

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

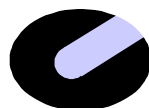
研究所だより

No. 188

2004 10

CONTENTS

視点・論点	1
- ICHIRO -		
・ 米国における建設マネジメント教育 その5 (スタンフォード大学大学院の教育プログラム)	2
・ 住宅管理業の実態調査 その3 (協業体制及び賃貸住宅供給者の考え方)	8
・ 建設関連産業の動向 - 内装仕上工事業 -	2 2



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>

ICHIRO

理事長 三井 康 壽

10月1日は日本の野球ファンにとっても記念すべき日となった。ICHIROが84年前のジョージ・シスラーのシーズン最多安打を超え、259安打の大記録を樹ち立てたからだ。2日の試合前に表彰式が行われ、受賞者が極めて少ない Commissioner's Historic Achievement Award (歴史的記録達成賞) という賞を授与するとコミッショナーが発表。大リーグでも飛び抜けた選手の一人に日本人が名を連ねたのである。1995年にトルネード投法で強打者を続々三振させた野茂の活躍以後、日本球界から大リーグを目指す選手が相次ぎ、遂に日本が誇る強打者 big 松井までが流出。力と強さを重視する米国では何といてもホームランが重視されるため、足でかせぐ内野安打を量産する ICHIRO には評価しない向きもあるようだが、盗塁や華麗な守備、レーザービームといわれる正確な投球等スピード感あふれるプレーと併せて、地元シアトルでのファンを惹きつけ、月間50本安打3回、新人として4年、更に連続4年通算ヒット数924等、今迄の数々の大リーグ記録を破り、チームがドン尻なのにさながら終盤は ICHIRO 観戦ツアーのようになった。

ICHIROの表彰式があった2日の試合ではもう一つ興味を惹いたことがあった。当日のプレートアンパイアをマイケル・デュミロが務めていたことだ。彼は1997年日本のコミッショナーの要請で招聘されたものの、日米野球の判定に関する差や、審判の権威に対する日本球界の偏見により当時の

野村監督、星野監督からは「日本の野球をダメにする」とか「日本の習慣に慣れるべきで、採用したコミッショナーにも問題がある」などと批判され、彼の判定をめぐる暴行まで受け、「アメリカからの審判はぼくで終わりだろうな」と言い残して辞めていった御仁だ。今では3Aから大リーグに昇格して審判をしている。日本の選手である ICHIRO がこうした晴れがましい舞台上に立っている時の主審になったのも何かの因縁があるかも知れない。

ニューヨークではすっかり人気者になり選手としても評価されている松井が第一打席の時必ず相手チームの捕手とプレートアンパイアに会釈しているのを見ると、日本の若い世代の選手は審判に敬意を持って接し、その裁定に服するというマナーが根付きつつあるように思え、審判を蔑視してきた古い野球人も次第に消えていくことだろう。

松井は野球の実績ばかりでなく人格的にも円満で海の向こうでも尊敬されている。「言葉の壁があってナインとコミュニケーションがとり難い」などと言いつつ、それを ICHIRO はインタビューで述べていたが、偉大な選手として海の向うの野球の殿堂に入るには人間的修行を積んで欲しいと思うのは私ばかりではないと思う。

国内ばかりか世界の眼を惹きつける努力をすべきことは野球の世界に限らず、我が国社会として喫緊の課題であると痛感させられたメモリアルデーだった。

米国における建設マネジメント教育 その5 (スタンフォード大学大学院の教育プログラム)

これまで4回にわたり、(財)建設経済研究所が2004年6月に行った、米国5大学の訪問調査結果のうち、建設マネジメント教育の目標、理念及び方針を報告し(その1)、引き続き、カリフォルニア大学バークレー校大学院(その2)、パーデュー大学(その3)及びコロンビア大学大学院(その4)の教育プログラムを紹介した。本稿は、スタンフォード大学大学院における建設マネジメント教育プログラムを紹介する。

1. はじめに

- U.S. News and World Report 誌の2004年度米国大学ランキングによると、スタンフォード大学土木・環境工学部(Department of Civil and Environmental Engineering)の順位は、前年度6位から3位に上がった。同校校内誌が指摘するとおり、同校土木・環境工学部の規模¹は、他の上位校の学部の半分乃至3分の2。大学教育にも規模の経済は存在するので、同校工学部は不利。その中で3位だから、実質上全米一と言ってよい。
- 同校は、1990年代後半に、U.S. News ランキングを、「基準が恣意的で不適切。毎年順位が変動するのがその証拠。ランキング本の売上げ優先だ」と批判し、1997年以降独自に情報公開を始めた。しかし、校内誌の記事を読むと、なんらかの和解が成立したのかもしれない。「順位が上がれば文句はない」という、典型的な「金持ち喧嘩せず」政策であろうか。
- スタンフォード大学は、米国の夢の象徴である。リーランド・スタンフォード(Leland Stanford: 1824-1893)は、ゴールド・ラッシュのカリフォルニアで商売に成功し、それを足掛かりに事業を拡大し、後に鉄道王と呼ばれた大実業家であったが、政治に志し、カリフォルニア州共和党を創設、1861年に州知事に当選した。その政治的功績は、奴隷制を支持する既成大政党・民主党に対抗し、奴隷制に反対する新興政党・共和党を率いて、A.リンカーン大統領(共和党)を助け、南北戦争の時期にカリフォルニア州の連邦離脱を防いだことである。
- 1884年にスタンフォードの一人子L.スタンフォード二世が15歳で亡くなると、スタンフォードは、直ちに、ハーヴァード大学、MITをはじめ東部有名校を歴訪した。「C. エリオット・ハーヴァード大学学長は、スタンフォードに、亡き息子を記念する大学の創立を勧めた。また、スタンフォードの問いに答え、大学建設には土地代込みで500万ドル要すると助言した。」と同校ウェブサイトは記す。
- 一方、ハーヴァード大学のウェブサイトには、「質素な身なりのスタンフォード夫妻が

¹ 上位組織 School of Engineering の在籍者数は、学部学生 639、大学院生 2,912 である。

エリオット学長に会い、亡き子のための寄附を申し入れたところ、エリオット学長は、いちいち寄附を受けていたら構内は記念碑だらけになると考え、『建築物の方がよろしいが、建築物は高くつく』と素っ気ない対応をした。」と紹介されている。ただし、「近ごろよく語られるこの話は、創作であって事実ではない。しかし、傲慢に対する戒めではある。」と注記されている由。²

- 事の真偽はわからない。しかし、スタンフォードが「東部名門校の出身者は使いものにならない。新しい大学は実学を重んじる」と説いたのは事実。叩き上げの成功者（self-made man）の実感だろうが、同時に、「象牙の塔から見下す学者（その代表がエリオット学長か）」への反感もあったかもしれない。
- こうして、Leland Stanford Junior University（同校の正式名称）は、1891年に開校した。数百万ドルで世界第一級の大学ができた時代だが、永遠に、しかも世界に名（この場合は亡き子の名）を残す方法として、後のノーベル賞の創設に匹敵する発明であったことは間違いない。
- 両者の関係は「緊密」であり、同大学教授陣でこれまでにノーベル賞を受賞したのは20人。うち14人が現存である。この現存者数は、MIT（10人）を上回る。
- 最近では2001年にM.スペンス教授及びJ.E.スティグリッツ教授がともにノーベル経済学賞を受賞している。
- なお、1980年代に大統領記念図書館兼博物館の建設が計画された時、R.レーガン大統領（共和党）は、スタンフォード大学構内を望んだ。カリフォルニア州知事を務めた同大統領が、州を代表する同大学の美しいパロ・アルト・キャンパスを希望したのは自然である。創立者の政治思想を考えると、受入れられると予想したのかもしれない。しかし、スタンフォードが唱えた「すべてのカリフォルニア人子弟に開かれた実務教育」を校是とする同大学は、米国保守主義の聖地となることを嫌い、申し入れを断った。実際には、そもそも、知識人の多くが民主党支持なので無理な話だったのだろう。ただし、同校は、結果として、政治運動より実学を重んじる保守主義に与したことになる。
- 同校の学生数は、学部学生が6,654、大学院生が7,800。年間学費は2万8,563ドル。（ともに2003年現在）
- 入学希望者が殺到するので入学は極めて難しく、2007年卒業予定者（class of 2007）に係る合格率は12.6%であった。その結果、選りすぐりの学生が集まる。高校の成績が上位10%以内であった者が89.8%を占める。上位20%まで含めると実に95.9%に達する。
- 人種構成は、最大集団の白人が37.3%で、アジア系がそれに次ぐ（24.6%）。外国人学生は6.2%である。

² 野口悠紀雄「『超』整理日誌」2003年9月2日付

- 入学辞退者がいたので、登録新入生数は 1,640 人。うちカリフォルニア州出身者が 41.5%である。
- 大学院の最大勢力は School of Engineering で、全大学院生の 37%を占める。
- Department of Civil and Environmental Engineering は、School of Engineering の 9 つある学部のひとつ。
- 本稿の対象である Construction Engineering and Management Program(CEM)は、1946 年に開講された。
- CEM の full time の教授陣は、B.ポールスン教授をはじめ合計 4 人。他に支援を得ている教授が 1 人いる。専任事務員は 1 人。
- CEM に在籍する学生は 67 人。教授陣 1 人当たり約 13 人である。
- そのうち、土木・環境工学修士(建設エンジニアリング・建設マネジメント)(M.S. in Civil & Environmental Engineering-CEM)過程に在籍するのが 31 人、同博士課程に在籍するのが 19 人である。
- 日本人学生は 4 人で、うち 1 人が女性(指導教官はポールスン教授)。
- ポールスン教授は先任なのでやや負担は軽く、10 人の学生を指導している。
- CEM には、更に、ドイツ及び韓国からそれぞれ 1 人合計 2 人の客員教授がいる。
- CEM は、1956 年から、Department of Civil and Environmental Engineering of School of Engineering の中で大学院レベルの学位を授与している。

2. 学位取得プログラム (degree programs)

- 具体的には、上述の M.S.C.E.E-CEM、土木工学修士(建設エンジニアリング・建設マネジメント)(M.S. in Civil & Environmental Engineering-CEM)、エンジニア学位(Degree of Engineer)、土木工学博士(Doctor of Philosophy in Civil Engineering)である。
- 大多数の学生は、M.S.C. E. E-CEM 過程に登録する。当該学位を取得するには、CEE 学士号及びスタンフォード大学における、認知された 45 単位の取得が要求される。他の大学(院)からの単位の振替は認められない。ただし、上述の学位を保有しない者も、CEE 学部で数単位取得することによって、当該学位の資格を得ることができる。
- エンジニア学位を取得するには、修士号取得後 45 単位を取得する必要がある。
- 博士号を取得するには、修士号取得後 90 単位を取得するか、又は、エンジニア学位取得後 45 単位取得する必要がある。
- CEM の学生は、四半期毎に最低 11 単位ずつ取得しなければならない。
- CEM の学生は、初期登録後 3 年以内に学位を取得しなければならない。
- CEM の学生は、学位論文執筆を要しない。
- CEM の学位コースは、次のように構成されている。

- A 核コース（6単位すべて必須）³
 - CEE102W or CEE103 技術的文章術及びスピーチ（Technical Writing OR Public Speaking 3）
 - CEE255 建築下請けセミナー（Building Subcontractor Seminar, Clough 1）
 - CEE258A,B ドナルド R.ワトソン建設マネジメント・セミナー（Donald R. Watson Seminar in Const. Eng. & Management 1, 1）

- B 選択コース（4コース必要。各セクションから1つ、かつ、最低限1つ）
 - CEE241 or CEE254 プロジェクト計画及び管理又は費用積算事例（Techniques of Project Planning and Control, Fischer OR Cases in Estimating Costs, Clough 4 or 3）
 - CEE242 or CEE246 プロジェクト及び企業のための組織設計又はエンジニアリング・建設企業のマネジメント（Organization Design for Projects and Companies, Levitt OR Managing Engineering & Construction Companies, Levitt 4 or 4）
 - CEE252 or CEE253 or CEE256 コンクリート鋼構造物の建設エンジニアリング又は建設機器及び方法又は建築システム分析（Construction Engineering for Concrete & Steel Structures, Tatum OR Construction Equipment and Methods, Paulson OR Building Systems Analysis, Critchfield, Vranicar 4 or 4 or 3）

- C 選択コース（最低限9単位必要。リストC又はリストBから）
 - CEE148 低価格住宅の設計・施工（Design & Construction of Affordable Housing, Paulson 4）
 - CEE222A, B コンピュータ統合型の建築・エンジニアリング・建設（Computer Integrated AEC, Fruchter 2, 2）
 - CEE223A 鋼構造物の設計・施工の統合（Design Construction Integration of Steel Structures, Miranda 3）
 - CEE223B コンクリート構造物の設計・施工の統合（Design Construction Integration of Concrete Structures, Miranda 3）
 - CEE224 DCI の設計・施工の統合のための施工前計画（Pre-construction Planning for DCI, Spradlin 3）
 - CEE240 施工執行の分析及び設計（Analysis and Design of Construction

³ 括弧内の数字は単位数、姓は担当教授である。

Operations, Paulson 4A)

- CEE243 仮想設計・施工 (Virtual Design and Construction, Kunz 4)
 - CEE244A 費用経理及びファイナンスの基礎 (Fundamentals of Const Accounting and Finance, Tucker, Meyer 2)
 - CEE244B 上級建設経理、財務問題及びクレーム (Adv Const Accounting, Financial Issues, Claims, Tucker, Meyer 2)
 - CEE245 国際建設マネジメント (International Construction Management, Brockmann 3)
 - CEE247 パーソナリティ、指導力及び交渉の事例 (Cases in Personality, Leadership & Negotiation, Clough 3 S)
 - CEE248 (Real Estate Development, Kroll, Birdwell, Regonini, Martignetti 3 S)
 - CEE249 建設に係る労働関係及び産業関係 (Labor and Industrial Relations in Construction, Clark, Walton 2 S)
 - CEE250 建設プロジェクト・ファイナンス (Construction Project Finance, Woods 3)
 - CEE251 交渉学 (Negotiation, Christensen 2)
 - CEE342 コンピュータを応用した組織モデリング (Computational Organization Modeling, Levitt 3)
- D 認知された選択コース (最低 45 単位)
- 指導教官に認知された追加的コース。仮に、「CEE102 技術的文章術及びスピーチ」及び「土木工学の法律的コンテキスト」又はそれに相当するコースを学部で取得していない場合は、両コースの単位取得が強く勧められる。
 - また、「CEE320 統合された施設マネジメント (引用者注 上記 A、B 及び C リストに含まれず。)」その他のセミナーを最大限 3 単位含めることが認められる。
- E 学位に係るその他の要求 (6 単位までは認知された選択コースに算入される。)
- このプログラムは学部におけるエンジニアリングのバックグラウンドの上に構築されている。ABET が認知した BS (学士) 号又はそれに相当する、次の MSCEE 学位としてリストされた学位を保有する学生又はこれらコースを履修完了した学生は、M.S. C.E.E-CEM を授与される。
 - CEE246 エンジニアリング経済 (又は〔引用者注 経済学部の〕 E60 相当コース)
 - CEE140 フィールド調査実習 3 単位

CEE101C 地質技術エンジニアリング 4単位

CEE181 鋼構造物又はCEE182 コンクリート構造物 4単位

- 上記のコース又はそれに相当する認知されたコースを履修完了しなかった学生は、M.S.E-CEMを授与される。

- その他の主な注意事項
 - 学生は、プログラム履修登録に当たり、教授陣（通常は指導教官）の許可を得なければならない。
 - 成績ポイント平均(GPA)が最低 2.75 に達しなければならない。

（担当：研究理事 鈴木敦）

．住宅管理業の実態調査 その3（協業体制及び賃貸住宅供給者の考え方）

住宅管理業の実態調査報告の第3回として、賃貸住宅を中心に2つの側面を考察します。

第1部は、協業体制についてであり、主要企業がグループを形成し、専門業務を分担している状況を分析します。

第2部は、賃貸住宅オーナーの考え方についてであり、賃貸住宅の管理についてのニーズや要望を分析します。

第1部 関連会社間の協業体制

1．グループ体制の背景

住宅管理業に限らず、企業の多くは相互に支配関係や協力関係が築かれている。これは、企業にとって、経済取引の円滑化、安定化に資するとともに、環境の激変に対するリスク・マネジメントや緩衝効果にも役立っているためと考えられる。

賃貸住宅についても、段階を追って考えてみると、オーナーの投資決断、賃貸住宅建設、入居者募集、入居者選定・契約、入居者対応、契約更新、建物維持管理、大規模修繕等と、多様なプロセスや業務が必要である。これらに幅広く対応する方法としては、1社でなるべく広くカバーしているタイプと、専門会社を設立し、あるいは外部連携してカバーしようとするタイプが見られる。

管理戸数上位の大手企業の中で、1社で広範に管理業務を担当している企業としては、大東建託、レオパレス21などがあるが、これらは建設や仲介などの一部業務からスタートして、次第に業務を拡大してきたものである。

グループ対応の例としては、ハウスメイトパートナーズ、積和不動産各社、タイセイ・ハウジーなどがある。管理業からスタートして、施設・設備、仲介と専門会社を設立して対応範囲を広げてきたり、住宅建設会社から「川下化」で管理部門が設立されてきたりと、沿革は多様である。

2．グループ体制のアピール

グループとして広範囲な業務を分担して対応する場合、そのメリットを強調して営業展開を図るのが自然である。そこで、例えばインターネットHP上でどのように説明しているか、大手企業のいくつかについて見ると、次のような特色が見られる。

あるグループのHPにおいては、CI（コーポレート・アイデンティティ）としてグループ・ブランドを強調している。そこでは、「緊密な連携」、「（広範な課題対応の）ノウハウ」、「川上から川下まで」、「総合的にサポート」、「賃貸管理のシステム化」といった点がキー

ワードとなっている。

ある住宅メーカー系のグループ企業のHPでは、「賃貸住宅の一括借り上げ、建築適地の紹介、分譲物件の販売、グループの流通住宅取扱」を強調するとともに、入居者向けグループ連携としては、会員制特典システムをアピールしている。

別の住宅メーカー系の企業のHPでは、情報の連携と中核企業（親会社）の信頼性を強調している。

また、賃貸住宅経営の企画に当たり、親会社の商品と併せて提案する旨を挙げており、グループ「上流」へのフィードバックも前提にしている。

3. グループ連携の例

賃貸住宅分野における川上企業の典型である住宅メーカーは、川下の賃貸管理まで対応することが本業にとっても重要と考えているようであり、グループ企業に管理させるケース、自社で管理しているが将来的に分社化を考えているケース、さらには、独立系の管理会社を買収してグループ化を図ったケースなどが見られる。⁴

三井ホーム

子会社の三井ホームエステートで供給戸数の半分を管理している。オーナーの中には、自分で管理会社を選びたいという人もいるので、任せている。サブリースも行っているが、これもオーナーの希望があった場合にやる。

大和ハウス

建築した物件は100%大和リビングで管理している。当社も含めハウスメーカーは管理に関して出遅れている。今後急速に整備が進んでいくのではないかと。5～10年前は、管理業者で全国展開しているところはなかった。

パナホーム

3年前に本社内に不動産流通部をつくり、賃貸管理をしている。将来的には分社化する予定。離れたほうが、一つのビジネスモデルとして見ることができるから。

現在約6割が一括借り上げ。これからますます管理の中身が問われる時代になっていく。

ミサワホーム

全国のディーラーに管理を委託している。どこも安定した収益をあげている。最近はりフォームにも力を入れており、管理業務は活発に活動している。

住友林業

2003.8に管理業界の大手企業を買収した。今後管理にも力を入れていく上で、ノウハウを持つ管理会社と組むことが良策と考えたから。これにより他社との競争条件をそろえた

⁴ 以下のコメントは全国賃貸住宅新聞 2004.1.5 より

と考えている。

逆に、賃貸管理企業が住宅建築業者を買収することなどにより、川上化を進める事例もある。例えばアパマンショップネットワークは、住宅建築企業を子会社化し、アパート建築受注事業を多様化させて、展開を図る方針である。

また、大京グループの賃貸部門を担う大京レンタル、大京住宅流通の社長（両社兼務）は次のようにコメントしている。⁵

「賃貸に力を入れるというわけではなく、ライフスタイルの多様化が進んでいる中で、買いたい、借りたい、貸したい、売りたい、直したい、買い換えたいという6つのニーズに対応できる体制作りをしていく。そのためにグループ力の強化が必要だ。」

4. グループ連携のメリット

賃貸住宅管理企業にとって、グループ連携によるメリットは、大きく2面に分類できよう。すなわち、顧客獲得による収益拡大と、効率化によるコスト削減である。

（1）顧客獲得

総合的サービスによる顧客の囲い込み

賃貸関連企業にとっては、賃貸住宅の大部分を占める個人所有者の委託獲得が大きな目標である。その所有者にとっての最大の関心は、入居者がきちんと確保されるか、であろう。それゆえ、賃貸関連企業にとっては、入居者も重要な顧客である。

これらの顧客獲得において、多様な業務を一貫して対応できる企業（グループ）は、総合性による優位に立てる。当然、「川上」の取引相手は「川下」につないでいくわけで、企業にとっても顧客にとっても利益になるであろう。

また、総合的サービスが提供できれば、同一オーナーやそこからのつながりによる他物件の獲得という「川上への循環」も見込まれる。

管理の現場の情報が、次の企画や建設に活用できる効果もある。

均質なテナントサービス

グループブランドを確立し、それによる顧客（オーナー、テナント）を獲得しようとする、業務全体を一貫してカバーすることが重要になる。ブランドとする以上、施設面の性能がまちまちでは不都合だし、管理面でのサービス水準が物件により極端に優劣があっては、信頼性に欠ける。

⁵ 全国賃貸住宅新聞 2003.3.10 号による。

このような戦略は、大手開発会社の高級賃貸住宅が典型である。例えば、ある大手不動産企業からは、次のような説明があった。

「賃貸についてもブランド戦略を図っている。まだ出来てから5年程度であるが、年間500戸建設を目指している。分譲で培ったブランドイメージがあるが、賃貸としてのイメージを作りつつある。そのためには均質なサービスが重要だ。ハードはもちろんのこと、運営管理で性格付けをしている。管理会社と一体となって、レジデントファーストと謳い、お客様に喜んでいただける管理会社でありたいと思っている。そうすればオーナーにもお客様の信頼をフィードバックすることができる。」

同社では、賃貸住宅を自社で所有するのではなく、REITなどを通じ投資家に販売し、同社としては運営管理の方向を志向している。ただ、均質化といっても、実際には難しい課題を抱えているようである。

「グループとしてサービスの均質化を目指しているが、グループが一体として対応すればどこでも同じサービスを提供できるかという点、そうはいっても、20戸のマンションと100戸のマンションが同じサービスできるかなど、なかなか難しい面がある。スケールメリットが関係する。また、当社が建設したマンションだけであればある程度可能であるが、他社所有物件も管理しているため、クオリティ、セキュリティ等同じではないことから、更に均質化は難しい。」

一貫責任

部分だけでなく全体について責任を持てる体制は、オーナーにも入居者にも、安心感を生むものとなる。「土地活用の提案、物件の設計、建築、仲介、管理と、オーナーは常に複数の業者とかがかわる。一つ一つの工程がばら売りされていると、思わぬトラブルを招くことがある。一貫したトータルサポート体制が必要だ。」⁶というある個人オーナーの意見は、多くの個人オーナーに共通した希望であろう。

部分責任の企業がバラバラに賃貸事業の流れの一部に関与すると、オーナーとしては、施設・設備の不具合などのトラブルがあった場合に、その責任の所在が建設企業なのか管理企業なのか、自ら特定しなくてはならないというリスクもあると考えられる。

情報収集力

企画、建設、仲介、管理、リフォームといった各段階で、担当企業は、多くの市場情報や家主からの個別情報に接する機会がある。それを自社の業務に役立てるばかりでなく、川下、川上の企業へ渡すことにより、グループとしてのレベルアップに貢献すると考えられる。また、各担当企業の関心や情報収集対象も、そのような意味で範囲が拡大するはずで、関係情報を収集・整理・活用する能力も向上していくことが期待できる。

⁶ 全国賃貸住宅新聞 2003.4.21 より

安定した業務の確保

業務の川下側企業にとっては、川上のグループ企業が獲得した顧客を優先的に引き継ぐことができるので、業務量確保の上で効果は大きい。建設関連を担う川上側の企業にとっても、管理企業からリフォーム等の業務を受注する機会が期待できる。

(2) 効率化

営業コスト削減

グループとしての広範囲な市場情報入手や、顧客へのブランドアピールにより、単独の場合に比べ、営業面での人員や広報宣伝のコスト削減が期待できる。

一貫性による業務効率

グループ企業として、施設・設備や維持修繕サービスに関する特性、水準を相互に理解しているため、全体最適を図りやすい環境にある。特に住宅メーカーとその系列管理会社のような場合、建物・部材・設備の特徴を管理会社が知悉しており、建物管理（点検、修繕等）を効率的に実施できると考えられる。

チェックの効率化

グループ企業であれば、長期的信頼を基盤とするので、相互に性能やサービスの提供水準が明確であり、相手分野の品質水準が不明な場合に比べ、業務チェック（監視・監理）を効率化できると考えられる。

5. グループ化における課題

グループ連携には、メリットが多いと思われるが、課題も考えられないわけではない。

錯綜

グループ企業の組織や分担内容が「顧客から見てわかりにくい」という場合もあるようである。ある大手不動産企業からは、そのような問題を意識して、グループ内の賃貸住宅管理企業の一本化を図り、わかりやすい形に整理したとの説明があった。

競合

グループで分担しているはずが、自社の収益拡大のため、業務の競合が一部で発生するケースも考えられる。例えば、ある管理企業へのインタビューでは、グループの建設系企業との連携を行う中で、リフォームは同社の分担のはずが、建設系企業がその分野に入ってきていることが指摘された。

グループ企業は、もともと相互間の自由競争を前提にしていなくても、市場が変化しても競争を避けつつ最適な分担を実現するには、不断の分野調整が必要となると思われる。

競争力の低下

グループとして安定的に業務を確保できる状態が続くと、そこに安住して、対外的な市場競争で勝ち残ろうとする力が次第に低下する懸念もある。グループ内の個々の企業の営業力、技術力等を磨いておく必要がある。

6. 公共賃貸住宅の場合

民間賃貸住宅を巡るグループの連携は、基本的に収益拡大と費用削減による利潤の最大化を目指すという、企業活動の根幹に根ざすものと言ってよい。また、そこでは、オーナーの最大関心事である客付け（入居者の確保）を常に意識した業務展開が図られる。

ひるがえって、公共賃貸住宅に関して見た場合、前面に出るのは、中低所得層に対する良質な住宅の提供という社会政策的な使命・役割である。公共賃貸住宅の企画、建設、所有、入居者選定、管理は、すべてこのような使命を基盤に考えられていると言えよう。

そのような背景から、均質な入居者サービス、責任の明確化、一貫性による効率化などを志向し、ノウハウ、安定性、居住者の信頼性などに長じている管理業者の活用が図られてきたことは、入居者にとっても安心・安定を保障するシステムとして機能したと考えられよう。

第2部 賃貸住宅供給側の状況

1. 民間賃貸住宅供給者の考え方

(1) 民間賃貸住宅のストックと経営

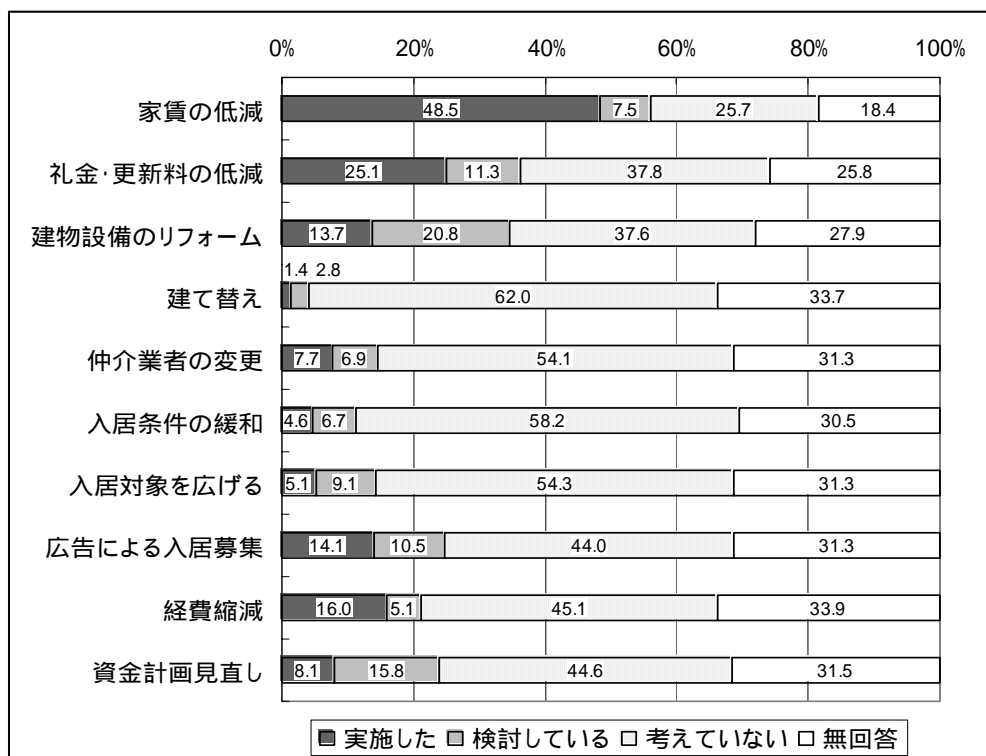
1998年住宅・土地統計調査によると、民間借家は約1,205万戸で、住宅ストックに占める割合は27.4%であり、持家の60.3%に次ぐ大きな割合を占めている。民間借家の86%は個人所有（戸数ベース）となっている。

個人経営がほとんどを占めるせいで、民間賃貸住宅の経営は、手持ち資産（土地）の活用方法という性格が典型的であり、あまりコストをかけずに家賃収入の確保を図りたいという発想が一般的と見られる。

アンケート調査⁷で民間賃貸住宅の経営の状況を見ると、経営の動機としては、「資産の有効活用」が45%とトップであり、「将来の生活の安定と老後の保証のため」が37%、「相続対策として行った」が36%などとなっている。また、賃貸住宅の敷地の所有関係を見ると、90%は所有地である。その取得方法としては、「相続・贈与により取得」が56%、「以前より購入していた土地の有効活用」が20%となっている。このため、事業収支についての考え方は、「土地価格を除く投資額に対し、ある程度の利回りを確保する」が33%で、積極的な事業投資という意識ではない。

世田谷区が行った賃貸マンションに関する調査では、所有者の経営改善への取り組み内容として、下図に掲げるような状況が示された。

図表1 経営改善の取り組み



(注) 世田谷区「世田谷区マンション実態調査報告書」2003年1月実施による。

対応策としてすでに実施しているものは、「家賃を下げることで、入居率を高める」が48.5%、ついで「礼金・更新料を下げることで入居率を高める」が25.1%であり、価格競争の激しさがうかがわれる。一方、「インターネット、住宅情報誌等に広告を出し入居募集を行う」が14.1%、「今の時代に合うように、建物や設備をリフォームする」が13.7%と商品価値を高める努力も見られるが、その割合は小さい。

⁷ 国土交通省、日本賃貸住宅管理協会「賃貸住宅経営の実態把握アンケート調査」2002.6実施による。

このように、積極経営というより、コストをなるべくかけない防衛的・消極的対応が目立つ。

(2) 賃貸事業の展望

民間賃貸市場の予想

現下の賃貸住宅市場の情勢は、空室率上昇、実質家賃の低下（礼金、敷金含む）など、厳しい環境にあると見られている。

日本賃貸住宅管理協会にインタビューした際には、次のような指摘がされた。

「生産緑地法が改正されたときにマーケットが変わった。賃貸住宅の建設は進んだが、その頃企業が新規採用を押さえたため、社宅や新卒ニーズが減りマーケットが悪化した。入居率はそれまでの97%から平成4～5年で91～92%まで下がった。（ちなみにサブリースの場合、損益分岐点の入居率は93～94%と言われる。）賃料引き下げ競争が2年ほど続き、さらに礼金引き下げに発展した。この借り手市場は当面変わらないであろう。」

一方、ある大手不動産会社は、特に首都圏を念頭において、企業の経営の重要性を次のように強調した。

「不動産の証券化に伴い賃貸住宅 REIT のように、企業経営の一環として賃貸住宅に参入する動きも見られる。今までのようなビルダーの土地有効活用から、収益用不動産に少しずつ様変わりしている。企業の経営を念頭に置いた賃貸住宅として、「大競争時代」に入ったと認識している。」

競争力、差別化

厳しい環境の下、競争力や他社との差別化のために、賃貸事業で何が重要になりつつあるのかを見てみよう。

前掲の大手不動産会社によると、顧客（入居者）へのサービス提供を主眼にする戦略方向をねらっていると言う。都心回帰と賃貸住宅を一体として事業化し、「利便性、セキュリティ、（フロントサービスのような）サービス」を提供することが差別化につながるという。

「今までの賃貸住宅管理会社は、どちらかというサブリースをメインとしてきた。地主のキャッシュフローの不安を軽減するためにそのようなスキームが中心となっていた。そのような形で土地の有効活用をするためには賃貸住宅管理会社の役割は大きく、今でもビルダーでは多い。当社の場合それとは一線を画すと考える。顧客指向で、顧客に密着していかなるサービスを提供するか、顧客とのパイプを重視している。客付けを今までは仲介会社に委託していたが、それでは顧客の顔が見え難いため、新たなシステムで直接紹介を行うことにした。そういった営業機能を持つことが差別化になると考える。」

事業展開の方向

ニーズの多様化に対応し、それに見合った賃貸住宅を供給していくことの重要性が、多くの企業や関係団体から聞かれた。

「生活パターンの多様化から、ペット、楽器という従来嫌われていたところを拾って行こうと言う動きがある。外国人、高齢者も拡大市場として狙って行かなければならない。」

「今後はシニア向け、ケア付きといった新たな選択肢が生まれてくる。」

「ファミリー向けでは、2台駐車可能、子供が通う学区が良質、ピアノ・ペット可といった物件に人気がある。特に楽器・ペット対応は供給が少ないので人気がある。」

また、分譲住宅(マンション)の価格低下傾向や立地改善を受け、賃貸住宅ではそれ以上に立地の利便性が重要になるとする見方も強い。

(3) 賃貸管理へのニーズ

賃貸オーナー側は、賃貸管理についてどのような要求を有しているのか、探ってみた。

プロパティーマネージメント

大手不動産企業へのインタビューでは、賃貸住宅を投資家への販売物件と認識し、プロパティーマネージメントの視点が強調された。

「大川端リバーシティ(日本で最も古い民間の大規模賃貸住宅かと思う)は築15年くらい経つが、きちんとした管理、サービス、リノベーションにより、空室率は3-4%程度に留まっている。顕在化はしていないが、物件の良し悪しにより稼働状況が変わってくると考えられる。当社としては、サービス、24時間苦情対応、営業力で対応して行きたい。今までの管理会社は家賃を集金していれば良かったようなものだが、REITが非常に厳しい条件で、プロパティーマネージメントが求められるようになった。当社の賃貸住宅管理会社は2社あり、1社は賃貸管理すなわち、レポート(稼働状況報告、会計資料作成)賃貸人の講習等を行っている。ハード管理(清掃、点検等)はもう1社が行っている。REITにおいてはビルと同じようにきっちりとしたレポートが求められる。」

このような不動産経営の先端的な企業の見方からは、管理企業に対するニーズもこれまでとは違ったものとなるだろう。

客付け

一方、個人オーナーを中心とした一般的な賃貸住宅の管理のニーズについては、やはり空室対策、客付けが重要と見られる。業界を管轄する行政側からは、次のような指摘があった。

「管理業界の売り込みポイントはやはり空室対策だ。オーナーが管理企業に期待することとしては、収入確保が一番。個別管理業務をきちんとやるかは後回しではないか。オーナーが管理企業をどう評価するかについては、ほとんど声を聞かない。オーナーの間では関心が薄いようだ。ストックを活用しようという意識が低い。」

「賃貸管理企業への委託が増加している背景としては、オーナーの高齢化、退去時のトラブル対策などが考えられる。」

たしかに、管理会社への管理委託内容を見ると、本シリーズ第1回で述べたとおり、入居者募集が最多であり、リフォーム発注、設備等の修繕、建物管理は、40～50%の委託状況にとどまっている。大部分のオーナーにとっては、建物の維持修繕は関心事項としての順位が低いと見られる。

修繕、リフォーム

経営意識が強ければ、自ずとストック管理のための修繕やリフォームを重視すると考えられる。大手不動産企業からは、次のような指摘があった。

「分譲は修繕が後手になりやすいが、賃貸は手を早め早めに入れていないと家賃が下がってしまう。早期対応により、新築物件と競争することが可能になる。今後は更にITなど現状に合ったリノベーションに対応する必要がある。」

また、多くの大手管理企業は長期修繕計画を提案したり、点検時に必要に応じて大規模修繕の提案をしているが、資金負担を嫌ってオーナーがなかなか乗ってこないという現実が悩みのようである。管理企業数社にインタビューしたところ、次のような声が多かった。

「(修繕について)今はコストを掛けて以前のように賃料が上がることはない。歩留が良くなるくらいだ。オーナーにしてみれば借りに見合う回収をしたいので賃料のことを聞かれるが、現状維持と説明する。最近はなかなか改修の決断も難しくなっている。...あくまでも実施判断はオーナーなので、オーナーと相談の上、その状態での運営を行う。」

「(改修について)提案し、大規模リフォームも勧めるが、オーナーの関心はどう空室を埋めるかということになる。築後15年から20年のなかでやらなければならないことはオーナーも分かっているが、設備まで変えるオーナーは少ない。」

「(大規模なリフォームについて)20年とか古い物件で既に元を取っている場合は手を付けることもある。給湯や通信設備の更新が多い。多くの案件ではリフォームはなかなか難しい。...最近手を入れれば賃料を上げられるというものではなく、オーナーはその見極めが必要。間取りから、見違えるように変えれば賃料アップの可能性もあるが。」

(4) 賃貸供給者から見たグループ企業

民間賃貸住宅のほとんどを占める個人オーナーの場合、オーナーが希望する管理のポイントは、アンケートによると、「有名な業者」26.9%、「対応が迅速」21.6%、「早い客付け力」18.5%、「低料金」11.6%、「24時間管理体制」11.1%、「地域での実績」6.8%、「営業マンの対応がよい」3.1%といった順になっている。そのため、管理会社を選択する際に重視することとしては、「知名度がある」40.5%、「評判がよい」21.8%、「地元密着型」15.4%、「低料金」12.2%等が挙げられている。⁸

このような点から見れば、グループとして広範に賃貸事業に関わり知名度を高めることや、企画、建設に当たる川上企業が信頼を勝ち取ることで、自社又はグループ企業に管理を任せてもらう営業展開が円滑にできそうである。

では、賃貸住宅の開発・保有企業にとっては、グループ企業はどのように活用できるのだろうか。

大手不動産企業の声としては、「グループとしてサービスの均質化を目指している」とするものの、「管理会社の選定について、グループ企業はあっても、投資家が付いている場合は、単にグループ企業で工事、管理ということは出来ない。ある規模以上は合い見積もりも取る」と言う。賃貸住宅に投資する企業に対して、管理業務の発注が適切であることを示す「説明責任」があるため、客観的な根拠が必要となるのである。

日本賃貸住宅管理協会の見解としては、次ぎに示すように、管理業界では広範囲に業務をこなせるノウハウが重要になっているという。そのための「まとめり」やグループ営業が進んでいる。

「賃貸住宅の高層化が進むと、今までのように誰でも管理できるというものではない。きちんとしたノウハウを持っていないとそのような物件は管理できない。またサービスも一部分だけでは認められない市場になっている。グループとして建設から管理まで、一貫というわけではないにしても、大手は大手なりに連携企業のまとめりができている。自社でオーナーを掴むより、グループのなかで業務を掴むことが多い。」

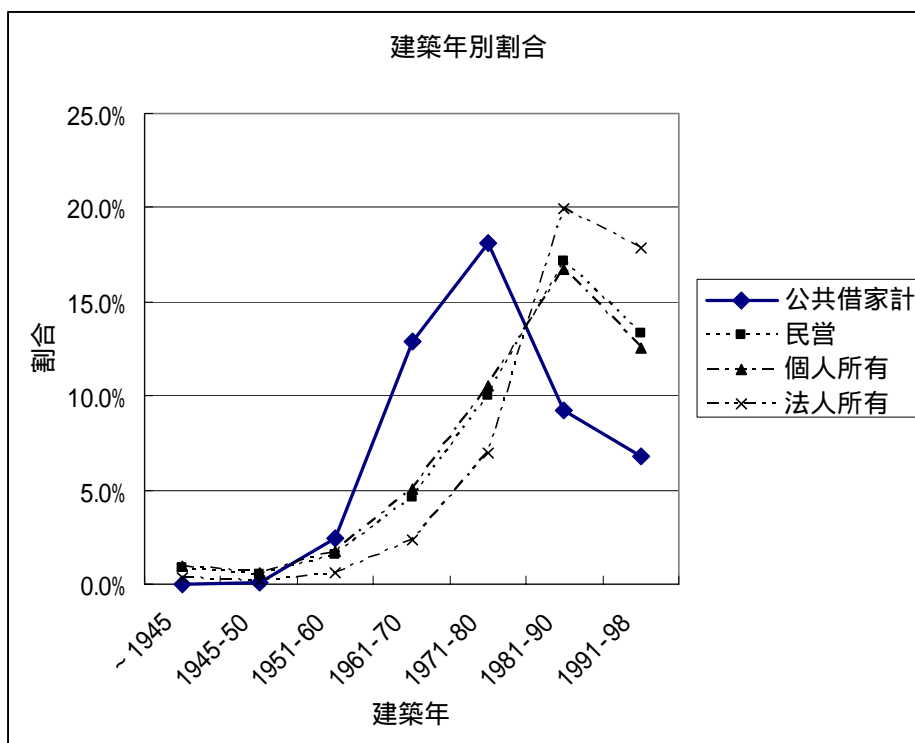
⁸ 全国賃貸住宅新聞 2003.10.27 より

2. 公的賃貸住宅供給者の考え方

(1) 公的賃貸住宅のストック

1998年住宅・土地統計調査によると、「公営の借家」が209万戸、「公団・公社の借家」が86万戸となっている。合わせて住宅ストック戸数の6.7%を占める。

図表2 保有主体別に見た築年別借家ストック割合



(注) 1998年住宅・土地統計調査により建設経済研究所作成。

民営借家との大きな相違として、上図のとおり建築年が古いものの割合が高いことが特徴である。

また、民営借家は1住宅の平均床面積は42.03㎡であるのに対し、公営の借家は50.19㎡、公団・公社の借家は46.97㎡と、民営借家より1~2割規模が大きい。これは主として、民営借家の入居ターゲットが若年単身者や若いカップルであるのに対し、公的賃貸住宅は世帯用を中心とするためと見られる。

(2) 公的賃貸住宅の管理

公的賃貸住宅の今後の展開

住宅が量的に充足される中で、公的賃貸住宅も今後は量的拡大よりも、建て替えや修繕を中心に、質的改善や長期耐用化が図られることとなる。

公営住宅については、「今後のポイントは、公平性と効率性。具体的には、資産の反映など住宅困窮事情への適切な対応、資格見直しなど資格喪失者への対応、管理の効率化と透明性の確保が重要」⁹とされている。

指定管理者制度との関連

地方自治法に規定する「公の施設」の「管理委託」については、2003年の同法改正により、「指定管理者制度」によって民間企業が公の施設を管理受託する道が開けた。地方自治法第244条第1項に規定する「公の施設」とは「住民の福祉を増進する目的をもつてその利用に供するための施設」とされている。これを受けて、本年3月31日付国土交通省住宅局長通知「公営住宅の管理と指定管理者制度について」において、民間企業も含め「公営住宅の管理の委任については、…入居者のプライバシー保護に十分配慮したうえ、指定管理者制度に基づき行うことができる」ことが明確にされた。ただし委任できる範囲は「従前の管理委託制度により受託者が行うことのできるものと同じ」であり、「入居者の決定その他の公営住宅法上事業主体が行うこととされている事務を指定管理者に委任して行わせることは適当ではない」とされている。つまり行政権限・責任に係る部分は対象外であり、事実行為を中心にした業務を委任できることになる。

(3) 民間企業への管理委任

民間企業による管理の課題

公営住宅を民間企業に管理委任するに当たって、留意すべき課題もありそうである。

ア) プライバシー、個人情報の保護

行政側が懸念している1点は、公営住宅の入居者の個人情報、プライバシー問題である。「民間開放の場合、家賃から入居者の収入まで分かってしまうのでプライバシー保護も問題になる。公営住宅に関しては、世帯、所得等のデータが含まれ、リスクは比較的大きい。…しかしながら、プライバシーを守らせる仕組みをきちんと整備できれば、大きな問題にはならないとも考えられる。」との見解が聞かれた。¹⁰

個人情報保護の仕組みを確立するだけでなく、入居者にとって感覚的にも抵抗がないよう、

⁹ 国土交通省住宅総合整備課インタビューより

¹⁰ 国土交通省住宅総合整備課インタビューより

実行・遵守を担保していく必要がある。

イ) 均質なサービス

「バラバラに民間委託して物件によりサービスに差が出てはまずい」¹¹という懸念もある。業務単位や業務水準の指定方法など、民間への委託の仕方によっては、サービス水準に格差が生じるおそれもあるので、モニタリングなど適切な対策が不可欠であろう。

ウ) 安定的なサービス

公営住宅として、安定的、継続的なサービスも重要である。民間企業に管理業務を委託する場合、公共契約の原則から年度単位など短期ベースになりそうであるが、対応窓口、業務実施方法などが頻繁に変更されるという状態は、入居者にとってもありがたいことではない。どのような方式が適当か、多角的に検討する必要がある。

これらの他にも、企業の倒産等により管理業務の欠落が生じることの防止措置や、基本的に福祉政策とつながる公営住宅の特性への配慮、民間企業の実施体制と採算性など、検討すべき課題が見られる。

効率化との関係

民間委託の主なねらいは、効率的な管理にあると考えられる。しかしながら、公営住宅の管理において、効率化が十分に期待できるのか、難しい点もないわけではない。

一つには、管理ノウハウの影響が考えられる。客付けを焦点とする民間賃貸住宅とはかなり性格が異なるから、それに合った対応が求められる。例えば、委託先を変更した結果、ビジネスライクな管理に対して入居者クレームが増加し、それが公営住宅供給主体にふりかかったりすれば、行政全体のコストはかえって増加する可能性がある。

このように考えると、管理を「誰がやるか」で議論するのではなく、「いかに効率的に実施できるか」に注意を集中すべきと考えられる。

今回は、住宅管理業の今後の動向について報告する予定です。

(担当：常務理事 平川勇夫)

¹¹ 横浜市建築局住宅部インタビューより

建設関連産業の動向 内装仕上工事業

今月の建設関連産業は、建設業許可 28 業種の 1 つである、内装仕上工事業についてレポートする。

1. 内装仕上工事業の概要

建設業許可 28 業種の 1 つである内装仕上工事業は、木材、石膏ボード、吸音板、壁紙、たたみ、ビニール床タイル、カーペット、ふすま等を用いて建築物の内装仕上げを行う工事業であり¹²、具体的には、インテリア工事、天井仕上工事、壁張り工事、内装間仕切り工事、床仕上工事、たたみ工事、ふすま工事、家具工事、防音工事等を行う業種である。

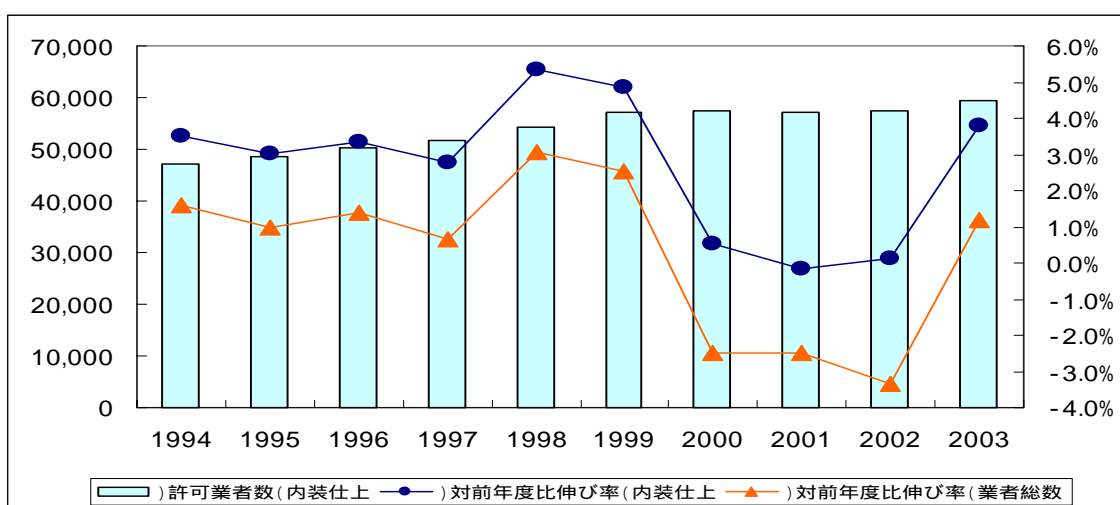
内装仕上工事業は、昭和 46 年の建設業法改正で、許可業種に加えられたが、左官工事が減少し、石膏ボードが多用されるようになったり、塗装工事よりもクロス（壁紙）の使用が増えたりと、その役割は拡大されてきた。特に住宅や集客施設等では、内装仕上工事の出来が、建物の意匠、機能に大きな影響を与える。

また、昨今では、維持修繕工事やリニューアル・リフォームの増加、コンバージョン（用途変更）への注目度が上がっていること等から、新築工事が減少する中でも成長が期待されている。

2. 許可業者数の推移

内装仕上工事業の許可業者数の推移は、図表 1（棒グラフ）の通りである。

図表 1 許可業者数の推移（内装仕上工事業）

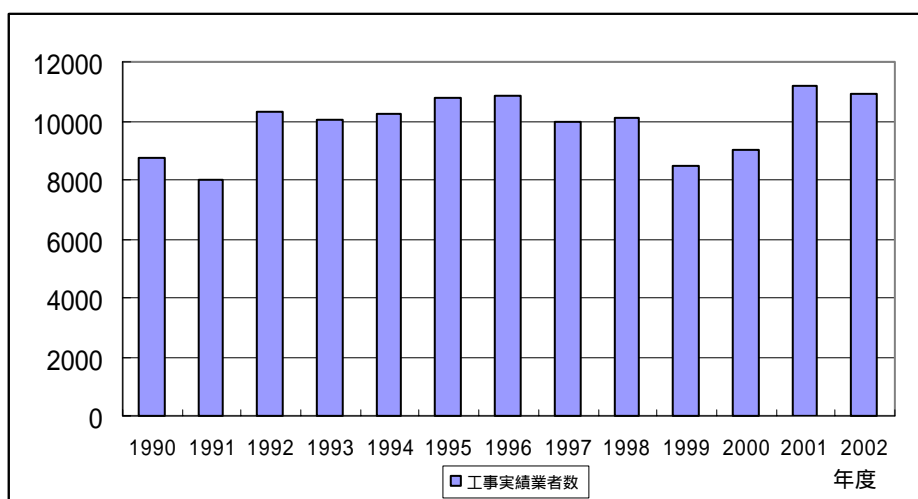


¹² 建設業法第 2 条第 1 項

2003 年度末時点で、内装仕上工事許可業者数は 59,000 社余りとなっており、1995 年と比較すると 26.0%、2000 年との比較でも 4.2% 増加している¹³。前年度比を表す折れ線グラフ（図表 1）でも明らかな様に、全許可業種業者総数の増減と内装仕上工事許可業者数の増減はほぼ連動している。しかし、内装仕上工事業者数は増加局面で増加率が高く、減少局面では減少率が少ない。これは、前述した内装仕上工事の役割の拡大や、新築工事減少下での成長期待が影響していると考えられる。

ただ、許可業者数は必ずしも市場における実際のプレーヤー数を表しているとは言えない。図表 2 は、国土交通省「建設施工統計調査報告」で公表されている、建設業許可を受けており、かつ、年間 100 万円以上の工事の実績がある内装工事業の業者数（以下、工事実績業者数という）の推移を表したものである。最新の 2002 年度末で 10,911 社と、許可業者数とはかなりの開きがあることが分かる¹⁴。

図表 2 工事実績業者数の推移（内装工事業）



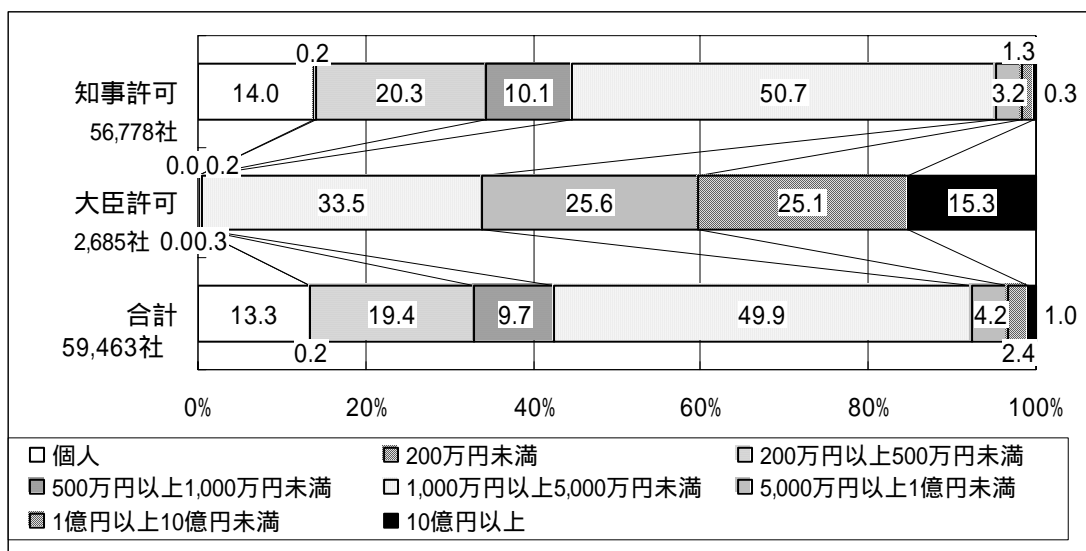
この点は、当研究所が昨年発行した「日本経済と公共投資 41 号」で詳しく分析している。許可業者の総数で見ると、90 年代後半の許可業者数の増加は、軽微工事業者の許可取得と要許可取得業者の許可取得が主で、これらが順次加わったにも関わらず、工事実績業者の数は、横這いから減少であったことと合わせて考えると、実際のプレーヤー数は減少している。内装仕上工事業者についても同じことが言えると考えられるが、図表 1 に見るように、1999 年度以降も内装仕上工事許可業者数がほとんど減少していないことと、2000 年度以降工事実績業者数が増加していることから、内装仕上工事業者に関しては、他業種と比較して、実際のプレーヤー数が増加していると推察される。

¹³ 2003 年度末の前年度比伸び率が大きくなっているが、これは新規許可取得の増加というよりは、許可の更新に伴う廃業数の減少が影響していると見られる。詳しくは、国土交通省「建設業許可業者の現況」<http://www.mlit.go.jp/kisha/kisha04/01/010517.html> を参照されたい。

¹⁴ 「建設工事施工統計調査報告」における内装工事業は内装仕上工事業のみを対象としている訳ではないが、近い数字として採用した。

次に内装仕上工事業者の規模について見てみる。図表3は、内装仕上工事業者を資本金別に分類したものである。

図表3 資本金階層別許可業者数（2004年3月時点）



これを見ると、資本金1千万円以上5千万円未満の企業が49.9%と全体の約半数を占める。これに次いで200万円以上500万円未満が19.4%、個人が13.3%となっており、資本金5千万円未満の企業が全体の9割以上を占めていることになる。なお、建設業全許可業種の合計で見た場合も、資本金別の業者数構成は、ほぼ図表3の通りとなり、内装仕上工事業は、企業の規模別構成という意味では、建設業の典型と見る事が出来る。

3. 課題と展望

他の専門工事業と同じ様に、内装仕上工事業もまた、建設投資の減少に伴う受注難・工事採算の悪化といった、専門工事業に共通の課題を抱えている。

これに対して、他の専門工事業と比較して内装仕上工事業が有利と考えられる点も存在する。すなわち、建築物の維持修繕工事、リニューアル・リフォーム工事、コンバージョン（用途変更）等が増加することにより成長が期待される点である。当研究所の予測¹⁵では、住宅、非住宅建築分野の維持補修費の総額は2020年度まで拡大する（図表4）。

¹⁵ 建設経済研究所「建設経済レポート43号」建設投資等の将来動向

図表4 GDP成長率（前年度比）2010年まで1.5%、2020年度まで1.5%とした場合の維持補修費総額（政府建設投資の予測は中位を使用）

(単位:兆円)

	2005年度	2010年度	2015年度	2020年度
民間非住宅	6.9	7.6	8.4	8.9
民間住宅	7.2	7.9	8.4	8.8
民間土木	2.3	2.5	2.8	3.2
民間部門計	16.4	18.0	19.5	20.9
政府非住宅	0.5	0.5	0.6	0.6
政府住宅	0.2	0.2	0.2	0.2
政府土木	5.6	5.1	5.1	4.9
政府部門計	6.4	5.9	5.9	5.8
維持補修計	22.7	23.9	25.4	26.7

そして住宅、非住宅建築の維持補修分野で、内装仕上工事業が相当大きなシェアを占めるものと考えられる。例えば、2004年8月に、(財)建設物価調査会が公表した「建築物リフォーム・リニューアル受注調査報告」によると、2004年4月～6月のリフォーム・リニューアル工事で、一番多かった工事内容（件数ベース、その他工事は除く）は内装仕上工事業に関係が深いと思われる床・壁・天井・開口部等工事である（図表5）。また、同じく関係が深いと思われる間取り・間仕切り工事も多数受注されており、リフォーム・リニューアル工事における内装仕上工事業の存在感の大きさが伺える。

図表5 2004年4月～6月のリニューアル・リフォーム工事受注内容

工事内容	件数
<i>間取り・間仕切り工事</i>	1,766
屋根工事	1,412
外壁工事	2,111
<i>床・壁・天井・開口部等工事</i>	<i>3,112</i>
台所・浴室・トイレ等工事	1,939
昇降設備工事	123
冷暖房・空調設備工事	954
耐震・耐火工事	173
省エネルギー工事	61
OA化対応工事	75
外構関連工事	759
その他の工事	5,668

出所(財)建設物価調査会「建築物リフォーム・リニューアル受注調査報告」

4. これからの内装仕上工事業

以上のように、専門工事業としての問題点を持ちながらも、維持修繕、リニューアル・リフォームにおいて成長が期待される内装仕上工事業だが、今後のあり方については、個々の企業それぞれが置かれた状況によって異なる。内装仕上工事業は、他の許可業種と比較して、標準的な姿が絞りにくい。建材メーカーが許可を持つ場合もあるし、戸建専門のリフォーム業者もあれば、インテリアを総合的に提案していく企業が、必要に応じて許可を持っている場合もあるだろう。例えば、新建材等の独自の商品を開発する能力のある企業ならば、競争力のある商品を開発することで、工事の受注につなげる事も出来るだろう。そして、その商品を導入する効果を発注者に直接PRすることが出来れば、元請として工事を受注していくことも可能であろう。また、インテリアを総合的に扱う企業ならば、発注者に魅力ある提案をしていくことで、仕事を確保していくことができる。

個々の企業の戦略は様々であるが、どんな企業にも共通して言えることは、社会的なニーズを常に念頭に置いて行動する必要があるということである。これまでも、内装仕上工事業は、アスベスト対策や防火対策などの社会的なニーズへの対応が求められて来たが、今日ではシックハウスの原因となるホルムアルデヒド放散量の少ない内装、高齢化社会への対応、環境保全の見地からの省エネリフォームなどが新たなニーズとして顕在化している。省エネリフォームについては、2004年6月に国土交通省社会資本整備審議会環境部会がまとめた「中間とりまとめ」でも省エネ対策の1項目として言及されている。「省エネ」というと、工事では設備関係との関係が深いと考えられがちだが、断熱性能の向上といった面で、内装仕上工事業にも関係が深く、今後注視していくべきテーマの一つであろう。

社会的なニーズへの対応は中小規模の下請企業であっても無関係ではない。省エネリフォームと切り口は違うが、環境保全への取組みの一つとして、最近では、建設廃棄物の適正管理が求められるようになってきている。例えば、竹中工務店では建設現場で発生する廃棄物について、下請企業に着工前に廃棄物発生量を申告させ、上回った場合はその分の廃棄物の処理費の負担を求める方式を2004年7月から導入した。これは、建設廃棄物の適正管理という社会的ニーズを満たせない企業は、元請企業からも選別されないことを意味している。

「建設業は受注産業」と受け身になるのではなく、社会的なニーズと業務とを適切に結びつけていくことが、今後の内装仕上工事業に求められている。

(担当：研究員 北原陽介)

編集後記

いよいよ秋到来。読書の秋、文化の秋、スポーツの秋...皆さんはどのような秋をお過ごしでしょうか？

私は、今秋1～2泊程度の小旅行を楽しんでいますが、随所で信頼関係に基づくシステムが維持されている事に気付かされています。

「重要伝統的建造物群保存地区」に指定されている東北某所では、文化財保護のため、毎晩担当者が夜中に一軒一軒の寝床にまで行って、火元確認を行っているとのことでした（ガイド談）。

民宿を営む親戚を頼って某島へ旅行して際は、（毎日夕食のおかずを調達すべく）釣りをしているも、島内一周サイクリングをしているも、自然と周囲からアドバイスや励ましの言葉を受けることが出来ました。また民宿の仕事にしても、経理等一定程度は担当者が決まっているものの、詳細な仕事（清掃、給仕等）については担当者が特段決まっている訳で無く、気づいた者が気づいたことを行うシステム。それでも支障なく廻っています。

話は変わりますが、先般当研究所で取りまとめた、鹿児島建築市場をモデルとした「建設業のコスト管理合理化等に関するシステムの実証実験業務委託報告書」でも、信頼に基づく企業集団の形成が前提となっています。

毎日凄惨なニュースが続く中で、上記のような事項を見聞きすると、まだ日本も捨てたものではない、と救われる気がします。

（担当：研究員 安本由香）