

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. 5

'89 5

CONTENTS

- | | | |
|---------------------|-------|----|
| ○ 明日の建設産業 | | 1 |
| ○ 研究所レポート | | |
| ・ リゾート事業アンケート調査結果報告 | | 12 |
| ・ 摩天楼見たまま聞いたまま | | 14 |



財団
法人

建設経済研究所

RICE

〒106 東京都港区麻布台二丁目4番5号 ヌニック39森ビル

TEL 03-433-5011

FAX 03-433-5239

○ 明日の建設産業 (Building Tomorrow)

米国の建設産業が近時国際建設市場で衰退している現状に対して、いかなる対策をとるべきかを検討するため、米国政府の依頼を受けて、学術専門家より構成される2つの委員会が設けられた。

このレポートは、この委員会において、国際建設市場の動向、米国の建設産業の現状、建設産業の対応策、政府の施策などについて調査分析を行い、その結果をとりまとめ、所要の提言を行ったものである。

明日の建設産業

(Building Tomorrow)

—世界の建設市場と米国の建設産業—

(要 約)

- ・ 国際建設産業に関する委員会
(建築調査局、B R B : Building Research Board)
- ・ エンジニアリング及び技術システムに関する委員会
(国家技術会議、N A E : National Academy of Engineering)

建設投資、—住宅、建築物、土木施設、公共施設(道路、下水道、上水道、鉄道、電話、ガス、電力)などへの投資は、世界の総生産の10%を占めているし、同様に米国では国内投資(固定資産形成)の半分以上を占める規模である。

建築物や公共施設は、広い範囲で経済活動や社会生活の効率性を高め、そして国家の生産力を左右するのである。

1. 国内および海外での建設市場

建設市場は米国の経済にとってきわめて重要である。建設に係る資材

機械の生産や輸送という建設産業の関連産業部門を除外しても、新規建設投資の規模だけで、国民経済計算上GNPの9%を占めており、550万人の雇用を生んでいる。単一の産業としては米国で最大の産業である。米国内の年間の建設投資は3300億ドルから3900億ドルを数えるが、この規模は世界中の建設投資のおよそ25%、4分の1を占めているのである。

1986年に米国で活動した外国の企業が受注した規模は、このうちのせいぜい1%から2%にすぎない。しかし、経済評論家は、今の外国企業の米国の建設市場の参入は、小さいことかもしれないが、米国が失うことができな産業を衰退させることになる赤信号であると指摘している。

世界中の建設市場の大部分は、勿論、各国の小規模の建設企業によって担われているものであるが、一方かなりの規模の建設市場は、大企業による競争によって担われるのである。入手できるデータの示すところによると、国際入札で受注された全体の工事規模は、1980年に740億ドルを越えているが、この工事は1ダース以上の国の250の大企業によって施工されたものである。米国の建設企業は226億ドルの受注で、全体の31%を確保している。しかしながら、米国企業による海外工事の受注は、1983年時点では、全体の40%であったものが、今、大きく落ち込んでいるのである。それには二つの理由がある。一つは、全体の建設市場が縮小していること、もう一つは、米国の建設企業のシェアが低下していることである。

建設工事に加えて、脱工業化社会の到来によって設計エンジニアリング部門と建設監理部門が急速にその重要性を増している。米国の設計会社（建築、土木エンジニアリング、建設工事に関連する専門技術）は、1986年に35億ドルと全体の市場の26%を確保しているが、これも大きく低下してきており、1982年にはピーク時で36%のシェアを持っていたのである。

数字の示すとおり、国際建設市場は、国民経済計算上、米国国内でも重要な意味を持っている。800もの米国の建設資機材のメーカーは150

もの外国にその製品を輸出している。それらの企業の活動の前に、米国の建設企業はその途を開いていっているのである。他のタイプの企業も、建設市場に関連している。自ら最良であると認知している資機材を選択し、利用するという利益を有する設計会社や建築会社である。が、米国の年間の建設資機材の輸出は、20億ドルを数えるが、これを1978年に比べれば3分の2に減少している。建設産業での雇用も同様に減少している。

2. 挑戦が求められる原因

国際建設市場での米国のシェアの低下の原因には、米国の建設産業の国際競争力の低下ということにも責任がある。衰退の原因は、部分的には建設市場自体の縮小、とりわけ、米国の建設企業が特別の関係を持っていたサウジアラビアなどの建設市場の縮小によるところもあるが、産業界の指導者達は、次のような理由から、海外での米国建設企業の活動を阻害する問題があること、それに国内的にも建設企業が競争力を失っているという問題があることを指摘している。

- ・ある国では、国内企業のために、国内プロジェクトへの外国企業の参入を制限していること。
- ・最近まではドル高のために、相対的に米国の建設価格が高かったこと。
- ・米国の法人税所得税のために外国での仕事に賃金の高い米国人の専門技術者を雇用すると、コストが高くなるという事情が続いていたこと。
- ・米国の独占禁止法が米国企業に対して外国での企業活動を制約してきたこと。
- ・米国のこれまでの技術的優位性が、技術力を持った他の国の抬頭によって、序々に低下してきたこと。加えて、これらの外国企業の中には、自国内での労働賃金の安さが、さらにその競争力を高めていること。

他の諸国に比べて、米国には、米国の設計会社や建設企業の国際的なビジネスを促進させるために必要な適切な政府の政策もないし、それに責任を持つべき単一の行政機関もない。工業化が進展しているヨーロッパ諸国、それに新しく工業化していくアジアとラテンアメリカの諸国では、急速に国際建設市場のシェアを拡大していつているが、そのためにはしばしば彼等の政府の積極的な支援を受けている。プロジェクトのフィージビリティスタディーを実施する企業を支援する米国政府の通商拡大プログラム (U. S. Trade and Development Program) を建設輸出の機会を拡大するための戦略的手段として利用する重要性を認識すべきである。フィージビリティスタディーにおいて建設企業が情報知識を得ることによってその建設企業はより大きな建設プロジェクトの競争に勝つことができるのである。しかしながら、米国政府のこの種の支援は、他の国の政府が自分の国の企業に対して行っていることに比べたら、実に貧弱なのである。米国の産業は、しばしば、競争上不利な条件にさらされることになることを認識しているのである。

3. 企業の行動

国際建設市場での設計と工事は、大体にして、比較的数の少ない、かつ、選択された企業グループによって受注されている。信頼できるデータは限られているが、“国際建設産業に関する研究会”は、世界中でトップの30の大企業が工事の50%から60%を確保しており、全体の建設市場は250の国際的な大企業によって占められていると認識している。

1987年のENR誌にリストアップされたトップ400の米国の建設企業とトップ500の設計会社のうち、54の建設企業と大略200の設計会社が實際上、仕事を求めているし、国際建設市場での工事の受注に成功している。

最近、大規模な外国企業が米国内において資本投下を行っている。例えばロスアンゼルスタイムズ紙は、ロスアンゼルス市のダウンタウンの沢山のオフィスビルが外国企業によって所有され、経営されていることを

報じている。外国企業の不動産所有は、しばしば外国の建設企業が設計と工事に参加する機会をつくることになるのである。

外国建設企業の米国での建設市場の1%ないし2%の直接の受注に加えて、外国建設企業は、米国の建設企業と設計会社を買収している。そして、外国建設企業による建設市場の確保をよりはっきりさせるために強力な組織をつくろうとしているのである。

1978年から1983年までに、米国で会社設立をした外国企業（企業買収を含む）は、年間7.7%、注目すべきときは12.3%の率で成長してきたのである。これらの企業の全収入は、米国の全体の市場の2%以下のシェアではあるが、年間に35%もの率で拡大されているのである。日本の建設企業の米国での市場規模は1985年に15億ドル以上に拡大している。

4. 挑戦への回答

米国の建設企業の衰退と米国市場での外国の建設企業のシェアの拡大によって問われる事態への挑戦は、本質的に重要な課題である。このことに対する適切な回答は、まず世界の建設市場の中で活動する建設企業の間でのバランスをとることであり、次にこれらの建設企業の中で働く、専門技術者を用意し、支援するための教育制度あるいは専門職能機能の改善を図ることであり、さらに民間企業の活動を方向づけ、強化していくことを可能にする政府の政策立案、それに組織的な支援体制を確立することにある。建設部門に関する調査、技術開発、専門家の育成、政府の施策の確立などを進めるために、米国の建設産業の中での多様な利害を一致させなければならないのである。

5. 調査研究、技術開発それに技術革新

調査研究と技術開発、それに加えて技術革新を促進することは、国際競争力の強化によって米国企業が利益を確保するための重要な条件であ

る。建設市場に関する一般的統計と米国の特定の建設企業が示している
とおり、米国の建設企業は、世界的にみて、技術上のリーダーシップを
確保する努力が不足し、このため、その競争に負けている。他の諸国で
は、建設市場の調査研究と技術開発への努力をいっそう拡大しており、
長期的視点に立った建設企業の努力をバックアップし、積極的に調査研
究の成果を有効に活用して、建設企業の技術革新を促進している。

日本は、この面では最有力のリーダーである。政府建設省は、建設産
業育成のために様々な国家的政策を立案している。その主要な政策の一
つが、米国ではもっぱら大学がやっているような研究技術開発につい
て、民間企業が実施することを積極的に助成しているのである。この政
府の政策の結果として、日本では20以上の巨大な建設企業が今、売上高
の1%を研究技術開発に投入している。これらの企業には、全てよく装
備された施設を持つ大学並みの研究施設を持っている。そこでの調査研
究は、彼等の実際の仕事に導入され、企業の重要なマーケティングの
手段となっている。彼等の調査研究プログラムは、短期・長期にわたっ
て、技術上の課題にとどまらない広い視点の調査研究を含んでいるので
ある。それとは対比的に、米国における設計や工事の技術開発に使っ
ている調査研究の費用は、全部で12億ドルと見積られており、1984年にお
ける建設産業の総売上高3120億ドルのわずか0.39%にすぎない。米国に
おいても他の成熟した産業による技術開発投資（機械工業で1.4%、自
動車工業で1.7%、繊維工業で0.8%）に比べても、建設産業のこの面
への支援は大変に立ち遅れている。米国の建設企業、エンジニアリング
会社、設計会社は全体のグループとしても、その売上高の0.05%以下し
か研究技術開発に投じていないのである。

米国の企業は、もっぱら保険やボンドばかりに費用を支出しているの
である。

このように技術開発の努力を怠っている理由はいくつかある。米国の
建設企業にとって十分な資源を個別的に活性化させる力がなく、有益な
調査研究の成果を効果的に支援する努力を結集できないこと、その結果
として生ずるビジネス上の利益を確保することができないなどの理由な

のである。

米国での調査研究は、もっぱら大学での活動に集中されており、それが商売上のリスクや法律的な責任に対する周到さを必要とする競争力のある建設企業への実際上のインパクトを与えるのが、大変に遅いのである。

各国の調査研究機関によって開発されている技術の急速な進歩をみると、これまでの10年間の技術上の安定停滞期から脱し、技術上の大革新の時代、かつて建設産業が経験したことがなかったほどの技術上の大革命の時代が近づいていることを示している。この技術開発をリードするのが、建設の設計と工事のすべての面におけるコンピューターのハードウェアとソフトウェアの導入なのである。建設における技術革新は、写真技術、バイオテクノロジー、新素材、マイクロエレクトロニクス、その他の分野で活躍する調査研究機関が新しくこの分野に参入することによって方向づけられることになる。

6. 世界企業になるための教育訓練システム

海外での実際の工事、外国企業と強調して活動してきたことの経験から、次のことが教えられる。すなわち、国際建設市場での設計と工事で商売上の成功を収める最大の鍵は、強い技術能力を持つこと、設計を理解すること、同時に技術とその国の文化、社会との密接な関係を理解すること、さらに、その国の言語とその国の社会事情について十分な知識経験を得ることということにつきるのである。

このような要件は、実際上の仕事の経験によって確保されるものであり、型にはまった教育では、このことを完全に取得させることはできるものではない。過去20年間の土木技術者の教育は、技術の基礎的な面、応用数学、構造計算、構造分析に力を入れてきたのであって、相対的に全体としての計画設計の概念、経済的な財をつくるプロセスという建設の工事面、土木構造物の施工やその永続性などが皆の注目を受けるものであるという側面に余力を入れてこなかったきらいがある。

国際競争に勝つための、設計、工事・施工管理に評価を受けるには何年もの実際上の経験が求められるのである。教育制度のプログラムの改革に当っては、この点の認識に立った強力な対応が求められる。

- ・設計は、その内容・分析を教えることができるように総合化されたものでなければならず、また、施工、施工管理に直接的に結びつくものでなければならない。
- ・若い技術者は、近代的な伝統により、文化的な素養を持ち、かつ、国際的に通用する職業機能を持った者として教育されなければならない。
- ・建設家の教育は、これまで伝統的な方式によって形づくられてきた。すなわち、徒弟教育に傾き、技術テクノロジーに対する関心は必ずしも高くなく、もっぱら直観的な理解力を発揮させることと、建築設計に当っては美学上の視点を重視するものであった。
- ・設計業務は、小規模な設計会社による意匠デザインと構造計算、機械設備、電気設備、音響技術、経済分析についての専門のコンサルタントの組み合わせによって行われるという形をとっている。一部の大規模で、横断的に組織された建設企業（ゼネコン）のそれを除けば、現在の職能の組合せの仕組みは、国際建設市場の現実に適合していないのである。専門技術に関する教育訓練のやり方を変化させなければ、われわれは国際競争に勝つことはできないのである。
- ・現在の教育プログラムに、技術とともに、その国の建設市場の文化的社会的側面を理解することもつけ加える必要がある。この分野は、単に建築に使われる資材や設備についての理解のみならず、建築物を実際の現場でどう建てるのかという理解を高めることを企画すべきである。
- ・設計と分析の手段としてのコンピューターの活用について経験を得ることを強化すべきである。
- ・若い建築家の育成は、余り未だ習熟していない段階で創造的な設計を可能にするような調査研究ベースで育てることが求められる。序々に、米国の設計会社と建設企業は、世界企業に成長しようと希望

しているが、土木及び建築の教育機関、専門職能集団、職域組織は、自己の狭い範囲に止まることなく、国際経済の中でどのようにしてビジネスを発展していくかということ学ぶべきことについて、もっと関心を持つべきなのである。

外国語、地理、ビジネス、それに外国の文化社会についてのよく熟した理解力を通してのみ、米国の設計の専門家は、外国に志向する技術により早く、より効率的にアクセスすることができるし、ビジネスチャンスと資金とを有効に利用できる力強い能力を開発することができるのである。

7. 技術革新

多くの人々が、政府の調達手続が外国でのビジネスに当って、税制や諸規則と同様に、技術革新を阻害しており、米国企業が有利に活動できるように支援することを政府がやれないことの証拠であると指摘している。このようなはっきりした短所にかかわらず、この分野での政府の努力は、部分的ではあるが、その事例はある。

- ・ 国家科学基金による国立技術リサーチセンターの創設、例えばライ大学の大規模構造物技術センターの設置。
- ・ 政府自らの研究開発機関の成長、例えば、陸軍土木研究所（C E R L）、海軍港湾技術研究所、空軍技術サービス研究センター、国立建築技術研究所など。
- ・ マサチューセツ工科大学（M I T）とイリノイ州立大学に対する米国防軍工兵隊からの重要で新しい研究開発への補助金の支出。

しかしながら、もっと必要なことは、民間企業自身が政府の努力に対してもっと積極的に対応するとか、調査研究と実際上の技術革新とを結びつけることを強化することなのである。他の諸国のプログラムをみると、余計に米国の建設産業においては、民間企業と公共との協調がもっと重要であることが認識される。

この協調体制は、国内的には、生産性の向上を国際的には競争力の強

化を進めるための調査研究と技術革新を含んでいるのである。

例えば、政府資金によるプロジェクトでプレキャストコンクリートセグメントトンネルライナーの道路事業への導入にみたように、技術革新によってより大きな商売上のリスクを引受けることができるのである。しかし、政府が単独でできるわけではない。

米国の建設産業にとって、政府と民間の協力を促進するメカニズムが求められる。このようなプロジェクトの先例としてはTree Gorgeプロジェクトなどはあるが、それらは、実際上の要請とはかなりかけ離れたものであった。

専門技術者集団と建設業界団体は、自分達の会員の利益を守ることも必要であるが、同時に米国の国際競争力を強化し、国内的には技術開発と技術革新を促進するために個々の産業や組織の雑多な利益に固執することのないようにすべきなのである。また、このために活動している組織は、この視点を実現するために重要な役割を果たすべきなのである。新しい組織体制づくりが、今、求められている。

8. 政府のプログラムと民間企業の参加

米国においても、最も近代化した国家として、人や物の輸送、上水道、下水道、清掃、エネルギー供給、通信機能などのためのインフラ施設の整備を拡大する機会がある。また、公共目的に利用する建築物（学校、病院）もあるし、公共施設の一部として公共の費用で建築される建築物（政府の庁舎、裁判所、刑務所など）もある。米国では、その定義を広くとるように、1984年には、これらの施設の整備のために予算の30%が設計と工事に投入されたのであり、全部で1020億ドルを数えたのである。他の諸国でも同様な投資が行なわれている。優れたインフラ施設を整備することは、国際協力にとってもきわめて価値の高い対策である。このような開発を進んだ科学と技術を利用することのできる社会の要請に適合させたり、現在の形式的な技術を部分的に改良することに適合させることは、かなりの困難を伴うことになる。

最も激しい都市化を経験している一部の発展途上国においては、既に産業化した国の問題を解決するために立案されたものよりも、彼等自身の要求に適合した対策を進めていく必要がある。

米国にとって、インフラ整備を促進する理由は二つある。1つは米国自身が新しい技術開発されたシステムによって利益を得ることができるとともに、もう1つは、世界的ニーズで米国の技術を拡大する機会を増すことができるからである。

国際建設市場に関する研究会は、われわれの国に今存在する公共インフラネットワークを維持し、拡張していくことが重要であることを認識している。しかしながら、米国は、世界においても、米国の競争力を維持拡大するためにも、新しい高度の技術開発を促進しなければならないのである。

今われわれは、明日の建設への挑戦する国家はどうあるべきかという事態に直面している。この挑戦に見合う戦略的な報酬、商売上ビジネス上の報酬利益は、世界経済を拡大させ、市民の生活の質を向上させるといふということによってのみ、それ以上のものを得ることができるのである。

○ リゾート事業アンケート調査結果発表

当研究所では、建設省建設経済局の委託により、今年1月、リゾート事業に関する実態・意向アンケート調査を行った。その結果が公表されたので、ここにその概要を紹介する。

今回の調査は、リゾート整備において主たる役割を担う、建設、不動産、金融などの民間業者に対して、

1. リゾート関連事業に対するこれまでの取り組み方
 2. 将来における取り組み方針
 3. 事業実施にあたっての課題、国、地方公共団体等への要望
- などをアンケート調査したものである。

調査結果の概要は下記のとおりである。

1. これまでの取り組み

リゾート関連事業を行った実績のある企業は、回答のあった企業185社中70%近い127社にのぼった。

2. 今後の取り組み

リゾートブームを反映して、過去にリゾート関連事業の実績を持つ企業の8割以上が、同事業について拡大するという積極的な方針を打ち出しており、縮小または中止を考えている企業は全体の4%にすぎない。また、現状とは違った新しいリゾート分野への進出を志向する企業も7割近くに達する。

これまでにリゾート関連事業の実績がない企業についても、その内の7割近くが新規にリゾート関連事業へ参入する希望を有しており積極的な取り組みの意向を表わしている。

また、現状における取り組みの度合では、全回答企業の64%にのぼる企業が現在具体化している計画を持っていると答えている。

3. 今後の課題と政府への要望

企業が今後ともリゾート関連事業を進めていく上でどのような点が事業推進の障害になっているか、との質問に対しては、①リスクが大きいこ

と、②用地の確保が困難であること、③ノウハウが不十分であること、④需要予測が困難であること、⑤用地費の負担があること、⑥インフラ整備の負担が大きいこと、⑦事業の採算性が悪いことなどが障害であるとの回答が多かった。これらの要因については回答企業の50%以上（複数回答可）が事業推進についての障害であると考えている。また、①、②のリスクの大きさ、用地確保の困難さについては7割近い企業が障害であると回答している。

次に、企業がリゾート関連事業を推進していくにあたり、何を国または地方公共団体に望むかという質問に対しては、①各種規制の緩和、②道路、鉄道・空港等の施設整備の推進、③許認可事務の迅速化、④国有地の活用という順で回答が多かった。これらの点については回答企業の7割以上（複数回答可）がその促進を希望している。中でも、各種規制の緩和は8割以上の企業が求めていることと、並びに、許認可事務の迅速化が多くの企業から望まれていることから、リゾート整備にあたっての規制が種々の局面で存在していることを表わしているといえるようだ。さらには、道路、鉄道・空港等の施設の推進について要望の高いことから、インフラについては企業レベルでは充分対応できないこと、また、リゾート開発を行う地域ではインフラの整備が充分でないことなどを表わしているものと考えられる。その他、国または地方公共団体へ要望する事項として、税制上の軽減措置の拡充、円滑な用地確保、塵芥処理施設、公共下水道施設の整備の推進、漁業権等既存の権利との調整、休暇制度の見直し等の回答が多かった。

○ 摩天楼 見たまま聞いたまま

—最新の米国建設事情—

去る4月28日、当研究所ニューヨーク事務所沢本所長の一時帰国報告会が開催されたので、その概要を紹介する。

(ニューヨークのおもしろさ)

早いもので、ウォール・ストリートの一 corner にオフィスを構え、初代ニューヨーク事務所長として赴任してから1年が過ぎた。この1年の印象はといえば、「忙しい」「おもしろい！」の二語に尽きる。たしかにニューヨークは物騒なところではあるが、アメリカ人は特急通勤バスで運転手と挨拶を交わす。クリスマス前日にはオフィスに子供を連れてくるといったまことに愛すべき面を持っている。

何よりもアメリカは「自由の国」である。

自由といっても無軌道、無秩序という意味ではなく、人生における選択の幅が大きいということだ。チャンスを求めて世界中から集まる人々がサバイバルを賭けて挑戦し続けている。そのジャングルに隠された秘宝=情報を発掘するおもしろさはニューヨークならではのものだろう。

(不動産投資情報に要注意)

日本からの対米不動産投資がここ数年注目を集めているが、米業者のセールス・トークには警戒が必要だ。アメリカの不動産市場は変動が激しく、1980年代前半のオフィス投資ブームが過ぎて、現在の空室率は全米平均で16.3%、地域によってはもっと高いところもある。テナント集めも厳しい状況で、移転料の提供や半年のフリーレント(賃貸料タダ)といった条件で誘致するなど、そろそろ「ババ抜き」競争に入っている。それを知ってか知らずか、日本人の不動産投資は盛んだが、投資をあおる情報には、情報提供者の立場及び物件の所在地に関する十分な吟味が必要である。私は1年半程前から日本の対米不動産投資に関する米側の推計値がおかしいと警告していたが、ようやくアメリカ国内でも見直しの動きが出始めている。

(日米建設業のイメージ・ギャップ)

建設市場についても、同様の誤解や幻想ないし思い込みに基づく情報が少なくない。ニューヨークにいて、日本の建設市場に関する記事を目にすると、しばしば複雑な思いにとらわれる。ENR誌は、日本の88年度大手受注高は対前年比23%増という記事を載せた。これを読んでアメリカ人はどう感じるだろうか。米国建設市場は80年代に入って国内外で低迷しており、89年の建設投資は前年比マイナスという厳しい状況にある。その米国内で日本は仕事をとるが、米国勢は膨大な日本市場へなかなか入れない、となれば日本への風当たりも強くなろう。しかし、日本の建設業が自ら資金をもって米国内に建設需要を創造していることは議会の証言でも明らかにされている。こうした事実を目を向けないばかりか、事実を歪曲した挑発記事を書く輩がいるのは困ったものだ。

他方、日本からみたアメリカの建設業界はどうだろうか。高い技術力と経営力で世界に冠たるビッグ・ビジネスというイメージを持たれているかもしれない。しかし私の個人的な印象では、ごくわずかな例外を除いて日本のオリンピック以前の状態にとどまっているように思える。アメリカにおいてもやはり建設業はローカルな市場であって、他地域での仕事はなかなかとれない。また、意外なことに大手企業でもほとんどが個人会社である。

日米の株式会社のあり方の差異（アメリカでは儲けは株主に配分してしまうのが、日本では社内留保が大きい。）を反映して、有名企業でも資金力が乏しく、長期的展望での研究開発投資など無いに等しい。独自の研究所をもっているのはティッシュマンのみである。議会でも建設業の生産性の低さが問題となり、研究開発に力を入れている日本建設業にならえ、日本に追いつけという議論が展開されている。

(カルチャーの違いと制度の違い)

アメリカのボンド会社は1978～87年の10年間に10億ドルの赤字を出したといわれる。80年代前半のオフィスブームでボンド会社間のシェア争いがおこったためだ。その反動で現在はボンドの枠を引き締めており、中小建設業にとっては深刻な問題となっている。他方大企業ならい

いかというと必ずしもそうではなく、大規模プロジェクトはリスクが高いため、なかなか保証をとりにくいようだ。また、新しい地域への進出やそれまで手がけたことのない工種への進出などに対しては極めて慎重である。

日本の完成保証人制度についてアメリカ人は理解しにくいようだ。そもそもベストの建設業者を選んだのにうまくいかない場合、同業者が保証するのはおかしい。大きな資力をもった別の業種がやるのが筋、というのが彼らの考え方だ。あるボンド会社の幹部は「どちらが良い悪いとはいわないが、結局カルチャーと法制度の違いだろう。」ともらしていた。

カルチャーの違いといえば、アメリカは極端に分業化、効率化の進んだ国である。そのため全体を効率よく運営するノウハウが重要になってくる。日本でもはやされているCM（コンストラクション・マネジメント）方式も、分業の進みすぎたアメリカ社会でやむを得ず編み出された技術という一面を看過してはならない。

（プロ同士の話し合いを）

このほかにも日米の建設業関係制度には異なるものが多い。それがカルチャーの違いに根ざすものであること、しかも建設市場が基本的にローカル性の強いものであることを考えるならば、性急にその是非を論ずる訳にはいかない。日米建設摩擦の背景には、こうしたカルチャー・ギャップが見え隠れしている。

もっとも、いわゆるジャパン・バッシングで騒いでいるのは、主として建設業と無縁のインテリ層であり、スタンドプレーとみられるものも多い。私はこの1年、アメリカの建設会社、保証会社、コンサルタント、学長、財界人等さまざまな人々と会い、話を聞き、また多様なメディアを通じて情報収集につとめてきたが、彼ら専門家達はきわめて冷静で現実的に対処しようとしている。門外漢の雑音に惑わされることなく、プロはプロ同士、相互の背景を踏まえて実務ベースで話し合えば必ず理解し合えるし、この局面を協調して乗りきれると確信している。