

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. 69

'94 11

## CONTENTS

I. 建設生産システムに関する調査	.....	1
II. 民間工事発注の現状	.....	5
III. 米国事務所から	.....	16



財団法人 建設経済研究所

〒105 東京都港区虎ノ門四丁目3番9号  
住友新虎ノ門ビル7F

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

保存用

## I. 建設生産システムに関する調査

当研究所では社団法人全国建設産業団体連合会からの委託を受けて、専門工事業者の部分一式工事と多能工に関する実態調査を行った。ここではそのレポートの概要を紹介する。  
(「建設業界」誌 平成6年11月号に掲載)

### 『はじめに』

部分一式工事については、中央建設業審議会がまとめた生産性の向上に関する答申のなかで、「複数の工種を多くの建設業者が施工することから生じる非効率性を排除するうえで、部分一式工事等多様な業種・工種を担う能力を有する専門工事業者の育成を図ることが重要」とされている。

また、多能工の育成についても建設省が平成4年1月に策定した「建設業人材育成基本指針」において、人材育成上の課題の一つとして「専門工事業者が部分一式工事等多様な業種・工程を担うことができるよう、多能工を育成していく必要がある」とされている。

### 『調査の目的と方法』

今回の調査は、今後の建設生産性の向上にとって重要な要素になると思われる専門工事業者の部分一式工事と多能工について現状の分析を行い、今後の動向を探り、建設産業の将来を見据えた新たな建設生産システムの構築に貢献することを目的とした。

調査はアンケートによるものとし、その対象については前記二つの項目と特に関係の深いと思われるとび・土工事業、型枠大工工事業、鉄筋工事業の躯体専門の3職種に絞って実施した。送付先は200社とし、その内有効回答企業は112社である。

### 『調査結果』

#### [部分一式工事]

部分一式工事をわずかでも行っている企業は全体で約4割弱である。更に、経営の柱になっているかという点で、売上の4割以上を部分一式工事で

占めている企業の比率をとると全体の約一割とまだ多くはない。

部分一式工事が今後一般化するかは、それを指向している企業がどの位あるかにかかってくる。指向しない企業が部分一式工事を今後行うとは考えにくいからである。今回の調査によると、部分一式工事を指向している企業の割合は5割となっている。現実に取り組んでいる企業が4割に達していることを考慮すると、指向企業の内、かなりの割合で実施段階にあるといえ、企業の数という観点からは今後部分一式工事を新たに取り入れようとする専門工事業者は少ないと予想される。

部分一式工事を行いたくない理由として最も多かったのが、手を広げ過ぎてリスクを増やしたくないということであった。反対に部分一式工事に積極的な企業では受注を増やしたいために取り組むという理由が多く好対照な面をみせている。

確かに専門工事業界では、必ずしも技能や技術のある企業が業績を伸ばしていくかといえはそうではない体質がある。その理由としては企業のトップのリスク回避にあるわけだが、リスク回避は消極的なものばかりではなく、技能レベルを維持するために手を広げないということも職人氣質の強いこの業界には多いのも事実である。

しかし、リスクの中心にあるのはやはりお金で、規模を大きくするスケールメリットがこの業界では製造業のように大きくはなく、経営者にとって作業員の維持、工事の維持、利益の維持を行うことは、たとえ一職種しか行わない企業であっても大きな負担になることだろう。ましてや、とび・土工の企業が型枠大工工事や鉄筋工事を新規に行うとなると加工場の確保等という資金のかかる問題が待っている。

リスクにはリターンが付き物でありリターンの中心となるのが利益である。ところが、利益を上げるために部分一式工事を行うとの回答は3.8%と非常に少ない。部分一式工事はゼネコンのコーディネート能力の一部を専門工事業者に委ねるもので、ゼネコンの利益はコーディネートという総合力から生み出されていることから、本来部分一式工事は一職種を行うよりも利潤を生み出さなければならないことになるが、現実には利益の向上にはあまり貢献していないことがわかる。

如何にして部分一式工事自体の利益を上げられるかが、今後、部分一式工事が普及していくうえでの鍵であり興味深く見ていきたい。

## [多能工]

現在、多能工を実際に養成している企業の比率は約17%に過ぎないが、4割の企業が必要性を感じており、更に、6割の企業は将来的には必要になるであろうと考えている。このように多能工についてはその存在価値や必要性は認めているものの、なかなか養成に結びつかないことがわかってくる。

その理由として養成に費用と時間が多くかかることと熟練度が単能工より劣るといふことの2つが上げられている。育成については各企業の経営方針によるものの、現状では熟練度が単能工より劣ってしまうことは致し方なく、これは多能工の宿命なのかもしれない。

多能工がこのハンデを割り引いても求められる場はどこであろうか。

多能工の有利な工事規模はという問いに対して5割の企業が小規模工事現場であると答えている。確かに中・大規模工事現場にあっては作業員の収集力も強く作業に空きがないため、単能工を集中的に投入して効率のよい生産を行うことができる。ところが、小規模工事現場はいつもすべての職種の作業員が常駐しているわけではなく、工程に合わせて各職種の作業員を手配しているのが現状である。そのため、必要な時に必要な職種の必要な人数の作業員が集まらないこともよく起こり、工程間のロスが多い。

仮に多能工の熟練度が単能工より部分的に劣るとしても、工程間のロスに比べるとはるかに効率がよいことを工事の最前線の人々が感じ得ていることがこの回答から判るとともに、これからの多能工の方向性が示唆されている。

更に、多能工は建設業の不安定な雇用体制にあってその変革の担い手であることも回答より感じられた。

## 『最後に』

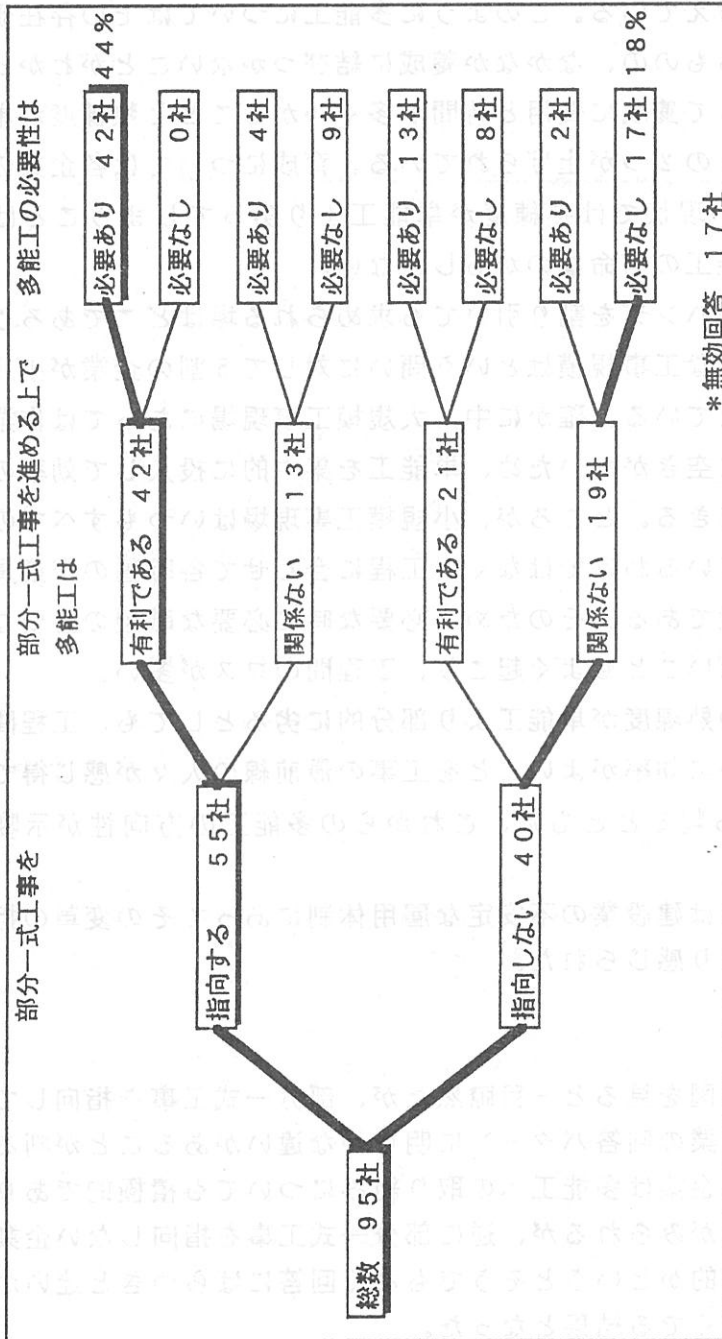
表-1の関連図を見ると一目瞭然だが、部分一式工事を指向している企業とそうでない企業の回答パターンに明らかな違いがあることが判る。

指向している企業は多能工への取り組みについても積極的であり、回答に共通性と一貫性がみられるが、逆に部分一式工事を指向しない企業が必ずしも多能工に否定的かというところでもなく回答にばらつきと迷いがみられ、経営方針が色濃くでる結果となった。

部分一式工事と多能工のこれからは、各専門工事業者の経営者のスタンスや方針にかかっているといえよう。

(担当 三浦)

表-1 部分一式工事と多能工に関する実態調査（総数95社）



\* 無効回答 17社

## Ⅱ. 民間工事発注の現状

以前にも、民間工事発注の現状と題して、その業者選定から発注価格決定までのプロセスとその背景についてふれたことがあるが、今回は、民間企業の工事発注におけるその発注形態、設計、及び発注価格査定の実態に関して、民間企業 205社のヒアリング調査結果とともに、そのメリット・デメリット、問題点などについても多少ふれてみたい。

(建設産業新聞 平成6年11月4日、11日掲載)

### 【民間投資の推移】

まず、本論に入る前に、過去10年間の民間投資の推移を見てみよう。【図-1】は1985年度から94年度までの民間投資総額と、大手ゼネコン50社の民間受注総額のグラフである。建設業が、いわゆるバブルの恩恵を明らかに受け始めた88年度から91年度を見ると、民間投資総額に占める大手ゼネコン50社の受注比率が大幅に伸びているのが特徴的である。それまで24～5%であったものが、90～91年度においては、50兆円を超える投資総額の、実に36.1%を50社のみで受注しているのである。それでは、これだけの投資が実際どのような形で発注されているのだろうか。裏をかえせば、建設企業がどのような形で受注しているのか、非常に興味深い。

### 【発注形態】

民間企業の発注は、基本的には特命発注と見積合せ（競争入札）に大別される。民間企業の場合は公共工事と違って、その発注に関して法的規制はなく、どのような発注をしようとする原則的に自由である。（社内慣例・内規等で制約がある場合もある。また、会社に対して背任行為となるような場合、例えば、発注価格を水増しして、後にその分を私的なリベートとして受け取るような場合、話は別である。）

【図-2】は民間企業 205社における発注の現状である。特命発注しかないという企業は 117社、全体の57%、見積合せのみの企業は41社、20%、そして、発注工事の種類やその時々事情等によって、両者を使い分けてい

る企業が47社、23%となっている。

特命発注している企業についてみると、特命発注と見積合せを使い分けている47社を合せると、実に164社、80%に上る。現時点で、この数字が高いか、低いかは比較するデータがないので何とも言えないが、企業にとっては当然、それなりのメリットがあるはずである。一社特命であれば、信頼と実績のある業者に直接工事を依頼することができ（当然、談合問題も生じない）、ある意味ではムダ（労力、時間、費用）を省くことができる。もちろん、見積合せにおいても、信頼と実績のある業者を選定すれば同じこととも言えるが、発注側のニーズ（現説）を選定業者ごとに説明しなければならず、さらにその中から一社に絞り込む作業の必要が生じる。これが現実的には大変な作業となる。発注者サイドにとっては、合理的な工期と価格で、優良な施工をしてもらえばいいのであって、できることなら余計なヒト、モノ、カネはかけたくないのが本音であろう。

また、受注者にとっても特命受注であれば、他社との過剰な競争をする必要もなく、見積作業や設計作業（設計積合せ等の場合）が無駄になることはなく、不要な経費もかからない。また、事前の施工計画や配員計画等も余裕を持ってできるというメリットがある。このように特命発注の場合、発注者と受注者との信頼関係が成立している限り、特に問題となることはない。

また、見積合せに関しては、特命発注と見積合せを使い分けている47社を合せると88社、43%の企業が見積合せによる発注を行っている。この場合は特命発注に比較して、発注者と受注者との信頼関係や取引関係がさほど強くなく、特に一社に絞れない場合や、単純に価格を競わせるために行わせる場合が多い。また、工事の種類・内容、あるいは特殊な工事や特別な技術力を要する場合等は、それらの実績や技術力を持った特定の業者を指名することもある。

見積合せのメリットとしては、価格を指名した特定の業者に競わせることができること、また、発注者のニーズによっては、技術力やノウハウをそれらの業者から引き出し、利用することができこと等があげられる。業者を決定するに際しても、価格や見積内容を総合的に判断して決定すればよく、何も最低価格業者に決定する必要はない。逆に言えば、指名業者にとって、見積合せで工事を受注するのは容易なことではない。競争相手もある上に、見積価格や査定内容等についても正確に知らされない場合もあり、間違いなく受注できるという保証はどこにもない。民間工事の場合では余り問題にさ

れてはいないが、ここに談合という問題が生まれる下地もある（もちろん、これがその要因のすべてではないだろうが）。建設業者にとってみれば、受注できそうもない工事案件のために、不要な経費や人手をかけたくないというのが本音であろう。事前にその工事が受注できるかどうか予測がつけば、経費や人手のかけ方が違ってくるのが当たり前だ。極論すれば、受注できる可能性の低い工事案件の指名は有り難迷惑なのである。かつてよく耳にしたのは、工事案件が巷に溢れていたバブル最盛期の頃など、営業マンにとっては、このような案件を断って歩くのが大変な仕事の一つだったと言う。また、こういう例もあるようだ。見積合せの方法を使って、意中の業者の価格を下げさせる目的だけのために、当て馬として、次から次へと業者に見積りをさせ、その最低価格や見積り内容等を利用して、意中の業者の価格を下げさせるような発注者もいる。この利用された業者はいい面の皮である。このような場合、最初から受注できる可能性は全くないのである。もちろん、このようなことが競争社会・原理の本来あるべき姿ではないのであろうが……。

また、次の特命発注と見積合せを使い分けている企業には、基本的に二つの立場がある。通常は特命発注であるが、事情によっては見積合せにする場合と、その逆に、通常は見積合せであるが、やはり事情によっては特命で発注する場合とである。後者の例としては、発注者が不動産などの場合、マンションやオフィスビル用地を建設業者から斡旋、あるいは譲渡してもらったようなケースでは、特命でその業者に発注するのが一般的のようだ。

さらに、【図-3】は、それぞれの発注形態のうち、JV発注の有無について見たものである。特命発注 117社では59社、50%、見積合せ41社では12社、29%、両者を使い別けている企業47社では29社、62%がJV発注する場合もあるとしている。JV発注は主に、工事実績や取引関係などの強弱、あるいは営業政策上、一社に絞れないような場合などによく用いられるが、純粹に技術的な問題で用いられることもある。建設業者サイドにすれば、現在のように民間工事が激減し、受注競争が一段と激化した状況では、少しでも受注高を伸ばすために、これまでならばJV発注しないような工事規模であっても、JV発注を働きかけるようなケースも多くなっているようだ。同様に、発注する企業にとっても、景気後退による設備投資の削減や凍結などによって、これまで関係の深かった出入の建設業者に、単独で発注するだけの工事件数がなくなってきたこと、また同じ理由から、工事規模の大きいものに関しては一社単独の発注をせずに、数社にJV発注しなければならな



いことなども、その要因の一つとなっていよう。

次に、受注企業について見てみよう。【図－４】は特命発注しかしていない企業 117社が発注するにあたって、どのように業者を指名・選定しているのかを見たものである。117社の内の28社、24%については、毎回特定の一社にしか発注しておらず（…A）、63社、54%については、毎回決まった数社の中から一社を選定している（…B）。また、残りの26社、22%は毎回決まった数社の他に、工事の種類や規模、あるいはその時々事情等によって、不特定の数社を加えた中から、その都度一社を選定している（…C）。Aに関して言えば、発注者と受注者の間には、他の業者の侵蝕を許さないだけの、非常に強い信頼関係や取引関係・実績が存在し、BからCへとなるにしたがって、それらの関係が徐々に稀薄になってゆくものと考えられる。

指名・選定業者サイドから見ると、Aの発注者は非常に重要な得意先企業であり、工事発注があれば、必ず自分の会社が特命で受注することができるのである。しかし、現実にはこの強く良好な関係を長く維持してゆくことは、非常に難しいことのようにである。他の業者は受注のチャンスを虎視眈々と狙っているであろうし、万一、受注した工事の施工が不良であったり、メンテナンスの対応が悪かったりすれば、あっという間に信頼関係は崩れ始め、他社の侵蝕を許す結果につながってしまう。実際、このような例はよくあるとのことで、B、Cの業者も含め、すべての業者に共通することでもある。

また、【図－５】は同じく見積合せのみの企業41社の場合である。41社の内11社、27%については、毎回特定の数社に競争させ、その中から一社を選定しており（…D）、21社、51%については、特定の数社に加え、不特定の数社も含めて競争させたうえで一社を選定している（…E）。また、残り9社、22%は、その都度不特定の数社に競争させ、その中から一社を選定している（…F）。

※なお、発注要因（受注者にとっては受注要因）やその背景については、前回述べているのでここでは再度触れないが、業者決定までのプロセスは発注者、受注者を含め、その時々諸事情や多くの要因が複雑に絡み合って決定されてゆくもので、単純なものではない。

#### 【設計】

【図－６】は工事発注に際しての、その設計形態の現状のグラフである。

自社で設計部門を持っている企業は 205社中17社、8% (…G)、必ず設計事務所に依頼する企業については98社、48% (…H) となっている。また、設計・施工で受注者に設計させる企業は48社、23% (…I) で、さらに、設計事務所と設計・施工をその時々で使い分けているところは42社、21% (…H+I) となっている。

設計についてはいろいろなパターンがあり、自社で設計部門を持っている企業17社の内、3社は独自（子会社を含む）で実施設計まで行うことができ、残り14社では基本設計・プランまでしかできず、この場合は、実施設計を設計事務所に依頼するか、請負会社に行わせるかのどちらかとなる。また、独自で実施設計まで行うことができる3社の内、2社についても、ケースによっては設計事務所や請負会社に設計させる場合もあるとしている。いずれにしても、自社で設計部門を持っている企業の場合は、当然自分でプランニングすることができ、社内ニーズや予算等をきめこまやかに設計図書に反映することができる。こういった企業は、概して継続的な多くの工事案件を抱えており、その必要性と効率性から社内に設けている場合が多い。

また、過半数に近い98社では、その都度設計事務所に設計業務を依頼している。発注者にとっては、信頼と実績のある事務所に任せればある意味では安心である。しかし、発注者側のニーズと予算等を正確・詳細に伝え、設計図書に反映してもらうという基本的な作業は当然必要であり、設計料も払わなければならない。

さらに、48社については設計・施工で発注しており、その設計は請負会社が行う。この場合、設計事務所に依頼する場合と異なるところの一つは設計料についてである。設計事務所も営利企業であり、設計・監理、コンサルタント等の主体業務から利潤をあげなければならないが、請負会社での設計は、通常工事原価として処理され、設計料という名目で発注者に請求されることはなく、基本的には設計単価も安いはずである（まれに、建設会社が設計業務のみを請負うケースもある。この場合は設計事務所と同様である。）。もっとも、発注者にとって総合的にどちらに価格的なメリットがあるかは一概には言えない。

また、二つ目は施工監理の問題である。設計事務所の設計であれば、通常、設計・監理まで含まれており、工事施工に関しては、要所要所を専門家の立場、そして第三者の立場で監理することができるが、設計・施工の場

合は施工監理を行うのは請負会社自身である。もちろん、設計仕様通りに施工するのは当たり前であるが、何か自社に不利な問題等が生じた場合に、はたして公平な第三者の立場で対処が出来得るかということである。

また、よく問題となるのは設計事務所設計において、当該工事に構造上の欠陥、あるいは機能上、性能上の問題等が発生した場合で、責任の所在がその設計にあるのか、施工にあるのか明確にならないケースである。それが微々たるものであれば、大した問題にもならず解決できようが、相当な規模、損害が予想されるような状況では、どちらも責任を取りたがらないのは当たり前である。しかし、これが設計・施工であったならば責任の所在は明らかであり、施工会社はその責任を取らざるをえず、発注者にとってみれば安心といえれば安心である。

#### 【価格査定】

次に、【図-7】は提出された価格（見積）をどこが査定・決定するかを示したものである。自社が中心となって査定を行う企業（設計事務所に設計を依頼している場合であっても、自社の担当部門が中心となって査定を行う）は205社の内96社、47%（…J）で、設計事務所がメインとなって査定を行う（もちろん、最終決定は発注者が行う）ところは、60社、29%（…K）となっている。また、その他として、どちらがメインということではなく、自社の査定部門と設計事務所の両者で行うとしている企業は49社、24%（J+K）である。

価格（見積）査定で最も重要なことの一つは、発注者、請負業者の両者が共に納得できる査定・決定ができるかどうかである。発注者としても当然予算があり、請負業者としてもでき得れば提出価格で決定してもらうに越したことはない。しかし、これが現実にはなかなか難しい。査定の担当者はできるだけ予算内に収めようとするし、万一予算内であっても、さらに価格を下げさせようと思うのが人情である。それによって自分の立場が守られ、社内的な評価にもつながる。もちろん、それが妥当な査定であれば何も問題はないのだが、時として発注者という、請負業者にとってみれば強い立場を利用しての押付けであれば、黙って受け入れる訳にはいかない場合もある。また、逆に請負業者もそれを見越して、最初から提出価格に値切り代を上乗せしてくるようなケースあり、どっちもどっちの場合もある。こういったようなことは往々にして、査定担当者が経験不足であったり、能力不足であっ

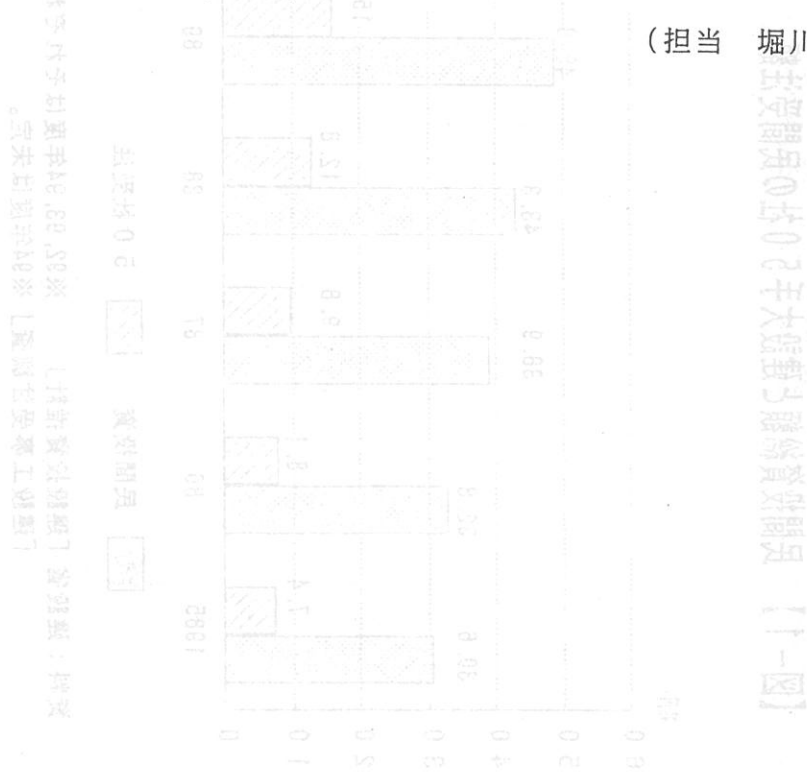
たりする場合が多い（もちろん、最初は誰でもそうだが…）。

また、見積りの査定というのは、発注者に不当な出費をさせないようにするものであり、設計の仕様を照らして工事単価の高いものや、数量の違い、過剰見積り、あるいは見積り落とし等を、長年蓄積されたデータや最新の単価、地域差等を加味して行わなければならない、そのためには、それだけの経験と知識・能力を持っていることが必要となる。そういう意味では、信頼と実績のある設計事務所や積算事務所などが査定するに越したことはない。とはいっても、お互いに強い信頼関係が存在する限り、また、誠実な見積りと査定である限り、大して問題になるようなこともない。

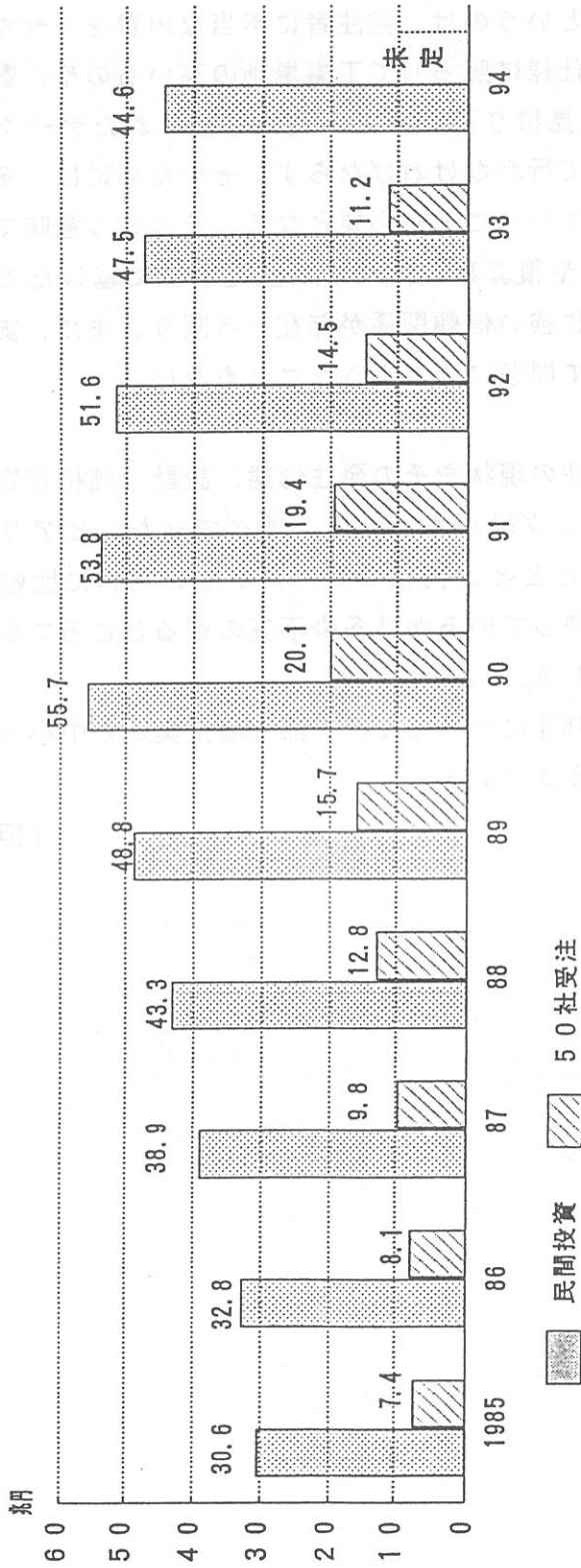
以上、民間工事の発注の現状をその発注形態、設計、価格査定の上の三つのポイントに絞ったヒアリング結果をもとに、述べてきた。ヒアリング対象が205社と比較的少ないことと、同様なデータがないために比較・検討できず、はたして実情を反映しているかは多少不安の残るところであるが、何かの参考になれば幸いである。

（※なお、民間企業 205社については、一部上場企業から中小企業まで含んでおり、業種も多種・多様である。）

（担当 堀川）

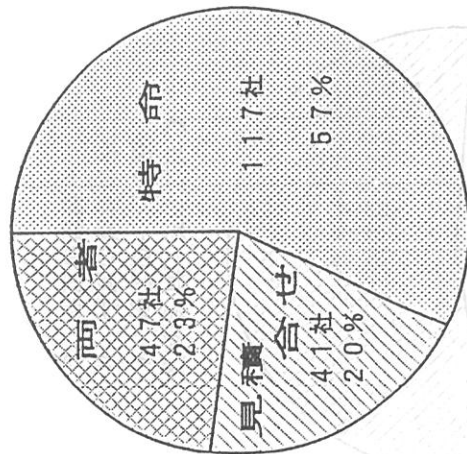


【図-1】 民間投資総額と建設大手50社の民間受注額



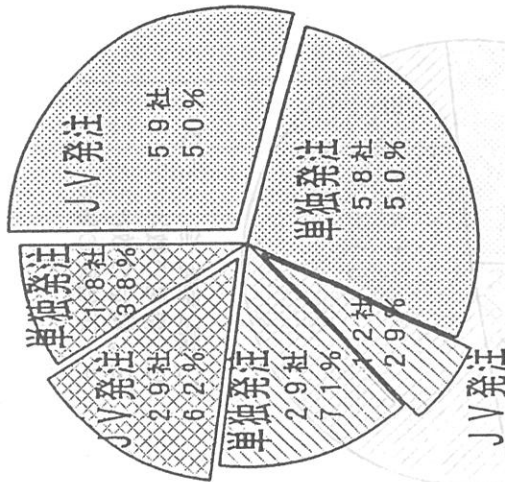
資料：建設省「建設投資推計」 ※92, 93, 94年度はそれぞれ実績見込み、見込み、見通し。  
 「建設工事受注調査」 ※94年度は未定。

【图-2】



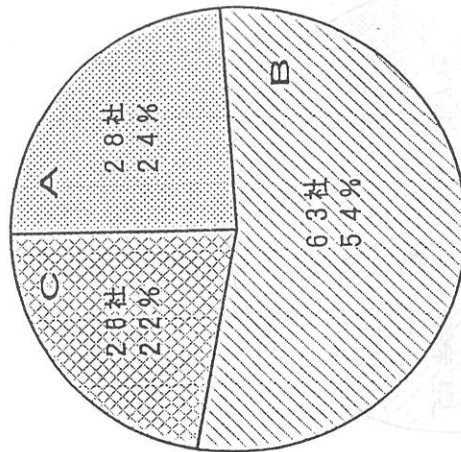
【発注形態】

【图-3】



【JV発注比率】

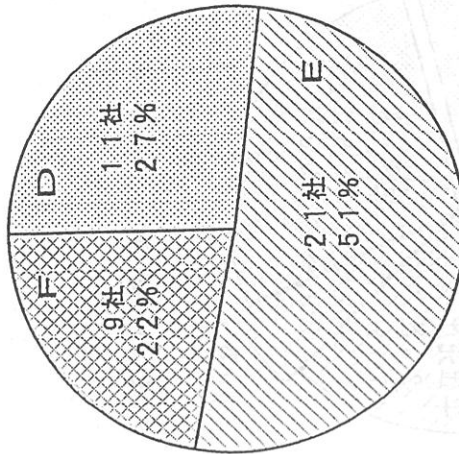
【図-4】



【特命発注】

- A : 特定の一社のみ
- B : 特定の数社のみ
- C : 特定の数社+α

【図-5】

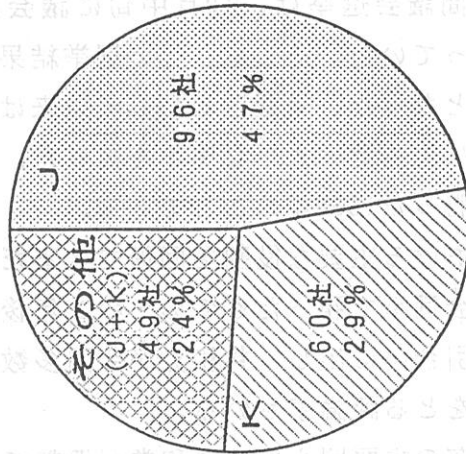


【見積合せ】

- D : 特定の数社のみ
- E : 特定の数社+α
- F : 不特定の数社

本会の事務所移転に伴い、11月8日に行われた中間  
 。また、この移転に伴い、A.P.C.の事務所も移転する

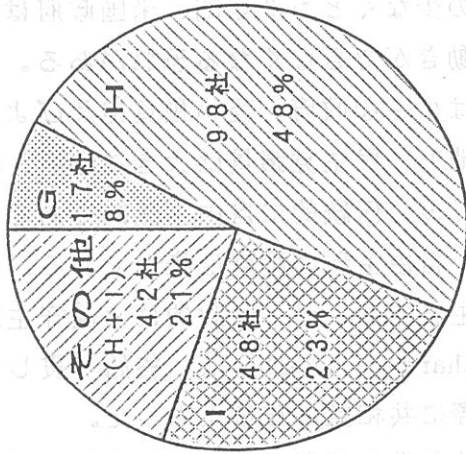
【図-7】



【査定形態】

J: 自社査定部門  
 K: 設計事務所査定

【図-6】



【設計形態】

G: 自社設計  
 H: 設計事務所  
 I: 設計・施工



### Ⅲ. 米 国 事 務 所 か ら

今月の米国事務所からのレポートは、11月8日に行われた中間選挙の結果をはじめ、A P E C、対米投資等の内容となっている。

#### 中間選挙

11月8日に行われた中間議会選挙は、10月中旬に議会が休会に入ってから、メディアの焦点となっていた。そして、この選挙結果は、控え目についても報道価値のあるものとなった。有権者が1946年以来はじめて共和党による議会支配を望んだゆえに民主党は大きな痛手を被った。直近の共和党の勝利は、上院と大統領選に勝った1980年のことである。

共和党は、米国政府における主要な役割を回復できるだろうとみる政治評論家もいるが、他方、議会選挙で勝ったもののその2年後には議席を失ってしまった1946年のことを引合いに出し、共和党が今回多数派となった政治的意味について慎重な態度をとる評論家もいる。

米国と世界にとって現在の主要関心事は共和党が優勢である議会と民主党行政府がどのように協力していくのかということである。議会選挙及び大統領選挙が実施されるまでの少なくとも2年間、米国政府は政治と政策に関する意見の対立によって身動きができなくなる恐れがある。

一般的に、共和党議員は小さな政府、軽い税負担及びより強力な防衛政策を好み、保守的である。他方、民主党議員は大きな政府、税金による歳入及び社会福祉プログラムを好み、伝統的に自由主義的である。むろん、個々の党内においても保守主義、自由主義の程度は様々である。たとえば、民主党のなかには政治的に自由主義であるが、財政的には保守主義である議員もいる。民主党上院議員、Richard c. Shelby は、終始一貫して民主党の政策に反対していたゆえに、実際に共和党に鞍替えをした。

クリントン大統領は、共和党の勝利にかなり当惑したが、新議会とともに米国民のために努力すると誓った。A P E C 首脳会議に出席のためインドネシアに向け出発する前にクリントンは、共和党リーダー Bob Dole 及び Newt Gingrich と会見し、貿易問題については超党派での協力が必要であることを強調した。

## G A T T

1月に新議会の会期が始まる前に旧議会はG A T Tについて採決を行うために再召集されるだろう。おおむね、民主党、共和党双方とも123カ国によるこの貿易協定を支持すると述べている。将来の議長である Newt Gingrich が支持を表明している下院での可決は間違いないだろう。しかしながら、上院での可決にはおよそ10票足りないように思われる。

G A T T が可決されない恐れもある。採決が予算に関する事項により再度延期されるとみるアナリストもいる。これは、G A T T により当初5年間の関税歳入がほぼ\$110億減少すると見積られており、これを埋め合わせる具体的なプランができていないからである。

採決が、次の会期に持ち越された場合、多数派である共和党は協定を修正し、可決を妨げ、最悪の場合は法案を否決するかもしれない。

G A T T が否決されれば、クリントン大統領への信頼は国内的にも、対外的にもかなり傷つくことになるだろう。国内向けには、世界貿易機関（W T O）は、新たな仕事を創り出し国民全体に繁栄をもたらすとクリントンは述べている。対外的には、世界経済に貢献し、米国市場への参入も容易になると述べてきた。実際、協定に参加した国の多くは米国がその動きを始めるまで投票を控えていた。

クリントンは必ず有力な共和党、民主党議員に法案可決への支持を働きかけるだろう。しかしながら、議会が再召集される感謝祭日明けまで確かなことは何もわからないといえよう。

## アジア太平洋経済協力会議

民主党の壊滅的な敗北の直後、クリントン大統領は、A P E C 首脳会議に出席し米国の政治の変化が世界的規模の自由貿易に対する米国の態度を変えるものでないことを海外の首脳に確信させるために7日間の旅に出た。国内で長引くG A T Tの問題とともに将来の米国の貿易、対外政策に関する考えをクリントンから聞くことを海外首脳が期待するのは当然である。

本会議において18カ国すべてが自国の経済を解放し、すべての貿易障壁を取り除くことに合意した。豊かな国、先進国の期限は2010年、途上国、貧しい国の期限は2020年とされた。マレーシアを除くすべての参加国は、このかつてない規模の貿易協定に大いに乗り気であったように思われる。参加国は世界の人口の1/3、貿易の40%、そして経済生産の50%を占めている。

しかしながら、世界の首脳が味わった陶醉感はいつまでも続かないだろう。この協定は合意のための合意であり、詳細は決まっていなないし法的にも拘束力がない。また、自由貿易の意味を明確にしていなないし、合法的な政府の規制と貿易障壁の違いについても明確にしていなない。

これらの問題は、来年のAPEC首脳会議で話し合われるだろう。ここでは、合意を実行計画に転換する青写真の作成が期待される。

今回の準備段階において参加国は輸入税の引き下げ、輸入商品割当縮小、税関規則の単純化及び製品、安全基準の統一化に合意した。参加国への投資障壁を除去する計画もある。紛争解決システムや非参加国との貿易計画も考案されなければならない。

これらの計画が実現されるなら、すべての人にとって利益になるだろう。米国は、急速に発展する世界経済とのつながりを深め自由貿易を通じて民主主義の発展を促進するだろう。日本は、アジアの貿易が一国によって支配されないことを確信するだろう。発展途上国は、きわめて重要な米国市場への参入を保証されるだろう。

長い目で見れば利益になるにもかかわらず、近い将来に関することについてすばやく冷静に保留を表明した国もいくつかあった。日本は農業関税や自動車関係の障壁のような困難な問題と取り組まなければならないだろう。マレーシアは協定についての留保事項リストを提出し、不本意あることを表明した。そこにおいては、期限が指定されたこと、参加国に拘束力がないことが強調された。おそらく、人権問題を引き続き追求するとのクリントン大統領の発言に計画をしている中国は、具体的なことは段階ごとに、徐々に実行履行されるべきであると述べた。韓国は期限が2020年後である第3のカテゴリーが一定の国のために設けられることを要求した。このような利害関係が来年まで続くなら重大な困難が生じるだろう。当面、世界の首脳は潜在的な問題を忘れ満足し歴史をつくることの幸福感に浸っているように思われる。APECは15年前に明確な目標を持たない緩やかな12カ国の集まりとして出発した。それがここまで急速に発展し世界の貿易の将来を形成する大きな可能性を持つようになったことは誠に驚くべきことである。

## 対米投資

過去3年間において、日本は、米国における最大の海外直接投資家であった。しかしながら、1994年は、歴史的にその栄誉を受けていた英国が首位の

座を回復した。直接海外投資は調達、新規ビジネス形成、不動産購入そして既存子会社への投資を含むが、株式や債券の純粹な金融上の購入を含まない。

日本の投資は、不動産投資による多大の損失と経済不振のゆえに引き続き減少すると見られている（日本は、80年代後半の西海岸に対する投資の25%から40%を失った）。日本の1994年上半期の対米投資は、合計わずか\$50.2百万である。一方、英国は\$20億以上であった。1993年における英国の投資は\$90億であり、米国への新規投資額\$262億の1/3以上であった。他方、日本の投資は\$10億減少し\$18億であった。1994会計年度においては、日本の投資は4年連続で減少するだろう。

ドイツ、フランス、オランダ、カナダは対米投資を増加させた。ヨーロッパ各国の復活は、いくつかの要因によってもたらされているとアナリストは述べている。第一に、海外投資家は1980年代に非常に活動的であったため、投資物件を消化するのに時間がかかった。それを終えた今、再度投資の用意が整っている。第二に、1993年までに米国とヨーロッパは双方とも経済回復をなし遂げた。そして、ヨーロッパの国々はNAFTAによりもたらされた機会を生かすことを望んでいる。

ニューヨークはテキサスやカリフォルニアについて投資に関して人気のある場所である。海外投資のほとんど半分は製造業向けである。サービス業は二番目に人気がある。不動産は人気のある投資対象ではない。1993年は3年連続の減少であった。

## 事務所移転のお知らせ

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は、当研究所の業務につきまして格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、このたび11月28日より事務所を下記に移転しましたので御案内申し上げます。

今後とも一層のご指導とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

敬 具

### 新住所

〒105 東京都港区虎ノ門4-3-9

住友新虎ノ門ビル7F

TEL : (03) 3433-5011

FAX : (03) 3433-5239