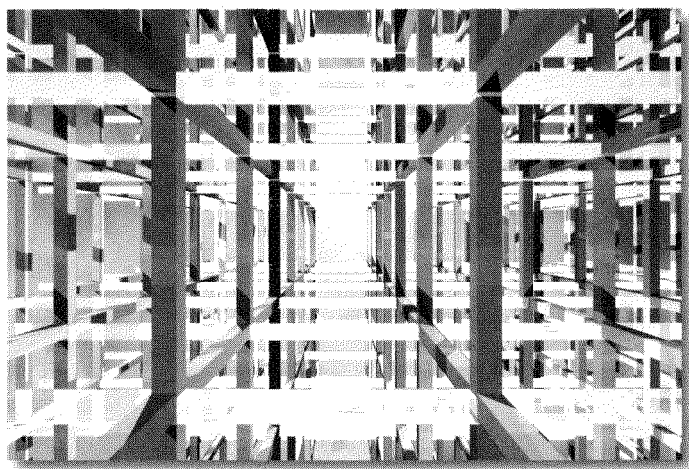


第2章

建設業を取り巻く現状



第2章 建設業を取り巻く現状

第1章では福島県経済における建設業の位置づけ、役割について考察し、建設業が福島県経済や県民生活に非常に重要な役割を果たしていることが明らかになったが、本章では建設業のおかれている現状について外部環境と内部環境から考察する。外部環境については本項では主に福島県発注工事の入札制度の変更について、内部環境についてはコスト構造分析を通して県内建設業の収益力について考察していきたい。

建設業を取り巻く外部環境については入札制度の変更のほか耐震強度偽装に端を発して建築確認事務を厳格化した建築基準法改正の影響、近年の公共事業の大幅な削減等も挙げられるが、県発注工事は平成18年度実績で約775億円と依然として大きな市場であること、今回の入札制度の変更は立場や捉え方によっては機会にも脅威にもなりうると考えられるため、入札制度の変更について取り上げる。

また、内部環境については多角化・新分野進出、後継者を含めた人材、施工技術、マネジメント力等が挙げられるがこれらの問題は定性的であり個社間においてばらつきが大きいことから、定量的に把握可能で業界全体を考察可能な財務面からのアプローチとしてコスト構造、収益性を分析することにより県内建設業の現状について考察したい。

1. 発注工事に於ける入札制度の変更

福島県では平成18年に発覚した県発注工事を巡る談合事件に伴い平成18年10月に「福島県入札制度検討委員会」を設置し入札制度の課題及び改革案の検討を行った。その結果同年12月に改革案が県に提示され、19年度からは原則として指名競争入札を廃止し、条件付一般競争入札を導入することとなった。

ここで、今回の入札制度の変更内容について見ていく前に公共工事の発注を巡る時代の流れを簡単に見ておきたい。公共工事の発注に関する規則としては明治27年3月に「土木請負ニ関スル競争入札心得書」、明治34年3月に「土木工事及び物品供給請負規則」ができこれらに基づき入札、契約が行われてきた。この時代は一般競争入札が基本であったと思われる。その後第2次大戦後の復興期には無秩序に請負施工が行われ、建設業の乱立を招いた。建設業者が急増したため競争が激しくなり不正工事や不正に低い請負金額での受注が発生し随所に混乱、弊害をもたらしたため昭和24年に建設工事の適正な施工の確保と建設業の健全な発展を図り、もって公共の福祉に寄与することを目的に建設業法が制定された。建設業法は時代の変化にあわせ数度にわたって改正された。そして昭和48年の第一次オイルショック以降は公共工事の抑制等から価格競争が激化、下請、資材業界に対するダンピングが発生し公共工事にも影響を与える事態となった。また昭和48年、中央建設業審議会で建設工事の入札制度の合理化対策が決定され完成工事高等の客観的事項、工事種類別工事経歴等の主観的事項も審査されるようになり、この頃より指名競争入札が採用されたのではないかとと思われる。ところで、福島県では昭和30年代より地元建設業者育成と地場産業繁栄の立場から県発注公共工事の地元業者優先参加の措置がとられている。この措置とは直接関係しないが、平成18年度からは入札価格のみではなく企業の技術力等も評価した上で落札者を決定する「総合評価方式」を試行している。

このように歴史を振り返ると幾度となく不正工事やダンピング等の問題が顕在化し、その都度入札制度等を変更し対応してきており、指名競争入札についても過去の歴史の教訓を踏まえて採用された制度であると考えられる。公共工事は大切な税金で賄われており発注価格を極力抑える事は当然であるが、同時に市民の日常生活の安全や地元経済の発展とも密接に繋がっているため単純に価格だけで割り切れない。これからも価格と安全そして地域経済への貢献の3要素が高い次元で融合する公共工事入札制度を研究していかなければいけない。

福島県発注工事の入札制度の変更概要は以下のとおり。

設計金額	平成 18 年度	平成 19 年度以降
24 億1千万円以上	一般競争入札	同左
3千万円以上 24 億1千万円未満	条件付一般競争入札 〈平成 18 年度対象工事〉 3千万以上一般土木工事等から抽出 3千万以上の橋梁上部工事	条件付一般競争入札
250 万円以上 3千万円未満	指名競争入札	条件付一般競争入札 但し移行期間として19年9月までは 指名競争入札

「福島県の公共工事に係る入札参加の手引(改訂版)」平成 19 年 9 月福島県総務部を参考に独自に作成
 なお、平成 18 年 8 月以降、条件付一般競争入札対象工事の中から一部抽出し総合評価方式を試行中。
 一般競争入札とは、入札情報(入札参加資格を含む)を公告して参加申し込みを募り、入札によって落札者を決める方式。

指名競争入札とは、指名競争入札参加資格者審査委員会において認定され、有資格者名簿へ登録された者の中から工事毎に入札参加者を工事等公所指名運営委員会が指名し、入札させ落札者を決める方式。

条件付一般競争入札とは、地域要件等を付した一般競争入札である。福島県の場合、入札参加者が 50 社程度となるように地域要件を付す方針である。

上記のように指名競争入札から 50 社程度が参加する条件付一般競争入札へ変更されるという事実を競争の激化と捉えるならばSWOT分析上の脅威となるが、参入機会の増加と捉えれば機会となる。

一般競争入札制度を導入すると不適格業者の不当な価格での参入が予想されるが、県は工事内訳書の提出義務付けと最低制限価格制度によって阻止する考えである。しかし、落札率は下表のとおり今年度に入り低下傾向にあるし、最低制限価格制度も地方自治法や会計規則等で予定価格の4/5～2/3の範囲と定められており、利益確保の最低ラインとは言い難い。

では現在の落札率で建設業者は利益の確保が可能であるのか次節のコスト構造分析で検証してみたい。

落札率の推移

(福島県のホームページより)

	18年度		19年度上期	
	件数	落札率	件数	落札率
指名競争入札	2,755件	93.27%	1,013件	87.63%
条件付一般競争入札	215件	89.57%	449件	81.95%

2. コスト構造分析

ここでは、各種の経営指標より県内建設業の収益状況を考察していく。

	全国	東北	福島県(資本金別)			
			合計	～10M	10M～50M	50M～
サンプル数	18,587	2,828	284	1	251	32
総資本経常利益率	2.2	1.1	0.9	0.2	0.6	1.2
売上高粗利益率	16.3	15.8	10.9	36.0	11.8	9.6
売上高経常利益率	1.8	0.9	0.8	0.2	0.5	1.2
売上高営業利益率	2.0	0.8	0.7	1.5	0.4	1.2
売上高販管費率	14.3	15.0	10.2	34.5	11.4	8.5
売上高人件費率	15.8	20.7	—	—	—	—
総資本回転率	1.2	1.3	1.1	0.8	1.2	1.0
自己資本比率	24.9	24.5	44.2	45.8	44.3	44.0

全国、東北の指数は中小企業庁の「中小企業の財務指標」の実数分析の数値、福島県の指数は(社)福島県建設業協会の「建設業の経営分析」、規模別1社平均財務諸表の数値に基づき各々算出。全て平成17年1月～12月に決算が到来した企業の数値。

上記の表から福島県の建設業の特徴を挙げれば以下のとおり。

- ① 売上高粗利益率、経常利益率、営業利益率がいずれも低く収益性が低い。
- ② 売上高販管費率も低く、固定費削減の努力は認められる。
- ③ 総資本回転率も低く、資本の効率性も劣る。
- ④ 自己資本比率は高く、財務基盤から見た安全性は高い。

以上を簡単に表現すれば、過去の利益の蓄積等から財務基盤はしっかりしているが現在は利益が確保しにくくなってきており過去の蓄積でやりくりしている。となるのではないだろうか。

そこで何故利益の確保が難しくなっているのか分析していきたい。

次の表は売上高に占める工事原価、販管費の比率を示したものである。

	福島県	東北	全国
労務費	(6.6)	11.8	7.7
外注費	(51.4)	36.0	39.9
その他売上原価	(28.1)	31.3	36.1
売上原価合計	89.1	84.2	83.9
販売管理費	10.2	15.0	14.3
合計	99.3	99.2	98.2
売上高(参考)	1,023M	395M	602M

中小企業庁「中小企業の財務指標」実数分析、(社)福島県建設業協会「建設業の経理分析」、規模別1社平均財務諸表に基づき算出。なお、福島県の数値は完成工事原価報告書の資料しかないため、労務費、外注費、その他売上原価は参考値。(完成工事原価報告書の数値)但し、傾向は十分把握可能である。

ここからは浮かび上がることは外注費の割合は際立って高いということである。

一般的には労務費(固定費)を抑え、外注費(変動費)で賄う考え方は受注の変化に柔軟に対応する有効な考え方ではある。しかし全国と比較した場合、労務費の割合に大きな差がないことから外注依存度の高さが収益力低下の要因となっていることが伺われる。そこで次に損益分岐点売上高分析を行ってみたい。限られた資料の中で行うので便宜的に

売上高・・・売上高、営業外損益

変動費・・・売上原価(除く労務費)

固定費・・・労務費、販管費、支払利息

とする。

(単位:千円)						
	福島県		東北		全国	
売上高	1,024,051	100	394,972	100	600,899	100
変動費	843,477	82.4%	285,601	72.3%	457,469	76.1%
固定費	179,520	17.5%	108,960	27.6%	137,683	22.9%
損益分岐点売上高	1,018,074	99.4%	393,488	99.6%	576,822	96.0%
安全余裕率		0.6%		0.4%		4.0%

福島県と東北の損益分岐点比率は99%台でまったく余裕のない状況である。しかし東北平均は固定費率が高く変動費率が低いいため固定費の変動費化により損益分岐点売上高を下げることも可能であると考えられるのに対し、福島県の場合は変動費率も十分に高く、これ以上固定費を変動費化することによって損益分岐点売上高を下げることは非現実的である。よって損益分岐点売上高比率は東北平均の方が若干高いが費用構造の違いから福島県の方がより深刻であると考えられる。

現在の費用構造では売上高が0.6%減少すれば赤字に転落してしまう状況であり、先に見たように落札率が

5ポイント以上も低下してしまえば売上高に占める県発注工事の割合が1割程度でも赤字決算に陥ってしまうことになり、建設業に与えるダメージは非常に大きい。

変動費から収益性の悪化を招いている要因についてもうひとつ、公共工事の見積りの基礎となる積算単価と実勢価格との格差が挙げられる。積算単価は毎年度公示され、年度内に大きな変動があった場合は改定される。しかし現在のように変化のスピードが速い時代ではなかなか追いつけない。ここに一例として混合油（ガソリン 20:オイル 1）の積算単価と（財）日本エネルギー経済研究所石油情報センターが公表している福島県のガソリン価格（ともに1リットルあたり）を示す。

	(単位;円)				
	4/1	5/1	7/1	9/1	11/5
混合油	139	127	131	135	135
ガソリン	130	137	142	144	149

混合油とガソリンはまったく同一ではないが、4月を除いて積算単価のほうが10円程度低くなっている。

以上のとおり福島県の建設業を収益面から考察した場合、全国と比較して低収益体質であり、この要因としては公共工事積算単価と実績価格格差もあるが、外注依存度の高さも要因のひとつであると考えられる。外注費の割合が高いということは、他地域よりも元請、下請け、孫請けの多重構造がより複雑であると考えられる。この構造は多くの建設業者とその雇用を守るために長年にわたって培われてきたものなのかも知れない。

しかし第1章で見たように公共工事額は平成10年度の513,959百万円から18年度には200,908百万円と約40%の水準まで減少した反面、建設業者数は平成8年度比で85%の水準にとどまっており、パイの大幅な縮小から公共工事をめぐる競争は非常に激しくなっている。そのうえ条件付一般競争入札は県をはじめ多くの市で導入される情勢になっており、落札率の一層の低下は避けられないものと思われる。従ってこの多重構造を変えられないのであれば、落札率の低下が収益の悪化に繋がり建設業全体としても死活問題となってしまう恐れがある。

建設業は公共工事等を通して災害復旧や市民生活の利便性向上等非常に重要な役割を担っている。その建設業が生き残っていくためにも、個社レベルでは収益体質を強化すると同時に積算単価と実勢価格の格差是正等制度の問題点については個社での対応に限界があるので業界団体が中心となって申し入れていくということが必要になってくるのではないかとと思われる。