

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. 68

'94 9・10

CONTENTS

I. ボンド制導入に伴う問題点	1
II. 建設市場にみる資材の動向	11
III. 公共工事における受注限度額について	14
IV. 新都市の熟成と開発戦略	18
V. 米国事務所から	21
——94年7月D & B社の建設景況調査——		
——ENRによる国際建設契約状況——		
——GATTに関する論争——		



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 メソニック39森ビル

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

保存用

I. ボンド制導入に伴う問題点

わが国の「工事完成保証人制度」は、受注した建設業者とは本来は競争関係にあるはずの建設業者が、工事の完成を保証する仕組みとなっているため、談合の温床になるとして関係方面から批判が高まっていた。

このような中で、昨年12月、入札制度の改善策を盛り込んだ中央建設業審議会の報告書で「工事完成保証人制度」の廃止が決まり、これを受けて建設省は検討会を発足させ、年内をめどに工事完成保証人になる履行保証制度のあり方について検討がなされている。米国で広く採用されている「ボンド制度」の導入も検討の対象となっている。

ここでは、導入の可能性が模索されている米国の履行ボンドの問題点を述べてみたい。

1. 保証料率にみる問題点

米国における各種ボンドの保証料率は、保証会社、ボンド商品により異なっており、さらに建設会社別にも状況に応じてデスカウントが行われるため非常に複雑なものとなっている。米国において、建設契約の保証に係る保証料金の標準的な利率はどのようになっているのであろうか。

保証料算定の基準となる建設工事は次の3種類に分類される。

① クラスA工事

この分野にはいる工事は、「比較的平易な工事」ということで、例えば、整地工事、測量工事、エレベーター工事などがこれに属する。

② クラスA1工事

この分野にはいる工事は、「極めて平易な工事」ということで、例えば、各種器具修繕工事及び納入、警備サービス等がこれに属する。

③ クラスB工事

この分野にはいる工事は、通常の建築工事と土木工事である。

これら3種類の工事に他に特別に設計的困難さを伴うもの、資金上の立替えを伴うもののような特別条件が設定されているものについては、より高額な料率が適用されている。

しかし、これらは特別なケースの場合であって、この場合はそれぞれの専門家に相談して処理される。

保証ボン ド (Surety Bond)における保証料率は、対象となる債務および保証の種類ごとに、一定の標準的な料率が決められており、これに工事の種類、契約金額の何割を保証金額とするか、主契約の条件、保証期間、債務者の実績、信用度、施設、能力、信用調査に要する経費、保証金額の高低等を勘案のうえ、割引または割増を行って算出されている。

すなわち工事が複雑になり、主契約や保証の条件が厳しくなり、保証期間が長くなるほど保証料率は高くなっている。請負業者(債務者)の信用度や能力が高いほど保証料率が低くなることはいうまでもない。

ここで注目すべきことは、契約金額なり保証金額が高額になれば保証料率は低くなること、および保証期間と同じ割合で保証料率は高くないということである。

保証期間1年に対する保証料率を1とした場合、保証期間2年の料率は1.12となる。つまり、1年を超える1か月につき1%の料率アップということである。このような料率体系になっている理由は、保証料の相当部分が債務者の信用調査や契約内容の調査に要する費用に充当されるべき部分であり、そのため固定費的要素が強く、したがって保証金額が2倍になっても2倍の保証料を徴する必要はなく、同様に保証期間が2年になっても2倍の保証料を徴する必要はないと考えられているからである。

欧米においては他の保険種目同様、建設ボン ドも諸外国を含めた他の保険会社に再保証されることが多く、そのため現実に適用される保証料率は一般的には国際的な水準に見合ったものとなっている。

特に米国においては、建設ボン ドの保証料率は、米国保証業協会(S A A - シュアティー・アソシエーション・オブ・アメリカ)の基本料率表(ベーシック・レート・テーブル)によるものであり、全米各地どこでも適用されており官庁工事、民間工事を問わない。

しかし、「基準料率」であることにはかわりはない。

ある建設業者と保証会社とが基本契約を締結する折りには、その建設業者の能力が十分に審査され、その結果によってはかなりの大幅な割引レートが

適用されている。過去の経歴や資金力、そして技術力が立派であれば、その程度に応じた割引料率が適用され、最大限50%近くまでの割引がなされる。

この割引料率について、どの建設業者にどの程度の割引きを与えるかは、与信限度の測定と同様に保証会社のノウ・ハウに属することであるため公にはされていない。しかし、AGC（米国建設業協会）の理念である熟練・誠実・責任について十分に資格ありと認められるような建設業者は、このような保証料の割引きの恩恵を受けることができることとなっている。

建設ボンドの保証料率表からみると、受注金額が増えるにしたがって料率も逡減していく。そして信用ある業者には大幅割引料率が適用されているが、これは、結果として大手建設企業に有利になっている。

米国の場合は完全なコマーシャル・ベースであり、従って、スケール・メリットもあり危険の少ないものには保証料を安くし、小規模で危険の多いものには保証料を高くという方法となる。このような商業行為について、米国の行政官庁は一切関与しない。各業者に対し行政官庁は「公正なる機会」は与えるが、その結果がどうなろうと、各業者の能力と努力によるものとして、まったく行政官庁の預かり知らぬことである。

欧米におけるボンド制度というものは、フェアな方法ではあると思われるものの、ある程度弱者切り捨てということにならざるを得ない。

2. 中小業者振興上の問題点

日本において、建設業法をはじめとする諸法令は、建設業の健全な発展を目的としている。全就業者に占める建設業就業者の割合は20%を占め、その数も600万人を越えている。さらに全建設業者に占める中小建設業者が98%も占める業界としては、健全な発展が達成されるかが、安定した社会経済の鍵といっても過言ではないであろう。

米国のボンド制度が導入された場合、ボンドの引受け会社いわゆる保証会社が商業ベースで事業を経営すれば、当然営利事業としての必要性から、厳格な保証審査がなされ、この結果、ボンド取得ができない中小建設業者がでてくる可能性がある。この場合、救済措置が論議されることになろう。またボンド保証料は、米国では発注者が負担しているが、同様のボンド制度を導入した場合、発注者の支出負担が大きくなるという問題もある。

3. ボンド引受け審査上の問題点

欧米では、建設ボンドを取り扱う保証会社において、ボンド業務を健全に運営していくためには、厳格な引受け審査が必須の条件となる。

一般の保険事業においても引受け審査あるいは危険の選択は保証会社にとって極めて重要な事項であり、これを誤ると保証会社自体の存立を危うくする。これはオイル・ショックによる多くの保証会社の経営危機等過去の歴史が雄弁に物語っている。ボンド業務の場合は、債権者は債務が確実に履行されることを期待してボンドを採用しているのであり、債務が履行されないことによって被る損害の補填を期待してのことではないということから、より以上に厳格な審査が必要となる。

保証会社は、債務者の誠実性および履行能力をあらゆる角度から精査し、債務不履行発生の可能性がないと認められる場合のみ、ボンドの引受けに応じるべきであって、保険の場合のような均質なりスクを数多く集め、その中でいくつかの事故は発生しようが全体として収支均衡がとれればよいという、いわゆる大数の法則に基づく引受け態度をとるべきではない。

ボンドの引受け審査に当たって留意すべき点は多いと思うが、主要なものは次の点であると思われる。

①ボンドの対象となる契約の内容

②ボンドの条件

③債務者の状態

特にここでは「③債務者の状態」を取り上げてみたい。

債務者の状態を調査するに際しては3つのC、すなわち人格(Character)、能力(Capacity)、資力(Capital)を考慮する必要があるといわれている。Characterとは債務者が誠実であり充分信頼しうるか、Capacityとは、当該債務を履行するに十分な能力、技術を有しているか、Capitalとは、当該債務を履行するに必要な資力を有しているかということである。

Character

債務者が誠実性に欠けているときは、いかに技術能力や資力の点に優れていても、債務を履行するには充分といえない。

債務者の調査は興信所調書、取引銀行、同業者、発注者、コンサルタントの意見、評判などにより判断することが可能である。

興信所に依頼するとかなり詳細結果が得られるし、取引銀行から情報入手することも可能である。同業者間の評判なども大変参考になる。しかしより重要なことは、当該債務者を訪問して経営者や幹部に面談し、また一般社員とも話し合っ、直接債務者の誠実性を調査することである。そうすることによって、債務者の本質を把握することができるからである。

なお、債務者なりその経営者が過去に倒産その他事業経営に失敗したことがある場合には、その原因を究明しそれがどのように改善されているか注意することも肝要である。

Capacity

当該債務が特殊な技術を要するものであるときは、そのような技術を債務者が有しているかどうか調査の重要なポイントとなる。

一般的には工事経歴書により、過去に同種、同規模の工事経験があるか否かをチェックする。たとえば、過去に木造二階建ての建物しか建築したことのない建設業者が鉄筋コンクリート10階建てのビルを建築するということは、よほど特殊な事情のない限り無理な企画といわざるを得ない。また従来、年間完成工事高10億円の会社が100億円の工事に応札しようとする場合にも同様のことがいえる。

下請業者を使用する場合には、下請業者の能力についても調査を要することはいうまでもない。債務者の手持ち工事量が重要な要素となる。手持ち工事量が多すぎるときは、人、資材、資金繰りに無理が生じる恐れがあり、また逆に少なすぎるときは、効率の低下あるいは入金が少ないことによる資金繰りの悪化などの問題が生じるからである。

Capital

債務者がいかに誠実であり、また技術的に優れていても資金が続かなければ、債務を履行できないこともまた明らかである。

債務者の資力の調査は、主として財務諸表、すなわち貸借対照表、損益計算書などによってなされる。

財務分析に当たっては、資産、負債の額および各種の指数に基づき総合的に検討され、特定の指標のみでの判断は大変危険なこととされている。

また、財務内容は債務の大小との相対的關係で判断されるべきであって、

例えば 100億円の工事を受注するには不十分であっても、1億円の工事ならば充分といったこともある。

なお財務諸表の分析は長期間、少なくとも3年以上のデータを比較して行うべきであって、一期分のみで行うときは判断を誤るおそれがあるので注意が必要である。

以上みてきたように、この3Cはいずれもきわめて重要であって、そのいずれを欠いてもボンド引受けを可能にするものではない。したがって、Character は極めて立派だが、Capital は劣るといった場合には、ボンド引受けにいたらぬこととなる。

なお重要なことは、これらの要素のいずれかが劣る場合に、担保または第三者のいわゆる裏保証を取り付けることによってボンド発行が可能になるかどうかの点であるが、一般的には否定的である。なぜならば担保は債務者の債務不履行が生じ、保証会社より債務者に求償した時に役立つものである。つまりボンドの使命は、債務不履行が生じないことを保証しているのであり、債務不履行が生じてしまったのでは、その使命の大半を失ってしまうからである。

したがって、担保を取得しなければ保証できないような債務者の場合には、ボンド発行を断ることとなり、担保に依存してボンドを発行することは、本末転倒といわざるを得ない。担保を要求したうえでボンドを発行するのは、引き受けるか否かのボーダー・ラインにあるとき、あるいは実質は親会社が受注するのであるが、諸般の事情で名目上、子会社が受注するといった場合に、親会社の裏保証によりボンドを発行する場合等特殊なケースに限定されるべきである。

現在、日本では事前資格審査は発注者が行っているが、新たなボンド制度が導入され保証会社の資格審査が実施された場合にも、これを十分に活用すべきだと考えられるが、事前資格審査との関係を明確にしておく必要がある。

また複数の機関でそれぞれ審査を行うこととなれば、建設業者の事務負担は明らかに増大することとなり、社会全体のコストを考えてみても不効率と言わざるを得ない。

このように、ボンド引受けに当たっては、極めて詳細な事前調査が要求される。これは、建設業界に精通し、かつ専門的なノウ・ハウの蓄積が要求さ

れるとともに公正でなければならない。

4. リスクの分散について

欧米においては、恒常的にボンド事業の運営を図るためには、危険の回避・分散を図ることは当然の防衛手段となっている。ボンドにおいては、その負担すべき損害を極力減少せしめるために、まず保証引受けについて厳選主義で臨むとともに、いつたん引受けたものについては幾つかの方法を取っている。

第三者弁済 (Third-Party Indemnity)

ボンド会社は、危険な建設業者を保証しないことが前提となるが、しかしながら時としてボーダー・ラインにある建設業者を保証しなければならないこともある。この場合、自衛のために他の第三者の損害賠償の保証を求めることが時として行われる。これは、請負業者が事故を起こし保証会社が被った損害を第三者である賠償契約書の契約者が保証会社に支払うという一種の求償保証である。この賠償契約は、1件工事についての契約もあるが、長期間にわたるものが多く通常は5か年間請負者を保証しているので、請負者はボンド申込みの都度保証会社に申込み手続き書類の提出の必要はない。この第三者弁済による方法は、多くの場合新たに保証を申し込んできた新規の建設業者に対して要求されることが多いが、賠償契約を結んでいても賠償約諾者が破産したときは、もとの保証が事故の場合でも保証会社の損害をカバーすべき手段がないので問題が多いとされている。

再保険と共同保証

欧米において、保証危険を防止し減少せしめる方法で最も慣用され重要視されているのは、再保険と共同保証の方法である。一般にはボンド会社は、この二つの方法で負担すべき正味保証額を予め減ずるよう準備している。

①再保険

この制度は、保証会社が、他の会社とその利益および危険を分担しあう手段である。この再保険には、超過主義と配分主義の2種類がある。

超過主義は、一定金額を超える部分の損失額について再保険者が填補するもので、配分主義は、保証契約のすべてについて被再保険者から保証料の一

定配分を受ける一方、保証損失のいかなる場合でも一定の率により損失を負担するものである。一般にはこの配分主義の再保険が行われている。

通常保証会社は、全保証契約の多くの部分について、他の保険会社の再保険（会社によって異なるが、一般的には全引受保証の75%が再保険に出され、25%が自己会社に保留される）に出している。再保険の効用としては、緊急の保証申込みのときにこれを引き受けても自動的にリスクが分散されるので、事務処理の能率上からも極めて便宜である。

②共同保証

共同保証とは、複数の保証会社が同一物件につき共同で保証に参加するものである。これには、無限責任方式と有限責任方式とがある。

無限責任方式は、共同保証に参加した各保証会社が保証債務につき特別の限定額をきめることなく保証人として連帯して署名するもので、共同保証人のおのおのが単独で保証損失額の全額を支払う義務を負っている。

一方、有限責任方式は、共同保証に参加している各保証会社が、その保証条件において各社の保証債務額を限定し、その限度において各個に保証損失を支払うものである。もちろん保証責任額の合計額は、発注者から要求されている保証金額全額を満たすように分担されている。一般には、無限共同保証より有限共同保証の方が広く受け入れられ利用されている。

再保険と共同保証が實際上どのような区分で利用されているかは、原則として小額工事は再保険で、大型工事は共同保証でリスク分散が行われているといわれている。

5. 求償権について

保証業務においては、損害に対し弁済したとき求償権を獲得し請負業者に対し損害の回収に努力することは、保証の本質から当然重要なことである。保証と保険が根本的に区別される点は、現実にはこの求償権の有無およびその回収率が企業経営に及ぼす影響の重大性について差があることである。保証事業では、求償成績のいかに経営成績上また保証料率算定上も重要な要素となる。

保証会社には二つの収入源があり、ひとつは保証料収入であり他は求償回収であるといわれている。実際、自己による支払金がすべて損失となり帰ってこなければ保証料率は、現行よりはるかに高率とならざるを得ないが、実

質上の回収が損害について行われるため純損害の率は著しく減少してくる。

米国における求償についての取立て方針は、一時に急激に取り上げることなく顧客たる請負業者の実情に即し、その再起を阻害しないように長期間にわたり求償するようである。これは銀行業における貸付けと不良債権償却率との傾向に一致する。このことは、保証が銀行業務と同様に景気変動に敏感であり、好況時には収入の増大と損害の減少、不況時には収入の減少と損害の増大という相互関連性がある。

6. その他の問題点

法制上の問題点

- ①建設業者の債務不履行時における保証会社の対応の中で、他の建設業者に工事を発注する場合一括下請を禁じる建設業法に抵触すること
- ②ボンド会社の建設業許可取得について

ボンド制度運営上の問題点

- ①第三の公的な資格審査機関の設置の是非
- ②資格審査基準の確立
- ③ボンド保証料率の策定
- ④悪質な保証会社の規制
- ⑤公正なボンド与信限度額の算定方法
- ⑥エージェントやブローカーの設立認可と規制方法
- ⑦保証会社における適正な保証書発行の担保、また特定業者への偏りの懸念
- ⑧銀行保証等、他の保証手段との調整

7. おわりに

結論として、冒頭で述べた現行の「工事完成保証人制度」に代わる新たな工事履行保証制度導入については、ボンド制度が米国で広く採用されているとはいえ、制度的基盤をはじめ土壌が違う日本にあってボンド制度を導入するについては、以上のように種々の問題がある。

仮に導入するとしても、時間をかけて一つひとつの障害を取り除く、ある

いは現行のシステムの中でどのように取り込んでいくのか慎重な分析と検討が必要である。

（担当 細越）

II. 建設市場にみる資材の動向

現在、日本の建設投資は為替レート等の関係で世界一となっているが、物量的にはどうなっているのかを主要資材の消費量をベースに検証してみる。

(建設産業新聞 平成6年9月2日 掲載)

「はじめに」

最近、日本の建設市場が諸外国と比べて大きいことや建設工事費が米国等に比べて高いこと、つまり内外価格差問題の記事が新聞紙上をにぎわし始めた。為替レートで比較した場合、日本の公共事業の見積価格水準は米国の3割高、住宅建設費では約2倍の水準にあると一般的にマスコミでは報じられている。

しかし、論点としてはいつも金額ベースのみに過ぎず、物量的なベースではあまり世間で論じられていない。物量ベースからみる日本の建設市場の変化を述べてみたい。

「主要建設資材の推移」

建設経済モデルによる93年度の建設投資額の見込みは、実質ベースで政府建設投資が13.1%増、民間住宅投資が4.1%増、民間非住宅が20.5%減で合計では0%成長にとどまった。

主要建設資材の需給状況を見てみよう。図-1のように、セメント、木材、普通鋼鋼材、アスファルトの国内需要は、90年度以来減少が続いている。しかし、実質建設投資額は、91年度にマイナス1.9%と減少した後、92、93年度とほぼ横ばいである。工事費に占める資材費の割合が減少している。実質建設投資額は90年度よりほとんど変化していないが、93年度の建設業就業者数は90年度の約一割増となっていることより、代わりに労務費の割合が上昇していると言えよう。

次に、建設投資の中身を見てみよう。90年度の実質値を起点(100)とすれば、93年度は住宅建設が94.1、非住宅建築が92.9、土木が132.9となっており、構成費でみると、この3年間に建築投資が62.2%から55.0%へとウエイ

トを減じ、土木投資が37.8%から45.0%へ増大し、建設投資の内容が大きく変わってきた。

建設投資の内容によって、資材需要がどのように変わるか、建設省所管事業の資材・労働原単位調査の結果は表-1のとおりである。

建設投資のうち、土木の構成比が増大することにより、セメント、骨材・石材の需要が増加し、木材、鋼材の需要が減少することになる。しかし、実際にはそれとは異なる結果となっている。

理由として、建設工事の小型化という問題がある。図-2の公共工事着工統計でみると、5億円以上の工事は93年度に入ってかなり少なくなり、着工額の構成比で前年度に比べ4%程度小さくなっている。

工事規模の大小によって、原単位に差が生じるかどうか明確ではないが、一般管理費などの間接費の合理化の可能性を考慮すれば、大型工事の方が資材等の直接費の割合が大きいものと見てよいだろう。

もう一つの理由として、建設物の質の面における高度化が指摘できる。環境に配慮した施設にするために、樹木の植栽、タイル舗装、プラスチック防音壁、自然石擁壁などさまざまな工夫がなされるようになった。公共建築物では、高齢者や障害者が利用しやすくするために、エレベーターの十分な設置、床の段差を極力なくすこと、利用しやすい洗面所などの配慮が進んできた。

これらの理由により、従来の主要建設資材から多様な資材の使用へと変化が生じているものと考えられる。

各産業の建設投資依存度は、窯業・土石産業で76%、製材・木材産業で70%、鉄鋼産業で56%と、生産のほとんどを建設需要に頼っている。主要建設資材の需要量の落ち込み、他の資材へのシフトによる経済波及効果の変化は、日本の産業構造に大きく影響を与えることになる。

「セメント消費量にみる国際建設比較」

1993年度の建設投資額を為替レートで比較すれば、日本のそれはアメリカよりも、またEU諸国が束になってもかなわないという、非常に突出したものとなっているが、これを物量ベースで考えるとどうであろうか。個々の建設物のトータルを比較するのは非常に困難であるため、物量ベースの代表として単純に主要建設資材であるセメント消費量の比較を行った。金額ベース（建設投資額為替レート換算）では、日本：アメリカ=1.63：1に対し、物

量ベース（セメント消費量）では、日本：アメリカ＝1.09：1（1992年度比較）となり、日本とアメリカではほとんど同量である。物量ベースの比較で問題となるところが、品質面であるが、品質を規定する規格はそれぞれの国に適合している（高品質を追求する国の物は高価格であり、低品質で間に合う物であれば当然低価格である）と考えられるので、物量ベースで考えられる日米間の建設格差はほとんどないといってよいだろう。

また、人口一人当たりでセメント消費量を比較してみると、台湾は日本の約1.7倍、韓国は約1.6倍、スペインとはほぼ同等で、建設投資額の比較とはかなり異なっている。

建設投資額世界一の日本は、社会資本整備は急速に進行しているかのように見えるが、物量でみると必ずしもそうではなく、日本の建設コストが相対的に高く、内外価格差が大きいことを示している。

（担当 松尾）

Ⅲ. 公共工事における受注限度額について

今年度から一般競争入札が導入されたが、一方で施工能力を超えた受注が懸念されている。その回避策のひとつとして注目されている受注限度額を検証する。

(「建設オピニオン」誌 平成6年10月号に掲載)

◎はじめに

昨年来、公共工事の発注をめぐる入札談合や入札に絡む贈収賄などの不祥事が続発したため、制度の透明性、客観性を高めるとともに建設市場の競争性を確保する方策として、平成6年度から公共工事に一般競争入札が本格的に導入されたが、一部の建設業者が市場を席卷するような事態の発生も危惧されている。

一般競争入札の場合には、入札に参加を希望する建設業者に施工能力があると認められれば入札から排除されることはないため、生産性が高く価格競争力に優位性を持つ建設業者が受注実績において大きな成果をあげるのは当然であるという考え方もある。

しかしながら、工事の施工を実際に担っている専門工事業者の重層下請構造という建設業に特有な産業構造の実態を見れば、自社の施工能力を超えて受注したうえで禁止されている一括下請けを行うことも懸念される。

したがって、このような事態を回避するには、建設業者の施工能力の限度を超えた無理な受注を防止する工夫が必要になってくる。

ここでは、紙面の都合もあるので、代表的な例について受注限度額の概要を説明する。

◎受注限度額とは

受注限度額は、いわゆる事前資格審査(Prequalification)の一環をなしており、公共工事を受注した建設業者が財務的、技術的に工事を適正に施工できるかどうかを判定して特定の建設業者に受注が偏らないようにし、無理な施工や疎漏工事等を防止しようとするものである。

諸外国の代表的な受注限度額の事例は表-1のとおりであるが、受注限度

額を考える際には、ある建設業者が年間を通じて最大限に受注できる「年間最大受注額」と、受注できる一件工事の最大限度額である「最大施工限度額」という二通りの概念があることに留意する必要がある。

◎年間最大受注額

諸外国における公共工事の入札契約制度を見ると、ある建設業者が年間に受注できる限度額を設定して特定の建設業者に受注が偏らないように年間最大受注額を設定している国（州）がある。

米国では、公共工事の入札に参加を希望する建設業者の施工能力の審査は基本的にボンド会社に委ねられているが、そのうえで発注者が敢えて事前資格審査を実施するのは、発注者自らが受注者の的確性を審査することにより議会や市民に対する責任を果たすことができるという考えに基づいていることのようにある。

米国・バージニア州を例にとれば、入札に参加を希望する建設業者に対して次の算出式に基づき年間最大受注額を決定し、結果を建設業者に通知している。

$$\text{年間最大受注額} = \text{能力係数} \times \{ (\text{流動資産} - \text{流動負債}) + 60\% \times (\text{非流動資産} - \text{非流動負債}) \}$$

ただし、この算出式で非流動負債が非流動資産を上回る場合には

$$\text{年間最大受注額} = \text{能力係数} \times \{ (\text{流動資産} - \text{流動負債}) - (\text{非流動資産} - \text{非流動負債}) \}$$

となる。

能力係数 (Ability Factor) は次のような手順で算出する。

(1) 各審査項目について評価し得点をカウントする。

審査項目	最高得点
①協力態度	10点
②機械設備の保有状況	20点
③経営組織	20点
④工事成績	50点
合計（満点）	100点

(2) 各建設業者が獲得した得点に基づき能力係数を算出する。

(1) の合計得点	能力係数	(1) の合計得点	能力係数
34～50	2	76～80	8
51～55	3	81～85	9
56～60	4	86～90	10
61～65	5	91～95	11
66～70	6	96～100	12
71～75	7		

◎最大施工限度額

1件工事あたりの受注限度額を規定する最大施工限度額は多くの発注者によって設定されているが、英国と韓国を例にとって説明する。

英国では、中央政府が発注する公共工事に参加を希望する建設業者は、一定の資格審査を経て中央政府アプルーブド・リスト (Approved List) と呼ばれる請負業者管理情報システム (CMIS: Contractor Management Information System) に登録されるが、CMISには、建設業者毎に個々の公共工事契約は当該企業の年間完成工事高の25%を超えてはならないという基準に基づいて算出された最大施工限度額が掲載されている。

また、工事の発注や完成検査が生じた場合にはこれらの情報は直ちにインプットされ、現在契約中の公共工事についてもCMISで管理されている。

実際の工事の発注にあたっては、発注者は当該工事の入札候補者名簿を作成する際に、アプルーブド・リストに記載されている最大施工限度額等を参考にして、かつ現在契約している公共工事が当該企業の年間完成工事高の1/3を超えないように入札に招聘する候補者を選定している。

このようにして、特定の建設業者に受注が集中しないように工事の適正な配分を考慮するという英国の入札制度に貫かれているフェア・シェア・ポリシー (Fair Share Policy) の原則が実現されている。

韓国においては、建設業法施行令及び施行規則に基づいて最近2年間の工事实績の年平均額、経営状態、技術開発投資額等を評価しながら、次の算式により最大施工限度額を算定し、建設部 (日本の建設省に相当する中央官

序) 長官が年一回告示している。

最大施工限度額 = 工事实績評価額 + 経営評価額 = (最近 2 年間の工事实績の年平均額 × 35%) + (最近 2 年間の工事实績の年平均額 × 35% × 経営評点)

(注) 経営評点 = (流動比率評点 + 負債比率評点 + 売上高純利益率評点 + 技術開発投資率評点) ÷ 4

- ・ 流動比率評点 = 流動比率 (流動資産 / 流動負債) ÷ 業界平均流動比率
- ・ 負債比率評点 = 負債比率 (他人資本 / 自己資本) ÷ 業界平均負債比率
- ・ 売上高純利益率評点 = 売上高純利益率 (法人税引き前利益 / 売上高) ÷ 業界平均売上高純利益率

但し、各評点の値が 3 を超えた場合には「3」とし、負債比率評点及び売上高純利益率評点がマイナスの場合には「-1」とし、経営評価点が 2 を超える場合には「2」、0 以下のときには「0」とする。

◎おわりに

以上各国における受注限度額を概観してきたが、この制度を我が国に導入するには多少の条件整備が前提となる。

例えば、最大施工限度額の設定には、建設業者の手持ち工事量の正確な把握が不可欠であるが、現在のところ入札者の手持ち工事量の正確な把握は、各発注機関が共同で利用できるような統合的なデータベースが整備されていないこともあり、事実上不可能で建設業者の施工能力を超えた無理な受注をチェックすることは難しい。

いずれにしても、今後一般競争入札が地方公共団体の発注する公共工事にまで拡大し、地場企業レベルにおいても競争的な環境が浸透していくなかで、受注の偏りを是正する方策として受注限度額の是非について検討する必要もあろう。

(担当 湯田)

IV. 新都市の熟成と開発戦略

話題のマルチメディアが、地域振興にどう貢献できるかを探ってみる。

(「建設業界」誌 平成6年10月号に掲載)

はじめに

マルチメディアという言葉聞いてもう久くなるが、関係各方面でも多様な方策を講じようとしている。今回、勸建設経済研究所では、その大きく進展しようとしている情報化を展望しつつ、かつそれが中央のものだけでなく、地域に根ざしたものとなるための方策を検討するために、現在進められている「いわきニュータウン」のセンター地区の開発戦略、特に将来のマルチメディアをにらんだテレワークセンターというサテライトオフィスの例を取り上げ、関係各分野の専門有識者によるシンポジウムを行なった。

1 ニュータウンにおけるオフィス立地は可能か

マルチメディアの方策と言えば、オフィスの分散と言う議論がその一つになっている。

現在、進められているサテライトオフィス運動では、最終的にエリートサラリーマンの大きな仕事が地方に移って行くことを目指しているが、そこには、いまだにかなりの障害があり、実現はかなり難しい。そこでその解決策の一つとして、仕事の差別化を行ない、エリートサラリーマンには手が回りかねるものの、主婦でもできるような仕事に的を絞って、成功を収めているサテライトオフィスがある。

その一つとして言えるのが「サテライトオフィスビジネスセンター志木」である。ニュータウン内にある潜在的な主婦の労働力と主婦の働きたいというニーズとが合致しており、そこに営業力のある企業が重なって成功を収めたと言えよう。ただし主婦の方々は現役に復帰するためにある程度のトレーニングをしなければならず、そのためマネジメントは多少難しくなっているようだ。

ニュータウンには、全国から転住されているいろいろな主婦層の方が住ん

おり、しかも少なからぬ能力をもて余している。そこには安い労働力が確かに豊富にある。しかし、そういう人たちを集めてきた場合、いったいどういう場所を誰が提供してどういうコストでやっていくのか、例えば、ニュータウンのセンター地区で第三セクターを使って業務オフィスのスペースをつくらせればよいのか。いずれにしろ、そこに強力な営業力が必要となってくるのである。そのために、現在アイディアの段階で終わらせているソフトを現実のものにして行くマルチメディアが必要となってくる。そこでそれぞれのサテライトオフィスがメインのオフィスと差別化し、顧客の多様なニーズの対応を可能にすれば、今よりもずっと見えてくるものになるにちがいない。

2 情報化による商業集積開発

今までの地域における商業集積は、製造、卸、小売りという流れの中でメーカーが製造部分の立場から買い手は何を求めているかということを探っていたのであるが、そういう人たちは自分の生活を無にして会社人間をやっていることが多いから、自分の周り以外何も見えてこない。そういう人がマーケティング・リサーチをするものだから不毛のものとなってしまっている。

また、商業集積を行なう過程においても、東京の通産省と同じようなものがそっくり地方にもあるものだから市民不在になってしまい、最終的には行き詰まってしまう。それだったら、アメリカのデディベア戦略のように、マニアックな集いをおこして、女性、子供、おじさん、おばさんみんな集めて、勝手にワイワイ言わせれば、非常におもしろい芽が見えてくるだろう。

最近、地方と東京の差は何かにつけ非常にあるものの、情報量においては次第になくなりつつある。そこで、地方は何によってグローバル化できるかを考えてみる。何かを売り物にして、その情報を世界に発信して商業を組み立てゆく方法もあるだろう。ただ、地域情報化の問題は、あまりにも地域問題として一般的に狭く考えすぎているのではないだろうか。お茶の間でさえ、とにかく世界の情報がいってくる時代に、物理的なことはしようがないが、こと情報通信という世界であれば、全世界をとという発想をしないとローカルである意味がなくなってしまうのではないだろうか。

今、いわきニュータウンのテレワークセンターのビジネスアイテムの一つに、テレワーカーのスキルアップとしてデジタル・ブティックというジャンルがある。これは、マッキントッシュコンピュータを使って、いろいろな

デザインパターンをつくり、例えばプリントシャツに高解像度印刷をして商売をしようというものだが、これを情報化と結び付けようとするとうどうであろうか。人間というのは、情報が多ければ多いほど、確かな評価基準が持てるわけであるから、例えば、あることに関しては、ロンドンのデザイナーがよいなと思えば、そのデザイナーをいわきにいるコーディネーターが使いこなせば良いわけで、その情報ネットワークシステムを確立さえすれば、コストをかけずにいくらでも多様化できるというわけである。もしかすれば、いいデザインは世界の全く予期せぬところからでてくるかもしれないわけだ。

3 今後の情報インフラ整備

日本の情報インフラ整備は、アメリカよりかなり遅れている。日本では、各省庁こぞって情報化社会に対応すべく政策を発表しているが、果たしてアメリカに追いつくことができるのであろうか。何でもそうだが、我々はボトムアップで自立的にできることから行動しなければならない。自分から行動しようとする人がいないところでは地域的に落ちていく。例えば、いわきならいわきで、自分で何か始めようという人がいなければ、それは外からいくら仕掛けようとしても何もいいものは生まれてこない。外からはいって、いくら逆立ちしようとしても、どうにもならない。

ネットワークも同じことで、国が作るネットワークというのは、多分うまくいかないだろう。アメリカでも政府が旗を振っているけれども、現実にはインターネットは、ある部分は政府が出資しているが、技術的なスタンダードの問題も含めて、利用者が自立的に行動することによって、それが国際的な仕組みとしてできあがってきている。

ただ、アメリカのすべてが正しいわけではないから、日本のネットワークのハード面での仕掛けがどのようになって行くのかわからないが、地域と地域のネットワークの連携も含めて、徹底的にボトムアップを行なわなければならない。

最後に

今回の議論で、世界との接点を保持する新しいニュータウンのセンター地区開発の方向が示されたように思う。シンポジウムに参加いただいた各位に深く感謝致します。

(担当 松尾)

V. 米 国 事 務 所 か ら

今回の米国事務所からは、D & B社が行った7月の全米 200社の景況調査、ENRによる国際建設契約状況、GATTに関する論争についてのレポートである。

94年7月のD & B社の建設景況調査

(D & B Construction Survey July)

Dan & Bradstreet Corp's (D & B)社が、7月に全米 200社の建設業経営者に対して実施した建設業景況調査によると、景況がさらに上向くだろうとの期待がやや減少したことが分った。

過去長い間、景況はこんなに良くはなかった。景況がさらに上向くだろうとの期待はやや減少しているものの、ほとんどの経営者はなお、第3四半期を通じてかなりの工事量を期待しているとD & Bのアナリスト Handler氏は述べている。

1. 受注指数

—現状の受注は好調、向こう3ヶ月の受注見込は減少—

現状の受注指数は、昨年同時期より38ポイント、6月より7ポイント増加した。

向こう3ヶ月の受注指数は、昨年同時期より2ポイント、6月より19ポイント減少した。

1993年6月から現在までの受注の動きは、期待どおりのものである。このことは、今年度後半の金利の上昇を見込み、活発化した住宅及び非住宅建設活動が順調に推移していることを示していると Handler氏は述べている。

2. 雇用指数

—現状の雇用は好調、向こう3ヶ月の雇用拡大の見込は減少—

現状の雇用指数は、昨年同時期から24ポイント、6月より7ポイント増

加した。

向こう3ヶ月の雇用指数は、6月より8ポイント減少し22ポイントとなった。

今年の夏の建設ブームと受注指数の増加に一致して7月調査における雇用は好調である。しかしながら、向こう3ヶ月にわたり自らの会社で雇用を増大するとした経営者はわずかに27%であったと Handler氏は述べている。

3. 価格指数

—現状の価格は、比較的安定—

調査を行った経営者のうち73%が過去3ヶ月にわたり同一の価格を維持したと回答、また、ほぼ80%の経営者が向こう3ヶ月にわたり価格を維持するつもりであると回答した。

[94年5～7月の建設業景況調査]

	向こう3か月				現 状			
	7月	6月	5月	93年7月	7月	6月	5月	93年7月
受注	34	53	53	32	32	25	26	▲ 6
雇用	22	30	34	18	12	5	3	▲ 12
価格	20	22	21	14	21	24	28	9

E N Rによる Top International Contractors

(E N R August 29 1994)

—— 国際建設契約は好調なアジア市場の波に乗り 5.9%増 ——

1. 概 要

1993年の国際建設市場は、主にアジア市場での20%増が寄与し好調であった。国際建設契約は 5.9%増、Top International Contractors による新規

国際建設契約は 1,552億ドル（1992年 1,465億ドル）に達した。

石油及び石油関連プロジェクトが国際建設契約額の37%を占めトップとなった。また、エネルギー関連プロジェクトは1992年の実績に比べ 150億ドル、59.6%増となった。エネルギー関連プロジェクトは、今後、とりわけ、環太平洋及び中国において成長が期待される。

競争は先例のないレベルに達している。ある幹部は、「もはや簡単に儲かるビジネスチャンスはそれほど多くない。」と述べている。このため、多くの国際建設企業は、ローカルパートナーシップを通じてあるいは地方企業の 100%または部分的な買収を通じて強固で持続しうる関係を確立することが重要であると考えている。

2. 主要国際市場の成長とその潜在的可能性

(1) アジア

アジアは今のところ群を抜いた最大の成長市場である。日本の建設企業は、国内市場がかつてない最悪の状況にあるにもかかわらず、他の東アジア地域の高成長市場から利益を得ている。ENR Top International Contractors 調査によると、1993年の日本の建設企業の新規契約は63%、金額にして 202億ドル増加した。

- ・ベトナム……エネルギープロジェクト、ガス及びオイル関連建設そして工場や商業施設建設につながる70百万消費者市場にビジネスチャンスが期待されている。

- ・ホンコン……今後12ヶ月の契約額は26億ドルにのぼるだろうと見積もられている。競争は厳しく、平均から25%ないし30%低い価格で入札している企業もある。

- ・中国……市場は建設ブームである。化学、鉄鋼、エネルギー、公益施設、インフラ施設、商業施設建設すべてが大きな成長可能性を有している。

(2) 中東

中東におけるインフラ関連工事はわずかに伸びている。また、今なお、堅調な契約源であるオイル、ガス関連プロジェクトに成長可能性を期待している企業もある。

(3) アフリカ

南アフリカは、大きな成長可能性を有している。集合住宅、鉱山プロ

ジェクト、地元企業とのJVによるインフラ建設、CMやデザインビルドにビジネスチャンスを期待している企業もある。

(4) 東ヨーロッパ

本来、大きな成長可能性を持っている東ヨーロッパ市場は銀行、投資家にとって法的、財政的状况が不透明であるため非常にリスクが大きい。しかしながら、以前、ソビエト連邦であった地域は政治的見通しが明らかになれば成長可能性を持つだろう。

(5) 西ヨーロッパ

今や、輸送機関関連プロジェクトが最大の呼び物でありエネルギー関連の10倍の支出があると見られている。

(6) カナダ

ほとんどのインフラプロジェクトは金額が小さく他に大きな動きはない。

(7) アメリカ合衆国

1993年の国際建設契約は40%増となり全般的に好調である。

(8) ラテンアメリカ

ラテンアメリカは、大きな成長可能性を有している。南アメリカ全般にかなりのエネルギー、道路建設プロジェクトが存在する。

G A T T に関する論争

10月初めに議会は上院、下院ともG A T T批准のための投票を延期した。そしてこのことが、突然、党利党略の問題として浮上してきたのである。

11月29日の投票においてG A T Tが批准されることはまちがいないだろうが、批准に賛成投票するだろう共和党議員の多くは、投票日の延期にも賛成したのである。共和党議員は来たるべき選挙は議会において過半数の勢力を回復する絶好の機会であり、共和党議員が選挙人を獲得するために地元に戻る前にクリントン大統領に對外政策で成功させる機会を与えたくないと考えているのである。

G A T Tに対しあからさまに反対しているロス・ペローもまたこの決定に影響を与えた。投票を遅らすことにより多くの共和党候補者はロス・ペローから支援を得ることを期待したのである。

たとえ共和党議員が投票の延期を勝利と呼んでも、このことは民主党議員にとって必ずしも敗北を意味しない。投票の延期の影響は、以下の通りである。

1. G A T Tは、11月8日の選挙においてほとんどの候補者がとりくまなければならない課題ではない。織物生産物のようにG A T Tに利害のある地域においてのみ候補者は投票を遅らせたことを指摘して利益を得るかもしれない。
2. 11月の選挙後に議会は特別会期のために招集されるだろう。（通常、新議会が開会される1月まで休会となる。）
3. G A T Tに反対する労働組合、ロス・ペロー、ラルフ・ネーダーそして環境保護団体、消費者団体等は、より大規模な反対運動を組織する時間を得ることになる。

正直なところ、民主党もG A T Tの手続きを継続させるだけの力を持っていなかった。共和党、民主党とも多少なりとも選挙まじかに投票を行いたくないという気持ちがあったかのようなのである。もし、投票の数週間前に番狂わせがなければ、G A T Tは批准されるだろうと両党とも信じている。