

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. 174

2003 8

## CONTENTS

視点・論点	.....	1
- 既成概念は再考しよう -		
・ 地方公共団体における入札実態調査	.....	2
・ 民間工事における発注方式に関する実態調査	.....	11
・ 建設関連産業の動向	.....	22
・ 運輸		
・ 日本経済と公共投資 No.41 の訂正について	.....	26



RICE

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>

## 既成概念を再考しよう

常務理事 鈴木 一

かつて都市計画のあり方について仕事としても個人的興味としてもかなり研究した時があった。その時感じたことはわが国では何処の都市の都市計画でも金太郎飴のごとく、その中心は商業地で容積率が高く設定され、その周辺地域はそれを囲むように低容積の住宅地であった。それが理想と考えられ、大学の都市計画でもそれが当たり前のように教えられていたに違いない。ところが世界の都市を見ると必ずしもそうではない。大都市でさえ町の真中に人が住んでいる、つまり住宅と業務的利用が並存している。たとえば、パリでは、住宅系の立地を優先するために用途別容積率の採用を前提に同一地域についても住宅用にあてられる容積率(300~350%)が業務用の容積率(100~200%, 350%の金融地区を除き)よりも高く設定されている。さらに高度規制については中心地区が25mであるのに対し周辺地区は31又は37mとなっている。ニューヨークも住宅・業務用利用が並存している点ではパリと同じであるが、その特徴は、パリが中高度利用に対し、高度利用というところだ。セントラルパークの南側のセントラル・ビジネス・ディストリクト(CBD)で容積率1000~1500%以上の商業地区と1000%の住宅地区が並存している。日本の都市計画の教科書では1000%の住宅地区は想像外であろう。つまり日本の都市計画のコンセプトがグローバルスタンダードではないのだ。地域に応じいろいろな都市計画のコンセプトが本来は考えられ得るわけである。

入札契約制度についても同様なことがいえる。大規模な工事に対する入札方式としては一般競争入札契約が最適であると大半の人が考えていると思われる。これは90年代中ご

ろに、日米建設協議における米国の要請、WTO 政府調達協定の合意、ゼネコン不祥事に対する対応、という背景の中で国450万SDR以上の工事について一般競争入札方式を適用すると政府が判断し決定したことによると思われる。しかし、WTO 政府調達協定上、対象事業について用いる入札方式は、一般競争入札(正式には公開入札)だけではなく制限一般競争入札(選択入札)、随意方式(限定入札)さらには競争的交渉方式も認められている。なお、いずれの入札方式の場合も公示(但し、随意方式の場合は協定上の別段の定めがある場合を除く)が義務付けられている。ヨーロッパ諸国の公共発注部局にどのような入札方式を採用するかと最近聞く機会があったが、規模の大きく複雑で特別な技術力を要する場合は一般競争入札というよりも制限一般競争入札を用いているという回答が一般的であった。制限一般競争入札は入札参加申請のあった応募者の中から発注者が一定数の者に対して入札を招致する方式である(わが国では公募型指名競争入札がこれに該当すると思われる)。さらに選考過程において受注者との交渉を通じてプロジェクトの仕様、施工方法等で最もふさわしい提案を示した応札者を落札者とする方式として競争的交渉方式が、アメリカでは既に実施され、ヨーロッパではEU 公共調達指令改正案の中に盛り込まれている。わが国においても、落札基準として複数基準をとる技術提案総合評価方式、契約方式としてデザインビルド方式等の活用が進む中で、それに対応して既成概念を再考した上で日本の事情を踏まえた入札方式の制度、体系の見直しも必要となると思われる。

## ．地方公共団体における入札実態調査

本年7月に公表した「地方公共団体における入札実態調査報告書」(国土交通省委託業務)及び「日本経済と公共投資 No.41」(定期発表)より、地方公共団体における入札参加者選定や様々な入札方式の試行・導入状況等について概要をご紹介します。

なお資料の詳細につきましては、当研究所ホームページをご参照下さい。

## はじめに

近年、公共投資全体が低迷し、受注競争が激化する中で、公共工事の品質を確保し、効果的に社会資本を整備することが求められている。そのためには、入札参加資格審査及び企業評価を適切に行い、建設産業全体の健全な発展を阻害する不良不適格業者の参入を排除することや、民間の技術力を一層広く活用する入札方式の導入が必要となる。

以下では企業評価と、入札・契約方式 - 特に近年試行又は導入が検討されている総合評価方式及び競争的交渉方式について - を取り上げる。

アンケートにご協力頂いた各地方公共団体には、この場を借りて厚く御礼申し上げる次第である。

「地方公共団体における入札実態調査」(財団法人建設経済研究所)(国土交通省委託調査)

### の概要

- 1．調査対象：都道府県 47 団体、政令指定都市 12 団体、中核市 30 団体、  
人口 10 万人以上の市 183 団体、特別区 23 団体、合計 295 団体  
\*中核市とは...「人口 30 万人以上」又は「人口 50 万未満の市の場合は 100km<sup>2</sup> 以上」  
の要件を満たす政令指定都市以外の規模や能力などが比較的大きな都市を指す。
- 2．回収率：95.9% (283 団体 / 295 団体)
- 3．調査時期：03 年 02 月 14 日～03 月 17 日  
なお、03 年 01 月 31 日時点の状況により回答頂いた。
- 4．調査方法：郵送によるアンケート調査

## ．企業の事前評価(主観的事項の審査)

上記アンケートの結果によると、主観的事項の審査については都道府県 44 団体 (93.6%)・政令指定都市 10 団体 (90.9%)と大部分の団体で実施されているが、特別区では 15 団体 (68.2%)、中核市では 15 団体 (53.6%)、その他の市では 80 団体 (45.7%)

での実施となり、全体としての実施率は58.0%となった。

審査項目については、工事成績、優良工事等の表彰、施工実績等の『技術力』に関する項目と、指名停止経歴や障害者の雇用状況、納税状況等『社会的』事項に大別される。全体としては工事成績に次いで、ISO 認証の取得、指名停止経歴、優良工事等の表彰の順になっており、2年前と比べ、ISO 認証の取得の採用が増加傾向にある。【表1】

現在の企業の事前評価の問題点としては 技術力や社会性を反映した主観的事項の審査を行っている団体の割合が、特に中核市、その他の市において未だ低いこと、指名停止は別として納税の有無(滞納及び未納)、賃金不払い等を事前に把握している団体が少なく、また雇用保険等義務的事項を遵守していない企業に関しては皆無であることがある。

【表1】 主観的事項の審査項目(複数回答有)(02年度)

(単位:団体)

	合計	小計	都道府県	政令指定都市	中核市	市	特別区
		(A+B+E)	(A)	(B)	(C)	(D)	(E)
工事成績	134 (47.3%)	58 (72.5%)	40 (85.1%)	8 (72.7%)	15 (53.6%)	61 (34.9%)	10 (45.5%)
ISO認証(9000、14000)の取得	53 (18.7%)	37 (46.3%)	28 (59.6%)	2 (18.2%)	2 (7.1%)	14 (8.0%)	7 (31.8%)
指名停止経歴	49 (17.3%)	33 (41.3%)	27 (57.4%)	3 (27.3%)	3 (10.7%)	13 (7.4%)	3 (13.6%)
優良工事等の表彰の有無	38 (13.4%)	24 (30.0%)	20 (42.6%)	3 (27.3%)	2 (7.1%)	12 (6.9%)	1 (4.5%)
自団体発注工事における施工実績の有無	32 (11.3%)	14 (17.5%)	4 (8.5%)	3 (27.3%)	4 (14.3%)	14 (8.0%)	7 (31.8%)
一定期間における施工実績の有無	23 (8.1%)	14 (17.5%)	3 (6.4%)	1 (9.1%)	0 (0.0%)	9 (5.1%)	10 (45.5%)
建設業法に基づく処分実績	20 (7.1%)	16 (20.0%)	14 (29.8%)	0 (0.0%)	2 (7.1%)	2 (1.1%)	2 (9.1%)
障害者の雇用状況	19 (6.7%)	15 (18.8%)	10 (21.3%)	2 (18.2%)	0 (0.0%)	4 (2.3%)	3 (13.6%)
納税状況(滞納者及び未納者)	19 (6.7%)	7 (8.8%)	4 (8.5%)	1 (9.1%)	1 (3.6%)	11 (6.3%)	2 (9.1%)
業務災害による死亡及び負傷者	5 (1.8%)	3 (3.8%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	2 (1.1%)	3 (13.6%)
建設業の営業年数	5 (1.8%)	2 (2.5%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	3 (1.7%)	2 (9.1%)
建設機械の保有状況	5 (1.8%)	3 (3.8%)	2 (4.3%)	0 (0.0%)	1 (3.6%)	1 (0.6%)	1 (4.5%)
経営不振(直近年数年間に銀行取引停止となった者)	4 (1.4%)	1 (1.3%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	3 (1.7%)	1 (4.5%)
指定した研修会等への参加の有無	4 (1.4%)	4 (5.0%)	4 (8.5%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)
賃金不払いの件数	3 (1.1%)	2 (2.5%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	1 (0.6%)	2 (9.1%)
施工体制	3 (1.1%)	1 (1.3%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	2 (1.1%)	1 (4.5%)
環境対策の状況	1 (0.4%)	1 (1.3%)	1 (2.1%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)
その他	52 (18.4%)	29 (36.3%)	20 (42.6%)	6 (54.5%)	5 (17.9%)	18 (10.3%)	3 (13.6%)
団体数合計	283	80	47	11	28	175	22

注) 上段は団体数(実数)、下段は回答数/団体数(%)

(参考) 主観的事項の審査項目(2000年度)(複数回答有)

(単位:団体)

	合計	割合	都道府県	指定都市	特別区
工事成績	53	82.8%	32	8	13
指名停止経歴	27	42.2%	22	3	2
優良工事等表彰経歴	18	28.1%	16	1	1
建設業法違反者	13	20.3%	13	0	0
ISO認証の取得	12	18.8%	10	0	2
有資格者技術職員保有状況	11	17.2%	9	0	2
過去の完成工事高	10	15.6%	3	3	4
本店・支店・営業店所在地	9	14.1%	1	5	3
納税状況	6	9.4%	5	0	1

割合 = 合計 ÷ 主観点数を採用している全団体(64)

注) 出典: 国土交通省公表資料 01年7月1日(月刊建産連 01年07月号掲載)より

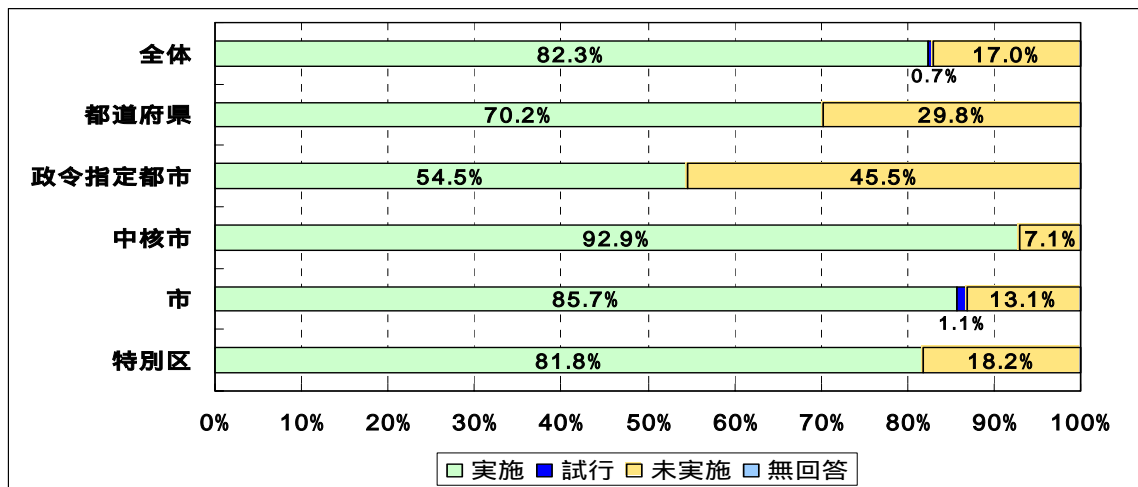
. 入札・契約制度と企業評価要件

一般競争入札

(実施状況)

WTO政府調達協定対象工事以外での一般競争入札実施状況は、全体では82.3%の団体が実施している。内訳を見ると都道府県、政令指定都市ではそれぞれ70.2%、54.5%と他の団体に比べ低い水準であるが、他の団体では8割以上の団体が実施している。【表2】しかし都道府県、政令指定都市においても着実にその実施割合は増加傾向にある。【表3】

【表2】 一般競争入札実施状況(WTO政府調達協定対象工事を除く)



【表3】 一般競争入札の下限額

	都道府県							
	02年度		01年度		2000年度		99年度	
W T O 対象	14	29.8%	20	42.6%	20	42.6%	23	48.9%
W T O 未満実施	33	70.2%	26	55.3%	27	57.4%	24	51.1%
未実施	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	0	0.0%	1	2.1%	0	0.0%	0	0.0%
合 計	47	-	47	-	47	-	47	-

	政令指定都市							
	02年度		01年度		2000年度		99年度	
W T O 対象	5	41.7%	7	58.3%	7	58.3%	8	66.7%
W T O 未満実施	6	50.0%	5	41.7%	4	33.3%	4	33.3%
未実施	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
その他	1	8.3%	0	0.0%	1	8.3%	0	0.0%
合 計	12	-	12	-	12	-	12	-

注) 1. 出典：02年度の数字は「地方公共団体における入札実態調査」(財)建設経済研究所  
01年度の数字は「都道府県・政令指定都市における公共工事の入札契約制度等に関する実態調査」(財)建設経済研究所、

99～2000年度は「地方公共団体の入札・契約手続に関する実態調査結果」総務省・国土交通省

2. W T O 対象工事は、02年度は22.2億円、2000～01年度は25億円、99年度は24.3億円で区切っている

### (入札参加資格)

入札参加資格で採用されている項目としては「所在地に関する条件」(72.8%)・「施工実績(他団体含む)」(71.0%)・「JV発注工事において地元企業を構成員に含むこと」(57.2%)・「法的整理中にある企業の除外」(34.6%)・「施工実績(自団体のみ)」(8.5%)等がある【表4】。

「施工実績(他団体含む)」は7割強と比較的高い採用状況にあるが、政令指定都市では36.4%の採用に留まるなど、発注者により採用状況に差が見られる。

「所在地に関する条件」、「JV発注工事において地元企業を構成員に含むこと」等のいわゆる『地域要件』については、入札参加者の数によっては当該入札における競争性を阻害する可能性がある。

3割以上回答のあった「法的整理中にある企業の除外」と、数としては少ないが「金融機関からの債務免除の状況」は、受注者の実質的な財務力を重視した考え方を反映したものと思われる。

### 指名競争入札における指名基準

指名競争入札の指名基準で採用されている項目は「所在地に関する条件」(86.6%)・「施工実績(他団体含む)」(68.2%)・「JV発注工事において地元企業を構成員に含むこと」(44.9%)・「法的整理中にある企業の除外」(42.8%)・「施工実績(自団体のみ)」(39.9%)等となっている。【表5】

指名基準は入札参加資格と異なり必ずしも全てが必要条件とはされないが、指名基準についても出来る限り技術力・社会性を反映して企業を選定すべきであることは、入札参加資格と同様である。

【表4】 一般競争入札における入札参加資格要件（複数回答有）（02年度）

（単位：団体）

	全体		都道府県		政令指定都市		中核市		市		特別区	
	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率
所在地に関する条件	206	(72.8%)	32	(68.1%)	6	(54.5%)	26	(92.9%)	128	(73.1%)	14	(63.6%)
施工実績(他団体含む)	201	(71.0%)	31	(66.0%)	4	(36.4%)	25	(89.3%)	126	(72.0%)	15	(68.2%)
JV発注工事において地元企業を構成員に含むこと	162	(57.2%)	27	(57.4%)	6	(54.5%)	24	(85.7%)	90	(51.4%)	15	(68.2%)
法的整理中にある企業の除外	98	(34.6%)	21	(44.7%)	6	(54.5%)	13	(46.4%)	52	(29.7%)	6	(27.3%)
施工実績(自団体のみ)	24	(8.5%)	6	(12.8%)	1	(9.1%)	1	(3.6%)	15	(8.6%)	1	(4.5%)
地域内企業への経営事項審査加点	18	(6.4%)	0	(0.0%)	2	(18.2%)	1	(3.6%)	14	(8.0%)	1	(4.5%)
金融機関からの債務免除の状況	3	(1.1%)	1	(2.1%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	1	(0.6%)	1	(4.5%)
市場価格の反映	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)
団体数	283	-	47	-	11	-	28	-	175	-	22	-

注) 比率 = 回答数 / 集計団体数 (%)

【表5】 指名競争入札における指名基準（複数回答有）（02年度）

（単位：団体）

	全体		都道府県		政令指定都市		中核市		市		特別区	
	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率
所在地に関する条件	245	(86.6%)	40	(85.1%)	11	(100.0%)	25	(89.3%)	151	(86.3%)	18	(81.8%)
施工実績(他団体含む)	193	(68.2%)	37	(78.7%)	8	(72.7%)	22	(78.6%)	109	(62.3%)	17	(77.3%)
JV発注工事において地元企業を構成員に含むこと	127	(44.9%)	26	(55.3%)	9	(81.8%)	14	(50.0%)	67	(38.3%)	11	(50.0%)
法的整理中にある企業の除外	121	(42.8%)	30	(63.8%)	9	(81.8%)	11	(39.3%)	61	(34.9%)	10	(45.5%)
施工実績(自団体のみ)	113	(39.9%)	18	(38.3%)	6	(54.5%)	11	(39.3%)	72	(41.1%)	6	(27.3%)
地域内企業への経営事項審査加点	20	(7.1%)	0	(0.0%)	2	(18.2%)	1	(3.6%)	15	(8.6%)	2	(9.1%)
災害時等への対応度・協力	13	(4.6%)	1	(2.1%)	1	(9.1%)	0	(0.0%)	10	(5.7%)	1	(4.5%)
金融機関からの債務免除の状況	4	(1.4%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	2	(1.1%)	2	(9.1%)
市場価格の反映	1	(0.4%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	1	(0.6%)	0	(0.0%)
団体数	283	-	47	-	11	-	28	-	175	-	22	-

注) 比率 = 回答数 / 集計団体数 (%)

### ・企業の提案を活かす入札・契約方式及び評価基準

わが国の公共事業の入札は、会計法令に基づき、予定価格の範囲内で最低の価格をもって申込みをした者を契約の相手方とすることを基本として実施されてきている。

しかし、社会資本は長期間にわたって利用されるものであるため、施工時点での価格ではなく、最終的な品質の確保・最終的な社会コストという視点が不可欠である。

また、特に工事内容の複雑度・難易度が高く、発注者が詳細を決められないものについては、施工者からの提案を活かすような方式の活用が望まれる。従ってこのような工事については、価格のみならず、品質や技術の評価が重要である。具体的には入札方式としては入札時 VE 方式が、契約方式としては設計・施工一括方式（DB）が、評価基準としては総合評価方式（入札時 VE の一方式）が今のところ挙げられる。

以下では、今回調査対象とした総合評価方式の現状と、今後の課題となる競争的交渉方式について取り上げる。

### 総合評価方式

総合評価方式では「価格及びその他の条件が発注者にとって最も有利なもの」が選定基準となり、価格のみならず価格以外の要素も総合的に評価したうえで落札者が決定される。（会計法第 29 条の 6 第 2 項、地方自治法施行令第 167 条の 10 の 2）

制度実施状況について見てみると、国においては積極的に試行がなされている。特に、国土交通省は 03 年 4 月 15 日に発表した公共工事の入札契約制度改善策で、03 年度は「2 割以上をめど」に当該方式で発注することとし、またこれまでの一般競争入札および公募型指名競争入札に加え、工事希望型指名競争入札でも総合評価方式の試行を始めている。一方地方公共団体では、制度が実施されているのはごく一部であり【表 6】、さらに実際の発注は 01 年度は都道府県で 1 件（建築）、中核市で 1 件（一般土木）という状況である<sup>1</sup>。

業界側も単なる価格競争ではなく、企業の技術力が評価されるとあって、同方式の導入には基本的には好意的であるのに、導入がなかなか進まないのは、発注者側の事務負担増大の問題と、技術提案の範囲が限られていたり、技術力評価が限定的であることから企業側にインセンティブが働かないことがあると思われる。

【表 6】 総合評価落札方式の導入状況

(単位:団体)

	一般競争入札		公募型指名競争入札		工事希望型指名競争入札		指名競争入札	
	本格実施	試行実施	本格実施	試行実施	本格実施	試行実施	本格実施	試行実施
都道府県	2	1	0	2	1	0	2	2
政令指定都市	0	0	0	0	0	0	0	0
中核市	0	1	0	0	0	0	0	0
市	6	3	2	1	0	1	6	1
特別区	1	0	0	0	0	0	0	0
合計	9	5	2	3	1	1	8	3

### 競争的交渉方式

現行法令上は応札の後は落札時点まで発注者と受注者の直接的な交渉というものは認められていないが、民間技術力を活用した入札方式の一つとして、落札決定時点の前段階で、価格のみならず資材、施工方法等について発注者が競争的プロセスの中で応札者と交渉を行った上で、契約の相手方や契約内容・価格を決定する方式（競争的交渉方式）があり<sup>2</sup>、米国では既に実施されているとともに EU では導入の動きがある。

この場合は、落札基準は複数基準（経済的に最も有利な札）が一般的である。

<sup>1</sup> 「地方公共団体における入札実態調査」(財団法人建設経済研究所)(国土交通省委託調査)より

<sup>2</sup> WTO 政府調達協定上では第 14 条に規定されている。



### （我が国の状況）

我が国の状況を見ると、現在は会計法令上の制約から上記の典型的なものはないが、中部国際空港株式会社<sup>3</sup>のように会計法令対象外の団体においては、落札基準は最低工事価格ベースではあるが競争的交渉方式がなされており、同様のことを地方自治体においても検討し始めている状況である。

### （中部国際空港株式会社の事例）

中部国際空港株式会社では、「スリムな管理体制」「厳しい工期」「限られた予算」という制約の中で建設工事のコスト低減を図るため、各種の取り組みがなされている。

中でも特筆すべきは『価格調整（価格交渉）の実施；提出された見積内訳書と発注者の積算資料を比較検討し、双方合意により見積もりを見直し』をすることである。この価格調整は、客観的、公平かつ正当な理由のある場合で、必ず価格交渉を行う企業が最低見積りで契約先候補の第1順位者であることを明らかにして行われ、2者以上の者と同時並行しての価格調整を行わないこと、等が方針として示されている。

なおその他の取り組みとしては「VE提案制度の積極的導入」「新たな発注方式の導入（総合評価方式・設計施工一括発注方式）」「適切な契約制限価格の設定；公共工事積算基準による積算結果に、最新の市場価格を反映して設定」等がある。

上記のような取り組みのうち「旅客ターミナルビル」新築工事（2001年10月契約）においては、見積もり合わせ後<sup>4</sup>も複数者との価格交渉を実施する可能性を残すこと、仕様の見直し（追加VE提案や設計変更）も含め、契約に向けて施工者、設計者、発注者が知恵を絞ってあらゆるコスト削減策を講ずると共に、契約締結後も施設完成の日まで目標価格の達成に向けて不断の努力を行う、等といった効率的かつ経済的な方法を採用し、コスト低減に努めている。

#### \*補足

1) 中部国際空港株式会社では予定価格に類似した「契約制限価格」を設定しているが、予定価格と異なり、上限拘束性について弾力的運用の余地をもたせている規定である。

2) 価格調整については、日常的に調達室内で情報交換を実施するとともに、担当者は、常にリーダー等の上司から指導を仰ぎ、恣意が入らないように実施する。

### （欧米の状況）

以下では、当該方式の採用を既にも実施している米国と、導入を検討しているEUの状況について見ていくことにする。

<sup>3</sup> 国・岐阜県、愛知県、三重県、名古屋市等の出資している法人

<sup>4</sup> 公共工事における「入札」と同義

## 米国

アメリカでの落札者選定には、a)従来方式である最低価格を基準とする Sealed bid と b)複数基準によるコンペティティブ・プロポーザルとがあるが、連邦政府は後者へ重点を移しており、01年度の連邦政府の実績としてもこの方式による入札が過半を占めている。いずれの入札も入札公告に示された条件に合えばだれでも応札し得る完全な公開競争が前提である。

b)のコンペティティブ・プロポーザルの落札基準としては応札者の価格、技術力、過去の施工実績等がある。コンペティティブ・プロポーザルの具体の手段の中で、応札者の提案を受け、落札者を決定する際には

- (i) 応札者との交渉無しに決定する場合
- (ii) 交渉をした上で決定する場合

がある。(ii)の場合を「コンペティティブ・ネゴシエーション」と称すが、この場合に発注者は複数の建設会社と何回も交渉し、その中で工事内容等を検討し最終的な落札者を決定する。

連邦調達政策局の話では、この「コンペティティブ・ネゴシエーション」の例として、ペンタゴンの改築工事が挙げられている。応札者は「タイルに替わって新素材を使用すれば、工事費自体は高いが、今後50年間の維持費を節約できる」という提案を行い、その提案が採用されたものである。このように企業からの最終的な製品の性能、質の提案が採用の決め手になるということである。時間はかかるが、今までの実績では工事の質も上がり、費用の節約になっているということである。また発注者の業務量増加については、審査を2段階に分け交渉する会社を2、3社に絞ることで対処しているということである。また契約方式としては、設計・施工一括方式(DB)の場合に多く用いられているとのことである。

5

## EU

EUにおいても、公共工事調達に関し、加盟国の国内法の上に位置づけられる「公共調達指令」において、価格や技術あるいはその双方について交渉を行う「コンペティティブ・ダイアログ」という方式の導入が、現在審議が進んでいる改正案の中で検討されている。現行方式には 公開手続き 制限手続き 随意手続きがあるが、普通の場合は公開手続きか、制限手続きの方法がとられ、随意手続きをとるのは、不当な入札があった場合や緊急事態の場合など、非常に例外的な調達案件に限られていた。

改正案では、新たな入札方式として「コンペティティブ・ダイアログ」を導入し、発注者側がそのニーズや目的を満足させる技術的手法・法律的要件・経済的要件を客観的に規

---

<sup>5</sup> 詳細は「所論・緒論」(建設工業新聞 02年10月21日)の『入札契約の新たな潮流 - コンペティティブ・ネゴシエーション及びダイアログ』当研究所鈴木常務理事寄稿記事を参照

定することが出来ない場合に、落札前に応札者を招いて、交渉をすることを可能とさせようとしている。

この方式についてフランスは現在の公共契約法典改正案の中にすでに先取りしてこの制度を盛り込んでおり、本年秋頃には制定される予定である。

## ．おわりに

近年地方公共団体においても、様々な制度改革が試みられているが、未だ様々な課題を抱えている。

現行制度内で実行可能なものについては全ての公共発注者に速やかな取組みを期待するとともに、ネゴシエーション方式等、一発注者では対応が困難なものについては関係省庁に実現に向けた取組みを期待する。

技術と経営に優れた建設企業が伸びられるような健全な建設市場となり、良質な社会資本が整備されるよう、各発注者ならびに関係省庁による今後一層の取組みを期待する。

(担当：安 本)

## ・民間工事における発注方式に関する実態調査

景気の後退や企業業績の不振に伴い、民間企業は限られた投資費用を有効に配分し、より大きな投資効果を上げようとしている。また、多様な発注方式での経験の蓄積、発注プロセスやコストの透明性、専門工事業者の技術力の向上などの要因によっても、民間発注者は、発注に関わる様々なマネジメントの強化をはかっている。

その実態と今後の方向性について、当研究所では、国土交通省の委託により、民間発注者を対象としたアンケート調査を実施した。このアンケート結果は、「民間工事における発注方式に関する実態調査報告書」として、公表（7月24日付当研究所ホームページに掲載）するとともに、「日本経済と公共投資41号」にもその概要を掲載している。

今回多くの方に参考としていただくため、調査結果の要約と主要な図表を紹介する。

### 調査概要

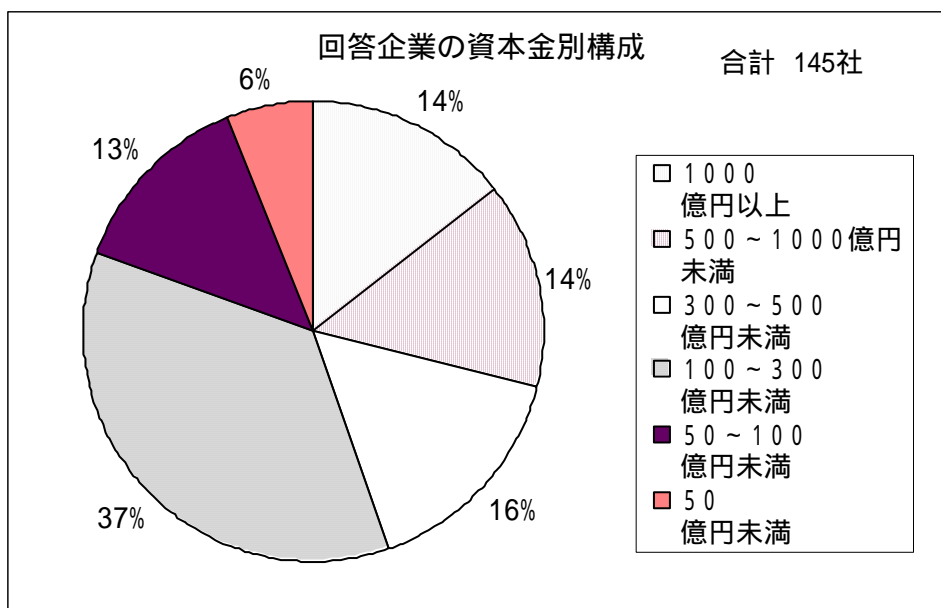
(1) 調査対象：年間設備投資額 50 億円以上の一部上場企業等 537 社

(2) 回答企業：145 社（回収率 27.0%）

(3) 回答企業の業種 (単位：社)

製造業	82	電力・ガス・エネルギー	9	通信	2
運輸・倉庫・不動産	20	小売業	26	サービス	6

(4) 調査時期：03年2月15日～03年3月15日



## アンケートの項目

問 1	<b>建設工事発注金額について</b>	
	-1	2001年度の発注総額の実績
		2001年度の発注金額1億円以上の発注額と発注件数の実績
		最近数年（4～5年）間の発注額の傾向
	-2	建設工事発注総額についての今後の予想
	-3	新築工事発注金額についての今後の予想
	-4	維持、補修、改修工事の発注金額についての今後の予想
問 2	<b>建設工事担当部門について</b>	
	-1	建設工事の専門部署の設置
	-2-1	専門部署の職員数 / 技術者数
	-2-2	専門部署における建設会社出身の技術者の採用
	-2-3	今後の専門部署のあり方について
問 3	<b>建設工事の発注方法について</b>	
	-1	発注形態の発注件数全体に占める大よその割合
	-2	発注形態の見直しや変更について
	-3	今後どのような発注形態を最も増やすべきか
	-4	サブコンからの直接見積徴収の有無
	-5	概算工事費や希望（目標）価格での契約の有無
	-6	VEや技術提案、海外調達品等を採用する場合の責任条項
	-7	建設資機材の海外調達による効果
	-8	C M方式の検討や採用
問 4	<b>その他の質問</b>	
	-1	建設工事に係わる関連会社の有無
	-2	関連会社への優先発注の予定
	-3	竣工後の施工評価
	-4	施工評価の活用方法
	-5	リニュー - アル工事における施工会社の選定
	-6	ライフサイクルコストへの考慮
	-7	工事施工に関わる環境への配慮
	-8	コスト縮減のために工夫した代表事例
	-9	自由記述
問 5	<b>設計施工一括方式について</b>	
	-1	選定方式と大よその採用割合
	-2	特命の場合何を重視するか
	-3	特命の場合での設計への関与
	-4	特命の場合での工事金額の決定方法
	-5	何社程度に参加を依頼するか
	-6	最終選定に際して重視するもの
	-7	競争入札の場合での施工会社の決定方法
	-8	施主の立場での業務支援機関

問 6	<b>施工一括方式について</b>
	-1 選定方式と大よその採用割合
	-2 コストオン方式の採用
	-3 特命の場合に何を重視するか
	-4 何社程度に参加を依頼するか
	-5 提案方式における最終選定に際して重視するもの
	-6 見積合せにおける最終選定に際して重視するもの
	-7 競争入札の場合での施工会社の決定方法
-8 施主の立場での業務支援機関	
問 7	<b>施工分離方式について</b>
	-1 分離発注方式の形態
	-2 分離する工種の数
	-3 分離発注方式の場合のコスト効果
	-4 選定方式と大よその採用割合
	-5 特命の場合何を重視するか
	-6 何社程度に参加を依頼するか
	-7 提案方式における最終選定に際して重視するもの
	-8 見積合せにおける最終選定に際して重視するもの
	-9 競争入札の場合での施工会社の決定方法
	-10 施主の立場での業務支援機関
-11 施工会社に対するマネジメントは誰が行うか	
問 8	<b>CM方式について</b>
	-1 採用したCM方式の形態
	-2 CMRの主体業種
	-3 CMRの選定方式
	-4 工事発注方式の形態
	-5 CMRに委託したマネジメント業務
	-6 CMRへの報酬の算出方法
	-7 今までに発注したCM方式の数
	-8 CM方式で発注した最大規模の工事費用
	-9 成果として上がったもの
-10 CM方式の今後の採用予定	

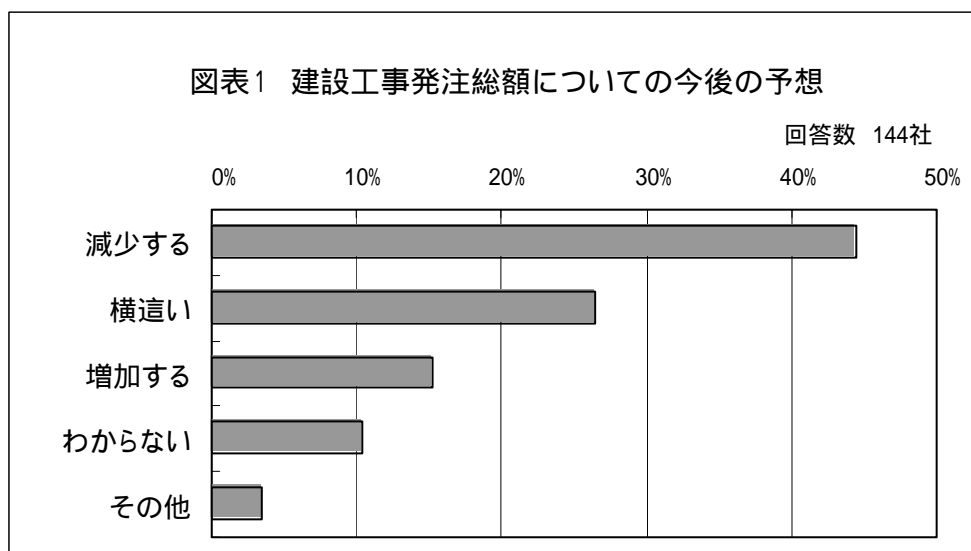
## 調査結果

### 1. 建設工事発注金額について

回答企業 145 社のうち、無回答を除く 132 社の 1 社当たりの平均発注総額（2001 年度）は、296 億 54 百万円であった（問 1・1・1）。2001 年度の発注建設工事のうち、1 億円以上の工事の総額と発注件数を調べた。回答した 100 社の年間の発注件数は 1 社当たり 22

件、平均工事額は1件当たり5億34百万円であった（問1・1・2・問1・1・3）。

最近数年（4～5年）間の発注額の傾向については、「減少」と答えた企業が46%（137社中63社）と多く、「横這い」は27%（37社）「増加」は19%（26社）となっている。民間でも、近年、建設工事の投資額を抑えていることがうかがえる（問1・1・4）。また、今後の「建設工事発注総額」の予想も、「減少」が多く、「増加」は少なくなっている。引き続き厳しい環境が予想される（問1・2 = 図表1）。



特に、「新築工事」については、56%（144社中81社）が「減少」をあげている（問1・3）。その一方で、「維持、補修、改修工事」は、43%（145社中62社）が「増加」をあげており、今後新築工事への投資を抑え、「維持、補修、改修工事」への投資を増やす発注者の姿勢が顕著にみられる（問1・4）。

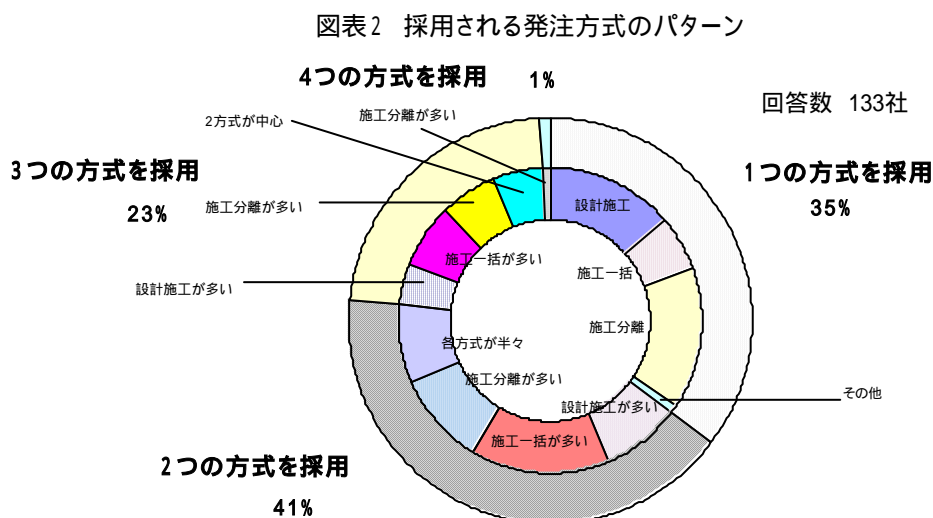
## 2. 建設工事担当部門について

建設工事の「専門の部署を設置」している企業が、63%（141社中89社）あった。大手企業では、発注のためのしっかりした組織体制が構築されているといえる（問2・1）。その専門部署の職員のうち、約84%が技術者であると試算される（問2・2・1）。また、専門部署に「建設会社出身の技術者を採用」が39%（34社）あり、（問2・2・2・1）。その採用人数は、「1～5人」が75%（28社中21社）と最も多い（問2・2・2・2）。

今後の専門部署のあり方については、「現状の規模を維持」が50%（88社中44社）を占め、「規模縮小」が17%（15社）「分社化をはかる」が6%（5社）と組織をスリム化させる傾向もみられる（問2・2・3）。

### 3. 建設工事の発注方法について

現在、採用している発注方式別の企業数は、「設計施工一括」「施工一括」「施工分離」のどの方式でも6割前後の企業が採用している（問3・1・1）。「採用される発注方式のパターン」をみると、「2つの方式を採用」する企業が最も多くあり、次いで「1つの方式



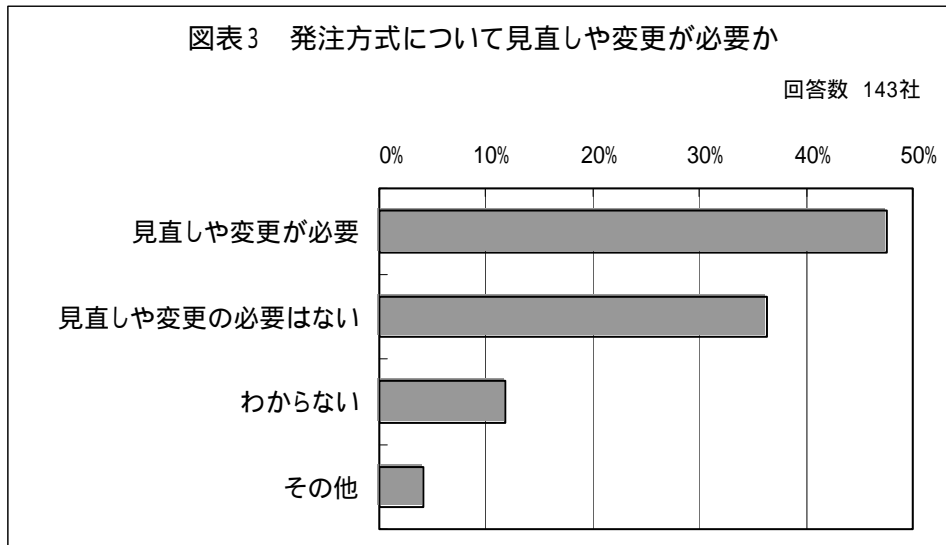
を採用」、「3つの方式を採用」の順であった。その比率は、前回行った同様のアンケート調査<sup>6</sup>の結果（1方式を採用が32%、2方式を採用が41%、3方式を採用が27%）と、よく似た傾向を示している（問3・1・2・1 = 図表2）が、「1つの方式を採用」（前回32%、今回35%）の内訳を比較してみると、前回は「施工一括」が27%とその多くを占めていたが、今回は6%（8社）と最も少なくなっている。その一方で、今回は「施工分離」が15%、「設計施工」が14%と大きく増えている。このことは、今まで最も一般的で、当たり前であった、ゼネコンへの施工一括発注という考え方に変化がおりつつあるとも考えられる。

また、その方式を採用した理由の特徴的な点をみると、「設計施工一括」では、特殊工事、既存の増改築、設計能力の補完、関連会社への発注など、「施工一括」では、コストの縮減、工期厳守、品質確保、施工上の責任の一元化の場合などがあげられる。その一方で「施工分離」は、コストの縮減を目指す場合に採用されることが極めて多い。

このように、多くの企業では、目的やケースにあわせて、多様な発注方式を使い分けているようである。しかし、発注方式に明確な使い分けの基準や理由があるわけではなく、民間発注者それぞれの事情や考え方、発注慣習によるところも大きいようである。

<sup>6</sup> 平成13年10月に当研究所が実施。建設工事の発注が多い業種から大企業数社ずつ114社を抽出、44社から回答（回収率39%）を得た。





現行の発注方式について、見直しや変更が「必要」と答えた企業は、48%（143社中68社）あり、「必要はない」の36%（52社）を上回っている（問3・2・1 = 図表3）。その時期は、「今後検討」が61%（67社中41社）となっている（問3・2・2）。見直しにあたって、「最も増やすべき発注方式」としては、「施工分離」が33%（60社中20社）と最も多く（問3・3）。施工分離方式への指向を強める傾向にあるといえよう。

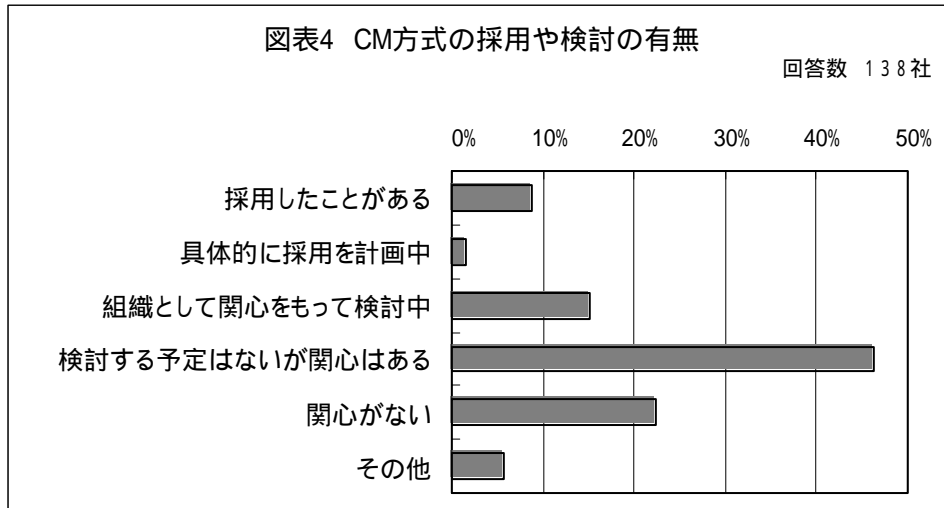
サブコンからの直接見積徴収については、「徴収したことがあるが、通常はしていない」が33%（141社中46社）、「徴収したことがない」が31%（44社）となっており、多くの場合、建設企業からの見積内容を信頼しているようである（問3・4）。また、ゼネコンに対しては、きちんとした交渉にもとづき価格を決めているようである（問3・5）。

VE や技術提案、海外調達品等を採用する場合の責任条項の付加については、「場合によっては付加」が39%（139社中54社）、「必ず付加」が21%（29社）と多く、後々への影響に考慮して、予め対応を考えているようである（問3・6）。

海外からの建設資機材の調達による効果については、「調達コストが下がる」と考えている発注者が36%（137社中50社）と多かった。その一方では、「むしろ品質などに心配な点がある」と答えた発注者も15%（20社）あった（問3・7）。

CM方式<sup>7</sup>については、「検討する予定はないが関心はある」が46%（138社中64社）と発注者の関心は高いものの、実績としてはまだ少ない状況にある（問3・8 = 図表4）。

<sup>7</sup> CM 発注方式については、問8にて詳細設問。



#### 4. その他の質問

大手民間企業では、建設工事の関連会社を保有するところが、58%（143社中83社）を占める（問4・1）が、「今後とも優先的に発注」は36%（83社中30社）に留まっており、「優先的には発注していない」が55%（46社）と多く、関連会社やグループ企業といえども、厳しい環境にあるといえよう（問4・2）。

竣工後に施工会社への施工評価を行っている発注者が多い（問4・3）。施工評価は、以後の発注工事において、業者選定の参考にするために活用しているようである（問4・4）。

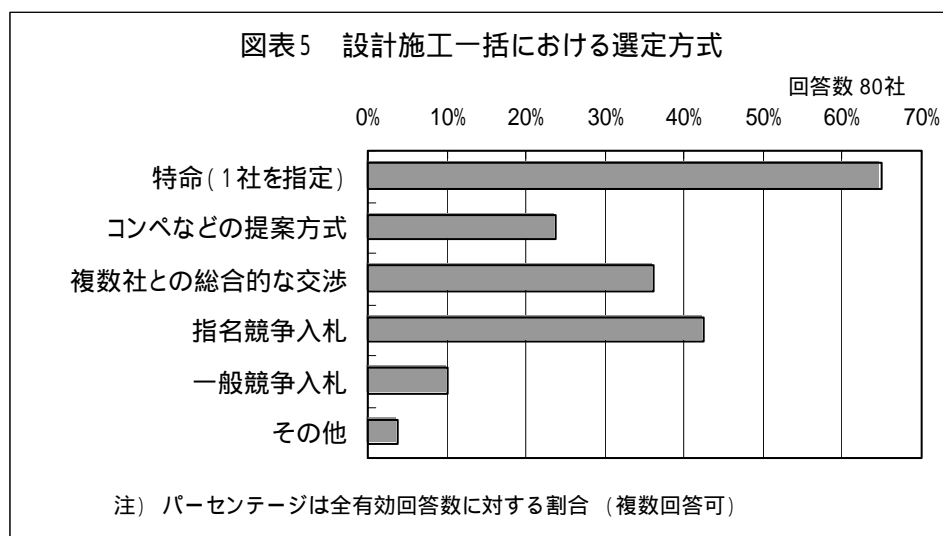
リニュー・アル工事において、「新設時に発注した施工会社に優先発注」は、半数近くあるものの、「新たに選定」も4割近くになっており、発注者にとって、新設時の施工会社との関係でのこだわりは薄れてきているようである（問4・5）。

ライフサイクルコストに考慮した取組を「行っている」が46%（136社中62社）「検討中あるいは将来行う予定」の12%（16社）を含めると、6割近くになる（問4・6）。

多くの発注者は、工事施工に関わる環境への取組や配慮を行っているようだ（問4・7）。

#### 5. 設計施工一括発注方式について

設計施工一括では、「特命」が65%（80社中52社）と最も多く、次いで「指名競争入札」が43%（34社）、「複数社との総合的な交渉」が36%（29社）、「プロポーザルやコンペなどの提案方式」が24%（19社）の順で、「一般競争入札」を採用する企業は10%（8社）と少ない（問5・1・1 = 図表5）。しかし、「特命」発注を併用する企業は多いが、必ずしも恒常的に特命発注方式を採用している訳ではないようである（問5・1・2）。「特命」の場合、重視するものは、「過去の実績」が64%（64社中41社）と最も多い（問5・2）。



設計施工一括において、特命での選定の場合、「事前に設計条件を指定し、概略設計や詳細設計についても協議」が46% (63社中29社)と最も多く、どの段階においても選定会社と協議を続けていることがわかる(問5・3)。特命での選定の場合、最終的な工事金額は、詳細設計に基づいて決められることが多いようである(問5・4)。

参加を依頼する建設会社の数としては、「5社まで」とするところが、「複数社との総合的な交渉」では94%、「提案方式」で86%にのぼるが、「指名競争入札」では66%に留まる。「指名競争入札」では、他の方式と比較して参加依頼数を増やす傾向にある(問5・5)。

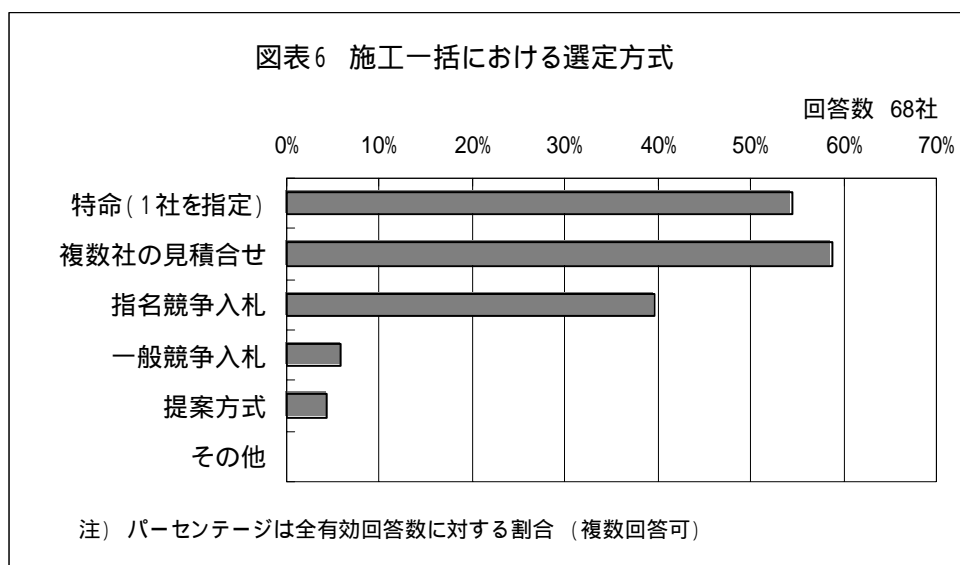
設計施工会社の最終選定に際して、重視するものは、交渉や提案の場合は、「総合的に評価」が77% (65社中50社)と極めて高く、「価格」の重視は23% (15社)にすぎない(問5・6)。「競争入札」での選定の場合、「入札後に数社と交渉して決定」が49% (63社中31社)と、「最低価格入札業者に決定」の40% (25社)を上回っている。このように、設計施工では、競争入札の場合でも、価格とともに交渉も重視する傾向がわかる(問5・7)。

設計施工一括において、施主の立場で業務支援する機関が「ない」が73% (80社中58社)と多く、「ある」は25% (20社)であった(問5・8・1)。業務支援する機関としては、「他の設計事務所」が45% (20社中9社)、「関連会社」が40% (8社)、「コンサルタント」が35% (7社)などであった(問5・8・2)。

## 6. 施工一括発注方式について

施工一括では、「複数社の見積合せ」が59% (68社中40社)、「特命」が54% (37社)と多く、次いで「指名競争入札」が40% (27社)の順であり、「一般競争入札」や「提案方式」を採用する企業は少ない。施工一括を採用する大きな理由は、コストの縮減、工期厳守、品質確保、施工上の責任の一元化、発注業務の簡素化や手離れなどがあげられる(問

6・1・1 = 図表6 )。施工一括では、「特命」発注を併用する企業は多いが、必ずしも恒常的に「特命」で発注する訳ではなく、むしろ「複数社の見積合せ」や「指名競争入札」など、競争性のある発注方式の方を、常時用いる発注者が多いようである(問6・1・2 )。



コストオン方式については、「採用しない」が41% (70社中29社)であり、「採用する方が少ない」も31% (22社)であった(問6・2 )。

施工一括での「特命」で、重視するものは、「過去の実績」が、約7割占める(問6・3 )。

参加を依頼する建設会社の数は、「複数社との見積合せ」と「提案方式」では「5社まで」で9割を超えるが、「指名競争入札」では6割超に留まる。「指名競争入札」では「10社まで」も35%あり、他の方式に比較して参加を依頼する数を増やす傾向にある(問6・4 )。

提案方式の場合、重視するものは、「提示された価格」は48% (20社中42社)であるが、「価格以外の要素も考慮」も45% (19社)と高い割合になっている(問6・5 )。見積合せで重視するものは、「提示された価格」が76% (54社中41社)と最も多く、価格が重要視されている傾向にある(問6・6 )。競争入札での選定の場合、「最低価格入札業者に決定」は60% (47社中28社)であるが、「入札後に数社と交渉して決定」が34% (16社)あった。このように、即座に「最低価格入札業者に決定」するとは限らず、価格交渉のための手段として捉える側面もあるようである(問6・7 )。

施主の立場で業務支援する機関は、「ない」が68% (68社中46社)「ある」は32% (22社)である(問6・8・1 )。その機関は、「他の設計事務所」が45% (22社中10社)「関連会社」が32% (7社)「コンサルタント」が23% (5社)であった(問6・8・2 )。

## 7. 施工分離発注方式について

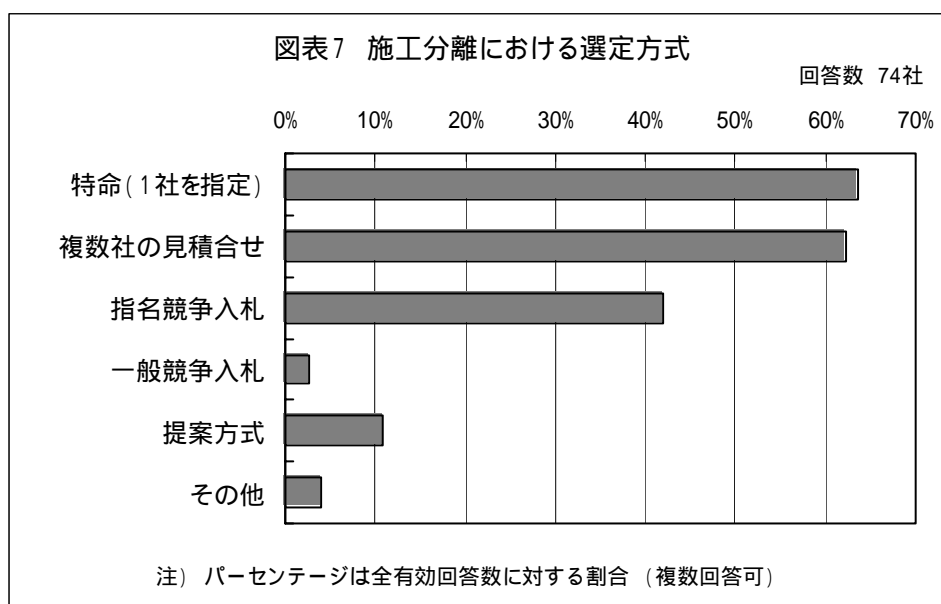
分離形態としては、「設備工事のみ分離」が40% (83社中33社)と最も多い(問7・1 )。

分離する工種数としては、「2～5工種」が90%（83社中75社）と大方を占め、工種とともに、分離できる数によっても、発注形態が決まるといえよう（問7・2）。

施工分離の場合、コスト効果が大きいと答える発注者が多く、「コストが下がった」が、68%（81社中55社）を占め（問7・3・1）コスト削減効果としては、「10～15%未満」が38%（53社中20社）で最も多く、次いで「5～10%未満」が25%（13社）「20～25%未満」が17%（9社）の順となっている。「30%以上」も11%（6社）ある（問7・3・2）。

施工分離では、特命や見積合せの割合が多く、「特命」は64%（74社中47社）「見積合せ」は62%（46社）となっている。次いで「指名競争入札」が42%（31社）の順である。

「一般競争入札」や「提案方式」は少ない（問7・4・1 = 図表7）。「特命」にする理由には、特殊技術、工期の短縮、業務の簡素化、過去の施工実績、関連会社への発注などがある。このように施工分離では、「特命」を併用する企業は多いが、必ずしも恒常的に「特命」にする訳ではなく、むしろ「見積合せ」や「指名競争入札」など、競争性のある発注方式の方を、常時用いる発注者が多いようである（問7・4・2）。また、特命での選定の場合に重視するものは、「過去の実績」が75%（63社中47社）と極めて多い（問7・5）。



参加を依頼する建設会社の数は、「5社まで」が「見積合せ」では96%を占め、「提案方式」では87%、「指名競争入札」では75%を占めている。「指名競争入札」では、他の選定方式に比べて、参加依頼数を若干増やす傾向がみられる（問7・6）。

最終選定で重視するものは、「提案」の場合は、「価格以外の要素も考慮」が56%（52社中29社）と多く、「提示された価格」は35%（18社）であった（問7・7）。「見積合せ」では、「提示された価格」が76%（62社中47社）と極めて高く、「価格以外の要素も考慮」は23%（14社）にすぎない（問7・8）。「競争入札」では、「最低価格入札業者に決定」

は56%（59社中33社）であるが、「入札後に数社と交渉して決定」は39%（23社）であり、民間の発注者は、「競争入札」によっても、即座に「最低価格入札業者に決定」するとは限らず、価格交渉のための手段として捉える側面があるようだ（問7・9）。

施主の立場で業務支援する機関については、「ない」が71%（75社中53社）であり、施工分離では、工事の発注に関するマネジメント能力が高い発注者において、多く採用されていると考えられる（問7・10・1）。業務支援する機関が「ある」と答えた企業（22社）のうち、50%（11社）は「関連会社」であり、次いで「コンサルタント」が27%（6社）、「設計契約者以外の設計事務所」が18%（4社）の順であった（問7・10・2）。施工会社に対するマネジメントも、「自社で行なう」が、7割以上を占める（問7・11）。

## 8. CM発注方式について

実際に採用したCM方式については、「CMRがCM業務のみを実施する形態」が13社中7社であり、次いで「CMRが設計業務も含む」が3社などであった（問8・1）。

CMRの主体としては、「CM専門会社」が13社中4社、「ゼネコンのCM部門」と「国内コンサルタント」が3社ずつなどであった（問8・2）。CMRを選定する方法は、特命随意契約が13社中9社と多かった（問8・3）。

CM方式の形態としては、「ゼネコンに一括発注」が13社中10社を占めている（問8・4）。

CMRに委託したマネジメント業務は、「施工管理」が多く（13社中11社）、次いで「検査」（8社）、「施工会社の選定」（7社）と「コスト管理」（7社）の順であり、施工に関わる業務が多くなっている（問8・5）。報酬の算出方法としては、「工事費×%」と「一定額」が13社中4社ずつであった（問8・6）。

今までにCM方式で発注した件数は、「1件」が12社中5社、「2～4件」が4社あり、「10件以上」も3社あった（問8・7）。発注した最大規模の工事費用は、「1億円以上10億円未満」が13社中5社、「10億円以上50億円未満」と「50億円以上100億円未満」が3社ずつあったが、「100億円以上」も1社あった（問8・8）。

CM方式で特にあがった成果は、「コストの透明化」が13社中7社、次いで「発注業務の負担軽減」が6社、「コストの低減」が5社などの順であった（問8・9）。

今後の採用予定については、「工事によっては採用」が13社中8社あり、CM方式を経験した多くの発注者は、今後も条件が合えば、CM方式の採用を考えている（問8・10）。

（担当：田代）

・建設関連産業の動向 - 運輸 -

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い。このため、運輸産業が建設産業の動向に受ける影響は大きい。

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。

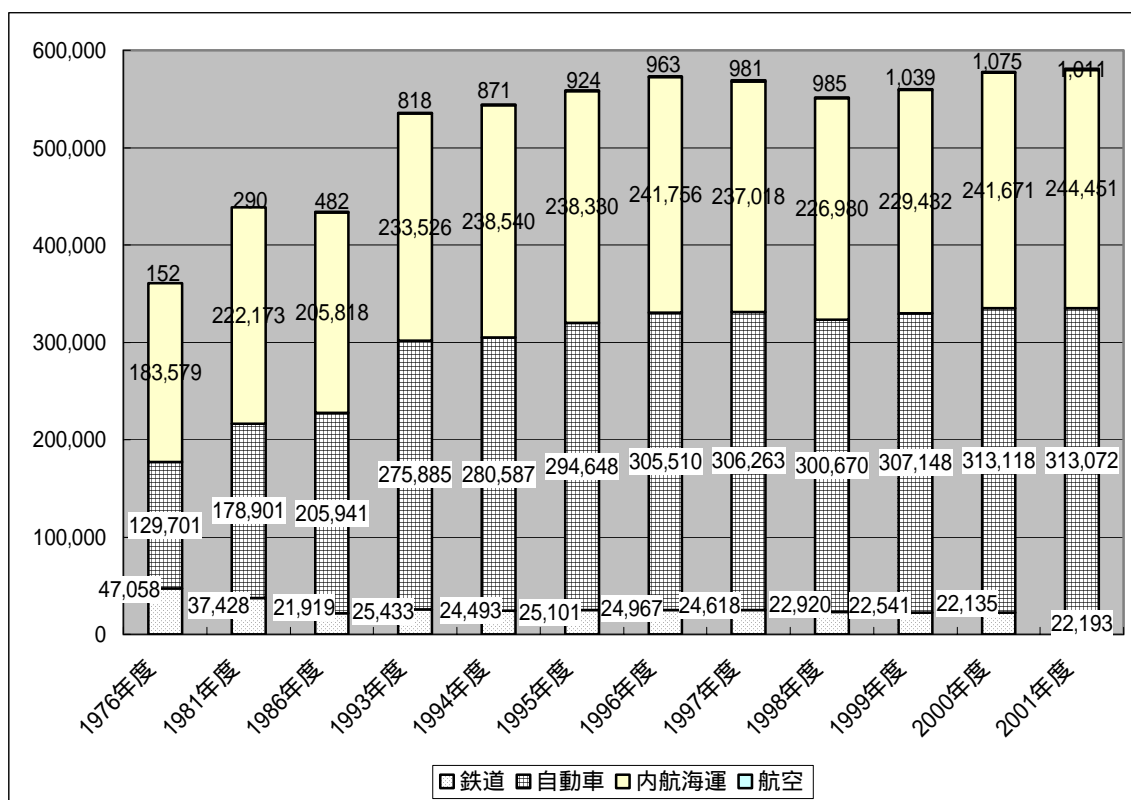
1. 国内貨物輸送量の推移

まず、国内貨物輸送量の推移を見ようと思う。図1、2は輸送機関別国内貨物輸送（トンキロベース）と輸送機関別内訳の推移である。

01年度の国内貨物輸送は、対前年度比0.5%とほぼ横ばいで推移し、5,807億トンキロを記録した。内訳では航空が6.0%と大きく落ち込んだものの、他の分野ではほぼ横ばいであった。

01年度の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、航空はほんの数%に過ぎない。鉄道の貨物輸送全体に占める割合は年々減少してきている。

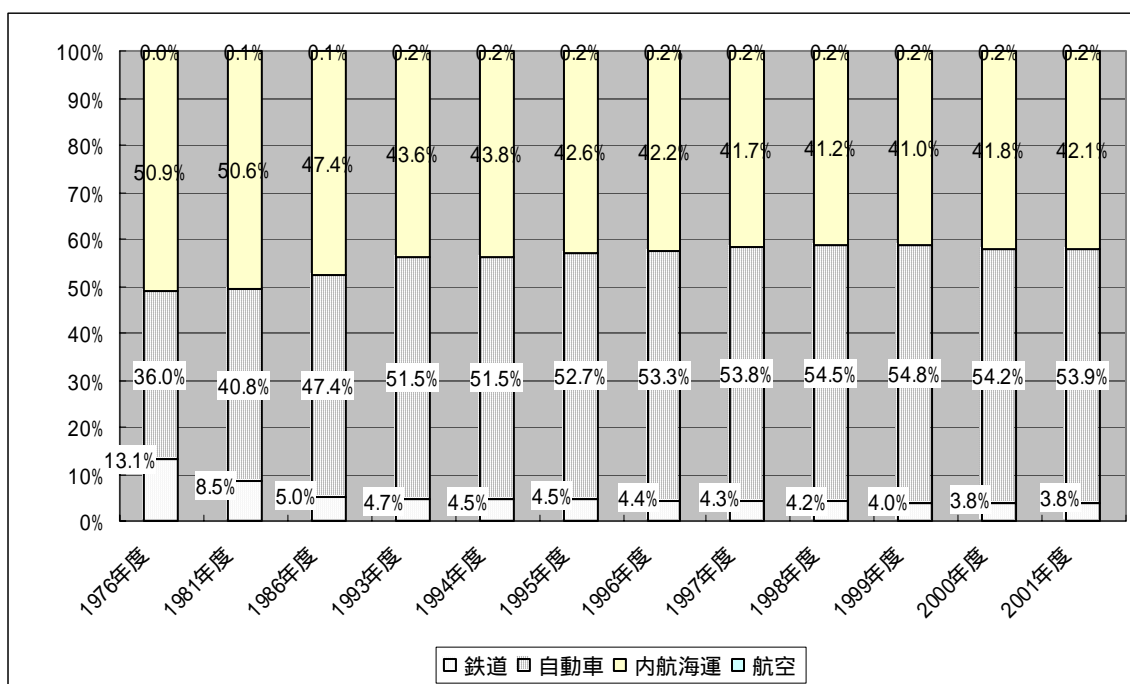
図1 国内貨物輸送（トンキロベース）の推移



注) 国土交通省各交通統計資料より作成

単位：百万トンキロ

図2 輸送機関別内訳の推移



注) 国土交通省各交通統計資料より作成より作成

## 2. 着産業別流動量の動向

図3は着産業別流動量の動向である。建設業は全体の約3割をしめており、さらに業種毎の順位においても製造業について第2位となっており、貨物輸送におけるその影響力は大きい。

図3 着産業業種別流動量・重量

着産業業種	トン数	%
農 業	257,649	0.9%
林 業	9,330	0.0%
漁 業	13,659	0.0%
鉱 業	597,872	2.2%
<b>建設業</b>	<b>9,161,080</b>	<b>33.1%</b>
製 造 業	11,874,631	42.9%
卸 売 業	2,871,502	10.4%
小 売 業	1,704,387	6.2%
金 融 ・ 保 険 業	1,848	0.0%
不 動 産 業	967	0.0%
運 輸 ・ 通 信 業	158,113	0.6%
電 気 ・ ガ ス ・ 水 道 業	220,674	0.8%
サ ー ビ ス 業	191,737	0.7%
公 務	18,549	0.1%
個 人	46,579	0.2%
外 国	560,647	2.0%
合 計	27,689,224	100.0%

注) 物流センサ第7回2000年調査より作成  
3日間調査 単位: トン



### 3. 今後の展望

建設経済研究所の予測では、名目建設投資は、2003年度、2004年度それぞれについて4.7%、3.4%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にとっては厳しい状況が続きそうである。

貨物輸送の中心となるトラック運送事業に欠かせないディーゼル車は、力が強く耐久性に優れる一方で、排出ガスによる健康への影響が問題となっている。ディーゼル車は、自動車排出ガスに起因するNOxの8割、PM（粒子状物質）のほとんどすべてを排出しており、これらの排出ガスの健康影響については、従来から注目されていたぜん息など呼吸器疾患との関連に加え、最近では、より粒子の細かいDEP（ディーゼル排気微粒子）の発ガン性や花粉症との関連なども指摘されている。また、トラック輸送には渋滞がつきものであり、環境面のみならず経済面からの損失も大きい。

このような中、環境への負荷が小さい鉄道や海上輸送を利用するモーダルシフトに新しい動きが起きている。JR貨物は、電車型貨物列車「スーパーレールカーゴ」を開発し、2003年5月20日、東京貨物ターミナル駅で報道陣に公開した。来年度中の運行を目指しており、佐川急便が東京～大阪間における宅配便等の幹線輸送用コンテナ列車として、これを利用することになっている。毎日深夜に東京～大阪間上下各1本を運行する計画で、所要時間は約6時間、1往復の輸送能力は10tトラック56台分に相当するそうである。

また、高速道路における渋滞の緩和と環境改善に効果があるETCであるが、図4に示すように着実に普及してきている。

このように、運輸産業は新しい動きへの適応力が必要となっている。

図4 ETC登録台数の推移

年月	03/02	03/03	03/04	03/05	03/06	03/07
登録台数	716,170	811,097	902,338	977,288	1,152,968	1,355,298

注) 1. 国土交通省道路局 ITS ホームページより引用

図5 ETCの効果

<p><b>1) 利用者の利便性向上</b></p> <p>料金所のノンストップ通行による料金所通過時間の短縮やキャッシュレス化が実現します。</p> <p>わが国のETCは、全国の主要な有料道路（H14年7月現在、日本道路公団、首都高速道路公団、阪神高速道路公団で計733料金所）で、共通システムとしてご利用頂けるので、利用者の利便性・快適性が大幅に向上します。</p>
<p><b>2) 料金所渋滞の緩和</b></p> <p>ETCにより料金所の処理能力が大幅に向上（2～4倍）し、料金所渋滞が解消に向かいます。（料金所通行台数の約半分がETC車両となれば、料金所渋滞はほぼ解消すると計算されています。）</p>
<p><b>3) 料金所周辺の大気汚染や騒音などの環境改善</b></p> <p>料金所でのストップ＆ゴーが減少するため、発進・加速に伴う騒音や窒素酸化物等が軽減され、料金所周辺の環境が改善されます。また、CO2の排出量削減にも寄与します。</p>
<p><b>4) 乗り継ぎ料金など、今後の多様な料金制度を支援</b></p> <p>ETCは、コンピュータ・システムで課金が行われるので、これが普及すれば、乗り継ぎ割引、夜間割引や、環境対策のためルートによって料金を変えるなど、利用者ニーズや環境対策などに対応したきめ細かな料金制度の導入が可能になります。</p>
<p><b>5) 地域を活性化させるスマートIC</b></p> <p>インターチェンジが近くにある地域は人口も増え、所得の伸びも高く、企業立地も進む傾向にあることから、地域の活性化や利便性の向上などを目的に、新たなインターチェンジ設置の強い要望があります。</p> <p>従来の料金支払いシステムでは、料金所を1箇所集約するため、広い敷地の大規模な構造のインターチェンジが必要でしたが、ETCを活用すれば、処理能力が大きく、料金所を集約する必要もないので、コンパクトな料金所構造が可能になり、地域の実情に即してインターチェンジを追加することも容易になります。</p> <p>このほか、既存の料金所でも、ETCが普及すれば有人ブースの減少等により、管理コストの削減が見込まれます。</p>

注) 1 . 国土交通省道路局 ITS ホームページより引用

(担当：磯村)

## ・日本経済と公共投資No. 41の訂正について

先日、当研究所から発表いたしました日本経済と公共投資No. 41の「5章 海外の動向」におきまして、為替換算の過程で不整合を起こしておりました。

ユーロをアメリカ・ドル、円に換算する過程で生じたもので、以下頁が差し替えとなります。

P 1 5 4...訂正済頁の下線の部分 および 図表 5-1-18

P 1 5 5... " および 図表 5-1-20

P 1 5 8...図表 5-1-22

次頁以降に訂正済の頁を掲載しておりますので、お手数ではございますが切り取りまたはコピーにより差し替えをお願いいたします。

なお、上記訂正頁以外の西欧・東欧の数字には訂正はございません。

### 5.1.3 アメリカ、西欧、日本の推移比較

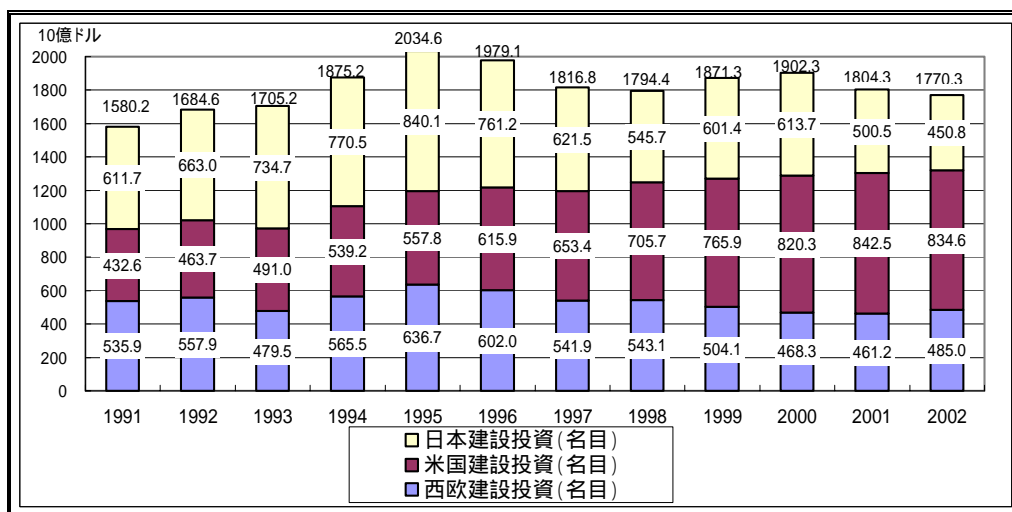
#### (1) 建設投資の推移比較

最近12年間（1991年～2002年まで）におけるアメリカ、西欧15カ国、日本の建設投資の推移を比較・概観する。1991年においてこれら3地域の建設投資（名目ベース）の合計金額は1兆5,802億米ドル（1991年平均レート換算で約212兆8,687億円。図表5-1-18参照）であった。その後1995年までは主として米国の伸びに支えられ堅調な増加を続けた。日本はこの間バブル崩壊の影響から、建設投資の伸び率は円ベースでは横這いないしマイナス成長であった（図表5-1-19参照）が、当時の円高基調の影響でドル換算ベースでは増加になっている。

1996年から98年までは、米国は堅調に増加した一方で、西欧の成長が鈍化したこともあり3地域合計金額は3年連続でマイナス成長となっている。日本においては、1997年に円ベースで9.2%と3年ぶりのマイナスとなった後、1998年も5.0%で金額もバブル崩壊前の89年を下回る水準に低迷した。

1999年以降については、99年は前年に続き米国が8%超の成長となったことにより全体で7.5%の伸びを記録し、2000年も9.7%と二桁近い伸びを見せたが、2001年にはアメリカの成長鈍化に伴い3地域合計でマイナスに転落し、投資額は1兆8,043億米ドル（2001年平均レート換算で約219兆2,766億円）となった。この間日本は2001年度に円ベースで前年度比8.0%の60兆8,300億円と1987年を下回る水準に落ち込み、減少傾向に歯止めがかからない状況となった。2002年についても引き続き日本が減少し、全体として微減となる模様である。

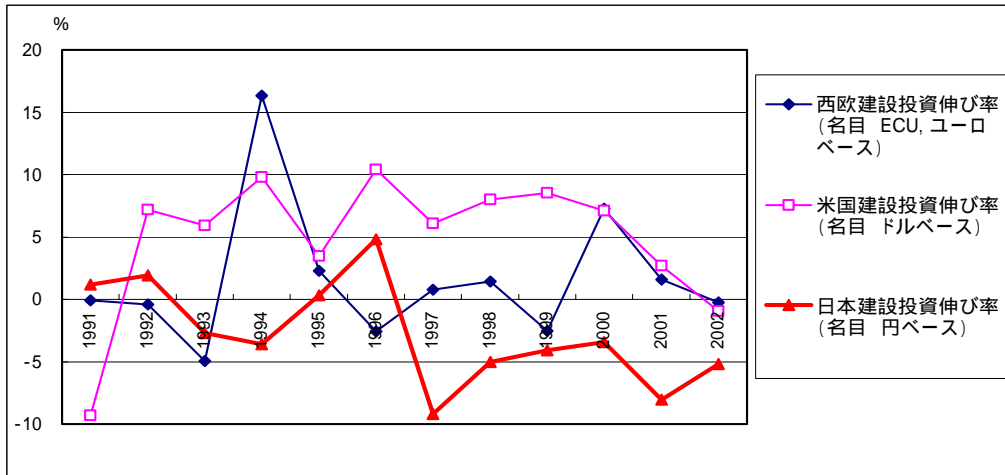
図表5-1-18 アメリカ、西欧、日本の建設投資の推移（名目）



(注) 1. 西欧は第33～54回ユーロコンストラクト会議データ、アメリカは商務省発表データを使用。

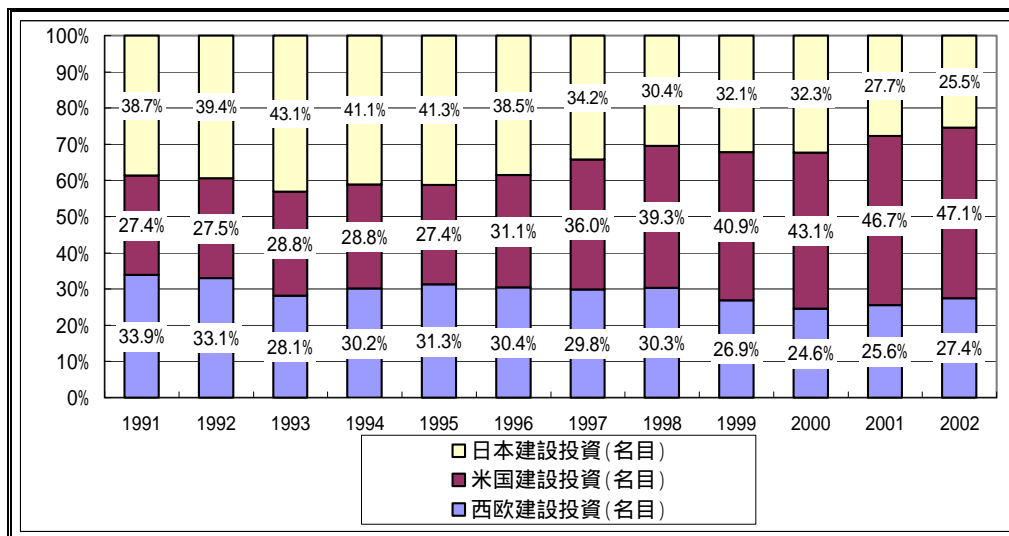
日本は「平成 15 年度建設投資見通し」(国土交通省 2003.05)に基づく。  
2. 西欧は 5.1.1 のユーロコンストラクト会議参加 15 カ国(1991 年についてはポルトガル除く 14 カ国)で 1998 年までは土木の維持補修含む。ドル換算については各年平均レート、西欧の 1991～97 年については ECU/ドルの平均レートを使用。2002 年の西欧については名目数値不明のため 2001 年価格の実質値を使用(以下の表も同様)。西欧及び米国は暦年、日本は年度。

図表 5-1-19 アメリカ、西欧、日本の建設投資伸び率の推移

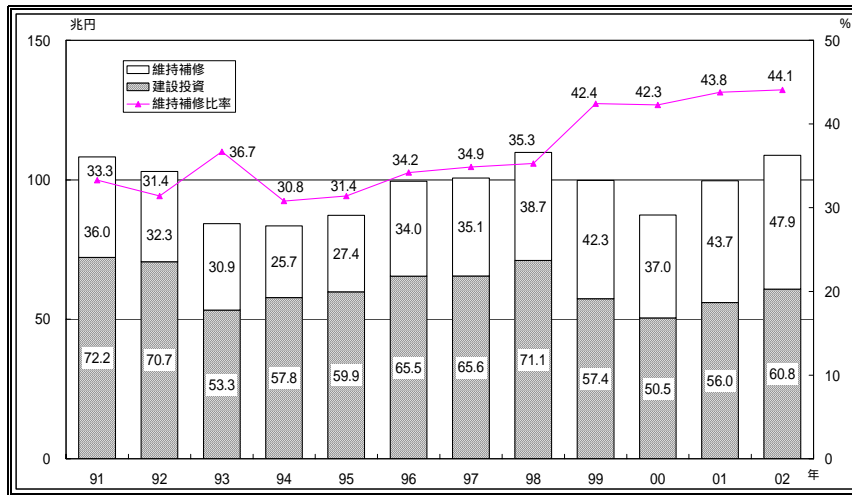


次に各地域の 3 地域合計に占めるシェアの推移を見ると(図表 5-1-20 参照)、日本のシェアは 1991 年に 38.7%と 4 割近くを占め、3 地域の中で最も投資額が大きかったが 2001 年には 27.7%と 10 年間で 10 ポイント以上低下した。代わって 1991 年 27.4%と日本より 10 ポイント以上下回っていたアメリカが、1997 年には日本を上回り以降は 3 地域の中で最も投資額が大きくなっている。これは 90 年代全般において持続したアメリカ経済の好調さを背景として、特に民間住宅の伸びが寄与したものである。民間住宅は 1991 年に 1,662 億ドルであったが、2001 年には 3,887 億ドルと 2.3 倍に増加しており他部門の増加率を上回っている。西欧については、ほぼ安定して 25～30%程度のシェアを保っている。

図表 5-1-20 建設投資の地域別構成比(アメリカ、西欧、日本)の推移

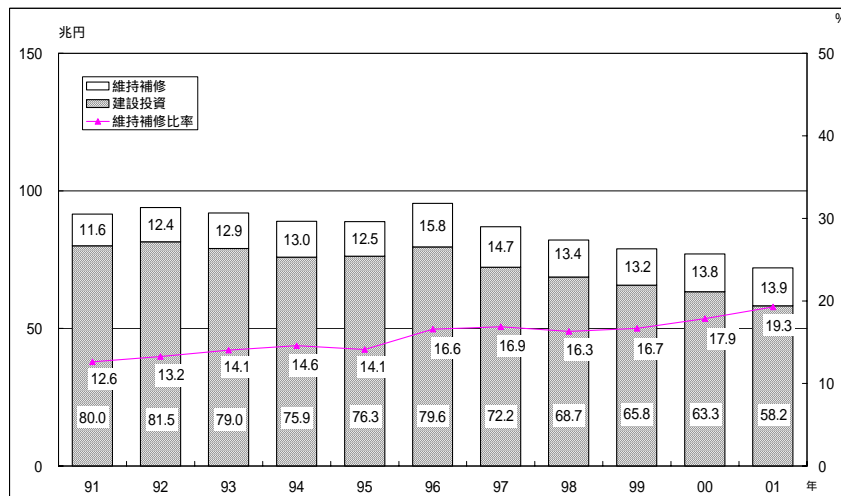


図表 5・1・2 2 西欧の建設市場と維持補修比率推移(増改築の一部を含む)



1. 西欧の建設市場出典：ユーロコンストラクト会議（2002.12）資料より作成。名目値。  
注）西欧諸国：オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、アイルランド、イタリア、オランダ、ポルトガル、スペイン、スウェーデン、スイス、イギリスの15カ国
2. 98年までは土木維持補修工事が建設投資に含まれる。
3. 各年平均レートで円換算。

図表 5・1・2 2 日本の建設市場と維持補修比率推移



1. 国土交通省「平成15年度建設投資見通し」より、名目値。
2. 日本の建設市場についてはデータがないため、国土交通省「建設工事施工統計調査報告」の維持・修繕工事元請完成工事高を建設投資に加算し建設市場としている。  
ただし、日本の建設投資には政府土木の維持補修が含まれるため調整を行っている。  
建設投資...国土交通省発表建設投資 - 「建設工事施工統計調査報告」の公共土木維持修繕元請完成工事高  
維持修繕...「建設工事施工統計調査報告」の維持修繕工事元請完成工事高

## 編集後記

政府では今、「観光立国」が1つのテーマになっているようです。たしかに海外に観光旅行する日本人と、日本に観光旅行に来る外国人の数はバランスを欠いているので、それをバランスさせることができればいいことです。

ということで、内閣では、今年はじめに「観光立国懇談会」を開催し、同懇談会の報告書を受けて5月には「観光立国関係閣僚会議」を開催しました。7月には、この「閣僚会議」において、「観光立国行動計画」が発表されました。

今はありとあらゆる政策テーマで「何たら本部」「何たら懇談会」が林立していて（休眠中のものも含めると70数個）、それぞれの各論も各省庁の既存施策や予算玉が細々並んでいたりして、焦点もボケるし政策決定責任の所在も曖昧になるし、もそっと整理できないのかいなのと思っている矢先にまた新しいのが出来たよというのが正直な感想でした。

ところが、この「懇談会報告書」ですが、なかなかいいことを言っています。キャッチフレーズは色々あるのですが、適当に拾ってみると：

いわく「観光は住んでよし、訪れてよしの国づくり」（これは報告書の副題にもなっている）、「総合的な魅力の高揚する国家デザインの再構築を」、「日本の魅力はどこにあるか」、「日本はその魅力を発揮しているか」等々。

日本の魅力进行分析し、さらに今の日本が自分の魅力をどんどん食いつぶしている状態を直視した上で、これを改めること、さらに日本のブランド力を高め世界に発信すると言うことがその骨子ですが、中でも、「住んでよし」がキモでしょう。一過性の見せ物や遊び場所を作って事足りるのでなく、地域住民が愛せる地域におのずから訪問者が増えるというのは大変健全な発想です。

自分はたまたま何年か、いわゆる先進国で外国生活をする機会がありました。その経験からすると、日本の街は過密で危険で、また仕事や観光で国内旅行しても、美しさを感じられないというのが正直な実感です。自然の風景や社寺仏閣等の観光資源の魅力を生かして、農業、商工業のための開発が無神経に破壊しているのが現状ですが、それ以前に、生活自体が（表面的な便利さはあっても）潤い・快適さがなく危険なものであることに気がつきます。それは、でき上がってしまった住宅・社会資本の問題であったり、文化・習慣の問題であったりして、「観光」だけを目的に一朝一夕に改めうるものではありません。

日本をとりあえず観光「立国」以前に観光「人並み」国にすることは必要なのですが、それは「観光客を呼び込みたい」といった卑小な目的ですべき取り組みではないでしょう。一国の政策としての焦点は、むしろ国民自身にとり美しく快適な地域づくりにあてられるべきであり、結果として自ずから訪問者にも魅力的な国づくりにつながると考えた方が、国の限られた資源やエネルギーの使い方として正しいと思われれます。

例えば東京は、「アジアの先進都市」という売りでは、すでに浦東（上海）等に比べ古臭く貧相な街に成り下がっています。パッチワーク的に更新しても、叶わないものは叶いません。そうでなく、きれいでアメニティの高い街にしていくことに力を振り向けるべきであり、結果として、街の魅力が訪問者や投資家にアピールするものになるでしょう。

子供や孫の世代のためにも、国家レベル・地域レベルでこうした取り組み進めたいものです。

（担当：青木）