

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. 196

2005 6

CONTENTS

視点・論点		
- “もったいない”博 -	1
特集 財団法人建設経済研究所OBインタビュー - (第9回)		
濱 典夫 氏 に聞く	2
寄稿「韓国の建設産業の実像(第5回)」		
・ 韓国の公共工事の発注及び入札・契約制度	19
・ 韓国における新たな公共調達システム	23
建設関連産業の動向		
- 防水工事業 -	28



RICE

財団
法人

建設経済研究所

〒105-0003 東京都港区西新橋3-25-33 N P 御成門ビル8F

TEL : (03)3433-5011 FAX : (03)3433-5239
URL : <http://www.rice.or.jp>

“もったいない”博

理事長 三井 康壽

「愛・地球博」が3月25日から開催されている。国際的イベントとしての博覧会は、パリ万国博など時代の思想や技術の発展をアピールするものとして催されてきたが、今回の「愛・地球博」も21世紀初頭の我々に与えられた課題を表現しようとしていることが伝わってくる。

博覧会であるからには見物客を楽しませなければならないのも言うまでもない。目玉商品としての“マンモス”、“ロボット”、“映像”といったものは当然としても、今回は目的意識を明確にし、それに真摯に取り組んでいることが特徴だろう。

何といても最大のテーマは「環境」である。会場地がもともと丘陵地であったこともあって、その自然の地形を生かす形で切土、盛土を少なくして緑を残しながら会場計画が樹てられているため、パビリオンや広場、道路等で埋めつくされていない清々しさがあり、歩行者には坂などの高低差の不便さをなくすように同じ高さで楽に移動できる回廊を作るといった設計だ。しかも会場への自動車のアクセスは大型観光バスを含めてシャットアウトして、入場者は離れたパーキングから歩いたり、リニモに乗って会場へ入らなければならないようにしている。そして会場内もグローバル・トラムという

ループと電気自動車のタクシーや、disabled man 用の vehicle が用意されている。

代表的なパビリオンである日本館は木や竹で作られ、リサイクルできるように考案され、電気も会場内から出る生ゴミをバイオ技術でメタンガスを作って燃料電池から、あるいは太陽光から発電してまかなっている。更にトヨタ館では風力発電を利用し、電力館ではエントランス前の周辺をチップ化した流木を敷きつめ再利用するといった細かい所に環境に配慮してあるなど“自然の叡智”というコンセプトに合わせてそれぞれのパビリオンで工夫し、協力している。

ゴミも会場内至る所に分別方式で係の人がついていてきれいにしている。

更に、これから21世紀を生きていく小学生などにもエコシステムについてのツアーを企画していて、これには納得だ。

こうしてみると今回の「愛・地球博」は、ノーベル平和賞を受けたケニアの副環境相が国連での演説でも述べて一躍世界の流行語としてくれた、日本語の「もったいない」スピリットを体現した博覧会ともいえる。21世紀人として生きる我々にとってこの「もったいない博」を見ないのは“もったいない”限りである。

特集

財団法人建設経済研究所
OBインタビュー（第9回）

濱 典夫 氏 に聞く

聞き手：専務理事 森 悠

平成 17 年 5 月 9 日（月）

濱 典夫 氏

昭和 32 年東大（法）卒。同年建設省入省。

建設省大臣官房地方厚生課長、住宅局民間住宅課長、計画局総務課長、同局参事官、大臣官房審議官（建設経済局担当）等を歴任し、昭和 59 年 7 月建設省を退職。

昭和 59 年 7 月から建設経済研究所顧問、同年 9 月から 61 年 10 月まで常務理事。

昭和 61 年 11 月住宅金融公庫監事、62 年 7 月同理事、平成 2 年 7 月国立国会図書館調査及び立法考査局専門調査員、5 年 7 月財団法人公庫住宅融資保証協会常務理事、11 年 6 月社団法人全国公営住宅共済機構専務理事、14 年 6 月同理事長、16 年 6 月から同常勤顧問。

（写真貼付）

7 cm × 7 cm

森 本日は、お忙しいところありがとうございます。建設経済研究所は、平成 14 年 9 月 1 日に創立 20 周年を迎えましたが、その記念事業の一つとして、研究所の創設・運営に携わり、発展に寄与して来られたOBの方々に回顧談をお願いしてまいりました。

一定の期間をかけて順次お願いしていくこととしておりますが、本日は、発足後間もない時期に常務理事を務められました濱様をお願いしました。

濱様は、発足から約 2 年たった昭和 59 年 7 月から 61 年 10 月まで約 2 年半にわたって勤務されておりますが、研究所のまだ揺籃期ともいえる基礎固めの時期に在職されたということで、当時のお話が伺えることをたいへん楽しみにしております。よろしくお願ひいたします。

- 研究機関としての機能・性格の確立 -

濱 おっしゃるように 59 年 7 月に建設省を辞めてすぐ研究所にまいりまして、61 年 10 月に住宅金融公庫の役員に転出しました。在職 28 か月ですが、けっこう長くいたような気がします。ことに私は、公務員を辞めて初めての職場ということで、いろいろな

意味で貴重な経験をさせていただき、思い出もあります。したがって、いろいろご話を並べますけれども、よろしくお願ひします。

研究所に来て、まず何をやったかということですが、「朝会」というのを始めました。当時、研究所のマネジメントがなっていない。悪口ではなくて反省と思って聞いてください。川合（宏之）さんのあと僕が来て、高比良（和雄）さんが筆頭の常務（後に寄附行為の改正に伴い専務理事）でおられて、館（龍一郎）さんが非常勤の理事長をされていたのですが、主任研究員（現在の研究理事相当職）の長谷川（徳之輔）さんが奮闘していました。それはいいのだけれども、要するにマネジメントというか、アドミニストレーションというのが不在だな、と感じました。これは研究機関としては致命的だぞというので、そちらの補強にまず乗り出したわけです。

高比良さんは、渉外的な仕事、要するにお金集めとか、そういう話が大変ですから、内部統制は全部私が引き受けたということにして、長谷川さんと2人で弥次喜多をやっていたわけです。みんな旧知の間柄で呼吸が合いますからね。

森 朝会というのは、いま全員でやっていますが、当時としては幹部会のことですね。

濱 そうです。朝会の時には、時間が合えば理事長も参加していただいたけれども（とくに穴戸（寿雄）さんになってからは）、通常は、高比良さんと私と長谷川さん、その3人でいろいろやったんです。朝会というのは月曜日だったかな、毎週やりました。要するに研究と研究者の管理なんです。

気になったのは、研究者の管理です。寄り合い所帯で、当時は、民間からは大手5社からの2名と東、西保証会社からの2名しかいらっしやらなかった。大手5社からの出向も各社交代でしたので、新しく出向をお願いする時には、出向についての協定をお示ししたりするわけです。結局、会社の人事担当の人たちは、どういう歩留まりがあるか、どういう成果を我が社に持ってくるかということが頭にあるわけですね。

その時にいちばん助かったのは、例えば海外の調査に行ってもらおうというのが非常に売りなんです。それをもって「出しましょう」ということになるのです。ほうぼうにお願ひに行きましたね、あのころは。

それから、建設省からの研究員は初代が長谷部（俊治）さんと廣野（純丸）さんでしたが、長谷部さんの後に町田（秀一）さんが来ていました。また、廣野さんの後は、ちょっと間が開きましたが松田（一郎）さんが参加したんです。

建設省から来ている人にはみんなのリーダーになってもらおうということで、研究内容はもちろん、公私にわたって話し相手になるとか、そういうことをお願ひしました。会社から研究所に来て、いきなり明日から業務をやれといわれても、やれる人もいるけれども、借りてきた猫になるのが普通です。だから、なるべく研究所になじんでもらうために夕方5時になると、部屋の真ん中に応接セットがあって、用事がなければそこにみんな集まって、ウィスキーをなめながらおしゃべりをする。本当のおしゃべりですよ。研究テーマの話が出てくることもありますけど.....。

寄り合い所帯ですので、一体感が問題だということで、人的あるいはテーマ的な一体感を養うということに、気を配るようにしました。例えば、テレビに出演するということがあるとします。これはやらないよりはやるほうがいい、大いにやれと。ただ、組織を考えないで、外に行ってテレビに出てワーワーやるだけではいけない。必ず出てくるのが組織としての行動の必要性です。テレビに出るときには、うちの研究員の誰か一人、楽屋に待たしていてもいいから連れて行け。そういうことをやれと言うのだけれども、なかなかやってくれないわけです。

森 これは長谷川さんのことですか。

濱 そうですね、主として(笑)。いや、宍戸理事長も含めてです。僕らも同じですよ、そういう機会があれば。スターはいいけれども、要するに「建設経済研究所」という名前が新聞に何度載ったなんて本当にいいことだから、大いにやれ。ただし、それだけでは駄目で、「ああ、俺もあれに参画したな」と思えるようなことをやれというのだけれども、なかなかうまくいかない。今もそれは課題だと思います。

本を出すにしても、個人でやることが多いのですが、同じやるなら研究員にも作業をやらせて共著にするとか、「建設経済研究所監修」にしるとか言ったことはありました。そういうイベントに研究員もなるべく参加させる。

それから、ちょっと当たり障りがありますが、「建設経済レポート」の説明会でも担当幹部が毎回しゃべりますね。あれもいいし、あれのやり方もいろいろ工夫はしていると思うんだけど、できたらシニアの一人ぐらい、研究員をスピーカーに起用するといい。幹部だけでやっているというのは、せっかく研究所で蓄積した知識を持つ研究員もいるのに惜しいなと思いますね。

森 若干弁明しますと、全体説明会とか、最近始めている大阪での説明会は、担当研究員ということになると数が多くなるので、おっしゃるように幹部がまとめて説明しています。それ以外に時たま地方から要望があったりした場合には、研究員を派遣したりはしているんです。

濱 いいですねえ。要するに派手になるものというか、スターは非常にいいことなのだけれども、それを組織に歩留まらせなければいけない。

研究所としての運営のもう一つの問題は、研究費の管理のほうなのです。これがひどいもので、その後、もっとひどくなったのです。当時、総務課長が林(伊佐男)さんで、その後が道下(弘行)さんですが、ことに道下さんなんか厳しく言うてる。「こんなやり方は、私どもは想像できません」と。当時、予算統制的なものは何にもなくて、「はい、幾ら使うよ」とか、「そのうち委託料が入るはずだから」とか、そういうことで支出が行われていた。「予算統制はどうなっているんですか」と。だから、研究者の管理と研究管理。それもスケジュールを作って、「話が来ているけど、あれはどうするんだ」というような管理をするためにも朝会をやっていました。

森 現在の朝会のような全員参加の打合せ会議はなかったのですか。

濱 ありません。しかし、職員数がもともと6～7人ですから、朝会に関係メンバーの臨席をお願いすると、ほとんど全員になるわけです。

朝会でのもう一つのテーマが、研究所は何をするかということです。ほっておくと、外部からの要望への対応が中心になりかねない。土工協（社団法人土木工業協会）の公共研究委員会というようなところから基礎研究的な要望も出てくるわけです。そこで、研究所はいったい何をやるかということを一先思想統一したんです。

結局、我々は政策研究機関である。基礎研究はやらないということです。関連してやることはあっても、そういうことをやるための人材及び設備等を持っていない。だからやめましょうと。裏を返せば、建設業界とか監督官庁とかいろいろあるけれども、建設省全体のできないこと、言いたいけど言ったらたたかれること、今もあると思いますが、そんなことを引き受けるのが研究所だということです。一般受けしないからよそはやらないけれど、うちがやるんだということです。

したがって、研究評議会というのがありますね、立派な先生方がいらっしゃる。その研究評議会はまさにリサーチボードなんだけど、月々の、あるいは日々の細かいリサーチについては研究評議会では対応できない。研究評議会では、もう少し大きな方向付けについていろいろ議論をしてもらおう。

個別の研究については、朝会をポリシーボードとして、つまり研究ポリシーはここで決める。今のこの時代は経済学的にはこういうことがねらい筋だとか、こういうのがやりだとか、何とか研究が今のところ非常に受けているから取り組んでやりなさいとか、そういうのは大いに研究評議会に教えていただくとして……。

研究所の発足当初は、建設産業経済研究所の時代も含めて、「公共投資研究第 号」としてまとめられている論文集がありますが、当時はこちらのほうに力がなかったから、外部の先生方にやってもらって、レポートを書いてもらったという感じなんです。

森 内部でミニ講演会みたいなものを作って、その議事録がずうっとありますね。

濱 そうそう。だから、我々もこの段階では、これはもう終わりにして、我々は我々なりの研究に取り組もうということにした。

「日本経済と公共投資」のいきさつ

濱 次の話は、監督官庁や関係機関との関係です。監督官庁である建設省は、いろいろなレポートを出すときに相談するというのもあるし、ものによってはしなくたって構わないのですが、「日本経済と公共投資」（現「建設経済レポート」）などの概要は、発表前に、当時は官房政策課ですよ、政策課に見てもらっていました。

当時のスキームはこういうことだったのです。建設省としては、7月10日に建設白書を出して、そこで打ち出した政策でまとめりそうなものを重点施策で出し、重点で出したもので何とか大蔵省でもものになりそうなものを予算要求として出す。その白書の前に「日本経済と公共投資」で反応を見る。

森 白書の前ということですか。

濱 前です。議員会館とか、新聞記者などのオピニオンリーダーに持って行って、反応を見る。それは夏版で、あとは予算が決まってからの12月に、予算が国会に出る前に、それをフォローするためにもう一度ダメを押す。それが「日本経済と公共投資」の冬版です。

森 予算案の決定後なのですか。

濱 そうそう。そういうことでできていたはずですよ。ですから、副題を付けようとしてもちょっと恥ずかしくなるわけです。もう照っても降っても公共投資ということになるから……。みんな同じになってしまうので、「もうちょっと威厳のあることを言おうよ」と言っていました。

そういう意味で、当時の「日本経済と公共投資」は、研究の成果かというところではない。要するに建設省が政策として打ち出したいことを、事前に打ち出してみようではないかと。そのようなことから言うと、あまり作業は要らない。「みんながわかるような論証をしろ」と。したがって、分厚いデータが付いているやつはみんな引きはがす。収録しない。

ところが、今はデータにものを言わせる。これは一つの行き方ですが、こういうものは別に作ったほうがいいのです。当時の「日本経済と公共投資」は、世の中にアピールすることを第一に考えて……。白書であっても、その後どんどん厚くなってしまっていて、年単位で要るものもあれば、2年のパースペクティブで要るものもあるだろうけれども、そのようにものに依拠しているいろいろやればいい。

森 当時のものがあまり厚くないのは、そういう目的だったからですか……。

濱 そうです。だいたい紙くずカゴに直行するようなものは作っては駄目で、見て「ああ、いいことを言っているじゃないの」と、週刊誌を読むよりも少し時間をかけて見てもらうようなものを作れと。だから、見出しとか図の配置とかいうものを、厳しく言ったわけです。「こんなつまらない見出しだったら誰も興味を持たないぞ。ああ、なるほどとか、あれっとかいうものにしろ」というのが編集方針でした。私は編集長みたいなことをやっていたわけだけれど、研究内容ではほかのいろいろな理事が担当するけれども、戦略手段としてのものは私の責任ということでやっていたと思います。

その時に、宍戸理事長というのは非常に割り切りが良い方でした。しかも内容的にも、「最後のケインジアンとして、スペンディングポリシーなんていまだに考えているのは経済企画庁関係者の中でも私ぐらいのものです」と、ご自分でもおっしゃるわけです。「私は、あなた方建設省の言っていることには、自分の信念を曲げることなく100%同調できるのです」と(笑)。だから、厳しい指摘はあまりしてもらえなかったもので、逆にさびしかったわけです。

関係機関との調整

濱 それから、関係機関としては、とくに受託研究でお世話になっていたのが八丁堀の建設会館におられる各法人です。さきほども出ましたが、土工協の委員会にも熱心な方がおられて、年中お出でになって「あの研究、どうなった？」と聞かれる。よく聞いたら、運輸省か国鉄のOBだったりする。社長さんですけどね。熱心なのは非常にいいのだけれども、建設業に得になるようなことをやれということです。「クライアントが要望しているのだからやらなきゃしょうがない」、「いいじゃないか。できるものをやって、そのうちなるほどと思うのをやれば」と言う意見もあるのですが、研究所としての主体性の問題もある。

年に1回、年間研究をまとめたレポートを土工協に提出するんです。それをやっている最中に、「何をやっているの？ どうして？」と言ったら、「いや、あそこからサポートしてもらっているんで、まとめてレポートをしなければいけない」と。それを作るのに、そのためにやるようなところがあるし、それから、ほかでの研究内容を使っているのもある。自然にまとめたものを出す、例えば建設経済研究所はこういうことをしてこういうレポートをしました、こういう研究をやりましたと出して出すのはいいけれども、そのために独自に相当分厚いものをまとめるのはどうかと……。

森 分厚いレポートですか。

濱 ええ、上下に分かれていて。研究所のどこかにあると思いますが、そんなことをやっていた。それはいいことだけれども、研究機関としてあまり過剰に気を配るのは……。個人研究でやるならいいのだけれども、それをこういう公的組織ですることはあまり期待しては駄目だと言って、私はどちらかという土工協には冷たい態度だったんです。「ああ、そうですか。ご要望はわかりました。やってみましょう」というようなやりとりはもちろんいつもしていましたし、年中あそこに行って研究委員会にも列席させていただいたりしましたが……。

海外調査

濱 それから、海外調査についてお話ししますと、最初に欧米調査団で行った時は、私がリーダーをして、サブリーダーが松田研究員で、東保証から2人、西保証と北保証から1人ずつという構成でした。

この海外調査団の成果としては、いろいろな副産物がありました。まずアメリカですが、当時の在米日本大使館の建設省からのアタッシェは、長瀬（哲郎）さんです。ところが、建設省から行くアタッシェは、予算的にワシントンの任地を離れられない。外務省プロパーの参事官は自由に講演旅行で回っている。「私は行けない。だから連れて行ってくれ」というので、外務省に長瀬一等書記官をこういう用務で我々の調査団と帯同したいと要請しました。

具体的には、まず最初にバージニアの知事に会いに行ったんです。選挙中で知事はいなかったけど、面白かった。長瀬さんが通訳も兼ねて付いてきてくれました。彼が

いったんワシントンに帰ってから、今度はニューヨークへ来てもらったんです。

日米協定でガタガタしている状態でしたが、日本の経済人、建設業はみんなニューヨークにいるわけです。ワシントンにはいないから、長瀬さんはアタッシェとして情報を取るのが大変なんです。大蔵はニューヨークの領事館を拠点にしているし、通産あたりはジェット口がある。したがって、ニューヨークにいる日本の建設業とコネをつけてくれというのが彼の希望でした。それでニューヨークの日本料理店に日本の建設業の方々を招待したんです。その時に驚いたのは、例えば大成と鹿島のニューヨーク支社長とかニューヨーク駐在とかが名刺交換をしているんです。「何？ あなた方」と言ったら、「いやー、今度はいい機会で、私どもは公取の目が光っているので、新年会でもあまり親しげにできないんです」と。だから本当に初対面だったんです。

森 アメリカの公正取引委員会が厳しいということですね。

濱 そうそう。「新年会でも駄目なんですよ」と。だからこの人たちは、「一緒に飲んだこともありません」と言うのです。そこで長瀬さんを真ん中に据えて、「ここにいる長瀬さんは建設省からのアタッシェで、建設担当です。何か彼から照会が来たら協力してくれ。また、ワシントンに行って何かあった時には彼が働くから、彼に連絡してくれ」と言ったわけです。

日本の建設業の駐在の方々にそれを機会に親密になってもらったり、それから、ワシントンの日本大使館には建設省からアタッシェが行っているという状況を彼らに認識してもらったりしたわけです。これが副産物のひとつです。

その後だんだん構造協議が高まってきたわけです。「これはいかん。長瀬さんをバックアップするために、人を送ろう」というので、何人かをホテル住まいで送ったんです。記録はありますか。

森 いや、ないと思います。それは建設会社の社員ですか。うちの研究員という位置付けではない人ですか。

濱 良く憶えていないのだけれども、研究員という肩書を与えたと思うんです。研究員に「ワシントン長期出張を命ず」と。例えばAさんに行ってもらって、長瀬さんのバックアップをして情報を集めて来いということ命じたのです。

それが半年ぐらい続いた。そんなに長期にはいられないでしょう。ワシントンの安ホテルを借りたのですが、「これはいかん。やはりちゃんとしたものを作ろう」ということになった。そうすると、「やはりいちばん経済の中心のニューヨークにしよう」というのと、それから、当時参与で研究所にいた「沢本(守幸)さんをお願いしたら」というので、それが米国事務所の設置になったわけです。

実際の設置は、昭和63年ですからだいぶあとです。私が研究所を辞めたあとですね。その後、ローカルスタッフの女の子と2人じゃどうしようもないからといって、東保証の大八木(勝彦)さんを送り込んだわけです。それが例のグラウンド・ゼロのワールドトレードセンターの近くに事務所を置いていたと記憶しています。

森 9.11ではないけれども、同じビルで以前にも爆破事件があったんですね。

濱 有名なんでしょう。映画になったのを見ました。地下で駐車場を爆破した。やはりイスラムの原理主義者です。その時はビクともしなかった。それはそれとして、欧米調査団の副産物が、そういうことにつながっていったことは確かです。

そのときは、ニュージャージーにも行きました。ニュージャージーに格付け機関だという触れ込みの機関があったんです。行ってみると消費者サービスです。大企業は自分でコンサルタントを雇って契約の相手企業の実績などをある程度評価できるので別として、中小企業や個人が自分の家を建てたい時に「この地域ではどの大工がいいですかね」というレベルの情報です。それがニュージャージーの閑静な住宅地の真ん中にあった。当時の記録によると、「Dun & Bradstreet 社」となっています。

森 情報サービス機関ですか。

濱 そうそう。興信所に似たところもある。ある意味では興信所。ある意味では格付け機関。その中間ぐらいの、要するに消費者への情報提供機関です。そこに行ってデモンストレーションを見たのですが、ものすごいんですよ。例えば「 という企業があるけれども、今度うちの工場の改築を頼んでも大丈夫だろうか」と言うと、いろいろなデータが出てくるわけ。感心したのは、社長の健康度がトップなんです。中小企業は社長が倒れたら信用ストップでしょ。それを見て、「ああ、なるほど。参考にすからくれ」と言ったら、秘密だという。東京へ持って行って勉強するだけだからと言って、何も消さない何セットかをもらって来たはずですよ。

森 それは建設業が中心の情報機関ですか。

濱 一般的だと思いますが、我々は建設業で調べていったどり着いたのです。その時のテーマはこういうことなのです。格付けと言い、評価と言い、いろいろ言っているわけですが、結局、契約の相手方の選定ということですよ。結婚相手を探すようなもので、契約の相手方を選定する。私は、建設省の地方厚生課で直轄事業の発注をやったこともあります。このダムはどこどこにやらせたらいいかという、相手方を選定するための情報として、経営事項審査というのあれば事業実績もあるでしょう。このときの欧米調査団はその問題を調べようとしたわけです。

その次は、イギリス、フランスを経て、イタリアに行きました。これはあまり期待せずにクレスメ（CRESME Centro Ricerche Economiche e Soziologiche Di Mercato nell'Edilizia 建設市場・建設経済研究機構）というところに行ったのです。

クレスメに行って話を聞いていると、「うちは実はユーロコンストラクト会議というのをやっていて、建設関係は相当勉強している」と言うのです。どんなものか見せてくれと言ったら、レポート目録を見せてくれた。そうしたら東京の地価問題だとか、こっちでやったらいいようなものも議論しているんですね、ヨーロッパで集まって。

それを見ていて、「これはいいや。なかなか面白いことをやっているね」と。「おたくは契約の手法はどうしているのか。変な業者をオミットするにはどうしたらいいか」

というようなことを当方が聞くでしょう。そうすると、「それならユーロコンストラクト会議のオブザーバーにならないか。次回は東京でやりたいなあ」なんて勝手なことを言うわけです。クレスメというのは、半官半民で、業界のにおいのほうが強い。ただ、来ている人たちは立派な紳士ばかりで、20人ぐらい出てきてお茶を飲みながら話をして、「わかった。それは考えさせてね」と言って帰ってきたんです。

そしてすぐにオブザーバーの手続きをして、最初の参加はデンマークかどこかでした。各国が輪番でやっています。ドイツあたりが立派な国営の研究機関のメンバーですが、ほかのはちょっとズレた、ゆとりのある連中が入っているので、面白い勉強会なんです。オブザーバーで参加しようと言う時に、みんな忙しいし、みんな尻込みするし、誰か行かないかと言ったら、結局、長谷川さんが行ってくれたわけです。したがって、彼が掘り起こしたというふうに伝えられていますが、事の起こりはそういうことです。

それから、ロンドンの日本大使館のアタッシェというのも副産物の一つです。ロンドンに行った時は霧のためヒースロー空港ではなく古いほうのガトウィック空港に降りたんです。アポの時間は迫るし、旅行着で当時の環境庁に取材に行ったので、恥ずかしい思いをしたのですが、環境庁にはその前にも行ったことがあるんです。課長は代わっていたけれども、課長補佐は同じ人なんですよ（笑）。全然代わらない。やはりプロなんでしょうな。

それから日本大使館に行ったんだけど、その時に公使で内田勝久さんという人がいたんです。元外務省の課長をしていて、私は建設省計画局で総務課長をやっていましたが、国際課長の三谷（浩）さんがぎっくり腰か何かで長い間休んだもので、私は国際課長事務取扱いとして、その人とも付き合っていたわけです。そのミニスター内田から、建設省からアタッシェをよこさないかという示唆を受けたのです。そこで、日本に帰ってから国際課から外務省に要請させたわけです。ちょうどユーロトンネルに日本の建設業者が進出していて、名目もいいわけです。

今度は誰を出すかということになった。折よくも、当時研究所に出向してきていた赤井（裕司）研究員が新設のアタッシェに赴任するというおまけまでつきました。

結局、ここで言う副産物というのはそういうことです。同じ海外に行くなら、そういうものを拾って回れというのが私の意見です。ただ行って何か調べて、ワインを飲んで帰ってくるような調査団は駄目だぞと。いろいろと人脈とか、あるいは仕事の脈絡を用意しておかなければならない。

クレスメみたいに、行って見て偶然話が進展することもあるけれども、実は私は、地方厚生課長の時に道路公団の企画課長とか首都高速道路公団や水資源公団の関係課長と一緒に、公契約問題で大体同じようなスケジュールでその範囲を歩いたことがあるんです。建設業課なり建設振興課の書いたレポートを見ても、それから何とか調査団という業界のレポートを見ても、みんな自分の立場からのことしか書いていない。だ

から、発注者の立場で海外調査をすることにしたのです。

森 当時、公契約関係で、いろいろあったわけですか。

濱 地方厚生課は官房長直属だから、官房長が国会に行くたびにやられるわけですよ、談合問題などで……。海外の制度も参考にして対策を立てたいけれども、発注者の立場に立って書いたものがない。発注者の立場で聞いて回れということで、イギリスに行き、ボンにも、ローマにも行って、大体その辺を回っていたのですが、はっきり言って、日本で言われていることには、本当もあれば、うそもある。そんなにいい手もない。これはいまだに宿題です。

海外アドバイザー事業

濱 もう一つ、海外アドバイザー事業の話があります。

海外アドバイザー事業というのは、私が建設省の計画局参事官（現在の大臣官房審議官）をしている時に、国際課の三谷課長や長瀬君たちが、海外建設アドバイザー事業を要求して予算が付いたんですよ。その目的は、非常に日本的なだけけれども、東南アジア等の発展途上国の建設需要の掘り起こしと、それを日本の建設業の海外受注に結び付けるための事業なんです。そのために海外政府にアドバイスする、そういう事業の予算要求です。したがって、今は一般的にはいわゆるアンタイド率を高めようとしているけれども、タイドを高めようとする。国益のために、日本企業の受注機会が増えるようにしようと……。そういう事業として始めたわけです。

最初の頃は学者の方をお願いしていましたが、必ずしも学者向きの仕事ではなかった。ところが、研究所に頼むとうまくやれそうだったので、一つか二つやったわけです。そうしたら非常にいい。相手方も役人が多いし、それから予算の執行手続面も適正にやってくれるということで、この辺からマレーシア、タイと、研究所の担当が増えてきた。最初のうちは学者の鳥居（泰彦）先生に団長になってもらったりして……。そのカバン持ちにうちの研究員を付けたりしたんです。しかし、だんだんそうではなくて、うちは自前で行こうということになった。

私が最初に行ったのは確か韓国です。総務課長の林さんと一緒に行きました。これは面白かった。いま土地情報課長をやっている周藤（利一）さんが在韓国日本大使館に発令直前で、外務研修所において韓国語を勉強し、韓国の建設業法を翻訳したというのです。見せてもらったのですが、とても参考になりました。

そのころ韓国には日本の建設アタッシェはゼロで、初代が周藤さんです。そのときは運輸省から来ていた人が手伝いをしてくれて、デウ（大宇）とか、サムスン（三星）とか、ヒュンダイ（現代）とか、企業と役所とを半々で回りました。向こうの業界、行政機関もなかなか面白いんです。基本的には日本のまねをしているわけね。建設業法を縦から横にしたようなところがあるのだけれども、それなりに独自の運用をしている。ことに面白いのは海外への建設業の進出で、韓国の場合は駐在大使が許可する

んです。そういう仕掛けを聞くと、国を挙げて海外の受注をしろという体制なんですね。

そこで次にクリース（KRIHS、Korea Research Institute for Human Settlement 国土研究院）を訪問しました。私が計画局総務課長の時に若い人と2人ほどの課長さんが、土地収用法を教えてくれと言って日本に来たんです。若い人はもちろん、3人も英語しかしゃべれない。年配の人もあのころになるとみんな米国留学の経験があって、日本語は全く話せませんでした。そこで収用法のことを教えてあげたのですが、韓国に行くときに調べてみたら、1人はクリースの院長になり、もう1人は建設部（韓国建設省）の土地局長になっていました。

その人たちにも「行くから会いたい」と手紙を出したのですが、建設部はカチョン（果川）のほうに首都機能移転をしているでしょう。ちょうど行った時に土地局長はそちらに移っていて、議会中だから出て来れないというので本人には会えませんでした。それから、ホアンミョンチョン（黄明燦）さんがクリースの院長をしていて、例のヨイド（汝矣島）の中に立派な建物があって、行っているいろいろ話し合いをした。今回は別の仕事でこんなので来たとか。

話をしてみると、彼はどちらかというと土地の権威で、建設省の建築研究所とアグリメントを交わして情報交換をやっているということでした。うちもやろうじゃないかというので、帰ってさっそく起案して交換したのですが、クリースと研究所とが人および情報の交流をするというのはその時に始まったわけです。まさに海外アドバイザー事業の副産物なのです。

その後、黄さんもよく海外に行くので、帰りがけに研究所に寄ってくれたりしました。それから数年たったら、彼の手紙によると、アイボリータワーに引っ込みたいとあり、もうクリースは退任して、学者になっています。

その次に私が行ったのは、59年度になるのかな、ケニア、タンザニアです。これは長谷川さんと行きました。これも行きがけにパリに寄って、一般情報を仕入れようというので、着いた晩にO E C Dの局長をしていた吉富（勝）さんと一晩飲んで、アフリカの情報をよこせと言ったんです。私とは同級生なんですよ。これがまた文明史的に面白かった。

それから、パプアニューギニア、オーストラリアに行きました。その時は現研究理事の鈴木（敦）さんが建設省から研究員で来ていて、2人で行きました。彼はネイティブ・イングリッシュをしゃべるので、ことにオーストラリアがまた面白かった。オーストラリアは、今はやめています、ニューギニアに財政援助をずうっと恒常的にやっている国です。したがって、ニューギニアのことを聞くにはまずオーストラリアに取材しなければしょうがない。

海外アドバイザー事業というのは、例えば先進国に行っていていいかどうか、という問題はありました。韓国というのは競争相手であって、市場ではない。ただ、競争相手

の実情を把握して、参考にしたり、対抗策を考えるには役に立つ。現にそうだったんです。だから帰ってから、業界団体に講演をしてくれと言われて行ったりしましたけれども。

このことは、あとでまた触れたいと思います。

21世紀への建設産業ビジョン

森 国内での主要なご活動についてお伺いしたいのですが。

濱 まず、建設産業ビジョン研究会というのが建設経済局長の諮問機関として立ち上げられ、その事務局というか裏方をやったことがあげられます。裏方も幾つかありましたから、全部の裏方ではなくて、いちおう総括をやらされたのかな。これは60年になっていますか。

森 21世紀への建設産業ビジョンの報告が61年の2月です。

濱 だから、作業は60年にやったのでしょうか。私も、研究担当理事という面では、需要予測をやったんです。

これは研究員の1期生ですが、竹中工務店大阪本社の福永（忠司）さんなどが中心になってやっていただきました。

間接データから計算するというので、積み上げ作業で、いわゆるKJ法でピラをたくさん作って、それをペタペタ張って……。

森 それは手法の開発をやったわけですか。

濱 需要予測そのものです。それでまとまったわけです。あの時にはこんなに早く来るとは思わなかったけれども、新規投資よりもおそらく管理費が増えてくるだろう。維持がヨーロッパ並みになるということを背景にやったわけです。この需要予測が積み上げ型だったということは大事な点です。マクロの建設投資予測なりの何掛けというような話ではなくて……。

ただ、その時に面白かったのは、もう一つ別のテーマがあった。産業政策です。我々の発想としては、建設業課、建設業局という立場で考えていたわけです。結局、建設業に対する産業政策がなっとらんではないか。私は住宅局にいて思ったけれども、住宅政策と通産省の生活産業局の政策との差を見ていて、「これは負けるな。あの連中のほうがよっぽどはしっこいな」と思った。自動車や家電をやっている連中が住宅を見ているわけでしょう。そこで、(財)機械振興協会というのがありますでしょう。

森 ええ、東京タワーの近くの。

濱 あそこに行って産業政策研究をやっているいろいろなものを引っ張り出して……。国内のですよ。見ていると、とにかくどうやって分析してみても、建設業は、農業とか小売業によく似ているわけです。だから、要するに産業政策モデルを作らないと21世紀ビジョンなんてつまらない。それをやろうとしたのですが、誰も乗ってくれなかった。

だから、内部的には私はだいぶ勉強したんです。地域コミュニティ産業ですか、大工さんになれば、小売業に似ていて……。小売業もピンからキリですけどね。大成というのは三越、隣の工務店は隣のパン屋。この幅がある中で、統一のモデルを作るのは間違っていると感じていました。いわゆるモデル事業で何かトライアルをやればいいなんて言うけれども、本気でやらなければ駄目です。これをやりたかった。産業政策の原型を作るということです。

研究会事務局は、いろんな研究会が同時並行的に行われていて、総務課長などはけっこう大変だったんじゃないかと思います。

それから、ストック効果の研究というのを、亡くなった坂下（昇）先生にご指導をお願いしたのです。これはこの間の全体説明会で質問したようなことです。高速道路7600kmとかというような話だけではなくて、別の形で効果をとらないと、経済効果というのはある意味では出せない。単なる投資効果みたいな話ではなくて、もっとできないか。要するにインフラストラチャーというのは即地的に存在するものばかりです。だから、それがどういう効果があるかというのをやろう。そういう研究を始めたわけです。

坂下先生は、「ストック効果なんていうのはない」とおっしゃるのです。「ストック効果というけれども、経済学的に見ると、年々の消費、償却で効果を生むのであって、ストック自体が効果を生むという発想は経済学ではわからない」とおっしゃるのです。我々は、「それはそうかもしれないけれど、そういう常識を打ち破りたいのだ」といったのです。この間の研究所の研究では、何と書いていましたか。

森 生産力効果です。

濱 私は、生産力ではない効果、例えば、「公園が存在するだけだ。緑があって花がにおうだけだ。そこに人が通るだけ。あるいは来るだけだけれども、どういうふうな社会的効果があるか。最終的に生産力なり経済的なものに対置するものが何かないか」と考えたのです。要するにGNPではなくて福祉効果みたいなものを、公共投資、社会資本を中心に計量化してやるということなんです。

結局、こういうことをしようということになったのです。つまり、地域に存在する社会資本の総量みたいなものですね。道路も河川も公園もぶち込んで、それをメッシュデータにして地域分布を見る。これだけある。それが全体の地域の経済発展でもいいし社会福祉レベルでもいいけれど、そういう意味でどういう効果があったかという、地域分布にしようではないかということでした。そういうものをまとめたものはまだない、それをやろうと。それで坂下先生もそれをやろうということになったのですが、途中で終わってしまった……。

だから、ストック効果というのは依然あるけど、この間聞いたアッシュアワーさんなどとは全然発想が違うでしょう。

森 アッシュアワーさんののは、それを定量化したというところに意味があるんですよね。

濱　そうですね。だから、最初のうちは全部、例のコブ＝ダグラス型の式を使ってどう
いう数字をぶち込むかとか、大学生を使っているいろいろ検証もしてもらってきたのだけ
れども、なかなかちょっとぐらいでは理論は完成しないでしょうね。

森　やはり原因と結果の切り分けについての議論等があるみたいですが。これが公共投資
の結果だといって出しているわけですが、一方から見れば、こっちが原因でこっちが
結果かもしれない。

濱　そうですね。研究というのはいろいろなものがあっていいのだけれども、ここで
言うのはそういう試みをやったということです。それは今でもある程度応用可能だと思
います。

朝日新聞への連載

濱　今度は単品を二つほど挙げます。一つは朝日新聞の連載を1年間やったんです。こ
れは日曜版の全面を使って読み切り講談の都市物語で、日本の都市住宅問題に対する
啓蒙をしようということです。この中心は1回読み切り講談で、例えばベニスに詳しい
陣内（秀信）先生のような方をお願いして寄稿してもらって、舞台回しは長谷川さ
ん。「先生がつかまらないものは、長谷川さんが自分でやれ」と言ったのですが、でも
大体毎号、著名な方に書いてもらった。顔ぶれをそろえて、なかなか読ましてくれま
した。

森　毎週やられたのですか。

濱　毎月いっぺんの日曜版です。研究所にも現物があると思いますよ。最近まで僕の引
出しに入っていました。コメントを先生に書いてもらったり、先生が書いてくれなけ
れば長谷川さんが代筆したり、「世界都市住宅巡り」とか、そういう名前になっていま
した。よく覚えているのはベニスです。個性的な住宅で、絵になるものです。だから、
在外の朝日の新聞記者に写真を撮ってもらって使ったこともあります。その点、朝日
だから、けっこういい読み物だったんです。

森　予算も結構かかったでしょうね。

濱　担当は広告局です。要するに広告を取るために記事を書く。そのついでに経費調達
もというのですが、見ていると、うまくやっていました。

「日本さくらの会」とかいう会があるんですよ、そういうところに「お願いします」と
言ったりして。

森　ゼネコンさんとかは。

濱　ゼネコンも多少入っていたと思います。

森　濱顧問は、今は捨てられたのですか。

濱　いや、今度の引っ越しで、まだ半分も整理していないから（笑）。

森　うちもそれから2回引っ越ししたので、ちょっと……。

濱　こういう種類のものは向こうからの持ち込みなんですよ。つまり広告をしたい。目

玉がないかということです。研究所の活動といってもいろいろなものがあって、レポートするだけが活動ではないのです。

森 啓蒙活動というか、広報的な活動ですね……。

濱 もちろんそれには「建設経済研究所監修」と出ていました。

地域公共経済懇談会

濱 それから、もう一つは、地域公共経済懇談会。これは地方であまりシンポジウムをやらないようなところで、地元の出身者が基調報告をするわけです。

僕が覚えているのでは、一関です。自治省出身の苦米地（行三）さんが、「一関は北上川に背を向けている」という報告をしたんです。それにはみんなにグサッと来たわけです。「北上川があって、非常に治水事業も行われてきたけれども、一関市はあれに背を向けて住んでいる。むしろあれを取り込まなければならない」。そのような基調の指摘なんです。そうすると、やはりラジオ、テレビが取り上げるでしょう。記事にもなる。そういうものをほかにもずいぶんやっているはずですが。僕が記憶しているのはその1か所です。それは影響力もあるし、続いていますか。

森 いや、今はないですね。一関市は第11回目ですが、全部で13回開かれたようです。

濱 やるのは大変だけれども、やはりそういうドメスティックな努力をしないといけない。政策研究機関であれば、レポートを作って、その成果を利用して、「ローカルではこんなことを言っているよ。行って見ておいで」みたいな議論を大いにやらなければいけないと思います。

森 うちが出掛けて行って講演とかシンポをやるわけですね。

濱 会議次第を作って、基調報告があって、それからうちのほうでコーディネーターを出して、シンポジウムで適当にしゃべる。それを取材させて、記事にする。当時の建設省や地方建設局も協力したし、会場は地元の市が負担します。研究所としてはそんなに苦労しないから、研究員を手分けして総務課的な仕事をやるわけです。全部自分でやらないで関係すじにやってもらう。

建設経済研究所に望むこと

森 それでは最後に、今後の建設経済研究所に対するご要望やご助言をお聞きたいと思います。

濱 以上ざっと私の経験を申し上げてきました。研究所にも発展段階があり、何も個別のことを評価するわけではないのですが、研究機関としては非常によく成長していると思います。それから財政的とか、あるいは人材的とかご苦労はいろいろあるだろうけれども、立派なものです。オフィスも立派になりました。

そこで今後ということになります。「主張と反論」ということで目的意識が乏しいという言い方をしたいのですが、皮肉ではないんで、先ほどの研究機関の機能の話のよ

うに、要するにもっと主張しろということです。

あれだけ土地問題があったのに口を閉じていた。言おうとしたらだいぶ非難されたわけです。長谷川さん個人にもだいぶ非難がありました。長谷川さんが一人でがんばったのもいいんです。だけど、「うちの研究所のみんなで議論してこうだった」と言っていたらもっと良かったというだけです。それをやっていない。それは内容だけではなくて、それを出すなら研究所がみんなで議論してやれと言っていたんです。

例えば、道路投資論をやるには、やはり道路の経済効果から計数的なものを考えて、もっと投資すべきだという反論も主張もあるけれども、もう道路投資は終わったのだとみんな大きな顔で言うわけでしょう。それから公団民営化も言うでしょう。その時に全部のこと言ったら、政府は相手にしない。そうではなく、こういう見方でこういう問題があるということを所内で議論して、結果を外に主張する。そういうものを、「日本経済と公共投資」でもいいし、個別の主張でもいいし、テレビに出てしゃべってもいい。そういうふうな活動が、一時期はあり過ぎるくらいだったけれども、非常に少ないと思います。

つまり、国土交通省が言いたいようなことをこういう研究機関で言ってやる。国土交通省のやることに賛成反対があるかもしれませんが、代わって主張する。殊に反論をする。今はためにする議論が多すぎますよ。国土交通省もみんなカリカリ来ていることがあるんじゃないの。本四公団の議論にしても、結果的にはあれでいいと思うけれども、途中ではずいぶんひどい議論も行われましたよね。当然、認めるべきところもあります。経済予測の不十分さから過大な投資になった面はあるとしても、作ったものは立派なものです。

例えば、思いつきを述べると、「道路の民営化と道路公団の民営化」、「景観と所要コスト（妥当な投入）」、「都市の規制緩和と安全」、「土地バブルの崩壊と軟着陸」、「河川整備費用の市場化」といったテーマについて、活発な議論をしてもらいたい。そのためには、かつての“照っても降っても公共投資”ということではなくて、個別のインフラ整備（水準）についての識見、整備責任主体とコスト負担のあり方を基本的に展開しないと、「地方の時代」とやらに押し流される危険性もあります。

自由な議論が研究機関の特性と考えると攻撃されることはない。本省はそうはいきません。とくに世論とやらには弱い。また、研究機関は状況に応じて豹変できる。これも利点でしょう。

そういう意味で、もっと「今度のキャンペーンで何をやるか」というのを考えなければならぬ。この間聞いていたら、あの「建設経済レポート」を書き終わったら、翌日からもう次の号に行っている。それを聞いて、「それは違うよ」と感じました。このところのこの半年でもいいし、この四半期でもいいから、我々は何を主張しようかということ議論するべきで、レポートなどはそのあとで考えればいいことなのです。そんなに分厚くなくてもいい。

これからは各論になりますが、先ほど紹介した「地域公共経済懇談会」ですが、装いを新たにおやりになれば、大変だけど楽しいと思います。建設会社から来た人たちはそういう分野がお得意です。だから、やろうと言ったら喜んでやると思います。そういうのが研究管理にも役立ちます。

それから、海外アドバイザー事業をもう少し改良したらどうかという点です。

海外建設市場への業界進出をどうやって手助けできるかというテーマは、今後ともあると思います。アメリカの100社統計といったものがありますが、私がいたころは、間とか五洋がどんどん伸びる勢いの時です。アフリカなどに行っても、何建設だったかな、非常に良い仕事をしていました。

しかし、プロジェクト・ファイディングといっても、その手順は、どこそこに橋を造りたいとか向こうの政府から要請が来るのですが、その実態は、現地に行ってみたら、伊藤忠とか日本の商社が全部やっているわけです。向こうの大臣が何かをつかまえて、「あの橋、付きますよ」と言って、計画を立てて日本に連絡し、プロジェクトを作らせる。それをプロジェクト・ファイディングと言っている。

要するにプロジェクトを見つけるということですが、商社が支えている。外国の政府から要請が来て、それを受けて建設省や外務省は大まじめで、次のステップのプロジェクト・フォーメーションとなる。

そういうような方法は、発展途上国はいいけれども、尋常ではない。限度がある。今の時世に、海外市場を掘り起こしてこちらの受注としてかささらってこようというのには、もう幾つか理屈が要ります。

これは国際課に言うべきなのですが、海外アドバイザー事業をもう少し改良したらどうか。今のスキームでは基本的には途上国しか行けないでしょ。アメリカに行って、誰がアメリカ政府にアドバイスをするのか。

森 海外アドバイザー事業は、途上国に行くものだと私も思っていました。

濱 名前は何でもいいけれども、主題を少しずつズラしていく必要がある。今から20年も前にやったスキームだけで十年一日のごとくやっているのはもったいない。国土交通省が考えて、それを受けて研究所も大いにやる。

しかし、この事業を手がけた効果は、おかげで海外に強い研究所ということになったわけでしょう。冒頭に言ったように、それを売りにして研究所を支えたりしているので、大いにこれは続けるべきです。それを契機として、今度はアジアコンストラクト会議とか、いろいろな形に発展しましたね。絶対やるべきだけれども、従来型だけでは駄目ですよというようなことを、研究所はまさに国土交通省に対してアドバイスする立場にあるから、こういうふうに政策を変えましょうかという議論をやってもらいたいと思います。

森 本日は、長時間にわたり貴重なお話をいただき、また、OBとしてのご助言もいただきまして、ありがとうございました。

・韓国建設産業の実像(第5回)

No192・193・194・195号にてご紹介いたしました、「当面する課題と未来への挑戦 韓国建設産業大解剖」(韓国建設産業研究院(CERIK)政策動向研究部長 李相昊及び韓美パーソンズ共著)の日本語訳者である周藤利一氏寄稿の中から、今回は第5回目として、

- ・韓国の公共工事の発注及び入札・契約制度
- ・韓国における新たな公共調達システム

をご紹介いたします。

国土交通省土地情報課長
周藤 利一

・韓国の公共工事の発注及び入札・契約制度

1. 工事規模を基準とした入札制度

韓国の公共工事の入札制度は、工事規模を基準としている。例えば、PQ・ターンキイ・代案入札方式は、100億ウォン以上の大型工事に適用されている。適格審査制度の評価基準及び通過点数と落札下限率は、3億/10億/50億/100億/300億/1,000億ウォンという工事規模別に異なる。内訳入札制度は、50億ウォン以上の工事に適用されている。国家機関で発注する30億ウォン未満の工事には、地域制限入札制度が適用される。最低価落札制は2001年から500億ウォン以上のPQ工事にのみ適用されている。

工事特性ではなく規模を基準とした入札制度の適用は、多くの問題を抱えている。例えば、最低価落札制は一般に、工事規模が小さく、技術的難度が低く、施工の経済性が求められる工事に相応しいと考えられる。しかし、韓国の最低価落札制は、工事規模が大きく、技術的難度が高い1,000億ウォン以上のPQ工事から最低価落札制の適用を始めた。入札制度と適用対象工事が符合していない代表的な事例である(次ページの表2参照)。

2. 契約制度の類型

契約制度の類型は、契約目的物別、契約締結形態別、契約締結方法別に区分できる。契約締結形態別の契約制度の中で、韓国で主として活用される契約制度は、確定契約、総額単価契約、長期継続契約、共同契約などがある。

表1 契約制度の類型

契約目的物別	契約締結形態別	契約締結方法別
-工事契約 ・建設工事 ・電気工事 ・情報通信工事 -物品製造・購買契約 -役務契約	-確定契約、概算契約 -総額契約、単価契約 -長期継続契約、継続費契約 単年度契約 -共同契約、単独契約 -その他 ・総合契約 ・事後原価検討条件付契約 ・会計年度開始前の契約	-競争入札契約 ・一般競争入札契約 ・制限競争入札契約 ・指名競争入札契約 -随意契約 -その他 ・希望数量競争入札契約 ・2段階競争入札契約 ・分離入札契約 ・交渉による契約

表2 工事規模別入札・契約制度の現況

工事規模 (価格基準)	国家機関	地方自治体		備考
		広域自治体	基礎自治体	
30 億ウォン未満	-地域制限(専門、電気、通信は3億ウォン未満) -適格審査制適用	同 左	同 左	
50 億ウォン未満	-現場説明参加任意 -総額入札 -国内入札 -地域義務共同請負可能 -予備価格基礎金額事前公表 -適格審査制適用	-地域制限(専門、電気、通信は5億ウォン未満)	同 左	自治体発注工事に限る
50 億ウォン以上	-現場説明参加義務 -内訳入札 -国内入札 -地域義務共同請負可能 -予備価格基礎金額事前公表 -公告期間27日以上 -適格審査制適用	同 左	同 左	
81 億ウォン以上	-公告期間40日以上 -国際入札 -地域業者と共同請負勧奨	-公告期間40日以上 -国内入札 -地域義務共同請負可能	同 左	

100 億ウォン 以上	-同 上 -代案、一括入札適用可能 -PQ 審査適用 -建設工事保険加入 (PQ 対象工事に適用)	同 左	同 左	附帯入札 制：2003 年 12 月 まで施行
244 億ウォン 以上		-国際入札 -地域業者と共同請負 勸奨	-国内入札 -地域義務共 同請負可能	
500 億ウォン 以上、PQ 工事	最低価落札制適用			2001 年 1 月 1 日～

現行の国家契約法では、工事契約を概算契約の対象から排除している。しかし、韓国電力などの政府投資機関においては、発電所建設事業に概算契約を適用して、実施設計・施工並行方式(fast-track)ができるようにしている。

また、工事契約の場合は大抵、総額契約と単価契約を合わせた総額単価契約で締結する。甚だしくは、基本設計段階で落札者を決定して、工事費を確定する設計・施工一括入札工事についても、総額単価契約を締結している。その結果、実施設計が確定するまでは、契約締結と着工が行えないことにより、設計・施工一括入札方式の最も大きな長所である実施設計と施工の並行(fast-track)を通じた工期短縮を不可能ならしめている。

履行に数年を要する工事は大抵長期継続契約を締結する。

また、地方・中小企業保護のため、共同請負が事実上義務化されている。共同契約は、共同履行方式と分担履行方式とに分けられるが、共同請負の目的上、大部分が共同履行方式の共同契約が適用される。しかし、実情は発注者の黙認の下で分担履行により施工される事例が多く、大・中小企業を問わず、施工参加比率が低い業者の場合、施工には参加せず、俗称「賦金」のみやり取りする事例も非常に多い。

韓国における契約締結方法は、一般競争入札契約が原則である。技術的難易度が高い100億ウォン以上の22個の工種の工事については、施工能力、実績及び技術者保有状況など一定の基準に従い、入札参加資格を制限する制限競争入札契約も活用している。

他方、指名競争入札契約は、韓国ではほとんど活用されていない。

また、特定人を選定して契約を締結する随意契約は、不正・不祥事の素地が大きいため、国家契約法施行令でその事由を厳格に制限(天災、地変、機密行為、小規模契約など競争に付す時間がなかったり、困難な場合など)しており、最近では腐敗防止の観点から小規模工事随意契約を大幅に縮小する方向で制度改善を推進している。

3. 入札参加資格事前審査(PQ : Pre-Qualification)制度

韓国の入札・契約制度の中で最も重要なもののひとつが、入札参加資格事前審査(PQ :

Pre-Qualification)制度である。この制度は、1980年代後半から1990年代序盤にわたりしばしば粗漏工事による大惨事が発生したことから、技術的難易度が高い工事は、施工経験、技術能力、経営状態・信認度を総合的に評価して、十分な施工能力を備えた業者にのみ入札参加を許容しようとするものであり、1993年7月に導入された。

一般に、PQ審査は一定基準ないし点数以上を取得すれば通過する(pass or fail)方式で運用され、PQ審査を通過さえすれば、大抵次の段階で入札価格により落札者を決定することとなる。しかし、韓国のPQ審査は、最低価落札制工事を除いて、評価項目ごとに点数を付けて、最終落札者決定の際に入札価格評価点数と合算して落札者を決定している。言い換えれば、PQ審査点数が最終的に落札を左右する要素だということである。

入札・落札制度の類型から見れば、韓国の公共工事はすべて、適格審査工事、ターンキー・代案入札工事、最低価落札制工事の3種類に区分できる。ところが、PQ制度は、これら3種類の工事類型いずれにおいても活用されている。第一に、ターンキー・代案入札工事の落札者選定基準は、設計点数、入札価格点数及び当該工事遂行能力点数であるが、当該工事遂行能力点数はPQ審査点数を意味する。第二に、最低価落札制が適用される1,000億ウォン以上のPQ工事は、PQ点数が90~94.5点以上の業者にのみ入札参加が許容される。第三に、50億ウォン以上の適格審査工事は、当該工事の遂行能力を評価しているが、当該工事遂行能力はPQ審査項目を利用することとされている。したがって、PQ制度は、事実上50億ウォン以上のすべての公共工事に適用され、入札参加資格を定め、落札者を決定する役割を果たしているため、公共工事入札・契約制度の根幹であると言える。

2004年末時点でのPQ審査対象工種は、100億ウォン以上の工事であって、長さ100m以上の橋梁、空港、ダム、高速道路、エネルギー貯蔵施設、干拓、港湾、鉄道、地下鉄、トンネル、発電所、廃棄物処理施設、排水終末処理施設、下水終末処理施設、上水道、下水道、観覧集会施設、展示施設、公用庁舎、送電、変電、共同住宅建設工事の22種である。

4．公共工事落札制度：適格審査制度と最低価落札制度

韓国の落札制度は、1995年7月にダンピング防止のため適格審査制度が導入されたが、大部分の公共工事に適用される適格審査落札制度の弁別力が不足して、宝くじ式の落札が行われているため、2001年から再び最低価落札制が拡充されている。

100億ウォン以上の大型工事に適用される適格審査制度における審査項目は、当該工事遂行能力、下請負管理計画の適正性、資材及び労働力調達価格の適正性、施工余裕率及び入札価格により構成されている。

予定価格の漏洩による不正・腐敗事例が過去多く発生したため考案された制度が、複数予備価格制度である。例えば、調達庁では、入札公告の際に予備価格基礎金額を発表するが、その予備価格基礎金額の±2%の範囲内で15個の予備価格を作っておいて、入札当日4個を抽選して平均した価格を予備価格として用いる。この場合、組合せ可能な予定価格の数は1,365個もあるため、まぐれ当たりの宝くじ式入札と批判されている。

表3 最低価落札制における落札率分布状況(予定価格 100 億ウォン以上)

		90%以上	80%以上 90%未満	70%以上 80%未満	70%未満	合 計
1993 年	落札件数	62	6	15	40	123
	構成比(%)	50.4	4.9	12.2	32.5	100.0
1994 年	落札件数	73	1	14	25	113
	構成比(%)	64.6	0.9	12.4	22.1	100.0

資料:イ・サンホ「最低価落札制導入及び定着方策の研究」韓国建設産業研究院(表4も同じ)

表4 適格審査制における落札率分布状況(1997年1月～1998年7月)

	90%以上	80%以上 90%未満	70%以上 80%未満	70%未満	合 計
落札件数	138	9	58	34	39
構成比(%)	57.7	3.8	24.3	24.3	100.0

・韓国における新たな公共調達システム

1.設計・施工一括入札(ターン・キイ)及び代案入札制度

元来、ターンキイ工事は、一括契約方式工事のひとつとして、供給者が建設工事の財源調達、土地購入、設計及び施工、試運転などすべてのサービスを提供した後、施設物を完全な状態で発注者に引き渡す工事を意味する。しかし、韓国で日常的に用いるターンキイ工事の意味は、これより狭い意味で設計施工一括入札工事をいい、一の建設業者が設計・施工をすべて遂行するなり、設計業者と施工業者の共同請負(JV)を通じて設計・施工をすべて遂行するなり、設計と施工を単一の契約主体が一括して遂行する工事をいう。

代案入札は、発注機関が提示する原案の工事入札基本設計又は実施設計に対して、基本方針の変更なしに原案と同等又はそれ以上の機能と効果を有する施工法、新技術、工期短縮などが反映された設計をもって、原案の価格より低い価格で入札するものをいう。

韓国では、ターンキイ工事と代案入札工事を、国家契約法上も慣行上も同一の種類の工事として取り扱っている。単一の契約主体が設計と施工を併せて遂行し、対象工事の分類基準も同じであり、同一の入札方法審議及び適格審査基準が適用されるためである。

韓国政府は 1996 年 11 月に「ターンキイ活性化対策」を発表して、ターンキイ発注の拡大を宣言している。その背景は、当時、国家レベルで推進されていた「競争力 10%以上向上」の一環であった。設計/施工分離発注方式と比較してみると、ターンキイ方式は技術者が不足している発注者の代わりに効率的な建設事業の遂行が可能であり、工事期間が短縮され、設計と施工の統合を通じた技術力向上効果を期待できるという趣旨であった。

表1 ターンキー・代案入札工事発注件数及び100億ウォン以上工事に対する割合

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
件数	47	66	85	139	58	45	67	58	78
比率	11.1	12.2	15.3	28.2	19.5	19.1	17.6	21.0	18.6

資料：建設交通部

しかしながら、設計と施工の統合を通じた技術力の向上は、設計/施工分担履行方式により行われるターンキー制度の特性上、その効果を大いに期待することは難しい。合わせて、設計案に対するVE(Value Engineering)も原則として不可能である。工事期間の短縮も、入札制度上実施設計適格審議を経た後でなければ着工できないために、実施設計・施工並行(Fast-Track)方式の適用が制度的に不可能であり、工期短縮効果も期待できない。

それにもかかわらず、ターンキー工事は契約者が設計したものであるため、原則として設計変更が許容されない。したがって、韓国公共事業の長い間の慣行である設計変更を通じた契約金額の増額を認めないことにより、事業予算の節減効果を若干は期待できる。

2001年以降、ターンキー・代案入札工事の発注比重が急増した理由は、1,000億ウォン以上のPQ工事に最低価落札制が施行され、2004年からは500億ウォン以上に拡大されたため、最低価落札制の適用を忌避しようとしたことにあるという見方が多い。最低価落札制工事の平均落札率は、予定価格に対し65%水準に過ぎず、工事遂行能力が疑わしい業者が受注する場合も多い。他方、ターンキー工事は、超大手建設業者が概ね予算金額水準で受注して、設計や施工品質も優れているという評価が多かったため、発注機関が最低価落札制よりもターンキー方式を選好したというのである。

ところが、2002年にターンキー工事発注比率が急増したが、腐敗防止委員会などでは、ターンキー工事の設計審議過程で発生する腐敗問題と入札談合・不祥事疑惑を提起し始めた。それに合わせて、ターンキー工事の受注競争力が不足していると考え一部の中堅建設業者はそもそもターンキー制度自体を廃止してくれという嘆願書まで関係省庁に提出したりした。かくして、ターンキー工事は改めて、活性化すべきか縮小すべきかを深刻に悩まなければならない状況に陥っているのである。

2. 対象工事

ターンキー及び代案入札対象工事は、大型工事入札方法審議基準に例示されている。かつては、この制度を活性化しなければならないという趣旨で超大型・高難度・複合工種工事の相当部分を分類対象施設として例示していた。しかし、数次にわたる設計審議制度改善が肯定的な成果を上げられなかったことから、2001年6月に上記基準を改正して、分類対象施設を縮小する方向に転換された。

表2 ターンキイ・代案入札工事分類対象施設の例示

分野	分類対象施設
土木	<ul style="list-style-type: none"> ・懸垂橋、斜張橋、アーチ橋、トラス橋などの特殊橋梁 ・ダム、空港、港湾、排水閘門、海底トンネル ・先端交通体系施設
建築	<ul style="list-style-type: none"> ・象徴性・芸術性・創意性が求められる建築物 ・共同住宅、学校 ・大径間構造など特殊工法構造物工事 ・乗換・複合駅舎
プラント	<ul style="list-style-type: none"> ・多数の機資材供給者が参加するプラント設備工事 ・高度処理方式による浄水場、下水・排水処理工事 ・廃棄物焼却施設 ・熱併合・火力発電設備工事

資料：建設交通部(2003)「大型工事入札方法審議基準」。

現行基準は、高難度・高技術が要求される新規複合工種工事のうち民間が保有する技術力と創意力の活用が必要な工事であって、工種間の相互関係の程度が複雑で、設計・施工の一括施行が必要な場合、工事期間が切迫して工期短縮が必要な場合、設計と施工を分離発注すれば設計変更が予想される場合、施設物の性能確保のため機資材供給者が直接設計と施工をしなければならない場合、設計 VE 又は新技術・新工法の適用により経済的な代案の活用が必要な場合に、ターンキイ・代案入札工事を限定している。また、50%以上を占める道路、鉄道、地下鉄工事のような線型工事は除かれている。

このようにターンキイ・代案入札工事を減らす方向に分類基準を改正したにもかかわらず、実際には逆にターンキイ・代案入札工事が増加した理由は、長い間、建設交通部の中央建設技術審議委員会が遂行してきた大型工事入札方法の審議権限を 1999 年から各発注省庁の設計諮問委員会に移管したためである。

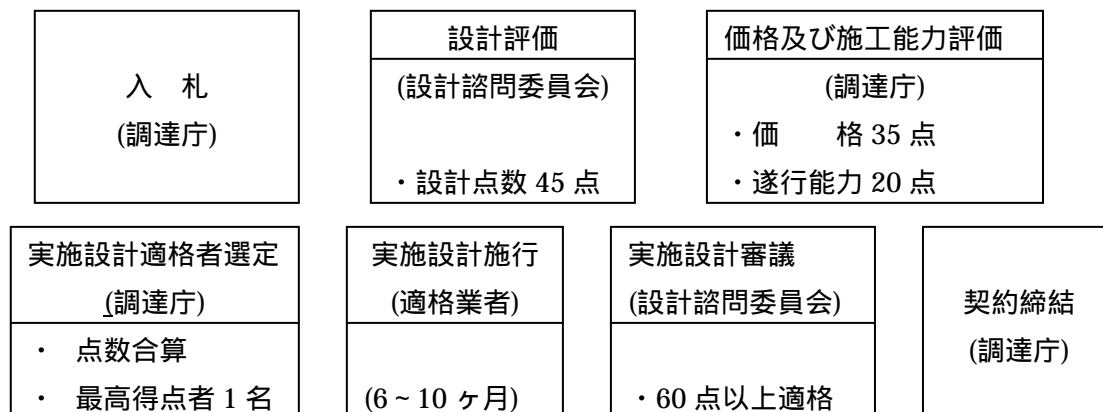
3 . 入札・契約手続及び落札者選定基準

ターンキイ・代案入札工事の落札者選定も適格審査を経るようになっている。適格審査の際に設計点数が高い順に選定された 4 社を対象として、審査資料を要求しなければならず、当該工事の遂行能力点数、設計評価点数、入札価格点数を評価して、総合評点が最も高い者を実施設計適格者として決定する。以後は、実施設計適格審査を経て、契約を締結した後、着工に至ることとなる。

落札の可否を左右するのは、設計審議点数である。工事の遂行能力点数や入札価格点数は、入札者の大部分が同じ水準であったため、ターンキイ設計審議に関連する不正・不祥事の疑惑が多く提起され、ターンキイ制度改善の核心も設計審議制度の改善にあった。

また、設計競争を通じた設計技術水準の向上が韓国式ターンキイ・代案入札工事の趣旨と認識されていたせいか、価格競争は制度的に排除されている。例えば、入札価格を評価するときは、当初予算金額に対し 80%未満の入札者は、ダンピング受注を防止するという名目で、減点することとしている。特に、代案入札工事の落札率は、工事予算金額の 80%に固定されている。

図1 ターンキイ工事の入札・契約手続



4 . 当面する課題と改善方向

ターンキイ制度に関する問題は、大きく二つに要約することができる。

第一に、ターンキイ設計審議制度が数次にわたって改正されたが、依然として設計審議の公正性と専門性を確保できていないと評価される。腐敗防止委員会では、建設交通部、財政経済部、調達庁に常設の設計審議組織を新設するよう勧告もした。2002 年には、一種のロビー対象者リストとして活用されてきたターンキイ設計審議委員会プール名簿をやめて、公務員、大学教授など職種別の設計審議参加比率を設定した。2003 年にはさらに改正が行われ、設計審議委員会を技術委員と評価委員に区分して審議する方式を導入した。

第二に、ターンキイ工事の入札談合ないし価格協議慣行をなくして、競争を促進するための方法として、ターンキイ工事落札者選定方法を、現行の適格審査の代わりに「先設計評価、後価格競争」方式に転換しなければならないという主張がある。この方策に従えば、ターンキイ工事も最低価落札制と異なるところなくなるため、受け入れ難いようである。

ところが、ここまで見てきたターンキイ制度や、現在論議されている改善方策は、ターンキイ制度の理想を実現するためのものであるというよりは、「韓国式ターンキイ制度」が当面する懸案課題を解消するためのものである。

そこで、米国のターンキイ制度と韓国のターンキイ制度を比較してみよう。米国の公共部門ターンキイ工事の 86%は建築工事であり、ターンキイ方式を活用する目的は、工期短縮にある。入札・落札制度は、単一の適格審査ではなく、発注機関別、工種別にかなり多様である。契約制度は、実施設計・施工並行方式(fast track)を当然に適用しており、工

期短縮という目的に符合するように形成されている。発注方式別の成果評価(performance evaluation)結果を見ると、設計/施工分離発注方式やCM at risk方式より工期短縮効果は相対的に大きく、工事費や品質面でも劣っていないという。

しかしながら、韓国のターンキイは、その目的が工期短縮なのか工事費節減なのか曖昧であり、抽象的に設計 - 施工の連携を通じた技術開発ないし設計技術の発展にあると言われている。契約制度は、設計/施工分離発注工事の契約制度と大きな差異がなく、超大型・高難度工事に伴うリスク管理にも適合していない。実施設計適格審査を経た後でなければ着工することができないために、実施設計と施工の並行は制度的にも不可能である。超大型工事中心であることから設計費負担も大きいため、大手建設業者の受注領域であり、入札談合疑惑も絶えず囁かれている。これに対し、中堅建設業者達は、ターンキイ制度を廃止せよという建議書を関係機関に送付している。

また、設計と施工は分担履行方式であるため、設計・施工の連携がなされてもいない。大手建設業者達もターンキイ工事受注のため数多くの設計審議委員達を常時管理する体制が企業経営に大きな負担を与えている。

韓国のターンキイ制度は、このように多くの問題点を抱えているため、きちんとしたターンキイ制度の改善のためには、断片的な懸案問題の枠を離れて、総合的にアプローチする必要があると指摘されている。

(次号へ続く)

・建設関連産業の動向 防水工事業

今回の建設関連産業は、防水工事業の動向について概観し、今後の課題や展望について考察する。

1. 防水工事業の概要

わが国の伝統的な木造建築は茅葺屋根、瓦葺屋根、下見板張りなどの密閉しない通気性のある開放的な仕組みによって雨仕舞¹が施されていたが、明治時代に入ると、伝統的で長い歴史を持つ木造建築に代わって西洋建築が徐々に取り込まれ、煉瓦造、鉄骨造及び鉄筋コンクリート造の建物が建設されるようになり、これを受けて防水²工事がはじまるようになった。

では防水工事とはどういう工事であろうか。建設業法に掲げる 28 業種の内容を示した国土交通省の告示によると、防水工事とは「アスファルト、モルタル、シーリング材等によって防水を行う工事」と定義されている。(なお、平成 13 年の「建設業許可事務ガイドライン」によると、防水工事はいわゆる建築系防水工事のみをいい、トンネル防水工事等の土木系防水工事は「とび・土工・コンクリート工事」に属するとしている。)

一般的に施工されている主な防水工法としては、下記の 3 種類がある。

アスファルト防水

アスファルト系の素材を用いて防水層を作る工法で、アスファルト防水層の形成工法には熱工法、常温工法、トーチ工法などがある。

シート防水

合成ゴムまたは合成樹脂を主原料としたシートを接着剤や固定金具を用いて下地に固定し、シート相互を結合させて防水層を作る工法。

塗膜防水

ウレタンゴム系、ゴムアスファルト系、アクリルゴム系、クロロプレンゴム系の塗膜防水材を塗り重ねて膜を作る工法。

アスファルト工法は歴史も古く施工実績が多いことから最もポピュラーな工法であるが、アスファルト熔融時に発生する臭気の問題と高温での作業という危険性の問題があり、近年、他の 2 工法が徐々に増加している。

¹ 雨仕舞とは、不連続の部材で雨水の浸入を防ぐ技法。雨水が濡らす部位や部材の形態と配置の選択によって表面や隙間の雨水を適切に処理し、不具合の発生を防ぐ手法。

² 防水とは、不透水面を連続させることで水を止める技術。(脚注 1, 2 共に、東海大学 石川廣三教授の説による)

2. 業界動向

防水工事業の業界動向について、

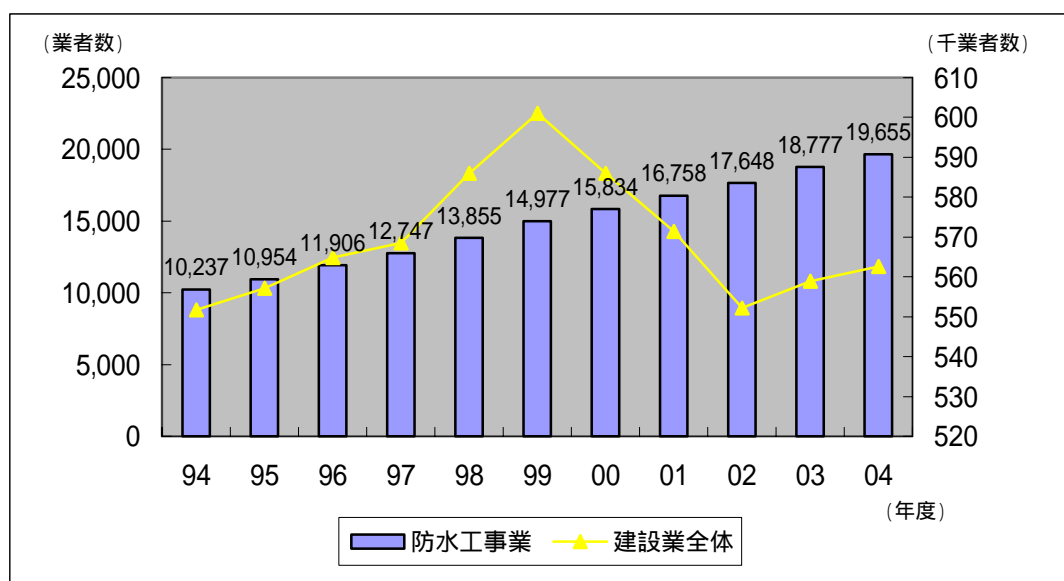
- (1) 許可業者数
- (2) 完成工事高
- (3) 防水材出荷量

上記の3つの観点から考察してみることにする。

(1) 許可業者数

「建設業許可業者数調査」(国土交通省)によると、2004年度の防水工事業の許可業者数は大臣、知事の両許可をあわせた累計で前年度比4.7%増の19,655業者となっている。直近10年間の推移(図1)を見てみると、近年の建設市場の縮小を受けて建設業全体ではピーク時の99年度を境に減少傾向にあるのに対し、防水工事業では毎年コンスタントに約1,000業者ずつ増加しており、ここ10年で約2倍に増加している。これは28業種の中でも熱絶縁業に次いで2番目に高い増加率となっている。

図1 防水工事業と建設業全体の許可業者数推移

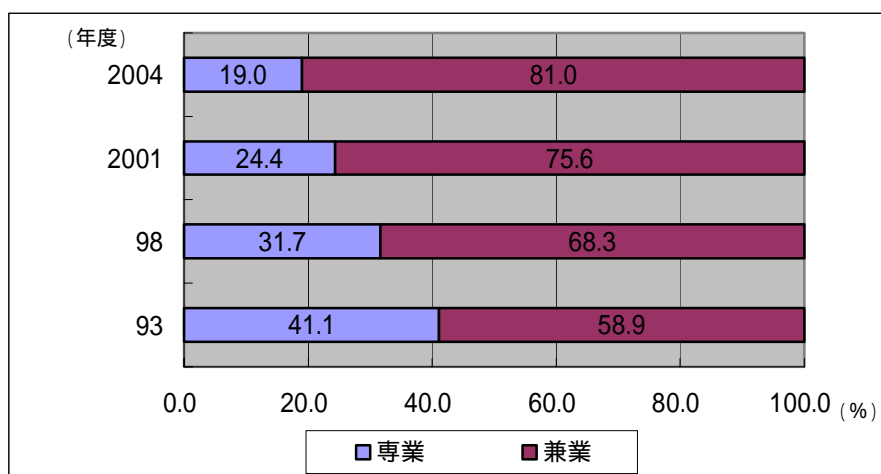


(出典) 国土交通省「建設業許可業者数調査」

次に、図2は防水工事業のみ許可を受けている企業(以下、専業)と防水工事業以外の業種も許可を受けている企業(以下、兼業)の割合の推移を示したものである。これによると2004年度において、専業企業は全体の2割近くに止まり、兼業企業が8割強を

占めているという結果となった。兼業の比率が平成 5 年度の調査では 6 割弱、平成 10 年度では 7 割弱と徐々に上昇しており、許可の上での兼業化が進んでいることがわかる。同様に前述の 2004 年度建設業許可業者数調査においても、複数業種の許可を受けている業者は 263,509 業者で全体の 46.8% を占め、年々増加傾向にあるとしており、各専門工事業者の兼業化が防水工事業の許可業者数増加に影響していると思われる。

図 2 防水工事業における専業・兼業割合の推移



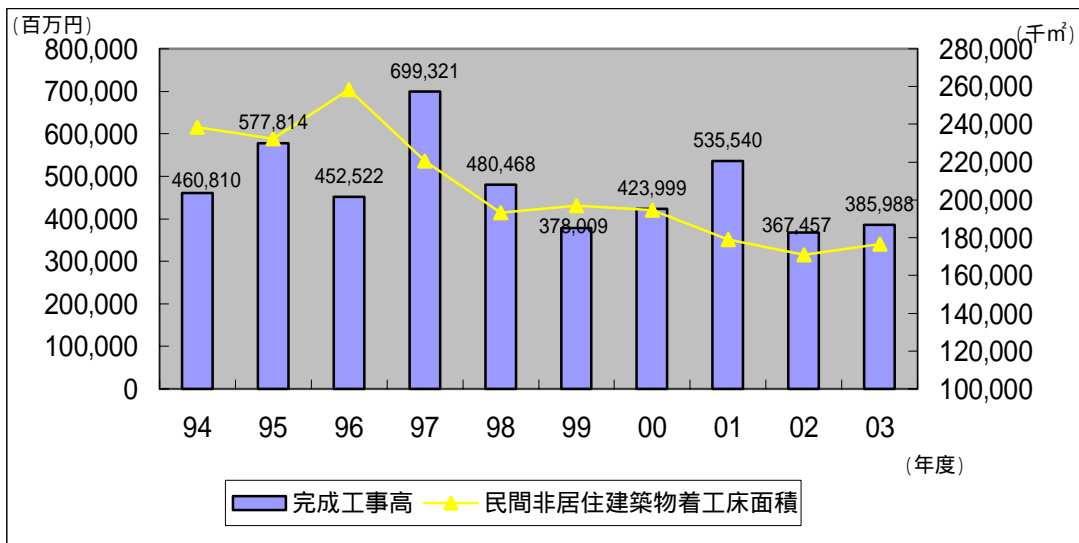
(出典) 全国防水工事業協会「正会員基礎データアンケート集計結果報告」

(2) 完成工事高

「建設工事施工調査統計調査」(国土交通省)によると、2003 年度の防水工事業の完成工事高は 3,859 億円となっている。建設業全体の完成工事高は 93 兆 6,423 億円であることから、防水工事業の完成工事高が建設業全体に占める割合は 0.4% 程度であることがわかる。

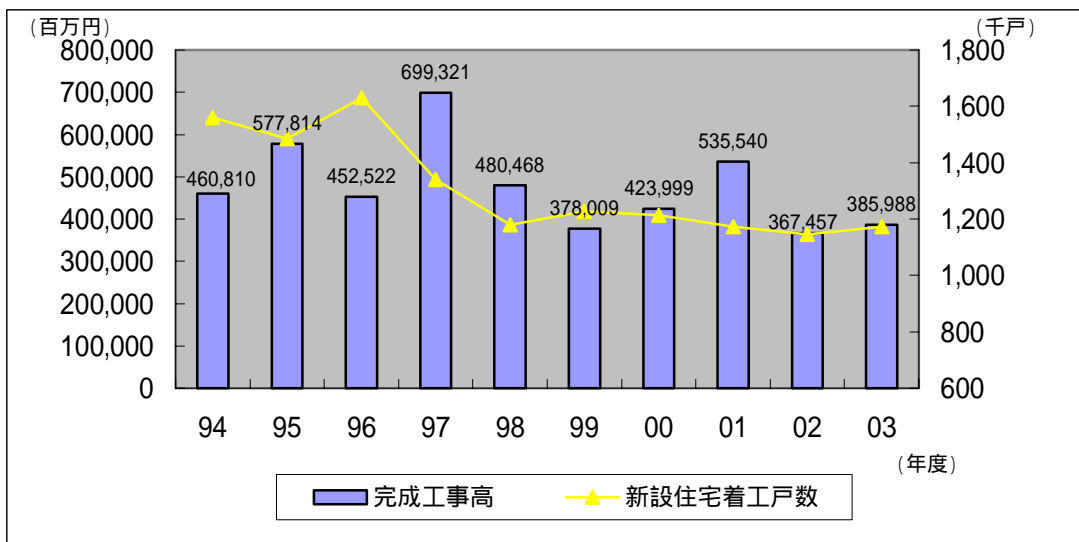
次に直近 10 年間の推移を見てみる。図 3 は防水工事業の完成工事高と民間非居住建築物着工床面積との推移を、図 4 は新設住宅着工戸数との推移を比較したものである。1 年のタイムラグを生じているが、防水工事業の完成工事高は両指標と概ね整合性のとれた動きをしていることが窺える。民間非居住建築物着工床面積、新設住宅着工戸数ともにピーク時の 96 年度より約 3 割減少しているが、両指標とも 2002 年度より 2 年連続増加しており、防水工事業においても完成工事高が増加すると思われる。

図3 防水工事業の完成工事高と民間非居住建築物着工床面積の推移



(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」、「建築着工統計調査」

図4 防水工事業の完成工事高と新設住宅着工戸数の推移



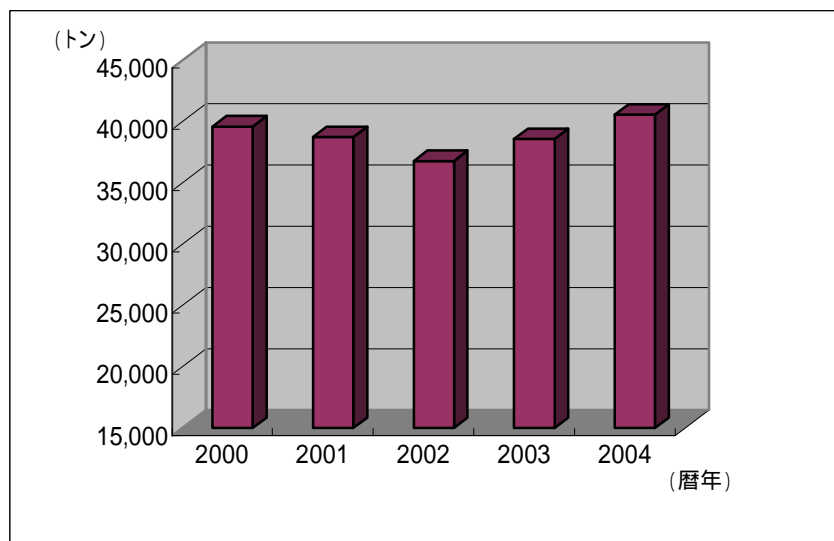
(出典) 国土交通省「建設工事施工統計調査」、「建築着工統計調査」

(3) 防水材出荷量

図5、6はウレタン防水材とルーフィングシート材の出荷量推移(直近5年)を示したものである。(ウレタン防水材は塗膜工法、ルーフィングシート材はシート防水工法と、

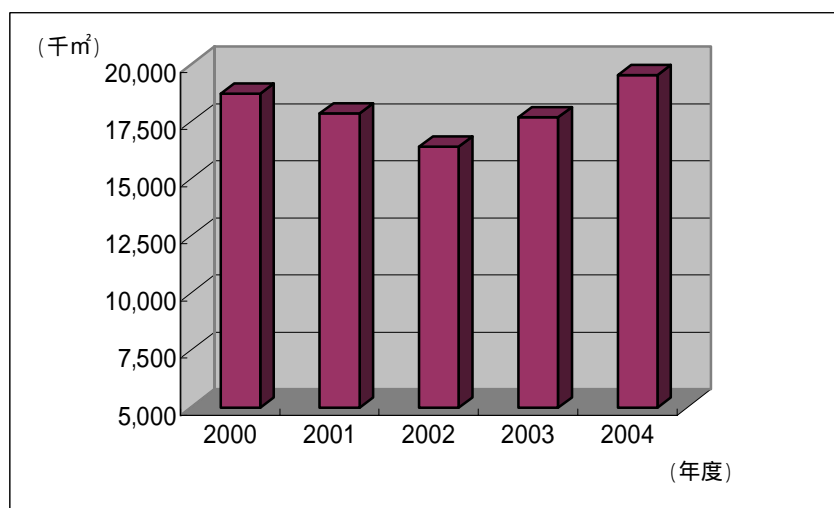
両防水材料とも代表的な 2 工法で使用されている材料である。) 両防水材料とも 2002 年を底に 2 年連続して出荷量が増加している。これは前述の民間非居住建築物着工床面積、新設住宅着工戸数と同様の動きを示しており、防水工事業の事業量が回復基調にあるものと思われる。

図5 ウレタン防水材料出荷量の推移



(出典) 日本ウレタン建材工業会HPより

図6 ルーフィングシート材出荷量の推移



(出典) 合成高分子ルーフィング工業会HPより

3. 今後の課題と展望

建設業に留まらず、あらゆる産業分野において「環境」という言葉がキーワードとなっている今日、防水工事業においても環境問題への取り組みは重要な要素となっている。

(1) 100年防水

近年の防水業界では「100年防水」が今後の目標とされている。建築における最近の耐久性の論議が「耐用年数100年」を念頭に展開していることを受け、建築物の長寿命化に対応する防水の高耐久品質が強く求められているからだ。とはいえ無機系材料の石・コンクリートなどとは違い、防水材は有機材料であるから酸化等の化学作用により経年劣化が早く、防水層を100年持たすことは至難の業である。防水材の高品質化だけで対応することは困難であり、的確なメンテナンス、補修・改修工事の実施といった防水工事業に課せられる部分は大きい。

(2) 屋上緑化に向けた防水

2004年6月に制定された景観緑三法(景観法、景観法関連法、都市緑地法)を受け、政府は「緑化地域」制度を創設し、建物の屋上緑化が補助対象となる校庭緑化などの整備事業を行う予定である。また、東京都は2000年4月、敷地に加え、壁面などを含む屋上も緑化指導の対象としたのに続き、01年4月に改正条例を施行、1000平方メートル以上の敷地で建築物を新築・増改築する場合、建築主に緑化基準に基づく緑化を義務づけ、01年から15年で1200ヘクタールの屋上緑化を目指しており、防水工事業に求められる役割は今後より一層の広がりをみせていくものと期待する。

(担当：研究員 伊地知淳平)

編集後記

皆様は“メトロセクシュアル”という言葉をご存知でしょうか。私は先日、テレビで初めて知ったのですが、最初聞いた時、『地下鉄に関係した言葉か?』と誤ってしまいました。もちろんそうではなく、都市部に住み、高収入で、年齢は20代~40代、知的で文化的趣味を持ち、おしゃれで自分を格好良く見せることが大好きな男性を意味する新造語だそうです。「これはまさしく俺のことだ!」という人もいるでしょう(私は、都市部に住んでいることと年齢面では該当しますが、その他は・・・)。その番組の中では、名刺交換時の第一印象を良くするためにネイルサロンに通う20代の男性会社員(営業職)や、フィットネスクラブに通いシェイプアップを図る30代男性会社員等が紹介されていましたが、近年、メトロセクシュアルな男性は増加しているようです。「日本男児がそんなことでどうする!」「男は外見ではない!」「人間、中身が大切なのだ!」等々、様々なご意見があるかと思いますが、その議論はさておき、私は、“フィットネスクラブに通いシェイプアップを図る・・・”というくだりには共感しました。実は私もフィットネスクラブに通い始めて1年3ヶ月になるのです。ただ、誤解の無いように申し添えますと、私の場合、“美”を意識したのではなく、たっぷり付いてしまった贅肉を減らすという健康面からなのです。その甲斐あって、お腹まわりの贅肉がだいぶおちて、体脂肪率も、30あったのが10代の後半にまで下落しました。元来筋肉が付きやすい体なので、体重こそそれほど減少してはいませんが、クラブのインストラクターからは、「随分スッキリしましたね。」と褒められ、単純に喜んでいきます。

肥満が原因で起こる生活習慣病も多いです。何事も長続きしない傾向の私ですが、定期的に運動する習慣と、週3日~4日は完全休肝日とすることは継続させ、バランスのとれた、健康的な体づくりをするべく頑張っていこうと思っております。

(担当: 研究員 伊藤 敏明)