



2014年8月期

年内の建築価格は高止まり

公共事業の前倒しで人手不足に拍車

佐藤隆良 サトウファシリティーズコンサルタンツ代表

今年の下半期も建築プライス高騰は続きそうだ。住宅需要は、個人消費回復の遅れもあって減少は避けられず、来年の増税に向けた駆け込み需要もあまり見込めないと、佐藤隆良氏は予測する。(本誌)

今年の上半期(1~6月)は、建築着工床面積が6701万㎡で前年同期と比べて4.0%減少したのに対し、建築プライスは上昇した(図1)。

需要減少の内訳をみると、民間住宅で消費増税前の駆け込み需要による反動減が大きい。政府は、その反動減による景気腰折れ対策として2014年度の公共事業予算の前倒しを求めており、自治体は4~6月の第1四半期で約45%を執行。着工床面積は20.2%増となった。

需要は減速しつつあるが、深刻な人手不足が続く中で、例年に比べても速いペースで公共事業予算が執

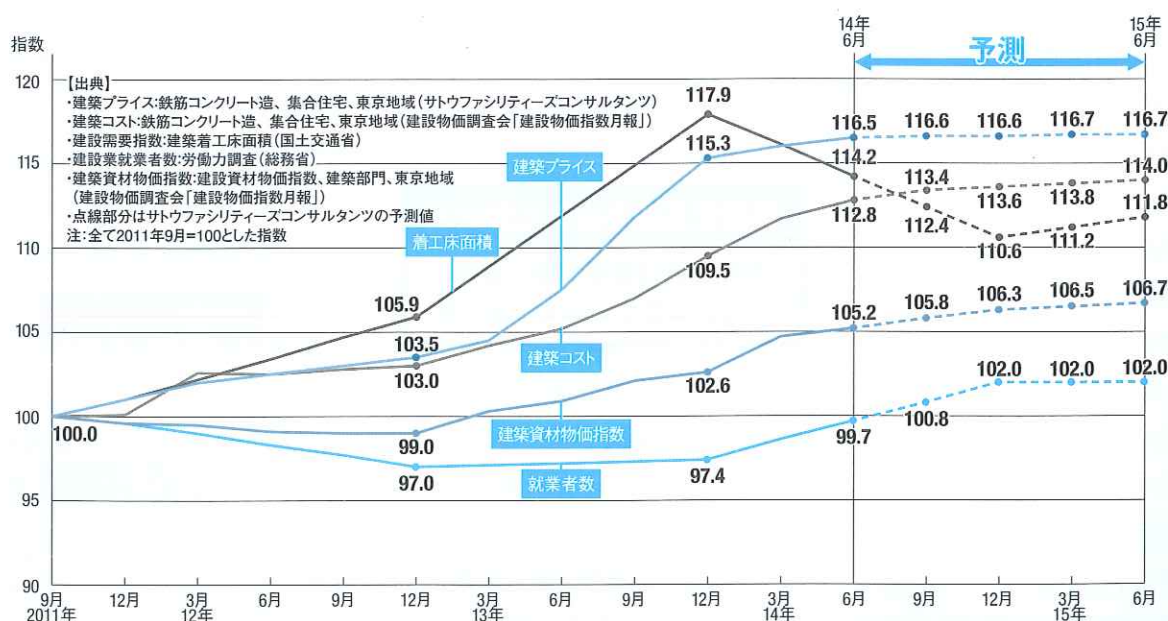
行された。そうすると施工者側の手持ち工事が集中するため、前回(5月25日号)の連載記事で予測した建築プライスのピークを後方修正した。

再増税前の駆け込みは期待薄

- 住宅着工面積は前年比8.5%減
- 非住宅への投資は堅調

住宅の需要減が建築業界に与えるインパクトは大きく、秋以降の建築

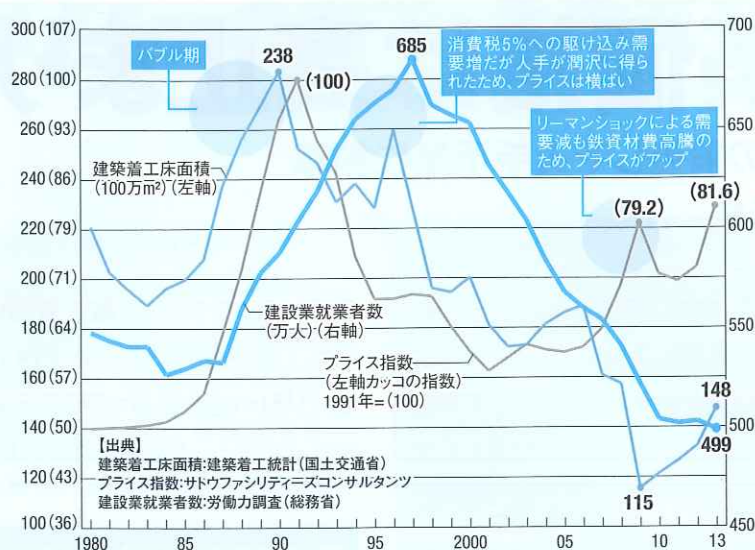
〔図1〕コストとプライスは年内高止まりの公算



着工床面積が減少しても、深刻な人手不足のため、受注残の解消にはなかなかつながらず、建築プライスが下がる気配はいまだ見えない(資料:19ページまで特記以外はサトウファシリティーズコンサルタンツ)



〔図2〕労働者数は需要とプライスの変動に追従して動く



需要を示す着工床面積を追うように建築プライス変動し、それと1年以上のタイムラグがあって就業者数が動く。昨年来の需要増、プライス急騰を経て、建設好況はほぼ1年間続いている。そのため、近く労働者数の増加が期待できる

プライスの変動は、住宅の需要がどこまで落ち込むかがポイントだ。

国は、駆け込み需要の反動減対策として、住宅ローン減税対策を講じているが、その効果には疑問符が付く。しかも、国は15年10月に10%への消費増税を検討しているが、13年のような駆け込み需要があるとは考えにくい。

なぜなら、個人消費の回復が遅れ、金利や地価の先高観が強まったことなどに加えて、需要の多くを13年に先食いした感があるからだ。今年の住宅の年間着工面積が減少することは避けられず、前年比8.5%程度の減少と予測する。

民間非住宅では、首都圏を中心に再開発事業が旺盛で、商業施設や

事務所などの大型工事が今年中に続々とスタートする。13年は民間非住宅への投資が久々に活発化した年だったが、今年もそれにほぼ匹敵し、着工床面積は前年比1.0%減の5170万 m^2 と予想する。

建築費高騰を招いた需給差

- 労働者数は需要変動に連動
- 大手と中堅で手持ち工事に差

建築コストが高止まりしている背景には、建設労働者数の激減と、需要の急増が重なって需給ギャップが拡大したことが関係している。

今回、過去の労働者数と需要の増減を重ねてみたところ、連動していることが分かった〔図2〕。ただ、その動き

は極めて遅く、需要増から1年以上の期間を経て、やっと労働者数の増加につながる。

13年の建設業就業者数は約500万人と1年間ほぼ横ばいで推移。公共工事設計の労務単価の引き上げ効果や建設好況がほぼ1年続いていることを考えると、急激な増加はなくとも、今年中に510万人前後になると予想される。ただし、型枠工、鉄筋工などの専門職人の不足は依然として続くだろう。

前回の連載記事で、建築プライスの下落兆候の指標として着工床面積を就業者数で割った数字を紹介した。その分岐点は27 m^2 /人。今年の年間建築着工床面積は1億3850万 m^2 と予測しており、仮に510万人の就業者数で割ると、27.2 m^2 /人となる。もし今後、着工床面積が1億3500万 m^2 を下回る場合、あるいは、労働者数が520万人を超える場合は需給ギャップが収束し、プライスのピークを迎える可能性は十分にある。

もう1つ考慮すべき需給ギャップは、元請け建設会社の手持ち工事量だ。建設会社の規模によって手持ち工事量が異なり、建築プライスに差が生まれる。

例えば、大手5社の決算発表と国土交通省の建設工事受注動態統計調査をもとに計算すると、14年3月末時点における平均の手持ち工事月数は大手5社と準大手・中堅45社の間に4カ月の差がある〔図3〕。

つまり準大手・中堅は、年内に完成する物件が多いということだ。そのため、準大手・中堅が主に手掛ける、中規模の集合住宅の建築価格は、夏以降、緩やかに上昇し続けるものの、15年は落ち着いて横ばいで推移。15年第2～第3四半期にピークを迎えると考え。

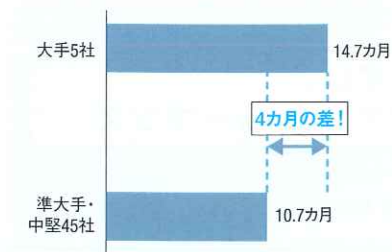
大手と一部の準大手については、今後2～3年の長期にわたる大型工事を潤沢に抱えている。そのため、建築価格は上昇傾向が続き、15年末以降にピークとなりそう。

市場調査で実勢価格を把握

- プライスの乖離で事業中止も
- 市場価格水準は自ら確認

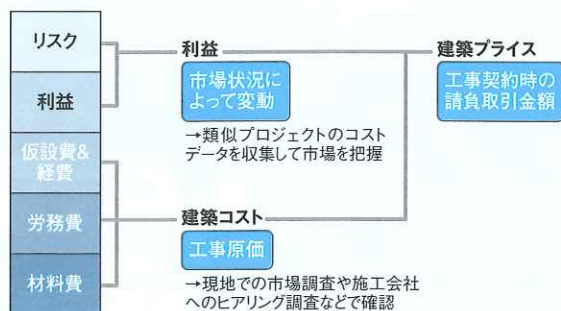
最近、設計者から「単価を積み上げて予算を出したが、施工者の入札価格は2割も上回って出てきた」、「設計事務所では実勢価格がつかめない」などの声が聞かれる。設計者

〔図3〕建設会社の手持ち工事月数



手持ち工事月数とは、調査期日の未消化工事高を、同日までの12カ月平均の施工高で割った数字のこと。準大手・中堅のほうが完成間近な案件が多いことが分かる(資料: 大手5社発表の決算内容と国土交通省「建設工事受注動態統計調査」をもとにサトウファシリティーズコンサルティングが作成)

〔図4〕市場調査で建築プライスを把握する



コストとプライスは決定する取引対象やタイミングがそれぞれ異なる。積算単価の積み上げのみではプライスと合わないため、ヒアリング調査するなどして市場価格水準を把握することが重要だ

が材料費や労務費などを細かく積み上げて建築費を算出しても、施工者側の見積価格と大幅なズレが生じ、契約に結びつかないケースが増えている。最悪の場合、事業の延期や中止も発生している。

そこで設計者に重要なのは、コストとプライスの違いを整理して考えることだ(図4)。

プライスとは、発注者と元請け会社との取引価格、つまり工事契約時の請負取引金額。施工者は市場状況やリスクをにらんで請負価格を算定するので、市場相場で大きく動く。コストは、下請け会社が行う時点での工事原価。従って、コストを積み上げても、市場価格であるプライスとは合わない。

こうした状況では、発注者や設計者にとって、設計の段階から、市場価格の水準をより確実に把握することが欠かせない。

情報を収集・把握するには、まず現地での市場調査から始めるべきだ。その地域での入札価格水準や入

札不調の頻度、物価の動き、労働者不足の状況などを確認。コスト上昇の著しい躯体工事に関連する資材や労務費は、念入りに調査する必要がある。

続いて、現地の施工者に聞き取り調査をする。型枠工や鉄筋工などの職人不足の状況や労務単価、資材コストなどを確認し、概算工事費に反映させる。鉄骨、設備工事、カーテンウォールなどは、専門工事会社や資材メーカーに聞き取り調査し、見積もりを徴収して実勢市場価格を確認する。

同時に、直近のプロジェクトの実績工事費内訳書も収集しよう。計画案件に似ているプロジェクトのコストデータは、市場価格を知るうえで極めて有力な情報ソースとなる。

佐藤 隆良(さとう たかよし)



1946年生まれ。69年法政大学工学部建築学科卒業。93年にサトウファシリティーズコンサルティングを設立。建築のコストマネジメントを専門とする。これまでに中部国際空港、プラダジャパン、ニコラス・G・ハイエクセンターなどのプロジェクトに参画した

