

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. 96

'97 2

CONTENTS

I. シンガポールの入札契約制度	1
II. WTO政府調達協定の発効に伴う 韓国建設業の動向について	7
III. 建設関連産業の動向 ——広告産業——	11
IV. 米国事務所から ——都市圏毎の輸出額——	13



RICE

財団法人 建設経済研究所

〒105 東京都港区虎ノ門四丁目3番9号

住友新虎ノ門ビル7F

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

保存用

I. <海外特派員レポート②>シンガポールの入札契約制度

在シンガポール日本国大使館の東潔一等書記官からシンガポールの入札制度に関するレポートが寄稿されたので掲載する。

1. はじめに

シンガポールにおける建設市場の特徴は一言で言えば、「競争市場」であるということにつきる。特命工事は、公共工事においてはもちろんのこと民間工事においてもほとんどない。また、公共工事では一般競争入札、事前資格審査付き競争入札により激しい価格競争が行われ、また民間でも指名競争入札により、地元業者、日系等外国業者入り乱れての競争が行われている。さらに、ほとんどの工事の場合、設計、基礎、上屋、設備が分離発注され、コンサルタントが強力な権限をもって工事監理に当たるという方式であり、請負業者の工夫・努力により利幅を確保する余地もほとんどない。以上の結果、請負業者の利幅は相当に薄く、赤字受注となるケースも多い。

以下、こうしたシンガポールの建設市場の前提となる諸制度の概要につき解説する。

2. 請負業者登録制度

シンガポールにおいては、原則として、建設産業開発庁（CIDB= Construction Industry Development Board）に登録されている業者しか公共工事に参加することができない。また、民間工事においても登録業者であることが条件とされることが多く、シンガポールで業務を行う際、登録されていることは必須である。例外としては、外国に本拠を置く業者を呼ぶ、いわゆる国際競争入札を行う場合には、事前資格審査を受けた上で参加できることになっているが数は少ない。

① 工程種別ごとの登録

建設工事業者の場合、登録は工事内容ごとに①一般建築工事、②土木工事、③杭打ち工事の3つに分かれている。建設工事以外では、建設関連工事、機械・電気工事、維持管理工事、設備について登録制度がある。

② グレード

登録業者は施工実績、払い込み資本金、有資格技術者の数により、8つのグレードに分けられ、グレードに応じ入札可能限度額が決まっている。G8が最も大規模である。グレードの詳細については図表参照（建設工事の場合）。

なお、1999年7月からは、G6以上のグレードについては、ISO9000の取得が義務づけられることになっている。すなわち、750万シンガポール\$以上の公共工事に参加するためにはISO9000の取得が必要となるわけである。

3. 公共事業の入札制度

公共工事の発注は、大蔵省（Ministry of Finance）の定め得たガイドラインに従って行われることになっている。緊急の場合、当該工事の施工できる業者が1社しかない場合、明らかに公共の利益になる場合等ごく限られた例外を除き、随意契約の方法は認められず、それ

以外はすべて一般競争入札又は事前資格審査付き競争入札による。具体的にどちらの方式をとるかは、基本的には各発注機関の判断による。

(1) 一般競争入札

公共工事の入札のうち、7割から9割程度が前述のグレードを用いて業者を限定した上での一般競争入札となっている。例えば、入札公告の中で「第5グレード以上」という形で指定する。この場合、日本の場合と大きく異なるのは、G5だけではなく、G5からG8までの業者がすべて参加できることである。このため中小事業者は常に大手業者との競争を余儀なくされている。

応札業者はかなりの数にのぼり、平均的には10数社、多いときには30社程度になる場合もある。

(2) 事前資格審査付き競争入札

一般競争入札以外の場合はすべて事前資格審査付きの競争入札となる。事前資格審査では会社の資本金、責任者名、借入金の状況等会社の概要、施工実績等の事項の提出が求められる。審査は、日本の経営事項審査のように点数化するのではなく、単純に各項目に基準を設定し、すべての項目の基準をクリアすれば合格となる。したがって、過去に相当の実績を上げている企業であれば審査に落ちることはまずない。このため、審査をとおり入札参加企業数はかなり多くなるのが通例である。

(3) 業者決定までの流れ

① 公告

入札公告は、毎週金曜日に官報及び新聞に掲載される。大蔵省の定めたガイドラインによれば、通常の工事で締め切りの3週間前、デザイン&ビルドの場合で8週間、外国に本拠を置く業者を参加させる場合は、12週間前までに公告しなければならないことになっている。但し、これは各省の次官、各庁の朝刊（Chief Executive Officer）の承認で短くすることができる。

② 入札結果の発表

開封は、各発注機関に設けられた入札開封委員会（Tender Opening Committee）により行われる。この委員会は、省の場合には次官により任命された役人と立ち会い人（当該事業と直接関係のない役人でなければならない。）からなる。開封された場合、すべての入札者の名前・名称とその金額が当該機関の掲示板に張り出され、さらに官報にも発表される。

③ 業者の決定

a) 最低価格

入札文書の仕様等の条件に合致しているなかで最も金額の低い（1番札）業者が落札するのが原則である。ただし、資材、工法の変更等の提案がなされた場合、その提案が価格の低下につながるものである限り、考慮の対象となる（ただし、入札書類にそのような提案を認める旨の記述がある場合に限る）。その場合でも、オリジナルの仕様に基づく価格は提出しなければならない。

b) 業者決定

業者の決定権者は、小額（3万シンガポール\$～4万シンガポール\$程度）の工事の場合は各省次官に任命された役人によって決定できるが、それ以上の場合は以下の

ような委員会 (Tender Board) で決定されることになっている。

50 万 \$ 以下	Tender Board A
50 万 \$ 超 5 百万 \$ 以下	Tender Board B
5 百万 \$ 超	Tender Board C

Tender Board A の構成

当該工事関係省の事務次官 (委員長)
同省の高級役人 (Division 1) 2 名

Tender Board B

大蔵省予算担当事務次官 (委員長)
当該工事関係省の事務次官
同省の高級役人 (Division 1)

Tender Board C

大蔵大臣 (委員長)
当該工事関係省の大臣

大方の公共工事は、5 百万シンガポール \$ (約 4 億円以上) 以上であり、Tender Board C (3 大臣) が最終決定をすることになる。このように、当該工事に関係する省だけではなく、他省 (特に大蔵省) のチェックが入ることが特徴である。

4. 民間工事の入札制度

通常は、指名競争入札が行われる。ほとんどの場合は前述の登録業者を対象とし、書類及び事前審査を行い、指名業者を数社から 10 社程度に絞り込む。大型工事の場合は、意図的に日系企業複数、韓国系等その他外国企業、地元業者を指名し価格競争を行わせるのが通例である。

入札後は上位 3 社程度を相互に競わせ、価格をさらに下げさせることが一般的。日系企業の施工能力は高く評価され、できれば日系に施工してもらいたいという発注者が多いが、一般的に日系企業はコスト的に高くなることが多く、地元業者等と競わせることにより、「地元並の価格で、日本企業に施工させる」という姿勢で臨む発注者が多いようである。

5. 保証制度

(1) 入札保証 (Bid Bond)

① 公共工事

入札保証制を採用しているのは、住宅開発庁、大量高速鉄道公社、港湾庁、国立シンガポール大学である (但し、雑工事等の小規模工事を除く)。この場合、銀行が保証を行うのが通常 (損保は保証料が高い)。発注者が要求する保証額については、発注主体、工事によって異なるが、これらは入札書類の中に明示される。保証手数料は年換算で保証額の 0.2~0.6% 程度が相場となっている。保証有効期間は、ケースバイケースであるが、120 日~180 日程度が通例である。

入札保証をとらない官庁の場合、不良業者の排除は CIDB 登録グレードの指定、又は事前資格審査によって行っている。なお、Bid Bond をとる上記機関の場合でも、登録

グレードの指定、事前資格審査は併せて行われている。

② 民間工事

民間工事のうち、入札保証が必要となるのは工事全体の 10%程度である。

(2) 履行保証 (Performance Bond)

① 公共工事

100%の公共工事で履行ボンドの提出が必要となっている。

a) 保証デポジット (Security Deposit)

落札者は、請負代金額の 5%の補償金を小切手で納めるか、同額を発注者からの要求に応じて無条件で支払うことを保証する銀行又は損害保険会社の保証を差し入れなければならない。銀行の保証料は損保に比べて安いため、ほとんどの業者が銀行保証を利用している。保証料は年換算で保証額の 0.2~0.6%が相場となっている。

b) 留保金 (Retention Fund)

当地の工事では、工事完成後、メンテナンス機関 (瑕疵担保期間 通常 1年) に手直し工事を請負業者に行わせるのが通例。それを担保するため、通常、契約金額の 5%を留保金 (Retention Fund) として業者から徴収し、すべての手直し工事が終わった後返却するのが慣例となっている。これは上記の銀行保証、損保保証により兼ねることができることになっており、この結果、上記の保証の対象期間は、「工事期間+メンテナンス期間」となる。

メンテナンス期間は、すべての手直し工事が終了するまで延長することができることになっており、場合によっては 3年という長期にもなることも少なくない。

② 民間工事

履行ボンドは、ほとんどの民間工事で提出が求められ、その内容は公共工事の場合と同様である。

(3) 入札デポジット (Tender Deposit)

入札時に、入札デポジット (Tender Deposit) を要求される場合がある。これは、すべての入札参加者が数千シンガポール\$~5万シンガポール\$ (工事の規模によって異なる) の小切手で預け金を支払い、業者決定後、落札業者以外に返却される制度である。この目的は、不良業者の排除ではなく、入札書類の作成等必要経費を落札業者に負担させるとともに、入札辞退を防ぐことにある。

7. 地元優遇策

基本的には地元企業優遇制度はないが、建設産業開発庁 (CIDB) で行っている工事品質の評価制度=CONQUAS (Construction Quality Assessment System) の得点が高いローカル企業には、その点数に応じて、公共工事において一定の優遇マーヅンを与える制度がある。具体的にはスコアが 65点を一点超えるに当たり 0.2%のマーヅン (最高 5%) が与えられる。従って 100億シンガポール\$の工事で 3%のマーヅンをもらっている場合、1番札と 3億シンガポール\$未満の差であれば、逆転することとなる。

また、1995年 7月 1日より、公共工事 1999年 7月 1日以前に ISO9000 (認定機関は建設産業開発庁=CIDB) を取得したローカル企業に対しても CONQUAS によるマーヅンの他に 0.5%の優遇マーヅンが与えられることになった。

(参考) CONQUAS の概要

1. 導入の経緯

- ・ 一定の客観的算定基準に基づきプロジェクトの評価を行うことにより、建設業者の技術向上を図るため、1989年建築工事について導入。1993年より土木工事についても導入。
- ・ 本制度自体は、単に工事の評価を行うだけであり、工事業者の選別を行う目的では用いられない（例えば入札の要件等にはならない）。しかし、国内の建設業者に対しては、公共工事の入札に際し、CONQUAS の評価点に応じて一定のマーヅンを与えられる。
- ・ 但し、この優遇措置は地元業者の保護というよりは、地元業者の施工能力の向上を目指したものである。

2. 評価対象プロジェクト

建築工事：住宅、工場、倉庫、商業ビル、学校等ビル建築全般

土木工事：道路、駐車場、橋梁、立体交差、排水路、下水道、海上構造物

3. 評価主体

- ・ CIDB (Construction Industry Development Board : 建設産業開発庁)
- ・ 実際に評価作業を行うのは、当該プロジェクトに関係のない専門家。

4. 評価方法の概要

- ①それぞれのプロジェクトごとに、一定の基準のもとに、検査個所をサンプリング。
- ②評価項目が数種類設けられ、それぞれに点数が設定。
- ③①のサンプリングされた個所ごとに、合否基準に基づき合否を判定。
- ④評価項目毎の点数を、③により算出される合格率（合格個所数／全サンプル個所数）を乗することにより算出。
- ⑤④の点数を合計し、当該プロジェクトの点数を算出。

5. ISO9000 との関係

- ・ CONQUAS は、工事の出来上がりの質のみを評価するものであり、品質を担保するためのプロセスについては評価しない。建設産業開発庁では、ISO9000 はプロセスを評価する道具として位置づけており、ISO と CONQUAS を品質向上施策の両輪としている。

REGISTRATION REQUISITES TRACK RECORD, PAID-UP CAPITAL & PERSONNEL

* Paid-up capital and the net capital worth of the firm are required to be at least 5% of the tendering capacity of the registration grade applied for

Reg. Grade	Tendering Capacity (\$)	Track Record		* Paid-Up Capital and Net Capital Worth (\$)	Minimum Personnel Resources Requirement (Please see tables C1 to C3 for details of technical & professional qualifications)
		For Construction Work Heads Only			
		Aggregate Project Value for 3 Years (\$)	or Largest Project Value (\$)		
G1	500,000	500,000	375,000	25,000	1 holder of approved technical qualification
G2	1 m	1 m	750,000	50,000	1 holder of approved technical qualification with 3 years of relevant experience
G3	3 m	3 m	2.25 m	150,000	2 holders of approved technical qualification
G4	5 m	5 m	3.75 m	250,000	2 holders of approved technical qualification, one of whom must have at least 5 years of relevant experience
G5	10 m	10 m	7.5 m	500,000	2 holders of approved technical qualification, one of whom must have at least 8 years of relevant experience
G6	30 m	30 m	22.5 m	1.5 m	1 holder of approved professional qualification or 2 holders of approved technical qualification, one of whom must have at least 10 years of relevant experience
G7	50 m	50 m	37.5 m	2.5 m	2 holders of approved professional qualification and both must have at least 5 years of relevant experience
G8	above 50 m	**100 m	75.0 m	5.0 m	4 holders of approved professional qualification and two of whom must have at least 5 years of relevant experience

** At least one of the projects undertaken must be above \$30 million

Note: m stands for million

II. WTO 政府調達協定の発効に伴う韓国建設業の動向について

韓国はこれまで、外国企業の参入にとって障害となる国内政策を採用しており、海外建設市場への参入も総合業者許可を所有している大手企業しかできなかった。しかし、1997年1月1日から、韓国においても WTO 政府調達協定が適用されるため、然るべき技術と資金調達という要件を満たす用意がある限りにおいて、請負業者又はデベロッパーとして自由に海外市場に参入することができ、同時に国内建設市場も外国企業に広く開かれることになる。したがって、政府もその協定に適合させるために様々な制度改革を行っており、建設業各社もそれに対応すべく検討を進めている。

1. WTO 協定発効の意味

WTO 政府調達協定の意味するところは、日本を含む協定適用国との間で対象機関が行う基準額以上の調達について相互に内外無差別の調達手続きをとるという事と、協定適用国による義務の違反は、WTO の紛争解決の手続きで行われる事である。

前者の対象機関が行う基準額と対象業種というのは、韓国においては以下のようなものである。

○対象業種：事前準備工事、建築工事、土木工事、組立建築工事、専門建設工事 等

○解放対象機関と規模：

* 建設工事

- ・中央政府機関：53億ウォン（500万 SDR）以上の工事
- ・政府投資機関：160億ウォン（1,500万 SDR）以上の工事
- ・地方政府機関：160億ウォン（1,500万 SDR）以上の工事

* 建築設計及び建設機械・賃貸サービス

- ・中央政府機関：1.5億ウォン（13万 SDR）以上
- ・地方政府機関：2.2億ウォン（20万 SDR）以上

2. 協定適用の為の制度改革

韓国の建設業法施工令が、1996年7月26日付けで改正、公布された。その目的としては、1989年末の建設業免許の新規発給再開後の問題点の解決と、韓国建設市場の対外開放に伴う外国企業への建設業免許の規制、建設技術者不足の解消などである。^{※1}特に免許申請についての概略を述べると、以下のようになる。

- ・建設業免許申請の受付は年1度、一定期間（1996年は8月29日～9月4日）しか行

われないが、外国企業については'97年1月から随時受付。韓国国内企業に対しては、'97年7月から随時受付に改正予定。

- ・外国企業に対しては、「一般建設業」の免許は1996年から与えられるが、「特殊建設業」「専門建設業」に免許が与えられるのは1998年から。なお、「特殊建設業」「専門建設業」の2つは統合される予定である。
 - ・免許取得に付随する経済負担として、資本金の一定額の「建設共済組合」*2への出資と「国民住宅債券」*3の購入が義務づけられている。このうち「建設共済組合」については、外国企業に義務づけるか否か検討中。
 - ・「請負限度制」*4の算定に当たって、新規業者の過去の実績が評価されないが、1997年7月からは「施工能力公示制」*5に替わり、請け負うことができる法律上の上限額でなくなるとともに、過去の実績についても評価されることとなる。問題点として1月～7月までの間は、外国企業に対する障害が続くが（ただし、政府調達協定対象工事については何らかの措置を講ずることを考慮中とのこと）、PQ、DB（ターンキー）対象工事は除外されており、大型公共工事では除外となるものが多いと言われている。
 - ・「下請義務制」によって、専門工事業者のしよがが義務づけられている。問題点として、不要の規則であるが、現地では専門工事業者を使わなくては事実上施工できない。
- ちなみに1996年10月に新規免許が発給された外国企業は、日本のフジタをはじめ、米国のベクテル・インターナショナル、同フルーア・ダニエル、英国系シンガポール法人のボビス・アジアパシフィック、及び中国の中国建築工程総会社の5社である。

3. WTO 協定発効による韓国建設業のメリット・デメリット

WTO 協定発効に伴って、直接影響を受ける韓国建設業にとってはのメリット・デメリットを整理してみる

○メリット

- ・国内建設業の構造調整で業界の競争力強化及び体質改善のきっかけとなる。特に請負体制からCM,EC化へ転換するきっかけとなる。
- ・政府の工事契約及び入札関連制度の標準化、国際化、公正化、透明化による建設業者の立場を保護できるし、また費用の節約も可能になる。
- ・米国、日本、欧州など先進国建設市場への進出が可能になる。
- ・外国の優秀な建設業者より技術、経営管理等のノウハウを習得することによって国内技術力の向上につながる。
- ・消費者（発注者）の建設サービスに対する選択の幅が広くなり、良質な品質の確保が可能になる。

○デメリット

- ・国内建設市場の競争激化

- ・ハイテク部門及びソフト分野での国際競争力欠如の為、先進外国企業による市場浸食の恐れがある。

4. 韓国建設業の動き

海外大手建設業者が免許を取得して多数韓国の建設市場に参入してくるならば、企画・設計・監理・施工などの技術力と、資本力を武器に総合的にその力を発揮してくると予想され、韓国業者にとってはかなりな脅威であることは確かである。しかし、一方では韓国の下請け構造が日本と似ており、施工分野での技術者確保がすぐには難しいため、エンジニアリングと設計分野のみに活動し施工分野は放棄するだろうとの見方もしており、そういう点で大きな波及効果はないとの考え方もある。

いずれにしても、大手建設会社は設計・監理・工程管理などの技術発展に力を傾ける一方、小規模工事や単純施工より、複合プラント工事やインフラ工事などの付加価値の高い大規模工事に力を注いでおり、プロジェクトに対するジョイントベンチャー・パートナーを探しているようである。

5. 韓国企業の日本への参入意欲

日本では建設業許可については従来から内外無差別に運用しており、韓国企業もすでに許可を受け営業している。^{*6} したがって、1997年からオープンする公共工事には非常に関心が高く、その参加意欲が覗かれる。しかし、さきほどの韓国市場と同じように技術者の確保という点で、日本での協力会社体制が整っていないため、単独で工事を受注してこなすのは無理ではないかと判断している所が多いようだ。そこでまずはジョイントベンチャーの一員として参加し、日本企業のもつ施工技術やノウハウを学びたいとしている。また、一方的な技術の習得ばかりではなく、そのジョイントベンチャーを通して、パートナーの日本企業に対して鉄骨・石材・仕上げ材などの競争力のある海外資材の調達に協力・支援できるとしている。

6. まとめ

今回の韓国における WTO 政府調達協定の発行に伴って、制度改革をはじめとして韓国建設業に大きな変化が生じていることは確かなようである。しばらくは、国内外で様々な問題も生じるであろうが、外国企業との競争ばかりでなくパートナーシップを結ぶ機会が増え、今後の韓国建設業のさらなる発展に期待がもてる。

謝 辞

本文の執筆にあたり、(財)土地総合研究所主任研究員周藤利一氏、株式会社大宇東京支店次長洪箕杓氏、建設省建設経済局建設業課建設市場アクセス推進室より貴重な資料とご意見を頂いた。深く感謝いたします。

(担当：下川)

備 考

*1 韓国における建設業の業種については、'94年1月の建設業法の改正(7月施行)によって次の様に分類されている。

一般建設業(3業種)：土木、建築、土建

特殊建設業(4→3業種)：鋼材、浚渫、造景 (舗装は専門工事業に転換)

専門建設業(19→23業種)：建築物組立、鋼構造物、昇降機、温室設置業を
新設し、舗装維持補修工事業を舗装工事業とした。

*2 「建設共済組合法」に基づく、建設業者の入札保証、前払い保証などを行う機関。

*3 「住宅建設促進法」に基づく、国民住宅事業に必要な資金の調達のための発行される債券。

*4 各業者について請け負える1件あたりの最大の金額を定める制度。

*5 建設業者の施工能力を(客観的に)評価して公示し、発注者が建設業者を選定する上で参考にする制度。

*6 日本における韓国企業の許可状況(平成8年8月22日現在)

現代建設(株)* S63.10.25 土木(特定)、建築(特定)

三煥企業(株)* S63.10.25 土木(特定)、建築(特定)

東部建設(株)* H元.02.20 土木(特定)、建築(特定)

雙龍建設(株)* H元.02.25 土木(特定)、建築(特定)

東亜建設産業(株) H元.10.21 土木(特定)、建築(特定)

極東建設(株) H2.02.28 土木(特定)、建築(特定)

(株)大宇* H2.03.15 土木(特定)、建築(特定)

エルジー建設(株) H3.02.07 土木(特定)、建築(特定)

三扶土建(株)* H3.12.25 土木(特定)、建築(特定)

ロッテ建設(株)* H4.07.30 土木(特定)、建築(特定)

(株)起産 H6.04.02 建築(特定)

三星物産(株) H8.07.19 土木(特定)、建築(特定)

韓進建設(株) H8.07.19 土木(特定)、建築(特定)

*印は経営事前審査を受けている企業

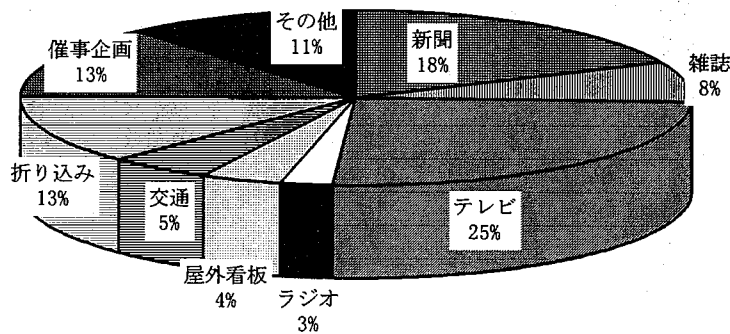
Ⅲ. 建設関連産業の動向

広告産業

1. 概要

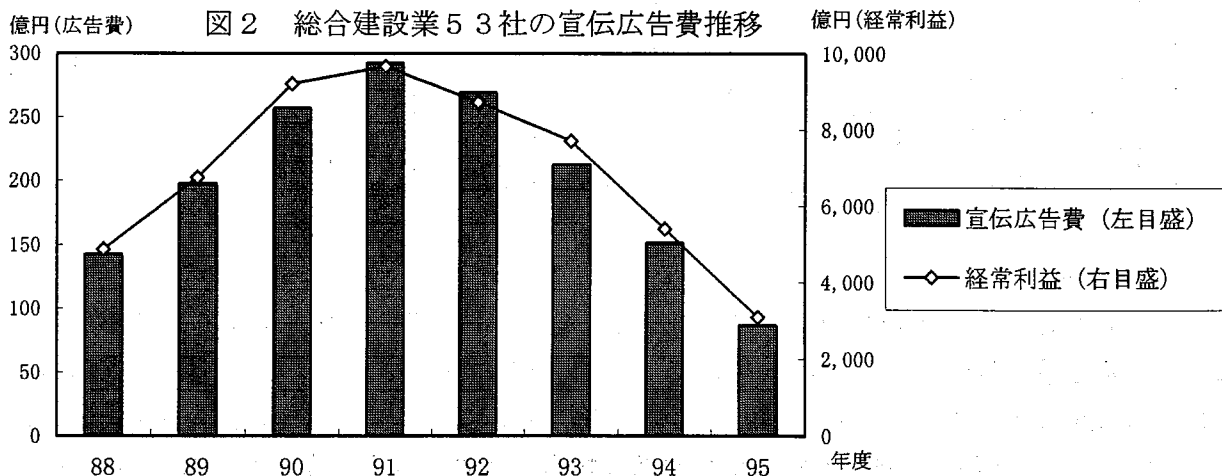
広告業界は、日本の経済成長とマスメディア社会の成熟化によって急成長を遂げた産業である。広告取扱高は民間企業の景況判断を敏感に反映しており、一般的に景気下降局面では取扱高の減少、景気上昇局面では増加、と言われている。95年度以降広告売上高にも回復の動きが見え始めており、民間企業の収益改善が反映しているようだ（図3参照）。一広告当たりの単価の高いテレビ広告が媒体内訳の3割を占めているが（図1）、96年度は住宅業界を中心に折り込み広告が多用され、紙・印刷業界が活況を呈するという好影響を与えた。

図1 広告媒体の内訳(95年度)



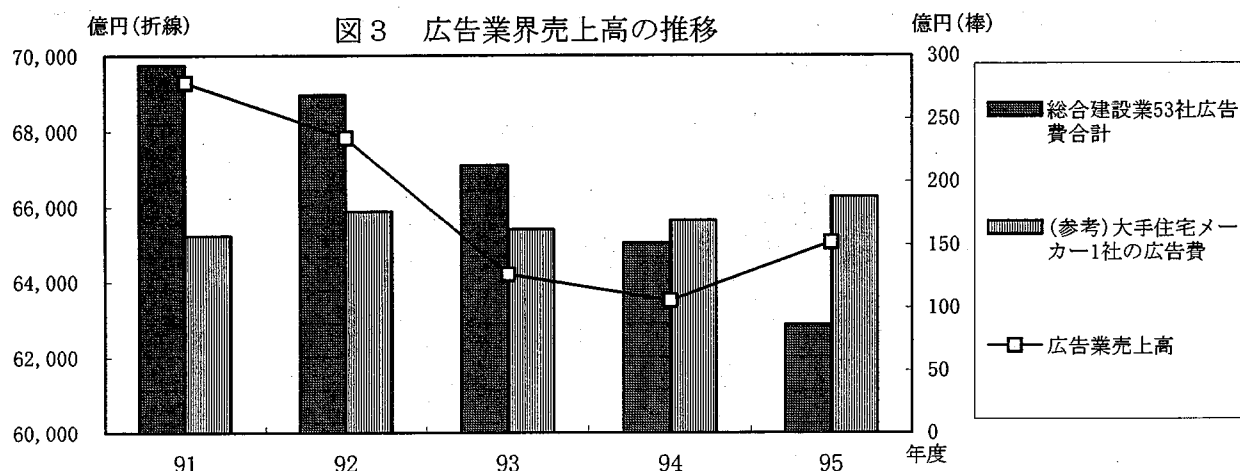
2. 総合建設業の広告

総合建設業は官公需依存が比較的高く、また住宅部門を除けば殆ど法人向けの売上構造となっている。従って、不特定多数の消費者の需要喚起を目的とする広告には余り積極的でないのが実状であった。しかしバブル景気の盛り上がりによって、各社最高利益を記録する中、企業イメージアップを狙った広告が出てくるようになった¹。総合建設業53社のPLより宣伝広告費の推移を見てみると、91年度には経常増益に沿った形で過去最高の宣伝広告費を計上している（図2）。

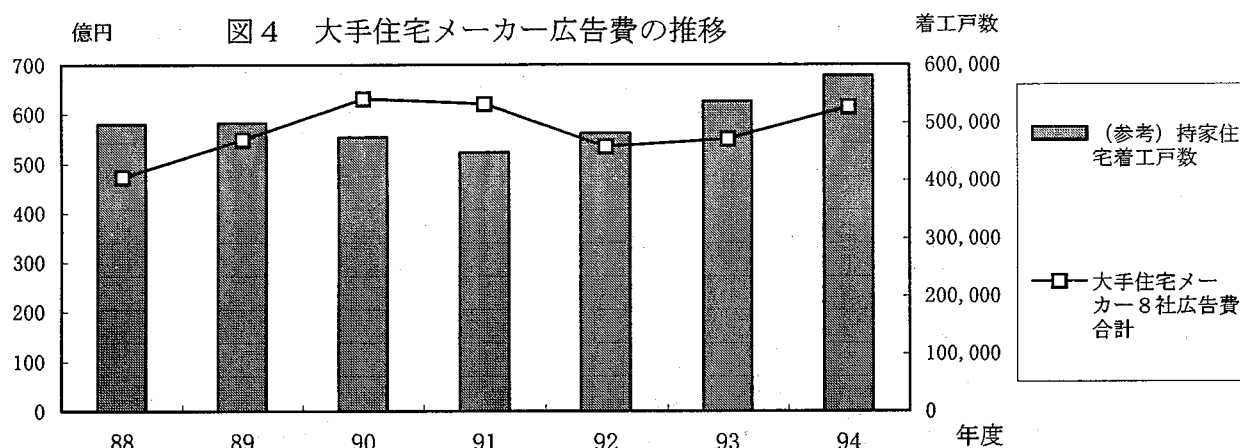


¹ 清水建設「屋間のパパ」、大成建設「地図に残る仕事」等、従来の自社技術差別化を狙った広告とは一線を画したTV広告が作られ、業界イメージの向上に成功した。

その後、バブル崩壊による経常利益の大幅減少傾向が続き、販管費の削減が進められたが、企業イメージ向上という効果のみに依存した宣伝広告費の大幅なカットが行われ、バブル前の水準に落ち込んだ。こうした経費削減に加え、93年に発生したバブル疑惑に伴う広告自粛も、広告費の大幅減に影響していると思われる。図3で見ると、広告業界全体の売上は94年度を底に95年度は回復し始めたが、建設会社の広告費は下がり続けている。94・95年度は、大手住宅メーカー1社の広告費にも建設53社の合計額が満たない状態である。「新規広告は原則お断りで、継続中のものも広告効果の薄いのは見直しを検討中」（中堅ゼネコ広報部）ということで、利益率の低迷に合わせて広告費の減少が続くだろう。



一方戸建住宅メーカーは、近年の好調な住宅着工戸数を背景にして、広告費を増やし始めている。代表的なTVスポット・折り込みに加え、モデルハウス改築等各社共シェア拡大にしのぎを削っている。



3. 今後の展望

建設会社全体では、広告費の抑制が今後続くものと思われるが、比較的体力のある会社の中には、営業上最小限度の範囲に入る竣工広告・法定公告に加えて、企業文化をアピールする広告制作に乗り出す所も出てきている。また従来の代理店を通して広告する形式を採らずに、インターネット上にホームページを開設し、施工物件の紹介や保有技術の解説を行う企業も多くある。最小限の広告費+αで、αの部分でその会社の企業風土の違いが出てくるだろう。

(資料出所)通産省「特定サービス産業実態調査」、建設省「建築着工統計」、建設経済研究所「主要建設会社決算分析」

(担当：福地)

IV. 米国事務所から

— 1995年、シリコンバレーは米国内最高の輸出額の伸びを記録した—

1996年10月に発表された米国商務省のレポートによると、サンノゼ都市圏は、国際的なコンピュータと電子製品の需要が増加したことで、海外への輸出額が1994年から69億ドル増加(34.5%増)し、その伸びが米国内1位となった。以下では、米国商務省発表の「都市圏毎の輸出額」のレポートを紹介する。

都市圏毎の輸出額レポート

このレポートは、全国の253の都市圏(Metropolitan Statistical Areas, MSAs*)にある事業所からの物品の輸出統計である。この調査で対象となる都市圏は、アメリカの全物品輸出の80%を占める。

このレポートは、商務省が1996年6月に発行した1993年-94年の都市圏の輸出額のレポートの最新版である。しかし、先のレポートと違って、このレポートは、各都市圏の輸出額の合計のみをまとめたものである。輸出額及び増加率といった様々な表が都市圏を違った角度からランク付けしている。

特定の市場及び産業における都市圏の輸出額の詳細は、商務省による別のレポートで発表される予定である。そのようなレポートを作成するには、多くの情報が必要である。現在43都市圏について、市場及び産業別の詳細なレポートが作成可能となっている。輸出市場のデータ(限られた産業のみ)は、その他138都市圏について作成可能である。

このレポートは、先のレポートと比べ、調査対象が3都市圏減っている。連邦公開法(federal disclosure laws)によって、1995年版のレポートは、テキサス州 Brazoria、ネバダ州 Las Vegas、ニューヨーク州 Dutchess County を除かなくてはならなかった。

都市圏の輸出額のレポートは、1996年当初に長期にわたる調査過程を経て初めて作成され、その結果として、1993年-95年の都市圏の輸出額統計が公表できるようになった。商務省としては、状況が許せば毎年調査したいと考えている。

このレポートにおけるすべての都市圏輸出額統計は、統計局の輸出業者所在統計(sub-national Exporter Location, EL)から編集されている。EL統計は、掲載されている都市圏に所在する輸出業者の輸出額記録を示している。

輸出された場所は、必ずしも製造された場所とは一致しない。実際、州レベルというよりも地方レベルの方が、製造場所と売上場所が異なるということがよく起こる。その結果として、これから示されるデータのみを基に都市圏の輸出関連生産または雇用について結論づけるべきではない。他の地方経済に関するデータの内容における都市圏の輸出額の数字を評価した後に、注意深く結論づけるべきである。

このレポートにおける都市圏の統計は、国際貿易活動を見るのにもっとも良い示唆を与

える。個々の統計数字は、地方企業が製品を海外市場にどの程度売り出したかがわかり、また、地方企業及びその従業員がどの程度輸出市場に頼っているかがわかる。データは、アメリカ企業の輸出が盛んな地域を明示しているため、政府と民間部門の輸出促進活動を見るのには打って付けである。

数字を解釈する際に、都市圏別輸出額は、本来的に、州レベル及び全国レベルの輸出統計以上に年毎の波があることに注意する必要がある。地域ごとのレポートは、企業の移転や再編成（例：都市から郊外への移転、或いは海外販売担当部署の他地域への移転）といった要因に強く影響される。一度限りの多額の輸出取引も波を起こす原因になり、特に、小さな地域で数社に輸出が集中している場合はそうなりやすい。

また、ここでの数字は、国外へ輸出される最終製品の売上を示す。これらの数字は、アメリカの都市間における、最終的には輸出製品となる中間製品や原料の移動は含んでいない。そのような「間接輸出 (indirect export)」は国内売上ととらえ、アメリカ政府の公式な輸出統計からは除外されている。

(データ概要)

1995年の253都市圏の輸出額は、合計4,676.6億ドルとなり、1994年の4,151.2億ドルから12.6%の増加となった。

ワシントンの都市圏の物品輸出は83.5億ドルとなり、1994年から4.8%の増加となった。デトロイト都市圏は、1995年も引き続いて1位の輸出都市圏となったが、1994年から0.6%減少して273億ドルとなった。

デトロイトに続いて2位はニューヨーク都市圏で、金を含む工業用金属(primary metals)が増加し、15.2%増の271.3億ドルとなった。サンノゼ都市圏が268.2億ドルで3位になり、次いでロサンジェルス・ロングビーチ都市圏が11.3%増の247.3億ドルとなった。1995年は、全体で94の都市圏の輸出額が10億ドル以上を記録し、1994年の調査の77都市圏から増加した。

*MSA (Metropolitan Statistical Area)

連邦政府の各機関が実施する種々の統計において利用されているMSAの定義は、OMB (Office of Management and Budget, 管理予算局) が行っている。その基本的な考え方は、一定規模以上の人口を有する中核となる都市地域とその都市地域の周辺のかなりの程度経済的、社会的に統合 (integration) された地域を包含しようとするものである。

定義は、1949年に、管理予算局の前身である予算局 (Bureau of the Budget) が行っており、名称を含め、1958、71、75、80、90年に修正されている。

現行の定義によるMSAは、次の3地域を包含するものである。

1. 人口5万人以上の市の区域または商務省センサス局が定義する人口5万人以上の都市化された地域を含めて全体として人口10万人以上 (ニューイングランドでは7万

5千人以上) となる地域。

2. 中心郡(人口最大都市が所在する郡-county-を中心郡という。複数郡の場合もある。)の区域及び最大都市の周辺の都市化された地域における人口が少なくとも50%以上の人口を占めているすべての周辺の郡の区域。
3. 中心郡への通勤形態、人口密度、都市化率等についての一定の要件を満たす周辺の郡の区域。なお、ニューイングランドでは、この定義は、郡の区域として行われるのではなく、市及び町の区域として行われる。

都市圏の中心部は、最大都市及び人口規模、通勤形態についての一定の要件を満たす都市を意味する。

都市圏の名称は、上記中心都市の3つまでの都市の名称と、都市圏が所在するすべての州の名称からなる。

1995年輸出額上位20都市圏

(単位：10億ドル)

デトロイト, MI	\$ 27.3
ニューヨーク, NY	\$ 27.1
サンノゼ, CA	\$ 26.8
ロサンジェルス・ロングビーチ, CA	\$ 24.7
シカゴ, IL	\$ 21.1
シアトル・ベルヴェー・エヴェレット, WA	\$ 17.8
ヒューストン, TX	\$ 16.2
ミネアポリス・セントポール, MN-WI	\$ 11.1
マイアミ, FL	\$ 10.2
ポートランド・ヴァンクーヴァ, OR-WA	\$ 8.9
ワシントン, DC-MD-VA-WV	\$ 8.4
サンフランシスコ, CA	\$ 8.1
オレンジカウンティ, CA	\$ 8.0
ボストン, MA-NH	\$ 7.9
フィラデルフィア, PA-NJ	\$ 7.9
ダラス, TX	\$ 6.9
フェニックス・メサ, AZ	\$ 6.8
オークランド, CA	\$ 6.4
サンディエゴ, CA	\$ 5.9
アトランタ, GA	\$ 5.8

1994年-95年輸出額増加上位20都市圏

(単位：10億ドル)

サンノゼ, CA	\$ 6. 8 8
シカゴ, IL	\$ 3. 7 5
ニューヨーク, NY	\$ 3. 5 9
ヒューストン, TX	\$ 2. 8 8
ロサンジェルス・ロングビーチ, CA	\$ 2. 5 1
ポートランド・ヴァンクーヴァ, OR-WA	\$ 2. 4 8
ミネアポリス・セントポール, MN-WI	\$ 2. 2 1
スタンフォード・ノーウオーク, CT	\$ 1. 4 8
メンフィス, TN-AR-MS	\$ 1. 4 3
フィラデルフィア, PA-NJ	\$ 1. 3 5
オレンジカウンティ, CA	\$ 1. 3 3
オークランド, CA	\$ 1. 2 6
フェニックス・メサ, AZ	\$ 1. 2 2
ダラス, TX	\$ 1. 1 9
アトランタ, GA	\$ 1. 0 7
サンディエゴ, CA	\$ 0. 9 9
マイアミ, FL	\$ 0. 9 3
ピッツバーグ, PA	\$ 0. 8 3
ボストン, MA-NH	\$ 0. 8 1
オースティン・サンマルカス, TX	\$ 0. 8 0