

# 東京五輪開催を最大限に 日本経済の成長へ結びつけるには

みずほ総合研究所  
主任エコノミスト  
**徳田秀信**  
Hidenobu Tokuda



## 東京五輪関連の インフラ・プロジェクトは十兆円超

リオ五輪が閉幕し、今後は四年後の東京五輪に向けて、さまざまな準備作業が加速していくと考えられる。東京五輪の準備作業には、政府部門から産業界、さらにはボランティアまで含めて多様な主体がかかわることになるが、その中でも大きな位置づけを占める事業が、建設業界の担うインフラ整備である。二〇二〇年までの間に、首都圏では、競技施設の整備（国立競技場の建替えや日本武道館の改修など）といった東京五輪に直接関連するプロジェクトが予定されているほか、観光客の利便性を高めるため

に、交通インフラや宿泊施設の整備なども計画されている。

みずほ総合研究所は、こうした東京五輪と直接・間接に関連するインフラ・プロジェクトについて、総額で十兆円を上回る規模になると試算している。既に具体的な金額が判明している道路・鉄道・空港などの交通インフラ整備案件だけでも二〜三兆円に上る。さらに五輪開催を契機とした都市再開発や通信インフラ整備、および宿泊施設や飲食店の観光客対応が進むことで、民間投資の大幅な押し上げも見込まれよう。また、世界中の注目が集まる東京五輪は、東日本大震災後の防災強化をアピールする絶好の機会でもあるため、公共施設や商業施設の耐震化

の人手不足がさらに深刻化することであろう。

建設業の労働力を確保するうえで、最もネックとなるのは賃金である。実際、アベノミクスが開始された二〇一三年以降についてみると、震災復興の加速や大規模な経済対策によって建設投資が大幅に増加したにも関わらず、建設業の賃金（他産業と比較した相対賃金）上昇が十分ではなく、その結果、建設業の就業者数はほぼ横ばいにとどまった。長期的な視点で見ても、建設業の賃金は相対的な低下が目立つ。就業者数が増加トレンドにあった一九九〇年代までは、建設業の賃金は全産業の平均よりも高かったが、現在ではほぼ全産業の平均並みとなっている。

建設業では受注時期（労務単価を含んだ工事単価の決定時期）から工事時期（人材確保時期）までにラグがあるため、人材確保に必要な労務単価の設定が難しくなる傾向がある。こうした問題に対処するために、最近では、例えば公共事業の分野において、最新の労務単価や資材価格を反映させた予定価格の設定といった取組みがなされている。今後もうこうした取組みを徹底することで、賃金引き上げによる建設業界の人材確保の円滑化を支えていくことが、発注者側である政府や産業界全体に求められるだろう。その際には、特に賃金水準が低めに設定されている下請・孫請企業の賃金上げ原資を十分に確

保できるように、重層的下請構造の全ての段階において、円滑な工事単価の引き上げを進めることが重要である。

### 就業者の確保のみでは限界。 生産性向上の取組みも重要に

日本全体の労働力人口が減少する中では、建設業の賃金改善等による就業者の確保だけで建設需要を満たすことは困難であり、労働生産性の改善も不可欠な取組みといえる。

建設業の労働生産性向上に向けて、近年では工業化手法（建設部材を工場生産）の採用拡大やロボット活用などの技術研究開発が進められており、一定程度生産性の改善に寄与することが期待される。しかし、単品受注生産が主体であり、大量生産に適さないという建設業の特性からすると、建設工程における技術革新のみで生産性向上を図ることは容易ではない。

他方、政府において、公共事業の実施時期を柔軟に設定し、民間と合わせた建設工事量の平準化を進めることは、生産性向上の有効な対策となるだろう。工事量の繁閑の差が小さくなれば、ピーク時に必要な労働力を抑制できるとともに、人材・機材の稼働率を高めることで、生産性の向上に資することになる。現在も、年間工事量を平準化させる工夫はなされているが、

より長期的に工事量の平準化・安定化を達成するために、基金などの仕組みを用いた複数年度予算の活用を進めるべきであろう。

### 五輪後を見据えた対応も 忘れてはならない。M&Aを含む 戦略的な海外事業の展開が鍵

なお、以上のような東京五輪に向けた人手不足対策と同時に、忘れてはならないのが、五輪後を見据えた戦略の構築である。長期的にみると、国内建設需要の高い成長は期待しづらいため、海外での事業拡大を戦略的に進めていくことが重要になる。特に、日本の建設業界が注目するアジア圏では、引き続き建設需要の拡大が予想されるほか、TPP発効後は、参加国の政府調達市場の開放も見込まれる。

日本の建設業は、コスト・工期削減やインフラ長寿命化につながるような技術・ノウハウを有しており、これらはアジア圏の新興国市場開拓においても、通用するものである。このような技術・ノウハウを、関連機器メーカーと連携の上で強化することで、海外展開を有利に進めることができると思われる。また、海外事業展開を加速させるために、潤沢な投資余力を活かし、強化したい地域・分野での展開を補完するようなM&Aの実施も検討すべきであろう。