

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. 8

'89 8

CONTENTS

- | | | |
|----------------------------------------|-------|----|
| ○ 英国調査団のみた日本の建設市場 | | 1 |
| ○ インターナショナル・コントラクターズ
トップ250社(1988年) | | 6 |
| ○ ニューヨーク事務所から | | 8 |
| ・ 対日強硬派の台頭 | | 8 |
| ・ 米国不動産市場の最近の動向 | | 12 |
| ・ 米国不動産市場への資金ルート | | 15 |



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 03-433-5011

FAX 03-433-5239

○ 英国調査団のみた日本の建設市場

英国海外建設協会（EGCI）が4月に訪日調査を行った報告書が7月に公表された。ビジネスの立場から、英国との対比で日本の建設市場を考察し、参入の可能性を探ったものであり、ここに報告書の概要と結論を紹介する。なお、研究所では報告書の全文訳も行っている。

1. EGCI調査団について

英国海外建設協会（EGCI）は、海外に進出している英国の大手建設企業40社で構成されており、この4月に初の訪日調査を実施した。調査団メンバーは、トラファルガーハウス社をはじめとする英国大手建設企業の重役クラス5名及びオブザーバーとして参加した環境省、貿易産業省の役人2名である。

調査団の目的は、「英国の建設業者が単独で、ないしは日本側のパートナーと連携して、日本でどのような事業機会を得られるかを明らかにすること」と報告書に明記されているとおり、ビジネスチャンスを探るための極めてプラクティカルなものである。なお、調査団のイニシアティブをとったトラファルガーハウス社は、9月に東京事務所を開設する予定とされている。

調査団は2週間足らずの日程で、公共発注機関、第3セクター、民間企業等47カ所を訪問し、また、いくつかのプロジェクトを視察するなど精力的に活動し、その成果を「日本の建設市場」と題する報告書にまとめたものである。

2. 報告書の内容について

報告書の構成は、「日本における請負契約」「日本における開発事業」「日本の建設業者の姿勢」「第三世界における日本の建設業者」となっており、最後に結論が付されている。

訪問先の発言や事前の質問事項に対する日本企業の回答等をまじえながら、英国建設市場とのコントラストをくっきり浮かび上がらせ、また随所に英国人らしい皮肉やユーモアがみられ、読み物としてはおもしろいが、反面で人工島（埋立地）に関する記述や入札における競争性、発注庁内部での設計業務などに関するコメントには事実誤認と思われるものも少なくない。

それはさておき、報告書の結論として、「日本の建設市場は、事実上外国企業に対して閉ざされている」としながらも、民間事業分野への進出を有望視していることが注目される。公共事業に外国企業が参入できないことは先進諸国においては現実によくあることだとし、「米国やECが日本の公共事業への参入に固執すべきでない」としている。そして、日本の民間分野及び開発事業分野においては、欧米企業が得意とする開発、プロジェクト・マネジメントに関して外国企業にも進出の余地がある、と結論づけている。別途建設省が調査団メンバーに当たったところ、有望分野として、①ゴルフ場などのレジャー・リゾート開発、②テクノポリスなどの民間都市開発、③大阪湾をはじめとする旧港湾地域開発、④住宅建設の4つを挙げたということである。

3. EGC I 調査団報告「日本の建設市場」 結論

(1) 今回の調査により、一般論として現在のところ、外国の建設業者が日本の建設市場に参入することは難しいことが確認された。

(2) 複雑な登録や格付の手続きは、（国外での実績が斟酌されるという条件付きだが）その気になって臨めば、比較的短期間にわずかの費用で済ますことができるようなので重大な障害とはなっていない。多くの外国の建設業者は日本の建設業者と同等もしくはそれ以上の能力や経験を有しているので、問題にはならないと思われる。

(3) 概して、日本人は心情的に、外国からの建設業者はもとよりデベロッパーの参入に対してさえ前向きでない。理論的にも、実際上も、

日本人の手によりきっちりと基本構想（何らの証明もなく、優れているとされる）が策定されたプロジェクトについて、わずかに設計技術者などの関与を認めているに過ぎない。これは、日本の建設企業にとっては歓迎すべきことだが、日本にとって最善の成果を生むものとは思えない。

(4) 公共工事に関する日米合意が、米国企業にとって実益のあるビジネスとなることはまずないだろう。もっとも、これによって日本市場についての高くつく経験を積むことにはなるだろうが。これは、公共部門での市場開放により米国企業がそれなりに関与できた工事においてさえ、契約組織の形態ゆえに実質的な役割を果せず、開放はうわべだけのものに過ぎないことから明らかである。

(5) 官公庁が設計に責任を持つという日本の慣行により、事実上、外国企業は競争上の強みを発揮できないでいる。もっとも、多くの先進国でも同様のことをしているか、あるいはしてきたのである。しかし、それが指名入札制度と結びつくと、日本業者による入札でさえ競争的なものになるとは思えないのである。諸外国と比較すると、公共及び第三セクターのプロジェクトでは、発注者と建設業者の関係はむしろ和気あいあいとしている。我々が自国で時として味わう敵対的なよそよそしい関係を考えると、うらやましい限りである。

(6) 従って、米国、ECが公共工事に注目しているのは筋違いであると我々は考える。同時に、日本の建設業者は、先進国の公共工事市場に参入するに際し、現地法人を使うか、地元企業との合弁企業を設立するという方法をとるべきであって、これ以外のやり方（訳者注：日本企業の支店としての進出）は思慮の足らないものであることを、米国政府やEC委員会は指摘すべきである。

(7) 民間市場は、日本人がいう「慣習や伝統」—お世辞にもそうはいえない—のため、実際には閉ざされている。タテマエの上では、新しい考えを受け入れようとしているが、ホンネのところは、日本以外では一般的に行われ、また、そうすることによって日本が初めて国際的な契約社会の一員として認められるようなやり方で、外国の企業家精神に富んだデベロッパーが設計や基本構想について主導権を握ることを潔しとしていない。今回の質問票への回答者の一人が「覇権者」たる英国人の属性であると指摘した自己過信が日本にまぎれもなく存在するのである。もっとも哲学者というよりはむしろエンジニアである我々としては、これを「国粹的」観念と呼びたい。

(8) 開発事業での一番の必要条件は、もちろん事業資金の調達である。どんな条件が整えば外国デベロッパーが日本に投資するのは大きな問題として残されている。開発資金が余っているのは他でもない日本である。日本の資金提供者の中には、開発事業を外国のデベロッパーや建設業者に開放しようとするものもいていいのではないだろうか。彼らは現在高い買い物をしており、開発事業に対する外国企業の創造性に富む貢献を逸しているのではなかろうか。

(9) いかなる外国の政府、デベロッパー、工場建設主も、日本におけるあらゆる発注プロジェクトに自国の建設業者が参入できるように主張すべきである。そして、いかなる場合にも、日本人の同意ないしは許可を得ようとは考えずに、日本企業以外のマネジメント・コントラクターを使うべきである。

(10) 大手建設企業が、売上高の1%を研究開発投資に当てようとしているのは印象的であるが、公報上の効果という以外に、どれだけリターンをもたらすかどうか全く明らかでない。

(1 1) 日本の建設業の収益構造を理解するのは困難である。総じて、今回の調査結果によると非競争的な民間建築工事で利益の大半を得ていると考えられる。しかし、有能なオブザーバーは、日本の建設業者がそう思われたいと望むような見方であると指摘し、これに疑問を投げかけている。

(1 2) 第三世界では、日本の建設業者とJVを組むことも可能性はあるが、パートナーとなって有利かどうかを注意深く評価する必要がある。

(1 3) 国際企業として活躍しようとするなら、いかなる企業も日本に進出すべきである。

○ インターナショナル・コントラクターズ・トップ250社

(1988年)

(ENR特別レポート 89年7月13日号)

米国ENR誌の調査による、海外工事受注トップ250社が発表された。世界の海外工事は1986年、87年と落ち込んでいたが、88年になってアジア市場をはじめとして全体的に回復した。

250位以内にランクされた日本企業は38社、総受注額は116億ドルと昨年に比べて伸びているが、国内市場が拡大しているため海外比率は低下している。

1. 世界的な海外工事受注量の上向き傾向

(前年比伸率)

米 国	1 2 7 億ドル	(+ 43.1 %)
カ ナ ダ	6 5	(+146.4 %)
欧 州	1 9 4	(+ 12.3 %)
ア ジ ア	2 0 5	(+ 32.4 %)
中 近 東	1 7 4	(+ 29.6 %)
アフリカ	1 0 1	(+ 13.0 %)
南 米	7 5	(+ 1.8 %)
計	9 4 1	(+ 27.3 %)

・石油化学系プラントの商談が活発化してきたことにより、ターンキーベースの大型案件の受注が目立つ。

・海外における子会社買収の動きが急であり、見かけの海外工事量が増加する傾向が見られる。

(例：欧州企業が米国企業に資本参加することにより、従来米国の国内工事としてカウントされてきたものが実態はそのままで欧州企業の海外工事として捉えられる等)

・アジア市場が量的にトップである一方、ヨーロッパ市場にも依然スポットライトがあたっている(将来的な東欧市場の可能性を含めて)。

2. 国内市場との比較

	1985	1986	1987	1988
国内	1,279億ドル	1,572億ドル	2,138億ドル	2,516億ドル
海外	816	739	739	941
計	2,095	2,311	2,877	3,457
(海外比率)	(38.9%)	(32.0%)	(25.7%)	(27.2%)

- ・ 250社による国内における建設受注量の伸長が継続している。
- ・ 海外比率は1985年以降低下傾向にあったが、本年に至って歯止めがかかった。

3. 日本企業の海外受注（250位以内にランクされた企業のみ）

	1985	1986	1987	1988
会社数	39社	29社	31社	38社
受注量	116億ドル	94億ドル	99億ドル	116億ドル

- ・ 国内市場の急速な拡大に伴い、世界的な傾向に反して海外比率が低下している。（1987年10.9%→1988年 8.6%）

○ ニューヨーク事務所から

・対日強硬派の台頭

最近の米国の対日姿勢は急速に転換し始めており、とりわけ、"revisionists"（修正派）と呼ばれる強硬派が官界、財界、学界、マスコミに台頭している。その間の事情を扱ったビジネス・ウィーク（8月7日号）の日本特集を紹介する。この特集には、ほかに親日派マンズフィールド前大使から強硬派アマコスト大使へのバトンタッチに伴う在京米国大使館の変容、日本経済脅威論に強く傾斜した世論調査に関する記事もある。また、建設業関係に触れている部分もあり、興味深い。

日本再考－東京に対する強硬派の新勢力－

（ビジネスウィーク 8月7日号）

（本文要旨）

- ・日本の経済政治社会システムは、欧米のシステムとは本質的に異なるものであり、安定とコンセンサス維持から成り立っており、消費者優先社会とは別の存在である。したがって、そのような市場の開放は自由貿易主義に基づいて行おうとしても不可能であるため、米国製品の日本市場占有率を保証させるか、キャッシュ・レジスターが実際に音をたてる成果を目に見えるだけ挙げるよう認めさせることだとするrevisionismが米国政府、財界、学界の上層部で強くなっている。
- ・政治状況の不安定化が経済改革を困難にしている。相次ぐスキャンダルがリーダーシップの危機を加速しており、米国は貿易問題に関する要求をどこにぶつけたらよいのかとまどっている。
- ・防衛問題における日本との協調は米国の太平洋地域における安全保障にとってきわめて重要である。国防総省及び国務省は、貿易摩擦の激化によって、日本が軍事的に独立の方向に向かい、戦略的な協調関係が脅やかされることを懸念している。

・政治的なコンセンサス及び産業政策は日本の官僚制エリート集団によって形成されている。彼らの目標は世界経済の支配であると revisionist は主張している。

・建設業を含む日本の最重要産業の多くは、外国企業に閉ざされたままである。現在ワシントンで revisionist によって唱えられている強硬政策は、これらの市場をこじあけることに成功するであろうか？

・日本は、戦後の経済奇跡を達成するなかで、製造業最優先主義を貫いてきた。これは企業の保護、競争の緩和、経済資源の企業への集中を行うことであり、これによって世界市場を征服することができた。今日、貿易は、国家的な発展と安全の観点からみられており、消費者の福祉からはみられていない。

・多くの revisionist は、次のように言っている。すなわち、これは、良いとか悪いとか、あるいは公正か不公正かという問題ではなく、むしろ経済社会構造や哲学における基本的な相違の問題である。この相違には、オープンとか公平の定義や商行為への政府干渉の許容度合や何が許され何が許されないかなどが含まれる。例えば、日本では、研究開発コンソーシアム、カルテル、価格協定などが以前から長い間一般的になっているが、米国ではめったに許されることではない。また、米国では外国人に産業投資を自由に認めているのに対し、日本では許可が必要である。

・日本の社会は外国の事物を受入れ、その法律なり制度の多くは、西洋から採用された。しかし、強力なエリート達は、秩序ある精ちな方法でこれを独自の社会に適合させた。日本では、公的オーソライゼーションがないと、ニューカマーや新しい手法慣行は稠密な島国の調和をみだすものとして受け入れられない。「これらのニューカマーなどに対する障壁は実に複雑かつ巧妙にできている。」とモスバーガー商務長官は言っている。

・例えば、日本の大蔵省は、保険業務について一種類一価格の政策をとっている。銀行業務については、小規模金融機関を保護する規則が、大銀行の動きを抑制している。これによって、シティグループのような

外国銀行は、1年に1ないし2の支店の新設しか認められず、邦銀と競争することが望めない。外国の航空会社は、割引料金によって成長市場でのシェアを伸ばすことができない。また、昨年の日米建設合意にもかかわらず、談合が依然として外国建設業者の犠牲のもとに横行している。「消費者意識が希薄で、権威の尊重が根強い」と一部の日本人がなげいている。

・8年にわたる日米通商交渉のベテランであるモーリン・スミス商務次官補は、次のように言っている。「私は、自由貿易のコンセプト自体が日本人にとって調和しないものであり、彼らの秩序のセンスに合わないものであることがわかった。彼らは、競争が市場における混乱をひきおこすと説明する。」

・revisionist 一色になってしまったと考えるのは早計であり、これまでの正統派との葛藤はある。この新しい考え方がどこまで政治面に影響を及ぼすか、あるいはどんな形であらわれていくかはまだわからない。しかし、revisionism が存在する限り、日米両国はこれまでの幅広い協調関係を崩さずに、経済面の亀裂を埋める必要がある。米国のrevisionism、そして日本にみられる「米国に対してはっきり“No”と言おう」という論調、両国が直面している「冷たい風」が「嵐」にならないようにしなければならない。

— [社説—日本再考：そのとおり、だがしかし…] —

外国企業が日本において製品を売る合意をとりつける。品物が到着し、販売促進のための費用が注ぎ込まれ、事務所が開設される。—しかし、全く製品は売れない。実際、こうした話はよく聞かれるところである。

これに対する日本側の説明は次のようなものだ。いわく、貴国の製品は大きすぎる、品質が悪い、努力が足りない、日本市場を理解していない、注意事項を読んでいない等々。かくして外国企業は挫折し、こそこそと撤退することになる。

これに対して、欧米のジャーナリスト、政府筋、学界の一部（小

さいが影響力のある集団)に、別の角度からの説明が登場している。彼らは日本の貿易をめぐる状況は欧米とは全く異なっていると主張する。(欧米のような)国内重視、消費者主導、自由市場ではなく、日本経済は官僚制に支配されており、自国産業の支援、国内市場の保護、海外進出の促進を主眼とする。revisionist はさらに日本の文化がアウトサイダーを排除していると主張する。その結果は明白である。彼らはいふ、「過去3年の間、アメリカの対ヨーロッパ貿易赤字は半減した。しかし、対日赤字はいっこうに改善されていない。」どうすべきか? revisionist の見解には賛同できる点もある。

たしかに、日本のシステムは異質であり、市場開放の圧力を強める必要がある。貿易赤字は米国だけの問題ではなく、日本が一刻も早くこれを減ずることにかかっている。

しかし、revisionist の主張は明らかな危険を含んでいる。まず、その議論によって米国自身の欠点(財政赤字、目先だけの思考、投資率の低さ、教育の貧困、品質管理のおそまつさ)を覆い隠すことに用いられかねない。次に、保護貿易主義につながるおそれがある。(先の選挙ですでに実現している。)。最後に日本はやはり我々の同盟国であり、その重要性を忘れている。

我々は、管理貿易を決して好ましいとは思わないし、日本市場の一定シェアを力づくで確保することは我々のためにならないと考える。しかし、日本人は、このことが米国の問題であると同様に、自分達の問題であることを率直に理解する必要がある。520億ドルにのぼる貿易赤字の削減は、譲れない最後の一线なのである。

・米国不動産市場の最近の動向

研究所だより5月号で紹介したとおり、ニューヨーク事務所沢本所長はかねてより、対米不動産投資をあおる風潮に対して現地から警告を発し続けている。米国内では常識となっている注意信号のニュースが、日本にはなかなか伝わりにくいことを深く憂慮し、ここに最近の関連記事の概要を紹介する。

1. マンハッタンのオフィス需要－10年間の拡大の後、減退局面に－ (ニューヨークタイムス 89年7月2日)

・オフィス拡張派よりも統合あるいは分散化によりマンハッタンのオフィス床面積の削減を図る縮小派の方が多く、及びオフィス市場はまだ底を打っていないことに触れた上で、次の現象を列挙し、需要減退状況に注意を喚起している。

- ①sublet（また貸し）用床面積が累積している。余剰スペースをまた貸しする場合、その賃料は相場を大きく下回り、正常な競争関係が成立しない。
- ②大規模テナント誘致策として、ビルのオーナーは、そのテナントが現在入っているビルのまた貸し責任を引き受けたり、入居者が入るまでの賃料支払いを保証したりしている。
- ③ビルオーナーのテナントに対する力関係が弱くなっているため、家主側から賃貸条件をもち出すようになってきている。
- ④空室率が増大している。ダウンタウンでは新設ビルの空室率は12.3%、中古ビル21.7%（2年前はそれぞれ9.9%、13.8%）、ミッドタウンでは同じく13.1%、14.9%。（2年前9.6%、12.9%）となっている。
- ⑤新規需要の強いグループとして期待される外資系銀行や投資会社も、3～4年前とは異なり、拡張意欲を著しく減退させている。

⑥マンハッタン内のビジネス部門における雇用者数は87年10月から88年9月までの1年間に29,600人減少し、総数は190万人となった。

・もちろん、オフィス間の移動現象を否定するものではなく、古いオフィスに空室が発生し、より新しいビルへ移動していることも事実である。今後については、1990年代になってもオフィス市場は弱含みだとする見方もあるが、他方、1980年代のような年間400万平方フィート（1988年にはわずか180万平方フィート）の増加が期待できるとする楽観派もいる。

2. 日本の隠れた弱点－高値でつかんで安値で売る－

（ワシントンポスト 89年5月28日）

・日本は外国で働いてドルを稼ぐのは上手だが、それを投資する技術はまだ未熟である。米国での投資は大はやりだが、はっきりいって「高値で買って安値で売る」のが実態だ。

・日本の失敗事例は、米国株式の売買、債券の売買、金購入、美術品のオークション、自動車産業の現地工場の急増、オフィス、ホテルの購入と枚挙にいとまがない。

・何を選択し、いつ行うかの2点が投資決断上の要諦だが、日本はまだまだこの分野では甘い。米国の投資家が失敗しそうになっても、今のところ日本の投資家はその尻ぬぐいをしてくれるので、一種の保険となっている。日本からの資金流入動向を観察しているだけで、“売り”のタイミングがわかるのだ。

3. 不動産投資パートナーシップの沈没、見当たらず救命ボート

（ビジネスウィーク 89年7月3日）

・Real Estate Limited Partnerships (RELPs)の中には投資額の25～50%も損をしているものもある。ある調査によれば、650のパートナーシップのうち、現時点で清算して投資額を回収できるのは21%にも満た

ないとされている。

- ・地域的に特に落込みの激しいのは南西部である。ダラスのガラガラのアパートやデンバーの空室オフィスの抵当流れなどはその最たるものだ。

- ・種々の原因が考えれるが、最大の要因は、従来パートナーシップに認められていた節税効果が1986年の税制改革でなくなったことである。それ以降パートナーシップに流れ込む資金は1986年の84億ドルから23億ドルへと大幅に減少し、いまや不良物件の維持費等に元本が食われるといったありさまである。

- ・RELPs 市場の先行きは、1990年代に再び不動産ブームが到来し、かつての黄金時代を再現するかどうかにかかっている。

4. 停滞するニューヨーク不動産市場で気を吐く法律事務所、映画館

(ウォールストリートジャーナル 89年7月5日)

(ニューヨークタイムス 89年7月5日)

- ・ペシミスティックな記事ばかりではなく、ささやかながら明るいニュースをとりあげる。

- ・若いプロフェッショナルは、ミッドタウンで働きたいという希望が強いこともあり、法律事務所、金融機関がダウントウンからミッドタウンへ移動する傾向が認められる。

- ・マンハッタンでは、ホームビデオとの競争に巻き返しを図るべくマルチスクリーン、ゆったりしたロビー、高質な音響を備えた新しい映画館の建設がブームになっている。

・米国不動産市場への資金ルート

Roulac Real Estate Consulting Group of Deloitte Haskins & Sells (サンフランシスコ) のレポート「不動産市場への資金フロー」をベースに書かれたウォールストリート・ジャーナルの記事はカネ余り現象の中での不動産供給過剰、海外資本投資の留意点等日本にとって興味深い内容を含んでいる。もっとも沢本所長によると元報告書は資料の裏付けも乏しく、特に外国資本のインパクトを意図的に過小評価しているふしも見られ、要注意とのことである。

不動産市場への資金の流れ

(ウォールストリートジャーナル 89年7月24日)

- ・1980年代の米国の商業用不動産市場を総括すると、「わずかの優良投資物件しかないところに大量の資金が流れ込んだ」ということができる。
- ・供給過剰のためビルの賃貸料が低水準に止まっているにもかかわらず、今後も年金基金や外国資本の膨大な流入が続くとみられるので、開発事業にブレーキをかけるのは必ずしも容易でない。
- ・供給過剰を十分認識しているのに開発を止められないデベロッパーの心境は、自分の開発物件に限っては他に比べて有望であるという自己欺瞞かもしれない。
- ・オフィス及び工業用不動産の投資総額に占める外国からの投資のウェイトはわずか1%にすぎない。米国不動産市場の大きさからみれば、外国投資は目立ちすぎるものの、まだまだとるに足りないものだが、すでにかかなりの量の一級品を買い込んでいること、市場価格を押し上げていることから注意が必要である。

・外国資本のインパクトは市場占有率よりもむしろフローの投資額の大ききさである。すなわち、年々米国不動産市場に流入する資金の10%が外国勢に占められていることである。今後とも外国からの投資は拡大していくであろう。

・年金基金からの投資はまだ増えると予測されるものの、投資姿勢は依然として慎重である点は変わらないだろう。しかし、投資対象としては、工業用物件や集合住宅のウェイトが高まり、オフィスや商業用ビルのウェイトは低下していくものとみられる。

・工業・倉庫業その他の土地建物保有業種は、現在の利用価値よりも、売却して実現する経済利益の方が大きいケースがみられ、それらの産業は保有物件の売却指向を強めると考えられる。

・結論として、以下のようなことが挙げられる。

- ①カネ余り現象を反映して、優良物件価格は高水準に止まろう。
- ②投資利潤率は、1980年代初期の15%に対し、現在では10%あるいはそれ以下に落ちている。
- ③ビル需要を上回る資本投下が続くと、どんな事態を引き起こすとも限らないと警告している人もいる。

米国不動産市場への投資内訳 (1989年における商業用不動産の保有状況)

