

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. 44

'92 9

CONTENTS

I. 建設経済研究所10周年記念シンポジウム	1
II. 建設産業におけるEC市場統合とは何か	3
III. 国境を越えた建設市場の拡大	7
——ドイツの海外建設事業の展望——		
IV. ニューヨーク事務所から	20
——米国における最近の道路事情——		
——ニューヨーク市の アフォーダブル住宅供給不足——		



RICE

財団法人 建設経済研究所

〒106 東京都港区麻布台二丁目4番5号 ヴィニク39森ビル

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

保存用

I. 建設経済研究所10周年記念シンポジウム

当財建設経済研究所は、1982年の設立以来10周年を迎えさせて頂きました。その記念事業と致しまして、10月2日（金）に『2000年に向けての公共投資と建設市場』というテーマの国際シンポジウムを開催するはこびとなっております。多くの方々のご参加を賜りたいところではありますが、本紙面にてシンポジウムのプログラムならびに主催者挨拶を紹介させていただきます。

国際シンポジウム『2000年に向けての公共投資と建設市場』

1992年10月2日（金）

虎ノ門パストラル 藤の間

式次第

- 10:30 開会挨拶 宍戸理事長
- 10:45 基調講演 建設省事務次官 三谷 浩
- 11:15 プレゼンテーション1 日本
「2000年に向けての公共投資と建設市場」
- 11:45 プレゼンテーション2 米 国
「公共事業の2000年への課題」
- 12:15 質疑応答
- 12:30 昼食休憩
- 13:30 プレゼンテーション3 英 国
「EC建設市場の2000年への展望」
- 14:00 プレゼンテーション4 ドイツ
「国境を越えた建設市場の拡大」
- 14:30 休 憩
- 15:00 プレゼンテーション5 韓 国
「新興産業国におけるインフラ整備の課題」
- 15:30 プレゼンテーション6 ロシア
「建設産業における民営化と外資の導入」
- 16:00 質疑応答

16:20 休 憩
16:40 意見交換・パネルディスカッション
17:50 総 括 穴戸理事長
18:00 閉 会

建設経済研究所10周年記念国際シンポジウムご挨拶

勸建設経済研究所
理事長 穴戸 寿雄

財政再建の最中、建設市場が冬の時代にあった1982年に勸建設経済研究所が設立され、本年で10周年を迎えた。その間、我々を取り巻く経済社会の変化は、まことに急速かつ激しいものであった。

この間、われわれは公共投資の重要性と建設産業の役割を主張し続けてきた。毎年二回オピニオンペーパーの「日本経済と公共投資」を刊行し、既に19号を数え、世論の形成に大きく貢献してきている。さらに、建設産業の近代化のためのビジョンの構築、建設業構造改善対策事業、建設市場の国際化等について多くの調査分析を重ねてきた。とりわけ米国、EC諸国、アジア諸国の研究機関と協力し、内外における建設産業の実態、市場の動向に関して調査研究を進め、大きな成果を上げている。

今、日本経済はバブルの崩壊により新たな局面を迎えており、国際情勢の変化からグローバリゼーションは一層進展しようとしている。勸建設経済研究所は、ここに「設立10周年記念国際シンポジウム～2000年に向けての公共投資と建設市場」を開催し、この分野における国際交流をさらに推進しようとするものである。

II. 建設産業における E C 市場統合とは何か

マーストリヒト条約の批准をめぐるフランスの国民投票では、かろうじて過半数の賛成が寄せられたことで事なきを得た。しかしこれは、E C 統合に対する庶民の不安や抵抗が大変根強いことを、改めて認識させる結果でもあった。E C の経済統合は、大きく市場統合と通貨統合の二段階から成る。マーストリヒト条約の目指す通貨統合は、早ければ1997年、最終期限が1999年というスケジュールであり、これに先立つ市場統合は、まさに目前である。前途多難な E C 統合であるが、建設業にとって市場統合とはどういうことなのかを、不十分ながらまとめてみた。

○はじめに

E C 市場統合まで既に2ヶ月を切った。西側欧州域内における経済のボーダレス化の基礎を定めたローマ条約の締結以来四半世紀が経過し、来年1993年を迎える時点で、世界経済における大きな転換の節目を築くことになる。当然のことながら、GDPの10%以上を占める建設市場は欧州経済の中でも極めて重要な分野であり、市場統合が及ぼす影響は計り知れないものがある。既に業界に関わる数々の問題が様々な方面で検討され、市場統合に向けて動きつつある。

○建設市場統合の目的

現在、建設市場統合に関与しているのは E C 加盟12か国及びスイス、オーストリア、スカンジナビア諸国等、合わせて19か国である。これらの国々が、統合後の建設市場について実現しようとしているのは、内容を集約するとおおよそ以下の3点である。

第1点は、各国の公共事業の市場開放である。つまり、域内の国外企業が、自国企業と同等の条件で公共事業に入札できるようにすることである。

第2点は、建設活動に関わる各国間の調達の自由化である。これは、広義には関税撤廃による自由貿易の範疇に含まれるが、建設業は製造業と異なり、個々の現場作業を前提とする。その際の建設資機材や労働力の調達に関

して、一つの市場で自由に取り引きできる仕組み、体系を作ることである。

第3点は、公共事業発注における各国に共通した体系の確立である。第1点の内容に繋がることではあるが、各国間の競争条件の不平等をなるべく無くし、契約発注手続きに透明性を持たせるために、体系の整備拡充を図り、域内の標準化を進めることである。

これら建設市場における統合の目的を含め、欧州統一経済圏の実現の根底に流れる理念は、『統合は、あくまでも各国の調和ある発展であり、域内の同一化ではない。』ということである。欧州各国は、それぞれに異なる民族が、長い歴史をかけて個々に築いてきたものであり、域内には言語も数多く存在する上、政治、経済、文化等の全てが国によって、あるいは国の中でも様々に異なる。建設市場においても各国の産業構造や商慣習が国によって多種多様であろうことは、想像に難くない。

○建設市場統合に向けての問題点

市場統合を図る上での問題は、①法制度的な面、②技術的な面、③それ以外の社会経済的な面、の3つの方向から考える必要がある。

①法制度的問題

法制度的な面では、公共事業の市場がどこまで開放されるか、という問題がポイントとなる。現状の入札制度を見ても、各国それぞれに歴史と伝統に培われた独自の契約思想、会計理念等が存在し、方式は異なっている。また、業者の事業認可、技術者のライセンス登録といったことは、当然のことながら各国の国内制度として構築されてきたものであり、即域内を統一することなどできない。市場開放に際しては、これらの制度に関して互いの乗り入れ調整が必要となる。

法制度的な問題に対し各国の調整を図るために、既にEC指令が出されているが、EC指令は各国で適用されて初めてその効果を発揮するものである。そのためにはEC加盟各国において、その内容が自国内で法制度化され実施されなければならないが、まだまだその状態には至っていない。

②技術的問題

技術的な面では、各国間の技術格差を如何に調整するかが基本的な問題であり、建設資機材の調達自由化を進める上での前提ともなる。現状では、建設物及びそれに使用される資機材の品質基準、技術基準には、国によって大きな隔たりがあるため、このまま域内取り引きの自由化を図るのは難し

い。こういった品質、技術の調整に関しても、新しくEC指令が発令されている。しかし、技術的な細部に至る詳細仕様をまとめて各国に実施させることは、現実的に不可能であることから、EC指令では、安全性や衛生面の配慮、経済性の確保、環境保全といった観点からの基本的なガイドラインのみしか示されていない。

また欧州における統一規格に関しては、欧州規格統一委員会（CEN）が、個々の規格化問題に取り組んでいるが、かなり膨大な作業を抱え当分目途が立ちそうにない模様である。最終的に規格が確立され、それに合格した製品には、EC適合マークとして“CEマーク”が押されることになる。この段階で初めて欧州において建設資機材が域内を自由に行き来できるようになるわけだ。

③社会経済的問題

最後に社会経済的な面であるが、これは実に多岐に亘り根深い問題が存在している。中でも極めて大きな問題と思われるのは、労働に絡む問題である。市場統合により人やサービスの移動の自由化が図られるわけだが、これまでも様々な形で発生し解決が困難であった外国人労働者の問題が、いっきに膨れ上がることも考えられる。

域内各国の経済面でのバラツキは大きい。一人当たりGNPをとってみても、低い方のポルトガルやギリシャなどでは5千ドル程度であるのに対し、スイスでは約3万ドルと6倍にも及んでいる。建設労働者の給与水準、給与以外の労働条件にも大きな隔たりがあり、当然のことながら高水準の国から低水準の国に移動する者は少ない。他産業に比べ建設業は特に、多くの労働力をベースに成り立っている面も強く、高水準の国々では必要以上の労働力を抱え外国人労働者問題に苦悩し、逆に低水準国では産業の空洞化に喘ぐといった傾向も予想される。

社会面でのもう一つの大きな問題として、言語の違いによる問題は回避しきれないものと思われる。域内各国ではほとんど異なる公用語が用いられている。各地で発生する建設工事の発注や契約において、全ての言語による解説など行われる筈がない。文化、慣習の違う他国において言葉を完全に理解できずに発生するトラブルが山積する恐れもあろう。

④更に重大な問題

現状域内をとっても計り知れない程の社会経済的問題が存在するが、各国にとって更なる不安は、加盟を望む中東欧の貧しい国々に如何に対応す

るかである。世界有数の債務国を含め中東欧諸国が市場経済へ向けて歩き始め、西側諸国への経済協力を求めている。これらの国々の都市インフラや住環境を西欧レベルに押し上げるには巨額の資金が必要となるが、その資金は中東欧内には存在し得ない。経済の根底をなす基本的イデオロギーの異なる中東欧の動きは、西側にとっては大きな脅威に映っているようだ。

* * * * *

欧州建設業界は今まさに転換期を迎えている。市場統合は、貨幣経済面のみならず様々な事象に関して調和的發展を図ることであり、そのための障害を取り除くには、これまでの慣習に対する大幅な革新も必要となる。しかし、それは決して各国の同一化を図るということではない。長い歴史の中で言語が違い、文化が異なる国々を同一にすることなどあり得ない。言葉や文化の違いは、障害とは基本的に異なる。障害は取り除くが、違いは取り除く必要がないというのが、市場統合を進める国々の基本的な考え方である。とは言うものの様々な障害の根底にあるものは、基本的な歴史、文化の違いに他ならない。市場統合を目前に控え数多くの問題に取り組む欧州の動きが注目される。

(担当 神山)

Ⅲ. 国境を越えた建設市場の拡大

—— ドイツの海外建設事業の展望 ——

当研究所と交流のあるドイツ I F O 経済研究所より国際建設市場におけるドイツ企業の活動動向に関するレポートを入手した。E C 統合と東欧のナショナリズムが進む中で、ヨーロッパ最大の建設市場を持つドイツは国際市場にどのような目を向けているのだろうか。

1. これまでの発展の経過

20世紀に入った頃から、ドイツの建設業者は国外で積極的に活動を続けてきた。第一次世界大戦以前にドイツの建設業者が外国で行った建設事業の例としては、アムステルダムの鉄道駅、バクダッドの鉄道、ペテルスブルグやカールスバードのホテル、その他にも造船所、港湾施設、産業用建築物などがあり、それらは今も健在である。信頼性の高い、高品質の完成品と並んで洗練された技術的解決法が、ドイツ建設業界への信頼の基礎を築き、2つの大戦の後もドイツの建設業者はその恩恵を受けることになった。

ドイツの建設業界に対するプラスのイメージが外国での建設活動を全体として押し上げ、それは1970年代中頃まで続いた。競争の激化、大企業の倒産、一部の市場分野における一時的な損失も、この上昇傾向を覆すまでには至らなかった。

1970年代中盤にドイツ建設業界の外国での建築活動が急激に増加した(図1)。これは主に次の2つの理由による。

- (1) 石油価格が急激に値上がりし、O P E C 諸国への外貨流入量が激増した。この外貨収入の大部分が建設プロジェクトに使用された。
- (2) 意義のある開発援助を実施しようという気運が高まった。

1980年代の初頭までは、年によって多少の変動はあったが、国外からの受注は高い水準のまま推移した。同時に、個々の契約の金額も大きくなった。この時期にO P E C 諸国で港湾施設、病院、および空港施設が建設されたが、それぞれのプロジェクトの投資金額は数十億ドイツマルクにも達するものであった。この建設ブームの結果、外国で事業を行うドイツ建設業者の

数が増加した。1976年には70の建設業者が外国で事業を行ったが、これは、建設ブーム以前と比べると2倍の数字である（図-2）。

この海外における建設ブームでの活動の中心は土木工事プロジェクト（道路、ダム、港湾など）で、1974年から1983年までの海外での建設工事契約総数の平均40%を占めた。この時期は公共部門にも建設投資が集中し、国外での建設事業の約3分の1を占めた。受注総額ベースでの産業用建設工事のシェアは16%、住宅建設は8%であった（表-1）。

しかし1982年から1983年にかけて、国外からの注文が減少した。これは、それまでの建設ブームの結果、OPEC諸国の多くのインフラ分野が飽和状態となり、大きな契約が行われなくなったことが主な原因であった。さらにイラン・イラク戦争がこれらの国での事業を事実上の休止状態に追込んだ。石油輸出国での建設工事量は、その後も依然として高い水準を維持したが、異例とも言える急速な伸び率は過去のものとなった。

この減少を経験した後、ドイツの国外での建設活動は、以前に増して、規模の小さい事業を中心とするようになった。多くの場合、これらは特殊な工法を必要とする特殊な土木工事契約、あるいは補足契約、下請工事などであった。

その後数年間は安定的に推移したが、ここ3年間はドイツの国外での建設活動が新たな増加傾向を見せており、ヨーロッパからの契約が増加の主要な部分を占めている。1991年には、ドイツに駐留していた旧ソ連軍兵士が帰国し、これらの兵士のための住宅建設計画を中心とした旧ソ連からの建築注文が加わり、国外での建設活動がさらに活発になった。

さらにここ数年は、ドイツ建設業者の子会社や系列会社が国外で建設作業を行う傾向が強まっている。この種の契約の統計は、1984年以降とられるようになった（表-2）。

表-2に見られるように、子会社や系列会社による契約金額は、従来形式による外国での建設事業契約額のおよそ3倍である。特に、ヨーロッパ統一市場に向けてEC外の企業の株式取得が急激に増加している。

図-3は、ヨーロッパ、アメリカ、アフリカおよびアジアのそれぞれの大陸におけるドイツの国外での建設事業の分布状況を示したものである。オーストラリアでは、従来形式による国外建設活動はごくわずかしが行われていないため省略した。

過去30年間、ドイツの建設業界の外国での事業活動は、石油輸出国と発展

途上国が位置するアフリカおよびアジア大陸に集中していた。これら2つのグループの国々に共通しているのは、建設に対する大きな需要がありながら、国内に効率よい建設産業を持たないことである。しかし2つのグループの最も大きな違いは資金力である。発展途上国は建設資金の多くを国際開発援助に頼っており、自国の財源から拠出される金額は全体のごく一部を占めるに過ぎない。

石油収入を持つ豊かな国々では、外貨流入量の爆発的な増加が建設ブームを引き起こし、それによって外国企業との建設工事契約数が急速に増加した。またそのため、ドイツの国外での建設活動の重点がアフリカおよびアジアへと移行するという構造的な転換も引き起こされた。1974年から1983年までに石油輸出国から発注された契約ではサウジアラビアからのものが最も多く全体の46%を占め、次にナイジェリア、イラク、リビアと続いている。10年間を通じてサウジアラビアは、特にドイツ建設業界という視点から見なくとも、世界でも最も興味深い建設市場であった(表-3)。

ドイツの建設関連企業とアメリカ諸国との直接契約は、そのほとんどが中央および南アメリカ各国とのものである。北アメリカでは国内に効率よい建設業界を持っているため、市場は外国企業に対しては実質的に閉ざされている。しかしここ数年、ドイツ建設業界は米国企業の株式の取得や米国子会社の買収を行っており、それによって北アメリカ市場への参入が可能になった。一方、米国子会社や系列会社による建設生産高はドイツの建設会社との直接契約に比べて著しく多くなっている。

ヨーロッパでは、それぞれの国に高い技術を持った建設業界が存在し建設需要を満たしているため、かつてはドイツの建設業界にとってさほど魅力のある市場ではなく、非常に特殊な技術が求められる建設プロジェクトだけが例外であった。さらに、ヨーロッパ諸国の建築ストックは比較的よい状態となっている。そのため、ドイツ建設業界の国外事業活動においてヨーロッパが占めるシェアは、元々が小さく、それが1980年代の序盤まではさらに低下を続けた。EC内では自由化のための努力がなされているが、ヨーロッパの隣国がドイツに発注する可能性は依然として低い。

しかしながら、最近ではヨーロッパにおけるドイツ建設業界の重要度が増している。1985年から1989年までの5年間でのドイツの外国での建設活動に占めるヨーロッパ市場のシェアは13%であったが、1990年には最高記録の27%にまで上昇した。これは、EC諸国からの受注に加えて、旧ソ連や東欧諸国

から広範囲に受注が集まったことが原因である。1990年のヨーロッパからの受注は、半数がEC諸国から、残り半数が非EC国からであった。

1991年には、独立国家共同体（CIS）と東欧諸国が刺激要因となって、ヨーロッパからの受注数の増加傾向がさらに進んだ。年初の推定では、外国からの受注の約半数がヨーロッパからのものであった。

ドイツ建設業界全体の生産高で見ると、国外での建設事業は、1970年代末から1980年代初頭にかけてのみ、顕著であった（図-4および表-4）。この力強い拡大の時期にも、国外での建設活動は、従業員20人以上の企業から成る基幹建設部門の建設生産総額の約10分の1を占めるのにすぎなかった。1980年代中盤からはこの割合がさらに著しく低下した。従業員20人未満の企業（5万社ほどにも達するが）も含めた建設生産高で計算すると、外国での建設活動の重要性はさらに小さいものとなる。

国外で積極的に事業を展開している建設業者の数はわずかである。基幹建設業界には従業員が20人を越える企業がおよそ1万2,000社あるが、その中で過去12年間に国外で事業活動を行ってきた企業は220社～280社程度、全体の2%にすぎない。これらの企業の大部分は従業員が100人を越す大企業である。従って、下請会社としての作業や特殊な作業を行っている少数の中規模企業を除くと、国外での建設事業は大企業の領域であると言える。

外国での建設活動は、建設ブームを経るうちに、これらの建設業者にとって次第に重要性を増すようになった。1960年代には建設生産高全体に占める外国での事業活動の割合はわずかに10%から15%にすぎなかったが、現在では外国での事業が企業活動全体の60%から70%を占める大手企業もある。ドイツの最大手建設会社12社の生産総額から見ると、外国での事業が占める割合はここ数年はおよそ40%となっている。

2. ドイツの外国建設事業における展望

21世紀におけるドイツの国外建設事業の見通しという問題については、1980年代に外国からの受注数が減少したこと、および旧東側諸国における政治的な変革と照らし合せて検討すべきであろう。ドイツの建設業界が国境を越えた事業活動を今後も拡大していくためにいかなる可能性があるか、考慮されねばならない。

外国での建設活動の今後の発展は、国際建設市場の需要とドイツ建設業界の競争力に大きく左右される。建設に対する需要を評価しながら、先進国、

O P E C 諸国、および発展途上国の違いを述べてみたい。最後に、国際的競争という意味におけるドイツ建設業界の今後の位置付けを行おうと思う。

西側先進諸国では、ドイツの建設業者の事業機会は今後も比較的少ないと思われる。各国の建設業者が地元という利点を生かし、同時に国際建設市場では競合相手となるだろう。ドイツの建設業者に残される市場進出の余地は特殊な知識や技術を必要とする分野に限られるだろう。ドイツの建設業者は子会社や系列会社を通じて国際建設市場への進出を進めていくことに焦点を絞るだろうと予想される。しかし、その対象は、利益幅の大きいプロジェクトが行われている国、あるいは契約受注の可能性がある国における競争で優位に立てる国（この場合は中南米における米国）に限られるだろう。また、E C 諸国とヨーロッパ自由貿易連合（E F T A）とが統合することによって市場のチャンスが広がるだろう。

これに対し、C I S 諸国および東欧でのドイツの外国建設活動の見通しはかなり明るいものとなるだろう。ドイツと旧ソ連との間で1990年に締結された条約の中で、東ドイツに駐留していたソビエト軍の帰還兵のための住宅プログラムが立案され、ドイツ政府はおよそ80億ドイツマルクを拠出する予定である。この資金は4年間の契約期間中に使われるが、可能な場合は、ドイツの建設業者が契約を受注することになる。すでに1991年には、旧ソ連はドイツ建設業界にとって最も重要な顧客となっていた。ドイツがC I S に提供する多額の資金によってさらに多くの建設プロジェクトが実現することが見込まれるため、長期的な展望も明るいものとなっている。

東欧の他の国々との協力は始まったばかりであり、ごく少数のプロジェクトを除いてまだ交渉の段階にある。これは明らかに、西側からの金融支援にもかかわらずこれらの国での建設活動が1991年に大きく後退したことと関連している。これらの国の景気は近いうちに回復すると予想されるが、この景気回復が、21世紀に向けてドイツの建設業者が大きな役割を担うであろうこの地域での建設活動拡大の鍵となるだろう。

以前のような契約発注者としてのO P E C 諸国の重要性も、今後は失われるだろう。これらの国の大多数が需要をかなりの部分満たすことのできる機能的な建設産業を国内に持っている。これらの国で建築物および構造物の供給レベルがかなり高い水準にあることはすでに述べた。石油輸出によって得られた外貨は、過去数年間と同様に、小規模プロジェクトおよび（あるいは）特殊工事に向けられるだろう。

発展途上国では建設に対する需要は依然大きい。しかしながら、資金が限られており、国民の基本的なニーズや構造調整に資金の大部分が使用されるため、資金不足は今後も建設活動拡大の妨げとなるだろう。既存のインフラ設備の維持および改善に多額の資金が必要とされるため、新規の建設プロジェクトが組まれる可能性も限られるだろう。今後は、主に新興産業国および中進国からの建築注文が多くなり、一方貧しい発展途上国の役割は引続き小さいものとなるだろう。東欧およびC I S諸国での建設計画が重視され、途上国に対する西側諸国の開発援助が減らされるのではないかという恐れは、非常に現実性を帯びたものである。

最後に、ドイツ建設業界の国際的な競争力についていくつか述べておきたい。競争が激化する中で（日本や韓国も競争相手である）、ドイツの建設業界は外国市場での地位を固守し続けてきた。外国市場への進出は中小の建設業者にとってはより困難になり、あるいは不可能とさえなっている。外国の顧客の需要の変化や厳しさを増す競争状況を踏まえて、ドイツの建設業界は競争力の維持および強化のために多大な努力を行っている。変貌する市場に適合するための様々な戦略の中で、最も重要と思われるものを挙げておく。

- ①新しい市場を獲得するために集中したマーケティングを実施し買収を増加する。
- ②新しい提携相手を探す。建設業者だけに限らず、プランニングやコンサルティング、マネージメント、建設管理あるいは工場建設など、プロジェクトのプランニングや実行に関連する企業にも対象を広げる。
- ③外国の子会社や系列会社を増やす。
- ④新しい工法やより説得力のある問題解決法を開発する。日本の建設産業は、いわゆるインテリジェントビルの開発を通してこの分野に大きな貢献を果たしている。
- ⑤生産の多様化を図り、建設計画を拡大していく。
- ⑥人件費の安い国と競合するために合理化やコスト削減を図る。
- ⑦作業員に対する密度の濃い訓練やより一層の教育を行う。

これらの戦略（当然他の国の競合相手もこれらに大きな関心を払うことになるだろう）を継続的に取り入れていけば、ドイツの建設業者は21世紀も外国市場への進出を続けることができるだろう。独立国家共同体や東欧諸国だけでなくO P E C諸国も、2000年代のドイツ建設業界にとって重要な顧客であり続けるだろう。

結論として、国際建設市場での競争は今後も激化し、主要な競合相手は先進国の建設会社となると言えるだろう。国際市場への新しい参入者は、高い品質と技術を必要とする建設事業に対応できるだけの十分な能力を備えていない。しかし能力の差は今後は小さくなっていくだろう。単純な構造物に対する需要は、国内の業者が満たすことが次第に多くなってくると見られるため、新規参入者もより多くが要求される建設市場での入札に参加せざるをえないと思われる。

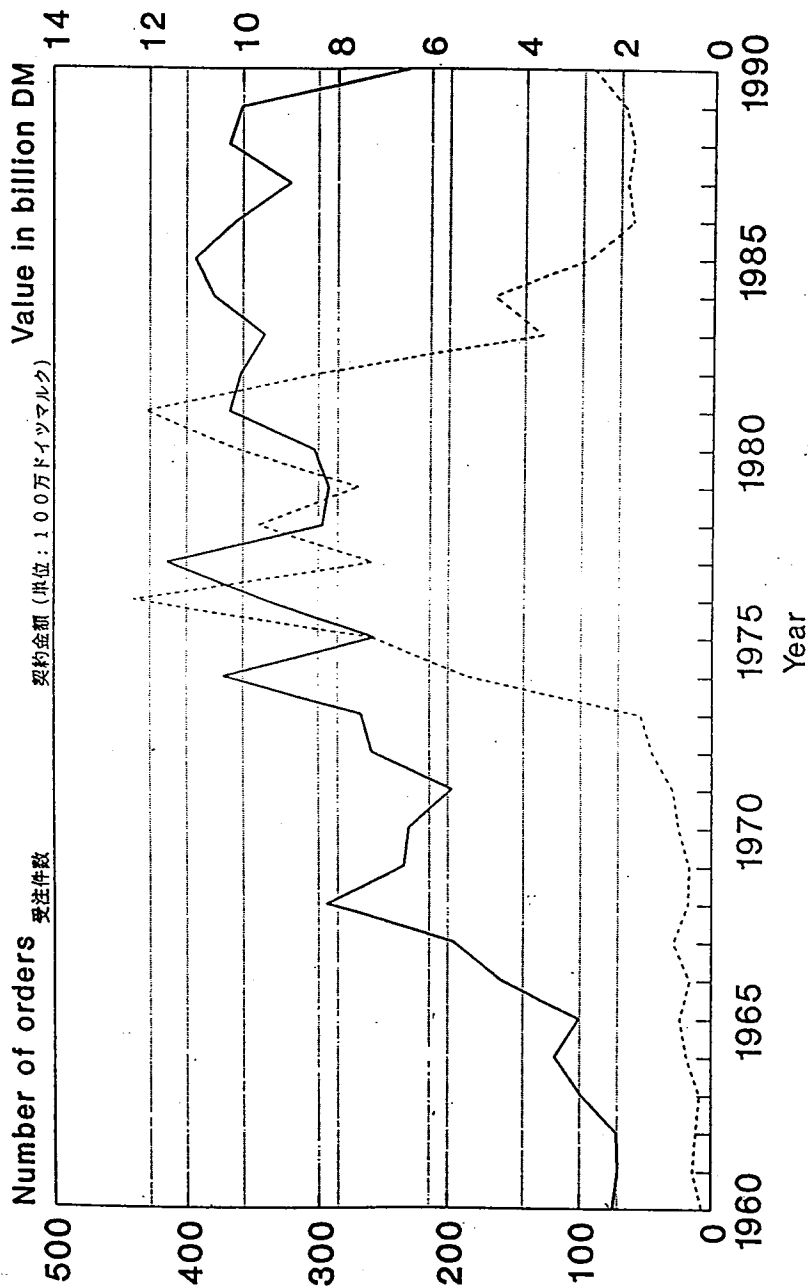
ドイツの建設企業にとっても新しい市場への参入は、特に顧客と建設業者との間に古くからの関係が続いている場合に困難となってきた。これは植民地時代の歴史的な関係が未だに残っているような場合に著しい。従って、将来の顧客となり得る国と経済的・政治的に良好な関係を保つことが、ドイツの国外での建設活動にとって非常に重要である。ドイツの建設業者が、変貌する市場環境に技術や組織構造、品質の面で巧く適応できれば、国際建設市場での競争力を21世紀も維持していくことができるであろう。

(担当 神山)

Fig. 1

Orders from Abroad

図1：国外からの受注



Source: Hauptverband der Deutschen Bauindustrie

資料：ドイツ建築産業同盟

Table 1

German Foreign Construction 1974-1983
Structure of orders received by sectors

表1：ドイツの外国での建設活動（1974年-1983年）
部門別に見た受注件数内訳

Sector	DM billion	Share in %
Residential construction	5.5	7.8
Commercial and industrial construction	11.6	16.3
Public building	22.8	32.1
Roads	10.1	14.3
Other civil engineering	20.8	29.3
Projections	0.1	0.2
Total	71.0	100

Source: Federation of the German Construction Industry

資料：ドイツ建設産業連盟

Table 2

German Contractors' Foreign Contracts

表2：ドイツ建設業者の外国での建設事業契約

In DM billion (first-hand and via subsidiaries and associates companies)

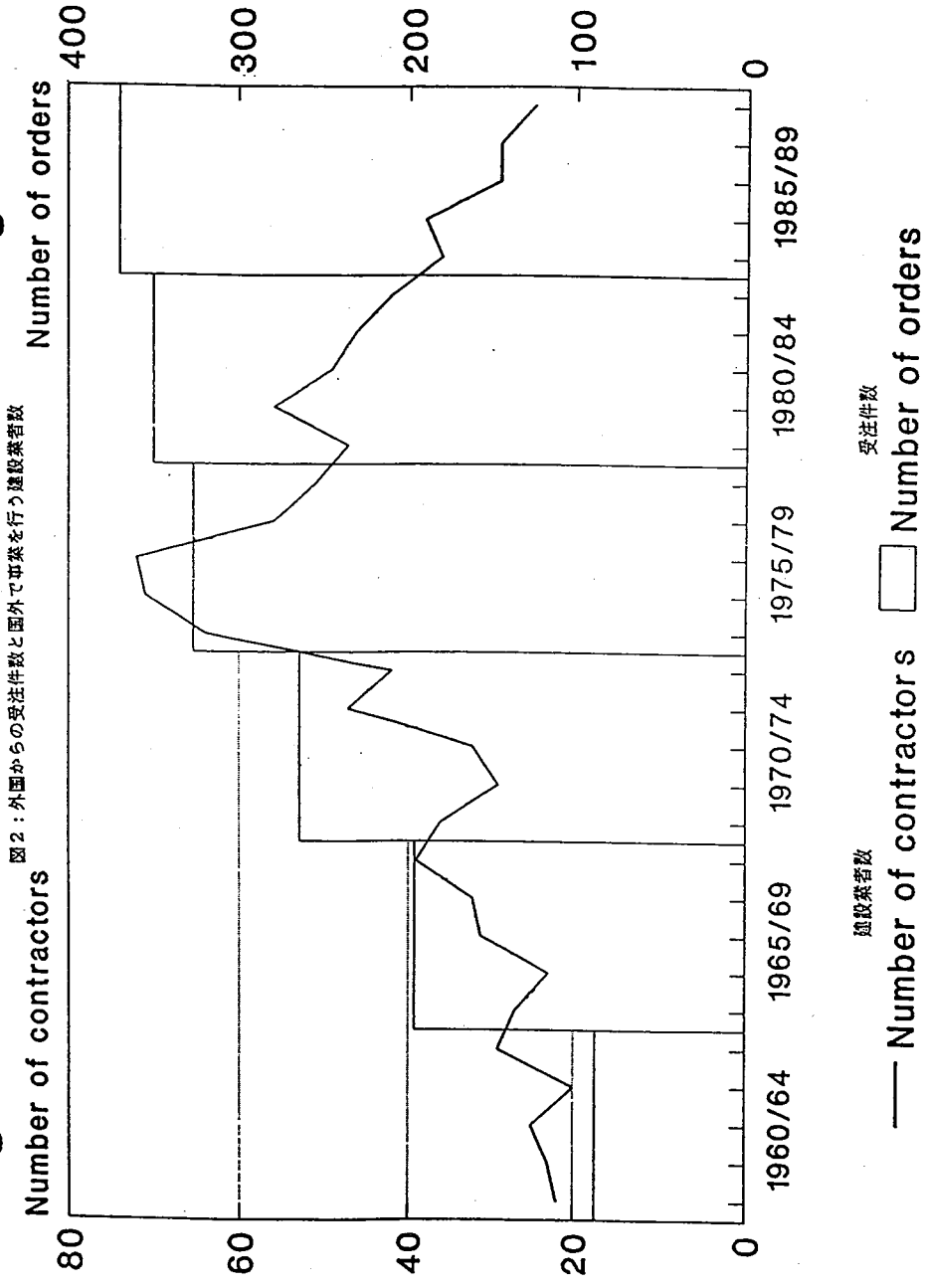
(直接契約と子会社および関連会社を通じた契約)

Year	First-hand	Subsidiaries and associated companies	Total
1984	4.7	5.8	10.5
1985	2.7	5.9	8.6
1986	1.7	5.2	6.9
1987	1.8	4.0	5.8
1988	1.7	5.8	7.6
1989	1.9	6.1	8.0
1990	2.6	7.1	9.7

Source: Federation of the German Construction Industry

Fig. 2

Foreign Orders and Contractors Working Abroad

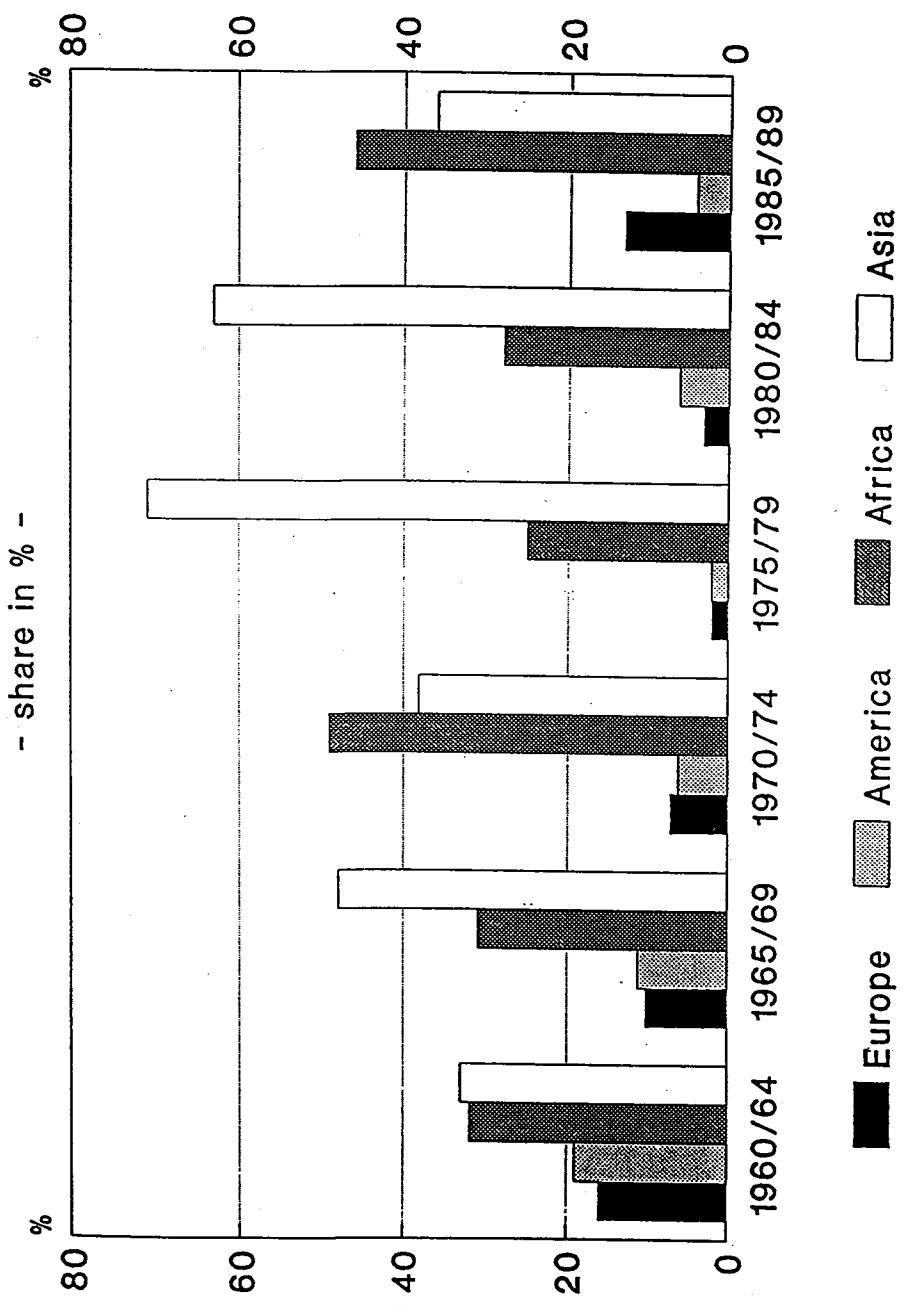


Source: Hauptverband der Deutschen Bauindustrie
Calculations by ifo Institut

Fig. 3

Geographical Distribution of Orders from Abroad

図3：外国からの受注の地理的分布



Source: Hauptverband der Deutschen Bauindustrie
Calculations by ifo Institut

Table 3

German Foreign Construction 1974-1983
Structure of orders received from the main oil exporting countries

表3：ドイツの外国での建設事業（1974年－1983年） 主な石油輸出国からの受注内訳

County	DM billion	Share in %
Saudi-Arabien	38.0	45.6
Nigeria	10.2	12.2
Irak	9.5	11.4
Libyen	5.9	7.1
Iran	4.1	4.9
Oman	1.3	1.5

Source: Federation of the German Construction Industry

Table 4

Domestic and Foreign Construction Output of the German Primary Construction Industry

表4：ドイツ第一次建設産業における国内および外国建設生産高

Contractors with more than 20 employees

従業員が20人を超える建設会社

Year	Share of construction output abroad in %			
	Construction output in DM billion			
	Total	Domestic	Foreign	
1977	77.6	69.4	8.2	10.6
1978	83.4	73.4	10.0	12.0
1979	95.9	86.4	9.5	9.9
1980	104.8	94.8	10.0	9.5
1981	101.8	90.8	11.1	10.9
1982	97.4	86.6	10.8	11.1
1983	100.3	89.0	11.3	11.3
1984	95.7	85.8	9.9	10.4
1985	88.5	80.6	7.9	8.9
1986	89.7	85.8	4.0	4.4
1987	88.3	85.5	2.9	3.2
1988	92.6	90.0	2.6	2.8
1989	100.3	97.9	2.4	2.4

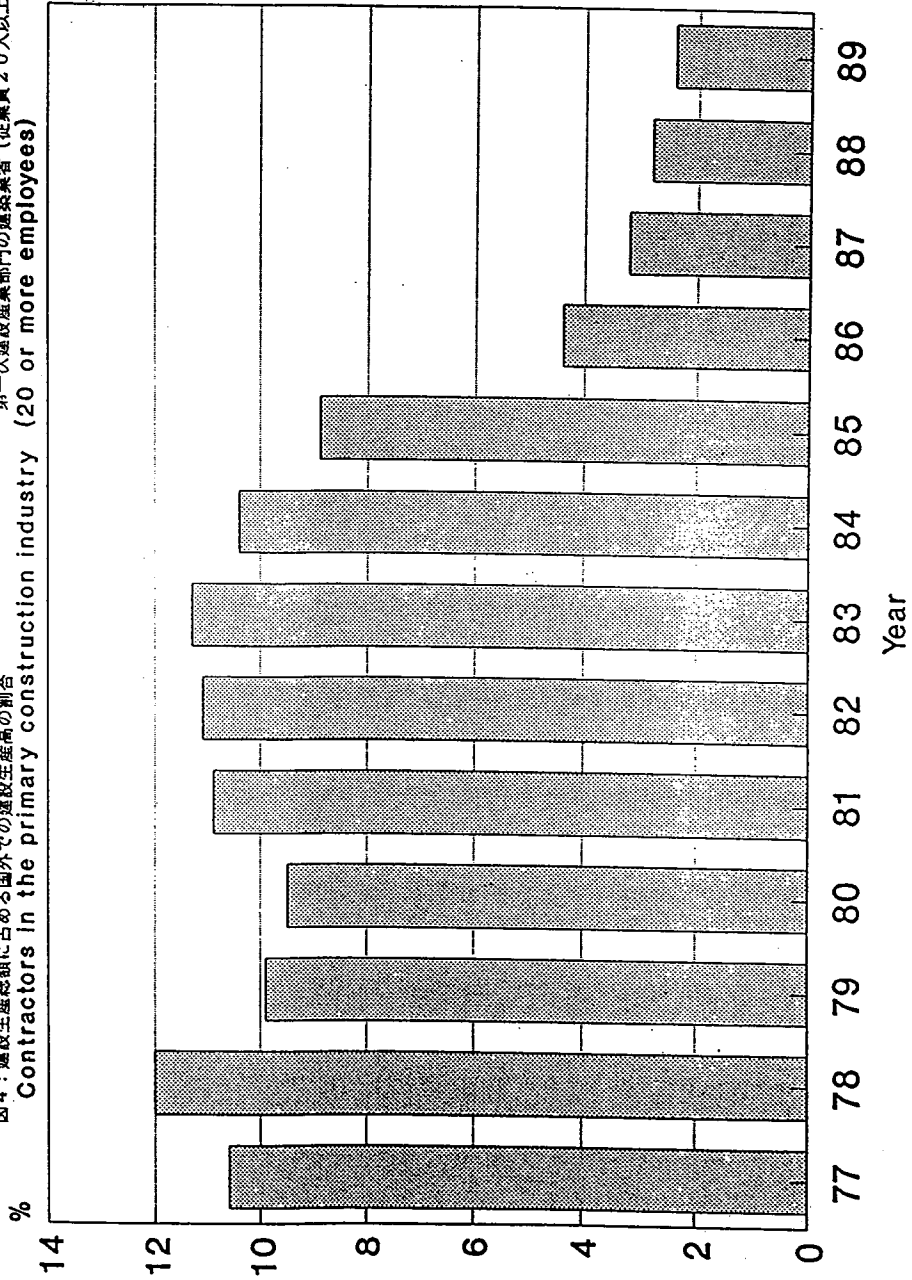
Source: Federation of the German Construction Industry
 Calculations by the ifo Institute

Fig. 4

Share of Construction Output Abroad

in Total Construction Output

図4：建設生産総額に占める国外での建設生産高の割合
第一次建設産業部門の建築業者（従業員20人以上）
Contractors in the primary construction industry (20 or more employees)



Source: Hauptverband der Deutschen Bauindustrie
Calculations by ifo Institut

IV. ニューヨーク事務所から

米国における近年の道路事情は、インフラ整備の遅れから各施設の老朽化が目立ち、危険な状態にある道路と橋梁が数多くある。しかしながら、現在連邦政府と州あるいは地方都市の行政当局は一体となり全国の道路交通体系の質、量ともに向上すべく努力を重ねているところである。米国における最近の道路事情に関するレポートと、合わせて日本で今話題のアフォーダブル住宅がニューヨークで不足していることを伝えるレポートを紹介する。

—— 米国における最近の道路事情 ——

1. 現在の道路、橋梁事情

米国は1990年現在、一般道路とハイウェイ 390万マイル、橋梁 577,000脚、登録車両 188百万台、ライセンスドライバー 167百万人、全車両総通行量マイル 2.1兆マイルからなる世界で最も大規模な道路システムの維持管理を行っている。このシステムの維持管理（改善含む）のために、1990年には総額 349億ドルを支出した。因みに、政府の全支出に占める道路と橋梁への投資割合は、1980年から1990年の10年間で 9.3%増加している。しかしながら、全国の橋梁の39% (224,801脚) は欠陥（表参照）があるため修理あるいは架け替えが必要とされており、特に8州（the District of Columbia, New York, West Virginia, Massachusetts, Rhode Island, Missouri, Vermont, and New Jersey)の橋梁の実に半分以上は構造上欠陥がある。また全国の道路においても全体の57%は補修が必要な状態であるとし、政府はこれら不十分な箇所改善に少なくとも今後 4,910億ドルが必要であろうと見積もっている。

2. ライセンスドライバーと登録車両

1980年から1990年の10年間で、米国におけるライセンスドライバーは、14.9%増加し、167百万人となった。また登録車両（乗用車、トラック等）は21%増加し、188百万台となっている。ある調査では、荒廃した道路のた

め1990年にモータリスト一人当たり平均で、燃料の消費と車両修理のため104ドルを余分に支出し、その合計額（ロス）は174億ドルにのぼると見積もられている。

3. ラインマイルと車両通行量

ハイウエーの正確な車両通行量の尺度は、通常各々の車線延長の合計（ラインマイル）に対して計量される。米国における主要道路（全体の約66%）の総ラインマイルは約160万マイルで、1990年における総車両走行マイルは、1.4兆マイルとなっている。また、1ラインマイル当たりの平均車両通行量は、850,575台である。米国総車両通行量の3分の2が利用している全ラインマイルの40%は常に混雑している。因みに、総体的に混雑が激しい州は、11州（Delaware, the District of Columbia, Maryland, California, New York, Connecticut, New Jersey, Massachusetts, Illinois, Michigan, and Hawaii）である。また特に、ハイウエーの混雑が激しい州は、California, New York, Texas, Illinois, and Pennsylvaniaの5州となっている。

4. 車両通行量と安全度

1980年代から車両の通行量は増加し続けている。因みに1990年における全ての車両の走行マイルは、2.1兆マイルとなっており、これは1980年から41%の増加となっている。しかしながら、交通量の増加にもかかわらず交通事故は僅かであるが減少している。1990年の死亡事故は44,529件である。その発生割合は、100万通行マイル当たり1980年の3.35件から1990年の2.07件とこの10年間で38%減少した。この背景には、安全対策の徹底（道路法の遵守によるシートベルト、子供保護シート着用の徹底）とハイウエーの改善計画がある。

5. ハイウエー改善のための財源

1990年における州ハイウエー計画の全ての歳入に占める最も大きな収入は、33.9%を占める車両燃料税である。車両燃料税は、道路とハイウエーの維持管理を行う基本的な財源として大きな部分を占めている。事実全ての連邦政府からの交付金は、車両燃料税を財源としている。連邦政府は全州に対して車両燃料税の徴収義務を負わせている。しかしながら、州（9州）に

よっては地方交通網充実のために、更にガソリンに売上税等の付加税を課すことを連邦政府から許されているところがある。あるいは13州において車両燃料税の中のガスホール（車両用ガソリン90%とエタンアルコールガス10%の混合燃料）部分について税を免除している等州によってその対応が若干異なる。この他、ドライバーライセンス税、車両登録税並びにハイウェイ通行利用税がハイウェイの改善に伴う主要な財源となっており、これら財源は連邦政府と全ての州において、一般道路とハイウェイのための全ての歳入の82.7%を占めている。また、殆どの州では、ハイウェイ信託基金を利用している。各州は連邦政府から配分された道路利用税等の財源からなる交付金等の資金を計画的に利用している。

6. 州、地方都市への財源援助

1980年から1990年の間に、全国の道路と橋梁への投資に占める連邦政府の投資割合は、1980年の29.3%から1990年の20.2%と減少している。反面、これまで州と地方都市は、道路と橋梁に対する予算支出の負担増によって、連邦政府の頼りにならない財源をカバーしてきた。また、全国のハイウェイにおける車両交通量は概ね年間3%の割合で増加し続けており、州あるいは地方都市は道路、橋梁システムのサービスレベルをこれまで以上に維持することに恐ろしいほどのプレッシャーを感じている。このような状況の中、1991年11月連邦議会において、「Intermodal Surface Transportation Efficiency Acts (ISTEA)」(陸上交通網総合整備計画)法が可決され、米国における高速道路交通網に新しい時代が訪れることとなった。1992年から1997年までの6年間に1,550億ドル(内、1,210億ドルはハイウェイのために支出が認可)の支出を予定しており、このISTEA法は全国のハイウェイの財源機構を大幅に改革することとなった。このISTEA法案は州並びに地方都市が今後長期的計画に基づき交通量増加に十分対応できるよう資金負担の軽減を図る目的から法制度化されたものである。

(担当 細越)

州の橋梁調べ(1990年)

州	総数 (A)	内構造上の欠陥橋梁	内機能上の欠陥橋梁	欠陥橋梁総数 (B)	(B) / (A)
アラバマ	15,405	3,276	3,119	6,395	41.5%
アラスカ	816	59	151	210	25.7%
アリゾナ	5,807	140	597	737	12.7%
アーカンソー	12,846	3,600	1,746	5,346	41.6%
カリフォルニア	22,398	1,928	4,787	6,715	30.0%
コロラド	7,500	1,943	841	2,784	37.1%
コネチカット	3,863	798	1,080	1,878	48.6%
デラウェア	740	73	158	231	31.2%
ワシントンD. C.	237	45	134	179	75.5%
フロリダ	10,410	447	2,274	2,721	26.1%
ジョージア	14,201	2,785	1,567	4,352	30.6%
ハワイ	1,047	140	375	515	49.2%
アイダホ	3,719	533	473	1,006	27.1%
イリノイ	24,836	5,121	2,685	7,806	31.4%
インディアナ	17,586	3,946	2,401	6,347	36.1%
アイオワ	25,603	3,215	5,568	8,783	34.3%
カンサス	25,594	6,997	3,164	10,161	39.7%
ケンタッキー	12,688	2,000	4,095	6,095	48.0%
ルイジアナ	13,761	3,515	3,186	6,701	48.7%
メーン	2,572	460	558	1,018	39.6%
メリーランド	4,557	636	1,122	1,758	38.6%
マサチューセッツ	5,036	896	1,969	2,865	56.9%
ミシガン	10,664	2,769	1,492	4,261	40.0%
ミネソタ	13,024	2,287	1,016	3,303	25.4%
ミシシッピ	17,153	6,690	1,666	8,356	48.7%
ミズーリ	23,262	10,264	2,169	12,433	53.4%
モンタナ	4,579	484	703	1,187	25.9%
ネブラスカ	15,682	5,651	1,319	6,970	44.4%
ネバダ	1,102	66	193	259	23.5%
ニューハンプシャー	2,568	570	522	1,092	42.5%
ニュージャージー	6,041	1,477	1,589	3,066	50.8%
ニューメキシコ	3,418	335	293	628	18.4%
ニューヨーク	17,304	10,609	1,592	12,201	70.5%
ノースカロライナ	16,181	4,403	2,681	7,084	43.8%
ノースダコタ	5,174	1,583	651	2,234	43.2%
オハイオ	29,218	4,790	5,565	10,355	35.4%
オクラホマ	22,786	8,642	2,215	10,857	47.6%
オレゴン	6,798	539	1,319	1,858	27.3%
ペンシルベニア	22,981	6,288	4,633	10,921	47.5%
ロードアイランド	696	98	275	373	53.6%
サウスカロライナ	8,919	994	1,014	2,008	22.5%
サウスダコタ	6,638	1,801	706	2,507	37.8%
テネシー	18,700	4,190	3,222	7,412	39.6%
テキサス	44,017	7,101	6,447	13,548	30.8%
ユタ	2,629	311	406	717	27.3%
バーモント	2,660	532	832	1,364	51.3%
バージニア	12,369	1,638	2,693	4,331	35.0%
ワシントン	6,936	1,031	1,156	2,187	31.5%
ウエストバージニア	6,439	2,540	1,242	3,782	58.7%
ウィスコンシン	13,014	3,344	921	4,265	32.8%
ワイオミング	2,776	275	364	639	23.0%
合計	574,949	133,855	90,946	224,801	39.1%

(N.Y.T. 8/30/92)

ニューヨーク市の低・中所得者向けアフォーダブル住宅供給のテンポが鈍化している。長引くりセッション、フェデラル・ファンド不足そしてレント・土地利用規制などが住宅供給の阻害要因と見られる。コッチ前市長やディンキンズ市長の低・中所得者向けアフォーダブル住宅の建設推進にもかかわらず、かなりの数の住宅が不足している。特に、マンハッタン以外のボロー（区）での住宅不足が深刻である。問題は住宅価格であり、そして住宅コストをカバーするだけのレントを払えない人口が増加していることである。それは住宅問題であるのと同様に所得問題でもある。

ニューヨーク市都市計画局によると、市の91年新規住宅生産（入居証明書に基づく件数で、住宅に転換されたビル、リハビリされたものそして建設中のものは含まず。）は、7,639戸と85年以降で最も低いレベルにある。これは一時的な減少ではない。

81年から91年に掛けての年平均完成戸数は10,276戸であり、これは61年から70年に掛けての年平均完成戸数34,800戸の3分の1にしか過ぎない。住宅建設のスローダウンは低・中所得者向けの住宅建設だけでなく、マンハッタンのコンドミニアム建設にも見られる。91年には950戸のコンドミニアムと725戸のレンタルアパートメントが完成した。しかし、今年、300戸のコンドミニアムと700戸のレンタルアパートメントの建設しか見込まれていない。こうした住宅供給不足はニューヨーク市だけにとどまっていない。ニューヨーク大都市圏（ニューヨーク市を含む近隣17郡）では、91年に18,000戸の住宅が建設された。これは最も住宅供給戸数の少なかった85年レベルの70%に当たる。大都市圏に住む15.5百万世帯に対する住宅供給戸数としてはあまりにも少なすぎる。ロサンゼルス市の11百万世帯に対する112,000戸の住宅供給戸数と比べれば明らかである。

既存住宅戸数とニューヨーク市住民に必要な住宅戸数とのギャップ（必要住宅供給戸数）については、85年以降調査が行われていないので正確には捉えられないが、85年の環境・地域開発センター調査によると、そのギャップは622,600戸（内訳は、既存住宅のリハビリ 391,600戸、新規住宅供給と老朽施設の内部リハビリ 231,000戸）としている。また、ニューヨーク州住

宅・地域修復基金局の調査によると、630,000戸（内訳は、既存住宅のリハビリ 446,000戸、新規住宅供給 184,000戸）の住宅が必要としている。

アフォーダビリティ・ギャップ（住宅取得価格に対する支払能力）が広がっている。ニューヨーク大都市圏のメディアン世帯所得は、81年の20,919ドルから91年の36,900ドルに76%上昇した。これに対してメディアン中古住宅価格は81年の73,800ドルから91年の172,000ドルと実に133%も上昇している。91年のメディアン世帯所得者はメディアン住宅価格の家を買うのに、17,200ドルの頭金を用意する必要がある。これは年収の47%に等しい額である。同様に、金利9%の固定金利型住宅ローン（税金と他の諸経費は含まず。）を借りた場合には、年収の41%を借入金の返済に充てる必要がある。

大方の楽観主義者は、住宅建設の減少理由をリセッションとクレジット取得難のためとし、景気回復により住宅建設は再び回復すると見ている。他のものは、構造的問題として、経済問題のほかに住宅問題を取り上げている。その中には、数十年におよぶ市のレント規制が主要な阻害要因であると見るものがある。アパートなどのレントを低く抑えているレント規制が持ち家や良質のアパート取得促進を阻害しており、こうした売買取引の市場をダメにしている。住宅建設の促進のためには、新規住宅需要を満たしてくれる活発な市場が必要であるとしている。これに対して、レント規制は74年以降に建てられた建物には適用されていないとして、住宅建設の減少理由を地域経済の落ち込みと商業貸出の枯渇と見ているものもある。リセッション（景気後退）ではなく、ディプレッション（不況）であるとしている。また、市のゾーニング規制網、環境評価手続さらに地域集会法が住宅建設を妨げていると見ているものもある。

住宅建設に対する連邦政府の直接補助は81年から89年の間に60%も減少した。80年代には、市は住宅供給促進のために連邦補助を利用した色々のプログラムを作成した。しかし、大半のプログラムはうまくいかなかった。その1つが421aプログラムである。これは新規住宅開発を促進するために、開発業者に与えられるタックス・インセンティブ（減税措置など）であるが、85年10月1日以降はマンハッタン96丁目以南の事業には適用除外された。このため、規制が始まる前に、開発業者は争うように開発事業に走ったために、86年から89年に掛けては空前の建設ブームとなった。不幸にも、工事が完成するころには住宅市場は不況に突入していた。

もう1つの例は、バッテリー・パーク・シティ・プログラムである。

これはコッチ前市長時代に明らかにされたもので、ロアーマンハッタンのバッテリー・パーク・シティに建設された住宅（アパート）の収益を使って荒廃した24,000戸の住宅のリハビリを行うものであった。210 百万ドルが集められ、内 143百万ドルが 1,122戸のリハビリ費用として使われた。90年には 220百万ドルが債券発行により集められたが、この資金はデキンズ市長が予算不足の穴埋めに使ってしまった。

少しは成功した例として、86年に発表された市の51億ドルキャピタル・プランがある。これは荒廃した未利用住宅の内部リハビリ、新規住宅建設そして使用住宅のリハビリによって 250,000戸のレンタル住宅と分譲住宅を供給するものであった。およそ半数が完成している。

また、89年3月1日から91年3月1日にかけて 2,878戸の新規住宅が州と連邦資金を使って完成した。新規住宅建設が減少している現在の状況を称して、「住宅不況 (genuine bust) 」と呼んでいる。

(担当 久保田)