

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

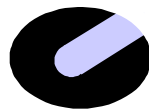
No. 202

2005 12

CONTENTS

視点・論点

- 情報の非対称性の経済学 - 1
- . 欧米諸国における公共調達制度の最近の動向 2
- . 今後望まれる金融政策 15
- . 建設関連産業の動向
- 建具工事業 - 18



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>

情報の非対称性の経済学

研究理事 鈴木 敦

経済学の効用は、「世界を理解するのに役立つ」、「経済への機敏な参加者になる」、「経済政策の可能性と限界をよりよく理解できる」の3つと言われる。(『マンキュー経済学』序文)最近は、更に、経済理論を新しい経済社会制度の設計(メカニズム・デザイン)に利用する動きがみられる。メカニズム・デザインの最大の事例の1つは、ニュージーランドの行政改革だ。改革が始まった1984年当時、英国で既にサッチャー改革が進んでいたが、ニュージーランド政府は、英国の行政改革にならうのではなく、情報経済学に基づきから新制度を構築した。特に重んじたのが、プリンシパル-エージェント(P-A)理論。その結果、ニュージーランドでは、閣僚が、複数の省庁を担当する「担当大臣」と、最も条件のよい省庁から行政サービスを購入する「購入大臣」の人格を(利益相反を避け)使い分けることにした。政府機関における他の諸関係も、P-A理論が提唱する形の契約に移行した。

一般に、経済行為者間の財・サービスの提供関係を依頼人(P)と代理人(A)の関係と捉えると、P-A間で不完全かつ不平等に配分された情報のせいで、依頼人はリスク問題に直面する。P-A理論は、それを分析し、リスクを軽減する方策を提供する。目的を達するため、仕事を他者にさせる契約関係は、ありふれている。訴訟人と弁護士、患者と医師、株主と経営者、経営者と従業員など。(高額な財・サービスの買い手と売り手の関係も本質は同じ。)代理人は、依頼人よりも多くの情報をもつので、依頼人が代理人を完全

にコントロールするのは難しい。代理人に自由裁量の余地があり、かつ、依頼人と代理人の利害は必ずしも一致しないので、代理人は、チェックされない限り自己の利益を図る(とP-A理論はみなす)。P-A理論は、一見、性悪説のようだが、正確には「機会主義説」。

その世界では、3つの費用(エージェンシー費用)が発生する。第1に、代理人のシグナリング費用(代理人が依頼人との間の情報の非対称性を減らすのに必要。例えば、売り手が品質保証書を発行する費用)。第2に、依頼人のコントロール費用(依頼人の代理人に対する情報上の劣性を小さくするのに必要。例えば、銀行の与信価値審査費用)第3に、厚生上の損失(第1・第2の努力にかかわらず、情報の不完全性に起因する社会的損失)。結局、依頼人は、代理人のシグナリングだけに依存するとリスクが大きいので、自らも(税を含め)費用を負担して、望ましい行動を代理人にとらせる仕組みをつくる。代理人は、「よい仕事」をしても買い手がいないリスク(逆選択)があるので、シグナリングに支出する。モラルハザードは、事後的に生じる「情報の非対称性」だが、防止には、成果報酬の導入又は依頼人による代理人のモニタリングが提案される。一方、依頼人が代理人の機会主義的行動に気づきながら阻止できない状況は、「ホールドアップ」と呼ばれる。この場合、P-A理論は、依頼人が代理人との利害の一体化を図る必要があると考え、例えば、保証制度の導入を提案する。

「P-A理論の想定は非現実的だ。人の性は善だ。」と言えない日々が続いている。

・欧米諸国における公共調達制度の最近の動向

10月号では、わが国における地方公共団体の公共調達制度に関する実態についてご紹介しました。本稿では、欧米諸国の公共調達制度の最近の動向についてご紹介いたします。

【1】欧州について

欧州の入札契約制度について近年新たに大きな動きがあった。一つは、EU各国の公共調達法令の上位法たる EU 公共調達改正指令が 2004 年 4 月 30 日に公布された。二つ目は、加盟各国が上記指令に対応した国内法の見直しを期限の 2006 年 1 月 30 日までにすることとされている。例えば、英国は関係団体に対し協議文書を 2004 年 5 月に公表し 8 月にその回答をまとめた。これらを踏まえ改正案をまとめることとなっている。また、私は EU 改正指令案の一部を先取りした改正公共契約法典を 2004 年 1 月 10 日に既に施行しているが、その他の点の改正も協議を踏まえ期限までには行う予定である。

1 EU の改正公共調達指令

EU 委員会が 2000 年 5 月に提案した公共調達指令 (Directive) 改正案は、長い審議を経て、最終段階として欧州議会と理事会の代表からなる調停委員会で合意した案を閣僚理事会が 2 月 2 日に承認し最終的に確定した。当指令は契約がベストな VFM を提供する応札者と結ばれることを確保するものである。当指令は 2004 年 4 月 30 日に EU 官報 (JOUE) に掲載されており、加盟各国には公表から 21 ヶ月内 (2006 年 1 月 30 日が期限) に当改正指令を国内法に反映させる義務が生じる。

改正の狙いは、「規定の簡素化と明瞭化」、「手続きの柔軟化と現代化」及び「電子技術の活用」の三つとされている。狙いに応じた具体的な改正内容を以下の通りである。

(1) 規定の簡素化及び明瞭化

指令の統合

従来は物品(93/36/EEC)、工事(93/37/EEC)及びサービス(92/50/EEC)ごとに独立の指令があり、さらに その後の WTO 関連改正の指令(97/52/EC)があったが、それら 4 つの指令を廃止し 1 つに統合した。今後これは一般指令 directive generale と呼ばれる。一般指令の構成は、i) 定義と一般原則、) 公共契約の規則 (一般規定、適用範囲、入札手続き、公告と透明性に関する規則、質的選択基準、落札基準)、) 公共事業の事業権付与(public works concession)に関する規則、) 設計コンテストに適用される規則、) 統計に関する義務、等 88 の条文及び 12 の付属書より成る。

また、他の 2 つの指令 (公益企業体 (水、エネルギー、交通及び郵便・電信) 及び WTO 関連修正) も 1 つに統合され、特別部門指令 directive sectorielle とされる。

指令の対象

工事については624.2万ユーロ以上(税引)であり、SDRの単位は用いないことになる(後述の仏公共契約法典における590万ユーロとは適用時期の関係で異なる)。

なお、EU裁判所の下した判例の原則は取り扱いの公平性、差別の禁止及び透明性である。したがって、実定法はこの原則を取り入れなければならない。つまり、EU指令の対象外の契約をも対象とする国内法はこの原則、特に透明性を尊重してなされなければならないとされており、具体的には契約に競争をもたらすに十分な一定の周知措置は1ユーロの契約からから保証することが求められている。

(2) 現代化と柔軟化

枠組み協定 (framework agreement)

調達を長期ベースで管理することで必要な柔軟性を確保していくことを可能とすべきであるとの考えから「フレームワークアグリーメント(枠組協定)」という新しい規定が盛り込まれた。

この考え方によると、発注者は一定期間一社又は数社と契約をし、あるプロジェクトが発生した場合にその数社の中から適当な会社を選定し、当該プロジェクトを発注することになる。フレームワーク契約各社は定期的に評価され、追加・入替え等も行われる。

現状でも、発注機関が単一の事業者と数年間にわたる契約を結ぶことは可能であるが、当該改正案ではこれを更に一歩進めて、あらかじめ「経済的に最も有利な企業(一社又は数社)」を入札によって選定し、それら企業と枠組協定を締結しておき、ニーズが発生した場合に、発注者が枠組協定で設定した条件をベースに、簡素化された手続きに基づいて発注するという方式である。協定締結先を一社とするか数社とするかは契約内容により異なり、枠組協定の内容に複数要素が含まれるものの、ニーズの発生がそのうちの一つ又は数種となる可能性がある場合は、複数社と枠組協定を締結しておき、ニーズ発生時に最適な企業を選定して、当該プロジェクトを発注するという方式が提案されているのである。この選定基準は「経済的に最も有利」であることとされ、その契約期間は例外事項を除き4年とされている。

枠組み協定は、元来は英国がEU指令改正に先立ち、枠組み契約 (framework contract) という名称で、物品、サービスの調達のために導入していたものであり、道路庁が道路の維持補修、改良工事について既に取り入れている。枠組み契約の期間は7年であるが、EU指令でこの期間が4年とされているので、EU改正指令が施行されれば期間は4年に短縮されることになる。

調達代行センター (central purchasing bodies)

他の発注者に代わって物品、サービス調達若しくは工事に関する契約又は枠組み協定を結ぶ調達機関である。調達の一括化は既に加盟国中には行われているところもあるが、公共調達の効率性と調達量の大きさにより競争性を向上できるとしている。また、調達に要す

る手続き件数を減少させ、発注体制の限られた発注者のニーズをより専門的な発注者 (leader) に委ねさせることにより発注者の業務を簡素化できるとしている。

競争的交渉方式(competitive dialogue)

とりわけ複雑なプロジェクトに適している入札方式として、入札プロセスの中で交渉プロセスを取り入れ民間の提案を取り込む「コンペティティブ・ダイアログ」という方式が導入された。現行入札方式には) 一般競争手続き(open procedure),) 選択競争手続き(restricted procedure),) 随意手続き(negotiated procedure)があるが、通常の場合是一般競争手続きか、選択競争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するものである。この場合、発注者は全ての技術的仕様を述べる必要はなく単に目標を明らかにすれば良い。

なお、英国においては 80 年代末から落札者を決定するまでの間に一般競争・制限競争方式のプロセスの中で発注者が応札者と交渉を行う入札後交渉 (PTN) というものがなされてきたが、これは一般競争・選択競争方式において認められないというのが EU 裁判所の判例の立場であり、英国の PTN については否定的であった。しかし技術的な対話(交渉)の必要性は厳として存在するしこれに対応することの必要性を認識した上で、透明性と応札者に対する平等待遇を手続きの中で確保する方式として EU は今回の改正において新しい入札方式として競争的交渉方式 (コンペティティブ・ダイアログ) を盛り込むこととしたものと解される。

なお、この方式は WTO 政府調達協定には既に規定がある(第 14 条 negotiation)。

具体的な例としては、統合的交通インフラ、巨大情報ネットワーク、複雑な資金調達を要するプロジェクトが挙げられている。大規模で複雑なプロジェクトが多い EU 指令対象の工事に適していると考えられている。

(3) 電子技術の活用

現行指令の基本的構造は保持しつつ電子技術への著しい適合措置を図っている。

手続きにおける電子技術の活用

- ・公表期間、また札の受付け期間を短縮する。
- ・ただし、電子技術の採用にあたり応札者に対し差別的にならないこと、誰にも容易に使えるもので一般的に用いられている技術と両立するものであること、札及び参加申請の秘密を保持することを求めている。
- ・使用に当たっての EU 委員会が作成した標準様式に重要性を与えている。
- ・仕様書、参加願い、応札書と言った書類も電子的形態をとる。

電子競売 (electronic auction)

古典的競売は認められていなかったが、電子競売は処理の公平性と不可欠な透明性を確保できると考え新たに 8 つの条項からなる長文の規定が設けられた。なお、工事ではなく物品調達の主たる対象と考えられている。

(4)その他

落札基準(contract award criteria)

落札基準については現行指令でも) 価格という単一基準、又は) 複数基準のいずれかを発注者が選択するとされている。複数基準は今回の改正の審議において最も論議を呼んだところであったが、最終的には複数基準について新たな項目例が加えられると共に、『経済的に最も有利な札』が落札できるよう原則として基準項目間のウェイト付けが義務付けられた。なお、ウェイト付けが不可能な場合には基準項目の重要性の高い順に示さなければならぬこととなった。

環境又は社会的要請に関する規定の見直し

以下の事項に関し規定の見直しがなされた。

-) 過半の労働者が障害者である場合の優遇的な扱い
-) 技術仕様の中に環境に配慮した生産方法の適用の要請又社会的要求への配慮
-) 複数の落札基準の中に環境又は社会的項目を加える。但し恣意性は避けること

これらは EU 裁判所の判例を採り入れたものである。

組織犯罪及び大規模な不正行為

組織的犯罪,汚職,資金洗浄について確定判決の対象となった受注者を排除することを義務づけることとした。

2 仏の改正公共契約法典

(1) 公共契約法典改正の経緯

2001 年 9 月に施行された旧法典は 3 年も経たないうちに、2004 年 1 月 7 日年付きデクレにより再度改正されることになった。

改正の理由は 2 つである。

2001 年 3 月 7 日付け旧法典は成立した時から既に EU 委員会より 20 以上の条文について異議を受けており、委員会は EU 裁判所への訴訟提起をちらつかせていた。

新たな与党(UMP)が公共調達の『自由化』により新たなダイナミズムを導入したいと希望していた。

(2)公共契約法典とは

ところで、フランスの場合、公共契約の基本法令は公共契約法典であるがこれ自体は国

会の議決を必要とせず閣議で決定できるデクレレベルのものである。この法典とは別に公共調達に関連した法律が複数存在している。例えば、下請に関する 1975 年法、公共発注者と私人の設計監理者との関係を規定する 1985 年法、公共契約手続の透明性及び適法性に関する法律（91 年法及びその後の数次にわたる改正法）等である。したがって、公共契約法典は「公共調達(commande publique)」に関する法体系全体の一部、特に「公共契約(marche public)」に関する部分を規定したものと理解しておいて良いではないか。

法典自体は、工事だけでなく、物品、サービスの調達も対象としており、また適用される対象者は国のみならず地方公共団体及びそれぞれの関連の公共法人（例えばパリの周辺には 5 つの大規模なニュータウンがあるがその整備を担当する各ニュータウン整備公団のようなもの）である。この点、わが国のように国については会計法、地方公共団体については地方自治法、さらに公団等はこれら法の適用外という状況とは異なっている。

EU 公共調達指令が当該指令の対象となる調達（工事であれば 624 万ユーロ以上）と一定の範囲の調達に限って適用されるのに対し、国内法令たる公共契約法典は 1 ユーロからの調達も対象としていることは言うまでもない。したがって、公共契約法典は EU 指令が対象とする規模のものについては当該指令の規定に適合したものでなければならない事は言うまでもないが、さらにさかのぼって EU 基本条約の基本的な原則である公平性、透明性については指令の対象外の 1 ユーロからの調達についてもその原則を尊重しなければ成らないこととされている。

（ 3 ） 公共契約法典の改正内容

具体的な改正内容は、EU 公共調達指令改正で新たに加えられる規定を先行的に盛り込むこと、EU 基本条約を踏まえた規定を盛り込むこと、指令の対象外の調達も含めた独自の規定を盛り込むこと、の 3 点に分けられるといえよう。

EU 公共調達指令改正関連で加えられる規定を先取りしたもの

既に EU 公共調達指令改正のところで述べた) 調達代行センター (centrale d'achat) ,) 競争的交渉方式 (dialogue compétitif) ,) 電子技術の活用 (dematerialisation) が同様に新たに規定されると共に、) 落札基準 (critere de choix des offres) の見直しが行なわれている。

) 調達一括代行機関は、EU 指令の場合と違い、当契約法典では公共のみならず民間の存在も規定し、また代行対象の発注者の中に民間の存在も規定している。また、代行機関はサービスの購入については枠組み協定の当事者になることも想定している。

) 競争的交渉方式は応募者を公募しその中から数社にしばり交渉が始まるが、発注者の恣意性の排除、透明性の確保の観点から、交渉を行った後に再度札を入れて落札者を決定するという規定、また応札者の提案への対価の配慮と秘密保護の観点から、非落札企業へも何らかの資金的報酬を与えること、発注者はダイアログに参加している応札者から提案された解法やその他の秘密の情報を当該応札者の同意無しに他の候補者に話してはなら

ない、といった規定が盛り込まれている。

）電子競売(enchere electronique)も含め電子技術の活用の具体的な条件については今後別途策定するデクレで規定するとしている。

）また、落札基準は『経済的に最も有利な札』(複数基準)であるという基本的原則は堅持されたが、改正 EU 公共調達指令と同様に環境項目が新たに付け加えられると共に、従来の基準項目について「ウェイト付けを行う」という規定が「または重要な順に並べる」の前に並列的に加えられた。

EU 基本条約を踏まえて盛り込まれた規定 - 公平性,透明性

WTO 対象でない調達も、契約額如何にかかわらず公共調達へのアクセスの自由、候補者の平等な扱い、手続きの透明性、を確保するための規定が整備された。

つまり、透明性の担保としてまた真の競争の保証として全ての工事について公告を義務付けた。具体的には、9 万ユーロ以上は公共契約告示官報 (BOAMP) または法令告示新聞、9 万未満については対象及び契約額にふさわしい周知措置が必要であるとし、形式については発注者の判断によることとした。

また、公金の適切な使用の担保として各発注者は毎年契約リストを受注者の名称を公表しなければならないこととした。

独自の改正規定

）手続きを自由に決められる上限額の引き上げ (procedure adaptee)

各発注者が入札手続きを自由に決めうる上限額を旧法典の 9 万ユーロから 23 万ユーロに引き上げられた。つまり、工事については 23 万ユーロ以上から 590 万ユーロ (WTO 下限額) については、公募総合評価型競争入札 (appel d'offre), 公開競争型の随意方式 (marche negocié), 競争的交渉方式という法定の入札手続きの使用が求められるが、23 万ユーロ以下はこれら法定手続きにこだわらず自由に手続きを決め得るとした。ただし、その対象物とその特徴に応じて契約責任者が定めた周知措置 (を参照) 及び競争形式による適切な手続きに従って契約は結ばなければならないとされた。

じつは今回改正の当初案では経済大臣の考えを反映し EU 指令対象額 (590 万ユーロ) 以下の調達手続きの選択は全て各発注者に任せようとしていたが、これは汚職への復帰をおそれる関係者からの反対があり、また特に手続きについては従うべきベースを持ちたい言う意見を反映して適用範囲が狭まったところである。業界は地方慣習の不可避の発生を欲しなかったとのことである。

）公開競争型の随意方式の適用範囲の拡大

より良い調達 (mieux) を図るため (の) 競争的交渉方式の採用に加え、複数応札者を想定した「事前の周知措置及び競争付の随意方式」を 590 万ユーロまでの契約については限定的なケースに限らず採用できるようになった。

わが国では随意方式についてはそもそも「事前の周知措置とか競争付随意方式」といった公開競争型のケースを想定していないが、フランスでは以前から入札不調の場合、研究開

発のための場合等についてはこの方式が使われていた。今回の改正ではこれらに限定せず、590万ユーロ以下の契約について一般的に使えるようにした。

）前払い金制度の拡大

前払い金（avance）制度が緩和され、契約額が従来の9万ユーロに代えて5万ユーロに達すれば前払い金の対象になるようになった。加えて、任意前払い金（avance facultative）は受注者が十分な保証を提供すれば上限額を30%から60%まで引き上げることを可能とした。出来高払いにあたって、既に支払った前払い金の一定額が順次控除されることとされている。

今回の拡大措置は、企業特に中小企業が公共調達に参加するように奨励すべきであるという考えを反映したものであり、出来高払い（acompte）と共に、任意前払金額の引き上げは十分な資金を有しない企業の公共調達へのアクセスを容易にするものと仏経済省は説明している。

3 英の国内規則化に向けての検討

新EU指令を国内の規則（Regulation）にいかに取り入れるかの検討のために、英国財務省の外局である政府調達本部（OGC）は政府省庁、地方自治体、法律会社、建設会社、資材業者、労働組合、圧力団体等の関係団体に対し協議文書を2004年5月に公表し8月にその回答をまとめている。この回答の中には調達代行センター、競争的交渉方式、枠組み協定の採用についてはおおむね賛成が多いが、その具体的な取り扱いについての懸念も示されている。2005年6月には上記の協議をふまえ「規則 Regulation」の草案 Draft が公表された。条文はEU新指令が84条であったのに対し50条より構成されている。しかし、新EU指令に関する最初の協議における肯定的な回答を踏まえて新草案はEU改正指令の主たる項目を盛り込んでいる。新草案に関する協議において9月までに関係者よりの回答を得て、それを文書にまとめ公表すると共に、速やかに「最終規則」を策定し、2006年1月末の国内法令化の実施期限の前までに議会にも報告される予定である。

競争的交渉方式については「規則」自体の条文は新EU指令にできるだけ近い形で規定したとしている。それは、過去にも長い期間あったEU委員会との対立を避けたいという考えに基づく。なお、この条項に限らず、主要項目については、規則制定後、ガイダンスを策定するとしている。

（1）2004年5月公表の協議文書

OGCでは、特に以下の条文について留意するように求め、新指令の中のいくつかの具体的規定や文言について実施すべきかに関して、意見を求めたところである。

契約価額の算出方法(第9条)

調達代行センター-central purchasing bodies(第11条)

特枠契約 reserved contract および障害者雇用作業所(第19条)

下請に関する情報(第 25 条)
税、環境保護などに関する義務(第 27 条)
競争的交渉方式 competitive dialogue(第 29 条)
枠組み協定 framework agreement (第 32 条)
電子調達システム dynamic purchasing systems (第 33 条)
契約図書(第 40 条)
候補者および応札者の個人状況(第 45 条)
電子オークション(第 54 条)

(2) 協議文書への回答状況

協議文書への回答は政府省庁、地方自治体、法律会社、受注企業（建設会社及び資材業者）、労働組合、圧力団体、等の幅広い関係者から、合計 255 件の回答が寄せられた。回答意見は「新調達指令に関する協議への回答」というタイトルで OGC により 2004 年 10 月に文書にまとめられた。

EU 指令の新たな項目についてはほぼ好意的に受け止められたようみられる。

以下いくつかの条項についての個別のコメントを挙げると以下の通りである。

調達代行センターについてはその全面实施については明示的に反対の回答はなかった。

特枠契約および障害者雇用作業所に関する回答はすべて本条を歓迎するものばかりであり、本条を許容規定として完全履行する提案に賛成のものがほとんどであった。

下請けに関する情報に関しては契約当局にとって任意規定とする提案について、回答の多数（62%）が明確に賛成とした。

税、環境保護などに関する義務契約については契約当局にとって任意規定にするという提案に賛成の回答は多数（70%）を占めた。ただ本条を任意規定にすると、契約者にとって、国内義務の理解、遵守に当たりアプローチが断片的になっていく恐れがあるとの懸念がいくつか寄せられた。

競争的交渉方式については全般的意見としては、「規則」(英国の政府調達に関する基本法令で Regulation と称される)の条項は EU 指令の条文に厳に沿わなければならないということであった。回答の中で提起された一連の事項について、OGC としては指針が必要であろうと考えているとのことである。回答の中から検討を要する事項で指摘されているいくつかの意見は、以下の通りである。

・新しい競争的交渉方式の手順と現行の随意方式 negotiated procedure（新しい「規則」の下でも用いられる）の相対的メリットや相互の相違点について、説明を行うことが重要と考えられる。

・この手順で優先応札者との交渉を制限するのは、応札者に過大な費用と危険を与えるとの意見があった。応札者が、最終候補者リストができるまでに最終「解決」値に近い

値で提案を行わなければならなくなるからである。このことで調達者は、いろいろな応札者からアイデアをつまみ食いすることが可能になり、一方応札者は、適切な IP (知的財産) 保護もなく、既に費やした入札費用を回復できる可能性もない。指針では、優先応札者の選定の後には、どのような変更や修正が可能とするかを明確にすることが必要である。

・この手順は、PPP/PFI プロジェクトに限って意図されているのか否かが明確でない。競争的対話の手順が用いられることにより、公告付き随意方式の利用に至るアプローチがさらに制約的なものになってしまうことがあり得るとの懸念があった。

・契約者の選定の終わった後に、さらなる交渉や書類の変更を行うことがある場合に、どのようなものが可能なのか、明確でない。新しい指令は、何らかの明確化が可能だとしている。指令の実行の仕方により、新しい手順の効果として、契約者選択の後に変更を行うことのできる範囲が大きく制限されるものになることがあり得る。

枠組み協定についての条文は EC 指令に準拠して枠組み協定がどのように付与され、実施されるかを説明する上で役に立つものであるという回答が多かった。

電子調達システムについては、回答は全般的に歓迎している。

E オークションについては本条を完全履行するという提案に反対の回答はなく、回答の多数はこの規定を明確に歓迎するものであった。

【 2 】 米国について

(1) 公共調達制度の経緯

アメリカ連邦政府の公共調達制度は合衆国法典 (U.S.C-United States Code) 第 41 巻 (公共契約編) および連邦調達規則 (FAR-Federal Acquisition Regulation) が基本的な法令である。公共調達制度も過去の様々な問題への対応および新しい時代的要請を経て現在に至っている。

つまり、1860 年代の南北戦争の時代に公共調達の関連で汚職や不正行為が頻発しておりそれに対処するため北軍では価格競争型入札をすでに採用していた。しかし、その後、1984 年の「契約における競争法」の成立以前は相変わらず随意手続きが多用され問題とされていた。これに対し、同法により随意手続きの対象を限定し、これに代えてすでに規定はあった価格競争型競争入札を調達手続きの原則とした。さらに、90 年代半ばに入り公共調達の理念として「高い価値 (ベストバリュー) の実現」を重視することになったことを反映し、調達手続きとしてそのプロセスの中でもっともよい提案をした応札者を選択することを可能とする競争的交渉方式の利用が増加し、さらにそれにふさわしい契約方式としてはデザインビルド契約方式の一般的な採用が可能とする法令の改正もなされ、現在に至っているとのことである。

(2) 公共工事に関する調達手続き

調達手続きは大きく分けて三つに分かれている。

つまり、完全公開競争手続、受注者対象限定（完全公開）競争手続、随意手続である。

完全公開競争手続（Full and Open Competition）は、「価格競争型一般競争入札」（Sealed Bid）と「競争的交渉方式」（Competitive Proposal）の2類型が主たるものであり、それ以外には「組合せ方式（Combination）もある。

）「価格競争型一般競争入札」は落札基準が最低価格である入札方式であり、U.S.C41 巻第 253 条(a)(2)(A)によって規定された以下の4条件全てを満たす場合にこの方式を用いることが義務付けられている。

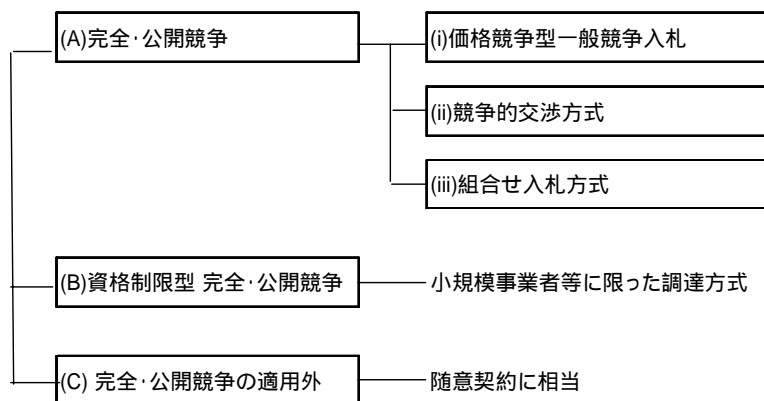
イ）時間的に可能、ロ）落札者を価格のみによって選定することが可能、ハ）入札に関して交渉する必要がない、及び ニ）複数の事業者の入札bidを合理的に期待できる、の4項目であり、これは発注者の意図及び仕様（Specification）が明確である場合を想定していると考えられ、落札基準は価格である。

）これに対し、「競争的交渉方式」は上記の条件のいずれかが満たされない場合に採用される。この落札基準は工事価格以外に技術力、マネジメント能力、ライフサイクルコスト、過去の施工実績及び成績、等も含めた複数のものとなる（同第 253 条 a(c)(1)の(A), (B), FAR 第 15.304&305 条）。

）「組合せ方式」は、第一段階で技術的側面を定義するために技術提案を定義するために技術提案の要請、提出、評価、交渉が行われ、3～5社が選定される。第2段階では第1段階で選定された企業により価格競争が行われ最低価格のものが落札する。

「受注者対象限定（完全公開）競争手続(Exclusion of Particular Source)」は、小企業法（Small Business Act）第8条（a）に基づき、中小企業、女性、少数民族雇用企業への発注を優先するものであり、これら者に限定して入札を行うものである。

「随意手続（Noncompetitive procedure）」は例外的な場合に限定されている。適切な供給者が1社しか存在しない、災害復旧等緊急性がある、学術研究のために行われる、国防関連の業務、等の場合が該当する。

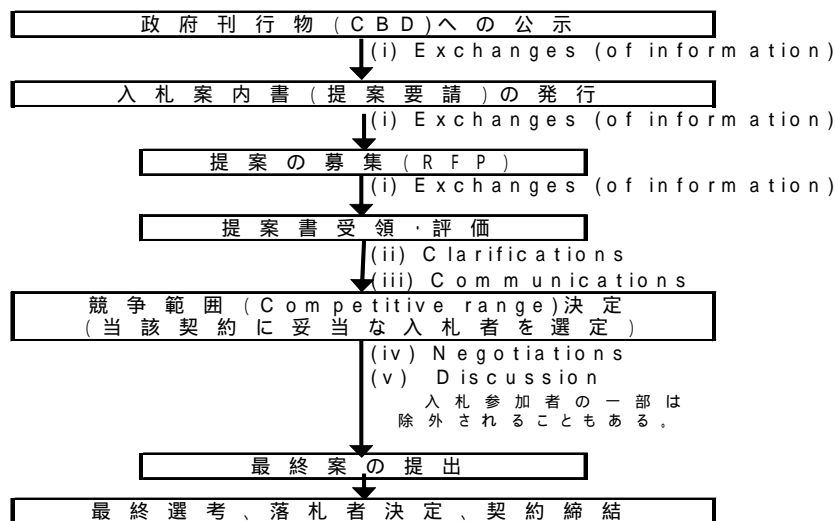


(3) 競争的交渉方式について

連邦政府はプロジェクトの大型化・複雑化に伴いこの方式へ重点を移しており、連邦政府の調達政策の企画・調整を担当する連邦調達政策局 (OFPP) によると、連邦政府の工事についてこの方式による入札が半数以上であり、また実施官庁の一つである連邦調達庁 (GSA) について見ると、特に大規模なリノベーションや大規模な新築においては 2/3 程度の割合を占めるまでに至っている。

また、連邦調達政策局の話では、この「競争的交渉方式」で行われる交渉例として、ペンタゴンの改築工事が挙げられている。応募者は「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。

また、連邦政府の競争的交渉方式の流れは下記のとおりである。



連邦政府の競争的交渉方式の流れに関する FAR の規定の概略を示すと以下の通りである。

提案の受領後提案者との意見交換の段階 (最終案提出の前) において

() 情報の交換 (exchanges) の目的は、国の発注条件と提案者の能力の理解の改善することであり、提案しようとする者が国の発注条件を満たし得るか、又はどのように満たすことができるかを判断することを可能とするものである。

() Clarifications はディスカッションなしに落札者を決める際になされる限定的な意見交換である。落札者決定は入札説明書に国がディスカッションなしに提案を評価し落札

者を決定すると規定していればなされ得る。

() Communications は、提案を修正するために行われるのではなくて、競争範囲からの除外の適否が定かでない提案者又は過去の悪い施工実績について反論する機会がなかった提案者を対象として行われる。

() 及び() について

交渉(Negotiations) は提案者がその提案を修正することを可能とする意図でなされる国と提案者間の意見交換であり、競争の範囲が決まった後(つまり、一定の条件を満たし爾後のプロセスへの参加を許される者が決まった後) になされる交渉はディスカッションと呼ばれる。

ディスカッションの主たる目的は入札案内書に示された要件と評価要素に基づいてベストバリューを国が確保する能力を最大化するものである。

契約担当官は、変更しまたはその提案の落札への可能性を著しく高めうるような説明を求め得る提案の著しい弱点、欠陥その他の諸側面(価格、技術的アプローチ、過去の業務成績、その他の条件) について、いまだなお落札者となりうると考えられると提案者に対し指摘し、または話し合う。ディスカッションの範囲と広がりには契約担当官が決めるものである。

なお、上記各段階の意見交換の限度としては、調達に關与する政府職員は特定の提案者を優遇するとか、他の提案者の技術的解決策、価格を漏らしてはならない。ただし、応札価格が高すぎる、低過ぎるとか言ってもよくまたそれを裏付ける分析結果を示しても良い。また、政府の価格分析、マーケットリサーチその他の検討により合理的と考えられるコストまたは価格を政府の裁量により示すことは許される。また、提案者の過去の業務成績に関する参考情報を提示した個人の氏名を漏らしてはならない。

最終提案の提出(提案の修正)の段階においては

契約担当官は交渉の中で到達した理解をはっきりさせる又は文書化するために提案の修正を要請又は許容できる。ディスカッションが終わった段階で、競争的範囲に留まっている各々の提案者は最終修正提案の提出の機会を付与される。契約担当官は最終修正提案の期限日時を定めることが求められる。最終提案の要請においてはそれを書面にすること、また国は更なる修正を求めずに落札者を決定することを提案者に伝えるよう規定されている。

落札者決定段階においては

落札者決定の論理的根拠は文書で示さなければならないが、書面は決定に至る諸評価要素間のトレードオフ関係を数量化する必要はない。

(3) 州及び地方政府

これらは調達に關し独自の法規を持つ権利を有しているが、米国法曹協会(American Bar Association)が作成し、司法省が推奨している「標準調達法典(Model Procurement Code、

以下 MPC)』の全部又は一部を採用する団体が多く見られる。MPC は 1979 年に策定され、2000 年に一度改訂がなされているが、79 年版 MPC は州レベルでは 50 州中 25 州（全面的採択 16 州、一部採択 9 州）で、その他地方政府においても何千もの団体で採択されている。2000 年版 MPC においては、新たに競争的交渉方式(Competitive Sealed Proposals)（連邦における Competitive Proposals と同様の趣旨のもの）が盛り込まれ、現在カリフォルニア州がこの 2000 年版の採択を検討しているとのことであり、今後州及び地方政府においても交渉方式が普及していくとのことである。この 2000 年版によると競争的交渉方式は、価格競争型競争入札（Competitive sealed bidding）（連邦における Sealed bid と同様の趣旨のもの）が実際的ではない場合または有利でない場合に使用できるとしている。その第 5 条では「設計-施工」、「設計-施工-維持-管理」、「設計-施工-資金調達-維持-管理」の契約方式については、競争的交渉方式が義務付けられると規定されている。

参考文献

- 1 「EU 公共調達指令及びフランス公共契約法典の改正」(鈴木一)(建設オピニオン 2004 年 4 月号)((株)建設公論社)
- 2 「アメリカの連邦政府工事における調達手続きについて」(鈴木一)(建設マネジメント技術 2005 年 2 月号)((財)経済調査会)
- 3 「英国における EU 新政府調達指令の国内法令化の動向」(鈴木一)(建設マネジメント技術 2005 年 10 月号)((財)経済調査会)

(担当：客員研究員 鈴木 一 ((社)海外建設協会常務理事))

・今後望まれる金融政策

日本銀行は量的緩和政策の解除の指標として消費者物価指数の動向を注視していますが、10月の全国の消費者物価指数(11月25日総務省公表)は前年同月比0.0%と5カ月ぶりに前年同月と同水準となりました。また、日本銀行は2006年度には消費者物価指数が前年度比プラスになるとも予測しています。このような状況の中、2001年に導入された量的緩和政策の解除に関して、現在転換期に差し掛かっています。

今回は量的緩和政策解除のあり方と解除後に求められる金融政策について紹介していきたいと思います。

2005年10月31日、日本銀行は日銀の経済・物価情勢に対する見通しである「経済・物価情勢の展望(展望レポート)」を発表した。政策委員会の委員の消費者物価指数(CPI、生鮮食品を除く)見通し中央値は、2005年度は0.1%、2006年度は0.5%となっている。(前回(2005年4月)発表中央値は、2005年度0.1%、2006年度0.5%)。加えて、今回の展望レポートでは、「現在の金融政策の枠組みを変更する可能性は、2006年度にかけて高まっていくとみられる。」とし、前回レポートの「徐々に」という文言を削除し、一步踏み込んだ内容となっており、さらには量的緩和政策の行方を巡る委員の発言も活発化している。かねてより日本銀行は2001年3月に導入された量的緩和政策の解除の条件を、「CPI増減率が安定的にプラスで推移する。」「CPI増減率が先行きもマイナスにならない。」「経済・物価情勢を総合的に判断する。」としており、2005年内にもCPIが前年比プラス転換になると予想される中、及びの条件が達成される環境は整いつつある。量的緩和政策解除への距離が以前よりも近くなったとも言え、現在、解除に向けた転換期に差し掛かったと言える。景気回復が本格化する兆しがあるとは言え、政府も「平成18年度までの2年間(重点強化期間)は3つの意味で重要である。(中略)第3に、デフレからの脱却を確実なものとしつつ、新たな成長に向けた基盤の重点強化を図るための期間である。(経済財政運営と構造改革に関する基本方針2005)」とデフレからの確実な脱却を課題としており、量的緩和政策解除の判断は慎重に行う必要があると考える。

(1) 慎重に判断する必要がある量的緩和政策の解除

まず、量的緩和政策解除の条件である経済・物価情勢を総合的に判断する際に、CPIの動きだけで判定してよいのかという問題が残る。例えば、個人消費だけではなく、設備投資や住宅投資も含めた経済全体の物価動向を反映するGDPデフレーターは2005年4-6月期

0.9%、国内需要デフレーターも同期 0.3%と同期 0.1%の CPI と比較すると減少幅は大きい。また、2006 年 8 月には CPI の基準年が 2000 年から 2005 年に変更され、前年比変化率も 2006 年 1 月に遡って見直しされる。小幅のプラスであると、見直しを受けてマイナスに戻ってしまう可能性もある。そのため、基準年変更に伴う改訂後も CPI が再びマイナスにならないように経過を見守る必要があると思う。この点は中原真委員と同意見である。加えて、2006 年 4 月に予定される可能性の高い東京電力、関西電力等による電気料金の値下げ、新規事業者参入による移動体通信料金の値下げ競争等、2006 年度は CPI 引下げ要因が多数存在することも考慮すべきである。また、現在、総務省において検討されている米国等のようにガソリン、灯油、都市ガス等のエネルギーを除くコア CPI についても考慮に入れる必要がある。このコア CPI については当初 2006 年夏から公表予定であったが、11 月 25 日に竹中平蔵総務大臣が前倒しで公表し、10 月の消費者物価指数は前年同月比で 0.3% の下落(従来の CPI では前年同月比 0.0%)となっており、依然デフレ基調が続いている。

また、早期の量的緩和政策解除による日本経済への悪影響も懸念される。量的緩和政策解除により仮に長期金利が急騰すると、景気回復傾向にある日本経済が減速しかねない。実際、展望レポートの発表後、度重なる委員の量的緩和政策解除に関する発言を受け、投資家の間では解除を見越しての保有債券圧縮の動きが続いており、長期金利の先高観が強まっている。また、自民・公明連立政権は歳出カットによる財政再建を積極的に推し進めていくと思われ、この財政の引き締めにより時期尚早な量的緩和政策の解除が加わると、立ち直りつつある日本経済に悪影響を及ぼす可能性もある。

また、米国経済の減速も懸念材料である。依然インフレ懸念が続く米国では、グリーンズパン米連邦準備制度理事会(FRB)議長の後任に指名されたバーナンキ氏は物価安定の維持のための緩和的な金融政策の解除の局面に立っている。この状況の中、米国の長期金利上昇により、現在の米国経済の牽引となっている個人消費や住宅投資に変調をきたし、米国経済は減速する懸念がある。この点については、2005 年 10 月発表の展望レポートにも「仮にインフレ懸念の強まりなどを契機に、緩和的な金融環境に変調が生じ、(中略)米国経済の成長が鈍化するだけではなく、(中略)国内民間需要が堅調に推移しているわが国経済も景気の減速を余儀なくされる可能性がある。」と米国経済の動向を懸念材料として記してある。

このように、確かに堅調に日本経済が推移し、金融システムに対する不安は大きく後退しており、2001 年 3 月に導入された量的緩和政策解除は視野には入ったが、解除後の情勢は未だに不透明感が強い。10 月に帝国データバンクが調査した量的緩和政策に対する企業の意識調査では、建設業(1,241 社)では 515 社(全体の 41.5%)が「量的緩和は時期尚早」と答え、「2006 年春にかけてデフレ脱却を見込める状況になる」と答えた 181 社(14.6%)を大幅に上回っている。日本経済が本格的な景気回復へ進む中、量的緩和解除に関しては是非とも慎重な判断を行い、力強い景気回復の後押しを願いたい。

(2) 量的緩和政策解除後の金融政策

では、解除後の金融政策のあり方はいかなるものであろうか。解除後の金融政策のあり方としては、現在の所、1999年2月から約1年半続けたゼロ金利政策へ移行する可能性が高く、実際のところ、直ちに利上げを行うべきとの意見の委員は存在しない。また、福井俊彦総裁及び各委員のコメントの経過を見ると、2005年前半までは量的緩和政策とゼロ金利政策との違いを明確に言及することが多かったが、最近では両者は連続するものというコメントが目立っており、「量的緩和政策の解除 = 金融政策の引き締めではない」ということを市場に示し、スムーズにゼロ金利政策へ移行しようとする意図があるように思える。

対して、量的緩和政策解除前の日銀の当座預金残高目標の大幅切り下げに関しては委員の間で意見が分かれている。金融システム不安が大きく後退する中、各金融機関の資金需要が減退しており、現行の30兆円～35兆円程度という当座預金残高目標は過大であり、金融市場の機能を大幅に阻害する可能性があるというのが切り下げに賛成委員の意見である。しかしながら、「解除前の大幅切り下げは量的緩和政策の出口論と混同される」(須田美矢子委員)や「金融をより引き締めるシグナルを送る」(中原真委員)といった指摘が委員から多く出ており、量的緩和政策解除前に当座預金残高目標は大幅に切り下げられる可能性は低いと考えられる。事実、11月18日の金融政策決定会合でも当座預金残高を現行の30兆円～35兆円程度を切り下げせずに据え置くことで決定されている。

また、一時期、政策委員会でも議論になったインフレ・ターゲット政策導入是非の問題も残る。インフレ・ターゲット政策についてはかつてのようにデフレ対策としてのためではなく、現在では量的緩和政策解除の3条件に代わる金融政策の目標としての意味合いが強くなっている。岩田一政副総裁はかねてより拘束力の強いインフレ・ターゲットに理解を示しているが、他の委員は市場をかえって不安定化させるという理由から量的緩和政策解除後の新たな金融政策運営の枠組みの導入に対して積極的な意見は少ない。ただし、インフレ・ターゲット論者で知られるバーナンキ氏が次期FRB議長に就任が内定したこともあり、今後、量的緩和政策の解除時期がより近づけばインフレ・ターゲット政策に関する議論が活発になる可能性はある。

以上のように、日本銀行の動向を見ていくと仮に量的緩和政策が解除に至ったとしても、すぐに利上げを実施するとは予想されない。日本銀行はあくまでも、金融政策の目標を市場に供給する資金の量から短期の市場金利に戻すための軟着陸を目指すものと考えられる。今後も動向を注視していきたい。

(担当：研究員 野渡 國洋)

・建設関連産業の動向 - 建具工事業 -

今月の建設関連産業の動向は、建設業許可 28 業種の 1 つである建具工事業についてレポートします。

1 . 建具工事業の概要

建設業許可 28 業種の 1 つである建具工事業は、定義によれば「工作物に木製又は金属製の建具等を取付ける工事」(「建設業告示第 350 号」(昭和 47 年 3 月 8 日))となっており、また総務省統計局「日本標準産業分類」においては「その他の工事業」に分類される業種である。

高温多湿という気候特性と日本人の生活様式に根ざした日本建築に支えられ、我が国では古くから建具の重要性が認識されており、寺社仏閣から武家屋敷、庶民の町長屋の襖や障子、格子戸に至るまで広く普及していた。現存する日本最古の建具といわれる法隆寺金堂の板戸をはじめ、現存する歴史的文化財に使用されている建具も多く、我が国の建築において建具工事業の果たす役割は極めて重要であったといえる。

また、かつての建具職は、指物師とも言われるとおり、建築現場にて建具を製作し取り付けを行っていた。建具の製造及び取付工事は職人的色彩が極めて濃く、一人前になるためには通常 5 年以上が必要とされ、現在においても未だに職人の技術に負う面が多い。

その後、明治以降の住宅建築の洋風化や、関東大震災と戦災復興による市場の急成長を経て、建具工事業を取り巻く環境は大きく変貌した。建具製造と現場施工業者との仲介を行う建具問屋(建具卸売業)が台頭するなど、建具工事業(所謂「建具屋」。現場取り付けまで行う)と、建具製造業(建具メーカー)は互いに密接に関わりながら成長してきた。

また、外国からの安価で良質な建材の輸入や生産の機械化が図られ、フラッシュドア(芯材にベニア等を張り合わせた扉)などが開発されるなど、技術面においても様々な進歩があった。

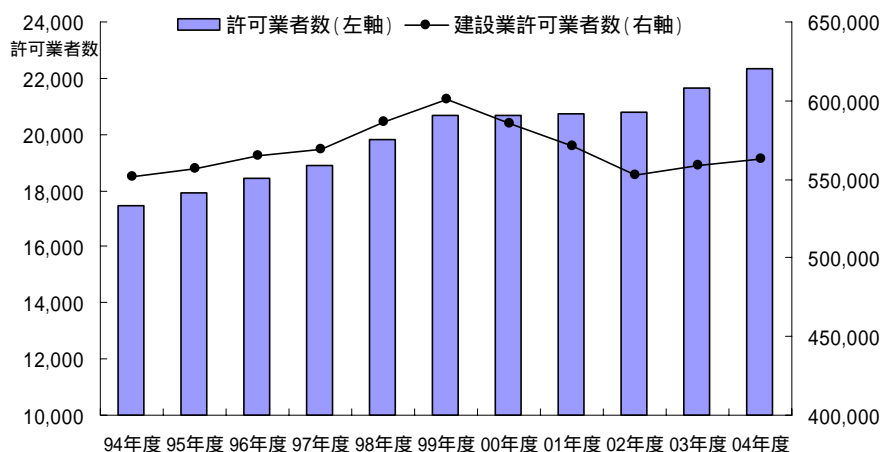
その一方で、戦後のプレハブ住宅や高層住宅の台頭、オイルショック後のアルミサッシ等の普及をはじめとする木製建具から金属性建具(主にアルミ製)へのシフトなど、建具工事業界を取り巻く環境は近年になって再び大きく変貌してきている。

2 . 許可業者数の推移

建具工事業の許可業者数(以下、「許可業者数」という。)の推移を見たものが、図表 1 である。これを見ると、許可業者数は、ほぼ右肩上がりの増加傾向で推移し、2004 年度末時点では 22,314 社となり、1994 年度末時点(17,439 社)と比較すると 28.0%、2000 年度

末時点（20,671社）との比較でも7.9%の増加となっている。建設業許可業者数全体が99年度をピークとして減少に転じた2000年度～2002年度には横這いで推移したものの、2003年度以降は再び増加傾向に戻っている。

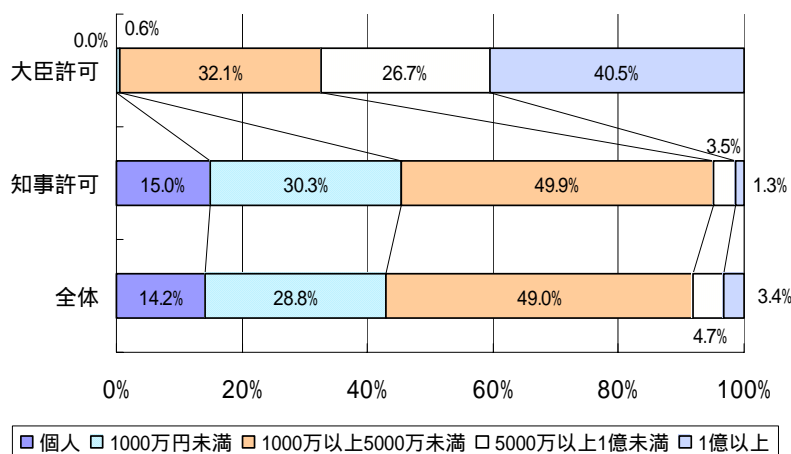
図表1 許可業者数の推移（建具工事業）



出所) 国土交通省「建設業許可業者数調査」より作成

次に、2004年度末の許可業者数を資本金階層別に分類したものが図表2である。これを見ると、「資本金1千万円以上5千万円未満」が49.0%（10,925社）と最も多く、次いで「資本金1千万円未満」が28.8%（6,426社）、「個人」が14.2%（3,165社）と続いている。その結果、資本金5千万円未満の企業が全体の92%を占めている。建設業許可28業種全体においても、資本金5千万円未満の企業が全体の93.7%を占めており、資本金階層別にみた許可業者数の構成は、建具工事業と建設業全体とで類似していると言える。

図表2 資本金階層別許可業者数（建具工事業）



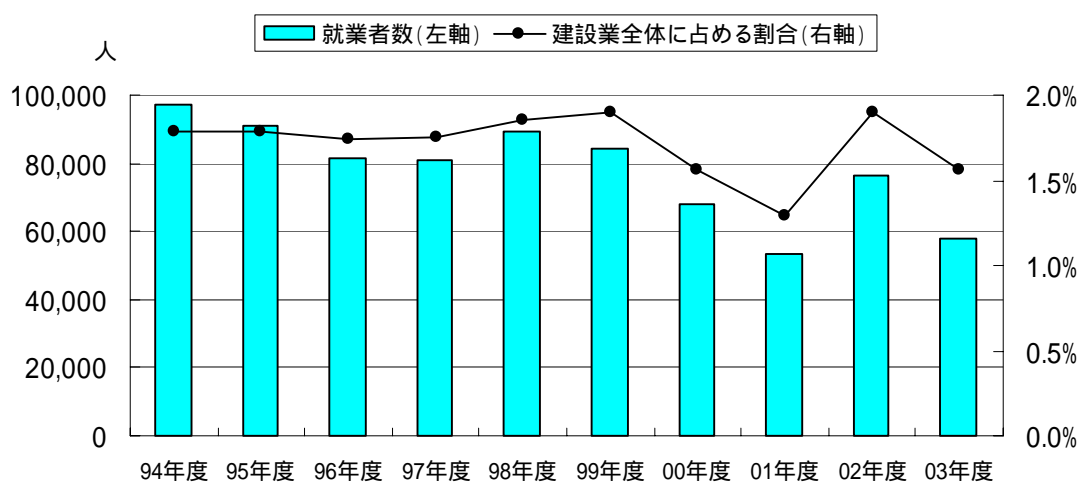
出所) 国土交通省「建設業許可業者数調査」より作成 2004年度末時点

3. 就業者数の推移

次に建具工事業の就業者数（以下、「就業者数」という。）の推移についてみる。

図表 3 は就業者数とその建設業全体に占める割合の推移を辿ったものである。許可業者数が増加傾向にあるのとは対照的に、1994 年度末時点に 97,247 人であった就業者数は、2003 年度末時点で 58,009 人と、40.3%減少している。一方、建設業全体においては、1994 年度末（5,447,065 人）に比べて 2003 年度末時点（3,719,301 人）では 31.7%の減少となっている。従って、建具工事業の場合は、この期間における就業者数の減少ペースが建設業全体のそれを上回っていることがわかる。

図表 3 就業者数の推移（建具工事業）

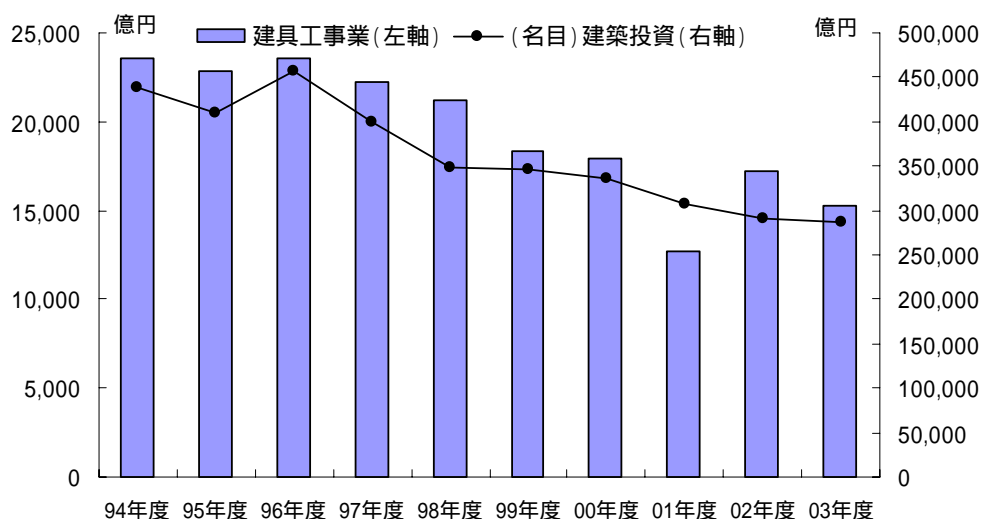


出所) 国土交通省「建設工事施工統計調査」より作成

4. 完成工事高の推移

次に建具工事業の完成工事高の推移についてみる。図表 4 は、建具工事業の完成工事高と建築投資の推移を辿ったものである。建具工事の完成工事高は年々減少の傾向にあるが、2003 年度の水準（1 兆 5285 億円）は、1994 年度の水準（2 兆 3614 億円）の 64.7%にまで減少しており、基調としては建築投資と同じく減少傾向にある。

図表4 建具工事業の完成工事高と建築投資（名目値）の推移



出所) 国土交通省「建設工事施工統計調査」・「建設投資見通し」より作成

図表5は、建具工事業の元請/下請別完成工事高の推移である。年によって完成工事高自体には変動があるものの、下請の比率は増加傾向にあることがわかる。

図表5 建具工事業の完成工事高の推移（元請/下請別、用途別）

(単位:百万円)

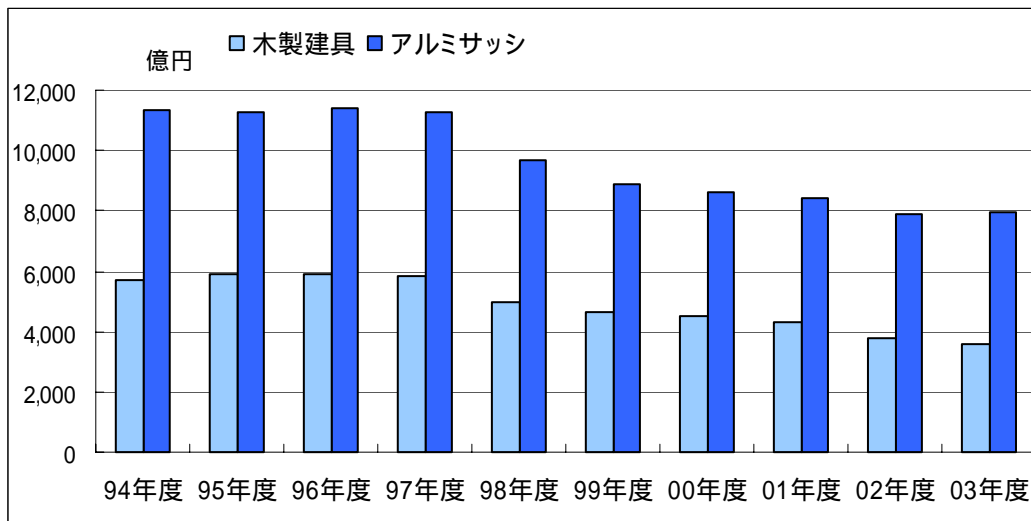
	元請			下請			合計	下請比率
	住宅	非住宅	その他	住宅	非住宅	その他		
2000年度	65,981	128,424	4,252	691,934	881,867	17,866	1,790,324	88.9%
2001年度	38,145	47,847	2,912	449,025	712,707	15,531	1,266,167	93.0%
2002年度	67,118	57,454	4,747	707,227	857,118	25,952	1,719,616	92.5%
2003年度	42,753	43,658	2,081	611,604	795,563	32,869	1,528,528	94.2%

出所) 国土交通省「建設工事施工統計調査」より作成

図表6は、建具工事業の動向と関連が強い木製建具及びアルミサッシの出荷額の推移である。これを見ると、木製建具が1994年度の5,727億円から2003年度の3,601億円と、37.1%減少しているのに比べ、アルミサッシは1994年度の11,312億円から2003年度の7,948億円と29.7%減少した。

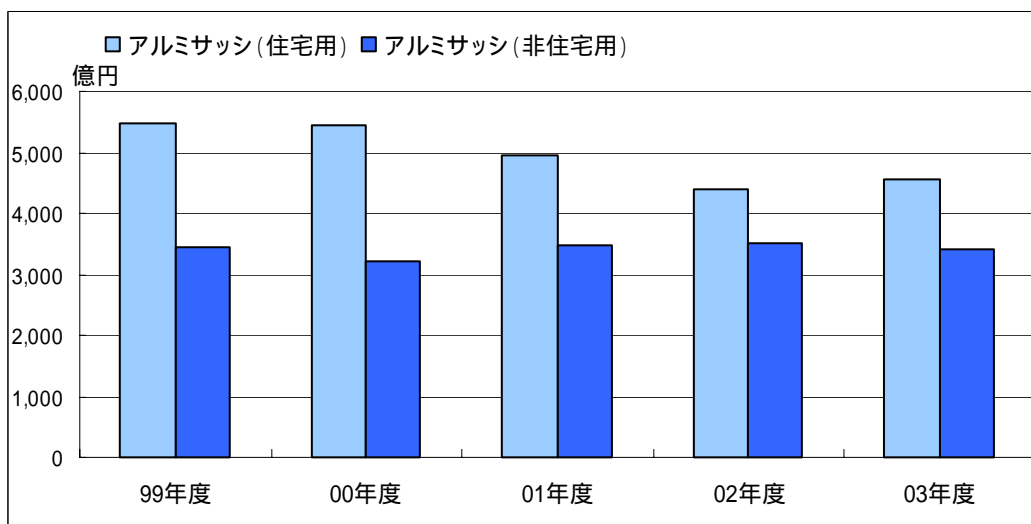
また、図表7で1999年度から2003年度までの住宅用と非住宅用それぞれのアルミサッシの出荷額の推移を見てみると、住宅用サッシが1999年度の5,463億円から2003年度に4,547億円と16.8%減少しているのに対し、非住宅用サッシは1999年度の3,435億円から2003年度に3,401億円と1.0%の減少に留まっている。

図表6 木製建具及びアルミサッシ出荷額の推移



出所) 経済産業省「工業統計表 品目編」より作成

図表7 用途別アルミサッシ出荷額の推移



出所) 経済産業省「工業統計表 品目編」より作成

5. 今後の展望

住宅の洋風化や集合住宅化が進むに従って、障子や襖などの伝統的な建具の需要は減少し、工場で生産された建具を建築現場において取り付けるだけで済む枠付ドアやサッシなどの割合が高くなってきている。しかも受注する大多数の工事が下請であり、元請建設会

社に大きく依存する特徴を有することから、昨今の建設市場の縮小に伴う元請建設会社の工事量の減少に伴って、他の職種と同様厳しい局面に立たされている。

このようなことから、現在の建具工事業は、建具製造業や家具製造業、プレハブ産業の業際業的な存在になっているといえる。そのため同業者間の競争のみならず、関連専門工事業及び建具製造業やプレハブ産業による市場参入により、建具工事業は急速に他業界から侵食されつつあるのが現状であり、とりわけ木製建具をはじめとする伝統的な建具工事業は、アルミサッシや新建材のドアなどに押され、苦境が続いている。

しかしその一方で、寺社建築など高度な建具製作技術が要求される分野への積極的な進出、高級住宅における顧客の要望に応える建具製作、高齢化社会対策に不可欠な住居のバリアフリー化に対する柔軟な対応、学校などをはじめとする公共建築物における木の温もりを生かした建具の採用など、健康への配慮や環境保護への注目が集まるなか、建具工事業が活躍できる分野にも変化が生じているように見受けられる。今後の業界の進展のためには、他の建設業種と同様に、培ってきた技術の更なる専門化と積極的な技術・営業提案、次世代への技術者への技術伝承が望まれる。

(担当：研究員 室田 至)

編集後記

街中がクリスマスに向けて、華やかな飾り付けとイルミネーションで彩られる季節となっていてまいりました。今年も残すところ、あとわずかですね。

この季節になると、毎年「1年が過ぎるのはなんて早いんだろう！」と痛感します。きっと12月の慌しさのためでしょうか。「忘年会」、「クリスマス」、「大掃除」、「大晦日」などなど、12月はたくさんのイベントがあり、もしかすると一年で最も慌ただしい月かもしれせん。

その慌ただしさも手伝って、ついつい自然には目が向かなくなるのも、この時期であるような気がします。外に出て、ゆっくりと冬の景色を眺めてみると、イチョウの落葉ぶりが見事な事に驚かされます。人工的なイルミネーションの世界も良いですが、自然の作る落ち葉の黄色い絨毯に包まれた世界も風情があっていいものです。

この号が発刊される頃は、一年中で昼が一番短く夜が一番長い日、冬至を迎える頃です。厳しい寒さの中でも健康に暮らせるようにと、この冬至の日には浴槽にゆずを浮かべて「ゆず湯」に入り、「冬至かぼちゃ」を食べる風習があります。

慌しい時期ではありますが、ゆず湯にでも入って自然の恵みをゆっくりと楽しみながら、今年一年の疲れをとって新年を迎える準備に取りかかってみてはいかがでしょうか。

(担当：研究員 伊地知 淳平)