

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

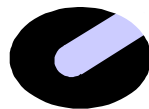
研究所だより

No. 193

2005 3

CONTENTS

視点・論点	1
- 米国鉄道事情 -		
. 寄稿「韓国の建設産業の実像(第2回)」		
. 韓国建設産業の競争力	2
. 韓国の建設企業の実態	6
. 米国における公共調達制度	11
. 建設関連産業の動向	18
- 地質調査 -		
. マクロ経済の動向	25



RICE

財団
法人

建設経済研究所

〒105-0003 東京都港区西新橋3-25-33 N P 御成門ビル8F

TEL : (03)3433-5011 FAX : (03)3433-5239
URL : <http://www.rice.or.jp>

米国鉄道事情

米国事務所長 橋本万里

いきなり私事で恐縮であるが、今住んでいるワシントン DC と娘の住む NY 間を休みを利用してよく移動する。DC からわが国の東名高速道路に当たる 95 号を北へ向かい、NJ ターンパイクから最後はリンカーントンネルをくぐる距離にして通算 250 マイル (400 キロ) 時間にして 4 時間の旅程である。この間橋梁やトンネルを通るごとに料金所でストップして小銭を支払う煩わしさを除けば快適なドライブではある。娘は DC に来るときは免許がないので飛行機で行き来する。

鉄道はこの間をわが国の新幹線に匹敵する時速 240 キロを出すアセラという高速列車が走っているが娘も我々もまずは鉄道を利用しない。なぜなら事故が多くて危ないことと次には定刻通りに着かないという信頼性の問題からだ。

なぜこのような信頼感がないのか。

それはこのアムトラックという鉄道 (正式には全米鉄道旅客輸送公社という) の財務状況が壊滅的であるからだ。

その成り立ちからして不幸なこの会社は 1970 年、経営が悪化した全国の貨物会社でお荷物となっていた旅客部門のみを分離して運行を一社に独占させることとなって発足した。そのためいまだに自社所有の鉄道敷は全営業路線の 3% しかない。多額の賃料を所有者の貨物会社に払い続けている。また GAO (議会会計検査院) の調査によると、鉄道が飛行機に勝てるのは先述の DC, NY 間 250 マイルくらいまでで、それを過ぎると航空利用者に圧倒されてしまう。

こういう事情もあって、1970 年の設立以来営業赤字が続き現在では毎年 10 億ドル (1050 億円) の損失をさらに加えて修繕や客車の取替えといった現状維持のための支出に 10 億ドルといった多額の費用を連邦政府、地方政府により補填してもらっている。

連邦議会では毎年アムトラック側は、抜本的な対策として 60 億ドルとかの莫大な費用の援助を要請しているが、議会は今のところこのような弥縫策をもったいぶって議論するばかりである。そして十分な維持修繕費も賄えず、抜本的な対策も新規の投資も出来ないアムトラックは信頼感を益々失って、旅客離れを起こすといういたちごっこが続く。

議会としてはアムトラックの独占を廃止してフランチャイズ方式等競争原理を導入すること等を検討しているがもともと政府からの援助を嫌い独立志向の強い貨物会社 (旅客部門分離後の貨物会社の経営はその後の合理化努力もあって順調となっている) がまた旅客部門を抱えることは用意ではないとの見通しで、なかなか抜本策が具体化しない。

総合交通体系を「一面で競争関係にある複数の交通手段を適切に組み合わせ、国民に効率的なサービスを提供すること (岡野行秀)」とするならいまの米国は高速道路とこれと有機的にリンクした航空サービスは優等生であるが鉄道手段 (旅客部門) はこの体系から大きく落ちこぼれ抜本的な対策も見当たらないのが現状である。

・ 韓国の建設産業の実像(第2回)

先月号でご紹介しましたように、「当面する課題と未来への挑戦 韓国建設産業大解剖」(韓国建設産業研究院(CERIK)政策動向研究部長 李相昊及び韓美パーソンズ共著)の日本語訳者である周藤利一氏に寄稿いただきました中から、今回は第2回目として、

・ 韓国建設産業の競争力、及び ・ 韓国の建設企業の実態
について、ご紹介いたします。

国土交通省土地情報課長
周藤 利一

・ 韓国建設産業の競争力

1. 韓国の国家競争力と建設市場規模

国家競争力の評価を行っている民間機関の韓国に対する評価結果を見ると、下表のとおりであり、対象国の中で中下位圏ないし中位圏と評価されている。

表1 韓国の国家競争力に対するIMD及びWEFの評価順位

	1995年	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002年
IMD	26位	27	30	35	38	28	28	27位
WEF	-	20	21	19	22	29	23	21位

資料：ウ・チョンシク(2003.6)「国家競争力国際比較と韓国」三星経済研究所

細部項目別に見てみると、韓国の経済規模は、世界 13 位水準で、建設産業と直結する交通・物流部門の国際的な評価結果も世界 10 位圏に属する。しかし、労使関係の協調の程度(72 位)、賄賂供与指数(40 位)、経済の自由指数(38 位)、政府の効率性(25 位)など質的な側面では、中下位圏を脱し得ていない。

表 2 分野別の韓国の国家競争力比較

量的側面			質的側面		
分野		順位	分野		順位
経済規模	GDP	13	起業環境	起業しやすい国 経済の自由指数	25 38
貿易/外為	輸出規模/交易規模 外為保有額	13 4	雇用	製造業勤労者賃金 労使関係協調程度	22 72
交通・物流	コンテナ物動量	6	政治・行政	政府の効率性 腐敗指数 賄賂供与指数	25 40 18
	船舶保有量	8			
	コンテナ保有量	9			
	航空旅客輸送実績	11			
	航空貨物輸送実績	3			
	自動車保有台数 高速道路延長	9 10			

註：WEF、EIU、OECD の調査対象国家順位を総合したものである。

資料：月間朝鮮(2002.12)、「世界の中の韓国、韓国人の実力」

韓国の建設産業も、量的な側面では世界 10 位圏に評価されている。米国の経済コンサルティング業者 Global Insight は、2002 年と 2003 年の韓国建設市場規模を世界 11 位に評価した。そして、2007 年には 1,213 億ドルと、今後 5 年間平均 6.3%の増加率を見込んでいる。この展望どおりならば、韓国の建設市場規模は 2005 年からスペインを抜いて世界 10 大建設市場のひとつになるだろう（下表）。

表 3 世界 15 大建設市場

（単位：10 億ドル、%）

国名	2002 年	2003	2004	2005	2006	2007 年
米 国	889.1	903.0	941.6	987.3	1,020.7	1,072.8
日 本	672.2	663.6	679.4	702.8	726.5	750.5
中 国	404.0	441.2	478.3	519.9	562.7	607.2
ドイツ	287.1	285.0	291.3	301.8	314.1	327.5
イタリア	151.0	152.4	156.6	164.4	171.1	176.9
フランス	142.5	145.2	150.4	156.0	161.5	166.0
英 国	133.8	138.3	144.9	152.5	160.5	169.7
ブラジル	102.8	109.8	119.1	126.5	138.7	151.1
カナダ	98.6	106.1	108.9	109.9	115.2	121.4
スペイン	94.2	97.5	102.3	107.7	113.1	118.8
韓 国	89.5	95.1	101.3	107.8	114.4	121.3
メキシコ	64.4	67.2	71.6	76.1	81.0	86.2
オーストラリア	64.0	67.1	70.6	75.0	79.5	84.0
インド	49.3	54.1	59.5	65.4	71.5	77.7
香 港	45.3	48.2	51.6	55.3	59.3	63.8
55 ヶ国計	3,782.2	3,979.7	4,163.4	4,380.0	4,595.0	4,837.3

資料：Global Insight(2003.9)

2 . 海外建設市場における国際競争力

1980 年代序盤の一時、韓国は米国に次いで世界第 2 位の海外建設輸出国家になったこともあった。2000 年代に入っても、世界第 8 位ないし第 9 位を占めるなど、世界 10 大海外建設輸出国家グループに入っている。ENR(2002.8.26)は、海外建設工事売上高を基準として韓国建設業者の中で現代建設(12 位)、SK 建設(43 位)、大宇建設(61 位)、双龍建設(98 位)、韓進重工業(127 位)、韓国電力技術(217 位)、大宇エンジニア(221 位)の 7 社が世界 225 大建設業者に入ると評価されている。しかし、その地位は徐々に低下してきている。

表 4 海外建設受注実績の推移

（単位：百万ドル）

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
実績	7,441	8,508	10,779	14,032	4,055	9,189	5,433	4,355	6,126	1,414

資料：海外建設協会（2003 年は 6 月までの数値）

表5 国家別の世界建設市場シェアの推移

(単位：%)

	1994年	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001年
米 国	16.1	16.6	17.8	22.3	24.3	24.1	21.5	20.5
フランス	12.8	15.5	12.8	15.0	13.2	13.2	13.7	14.3
英 国	12.4	4.9	11.4	11.5	3.8	11.7	7.9	8.2
ドイツ	11.0	11.2	10.7	8.6	11.9	10.5	15.7	12.7
日 本	20.4	21.3	19.1	11.7	14.1	9.7	7.6	8.1
中 国	3.1	2.8	3.2	3.7	4.3	5.1	4.6	5.6
オランダ	3.6	3.0	2.9	1.3	4.4	3.8	3.9	1.2
イタリア	8.2	9.4	5.9	5.7	4.2	2.7	3.0	3.8
韓 国	3.2	4.4	5.0	4.5	4.0	2.3	3.1	3.0
カナダ	0.2	0.7	0.7	0.8	0.0	0.0	0.2	0.2
その他	9.0	10.2	10.5	14.9	15.8	16.9	18.8	22.4

資料：ENR 各年号

韓国建設産業の国際競争力が低下していることは、海外建設市場のシェアが次第に落ち込んでいる事実を通じてもわかる。ENR で選定した世界 225 大建設業者の海外建設売上高比重を見ると、韓国建設業者の海外建設売上高比重は 1997 年には 5.0%であったが、外為危機後は 2~3%水準に急落した。その理由は、1998 年に IMF 管理体制に入って国家信用度が低下したことに加え、韓国の海外建設業者の経営状態悪化及び対外信認度低下があったからである。けれども、最近 2~3 年の間に韓国建設業者の財務構造が急激に改善し、IMF 管理体制から脱皮したにもかかわらず、海外建設市場シェアは回復の気配を見せていない。

政府は、トップクラス公務員の海外建設市場訪問や新市場開拓費支援などのような支援対策を樹立して、海外建設受注を積極的に支援しようという方針を何度か明らかにした。それにもかかわらず、海外建設市場進出に熱を上げる韓国建設業者を見出すことは困難である。むしろ、収益性重視で選別受注をしようとしたり、売上原価率が高い海外建設市場の比重を減らそうというのが、韓国の海外建業者の経営方針のようである。その根本要因は、韓国建設業者が海外建設工事を受注して収益を創出するには、技術力と価格競争力、資金調達能力などさまざまな側面で国際競争力が脆弱なためである。韓国建設産業の国際競争力低下状態を放置する場合、韓国の建設業者は遠からず海外建設市場から退出するかもしれない。

3. 建設工事の国際競争力

韓国の場合、工事費と工事期間ふたつの側面いずれも先進諸外国のみならず、シンガポールや台湾のような競争相手国より脆弱である。例えば、地下鉄の km 当たり建設費（用地補償費を除く）は韓国の 570 億ウォン（1 ウォン = 約 0.1 円）に比して、シンガポールは 470 億ウォンで 21%安い。直径 15m の都心部トンネル工事の建設費も、日本の 392 億ウォン、

ドイツの 208 億ウォンに比して、韓国は 264 億ウォンでドイツより 27% も高い。マンションの建築費は英国より 23%、米国より 9% 高く、中層規模の商業用建築物も英国より 2.6%、米国に比べれば 53% も高いという調査がある。京釜高速鉄道建設事業は、設計着手から第一段階竣工に要する期間が 154 ヶ月であるのに対し、台湾高速鉄道は 70 ヶ月と予定されており、工期面でも 2.2 倍以上の格差が発生している。40 階程度の居住用建物に要する総工期も米国が根切りから竣工までの平均期間が 18 ヶ月なのに対し、韓国は 33 ヶ月も要する。

このような工期遅延による社会経済的損失は、全体事業費の 15% 水準に達するものと推定され、工期遅延による物価上昇費、追加的な住民苦情の発生、不必要な設計変更などにより発注者の予算も 10～15% 程度増加するものと評価されている(建設交通部、2002.5)。

それにもかかわらず、建設工事費を節減したり、工期遅延を解消しようとする努力を見出すのが難しいことこそ、まさに韓国建設産業が当面する深刻な問題である。その理由は、工事費節減と工期短縮が粗漏工事を誘発するという考えである。聖水大橋崩壊、三豊百貨店崩壊のような大規模惨事を数回も経験して、韓国国民はもちろん政策立案者でさえ、工事費節減や工期短縮を否定的に認識し、粗漏工事防止や品質確保のための各種規制を量産したために、工事費節減と工期短縮は、制度的にも不可能になっている。

4 . 建設技術の国際競争力

韓国建設技術研究院が産学官の関係者 600 名にアンケートした結果によれば、建設技術先進国の水準を 100 とすると、韓国の総合的な建設技術水準は約 67 と評価されている。このうち施工部門の建設技術水準のみ唯一が、先進国の 70 水準を超えると評価されている一方、技術・設計・入札・維持管理等の場合は、70 未満である。施設分野の技術水準を見ると、道路、橋梁、トンネル、河川施設の 4 分野のみ先進国に対して 70 水準であり、残りの分野はそれ以下であった。総合的な建設技術水準は、工程段階別の技術水準評価におけるのと同様 67 となった。ところで、こうした評価結果も建設技術水準に対する正確な調査結果ではなく、「アンケート調査結果」であるという限界性ゆえに、信頼し難い。企画や設計技術の水準は、そもそも先進国の半分にも及ばないという酷評をする人もいる。

表 6 工程段階別の韓国の建設技術水準の推移 (技術先進国 = 100)

	1987 年	1993 年	1998 年
企 画	60	60	63
設 計	63	63	66
入 札	-	65	68
施 工	71	71	73
維持管理	60	63	66
総合技術	64	65	67

資料: 韓国建設技術研究院(1999)「建設技術水準指標開発及び技術競争力強化方策」、建設交通部

・ 韓国の建設企業の実態

1. 韓国の建設業者数の異常な急増

韓国の建設業者数は、2003年7月末現在で7万余社に達するが、最近になってその数が異常に急増する様相を示している。例えば、韓国の建設市場でその比重が最も大きい一般建設業者は、1988年に468社に過ぎなかった。それが10年後の1997年末には3,896社に増え、2002年末には12,637社に、2003年7月末には13,081社に増加した。専門建設業者も1988年には4,430社であったが、1997年末には20,630社、2002年末には31,388社に急増し、2003年7月末現在37,541社に増加している。

1998年に、金大中大統領の強い指示により、建設業者間で「自律調整」と呼ばれていた入札談合構造が崩壊して、最低価格札制が導入され、新規登録業者数の急増に伴い、入札業者数が増えて、次第に受注機会が減っていても、建設業者数は増加した。ただし、最近建設景気がピークを過ぎたことから、増加傾向にかげりが見られる。

建設業者数の増加理由のひとつは、建設業の登録基準が次々と緩和されたことにある。規制改革委員会で市場参入規制緩和という名目の下に建設業の登録基準を継続的に緩和し

表1 業種別の一般建設業者数の推移

(単位：社数)

	計		土建		土木		建築		産業 設備	造景
	実数	増減	実数	増減	実数	増減	実数	増減		
2002.1	11,932	-29	4,165	-11	3,537	-39	4,079	22	8	143
2002.2	11,947	15	4,150	-15	3,507	-30	4,134	55	9	147
2002.3	11,971	24	4,090	-60	3,432	-75	4,283	149	10	156
2002.4	12,021	50	4,085	-5	3,361	-71	4,406	123	10	159
2002.5	12,115	94	4,083	-2	3,300	-61	4,564	158	9	159
2002.6	12,159	44	4,088	5	3,267	-33	4,635	71	9	160
2002.7	12,212	53	4,085	-3	3,244	-23	4,714	79	9	160
2002.8	12,205	-7	4,083	-2	3,202	-42	4,751	37	9	160
2002.9	12,292	87	4,095	12	3,200	-2	4,825	74	8	164
2002.10	12,420	72	4,119	24	3,247	47	4,883	58	8	163
2003.12	12,944	524	2,979	-1,140	4,469	1,222	5,358	475	11	177
2004.9	12,933	-289	3,195	216	4,250	-219	5,287	-71	12	189

資料：大韓建設協会

たために、建設業者の爆発的な乱立を見せるようになったものである。特に、2001年7月から建設業の登録時の建設共済組合出資制度が廃止され、建設業の開業費用が大きく低減するや、我も我もと建設市場に飛び込んでいったのである。「建設業者になるのがカラオケの経営者になるより簡単だ」という言葉さえ巷に流行したりもした。問題は、新たに建設市場に参入した建設業者の相当数が、施工能力はおろか、建設業登録基準さえ具備できな

いまま入札ブローカーの役割を果たす無資格・不良建設業者だという事実である。これら無資格・不良建設業者は、工事の受注さえすれば、マンションの分譲権を転売するが如く、他の入札者に売ったり、一括下請（丸投げ）のような不法下請をほしいままにしている。こうした無資格・不良建設業者は、オフィスさえなく、ただ携帯電話一本で参入して営業するという意味で、携帯カンパニーと呼んだり、あるいは書類上でのみ存在するという意味でペーパー・カンパニーと呼んだりもする。

また、建設業者数の爆発的な増加原因は、小規模な新規登録業者数の増加に限られない。大手建設業者間の引受・合併(M&A)が活発でない一方で、大手建設業者が企業分割・分社などを通じて系列会社を増やしていった現象も注目される。大手建設業者間の引受・合併(M&A)事例も、建設事業の多角化や競争力強化のためというよりは、子会社をもうひとつ引き受けて、受注活動を行うことのできる系列会社数を増やしたものに過ぎない場合が多い。特に、1997 年末の外為危機を契機として不渡が出たり、流動性危機により不渡が出るたびに大手建設業者の大部分に対しては、構造調整、法定管理、和議制度の適用を通じて金融支援をはじめとする破格の支援を政府が講じてくれた。その結果、経営正常化はもちろんのこと、最近では民間住宅・不動産景気の活性化のおかげで、政府の支援を受けられなかった建設業者を追い越している。東亜建設 1 社だけを除いて、建設産業の場合、「大馬不死」神話は依然として存在しているというわけである。しかし、市場から退出しなければならない企業が退出せず、政府支援のおかげで生き永らえつつ、既存の堅実な建設業者の受注機会を奪っている状況は、建設産業内部にモラルハザード現象を惹起し、市場経済原則の定着を阻害することにより、建設産業の先進化を阻害することとなるという指摘がある。

2 . 韓国建設企業の経営状態

韓国建設業者の経営成果は、1997 年末の外為危機以降 1998 年から 2000 年まで、成長性、収益性、安定性、活動性、生産性、費用支出等ほぼすべての部門で大きく悪化したが、2001 年以降は正常化する兆しを見せている。例えば、負債比率は 1997 年の 569.3%から 2002 年には 191.1%に低下し、売上高経常利益率は 2001 年から黒字に転換して、2002 年には 2.4%を記録した。売上高に対する金融費用の比率は、1997 年の 6.3%から 2002 年には 2.0%に低下した。しかし、活動性指標の中で総資本回転率を除き、自己資本回転率と資本金回転率は 2002 年も、1997 年水準に比して顕著に落ちている。生産性を示す付加価値率、総資本投資効率及び設備投資効率も依然として 1997 年に比して著しく低い。

表2 韓国の建設業の主要経営指標の推移

(単位：%、回)

経営指標		1997年	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2002年 製造業
成長性	売上高増加率	11.5	-10.1	3.4	0.4	14.7	11.2	8.3
	総資本増加率	20.8	11.1	-11.2	-8.8	-2.8	0.5	3.1
	自己資本増加率	-0.1	35.7	-37.7	40.8	14.5	8.5	22.5
安定性	流動比率	105.3	110.3	106.0	116.2	125.4	124.6	106.1
	負債比率	569.3	437.7	605.9	291.7	221.7	191.1	135.4
	自己資本比率	14.9	18.6	14.2	25.5	31.1	34.4	42.5
収益性	売上高営業利益率	4.2	2.8	-1.8	4.0	4.4	4.4	6.7
	売上高経常利益率	-1.0	-3.1	-11.1	-0.9	0.2	2.4	4.7
	自己資本経常利益率	-5.6	-14.3	-71.2	-3.2	0.8	7.9	13.0
費用支出	収支比率	100.8	103.1	113.7	102.7	98.6	97.8	-
	売上原価 / 売上高	89.8	91.2	90.6	89.5	89.3	89.7	80.6
	金融費用 / 売上高	6.3	7.9	7.4	4.1	3.2	2.0	2.6
活動性	総資本回転率	0.9	0.9	0.9	1.0	1.1	1.2	1.1
	自己資本回転率	5.9	4.6	6.4	3.8	3.4	3.4	2.8
	資本金回転率	10.	9.3	6.9	6.5	6.3	6.8	6.7
生産性	付加価値率	21.1	13.6	5.6	12.8	11.3	12.6	21.8
	総資本投資効率	18.5	11.5	5.1	12.2	11.9	14.6	23.6
	設備投資効率	100.0	48.9	22.8	52.1	51.3	69.4	56.04

資料：大韓建設協会「建設業経営分析」各年号。表3、表4も同じ。

2001年から2003年上半期まで民間住宅及び不動産市場が超好調を謳歌しつつ、一部の大手建設業者は驚くべき経営成果を示したが、建設工事量の拡大のおかげで成長性指標だけが製造業を上回ったのに過ぎず、売上高経常利益率、総資本経常利益率、自己資本経常利益率など収益性指標は依然として製造業より脆弱である。

表3 韓国の建設業と製造業の成長性及び収益性の比較

(単位：%)

		2000年		2001年		2002年	
		建設業	製造業	建設業	製造業	建設業	製造業
成長性	売上高増加率	0.4	15.2	14.7	1.7	11.2	8.3
	総資本増加率	8.8	-0.8	-2.8	-1.8	0.5	3.1
	自己資本増加率	40.8	-3.9	2.3	5.5	8.5	22.5
収益性	売上高経常利益率	-0.9	1.3	0.2	5.5	2.4	4.7
	総資本経常利益率	-0.8	1.2	0.2	0.4	0.2	5.1
	自己資本経常利益率	-3.2	3.8	0.8	1.0	7.9	13.0

表4 企業規模別の売上高経常利益率

(単位：%)

	1997年	1998	1999	2000	2001	2002年
小企業	0.2	-1.5	3.4	0.0	2.8	3.1
中企業	-3.0	-8.9	-2.8	0.1	1.5	4.4
大企業	-0.4	-1.7	-14.6	-2.0	-0.7	1.6

企業規模別の経営指標を総合して見ると、韓国では中企業が最も良い経営成果を示してきており、大企業と小企業は相対的に低調な状況である。

他方、業者当たり平均受注額の推移を見ると、企業規模にかかわらず減少傾向を示している。上位50大業者の場合、1997年には平均受注額が6,911億ウォンであったが、2001年には4,833億ウォンに減った。51～100位業者の場合、1997年には平均受注額が1,741億ウォンであったが、2001年には873億ウォンに減った。上位50大業者の2001年度業者当たり平均受注額は1997年に比して30%も減ったが、51～100位業者は50%も減った。こうした統計資料も中堅建設業者の没落が現実化していることを示す指標である。

表5 業者当たり平均受注額の増減推移

(単位：10億ウォン)

施工能力順位	1997年	1998年	1999年	2000年	2001年
1～50位	691.1	399.2	415.8	449.2	483.3
51～100位	174.1	111.3	86.9	75.1	87.3
101～500位	35.2	25.0	22.1	20.9	22.0
501～1,000位	10.0	7.5	6.8	7.4	8.3
1,000位～	4.3	2.4	2.4	1.67	1.72
平均	19.2	11.2	9.2	6.3	5.0

資料：大韓建設協会「建設業統計年報」各年号(1ウォン=約0.1円)

他方、受注シェアが急激に増加した1,000位未満建設業者の平均受注額も、業者数の増加のため、1997年には43億ウォンであったのが2001年には17億ウォンと60%も減った。業者数の急増とともに、業者当たり平均受注額の急激な低下も、中小建設業者の経営難を加重させている原因である。

大・中・小企業を問わず、業者当たり平均受注額が減っているということは、それだけ大企業は中堅企業に、中堅企業は中小企業に、中小企業は小企業に、小企業はもっと零細な企業になりつつあるということを意味する。相対的に上位50大業者の平均受注額の減少比率が低いため、建設市場がごく少数の超大手建設業者と絶対多数の中小建設業者とに両極化すると言えるが、上位50大建設業者もまた中小企業化している事実も注目される。

ところが、海外建設市場において競争力を磨いている世界的な建設業者は、引受・合併(M&A)を通じてどんどん規模を拡大している。他方、韓国の手建設業者は、海外受注実績も減ったが、建設市場における平均受注額も持続的に減少傾向を示しつつ、中小企業化しているという事実は、韓国建設産業の国際競争力に関し、深刻な問題ではないだろうか。

(担当：研究理事 堀正弘)

．米国における公共調達制度

本誌 No.184～189号(6月～11月)において、『第21次海外調査(米国)』(平成16年5月30日～6月13日)における調査内容のうち「米国における建設マネジメント教育」をご紹介したが、本号においては、「公共調達制度」についてご紹介する。

1. 調達方式(入札方式を中心に)

我が国では近年、入札契約方式の多様化に向けた動きが見られ、特に入札過程に交渉プロセスを取り入れる交渉方式が試行されている。

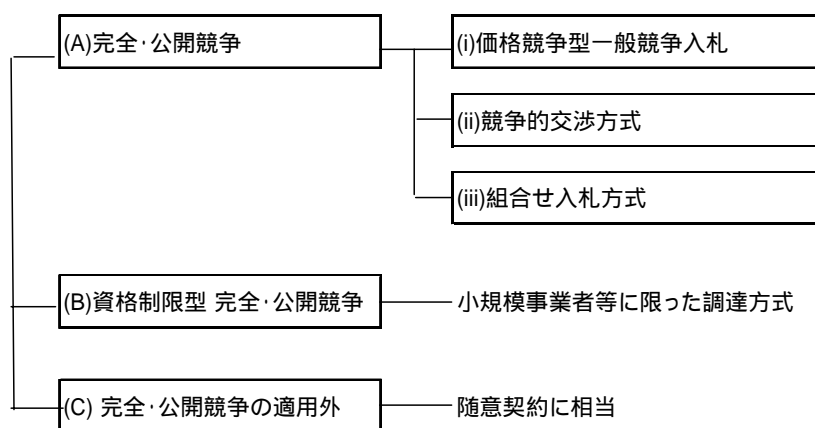
一方、米国では既に競争的交渉方式(Competitive proposals)が法令に基づいた主要な入札方式となっていることから、当該方式を中心に米国の多様な調達方式の調査を行った。

調査に当たっては、連邦調達政策室(OFPP)、連邦調達庁(GSA)、連邦道路庁(FHWA)、サンフランシスコ市、ニューヨーク市、米国法曹協会(ABA)、米国デザインビルト協会(DBIA)、建設マネジメント協会(CMAA)にご協力を頂いた。

(調達方式に関する規定)

合衆国法典(U.S.C)や連邦調達規則(FAR)の規定によると、通常「(A)完全・公開競争」が適用され、工事契約の場合は、その中の「()価格競争型一般競争入札」が原則となっている。その要件を満たさない場合に「()競争的交渉方式」や「()組合せ入札方式」が採用されることとなっている。

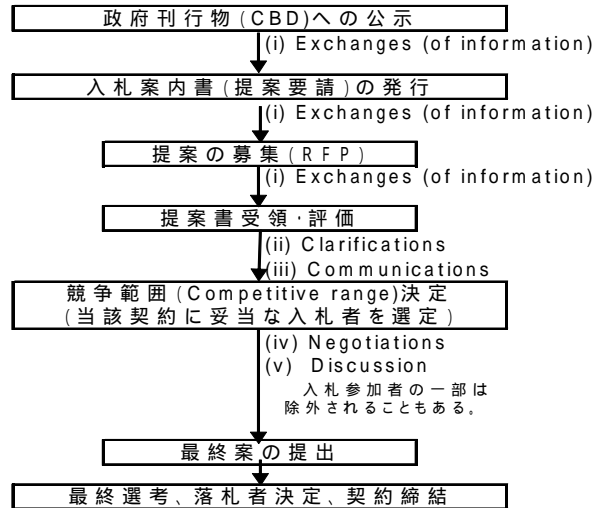
図表1 調達方式の分類



(1) 連邦政府発注工事の場合

U.S.C 及び FAR の規定上は、「(i)価格競争型一般競争入札」が原則となっているが連邦政府はプロジェクトの大型化・複雑化に伴い「()競争的交渉方式」へ重点を移している。連邦政府の調達政策の企画・調整を担当する、大統領府の連邦調達政策室 (OFPP) によると、連邦政府の工事についてこの方式による調達が新設工事においては発注額ベースで過半を占め、また実施官庁の一つである連邦調達庁 (GSA) でも、特に大規模な新築・改修工事について用いられており、全発注に占める割合も 2/3 程度にまで至っているとのことである。

図表 2 競争的交渉方式手続きフロー¹



図表 3 各段階における交渉等の名称及び特徴²

時期	名称	根拠規定	特徴
(i) 提案書受領前	Exchanges	FAR 15.201	関係者 (提案予定者を含む) を対象。発注者側の要求について理解を深めることを目的とするものであり、実施することが奨励されている。
(ii) 提案書受領後	Clarifications	FAR 15.306(a)	入札参加者毎に、提案内容を明確にするために行われる。提案内容の変更を行うことは出来ない。
(iii) 競争範囲決定前 (決定のために)	Communications	FAR 15.306(b)	競争範囲からの除外が適否か定かでない入札参加者 又は過去の悪い施工実績について反論する機会がなかった入札参加者を対象として行われる。
(iv)	Negotiations	FAR 15.306(d)	<ul style="list-style-type: none"> 契約担当官と入札参加者との間で行われる交渉のこと。 提案の修正は認められる。 discussionsの対象範囲外の事項について、より競争的になるように、設計に不可欠でない部分についての変更を示唆したりすることもできる。
(v) 競争範囲決定後、修正提案受領のため	Discussions		<ul style="list-style-type: none"> 契約担当官と入札参加者との間で行われる参加者との意見交換であり、negotiationsの一部である。 調達担当官に提案者が公募要件を完全に理解しているかどうかを確認する機会を与え、また、入札参加者には提案が公募要件を満たしているかどうかを確認する機会を与えている。 提案に含まれる小さな誤りや不完全な点、その他 (価格、技術的アプローチ、過去の施工実績等) についての意見交換であり、提案の修正は可能。 discussionの範囲は調達担当官によって定められる。 交渉内容は非公開である。 契約担当官は、discussionsの結果入札参加者が発注の対象にならないと判断した時は、落札候補者から除外し、その旨通知せねばならない。

¹ FAR に基づき当研究所にて作成。

² 1 と同様。

発注者のメリット

GSA では積極的に競争的交渉方式が用いられている。発注者にとっては相当数の職員が必要であり、また時間もかかるなど負担は大きい。最終的にはそれ以上の価値が得られるためである。単なる価格競争入札では見ることの出来ない過去の作品・業績、従業員の質を考慮することが出来るうえ、企業との交渉過程を経ることで、発注者がプロジェクト全体（スケジュール面、品質面、その他完成に必要な要素）について十分な検討を行うことが出来る。結果、コスト的にも資源的にもかけた手間・コストに見合うメリットが生じるのである。

(2) 州および地方政府発注工事の場合

州及び地方政府において採用されている入札方式は様々であり、メリーランド州のように競争的交渉方式を発注案件の約 2 割について実施している州もあれば、ニューヨーク州やニューヨーク市、サンフランシスコ市のように競争的交渉方式には消極的で、ほとんどの工事において価格競争型一般競争入札を実施している団体もある³。

競争的交渉方式に消極的な理由として、ニューヨーク市は価格競争型一般競争入札の方がシンプルで価格が安く済むこと、発注時に資格要件（RFP）を入れており一定の品質は確保されていること、評価の難しさを挙げている。

各団体は調達に関し独自の法規を持つ権利を有しているが、米国法曹協会(American Bar Association、以下 ABA)によると、ABA が作成し司法省が推奨している「モデル調達法(Model Procurement Code、以下 MPC)」の 2000 年版において、新たに競争的交渉方式(Competitive Sealed Proposals)（連邦における Competitive Proposals と同様の趣旨のもの）が盛り込まれ、現在カリフォルニア州がこの 2000 年版の採択を検討しているとのことであり、今後州及び地方政府においても競争的交渉方式が普及していく事が見込まれるとのことである。

(3) 非落札者への提案対価

GSA によると、Stipend と呼ばれる入札にかかったコストに対する助成金の支払は制度上認められているが、滅多に支払われないとのことである。これまでの経験から、必ずしも効率的・有効に利用されるものではなく、給付したものと給付しなかったものとの間にさほど差異が見られなかった為である。GSA としては、非落札者の提案に係る費用はビジネスコストの一つであるとの立場に立っている。

³ ニューヨーク市では応札価格が積算価格を上回った場合に最低札の者と交渉を行う場合はある

(4) 契約方式との関係

OFPP によると、入札方式と契約方式、落札基準、交渉の有無は図表 4 のような関係にあり、競争的交渉方式が用いられるのは通常設計施工方式 (DB) の場合である。

施工一括方式 (DBB) の場合は、設計者選定段階については Brooks Act Procedure という法律に基づき交渉が可能となっているが、工事発注段階では交渉を伴わない価格競争型入札が行われるのが一般的である。

図表 4 入札方式と契約方式、落札基準、交渉の有無との関係

入札方式		規則	契約方式	落札基準	交渉の有無
価格競争型入札		FAR 14			
1	一般競争入札	14.1	DBB	最低価格	無
2	ツーステップ競争入札	14.5	DB	最低価格	有 (第 1 段階)
競争的交渉方式		FAR15&36			
1	競争による調達	15.002b			
	1-1	トレードオフ方式	15.101-1	DB	複数基準 有
	1-2	最低価格受入方式	15.101-2	* 工事以外の契約で用いる方式。	
2	ツーステップDB	36.3	DB	複数基準	有

2. 契約方式

主たる契約方式としては、施工一括方式 (DBB) や施工分離契約方式 (分離発注) DB、CM at risk 等が挙げられる。その他、連邦道路庁で採用されている保証条項方式や、「モデル調達法 2000 年版」(ABA 作成) に規定される DBOM (設計・施工・管理・維持) 方式や、DBFOM (設計・施工・資金調達・管理・維持) 方式等もある。

利用状況としては従来から行われている施工一括方式が依然として主流を占めるが、CM at risk 方式や DB が漸次増えてきている。

GSA では発注工事 (2003 年、件数ベース) の 8 割超が施工一括方式、CM at risk が約 11%、DB が約 8% となっている。

(1) 州及び地方政府の状況

CM 方式、DB 方式の採用状況は地方政府においても進みつつあるが、一方でサンフランシスコ市やニューヨーク市では、施工一括方式が契約の 99% 以上を占めている。

(CM 方式)

(A) エージェンシーCM について

- ・ 地方政府の多くでは、コンサルタントという呼称で利用されている。
- ・ CM 企業に資格や証明を求める発注者もある。アイダホ州では CMAA の資格を取得していても、州の条例に基づく独自の資格試験を受けなければならない。
- ・ ニューメキシコ州やニューヨーク市でも免許制度構築の動きがある。

(B) CM at risk について

- ・ CM at risk についても、現在人気を博してきており、ノースカロライナ州、アリゾナ州、テキサス州、カリフォルニア州、マサチューセツ州等多くの州が立法府においてこの CM at risk の法案を通過させようとしている。
- ・ CM at risk については、現在連邦調達規則（FAR）の中に規定されていないため、FAR の中に包含しようという動きがある。このプロジェクトは GSA 及びメリーランド大学と CMAA とが協力して行っている。

(DB 方式)

米国デザインビルド協会(DBIA)によると、一般的に利用が認められている地域が 21 州、限定的に認められている地域（パイロットプログラム、学校等）が 22 州、禁じられているのが 7 州となっている。一般的もしくは限定的に認めるために、この 2 年間の間に 31 州で DB 関連の立法がなされている。

3. 小企業保護

(連邦政府の場合)

連邦政府の契約について、必ず小規模企業に受注させなければならない一定の枠が確保されており（Set-asides for Small Business）、FAR19.8 に規定されている。この規定は元々小規模企業行政法第 8(a)条に規定されていたものが、FAR に統合されたものであるため、通称「8(a)」と呼ばれており、現在でもこれについては小規模企業行政局（Small Business Administration）が管理している。

さらに FAR48 において、外注についても優遇策が図られており、大企業の場合は少なくとも 50%以上を自社で施工しなければならないところを、小企業の場合には自社施工は 15%までで良いとされている。

OFPP では、発注上の決まりとして仕事量の 23%を小企業に落札させなければならないとなっている。これは「8(a)」で確保されている枠に加え、通常の工事においても一定量を小企業へ落札させようというものである。

FHWA では、「8(a)」に基づき DBE（Disadvantage Business Enterprise）ゴールという、小規模企業向けの枠が確保されており、通常全発注の 10%を占める（努力目標）。対象となる企業は、小規模、業歴が浅い、経営者がマイノリティーという要件を満たす者である。

(サンフランシスコ市の場合)

サンフランシスコ市では、入札参加要件及び落札者決定時の評価において保護策がとられている。

入札参加要件については、25ルールという、全職員の20%がマイノリティー、5%が女性であることが求められる。

落札者決定時の評価としては、地元企業で、かつ、マイノリティーあるいは女性が経営する企業の場合に、入札価格から5%前後引き下げて評価されることとなる(単に地元企業であるのみでは保護は受けられない)。

なお、連邦政府と異なり、発注の一定割合を枠として確保するという事は無い。

また、落札企業が下請へ出す際も出来るだけマイノリティーや女性の経営する企業へ発注するよう指導付けがなされている。

4. 積算価格・予算制度

予算手順としては、議会及び大統領の承認を受け、1プロジェクト毎(ex.裁判所建設)若しくは総計で予算を得ることになる。世間の注目を集める案件(一般的に1億ドル以上)については、1プロジェクト毎となっている。

日本のような単年度予算の原則は無く、単年度・複数年度いずれも可能となっている。予算分配法によると、複数年予算は、さらに一定の期間を定めるもの⁴と期間の定めがないもの(No Year Money)とに分けられる。

(積算価格の公表時期)

OFPPによると連邦政府では、入札に先立ち発注者が見積価格を用意するが、市場の相場を第一に考えるため、入札前には大まかな範囲(例;100万ドルから500万ドル規模の設計)を提示するのみで、積算価格は公表しないのが一般的である。但し予算の制約がある場合には、入札前に上限価格が提示される。なお、大規模プロジェクトについては、予算法に基づき、議会の承認を経て「法的制限価格」(FAR36.205)と呼ばれる上限額が定められる場合がある。

地方政府では、各機関により対応が異なっており、公告の段階で既に積算価格を公表している機関もあれば、ニューヨーク市のように額の範囲を示す機関もあるとのことである。サンフランシスコ市の場合は、基本的に開札の時に公表される。

⁴ Appropriation 法に規定

(応札価格が積算価格を上回った場合について)

(A) 連邦政府の場合

日本のような予定価格の上限拘束性は無いが、予算の範囲を超えるものについて発注者は拒否することが可能となっている。予算がプロジェクト毎の場合には、追加予算を要求するか、プロジェクト規模を縮小する形が採られる。予算が総計で分配される場合は、総枠の中で融通する。

(B) サンフランシスコ市の場合

あまり高いものは予算の制約上拒否することになるが、拒否基準は無い。一番低い札が、発注者の積算を超過しているがそれほど高くはない場合、受け入れることはよくある。プロジェクトマネージャーや、資金拠出先（連邦補助の有無等）によって異なるが、概ね5～10%程度迄であれば契約となる。また、緊急性のある（再入札する時間がない）ものについても契約されることとなる。

(C) ニューヨーク市の場合

入札不調とする場合と、最低札の者と価格交渉を行う場合がある。後者については、少しくらい利益を落としてでも受注したいという企業があるため、有益な方法と考えているとのことである。

(担当 : 研究員 安本由香)

・建設関連産業の動向 地質調査

今回は、地質調査業について概観するとともに、近年の建設市場の縮小や自然災害への対応など地質調査業を取り巻く環境の変化やその対応についてみることにする。

1. 地質調査業とは

地質調査業は、1977年建設省（現国土交通省）告示の「地質調査業者登録規程」で、「建設事業に関し、地質、基礎地盤、土又は岩の工学的性質等について、機械器具を用いた調査、測量を行い、その結果を解析、判定し、設計、施工、管理のための資料提供を行い、あわせて必要な所見を述べることの請負業又は受託業」と定義された。法的基盤が明確化され、総務省の日本標準産業分類では「土木建設サービス業」に位置付けられ、測量業、建設コンサルタント業とともに、建設関連3業種として認知されるようになった。

また、地質調査は、「地質、土質、基礎地盤、地下水などの不可視部分について、地質学、地球物理学、土質工学などの知識や理論をベースに、地表地質調査、物理探査、ボーリング、各種計測、試験などの手法を用いて、その形、質、量を明らかにする」ものとされ、これを目的別に分類すると以下のように区分される。

学術的分野

地球科学の一分野として、その生成過程の地質学的解明や地震予知及び地球環境を含む主に純粋な学術的探求のための地質調査。国や大学などの研究機関から発注され、1995年度以降は、阪神・淡路大震災を契機に活断層の調査が急増している。

資源開発分野

石炭、石油、鉱物資源、地熱などの地下資源開発のため地質調査で、現在日本では、地熱発電のための調査を除いて細々と実施されている状態である。

建設事業分野

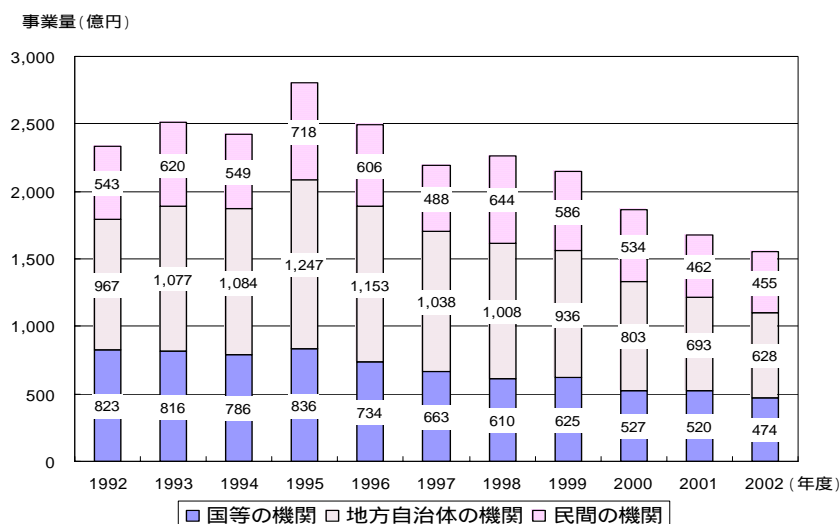
国土の開発や保全を目的とする建設事業のための調査で、現在日本では、地質調査業の9割以上が、この分野で占められている。この建設に係わる地質調査は、戦前もトンネルやダムを中心に実施されていたが、1955年度以降、大規模な社会資本整備事業の進展と重化学工業を中心とした民間企業設備投資の増大を背景に急激に需要を伸ばすこととなった。

2. 市場の動向

地質調査業の事業量の中では約7割が公共事業と大きなウェートを占めており、建設市場の縮小と同じく、昨今の公共事業削減の影響を受け、年々市場は減少傾向にある。図表1は最近の地質調査の事業量の推移を表したものであるが、1995年度をピークに減少傾向

にあり、2002年度の事業量は約1,557億円で、ピーク時の約6割となっている。公共事業削減は避けられない現状にあって、環境や防災といった近年注目を集める分野での新たな事業領域を広げていくことが、今後の大きな課題と言えそうである。

図表1 地質調査の事業量の推移

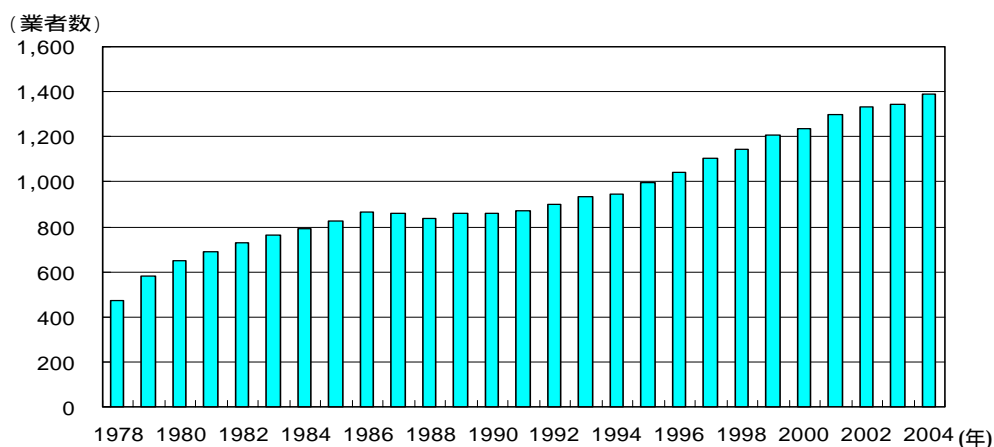


出典) 社団法人全国地質調査業協会連合「社会に貢献する地質調査業」より

3. 地質調査業者の動向

図表2は地質調査業の登録業者数の推移(各年3月末時点)である。市場の縮小傾向にもかかわらず、登録業者数は年々増加する傾向にあり、兼業状況などを無視した単純比較では、調査開始時の1978年には471であった業者数が、2004年には1,388と約3倍にも増加している。

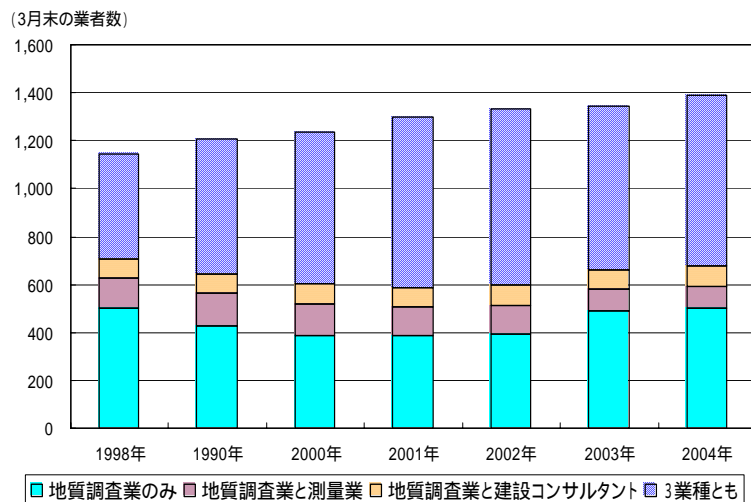
図表2 地質調査業登録業者数の推移



出典) 国土交通省「建設関連業の登録状況について」より作成

図表3は地質調査業登録を行っている業者の、他の建設関連業（測量業・建設コンサルタント）との兼業状況の推移である。近年建設関連業間での兼業化が進んでいることが分かる。先述の業者数の増加は、この兼業状況が少なからず影響を及ぼしているものと思われる。今後もこの兼業化の傾向は継続して進行するものと推測される。

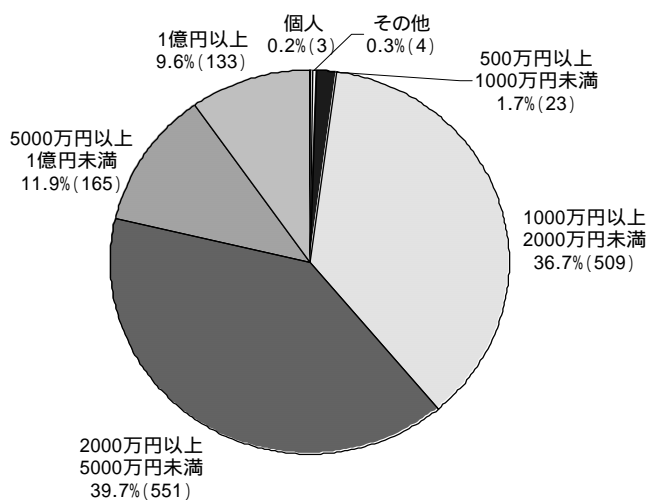
図表3 地質調査業の兼業状況



出典) 国土交通省「建設関連業の登録状況について」より作成

図表4は2004年3月時点での資本金階層別の登録業者数をまとめたものである。資本金1億円以上の登録者数は133(全体の9.6%)で、一方、個人で経営を行うものは非常に少ない。他の建設関連業と比較しても、資本金額の大きい業者の占める割合が高く、中～大規模経営の業者が多い傾向が見られる。

図表4 資本金階層別登録業者の割合



出典) 国土交通省「建設関連業の登録状況について」より作成

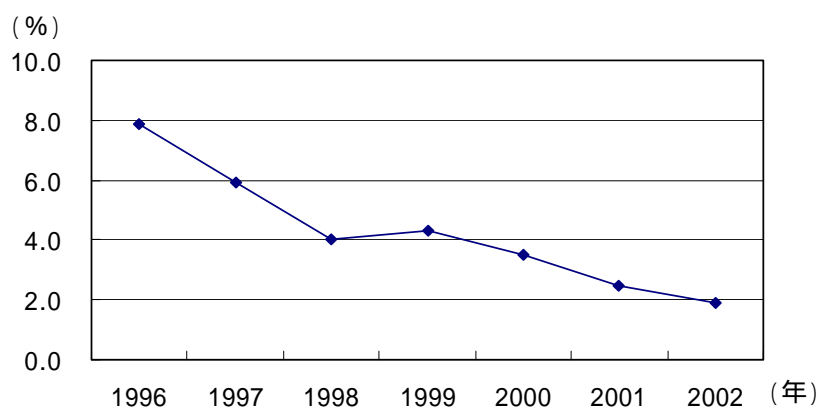
4. 地質調査業の経営状況

国土交通省は、地質調査業登録業者のうち、専門率（地質調査業種による収入が当該企業の他の業種を含んだ総売上高に占める割合）が60%以上で、社団法人等を除く法人企業から抽出した283社を対象に経営分析を実施している。ここではその調査のいくつかの指標をもとに、経営現況について見ていくこととする。

(1) 収益性

収益性を表す指標の一つとして総売上高経常利益率（経常利益/総売上高、数値が大きい方が良い）がある。図表5は近年のその推移を表したものだが、年々下降傾向にあり、昭和56年度に建設関連業経営指針策定委員会が定めた目標値5~6%を、近年は大きく下回る結果となっており、非常に厳しい収益環境が浮かび上がってくる。

図表5 総売上高経常利益率の推移（調査対象平均）



出

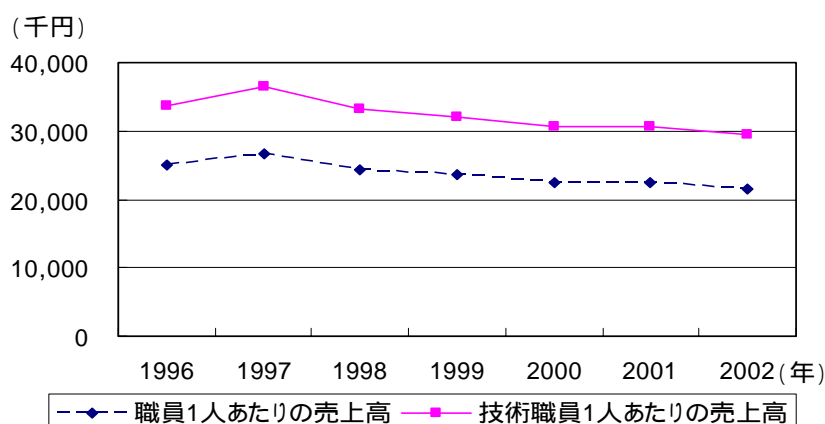
出典) 国土交通省「建設関連業の経営分析について」より作成

(2) 生産性

2002年の職員1人あたりの総売上高は約2,160万円（対前年比3.6%減）、技術職員1人あたりの総売上高は約2,940万円（対前年比4.3%減）となっている。2000年から2001年にかけて一時的に改善の兆しが見られたものの、売上高の減少を補うには至らず、年々緩やかな減少基調にあり（図表6）この数値においても地質調査業界の厳しい現状を垣間見ることが出来る。

なお、職員1人あたりの売上高は、企業規模による差が大きいのが一般的で、大規模になるほど職員1人あたりの売上高は多くなる。しかしながら、大企業の場合、同時に外注の割合が高くなる傾向があるので、総売上高の中には外注分が含まれていることに注意する必要がある。

図表6 職員1人あたりの売上高の推移（調査対象平均）



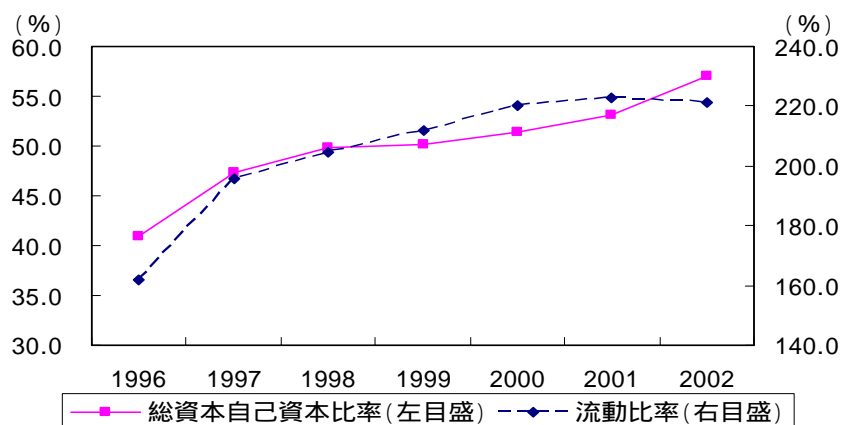
出典) 国土交通省「建設関連業の経営分析について」より作成

(3) 財務状況

総資本自己資本比率は、総資本に対して自己資本の占める割合を示すものであり、いわば企業が外部から借り入れている資本と自己の所有している資本の割合を示した指標であり、流動比率は、短期（1年以内）の負債と、これを返済するのに必要な財源となる流動資産（現預金、売上債権など1年以内に現金化できる資産）との比率であり、双方の数値とも高い方が経営の安定性が高いとされている。

2002年の総資本自己資本比率と流動比率は、それぞれ57.0%、221.3%となっており、建設関連業経営指針策定委員会が定めた目標値40%以上、140～150%の数値をそれぞれ大きくクリアしている。ここ数年それぞれの数値の上昇が顕著である（図表7）。市場環境は依然厳しいものの、各企業ともリストラ等の内的努力により、自己資本の充実に努め、財務状況の健全化が図られているようである。

図表7 財務状況の推移（調査対象平均）



出典) 国土交通省「建設関連業の経営分析について」より作成

5 . 地質調査業の今後の動向

地質調査業の業務量の大半は建設市場であり、今後も建設市場を中心に展開されることが想定されるが、近年の建設市場は、公共事業が減少し、競争が激化しており、政府財政状況の急速な好転も当面難しく、市場の厳しい状況は今後も続くものと考えられる。公共事業への依存度が非常に高く、その影響を大きく受ける地質調査業界においては、新たな取組みや市場を模索する動きが必要となっている。

(1) 土壌汚染と土地評価

2003年2月より「土壌汚染対策法」が施行され、「汚染されている土地の区域を指定するための土壌汚染状況調査は、環境大臣が指定する指定調査機関に環境省令で定める方法により調査させなければならない」とされた。

不動産の取引においては、収益性の重視や不動産の証券化が進みつつあり、より正確な不動産鑑定評価が求められているが、2003年1月から施行された新しい「不動産鑑定基準」において、不動産の価格を形成する要因のひとつに「地下埋設物、遺跡・遺構、土壌汚染の有無とその状態」という項目が明記され、特に土壌汚染は不動産価値を大きく左右する要因のとして位置付けられている。また、宅地建物取引業法施行令も改正され、重要事項の説明範囲に当該土地が土壌汚染対策法の指定区域であるかどうかも加えられた。このように、近年土壌汚染に対する問題意識のレベルは高まりを見せ、今後この分野において、地質調査業に対する官民双方からのニーズが見込まれる。

(2) 環境影響評価

1997年に公布された環境影響評価法では、スコーピング手続⁵をはじめとする新たな考えが導入されるとともに、評価項目も環境全般に拡大され、「生態系」や「温室効果ガス」などとともに「土壌環境」「地盤環境」が評価項目に追加された。

2002年度に環境省がまとめた「大気・水・環境負荷分野の環境影響評価 環境保全措置・評価・事後調査の進め方」に土壌環境・地盤環境についての評価が含まれたことから、今後、環境影響評価の中に「土壌環境」「地盤環境」が取り上げられるケースが増加することが想定される。地質調査の核となる業務の地盤や地下水の調査・解析がこれを機に再度注目され、有効に活用されることにより、地質調査業へのニーズが拡大されることが期待される。

⁵ 事業者が実際の調査、予測、評価を開始する前に、事業の概要と実施しようとする環境影響評価の内容を公表し、それについて住民、専門家、行政等、第三者の意見を聴取することによって、環境影響評価の内容を絞り込む手続

(3) 防災への働きかけ

我が国の国土は、大陸プレートと海洋プレートの境界面に位置し、地質構造が複雑かつ脆弱で、地震、火山噴火等の地盤災害が多発している。1995年1月に発生した阪神・淡路大震災は甚大な人的・物的被害をもたらし、昨年10月の新潟県中越地震での被災は記憶に新しいところである。このような過去の教訓と反省を踏まえ、再度我が国における防災への意識付けと、具体的な防災対策を講じる必要性があろう。事実、産業や人口の集中する都市の多くは、将来の地震に対して大きなリスクを持つにもかかわらず、その深部の地質構造はほとんど調査されていないというのが現状である。日本応用地質学会と(社)全国地質調査業協会連合会では、都市における地震防災計画の基礎資料となる「都市地震防災地盤図」の整備を提言しており、各地域のハザードマップの整備、充実などと併せ、今後も継続的に地質調査業界から発信するかたちでの、防災に対する働きかけが求められ、この分野でのニーズを地質調査業界の柱となる市場へと展開させる努力が求められよう。

(担当：研究員 大島航介)

・マクロ経済の動向

QEの推計方法が変更された結果、実質GDP成長率の見通しが下方修正され、景気の先行きにつき弱気な見方を誘った。しかし、変更は、世界的な潮流を踏まえ、批判に応える目的なので、長期的には、より正確な経済予測に資するものと期待される。

また、「3四半期連続のマイナス成長」であったQE(2004年10~12月期)1次速報値、13の民間調査機関の2005年度GDP成長率予測及び「景気回復は底堅く推移する」とした月例経済報告(2005年2月)をご紹介します。

1. QEの推計方法が連鎖方式に変更された。

- 2004年12月2日、内閣府経済社会総合研究所は、QE(四半期別GDP速報)の推計方法を、従来の固定基準年方式から連鎖方式に変更すると発表した。

適用は、12月8日に発表された「平成15年度国民経済計算」の支出系列及びQE(2004年7~9月期)2次速報値から。

- 固定基準年方式では、ある年(1995年)が基準年として(5年間)固定される。
- 一方、連鎖方式は、前年を基準年とし、それらを年々鎖のように連ねて実質化する方式。
- したがって、連鎖方式が採用された対象系列の基準年は2003年(いまは2004年)。ただし、デフレーター=100となる実質値の基準の年(参照年)は2000年。
- SNA(国民経済計算)数値の評判は、海外で芳しくない。例えば、ロンドン・エコノミスト誌は、しばしばそれを揶揄してきたが、2005年2月17日号掲載記事"Japan's economy/ Only a recession/ The latest data may exaggerate the economy's feebleness"でこう書く。

日本のGDP数値は欠陥があると悪名高い。東京を拠点とするアナリスト達は、最近、日本のGDP数値を、あたかもいかさまのように(as though they were picked from a hat)扱っている。

- また、内外のエコノミストの間に「GDPデフレーターが過小」との批判が存した。
- 内閣府は、連鎖方式に変更する理由を、「〔固定基準年方式では〕一般的に、基準年から離れるほど比較時点における財・サービス間の相対価格は拡大し、相対価格が低下した財・サービスの需要が増大。固定した基準年の価格や数量のウェイト構造が、次第に不適切なものになる。・・・近年技術革新のスピードが速く、品質向上が著しいIT関連財が、大きな価格低下とともに急速に普及。相対価格が基準年から大幅に変化。〔下方〕バイアスが拡大している可能性。」と説明する。
- GDPデフレーターは、パーシェ型物価指数。パーシェ型は、比較時の価格(p_{it})と基準時の価格(p_{i0})をそれぞれ比較時の数量(q_{it})をウェイトとして加重平均した指数。一般に、パーシェ型は、下方バイアスを有する。価格が低下して数量が増えた(かつ、価格が上昇して数量が減った)後の比較時数量(q_{it})でウェイトづけするため。
- なお、ラスパイレス型物価指数は、比較時の価格(p_{it})と基準時の価格(p_{i0})をそれ

それ基準時の数量 (q_{i0}) をウェイトとして加重平均した指数なので、逆に、上方バイアスをもつ。

- 固定基準年方式の場合、パーシェ型物価指数の下方バイアスは、基準年から離れるほど大きくなる(2005年10~12月期に極大化)。更に、固定基準年方式/パーシェ型物価指数は、性能向上及び普及が急な財が大量に登場すると、下方バイアスが許容限界を超える。GDPデフレーター の推計では、ある財の「性能向上 = 価格低下」とみなされるので、毎年大幅に性能がよくなるIT関連財は、比較時の価格 (p_{jt}) が急落する。一方、普及が進むので、比較時の数量 (q_{jt}) は急増する。その結果、下方バイアスが著しくなる。

2. QE (2004年10~12月期) 1次速報値、発表される。

- 2005年2月16日、内閣府は、QE (2004年10~12月期) 1次速報値を発表した。前期比のGDP成長率(季節調整済)は、実質(2000 暦年連鎖価格) 0.1%(年率0.5%)、名目0.0%(年率、0.1%)であった。実質GDP成長率は、4~6月期 0.2%、7~9月期 0.3%、名目GDP成長率は4~6月期 0.6%、7~9月期 0.2%であったので、3四半期連続の縮減(マイナス成長)であった。
- なお、(財)建設経済研究所の建設投資見通し(2005年1月18日発表)における、同四半期のGDP成長率(季節調整済)は、実質(2000 暦年連鎖価格)0.2%、名目0.1%で、実績を上回っているが、3月14日に発表されるQE2次速報を待たなければ開差は特定できない。
- また、公的固定資本形成は、実質 0.3%(4~6月期は 16.9%、7~9月期は 1.8%)、名目0.1%(4~6月期は 16.6%、7~9月期は 1.7%)となった。

3. 民間機関の2005年度のGDP成長率に係る予測

- 民間調査機関は、例年12月に経済見通しを発表し、その後、多くは、QEが発表される毎にQEを踏まえた修正を発表する。
- (財)建設経済研究所を除く13機関の実質GDP成長率の平均は、2004年度1.89%、2005年度1.02%であった。QE(2004年7~9月期)2次速報値(2004年12月8日発表)を織り込んだ予測に限ると、それぞれ、1.54%、0.94%。2004年度の予測を下方修正した調査機関が多かったため、2004年度について差がついた(0.35%ポイント)が、2005年度はほとんど変わらない(0.08%ポイント)。早い時期から、「日本経済は2005年度に減速する」という共通認識があったため。

政府・民間機関の経済見通し（年度、実質、％）

	2004	2005	発表年月日
(財)建設経済研究所	2.0	1.4	2005年1月18日
政府経済見通し	2.1	1.6	2005年1月21日
RICEを除く民間調査機関(13)			
住友生命総合研究所	2.7	0.9	2004年11月17日
住友信託銀行	2.8	1.8	2004年11月18日
三井情報開発株式会社	2.9	0.9	2004年11月19日
日本経済研究センター	2.3	1.2	2004年12月11日
三菱総合研究所	1.6	1.1	2005年2月18日
UFJ総合研究所	1.6	0.6	2005年2月18日
第一生命経済研究所	1.5	1.4	2005年2月18日
みずほ総合研究所	1.5	1.5	2005年2月18日
日本総合研究所	1.5	1.2	2005年2月18日
三井トラスト・ホールディングス	1.7	0.9	2005年2月18日
ニッセイ基礎研究所	1.5	0.3	2005年2月21日
大和総研	1.5	0.6	2005年2月21日
新光総合研究所	1.5	0.9	2005年2月21日
全13機関の平均(M13)	1.89	1.02	
2月に修正した機関の平均(M9)	1.54	0.94	
M13 - M9	0.35	0.08	下方修正も影響

出典：URL: <http://www.amy.hi-ho.ne.jp/umemura/>

4. 月例経済報告、「景気の踊り場」を説く。

- 2月22日、内閣府は、月例経済報告（2005年2月）を発表した。その主文は、「景気は、一部に弱い動きが続いており、回復が緩やかになっている。」
- 基調判断及び先行きの記述は、主文以下「企業収益は大幅に改善し、設備投資は増加している。個人消費は、おおむね横ばいとなっている。雇用情勢は、厳しさが残るものの、改善している。輸出、生産は弱含んでいる。先行きについては、企業部門の好調さが持続しており、世界経済の着実な回復に伴って、景気回復は底堅く推移すると見込まれる。一方、情報化関連分野でみられる在庫調整の動きや原油価格の動向等には留意する必要がある。」
- 前月に比べ、個人消費を下方修正するとともに、「為替レートへの警戒」を解除した。
- 同日、竹中平蔵経済財政政策・郵政民営化担当大臣は記者会見し、「景気は踊り場的な状況にありますけれども、その動向を大局的にみますと緩やかな回復局面にあると

いうふうに判断をしています。」と述べた。月例経済報告に「踊り場」の語はない。しかし、「景気回復は底堅く推移する」とは、「下振れの危険はない」ということで、主文と同じく、「踊り場=いつか更に上昇」を意味する。

(担当：研究理事 鈴木敦)

編集後記

先月人生初の海外出張に行ってきました。5日間でインドネシアとベトナムを回り、スケジュールもタイトな中でしたが、せっかく来たのだからお土産くらいということで、ハノイ郊外のバチャンというところに足を伸ばしてみました。

バチャンはバチャン焼きで知られるとおり陶器で有名な村で、ハノイ市街から南東へ10kmのところにあります。ホン河の橋を越えてろくに舗装もされていないような土手道を車にがたと揺られて30分ほどたつと陶器を扱う店が数件あるバチャン村に到着です。

ガイドブックによると近年外国人に人気だそうですが、実際聞こえてきた年配の女性集団の言葉に耳を傾けると果たしてそれは耳慣れた日本語でした。小物入れや箸を目の肥えた(?)日本人女性が吟味しているのを目にし、私もつい触発されてあれこれ購入してしまいました。ベトナムの物価は日本人から見ると非常に安いので、外国人向けの値段でも安く感じてしまいます。

店内にあるバスケットに品物を詰め込んでレジに行くと、持ち帰り用に竹編み風のかごに詰めてくれるのですが、結構購入したつもりでも12ドル。でも、横で買い物をしていた日本人女性は15ドルを呈示したレジの女性に「もっとまからないの」と日本語で値段交渉をスタートです。

ベトナムは男性よりも女性のほうが良く働くと言われ、女性の立場が強いお国柄です。でも、上には上がいるようです……。

(担当：研究員 三浦大志)