

地域の建設業の実情に関する
緊急実態調査について

平成20年10月1日

国土交通省

目次

目次	- 1 -
I. ヒアリングの経緯等	- 2 -
II. ヒアリングの総括	- 4 -
III. 課題と対策	- 5 -
(1) 公共投資の拡大と利益の確保	- 5 -
(2) 金融の円滑化	- 5 -
(3) 入札契約制度(地方公共団体)	- 6 -
(4) その他	- 7 -
IV. 取組状況	- 8 -
(1) 既に実施済み	- 8 -
(2) 今後実施予定	- 8 -
(参考)	
[別紙1] 公共投資の拡大と利益の確保に関する建設企業からの主な意見	- 9 -
[別紙2] 金融面での建設企業からの主な意見	- 11 -
[別紙3] 金融機関からの主な意見	- 13 -
[別紙4] 地方公共団体の入札契約制度に関する建設企業からの主な意見	- 15 -
[別紙5] 保証事業会社からの主な意見	- 17 -

I. ヒアリングの経緯等

(1) 今回のヒアリング実施の経緯

建設業をとりまく環境は非常に厳しい状況にある。

建設投資の急速かつ大幅な減少や価格競争の激化に加えて、世界的な原油高による燃料油の著しい価格高騰、鋼材等の材料価格の値上がり、建設企業の経営環境に悪影響を与えているとともに金融機関の融資姿勢も厳格化している。

さらに、昨年夏以来のサブプライムローン問題に端を発して、不動産業の業況が急速に悪化している。今春以降、新興デベロッパーが相次いで経営破綻し、公共投資の減少からマンション事業等に活路を求めていたゼネコンの経営にも影響を及ぼしている。

また、建設労働者の労働条件の悪化と将来を担う若年労働者の減少も、課題となっている。

このように建設業を取り巻く状況が非常に厳しい中で、平成20年度上半期の建設業の倒産件数（負債総額1,000万円以上の法的整理に限る。帝国データバンク調べ）は1,633件を数え、前年同期比で約16%増と大きく増加している。今年に入ってから、多くの雇用を維持してきた地域の有力な建設会社の倒産も相次いでおり、地域経済の疲弊が著しくなっている。

以上のような状況を踏まえ、国土交通省では、地域の建設業の実情、金融機関の融資姿勢の把握等を行うため、全国9ブロックの建設業協会、地元金融機関等に対し緊急実態調査を実施した。

(2) 実施体制等

① 実施時期

平成20年8月上旬～9月上旬

② 実施体制

総合政策局建設業課・建設市場整備課の室長・官クラスの職員をヘッドに、各ブロックの建設業協会、建設会社、金融機関、保証事業会社等を実地訪問し、ヒアリングを実施。

ブロック	都道府県	実施日	主な訪問者
北海道	北海道	8月27～28日	入札制度企画指導室長
東北	宮城県	8月20～21日	入札制度企画指導室長
関東	群馬県	8月5、26日	建設産業振興室長
北陸	石川県	9月2～3日	労働資材対策官
中部	静岡県	8月26～27日	労働資材対策官
近畿	兵庫県	8月7～8日	建設産業振興室長
中国	広島県	8月21～22日	労働資材対策官
四国	香川県	9月8～9日	入札制度企画指導室長
九州	長崎県	8月18～19日	建設産業振興室長

II. ヒアリングの総括

建設業を取り巻く経営環境はかつてない厳しい状況にあり、特に今年に入ってからその傾向が顕著になっている。建設業は、地域の経済と雇用の1割を占める基幹産業であるが、建設投資の減少は、とりわけ公共事業への依存度の高い地方部で大きな影響となって現れている。また、各企業が一定の仕事量を確保しようとするために価格競争が一層激化し、利益率が押し下げられるなど企業の利益が圧迫されているという意見が強かった。

一方で、金融機関の融資姿勢が厳しくなっていると訴える声も多い。個別企業ごとに実態を踏まえたきめ細かい対応を求める声が多く報告された。

地方公共団体の入札契約制度については、総合評価方式の徹底や、ダンピング対策（最低制限価格・低入札調査基準価格の引き上げ、予定価格の事前公表の取りやめ等）、適切な地域要件の設定などに多くの声が寄せられた。

このほか、資材価格の高騰により利益が圧迫されているとの声や、デベロッパーの経営破綻に伴う連鎖倒産に対する懸念も出ている。一方で、人件費の切りつめのためのリストラは地方では難しく、また、若年労働者の入職者の減少等が続いているという声も寄せられた。

こうした厳しい状況に加え、道路特定財源の一般財源化や、改正建築士法、住宅瑕疵担保法の施行を控え、業界の将来に不安を訴える企業もあった。

以下、ヒアリング結果を項目ごとに詳述する。

III. 課題と対策

(1) 公共投資の拡大と利益の確保

多くの建設企業において、建設投資の削減に伴って仕事量が減り、将来の事業計画を立てることも困難になってきている。計画的な社会資本の整備・保全や、災害への対応のためにも、公共事業予算の確保・増額と地域企業の受注機会の確保を求める意見が最も強かった。

また、建設業の利益率（売上高営業利益率）は全体で1.6%、特に資本金1,000万円以下の企業に限れば0.1%という低い利益率であり、ダンピング対策の徹底を望む声が非常に多かった。具体的には、最低制限価格の見直しや予定価格の事前公表の取りやめ等である。また、資材価格の高騰も企業の利益率を押し下げる原因となっている。そのほか、現行の単品スライド条項の受注者負担（1%）の緩和、受発注者間の片務性の是正や、公共工事設計労務単価の引き上げを求める声もあった。

建設投資が減少する中で、企業数が多すぎるため、何らかの形の参入規制を設けるべきであるという声が寄せられた。一方で、今後の事業継続の厳しさ等から、新分野への進出支援や専門家による経営相談の充実や、早めの廃業ができるような手助けについての要望もあった。

⇒ [公共投資の拡大と利益の確保に関する建設企業からの主な意見は別紙1のとおり]

(2) 金融の円滑化

金融機関の建設企業に対する融資姿勢が厳しくなっていることについて多くの意見が寄せられた。

融資判断に当たり、1～3年にわたる事業計画（受注計画）を求められ、提出されていない場合や受注予定と異なる場合には融資を断るといった対応が行われていることもあるが、事業計画を過度に重視しないで柔軟に対応して欲しいという声があった。また、短期的な受注減による財務状況の悪化、手持ち工事の縮小といった理由で支援を停止したりせず、過去の工事实績、借入金の返済状況、現在の受注工事・継続工事等に対して適切な評価・配慮をして欲しいという声が最も多かった。

その上で、総合評価方式の普及・拡大等、最近の建設産業行政の方向性や建設業界の実情を斟酌した上でのきめ細やかな対応を求める意見が寄せられた。

⇒ [金融面での建設企業からの主な意見は別紙2のとおり]

建設企業と金融機関との相互の信頼関係の構築も望まれている。金融機関からは、建設企業は、原価管理、経費節減、資産処分の推進等の経営改善の努力や適正な会計経理の徹底を行う必要があるのではないかという声が、建設企業からも、金融機関は個別の企業を掘り下げて分析した上で、前向きな経営指導を行う必要があるのではないかとの声があった。

また、資金繰りの円滑化のために、公共工事請負代金債権の流動化の促進を要望する声が多かった。併せて、工事請負代金債権の流動化を希望する企業は危ない企業であるという地方公共団体の偏見の是正を求める声があった。

さらに、政府系金融機関の融資姿勢が厳しいという意見があった。中小企業庁の実施しているセーフティネット保証制度については、保証があれば融資しやすいとの声が金融機関の現場からもあり、今後も業種指定の継続や制度の拡充が望まれている。

⇒ [金融機関からの主な意見は別紙3のとおり]

(3) 入札契約制度(地方公共団体)

市町村に対する総合評価方式の普及拡大を求める意見が幅広く出された一方で、導入している市町村の制度への習熟度不足を指摘する意見もあった。

また、一般競争の拡大により県外企業の入札も増えている状況について、入札要件の設定の仕方が杓子定規であり、形式的に入札参加企業数を確保しているに過ぎない場合があるなどの指摘があった。

(1)でも述べたが、ダンピング対策について多くの要望が寄せられたのは、最低制限価格と低入札価格調査基準価格の引き上げ、予定価格の事前公表の取りやめ(事後公表への移行)である。さらに、積算能力がないにもかかわらず入札に参加する不良不適格業者等の排除に対しても要望が寄せられた。

いわゆる歩切り(予定価格を積算よりも低く設定すること)については、本年3月31日の、入札契約適正化法に基づく要請のなかで「厳に慎む」旨地方公共団体に対して要請をしているところではあるが、依然として市町村等では歩切りが行われていることから絶対にやめて欲しいとの声があった。

また、適切な地域要件の設定を求める声も強かった。

総合評価方式に関しては、「技術提案を行おうとすると一定の資金が必要」「発注者に提出する資料が多すぎる」などの指摘もあり、提出書類の簡素化等も必要とする意見があった。

⇒ [地方公共団体の入札契約制度の状況については別紙4のとおり]

(4) その他

地方公共団体による前払金の引き上げ(国並みの4割への引き上げ)や、工事請負代金の支払手続の迅速化に対する意見があった。

⇒ [保証事業会社からの主な意見は別紙5のとおり]

このほか、最近の鋼材、燃料油等の資材価格の高騰から、単品スライド条項の受注者負担(1%)の緩和を求める声があった。

また、マンション等の民間工事に参入している会社からは、不動産業の業況悪化によるデベロッパーの経営破綻の影響を懸念する声のほか、マンション工事の支払い条件は一般的に「テンテンパー」(契約時1割、中間時1割、完成時8割)が多く、また手形のサイトが長いなど支払条件が厳しいことから、こうした支払慣行の是正を求める声があった。

建設業が雇用の貴重な担い手となっている地方部では、しがらみや風評があり人員のリストラが難しいといった声や、厳しい労働条件とも相まって、若年層が入職してこない、入職してもすぐにやめてしまうなどの声もあった。

IV. 取組状況

(1) 既に実施済み

平成20年6月13日より運用ルールを定めていた、工事請負契約書第25条第5項に基づく「単品スライド条項」について、9月10日に、鋼材類及び燃料油以外の主要工事材料についても、地域や工事の内容によって工事請負代金額に影響を及ぼすほど価格が上昇している場合は、同条項を適用できるよう、運用を拡充した。

適正価格での契約の推進のための公共工事の入札及び契約の改善のため、9月12日に、以下の事項について地方公共団体に要請した。

- ・前払金制度の適切な運用
- ・早期発注
- ・支払手続の迅速化
- ・予定価格の事前公表の取りやめ
- ・適切な競争参加条件の設定
- ・最低制限価格・低入札価格調査基準価格の見直し
- ・不当な歩切りの禁止、予定価格の作成に当たっての資材等の最新の実勢価格の適切な反映
- ・単品スライド条項の適切な運用

経営支援緊急対策として、金融の円滑化、経営相談の強化や新分野進出支援の充実について、平成21年度概算要求及び20年度補正予算を提出するとともに、一部前倒して実施できるものについては措置する予定である。

中小企業庁のセーフティネット保証制度について、中小企業庁と緊密に連携を図りつつ、対象業種の拡大等に取り組んでいる。

(2) 今後実施予定

資金調達の円滑化のため、公共工事請負代金債権の流動化を行うこととし、本年11月より地域建設業経営強化融資制度をスタートする。

(財)建設業振興基金の債務保証と保証事業会社の債務保証を組み合わせることにより、工事の出来高を超えた未完成部分を含め融資を受けられるようにするなどの措置を講ずる予定である。

金融庁、中小企業庁等との連携も更に深めつつ、資金調達の円滑化に取り組む。

公共工事設計労務単価制度について、「公共工事設計労務単価のあり方検討会」における検討を継続し、年度内には結論を得る。

[別紙 1] 公共投資の拡大と利益の確保に関する建設企業からの主な意見

(公共投資の拡大関係)

社会資本整備を我が国の成長力強化のための国家戦略として最重要課題として位置づけ、公共事業予算の確保・増額、中小・中堅建設業の受注機会の確保を図ってほしい。

歩車分離、都市河川対策、耐震補強など必要な公共事業を積極的に実施すべきである。

三位一体改革で地方交付税が削減され、地方単独事業はほとんどない状況であり、財政状況の悪化している地方公共団体においても、地方単独事業も含めた社会資本整備が着実に進められるよう、交付税措置等により事業実施に係る財政負担の軽減措置を講じてほしい。

ここ 2 ~ 3 年は非常に厳しい状況であり、工事の減少により赤字受注をせざるを得ない。

公共投資の平準化を進めてほしい。

(利益の確保関係)

発注者が求めるサービス工事が利益を圧迫しており、受発注者間の片務性の是正が必要である。

最低制限価格の見直しや予定価格の事前公表の取りやめ等のダンピング対策を徹底してほしい。

最近の鋼材、燃料油等の資材価格の高騰から、単品スライド条項の受注者負担 (1 %) の緩和や対象資材の拡大をしてほしい。

建設企業がきちんと利益を出せるように予定価格をもう少し適正な水準にしてほしい。

(その他)

民間投資についても、資材価格の高騰や改正建築基準法の影響による住宅着工の遅れもあって、厳しい状況である。

道路特定財源の一般財源化や改正建築士法、住宅瑕疵担保法の施行を控え、不安である。

公共工事設計労務単価が切り下がっていく状況を何とかしてほしい。

マンション工事の支払条件は一般的に「テンテンパー」(契約時 1 割、

中間時 1 割、完成時 8 割)が多く、また手形のサイトが長いなど支払条件が厳しいことから、こうした支払慣行を是正してほしい。

[別紙2] 金融面での建設企業からの主な意見

(事業計画関係)

建設企業に対して、1～3年先までの事業計画の提出を求める等の要求を行い、事業計画を重視した対応が行われている。事業計画のみを過度に重視せず、現在受注している工事や、過去の工事实績等を勘案し、融資の可否を判断するようにしてほしい。

手持ち工事がとぎれたり、受注減による単年度の財務状況が悪化したりした場合に支援を停止しないで、過去の工事实績等を勘案し、融資の可否を判断するようにしてほしい。

(担保関係)

手持ち工事があっても、短期的な融資を受けられないといった事態がみられる。不動産等の担保にかかわらず、回収が見込まれる売上に対応する融資の申し込みには適切に応じてほしい。

融資の申込みに当たり、代表者の個人情報である個人資産の明細や学歴も新たに提出を求められ、代表者に対し定期預金を担保として要求された。

(融資の基本姿勢)

建設業は受注、請負産業であり、担保となるような不動産等の固定資産を持たないものの、受注すれば売上の回収が見込まれる。建設企業への対応を一律に厳しくするといった対応を行うことはせず、貸倒リスクの少ない工事や、一定の利益を確保できる工事の受注がある程度見込める企業については、正当に評価するなど、個別の建設企業の状況を見て融資の可否を判断するようにしてほしい。

総合評価方式の普及により、技術と経営に優れた建設企業は将来の受注見通しがある程度たてられるようになっているため、金融機関は、このような動きを踏まえ、技術評価点を参照して中小建設業者の技術力も勘案し、融資の可否を判断するようにしてほしい。

つなぎ資金、特に冬場の越年資金については従来どおり配慮してほしい。

従来、短期資金の借入れは地元企業ということで信用されていたが、工事契約書、受注明細書、資金繰り表の返済計画の提出を求められる。

(厳しい融資対応例)

長期借入金の返済が進んだにもかかわらず、減少分の貸し出しも短期資金の増額も断られた、既存の借入金を一旦返済すれば条件変更してまた融資する約束にもかかわらず、新しく資金を借り入れることができなかった

など、金融機関からの厳しい融資姿勢に建設業は苦しんでいる。

工事前払金の一部を金融機関への返済に充てるように要求された。

金融庁の審査が厳しいので、融資を厳しくせざるをえないと金融機関から言われている。

(不動産業との関係)

不動産業者で直近の決算が好調であったとしても、在庫水準や資産価格の下落リスクを過剰に捉えて、新規事業への資金供給を停止し、資産売却によってキャッシュを確保し、融資返済を迫るようになっている。

不動産業者が、借入金返済のために不動産処分にかかることにより、不動産価格が低下する。その結果、金融機関の「取引事例による担保評価額」が下落し、更に不動産を担保とした融資が出にくくなるという負のスパイラル現象が起きつつある。

現在の不動産開発は、キャッシュ・フロー重視、実需重視の事業計画と開発計画を持ち、建設会社も採算を重視して2～3年かかる各プロジェクトを推進している。一方、金融機関の担当者は2～3年で変わるため、短期間の環境激変に対して、建設業・不動産業者が不況抵抗力があるかを見定めないまま、「赤字決算であり、短期キャッシュ・フロー不足のため支援続行不可」とすることがある。

融資申し込みに対する回答が、資金が実際に必要な日の直前となる場合がある。実際に不動産取引のための融資を直前に謝絶され、多額の違約金を支払い、そのために特別損失を計上し、赤字に転落した結果、他の金融機関の融資姿勢も厳しくなり倒産に至った事例がある。

融資引き上げや短期融資の折り返しができない理由が、借り手にとっては説明不十分であり、納得できないケースが多い。

(その他)

政府系金融機関の低利融資は、もっと審査を緩やかにしてほしい。

中小企業庁のセーフティネット保証制度の拡充が望まれる。

[別紙3] 金融機関からの主な意見

(建設業界全般について)

公共事業の減少に加えて、資材価格の高騰、ダンピング受注、改正建築基準法等により建設業の経営状況は悪化している。

建設企業の業況の波の周期が早くなっているのを感じる。1年前と比べてどうかというより、先月と比べてどうかをみている。

(融資の基本姿勢について)

建設業に対する融資判断の基準を厳しくしていることはなく、以前と変更していない。建設業の業況の悪化により、基準をクリアする企業が少なくなっただけである。また、工事の減少により、融資の対象が減っただけである。

建設業に限らず、融資継続の判断基準は、「当該企業の事業継続性の有無」である。建設企業について具体的にいえば、必要最低限の受注高が確保され、今後も受注が見込まれること、固定費を賄えるだけの工事利益を確保できること、仮に赤字でも黒字化可能な実現性のある経営改善計画が策定されていること、である。

融資の審査に当たっては、昔からの取引があるといったことは特に考慮せず、新規の企業と同じように審査を行い、手持ち工事や決算状況、キャッシュフロー等を1件ごとに慎重に審査している。

建設業は一般的に年度途中での損益状況の把握が難しく、実態把握が難しい。このため、資金需要の発生要因が正当な運転資金によるものか、赤字や資産の焦げ付き等によるものか判別しにくい。

デベロッパーの倒産や収益悪化の影響で、建設業の回収条件悪化等が顕著であり、建設企業への融資は1件ごとに慎重に審査している。

長期の運転資金については、なぜ必要なかをチェックする。担保などの条件を付け、将来の収益で弁済できるか判断する。

(経営改善について)

個々の企業の規模に見合ったリストラや遊休不動産等の処分を行い、債務圧縮を行うべきである。

民間発注者との支払条件を改善し、出来高に応じた受け取りを徹底する必要がある。

建設企業に会計事務所を紹介したり、月次ごとにわかる決算をつくる体制づくりはお手伝いしたりしている。

(その他)

中小企業支援協議会などの公的な場で経営相談を受ける場の充実、公共工事等の支払いの平準化、中小企業庁のセーフティネット保証制度の充実を望む。

行政は公共事業の拡大と制度融資の拡充に取り組むべきである。

公共工事債権の流動化が行われれば効果があると思う。また、流動化に積極的な企業が評価されるよう業界の意識を変えていく必要がある。

[別紙 4] 地方公共団体の入札契約制度に関する建設企業からの主な意見

(総合評価方式の徹底)

総合評価方式の導入は評価するが、価格の優位性がまだ強い。技術評価の点数で差がつかず、逆転現象がほとんどない。

地方公共団体（特に市町村）での総合評価方式の導入が進んでいない。
ランク付けの根拠も不明であるし、技術提案の実施状況のチェックができていない。

総合評価方式では、技術提案を行おうとすると一定の資金が必要となり、工事を取れても結局赤字となってしまうことがある。

(ダンピング対策の徹底)

本社経費を含めると予定価格の90%でもやっていけない。低入札調査基準価格の85%は厳しすぎる。

予定価格の事前公表で、積算もできない企業が仕事をしている。予定価格の事前公表をとりやめ、低入札工事をガラス張りにしてしわ寄せを明らかにするべきである。

地方公共団体の最低制限価格を引き上げて欲しい。 工事实績も過去10年で一律に判断しないでほしい。

市町村の歩切りがひどいので、絶対にやめてほしい。

(不良不適格業者の排除、地場産業の育成)

災害対応など地域に貢献する企業をもっと評価してほしい。

発注者別の評価点（主観点）の導入を積極的に推進してほしい。

技術的に施工できない場合を除き、地元の工事は地元企業へ優先して発注してほしい。

入札要件の設定の仕方が杓子定規で、多数の企業が入札に参加している。市町村は一般競争入札を導入しているが、不良不適格業者も多数参加している。

(その他)

建設企業がきちんと利益を出せるように、予定価格をもう少し適正な水準にしてほしい。

積算の根拠となる単価が実勢価格と合っていない。積算体系に問題があ

る。現場管理費は率計上ではなく積み上げでやるべきである。

提出書類の削減など、入札事務を簡素化してほしい。

公共工事設計労務単価が切り下がっていく状況を何とかしてほしい。

[別紙5] 保証事業会社からの主な意見

(建設企業の経営、入札契約制度について)

最近の建設業の状況は厳しく、特に代表者が個人資産を担保に借り入れたり、役員給与を半分にして未払いにしている企業が増加傾向にある。

保証実績はピークから相当落ち込む一方、保証事故は確実に増加している。

発注者からの低入札案件の保証会社への照会（半年内の手形の不渡りがないか、手形のジャンプがないか、民事再生の動きがないか等）が増加している。

地元企業では、総合評価になかなか対応できないのが実態である。

借入金の返済が進んでいない企業が多い。過去のコンサルの指導によるのか、資産を処分すると銀行から金を借りられないと担保のない企業は考えているのではないか。

(前払保証制度について)

前払保証については、市町村によっては前払率が30%のところがあり、また国同様の40%であっても限度額を設けており、40%全額が支払われていない場合がある。

中間前払制度はあまり使われていない。申請すると発注者がいやな顔をする場合もあると聞いている。書面で審査できるが、実際は細かく審査するようだ。

前払保証は基本的に断らないが、契約保証はより厳しくみている。前払金の使い方が荒く、使い込んだところは状況が悪すぎて民事再生の対象とならず破産となるケースが多い。（例：関連資材会社に支払いを行い、バックさせているようなケースが見受けられる。）

(金融機関の融資姿勢について)

落札率が低くなり、建設企業の経営はますます苦しくなっている。短期で赤字を出していると、将来黒字転換すると銀行にうまく説明できないため、融資を受けるのが厳しくなっている。