

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. 246

2009 8

CONTENTS

| | | |
|------------------------------|-------|----|
| 視点・論点 | | |
| － 建設企業の災害対応力は知られているか － | | 1 |
| I. 2009年3月期主要建設会社決算分析 | | 2 |
| II. 東欧ブルガリアの建設市場の動向 | | 10 |
| III. 地域建設企業における「災害時事業継続の手引き」 | | 20 |
| IV 建設関連産業の動向 －内装仕上工事業－ | | 26 |



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>

建設企業の災害対応力は知られているか

研究理事 丸谷 浩明

毎年、9月1日の防災の日が近付くと、各地で様々な防災訓練や防災イベントが行われる。筆者も、内閣府が毎年政令市と連携して開催する「防災フェア」に参加するため、8月下旬、今年度の開催都市、浜松市にお伺いする予定である。

防災といえば、建設企業の多くが、地域の災害発生時に率先して出動し、救助や復旧に活躍する。そこで、筆者は、各地方自治体の防災・危機管理の担当者は、災害時に頼りになる建設企業と常に近い関係を保っていると想像してきた。ところが、今年、いくつかの県や市の防災・危機管理局にヒアリングさせていただいたところ、地域の個々の建設企業の災害対応力、すなわちどの企業がどの程度災害時に頼りになるのかはほとんど知られていないことが推察されてきた。

もちろん、土木部局など日頃から建設企業と契約し、業務で連携している部局の担当者は、災害時に頼りになる建設企業を認識している。しかし、災害時に知事や市長等に直結し、対応を仕切る中枢組織のメンバーは、たまたま建設業関係の職務経験がない限り、建設企業の災害対応力を把握しておらず、把握する仕組みも見当たらない。特に市町村の場合、消防職員が防災・危機管理を担う場合もあり、そうすると地域の建設企業との接点は少ない。

災害時における迅速で臨機応変の対応には、組織間の枠組みとしての連携に加え、電話一本ですぐに頼み事や相談ができる顔の見える人間関係が有効である。そこで、各自治体の防災・危機管理の担当者と地域

の防災を支える建設企業が、そのような関係を持てる仕組みが望まれるのである。

関東地方整備局は、今年度から「建設会社における災害時の事業継続力認定」を開始した。同局は災害時に緊急輸送道路の早期確保や河川堤防、港湾施設などの早期復旧の責任を担っており、建設企業の協力が必要不可欠と認識している。そこで、建設企業が備えている基礎的事業継続力を評価し、適合した建設企業に認定証を発行し、公表することにより、事業継続計画の策定を促進することにしたのである。また、同制度が普及すれば、認定企業に対し入札契約の総合評価で一定の加点を行うことも検討すると表明した。

筆者はこの認定制度のお手伝いしているが、行政が企業の災害対応力の客観的評価に体系的に取り組む例は、おそらく初めてではないかと考えている。さらに、この認定が、災害時に本当に頼りになる建設企業を示すものとして地元自治体内部や地域社会で活用され、ぜひ存続してほしい大事な建設企業をいろいろな形で応援するきっかけにもなると期待している。

ただし、この認定制度が今後とも継続し、他の地域や行政主体にまで活用が広がっていくためには、まず、関東地方整備局管内の多くの建設会社の皆さんが認定制度にチャレンジし、認定を受け、この仕組が定着しなければならない。そのため、筆者は、各地の建設業団体が、有識者や大手建設企業の人材などと連携し、勉強会を続けるような取組みが広がればよいのだが、と考えている。

I. 2009年3月期主要建設会社決算分析

当研究所では主要建設会社の財務内容を階層的・経年的に比較分析することにより、建設業のおかれた経済状況とそれに対する各建設企業の財務戦略の方向性について、継続的に調査しています。

資料を提供して下さいました各社にはこの場を借りて、厚く御礼申し上げます。

(本分析は、2009年6月23日に各報道機関へ発表済みのものであり、業界紙で紹介されたものである。)

1. 分析の前提

(1) 連結を中心とした分析

従来は「単体」中心の分析を行っていたが、2000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っている。

(2) 発表時期

四半期決算の発表が行われるようになったことを踏まえ、今後は年4回、四半期ごとの決算分析結果を公表する。

(3) 分析の対象の指標

今回の発表は、各社の2009年3月期の決算短信から判明する財務指標の分析を提示する。なお、分析対象会社の一部は2008年12月期決算を採用している。

(4) 対象会社の抽出方法（今回より変更）

当研究所の決算分析は、1997年に開始して以来、対象会社を固定して、発表を行ってきたが、各企業の事業規模の変動が大きいことを考慮し、今後は下記のとおり、対象会社を見直すこととした。

a) 全国的に業務展開を行っている総合建設業者

b) 毎年度、以下の要件に該当するもの

- ① 建築一式・土木一式の売上高が恒常的に5割を超えていること
- ② 会社更生法、民事再生法などの破産関連法規の適用を受けていないこと
- ③ 非上場などにより、決算関係の開示情報が限定されていないこと

c) 上記 a) 及び b) に該当し、過去直近3年間の連結売上高平均が上位40位に入っている会社

(5) 抽出した分析項目

①売上高、②売上総利益、③販管費、④営業利益、⑤有利子負債、⑥経常利益、⑦特別利益・特別損失、⑧当期純利益

(6) 対象企業の階層分類

売上高規模別に、以下の3つの階層に分類して、分析を行う。

| 階層 | 連結売上基準 (3年間平均) | 分析対象会社 | 社数 |
|-----|-------------------|--|-----|
| 大手 | 1兆円超 | 鹿島建設、大成建設、清水建設、大林組、竹中工務店 | 5社 |
| 準大手 | 2000億円超 | 長谷工コーポレーション、三井住友建設、戸田建設、 西松建設、前田建設工業、五洋建設、 フジタ、熊谷組、東急建設、安藤建設、 奥村組、ハザマ、浅沼組、東亜建設工業 | 14社 |
| 中堅 | 2000億円未満 | 銭高組、福田組、鉄建建設、太平工業 飛鳥建設、東洋建設、大豊建設、ヒール三菱 青木あすなる建設、カノダ建設、大本組 東鉄工業、若築建設、松井建設、大和小田急建設、 矢作建設工業、大末建設、名工建設 不動トラ、北野建設、徳倉建設 | 21社 |

なお、前回までの対象企業及び階層分類を参考に示す。

| 階層 | 連結売上基準 (3年間平均) | 分析対象会社 | 社数 |
|------|-------------------|---|-----|
| 大手 | 1兆円超 | 鹿島建設、清水建設、大成建設、大林組、竹中工務店 | 5社 |
| 準大手A | 4000億円超 | 長谷工コーポレーション、三井住友建設、戸田建設、 西松建設、前田建設工業 | 5社 |
| 準大手B | 2000億円超 | 五洋建設、フジタ、熊谷組、東急建設、 安藤建設、奥村組、ハザマ、浅沼組、東亜建設工業 | 9社 |
| 中堅A | 1000億円超 | 銭高組、福田組、鉄建建設、太平工業、飛鳥建設、 大豊建設、東洋建設、青木あすなる建設、カノダ建設 | 9社 |
| 中堅B | 1000億円未満 | 東鉄工業、若築建設、松井建設、大和小田急建設、 矢作建設工業、大末建設、不動トラ、 北野建設、植木組、佐田建設 | 10社 |

※2008年度中間決算分析時との変更点

- ・あおみ建設：中堅B→（会社更生法適用）
- ・東亜建設工業：中堅A→準大手B（売上高増加）
- ・青木あすなる建設、カノダ建設：中堅B→中堅A（売上高増加）

2. 分析結果の報告要旨

- ① 売上高は景気低迷の影響を受けたものの、「大手」が手持工事の消化により増収となったこともあって、総計ではマイナス幅が-3.2%にとどまった。
- ② 利益面では、国内工事の建築・土木で利益率が回復した。しかし、海外工事では「大手」を中心として多額の損失を計上した。不動産市場の悪化で開発事業での利益も縮小した。
- ③ 「大手」は、分析対象企業内の受注シェアを53.7%まで引き続き伸ばしたが、海外工事の損失などにより最終赤字に転落した。「準大手」、「中堅」は、工事利益率は回復したものの、貸倒損失などの特別損失の増加もあり、前年度に引き続いて最終赤字と

なった。

- ④ 2009年度は、2008年度の受注減などにより、引き続き厳しい状況が続くとみられる。

3. 主要分析結果¹

(1) 売上高

- ・ 景気悪化に伴う着工延期や新興ディベロッパーの破綻などによる工事中止の影響で－3.2%と減少した。
- ・ 「大手」は、2007年度までに受注した大型工事の消化が進んだこともあり、2%の増収となった。土木工事割合が高い「中堅」は－5.3%となり、「準大手」の－10.7%に比べて減少率が少なかった。
- ・ 工事期間を考慮すると、2008年度の受注の落ち込みは2009年度以降の減収というかたちで表れることが懸念される。

単位：百万円

| | 大手 | 準大手 | 中堅 | 総計 |
|--------|-----------|-----------|-----------|------------|
| 01年度 | 7,948,312 | 5,794,752 | 2,781,017 | 16,524,081 |
| 02年度 | 7,464,483 | 5,393,442 | 2,671,589 | 15,529,514 |
| 03年度 | 7,139,602 | 4,970,882 | 2,400,506 | 14,510,990 |
| 04年度 | 7,477,099 | 4,839,011 | 2,435,875 | 14,751,985 |
| 05年度 | 7,763,037 | 5,054,537 | 2,485,788 | 15,303,362 |
| 06年度 | 8,409,323 | 5,141,092 | 2,477,150 | 16,027,565 |
| 07年度 | 8,291,184 | 5,060,358 | 2,445,701 | 15,797,243 |
| 08年度 | 8,457,592 | 4,520,796 | 2,316,278 | 15,294,666 |
| 09年度見込 | 7,850,000 | 4,370,000 | 2,118,800 | 14,338,800 |

| 対前年度比 | 大手 | 準大手 | 中堅 | 総計 |
|--------|-------|--------|--------|-------|
| 01年度 | － | － | － | － |
| 02年度 | －6.1% | －6.9% | －3.9% | －6.0% |
| 03年度 | －4.4% | －7.8% | －10.1% | －6.6% |
| 04年度 | 4.7% | －2.7% | 1.5% | 1.7% |
| 05年度 | 3.8% | 4.5% | 2.0% | 3.7% |
| 06年度 | 8.3% | 1.7% | －0.3% | 4.7% |
| 07年度 | －1.4% | －1.6% | －1.3% | －1.4% |
| 08年度 | 2.0% | －10.7% | －5.3% | －3.2% |
| 09年度見込 | －7.2% | －3.3% | －8.5% | －6.2% |

(2) 売上総利益

単位：百万円

¹ 以下、マイナス表示として、金額については▲、比率については－を使用。

| | 大手 | | 準大手 | | 中堅 | | 総計 | |
|------|---------|------|---------|------|---------|------|-----------|------|
| 01年度 | 691,828 | 8.7% | 478,021 | 8.2% | 213,121 | 7.7% | 1,382,970 | 8.4% |
| 02年度 | 634,489 | 8.5% | 380,103 | 7.0% | 207,927 | 7.8% | 1,222,519 | 7.9% |
| 03年度 | 648,131 | 9.1% | 429,516 | 8.6% | 209,864 | 8.7% | 1,287,511 | 8.9% |
| 04年度 | 644,003 | 8.6% | 421,433 | 8.7% | 213,859 | 8.8% | 1,279,295 | 8.7% |
| 05年度 | 667,167 | 8.6% | 412,640 | 8.2% | 213,066 | 8.6% | 1,292,873 | 8.4% |
| 06年度 | 670,004 | 8.0% | 386,370 | 7.5% | 186,160 | 7.5% | 1,242,534 | 7.8% |
| 07年度 | 584,013 | 7.0% | 340,772 | 6.7% | 176,965 | 7.2% | 1,101,750 | 7.0% |
| 08年度 | 505,229 | 6.0% | 327,319 | 7.2% | 188,164 | 8.1% | 1,020,712 | 6.7% |

- ・ 2008年度、全体の売上総利益率（粗利率）は6.7%までに落ち込み、2003年度以降5年連続で低下している。その主な要因として、「大手」の粗利率が同年度以降低下を続けていることがあげられる。
- ・ 「大手」は、工事請負契約時におけるリスク検証が不足していたことなどにより、海外工事において完成工事総利益ベースで200億円後半程度の赤字を被るような企業もあり、多額の損失を計上した。その結果、3階層の中で最低の利益率となった。開発事業の採算悪化も影響した。
- ・ 「準大手」と「中堅」は、国内等の工事などの選別受注が影響したためか、4年ぶりに粗利率が上昇した。

(3) 販管費

単位：百万円

| | 大手 | | 準大手 | | 中堅 | | 総計 | |
|------|---------|------|---------|------|---------|------|-----------|------|
| 01年度 | 512,483 | 6.4% | 331,607 | 5.7% | 169,613 | 6.1% | 1,013,703 | 6.1% |
| 02年度 | 468,110 | 6.3% | 295,002 | 5.5% | 157,240 | 5.9% | 920,352 | 5.9% |
| 03年度 | 444,871 | 6.2% | 272,969 | 5.5% | 151,255 | 6.3% | 869,095 | 6.0% |
| 04年度 | 431,154 | 5.8% | 259,471 | 5.4% | 151,001 | 6.2% | 841,626 | 5.7% |
| 05年度 | 425,242 | 5.5% | 253,586 | 5.0% | 150,115 | 6.0% | 828,943 | 5.4% |
| 06年度 | 420,567 | 5.0% | 253,295 | 4.9% | 154,176 | 6.2% | 828,038 | 5.2% |
| 07年度 | 413,340 | 5.0% | 251,048 | 5.0% | 150,603 | 6.2% | 814,991 | 5.2% |
| 08年度 | 413,067 | 4.9% | 245,131 | 5.4% | 144,873 | 6.3% | 803,071 | 5.3% |

- ・ 全体において、2001年度以降、額としては減少を続けていることから、各社の販管費削減努力がうかがえる。
- ・ 全体の販管費率は減収の影響を受け、2008年度5.3%と前年度比0.1%ポイント増加した。

- ・ 「準大手」と「中堅」は、2007年度から行われている早期退職者制度の活用が各階層の販管費を削減させている。

(4) 営業利益

単位：百万円

| | 大手 | | 準大手 | | 中堅 | | 総計 | |
|------|---------|------|---------|------|--------|------|---------|------|
| 01年度 | 179,345 | 2.3% | 146,414 | 2.5% | 43,508 | 1.6% | 369,267 | 2.2% |
| 02年度 | 166,379 | 2.2% | 85,101 | 1.6% | 50,687 | 1.9% | 302,167 | 1.9% |
| 03年度 | 203,260 | 2.8% | 156,547 | 3.1% | 58,609 | 2.4% | 418,416 | 2.9% |
| 04年度 | 212,849 | 2.8% | 161,962 | 3.3% | 62,858 | 2.6% | 437,669 | 3.0% |
| 05年度 | 241,925 | 3.1% | 159,054 | 3.1% | 62,951 | 2.5% | 463,930 | 3.0% |
| 06年度 | 249,437 | 3.0% | 133,075 | 2.6% | 31,984 | 1.3% | 414,496 | 2.6% |
| 07年度 | 170,673 | 2.1% | 89,724 | 1.8% | 26,362 | 1.1% | 286,759 | 1.8% |
| 08年度 | 92,162 | 1.1% | 82,188 | 1.8% | 43,291 | 1.9% | 217,641 | 1.4% |

- ・ 「大手」の営業利益率の大幅な悪化（前年度比 1%ポイント減）が影響し、全体の営業利益率は 1.4%と前年度比 0.4%ポイント減少した。
- ・ 「大手」の営業利益率は直近のピーク時である 2006 年度に比べ 4 割を下回り、「準大手」の営業利益率は 2004 年度に比べほぼ半減となっている。
- ・ 「中堅」の売上高総利益率は 8.1%と 3 階層のうち最も高かったが、販管費率が 6.3%と大手（4.9%）や準大手（5.4%）に比べ水準が高いため、営業利益率は 1.9%にまで下がっている。

(5) 有利子負債

単位：百万円

| | 大手 | 準大手 | 中堅 | 総計 |
|------|-----------|-----------|---------|-----------|
| 01年度 | 2,397,511 | 3,383,698 | 895,784 | 6,676,993 |
| 02年度 | 2,196,831 | 2,523,140 | 857,159 | 5,577,130 |
| 03年度 | 2,004,287 | 1,620,298 | 657,131 | 4,281,716 |
| 04年度 | 1,819,347 | 1,479,488 | 542,397 | 3,841,232 |
| 05年度 | 1,619,129 | 857,705 | 450,996 | 2,927,830 |
| 06年度 | 1,583,748 | 840,399 | 427,356 | 2,851,503 |
| 07年度 | 1,747,917 | 742,720 | 415,283 | 2,905,920 |
| 08年度 | 1,971,467 | 859,953 | 458,781 | 3,290,201 |

| 対売上比率 | 大手 | 準大手 | 中堅 | 総計 |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 01年度 | 30.2% | 58.4% | 32.2% | 40.4% |
| 02年度 | 29.4% | 46.8% | 32.1% | 35.9% |
| 03年度 | 28.1% | 32.6% | 27.4% | 29.5% |
| 04年度 | 24.3% | 30.6% | 22.3% | 26.0% |
| 05年度 | 20.9% | 17.0% | 18.1% | 19.1% |
| 06年度 | 18.8% | 16.3% | 17.3% | 17.8% |
| 07年度 | 21.1% | 14.7% | 17.0% | 18.4% |
| 08年度 | 23.3% | 19.0% | 19.8% | 21.5% |

- ・ 2006年度までは有利子負債は減少傾向にあったが、2007年度、2008年度においては対前年度比増加となり、特に2008年度は3階層すべてで増加した。
- ・ 2007年度に「大手」が有利子負債を増加させたのは開発事業への投資が理由であった。2008年度に全ての階層において有利子負債が増加したのは、受注工事の立替で各社が借入などを行ったことが理由である。

(6) 経常利益

単位：百万円

| | 大手 | | 準大手 | | 中堅 | | 総計 | |
|------|---------|------|---------|------|--------|------|---------|------|
| 01年度 | 162,791 | 2.0% | 95,325 | 1.6% | 32,479 | 1.2% | 290,595 | 1.8% |
| 02年度 | 140,468 | 1.9% | 29,441 | 0.5% | 38,621 | 1.4% | 208,530 | 1.3% |
| 03年度 | 180,067 | 2.5% | 114,275 | 2.3% | 48,216 | 2.0% | 342,558 | 2.4% |
| 04年度 | 214,206 | 2.9% | 131,710 | 2.7% | 58,397 | 2.4% | 404,313 | 2.7% |
| 05年度 | 253,617 | 3.3% | 139,211 | 2.8% | 60,693 | 2.4% | 453,521 | 3.0% |
| 06年度 | 261,974 | 3.1% | 126,592 | 2.5% | 30,897 | 1.2% | 419,463 | 2.6% |
| 07年度 | 177,703 | 2.1% | 78,904 | 1.6% | 21,499 | 0.9% | 278,106 | 1.8% |
| 08年度 | 83,087 | 1.0% | 65,040 | 1.4% | 37,721 | 1.6% | 185,848 | 1.2% |

- ・ 全体の経常利益率は1.2%と、前年度比0.6%ポイント減少した。3階層すべてで、有利子負債増加に伴う支払利息増加が発生したことなどによるものである。

(7) 特別利益・特別損失

単位：百万円

| | 大手 | | | 準大手 | | | 中堅 | | | 総計 | | |
|---------------------|----------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
| | 08年度 | 07年度 | 06年度 | 08年度 | 07年度 | 06年度 | 08年度 | 07年度 | 06年度 | 08年度 | 07年度 | 06年度 |
| 特別利益 | 43,189 | 73,136 | 87,207 | 29,297 | 52,997 | 30,537 | 18,979 | 15,517 | 15,109 | 91,465 | 141,650 | 132,853 |
| 債務免除益/支援金受入金 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 9 | 0 | 0 | 9 | 0 |
| 債務買戻し益 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 577 | 0 | 478 | 0 | 0 | 478 |
| 投資有価証券売却益 | 10,019 | 28,415 | 16,848 | 15,238 | 2,669 | 18,514 | 8,947 | 3,838 | 4,986 | 34,204 | 34,922 | 40,348 |
| 固定資産売却益 | 2,942 | 18,954 | 15,239 | 7,651 | 37,687 | 1,965 | 3,167 | 5,418 | 3,122 | 13,760 | 62,059 | 20,326 |
| 厚生年金代行返上益 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 特別損失 | 115,034 | 47,290 | 69,852 | 92,771 | 79,707 | 82,789 | 39,234 | 23,045 | 23,091 | 247,039 | 150,042 | 175,732 |
| 投資有価証券評価・売却損 | 30,003 | 8,017 | 629 | 21,959 | 7,751 | 2,465 | 6,425 | 1,735 | 642 | 58,387 | 17,503 | 3,736 |
| 固定資産売却・評価・除却損 | 3,381 | 78 | 25,922 | 5,810 | 1,403 | 796 | 2,081 | 931 | 1,471 | 11,272 | 2,412 | 28,189 |
| 開発事業整理 | 198 | 0 | 2,406 | 7,057 | 0 | 8,678 | 1,998 | 0 | 0 | 9,253 | 0 | 11,084 |
| 棚卸不動産評価損 | 0 | 5,262 | 8,213 | 0 | 29,115 | 3,556 | 310 | 191 | 5,388 | 310 | 34,568 | 17,157 |
| 販売用不動産売却損 | 3,139 | 0 | 0 | 0 | 1,647 | 0 | 3,089 | 0 | 0 | 6,228 | 1,647 | 0 |
| 子会社株式評価損・ 整理・支援損 | 1,660 | 0 | 3,320 | 1,438 | 0 | 224 | 3,283 | 0 | 308 | 6,381 | 0 | 3,852 |
| 貸倒損失・引当等 | 39,057 | 0 | 237 | 35,859 | 1,341 | 6,347 | 9,496 | 1,672 | 1,944 | 84,412 | 3,013 | 8,528 |
| 割増退職金 | 0 | 0 | 0 | 4,284 | 5,744 | 0 | 4,477 | 3,900 | 751 | 8,761 | 9,644 | 751 |
| 減損損失 | 7,935 | 7,509 | 10,153 | 1,965 | 9,623 | 25,791 | 4,409 | 5,496 | 1,520 | 14,309 | 22,628 | 37,464 |

注) 上記の特別利益・特別損失の内訳は各社の分類による。

- ・ 株式相場の低迷により、2008年度の投資有価証券評価・売却損は対前年度比2.3倍に増加している（2007年度：17,503百万円 ⇒2008年度：58,387百万円）。
- ・ 新興ディベロッパーなどの破綻により、2008年度の貸倒損失・引当は対前年度比27倍に増加している（2007年度：3,013百万円 ⇒2008年度：84,412百万円）。
- ・ 不動産市況が悪化していることから、2008年度の固定資産評価・売却損は、対前年度比3.7倍に増加している（2007年度：2,412百万円 ⇒2008年度：11,272百万円）。
- ・ 「中堅」では継続して割増退職金を計上していることから、経費削減に努めているとみられる。
- ・ 全体の2008年度の特別損益は前年度比18.5倍にもなり、大幅に増加した（2007年度：▲8,392百万円 ⇒2008年度：▲155,574百万円²⁾）

²⁾ 2007年度の特別利益141,650百万円-同特別損失150,042百万円=同特別損益▲8,392百万円、2008年度の特別利益91,465百万円-同特別損失247,039百万円=同特別損益▲155,574百万円となっている。

(8) 当期純利益

単位：百万円

| | 大手 | | 準大手 | | 中堅 | | 総計 | |
|------|-----------|-------|-----------|-------|----------|-------|-----------|-------|
| 01年度 | ▲ 171,836 | -2.2% | ▲ 131,571 | -2.3% | ▲ 15,456 | -0.6% | ▲ 318,863 | -1.9% |
| 02年度 | 37,672 | 0.5% | ▲ 488,719 | -9.1% | ▲ 58,890 | -2.2% | ▲ 509,937 | -3.3% |
| 03年度 | 17,699 | 0.2% | 193,217 | 3.9% | ▲ 29,484 | -1.2% | 181,432 | 1.3% |
| 04年度 | 93,686 | 1.3% | ▲ 411,129 | -8.5% | 20,683 | 0.8% | ▲ 296,760 | -2.0% |
| 05年度 | 132,235 | 1.7% | 362,316 | 7.2% | 14,440 | 0.6% | 508,991 | 3.3% |
| 06年度 | 161,411 | 1.9% | 49,362 | 1.0% | ▲ 11,321 | -0.5% | 199,452 | 1.2% |
| 07年度 | 123,113 | 1.5% | ▲ 23,397 | -0.5% | ▲ 10,891 | -0.4% | 88,825 | 0.6% |
| 08年度 | ▲ 5,256 | -0.1% | ▲ 27,634 | -0.6% | ▲ 10,297 | -0.4% | ▲ 43,187 | -0.3% |

- ・ 全体の営業利益率が前述の通り 1.4%と低位にあり、特別損失が巨額であることから、「大手」、「準大手」、「中堅」全てにおいて当期純利益は赤字に転落した。全ての階層が当期赤字に陥ったのは 2001 年度以来 7 年ぶりである。
- ・ 本分析対象会社 40 社の 37.5%に相当する 15 社が当期赤字となっている。

(担当：研究員 黒澤 知広、渡邊 真弥、小室 隆史)

II. 東欧ブルガリアの建設市場の動向

平成 20 年度、当研究所は、国土交通省から ODA 対象国への建設企業等の海外展開促進に向けた建設市場の現状調査業務を受託して、東欧諸国及び中央アジア 4 カ国の調査を実施しました。その中で、2007 年に EU 加盟を果たし、本年、日本と外交関係再開 50 周年を迎えたブルガリアを紹介します。そのインフラ整備には、EU からの資金のみならず、これまで約 700 億円の円借款が実施されています。ここ 5 年毎年 6%成長を続けてきたブルガリアの建設市場について関心のある方々の参考になれば幸いです。

1. ブルガリアの概況³

ブルガリアは、首都をソフィアに置き、人口が 730 万人（2007 年、国家統計局）、面積が 11.09 万平方キロメートルと、日本の約 3 分の 1 程度の東欧にある国で、バルカン半島に位置している。国境は、南側でトルコ、ギリシャ、東側が黒海に面し、北側はドナウ川を挟んで対岸がルーマニア、西側が旧コソボのセルビアとマケドニアに接しているという位置関係にある。



ブルガリアの地図（外務省ウェブより作成）

ブルガリアの政治制度は、立憲共和国制を採用のうえ、大統領（任期 5 年の直接選挙で選出）を国家元首とし、行政府、立法府（一院制で、定数は 240 議席、任期 4 年）、司法府による三権分立が確立されている。

公用語はブルガリア語（ロシアの文字とほとんど同じだが、文法、単語は異なる）である。宗教はブルガリア正教がほとんどであるが、オスマントルコの占領下であったということもあり、イスラム教徒が約 1 割程度いると言われている。

ブルガリアの歴史についてであるが、長らくオスマントルコの占領下にあったものの、1879 年、第 3 次ブルガリア王国が誕生し、第 2 次世界大戦中の 1944 年までその王国は続いた。しかし、第 2 次世界大戦末期の 1944 年、共産主義政権が成立し、終戦後、その流れを受けてブルガリア人民共和国が誕生した。冷戦時代は、ソビエト連邦から様々な支援を受けながら、共産党政権の指導のもと、計画経済が推し進められた。しかし、1989 年のベルリンの壁崩壊を受けて、同年 11 月、民主化に向けた改革がブルガリアでも始まり、1991 年 7 月、東欧諸国では初の民主的な新憲法を採択するに至った。その後、この新憲法に基づく各種選挙（大統領選挙、議会選挙及び地方選挙）が実施され、政治面における民主化

³ 外務省ウェブサイト参照 <http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/bulgaria/>

は次第に定着していった。

1989年以降10年間のうちに政権は、社会党（旧共産党）から民主勢力同盟（非共産党勢力）へ、またその後、民主勢力同盟から社会党へと国政選挙の度に政権交代がなされていた。1996年には経済改革（完全な市場経済への移行）の遅れのため経済状況が急速に悪化⁴し、500%を超えるハイパーインフレに陥り、主要商品が陳列棚から姿を消したことで食糧供給が途絶え、国民の90%が「赤い経済貴族」や新興富裕階級とは対照的に貧困水準（1日4ドル）以下の生活を強いられ、ついに1997年、社会党政権（旧共産党）は総辞職するに至り、共産党時代が完全に終焉となった。

1997年に民主勢力同盟（非共産党勢力）を中心とした連立政権が生まれ、経済面では、国際的な金融支援を受けるべく様々な改革が進められ、IMFの融資再開との抱き合わせで為替レートを安定化させるカレンシー・ボード（通貨委員会制度）が導入された。その状況下で、為替相場の安定とインフレの鎮静、金利水準の低下、外貨準備高の増加等を図り、経済状態は次第に安定していった。

その後、2001年6月17日、任期満了に伴う国政選挙が実施され、「800日以内に経済を抜本的に改革し、国民生活を改善する」との公約を掲げた「シメオン2世国民運動」が第1党となり、トルコ系少数民族政党「権利と自由のための運動」とともに、亡命していたシメオン・サクスコブルク（元国王シメオン2世）を首班とする連立内閣が発足した。

2001年成立したサクスコブルク政権は、経済・外交分野で一定の成果をあげたものの、生活レベルの改善に関して国民が抱いた大きな期待に応えるほどの成果をあげられず、また、汚職・組織犯罪に関して有効な対策を打ち出せなかったことから、2005年6月の国民議会選挙において、「シメオン2世国民運動」は、社会党を中心とする「ブルガリアのための連合」に敗れた。同選挙では単独過半数を獲得した政党がなかったため、連立政権樹立に向けた交渉が開始され、同年8月、スタニシェフ社会党党首を首班とする「ブルガリアのための連合」、「シメオン2世国民運動」及び「権利と自由のための運動」の3党による大連立内閣が発足した。

政権樹立後現在に至るまで⁵、スタニシェフ政権は、EUからの強い要請もあり、司法制度改革、汚職・組織犯罪対策のほか、経済成長政策にも継続的に取り組み、2007年1月には、ルーマニアと共にEU加盟を果たした。

経済概況であるが、2008年の名目GDPは341億ユーロで、一人当たりのGDP（名目）は4,500ユーロである⁶。実質経済成長率は2004年以来6%以上のプラス成長を続けており、2008年

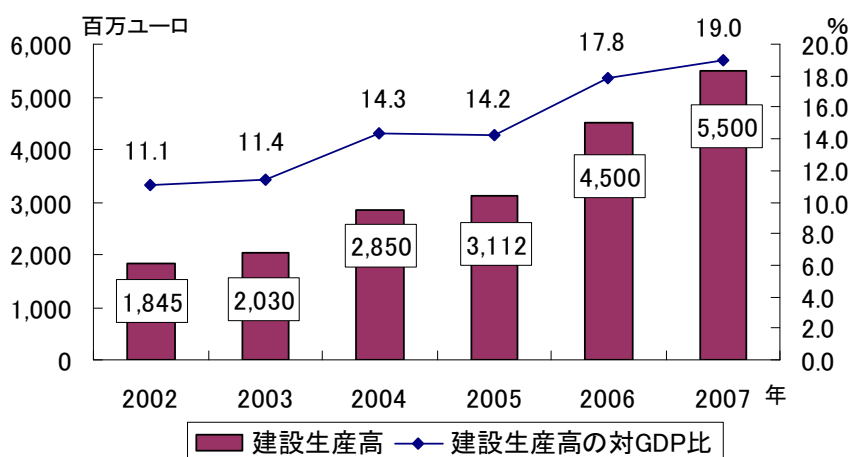
⁴ 当時社会党政権（旧共産党）が政権政党であり、党内の統一を図ることができないままに、いたずらにIMFの対ブルガリア・プログラム（市場経済化の推進と国際的金融支援の獲得）に沿った経済改革のテンポを遅らせるだけであった。そしてこの改革の遅れが、IMF、世銀の心証を害し、融資の中断をもたらす最悪の結果となった。（小山洋司編『東欧経済』、世界思想社、1999年9月 ブルガリア）

⁵ 委託調査の報告後となるが、2009年7月5日の総選挙で、現ソフィア市長が党首を務める野党CEDB（ブルガリアの欧州的發展のための市民）が第1党となり、7月27日、CEDBのポリショフ党首を首相とする内閣が国会で承認され、政権交代がなされた（在ブルガリア日本国大使館HP、JETRO HP、ブルガリア政府HP）。

⁶ 欧州統計局発表。

の実質GDP成長率は、6.0%と発表されている。主要産業は、ヨーグルト、チーズ、ワイン、ローズオイル（香料採取用のバラから採取するオイル）に代表されるように農業が盛んであるが、化学・石油化学・食品工業の類の工業も共産党政権であった冷戦時代から主要産業として位置づけられている。また、2004年のEU加盟交渉開始の頃から、法令、品質管理、インフラ整備率、環境基準など全ての面でEUスタンダードへの転換・適合の必要性が議論の焦点となった。特に、エネルギー分野及び交通インフラ分野の整備が求められたため、それを達成するための取組が急ピッチで進められ、高い経済成長を支える要因となった⁸。一方で、黒海沿岸のリゾート地及び首都ソフィアの南に位置する山々のスキーリゾート地でのリゾート開発ブームや、首都圏（ソフィア近郊）でのオフィスビル建設、不動産投資ブームも盛んに行われ、建設生産高も2006年は前年比44%増と急激な伸びを示すとともに、建設生産高の対GDP（名目）に占める比率も高くなってきている（図表1-1）。

図表1-1 ブルガリアの建設生産高の推移と対GDP（名目）比率



出所) ユーロコンストラクト会議 (2007年11月) 注) 2007年は見通し

しかし、2008年後半以降の金融市場の混乱の影響もあり、2009年の実質GDP成長率はマイナス⁹となる見通しである。また、建設生産高に関しても、ブルガリア統計局の発表によると2009年4月の速報で、対前年同月比で△8.9%となり、特に住宅・非住宅を含む建築部門の落ち込みが大きく対前年同月比△13.9%となった。一方、土木部門は、EUの構造基金等による財政支援もあり、対前年同月比2.8%増であった¹⁰。

⁷ 欧州統計局発表。

⁸ 2004年EU加盟交渉を開始し、2007年1月のEU正式加盟へと短期間で様々な改革が政府主導のもと押し進められた。EUからの要請内容（インフラ整備、財政規律の遵守、政治的腐敗の一掃、透明性のある市場経済改革など）を実現すべく短期間で取組が行われた。そのためその達成度も十分でない分野もあり、現在もその取組は続けられている。

⁹ 欧州統計局データベース（6月30日現在）△1.6%、IMF 2009年4月発表 △2%。

¹⁰ ブルガリア統計局プレスリリース（2009年6月10日発表）。

2. 建設市場環境情報

2.1 登録可能な法人の種別（会社登録）

2.1.1 現地法人（根拠法：商法）

外国企業は、独立した子会社を登録し、営業活動することができる。この子会社は、法的に独立した別の会社であり、経営者が一緒である場合でも、第三者に対しては、全く独立した会社であるとみなされる。また、営業活動の範囲についても特段の規制はない。登録を扱う当局は、進出地の地方裁判所の管轄する商業登記所である。

2.1.2 外国企業の支店（根拠法：商法）

外国企業は、その事業の一部を行うため、中核的な場所に支店を登録することができる。現地法人と比較して、許される営業活動の範囲には差異は見られないが、設立や清算時の手続きで、準備書面等などに違いが多く見られ、支店の方が現地法人より諸手続きも複雑ではない。登録を扱う当局は、現地法人同様、進出地の地方裁判所の管轄する商業登記所である。

2.1.3 J V事務所（根拠法：商法）

J V（Joint Venture：共同企業体）による施工の場合、プロジェクト単位で登録し、施工をするのが一般的である。

J Vは、特定の事業目的のために形成された契約による結合体であり、次のような2つのうちどちらかの形で登録し、施工を行うのが一般的である。

ケース1：商法に基づく特定目的会社の設立（登録を取り扱う当局は、商業登記所。）

ケース2：パートナーシップ契約（例：J V協定書）の締結（登録を取り扱う当局は、ブルガリア商工会議所（BCCI）¹¹。）

ケース1とケース2では、許される営業活動範囲に違いは見られないが、債務の最終負担者に違いがある。ケース1の場合、J Vの構成員は、登録された特定目的会社の債務に関しては、間接有限責任を負うのみである。一方、ケース2では、BCCIに登録した主体はあくまでも施工に関する契約行為、納税、社会保障の保険料の負担窓口として一元化されているだけであり、J V事務所の債務は、最終的には全額、J Vの構成員にまで及ぶ点が最大の相違点である。

2.1.4 駐在員事務所（根拠法：投資促進法）

母国法制の下で事業活動を行う権限を持つ外国企業は、投資促進法24条1項に基づき、駐在員事務所を開設できる。なお、駐在員事務所は、BCCIに登録しなければならない。BCCIへ登録する目的は、外国企業が駐在員事務所を通じて行うその事業に関連する情報を公開するところにある。このことは、取引の安全の確保と第三者の利益保護のために重要なこ

¹¹ ブルガリア商工会議所（BCCI: Bulgarian Chamber of Commerce and Industry）

とである。また、駐在員事務所は、ブルガリア国内での商行為上の法的な主体となり得ず、営業情報の収集・分析が主業務となる。

2.2 外資規制

基本的に建設事業を行うにあたっての特別な外資規制は見られず、日本の親会社からの100%出資の現地法人の設立、外国企業の支店の設置、JV事務所の設置、駐在員事務所の開設など、いずれも可能である。また、外国企業がブルガリア国内で、建設業や建設関連産業を始めるにあたって、国内業者と異なる扱いを受けるような規制も設けられていない。

為替に関する規制だが、国内流通通貨として、ブルガリアレバが使用されており、ハイパーインフレに陥った1997年以降、ユーロとの固定相場制¹²を採用している。ブルガリアは、2007年1月、EU加盟を果たし、将来ユーロ通貨との統合を目標として、ユーロ導入に向けた各種取り組みが継続されている¹³。為替規制は、EU法に準拠しているが、基本的には自由で、現地法人による資本の償還、配当送金、外国企業の支店、JV事務所や駐在員事務所と母国の本店との資金のやりとりも、ブルガリア中央銀行（Bulgarian National Bank：BNB）への届出さえすれば、25,000ブルガリアレバを超える本店との資金のやりとりも自由に行うことができる仕組みになっている¹⁴。

その他、入札制度の規制もなく、公共調達法第9条3項（Law for the Public Procurement Art9.3）によれば、「ブルガリアの内国法人、外国資本による現地法人、外国企業の支店、外国企業のJV事務所とも平等に公共事業の入札に参加できる」とされている。

2.3 建設業の登録制度

2006年11月までは、日本のような建設業の許可制度は制度として用意されておらず、ブルガリア国内で法人格（現地法人設立、支店開設、JV事務所設置の際）を取得する際、登録当局（地方裁判所管轄の商業登記所、ブルガリア商工会議所など）へ「建設業を行う」ことにつき届け出を行うだけで済む仕組みになっていた。この届出は、建設業に関する技術的な裏づけを検証するという趣旨ではなく、あくまでもどのような商行為を行うかというのを、登録当局が把握するだけという意味合いのものでしかなかった。

しかし、2006年12月施行の建築会議所法（Chamber of Builders Act¹⁵）によると、建設産業の透明性確保、品質改善と保持、消費者保護（弱者救済）を目的として、建設業を営む法人は、中央専門建築業登録センターへの登録が義務付けられた。

¹² 会計法上、ユーロ建ての取引の場合、全ての会計処理は1ユーロ=1.95583レバで現地通貨（レバ）へ換算され、記帳されることになっている。出所）ブルガリア中央銀行（Bulgaria National Bank：BNB）

¹³ 外務省ウェブ http://www.mofa.go.jp/Mofaj/area/eu/euro_gaiyou.html

¹⁴ Currency Law（為替法）2条（国際的な資金移動の自由）、6条（国際的な資金移動に伴う届出義務）。しかし、国税庁との関係で、法人税やその他諸税の滞納や税務係争がなされているような場合には、国外送金を行うことができないというケースも稀にあると現地進出企業から聴取した。

¹⁵ 官報 NO. 108/29. 12. 2006

2.4 エンジニアの資格制度

2.4.1 国土形成法 (Spatial Development Act) : 163条a

適切な技術者を現場に配置することを建設会社に義務付けている。適切な技術者とは、認定資格を有する土木技術士や建築士である。また、4年間の訓練を技術専門学校で受けた技術士も含まれる。

なお、上記技術者に関する外国人の取扱であるが、国土形成法に沿った条件を有している者であれば、相互認証の対象として当該技術士と看做される場合もある。

2.4.2 専門資格の相互認証に関する法律

(Recognition of Professional Qualifications Act : 2008年2月8日施行 官報
No13/8.02.2008)

EUやその他の国で取得された技術的な専門資格について、ブルガリア国内で認証するための具体的な手続きが規定されている法令である。実質的に技術的専門資格 (Professional Qualifications) の認証をブルガリア内で得ることができる者として、原則、EUメンバー諸国の国籍を有し当該専門資格を既に取得しているものであるか、EUメンバー外の国籍を有する者であってもEUメンバー諸国内で当該専門資格を取得したものについては、ブルガリア国内で認証を受けられる。しかし、例外規定もあり、2国間協定により相互認証制度が認められている国の国籍を有するもので既に同等の資格を取得している者や、協定が締結されていなくても、ケースバイケースで、法の定める条件を満たし、専門資格を有すると認められる者は、当該資格のブルガリア内での認証を受けることができる。

2.5 入札制度

2.5.1 入札制度の概要

ブルガリア国内の公共工事に関しては、公共調達法 (P P A : Public Procurement Act) の規定に従わなければならない。しかし、次の例外規定もあり、円借款などのプロジェクトに関しては、公共調達法の適用外となる。

- ① コンセッション法 (Concessions Act) にいう建設コンセッションの契約又は発注
- ② 50%以上を他国又は国際機関・海外機関からの資金によっている物品の供給、サービス、工事の契約で、資金の提供者が物品の供給者、請負人、サービスの提供者を選定し、又は選定方法を指示している場合

また、民間部門については、特別の規則・規定がないので契約自由の原則に従い、発注者は、請負人を自ら選定したり、又は、選定方法を建設コンサルタントに指示することで請負者を決定するのが一般的である。

2.5.2 公共調達法 (P P A) に従った手続きの形態

公共工事は、公開入札方式 (Open procedure)、制限入札方式 (Restricted procedure)、

競争的対話方式 (Competitive dialogue)、ネゴシエーション (交渉) 方式 (Negotiated procedure) のいずれかで、発注されなければならないとされている。各入札方式の概要は下記の通りである。

① 公開入札方式 (Open procedure)

公開入札方式は、関心のあるすべての者が入札参加できる手続きであり、この方式での入札が、原則となっている。

② 制限入札方式 (Restricted procedure)

制限入札方式は、契約機関により招請された資格のある参加者だけが応札する。制限入札方式による公共調達発注の入札の段階で、契約機関は入札に招請しようとする参加者の数を制限することができるが、その数は5人未満にすることはできない。

契約機関は更に、参加者の最大数を示すことができる。招請される参加者の数は、自由かつ公正な競争を確保するのに十分なものでなければならない。

契約機関は、公共調達の実施に必要な資金的かつ技術的な能力を持つ参加者を選定するために、資格審査手続きを行う必要がある。

③ 競争的対話方式 (Competitive dialogue)

競争的対話方式は、契約に関心のあるものはすべて参加を要求できる。この場合、契約機関は、その手続きにおいて必要とされている資格を持つ応募者と対話を行う。これは、契約機関の要求に合致する適切な代替案(1又は複数の)を得るために行うものであり、契約機関はこの結果を踏まえ、適切な代替案を持つ応募者に対して入札参加を招請する。

契約機関は、調達が極めて複雑で、公開入札や制限入札になじまないときは、公共発注を競争的対話方式で発注することができる。

④ ネゴシエーション (交渉) 方式 (Negotiated procedure)

ネゴシエーション (交渉) 方式では、契約機関が選定した1人又はそれ以上の複数の適格な参加者全員と契約の条件を決めるために交渉をする。なお、この方式の採用が許されるのは、次の場合に限る。

- a) 契約機関が前もって示した契約条件に入札者又は参加希望のいずれもが適合しなかったために、公開入札、制限入札又は競争的対話方式が終了した場合で、かつ、当初の契約条件が本質的に変更されていない場合
- b) 例外的であるが、物品の供給、サービス、工事の性格や、それに付随するリスクにより、事前の総括的な価格設定ができない場合
- c) 調達予定のサービスの性質により、公開入札又は制限入札のルールに従った調達が可能なほどに十分な精度をもって技術的な仕様を決めることができない場合

- d) 工事において、その工事の目的が研究、実験、開発だけで、収益の確保や研究開発費の回収を目的とするものでない場合

3. 日系建設会社の施工案件等の情報

日系建設企業はこれまで、ODA工事（無償資金協力及び有償資金協力）を中心としてブルガリアにおいて受注・施工活動を続けてきた。これは、ポーランド、ハンガリーなどの中欧ほど日系製造業の進出が盛んでなかったからであると考えられる。主要なODA工事を挙げると次図（図表3-1：主要な完成済みODA工事、図表3-2：無償資金協力工事情報、図表3-3：有償資金協力工事情報）の通りである。

また、上記ODA案件の他に、2004年、JBICのバイヤーズ・クレジットを活用した本邦輸出者（三井物産、タービンと発電機のメーカーは東芝、排煙脱硫装置の建設は石川島播磨重工業）によるマリツア・イーストⅡ火力発電所リハビリテーションプロジェクトが着工となった。環境ビジネスとしては、JBICと本邦銀行（みずほコーポレート銀行）によるプロジェクトファイナンスの協調融資が実施されたカリアクラ風力発電事業（三菱重工による出資）などもブルガリア国内で進められている。

民間工事としては、本邦病院（徳洲会）の建設工事を本邦ゼネコン（間組）が施工した案件が挙げられる。

図表3-1 主要なODA工事（完成済み）

| | | |
|--|--|--|
| <p>ソフィア市浄水施設建設¹⁶ （無償資金協力）</p>  | <p>ブルガス港拡張事業¹⁷ （有償資金協力）</p>  | <p>東ロドピ山トラキア美術博物館センター建設計画¹⁸（無償資金協力）</p>  |
|--|--|--|

出典) 在ブルガリア日本大使館ホームページ及び各社ホームページ

図表3-2 ODA無償資金協力工事情報（草の根無償資金協力案件を除く）

| 案件名 | 事業実施者名 | 無償区分 | EN締結 | 無償資金 (百万円) | 設計・監理 | 建設パッケージ受注者 |
|------------------------|------------------|------|--------|---------------|-----------------------------------|------------|
| ソフィア市浄水施設建設 | ソフィア市建設企画局、上水道公社 | 一般 | 1998年度 | 1,117 | Pacific Consultants International | 大成建設 |
| 東ロドピ山トラキア美術博物館センター建設計画 | 国立文化省国立文化財保存研究所 | 文化 | 2007年度 | 341 | JA設計 | 岩田地崎建設 |

出典) JICA ホームページと各社ホームページより作成

¹⁶ 大成建設(株) HP <http://www.taisei.co.jp/1170378335018.html>

¹⁷ 五洋建設(株) HP <http://www.penta-ocean.co.jp/project/work/facility/public/009.html>

¹⁸ 在ブルガリア日本国大使館 HP http://www.bg.emb-japan.go.jp/jp/news/2009_02_24.html

図表3-3 ODA有償資金協力工事情報

| 案件名 | 事業実施者名 | 業種 | 契約借款日 | 借款金額 (百万円) | コンサルタント | 建設パッケージ受注業者 |
|---------------------------|---------------|----|------------|---------------|--|-------------|
| ソフィアホテル建設事業 | ブルガリア人民共和国観光省 | 観光 | 1975/11/21 | 4,832 | 黒川紀章建築・都市設計事務所 | 三菱商事 |
| エリセイナ地域産業公害改善事業 | エリセイナ社 | 鉱業 | 1995/11/27 | 2,081 | (社)日本プラント協会 | 三菱商事 |
| プロブディブ地域産業公害改善事業 | ケーシーエム社 | 鉱業 | 1995/11/27 | 5,955 | (社)日本プラント協会 三井金属エンジニアリング | 丸紅 |
| ブルガス港拡張事業 | ブルガス港湾公社 | 港湾 | 1998/6/29 | 14,312 | Pacific Consultants International | 五洋建設・三菱商事JV |
| ソフィア地下鉄拡張事業 | ソフィア市 | 鉄道 | 2002/2/6 | 12,894 | Pacific Consultants International, PADECO Co.,Ltd | 大成建設 |
| ヴァルナ港及びブルガス港コンテナターミナル整備事業 | ブルガリア港湾インフラ公社 | 港湾 | 2008/8/29 | 36,932 | - | - |

出典) 在ブルガリア日本国大使館ホームページ、JICA ホームページ、各社ホームページより作成
注) ヴァルナ港及びブルガス港コンテナターミナル整備計画 (実施中)。

4. インフラ整備の現状

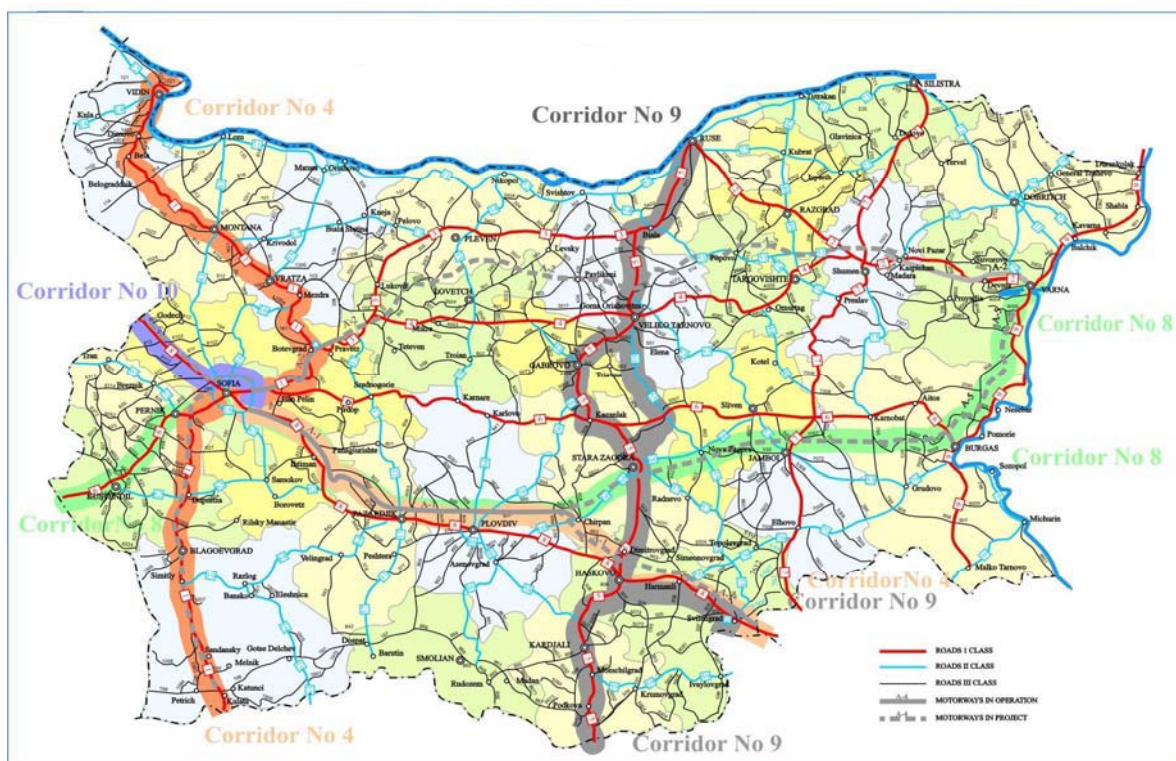
ブルガリアは、2007年にEUに正式加盟したが、インフラ整備はまだ遅れていると指摘されており、EU加盟国との経済格差を少しでも縮小する意味で、更なる経済発展は必要であり、そのための戦略的な社会基盤整備は重要な施策の一つとなっている。

その中でも、運輸省所管の道路、鉄道、港湾、空港整備は、EUのネットワーク全体の視点からも重要なテーマであり、図表4-1のように、EUと中東・アジア（トルコ）の接点となる重要な回廊（No. 8、No. 9、No. 10）の整備計画（2007年-2013年）が既に策定されており、一部のプロジェクトは着手されている（図表4-1）。

その他のインフラプロジェクトとして規模の大きいものは、地下鉄の延伸工事である。首都ソフィアの中心部で円借款により延伸させた地下鉄を、更に延伸させ、首都ソフィアの郊外にあるビジネスパーク（Mladost地区）及び新設のソフィア国際空港までつなげる計画がある。

また、エネルギー分野であるが、カスピ海の原油を船でブルガスまで輸送し、その後パイプラインにて西欧地域へ供給するプロジェクトも進められており、2010年操業予定である。また、原子力発電所の建設、LNGのパイプライン計画、ブルガリア内で発電した電力の隣国トルコ、コソボ地区への送電計画などエネルギー関連のプロジェクトは今後も続いていくものと見られている。

図表4-1 ヨーロッパ回廊（ブルガリア通過分）



出典) ブルガリア運輸省 Chances in the transport infrastructure sector in Bulgaria (2006年4月)

以上の通り、インフラ、エネルギー関係の大型プロジェクトはこの先も計画されており、中長期的には、開発が続けられていくものと思われるが、プロジェクトの資金源がヨーロッパ中心の資金であるので、日本企業が受注するには単独では難しく、西欧の有力企業との協働・協力型の体制で受注に向けた努力を行っていく必要があるという意見も進出企業のヒアリングで聞かれた。

ブルガリアは、2007年にEU加盟を果たしたものの、国民的に見て社会主義的メンタリティからの脱却が遅れており、非効率的な行政手続、不正・腐敗問題もまだ解消されていないというビジネス環境¹⁹にある。また、経験のある専門建設技能を有する人材も少なく、工事を進める上での課題は少なくない。しかし、これらの課題の克服は、多くの外国企業を国内に呼び込むための必要不可欠な条件であり、今後も引き続き、EUからの要請に応える形で、ブルガリア政府としても課題克服に向けた取組を続けていくものと見られており、ビジネス環境も次第に改善されていくと期待されている。

(担当：研究員 中川 裕一郎)

¹⁹ JETRO ウィーンセンター 2007年2月12日「EU加盟とブルガリア経済・投資動向」、JETRO 世界のビジネスニュース 2009年04月27日「政権交代で期待される投資環境改善-バルカン諸国のビジネス環境成熟度(2)-(ブルガリア)」及び進出企業からのヒアリング

Ⅲ. 地域建設企業における「災害時事業継続の手引き」

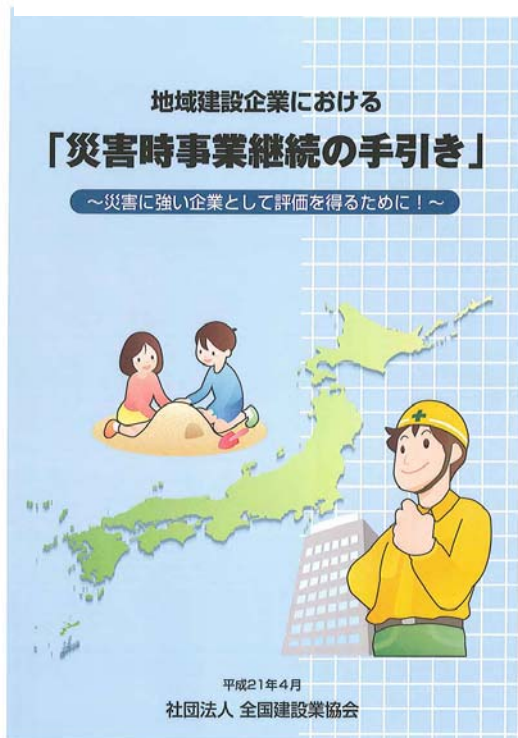
(社) 全国建設業協会は、本年4月、「地域建設企業における『災害時事業継続の手引き』」を公表し、建設企業の事業継続計画の策定を促進しています。当研究所はこの手引き作成の支援業務を受託し、実施してきました。そこで、同協会のご了解のもと、手引きの概要を御紹介します。

1. 災害時に活躍する地域建設業

地域の建設企業の社会貢献には様々なものがあるが、中でも災害時における救助や復旧のための出勤は大変重要であり、地域市民や行政からの期待も高い。

(社) 全国建設業協会（以下「全建」という）は、このような建設企業の防災活動を従来から重視してきており、毎年まとめている「建設業社会貢献事例集」の中でも多くの災害対応事例を紹介し、また、社会貢献の表彰対象にするなど、様々な取り組みを行っている。その中で、平成19年度から地域の建設企業の事業継続計画（BCP）の策定促進のための独自資料作りに着手した。その成果が、本年4月に公表された「地域建設企業における『災害時事業継続の手引き』」²⁰（以下「手引き」という）である。

図表1 手引の表紙



政府は、地震や風水害など大災害により企業・組織が被害を受けても、重要業務を継続し、または早期復旧できるよう、BCPの策定を推進している。まず、内閣府（防災担当）が平成17年8月に「事業継続ガイドライン第一版」²¹を策定し、これが我が国のBCPの基本的な手引きとなっている。さらに、内閣府は、主要業界に対してもBCPの策定推進の取組みを求めたため、建設業界では、他の業界に先駆けて(社)日本建設業団体連合会が対応した。平成18年7月に公表された「建設BCPガイドライン」²²がその成果である。ただし、このガイドラインは主な対象を大手・中堅企業としたものであったことから、地域の建設業者（特に中小建設業）にも使いやすいものの策定が待たれていた。

²⁰ 全建のHPからダウンロードが可能。<http://www.zenken-net.or.jp/zenken-jktebiki/index.html>

²¹ 同ガイドラインは、その後、平成19年3月に解説が付されさらに充実している。

http://www.bousai.go.jp/kigyo-machi/jigyou-keizoku/guideline01_und.pdf

²² 日建連のガイドラインも、平成18年11月に改定第2版が公表されている。

<http://www.nikkenren.com/publication/index2006.html>

2. 手引きの特徴と活用方法

全建の手引きの特徴としては、関東地方整備局が平成 19 年 12 月に公表した「建設会社のための災害時の事業継続簡易ガイド」²³ に準拠していることがあげられる。

同整備局は、全国に先駆けて業務継続計画の策定に取り組み、平成 19 年 2 月には「関東地方整備局 業務継続計画（暫定版）」を策定して暫定運用を開始し、同年 8 月からは本格運用を開始した。その作業の中で、整備局として災害直後に迅速に動くことができるようになって、実際には建設企業が動けなければ業務継続が十分に行えないと気付いた。そこで、同整備の業務を担う地域の建設企業を対象に、事業継続計画の策定を勧める簡易なガイドを策定し、普及を開始した。

さらに、同整備局は、事業継続計画策定のメリットを明確にするためにも、今年度から、建設企業が備えている基礎的事業継続力を評価し、適合した建設企業に認定証を発行し、公表することとした。

全建は、関東地方整備局のこのような取組みの方向を早い段階から承知し、さらに、関東地方以外の地方整備局等にも波及する可能性をも推察したうえで、同整備局の簡易ガイドの内容、認定基準に準拠した地域の建設企業向けの手引きを作成することとしたのである。

3. 手引きのステップ構成

全建の手引きでは、建設企業として事業継続の力を高めていくために必要な対応を、10 段階で示している。これら 10 のステップは、関東地方整備局の簡易ガイドのステップと合致している。

一般的な BCP のテキストでは、策定の早い段階で継続すべき重要な業務は何か、中断した場合どのくらいの期間で復旧させるかを分析・検討することとなるが、この手引では、「重要業務の選定と目標復旧時間」は最後のステップ 10 に置かれている。その理由は、中小企業にとってこのような分析・検討で時間に費やす前に、具体的な対策を目に見える形で進めた方が事業継続力は現実により高まりやすく、取組みも続けやすいとの考えによる。

手引きの各ステップを簡単に説明すると次のようになる。

○ ステップ 1 「備えるべき災害リスクを把握し、全社的に取り組みを開始」

災害により起こりうる被害の大筋を認識する。例えば自社の社屋の被害の概要、通勤距離や経路などから被害を受ける社員の割合を把握する。被害の詳細を分析する作業はこの段階では必要ない。日本ではどこでも震度 6 程度の地震にあう可能性があるため、震度 6 強の地震が発生した場合の建築物やライフラインなどが受ける被害状況を例示し、そのレベルの地震への対応を勧めている。

²³ 関東地方整備局の HP にてダウンロードが可能。

<http://www.ktr.mlit.go.jp/kyoku/saigai/bcp/kanigaido.pdf>

○ステップ2「災害時の組織体制と指揮命令系統」

災害時における各組織、担当者の役割と指揮命令系統を決めておく。役割分担の例として、①災害対策本部長、副本部長、本部員、②社員の安全確保・安否確認を担当する班、③施工中の現場の被害状況を確認し、応急対応を行う班、④得意先・関連自治体等への連絡を担当する班、⑤災害復旧工事を担当する班、⑥得意先の施工物件の点検や復旧を支援する班、などをあげることができる。また、トップやキーパーソンが不在でも組織が動くように、権限委譲も明確に定めることを求めている。

○ステップ3「災害時の連絡拠点の確保と対応の発動基準の明確化」

本社の会議室などを災害対応拠点として定め、どのような強さの災害が発生したら社員が自動的に参集するかなど、発動基準も明確にしておく。

また、本社が建物被害やライフライン途絶などで使えなくなった場合に備え、代替対応拠点を用意する。本社と同時に被災しない支店や倉庫事務所で、十分な広さと電力・通信回線の利用可能な場所が望ましい。しかし、自社に適当な場所がなければ、幹部の自宅や懇意な会社の一部を借りるなどでもよい。総合建設業は自社で重機やオペレーターをすべて抱えているわけではないので、本社が機能しなくても他社や発注者と連絡が取れる代替連絡拠点があれば仕事ができる可能性がある。

○ステップ4「情報発信と情報共有」

災害が発生すれば、建業企業には応急・復旧業務の実施が期待される。その際、発注者などに早期に連絡ができないと、被害で仕事ができない状況だと思われる。協定締結などの関係があれば信頼を失う結果にもなる。このため、連絡すべき行政機関や取引先の担当者名、連絡手段、連絡の重要度を整理しておき、常に最新の情報に保つ。さらに、災害時の電話の輻輳（発信集中によりつながりにくくなる状態）に備えて、電話以外のつながりやすい連絡手段を用意しておく。同時に発注者や取引先にも自社の連絡窓口、担当者、代替者などを知らせておく。

○ステップ5「社員などの安否確認・連絡手段の確保」

輻輳で電話がつながらないことも考慮し、携帯メールを使う安否確認や連絡の方法、安否確認の専用システムの導入、災害伝言ダイヤル（171）の利用などを検討する。社員の家族の安否も確認できないと、社員に業務を続けさせることは難しい。また、安否確認の発動条件の明確化と、社員への周知・訓練の実施が必要となる。

○ステップ6「社員の安全確保、二次災害の防止、備蓄などの基本的防災対策」

社員や来客の避難と誘導方法を決め、それを行う責任者・担当も決めておく。避難路、避難場所、集合後の点呼の方法なども決めておく。

工事現場や職場での倒壊や出火等の二次災害の防止、食料や救出用器具の備蓄なども、基礎的な防災対策として確実な実施が必要である。

○ステップ7「重要な情報のバックアップ」

災害時に重要業務を継続するには、重要業務の実施に不可欠な情報が記録された文書やデータが利用できることが不可欠である。完成図面、施工中物件の契約図書、申請・許認可の書類、取引の状況、記録、財務のデータ、各種連絡先などの情報などが重要な情報に当たる。なお、バックアップの対象を絞り込まないと平常時に作業を続けるのが難しいので留意が必要である。

○ステップ8「必要な人員と資機材などの調達」

自社や周辺地域の被害を見込んだ上で、自社で確保できる人員、資材および建設機材、資金などの資源の量や種類を概略でもいいので把握し、定期的に見直しをする。

さらに、人員や資機材は、外部の協力会社、納入業者、リース業者等に依存することが通例であるので、できるだけ複数の調達先から調達ができるように検討する。また、日常的に協力会社などと話し合うことが有効である。

○ステップ9「建物の災害危険度の概略把握と多大な投資を要さない対策」

ステップ2では、地域で懸念される災害に対しての脆弱性を簡潔に洗い出したが、ここでは、自社の建物が災害時にどのようになるのかを具体的に踏み込んで検討する。

また、設備、棚、ロッカー、サーバーなどの固定は、多大な投資を要しない対策であるため、早急な実施の候補となる。

○ステップ10「簡易手法による重要業務の選定と目標時間」

優先的に取り組むべき重要業務を絞り込む。①社会的な責任や影響、批判の程度、②災害協定先、公共発注者、施主、取引先等の評価の度合い、③自社の利益、売上、資金繰りなど経営への影響などを、それぞれ評価して決定する。

建設企業にとっての重要業務には、一般に次の3種類が考えられる。

- (1) 社員・協力会社の社員の生命や安全確保、周辺へ二次災害の被害を出さないための
自社施工中物件の確認業務
- (2) 社会的責任や行政からの要請による災害協定業務、その他の応急・復旧業務
- (3) 優良得意先の信頼を維持するための、施工済み建設、施設などの点検

目標時間は、重要業務ごとに、災害発生後の何時間後、何日後までに実施するかを決める。災害協定先、発注者、取引先の要請、社会的責任などの要因を考えて、重要業務を実施するまでの「許容時間」を概略で推計する。次に、実際に対応が可能な「実施可能時間」を、被災状況を前提にして算出する。さらに、許容時間と実施可能時間のギャップを認識

した上で、目標時間を定める。

なお、関東地方整備局の事業継続力の認定を受ける上では、同局が求める目標時間間に合うかどうか問われることになる。

4. 簡易な事業継続の計画書の構成イメージ

3. で示した各ステップでそれぞれ検討結果が文書として作成されるが、それらを体系的な計画文書としてまとめ、全体的に整備した文書が「事業継続計画（BCP）」となる。最初から綿密な文書体系をめざす必要はないが、次のような3種類の計画文書として取りまとめることが推奨される。

(1) 緊急対応計画の作成と担当部署ごとのマニュアルの準備

重要業務を選定し、それぞれについて目標時間を決定したら、災害直後の応急対応から各重要業務の継続または復旧に向けて、自社としての行うべき対応の流れを計画として整理する。

全社的にこのような大筋の緊急対応手順を計画に定めるとともに、この計画に関連付けて指揮命令系統図、緊急連絡先リスト、被害確認チェックリストなどを備える。さらに、個々の担当部署では、これらの対応が円滑かつ的確に行える対応マニュアル等を整備していく。

(2) 事前対策の実施計画の作成とその実施

決定した目標時間は、現状では達成できないことが多いので、できる対策を行って達成に努めることとなる。予算が必要なものも多いので、年次予算の決定とも連動させて、事前対策の実施計画を作成する。

また、現状では実施時期のめどは立たなくても、将来必ず実施したい事項があれば、実施を検討すべき事項として明示しておくことが有効である。

(3) 訓練・維持改善の計画とその実施

事業継続のためには、全社員が必要な対応を知っており、それを実行できる必要がある。そのためには、緊急対応、安否確認、避難誘導などの訓練が重要である。そして、訓練の概要を記録し結果を評価することで、対応計画の改善につなげる。

また、一度定めた事業継続に関する計画文書やマニュアル等は、内容が古くならないように定期的に見直すことが不可欠である。修正・更新された内容も社員に周知していく。

5. 事業継続計画（簡易版）作成例

全建の手引きには、別冊で「地域建設企業の事業継続計画（簡易版）作成例」が用意されている。これは4. で述べた3種類の計画を含む文書構成を持った様式及び記述例であ

る（全 39 ページ）。

全建の会員であれば、全建 HP の会員専用ページからこの別冊作成例もダウンロードできる。マイクロソフトワードのワープロファイルで作成されているので、各社が直接書き込み作成を進めることが可能である。なお、全建の会員以外については、パソコン上で閲覧のみが可能となっている。

（担当：研究理事 丸谷 浩明）

IV. 建設関連産業の動向 —内装仕上工事業—

今月の建設関連産業の動向は、建設業許可 28 業種の 1 つである内装仕上工事業についてレポートします。

1. 内装仕上工事業の概要

内装仕上工事業は建設業許可 28 業種の 1 つであり、「建設業告示第 350 号（昭和 47 年 3 月 8 日）」の定義によれば「木材、石膏ボード、吸音板、壁紙、たたみ、ビニール床タイル、カーペット、ふすま等を用いて建築物の内装仕上げを行う工事」とされており、具体例としては、インテリア、天井仕上、壁張り、内装間仕切り、床仕上、たたみ、ふすま、家具、防音工事が挙げられる。

上記のとおり内装仕上工事業の範囲は多岐にわたっているが、生活環境の変化が内装工事業者に影響を及ぼしている。すなわち、近年の住宅やマンションにおいては、たたみやふすまを用いた和室は減少しており、リフォームにおいても、和室をフローリングの洋室にするなどのケースも多く見られるなど、生活の洋風化に応じて変化してきている。

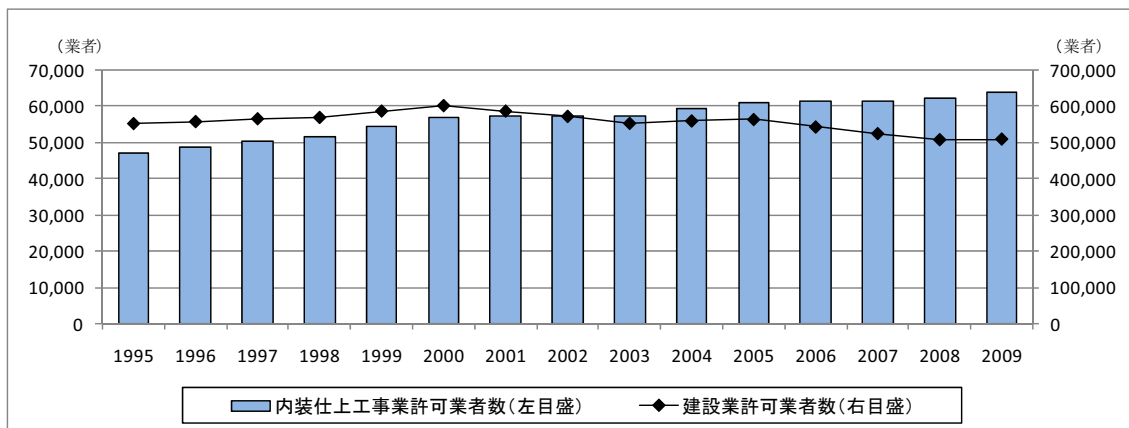
近年は新築工事が減少していることから、維持・修繕工事やリフォーム工事業へ進出するケースも見られるが、新築工事よりも価格が低く採算面でも課題を残している。また、近年の住宅は冷暖房効率を上げるために気密性を高めてきたが、これによるシックハウス症候群の問題も発生している。

2. 許可業者数の推移

内装仕上工事業の許可業者数の推移は、図表 1（棒グラフ）の通りである。2009 年 3 月末時点の全業種の許可業者数が 509,174 業者と 10 年前（1999 年）との比較で 13.1%減少しているのに対し、内装仕上工事許可業者は 2009 年 3 月末時点で約 63,800 業者と、10 年前と比較すると 17.3%、5 年前（2004 年）との比較でも 7.2%増加している。

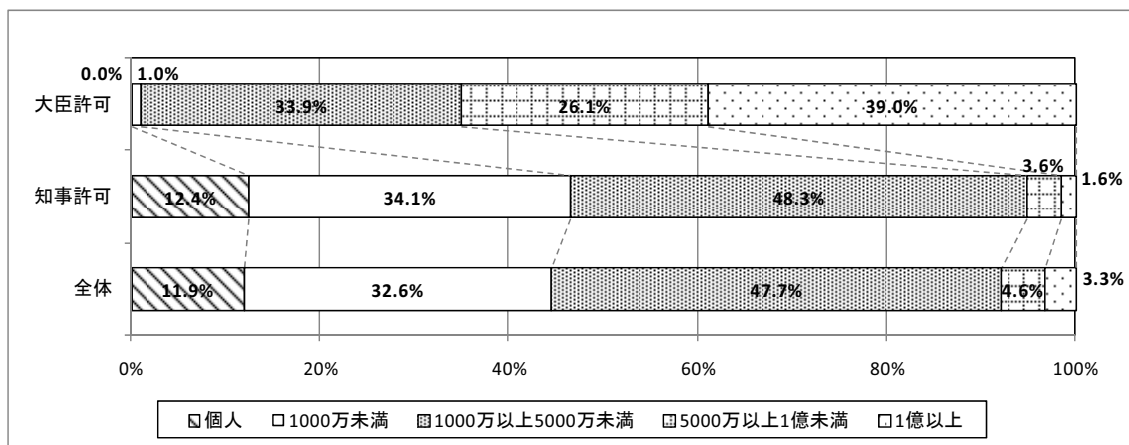
次に内装仕上工事業者の規模であるが、図表 2 は、内装仕上工事業の許可業者を資本金階層別に分類したものである。資本金 1 千万円以上 5 千万円未満の企業が 47.7%と全体の約半数を占める。次いで 1000 万円未満が 32.6%、個人が 11.9%となっており、資本金 5 千万円未満の企業が全体の 9 割以上を占めていることが分かる。

図表1 許可業者数の推移（内装仕上工事業）



出典) 国土交通省 「建設業許可業者数調査の結果について」 2009年5月

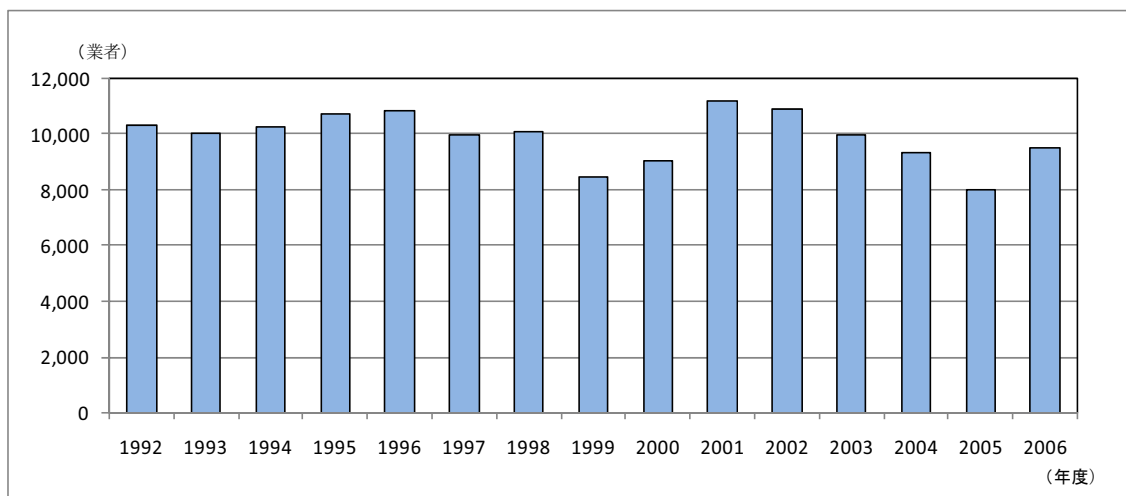
図表2 許可業者数の資本金階層別割合（2009年3月末時点）



出典) 国土交通省 「建設業許可業者数調査の結果について」 2009年5月

一方、図表3は、「建設工事施工統計調査報告（国土交通省）」でみた内装工事業の工事実績のある業者数の推移である。業者数は増減を繰り返しているが、2006年度の工事実績業者数は9,514業者で、10年前（1996年度）の10,819業者と比較して12.1%減少しており、許可業者数の推移とは傾向が異なっている。

図表3 工事実績業者数の推移（内装工事業）

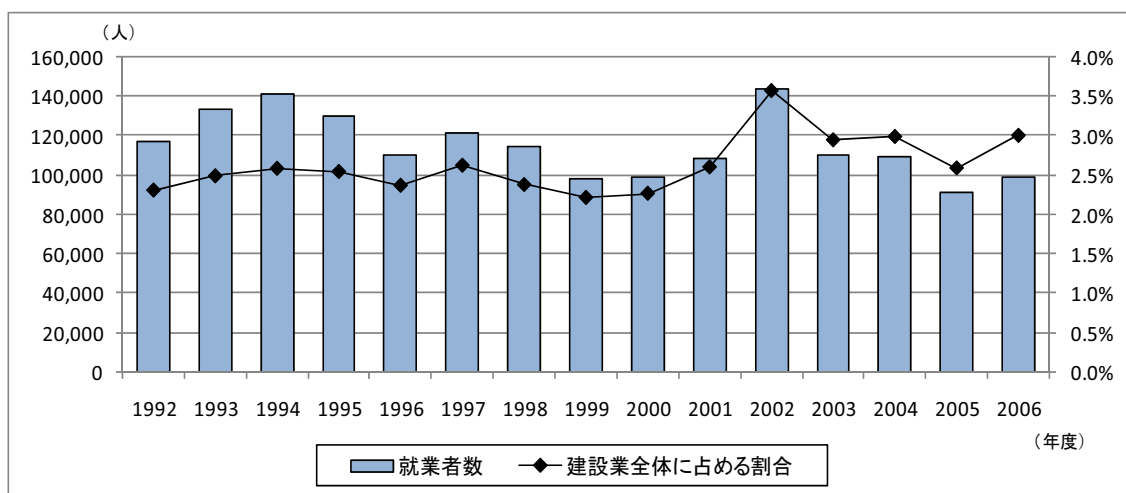


出典) 国土交通省 「建設工事施工統計調査報告」

3. 就業者数の推移

続いて、内装工事業の就業者数の推移について確認する（図表4）。ここ10年で見ると2003年度のみ突出しているが²⁴、約9～12万人で推移している。2006年度の就業者数は99,147人と、10年前（1996年度）の110,397人²⁵と比較して10.1%減少している。

図表4 就業者数の推移（内装工事業）



出典) 国土交通省 「建設工事施工統計調査報告」

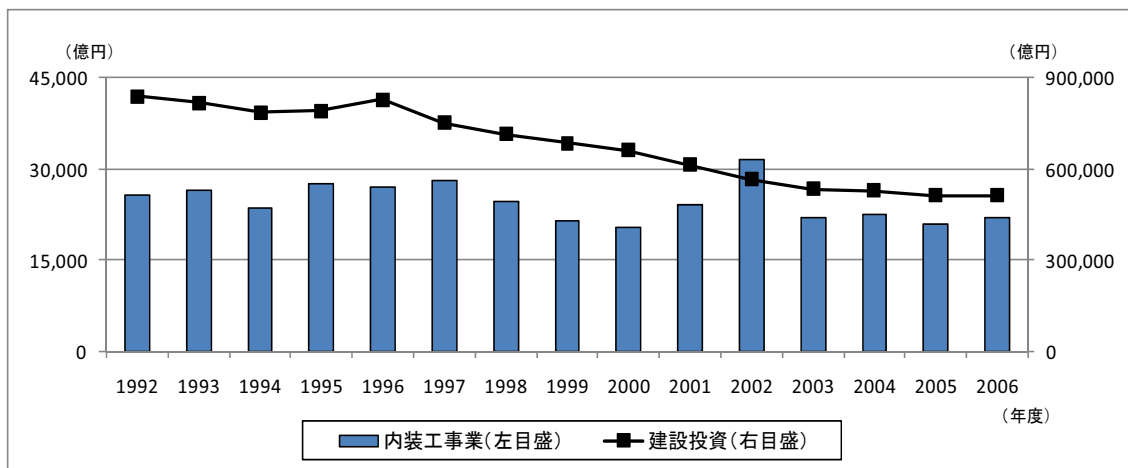
²⁴ 建設工事施工統計調査は、個別業種の数値が年度により相当変動することがある。調査方法による制約が原因と思われることもあるので、全体の数値の流れをトレンドとして見るのが妥当であろう。

²⁵ 注1と同じ理由で、1996年度は前後の年度に比べ低めの数値であることに留意。

4. 完成工事高の推移

図表 5 は内装工事業の完成工事高と建設投資額全体の推移を比較したものである。建設投資額は 1996 年度をピークに減少している。内装工事業の完成工事高のピークは 2002 年度を例外と考えると²⁶、類似の傾向が見受けられる。2006 年度の内装工事業の売上高は 21,903 億円となっており、10 年前の 1996 年度と比較すると 18.5%減少している。

図表 5 内装工事業の完成工事高と建設投資（名目値）の推移



出典) 国土交通省 「建設工事施工統計調査報告」

5. ホルムアルデヒド対策としての内装仕上げの制限

合板、パーティクルボード、壁紙用接着剤等に用いられる合成樹脂や接着剤の中にはホルムアルデヒドと言われる化学物質が含まれている場合があり、「シックハウス症候群」を引き起こすとされている。化学物質の濃度の高い空間に長期間暮らしていると健康に有害な影響が出るおそれがあるため、2003年7月に施行された改正建築基準法ではホルムアルデヒド対策の一つとして「内装仕上げの制限」(図表 6)を設けている。

ホルムアルデヒドは、新築やリフォームの当初の時期は特に注意が必要であり、また室内が高温多湿になると化学物質の発散が増加するため、換気や通風を十分に行う必要がある。「内装仕上げの制限」はホルムアルデヒドを発散する建築材料の種類に応じて、内装仕上げの建築材料として使用禁止または使用面積の制限を行うものである。

²⁶ 理由は、注1と同じ。

図表 6 改正建築基準法に基づくシックハウス対策（内装仕上げの制限）

① 建築材料の区分

内装仕上げに使用するホルムアルデヒドを発生する建材には、次のような制限が行われます。

| 建築材料の区分 | ホルムアルデヒドの発散 | JIS、JASなどの表示記号 | 内装仕上げの制限 |
|-------------------|--|-------------------|------------|
| 建築基準法の規制対象外 | 少ない 放散速度 5 $\mu\text{g}/\text{m}^3\text{h}$ 以下 | F☆☆☆☆ | 制限なしに使える |
| 第3種ホルムアルデヒド発散建築材料 | 5 $\mu\text{g}/\text{m}^3\text{h}$ ~20 $\mu\text{g}/\text{m}^3\text{h}$ | F☆☆☆ | 使用面積が制限される |
| 第2種ホルムアルデヒド発散建築材料 | 20 $\mu\text{g}/\text{m}^3\text{h}$ ~120 $\mu\text{g}/\text{m}^3\text{h}$ | F☆☆ | |
| 第1種ホルムアルデヒド発散建築材料 | 多い 120 $\mu\text{g}/\text{m}^3\text{h}$ 超 | 旧E2、Fc2 又は表示なし | 使用禁止 |

※1 μg (マイクログラム):100万分の1gの重さ。放散速度1 $\mu\text{g}/\text{m}^3\text{h}$ は建材1 m^2 につき1時間当たり1 μg の化学物質が発散されることをいいます。

※2 建築物の部分に使用して5年経過したものについては、制限なし。

※3 JASでは、F☆☆☆☆のほかに「非ホルムアルデヒド系接着剤使用」などの表示記号もあります。

規制対象となる建材は次の通りで、これらには、原則としてJIS、JAS又は国土交通大臣認定による等級付けが必要となります。

木質建材(合板、木質フローリング、パーティクルボード、MDFなど)、壁紙、ホルムアルデヒドを含む断熱材、接着剤、塗料、仕上塗材など

② 第2種・第3種ホルムアルデヒド発散建築材料の使用面積の制限

第2種ホルムアルデヒド発散建築材料及び第3種ホルムアルデヒド発散建築材料については、次の式を満たすように、居室の内装の仕上げの使用面積を制限します。

$$\frac{N_2 S_2}{2} + \frac{N_3 S_3}{3} \leq A$$

第2種分 第3種分

S_2 :第2種ホルムアルデヒド発散建築材料の使用面積
 S_3 :第3種ホルムアルデヒド発散建築材料の使用面積
 A :居室の床面積

| 居室の種類 | 換気回数 | N ₂ | N ₃ |
|------------|------------------|----------------|----------------|
| 住宅等の居室(※) | 0.7回/h以上 | 1.2 | 0.20 |
| | 0.5回/h以上0.7回/h未満 | 2.8 | 0.50 |
| 上記以外の居室(※) | 0.7回/h以上 | 0.88 | 0.15 |
| | 0.5回/h以上0.7回/h未満 | 1.4 | 0.25 |
| | 0.3回/h以上0.5回/h未満 | 3.0 | 0.50 |

※ 住宅等の居室とは、住宅の居室、下宿の宿泊室、寄宿舎の寝室、家具その他これに類する物品の販売業を営む店舗の売場をいいます。上記以外の居室には、学校、オフィス、病院などの用途の居室が全て含まれます。

出典) 国土交通省 「改正建築基準法に基づくシックハウス対策」

6. おわりに

内装仕上工事業は、建設業許可業者数は増加しており、リフォーム市場への期待の高まりも考えられるが、工事量は増加していない。公共投資の減少からリフォーム業に進出すべく内装仕上工事業の許可を取得した企業もあると思われるが、新規工事に比べて工事価格は一般には高いといえず、かつエンドユーザーの要求が多様であり作業の手間も多いため、思うような利益が上がらない状態のようである。

しかしながら、内装仕上工事業はインテリアとして生活に密接につながりのある分野であり、今後は、高齢化の一層の進展もあり、生活スタイル、家族構成の変化がインテリア関連工事の需要を着実に生じさせると思われる。そこで、内装仕上工事業には、ニーズの変化に対応つつ、施工能力を高めることが期待されていると思われる。

(担当：研究員 釜崎 耕司)

国際社会とサミット

先月のラクイラ・サミットでは8つの主要課題²⁷が掲げられました。

1. 経済危機と成長のてこ入れ：新基本原則（Economic Crisis and a Boost to Growth: New Ground Rules）
2. 国際貿易への新たな後押し（Imparting a Fresh Boost to International Trade）
3. 国民生活の優先（People First）
4. 気候変動（Climate Changes）
5. 貧困国とアフリカの開発（Development in the Poorer Countries and in Africa）
6. 食品安全と食糧安全保障、そして、水の確保（Food Safety and Security, and Access to Water）
7. 衛生（Health）
8. 国際政治問題（International Political Issues）

単純に計算すれば、1日あたり3つの課題について合意しないと、3日間だけではまとめることができないことになり、最近のサミットは、参加する国と機関の数が増加するとともに、議論される課題も多様化してきていることがわかります。

そもそも、サミットは1975年から始まり、その時々で最重要な政治経済課題を議論する場として位置づけられていますが、時として、数多くの課題に関する意見に折り合いがつかず、交渉が行き詰まることもあるようです。そのためかどうかはわかりませんが、今回のサミットでは、特に「気候変動」と「国際貿易への新たな後押し」が重点課題として採り上げられていたようでした。前者は、温室効果ガス排出量を2050年までに半減させるという長期目標を新興国と共有できるかということを中心に、後者は、貿易を通じて途上国に繁栄をもたらすことを目的とするドーハ・ラウンドの早期妥結のため、2010年中に交渉を終了させるという目標を入れることができるかということを中心にしていたとのことでした。

最近では、多数の主体がサミットに参加し、意見交換した結果、多様かつ偏りが少ない見方が示される可能性があるという長所がある一方で、今以上の数の主体が今後参加するようになると、合意形成がより困難になる可能性も否めず、サミットの意義が小さくなるのではと懸念する向きもあるようです。将来の合意形成のためには、サミットのような多国間での接触に加え、二国間交渉などの少数国間での接触も継続的に増やす必要があるのかもしれません。

（担当：研究員 黒澤 知広）

²⁷ G8 Summit 2009—official website—Main issues
(http://www.g8italia2009.it/G8/Home/Summit/G8-G8_Layout_locale-1199882116809_TemiPrincipali.htm)参照

