

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. 169

2003 3

CONTENTS

視点・論点 - がんばれ LETS 会津 -	1
・ 公共工事における保証制度に関する懇談会報告	2
・ 第 19 次 欧州調査報告	17
・ 中国の建設市場	26
- 「第 8 回アジアコンストラクト会議」資料から -		
・ 建設関連産業の動向	32
- 鉄 鋼 -		



財団
法人

建設経済研究所

〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-3-9 住友新虎ノ門ビル7F

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

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

RICE

がんばれ LETS 会津

常務理事 平川 勇夫

地域通貨の一つ「^レLETS^ツ会津」のメンバー数人と先日懇談する機会を得た。不勉強で「地域通貨」と言われてもよくわからず、一昔前に雨後の竹の子状態だった「勝手独立国」型の疑似通貨かな、と思っていた。しかし、もっと住民密着を志向する仕組みのようだ。私の理解するところでは、助け合いで物やサービスを交換するのに、ボランティアとか無償で「重たく」やるのではなく、仲間内の「通貨」で気軽に支払い、それを広めることで住民の相互交流と地域内の財貨流動や自給力向上を目指すもの、と言えようか。

世界恐慌の時代に、助け合いの仕組みとして生まれたらしいが、日本でも既に 300 近くの地域通貨が存在するらしい。タイプとしては、紙幣発行型、通帳記入型、小切手型、トークン型などがあるようだが、LETS 会津は、決済をネット上で行うオンライン通帳という新しい形式を採用しているのが特徴だ。記入と記録の利便性、確実性を考えた結果の手段だという。インターネットにアクセスできない会員は、他の会員から助力を受けることになるが、IT 時代に即した試みである。

LETS 会津の仕組みはというと、会員は自分の提供できるサービスや物品、そして提供を受けたいものを申告する。これをネット上で見て、会員相互が連絡し取引するわけだが、その時の「価格」の目安として 10 分の役務提供が 10 会 s (あいづ: 単位「会」の複数形)、日本円にして約 100 円といった相場だという。正式通貨とは一線を画する必要から、現

金との互換性はないが、現金決済との混合形態も認め、なるべく柔軟にして取引の活発化を志向している。また、使える地域や会員を限定せず、海外会員も OK という門戸の広さである。責任がルーズにならないよう、サポーター制度による会員のバックアップも図られている。

LETS 会津は、昨年 1 月にスタートした比較的新しい地域通貨だ。会員数は 120 名ほど。1 年経っての状況を尋ねたところ、取引自体がなかなか活発化しないこと(頻繁な利用は一部の人のみ)、取引が一方向的なケースが多いこと(貯める人、マイナスが累積する人が 2 極分化している)が悩みということだった。

でもとにかく、メンバーの前向き精神は素晴らしい。新しいことへのチャレンジ、少しでもよいことなら取り組もうという意気、ものごとを前向きに考える姿勢など、自分に足りないものを見せつけられた感じだ。そこで、年寄りのひがみも手伝い、あえて質問してみた。「LETS 会津は地域経済の活性化に寄与したのか？」

地域経済は相変わらずだが、人の輪や仲間のつながりが着実に広まっている、と答えるメンバーの顔は明るい。連帯による「地域の活性化」には役立ちつつあるようだ。旧来型の経済振興にこだわらない行き方、生き方もあるのだということに勇気づけられた。もちろん世の中そう甘くはないし、問題はあるだろう。だが、問題を先頭に立てても牽引力にはならないことは、はっきりしている。

．公共工事における保証制度に関する懇談会報告

本文は、当研究所が設置した学識経験者等で構成する「公共工事における保証制度に関する懇談会」の検討成果をまとめたものである。

なお、本内容は03年3月11日に当研究所のホームページで公表済みである。

1．はじめに

わが国の公共工事を巡っては様々な議論がなされているが、社会資本の整備に当たっては「良いものを安く早く」つくるという国民経済的視点が重要である。

当研究所では以下の学識経験者等で構成する懇談会を設置、保証制度を中心に入札・契約制度という観点からわが国の公共工事における課題と対応策について検討を行ってきたところであり、今般、その検討成果がまとまったので本報告を行うものである。

懇談会メンバー（五十音順、敬称略）

- (座長) 奥村 洋彦 (学習院大学経済学部教授)
鈴木 一 ((財)建設経済研究所常務理事)
東海 幹夫 (青山学院大学経営学部教授)
二ノ宮 隆雄 (朝日監査法人代表社員)
二宮 照興 (丸市綜合法律事務所弁護士)
藤澤 好一 (芝浦工業大学工学部建築工学科教授)
吉野 直行 (慶應義塾大学経済学部教授)
六波羅 昭 (勤労者退職金共済機構副理事長)

2．わが国の公共工事における工事代金の支払方法に関する問題と課題

(1) 公共発注者の工事代金の支払方法に関する問題と課題

問題：

「前金払＋竣工払」が一般的であり、工期後期における資金収支バランスがマイナスとなることが問題である。

欧米では資金収支バランスは基本的に均衡している。

部分払を行う場合は発注者・受注者双方の事務負担が問題になる。

部分払に関する制度的違いもわが国で部分払を行う上での障害になっている。

工期後期における資金収支バランスが問題

工事に要する資金の支払等と発注者からの資金の受取とが均衡するように図るという観点から考えた場合、「前金払＋竣工払」が一般的であるわが国の公共工事における工事代金の支払方法は、前金払の後は竣工払まで支払がないので

工期後期に受注者に立替が発生することが問題である。

欧米では資金収支バランスは基本的に均衡

欧米では発注者から元請業者への支払も元請業者から下請業者への支払も100%現金で定期的な出来高払が行われるのが一般的であり、元請業者は発注者から支払があったら下請業者に支払うというスタンスである。

部分払を行う場合は発注者・受注者双方の事務負担が問題に

わが国の公共工事において工期後期における受注者の資金収支バランスを是正する発注者の工事代金支払方法としては部分払と中間前金払があるが、部分払を行う場合は発注者・受注者双方の事務負担が問題になる。欧米で定期的な出来高払が可能なのは現場管理の大部分を米国であれば Construction Manager、イギリスであれば Quantity Surveyor といった外部機関に委託しているからであるが、米国の場合、出来高管理にかかわる委託費は、概算で請負金額の3～4%とされている。当然に受注者側にも出来高算定のための人員が必要となる。

部分払に関する制度的な違いも障害に

加えて、次のような部分払に関する制度的な違いもわが国で部分払を行う上での障害になっている。

）部分払の対象の違い

部分払の対象が欧米と異なり出来高(現場に取り付けられたものすべて)でなく出来形(一定の性能を発揮しうる工種・構造物)であるため、部分引渡しに近い性格のものであり欧米以上に厳格な検査が必要となる上に、工事に投入した資金の回収が遅くなる。(参考1)

）工事契約方式の違い

工事契約方式が総価単価方式でなく総価方式であるため、出来形の算定に必要な単価について予め合意がなされていない。

欧米型の部分払方式に移行することも一つの選択肢であると考えられるが、事務負担とそれに伴い発生するコストの問題に加えて、出来形を形成していないものに対して支払をするというリスクをカバーする制度を用意する必要があり(米国では付保割合100%の履行ボンドでカバー)かつ、単価についての合意がすべての工事で必要になるということに留意が必要である。

課題：

「良いものを安く早く」という国民経済的視点からして、受注者の資金収支バランスが均衡するように図ることが望ましく、基本とすべきと考えられる。

受注者の資金収支バランスが均衡することが基本

工事代金の支払方法はどうかを考えた場合、請負契約であるので工事が完成してから支払えば良いという法的議論もあるが、受注者の資金収支バランスが工期を通じて均衡するように図ることが次の理由から国民経済的にみて望ましく、基本とすべきと考えられる。

）トータルとしての建設コストの縮減（安く）

工期途中で発注者が支払をすればその間の資金調達コスト（金利）が発注者に発生するが、このコストは、そうでない場合に受注者が負担する資金調達コストより低率であると考えられるので、トータルとしての資金調達コスト、ひいては建設コストの縮減が可能であるため。

）工事品質の確保（良いものを）及び工期の遵守（早く）

工事は契約金額が大きく、かつ、契約から完成までが長期間にわたるため、その立替は受注者の資金繰りを急激に悪化させ、工事品質の低下、工事の中断を招く懸念があるため。

（２）下請代金の支払方法に関する問題と課題

問題：

手形への依存度が高く、期間も長いことが問題である。
米国では法律で元請業者から下請業者への支払遅延を防止している。

手形への依存度が高く、期間も長いことが問題

下請代金の受取方法は定期的な出来高払が一般的であるが、手形への依存度が高く、期間も長いことが問題である。

割引を利用しなければ下請業者のキャッシュベースの支払と受取には大きな乖離が生じ、割引を利用する場合には割引料というコスト負担が発生するためであるが、下請業者には財務基盤が脆弱なものが多く、一般に資金調達コストが高くその負担能力にも限界がある。下請業者の資金調達コストの上昇は下請金額の上昇を招き、結果としてトータルとしての建設コストの上昇を招く。また、指値等により資金調達コストが下請金額に適正に反映されない場合、資金調達コストを除いた実質的な下請金額が低下し、工事品質の低下が懸念される。

米国では法律で元請業者から下請業者への支払遅延を防止

米国の支払遅延防止法（Prompt Payment Act）は、建設産業に限らず広く公共機関の財及びサービスの調達に関する支払について規定した法律であるが、建設産業に限り元請業者には発注者から工事代金の支払を受けた時は7日以内に下請業者に支払うことを義務付けている。（参考2）

課題：

「良いものを安く早く」つくるためには下請業者の資金収支バランスも均衡するように図ることが必要である。

下請業者の資金収支バランスも均衡することが基本

建設コストの縮減並びに工事品質の確保及び工期の遵守のためには元請業者の資金収支バランスが均衡するように図るだけでは不十分であり、工事の実質的な施工を担う下請業者の資金収支バランスも均衡するように図ることが望ましく、基本とすべきと考えられる。

3. わが国の公共工事における保証制度に関する問題と課題

(1) 財務力をより反映した保証制度

問題：

建設投資の中長期的縮小、一般競争入札等の採用拡大、極端に安い価格での入札の増加等から、公共発注者は建設業者の財務力を的確に把握する必要に迫られている。

米国では公共発注者の入札資格審査を補完するものとして入札ボンドが大きな役割を果たしている。

国土交通省の研究会では入札ボンド(履行保証の予約)の導入は困難とされた。経営破綻による工事の中断、ダンピングといった問題は中小規模の工事でも多く発生。

建設業者の財務力を的確に把握する必要性

次の理由から公共発注者は従前にも増して建設業者の財務力を的確に把握する必要に迫られている。

) 建設投資の中長期的縮小

受注者の資金繰りの悪化は工事品質の低下、工事の中断を招く懸念があるが、建設投資が中長期的に縮小していく中で一般的にいつて建設業者の財務力の悪化が懸念されるため。

) 一般競争入札等の採用拡大

一般競争入札等、透明性・競争性の高い入札方式の採用が拡大しているが、そうした入札方式では財務力の悪化した企業でも参入が容易であるため。

) 極端に安い価格での入札の増加

極端に安い価格での入札が増えているが、そうした入札は財務力の悪化した企業が目先の受注確保を目的に行っている懸念があるため。

米国では入札ボンドが大きな役割

米国では入札ボンドが公共発注者の入札資格審査を補完するものとして大きな役割を果たしている。公共発注者には説明責任があり客観的な欠格事項が

なければ入札から排除できないが、ボンド会社と建設業者は民々の取引であり、ボンドを付与した入札参加者が工事を履行できなかった場合にはボンド会社に弁済義務が生じるので、市場原理に則った審査が行われているからである。(参考3)

国土交通省の研究会では入札ボンドの導入は困難

国土交通省は「新たな保証制度に関する実務研究会」(以下、「ボンド研究会」という。)を設置して米国の入札ボンドを参考に、主として大型工事への入札参加者に入札時点で履行保証の予約を求める制度の導入について検討を行ったが、引受機関として期待される損害保険会社においては与信枠の確保が困難である等、主として引受機関側の事情で現時点での導入は困難とされた(他の引受機関として想定される都市銀行、地方銀行等の金融機関や前払保証会社についても課題が提示されている)。

問題は中小規模の工事でも多く発生

経営破綻による工事の中断、ダンピングといった問題は中小規模の工事でも多く発生している。

課題：

入札参加者の財務力を的確に把握する制度が必要である。

入札参加者の財務力を的確に把握する制度が必要

ゆえに、中小規模の工事を含めて入札参加者の財務力を的確に把握する制度が必要である。

(2) 下請業者の元請業者への債権保全

問題：

建設業者の倒産増加が懸念されるため、元請業者の倒産の皺寄せが下請業者にいかないような対策が必要である。

米国では支払ボンドが下請業者及び資材業者の債権を保全している。

入札ボンドと同様の理由に加え、前提条件、商慣行の違いもあって支払ボンドの導入は困難とされた。

下請業者の元請業者への債権保全の必要性

建設投資の中長期的縮小等により建設業者の倒産増加が懸念されるが、元請業者の倒産は下請代金の不払という下請業者への皺寄せを生み、下請業者の資金繰りを急激に悪化させる懸念がある。連鎖倒産防止という観点からも、工事品質の確保及び工期の遵守という観点からも、工事の実質的な施工を担当する下請業者の元請業者への債権を保全する方策が必要である。

米国では支払ボンドで保全

米国では元請業者に支払ボンドの提出を義務付けており、下請代金及び資材代金の支払が滞った時には、下請業者及び資材業者はボンド会社に請求できるようになっている。

支払ボンドの導入は困難

ボンド研究会では入札ボンドの導入と併せて支払ボンドの導入についても検討がなされたが、与信枠の確保等といった入札ボンドと同様の理由に加えて、次のような理由から現時点での導入は困難とされた。

）米国では下請業者に留置権が認められているが、公共工事は適用除外にしているため、公共発注者は優良な下請業者に従事してもらうために別途下請業者の債権を保全する手段を講じる必要があって支払ボンドの提出を義務付けているが、わが国にはこうした前提がない。

）わが国では下請業者の債権確定に不可欠な書面による下請契約の締結が徹底されていない。

）米国では裁判で簡便に下請業者の債権額が確定されるが、裁判が長期化しているわが国においてどのように債権額を確定させるのかが問題である。

課題：

下請業者の元請業者への債権を保全する制度は必要である。

下請業者の元請業者への債権を保全する制度は必要

しかしながら、連鎖倒産防止という観点からも、工事品質の確保、工期の遵守という観点からも、下請業者の元請業者への債権を保全する制度は是非とも必要である。

4. わが国の公共工事における工事代金の支払方法に関する提言

(1) 公共発注者の工事代金の支払方法に関する提言

低コストでリスク回避された中間前金払制度の積極活用を。
そのため、中間前金払制度の周知、見直し等、必要な措置を。

低コストでリスクヘッジされている中間前金払制度の積極活用を

前述のとおり、部分払を行う場合は発注者・受注者双方の事務負担とそれに伴い発生するコストが問題となるが、中間前金払を行う際の進捗率の認定は、請負契約書に基づく履行報告書でもって足りるとされており、部分払と異なり検査官による出来形の確認が不要であるため、工事を中断する必要もないし、検査資料の作成も出来形金額の確認も必要ない。

中間前金払を行うためには前払金保証会社による保証が必要になるが、保

証料率は中間前払金額の 0.065%程度（請負金額の 0.013%程度）である。

元請業者の工期後期における資金バランスを是正する方法としては、事務手続きが簡素化され、低コストでリスク回避されている中間前金払制度がもっと活用されるべきである。（参考 4）

そのため、中間前金払制度の周知、見直し等、必要な措置を

）中間前金払制度の周知を

中間前金払制度は国土交通省では 1972 年度から採用されているものの、地方公共団体にとっては 1999 年 2 月から採用が可能となった新しい制度であり、公共工事標準請負契約約款にも記載がない。未だ制度自体を採用していない発注者が多く存在し、採用している発注者でもあまり活用されていないのは、発注者・受注者双方の制度に対する認識不足によるところが大きい。まずは関係省庁が今一度中間前金払制度の周知徹底を図るべきである。

）受注者・発注者ともに発想の転換を

また、中間前金払制度があまり活用されていない理由としては、「前金払 + 竣工払」が定着しており、「部分払や中間前金払を請求すると資金繰りに困っていると思われるのではないかと危惧し、受注者側が利用に消極的なことも挙げられる。「資金収支バランスを均衡に近づけることはトータルとしての建設コストを縮減し、国民経済的にも望ましいことである」と発想を転換し、まずは受注者側から中間前金払制度を導入していない発注者には導入を働きかけ、導入している発注者には請求の意思があることを積極的に表明していくことが肝要である。

また、発注者側も、「受注者のためにやってあげる」のではなく「国民経済的視点から行うべき」と発想を転換し、中間前金払の手続きの簡素化・迅速化を図り、受注者にとって利用し易い制度にしていくよう努めることが肝要である。

）中間前金払制度自体の課題については見直しを

ただし、中間前金払制度自体にも課題があるため、より利用し易いものとなるよう次のような見直しを検討すべきである。

（ a ）部分払との選択

中間前金払か部分払かは請負契約締結時に選択することとしているが、請求時に選択できるようにすること。また、現行制度では中間前金払を請求した場合、残りの四割（請負金額 - 前払金四割 - 中間前払金二割）が受注者の立替となることが確定してしまうため、中間前金払でカバーする率を現行の二割から更に引上げることや

中間前金払を請求した後も部分払の請求を可能とする¹といった措置を取ることを。

(b) 中間前金払支出要件の見直し

中間前金払の支出要件を、現行の進捗率が 50%に達していることを例えば 40%に緩和すること。その場合、(a)にも関連するが、例えば進捗率が 60%に達していることを条件に二度目の中間前金払の請求を可能にする等、複数回、中間前金払の請求を可能にすること。

(2) 下請代金の支払方法に関する提言

公共発注者は工期後期における支払促進と元請業者への指導徹底を。

国土交通省では資金需要の増大が予想される夏期と冬期に「下請契約における代金支払の適正化等について」を通達し、公共工事において発注者から現金による支払があったときは下請業者に対して相応する額を速やかに現金で支払うよう配慮を求めている。

公共発注者は工期後期における元請業者への支払を促進するとともに、確実に下請業者の資金収支バランスが改善されるよう、当該通達の元請業者への周知徹底に努めるべきである。

5. わが国の公共工事における保証制度に関する提言

(1) 財務力をより反映した保証制度

入札参加者の経営状況を的確にチェックできる金融機関等の活用による入札ボンド導入の検討の継続を。

中小規模の工事を含めた入札参加者の経営状況を的確にチェックできるのは経営状況に応じた与信枠設定のできる金融機関等である。

特にダンピング受注においては施工途中での受注者の破綻リスクが高いと指摘されており、その対応策として入札時点に近い段階で入札参加者の財務力、経営力をチェックする仕組みが必要である。こうした観点からも米国の入札ボンド等を参考とした制度（履行保証の予約等）の検討が継続されるべきである。

¹ 現行制度でも多年度(年度割)工事では中間前金払の請求の有無にかかわらず年度末精算の部分払が可能であるが、単年度工事が年度繰越になる場合、現行制度では中間前金払を請求していると年度末精算の部分払が行えなくなり不都合を生じることがある。

(2) 下請業者の元請業者への債権保全

支払ボンド導入の検討の継続を。

ボンド研究会では支払ボンド導入が困難な理由の一つとして、書面による下請契約の締結が徹底されていないことが挙げられたが、入札契約適正化法により2001年度から公共工事の受注者は施工体制台帳の写しを発注者に提出することが義務付けられ、発注者も当該工事の施工体制が施工体制台帳の記載に合致しているか確認することとされた。今後、書面による下請契約の早期締結の徹底が進むことが期待される。

また、支払ボンド導入が困難な理由としては与信枠の確保や収益性に対する疑問も挙げられているが、そうした課題も導入対象の絞込みや引受機関による再保険・再保証のプール(基金)の活用で解決が図られる可能性がある。支払ボンド導入の意義は大きいため、その検討は継続されるべきである。

6. おわりに

前述したように、本報告は「良いものを安く早く」つくるという国民経済的視点で、保証制度を中心に入札・契約制度という観点からわが国の公共工事における課題を明らかにし、それへの対応策を提言したものである。中間前金払制度の積極活用や下請代金支払に関する国土交通省通達の周知といった現行制度内で実行可能なものについては地方公共団体を含めたすべての公共発注者に速やかな取組みを期待するとともに、中間前金払制度の見直しや入札ボンドの導入検討といった一発注者では対応が困難なものについては関係省庁に実現に向けた取組みを期待する。

懇談会の経緯

- 第1回 平成13年12月5日 前払金保証制度について
- 第2回 平成14年3月14日 履行保証制度について
- 第3回 平成14年12月2日 わが国の工事代金支払方法及び保証制度に関する課題
欧米諸国の工事代金支払方法と保証制度
- 第4回 平成15年2月26日 懇談会報告とりまとめ

部分払における出来形と出来高

公共工事標準請負契約約款

第 37 条 乙は、工事の完成前に、出来形部分並びに工事現場に搬入済みの工事材料（及び製造工場等にある工場製品）（第 13 条第 2 項の規定により監督員の検査を要するものにあつては当該検査に合格したもの、監督員の検査を要しないものにあつては設計図書で部分払の対象とすることを指定したものに限る。）に相応する請負代金相当額の 10 分の 以内の額について、次項以下に定めるところにより部分払を請求することができる。ただし、この請求は、工期中 回を超えることができない。

建設工事進捗率の概念について

a . 出来形とは : 建設業法請負契約約款等にいわれる請負代金に対する部分完成額の意味。一般に建設物の「形として出来上がった部分」の額をさす。建設工事について請負代金の部分払、中間払などに使用される出来形査定の方法は、発注者によって多少異なるが多くは目的物の出来上がった形を基準とし、発注者により現場搬入の材料等を含める場合もある。出来形の計算は一般に請負代金内訳書により、直接工事費に間接費を配賦した額の総工事費に対する割合とされる。また、土木工事では一位代価表管理の習慣にあつて、請負者側の内部原価管理にも発注者のいう出来形をそのまま月別進捗率としているケースがある。

b . 出来高とは : 建設業界では一般に工事進捗といわれているもの。さきの出来形に対し、主として請負者内部の工程的原価管理に用いられているもので、基本的には出来形の考え方と同様であるが請負者側の工事進捗は形としての完成に関係なく、その工事に対する先行投資や準備費など出来形に含まれない費用の発生等を含めて考えているものが出来高である。ただ、出来高の企業内部での処理方法については、個々にかなり差異があり、厳密に規定することは難しい。また、出来高は出来形同様、月ごとの出来高と累計出来高の両者を意味するが、ケースバイケースで使い分けられているのが実情。

出所 : 「平成 11 年 3 月建設工事進捗率調査」国土交通省（旧建設省）

米国の支払遅延防止法とわが国の工事代金支払に関する規定

1. 米国の支払遅延防止法の概要

(1) 内 容

公共発注者の元請業者への支払

公共発注者は元請業者から適正と認められる請求書を受取った時は 14 日以内に支払をしなければならないとしており、これに違反した場合には支払遅延利息を支払う義務を課している。

元請業者の下請業者への支払

元請業者は公共発注者から支払を受けた時は 7 日以内に下請業者に支払をしなければならないとしており、これに違反した場合には支払遅延利息を支払う義務を課している。

(2) 法律制定・修正の経緯

米国ではかつて、公共機関の支払遅延頻発により取引業者との関係が悪化し、優良な業者が公共機関との取引から撤退していったため、財及びサービスの調達コストが上昇するという事態を招いていた。連邦政府はこうした事態を收拾するために支払遅延防止法を 1982 年に制定した。この法律は建設産業に限らず広く公共機関の財及びサービスの調達に関する支払を規定したものであるが、その後 1988 年に建設契約に限って元請業者から下請業者への支払を規定する条項が追加され現在に至っている。

2. わが国の工事代金支払に関する規定

(1) 公共発注者の元請業者への支払

公共工事標準請負契約約款(抄)

(請負代金の支払)

第 32 条 乙は、前条第 2 項の検査に合格したときは、請負代金の支払を請求することができる。

2 甲は、前項の規定による請求があったときは、請求を受けた日から 40 日以内に請負代金を支払わなければならない。

3 (略)

(履行遅延の場合における損害金等)

第 45 条 乙の責に帰すべき事由により工期内に工事を完成することができない場合においては、甲は、損害金の支払を乙に請求することができる。

2 (略)

3 甲の責に帰すべき事由により、第 32 条第 2 項の規定による請負代金の支払が遅れた場合においては、乙は、未受領額につき、遅延日数に応じ、年パーセントの割合で計算した額の遅延利息の支払を甲に請求することができる。

(注) 上記は竣工払に関する規定。前金払、部分払の場合は請求を受けた日から 14 日以内に支払わなければならないとされている。

(2) 元請業者の下請業者への支払

建設業法(抄)

(下請代金の支払)

第 24 条の 3 元請負人は、請負代金の出来形部分に対する支払又は工事完成後における支払を受けたときは、当該支払の対象となつた建設工事を施工した下請負人に対して、当該元請負人が支払を受けた金額の出来形に対する割合及び当該下請負人が施工した出来形部分に相応する下請代金を、当該支払を受けた日から一月以内で、かつ、できる限り短い期間内に支払わなければならない。

2 元請負人は、前払金の支払を受けたときは、下請負人に対して、資材の購入、労働者の募集その他建設工事の着手に必要な費用を前払金として支払うよう適切な配慮をしなければならない。

(注) 上記に支払遅延利息に関する記述はないが、発注者から支払を受けた日から一月以内に支払わない場合は商法の適用を受け、商事法定利率で計算した支払遅延利息を支払わなければならない。

米国のボンド制度

1. ボンドの種類

主なボンドは、入札ボンド、履行ボンド及び支払ボンドの3種類である。

2. 各ボンドの機能

(1) 入札ボンド

入札参加者が入札行為を撤回した場合に発注者が被る損害の補填を保証するもの。

(2) 履行ボンド

受注者が債務不履行に陥った場合に発注者が被る損害の補填を保証するもの。

(3) 支払ボンド

当該工事に労務又は資材を提供した下請業者及び資材業者への支払を保証するもの。

3. 保証審査

(1) 公認会計士(CPA)の監査が前提

審査項目は、過去の施工実績、手持ち工事一覧表、取引先一覧表等の資料の分析から、経営陣との面談、外部機関からの取引状況聴取と多岐にわたるが、公認会計士の監査証明付き財務諸表がベースとなる。

(2) 一工事当たりの保証限度及び保証限度総額を設定

保証会社は建設業者の正味運転資本や自己資本をベースに一工事当たりの保証限度及び保証限度総額を予め設定、それを超える保証申込は受け付けない。

(3) 履行ボンド及び支払ボンドの発行は落札状況をみて判断

入札ボンドの発行は履行ボンド及び支払ボンドの発行を前提としているが、落札価格が他の入札参加者と比較して極端に安い場合等は、入札ボンドの弁済を選択して履行ボンド及び支払ボンドの発行を拒否する場合がある。

(4) 保証審査はブローカーを通じて

米国には 1000 社近い保証会社があるといわれているが、保証審査はより地域に密着したブローカーを通じて行われており、年に1度の財務諸表の審査の他、随時建設業者の財務状況等の変化についてフォローが行われている。

4. 保証料

(1) 入札ボンドの保証料

入札ボンドの保証料は一般に無料である。これは主に入札ボンド、履行ボンド及び支払ボンドを一つの商品として考えるようになった結果である。

(2) 履行ボンド及び支払ボンドの保証料

保証料率は保証会社によっても異なるし、保証期間、工事の難易度、建設業者の信用力等によっても異なるが、履行ボンド及び支払ボンドがセットで概ね請負金額の1%程度である(ともに付保割合が100%の場合)。

5. 弁済手続

(1) 入札ボンド

一般に、入札価格と二番札との差額又は入札保証金額のいずれか低い方の金額を発注者に支払う。

(2) 履行ボンド

付保割合が一般に100%と高いので、金銭的保証を選択することは稀で、代替履行業者等に工事を完成させる役務的保証が中心である。

(3) 支払ボンド

元請業者が経営破綻した場合に限らず、元請業者からの支払が滞っている下請業者及び資材業者は保証会社に直接請求を行う。

保証会社は下請業者及び資材業者には労務及び資材を提供したことを立証する書類の提出を求め、元請業者には支払済みであることを立証する書類の提出を求める。

保証会社はこれらを基に自らの保証責任の範囲について独自で判断を行う。一般に発注者に意見や資料提供は求めることはない。疑義がある場合は裁判で争うことになる。

中間前金払制度

1. 制度の概要

工期の2分の1を経過し、進捗率が50%以上であり、工程表により工期の2分の1を経過するまでに実施すべき作業が実施されていることを条件に、請負金額の二割を当初の前払金（四割）に追加して支払う制度。

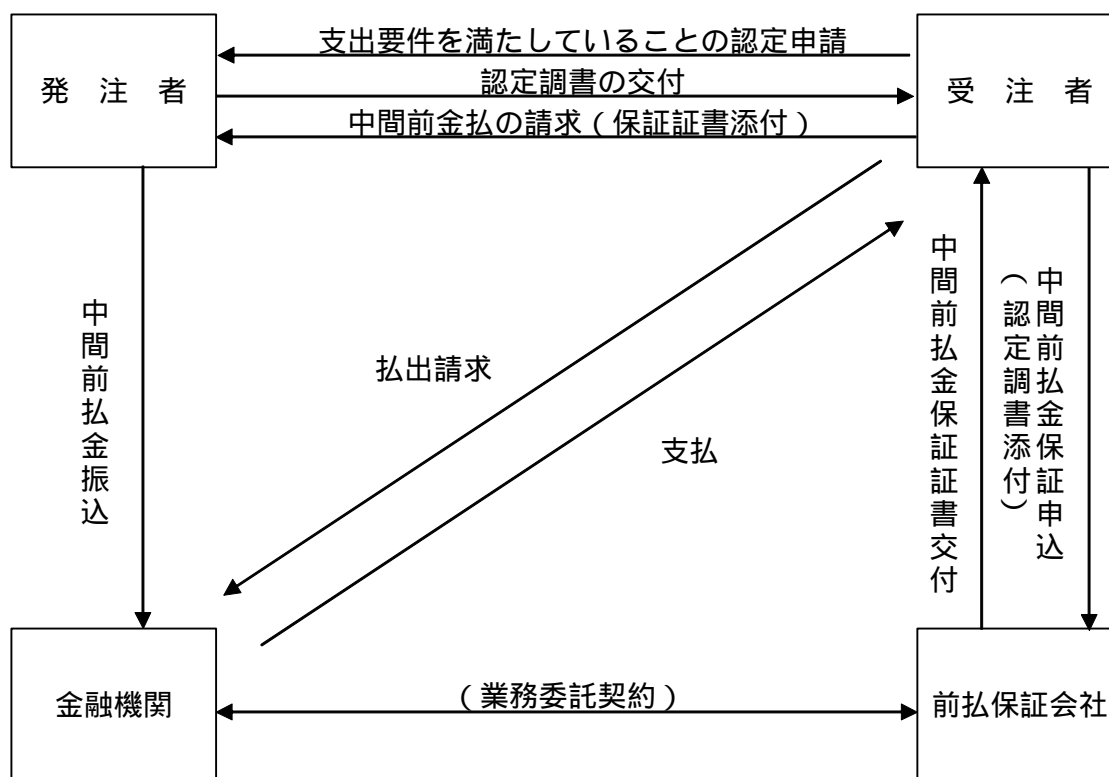
国土交通省では予算決算及び会計令等に基づき1972年度から導入されており、地方公共団体でも1999年2月の地方自治法施行令等の改正を受けて導入が可能となっている。

2. 実施地方公共団体数

	平成11年度			平成12年度			平成13年度		
	実施数	全体数	実施率	実施数	全体数	実施率	実施数	全体数	実施率
都道府県	20	47	42.6%	27	47	57.4%	32	47	68.1%
市区町村	8	3,252	0.2%	22	3,250	0.7%	32	3,246	1.0%
計	28	3,299	0.8%	49	3,297	1.5%	64	3,293	1.9%

注) 出所：保証事業会社協会

3. 手続きのフロー



(担当：富田)

第 19 次 欧州調査報告

当研究所では、2002 年 5 月下旬から 6 月上旬にかけて第 19 次欧州調査として欧州各国を訪問した。以下、調査結果について紹介する。
なお、本内容は 03 年 3 月 18 日に当研究所のホームページで公表済みである。

第 1 調査概要

1.1 調査目的

欧州における建設企業の事前評価機関、公共工事の入札契約制度、大手建設会社の組織経営及びヨーロッパにおける経営統合の動きを調査する。

(1) 調査項目及び訪問先

入札契約制度に関する新しい動き

英政府調達本部(OGC)、英貿易産業省(DTI)、仏経済財政産業省、オート・セーヌ(Haut-de-Seine)県、

ローマ市公共事業局、伊公共事業省、ドイツ連邦交通建設住宅省、EU 委員会域内市場総局

建設企業の事前評価機関

英 CAPITA 社(Construction Line) QUALIBAT(仏建築業者評価機構)

FNTP(仏土木工業会)、フランス銀行、伊公共事業省

大手建設会社の組織と経営 & 建設会社の経営統合

英コンカウト建設業者協会(BCCB)、仏ブイグ社、EU 委員会企業総局(建設業担当)、ユーロコンストラクト会議

(2) 調査期間及び調査対象国

イギリス : 5 月 25 日(土) ~ 5 月 29 日(水)

フランス : 5 月 29 日(水) ~ 6 月 2 日(日)

イタリア : 6 月 2 日(日) ~ 6 月 4 日(火)

A 班 ベルギー(EU) : 6 月 4 日(火) ~ 6 月 6 日(木)

アイルランド : 6 月 6 日(木) ~ 6 月 9 日(日)

B 班 ドイツ : 6 月 4 日(火) ~ 6 月 9 日(日)

(3) 調査団

鈴木常務理事(団長)、藤田研究理事(副団長)を含め 8 名で構成

第2 入札契約制度に関する新しい動き

2.1 イギリス

イギリスでは主に、新しい政府組織及び新しい契約方式について調査を実施した。

2000年に政府による公共調達のある部門を統合したOGC（政府調達本部）という組織ができ、政府調達に関するガイダンスの作成及び各省庁へのアドバイスを行っており、設立後3年間に政府全体で10億ポンドの節約を行うことを目標としている。また、建設局は従来、環境運輸地方省に属していたが、規制部門と業界の支援部門を切り離すため、貿易産業省に移管された。貿易産業省では、様々な産業界を見ていくことで、ベストプラクティスを業界に応用できると考えている。

新しい契約方式として、政府では長期的な関係を重視したPFI、プライムコントラクティング、デザインビルドの3方式を推奨している。同国の建設業界においては、発注者と業界の争いが非常に多く、業界は入札で安くビッドして、設計変更等で、繰り返して価格を大きくしていくことが大きな問題になって訴訟も絶えなかった。この対立の環境から離れていくため、パートナーリングという概念が生まれ、発注者と受注者が、進捗状況を把握し、利益を共有しつつ、共通目標の合意、紛争解決方法の案出、継続的な改善への協力を通して、パフォーマンス改善のために協調することとしている。

プライムコントラクトは国防省が中心となって開発を進めた契約方式で、これを使うと、クライアントからデザイナー、コントラクターまでのチームとして統合される。プライムコントラクトでは、最低価格ではなくて、ターゲットコストという目標価格が設定され、目標価格よりもいくら節約できたか、もしくは超過したかということをチェックし、それを官民で共有する。そしてOGCによるゲートウェイレビューというプロセスにより、プロジェクトの段階ごとに監視されていくことになる。

2.2 フランス

フランスでは主に、新公共契約法典の動きについて調査を実施した。

フランスでは、公共工事の発注方式はすべて「公共契約法典」により規定され、物品の調達も含めたあらゆる公共調達にかかわる規定であるが、かなり古いものとなっており、4年間の検討を経て、2001年9月に新公共契約法典が施行された。

新公共契約法典当初の一番の目的は、複雑になりすぎた体系を、発注者、受注者双方にとって簡素化するということであったが、改正により、手続きの透明化、EUの統一規格に沿った内容にするということ、中小業者が公平に入札に参加できる仕組みとすることということ、また価格のみではなく経済的にもっとも有利な手段に頼るようにするという目的もあわせてもった内容となっている。

その結果、フランスでは価格競争型入札は廃止され、「経済的に最も有利な手法」の選定を行うこととなった。「経済的に最も有利な手法」とは、契約の目的によって様々な組み合わせられる基準に依拠している。具体的な基準として、「ランニングコスト、技術的価値、履行機関、審美的及び機能的価値、採算性、アフターサービス及び技術的支援、納入日及び納入期限、役務

の価格」を掲げており、「価格」が一番最後に記述されている。これは、価格を最優先にしないという精神が表れているものである。特に重視しているのが技術・品質面であり、オードセーヌ県においては、ISOと同レベルを目標にしているとのことである。価格競争が残っているのは、物品等の仕様が定まっていて、価格だけが問題なものに限定されているとのことである。またこうした改革に伴って価格競争型入札との関連で旧法典で規定されていた予定価格の規定が削除されている。

2.3 イタリア

イタリアでは主に、新しく制定された公共事業促進法について、調査を実施した。

同国では、96年から2000年にかけての平均GNP成長率は1.6%（EU平均2.6%）であったこと、95年にはイタリアの貧困層が650万人だったのが、99年には更に100万人も増加していること、インフレ率は96年以降3.1%と高率を維持していることもあり、2001年5月の選挙において、政権交代が起き、公共事業政策にも大きな変更が見られた。2001年12月に公共事業促進法が公布され、全体のネットワークを重視した大規模事業を優先している。同法では、公共事業基本法の特例を次の3項目に分けて行っている。

1) 計画業務の見直し

省庁間連絡会議（CIPE）に新たに州・自治県を加え、緊密な取り決めに基づいて計画を策定する。ちなみに、第一計画は2001年の12月に既に策定され、メッシーナ海峡大橋などの大規模プロジェクトが選定されている。

公共事業省は、計画に入れられている戦略的インフラストラクチャー及び生産設備の整備を推進することを目的として、関係各省庁の推進ととりまとめを役割として担う。

2) 承認手続の見直し

政府、州・自治県の合同の単一機関（すなわちCIPE）に国益にかなう戦略的インフラストラクチャー及び生産設備に限定して、承認、管理の権限を集中させる。

3) 実現手段の見直し

手続を簡略化し、民間資本の参加を促進させる。もし、それができない場合には、EU及び国際的規則に整合する手順で要件を備えた機器類の整っている施工者の参画を確保する。

2.4 ドイツ

ドイツでは主に、建設投資に関する現状や、入札制度の動向等について調査を実施した。

ドイツでは、東西ドイツ統一の時に建設ブームとなり、旧東ドイツにおいてインフラ面では特に交通インフラ、住宅面で需要があり、特別住宅建設推進策がとられたが、東から西に人の移動が起き、旧東ドイツは約100万世帯以上が空き家となった。これが、建設活動が低迷していく原因となった。また、EU内の競争が激しくなり、国内だけでなく、EU各国企業が参入してきた。こうした中、大手ゼネコンのホルツマン社が倒産したが、連邦政府としては、発注案件が少なかったため、影響は少なかった。

ドイツの入札方式は、一般競争入札、制限競争入札、随意契約の3方式である。ドイツ連邦交通建設住宅省全体の建設については大半が公開入札であり、イギリス、フランス、イタリア

と同様に建物の規模が大きくなればなるほど、そして技術的に高度な案件ほど、公開でなく、制限入札を行っている。随意契約はほとんど行っておらず、2000年の完成案件では、12万件のうち、随意契約は3,500件であった。

2.5 EU

93年の現行公共調達指令の改正案が、96年の「グリーンペーパー」、98年の「コミュニケーション」の公表及び意見集約を経て、EU委員会より2000年5月に提出された。当初は当年中に成立と言われていたが、最終決定過程が極めて複雑なためもあり、2003年入っても未だ成立していない。

形式的な改正は公共工事、物品及びサービスに関する3本の現行指令を一本化である。実質的な改正は、

電子調達制度 *electronic purchasing mechanism* の導入

特に複雑な契約について発注機関と候補企業間の「対話」*dialogue* を可能とする新たな柔軟化措置の導入

「枠組み合意」*framework agreements* を利用したより柔軟な調達方法の導入

技術仕様 *Technical specification* に関わる規定の明確化。

落札基準 *award criteria* に関わる規定の強化

適用下限額 *thresholds* の簡素化

公共工事 530万ユーロ、サービス・物品調達は中央政府で13万ユーロ、その他で20万ユーロに統一化された。

共通調達用語 (*CPV common procurement vocabulary*) の導入、
である。

第3 企業評価

3.1 欧州における企業評価の概要

各国ともそれぞれの公共調達に関する法令に基づいて発注者が入札参加者の技術的、財務的能力の審査をすることとしている。今回は、発注者によるこの審査に先立って企業の評価を事前に行っている第三者機関が存在しているかどうかを調査したが、存在している国はイギリス、フランス、イタリアで、ドイツには存在していないことが明らかとなった。また、存在している場合でもその機関に対して政府の関与があり、また実質的には大きな役割を果たしているが、法令上は直接の根拠規定がなくその評価機関による証明が入札参加者の必須事項でないイギリス及びフランスの場合と公共調達法令の規定に基づいているイタリアのような場合とに分かれることが明らかとなった。企業評価機関のうちフランスは技術力が中心、イギリス、イタリアは技術力及び財務力の両面を評価していると言えよう。

なお、今回の調査対象ではないが、EU 各国の調達関係の国内法の上に位置付けられる EU 公共工事調達指令第 27 条に規定する公的リスト (Official List) は政府自体が作成する業者の事前評価リストであるが、これはスペイン、ギリシャ、ベルギー等 5 カ国がこのリストを有しているとのことである。上記のイギリス、フランス、イタリアの評価機関のリストはこれに当らない。

(1) イギリス

建設業者の事前資格審査に関する全国統一システムとして DETR (環境・運輸・地方省) が 1997 年に運用を開始した「Construction Line」(コンストラクションライン)がある。これは、従来、各発注者がそれぞれの行っていた事前資格審査の無駄を省くとともに、建設業者にとっても各種の資格審査を受ける負担を軽くするという目的のもとに進められているものである。その内容は、建設業者に関する基礎的情報の他、経営状況、工事实績 (一部業界団体の保有データを活用) 職員の資格をはじめ、契約可能上限額等を含むものとなっている。発注者は、インターネットを通じてこれらの情報にアクセスすることが可能であるとともに、当該発注工事についての工事成績評価をフィードバックすることになっている。1998 年からは、それまで DETR において行っていたこれらの業務が、DETR との協定のもと、CAPITA という民間企業に移管された。「Construction Line」の利用は各発注者や建設業者に義務付けられているものではないが、「Construction Line」は、建設業者からの登録料等により運営されており、ユーザー (発注者) は利用料を支払う必要はない。CAPITA への移行当初、利用発注機関が 200 程度であったのに対し、現在 1,400 程度に増加しており、着実な発展を見せている。

(2) フランス

入札参加に際して第三者による証明が必要とされている。ISO9000S が活用されている他、民間機関による企業評価制度が広く採用され、定着していることが特徴的である。また、その評価は主として建設業者の技術力を中心としたものとなっている。建設部門別に評価制度が存在するが、このうち、建築、土木、電気等については政府との協定等に基づき、民間機関が企

業評価を行っており、建築については建築業者評価機構 QUALIBAT(カリバ)が行っている。土木については、フランス土木工業会 (FNTP) が行っているものがある。FNTP では、土木工事を 12 の専門工種に分類し、建設業者の技術力、施工能力等詳細に評価・証明している。過去 5 年の工事実績については、それぞれの発注者が発行する「能力証明」が活用されている。また評価は技術力に主眼が置かれ、経営力評価については、別途、フランス銀行等金融機関の資料が参考にされている。

(3) イタリア

1999 年の「公共事業基本法」制定以前、登録された建設業者数は約 50,000 社あったが、公共事業基本法制定に伴い基準を明確化した結果、ペーパーカンパニー等が排除され、現在その数は、約 35,000 社となっている。

企業評価については、大統領令に基づき、15 万ユーロ(約 2,000 万円)を超える公共工事に入札するためには企業評価を行うことを認可された SOA(Societa' Organismo Attestazione) と呼ばれる民間企業の資格認証取得が義務付けられている。SOA という形態が採用されたのは 2001 年からであり、イタリア全土で 58 社ある(2002 年 4 月現在)。

(4) ドイツ

今回の訪問国の中で唯一、他の欧州諸国に見られるような企業評価のシステムは存在せず、個々に企業評価を行っている。ドイツ連邦交通住宅省では、その理由として、システムを導入しても審査にかかる大幅な労力削減とはならないこと、システム自体が他国籍企業の排除を目的としていることなどを挙げている。

第4 大手建設会社

4.1 概要

欧州には売上高で世界のトップ10に入る会社が4社存在する。今回、訪問することが出来たのはブイグ社一社だけであったため、他の大手ゼネコンについては日系ゼネコンの現地法人あるいは現地の研究機関より取寄せた Annual Report を元に述べていくことにする。

各社の紹介に入る前に、欧米の大手ゼネコンの全体的な傾向を述べていきたいと思う。まず一番大きな特徴は、対象地域及び事業分野の多様さである。これは、売上げの大部分が国内であり、かつ一般建築・土木工事にほとんど特化している日本のゼネコンとは決定的に違う点である。会社の組織についても、この多様さに対応した組織の整備のため、純粋持株会社を採用している会社が多いようであり、M&Aで組織の再編を図っている。もう一つの特徴は、従業員数の多さである。世界のゼネコン上位10社で考えてみると、日本の大手5社が1万数千人程度である一方で欧米ゼネコンは数万人から10万人を超える規模となっている。この点については、当研究所の第16次欧州調査報告書で述べているが、欧米の大手ゼネコンにおいては現場労働者を自ら雇用していることが一つの大きな要因と考えられる。

4.2 大手建設会社の例：ブイグ（フランス）Bouygues

1952年に設立された新しい企業にもかかわらず急成長し、世界で有数の企業となっている。その急成長の象徴でもある素晴らしい本社をパリ郊外のGuyancourtという地に構えているが、これは、1988年に「緑地帯のある環境の良いところに本社を移転したい」というブイグ氏の意向により、移転されたものである。敷地面積は30ヘクタールあり、そのうち24ヘクタールは緑地帯となっている。米国の建築家であるケビンロッシュ氏によってデザインされた社屋は、ブイググループの建築分野の総力を結集して作られたものであり、これがブイグ製品のいわばウィンドーとなることを目指したとのことである。

企業グループは、下の図表に示した6社が中心である。業務内容であるが、Bouygues Telecomは携帯電話事業をNTT DoCoMoとも提携している通信会社である。TF1はテレビ会社であり、Saurは水や電力・ごみ処理サービスといった公益事業を行っている。その他、Bouygues Constructionは建設事業を、Colasは道路建設及び材料生産を、Bouygues Immobilierは資産マネジメントを行っている。あくまでもコア事業は建設業であるが、電話会社やテレビ局など全くの異業種へ多角化の手を広げている。

グループ各社別売上高・営業利益額（単位：百万円）

		2001	うち海外	2000
Bouygues Telecom	売上	155,991	0	108,520
	利益	3,046		10,462
TF1	売上	247,692	27,195	220,127
	利益	40,793		42,059
Saur	売上	270,536	96,053	237,749
	利益	9,246		11,585
Bouygues Construction	売上	657,140	362,237	592,183
	利益	7,506		11,600
Colas	売上	792,571	334,281	644,651
	利益	32,525		22,077
Bouygues Immobilier	売上	100,186	6,744	91,894
	利益	4,895		5,831
Other	売上	2,937	979	2,489
	利益	2,720		1,837

建設部門における発注者の官民別割合は、図表 4 - 4 の通りフランス国内では官庁工事割合が 3 割となっており、比較的日本の大手ゼネコンと同じレベルであるが、海外工事となると官庁工事の割合が高くなっている。

従業員数は海外勤務者および労働者を含めると 12 万 6 千人となっており、内訳は以下の通りである。

建設部門官民別売上高割合

		2001	2000
France	官	30.0	33.0
	民	70.0	67.0
International	官	41.0	35.0
	民	59.0	65.0
計	官	34.0	34.0
	民	66.0	66.0

第5 ユーロコンストラクト会議について

5.1 概要

- (1) テーマ：2002年～2004年の欧州建設産業の展望
欧州建設産業における統合の傾向と可能性
- (2) 開催場所：ダブリン（アイルランド）
- (3) 日時：2002年6月6日～7日
- (4) 参加機関：ヨーロッパ19カ国の研究機関、銀行、証券会社、建設業関係団体、
建設業関係企業、建設関連産業企業、e t c
- (5) ユーロコンストラクト会議について

ユーロコンストラクトグループは、1975年に建設業界の分析や将来予測をするに当たって協力しあう必要性から設立された。その後、ユーロコンストラクトグループは拡大を続け、現在では西欧諸国のほとんどの国ばかりでなく東欧諸国も若干数加盟するまでになり、現在は19カ国19の研究機関から構成されている。

グループはヨーロッパ建設市場の分析や将来予測に関する幅広い研究を行っており、建設業界のあらゆる意思決定者に、最新かつ明確な国毎の情報を提供している。

会議は年二回行われ、2002年6月、第53回ユーロコンストラクト会議は設立以来始めてアイルランドの首都、ダブリンで開催された。会議の行われるダブリンキャッスルはダブリンの中心街にあり、9世紀にバイキングが最初の要塞としたところである。アイルランドの歴史にとって重要な役割を果たしており、現在は観光名所となっている。

今回の会議では、通常テーマである「2002年～2004年の欧州建設産業の展望」の他、トピックスとして「欧州建設産業における統合の傾向と可能性」も取り上げられている。

（担当：磯村）

中国の建設市場 - 「第8回アジアコンストラクト会議」資料から -

2002年11月に中国北京で開催された、第8回アジアコンストラクト会議のレポートより、中国の建設市場について紹介する。

1. マクロ経済の見通し

中国のマクロ経済指標

	1998	1999	2000	2001	2002
GDPとその構成(単位: 億RMB、%)					
GDP(名目)	78345.2	82067.5	89442.2	95933.3	-
GDP伸び率(実質)	7.8	7.1	8.0	7.3	-
第一次産業	14552.4	14472.0	14628.2	14609.9	-
同伸び率 %	3.5	2.8	2.4	2.8	-
第二次産業	38619.3	40557.8	44935.3	49069.1	-
同伸び率 %	8.9	8.1	9.4	8.7	-
第三次産業	25173.5	27037.7	29878.7	32254.3	-
同伸び率 %	8.3	7.7	8.1	7.4	-
建設部門	5231.4	5470.6	5888.0	6462.0	-
同伸び率 %	9.0	4.3	5.7	7.4	-
人口指数					
人口(万人)	72087	72791	73992	74432	-
人口伸び率(%)	1.8	0.9	1.6	0.6	-
建設部門総労働人口(万人)	3327	3412	3552	3669	-
建設部門労働人口伸び率(%)	3.5	2.6	4.1	3.3	-
失業率(%)	3.1	3.1	3.1	3.6	-
財政指数					
平均消費者物価指数	99.2	98.6	100.4	100.7	-
平均対ドル為替レート(100US\$)	827.91	827.83	827.84	827.70	827.70
年月日	1996.8.23	1997.10.23	1998.3.25	1998.7.1	1999.6.10
短期金利(%) (1年以内の建設資本融資)	10.08	8.64	7.92	6.93	5.85
長期金利(%) (5年以上の建設資本融資)	12.42	10.53	10.35	8.01	6.21

データ源: 「中国統計年報」

注: 一次産業: 農業(植種、植林、牧畜、漁業を含む)

二次産業: 工業(土木、製造、電力、ガス水道の製造供給を含む)および建設産業

三次産業: 一次、二次産業以外のその他の産業

(1) 2002年前半の経済

2002年前半には、中国経済のトレンドは安定した成長を示し、世界的な経済不況とWTO加盟のマイナス影響を克服し、2001年第4四半期の下降傾向から抜け出した。投資拡大への強い需要と、外国向け貿易の輸出量拡大は、経済拡大を後押しする二つの主要因となっている。

国家経済は急速かつ持続する成長を維持している。会議時点における予備的な集計では、最初の半年で GDP は 4 兆 5,536 億 RMB (人民元 1RMB=14.68 円 2001 年期中平均レート) と前年の 7.8% 増であり、第 1 四半期および第 2 四半期にそれぞれ 7.6%、8.0% 増であった。この中で、一次産業の付加価値は前年よりも 2.6% 増の 4,633 億 RMB、二次産業の付加価値は前年の 9.6% 増の 2 兆 5,082 億 RMB であり、三次産業の付加価値は 6.6% 増の 1 兆 5,820 億 RMB であった。

固定資産投資は大きく増加した。2002 年前半では、社会的固定資産投資は前年比 21.5% 増の 1 兆 4,462 億 RMB で、うち一次産業は前年よりも 25.6% 増となり、二次産業は投資拡大から 25.3% 増、三次産業は 23.8% 増となった。様々な形の所有経営が平均して急速に増加し、国有およびその他所有の経済が投資した固定資産は 24.4% 増、集団経済による投資は 15.8% 増、個人経済による投資は 19.4% 増であった。建設不動産投資は前年比 32.9% の増加、東部、中部、西部地域への投資はそれぞれ 22.9%、26.7%、20.9% の増加となった。

海外貿易は急速に拡大し、国外資本の利用も引き続き急成長している。世界経済の回復および中国の WTO 加盟と共に、関連する外国の経済規制の適用によって開発環境はさらに改善され、外国貿易は比較的急速に増大している。年前半では、輸出入総額は前年比 12.3% 増の 2,707 億 US\$ となり、このうち輸出は 14.1% 増の 1,421 億 US\$、輸入は 10.4% 増の 1,287 億 US\$ であった。全輸出量では、流通貿易は 12.5% の増加、加工貿易は 15% の増加となり、米国、EA、韓国、香港への輸出が急速に増加し、日本および EU への輸出は減速している。輸出入のバランスでは、累積貿易黒字は 134 億 US\$ で前年から 54 億 US\$ の増加となった。

外国資本利用は、引き続き急速な増加を維持している。年前半では、外国からの直接投資は前年比 31.5% 増の 440 億 US\$ で、実際の外国資本利用は前年比 18.7% 増の 246 億 US\$ であった。貿易黒字の継続と外国資本利用の増加に伴って、外貨準備高は大幅に増加している。2002 年 6 月末の時点では、外貨準備高は年初よりも 306 億 US\$ 増の 2,428 億 US\$ となっている。また RMB の為替レートは比較的安定に推移している。

(2) 今後 5 年間の経済見通し

2005 年に向けて、中国経済は急速に発展し続けると予想され、経済構造の戦略的規制における目覚ましい成果が期待されている。経済成長の質と効率の面で顕著な改善が見られ、2010 年までに 2000 年比 GDP 倍増への安定した基盤が得られると予測されている。国有企業は近代的企業の確立において重要な前進を遂げ、社会保障システムは健全なものとなり、社会主義市場経済の改善は大きな成果をもたらし、国際的な経済協力と競争によってより大きな規模でより深く参加していくことになる。労働者の受け入れ先が広がり、国民所得は引き続き成長し、物質的文化は改善され、生態環境を考慮した建設や環境保護は強化される。技術と教育は急速に発展し、国の教育はさらに改善され、精神的文化や民主的法律体系の構築を軸に進展が見られるだろう。

2005年までに予想されている経済成長率は年間約7%であり、実質GDPは2000年価格で12兆5,000億RMBに達し、国民一人当たりGDPは9,400RMBになると予測される。都市部での新規雇用増加で、農民の移転は5年間で4,000万人に達し、失業率は約5%の水準を保つと予測される。物価水準は安定に推移し、国際収支は基本的に均衡を保つだろう。経済構造の規制は、新たな前進をもたらす産業構造は最適化され、また国際競争力も強化されると考えられている。GDPに占める一次、二次、三次産業の付加価値はそれぞれ13%、51%、36%となり、全労働者に占める各産業の雇用者比率はそれぞれ44%、23%、33%となると予測される。国家経済と社会についての情報レベルは、顕著に改善される一方、インフラ建設はさらに強化され、地域間の格差は効果的にコントロールされる結果、相対的に都市化が進むと予測されている。

2. 建設産業の概観

(1) 建設産業の堅実な発展

国家統計局資料によれば、1998年～2001年の期間に中国（香港、マカオ、台湾の地域を含まず、以下同じ）の建設産業の付加価値は年平均7.29%の増加を示し、建設産業（グレード4以上の資格を持つ建設企業）の総生産額成長率は11.64%で、建設産業がGDPに占める付加価値の割合は6.6%～6.7%であり、産業部門別では工業、農業、商業に次いで第4位を占めている（貿易、運輸、通信よりも上位）。

また、建設産業は国家経済を継続して堅実に拡大することに寄与してきた。固定資産に対する社会的投資の中で、建設投資は65%を占めている。1998～2001年の期間に、完成した建設プロジェクト件数は215,724件で、このうち改変プロジェクトは136,601件であった。2001年にはグレード4以上の資格を持つ企業が建築面積8億3,778万平米を完工し、これは1998年比で8.45%の増加であった。建設産業の拡大は建設産業の労働力増加を推進し、1998年以降の国内建設産業雇用者数の成長率は年率1.6%で増えており、全国雇用者数増加率（1.2%）よりも高い。2001年末には、全国の建設産業雇用者は3,669万人に達し、このうちの2,797万人は農村地帯からの人々であった。建設産業による雇用は全社会的雇用の5%を占めており、北京、河北、江蘇、山東などでは7%を超えている。

(2) エンジニアリング、品質、安全管理等

近年、建設産業は工業、運輸、エネルギー、水資源、通信、国防、都市インフラ、居留地建設などの分野で、先進的技術を使い複雑な手法を用いた大規模なプロジェクトを数多く完工しており、それらのプロジェクトの中には技術や品質において国際的な先進レベルに達するか、それを超えたものもある。上海ゴールドトレードビル、貿易センター第二期工事などの建設プロジェクトは、世界で最も進んだ材料や技術を採用しており、中国における本体工事は技術進歩の先導役となっている。

工事の品質は徐々に改善され、特に住宅建造プロジェクトの適正率は95%以上となっており、プロジェクト品質の優良率は着実に30%以上を保っている。1998年以来、335件のプロジェクトが中国の建設企業にとって最高の荣誉である「Lu Ban 賞」を得ている。同時に、調査と設計に優れた数多くのプロジェクトが現れている。建設規格システムが徐々に完成されつつある。1998年以後は建設規格が公布された実り多い期間であり、全部で82の国際規格、593の産業規格、360の地方規格が公布され、これは現行の全規格の32%に当たっている。新技術、新技法、新設備、新材料などが広く用いられるようになり、標準化の実施を通じて建設技術が進歩し、建設品質の改善や安全の確保に寄与している。安全規則が次第に改善され、安全義務のシステムが行政機関から企業に対して規定され、工事現場の環境も変化した結果、建設のレベルは全般的に改善されている。

(3) 国際化及び建設企業

「国外指向」戦略が所期の成果を挙げており、また国際プロジェクト契約、労務下請け、設計コンサルティングサービスでも成果が見られる。1998～2001年の間に、国外契約は年率9.6%で増加して2001年には130億RMBとなり、売上高も9.7%で徐々に増加して113億2500万US\$に達している。

1998年以来、国有および国が持ち株を保有する企業の数と割合は減少傾向にあり、集団所有企業、株式会社、関連会社、民間会社、合併企業が増えている。国家統計局資料によれば、1998年から2001年までの期間に国有企業数は各年9,218、9,148、8,767、8,264社で、全体に対する比率はそれぞれ20.2%、19.3%、18.3%、18%であった。非国有企業数はそれぞれ36,416、38,086、38,751、37,629社で、比率は79.8%、80.7%、81.7%、82%であった。近年では、多くの民間所有の建設企業が広州、浙江、福建、山東、河南、河北などに出現し、上海、北京、広東には民間所有の設計監督企業が現れている。

また、企業の「大規模で完全機能」から「小規模で完全機能」へのパターン変化が長年続き、産業構造が最適化されてきた結果、専門化した小規模企業が多数出現している。建設産業の改革が深まるにつれ、特に「建設企業の資格管理に関する規制」(建設市場評価システム)の完成に伴って、特殊プロジェクト契約や労務契約に従事する企業が増えている。一方、強い総合力を持ったグループ企業が出現し、多くの企業が知名度や競争力の優位性によって総合力、特に主契約者としての能力および資本再構成や企業買収合併による市場占有能力を強化している。現在のところ、103の大規模建設企業が建設部の発行する主契約者向け最高資格を取得している。

(4) 生産性

建設産業の生産性は、1998年の一人当たり13,350RMBから2001年には17,612RMBへと増加し、平均の成長率は9.68%であった。全税収は1998年の419億RMBから2001年には793億RMBに増加し、平均成長率は23.7%であった。資産負債率は1998年の74.08%から2001年には66.80%

に減少した。赤字企業率は1998年の21.1%から2001年には18.8%に減少し、損失額は1998年の78億2,692万RMBから2000年には76億5,188万RMBに減少した。技術設備レベルはさらに改善され、建設技術は絶えず革新されている。1998年には、中国の建設企業の技術設備装備率およびエネルギー装備率は一人当たり5,127RMBおよび4.3KWであったが、2000年にはそれぞれ6,304RMBおよび4.6KWに達している。建設機械効率は強化され、上海のループ橋、上海の磁気浮上鉄道構造建設などいくつかのプロジェクトでは、国際的にも先進的水準かそれに近いところまで達している。情報技術が利用され、建設プロジェクトや建設産業のための全国情報ウェブサイトが構築されて、中国建設産業の近代化は着実に進んでいる。

(5) 今後5年間の建設産業の見通し

中国経済の急速な発展は、建設産業に莫大なビジネス機会を与えている。具体的には以下のような事項を背景に発展するものと考えられている。

- I 進行中の社会的固定資産投資拡大は、建設産業の急速な発展を促進する。控えめの評価でも、国家経済は7%の安定した成長を維持すると予想され、理想的なマクロ経済環境と広大な空間を提供する。
- II 加速する都市開発、インフラストラクチャーや住宅規模の拡大は、建設産業に広い市場をもたらす。2005年には、都市化率は35%以上に達し、多数の中小規模都市が形成されて5年間のうちには都市人口は7,000万人程度増加すると予測される。人口の集中と住民の所得増加に伴う都市の公共施設建設、旧市街再開発、小都市建設、住宅建築とそれにマッチした商業、旅行、娯楽ニーズなどに対応する施設の建設によって、新しい必要性が提案されることになる。
- III 西部地域開発戦略の実施、重要プロジェクトや大規模インフラの建設などは、建設産業に新たな市場開発の空間をもたらすと期待される。
- IV 中国のWTO加盟は、建設産業に莫大な開発機会をもたらす。経済のグローバル化の下で、より多くの外国投資家や外国企業が中国の建設市場に入ってくることは、中国建設産業に対して先進国から先端的な技術や管理経験を効率的に学び、先進国との格差を縮めると共に、中国建設企業が国際的契約市場に参入する新たな開発機会をもたらすための望ましい条件を作り出している。

このように、新しいビジネス機会は、中国建設産業の新たな発展を促進すると思われる。予測によれば、社会的固定資産投資は2001年の3兆2,000億RMBから2005年には4兆3,000億RMBに達し、5年間では合計18兆5,000億RMBとなる。そのうち、建設産業の社会的総生産は2001年の2兆RMBから2005年には2兆6,000億RMBとなり、5年間の計では11兆6,000億RMB及び年成長率は7.5%と予想されている。また、建設産業の付加価値は2001年の6,000億RMBから2005年には8,500億RMBとなり、5年間の計では3兆7,000億RMB、年成長率は7.1%となっている。また、建設産業からの税収も5年間の総額で3,600億RMBになると予測されている。

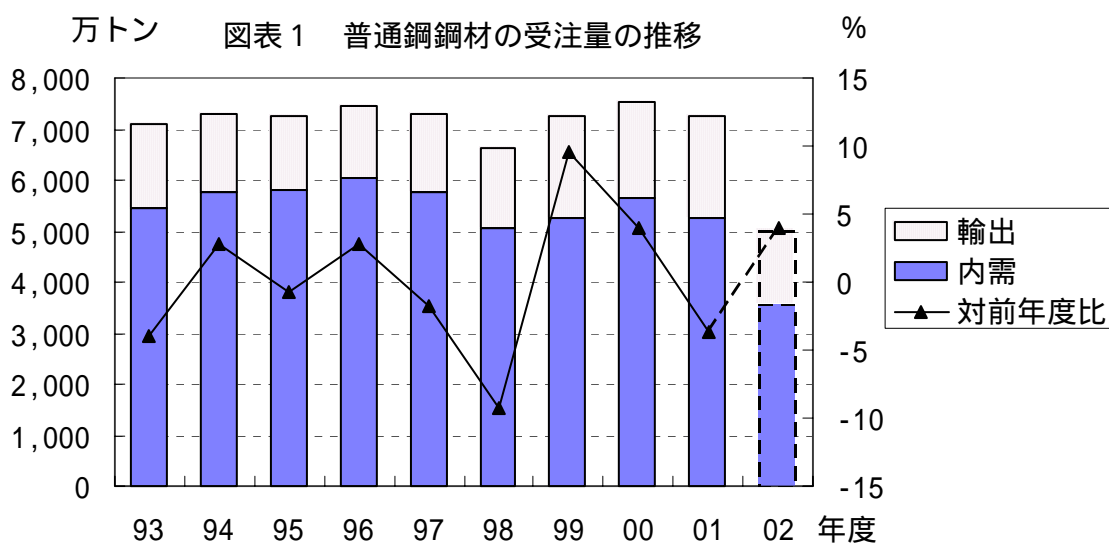
(担当： 迫田)

建設関連産業の動向 - 鉄鋼 -

建設業は製造業と並んで鉄鋼の主要需要産業である。ここでは近年の鉄鋼産業の動向を建設投資の動向との比較を中心に見てみたい。

1. 鋼材の受注量の推移

図表1はここ10年の普通鋼鋼材の受注量の推移である。01年度は対前年度比マイナスだったものの、02年度は11月末現在、プラスで推移している。



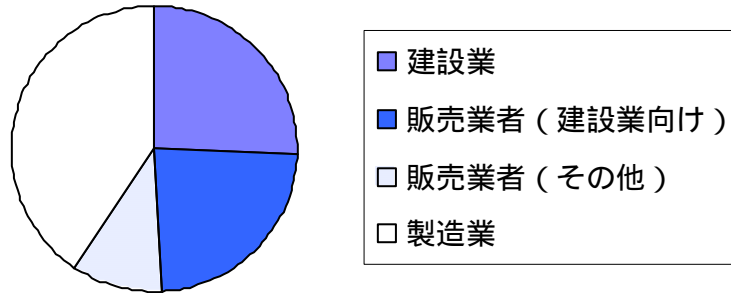
資料：国土交通省「建設労働・資材月報」より作成

注) 02年度は11月末現在の値

2. 鋼材の受注実績に占める建設業の割合

図表1では普通鋼鋼材の受注量を内需・輸出別に見てみたが、更に内需を用途別に見てみたものが図表2である。建設業が全体の約4分の1を占めており、更に、全体の約3分の1を占める販売業者向けのうち約7割が建設業向けといわれているので、これを合わせるとほぼ半分が建設業向けということになり、建設業は非常に大きな鉄鋼の需要産業であるといえる。

図表2 普通鋼鋼材・用途別受注実績（内需・01年度）

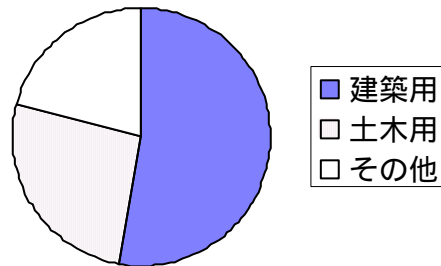


資料：(社)日本鉄鋼連盟公表資料より作成

注)販売業者の70%を建設業者向け、30%をその他とした。

更に建設業向けの内訳を見ても、建築用が半分強を占めていることが見てとれる。

図表3 普通鋼鋼材・建設業向け内訳（01年度）

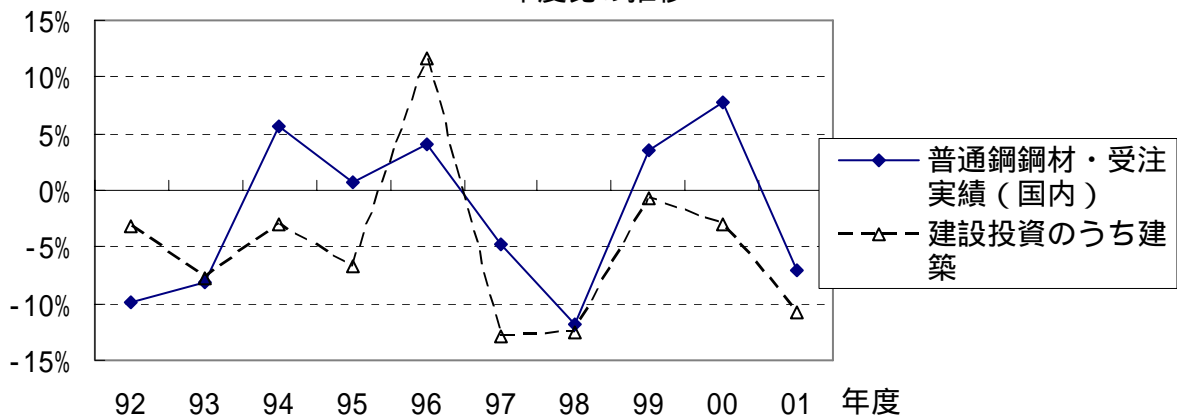


資料：図表2に同じ

3. 鋼材の受注実績と建設投資の関係

次に、鋼材の受注実績と建設投資の関係を見てみる。図表4は普通鋼鋼材の受注実績（内需）と建設投資のうち建築の対前年度比の推移を比較したものであり、先に示したとおり鋼材の受注実績に占める建設業、特に建築用の割合が高いことを反映して一定の相関関係が見てとれる。

図表4 普通鋼鋼材・受注実績（内需）と建設投資のうち建築の対前年度比の推移



資料：日本鉄鋼連盟公表資料及び国土交通省「建設投資見通し」より作成

4. 建設投資見通しから見た鋼材の需要見通し

図表5は当研究所が03年1月に発表した「建設経済モデルによる建設投資の見通し」である。当研究所では03年度の建設投資のうち建築は対前年度比2.1%と、土木ほど幅は大きくないものの引続きマイナスを予想しており、建設投資見通しから見た鋼材の03年度の需要見通しは低調になるものと予想される。

図表5 建設経済モデルによる建設投資の見通し（名目）

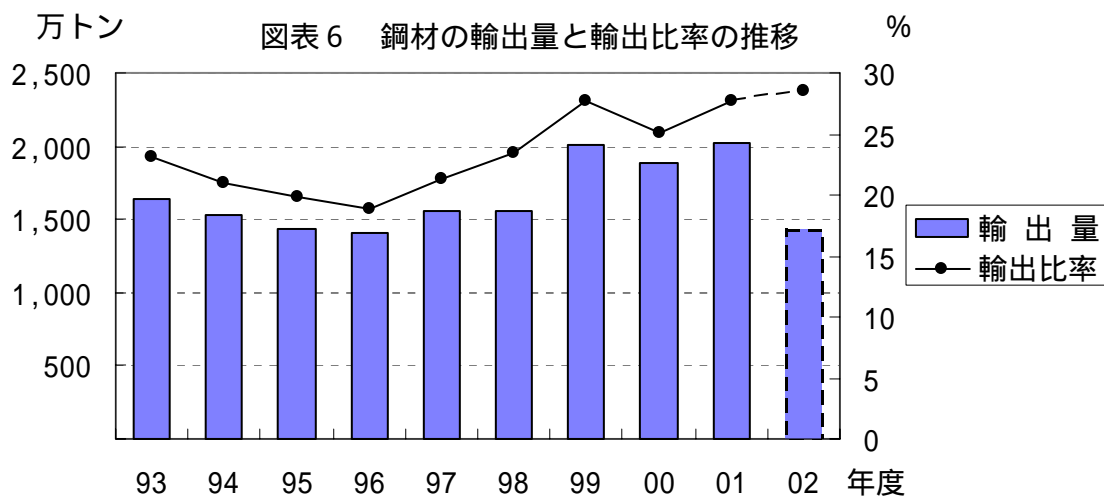
年度	実績				予測 (金額単位：億円)	
	98	99	00	01	02	03
総計	714,269	685,039	665,000	604,100	567,568	544,831
対前年度比	-5.0%	-4.1%	-2.9%	-9.2%	-6.0%	-4.0%
建築	349,115	346,535	336,200	300,200	285,729	279,756
対前年度比	-12.5%	-0.7%	-3.0%	-10.7%	-4.8%	-2.1%
土木	365,154	338,504	328,800	303,900	281,839	265,075
対前年度比	3.4%	-7.3%	-2.9%	-7.6%	-7.3%	-5.9%

資料：当研究所「建設経済モデルによる建設投資の見通し」

5. 鋼材の輸出量の推移

図表1では普通鋼鋼材の受注量を内需・輸出別に見てみたが、輸出に焦点を絞ってみたものが図表6である。輸出量、輸出比率ともに96年度以降ほぼ一貫して増加傾向にあることが見てとれる。内需にも自動車向けのように需要が好調な産業も一部にはあるが、前述のように内需のほぼ半分を占める建設業向けの需要は期待できない状況にある。今後とも輸出依存度を高めていかなければならない状況が続くものと思われるが、02年3月に米国が鉄鋼輸入製品に対してセーフガード（緊急輸入制限）措置を実施したことを契機として、鉄鋼貿易では世界的に保護主義的な傾向が強まっている。中国が発動したセーフガード措置では日本製品の大半が適用

除外となることになったが、インドネシアが日本製大径溶接鋼管に対して高率の反ダンピング税を賦課する旨を発表する等、鉄鋼貿易を巡る保護主義的な動きには引き続き警戒が必要であり、政府には的確な対応が求められる。



資料：国土交通省「建設労働・資材月報」より作成

注) 02年度は11月末現在の値

(担当：富田)

編集後記

先日、内閣府が主催する「企業改革タウンミーティング イン 東京」に参加した。経済活性化や構造改革に関する諸問題について、企業改革経営者内閣総理大臣表彰を受賞された経営者の取組み事例を踏まえて議論し、経営者等の意識改革を支援するとともに我が国の経済活性化、ひいては構造改革への取組の幅広い展開に資することを目的としたもので、パネリストとして平沼経済産業大臣の他、トヨタ自動車 奥田碩会長、日産自動車 カルロス・ゴーン社長、キャノン 御手洗富士夫社長と錚々たる顔ぶれのもと市民との「対話」が実施された。

「成功の囚人」となることなく、若年層の強化と社内組織の活性化を念頭に「変えないことが一番悪い」と大胆な「トヨタ改革」を実行された奥田会長、「外的要因は無関係。問題は社内にある」として、徹底的な行動様式と意識改革の必要性を訴え、見事に日産を“Revival”させたゴーン社長。「全体最適の追求」と「利益志向への転換」を旗印に企業革新を遂行された御手洗社長。日本を代表される経営者であるお三方のお話には、共通項が多かった。特筆すべきは、決して自動車業界・電子機器業界だからこそなし得た成功例ではないということである。社長就任時には、現下の建設業同様に厳しい状況にある中で、強力なリーダーシップを発揮し、明確なビジョンを持って意識改革を行い、計画を実行する。それが出来たからこそなし得た企業改革であろう。ゴーン氏曰く「全ての問題に解決策はある。特に日本において、会社の最も重要な資産は従業員の“ヤル気”だということである。翻って見てみれば、「建設業は内国産の特殊な産業」などと改革に臆病になっている経営者が存在していないと言えるであろうか。銀行主導の企業再編ではなく、勇気をもってまず自社改革を実行するべきではないであろうか。

今回、最も印象に残ったのはゴーン氏の「偉大な人間とはヤル気と実行力を持った普通の人間である」との言葉である。目の前の現実を嘆くよりも、「経営者として」に関わらず、一社会人として、できることは少なくないのではないかと心を強くした一日であった。新年度を前に些か力が入りすぎましたか・・・。

(担当：永岡)