

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. 64

'94 5

CONTENTS

I. オフィス立地の方向……分散型オフィスへの期待	……	1
II. ドイツに見る社会資本ストック	……	7
III. フランスと韓国の建設業者の対日進出	……	12



RICE

財団 建設経済研究所
法人

〒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 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

保存用

I. オフィス立地の方向……………分散型オフィスへの期待

松岡温彦氏（住友信託銀行審議役）

『新都市の熟成と開発戦略』をテーマにしたミニシンポジウムが3月17日に当研究所において開催された。先々月号からその内容の一部を紹介しているが、今回はその3回目である。

今回は『分散型オフィスへの期待』について住友信託銀行審議役・松岡温彦氏のレポートである。

（尚、シンポジウムのため会話形式となっている。）

松岡 マクロの話からミクロの話に急転直下しますが、長谷川さんに叱られそうな話をしたいと思います。（笑）

分散型オフィスという考え方については、いろいろなあれがありますが、私は1986年から現在までサテライト・オフィスというようなことを中心に、いろいろやってきました。しかも、2年間はサテライト・オフィスで勤務し、4年間はホーム・オフィスで勤務していますので、実際に自分がやっているということで、どちらかという経験談に近いというか、そういう話です。そういう話をご参考になればと思って、あえてこういうところへ出てきました。

分散型オフィスの概念としては、いちおう四つぐらいあって、サテライト・オフィス、リゾート・オフィス、コミュニティ・オフィス、あるいはローカル・オフィスといいますが、ホーム・オフィスという分類がされています。これは通産省などがよく使うような分類ですが、これが一般化しています。

サテライト・オフィスについては、首都圏あるいは大都市近郊に置かれたオフィスであって、これは二つ種類があって、一つは雑居型というか、いくつかの企業の方が一緒に入ってやる。それから単独型といって、主として一つの企業がサテライト・オフィスということで、そういうところに出すというケースの二つがあります。

それから、リゾート地にあるオフィスとして、リゾート・オフィスというのがある。それから、今回の話などはむしろコミュニティ・オフィスに分類

されるのかもしれませんが、地域の拠点ということでオフィス化していくコミュニティ・オフィスというものがある。それから最後は、別の言葉でいえば在宅勤務というイメージがありますが、ホーム・オフィスというものがある。こうすることで、分散型オフィスには四つのタイプがある。

いろいろなところで話を聞いておられるとは思いますが、サテライト・オフィスそのものの概念も非常に漠然としていて、足利商工会議所は上海にサテライト・オフィスを置いている。そういうことも最近話題になっていますし、とにかく離れたところのオフィスであればサテライト・オフィスということになっています。

いままでは、こういうサテライト・オフィスについては、通産省がある程度応援して、サテライト・オフィス協会というものを作って、サテライト・オフィスを実験というかたちでいくつかの地区でやってきています。いくつかの会社が一緒になって実験というかたちで、サテライト・オフィスがはたして可能かどうかということをやってきたわけです。

そのほかに営業として、たとえばKSP、かながわサンエンス・パークとか、あるいは住友建設あたりがご自分のいわゆる事業として、一種の賃貸オフィスの変形というかたちで、そういうサテライト・オフィスを営業した。これは、場所だけではなくて、いわゆるビジネスサービスの企業を作り変えたかたちで、少し付加価値を付けてやろう。こういうかたちのサテライト・オフィスです。

そのほかに、たとえば三菱マテリアルさんのように、完全に自分たちの企業の一部を、サテライト・オフィスというかたちでほかの場所に展開する。とくにゼロックスさんは非常にさかんにやっておられます。あとはNTTさんが商売柄やっておられますが、そういうかたちのサテライト・オフィスというのがいまさかんに行われています。首都圏では地域的には神奈川、埼玉、千葉、つまり川崎、浦和、船橋、大宮といったようなところが、拠点というかたちになって、そういうオフィスがぼちぼちではじめています。

企業が単独で一部を分散するという考え方については、支店とどう違うのかという話もありますが、そこで営業する営業拠点ではなくて、そこで事務をする。しかも、たとえば事務センターのように、ある規模で行くのではなくて、ある程度の人数というか、主として少数で行く。

これは、職員の通勤が非常に長くなった。1時間半から場合によっては2時間という通勤時間が、非常に問題化しているなかで、何とかもう少し通勤

時間を減らしたい。その時間があれば、ほかのことができるのではないかと
いうことで、とくにバブルのころには、もう少しゆとりのある仕事のしかた
をしたいということがあって、企業ではある程度そういう方向に行ったとい
うことがあります。

とくに、遊も含めてますが、職住近接問題というのはかなり課題となっ
ています。これからもこの問題は大きく出ると思いますが、たとえば高齢化し
た家族の方を抱えておられるとか、障害者がおられるということも含めて、
職住近接のメリットが非常にあるということで、職住近接をテーマにした仕
事のあり方がさかんに言われています。

実は先ほどあげたかながわサイエンス・パークのKSPでは、それまでサ
テライト・オフィスを一般の方に利用していただくというかたちでやろうと
していましたが、むしろ障害者を中心に考え直そうという動きが出ていま
す。障害者の方に来ていただく。これは、各企業とも障害者がある一定の割
合で雇用するという義務もありますし、そういう方たちが非常に遠くに通うと
いうことはむずかしいわけですから、障害者の方がわりに近くで仕事ができ
るといような場所を提供するということが、サテライト・オフィスのまた
一つの使命ではないだろうか。

そういうことで、どちらかという生活する側の要求に対応するかたちの
オフィスということで、いままではかなり様相を異にしていますが、そうい
うかたちも出てきています。

ところが問題点はたくさんあります。語れば涙というような話まで含め
て、かなりいろいろな問題があります。とくにいちばんの問題点は、主とし
て企業に働く人たちにとっての重要なポイントである評価がどうされるか。
こういう分散型オフィスに入ることによって、この評価が非常に問題にな
る。実は分散型オフィスの進まない一つの大きな原因は、この評価の問題が
潜在的にあって、どこの部署の人も自分がそういう立場になるのを非常に恐
れているというムードのなかで、なかなかこれが進まないということが、
いままでの現状です。

この評価をどうするか。いまの日本の評価体系、しかも集団的に仕事をし
ていくということが、日本のこれまでの産業のあり方のなかで非常に有利に
動いていて、これまでの経済成長を支えてきたということがあります。これ
は、いまの阻害要因というか、問題点として強くあがっています。

ほかにもいろいろ問題点はありますが、一般的にはこういう地方には直接

にはマーケットがないということで、いろいろな意味で仕事がやりにくい。マーケットが非常に狭少であるということが問題になって、やはりそういうマーケットの小さいところに拠点を置くということは、ビジネス上非常に不利に働くという言い方がされています。

その課題がはたして本当なのかどうかということは、情報問題と絡んでいますので、会津さんのほうにお話ししていただくことになりますが、少なくとも現在の考え方としては、そういうマーケットの小さいところにオフィスを持つということの不利が、表面的に決定的な要因ということで言われています。

そのほかに、利用者側にとっては、先ほどの評価と同じように、三大要素といわれて、孤独感、疎外感、倦怠感という三つが言われています。これを克服できないと、こういうところでは働きにくいというような問題があって、非常に苦勞されていますが、実際は最初が非常につらい。慣れると大して問題ではないんですが、慣れるまでにこういう問題が非常に前面的に出て、当初の展開がむずかしいということはあるかもしれません。

今後の問題をお話ししたいと思います。実は私がこのサテライト・オフィスを考えた基本にあるのは、産業構造の変化という問題をどう考えるかということです。実は去年から、国際的な同業者というとおかしいですが、日本ではわれわれみたいな者がやっていますが、ほかのところはだいたい政府がきちんとやっています。とくにアメリカ、イギリス、フランスあたりでは。

いまおりしも労働問題でサミットが開かれています。労働市場の緩慢というか、失業者が多い。日本とは非常に違って、失業が出るかたちに労働慣行があるということもありますが、大変な危機感があって、国際的な会議があったり、向こうから日本に来られる方との会議のなかで、今後の労働市場をどう考えていくかということがあって、そのために従来のかたちの労働形態では対応できないのではないだろうかということが言われています。

というのは、わりにレベルの低い労働力を一カ所に集めて仕事をするということになると、とくにヨーロッパはそうですが、ECの拡大に伴って、非常に低賃金で製造業に向くような労働力が非常に多くなってきている。あるいは東欧やロシアの展開によって、ああいう労働力が参入してきて、いわゆる底固めになるような製造業のための労働力というのは、ほとんど必要ない。つまり自分の国の労働者を使っていたのではとても対抗できないと

ということで、そういった欧州先進国は産業構造を知的なものに変えざるをえない。

フランス人はとくに言っていますが、もうフランス人は無理だ。要するに對抗できない。ついては、完全に情報産業に産業構造を変えていく。こういうことが基本にならざるをえないということで、フランスの場合には日本の国土庁にあたるダタールという役所がありますが、その役所が日本の建設省も郵政省も通産省も兼ねたような力を持って、とにかく懸命に情報産業に移ろうとしています。

そのために、ある程度は国がテコ入れしなければならない部分があります。これは日本とかなり違いますが、向こうはかなり政府のほうが強力なバックアップをせざるをえない。たとえば昔も一部そういった端末をタダで貸すとか、そういうこともやってきましたが、情報のインフラ部分なり、それに近い部分については、かなり国がバックアップして、テイクオフまではある程度手伝うというかたちをえています。

それに対して日本は、そういう問題が民間に任されているとか、あるいはNTTの民営化とか、そういうことで逆にますます遅れてきている。いまNTTや何かに言わせると、ずいぶん日本は進んでいると言いますが、これは全くそうではなくて、非常に遅れが目立ってきているという状況です。

サテライト・オフィスなどに非常に関心を持っている外国の方が、日本に見にきたときに、非常に驚いたのは、日本はそういう危機感が非常にあって、分散的なオフィスというものが今後の産業構造を形成していくということをやっているのだろう。だから、非常に日本の政策は進んでいるのではないかということで、日本にやってきた。ところが、役所や何かに行ったら、全く驚くべき惨状である。惨状と言っては失礼ですが、全然そういう意識がないということで驚いて帰っていくわけです。

今後の問題は、日本の産業も情報を中心とした知的産業に転換していかざるをえない。そのために、この分散型オフィスというのが非常に重要なカギを握っている。これが私たちの考え方ですが、これは国際的にも通用する議論です。

それと同時に、これも先ほど申しあげた職住近接ということが、生活者というか、要するに働く人たちの本当の意味の生活にとって非常に重要である。これは各国とも非常に重視している点です。働きたい人は自分の働きたいところで働かせてやるということが、非常にはっきりしたかたちで出てき

ている。少なくとも先進国では、そういうことではなければ、いい労働力は得られないという状況です。

今度、国土庁が地域連携軸とか、あるいは地域交流圏というようなことを出していますが、そういうことで展開していくのは、一つはそういうことで、地域の人たちが情報を中心としたオフィスを使った仕事をしていきながら、もう少し展開を進めていく。先ほど申しあげたように、現在は遅れている部分が多い。もっと決定的に進めなければいけない部分があって、そういったものが進めば、どこにオフィスがあっても、むしろ離れたところにあるところほど、新しいものが出てくるのではないか。

そういうことも含めて、分散型オフィスへの期待ということで書いてあります。期待という話になってしまって非常に恐縮ですが、先ほど小林さんが言われたように、われわれは運動的にやっている部分があって、非常に甘いと言われます。しかし、先を見越した話としては、やはりこういうことを考えざるをえない。むしろ危機感から言っているというところをご理解いただければと思います。

次回 商業・流通の業態革新と複合商業集積開発

高山れい子氏（財店舗システム協会事務局長）

（担当 松尾）

II. ドイツに見る社会資本ストックの維持費用

ドイツの交通関連の社会資本ストックの更新・維持費用について、ドイツ経済研究所がまとめたレポートをもとに、その状況を紹介します。

<はじめに>

ドイツでは、過去30年間に各社会資本にかなり高い水準の投資が行われ、例えば連邦の管理する道路の資産額は1960年から1990年までの間に約5倍となり、鉄道の資産額は2倍弱となった。

1990年時点において、連邦が管理する交通関連の社会資本の資産額は4,860億DM（以下、特にことわりのない限り価格は1990年価格。なお1990年の為替レートである1DM=約90円で換算すると約44兆円。）である。今後このストックは徐々に更新時期を迎え、かつその際には以前よりも高い水準の施設を建設することが求められる。このため、新たなニーズに応えながら現在存在する施設を維持することだけでも、かなりの費用を要するものと考えられる。

本稿では、ドイツ経済研究所が交通関連の社会資本の更新・維持費用についてまとめたレポートをもとに、ドイツの状況を紹介するが、これは、同様に過去30年程度の間急速に社会資本の整備を行ってきた日本の将来を考える際の参考ともなる。

<社会資本の資産額>

1990年におけるドイツ国内の交通関連の社会資本（道路、水路、鉄道、地下鉄及び路面電車）のストックの総額は7,750億DMであり、これは全資本ストックの約8%である。

先に述べたように、このうち連邦の管理する施設の資産額が4,860億DM（約50%）、旧西独地域内の資産が8,660億DM（約89%）、旧東独地域内の資産が1,090億DM（約11%）である（表1）。

道路について日本と比較してみよう。日本の社会資本の額を施設ごとに示した資料としては「日本の社会資本（経済企画庁）」があるが、この中の

データ等を利用して1990年の資産額を試算すると約86兆円（ただし1985年価格）となる。他方、ドイツの道路全体の資産額は 6,830億DM（約61兆円）である。

<ストック維持に必要な投資額>

表2は、1991年から2010年までの間にストック維持のために必要となる投資額の予測である。ここでは、資産減価分（耐用年数を経過した施設の更新のため必要となる投資）、機能向上分（将来求められるであろう水準を満たすため、単なる施設の更新に上乘せして必要となる投資）、積み残し分（過去に行うべきであったが、実際には行われなかった投資）の三つの類型に分けて必要な額が示されている。

必要な投資の合計は約 5,000億DM（旧西独地域に約6割、旧東独地域に約4割）であるが、特徴的なのは旧東独地域について積み残し分が必要額の約6割以上を占める点である。

参考までにドイツのGDPを示すと、1991年において約2兆8,000億DM（1991年価格）である。

<施設ごとの必要額>

施設ごとの必要額について、アウトバーンを例にとってみよう。

アウトバーンの延長は合計で10,800km、うち旧西独地域内の延長は 9,000km弱であり、その幅員の平均は約27mである。また、延長の約4分の3は1950年以降に建設されたものである。他方、旧東独地域内の延長は 1,850km、平均幅員は約16mである。このうち1950年以降に建設されたのは4分の1に過ぎない。1km²あたりの資産額は、旧東独地域内のそれが約4億DMで旧西独地域内の5分の4程度である。

ちなみに、日本の高速道路の延長は1990年度末で約 4,900kmであり、この全てが1950年以降に建設されている。

旧西独地域内の部分について、施設を維持するために将来必要となる投資の推移を示したのが図1である。既存のストックを維持するために必要となる投資が全体の投資に占める比率は、1990年時点では約34%であるのが、2010年には約80%にまで上昇するとの結果である。全体の投資額を将来にわたって一定としている点が大きく影響しているためではあるが、かなり高い率となる。表2に示したように、旧西独地域については1990年から2010年ま

での20年間に約 340億DM、旧東独地域については約 100億DMを要する。現在のストック額に比して旧東独地域での必要額の比重が高いが、これは旧東独地域のアウトバーンの建築基準を現在の旧西独地域の水準に引き上げるため多額の投資を要するといった事情によるものである。

(担当 三吉)

表1 交通関連社会資本の延長及び粗資産額 (1990年末)

施 設	延 長 (km)		粗 資 産 額 (億DM)		
	旧 西 独	旧 東 独	旧 西 独	旧 東 独	合 計
アウトバーン	8,959	1,850	1,180	120	1,300
連邦道路	31,000	11,300	970	160	1,130
州・地方公共団体の道路	461,000	115,000	4,000	400	4,400
道路合計	500,959	128,150	6,150	680	6,830
水 路	4,350	2,320	480	110	590
ドイツ連邦鉄道	27,000	14,000	1,560	280	1,840
地下鉄・路面電車	1,918	987	470	20	490
交通関連施設合計	—	—	8,660	1,090	9,750
うち連邦施設	—	—	4,190	670	4,860

ドイツ経済研究所資料より

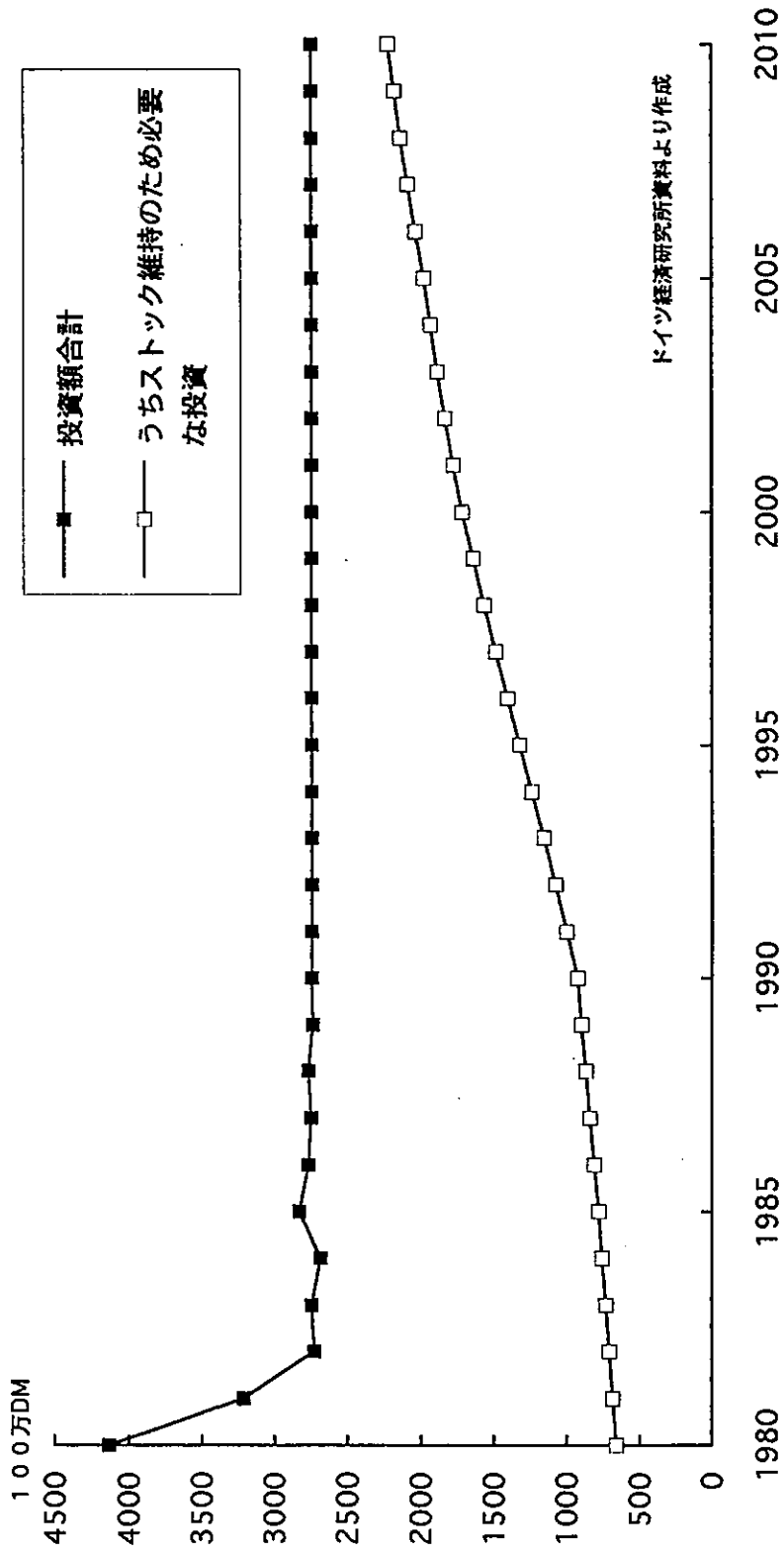
表2 交通関連社会資本の更新・維持のために必要となる投資額
(1991年から2010年まで)

(1990年価格 億DM)

施設	資産減価分		機能向上分		積み残し分		合計		
	旧西独	旧東独	旧西独	旧東独	旧西独	旧東独	旧西独	旧東独	合計
アウトバーン	276	42	62	8	-	54	338	104	442
連邦道路	296	83	73	17	-	190	269	290	659
州・地方公共団体の道路	1,190	200	320	50	-	550	1,510	800	2,310
道路合計	1,762	325	455	75	-	794	2,217	1,194	3,411
水路	98	35	24	7	-	39	122	81	203
ドイツ連邦鉄道	638	178	96	36	-	314	734	528	1,262
地下鉄・路面電車	100	18	50	5	-	32	150	55	205
交通関連施設合計	2,598	556	625	123	-	1,179	3,223	1,858	5,081
うち連邦施設	1,308	338	255	68	-	597	1,563	1,003	2,566

ドイツ経済研究所資料より

図1 アウトバーンに対する投資とその内訳



Ⅲ. フランスと韓国の建設業者の対日進出

公共事業市場への外国企業の参入が続いているが、今回その中で比較的情報の少なかったフランスと韓国の企業の我が国への進出状況と今後の展開についてのレポートを紹介する。

1月26日、第三セクターの横浜港国際流通センターが競争入札を実施し、米国のベクテル、フランスのG T M、韓国の韓逸開発などの外国勢が企業体の構成員として受注に成功した。

この工事は日米建設協議に基づく市場開放プロジェクト（いわゆるM P A対象プロジェクト）のひとつである。日本政府は1月18日に「公共事業の入札・契約手続の改善に関する行動計画」を閣議了解しており、今後とも公共事業の市場への外国企業の参入が増えていくことは間違いないと思われる。

日米建設協議が続いてきたせいも、ベクテルを始めとした米国の建設会社の進出状況については多くの情報が提供されているが、今回受注に成功した韓国やフランスの企業に関する情報は比較的少ないようだ。ここではその2か国の進出状況と今後の展開について、若干の情報を提供してみたい。

<フランス>

ヨーロッパの建設会社で最も積極的な対日攻勢をかけているのは、フランスの企業である。もともと同国の建設業界は海外進出意欲は強く、業界の総売上高の1割は海外で上げている（表1）。

フランスの建設会社で現在日本で建設業の許可を取得しているのは、G T Mアンテルナショナル社（以下G T M社）1社だ。デュメズ・ジャボン社も許可を取得しているが、同社の場合、飛鳥建設との合併会社なので、純粋なフランス資本はG T M社だけである。

実はこの両社はフランス本国においては、同一の企業グループに属している。ともにリヨネーズ・デ・ゾー・デュメズ社という水道会社の子会社で、デュメズ社はその株式の100%が、G T Mアントルポーズ社（G T M社の親会社）は60%が親会社であるリヨネーズ・デ・ゾー・デュメズ社によって所有されている。

海外工事受注強化を目的にこの2社が、土木・建築部門を結集し新会社を設立すると、フランスの建設業界誌「ル・モニター」が報じている（Le Moniteur des Travaux Publics et du Batiment, 18 Mars 1994）。両社が50/50の対等合併し、新会社「デュメズ・GTM」がこの7月に発足するという（図1、表2）。

フランス経済は「戦後最悪の不況」とまで言われた昨年来の不景気からの回復が遅れており、92年の業績を見ても、GTM社は約2億フランの当期利益を上げているものの、デュメズ社は赤字である。そのせいかこの合併劇を、デュメズの赤字を薄める目的ではないかとする向きもあるが、新会社の社長のジャン・ルイ・ブロール氏（現デュメズ社長）はこの見方を否定し、「だいいち94年はデュメズ社の建設部門は黒字転換するだろう」と強気の見方を示している。同社長はこの合併の最大の理由として、海外への積極的な展開のためには、ある程度の規模をもった組織が必要であることを挙げている（Le Moniteur des T.P. et du Batiment, 25 Mars 1994）。

新会社の発足後、両社がどういう方針に基づいて日本での営業展開を進めていくのかは関心を引くところだ。GTMの前日本支社代表のシルヴァン・ブティエ氏は「日本に拠点をつくり、日本のゼネコンと親しくして、第三国で一緒に仕事をする。それが社長のアイデアだった」と述べているが、同時に「日本の建設市場に興味がないわけでもない」とも述べている（『日経コンストラクション』93年7月23日号）。同社の日本支社代表は94年1月よりフィリップ・ローズ氏にかわっていることもあり、日本での活動方針が修正されことはあろうが、新会社設立の本来の目的からみて日本での営業を拡大する方向に変わる可能性が強いと考えられる。

<韓国>

今年3月18日ソウルで、韓国の「海外建設協会」主催の「日本建設市場開放に関するセミナー」が開かれ、4月25日には東京で開かれた「建築資材展示会GOOD LIVING SHOW '94」に韓国建設業界の視察団総勢約300名が参加し、同時に「21世紀建設市場の発展方向」というテーマで講演会が開かれた。こうした一連の動きから判るように、現在韓国では日本の建設市場への参入が大きな関心事となっている。その背景には、日本の建設市場の開放に対する期待感がある。もちろん市場開放は「相互主義」に則って行われるため、韓国も自国の市場の開放に向けて準備をしており、97年から開放策が実

施される計画である。

ソウルで開催されたセミナーでは、(株)大宇の日本支社社長のチョン氏が「韓国建設業体の日本建設市場進出方向」と題した講演を行い、日本への進出の必要性として以下の点を指摘している。

- (1) 日本市場は世界最大規模の建設市場である。
- (2) 今後10年間で 430兆円規模の公共投資を行う。
- (3) 公共工事の入札・契約制度が改善され今後は外国企業が参入が容易になる。
- (4) 立地的・文化的条件からみると他のどの国よりも有利である。

また進出に伴う困難な点・問題点として、(1) 経営事項審査、(2) 最低価格制限制度、(3) ビザの取得、(4) 閉鎖的な下請け関係などをあげている。

そしてこれらの課題を克服して日本で仕事をしていくにはまず、(1) 対日感情を克服して過去に対する感情よりも近親感を持ち、(2) ひたすら学ぶという姿勢をとる、(3) 誠実に仕事にあたり信頼を得て自らの施工技術も高める、(4) 質を追求して良質の資材を使い品質管理をするなどの意識改革を行うことの重要性を指摘している。こうした点を見ると、金泳三大統領の「未来指向」の対日政策が影響していることが分かる。

さらに4月の東京でのセミナーでは韓国大使館の洪判基氏が、「対日建設進出の必要性」と題した講演で同様の指摘をしている。新たな指摘があるとするれば、(日本を)世界の建設業の情報収集活動の拠点として活用できるということと、具体的に「日本の優位の部門——資金調達能力・設計・監理・管理、韓国の優位の部門——施工・人力・資材」と示している点であろう。

以上見てきたように、両国の日本への進出意向は今後も強まりこそすれ、弱まる理由は見られない。冒頭で触れた横浜港国際流通センターのように、今後ますます多くの工事で米・韓・仏の業者と競合する場面が増えるだろう。

(担当 演)

表1 フランス建設業界の総売上

(単位：10億フラン)

	土 木	建 築	計
国 内	1 5 5	5 1 8	6 7 3
海 外	5 0	1 8	6 8
計	2 0 5	5 3 6	7 4 1

注) 海外には海外県・海外自治領土を含む。

図1 リヨネーズ・デ・ゾー・デュメズ・グループの構成

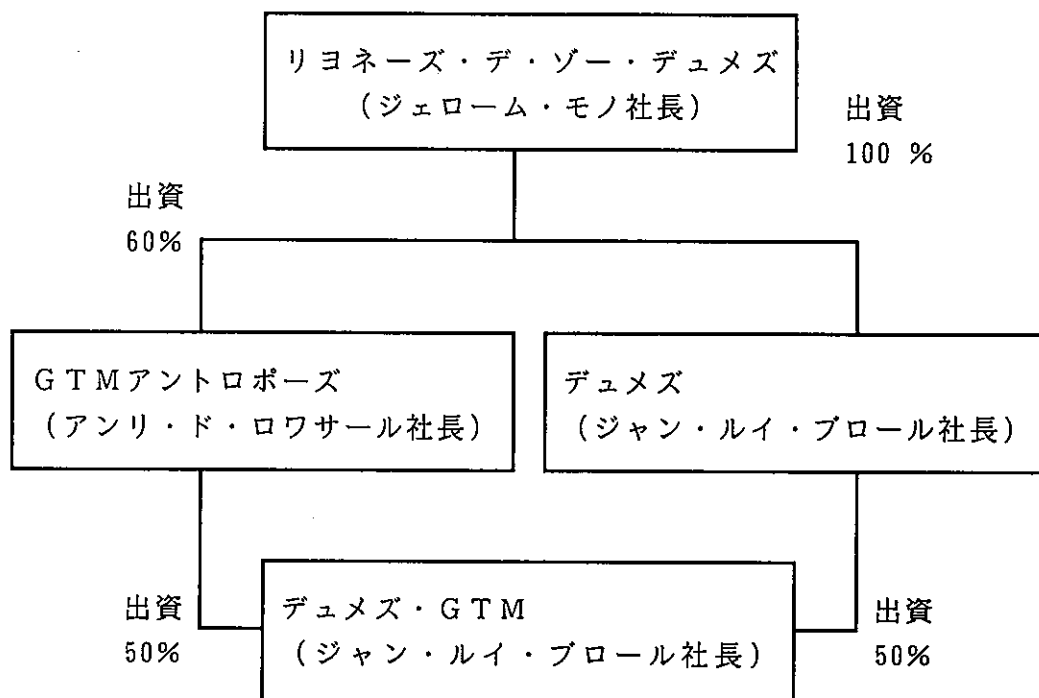


表2 1994年の売上高予想

(単位：億フラン)

	デュメズ	G T M	新会社
フランス	63	69	132
ヨーロッパ	47	36	83
その他海外	16	16	32
合計	126	121	247

表3 韓国 海外工事受注実績の推移（地域別）

(単位：億ドル)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
中 東	59	42.9	12.4	13.1	12.5	14.4	58.1	8.7	5.7	18.1
東南アジア	5.7	3	8.7	3.0	2.4	7.7	7.1	18.9	21.1	25.8
北米・太平洋 その他			0.9	0.7	0.6	1.6	1.4	2.4	0.3	3.0
中 南 米	0.3	1							0.3	3.0
アフリカ			0.4	0.3	0.5	0.4	1.1	0.4	0.4	0.4
欧 州									0.01	3.3
計	65	46.9	22.4	17.1	16.0	24.1	67.7	30.4	27.8	51.2

注) (1) 南西アジアを含む、(2) 北米・太平洋のみ、(3) 太平洋のみ

出所：海建協 OCAJI 94年4月