

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. 144

2001 2

CONTENTS

視点論点 公共投資の多角的展開	1
・ 座談会「建設業と再編」	2
・ ベトナムの経済、建設部門の状況について —第6回アジアコンストラクト会議資料から	13
・ 米国事務所だより	18
・ 関連産業の動向 建設機械機具賃貸業	22
民間工事における発注者組織形態別の工事発注に関するアンケート	26
・ 調査より —「民間工事における建設業者選定基準等の実体調査」より		



財団
法人

建設経済研究所

〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-3-9 住友新虎ノ門ビル7F

TEL : (03)3433-5011 FAX : (03)3433-5239

URL : <http://www.rice.or.jp>

公共投資の多角的展開

理事長 三井 康壽

昨年アメリカに出かけ、日本経済、日米建設協議などの問題についてニューヨーク、ワシントンで対日政策関係者等にとって話をしてきたのだが、アメリカでは日本の経済回復の遅れを非常に心配し、早く立ち直って欲しいと言う気持ち強いこと、そして公共投資ばかりに頼らず他の政策による経済回復を期待していることを痛感させられた。

日本がG N P世界第二位の経済大国としてアジア経済危機の際のアジアに資する資金供与や日本への輸出が激減しないための内需振興策については評価してくれるものの、内需喚起を公共投資に頼りすぎ結果的に財政を悪化させ、世界経済の景気の足を引っ張ることを憂慮しているのである。

ブッシュ政権の国務副長官になったアーミテージなどの知日派が超党派で昨年の秋に対日政策レポートを発表したがその中で「短期的には財政、金融の刺激策は継続すべきである。国の累積債務が問題となっているが、将来の成長に資する分野に焦点を置くべきである。橋、トンネルや高速鉄道のうち、人のあまり乗らないところまで投資する時代は終わりにすべきである。」と言う下りがある。

我が国の社会資本ストックの整備率がアメリカやヨーロッパに劣ることは我々としては至極当然と思うのだが、アメリカでは日本は十分なストックがあるという認識もしているように受け取れる。

しかし、大事なことはこうした認識ギャップを乗り越えるデータに基づいたディスカッションが出来る素地をつくることである。乗数効果や経済モデルによる公共投資の効果だけに頼らずに21世紀に向けた経済社会、地域社会に対する役割を掘り下げながら論陣を張る必要がある。

たとえば現実化してきているIT社会に対してどういう公共投資をしていったら効果的とか新しい産業に対する支援をするに当たってどこまでサポートしたらいいとか課題は豊富である。そこでの投資の検討は縦割りでの順番、地域の投資バランス等にとらわれずに一挙に経済効果が発現するようなスピードで仕上がる時間の観念とそれのもたらす地域経済の生産拡大、雇用の拡大をかなりシビアに世間にディスクロースしながら投資をするということが必要になるのである。

投資余力がなくなる前に社会資本整備を急げと言うのを建設白書が力説していた時期があったが、今やそんな悠長なことを言うてはいらなくなってきたということをきちんと肝に銘ずべきである。

国内でも国外でも議論されている公共投資論については分析し検討する課題はきわめて多く、当研究所の役割と責任は大きいと思っている。



・座談会「建設業と再編」

今回の座談会の目的は、建設業に再編を求める主に外からの声大きい中で、建設業の再編について見直そうという試みである。

座談会は、当研究所の建設産業担当、財政・金融担当の研究員を中心として、匿名で自由な意見を述べたものであり、当研究所としての総意を示したものではないことをまずお断りしておく。

舌足らずな部分、理解の不十分な部分もあることと思うが、それぞれの発言は極力残した。最後までおつきあいをいただいた読者の方からのご意見ご感想をいただければ幸いである。

司会者 座談会を開催します。まず、テーマとして「建設業と再編」を採りあげる理由について。

昨今、建設業に再編を望む声があがっているが、その背景には、業界として供給過剰な現状があると認識されており、今後その傾向が強まるという危機感がある。そして、再編という穏やかな形で業界の需給バランスを安定化させて欲しいという思いが、まあ主に外側からということかもしれないが、あるということだと思っている。

一方で、建設業界の中から再編の動きがあまり見受けられないのは、一企業としてみたときに再編に現状ではメリットを感じていないからということだと思うが、この部分はどうもはっきりしない。

本日はそのあたりを中心に率直な意見を交わして欲しい。

E まず、現状認識について異論がある。現状は供給過剰とは言い切れない。

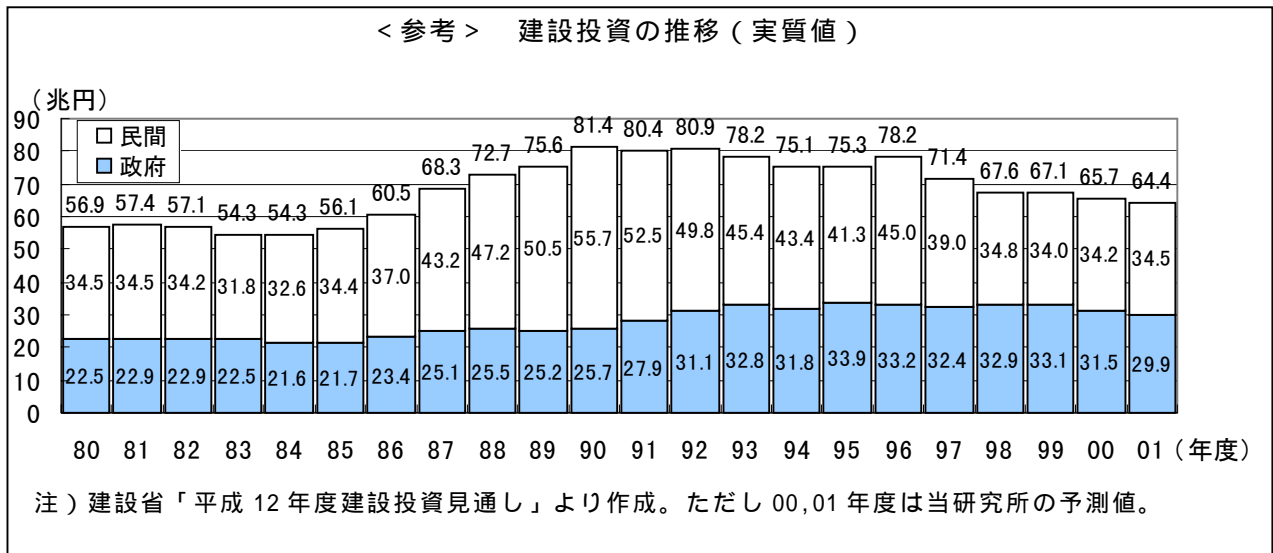
市場規模という点では、現状は、バブル前の水準に戻ったという状態だ。バブル期の規模がむしろ異常な状態と考えるのが妥当ではないか。ゼネコンの数が増加しているわけではなく、今会社の数が多すぎるということはないのではないだろうか（次頁グラフご参照）。

B 建設業が旧態依然とした日本の象徴と捉えられていることが、むやみな再編論につながっている面は否めない。

IT関連の合併会社や、基礎部分の共同研究など、合併という形を取らなくとも手を組めるところは組んできている。

A 近年、合併についての法的な整備はかなり進んできている。しかし、オーナー企業は主導権確保の点から、合併には消極的だろう。また、ゼネコンは協力会社を傘下に置く、事実上のコングロマリットを形成しており、ゼネコン本体の10倍以上と言われるコングロマリットを分割、統合することは容易ではない。

総じて言うならば、合併は、コストを上回るだけのメリットがあるかが最も重要だ。ストックの傷みを抱えた企業が、現在の負債を持ったままで嫁に行くということは現実的には難しいだろう。例えば、営業的に弱い分野を残して、強い部分だけを新会社や既存会社に移すということが可能であるならば、外資も含めて合併や分割はあり得るのではないだろうか。¹



（外資を軸とした再編はあるのか）

- C 外資が日本企業を買収することがあるかという話だが、私は否定的な意見だ。
- 日本のゼネコンと欧米の建設業とは、カバーする業務の範囲が違う。CMで入りますよということであれば、今でもそのような工事を拾っていつている。
- 日本企業を買収して腰を落ち着けても、日本のゼネコン業務を一通りやりますよという判断は行わないのではないかと。それでは今と変わらない。
- 投資をしても投資をしなくてもメリットは大きく変わらないということであれば、欧米の株主論理で生きてきた企業が、彼らにとっては投資効率が悪い（期待収益率の低い）世界で生きてきた日本企業に投資を行うという戦略は採る必要がない。
- 少し話はズレるが、日本のゼネコンは財務内容が悪いから海外の建設業者を見習えという論調には、私は同意できない。現在の大手ゼネコンが苦しんでいるのはバブル期の不良資産と過大な負債が要因であって、本業で赤字を出しているわけではない。
- 本業で比べたときに日本のゼネコンと海外のゼネコンのどちらが本当に強いのか、どちらが消費者にとって望ましいあり方なのか、という部分がきちんと整理

¹現実的には、株主や債権者の合意を得るのは難しいと考えられる（営業譲渡、会社分割 etc.）。

されないままなのが気になる。

E まあ、見習うべきところは謙虚に見習うという姿勢は必要だと思うが。

A それにしても日本の市場が縮小すると言うが、現状の70兆円の建設市場は世界でも有数の規模だし、1人当たりの建設投資は欧米諸国の2倍近くもある²。ミクロで見れば魅力的な案件はあるはず。また、日本だけではなく、日本を拠点としてアジア市場への進出を外国資本が選択することはあり得る。

(再編による業務の相互補完について)

D 現在の建設業を見渡して、一般的な意味で言って、どうしても一緒になりたいと思うほどの強みがある企業がどの程度あるかということ、実際にはそう無いというのが現実ではないか。

C 例えば、海洋土木などの特殊な技術を持つ企業にとって、合併を行うことで資金調達力が拡大して、例えば海外などのより大規模な工事を請け負うことができるというようなことはないのだろうか。

B その質問は、海外工事と海洋土木の二つの面に分けて別々に考える必要があるだろう。

まず、海外受注に関して言えば、海外は出来高払いが主流だから、よほど大きな工事は別でない限り資金繰りの面での不安はない。企業を左右するほどの規模の工事を一社で行うことは考えられないし、資金調達の問題は、大規模な海外受注を得るための合併という想定では、理由にならない。

海外工事では、様々なボンドはほとんどが銀行によって発行されるわけだが、日系の建設会社がボンドをかける際、日本国内のメインバンクを利用することになる。ところが、日本の銀行の海外での知名度は海外施主に対してはゼロに等しくて、某旧外為銀行以外のボンドは敬遠されてしまい、場合によっては受注のチャンス逃すこともありえるという話を聞いたことがある。

実際にそういう話があるとすれば、特定の銀行のボンドを得られるような合併にメリットがあるのかもしれないね。

次に、海洋土木という点についてだけれど、マリコン間の競争は陸上土木以上に熾烈だ。海洋土木については公共中心だから、札が減るような合併は考えられ

² 参考:1998年の1人当たりの名目建設投資。日本 4258^{ドル}、欧州15カ国 2251^{ドル}、アメリカ 2460^{ドル}(購買力平価は考慮していない)。

ないのではないかと思う。

- A 建設会社というのは元々地域密着性の高い業者だから、土木・建築といった分野の話ではなく、エリアという面での連携はあると思う。九州で強い、東北で強いといった、商圈価値を持つ企業はあるはずだ。しかし、前提としてその他の弱いエリアは思い切って捨てる必要がある。
- E しかし、全国規模の大手にとって合併は地域補完のメリットが少ない。また、海外の建設会社とは違って、全国大手クラスは百貨店型経営であり、得手不得手の幅が小さいから、相互補完のメリットも少ない。
- D 少なくともこの 1-2 年のタームで大手を軸とした合従連衡は無いのではと思える。

(再編によるコスト削減効果について)

- C 合併によるメリットは本当に無いのか？ 合併によってリストラ余力がでるとい話もある。
- D リストラといっても、ゼネコンの販管費は売上の 7-8% にすぎない。フローへ与えるインパクトは小さいだろう。
- C ゼネコンの粗利率はどの程度なのか。
- D 粗利率は 10% 程度だ。経常利益は大手五社で 200-300 億円程度のオーダー。一般販管費を 1% 削って、100 億円が浮いたら大きいでしょうという声も出るのかもしれないが、合併というリスクに立ち向かうだけの理由になる額ではない³。
- C 100 億円が多いか少ないかは、異論の出るところだろうが。
- E 製造業と異なって、建設業は生産ラインなどの設備負担が少ないため、合併によって規模の利益が大きく出るとい疑問だと考えざるを得ない。
現状は各社で個別にコストを切りつめており、効果はそれなりに出ている。まだまだ各社で切りつめる余地が残っており、リストラ余力創出のために合併を選

³ 記述に関連する大手五社（平均）の決算データ（平成 12 年 3 月期、単独）は次の通り。売上 11,367 億円、粗利 1,132 億円、同率 9.5%。経常利益 228 億円、一般販管費 850 億円。

扱すると言うところまでは追いつめられてはいない。

- A 規模の利益の点で言えば、大量仕入れによるコスト削減も考えられるだろう。しかし、大手 50 社のシェアが 1/5 程度の現状では、合併による規模の拡大で調達力が急に強くなって仕入れコストが激減するとは考えられない。

(合併による投資力の創出について)

- C 合併により投資余力がでることで研究開発が進み、技術革新が進み、他業者との差別化が図られ、競争力が向上するという事は考えられないだろうか。

- A 建築部門では、大きな画期的な技術革新によって劇的に価格競争力が生じると言うことは考えにくい。

土木についてはまだ余地があるかもしれないが、問題がある。

競争入札を原則とする公共事業では、新しい工法というのは「工法協会」を設置し、数年間実験を行って、複数の企業で共有する状態になるのを待ってから採用せざるを得ないことが多く、企業の技術力を正當に評価する仕組みを作らない限り、強いインセンティブは働かない。

- C PFI などの新しい契約形態などが本格的にでてくれば、対応できる業者と対応できない業者の選別が生じる気がする。

公共発注で性能発注が行われ、民間のノウハウの差がでる方向に進めば、また、企業を技術力やノウハウで選別する時代が来れば、新規投資を行うために合併などによって投資余力をつけるメリットも出てくるのではないか。

- A 現在のゼネコンの技術力は既にかかなり高い水準にあると思う。しかし、特殊技術を要する工事は件数自体が少なく、技術面での強化が経営面での圧倒的な差を生むということは考えにくい。よほどの画期的技術でない限り、価格に占める技術の割合は小さいのが現状ではないか。

- E 再編の話は、業界の外の人が出ているというイメージがある。バブルで過大な負債と不良資産を抱えた企業がつぶれたら困るから業界内で何とかしろという話に聞こえる。

バブル期の責任をとれという世論もわかるが、企業の選択として経済合理性のない判断はできない。

(建設業と公共工事)

司会者 行政は建設業をどのように見ていると感じるか。

- G 行政が業界再編を持ち出すのは、今後建設市場が縮小したときに困らないように、今から準備をしておいてくれよというアナウンスメントもあるのではないかと。また、建設業界が信頼される業界としてしっかり立ってもらうために考えた方法のひとつが再編なのだろう。タイミングやピントが合っているかどうかは、まあ、ともかくとしてね。

司会者 建設業界に競争原理が働かないのは、公共工事に要因があるという話もあるが。

- A その問題は、官公需法と入札制度の話になるんだろうね。
ゼネコンが合併のメリットがないという理由の一つは、合併によって入札機会が増えない、むしろ、減ってしまうという点にある。同じ土俵で競争していた場合に、2社であったときには二つの入札機会があったものが、1社になれば一つになってしまうし、JVで70%受注(A社50%:B社20%)できたかもしれない工事において50%(A社50%)しか受注できなくなってしまうかもしれない。
建設市場の半分を占めている公共工事に関しては、規模の経済は働かない。

- E しかし、産業基盤の弱い地方の公共事業には社会政策的な部分もあり、雇用などの面からも、競争ですべてが語れるとは私は思わない。

- C ただ、大手同士が合併をしても建設業の雇用が集中している中小、個人にはほとんど影響がないだろう。

- G それでは、中小、個人の業者にとって合併はメリットがあると思う？

- C 建設業者の倒産が増加しているというデータがあるが⁴、中小、個人の業者に倒産が増加しているのは、地方公共事業が減少していることに一因があると思う。
われわれは地方の建設業者の実態をつかめていないので、いい加減なことは言えないが、公共事業に対する依存度が高い地方の建設業者にとって再編のメリットはあまりないと考えられるのではないかと。

⁴東京商工リサーチが2001年1月19日に発表した2000年1月-12月の倒産件数(負債総額1000万円以上)は、18,769件(22.2%増と戦後最悪更新)、負債総額23兆8,850億3,500万円となった。中でも建設業の伸びが突出しており、建設業の倒産件数、6,214件は、全倒産件数18,769件の33.1%を占めている。

G 地方の業者、中小、個人についてはもう少しちゃんと勉強しないと触れられないんじゃないかな。

B 結局ゼネコンが再編するとすれば、公共工事でのデメリットを越えるメリットが民間工事にあるケースに限られることになってしまう。

地方経済、雇用といったことの重要性もわかるが、そのような公共工事のあり方を継続することに問題はないのだろうか⁵。

C 今回の「日本経済と公共投資 No.36」には、建設業では高齢化が進んでおり、建設投資の減少によって生まれる失業はある程度緩和されるのではないかというレポートがあるね⁶。

少々時間はかかるにしても雇用面での不安がある程度解消されれば、この問題もいずれは大きな問題でなくなる可能性もある。楽観的すぎるかもしれないが。

(建設業と銀行)

司会者 昨年は大型の債権放棄が相次いだが、銀行は建設業の再編をどう考えているんだろうか。

F 銀行は、建設業界を主導的に再編していくこと自体にはあまり関心はないのではないかな。やはり銀行にとっての一番の関心事は顧客である企業がどうなるかということだろう。

建設業にはバブル期に非効率な資産と多額の負債を抱えた企業があり、銀行はその企業に対して貸出債権を抱えている。そして、新会計基準が始まり、もう先送りができない状況にあるのは建設業も銀行も同じだ。

銀行としては、自らの持っている貸出債権を不良債権にしないために、ストックの痛んだ A 社と、財務内容の優良な B 社が合併すれば、A 社に対する貸出債権の内容が変わってくる。従って、そのような動きがあれば歓迎するということだと思う。

⁵大手建設会社の公共工事受注の低迷（「マンスリー研究所だより」2000年9月号より抜粋）

大手50社と地方大手470社の受注額を比較すると、地方大手470社が5%と小幅な減少にとどまっているのに対し、大手50社の公共工事受注は、24%と大幅に減少している。国の機関で公共工事着工全体は94年度と比較して25%の増加を示しているにも関わらず、大手50社は逆に5%受注を減じている。また、地方の機関では、公共工事着工全体が23%減少しているが、大手50社の受注額については、36%の減と、実に5年間で3分の2以下に落ち込んでいる。

また、さしあたり経営上の問題のない企業同士が、お互いに補完分野があり、より強くなれる合併を進めるということであれば、組織としての支援は惜しまない、ということなのではないか。

E ただ、財務内容の良いB社側にメリットがあるのかという問題がある。

F 負債と不良資産を抱えたままでは、技術があっても相手が嫌がる。債権放棄をして、A社が持つ商圏を含めた資産と負債のバランスに整えてから、お見合いという話になるのでは。

G しかし、資産と負債のバランスが保てる水準まで債権放棄を行えば、A社はそれでやっていけるわけだから、合併という選択は生まれない。

F 請負業は信用商売だ。信用が傷つくとキャッシュフローがどんどん小さくなる。市場の期待を上回る合併ができれば市場に安心感を与えることができ、信用力の低下をくい止めることができる。

今回の「日本経済と公共投資 No.36」でも採り上げているが⁷、ゼネコンの現在の力を図るには、ストックの傷みとフローの力を分けてみる必要がある。フローで収益をあげている企業は、ストックの傷みさえ何とかかなれば、おそらく銀行としても収益を生み続け、生き続けていって欲しい企業のはずだ。

銀行にとっても取引先は資産であるはずで、つぶれなくてすむはずの良い会社がつぶれていっては困るのではないか。

C ただこれからは、先送りのための債権放棄のような手法はとりづらくなるだろう。残存価値の無い企業は見捨てられるということもありうるのでは。

金融庁が公的資金投入行に対しての四半期毎の点検に個別貸出取引を加えて、銀行に融資先の選別を促す方向で検討に入ると報道されている。

また、BIS(国際決済銀行)が公表した銀行の自己資本規制比率の見直し案では、貸し倒れ懸念が大きい企業に多く融資を行えば銀行の自己資本比率が低下するという仕組みが入るらしい。

E 再編のメリットを受けるのは、業況の悪化した企業と銀行だけなのか。合併の相手になる財務の優良な企業にメリットがなければ話は始まらない。

F 今後建設投資が激減して、市場が劇的に減少すれば変わる可能性はあるんだろ

⁶ 「日本経済と公共投資 No.36」第4章『4.1.1 就業者と建設市場』

⁷ 「日本経済と公共投資 No.36」第4章『4.1.2 建設業界の経営状況』

うけど、現状はそこまで行っていないということじゃないかな。

(建設業界に再編のメリットはないか：再論)

- D 大手五社の中で、一社が準大手と合併するというような話がでてくれば、他社も黙っていないだろう。銀行を中心とした債権者誘導の合併が激震を生む可能性もある。
- E 本当にそうだろうか。昨年末に取りざたされたケースでは、結局、合併という選択にはならなかった。今とどう環境が変われば合併が成立するのか。
- D 一つの可能性として、大手五社の中で一社が脱落する可能性が出てきたような場合、踏みとどまるために準大手と合併を選択するという可能性はありえる。その可能性があるならば、結婚相手として相応しい規模や営業力・技術力を持った企業は限られているため、脱落しそうな会社以外が先に動く可能性だって出てくるのではないかな。案外、早い時期に大手・準大手クラスの動きが起きる可能性もある。
- E 企業が規模や売上高を競う時代ではない。いかに効率のよい組織で最大利益を上げるかが企業の目指すところだとすると、建設業において合併という選択肢は必ずしもプラスに働くものではない。
- A しかし、規模や売上を伸ばすという企業組織のインセンティブは、利益を増加させるという観点からも必要だろう。また、縮小均衡をしながら繁栄を続けた企業は歴史上ないという話を聞いたことがある。
まあいずれにしろ、合併の条件は、やはり、お互いの得意分野がはっきりして、相乗効果が出せるかどうかだろう。さっきも言ったが、建設会社は強みのあるエリア（地域及び工種）を抱えているケースが多く、エリアが重ならない者同士の合併にはメリットがでる可能性がある。
- E 今も企業は様々な努力を続けている。企業のトップは自社の雇用を守るという使命感は持っているはずで、それを越えるメリットが見いだせないから、合併を選択していないということなのではないかな。合併には多大な痛みを伴い、大変なエネルギーを要するが、それを補ってあまりあるメリットが果たしてあるのだろうか。
- A 今後公共事業が縮小すれば、大手ゼネコンの欲しがる大口の工事はますます減

少する可能性がある。

それであれば、大手ゼネコンは民間部分での大きなメリットをねらって合併することもあり得るんじゃないかな。

昨年研究所で行ったアンケートでは⁸、発注者は大企業になるほど大手を選好する傾向が出ている。歴史的なつながりと同時に、大手建設業者に発注する方が、担当者が社内で了解をはかりやすいという理由も背景にあるんだろうね。

特命工事が減少し、競争見積りが増加している中であっても大手はほとんど優良顧客を失っていないと思うよ。

勝ち組といわれる一部の準大手では、民間の受注を増やしてはいるが、他方では競争見積りの当て馬にされており、受注には至らないケースも多いかもしれない。

そう考えると、民間工事では大きいほど有利というメリットはあるのかもしれないね。この理屈で言えば、準大手同士が合併して第六の最大手を目指すということもあながち非現実的とも言い切れない。

- D 大手五社の利益の中で、JVのスポンサーメリットが占める比率が高いという話を聞いたことがある。JVのスポンサーがとれるかとれないかという部分は規模がものを言う要素が大きくて、準大手が第六の大手を目指す理由にはなるかもしれない。

(最後に)

司会者 最後に一言ある方はどうぞ。

- D 行政の圧力や背に腹は変えられない部分は当然あっただろうが、銀行の合併には信用力、ブランド力の回復という狙いもあったのだろう。

もし建設業界に再編があるとすれば、そういった「ブランド力の強化」のような、積極的な、前向きな再編だろう。一方で、業界の疲弊を補うため、或いは不良資産の処理などを目的としたマイナスの合併は、先ほどから話に出ている通り、メリットがなく、現実的ではない。

- E 護送船団からの脱却を図り、競争を高めるべきだという風潮がある一方で、一企業の経営判断ミスを経営全体で(合併という手段で)責任を取れ、というのは矛盾している。

一企業としての利益を考えると、合併のメリットは他業界に比べて小さくデメ

⁸ 「民間工事における建設業者選定基準等実態調査」。「研究所だより」本号 22 ページに紹介記事あり。

リットが大きい。すなわち、建設業の性質上、規模の利益は小さく、公共工事のネックは大きく立ちはだかる。合併によるリストラ効果しか選択肢のないほどの危機的な状況にはないのではないか。

また、競争が必要といいながら、債権放棄などにより淘汰が許されない状況があるのも問題だろう。これではいつまでたっても過当競争が終わらない。

G 建設業といってもひとくくりにできるものではない。地方の中堅、中小についてなどわれわれには知識がなく語れなかった部分もある。

足下をもう一度見直して日本の事例、例えば、これまでの組織改編も含めたゼネコンの歴史を研究することも必要だろう。

(2001 年 2 月 1 日開催)

(編集担当 : 西山)

・ベトナムの経済、建設部門の状況について - 第6回アジアコンストラクト会議資料から -

第6回アジアコンストラクト会議の各国レポートより、ベトナムの経済及び建設部門の状況について紹介する。

注) 第6回アジアコンストラクト会議参加国・地域
中国・香港、インド、インドネシア、日本、韓国、マレーシア、フィリピン、シンガポール、スリランカ、ベトナム 以上の9カ国1地域
第6回アジアコンストラクト会議は2000年9月14日～16日の間、マレーシアで開催された。

1. 経済全般の状況

ベトナムは好機と課題を抱えながら新しい千年紀を迎えようとしている。1995年から1996年にかけて高かった経済成長率は、最近の3年間は減速している。1999年には成長率は4.5%にまで落ち込んだ。1999年の工業と建設のGDPシェアは、1998年に比べてわずかに増加し、他方、農業やサービスのGDPシェアはわずかに減少した。1999年の輸出額は115億4000万USドルと推定され、1998年は93億6100万USドルであった。今日では、ベトナムの貿易量の65%はアジア諸国相手のものであり、このうちシンガポール、台湾、日本、韓国が上位の貿易相手国となっている。

この国の人口は1998年に7630万人であり、2000年には7750万人に達すると予想される。1996年から2000年までの期間の平均人口増加率は低く、年1.0%以下であった。都市地域の失業率は、1990年に8～9%であったものが1998年には6.85%に減少した。しかし、失業は未だにやっかいな問題として残っている。ハノイやホーチミンシティのような大都市では、雇用状況の不調は経済と社会の両面を圧迫している。

1996年から2000年の期間に、この国では物価にも貨幣価値にも大きな変動はなかった。物価指数の上昇は10%以下に押えられると予想されている。

1999年までにベトナムは2800件にも上る外国からの直接投資(FDI)プロジェクトを誘致し、その合計登録資本は371億USドルに上っている。このうち、建設部門には270件のFDIプロジェクトがあり、合計登録資本は46億USドルとなっている。しかしながら、アジア地域の経済危機の結果外国からの投資は減少を続けている。投資額の上位10ヶ国はすべて外国直接投資(FDI)プロジェクト件数を減らしており、合計の投資資本も減っている。グローバル化によって、アジア地域のすべての国々もまたビジネスの改善と魅力的な投資環境の整備を目指して活発に自国の経済改革を進めており、ベトナムはより厳しい競争に直面すると予想される。

2000年に向けては、成長率は5%以上になるという明るい予測が発表されている。この主な要因は、工業および農業の高い成長率である。サービス部門は、良好な引き渡し、取引、国家収入などにおいて明るい動きを見せている。改革への努力と政策による最初の成果が表れれば、成長率は5.5~6.0%に達する可能性もある。しかしながら、全般的な経済見通しは非常に明るいというものでもない。未だに、農業産品消費量の低さ、政府や外国からの投資の減少、政府機関の非効率な運営などが経済的弱みとして残っている。

従って、持続可能な経済成長を確実にするために、政府の政策は市場の振興と効率的な経営に重点を置いている。信用金利は適当に調整する必要がある。通貨取引は多様化している。貸付プロセスは簡略化されなければならない。

他方で政府は、アフリカ、中東、東アジアなどの国際労働市場への熟練労働力の輸出を拡大している。将来のニーズを踏まえて、投資プログラムや計画が継続的に推し進められている。また、効率的な管理を目指して、官僚的な手続きは徐々に取り除かれつつある。

今後の10年間では、ベトナムは独立独歩の経済を構築すると同時に、アジア地域の開発に組み込まれることを目指している。主な国家的目標は、アジア地域の経済危機以前と同じ成長率を完全に回復することと、工業化および近代化の動きを加速することである。ベトナムは資本の不足、技術の貧困、経営スキルの弱さなどの問題に直面しているものの、国のインフラストラクチャー開発は当面の期間と同時に将来にわたっても全般的な経済発展を保証するものであるため、政府はインフラストラクチャー開発に対して高い優先順位を与え資本を投入している。ベトナムでは、1995年から2000年までの間にインフラストラクチャー開発に対して200億USドル程度が必要であると推定されている。資本を結集するため、「国家と人民の努力を結合しよう」という精神の下に、政府の政策はより開かれたものになっている。予算の配分に加えて、政府はさまざまな部門、社会的経済的集団、海外の資本ソースなどの組織体、および個人が、より多様な形式（BOOやBOTなど）によってインフラストラクチャー開発に投資することを奨励する計画である。

2. 建設部門の状況

主要な国有企業（SOE：State Owned Enterprises）や小規模の非国有企業（NSOE）によって構成される建設業界は、GDPの成長と国家発展を成し遂げるに当たって、重要な役割を担い続けている。しかしながら、最近の数年間、建設部門、特にSOEは経済危機によって少なからぬ挫折を経験した。プロジェクトの数が減ったため、競争は極めて厳しいものとなっている。サービスコストが上昇する一方、請負業者は低価格で入札しなければならない。多くの請負業者は低い水準で運営を続けており、一部の建設作業員はレイオフされたり賃金をカットされたりしている。民間会社は小規模で、扱う仕事が多様であり、短期の契約作業員を臨時に雇っているところが多いため、被っている影響はSOEよりも少ない。

このような経済の減速を克服するために、財政支援や運営管理の改善と業務の多角化が建設部門の主な戦略となっている。しかしながら、このような戦略の効果は未だに限られたものしか表れていない。投資に関しては、民間投資が顕著な伸びを見せており、全投資支出をわずかに増加させている。しかし、市場での建設需要は未だに低いままである。より多くのコンサルティング企業の創設、民間市場や国際市場の役割拡大などは、既存の国営コンサルティング企業に対してさらに大きな課題を突きつけている。計画的工事の減少、あらゆるタイプの企業の参入、より厳しい品質管理などの困難な問題はさらに厳しいものとなり、一方サービスコストの上昇によって請負業者はより効率を高めて行動的になることを求められている。

国家部門では、労働力の資格を認定し、不要な経費を削減する必要がある。職のない労働者には、最低限の賃金（医療保険を含む）を保証された自宅待機が許されている。多くの建設会社は土地権利を利用して、その業務の一部を材料の製造や取引、土地開発（ホテル、オフィス、娯楽など）へと素早く変えている。建設会社によっては、土木建設から比較的安定した ODA や BOT 投資が得られるインフラストラクチャーの分野へとシフトしているものもある。また、建設部門は毎年かなりの量の建設労働者をアフリカ、中東、東アジアの市場に輸出している。

経済困難にもかかわらず、遅れたインフラストラクチャー整備を克服するために、また建設需要刺激策の一部として、国の再建プログラムは今も進行中である。2000 年から 2005 年までの間に、国の近代化と工業化のプロセスを促進するために、ベトナムでは総額 100 億 US ドルにのぼる 76 件の重要建設プロジェクトが必要になると推定されている。この推定値のうちでは、インフラストラクチャープロジェクトがその大部分（62 億 US ドル）を占めている。産業向け建設および商業プロジェクトの占める割合はあまり多くない（それぞれ 25 億 US ドルと 10 億 US ドル）。これらのプロジェクトで国内資金の充てられる割合が大きな部分を占め、特に短期資金ではその傾向が著しい。

現在の弱い経営力、限られた融資、遅れた技術や施設、低いレベルにとどまっている機械化や労働生産性などは、建設部門の品質保証にとって未だに大きな課題として残っている。今後数年における建設部門発展の戦略は、徐々に国際標準を採用すること、スタッフに資格を与えること、技術や安全性を改善することなどである。このプロセスの中で、先進的な研究、情報技術、環境保全などが注目され推進される。

ベトナムは自立自給の必要性を認識する一方で、相互の利益のために国際協力の発展を強く希望している。最近数年では、計画、コンサルティング設計、エンジニアリング、機器の供給や補修、材料製造、建築技術、都市インフラストラクチャー開発、品質管理や検査、訓練などに関する研究など、建設分野におけるさまざまな面で国際参加が積極的に進められている。国の発展のためには、建設業界を早く発展させ、外国からより多くの参

入が期待できるようにする必要がある。

ベトナムは、投資や建設の仕組みの改革によって、より効果的な国際協力の環境を促進し創り出す努力を引き続き進めており、プロジェクト受入への準備を整え、協力の内容を改善し、ベトナムの相手方の受入量を増すように務めている。これは、ベトナムが社会的経済的な危機から脱出し、アジア地域および世界の共通の発展と一体になるために役立つだろう。

3. 主要なマクロ経済指標

表 1 主要マクロ経済指標

	1996	1997	1998	1999	2000***
GDP および構成要素					
実質 GDP*(10 億 VND)	213,833	231,264	244,596	256,269 *	270,363
実質 GDP 成長率(%)	9.3	8.2	5.8	4.8	5.5
名目 GDP(10 億 VND)	272,036	313,653	361,016	399,942	421,939
一次部門(農業、林業、漁業)(十億 VND)	53,577	53,690	57,866	60,883	63,318
%成長	4.4	2.1	7.8	5.2	4.0
製造部門(十億 VND)	50,078	56,619	63,003	68,836	74,480
%成長	13.5	13.1	12.8	9.3	8.2
サービス部門(十億 VND)	110,178	120,955	123,727	126,550	131,232
%成長	8.9	9.8	2.3	2.3	3.7
建設部門(十億 VND)**	16,938	18,855	18,761	19,211	na.
-民間建設	na	na	na	na	
-公共建設	na	na	na	na	
-修理保全	na	na	na	na	
%成長	12.7	11.3	-5.0	2.4	
人口統計指標					
人口(百万人)	75.3	75.8	76.3	76.9	77.5
人口増加率(%)	1.88	0.7	0.7	0.8	0.8
全労働力(千人)	35,792	36,994	37,407	37,800	na
労働力増加率(%)	3.48	1.41	1.12	0.4	na
都市地域の労働力失業率(%)	2.88	6.01	6.85	6.74	na
金融指標					
短期金利	na	1	1.2	1.1	1.1
長期金利	na	1.1	1.25	0.85	0.75
消費者物価指数変化率(%)	4.5	3.6	9.2	0.1	6
US\$に対する変化(1US\$に対する VND)	11,170	11,996	12,989	13,953	14,070

出典:SPH 1998、1999; CIEM, 2000

注)*1994年一定価格による GDP。1999年のベトナムの実質 GDP 円換算値は、約 2 兆 920 億円。

**建設生産高は、民間、公共、修理および保全には分けられていない。

***2000年のデータは予測値。

(担当: 上野)

． 米国における高速道路建設のための資金調達についての最近の動向

建設経済研究所ワシントン事務所の石井所長より、米国における高速道路建設の資金調達についてのレポートがあったので紹介する。

1．州際・国防高速道路網建設と道路信託基金の設立

1956年連邦補助道路法は、州際・国防高速道路及びその他の道路を建設するための安定的な財源を確保するため道路信託基金を設立した。同信託基金は、種々の道路関係税を収入として受け入れるものであり、税収のうち約85%は自動車燃料(ガソリン及びディーゼル)税である。当初の意図は、短期的な政治的圧力から独立した予算メカニズムを通じて道路利用関係税のすべてを道路建設の財源にしようとするものであった。

しかし、1970年代前半から、同信託基金は、一連の構造的な問題に直面するに至った。即ち、時を経るに従って、建設が完成した州際道路が供用されその延長が増加するにつれて維持修繕費が増加し、その費用の財源を探し出す必要性が生じてきたわけである。さらには、1970年代からは、議会も行政府も増加する連邦財政赤字を削減するための一助として、同信託基金からの取崩しを行い道路支出への制約を始めるに至った。

これらの動きと同時に連邦規制と燃料価格上昇があいまって燃料需給の好転を刺激した。また、時の経過とともに同信託基金を財源とする道路プログラムは変化し、現在に至り、それは一種の一括補助プログラムの性格を多数有するようになった。即ち、同信託基金から可能な限り広範囲の分野に資金配分されるようになり、分野によっては交通需要または交通上の特定の国家目的にほとんど関連のない場合さえ生ずるに至った。

2．21世紀交通公平法(Transportation Equity Act for the 21st Century:TEA-21)の成立

1998年に成立したTEA-21は、高速道路建設への大幅な資金配分の増加を規定している。この増加配分は、次の二つの政策決定の結果である。一つは、信託基金の過去からの未使用金を使い切ることであり、一つは、今後、道路利用関係税収の全てを交通インフラに使用することである。従って、これからは、今回のような「家の大掃除」をしなければならぬ機会が発生する余地はないので、高速道路建設の財源調達のための連邦資金のこれからの増加分は、すべて連邦税の著しい増加を必要とすることになる。これは、1970年代から行われていた連邦財政赤字削減のための同信託基金からの取り崩しに終止符を打つものである。

このようにTEA-21は、同信託基金は今後定められた交通インフラのみに対する支払に充てるべきことを規定し、その支出義務額の上限を記録的レベルに設定して、暫くはかなり高水準の支出を維持することを約束している。しかし、今後の交通需要に見合った交通インフラ建設への総投資額としては依然不十分であるため、総投資額を拡大させるため、連邦資金を従来からの補助金として用いるだけでなく、むしろ「挺子」として用いるよう意図されている。

3 . TEA- 2 1 による大規模プロジェクトに対する新たな財源調達方式

TEA- 2 1 においては、「連邦信用供与方式」による交通インフラの大規模プロジェクトに対する予算授権枠が規定されている。この連邦信用供与方式には、担保付融資、融資保証及び信用供与枠の三種類がある。いずれの手法によろうが、法が認める資本投資総額、その手法に適用される平均補助率によって決まる。例えば、5 億 3 , 0 0 0 万ドルの予算授権枠が認められた大規模プロジェクトに 1 0 % の平均補助率が適用されたとすれば、連邦信用供与方式によって与えられた名目額は 53 億ドルとなる。同法は、この名目額は、認められた大規模プロジェクトの総投資額の三分の一を超えてはならないと規定しているため、総投資額は 1 5 9 億ドルとなる。もし仮に、5 % の平均補助率が適用される大規模プロジェクトである場合には、総投資額は 3 1 8 億ドルとなる。

適用される平均補助率(予算コスト)は、種々の要因、とりわけ信用供与の対象となった大規模プロジェクトの優良性や信用度に左右される。即ち、交通量予測、利用料金、その他の収入源及びその他の種々の要因からなる経済分析の内容が重要である。従って、個々の大規模プロジェクトに対する連邦信用供与方式の適用に係わる合意書を作成することは、その信用供与プログラムの最終的な予算コスト、効果及び有効性を決定していく慎重な検討過程を要することは言うまでもない。

4 . 1 9 9 8 年交通インフラ資金調達及び改革法(Transportation Infrastructure Finance and Innovation Act of 1998:TIFIA*)に基づく連邦信用供与方式

(1) 概要

TEA-21 は、アラメダ回廊プロジェクト及び南カリフォルニア有料道路プロジェクトにおける連邦の役割の進化に代表される二つの新たな連邦信用供与方式プログラムを創設した。これら二つのプログラムとは、TIFIA 及び鉄道修復・改良融資プログラム(Railroad Rehabilitation and Improvement Financing Program) である。

TIFIA は、(1) 通行料金又は他の収入源からの収入を生まない伝統的な補助金によるプロジェクト及び(2) 政府の信用供与なしでも市場性のある有価証券を発行するに足る収益を生むプロジェクトの中間に位置するプロジェクトを対象とする。前者のカテゴリーは、従来からの伝統的な交通インフラ建設のための財源調達方式でもあったし、今後とも引き続き同様であろう。

事実、交通省は、次のような部分から成るピラミッド型の図を用いて種々の財源調達方式の関係を分かりやすく説明している。即ち、 伝統的な補助金によるプロジェクトがピラミッドの非常に大きな基底部分を占め、 純粋に収益ベースのプロジェクトがピラミッドの頂点にあり、そして これら と の中間の細い帯に TIFIA に基づくプロジェクト及び州インフラ銀行を通じて財源調達しているプロジェクトが位置している。ピラミッドの頂点にあるごく少数のプロジェクトは、ほとんど債務証券によって財源調達されており、それは通行料金によって返済されている。

(2) 信用供与方式の三つのタイプ

TIFIA には三タイプの信用供与方式が含まれる。担保付直接融資、融資保証及び予備的信用供与枠である。三タイプの方式の目的は次のとおりである。

担保付融資：適格なプロジェクト・コストへの資金調達又は適格なプロジェクト・コストへの暫定的建設資金調達に対する新たな資金調達を目的とする。

融資保証：主として機関投資家からの長期貸付を保証することにより私的資金源からの借入れを容易にすることを目的とする。

信用供与枠：負債を返済すること、適格なプロジェクトへの資金調達、及び不測の修繕、取換え及び維持に要した費用並びに環境規制のような特別の項目に対する資金調達を目的とする。

以上の三タイプの信用供与方式は二つの基本的なカテゴリーに分類することができる。担保付融資及び融資保証は従来型の方式である。信用供与枠は、負債の返済並びに不測及び特別の出費に対する資金調達である。この信用供与枠方式は予備的なものであるという目的からみて、この方式を利用できるのはプロジェクトが実質上完成し、それから10年経過後からである。

(3) プロジェクトの適格性

TIFIA の目的は、公的資金を梃子にして民間投資を誘引するであろう国家的な意義のある公共事業プロジェクト建設のための連邦信用供与制度を確立することである。議会における TIFIA 審議では、「国家的観点からの重大ニーズに対応した大規模交通インフラ」への投資規模が連邦及び州の助成プログラムによる資金調達能力を上回るという認識がある。従って、TIFIA は、資金供給の資格を得るプロジェクトへの信用供与の下限額をかなり高目に設定している。即ち、プロジェクト・コストは1億ドル又は地元州の直近の会計年度に於ける連邦道路補助額の50%のいずれか少ない方の額以上でなければならないとされている。

TIFIA は交通長官が選定基準を定めるべきことを規定しており、同基準の多くは同法に明定されている。これらの法律に規定された基準は次のとおりである。そのプロジェクトの国家的または地域的重要性、そのプロジェクトの適切な保証を伴う信用供与に値する価値、パブリック・プライベート・パートナーシップの形成及び民間資金の誘引へのプラス効果が期待されること、プロジェクトの実施時期にプラス効果があること、新技術利用の奨励、必要な予算授権があること、環境への影響が良好であること、及びプロジェクトへの連邦補助額の節減になること。

(4) 金利及びその他のコスト

TIFIA による連邦信用供与方式による融資への金利は米国債の利率となるであろう。

また、この融資に係る連邦政府の融資コストは、手数料として課せられることになるであろう。

(5) 劣後/債権者間合意

TIFIA は、連邦融資は「債務者の被産、支払不能及び清算の際にはプロジェクト債務のいかなる保持者の請求の劣後の順位に置かれてはならない」と規定している。従って、破産の際には、上位債保有者と連邦は、担保の売却又はその他の処分により弁済を受け得る能力は、等しい立場に立つわけである。

*TIFIA:TEA-21 の一部を構成し、Subtitle E, Chapter 1 of Public Law 105 178(TEA-21 のこと)である。

(出典:Strategic Alternatives for Financing the Highway System , by Joseph M. Giglio and Jon William , Second National Conference on Transportation Finance Resources Paper , August 20-23 , 2000 及び Federal Credit for Transportation Infrastructure Finance,by Ted McConnell , Construction Law and Business , Winter 2000)

(担当 : 建設経済研究所 米国事務所 所長 石井 隆弘)

・建設関連産業の動向 - 建設機械器具賃貸業 -

建設機械器具賃貸業は、建設工事の機械化施工が進展するにつれ、シェアを拡大していった。特に、近年、建設市場の低迷から、建設会社各社は経営のスリム化を図る手段のひとつとして、自社で保有していた建設機械を賃貸に依存する傾向が年々高まっており、建設機械器具賃貸業の重要性は高まってきている。今回は建設機械器具賃貸業の動向と、業界の展望などについてレポートする。

1. 建設機械器具賃貸業とは

日本標準産業分類によると、各種の建設工事に用いる建設機械器具を賃貸する事業所を建設機械器具賃貸業と総称し、主な賃貸物品は、掘削機械、整地機械、ロードローラ、アスファルト舗装機械、建設用クレーン等の重機械から、鋼矢板などの仮設資材まで多岐にわたる。賃貸方法としてはリース、レンタルの2通りが考えられるが、リースの年間契約高とレンタルの年間売上高を比較すると、建設機械分野においては、レンタルのシェアが圧倒的に高いことがわかる（表1-1）。リースは長期契約が前提であり、原則として中途解約もできないことから、施工期間の限定される工事現場においては、短期間の賃貸が可能なレンタルが普及している。

最近の状況としては、表1-1の通り、業界全体の売上高は94年はやや落ち込んだものの、それまでは拡大傾向にあり、建設投資の落ち込みの影響をそれほど受けておらず、リースの年間契約高とレンタルの年間売上高の合計で、98年には1兆1,706億円に達している。

表1-1 物品賃貸業における土木・建設機械
リース年間契約高およびレンタル年間売上高

(単位：百万円)

	93年	94年	95年	96年	97年	98年
リース年間契約高	166,415	142,092	163,284	188,061	201,758	222,801
レンタル年間売上高	891,849	884,812	867,254	914,042	913,380	947,837
計	1,058,264	1,026,904	1,030,538	1,102,103	1,115,138	1,170,638

(出典) 通産省「特定サービス産業実態調査報告書 物品賃貸産業編」

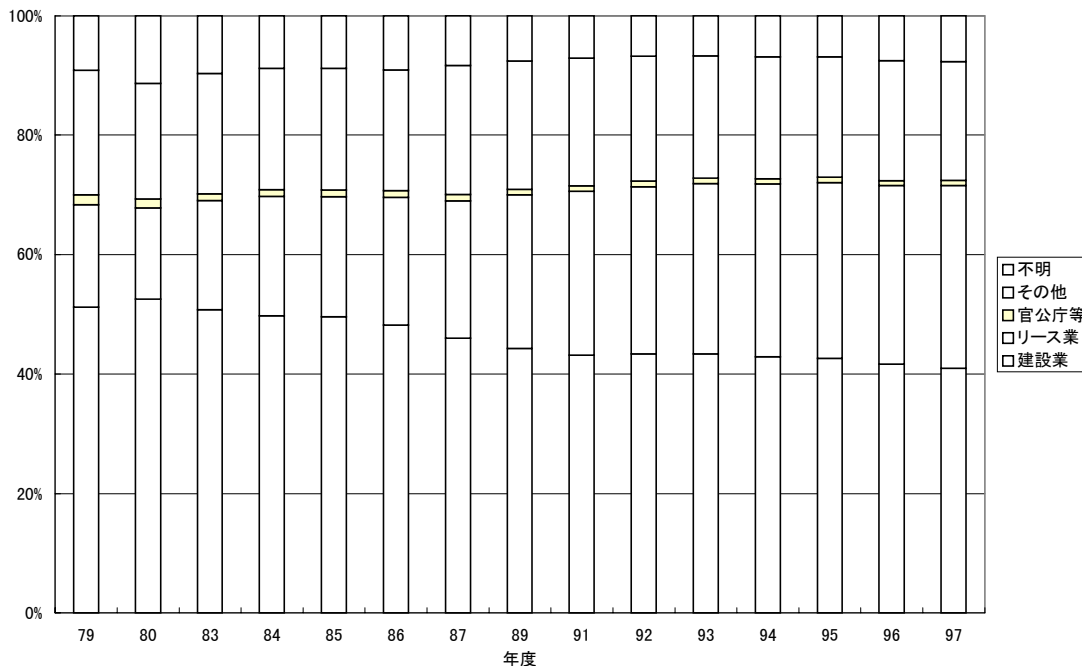
2. 賃貸依存度の推移

建設機械は、かつては国が購入し建設業者への貸与を行ったり、建設業者自らが保有する形態が一般的であった。しかし、施工の機械化が進んでいくと、建設業者における建設機械の自社保有は、経営を圧迫することとなり、この流れのなかで、建設機械を賃貸に依存するようになってきた。図1-1は、各年度毎に業種別建設機械新規購入台数を累計して業種別の比率をみたもので、1980年度には15.2%であった賃貸業が、1997年度には30.7%と2倍になっている。その一方、建設業の累計購入台数比率は52.6%から40.9%と

落ち込み、年々減少を続けている。

一方、図1-2は建設会社の建設機械賃貸依存度をみたものだが、賃貸依存度が毎年、高まっていることがわかる。これは、ここ数年の建設市場の低迷と競争激化のため、建設会社各社は経営のスリム化を図っており、その一環として建設機械の自社保有から賃貸への切り替えを促進しているものと思われる。

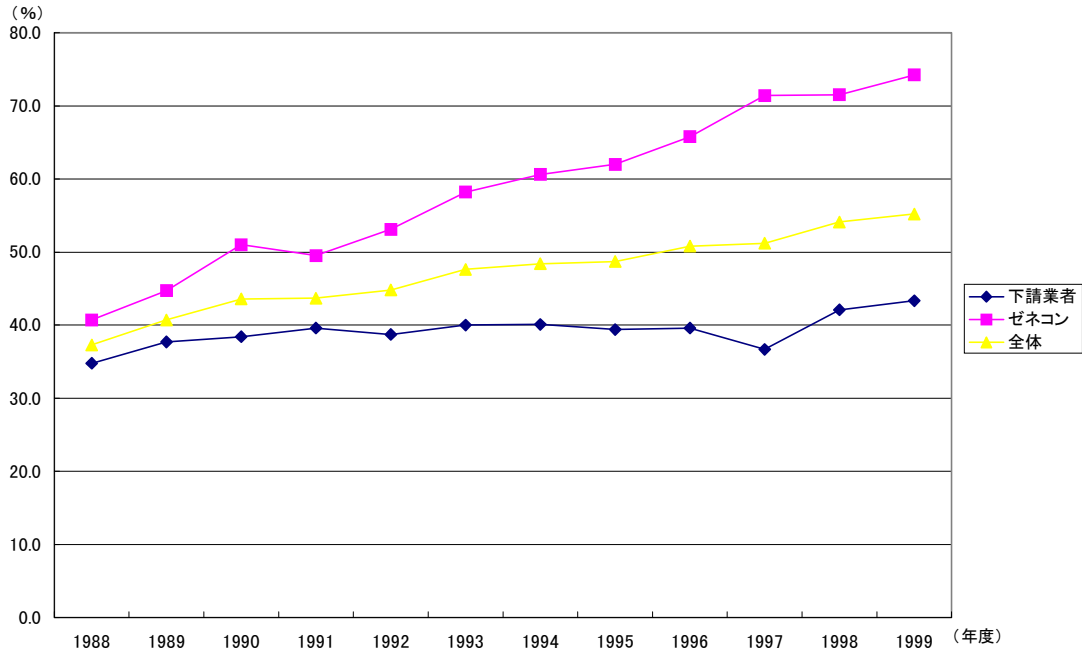
図1-1 建設機械 業種別新規購入台数累計比率の推移



(出典) 建設省建設経済局建設機械課「建設機械動向調査報告」より作成

「建設機械動向調査報告」は年度毎の購入台数を集計したものだが、年度により数値にばらつきがあるため、これを累計値化し比較を行ったもの。

図 1 - 2 建設会社の建設機械器具賃貸依存度



(出典) 社団法人 日本土木工業協会

1988年度～1992年度は主要建設機械 48 機種、1993年度～1999年度は主要建設機械 62 機種が対象。

3. 業界の現状

建設機械器具賃貸業の売上高は拡大傾向にあり(表 1 - 1)、賃貸業への依存度も年々高まっている(図 1 - 2)ことから、建設機械器具賃貸業へのニーズは着実に高まってきている。ここ数年、市場が低迷している建設産業の中では、建設機械器具賃貸業は成長産業のように映る。しかし、(社)全国建設機械器具リース業協会によれば、具体的な統計は無いものの、近年、建設機械器具賃貸業に参入している業者は、ここ数年増加傾向にあるものの、建設市場低迷の影響を受け、競争が激化し、倒産する業者も出てきているとのことである。現状、必要以上に業者が増加してしまったことも一因と考えられるが、業者間で激しい価格競争が行われているようである。

4. 業界の展望

このように建設機械器具賃貸業自体は、そのニーズがあり、賃貸依存度も更に高まっていくことも十分考えられるが、建設市場全体は、中長期的に縮小傾向で推移していくことが予想されており、建設機械器具賃貸業もその影響を受けるであろう。各企業は、今後、厳しい状況におかれることも考えられるが、そういった中、この業界にも、ITを活用した新たな動きがいくつか見られる。

現在、(社)全国建設機械器具リース業協会では、建設機械の有効利用による稼働率の向上を図るため、貸し出しできる機械が何台あるかを会員各企業に登録してもらい、ユーザーが機械名や在庫数を検索できるような情報ネットワークを構築、北海道地区で試行している。最終的に全国展開しようとしているが、こうしたITを活用した効率化を図る事例が普及すれば、今後の業界全体の活性化につながり、各企業も経営の効率化を図れると思われる。

また、一方、昨年ゼネコン大手5社らが建設資機材や建設機械などの電子商取引の仲介を行なう「コンストラクション・イージー・ドットコム」を設立したように、今後、建設業界全体に電子商取引市場が普及していくことが予想されているが、こういった市場のもとでは、リース・レンタル会社間での価格競争がさらに激しくなっていくことも考えられる。今後、こうした競争に生き残っていくには、まず、各企業はユーザーであるゼネコンや専門工事業者のニーズを適確に把握し、良きパートナーとなり、単に機械を貸すのではなく、計画立案や機械整備能力、優秀なオペレーターを提供できるかといったソフト面の優位性を高めていくことが方策になるのではないかと思われる。

(担当：篠)

・ 民間工事における発注者組織形態別の工事発注に関するアンケート結果について
 - 「民間工事における建設業者選定基準等の実態調査」より -

建設省（現 国土交通省）が主体となり、建設経済研究所が調査機関として、昨年実施された「民間工事における建設業者選定基準等の実態調査」について以下に紹介する。

1 月 25 日付けの建設専門紙にて、全体集計を既に紹介済みであるので（当研究所ホームページにも掲載中）、ここでは「発注者の組織形態別」の差異及び特徴を紹介する。

1 . 調査の概要

（1）調査の目的

個人事業主及び民間企業等が、建設工事を発注する際の情報収集の方法やニーズ、経営事項審査の活用状況を調査するために、アンケート調査を行なった。

（2）調査対象

平成 11 年 1 年間に於いて、延べ床面積 400 m²以上の建設工事（建築）を発注（契約）した個人及び民間法人。

建設専門紙（建通新聞）の民間工事情報より、約 3,000 の送付対象データを抽出した。

（3）調査方法

郵送による、留置き法による。

1 . 2 回収状況

（1）回収状況は以下のとおりである。

発送数	3,147 件
回収数	1,185 件
回収率	33.7%

（2）回答者（発注者）の組織形態

回答者の組織形態をみると、「個人」及び「営利法人」が合わせて約 80%を占める結果となっている。

組織形態の分類及びその割合（回答者数：1,185 人）

	回答数	割合（%）
個人	424	35.8
営利法人	563	47.5
医療法人	45	3.8
宗教法人	20	1.7
社会福祉法人	52	4.4
公益法人	15	1.3
その他	66	5.6
無回答	0	0.0
合計	1,185	100

2. 発注者の組織形態別のクロス集計

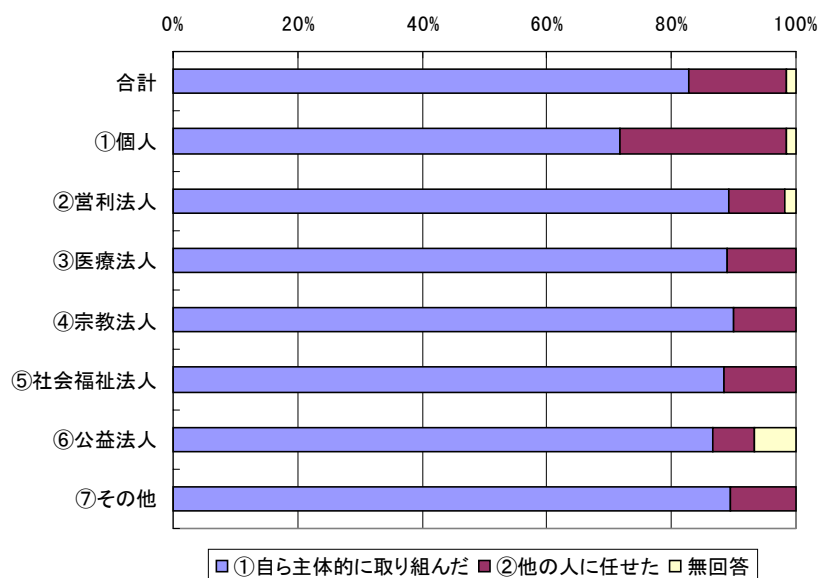
以下では、民間工事の建設業者選定において、発注者の「組織形態別」における差異と特徴をみる。なお、その他の約半数は、「学校法人」となっている（件数及び割合は前ページの図表を参照）。

（1）今回建設工事の建設会社の選定において、自ら主体的に決定したか、または他の人に任せていたか

建設会社の選定の過程において、「自ら主体的に取り組んだ」割合は「個人」が70%程度に止まっているものの、その他は90%程度となっており、「個人」発注者は建設会社の選定を「他の人に任せる」ケースが多くなっている。

図表1 建設会社の選定において、自ら主体的に決定したか、他の人に任せていたか

（回答者数：1,185人）



(2) 建設工事を担当する建設会社をどのようにして知ったか

今回の建設工事を担当する建設会社をどのようにして知ったかの経緯をみると、総じて「過去に工事を発注したことがある」が多くなっているが、「社会福祉法人」では「建設会社による個別訪問」が、また「医療法人」では「設計事務所からの紹介」が最も多くなっている。その他「知人からの紹介」も全般的に割合が高くなっている。

図表2 建設工事を担当する建設会社をどのようにして知ったか（複数回答）

（回答者数：1,185人）

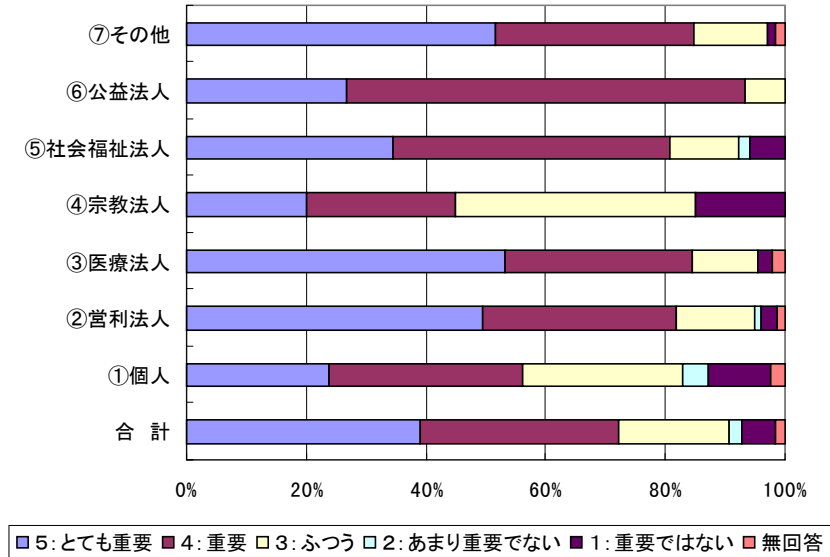
	合計 (延べ)	割合 (%)	①個人 (%)	割合 (%)	②営利 法人 (%)	割合 (%)	③医療 法人 (%)	割合 (%)	④宗教 法人 (%)	割合 (%)	⑤社会福 祉法人 (%)	割合 (%)	⑥公益 法人 (%)	割合 (%)	⑦そ の他 (%)	割合 (%)
①過去に工事を発注したことがある	496	27.3	119	18.9	291	34.2	15	20.8	6	23.1	17	17.7	7	26.9	41	36.6
②知人の紹介	185	10.2	91	14.4	58	6.8	14	19.4	6	23.1	9	9.4	3	11.5	4	3.6
③業界団体からの紹介	11	0.6	2	0.3	8	0.9	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	3.8	0	0.0
④ダイレクトメール	5	0.3	4	0.6	1	0.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
⑤新聞等の広告	18	1.0	14	2.2	2	0.2	0	0.0	0	0.0	1	1.0	0	0.0	1	0.9
⑥建設会社のホームページ	4	0.2	3	0.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	3.8	0	0.0
⑦建設会社による個別訪問	259	14.3	109	17.3	98	11.5	11	15.3	1	3.8	19	19.8	3	11.5	18	16.1
⑧不動産会社からの紹介	88	4.8	51	8.1	36	4.2	1	1.4	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
⑨設計事務所からの紹介	184	10.1	53	8.4	79	9.3	15	20.8	3	11.5	17	17.7	4	15.4	13	11.6
⑩金融機関の紹介	122	6.7	39	6.2	71	8.3	5	6.9	1	3.8	1	1.0	2	7.7	3	2.7
⑪地場の有力業者として有名	168	9.3	63	10.0	65	7.6	6	8.3	3	11.5	14	14.6	2	7.7	15	13.4
⑫当該建設会社に知人が勤めている	50	2.8	31	4.9	13	1.5	1	1.4	1	3.8	1	1.0	0	0.0	3	2.7
⑬商売上の取引先だから	89	4.9	16	2.5	70	8.2	1	1.4	0	0.0	0	0.0	1	3.8	1	0.9
⑭その他	130	7.2	34	5.4	58	6.8	3	4.2	5	19.2	16	16.7	1	3.8	13	11.6
無回答	6	0.3	2	0.3	2	0.2	0	0.0	0	0.0	1	1.0	1	3.8	0	0.0
合計 (延べ)	1,815	100	631	100	852	100	72	100	26	100	96	100	26	100	112	100

(3) 建設会社を選定する上での判断基準

1) 価格の安さ

価格の安さの重要度をみると、全般的に重要度が高くなっているが、「宗教法人」ではやや低くなっている。これは「宗教法人」では、コストよりも意匠を優先するケースが多いことが理由の一つと考えられる。

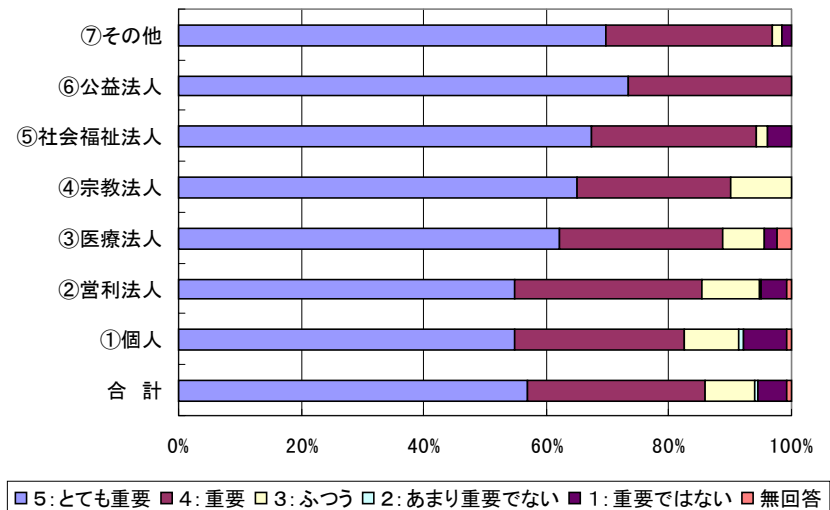
図表3 価格の安さの重要度 (回答者数: 1,185人)



2) 施工の技術力

施工の技術力は、全ての組織形態において重要視されているが、「営利法人」と「個人」は他の階層と比較して、やや重要度が低くなっている。

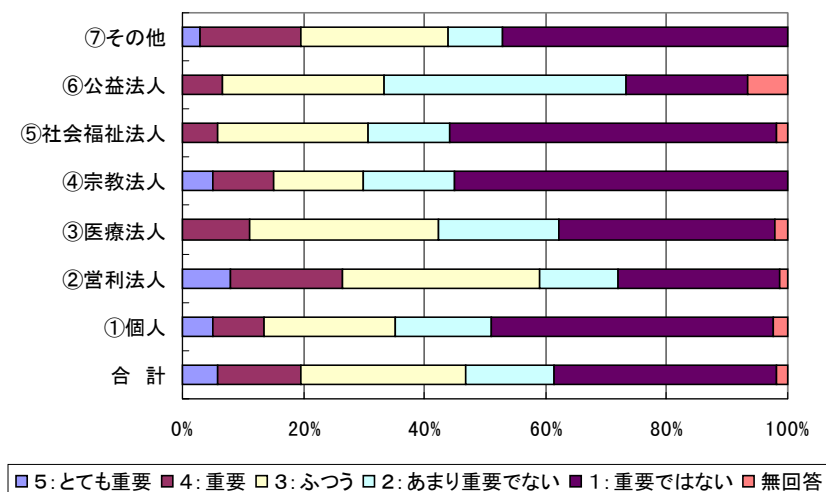
図表4 施工の技術力の重要度 (回答者数: 1,185人)



3) 取引関係

取引関係については、全般的に重要視されていないが、「営利法人」においては外部との取引が多岐にわたることもあり、他の階層よりやや重要視している。

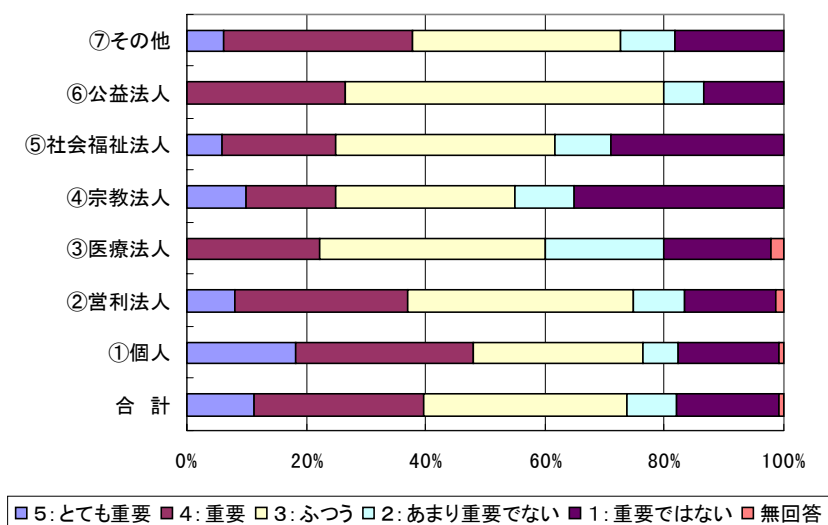
図表5 取引関係の重要度 (回答者数: 1,185人)



4) 営業担当者の熱心さ

営業担当者の熱心さの重要度は、「個人」においてやや重要視されているが、その他の組織では「普通」とする者が多くなっている。

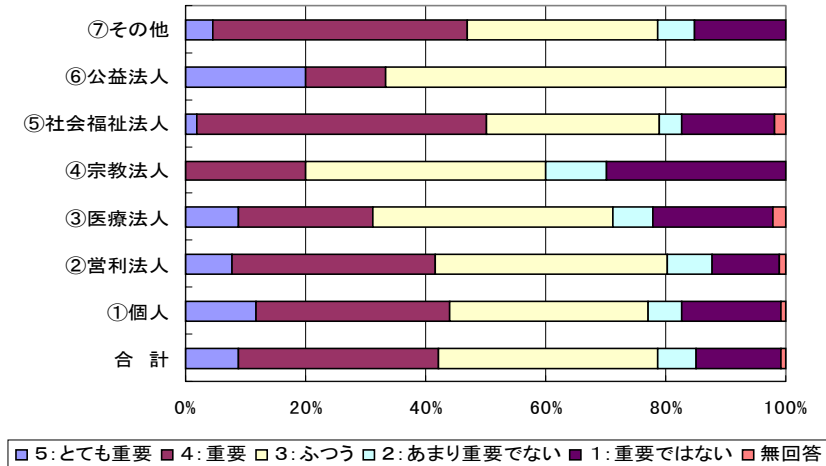
図表6 営業担当の熱心さの重要度 (回答者数: 1,185人)



5) 会社の知名度の重要度

会社の知名度の重要度については、全ての組織の70%程度が「とても重要」「重要」並びに「普通」を選択しており、重要度は低くない。その中で、「社会福祉法人」は「重要」とするものが約半数となっており、重要度が高くなっているが、一般的に「社会福祉法人」は多額の補助金や公的融資を使用する公共性の高い事業であり、地方自治体等の窓口にて、ランクの高い建設会社の指名を薦められることが多いことによると思われる。同じ理由が、「学校法人」が約半数を占める、「その他」についても指摘できよう。

図表7 会社の知名度の重要度 (回答者数: 1,185人)

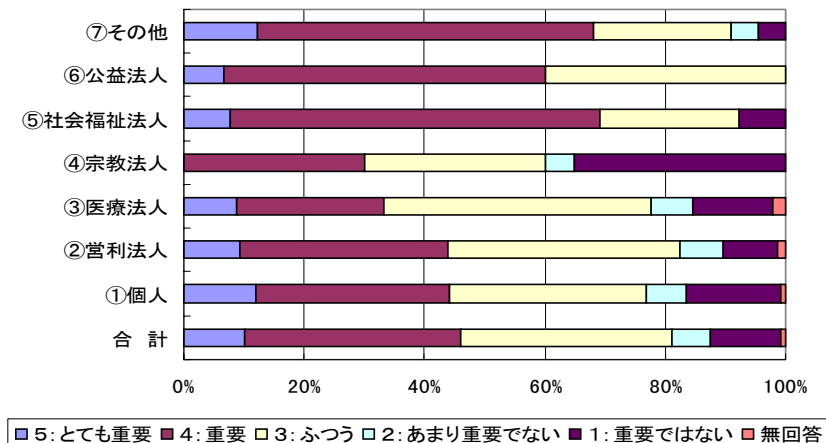


6) 会社の規模の重要度

会社の規模の重要度については、「個人」「営利法人」「医療法人」では「ふつう」を選択したものが多くなっているが、「社会福祉法人」「公益法人」「その他」では、60~70%程度が「とても重要」と「重要」を選択している。これは5)の会社の知名度の重要度で指摘したが、「社会福祉法人」「公益法人」「その他」においては、建設会社のランクをある程度考慮する必要があるからだと推測される。

他方、「宗教法人」では重要度が低いが、宗教法人の施設は、宮大工に代表されるように、特殊な技術が要求されることが多いため、反射的結果として会社の規模の重要度が低くなっているものと思われる。

図表8 会社の規模の重要度 (回答者数: 1,185人)

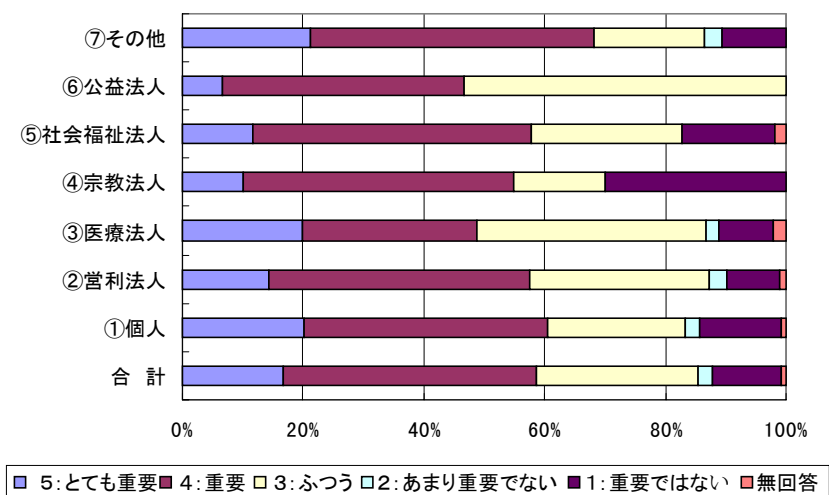


7) 会社の風評の重要度

会社の風評については、「とても重要」と「重要」を選択する組織が多くなっており、一般的に重要度は高い。「会社の規模」を重要視しない「宗教法人」、また「営利法人」「社会福祉法人」において特に重要度が高い。

「宗教法人」では檀家、氏子などの間接的な当事者が多いこと、「社会福祉法人」では多数の建設会社を指名する必要があること、また「営利法人」では取引が幅広く、多くの経済情報を入手できることが理由として考えられる。

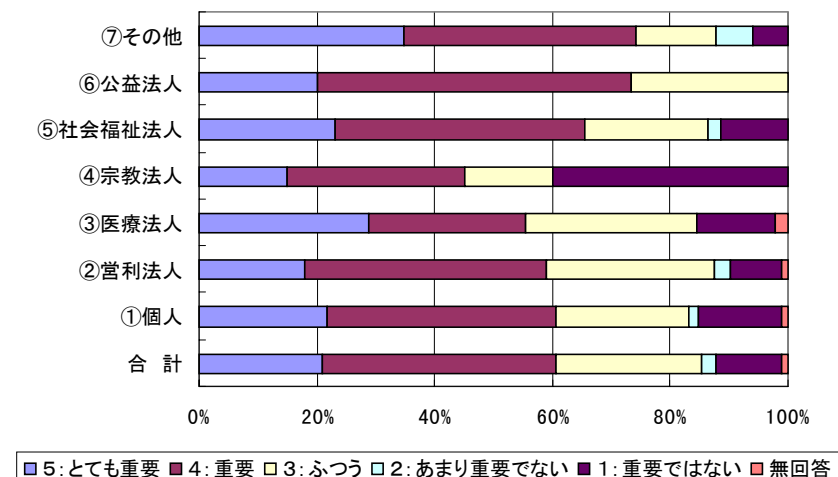
図表9 会社の風評の重要度（回答者数：1,185人）



8) 財務内容の重要度

財務の重要度は「宗教法人」でやや低さが目立つ程度で、一般的に各組織で高くなっている。

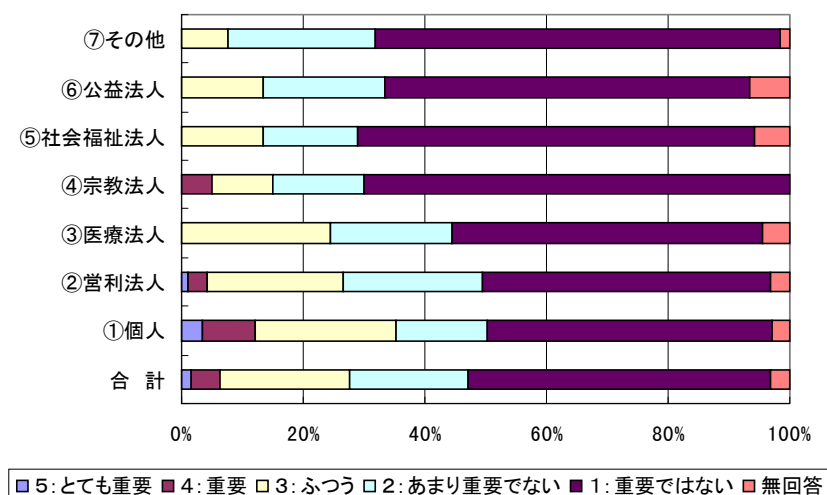
図表10 財務内容の重要度（回答者数：1,185人）



9) 不動産会社の紹介の重要度

不動産会社の紹介は各組織で重要度が低い。なお、「個人」において12%が「とても重要」「重要」を選択しているが、建物建設後のテナント誘致、募集を考慮している結果と推測される。

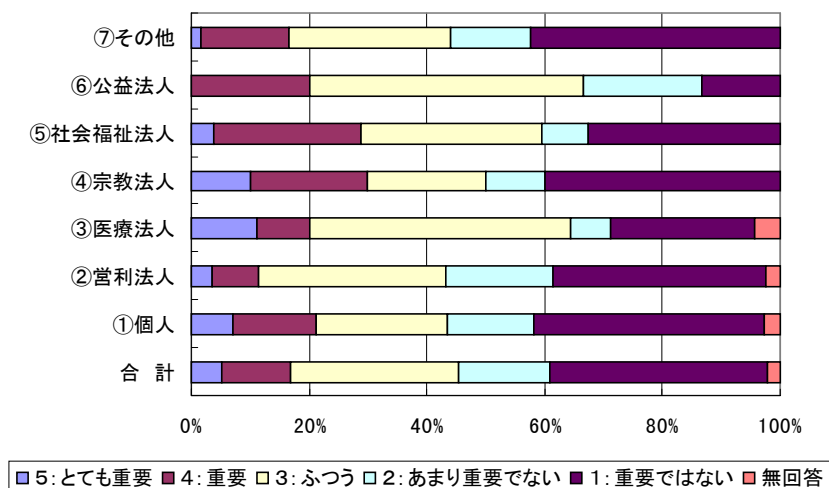
図表 1 1 不動産会社の紹介の重要度 (回答者数: 1,185 人)



10) 設計事務所の紹介の重要度

設計事務所の紹介の重要度は、「医療法人」「社会福祉法人」「公益法人」でやや高くなっているが、これらの組織の建設工事では補助金等の公的資金を使用することが多いため、設計と施工が分離発注とされることが多くなり、したがって設計事務所の役割がやや大きくなっているものと推測される。また、「宗教法人」は意匠を重視するため、設計事務所の役割が大きくなっていると考えられる。

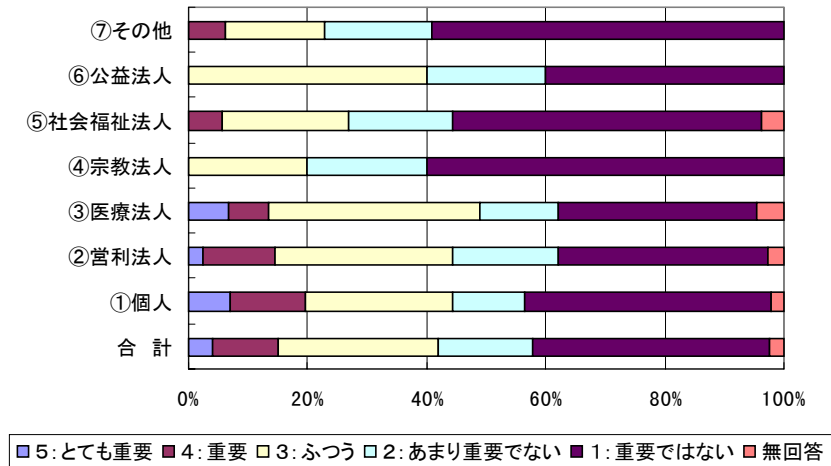
図表 1 2 設計事務所の紹介の重要度 (回答者数: 1,185 人)



11) 金融機関の紹介の重要度

金融機関の紹介の重要度は、総じて低いが、相対的に「個人」「営利法人」がやや高い程度となっている。他方、「宗教法人」「公益法人」は自己資金を使用するケースが多いため、重要度が低くなっていると考えられる。

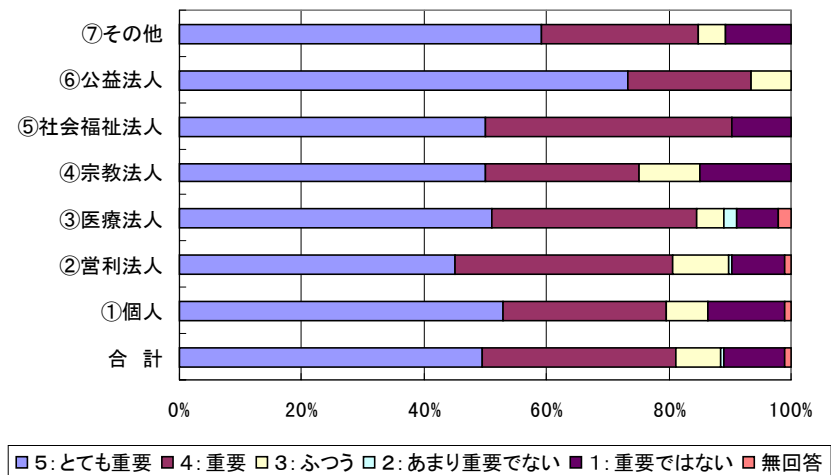
図表 13 金融機関の紹介の重要度 (回答者数: 1,185 人)



12) アフターケアの重要度

アフターケアの重要度をみると、各組織において重要度がかなり高くなっており、「とても重要」と「重要」を選択したものは、各組織で70%を超えている。

図表 14 アフターケアの重要度 (回答者数: 1,185 人)



(4) 建設会社を決定する上で、入手できなかったが、入手できれば活用した情報

建設会社を決定する上で、入手できなかったが、入手できれば活用した情報の中では、全ての組織で「工事施工における事故歴」がもっとも多くなっており、事故歴に対する関心が高い。

図表 15 建設会社を選定する上で、入手できなかったが、入手できれば活用した情報（複数回答）（回答者数 1,185 人：回答件数 1,671 件）

	合計 割合 (延べ) (%)	①個人 割合 (%)	②営利 割合 法人 (%)	③医療 割合 法人 (%)	④宗教 割合 法人 (%)	⑤社会福 割合 祉法人 (%)	⑥公益 割合 法人 (%)	⑦その 割合 他 (%)
①財務内容	234 14.0	98 14.9	102 13.5	12 17.9	2 7.7	10 14.3	1 6.3	9 11.3
②工事実績	179 10.7	85 13.0	75 9.9	6 9.0	4 15.4	5 7.1	0 0.0	4 5
③工事施工における事故歴	341 20.4	137 20.9	156 20.6	14 20.9	4 15.4	12 17.1	3 18.8	15 18.8
④営業の沿革	63 3.8	33 5.0	25 3.3	3 4.5	0 0.0	1 1.4	0 0.0	1 1.25
⑤所属技術者の資格や数	187 11.2	90 13.7	72 9.5	7 10.4	4 15.4	6 8.6	0 0.0	8 10
⑥金融機関	60 3.6	26 4.0	25 3.3	4 6.0	0 0.0	4 5.7	0 0.0	1 1.25
⑦経営者の略歴	47 2.8	23 3.5	18 2.4	3 4.5	1 3.8	1 1.4	1 6.3	0 0
⑧株価	23 1.4	10 1.5	7 0.9	3 4.5	0 0.0	3 4.3	0 0.0	0 0
⑨その他	62 3.7	24 3.7	30 4.0	0 0.0	1 3.8	3 4.3	1 6.3	3 3.75
無回答	475 28.4	130 19.8	246 32.5	15 22.4	10 38.5	25 35.7	10 62.5	39 48.8
合計(延べ)	1,671 100	656 100	756 100	67 100	26 100	70 100	16 100	80 100

(5) 施工業者を決定する際、誰かに相談したか

施工業者を決定する際の相談先をみると、「個人」「営利法人」「社会福祉法人」「その他」では「自ら収集、決定した」者がもっとも多くなっている。また、「医療法人」「公益法人」では「設計事務所に相談した」者がもっとも多くなっており、「社会福祉法人」でも割合が高い。「医療法人」や「社会福祉法人」では補助金を使用するケースが多く、設計業務が分離されるケースが多いからであると考えられる。他方、宗教法人では「知人に相談した」者が多いが、これは「檀家」「氏子」の総意が重視されているからだと推測される。

図表 16 施工業者を決定する際、誰かに相談したか（複数回答）

（回答者数 1,185 人：回答件数 1,790 件）

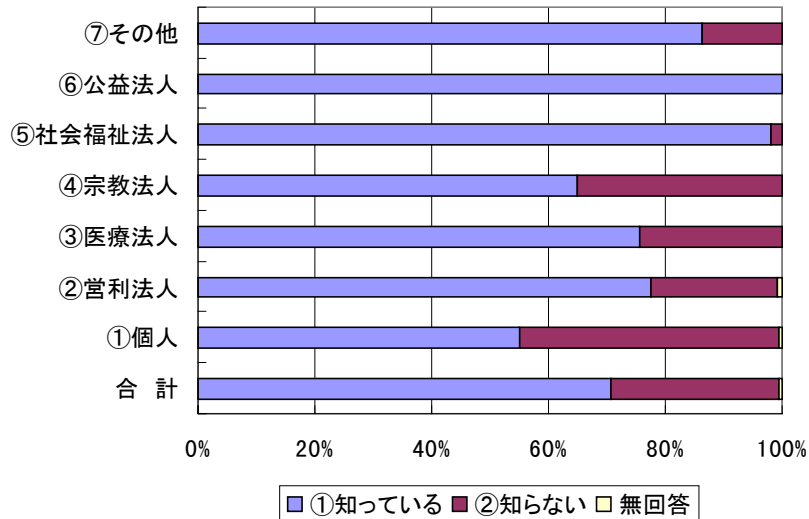
	合計 割合 (延べ) (%)	①個人 割合 (%)	②営利 割合 法人 (%)	③医療 割合 法人 (%)	④宗教 割合 法人 (%)	⑤社会福 割合 祉法人 (%)	⑥公益 割合 法人 (%)	⑦その 割合 他 (%)
①自分で情報を収集し決定した。	684 38.2	225 33.0	342 42.2	19 30.2	9 29.0	34 42.0	8 36.4	47 47.0
②知人に相談した。	252 14.1	124 18.2	89 11.0	7 11.1	11 35.5	9 11.1	2 9.1	10 10.0
③設計事務所に相談した。	360 20.1	93 13.6	164 20.2	25 39.7	7 22.6	33 40.7	10 45.5	28 28.0
④不動産業者に相談した。	98 5.5	60 8.8	37 4.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 1.0
⑤建設関連の業界団体に相談した。	20 1.1	7 1.0	11 1.4	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	2 2.0
⑥弁護士・公認会計士・司法書士・税理士・行政書士などに相談した。	83 4.6	45 6.6	30 3.7	3 4.8	1 3.2	2 2.5	0 0.0	2 2.0
⑦金融機関に相談した。	220 12.3	107 15.7	97 12.0	7 11.1	1 3.2	1 1.2	1 4.5	6 6.0
無回答	73 4.1	21 3.1	41 5.1	2 3.2	2 6.5	2 2.5	1 4.5	4 4.0
合計(延べ)	1,790 100	682 100	811 100	63 100	31 100	81 100	22 100	100 100

(6) 建設業法の「一括下請負禁止」の認知度

建設業法における「一括下請負禁止」の認知度をみると、「知っている」は全体で70%程度になっているが、「個人」と「宗教法人」では認知度が低く、特に「個人」では半数近くが「知らない」と答えている。

図表 17 建設業法で一括下請負が禁止されていることを知っているか

(回答者数：1,185人)

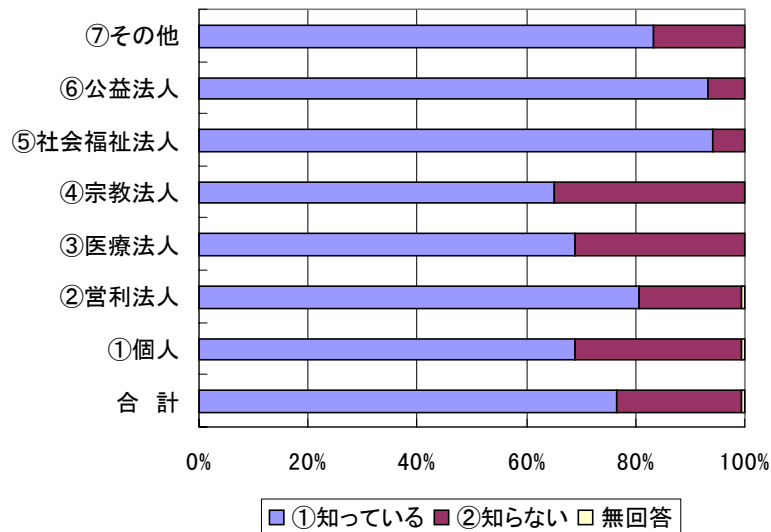


(7) 建設業法の「監理技術者の現場常駐規定」の認知度

他方、建設業法における「監理技術者の現場常駐規定」の認知度をみると、全般的に認知度は高いが、「個人」「医療法人」「宗教法人」でやや低くなっている。

図表 18 建設業法の監理技術者の現場常駐規定を知っているか

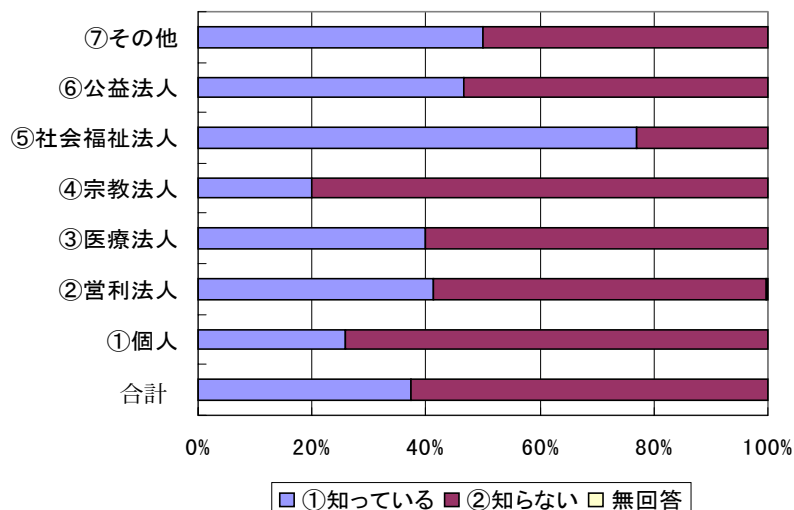
(回答者数：1,185人)



(8) 経営事項審査の認知度

経営事項審査の認知度についてみると、全般的に認知度が低い中、特に「宗教法人」と「個人」の認知度が低くなっている。また、「社会福祉法人」の認知度が高いのは、多額の補助金を使用することから、行政窓口の指導により、多数の建設会社による指名競争入札を実施していることにより、「経営事項審査の結果」を参考にしているケースが多いからだと思われる。

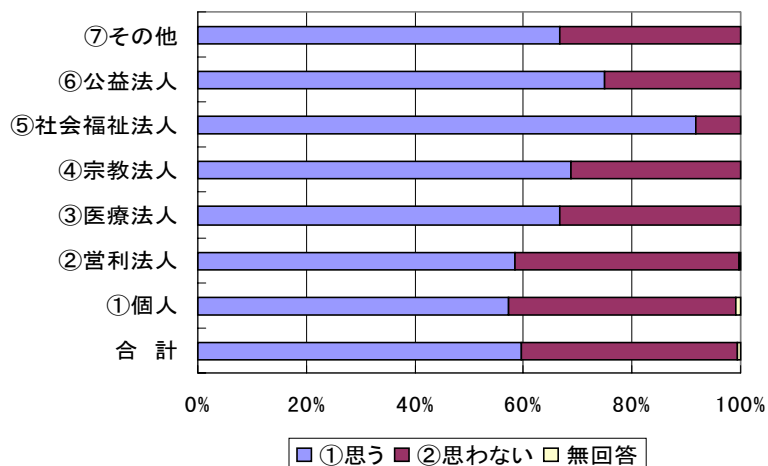
図表 19 経営事項審査を知っているか (回答者数 : 1,185 人)



(9) 経営事項審査を知らない者のうち、今後、経営事項審査を利用してみたいと思う者の割合

他方、経営事項審査を知らない者のうち、今後、経営事項審査を利用してみたいと思う者の割合をみると、全般的に割合が高くなっているが、特に「社会福祉法人」「公益法人」での割合が高くなっている。

図表 20 経営事項審査を利用してみたい者の割合 (回答者数 : 1,185 人)



(10)(9)で経営事項審査を利用してみたいと答えた者が、実際に利用してみたい項目
前問の(9)で経営事項審査を利用してみたいと答えた者の中で、実際に利用してみたい項目をみると、各組織とも「総合評点」「技術力」が高くなっている。

図表 21 利用してみたい経営事項審査項目(複数回答)

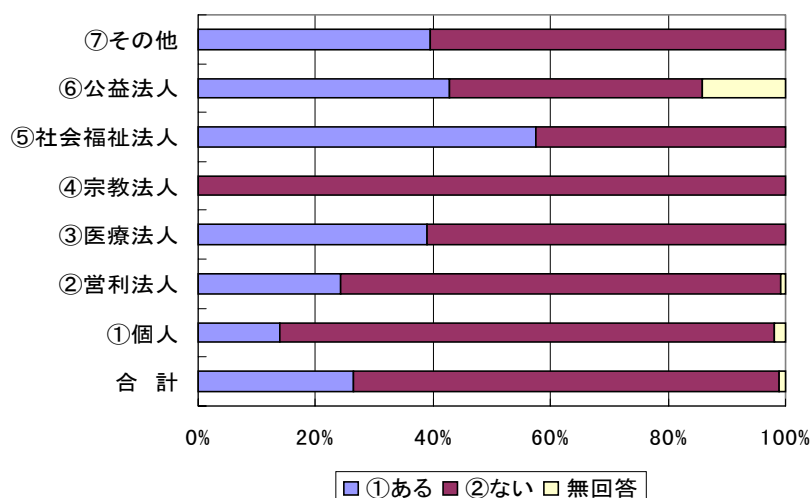
(回答者数 1,185 人：回答件数 1,620 件)

	合計 (延べ)	割合 (%)	①個人 割合 (%)	②営利 法人 割合 (%)	③医療 法人 割合 (%)	④宗教 法人 割合 (%)	⑤社会福 祉法人 割合 (%)	⑥公益 法人 割合 (%)	⑦その 他 割合 (%)							
①総合評点	378	23.3	154	22.6	163	23.8	17	23.0	9	25.0	8	19.5	6	28.6	21	25.3
②業種別年間完成工事高	172	10.6	65	9.5	75	11.0	9	12.2	4	11.1	5	12.2	2	9.5	12	14.5
③自己資本の額	121	7.5	53	7.8	51	7.5	6	8.1	4	11.1	2	4.9	0	0.0	5	6.0
④経営状況分析(財務分析)	255	15.7	105	15.4	116	17.0	9	12.2	4	11.1	6	14.6	3	14.3	12	14.5
⑤技術力(技術者の人数)	306	18.9	130	19.1	125	18.3	14	18.9	9	25.0	8	19.5	4	19.0	16	19.3
⑥営業年数	76	4.7	38	5.6	28	4.1	4	5.4	0	0.0	1	2.4	0	0.0	5	6.0
⑦労働福祉の状況	45	2.8	22	3.2	16	2.3	3	4.1	1	2.8	2	4.9	0	0.0	1	1.2
⑧工事の安全成績(死傷者数)	206	12.7	88	12.9	83	12.1	9	12.2	5	13.9	6	14.6	6	28.6	9	10.8
⑨職員数	49	3.0	23	3.4	20	2.9	3	4.1	0	0.0	2	4.9	0	0.0	1	1.2
無回答	12	0.7	3	0.4	7	1.0	0	0.0	0	0.0	1	2.4	0	0.0	1	1.2
合計 (延べ)	1,620	100	681	100	684	100	74	100	36	100	41	100	21	100	83	100

(11) 経営事項審査の活用の有無

(8)の問いで、「経営事項審査を知っている」と答えた者の中で、これまでの活用の有無をみると、全般的に利用度は低い。「社会福祉法人」では活用したことがあるものが60%近くとなっているが、「個人」は20%以下、「宗教法人」では0%と、利用度のバラツキが大きい。

図表 22 経営事項審査利用の有無の割合(回答者数：443人)



(12) 経営事項審査の項目で活用した項目

(11)の問いで、「経営事項審査を利用したことがある」と答えた者の中で、実際に活用した項目についてみると、「総合評点」「経営状況分析」「技術力」が多くなっている。

図表 23 経営事項審査の中で活用した項目（複数回答）

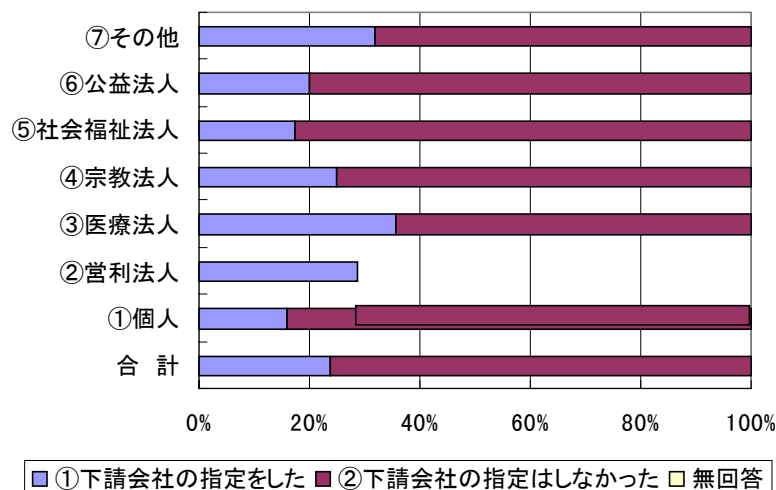
(回答者数：117人 回答件数：422件)

	合計 割合 (延べ) (%)	①個人 割合 (%)	②営利 法人 割合 (%)	③医療 法人 割合 (%)	⑤社会 福祉法 人 割合 (%)	⑥公益法 人 割合 (%)	⑦その 他 割合 (%)
①総合評点	100 23.7	9 17.0	47 23.4	6 24.0	23 31.5	2 22.2	13 21.3
②業種別年 間完成工事 高	61 14.5	8 15.1	28 13.9	2 8.0	9 12.3	2 22.2	12 19.7
③自己資本 の額	42 10.0	5 9.4	20 10.0	3 12.0	7 9.6	1 11.1	6 9.8
④経営状況 分析(財務 分析)	70 16.6	9 17.0	33 16.4	5 20.0	10 13.7	2 22.2	11 18.0
⑤技術力 (技術者の 人数)	69 16.4	10 18.9	30 14.9	6 24.0	12 16.4	1 11.1	10 16.4
⑥営業年数	29 6.9	4 7.5	14 7.0	1 4.0	4 5.5	1 11.1	5 8.2
⑦労働福祉 の状況	4 0.9	1 1.9	2 1.0	0 0.0	1 1.4	0 0.0	0 0.0
⑧工事の安 全成績(死 傷者数)	28 6.6	4 7.5	19 9.5	1 4.0	3 4.1	0 0.0	1 1.6
⑨職員数	18 4.3	3 5.7	7 3.5	1 4.0	4 5.5	0 0.0	3 4.9
無回答	1 0.2	0 0.0	1 0.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
合計 (延べ)	422 100	53 100	201 100	25 100	73 100	9 100	61 100

(13) 今回の建設工事において、下請会社の指定をしたか

今回の建設工事における、下請会社の指定の有無をみると、下請会社の指定を行なった者は全体の30%以下であるが、組織形態別では、「医療法人」や取引が多岐に亘る「営利法人」などで下請会社の指定がやや多くなっている。

図表 24 今回の建設工事における、下請会社の指定の有無（回答者数：1,185人）

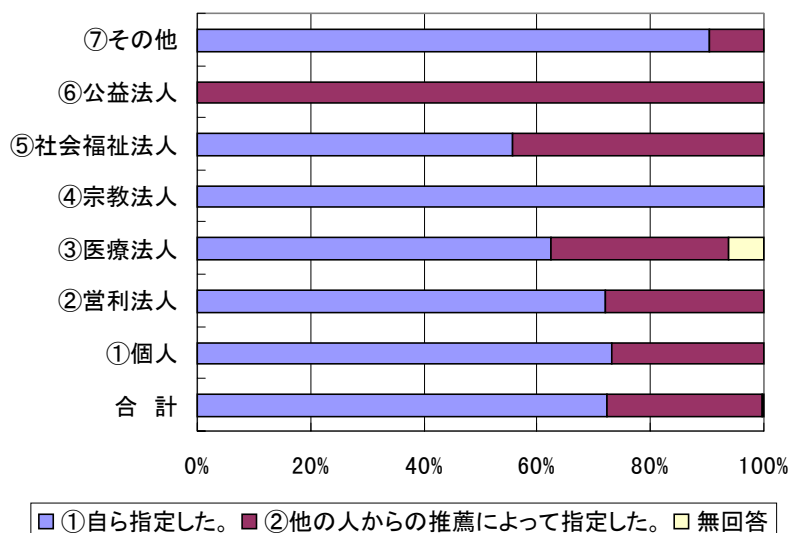


(14) 下請会社の指定は、誰が行なったか

(13)の問いで、「下請会社を指定した」者の中で、誰が指定を行なったかをみると、各組織形態におけるバラツキが大きいが、総じて「自ら指定した」者の割合が高くなっている。

図表 25 下請会社の指定は、誰が行なったか

(回答者数：282人)



(15) 下請会社の推薦をした者の分類

また、(14)の下請会社を推薦した者の分類をみると、全般的に「商売上の取引先」と「設計事務所」が多くなっている。

図表 26 下請会社の推薦をした者の分類 (複数回答)

(回答者数 77人：回答件数 108件)

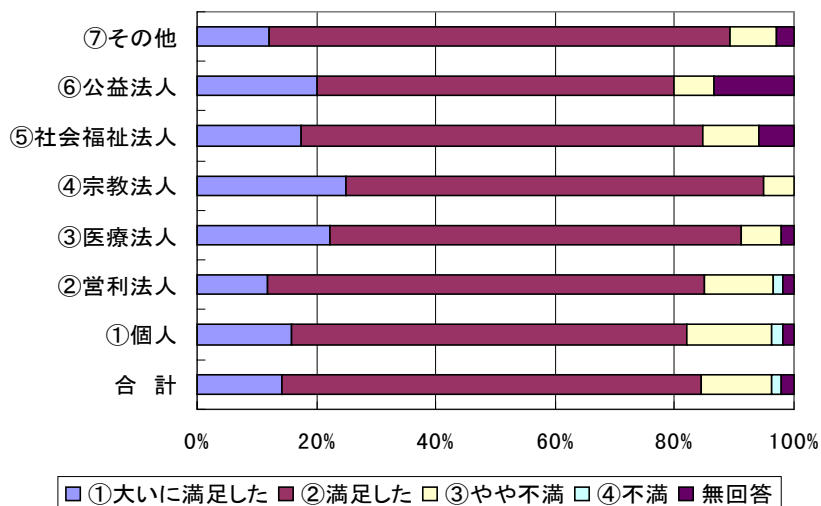
	合計 (延べ)	割合 (%)	①個人 割合 (%)	②営利 法人 割合 (%)	③医療 法人 割合 (%)	⑤社会福 祉法人 割合 (%)	⑥公益 法人 割合 (%)	⑦その 他 割合 (%)
①知人	18	16.7	5	9	2	1	1	0
②設計事務所	24	22.2	11	8	2	3	0	0
③不動産会社	6	5.6	2	4	0	0	0	0
④金融機関	20	18.5	2	15	1	1	1	0
⑤商売上の取引先	26	24.1	2	20	2	2	0	0
⑥建設関連業界団体	3	2.8	2	1	0	0	0	0
⑦その他	10	9.3	2	6	0	0	1	1
無回答	1	0.9	0	0	0	0	0	1
合計 (延べ)	108	100	26	63	7	7	3	2

(16) 建設会社の選定結果に対する満足度

建設会社の選定結果に対する満足度をみると、全般的に満足度が高いが、「大いに満足した」についてみると、「宗教法人」が高く、「営利法人」はやや低くなっている。

図表 27 建設会社の選定結果に対する満足度

(回答者数：1185人)



(17) やや不満と不満の理由

(16)の問いの「やや不満」と「不満」の分類をみると、各組織形態とも総じて「工事コストの説明が不十分であった」と「施工状況の説明が不十分」の2つが多くなっている。

図表 28 やや不満と不満の理由の分類（複数回答）

（回答者数 156 人：回答件数 416 件）

		合計 割合 (延べ) (%)	①個人 割合 (%)	②営利 割合 法人 (%)	③医療 割合 法人 (%)	④宗教 割合 法人 (%)	⑤社会福 割合 祉法人 (%)	⑥公益 割合 法人 (%)	⑦その 割合 他 (%)
選定	①建設会社の選定について主導権を取れなかった。	32 7.7	12 6.0	17 9.3	1 12.5	0 0.0	1 8.3	0 0.0	1 8.3
	②建設会社の情報を十分に入手できなかった。	33 7.9	16 8.0	15 8.2	1 12.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 8.3
契約	③契約手続きが一方的で、納得できなかった。	17 4.1	10 5.0	6 3.3	0 0.0	0 0.0	1 8.3	0 0.0	0 0.0
	④契約内容の説明が十分ではなかった。	42 10.1	23 11.6	15 8.2	1 12.5	1 100.0	1 8.3	0 0.0	1 8.3
	⑤工事コストの説明が不十分であった。	62 14.9	29 14.6	26 14.3	2 25.0	0 0.0	2 16.7	1 50.0	2 16.67
施工	⑥施工状況の説明が不十分。	56 13.5	28 14.1	24 13.2	0 0.0	0 0.0	2 16.7	0 0.0	2 16.67
	⑦廃棄物の処理が不適切。	9 2.2	6 3.0	3 1.6	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	⑧こちら側の設計変更の要求が受け入れてもらえない。	26 6.3	14 7.0	11 6.0	0 0.0	0 0.0	1 8.3	0 0.0	0 0.0
	⑨工期が守られない。	36 8.7	10 5.0	22 12.1	1 12.5	0 0.0	1 8.3	0 0.0	2 16.67
	⑩工期の途中での一方的な設計変更(コストダウンの仕様変更)が多い。	25 6.0	12 6.0	11 6.0	2 25.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	⑪現場の労働者の態度が良くない。	10 2.4	6 3.0	4 2.2	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
	⑫下請会社がだれになるか、不安である。	20 4.8	11 5.5	6 3.3	0 0.0	0 0.0	2 16.7	0 0.0	1 8.3
⑬その他	47 11.3	21 10.6	22 12.1	0 0.0	0 0.0	1 8.3	1 50.0	2 16.67	
無回答	1 0.2	1 0.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	
合計 (延べ)	416 100	199 100	182 100	8 100	1 100	12 100	2 100	12 100	

3. 発注者の組織形態別クロス集計のまとめ

発注者の組織形態別の主な差異及び特徴は以下のとおりとなった。

(1) 建設会社の選定

建設会社を選定する際、総じて「自ら主体的に取り組んだ」者の割合が高いが、「個人」は他の階層と比較してやや割合が低い。また、「建設工事を担当する会社をどのようにして知ったか」についてみると、総じて「過去に工事を発注したことがある」が多い中、「個人」と「社会福祉法人」では「建設会社による個別訪問」が、「医療法人」では「設計事務所からの紹介」が多い点が特徴的となっている。

(2) 建設会社を選定する上での判断基準

建設会社を選定する上での判断基準についてみると、まず、「価格の安さ」については、「宗教法人」と「個人」では他の階層と比較すると重視されていない。また、「営業担当者の熱心さ」は個人ではやや重要視されているが、その他の階層ではあまり重要視されていない。次に「会社の規模の重要度」については、「社会福祉法人」「公益法人」「その他(学校法人が多い)」では重要視されているが、その他の階層ではあまり重要視されていない。「アフターケア」についてはすべての階層で重要視されている。

(3) 建設会社を決定する上で、入手できなかったが、入手できれば活用した情報

総じて「工事施工における事故歴」「財務内容」「所属技術者の資格や数」に対するニーズが高い。

(4) 建設会社を決定する際、誰かに相談したか

総じて「自分で情報を収集し決定した」が多いが、「設計事務所に相談した」「知人に相談した」者も多くなっている。

(5) 建設業法における「一括下請負禁止」と「監理技術者の現場常駐規定」の認知度

「一括下請負禁止」と「監理技術者の現場常駐規定」の認知度については、双方とも「個人」と「宗教法人」が他の階層よりも低いのが特徴となっている。

(6) 経営事項審査

経営事項審査の認知度は、「個人」と「宗教法人」で低くなっており、経営事項審査を知らないが今後利用してみたい者の割合は、「個人」と「営利法人」で相対的に低くなっている。また、活用した、活用してみたい経営事項審査項目は「総合評点」及び「技術力」が高く、大きな差異はみられない。他方、利用度についてみると、「個人」と「宗教法人」が低い。

(7) 下請会社の指定

下請会社の指定については、「医療法人」「営利法人」で相対的に割合が高くなっているが、総じて下請会社の指定をした者の割合は低い。また、下請会社を指定した者については、「社会福祉法人」と「営利法人」においては「他の人からの推薦によって指定」した者の割合がやや高くなっている。また、下請会社の推薦をした者の分類をみると、「営利法人」については「商売上の取引先」が、「社会福祉法人」については「設計事務所」が推薦するケースが多い。

(8) 建設会社の選定結果に対する満足度

すべての階層において、建設会社の選定結果に対する満足度は高いが、「やや不満」及び「不満」を選択した者の理由をみると、「工事コストの説明が不十分であった」と「施工状況の説明が不十分であった」が多くなっている。

以上、発注者の組織形態別のクロス集計を総括すると、「個人」と「宗教法人」においては、建設会社の選定基準における「価格の重要度」が低いこと、また「建設業法の規定」の認知度と「経営事項審査」の認知度及び利用度が低いことが特徴となっている。

また、「社会福祉法人」では建設会社の選定及び決定の際、「設計事務所」の役割が他の階層と比較して大きいことも一つの特徴となっている。

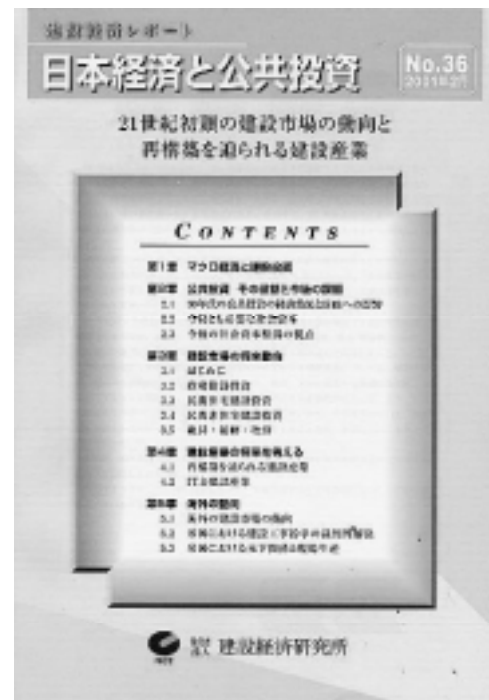
(担当：上野)

研究所からの御案内

「日本経済と公共投資 No.36 —21世紀初頭の建設市場の動向と再構築を迫られる建設産業—」が発刊されました。

CONTENTS

- 第1章 マクロ経済と公共投資
- 第2章 公共投資 その役割と今後の課題
- 第3章 建設産業の将来動向
- 第4章 建設産業の将来を考える
- 第5章 海外の動向



編集後記

今月の「研究所だより」はいかがだったでしょうか。

堅苦しくて見にくいというご意見を従来からいただいていたのですが、なかなか手をつけられないまま現在に至っていました。

今回、少しだけ手を入れています。なにぶん研究員の手作り、持ち回り編集ですから、一度には大きく変えられませんが、少しずつでも良いものにしていきたいと思っています。

今回から、巻頭に、「視点・論点」という随筆が入ります。当研究所のシニアリサーチャーが豊富な経験をふまえて執筆いたします。第一回目はいかがでしたでしょうか。

また、新たな取り組みとして、研究員による座談会を掲載しています。

研究員は日々レポート作成にいそしんでいるわけですが、レポートを作成する過程で文章を整えたり、内容を絞ったりという作業をくり返しています。出来上がったレポートはそれなりに仕上がってくるわけですが、何か、最初に取り組んだ時の思いのようなものが消えてしまっている気がする時もあるのです。

自己満足とおっしゃる向きもおありとは存じますが、座談会の形式をとることで、研究員の思いが少しでも伝わればと考えました。

もちろん、内容についてはご意見がごありのことと存じます。

次ページに、当研究所のE-mail アドレスのご案内を出しておりますので、ご意見、ご批判をお待ちしています。

(西山)