

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. 55

'93 8

CONTENTS

- | | | |
|---|-------|----|
| I. 欧州建設市場の動向(2)
～ユーロコンストラクト 93.6 | | 1 |
| II. 建設企業40社 その受注と利益の推移 | | 22 |
| III. ニューヨーク事務所から
——住宅市場は今リファイナンス・ブーム——
——企業流出が続くニューヨーク郊外——
——建設業経営動向調査—— | | 26 |



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 ミニック39森ビル

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

保存用

I. 欧州建設市場の動向（2）～ユーロコンストラクト 93.6

先月に引き続き、ユーロコンストラクト会議から、西欧諸国の建設活動に関するレポートを紹介する。

フィンランド、スウェーデン、イタリアの落ち込みは激しく、深刻な構造的危機にある。また、ドイツの中に二つのドイツがいまだ存在していることが、建設活動からもはっきりと見てとれる。

はじめに

ユーロコンストラクト加盟国では、短期的に建設業に影響を与える要素のほとんどが、残念ながらマイナスに作用する。

しかしながら、1つの非常に重要な要素がプラスの影響を与えるだろう。

・金利の低下。これはすべての国で見られる特徴である。しかし、実質金利は歴史的水準でみるとまだ高いと考えねばならない。

マイナスに影響を与える要素はいくつかある。

・増え続ける失業。これは一般に経済を圧迫し、特に雇用関連の投資に影響を与え、なかでも今後の動向を考えると、オフィス需要に最も大きな打撃を与える。今回の不況は、サービス部門の雇用を直撃した初めての不況である。経済のすべての分野でコスト削減とレイオフが行われている。

・金融部門は、過去数年間重い損失を経験した後、信用供与や融資に積極的でなくなっている。

・政治情勢は不確実であり、安定性に欠ける。最近かなりの数の総選挙が行われ、いくつかの変化が政界に起こった。最も劇的な例は、イタリアでの政治的展開である。

・財政赤字が拡大しているだけでなく、欧州通貨が相当下がってきているため、EMU（経済・通貨連合）実施のタイムスケジュールに問題が生じている。EC-EFTA 協定さえ遅れ、スイスによって拒否された。

・東西ドイツ統一のコストの増加と旧CMEA（コメコン）諸国の市場経済への速やかな移行の失敗。

・GATTでの国際貿易交渉の明らかな行き詰まり。

ある程度これらすべての不確実性が、意思決定者達の間には静観主義的な態度を作り出し、それが投資と建設活動にマイナスの効果をもたらしている。

建設活動の動向

1992年のユーロコンストラクト加盟国における建設市場の規模は、付加価値税（VAT）を除いて 6,270億 ECUと推定される。これは1992年の平均為替レートを用いた計算による。昨年あたりの通貨の動きで、この算出方法を使うことにより国内市場の相対規模は変わっている。ドイツからは旧西独地域のみ、以下のユーロコンストラクト加盟国の合計に含めている。ドイツの構造的に非常に異なる旧東西独地域の特徴については、後に述べる。

1980年代末以降の建設活動の減速

西欧の建設市場の低迷は1991年に始まった。しかしながら、建設活動が好調であったところでは、市場の伸びは1980年代末から減速していた。

図1は、ユーロコンストラクト加盟国の経済全体との比較でみた建設投資の減少を示している。図で示されている通り、建設投資は一般に経済活動より変動が大きいという特徴がある。もちろんこの特徴は合計したものよりも個々の国内市場の動きでみるほうが、よりはっきり表れる。また、景気の変動は建設ラグのためタイムラグを伴って建設活動に影響を与えることも特徴的である。

1980年代初頭以来最悪の状態

1993年において、建設部門は80年代初頭以来最悪の状態に直面している。建設活動はほぼ2%落ち込むと予想される。来年の建設投資は、全西欧レベルで停滞する。

西欧の経済は1994年には立ち直ると予測されるが、建設活動に効果が及ぶまでにはタイムラグがあるだろう。しかしながら、いくつかの国ではすでに現在建設投資が増えているところがあり、これは後に取り上げる。

危機は80年代初頭の厳しさとは異なる

注目に値することだが、予想される建設活動の低迷は、80年代初めに経験したもののほどは厳しくない（図2）。1990年から1993年にかけての減少は約200億 ECUと予想され、それに対し80年代前半の建設活動の落ち込みは倍以上（1992年価格で約550億 ECU）であった。しかし、国によっては、1930年代以来最大の危機となっている。フィンランドは最悪の状況である。

建設業は低成長産業

長期的側面から考えてみよう。図3に示されているのは、過去のデータから建設投資と経済全体の活動（GDP）の推移を比べたものである。この10～15年間の経済成長は、80年代後半を例外として、建設業の伸びをかなり上回ってきた。西欧の建設産業は構造的に低成長産業であることがわかる。

過去10年間、サービス部門の拡大が経済成長の背後にある主な推進力であった。だが先に述べたように、サービス産業は今回の景気後退により非常に深刻な影響を初めて経験している。サービス産業が、中期的に成長の鈍化に直面しているのか、そして将来の経済成長は今後部門間でより均衡のとれたものになるのかはまだわからない。

建設部門別の特徴

ユーロコンストラクト加盟国における建設活動は、図4で部門別に分類されている。新築部門が建設投資全体のほぼ半分（47%）を占めている。一方、建築物の維持・修繕は31%である。建築活動が全建設活動の4分の3以上を占め、残り（22%）が土木である。

これらの各部門を特徴づける需要決定要素は全く異なっている：

新築活動は、市場経済と全体の経済環境に密接に関連している。新築活動のうち、民間非住宅が最も市場と密接にリンクしており、一方、住宅建設は補助金という政策的要素を典型的に有する。また、民間部分は市場の動きに大きく影響される。

建物の改築（及び修繕・維持）は最も順調に推移している。概してこの事実の裏には経済刺激策（補助金や税金の要素）があり、特に住宅建設の場合

がそうである。住宅建設は、最も労働集約的分野であり、それゆえ雇用創出のための（またはブラックマーケットの活動を公的な統計に算入するための）効果的な手段である。

土木活動は、輸送・環境インフラ投資、公益事業会社への投資に関連する。この種の活動は、民営化が近年行われるようになるまでは、しばしば公共事業と呼ばれてきた。そして、活動の大半が依然として公的資金によるものだったり、公共機関の規制を強く受けたりするので、政治家の決める優先順位で決定される。大型プロジェクト（海峡トンネルなど）のタイミングが、特に個々の国を考える場合には、毎年の活動動向に大きく影響する。土木活動である建築現場の準備は、もちろん新規の建築着工に密接に関連しており、たいていの市場がこの部門の活動に一部動かされるのと同様である。

唯一増加している維持・修繕

ユーロ・コンストラクト加盟国全体で、唯一増加を示しているのは、建築物の維持・修繕部門である。新築部門は今年と来年はマイナスであり、土木部門は今年減少、来年は横ばいである。

維持・修繕

1993年と1994年のユーロ・コンストラクト加盟国全体では、維持・修繕のみが増加を示している。しかしながら、いずれも1%かそれ以下の小さな伸びである。この部門は、好況時には改築するよりも新築するほうが収益性が高いという考えを反映し、1980年代末には新築や土木に比べて相対的に緩やかな伸びであった。

ほとんどの国で、維持・修繕は増加傾向にあると予測される。例外はスウェーデンとイタリアで、今年も来年も活動は低下する。フィンランド、オランダ、イタリアでは今年減少したが、来年にはプラスの伸びになるだろう。イギリスでは1993年はわずかに増加するが、1994年にはやや低下するだろう。

土木－急激な失速

土木は80年代後半は素晴らしかった（図5）。1989年にユーロコンストラクト加盟国全体の平均伸び率は6%とピークを示した。しかし、それ以降伸びは鈍化し、1992年にマイナスに転じた。今年の土木投資は全体で2.5%の減少、来年も低迷するだろう。この欧州全体での急激な失速は、各国の土木プロジェクト数の減少によるものである。昨年スペインの土木活動は大幅に減少した。今年は特にイタリア市場での不振が顕著である。またドイツやフィンランドでの減少（さらにスペインでの一層の減少）もあり、市場全体のマイナスの伸びの原因となっている。

このような各国の違いは全体でみると隠れてしまう。図6は、1993～94年に土木市場全体の伸びに対して個々の国がどれだけ影響を与えているかを示したものである。グラフのそれぞれの棒は、プラスであれマイナスであれ、市場全体の伸びに対する各国の寄与度である。

イタリアの土木活動は1992-94年にイタリア建設市場の16%に上るが、この土木活動の低下が土木市場全体の減少の大きな部分を占めている。その他に減少を示している市場は、西ドイツ、フィンランド、スペインおよびイギリスである。これらの市場の減少は全体の4-5%に相当する。成長している市場も多くあり、合計すると1.6%の増加となるが、残念ながら減少分を補うには至らない。

通常このような分析では、小さな国は市場全体に対してはわずかな影響しか及ぼさない。しかしながら、スウェーデンやポルトガルのような国を見ると、プラスに大きく寄与しており、またフィンランドは大きなマイナスの寄与となっている。

新築－全体的には暗い見通しだが、建物の種類によって異なる

新築部門をひとつのグループとして考えると（市場全体の47%を占める）、1980年代末の建築ブームは1988年にピークに達し、欧州全体で7%の伸びを記録した。1991～93年の伸びはかなり悪く、新築活動は低下傾向で推移している。1994年は、1993年との比較で横ばいだろう（図7）。

新築活動の動きと見通しは、2つの主要な活動、すなわち新設住宅と民間非住宅でかなり異なる。

住宅建設の活動は1991年に底を打っており、1993年の伸びはごくわずかなものだが、1994年までプラス基調が続くだろう。

民間非住宅は、大きなマイナス要因である。1990年から1994年にかけて、新築市場全体の20%近くに相当する200億 ECUの市場が消えてることになり、1994年にも回復の兆しはみえない。特にオフィス・ビルでは、供給過剰が今後の活動の足かせになるだろう。

住宅と非住宅では、各国のユーロコンストラクト市場全体に与える影響のパターンは大きく異なっている。

非住宅：類似した影響パターン

民間非住宅（図6b）では、ほとんどすべての国が全体の活動の減少に寄与しているというパターンがある。今年と来年に、市場の10分の1以上が消滅することになるだろう。ノルウェーだけがプラスの寄与を示している。ある程度、この市場は西欧全体で同じ動きをしている。非常に競争の激しい市場であり、マーケットシェアを拡大することによってのみ成長が可能だろう。

住宅：異なる影響パターン

図6cは、新設住宅の場合はかなり異なるパターンを示すことを表している。1992～94年の1.8%という全体の伸びの背後には、国ごとの大きな違いがある。明らかにプラスに寄与している国としてはドイツ、オーストリアそしてアイルランドがある。これらの国では、住宅建設は人口増加と対応している。ドイツやオーストリアでは移民による人口増加であり、アイルランドではこれまで人口増加の主な制約要因であった他国への移住が減少したことによる。イギリスと（寄与度はより小さいが）デンマークでは、景気回復の期待感が住宅の伸びに貢献している。

多くの国でプラスの寄与度を示しており、住宅市場全体を6%以上押し上げている。

スウェーデンがマイナスの寄与度のほとんどを占めている。他にマイナスに大きく寄与している国は、フィンランド、イタリア、フランスである。住宅市場全体に対するマイナスの寄与度は合計で4.4ポイントになる。

公共非住宅

公共非住宅は新築市場の中の小さな部分なので、簡単に触れておく。ここ数年間公共非住宅市場は増加傾向にあったが、1993～94年にユーロコンストラクト加盟国全体で5%以上落ち込む。この原因はフィンランド、ノルウェー、スウェーデン、イタリア、スペインでの急激な失速である。これらすべての国々で、二ケタの減少を示している。ドイツでも1993～94年にはマイナスとなるが、残りの国はそれより明るい見通しである。

最後に、新築部門の回復はまず新設住宅で期待できるだろう。

ドイツ・旧東西独地域

先に述べたように、旧西独地域のみがユーロコンストラクト加盟国の合計に含まれている。ドイツの旧東西独地域は非常に異なるので、目的によっては、両地域の総計は情報として役立つというよりはむしろ情報を壊してしまうか、あるいは意味がなくなってしまう。図8はドイツの二つの地域での建設投資の伸び率の推移とI F Oが算出した合計を示している。

旧東独での建設投資は1993年と1994年に、年率15～20%増える。この数字の背景には、公共建築と土木活動による公共建設、住宅建設、商業・工業用建設のすべての分野での二ケタの増加がある。

旧西独全体の建設投資も増加するが、住宅部門のみである。商業・工業用建設は、旧西独の景気後退に影響され減少する。一方、公共建設活動は西から東への公共資金の移転と東での構造的需要をカバーするための政策上のプライオリティーを反映して減少する。

ドイツの市場は1993～94年に年率4～5%伸びるが、これは一方で小さいが非常にダイナミックな東の市場、そして他方大きい成長の鈍化している西の市場を反映している。ドイツ市場における東のシェアは、1991年の約12%に比較して、1994年にはほぼ20%を占めるようになると予測される。

各国の建設活動－1993～94年

図9で、予測される1992年から1994年までのユーロコンストラクト加盟国

の建設活動の増減を見ることができる。加盟国により、成長している市場、下降しているが1993年には上昇の兆しがある市場、下降を続ける市場、そして本当に危機的な市場に分類することができる。

成長している市場

ポルトガル、アイルランド、ドイツ、オーストリアそしてデンマークでは、今年も来年も建設投資が増えると考えられる。ノルウェーとイギリスでは1992～94年に建設活動が上向くが、そのほとんどは1994年に現れてくるだろう。

アイルランドとポルトガルは、全般に経済が回復過程にあり、建設活動もEC構造基金からの恩恵を受けている。アイルランドでは1990～92年に伸びが一時鈍化し、また民間非住宅が数年落ち込むことはあったが、この2カ国は1980年代ほとんどの欧州諸国を襲った好不況の波を実際には経験していない。ポルトガルはすべての建設部門で増加傾向にある。

ドイツとオーストリアの建設活動は、鉄のカーテンの崩壊により早い時期から上昇を始め、拡大した。しかし、これらの国での伸び率は低下しており、民間部門の建設活動は現在欧州の不況の影響を受けている。

ドイツでは、増加傾向にある部門は住宅建設のみである。一方オーストリアでは、民間非住宅以外のすべての部門で引き続き拡大する。

デンマークとノルウェーの建設活動は、1987年以來の長期におよぶ下降期のあと、再び上昇に転じると見られる。

デンマークでは、土木部門での急激な増加が今年はプラス要因となっているが、新築活動は依然として低下する。来年には住宅建設の回復が見込まれる。維持・修繕もプラスの影響を与えるだろう。

ノルウェーでは、今年民間非住宅が回復し、それに続いて来年には住宅建設が立ち直るだろう。ここではすべての建設活動が増加すると予測される。

イギリスでは、経済が不況から抜け出し、デンマークやノルウェーよりはやや短かった下降期の後、建設部門も来年には再び上昇する。イギリスの建設活動は、1980年末にピークに達した。この国の主なプラスの動きは住宅建設で見られ、民間非住宅は引き続き低下、土木も増加から減少へ転じる。

下降しているが上昇の兆しがある市場

いくつかの国で来年にはわずかな増加が期待されるが、今年の減少を補うほどのものではない。

このような国には、スイス、スペインそしてフランスがある。これらの国の建設活動は、1994年は1992年の水準に比べてまだ低い、1993年に底を打つ徴候がある。

3カ国すべてで、民間非住宅が引き続き低下しており、それが新築活動の低迷を招いている。

これら3カ国での主なプラス要因は、1993～94年の維持・修繕活動の堅調な伸びである。他に共通している点は、新設住宅の減少が予想期間内で終わりそうなことである。スペインでは今年、フランスでは1994年に住宅は上昇に転じ、スイスでは1994年に下げ止まると考えられる。

下降を続ける市場

オランダでは、1990年に始まった建設活動の減少が予想期間中続くだろう。この主な原因は、民間非住宅の減少がさらに拡大することである。オランダでは民間非住宅の低迷は、昨年になって始まった。

また、維持・修繕は1993年も引き続き減少するだろう。しかし、来年には民間非住宅を除くすべての建設活動が増加するが、民間企業の建設需要の低下を上回るだけのものではない。特に工業・商業用建設が急激な減少に直面している。

構造的危機にある市場

3つの国で、建設活動は深刻な構造的危機の状態にあると言える。フィンランド、スウェーデン、イタリアである。

フィンランドでは、建設活動が1990年から1994年の4年間に50%近く急激に減少している。フィンランド市場では実際に明るい材料が全くない。すべての建設活動が総崩れとなった。あえて明るい材料をこの国で探せば、ここ数年で5分の1の市場を失った住宅の維持・修繕部門で、1994年に2%の伸びが見込めるといことがせいぜいである。

スウェーデンでは、新築部門の活動が急激に低下している。1994年には1990年レベルの半分までに落ち込むだろう。しかし、スウェーデンでは一つの明るい材料が土木部門にみられる。それは、この国では政策的にインフラ投資、特に道路・鉄道プロジェクトに対するプライオリティーが高く、それが主な理由となっていて、土木投資は1993年と1994年に約10%で急増するだろう。

イタリアでは、危機の大部分は特殊要因によるものである。パイプライン関連の公共事業のほとんどが政府機関の調査官により中止されている。従って、土木と公共非住宅は深刻な低迷に直面している。しかし、イタリアでは、公共活動の落ち込みを補うような民間部門からの実質的支援もない。商業・工業用建設、それにオフィス建設は景気後退の影響を受け低迷しており、全体としてイタリアでの建設部門の危機は最近15年間で最悪のものである。

国別分析のまとめ

各国の分析を終えるにあたって、興味深いことに、現在の状況と80年代初めの状況とに歴史的類似点があることに気づく。それは1980年代初めに建設部門がまず最初に不況から脱した国、イギリスとデンマーク（1982年がボトム）そしてノルウェー（1983）で、今また同じことが予測されることである。

まとめ－1992～94年西欧建設活動に与える各国の影響

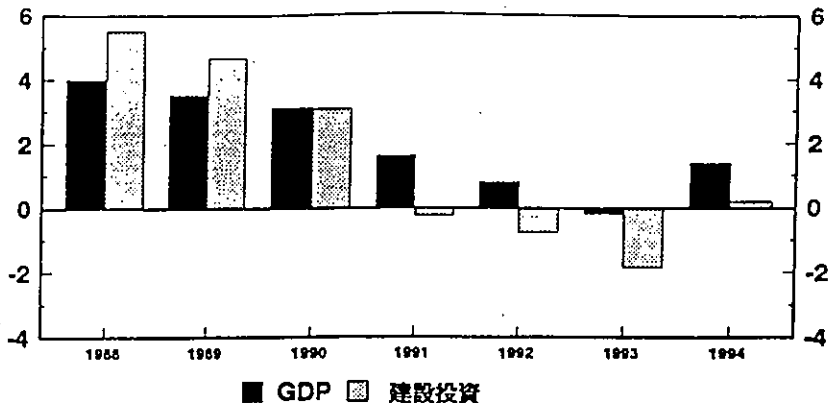
図10で、1993～94年のユーロコンストラクト加盟国の建設市場全体の減少に対する各国の寄与度を見ることができる。1992年から1994年に、ユーロコンストラクト加盟国の建設市場は全体で1.7%縮小する。

マイナスに寄与している国は合計で4.6ポイント、プラスの国は合計で1.3ポイントになる。注目すべきは、数のうえでは少ない国が、市場全体に極めて大きなマイナスの作用を及ぼしていることである。危機的な3つの国、イタリア、フィンランド、スウェーデンが、ヨーロッパ市場全体を2.3%引き下げており、ドイツ市場のプラスの寄与度の3倍である。スウェーデンのマイナスの寄与度だけでドイツのプラスの寄与度に匹敵する。

ドイツの他には、いくつかの規模的に小さな国とイギリスしかプラスに寄与しておらず、それもドイツの半分程度のものである。

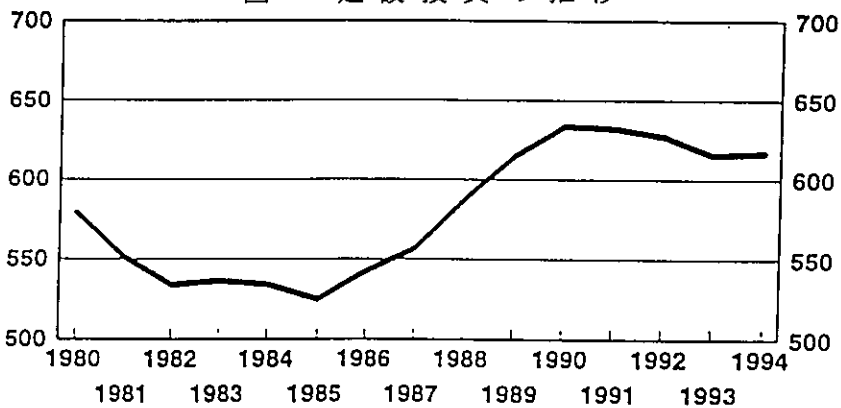
(担当 佐藤)

図1 GDPと建設投資の実質伸び率(%)



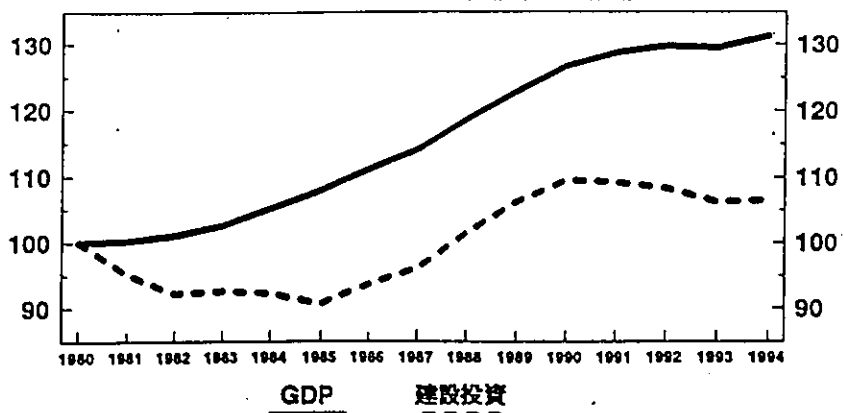
(注) ユーロコンストラクト加盟国

図2 建設投資の推移



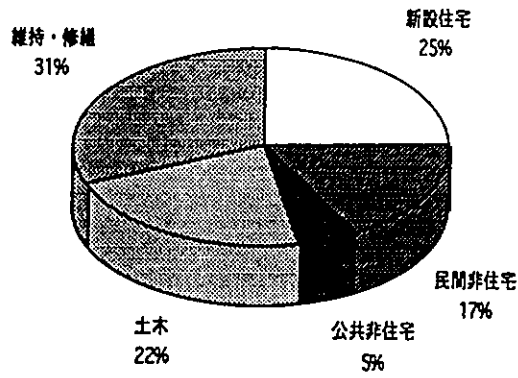
(注) 1992年価格(10億 ECU) / ユーロコンストラクト加盟国

図3 GDPと建設投資の推移



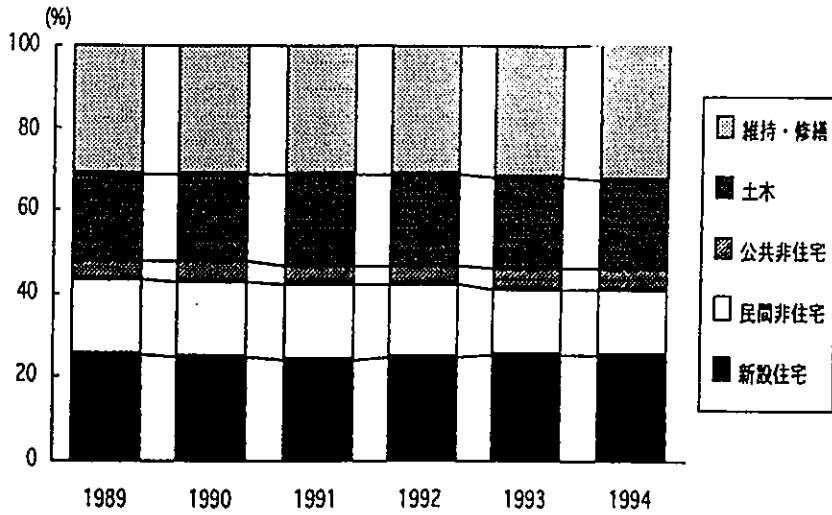
(注) 1980=100
ユーロコンストラクト加盟国

図4a 建設投資の部門別内訳
- 1992年 -



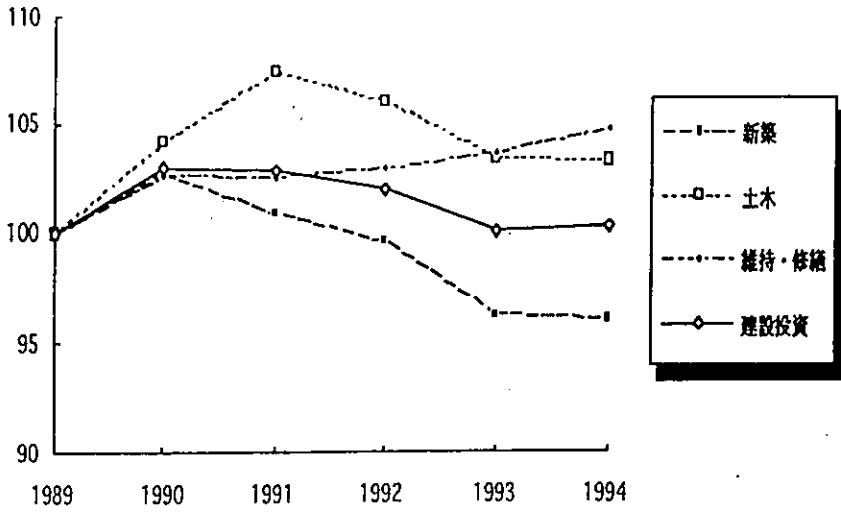
(注) ユーロコンストラクト加盟国

図4b 建設投資に占める部門別シェアの推移



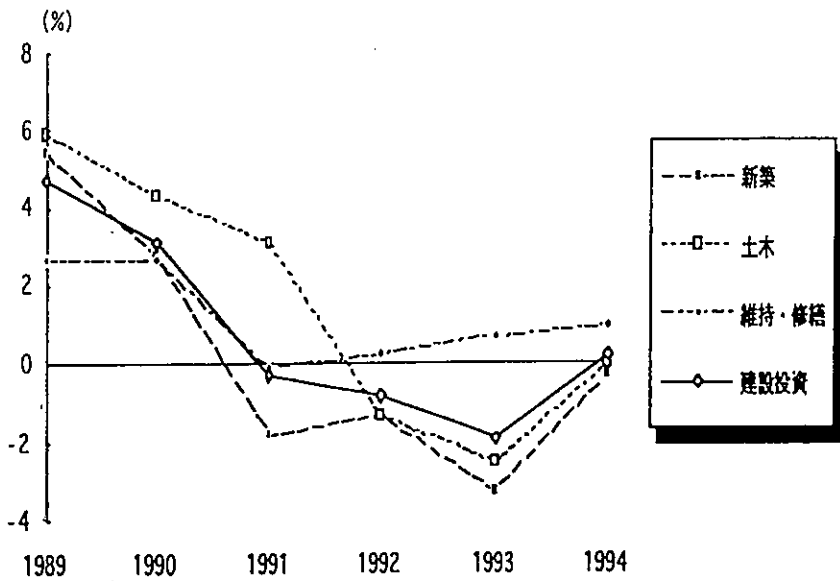
(注) ユーロコンストラクト加盟国

図5a 建設投資の部門別推移
- 1989-1994 -



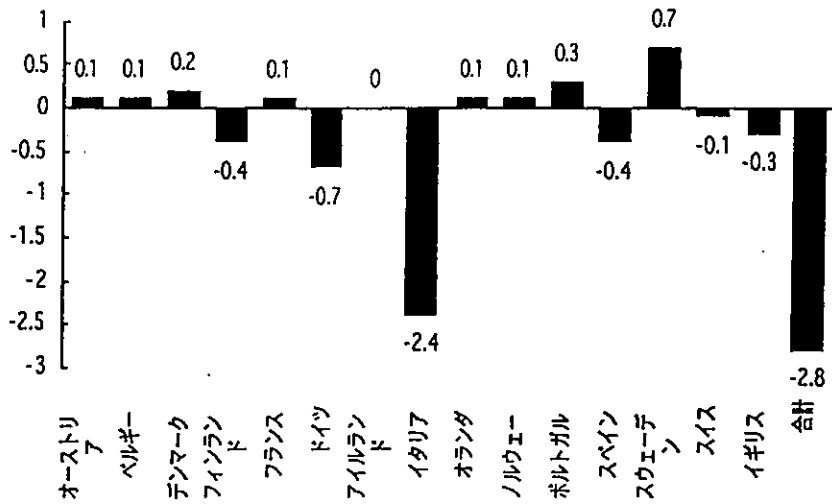
(注) 1980=100
ユーロコンストラクト加盟国

図5b 建設投資の部門別伸び率(実質)
- 1989-94年 -



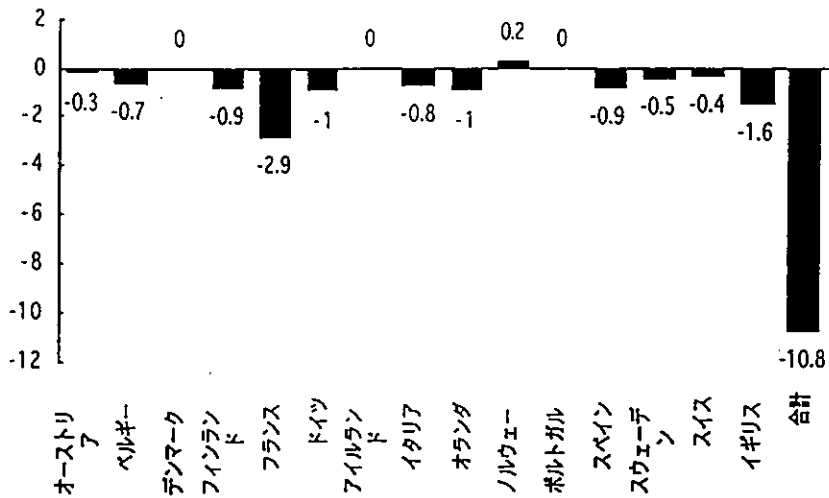
(注) ユーロコンストラクト加盟国

図6a 土木部門の伸び率に対する各国の寄与度



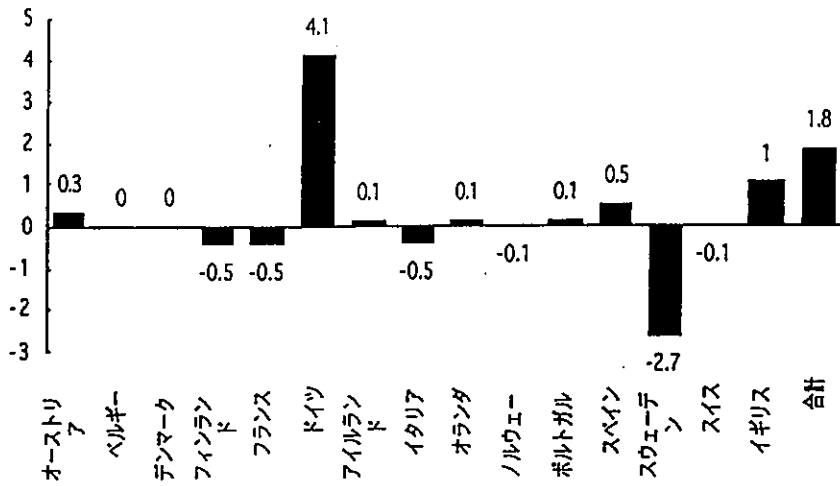
(注) 1992-94年 (2年間)

図6b 民間非住宅の伸び率に対する各国の寄与度



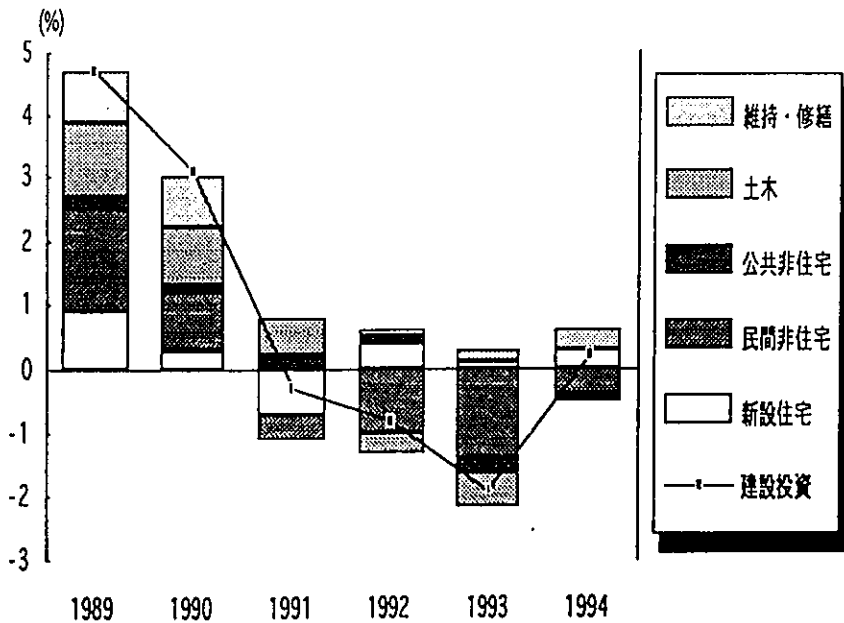
(注) 1992-94年 (2年間)

図6c 住宅部門の伸び率に対する各国の寄与度



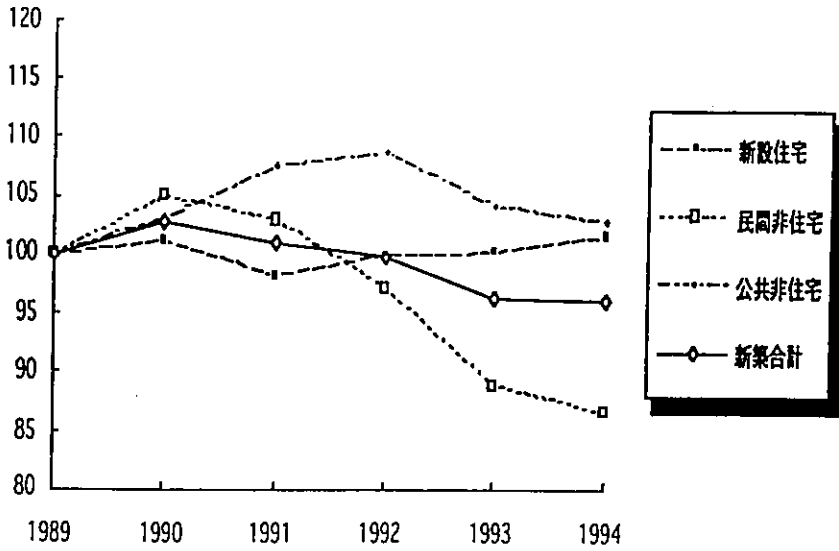
(注) 1992-94年(2年間)

図6d 建設投資の伸び率に対する部門別寄与度



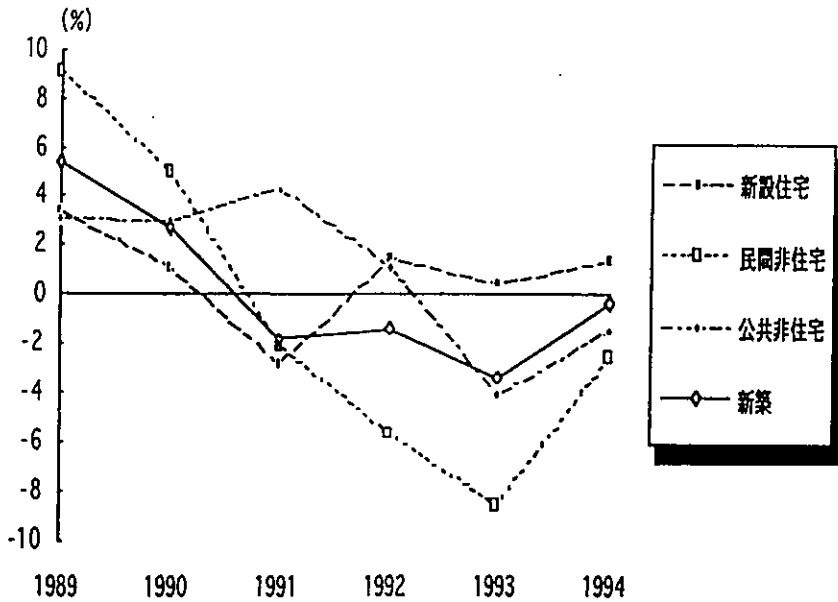
(注) ユーロコンストラクト加盟国

図7a 新築部門の推移 (実質)
- 1989-1994 -



(注) 1980=100/ユーロコンストラクト加盟国

図7b 新築部門の伸び率 (実質)
- 1989-94年 -



(注) ユーロコンストラクト加盟国

図8a ドイツの建設投資の伸び率（実質）
—1992-94—

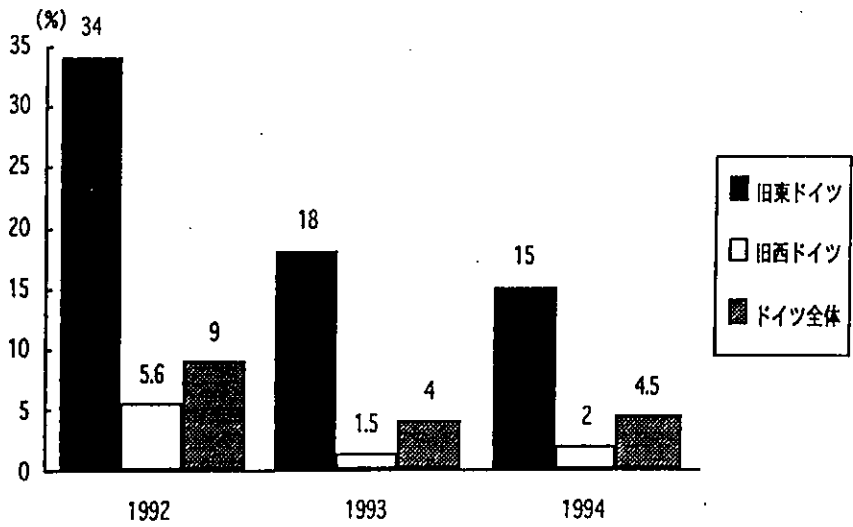
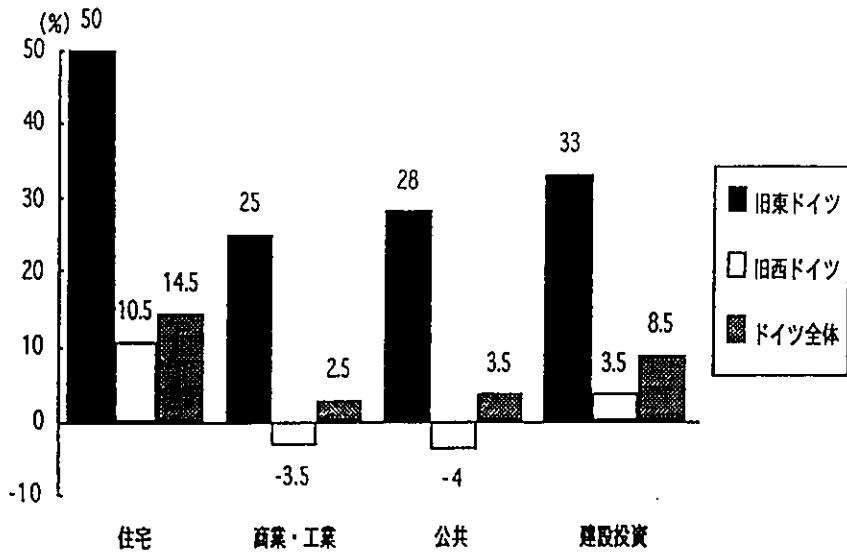
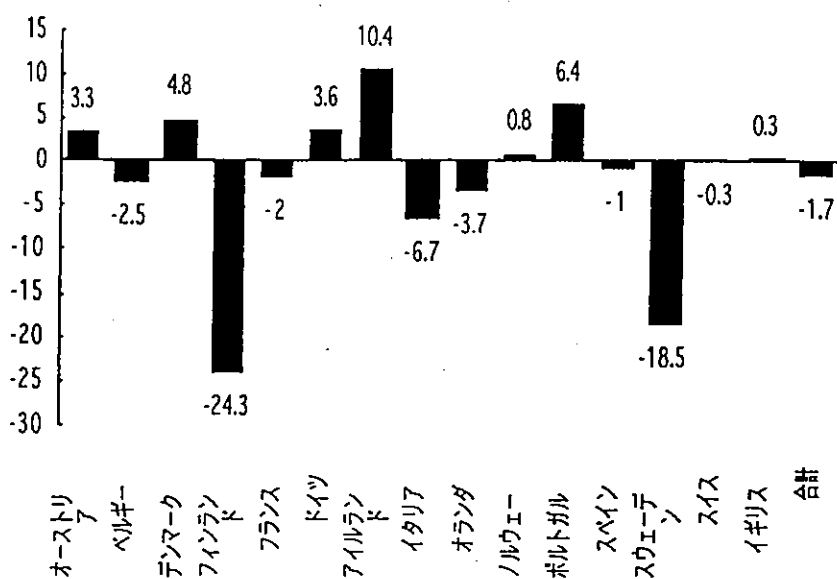


図8b ドイツの部門別伸び率（実質）



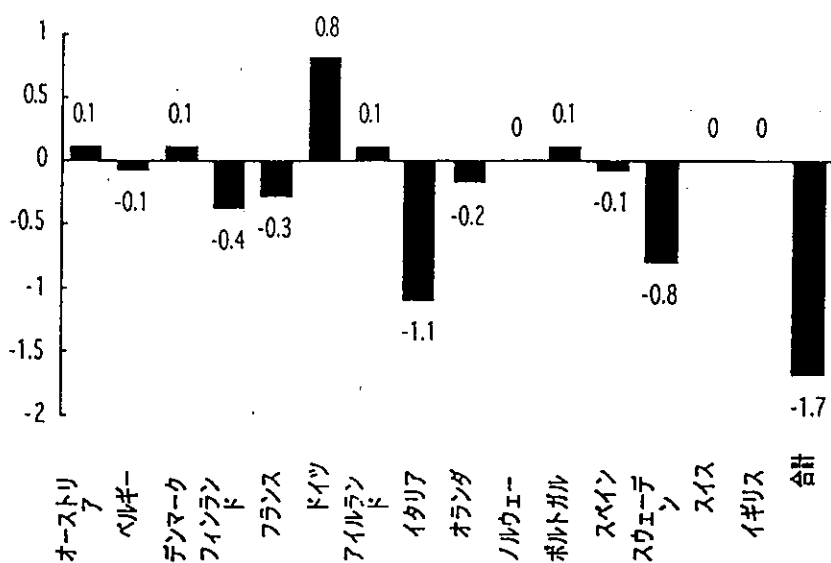
(注) 1992-94年 (2年間)

図9 各国の建設投資の伸び率（実質）



(注) 1992-94年（2年間）

図10 建設投資の伸び率に対する各国の寄与度



(注) 1992-94年（2年間）

建設投資額の推移

(1992年価格：10億ECU)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
新設住宅	155.2	157	152.6	154.9	155.6	157.7
民間非住宅	110.2	115.8	113.4	107	97.9	95.4
公共非住宅	29.1	30	31.3	31.6	30.3	29.9
小計	294.6	302.8	297.3	293.5	283.8	283.1
土木	128.9	134.4	138.5	136.7	133.3	133.2
維持・修繕	191.2	196.4	196.2	196.8	198.2	200.3
建設投資	614.6	633.5	631.9	627	615.3	616.6

建設投資に占める部門別シェア

(%)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
新設住宅	25.3	24.8	24.2	24.7	25.3	25.6
民間非住宅	17.9	18.3	17.9	17.1	15.9	15.5
公共非住宅	4.7	4.7	5	5	4.9	4.9
小計	47.9	47.8	47	46.8	46.1	45.9
土木	21	21.2	21.9	21.8	21.7	21.6
維持・修繕	31.1	31	31	31.4	32.2	32.5
合計	100	100	100	100	100	100

建設投資の増減率

(実質：%)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
新設住宅	3.4	1.1	-2.8	1.5	0.5	1.4
民間非住宅	9.1	5	-2.1	-5.6	-8.5	-2.5
公共非住宅	3.1	3	4.3	1.1	-4.1	-1.4
小計	5.4	2.8	-1.8	-1.3	-3.3	-0.3
土木	5.9	4.3	3.1	-1.3	-2.5	0
維持・修繕	2.7	2.7	-0.1	0.3	0.7	1
合計	4.7	3.1	-0.3	-0.8	-1.9	0.2

建設投資の増減率に対する部門別寄与度

(%)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
新設住宅	0.9	0.3	-0.7	0.4	0.1	0.3
民間非住宅	1.6	0.9	-0.4	-1	-1.4	-0.4
公共非住宅	0.2	0.1	0.2	0.1	-0.2	-0.1
小計	2.6	1.3	-0.9	-0.6	-1.5	-0.1
土木	1.2	0.9	0.6	-0.3	-0.6	0
維持・修繕	0.8	0.8	0	0.1	0.2	0.3
合計	4.7	3.1	-0.3	-0.8	-1.9	0.2

II. 建設企業40社 その受注と利益の推移

7月下旬に発表された当研究所レポート「日本経済と公共投資 No.21」でも取り上げているが、バブル経済前後における建設企業の経営状況について、受注額と経常利益から分析した。

バブル経済崩壊後の建設市場低迷の中で、ゼネコンといわれる代表的な企業40社の受注と利益がどのように推移してきたのか、過去10年間のデータをもとに振り返ってみる。

《受注》

これら40社の受注額は1984年度までは小幅な増減でそれほど大きな変化は見られない(図-1)。(参考までに1981年度は11.4兆円、1982度は11.5兆円)しかし、1985年度には11.8兆円とこの年度を境に徐々に上昇速度を速め、1988年度から1990年度までは急激にその受注を伸ばしている。昔からよく建設業の景気は他産業のそれから少し遅れると言われているが、まさにその通りで(図-1)は1986年からのバブル経済の状況を如実に物語っており、1990年のバブル経済の終焉とともに、1991年度にはびたりとその伸びが止まり、1992年度は前年比マイナス15.6%と急激にその受注を減らしている。

一方、1993年度の受注目標をみると各社によって多少状況は異なるものの、40社全体では23.1兆円と前年度より6.9%の受注増を見込んでおり、やや強気の受注目標となっている。しかし、これには1992年度のように中間期に下方修正をしなければならないような不安要因も十分含まれていると考えられる。

また、土木・建築工事別の構成比でみると、やはり1987年度まではさほどの変化はみられないが、1988年度から1991年度までの建築工事の伸びは特に著しい。1985年度の建築工事の受注額は7.5兆円、構成比64%であったものが、1991年度には受注額18.6兆円と規模は2.48倍、構成比も72%と8%もシェアを拡大している。これには主に首都圏等、大都市圏での民間非住宅、とりわけオフィスビル建築が大きく貢献している。しかし、1992年度をみる

とそれぞれ14.3兆円、66%と1987年度以前の水準に戻りつつあり、現在の民間設備投資の冷え込み、特にオフィスビルの過剰供給等を考えれば、今後数年間はこの程度の水準で推移してゆくのが自然であろう。また、土木工事については1985年度の受注額は4.3兆円、構成比36%で、1991年度には受注額7.1兆円と規模では1.65倍、構成比は28%と建築工事のシェアが上がった分シェアは8%低下しているが、土木投資全体の伸びと比較するとほぼ同程度となっており、1992年度にはシェアも34%に戻している。

次に大手5社と35社の構成比の推移を見てみよう(図-2)。1987年度まではほぼ一定の比率を保っており、特に大きな変化はない。しかし、1988年度から1991年度にかけて受注が急激に伸びるとともに、大手5社のシェアも42%を超えるまでになっている。1985年度には大手5社の受注額は4.2兆円でシェアは36%、35社のそれは7.5兆円で64%となっているが、受注額が最も伸びた1991年度では大手5社の受注額は10.7兆円で規模では2.55倍、シェアも42%と6%シェアを上げており、35社のそれは14.9兆円で1.99倍、シェアも58%に下げている。これはバブル初期から全盛期にかけて計画された数多くの大型プロジェクトや大型工事を、その対応能力・工事消化能力にたけた大手ほど、より多く受注できた結果であろう。ちなみに、1992年度から1993年度(見込)にかけては大型工事の比率が下がるとともに、シェアも下降している。

《利益》

次に経常利益を見てみよう(図-3)。40社の経常利益額は1985年度を底に、1986年度バブル経済の幕開けとともに上昇し始め、1988年度からの受注の伸びとともに急激な伸びを示している。1985年度の利益額は2,988億円であったが、1991年度には9,490億円と伸び率は3.18倍となっており、受注の伸び率2.17倍を大きく上回っている。これらはいかに建設産業がバブル経済の恩恵に浴してきたかを如実に物語っている。

しかし、バブルの崩壊とともに、1992年度は前年比マイナス10.1%(受注:マイナス15.6%)、さらに1993年度(見込)では同じくマイナス22.7%と受注額ではプラス6.9%に戻しているにもかかわらず、急激なダウンとなっている。これは工事採算性の低下や立替工事の増加、有利子負債の増大に伴う金融収支の悪化、さらには株式評価損や海外投資・海外子会社等の精算など、バブル全盛期に手を揚げすぎた大きなツケを払わなければならない

なった結果である。

また、大手5社と35社の構成比の推移をみると、1987年度まではさほど大きな変化はない。やはり1988年度から1991年度にかけて、大手5社がそのシェアを伸ばしており、1985年度では利益額1,175億円、シェア39%だったものが、1991年度にはそれぞれ4,734億円、50%と伸び率で4.03倍、シェアも11%拡大させ、5社だけで利益の過半を占めるまでになっている。これは前にもふれたが、工事採算性が高く、さらに利益率の高い大型工事を大手ほどより多く受注できた結果であろう。

しかし、1993年度（見込）をみると35社の前年比マイナス16.6%に対して、大手5社のそれは同じくマイナス28.0%と大きくダウンしており、バブルの恩恵を多くうけた大手ほどそのツケも大きく、帳尻は合わされていると言える。

以上、ゼネコン40社の受注と利益の推移をみてきたが、今後数年間は冬の時代の再来を覚悟しなければならない。バブル絶頂期の真夏の夜の夢をいつまでも引きずらずに、現実を正視し、不要な贅肉を落とすとともに雑念も払い、厳しい冬に耐えられるだけの体力と知力を養うことが肝心である。

（担当 堀川）

図 1 ゼネコン40社の受注額と土木・建築工事の比率の推移

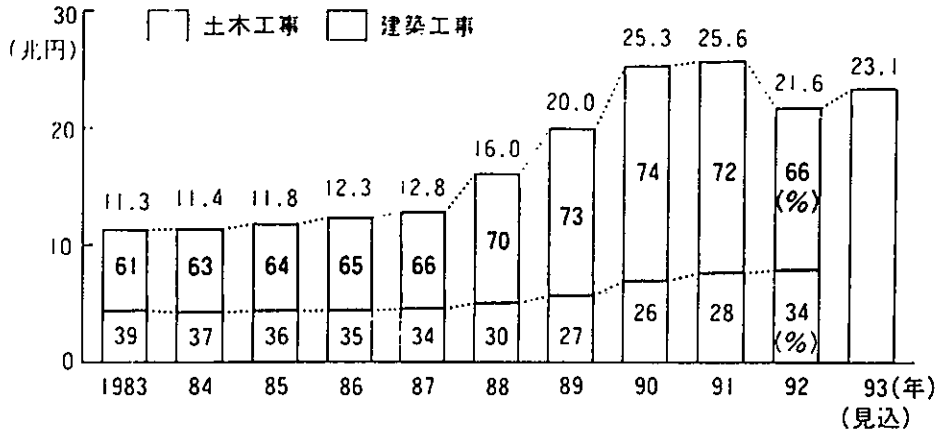


図 2 大手5社と35社の受注比率の推移

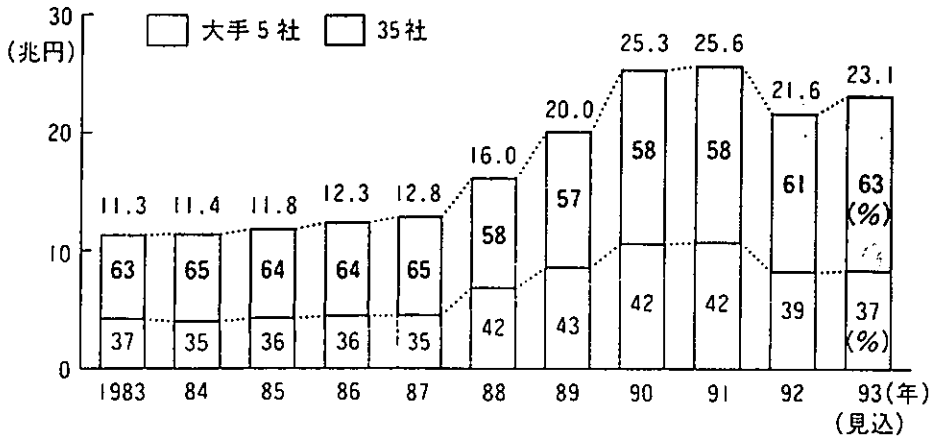
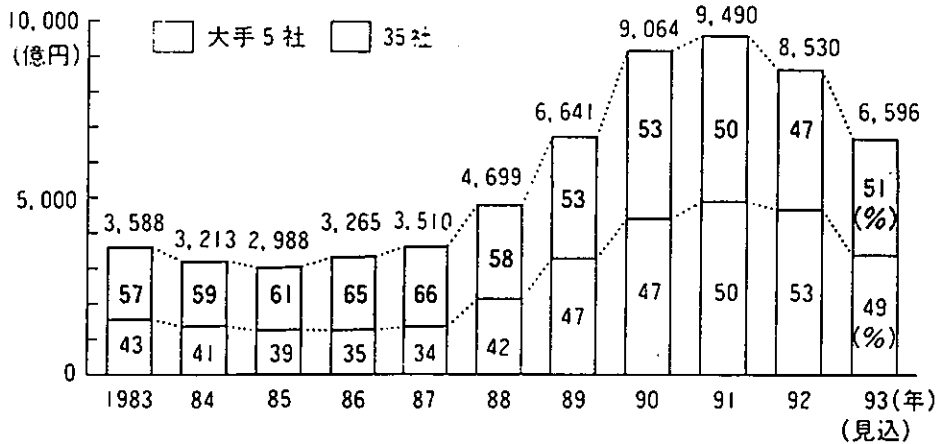


図 3 大手5社と35社の経常利益の推移



III. ニューヨーク事務所から

米国でも不動産バブルの後始末は大変なようである。また建設市場のリセッションは非常に深刻で、これを機に業界構造も変わりそうだ。売上高至上主義から利益・効率重視主義への転換点ともいえる。

—— 住宅市場は今リファイナンス・ブーム ——

1980年代に始まった不動産ブームは、「不動産に対する投資は絶対である」という神話めいた言葉を作り出したように、住宅価値の上昇を促し、多くの住宅所有者は相応に資産を増やすことができた。

また、70年代から80年代にかけては、いわゆるベビーブーマーといわれる若い人々が、先を争って住宅を購入した時期でもあったため住宅価格はさらに上昇した。

しかしながら、その後いわゆる「バブルの崩壊」は、不動産市場も直撃し、不動産価格は下落した。不動産価格の下落率は、地域や価格帯により多少差はあるものの、概ね89年頃から顕著となり、住宅価格が最も高かった時期に比較すると、不動産不況が4年目に入り本格的な回復の兆が見えない現在、平均して2～3割は下がっているものと思われる。

当然のことながら、市場価格が高いときに住宅を購入した人々は、多額で長期的なローン・モーゲージ（不動産担当貸付金）を組まざるを得なかった。

現在、住宅の市場価格の大幅な下落により、住宅の資産評価額よりもローン残高の方が多くなるというケースが現れてきている。特に、89年以降に購入された住宅の場合にこの傾向が多くみられる。この状態で住宅所有者が住宅を手放そうと思った場合、家が売れても住宅ローンを完済できないために取引を完了することができない。つまり所有している住宅を売りたいくても売れないという状況が出始めているのである。

多くの住宅所有者は、資産評価額の下落、さらには経済の先行き不透明感や個人の収入の伸びが捗々しくないこともあり、より高級な大型電化製品や

乗用車の購入よりも、現在の住宅ローン残高を実質的に減少させることに大きな関心を持っている。

ローン・モーゲージは、米国のほとんどの住宅所有者及び住宅需要者の投資資金の源泉であり、住宅取得あるいは税額控除による貯蓄増加に大きな影響を与えている。

このような状況の中で、2年前から始まったリファイナンス（不動産抵当貸付金の借り換え）・ブームは、ここ20数年来というローン・モーゲージの金利の低下傾向と並行して起っている。多くの住宅所有者は、リファイナンスにより月々のローン返済額の減少、あるいはローン返済期間の短縮に努めている。

とはいえ、低金利の魅力に引かれリファイナンスをしようと思っても、抵当不動産の評価額の下落により、自分が期待する100%のリファイナンスができないケースも出始めている。

米国モーゲージ銀行協会（Mortgage Bankers Association of America）の調べでは、92年に全米で約360万人の住宅所有者がリファイナンスを行い、その額は4,290億ドルに上るとしており、今年はさらにその実績を大幅に上回ることが予想されている。

また、連邦全国モーゲージ協会（Federal National Mortgage Association）は、今年に入って全国の住宅所有者の行ったリファイナンスにより、軽減された月々の返済総額は既に約7億ドルに上っていると発表している。

なお、8月27日付けの紙上で発表された住宅ローン・モーゲージ金利は、遂に6%台（30年型固定金利6.97%）に割り込み、68年以来25年ぶりの低率となっている。この状況は、今後リファイナンス・ブームに一層の拍車をかけるものと思われる。

—— 企業流出が続くニューヨーク郊外 ——

ニューヨーク州ウエストチェスター郡の各ビジネス地区は、マンハッタンに近接する近郊衛星都市として、これまで多くの企業を誘致してきたが、このところ企業合併やリース活動の停滞の影響により、商業オフィス・ビルのリース実績が大幅に減少し、空室率が急上昇している。

Cushman & Wakefield, Inc社の資料によると、1993年6月末現在における

ウエストチェスター郡都市部の商業オフィス・ビル空室率は、32.8%（前年同期25.9%）となっている。

特に、ホワイトプレーンズの高層ビル街のビジネス地区は、35.8%（前年同期比 9.6%増）の空室率となっている。百万平方フィートもの未吸収スペースを残し、同地区に空前の空室率をもたらした直接の原因は、IBMの縮小合併であったが、差し当たってこの空間を埋めるほどの大企業の転入は今のところ期待できない。

現在、マンハッタンでは、スペース賃貸料の大幅なディスカウント、初年度無料のレンタル契約、テナントの希望に応じたインテリアの無償提供等で企業の郊外流出をセキ止めている。しかしながら、マンハッタンにある多くの企業は経費節減から経済的で安全な環境の地を選択しだしており、近接する近郊衛星都市を飛び越え、物価の安い南部等の他州へ流出する傾向にある。

（担当 細越）

全米主要地域の商業オフィス空室率（1993年第2・四半期）

地 区	オフィスカ室率 (%)			
	93年6月末現在		92年6月末現在	
	都市部	郊 外	都市部	郊 外
(東 部)				
Boston (MA)	16.9	16.4	17.8	17.3
Central (NJ)	—	20.8	—	21.5
Fairfield County (CT)	26.2	22.4	28.2	24.8
Hartford (CT)	19.8	26.6	19.0	28.6
Long Island (NY)	—	19.2	—	19.0
New Haven (CT)	29.9	35.6	30.7	30.7
New York-Downtown (NY)	19.7	—	19.8	—
New York-Midtown (NY)	17.0	—	17.7	—
Northern (NJ)	—	24.0	—	26.5
Northern (VA)	—	14.5	—	16.4
Philadelphia (PA)	19.1	20.5	17.6	21.0
Southern (NH)	—	20.8	—	15.8
Suburban (MD)	—	17.5	—	18.3
Washington, DC	13.2	—	13.3	—
Wastchester County (NY)	32.8	16.8	25.9	17.8

地 区	オフィス空室率 (%)			
	93年6月末現在		92年6月末現在	
	都市部	郊 外	都市部	郊 外
(中西部)				
Chicago (LI)	22.2	21.2	22.3	22.6
Detroit (MI)	22.5	18.8	18.9	19.6
(南部)				
Boca Raton (FL)	—	26.8	—	28.2
Dallas (TX)	36.4	25.9	32.7	26.9
Ft, Lauderdale (FL)	20.2	21.7	23.4	23.2
Houston (TX)	26.6	23.7	22.5	24.3
Miami (FL)	26.5	14.4	28.4	19.1
Orlando (FL)	15.9	15.3	16.6	20.5
Tampa (FL)	31.7	15.6	31.5	15.7
West Palm Beach (FL)	25.8	27.2	27.1	30.0
Atlanta (WA)	25.1	17.6	25.7	19.2
(西部)				
Bellevue (WA)	9.8	13.8	10.8	14.5
Bev Hills/Cent city (CA)	—	21.0	—	23.5
Contra Costa (CA)	—	16.0	—	17.9
Denver (CO)	19.9	19.5	21.3	19.9
Los Angeles (CA)	26.7	23.4	29.2	20.8
Los Angeles-North (CA)	—	19.0	—	21.0
Los Angeles-Sorth (CA)	—	26.0	—	22.1
Newport Beach (CA)	20.7	21.4	24.0	23.8
North Orange County (CA)	21.5	19.5	20.4	17.7

地 区	オフィス空室率(%)			
	93年6月末現在		92年6月末現在	
	都市部	郊 外	都市部	郊 外
Oakland (CA)	15.7	22.2	15.1	21.0
Ontario (CA)	—	13.6	—	18.3
Phoenix (AZ)	23.0	19.6	26.2	23.8
Portland (OR)	14.2	11.0	15.0	13.7
San Francisco (CA)	14.0	13.4	13.2	13.3
SF Peninsula (CA)	—	13.4	—	15.3
San Jose (CA)	18.7	15.4	18.5	15.4
Seattle (WA)	14.5	17.5	14.5	12.0
全国平均オフィス空室率	19.6	20.1	19.8	21.1

- (注) 1. 資料「Cushman & Wakefield, Inc.」
2. 「—」は調査不能あるいは調査不適当地域
3. 「都市部」とは都市中心ビジネス区

建設不況を生き抜くためには、規模、種類にとらわれない幅広い受注と安値入札が一番との興味ある調査結果が出された。

これは、ニューヨーク市郊外のロングアイランドを本拠地とするビスコッティ・グラシー&会計事務所がニューヨーク市、ロングアイランド、そしてウエストチェスター内にある総合建設業者、専門工事業者、CM業者の合わせて600社以上を対象に建設業の経営動向調査を行ったものである。回答率は62%であった。この調査結果は、建設業の現状と将来像を捉えるのに非常に参考になると思われるので紹介したい。

1. 直面する課題

リセッションが続く中で、建設業者は生き残りのために克服すべき数多くの困難に直面している。こうした困難の中で最も深刻なものは、工事量の減少、競争激化、そして資金調達難である。回答者の45%が新規建設工事量の減少を、29%のものが競争の激化を訴えており、こうしたことが安値入札を生みやすい環境を作り出している。

2. 生き残り策

①受注の多様化

建設不況を生き抜くために建設業者が採ってきた経営上の戦略については、回答者の38%のものが受注の多様化（工事の規模、種類を特定せず受注範囲を広げる）を上げている。「大手建設業者ですら数年前までは見向きもしなかった小額工事の入札に参加」しており、「その業者の通常の受注範囲や専門的な分野の枠を超えてまで入札に参加する傾向」にあり、まさに「生き残るためにはどんな工事にでも手を出すし、やりたい工事の規模、種類など選べるわけではない」と回答したものもある程で、この調査結果から改めて建設業界の厳しい実態を認識させられる。

②安値入札

競争に勝つためには、28%の回答者が入札申し出価格は利益をぎりぎりまで切り詰めたものとしており、コストぎりぎりかあるいはコストを下回る価格での低価格入札が普通となっている。回答者の30%のものは、安値入札は90年代に建設業が直面するもっとも深刻な問題であるとしており、

この無謀ともいえる入札行為は、明らかに建設業経営に長期にわたって深刻な影響を与えるであろう。

③材料の買いタタキ

回答者の18%は、資材供給業者に材料の価格を安くするように要求しているとし、安値受注のしわ寄せが資材供給業者からの材料の買いタタキといった形で出てきている。

④ジョイント・ベンチャーによる受注

回答者の9%は、ジョイント・ベンチャーによる受注を上げている。ジョイント・ベンチャーによる受注は、ニューヨーク大都市圏での増加が著しい。資料によると、ジョイント・ベンチャーによる受注は91年調査時には22%であったものが、今回の調査では36%に増加している。また、ジョイント・ベンチャーによる受注をやっていない回答者の中でも35%のものは機会があればジョイント・ベンチャーによる受注を考えているとしており、今後はジョイント・ベンチャーによる受注が増加するものと見られる。

⑤経費節減

91年調査では、リセッション克服策として回答数が多かったのは間接経費（オーバー・ヘッド）の削減であった。リセッションが始まったばかりのときにはベルトを閉めなおすだけでよかったが、不況が長引き削れるところはすべて削ってしまった現在はもはやこれ以上削れるところは残っていない状態にある。今回の調査では回答者のわずか2%が経費削減を上げているにとどまり、もはや経費削減努力だけではリセッションを乗り切れないこと、さらに突っ込んだ対策が必要であることをこの調査結果から窺える。したがって、今後は経費削減以外の解決策として、より創造的な方法を見出していくべきときにある。

3. 92年の業績

92年の業績について、回答者の62%が利益を出したとし、そして、93年の業績見込については、74%のものが利益が出るとしている。この数字は91年調査と比べると格段に高い比率となっている。これは、この間に数多くの不良業者が不況により淘汰されてきたために、体質の良い業者が生き残った結果であると見られる。

このように回答者の多くが93年の収益回復を期待するのは、回答者の75%近いものが建設業の景気は近い将来回復すると楽観的に見ていることが背景

にある。

4. 今後の経営上の問題

回答者の30%は「競争激化・安値入札」は今後とも増え続けると見ている。19%のものは「資金調達難」を、15%のものは「利益維持」を、10%のものは「工事量の減少」を上げている。

5. 受注工事

①工事金額

1件当りの工事金額について、91年調査時に比べて、回答者の33%は「不変」、20%は「25～50%の減少」、15%は「15～25%の減少」としている。一方、回答者の15%は「10～25%の増加」、8%は「25～50%の増加」、3%は「50%以上の増加」と回答している。

②契約種類

回答者の76%は「総額確定請負契約」（フィックスド・プライス契約）、22%は「単価契約」（ユニット・プライス契約）、2%は「時間と材料契約」（タイム&マテリアル契約）と回答している。

③工期

回答者の36%は「平均工期6～12か月」、33%は「平均工期6か月以下」、21%は「平均工期12～18か月」と回答している。

④入札方法

98%のものが「競争入札」である。

⑤入札参加数

91年調査時と比べて「増えた」とするもの30%、「減った」とするもの7%、「変わらず」とするもの63%となっている。入札参加数は、1工事につき「8社以上」が46%、「4～7社」が32%、「2～3社」が22%となっている。

6. 建設業の将来像

回答者の59%は、「人員削減の結果、会社の職務記述書（ジョブ・ディスクリプション）が変わってきており、残された職員はより多様化した職務をこなしていく必要がある」としている。

51%は、「建設業の倒産が多いとか、若年者の建設業離れという建設業の

イメージが悪いとの要因から、将来は大規模建設業と小規模建設業の数は減少する」と見ている。このことから、将来の建設市場は、資金力がありマネジメントの優れた国内企業と専門分野で優れた技術者を保有する企業の2層からなる市場が生まれる可能性があるとも予測している。

35%は、建設業の構造（ストラクチャー）が大きく変化して、より生産的で、より効率的な市場になると見ている。CMR（コンストラクション・マネージャー）はいなくなり、代わりにオーナー、デザイン・プロフェッショナル、コントラクター、資材供給業者間の直接的な相互作用が起こるであろうと予測している。

7. まとめ

建設業の現状は、まさに「適者生存」の状況にあるといえる。

適正な利潤を見込まずに入札して工事を引き受けるものは、支払能力を維持するために、たえず安値受注を続けることになる。92年の建設業の倒産件数（破産申請件数）が91年から45%増加したとのダン&ブラッドストリート社の調査結果からも見られるように、こうした経営はいつかは破綻することを裏付けている。

利益と資本を増やすこと、生産性とマネジメントの質を上げることにもっと焦点が当てられるべきである。今後は、売上高を増やすことから利益を上げることに視点を移し始めるべきであるようだ。

（担当 久保田）