

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. 423

2024 6

CONTENTS

視点・論点『「地域の守り手」と「CSV」』	1
I. 中国不動産市場の概況	2
II. 2024年3月期（2023年度）主要建設会社決算分析	10
III. 他産業との比較でみる建設業の企業規模と雇用	21



一般財団法人 **建設経済研究所**

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

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

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

「地域の守り手」と「CSV」

研究理事 久保田 誉

私は、以前在籍した復興庁で、東日本大震災の被災地が抱える地域課題を解決し持続的な地域社会の創造を目指す、「新しい東北」という取組を担当していた。民間企業、NPOなど、自治体以外の多様な主体が、これまでの手法や発想にとらわれない新しい挑戦に取り組むのを支援していたのだが、その際、「CSV (Creating Shared Value: 共通価値の創造)」という言葉を知った。

「CSV」とは、米国の経営学者マイケル・ポーターが2011年に提唱した考え方であり、「CSR (Corporate Social Responsibility)」、つまり社会的「責任」という受動的な姿勢とは異なり、企業が本業のど真ん中で社会課題を解決する事業を展開し、経済価値と社会価値を同時に追求して実現すること、とされている。¹

我が国でも、各業界において様々な企業がCSVを経営戦略に据えて取組を進めている。よく目にするのは大企業の取組だが、地域の中小企業にこそCSVは必要であるとの研究もある。地域経済の主たる担い手の一つが中小企業であり、その経営改善と地域経済の発展とは不可欠に結びついているからである。²

建設業、特に地域建設業は、地域に根ざして社会資本の整備・管理、災害時の対応等を担っており、地域産業の中核としての役割を果たし、「地域の守り手」とも呼ばれている。しかし、裏を返せば、地域の中に人の暮らしや経済があるからこそ、地場の産業として存在し仕事ができるということもできる。本格的な人口減少社会に突入し、今後、地域社会の疲弊や地域経済の衰退が更に進んでいけば、地域が消滅してしまい、そして地域建設業も「共倒れ」となってしまう、という事態になることも決して絵空事とは言えない。このような「危機」とも言える厳しい将来を考えると、地域建設業は、これま

で以上に様々な社会課題に正面から向き合い深くコミットしていく必要があり、企業経営と地域の両立を図るというCSV経営の視点を持つことは、極めて重要であるように思う。

それでは、CSV経営の実現に向けてどう取り組んでいったらよいか。マイケル・ポーターは、①製品と市場を見直す、②バリューチェーンの生産性を再定義する、③企業が拠点を置く地域を支援する産業クラスターをつくる、の3つのアプローチを示している。³

地域建設業に当てはめると、私の全く勝手な解釈になるが、従来型の公共事業中心や請負型、多重下請の「タテ」の関係だけでなく、地域内の他業種を含む企業や関係者と直接つながり、フラットな「ヨコ」の関係を構築し、地域の様々なニーズから新たな仕事を創り出して社会課題の解決を図り、そして企業や産業として成長していく、ということなのではないか。つまり、これからの地域建設業は、既存のビジネスモデルや業界の慣習、枠組みのままではいけない。

「地域の守り手」は、「守る、維持する」のではなく、「攻めていく、変えていく、成長していく」、そのような姿勢が今後益々必要となっていくのではないだろうか。

もちろん悲観ばかりをしているわけではない。既にCSV経営の視点を持った経営者が全国に少なからずいるからである。今後、このような経営者が増えていくことを期待している。

以前携わった災害復興に係る仕事を振り返りながら、ふと、このようなことを考えた。これからも、「地域と共にある地域建設業」という視点に立って、地域建設業のこれからのあるべき姿について考えていきたいと思う。

1 「CSV 経営戦略」(名和高司・東洋経済新報社)

2 「中小企業における CSV 実現に向けた一考察」(福

沢康弘・開発論集第100号(2017年9月))

3 「中小企業白書2014年版」(中小企業庁)

I. 中国不動産市場の概況

在中華人民共和国大使館

一等書記官

奥本 絵美

1. はじめに

中国の不動産市場については、中国経済を左右する市場の一つとして、その動向には中国国内外から多くの注目が集まる。昨今、中国不動産市場は全体として不調が続いており、新たな調整局面を迎えている。中国不動産市場は一体どれほど不調なのか。本稿では、中国国家统计局の数値を基に、過去5年間の中国不動産市場の概況について紹介する。特に、足もとの中国不動産市場を把握するにあたって、①中国不動産市場が好調であった2019年と比較してどれほど下落しているか、②「ゼロコロナ政策」解除後の2023年から2024年にかけてどれほど回復しているか、この二点について焦点を当てて紹介する。

中国国家统计局の数値の特徴として、公表される月別の数値は、年初来累計値となっている。また、1月の数値は公表されず、2月の数値として1月と2月の累計値が公表される。当月年初来累計値から前月年初来累計値を差し引いて当月値を単純計算することも可能ではあるが、過去5年間のトレンド等を紹介するにあたっては特段その必要もないため、本稿では年初来累計値を採用することとする。

なお、本稿は筆者の個人的見解であり、所属組織の見解ではないことを申し添えておく。

2. 不動産新規着工面積

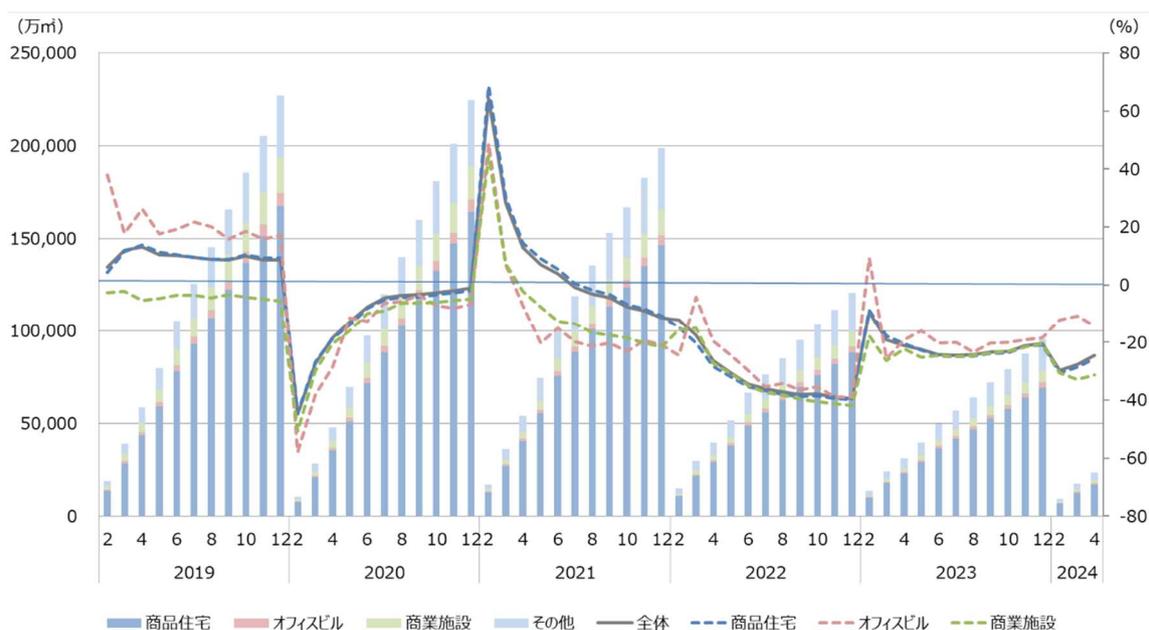
2019年2月から2024年4月までの不動産新規着工面積の推移は図1のとおりである。不動産には、商品住宅、オフィスビル、商業施設、その他が含まれる。過去5年間、不動産全体の新規着工面積に占める商品住宅の新規着工面積の割合は72～75%、オフィスビルの割合は2～4%、商業施設の割合は6～9%となっており、商品住宅の動向が不動産全体に及ぼす影響が大きいことが見てとれる。

不動産全体を見ると、2019年は前年同期比プラスで推移し、新型コロナウイルス感染症の拡大が始まった2020年当初に大きく落ち込んだものの、下半期は持ち直し、2021年上半期は反動でプラスに転じる。その後はマイナス傾向が加速し、2022年12月の「ゼロコロナ政策」解除までマイナス幅が拡大し、その後もプラスにまでは回復していない。2019年と2023年の年間新規着工面積を比較すると、227,153.6万㎡から95,375.53万㎡と大きく落ち込み、-58.0%となっている。2023年から2024年にかけては、前年同期比-20%前後で推移しており、回復基調にあるとも言い難い。

商品住宅、オフィスビル、商業施設の別で見ると、2020年以降は不動産全体の動向と大差はないが、オフィスビル、商業施設は、2021年4月には再び前年同期比マイナスに

転じ、マイナス幅も大きくなっている。2019年と2023年の年間新規着工面積を比較すると、商品住宅が-58.6%、オフィスビルが-63.4%、商業施設が-65.9%となっている。なお、商業施設については、2019年にはすでに前年同期比マイナスで推移していたが、これは、中国でEC（電子商取引）が拡大していることも背景にあると考えられる。

〔図1〕 不動産新規着工面積（年初来累計、前年同期比）



* 国家统计局の数値を基に作成。

3. 不動産販売面積

2019年2月から2024年4月までの不動産販売面積の推移は図2のとおりである。不動産販売面積とは、中国国家統計局HP¹によると、「報告期間内に商品住宅を売却する契約の総面積、すなわち双方が締結した正式な売買契約において確定された建築面積を指す」、「不動産販売面積は不動産開発企業の新築不動産の販売状況を反映している」とされている。つまり、完成物件か未完成物件（予約販売）かを問わず、新築不動産の売買成約面積と換言することができる。

不動産全体を見ると、2019年は対前年同期比マイナスで推移し、新型コロナウイルス感染症の拡大が始まった2020年当初に大きく落ち込んだものの、下半期は持ち直し、2021年は再びプラスに転じる。2021年の年間不動産販売面積は2019年度比+4.6%となっている。2022年には年間を通じて対前年同期比マイナスとなり、2023年

¹ https://www.stats.gov.cn/zs/tjws/tjzb/202301/t20230101_1903764.html

にはマイナス幅が縮小するも、2019年と2023年の年間販売面積を比較すると、171,557.87万㎡から111,735.14万㎡に落ち込み、-34.9%となっている。2024年に入ると、再び2022年度並みのマイナス幅に落ち込み、回復基調にあるとは言い難い。

商品住宅、オフィスビル、商業施設の別で見ると、2022年から商品住宅とオフィスビル、商業施設で異なる動きが見られる。商品住宅については後述するが、オフィスビル、商業施設は、2022年秋まで対前年同期比プラスを維持していたものの、その後はマイナスで推移し、2024年に入りプラスに回復するも2019年の水準にまでには達していない。2019年と2023年の年間販売面積を比較すると、商品住宅が-36.9%、オフィスビルが-27.0%、商業施設が-37.5%となっている。

完成物件と未完成物件の別で見ると、商品住宅については後述するが、2023年のオフィスビル、商業施設の完成物件販売面積は前年同期比プラスで推移するも、未完成物件販売面積が大きく下落し、これに連動する形で全体として対前年同期比マイナスが続いた。2024年も未完成物件販売面積は前年同期比マイナスで推移しているが、完成物件販売面積のプラス幅が拡大したため、全体としてプラスに回復した。

[図2] 不動産販売面積（年初来累計、前年同期比）



* 国家統計局の数値を基に作成。

4. 不動産在庫面積

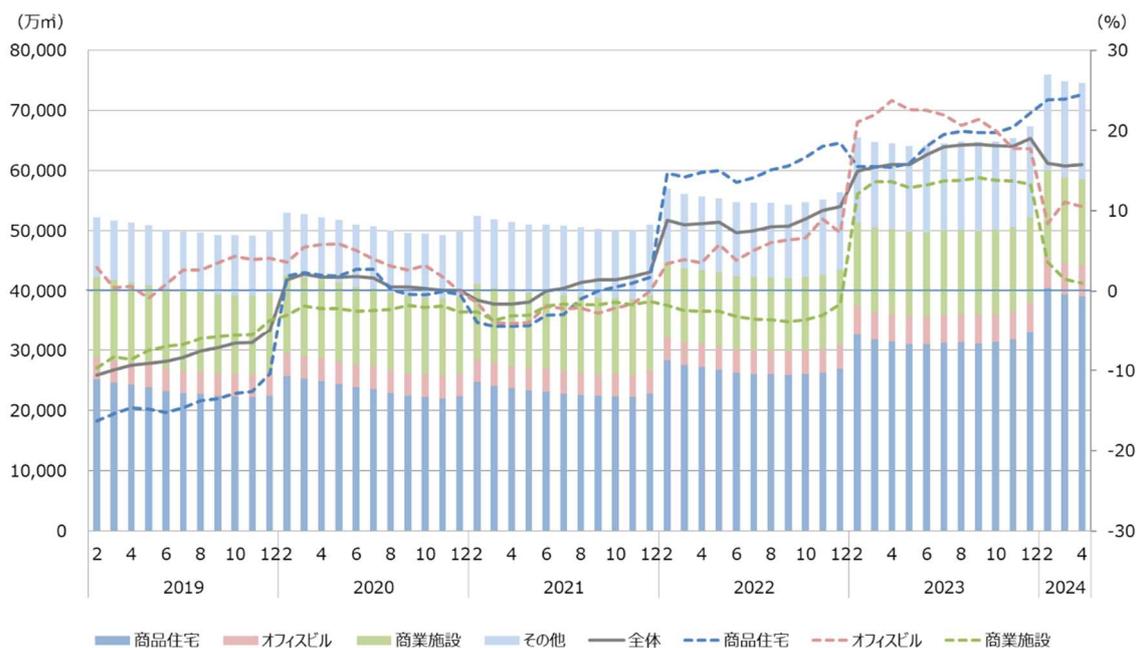
2019年2月から2024年4月までの不動産在庫面積の推移は図1のとおりである。

過去5年間、不動産全体の在庫面積に占める商品住宅の在庫面積の割合は45～53%、オフィスビルの割合は7～8%、商業施設の割合は19～27%となっており、新規着工面積と比べると、商品住宅が全体を占める割合は低く、商業施設の割合が高いことが見てとれる。

不動産全体を見ると、2019年は在庫面積の解消が進んだが、2020年から2021年にかけて横ばいとなり、2022年から増加し始め、2023年から2024年にかけて更に増加が進んでいる。2019年2月と2024年2月の在庫面積を比較すると、52,251万㎡から75,969万㎡に増加し、+45.4%となっている。

商品住宅、オフィスビル、商業施設の別で見ると、商品住宅の販売面積が落ち込んだ2022年に在庫面積が増加し、同じく商業施設の販売面積が落ち込んだ2023年に在庫面積が増加したように、商品住宅と商業施設は不動産販売面積の傾向と連動しているようにも見える。2019年2月と2024年2月の在庫面積を比較すると、商品住宅が+60.7%、オフィスビルが+38.3%、商業施設が+7.7%となっており、商品住宅の在庫面積の増加が顕著である。

[図3] 不動産在庫面積（年初来累計、前年同月比）



* 国家統計局の数値を基に作成。

5. 商品住宅市場の概況

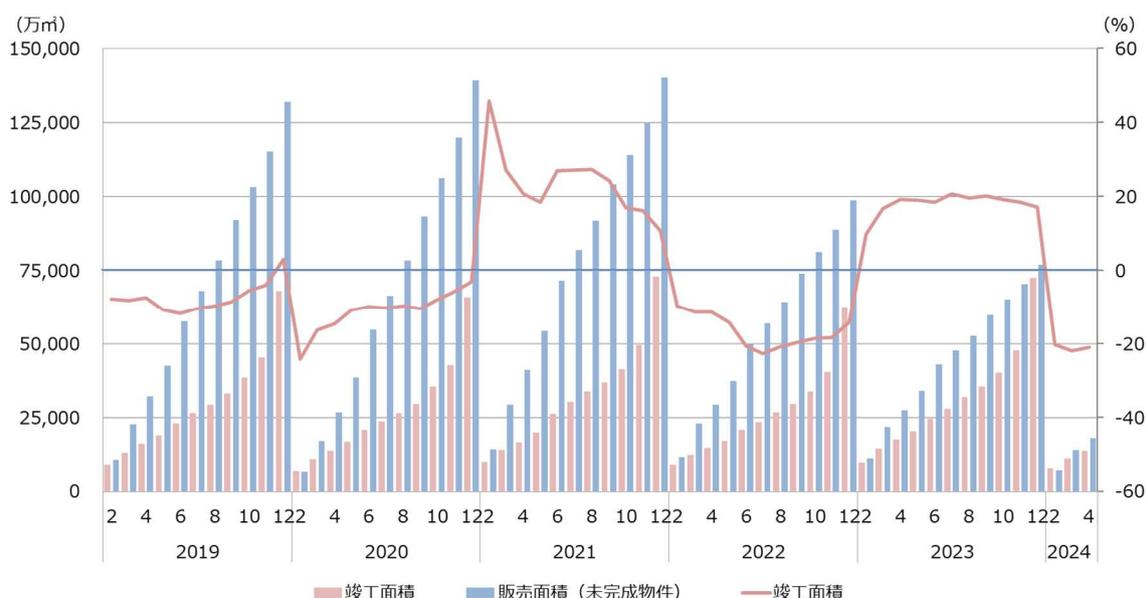
上述のとおり、不動産市場全体に占める商品住宅の割合が高いことから、本章では商品住宅市場の概況について紹介していく。

(1) 竣工面積

2019年2月から2024年4月までの商品住宅の竣工面積の推移は図4のとおりで

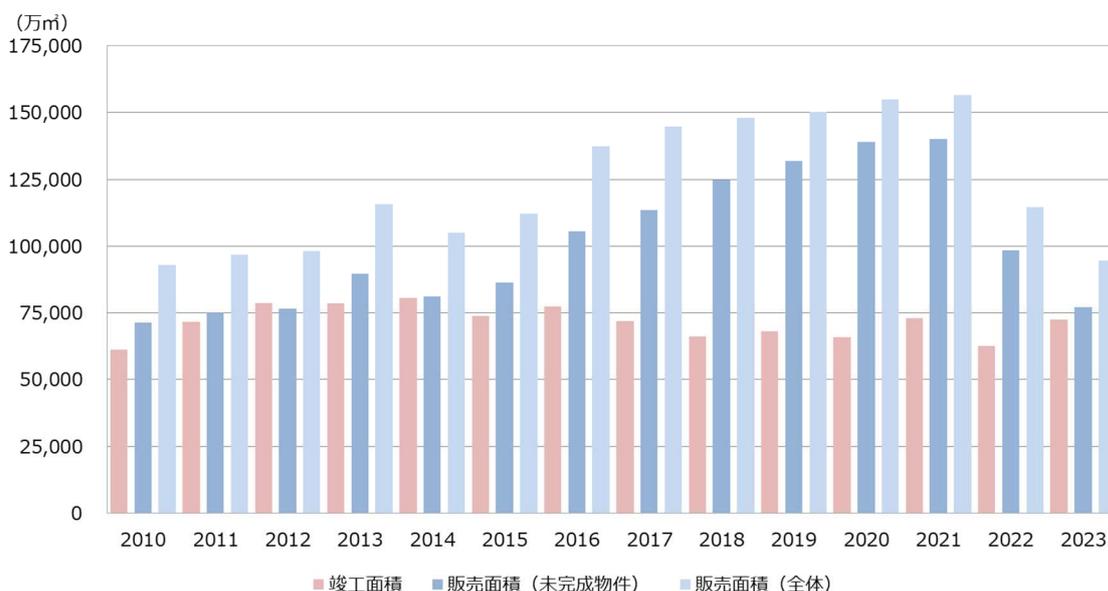
ある。未完成物件の販売面積の推移と並べてみると、竣工面積と未完成物件の販売面積との間に大きな乖離があることが見てとれる。また、2019年から過去10年間まで遡ってみると、図5のとおり、2010年から竣工面積と全体の販売面積との間には乖離が生じていたものの、2016年から未完成物件の販売増加に伴い、その傾向が顕著になっている。竣工面積には、完成物件として販売されるものも含まれるため、それを差し引いても未完成物件の販売面積との間に乖離が生じ続けているということは、販売（契約）された面積分が竣工されていない、もしくは竣工に大幅に時間がかかっている可能性がある。2022年には実際に住宅引渡し遅延の問題が表面化し、住宅引渡し遅延を理由とする住宅ローン返済拒否の動きが相次ぎ、同年7月の中央政治局会議で「住宅の引渡し保障」（「保交楼」）の方針が打ち出され、同年12月の中央経済工作会議においても「保交楼」が不動産政策の冒頭で掲げられるようになった。

〔図4〕 商品住宅竣工・未完成物件販売面積（年初来累計、前年同期比）



* 国家統計局公表の数値より作成。

[図5] 商品住宅竣工・販売面積（年累計）



* 国家統計局公表の数値より作成。

2019年からの竣工面積を見ると、2019年から2021年まで竣工面積は上下するものの、2021年の年間竣工面積は73,016.2万㎡となっており、これは2010年から2019年の10年間の平均年間竣工面積72,836.4万㎡と同水準である。2022年に入ると、対前年同期比マイナスが続くようになり、年間竣工面積は62,539.25万㎡、対前年比-14.3%まで落ち込む。一方、2022年は、上述のとおり「保交楼」の方針が打ち出され、本稿では「保交楼」政策の紹介については割愛するが、その効果もあってか、2023年の年間竣工面積は対前年比+17.2%と大幅に回復する。2019年の年間竣工面積と比較しても+6.5%となっている。しかし、2024年に入り、年初に新たな「保交楼」政策が打ち出されたものの、竣工面積は対前年同期比マイナスに転じている。

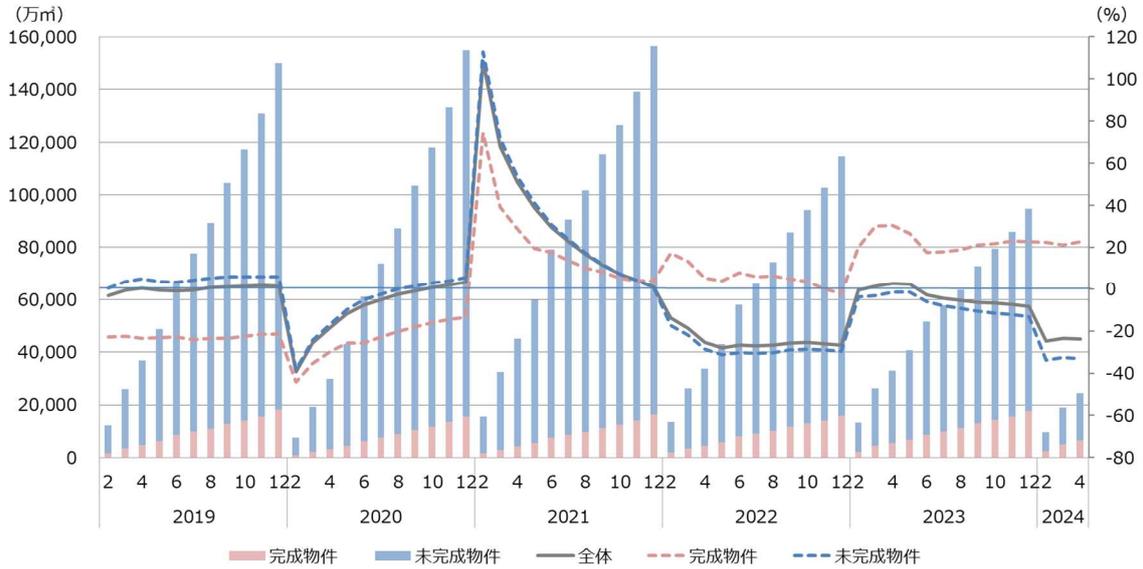
(2) 販売面積

2019年2月から2024年4月までの商品住宅の販売面積の推移は図6のとおりである。2019年から2023年までの販売面積全体に占める未完成物件の割合は84～91%となっており、新築商品住宅市場では予約販売が大多数を占めていることが見てとれる。商品住宅全体の販売面積の推移、その大多数を占める未完成物件の販売面積の推移は、3. の不動産全体の販売面積の推移と同様の動きとなっている。

一方、完成物件を見ると、2022年から全体とは異なる動きが見られ、2022年も引き続き対前年同期比プラスを維持し、2023年から2024年にかけてプラス幅が大幅に拡大している。これは、2022年に表面化した住宅引渡し遅延の問題が影響して、住宅購入者が未完成物件の購入を控えて完成物件を購入していることが背景にあると考えられ

る。

[図6] 商品住宅販売面積（年初来累計、前年同期比）



* 国家統計局公表の数値より作成。

（3）新築販売価格

国家統計局では、70都市の新築商品住宅の販売価格指数を毎月公表している。新築商品住宅の販売価格が前月比で上昇、不変、下落した都市の分布は図7のとおりである。

2019年は新築商品住宅の販売価格が前月比で上昇した都市が多くを占め、下半期から下落した都市が増加し始めた。2020年当初に新規着工面積や販売面積が大きく落ち込んだように、販売価格も前月比で上昇した都市が大幅に減少し、下落した都市が増加した。2021年上半期までは、販売価格が前月比で上昇した都市は増減を繰り返し、新規着工面積の減少の動きと同様に、2021年下半年から急速に販売価格が前月比で下落した都市が増加する。2022年12月の「ゼロコロナ政策」解除後、2023年に入ると急速に販売価格が前月比で上昇した都市が増加するも、下半期に入ると再び逆転し、2024年4月には販売価格が前月比で下落した都市が64都市となり、過去5年間で最多となった。

Ⅱ. 2024年3月期（2023年度）主要建設会社決算分析

1. 調査の目的

当研究所では、1997年より主要建設会社の財務内容を階層別に経年比較分析することにより、建設業の置かれた経済状況とそれに対する各企業の財務戦略の方向性について、継続的に調査している。

今回の発表は、各社の決算短信等から判明する2024年3月期（2023年度）通期決算の財務指標の分析結果を掲載するものであるが、一部の分析対象会社については2023年12月期通期決算を採用している。

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

2. 調査の概要

（1）対象会社

全国的に業務展開を行っている総合建設会社を対象とし、以下の3つの要件に該当する、過去3年間（2020年度、2021年度、2022年度）の平均連結売上高が上位の40社とした。

- ① 建築一式・土木一式の売上高が恒常的に5割を超えていること。
- ② 会社更生法、民事再生法等の倒産関連法規の適用を受けていないこと。
- ③ 決算関係の情報が開示されていること。

（2）分析項目

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

（3）階層分類

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

【過去3年間の平均連結売上高】

単位: 億円			単位: 億円		
階層	企業名	売上高	階層	企業名	売上高
大手 (5社)	鹿島建設	21,262	中堅 (24社)	東亜建設工業	2,077
	大林組	18,912		福田組	1,733
	清水建設	16,244		鉄建建設	1,648
	大成建設	15,554		東洋建設	1,646
	竹中工務店	12,912		大豊建設	1,581
準大手 (11社)	長谷工コーポレーション	9,155		浅沼組	1,396
	インフロニア・ホールディングス	6,963		東鉄工業	1,241
	戸田建設	5,186		飛鳥建設	1,203
	五洋建設	4,772		ピーエス三菱	1,121
	三井住友建設	4,278		ナカノフドー建設	1,090
	熊谷組	4,263		新日本建設	1,075
	安藤・間	3,549		銭高組	1,051
	西松建設	3,333		矢作建設工業	1,036
	高松コンストラクショングループ	2,765		若築建設	877
	東急建設	2,595		松井建設	862
	奥村組	2,375		名工建設	852
		大本組		797	
		北野建設		735	
		不動テトラ		699	
		大末建設		660	
		徳倉建設		600	
		植木組		485	
		第一建設工業		484	
		南海辰村建設		415	

※竹中工務店、福田組：12月期決算

※インフロニア・ホールディングスは2024年3月期から国際会計基準（IFRS）へ移行しており、「事業利益」を「営業利益」に、「営業利益」を「経常利益」に読み替えて集計している。

3. 報告要旨

- 受注高は、総計では前年度比10%超の増加となった。建築は、全階層で前年度から大きく増加したが、なかでも「大手」の伸びが大きかった。土木は、前年度の反動があり「準大手」と「中堅」では減少したが、「大手」が大きく増加したことから、総計では5.9%の増加となった。
- 売上高は、全階層で増加し、東京オリンピック・パラリンピックによる特需を超える水準となった。物価上昇の影響が売上高の伸びに寄与していると考えられる。2024年度通期は、増加率は縮小するものの、全階層で引き続き増加すると見込まれる。

■売上総利益は、「大手」で減少したものの、「準大手」と「中堅」では増加した。売上総利益率は、「大手」が減少、「準大手」が増加、「中堅」が横ばいとなり、総計では0.6%ポイント減少した。

■営業利益は、「大手」で大幅に減益だったものの、「準大手」と「中堅」は大幅な増益となった。営業利益率は、「大手」で減少したことにより、総計でも減少し、2014年度以来の低水準となった。2024年度通期は不採算工事の影響が少なくなることから、総計の営業利益率は改善を見込む。

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

4. 主要分析結果

①受注高（単体）

【 受注高合計 】

受注高／前年度比増加率

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
19年度	6,460,135	(増加率)	3,916,551	(増加率)	2,328,884	(増加率)	12,705,570	(増加率)
20年度	6,284,091	▲ 2.7%	3,774,567	▲ 3.6%	2,306,946	▲ 0.9%	12,365,604	▲ 2.7%
21年度	6,564,904	4.5%	3,849,807	2.0%	2,290,334	▲ 0.7%	12,705,045	2.7%
22年度	7,109,731	8.3%	4,197,423	9.0%	2,614,764	14.2%	13,921,918	9.6%
23年度	8,253,870	16.1%	4,364,823	4.0%	2,730,536	4.4%	15,349,229	10.3%

今年度予想(大手)

単位：百万円

	受注予想額	増加率
24年度予想	6,833,500	▲ 17.2%

■受注高は全階層で増加し、特に「大手」は前年度比16.1%増と大幅に伸びた。総計では15.3兆円となり、東京オリンピック・パラリンピックによる特需があった2018年度の14.2兆円を超えた。

■前年度比で増加したのは、「大手」では全5社、「準大手」では11社中8社、「中堅」では24社中15社であった。

■「大手」では、2024年度通期の受注額は前年度比17.2%の減少を見込む。

【 建 築 】

受注高／前年度比増加率

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	受注額	(増加率)	受注額	(増加率)	受注額	(増加率)	受注額	(増加率)
19年度	4,977,784		2,478,571		1,228,602		8,684,957	
20年度	4,711,213	▲ 5.4%	2,452,130	▲ 1.1%	1,112,850	▲ 9.4%	8,276,193	▲ 4.7%
21年度	5,094,888	8.1%	2,515,707	2.6%	1,237,536	11.2%	8,848,131	6.9%
22年度	5,433,649	6.6%	2,715,988	8.0%	1,369,137	10.6%	9,518,774	7.6%
23年度	6,141,137	13.0%	2,940,413	8.3%	1,503,626	9.8%	10,585,176	11.2%

今年度予想(大手)

単位:百万円

	受注予想額	増加率
24年度予想	5,230,000	▲ 14.8%

■ 建築部門の受注高は全階層で増加した。総計では前年度比 11.2%増となり、10 兆円を突破した。

■ 前年度比で増加したのは、「大手」では 5 社中 4 社、「準大手」では 11 社中 7 社、「中堅」では 23 社中 15 社であった。

【 土 木 】

受注高／前年度比増加率

単位:百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	受注額	(増加率)	受注額	(増加率)	受注額	(増加率)	受注額	(増加率)
19年度	1,265,042		1,364,699		1,056,217		3,685,958	
20年度	1,355,565	7.2%	1,258,008	▲ 7.8%	1,140,363	8.0%	3,753,936	1.8%
21年度	1,207,606	▲ 10.9%	1,251,694	▲ 0.5%	978,364	▲ 14.2%	3,437,664	▲ 8.4%
22年度	1,418,920	17.5%	1,390,604	11.1%	1,174,209	20.0%	3,983,733	15.9%
23年度	1,748,704	23.2%	1,313,881	▲ 5.5%	1,155,022	▲ 1.6%	4,217,607	5.9%

今年度予想(大手)

単位:百万円

	受注予想額	増加率
24年度予想	1,230,000	▲ 29.7%

■ 土木部門の受注高は、大手のみ増加し、「準大手」と「中堅」は減少した。総計では前年度比 5.9%増となり、2014 年度以来の 4 兆円超えとなった。

■ 前年度比で増加したのは、「大手」では全 5 社、「準大手」では 10 社中 4 社、「中堅」では 23 社中 7 社であった。

②売上高（連結）

売上高／前年度比増加率

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	売上高	(増加率)	売上高	(増加率)	売上高	(増加率)	売上高	(増加率)
19年度	8,885,480		4,938,020		2,653,291		16,476,791	
20年度	7,848,441	▲ 11.7%	4,761,056	▲ 3.6%	2,575,357	▲ 2.9%	15,184,854	▲ 7.8%
21年度	8,289,210	5.6%	4,809,346	1.0%	2,453,281	▲ 4.7%	15,551,837	2.4%
22年度	9,327,403	12.5%	5,181,110	7.7%	2,580,499	5.2%	17,089,012	9.9%
23年度	10,373,301	11.2%	5,632,776	8.7%	2,826,392	9.5%	18,832,469	10.2%
24年度予想	10,642,500	2.6%	5,910,200	4.9%	2,880,260	1.9%	19,432,960	3.2%

■売上高は、全階層で増加した。総計では前年度比 10.2%増と 3 年連続で増加し、東京オリンピック・パラリンピックによる特需を超える水準となった。

■前年度比で増加したのは、「大手」では全 5 社、「準大手」では 11 社中 9 社、「中堅」では 24 社中 20 社であった。

■2024 年度通期の売上高は、「大手」では 2.6%増、「準大手」では 4.9%増、「中堅」では 1.9%増と、引き続き増加基調が続くと見込んでいる。

③売上総利益（連結）

売上総利益／前年度比増加率／売上高総利益率

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	売上総利益	売上高総利益率	売上総利益	売上高総利益率	売上総利益	売上高総利益率	売上総利益	売上高総利益率
19年度	1,150,626	(増加率) 12.9%	626,102	(増加率) 12.7%	298,545	(増加率) 11.3%	2,075,273	(増加率) 12.6%
20年度	995,516	▲ 13.5%	610,812	▲ 2.4%	295,686	▲ 1.0%	1,902,014	▲ 8.3%
21年度	864,255	▲ 13.2%	572,205	▲ 6.3%	279,304	▲ 5.5%	1,715,764	▲ 9.8%
22年度	902,492	4.4%	557,106	▲ 2.6%	278,193	▲ 0.4%	1,737,791	1.3%
23年度	858,414	▲ 4.9%	651,010	16.9%	305,930	10.0%	1,815,354	4.5%

■売上総利益は総計で前年度比 4.5%増となったものの、売上高総利益率は総計で前年度比 0.6%ポイント低下し、2014 年度以来の低水準となった。

■売上総利益が前年度比で増加したのは、「大手」では 5 社中 3 社、「準大手」では 11 社中 10 社、「中堅」では 24 社中 16 社であった。

■売上高総利益率が前年度比で増加したのは、「大手」では 5 社中 1 社、「準大手」11 社中 6 社、「中堅」では 24 社中 11 社であった。

④販売費および一般管理費（連結）

販管費／前年度比増加率／販管费率 単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	販管費	販管费率	販管費	販管费率	販管費	販管费率	販管費	販管费率
19年度	483,881	(増加率)	290,957	(増加率)	149,046	(増加率)	923,884	(増加率)
20年度	474,598	▲ 1.9%	312,811	7.5%	152,498	2.3%	939,907	1.7%
21年度	512,228	7.9%	328,470	5.0%	152,052	▲ 0.3%	992,750	5.6%
22年度	547,442	6.9%	353,554	7.6%	153,786	1.1%	1,054,782	6.2%
23年度	595,333	8.7%	374,651	6.0%	175,664	14.2%	1,145,648	8.6%

■販管費は全階層で増加した。総計では前年度比 8.6%増となり、前年度に引き続き 1 兆円を超えた。

■販管费率は総計で前年度比 0.1%ポイント低下したが、4 年連続で 6%代を維持している。

⑤営業利益（連結）

営業利益／前年度比増加率／売上高営業利益率 単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	営業利益	売上高営業利益率	営業利益	売上高営業利益率	営業利益	売上高営業利益率	営業利益	売上高営業利益率
19年度	666,743	(増加率)	335,141	(増加率)	146,037	(増加率)	1,147,921	(増加率)
20年度	520,914	▲ 21.9%	297,996	▲ 11.1%	143,624	▲ 1.7%	962,534	▲ 16.1%
21年度	352,025	▲ 32.4%	243,731	▲ 18.2%	125,508	▲ 12.6%	721,264	▲ 25.1%
22年度	355,048	0.9%	203,099	▲ 16.7%	113,365	▲ 9.7%	671,512	▲ 6.9%
23年度	263,081	▲ 25.9%	276,359	36.1%	130,266	14.9%	669,706	▲ 0.3%
24年度予想	382,500	45.4%	305,400	10.5%	131,530	1.0%	819,430	22.4%

■営業利益は、「準大手」と「中堅」では増加したものの、「大手」で大幅に減少したことから、総計では前年度比 0.3%減となった。売上高営業利益率は総計で 3.6%となり、2014 年度以来の低水準であった。

■40 社中 39 社が営業黒字を確保した。営業利益が前年度比で増加したのは、「大手」では 5 社中 2 社、「準大手」では 11 社中 8 社、「中堅」では 24 社中 15 社であった。

■2024 年度通期の営業利益は、40 社中 23 社が増益を見込んでいる。

⑥経常利益（連結）

経常利益／前年度比増加率／売上高経常利益率

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	経常利益	売上高経常利益率	経常利益	売上高経常利益率	経常利益	売上高経常利益率	経常利益	売上高経常利益率
19年度	706,487 (増加率)	8.0%	341,695 (増加率)	6.9%	148,363 (増加率)	5.6%	1,196,545 (増加率)	7.3%
20年度	556,869 ▲21.2%	7.1%	299,102 ▲12.5%	6.3%	147,982 ▲0.3%	5.7%	1,003,953 ▲16.1%	6.6%
21年度	413,416 ▲25.8%	5.0%	248,771 ▲16.8%	5.2%	130,414 ▲11.9%	5.3%	792,601 ▲21.1%	5.1%
22年度	416,597 0.8%	4.5%	206,724 ▲16.9%	4.0%	116,883 ▲10.4%	4.5%	740,204 ▲6.6%	4.3%
23年度	320,006 ▲23.2%	3.1%	280,485 35.7%	5.0%	136,659 16.9%	4.8%	737,150 ▲0.4%	3.9%
24年度予想	404,500 26.4%	3.8%	301,600 7.5%	5.1%	92,640 ▲32.2%	3.2%	798,740 8.4%	4.1%

■経常利益は、前年度と比較すると「準大手」と「中堅」では大幅に増加したものの、「大手」で23.2%減となったことから、総計では0.4%減となった。売上高経常利益率は総計で前年度比0.4%ポイント低下し、2014年度以来の低水準となった。

■2024年度通期の経常利益は、40社中22社が増益を見込んでいる。

⑦特別利益・特別損失（連結）

特別利益／特別損失

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度	2022年度	2023年度
特別利益	58,130	133,574	34,421	25,073	12,225	13,771	104,776	172,418
特別損失	6,525	33,085	18,010	19,691	7,488	9,877	32,023	62,653
特別損益	51,605	100,489	16,411	5,382	4,737	3,894	72,753	109,765

■特別利益は総計で前年度比676億円増加し、特別損失は同306億円増加した。特別損益は総計で370億円増加し、1,098億円の黒字となっている。円安による為替差益の増加が寄与した。

⑧当期純利益（連結）

当期純利益／前年度比増加率／売上高当期純利益率

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
	当期純利益	売上高当期純利益率	当期純利益	売上高当期純利益率	当期純利益	売上高当期純利益率	当期純利益	売上高当期純利益率
19年度	506,317 (増加率)	5.7%	227,308 (増加率)	4.6%	99,765 (増加率)	3.8%	833,390 (増加率)	5.1%
20年度	397,560 ▲21.5%	5.1%	193,683 ▲14.8%	4.1%	96,463 ▲3.3%	3.7%	687,706 ▲17.5%	4.5%
21年度	301,542 ▲24.2%	3.6%	163,904 ▲15.4%	3.4%	88,660 ▲8.1%	3.6%	554,106 ▲19.4%	3.6%
22年度	315,908 4.8%	3.4%	138,025 ▲15.8%	2.7%	83,298 ▲6.0%	3.2%	537,231 ▲3.0%	3.1%
23年度	285,001 ▲9.8%	2.7%	190,112 37.7%	3.4%	94,071 12.9%	3.3%	569,184 5.9%	3.0%
24年度予想	324,000 13.7%	3.0%	205,600 8.1%	3.5%	92,640 ▲1.5%	3.2%	622,240 9.3%	3.2%

■当期純利益は、総計で前年度比5.9%増となった。売上高当期純利益率は前年度比0.1%ポイント低下の3.0%と、2014年度以来の低水準となった。

■40 社中 39 社が黒字を確保した。当期純利益が前年度比で増加したのは、「大手」では 5 社中 2 社、「準大手」では 11 社中 8 社、「中堅」では 24 社中 16 社であった。

■2024 年度通期の当期純利益は、総計で 9.3%の増益を見込んでいる。

⑨有利子負債（連結）

有利子負債／前年度比増加率

単位：百万円

	大手		準大手		中堅		総計	
		(増加率)		(増加率)		(増加率)		(増加率)
19年度	1,292,103		787,989		206,067		2,286,159	
20年度	1,322,366	2.3%	954,885	21.2%	237,353	15.2%	2,514,604	10.0%
21年度	1,466,565	10.9%	1,129,261	18.3%	186,965	▲ 21.2%	2,782,791	10.7%
22年度	1,763,114	20.2%	1,222,978	8.3%	234,866	25.6%	3,220,958	15.7%
23年度	2,022,825	14.7%	1,695,678	38.7%	280,092	19.3%	3,998,595	24.1%

■有利子負債は、全階層で増加し、総計では前年度比 24.1%増となり、直近 5 年間は増加傾向である。

■前年度比で増加したのは、「大手」では 5 社中 3 社、「準大手」では 11 社中 9 社、「中堅」では 21 社中 12 社であった。

⑩自己資本比率・デットエクイティレシオ（連結）

自己資本比率／前年度比(増加ポイント)

	大手		準大手		中堅		総計	
		増加(P)		増加(P)		増加(P)		増加(P)
19年度	39.6%		38.7%		45.6%		40.2%	
20年度	43.6%	4.0	39.5%	0.7	48.2%	2.6	43.0%	2.8
21年度	42.3%	▲ 1.3	38.9%	▲ 0.5	51.8%	3.5	42.5%	▲ 0.4
22年度	39.7%	▲ 2.6	37.3%	▲ 1.6	50.5%	▲ 1.2	40.4%	▲ 2.1
23年度	38.8%	▲ 0.9	35.2%	▲ 2.1	50.1%	▲ 0.4	39.1%	▲ 1.3

デットエクイティレシオ／前年度比(増加ポイント)

	大手		準大手		中堅		総計	
		増加(P)		増加(P)		増加(P)		増加(P)
19年度	0.34		0.40		0.18		0.33	
20年度	0.31	▲ 0.02	0.45	0.05	0.20	0.01	0.33	0.00
21年度	0.33	0.02	0.52	0.07	0.15	▲ 0.05	0.35	0.02
22年度	0.38	0.05	0.56	0.04	0.18	0.03	0.40	0.04
23年度	0.39	0.01	0.70	0.14	0.20	0.02	0.44	0.05

■自己資本比率（自己資本÷総資産）は、全階層で低下し、総計では 40%を下回った。

■デットエクイティレシオ（有利子負債÷自己資本）は、全階層で上昇し、直近 5 年間は上昇基調である。

⑪キャッシュフロー（連結）

営業CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
19年度	493,209	68,787	14,354	576,350
20年度	318,205	166,091	77,489	561,785
21年度	354,713	125,116	88,694	568,523
22年度	309,778	71,970	44,438	426,186
23年度	303,744	202,934	37,961	544,639

投資CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
19年度	▲ 247,064	▲ 164,522	▲ 29,946	▲ 441,532
20年度	▲ 310,197	▲ 119,058	▲ 45,027	▲ 474,282
21年度	▲ 242,641	▲ 139,635	▲ 32,504	▲ 414,780
22年度	▲ 298,355	▲ 144,883	▲ 36,573	▲ 479,811
23年度	▲ 326,094	▲ 421,594	▲ 38,279	▲ 785,967

財務CF

単位：百万円

	大手	準大手	中堅	総計
19年度	▲ 72,687	73,551	▲ 4,888	▲ 4,024
20年度	▲ 104,591	8,055	▲ 1,721	▲ 98,257
21年度	▲ 53,416	▲ 12,708	▲ 79,410	▲ 145,534
22年度	96,777	▲ 20,048	16,326	93,055
23年度	16,207	312,610	▲ 10,425	318,392

- 営業CFは、「大手」と「中堅」は減少した。「準大手」が大幅に増加したことで総計では前年度比1,185億円増加した。
- 投資CFは、全階層でマイナス幅が拡大し、設備投資に積極的な様子が見えてくる。
- 財務CFは、「大手」が減少、「準大手」がプラス転換、「中堅」がマイナスに転じた。特に「準大手」が借入を増やしているようだ。

5. 参考資料

●受注高(合計)増加率 (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	0	2	3	5
準大手	2	1	4	4	11
中堅	4	5	8	7	24
総計	6	6	14	14	40

●受注高(建築)増加率 (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	1	1	3	5
準大手	2	2	1	6	11
中堅	5	3	5	10	23
総計	7	6	7	19	39

※建築の受注がない不動産テラを除いて集計

●受注高(土木)増加率 (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	0	1	4	5
準大手	5	1	1	3	10
中堅	11	5	3	4	23
総計	16	6	5	11	38

※土木の受注がない長谷工コーポレーション、新日本建設を除いて集計

●売上高増加率(連結) (単位:社)

	減少		増加		合計
	10%以上	0%以上10%未満	0%以上10%未満	10%以上	
大手	0	0	2	3	5
準大手	0	2	4	5	11
中堅	1	3	10	10	24
総計	1	5	16	18	40

●売上総利益/売上高総利益率(連結) (単位:社)

	利益減少		利益増加		合計
	利益率低下	利益率上昇	利益率低下	利益率上昇	
大手	2	0	2	1	5
準大手	1	0	4	6	11
中堅	8	0	5	11	24
総計	11	0	11	18	40

●営業利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	3	2	5
準大手	3	8	11
中堅	9	15	24
総計	15	25	40

●経常利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	4	1	5
準大手	4	7	11
中堅	7	17	24
総計	15	25	40

●当期純利益(連結) (単位:社)

	減少	増加	合計
大手	3	2	5
準大手	3	8	11
中堅	8	16	24
総計	14	26	40

●有利子負債(連結)／前年度比 (単位:社)

	減少	増減なし	増加	合計
大手	2	0	3	5
準大手	2	0	9	11
中堅	9	0	12	21
総計	13	0	24	37

※有利子負債の計上が無い新日本建設、北野建設、第一建設工業を除いて集計

(担当: 研究員 郷治 卓真)

Ⅲ. 他産業との比較でみる建設業の企業規模と雇用

1 はじめに

今年4月から建設業においても時間外労働の上限規制が適用された。従来からの建設業の人手不足に加え、その労働時間数にも制約が生じ、建設業の業務の効率化、生産性向上が待ったなしの課題となっている。

業務の効率化、生産性向上を図るうえでは、業務のDX化、ICT施工の導入や従業員の多能工等の高スキル化が重要であるとされる。しかしながら、一般的に建設業は小規模な企業が多く、いわゆる一人親方等、雇用されていない就業者も多いとも言われ、設備投資や教育投資が困難なことも想像される。建設企業や就業者のおかれている状況を正しく理解しなければ、実効的な取組を進めていくことはできない。

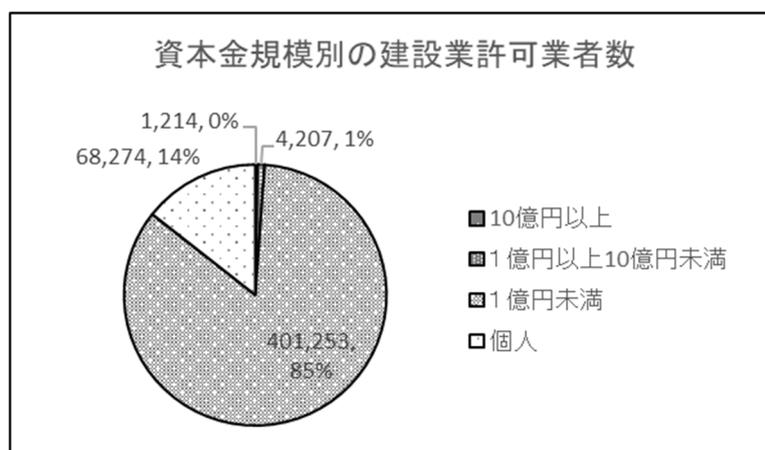
本稿では、このような問題意識のもと、しばしば言われる建設企業の規模や就業者の雇用状況について、他産業との比較を交え、政府統計等を用いて基礎的な整理を行った。なお、本稿の内容は筆者個人の見解であり、一般財団法人建設経済研究所の見解を示すものではない。

2 建設業の企業規模と雇用

(1) 資本金規模別の企業数

国土交通省の「建設業許可業者数調査」によれば、2023年3月末時点の建設業許可業者数は474,948業者である。この許可業者を資本金の規模別にみると、図表1のとおりであり、資本金1億円未満の法人が401,253業者(85%)、個人が68,274業者(14%)と、これらで全体の実に99%を占めている。中小企業法第2条は、建設業の場合、資本金3億円以下並びに常時使用する従業員の数が300人以下の中小企業者と定めているが、この基準を大きく下回る規模の企業がほとんどであることがわかった。

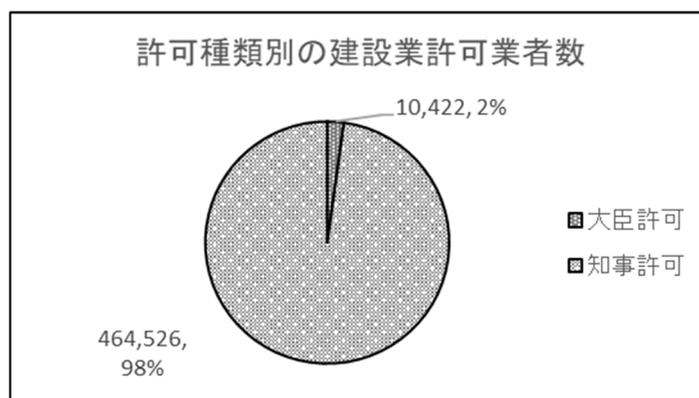
図表1 資本規模別の許可業者数(2023年3月末時点)



(出典：国土交通省「建設業許可業者数調査」を基に筆者作成)

建設業許可は複数の都道府県に営業所を設ける場合は国土交通大臣、1つの都道府県にのみ設ける場合は都道府県知事により許可が行われる。許可業者をこの区分別に整理すると、図表2のとおりとなり、都道府県知事による許可業者が464,526業者(98%)を占めている。この比率は全ての都道府県においてほぼ同じであり、建設企業の多くが特定の都道府県に根ざして事業を行っていることがわかった。

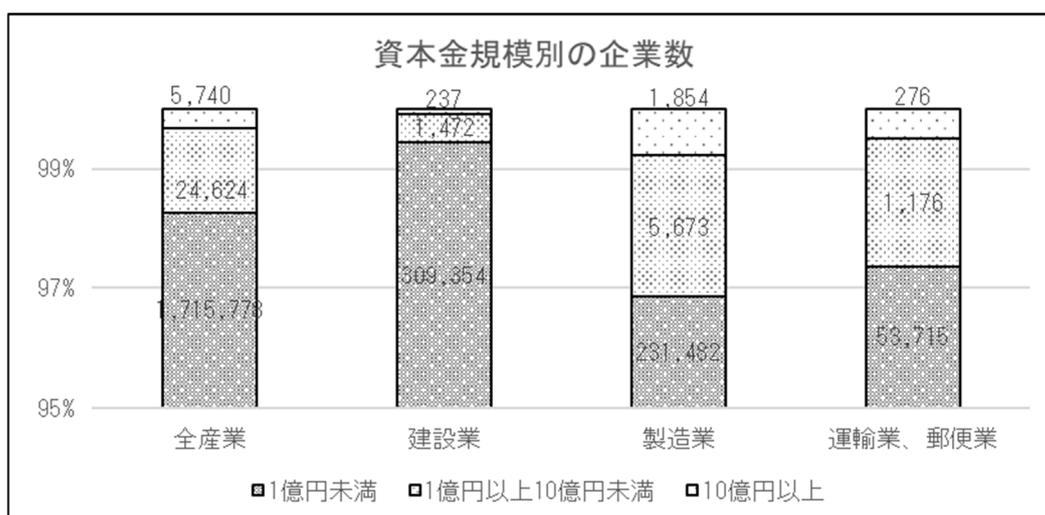
図表2 大臣・知事許可別の許可業者数(2023年3月末時点)



(出典：国土交通省「建設業許可業者数調査」を基に筆者作成)

資本金規模別の企業数について、経済産業省の「令和3年経済センサス」を用い、全産業、製造業、運輸業・郵便業と比較したところ、図表3のとおりとなった。グラフは各産業の企業数を資本金規模別に100%積み上げ棒グラフにしたものである。産業間の違いを見やすくするため縦軸を95%から100%に絞っている。建設業は資本金1億円未満の企業の割合が最も高いものの、他の産業でも同規模の企業が96%以上を占めており、資本金規模については、特に建設業に小規模な企業が突出して多いとは言えないことがわかった。

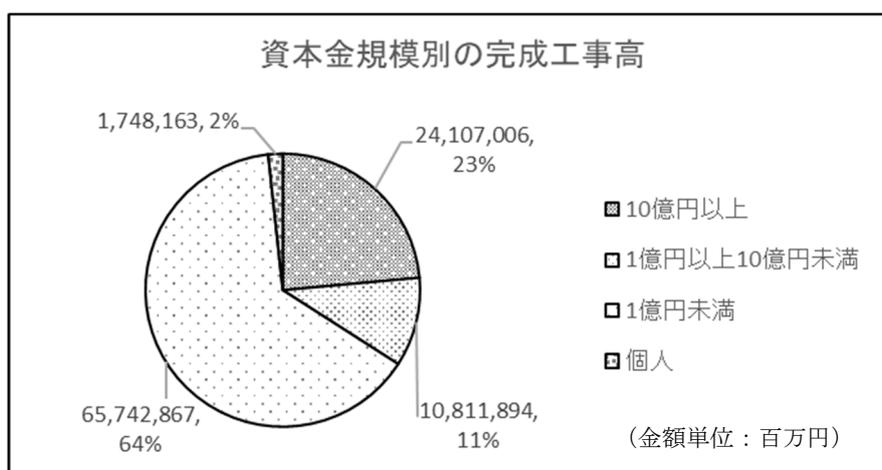
図表3 資本金規模別の企業数(2021年6月時点)



(出典：経済産業省「令和3年経済センサス」を基に筆者作成)

次に、建設企業の資本金規模別に完成工事高及びそれに占める下請負比率を確認した。国土交通省の「建設工事施工統計調査」によれば、建設業許可業者のうち2022年度に施工実績があった業者は376,959業者、うち総売上高の80%以上を建設工事完成高が占める建設業専門の業者は305,802業者であった。この専門業者の施工状況について、資本規模別に完成工事高をみると、図表4のとおりであり、資本金1億円未満の法人による施工が65兆円(64%)、10億円以上の法人が24兆円(23%)、1億円以上10億円未満の法人が10兆円(11%)であった。

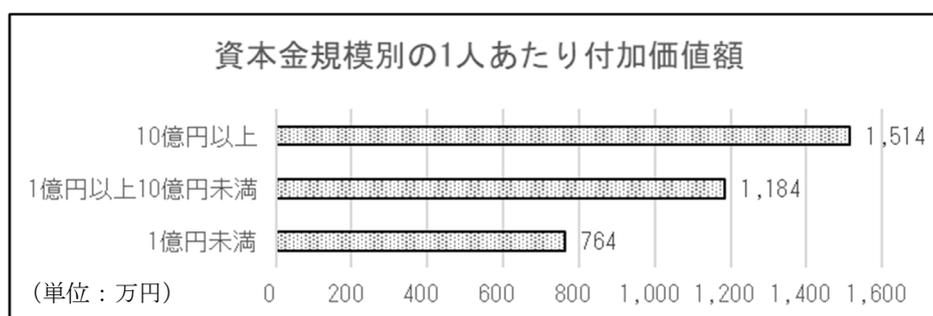
図表4 資本金規模別の完成工事高 (2022年度)



(出典：国土交通省「建設施工統計調査」を基に筆者作成)

なお、財務省の法人企業統計を基に、1人あたりの付加価値額¹を整理すると、図表5のとおりとなり、資本金10億円以上の法人は1人あたり1,514万円、1億円以上10億円未満の法人は1,184万円、1億円未満の法人は764万円であった。資本金規模が大きい法人ほど1人あたりの付加価値額が多く、10億円以上の法人は1億円未満の法人の約2倍であった。

図表5 資本金規模別の1人あたり付加価値額 (2022年度)

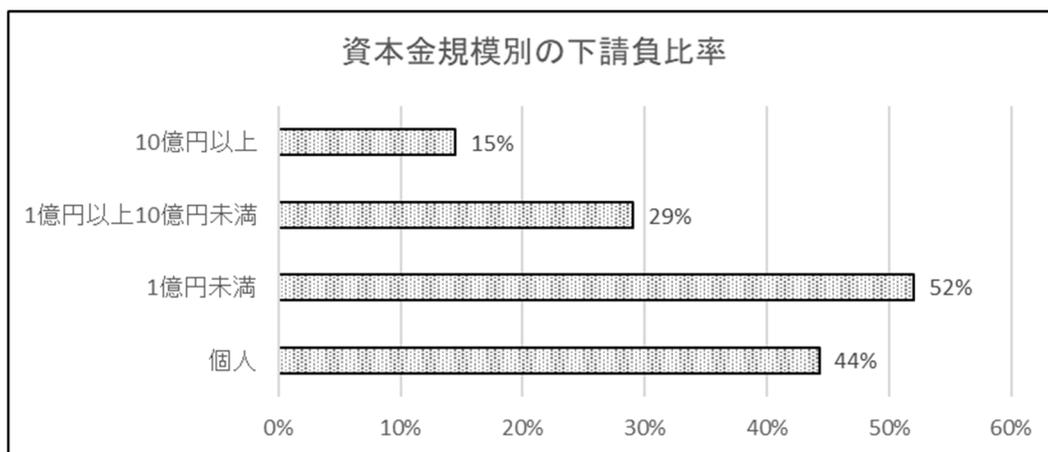


(出典：財務省「法人企業統計」を基に筆者作成)

¹ 付加価値額の算出式は財務省財務総合政策研究所ウェブサイトの「財務営業比率の計算」を参照された。 <https://www.mof.go.jp/pri/reference/ssc/results/calculation.htm>

また、資本金規模別の完成工事高に占める下請負完成工事高の比率は図表6のとおりである。資本金1億円未満の法人は52%、個人は44%、1億円以上10億円未満の法人は29%、10億円以上の法人は15%であった。先述したように、建設業は個人と資本金1億円未満の法人が許可業者の99%を占めているが、これらの業者は多く下請負工事に従事していることがわかった。

図表6 資本金規模別の下請負比率（2022年度）

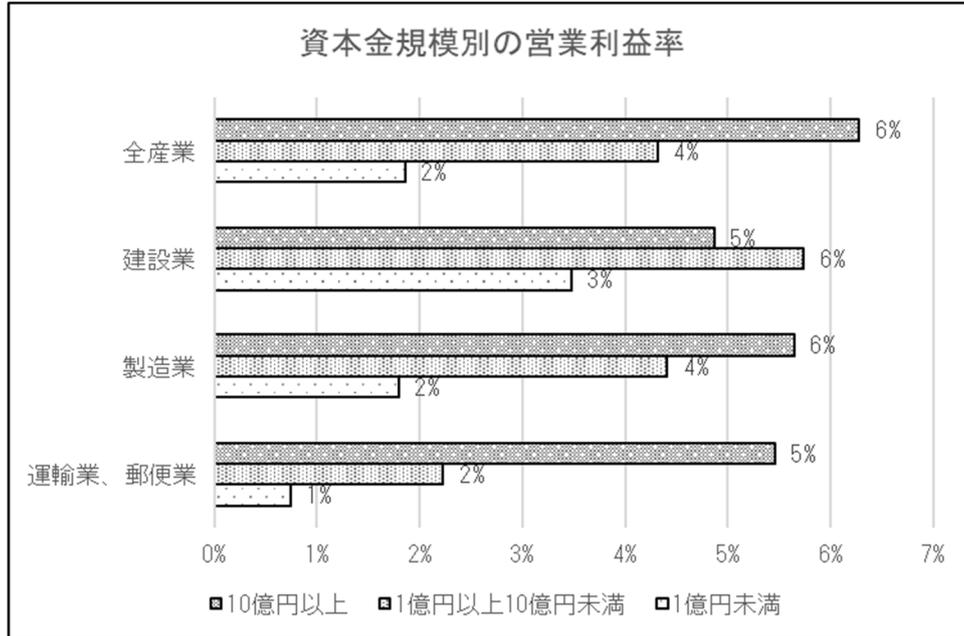


（出典：国土交通省「建設施工統計調査」を基に筆者作成）

次に、資本金規模別の営業利益率について、財務省の「法人企業統計」を用い、全産業²、製造業、運輸業・郵便業との比較を含め、次頁 図表7のとおり整理した。営業利益率は同統計の営業利益を売上高で除して算出している。建設業では、資本金1億円以上10億円未満の企業が営業利益率6%と最も高く、次いで10億円以上の企業が5%、1億円未満の企業が3%であった。1億円以上10億円未満の企業が10億円以上の企業を1%上回る結果となった。1億円未満の企業は3%と低いが、他産業と比べると、全産業や製造業の2%、運輸業・郵便業の1%よりも高く、特に建設業の小規模な企業の利益率が突出して低いとは言えないことがわかった。

² 本稿において、「法人企業統計」を基に確認した「全産業」とは同統計の「全産業（除く金融保険業）」を指しており、金融保険業は含まれていないことに留意が必要である。

図表7 資本金規模別の営業利益率（2022年度）



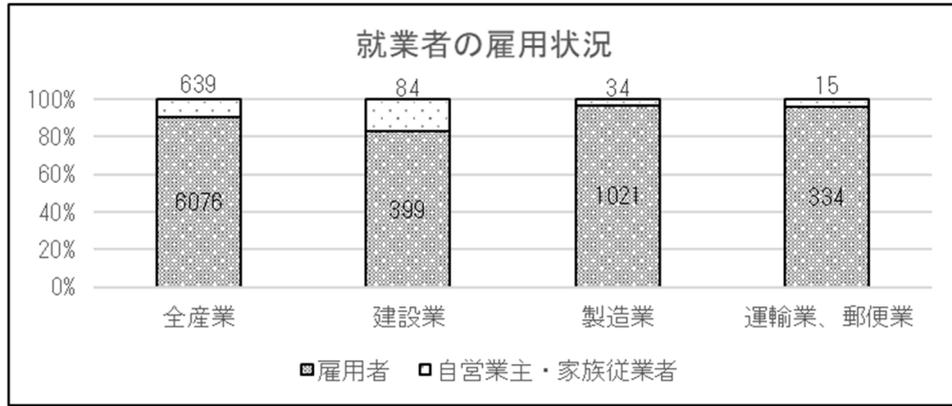
（出典：財務省「法人企業統計」を基に筆者作成）

ここまで、建設企業の規模に着目し、企業数や完成工事高、下請負比率、営業利益率等を確認し、許可業者の99%を個人や資本金1億円未満の業者が占めていること、それら業者の下請負比率は高く、営業利益率は相対的に低いことがわかった。しかしながら、小規模な企業が大半を占める構造や営業利益率が相対的に低いことについては、全産業や製造業等においても同様であり、建設業の特徴的な構造とは言えないこともわかった。

（2）就業者の雇用状況

次に、建設業就業者の雇用状況について、厚生労働省の「労働力調査」を用い、全産業、製造業、運輸業・郵便業との比較を含め、図表8のとおり100%積み上げ棒グラフで整理した。建設業では、就業者483万人のうち、雇用者が399万人（83%）、自営業主等が84万人（17%）であった。この自営業主等の割合は、製造業の3%、運輸・郵便業の4%、全産業の10%よりも大幅に高く、建設業の特徴的な構造であると言える。先述したように、建設業においては、いわゆる一人親方と言われる雇用されていない技能労働者が多くいると言われているが、その存在が自営業主等の割合の高さにつながっていると考える。

図表 8 就業者の雇用状況（2023 年）

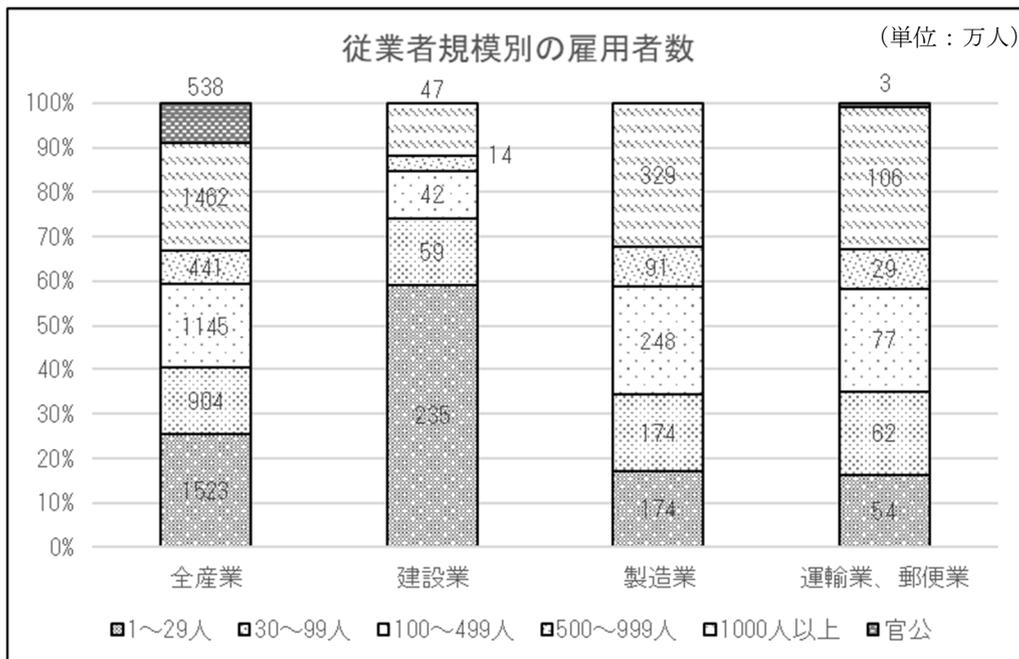


(単位：万人)

(出典：厚生労働省「労働力調査」を基に筆者作成)

就業者のうち雇用人について、従業者規模別に整理すると図表 9 のとおりとなる。従業者規模とは、雇用人が働いている事業所が属する企業にふだん勤めている者の数である。建設業では、雇用人 399 万人のうち従業員 1 人から 29 人規模が 235 万人 (59%) と最も多く、次いで 30 人から 99 人規模が 59 万人 (15%)、100 人から 499 人規模が 42 万人 (11%)、500 万人から 999 人規模が 14 万人 (4%)、1000 人以上規模が 47 万人 (12%) であった。1 人から 29 人規模の雇用人の割合は、製造業 17%、運輸業・郵便業の 16%、全産業の 25% よりも大幅に高く、建設業の特徴的な構造であると言える。雇用されていない一人親方等の自営業主も含めると、小規模な事業に従事する就業者はさらに多くなる。

図表 9 従業者規模別の雇用人数（2023 年）

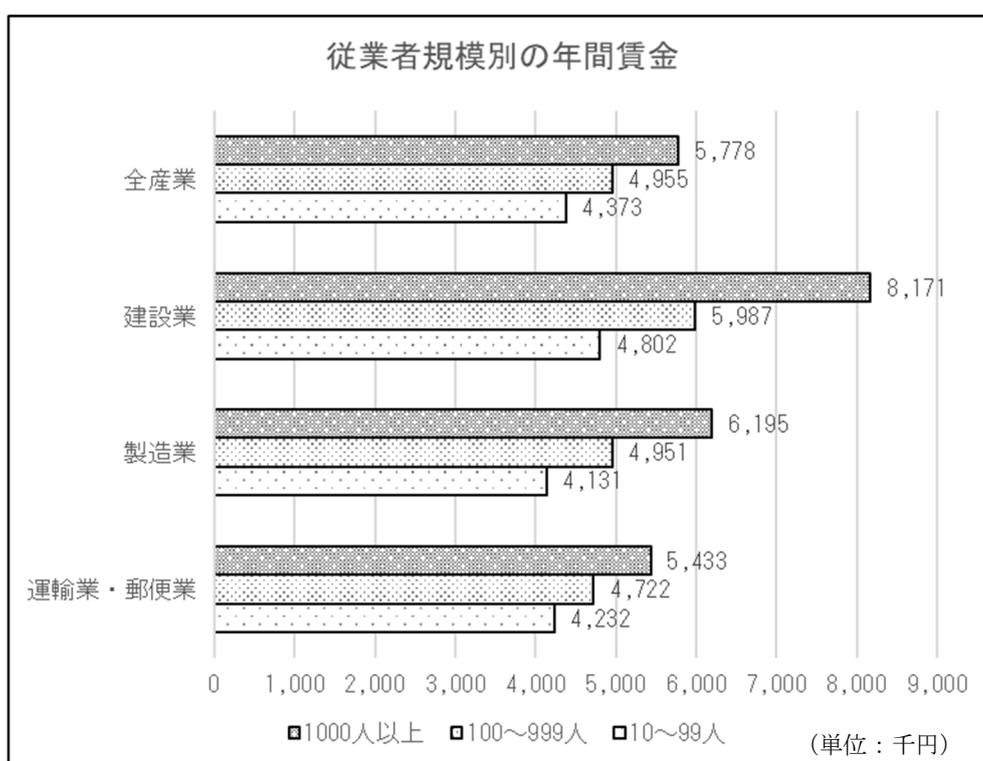


(単位：万人)

(出典：厚生労働省「労働力調査」を基に筆者作成)

また、雇用の賃金について、同省の「令和5年賃金構造基本統計調査」を用い、従業者規模別に整理すると図表10のとおりとなる。年間賃金は、同調査の「きまって支給する現金給与額」に12を乗じた額と「年間賞与その他特別支給額」を合算して算出している。建設業では、従業者1,000人以上の規模が最も高く817万円、次いで100人から999人の規模で598万円、10人から99人の規模で480万円であった。先述の規模別雇用者数を踏まえると、この480万円のなかに、雇用の約75%が集中していることになる。建設業はいずれの規模でも他産業より賃金が高いものの、このような雇用の偏在も念頭に理解すべきである。

図表10 従業者規模別の年間賃金（2023年）

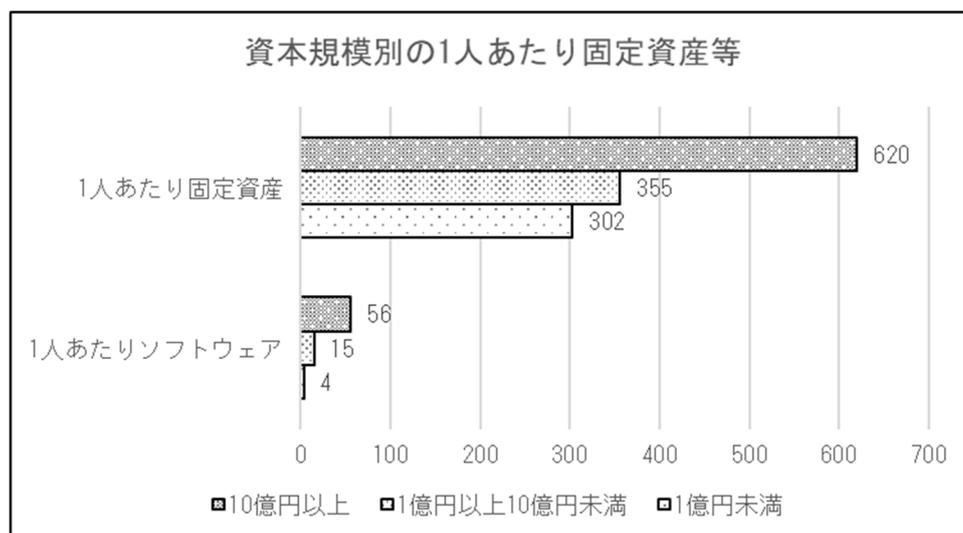


(出典：厚生労働省「令和5年賃金構造基本統計調査」を基に筆者作成)

なお、従業員1人あたりの固定資産又はソフトウェアの額について、財務省の「法人企業統計」を用い、資本金規模別に整理すると図表11のとおりとなる。1人あたりの額は、同統計の固定資産又はソフトウェアの額を期中平均従業員数で除して算出している。資本金規模が大きい企業ほど1人あたりの固定資産又はソフトウェアの額が大きい。1人あたりの固定資産は資本金10億円以上の企業が620万円であるのに対し、1億円未満の企業は302万円であり、2倍ほどの差がある。また、1人あたりのソフトウェアは10億円以上の企業が56万円であるのに対し、1億円未満の企業は4万円と、10倍以上の差がある。冒頭に述べたように、一般的に建設業の生産性向上策として、ICT建機やソフトウェアの導入による施工や事務の効率化が言われるが、1人あたりの額でこれだけの差があることから、

小規模な企業においては、そうした設備投資に十分取り組めていないことが想像される。

図表 11 資本規模別の1人あたり固定資産等（2022年）



（出典：財務省「法人企業統計」を基に筆者作成）

ここまで、就業者の雇用状況に着目し、従業者規模別の雇用者数や賃金を確認し、建設業は自営業主等の割合が高く、雇用者も小規模な企業に偏在していることがわかった。他産業と比べても、建設業の自営業主等や小規模な企業の雇用者の割合が大幅に高く、建設業の特徴的な構造であると言える。雇用者が小規模な企業に偏在していることは、相対的に低い賃金の雇用者が多いということでもあり、人材確保をしていく上で大きな課題であると考えられる。また、資本金規模別であるが、小規模な企業で1人あたりの固定資産やソフトウェアの額が少ないことは、古い建設機械による施工や煩雑な事務作業が行われている可能性が想像され、職場の魅力という観点からも課題がある可能性がある。

3 むすびに

本稿では、建設業についてしばしば言われる、小規模な企業が多いことや、一人親方等の雇用されていない就業者が多いこと等について、政府統計を用いて整理を行った。小規模な企業が多いことは他産業にも共通する構造だが、雇用されていない就業者の割合が高いこと、雇用されていても小規模な企業の割合が高いことは、建設業の特徴的な構造であることがわかった。

冒頭述べたように、業務の効率化、生産性向上を図るうえでは、業務のDX化、ICT施工の導入や従業員の多能工等の高スキル化が重要であるとされている。しかし、本稿で確認したように、建設企業の99%が個人又は資本金1億円未満の企業であり、雇用者の75%が従業員100人未満の企業に集中、一人親方等も多くいる構造を前に、どのような取組が有効であろうか。建設業は、特に建築工事にみられるように、分業化、専門分化が進み、重層下

請構造とも言われる現在の企業や就業者のあり方を構築してきた。しかしながら、これまで構築してきたこのあり方が、これからの建設業の生産性向上を難しくしているようにも思われる。設備投資や教育投資を行い、生産性を高めていくことが求められており、そのための財務基盤の強化等が重要である。幕末、徳川幕府が軍制改革に踏み切れなかったのは、武士の序列が従来の部隊編成の地位で決まっており、軍制改革は幕府の組織秩序自体を否定することにつながるからだとの指摘がある。環境に適応する上で、それまでの強みが弱みに変わった事例とも言えるかもしれない。

今後、さらに調査研究が必要だが、従来の構造にとらわれることなく、設備投資や教育投資、そして賃上げをしていく時代にふさわしいあり方を模索する必要があると考える。ひとつのアイデアとして、M&Aによる企業規模の拡大は有効な取組のように思われる。後継者不在による廃業も多いと聞くが、そのような企業を自然なかたちで統合し、企業規模を拡大し、強くしていくことは建設業全体の発展、持続につながるのではないかと考える。

(担当：研究員 木村 赳史)

今月の Monthly では、在中華人民共和国日本国大使館の奥本様にご寄稿いただきました。誠に有難うございました。中国の不動産市場では在庫が急速に増加している中、さまざまな政策で市場回復を試みているとのこと、今後の市場に注目していきたいと思います。

さて、2024年も気が付けば半年も過ぎております。建設業では2024年問題で、今まで残業で回していた部分を、どうやって補うかが注目されております。これからの人口減少社会に向けて、今まで各専門職の方が携わられてきた一つ一つの仕事を多能工として回せていけないかというお話も出てきております。私が配属されていたトンネルの現場では、元気なお爺ちゃん達で構成された鉄筋・型枠・コンクリート全てやっている精鋭部隊がおりましたので、多能工は既に存在しているのでは？とっておりました。しかし、土木と建築では、色々と段取りや仕事の進め方が違うようで建築の方に聞くと「そんな人間が存在するのですか？」と驚かれましたので、多能工は建築業界では難しいようです。

話は変わりますが、ゴールデンウィークにドイツへ訪れた所、友達が体調を崩してドイツの診療所に行く機会がありました。診療所の中に入ると、目の前にグランドピアノと作曲台があったので、「何故、そのような物があるのですか？」と聞きました。すると、お医者さんが言うには「僕は、作曲家兼お医者さんなんだよ」とウィンクして話されたので吃驚しました。作曲家兼お医者さん・・・それは、また凄い「多能工」だなと。

私もトンネルエンジニア兼何かになれないだろうか、と考えまして専務に今回の編集後記だけ我儘を聞いていただきました。それではご覧ください。「エンジニア兼漫画家」



(担当：研究員 宮川 結衣)