

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF  
CONSTRUCTION AND ECONOMY

# 研究所だより

No. 54

'93 7

## CONTENTS

I. 米国経済の最新動向	.....	1
ニューヨーク事務所長帰朝報告(要旨)		
II. 日米建設協議および米国の公共事業について	.....	13
III. 欧州建設市場の動向(1)	.....	18
～ユーロコンストラクト 93.6		
IV. ニューヨーク事務所から	.....	33
——米国経済と住宅市場——		
——トップ設計企業経営調査——		



財団法人 建設経済研究所

RICE

〒106 東京都港区麻布台二丁目4番5号 ヲニック39森ビル

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

保存用

# I. 米国経済の最新動向

沢本ニューヨーク事務所長帰朝報告（要旨）

当研究所の沢本守幸ニューヨーク事務所長が一時帰国したのを機会に、去る4月5日、東海大学校友会館において、建設関係者を集めて帰朝報告会が行われた。

## 1. 超高層ビル爆破事件

ニューヨークというところは、何が起こっても不思議でない。

私の入居するビルは10車線の道路をはさんで世界貿易センターの真正面にあるが、現地時間93年2月26日（金）12時18分に、その世界貿易センタービルで爆破事件が起きた。

当時、轟音とともにかなり振動もあったが、「また発電所の変電機の爆発か。」と思って、それほど気にも止めなかった。2時ごろ外へ出てみてみたら、道路に救急車、警察の車、消防車などが100台以上並んでいたため事の重大さがわかった。

4時頃になり、「今日は早く帰れ。」とのアナウンスがあり、理由を聞くと、広報室のアメリカ人は、「発電機が壊れたらしいから、こちらも電気を節約しろということだろう。」という。帰宅し、夕方のテレビをみると、自動車エンジンが破裂したらしいとのことで、夜になってはじめて「テロだ。」ということになった。このように今回の事件では、情報伝達が極めて遅かった。

『ビルの管理センター』には家賃が入らないため、家賃の安く設定される下の階、特に地下に置いてある。だから、地下駐車場を爆破されると、管理センターがやられてしまって避難のアナウンスすらできなくなってしまったのである。

ここでいろいろ学ぶべきことがある。

まず、避難、誘導のアナウンス施設、電気系統が一挙に破壊されてしまったということである。

本来エレベーターは、どんな小さなビルでも補助電源で1台か2台動くはずである。しかし、新聞によれば、補助電源が地下にあり、そばを通る水道

管が破裂したことから補助電源が水をかぶり、エレベーターはまったく動かない。排煙装置も空調設備もやられた。

結局、5万人以上入居するビルのアキレス腱がやられてしまったわけである。

この事件後、市内の著名なビルには爆破通告などのにせ電話が入ったりしたため、いずれも、安全対策についての緊急会議などを行っている。また、テロにねらわれる国の企業なり、大使館の入っているビルは、守衛の数を増やしたり、あるいは従来からあった身分証明書の提示などを強化したりしている。

また、拡声器、ラジオ、携帯電話といったものを上層階に置くなど、施設面の簡単にできることをまずやって、火災対策、避難対策、そして補助電源の位置の見直しといったこともやっている。

ニューヨークの空室率は現在ミッドタウンでも18%近く、ダウントウンは20%を超えている。ダウントウンにある世界貿易センタービルが1カ月以上閉鎖されるとなると、周りのビルはテナントに、家賃を安くするからといって入居を勧める。世界貿易センタービルは、その様子を見て、大車輪をかけて予定より2週間早く入居できるようにするなど、テナントとオーナーの様々な駆け引きもあった。

また、超高層ビルも、方法によっては倒れるとの話（小型原子爆弾以外では倒れない）も聞くから恐ろしい。

私自身のもつビルでの恐怖体験を話してみよう。

私は、以前入居していた40階建ての新築ビルで、ある朝エレベーターに閉じ込められた。

落ち着くと自分に言い聞かせても、1人だったら落ち着けるものではない。しかし、腹をくくって「いずれ助けてくれるだろう。」と、フロアに坐って新聞を読みだした。すると、外の冷たい空気が入ってきたように、体がスーッと冷え、呼吸も苦しく無くなって落ちついた。あまり早くあきらめる必要はないけれど、ある程度腹をくくることは大事である。カッとしたり、あまり慌てると、普通の健康体でも血圧が上がり、体が熱くなり、息苦しくなるからである。

## 2. 超大型ハリケーン

アメリカにはいろいろな事故がある。昨年8月24日に超大型ハリケーンが

来て、死者49名を記録した。全壊、半壊の住宅戸数が6万7,000戸、罹災者が25万人で、ハリケーンの風速は常時62メートル、瞬間89メートルだったともいわれている。

アメリカでは、貧困に根ざした暴動、集団略奪などが起こるが、日本では自然災害被災地に強盗などが襲ってくるだろうか。

また、役所の連携の悪さから連邦軍の出動が遅れるなど、フロリダのハリケーンにおいては思いがけない問題が数多く発生した。その後ハワイのカウアイ島もハリケーンに襲われたが、フロリダの経験により、かなり迅速な対応がとれたとのことである。

これらの台風災害を契機として、住宅建築の手抜き工事や検査官がいい加減な検査をしていた事実が明るみに出たほか、建築基準法にも問題があるのではないかというようなことが表面化してきた。

一方、高層ビルの風に対する研究は既によくできているが、個々の住宅の風に対する研究は高層ビルほどできていないということや、素人のつくった家の方が強いという反省材料も提供された。

さらに、原子力発電所の通信系統がやられてしまって、何時間か連絡が全然とれなくなった事例もある。原子力発電所そのものには問題はなかったが、その時に放射能漏れ、その他の事故でもあったら大変なことになっていたであろう。なぜなら原子力発電所の多くは無人であるからである。今後はそういう検討もしておかなければならない。

### 3. 私の見たクリントン政権の対日政策

私は、アメリカの新聞、テレビ、雑誌と日本のものを見比べているが、ずいぶんギャップがあることに気がついた。

日本から当地に送られて来る「クリントン政権の対日政策」の見方、さらに日本国内での反応をみると、日米関係について、「オオカミが来るぞ。」と山に向かって自分で言って、それがやまびこのように自分のところに返ってきて、「それっ、オオカミが来るぞ。」と、一人芝居で騒いでいるようにも見える。

例えば、渡辺外務大臣（当時）がワシントンに来たときアメリカの新聞には、「明日、日本の外務大臣が来るが、アメリカ側では何にも決まってない。」と書かれていた。日米通商問題に関しては、クリントン政権ではまだ本格的政策はできていないというのが真実だと思う。3月中旬頃の新聞にも

「クリントン政権の東南アジア、中国、日本その他についての政策は、まだできていない。作成中である。」と、ハッキリ出ているが、そのとおりと考える。

しかも、1993年4月1日号の『ニューズウィーク』に至っては、「貿易交渉で虚勢を張るクリントン、米通商政策はこけおどし。」と書いている。そして、アメリカの通商年次レポートが発表された翌日（3月6日）の日本の新聞には、「半導体や自動車重視。通商 301条積極的に活用、日本最優先国に。」、「通商協定遵守。米輸入制限条項活用も。日本の一層の開放を求める。」などと出ており、オオカミがすぐそばに来ているようである。ところが、『ニューヨークタイムズ』、『ウォールストリートジャーナル』、『ワシントンポスト』などはこの通商政策を全然扱っていない。ワシントンの政治問題を扱うコンサルタントからレポートそのものを入手したが、100ページあるなかで、93年課題中の日本関連は4分の1ページ分しかない。それで、政治コンサルタントは、「そのレポートには、たいした中身がないから、アメリカの新聞は全然扱わなかったのだろう。」と言っている。

日本にとってアメリカの通商政策が非常に心配なのはわかるが、海を越えてくるとずいぶんニュアンスの違うのに驚く。

考えてみてほしい。クリントン大統領は1月20日に大統領に就任し、2月17日に経済政策を出した。

この経済政策の中で、政治家の最も嫌うべき『公約違反』と『増税』をしてまで財政赤字削減等に取り組んでいる。したがって、「何故、そうしなければならないか。どのように新経済政策を展開するのか。」をシッカリ国民に訴えなければならない。大統領の時間の95%は国内問題に割かなければならない。加えて、残り5%も、ボスニア、ハイチ、イラク、ロシアなどの対応を考えなければならない。友好国である日本が緊急上位の問題として扱われるとは考えられない。

また、ヒルズ女史に代わりUSTR通商代表になったカンター氏は通商についてはズブの素人であるが、やり手の弁護士であり、クリントン政権の中において役目柄、『敵役』を演じている。だから、こけおどしとか、虚勢を張るアメリカ政策を打ち出してくる。また、本格的対日政策が決まってないからこそ、そういう態度に出ているという一面もあろう。

アメリカ人というのは、日常生活でもそうだが、ガミガミ言っているうちは交渉の余地がある。彼らが本当にやるときは、すぐ訴訟に持ち込んだり、

空爆したり、直接行動に出てくる。

アメリカにも様々な国内問題があるので、通商政策ばかりにかかわってはいられない。だからといって、私はアメリカが日本を叩かないというのではない。

「まだ通商政策ができていないのだから、こちらで脅えた態度を示す必要はない。こちらが脅えるから向こうがこけおどしで来るのだ。」

片や、言うべきことは言わなければならない。

あるアメリカ人は、「日本とアメリカは、夫婦の関係で言うなら、朝ご飯を食べる前に3回ぐらい言い合いのできる仲になって欲しい。」という。

アメリカ人の文化とはそういうものなのかもしれない。われわれもそれに慣れて、言うべきことはどんどん言ったほうがいいのである。もっとも、朝ご飯前に3回も夫婦ゲンカをするというのは、日本の文化にはなじみにくいであろう。

しかし、ガミガミ言われれば、彼らも、「そうだったのか。」とカラッと納得する。アメリカ人、特に中西部の人々などには、海も見たことがないし、外国のことなんか考えずに生活できている人々もいる。そういう大きな島国なのだから、日本の島国根性よりもっと始末が悪いのかも知れない。こちらからいろいろなことを説明してやらなければわからないというのも、あながちいい過ぎではないと思う。

例えば、先程お話しした世界貿易センタービル爆破事件にしても、日本の事故調査団から、「うかつに我々がいろいろなことを聞いたなら、教えてくれないのではないか。彼らの気持ちを逆なでするようなことを言わないようにするにはどうしたらいいだろうか。」というような相談も受けたが、「おまえのところはバカだ。」などと言わないかぎり、率直に質問することに遠慮はいらぬと助言した。

貿易問題にしても、言うべきことは言ったほうがいい。アメリカの自動車会社は、「日本から自動車がどんどん入って来て困る。」と言いながら、賃金が10分の1であることからメキシコにどんどん工場をつくっているのではないか。そういうことを棚上げにしておいて、ただ、日本が悪い、悪いというのもおかしい。よく働いて、よく貯金して、悪いと言われるのはおかしい。

ただ、勝ちっ放しはいけないかもしれないので、少しは何か考えてやる必要があるが、我々だけが言いたい放題言われる筋合いではない。

それから、クリントン政権は怖くないかという、そうではない。クリントン政権自体は働き手内閣だからである。ものすごく会議をやっている。ベンツェン財務長官、彼は上院の前財務委員長であり、前々回の大統領選挙で、民主党の副大統領候補だった人であるが、彼が閣僚会議を指して、こんな会議好きのグループは初めて見たと言っていた。そのくらい会議をして、増税と公約違反をやっているのだから、いかに大変な問題をかかえているか想像できよう。また、公共事業をどんどんやれと言っていた経済学者、ライヒ氏が労働大臣になって、「予算編成というものがこんなにすごく、大変なものだとは知らなかった。」と述懐している。

私が以前、パリのOECD都市政策会議の一つの部会の議長を務めていたが、当時、色の違うのは日本人だけで他は皆白人であったから、「日本人が生意気に議長などやって……。」と彼らが腹のなかで考えているのではないかと私は思ったことがあったが、その3年間、彼らから一度もそういう印象を与えられたことはない。

国際問題でも案外我々の考え過ぎな場合もあるのではないか。

#### 4: アメリカの不動産事情

不動産投資問題では、86年から88年にかけて日本がアメリカで不動産投資を巨額に行い、アメリカを買い尽くすのではないかとさんざん文句を言われた。

でも、今、日本が手を引いてしまったから弱っている。振り返ってみると、アメリカの不動産市況が悪くなりだしたときに日本が入って下支えをしたのである。

例えば、実勢家賃は、日本勢が買いに入る以前、82年からすでに下がっていた。アメリカの平方フィート当たり家賃は、75年頃は年15ドル、日本円に換算すると、坪当たり月5千円であった。それが82年頃まではグングン上がっていった。そして、82年には倍の平方フィート当たり30ドル（坪当たり1万円）となった。その後は、下落傾向に転じ、日本の投資が盛んになった86年、88年に一番底ができ、その後さらに下落し、92年には同15ドル（同5千円）と、75年のレベルまで下がった。

オフィスの空室率は、80年前後には5%で、82年から急増し、85年には16%となり、日本の投資が盛んであった88年まで横這い状態で、日本の投資が減り始めた88年から上昇に転じ、現在20%近くにまで達している。

現在、日本の投資が著しく減少し、アメリカは非常に困っているが、そのことに関する非難に対しても、言うべきことは言うということが肝要である。

次に、日本においても共同債権買取機構というものができたので、その話をしたい。

アメリカでは、金融機関の不良不動産債権及び不良不動産処理については、公的機関が処理するものと、民間金融機関が自分自身で処理するものという2つの形態がある。

まず、公的機関が処理するという形態であるが、80年代、多くの貯蓄貸付組合が倒産し、金融危機が起こった際、政府の介入によりこの危機を脱するため、89年に公的な処理機構すなわち整理信託公社RTCができた。RTCは、引き取った不動産の売却処分などを行っているが、ここにも不当安値売却問題、RTCの資金涸乾問題などが発生し、課題も多い。

民間の処理方法には、まず、銀行が自分で一括して不良不動産を半値ぐらいで売るというスタイルがある。『ハゲタカ資本』（抵当流れした物件とか、金詰りでどうしようもなくなって手を挙げそうな物件を安く買ったたくという資本）等を通じて、不良不動産を良否とりまぜて大量処分するという、いわゆる一括処理型である。

そのほかに、エンドユーザーを探して一つずつ売れば、一括で売る値段よりは15%から30%は高く売れるという見方をもって売却してゆく個別処理型である。

また、一括で売るが、将来値上がりするかもしれないので、その値上がりした利益を還元してもらうために、そのハゲタカ資本に一部資本参加するという型もある。

一番プリミティブなものとしては、いつまでも悪い不動産をもっていると、職員の士気にも影響するので、悪い部分は切り離すというやり方がある。つまり、別に銀行をつくり、そこに一括して不良資産をもたせて、値上がり時期まで塩漬けにしておくという、塩漬け銀行の構想もある。

さらに、アメリカの場合は、各種民間資本がいろいろな投資を行っている。たとえば、ハゲタカ資本と称されるように、大企業・機関投資家・個人等の資本が不良資産を安く買い叩こうとしたり、あるいは投資資金をあちこちから集めて買い叩く投資ファンドをつくったりもしている。それ以外に、金持ちの個人が今が買い時だというので動き出している例もある。



ただ、ハゲタカ資本といっても、何でも安ければ買うというような機械的なものは少なく、買取対象物件も厳選している。たとえば、現在のところ、レント収入、資金回転はうまくいっているが、長期借入資金切換え調達に苦しんでいるという物件をうまく買うなど、単なる投機ではなく、かなり堅実な買い物をしているという感じもする。

ここで、不良不動産処分をめぐる新しいビジネスの話も、つけ加えよう。

新しい商売とは、『物々交換ビジネス』である。

いまアメリカでは、空きビルを物々交換で取り替えている会社等がある。

アメリカのビル賃貸契約は20年とか25年と長いため、途中でオフィスが余って不用スペースをサブリースに出すと、現在の不況下では半額になるが、この物々交換屋にもっていけば、テレビコマーシャルなどと交換できる。金額的には、不動産の額面通りに買ってくれるので、表面上の価格では損しないところにミソがあり、そういう商売が不動産分野へ最近出てきている。

私はビジネスをやったことがないのでわからないが、皆さんのビジネスセンスと経験から検討してはどうか。現在のように不動産価格が半分になってしまった場合、帳簿価格を減額しないで処分でき、しかもその同じ額を他の所要コストに充てられるというビジネスは、考えてみるだけでも面白いのではないか。

では、そんなうまい話が成り立つミソは、何か。このビジネスは、固定資本を大量に当初から投下しなければ開業できない業種をみつけ出すことから始まる。しかもその生産品や提供サービスの取引移動が容易であるもの。テレビコマーシャル、ホテルの空き室、あるいは航空券などである。ジャンボ機を飛ばすとき、乗客半分でも、全部乗せてもそんなにコストは変わらないのであろうから、空席分チケットは安く売ることができる。そういうものを安く大量に買い入れて市価の下落している不動産と、額面等価交換を行い、物々交換ビジネスは成り立つのである。



〔質疑応答〕

問 国内でも入札契約制度について批判がでていますが、アメリカでは「それ  
みる、自分たちの言っていたとおりである。談合の横行している事実が日

本の政治スキャンダルで証明されたではないか。」となると思う。この新しい事態を踏まえて、今後アメリカはどのような姿勢で日米建設協議に臨んでくるか。いまの時点の予想としてはどういう感じであるかなど、日米建設協議の今後の見通しについてお伺いしたい。

答 私のほうが教えてもらいたい。この問題には、困っている。向こうで手ぐすねひいているであろう。

実は、アメリカに帰り次第、全米建設業協会 A G C で講演しなくてはならない。総会での講演になると思うのだが、これまでは、「他人のことを言えた義理か。」と、たとえば全国公共事業協会 A P W A など で発言してきたが、今度講演する際は、「それみたことか。」となるであろう。本論で私が触れなくとも、質問時間にはその関連質問が必ず出てくるに違いない。

ここで、アメリカの新聞について一言触れておきたい。

私が今回、日本に来てからニューヨーク事務所より送られてきた記事の中にも、「各種の障壁の存在により、日本の建設市場は閉鎖的だ。」というものがあるが、そこには、一方的な主張だけでなく、日本人の反論も掲載されている。向こうの新聞のいいところは、一つのシナオリだけで書かないということである。正義だと思えばそればかり書き立てるかという、そうではない。それがアメリカである。

日本人の反論とは、「アメリカの建設会社が日本に入れないのは、日本についての勉強が足りないからだ。」というものである。その反論にも一理ある。

私はこのような問題（談合）がいいという意味で言っているのではない。アメリカにも、そういうことはある。

ただし、向こうは捕まったら体刑まで課せられる。

また、ボンド会社を取り仕切っているなどということはない。考えてみてほしい。ボンド会社は、「A という建設会社が談合を行っている。」との噂が立てば、ボンドをその A 社には出さない。

さらに、発注者が、ボンド会社を 1、2 社に絞って特定すると、その発注機関担当者と特定ボンド会社との関係に嫌疑がかけられるので、ボンド会社を 1、2 社に特定することは避け、財務省登録会社（約 300 社ある）や、州政府登録ボンド会社等のボンド提出を要求する。ボンド会社は極め

て多数であり、調整できるはずがない。全く例外的な特殊なケース以外、ボンド会社が談合を取り仕切れるはずはない。

加えて、日本の新聞では、「一般競争入札にすれば間違いない。」といているようだが、あれはおかしい。

アメリカは今、一般競争入札である。公的機関は一般競争入札でなければいけないと決められ、一般競争入札で発注しているが、同じような問題が時々起っている。

詳しくその話をする前に、皆さんに考えてもらいたいのは、「民間工事は日本でも一般競争入札で発注されているか。」、ということ。

アメリカだってそうである。そんなことをやっても必ずしもうまくいかないから、特命受注やその変形があるわけである。

日本での民間工事はどうか。民間はどんな入札方式でもいいはずである。一般競争入札でも、随契でもよい。

その点を指摘した上で、アメリカの一般競争入札の話に戻ると、公共事業は一般競争入札でなければいけないと法律で決まっている。そして、最低価格で入札した会社に、役所は発注せざるを得ない。したがって、最低価格で落札すれば工事は受注できる。

しかし、一般競争入札ならば、最低価格の会社をあらかじめ決められないだろうか。入札参加者がある程度制限できないだろうか。日本人は純粋かつ単純過ぎる。経済理論も純粋に考えがちであるから、一般には、制限できないと考えられているようだが、現実の人間社会というのはもっと汚いのではないか。

要するに、「一般競争入札ならよい」というのは間違いであろう。

こういう事例もある。ニューヨークで学校建設庁をつくったとき、一般競争入札では、本来あるべき価格より3割も高くなっていたので、これでは役所はとてまかなわないということになり、予算を学校建設に振り向ける条件の1つとして、いままでの一般競争入札制度を資格審査（かつて談合、汚職などに関与したとか、疎漏工事などがあったものを排除する）後の競争入札制度に改めた。もちろん、ボンド制による資格審査は従来どおり行われた上での措置であることも強調しておきたい。それでも、時々、いかがわしい事件が摘発されている。

このように、アメリカでも、一般競争入札では手を焼いているのだから、日本でも、もう少し両方の制度を勉強し、改善してゆくことがよいと

思う。

問 アメリカでもやはり政治献金みたいなものはあるか。

答 ある。

例えばこの前は、公営住宅の補助金の配分に当たり、都市住宅開発省大臣が裁判にかけられた。

また、倒産貯蓄貸付組合の中でも、大量の負債をかかえ、倒産したものが多額の政治献金を出していたとのことである。

日本ほど派手ではなさそうだが、政治に金がかかるのは、洋の東西を問わないようで、選挙のあるたびに新聞に、「どの候補は現職中に資金を集めて軍資金がものすごく多いから勝つぞ。」とか出ていることから、政治献金のあることがわかる。

問 大統領候補を応援する際に、テレビ、コマーシャルを買ったというのがあったが、それが一種の隠れた選挙資金になっている、ダミー会社に融資をする、などについてはどうか。

答 先ほど破産金融機関を処分する公的な機関について話をしたが、その整理信託公社 R T C が、倒産した不動産物件などを売るときに、いわゆるロビイストといっても、特に与党や公社内部とコネの強い連中等に、3分の1の値段で売却して、それが表面化し、問題になった。

また、選挙資金には制限もあるのだが、それは、政府から資金援助を得ている場合のことで、ロス・ペロー氏がテレビ放送を買ってどんどんやったように、自分の金で全部賄う人については制限がない。

このように、アメリカには、我々の想像できないこともたくさんあり、逆によいところも多いのだ、アメリカは大きな島国だから、日本の狭い島国根性よりも始末が悪く、自分のことしか考えられない人も多い。言い過ぎかも知れないが、アメリカ人は、新聞は地元タブロイド判、テレビニュースは30秒位のスポットしか耳に入らない。だから、「日本は閉鎖的だ、閉鎖的だ。」という批判だけしか耳に入らないし、そういう既成概念になってしまっている人も多いのではないか、心配にもなる。

われわれも彼らの立場を考える必要がある。そういうアメリカ人でも、

あるいはそういう素直な人柄だから、いったん日本に來ると、ほとんど皆、親日家になって帰っていく。だから、日本に來ている外国人に親切にしていだきたい。もちろんアメリカ人の中には2割ぐらい、日本人が大嫌いという人のいることも事実のようだが、日本に來ている人たちにはぜひ親切にしていだきたい。なぜねらば、私もアメリカへ行ってはじめてアメリカ人の底辺がわかったからである。テレビで見ているかぎり、スクリーンのかかった人たちの行動しかわからないが、実際にアメリカに行くと、ホームレスあり、ゲイあり、貧乏にあえぐ人、そして極右の人あり、そういう人たちが身近におるから、彼らのほんとうの姿が見えてくる。同様に、日本に來れば、貧乏の底にいる人々の生活などにも触れるが、「日本はきれいだ」、「犯罪も少ない」、「礼儀正しい」などと、日本の良さがわかってもらえる。

アメリカ人というのは我々以上に国境を越えた友達付き合いもするし、いろいろ裏の話も教えてくれる。我々が、表面的にものを見ているだけでは、ほんとうのアメリカは一向にわからない。日本についてもそうだと思う。

また、ニューヨークというところは、実におもしろい。

私はワシントンにもいたことがあるが、当時、ワシントンでわからないことがあると役人に聞いたが、返ってくる答えが無味乾燥なことが多かった。

しかし、ニューヨークは、さすがビジネス都市である。ビジネスマンに問い合わせると、裏があったりして、まるで『情報をはねる』という感じである。

ニューヨークというのは、いろいろな意味でワシントンとはまったく違う。

議会の情報などはワシントンのほうがいいかもしれないが、社会現象、経済問題等はニューヨークのほうがはるかにおもしろくて、『情報をはねる』という表現がピッタリである。

(担当 杉山)

## II. 日米建設協議および米国の公共事業について

日米公共事業専門家交流の派遣団が5月30日より6月19日にかけて訪米した。日米建設協議を明後日に控えた6月12日には、ワシントンにおいて、在米日本大使館の一等書記官でいらっしゃる赤川淳哉氏より、「日米建設協議と米国の公共事業」に関する説明を受けることができた。その内容の概略を紹介する。

### 1. 日米建設協議

ワシントンでは過日、建設関係も対象となった次官級による日米経済協議が行われたばかりで、明後日6月14、15日にはM P A (MAJOR PROJECTS ARRANGMENTS)に基づく建設協議が予定されているなど、公共事業関係者にとってはタイムリーな時期の訪問であった。

日米建設協議は、1986年米国より関西空港の調達の開放を迫られことが発端となり、その後建設市場の開放問題について両国間で協議されているものである。

「関西空港についての特別措置」「大型公共工事に関する特別措置(M P A)」などは協議の結果によるものである。この4月に第4回協議がワシントンで開催される予定であったが、突然の延期となった。

その後、4月30日にはU S T Rより「タイトル7 (1988年米国通商法第7編)による報告」が議会に提出された。これは政府調達に関して、米国に差別的なものを認定して報告するもので、60日以内にU S T Rと交渉し、差別的なものを止めない場合には米国連邦政府の調達から、締め出すなど、同程度の制裁を行うものである。この措置は90年から実施しており、これまでにE Cなどが対象となったが、日本は公共事業の調達が対象となり、今回初めて認定されたものである。日本側としては「一方的措置と制裁を背景として、制度の変更を迫る話し合いには応じられない」旨直ちに反論したところである。

また、5月10日に建設省では直轄工事について「発注方式の改善」を発表したが、米国ではあまり報道されていない。

米国の主張・基本的な考え方は、日本の制度を変えさせることであり、

建設市場開放のため「一定額以上の公共事業については指名競争入札を止めること。地方公共団体についても同様とすること、また独占禁止法の運用を強化すること」として日本の入札制度の変更を迫っているものである。

中央政府と地方政府の関係については、米国では州、地方自治体が主権を持っているため、連邦政府が補助金を出す場合にのみ州あるいは地方自治体に条件を付けることができる。例えば、環境アセスメントは連邦の環境基本法によるものであるが、その法律の対象は連邦政府であり、州・地方自治体にかかるものではない。従って連邦政府としては補助金を交付する際に地方に環境アセスメント実施を条件としている。また、大部分の州、地方自治体の調達では、地元業者を優先しているが、連邦政府としては補助金の入った事業についてはこれを認めていない。

日本企業の米国での受注額は年間 2,500億円、一方米国企業の日本での受注額は年間 200～ 300億円で、この格差は日本の建設市場が閉鎖的で解放されていないのが理由であるというのが米国政府の主張である。

しかしながら、日本企業の受注額 2,500億円の内90%は民間からのもので、また全体の60%、民間の%は日系企業からのものである。一方米国企業の受注額 200～ 300億円のほとんどは、M P Aなどの公共事業である。建設市場全体としては日本80兆円、米国 4,000～ 4,500億ドル（約50兆円）であるから、日本企業の米国での受注は全体の 0.5%となるが、公共事業の受注はどちらも年間 200～ 300億である。以上のような現状と日本企業の米国での歴史、人のインプットとを考えあわせると、逆に米国企業の参入は効率が良いといえるのではなかろうか。

ところで、米国政府の主張については、次の3つの問題点を指摘することができる。

#### (1) 「公共事業の構造上の違いを十分認識していないこと」

米国企業の強い部門は計画・設計 (ENGINEERING)であり、米国ではこの部門は外注され、民間企業がやっている。一方日本では、官公庁にエンジニアがおり、インハウスで実施している。米国業界はこの日本の状況をかなり理解しており、どこからが日本での自分たちの市場であるかを知っている。しかし、政府はこのことを認識していない。

米国で設計をインハウスで実施しているのは陸軍工兵隊と内務省開拓局（主に河川工事）に限定され、工事も直轄工事である。業界としてはこれ

に反発しているが、これらの機関では外注した場合、その監督が大変で、むしろ直営でやったほうが効率的であるとして、外注するつもりはない様である。

## (2) 「政府と業界の認識のずれがあること」

先に述べた様に、米国の政府と業界の間には、日米の公共事業の構造上の違いについてとらえ方に差がある。政府は建設工事の分野について入札制度の変更等を迫っているが、米国企業は設計部門に関心を持っており、自分たちが強い設計部門で参入したいと考えている。MPAへ米国企業の参入実績からみても工事関係20～30%、設計関係80～90%となっている。しかし、構造の違い—設計は日本では官公庁がインハウスでやっていること—を知っているため、日本の建設市場に強い魅力を感じているわけではなく、強く建設市場の開放を要望してもいない。また、日本市場をそれ程重要視もしていない。

米国企業の認識・関心は日本市場で仕事をするのでなく、日系企業の資金力、ODAのような日本政府の資金に接近し、日系企業と一緒に海外で仕事をしたいと考えている。また、米国企業としてはそれほど日本で競争力 (COMPARATIVE ADVANTAGE) はあると考えてない。事実、米国の企業は日本の民間からほとんど受注していなく、競争力があるとすれば民間で更にシェアを取れるはずである。

米国政府は、米国企業は世界で40～50%のマーケット・シェアを持っており、特にヨーロッパ、アジアでは日本企業より大きなシェアを持っていることから、競争力はあると言っている。しかし、問題は日本市場であり、一般的に日本では日本企業に、米国では米国企業に利があるのが現実である。

コントラクター大手は穏健で、制裁発動には反対であり、中小は日本でやる可能性がなく、無関心で日本企業が米国で仕事をしない分は得であるという程度の認識である。建築家団体は公共事業より民間市場に期待しており、ある程度参入してきている。公共事業については参入し難いので多少は批判的であるが、それ程激しくはない。

一方、政府は先ず金額の大きい工事関係を目標にしているため、業界としては「政府による政府のための交渉として」と認識しており、業界の後ろ盾はあまり期待できない状況である。結果として政府が日本側の扉を開



けてくれることに業界として損はないが、制裁については日本側の対抗措置（MPAの廃止など）を考えて反対している。

全体として建設市場開放については現在、政府が最も積極的である。

### （３）「建設は貿易赤字に関係ないこと」

建設サービスは通常、相手国内での労働力や資材を使っただけの生産であり、貿易黒字の解消のような大きな問題でない。仮に取り上げるとすれば建設関係のマーケットアクセス、投資の難しさの問題として取り上げられるべきである。仮に一般競争となっても、米国企業が日本の下請けや資材メーカーを使って、日本企業と競争することは建設業の特性からみてかなりの努力が必要となる。

また、日本の世論に期待しているようであるが、米国の一方的措置に批判的な世論もあることは十分認識していないようである。

## ２．米国の公共事業一般

米国政府には日本で言う「公共事業」と言う概念はなく、また「公共事業」を前提とする省庁もない。日本と比較するとすれば関係するものを寄せ集めるしかなく、これもかなり難しい。敢えて言えばINVESTMENT（社会資本投資）と言う概念があるが、これが米国再生のキー・ワードとなっているため、誰もが投資の範囲を拡大しようとして、この定義も現在は曖昧になっている。

現政権は投資へ積極的と言われているが、短期景気刺激策が否決された後これまでに具体的となったものはなく、現在審議中の94会計年度予算で表れてくるものと考えられる。例えば、道路や住宅への投資増、下水道のREVOLVING FUNDの資本増などが盛り込まれている。しかし、BTU-TAXの断念などで税収が削減され、一方で社会福祉などの固定費削減は難しいので、投資増そのものが影響される恐れがある。

事業主体はフレキシブルであり、州の次ぎは郡、市町村となるが、市町村となっていないものもあるなど、地方の制度は多様である。下水道、学校、河川などについては、事業ごとに境界が異なり、選出された委員による独自の委員会が執行することもあるなど複雑である。

公共事業の発注は各州、様々で、連邦レベルで我が国の建設業法、都市計画法、建築基準法、地方自治法に当たる法律はない。従って法律関係から調

査できないため解りにくい。

建設業については建設業法を持っていて許可する州、しない州があり、また、発注に当たり建設業のライセンスを要す州、要さない州がある。また、BONDで要求する保証割合も州により異なる。

市町村においては大部分は州の調達基準にしたがっているが、大都市では更に別の法令で定めているものもある。例えば、建設業者に対して州発行のライセンスを要件とするものやしないものである。

設計業務は一般的に発注主体が小さく、事業が大きい場合は外注となり、発注主体が大きく、小さい事業が多くある場合はインハウスとなっているようである。例えばハイウェイは定型的な業務が多いため、州の道路部門はインハウス、郡、市町村の下水道は外注となる。市町村は外注が多いが、実態は州によって異なる。

また、連邦政府の補助金が入ってくると条件が付くため、その内容によっては外注となる。

(担当 北山)

### Ⅲ. 欧州建設市場の動向（１）～ユーロコンストラクト 93.6

今年6月にコペンハーゲンで開催されたユーロコンストラクト会議から欧州の経済環境と建設活動に関するレポートを紹介する。今回は景気低迷にあえぐ西欧の経済環境について。

#### ◎国際マクロ経済環境／1993～94年

##### もたつく景気回復

景気回復は「すぐそこ」である。というより、ここ数年景気回復は「すぐそこ」だった。「経済は今は下向きだが、来年には……」と、言われてきた。しかし、景気の足取りは1991年に弱く、1992年にはより弱く、そして1993年にはさらに悪化するだろう。

欧州では、米国の景気回復を待ち望んでいた。しかし、米国の景気は回復しつつはあるようだが、期待したほど力強いものではない。日本の経済成長は1993年は非常に弱いものであろう。欧州はさらに悪い。ドイツの景気低迷が他のすべての国に打撃を与えており、事実ユーロコンストラクト加盟国のGDP合計は、1993年にはわずかではあるがマイナスになるとみられる。

1992年のGDP成長率は1%以下で失業が増大し、個人消費や税収を圧迫した。その結果、財政が弱体化し、1993年に悪影響を与えている。

##### 欧州通貨制度の崩壊

一般的な考え方では安定的な為替相場は良いことであり、国際ビジネスのリスクを減少させ、投資家や貿易業者には好都合である。この考え方にそって、欧州通貨制度は創設された。その目的は、為替相場の不安定性を解消し、さらには経済通貨同盟で共通の欧州通貨を確立することである。

もし安定的な為替相場が良いことであれば、去年は悪い年であった。ユーロコンストラクト加盟国の半数以上が自国通貨のEMS交換比率を変更したり、自国通貨をフロートさせた。

変更の原因はいくつかあった。数か国で為替相場に対する信用が著しく低下し、通貨に圧力が加かって、制度が崩壊するまで金利を上昇させた。

為替相場の安定を維持するために、実体経済は大きな対価を支払った。というのも金利が不安定で全般に高い水準にあり、総じて経済活動にマイナスの影響を与えたからである。（固定為替相場制度は、マクロ経済政策が現在よりも協調的で、しかもそのような政策が金融市場で実行可能とみられる場合にのみ、有効に機能する。）

西欧での通貨再調整が終わったわけではないのだろうが、現状はそれでも改善されたと言える。通貨市場への圧力、そして政府や中央銀行への圧力は、来年は弱まりそうである。と同時に、より自由な為替相場制度により金利との結びつきが減り、結果として金利は一般にかなり低下してきた。もちろんこれは、経済活動の停滞と低いインフレ率に助けられてのものである。

### インフレーションと金利

これは明るい材料の一つである。

インフレをコントロールする必要性は、経済政策の重要な要素である。

1990年以降の動きからも明らかのように、インフレ抑制策は、一般に成功してきた。

ユーロコンストラクト加盟国の消費者物価の平均上昇率（1992年GDP加重）は5.2%だったが、1992年には3.8%まで低下した。

これは国際為替相場の動きと原材料価格によるものであるが、昨年のように経済成長の伸びがごくわずかで失業が大幅に増加しているときには、「国内」インフレ圧力は当然弱くなる。

インフレの沈静化は歓迎すべきことではあるが、他のあらゆることがらと同様に、極端になるべきではない。物価の低下は、いくつかの国の建設部門が非常に厳しいかたちで感じたような問題を引き起こす傾向がある。デフレ圧力が蓄積していくことは望ましいことではない。

インフレが低くなりすぎると、経済システムの伸縮性にマイナスの影響を与える。特に、西欧の組織化が進んでいる労働市場では問題が生じる。実質賃金の低下を受け入れることはかなり難しいことであるが、多くの場合労働組合は受け入れている。しかし、名目賃金の低下はほとんど受け入れ不可能である。従って、インフレが非常に低いときには、労働市場で必要な伸縮性を期待することは困難である。

ユーロコンストラクト加盟国のいくつかの国ではインフレが依然高い状況にあるが、1993年と1994年にはインフレがさらに低下して、約3.5%になる

という見通しは悪い傾向ではない。

金利も低下してきた。

短期金利は、1990～1992年には平均約11%（ここでも1992年GDP加重を使ってユーロコンストラクト合計を算出）だったが、1993年には8%に、1994年には7%以下に低下すると思われる。

長期金利はここ数年つねに短期金利よりも低かったが、長期金利の低下率は短期金利ほど大きくはない。1990～92年の約10%から1993年は8%、1994年にはさらに0.5%下がるだろう。

欧州全体のなかで主要な要素の一つであるドイツの金利は、もちろんユーロコンストラクト平均よりも低いが、他と同様低下傾向がここでもみられる。

金利の変動はインフレの低下よりもずっと激しく、実質金利が下がっていることを示している。

#### GDPと雇用・失業

今年は近年でも最悪の年になりそうである。経済成長率はここ数年間にわたって低下傾向を続けてきたが、1993年のユーロコンストラクト加盟国の生産高は、0.5%まではいかないが、減少するだろう。

イギリスなど半数以上の国では経済成長が見込めるが、主要3か国であるイタリア、フランス、そして特にドイツのGDPが減少し、平均成長率はマイナスになるだろう。

1993年のGDPの水準は、1990年に比べて2.2%上昇する。西欧では労働力も生産性も著しく向上してはいないが、（労働力と労働生産性で算出される）潜在的生産力はまだ高い。従って、1990年には約1,300万人だった失業者数は、1993年には1,800万人近くに増大しており、財政収支や実体経済、さらには多くの人々の生活の質に破壊的結果をもたらしている。

1994年には経済は再び成長し始めると予測されるが、依然として非常に緩やかな水準、すなわち1.5%以下の成長率であろう。経済成長がすべての国で見込まれるということは注目に値する。イタリアが最も少なく0.7%だが、それでもプラスである。大半の国では1～2%の経済成長が見込まれるが、主要国のうちスペインとイギリスでは、それをやや上回るとみられている。

加盟各国の見通しを合計よると、失業状況は変化なしとなる。しかし、こ

これは実際にはおそらく楽観的な見方であろう。不確定要素がかなりあり、いくつかの国での不確定要素を考慮すると、ユーロコンストラクト加盟国での失業者総数は、会議レポートにある各国見通しの総和である「変化なし」よりもむしろ、1993年から1994年にかけて約50万人の増加になるとみられる。

## 個人消費

個人消費はユーロコンストラクト15カ国の合計でGDPの約60%を占め、もちろん景気循環における重要な要素である。

1990年から1993年においては、これは安定的要因でありGDPをやや上回って拡大している。

経済成長率は低下しているが、個人消費はこの期間を通じてつねにプラス基調で推移している。1993年には、イギリスで1.7%など5カ国で1%を超える伸びるとなるだろう。しかし、平均伸び率はドイツの1%の減少、さらにはずっと小さな経済国であるスウェーデンやフィンランドのより急激な減少の影響を大きく受ける。

一般に家計は慎重になっている。失業は大きく増大しており、今までの不況時よりもより広く社会的・職業的グループを打撃していると思われる。平均的な中産階級の家計は、数年前に比べ追加所得を支出に回さないだろう。週単位で失業が拡大しており、より慎重に貯蓄に回している。同時に資産価格の減少が、多くの国において家計の財政状態を圧迫し、これが慎重さのもう一つの原因になっている。

もちろん高金利が、家計の借入削減に大きな役割を果たしている。金利は下がってきている（あるいは下がった）。このことは、他の条件が同じであれば、家計に大型出費のための借入を促すはずである。しかし、これは家計が実際に生活水準を向上させるために借入をするということを意味するものではない。

消費者マインドの現状を示す1つの指標は、車の登録台数である。乗用車の新規登録台数はOECD-欧州で1991年約4%減少したが、1992年には6%増加している。しかし、1993年の最初の5カ月間の乗用車及び事業用軽自動車の新規登録台数は、前年同期比で17%もの減少だった。イギリスでは10%伸びたが、それ以外の国では悪化している。

事業用軽自動車が含まれており、また車の「ライフサイクル」の問題があるにしろ、この急激な変化は疑いもなく消費者マインドの弱まり（そして事

業用自動車に関しては投資家マインドの弱まり)を示していることは明らかである。

同時に、自動車部門におけるこのような不振は、生産、雇用そして所得の一般水準に重大なマイナスの影響を与え、また政府収入をも打撃する。通常、車は他の消費財に比べて(国によってかなり異なるが)より重く課税されるからである。

## 公共消費

公共消費は、ユーロコンストラクト15カ国の合計でGDPの約20%を占める。(もちろん公共支出の総額はずっと大きい、「公共消費」には移転支出も公共投資も含まれない。)

公共消費は安定的要因であると一般に考えられている。ケインズ経済政策はかつてほどの人気はないが、それでも公共消費には景気対策としての役割が依然として期待されている。

1991年と1992年には確かにそのとおりであった。しかし、公共予算は多くの要因によって削減され、1993年の公共消費総額は1992年の水準に比べて変わらないとみられる。従って、この部門の1993年の伸び率はさらに低下する。

公共消費の削減はイタリアでは厳しく▲2.5%、フィンランドでは▲4%とさらに厳しい。オランダやスウェーデンでも同様にマイナスである。ドイツでは横ばい、イギリスでは増加しているがごくわずかである。公共消費は、1993年にはどの国でも2%を超えるような伸びは期待できない。

1994年には経済全体が上向くと期待され、それと一致して公共消費も増大すると思われるが、それほど力強いものではないだろう。ユーロコンストラクト合計で1%以下である。政策自体も1993年に比べ大きくは変わらないと予想される。ほとんどの国で、1994年の公共消費は1993年よりもやや拡大するだろう。しかし、その増加幅は全体に小さい。1993年に公共消費が減少している5カ国では、1994年もさらに減少すると思われ、政治状況の安定性を示している(これはもちろん実現されないかもしれないが!)

景気が低迷するなか、積極的な財政政策が取られるのだろうか?

公共投資と課税対支出が関連をもってくるが、可能性としてはある。しかし、公共消費は実質で0.7%の伸びにとどまり、1994年の予測ではそれほど大きな要因にならないことは明らかだろう。この伸び率は人口の増加より高

いが、考慮するほどには高くない。

## 財政赤字

最近のOECDの予測（1993年6月発行）によると、OECD欧州の財政赤字は、1992年にGDPの6%、1993年にはGDPの7.1%に拡大し、1994年には若干改善されGDPの6.6%になる。これらの数字は、積極的な財政政策を示すものではない。1992年から1993年までの財政赤字の増大は、おそらく自動安定装置の結果によるところが大きい。失業が増え、社会保障費が拡大する一方、所得税とVAT（付加価値税）は個人所得と消費の低迷により減収となり、結果的に政府収入は減少する。予想される経済全体の成長は結果として財政を改善することから、自動安定装置は1994年にも機能する。

GDPの6%から7%の財政赤字は、EMUが求める3%という数値には程遠い。達成困難な目標と思われる。

EMUの計画がどのようなものであれ、この財政赤字は中期的には大きすぎ、看過できるものではない。金利は依然としてインフレ率より高水準にあり、手綱を引き締めないと一般政府負債の利子は雪だるま式に増えるだろう。1993年と1994年には金利の低下（見通しによれば）が、公債の条件と通貨構成にもよるが、財政収支に好ましい影響を与えるだろう。しかし、これは本来財政の健全化のためには不十分である。西欧における課税制度と雇用動向を熟考することが必要だろう。（我々みんなが知っているように！）

## 投資

投資は、GDPのなかで公共消費とほとんど同じ割合（現在やや高いが、それほど高くはない）、すなわち約20%を占める。

投資は過去減少傾向で推移してきた。投資はもちろん景気循環においてかなり変動しやすい要素であり、二ケタの成長率もよく見られるような要素である。それぞれの国における投資動向を見てみると、1990～92年にはかなり多くの二ケタの数字がある。残念ながら、1つの例外を除いて他のすべての場合、二ケタの数字はその前に「マイナス」がついている。

1991年の粗固定投資は15カ国中8カ国で減少し、2カ国で約10%、フィンランドではそれ以上の減少である。しかしながら、ドイツで大きく増え、全体では▲0.6%にとどまった。

1992年の投資は9カ国で減少し、全体で▲1.7%であった。4カ国において



10%以上の減少があった。

1993年の投資はより悪化すると予測される。イギリスで微増、ポルトガルで2%の増加が見込まれている。2つの小さな国、オーストリアとデンマークでは、変化なしと予測されている。それ以外の国では、投資は減少するという見通しである。15カ国合計では、1993年に2.5%の減少とみられる。

1994年には、期待される経済全体の好転と金利の低下により、投資も上向くとみられる。

従って、1994年の見通しはずっと良いものである。12カ国で投資は増加すると予測される。しかし、増加率は穏やかで、15カ国合計で2.0%の伸びとなる。

この投資動向の変化は金利の動きを考えると、それほど驚くものではない。

金利はかなり下がり、そしてまだ下がるとみられるが、低い金利が必ずしも高い企業投資につながるわけではないということを思い出すことが必要である。

実際の企業投資は期待される収益性によって決定される。つまり、それは市場動向、例えば期待売上数量や価格が金利という投資の金融コストと同様に重要であることを意味する。

1994年の投資はわずかな増加という見通しは、欧州における企業心理がかなり弱いことの表れである。にもかかわらず、投資はそれ自体景気回復にとって重要な要素である。来年予想される投資の増加は、15カ国全体でGDP成長率の約0.4%ポイントを占める。

## まとめ

全体としての見通しは1993年は減少傾向だが、1994年は回復に向かう。それほど力強い回復ではないが、現在よりはかなりいい状態だろう。

GDP成長率は、1994年にはすべてのユーロコンストラクト加盟国で伸びると予想される。個人消費は2カ国を除くそれ以外の国で増え、公共消費は伸びるがそれほどでもなく、投資は3カ国を除く国で拡大する。インフレは非常に穏やかなままにとどまり、一方金利は下がる。財政赤字は依然大きいだろうが、縮小される。しかし、失業は非常に大きな問題として残る。

注1 本稿で扱う合計値には、すべてのユーロコンストラクト加盟国を含む

が、ドイツの旧東独地域は除く。旧東独地域は非常に特殊な状況にあり、経済・社会構造の改革が進行中だがまだ完了していない。

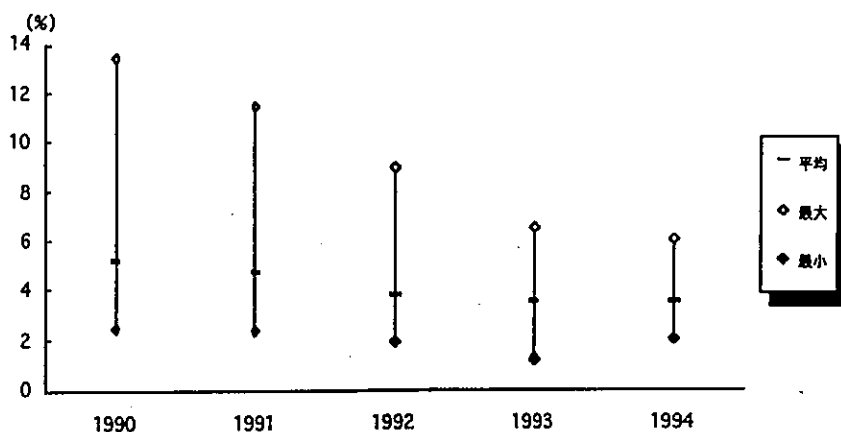
合計値は、「1992年平均」の為替相場で、各国につき1992年の数字で加重されている。

注2 実質金利はかなり不確かである。主に、金利は翌期のインフレ率と比較すべきである。長期インフレ率を算出することは困難であり、従って、長期実質金利を確定することは同様に難しい。しかしながら、予想長期インフレ率は昨年では、2ポイントは減少していないだろう。

注3 本稿では、「投資」とは特に記述がなければ、粗固定投資を意味する。

(担当 佐藤)

### 消費者物価の上昇率

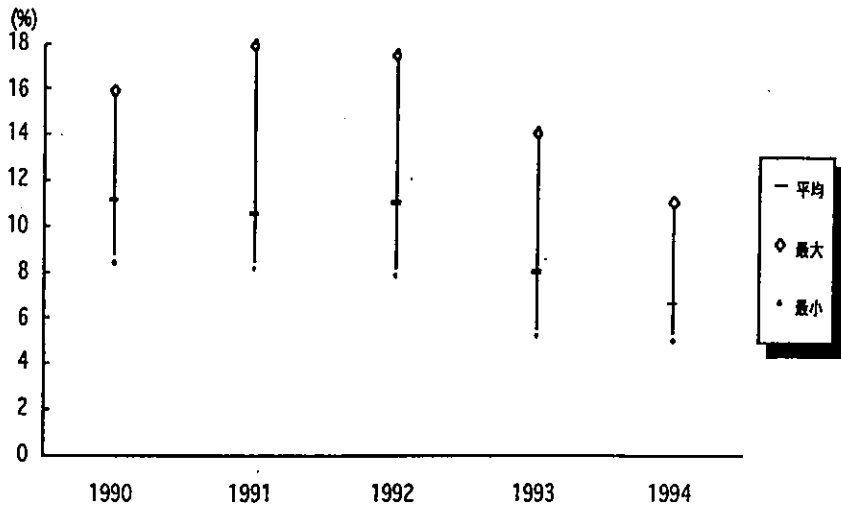


注. ユーロコンストラクト加盟国の消費者物価上昇率 (年率)

(資料) ユーロコンストラクト会議

	1990	1991	1992	1993	1994
オーストリア	3.3	3.3	4.1	3.5	3
ベルギー	3.5	3.2	2.4	3.5	3.8
デンマーク	2.6	2.4	2.1	1.2	2
フィンランド	6.1	4.1	2.6	3	4.5
フランス	3.4	3	2.4	2.6	2.6
ドイツ	2.6	3.8	4	4	2.8
アイルランド	3.4	3.2	3.1	3	3.5
イタリア	6.5	6.4	5.2	4.8	5.4
オランダ	2.5	3.3	3.3	2.2	3
ノルウェー	4.1	3.4	2.3	2.5	2.5
ポルトガル	13.4	11.4	8.9	6.5	6
スペイン	6.5	5.5	5.4	4.5	4
スウェーデン	10.7	8	1.9	5.5	3.3
スイス	5.4	5.9	4	3.2	2.8
イギリス	9.5	5.9	3.7	2	4
平均	5.2	4.7	3.8	3.5	3.5

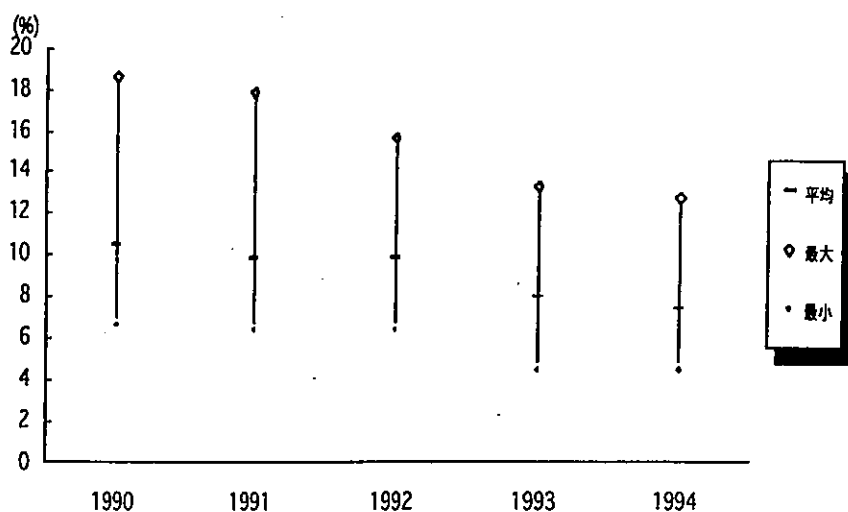
### 短期金利の推移



注. ユーロコンストラクト加盟国の短期金利 (年率)  
 (資料) ユーロコンストラクト会議

	1990	1991	1992	1993	1994
オーストリア	8.5	9.1	9.3	7.5	6.5
ベルギー	9.8	9.3	9.3	7.3	6
デンマーク	11.1	9.9	11.7	9.2	6
フィンランド	14	13	13.5	8	7
フランス	10.3	9.6	10.4	8.4	5.9
ドイツ	8.4	9.2	9.4	7	5
アイルランド	11.6	10.8	17.5	8	7
イタリア	13.7	12.9	15.1	11	10
オランダ	8.6	9.2	9.3	7.2	6
ノルウェー	11.7	10.8	15.4	6.5	7
ポルトガル	15.9	17.9	16.9	13.9	11
スペイン	15.2	13.2	13.3	14	
スウェーデン	13.7	11.6	12.9	8.6	8.4
スイス	8.8	8.1	7.8	5.2	5
イギリス	14.8	11.5	9.6	6	6.3
平均	11.1	10.5	11	8	6.6

### 長期金利の推移

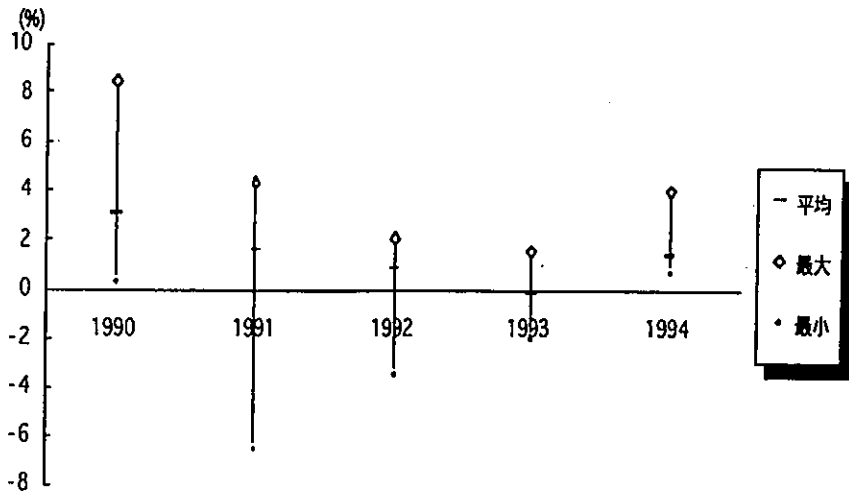


注. ユーロコンストラクト加盟国の長期金利 (年率)

(資料) ユーロコンストラクト会議

	1990	1991	1992	1993	1994
オーストリア	8.7	8.6	8.3	6.8	6.5
ベルギー	10	9.3	8.8	7.5	7
デンマーク	10.5	8.8	8.9	7.2	6.5
フィンランド	13.5	12.5	13	9.5	8
フランス	9.9	9.1	8.6	7.2	6.6
ドイツ	8.9	8.7	8.1	6.3	6
アイルランド	10.3	9.1	10		
イタリア	12.9	12.7	15	11	10
オランダ	9	8.8	8.1	6.2	6.2
ノルウェー	10.6	9.7	9.8	7	7
ポルトガル	18.6	17.8	15.6	13.2	12.7
スペイン	13	11.8	11.2	11.3	
スウェーデン	13.6	10.9	10.4	8.1	8
スイス	6.7	6.4	6.4	4.5	4.5
イギリス	11.1	9.9	9.2	9.1	8.7
平均	10.5	9.8	9.8	7.9	7.4

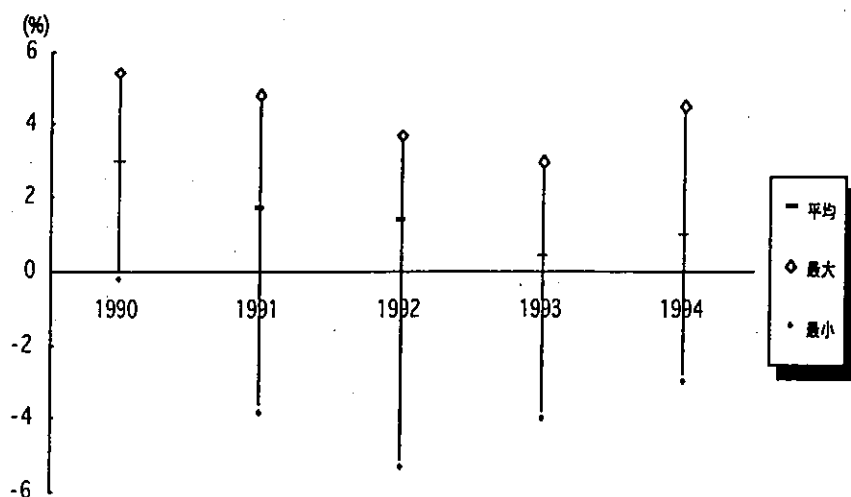
GDP成長率



注. ユーロコンストラクト加盟国の実質成長率 (年率)  
 (資料) ユーロコンストラクト会議

	1990	1991	1992	1993	1994
オーストリア	4.4	3	1.5	0	2
ベルギー	2.9	2.5	1	-0.5	1.5
デンマーク	2.1	1.2	1.1	0.3	2.8
フィンランド	0.3	-6.5	-3.5	-1.5	1
フランス	2.4	0.6	1.2	-0.9	1.3
ドイツ	5.1	3.7	1.5	-2	1.8
アイルランド	8.5	4.3	2.1	1.5	4
イタリア	2.1	1.3	0.9	-0.2	0.7
オランダ	3.9	2.2	1.7	0.5	1.7
ノルウェー	1.1	0.1	2	1.3	1.5
ポルトガル	4.1	2.1	1.1	0.5	1
スペイン	3.7	2.3	1	0.7	2.3
スウェーデン	0.4	-1.7	-1.7	-1.7	1.2
スイス	2.3	-0.1	-0.1	0.3	1.5
イギリス	0.6	-2.4	-0.5	1.4	2.3
平均	3.1	1.6	0.8	-0.2	1.4

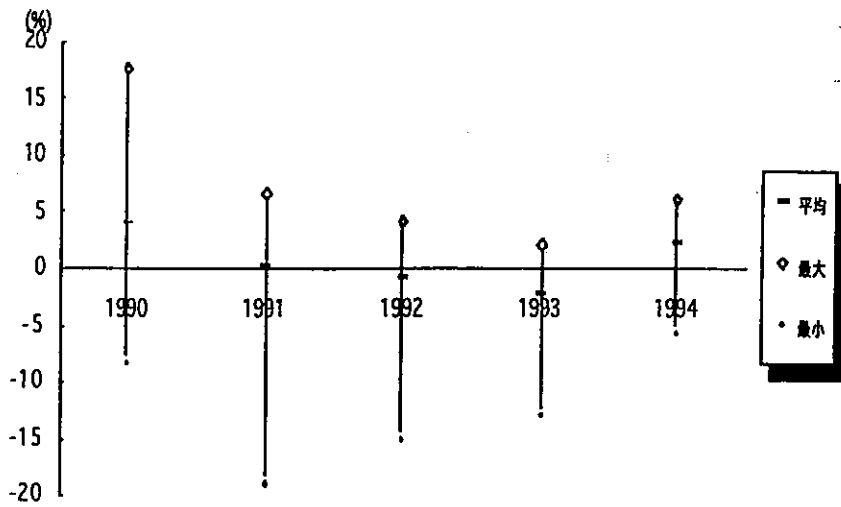
個人消費の増減率



注. ユーロコンストラクト加盟国の実質上昇率 (年率)  
 (資料) ユーロコンストラクト会議

	1990	1991	1992	1993	1994
オーストリア	3.8	2.4	2.2	1	2
ベルギー	2.8	2.5	2.3	0.8	1.5
デンマーク	0.7	1.2	1.3	1	3
フィンランド	0.2	-3.8	-5.3	-4	-3
フランス	2.7	1.2	1.5	0.3	0.9
ドイツ	5.4	3.6	1	-1	0.5
アイルランド	3	0.3	3.4	3	4.5
イタリア	2.5	2.3	1.8	0.4	0.4
オランダ	4.1	3.3	1.7	1	1
ノルウェー	2.9	-0.3	1.5	2	3
ポルトガル	4.7	4.8	3.7	2	1
スペイン	3.7	3.1	2.4	1.1	1.9
スウェーデン	-0.2	0.8	-1.9	-3.5	-0.2
スイス	1.5	1.5	0	0.3	0.8
イギリス	0.7	-2.1	0.2	1.7	1.8
平均	3	1.7	1.4	0.4	1

粗固定資本の増減率



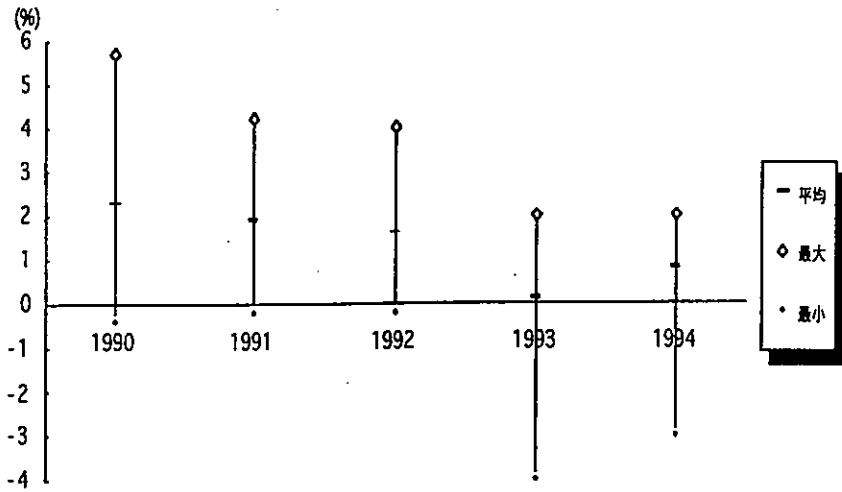
注. ユーロコンストラクト加盟国の実質増減率 (年率)

(資料) ユーロコンストラクト会議

	1990	1991	1992	1993	1994
オーストリア	5.8	4.9	1.1	0	1.8
ベルギー	7.2	0.3	0	-4	3
デンマーク	-0.8	-4.2	-10.4	0	5
フィンランド	-4.9	-19	-14.9	-13	-2
フランス	3	-1.8	-2.4	-3.5	2.4
ドイツ	8.7	6.5	1.5	-2.5	2
アイルランド	17.5	-4.7	-5	-1.5	6
イタリア	3.8	0.6	-1.4	-2.5	0.6
オランダ	3.1	0.6	1.6	-1.2	2.3
ノルウェー	-8.2	-2.1	0.8	-1.6	1
ポルトガル	5.9	2.4	4.1	2	3.7
スペイン	5.9	1.6	-3	-2.7	3.7
スウェーデン	-0.9	-9	-11	-8.9	-5.7
スイス	2.8	-6.1	-11.9	-2.6	-0.3
イギリス	-3.1	-9.9	-0.6	0.9	4
平均	4	0.2	-0.8	-2.2	2.3



公共消費の増減率



注. ユーロコンストラクト加盟国の実質増減率 (年率)  
 (資料) ユーロコンストラクト会議

	1990	1991	1992	1993	1994
オーストリア	1.2	2.6	2.1	1.5	2
ベルギー	1.2	0.9	0.3	0.8	0
デンマーク	-0.4	-0.2	1.7	2	2
フィンランド	4.4	3.1	-0.1	-4	-3
フランス	2	2.5	2.3	1.4	1.9
ドイツ	2.4	0.5	2.5	0	1
アイルランド	5.2	1.4	2	2	2
イタリア	1.2	1.5	1.1	-2.5	-0.7
オランダ	2.1	1.6	0.3	-0.3	-0.3
ノルウェー	2	2.3	2.7	1	1.5
ポルトガル	1.4	3	1.4	1	1.5
スペイン	5.7	4.2	4	1.7	1.3
スウェーデン	2.1	1.6	0.3	-1	-1.4
スイス	4.7	2.8	2.3	1.3	1.5
イギリス	3.2	3.3	-0.2	0.3	0.6
平均	2.3	1.9	1.6	0.1	0.8

#### IV. ニューヨーク事務所から

今月のニューヨーク情報は、「米国経済と住宅市場」「トップ設計企業経営調査」を紹介する。

#### — 米国経済と住宅市場 —

##### ○先行き不透明な米国経済

米連邦準備制度理事会（FRB）のアラン・グリーンズパン議長は、7月20日金融政策の指針となる半年毎の経済見通しの報告書を連邦議会に提出した。これによると、今年上半期の米国経済の減速は予想以上としており、93年の実質経済成長率の見通しについて、前回2月の報告書の3.0%～3.25%から2.25%～2.75%と下方修正した。第1四半期（1～3月）の実質経済成長率は、悪天候の影響もあって、前期比年率0.7%の低い伸びにとどまった。さらにこの報告書では、「経済は引き続き穏やかな回復基調にある」として、僅かではあるが着実に経済は回復しつつあるとしている。顕在化が懸念される潜在的インフレーションについては、「大きな変化はない」としながらも、今年の消費者物価上昇率見通しを前回の報告書の2.5%～2.75%から3%～3.15%に上方修正しており警戒感を強めている。

一方、商務省が7月29日発表した1993年第2四半期（4～6月）の国内総生産（GDP、季節調整済速報値）の伸び率は、実質で前期比年率1.6%と伸び悩んだ。第1四半期の0.7%からは上昇しているものの、93年における政府の経済成長率見通しを下回る結果となっており、景気が依然穏やかな拡大にとどまっていることを示している。

また、同省は8月3日、6月の米国景気先行総合指数（1982年＝100）を発表したが、これによると指数は151.6となり、前月比0.1%の上昇にとどまった。5月の0.4%減から増加に転じたものの微増にとどまったことは、財政削減を頂点とするクリントン政権のいわゆる「最初の百日」にやや失望感が残っていることや、雇用統計、住宅建設着工統計等を見るかぎり、米国経済は明確な立ち直りはまだみせていないことの証左であると思われる。

また、米国の主要な輸出相手国である日本、欧州の経済回復が遅れていることも大きな要因となっている。

しかしながら、今後の経済の動向を左右するクリントンの予算調整案は、7月末現在議会両院協議会で審議の最終段階に入っており、この予算審議が決着すれば経済の先行きが不透明とはいえ、夏以降経済の回復は加速されるものと関係者は期待している。

この様な状況の中、7月に入り今世紀最悪あるいは500年に一度と言われているミシシッピ川の氾濫が起り、水没した農地の面積は400万ヘクタール以上と日本の農地の約8割（日本の九州の面積に匹敵）に達しているが、この災害により穀物相場が急騰したほか、債権や株式相場にも影響を与え、さらには商品先物指数あるいは金価格も急騰を示し、にわかにインフレーション懸念が再浮上してきている。住宅をはじめとする各産業界のアナリストは、政府は懸念されるインフレーションに対して、予めこれが顕在化する前に金利の引き上げを実施することは、経済流通市場の維持・拡大に水を差すものとして、政府の金利の引き上げを危惧している。また、この長雨による災害は、今後の米国経済に大きな影響を与えるものと思われ、関係者は各指標の動きを注視している。

#### ○住宅市場の動き

米国経済の先行きが不透明の中で、住宅関連の各指標の動きはどうなっているのだろうか。

商務省発表（7月20日）の今年6月における新設住宅建設着工件数（季節調整済・年率）は、前月（1,244千件）に比較して、1,254千件と横這いの実績となった。

しかし、前年同期比では10%の増加となった。連邦全国抵当協会のエコノミストによると、前年に比較して10%の増加となった背景には、消費者マインドの高揚、雇用環境そして収入が多少なりと改善されてきているのではないかとみている。また、6月の単世帯用住宅の建設着工件数は、年率で1,079千件となり、前月の実績（1,110千件）に比較して僅かながら減少した。これは、住宅抵当貸付の金利が20年来の低率にあるものの、不透明な経済の先行きに住宅取得あるいは建設を手控えているのではと商務省は報告している。地域的にみると、大雨と洪水に見舞われた中西部は2.1%の減少と

なり、南部も減少した。しかし、北東部と西部は逆に増加している。

同時に発表された6月の住宅建築許可件数は、季節調整済・年率で、1,106千件、前月比1.3%の減となり、将来の新設住宅建設着工件数の上昇期待を薄いものにしてている。経済の主要な、そして牽引役である住宅建設着工件数が、6月横這いとなったことは、年初にさらなる上昇を期待していた多くの関係者を落胆させる結果となった。

しかしながら、同省発表の新築住宅販売戸数をみると、5月は対前月比12.5%の減少であったが、6月は前月比11%の増加となっている。

一方、全国不動産業者協会の発表によると、6月の単世帯用中古住宅販売戸数は、季節調整済（年率）で、369万戸となり、前月（362万戸）に比較して1.9%の増加となった。地域別にみると、西部と中西部は僅かに減少、南部は微増、そして北東部は14%の著増となった。この1.9%の伸びは、先月5月の対前月比4.9%増（4月の対前月比は2.4%増）に比較すると僅かではあるが、前年同期比では、11.1%の著増となっている。この背景には、不動産抵当貸付の低利率と中位住宅価格が比較的購入し易い状態にあることなどが消費者の購買意識を支えているものと思われる。

このように6月の住宅建設着工戸数は横這いの状態であるものの、新築及び中古住宅販売市場は徐々に活発化してきている。建設業者に対する金融機関の新規融資規制や今年初めの天候不順が、新設住宅の着工を遅らせているものの消費者の住宅需要は堅調な状態が続いている。

中西部を襲ったミシシッピ川の氾濫は、今後建設関連の各指標にどのような影響を与えるのであろうか関係者は注目している。

（担当 細越）

## —— トップ設計企業経営調査 ——

大手設計会社の最高経営者を対象に行ったトップ企業経営調査によると、リセッションをしぶとく生き抜いてこれた最大の要因は、顧客サービスの充実とニッチマーケット（特定分野）の開拓に努めてきたからだとの興味あるレポートがなされている。

これはビジネスマネジメント専門機関であるSBC（Salwen Business Communication）とIOMA（Institute of Management and Administration）

が全米上位 110社（回答数39社）を対象に実施した経営調査により明らかにされたものである。

この調査によると、クオリティ・サービスを達成するための手段として従業員40人以上の会社のほとんどがTQM（Total Quality Management）を活用しているとしており、リセッション下のビジネスで成功する秘訣は、サービスが充実していないニッチマーケットの開拓、長年付き合いのある得意先企業との関係強化、顧客やほかの専門的企業などとの戦略的な提携強化にあるとしている。要は、顧客の意見を良く聞くこと、経費を厳しくチェックすること、赤字工事を避けること、ニッチマーケットに資源を集約すること、コーポレート・ビジョン（企業が抱いている洞察・見通し）を確立することの5つが企業が成長するためのキーポイントであるが、その中でもコーポレート・ビジョンが最重要であるようだ。以下、主な質問に対する回答を概観する。

競争の激しい業界の中で成功するためにどのように対処してきたのかとの問いに対して、ほとんどの企業がクオリティ・サービスの提供と顧客ニーズの先取りであると回答している。ある大手エンジニアリング企業は、長年付き合いのある得意先をターゲットにして、この戦術を取ってきた結果、得意先からの仕事が増加したとしている。

92年の業績について期待していた以上に「良かった」か「悪かった」かとの問いに対しては、「悪かった」との回答が多かったようである。しかし、実際には、回答企業のうち4社だけが売上を前年比で落としているだけであり、売上を増やしたと回答した22社については平均で前年比22%も売上を伸ばしていることから、「悪かった」との回答は当てにならないようだ。

今後の課題は何かとの問いに対しては、経営者の約3分の1が自社のネームや評判を広く知ってもらうことの必要性（better name recognition）を唱えている。企業PRの手段として、ニュースレターや新聞・雑誌への掲載から広告、企業パンフレット作成、コミュニティ、講演会、専門家会議さらにはデザインコンペなどへの参加活動を上げている。

新しく顧客を獲得するためのアプローチ方法は何かとの問いに対しては、マーケティングのTQMの実践を唱えていることが注目される。また、コンピュータへの先行投資によるキャパシティの増大、すなわち仕事の迅速化、精巧な設計技術の提供など生産能力のアップを上げている。

顧客を失う最大の原因は何かとの問いに対しては、直接・間接を問わず顧

客の意見を取り入れていないこと、問題が発生しても積極的に解決しよう  
とせず無視していることなどを上げている。

(担当 久保田)