

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. 146

2001 4

CONTENTS

視点・論点 - - 建設契約方式の多様化について考える	1
・ オーストリアと東欧諸国の住宅金融の動向	2
・ - 「第49回ユーロコンストラクト会議」資料から -		
・ フィリピンの経済、建設部門の状況について	8
・ - 「第6回アジアコンストラクト会議」資料から -		
・ デザインビルド(公共工事)の海外における取り組みとわが国の課題	15
・ 調査結果	19
・ - 「民間工事における建設業者選定基準等の実態調査」より -		
・ 米国ヘッドラインニュース	38



財団 建設経済研究所
法人

〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-3-9 住友新虎ノ門ビル7F

TEL : (03)3433-5011 FAX : (03)3433-5239

URL : <http://www.rice.or.jp>

建設契約方式の多様化について考える

常務理事 鈴木 一

我が国の公共工事においては、従来設計・施工分離を原則としてきたが、建設契約方式の多様化への動きが見られてきている。デザインビルドについては従来民間では特命契約として多くの実績があったが、公共工事においても近年、地方自治体を中心に試行されてきている段階である。海外では日本に先行して動いている（本文参照）。また、CMについては、民間での動きが先行してきているが、昨年12月に国土交通省のイニシャティブで当研究所が事務局のCM研究会が設置され、現在審議中である。

デザインビルドの公共工事への導入の理由について、海外では国によってその重視する理由が違ふ。米英においては、設計施工分離の場合の設計に起因するクレーム処理を責任主体を一元化することにより削減することに重きを置いている。日本のように、ゼネコンが旨く処理する土壌ではあまり想像できないことかもしれない。フランスでは80年代に広範にデザインビルドが利用されていたが、現在は施工者の設計への技術的関与が必要とする場合に限られてきており、あえて言えば建設工事への高度な技術の導入を重視していると思われる。韓国は、建設技術の開発の促進が建前の理由である。いずれの国においても既に法律上位置づけられている。

CMの公共工事導入における先駆国の米国でも採用の理由として何を重視している

かは、連邦政府の各機関、州によってかなりマチマチである。大きく分けて発注者の代理人としての機能を有するエージェント型CMと、工事段階では自ら工事も手がける請負型CMがあるが、州レベルではエージェント型、請負型、さらにCMを採用していない州という3類型に分けられる。連邦政府の中でも大幅の職員削減を受けた一般調達庁（GSA）は、すべての工事に、陸軍工兵隊は一時的な繁忙期に一部の工事について、エージェント型CMを採用している。また、興味を引くのはGSAが工事自体は設計施工分離、請負型CMおよびデザインビルドのいずれかの方式を採用しているが、これと別にエージェントCMを発注者の代理として並存させていることである。CMという工事は分離発注と連想される人もいるが、現実には必ずしもそうではない。CM研究会の検討の一環として実施した地方公共団体宛のCM調査によると、典型的なエージェントCMの実績は、2件のみであったが、それは発注者の代理として設計段階からデザインビルド業者との交渉にあたった場合であった。

CMについてはいくつかの州政府が法律上位置づけており、また、CM業者の免許制もアイダホ州で98年に制定されているが、我が国においても、デザインビルド、CMの採用にあたっては制度的整備が必要と考える。

I. オーストリアと東欧諸国の住宅金融の動向

－「第49回ユーロコンストラクト会議」資料から－

2000年6月にウィーンで開催された、第49回ユーロコンストラクト会議のレポートより、オーストリアと東欧諸国の住宅金融の動向について紹介する。

1. 経済活動の促進役となっている住宅建築

オーストリアの建設業はGDPの14.4%を占めており、同国における公共経済の主要部門の1つとなっており、特に雇用に対する影響が平均を上回っているため同国の経済活動の重要な要因といえる。また、オーストリアの建設生産量のほぼ $\frac{1}{2}$ は居住用建物の建築であり、このため居住用建物の建築が個々の建築部門の中で最も高い地位を占めている。

なお、最も広義の意味での住宅建築には、持ち家または賃借のいずれを促進させるかという問題、補助の範囲と詳細、ゾーニング(地域設定)政策、建築規制および環境保護などの様々な課題が含まれている。そして、これらのすべての要因が相互に作用し合っている。

オーストリアでは、近隣諸国のスイスおよびドイツよりも持ち家の優先順位が高くなっている。「Raiffeisen Bausparkasse」の調査によると、オーストリア国民の90%が自分自身の家に住むことを希望しており、現在の実際の持ち家率は56%である。自分の家を持つということは、オーストリア国民にとっては、経済的に賢明な行動であるだけでなく、独立性、安全性、安定性および将来のための金銭的な備えをも意味している。

特に裕福な先進国の政府は、年金の保証という火急の社会政治的問題に直面している。老後の金銭的な備えのための1つの重要な要因が持ち家である。つまり、必要な場合に頼ることができる安定した経済基盤を確立することが不可欠であり、さらに、これらの世帯は家賃を支払わないため資金的余裕がより大きい。いくつかの研究によると、不動産を取得している人は貯蓄性向が高くなり、自分の行動により大きな責任を持つようになり、その結果政府の補助への依存度が低くなるということが明らかになっている。

より長期的でかつ安定した住宅建築の展開にとっては経済構造の状況(特に、金利の動向、金融コスト、および住宅金融形態)が特に重要である。

2. 経済構造の状況と居住用建物に関する金融について

欧州の不動産市場における状況は過去10年間にわたって本質的な変化を遂げてきている。例えば、1970年代および1980年代にはインフレ率と資本市場金利が相対的に高かった。また、1970年代には、EU諸国の消費者価格の上昇率は平均11%であり、1980年代には8%であった。しかし、1990年代中頃にはインフレ率が1~2%という歴史的な水準まで低下していた。

EU諸国の金利水準は過去数年間にわたり低い水準で平準化しているが、このような動向には、マーストリヒト協定による、安定化基準、およびユーロの導入を目標とした統合努力がEU内で強化されたことが大きく貢献している。金利がわずかに上昇するようになったのは1999年の秋以降である。しかしながら、特に住宅部門における長期金利は近い将来に1980年代初期および1990年代の場合と同レベルになることはないだろう。なお、この動向に伴って住宅金融分野におけるいくつかの基準が変更されてきているが、その傾向は

以下のとおり。

- ・ 過去はインフレ率が高かったため有効であった「自動的な債務減額」は今日では既に想定することが不可能であるので、不動産融資に関しては自己資本が十分であるということがかなり重要視されるようになってきている。さらに、1990年代における劇的な展開(例えば、英国の場合には、何十万人もの抵当権設定者が金利の上昇に対して生き残りをかけて苦闘した)が原因で、住宅金融分野における見方が大幅に変わってきている。
- ・ 特に持ち家金融の分野では、個人借入者の信用および財務状態に関する要件が大幅に厳しくなった。
- ・ (特に住宅金融分野において)長期金利が固定する傾向が非常に強くなってきており、他方、いくつかのEU諸国では以前は金利が可変であることがほとんどであった。

3. オーストリアにおける住宅金融の動向

建築免許が減少しているということは、住宅の必要性が既にほとんど満たされてしまっているという印象を与えるかもしれないが、短期的な検討を行ったことで長期に関して誤った結論を短絡的に出すべきではない。東欧の開放がまだ進んでいないこと、社会政治的变化、例えばオーストリアにおける離婚率の上昇、単世帯の増加、寿命が延びていること、さらには自宅から通勤する傾向が強まっていることが、住宅建築需要を引き続き刺激することになり、その結果、特に様々な大きさのアパートに対する需要およびより質の高い基準の追求に結び付くと思われる。売手市場から買手市場に移行すると、提供されるアパートの部屋数の増加、品質の向上、さらには価格の低下に結び付くことになるため、このような売手市場から買手市場への移行は基本的にはプラスである。

新築活動は鈍化しつつある一方で、既存の居住用建物の改築と近代化、さらには省エネと環境保護を対象にした投資がますます重要性を増しつつある。住宅資金申込書に記載されている用途を考えるとこの動向は顕著な事実である。貯蓄貸付組合は居住空間を作り出す伝統的な金融機関であるとみなされているが、当社では改築資金需要も大幅に増加している。例えば、1997年には、住宅の改善のために利用可能な信用貸しのうちで使用されたのはわずか9%にすぎなかったが、1999年はこの数字が24%にまで上昇して現在この上昇傾向が続いている。

Raiffeisen Bausparkasse がオーストリア国民の住宅投資計画について行った市場調査によると、今後2、3年の間に約2000億オーストリアシリング(145億ユーロ)が住宅改善工事に向けられると推測されている。各個人建築部門の建築生産量を考えると、改築部門が新築活動と同じランクに位置することは明らかである。さらに、共同アパートまたは賃貸アパートの賃借人が自分の住んでいる部屋の所有権を取得する機会が増加しつつあり、その結果融資の必要性がさらに高くなっている。このため、本研究では、住宅金融部門における需要が活発になるかどうかは提供される製品(住宅やアパート)が期待にかなったものであるかどうかによって左右されるであろうと判断される。

オーストリアでは、貯蓄貸付組合が住宅金融において大きな役割を果たしており、住宅の新築および改築用に認められている全貸付額の約 $\frac{1}{3}$ を占めている。

1998年～1999年中頃に金利水準が引き下げられたことで、総合銀行が選択的に金利を引き下げるようになってきているが、その結果、金利は変動金利であるため、短期的な金利水準の上昇に合わせて調整される可能性がでてきた。なお、このような上昇傾向は2000年初頭から出てきている。

オーストリアに特有の現象の1つは、1998年以降に外国通貨が平均を上回る形で活発に利用されていることである(特にスイスフランと日本円)。価格の上昇傾向および特に過去数ヶ月の間に顕著になってきているこれらの2つの通貨の金利動向に関して、消費者保護協会、銀行およびマスコミが既に強い警告を出している。外国通貨による貸付を受けるといふリスクを取った結果、かなりの数の住宅ローン借入者が深刻な金融トラブルに巻き込まれている。例えば、通貨の価値が最大で30%も上昇しており、さらには(オーストリアシリングでの)住宅ローンとの差が最小になるまで金利が上昇しているため、これらの展開に関係するリスクが非常に厳しいものになってきている。外国通貨による資金調達の投機的な要素を有しており、このため長期住宅資金の調達を行う上で理想的な手段ではないということを実際に経験することで苦い授業料を払っている借入者も存在しているのである。

1つの悪化要因は、外国通貨による貸付と、最後の貸付金額を20～30年後に返済することが想定されているいわゆる償還キャリアモデルが組み合わされていることである。すなわち、償還キャリア(資金、保険)に関して約束されている利回りは、より長期の現実的な分析を行うことは困難であり、そのため借入者にとってのもう1つの潜在的なリスクとなっている。

しかしながら、ここ数ヶ月の金利の動向を考えると、特に民間住宅金融の場合には以下のようにいくつかの基本原則を再度指摘しなければならない(それは以下のとおり)。

- ・ ほとんどの借入者にとっては、住宅金融が一生における最大かつ最も長期の投資である。
- ・ このため、毎月の返済額を計算することができるということが非常に重要である。
- ・ これらの要件を満たしている金利は、長期の安定した(固定していることが好ましい)金利または理解可能でかつ管理可能な変動率で変動する金利だけである。
- ・ 住宅建築/改築計画を資金的に確実なものにするためには、自己資金が最低20%、できれば $\frac{1}{3}$ になるようにすべきである。

基軸金利が欧州連合内で継続的に上昇しており、そしてその結果個々の加盟国において金利水準が上昇していることと並行して、民間住宅資金をリスクなしに調達することが可能な安定したシステムもかなり重要視されるようになってきている。オーストリアの場合には、1998年の短い論議期間を経た後、建築・貸付協会を通じての貯蓄システム(そして同システムを通じての資金調達)が最も受け入れられるようになっており、異論の余地のない最高の評価を受けている。

4. オーストリアの「建築・貸付協会」を通じての貯蓄システム

- ・ 同貯蓄システムの基本的な考え方は、閉鎖型貯蓄貸付サイクルに基づいたものである。すなわち、魅力的な利回りに引かれた貯蓄者が資金を投資し、次にそれぞれの貯蓄者グループの関係当事者に対してこれらの資金が低金利の安定した住宅貸付の形で提供

される。顧客は、自分の契約を締結時に、建築・貸付協会による貸付を受けるかどうかを同時に選択することができる。

- ・ 建築・貸付協会によって提供される金利以外のインセンティブとして、政府プレミアムの形で建築・貸付協会における預金を補助する方法がある。
- ・ 当該貯蓄段階は、自己資金の形成および将来への備えを促進し、軽率に債務者（住宅取得者）となってしまうのを防ぐことができる。

いずれのオーストリア国民も、第二市場における利回りをねらった最大で 1,000 ユーロ(1 万 3760.30 オーストリアシリング)の純貯蓄に関して建築・貸付協会において認められている政府プレミアムを受け取っている。この金額は預金額の 3%～8%になっていると思われる、2000 年は 3.5%、2001 年はおそらく金利上昇のために 4.5%になる。現在は、政府プレミアム+利息で利回りは 4.2%になっている。同プレミアムは、最高 25%に達するオーストリアのキャピタルゲイン税が免除されているため、4.6%の金利に相当すると思われる。このため、現在は利息が全体的に低水準でありかつ毎月の純貯蓄額が相対的に少ないことを考慮すると、資産が非常に安全な状態で魅力的な利回りが保証されているということになる。様々な貯蓄形態に関するいずれの調査においても、建築・貸付協会を通じての貯蓄が異論の余地のない最高の地位を維持している。

貸付について建築を望んでいる顧客は、自己資金を払い込んで一定の期間待つと低利の貸付を受ける資格が得られると思われる。Raiffeisen Bausparkasse は、返済中も引き続き理解可能な状態にしかつ継続できるようにするために固定金利期間を長くすることを提唱している。例えば、上限を 6%にすれば、金融市場での金利変動から有効的に保護することが可能である。

建築・貸付協会の制度では何らかの待ち期間を設定しているが、いずれの貯蓄者も自分の借入額をただちに利用する権利がある。さらに、貸付待ち期間までのつなぎとして低利の中間貸付が役立っている。

人口が 800 万人強のオーストリアでは、1999 年末の時点では建築・貸付協会の利用者が約 600 万件となっており、貯蓄段階にいるのが 524 万 7000 人、貸付段階にいるのが 65 万 5000 人となっている。すなわち、同貯蓄形態が人気のある貯蓄形態であるということが十分に証明されている。諸建築・貸付協会ではこれまでに、100 万を超える住宅に対して共同融資しており、1999 年末の時点では、2200 億オーストリアシリング(145 億ユーロ)が諸建築・貸付協会に対して投資され、これらの建築・貸付協会からの貸付および中間貸付の未払い額は 1600 億オーストリアシリング(116 億ユーロ)であった。なお、毎年 300 億～350 億オーストリアシリング(22 億～25 億ユーロ)が住宅建築に対して拠出されている。このような高額な資金を賄うためには、建築・貸付協会に対して政府が補助金を提供する必要がある、昨年の政府補助額は約 20 億オーストリアシリング(1 億 4500 万ユーロ)に達していた。

建築・貸付協会を通じて貯蓄を補助する形態は特殊な形態であり、実際に費用対効果が高くかつ効率的な住宅建築促進形態である。同じ資金量を住宅建築用に確保するに当たっては、住宅建築公共補助に対して割り当てられている金額の 6%だけで十分である。

オーストリアでは、公共住宅建築補助の正確さと効率をどのようにして高めるべきであるかについての議論がある期間にわたって続けられてきているが、昨年の割当額は約 350

億オーストリアシリング(25 億ユーロ)であった。

建築・貸付協会を通じての貯蓄システムと公共の住宅建築補助を比較すれば、前者がいかに効率的であるかということが明らかである。費用・便益効果の点で優れた成果と高い乗数を示している建築補助形態は当該貯蓄システムだけである。このため、20 億オーストリアシリング(1.45 億ユーロ)の公的補助金額が引き金となって毎年300億～350億オーストリアシリング(22 億～25 億ユーロ)が住宅建築のために使用されており、それと同時に、建築・貸付協会が1600 億オーストリアシリング(116 億ユーロ)の貸付量を低金利で、かつ6%の上限を保証した状態で市場において維持できるようにするのに役立っている。

建築・貸付協会を通じての貯蓄は雇用効果も高い。すなわち、マクロ経済的調査によると、10 億オーストリアシリングが融資されることによって建設業および建設関連業では2000 人分の職が確保されることになり、1 年当たり約6 万～7 万人分の職になる。

5 . 建築・貸付協会に関する1999 年の貯蓄改革

昨年は、金利水準が低下したおかげで建築・貸付協会の貯蓄システムが再構築されることになった。すなわち、貯蓄者側において利回りが高かったため建築・貸付協会に対して供給された預金が絶えず増加し、他方で、貸付需要はなくなった。その結果、当該貯蓄システムは均衡がくずれてしまうおそれが生じたため、数十年間にわたって安定していた金利が1999 年の中頃までに大幅に低下してきており、既存の貸付に対する金利は6%から4.75%に、新規貸付金利についても低下した。同時に、預金金利も4.5%から3%に低下した。固定金利の期間が長くかつ上限が6%であるということは、建築・貸付協会を通じての貯蓄による資金調達の利点(安定していることおよび計算可能であること)が将来に関しても確保されるということであった。さらに、建築・貸付協会が金利を1%以上引き下げることによって、顧客の生活費が1 年当たり20 億オーストリアシリング(1 億4500 万ユーロ)減少した。

6 . 東欧諸国における住宅金融

1989 年に政治的な変革が起きたことで、東欧諸国では住宅政策および住宅金融の分野においても大幅な変革が必要になった。1989 年までは住宅建築(住宅金融を含む)は完全に国有化されていたため、1990 年代初期に新築活動と改築が激減することになった。さらに、1990 年～1998 年までは住宅建築が1/2～2/3 にまで落ち込んだ。なお、1989 年を基準年(=100%)とした場合の住宅建築生産高は以下のようになっている。

チェコ共和国	48%
ハンガリー	53%
ポーランド	63%
スロバキア	37%

1990 年代末には、建築・貸付協会を通じての貯蓄がいくつかの東欧諸国において導入されたことによって民間住宅建設業が活性化することになった。その結果、建築・貸付協会を通じての貯蓄システムはこれらの諸国に対して移転可能でありかつこれらの諸国においてもドイツおよびオーストリアの場合と同じように有効かつ効率的であるということが証明された。

東欧諸国において最初の建築・貸付協会が設立されたのは1992年のスロバキアにおいてであった。1993年には、チェコ共和国において最初の建築・貸付協会が営業を開始し、1997年にハンガリー、そして1998年にはクロアチアもその後続いた。これらの諸国では、長期貸付を安定した条件で提供している銀行業務機関は建築・貸付協会だけである。さらに、建築・貸付協会は、貯蓄促進および国民がそれぞれ将来に備えることに対して関心を高めることに多大な貢献をしてきている。

上記の国では建築・貸付協会を通じた貯蓄が成功裏に展開しているため、その他の改革諸国も追随する可能性が高いと考えられる。

(担当：上野)

Ⅱ. フィリピンの経済、建設部門の状況について

－ 第 6 回アジアコンストラクト会議資料から－

第 6 回アジアコンストラクト会議の各国レポートより、フィリピンの経済及び建設部門の状況について紹介する。

注) 第 6 回アジアコンストラクト会議参加国・地域

中国・香港、インド、インドネシア、日本、韓国、マレーシア、フィリピン、シンガポール、スリランカ、ベトナム 以上の 9 カ国 1 地域

第 6 回アジアコンストラクト会議は 2000 年 9 月 14 日～16 日の間、マレーシアで開催された。

1. 概要

1999 年および 2000 年上半期（アジア通貨危機勃発から 2 年間たらず）におけるフィリピンのマクロ経済指標に現れた経済の成長ぶりを見ると、当国経済の回復力と安定性が確認できる。

投資と建設市場はなお低調であるが、近い将来の展望は明るい。民間部門の建設需要は復活し、政府のインフラストラクチャー開発計画は、特に地方を中心として進展している。政府部門の需要の大半は、政府公共インフラストラクチャー・プログラム（Government's Public Infrastructure Program）による運輸とエネルギーのプロジェクト、国民住宅プログラム（National Shelter Program）による低コスト住宅、社会インフラストラクチャー、地方政府プロジェクトから来ている。これらのプロジェクトへの民間部門の関与は、建設運営移転（Build, Operate and Transfer = BOT）方式により継続的に促進されるだろう。住宅および非住宅建設に対する民間需要は、マニラ市以外の成長地域で伸びると期待されている。

建設業の生産性、品質、安全性、技術、環境保全、労働者の福祉、専門性の問題に取り組むため、フィリピンの建設業界の高度化対策が、次のように企画され、実施に移されている。

建設業者契約履行評価システム（Contractors Performance Evaluation System, EPES）、建設安全ガイドラインの実施メカニズム。

近代化、技術の高度化、革新のための行動指針。建設業における環境問題の検討。

技能の訓練と認定。

建設管理研修認定プログラム（Construction Management Training and Certification Program, COMTCP）。

標準的建設契約約款（Standard General Conditions of Contract）。

紛争の解決メカニズム。

経済のグローバルな展開に鑑み、アジア建設市場における国際的協力の戦略として、1) 合併事業および戦略的提携の強化と推進、2) 建設業者、コンサルタント、その他建設業の専門職を規制する最低基準および要件の作成と採択、労働者の技能認定、技能による分類、

最低賃金と手当で、建設資材の品質規格が提案されている。

2. 主なマクロ経済指標

(1) 概要

フィリピンのアジア危機からの早期回復は、まさにフィリピン経済に内在する強い経済ファンダメンタルズを示すものの一つである。強さを示すもう一つの要素が、危機が経済の成長に与えた全体的影響に見られる。ここで検討する5年間から見ると、フィリピン経済は、アジア通貨危機の結果として若干の後退は見られるものの、すべての生産部門でプラスの成長を達成した。表1にあるマクロ経済指標は、全体として金融不安の影響による損失を補ったことを示している。

昨年(1999年)の第5回アジアコンストラクト会議に提出した『カントリーレポート、フィリピン編』でも触れたように、政治的安定、政府による健全な経済の改革、物価の安定、外国からもたらされる巨額の純要素所得、農業部門の回復(生産は1998年に6.3%の減少、1999年には6%の増加)、サービス部門の継続的伸びが重要な要因となり、これらがアジアの金融危機の当国経済に与えた影響を緩和し、早期回復に貢献した。

フィリピンの実質経済成長を国民総生産(GNP)の伸び率で測定すると1999年には3.7%となり、1998年の0.4%より高い。他方、実質GDPでは3.3%の伸びを見たが、これは主に農業部門の回復とサービス部門の復活による。しかしながら、投資は1999年に1.7%の減退となり、低調な産業活動の継続(昨年の成長率は1%に達しなかった)と不動産市場の低迷(1999年の産出高は4.3%減)の原因となった。ペソ貨は1998年の大幅下落から、1999年には対米ドル4.4%の上昇となった。しかしながら、アジアにおける通貨価値の混乱の影響を受けて切り下げ幅は通算で32.6%にもなった。

(2) 2000年上半期の経済

今年上半期には、GNP、実質GDPともそれぞれ4%、3.9%とほぼ同程度で伸びた。これに対して1999年同時期においては、GNPは2.2%、GDPは2.8%の伸びであった。このような経済のパフォーマンスの改善は、農業とサービス業部門の継続的生産増加および産業部門の強力な回復に求めることができる。実際、産業諸部門は、公共投資の低下の影響を受けた建設業以外、顕著なパフォーマンスを見せた。需要サイドから見ると、個人消費支出と総輸出も経済成長の刺激剤となった。しかし、資本形成、すなわち投資は、1999年上半期における0.5%の減少の後を受けて今年上半期は2%の減少と、依然として収縮を続けた。ペソ貨は米ドルに対して5%下落した。その原因は輸入需要増もあるが、主に米ドルの強さである。

表1 2000年上半期の主要経済指標(%)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000 上半期	95-99 平均
GNP、GDP およびその構成要素							
実質 GNP (1985=100)	825.2	884.2	930.4	934.4	968.6	485.0	908.6
GNP 成長率 (%)	5.5	6.9	5.2	0.4	3.7	4.0	4.3
実質 GDP (1985=100)	802.9	849.1	892.9	887.9	917.4	458.2	870.0
実質 GDP 成長率 (%)	4.8	5.8	5.2	-0.6	3.3	3.9	3.7
名目 GDP	1906.3	2172.0	2421.3	2678.4	2996.2	1545.8	2434.8
部門別 (実質総付加価値、 1985=100)							
農業、漁業、林業部門	172.8	179.4	184.7	173.1	183.4	91.8	178.7
成長率 (%)	0.9	3.1	3.0	-6.3	6.0	2.3	1.3
産業部門	284.5	302.1	320.7	313.9	316.7	156.3	307.6
成長率 (%)	7.2	6.3	6.2	-2.1	0.9	4.1	3.7
鉱業精練業	10.7	10.2	10.3	10.6	9.7	5.4	10.3
成長率 (%)	5.9	-1.5		2.9	-8.5	14.1	-0.04
建設業	44.5	49.3	57.3	51.8	51.0	24.3	50.8
成長率 (%)	6.5	10.8	16.2	-9.6	-1.5	-6.7	4.5
製造業	203.3	214.6	223.7	221.2	224.7	110.7	217.5
成長率 (%)	6.8	5.6	4.2	-1.1	1.6	6.1	3.4
電気ガス水道業	26.1	28.0	29.4	30.3	31.3	16.0	29.0
成長率 (%)	13.0	7.5	5.0	3.1	3.3	5.5	6.4
サービス業部門	345.5	367.5	387.5	400.9	417.3	210.0	383.7
成長率 (%)	4.9	6.4	5.4	3.5	4.1	4.4	4.9
人口指標							
人口 (百万人)	70.27	71.90	73.53	75.16	76.78	n.a	73.53
人口増加率 (%)	2.40	2.32	2.27	2.22	2.16	n.a	2.27
総労働力人口 (百万人)	28.382	29.733	30.354	31.054	32.081	31.848*	30.321
総労働力人口伸び率 (%)	2.63	4.76	2.09	2.31	3.31	-0.73	3.02
失業率	9.5	8.6	8.7	10.1	9.7	9.3	9.3
金融指標							
短期利率 (91日もの国債)	11.3	12.4	13.1	15.3	10.2	8.9	12.5
長期利率 (36491日もの国債)	13.4	13.4	13.6	17.4	11.7	10.7	13.9
消費者物価指数増加率 (%)	8.0	9.1	5.9	9.8	6.6	3.5	7.9
銀行平均貸出利率 (%)	14.6	14.8	16.2	18.4	11.8	10.3**	15.2
基本貸出金利 (商業銀行)	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
基本貸出金利 (金融会社)	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a	n.a
年間対ドル為替レート	25.714	26.216	29.471	40.893	39.089	41.2633	32.277
同変化率	-	1.9	12.4	38.7	(4.4)	5.5	12.1

資料 国家統計調整局 (National Statistical Coordination Board, NSCB)

* 2000年第1四半期のみの平均

** 2000年1-5月平均

n.a. 不明

注 価額は10億ペソ 1999年の実質GDPの円換算値は、約2兆6700億円

3. 経済危機からの建設部門の回復

3.1 アジア通貨危機が建設業に及ぼした影響

Business World Anniversary Reort 2000 によると、アジア金融危機がフィリピン経済に及ぼした影響の中で、建設業に大きな影響を与えたものは次のとおり。

これまで巨額の外貨建て債務を負っていた企業が、ペソ貨が米ドルに対して減価し続けたため、ペソ建てでは損失を蒙った。

ビレット（鋼材を生産するための原料）のような国内生産物のために輸入する原料が次第に高騰した。

多くの企業が経費を削減し、業務を縮小した。

閉鎖する会社も現れた。

1995年から1997年にかけて、建設総価値で計測した建設投資は258億ペソ伸びている。表2は、1997年、建設投資は1044億ペソに達したことを示している。これは1995年の伸び率7.8%に対して1997年には14.6%の伸びを記録したことを意味する。アジアの通貨危機の影響がこの国を覆うにいたり、建設需要は1998年には低調となり、1997年レベルから5.4%の減少となった。

建設業の生産は、その総付加価値で見ると、1995年から1997年にかけて年率11.2%で伸びていた。しかし、アジア危機のために、建設業の生産は1998年には9.6%、1999年には1.5%減少した。建設部門の生産活動の低下は、投資環境の暗さと、建築費、ことに労賃と資材費の値上がりのために住宅所有者が住宅ローンを借り入れられなくなった（借り入れ金利は低下したが）ことによる。2000年上半期で建設業の生産は、政府部門の建設が14%減少したため、さらに6.7%低下した。

表2 1995年-2000年上半期の建設業の投資と生産高（単位10億ペソ、1985年価格）

	1995	1996	1997	1998	1999	2000 上半期	95-99 平均
建設業総付加価値	78.6	91.1	104.4	98.8	99.0	47.1	94.4
同伸び率（%）	7.8	15.9	14.6	-5.4	0.2	-5.9	6.6
政府部門	31.9	32.9	39.8	42.9	49.3	22.2	39.4
同伸び率（%）	7.4	3.2	20.9	7.8	14.9	-14.0	10.8
民間部門	46.8	58.2	64.6	55.9	49.7	24.9	55.0
同伸び率（%）	8.6	24.5	11.0	-13.5	-11.1	2.8	3.9
総付加価値	44.5	49.3	57.3	51.8	51.0	24.3	50.8
同伸び率（%）	6.5	10.9	16.2	-9.6	-1.5	-6.7	4.5
物価指数	239.7	258.6	272.3	274.6	278.6	328.96	264.8
インフレ率	-	7.9	5.3	0.8	1.5	5.3	3.9

資料 国家統計調整局

フィリピンの経済活動は、1998年と1999年には沈滞し、民間部門の建設需要は、投資とプロジェクトの実施延期、資金源の逼迫、金利の上昇により低下した。これまで2年間にわたる政府部門の需要の増加だけでは、アジア通貨危機前の高度成長を支えるためには不

足していた。民間部門の建設投資は、2年にわたる下落（1998年マウス13.5%、1999年マウス11.1%）の後、2000年上半期には2.8%上昇した。しかし、政府支出の減少とともに、建設投資は今年上半期に総合で5.9%低下した。

3.2 建設業の低迷を克服するために政府部門および民間部門がとった政策および対策

金融危機の影響を抑制するためにとった大部分の政策改革は、その性質上、金融面と財政面からのものである。既往の政策を精緻化し、制度的ギャップを埋める対策が導入された。建設業では、政府がインフラストラクチャー・プログラムの窮地を脱するためにとった継続的大改革が、アジア危機がこの国を襲った数年前に公布されたRA 6957号（RA 7718号で改正）すなわち建設運営移転法（BOT法）である。

BOTでは、建設業者に与えるインセンティブは、税制上のインセンティブ、コスト分担、政府事業による信用度向上である。税制上のインセンティブには、免税期間、資機材特別所有税、国産資材の税額控除、その他特典的税率の適用がある。

BOT法では、政府は公共インフラストラクチャーに外資を誘致し、国内の遅れた地域の成長を促すために、外国建設業者に対してインセンティブを供与している。同法はまた、フィリピンの企業が国際競争の試練に耐えられるように、技術の移転により技量を向上させようとしている。

また、国内資金を活用し、低コスト住宅への投資の流れを引き出すために、政府の住宅プログラムの改革が導入された。政府はまた、大統領令第1594号（政府のインフラストラクチャー・プロジェクトに関する法律）実施細則の最近の改正により、その事前資格審査、入札、落札の事務の流れを改善、合理化する対策をとった。

これまでと同様、民間建設需要が低調な時には、インフラストラクチャーへの政府部門の投資は優先順位が高い。この戦略は、建設市場の沈滞を克服する一助となった。他方、Business World Anniversary Report 2000にも述べたように、民間部門では過去3年間にアジアを襲った通貨危機を克服するために次のような大掛かりな対策をとった企業もある。

流動性を維持、確保し、コアビジネス（中心的事業）を維持するために選択的に資産を売却する。

業務を合併してキャッシュフローを発生させ、産業界でリーダーシップをとるために他の企業を買収する。

予算を厳格化し、各プロジェクトについて投資収益率（ROI）を厳しく審査する。

利益を伸ばし、キャッシュフローを確保し、市場を拡大するため、海外に巨額の投資を行う。

いくつかプロジェクトを延期し、変動の激しい時代における融通性の増大と、均衡ある成長を確保するために、資産負債構成の安定性の維持を優先する。

a) 全般的コスト構造の改善、b) 営業網の拡大、c) 国際事業の合理化のような対策をとる。

3.3 経済復興策が建設業に与えた影響

3.3.1 建設生産高

公共建設の需要

公共投資という政府の呼び水活動は、1999年には14.9%と大きな伸びを記録した。政府の建設は、1995年から1999年にかけての期間に年間平均10.8%の率で伸び、年間平均投資額は394億ペソ（約1150億円）に達した。1999年には政府が実施した建設プロジェクトの価額は493億ペソ、すなわち1998年に記録した投資の429億ペソよりも14.9%も上回る（表2参照）。公共建設の中心をなすものは、政府のフラグシップ・プロジェクトの急速な実施であり、エストラダ政権下の貧民対策としての物理的社会的インフラストラクチャー的施設の建設であった。しかし、2000年上半期には、政府の投資は、政府開発援助プログラムにより計画中プロジェクトの実施上の問題などにより、14%も減少した。

民間建設需要

他方、民間建設投資は、市場の50%以上を占めるが、1999年にはさらに11.1%の縮小を見た（表2参照）。これは主として不動産開発と社会住宅プロジェクトの全般的低調、特に商業用、産業用建物の需要の減退による。

表2を参照すると、民間建設は1995年から1997年までは上昇過程にあり、年間平均の伸び率14.7%を記録した。これは金額で年間569億ペソに相当する。しかし、この部門の投資は、1997年の11%増とは逆に1998年にはマイナス13.5%と、減少した。2000年上半期には、昨年同時期のマイナス20.1%から抜け出して、2.8%増という明るい兆しが見える。

国家統計局（National Statistics Office, NSO）によると、表3に示すように、1999年には62,147棟の建物が建設され、そのうち86%は居住用建物、13%は非居住用建物であった。合計床面積は1億850万平方メートルで価額的には627億ペソとなる。これは1998年の水準と比較すると、建設戸数で9.5%の減である。

住宅建設は、1995年から1997年までは順調な伸びを記録した。しかし、建設した住宅の戸数は、1996年から1997年にかけて27.2%という年間増加を示したにもかかわらず、1999年にはマイナス9.5%という急激な低下を見た。銀行や金融機関が課した高金利と、社会住宅のモーゲージ金融の資金不足が、その低調の原因であった。

他方、非住宅部門の建設は、1998年23.3%の減少のあと、1999年には12.9%の上昇を見た。1998年の減少は、多くの商業用産業用建物のプロジェクトが需要の減少により少なくなったためであった。

表3 民間建物の建設（1995-1999年）

建設対象の種類						伸び率			
	1995	1996	1997	1998	1999	95-96	96-97	97-98	98-99
棟数									
住宅	53777	67251	85541	59059	53454	25.1%	27.2%	31.0%	-9.5%
非住宅計	9998	10776	11316	7984	8712	7.8%	5.0%	-29.4%	9.2%
商業用	5712	5428	5924	4542	5127	-5.0%	9.1%	-23.3%	12.9%
産業用	1503	1914	1880	1299	1309	27.3%	-1.8%	-30.9%	0.8%
官公庁	1349	1393	1493	1311	1495	3.3%	7.2%	-12.2%	14.0%
農業用	556	711	455	197	206	27.9%	36.0%	-56.7%	4.6%
その他	878	1330	1384	635	584	51.5%	4.1%	-54%	-8.0%
$\text{億}\text{円}$ 建て価額、名目（10億 円 ）									
住宅	25.3	31.2	33.4	25.5	26.9	23.3%	7%	-24%	5.5%
非住宅計	36.1	63.3	80.0	36.9	35.8	75.3%	26.4%	-53.9%	-3.0
商業用	25.7	47.1	50.3	17.9	13.9	83%	7%	-64%	-22.3%
産業用	3.9	5.9	12.6	10.2	5.8	51%	113.6%	-19%	-43.1%
官公庁	5.1	8.2	5.9	7.2	15.4	61%	-28%	22%	113.9%
農業用	0.6	0.8	0.4	0.2	0.1	33%	-50%	-50%	-50.0%
その他	0.8	1.3	10.8	1.4	0.6	63%	730.8%	-87%	-57.1%
建築面積（百万平方メートル）									
住宅	5.9	7	7	5.5	5.8	19%	0%	-21%	5.5%
非住宅計	6.4	8.7	9.6	5.38	5.05	35.9%	10.3	-44.0	-6.1
商業用	3.8	5.4	5.9	2.8	2.2	42%	9%	-53%	-21.4%
産業用	1.3	1.8	2.5	1.4	1.2	38%	39%	-44%	-14.3%
官公庁	0.9	0.9	1	1.1	1.6	0%	11%	10%	45.5%
農業用	0.4	0.6	0.2	0.08	0.05	50%	-67%	-60%	-37.5%

資料 国家統計局

経済の成長センターとその他の地域を結び付けて地方の成長を加速するために、インフラストラクチャーの施設の改良工事を強化する一方、アジアの金融危機は、為替レートとことに不動産向けの低調な銀行融資に大変動を引き起こし、住宅・非住宅建設向けの投資から資金の引き上げを招いた。これらの事実は、1998年5月に大統領選挙が行われた時に、民間部門が静観方針をとったこと、ミンダナオ島の僻地に騒擾が発生したこととあいまって、いっそうの混乱を招いた。

（担当：上野）

Ⅲ. デザインビルド(公共工事)の海外における取り組みとわが国の課題

建設生産契約方式としては、欧米に限らずアジアも含め伝統的な設計・施工分離の方式以外にCM,VE,デザインビルド等の利用の増加が進むなど、その多様化が近年顕著である。これは、トータルコストの縮減、品質の重視、工期の縮減、最新施工技術の設計への反映、発注者が技術者不足の場合のその補完、発注者・施工者間のトラブルの抑制等の発注者のニーズの多様化、高度化に対応したものと思われる。ここでは、このうち最近、特に品質とコストのバランスが優れている方式としてもその進展が注目されるデザインビルドについて、特に公共工事の分野について、海外における取り組み、及びこれについてのわが国の課題について、以下述べる。

1. 海外の動向

公共工事におけるデザインビルドについては70～80年代にその根拠となる法令等が制定され、実施に移され、最近になりまた新たな立法等の措置がとられ盛り上がりを見せているところである(但し、後述するようにフランス、ドイツは限定的)。当然ながら、その根拠となる法令等、デザインビルド方式に対し発注者が期待するメリット、活用されている建設工事の分野、発注者側が発注の前提として提示する設計の程度(設計書以前の性能提示の場合もある)等は国によって自ずと異なっている点もある。

1-1 アメリカ

デザインビルドは、連邦政府においては、軍事用施設は80年代より、また民事用施設は80年代末より採用されてきた。96年2月に至り、従来一般調達庁(GSA)が運用上使用してきた二段階選定方式を法律上の条項として盛り込むことも一つの内容とする「96年連邦調達改正法案」が成立し、97年より施行され全省庁に適用される運びとなった。この二段階選定方式は、第一段階で応募業者を資格審査で3～5業者に絞る、第二段階で技術的提案、価格提案を踏まえ最も価値の大きいものを提案した業者を選択する、というものである。なお、当初の法案では第二段階で落選した業者には何がしかの経費を支払うこととした条項があった。この法案の成立にあたっては、米国内の建設関係の有力な8団体(設計、エンジニアリング関係も含む)が相当程度協力して議会に働きかけたところである。

州レベルでは、デザインビルドを採用している州が半分以上あり、かつその中で、調達法またはライセンス法によって、明確にデザインビルドを認めている州(ニュージャージー、フロリダ、カルフォルニア、マサチューセッツ、ニューヨーク、ニューハンプシャー、バージニア、アイダホ、ワシントン等)がある一方、これを禁止している州がある。

デザインビルド方式採用のメリットとしては、多くの関係者が挙げているのは、責任主体の一元化により設計に起因するトラブルを著しく軽減できること、及び時間の節約(設計と施工の並行作業が可能、設計のみの議会承認が不要等)である。

米国におけるデザインビルドの実績(米国デザインビルド協会調べ)によると、96年における公共及び民間の合計169億ドルの中で、公共建築は7.1%、公共工事が主な土木工事(道路、港湾等)が35.3%を占める。

1-2 イギリス

デザインビルド方式については第二次世界大戦後「パッケージ・ディール」としてその利用が始まったが、発注者、設計者、施工者の関係が明確でないこともありその利用が進まなかった。しかし、77年の環境省の要請を受け81年に至り合同契約協議会(JCT Joint Contract Tribunal)・発注者、設計者、建設業団体を会員とし建設業界の各関係者に受け入れられる契約方式を作成することが任務によりデザインビルドの標準契約書式(「JCT1981書式」)が公表されたことを契機にその利用が大きく拡大した。公共工事についても80年代にまず公共住宅についてその大部分がデザインビルド方式により建設されることになり、また、学校、病院等にも適用された。土木の分野についても近年利用され始めており、道路についても実施段階に入っている。

公共工事におけるデザインビルド方式の占める割合を分野別で見ると、表に示す通り95年で公共住宅65%、公共非住宅建築21%、インフラ部門14%である。デザインビルドを採用した道路庁は、デザインビルド方式の利点として最も重視しているのは、責任主体の一元化と話していた。これにより、施工者に設計と施工の両方の責任を持って行わせることにより、施工者からのクレーム処理に起因する時間的、金銭的成本を節約することである。道路の場合、設計の80%は発注者が行い、施工者は残りの20%の詳細設計と施工を行うとしていることを見ると、施工者からの新しい技術提案はあまり重視していないように思える。

1-3 フランス

デザインビルド(Conception-realisation)については、公共契約法典の中で、建設契約方式の一つとして規定されているものである。

これは80年代までは技術的、行政的(プロジェクトを管理する者がいない等)、または財政的(コストが安い)理由のいずれかに該当すれば利用することが出来たので、イールドフランス州[パリ首都圏](82年の地方分権法により州も基本的な地方公共団体となり高等学校の建設が事務の一つとされた)等の大都市自治体で多く利用されていた。しかし、85年制定のMOP法(公共工事管理者及び民間の設計・施工監理者の関係に関する法律)により明文上本方式の利用は「建設業者の施設設計への関与が必要とする」という技術的理由がある場合に制限することになり、93年のデクレ(政令)により実際に適用されたため、その後はその利用が限られたものとなっている。デザインビルドの契約額は、当研究所がフランスBIPE社に依頼した調査結果によると91~93年までは10億フラン以上まで拡大推移してきたものが、上述のデクレ適用後の94年からは3億フラン程度(1万3千人収容刑務所、ワールドサッカースタジアム等の大競技場等)に減少している。昨年(2000年)6月にお会いしたフランス経済財政産業省法務局公共調達部アラン法令・国際課長の言によると、今後はこの件に対し法令上の規定が変更される可能性がないので、今まで程度の利用状況ではないかとのことであった。

なお、入札費用については、入札参加者は公共契約法典上その支払いが弁済されると規定されている。

1-4 ドイツ

ドイツにおけるデザインビルド方式の利用は限られている。

ドイツの工事契約に関する基本的規定は官民いずれの工事も対象にした建設請負工事規則であるが、公共工事について連邦、州等の予算法によりその適用が義務づけられている。この規則 A 部第 9 条第 10 号に例外的な建設生産契約方式としてデザインビルドが使用しうる条件を規定している。

昨年 6 月に話を聞いた連邦交通建設住宅省のゲーベル担当官の言では、下水処理施設、原子力発電所、特殊な建築物・建造物が考えられるとのことであった。

1-5 韓国

70 年代から技術集約的な大型プロジェクトが始まり、これにデザインビルド方式（法令上の原語は一括入札、ターンキーと通常呼ばれている）を適用することが適当であること、また技術開発を促進するための手段として望ましいということから、この方式が 75 年の会計法改正の際取り入れられ、77 年に初めて適用された。91～94 年の実績は 70 件であり、その内訳は建築 44 件、土木 26 件（ごみ処理施設等環境施設 17 件、地下鉄 8 件、橋梁 1 件）となっていた。100 億ウォン以上の工事については伝統的方式、V E 方式（原語は代案入札）及びデザインビルド方式の三つの方式があるが、「国家を当事者とする契約に関する法律」（95 年 1 月に会計法の契約編が分離・補完され制定、7 月施行）を政府は出来るだけデザインビルドを採用することとされた。さらに、96 年に策定された「ターンキー活性化対策」では、従来 100 億ウォン以上の政府大型工事件数の 10 数%に過ぎなかったデザインビルドの比重を 97 年に 25%、98 年には 40%へと大幅に増加することとされ、さらに 97 年策定の「第 2 次建設技術振興基本計画」では 2002 年に 50%まで拡大すると発表された。入札において設計点数により実際に 97 年は 28%と目標を達成し、98 年からの 3 年間は目標を下回るものの 20%弱と 96 年以前よりは高い水準で推移した。昨年 11 月にお会いした建設交通省の権課長の言によると、今後も 20%程度の水準で推移していくとしている。

入札者の選定においても設計をより重視することになった。第一段階で、設計の評価をし、100 点満点で 64 点以上を合格点として 3～5 社に絞り、第 2 段階でも全体の評価の中で設計のウェートを 40 点としている。これに加え施行能力 30 点、価格 30 点のウェートで最高得点者に実施設計を任せ、その点数が 60 点以上のとき契約に至るというプロセスを取っている。最高得点者はほとんど実際に契約に至っているとのことである。

現在は韓国も 97 年の通貨危機の後建設市場が縮小し過当競争の中通常の入札において平均落札価格が 73%という中、デザインビルドの場合には上述のように価格のウェートが低く設計で 1 位の落札比率が 98 年で 87%であり、予算価格に対する平均落札価格比率は 90%を上回り、大手はこの方式を熱望している。

なお、第二段階の応札においては、落札できなかった応札者に対し、国家当事者法施行令で設計報償費の支払いが規定されており、当政令に基づく大型工事設計報償要領により落札脱落者が 3 社の場合は第 2 位に工事費の千分の 7、第 3 位に千分の 5、第 4 位に千分の 3 が支払われる。

1-6 アジア諸国

韓国以外のアジア諸国においても建設生産契約方式は多様化の方向にあり、デザインビルド方式も今後増加していくものと思われる。

(1) 香港

非常に大規模なプロジェクト（数億（香港ドル）以上）では、この契約方式を用いる場合がある。プロジェクトが特別の技術、イノベーションや非常に厳しいスケジュールを必要とする場合には、デザインビルドが用いられる。建設業者は、発注者（通常は香港政庁）が当初に慎重に作成する「発注者要求事項」に基づいてプロジェクトを設計し、施工しなければならない。プロジェクトの例としては、道路、橋梁、大量輸送鉄道等である。

(2) シンガポール

建築・建設産業庁（BCA）のデザインビルド促進努力により、ほとんどの公共開発機関（例えば、住宅開発庁（HUD））はデザインビルド方式を用いており、今後利用は増加していくものとBCAは見ている。

2. わが国の課題

1で述べたように欧米アジアにおける公共工事のデザインビルド方式は大方の国において今後さらに拡大する勢いである。わが国の場合はどうかというと、公共工事は設計・施工の分離の原則のもと、デザインビルド方式は今のところ原則として採用されていない。しかし、より良いものを作るために建設業者を設計段階から参画させる社会的ニーズは否定し得ない。現実的ニーズに対応するためにデザインビルド的な試みを行う国、地方自治体も現れてきている（詳細は「日本経済と公共投資」（当研究所発行）第34号（99年12月）を参照されたい）。また、建設省の直轄工事でもその試行が2000年度に始まっている。

また、このような流れの中、導入の必要性について中央建設審議会建議（98年2月）、「公共工事の品質確保等のための行動指針（建設省）（98年2月）」、「日本経済再生への戦略」（経済戦略会議）（99年2月）、「中央省庁等の改革に関する方針」（99年4月）等で指摘されている。

デザインビルド方式を本格的に公共工事に導入するためには、対象工事の明確化、予定価格制度との関係、選定手続、落札基準、入札参加者への設計費用の支弁等の検討が必要であり、また、その結果を踏まえた制度的整備が必須と考えられる。必要な場合には会計法令の改正も必要であろう。なお、欧米（韓国も含む）については、慣習法のイギリスは別として、既に述べた通り各国とも法令上明確にデザインビルド方式を位置づけている（消極的なドイツも法令上の根拠規定はある）。

（担当：鈴木一）

Ⅳ 民間工事における発注者組織形態別の工事発注に関するアンケート結果について

－「民間工事における建設業者選定基準等の実態調査」より－

建設省（現 国土交通省）が主体となり、建設経済研究所が調査機関として、昨年実施された「民間工事における建設業者選定基準等の実態調査」について以下に紹介する。
1月25日付けの建設専門紙にて、全体集計を紹介した（当研究所ホームページにも掲載中）。2月及び3月に当「研究所だより」にて「発注者の組織形態別」及び「特命及び競争見積」の差異と特徴を紹介したので、今回は「営利法人の資本階層別」の差異と特徴を紹介する。

1. 調査の概要

(1) 調査の目的

個人事業主及び民間企業等が、建設工事を発注する際の情報収集の方法やニーズ、経営事項審査の活用状況を調査するために、アンケート調査を行なった。

(2) 調査対象

平成11年1年間において、延べ床面積400㎡以上の建設工事（建築）を発注（契約）した個人及び民間法人。

建設専門紙（建通新聞）の民間工事情報より、約3,000の送付対象データを抽出した。

1.2 回収状況

(1) 回収状況は以下のとおりである。

発送数	3,147件
回収数	1,185件
回収率	33.7%

(2) 回答者（発注者）の組織形態

回答者の組織形態をみると、「営利法人」がもっとも多く、全体の47.5%（563件）を占める結果となった。

組織形態の分類及びその割合（回答者数：1,185人）

	回答数	割合（%）
個人	424	35.8
営利法人	563	47.5
医療法人	45	3.8
宗教法人	20	1.7
社会福祉法人	52	4.4
公益法人	15	1.3
その他	66	5.6
無回答	0	0.0
合計	1,185	100

2. 営利法人資本階層別

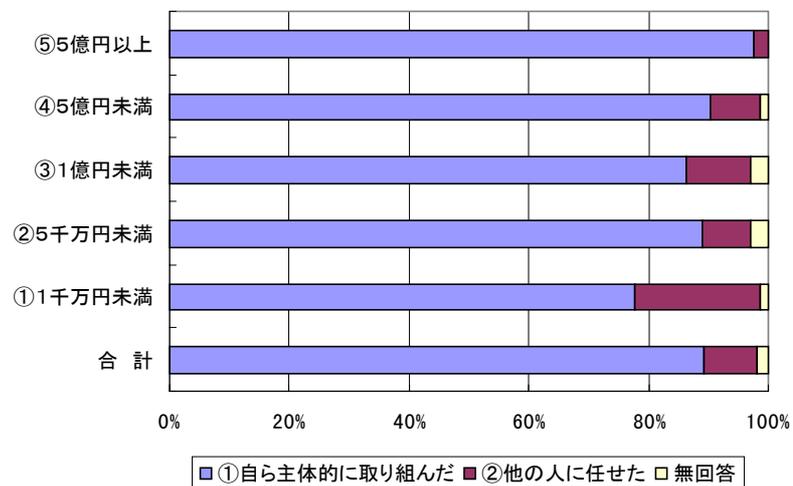
以下では、民間工事の建設業者選定において、営利法人の「資本階層別」における差異をみてる（件数及び割合は前ページの図表を参照）。

（1）今回建設工事の建設会社の選定において、自ら主体的に決定したか、または他の人に任せていたか

建設会社の選定の過程においては、すべての階層で「自ら主体的に取り組んだ」者の割合が高く、「他の人に任せる」ケースは少ないが、総じて資本金の少ない法人のほうが、「他の人に任せた」割合が高い。

図表1 建設会社の選定において、自ら主体的に決定したか、他の人に任せていたか

（回答者数：563人）



(2) 建設工事を担当する建設会社をどのようにして知ったか

今回の建設工事を担当する建設会社をどのようにして知ったかの経緯をみると、すべての階層で「過去に工事を発注したことがある」がもっとも多くなっている。また、「5千万円以上」の階層では「建設会社による個別訪問」が、「1千万円以上5千万円未満」では「設計事務所からの紹介」が高くなっている。また、「1千万円未満」では「知人からの紹介」の割合が高くなっている。

図表2 建設工事を担当する建設会社をどのようにして知ったか(複数回答)

(回答者数: 563人 回答件数: 852件)

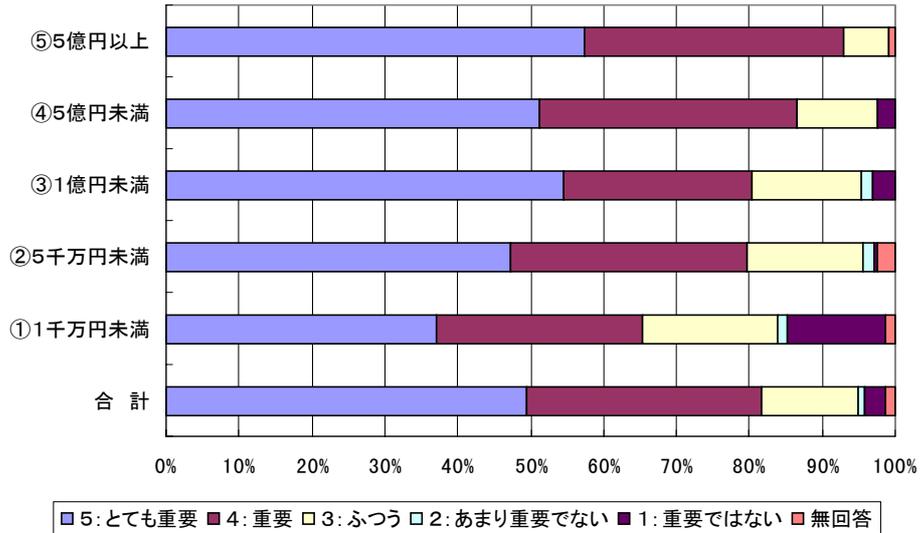
	合計 (延べ)	割合 (%)	①1千万円 未満	割合 (%)	②5千万円 未満	割合 (%)	③1億円未 満	割合 (%)	④5億円未 満	割合 (%)	⑤5億円以 上	割合 (%)
①過去に工事を発注したことがある	291	34.2	25	21.9	89	27.1	38	37.3	51	39.8	88	49.16
②知人の紹介	58	6.8	14	12.3	32	9.7	7	6.9	3	2.3	2	1.1
③業界団体からの紹介	8	0.9	0	0.0	6	1.8	1	1.0	1	0.8	0	0
④ダイレクトメール	1	0.1	0	0.0	1	0.3	0	0.0	0	0.0	0	0
⑤新聞等の広告	2	0.2	1	0.9	0	0.0	0	0.0	1	0.8	0	0
⑥建設会社のホームページ	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0
⑦建設会社による個別訪問	98	11.5	11	9.6	37	11.2	13	12.7	16	12.5	21	11.73
⑧不動産会社からの紹介	36	4.2	11	9.6	14	4.3	4	3.9	4	3.1	3	1.7
⑨設計事務所からの紹介	79	9.3	13	11.4	41	12.5	9	8.8	8	6.3	8	4.5
⑩金融機関の紹介	71	8.3	10	8.8	28	8.5	9	8.8	13	10.2	11	6.1
⑪地場の有力業者として有名	65	7.6	5	4.4	36	10.9	5	4.9	9	7.0	10	5.6
⑫当該建設会社に知人が勤めている	13	1.5	5	4.4	4	1.2	3	2.9	1	0.8	0	0
⑬商売上の取引先だから	70	8.2	8	7.0	23	7.0	10	9.8	10	7.8	19	10.61
⑭その他	58	6.8	11	9.6	16	4.9	3	2.9	11	8.6	17	9.497
無回答	2	0.2	0	0.0	2	0.6	0	0.0	0	0.0	0	0
合計(延べ)	852	100	114	100	329	100	102	100	128	100	179	100

(3) 建設会社を選定する上での判断基準

1) 価格の安さ

価格の安さの重要度をみると、全般的に重要度は高いが、資本金が小さくなるほど重要度が低くなる傾向にある。

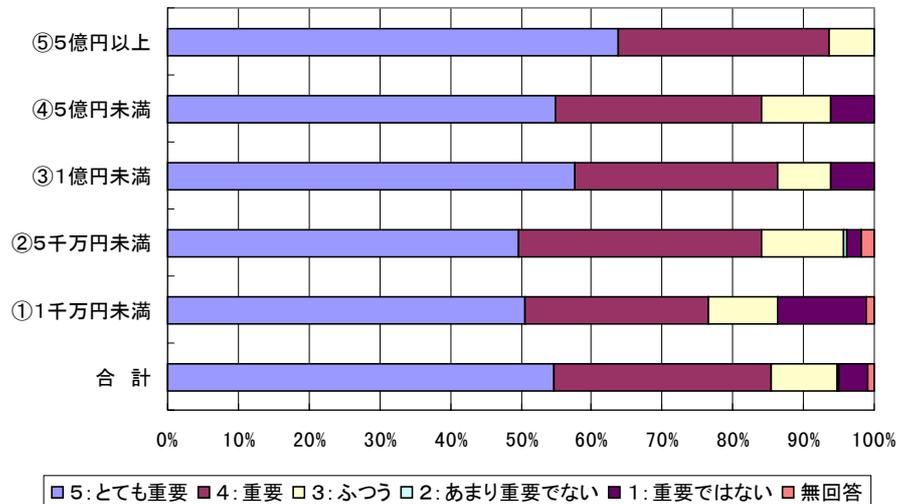
図表3 価格の安さの重要度 (回答者数: 563人)



2) 施工の技術力

施工の技術力は、全ての組織形態において重要視されているが、資本金の大きさに比例して重要度が高まる傾向にある。

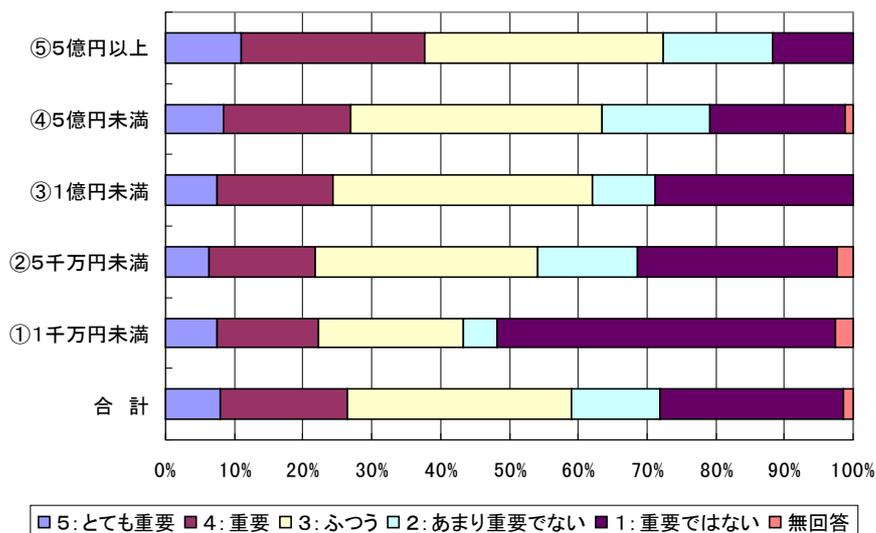
図表4 施工の技術力の重要度 (回答者数: 563人)



3) 取引関係

取引関係については、総じて重要度が低いですが、資本金の大きさに比例して重要度が高まる傾向にある。

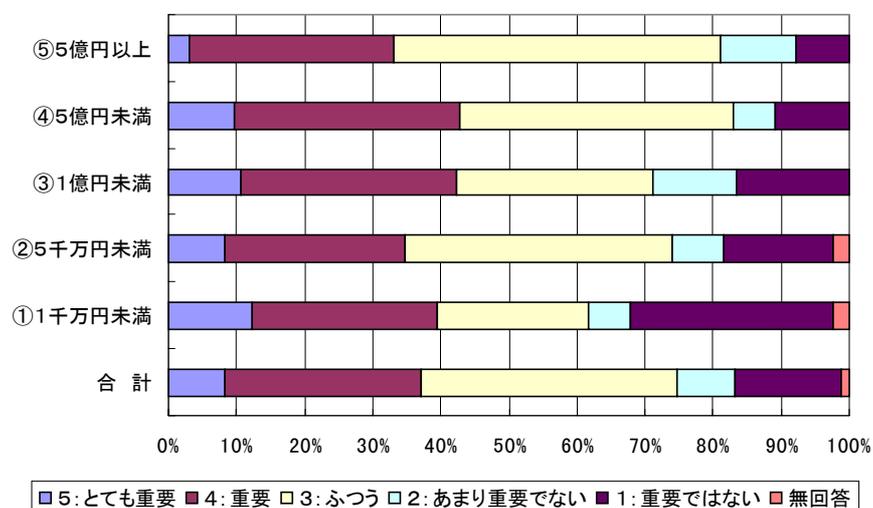
図表5 取引関係の重要度 (回答者数: 563人)



4) 営業担当者の熱心さ

営業担当者の熱心さの重要度は、各階層において「とても重要」「重要」を合わせて30~40%程度となっている。

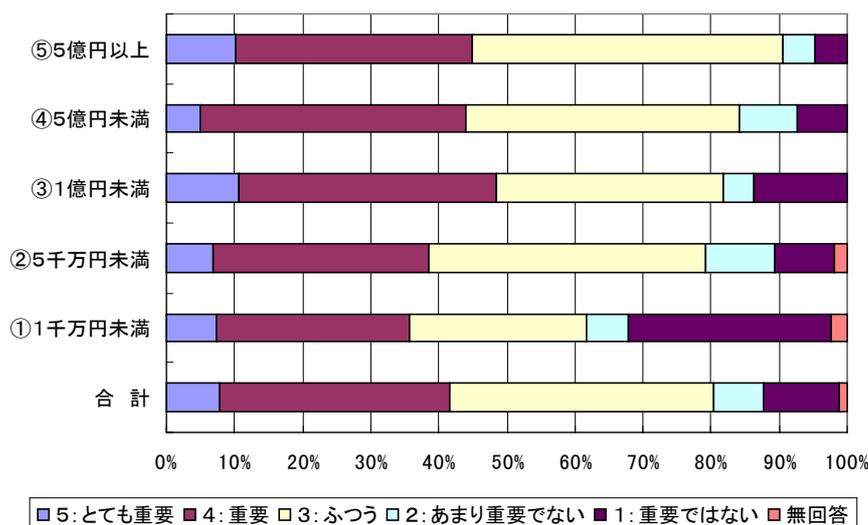
図表6 営業担当の熱心さの重要度 (回答者数: 563人)



5) 会社の知名度の重要度

会社の知名度の重要度については、全般的に重要度は低くないが、資本金の大きい階層の方が資本金の小さい階層より重要度がやや高い。

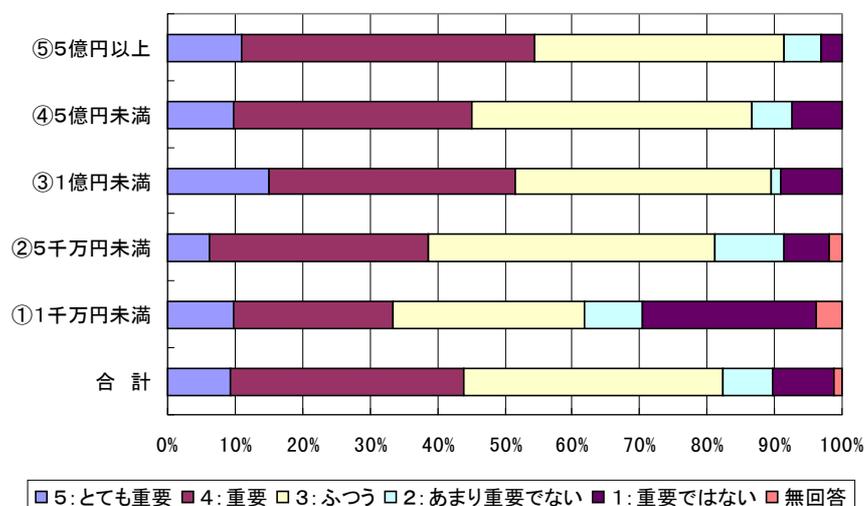
図表7 会社の知名度の重要度（回答者数：563人）



6) 会社の規模の重要度

会社の規模の重要度については、総じて重要度は低くはないが、資本金の大きさに比例して重要度が高まる傾向にある。

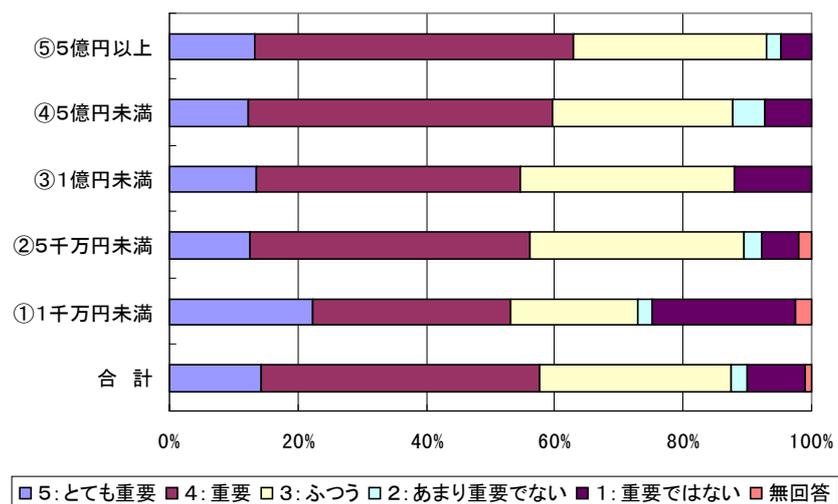
図表8 会社の規模の重要度（回答者数：563人）



7) 会社の風評の重要度

会社の風評については、「とても重要」と「重要」を選択した組織が多くなっており、各階層で50%を超えている。

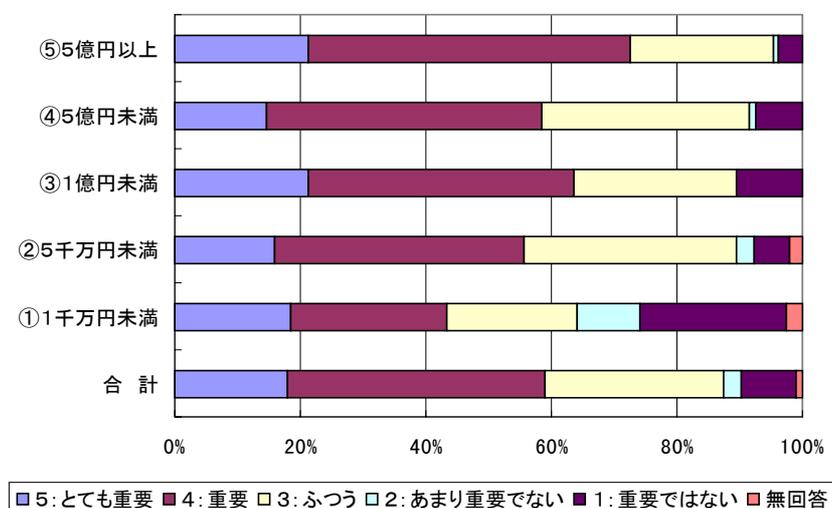
図表9 会社の風評の重要度（回答者数：563人）



8) 財務内容の重要度

財務の重要度は「1千万円未満」でやや低さが目立つが、その他の組織では「とても重要」と「重要」を選択した者が50%を超えており、資本金の大きさに比例して重要度が高まる傾向にある。

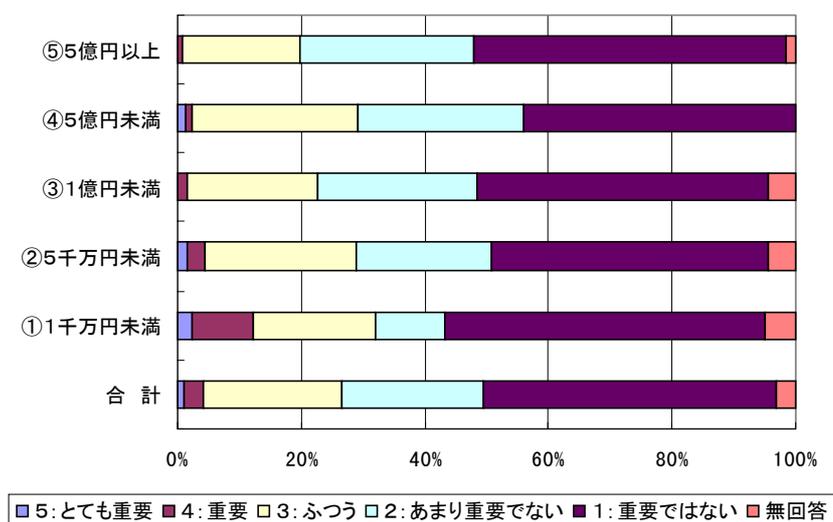
図表10 財務内容の重要度（回答者数：563人）



9) 不動産会社の紹介の重要度

不動産会社の紹介は各組織で重要度が低い、「1千万円未満」の法人については、他の階層と比較すると重要度が高い。

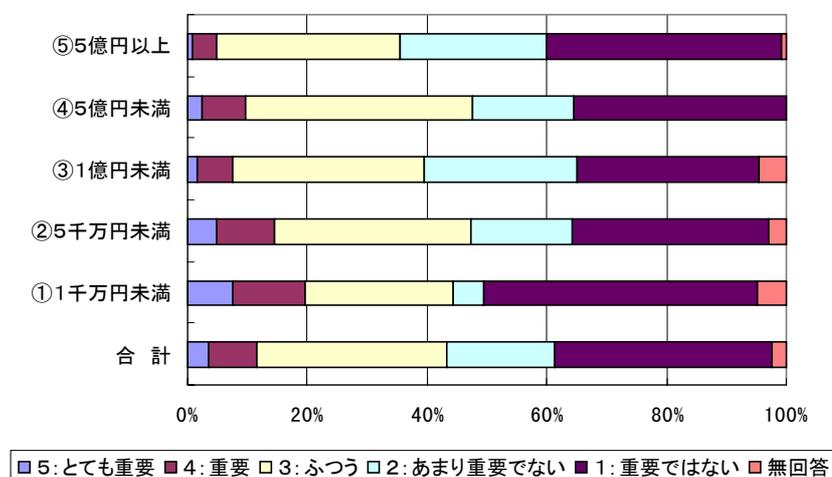
図表 1 1 不動産会社の紹介の重要度 (回答者数 : 563 人)



10) 設計事務所の紹介の重要度

設計事務所の紹介の重要度は、総じて低い、資本金の小さい法人のほうが重要視する傾向にある。

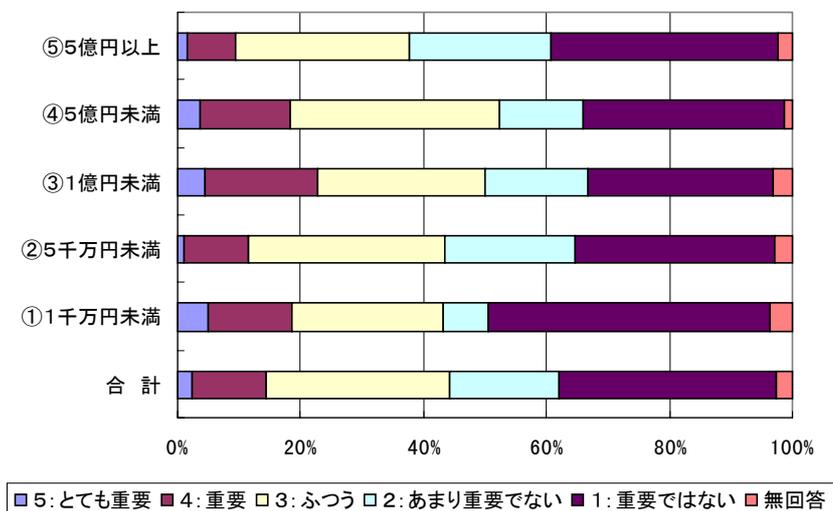
図表 1 2 設計事務所の紹介の重要度 (回答者数 : 563 人)



1 1) 金融機関の紹介の重要度

金融機関の紹介の重要度は、総じて各階層で低くなっている。

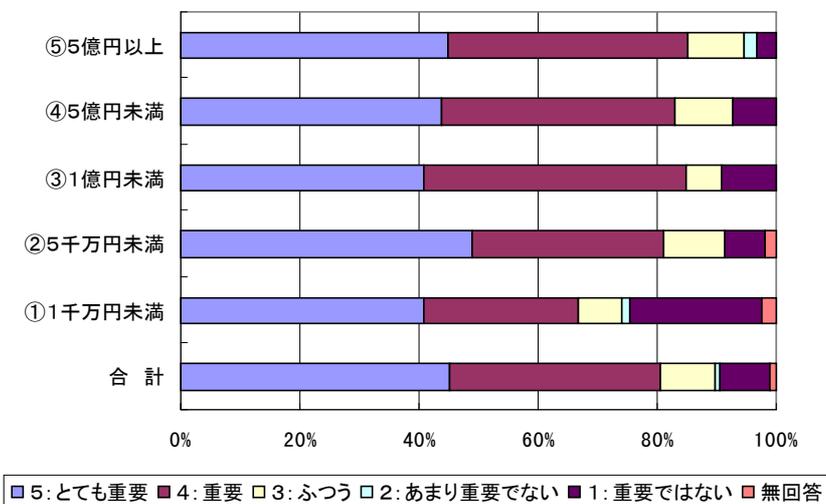
図表 13 金融機関の紹介の重要度 (回答者数 : 563 人)



1 2) アフターケアの重要度

アフターケアの重要度をみると、各階層において、重要度がかなり高くなっているが、「1千万円未満」の法人は、他の階層と比較するとやや低くなっている。

図表 1 4 アフターケアの重要度 (回答者数 : 563 人)



(4) 建設会社を決定する上で、入手できなかったが、入手できれば活用した情報

建設会社を決定する上で、入手できなかったが、入手できれば活用した情報の中では、総じて「工事施工における事故歴」が多い。また、「1千万円未満」では「工事实績」が、「1千万円以上の階層」では「工事施工における事故歴」が特に多くなっているのが、特徴となっている。

図表15 建設会社を選定する上で、入手できなかったが、入手できれば活用した情報(複数回答)

(回答者数 563 人：回答件数 756 件)

	合計 (延べ)	割合 (%)	①1千万円 未満	割合 (%)	②5千万円 未満	割合 (%)	③1億円未 満	割合 (%)	④5億円未 満	割合 (%)	⑤5億円以 上	割合 (%)
①財務内容	102	13.5	14	12.4	47	16.3	12	14.0	14	13.3	15	9.2
②工事实績	75	9.9	21	18.6	30	10.4	5	5.8	5	4.8	14	8.6
③工事施工における事故歴	156	20.6	14	12.4	56	19.4	21	24.4	29	27.6	36	22.1
④営業の沿革	25	3.3	5	4.4	10	3.5	2	2.3	3	2.9	5	3.1
⑤所属技術者の資格や数	72	9.5	11	9.7	31	10.7	8	9.3	10	9.5	12	7.4
⑥金融機関	25	3.3	7	6.2	11	3.8	2	2.3	3	2.9	2	1.2
⑦経営者の略歴	18	2.4	5	4.4	6	2.1	1	1.2	1	1.0	5	3.1
⑧株価	7	0.9	1	0.9	2	0.7	2	2.3	1	1.0	1	0.6
⑨その他	30	4.0	4	3.5	15	5.2	2	2.3	3	2.9	6	3.7
無回答	246	32.5	31	27.4	81	28.0	31	36.0	36	34.3	67	41.1
合計(延べ)	756	100	113	100	289	100	86	100	105	100	163	100

(5) 施工業者を決定する際、誰かに相談したか

施工業者を決定する際の相談先をみると、各階層で「自ら収集、決定」したものがもっとも多くなっている。また、「設計事務所に相談した」した者の割合も、総じて高くなっている。

図表16 施工業者を決定する際、誰かに相談したか(複数回答)

(回答者数 563 人：回答件数 811 件)

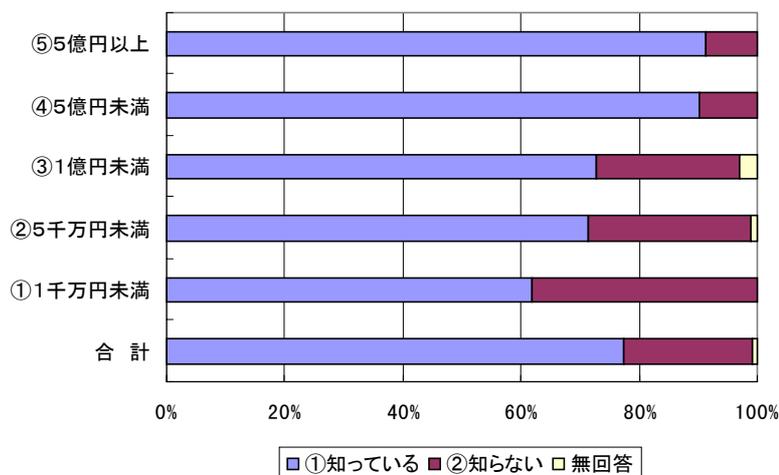
	合計 (延べ)	割合 (%)	①1千万円 未満	割合 (%)	②5千万円 未満	割合 (%)	③1億円未 満	割合 (%)	④5億円未 満	割合 (%)	⑤5億円以 上	割合 (%)
①自分で情報を収集し決定した。	342	42.2	33	26.2	118	36.9	42	42.9	53	47.7	96	61.5
②知人に相談した。	89	11.0	21	16.7	45	14.1	12	12.2	5	4.5	6	3.8
③設計事務所に相談した。	164	20.2	20	15.9	77	24.1	18	18.4	24	21.6	25	16.0
④不動産業者に相談した。	37	4.6	11	8.7	18	5.6	2	2.0	3	2.7	3	1.9
⑤建設関連の業界団体に相談した。	11	1.4	5	4.0	2	0.6	1	1.0	2	1.8	1	0.6
⑥弁護士・公認会計士・司法書士・税理士・行政書士などに相談した。	30	3.7	10	7.9	15	4.7	3	3.1	2	1.8	0	0.0
⑦金融機関に相談した。	97	12.0	19	15.1	38	11.9	14	14.3	15	13.5	11	7.1
無回答	41	5.1	7	5.6	7	2.2	6	6.1	7	6.3	14	9.0
合計(延べ)	811	100	126	100	320	100	98	100	111	100	156	100

(6) 建設業法の「一括下請負禁止」の認知度

建設業法における「一括下請負禁止」の認知度をみると、「知っている」者の割合は全体で80%程度になっているが、資本金が小さくなるほど、「知らない」者の割合が高くなっていく。

図表17 建設業法で一括下請負が禁止されていることを知っているか

(回答者数：563人)

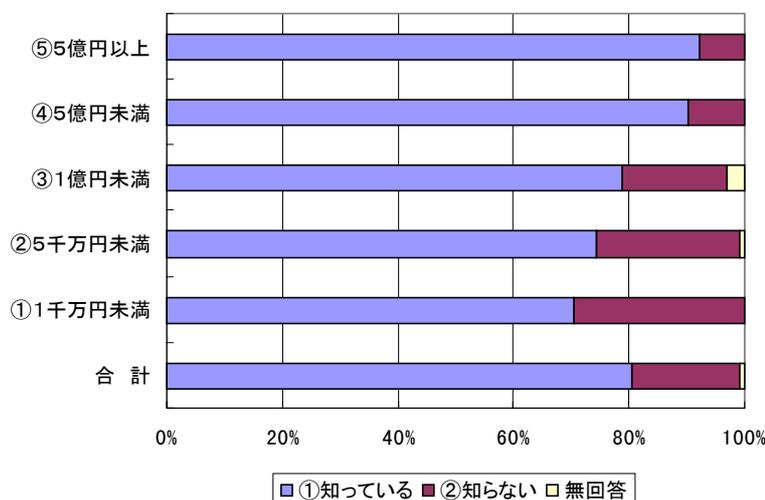


(7) 建設業法の「監理技術者の現場常駐規定」の認知度

他方、建設業法における「監理技術者の現場常駐規定」の認知度をみると、総じて認知度は高いが、「一括下請負禁止」の認知度と同様に、資本金が小さくなるほど、「知らない」者の割合が高くなっている。

図表18 建設業法の監理技術者の現場常駐規定を知っているか

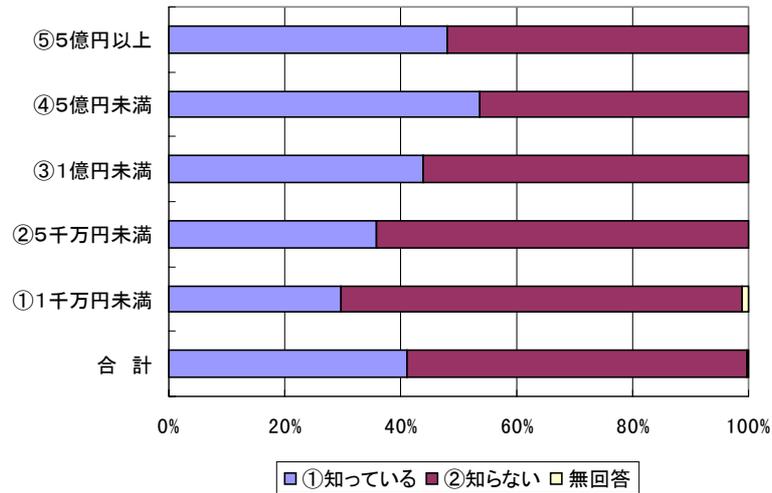
(回答者数：563人)



(8) 経営事項審査の認知度

経営事項審査の認知度についてみると、全般的に認知度は低く、全体でも40%程度に止まっており、また総じて資本金が小さくなるほど、認知度が低くなっている。

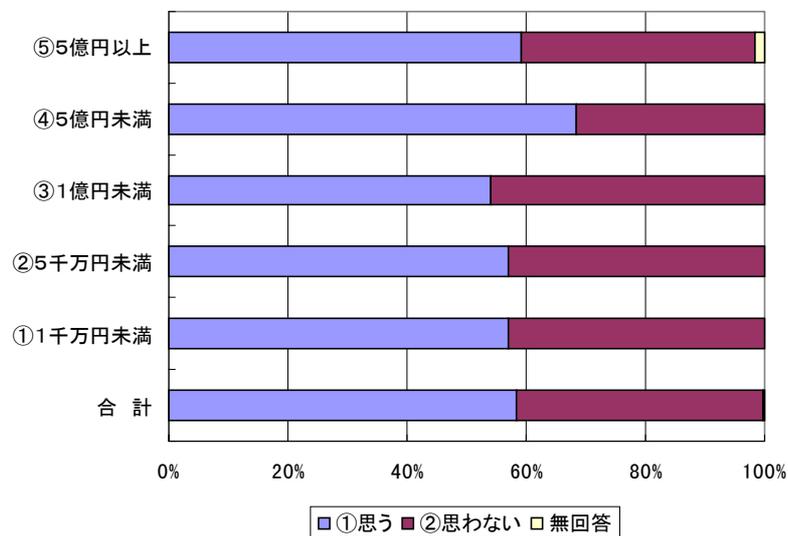
図表19 経営事項審査を知っているか(回答者数:563人)



(9) 経営事項審査を知らない者のうち、今後、経営事項審査を利用してみたいと思う者の割合

他方、経営事項審査を知らない者のうち、今後、経営事項審査を利用してみたいと思う者の割合は、全体では60%弱になっているが、「1億以上5億円未満」の階層ではやや割合が高くなっている。

図表20 経営事項審査を利用してみたい者の割合(回答者数:563人)



(10)(9)で経営事項審査を利用してみたいと答えた者が、実際に利用してみたい項目前問の(9)で経営事項審査を利用してみたいと答えた者の中で、実際に利用してみたい項目をみると、各階層において「総合評点」「技術力」「経営状況の分析」が高くなっている。

図表2-1 利用してみたい経営事項審査項目(複数回答)

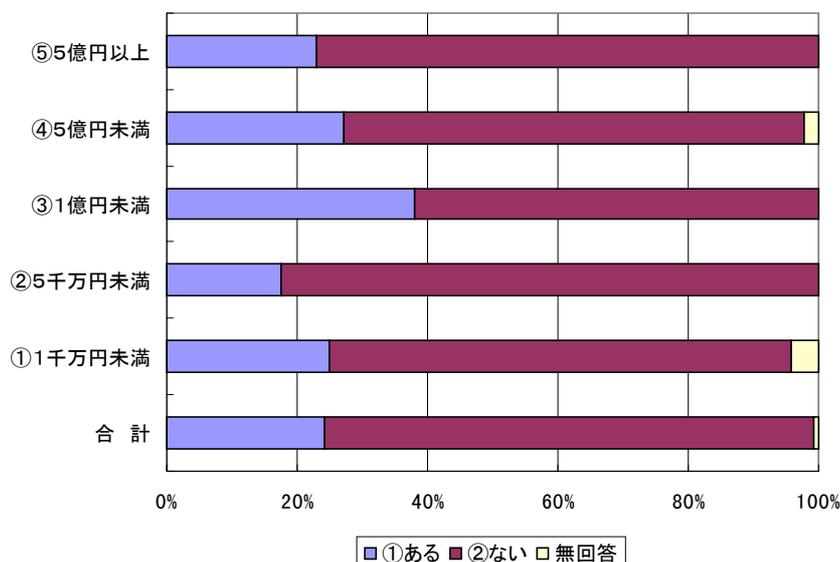
(回答者数 563 人：回答件数 684 件)

	合計 (延べ)	割合 (%)	①1千万円 未満	割合 (%)	②5千万円 未満	割合 (%)	③1億円 未満	割合 (%)	④5億円 未満	割合 (%)	⑤5億円 以上	割合 (%)
①総合評点	163	23.8	22	25.3	65	21.8	19	22.9	25	26.3	32	26.4
②業種別年間 完成工事高	75	11.0	10	11.5	37	12.4	9	10.8	6	6.3	13	10.7
③自己資本の 額	51	7.5	6	6.9	28	9.4	6	7.2	4	4.2	7	5.8
④経営状況分 析(財務分析)	116	17.0	11	12.6	47	15.8	14	16.9	20	21.1	24	19.8
⑤技術力(技術 者の人数)	125	18.3	18	20.7	49	16.4	14	16.9	18	18.9	26	21.5
⑥営業年数	28	4.1	5	5.7	16	5.4	4	4.8	3	3.2	0	0
⑦労働福祉の 状況	16	2.3	2	2.3	10	3.4	3	3.6	1	1.1	0	0
⑧工事の安全 成績(死傷者 数)	83	12.1	9	10.3	34	11.4	10	12.0	15	15.8	15	12.4
⑨職員数	20	2.9	2	2.3	9	3.0	3	3.6	3	3.2	3	2.5
無回答	7	1.0	2	2.3	3	1.0	1	1.2	0	0.0	1	0.8
合計(延 べ)	684	100	87	100	298	100	83	100	95	100	121	100

(11) 経営事項審査の活用の有無

(8)の問いで、「経営事項審査を知っている」と答えた者の中で、これまでの活用の有無をみると、全般的に利用度は低いが、「5千万円以上1億未満」の階層では、他の階層と比べて、やや利用度が高くなっている。

図表2-2 経営事項審査利用の有無の割合(回答者数：563人)



(12) 経営事項審査の項目で活用した項目

(11)の問いで、「経営事項審査を利用したことがある」と答えた者の中で、実際に活用した項目についてみると、「総合評点」「経営状況の分析」「技術力」が多くなっている。

図表23 経営事項審査の中で活用した項目（複数回答）

（回答者数：56人 回答件数：201件）

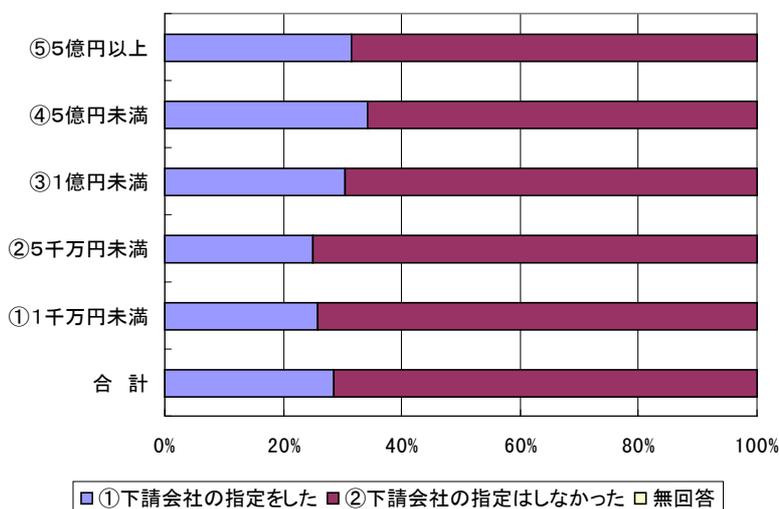
	合計 (延べ)	割合 (%)	①1千万円 未満	割合 (%)	②5千万円 未満	割合 (%)	③1億円 未満	割合 (%)	④5億円 未満	割合 (%)	⑤5億円 以上	割合 (%)
①総合評点	47	23.4	6	35.3	12	21.8	10	22.2	10	28.6	9	18.4
②業種別年間 完成工事高	28	13.9	4	23.5	7	12.7	5	11.1	4	11.4	8	16.3
③自己資本の 額	20	10.0	1	5.9	6	10.9	6	13.3	4	11.4	3	6.1
④経営状況分 析(財務分析)	33	16.4	2	11.8	9	16.4	9	20.0	6	17.1	7	14.3
⑤技術力(技術 者の人数)	30	14.9	3	17.6	9	16.4	5	11.1	4	11.4	9	18.4
⑥営業年数	14	7.0	0	0.0	3	5.5	3	6.7	4	11.4	4	8.2
⑦労働福祉の 状況	2	1.0	0	0.0	1	1.8	1	2.2	0	0.0	0	0
⑧工事の安全 成績(死傷者 数)	19	9.5	1	5.9	7	12.7	5	11.1	2	5.7	4	8.2
⑨職員数	7	3.5	0	0.0	1	1.8	1	2.2	1	2.9	4	8.2
無回答	1	0.5	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	1	2.0
合計(延 べ)	201	100	17	100	55	100	45	100	35	100	49	100

(13) 今回の建設工事において、下請会社の指定をしたか

今回の建設工事における、下請会社の指定の有無をみると、下請会社の指定を行なった者は全体の30%程度であるが、総じて資本金が大きくなるにしたがい、指定する者の割合が高くなっている。

図表24 今回の建設工事における、下請会社の指定の有無

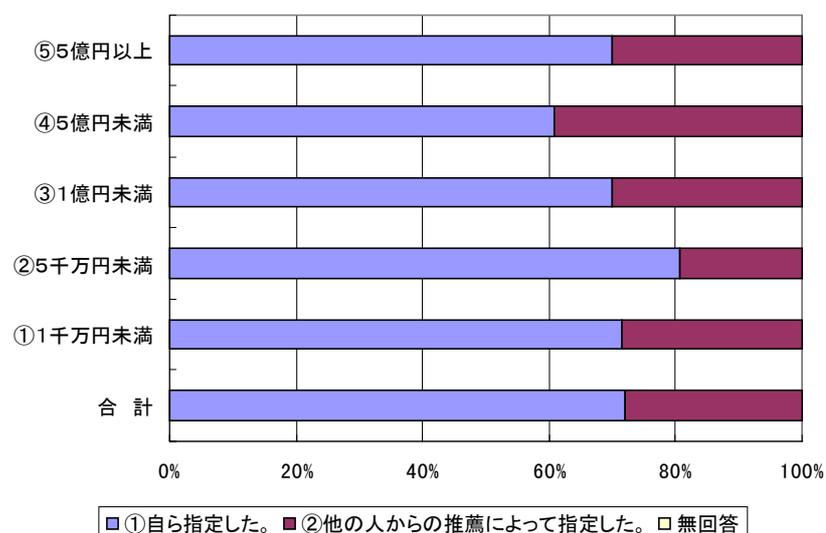
（回答者数：563人）



(14) 下請会社の指定は、誰が行なったか

(13)の問いで、「下請会社を指定した」者の中で、誰が指定を行なったかをみると、各階層におけるバラツキが大きいですが、総じて「自ら指定した」者の割合が高くなっている。

図表25 下請会社の指定は、誰が行なったか（回答者数：161人）



(15) 下請会社の推薦をした者の分類

また、(14)の下請会社を推薦した者の分類をみると、総じて「商売上の取引先」と「金融機関」が多くなっている。

図表26 下請会社の推薦をした者の分類（複数回答）

（回答者数45人：回答件数63件）

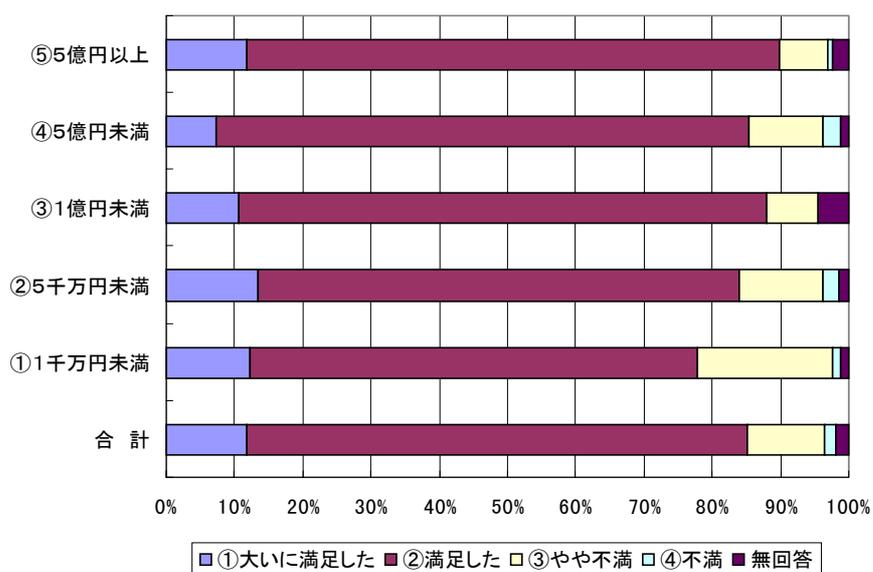
	合計 割合 (延べ) (%)	①1千万円 未満 割合 (%)	②5千万円 未満 割合 (%)	③1億円 未満 割合 (%)	④5億円 未満 割合 (%)	⑤5億円 以上 割合 (%)
①知人	9 14.3	1 14.3	4 26.7	2 18.2	1 7.1	1 6.3
②設計事務所	8 12.7	2 28.6	3 20.0	1 9.1	1 7.1	1 6.3
③不動産会社	4 6.3	2 28.6	0 0.0	1 9.1	1 7.1	0 0.0
④金融機関	15 23.8	2 28.6	2 13.3	3 27.3	5 35.7	3 18.8
⑤商売上の取引先	20 31.7	0 0.0	6 40.0	3 27.3	5 35.7	6 37.5
⑥建設関連業界団体	1 1.6	0 0.0	0 0.0	1 9.1	0 0.0	0 0.0
⑦その他	6 9.5	0 0.0	0 0.0	0 0.0	1 7.1	5 31.3
無回答	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0	0 0.0
合計 (延べ)	63 100	7 100	15 100	11 100	14 100	16 100

(16) 建設会社の選定結果に対する満足度

建設会社の選定結果に対する満足度をみると、全般的に満足度が高いが、「大いに満足した」と「満足した」ものの合計についてみると、資本金が大きくなるにしたがい高くなる傾向にある。

図表 2 7 建設会社の選定結果に対する満足度

(回答者数：563人)



(17) やや不満と不満の理由

(16)の問いの「やや不満」と「不満」の分類をみると、各階層とも総じて「工事コストの説明が不十分であった」と「施工状況の説明が不十分」の2つが多くなっているが、「1千万未満」と「5億円以上」では「工期が守られない」を選択した割合も高い。

図表28 やや不満と不満の理由の分類(複数回答)

(回答者数73人:回答件数182件)

		合計 (延べ)	割合 (%)	①1千万円 未満	割合 (%)	②5千万円 未満	割合 (%)	③1億円 未満	割合 (%)	④5億円 未満	割合 (%)	⑤5億円 以上	割合 (%)
選 定	①建設会社の選定について 主導権を取れなかった。	17	9.3	5	9.1	5	7.1	2	20.0	0	0.0	5	17.9
	②建設会社の情報を十分に 入手できなかった。	15	8.2	6	10.9	7	10.0	0	0.0	1	5.3	1	3.57
契 約	③契約手続きが一方的で、 納得できなかった。	6	3.3	3	5.5	1	1.4	0	0.0	0	0.0	2	7.14
	④契約内容の説明が十分 ではなかった。	15	8.2	6	10.9	7	10.0	1	10.0	0	0.0	1	3.57
	⑤工事コストの説明が不十分 であった。	26	14.3	6	10.9	11	15.7	2	20.0	2	10.5	5	17.9
施 工	⑥施工状況の説明が不十分 。	24	13.2	7	12.7	11	15.7	2	20.0	2	10.5	2	7.14
	⑦廃棄物の処理が不適切。	3	1.6	1	1.8	2	2.9	0	0.0	0	0.0	0	0
	⑧こちら側の設計変更の要求 が受け入れてもらえない。	11	6.0	3	5.5	2	2.9	1	10.0	1	5.3	4	14.3
	⑨工期が守られない。	22	12.1	8	14.5	8	11.4	0	0.0	1	5.3	5	17.9
	⑩工期の途中で一方的な 設計変更(コストダウンの仕様 変更)が多い。	11	6.0	3	5.5	3	4.3	0	0.0	4	21.1	1	3.6
	⑪現場の労働者の態度が 良くない。	4	2.2	1	1.8	0	0.0	1	10.0	1	5.3	1	3.6
	⑫下請会社がだれになる か、不安である。	6	3.3	1	1.8	5	7.1	0	0.0	0	0.0	0	0.0
	⑬その他	22	12.1	5	9.1	8	11.4	1	10.0	7	36.8	1	3.6
無回答	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0	
合 計 (延べ)		182	100	55	100	70	100	10	100	19	100	28	100

3. 営利法人資本階層別のまとめ

営利法人の資本階層別の主な差異及び特徴は以下のとおりとなった。

(1) 建設会社の選定

建設会社を選定する際、総じて「自ら主体的に取り組んだ」者の割合が高いが、資本金が小さい法人のほうが、「他の人に任せた」割合が高くなっている。また、「建設工事を担当する会社をどのようにして知ったか」についてみると、「過去に工事を発注したことがある」が最も多いが、総じて「建設会社による個別訪問」も多くなっている。「1千円万以上5千万円未満」では「設計事務所からの紹介」も多くなっている。

(2) 建設会社を選定する上での判断基準

建設会社を選定する上での判断基準についてみると、まず、「価格の安さ」については、資本金が小さい者ほど、重要度が低いのが特徴となっている。また、「取引関係の重要度」「会社の知名度の重要度」「会社の規模の重要度」「会社の風評の重要度」「財務内容の重要度」「アフターケアの重要度」は資本金が大きい者ほど重要視する傾向にある。

(3) 建設会社を決定する上で、入手できなかったが、入手できれば活用した情報

総じて「工事施工における事故歴」「財務内容」に対するニーズが高い。

(4) 建設会社を決定する際、誰かに相談したか

総じて「自分で情報を収集し決定した」が多いが、「設計事務所に相談した」者も多い。

(5) 建設業法における「一括下請負禁止」と「監理技術者の現場常駐規定」の認知度

「一括下請負禁止」と「監理技術者の現場常駐規定」については、総じて認知度が高いが、双方とも資本金が小さい者ほど認知度が低くなるのが特徴となっている。

(6) 経営事項審査

経営事項審査の認知度は、総じて低い。資本金の小さい者ほど認知度が低くなる傾向にある。また、活用した、活用してみたい経営事項審査項目は「総合評点」及び「経営状況分析」並びに「技術力」の割合が高く、大きな差異はみられない。他方、利用度についてみると、バラツキがあるが総じて低い。

(7) 下請会社の指定

下請会社の指定については、各階層で総じて低い。下請会社を推薦した者では「金融機関」「商売上の取引先」が多くなっている。

(8) 建設会社の選定結果に対する満足度

すべての階層において、建設会社の選定結果に対する満足度は高いが、資本金が小さい者ほど、「満足度」が低くなる傾向にある。また、「やや不満」及び「不満」を選択した者の理由をみると、「工事コストの説明が不十分であった」と「施工状況の説明が不十分であった」が多くなっているが、「工期が守られない」も多くなっている。

以上、営利法人資本階層別のクロス集計を総括すると、資本金が小さい者ほど建設会社の選定において「他の人に任せた」割合が高くなっており、かつ建設会社の選定基準に

おける「価格の重要度」も低くなっている。また、「建設業法の規定」と「経営事項審査」についても、資本金が小さくなるほど認知度が低くなっているのが特徴となっている。

(担当：上野)

．米国ヘッドラインニュース

建設経済研究所ワシントン事務所より、最近のアメリカの建設業界についてのレポートがあったので紹介する。

1． 交通長官は、遅れている空港拡張計画の建設促進を支持

ノーマン・Y・ミネタ新交通長官は、全米商工会議所主催の航空会議において講演を行い、「空港拡張計画が実施に移されるまでの期間が長すぎる。10年位はかかっている。我々は建設承認の過程を早めることができる。例えば、州及び連邦が行う環境影響評価を連続して行うのではなく、むしろ併行して行えばよいと考える。私はそうすべきであると信じる。」と語った。

空港建設担当者は、滑走路建設を行う予算はあるのだが、何時終わるとも知れぬ建設承認の過程に不満を抱いている。

ミネタ交通長官は、航空機の発着の遅れを減らすためには、滑走路の建設は欠かせないものとの強い認識を示した。

全米空港経営担当者協会(American Association of Airport Executives)の広報担当のトッド・ハウプトリィ氏は、「連邦政府をとってみても、種々の機関に異なった事柄の説明を行っていかねばならない。陸軍工兵隊、史跡保全審議会、国立公園がからめば内務省といったようにである。」

ボストン市のローガン空港では、1970年代前半から比較的短い(5000フィート)滑走路を建設しようとしてきている。しかし、周辺地域の住民は騒音が増加するとして反対してきており、交通省連邦航空局は未だに建設承認を下していない。

フェニックス市のスカイ・ハーバー空港は、28年かかって1999年ようやく1本の滑走路を完成させた。

全米商工会議所の航空会議では、12空港の代表者とデルタ航空、アメリカン航空及びユナイテッド航空が、滑走路新規建設の早期着工を行うため承認手続を変更してほしいとブッシュ政権に働きかけると表明した。

(NYT, 2/3/01)

2． 持家取得がより困難になってきている

教師、警察官等の中所得階層が最近持家取得が困難になってきている。

全国住宅会議及び米国モーゲッジ・バンカーズ協会(Mortgage Bankers Association of America(MBAA))のレポートによると、約70万世帯の中所得階層が“住宅に困窮”し

ている層に加わった。1997年から1999年の間で、74%増加した。

同レポートは、持家保有率が記録的な68%に達するという住宅ブームの中での暗い側面に焦点をあてており、大都市での住宅価格の上昇は急速であると指摘している。例えば、サンフランシスコでの昨年の販売価格の中位値は475,000ドルであり1999年から27%も上昇した。

MBAA会長のアンドリュー・ウッドワートは、「住宅市場全体の成功が取得能力の問題を覆い隠している。」と述べた。「警察官が、その職務を執行するコミュニティーに住めないとなれば、大きな問題であり、考えなければならない。」

同レポートによれば、全体として1,370万世帯が住宅困窮世帯である。住宅困窮世帯のほとんどは低所得層に属するが、大部分の増加は、それぞれの地方の所得額の中位値の80%から120%の所得を得る中所得層である。

「住宅困窮者」とは、荒廃した家屋に居住している者又はその収入の50%以上を住居費に支出している者と定義されている。

このような現状を解決するために、住宅都市開発省は政府がモーゲッジ返済不履行によって所有することになった住宅を困窮する教師や警察官に半分の価格で提供するプログラムを作った。このプログラムにより、5,000戸の住宅が売却された。また、フレディー・マックとカリフォルニア州教員退職基金とが共同して、モーゲッジの貸手が教師に対して低い頭金で貸付けるプログラムを作った。

(USA Today, 2/7/01)

3. モール所有者は小売業のテナントの撤退後大学やオフィスとして売り込んでいる

全国的に、モールでは、デパート撤退後のフロアーを電話による販売業者、大学その他小売業者以外にテナントとして求めている。

前回のホリデーセールで売上げが伸び悩んだため何十という大手小売業者はその店舗の全部又は一部をモールや商業地区から撤退せざるを得なかった。J.C.ペニーは47のデパートを、シアーズ・ローバックは89の店舗をモンゴメリー・ウォードは250店舗を閉鎖した。

立地のよい空店舗は直ちにうまるが、全体としては、需要は十分でなく、モール所有者は発想の転換をしてテナントを探さなければならない状況である。

メリルリンチの調査によると、35の大手小売業者は、今年2,902の開店を計画しているが、過去4年間の平均数の13%減である。

カリフォルニア州サン・ベルナンドのカルーセル・モールでは、小売業スペースであった20,000スクエア・フィートがスターウッドホテルのテレマーケティング・センターとして貸し付けられた。

ノース・カロライナ州グリーズボロのカロライナ・サークル・モールでは、昨春からモンゴメリー・ウォートが唯一のテナントであったが撤退し、コミュニティー・カレッジとして貸し付けられた。

コロラド州コロラド・スプリングズの130,000スクエア・フィートのモンゴメリー・ウォードの撤退後の施設にはオフィスや倉庫がテナントとなる予定である。

(USA Today , 2/9/01)

編集後記

アメリカメジャーリーグでの日本人選手の活躍が、連日マスコミを賑わしている。日本球界での超一流だけでなく、日本では才能が開花しなかった選手や、日本のプロ野球を経ずに直接アメリカに乗り込んだ選手も活躍しているのだから、日本野球のレベルも捨てたものではない。

さて、翻って我が建設業界では、国内市場での勝負しか頭にない様子である。建設業の土着性も分かるが、縮小一方の国内市場だけではじり貧は免れない。しかしながら、考えてみれば、国内需要が先細りなのは、建設業に限った話ではない。他の多くの産業でも、日本の少子高齢化が招く人口減少が需要の縮小を呼ぶことは間違いないのである。そのようなマーケットの中で勝ち組を名乗ることができている企業が存在するのは、いずれも海外市場に対する明確な勝利の方程式を有しているからではないだろうか。ソニーしかり、トヨタしかり。国内需要だけをターゲットにした勝ち組など、皆無に等しいのだ。

世界に通用する日本品質を武器に、世界の市場で対等にわたりあえる建設会社が出てくるまで、日本の建設業界の未来に光は見えてこないのかもしれない。建設会社の「新庄」よ、出でよ！

(樋田)