

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. 62

'94 3

CONTENTS

- | | | |
|---------------------------------------|-------|----|
| I. これからの労働力確保に向けて | | 1 |
| II. ニュータウンセンター地区の
形成過程と今後のビジョン | | 6 |
| III. フランスの建設業界
——企業ランキングと今年の景気予測—— | | 13 |



RICE

財団法人 建設経済研究所

〒106 東京都港区麻布台二丁目4番5号 メソニック39森ビル

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

保存用

I. これからの労働力確保に向けて

建設不況と言われている昨今、労働力不足・労働力確保に関して、これまでのように声高に取り上げられる事が少なくなってきた。しかし、人口減少と高齢化に伴う労働力不足は、すべての産業に対して間近に忍び寄っている重要な問題である。建設業が他産業と競合しつつも、良い人材を確保していくには、どのような対策をとっていくべきなのだろうか、最近のレポートを紹介する。

『はじめに』

現在、建設業界にとっての最大の関心事は、一般的には、公共工事における入札制度の改革ということになるだろう。一般競争入札の導入によって企業間の競争が激しくなり、現在の52万社体制が崩れ業者数が激減するとか、価格競争力の強い中央大手建設企業の寡占状態になるとか、逆に地域でのきめ細かい対応のできる地方の建設会社に優位になるとか、様々な憶測が飛び交い、各建設会社を震撼させている。

とはいえ、それは、主に元請工事を行っている建設会社の範疇であり、建設業に働く約620万人全般の問題ではない。なぜなら、実際に建設業を支えているのは、専門工事業者と、更には現場で働く作業員の方々であり、また、元請の例えばAというある一つの建設会社の専属となっている専門工事業者の割合は極めて小さいからである。

その専門工事業者に対して建設業界は、人材の確保と育成という重要課題を押しつけて来た。間近に迫っている作業員の高齢化、労働時間の短縮、構造的労働力不足の問題は、ある意味では入札改革以上のテーマであり、その対応を、建設業、特に元請企業は、従来のまま専門工事業者サイドのみの責任とすべきではない。

『迫る労働力不足』

わが国の総人口は平成2年10月1日現在で1億2,361万人である。厚生省人口問題研究所『日本の将来推計人口（平成4年9月）』の中位推計によると、総人口は、今後増加を続け、平成12年（2000年）に1億2,739万人、

平成22年（2010年）に1億 3,040万人となり、翌年の平成23年つまり、今から17年後に1億 3,044万人でピークに達し、その後減少に転ずると推計されている。

生産年齢人口（15～64歳）については、平成2年10月1日現在で8,614万人、2000年に8,635万人、2010年には8,130万人と既に減少すると予想されている。生産人口のピークに達する時期は、総人口のそれよりかなり早く平成7年（1995年）と推計されている。つまり、来年をピークに、わが国の人口供給からみた労働生産力は落ち込むことになる。

それでは、建設業における労働力はどのような変化が予想されるのであろうか。

過去20年間の建設業就業者を年齢階層別にその推移（図-1）をみてみると、若い労働力がなかなか建設業に入りにくく、構造的高齢化が進む原因となっている。単純にこの傾向が続く限り、建設作業員の高齢化は今後ますます進行し、若年層の新規参入が少ないことと35才以上の比率が既に七割を超えていることを考慮すると、数十年後には就業者数自体がかなり減少することは明らかであろう。

もっとも、ここ数年は慢性的な若年層の低落傾向が崩れ、25才未満層が盛り返している。これが一時的なものかどうかは、これからの動きに注目したいところだが、それでは、なぜいままで敬遠されていた若年層に受け入れられ、新規の参入へ結びついたのだろうか。その理由は、バブル景気による建設好況の波に乗って、現場内の様々な施設が着実に向上してきたことや、大手建設会社のCMを活用したイメージアップ作戦の効果等も考えられようが、やはり最大の理由は、当時の猛烈な作業員不足によって賃金が上昇したことであると思われる。

そして、たとえ一時的にでもせよ、多くの若者が建設業に戻ってきたという事実は、これからの建設業にとっては、就業構造上明るい兆しであり、バブルの良い意味での産物と言えよう。

『魅力ある建設業』

建設業が、これから労働力という少ないパイを巡り、他の産業と競合しつつも良い人材を確実に確保していくためには、外部から魅力的な産業に映ることが必要となろう。

賃金や給与の水準が、若者にとって職業選択の重要なファクターであるこ

とが事実ならば、景気が悪いからといって、好採算の工事が取れないからといって、安易にこの水準を引き下げようようなことは決してしてはならない。建設工事では、例を挙げると労災保険の労務比率が工事種類によって若干異なるものの、大体工事費の2割として算出されるように、その程度にしか過ぎない。つまり、コストダウンできるところは、他にまだ8割も残されている。

建設工事は儲かるというのが現在の世評である。実際に各建設会社の財務諸表を読むと必ずしもそれが事実ではないことは明白なことではあるが、マーケティング予測を行い、言葉は悪いが売れるか売れないかわからない新商品の研究開発をしなければならないメーカーに比べると経営上のリスクはかなり小さい。労働生産性を付加価値によって比較することは、やや強引なやり方ではあるが、製造業の一人当りの生産額は建設業の約1.5倍となっている。コスト意識の差がここにも表われているのかもしれない。不景気になるとなぜか元請企業の営業利益率が上がるといったような下請会社依存型のおかしな原価管理は感心できないし、あるべきではない。

建設工事は儲かるとよく世間で言われている割には、建設作業員の賃金水準はあまり高いとは言えない。それでは、お金はどこに流れているのだろうか。儲かるというのは、やり方によってはもっと採算を上げられる可能性があるとも受け止められる。円高によって資材価格が割安になっても、複雑な流通経路等の影響で大して建設工事費の引き下げに結びつかないと言われてるように、何か目に見えないムダがあると思われる。お金の流れを初心に帰って追ってみるのも案外効果的な生産性の向上につながりそうである。生産性の向上は、付加価値の中心が人件費と企業利益であるだけに、給与水準のアップと企業経営体質の強化を生み、魅力ある建設業へつながって行くことであろう。

わが国の建設技術がすばらしいレベルにあることは周知の事実にある。建設業とは、その高度の技術を駆使して、頑丈な社会資本を築くことで国民に安心と快適を与え、美しく機能的な建物を築くことで国民に豊かさを与える商売のことであり、その魅力を訴えることを忘れてはいけない。

『最後に』

先日、会合である大学教授より大変興味深い話を聞かせて頂いた。それは、最近多くの建設会社が、建設業を一般市民に理解して頂く趣旨で、近所

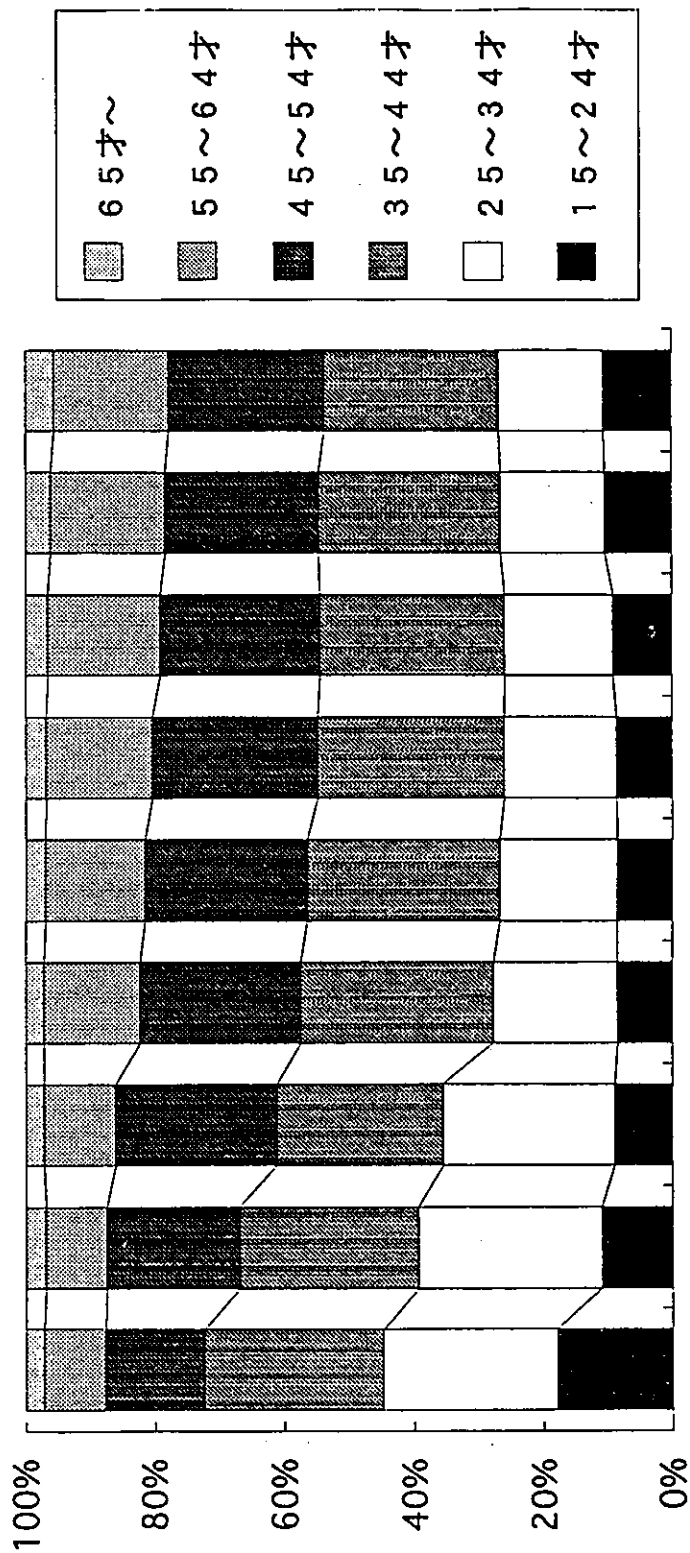
の住民や学生・生徒を現場見学会に招いていることは確かに結構なことだが、現場のあちこちに掲げられている安全スローガンの垂幕、例えば「災害0をめざして」といった言葉からどのように感じを抱くだろうかという問いかけであった。工事現場で働く仲間には悲しい災害にあわせたくない一心でこのような垂幕や看板が掲げられている訳だが、それが、建設業の外にいる人々からみると、「災害0をめざして」ということは、工事現場とは普段そんなに災害が多い危険な所なのだろうかと思われ、そんなに危険な職場なら、特にお子様を持つ親の立場だったら建設業にわが子を送り出したくなくなるのではないだろうかというお話であった。この会合には、多くの建設業経営者も参加しており、これにはさすがに笑いとはどよめきがおこった。

建設業に身を置く人は、どうも「業界」という言葉に代表される社会や慣習にすっかり染まりきって、自分達の殻に閉じこもり過ぎだったのではないだろうか、建設業は特殊だという言い訳を使い過ぎだったのではないだろうか、相手の目線で考える習慣と行動を忘れがちだったのではないだろうか、という思いが過った。

建設業の問題点は、実はこの現場見学会の笑えるような笑えないような話に集約されているのではないだろうか。どのようにしたら建設業が魅力ある産業として、広く世間一般に受け入れられるのか、そのヒントを頂いた気がする。

(担当 三浦)

建設業就業者年齢階層別構成比



II. ニュータウンセンター地区の形成過程と今後のビジョン

田中久幸（住宅都市整備公団都市開発事業部事業計画第2課長）

『新都市の熟成と開発戦略』というミニシンポジウムが3月17日に当研究所内で開催された。今月号から数回に分けてその内容の一部を紹介する。

今回第1弾は『ニュータウンセンター地区の形成過程と今後のビジョン』（シンポジウムのため、会話形式のレポートとなっています。）

『はじめに』

都心地区またはとりわけ地方におけるそれについては、モータリゼーションによる郊外化、各種メディアによる情報化が本格化する中で、オフィス業務とその立地変化、商業・流通の業態革新に対応した商業集積等の新しい展開がみられる。また、経済の低成長下、安定的な地価形成が行なわれ、都市開発という観点からは、それにふさわしい事業手法が求められている。

このミニシンポジウムでは、センター地区の形成がはじまりつつあるいわきニュータウンを例に、ニュータウンの人口等の定着に対応し、センター地区が成熟していくなかで、商業・業務機能の集積、地価形成等がどのような過程をとるのか、またそれに対し、デベロッパーとしてどのようにセンター地区の開発を進めればよいか、類似事例の研究成果等を参考に、各分野の専門家をお招きいたしまして今後の進むべき道について展望する。

田中 ニュータウンセンターの形成過程ということについては、多少経験的に話ができるのではないかと思います。今後のビジョンということになると、私もこの場で勉強させていただきたいと思っていますので、ご期待に添えないかと思います。そういうつもりでお聞きいただければと思います。

まずニュータウンセンターの現状ですが、多摩ニュータウン、筑波研究学園都市のセンターの若干の資料をお持ちしています。現在、敷地面積で約20ヘクタールぐらいの土地を使って、予定も含めて、延べ床面積が約54ヘクタールというセンターの形成状況です。

ここには数字が出ていませんが、多摩ニュータウンセンターというのは、タウンセンター面積で約76ヘクタールとなっています。そのうち30ヘクタールは公共用地です。宅地の面積は46ヘクタールです。この46ヘクタールのうち約20ヘクタールをいま使っているという状況です。ちなみに将来の延べ床面積は約130万平方メートルと考えています。

多摩ニュータウンの場合には、上のほうからいくと、丘の上プラザというのが最初にできました。イトーヨーカ堂が入っているビルです。これは昭和55年にできました。それからずいぶん間をおいて、昭和60年以降にいくつかできてきますが、新都市センタービルというのがあります。これは複合ビルで、ここの第三セクターの新都市センターというのが入っているビルです。かつ貸しビルになっています。

それから、健康づくり総合センターというのがあります。これは昭和62年にできたもので、宿泊とか、アスレチックとか、プールなどの健康づくり総合センターという厚生省所管の施設です。次にバルテノン多摩というのがありますが、これは多摩市が造った文化センターで、大ホール、1,200室の大会議室などがあります。平成になってからですが、そごうが入っているファッションビルは、レジャービルと呼んでいます。その他小田急があったりとか、京王プラザホテルとか、サンリオ・ピューロランドなどがあります。

次に朝日生命多摩本社というのがありますが、これが新住法が改正されて、業務施設が立地することができるようになりました。それは61年以降ですが、その最初の施設がこの朝日生命の多摩本社です。現在稼働していますが、約1,000人ぐらいの従業員がいます。

また、福武書店、東京海上、富士銀行などが入っている施設もあります。東京海上と富士銀行は計算センターになっていますが、福武書店はここに本社に持ってきて、従業員数1,200人のうちパート400人が働いています。福武書店は、いわば女性の働き手を求めて多摩ニュータウンに移住するという戦略を取っていて、ここで小中学校のテストの添削をしたりしていますが、そういうことで主婦層をねらってここに移住しています。そのほか公益的な施設がだいぶ入っていますが、これが多摩センターの現状です。

つくばのセンターの立地状況ですが、これは多摩センターと比べていただくとずいぶん趣が違いますが、まず東京家政学園短期大学がセンターのなかに立地しています。それからつくばエキスポセンターですが、これは博覧会

のときの第二会場の記念館です。つくば文化会館アルスというのは、美術館と図書館です。それからつくばセンタービルですが、これはホテルとホールが入っているビルです。また、昭和60年にできたショッピングセンターが一つあります。

そのほかには、つくば三井ビルというのがあって、これも新住法による業務施設で、平成2年にオープンしています。そのほか市役所はまだできていませんが、つくば交流センターというのが現在設計中です。それから、茨城県がつくばコンベンションホールというものを計画中です。また、知的触発国際プラザというのがありますが、これは科学技術庁の外郭団体である新技術事業団と茨城県が共同で造る国際会議場です。これは予算が付いていて、早ければ年度内、あるいは年度末には設計に入るという状況です。

こういう状況で、つくばのほうはいわば文化的な施設とか、大学とか、そういう公的な施設がずいぶんたくさん立地しているという状況です。

ニュータウンセンターの形成過程ですが、多摩センターの形成プロセスを概略追跡しますと、とくに基盤施設と立地施設との関係ですが、多摩センターについては、京王線の多摩センター駅が昭和49年に開設され、翌年の50年に小田急線が入っています。その時期には、まだ多摩センターの全体の基盤整備はなされていなくて、並行して昭和55年ぐらいまでかかって、インフラの第1次整備が行われました。

これは、駅前広場とか、ご存じの方もおありかと思いますが、40mの歩行者専用道路ができています。そういうものがこのときにできました。併せて、55年に丘の上プラザというイトーヨーカ堂が入っている最初のショッピングセンターが開業しました。これが第1期だとわれわれは考えています。

第2期のセンター施設というのは、実は昭和60年代になりますが、その直後、昭和55年の第1期開業直後から、第2期の計画を始めて、第2期の移行ヒアリングというのが55年から始まっています。その移行ヒアリングを55年ぐらいから始めて、多摩そごう、京王プラザホテル、サンリオピューロランドなどが、平成元年にオープンしています。10年近くかかっています。

その間に、インフラ2次整備があって、多摩中央公園とか、その他の道路、共同利用駐車場といったものを整備してきました。その間に、広域インフラのほうで、平成元年の終わりに京王線と小田急線が延伸されて、京王線は橋本まで、小田急線は唐木田まで延びて、いちおう鉄道としてはここで既定計画を終了するということになりました。

その間に実はバルテノン多摩開設と、サンピア多摩開業というのが、昭和62年にあります。この準備はやはり同じように昭和五十五、六年ごろから始まっていますが、バルテノン多摩というのは先ほど言ったように音楽ホールです。サンピア多摩というのは厚生年金の健康づくりセンターですが、これもようやくこの時期に開設しているという状況です。

これから第3期に入りますが、その一つのターゲットは平成10年に多摩都市モノレールが開業するということがあります。その間に、現在二つ多摩川に橋を架けています。一つは第二多摩川原橋という有料橋です。もう一つは第二関戸橋という、八猿街道から府中に抜ける橋ですが、多摩ニュータウンというのは多摩川で東京都心のほうと分断されていて、多摩川には橋が非常に少ないということがあります。その解消策として、現在いくつかの架橋計画があって、多摩ニュータウンに直接関係するものがこの2橋です。これが平成10年までには開設されることになっています。そういうものに合わせて、第3期の商業施設やその他の施設を開業していこうというのが、現在の計画です。

それから、先ほどつくばのところで申しあげたつくばセンタービルというのを、昭和58年にオープンしていますが、つくばセンタービルを計画したのは昭和50年か51年ぐらいです。つくばについては、多摩と違って、人口定着が非常に遅い。研究者が移転をして、その研究者に付属していろいろな人が住んでいただくという計画になってはいますが、なかなか人口が定着しない。

定着しないものですから、センターもできないという悪循環であって、それを打開しようということが、このつくばセンタービルの創設でした。このセンタービルを造るために、つくばでは昭和48年にセンター会社、つくば新都市開発というのを作りましたが、そういう町が熟成しない段階でセンター会社を作らせるというのは、結局無理で、公団が新住事業で造ることになりました。商業施設ではなくて、そういうホテルとか、ホールとか、若干の商業施設を入れた公益的な施設を造る。ホテルは公益とは言えませんが、新住事業でこういった施設を造ることになりました。これが一つのきっかけでした。

その次に、つくばで博覧会を企画しました。センターの立ち上げの一つのテコとして企画して、昭和60年につくば博が開かれたわけです。そのつくば博に合わせて、商業施設のクレオを開業しています。

そういう経過ですが、つくばの場合と多摩の場合とでは、人口定着の速度

がまるっきり違うということがあります。多摩については、現在16万人が住んでいます、つくばについてはまだ5万9000人です。

3番目の留意点ですが、私どもがこういうセンターを造っていくときに、非常に常識的ではありますが、常に心掛けなければいけないと思っていることがいくつかあります。一つは、これは全体的に言えることですが、センターの計画とか建設には非常に長い時間がかかります。その長い時間をどうやってしのいでいくのかということが、まず最初にあります。

2点目は、そうはいいながら、立地ポテンシャルをどうやって高めていくかということですが、一つは公共施設を整備する。このなかでとくに私どもは最近、駐車場の整備ということを非常に心掛けています。これはあとで申しあげますが、そのための管理システムもいちおう作り上げてきました。

もう一つは、それと関連しますが、交通ネットワークの整備です。先ほど申しあげたように、鉄道とか、道路網などです。さらに、多摩ではパルテノン多摩、サンピア多摩というものを造りましたが、公的なほうで文化的な施設を造っていくというのが、一つのテコになるのだろうと思っています。公団だけが造るわけではありませんが、そういうことも心掛けています。つくばについては、公団がつくばセンタービルを造っています。

そうはいても、なかなかそういう立地ポテンシャルが急に高まるわけはありませんので、現在やっているのは、センターに暫定施設を建設するというやり方です。これは、多摩とかつくばのような大規模ニュータウンでなくても、100ヘクタールや200ヘクタールの開発地区でも暫定的な施設から始めるわけですが、こういう大規模ニュータウンの熟成に関しても、暫定施設を建設する。新住法からいくと、なかなかそこはむずかしいんですが、少し目をつぶっていただいて、公団が土地を持ちながら、暫定施設でポテンシャルを上げるというふうにしています。

多摩センターでも、最近、そごうの前に暫定施設を造って、そこには飲食店とか、ゲームセンターとか、カラオケルームとか、そういうものが入った暫定施設を造りました。

それから、千葉ニュータウンが実はたいへん課題になっています。鉄道はいちおうセンターまで行っていますが、全く何も立地しない。ダイエーがいちおう立地していますが、それ以外は何も出てこないという状況です。現在、飲食店を中心にした暫定施設を造ろうということにしています。

その次に第三セクターの活用と助成ということですが、第三セクターの例

示として、多摩ニュータウンとつくばをあげますと、多摩ニュータウンについては、新都市センター開発株式会社というのが親会社で、その下に、財団法人多摩都市交通施設公社というのがありますが、これは駐車場を建設し、管理し、運営する公社です。これは、多摩市と新都市センターが出資をして作った財団法人です。

それから株式会社多摩テレビというのがありますが、これはCATVです。去年の4月に開業しました。5年ぐらいかけてニュータウン全域にケーブルを引くという計画で、現在進んでいます。それから、多摩新都市センター開発というのがありますが、これはとくにビルのメンテナンスをやる会社です。多摩市文化振興財団というのは多摩市が独自に作られた財団法人で、先ほどのバルテソン多摩を運営している財団です。

つくばも同じようにやって、つくば新都市開発株式会社という親会社を作っています。その下に、地域冷暖房をやるつくばエネルギーサービス、研究学園都市コミュニティケーブルサービスがあります。これは受信障害の対策をやっていますが、ここについてのCATVの草分けです。また、つくば学園ホテルというのは、先ほどのホテルを管理している会社です。つくばメンテナンスサービスというのは、やはりビルの管理をやる会社です。それから、つくば都市交通センターというのは、駐車場を建設し、管理し、運営する財団法人です。つくば都市振興財団というのは、最近できた市の財団です。文化施設を管理することになってはいますが、運営としてはまださほどやっていません。

このように、大規模ニュータウンについては、かなりの数の第三セクターを作っていますが、要するに何が言いたいかというと、公団という事業主体では、なかなか手の届かない都市サービスを供給しなければならないという事態になっていますから、それに対して、しかも需要が発生する前に手を付けていくということが必要で、そのためには多少公的な色彩のあるところを作って、それを事業主体であるわれわれとか、多摩ニュータウンでいうと東京都などが、助成をしながら育てていく。こういう体制を取っています。

最後に、継続的な計画調査ですが、以上のように、非常に長い時間をかけてセンターを造っていくときに、常にニュータウンセンター全体のイメージを持ちながら、かつそれぞれの施設の経営が成り立つようにということを考えていかざるをえない。センター全体のことだけ考えていると、それぞれの個別施設の立地がなかなかうまくいかない。個別施設だけにとらわれると、

全体の行き先を見失ってしまう。こういうことが常に起こりえます。そこをどうやって調整しながらやっていくかということが、常に課題になります。

土地が売れなくなると、センター用地というのは非常に長く寝てしまいますから、経営上困ります。売れるものならどんどん売ってしまえという議論になりがちです。そこをうまく抑えながら、売れるところは売るけれども、大事なところは取っておくという計画コンセプトが必要である。そのためには、計画チームがずっといるということが大切になりますが、幸いなことに大規模ニュータウンについては、そういう計画チームを維持し続けていますので、とりあえずは何とかなっています。

次に今後の目標ですが、この10年ぐらい複合機能センターということで、それを実現するのがわれわれの目標ですが、さらにもう少し突っ込んでいうと、新しいライフスタイルとか、先ほど小林さんも言うておられたテレワーク・センターというようなことも多少はにらみながら、新しいワークスタイルへ対応できないかということも議論しています。

5番目として、いま言ったようなことがほしい課題ですが、もう一つ申しあげておきたいと思います。われわれのところでの議論というのは、公共団体と公団と第三セクターと、あえていうともう一つ民間の企業がありますが、とくに公的な三者の役割分担というのをうまく引き出していくことが、非常に大事です。このへんはケースバイケースでうまくいっているところと、いっていないところとありますが、ここも実は計画調整の中身だと考えています。

次回 バブル崩壊とオフィス市場の動向

長谷川徳之輔（財建設経済研究所）

（担当 松尾）

Ⅲ. フランスの建設業界

—— 企業ランキングと今年の景気予測 ——

フランスの建設企業ランキングと今年の景気予測についてまとめたレポートを紹介する。

1. フランスの建設業者ランキング

フランスの建設業界誌「モニター」が年末に恒例のフランス国内の建設会社ランキングを発表しているので、その上位12位までをここに紹介したい(表1)。

1位のジェネラル・デ・ゾー社と2位のリヨネーズ・デ・ゾー社、そして17位のソール社は、業態が「都市サービス」とあるように、建設会社ではない。むしろ水道供給を本業としており、それに付随した形で、建設工事を受注する企業と考えたほうが良さそうだ。ただし、1991年度の決算の内容によればジェネラル・デ・ゾー社の売上高の内訳は、土木建築部門35%、不動産開発8%、水供給・水道工事24.5%、エネルギー・電力18%とあるから、ランキングに登場する資格は充分すぎるほどある。さらに同社はその傘下に建設部門に特化したSGE社(ランキング4位)を擁している。この関係を図式化して示してみた(図1)。同様に2位のリヨネーズ・デ・ゾー社も、その傘下に、GTMアントルポーズ社(同6位)とデュメズ社(同8位)を擁している。水道会社というのは、われわれ日本人には馴染みがないが、フランスだけでなくヨーロッパでは多く見られる業態であり、今日フランスの水道の7割が民間の水道会社によって供給されている。

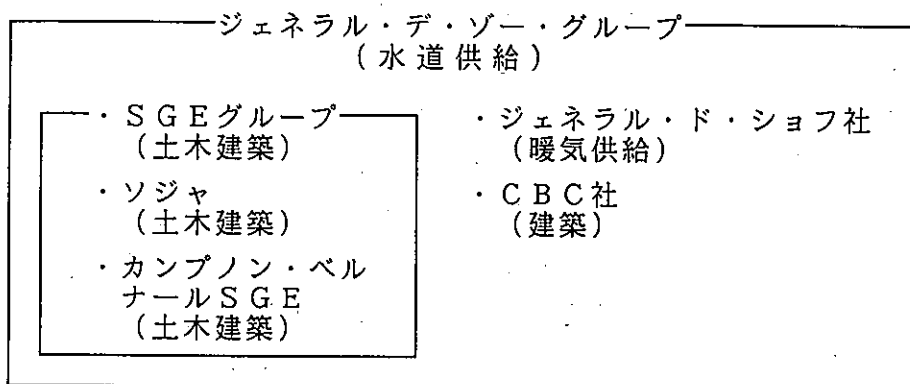
一般にいわれるフランスの大手建設会社とは、このランキング表の2位から7位までの6社、すなわちブイグ、SGE、エファージュ、GTMアントルポーズ、スピ・バティニョル、デュメズである。エファージュはSAE社とフジェロール社の合併で、93年に新しく誕生した。またこれらフランスの建設会社のなかで日本で多少なりとも活動している会社は、飛鳥建設と業務提携したデュメズ社や、大林組やミサワホームと業務提携したり、この1月には市場開放プロジェクトのひとつ「横浜港国際流通センター」を竹中工務店とのJVで落札したGTMアントルポーズ社がある。

表1 フランスの建設会社上位20社（1992年）

順位	社名（グループ名）	総売上高 （千フラン）	活動内容
1	ジェネラル・デ・ゾー	143,384,800	都市サービス
2	リヨネーズ・デ・ゾー・デュメズ	90,358,800	都市サービス
3	ブイグ	62,720,000	土木建築
4	SGE（ジェネラル・デ・ゾー）	44,429,710	〃
5	エファージュ	37,170,000	〃
6	GTM アントルボース（リヨネーズ・デ・ゾー・デュメズ）	28,059,977	〃
7	スピ・バティニョル（シュナイター）	21,708,000	〃
8	デュメズ（リヨネーズ・デ・ゾー・デュメズ）	17,394,716	〃
9	セジュレック（アルカテル アルストム）	16,052,000	電気工事
10	ソジャ（SGE）	13,927,700	土木建築
11	コラス（ブイグ）	13,127,300	道路
12	SAE（エファージュ）	12,350,000	土木建築
13	ジェネラル・ド・ショフ（ジェネラル・デ・ゾー）	10,707,300	暖気供給
14	ジャン・ルフェブル（GTMアントルボース）	8,858,775	道路
15	テクニップ	7,408,000	エンジニアリング
16	エフィネ・コフレット（リヨネーズ・デ・ゾー・デュメズ）	7,339,022	暖気供給
17	ソール	7,139,353	都市サービス
18	EI	7,002,680	電気工事
19	カンブノン・ベルナールSGE	6,784,933	土木建築
20	CBC（ジェネラル・デ・ゾー）	6,634,149	建築

モニター1993年12月10日号より

図1 ジェネラル・デ・ゾー・グループの構成



さてこの6社のうちブイグ、S G E、エファージュの売上高は前年比で減少している。今年の見込みははさらに厳しく、ブイグは92年の620億フランに対し、582億フランの見込み、エファージュは同340億フラン、デュメズは同150億フランとなっている。「戦後最悪」といわれた昨年のフランス国内の建設業界の業績の低迷は、今年にはいっても依然続きそうだという見方が強いようだ。

利益を見てみると、前年に比べて伸びているのはブイグだけである。不動産投資に慎重な姿勢を取りつづけた同社の経営と、外国の大型工事に強いことがここにきて利益を伸ばした理由と見られている。S G E、エファージュ、G T Mアントルポーズも対前年度比で減少とはいえまずまずの水準を維持している。

それにひきかえスピ・パティニョルとデュメズは、欠損を出している。91年には9億5,200万フランの赤字だったのを、92年には3億弱までに減らしたスピ・パティニョルはまだしも、10億フラン以上の赤字を出したデュメズは、親会社のリヨネーズ・デ・ゾーの業績悪化の原因となっている。ちなみにリヨネーズ・デ・ゾーの91年の利益は11億フランだったのが、92年は3億8,000万フランに落ちている。

こうした厳しい環境のなかをいかにして生きのびるかについては、組織の簡素化・リストラ・本業回帰などが喧伝されているのは、日本と変わらない状況だと言える。

2. 94年のフランス国内市場予測

年末に各種機関から、94年の建設市場の伸び率の予測が発表された(表2、表3)。設備省は日本でいえば建設省に、建築協会は建築業協会にあたる。また、BIPEはフランスの代表的なシンクタンクである。各機関によって発表数値が大きく違う。設備省の数字は幅がありすぎて、ポイントが絞りにくい。比較的似かよった数値を出しているのが、建築協会・土木連盟とBIPEである。プリュスコンサルタントはかなり楽観的な数値である。

表2 建築の伸び率予測

(単位：%)

	設 備 省	建 築 協 会	B I P E	プ リ ュ ス コ ン サ ル タ ン ト
新 規 住 宅	-1.3 ~ -3.6	-3	-1.8	2.5
上 記 以 外	-12.5 ~ -14.5	-11	-12.6	-2
新 規 建 築 計	-7.1 ~ -9.3	-7	-6.8	0.3
住 宅 維 持	1 ~ 2.2	2.5		1.5
上 記 以 外	3.2 ~ 3.5	2.7		1
維 持 計	1.9 ~ 2.7	2.6	2.3	1.5
建 築 合 計	-1.4 ~ 3.5	-2	-2.1	0.9

表3 土木の伸び率予測

(単位：%)

	設 備 省	土 木 連 盟	B I P E	プ リ ュ ス コ ン サ ル タ ン ト
公 共 部 門	1.5	- 3.3 ~ -4.5		
うち国	-9.9	-18 ~ -20		
うち地方	-1 ~ -0	-2 ~ -3		
うち公共 企業	7.6	-1		
民 間 部 門	-3.6 ~ -5.6	-2 ~ -7		
土 木 合 計	-0.8 ~ 0.1	-3 ~ -6	-3.5	0

表2・表3ともに、モニター1993年12月31日号より

(担当 濱)

今月のニューヨーク事務所からのレポートはワシントンへの事務所移転等のため、掲載できません。御了承ください。

事務所移転のお知らせ

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は、当研究所の業務につきまして格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、4月上旬には当研究所米国事務所を下記のとおりワシントンDCに移転いたしますのでご案内申し上げます。

今後とも一層のご指導とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

敬 具

新住所

1120 Connecticut Avenue, N.W., Suite 1040,

Washington, D.C. 20036

Tel : (202) 296-6240

Fax : (202) 296-6178

1994年4月吉日

財団法人 建設経済研究所