

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. 172

2003 6

### CONTENTS

視点・論点 - B B -	.....	1
特集 財団法人建設経済研究所創立20周年記念インタビュー	.....	2
沢本 守幸 氏 に聞く		
. 主要建設会社決算分析	.....	20
. 建設関連産業の動向 - 建設機械器具賃貸業 -	.....	32



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

## BB

### 専務理事 森 悠

BBと聞いて、ブリジット・バルドーを思い浮かべるのは、私と同年配か、もっと年上の年代であろう。

今BBといえば、もちろんブロードバンドである。調査会社ネットレイティングスの4月の調査によると、わが国の家庭のインターネット利用者のうち、ADSLや光ファイバー等のブロードバンド回線の利用者が5割を超えたということである。

インターネットの急速な普及によって、産業のみならず生活にもIT化が浸透してきたが、家庭のブロードバンド化によって、さらなる展開期を迎えている。

マンション住まいの私は、個人では光ファイバーを引くことができずあきらめていたが、管理組合での検討の結果、2業者のサービスが受けられることになった。

私は、マンション棟まで光ファイバー、棟内はVDSL技術で電話線を使うサービスを頼んだが、それが5月に開通した。規格上は最大50Mbpsぐらいの速度であるが、実際には諸々の理由でもっと遅い。それでも、ストレスを感じることはない。

ADSLでも12Mbpsが主流になりつつあるが、 $12\text{Mbits} \div 8 = 1.5\text{Mbytes}$ ということで、こういった回線では、フロッピーディスク1枚分の容量(1.44 Mbytes)が1秒かそこらで届くことになる。こうなると、ストリーミングビデオ等の新たなコンテンツが快適に利用できる。こういう環境が、常時接続・低廉な固定料金で構築できるようになったのであるから、e-Japan政策も捨てたものではない。

私もブロードバンドになって、快適なネットサーフィンを楽しんでいるうちに、ネットショップに出ている品物が欲しくなって、2回買い物をした。まず国内の店で、リージョン1に対応しているDVDプレーヤーを代引制度で買った。次に米国の店で、DVD「Spirited Away」を銀行振込で買った(消費税は払わなかった)。クレジットカードは、ちょっと不安だったので使わなかった。いずれの買い物でも、手順、品物ともに問題はなく、赤っぽくない「千と千尋」を鑑賞することができた(日本語で)。インターネットが生活を便利で豊かなものにしてくれることをまた少し実感した。

だが、便利なものにも必ず光と影がある。インターネット時代になって、ネット犯罪等のトラブルも後を絶たない。ハッキング、ウイルスやスパイウェア、ネット詐欺、個人情報流出等、故意か過失かは別として種々のリスクが存在する。

個人レベルの運用でも、常時接続の場合は外部からの侵入を受けやすく、プライバシーを覗かれたり、パソコン内にある重要な情報を盗まれたりする危険性もないとはいえない。

インターネットは、容易に匿名性が得られたり、瞬時に国境を越えられたりと実に便利な代物ではあるが、これが他方で既存の諸制度や通念を無力化する。刑法、税法等も世の中の進歩に後れないよう常に向き合いをしてゆく必要があるし、個人レベルでもある程度の知識を習得して、意識的に防衛策を講じてゆく必要性が高まっている。

## 特集

財団法人建設経済研究所  
創立20周年記念インタビュー（第4回）

沢本 守幸 氏 に聞く

聞き手：専務理事 森 悠

平成15年5月19日（月）

### 沢本 守幸 氏

昭和28年東京大学農学部卒。同年建設省入省。

昭和33年米国パンダビルト大学院修士（経済開発専攻）。  
在米日本大使館一等書記官、建設省建設振興課長、宅地政策課長、宅地開発公団総務部長、建設省日本道路公団・本州四国連絡橋公団監理官等を歴任。

この間OECD都市成長政策部会議長を務める。

昭和61年4月（財）建設経済研究所参与、63年4月から平成6年3月まで同米国事務所長。平成8年4月から14年3月まで常磐大学国際学部教授。東京大学工学博士。

森 本日はお忙しいところをありがとうございます。

建設経済研究所は、昨年9月1日に創立20周年を迎えました。その記念事業のひとつとして、これまで研究所の創設、運営にたずさわり、発展に寄与してこられた方々に回顧談をお願いしております。一定の期間をかけて順次お願いしていくこととなりますが、本日は元米国事務所長の沢本様にお願いしました。

沢本様は昭和63年（1988年）4月に新設された米国事務所長としてニューヨークに赴任されまして、6年間、所長を務めておられます。

まずはじめに、米国事務所の創設の目的とか当時の時代背景などについてお話をいただければと思います。

#### - 米国事務所開設の背景 -

沢本 ご案内のように日米間の建設参入問題が重要事項となってきていました。アメリカの建設業が日本の公共事業に入りたいと。確か、関西空港の埋め立て開始が87年1月だったと思うのですが、その前年には東京湾横断道路株式会社が設立され、日本の公共事業をアメリカの建設業者が狙っているという。それも海外の経験のある会社が狙うならいいのですが、海外の経験も全くないような建設会社が、何かうまい仕事がある

らしいということで、いろいろとプレッシャーをかけてきて、日米の建設問題が騒がしくなっている時期でした。このようなことが背景だったと思います。

単に日本の工事に入れてくれというのではない。日本には談合があるじゃないかとか、いろいろなそういうところを突つきながらやってくるものですから、いままで日本の建設業が海外へ出ていったのとは違って、国内の国際化、それもとくに発注者の国際化というようなことが、急にクローズアップされてきました。ワシントンには大使館もありますから、そこで行政関係の情報は取れます。ですから、ビジネス関係の情報を取るためにニューヨークにつくったのだと、私は解釈していました。

したがって、私は、建設業関係が第1点、そのほかに公共事業、アメリカの都市問題を3つの柱として調査研究をやってきたつもりです。

森 確かに、第1回日米構造問題協議が89年に開かれています。背景には、日本がマーケットとして魅力的だということもあったのでしょうか。

- 米国事情1・秘書を雇う -

森 そうすることでニューヨークに初めて事務所を開設されたわけですが、国内でも事務所を新設するとなると色々と苦労があります。まして外国での事務所立ち上げですから、大変だったと思いますが。

沢本 まず第一に秘書。ひとりで行ったのですから、秘書を雇わなければならない。アメリカで仕事をするからにはアメリカ人の秘書を雇おうということで、新聞に広告を出しました。そして、面接をしたわけです。新聞広告を出すときに、まず第1番にこういうことがありました。「女性秘書を求む」と書いたら、アメリカでは女性秘書と書いてはいけないと言う。それは、秘書は男だってできるわけで男女同権だから「秘書を求む」としなければいけないとのこと。本当に男が来たのです。そのなかのひとりが、コロンビア大学の大学院の学生で、素直そうだしスマートだからその人を雇いました。

森 まだ在学中なんですか。

沢本 そうです。いろいろ話を聞くと、家はワシントンでいい暮らしをしているのです。ご案内だと思いますが、アメリカの若い人たちの多くは、いつまでも親の脛かじりでなく、自分で働いて独立します。彼もコロンビア大ですから優秀な学生だし、家はいいのですが、働いて学ぶという道を選んでおりました。そういうことで雇ったのですが、私どもの調査研究をするには、やっぱり学生だとももの足りない。それで今度はもっとベテランを入れました。

森 それはしばらくしてから？

沢本 1年もたたないと思いますね。今度はマスター以上を持っている者という募集広告を新聞に出したのです。そうしたら、おばさんが来た。サンドラという人です。私よりは若いけれどもかなりの年配で、この人がよかった。

というのは、調査の経験がある。例えば、他社からインタビューを頼まれるとか、

あるいは世論調査なども、自分ひとりでやっていた経験がある。その経験があるから、使いよい。ところがおもしろいのは、おばちゃんて親分肌なの。だから面倒見もよくて、「そんなことをしちゃだめよ」とか、なかなかお節介をされるわけです。でも非常に気立てもよくて、その人をずっと頼んでいたのですが、あるとき、彼女の旦那さんが田舎へ引っ込むということでやめられちゃったのです。

そこでまた募集し、「秘書」では物足りないので「研究員（学歴修士以上）を求む」と新聞広告を出した。アメリカ人も学歴詐称なんていうのは日常茶飯事らしい。今度来たのは男だけれどマスターがあるということで雇った。そして、口述して手紙を書かせ、私が自分の思うとおりになっているかをチェックしてみますと、手紙の書き方がなっていない。それであるとき、「お前は本当にマスターがあるのか」と聞きましたら、「いやあ大学院に入る予定だった」と（笑）。大学は卒業しているのだけれど、いいかげんに卒業したのでしょうか、結局、能力がない。ぼくが見ても、これはだめだという手紙でしたから。

森 アメリカの大学は入るのは簡単だけど、出るのは難しいとよく言いますよね。でも卒業していてもなかにはそういう人もいるわけですね……。

沢本 それでいろいろ聞いたら、自分で仕事を始め、社長をやっていたなんて言いました。けれど、うちの研究所にはとてもじゃないけれど役に立たないから、また代えた。そんなことで秘書、研究員雇いからまず苦労しましたね。

#### - 米国事情 2・治安の悪さ -

沢本 それと、治安が悪かった。何しろ、私は 88 年 4 月 19 日にニューヨークへ着いたのですが、4 日目の 23 日に、もうケチャップ強奪スリというのに襲われた。

森 ご自身が。

沢本 ええ。ホテルを替えるので、荷物のトランクを多く持っていました。ワイフに荷物の番をさせて、私がタクシードライバーと話をしている間に、私のコートに後ろからケチャップをかけられた。3 人が寄ってたかって、「あっ、何かついてますよ」と言って、おためごかしにティッシュで拭いてくれる。「まあ、脱ぎなさいよ」なんて言うんだ（笑）。それで脱いたら、ほかの奴が内ポケットから財布などを取っちゃうわけです。初めての経験でしたが、これはおかしいと思ったから、エイッと彼らの手をはねたんです。私は声が大きいでしょう。入り口でやったのですがロビーの奥のほうの人にも聞こえたのでしょうか。敵はクモの子を散らすようにパーッと、逃げるのが速い、速い。

森 じゃあ被害には遭われなかった。

沢本 いや、お金は大丈夫でしたけどケチャップをくっつけられちゃった。ケチャップは油が入っているからクリーニングに出さなければならない。クリーニングをしても跡が少し残っちゃった。

ケチャップ強奪スリは、まだその後もやられているのです。2 回目のときは、「やら

れたっ！」と思った途端、「また来たな」と、今度はこっちのほう落ち着いていたから、敵は何人いるかを見て、3人だとわかりました。一人も近づかさない。それだけじゃない。道の向こうで白人が大勢見ている。それで何とも言わない。まあ、困ったことをするとは思っていたのだろうが、全然助けようとしなかった。彼らも、冷たいものです。

まあ、そんなのはいいほうなのです。もっと怖い話をしますと、私の行っていたころは非常に犯罪が多くて、例えば殺人は、1990年から93年の間のころのFBI統計などを見ると、ニューヨーク市内の殺人が年間2,000人以上です。年間2,000人以上というと、1日にすると6人になります。6人/日ということは4時間に1人殺されるわけです。

私が向こうにいるころ、1回日本人が殺されたことがあります。日本人のなかでは、「日本人が殺された」、「殺された」と大騒ぎだったけれど、アメリカ人に「日本人が殺された」と言っても平気というか、一向に驚かない。平気なわけですよ、1日に6人も殺されるんだから。そういう具合に治安が、非常に悪い時期だった。ところが、次のジュリアーニ市長になったら、今度は年間殺人件数が半分以下になっている。半分と言っても年間1,000人。FBI統計は、さっき言った1990年から93年のころのニューヨークは、全米のなかで最も危険な都市のひとつだと言っていました。ところがジュリアーニ市長が就任してからは、この人は元検事で警察官を非常に増員して取り締まりを強化しましたので、今申しましたように殺人が半分になった。それでも、年間1,000人というと、日本では非常に多いと思うのですが、アメリカでは100万以上の大都市のなかでは、いちばん安全だという時代になった、と誇らしげだった。

大きな犯罪問題はそうですけど、さっき言ったケチャップ強奪スリのような小さいのと言うと、私は銀座の松屋の前あたりみたいな有名デパートの前を土曜日の昼間、ワイフと歩いていたら、後ろから突然ドーンと突かれました。「何するんだ！」と言って後ろを見ると、後ろから来て私のズボンのポケットに手を入れたのです。アメリカ人というのは小銭やお札をチップ用にズボンのポケットに入れていたりするのです。私もポケットが少し膨らんでいたから、それを引き抜こうとしたのでしょう。それで手を入れるのは入ったけど、今度は引き抜こうとしても獲物を握っているから、すぐには抜けない。私のポケットにはお金が入っていなかったから、敵は握りをはなして逃げた。逃げたけど、凄い。速いの何の。かなり行ってから、キョロッとこっちを向いた。まるでキツネが後ろを振り向くように。ところが真昼の強奪スリぐらいで驚いてはいけない。横に歩いていた背の高い白人の年配の人が、「お前、撃たれるぞ。早くデパートのなかに入れ！」って言うんです。私は被害者なのに逃げろという。理由は、彼らはひとりではない。「犯人の顔を私が見たから、場合によると、ほかの奴に撃たれるぞ」ということなんだ。被害者の方が逃げ隠れしなければならない、すげえ国だなあと思いましたね。

ワイフが買い物に行ってハンドバッグをザーンと後ろから切られたこともある。私と一緒に五番街（銀座通りと同じように最もにぎやかなきれいな通り）のデパートの前の交差点を渡っていて、大勢人がいるときにですよ。それなのに後ろからバツとハンドバッグを切るとか……。

私のうちのアパートは、下にドアマンが表と裏にいました。そういうところですら、部屋の入口に四つカギをかけるのです。そのうちのひとつは自分で買ってきて付ける。だから、そのカギを落としてしまうと、マスターキーがないから、中へ入れないわけです。

それから空港だって悪い奴がいっぱいいる。この人は日本でも有名な、英語の上手な人でぼくの友だちなのですが、彼が、急いでいたんでしょうか、ダウタウンへ行くのに白タクに乗っちゃった。自分は英語ができるから安心と思っていたのでしょね。そうしたら、だいたい30ドルくらいのところを200ドルもふんだくられたそうです。そんなこともありますし、それから遠回りなんかへっちゃらですから……。まさに、悪党雲助がたむろしているようなものでした。

まだまだおもしろい話は数限りなくあります。街角などで「ヤクを買わないか」と言い寄られたことなど何回もありましたが、こういうと変ですが、しつこくなく、紳士的(?)に引き下がっていました。

92年7月には、マンハッタン北部で1週間暴動があったことも付け加えておきます。

- 米国事情3・職員の安全が第一 -

沢本 ですから、私がうちの職員について一番考えたことは、安全ということです。日本から来る人には申し訳なかったのですが、危ないから職員を飛行場へ迎えにもやらなかった。あるとき、宍戸理事長が空港から電話をかけてきた。「おい、だれも迎えに来てないぞ」と言うから、「いやあ、私のところは迎えにやらないのです。理事長は旅慣れているから、ひとりで来てください」と言った。そのくらい、職員の安全ということを考えていました。残業もやらせなかった。私が残っていると、日本のくせで職員が残ろうとするでしょ。だから「帰っていい」と言い、残業はほとんどさせなかった。残業があったとしても、そういうときは私が必ず一緒です。それも滅多になかった。というのは、あっちのほうは夜になると人が少なくなって、なおさら危ないのです。

森 最近では日本もちょっと物騒になってきましたけれど、当時の日本では考えられないような状況だったわけですね。

沢本 いまおっしゃったように、最近の日本ではピッキングとか、かなり凶暴な事件がありますけれど、アメリカ、それも当時のニューヨークは、それこそひどかったですね。

森 それから保証会社から研究員が派遣されていますが、それはいつ頃からだったでしょうか。

沢本 最初の方が90年の3月からですから、サンドラが来てからです。治安が悪いから、

私は、一生懸命そればかり気にしていました。無事に過ごして、安全に日本へ帰ってほしい。人が何と言おうと、それにいちばん気をつかったのです。

92年には世界貿易センターの爆破事件が、昼休み時にあった。昼休みにまで職員を外に出さないというわけにいかないでしょ。昼休みなら人もいっぱいいるから出していたら、ひとはちょうどあそこにいた。それであわてて逃げたということでした。オフィスは、世界貿易センターのまん前だったので、確か「ドーン」と鳴った。よく変電器が爆発したりするところだったので、それだなと思って、私は全然、外に出なかった。それで1時過ぎに出たら、世界貿易センターと私のビルの中の10車線くらいあるところに、消防車と救急車、警察車がいっぱいなのです。「ありゃあ」と思ったら、世界貿易センターの地下の車庫に爆弾を仕掛けたのです。

その事件を知っているので、この間の9.11事件で飛行機がぶつかったときも、ちょうど10時のNHKニュースを見ていたら、NHKアナウンサーは全く何も知らない。「ぶつかりました、ぶつかりました」と言っているのです。「ばかを言うな」、「ぶつかったのではなく、やられたんだ」と私はすぐわかったから、ケーブルテレビのCNNに直ちに切り替えました。

- 米国事情4・日米構造摩擦 -

森 米国事務所開設自体、日米建設協議が大きな理由であったということなので、仕事上ではいろいろなできごとがあったと思うんですけども、そのへんはいかがでしたか。

沢本 先ほど申し上げましたように、日本国内には公共事業がどんどん増えていただけでなく、公共投資基本計画430兆円がぶち上げられており、「日本にはものすごくおいしい市場がある」という見方がありました。それやこれやでジャパン・バッシングをやっているわけですね。アメリカ人は「お仕事をください」なんて頭を下げるのではなく、逆に居丈高に攻め立ててくる癖があるから、胸を張って「日本はけしからんじゃないか!」とか、突っつきながらやってくる。そこで日本の談合について、もの凄く責めてきたわけでしょ。

ところが、ニューヨークに着任した私は、着いてまだ家が見つからず、ホテルにいる間に、「アメリカは建設談合が凄い」という情報をキャッチしました。まだオフィスにはファックスも入っていない時期でした。4月19日に着いて間もない、4月29日に上院で、建設業だけではなく、他産業を含めた組織暴力団特別調査という公聴会が開かれていました。建設業関係では、元マフィアの幹部が証言に出て来た。それによると、「ニューヨークには2%クラブという談合クラブがあって、200万ドル以上の建設工事は彼等が取り仕切って、仕事をだれがやるか、そして金額もいくらでやるかというのを決める。そして受注した金の2%をその談合クラブに拠出する。ニューヨークの高層ビル建設の少なくとも5割は、2%クラブが扱っている」というのです。そこには、有名なビルが多く含まれていました。国際会議・展示場のジェイコブ・ジャビ



ッツ・コンベンションセンターもそうだし、それから皆さんご案内のオードリー・ヘプバーンの映画に「ティファニーで朝食を」というのがありますが、そのティファニーに隣接しているトランプタワーというのも、その一つでした。

それだけじゃない。証言のなかで何と言うかということ、「ニューヨークの建設業者の75%は、われわれの息がかかっている。一般競争ほど談合のしやすいものはない。正直者には仕事は取れねえよ」と。そのくらい凄い証言が飛び出しています。

私には、前々から「建設談合はアメリカだって凄い」ということがわかっていたのですが、あれほど凄いとは思いませんでした。そういう情報を日本も掴んでいれば、日本だけが叩かれるということはないでしょう。日米協議のときなんか日本ばかり叩いても、「あんたのほうでもこういうことがあるんじゃないか」と。

森　　そういう反論の材料になるわけですね。

沢本　それで上院公聴会の模様を、29日の夜、直ちに高比良専務に電話連絡し、日本に送ったわけです。これが、まず最初の仕事でした。

- 米国事情5・お前はスパイ？ -

沢本　そういう時代ですから、私はできるだけ建設業界とか、ボンド会社の連中が集まる会議に顔を出していました。頭の毛の黒いの(=日本人)は、そういうのに出る人は私しかいない。日本の会社も、もしかすると、アメリカ人の職員を派遣していたかもわかりませんが.....。

あるとき、カリフォルニアで400人くらいの会議がありました。そのとき、壇上に二人上がっていましたが、ひとり日本人、ひとりアメリカ人。日本人のほうは不動産投資について話をしました。アメリカ人は日本の建設業について話をした。何を話すかと思ったら、「日本の建設業許可制度というのは公共工事だけで、民間工事には、許可制はない」と言った。私は、「日本は、公共事業に外国企業を参入させないように、公共事業だけに許可制をひいている」と誤解されてはいけないので、講師の話が終わると、直ぐに手を上げ、発言を求めました。そして、「アメリカほどではないけれど、日本にも50階くらいの高層ビルはある。そのような工事をライセンスがない建設会社にやらせられますか。日本は公共工事だけではない、民間工事だって必要だ」と言ったのです。前のほうにいて喋ったのですが、私はもともと声の大きいほうだけど、質問者にマイクがなかったので、後ろのほうで「今の質問者が何を言ったかマイクで説明しろ」と言った。講師が、「いや、自分の説明したことを敷衍しただけです」とそれだけしか言わないから、私は、「待て！ This is important .」と大きい声で言った(笑)。そしてもう一度「民間工事にも、ライセンスは必要」と金切り声を上げた。声があまりにでか過ぎたせいか、会場が「ワアッ」という笑いになった。

その夜、パーティがあり、知らない連中が10人くらい私のまわりに立っていた。その中のある奴が、私に「お前はスパイだ」というのです。突然「スパイだ」と言われ

たら、何と答えます？ 昼間、ああいう質問をして訂正したでしょ。それで「そんなことを言うんだな」と分かったが、ギクツとした。「2%クラブ」なんかを調べていることが知れるとまずいので、下手なことは喋れないと思って黙んまりを決め込んだ。

「スパイだ」と言われたのはそのときだけではない。またその後もどこかでやられた。「お前はスパイだ」と。そのときは、もう2回目だからうまくいなしました。何と答えたかは覚えてないですが、そのときはもう驚かなかった。

ついでに、「資金のないスパイ」の話もしましょう。当時、その種の会議が開かれているホテル（参加者全員宿泊）に泊まると、建設経済研究所の規程による宿泊費では足が出ていました。なにしろ、当時の建設経済研究所には、海外事務所用の旅費規程が整っておらず、国内出張旅費規程で支給されていましたから。

経費的なことでは、まず、日本を出発した時の携帯荷物が、短期旅行者と違ってたくさんありましたから、重量オーバーで飛行機代で足が出たし、ニューヨークはホテル代が高く、到着4日目には場末のホテルに移転せざるをえなかった。その際に、先ほどのケチャップ強奪スリの洗礼を受けたのです。

それから、米国事務所には日本語の全くわからないアメリカ人秘書と私の2人だけしかいませんので、庶務関係も、私自身が忙しい調査・研究活動の片手間にやっていました。それも、庶務に慣れていないから、当然、本部に請求できる経費も気付かなかったり、誤解していたりで、結局自己負担していた。何年かたって、高比良専務に「それらの自己負担が100万円近くになっている」と陳情しましたが、「もう時効」とあっさり断られてしまいました。

海外事務所新設にあたっては、関係規程の整備など、ロジスティクスの面でも不自由のないようなご配慮をお願いしたいと思いました。

#### - 米国事情6・米国不況とその対策 -

沢本 ニューヨークへ行っておもしろかったのは、私は学生のときにプロペラ機で行ったのがほぼ50年くらい前です。1年しか留学しなかったけれど、そのときのアメリカを見ていて日本へ帰ったら、家電製品なんかはアメリカから3年くらい遅れて日本でも流行する。「日本の流行には、3年くらい遅れがあるな」と思った。おもしろいのは、今度も、私がアメリカにいたときに起こっていたことが、遅れて日本で起こっている。どんなことかというと、建設不況、公共事業費削減、それから銀行の不良債権。

まず不良債権から言うと、銀行が不良債権を抱えた。それも土地なんかで、失態をやっちゃったわけです。ところが当時は、日本ではまだ米国不動産への投資がさかんで、高い買い物をしていたころです。これについては、またあとで話します。

ともあれ、不動産投資でアメリカの銀行にもの凄く不良債権ができちゃった。ここはアメリカもえらいと思いましたのは、膿を出すべきものはさっと手術をする。それから、いいかげんな融資をした責任者は罰している。そういう点は、いわゆる有名な

銀行までみんな不良債権でやられている。それだけじゃない。90年9月のアメリカ全国銀行協会の席上、通貨管理長官が「私たちが、3年前からがいろいろとウォーニングを与えていたじゃないか。それなのにあなた方は、従来どおりに続けていたからこのざまだ」と銀行幹部を叱責していました。彼らはそういうようなことをやって、一流のチェースマンハッタン銀行ですら、そうとうの大ナタを振るって不良債権処理をしているのです。だから早く回復した。

当時、私は向こうにいて日本の状況を見、日本がおかしくなってきたのがわかった。あそこ、ロンドンの「エコノミスト」という雑誌に、「日本の不良債権処理は時間がかかる。なぜかという日本は傷をなめ合っている。あれじゃあ治らない」と書いてありました。私のいたところだから94年より前です。それがいまだに続いているわけです……。

森 建設不況はどうでしたか。

沢本 建設不況は、例えば89年後半から91年初めまでの間に建設支出が15%減りました。

森 官民合わせて？

沢本 そう、官民合わせて。そういうことで建設投資が減るとどんなことが起こるかというのがよくわかったわけです。まず建設業の倒産。91年前半には倒産件数が前年比で6割増。89年のころはまだ景気がよかった。いちばんよかったわけです。そのころと比べると、91年当時の倒産件数というのは2.6倍だった。おもしろいのは、向こうはランク制がない。だから大手の建設業者は苦しくなると下へどんどん入っていく。具体的に言いますと、いままでは300万ドルなどという小さい工事には手を出さなかった大手、80年代半ばくらいまでは1,000万ドル以上の工事しかやらないという大手が300万ドル以下の仕事にも手を出す。それどころか、内装にまで手を出す。だから、テレビなんかでも中小業者が悲鳴を上げているのがインタビューに出てきておりました。ランク制のないところだし、もちろん民間だから何をやったっていいんだらうけれど、大手が小さい工事に手を出していた。そういう問題がありました。

公共事業は一般競争入札だから、先ほどの談合がある。だから真面目な民間会社は、そんなのに近づかないようにしているのです。自分たちを昔から信頼していただいている大きな発注者からお仕事をいただいて、利幅は少なくともそういう仕事をやっていたわけです。ところがそっちも少なくなってきたので、優良な建設会社も公共事業に出てきたりした。だから、公共事業入札は業者数が多くなった。

民間工事でも、一般競争というふうには優良な会社は手を出さない。どうせ叩き合いなんかもあるから……。ところがあまり仕事がなくなったので、そういうのにも入ってきたのです。

それから落札価格が10%から30%安くなっていました。友だちでニューヨーク市の建設トップだった人は、この不況を大喜びしていました。なぜかという、発注者は建設業育成なんていうのは念頭にないのです。公共事業は地方債を発行してやるわけ

です。不況となると、まず工事費の値段が下がり、これまでと同じ予算でも多くの公共事業をやれるわけです。それから、多くの業者が入札に来るから、いい業者を選べる。従前は、せいぜい4社くらいだったのが、時に20社を超えることもあったそうです。ほかにもいろいろいいことがあるわけです。また、金利が下がり、多くの地方債が発行でき、事業量を伸ばせる。だから、不況のときこそ公共事業をどんどんやれる。事業量が2割、3割増えるとか。発注者は大喜びでした。

ところがボンド枠は厳しくなった。

- 米国事情7・ボンド会社 -

森 というのは不況の場合は業者が無理をするから。

沢本 もうぎりぎり無理して取ったりしているから倒れる。だから、ボンド会社はボンド枠を厳しくするわけです。それ以前も、アメリカのボンド会社が大損しています。建設不況は91年に底だったわけですが、そのころ、ボンド会社がボンド枠を厳しくしました。自分も道連れになっちゃうから。非常に慎重にしたけれど、それでも91年ごろは、ボンド会社は「92年、93年ごろになるととんでもない赤字が出るんじゃないか」というような心配をしておりました。

だからよく日本で「ボンド会社が、談合を仕切っているんじゃないだろうか」ということを耳にしますが、「仕切っていたら、こんなに赤字が出るかな」という疑問があります。

森 赤字の状況はどんなだったのですか。

沢本 これは78年から87年の10年間にボンド会社の収入は、100億ドルだったそうですが、損害が50億ドル。そうすると50億ドルもうかったかということ、そうではない。一般経費があるでしょ。一般経費が60億ドルくらいある。だから10億ドル損したというわけです。いま言いましたその10年間のうちでも、最後のほうの85年、86年、87年というのは、ボンド会社同士の競争が激化していたそうです。そうするとどうしたかということ、例えば、Aボンド会社が「あなたの会社のボンド枠はせいぜい10億だよ」という。そうするとほかのBボンド会社は、「私のところへ来れば、12億の枠をやりますよ」と。するとまた取られたほうは、「おれのところへ来れば13億だ」とやる。そうすると13億などという枠をやっちゃうと、今度はその建設会社が自分の実力より多くの事業に手を出すから倒れやすい。でも、そういうことで客の引き抜き競争が85、86、87年と激化したわけです。それで非常に損失も出るし、それだけではなく、特にそのころは13年間にわたってボンド料金の値上げがなかったそうです。

そんなことでいま言ったように大赤字が続いた。しかも、私がニューヨークにいるころはボンドに関してはいい資料がなかったのです。一般的なパンフレットみたいなものはあるけれど……。そもそもボンドというのは口コミ社会らしい。ですから、彼らと話をして、彼らからいろいろ口コミ情報を取る以外にない。しかし、私の感じて

は、ボンドをやっている人は、あるボンド会社をやめてもほかのボンド会社へ移るといようにボンド会社の間で動いている。ある時期、ボンド会社の世界で何か事件があったらしく、かなりの有力者がパージされた事件があった。事件といっても新聞に出たのではなくて、ぼくが耳で聞いたのです。そうとうの実力者で私も親しかったです、その人がそうなっちゃった。親しいボンド会社の連中に聞くと、みんな口をつぐんでしまうんです。

私は、いろいろな協会等の会員になっていました。大使館勤務でワシントンにいるころも、多くの会員になっていたのです。例えば、工兵隊の集まりでも、私を入れてくれた。

森 工兵隊のOB会みたいなものですか。

沢本 そうです。そこへ現職も来る。パーティなどには、みんな集まる。そういうのを通じていろいろ仕事を取ったり、いい技術者に、「こういうプロジェクトがあるが、どうだい？」などと引っ張る話をしたりするらしい。そんなところでも、平気で入れてくれた。建設会社のそういうのにも入ったりしたが、ボンド会社は、ボンド会社の親しい人が推薦してくれたのですが、上のほうへ持っていったら、入れてくれない。

森 あなたはボンド会社を営業していないとか、代理人をやっていないとか、関係ないじゃないかということではないんですか。

沢本 おっしゃるとおり、そういう営業をしてないからというのが表面的な理由でした。だけど、発注者の入札開札にも、私はずいぶん見に行った。そこへ行って、まず私はこういう者だという名刺を出して、「入っていいか」と言って許可を取って入っている。入札した人々が大勢いました。向こうの開札というのは、入札したものをみんな開くのです。住所から名前、金額、全部読み上げます。

森 全部公表するわけですね。

沢本 私が入札開札室に入れてもらおうと、開札を始める前に、開札担当官が自分に言い聞かせるようにして、みんなの入札業者にも言ったらしい。頭の毛の黒いのは私だけだから。「これは一般競争入札だから、だれが入札してもいいんだよな。だから開札のときにだれが来たっていいんだよな」と。そういう具合に、たいがいの場合、入れてくれたわけです。だけど、ボンドの協会だけは入れてくれなかった。私が入れてもらえなかったのは、あれが初めてで、他にはありませんでした。

- 米国事情 8・談合をめぐって -

沢本 談合破りの締めつけですが、非常に深刻で、強力らしい手段は労働力の支配、操作です。ご案内のようにアメリカのは企業外組合でしょう。

森 職種別と聞いていますが。

沢本 おっしゃるとおり、職種別です。だから、個々の建設会社に専属する職員ではないから、会社に忠誠心はないわけです。そうすると、組合幹部が談合仕切りグループと

関係があったりすると大問題がひき起こされます。建設業にとって、労働力は大事な要素でしょ。談合に入らないといったら、「お前のところには労働者が行かないよ」と（笑）。行かせても、札付きの悪い奴を送るわけです。

それだけではないのです。例えば、セメントとか窓枠とか大理石とかいう大事な建設資材も、談合仕切りグループが押さえて、コントロールしている。セメントの例がいちばんわかりやすいと思います。高層ビルですと、セメント代金は2割程度になるそうです。そのセメントがうまく入らなかったら大変でしょう。もし配線工事がストップさせられると、壁張りが遅くなるし、ほかの工事が段取りしてあっても、その後の工事がみんな遅れちゃう。したがって、適時に適量の資材が来なければ、それこそ大変なことになり、大赤字になってしまう。そういう具合で、建設業の致命的な痛いところを握られちゃっているから、ガッチリ談合仕切りグループにコントロールされ、締め付けられているわけです。

それから「談合というのは、捕まったのだけが犯罪だ」という一般的通念まで出来上がっていました。だからそれは、「だれでもやっているよ」ということかも知れません。

ただアメリカのいいところは、談合がわかったら徹底的に調べて厳しく処罰することです。独禁法が日本のように甘くないですから……。指名停止だって、確か36ヶ月とか。日本の3ヶ月というような短いものではない。だから、談合で捕まったら、倒れる企業も多いと聞きました。

私は、20年前も実はアメリカの談合問題を調べていたのです。そのころも、独禁局の審決を読んでいました。審決に「被告は繰り返しやっている」というようなことがあった記憶があります。「繰り返し」というのがどういうことかは、ご想像におまかせしますが……。

ボンド会社も、そうなんです。談合をやっていることがみんなの噂に立ってきたら、ボンドを出さないという。とっ捕まる可能性があるから……。

ですから、一筋縄ではない問題に違いありません。ちょっと海外へ調査に行って、初対面かそらで、「アメリカは、談合をやっていますか」なんて聞いたら、「やってません」と言うに決まっているでしょ。

#### - 米国事情9・日本からの不動産投資 -

沢本 日本からの不動産投資については、オフィスの空室率が80年、81年ごろは全米で5%でしたが、88年になると16.3%。3倍以上ですよ。日本がさかんに対米不動産投資をしたのはこのころです。

森 日本はバブルでお金が余っていた。

沢本 そうそう。だから日本の有名な会社買った案件で、売ったほうはニコニコしてテレビに出ていました。しかも、「お高く買っていただきまして」とテレビの前で言い、

喜色満面でした。正直な売り主ですよ。そんな具合だった。

私は、渡米前から警鐘を鳴らしていました。都市計画学会などに論文を書いて、「アメリカ不動産市場はおかしいぞ。だから気をつけなければだめだ」ということを言っていたんだけど……。

向こうへ赴任したから、なおさら情報が入るわけでしょう。ちょうど、89年1月から、「研究所だより」がマンスリーとして創刊されたので、それにも、「ニューヨークのオフィス市場ではすでにババ抜きゲームが始まっている」という報告をしたり（89年3月号）「日本の隠れた弱点は、高値でつかんで安値で売ること」というワシントンポストの記事を紹介したりして（89年8月号）警告しました。

また、一時帰国の際は、いつも不動産協会の海外部会にお招きいただきましたので、少しでもお役に立てばと思って、最新のニュースをお話ししておりました。あのころは、みんな夢中でしたから、熱気がありました。毎回、150人以上出ていたのではないかしら……。本当に熱心で、話し甲斐がありました。

#### - 米国事情10・公共投資の盛衰 -

沢本 次に公共投資です。公共投資も、おもしろい。ニューヨーク市で財政危機というのが起こったのです。それはどんな具合かという、74年、75年当時の建設投資額が90年価格で20億ドル。75年ごろはよかったです。その後、非常に財政が悪くなって、建設投資がどんどん減ってゆきました。一般的に言って、建設投資額は経済の大きさによって必要額も変わってくる。だから、市の総生産額と建設投資額の比率を取って見ますと、75年ごろは総生産額に比べると1%くらいだった。

その後、建設投資額は一挙に0.3%まで下がってしまいました。しかし、80年代半ばになると、投資額そのものは、まあまあ75年水準に戻って来た。だが、経済がこの間に大きくなっています。

だから、80年代半ばに金額的には75年水準に回復したといっても、当時の所要額の8割程度だったのです。そして、89年になりますと比率が1.2%になり、やっとインフラの食いつぶし時代が過ぎ去ったということ。そして、92年になりますと1.7%にまで回復できました。ところが、公共事業というのは、やるべき維持管理や更新を放っておかれた時期が長いと、カムバックするのに時間がかかるのです。

その荒廃状況についてお話ししますと、私のいるところは公共事業が非常に減少していた時代です。例えばウィリアムスバーグ橋（マンハッタン島は、東がイーストリバー、西がハドソンリバーで囲まれているが、そのイーストリバーにかかっている橋）ですが、既に100年くらいたった古い橋です。地下鉄併用橋なので、1日24万人くらい使っていました。ところが、89年に緊急修理をしなければいけないということがわかって、6週間、全面ストップする事態に追い込まれました。また、87年にはニューヨーク州の北のほうで橋が落ちてしまい、死者も出て、10人が亡くなっています。二

ニューヨーク市内の話に戻りますと、道路にでこぼこがいっぱいある。オートバイがひっくり返ったりする。それで市が訴えられたりしていました。

もうひとつ、橋で言いますと、先ほど言ったイーストリバーのほうにかかっている橋で、ウィリアムスバーグ橋よりも北のところにかかっているクイーンズボロー橋(通行25万人/日)というのがあります。クイーンズボローというのは、クイーン区とマンハッタン区を結ぶ橋だからクイーンズボロー橋というのですけれど、その橋を通ると穴が空いていて下の河面が見える。だから私はよく「女王さまのボロな橋」と、冗談を言ったものです。

それから町を歩くと、ところどころで水道が破裂している。そういうことがときどきあるわけ。夕立ちが来るとウォール街でも、歩道から歩道へ渡るところは低くなっているんで、そこのところへ行くと側溝が雨であふれている。靴がずっぽり浸って汚れちゃうというのが、ニューヨークのダウントウンでした。上下水道は100年くらいたっているのがかなり多い。地下鉄もそうでした。ご多分に漏れず、地下鉄は80年代初期までは所要投資額の3割程度の工事予算が計上されているに過ぎませんでした。その結果、地下鉄をホームで待っていると電車が来ない。途中で故障しちゃったとか……。それからまた当時はペンキが塗りたくられていました。

森 落書きですね。

沢本 落書きがすごく汚かった。

森 先ほど治安のお話もされましたが、それでもやはり地下鉄に乗ったりされてしまったか。

沢本 はい。危険なのは、路線によるのと時間帯です。夜中に人数の少なくなる路線には乗らない。日本では、「ハーレムが危ない、危ない」なんて言っているでしょう。冗談じゃない。ハーレムくらいは、大したことない。もっと危ない通りがあるのです。ハーレムへ行く地下鉄なんかはときどき乗るのですが、私は途中で降りるはずを居眠りして乗り過ごし、「アッ」と思ったらハーレムだった。時間帯によってはそんなに心配ないのです。だって居眠りしてられるんだからね。そんなに危険だったら、私だって寝ない(笑)。そういう具合に、日本には変な先入観が流布されています。

ところで、70年代から80年代初期までは、ほかのインフラよりも地下鉄の老朽化が一段と注目を集めていました。そこで、地下鉄だけは82年から大々的な修復に乗り出さざるを得なかった。それでよくなったのですが、それでも100年近くたっているせいもあって、ニューヨークのど真ん中の地下鉄ホームに立っていると、ホームの先にドブネズミがチョロチョロしていました。

そういうことで、インフラの荒廃が非常にひどかった。政治家には、票になる新設事業を優先し、維持管理事業をあと回しにするくらいがあります。維持管理の放置は、ニューヨーク市民生活にも重大な影響を与えるし、それから、産業にも大きな損失をもたらしていました。その結果、直ちに地下鉄を改善すべきとなったのです。私のい



るころは、まだ橋の修復はあまりやっていた。

ところで、向こうにも正義漢のすごい技術屋がおります。上司に言っても予算がないと言ってだめでしょ。そこで技術者の良心から新聞、マスコミに喋っちゃう。「橋梁の維持管理費は新設費の 0.03% くらい (80 年代末) に過ぎない」などと。あるとき、道路局へ行って橋梁の技術者に話を聞いたら、敵さんのほうが日本の事情もよく知っており、「日本の維持管理費は 3.4% ある」とキッパリ言いました。日本のほうが、桁外れに多いというのです。だから、現状の 0.03 に対して、せめて 0.3 にしてほしいというようなことを言っていました。「日本まではいかななくてもいいから、0.3 まで」と。

森 いまは日本も財政が厳しいということから公共投資が抑制されていて、新規事業も抑えられていますが、維持補修面にもたぶん従来ほどお金が回ってないのではないかと心配はありますね。

お話は尽きませんが、ここらで、建設経済研究所の現役に対して、望むこと、期待すること等がございましたら、あわせてお願いいたします。

#### - 建設経済研究所の現役に望むこと -

沢本 現役の皆さんに望むこと等について話せと申されても、おこがましくて、躊躇するのですが、せっかくの機会ですので、思いつきをひと言、ふた言。

建設関係者のお集まりに出ますと、最近はいつも、「建設投資額が、 年前より 兆円、××% 減っている」という声を耳にします。しかし、「減少した」、「減少した」と言っても、駄目です。相手に「元、以前が多過ぎたのだよ」と言われれば、それでチョンです。

ですから、建設投資が減少し、インフラの維持更新がなおざりにされると、ニューヨークの荒廃でお話したような、社会的デメリットが顕在化、増大する、その恐ろしさを具体的に述べて、警鐘を鳴らされては如何でしょうか。

森 確かに、日本でも『荒廃するアメリカ』という本が翻訳されて、その当時、われわれはアメリカも日本に比べてだいぶお粗末だと思っていたんです。しかしアメリカはその後反省して、公共事業にも予算を回すとかして、いまは高速道路の新設もさかんになるとか、よくなっていますよね。日本はアメリカの轍を踏まないようにしっかりやっていく必要がありますね。

沢本 アメリカは、良きにつけ、悪きにつけ、どっちにしろ、ブレが多い国です。しかし、彼らは戻るのも早い。日本は、不良債権処理のように、ズルズル行っちゃって、それで長引くのではないかと心配です。

さて、話は変わりますが、私はニューヨークへ行って非常によかったと思いましたのは、マンハッタンというのは、まさに情報の宝島です。日本でよく「世界の情報の発信地にならなければいけない」などと言いますが、発信地なんて言っているようで

はだめです。情報というのはわき出るものなのです。もう毎日がおもしろくて、おもしろくてなりませんでした。それは、建設業だけではないですよ。それこそ、ニューヨークはすごい。悪（ワル）にしる、いいのにしる、全知全能を絞ったエネルギーの結晶というか、塊が出てくるから、おもしろい。私は、毎朝、起きるのが楽しくて楽しくならなかった。「今日は、どんなことが起きるかな」と（笑）

ひげを剃っているときだって、ラジオを洗面所に置いて聞いていました。日本に一時帰国するでしょ。もう早く帰りたくて、帰りたくてしょうがなかったのです。「宝島の宝をだれかに掘り取られちゃうから早く帰らなければ……」と。

森　いまは情報化社会で、どこにいても情報が手に入るように一見思いますけれど、やはりそこにいないとわからない。

沢本　そうですね。それも私に言わせると、あまりにも全体的な流れに沿ったレポートが多すぎると思う。もっと独自性のあるもの。それから足で稼がなければだめです。だからありきたりの、気の抜けたビールのようなレポートとか、そういうのであってはならない。もっと足で稼いで独自性のあるものを求めて、オピニオンをリードするような調査研究をやってもらいたいと思います。

インターネットは、研究者にとって実に素晴らしいもので、まさに文明の利器そのものでしょう。しかし、そこから得られる資料は、膨大過ぎるだけでなく、海外資料となるとガセネタも多い。それだけに、足で稼いで資料の分別ができる力を養わねばダメです。それには、見識ある方々に出来るだけ大勢会って、お話を聞くことでしょう。

もう一度、「マンハッタンは情報の宝島」という点に触れますと、まさにおもしろく、ジャングルなんです。さっき言ったように犯罪なども多く、まるでジャングルそのものようでもありました。まさに弱肉強食の世界です。しかも、弱い人だから助けてやりましょうなんて、そんな甘いことは言ってない。「弱肉強食」というのは英語で言うと、「ルール・オブ・ジャングル」というのです。「ジャングルでの掟」というわけ。そういうところですから、悪（ワル）だってもう知恵の限りを尽くしてやるからおもしろいが出てくる。そういうところですから、足で稼がなければだめなのが、おわかり頂けると思います。

それから生半可な質問をしていたのではだめです。さっき言ったように「談合をやっていますか？」なんて聞いたって、言うわけではないでしょ。そういう情報は、話をしているときにヒョロッと出るんです。そのときに、「あ、あのことだな」と思ったら、それを敵に気づかれないように、「ところで……」と言って、それをもう少し喋るように仕向ける。そうすると、今度は自分の英語力だ。「うーん、もっと英語ができたらな」とか、地団太を踏むこともチョクチョクでした。そういうときにはスラングを入れるとかしながら、話題を逸らさないようにする。そのくらいやらなければだめだと思います。

それから、日本人同士でやっているだけではだめです。向こうにいる日本の建設業界ばかりへ行って話を聞いたって、日本人的発想に限られてしまうかも知れません。さっき言ったようにアメリカ人ばかりの集まりにどんどん出ていたらどうでしょうか。

こんなことがありました。これは 300 人くらいいた建設会社関係の会でした。一人のかなり年配の白人が立って質問した。「私は中西部で仕事をしております。10 年くらい前に他産業から建設業に転業しまして、現在は、ほどほどにしております。しかし、他の州で仕事が取れたので、そこへ行って、仕事を続けています。そして地元慣れるために、資金とかいろいろなものを注ぎ込んでいます。もう 2 年以上やっていますけれど、問題が次から次へ起こって弱っています。専門工事業の扱いについて、うまいアドバイスはないでしょうか」と、切々と訴えたんです。談合の有名な 3 つの州があります。その人が今いるところはそのひとつですから、「ああ、やられているな」と私は思った。

そのときに私は、会場の聴衆が「どんなアドバイスをするか」と、ジッと後ろを見回した。そしたら、驚くことに、みんな蔑むような顔ではないのです。「シーン」としちゃって……。要するに、みんな知っているけれど、口はつぐんでいる。そういう裏の世界が首を出すようなときの臨場感というものは、そこにいなければわからない。

そういう意味では、私は足で稼ぐことと、アメリカ人の友だちを持つことの必要性は、いくら強調しても、強調し過ぎることはないと考えています。それもかなり親しい人をつくること。彼らも、何かおみやげを持っていったらいいというようなものではない。「こちらも、それなりのものはあるぞ」というものを持っていなければ……。微妙なことを聞くのだったら、それなりにそうとう勉強していなければ聞き出せません。

もうひとつは、日本の大手の建設会社というのは凄い。みんな研究所を持っているでしょ。アメリカでは、大手だって持ってない。だから、ニューヨークにあるティッシュマンという会社は、「研究所があるのは、わが社だけだ」と、パンフレットに書いています。ということは、ほかのところは、持ってないから文句が言えないのです。他方、日本は中堅の会社だって持っているでしょ。大手 5 社だけではないですよ。だから、日本のいいところも言わなければいけない。日本人は自分の悪いことばかり気にしているように思えなくもありません。

アメリカは悪いほうは隠して、居丈高に来る。そこを知っていて、「てめえだってやってるじゃねえか！」とか、やらなければだめ。そうすると案外、敵さんは、「ありゃー、やろう、知ってやがんな」ということで「お互いさまよ」なんていうことになるんです（笑）。

そうすると、その後、話がそんな居丈高な態度ではなくなってくる。

森 まさに相手のことをよく知るということですね。

沢本 そうそう。よくアメリカ・オンリー、最近は一国主義なんて言っているけれど、そ

うではなくてアメリカ人のなかには、個人的には非常にいい人たちも多い。だから、いろいろ知恵を貸してくれたり。コロンビア大学の大学院でコンストラクションマネジメントという授業が週に1回、2時間あったのですが、私は、2年間通ってました。教授を知っていて、教授が「来ていいよ」と言ったので、ただで2年間。そのうちに、新聞に、「コロンビア大学は授業料が少なくて、何とか……」ということが出た。それで教授に「私は、もう行かないよ」と言ったら、「気にするな」とは言ったけれど、やっぱり「ただで行っているのがある」なんていうことで迷惑をかけてはいけなからやめた。

大学院に行って気付いた点も申し添えますと、米国の学生がえらいのは、大学院の学生の半分くらいは、自分で稼いで授業料を払っているのです。自分で払っているというよりももっとえらいのは、いったん卒業して社会に出て働き、お金を貯めて入学して来る。あるいは奥さんが働いていて、大学院へ行っている。そういう点は、親の脛かじりでなく、実にえらいと思った。その教室の大学院生の半数は、そういう人たちでした。単なる金持ち国、米国ではありません。

森 日本も優れているところがいっぱいあるのだから、卑屈になってはいけなけれど、やはり米国人のオープンさとか、独立心の強さとか見習うべき点多いと言うことですね。本日は、長時間にわたり貴重なお話をありがとうございました。

## ・ 2003年3月期（2002年度）主要建設会社決算分析

（本レポート内容は、平成15年6月10日に報道機関等への発表済みのものである。）

### ● 調査の目的

財団法人建設経済研究所では、主要建設会社の財務内容を階層別・経年的に比較分析することにより、建設業の置かれた経済状況とそれに対する各企業財務戦略の方向性について、継続的に調査しています。

従来は「単体」中心の分析を行なってきましたが、99年3月期より企業決算が連結中心へ変更されたのを受けて、「連結」を中心とした決算分析を取り行なっております。

今回の発表は、各社の決算短信から判明する財務指標の分析を提示するものです。なお分析対象会社の一部は12月期決算を採用しています。

資料の提供を頂いた各社には、この場を借りて厚く御礼申し上げます次第です。

### ● 分析対象会社

99年度から2002年度までの単体の4年間平均売上高データにより、本分析では主要建設会社45社を以下の通り分類する。

分類	単独売上基準 (4年間平均)	分析対象会社	社数
大手	9000億円超	鹿島建設、大林組、大成建設、清水建設、竹中工務店	5社
準大手 A	2500億円超	戸田建設、西松建設、五洋建設、 前田建設工業、東亜建設工業、奥村組、	6社
準大手 B	2500億円超 (金融支援)	熊谷組、ハザマ、三井建設、東急建設、 長谷工コーポレーション、飛鳥建設、住友建設、	7社
中堅A	1000億円超	銭高組、鉄建建設、安藤建設、浅沼組、東洋建設、 不動建設、太平工業、松村組、大豊建設、新井組、 福田組、森本組、若築建設、大末建設、大木建設、	15社
中堅B	1000億円未満	真柄建設、矢作建設工業、小田急建設、松井建設、 北野建設、東鉄工業、カコーポレーション、佐伯建設工業、 佐田建設、あすなる建設、勝村建設、植木組	12社

下線は非連結企業（計45社）

準大手Bは、単体売上高2500億円超の企業のうち、親会社・金融機関等からの金融支援を受けた企業である。

### （報告要旨）

- 今回の決算も引き続き、受注・売上・利益ともに悪化している。
- 公共工事削減の影響から、特に土木工事での受注高の落ち込み方が激しい。
- マンション工事や低採算の都心大型プロジェクトの影響は大きいですが、これは今期で一段落する。今後は選別受注を強化し、減収増益を目標とする企業が多い。

- 金融支援を受けた、あるいはこれから受けることを前提にした企業が大幅な特別損失を計上しており、各社が毎年特別損失を大幅に計上している現状でバランスシートの調整を大規模に実施するには、もはや自力では不可能なレベルになっている。

### (主要分析結果)

受注高(単体)(単位:百万円)

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
93年度	5,918,199	2,867,743	3,130,687	2,670,381	969,862	15,556,872
94年度	6,304,030	2,874,755	3,377,202	2,750,287	942,370	16,248,644
95年度	6,801,051	3,018,107	3,341,157	2,963,160	951,695	17,075,170
96年度	7,119,414	3,124,687	3,537,854	2,957,507	973,041	17,712,503
97年度	6,527,965	2,751,573	3,289,505	2,737,393	925,810	16,232,246
98年度	6,044,310	2,591,865	2,872,678	2,547,706	870,962	14,927,521
99年度	5,799,539	2,424,494	2,592,825	2,600,193	811,396	14,228,447
00年度	5,769,019	2,522,907	2,374,933	2,355,563	775,068	13,797,490
01年度	5,601,607	2,054,661	2,186,146	2,110,566	743,833	12,696,813
02年度	5,469,309	1,936,825	1,833,213	1,960,223	683,371	11,882,941

対前年度比	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
01年度	-2.9%	-18.6%	-7.9%	-10.4%	-4.0%	-8.0%
02年度	-2.4%	-5.7%	-16.1%	-7.1%	-8.1%	-6.4%

受注高・土木(単体)

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
93年度	1,227,608	1,520,997	1,117,643	1,124,829	386,133	5,377,210
94年度	1,339,563	1,462,288	1,111,562	1,144,121	349,467	5,407,001
95年度	1,489,077	1,548,726	1,139,529	1,290,049	387,155	5,854,536
96年度	1,478,229	1,530,691	1,113,931	1,214,106	364,523	5,701,480
97年度	1,279,410	1,196,399	1,052,380	1,041,629	319,910	4,889,728
98年度	1,345,041	1,258,936	1,040,581	1,055,759	354,526	5,054,843
99年度	1,184,809	1,077,339	875,504	1,025,745	326,944	4,490,341
00年度	1,136,634	1,190,351	807,263	934,274	301,367	4,369,889
01年度	1,130,039	882,668	767,898	760,597	278,789	3,819,991
02年度	1,059,096	778,937	555,188	650,973	230,088	3,274,282

対前年度比	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
01年度	-0.6%	-25.8%	-4.9%	-18.6%	-7.5%	-12.6%
02年度	-6.3%	-11.8%	-27.7%	-14.4%	-17.5%	-14.3%

受注高・建築（単体）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
93年度	4,670,875	1,346,746	2,013,044	1,545,552	583,729	10,159,946
94年度	4,683,988	1,385,596	2,178,587	1,577,532	582,395	10,408,098
95年度	4,962,629	1,440,151	2,116,825	1,656,818	555,415	10,731,838
96年度	5,325,561	1,578,961	2,366,794	1,726,001	594,335	11,591,652
97年度	5,007,429	1,536,777	2,166,801	1,675,930	602,102	10,989,039
98年度	4,450,912	1,316,694	1,754,972	1,470,147	512,186	9,504,911
99年度	4,356,660	1,325,393	1,670,668	1,552,179	482,562	9,387,462
00年度	4,460,651	1,316,393	1,523,718	1,303,839	471,340	9,075,941
01年度	4,316,597	1,155,251	1,369,779	1,245,967	462,360	8,549,954
02年度	4,212,585	1,141,235	1,239,037	1,211,439	449,898	8,254,194

対前年度比	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
01年度	-3.2%	-12.2%	-10.1%	-4.4%	-1.9%	-5.8%
02年度	-2.4%	-1.2%	-9.5%	-2.8%	-2.7%	-3.5%

- 公共投資の落ち込みに加え、選別受注へと方針を転換してきたため、全てのグループで対前年度比減少となっている。特に準大手Bの減少が目立っている。これは、2回目の債務免除に伴い、規模の縮小・信用力の低下が影響していると思われる。
- 土・建別に見ると、公共投資削減の影響が大きい土木での減少幅が大きくなっている。
- 建設工事受注動態統計によると、02年度の公共機関からの受注工事は対前年比8.1%であるが、準大手A以下の土木の減少幅についてはそれを大幅に上回る減少幅となっている。特に海洋土木に関する工事の受注額が大幅に減少している。
- 昨年度末実績を上回った企業は45社中10社のみである。

売上高（単位：百万円）

（連結）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	7,209,550	2,662,680	3,125,452	2,777,950	896,619	16,672,251
00年度	7,915,402	2,629,621	3,220,013	2,839,055	902,735	17,506,826
01年度	7,948,312	2,497,887	3,005,458	2,595,796	860,120	16,907,573
02年度	7,464,483	2,434,816	2,604,178	2,447,142	842,334	15,792,953
03年度予定	7,120,000	2,255,000	2,410,895	2,248,100	796,000	14,829,995

対前年度比	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
00年度	9.8%	-1.2%	3.0%	2.2%	0.7%	5.0%
01年度	0.4%	-5.0%	-6.7%	-8.6%	-4.7%	-3.4%
02年度	-6.1%	-2.5%	-13.4%	-5.7%	-2.1%	-6.6%
03年度予定	-4.6%	-7.4%	-7.4%	-8.1%	-5.5%	-6.1%

連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	1.27	1.06	1.15	1.07	1.06	1.16
00年度	1.25	1.05	1.13	1.07	1.06	1.15
01年度	1.24	1.06	1.11	1.07	1.06	1.15
02年度	1.24	1.07	1.12	1.07	1.07	1.15
03年度予定	1.25	1.07	1.14	1.08	1.07	1.16

(単体)

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計	
83年度	4,095,064	(対前年比)	1,515,261	(対前年比)	2,227,570	(対前年比)	1,463,302	(対前年比)	517,365	(対前年比)	9,818,562	(対前年比)
84年度	4,276,722	4.4%	1,574,279	3.9%	2,195,141	-1.5%	1,498,756	2.4%	532,503	2.9%	10,077,401	2.6%
85年度	4,574,440	7.0%	1,667,578	5.9%	2,413,498	9.9%	1,562,391	4.2%	544,609	2.3%	10,762,516	6.8%
86年度	4,640,809	1.5%	1,715,604	2.9%	2,606,376	8.0%	1,598,107	2.3%	563,533	3.5%	11,124,429	3.4%
87年度	4,780,802	3.0%	1,941,944	13.2%	2,679,612	2.8%	1,721,319	7.7%	632,709	12.3%	11,756,386	5.7%
88年度	5,727,320	19.8%	2,119,175	9.1%	3,185,625	18.9%	1,936,185	12.5%	743,381	17.5%	13,711,686	16.6%
89年度	6,678,279	16.6%	2,364,535	11.6%	3,698,225	16.1%	2,231,481	15.3%	871,651	17.3%	15,844,171	15.6%
90年度	7,868,903	17.8%	2,743,335	16.0%	4,216,952	14.0%	2,539,663	13.8%	989,127	13.5%	18,357,980	15.9%
91年度	8,787,753	11.7%	3,005,854	9.6%	4,362,462	3.5%	2,837,691	11.7%	1,037,720	4.9%	20,031,480	9.1%
92年度	9,223,013	5.0%	2,983,583	-0.7%	4,226,290	-3.1%	2,989,029	5.3%	1,053,960	1.6%	20,475,875	2.2%
93年度	8,905,534	-3.4%	2,961,051	-0.8%	3,681,808	-12.9%	2,936,349	-1.8%	993,684	-5.7%	19,478,426	-4.9%
94年度	7,894,908	-11.3%	2,889,779	-2.4%	3,549,717	-3.6%	2,947,471	0.4%	969,772	-2.4%	18,251,647	-6.3%
95年度	6,954,482	-11.9%	3,103,275	7.4%	3,716,419	4.7%	3,112,118	5.6%	1,004,008	3.5%	17,890,302	-2.0%
96年度	7,411,828	6.6%	3,152,912	1.6%	3,642,230	-2.0%	3,308,256	6.3%	1,014,385	1.0%	18,529,611	3.6%
97年度	7,096,235	-4.3%	3,034,485	-3.8%	3,641,794	0.0%	3,053,544	-7.7%	997,118	-1.7%	17,823,176	-3.8%
98年度	6,361,194	-10.4%	2,853,126	-6.0%	3,248,153	-10.8%	2,754,882	-9.8%	909,144	-8.8%	16,126,499	-9.5%
99年度	5,663,422	-11.0%	2,512,560	-11.9%	2,725,537	-16.1%	2,592,957	-5.9%	849,625	-6.5%	14,344,101	-11.1%
00年度	6,319,448	11.6%	2,498,242	-0.6%	2,846,346	4.4%	2,652,873	2.3%	855,466	0.7%	15,172,375	5.8%
01年度	6,395,490	1.2%	2,354,866	-5.7%	2,699,540	-5.2%	2,425,331	-8.6%	811,284	-5.2%	14,686,511	-3.2%
02年度	6,038,971	-5.6%	2,285,451	-2.9%	2,317,935	-14.1%	2,286,188	-5.7%	787,620	-2.9%	13,716,165	-6.6%
03年度予定	5,674,000	-6.0%	2,113,000	-7.5%	2,116,339	-8.7%	2,085,300	-8.8%	747,200	-5.1%	12,735,839	-7.1%

- 全てのグループで対前年度比減少となっており、この傾向は引き続き来年も続く。
- 45社合計(単体)の売上高は1988年度の水準まで落ち込んでしまっている。これは、ピーク時(1992年度)の3分の2である。
- 特に準大手Bが2桁以上の大幅な減少となっている。これは、再建計画に伴う規模縮小や、昨期に進行基準を適用した反動減によるものである。
- 昨年度末実績を上回った企業は45社中12社(そのうち1社は進行基準の基準変更による)のみである。



売上高総利益額・売上高総利益率（単位：百万円）

（連結）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	748,175	272,369	296,153	239,616	84,480	1,640,793
00年度	760,508	262,564	277,311	211,256	71,598	1,583,237
01年度	691,828	210,295	234,582	183,553	63,059	1,383,317
02年度	634,489	181,686	180,190	167,989	67,260	1,231,614
対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	10.4%	10.2%	9.5%	8.6%	9.4%	9.8%
00年度	9.6%	10.0%	8.6%	7.4%	7.9%	9.0%
01年度	8.7%	8.4%	7.8%	7.1%	7.3%	8.2%
02年度	8.5%	7.5%	6.9%	6.9%	8.0%	7.8%
連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	1.32	1.08	1.19	1.10	1.10	1.21
00年度	1.32	1.08	1.17	1.11	1.11	1.21
01年度	1.37	1.12	1.20	1.13	1.12	1.25
02年度	1.36	1.12	1.25	1.15	1.14	1.26

（単体）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計	
83年度	454,092	11.1%	147,129	9.7%	239,335	10.7%	150,769	10.3%	46,458	9.0%	1,037,783	10.6%
84年度	433,993	10.1%	139,249	8.8%	227,177	10.3%	127,132	8.5%	44,181	8.3%	971,732	9.6%
85年度	432,121	9.4%	136,318	8.2%	241,688	10.0%	123,086	7.9%	44,330	8.1%	977,543	9.1%
86年度	427,984	9.2%	138,740	8.1%	243,076	9.3%	122,981	7.7%	46,313	8.2%	979,094	8.8%
87年度	467,794	9.8%	158,363	8.2%	252,659	9.4%	141,725	8.2%	52,806	8.3%	1,073,347	9.1%
88年度	572,079	10.0%	174,675	8.2%	302,354	9.5%	155,893	8.1%	61,305	8.2%	1,266,306	9.2%
89年度	744,820	11.2%	204,395	8.6%	349,183	9.4%	187,722	8.4%	75,703	8.7%	1,561,823	9.9%
90年度	929,943	11.8%	254,431	9.3%	471,730	11.2%	236,027	9.3%	91,077	9.2%	1,983,208	10.8%
91年度	1,084,843	12.3%	307,968	10.2%	478,436	11.0%	262,939	9.3%	102,208	9.8%	2,236,394	11.2%
92年度	1,134,309	12.3%	322,626	10.8%	458,771	10.9%	280,567	9.4%	105,767	10.0%	2,302,040	11.2%
93年度	1,086,201	12.2%	322,615	10.9%	426,829	11.6%	280,324	9.5%	102,133	10.3%	2,218,102	11.4%
94年度	859,265	10.9%	315,050	10.9%	388,034	10.9%	253,765	8.6%	97,355	10.0%	1,913,469	10.5%
95年度	705,390	10.1%	319,332	10.3%	229,213	6.2%	237,499	7.6%	86,978	8.7%	1,578,412	8.8%
96年度	679,178	9.2%	297,222	9.4%	304,286	8.4%	213,196	6.4%	84,660	8.3%	1,578,542	8.5%
97年度	638,193	9.0%	262,685	8.7%	298,617	8.2%	196,358	6.4%	74,941	7.5%	1,470,794	8.3%
98年度	594,782	9.4%	237,473	8.3%	277,657	8.5%	184,485	6.7%	73,997	8.1%	1,368,394	8.5%
99年度	565,805	10.0%	251,164	10.0%	249,487	9.2%	217,053	8.4%	76,794	9.0%	1,360,303	9.5%
00年度	576,328	9.1%	242,048	9.7%	237,137	8.3%	190,137	7.2%	64,413	7.5%	1,310,063	8.6%
01年度	505,735	7.9%	188,378	8.0%	196,234	7.3%	162,072	6.7%	56,377	6.9%	1,108,796	7.5%
02年度	468,172	7.8%	162,082	7.1%	143,997	6.2%	145,715	6.4%	58,915	7.5%	978,881	7.1%

- 工事の採算を反映する売上総利益は、大型物件の完成による影響の大きい中堅Bを除いて額・率ともに悪化している。
- マンション工事や低採算の都心大型プロジェクトの影響は大きいですが、これは今期で一段落する。

- 単体の売上総利益率は、1983年度以来最低の7.1%まで下がってきており、各社とも工事原価削減による利益率の向上は限界に近づきつつある。しかし、今後は選別受注へと方針を転換しており、売上総利益率は改善される方向と思われる。

販管費（総額・対売上比率）(単位：百万円)

(連結)

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	564,666	174,514	194,872	159,265	59,807	1,153,124
00年度	528,128	172,255	165,849	156,321	56,834	1,079,387
01年度	512,483	163,564	147,553	138,297	53,786	1,015,683
02年度	468,110	154,445	124,424	122,422	51,995	921,396

対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	7.8%	6.6%	6.2%	5.7%	6.7%	6.9%
00年度	6.7%	6.6%	5.2%	5.5%	6.3%	6.2%
01年度	6.4%	6.5%	4.9%	5.3%	6.3%	6.0%
02年度	6.3%	6.3%	4.8%	5.0%	6.2%	5.8%

連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	1.33	1.10	1.24	1.16	1.11	1.24
00年度	1.34	1.10	1.22	1.15	1.12	1.23
01年度	1.37	1.11	1.21	1.16	1.11	1.25
02年度	1.41	1.10	1.21	1.18	1.14	1.27

(単体)

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計	
83年度	294,817	7.2%	93,018	6.1%	135,041	6.1%	88,753	6.1%	31,646	6.1%	643,275	6.6%
84年度	304,174	7.1%	93,389	5.9%	136,138	6.2%	91,082	6.1%	32,577	6.1%	657,360	6.5%
85年度	311,413	6.8%	96,742	5.8%	143,042	5.9%	94,002	6.0%	32,857	6.0%	678,056	6.3%
86年度	318,798	6.9%	102,482	6.0%	155,021	5.9%	97,084	6.1%	34,043	6.0%	707,428	6.4%
87年度	339,027	7.1%	106,583	5.5%	161,699	6.0%	101,653	5.9%	36,996	5.8%	745,958	6.3%
88年度	380,657	6.6%	117,116	5.5%	180,786	5.7%	109,885	5.7%	40,670	5.5%	829,114	6.0%
89年度	443,903	6.6%	129,033	5.5%	207,130	5.6%	122,233	5.5%	46,104	5.3%	948,403	6.0%
90年度	523,622	6.7%	150,115	5.5%	246,226	5.8%	139,665	5.5%	52,898	5.3%	1,112,526	6.1%
91年度	580,503	6.6%	178,596	5.9%	263,310	6.0%	162,100	5.7%	58,234	5.6%	1,242,743	6.2%
92年度	628,284	6.8%	192,888	6.5%	274,566	6.5%	175,581	5.9%	62,671	5.9%	1,333,990	6.5%
93年度	625,403	7.0%	201,551	6.8%	250,804	6.8%	179,756	6.1%	64,678	6.5%	1,322,192	6.8%
94年度	569,642	7.2%	201,379	7.0%	234,554	6.6%	182,165	6.2%	64,648	6.7%	1,252,388	6.9%
95年度	538,332	7.7%	193,909	6.2%	227,397	6.1%	179,021	5.8%	63,058	6.3%	1,201,717	6.7%
96年度	521,546	7.0%	197,221	6.3%	216,667	5.9%	173,871	5.3%	63,823	6.3%	1,173,128	6.3%
97年度	494,118	7.0%	189,268	6.2%	206,446	5.7%	161,048	5.3%	60,102	6.0%	1,110,982	6.2%
98年度	447,546	7.0%	168,216	5.9%	180,284	5.6%	146,643	5.3%	54,630	6.0%	997,319	6.2%
99年度	424,877	7.5%	158,502	6.3%	156,625	5.7%	137,469	5.3%	54,000	6.4%	931,473	6.5%
00年度	394,269	6.2%	157,096	6.3%	135,806	4.8%	136,370	5.1%	50,784	5.9%	874,325	5.8%
01年度	373,065	5.8%	147,599	6.3%	121,617	4.5%	118,800	4.9%	48,313	6.0%	809,394	5.5%
02年度	331,914	5.5%	139,877	6.1%	102,897	4.4%	103,810	4.5%	45,721	5.8%	724,219	5.3%

- 売上高・売上総利益額の減少の中、販管費は全てのグループで減少している。単体の販管費対売上比率は、1983年度以来最低の5.3%まで下がってきている。
- 大手は売上高の連単倍率が1.24であるのに対して1.41となっており、連結子会社の販管費が高くなっている。
- 準大手Aは他のグループと比較して販管費の削減のスピードが遅く、また、対売上比率も高い。

営業利益・経常利益（総額・対売上比率）（単位：百万円）

（営業利益・連結）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	183,509	97,855	101,281	80,351	24,673	487,669
00年度	232,380	90,309	111,462	54,935	14,764	503,850
01年度	179,345	46,731	87,029	45,256	9,273	367,634
02年度	166,379	27,241	55,766	45,567	15,265	310,218
対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	2.5%	3.7%	3.2%	2.9%	2.8%	2.9%
00年度	2.9%	3.4%	3.5%	1.9%	1.6%	2.9%
01年度	2.3%	1.9%	2.9%	1.7%	1.1%	2.2%
02年度	2.2%	1.1%	2.1%	1.9%	1.8%	2.0%
連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	1.30	1.06	1.09	1.01	1.08	1.14
00年度	1.28	1.06	1.10	1.02	1.08	1.16
01年度	1.35	1.15	1.17	1.05	1.15	1.23
02年度	1.22	1.23	1.36	1.09	1.16	1.22

## ( 営業利益・単体 )

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計	
83年度	159,275	3.9%	54,111	3.6%	104,294	4.7%	62,016	4.2%	14,812	2.9%	394,508	4.0%
84年度	129,819	3.0%	45,860	2.9%	91,039	4.1%	36,050	2.4%	11,604	2.2%	314,372	3.1%
85年度	120,708	2.6%	39,576	2.4%	98,646	4.1%	29,084	1.9%	11,473	2.1%	299,487	2.8%
86年度	109,186	2.4%	36,258	2.1%	88,055	3.4%	25,897	1.6%	12,270	2.2%	271,666	2.4%
87年度	128,767	2.7%	51,780	2.7%	90,960	3.4%	40,072	2.3%	15,810	2.5%	327,389	2.8%
88年度	191,422	3.3%	57,559	2.7%	121,568	3.8%	46,008	2.4%	20,635	2.8%	437,192	3.2%
89年度	300,917	4.5%	75,362	3.2%	142,053	3.8%	65,489	2.9%	29,599	3.4%	613,420	3.9%
90年度	406,321	5.2%	104,316	3.8%	225,504	5.3%	96,362	3.8%	38,179	3.9%	870,682	4.7%
91年度	504,340	5.7%	129,372	4.3%	215,126	4.9%	100,839	3.6%	43,974	4.2%	993,651	5.0%
92年度	506,025	5.5%	129,738	4.3%	184,205	4.4%	104,986	3.5%	43,096	4.1%	968,050	4.7%
93年度	460,798	5.2%	121,064	4.1%	176,025	4.8%	100,568	3.4%	37,455	3.8%	895,910	4.6%
94年度	289,623	3.7%	113,671	3.9%	153,480	4.3%	100,647	3.4%	32,707	3.4%	690,128	3.8%
95年度	167,058	2.4%	125,423	4.0%	1,816	0.0%	86,560	2.8%	23,920	2.4%	404,777	2.3%
96年度	157,632	2.1%	100,001	3.2%	87,619	2.4%	65,262	2.0%	20,837	2.1%	431,351	2.3%
97年度	144,075	2.0%	73,417	2.4%	92,171	2.5%	47,169	1.5%	14,839	1.5%	371,671	2.1%
98年度	147,236	2.3%	69,257	2.4%	97,373	3.0%	62,178	2.3%	19,367	2.1%	395,411	2.5%
99年度	140,928	2.5%	92,662	3.7%	92,862	3.4%	79,584	3.1%	22,794	2.7%	428,830	3.0%
00年度	182,059	2.9%	84,952	3.4%	101,331	3.6%	53,767	2.0%	13,629	1.6%	435,738	2.9%
01年度	132,670	2.1%	40,779	1.7%	74,617	2.8%	43,272	1.8%	8,064	1.0%	299,402	2.0%
02年度	136,258	2.3%	22,205	1.0%	41,100	1.8%	41,905	1.8%	13,194	1.7%	254,662	1.9%

## ( 経常利益・連結 )

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	140,198	91,864	27,898	61,882	21,360	343,202
00年度	206,190	88,777	51,958	36,068	12,041	395,034
01年度	162,791	46,183	44,108	29,708	7,369	290,159
02年度	140,468	22,282	7,912	27,304	14,292	212,258
03年度予定	153,500	45,520	65,393	38,840	17,470	320,723

対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	1.9%	3.5%	0.9%	2.2%	2.4%	2.1%
00年度	2.6%	3.4%	1.6%	1.3%	1.3%	2.3%
01年度	2.0%	1.8%	1.5%	1.1%	0.9%	1.7%
02年度	1.9%	0.9%	0.3%	1.1%	1.7%	1.3%
03年度予定	2.2%	2.0%	2.7%	1.7%	2.2%	2.2%

連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	1.23	1.04	0.58	0.95	1.08	1.02
00年度	1.22	1.06	0.87	0.98	1.07	1.10
01年度	1.32	1.14	1.03	1.00	1.19	1.19
02年度	1.27	1.22	0.95	1.08	1.38	1.23
03年度予定	1.35	1.12	1.17	1.09	1.33	1.24

( 経常利益・単体 )

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計	
83年度	153,957	3.8%	58,403	3.9%	85,944	3.9%	37,346	2.6%	13,065	2.5%	348,715	3.6%
84年度	130,668	3.1%	54,298	3.4%	74,009	3.4%	31,216	2.1%	10,103	1.9%	300,294	3.0%
85年度	117,480	2.6%	50,147	3.0%	73,299	3.0%	24,765	1.6%	10,972	2.0%	276,663	2.6%
86年度	114,999	2.5%	49,176	2.9%	71,236	2.7%	26,774	1.7%	13,158	2.3%	275,343	2.5%
87年度	138,344	2.9%	59,550	3.1%	79,929	3.0%	40,805	2.4%	16,183	2.6%	334,811	2.8%
88年度	197,693	3.5%	67,886	3.2%	98,702	3.1%	46,555	2.4%	21,129	2.8%	431,965	3.2%
89年度	314,250	4.7%	87,051	3.7%	120,998	3.3%	62,233	2.8%	29,984	3.4%	614,516	3.9%
90年度	424,095	5.4%	116,152	4.2%	175,256	4.2%	78,862	3.1%	36,649	3.7%	831,014	4.5%
91年度	473,330	5.4%	132,149	4.4%	138,779	3.2%	85,027	3.0%	38,844	3.7%	868,129	4.3%
92年度	451,643	4.9%	125,457	4.2%	98,094	2.3%	82,266	2.8%	37,357	3.5%	794,817	3.9%
93年度	383,863	4.3%	115,368	3.9%	90,763	2.5%	79,734	2.7%	33,096	3.3%	702,824	3.6%
94年度	211,413	2.7%	108,381	3.8%	83,655	2.4%	74,921	2.5%	27,616	2.8%	505,986	2.8%
95年度	127,360	1.8%	116,877	3.8%	54,268	-1.5%	72,570	2.3%	21,500	2.1%	284,039	1.6%
96年度	130,695	1.8%	96,530	3.1%	46,572	1.3%	51,910	1.6%	18,354	1.8%	344,061	1.9%
97年度	112,600	1.6%	64,686	2.1%	60,017	1.6%	32,621	1.1%	11,925	1.2%	281,849	1.6%
98年度	105,801	1.7%	62,496	2.2%	32,121	1.0%	48,581	1.8%	15,721	1.7%	264,720	1.6%
99年度	114,128	2.0%	88,727	3.5%	48,303	1.8%	64,825	2.5%	19,734	2.3%	335,717	2.3%
00年度	168,447	2.7%	84,052	3.4%	59,661	2.1%	36,862	1.4%	11,281	1.3%	360,303	2.4%
01年度	123,496	1.9%	40,671	1.7%	42,889	1.6%	29,619	1.2%	6,188	0.8%	242,863	1.7%
02年度	110,881	1.8%	18,279	0.8%	8,327	0.4%	25,317	1.1%	10,360	1.3%	173,164	1.3%
03年度予定	114,000	2.0%	40,620	1.9%	55,897	2.6%	35,500	1.7%	13,145	1.8%	259,162	2.0%

- 売上総利益率と同様に、単独の営業利益・経常利益の対売上高比率は1983年度以来最低になっている。営業利益で4社、経常利益で6社が赤字になっている。
- 売上総利益が伸びた中堅Bは、営業利益・経常利益ともに伸びている。
- 準大手Aの減少幅が特に目立っている。他のグループと比較して、売上総利益の減少に対して販管費の削減が遅いことが原因と思われる。
- 準大手Bは、営業利益額対売上比率においては45社平均を上回るものの、利息の負担が重く、経常利益対売上比率では平均を大きく下回る。
- 来期の経常利益は全てのグループで増益を見込んでいる。

当期純利益 ( 単位 : 百万円 )

( 連結 )

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	19,689	6,575	35,463	5,990	10,238	77,955
00年度	46,307	11,636	74,753	85,513	27,071	72,502
01年度	171,836	4,211	181,605	9,278	5,007	371,937
02年度	37,672	40,767	449,919	40,353	5,792	499,159
03年度予定	37,000	17,200	256,769	11,000	8,530	330,499

対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	-0.3%	-0.2%	-1.1%	-0.2%	-1.1%	-0.5%
00年度	-0.6%	0.4%	2.3%	-3.0%	-3.0%	-0.4%
01年度	-2.2%	-0.2%	-6.0%	-0.4%	-0.6%	-2.2%
02年度	0.5%	-1.7%	-17.3%	-1.6%	-0.7%	-3.2%
03年度予定	0.5%	0.8%	10.7%	0.5%	1.1%	2.2%

連単倍率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	0.39	0.66	0.39	1.17	0.93	0.46
00年度	0.69	1.08	0.37	1.02	0.98	0.20
01年度	0.92	0.70	0.81	1.00	0.91	0.86
02年度	1.59	0.94	0.93	0.79	0.70	0.88
03年度予定	2.06	1.16	1.06	1.06	1.69	1.13

(単体)

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計	
83年度	63,050	1.5%	23,650	1.6%	34,458	1.5%	14,300	1.0%	4,549	0.9%	140,007	1.4%
84年度	55,634	1.3%	22,616	1.4%	29,979	1.4%	11,137	0.7%	3,348	0.6%	122,714	1.2%
85年度	48,265	1.1%	21,342	1.3%	29,952	1.2%	6,667	0.4%	3,743	0.7%	109,969	1.0%
86年度	45,868	1.0%	16,983	1.0%	26,338	1.0%	2,705	0.2%	3,750	0.7%	95,644	0.9%
87年度	55,605	1.2%	20,196	1.0%	25,826	1.0%	10,389	0.6%	5,128	0.8%	117,144	1.0%
88年度	72,781	1.3%	24,564	1.2%	34,237	1.1%	13,863	0.7%	6,649	0.9%	152,094	1.1%
89年度	122,184	1.8%	37,589	1.6%	41,652	1.1%	20,704	0.9%	10,794	1.2%	232,923	1.5%
90年度	180,345	2.3%	47,176	1.7%	56,886	1.3%	33,426	1.3%	15,006	1.5%	332,839	1.8%
91年度	201,691	2.3%	51,279	1.7%	6,042	-0.1%	33,374	1.2%	16,150	1.6%	296,452	1.5%
92年度	154,554	1.7%	44,173	1.5%	29,433	0.7%	26,893	0.9%	14,287	1.4%	269,340	1.3%
93年度	66,980	0.8%	38,794	1.3%	8,895	0.2%	22,374	0.8%	13,319	1.3%	150,362	0.8%
94年度	51,709	0.7%	37,181	1.3%	6,959	0.2%	19,506	0.7%	10,116	1.0%	125,471	0.7%
95年度	49,631	0.7%	39,838	1.3%	187,066	-5.0%	17,742	0.6%	7,841	0.8%	72,014	-0.4%
96年度	54,172	0.7%	35,385	1.1%	8,647	-0.2%	9,474	0.3%	6,683	0.7%	97,067	0.5%
97年度	133,600	-1.9%	22,078	0.7%	299,173	-8.2%	3,341	0.1%	3,408	0.3%	403,946	-2.3%
98年度	326,287	-5.1%	66,847	-2.3%	176,224	-5.4%	58,983	-2.1%	17,857	-2.0%	646,198	-4.0%
99年度	50,558	-0.9%	9,978	-0.4%	92,071	-3.4%	5,120	-0.2%	11,041	-1.3%	168,768	-1.2%
00年度	67,251	-1.1%	10,764	0.4%	203,695	-7.2%	83,820	-3.2%	27,710	-3.2%	371,712	-2.4%
01年度	187,204	-2.9%	6,042	-0.3%	223,375	-8.3%	9,266	-0.4%	5,485	-0.7%	431,372	-2.9%
02年度	23,722	0.4%	43,315	-1.9%	485,528	-20.9%	51,027	-2.2%	8,307	-1.1%	564,455	-4.1%
03年度予定	18,000	0.3%	14,800	0.7%	242,982	11.5%	10,350	0.5%	5,060	0.7%	291,192	2.3%

- 大手以外のグループは今年も赤字となっている。当期純利益が赤字の企業が45社中23社、対前年度比マイナスとなっている企業が26社である。
- 金融支援を受けた、あるいはこれから受けることを前提にした会社が大幅な特別損失を計上しており、各社が毎年特別損失を大幅に計上している現状でバランスシートの調整を大規模に実施するには、もはや自力では不可能なレベルになっている。
- 来期の当期純利益は全てのグループで黒字を見込んでいる。来期目標値において赤字の企業は4社であるが、今後新たに減損会計への対応や不良債権処理などが発生する可能性は高く、目標の達成へのハードルは高いと思われる。

特別利益・特別損失の内訳（連結）（単位：百万円）

	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		45社計		02年度 - 01年度
	02年度	01年度	02年度	01年度	02年度	01年度	02年度	01年度	02年度	01年度	02年度	01年度	
<b>特別利益</b>	<b>52,786</b>	<b>34,983</b>	<b>8,478</b>	<b>7,461</b>	<b>68,025</b>	<b>20,365</b>	<b>96,429</b>	<b>25,038</b>	<b>2,350</b>	<b>3,188</b>	<b>230,068</b>	<b>91,035</b>	<b>139,033</b>
債務免除益	0	0	0	0	30,000	0	65,520	0	0	0	95,520	0	95,520
有価証券関係	29,334	22,825	230	798	3,120	5,402	1,281	7,268	94	480	34,059	36,773	2,714
不動産関係	6,612	7,812	631	3,530	10,723	2,756	1,915	12,473	663	1,469	20,544	28,040	7,496
厚生年金関係	0	0	3,008	0	3,166	0	4,960	0	87	0	11,221	0	11,221
<b>特別損失</b>	<b>101,709</b>	<b>459,973</b>	<b>77,488</b>	<b>46,722</b>	<b>469,975</b>	<b>282,089</b>	<b>140,931</b>	<b>51,517</b>	<b>13,388</b>	<b>17,657</b>	<b>803,491</b>	<b>857,958</b>	<b>54,467</b>
有価証券関係	52,532	45,487	19,993	11,710	12,659	5,879	21,391	11,186	5,445	4,875	112,020	79,137	32,883
不動産関係	1,747	36,497	623	3,208	99,662	95,080	2,627	1,946	683	3,307	105,342	140,038	34,696
開発事業整理	0	153,282	27,009	1,451	18,240	178	873	0	0	0	46,122	154,911	108,789
子会社関係	22,783	6,538	0	0	24,373	0	61,288	269	600	0	109,044	6,807	102,237
不良債権関係	0	45,376	3,196	0	132,160	25,595	19,103	9,474	3,138	3,714	157,597	84,159	73,438
割増退職金	0	4,520	8,447	437	1,276	1,202	8,476	4,557	239	846	18,438	11,562	6,876
厚生年金関係	0	0	499	0	0	0	0	0	0	0	499	0	499

- 特別利益・特別損失は、大規模な債務免除があった準大手Bと中堅Aで大幅に増加している。
- 一段と進んだ株安のため、今年度も多額の投資有価証券評価損・売却損が計上されている。
- 従業員数の削減を進めるのに伴い、割増退職金を引き続き計上する企業が多い。

有利子負債（連結）（単位：百万円）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	3,232,245	649,343	3,448,293	1,207,134	299,900	8,836,915
00年度	2,680,553	582,433	2,435,698	1,071,883	272,272	7,042,839
01年度	2,397,511	569,179	2,270,297	1,015,339	277,266	6,529,592
02年度	2,196,831	628,190	1,873,909	914,339	272,500	5,885,769

対売上比率	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	44.8%	24.4%	110.3%	43.5%	33.4%	53.0%
00年度	33.9%	22.1%	75.6%	37.8%	30.2%	40.2%
01年度	30.2%	22.8%	75.5%	39.1%	32.2%	38.6%
02年度	29.4%	25.8%	72.0%	37.4%	32.4%	37.3%

- 準大手Aは、額・対売上比率とも増加し、売上比率が大手に近づいてきている。
- 対売上比率が40%以上の企業は、45社中19社である。依然として高水準であり、引き続き削減を進める必要がある。

自己資本比率（連結）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	12.3%	22.8%	***	13.1%	19.7%	11.1%
00年度	14.0%	24.3%	1.3%	12.1%	17.7%	12.9%
01年度	13.0%	24.1%	***	12.1%	16.8%	12.2%
02年度	12.8%	23.6%	***	11.9%	17.2%	10.9%

\*\*\*はマイナス

- 今期に4社が金融支援により債務超過を解消したが、今期また3社が債務超過となっている。しかし、これも金融支援等により2003年度中には解消される。
- 自己資本比率が5%未満の企業数は、債務超過の3社の他に6社であるが、今後減損会計への対応や不良債権処理等に伴い悪化する企業が増える可能性は否めない。

営業キャッシュフロー・フリーキャッシュフロー（連結）（単位：百万円）

（営業キャッシュフロー）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	373,205	103,389	99,516	54,245	12,970	643,325
00年度	356,826	97,451	29,236	62,968	21,391	567,872
01年度	118,290	7,923	3,756	22,404	18,651	81,402
02年度	120,383	29,019	18,587	5,927	8,839	112,863

（フリーキャッシュフロー）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	45社計
99年度	643,777	46,284	129,770	32,249	15,630	867,710
00年度	551,537	111,501	60,814	92,660	20,742	837,254
01年度	258,309	67,750	38,318	12,537	19,430	332,410
02年度	150,650	81,092	120,433	10,551	1,277	201,819

- 営業キャッシュフローは準大手Aを除いて対前年度比増となっている。しかし、45社中24社で対前年度比減となっており、依然として厳しい状況にある。
- 大手・準大手Aでは資産売却の減少や有価証券の取得により投資キャッシュフローがマイナスであったため、フリーキャッシュフローは対前年度比で大幅な減少となっている。

（担当：磯村）



## ・建設関連産業の動向 建設機械器具賃貸業

建設機械器具賃貸業は、1960年頃リース・レンタルが設備調達手段として認知されだした頃誕生し、建設工事の機械化施工が進展するにつれシェアを拡大していった。近年建設各社は経営のスリム化を図る手段として建機の賃貸依存を高めており、建設機械器具賃貸業の重要性は高まってきている。今回は、業界の動向と展望などについてレポートする。

### 1. 建設機械器具賃貸業とは

日本標準産業分類によると、主として各種の建設工事に用いる建設機械器具を賃貸する事業所を建設機械器具賃貸業という。主な賃貸物品は、掘削機械、整地機械、ロードローラ、ランマー、アスファルト舗装機械、建設用クレーン、鋼矢板等である。

賃貸方法としては大きく分けてリース、レンタルの2通りがあり、リースの年間契約高とレンタルの年間売上高を比較すると建設機械分野においてはレンタルのシェアが圧倒的に高くなっている。(表1-1)リースは長期契約が前提であり、原則として中途解約もできないことから、施工期間の限定される工事現場においては、短期間の賃貸が可能なレンタルが普及している。

表1-1 物品賃貸業における土木・建設機械  
リース年間契約高およびレンタル年間売上高

(単位：億円)

年	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
リース年間契約高	1,664	1,421	1,633	1,881	2,018	2,228	1,928	2,575	2,438
レンタル年間売上高	8,918	8,848	8,673	9,140	9,134	9,478	8,222	8,213	10,631
計	10,582	10,269	10,306	11,021	11,152	11,706	10,150	10,788	13,069

(出典) 経済産業省「特定サービス産業実態調査」

(注) 2001年より調査対象範囲が市区部から全国の事業所に拡大された。前年度までの調査範囲に限定すると、前年度比はリース 7.9%、レンタル5.6%となる。

### 2. 建設会社の賃貸依存度について

建設会社は、使用する建設機械の多くを賃貸に依存している。1997年から2002年までの建設機械リース・レンタル依存度(元請)は71%から76%程度で推移している。

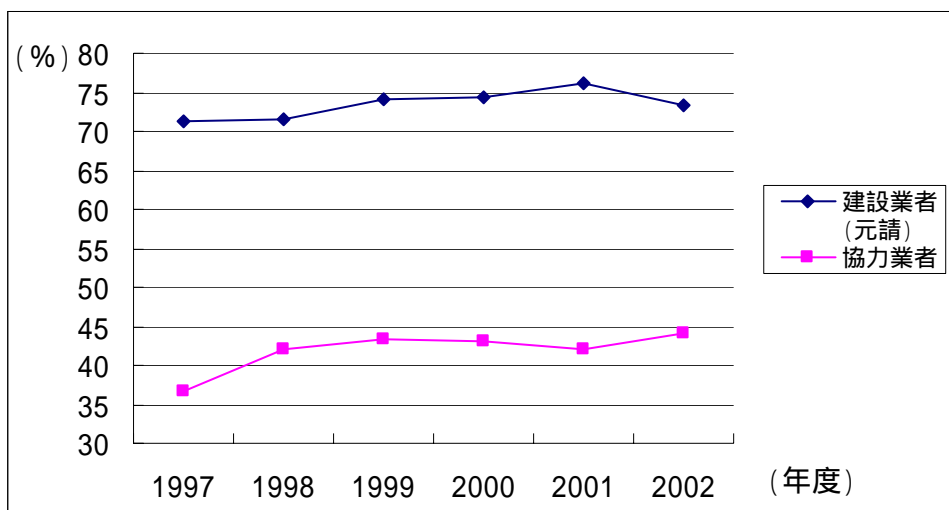
(図2-1)特に依存度が高い機種としては高所作業車(99.1%)、トラッククレーン(97.5%)、ディーゼル発電機(94.4%)、フォークリフト(92.0%)などが挙げられる(カッコ内は2002年度依存度)。

また、建設業者の協力業者の間でも、建設機械リース・レンタルは普及している。建設業者よりも依存率はやや低く平成14年度で44%となっており、特に依存度が高い機種は高所作業車(86.1%)、ディーゼル発電機(69.1%)、空気圧縮機(68.4%)などで

ある。

かつては建設業者自らが建設機械を保有する形態が一般的であったが、昨今では自社保有よりも、リース・レンタルが経営上有利であるとの認識が広まり、建設企業にとって建設機械器具賃貸は欠くことのできないものになっている。

図 2-1 建設機械リース・レンタル依存度の推移

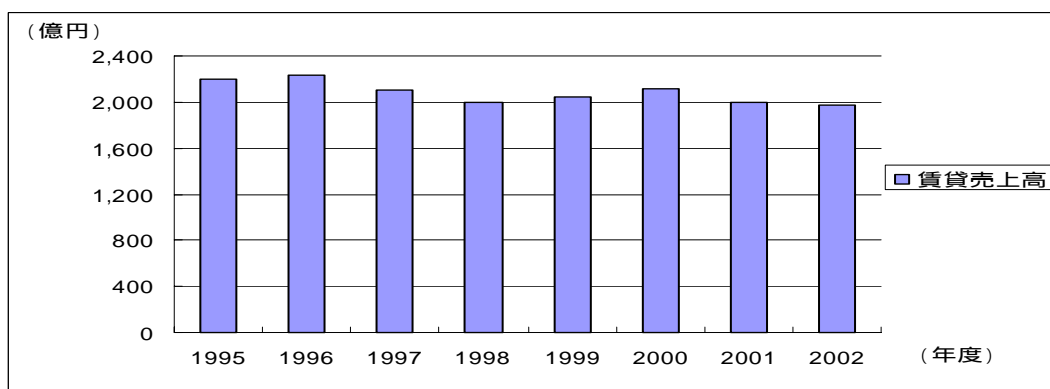


(出典) (社) 日本土木工業協会「平成 14 年度社外機械使用実態調査結果」

### 3. 業界の現状

ここで、建設機械器具賃貸業の現状を見てみる。表 3-1 は建設機械器具リース業上位 50 社の賃貸売上高の推移をまとめたものである。2002 年度売上高は前年度比 1.6% と微減した。最近 8 年間のピークであった 1996 年度と比較すると 11.7% と建設投資そのものの落ち込みより緩やかではあるが賃貸売上高は、減少傾向にある。

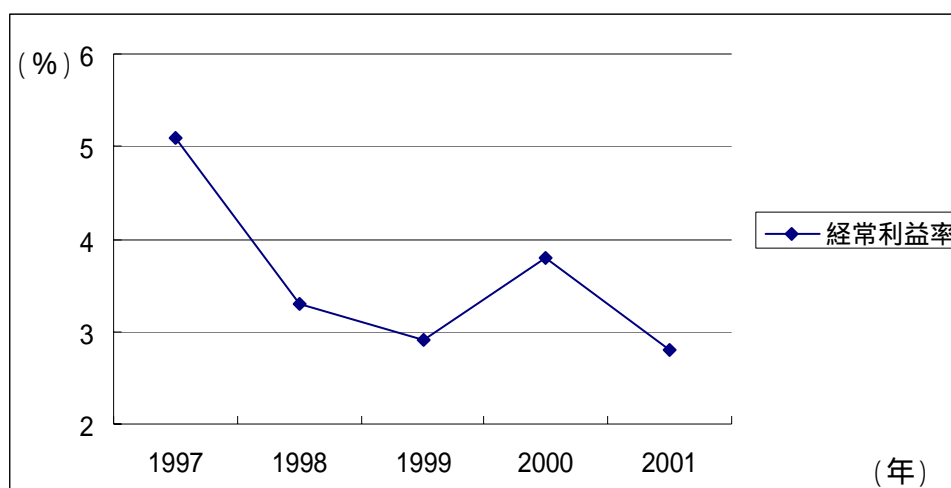
図 3-1 建設機械器具賃貸売上高の推移



(出典) 国土交通省「建設関連業等動態調査 (建設機械器具リース業等)」

売上高が減少傾向にあることに加えて、収益性についても状況は厳しくなっている。図 3-2 は(社)全国建設機械器具リース業協会が毎年まとめている会員企業の経常利益率の推移を表したものである。1997 年に 5.1%であった経常利益率は年を追う毎に低下し、2000 年に 0.9 ポイント改善したものの、2001 年には再び低下し 2.8%となった。

図 3-2 建設機械器具賃貸業 経常利益率の推移

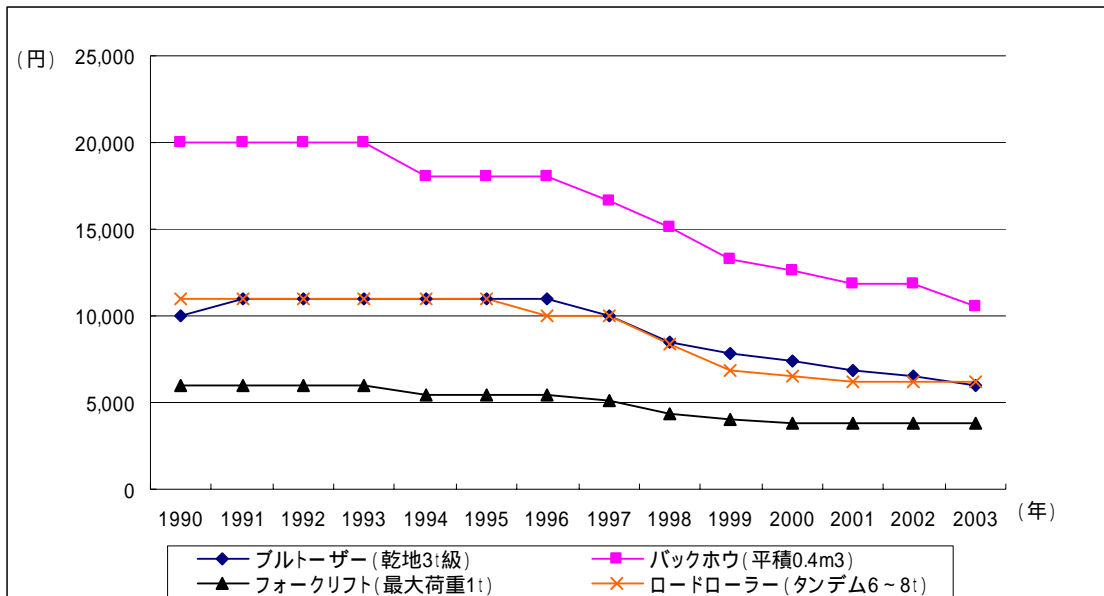


(出典)(社)全国建設機械器具リース業協会「かいほう」No.51,No.56,No.58

利益率低下の原因の 1 つに建設機械賃貸価格の下落がある。建設投資が縮小し、工事単価が下落していることを反映して建設機械賃貸価格も下落している。表 3-3 は主要建設機械の賃貸価格の推移をまとめたものである。

賃貸価格は 1994 年頃から下落し始め、以降現在に至るまで、下落が続いている。バックホウ(平積 0.4m<sup>3</sup>)の賃貸価格は 1990 年比で 47.5%、ブルドーザー(乾地 3t 級)については 40%といずれも大きく下落している。

図 3-3 主要建設機械賃貸価格の推移



(出典) (財) 経済調査会「積算資料」

(注) 価格は関東地区のレンタル業者置場渡し、置場戻し、取引数量 1 台の各年 6 月時点の賃貸料金

#### 4. 業界の展望

建設機械器具賃貸業を巡る環境は厳しくなっており、今後も建設投資が縮小傾向にあることを考えると、各企業間の競争は激化するものと予想される。

国土交通省が 2000 年に実施した「リース・レンタル建設機械情勢調査報告書」によると、企業が建設機械器具賃貸業を開始した年は、1965 年から 1985 年が全体の約 7 割を占め、直近 5 年間（1996 年から 2000 年）に開始した企業は 2.6% となっている。

企業数は頭打ちの傾向が見られ、購入した建設機械を単にリース、レンタルするという手法では参入できなくなっていることが読みとれる。今後競争の中で業績を伸ばしてゆくには、良好なメンテナンスによって耐用年数を延ばす、営業力を強化し稼働率を向上させる等既存業務のレベルアップを図ることに加えて、リース・レンタル対象機器の拡充、オリジナル機器の開発による業容の拡大、優秀なオペレータの提供、IT 化への対応など事業により高い付加価値をつけていくことが必要とされる。

(担当：北原)

## 編集後記

先日、第二子が誕生した。今度は女の子であったため、うまい具合に男の子1人女の子1人となった。近年の医学の進歩はすばらしいが、こればかりはなかなか人間の手によって都合よく変えられないので、望み通りになると嬉しいものである。つい数日前までは「主要建設会社の決算分析」を行いながら、その内容の悪さにゼネコンの社員であることを大いに嘆いていたのだが、その記者発表の翌日に長女誕生の話が入って来た途端、世の中が自分を中心に廻っているのではないかと思うくらい幸せになれるのだから、自分も単純な人間である。我が子の可愛さを「目に入れても痛くない」などと言う事があるが、まさにそのとおりである。嬉しいときは全身で嬉しさを表現するし、遊ぶにも食事をするにも全力で取り組む一生懸命な我が子の姿を見ていると、つくづく自分は幸せだと思ってしまう。経済的に許されるのであれば、「あと何人でも・・・」というのは大げさだが、もう一人欲しいと思っている。

それにしても、少子化は近年相当進んでいるようである。厚生労働省の発表によると、昨年の出生率・出生数は過去最低で、私の生まれた昭和48年は出生数が200万人超であったのに対し115万人であったらしい。単純に考えると息子や娘の時代には何をすることも競争率は半分位で済むということになる。お受験に始まり就職氷河期といわれた就職活動までの一連の競争に追い立てられた私にしてみればうらやましい限りだ。経験者から言わせてもらえばこの手の競争から得るものは何もなく、受験勉強など時間と金の浪費以外の何物でもない。長女の出産に際しては、自然分娩にも関わらず、医者が2人と看護婦が10人立ち会ったりするくらい産婦人科も仕事に飢えていたが、逆に言えば手をかけてもらっているとさえいえる。この先学校等でも手厚いもてなしを受けることであろう。

しかし、彼等にも大きな困難が待ち受けている。年金の問題である。私自身にしても他人事ではないのだが、子供達の世代はもっと深刻だ。結婚したり子供を産むというのは個人の価値観の問題であるので本来であれば周囲がとやかく言う話ではないが、これだけ世代間の問題が深刻になってくると今後はそう言っていられない状況になっていくであろう。今さら文句を言っても何の解決にもならないが、自己責任で完結する年金制度になっていないことに腹が立って仕方がない。何と言っても産まれたての我が子まで、いきなり将来の労働力として見知らぬ大人達にあてにされているのは可哀想である。

(担当：磯村)

