

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. 65

'94 6

## CONTENTS

I. 海外建設アドバイザー事業 (パキスタン)	....	1
II. 商業・流通の業態革新と複合商業集積開発	....	6
III. 米国事務所から	....	18



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. 海外建設アドバイザー事業（パキスタン）

海外建設アドバイザー事業とは、建設省の委託により、開発途上国におけるODAプロジェクトを含む建設プロジェクトの円滑な実施を促進するため、現地における社会・経済の実情及び建設業の問題点を調査し、提言を行うものである。

今回はパキスタンにおける調査について概要を報告する。

1. 調査日程      平成5年12月6日～12月12日
2. 調査員      当研究所 理事 石井 隆 弘  
                        研究員 三 浦      亨
3. 訪問先      在パキスタン日本大使館  
                        パキスタンイスラム共和国 財政・経済省  
  //                      計画・開発省  
                        パキスタン北西辺境州 計画開発局  
  //                      運輸公共事業局  
                        JICAパキスタン事務所  
                        大成建設株式会社  
                        日本工営株式会社  
                        大成建設北西辺境州地域橋梁建設工事

### 4. 調査結果

#### (1) 経済概要

パキスタン経済は、数多くの難問を抱えながらも着実な成長を示している。例えば、85年末まで8年6ヶ月に及ぶ戒厳令、88年12月に誕生したブット短命内閣（1年8ヶ月）、そして昨年政権交替、89年から悪化している治安問題などの難問である。しかしながらも着実に経済成長を遂げ、産業の工業化へと向かっている。これを支えているのが長期計画（Perspective Plan：1988-2003）である。この計画では、2003年を目標に経済的自立の達

成と、貧困の撲滅を二つの大きなスローガンにかかげている。

GDPの過去10年間の実質平均伸び率は、5%を越えており安定した成長を示している。もっとも、同期間中の人口増加率が約3%に達しているため、1人当りのGDP年平均成長率は2%強にとどまっている。

## (2) 産業構造の特徴

産業構造を生産部門別にみると91年においては、農業が26.2%とGDPにおけるシェアは最も高く、次に製造業17.8%、卸・小売業16.4%、運輸・通信業9.7%、その他サービス業7.6%と続き、建設業は、4.1%となっている。

これを10年前の81年度の数字と比較してみると、農業3.8%減小、製造業1.8%増加、卸・小売業1%増加、運輸・通信業同率、その他サービス業0.4%増加、建設業0.5%減小と、緩慢ながら1次産業から2次・3次産業への転換が進んでいることがわかる。

しかし、工業化への基礎といえる社会資本に関連する産業、つまり建設業、運輸・通信業が伸び悩んでいることは、インフラの整備が遅れていることを示し、今後の工業化へ向けての芳しくない材料と懸念される。

農業部門は、GDPにおいても、シェア26.2%と最も主要な産業であるが、これが労働人口構成になると、そのシェアは51.5%と更に高い数値を示している。つまり半分以上の人々が農業に従事していることになり、いかに農業がこの国の経済において大きなウエイトを占めているかがわかる。また、輸出品の上位も、綿糸17%、綿布11.9%と、農業製品が上位を占めている。

一方、工業部門では、繊維、食品加工、農産物処理などの軽工業が中心となっている。鉱質源も、天然ガス、石炭など埋蔵量が豊富なだけに、インフラ整備が進むにつれ開発が進むものとみられている。

最近、その比重が減少しつつあるとはいえ、パキスタンの基幹産業は依然として農業である。農業は天候依存型であり農作物の収穫は天候に左右される面が大きい。さらには、農業は生産性の低さが目立つだけに2次産業への移行が待たれる。

## (3) 財政状態

財政赤字の多さもパキスタン経済の悪い意味での特徴であり、92年度の財政赤字額はGDPの7.9%となっている。また、歳出に占める債務返済費の割合も、93年度で36.5%にまで及んでいる。この財政赤字の悪化はインフレ

や金利の上昇を助長し、貯蓄および投資の停滞要因となっている。

防衛費も多く、93年度で歳出の26.8%を占める。開発予算の歳出に占める比率が22.5%に過ぎないことに比べても、防衛費の負担が同国にとっていかに重いかが伺える。

#### (4) 経済協力

パキスタンに対する経済協力の現状は、91年度の実績では、有償協力、無償協力とも単独の国家としては日本が最大の援助国となっている。

有償協力（ODAディスバースメント）は、91年度のOECDの資料によると、総額で1,371.3百万ドルとなっている。その内、単独の国家としては、日本は127.4百万ドルと最も多く全体の約9.3%を占めている。次に米国の114百万ドルドイツの79.3百万ドル、以下、英国、カナダと続いている。数年前までは、米国が最大の援助国であり、日本は二番目の実績であったのが、一連の核保有疑惑問題の影響で米国が援助を抑えていることから、最近では日本がトップドナーになっている。

もともと、日本のシェアが9.3%にとどまっているように、援助の形態としては国際機関を経由するケースが多くその影響力も大きい。国際機関の中ではアジア開発銀行の援助額が最も多く、91年度276.8百万ドルと全体の約20.2%を占める。次に世界銀行が189.0百万ドル、同約13.8%となっている。

無償協力は、91年度の合意ベースでは、総額273.3百万ドルとなっている。無償協力における日本の比重は高く、援助額は68.8百万ドルで、国家・国際機関を含めて最も多く、全体の約4分の1を占めている。

#### (5) 工事施工状況

北西辺境州がパキスタン4州の内最も奥まった地域であり、また、辺境地での基本的なインフラストラクチャー整備を主眼に置いた工事ということもあって、首都イスラマバードおよび州都ペシャワールからの5橋への交通事情は決して良くない。さらに5橋それぞれがかなり離れていることもあり、施工管理には、かなりの緻密さと慎重さが要求される。

土木技術的にはさほどの難工事ではないが、資材の調達と作業員の熟練度の低さが施工上の最大の課題となる。また、ラマダンを始めとする宗教的な要素なども工事の円滑な施工の妨げになっていることは否めない。

パキスタンは典型的な農業国であり工業レベルは未だ軽工業の域を出ない。そのため、コンクリートと型枠材以外のほとんどの主要材は自国での生

産が困難なため日本より調達される。海上輸送と入国検査には各々1ヶ月要する為、製品が完成してから現地に到着するまでに2ヶ月という長い月日を要する。

現在、パキスタン国内で工事を行っている日本の建設企業は、大成建設以外に1社あるだけで合わせてわずか2社に過ぎない。東南アジアや中近東のように日本の建設企業が現地法人や営業所を構え施工体制が整っている諸国と異なり、重機等の工事機械、工器具、足場材等の仮設材も個別に発注してそれぞれ海外から調達しなければならないという労力が必要となる。幸いにして、労働力は豊富のため機械作業の行き渡らない作業を人力が補っている。

## 5. まとめ

我が国はパキスタンとの伝統的友好関係、開発ニーズが大きいこと等を考慮し、パキスタンを援助重点国の一つとして位置づけている。

日本のパキスタンに対する政府開発援助は1961年から始まり、現在に至るまでに金額ベースで約21億ドルに達している。そのうち64%が円借款であり、残りの36%がJICAが行っている無償資金協力と技術協力のいわゆる贈与の部分である。

パキスタンの援助相手国としての重要性に鑑み、JICA国際協力総合研究所に89年12月に「パキスタン国別援助研究会」を設置し、パキスタンに対する援助の在り方について研究を進めてきた。この結果等を踏まえ、我が国は90年12月に経済協力総合調査団を派遣し、パキスタンに対する中長期的観点からの経済協力の在り方についてパキスタン政府関係者と対話を行った。その結果、パキスタンの自立的経済発展及び民生の向上を目標として以下を重点協力としていくことで合意している。

- ・社会セクターの充実
- ・経済インフラの整備
- ・国際競争力を持つ製造業の育成
- ・農林水産業の振興
- ・環境分野

今回視察調査した北西辺境地域橋梁建設工事を、上記の重点項目と照合するとODAの対象とするのにふさわしい物件であることが理解される。

北西辺境州はその名が示す通り、パキスタンにあってはやや開発の遅れが

ちな地域である。橋梁の建設という基礎的なインフラの整備を行うことでの地域に与える貢献度は、このような地域開発の遅れたところほど大きくなる。

ほとんどの裨益地域には医療施設がない。医療施設のある町は距離にして大体15kmから20kmの所にあるが、常時車両での通行が不可能な地区か、降雨時には通行が不可能になる地区であるので、緊急時の医療サービスを受けることの出来ないこともあった。橋梁の完成によって、ようやくこの問題は解消され、安定的に医療サービスを受けることの出来る前提条件が整った。人命に関わることだけに、住民に与える効果は心理的にも極めて大きい。

パキスタンが典型的な農業国であるように、裨益地帯も農業によって支えられている。現在は数種類の穀類を中心に農作物の生産が行われている地域であるが、橋梁が完成し輸送網が確立することによって、より付加価値の高い商品への作付け転換とそれに伴う所得水準の向上が期待できる。

交通網の確立は通勤圏を拡大し、裨益地区の住民が近辺の商工業都市において工業、商業、サービス業に携わることを可能にする。このことは北西辺境州のみならずパキスタン全体の工業化を労働力で後押しするとともに、裨益地帯の就業構成の近代化につながる。

パキスタンでは、経済の成長と貧困の撲滅という2大テーマの他に、低い就学率の向上という教育の問題を抱えている。道路網の確立、医療サービスの向上、所得水準の向上、就業構成バランスの改善等の好要因は、着実に教育レベルの底上げに寄与することであろう。

ODAのもう一つの目的として建設技術の移転がある。本工事では、北西辺境州の運輸公共事業局が施工上に窓口となっており、事業局の技師と日本の施工業者の協力のもとに工事が進められている。

5橋のうち、No.19トタカン橋はこの地に建設される初めての斜張橋となる。州側のこの橋にかける期待は大きく、実際の施工を通じて得たノウハウは貴重な財産になると現地の技師は語っている。パキスタンの雄大な山河と日本の技術力を駆使した斜長橋は美しいコントラストを描いていた。

(担当 三浦)

## II. 商業・流通の業態革新と複合商業集積開発

高山れい子氏（財団法人店舗システム協会事務局長）

『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。3月号からその内容の一部を紹介しているが、今回はその4回目である。

今回は『商業・流通の業態革新と複合商業集積開発』について財団法人店舗システム協会事務局長・高山れい子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。）

高山 店舗システム協会の高山です。まず私は今日は一つお礼を申しあげたいと思っておりますが、この「新都市の熟成と開発戦略」という非常に高度なタイトルを付けたシンポジウムに、流通産業分野にも声がかかるというのは、絶えて久しいんですね。かつて私どもの財団がスタートしたころ、いまから四半世紀前には、通産省が国家的な政策上、物流をどう組むかというときに、ちょっと呼ばれた形跡がありますが、そのときの話というのは、大量にモノを作って、それをどうやって適切な物流システムで流すかということでした。マクロの場合はやむをえない面はありますが、貨物にしる、トラックにしる、はたまた飛行機にしる、結局、鉄道とか道路の事情に基づくところから流通をとらえる。

流通体系というと、製造、卸、小売りというふうにとらえて、そのいちばん末端に位置する店舗がなぜ呼ばれたかということ、そういうふうにして店舗まで届けるんだけれども、いったいそれが店舗ではどうだろうか。いわばパレットの国際的な標準化も含めて、鉄道とか、道路とか、そちらの状況に合わせて、戸口まで持ってきても、荷物が大きすぎて、小売業の店舗の戸口から先に入らない。そのようなおかしなことが四半世紀以上前にあったのが一つのきっかけでしたが、それ以来絶えて久しいという状況です。

おそらく今日のシンポジウムのなかでも、新都市と付いているのと、熟成という部分が出てきて、末端に位置する流通の問題も、皆様の関心事の視界にようやく入ってきたのではないかという感じがします。もしこれが都市の開発戦略ということになっていたら、商業の問題というのは話題にしてもら

えないのだろうと感じています。これは皮肉ではなくて、声をかけていただいたことに非常に感謝しております。

さて、たとえば都市開発もそうだと思いますが、様々の基幹産業等のなかで、流通業がなぜあまり引っ掛かってこないかというところ、二つの点で大きな問題点があります。流通というのは、あらゆる産業のなかで遅れてきた産業と位置づけられています。もう一つは、暗黒の大陸・流通産業といわれて、その全体像が全く見えないという側面があります。

したがって、流通の問題はまだこれからだと思いますが、国が音頭を取って考えなければ整理できないような大きな課題と同時に、どこかから必ずリバーズというか、逆転をした発想をしないと、未来型の流通業は登場してこないというところがあります。一言でいえば、みんなが日本株式会社に勤めていて、日本の株式会社をどうするかという発想のなかでは、なかなか出てこない。

いったんそれを横において、自分が生活をしている、家族がいる。そして、それが地域に所属している。生活をする人間としては、24時間自分は何が欲しい、何を求めているのか、何をしたいのかという人間本来の社会生活をするための必要なものがあります。これは、当然、商業があってこそ市民の手に入ってきますが、どんな人でもライフスタイルがあります。そのライフスタイルを重要視していくと、必ずそこには流通および商業という問題が出てくる。

そういうことで、国の政策が必要な側面からの流れと、一方では個人の生活を基点にして組み立てる。そして、それがずっとさかのぼっていく。その二つの面のバランスが取れてこない限り、この流通の問題というのは、いつまでたっても片肺飛行というか、非常に偏った視点からでしか語られていけないのではないかと思います。

もう一つは、流通というのは、まさに小売業だけに限定すると立地産業です。したがって、一つの地域に根ざした産業というとらえ方をしなければいけない。この点もなかなか理解してもらえないものの一つではないかと思えます。

今日私がお話をさせていただいた視点は、大きく二つあります。わが国の流通産業というのは、先ほど申しあげたように、暗黒の大陸と称されて久しいわけですが、手本ともいえるべき先輩格がいたのです。それは、ご承知のようにアメリカの流通産業です。このアメリカの流通産業の流れを見ると、



日本の流通がどういう状況であるか。どれぐらいある部分で遅れてスタートしたか。又、それから将来の見通しや予測も可能です。

そこで、現在、こういう分野の専門の研究をする財団としては、分析というのは前提条件ですが、現在取り組んでいるのが、今日お話をさせていただく今後の業態革新と複合商業集積ということです。完全にアメリカの社会では、数こそ少ないんですが、複合商業集積が重要になってきています。

閉じてあるほうの資料というのは、アメリカにおける複合商業集積の研究の経過と、後ろに少しそのもとになったショッピングセンターの様々な形態、それから一部アメリカの新業態、業態革新によって生まれた新しい業態の資料が添付してあります。この資料のところにM X Dと書いてありますが、これは私どもの研究会で使用している略語で、ミックス・ユースド・デベロップメント、あるいはミックス・ユースド・プロジェクトと称していません。そして、これは私どもが勝手に付けたわけではなくて、アメリカでも私が関与している公的な研究所（例えばU L I）は、このM X Dという表示をしています。

今日の話とのとっかかりでいうと、こういうミックス・ユースド・プロジェクトが出てきた大前提には、基本的には市民の問題意識があります。市民というのは、先ほど申しあげたように、個人としての生活と公的なところにかかわる部分の二つがバランスされているときに、はじめて問題意識が出てくる訳です。

ご存じのように、ラルフ・ネーダーという消費者側に立った非常にうるさいオピニオンリーダーが、アメリカではひところ話題になりましたが、アメリカのショッピングセンターの形跡を見ると、やはり第二次大戦後、郊外化が急速に進んでいきます。それに対して日本というのは、1970年代の後半からようやく郊外のそういった部分の整備に入っていったと言われています。ちなみにいま日本には大体ショッピングセンターが 1,700ぐらいあると言われていますが、すでに1956年の時点でアメリカでは、1,800店のショッピングセンターがあったと言われています。

国の規模などが違いますから、その数字だけで比べるわけにはいきませんが、全く単純な数字だけの話ですが、日本では1980年代に入ってようやくショッピングセンターと称するものが多くなっていく。これは、中身を問うていくと、全く似ても似つかないようなものまで入れてショッピングセンターと称していますが、それがいま日本には 1,500から 1,700あると言われ

ております。

そういう意味でも差がありますが、とくにショッピングセンターについてアメリカが使われている区分けでいうと、まず近隣型、ネバーフードというのが、50年代の中ごろから確立されてきます。先ほど申しあげた、1956年にアメリカのショッピングセンターの数が1,800店に達しているというのは、だいたいこのネバーフードを中心にしたものです。その後、1960年代の半ばごろから、コミュニティタイプのショッピングセンターが出てきます。ネバーフードが三つ四つ集まったというような感じで、このネバーフードがコミュニティタイプになっていく。

さらに、リージョナルなショッピングセンターというものの登場が、70年代の初頭から見られます。名前のおり公益ですし、ここになるとアメリカが大前提が車社会であるということと関係してきます。私がこういう話をすると釈迦に説法になるかと思いますが、アメリカがハイウェイの整備に関して全米規模力を入れはじめたのは、このあたりではないかと思います。

その後さらにスーパーというかたちで、スーパーリージョナル、超公益型のショッピングセンターが登場してきます。リージョナルなショッピングセンターあたりから、キーテナントというか、（アンカーテナントのほうが正式かもしれませんが、）アンカーテナントが二つ、もしくは三つ、四つというかたちになってきます。ちなみにスーパーリージョナルなショッピングセンターの例では、すでにご存じかと思いますが、モール・オブ・アメリカが92年の8月にオープンしています。

この施設のアンカーテナントとしては、百貨店はブルーミングデールズとメイシーズという、いずれもニューヨークを代表する百貨店が二つ入っています。つまり全米に名の知れた百貨店が二つ入っている。それからノーストロームというシアトルに本店がある大型専門店です。これは一見百貨店に見えますが、アメリカの業態分類によるとハイファッション・スペシャルティストア（大型専門店）という領域に入ります。モール・オブ・アメリカのもう一つのアンカーテナントは、シアーズです。シアーズはご存じのように、メールオーダーから出発して確立した業態としては、ジェネラル・マーチャンダイズ・ストア、日本語では大型量販店という領域になります。

そういうものが入って、モール・オブ・アメリカの場合は、片田舎のミネアポリスにできていますが、このスーパーリージョナルなショッピングセンターは、概して複合型です。当初の計画では、このモール・オブ・アメリカ

もオフィス、ホテル、アミューズメント施設として水族館を入れるという計画でしたが、アメリカのほうが一足早くリセッションに入ったために、計画を途中から大幅に省略、または簡素化しています。

しかしながら、現在でもモール・オブ・アメリカの場合は、商業集積とそのほかにアミューズメント、エンターテインメントなどの機能があります。具体的にはアミューズメントとしては、ナッツベリーファームというテーマパークが入っています。キャラクターはスヌーピーですが、スヌーピーのナッツベリー遊園地というか、そういったものが入っている一種の複合化です。いまのところ計画を却下しているわけではありませんので、将来はここにホテルができる予定ですが、現在ではそのホテルの機能が直接に付いていないために、周辺のホテルが非常に潤うという状況になっています。

それから、先ほどの松岡さんのお話とちょっと関連があると思いますが、ここでの雇用創出がたいへん大きいために、直接このモール・オブ・アメリカで働く人と同時に、やはり周辺に簡単なオフィスが出てくるということで、そちらの需要も相乗効果的に出てきつつあるという状況です。

また、そういうこととほとんど並行して、この図に書いてあるように、ミックス・ユースドの例としては、市街地再開発でたいへん有名なボストンのコープレイ・プレイス、あるいはシカゴのノースミシガンというような、大都市の中心地の大掛かりな再開発のときに、商業だけでは機能しませんので、先ほど来から申しあげているオフィス、ホテル、商業、一部コンドミニウム、またシティセンター的な要素などが入ってくる。たとえば公的なものとしては、市のセンターとか、あるいは音楽ホールなどの文化施設というようなものが入っています。

そのあたりから大規模な商業を中心とした集積は、単に商業だけの機能を担うのではなく、都市開発、あるいは新都市のなかに、最初から計画された複合的な機能を担うものとして、補完関係の役割を果しているということになると思います。

では、アメリカと日本でどのように違うのか。私どもは21世紀型の複合大型商業集積の研究を3年前から続けていますが、1ページの下の図をご覧くださいと思います。それによると、何といたってもアメリカの場合は消費者が中心であるということです。この消費者は流通に対する要望を様々に持っている。そのニーズをくみ取っていく。これは当たり前ことですが、ユーザーというか、受益者本位の組み立てになっています。

それに対して日本の場合は、ちょっとお耳が痛い部分があるかもしれませんが、行政と大企業が中心になってしまうために、いったん打ち上げたマスタープランは引っ込みがつかないということになります。私どもも3年間やってみてわかったことですが、アメリカの場合は、マスタープランがあって、その事業計画としてかなりお金を注ぎ込んで調査、あるいはシミュレーションをしても、これは事業として投資が全く見合わないとなると、それだけお金をかけたにもかかわらず、途中であっさりと中止してしまいます。当たり前のことですが、そこが大きな違いなのではないか。

つまり行政と大企業が中心になったものというのは、いまさらやめるわけにいかないというので、かなり不備な点、あるいは最初の構想のなかでは気がつかなかった点で致命的なことがあっても、何とか辻褄を合わせようということに非常に苦心をしますが、その点、アメリカの場合はあっさりとやめてしまう。初期投資のレベルで考えれば、調査費というのはかなり莫大ですが、それはそれで割り切ってしまうということがあります。

ただ、その裏にあるのは、商業を中心として、調査をはじめとする専門の企業がすでに確立しているということです。したがって、そこには30年来積み上げたソフトがある。そのソフトと照らし合わせることができるがゆえに、これはやめようという決断が下せる。そのへんが産業としての成熟度が高いということだと思います。

ひるがえって日本の複合商業集積はどうか。主としてショッピングセンターを中心にいえば、完全に大手の流通資本がデベロッパーを兼ねています。ですから、いままでは大店法に守られて、大手としては点の拡大政策を取っていく。いかに店舗網を広げていくかというのは、非常に大事だった。そういう必然性からデベロッパーを兼ねるわけです。したがって、これは大手の流通資本の側の理由であったり、エゴであったりするということ、消費者から見ると必ずしも満足のいくものではないわけです。

現に、先ほど来から申しあげているリージョナル・ショッピングセンターの大前提としては、アンカーテナントが必ず二つ以上ですが、日本ではこのアンカーテナントが二つ入っているケースというのはほぼないと言っていいのではないのでしょうか。ダイエーがデベロッパーになると、イトーヨーカ堂を連れてきません。ダイエーだけがアンカーテナントで、それに賑わいを付けるために、グループの企業と差し障りのない小売業を連れてきて形成する。これはダイエーに限りません。すべてのショッピングセンターがそうい

う形態を取っています。

消費者のほうから見ると、ショッピングセンターに行って、価格の比較、品質の比較、マーチャンダイジングのどのレベルを店舗がアピールしているのかという比較をしたい人たちがいるにもかかわらず、日本のショッピングセンター産業というのは、そういったことには全くこたえてこなかったわけです。

いまから約25年ぐらい前に、一回そういうチャンスがありましたが、その時点では日本の百貨店が非常に産業として整備されていませんでした。したがって、わずかに玉川高島屋ができただけです、あのときにもし高島屋が本気になって、品質を競うショッピングセンターを、東京近郊に四つないし五つ開発していたら、日本のショッピングセンターの形態はだいぶ変わっていただろうと思われれます。しかしながらその時点で、百貨店がSCをつくるための産業資金調達のノウハウをいっさい持っていなかった。したがって、を一つ造るだけで精一杯だったのだったと思われれます。

これは完全に現在では手づくりです。また、ストックされたノウハウが我が国にはないために、まず駐車場が絶対的に少ない。それから、自動車によるアクセスのしかたもできていない。当初からいうと、本当にこれでよくこんなむずかしく、かつ役に立たない計画というのができるものだと思うぐらいひどいものでした。

ですから、手探りで、手づくりで、かつ資金調達のノウハウもなかったために、たった一つしか出現しなかったのです。これによって日本の流通業はその後、大手の量販店がイニシアチブを取ることになります。ここでは、先ほど申しあげた点による拡大しか頭にありませんから、質的な供給をしていません。完全に大手のエゴになっていく。

そして、現在どういうところに直面しているのか。例えばダイエーの中内さんが2000年までには少なくとも自分の店、グループで扱う商品の価格を、平均値で2分の1にしたいということをおアピールしているのは、すでに皆さんご存じだと思います。実はこの中内さんの発言は、額面どおりに取ると、消費者側にとってはたいへん歓迎すべき発言ですが、その発言のもとをたどっていくと、これまた非常に日本の大手の流通資本はこれまでいったい何をしてきたのかということになります。

とくに現在のコメ騒動などを見ると、行政がきちっと管理しているとはいえ、世界の価格から比べて、明らかにこの価格では異常だというものに対し

ての問題意識が全くなく、今日に至っています。また、百貨店をはじめとして供給される商品の価格は、すべて積み上げ方式です。ですから、百貨店の紳士服売り場が破綻し、青山、アオキというようなロードサイドストアが登場した背景には、安易な積み上げ方式が原因としてあったのです。素材がいくら製造コストがいくらということで積み上げていく。しかも、品質管理も過剰なために、相当高いものになっています。

それに対して今度は人件費が上がる。それから、委託で商品を納入するために、その返却率を載せる。また、派遣店員を出すために、その派遣店員の経費がかかるというようなことで、すべて積み上げ方式になっている。いっさい消費者側の財布は関係ない。それがここ数年、背広の価格は年々1万円ぐらいの幅で値上がりし、とうとう一昨年、7万8000円に達したきに、決壊点を迎えるのです。ところで、今日、我が国の背広の年間販売量は1,000万着といわれていますが、その半分以上をロードサイドストアが売っている。百貨店のシェアは20%をはるかに切って、わずかに10%台という状況です。

ことほどに、日本の流通業というのは、百貨店を先頭にして、ダイエーといえども、大型化しても価格に対してのチャレンジをしてくれなかった。登場するときには低価格、価格破壊をもって登場しながら、その後、規模の拡大、産業として巨大になる段階では、幸か不幸か大店法に保護されていますので、競争しなくていいというところに立脚したために、価格に対するチャレンジをしてくれなかった。したがって、いまダイエーを含めて、2分の1に価格を下げようと言っていますが、その裏には怠慢もあった訳です。もし量販店も着実な努力をしていけば、これほどまでも価格にはならなかったろうと思われます。

アメリカにおける90年代の消費者というのは、レスタイム、買い物に時間をかけない。それからレスマネー、無駄なお金は使わない。それからノーロイヤルティ、ブランドものはもう結構だ。品質については自分たちが評価できる目を持っている。そういう消費者に対して、いかに競争していかなければいけないかという厳しい状況にあります。

1960年代、あるいは50年代後半から始まったディスカウント商法が、アメリカでは結局は百貨店を弱い立場に追い込んでいき、その結果、様々な業態が出てきました。たとえばカテゴリーキラーとか、パワーセンター、アウトレットモールなどですが、ご存じのように、このカテゴリーキラーの代表格であるトイザラスの日本進出は、当初、非常に不安があった側と、大したこと

はないだろうという二手に分かれました。

しかし、今日起きた現象は、（この一つのカテゴリーをキラーする、つまりおもちゃ屋が成り立たない。小さなおもちゃ屋がごとごとく成り立たなくなるということで、キラーと付いているわけですが、）このツイザラスが昨年、郊外の展開から、大阪の都心部に進出します。そのときに起こったことは、定価販売をもって成立する業態である百貨店が、おもちゃ売り場の商品の値引をせざるをえなくなった。この決定はまたたく間に東京に火がついて、三越百貨店を筆頭としておもちゃの値引に入る状況を巻き起こしたのです。

先ほど申しあげた例でいうと、百貨店の背広の売り場が大幅に打撃を受ける。飯のタネにならなくなってくる。その以前には、土地が高いということで、すでに家電製品が売り場としては消えています。それから家具がむずかしくなってきましたから、これも消えています。そしてそのあと登場したディスカウンターのために、カメラ、眼鏡などが消えてしまった。

このようにしていくと、いったい百貨店には何が残るのだろうかという危機に直面しています。現在、ご存じのように、23カ月連続前年対比売り上げ減というのは、そういったことがすべて積み重なって原因になっていて、不景気ということはほんのその一部の要因なのです。まさに構造的変化による打撃を受けているのです。

量販店もそれに半年遅れて同じ現象になっていますが、消費者が価格に関して非常に敏感になっているために、本来ならばマスの商品を扱って、百貨店以上に安く良質なものを安定して売るという機能が、いま価格の面から消費者に否定をされている。そこで、新しい業態としてカテゴリーキラー、そしてパワーセンター、アウトレットモール、あるいはアウトレットセンターが登場してくるわけです。

ところが、アオキ、青山に象徴されるような安さの競争が一段落すると、消費者というのは今度は価格だけでは評価しなくなります。そこに、複合的な評価基準を作るようになります。それがレジメの3番目に書いてあるバリューリテールの登場です。たしかに大前提としては、消費者が低価格志向、非常にコスト・コンシャスになっている。これは大前提ですが、安いだけでは動かない。その値段に見合うか、あるいはそれ以上の価値が品質として伴う。それをもってバリューリテールと称していますが、このバリューリテールの登場が現在、アメリカの小売業のなかですごい勢いを持っている

わけです。

日本の場合は、まだ完全にディスカウントという業態すら成熟に向かっていません。ダイクマなど、一部期待される場所もありますが、多くはまだまだにバッタ屋的な手法の仕入れですから、ライフスタイル・マーチャンダイジングというライフスタイルに沿った商品提供ができない。倒産品とか、何らかの理由があって大量に処分するような商品だけを目玉に扱っていたのでは、それぞれの都市なら都市、郊外なら郊外で生活する人のためのライフスタイルに沿った品揃えの提供はできません。

したがって、現時点でも日本はまだディスカウント業態すら、成長期に向かう以前だと申しあげたほうがいいのではないかと思います。一部突出した背広、カメラなどがありますが、全体でいうと、ライフスタイル・アソートメントの業態は出てきていません。アメリカにおけるウォールマートなどの動きを見ると、大幅に日本は遅れてしまったと言えます。

それから、次の方のお話に出てくると思いますが、情報システムの発展があります。メールオーダーなども情報システムをうまく利用するものですが、こういったものの出現によって、基本的には茶の間にいながらにして、ありとあらゆる商品が手に入る。つまりお客は店まで足を運ぶこともしないで、世界的なレベルの商品調達が可能になる。そのレベルにおける価格の比較であり、品質の比較であり、発注から自分の手に入るまでの入手期間の比較ということになります。すぐ使いたい。だったらどうしよう。あるいは1カ月後でもいい。それだったらどの買い方をするか。こういうことで、消費者側にイニシアチブが回ってくる。

また、情報システムひとつを見ると、いまクリントンを中心としたアメリカの政府が築こうとしている情報政策、およびアジアの各国の動きを見ると、これまた日本は、インフラを含めて、流通の分野における情報活用は大きく遅れてしまうのではないかと危惧しております。

一例としてCATVをたとえば香港などで活用するとなると、インフラにかかるコストが想像もつかないぐらい安くなります。これは、いらっしやうの方はよくご存じでしょうが、アパートというか、高層の住宅ですから、1本そこに線を引くと、あとはその建物のなかを上下で下ろしていけばいい。ところが、CATVを戸建ての一軒ずつ線を引いていくとなると、膨大なコストがかかる。ここでまたインフラづくりのコストが大幅に違うために、日本の場合、CATVはなかなか実用化しないわけですが、香港など



はアッという間に双方向のCATVの商業的な活用の可能性が十二分に出てきています。台湾もしかりです。

それから、通信衛星を使うと、たとえば日本への出店がなかなか難しいアメリカの流通業であれば、香港や台湾にそのためのサテライトを置いてやる。商品調達については彼らは世界中ですので、電波の受信装置さえ日本側の各家庭が持っていれば、日本の商品を買わなくて、アメリカの小売業から直に買うことができる。ダイレクトメールだけではなくて、そういったことができってしまうわけです。

かつては百貨店とか、特殊な仕入れ調達のノウハウがあった小売業、あるいは商社機能等に、権限がありました。これが完全に消滅して、消費者側がたくさんの選択肢のなかから選んでいく。そういう意味で地球は一つです。このような前提条件下で商業のシステム、流通のシステムを考えないと、日本の流通業はここで再び遅れてしまうのではないかと思います。

ちなみに日本における大店法というのは、1974年に制定され、その後1991年に改正され、そして1994年に再び改正されます。そこでは、ショッピングセンターのテナントのリーシングに関しての条件がゆるやかになります。いままではいったん店舗を造って、そこにテナントとして入れてしまうと、申請をして許可が得られない限り、なかなか入れ替えはできませんでしたが、これがある程度ゆるやかになる。これも、その先を想像すると、今後、世界中の小売業がエントリーできるチャンスがある。カテゴリーキラーの一例ではありますが、トイザラスの進出に次いで、第二のトイザラス、第三のトイザラスの進出が容易になってくる。

また、消費者のほうからのニーズによると、一つのアンカーテナントではもう満足しない。これまた様々なミックスしたアンカーテナントの誘致となると、いま力が弱ってしまった日本の百貨店は拡大政策ができません。したがって、また様々なものが出てくるだろう。ちなみにこの秋にいちおうオープンが予定されている関西の臨空タウンの商業施設は、当初エントリーをしていた高島屋が撤退しています。それに対してどこが出たかというところ、中国の上海、あるいは北京から百貨店が出てきます。いまそういう時代を迎えています。

したがって、都市という角度から見ても、都市の魅力、あるいは成熟を促すなかに、市民のライフスタイルに立脚して、それを組み上げる流通の仕組みがしっかりと検討されて組み入れられない限り、非常に片手落ちになって

しまうのではないか。私ども流通、とりわけ店舗という消費者寄りの立場から、流通産業を組み立てている立場としては、そのようなことを感じています。以上、簡単ですが、現在の流れを説明させていただきました。

次回 ネットワーク社会の展望

会津 泉氏（財）ハイパーネットワーク社会研究所研究企画部長）

（担当 松尾）

### Ⅲ. 米 国 事 務 所 か ら

当研究所で入手した1994年米国ボンド仲介者協会会議資料の中から、「1994年州レベルにおける注目すべき立法」、「州レベルにおける公共事業法等の修正の動き（要旨）」、「ミラー法に規定するボンドを必要とする金額について」を紹介する。

—— 1994年 州レベルにおける注目すべき立法 ——  
(1994年 NASBP立法に関する会議 - 5.17,18-資料より)

別添報告書によると保証プロデューサーやアンダーライターに影響を与える州レベルの4つの主要な立法の傾向を確認できる。1994年第一四半期における保証にかかる立法は、州の公共事業または調達法の修正、公共事業に関する保証の資格、マイノリティ建設業者への援助そして非契約保証要件の変更を含んでいる。

1994年において最も顕著な傾向は、ボンドを必要しない金額の引上げ、ボンドのかわりに他の保証手段を受け入れること、ボンドの免除、クレイムの制限または通知の要件、入札明細書及び州の機関のボンド要件を含む公共事業にかかる法律の修正である。

本年の州レベルの公共事業関係法の変化の多くは州法、州保険法、州公共事業法、州予算法案の修正によっている。たとえば、10万ドルと5万ドル以下の単一または複数の発生においてそれぞれボンド免除を認めたニューヨーク下院法案9185号は、州財政法の修正として提案された（前後関係不明のため、以下省略）。

1993年に比べて1994年は州の公共事業にボンドを必要としない金額を引上げる提案は減少している。これは、連邦ミラー法における金額引上げ案について連邦議会の審議の結果を州が見守っているためと考えられる。

もう一つの側面として、公共事業にボンドを発行する保証人に対して厳格な基準や要件を課すことが州において表面化してきた。ミシシッピ州議会は、公共事業の契約にボンドを発行する保証人は米国財務省の登録保証人リストに掲載されたものでなければならないとの立法を現在審議中である。

さらに、ニュージャージー州議会は類似してはいないが連邦リストに掲載されているだけではなく、全国的に認められた米国格付会社による格付けにおいて上位1/3以上にあることを保証人に求める立法を審議中である。

NASBPは、これらの保証会社に厳格な要件を求めることに反対する公的な方針は持っていない。しかしながら、NASBP副会長の J. Martin Huber によれば、米国財務省の認定を受けていないが、州の保険局から認定されている多くの資格ある保証人が存在する。州が一定の資格ある保証人を州の公共事業から排除するならこれら保証人の顧客である地元建設業者が公共事業の入札に参加することを防げることになるだろう。

加えて、州レベルの立法においてマイノリティ企業への援助の問題、非契約保証に関する立法がみられる。また、いくつかの種々雑多な保証に関する法案も注目に値する。

—— 州レベルにおける公共事業法等の修正の動き（要旨） ——

州公共事業法の修正

1. ボンドを必要としない金額の引上げ

(アラバマ、フロリダ、ニュージャージー州)

例 アラバマ

\$5,000から\$ 20,000へ引き上げ (3/17/94 施行)

2. ボンドにかわる保証手段の採用

(ミネソタ、ニュージャージー、ペンシルバニア州)

例 ミネソタ州

契約が\$5,000以下の場合、銀行の自己宛小切手または支払保証小切手を使用できる (審議中)。

3. ボンドの免除

(カンサス、ミシシッピ、ニュージャージー、ニューヨーク州)

例 ニューヨーク州

契約が\$100,000以下の単一契約及び\$ 50,000以下の複数認定契約に適用 (審議中)。

#### 4. クレーム及び通知要件

(カリフォルニア、カンサス、メリーランド、オレゴン、ウィスコンシン州)

例 メリーランド州

ペイメントボンドに関するクレーム提出期間を、公共団体が完成工事の引き渡しを受けてから1年に制限(7/1/94施行予定)

#### 5. 入札明細書

(カリフォルニア、マサチューセッツ、ワイオミング州)

例 カリフォルニア州

入札参加希望者は、標準化された質問表及び将来の見込みも含めた財務状況、公共事業の施工経験に対する質問に答えなければならない。(審議のため州上院に再付託)

#### 6. ボンドの要件

(コロラド、ハワイ、ニュージャージー州)

例 ニュージャージー州

州財務長官が州の契約機関が要求するボンドの額について統一した基準を設定する。(州上院の財務制度委員会に付託)

#### 7. その他

(アイオワ、マサチューセッツ州)

例 マサチューセッツ州

ボンドによる保証は、契約額と同額必要とする。(州行政委員会に係属中)

### 公共事業における保証人の資格について

アリゾナ、カリフォルニア、DC、マサチューセッツ、ミシシッピ、ニュージャージー州

例1 アリゾナ州

地方公共団体及び州政府機関が公共事業の保証人資格に基準を設けることを禁止(4/6/94州上院可決)

例2 ニュージャージー州

\$750,000を超える州、郡、市等の工事に携わる建設業者にボンドを発行する保証会社は特定の基準を満たさなければならない。

剰余金、資本金または純現金資産の要件を満たすとともに、米国財務省の登録を受けていなければならない。

さらに、保証会社が5年以上営業しているならば、全国的に認められた米国格付会社によって上位1/3以上に格付けされていなければならない。（3/31/94 上院において修正）

#### マイノリティ建設業者に対する援助

カリフォルニア、メリーランド、ワシントン州

例 カリフォルニア州

州全体として契約に占める割合を、少なくともマイノリティ企業に15%、婦人所有の企業に5%、障害退役軍人所有の企業に3%を目標とする。（州上院政府委員会に付託）

#### 非契約保証

カリフォルニア、ジョージア、オレゴン、ウィスコンシン、ワイオミング州

例 カリフォルニア州

競売人、競売会社の許可を廃止しかわりに\$20,000 以内において保証証書を持つことを求める。（93/10/11施行）

#### その他興味ある立法（略）

カリフォルニア、フロリダ、テネシー州

例 カリフォルニア州

住居建築を除く民間工事において、発注者が元請業者に、元請業者が下請業者に対し留保する金額を制限。

留保金は個々の出来高払の10%を超えてはならず、留保金合計は、契約金額の5%を超えてはならない。（司法委員会で係属中）

ミラー法、合衆国法律集第40、270a-270d条は、\$25,000以上の連邦工事を施工する元請業者に、2種類の契約保証、パフォーマンスボンドとペイメントボンドを提出することを求めている。連邦の例に習い50州すべてが、「小ミラー法」として知られるようになった法律を制定している。

NASBPは、連邦調達手続法の4-11ページから4-12ページにいたる第4053条に反対している。この規定は、ミラー法におけるボンドを必要としない金額を\$25,000から\$100,000に上げるとともに、連邦調達手続法が労働、資材の供給者に対しペイメントボンドにかわる支払の保護を与えるとしている。NASBPは、以下の理由によりこの法案の規定からミラー法の修正を除くべきと考える。

- ・ミラー法は、政府の負うリスクを保証会社に移転させていたものである。ボンドを必要としない金額の上げは、政府の持つリスクの増大を招く。
- ・政府のリスクの増大は、連邦契約担当官の建設業者に対する事前資格審査—今まで保証会社が提供していたサービスであるが—の負担を増大させる。
- ・このような場合、契約担当官は、建設業者の過去の工事の履行成績以上のものに頼らなければならず、財務諸表、総合的な工事計画、キャッシュフローの報告書、信用報告書、請求書の発行、個人の財政状態報告、担保付または無担保の未払の負債の審査、分析についての訓練を受けねばならなくなるだろう。
- ・\$25,000から\$100,000の間の契約は、主に維持、修繕、改築工事であり、通常、全般的に財務的に不安定な小規模建設業者と締結される。
- ・防衛予算の削減のゆえに、契約担当官の数も削減されるため、小額契約の監視はより困難となるだろう。
- ・資材供給者と労働者はペイメントボンドによる支払保護を受けられなくなるだろう。
- ・政府は、パフォーマンスボンドによる履行の保証を受けられなくなるだろう。
- ・ビッドボンドがなければ、資格ある小規模、マイノリティ及び婦人所有の建設業者は、資格のない建設業者を含め、すべての建設業者と競争し

なければならなくなるだろう。

- ・国防総省の報告書において、ミラー法における金額の引上げは、議論をよぶ問題であり、テストプログラムが効率化された調達手続の適用を監視する研究としてアプローチされるべきと示唆されている。

労働、資材の供給者に対しペイメントボンドにかわる支払の保護を与えようとする提案は以下の理由により疑わしいものである。

- ・合衆国政府は下請、資材供給者とは、契約上の債権債務関係をなんら有せず元請と直接契約上の関係を有するにすぎない。
- ・元請は、現金の流れを統制することなしに、下請に対し資材、消耗品、労働を強制できない。
- ・この規定は、支払に関して紛争がもちあがった時、たぶん下請や資材供給者に合衆国に対し訴訟をおこさせる権利を与えることになるだろう。
- ・この規定は、調達手続を効率化、簡素化するよりは、むしろボンドにかわる支払システムを監視しなければならない契約担当官を煩わしがらせるだろう。
- ・国防総省及びホワイトハウスは、この規定は削除されるべきであると文書において忠告している。
- ・米国G A Oにより1993年5月になされた「適時に下請に対する支払を保証する方法」と題した研究において、ペイメントボンドにかわる既知のあらゆる方法は「不可能であり望ましいものではない」と述べられている。

#### － 寄託勘定

契約基金の支出を統制するための寄託勘定は、一件の契約について \$10,000 以上の費用増を政府にもたらす。

#### － 特別銀行勘定

支払を保証するための特別銀行勘定は、政府の代理人が個々の小切手を審査しサインしなければならないゆえに、日常の業務とするには、行政上あまりにも負担が大きい。

#### － 連帯受取人小切手

政府は、下請への出来高払の金額を確認できるが、あまりにも時間を浪費する。



## 一信用状

建設業者が債務不履行をおこし下請への支払の問題が生じたとき、実質的に政府の役割を増大させる。さらに、信用状を発行した銀行は、契約履行の義務を負わず、建設業者が債務不履行をおこした場合、政府が履行の責任を負うことになるだろう。

G A Oの報告書は、ペイメントボンドにかわる様々な手段は、支払手続に対する費用と行政の負担を増大させると結論づけた。最後の覚書において、報告書は、ボンドの免除が、概して債務不履行を増大させると述べている。

連邦調達政策局によれば、1991年会計年度において、5,771 件の契約が、\$25,000 から\$100,000の間で締結されている。

1993年5月に、米国ボンド仲介者協会によって行われた調査によると、\$25,000 から\$100,000の範囲にある連邦の建設契約のうち88%がペイメントボンドにより保護されている。連邦政府は下請や資材供給業者への支払及び毎年6,000件以上の建設契約の支払に関する紛争の解決に責任を負うのだろうか？

(担当 中村)