

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. 91

'96 9

CONTENTS

I. 平成7年度主要建設会社決算分析	1
II. 主要欧州諸国の建設産業の構造	10
III. 建設国際フォーラム(平成8年度第2回)	14
IV. 天保-安政期 長州藩の財政改革についての考察	17
V. 建設関連産業の動向	24



RICE

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. 平成7年度主要建設会社決算分析

- ・今年度より当研究所では、主な建設会社53社の決算データを収集し、主要な指標を基に分析を加え公表することとした。
- ・売上高・経常利益とも減少、特に工事採算性の悪化が顕著である。
販管費や有利子負債の削減といったリストラも進むが、減益をカバーするだけの効果がまだ見られていない。
- ・保証債務や一年以上滞留債権等の不良債権の処理も会社によって格差が出てきており（二分化）、財務体質の改善・高収益性の追求を重視した、より一層の経営改善が望まれる。

(目的)

財団法人建設経済研究所では、今年度から主要建設会社の財務内容を、階層別・年度別で比較分析し、建設業を取り巻く環境とそれに対する各企業財務戦略の方向性について、継続的に調査していくこととした。当研究所では以前から大手建設会社数十社の受注高・売上高・経常利益については時系列で調査していた。しかしバブル崩壊後、“第二の住専問題”として、建設会社の抱える不良債権処理の問題が注目され、実際予想以上に財務内容が悪化している会社も出てきている。従って、受注・売上という外見上のスケールだけでは建設会社を判断出来なくなっている。もう一步踏み込んだ形で建設会社の決算状況を毎期調査することで、建設業の構造的な問題を洗い出し、何らかの形で政策提言に反映できるよう、データの蓄積と分析を続けていく所存である。

(対象会社)

直近の売上高データにより、**主要建設会社53社**を以下の通り大分類する（カッコ内が売上高基準）。

- ・超大手 清水建設、大成建設、鹿島、大林組、竹中工務店 計5社
(1兆円超)
- ・大手 熊谷組、西松建設、フジタ、佐藤工業、戸田建設、五洋建設、ハザマ
(5千億超) 前田建設工業、東急建設 計9社

- ・準大手 三井建設、長谷工コーポレーション、飛鳥建設、日本国土開発、奥村組、銭高組
(3千億超) 住友建設、東亜建設工業、青木建設 計9社

- ・中堅 大日本土木、安藤建設、鉄建、東洋建設、浅沼組、不動建設、松村組
(1千億超) 日産建設、大豊建設、大末建設、若築建設、森本組、多田建設、大木建設
真柄建設 計15社

- ・準中堅 カノコーポレーション、大都工業、矢作建設工業、小田急建設、佐伯建設工業
(1千億以下) 佐田建設、小松建設工業、松井建設、東鉄工業、北野建設、植木組
古久根建設、勝村建設、富士工、浅川組 計15社

注) 竹中工務店は、他社と整合性をとるため、平成7年12月決算を平成7年度決算と読み替えてデータに算入させています。

(主要分析結果)

各事項別に調査結果をまとめる。なお()内は平成6年度決算に対する増減額と増減率である。

・売上高

全体で20兆2,217億円(△2,495億円の減少 △1.2%)

内訳は超大手5社が2桁のマイナスに対し、それ以下の企業が軒並み増収となっている。超大手が得意とする大型建築物が相変わらず不調なことによると思われる。

- * 参考 売上高増減内訳 建築売上 △6,476億円(△4.9%)
- 土木売上 4,780億円(7.6%)
- 付帯事業 △ 798億円(△9.3%)

・受注高

全体で19兆3,323億円(8,146億円の増加 4.4%)

規模別では全ての階層で昨年度より上回った。バブル崩壊後低迷を続けた民間非住宅建築投資が回復基調に入り受注が増え始めたこと、及び補正効果により官庁工事が急増したことによると思われる。

・工事採算性

全体で1兆8,086億円(△3,474億円の大幅減少 △16.1%)

工事の採算性を示す売上総利益は全ての階層で悪化しているが、特に準大手で△36.3%と大きく落ち込んでいる(5ページ図参照)。受注環境の悪化から競争が激化し、利益率の小さい工事を抱え込んでいるようだ。売上高に対する総利益率では、全体で8.9%と前年度の10.5%に比べ2%弱落ち込み、1桁台の低利益率となっている。

・販管費

全体で1兆3,427億円(△468億円の微減 △3.4%)

工事採算性の悪化を受けて、各社とも極力経費の削減や人件費抑制に傾注している。しかし売上高に対する販管費の比率で見ると、超大手のみ7.7%(前年度7.2%)と逆に0.5%上昇しており、売上の落ち込みに比べ販管費の削減が進んでいないと言える。販管費の中では特に人件費の占める割合が高いことから、従業員数を減らす(自然減+新規雇用抑制)手段が最も効果あると思われ、また採られやすい方法かと思われる。

- * 参考 従業員数2,631人減(△1.4%)

・営業外収益

全体で2,434億円(△387億円の減少 △13.7%)

低金利による利息収入の減少と、手持り有価証券売却による益出しが一段落したことによると思われる。特に大手クラスで△25.2%の減少が見られる。

・営業外費用

全体で3,998億円(△1,068億円の減少 △21.1%)

準大手を除く全ての階層で△20%台の減少となった。これは低金利による支払利息の減少と、その元本である有利子負債削減の効果によると思われるが、準大手では△7.9%の減少にとどまっている。当面低金利政策が継続される予定のため、平成8年度決算までは金融コストの低減が進むだろうが、いずれ金利上昇局面に向かった場合、再び収益の圧迫要因となるものと思われる。

・有利子負債

全体で8兆9,173億円(△6,049億円の減少 △6.4%)

バブル崩壊後、リストラの一環で有利子負債額の削減が急務とされている。今回の調査では、準大手以上の階層でマイナスだが、中堅以下の企業ではほぼ横這いとなっている。エクイティファイナンスは株式市場の低迷を受けて総じて低調で、ワラント債や転換社債残高は減少している(前期比△24.7%)。但し、低金利のメリットを勘案して、長期固定の低金利で資金調達を行う企業が増えており、CPや銀行借入から社債に借替を行っていると思われる。

* 参考 有利子負債増減内訳	銀行借入	△3,422 億円 (△ 5.0%)
	CP発行	△1,290 億円 (△16.2%)
	エクイティファイナンス	△2,019 億円 (△24.7%)
	社債	682 億円 (6.5%)

・経常利益

全体で3,095億円(△2,325億円の大幅減少 △42.9%)

人件費抑制・低金利下での金融収支改善の効果の一方で、工事採算性の低迷が響いて悪化した。各階層とも2桁のマイナスとなったが、特に準大手の社だけで1千億円もの経常損失を出している会社もあったため、全体の合計では半減に近い急激な悪化となった。従って売上高に対する経常利益率も1.5%(前年度2.6%)と低落した。この準大手一社を除いた場合でも、経常利益は4,122億円(△1,298億円減少 △23.9%経常利益率2.1%)となり、2桁マイナスとなった。

・特別損益

特別利益全体で942億円(△577億円の減少 △38.0%)

特別損失全体で3,366億円(417億円の増加 14.1%)

特別利益は、超大手が△77.1%減と大きく減らしたため、全体で減少するに至った。特別損失については、超大手を中心に減らす傾向にあるが、準大手の一部会社で巨額の損失が計上されている関係で、全体で増加の形となった。

・債務保証

全体で2兆8,269億円(△770億円の減少 △2.7%)

各階層とも減らす傾向にあるが、特に超大手では不良債権化を防ぐ意味でかなりの額を減らしている。しかし準大手の一部会社では逆に子会社に対する保証を増加させたため、全体では微減にとどまった。売上高

に対する保証債務比率も14.0%（前年度14.2%）とほぼ横這いの状態となったが、中には保証額が売上高を超えている会社も1社ある。

・有価証券含み益

全体で2兆3,134億円（6,850億円の大幅増加 42.1%）

決算時点での株価の回復傾向を反映して、各階層とも総じて大幅改善の数字となった。但し、取引先が多岐にわたる建設会社の保有する株式は、安定株主の持ち合いの傾向が特に強いため、益出しのためだけの売却まで踏み切れるかどうかは疑問である。

・貸倒引当金

全体で4,657億円（978億円の増加 26.6%）

特に準大手では前年度に比べ46.7%の増加が見られ、全体で増加した。

・完成工事未収入金一年以上滞留債権

全体で1兆878億円（145億円の増加 1.4%）

決算後一年以上も回収されていない工事代金は、ほぼ横這いの状態である。

・生産性

従業員1人当たりの売上高は1億1130万円（30万円の増加 0.2%）

従業員1人当たりの経常利益は170万円（120万円の減少 $\Delta 41.4\%$ ）

1人当たりの売上高は、全体で売上が低迷した分従業員数も減ったため、ほぼ横這いの水準となった。しかし1人当たりの経常利益については、経常利益の大幅減少により大きく落ち込んだ。これも準大手の一部会社の巨額な経常損失が影響しているが、それを除いたとしても、1人当たりの経常利益が229万円（61万円の減少 $\Delta 21.0\%$ ）の減少となっている。

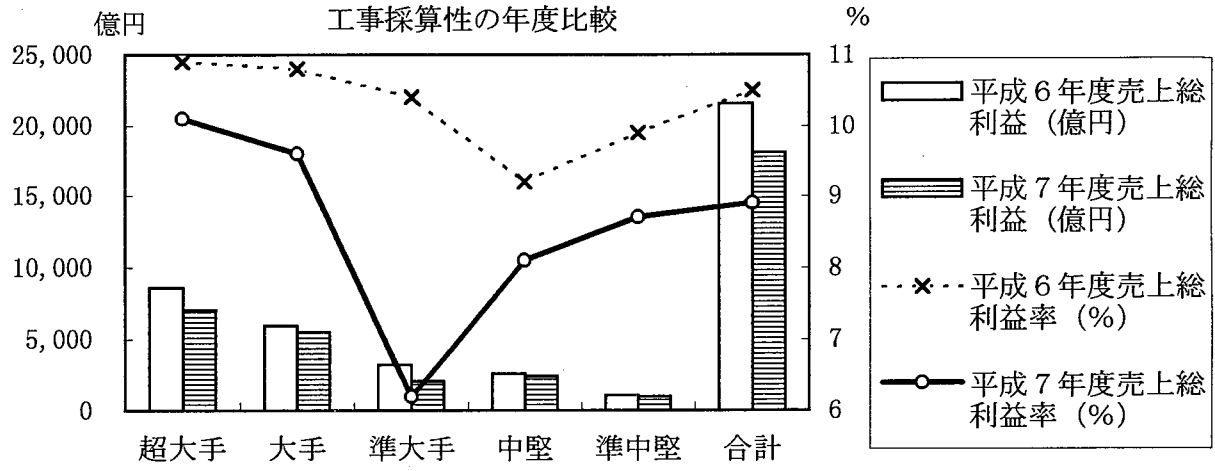
（まとめ）

建設各社とも、減益に対応するべく財務内容の改善を進めている。多額の不良債権を抱えている会社でも、既に処理をかなり進めているところと、今後相当額の処理が必要なところと二分化の傾向が伺える。処理を進めている会社では、今後発生する取り立て不能の債権処理については、通常の経常利益の範囲内で処理できるような図っていくと思われる。このためには、**工事の採算性の改善や一層の経費削減が要求され、実際に目標を設けて実行に移す会社も出てきている。**

日本経済の低成長時代を迎え、今後は公共工事・民間工事ともに大幅な増加が期待できず、受注環境は依然厳しいものと思われる。従前より売上高の多寡により会社のランク付けが一般的に行われてきたが、いくら売上高を伸ばしたところで、採算性が悪いようでは財務体質の強化には全くつながらない。経営事項審査の見直しでも、売上規模の評価比重が下げられており、今後は今までのような売上高一辺倒でなく、**財務体質の健全性や高収益性が重視されるようになるだろう。**厳しい経済環境が続く中、**建設会社としても根本的な事業の再構築と新たな利益創出の場の開拓が必要**になるろう。

（担当 中村・浅井・福地）

(参考)



年度比較

超大手

大手

	平成7年度	平成6年度	差額	増減率	平成7年度	平成6年度	差額	増減率
流動資産	7,815,986	7,900,664	-84,678	-1.1%	6,828,864	6,747,519	81,345	1.2%
固定資産	2,682,678	2,625,989	56,689	2.2%	1,849,677	1,789,890	59,787	3.3%
資産計	10,498,664	10,526,654	-27,990	-0.3%	8,678,541	8,537,409	141,132	1.7%
流動負債	7,559,799	7,507,701	52,098	0.7%	6,104,152	5,759,087	345,065	6.0%
固定負債	1,244,569	1,337,803	-93,234	-7.0%	1,210,576	1,435,093	-224,517	-15.6%
負債計	8,804,368	8,845,504	-41,136	-0.5%	7,314,728	7,194,180	120,548	1.7%
資本	1,694,293	1,681,147	13,146	0.8%	1,363,808	1,343,484	20,324	1.5%
総資本	10,498,661	10,526,651	-27,990	-0.3%	8,678,536	8,537,664	140,872	1.7%

P/L

売上高	6,954,482	7,894,908	-940,426	-11.9%	5,780,772	5,467,649	313,123	5.7%
売上原価	6,249,092	7,035,643	-786,551	-11.2%	5,227,513	4,870,601	356,912	7.3%
売上総利益	705,390	859,265	-153,875	-17.9%	553,259	597,048	-43,789	-7.3%
販管費	538,332	569,642	-31,310	-5.5%	371,950	370,570	1,380	0.4%
営業利益	167,058	289,623	-122,565	-42.3%	181,309	226,478	-45,169	-19.9%
営業外収益	100,888	109,306	-8,418	-7.7%	69,122	92,357	-23,235	-25.2%
営業外費用	140,586	187,516	-46,930	-25.0%	118,845	151,643	-32,798	-21.6%
経常利益	127,360	211,413	-84,053	-39.8%	131,586	167,192	-35,606	-21.3%
特別利益	21,144	92,468	-71,324	-77.1%	39,178	27,260	11,918	43.7%
特別損失	20,940	151,212	-130,272	-86.2%	62,331	74,636	-12,305	-16.5%
税引前当期利益	127,564	152,669	-25,105	-16.4%	108,433	119,816	-11,383	-9.5%

その他

従業員数	61,128	62,552	-1,424	-2.3%	50,669	51,286	-617	-1.2%
受注額	6,801,051	6,304,030	497,021	7.9%	5,413,343	5,309,700	103,643	2.0%
建築工事売上	5,136,245	6,099,735	-963,490	-15.8%	3,427,179	3,266,384	160,795	4.9%
土木工事売上	1,472,032	1,438,419	33,613	2.3%	2,172,887	1,958,041	214,846	11.0%
兼業事業売上	346,200	356,750	-10,550	-3.0%	180,698	243,217	-62,519	-25.7%
手持ち工事高	10,402,465	10,555,895	-153,430	-1.5%	9,584,276	9,902,331	-318,055	-3.2%
債務保証額	280,346	407,739	-127,393	-31.2%	924,318	929,029	-4,711	-0.5%
貸倒引当金額	118,434	97,829	20,605	21.1%	133,498	112,024	21,474	19.2%
1年以上滞留債権	239,624	258,206	-18,582	-7.2%	426,878	402,046	24,832	6.2%
有価証券含み益	1,371,049	1,021,025	350,024	34.3%	551,654	373,728	177,926	47.6%
長短借入金	1,592,442	1,752,551	-160,109	-9.1%	2,144,235	2,186,334	-42,099	-1.9%
CP	489,000	596,100	-107,100	-18.0%	135,000	135,000	0	0.0%
社債	501,000	440,000	61,000	13.9%	313,372	313,372	0	0.0%
転換社債	69,627	69,658	-31	0.0%	148,035	148,581	-546	-0.4%
ワラント債	0	47,525	-47,525	-100.0%	107,207	154,608	-47,401	-30.7%
有利子負債合計	2,652,069	2,905,834	-253,765	-8.7%	2,847,849	2,937,895	-90,046	-3.1%

年度比較	準大手				中堅			
	平成7年度	平成6年度	差額	増減率	平成7年度	平成6年度	差額	増減率
流動資産	3,771,692	3,952,901	-181,209	-4.6%	2,805,144	2,729,924	75,220	2.8%
固定資産	1,039,771	1,309,384	-269,613	-20.6%	534,672	502,614	32,058	6.4%
資産計	4,811,463	5,262,285	-450,822	-8.6%	3,339,816	3,232,538	107,278	3.3%
流動負債	3,412,353	3,260,353	152,000	4.7%	2,540,470	2,408,312	132,158	5.5%
固定負債	790,616	1,112,911	-322,295	-29.0%	362,723	395,889	-33,166	-8.4%
負債計	4,202,969	4,373,264	-170,295	-3.9%	2,903,193	2,804,201	98,992	3.5%
資本	606,610	889,359	-282,749	-31.8%	436,978	428,954	8,024	1.9%
総資本	4,809,579	5,262,623	-453,044	-8.6%	3,340,171	3,233,155	107,016	3.3%

P/L								
売上高	3,343,304	3,134,418	208,886	6.7%	2,999,777	2,872,050	127,727	4.4%
売上原価	3,135,125	2,807,437	327,688	11.7%	2,757,856	2,608,544	149,312	5.7%
売上総利益	208,179	326,981	-118,802	-36.3%	241,921	263,506	-21,585	-8.2%
販管費	187,721	200,313	-12,592	-6.3%	174,286	177,740	-3,454	-1.9%
営業利益	20,458	126,668	-106,210	-83.8%	67,635	85,766	-18,131	-21.1%
営業外収益	40,531	43,191	-2,660	-6.2%	24,220	28,030	-3,810	-13.6%
営業外費用	89,599	97,326	-7,727	-7.9%	37,483	52,435	-14,952	-28.5%
経常利益	-28,610	72,533	-101,143	-139.4%	54,372	61,361	-6,989	-11.4%
特別利益	24,683	23,242	1,441	6.2%	7,110	7,779	-669	-8.6%
特別損失	233,815	49,984	183,831	367.8%	12,360	15,247	-2,887	-18.9%
税引前当期利益	-237,742	45,791	-283,533	-619.2%	49,122	53,893	-4,771	-8.9%

その他								
従業員数	28,410	29,078	-668	-2.3%	28,442	28,309	133	0.5%
受注額	3,071,407	3,034,893	36,514	1.2%	2,935,502	2,792,700	142,802	5.1%
建築工事売上	1,714,496	1,685,763	28,733	1.7%	1,758,440	1,655,730	102,710	6.2%
土木工事売上	1,463,771	1,282,989	180,782	14.1%	1,193,507	1,155,664	37,843	3.3%
兼業事業売上	165,025	165,657	-632	-0.4%	47,813	60,462	-12,649	-20.9%
手持ち工事高	4,459,244	4,688,446	-229,202	-4.9%	3,617,528	3,690,154	-72,626	-2.0%
債務保証額	1,258,996	1,175,057	83,939	7.1%	245,266	269,681	-24,415	-9.1%
貸倒引当金額	154,413	105,279	49,134	46.7%	44,865	40,955	3,910	9.5%
1年以上滞留債権	273,522	261,162	12,360	4.7%	107,407	117,191	-9,784	-8.3%
有価証券含み益	198,576	100,575	98,001	97.4%	148,063	105,430	42,633	40.4%
長短借入金	1,479,104	1,660,940	-181,836	-10.9%	910,914	909,744	1,170	0.1%
CP	30,000	56,900	-26,900	-47.3%	15,000	10,000	5,000	50.0%
社債	237,573	232,555	5,018	2.2%	64,825	59,680	5,145	8.6%
転換社債	111,810	120,292	-8,482	-7.1%	41,538	39,849	1,689	4.2%
ワラント債	50,416	113,575	-63,159	-55.6%	53,761	58,862	-5,101	-8.7%
有利子負債合計	1,908,903	2,184,262	-275,359	-12.6%	1,086,038	1,078,135	7,903	0.7%

年度比較	準中堅				総計				単位百万			
	平成7年度	平成6年度	差額	増減率	平成7年度	平成6年度	差額	増減率	平成7年度	平成6年度	差額	増減率
流動資産	939,758	907,122	32,636	3.6%	22,161,444	22,238,130	-76,686	-0.3%				
固定資産	265,073	248,583	16,490	6.6%	6,371,871	6,476,460	-104,589	-1.6%				
資産計	1,204,831	1,155,705	49,126	4.3%	28,533,315	28,714,591	-181,276	-0.6%				
流動負債	880,905	817,460	63,445	7.8%	20,497,679	19,752,913	744,766	3.8%				
固定負債	104,891	123,593	-18,702	-15.1%	3,713,375	4,405,289	-691,914	-15.7%				
負債計	985,796	941,053	44,743	4.8%	24,211,054	24,158,202	52,852	0.2%				
資本	219,191	214,865	4,326	2.0%	4,320,880	4,557,809	-236,929	-5.2%				
総資本	1,204,987	1,155,918	49,069	4.2%	28,531,934	28,716,011	-184,077	-0.6%				

P/L

売上高	1,143,397	1,102,193	41,204	3.7%	20,221,732	20,471,218	-249,486	-1.2%
売上原価	1,043,580	993,066	50,514	5.1%	18,413,166	18,315,291	97,875	0.5%
売上総利益	99,817	109,127	-9,310	-8.5%	1,808,566	2,155,927	-347,361	-16.1%
販管費	70,401	71,199	-798	-1.1%	1,342,690	1,389,464	-46,774	-3.4%
営業利益	29,416	37,928	-8,512	-22.4%	465,876	766,463	-300,587	-39.2%
営業外収益	8,670	9,245	-575	-6.2%	243,431	282,129	-38,698	-13.7%
営業外費用	13,306	17,657	-4,351	-24.6%	399,819	506,577	-106,758	-21.1%
経常利益	24,780	29,516	-4,736	-16.0%	309,488	542,015	-232,527	-42.9%
特別利益	2,147	1,227	920	75.0%	94,262	151,976	-57,714	-38.0%
特別損失	7,168	3,849	3,319	86.2%	336,614	294,928	41,686	14.1%
税引前当期利益	19,759	26,894	-7,135	-26.5%	67,136	399,063	-331,927	-83.2%

その他

従業員数	13,107	13,162	-55	-0.4%	181,756	184,387	-2,631	-1.4%
受注額	1,111,028	1,076,431	34,597	3.2%	19,332,331	18,517,754	814,577	4.4%
建築工事売上	646,349	622,661	23,688	3.8%	12,682,709	13,330,273	-647,564	-4.9%
土木工事売上	458,384	447,423	10,961	2.4%	6,760,581	6,282,536	478,045	7.6%
兼業事業売上	38,652	32,099	6,553	20.4%	778,388	858,185	-79,797	-9.3%
手持ち工事高	1,126,668	1,142,793	-16,125	-1.4%	29,190,181	29,979,619	-789,438	-2.6%
債務保証額	117,959	122,393	-4,434	-3.6%	2,826,885	2,903,899	-77,014	-2.7%
貸倒引当金額	14,504	11,831	2,673	22.6%	465,714	367,918	97,796	26.6%
1年以上滞留債権	40,362	34,621	5,741	16.6%	1,087,793	1,073,226	14,567	1.4%
有価証券含み益	44,013	27,571	16,442	59.6%	2,313,355	1,628,329	685,026	42.1%
長短借入金	384,300	343,608	40,692	11.8%	6,510,995	6,853,177	-342,182	-5.0%
CP	0	0	0	0.0%	669,000	798,000	-129,000	-16.2%
社債	4,700	7,700	-3,000	-39.0%	1,121,470	1,053,307	68,163	6.5%
転換社債	17,347	19,299	-1,952	-10.1%	388,357	397,679	-9,322	-2.3%
ワラント債	16,127	45,490	-29,363	-64.5%	227,511	420,060	-192,549	-45.8%
有利子負債合計	422,474	416,097	6,377	1.5%	8,917,333	9,522,223	-604,890	-6.4%

年度比較	超大手			大手			準大手		
	平成7年度	平成6年度	差額	平成7年度	平成6年度	差額	平成7年度	平成6年度	差額
総資本経常利益率	1.2%	2.0%	-0.8%	1.5%	2.0%	-0.5%	-0.6%	1.4%	-2.0%
売上高総利益率	10.1%	10.9%	-0.8%	9.6%	10.9%	-1.3%	6.2%	10.4%	-4.2%
販管费率	7.7%	7.2%	0.5%	6.4%	6.8%	-0.4%	5.6%	6.4%	-0.8%
売上高営業利益率	2.4%	3.7%	-1.3%	3.1%	4.1%	-1.0%	0.6%	4.0%	-3.4%
売上高経常利益率	1.8%	2.7%	-0.9%	2.3%	3.1%	-0.8%	-0.9%	2.3%	-3.2%
総資本回転率	0.7	0.7	0.0	0.7	0.6	0.1	0.7	0.6	0.1
固定資産回転率	2.6	3.0	-0.4	3.1	3.1	0.0	3.2	2.4	0.8
自己資本回転率	4.1	4.7	-0.6	4.2	4.1	0.1	5.5	3.5	2.0
流動比率	103.4%	105.2%	-1.8%	111.9%	117.2%	-5.3%	110.5%	121.2%	-10.7%
固定資産比率	25.6%	24.9%	0.7%	21.3%	21.0%	0.3%	21.6%	24.9%	-3.3%
固定比率	158.3%	156.2%	2.1%	135.6%	133.2%	2.4%	171.4%	147.2%	24.2%
固定長期適合比率	91.3%	87.0%	4.3%	71.8%	64.4%	7.4%	74.4%	65.4%	9.0%
自己資本比率	16.1%	16.0%	0.1%	15.7%	15.7%	0.0%	12.6%	16.9%	-4.3%

1人当たり売上高(百万)	113.8	126.2	-12.4	114.1	106.6	7.5	117.7	107.8	9.9
1人当たり経常利益(百万)	2.1	3.4	-1.3	2.6	3.3	-0.7	-1.0	2.5	-3.5
借入金依存度	15.2%	16.6%	-1.4%	24.7%	25.6%	-0.9%	30.8%	31.6%	-0.8%
売上高保証債務比率	4.0%	5.2%	-1.2%	16.0%	17.0%	-1.0%	37.7%	37.5%	0.2%
流動資産滞留債権率	3.1%	3.3%	-0.2%	6.3%	6.0%	0.3%	7.3%	6.6%	0.7%
総資産貸倒引当金率	1.1%	0.9%	0.2%	1.5%	1.3%	0.2%	3.2%	2.0%	1.2%
総資産含み益率	13.1%	9.7%	3.4%	6.4%	4.4%	2.0%	4.1%	1.9%	2.2%

年度比較	中堅			準中堅			合計		
	平成7年度	平成6年度	差額	平成7年度	平成6年度	差額	平成7年度	平成6年度	差額
総資本経常利益率	1.6%	1.9%	-0.3%	2.1%	2.6%	-0.5%	1.1%	1.9%	-0.8%
売上高総利益率	8.1%	9.2%	-1.1%	8.7%	9.9%	-1.2%	8.9%	10.5%	-1.6%
販管费率	5.8%	6.2%	-0.4%	6.2%	6.5%	-0.3%	6.6%	6.8%	-0.2%
売上高営業利益率	2.3%	3.0%	-0.7%	2.6%	3.4%	-0.8%	2.3%	3.7%	-1.4%
売上高経常利益率	1.8%	2.1%	-0.3%	2.2%	2.7%	-0.5%	1.5%	2.6%	-1.1%
総資本回転率	0.9	0.9	0.0	0.9	1.0	-0.1	0.7	0.7	0.0
固定資産回転率	5.6	5.7	-0.1	4.3	4.4	-0.1	3.2	3.2	0.0
自己資本回転率	6.9	6.7	0.2	5.2	5.1	0.1	4.7	4.5	0.2
流動比率	110.4%	113.4%	-3.0%	106.7%	111.0%	-4.3%	108.1%	112.6%	-4.5%
固定資産比率	16.0%	15.5%	0.5%	22.0%	21.5%	0.5%	22.3%	22.6%	-0.3%
固定比率	122.4%	117.2%	5.2%	120.9%	115.7%	5.2%	147.5%	142.1%	5.4%
固定長期適合比率	66.9%	60.9%	6.0%	81.8%	73.4%	8.4%	79.3%	72.3%	7.0%
自己資本比率	13.1%	13.3%	-0.2%	18.2%	18.6%	-0.4%	15.1%	15.9%	-0.8%

1人当たり売上高(百万)	105.5	101.5	4.0	87.2	83.7	3.5	111.3	111.0	0.3
1人当たり経常利益(百万)	1.9	2.2	-0.3	1.9	2.2	-0.3	1.7	2.9	-1.2
借入金依存度	27.3%	28.1%	-0.8%	31.9%	29.7%	2.2%	22.8%	23.9%	-1.1%
売上高保証債務比率	8.2%	9.4%	-1.2%	10.3%	11.1%	-0.8%	14.0%	14.2%	-0.2%
流動資産滞留債権率	3.8%	4.3%	-0.5%	4.3%	3.8%	0.5%	4.9%	4.8%	0.1%
総資産貸倒引当金率	1.3%	1.3%	0.0%	1.2%	1.0%	0.2%	1.6%	1.3%	0.3%
総資産含み益率	4.4%	3.3%	1.1%	3.7%	2.4%	1.3%	8.1%	5.7%	2.4%

II. 主要欧州諸国の建設産業の構造

前号に引き続き、去る6月14日にオランダ・アムステルダムで開催されたユーロコンストラクト会議において発表された、オランダ建設経済研究所の A. P. Buur 教授の「The Dutch Construction industry compared internationally」から、主要欧州諸国の建設産業の構造に関する部分についてまとめたので、ここに紹介したいと思う。

建設業の企業規模を測る場合には、完成工事高、資本金あるいは従業員数を尺度として比較されるのが一般的であるが、表-1は、主要な欧州諸国における建設産業の構造を、従業員数を尺度とした企業規模で把握しようとしたものである。

表に示されているとおり、従業員数が1～9、10～49、50～199そして200人以上の4区分に分けて、それぞれの区分ごとの企業数を、全体を100とした構成割合で、各国の建設産業の構造が表されている。また、この表-1をもとに作成したのがグラフ-1である。

表-1 主要欧州諸国の従業員規模別企業構成割合(%) 1995年

	1-9	10-49	50-199	200人以上	合計
ベルギー	84.7	13.5	1.5	0.3	100
デンマーク	76.0	22.0		2.0 *1	100
フランス	74.1	24.1	1.6	0.2	100
ドイツ *2	76.1	17.1	5.9	0.9	100
英国 *3	91.4	7.0	1.2	0.4	100
オランダ *3	75.3	21.0	3.2	0.5	100
ポルトガル *3	70.5	25.3	3.5	0.7	100
スペイン	94.2	5.4	0.4	0.0	100
スウェーデン	87.9	11.0	0.9	0.2	100
スイス *2	68.9	26.6	3.8	0.7	100

出典:ユーロコンストラクト会議資料

*1 50人以上

*2 1993年; 主要な建設工事業(仕上げ、据え付け工事業は除く)

*3 1994年

参考	1-9	10-49	50-299	300人以上	合計
日本(1993年)	56.6	37.4	5.2	0.8	100

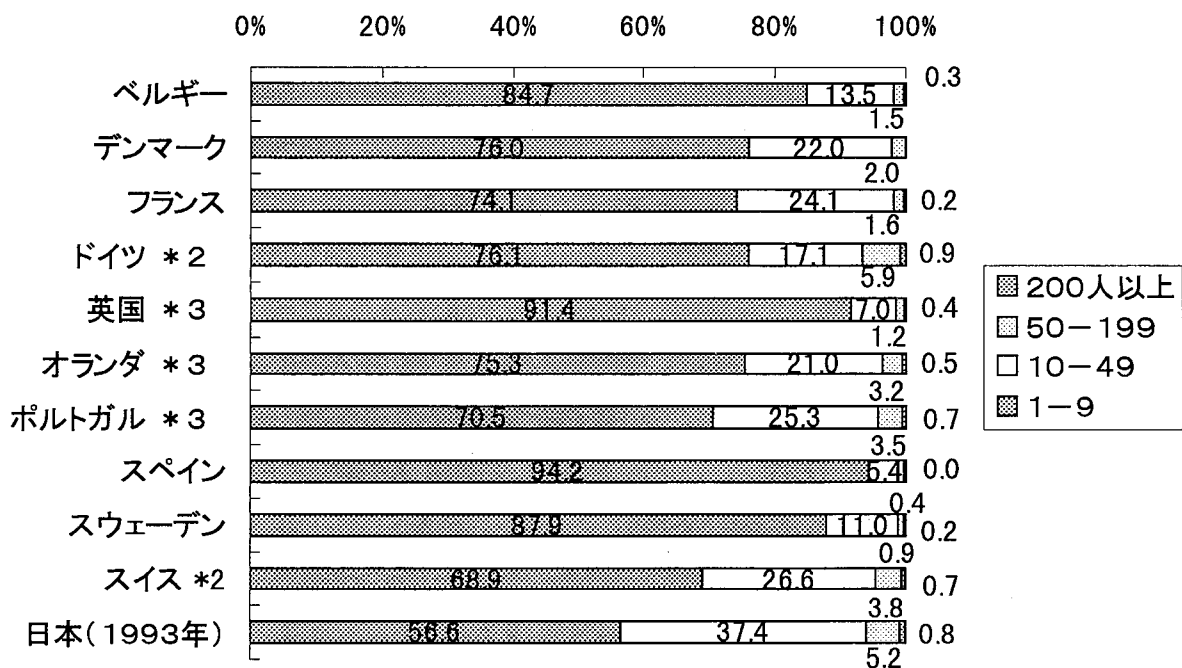
出典:建設工事施工統計調査報告(平成5年度)

我が国の建設産業は、大多数の小企業と非常に限られた数の大企業が存在することが特徴とされているが、この表を見る限り主要な欧州諸国においても、各国の統計の取り方、年次に違いはあるものの、50人未満の企業の構成割合(1～9と10～49の区分)がいずれの国も90%を超えており、同じような傾向が窺われる。しかしながら、その内訳を見てみると、従業員数が1～9人の企業規模の構成割合が、参考として示した我が国の56.6%に比べるといずれの国も我が国を上回

っており、我が国以上に小規模企業の割合が高いということがいえる。また、欧州諸国内でも、スペインの91.4%を最高にスイスの68.9%までかなりの違いが見受けられる。グラフー1を参照いただければ、各国の違いが、よりはっきりと捉えられよう。ただ、スイスとドイツの統計は、主要な建設工事業に限られているために、実際には小規模企業の割合はもっと高くなることが予想される。

一方、従業員数が50人以上の企業の割合(50~199と200以上の区分)を見ると、ドイツが6.8%と明らかに他国に比べて高くなっており、スイス、オランダ、ポルトガルがそれに続いている。我が国の従業員数が50人以上の企業の割合は6.0%であり、構造的にはこれらの国に近いといえよう。

グラフー1 企業規模別企業構成割合



このように、企業が雇用する従業員数を尺度にして、その構成割合を見ると、裾野がかなり広がったピラミッド型が想像されるが、建設業に従事する従業員はいったいどの区分により多く所属しているのだろうか？それを示したのが表ー2である。

先ほどと同じように企業規模を従業員数を尺度として、従業員数全体を100とした場合、どの区分にどれだけの従業員が雇用されているかを構成割合で示したものである。また、この表ー2をもとに作成したのがグラフー2である。

表-2 主要欧州諸国の従業員規模別従業員構成割合(%) 1995年

	1-9	10-49	50-199	200人以上	合計
ベルギー	32.5	36.6	18.8	12.1	100
デンマーク	32.0	41.0	27.0 *1		100
フランス	12.9	33.9	27.0	26.2	100
ドイツ *2	41.0	16.8	12.3	29.9	100
英国 *3	32.8	32.7	16.0	18.5	100
オランダ *3	19.7	38.3	29.5	12.5	100
ポルトガル *3	18.5	34.6	21.6	25.3	100
スペイン	67.1	21.4	7.9	3.6	100
スウェーデン	27.5	26.7	10.2	35.6	100
スイス *2	15.0	39.1	22.5	23.6	100

出典: ユーロコンストラクト会議資料

*1 50人以上

*2 1993年; 主要な建設工事業(仕上げ、据え付け工事業は除く)

*3 1994年

参考	1-9	10-49	50-299	300人以上	合計
日本(1993年)	15.4	38.4	21.1	25.1	100

出典: 建設工事施工統計調査報告(平成5年度)

グラフ-2 従業員規模別従業員構成割合

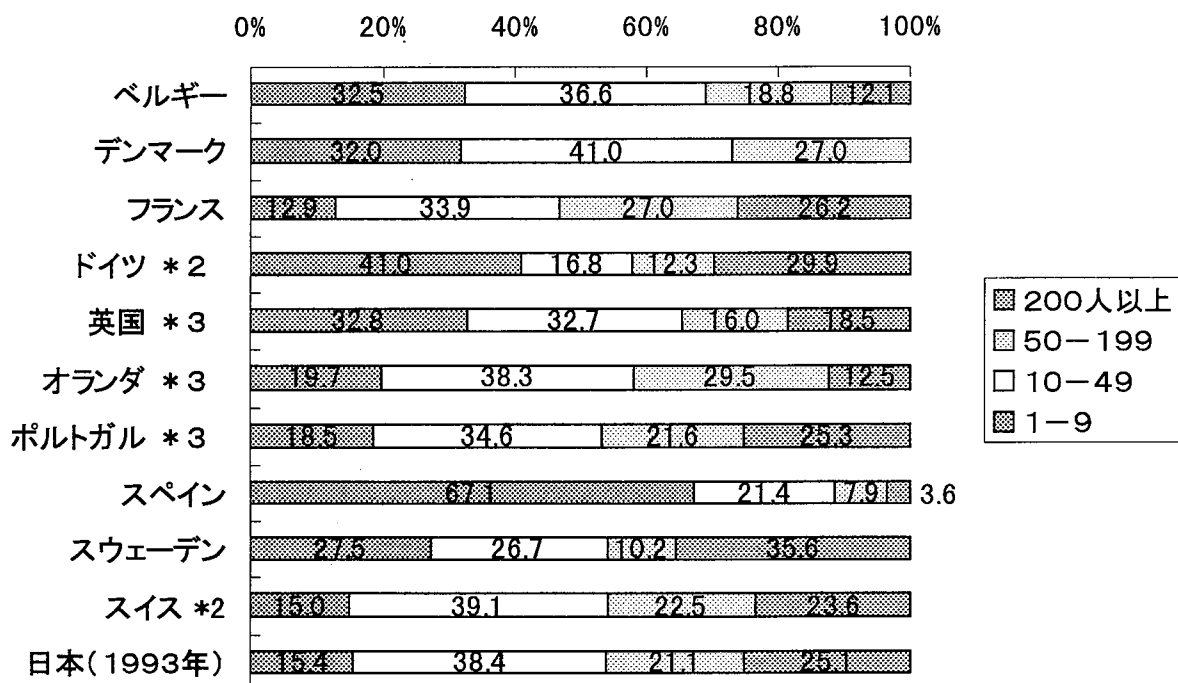


表-1では、いずれの国も従業員数が50人未満の企業数の割合が90%を超えていたのが、従業員数が50人未満の企業に雇用される従業員数の従業員数全体に占める構成割合(1-9と10-49の区分)で

は、スペインが80%を超え、デンマーク、ベルギー、英国が比較的高いものの、他の諸国は60%以下の水準となっている。グラフ2でも分かるとおり、各国間のバラツキも表1に比べて大きいことが理解できる。表1で50人以上の企業の割合が比較的高かったドイツ、スイス、オランダ、ポルトガルは、ここでも50人以上の企業に雇用される従業員数の割合(50~199と200以上の区分)は、それぞれ42.2%、46.1%、42.0%、47.2%と高くなっている。しかしながら、従業員数が200人以上の企業に雇用される従業員数の割合に着目すると、先ほどとは一変して、スウェーデンが35.6%と唯一30%を超えているのが目立つ。次いでドイツ(29.9%)、フランス(26.2%)、ポルトガル(25.3%)、スイス(23.6%)の順となっている。また、英国も18.5%とオランダの12.5%を上回っている。参考として我が国の数字を参照すると、50人以上の割合は46.2%、300人以上の割合は25.1%となっており、欧州諸国と区分は違っているが、スイス、ポルトガルに近い構造となっている。

表1と表2をあわせて見ると、主要な欧州諸国の建設産業の構造について、次のようなことが想定される。

(1) ドイツ、オランダ、ポルトガル、スイスの各国は、中規模、大規模企業の数が他の欧州諸国よりも多い。

(2) フランス、英国、スウェーデンの各国は、上記4国よりも中規模、大規模企業数は比較的少ないものの、1社当たりの企業規模ではより大きい企業が含まれている。

(3) 特にスウェーデンの大規模企業には、主要な欧州諸国の中でもトップクラスの企業が含まれている。

(4) スペインの建設産業の構造は小規模企業中心であり、大規模企業は極めて少ない。

(5) 他のベルギー、デンマークはこれらの中間に位置する。

しかしながら、これらはいくまでも従業員数を尺度とした企業規模で建設産業の構造を考察しているに過ぎず、完成工事高、資本金といった尺度を加味した場合は、別の結果が導かれるかもしれない。また、我が国のように、建設生産システムが総合工事業と専門工事業、元請と下請といったネットワーク構造を基本としているか否かによっても、当然違った結果が導かれることになるかもしれない。この点に留意しなければならない。

Ⅲ. 建設国際フォーラム（平成8年度第2回）

建設国際フォーラムとは、建設行政に関わる者が国際的な動向に関する見識を深める目的で設置されたもので、内外を問わず各界の有識者をお招きし、国際的視点から広く建設行政に関連する講演会を開催している。

平成8年6月28日には、東京大学法学部教授石黒一憲氏をお招きし、本年度第2回講演会が行われた。当日は、「通商問題と規制緩和」というテーマで、対外建設摩擦問題を中心に、興味深いお話を伺い、率直な意見交換を行った。以下、当日の講演会の一部を紹介する。

《講演の概要》

1. 建設摩擦について

日米間の摩擦案件の際に、その案件とは関係のない業界の問題が突然問題になる。これに関連して、建設問題の処理のパターンが、他の問題に波及している。同じ業の中でのバランス・オブ・パワーというのが昨今のパターンなのであり、この観点からは、金融・証券と建設の分野は問題がある。

紛争自体を起こさないようにするよう対処するのは間違っており、自分の業界に関して紛争が処理できればいいという対応の仕方は、他の業界に波及してしまうことになる。そのようなやり方は、米側に経験則を与え、次の摩擦案件が、またやってくるようになってしまう。建設問題の時期は、米側も次に何に取り組むかを検討していた際なので、なおさらインパクトが大きく、日本たたきの行動パターンに確信を与えたという側面がある。

公正取引委員会の談合に対する取組みは、従来の公取の枠組みではなく、アメリカの方式を日本の公取も行っているのだというメッセージを送っている。何故そのようなことを行うのか疑問である。各国には方式の違いがある。アメリカは、反トラスト法の域外適用、301条の適用をちらつかせながら、日本の公取を言いに動かそうとしており、これが、昨今のアメリカではやりのやり方である。

横須賀米軍基地訴訟のように、アメリカ政府、アメリカ企業の訴訟はアンダーソン・モーリ事務所が担当する。私人の立場でこれを行うのはかまわないが、通常行われているのは、アメリカの役所が国権を超えて公権力を行使しようとするものである。住友商事の問題でイギリス、アメリカから人が来たが、人が動き回ることで自分が主権を侵害するものである。日本政府が国として明確にしなければならないことは、国対国の問題としてはっきりさせなければならない。イギリス、アメリカと日本では憲法の概念が異なる中で、アメリカと同じようにやればよいと思っている人が多い。アメリカは訴訟国であり、訴訟を提起されると、自国のやり方でやらなければクロをつけようとするが、そのやり方は、気になるところである。

2. コンテストビリティーの理論について

市場アクセス、グローバリゼーション、コンテストブル・マーケット等には、言葉のマジックがある。非関税障壁（NTB）を含め、日米においてそれらが持つシンボリックな概念は同じであるが、それらの概念がどこまでの意味を持つかについては、思考が停止している。そのため、通商問題の脈絡のなかで、それらを使用したプロパガンダが行われている。

86年のウルグアイ・ラウンドにおいて、マーケット・アクセスという文脈がOECDから出され、それが、通商協定の中身として取り上げられるようになったが、現在はこれに代わって、コンテストブル・マーケットという文脈が出てきている。この言葉は、学問的に定義されたことはないが、最近では、言葉自体が多用され

ている。

何のバリアもないマーケットがインターナショナル・コンテストブル・マーケットであると公然と言われているが、実態上、コンテストブルでないマーケットとして使用される例は、日本の例ばかりであり、経済理論が悪用されている。結局そこに、USTR などの主張がすべて凝縮されている。経済学者は、経済学と関係がないので放置するというスタンスをとり、何ら反論を行っていないが、フジ・コダックの事例について何が議論されているかを見れば分かるように、そこには、思い込みがある。昨今の自動車摩擦の際に、車検制度は内国民待遇違反であるという議論がなされたが、法律上は内外無差別でも、実際のバリアーになっているというのが、今のコンテストブル・マーケットの議論である。このトレンドが OECD の目指す方向であり、将来的には、WTO が根ざす方向でもあるのに、日本政府は何らの対処も行っていない。

多角的貿易交渉 (MAI) の議論を見れば、リストアップされている例は日本の例ばかりである。多角的投資協定は日本たたきのシステムであるが、日本の経済学者は何の反論も行っていない。OECD が毎月発行しているペーパーにおいて上げられている例も日本の例ばかりであり、このような方向については、軌道修正が必要である。

フジ・コダック問題でアメリカが勝てば、このような動きが決定的になる。フジ・コダックはクリントン再選までの時間かせぎという議論もあるが、GATS の特例もあり問題である。

3. 規制緩和について

アメリカの規制緩和の基にあるのは、コンテストビリティの議論であるが、これは、カポタージュの禁止に由来するものであり、国内輸送をその国内航空会社の責任とするという議論である。アメリカは世界の市場の 3 分の 1 を確保し、その中において規制緩和を行ったのであり、アメリカの国内への参入は今でも厳しく制限されている。

企業にまかせておけばうまくいくという議論は、かつてはなかった議論であり、それは、OECD の多国籍企業行動指針の例を見ればわかることである。それが今は性善説となっており、かつての多国籍企業は政治に介入するという議論は、まったく変容している。

テレコムの規制緩和については、競争原理万能論はまったく機能しない。クローズド・マーケットを防ぐ統一的なシステムが必要であるが、ネットワーク・インテグリティの議論は全然だめであった。また、セキュリティの問題も枠外として取り扱われている。

証券会社についても、過去の状況を十分検証する必要があるが、規制緩和が先行しているのは危険である。厚生省の問題にしても、スモン病の例をみれば、人種によってキノホルムの影響には差があるのであり、外国検査データの受入れについては、慎重であるべきである。立証されなく自然科学的に検証している問題について、立証できないのであれば規制をはずしていくべきであるとするのは、きわめて危険なことである。すべての問題を、貿易で見るとなり企業の利潤で判断することはやめて、人間を基本として考えるべきである。

《質疑応答》

(質問) 301 条のような仕組みについての各国の状況はどのようになっているのか。

(答) 301 条のような仕組みはアメリカのみである。相手に対して報復する仕組みは、日本においては移転価格税制のみである。日本において 301 条と同様の仕組みをつくるべきであるという議論があるが、国際法の観点から見れば、おかしいと思う。

(質問) アメリカの戦略には、アングロ・サクソンの文明的背景があると見ていいか。

(答) それぞれの国が正義の観念にたって、クロス・ボーダーでそれを調整しているが、アメリカにはそれが欠けている。何故それが起こるのかと言えば、メンタリティーの問題のような気もする。パーセプション・ギャップについて研究している人もおり、いろいろな角度から研究していきたいと考えている。

(質問) 米中の著作権の問題を見ても、結局は、米の中国市場戦略と中の米国市場戦略があって、それが折り合いの原典のような気がするが。

(答) 国としての筋を通すことが必要であり、市場伝々の話はマーケットの議論であるので、そこで納得してはいけない。

(質問) 建設問題についてコメントを。

(答) 建設業界の米国に対する対応は、非常に問題である。フジ・コダックに関して言えば、10人の法務担当者が弁護士事務所と協力して十分に対応しており、その対応を見習うべきである。フジ・コダックはこれまでの経験から学んだ部分があるが、個別業界の問題であると思わせる戦略が長い間とられてきているのであり、そのことを十分認識する必要がある。公正取引委員会の対応はアメリカを向いていると思わざるを得ない。

(質問) 地方分権の議論が盛んであるが、これについても概念が先行しそれが操作されている部分があると思うが。

(答) 分権に議論については、現在でもできることが多くあるにもかかわらず、分権されたらこれを行うという議論が多く、思考が停止している。

[御講演に関連する参考図書]

石黒「通商摩擦と日本の進路」(平成8・木鐸社)

石黒「国際民事訴訟法」(平成8・新世社)

石黒「ボーダーレスエコノミーへの法的視座」(「貿易と関税」1996年3-11月号に連載中)

(担当 滝澤)

IV. 天保一安政期 長州藩の財政改革についての考察

財政再建に関し、国際情勢をからめて盛んな論議がなされている今日この頃である。

ここでは、しばし我が国の歴史的事例に目を向けて、教養的観点から財政問題を考えてみたいと思う。とりあげるのは、天保期とその後の十数年間である。この時代の財政改革について、中央政府たる「幕府」と、地方政府の中で代表的成功例とされる「長州藩」を対比させて検討していく。

1. 時代背景 — 当時の社会経済情勢

欧米資本主義の波が鎖国下の日本に押し寄せようとしてきたとき、徳川幕藩体制は崩壊寸前の危機的状況にあった。

文化・文政時代に商業経済が飛躍的な発達を遂げ、消費が多様化するとともに物価が恒常的に上昇し、武士の生活の窮迫、農村の階級分化が深刻化な社会問題となってきた。そして、年貢徴収に頼っている旧態依然たる幕府や藩の財政はのきなみ悪化しはじめ、赤字補填のための負債は累積の一途をたどっていた。このような情勢の中、1830年から例年の天候不順が続き、ついに1833年から数年間にわたって凄惨な天保の大飢饉を迎えることとなった。

2. 水野忠邦による幕府財政改革（天保の改革）

(1) 「大御所時代」（江戸期バブル）の弊害

11代将軍家斉は、将軍職51年と隠居期間にわたって歴代将軍中もっとも豪華な生活を行い、その絢爛華美な治世はのちに「大御所時代」と称された。また、この時代は、世上の者多、役人の賄賂、射利の流行など政治腐敗が甚だしかった。

家斉存命中は、家斉とその周辺、大奥は贅沢三昧を続け、これらは年貢増徴や儉約政策では到底支えきれるものではなかったが、幕府のとった方策としては財源手当としては貨幣鑄造ぐらいしか方策がなかった。しかし貨幣の増発は極度のインフレを招き、歳出がさらに拡大することとなった。

天保の改革の主役である水野忠邦は昇進を繰り返して幕閣の最高実力者に成り上がった人である。当時の猟官運動は賄賂がつきものであるから、水野も当然この風潮に従っていたであろう。超緊縮財政を実行するために賄賂、請託をつづけたとは皮肉なものである。ただ、彼は老中に昇進するために、自家である肥前唐津藩20万石が幕閣に入れない例になっていたことからこれを捨てて、実収5万石にすぎない遠州浜松の城主に自ら望んで移った。彼は、目的のためには手段を選ばないタイプの信念の人であつたらしい。そうであるからこそ、幕府再建の大儀のため衆に動ずることなく強権を発動できたのであるし、12代将軍家慶も彼に全幅の信頼をおいたのであろう。

(2) 天保の改革の内容

1841年(天保12)正月に家齊が大往生するのを待つかのように、同年5月、水野忠邦が老中首座となって果敢な幕政改革に乗り出すこととなった。彼の打ち出した財政改革スローガンは「享保・寛政両改革への復古」、すなわち、質素・儉約の徹底、年貢増徴による財源確保を中身とする旧来からの手法である。しかし、彼は、これを性急かつ徹底的に行った。

まず、水野は、綱紀肅正の名の下に「質素儉約令」をしき、享保・寛政の改革以上の苛酷な緊縮政策を行った。統制は日常生活にも及び、風俗営業・芸能娯楽・出版まで圧迫された。これにより江戸の繁華は火の消えたような寂しさとなったといわれる。

同時に、旗本・御家人に対する貸付金を棄損し(いわゆる債権放棄である)、反面、商人には多額の御用金を負荷して(いわゆる増税である)、財政の再建を図った。また、農業統制をしき、農村副業の制限、転業の禁止、強制帰農など農民と商品経済の分離を図った。

更に、物価対策のため、物価の公定、地代・店賃の引き下げ、労賃・利子の制限など統制は広範囲に及んだ。そして、インフレの原因は商品流通を操作する「株仲間」にあるとしてこれを全面廃止し、商品の江戸への流入を促進するため諸大名に対し「国産品の専売禁止令」を出した。

(3) 改革の失敗

しかし、水野が漸行した政策はいずれも負債減少、物価沈滞化を図るだけのもので、何ら経済活力の創出に資するものではなく、抜本的な改革手法とはいえない。そして、幕府内の無用な支出の元凶である大奥に対しては剛毅な水野であっても手が出せず、緊縮政策は片手落ちであった。

「株仲間の解散」は市場流通の促進を目的とする構造的な改革といえそうであるが、自由市場の未発達な当時の経済システムとはかみあわず、結局、流通の混乱を招くだけであった。「国産品の専売禁止」は後に述べる長州藩の事例でもみるように、諸大名はそれぞれ自藩の内情を重視し幕府の指図には従わなかった。

水野の財政改革はのきなみ失敗し、最後には、江戸・大阪周辺10里四方を強制的に幕府直轄地に組み込もうとした「上地令」が諸大名の激しい反対を招き、1843年、水野は老中職を免ぜられる。天保の改革はわずか30ヶ月で終わった。

これらの改革が失敗した原因としては、改革が苛酷かつ性急であったこと、大奥・諸大名・江戸市民あがての反対が強かったこと、水野自身が小譜代大名のため改革派内部の統制がとれなかったこと、などがあげられているが、根本的には商品経済の発展に背理した時代遅れの政策に終始したことにあるといえよう。天保期は、「米」本位制を基本とする支配階級(武士)の収入構造が、貨幣経済や市場経済の発展の中で崩壊に瀕していた時代であり、その崩壊の度合いは享保期、寛政期よりもはるかに進行していた。幕府体制の維持を目的とした緊縮財政による政策を徹底すればするほど、現実の社会経済から遊離することは必須であった。

3. 長州藩における財政改革

(1) 長州藩の内情

この時期、長州藩（防長2国36万9千石、藩主毛利氏）もごたぶんに漏れず藩財政は窮迫していた。1840年時点で負債総額は85,252貫余、同年のこの藩の経常歳入額のなんと22倍、負債利子の年賦償還額だけでも約2倍に達するという膨大な額であった。

長州藩の立地は瀬戸内海に面し特に下関は流通の要衝であることなどから、防長四白とよばれる米・塩・紙・ロウのほか綿・菜種・藍など商品作物生産の発達がいちじるしく発達していた。藩は17世紀前半に紙、18世紀後半にロウ・藍に「専売制」を採用し、また、1802年（享和2）以来、下関に倉庫や金融の業務を行う「越荷方」（物流兼金融センター）が設置され、その利潤を吸い上げていた。このように他藩と比べれば、財源は豊富であるはずなのに、幕藩体制の構造的なひずみには抗しきれず財政は窮迫してしまったのである。

1830年（天保1）に藩は財源確保のため「御国産取立」を定めて専売制を徹底し、「産物会所」により、農民の作る産物を強制的に安価で買い取り、マージン込みで他所へ売り払うシステムを強化した。これに農民の不満は爆発した。1831年、参加人数ピークで13万人以上という大規模な一揆が発生し、3ヶ月以上にわたって領内を混乱状態におとしいれた。農民の要求には、年貢の引き下げ、村役人の更迭の他に産物会所の廃止があげられていた。

この一揆は天保期の飢饉が原因の諸藩の一揆とは様相を異にし、経済的階級闘争であった点が特徴的である（1831年のこの藩は豊作であったとの記録がある）。そもそも長州藩は、商品生産の発達により農民・商人の経済力・組織力が強く、藩政府に与える影響度合いも他藩に比べて大きい。また、支配階級（武士）と被支配階級（農民・商人など）との垣根も他藩ほど高くない。これ以降、藩政府が実施する諸改革を語る上で、彼らの影響力を見逃すことはできない。また、後年、奇兵隊が組織できたのも、挙藩一致で幕府・諸外国と闘い抜けたのも、この藩独特の事情によるものと考えられよう。

(2) 村田清風の財政改革

①村田清風の登場

財政の窮迫と農民・商人の突き上げに直面し、はては前代未聞の大一揆まで発生してしまったことで、藩政府は抜本的な改革を余儀なくされることとなった。ここに登場するのが村田清風（1783-1855）である。清風は大一揆以前から財政担当者の職にあったが、藩主毛利敬親に1838年（天保9）地江戸仕組掛（改革担当者）に登用されると藩政全般の改革担当者として敏腕を振るうこととなる。

清風は先ず、役所の実務担当者に財政の現状を認識させるため、異例ともいえる藩財政の公開を行い、会議を開いて改善策を広く求めた。その中には後に改革を主導することになる坪井九右衛門の姿もあった。

②返済負担削減政策 — 37カ年賦皆済仕法

そして清風は、彼が「八万貫目の大敵」と呼んだ巨額の藩負債への対策として「37カ年賦皆済仕法」を発布する。これは、藩士の借金を藩が肩代わりし、商人に対しては37年間元金据え置きにして年利だけを支払い、最後の年に全額返済するというものである。

③規制緩和政策 — 専売制の緩和

また、一揆の原因であった藩の専売制の一部緩和を行った。これには条件をつけており、例えば、ロウの販売を自由とするのと引き替えに、一定割合の運上金を徴収するとともに、その運上金保証のため担保をつ

けさせた。運上金は職業別に課される税金であり、生産量に左右されることなく一定額を賦課するものであるから、自由を与えるかわりに定収入の藩財源確保を図ったことになる。

④流通・金融政策 ― 越荷方の制度改革

しかし、清風の財政改革の目玉は、従来の「重農主義的政策」から、藩外との商品取引拡大による利潤追求を目指す「重商主義的政策」への転換にある。注目すべきは、「越荷方」の制度改革である。従来、越荷方は領内を主体とした経済的發展を前提としてその成果を吸い上げるだけのものであったが、これを、藩外の貨物や資本を利用してそこから利潤を得るシステムに転換させたのである。下関は奥州・北陸・九州と瀬戸内海・畿内との海上交通のかなめにあるため、ここを通行する他国船相手に倉庫業・金融業を行う（米穀・綿・塩・干鰯などの大量の商品を質物として銀を貸しつける）ことで膨大な利潤を生み出すことができる。清風が「御国外の利息をもって、御国中の培養仰せ付けられ候」といった「富国之術」がこれである。大一揆の原因が領内の商品作物を藩が直接掌握しようとしたことにあったことから、清風はこれを反省し、他の藩からの国産品で利益を求める道へ方向転換したといえよう。

更に、清風は地主・豪農商などが出資し一般農民に貸し付けるシステムである「修補制度」を利用し、その資本を越荷方に移し他国船相手の金融業を拡大しようとした。しかしこの手法は、借入先を失う一般農民からの反発が予想されたため実施には至らなかった。

清風の改革は効果をあげ、藩の負債を改革前の半分にまで減らすことができた。そして、より重要なことは、彼の改革手法は、この後の政権交代による政策変更の中で、長州藩財政の基本政策として受け継がれてゆくこととなり、結果的にこの藩における長期的スタンスに立った政策の礎となった点にある。

(3) 清風失脚、藩政改革路線の二極化

①第一次坪井派政権

清風は、商人からわき上がった37カ年賦皆済仕法反対運動により1844年（天保14）失脚を余儀なくされる。この事例も長州藩における商人の強さを物語るもので、例えば、武士階級の支配ピラミッドが強固な薩摩藩では、藩政改革にあたった調所笑左衛門が藩債務軽減のため250年賦返済という踏み倒しに等しい政策を商人の有無を言わせることなく断行し、これに成功している。

さて、清風退陣後の改革を受け持ったのが、清風改革メンバーの一人であった坪井九右衛門である。坪井は37カ年賦皆済仕法を廃止し、債権放棄は藩の藩士に対する債権のみに限った。このため、藩の負債は再び拡大し、清風路線への復帰を主張する周布政之助と坪井路線の継続を主張する椋梨太一の両派が対立することとなる。

この後、長州藩では周布派と坪井・椋梨派が政権交代を繰り返すが、これは英米に見られる二大政党制に類するものと見る事ができる。この抗争は熾烈なものではあったが、あくまで政策をかかげた言論闘争であり、幕末のギリギリまで相手方を捕殺・自刃させるまでの武力行使に至っていない。また、長州藩には、水野忠邦が直面したような大奥のような不可侵領域はなく、藩主も薩摩島津氏、肥前鍋島氏のような強権力を行使する人ではなかった。逆に、この藩においては、より大きな「敵」は被支配階級である農民・商人であり、これら大勢力を納得させられるだけの政策が求められていたのである。このことから両派とも、強圧・性急な政策は極力回避するとともに、基本路線では歩み寄りがなされており、チェック・アンド・バランスの機能も保たれていたと考えられる。

②第一次周布派政権

1853年(嘉永6)ペリーの来航にともなって長州藩は幕府より相州大森の警備を命ぜられ、また、同年藩内に水害が発生したこともあって財政負担は増大した。このため1854年(安政元年)坪井・椋梨派は後退し、負債利下げ、返済延期をかかげる周布派が政権を掌握する。彼等の政策は清風の37カ年賦皆済仕法の復活ともいえるが、当然この仕法を推進したのと同様な反発が予想され、現にそのようになった。

③第二次坪井派政権

しかし翌1855年には周布派は商人層の反発を買って退陣し、早くも坪井・椋梨派が返り咲く。返済延期策は撤回されたが、財政の窮迫は深刻であり、このとき彼らは専売制の復活ともいえる「産物取立政策」を強力に推進することになる。ただ、これまでの政策がつねに収支を藩財政のみから考えていたことに対して、彼らの政策は生産者農民すべてを含めて考える総合経済の観念が盛り込まれていた。つまり、たとえ仕入銀100貫を投じて産物を買入れ、それを他国に売って80貫にしかならなかったとしても、20貫の損と考えてはいけぬ。仕入銀100貫は、産物を買入れた藩内の領民におちて彼らを潤しているのだから、他国販売銀の80貫とあわせて180貫は、結局「御国中の潤沢融通」となっていると考えるべきだ、というのである。しかしここでもまた、商品販売を脅かされた豪農商の反撃に直面する。

④第二次周布派政権

そして1858年(安政5)には再び周布派が政権を担うことになった。今回の周布派は、坪井・椋梨派の政策路線を踏襲し、流通交易による財源拡大を押し進める。特にエポックメイキングなものは1859年の長州藩—薩摩藩の交易成立である。主な取引品目としては、長州から米・牛馬・綿・半紙・塩など、薩摩からは藍玉・砂糖・煙草・鯉節などである。

(4) 政治闘争への移行 —— 長州藩勝利の理由

1858年(安政5)の安政の大獄以降、周布派、坪井・椋梨派の対立は経済政策闘争から、京都政界をまきこんだ政治闘争へと発展していく。坪井・椋梨派は佐幕・公武合体を唱え、その中から長井雅楽が開国・通商政策である「航海遠略策」を打ち出す。一方、周布派は尊皇攘夷をかかげ、高杉晋作、桂小五郎などを擁して倒幕運動を推進してゆく。これ以降の歴史は、周知のことであろう。

ただ、維新回天にむかうまで、苛烈なまでに繰り返された長州藩の政治闘争、軍事行動を支えてきたものは、以上まで述べてきた財政改革による潤沢な資金であったことを忘れてはならない。この藩の表高は36万石強であるが、明治初年には98万8千石と表高の3倍近い実高をもっていたのである。

なお、1866年(慶応2)の薩長同盟の成立が幕府滅亡の引き金となったことはよく指摘される点であるが、この同盟の下敷きには周布派が行った1859年(安政6)の長州藩—薩摩藩の交易成立があったことも見逃すことができない。文政3年の政変(1863年)から一時期、薩長は熾烈な政争をを繰り返して、長州藩は政治的な孤立に直面するが、継続化していた経済的な結びつきが最終的に薩長を和解に導いたのである。

財政再建に失敗した幕府は水野忠邦失脚以降、見るべき財政政策を打ち出せなかったが、欧米列強の圧力による開国は幕府に関税収入をもたらす、幕府財政は好転の兆しをみせはじめた。しかし、開国政策による

利潤は幕府が独占した反面、輸出増大による国内物価の急激な高騰のあおりは商人・農民や諸藩にしわ寄せされた。また、金銀貨交換比率の設定に失敗したため（日本の金銀比価は1：5であるところ諸外国のそれは1：15であった）、金が大量に海外流出し、それを補うためにとられた幕府の金貨改鑄（量目85%に引き下げ）は通貨膨張、物価高騰に拍車をかけてしまった。

これらの政策は中央政府にあるまじき失策であったため、倒幕の世論は雄藩の結束、志士の暗躍などを中心に急速に高まった。

その後の幕府では、勘定奉行などを歴任した旗本小栗上野介が、軍備増強の目的から横浜製鉄所、横須賀造船所、兵庫商社の設立など見るべき施策に着手したが（但し、これらの事業の拡張資金は、国土を担保にしてフランスからの借入金で賄おうとする計画であった）、刻すでに遅く、第二次長州征伐、鳥羽伏見の戦いにおいて、募兵をもってする長州藩に敗退してしまうのである。

4. 天保一安政期の財政改革 その現代への課題

現在、財政再建が大きな問題となっている。天保一安政期という、現在とは政治的にも、社会的にも、経済的にも全く異なった時代の財政再建事例をとりあげて、解答を見いだそうとは筆者も考えてはいない。しかし、現在と比べれば極めて単純な経済システムの中にこそ、根元的な点で何か重要な鍵が隠されているとは考えられないだろうか。

幕府と長州藩は同時期に同様な問題に直面し、一方は失敗し、一方は効果をあげた。どちらが最終的な勝者であったかは歴史が証明している。幕府財政改革の最大の失点は、経済活力を生み出すシステムの構築に何ら手を下さなかったことであろう。緊縮財政のみでは経済の破綻は目に見えている。また、市場経済のシステムを無視した政策は経済発展の大きな阻害要因となる。

その点、長州藩は、藩政府があたかも「商人化」し自らが利潤を追求できるシステムを作り上げていった。市場経済へ歩み寄りとともに官民一体となった富国政策につとめたのである。例えば、他藩から利潤を吸収する術として、下関港の開発に注力している。これなどは、現在における国際空港、国際港湾に類する経済インフラ整備そのものではなかろうか。また、藩が主体となって金融政策を推し進めている。これは財政投融资に符合するものではなかろうか。あるいは、農民、商人の突き上げにあつて専売制撤廃にもふみきった。これは規制緩和・民営化そのものではなかろうか。

村田清風が「八万貫目の大敵」と嘆いたときとは違い、現在の我が国経済は世界一豊富な国民貯蓄を有している、緊縮財政によりこの貯蓄を負債の返済に回すことよりも、後世代の新たな活力の源泉となるべきものへ投資することの方がより重要であるし、真の意味での財政再建は、このような積極的な政策により解決されるものであると筆者は考える。

更に付言すれば、長州藩では、清風の財政状況開示や、周布、坪井・棕梨両派の政権交代が商人・農民の意見に影響されていたことなど、現代の「財政民主主義」の萌芽と見られるシステムが確立していたと考えられる。現在のわが国においては、憲法83条により財政民主主義は制度として確立されている。しかし、財政当局の財政状況に関するディスクロージャーに未だ不十分な点があることも確かである。また、世論の意見が財政立案に完全に反映されているとは言い難く、財政当局による世論操作のきらいさえある。健全な財政を確立するならば、財政当局は従来にも増して諸方面から幅広い意見をもとめ、今後の社会経済情勢を十分に検討し、過去の政策にとらわれることのない決定をなしていかなければならない。

(担当 古内)

参考文献

津田秀夫	日本の歴史「天保の改革」	小学館
鈴木浩三	江戸の経済システム	日本経済新聞社
田中彰	幕末の長州	中公新書
坂本藤良	幕末維新の経済人	中公新書

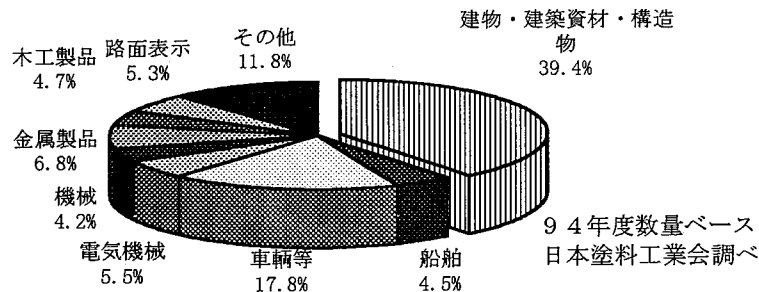
V. 建設関連産業の動向

塗 料

1. 概要

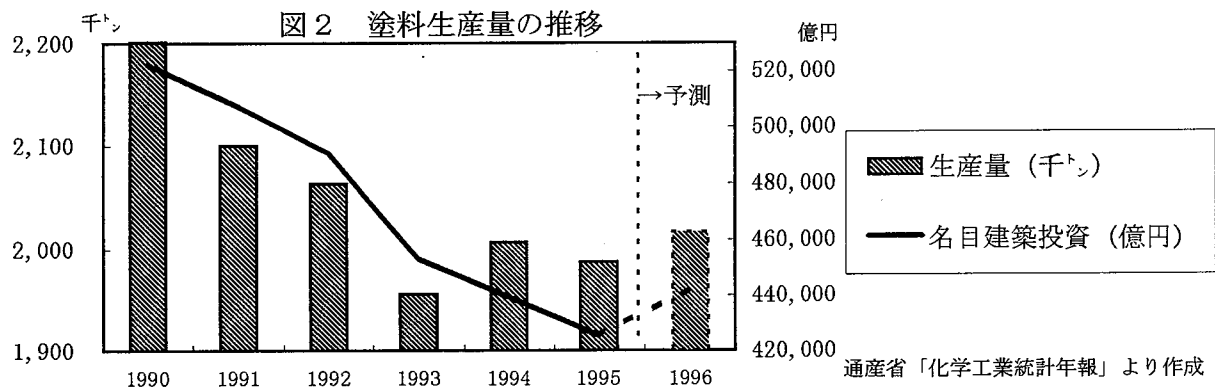
塗装材料は、建物や構築物の表面美化のみならず、その腐食・汚れを防ぐ役割を担う。図1で見ると、生産量の約4割を建設業向けに出荷しており、最大の需要先となっている。多様なデザインと色使いが増えている建設市場に合わせて、多品種少量生産が基本となっている。新車需要の低迷や海外への生産拠点の移転・輸入車の増加によって、2番目の需要先の自動車産業への出荷量の伸び悩みが予想されることから、建設業への期待は高いと思われる。

図1 塗料の需要先別内訳



2. 売上動向

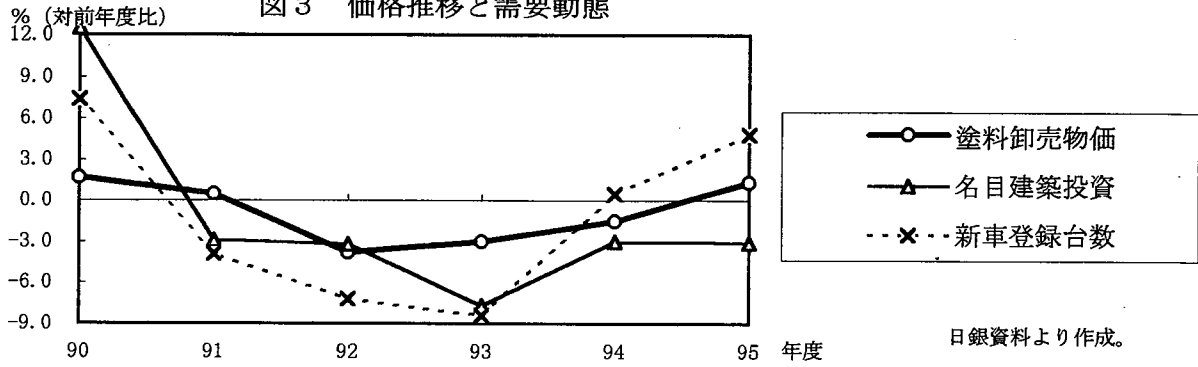
塗料全体の生産量と、事務所ビルなどの建築投資額の推移とを比較したのが、図2である。バブル崩壊以降、民間を中心とした建築投資は95年度に至るまで下がり続けた。これに合わせて塗料の生産量も低迷が続いている。民間景況の回復基調が見られ始めた96年度には、200万トンを超える水準まで生産量が回復するものと予想される。



3. 価格動向

原料となる原油価格が安定している関係で、需要の減退が価格の下落を招いている。主要な供給先である建設市場と自動車市場について、その需要の動向を見てみると、91年度以降建築投資と新車登録台数は伸び率でマイナスが続き、94・95年度によりやく回復し始めた。塗料価格もその間下落傾向が続いた(図3)。特に建設向けは、自動車生産のような大量かつ安定供給が求められる業界と違い、比較的少量のものを随時短期間に納品する必要があるため、競争の激化次第では価格の下落を招きやすいと考える。

図3 価格推移と需要動態



4. 今後の見通し

塗料の代表的な材料として揮発性有機溶剤が挙げられる。被膜を作りやすく耐水性や防食性に優れていることで、今まで多用されてきた。しかし最近では、大気汚染防止の観点から揮発性有機化合物を使わない塗料（水系・粉体）も増えつつある。塗装工程での安全性の問題もクリア出来るし、技術的には耐水性など有機化合物に劣るとされていた点も改善されつつある。95年東京で、アジア各国の塗料メーカーが一同に会して、塗料が環境に与える悪影響とその防止策について話し合いがもたれた。業界としては、全般的に生産量が低迷する中で、環境問題という社会ニーズに対応した付加価値品の開発とそれによる売上の増加を目指しているようだ（社団法人日本塗料工業会資料）。

(担当 福地)