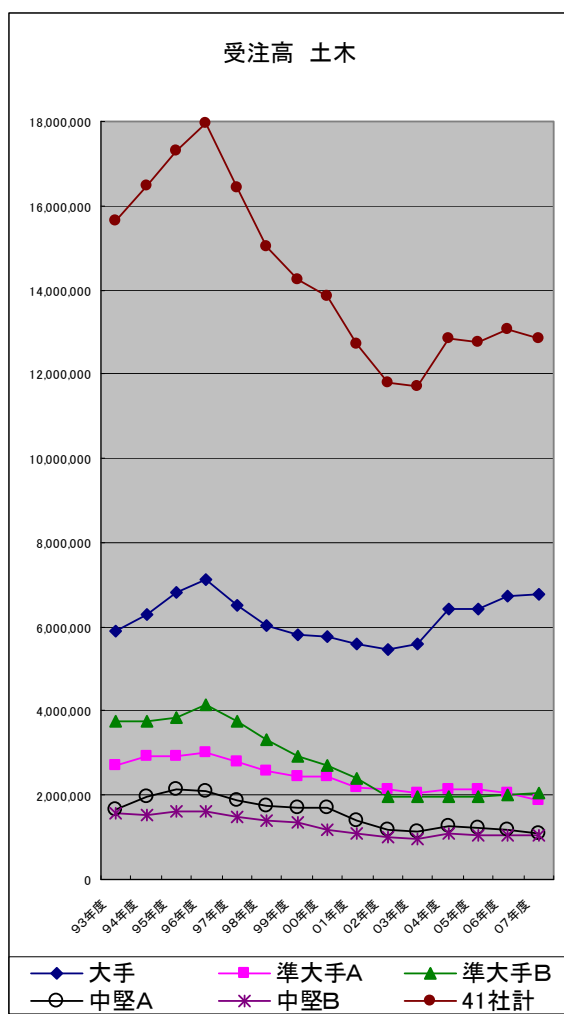
	大手			準大手A			準大手B			中堅A			中堅B			41社計	
	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比
93年度	5,918,199	-	37.8%	2,729,397	-	17.4%	3,744,616	-	23.9%	1,675,672	-	10.7%	1,579,058	-	10.1%	15,646,942	-
94年度	6,304,030	6.5%	38.2%	2,906,890	6.5%	17.6%	3,775,218	0.8%	22.9%	1,963,411	17.2%	11.9%	1,532,450	-3.0%	9.3%	16,481,999	5.3%
95年度	6,801,051	7.9%	39.3%	2,922,995	0.6%	16.9%	3,842,240	1.8%	22.2%	2,133,516	8.7%	12.3%	1,609,111	5.0%	9.3%	17,308,913	5.0%
96年度	7,119,414	4.7%	39.7%	2,996,760	2.5%	16.7%	4,145,327	7.9%	23.1%	2,082,476	-2.4%	11.6%	1,598,221	-0.7%	8.9%	17,942,198	3.7%
97年度	6,527,965	-8.3%	39.7%	2,782,275	-7.2%	16.9%	3,753,632	-9.4%	22.9%	1,862,003	-10.6%	11.3%	1,496,860	-6.3%	9.1%	16,422,735	-8.5%
98年度	6,044,310	-7.4%	40.2%	2,564,931	-7.8%	17.0%	3,315,249	-11.7%	22.0%	1,734,903	-6.8%	11.5%	1,386,828	-7.4%	9.2%	15,046,221	-8.4%
99年度	5,799,539	-4.0%	40.8%	2,452,965	-4.4%	17.2%	2,937,260	-11.4%	20.6%	1,702,492	-1.9%	12.0%	1,339,162	-3.4%	9.4%	14,231,418	-5.4%
00年度	5,769,019	-0.5%	41.7%	2,459,835	0.3%	17.8%	2,701,476	-8.0%	19.5%	1,707,097	0.3%	12.3%	1,193,506	-10.9%	8.6%	13,830,933	-2.8%
01年度	5,601,607	-2.9%	44.1%	2,200,160	-10.6%	17.3%	2,395,843	-11.3%	18.9%	1,388,793	-18.6%	10.9%	1,109,828	-7.0%	8.7%	12,696,231	-8.2%
02年度	5,469,309	-2.4%	46.4%	2,144,687	-2.5%	18.2%	1,981,498	-17.3%	16.8%	1,191,362	-14.2%	10.1%	1,010,218	-9.0%	8.6%	11,797,074	-7.1%
03年度	5,596,828	2.3%	47.8%	2,044,792	-4.7%	17.5%	1,960,340	-1.1%	16.7%	1,150,366	-3.4%	9.8%	958,814	-5.1%	8.2%	11,711,140	-0.7%
04年度	6,435,877	15.0%	50.0%	2,119,333	3.6%	16.5%	1,974,806	0.7%	15.4%	1,247,124	8.4%	9.7%	1,084,413	13.1%	8.4%	12,861,553	9.8%
05年度	6,438,470	0.0%	50.4%	2,132,286	0.6%	16.7%	1,951,947	-1.2%	15.3%	1,212,590	-2.8%	9.5%	1,038,019	-4.3%	8.1%	12,773,312	-0.7%
06年度	6,740,224	4.7%	51.6%	2,068,606	-3.0%	15.8%	2,024,839	3.7%	15.5%	1,162,741	-4.1%	8.9%	1,058,938	2.0%	8.1%	13,055,348	2.2%
07年度	6,766,606	0.4%	52.7%	1,864,225	-9.9%	14.5%	2,051,405	1.3%	16.0%	1,106,859	-4.8%	8.6%	1,058,901	0.0%	8.2%	12,847,996	-1.6%



¹ 以下、特段の注記なき場合は全て百万円単位。マイナス表示として、金額については▲、比率については-を使用。

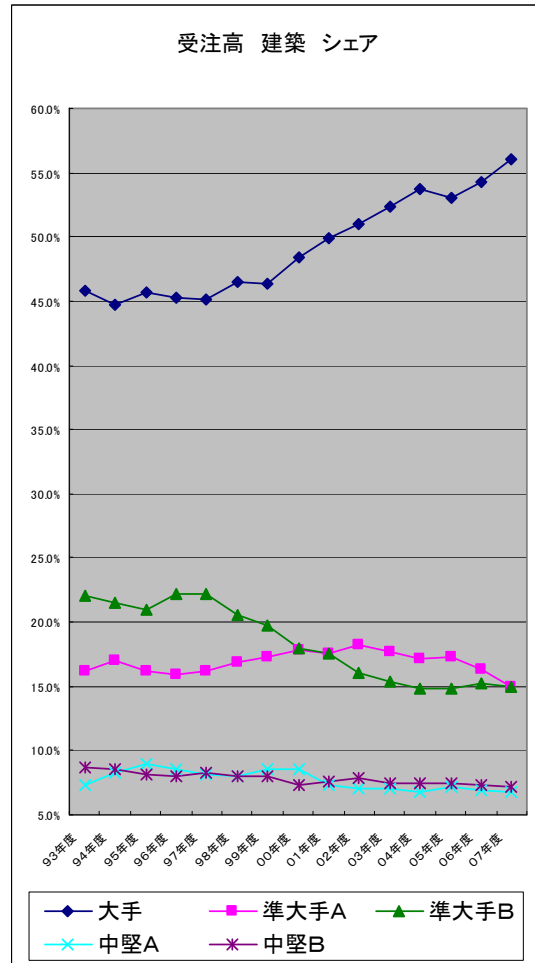
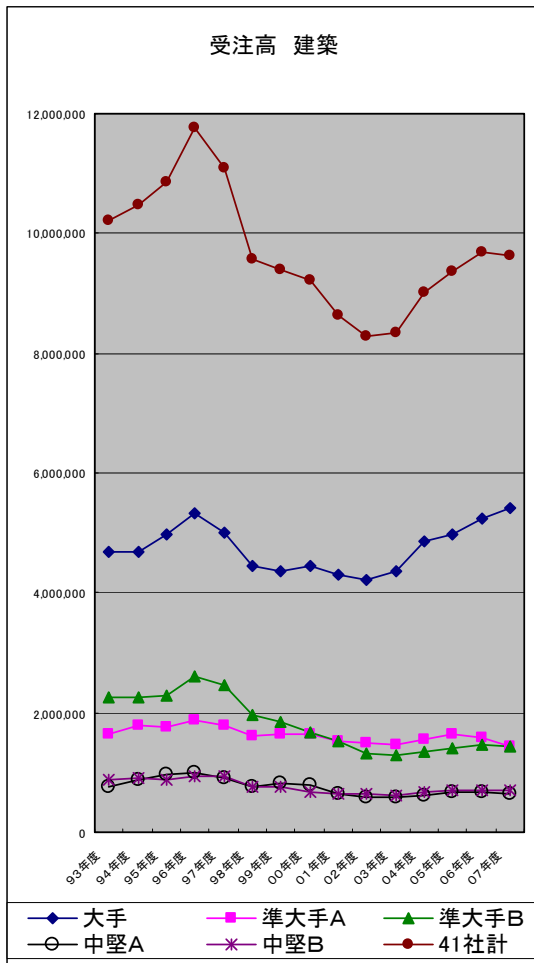
<受注高・土木（単体）>

	大手			準大手A			準大手B			中堅A			中堅B			41社計	
	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比
93年度	1,227,608	-	22.7%	1,078,431	-	19.9%	1,491,615	-	27.5%	925,856	-	17.1%	693,341	-	12.8%	5,416,851	-
94年度	1,339,563	9.1%	24.5%	1,080,782	0.2%	19.8%	1,352,493	-9.3%	24.7%	1,069,956	15.6%	19.6%	625,901	-9.7%	11.4%	5,468,695	1.0%
95年度	1,489,077	11.2%	25.3%	1,119,542	3.6%	19.0%	1,427,089	5.5%	24.3%	1,133,609	5.9%	19.3%	709,101	13.3%	12.1%	5,878,418	7.5%
96年度	1,478,229	-0.7%	25.9%	1,082,345	-3.3%	18.9%	1,443,688	1.2%	25.3%	1,063,898	-6.1%	18.6%	645,017	-9.0%	11.3%	5,713,177	-2.8%
97年度	1,279,410	-13.4%	26.1%	931,716	-13.9%	19.0%	1,192,202	-17.4%	24.3%	930,853	-12.5%	19.0%	567,074	-12.1%	11.6%	4,901,255	-14.2%
98年度	1,345,041	5.1%	26.7%	909,550	-2.4%	18.0%	1,226,780	2.9%	24.3%	939,829	1.0%	18.6%	619,203	9.2%	12.3%	5,040,403	2.8%
99年度	1,184,809	-11.9%	26.4%	798,415	-12.2%	17.8%	1,045,267	-14.8%	23.3%	873,046	-7.1%	19.5%	586,487	-5.3%	13.1%	4,488,024	-11.0%
00年度	1,136,634	-4.1%	26.1%	797,650	-0.1%	18.3%	1,000,044	-4.3%	23.0%	902,300	3.4%	20.7%	512,721	-12.6%	11.8%	4,349,349	-3.1%
01年度	1,130,039	-0.6%	29.6%	664,007	-16.8%	17.4%	846,402	-15.4%	22.2%	728,928	-19.2%	19.1%	450,650	-12.1%	11.8%	3,820,026	-12.2%
02年度	1,059,096	-6.3%	32.6%	616,100	-7.2%	18.9%	625,185	-26.1%	19.2%	592,538	-18.7%	18.2%	358,523	-20.4%	11.0%	3,251,442	-14.9%
03年度	1,026,696	-3.1%	33.1%	542,533	-11.9%	17.5%	658,785	5.4%	21.2%	542,329	-8.5%	17.5%	332,393	-7.3%	10.7%	3,102,736	-4.6%
04年度	1,281,032	24.8%	37.1%	524,275	-3.4%	15.2%	629,192	-4.5%	18.2%	611,017	12.7%	17.7%	407,723	22.7%	11.8%	3,453,239	11.3%
05年度	1,138,691	-11.1%	38.0%	446,464	-14.8%	14.9%	555,766	-11.7%	18.6%	517,136	-15.4%	17.3%	336,274	-17.5%	11.2%	2,994,331	-13.3%
06年度	1,200,331	5.4%	39.9%	444,353	-0.5%	14.8%	546,421	-1.7%	18.2%	465,991	-9.9%	15.5%	353,327	5.1%	11.7%	3,010,423	0.5%
07年度	1,096,114	-8.7%	38.1%	386,703	-13.0%	13.4%	607,282	11.1%	21.1%	428,312	-8.1%	14.9%	360,210	1.9%	12.5%	2,878,621	-4.4%



<受注高・建築（単体）>

	大手			準大手A			準大手B			中堅A			中堅B			41社計	
	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比	シェア	金額	対前年度比
93年度	4,670,875	-	45.7%	1,650,966	-	16.2%	2,253,001	-	22.1%	749,816	-	7.3%	885,717	-	8.7%	10,210,375	-
94年度	4,683,988	0.3%	44.6%	1,786,736	8.2%	17.0%	2,255,469	0.1%	21.5%	871,100	16.2%	8.3%	893,441	0.9%	8.5%	10,490,734	2.7%
95年度	4,962,629	5.9%	45.7%	1,758,792	-1.6%	16.2%	2,275,884	0.9%	20.9%	979,188	12.4%	9.0%	887,410	-0.7%	8.2%	10,863,903	3.6%
96年度	5,325,561	7.3%	45.3%	1,878,452	6.8%	16.0%	2,607,029	14.6%	22.2%	1,002,240	2.4%	8.5%	938,034	5.7%	8.0%	11,751,316	8.2%
97年度	5,007,429	-6.0%	45.1%	1,794,086	-4.5%	16.2%	2,462,456	-5.5%	22.2%	909,200	-9.3%	8.2%	925,074	-1.4%	8.3%	11,098,245	-5.6%
98年度	4,450,912	-11.1%	46.5%	1,616,936	-9.9%	16.9%	1,965,469	-20.2%	20.5%	770,671	-15.2%	8.1%	763,372	-17.5%	8.0%	9,567,360	-13.8%
99年度	4,356,660	-2.1%	46.4%	1,625,927	0.6%	17.3%	1,852,965	-5.7%	19.7%	808,498	4.9%	8.6%	750,784	-1.6%	8.0%	9,394,834	-1.8%
00年度	4,460,651	2.4%	48.3%	1,643,886	1.1%	17.8%	1,662,853	-10.3%	18.0%	782,646	-3.2%	8.5%	678,423	-9.6%	7.4%	9,228,459	-1.8%
01年度	4,316,597	-3.2%	50.0%	1,513,902	-7.9%	17.5%	1,517,051	-8.8%	17.6%	636,405	-18.7%	7.4%	656,492	-3.2%	7.6%	8,640,447	-6.4%
02年度	4,212,585	-2.4%	50.9%	1,502,861	-0.7%	18.2%	1,327,561	-12.5%	16.1%	577,564	-9.2%	7.0%	648,307	-1.2%	7.8%	8,268,878	-4.3%
03年度	4,364,040	3.6%	52.4%	1,470,796	-2.1%	17.7%	1,284,123	-3.3%	15.4%	586,791	1.6%	7.0%	623,319	-3.9%	7.5%	8,329,069	0.7%
04年度	4,845,212	11.0%	53.7%	1,546,441	5.1%	17.2%	1,339,230	4.3%	14.9%	611,397	4.2%	6.8%	672,284	7.9%	7.5%	9,014,564	8.2%
05年度	4,979,565	2.8%	53.1%	1,625,497	5.1%	17.3%	1,394,140	4.1%	14.9%	677,616	10.8%	7.2%	699,875	4.1%	7.5%	9,376,693	4.0%
06年度	5,251,635	5.5%	54.3%	1,576,190	-3.0%	16.3%	1,474,036	5.7%	15.2%	673,987	-0.5%	7.0%	702,276	0.3%	7.3%	9,678,124	3.2%
07年度	5,402,775	2.9%	56.1%	1,444,936	-8.3%	15.0%	1,441,767	-2.2%	15.0%	650,483	-3.5%	6.7%	697,437	-0.7%	7.2%	9,637,398	-0.4%



<売上高（連結）>

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		41社計	
		対前年度比		対前年度比		対前年度比		対前年度比		対前年度比		対前年度比
00年度	7,915,402	9.8%	2,866,657	3.0%	3,374,987	-0.8%	1,958,593	4.5%	1,469,268	0.4%	17,584,907	5.1%
01年度	7,948,312	0.4%	2,693,986	-6.0%	3,131,858	-7.2%	1,817,983	-7.2%	1,341,928	-8.7%	16,934,067	-3.7%
02年度	7,464,483	-6.1%	2,625,299	-2.5%	2,827,189	-9.7%	1,635,188	-10.1%	1,238,844	-7.7%	15,791,003	-6.8%
03年度	7,139,602	-4.4%	2,463,958	-6.1%	2,297,707	-18.7%	1,394,949	-14.7%	1,108,664	-10.5%	14,404,880	-8.8%
04年度	7,477,099	4.7%	2,448,049	-0.6%	2,189,804	-4.7%	1,364,134	-2.2%	1,145,302	3.3%	14,624,388	1.5%
05年度	7,763,037	3.8%	2,575,829	5.2%	2,256,179	3.0%	1,440,347	5.6%	1,164,668	1.7%	15,200,060	3.9%
06年度	8,409,323	8.3%	2,687,665	4.3%	2,264,854	0.4%	1,365,226	-5.2%	1,176,174	1.0%	15,903,242	4.6%
07年度	8,291,184	-1.4%	2,621,517	-2.5%	2,225,016	-1.8%	1,394,669	2.2%	1,170,509	-0.5%	15,702,895	-1.3%
08年度予定	8,840,000	6.6%	2,502,500	-4.5%	2,262,060	1.7%	1,393,500	-0.1%	1,224,109	4.6%	16,222,169	3.3%

<売上高（単体）>

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		41社計	
		対前年度比		対前年度比		対前年度比		対前年度比		対前年度比		対前年度比
85年度	4,574,440	7.0%	1,708,880	8.5%	2,656,683	9.0%	1,174,190	0.8%	855,387	6.0%	10,969,580	6.9%
90年度	7,868,903	17.8%	3,150,384	16.2%	4,420,791	15.9%	1,721,114	8.4%	1,484,743	12.2%	18,645,935	15.7%
91年度	8,787,753	11.7%	3,371,897	7.0%	4,653,945	5.3%	1,930,186	12.1%	1,602,037	7.9%	20,345,818	9.1%
92年度	9,223,013	5.0%	3,262,236	-3.3%	4,630,511	-0.5%	1,990,522	3.1%	1,662,263	3.8%	20,768,545	2.1%
93年度	8,905,534	-3.4%	3,067,030	-6.0%	4,166,352	-10.0%	1,956,212	-1.7%	1,586,839	-4.5%	19,681,967	-5.2%
94年度	7,894,908	-11.3%	3,010,901	-1.8%	3,916,643	-6.0%	1,990,573	1.8%	1,576,154	-0.7%	18,389,179	-6.6%
95年度	6,954,482	-11.9%	3,141,688	4.3%	4,166,014	6.4%	2,106,237	5.8%	1,648,219	4.6%	18,016,640	-2.0%
96年度	7,411,828	6.6%	3,105,901	-1.1%	4,199,839	0.8%	2,249,106	6.8%	1,722,747	4.5%	18,689,421	3.7%
97年度	7,096,235	-4.3%	3,062,762	-1.4%	4,147,022	-1.3%	2,043,870	-9.1%	1,621,520	-5.9%	17,971,409	-3.8%
98年度	6,361,194	-10.4%	2,882,320	-5.9%	3,707,575	-10.6%	1,780,441	-12.9%	1,445,781	-10.8%	16,177,311	-10.0%
99年度	5,663,422	-11.0%	2,497,672	-13.3%	3,097,914	-16.4%	1,698,729	-4.6%	1,376,058	-4.8%	14,333,795	-11.4%
00年度	6,319,448	11.6%	2,612,696	4.6%	3,108,289	0.3%	1,775,711	4.5%	1,388,388	0.9%	15,204,532	6.1%
01年度	6,395,490	1.2%	2,456,899	-6.0%	2,901,760	-6.6%	1,653,034	-6.9%	1,265,385	-8.9%	14,672,568	-3.5%
02年度	6,038,971	-5.6%	2,393,112	-2.6%	2,619,476	-9.7%	1,480,489	-10.4%	1,155,076	-8.7%	13,687,124	-6.7%
03年度	5,728,444	-5.1%	2,222,108	-7.1%	2,121,069	-19.0%	1,258,683	-15.0%	1,038,483	-10.1%	12,368,787	-9.6%
04年度	6,082,355	6.2%	2,195,775	-1.2%	2,018,006	-4.9%	1,195,118	-5.1%	1,060,282	2.1%	12,551,536	1.5%
05年度	6,309,731	3.7%	2,294,151	4.5%	2,073,268	2.7%	1,269,680	6.2%	1,072,866	1.2%	13,019,696	3.7%
06年度	6,801,385	7.8%	2,394,472	4.4%	2,082,243	0.4%	1,199,338	-5.5%	1,071,909	-0.1%	13,549,347	4.1%
07年度	6,680,110	-1.8%	2,296,807	-4.1%	2,031,895	-2.4%	1,215,229	1.3%	1,067,728	-0.4%	13,291,769	-1.9%
08年度予定	7,035,000	5.3%	2,183,000	-5.0%	2,080,000	2.4%	1,216,200	0.1%	1,016,209	-4.8%	13,530,409	1.8%

<売上高 連単倍率>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.25	1.10	1.09	1.10	1.06	1.16
01年度	1.24	1.10	1.08	1.10	1.06	1.15
02年度	1.24	1.10	1.08	1.10	1.07	1.15
03年度	1.25	1.11	1.08	1.11	1.07	1.16
04年度	1.23	1.11	1.09	1.14	1.08	1.17
05年度	1.23	1.12	1.09	1.13	1.09	1.17
06年度	1.24	1.12	1.09	1.14	1.10	1.17
07年度	1.24	1.14	1.10	1.15	1.10	1.18
08年度予定	1.26	1.15	1.09	1.15	1.20	1.20

- 41 社合計の対前年度伸び率は、受注高に関しては前期のプラスから一転、今期はマイナス 1.6%と減少となった。また、売上高に関してもマイナス 1.9%と減少となった。
- 要因としては、引き続き公共工事の発注額が減少していること、サブプライム・ローン問題等に端を発して民間設備投資が減少していることが背景としてあげられる。
- 受注高のうち土木は前年度比マイナス 4.4%とかなり低下し、建築も 5 年ぶりに前年度比マイナス 0.4%と若干ながら減少した。
- 41 社合計の受注高全体に注目すると、大手が土木・建築ともに一貫してシェアをあげてきている。(07 年度シェア、大手 52.7%)
- 対前年度比で受注が減少した会社は 41 社中 25 社となっている。(土木に限ると減少は 24 社、建築は 22 社)
- 売上高は、全体で建設投資ピーク年度である 1992 年度比 64.0%となっている。特に、準大手 B は 43.9%と大きく落ち込んでいる。

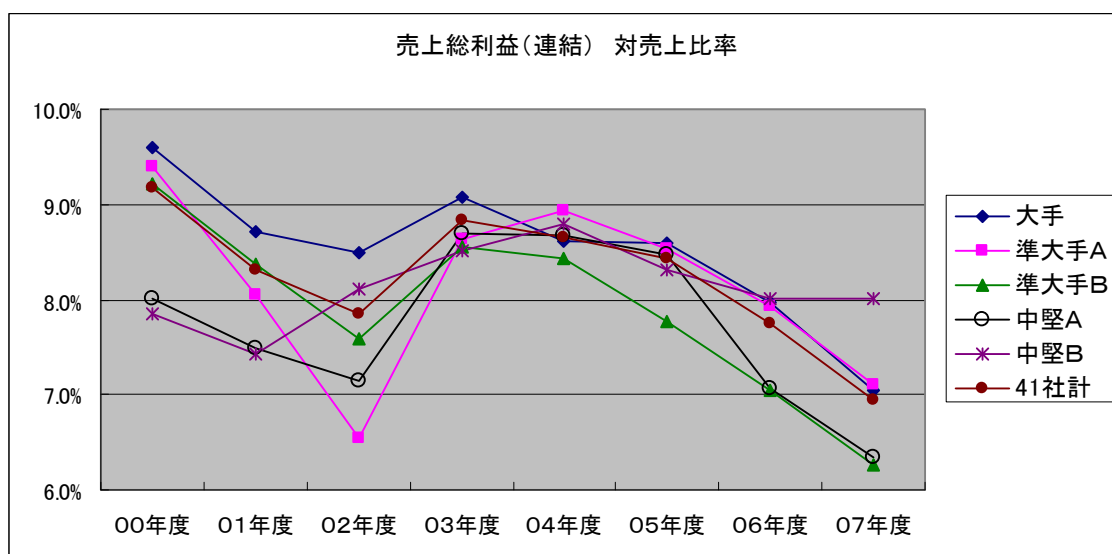
② 売上総利益・完成工事総利益

<売上総利益（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	760,508	269,164	311,140	156,803	115,219	1,612,834
01年度	691,828	216,673	262,158	136,262	99,734	1,406,655
02年度	634,489	171,668	214,664	116,979	100,367	1,238,167
03年度	648,131	212,817	196,667	121,217	94,345	1,273,177
04年度	644,003	218,825	184,815	118,405	100,647	1,266,695
05年度	667,167	219,830	175,208	122,065	96,736	1,281,006
06年度	670,004	213,086	159,450	96,456	94,209	1,233,205
07年度	584,013	186,208	139,194	88,511	93,699	1,091,625

<売上総利益 対売上比率（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	9.6%	9.4%	9.2%	8.0%	7.8%	9.2%
01年度	8.7%	8.0%	8.4%	7.5%	7.4%	8.3%
02年度	8.5%	6.5%	7.6%	7.2%	8.1%	7.8%
03年度	9.1%	8.6%	8.6%	8.7%	8.5%	8.8%
04年度	8.6%	8.9%	8.4%	8.7%	8.8%	8.7%
05年度	8.6%	8.5%	7.8%	8.5%	8.3%	8.4%
06年度	8.0%	7.9%	7.0%	7.1%	8.0%	7.8%
07年度	7.0%	7.1%	6.3%	6.3%	8.0%	7.0%



<連単倍率>

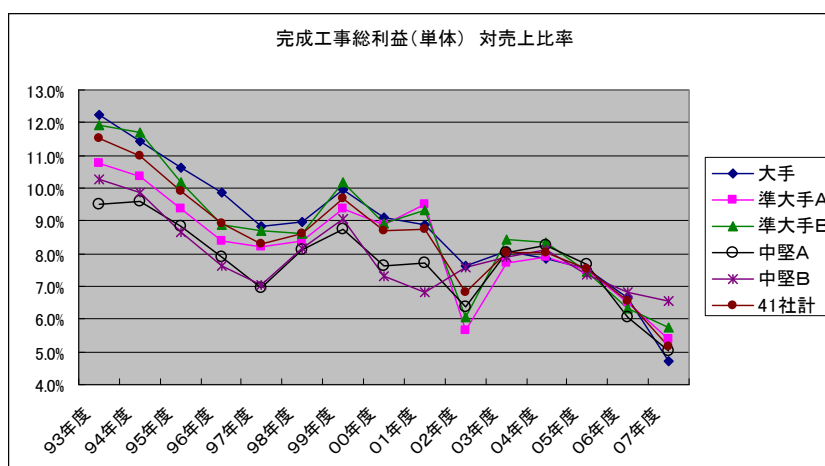
	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.32	1.15	1.11	1.15	1.11	1.21
01年度	1.37	1.17	1.15	1.20	1.11	1.25
02年度	1.36	1.23	1.15	1.24	1.12	1.26
03年度	1.38	1.18	1.11	1.19	1.12	1.26
04年度	1.32	1.20	1.09	1.21	1.14	1.24
05年度	1.31	1.20	1.10	1.24	1.16	1.24
06年度	1.36	1.21	1.11	1.28	1.20	1.27
07年度	1.47	1.30	1.14	1.27	1.21	1.35

<完成工事総利益（単体）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
93年度	1,046,705	307,955	473,408	181,897	158,833	2,168,798
94年度	860,320	298,870	431,158	187,666	151,542	1,929,556
95年度	701,933	280,397	406,720	183,001	139,045	1,711,096
96年度	698,500	252,588	361,679	174,192	127,967	1,614,926
97年度	606,770	243,101	350,184	139,436	111,881	1,451,372
98年度	548,104	236,254	306,103	142,095	114,922	1,347,478
99年度	541,044	228,324	306,796	144,885	122,598	1,343,647
00年度	551,760	228,116	270,859	130,299	99,721	1,280,755
01年度	551,760	228,116	265,008	125,212	84,885	1,254,981
02年度	446,077	132,074	156,372	91,700	85,220	911,443
03年度	446,950	166,137	174,323	98,339	80,250	965,999
04年度	454,383	166,926	166,287	95,676	84,812	968,084
05年度	459,195	160,134	152,525	95,543	77,405	944,802
06年度	430,481	140,132	129,677	70,624	72,314	843,228
07年度	300,225	112,331	114,626	58,683	68,648	654,513

<完成工事総利益 対売上比率（単体）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
93年度	12.2%	10.8%	11.9%	9.5%	10.2%	11.5%
94年度	11.4%	10.3%	11.7%	9.6%	9.9%	11.0%
95年度	10.6%	9.4%	10.2%	8.8%	8.7%	9.9%
96年度	9.9%	8.4%	8.9%	7.9%	7.6%	8.9%
97年度	8.8%	8.2%	8.7%	6.9%	7.1%	8.3%
98年度	9.0%	8.4%	8.6%	8.1%	8.1%	8.6%
99年度	10.0%	9.4%	10.2%	8.7%	9.0%	9.7%
00年度	9.1%	8.9%	8.9%	7.6%	7.3%	8.7%
01年度	8.9%	9.5%	9.3%	7.7%	6.8%	8.8%
02年度	7.6%	5.6%	6.1%	6.4%	7.6%	6.8%
03年度	8.1%	7.7%	8.4%	8.0%	7.9%	8.0%
04年度	7.9%	7.9%	8.4%	8.3%	8.1%	8.0%
05年度	7.6%	7.5%	7.5%	7.7%	7.4%	7.5%
06年度	6.6%	6.5%	6.3%	6.1%	6.8%	6.5%
07年度	4.7%	5.4%	5.8%	5.0%	6.5%	5.2%



- 売上総利益・対売上比率は、年々減少し、建設投資ピーク年度である 1992 年度に 41 社合計で 11.4%あったものが 2007 年度には 7.0%まで低下した。
- 売上総利益も他の損益項目同様、連単倍率が上昇している。単体と連結を比較すると、連結子会社の粗利率の方が親会社の当該比率よりも高いことがわかる。
- 売上総利益額は、公共工事の採算の悪化や、資材価格の高騰により、全てのグループで減少し、41 社合計額でも売上比率対前年度比マイナス 0.8%ポイントの減少となった。
- 完成工事総利益率は全てのグループで利益額・利益率とも前年度より悪化した。特に土木の利益率の低下が著しく、41 社全体で対前年度比 1.3%ポイント下落しており、3年前と比べると 2.8%ポイント下落している。
- 公共工事の減少及び利益率の低下、資材価格の高騰が背景として挙げられる。
- 08 年度に関しては、サブプライム・ローン問題等、市場状況に不透明感が漂うが、企業側の説明によると、ほとんどの会社で建築・土木とも選別受注の結果、利益率の上昇が見込まれている。

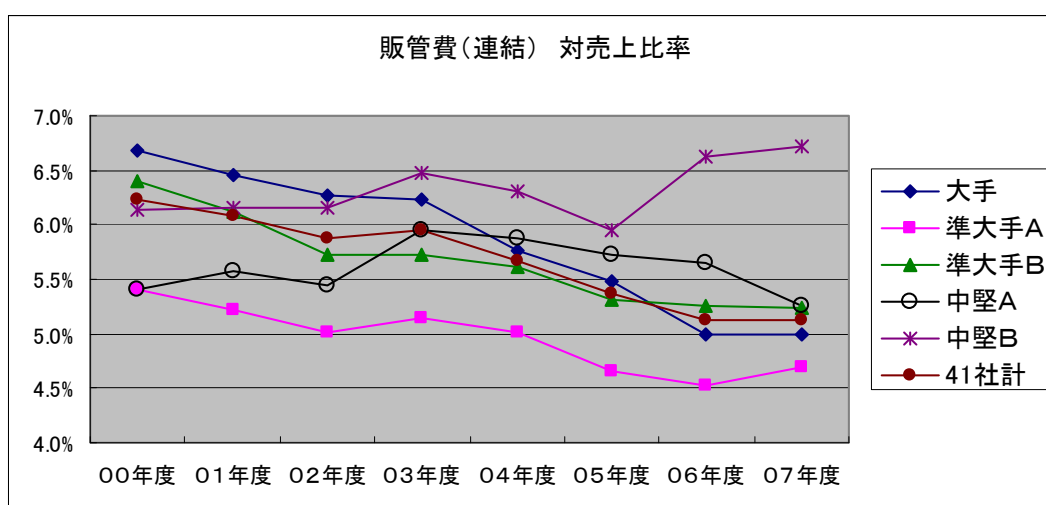
③ 販管費

<総額（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	528,128	155,222	216,146	105,709	90,291	1,095,496
01年度	512,483	140,468	191,885	101,355	82,562	1,028,753
02年度	468,110	131,495	162,050	88,964	76,239	926,858
03年度	444,871	126,518	131,599	83,026	71,838	857,852
04年度	431,154	122,573	123,107	80,226	72,143	829,203
05年度	425,242	120,114	119,766	82,522	69,234	816,878
06年度	420,567	121,736	119,181	77,115	77,837	816,436
07年度	413,340	122,943	116,482	73,335	78,740	804,840

<対売上比率（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	6.7%	5.4%	6.4%	5.4%	6.1%	6.2%
01年度	6.4%	5.2%	6.1%	5.6%	6.2%	6.1%
02年度	6.3%	5.0%	5.7%	5.4%	6.2%	5.9%
03年度	6.2%	5.1%	5.7%	6.0%	6.5%	6.0%
04年度	5.8%	5.0%	5.6%	5.9%	6.3%	5.7%
05年度	5.5%	4.7%	5.3%	5.7%	5.9%	5.4%
06年度	5.0%	4.5%	5.3%	5.6%	6.6%	5.1%
07年度	5.0%	4.7%	5.2%	5.3%	6.7%	5.1%



<連単倍率>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.34	1.18	1.15	1.19	1.15	1.24
01年度	1.37	1.18	1.16	1.22	1.13	1.26
02年度	1.41	1.17	1.15	1.25	1.13	1.28
03年度	1.40	1.17	1.13	1.25	1.14	1.28
04年度	1.41	1.19	1.10	1.27	1.15	1.28
05年度	1.41	1.20	1.11	1.24	1.17	1.29
06年度	1.42	1.23	1.11	1.23	1.27	1.30
07年度	1.41	1.23	1.11	1.24	1.31	1.30

- 販管費対売上比率はグループ毎で比較すると、規模の大きい大手、準大手Aが比較的に低い水準にある。これに対して、中堅Bは依然高水準である。

④ 営業利益・経常利益

<営業利益（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	232,380	113,942	94,994	51,094	24,928	517,338
01年度	179,345	76,205	70,273	34,907	17,172	377,902
02年度	166,379	40,173	52,614	28,015	24,128	311,309
03年度	203,260	86,299	65,068	38,191	22,507	415,325
04年度	212,849	96,252	61,708	38,179	28,504	437,492
05年度	241,925	99,716	55,442	39,543	27,502	464,128
06年度	249,437	91,350	40,269	19,341	16,372	416,769
07年度	170,673	63,265	22,712	15,176	14,959	286,785

<営業利益 対売上比率（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	2.9%	4.0%	2.8%	2.6%	1.7%	2.9%
01年度	2.3%	2.8%	2.2%	1.9%	1.3%	2.2%
02年度	2.2%	1.5%	1.9%	1.7%	1.9%	2.0%
03年度	2.8%	3.5%	2.8%	2.7%	2.0%	2.9%
04年度	2.8%	3.9%	2.8%	2.8%	2.5%	3.0%
05年度	3.1%	3.9%	2.5%	2.7%	2.4%	3.1%
06年度	3.0%	3.4%	1.8%	1.4%	1.4%	2.6%
07年度	2.1%	2.4%	1.0%	1.1%	1.3%	1.8%

<営業利益 連単倍率>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.28	1.10	1.04	1.08	1.00	1.15
01年度	1.35	1.17	1.12	1.14	1.00	1.23
02年度	1.22	1.49	1.15	1.19	1.08	1.22
03年度	1.33	1.19	1.08	1.07	1.06	1.21
04年度	1.17	1.20	1.08	1.11	1.11	1.15
05年度	1.17	1.18	1.09	1.23	1.14	1.17
06年度	1.26	1.20	1.11	1.53	0.94	1.23
07年度	1.63	1.45	1.31	1.44	0.85	1.48

<経常利益（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	206,190	90,431	45,389	38,273	17,507	397,790
01年度	162,791	59,033	32,838	25,833	11,406	291,901
02年度	140,468	17,440	13,028	17,079	18,839	206,854
03年度	180,067	70,441	39,997	28,292	19,018	337,815
04年度	214,206	80,867	47,498	32,298	27,393	402,262
05年度	253,617	90,313	45,437	36,019	27,245	452,631
06年度	261,974	90,895	34,405	17,663	15,586	420,523
07年度	177,703	62,610	13,956	10,377	12,565	277,211
08年度予定	189,500	63,100	34,060	23,150	17,266	327,076

<経常利益 対売上比率（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	2.6%	3.2%	1.3%	2.0%	1.2%	2.3%
01年度	2.0%	2.2%	1.0%	1.4%	0.8%	1.7%
02年度	1.9%	0.7%	0.5%	1.0%	1.5%	1.3%
03年度	2.5%	2.9%	1.7%	2.0%	1.7%	2.3%
04年度	2.9%	3.3%	2.2%	2.4%	2.4%	2.8%
05年度	3.3%	3.5%	2.0%	2.5%	2.3%	3.0%
06年度	3.1%	3.4%	1.5%	1.3%	1.3%	2.6%
07年度	2.1%	2.4%	0.6%	0.7%	1.1%	1.8%
08年度予定	2.1%	2.5%	1.5%	1.7%	1.4%	2.0%

<経常利益 連単倍率>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.22	0.98	0.86	1.08	0.93	1.08
01年度	1.32	1.09	0.99	1.16	0.93	1.19
02年度	1.27	1.33	0.87	1.29	1.18	1.23
03年度	1.32	1.14	1.08	1.06	1.29	1.22
04年度	1.20	1.16	1.08	1.12	1.27	1.17
05年度	1.17	1.19	1.05	1.31	1.22	1.17
06年度	1.22	1.15	1.13	1.78	0.96	1.20
07年度	1.63	1.28	1.44	2.35	0.80	1.48
08年度予定	1.47	1.22	1.11	1.32	1.11	1.34

- 完成工事総利益の減少などにより、2007年度は営業・経常利益とも総額で大幅減少となり、対売上比率に関しても、前年度に比べ、全分類でマイナスになった。
- 特に準大手Bと中堅Aでは、一部の赤字会社の利益率が極端に低下したことが、グループ全体の利益率も低下させている。
- 経常利益の減少理由として、41社計の有利子負債増加（後述）に伴う支払利息の増加影響で営業外損益がマイナスへと転じた点もあげられる。

⑤ 当期純利益

<当期純利益（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	▲ 46,307	80,767	▲ 9,402	▲ 38,841	▲ 53,688	▲ 67,471
01年度	▲ 171,836	▲ 175,717	▲ 7,029	▲ 6,522	▲ 12,760	▲ 373,864
02年度	37,672	▲ 27,177	▲ 450,455	▲ 54,105	▲ 13,072	▲ 507,137
03年度	17,699	▲ 50,701	242,867	▲ 9,128	▲ 36,459	164,278
04年度	93,686	▲ 281,266	▲ 124,683	▲ 3,689	22,754	▲ 293,198
05年度	132,235	242,894	117,932	▲ 917	19,001	511,145
06年度	161,411	36,540	12,792	▲ 965	▲ 2,012	207,766
07年度	123,113	▲ 25,286	▲ 13,361	7,434	▲ 24	91,876
08年度予定	103,700	40,700	19,370	11,800	8,343	183,913

<当期純利益 対売上比率（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	-0.6%	2.8%	-0.3%	-2.0%	-3.7%	-0.4%
01年度	-2.2%	-6.5%	-0.2%	-0.4%	-1.0%	-2.2%
02年度	0.5%	-1.0%	-15.9%	-3.3%	-1.1%	-3.2%
03年度	0.2%	-2.1%	10.6%	-0.7%	-3.3%	1.1%
04年度	1.3%	-11.5%	-5.7%	-0.3%	2.0%	-2.0%
05年度	1.7%	9.4%	5.2%	-0.1%	1.6%	3.4%
06年度	1.9%	1.4%	0.6%	-0.1%	-0.2%	1.3%
07年度	1.5%	-1.0%	-0.6%	0.5%	0.0%	0.6%
08年度予定	1.2%	1.6%	0.9%	0.8%	0.7%	1.1%

<当期純利益 連単倍率>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	0.69	▲ 2.05	0.06	1.10	0.95	0.18
01年度	0.92	0.81	2.32	0.80	1.03	0.87
02年度	1.59	1.03	0.93	0.93	0.51	0.88
03年度	16.05	0.84	1.00	1.61	0.91	1.19
04年度	1.24	0.88	1.01	0.71	1.48	0.82
05年度	1.24	1.07	1.00	1.70	1.14	1.09
06年度	1.38	1.44	1.29	0.14	1.14	1.44
07年度	1.94	0.84	0.77	1.57	▲ 0.00	3.54
08年度予定	1.49	1.13	1.08	1.27	0.78	1.28

- 2007 年度決算は全てのグループにおいて厳しいものとなった。特に準大手A、準大手B、中堅Bにおいては最終赤字となった。（最終赤字の会社は41社中10社。）
- 中間決算発表時の利益目標額を達成したのは、41社中15社となっている。（前年度は21社）
- 固定資産評価損と開発事業整理による損失が減少したため、特別損益はプラスに転じたものの、営業減益・経常減益をカバーするには至らず、2007年度当期純利益も減少した（41社計において）。
- 2008年度は赤字脱却により、当期純利益率は1.1%と2007年度（0.6%）対比、0.5%ポイントの改善を予定している。

特別利益・特別損失の内訳（連結）

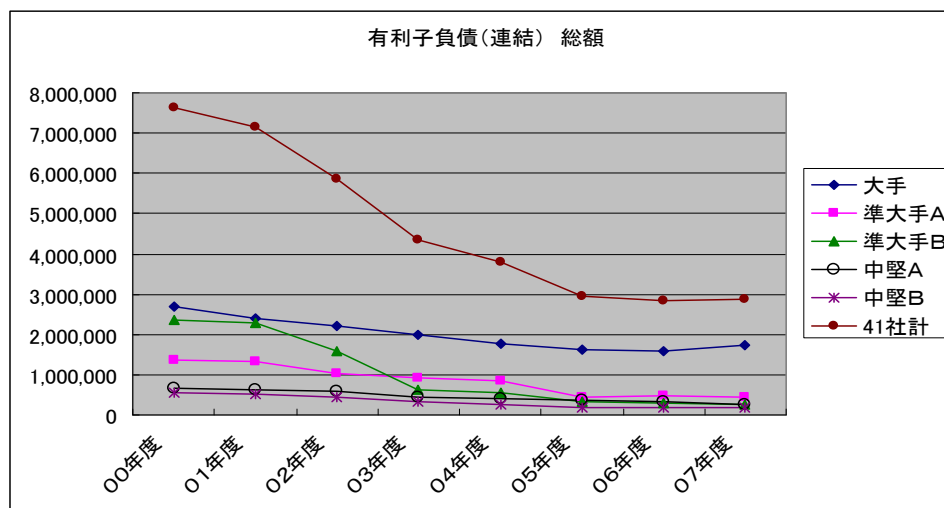
	大手			準大手A			準大手B			中堅A			中堅B			41社計			07年度 -06年度	
	07年度	06年度	05年度	07年度	06年度	05年度	07年度	06年度	05年度	07年度	06年度	05年度	07年度	06年度	05年度	07年度	06年度	05年度		
特別利益	73,136	87,207	29,252	6,312	7,713	226,897	14,085	17,696	112,541	36,883	13,246	13,161	10,400	6,340	8,826	140,776	132,204	390,467	8,572	
債務免除益	0	0	0	0	0	176,624	0	0	98,855	0	0	0	0	0	0	0	0	0	277,479	0
投資有価証券売却益	28,415	16,848	15,911	206	2,604	3,576	2,455	12,617	2,995	139	5,519	1,621	3,732	2,415	3,142	34,947	40,003	27,245	▲ 5,056	
固定資産売却益	18,954	15,239	4,774	3,596	84	25,734	1,571	1,875	4,538	33,900	1,250	2,066	3,030	1,955	3,423	61,051	20,403	40,537	40,648	
厚生年金代行派上益	0	0	0	0	0	452	0	0	0	0	0	127	0	0	250	0	0	829	0	
特別損失	47,290	69,852	40,316	57,806	47,641	56,400	14,877	29,860	19,902	15,962	13,376	36,758	13,247	12,840	6,900	149,182	173,571	160,276	▲ 24,389	
投資有価証券評価損	8,017	629	1,040	4,815	430	248	2,936	2,035	172	820	216	111	613	38	103	17,201	3,348	1,574	13,853	
投資有価証券売却損	0	0	0	0	0	0	0	0	0	85	0	79	208	11	79	293	11	▲ 214		
固定資産売却損	78	2,024	4,808	729	537	288	110	63	280	675	223	220	742	334	140	2,334	3,181	5,736	▲ 847	
固定資産評価損	0	23,898	0	0	34	0	0	67	0	842	0	0	229	0	0	25,070	0	▲ 25,070		
販売用不動産評価損	5,262	8,213	4,855	27,440	3,556	2,827	0	0	638	191	665	7,172	0	5,031	1,212	32,893	17,465	16,704	15,428	
販売用不動産売却損	0	0	0	0	0	0	0	0	1,647	0	0	0	0	0	1,647	0	0	1,647		
開発事業整理	0	2,408	3,280	0	0	0	0	8,678	504	0	0	0	0	0	0	11,084	3,784	▲ 11,084		
子会社整理・支援損	0	3,320	1,024	0	0	0	0	224	0	0	0	0	0	308	0	3,852	1,024	▲ 3,852		
不良債権関係	0	237	1,592	1,154	4,799	6,780	187	1,548	2,497	1,002	1,088	3,053	48	380	1,589	2,391	8,052	15,511	▲ 5,661	
割増減価金	0	0	0	0	0	0	0	0	263	0	0	347	534	27	610	534	27	76		
厚生年金代行派上損	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
減損損失	7,509	10,153	3,128	6,859	23,969	6,757	2,343	1,816	3,969	2,213	193	20,086	4,734	87	721	23,658	36,218	34,661	▲ 12,560	
過去勤務債務償却	0	0	0	0	0	0	0	0	111	0	0	0	0	0	187	0	0	298	0	

- 特別利益では固定資産売却益が増加し、特別損失では固定資産評価損と開発事業整理による損失が減少したため、特別損益全体では前年度対比プラスとなった。
- 特別利益内訳では、従来計上していた債務免除益が 2006 年度同様、発生しなかった。

⑥ 有利子負債

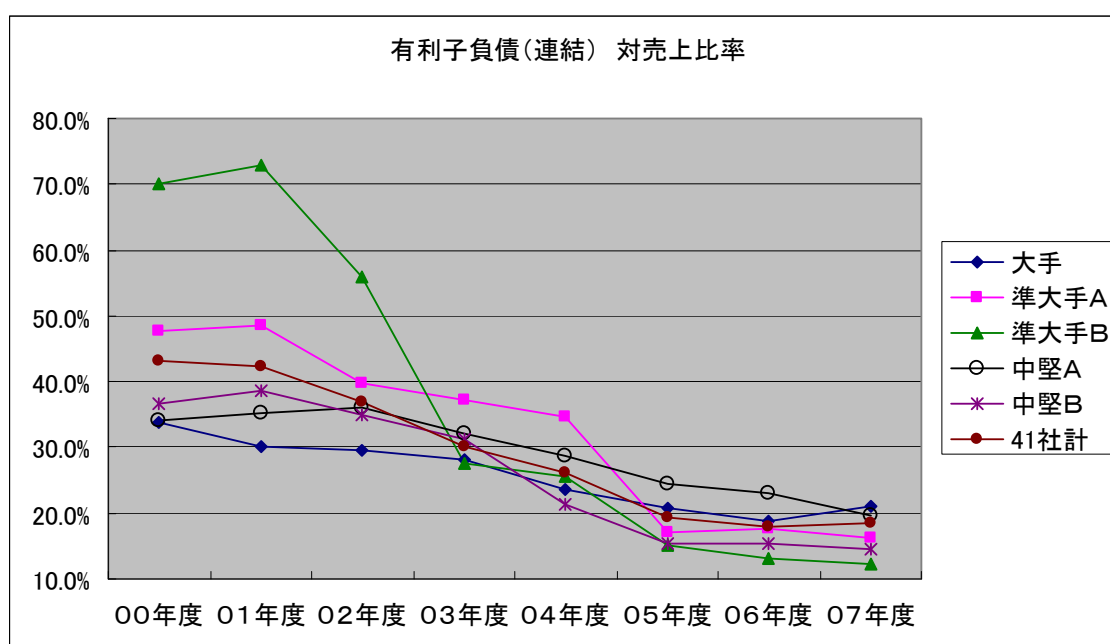
<有利子負債（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	2,680,553	1,364,437	2,364,231	668,434	536,451	7,614,106
01年度	2,397,511	1,309,461	2,281,778	640,651	518,504	7,147,905
02年度	2,196,831	1,044,021	1,584,185	590,520	434,274	5,849,831
03年度	2,004,287	913,744	630,280	449,775	348,021	4,346,107
04年度	1,767,347	848,248	559,523	389,991	245,261	3,810,370
05年度	1,619,129	442,949	340,933	350,551	178,558	2,932,120
06年度	1,583,748	470,784	297,747	315,736	181,357	2,849,372
07年度	1,747,917	426,470	275,726	272,289	170,881	2,893,283



<有利子負債 対売上比率（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	33.9%	47.6%	70.1%	34.1%	36.5%	43.3%
01年度	30.2%	48.6%	72.9%	35.2%	38.6%	42.2%
02年度	29.4%	39.8%	56.0%	36.1%	35.1%	37.0%
03年度	28.1%	37.1%	27.4%	32.2%	31.4%	30.2%
04年度	23.6%	34.6%	25.6%	28.6%	21.4%	26.1%
05年度	20.9%	17.2%	15.1%	24.3%	15.3%	19.3%
06年度	18.8%	17.5%	13.1%	23.1%	15.4%	17.9%
07年度	21.1%	16.3%	12.4%	19.5%	14.6%	18.4%



- 上表の通り、2000年度から2006年度まで、有利子負債の削減が進行していた（金額、対売上比率ともに）。
- 2007年度、唯一大手が有利子負債を対前年度比増加させている。これは未成工事受入金の計上時期が未成工事支出金の計上時期より遅れることによる未成バランスの悪化と開発投資資金の調達のためである。

⑦ 自己資本比率・デットエクイティレシオ

<自己資本比率（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	14.0%	15.5%	6.3%	12.4%	14.2%	12.4%
01年度	13.0%	12.0%	7.8%	12.1%	14.2%	11.7%
02年度	12.8%	16.7%	***	11.3%	15.0%	10.8%
03年度	16.0%	19.8%	16.3%	15.7%	14.8%	16.7%
04年度	17.1%	14.8%	11.7%	16.0%	22.2%	16.2%
05年度	21.2%	27.0%	21.8%	19.9%	26.9%	22.5%
06年度	22.2%	27.4%	21.5%	19.5%	26.8%	23.0%
07年度	21.0%	25.3%	21.0%	20.4%	27.1%	22.0%

***はマイナス

<デットエクイティレシオ>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	1.89	2.24	7.71	2.58	2.51	2.71
01年度	1.97	3.11	6.44	2.69	2.70	2.95
02年度	1.94	1.89	***	3.10	2.47	3.00
03年度	1.49	1.47	1.68	1.92	2.24	1.59
04年度	1.24	1.96	2.24	1.70	1.09	1.49
05年度	0.86	0.58	0.75	1.24	0.70	0.80
06年度	0.75	0.61	0.68	1.13	0.66	0.74
07年度	0.95	0.67	0.73	1.03	0.68	0.86

※有利子負債/自己資本で算出

***はマイナス

- 2006年度同様、中堅Bにおいて、自己資本比率が高い状態が続いている。自己資本比率30%以上は41社中9社（準大手A1社、準大手B1社、中堅A1社、中堅B6社）であった。

注) 自己資本比率は、今までの調査との継続性を重視し、「純資産」ではなく「自己資本」を総資産で割って算出した。

⑧ 営業キャッシュフロー・純キャッシュフロー（連結）

<営業キャッシュフロー（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	356,826	142,294	1,817	53,542	18,355	572,834
01年度	118,290	▲ 8,512	▲ 78,286	▲ 20,403	▲ 13,863	▲ 2,774
02年度	120,383	69,178	▲ 71,512	▲ 470	▲ 6,530	111,049
03年度	223,088	8,777	102,516	98,683	31,309	464,373
04年度	245,598	86,292	23,001	34,125	39,342	428,358
05年度	217,285	54,136	29,214	38,635	55,113	394,383
06年度	142,435	17,660	27,986	4,341	▲ 14,883	177,539
07年度	▲ 159,416	26,354	▲ 40,223	4,310	▲ 9,202	▲ 178,177

<純キャッシュフロー（連結）>

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	41社計
00年度	▲ 45,053	▲ 27,984	4,393	2,146	7,237	▲ 59,261
01年度	▲ 83,058	▲ 70,560	53,291	▲ 67,962	▲ 28,125	▲ 196,414
02年度	▲ 60,186	23,149	▲ 120,231	▲ 22,137	▲ 23,765	▲ 203,170
03年度	27,503	▲ 28,972	42,037	37,648	4,875	83,091
04年度	108,786	132,974	▲ 61,583	▲ 26,078	▲ 13,372	140,727
05年度	▲ 47,737	▲ 85,810	34,591	28,421	▲ 3,099	▲ 73,634
06年度	140,999	▲ 35,779	▲ 25,509	▲ 14,729	▲ 11,512	53,470
07年度	▲ 101,117	▲ 20,087	▲ 63,672	▲ 21,202	▲ 14,578	▲ 220,656

- 営業キャッシュフローは2001年度以来のマイナスに転じた。それは民間建設工事に伴う売上債権の増加や未成工事受入金の減少などにより、前年度に比べ大幅な資金減少となったためである。
- 大手は2007年度、営業キャッシュフローが大幅マイナスとなった。純キャッシュフローは営業キャッシュフローに比べ、マイナス幅が縮小したが、それは開発関連投資などに伴い、有利子負債が増加し、財務キャッシュフローのプラス幅が拡大したためである。

（担当：研究員 渡邊 真弥、黒澤 知広）

Ⅱ. 「建設業と金融に関するアンケート」調査結果報告

当研究所では、昨年11月に中堅・中小建設企業を対象とした「建設業と金融に関するアンケート」を実施した。本年4月に発行した建設経済レポート50号「第3章 建設産業 3.1 建設業と金融」にてアンケート結果の一部を既に紹介しているが、今回は同レポートでは紹介しきれなかった部分を特にピックアップし、以下に報告する。

1. アンケート調査の概要

(1) 調査時期

2007年11月～12月

(2) 調査目的

中堅・中小建設企業の現在の資金繰り状況、資金調達方法、資金調達先である金融機関との関わりなど、建設企業の金融に対する捉え方と企業を取り巻く金融環境の変化について調査する。

(3) 調査対象

経営審査事項を受けた建設企業のうち、資本金10億円以下の中堅・中小建設企業を対象とした。国土交通省より発表されている建設業施工統計調査等を参考に、資本金階層別、地域別の配布割合を決定し、それに基づき無作為に配布対象企業2000件を抽出。

図表1 アンケート配布数・回収数等一覧表

資本金階層別	配布数	回収数	回収率	配布数割合	回収数割合
1,000万円以下	900	93	10.3%	45.0%	18.2%
1,000万～1億円	1,000	380	38.0%	50.0%	74.2%
1億～10億円	100	38	38.0%	5.0%	7.4%
無回答	—	1	—	—	0.2%
合計	2,000	512	25.6%	100.0%	100.0%

地域別	配布数	回収数	回収率	配布数割合	回収数割合
北海道	100	28	28.0%	5.0%	5.5%
東北	200	56	28.0%	10.0%	10.9%
関東	400	118	29.5%	20.0%	23.0%
中部	300	97	32.3%	15.0%	18.9%
近畿	400	74	18.5%	20.0%	14.5%
中国	100	29	29.0%	5.0%	5.7%
四国	100	19	19.0%	5.0%	3.7%
九州	400	90	22.5%	20.0%	17.6%
無回答	—	1	—	—	0.2%
合計	2,000	512	25.6%	100.0%	100.0%

(4) 調査方法

アンケート票の郵送による配布及び回収。

(5) 回収状況

図表1に資本金階層別および地域別のアンケート配布数・回収数・回収率等を示す。

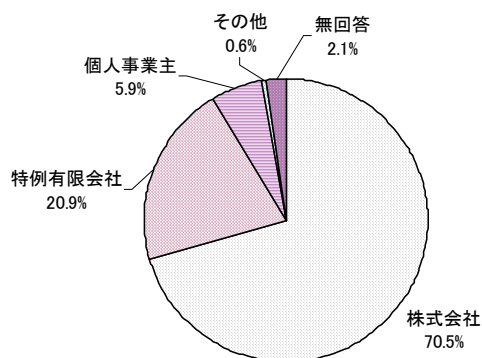
アンケートは全部で512社より回答があった。回収率は25.6%である。資本金階層別に見てみると、資本金1000万円以上の企業では回収率が38.0%であったのに対し、資本金

1000万円以下の企業では回収率は10.3%という結果になっている。また、対象企業は経営審査事項を受けた企業であり、かつ無償で協力して頂けた企業である。以下の結果を見る際には、この点についてご考慮願いたい。

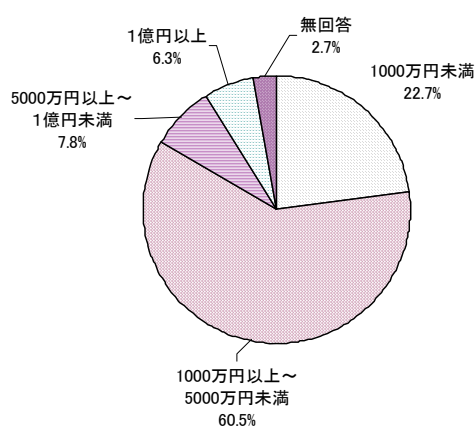
2. 回答企業の概要

図表2～5に、回答企業の会社形態別、資本金階層別、従業員数別、業種別の構成比率を示す。なお、回答企業512社の平均データは、資本金39.4百万円、完工高13.5億円、経常利益22.8百万円（売上高経常利益率1.7%）となっている。

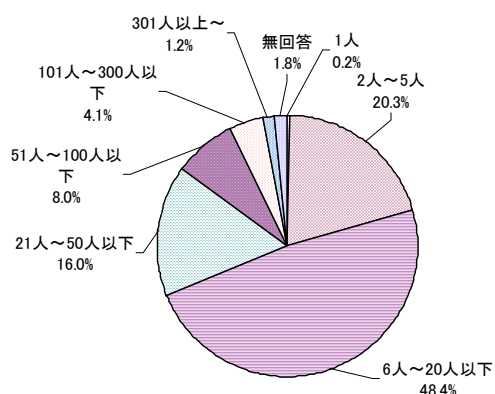
図表2 会社形態別



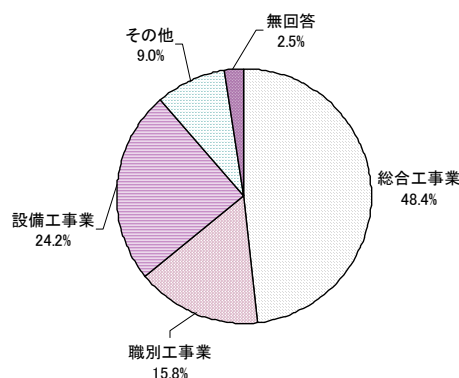
図表3 資本金階層別



図表4 従業員数別



図表5 業種別



(n=512)

3. 「建設業と金融に関するアンケート」の調査結果概要

当アンケートでは、当該企業の概要、資金繰り状況、資金調達に対する姿勢、メインバンク等との取引関係について調査を実施した。アンケート調査によって分かった建設業の資金繰りに関する全般の状況について、以下に概要を記述する¹。

今回実施したアンケートを見ると、3社に1社が完成工事高の大幅な減少を感じており、

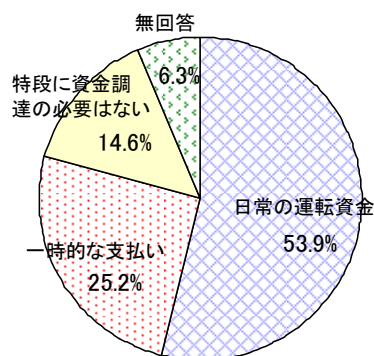
¹ なお、より詳しいアンケート調査結果については「建設経済レポート50号『第3章 建設産業 3.1 建設業と金融』P121～P131」をご参照頂きたい。

6割近くの企業が最近5年間で「資金繰りが厳しくなった」と回答している。ここから建設業を巡る金融環境が近年一層厳しさを増していることが分かる。ただし一方で、全体の15%程度は「資金調達を必要としない」と回答している（図表6）ことから、建設業の中でも資金繰りに悩まない企業が少なくないことも見逃せない。彼らは「財務状態が良いため、資金調達が容易である」、「実質、無借金経営を維持できている」、「内部留保が潤沢にあるため、資金繰りを外部に依存しない」といったコメントを残している。

この5年間で資金繰りが好転した企業について見てみると、その理由は大きく3つに分けられる。1つ目は、「コスト構造の大幅見直しや経費削減に着手し、コスト低減が図れている」、「発注先や受注工事の選別を徹底し、収益性の確保に努めている」、「事業の兼業、多角化により売上・利益を確保できている」といった、厳しい経営環境の中でもしっかりとした対策が講じられている企業である。2つ目は、「遊休資産の処分、不急な設備投資の抑制を実施している」、「売掛金の早期回収に努め、債権の圧縮を心がけている」、「自己資金を投入することにより増資を実施している」といった、自社の経営基盤の強化を指向できている企業である。3つ目は、「金融機関との交流を密にし、信頼関係を築いている」、「経営計画書を作成し、それを確実に励行している」、「借入金を積極的に返済している」といった金融機関との関係強化に努めている企業である。

逆に、この5年間で資金繰りが厳しくなった企業というのは、①経営悪化に歯止めがきかない、②金融機関からの信頼が低下している、という2つの理由が大多数を占める。経営悪化とは具体的には、「工事量減少に伴う売上不振」、「赤字受注増加による利益低迷」、「支払条件悪化に伴うキャッシュフローの減少」、そして「経営改善計画が予定通りに進まず、目標が達成できない」といった理由もある。また、金融機関からの信頼低下という意味では「貸出態度の厳格化」、「融資引上げ姿勢の強化」、「取引条件の変更」「資産価値の再評価による減損」といったものから、「代表取締役の高齢化によって、金融機関の態度が変化した」といったことも理由としてあげられている。

図表6 資金調達の目的

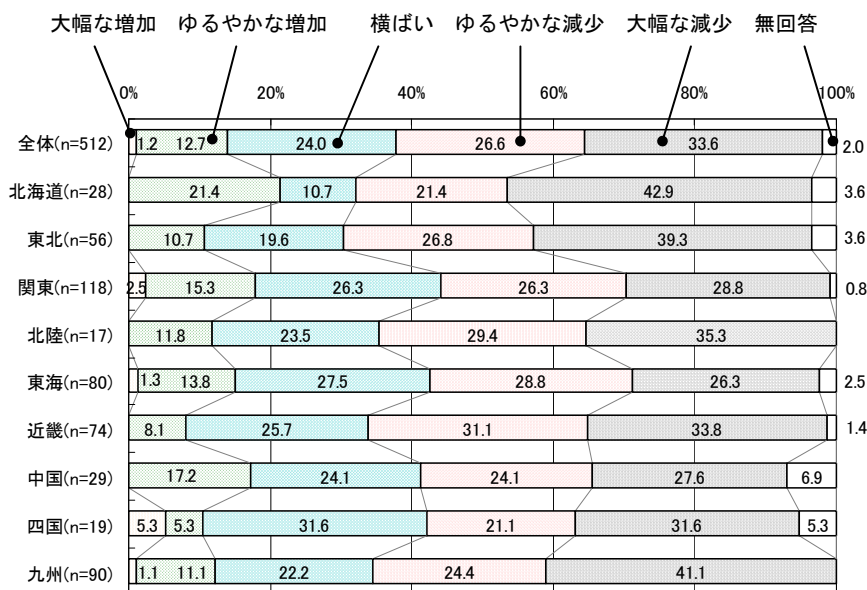


4. 地域ブロック別にみる「建設業と金融に関するアンケート」調査結果について

続いて、建設経済レポート50号ではほとんど紹介できなかった地域ブロック別について、以下に詳細を報告する。

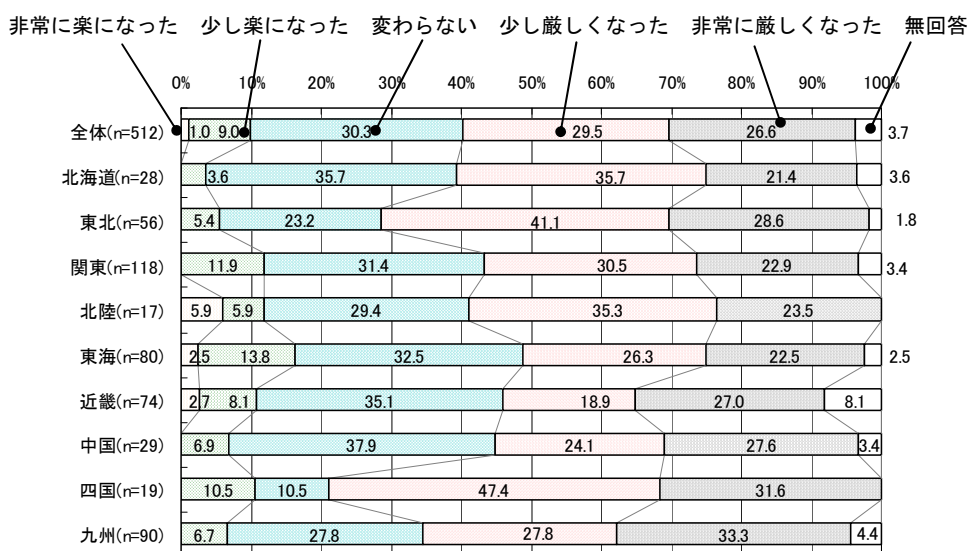
なお、アンケートは全部で512件の回答を頂いたが、そのうち地域が判明しない1件を除く511件を分析対象とした。また、地域ブロック別に回答数に大きな差があるため、結果の出方に違いがでてくる点については、留意して頂きたい。

(1) 最近5年間の完成工事高の状況



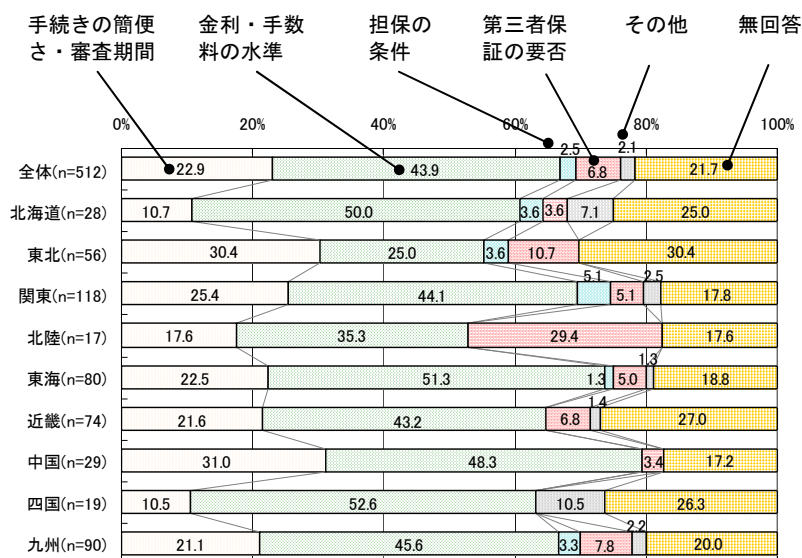
北海道、東北、北陸、近畿、九州については、「大幅な減少」もしくは「ゆるやかな減少」と回答している比率が60%を超えている。「大幅な増加」と「ゆるやかな増加」を合わせた「増加」の比率で相対的に高いのは、北海道、関東、中国となっている。

(2) 最近5年間の資金繰り



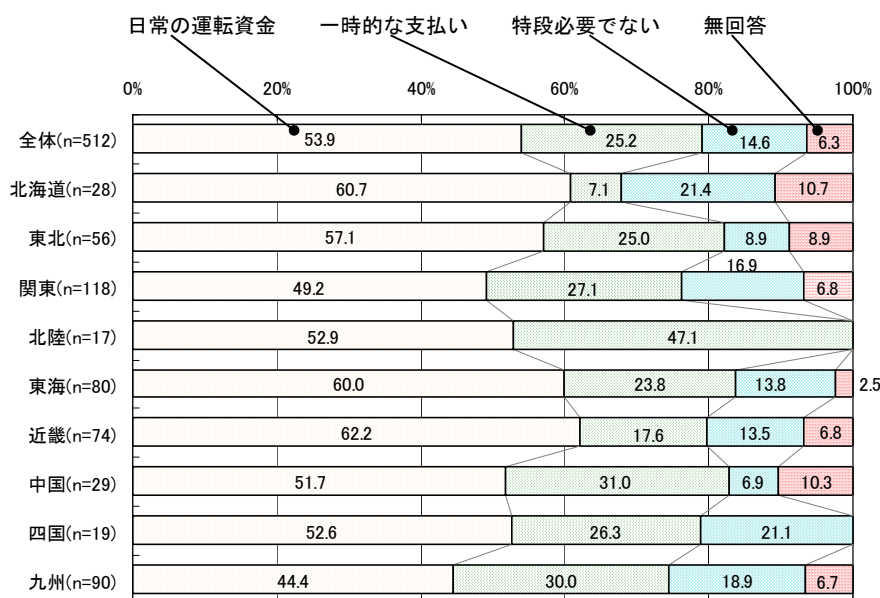
最近5年間で資金繰り状況については、「少し厳しくなった」と「非常に厳しくなった」を合わせた比率が四国(79.0%)、東北(69.7%)、九州(61.1%)の順で高くなっている。関東、東海、近畿に比べ、それ以外の地方での資金繰り悪化が目立つ。

(3) 資金調達の際に最も重視する事



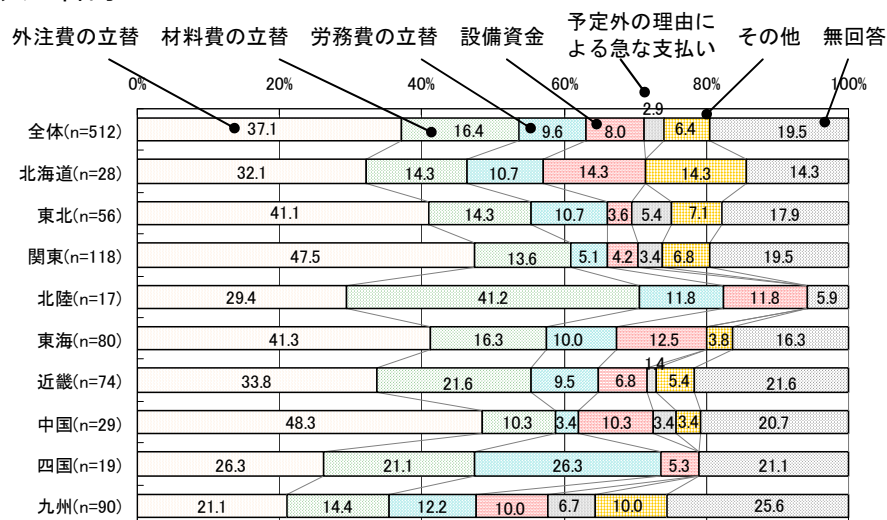
資金調達の際に最も重視する事は「金利・手数料の水準」が最も多く、特に四国、東海でその比率が高い。東北では「手続きの簡便さ・審査期間」が30.4%と最も高く、次いで「金利・手数料の水準」が25.0%となっている。北陸では他の地区に比べて「第三者保証の要否」を重視する比率が29.4%とかなり高くなっている。

(4) 資金調達を必要とする理由



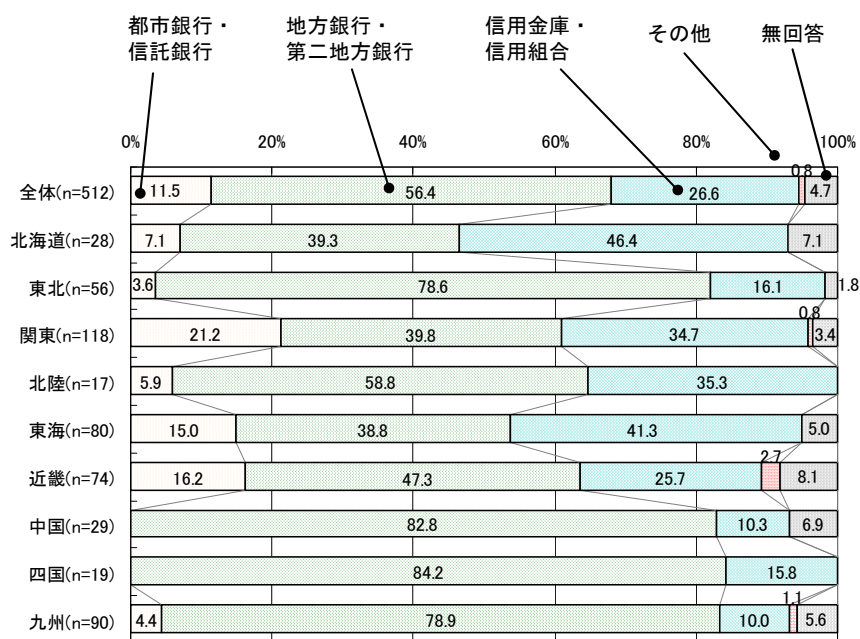
すべての地区で資金調達を必要とする場合として「日常の運転資金」が最も多い。なかでも近畿が62.2%、北海道が60.7%、東海が60.0%と高くなっている。「一時的な支払い」については北陸が47.1%と高い。全体の14.6%は「特段に資金調達の必要はない」と回答しており、北海道、四国についてはその比率は20.0%を超えている。

(5) 借入の目的



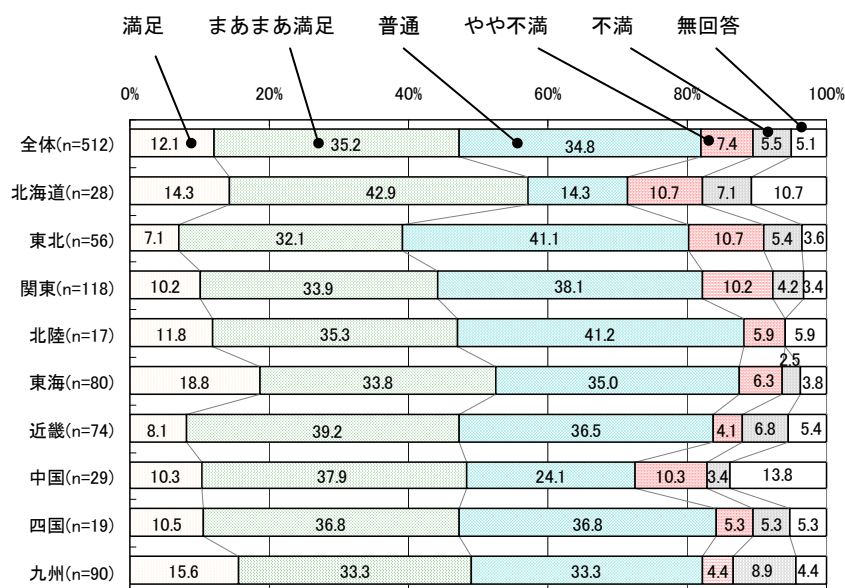
北陸以外の地域では「外注費の立替払い」が最も多くなっている。北陸では「材料費の立替払い」が最も多い。四国については「労務費の立替払い」が26.3%と他の地区に比べて高いことが特徴的である。

(6) メインバンク



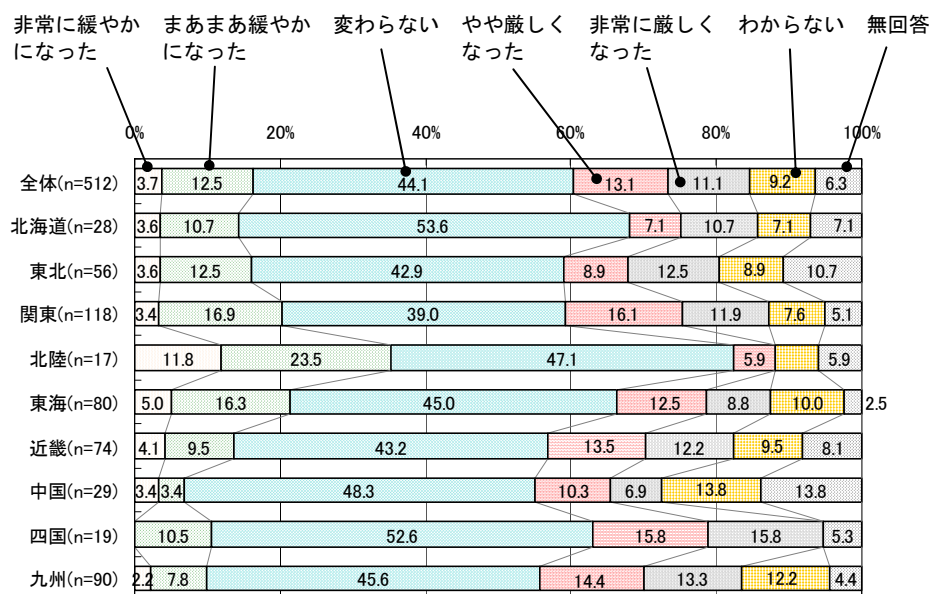
北海道と東海では「信用金庫・信用組合」が最も多く、その他の地域では「地方銀行・第二地方銀行」が最も多くなっている。「地方銀行・第二地方銀行」の比率は、四国、中国では84.2%、82.8%と特に高い。

(7) メインバンクに対する取引満足度



東北以外の地域で「満足」と「まあまあ満足」を合わせた『満足』が、「普通」を上回っている。『満足』は北海道が57.2%で最も高く、次いで東海が52.6%と続いている。東北の『満足』は39.2%で最も低く、「不満」と「やや不満」を合わせた『不満』は16.1%で最も高い。

(8) 最近3年間程度における金融機関の貸し出し態度の変化



「変わらない」が最も多い。「厳しくなった」のは四国、関東、九州の順で高く、「緩やかになった」比率は、北陸、東海、関東の順で高くなっている。

4. 地域別に見た金融に関する今後の建設業の課題

こうして地域ブロック別にアンケート結果を見てみると、サンプル数の少ない北陸、四国等の結果は特に判断に注意が必要となるものの、建設業と金融の関係に地域ブロックごとの差があることが分かる。

例えば、「(2) 最近5年間の資金繰り」「(7) メインバンクに対する取引満足度」「(8) 最近3年間程度における金融機関の貸し出し態度の変化」などの結果から、東北、四国、九州については、建設業を取り巻く金融環境が特に厳しい地域であろうことが判断できる。北陸に関しては、「(3) 資金調達の際に最も重視する事」、「(5) 借入の目的」など他地域に比べて独特な結果が目立っている。「(6) メインバンク」に関しては、「都市銀行・信託銀行」の比率が関東、東海、近畿とそれ以外の地域では差が大きく、三大都市圏以外ではいわゆる大手行の果たしている役割が、あまり大きくないことが見てとれる。

地域ブロック別に差が出る理由について推測すると、①県の公共事業施策の動向、②地域の経済情勢と民間建設市場の動向、③地方銀行・第二地方銀行や信用金庫・信用組合といった地域に根ざした金融機関の融資態度の変化、といったものが特に影響しているのではないかと考えられる。

急速な市場縮小とともに再編淘汰を迫られている建設業界において、個別企業の生き残りをかけた熾烈な競争が続いている。中でも資金繰りは企業にとっての生命線であり、どんなに技術力や施工力に優れ、高い収益性が確保できていようとも、資金繰りに行き詰ってしまえば市場からの退出を余儀なくされる。昨今の建設業界を取り巻く経営環境の不透明性と、それらに対する金融機関の慎重な姿勢を踏まえると、これからの建設企業にとっての最も重要な課題の一つは「いかに資金調達を円滑化させていくか」であると言っても過言ではないだろう。

(担当：研究員 平川 智久)

Ⅲ. 建設関連産業の動向 — 鋼構造物工事業（鉄骨工事業） —

今月の建設関連産業の動向は、建設業許可 28 業種の 1 つである鋼構造物工事業（鉄骨工事業）についてレポートする。

1. 鋼構造物工事業の概要

鋼構造物工事業とは、建設業許可 28 業種の中の 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。

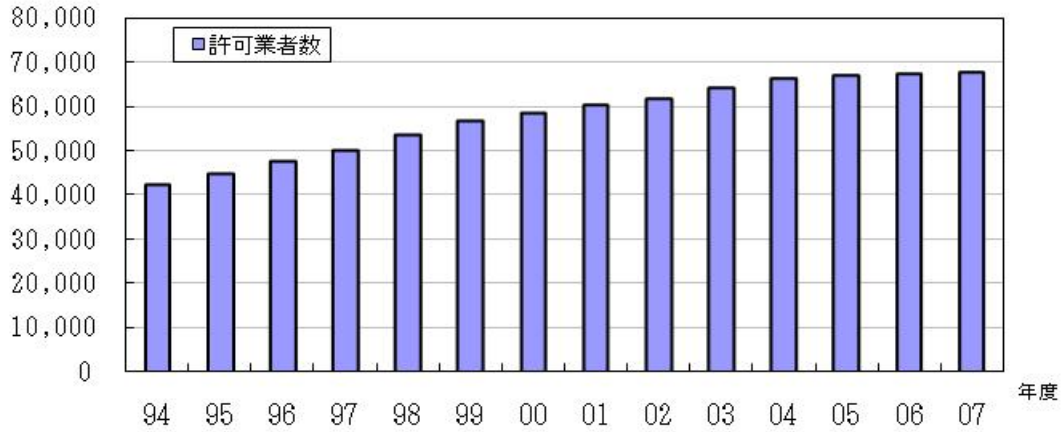
ただ、総務省統計局の「日本標準産業分類」では、「鋼構造物工事業」という区分は存在しない。従って「鋼構造物工事業」の区分が無い統計については「鋼構造物工事業」よりやや狭いが「鉄骨工事業」の区分を見ていくこととする（「鉄骨工事業」は、大分類の「建設業」、中分類の「職別工事業」、小分類の「鉄骨・鉄筋工事業」の細分類に位置している）。

鋼構造物工事の中では、土木分野では橋梁工事が中心となり、建築分野では鉄骨工事が中心となる。また、鋼構造物工事業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 1 工種となるため、下請になることがほとんどである。さらに、最近の鋼材価格急騰により鋼構造物工事業を営む建設業者の収益環境は極めて厳しくなっている。今回は鋼材価格の動向も併せてみていきたい。

2. 許可業者数の推移

図表 1 は、鋼構造物工事業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、2008 年 3 月末時点では 67,594 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 15,889 業者、一般建設業で許可を受けているのは、51,705 業者となっている。

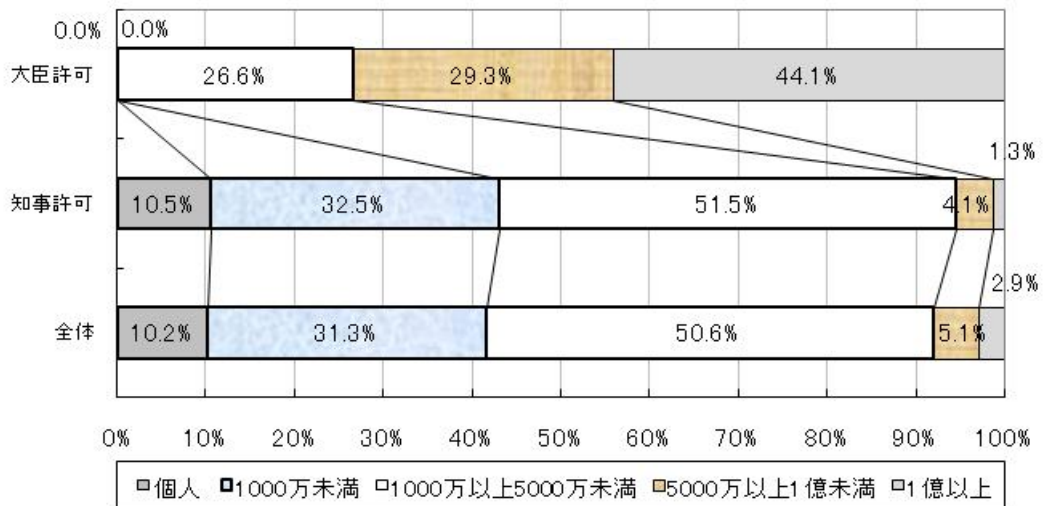
図表 1 業種別許可業者数の推移（鋼構造物工事業）



出所)国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について－建設業許可業者の現況－」

次に、2007 年度末の許可業者数を資本金階層別に分類したものが図表 2 である。これを見ると、「資本金 1 千万円以上 5 千万円未満」が 50.6%（33,738 社）と最も多く、次いで「資本金 1 千万円未満」が 31.3%（20,897 社）、「個人」が 10.2%（6,771 社）となっており、大多数が中小企業¹である。

図表 2 資本金階層別許可業者数（鋼構造物工事業）



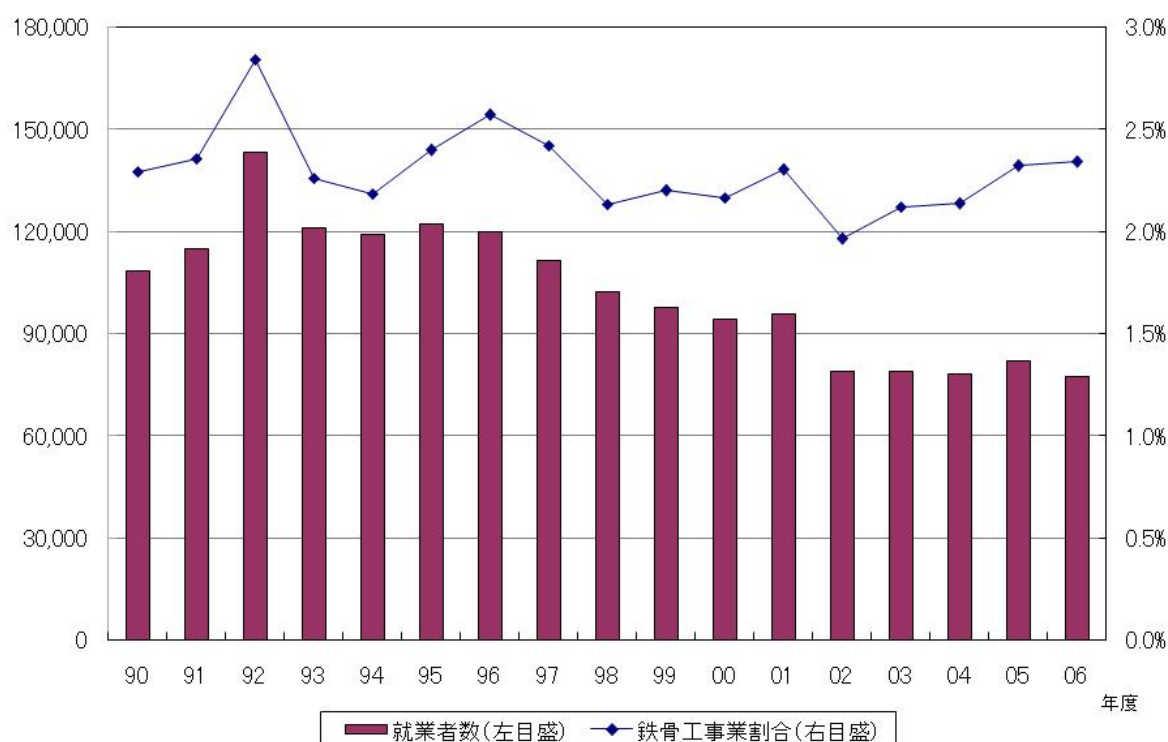
出所)国土交通省「建設業許可業者数調査の結果について－建設業許可業者の現況－」

¹ 中小企業基本法における中小企業（従業員 300 人以下又は資本金 3 億円未満）の資本金の定義で考えた場合

3. 就業者数の推移

次に鉄骨工事業の就業者数（以下、「就業者数」という。）の推移についてみていきたい。許可業者数が増加傾向にあるのとは対照的に、「建設工事施工統計調査報告」で業種別就業者数が把握できる 1990 年度以降、鉄骨工事業就業者数が最多である 1992 年度末時点に 143,315 人であったが、2006 年度末時点で 77,079 人と、▲46.2%となっている。また建設業全体の就業者に占める鋼構造物工事業の就業者の割合は 2%前後で推移している。

図表 3 就業者数の推移（鉄骨工事業）

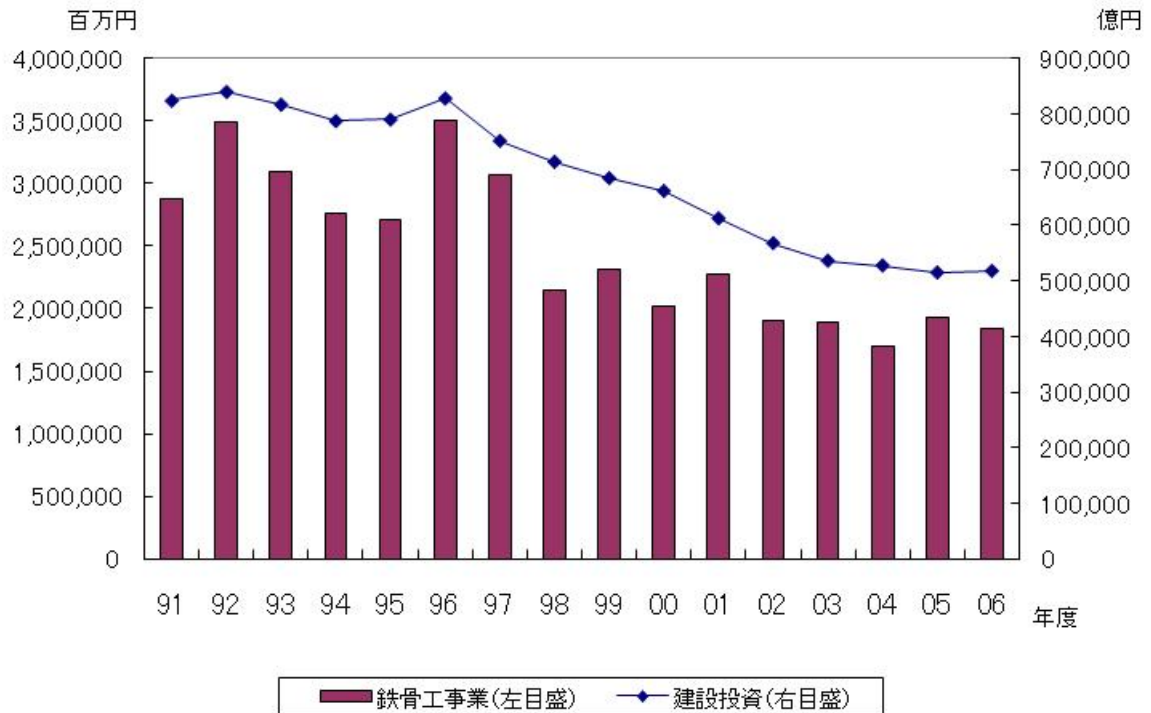


出所) 国土交通省「建設工事施工統計調査報告」

4. 完成工事高の推移

次に鉄骨工事業の完成工事高の推移についてみていきたい。図表 4 は、鉄骨工事業の完成工事高と建設投資の推移を辿ったものである。鉄骨工事の 2006 年度完成工事高(1,837,549 百万円)は、ピークとなった 1996 年度(3,502,198 百万円)の 52.4%となり、基調としては建設投資と同じく減少傾向にある。ただ、建設投資が 1996 年度以降は 2006 年度に若干増加している以外はほぼ一貫して減少しているのに対して、鉄骨工事業の完成工事高は前年に比べて増加している年度もあるなど、その増減傾向は完全に一致している訳ではない。

図表4 鉄骨工事業の完成工事高と建設投資（名目値）の推移



出所) 国土交通省「建設工事施工統計調査」・「建設投資見通し」

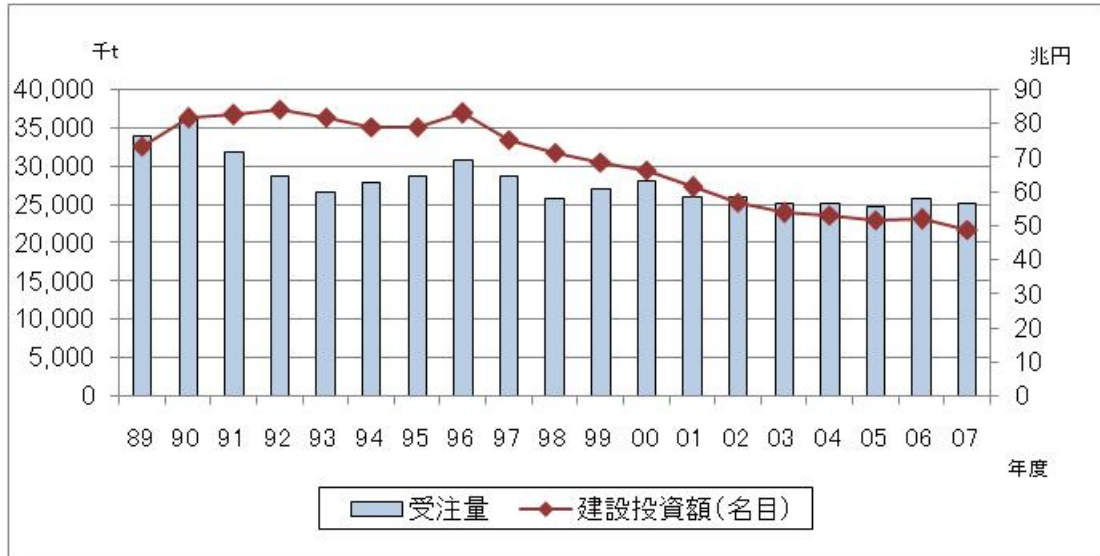
5. 鋼材需要の動向

図表5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年度のピーク時は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たものの、現在ではブームも一段落しており、2,500万t前後で推移している。

なお2007年度については、改正建築基準法の影響により建築用受注量が住宅・非住宅ともに大幅に低下している。また、原材料価格の高騰に伴い、消費並びに投資活動については減速が懸念されていることから、今後の受注量についても注視していく必要がある。

図表5 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



出所) (社)日本鉄鋼連盟資料および「建設投資見通し」より作成

6. 鋼材価格の動向

図表6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7は、最近1年間の推移をピックアップしたものである。

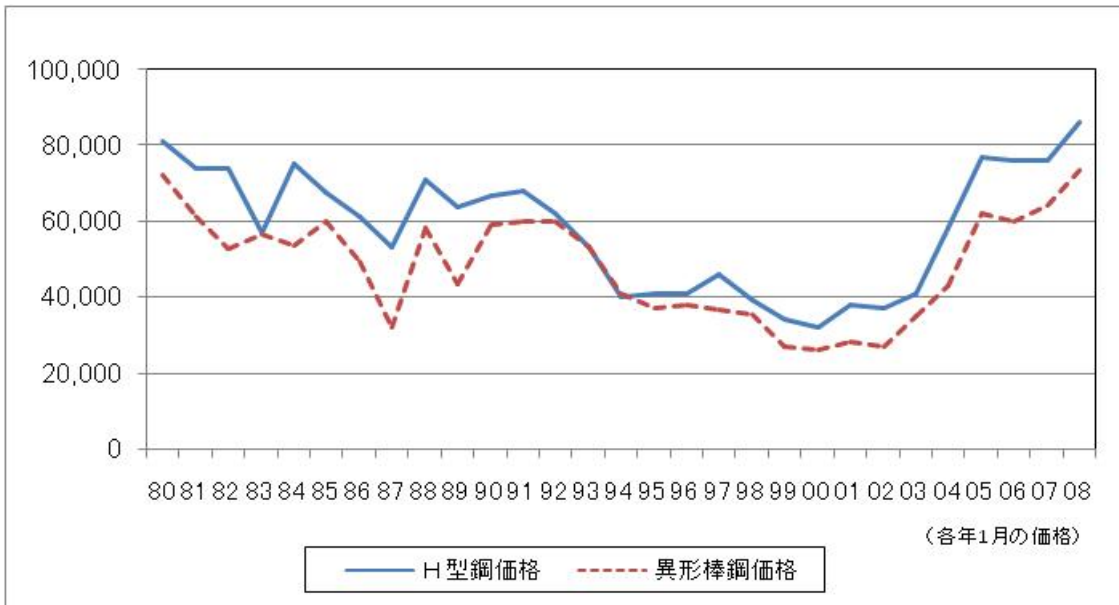
バブル期において、1トンあたりの価格は、H型鋼が70,000円を超える時はあったものの概ね60,000円台後半で推移し、異形棒鋼は概ね60,000円台で推移していた。バブル崩壊後、鋼材の価格は値下がりし、2000年あたりではH型鋼が32,000～34,000円、異形棒鋼が26,000円～28,000円で推移しており、バブル期の半分まで下落していた。その後2004年に入ってから急騰したものの2005年から2007年の間はH型鋼が70,000～80,000円、異形棒鋼が60,000～70,000円とバブル期並みの水準で落ち着いていた。

しかしながら、今年に入ってから鋼材価格が高騰、2008年6月の価格はH型鋼が121,000円、異形棒鋼が111,000円と1年の間にそれぞれ57%、62%と大幅な値上がりとなった。

鋼材価格高騰の要因としては、中国の鉄鋼需要の増大、資源価格の高騰による輸送コストの上昇があるといわれている。中国は今年開催される北京オリンピック、さらに2010年の上海万博も控え需要が旺盛であるものの、エネルギーや食料価格高騰を発端とした世界的なインフレ懸念があり、先行きに注視が必要である。

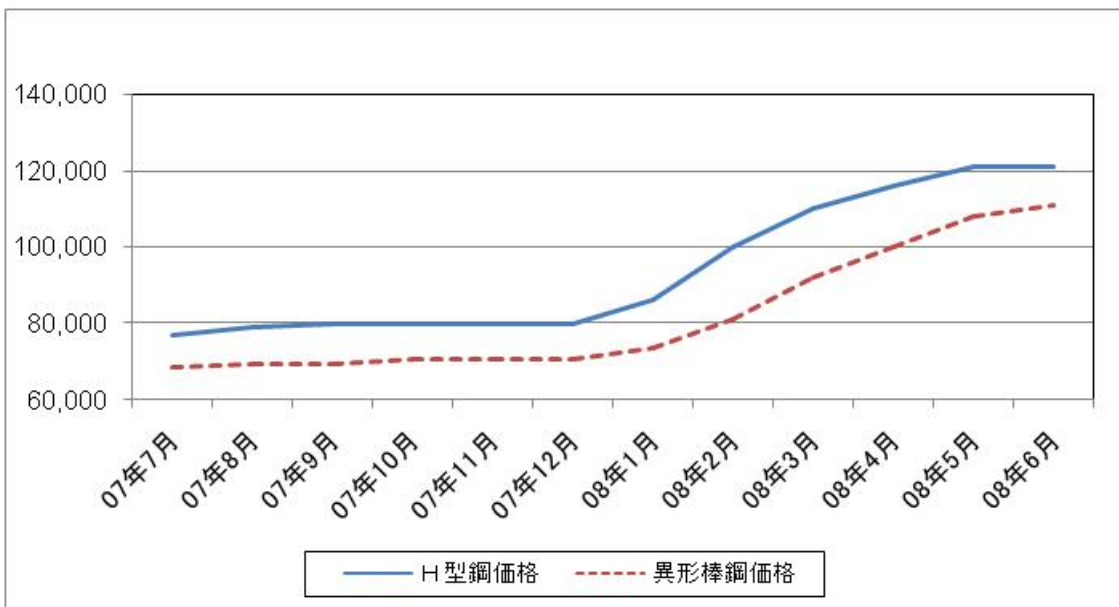
また、本年7月には鉄鋼石の輸入価格が前期比79.88%アップと過去最大の値上げ幅となり、国内製品価格への影響が懸念される。

図表6 鋼材価格の推移（東京）



出所) 日刊鉄鋼新聞 HP

図表7 最近1年間の鋼材価格の推移



出所) 日刊鉄鋼新聞 HP

7. 今後の展望

鋼構造物工事許可業者数は、建設投資の減少基調に反して 2007 年度末時点で 10 年前と比較して 3 割以上、5 年前と比較しても約 1 割増加していることから、企業間の競争は厳しさを増しているとみられる。

また、鋼材価格の高騰は、材工込みの受注の場合に採算が厳しくなる要因となっている。資材価格の急騰を受け、国土交通省は本年 6 月に 28 年ぶりとなる「単品スライド条項」を発動し、工事費の上積みを認めることとなった。他の自治体や高速道路会社も同条項の運用を始めることとなり、適正水準への価格転嫁により鋼構造物工事業者をはじめとする建設会社の経営の健全化に資することが期待されている。

今後の見通しとして、橋梁等の公共工事は毎年 3%の削減（2009 年度予算での削減率はさらに増す可能性がある）を行っていることから、減少傾向が続くものと思われる。また、建築を中心とする民間工事については、改正建築基準法の影響がほぼ収束したと考えられるものの、主に下請としての受注が多いことから元請建設会社の価格面での影響を受けやすいこと、資材価格の上昇によるコストの増大などの要因に留意する必要がある。

(担当：研究員 釜崎 耕司)

編集後記

「あの人はアタマが良い」とか、「この人は賢いなあ」とか、そんな言葉を最近よく耳にします。私自身もたまに使うことがあります。そもそも「アタマが良い」ってなんだろう…？ふと、そんな疑問にかられました。

「アタマが良い」という言葉を自分なりに定義してみたところ、3つのことに優れていることをいうのではないかと考え着きました。それは、①その分野において多くの情報・知識・経験を正しく理解できていること、②それらを論理的かつ創造的に組み合わせ、物事の理（ことわり）を導きだせること、さらに、③その考えを正確かつ分かりやすく周りに伝えられること。

本屋のビジネス書コーナーには所狭しと新刊が並んでいますが、最近の売れ筋を見ると、やはりこの3系統がとても多い気がします。効率的により多くを学ぶ方法を指南した「勉強法」。『ロジカルシンキング』や『地頭力』といった言葉に代表されるような「思考法」。文章の書き方や分かりやすい話し方などを説明した「表現法」。

知識労働が主流となった今のビジネス社会においては、我々ビジネスマンに「アタマの良さ」が求められる機会が増えてきています。それはそれで、もちろん非常に重要なことだと思いますが、一方でアタマが良ければ全員が全員、同じ結論を導くかと言えば、決してそういうわけではない、ということに最近ようやく気づいてきました。

どうやら前提条件となる個人の価値観が違っていると、その上にどんなに正しいロジックを積み上げても、結論は人によって大きく異なってくるようです。極論ですが、価値観でさえ論理的に突き詰めればたった一つの基準に帰着できるような気もしますが、そこに至るまでにはそれぞれの人間性や感性、好き嫌い、そして守るべきものといったことをすべて排除しなければいけないのかもしれないかもしれません。

さてさて、何が言いたかったのかよく分からなくなってきましたが、ただ一つだけ明らかになったことと言えば、今月号のマンスリーはいつもに比べてページ数が多い、ということでしょうか…。

(担当：研究員 平川 智久)