

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

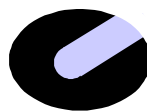
研究所だより

No. 179

2004 1

CONTENTS

視点・論点	
- 犯罪・心理学・経済学 - 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
高比良 和雄 氏 に聞く	
. 2004年3月期(2003年度)主要建設会社中間決算分析 19
. 建設関連産業の動向 - 銀行 26



RICE

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>

犯罪・心理学・経済学

研究理事 鈴木 敦

治安の回復は、日本社会の喫緊の課題である。安全は無形のインフラストラクチャだ。目標実現のためには、法整備と法の執行に、欧米で蓄積された諸科学の知見を取り入れるとともに、日本の研究者も、政策・施策に直結する実証研究を行う必要がある。心理学に基礎をもつ周知のベスト・プラクティスとベスト・プラクティスの基礎を提供しつつある経済学者を例にあげ、狙いを論じたい。

まず、「割れ窓理論 (broken windows theory)」は、米国の G.ケリング・J.ウィルソン両教授が提唱。1993年に R.ジュリアーニ・ニューヨーク市長が採用して、5年間で、殺人を 67.5%、強盗を 54.2%、婦女暴行を 27.4%減らすのに貢献したことで知られる。

窓ガラスが割れたままの荒れ家があると境界の犯罪が急増する。窃盗等が増え、凶悪犯罪が増える。また、実験のため路上駐車した自動車は、無傷だと誰も手を出さぬが、実験者が窓ガラスを 1 枚割ると、たちまち部品が持ち去られる。監視の目がないとみられると、法は破られる。秩序のわずかな乱れが大きな乱れを生む。凶悪犯罪を防ぐには、市民が厳正な罪悪観を失わず、ささいな犯罪も許さないことが肝要、と割れ窓理論は示唆する。

そこで、ニューヨーク市は、建物、車両等の落書きを徹底して消した。それまで凶悪犯逮捕に警察資源を集中し、軽犯罪は見逃していたのを改めた。落書きを消す作業が来る日も来る日も続く、現場から不満と反発が起きた。その時、理論の正しさを信じ、継続した勇気が、「犯罪都市」の汚名を雪がせた。

札幌中央署は、同理論に基づき、ススキノ

で違法駐車を徹底的に取り締まり、凶悪犯罪減少を実現した。また、少年犯罪防止のため、本の万引き取締り徹底を進める地域もある。更に、駅前の放置自転車対策にも適用される。

一方、S.レビット・シカゴ大学教授の研究成果は、未だ法改正等に結実していない。同教授は、「人工妊娠中絶の合法化は、親が望まず、善導を怠りがちで、犯罪者となる子の出生を減らし、犯罪を減らす」という仮説を立て、各州の刑法と犯罪データを分析して、仮説の成立を数学的に証明した。全米で初めて中絶を合法化した州では、他州に先駆けて犯罪が減少。中絶率の高い州は、大幅な犯罪減少を経験した。

中絶合法化は、反対派の一部が非合法中絶病院を焼き討ちする等、賛成・反対の対立の激しい大きな社会問題。それを一刀両断にする学者が存在し、彼を学界が支持する。常識を超える見方・解決策を社会に提示するのが社会科学の役割ならば、既に立派に果たした。

同教授は、10年間に40編を超える、犯罪を分析した論文を発表。米国経済学会(AEA)が2年毎に「最も優れた40歳以下の経済学者」1人だけに授与するジョン・ベイツ・クラーク・メダルを2003年度受章した。(The Economist 2004年1月10日号)1980年以前の同章受章者18名中11名(61%)は、25年以内にノーベル経済学賞を受賞している。

レビット教授の広範な業績は、ここで詳しく紹介できないが、刑務所収監の費用便益分析、刑罰の少年犯罪抑止効果分析等、「第2の割れ窓理論」が含まれていそうだ。

www.src.uchicago.edu/users/levit/cv.htm

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6回）

高比良 和雄 氏 に聞く

聞き手：専務理事 森 悠
平成 15 年 12 月 17 日（水）



高比良 和雄 氏

昭和 28 年東京大学法学部卒。同 29 年建設省入省。
島根県土木部管理課長、建設省計画局建設業課長補佐、日本道路公団業務部業務第一課長、建設省中部地方建設局総務部長、計画局建設振興課長、住宅金融公庫宅地部長、同総務部長、（財）建設業振興基金建設産業経済研究所副所長等を歴任。

昭和 57 年 9 月から建設経済研究所常務理事、60 年 9 月から平成 3 年 6 月まで同専務理事。同年 10 月から同研究評議員。

平成 3 年 7 月から 10 年 6 月まで東日本建設業保証株式会社常務取締役、同代表取締役専務、同年 6 月から 14 年 6 月まで（株）建設電算センター代表取締役社長。

森 本日はお忙しいところ、どうもありがとうございます。

建設経済研究所は平成 14 年 9 月 1 日に創立 20 周年を迎えました。その記念事業の一つとして、これまで研究所の創設・運営に携わり、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になっておりますが、本日は初代の専務理事でいらっしゃる高比良様にお願いをいたしました。

高比良様は昭和 55 年 3 月に建設経済研究所の前身である建設産業経済研究所が設立されますと、その副所長に就任され、57 年 9 月からは新設された建設経済研究所の常務理事、そして専務理事として平成 3 年 6 月まで、合わせて 11 年余にわたって勤務されております。建設経済研究所の創設そのものにも深くかかわられた高比良様からお話を伺えるということで、たいへん楽しみにしているところでございます。

- 研究所前史 -

森 当研究所の設立は昭和 57 年ですが、その前に建設産業経済研究所が設けられていた時代があります。研究所の創設に至までの経緯や時代背景等についてまずお話

を伺いたいと思います。

高比良 研究所前史みたいな話になりますが、どうしてもこの点は触れておきたいと思
います。研究所はいま言われたように昭和 57 年に財団法人としてできたのですが、
その前に前身があったわけです。55 年に（財）建設業振興基金に建設産業経済研
究所が付置されたのです。

それ以前から研究所の構想はずっとありました。少しさかのぼりますけれども、
昭和 40 年代、当時の建設業行政は建設省計画局の建設業課が主体になっていろい
ろ考えてやっていたのですが、三つの課題がありまして、それは建設業法の改正と
今の振興基金のような基金の設立構想と今の研究所のような研究所の設立構想で
す。そのころははっきりした形ではなかったのですが、そういうものが欲しいとい
う話は当時から出ていました。もちろん、40 年代は建設業法の改正のほうが最大
の課題でありまして、それに精力を注いだわけです。したがって、振興基金と研究
所は少し遅れたわけです。

今の研究所のいろいろな仕事の背景となるようなものが当時からあったので、そ
の点について少し触れますと、昭和 40 年代になって建設業法の改正をやろうとし
た時に、どこをどう変えるのかという話が出てまいりました。建設業法は昭和 24
年に制定されたものですが、これまで細かい改正はほかにもありますけれども、大
改正としては昭和 46 年の改正と昭和 62 年の改正の二つがあるのではないかと
思っております。

昭和 46 年の改正は、簡単に言えば登録制から業種別の許可制に変えたというこ
とです。昭和 24 年にできた建設業法は、アメリカのカリフォルニア州の建設業者
許可法（California Contractors License Law）というものがありまして、それを
よく勉強して、それにならって作ったわけです。当時、アメリカの場合は許可だっ
たのですが、日本の場合はいきなり許可でやらないで登録でもって行って、また、
業種別ではなくて、単一の登録を受ければよいというものでした。

昭和 40 年代に入って、やはり業種別の許可にしようということになってきまし
た。そのためにはアメリカの制度をもう一度見直してみようということで、昭和
40 年に海外調査に行きました。これは当時建設業課と保証会社が一緒になって建
設業に関する研究会をつくってやっていたのですが、その海外調査要員としてた
また私が建設業課の課長補佐をやっていたものですから、保証会社の 2 人の方と一
緒に 3 人で欧米をぐるっと回って、だいたい 30～40 日間かけて行ってきたんです。

その時に何を調べたかということですが、まず許可制度がありました。保証会社
の人が一緒ですから当然保証制度、アメリカの場合はボンド制度を徹底的に調べる。
合わせて入札契約制度です。もちろん建設業全般についても調べるということで、
かなり精力的に見て回って、帰って来てからいろいろな資料を精査しまして、これ
は 3 人が中心になったのですが、いろいろな人にも手伝ってもらいまして、1 年ぐ
らいかけて本を作ったわけです。『欧米の建設業と請負契約制度』というものです

が、これは、この種のものとしては古典的な存在と言われています。これなどは現在の研究所でも大いに役に立っているのではないかと考えています。

振興基金については、建設業法の改正が最優先であるけれども、できればそういうファンドを作って業界振興策にしたいという考えがありまして、昭和41年に予算要求をしたのです。これは記録に残っていますが、残念ながら時期尚早でこの時は見送られました。その後48年に私が建設振興課長になりまして、昭和49年夏の予算要求で振興基金の要求をしたわけです。オイルショックの後で、金融関係は非常に苦しくて、建設業関係はなかなか銀行からお金が借りられないということで、狙いとしては建設業金融公庫みたいなものが欲しいというわけです。

ところが、そんなものは要求するにしてもなかなかすぐにはできないし、もう少し絞って債務保証ではどうか、ということになりました。時期としてはその後も先でも難しかったと思いますが、たまたま運がよくて、50年度予算で国から20億、民間から30億という条件で50億円のファンドで発足しようということが決まったわけです。これは債務保証業務が主でありますけれども、振興基金の仕事はだんだん広がってきまして、当時から建設業に関する調査研究、公共投資に関する調査研究もやろうということで発足したわけです。

そうこうしているうちに、昭和50年代に入って安定成長期に移ってきたわけです。建設産業そのものもいろいろな問題を抱えていて、何とか振興策が必要だということで、建設省の主導で、保証会社と振興基金が一体となって振興策を進めていこうということになりました。それが昭和54年頃です。

その一環として1億円のファンドで振興基金の中に建設産業経済研究所を付置していこうということで、55年3月に付属機関のような形で発足しました。当初から、いずれは時期を見て独立した財団法人にしようという構想はあったわけですが、すぐはできないので、とにかく発足させて2～3年たってから独立したらどうかという構想で始まったわけです。

森 その時に、研究所の副所長になられたわけですね。

高比良 そうです。私は副所長ということで、所長は館（龍一郎）先生です。当時は本当にわずかなスタッフで、所長、副所長、研究員が建設省から1人、保証会社から1人か2人ぐらいだったわけです。

研究所の発足と活動方針

高比良 昭和57年になって、いよいよ正式に財団法人として発足させようということで、たまたまそのときは保証会社3社の創立30周年だったんです。そこで、記念事業の一環として5億円を出捐していただいた。狙いとしては5年ごとに5億、5億ぐらいの感じで、漠然と15億ぐらいの目標はあったと思いますが、とにかく5億で発足しようということであったわけです。

スタッフとしては、理事長には館先生。当初は専務理事制がなく常務理事だけだ

ったのですが、常務が3人、私と川合（宏之）さん、牧（和良）さん、これが常勤の役員です。

ここに当時の「建設通信新聞」（p.18 参照）の記事がありますが、これは面白いですよ。あとで読み直してみたら、結構よく書いてあるんですよ。

何をやるかという、一口で言えば公共投資と建設産業の研究をやろうということです。どういう問題があったかということは記事にも書いてありますけれども、公共投資については、ストックとフローがあるだろう。これを分けて考える。わが国の場合にはフローは相当あるけれども、ストックについては欧米と比べるとかなり劣っているということで、何とかこれを蓄積し続けなければいけないということが一つです。フロー効果についてはわかりやすいのですが、これも計測する必要があるし、ストック効果についても勉強する必要があるだろうということで、それぞれについてそういう効果を経済学的な観点をまじえてやろう。今までそういう本格的な検討がなかったのではないかとということです。

公共投資をやるに当たって、その時々々の経済情勢に応じてやる必要がある。好況、不況があるものですから、それにに応じてやるということをさかんに言っていました。当時、館先生は1929年の大不況のような事態が起こる可能性もあるということ念頭に置いて、その時々々に応じて公共投資は考えなければいけないとおっしゃっていました。

原則的には不況があれば増やす、好況の時は減らすというのが経済原理なのでしようけれども、その時々々の経済情勢に応じて公共投資を行う必要がある。

建設産業、建設経済については、学問的には未開拓な分野であるという認識です。というのは、農業経済なんて昔からありますね。大学にも学科がある。ところが、建設産業についてはそういうものが一切ない。したがって、学者もあまり研究していない。これを学者を引き込んでやる必要があるということで、委員会活動ですね。これも館先生の人脈で経済学者等に来てもらって話をしてもらいました。委員会組織で建設省にも入ってもらって、研究所が事務局で、それを速記的な記録に残しておく。質疑応答ももちろんあるのですが、そういう委員会活動をやっていました。

森 その点について私も本当にびっくりしたのは、「公共投資研究」という表題でまとめられた議事録が45号まであるのですね。毎月のように精力的に委員会を開催されて、調査研究の方向を見定めていったということで、非常に感服しているところです。また、講師の方々も今から見ても錚々たる顔ぶれで、さすがに館先生のお力はすごい、と思っていました。

高比良 それから、建設業については受注産業であるという特色が一つと、産業組織論的に今まであまり研究がなされていないので、それをやる必要があるだろうということ言っていました。設立の1年前の56年に静岡の談合問題が発生しまして、これはなかなか大変だということになりました。それまでも専門工事業の場合には少しあったのですが、ゼネコン的なところの談合が摘発を受けたのはこれが初めてなん

です。

そんなことで産業組織論としては、今の談合問題。それから、元下関係も重層的な問題が建設業の特色なので、そのへんを研究しようではないか、ということであったわけです。

建設投資のほうは、建設投資を公共と民間に分けて、公共投資のほうは財政的に決まってしまうので、これはモデルの問題ではないだろう。むしろ、民間建設投資のほうについてはモデルでできるのではないかということで、モデルをつくって、経済成長率や、民間住宅、民間設備投資を予測していこうという研究をやりました。これは外部のアイビーエスというところに委託しました。

森 今でも四半期予測をやっておりませんが、モデルは日経モデルを核としたものになっています。

高比良 発足当初に問題になったのは、財源と組織人員です。まず財源については、当初の基本財産は5億円ですが、驚くなかれ、当時は国債が8%で回ったのです。今で言えば夢のような話ですが、実際に1年間ぐらいはそういう高金利があったのです。それからダダダッと落ちました。5億の8%ですから4000万円は運用益として出たわけです。

しかし、固有の役員やスタッフを抱えていますから、4000万でもまだ足りない。そこで当時から保証会社からの委託というのはあったのです。保証会社から建設業振興策の一環として、公共投資・建設産業に関する調査を研究所に委託するということで、財源はいちおう確保された。

それから、人員については、理事長と常勤役員としては常務理事が3名ということでしたが、研究員としては建設省から2名、保証会社から3名、業界から2名、7名の研究スタッフでした。そのほかに事務スタッフが確か2~3名いました。

場所については当時いろいろ探したのですが、たまたま39森ビルができたばかりだったので。そこが手頃でよからうということで、ワンフロアのうちの半分ちょっと、だいたい100坪を借りたのです。そこで間仕切りをして発足しました。当時はそんなに人数も多くなかったからゆったりしていたのですが、だんだん人が増えてきて、私の最後の頃はちょっと手狭になっていました。

森 研究所では、「日本経済と公共投資」という機関誌で、年2回研究成果を公表していますが、これも発足当初から営々と続いているわけですね。

高比良 これは非常に大きな問題で、57年に独立する少し前から始まったのです。きっかけとしては、建設省から話がありまして、予算要求の夏の段階と、復活要求の冬の段階、この二つの時期に公共投資キャンペーンをやってくれということをお願いされました。こちらとしてもそれはいい仕事なので、やりましょうということで始めたのがきっかけです。

57年に独立してから、この点はますます力を入れてやろうということで、スタッフがだんだん拡充されるにつれて、中身も充実してきました。当初は非常に薄か

ったのですが、今や押しも押されぬ、いい機関誌になってきたと思っています。発足時はそういう状態で、これを一つの目玉にしよう。大いにPRしよう。やはり、PRが一番大事だ。作ることも大事だし、それをPRすることももっと大事だということから始まったわけです。

そのもととなるものは、先ほどの「公共投資研究」の委員会での意見もあったのですが、これをそのまま載せるということではなくて、そういうものを研究所のスタッフが聞きながら自分たちの手でまとめあげたというのが「日本経済と公共投資」です。

森 現在の我々の活動の重要な柱の一つになっております。

高比良 これはあの当時、「日本経済と公共投資」ということですが、公共投資だけではなくて、建設産業あるいは入札契約制度の問題等にも触れようということで、それは当初からありまして、今でも続いているわけで、結構なことだと思います。

「21世紀建設産業ビジョン」の策定

森 発足後まもなくの時期ですが、建設省のほうで昭和61年2月に「21世紀建設産業ビジョン」を策定されていますけれども、これに関しては当研究所も事務方として非常に大きくかかわったと聞いております。これは当研究所発足早々の大仕事だったと思いますが、これに関してはいかがですか。

高比良 これは発足直前の56年の談合問題ですね。静岡で起こったので世に静岡事件と言われていますが、公取からの摘発がありまして大騒ぎになって、官民ともに何とか対応を考えなければいけない。これは直接的には公共事業に関する問題であったので、公共市場について検討が始まったわけです。東大の金沢良雄先生に委員長になってもらって、公共市場の研究委員会を設けて始まったわけです。もちろん、研究所は事務局的な役割で入ったわけです。

そこでいろいろな点を検討して、最初はよくわからなかったのですが、とにかく透明にしようという方向で、今までの指名業者数を十いくつに増やそう。それまでは五つか六つだったと思いますが、それを倍以上にしようということから始まったのですが、まもなくあまり増えるのも困るということで、また元に戻ったといういきさつがあります。

それをやっているうちに、公共市場だけでは不十分だ、公共・民間を含めた建設市場全体をとらえる必要があるということになりました。技術と経営に優れた企業が栄えるような土俵づくりをやっていこうということが理念でした。あと十数年で21世紀に入るとということで、21世紀の建設産業ビジョンをつくらうではないかということで、建設省が主導されて、我々はその中でお手伝いをしようということで、中央建設業審議会の中にいろいろな部会がありまして、その中に入っていったわけです。その時は中村隆英先生が委員長になってやってもらったわけです。

そういう国内的な背景がありますが、もう一つは海外要因です。昭和50年代の

終わりごろから、特にアメリカからの圧力がものすごく強まりました。貿易摩擦ということで、日本の製造業がさかんに活躍するものですから、貿易黒字が非常に多い。そこで一番狙われたのは日本の建設市場なのです。一方通行ではないか、アメリカの建設業がさっぱり日本に入れないうことで、欧米と比べてさうとうフローがあるものですから、そこへ入ってきたいというわけです。

向こうもさるもので、民間には入りにくいものだから、公共に入りたいうことで政府に圧力をかけてきたんです。とにかく最初、公共事業に入れろ。何でもいい、でかいやつに入れろというので狙われたのが関西国際空港と東京湾横断道路です。これが一つの象徴になってしまいました。日米建設協議をさかんにやって圧力をかけてきたわけです。

ちょっと余談になりますが、我々が欧米調査に行き始めたのが昭和 59 年からですが、60 年ぐらいに私が団長で行ったことがあるのです。そのときにたまたま建設業センサスを調べようということで、アメリカの商務省にコンタクトを取ってアポイントを取って行ったのです。これは向こうにとっては飛んで火に入る夏の虫みたいなものでしょう。びっくりしたのは向こうの局長クラスが待ち受けているんです。

商務省の中の統計部門に行きたかったのですが、向こうは逆手にとって通商担当部門が待ち構えていまして、逆にこちらはいろいろ聞かれてしまったんです。こちらで答えるべきところは堂々と答えようということで、建設業法はどうなっているのか、日本は閉鎖的ではないかと言われたのですが、こちらは決してそうではないんだ、許可を取ればいいんだということで対応したのですが、許可がなかなか取りにくいじゃないとか、そんな話がありました。入札問題はその時はあまり出ませんでした。

そういうことで特にアメリカからの圧力が強くなって、日本政府としても何とかしないといけないということで、これも中建審の議題に取り上げられました。また、G A T T の問題などがありますから、入札契約制度をどうするか、見直していこうということで、中建審で始まったわけです。これはまたあとで触れます。

昭和 61 年にビジョンを策定したわけですが、その成果としては、一つは建設業法を改正しようということで、改正の骨子は、経営事項審査の見直しと技術者の設置の問題、大きく言えばこの二つです。

今までの経審というのは業界の方はよくわかるわけですが、格付けをして、それが公共工事の入札の基本になるわけです。A、B、C 等で格付けをして、A 業者は A ランクの工事、B 業者は B ランクの工事をやるということです。この経営事項審査の仕組みを今までより、もう少し合理的にやっっていこうということで、いろいろな観点から見直しをしようということで、このときも研究所が名実ともに事務局的な役割を果たしていました。研究所の事務室の中で経審についての専門委員会を開いたぐらいです。経審というのは非常に技術的な問題で難しいのです。専門家でな

いとわからない点多いし、いろいろ難しい計算をして出すわけです。そこで、保証会社の専門家にも入ってもらったりしてやったわけです。もちろん、建設業課からも来まして、研究所はその事務局的存在としてまとめ上げたということです。

この結果、昭和 62 年に建設業法を改正して、受注者に対して経審を義務づけた。公共工事を請け負おうとする者は経審を受けなければいけないと規定したわけです。発注者については、それを尊重するという事になったわけです。発注者、都道府県等が実際にその作業をやる場所なのですが、なかなか大変だった。そこで（財）建設業情報管理センターをつくりまして、そこに作業を委託してもらった。

もう一つは、工事現場に技術者が常駐しなければいけないのではないかとということで、それも法律で義務づけたわけです。ある一定の工事については設けなければいけない。その技術者の登録や審査をするために、（財）建設業技術者センターができたわけです。

入札契約制度の再構築

森 入札契約制度についても大きな改革が行われていますね。

高比良 これも談合問題と海外との絡みで中建審として答申を出さなければいけないということで、実際に第 1 回が出たのは私が辞めてからで平成 4 年 12 月です。これについても研究所の成果がかなり反映されていると思っています。ただ、残念ながら、この時は一般競争入札は時期尚早という結論になっています。

ところが、翌年の平成 5 年にゼネコン汚職が発生したわけです。これが各地で発生し、官民ともに大問題になったわけです。これは大変だということで、日本は何か起きないとやらないというところがありまして、平成 5 年 12 月に中建審の建議をもう 1 回出したわけです。これはかなり抜本的なもので、内外の負託に応えうるようなものであったと思いますが、大きく分けて 3 点ほどあります。

第 1 点は、一般競争入札の一部導入。第 2 点として、工事完成保証人の廃止と新保証制度の確立がありました。第 3 点は、多様な発注方式の採用。この三つが一口で言えば柱だったと思います。研究所は発足以来こんなことをずっとやっていたわけです。したがって、すんなりいったと思います。我々としては研究所の組織を挙げて、この入札制度に取り組みました。

それには、欧米の例が非常に参考になるのではないかとということで、アメリカ、イギリス、フランス、ドイツ、主としてそういうところの例をいろいろ調べて、これを参考にしました。

アメリカで言えば、一般競争入札が主流ではありますが、これは単なる一般競争ではなくてボンドがついているということが一つと、発注者によってはやっているところが多いのですが、いわゆる P Q（Prequalification 事前資格審査）制度ですね。

ボンド付きで、かつ事前資格審査制度もやっているんです。これは連邦政府はや

っていませんけれども、州や市に行きますとこれをやっているところが多いんです。全部が全部とは言いませんけれども、かなりやっているということで、このへんに着目して、アメリカでさえ一般競争といっても、裸の一般競争ではない。ポンドも付いているし、おまけにPQも付いているということで、そういう点をさかんに言いました。

イギリスは、私は昭和40年頃から調べていますが、それまでは一般競争だったものを逆に指名競争に切り替えたわけです。面白いことに、日本とイギリスはまったく逆の方向に行ったわけです。指名競争といっても日本の指名競争とは違う点があって、もう少し合理的にやっていることはあるのですが、形としてはそういうことです。

イギリスの場合もいろいろ調べたのですが、今の事前資格審査制度みたいなものをして、これは個々にやるのではなくて、1年分なら1年分まとめてやるわけです。リストを作っておいて、格付けをある程度するわけです。格付けといってもわりあいラフなもので、業種別、規模別ぐらいの格付けをしておいて、ある発注案件が出てきますと、これはどういう分類に属するかということをコンピュータに入れ込むわけです。そうすると、コンピュータから20~30ぐらいの業者の名前が出てくるわけです。その中から選ぶことになるのですが、そんなところで恣意的な指名でない方法を取ってはいますけれども、そういうものが非常に参考になる。

森 日本とイギリスのランク制とは違うのですか。

高比良 それに似たようなものを比較的オープンな形でやっているわけです。発注者ごとではなくて業界全体のものをつくりあげる。

フランスの場合、参考になるのは、イギリスとやや似ている点はあるのですが、今まで一般競争か制限競争かということでやっていたのですが、一般競争は自由にやる。制限競争というのは、ある程度制限を付けて絞るということです。絞るといっているのは業種的な、規模別的な絞り方が一つと、数を絞るというのもありまして、オープンに募集することはするのですが、その中で出てきたものから絞るということで、一方的な指名ではありません。これを参考にします。

もう一つ、フランスの場合、参考になるのはアペルドッフルという制度で、これは何かというと価格競争だけではなく、いろいろ総合的な判断でいこう。価格はもちろん重要な要素ではあるのですが、それ以外に工期をどれぐらいでやるとか、工事をどういうやり方でやるとか、品質はどうなのか、そういうことを総合的に見たと決めるということ。アペルドッフルは、提案募集方式と訳していますが、プロポーザル方式にやや近いですね。

森 そのような多様な発注方式を日本でもやってみたらどうかというわけですね。

高比良 研究所でもそういう提言をしていました。多様な発注方式を採用したらどうかということが一つ。その中にはCMとかDBというのがあります。

CMはコンストラクション・マネジメントで、これも研究所として調べに行った

ことがあります。コンストラクション・マネジメントは非常に幅の広い制度で、日本で言えばコンサルタント的な役割から、もっと進んで請負とコンサルを合体したようなものまであるのです。これは、コンサル的な役割に請負の要素を加えて、いくらまでで仕上げましょう、それ以上オーバーした場合は業者側がかぶりましょうというやり方です。

DBというのはデザインビルドで、全部を一括して受けてしまおう。やはり、民間工事の場合が多いのですが、公共工事の場合もそれが将来の課題としてあってもいいのではないかということを行っているわけです。

これらのほかに、もう一つは工事完成保証人の廃止です。これも非常に大きな点です。工事完成保証人というのは、どう見ても不合理だということです。ただ、これに代わるものがないと困るので、新保証制度をつくっていこうということで、銀行や保険会社、そして保証会社も入っていったわけですが、金銭的な保証と役務を伴う保証と二つあっていいのではないかということで、それは選択に任せるということをやった。実際は金銭保証が多いようですけれども、これを何パーセントか入れていく。

これらのものが入札契約制度の再構築で、研究所としてはこれらについて一緒になって研究してきたわけです。それらの成果として、私のことを言っただけなんです、『欧米の建設契約制度』という本を出したことがあるのです。これは私個人だけの力ではなくて研究所を挙げた研究成果だと思っています。だから、これを大いに活用していただきたい。その後の政府の施策においても、これが非常に参考になったのではなからうかと自負しております。

中建審の答申が平成5年12月に出たのですが、その翌年の1月に中身はこれと同じですが、アクションプログラム（「公共事業の入札・契約手続の改善に関する行動計画について」閣議了解）として政府決定になりました。

森 アクションプログラムというのは、対外的なアピールもあったのでしょうか。

高比良 そうですね。とにかく国内もそうだし、国外、とくにアメリカ等の外国、両方をにらんでやろう。

国内的には、とにかく談合がひどいということでマスコミはボンドを採用しろと言ってきたんです。それに対する回答にはなったんです。ある学者などは、ボンドを使えばたちどころに談合はなくなるという言い方なんです、そんなことはなくて、ボンドだけが万能ではないんです。アメリカの連邦政府はそれでやっているけれども、アメリカでも一部の州や市ではボンド以外にPQをやっている。ヨーロッパに至ってはアメリカ流のボンドは一切採用していない。金銭保証でわずか10%以内で保証をやっているに過ぎない。そういう意味のことを、当時「日本経済と公共投資」にはいろいろ書いたはずで。

長期予測の試み

高比良 もう一つ、いかに長期予測は難しいかということの実例なのですが、反省も含めてお話ししておきます。

21世紀まで10年ぐらいに迫ってきたという時期なのです。1990年頃です。平成2年頃ですが、今後10年の建設投資の長期予測を研究所としてやろうではないかということでやったのです。当時、公共と民間とに分けて、公共のほうは例のアメリカに約束した10年間で430兆円。しかしこれは名目値であって、用地費も入っているわけです。そういうものを計算して年率を5%と見ました。民間のほうは、問題は経済成長率を何パーセントに見るかですが、結論的には、経済成長率を4%と見たのです。そうすると、民間投資がだいたい3%ぐらいなんです。公共と民間を加重平均すると3.7%。3.7%で計算すると、2000年段階で建設投資が昭和55年価格で100兆円ぐらいになるのです。当時、建設投資は公共・民間合わせて名目で80兆円強、実質で70兆円程度なんです。それが約1.5倍の100兆円になるという試算をした。

森 これは公表されたのですか。

高比良 単独での公表はしなかったですね。もちろん「日本経済と公共投資」には掲載しましたし、私が当時の建設業担当審議官の伴(襄)さんと雑誌で対談した際には、紹介しています。

森 ご存じのように、我々も平成13年に建設市場の中長期予測というのを公表しました。21世紀に入るとということと、建設市場の先行き不透明感が強いということとでやったわけですが、かなりの反響がありました。ただ、とくに公共部門の落ち込みが予測よりも大きいものですから、見直しを迫られています。

高比良 そんなことで、このエピソードは、今で言えばお笑いのような、みっともない話ですが……。あとから見た場合にはね。しかし、だれしもあのころは、これほどまでのバブルの崩壊は予想できなかった。予測の難しさの一つの例だと思います。

海外調査と国際交流

森 先ほども研究活動の基本方針についていろいろお話しいただきましたけれども、発足早々から実施されているものに欧米調査団があります。これに限らず海外調査に非常に力を入れてやってこられましたけれども、その意図したところをお聞かせいただけますか。

高比良 研究所発足以来、建設経済研究所というからには何か特色を出さなければいけない。公共投資の研究は当然やるべき話ですが、もう一つの建設産業関係の話としては、ほかの産業との比較をやるのもいいけれども、やはり同じ建設業との海外比較、国際比較をやったほうがいいのではないかと。これは非常に参考になる。それから、発注関係でももちろん参考になるということで、昭和40年来ずっと建設省等でやってきていることを土台にして、研究所として、組織として取り上げていこう。

そのためにはやはりじかに行ってみなければいけないということで始まったのです。

実際に始まったのは昭和 59 年からで、60 年あたりから保証会社の人にも入ってもらおう、建設省からも入ってもらって、できるだけそういう構成で行こうということです。業界からも入ってもらおうということで 10 名前後で行ったわけです。せっかく行くからにはアメリカとヨーロッパと両方行こうということです。

そうこうしているうちに、長谷川(徳之輔)常務が見つめてきたのがユーロコンストラクト会議。これをやっているぞということで、これ自体は古くからやっているのですが、そこに日本は正式メンバーとしては入れないものですから、オブザーバーとして入っていこう。昭和 63 年が最初で、毎年行っているはずで、これは欧米調査団の機会に行く。

面白いところに行ったのはバルセロナで、ちょうどオリンピックが始まる直前だったんです。あそこの競技場などを見ましてなかなか面白かったけれども、その時初めて日本の建設業界から日建連の会長がユーロコンストラクト会議でスピーチをしました。

森 ユーロコンストラクト会議ですが、これは今でも日本を特別に扱ってくれていまして、平成 15 年 6 月にもブダペストであったのですが、日本からもプレゼンテーションをやってくれということで、鈴木(一)常務が出かけて、東欧諸国における日本の建設業の進出状況等についてスピーチをしました。

高比良 それから、米国事務所の設置ですね。これも海外調査の一環でもあるわけですが、これは建設省からもちょっと話があったのです。とにかく問題はアメリカだということで、アメリカの情勢をよく知らないといけない。そのためには情報が集まるのはニューヨークではないかということで、ニューヨークにつくろうという構想を立てたんです。

その前に、だれに行ってもらおうか。沢本(守幸)さんがいいのではないかということで、沢本さんには昭和 61 年に先に研究所に来てもらったわけです。事務所の場所の問題にはかなり苦労しましたが、どうせつくるならマンハッタンにしようということで、先般 9.11 のテロがあった世界貿易センタービル近くの米国野村證券の事務所内に借りたのです。昭和 63 年 4 月に発足しましたが、スタッフとしては所長の沢本さんと現地の女性 1 人ということで 2 人で始め、平成元年から保証会社からも研究員が派遣されるようになりました。

これは何をするかというと、現地に行っているいろいろな情報を送ってもらう。保証制度、入札制度も送ってもらうということで、建設省からもだいぶ感謝されました。当時の竹歳(誠)建設業課長にはだいぶ評価してもらいました。ニューヨーク事務所の沢本さんの報告はとても役に立った。

森 アメリカに関しては、平成 2 年から 3 年間、日米交流プログラムというのが実施されていますね。

高比良 これは一番詳しいのは沢本さんです。なぜかという、実際に発足したのは平成2年ですね。その前の準備段階があるのですが、沢本さんが昭和63年にアメリカへ行かれて、いろいろなことがわかってきたわけです。沢本さんがAPWA（American Public Works Association 米国公共事業協会）の専務理事のビューアー氏と相談して、米国の米日財団に助成金の申請をした。その際、沢本さんの知り合いのマーメン氏に申請の手続きを依頼したことから、マーメン氏が交流事業のコーディネーターをするようになったと聞いています。

森 海外交流に関しては、もう一つ平成2年に韓国のクリス（KRISHS、Korea Research Institute for Human Settlement 国土研究院）との間で日韓ワークショップが始まっています。

高比良 いま記憶に残っているのは、その前から韓国は日本の制度を調査しようと非常に積極的で、時々こちらの研究所へ来ているんです。

研究所がどういうことをやっているかよく聞いて調べて、交流をしたいという申し入れが向こうからあって、こちらは受けて立つ側です。それで、第1回は向こうでやったんです。その時は私も行きました。

どういふことを感じたかという、向こうの制度は日本の建設業法を非常によく勉強してしまっていて、それと同じようなものをつくっているんです。入札制度についてはさすがに日本とは違う、かなり強烈なものを行っています。業界についても非常に絞って、日本のように業者数も50万ではなくて、少数精鋭でやっているんです。

森 韓国は、制度は日本と同じような制度になっけていても、運用は非常に厳しくやっているんですね。

高比良 そうです。海外に出て行くにしても、少数精鋭で行きますから成功するんです。日本みたいにバラバラで行くということはないです。それから、日本からあちらにあまり入っていません。もちろん、市場が小さくてあまり魅力がないということもあったと思いますが、向こうからは日本市場に入りたい。もっとも、当時はあまり入った例はありません。韓国大使館をやったぐらいで。

森 日韓ワークショップはずっと続いておりまして、近年、クリスのほかにセリック（CERIK、Construction & Economy Research Institute of Korea 韓国建設産業研究院）という業界がつくった研究所も参加しています。

高比良 もう一つ海外関係では、海外アドバイザー事業が昭和58年から始まったんです。いま思い出しますと、当時の国際課の担当官から、こういうODA関係の予算があるので、研究所でやってくれませんかということで相談があったんです。

私も海外積極派ですから、それはいいじゃないかということで受けまして、毎年アドバイザーを決めて、それに研究所も同行するという格好で始まったわけです。大学の先生にお願いするケースが多かったですね。たとえば慶応大学の鳥居(泰彦)先生にお願いしてマレーシアなどに行ったことがあります。私もアドバイザーとし

て2回ぐらい行きました。

いま思い出すと面白いのは、インドネシアに行ったんです。その時、向こうは何に関心があるかという、やはり日本の建設業法なんです。それを一生懸命英訳して向こうへ持って行って、何人が集まったところでレクチャーしたことがあります。いろいろ聞いてみると、何に関心があるかという、その中でさらにまた中央建設業審議会に関心があるのです。中建審は入札制度に参与しているでしょう。それだと思ふのです、はっきり言いませんでしたが。

もう一つは、ポルトガルとモロッコに行きました。これも余談になりますが、モロッコに行った時に、モロッコ大使が平岡さんなんです。三島由紀夫の弟さん。行く前からそういう話を聞いていたんですが、大使はこの点については一言もおっしゃらなかった。建設省から外務省ルートで大使館に連絡してもらっていましたので、大使公邸でいねいに対応してもらいました。

海外関係はそんなところですが、一つ印象に残ったのは、これは私が辞める直前だったのですが、平成3年に第2回の日米交流、こちらから行った最初ですけれども、建設省大臣官房政策調査室長の八木(寿明)さんが団長で、一緒に行ったのですが、湾岸戦争の直後だったんです。テロの問題があつたりして、怖いというか、ちょっとビクビクしながら行ったことがあります。

建設経済研究所に望むこと

森 それでは最後に、研究所に望むこと、これから研究所に期待することなどについてお話を聞かせたいと思います。

高比良 研究所が発足してから20年たつわけですが、私がいましたのは発足前後から10年ぐらいのところで、スタッフも徐々に充実された段階ですので、これからということではいろいろな芽はあったのですが、それからさらに10年ということで、飛躍的にいろいろな点が拡充されたと思います。スタッフもそうですし、いろいろな交流事業も増えてきましたし、刊行物も充実してきたということで、それは非常に敬意を表するところです。

特に、あらためてどうこうということではないのですが、あえて希望を申し上げますと、現在でもやっていることではあるのですが、2点ほど挙げたいと思います。

一つは、研究所の行う調査研究に当たって引き続き国際比較による手法を積極的に進めてほしい。これは有効であることは明らかであると思っております。

例を挙げますと、公共投資については、「荒廃するアメリカ」というものを紹介したことがあります。これは一つの例で、このほかだいぶ古い話ですけれども、建設業法の制定と改正、これはカリフォルニア州法を一生懸命勉強したということ。また、昭和27年の前払保証制度の実施では、当時の先輩方がアメリカのボンド制度をよく調べて、日本に合うようなものは何かということで、アメリカの制度をそのまま持ってくるのではなくて、前払いに絞って持って来ようということで前払制

度が発足したということです。

それから、例のアクションプログラムに結実された入札契約制度の再構築です。これなどは欧米の例をフルに参考にして、そのまま鵜呑みにするのではなくて、取り入れられそうなものを選んでやったということです。

さらに古い話ですけれども、確か明治4年だったと思いますが、米欧使節団というものがありまして、岩倉具視が団長で行ったのですが、あの時に徹底的に向こうの制度、文物、あらゆる文化、文明を調べて帰ってきたのです。2年半ぐらいいたらしいのですが、その時に一番手取り早かったのは法律を持ってくることだったのです。

欧州の法律は成文法、大陸法ですね。イギリスはちょっと違いますが、特にフランス、ドイツ、ベルギーあたりの法律をごっそり持ってきて、それを一生懸命調べて、もちろん向こうのアドバイザーなどにも聞いて積み上げていったのが、入札契約制度で言えば会計法の部分です。これはまさにフランスの制度と非常によく似ているのです。それには一般競争入札が書いてあるのですが、実際にはすぐやめてしまっただけで指名になったんです。今回、またそれを再構築して一般競争を導入した。

明治以来、欧米のほうはいろいろな動きがあって、最新の例は非常に参考になる部分とそうでない部分がありますが、そういうものをよく調査する。要するに、国際関係を重要視してくださいということです。

森 国際比較の手法を今後も重視するということですね。国際関係といいますと、アジアコンストラクト会議が平成7年から始まっておりますが、この12月、第9回目がオーストラリアであったのです。発足当初は次の開催国をどこが引き受けてくれるか提唱者である日本としては心配の種であったのですが、今回はスリランカ、インドネシア、ニュージーランドの3カ国が希望し、順次主催国を務めることになりました。実は今回のオーストラリアも、前回中国で開催された際に自ら手を上げたのです。アジア地域における建設経済、建設産業に対する関心が高まっていて、発足後10年近く経って、アジアコンストラクト会議に対する参加各国の認識も深まっているということを感じて帰ってまいりました。

高比良 結局、海外関係の調査というのは、こちらから出かけていくというのが一つですけれども、それだけではなかなか足りないの、やはり交流する必要があると思います。そこでいろいろな関心がじかに出てきますから、そういう場でいろいろなコミュニケーションをとりながらやっていくほうが情報はわかるのではないかと思います。

米国事務所もそうですけれども、そういうグローバルな、あるいはもっと広い交流をしないとなかなか情報は入って来ないと思います。

森 確かに調査団的な形も一つありますが、アジアコンストラクト会議のように1カ所に各国が集まると、会議の合間にも情報交換をするということで、むしろティーブレイクの時に新しい情報が入ってくるということもあります。一方通行ではなく

て、交流が大事だということですね。

高比良 研究所として最初からそういう国際意識を持ってやったことが良かったと思います。ユーロコンストラクト会議のようにこちらから一生懸命探したということが一つと、日韓ワークショップのように自然のうちに向こうから言ってくる場合もあったんですね。その両方だったのですが、期せずしてだんだん広がってきたということは、わが研究所以外にはそういうところはないと思うんです。建設関係に絞ってやっていますから強いと思います。

森 その点では、先般のアジアコンストラクト会議には、国土交通省の大野国際建設経済室長も一緒に参加されたのですが、最近特にF T Aとかいろいろな交渉もあつたりしますので、建設経済関係で独自の国際交流があり、国によっては政府機関がメンバーになっているというのは非常に意義深いという印象を持たれたようです。

高比良 もう一つの希望は、これもすでにやっているわけですが、P Rですね。一生懸命研究するのはいいのですが、宝の持ち腐れにならないよう、積極的に世間一般、あるいはそれを必要とするところ、業界なら業界でも何でもいいですけれども、それに合うような形で適宜・適切に提供することも必要ではないかということです。

年2回の定期刊行物と並んでマンスリーを出していますね。多くの人に読んでもらうにはどうしたらいいのか。こういう時代ですからビデオとか何かにするのがいいのかよくわかりませんが、研究所らしいのはやはり出版物になると思いますので、そういうものをさらに積極的に行って、オピニオンリーダーとしての活躍をお願いしたいということです。あえて言えばということです。

森 我々もP Rの重要性は認識しております。最近インターネットのホームページでも「日本経済と公共投資」の要約版とか、マンスリーについては全文を載せたりしておりますが、アクセス・カウンターを見ますと、まだそんなに多くの方に見てもらっているようでもないのでもっと関心を持って見てもらえるようなホームページづくりとか、記者発表、出版活動等に力を入れていきたいと思います。

高比良 理想を言えば、みんながお金を出しても欲しがるような情報が一番いいのですが、それは言うべくしてなかなか難しいと思います。内閣広報官の内田さんがそんなことを言っていましたね。みんながお金を出しても欲しがるような情報にしたいと。

森 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。

発行所 日刊建設通信社
〒100 東京都千代田区千代田1-1-1
電話 03(262)4321 編集課03(262)4322
社 会 部 03(262)4323 経 営 部 03(262)4324
© 日刊建設通信社

期待担って「建設経済研」発足

館理事長ら役員が記者会見



記者会見する伏和次事務副理事、高比良和雄常務理事、館理事長、川合安之常務理事（左から）

「建設経済研究所」の発足・創設一周年大祝賀会が九月一日（日）午後二時、東京・有明コロシアムで開かれ、伏和次事務副理事、高比良和雄常務理事、館理事長、川合安之常務理事らが記者会見を行った。

建設経済研究所（建設・創設一周年大祝賀会）が九月一日（日）午後二時、東京・有明コロシアムで開かれ、伏和次事務副理事、高比良和雄常務理事、館理事長、川合安之常務理事らが記者会見を行った。この記者会見で、研究所の設立趣意、研究方針、今後の活動計画などが説明された。伏和次事務副理事は、建設経済研究所の設立趣意として、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、高比良和雄常務理事は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、館理事長は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、川合安之常務理事は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、とそれぞれ述べた。

重要な産業組織論 研究スタッフを大幅拡充

建設経済研究所の設立趣意として、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、高比良和雄常務理事は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、館理事長は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、川合安之常務理事は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、とそれぞれ述べた。また、研究所の研究スタッフを大幅に拡充すること、についても述べた。



建設経済研究所の理事長に就任した館理事長（東大名譽教授）は1日午前、兼敵一宮理事長から「設立許可書」をうけたあと、館理事長（写真左）をたずね、就任のあいさつを行った。

建設経済研究所の設立趣意として、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、高比良和雄常務理事は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、館理事長は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、川合安之常務理事は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、とそれぞれ述べた。また、研究所の研究スタッフを大幅に拡充すること、についても述べた。

建設経済研究所の設立趣意として、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、高比良和雄常務理事は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、館理事長は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、川合安之常務理事は、建設経済の発展に貢献することを目的として設立されたこと、とそれぞれ述べた。

．2004年3月期（2003年度）主要建設会社中間決算分析

当研究所では、半期に一度、財務諸表をもとにして、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る。今回は、2003年12月4日に発表した「2003年3月期主要建設会社中間決算分析」について紹介する。

1. 調査について

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。

2. 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44社を以下の通り分類する。

分類	単体売上基準 (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、三井住友建設、東急建設、 長谷工コーポレーション、飛鳥建設、フジタ	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、若築建設、大末建設、大木建設、	14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、カノコーポレーション、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44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）

- 建設投資の減少を受けて、受注高・売上高は減少している。しかし、選別受注の徹底と不採算工事の減少により、完成工事総利益率はようやく上向いてきている。
- 技術力や信用力で優位に立つ大手が、市場縮小の中でも受注を横ばいで保っており、シェアを伸ばしている。

- 2005 年度より導入される減損会計の対応と思われる動きが、財務体質の改善が遅れていた企業を中心に出てきている。
- 通期修正目標値を期初目標値より下方修正する企業が多くなっているが、大手は上方修正となっている。

(主要分析結果)

受注高(単体)(単位:百万円)

受注高												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
99年度	2,426,420	(対前年比)	965,975	(対前年比)	1,356,048	(対前年比)	1,051,199	(対前年比)	360,699	(対前年比)	6,160,341	(対前年比)
00年度	2,639,842	8.8%	1,069,691	10.7%	1,247,340	8.0%	973,270	7.4%	345,018	4.3%	6,275,161	1.9%
01年度	2,548,244	3.5%	899,211	15.9%	1,150,583	7.8%	879,942	9.6%	343,332	0.5%	5,821,312	7.2%
02年度	2,560,051	0.5%	819,014	8.9%	988,888	14.1%	859,909	2.3%	317,975	7.4%	5,545,837	4.7%
03年度	2,569,093	0.4%	818,859	0.0%	918,920	7.1%	794,843	7.6%	344,789	8.4%	5,446,504	1.8%
受注高・土木												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
99年度	501,381	(対前年比)	476,224	(対前年比)	416,360	(対前年比)	397,913	(対前年比)	124,292	(対前年比)	1,916,170	(対前年比)
00年度	436,017	13.0%	522,720	9.8%	381,677	8.3%	333,969	16.1%	131,618	5.9%	1,806,001	5.7%
01年度	471,080	8.0%	406,905	22.2%	359,422	5.8%	290,415	13.0%	113,038	14.1%	1,640,860	9.1%
02年度	510,958	8.5%	332,877	18.2%	275,278	23.4%	243,722	16.1%	93,705	17.1%	1,456,540	11.2%
03年度	454,377	11.1%	303,740	8.8%	262,634	4.6%	222,240	8.8%	107,814	15.1%	1,350,805	7.3%
受注高・建築												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
99年度	1,830,862	(対前年比)	481,373	(対前年比)	912,673	(対前年比)	642,608	(対前年比)	234,973	(対前年比)	4,102,489	(対前年比)
00年度	2,117,895	15.7%	538,955	12.0%	846,414	7.3%	632,073	1.6%	212,579	9.5%	4,347,916	6.0%
01年度	1,996,832	5.7%	484,415	10.1%	777,352	8.2%	609,381	3.6%	229,011	7.7%	4,096,991	5.8%
02年度	1,968,944	1.4%	478,844	1.2%	693,445	10.8%	604,710	0.8%	221,341	3.3%	3,967,284	3.2%
03年度	2,018,704	2.5%	504,480	5.4%	636,936	8.1%	562,849	6.9%	236,540	6.9%	3,959,509	0.2%

- 大手と中堅Bは対前年度比増、準大手A、B、中堅Aは前年比減となっている。大手の増加は、好調な設備投資の影響を受けて民間建築が増加したことが原因である。中堅Bは大型物件の入手及び民間鉄道工事の大幅な増加によるものである。
- 土木は、4月～9月の公共機関からの受注工事が対前年比 16.6%であることが示すように、今年度も大幅に減少している。土木の減少は、公共工事の他、海外工事の減少も大きく寄与している。
- 準大手A、Bともに減少幅が小さくなっているが、準大手Aは昨年度の指名停止の反動増、準大手Bについては昨年度及び今年度に相次いでいる会社分割の影響によるものである。

売上高（単位：百万円）

連結売上高												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	3,368,264	(対前年比)	860,158	(対前年比)	1,444,965	(対前年比)	988,069	(対前年比)	343,479	(対前年比)	7,004,935	(対前年比)
02年度	2,928,340	13.1%	826,374	3.9%	1,303,999	9.8%	944,030	4.5%	328,503	4.4%	6,331,246	9.6%
03年度	3,023,158	3.2%	707,502	14.4%	1,177,149	9.7%	795,067	15.8%	286,250	12.9%	5,989,126	5.4%
単体売上高												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	2,697,535	(対前年比)	803,144	(対前年比)	1,287,623	(対前年比)	908,500	(対前年比)	323,543	(対前年比)	6,020,345	(対前年比)
02年度	2,327,585	13.7%	772,252	3.8%	1,174,205	8.8%	877,572	3.4%	306,101	5.4%	5,457,715	9.3%
03年度	2,363,792	1.6%	655,706	15.1%	1,050,418	10.5%	728,533	17.0%	267,678	12.6%	5,066,127	7.2%
連単倍率												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	1.25		1.07		1.12		1.09		1.06		1.16	
02年度	1.26		1.07		1.11		1.08		1.07		1.16	
03年度	1.28		1.08		1.12		1.09		1.07		1.18	
通期連結売上高												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
00年度末	7,915,402	(対前年比)	2,629,621	(対前年比)	3,767,836	(対前年比)	2,709,544	(対前年比)	902,735	(対前年比)	17,925,138	(対前年比)
01年度末	7,948,312	0.4%	2,497,887	5.0%	3,490,070	7.4%	2,470,051	8.8%	860,120	4.7%	17,266,440	3.7%
02年度末	7,464,483	6.1%	2,434,816	2.5%	3,025,787	13.3%	2,325,337	5.9%	842,334	2.1%	16,092,757	6.8%
03年度修正	7,200,000	3.5%	2,251,900	7.5%	2,680,384	11.4%	2,076,900	10.7%	777,400	7.7%	14,986,584	6.9%

- ここ数年の受注減少を受けて、大手を除いて減少となっている。大手を除いた各グループは2桁以上のマイナスとなっている。（準大手Bも進行基準の影響を除くと16.4%）
- 修正通期目標が昨年度末実績を上回るのは44社中8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。一方、昨年度末実績を下回るのは44社中36社にのぼり、そのうち10%以上の売上減になるのは44社中19社となっている。

売上高総利益（額・対売上比率）（単位：百万円）

連結売上高総利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	303,918	9.0%	70,769	8.2%	114,553	7.9%	64,084	6.5%	22,176	6.5%	575,500	8.2%
02年度	251,827	8.6%	66,437	8.0%	99,850	7.7%	58,413	6.2%	23,250	7.1%	499,777	7.9%
03年度	265,994	8.8%	59,854	8.5%	91,695	7.8%	58,690	7.4%	24,905	8.7%	501,138	8.4%
単体売上高総利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	217,397	8.1%	61,799	7.7%	92,690	7.2%	53,592	5.9%	19,687	6.1%	445,165	7.4%
02年度	175,576	7.5%	57,972	7.5%	80,393	6.8%	48,467	5.5%	20,682	6.8%	383,090	7.0%
03年度	185,136	7.8%	52,223	8.0%	74,024	7.0%	49,750	6.8%	22,010	8.2%	383,143	7.6%
連単倍率												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	1.40		1.15		1.24		1.20		1.13		1.29	
02年度	1.43		1.15		1.24		1.21		1.12		1.30	
03年度	1.44		1.15		1.24		1.18		1.13		1.31	

- 工事の採算を反映する売上総利益は、不採算物件の影響が減少したこと、及び選別受注が徹底してきたことを受けて、全てのグループで対売上比率が上昇している。
- 対売上比率が、対前年度比プラスである会社数は44社中33社である。額が対前年度比プラスである会社数は44社中19社である。

販管費（額・対売上比率）（単位：百万円）

連結販管費												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	247,938	7.4%	83,031	9.7%	91,120	6.3%	67,874	6.9%	27,456	8.0%	517,419	7.4%
02年度	230,612	7.9%	76,572	9.3%	76,975	5.9%	60,718	6.4%	26,108	7.9%	470,985	7.4%
03年度	217,493	7.2%	69,855	9.9%	64,203	5.5%	56,651	7.1%	25,447	8.9%	433,649	7.2%
単体販管費												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	181,823	6.7%	75,110	9.4%	73,307	5.7%	57,872	6.4%	24,659	7.6%	412,771	6.9%
02年度	162,799	7.0%	69,401	9.0%	61,312	5.2%	51,669	5.9%	23,152	7.6%	368,333	6.7%
03年度	154,944	6.6%	62,950	9.6%	51,160	4.9%	48,457	6.7%	22,313	8.3%	339,824	6.7%
連結従業員数の推移												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
00年度末	76,429	(対前年比)	25,466	(対前年比)	33,303	(対前年比)	32,089	(対前年比)	10,847	(対前年比)	178,134	(対前年比)
01年度末	75,883	0.7%	25,300	0.7%	30,920	7.2%	30,684	4.4%	10,761	0.8%	173,548	2.6%
02年度末	73,549	3.1%	23,344	7.7%	27,580	10.8%	27,823	9.3%	10,503	2.4%	162,799	6.2%
単体従業員数の推移												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
00年度末	51,019	(対前年比)	22,771	(対前年比)	25,064	(対前年比)	26,459	(対前年比)	9,453	(対前年比)	134,766	(対前年比)
01年度末	49,445	3.1%	22,152	2.7%	23,372	6.8%	25,080	5.2%	9,349	1.1%	129,398	4.0%
02年度末	47,749	3.4%	20,355	8.1%	20,707	11.4%	22,849	8.9%	8,985	3.9%	120,645	6.8%

- 販管費は各グループとも減少している。これは従業員数の削減をすすめ、さらにそのスピードも上げていることが寄与していると思われる。
- 対売上比率については、対前年度上期で悪化しているグループもあるが、上下期で売上高が変動する会社もあるため、その点を留意する必要がある。

営業利益・経常利益（額・対売上比率）（単位：百万円）

連結営業利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	55,980	1.7%	12,262	1.4%	23,433	1.6%	3,790	0.4%	5,280	1.5%	58,081	0.8%
02年度	21,215	0.7%	10,135	1.2%	22,875	1.8%	2,305	0.2%	2,858	0.9%	28,792	0.5%
03年度	48,501	1.6%	10,001	1.4%	27,492	2.3%	2,039	0.3%	542	0.2%	67,489	1.1%
単体営業利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	35,574	1.3%	13,311	1.7%	19,383	1.5%	4,280	0.5%	4,972	1.5%	32,394	0.5%
02年度	12,777	0.5%	11,429	1.5%	19,081	1.6%	3,202	0.4%	2,470	0.8%	14,757	0.3%
03年度	30,192	1.3%	10,727	1.6%	22,864	2.2%	1,293	0.2%	303	0.1%	43,319	0.9%

- 全般的に改善傾向にあるが、準大手Aのみ対売上比率が悪化している。
- 営業利益が黒字の会社数は25社で、そのなかで前年比プラスの会社数は19社である。（進行基準による変更の影響を除く）

経常利益（額・対売上比率）（単位：百万円）

連結経常利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	48,019	1.4%	13,328	1.5%	7,544	0.5%	9,740	1.0%	6,757	2.0%	10,650	0.2%
02年度	6,210	0.2%	12,972	1.6%	14,351	1.1%	9,535	1.0%	4,822	1.5%	35,470	0.6%
03年度	39,418	1.3%	11,001	1.6%	4,523	0.4%	5,103	0.6%	930	0.3%	26,907	0.4%
単体経常利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	33,242	1.2%	13,759	1.7%	3,763	0.3%	9,370	1.0%	5,831	1.8%	519	0.0%
02年度	3,489	0.1%	13,594	1.8%	7,226	0.6%	9,357	1.1%	3,647	1.2%	30,335	0.6%
03年度	27,842	1.2%	11,195	1.7%	4,168	0.4%	4,527	0.6%	1,995	0.7%	14,293	0.3%
通期連結経常利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	162,791	2.0%	46,183	1.8%	51,121	1.5%	27,595	1.1%	7,369	0.9%	295,059	1.7%
02年度	140,468	1.9%	22,282	0.9%	7,727	0.3%	23,000	1.0%	14,292	1.7%	207,769	1.3%
03年度修正	168,000	2.3%	41,800	1.9%	72,287	2.7%	29,490	1.4%	15,090	1.9%	326,667	2.2%

- 進行基準の影響を除くと、大手を除いた他のグループは赤字決算となっているが、対前年度比では改善している。
- 通期予想ではいずれのグループも、黒字決算を見込んでおり、さらに金額、率とも対前年度比増となる見込みである。
- 連結経常利益が黒字の会社数は 20 社で、そのなかで対前年比プラスの会社数は 15 社である。（進行基準による変更の影響を除く）

当期純利益（額・対売上比率）（単位：百万円）

連結当期純利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	63,939	1.9%	17,219	2.0%	24,247	1.7%	10,579	1.1%	5,757	1.7%	121,741	1.7%
02年度	838	0.0%	25,143	3.0%	6,502	0.5%	76,914	8.1%	5,129	1.6%	112,850	1.8%
03年度	15,505	0.5%	8,108	1.1%	229,996	19.5%	29,001	3.6%	2,948	1.0%	205,444	3.4%
単体当期純利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	70,694	2.6%	16,854	2.1%	22,472	1.7%	9,658	1.1%	5,027	1.6%	124,705	2.1%
02年度	93	0.0%	27,098	3.5%	10,492	0.9%	87,492	10.0%	3,590	1.2%	128,765	2.4%
03年度	12,792	0.5%	8,767	1.3%	225,415	21.5%	28,556	3.9%	3,989	1.5%	196,895	3.9%
通期連結当期純利益												
	大手		準大手A		準大手B		中堅A		中堅B		44社計	
01年度	171,836	2.2%	4,211	0.2%	185,877	5.3%	9,281	0.4%	5,007	0.6%	376,212	2.2%
02年度	37,672	0.5%	40,767	1.7%	464,941	15%	40,464	1.7%	5,792	0.7%	514,292	3.2%
03年度修正	40,000	0.6%	16,100	0.7%	218,159	8.1%	21,020	1.0%	4,100	0.5%	257,339	1.7%

- 大幅な金融支援の影響を除くと、大手以外は依然として赤字となっており、大幅な特損を計上する中堅Aでは通期予想でもマイナスとなっている。
- 連結当期純利益が黒字の会社数は 18 社で、そのなかで対前年比プラスの会社数は 16 社である。（進行基準による変更の影響を除く）

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		44社計		03年度 -
	03年度	02年度	03年度	02年度	03年度	02年度	03年度	02年度	03年度	02年度	03年度	02年度	02年度
特別利益	9,433	13,598	5,233	5,750	287,890	47,480	32,982	9,762	1,533	1,827	337,071	78,417	258,654
債務免除益/支援受入金	0	0	0	0	268,400	30,000	23,050	0	0	0	291,450	30,000	261,450
投資有価証券売却益	2,391	7,675	374	0	1,875	1,637	2,075	270	576	6	7,291	9,588	2,297
固定資産売却益	2,565	903	78	119	3,953	62	264	600	82	893	6,942	2,577	4,365
特別損失	8,159	12,715	4,267	28,228	56,134	28,763	43,023	75,753	3,602	2,407	115,185	147,866	32,681
棚卸不動産評価・売却損	0	0	0	1,885	17,066	3,774	3,807	140	204	162	21,077	5,961	15,116
固定資産評価・売却損	513	149	1,286	71	9,414	4,277	708	915	114	129	12,035	5,541	6,494
開発事業整理	0	0	0	14,923	1,277	21	13,929	0	0	0	15,206	14,944	262
投資有価証券評価・売却損	1,504	7,356	306	1,526	1,329	3,531	546	5,058	520	243	4,205	17,714	13,509
割増退職金	1,513	0	379	6,560	1,538	1,168	1,851	2,846	1,530	216	6,811	10,790	3,979
子会社整理・支援損等	188	2,553	0	0	1,249	0	8,578	55,736	0	0	10,015	58,289	48,274
貸倒損失関係	1,206	0	460	0	8,077	5,782	4,919	4,727	222	1,285	14,884	11,794	3,090

- 特別利益は、今期は債務免除を受けた企業があったため、大幅に増加している。
- 株価上昇を受けて、投資有価証券評価・売却損は減少している。
- 減損会計の導入を控えて不動産関連の特損計上が増加している。

期初目標値との比較（単位：百万円）

連結売上高						
	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
当初	7,120,000	2,255,000	2,740,895	2,126,800	796,000	15,038,695
修正	7,200,000	2,251,900	2,680,384	2,076,900	777,400	14,986,584
増減	80,000	3,100	60,511	49,900	18,600	52,111
連結経常利益						
	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
当初	153,500	45,520	72,693	34,840	17,470	324,023
修正	168,000	41,800	72,287	29,490	15,090	326,667
増減	14,500	3,720	406	5,350	2,380	2,644
連結当期純利益						
	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
当初	37,000	17,200	261,769	10,900	8,530	335,399
修正	40,000	16,100	218,159	21,020	4,100	257,339
増減	3,000	1,100	43,610	31,920	4,430	78,060

- 大手のみ全ての項目で上方修正している。
- 売上高を上方修正した会社数は6社、下方修正した会社は16社、経常利益を上方修正した会社数は10社、下方修正した会社数は16社、当期利益を上方修正した会社数は9社、下方修正した会社数は14社となっている。

有利子負債（連結）（単位：百万円）

有利子負債額						
	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
01年度末	2,397,511	569,179	3,133,099	913,655	277,266	7,290,710
02年度中間	2,379,608	574,114	3,029,016	907,299	254,049	7,144,086
02年度末	2,196,831	628,190	2,088,327	812,500	272,500	5,998,348
03年度中間	2,125,558	599,522	1,722,972	755,785	239,365	5,443,202
対売上比率						
	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
01年度末	30.2%	22.8%	89.8%	37.0%	32.2%	42.2%
02年度中間	31.9%	23.6%	100.1%	39.0%	30.2%	44.4%
02年度末	29.4%	25.8%	69.0%	34.9%	32.4%	37.3%
03年度中間	29.5%	26.6%	64.3%	36.4%	30.8%	36.3%

03年度売上は目標値を使用。02年度中間は、02年度末の売上を使用。

- いずれのグループも減少しているが、準大手Bと中堅Bで特に削減が進んでいる。ただし、準大手Bは金融支援の影響が非常に大きなものとなっている。
- 対2003年3月末比で増加した会社数が9社、対2002年9月末比で増加した会社数が9社となっている。（内訳企業は一部異なる）

自己資本比率（連結）

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
01年度末	13.0%	24.1%	***	12.9%	16.8%	11.7%
02年度末	12.8%	23.6%	***	12.8%	17.2%	10.7%
03年度中間	14.5%	24.3%	3.1%	13.2%	18.8%	14.2%

***はマイナス

- 債務超過になっている企業は3社（2003年3月末 4社）のみであり、いずれの企業も既に金融支援を受ける方向でまとまりつつあるため、下期決算までには債務超過は解消される予定である。

営業キャッシュフロー（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	44社計
02年度中間	14,505	27,537	181,410	15,916	25,718	181,818
03年度中間	97,842	11,001	51,205	55,140	22,492	135,270
未成バランス(単体)						
	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
02年度中間	183,574	209,873	102,994	156,021	38,370	690,832
03年度中間	195,352	184,238	44,873	98,533	34,767	557,763
完成工事未収入金残高(単体)						
	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
01年度末	1,160,212	476,541	787,079	583,469	224,893	3,232,194
02年度中間	806,676	270,544	710,201	438,333	125,790	2,351,544
02上半期入金額	353,536	205,997	76,878	145,136	99,103	880,650
02年度末	1,228,835	458,525	722,628	600,954	213,871	3,224,813
03年度中間	815,325	272,594	609,891	414,515	121,211	2,233,536
03上半期入金額	413,510	185,931	112,737	186,439	92,660	991,277

- 2002年9月末比で、未成バランスの改善、及び完成工事未収入金の入金増により、営業キャッシュフローは増加している。

（担当：研究員 磯村明彦）

．建設関連産業の動向 - 銀行

全国の銀行貸出は、5年連続前年割れの状況にある。全体的な貸出動向や不良債権処理の状況を中心に、最近の銀行の動向について探っていきたい。

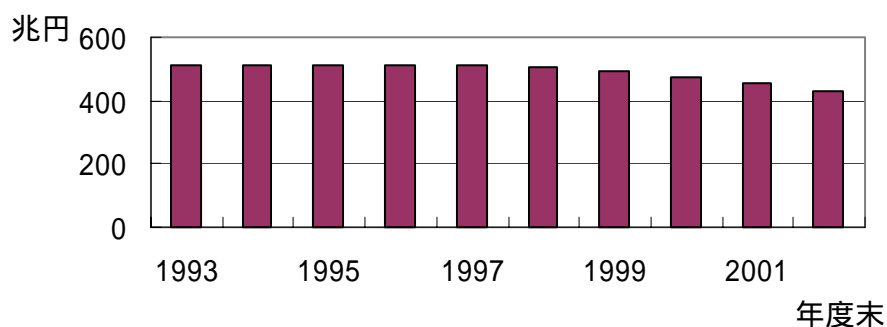
1．銀行の貸出動向

1 - 1 全体的な貸出動向

日本経済は依然としてデフレ状況下にあり、景気は低迷している。しかしながら、回復の兆しは見えてきており、各種経済指標や株価はそれを物がたり始めている。政府も2003年11月・12月の月例経済報告では、「景気は持ち直している」という表現を使用し、2004年1月の報告では、「景気は設備投資と輸出に支えられ、着実に回復している」と、基調の上方修正があった。

一方、銀行の貸出残高（図表1）を見てみると、5年連続して前年割れの状況にあり、減少基調に歯止めはかかっていないことがわかる。考えられる要因としては、主要な借り手であるはずの企業の資金需要が低迷していること、ゼネコンや流通各社に対し、債権放棄などの手法で金融支援を実施してきたこと、銀行が自己資本比率の引き上げを図るため、比率の分母となる貸出資産を圧縮し、また、不良債権の流動化を進めたこと等がある。

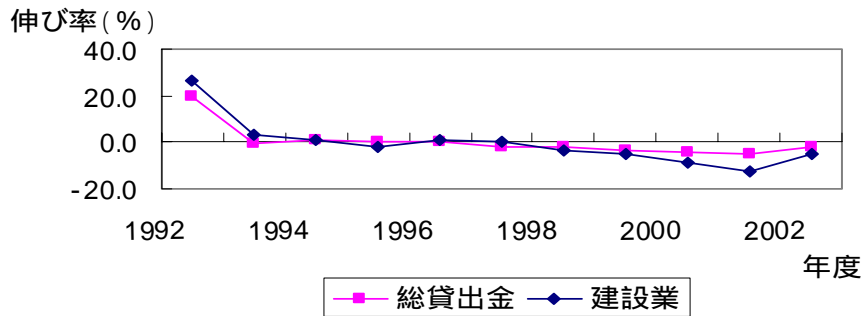
図表1 国内銀行の貸出残高推移



資料：日本銀行調査統計局「金融経済統計月報」より作成

下記図表2は、国内銀行の総貸出残高と建設業向け貸出残高の伸び率推移を表したものであるが、ここ5年間建設業向けは総貸出を上回る減少率となっている。減少の要因は前記の通りと思われるが、2002年度は2001年度に比べ、大手ゼネコンへの債権放棄等が少なかったこともあり、減少幅は総貸出・建設業向けともに縮小した。

図表2 国内銀行総貸出残高と建設業向け貸出残高の伸び率推移



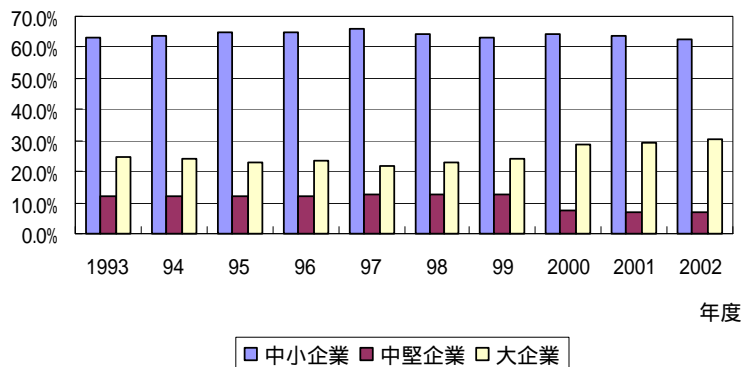
資料：「金融経済統計月報」より作成

1 - 2 規模別の貸出動向と4大メガバンクの動き

次に、国内銀行の規模別の貸出比率の推移と、いわゆる4大メガバンクの最近の動きについて見てみる。

2000年度に中小企業の定義が資本金1億円以下から3億円以下に変更されたことによる増加はあったが、その後は中小企業向け貸出の割合が若干減少傾向にある。銀行の資産査定が強化され、格付制度も一層厳格化されている昨今、中小企業貸出には慎重になる背景はあった。「貸し渋り」と言われる現象であるが、日本企業の大多数を占める中小企業への貸出が伸びなければ、金融の金詰まりは更に進み、経済も停滞してしまう。一方では、金融庁からは、中小企業向け貸出を拡大するよう求められており、また銀行にとっても大企業向け貸出は比較的鞘が薄く、中小企業向け貸出の伸びが収益拡大につながるものである。銀行に求められるのは、企業や資金計画をみる“眼”をしっかりと持ち、健全な資金需要には積極的に応じるスタンスであることは改めて論じるまでもなからう。

図表3 国内銀行の規模別貸出比率の推移



資料：「金融経済統計月報」より作成

注：企業規模の定義～中小企業；資本金3億円以下、大企業；資本金10億円以上かつ常用従業員300人超、中堅企業；中小・大企業以外

係る状況下、4大メガバンクについては、不良債権処理も一段落し、中小企業向け貸出を積極的に拡大するべく、新型融資を次々に開発し、攻勢に転じている。下記はその具体例である。

・**東京三菱銀行**

融資金利に上限を付けた金利変動型ローンを中小企業に提供開始。デリバティブを使った商品で従来は大企業専用だったが、簡略化して中小企業に提供開始したもの。

・**三井住友銀行**

中小企業向け融資枠契約の拡大。業績や財務内容の変化により融資金利の引き上げ等の条件を付けることで、中小企業にも融資枠を設定しやすくした。これまでは大企業向けの協調融資（シンジケートローン）などで使われていた。

・**みずほ銀行**

ベンチャー企業向けに融資上限額が5億円と、中堅企業並みの無担保ローンの取扱いを開始。支店では評価の難しかった新興企業や新事業にも融資できる仕組みを確立。

・**UFJ銀行**

信用保証協会と提携し、中小企業向けの新型ローンの取扱いを開始。融資が焦げ付いた場合の損失を同行と保証協会が共同で負担する仕組みを導入し、最長5年間無担保で融資する。

2. 銀行の不良債権処理動向

2003年3月期の国内銀行の公表不良債権（金融再生法開示債権）残高は、2002年3月期の43.2兆円に比べ、7.9兆円の減少となった。不良債権処理額（6.6兆円）は前年度（9.9兆円）を下回ってはいるが、コア業務純益（5.2兆円）を上回るという傾向に変わりはなかった。

図表4 直近3期の公表不良債権残高と処理額の推移

(単位:兆円)

	2000年度	2001年度	2002年度
公表不良債権	33.6	43.2	35.3
不良債権処理額	6.9	9.9	6.6
(コア業務純益)	(4.8)	(5.6)	(5.2)

資料：日本銀行公表資料により作成

注：コア業務純益 = 業務純益 債券5勘定戻 一般貸倒引当金繰入 信託勘定償却

不良債権残高の増減内訳をみると、危険債権及び破産更正等債権については、業績悪化に伴う新規発生はあったが、オフバランス化がかなり進展したことから、8.0兆円の減少となった。上記債権より比較的风险の小さい要管理債権は、査定の厳格化等に伴う増減は大幅に減少したが、業績悪化による新規発生が見られ、また、再建型処理の進展を受けて、危険債権以下からの上方遷移が増加したことから、0.1兆円の増加となった。

業態別で概観すると、まず、大手行の危険債権及び破綻更正等債権の減少幅が大きく、総貸出残高に占める公表不良債権の割合も低下している。一方、地方銀行・第二地方銀行の公表不良債権残高は14.7兆円あり、横這いと言っていい動きである。この、大手行との違いについては、政府のオフバランス化ルールが大手行のみに適用されていること、借入先企業との歴史的な関係を重視し、思い切った債権処理をしづらい融資姿勢が影響していると思われる。

今後においても、銀行は企業が再生できるのかどうかを十分に吟味し見極めなければならぬ。再生可能であれば早期に具体化し、再生できないと判断すればオフバランス化を進めるといふ具合に速やかな対応が必要となる。特に不良債権処理が大手行対比遅れている地方銀行にとっては喫緊の課題であろう。

(担当：研究員 伊藤敏明)

【No.178(2003.12月号)の訂正】

前号の「研究所だより No.178」で、「 . 寄稿「家計」の貯蓄率は高齢化でていかしているのか」としまして、国土交通省総合政策局 情報管理部建設調査統計課長 渡辺直行氏よりの寄稿を掲載致しましたが、編集者の不手際により、一部文章が欠落した不完全な状態であることが判明しました。

当該部分を以下に掲載致しましたので、大変恐縮ですが、前号の6ページと7ページの間に補ってご閲読頂けますよう、宜しくお願い致します。

ご寄稿頂きました渡辺氏ならびに読者の皆様に、紙面を借りてお詫び申し上げます。

5. それでは資金循環統計の「家計」とは何だろうか

家計調査等では貯蓄が減少していないのに、なぜ資金循環統計では「家計」の資金余剰額が急激に減少しているのでしょうか。ここで「家計」の定義を確認してみよう。

資金循環統計の「家計」とは、次のごときものである。

家計は、消費・生産活動を行う小集団であり、雇用主、被用者、個人企業（法人形態を採らないで事業を行う個人事業主（農林漁業従業者を含む））、財産・移転所得の受給者等が含まれている。なお、データの制約から、「民間金融機関貸出」のうち「企業・政府等貸付（負債）」や「企業間・貿易信用（負債）」など、一部を除いて家計の資産・負債から事業性のものを分離することは困難である。

（日本銀行調査統計局『資金循環統計の解説』（2002年1月）より）

要するに個人企業の資金収支が入り込んでしまっている。これは、われわれがイメージする家計とはずいぶん異なる定義である。

編集後記

新しい2004年という年が始まった。この年末年始にかけ実家に帰り、大晦日には年越しそばを食べ、元旦にはお屠蘇を飲み、おせち料理や雑煮を食べ、近所の神社に初詣に行き、それなりの正月気分を味わった。

また、この時に妹夫婦が子供を連れてやってきた。1歳10ヶ月と生後半年だ。普段の生活で子供と接する機会など全くないに等しい私としても、かわいいとは思うもののなかなかうまく接しられない。自分をどう呼ばせようか考えるが、いいとおじちゃんしか思いつかない。自分の年齢に気づかされ、もうお兄ちゃんなどとはとても恐れ多くて、言い出せない自分がそこにいることに気づいてしまった。無邪気なこどもの何ともいえない澄んだ目でじっと見られると、なんだか自分の中が見透かされそうな気持ちになり、なんだかわからないけれど、嘘がつけないような気持ちなるのは私だけであろうか。

思わぬ形で新年から自分を見つめる機会を与えられてしまったが、今年はどうな年しよう。何をやるにも、もうちょっと行動が軽快にとれるように、まずは少し体重でも落とすところから考えてみようかな、と思う年頭です。

(担当：研究員 窪武樹)