

# 主要建設資材の流通実態に関するアンケート調査結果について

建設省建設経済局労働資材対策室資材係長

みずの ひろつぐ  
水野 浩次

## 1 はじめに

建設省では、「公共工事コスト縮減対策に関する行動指針（平成9年4月4日策定）」および「経済構造の変革と創造のための行動計画（平成9年5月16日閣議決定）」に基づき、建設資材の生産・流通の合理化・効率化を図るため、平成9・10年度に実施した建設工事に使用される生コンクリート、セメント、建設用鋼材、砕石、アスファルト合材の流通と商慣行に関する実態調査のフォローアップと資材調達コスト縮減に向けた取組みについての調査結果の概要を紹介する。



## 2 調査の方法

建設資材（生コンクリート、セメント、建設用鋼材、砕石、アスファルト合材）のユーザーである全国の建設業者（平成9・10年度アンケート対象建設業者）延べ928社に郵送によるアンケート調査を実施した。



## 3 アンケート調査の回収結果

### (1) 回収状況

	有効配布数	回収数	有効回収率
セメント・ 生コンクリート・ 鋼材	467	296	63.4%
砕石・ アスファルト合材	461	317	68.5%
合計	928	613	66.1%

### (2) 企業規模

資本金1億円以上の大企業が約4割を占め、資本金1億円未満の中小企業が約6割を占めている。特に資本金5,000万円未満の企業は、全体の5割を占めている。



## 4 調査結果の概要

アンケート調査のうち、特徴的な事項として次に示す。

### (1) 購入窓口

資材調達の購入窓口は、生産・流通が大手メーカーにより行われている鋼材以外は、「本社購買担当部での一括購入」から、「現場での対応」が増加している。流通価格を縮減するためには、一括購入が有利と想定されるものの実際は、価格面よりも現場での柔軟な対応を重視する傾向にある（図 1～5）。

(2) 契約方法

契約方法では、鋼材以外は現場対応が増加したことから、より簡単な方法を採用する傾向が強くなり、「メモまたは口頭」で済ますケースが増加している。鋼材は、「本社購入担当部での一括購入」

が増えたことで、契約書を用いる方法が増加している（図 6～10）。

また、大手企業では契約書を用いる傾向が高くなっており、資本金規模により二極化の方向に向かっている。

図 1 セメント

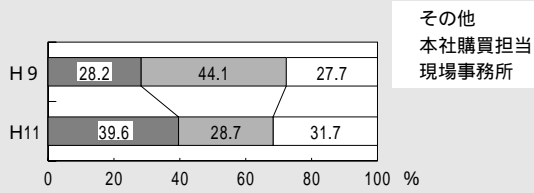


図 6 セメント

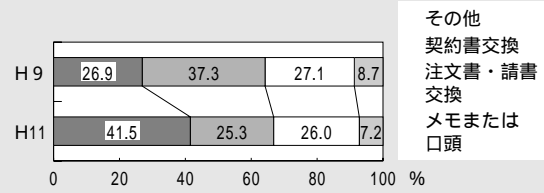


図 2 生コンクリート

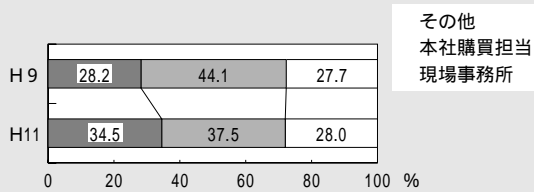


図 7 生コンクリート

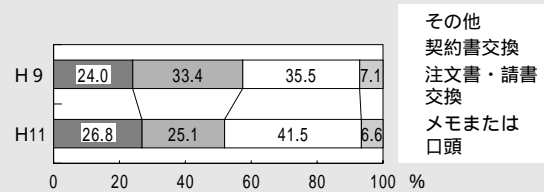


図 3 鋼材



図 8 鋼材



図 4 砕石

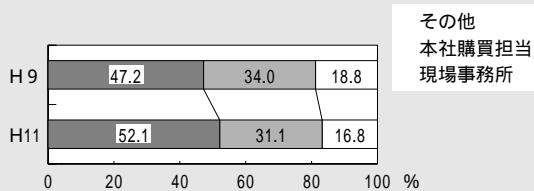


図 9 砕石

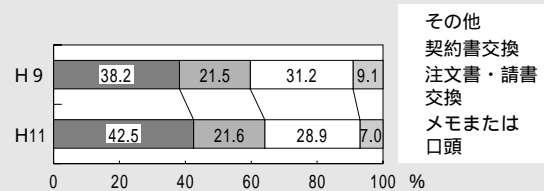


図 5 アスファルト

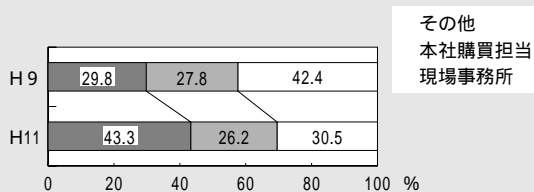
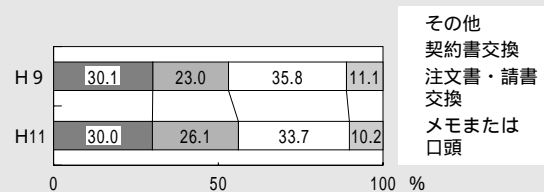


図 10 アスファルト



(3) 支払い方法

支払い方法に関しては、すべての資材で現金・小切手の割合が増えており、手形による場合でも、振出日から現金化可能日までの日数（手形サイト）は短縮傾向となっており、現在の経済情勢を反映して支払い条件が厳しくなっていることを示している（図 11～15）。

図 11 セメント

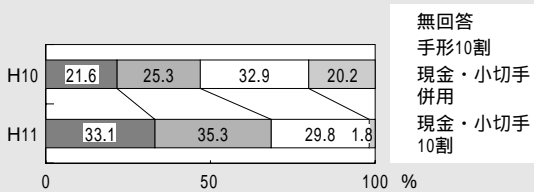


図 12 生コンクリート

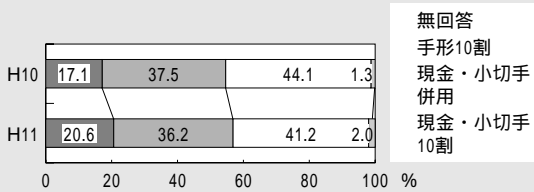


図 13 鋼材

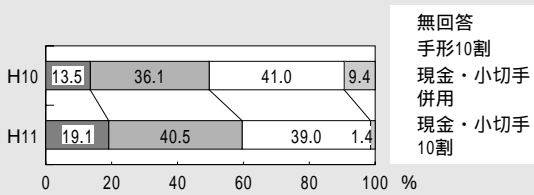


図 14 砕石

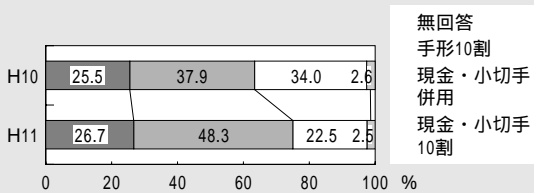
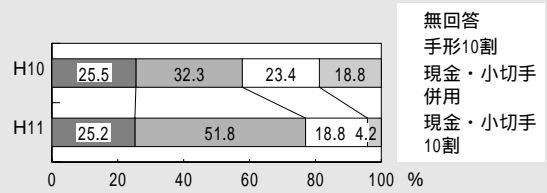


図 15 アスファルト



しかし建設省の通達指導（下請契約における代金支払いの適正化についての通達）を超える「121日以上」は前回調査と比較して減少したものの全資材において約6～7%存在している（図 16～20）。

図 16 手形振出日から現金化可能日までの日数（セメント）

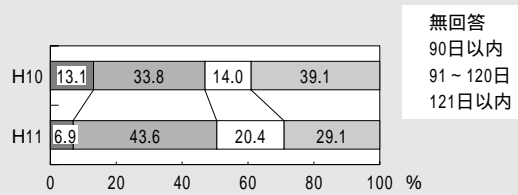


図 17 手形振出日から現金化可能日までの日数（生コンクリート）

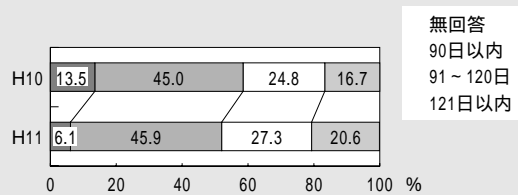


図 18 手形振出日から現金化可能日までの日数（鋼材）

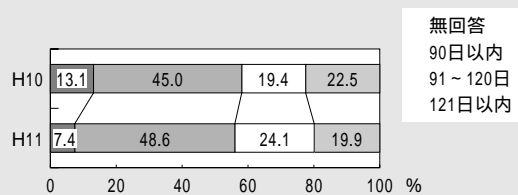


図 19 手形振出日から現金化可能日までの日数 (砕石)

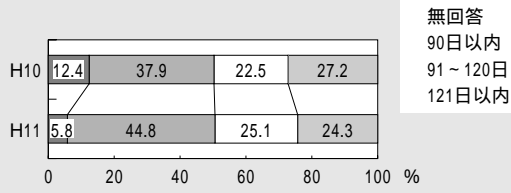
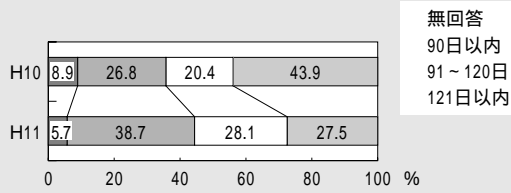


図 20 手形振出日から現金化可能日までの日数 (アスファルト)



(4) 価格決定

価格決定に関しては、協同組合（共販体制）の影響力が大きい生コンを除く4資材はユーザー側の意向が強まる傾向にあり、景気低迷によるいわゆる買い手市場の傾向となっている（図 21～25）。

図 21 セメント

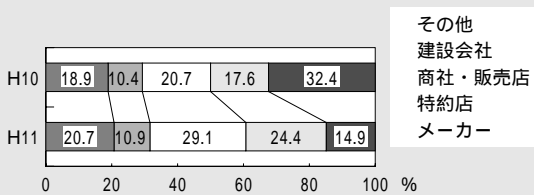


図 22 生コンクリート

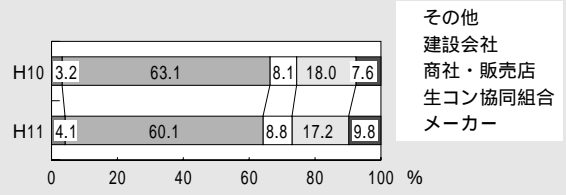


図 23 鋼材

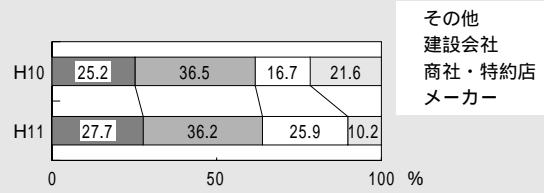


図 24 砕石

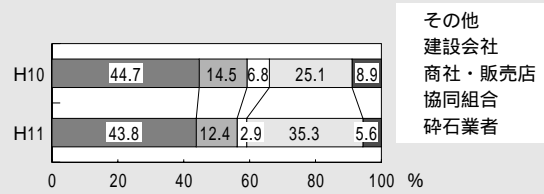
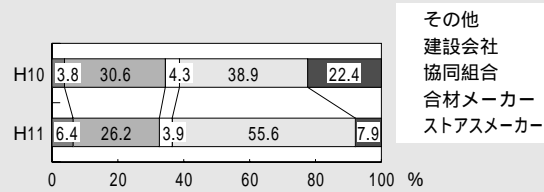


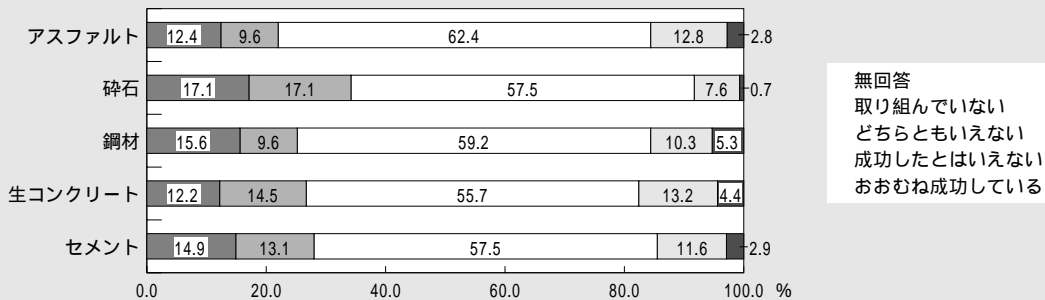
図 25 アスファルト



(5) コスト縮減

調達コスト縮減の取組み成果としては、すべて

図 26 コスト縮減の取組み成果



の資材で「どちらともいえない」が過半数から6割近くを占めている状況にある(図 26)。そうした中でも、大手企業ほど成果を挙げており、「複数会社に見積提出」、「新規取引先の開拓」といった取引機会の拡大・拡充の取組みに縮減効果が見られる(図 27, 28)。

コスト縮減に向けた今後の課題として、規制緩和や規格の簡素化とともに、販売側の協力を得ることが期待されている。特に建設業者の立場が弱いと認識されている生コンクリートや鋼材について、取引ロットの小さい中小企業は、大量購入で価格交渉に強みがある大手と比べて、社内体制の不備からその能力が低く、そうした課題を解決するために建設業者団体による団体同士の価格交渉を望む声が大きくなっている(図 29)。

## 5 おわりに

今回の調査は、全国の建設業者延べ930社を対象に調査したものであり、調査結果が全体の実態をあらわしているものではないこと、地域によって実態が異なること等に注意していただきたい。また、調査結果を踏まえて、問題と思われる点については、引き続き関係省庁と連携して商慣行の改善に向けて取り組んでいきたい。

さいごに、調査実施にあたって協力をいただいた(社)日本土木工業会、(社)全国建設業協会、ならびにアンケートにご回答いただきました企業に対しまして誌面を借りて御礼申し上げます。

図 27 おおむね成功している(資本金別)

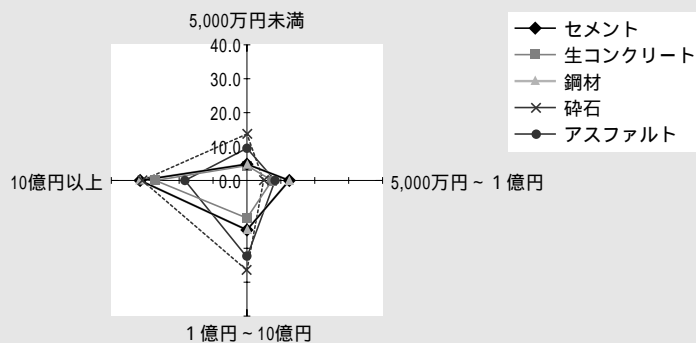


図 28 成果を挙げた取組み(複数解答)

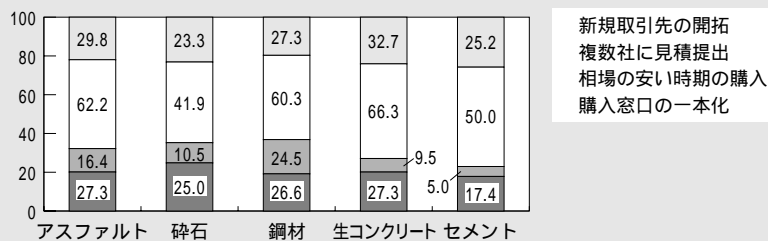


図 29 業界や行政に期待する方策(複数解答)

