

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. 145

2001 3

CONTENTS

視点・論点 - 国際化への対応を -	1
・ 欧米 6 カ国の住宅政策	2
- 第 49 回ユーロコンストラクト会議資料から -		
・ スリランカの経済、建設部門の状況について	9
- 第 6 回アジアコンストラクト会議資料から -		
・ 2000 年の世界の建設市場	13
・ 関連産業の動向 - 運輸 -	18
・ 調査結果	22
- 「民間工事における建設業者選定基準等の実態調査」より -		



財団 建設経済研究所
法人

〒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>



国際化への対応を

専務理事 熊 新六

我が国の60歳以上人口の割合は、2000年で約23%であるが、2050年で約38%となる。人間60歳を越えると大方のサラリマンは、メインの職から離れて、第二の人生を歩むこととなる。自営業を営む人でもこの歳頃には後継者にバトンタッチするケースが多いただろう。そして、これまでに出来なかった趣味、ボランティア活動、健康の維持、増進などに力を注いだり、あるいは、親の介護に直面することとなる。

となると、地域社会での関心事は、必然的に、集会所、健康増進センター、介護施設などとなる。私自身その例外ではない。そして、これが、国民の3~4割を占める層からの強い要求となると政治も行政もこれを無視できなくなる。要は程度の問題であるが、今後これらの経費が増大していくことを考えると、例えば、小学校の教科書代や給食費、健保を圧迫している老人医療費などには所得や財産の多寡に応じた負担を求めるなど今後とも工夫すべき点が多々ある。経済の回復が捗々しくなく、国、地方とも年々借金が膨らんでくると、つい、身の回りの充足で良しとなりがちだが、それでは、国家の発展が無い。かつてのイギリスや10年前までのアメリカがそうであったように、資源配分の重点を福祉に移したため、国家の発展が停滞したことを忘れてはならない。

明治以来、我が国がここまで発展してきたのは、先人が、今以上に厳しい経済状況の中、明治時代は学校、鉄道、通信、河川へ、第2次大戦以後は治水、農業基盤、道路、港湾等根幹的インフラへ重点的に投資してきたためである。しからば、今後はどうであろうか。

21世紀初頭に立って、10年、20年、50年先を見たとき、諸々の変化の内、確実に進展するのが高齢化と並んで国際化であろう。それならば、社会福祉の充実と並んで今後の国際大競争時代に勝ち抜くためのインフラ、言い換えれば、生産性を上げるための根幹的な施設や基盤の整備を着実にやっていく必要がある。具体的には、平凡だが、国際的魅力を備えた都市の整備、空港、港湾、高速道路、住宅等の建設であり、高度な研究教育施設の整備である。そして、やはり、このことによつてのみ、内需主導の経済成長が軌道の乗り、引いては、今、問題となっている不良債権の解消が図れるのではないか。この2~3年近隣のアジア諸国に出かける機会に恵まれたが、そこで目にしたのは、決して豊かとはいえない国々でありながら、日本以上の水準の空港や港湾を着々と建設している光景である。

・ 欧米 6 カ国の住宅政策

- 「第 49 回ユーロコンストラクト会議」資料から -

2000 年 6 月にウィーンで開催された、第 49 回ユーロコンストラクト会議のレポートより、欧米 6 カ国の住宅政策の概要について紹介する。

欧米 6 カ国の住宅政策の動向

1 . 概要

欧米の大部分の国¹では、住宅政策が引き続き政府にとっての 1 つの大きな懸念事項となっている。国は、公共住宅の供給増加(新規建築および改築の両方)を行う一方で、民間の賃貸住宅建設の促進を行なっている。また、市場の影響を受けて、賃借料を支払う余裕がない者に対しては、住宅手当を提供することにより、社会的不平等を減少することを目指している。

各国では、資金援助制度を確立させて現行の財政法の中に組み入れられている。住宅援助政策は複雑になってきており、経済サイクルまたは政治改革が国による介入の手段と目的の両方に対して引き続きどのような影響を及ぼすかに応じて絶えず変化している。

国が介入する形態は金銭的な住宅援助だけではなく、地方政府および中央政府ではいくつかの分野、すなわち、法律(「居住権」を認めるかどうか)、規制(価格及び所得上の限度の設定、賃借料に関する政策など)、および組織(金融機関の権利と義務、社会的な賃貸機関の地位など)において措置を講じている。

歴史的に見て、このような国による介入政策が講じられた理由は、第二次世界大戦による荒廃と人口増加が原因で量的に増加させる必要があったためである。

しかしながら、民間部門では既に 19 世紀末という早い時期に労働者用の住宅を確保するための措置を講じるようになっていた(特に英国の場合)。

住宅政策は過去 50 間にわたって著しい変化を遂げてきており、量的な問題は既に解決済みであり、現在では新たな必要事項が出現しているため異なった政府介入形態が要求されるようになってきている。

欧州諸国の経済は、今日では自由市場の影響にますます左右されるようになってきている。例えば、住宅部門への援助は継続すべきであるか。国による援助が住宅部門において経済的目標および社会的目標を達成させているということを証明することはできるか。住宅政策は今後どのような方向性を持つのかなどである。

2 . 少ない比較可能な事例

欧州諸国における文化的モデルはほぼ同じであるが、住宅政策については大きな違いを見出すことができる。

すべての欧州諸国に共通している特徴が 1 つあり、その特徴は、既述したように住宅政策は異常に複雑でかつ絶えず変化し続けており、モニタリングおよび定量化するのが難しいということである。

当面の目標について、用いられた手段あるいは得られた結果がどうかという政策論争レベルでもまた別の類似点が現れている。

目標とは、そのほとんどが向上心から成り立っている。すなわち全ての人に対して住む権利を保証すること、状況により選択の自由が与えられること、社会的不平等を減らすこと、建設費の削減を促すこと、地方のイニシアチブを奨励すること、責任の所在をはっきりさせること、環境を大切にすること、ホームレス問題を解決することなどである。

これらの目標を追求するに当たって講じられた措置が適切なものであるかどうかについて、評価することは難しい。例えば、多くの措置は、政治的方便(間近に迫った選挙対策)、経済的必要性(建設業界の支援)または予算上の必要性(赤字削減)などの理由でケースバイケースで実行されており、所定の目標を達成するために必要な構造改革とは正反対の効果をもたらすこともしばしばある。しかし、その一方で、持ち家の数を増やすことが公の目標になっていることはほとんどない(英国の場合を除く)。

最後に、住宅政策の有効性についての評価が非常に不正確であり、国によって提供されている援助を定量化することができる国はほとんどない状態である。さらに、住宅が原価を上回る利益をもたらしているかどうかを確認することができる国はそれよりもさらに少ない。

3 . 多様な状況にある、欧州諸国の住宅政策

住宅に関する財政上の取扱いは国によって大きく異なる

この課題は非常に複雑であるため本項において十分に展開させる余裕がない。このため、ここでは選別した中のいくつかのテーマを取り上げる。

住宅補助制度は、所得、貯蓄および資本に対する課税方法と常に密接に結び付いている。

次の 2 つの側面について検討する必要がある。すなわち、特定の財政手段(移転税、財産税、地方税、キャピタルゲイン税など)および一般的財政手段(VAT : 付加価値税)の両方を通じて徴収した住宅税収、および住宅部門に対する税制上の優遇措置(公共税収の損失となる)の 2 つである。

- ・ 最初の事例では国によって大きな違いがみられる。すなわち、デンマークとオランダ)ではみなし賃貸所得課税、フランスとオランダでは移転税が相対的に高い、担保付き融資税はスウェーデンにしか存在していないなどである。比較可能な税である場合も、課税範囲および課税率が大きく異なっている。一般税に関しては新築に関する VAT 率の範囲のみを引用するが、この範囲も英国 0%から、最高はスウェーデンの 25%と大幅

¹ 欧米とは、ここでは仏、独、英、オーストリア、スウェーデン、米の 6 カ国。

に異なっている。

- ・ 「税制上の優遇措置」については次の 2 つのタイプを区別するのが便利である。すなわち、第 1 のタイプは、住宅購入者は実質上すべての国において減税の対象となっている。第 2 のタイプは、フランス、ドイツおよび米国では、民間賃貸部門への投資を奨励するため同様の優遇措置が賃貸物件所有者に対して認められているタイプである。このタイプは、英国、オーストリア、オランダおよびスウェーデンには存在していない。

4 . 独自の方法で組み合わされている、各国の補助政策

様々なタイプの補助を区別するに際しては、補助形態の違いと各国の特殊性を考慮しながらいくつかの事柄を想定することによって説明する必要がある。なお、区別した事柄は以下のとおりである。

- ・ 新規住宅建築、改築および都市の改装に関する直接補助、すなわち資金提供(金利の引き下げや貸付を除く)。このタイプの補助はほとんど常に予算の支出の形態をとる。なお、フランスについては 1%補助制度から拠出された資金提供をこの範疇の中に含めてある。
- ・ 間接的補助は主に個人(賃借人および規模は小さいが物件の所有者)に対する補助によって構成されており、住宅予算または社会保険予算から拠出されていると思われる。この範疇には、自宅購入資金貯蓄制度の援助(フランス、ドイツ、オーストリア)および英国の「購入権」が含まれている。
- ・ 税制上の優遇措置は、住宅購入者または住宅への投資者に対して認められている優遇措置であるため公共税収の損失となる。

各国間の大幅な相違点を以下に示した。

- ・ オーストリアでは直接補助が圧倒的であり、米国では直接補助は非常に少ない。
- ・ フランスおよび英国では、住宅手当の重要性のおかげで間接的補助が直接補助よりも重視されている。
- ・ 税制上の優遇措置は、米国およびドイツでは引き続き国による主要な介入手段となっている。
- ・ スウェーデンの様々な補助形態は、1997 年には相対的にバランスのとれた比率になっていたが、建築補助金の減額が計画されているため間もなく変わるとと思われる。

表 各国の優遇制度の構成 (1997 年)

	直接補助	間接補助	税制優遇	合計(%)
フランス	15	58	27	100
ドイツ	18	17	65	100
オーストリア	71	16	13	100
イギリス	22	64	14	100
スウェーデン	40	30	30	100
アメリカ	9	14	77	100

5. 様々な状況の中で決定される住宅政策

- ・ 税制上の優遇措置は引き続き中央政府の管轄領域である一方で、地域政府および地方政府ではその他の形態の補助に関わっているが、その寄与度は国ごとに大きく異なっている。
- ・ 欧州には2つの相反するモデルが存在している。すなわち、中央集中モデル(フランスの場合)および地方分権モデル(ドイツの場合は、州が住宅政策に関して実質的な自主性を有しており、全直接補助の3/4 および個人住宅手当の1/2 を担当している)の2種類である。その他の諸国(オーストリア、オランダおよび英国)の場合は地方分権が通例であるが、地方政府の財源自体が国による総合的な補助金に大きく依存している。
- ・ 与信方法は各国ごとにかなり異なっている。例えば、重要な役割を果たしている専門機関が存在している国もあれば(英国の建築協会およびドイツの住宅貯蓄銀行)、市中銀行から住宅ローンのほとんどが融資されている国もある。
- ・ 社会住宅に関してはフランスは特殊ケースである。すなわち、同国では当該目的用の非課税貯蓄勘定(「リブレ A」)を通じて集められた資本を使用しており、ブリュッセルのEU当局ではこの措置は競争を阻害する措置であるとみなしている。
- ・ 持ち家の取得および居住上の移動性に対して大きな影響力を有する1つの要因である抵当ローンの点では大きな違いが存在しているという点にも注目すべきである(特にフランスではこの抵当ローンが不足している)。
- ・ 住宅補助制度は社会住宅の組織方法と密接に結び付いており、例えば、フランスのHLM当局、オランダのウォーニング・コーポラティス、スウェーデンとオーストリアの非営利地方自治体、英国の住宅協会を挙げることができる。
- ・ 住宅政策は、各国ごとに大きく異なっている都市計画や開発計画(国家の優先事項、地域レベル、町、地区)と深く関わっている。例えばオランダでは、現在の住宅政策は計画に大きく左右されるようになっている。

6. 住宅政策およびその影響について

直接補助は住宅在庫の減少に対して明らかにプラスの効果を与えており、国の補助がなければ住宅事業上の赤字を補うことは、ほとんどの国で不可能であったろう。

また、個人用住宅手当が漸進的に導入されたおかげで、社会住宅部門において、資金不足のために家賃を支払うことができなかつた数多くの賃借人が、金銭的な負担を軽減されている。

しかしながら、これらの介入政策は非常に多くの悪影響を及ぼす面もあるため、原則的には反対している関係者もいる。なお、これらの介入政策に対する主な批判内容は以下の4つである。

- ・ いずれの補助金制度も生産性を向上させる上でマイナスである。すなわち、住宅部門の関係者(社会住宅供給機関、建築会社など)は、家賃が上昇しても最終的には政府が援

助してくれるということを知っているため各自のコストを削減するための十分な努力をしていない。このケースが当てはまるのが英国であり、同国では家賃に上限が設定されていなかった。

- ・ (その他の部門と同様に住宅部門においても)特別措置は「棚ぼた」的な効果を内包している。例えば、需要の増大および価格の引き下げまたはそのいずれかを目的としている新たな措置は、既に投資決定を行っている世帯および補助を必要としない世帯が恩恵を受けることになり、そのため住宅供給を優遇する公共の努力が弱められてしまうと思われる。この分野に関しては次のような数多くの例が存在している。例えば、高所得層が租税上の利益を受けること、および給付を受ける資格は既に失ってしまっているが2回の所得税申告の間の時間差を悪用する者がいることなどである。
- ・ 直接補助の場合は、個人住宅給付とは異なり波及的な影響は期待しづらい。
- ・ 社会的賃貸部門における補助は、「低コスト」であることが強調されて質的には失敗に終わっていることがしばしばある。例えばフランスおよび英国では、このタイプの補助は町外れの地域における品質不良の住宅と同義語になってしまっている。このことが、これらの両国が今日抱えている社会問題の一因にもなっている。また、社会部門における住宅補助は、環境の諸課題に対処することを犠牲にして数量のみの点から評価されていることがしばしばである。ただし、スウェーデンの場合は例外であり、同国では地位および所得にかかわらず直接補助金が与えられている。換言すると、公営住宅賃借人、民間の賃借人および家主兼居住者が同じ建物内に住んでいることがある。

7. 各国が同様の経路をたどる最近の動向

最近ではいずれの国においても建築補助は減少している。すなわち、国家は公共賃貸住宅建設から撤退しており、新規建築計画への投資も減少させている。ケンブリッジで開催された前回の EUROCONSTRUCT 会議では、いくつかの国(フランス、オランダ、デンマーク、英国、スペイン、およびフィンランド)では社会住宅建築計画が最低の水準にまで落ち込んでいることが指摘された。

いずれの研究対象国においても個人用住宅手当は増加しており、英国の場合のように著しい増加を示している国もある。増加の理由の一つとして、1990年代前半の不景気の影響、すなわち、所得の減少と失業の増加が原因で支払不能者が増加したことが、挙げられる。

また、税制上の優遇措置に関しては、最近の動向を明確にすることがますます難しくなっている。税制上の優遇措置はすべての国において減少してきており、例えば、1990年～1991年の税制改革による住宅優遇措置が“終了”しているスウェーデンの場合には激減している。ただし、ドイツの場合は例外であり、再統一後においても持ち家の取得を奨励することを目的とした措置がいくつか講じられている。

他方、家主兼居住者に対して認められている減税措置は数多くの変革を遂げてきており、

その歴史的経過について検討する価値がある。それは以下のとおりである。

- 当初は、抵当金利を課税所得から控除するメカニズムが構築された。明らかなことであるが、同制度は所得が平均以上の者にとって有利であり、限界税率を引き下げることができる。
- この措置は非常にコスト高でありかつ不平等であるとして批判されているが、米国およびオランダでは引き続き通例となっている。しかしながら、ドイツでさえも、自宅の所有者が投資額を償却できる制度を備えた税額控除に徐々に取って代わられるようになってきている。
- 最近の諸事象によって再度変革を遂げることになった。すなわち、フランスでは新築に関しては当該税額控除が廃止されている一方で、古い住宅在庫に関しては引き続き税額控除が有効になっている。また、ドイツにおいても税額控除が引き続き保持されてはいるが、条件がより厳しくなっている。他方、スウェーデンとオーストリアでは凍結されており、さらに英国の MIRAS は 2001 年に完全に廃止される可能性が高い。

8 . 最近の全般的な動向について

上述した数量上の結果は、1997 年の状況を簡単に説明したにすぎない。変革の速度が非常に速いため、ある年に関する諸市場分野の数字と順位が次の年にはすでに無効になってしまう。本研究では、動的な状況について描写することができるような十分な統計情報を入手していない。さらに、住宅補助は複雑な課題であり、地方政府の拠出額を整理統合することが不可能であり、さらには一括歳出予算の使用が増えてきているため、総住宅補助額を計算していない国が多い。

しかし、欧州に関するかぎりは、住宅に関するマクロ経済上の短期的な展望は非常に明るいものとなっている(需要増、漸進的な失業の減少、有利な掛売条件などによる)。

上記の展開は、住宅購入(特に既存の住宅在庫の購入)が増加して新規の社会住宅を建築する必要性が少なくなることをも意味している。このような状況の中で、人口増加の圧力が弱くなっていることを考慮すると、既に多くの国で実施されている建築補助額の減少が今後も続く見込みである。

他方、個人向けの住宅手当に関しては急激に落ち込むことはない見込みである。社会的な不平等を減少させる、または少なくともそれ以上増加させないようにする上で、経済全体が成長するだけでは不十分であり、永続的な対策を要すると思われる。欧州の諸経済では構造的失業を吸収することが困難になりつつある。しかしながら、このような住宅上の補助は、いくつかの社会政策上の範疇(若者、高齢者、片親のみの家庭、失業者、低所得層など)がより具体的な対象となってくると考えられる。

税制上の優遇措置に関する見通しのほうが予測するのが難しい。住宅に関する税制上の優遇措置はさらに減少する可能性が高い。より長期的には、欧州が 1 つにまとまる際には、

様々な諸国における税制が付加価値税率、移転税および財産税の点でほぼ同じに統一されると想定しなければならない。

このような状況の中で、国内の優遇措置(例えば、フランスの「リブレ A」による社会住宅融資)の廃止を除外しないようにすべきである。

全体的には、住宅補助は引き続き減少すると思われる。この減少は、現在の補助水準が平均をはるかに上回っているスウェーデンの場合がとりわけ著しくなる。

住宅補助全体の中で新築が占める比率は、既存の住宅在庫の改善と保守および最も広義での都市のリニューアル(近隣全体の改築、環境改善など)に移行することで低下するはずである。すなわち、住宅政策は数量ではなく品質が問題になってくる。

国が住宅部門から完全に撤退するという事は想像しにくい。その理由は、いずれの研究対象国においても、国民の5~10%程度は何らかの形態の補助制度がなければ自分自身で家を建てることができないからである。

このような状況の中で、建築補助金は特定の形態の優先的住宅住宅のみに限定されることになり、個人用住宅手当は住宅予算ではなく社会関係予算のみによって賄われる可能性が高い。このため、社会住宅に重点を置いた政策から住宅供給のための社会政策に移行すると思われる。

このような展開は、21世紀を迎えるに当たって住宅はもはや難題ではなくなっているということなのであろうか。そうとはいえない。現状に基づいて判断することで、社会の不平等がますます大きくなり続けている 2 速経済の危険性が存在しているという点を見失ってはならない。さらに、現在の人口統計上の想定事項を変更しなければならなくなるような移民の欧州流入が発生して住宅需要が大幅に変化して、政府が計画よりもはるかに大きな規模で介入せざるを得なくなる可能性もある。

注)本レポートは、BIPE(フランスの研究機関)がフランス住宅省のために実施したこれまでの諸研究を参考した。

(担当:上野)

．スリランカの経済、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、スリランカ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。

スリランカ

1．経済全般の状況

スリランカのGDP成長率は1999年では4.3%であり、1998年以來の減少傾向にある。1999年終りまでの5年間の平均成長率は4.92%であった。この期間に、経済成長への部門別寄与度は概ね次のようであった。

53.5%	サービス部門。運輸、通信、金融、公共事業など
22.5%	一次産業部門。鉱業、農業など。
16.4%	製造部門。
7.6%	建設部門。

スリランカ経済は、東アジアの経済危機による影響をあまり受けなかった。1998年以來のスリランカにおけるGDP成長率低下は、北部および東部の限られた地域におけるテロリスト活動に対する防衛による影響のせいであった。

この課題に対応するために、収入の60%以上をテロリスト対策としての国の活動に充てなければならなかった。

スリランカの国土面積は62,705平方キロ、人口は約1,904万人(1999年)である。これは、人口密度として1平方キロ当たり300人となる。都市人口は約22%である。1999年の人口成長率は1.4%であった。全労働人口は、全人口の50.7%となっている。

現在政府では、次のような活動に力を入れている：

- (a) テロリストとの戦争の終結。
- (b) 自由主義的な経済政策の継続。
- (c) インフラストラクチャー関連施設の優先的開発。
- (d) 伝統的な投資政策から逸脱した、「建設/運用/所有 (Build Operate and Own, BOO)」、

「建設/運用/所有/移転 (Build Operate Own and Transfer、BOOT)」、「建設/運用/移転 (Build Operate and Transfer、BOT)」契約による資本集約的インフラストラクチャープロジェクトへの民間資金の誘致。

- (e) 民営化政策の継続。
- (f) 税軽減措置の形での産業へのさまざまな特権の提供。

スリランカでは、建設業からの GDP 寄与は今後の 10 年間で 7~8%に上昇し、さらにテロリストとの戦争が終われば北部および東部における大規模な復興事業によって寄与率は 10~12%に達する可能性があるものと確信している。

2. 主要なマクロ経済指標

表 1 スリランカのマクロ経済指標

	1995	1996	1997	1998	1999
GDP および構成要素					
GDP 現在市場価格、百万スリランカルピー	598,327	695,934	803,698	840,668	876,816
GDP 成長率 (%)	5.5	3.8	6.4	4.6	4.3
一次部門 (鉱業、農業など) 百万スリランカルピー	37,707	36,517	37,653	38,362	40,011
成長率%	3.35	2.15	3.25	1.9	4.3
製造業部門、百万スリランカルピー	34,294	36,539	39,943	42,629	44,505
成長率%	9.2	6.5	9.3	6.3	4.4
サービス業部門、百万	84,388	89,248	95,301	100,528	104,750
成長率%	5.8	4.44	6.21	5.2	4.2
建設業部門、百万スリランカルピー	11,564	11,957	12,603	13,566	14,217
成長率%	4.9	3.4	5.4	7.1	4.8
人口統計指標					
人口 (百万人)	18,036	18,315	18,552	18,774	19,043
人口増加率 (%)	1.5	1.1	1.3	1.2	1.4
総労働者数 (百万人)	6,106.1	6,245.9	6,228.4	6,633.1	6757.7
労働人口増加率 (%)	0.5	2.2	-0.2	6.5	1.9
失業率	12.3	11.3	10.4	9.5	9.2
金融指標					
消費者物価指数変化率 (%)	7.7	15.9	9.6	9.4	4.7
GDP デフレーター変化率 (%)	5.5	3.8	6.4	N.F.	N.F.
短期金利	19	17.4	10.2	10.5	9.6
長期金利	19.9	18.4	14.2	11.5	11.5
年間平均対 US\$ 為替レート	51.25	55.27	58.99	64.59	72.94

*1990 年基準

1999 年 GDP の円換算値は約 1 兆 4000 億円。

3. 経済減速を克服するために、建設部門に対し公共および民間部門が採った政策と戦略

スリランカ政府は、自由主義政策と自由市場システムを採用している。政府の政策は一貫しており、ここ数年は変更されておらず、近い将来にも変化が起こる可能性は小さい。

政府は、スリランカのインフラストラクチャー施設の現状が急速な発展を支えるためには十分ではないことを認識している。同時に、公共部門だけではインフラストラクチャーへのニーズに応えることができないことも理解している。現在の政府投資は GDP の約 0.3% であり、そのほとんどを外国からの援助に依存している上に、現状のニーズを満たすには程遠い額である。

政府は、港湾サービス、電気通信プロジェクト、高速道路、産業団地などの商業的なインフラストラクチャー施設の開発に対して、BOO/BOT 方式による民間部門の投資を奨励することを言明している。

政府の当初の政策発表では、民間資産の国有化や強制収用の計画はないことを確約している。投資評議会は、選択的なインセンティブや強力な宣伝活動によって民間投資を奨励している。外国からの投資は、外国政府との二国間協定と、スリランカが多国間投資保証機関(MIGA)を創設している協定への加盟国であるという事実によって保護されている。

また、1996 年 5 月に、政府は公共部門インフラストラクチャー開発会社(PSIDIC)を設立した。基本的に PSIDIC は、大中規模プロジェクトに投資する必要がある民間企業に外国からの優遇資金を長期貸付で利用するための手段である。

民間部門の投資が増えていることは、コロンボ港や通信部門における開発工事からも明らかである。建築部門、特に住宅分野においては、政府は土地利用を効率化するための都市地域における民間部門の投資を歓迎しており、供給者ではなく助成者としての役割を引き続き果たすことを目指している。

4. 経済復興計画の建設部門への影響

公共および民間部門によって採用された政策および戦略は、今のところ建設業に対して相応の影響を与えるに至っていない。これは、戦略的プログラムの実施を妨げている国防への大きな支出によって、利用可能な資金が制限を受けているためである。しかし、経済に対する現在の逆風にもかかわらず、次の点でスリランカは恵まれている：

- (a) 建設業の成長率はプラスを維持している
- (b) 建設投資はプラス成長を維持している。すでに取りられている戦略がなかったとしたら、状況はさらに悪いものになっていただろう。
- (c) 不動産市場が安定的な水準を維持している。
- (d) 一定の基準を維持しながら、過去に建設業に従事してきたコンサルタント、請負業者、専門家、技術要員、作業員、資材および機械サプライヤーなどが維持されている。

長期的には、建設業は経済の重要で不可欠な要素であり続けながら、堅実かつ組織的に成長するものと予想される。

分野別建設投資（名目値、百万スリランカルピー）

	1996	1997	1998	1999*1	2000*1	2001*1
住宅建設						
公共	1138.5	1397.2	978.4	1057.6	1143.3	1235.9
民間	31319.0	41796.3	46408.5	50167.6	54231.2	58623.9
住宅合計(A)	32457.5	43193.5	47386.9	51225.2	55374.4	59859.8
非住宅建設						
公共	3305.1	4375.1	6602.1	7136.9	7715.0	8339.9
民間	14913.8	21515.9	24212.9	26174.1	28294.2	30586.0
非住宅合計(B)	18218.9	2589.1.0	30815.0	33311.0	36009.2	38925.9
土木建設						
公共	7432.4	15535.0	11761.0	12713.6	13743.4	14856.6
民間	28336.3	37811.1	42379.9	45812.7	49523.5	53534.9
土木合計(C)	35768.7	53346.1	54140.9	58526.3	63266.9	68391.5
建設投資合計 (A+B+C)	86445.1	122430.6	13234.28	143062.5	154650.5	167177.2

1*1999年、2000年、2001年は予測。

1999年建設投資の円換算値は約2,285億円

情報源：スリランカ国勢調査統計局国勢報告

主要都市の土地価格（平方メートル当り、1万スリランカルピー）

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
商業地	3.25	3.50	3.50	3.50	3.50	3.50
住宅地	2.25	2.50	2.50	2.50	2.50	2.55

1999年土地価格の円換算値 商業地：約55,000円 住宅地：約40,000円

主要都市の平均賃貸料（スリランカルピー/平方メートル/月）

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
商業用(オフィス)	750	750	750	750	750	760
住宅用	250	250	250	250	250	255
産業用	140	130	130	130	130	130

1999年賃貸料の円換算値 商業用：約1,200円 住宅用：約400円 産業用：約200円

（担当：上野）

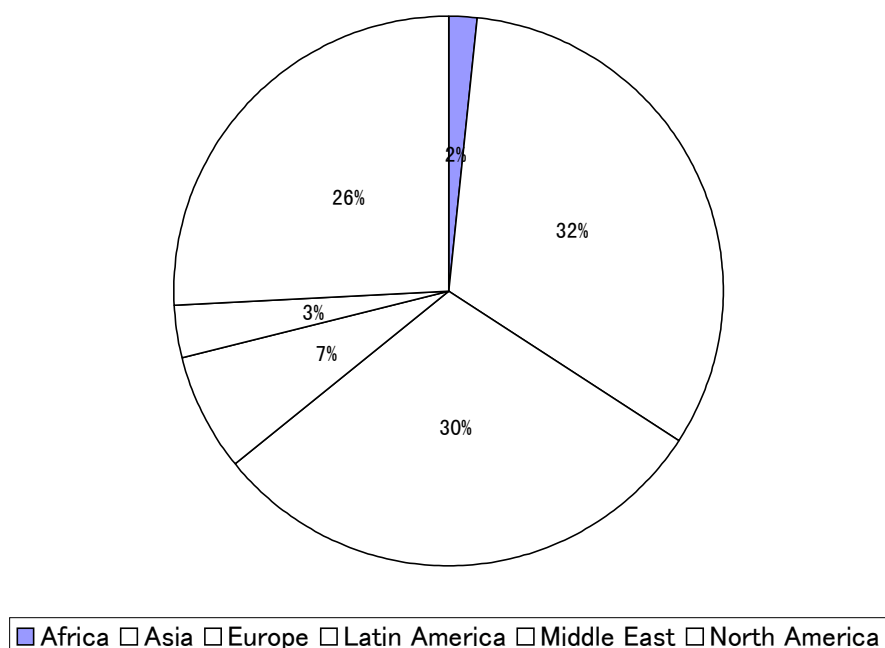
. 2000年の世界の建設市場 ~ ENR 誌より ~

ENR 誌 2000 年 12 月 4 日号に掲載された 2000 年の世界の建設市場についての記事の概要を紹介する。各国の建設市場に関するデータは、ENR 誌が契約を結んでいる各国の政府機関や経済団体等からのもので、日本は、(社)海外建設協会、(社)日本コンサルティング・エンジニア協会からのデータとなっている。

1 . 世界の建設市場について

2000 年の世界の建設市場はトータルで約 3 兆 4000 億米ドル(円換算値 約 368 兆円、2000 年平均レート 1 ドル = 108.34 円で計算)で、地域別の内訳は以下の通りで、ヨーロッパ、北米、アジアで全体の 9 割近くを占める。

図 1 2000 年建設市場の地域別シェア



2 . 地域別の概要

アジア

- ・建設市場 1,兆 1,135 億米ドル
- ・現況 国別で見ると日本と中国が最も大きい市場となっているが、好調な中国に対し、日本の市場は縮小傾向にある。

ヨーロッパ

- ・建設市場 1兆166億米ドル
- ・現況 ヨーロッパは堅調に推移している。国別で見ると、イギリス、アイルランド、スペインが好調であり、東ヨーロッパも総じて堅調に推移している。

北米

- ・建設市場 8,845億米ドル
- ・現況 米国の建設市場は世界で最も大きく、現状では、堅調に推移している。カナダの市場も概ね堅調に推移している。

ラテンアメリカ

- ・建設市場 2,414億米ドル
- ・現況 ラテンアメリカは広大な面積をもつ国々から成っており、市場としては統制されておらず、建設のニーズやプライオリティもバラツキが大きい。

中東

- ・建設市場 1,012億米ドル
- ・現況 原油価格の低下と最近の情勢の不安定さが、この地域の市場の足を引っ張っている。原油価格が回復すれば、またプロジェクトが始まってくるであろう。

アフリカ

- ・建設市場 561億米ドル
- ・現況 潜在的な市場があるものの政治的な不安定性等のため、実現されていない市場が存在している。

世界の建設市場ランキング (円換算は2000年の平均レート 1ドル=108.34円で計算)

RANK	国名	GDPに占める割合	SPENDING(\$ MIL.)	円換算値(億円)
1	UNITED STATES	8.24	819,300.00	887,630
2	JAPAN	13.87	617,909.12	669,443
3	GERMANY	11.37	252,681.54	273,755
4	CHINA	17.02	181,323.45	196,446
5	UNITED KINGDOM	7.72	109,223.95	118,333
6	BRAZIL	13.80	109,124.74	118,226
7	FRANCE	7.01	106,666.96	115,563
8	ITALY	8.11	95,779.83	103,768
9	SPAIN	14.76	86,389.84	93,595
10	KOREA,REP.	15.40	68,183.50	73,870
11	CANADA	10.18	65,234.97	70,676
12	INDIA	12.28	60,241.87	65,266
13	MEXICO	8.95	44,633.65	48,356
14	RUSSIAN FEDERATION	10.81	43,415.01	47,036
15	AUSTSTRALIA	10.49	43,300.62	46,912
16	NETHERLANDS	10.59	42,295.40	45,823
17	TAIWAN	10.47	32,735.19	35,465
18	ARGENTINA	10.60	30,668.24	33,226
19	AUSTRIA	13.49	30,096.19	32,606
20	BELGIUM	11.10	29,095.32	31,522
21	SWITZERLAND	10.12	27,946.99	30,278
22	SWEDEN	10.43	25,615.45	27,752
23	TURKEY	12.97	25,401.56	27,520
24	SAUDI ARABIA	16.95	23,786.86	25,771
25	POLAND	13.63	22,060.56	23,900
26	PORTUGAL	13.63	22,060.56	23,900
27	HONG KONG,SAR	10.78	19,711.12	21,355
28	IRELAND	19.44	17,932.23	19,428
29	NORWAY	11.41	17,524.39	18,986
30	SINGAPORE	18.67	17,380.65	18,830
31	DENMARK	9.33	16,898.87	18,308
32	THAILAND	12.40	16,053.29	17,392
33	FINLAND	11.54	15,285.42	16,560
34	GREECE	11.50	14,969.32	16,218
35	IRAN,ISLAMIC REP.	13.30	13,899.83	15,059
36	EGYPT,ARAB REP.	13.10	12,711.45	13,772
37	ISRAEL	12.01	12,153.88	13,168
38	INDONESIA	8.30	12,109.53	13,119
39	VENEZUELA	10.70	11,564.03	12,528
40	COLOMBIA	10.00	10,141.90	10,988
41	ALGERIA	17.40	9,921.74	10,749
42	SOUTH AFRICA	7.18	9,697.38	10,506
43	MALAYSIA	12.05	9,514.92	10,308
44	PERU	15.20	9,147.82	9,911
45	CHILE	10.81	8,650.27	9,372
46	UNITED ARAB EMIRATES	15.10	8,275.25	8,965
47	CZECH REPUBLIC	13.53	7,718.46	8,362
48	PHILIPPINES	9.54	7,425.65	8,045
49	NEW ZEALAND	10.35	5,760.81	6,241
50	KUWAIT	16.80	5,146.85	5,576

RANK	国名	GDPに占める割合	SPENDING(\$ MIL.)	円換算値(億円)
51	PAKISTAN	8.10	5,068.58	5,491
52	DOMINICA ,REP.	23.60	4,391.96	4,758
53	UKRAINE	9.60	4,136.64	4,482
54	MOROCCO	11.05	4,069.05	4,408
55	NIGERIA	8.40	3,828.72	4,148
56	VIETNAM	12.40	3,691.11	3,999
57	ROMANIA	10.80	3,669.84	3,976
58	HUNGARY	7.10	3,622.07	3,924
59	BANG	7.30	3,508.96	3,802
60	BELARUS	12.50	3,151.63	3,414
61	TUNISIA	12.80	2,847.62	3,085
62	SRI LANKA	15.60	2,680.86	2,904
63	SLOVAK REPUBLIC	12.58	2,660.54	2,882
64	SLOVENIA	12.35	2,654.88	2,876
65	CROATIA	12.35	2,564.11	2,778
66	LUXEMBOURG	13.25	2,373.34	2,571
67	LEBANON	13.20	2,296.67	2,488
68	SYRIAN ARAB REPUBLIC	10.90	1,881.34	2,038
69	URUGUAY	8.33	1,739.14	1,884
70	UZBEKISTAN	9.60	1,738.85	1,884
71	OMAN	9.90	1,663.20	1,802
72	PANAMA	15.50	1,527.68	1,655
73	KAZAKHSTAN	7.65	1,252.61	1,357
74	PARAGUAY	15.20	1,250.35	1,355
75	GHANA	15.00	1,217.40	1,319
76	ICELAND	13.70	1,211.08	1,312
77	COTE D'IVOIRE	10.80	1,199.02	1,299
78	CAMEROON	12.50	1,143.75	1,239
79	BULGARIA	8.40	1,119.05	1,212
80	BOLIVIA	12.40	1,106.58	1,199
81	SUDAN	9.45	1,103.48	1,196
82	CYPRUS	11.50	1,086.75	1,177
83	ANGOLA	17.80	1,082.24	1,172
84	KENYA	8.90	1,062.75	1,151
85	ESTONIA	18.26	1,045.93	1,133
86	ECURDOR	5.70	1,020.02	1,105
87	BAHARAIN	13.25	997.73	1,081
88	AZERBAIJAN	22.18	995.88	1,079
89	EL SALVADOR	7.90	981.50	1,063
90	LATVIA	14.25	968.57	1,049
91	GUATEMALA	5.10	944.62	1,023
92	JORDAN	11.85	918.73	995
93	COSTA RICA	7.88	915.89	992
94	BOTSWANA	14.00	872.90	946
95	TANZANIA	9.24	853.13	924
96	PAPUA NEW GUINEA	21.10	779.01	844
97	JAMAICA	11.90	740.78	803
98	YEMEN,REP.	10.24	706.97	766
99	ETHIOPIA	9.30	683.55	741
100	BOSNIA AND HERZEGOVINA	22.00	679.36	736

RANK	国名	GDPに占める割合	SPENDING(\$ MIL.)	円換算値(億円)
101	HONDURAS	12.90	668.48	724
102	TRINIDAD AND TOBAGO	8.90	666.43	722
103	LITHUANIA	6.01	643.97	698
104	MOZAMBIQUE	14.20	633.46	686
105	CONGO,DEM.REP.	8.10	585.23	634
106	MAURITIUS	11.85	556.48	603
107	MACAO,SAR	8.50	553.35	599
108	HAITI	12.00	526.32	570
109	ZIMBABWE	9.00	507.15	549
110	ALBANIA	14.40	505.44	548
111	MADAGASCAR	12.90	504.65	547
112	UGANDA	7.60	496.96	538
113	SENEGAL	9.55	480.37	520
114	NEPAL	8.80	457.42	496
115	GABON	8.50	400.35	434
116	GUINEA	9.00	371.88	403
117	BURKINA FASO	13.50	367.47	398
118	NAMBIA	10.00	319.80	346
119	BARBADOS	13.00	314.60	341
120	MALI	10.65	302.03	327
121	MADEDONIA,FYR	8.10	295.73	320
122	CONGO,REP	12.50	295.50	320
123	BAHAMAS,THE	6.00	287.40	311
124	NICARAGUA	12.55	285.76	310
125	CAMBODIA	8.80	281.25	305
126	ZAMBIA	8.60	274.68	298
127	ARMENIA	12.00	246.00	267
128	GEORGIA	6.00	246.00	267
129	BENIN	9.00	222.48	241
130	CHAD	12.50	206.63	224
131	ERITREA	26.10	183.74	199
132	LAO PDR	12.00	172.20	187
133	MALTA	5.28	170.49	185
134	RWANDA	7.70	155.16	168
135	LESOTHO	18.00	153.90	167
136	BHUTAN	32.00	148.80	161
137	KYRGYZ REPUBLIC	11.40	141.36	153
138	CAPE VERDE	21.30	129.93	141
139	BELIZE	15.10	113.10	123
140	NIGER	5.10	106.34	115
141	TOGO	7.00	105.70	115
142	MALAWI	6.40	105.60	114
143	MOLDOVA	9.50	104.98	114
144	CENTRAL AFRICAN REPUBLIC	9.40	99.73	108
145	MONGOLIA	8.50	95.37	103
146	SWAZILAND	6.90	89.56	97
147	MAURITANIA	8.91	84.65	92
148	BURUNDI	8.80	61.34	66
149	GAMBIA,THE	10.50	48.41	52
150	GRENADA	8.21	30.78	33

(担当 上野、篠)

・建設関連産業の動向 - 運輸 -

今月は運輸産業の動向について概観する。運輸産業は、特に貨物輸送において建設産業との関わりが深く、貨物輸送量の過半数を建設関連貨物の輸送が占めている。(トンキロベース)このため、運輸産業は建設産業の動向に大きく影響を受ける産業である。また、建設産業にとっても現場における資機材の搬出入等、生産サイクルに与える運輸産業の影響は少なくない。

1. 国内貨物輸送量の推移

運輸産業の指標の中でも建設業に関わりの深い、国内貨物輸送について概観しよう。下図は輸送機関別国内貨物輸送(トンキロベース)と実質GDPの推移である。

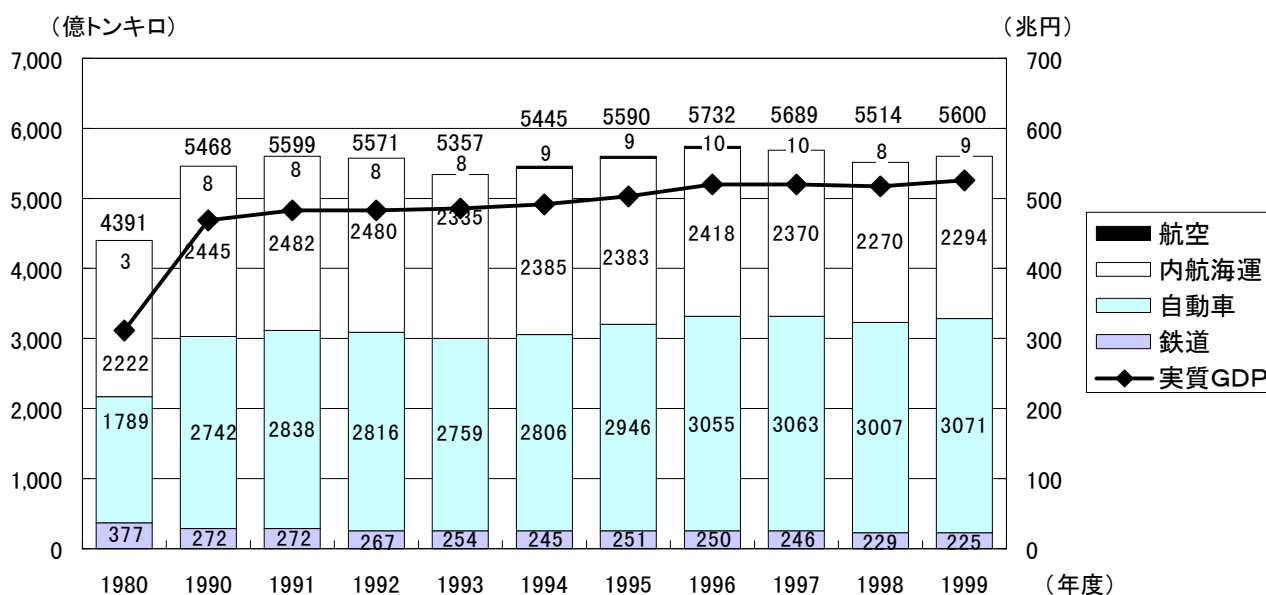
トンキロベースの国内貨物輸送の内訳を見ると、自動車は5割以上を占め、約4割を内航海運が占めている。鉄道はほんの数%に過ぎない。(99年度で自動車54.8%、内航海運41.0%、鉄道4.0%、航空0.2%)

90年代の国内貨物輸送は、ほぼ横ばいの推移であった。90年度から99年度の10年間でプラス2.4%と僅かな増加にとどまっている。

99年度の国内貨物輸送は、97、98年度の2年連続の下落から前年度比プラス1.6%と僅かながらも増加に転じ、5,600億トンキロを記録した。内訳では鉄道が1.7%と落ち込んだものの、他の分野では内航海運1.1%、自動車2.2%、航空5.4%と、軒並み増加に転じている。

また、図からわかる通り、貨物輸送の動向は経済成長率と並行した推移を見せている。

図1 国内貨物輸送(トンキロベース)と実質GDPの推移

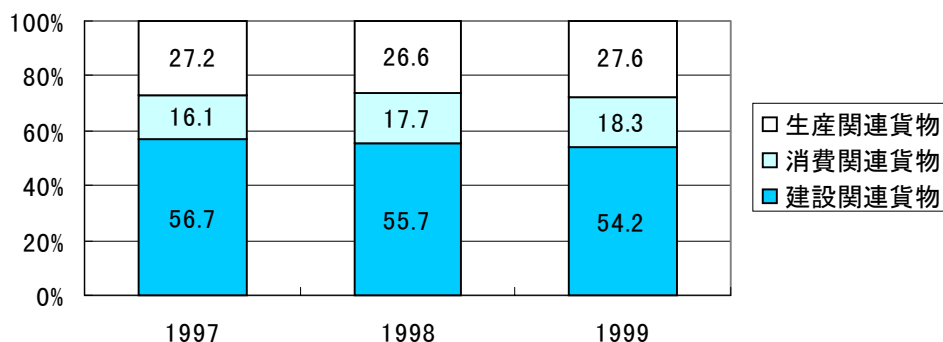


注) 運輸省「運輸経済統計要覧」他より作成

2. 建設関連貨物の動向

図2は輸送品目の別で分類した貨物輸送の内訳である。建設関連貨物はこの分類において全品目の輸送量の過半数を占めており、運輸産業における建設関連貨物の重要度が分かる。

図2 品類別輸送量の内訳

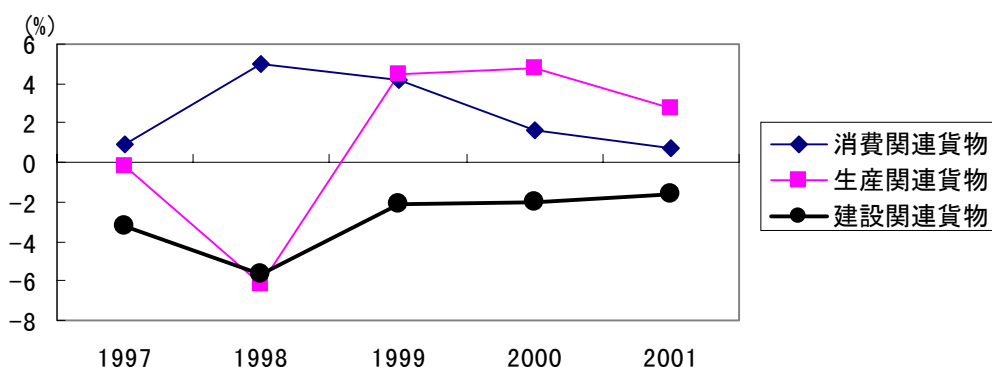


注) 1. 運輸省「陸運統計要覧」より作成
2. 自動車と内航海運による輸送量(原系列)

さらに品類別輸送量の伸び率の見通しを図3に示した。建設関連貨物は97、98、99年度と連続して落ち込んでいる。さらに2001年度までこの下落傾向は続くものと予測されている。他の消費関連貨物、生産関連貨物のプラス成長見込みとは対照的である。運輸産業への負の影響が懸念される。

建設投資の低迷を受けて、運輸産業、特に貨物輸送関連は、当面の間、低成長を余儀なくされそうである。

図3 品類別輸送量の見通し(伸び率)



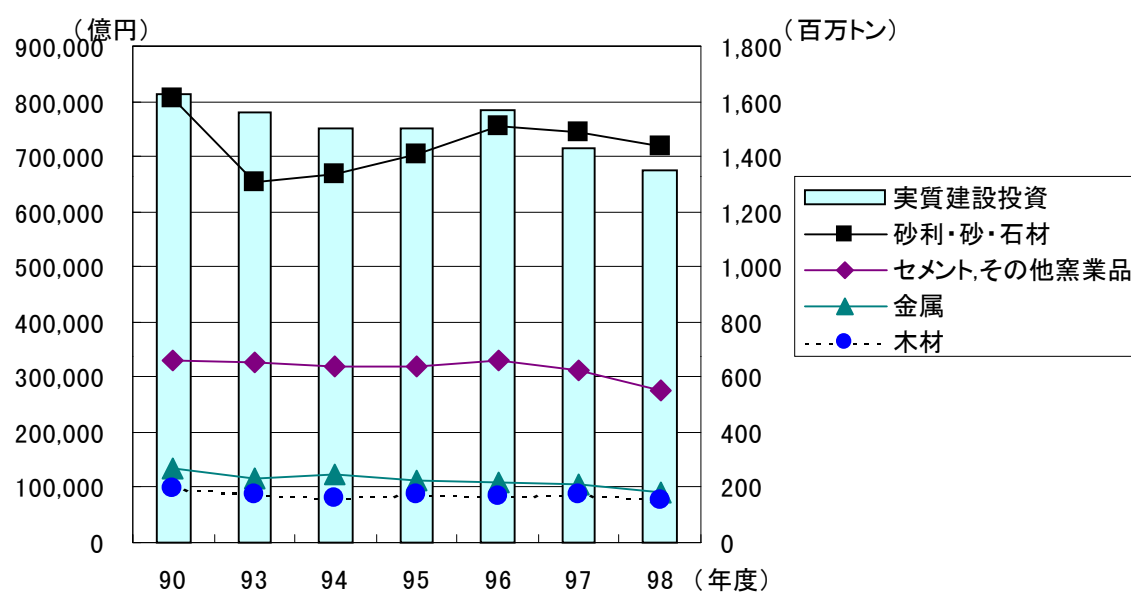
注) 1. 運輸省「陸運統計要覧」、日通総合研究所「経済・貨物輸送の見通し」より作成
2. 自動車と内航海運による輸送量(原系列)
3. 1999年度までは実績値。
4. 2000、2001年度は日通総合研究所による予測値。

次に、建設関連貨物の品目別の輸送量に目を向けてみよう。次頁の図3は主要な建設関連貨物の輸送トン数の推移と、実質建設投資の推移である。

砂利・砂・石材やセメントその他窯業品の主要品目は96年をピークに2年連続して減少している。実質建設投資も同じく96年度にピークアウトしており、建設投資と建設関連貨物の輸送量の推移はシンクロしていることが分かる。

金属や木材もこのところ下落傾向にある。これらの品目の傾向は建設投資との相関性が比較的少ない。金属に関しては建設以外の分野にも供給されていること、木材に関しては建材需要の質的变化により恒常的に需要が減少傾向にあること等がその原因であろう。

図3 主要建設関連貨物の輸送量推移



注) 運輸省「陸運統計要覧」、「運輸経済統計要覧」、建設省「建設投資見通し」より作成

3. 今後の展望

建設経済研究所の予測では、実質建設投資は、2000年度、2001年度についても2%程度の減少が見込まれている。建設関連貨物の比重の高い国内貨物輸送部門は厳しい状況が続きそうである。

また長期的にも、貨物輸送は、95年から2010年までの15年間で1~5%の伸びにとどまると予測されている。

表1 国内輸送の2010年/1995年の増減(人、トンベース)

	旅客	貨物
全機関合計	4~6%	1~5%
鉄 道	4~2%	30~26%
(新幹線)	(6~9%)	-
(在来線)	(4~3%)	(30~26%)
自動車	8~10%	2~6%
(乗用車等)	11~13%	(2~6%)
(バス)	8~7%	-
(フェリー)	-	(4~9%)
海 運	5~5%	5~0%
(コンテナ・RORO船)	-	(36~42%)
航 空	49~53%	52~61%

注) 1. 国土交通省ホームページより引用

(運輸政策審議会総合部会長期輸送需要予測小委員会資料より作成)

運輸産業を取り巻く動きとして、近年、環境問題がその重要性を増してきている。

環境への負荷が小さい海運・鉄道の活用によって自動車輸送からの転換を図るモーダルシフトについては、「運輸省物流施策アクション・プラン」(98年9月)において、「長距離雑貨輸送における鉄道・海運比率を現在の40%から2010年に50%を超える水準に向上させること」が、目標とされている。しかし、競争の激化や多頻度少量輸送等へのニーズの変化等によって、海運・鉄道での対応が難しく、実際の動きは捗々しくないようである。

さらに、自動車ディーゼル車輛の排斥の動きや排気ガスへの規制強化等、環境との共生の面で、運輸産業に意識改革を迫る新たな動きがみられる。

一方、宅配便産業の活況やITSの導入など明るい話題もある。また、ロジスティクスの導入等、運輸産業の高度情報化を図る新たな動きも展開してきている。

このように、運輸産業は変化の時代へと突入しており、個々の企業は変化への適応力を試されているといえよう。

(担当：舟山)

・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。

「全体集計」と「組織形態別」については既に紹介済みであるが、今回は「特命及び競争見積り」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 年間において、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

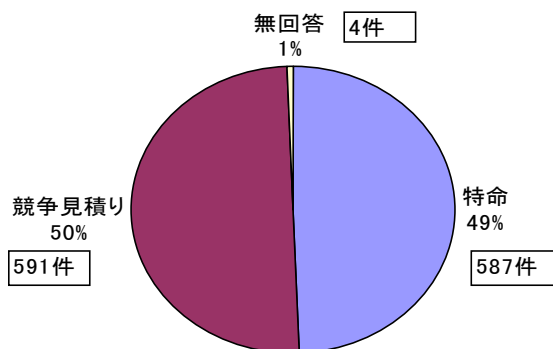
(1) 回収状況は以下のとおりである。

発送数 3,147 件。回収数 1,185 件。回収率 33.7%。

(2) 建設会社の選定方法

建設会社の選定方法について、特命か複数会社による競争見積りかについてみると、「特命工事」と「競争見積り工事」の件数は、ほぼ半々となっており、民間工事においては特命工事の割合が高いことがみてとれる。

建設会社の選定方法の件数および割合（回答数：1,185 人）



2. 特命発注及び競争見積り

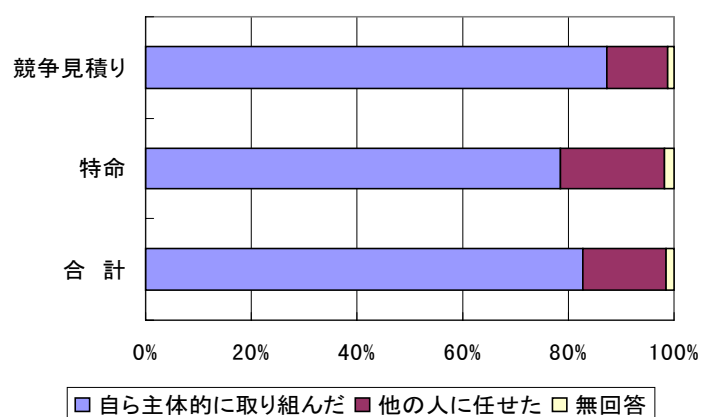
以下では、民間工事の建設業者選定において、「特命発注」及び「競争見積り」における差異をみる（件数及び割合は前ページの図を参照）。

（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は、「競争見積り」で工事を発注したケースの方が「特命」で工事を発注したケースより「自ら主体的に決定した」者の割合がやや高い。

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：1,178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、両者ともに「過去に工事を発注したことがある」がもっとも多くなっている。しかし、2番目の項目をみると「特命」の場合は「建設会社の個別訪問」が多く、「競争見積り」の場合は「設計事務所からの紹介」が多くなっており、「競争見積り」においては設計事務所の役割が大きくなっている。

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：1,178人 回答件数：1,806件)

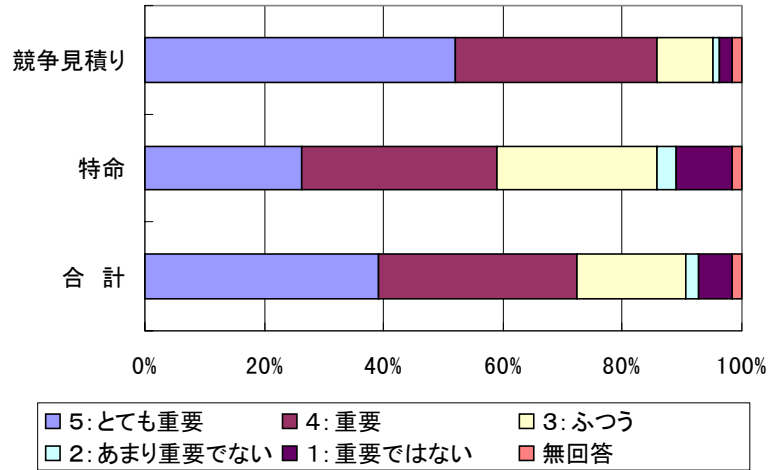
	合計 (延べ)	割合	①特命(件数)	割合	②競争見積り (件数)	割合
①過去に工事を発注したことがある	494	27.4	250	30.3	244	24.9
②知人の紹介	184	10.2	79	9.6	105	10.7
③業界団体からの紹介	11	0.6	5	0.6	6	0.6
④ダイレクトメール	5	0.3	2	0.2	3	0.3
⑤新聞等の広告	18	1.0	10	1.2	8	0.8
⑥建設会社のホームページ	4	0.2	3	0.4	1	0.1
⑦建設会社による個別訪問	258	14.3	122	14.8	136	13.9
⑧不動産会社からの紹介	86	4.8	54	6.5	32	3.3
⑨設計事務所からの紹介	184	10.2	34	4.1	150	15.3
⑩金融機関の紹介	122	6.8	50	6.1	72	7.3
⑪地場の有力業者として有名	168	9.3	74	9.0	94	9.6
⑫当該建設会社に知人が勤めている	48	2.7	31	3.8	17	1.7
⑬商売上の取引先だから	88	4.9	48	5.8	40	4.1
⑭その他	130	7.2	62	7.5	68	6.9
無回答	6	0.3	1	0.1	5	0.5
合計(延べ)	1,806	100	825	100	981	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、「競争見積り」では「とても重要」と「重要」が80%を超えているが、「特命」では、60%弱となっている。

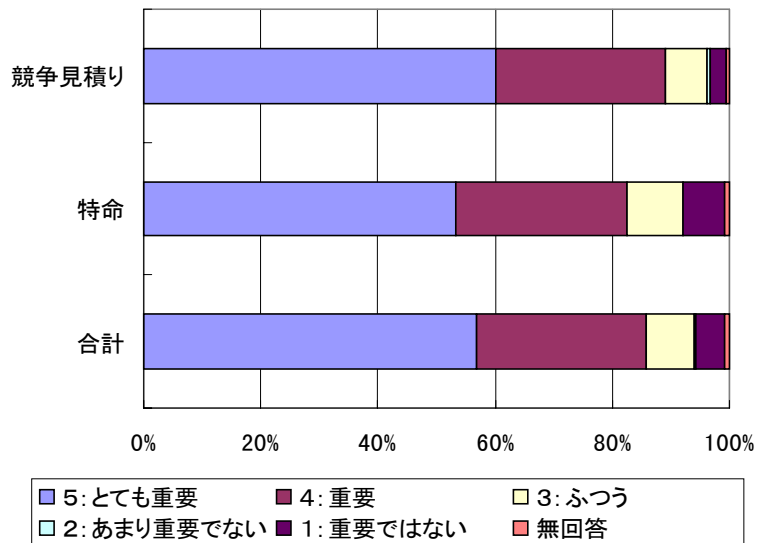
図表3 価格の安さの重要度 (回答者数: 1,178 件)



2) 施工の技術力

施工の技術力は、「競争見積り」「特命」双方で重要視されているが、「競争見積り」のほうが、「特命」より重要度が高い。

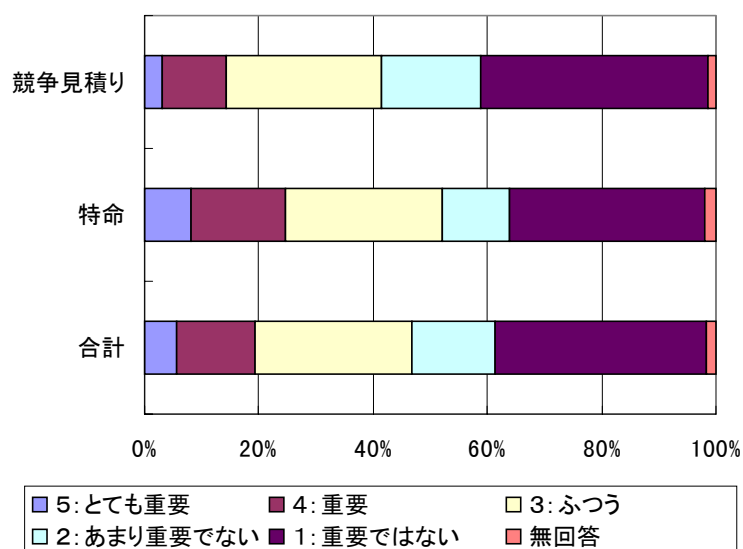
図表4 施工の技術力の重要度 (回答者数: 1,178 人)



3) 取引関係

取引関係については、「競争見積り」「特命」双方で重要度低いが、「特命」のほうが、「競争見積り」よりやや重要視している。

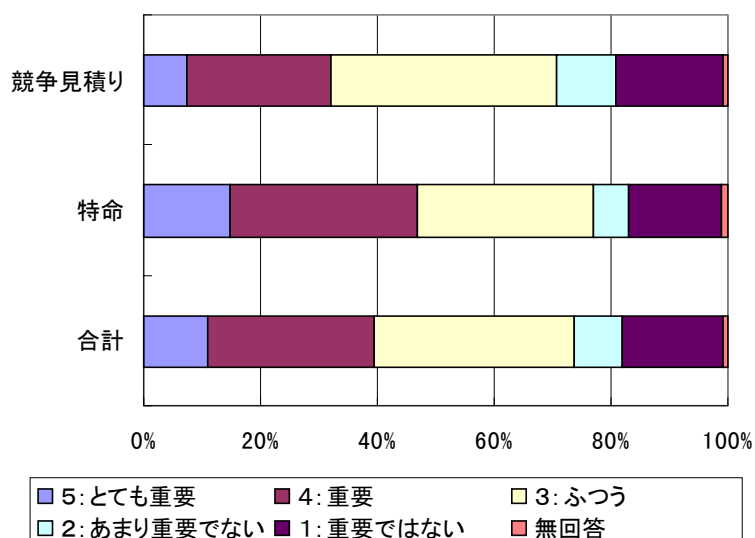
図表5 取引関係の重要度 (回答者数: 1,178人)



4) 営業担当者の熱心さ

営業担当者の熱心さの重要度は、「特命」のほうが高く、「とても重要」と「重要」を合わせると50%程度となっているが、「競争見積り」では、約30%となっている。

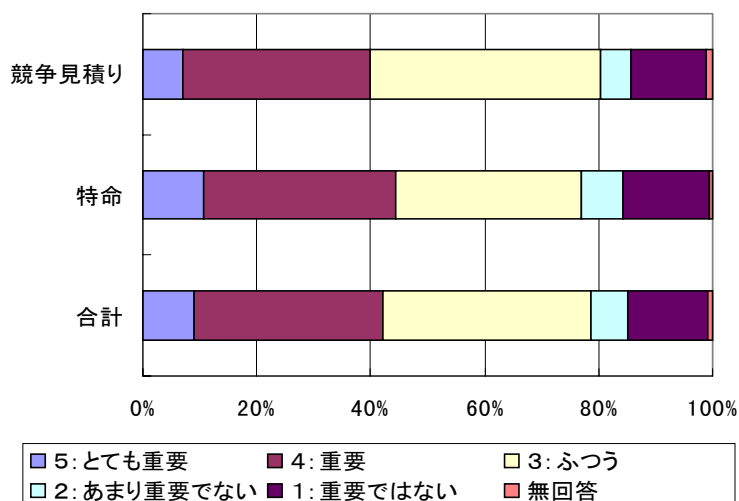
図表6 営業担当の熱心さの重要度 (回答者数: 1,178人)



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、総じて重要度はあまり高くないが、「特命」のほうが「競争見積り」よりやや高くなっている。

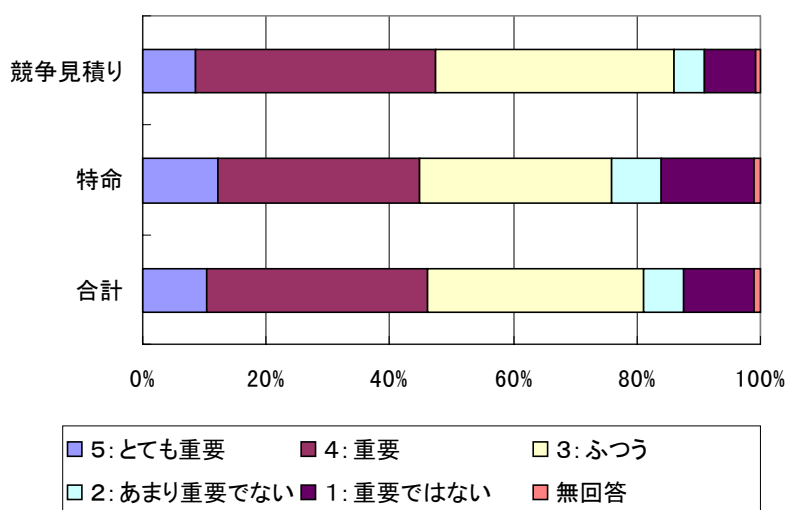
図表7 会社の知名度の重要度（回答件数：1,178件）



6) 会社の規模の重要度

会社の規模の重要度については、総じて重要度はあまり高くないが、「競争見積り」のほうが「特命」よりやや高くなっている。

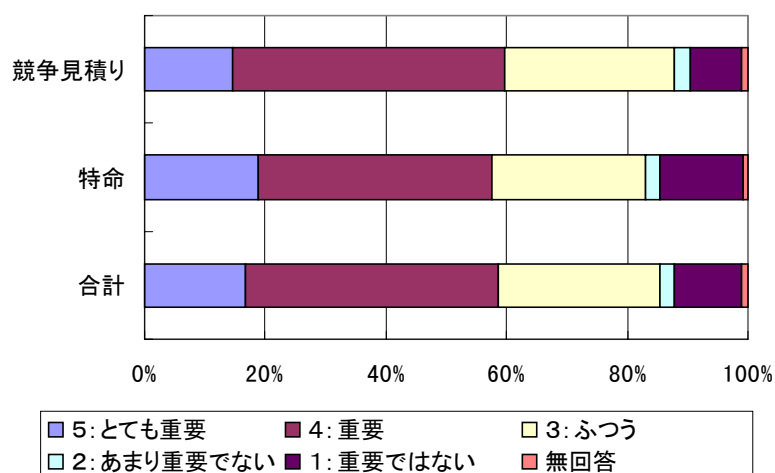
図表8 会社の規模の重要度（回答者数：1,178人）



7) 会社の風評の重要度

会社の風評については、「競争見積り」「特命」とも「とても重要」「重要」の2つが全体の約60%を占めており、最近のゼネコン危機の報道にともない、風評に対する関心が高いことがうかがえるが、形態別の大きな差異はみられない。

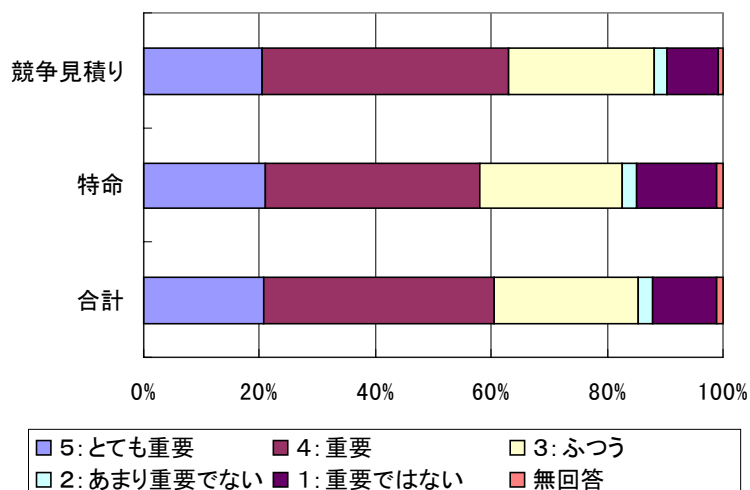
図表9 会社の風評の重要度 (回答者数: 1,178人)



8) 財務内容の重要度

財務の重要度に対しては、「競争見積り」「特命」ともに関心が高いが、形態別の大きな差異はみられない。

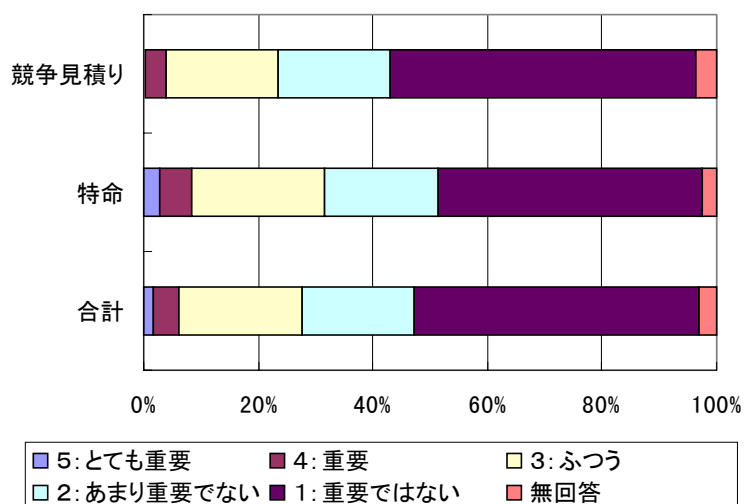
図表10 財務内容の重要度 (回答者数: 1,178人)



9) 不動産会社の紹介の重要度

不動産会社の紹介は双方とも重要度がかなり低いが、形態別では「特命」のほうが、「競争見積り」よりもやや重要視している。

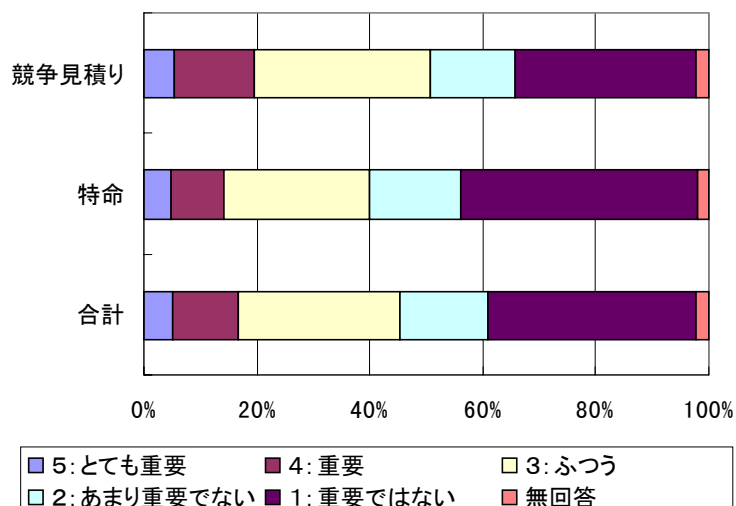
図表 11 不動産会社の紹介の重要度 (回答数: 1,178 件)



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、双方とも低い「競争見積り」のほうが「特命」よりもやや高くなっている。これは、「競争見積り」の場合は、設計の分離発注が多く、したがって建設会社の選定段階で、設計事務所が関与するケースが多いことが理由の一つと思われる。

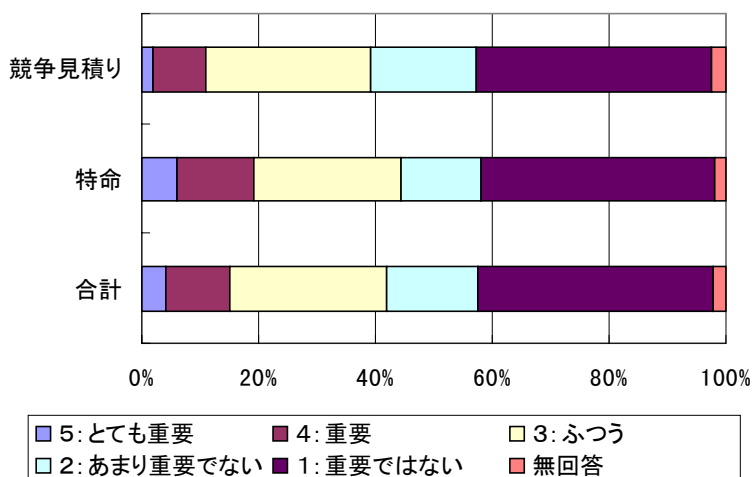
図表 12 設計事務所の紹介の重要度 (回答者数: 1,178 人)



11) 金融機関の紹介の重要度

金融機関の紹介の重要度は、双方とも重要度が低いが、「特命」のほうが、「競争見積り」よりもやや重要視している傾向にある。

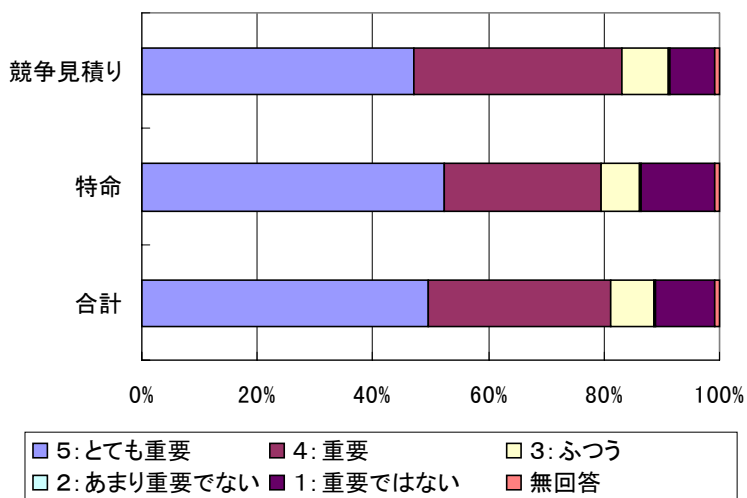
図表 13 金融機関の紹介の重要度 (回答者数: 1,178 人)



12) アフターケアの重要度

アフターケアの重要度については、双方ともかなり重要度が高いが、形態別の大きな差異はみられない。

図表 14 アフターケアの重要度 (回答者数: 1,178 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、「競争見積り」「特命」ともに「工事施工における事故歴」と「財務内容」が多くなっている。

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 1,178 人：回答件数 1,659 件）

	合計 (延べ)	割合(%)	①特命(件数)	割合(%)	②競争見積り (件数)	割合(%)
①財務内容	232	14.0	119	13.8	113	14.1
②工事实績	177	10.7	102	11.9	75	9.4
③工事施工における事故歴	339	20.4	153	17.8	186	23.3
④営業の沿革	62	3.7	43	5.0	19	2.4
⑤所属技術者の資格や数	185	11.2	98	11.4	87	10.9
⑥金融機関	60	3.6	31	3.6	29	3.6
⑦経営者の略歴	47	2.8	27	3.1	20	2.5
⑧株価	23	1.4	15	1.7	8	1.0
⑨その他	62	3.7	36	4.2	26	3.3
無回答	472	28.5	236	27.4	236	29.5
合計 (延べ)	1,659	100	860	100	799	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、「競争見積り」「特命」ともに「自ら収集、決定」した者がもっとも多くなっている。また、2番目の項目についてみると「特命」は「知人に相談した」が多く、「競争見積り」では「設計事務所に相談」した者が多くなっており、「競争見積り」においては、施工業者を決定する際、設計事務所の役割が大きいことがわかる。

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）

	合計 (延べ)	割合(%)	①特命	割合(%)	②競争見積り	割合(%)
①自分で情報を収集し決定した。	679	38.2	343	40.6	336	35.9
②知人に相談した。	249	14.0	128	15.2	121	12.9
③設計事務所に相談した。	358	20.1	78	9.2	280	29.9
④不動産業者に相談した。	97	5.5	62	7.3	35	3.7
⑤建設関連の業界団体に相談した。	20	1.1	9	1.1	11	1.2
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	4.7	50	5.9	33	3.5
⑦金融機関に相談した。	220	12.4	122	14.5	98	10.5
無回答	73	4.1	52	6.2	21	2.2
合計 (延べ)	1,779	100	844	100	935	100

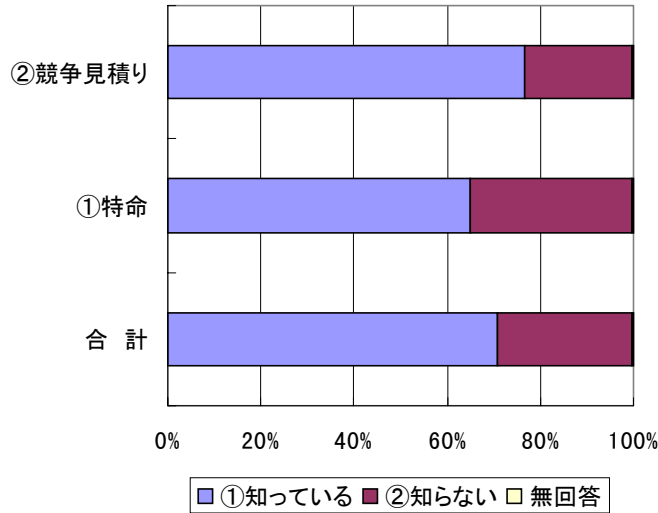
(回答者数 1,178 人：回答件数 1779 件)

(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「競争見積り」で80%弱となっているが、「特命」では60%強に止まった。

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：1,178人)

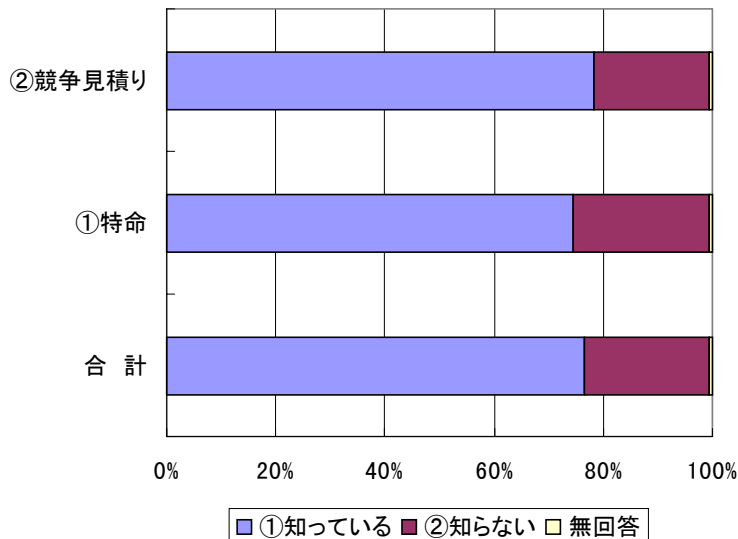


(7) 建設業法の「監理技術者の現場常駐規定」の認知度

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、「特命」の認知度が「競争見積り」より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

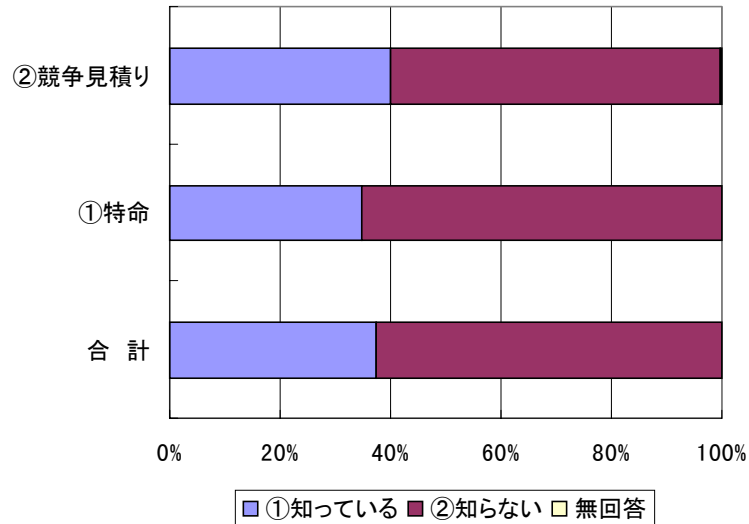
(回答者数：1,178人)



(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、「特命」のほうが「競争見積り」よりも認知度がやや低くなっている。

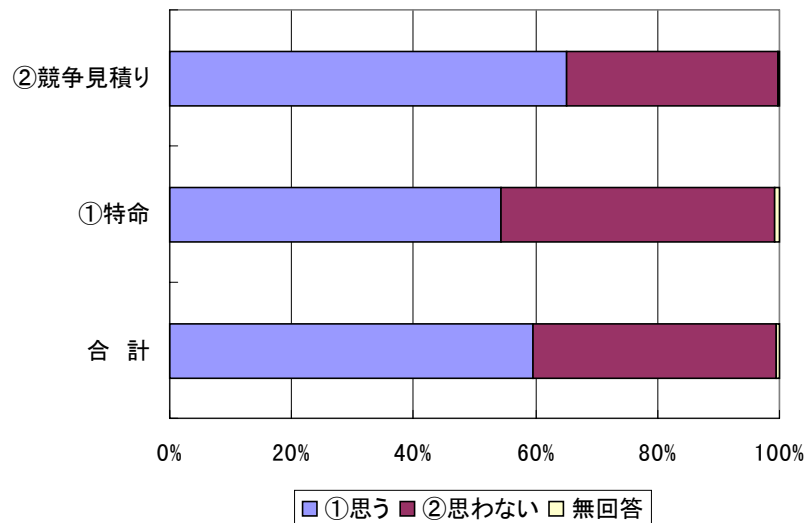
図表 19 経営事項審査を知っているか (回答者数 : 1,178 人)



(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、「競争見積り」のほうが「特命」よりも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 : 736 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、「特命」「競争見積り」双方とも「総合評点」「技術力」が高くなっている。

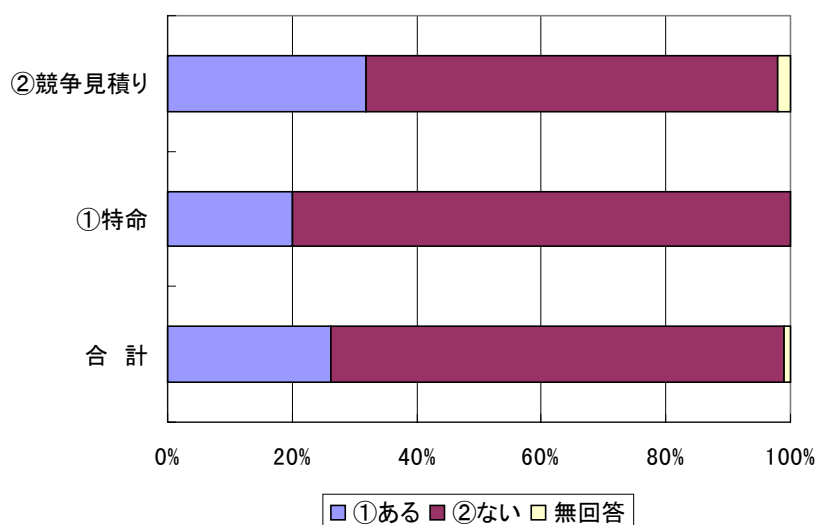
図表21 利用してみたい経営事項審査項目 (回答者数：438人 回件数答：1,610件)

	合計 (延べ)	割合(%)	①特命 割合(%)	②競争見積り 割合(%)
①総合評点	375	23.3	177	23.7
②業種別年間完成工事高	172	10.7	74	9.9
③自己資本の額	120	7.5	51	6.8
④経営状況分析(財務分析)	253	15.7	118	15.8
⑤技術力(技術者の人数)	303	18.8	139	18.6
⑥営業年数	76	4.7	40	5.3
⑦労働福祉の状況	45	2.8	24	3.2
⑧工事の安全成績(死傷者数)	205	12.7	94	12.6
⑨職員数	49	3.0	27	3.6
無回答	12	0.7	4	0.5
合計(延べ)	1,610	100	748	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ですが、「競争見積り」のほうが「特命」よりも利用度が高くなっている。

図表22 経営事項審査利用の有無の割合 (回答者数：441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、「特命」「競争見積り」双方とも「総合評点」が多くなっているが、2番目の項目は「特命」が「技術力」「競争見積り」については「経営状況の分析」となっている。

図表 23 経営事項審査の中で活用した項目

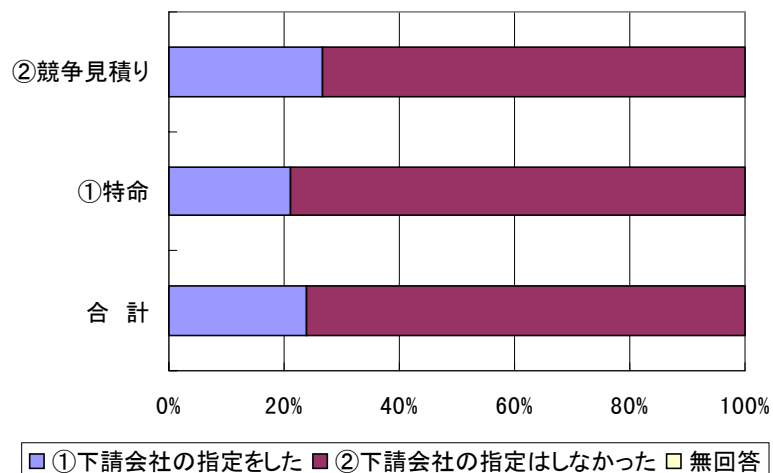
(回答者数：116人 回答件数：418件)

	合計 (延べ)	割合(%)	①特命 割合(%)	②競争見積り 割合(%)
①総合評点	99	23.7	30	19.1
②業種別年間完成工事高	61	14.6	23	14.6
③自己資本の額	41	9.8	15	9.6
④経営状況分析(財務分析)	69	16.5	24	15.3
⑤技術力(技術者の人数)	68	16.3	26	16.6
⑥営業年数	29	6.9	12	7.6
⑦労働福祉の状況	4	1.0	2	1.3
⑧工事の安全成績(死傷者数)	28	6.7	17	10.8
⑨職員数	18	4.3	8	5.1
無回答	1	0.2	0	0.0
合計(延べ)	418	100	157	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、発注形態別でみると、「競争見積り」のほうが「特命」よりもやや多くなっている。

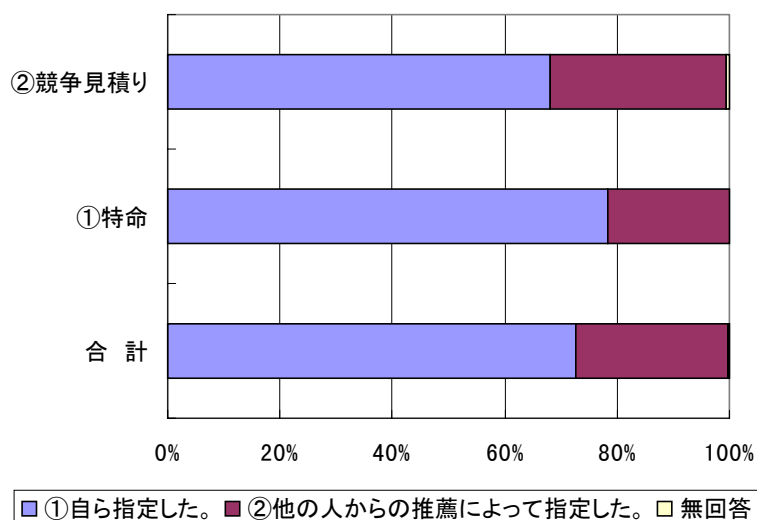
図表 24 今回の建設工事における、下請会社の指定の有無 (回答件数：1178件)



(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、「競争見積り」「特命」双方とも「自ら指定した」者が多くなっているが、「競争見積り」のほうが「他の人からの推薦によって指定した」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：281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、「特命」では「商売上の取引先」が、「競争見積り」では「設計事務所」がもっとも多くなっている。

図表 26 下請会社の推薦をした者の分類 (複数回答)

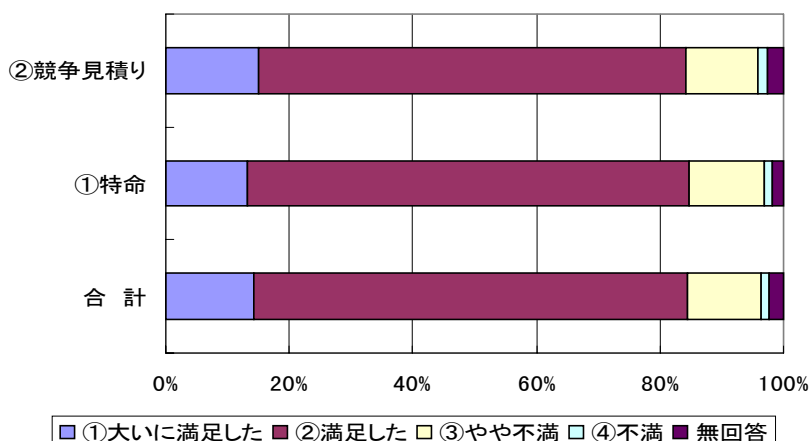
	合計 (延べ)	割合(%)	①特命	割合(%)	②競争見積り	割合(%)
①知人	18	16.8	6	15.4	12	17.6
②設計事務所	24	22.4	6	15.4	18	26.5
③不動産会社	5	4.7	4	10.3	1	1.5
④金融機関	20	18.7	9	23.1	11	16.2
⑤商売上の取引先	26	24.3	11	28.2	15	22.1
⑥建設関連業界団体	3	2.8	0	0.0	3	4.4
⑦その他	10	9.3	3	7.7	7	10.3
無回答	1	0.9	0	0.0	1	1.5
合計 (延べ)	107	100	39	100	68	100

(回答者数 76人：回答件数 107件)

(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、「競争見積り」「特命」とも「大いに満足した」「満足した」を合わせると80%を超えており、発注形態の違いによる差異はみられない。

図表 27 建設会社の選定結果に対する満足度（回答者数：1178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、「特命」「競争見積り」双方とも「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 (延べ)	割合(%)	①一括発注 割合(%)	②別々に発注 割合(%)
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	18	7.8
	②建設会社の情報を十分に入手できなかった。	33	7.9	20	8.6
契約	③契約手続きが一できなかった。	17	4.1	8	3.4
	④契約内容の説明が十かった。	42	10.1	26	11.2
	⑤工事コストの説明が不十あった。	62	14.9	33	14.2
施工	⑥施工状況	56	13.5	32	13.8
	⑦廃棄物の処理が不適切。	9	2.2	7	3.0
	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	16	6.9
	⑨工期が守られない。	36	8.7	18	7.8
	⑩工期の途中で一方的な設計変更(コストダウンの仕様変更)が多い。	25	6.0	16	6.9
	⑪現場の労働者の態度が良くない。	10	2.4	6	2.6
	⑫下請会社がだれになるか、不安である。	20	4.8	9	3.9
⑬その他		47	11.3	22	9.5
無回答		1	0.2	1	0.4
合計(延べ)		416	100	232	100

3. 特命発注及び競争見積り

「特命発注」のケースと「競争見積り」のケースについて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、「特命発注」のほうが「競争見積り」よりも他の人に任せるケースが多くなっている。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、双方とも過去の発注実績が第1の要因となっているが、2番目に多い項目は「特命発注」が「建設会社による個別訪問」、「競争見積り」については「設計事務所」からの紹介となっている。

(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「特命発注」(とても重要と重要を合わせると60%未満)と「競争見積り」(とても重要と重要を合わせると80%以上)の回答に大きな差異がみられる。また、「取引関係の重要度」「営業担当者の熱心さ」「会社の知名度」「不動産会社の紹介」「金融機関の紹介」については、水準の違いはあるが、「特命発注」のほうが「競争見積り」より重視している。

(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

「特命発注」「競争見積り」双方とも1番目が「工事施工における事故歴」、2番目が「財務内容」となっている。

(4) 建設会社を決定する際、誰かに相談したか

双方とも「自分で情報を収集し決定した」が最も多くなっているが、2番目は「特命発注」は「知人に相談した」、「競争見積り」については「設計事務所に相談した」が多くなっている。

(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「競争見積り」が「特命発注」よりも高くなっており、「特命」の方が低い。

(6) 経営事項審査

経営事項審査の認知度、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、双方とも「競争見積り」の方が高く、実際利用した者の割合も「競争見積り」が高い。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」の割合が高く、差異はみられない。総じて「競争見積り」の方が、経営事項審査の活用に対する取り組みが前向きとなっている。

(7) 下請会社の指定

下請会社の指定については、「競争見積り」の方が「特命発注」よりも割合が高くなっており、双方とも「自ら指定した」者が多いが、「他の者の推薦」の状況をみると、「競争見積り」では「設計事務所」が「特命発注」では「商売上の取引先」が多くなっている。

(8) 建設会社の選定結果に対する満足度

双方とも、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」が最も多くなっているが、「競争見積り」では「工期が守られない」を挙げる者が多いのが特徴となっている。

以上の「特命発注」及び「競争見積り」によるクロス集計を総括すると、「特命発注」においては、ややコストを重視しない傾向があり、また建設業法の規定や経営事項審査の認知度が低く、さらに経営事項審査についても今後の利用の意欲もやや低いという状況にある。

他方、「競争見積り」では建設会社の選定及び決定の段階、下請会社の指定において、「設計事務所」が関与するケースが多いのが特徴となっている。

(担当：上野)