

図2 売上総利益率の推移 (8社平均)

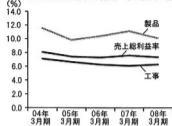
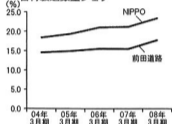
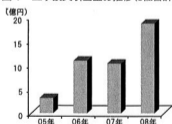


図3 大手2社のアスファルト合材製造数量シェア



(注) 日本アスファルト合材協会の集計と両社の業績から推計。NIPPOの05年3月期以前は道路工場の生産分を含む。

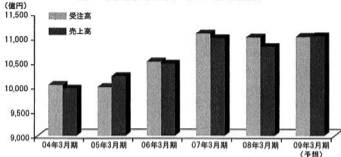
図4 工事損失引当金の推移 (8社合計)



工事部門の利益率は、前期の約0.7%で改善した。総合評価の取り組み(日本道路)などが奏功した。ただし、赤字見込みを事前に会計処理する工事損失引当金の計上額が前期の1.8割増えるなど課題も残る(図4)。

低採算の押し出し工事の存在は利益率の伸びに要因に働いている。改善傾向が続くかは楽観視できない。

図1 受注高と売上高の推移 (8社合計)



## グラフで読む 道路舗装会社の決算

は理想的(ある舗装会社役員)

「受注高が売上高を上回るの急工業、大成ロテック、東亜道路工業、NIPPONコーポレーション、日本道路、前田道路の8社を対象に、主に単体決算の数値を使って分析した。

売上高の先行指標となる受注高は、04年度を底に、05、06年度と連続して年率5%を超過す伸びを記録。前期も前期の比に比べて微減ながら1兆1000億円台の水増しを維持した(図1)。

道路舗装会社(8社)の2008年3月期決算は、堅固な受注を背景に売上高がほぼ前期並みの水準を確保する一方、営業利益は原油価格の高騰を製品価格に転嫁し切らなかったことが響き、2桁の減となった。今期は売り上げと利益の両面で回復を見ても企業が多いものの、道路特定財源の行方や、原油価格のさらなる高騰を不安要素も抱える。道路舗装会社の決算のポイントを多クラフ化し、今後の方向性を示す。

## 工事損失引当金急増など課題も

な状況であり、8社中6社が今期の売上高を前期増と計画する(図5)にもなっている。

ただし、売上総利益は前期の期約の水準(7.3%)に逆戻りした(図2)。

原油価格高騰の影響を大きく受けた製品部門が、前期の引から1.1%落ち込み、足を引っ張った。「アスファルト合材」も単品タイトの適用案に加えても「日本道路建設」も「(日本道路建設)などの関係部門とともに、「今期は製品への価格転嫁に注力する」(青木淳孝、NIPPONコーポレーション)など各社ごとの取り組みがどこまで徹底できるかが問われる。

また、アスファルト自材の製造数量は、NIPPONコーポレーションと前田道路の大手2社のシェアが4割を超えた(図3)。

# 高水準受注で売上高堅調

## 利益回復のカギ 製品部門

図2 販売費および一般管理費の推移 (8社合計)

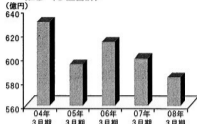


図3 売上高営業利益率の推移 (8社平均)

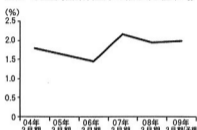


図4 有利子負債の推移 (8社合計)

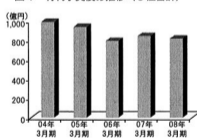


図6 利益剰余金の推移 (8社合計)

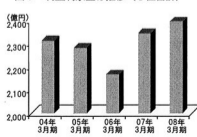
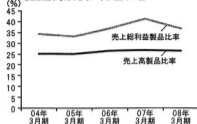
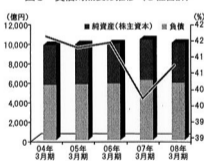


図1 売上高と売上総利益に占める製品部門の比率 (8社平均)



## グラフで読む 道路舗装会社の決算

図5 貸借対照表の推移 (8社合計)



## 自己資本比率4割超、財務基盤は強固

手持りの経営資源を生かし、いかに収益性を高めるかが改めて問われていた。

自己資本比率は、前出道路の71・4%を筆頭に、全体でも41・8%とゼネコに比べて高水準にある。安定配当の傾向が強く、稼いだ当期利益の多くは利益剰余金に回っており(図6)。それが自己資本比率のさらなる上昇につながっている。

「20年度は合材部を中心に84億円を設備投資する(前出道路の低迷に支保保有価証券の評價面といった影響を受けながらも、総資産の額や純資産の比率は安定している)。

本業の収益性を表す売上高営業利益率の平均は、2007年3月期に前期の平均比0・7割増の2・2%に回復したが、前期比1・9%に低下した(図3)。

今期は2・0%を予想する。当期利益は、大型の損失処理がなくなったため、全社が黒字となり、前期の期に比べて74・6%増えた。貸借対照表は強固な財務基盤が目を引く。有利子負債比率はNIPP Oコボレーション・前出道路が無借金経営を維持し、全体でも5年間で17・4%減った(図4)。

## 高まる製品への利益依存

# 経営資源の有効活用が課題

道路舗装会社は、工事と製品の両輪体制である点が、ゼネコの経営と大きく異なる。道路舗装8社の決算を過去5年分を分析すると、売上高に占める製品の割合はほぼ変わらないのに、売上総利益に占める比率は大きく伸びたことが分かる(図1)。

工事の利益率が低下する一方、前期も2・5%圧縮したものの、製品部門が安定した収益を生み、売上総利益率の低下を補い切れず、営業減益となった。人員費を巡っては、一部で全初任給の引き上げを検討する動きはあるが、「アセスアップは考えていない」(N P P O コボレーション)や「10%なる1スラムを検討中」(道路舗装会社社ト)など厳しい状況が続く。

前期も2・5%圧縮したものの、

製品部門が安定した収益を生み、

売上総利益率の低下を補い切れず、

営業減益とな