

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. 93

'96 11

## CONTENTS

I. <海外特派員レポート①> 公共投資に関するEUの諸政策	.....	1
II. 建設関連産業の動向	.....	7
III. 英国の住宅産業における構造変化 (産業の集中過程)に関する分析	.....	10



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. <海外特派員レポート①> 公共投資に関するEUの諸政策

今回より、建設アタッシェなど海外駐在者からの建設経済に関する最新レポートを掲載することとする。まず、第1回は、ベルギーの欧州共同体日本政府代表部の長谷川新一等書記官からの報告を掲載する。

### 1. なぜEUに着目するか

「EU (European Union, 欧州連合)」は、西欧を中心とする15か国からなり、その領域約320万平方キロ (日本の約9倍)、人口約3億7千万 (95年、同じく約3倍)、GDP約6兆2千億ECU (約870兆円、94年、同じく約1.6倍) と、日、米とともに世界経済の三極をなす。「EU」はまた、国家を超えた意思決定を行う機関であり、その中枢はベルギーの首都ブリュッセルに置かれている。EUが市場統合を成し遂げ、さらに通貨統合、共通外交安全保障政策の充実、中東欧への拡大へと進んで行く中で、日本ではチョコレートや小便小僧が有名な程度のこの小国の首都で行われる意思決定に、全欧州、場合によっては全世界の注目が集まるようになってきている。

中でも特に注目すべきなのは、今日経済のグローバル化、ボーダーレス化を反映した政策が強く求められている中で、EUは各加盟国の市場を統合する (域内単一市場形成への各国制度・政策の相違による阻害要因を除去する) という取組みの中で、それを先取りした政策を実施してきた点にあると思われる。

また、もう一つ興味深いのは、各加盟国の国内開発に対してEUから相当多額の開発補助金が流れ込んでいることである。これは、上記のような域内市場統合の推進手段として非常に重要視されており、EU統合の陰の主役とさえ言われる。

EUの建設市場の実態とそれに影響を及ぼすこれらの政策全般を紹介することが筆者の意図であるが、本稿では紙面の都合もあり、市場規模 (市場全体の大きさ) に直接の影響を有するEUの公共投資に関連する諸政策を、地域開発政策を中心に書いてみたい。その他には建設市場のボーダーレス化に寄与する (国を超える経済活動を円滑化する=地域単位、国単位に分割されていた単位市場をEUワイドに拡大する) ための諸政策が重要であり、公共調達手続、建設資材の規格調和等があるが、それら及びEU建設市場の実態については、また別の機会に譲りたい。

### 2. 公共投資に関連するEUの諸政策

公共投資に関連する政策には、大きく分けて二種類ある。一つはEUが公共投資増加のイニシアティブを直接とるもの、もう一つはEUの政策が間接的に各加盟国の公共投資に影響を与えているものである。後者には冒頭で簡単にふれるにとどめ、続いて前者に当たる例として構造政策 (地域振興政策) 及びトランス・ヨーロッパ・ネットワークについて紹介する。なお、財政全体との関係を踏まえての理解のため、国家財政とは大きく異なるEU財政の特徴にもふれながら進む。

## (1) 通貨統合

至近の政治目標として現在最も各加盟国の財政に影響を与えているのが、1999年初実現が合意されている通貨統合である。通貨統合実施に当たっては、参加国の経済条件を収斂させる必要があり、年度財政赤字がGDPの3パーセント以内、累積財政赤字が同じく60パーセント以内等のいわゆる収斂基準が定められている。大きな経済成長が見込めない中、各加盟国は現在緊縮財政を余儀なくされており、欧州の特徴である手厚い福祉予算でさえもその例外ではない。その結果多くの国で公共投資予算の引締めが行われており、代わりに官民パートナーシップによる民間資金の導入が提唱されている。

一方、このような動向に反対するFIEC（欧州建設業連盟）は、住宅・社会資本整備が真に必要なのに建設業界は誤った政策による犠牲になっている、としている。

## (2) EU財政と構造政策

### (イ) EU財政の特徴

EU財政（ここでは、各加盟国財政の総体ではなく、EU機関固有の財政。）の規模を96年度一般予算でみると約820億ECU（1ECU=140円換算で約11.5兆円）、EU全加盟国のGDPの合計の約1.2パーセントである。このように規模はそれほど大きくはないが、歳出の対象は極めて特化されており、全体の約2分の1が共通農業政策予算、同じく約3分の1が構造政策予算（地域開発予算、社会政策予算、農業構造政策予算等から構成される地域経済基盤強化策。）で占められ、各々加盟国に還元される仕組みとなっている。

### (ロ) 構造政策予算拡大の経緯

加盟国における公共投資に関連が深いのは、この後者の構造政策予算である。

上記1.でも述べたとおり、地域経済基盤強化策は基本的に各加盟国の権限であって、EUの役割は権限上は補完的なものにとどまっている。しかし実際は、EUからの補助金が各加盟国の国内開発のために大量に注ぎ込まれている。EU（当時EC）の創設当初から、「EU域内の均衡ある発展」という観点からの施策が少々は存在していたが、現在のように強化（現計画期間（1994～99）中の総額約19兆円、共同体予算に占める割合は、88年当時の18%から99年36%に上昇。）されたのは、EU統合推進の手段として最も有力なものの一つであったためである。

「ヨーロッパは豊かだ」といっても、域内の地域間、国家間格差は蔽うべくもない。それに加えて、市場統合による自由な経済は格差をさらに大きくしがちであり、元から資本と人的資源に恵まれた地域ほど有利である。そこで、欧州共同体（当時）の拡大（つまり市場の拡大）や欧州統合市場の実現（つまり市場の自由化の深化）に当たっては、それにより不利が懸念される地域や国をどのように説得できるかが、大きな焦点となった。これを解決する手段の一つとして、不利地域、国家にとってのインセンティブとなるEU補助金の拡大策が用いられてきたわけである。

したがって、EUの構造政策予算の目的は、統合市場での競争の参加者としてたえられるように地域の経済構造を強化することであり、そのために各加盟国の「国内」開発であっても補助金が出されているわけである。つまり、実は「国内」の意味は消失していて、EU全体から

みた不利地域の振興と位置付けられている。

と言っても、繰り返しになるが、EUにとっては地域開発そのものや域内の均衡ある発展は目的よりもむしろ市場統合の手段としての性格が強い。したがって、その補助金は市場統合の対償という性格が強く、その意味で補助の目的は明快と言えよう。このような性格は、近年導入された格差是正基金（後述）において一層明確である。同基金は、通貨統合に関連して必要な経済政策を受給国が実行しない場合に支給を停止できることとされている。

### (3) 構造政策による地域開発補助

欧州委員会の資料等から、構造政策による地域開発補助の概要を紹介してみよう。

#### (イ) 「構造基金」による統合運用

構造政策は、予算面ではいくつかのカテゴリーに分かれている。最大の予算は「構造基金 (Structural Funds)」であり、「欧州地域開発基金」(1975年制定。地域間不均衡の是正を目的とし、条件不利地域向けに、主にインフラ整備、生産投資、中小企業対策用)、「欧州社会基金」(1958年制定。職業訓練、雇用支援用)、「欧州農業指導保証基金指導部門」(1962年制定。農業構造調整、農村地域開発用)等の複数の基金の集合体である。(「Fund」は通常「基金」と訳すが、ここでは特定の資金が独立して運用されているわけではなく、一般予算の構成要素そのものである。)制定年次が様々であることに表れているように、各基金は当初は別々の政策として構築、運用されてきたものであるが、1980年代末に市場統合に備えての地域経済基盤強化策として、「構造基金」の名のもと大幅な拡充と統合運用が行われることとなった。

#### (ロ) 支援対象目的

統合運用に当たっては、条件不利地域の問題が地理的不利のほか基盤整備(交通、通信、エネルギー、水、環境保護)、労働力、研究開発、小企業への融資等であることにかんがみ、それらの解決に資するべく次の6つの目的を設定して、それに適合するものを支援対象とした。なお、目的1、2、5b及び6は指定された地域のみ限定して、目的3、4及び5aはEU域内全体に適用される。

- ・目的1：後進地域(一人当たりGDPが域内平均の75%以下の地域等)対策。域内人口の25%をカバー。原則として総費用の最大75%まで補助。上記三基金すべてを充当。
- ・目的2：産業衰退地域対策(主に、失業、工業人口が多く、構造的衰退業種が存在する地域)。域内人口の16%をカバー。最大50%補助。地域基金、社会基金を充当。
- ・目的3：雇用対策(長期、若年失業者等対応)。最大50%補助。社会基金を充当。
- ・目的4：雇用対策(産業構造調整対応)。最大50%補助。社会基金を充当。
- ・目的5a：農業構造改善対策。最大50%補助。農業基金を充当。
- ・目的5b：農業地域開発(農業人口比率、農業所得水準、過疎が基準)。域内人口の9%をカバー。最大50%補助。三基金すべてを充当。
- ・目的6：一平方キロメートル当たり8人以下の人口希薄地域対策(フィンランド、スウェーデンのみ)。域内人口の0.4%をカバー。最大50%補助。三基金すべてを充当。

## (ハ) 運用上の特徴

構造基金の運用上の特徴は、以下のような点にある。

- (a) 単一年度の単一事業ではなく、複数年度の開発計画（多様な事業を含む総合的な地域振興計画。）が予算配分の対象。
- (b) 開発計画には、加盟国主導型と欧州委主導型（欧州委が指針を示す。）とがあるが、個別具体的な計画案の策定はいずれも加盟国の適当な機関（中央政府又は地域政府）が行う。決定過程における対話・協調、透明性を重視（地域ごとにコーディネーターが選任され、関係各主体、各層（中央政府、地域政府、産業界、労働組合等）の様々なアイデア（例えば、雇用・情報化対応・インフラ整備に重点を置くなど。）を活かすように調整が行われる。）欧州委に採択された計画の推進は、適当な国又は地域機関が行う。
- (c) 採択された計画に基づく具体的な補助対象事業は、計画推進機関が決定する。補助を受けた地方機関、団体、企業等は、計画推進機関に申請する。
- (d) 計画実施のモニタリングを地域、加盟国、欧州委等の代表からなる委員会が行い、必要に応じて変更の指針を定める。
- (e) EU補助金は加盟国自身の地域開発支出を補って十分なものにするためのものであり、加盟国の支出削減の穴埋めをするためのものではない。したがって、原則として、加盟国自身の従前の地域開発支出が、少なくとも維持されなければならない。
- (f) 欧州委主導型計画には、国境をまたがった圏域開発計画等の13の分野がある。
- (g) 開発計画によるもの以外に、欧州委自身による先進的手段の開発がある。地域間協力、土地利用計画、条件最不利地対策、都市再生の4分野の政策手法開発を行う。

## (ニ) 金額

計画期間（1994～99）中の金額は、次のとおり。

- (a) 総額約1,500億ECU（94年価格、約21兆円）。EU予算全体の約3分の1（88年18%、93年36%と急速に増加）。
- (b) 目的別では、目的1後進地域対策が全体の約68%（約940億ECU）で最多。目的2産業衰退地域対策がこれに次ぎ約11%。
- (c) 方法別では、加盟国主導型計画に90%、欧州委主導型計画に9%、先進手法開発に1%。
- (d) 国別では、スペイン、ドイツ、イタリアの順に大。さらにその内訳を目的別の金額で見ると、各々で最も多いのは、目的1後進地域対策ではスペイン、目的2産業衰退地域対策並びに目的3及び4雇用対策ではイギリス、目的5農業関係対策ではフランス。
- (e) 基金別では、地域基金5、社会基金3、農業基金1の割合（94年実績）

## (ホ) 効果

構造基金による地域経済基盤強化の効果については、次のとおり。

- (a) 直接的な資金の移転、インフラ整備等のみならず、間接的に中小企業等の刺激、技術移転、特産品開発、観光開発等の効果を有する。（統計的手法による効果測定方法を検討中。①直

接的（物理的）効果（道路が○キロできる、研修を○時間できる等）、②中間的効果（新規雇用○人、出張時間減○時間等）、③マクロ的効果（地域の生活水準向上）の三段階で総合的に評価。マクロ化するほど、費用対効果の関係を示すのが困難。）

(b) 短期的な需要創出効果のみならず、長期的に構造面からの競争力が強化される。（従前は個々の事業の効果に着目していたが、近時は複数の事業の組合せによる総合的な経済効果（5年、10年単位の地域経済全体における金の循環）に着目。）

(c) 先進地域の経済にも見返り。構造基金100 ECUごとに、22～33 ECUが技術や機械に対する支払として先進地域に戻ってくる計算。

(d) 計画採択までの連携を通じての共同体政策の反映。特に欧州委主導型計画に顕著。

#### (ハ) 格差是正基金

近時設けられたもう一つの構造政策予算として「格差是正基金（Cohesion Fund）」がある。これはマーストリヒト条約策定時にスペイン等の低所得国からの強い要望によって創設されたものであり、構造基金に上乘せ、補完する構造政策として機能している。対象は、一人当たりGDPがEU域内平均の90%未満の国（ギリシャ、アイルランド、ポルトガル、スペイン）であり、1993～99年の計画期間中の総額は約155億ECU（約2兆2千億円）となっている。用途は、トランス・ヨーロッパ交通基盤ネットワーク（EU域内全体の利益に関わる高速道路、高速鉄道等）及び環境保全（下水処理施設、森林整備等）に限定され、80～85%という高い補助率が設定されている。

#### (ト) 欧州投資銀行の地域開発融資

上記の構造基金及び格差是正基金は、ともに補助金予算でありEUの執行機関たる欧州委員会がその運用に当たっているが、地域開発向けのEU資金としては他に融資政策として欧州投資銀行（EIB、本部ルクセンブルク）の融資制度が設けられている。94年の地域開発融資の実績は、120億ECU（約1兆7千億円）である。

#### (4) トランス・ヨーロッパ交通基盤ネットワーク

現在の欧州における大規模プロジェクト構想の最たるものが、このトランス・ヨーロッパ交通基盤ネットワーク計画である。人、モノの流れを円滑化し域内市場統合の実効性を高めるためには、経済活動に関連する諸制度の改革にとどまらず、交通、通信といった交流基盤を整備向上させることが不可欠であるとの認識のもと、マーストリヒト条約において新たにトランス・ヨーロッパ・ネットワークの整備推進がEUの業務として規定されることとなった。

もちろんこのような広域的交通網の整備の必要性は、EUのイニシアティブを待つまでもなく従来から各国、各地域の協力によって実施されてきたわけだし、今後とも計画策定、事業実施の主体がEUではなく各国、各地域であることにも変わりはない。

とは言うものの、トランス・ヨーロッパ・ネットワークがEUの業務として位置付けられたことによって、実質的に次のような変化が生じてきている。一つは欧州中央部に比べて従来遅れていた周辺部低所得国における幹線交通網の整備が、財源の確保を伴って、飛躍的に進展するこ

とが期待されることである。これらの国においては従来から上記の構造基金による補助を活用して道路整備等が進められてきたが、同基金の大幅拡充とさらにそれに上乗せして格差是正基金が設けられたことにより、EUから潤沢な資金が供給されることになった。

もう一つの変化は、欧州規模の共通経済政策として、EUがトランス・ヨーロッパ・ネットワーク整備の推進という手段を持つこととなったことである。現在の欧州における各加盟国共通の経済問題は平均11パーセントに及ぶ高失業率であり、その改善は今や欧州の経済に大きな影響力を行使するEUにも大きな責任としてのしかかっている。そこで近時EUは、相当の成長を確保して失業率の低下を実現するための方策を模索しているが、EUの限られた権限の中では、トランス・ヨーロッパ・ネットワーク整備推進は最大の政策手段の一つとなっている。

しかし、実際のところ上記のような周辺低所得国向け以外の財源調達手段はEUには限られており、各加盟国頼みとなっている。これを打破しようと、EUは債券発行による自己資金調達等の新たな方策やEU一般予算における金額増などを加盟国に提案してきているが、上記のように通貨統合を控えて緊縮財政を余儀なくされている各加盟国（特に負担増の影響が大きい独や英）は結局ツケは自分のところに回ってくるとして中々首を縦には振らず、今後の展開が注目される。

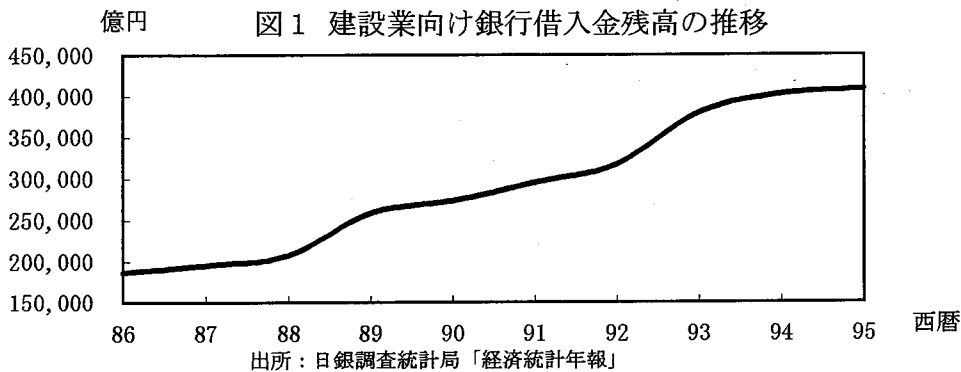
(担当 欧州連合日本政府代表部 一等書記官 長谷川 新 氏)

## II. 建設関連産業の動向

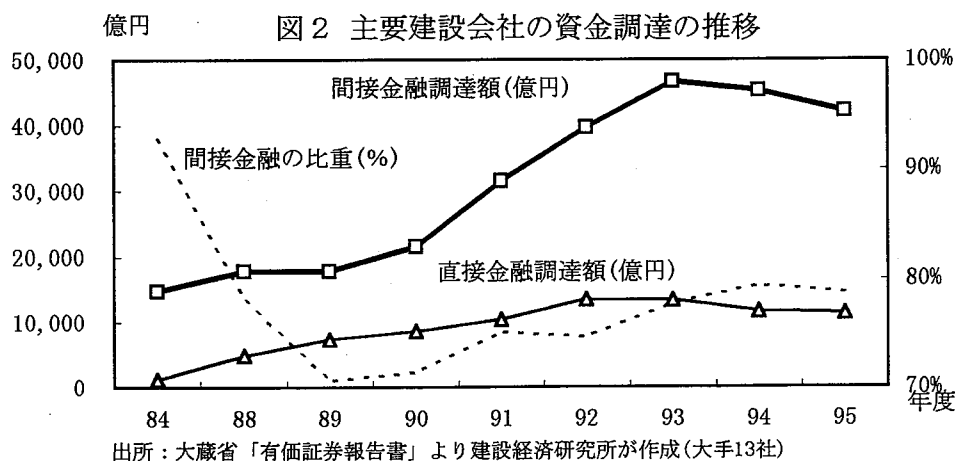
### 金融

#### 1. 概要

建設会社へ運転資金の融資を行い、また手持余剰資金の預け入れを行う。バブル景気の際には、建設業界向けの融資額が増加したが（図1）、最近は利益の低下から有利子負債削減をリストラの一環で行う企業が多くなり、融資残高の低迷が見受けられる。



また、資金調達の多様化が進んでおり、特にバブル期の株式市場の活況を反映して、エクイティファイナンス（ワラント債・転換社債）によって大量かつ低コストで資金調達をする企業も増えた。このため、バブル期を契機にして従来の金融機関を通じて資金を調達する間接金融の比重が低くなる傾向がある。これに加え、社債発行基準の緩和によって社債発行がより容易になったことで、エクイティファイナンスが全く振るわない現在でも、長期かつ低金利で社債の発行額を増やす企業も増えている。従って、89年度には7割程度にまで間接金融の比重が下がったが、その後エクイティファイナンスの不振で再び比重の回復が見られた（図2）。しかしバブル景気前のような、殆どの資金を金融機関からの借入金で賄うような状態（9割）までには至っていない。

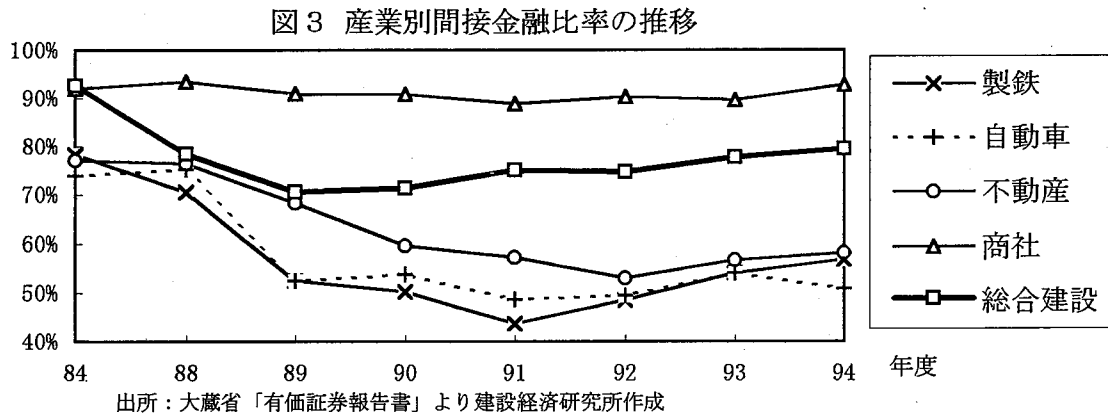


注) 間接金融：銀行・生保からの長短借入金 直接金融：社債・ワラント債・転換社債



## 2. 資金調達方法の硬直化

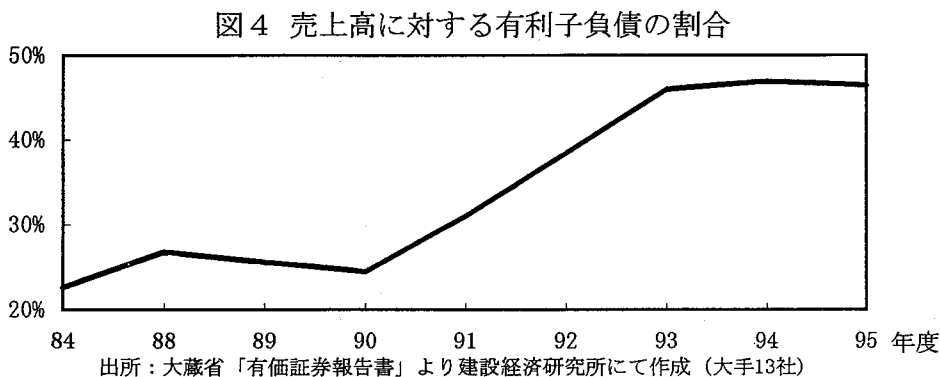
しかし、間接金融の比重の低下傾向は、他産業の方が一層ドラスチックである。一部上場の大手企業の中から代表的企業の資金調達の方法と大手建設会社13社のとを比較してみると、総合商社を除けば、89年度以降5割程度まで金融機関を通しての資金調達の比重を減らしており、調達方法の多様化といっても、そうした製造業と比べれば依然として間接金融の比重が高いことが分かる。これには商社と同様、取引先を多く抱える建設業の特徴が出ているように思われる。



建設業と金融機関とのつながりは、単に資金の借入と預入とに限らず、特に営業面では大事な得意先となっている場合が多い。銀行・生保がビル事業者として施主になる事例もあるし、豊富な支店網を背景に、有力な営業情報を融資案件を通じてもたらす事例も多々あることによる。このため建設会社としても、より低コストの直接金融手段があるにもかかわらず、営業上の関係から資金を借入れ、また銀行の場合は協力預金を積むことが多いと思われる。

## 3. 財務内容の悪化する建設業界

こうした営業メリットの一方で、バブル崩壊後、間接金融を中心とした有利子負債が巨額となり、経営を圧迫し始めている。売上の低迷と工事採算性の悪化により、利益率の急速な悪化は、金利負担の軽減を目指し各建設会社をして有利子負債の削減に走らせている。95年度の主要建設会社53社の経営分析によれば、長短借入金では、合計で約3,500億円の削減（対前年度比△5.0%）を行っているが、売上高に対する有利子負債の比率は、売上高の低迷の影響を受け、高止まりした状態が続いている（図4）。



注) 大手13社とは、大成建設・清水建設・鹿島建設・大林組・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・前田建設工業・東急建設の95年度売上が5千億以上の企業である。

低金利政策が今後変更され金利の上昇局面になれば、営業外費用の上昇を抑えるため、より一層の削減が求められると思われる。もし現在の金利水準が1%ないしは2%上昇した場合、表1のように、企業によっては殆ど影響を受けないところもある一方で、経常利益率が最大で△1.4%落ちる企業も予想される（金利1%上昇で赤字転落会社1社、2%で3社と予想）。営業上の関係を損なわず、かつ経営上の負担を減らすといった苦渋の選択を迫られつつあるようだ。

注) 大手13社とは、大成建設・清水建設・鹿島建設・大林組・熊谷組・西松建設・フジタ・佐藤工業・戸田建設・五洋建設・ハマ・前田建設工業・東急建設の95年度売上が5千億以上の企業である。

表1 間接金融による資金調達コストの金利上昇シミュレーション(単位百万)

	95年度経常利益	利益率	1%金利上昇	利益率	2%金利上昇	利益率
A社	32,523	4.5%	32,305	4.5%	32,087	4.4%
B社	27,698	4.4%	26,583	4.2%	25,468	4.1%
C社	30,321	2.5%	25,942	2.1%	21,562	1.8%
D社	25,785	1.7%	20,689	1.3%	15,593	1.0%
E社	23,008	1.6%	18,720	1.3%	14,431	1.0%
F社	25,404	1.7%	19,798	1.3%	14,191	0.9%
G社	16,201	3.0%	13,226	2.4%	10,251	1.9%
H社	11,192	2.1%	10,478	2.0%	9,765	1.9%
I社	12,329	2.2%	10,839	1.9%	9,350	1.7%
J社	14,476	1.5%	9,666	1.0%	4,855	0.5%
K社	8,022	1.2%	3,459	0.5%	-1,103	-0.2%
L社	6,574	1.0%	2,642	0.4%	-1,291	-0.2%
M社	2,571	0.5%	-405	-0.1%	-3,380	-0.7%
合計	236,104	2.0%	193,942	1.7%	151,780	1.3%

注) 総合建設会社95年度有価証券報告書より建設経済研究所にて作成。銀行・生保等から調達した長短借入金の金利が1%又は2%上昇した場合の経常利益の想定である。実際は営業外収益も金利上昇によって好転するし、元本の期中変動もあるため、この想定値ほど悪化することはないと思われるが、収益性に比べ相対的に借入金額が多い会社ほど想定の数値が悪くなる傾向にある。

(担当 福地)

### Ⅲ. 英国の住宅産業における構造変化（産業の集中過程）に関する分析

本稿は、95年7月～96年9月に英国のケンブリッジ大学土地経済学部で留学していた、大場雄一氏（現在建設省大臣官房人事課所属）執筆の論文「A Comparative Analysis of Structural Change in the Housebuilding Industry in the UK and Japan(邦訳：日英住宅産業における構造的変化の比較分析)」の要約である。本稿における見解等は、全て大場氏の研究成果より生じたものであることを付言しておく。

#### 1. 分析の視点

(1) 英国の住宅産業には、伝統的に極めて多数の中小企業が存在しており（現在でも、90%以上の企業は年間生産10戸以下の零細業者）、製造業等において見られるような企業集中（少数大企業によるマーケット・シェアの占有）は、容易には起こり得ないものと考えられてきた。住宅産業における企業集中の低さは、以下のような住宅産業固有の特性によるものである。

(イ) 住宅は、他の耐久財とは異なり、本質的に移動不可能であり、また、個々の商品が質的多様性に富んでいる。さらに、住宅は、土地に定着して初めてその機能を全うする商品であり、工場での大規模生産には馴染まない。

(ロ) 市場が地理的に分散しているため、集約的かつ同質的な需要を前提とした大規模工場生産は必ずしも効率的ではない。

(ハ) 住宅の生産過程は、数多くの専門的かつ小規模なプロセスを包含するものであり、これらを担当する中小専門業者に依存するところが多い。

(ニ) 土地利用規制、建築規制、市場構造等が地域性を帯びており、地域の行政にコンタクトを持ち、地域の住宅市場を熟知した地域密着型の中小企業が優位に立つ。

(2) しかるに、英国の住宅産業の過去20年を概観すると、ボリューム・ビルダー（volume builder：年間500戸以上の着工・竣工戸数を有する業者）と呼ばれる大手住宅建設会社が、1973、74年の住宅不況以来、多少の変動を伴いつつもマーケット・シェアを上昇させている。

(3) 本稿では、上述した産業特性にも拘わらず、ボリューム・ビルダーが成長し、マーケット・シェアを上昇し得た諸要因を分析するとともに、その結果として、住宅産業の本質がいかに変質したのかを分析することとしたい。まず、分析に先立ち、英国の住宅産業の特徴をレビューする

こととする。

## 2. 英国の住宅産業 (housebuilding industry) の特徴

### (1) 住宅の生産様式

住宅建設業者 (housebuilder) は、建売業者 (speculative housebuilder, builder-developer、又は developer) と請負業者 (contract housebuilder) に分類されるが、英国においては、新設住宅の 90% 以上が前者による供給であると推計されている (以下では、断りがない限り、前者について分析を進める。) 。その理由としては、第一に、土地利用規制を挙げることができる。英国の計画許可 (planning permission) は我が国の開発許可のモデルであると言われているが、前者は、後者と違って、宅地の造成のみならず、上物の用途・構造等にまで規制が及び、かつ、地方自治体に広く裁量の余地が認められている。従って、住宅購入者にとっては、宅地をまず購入して、然る後に住宅を建築するというパターンは、計画許可手続きの関係上、極めて煩雑なものとなっている。第二に、英国では、中古住宅市場が成熟しているため (その背景には、住宅の耐用年数が長いこと、また、新築よりも中古住宅が好まれる傾向があること等が考えられる。) 、宅地購入及び住宅建設という二段階のプロセスを踏んでまで住宅を購入する必要性がない。

### (2) 住宅産業の脆弱性 (vulnerability)

建売中心に起因して、英国の住宅産業は、外的要因に対して極めて脆弱な構造となっている。第一に、住宅産業は住宅市場の動向によって大きく左右されている。住宅ブームは通常 2、3 年しか続かないため、ブームの最中に生産を開始した住宅が、ブーム終了前に完成されとは限らない。また、ブーム時に絶好のタイミングで住宅の生産を開始しようとしても、必要な素地が入手可能であるとは限らない。第二に、住宅産業は、金融政策の動向にも大きく左右される。住宅産業は、主に素地購入のため借入金に依存する度合いが極めて高く、また、住宅の購買動向も住宅金融 (英国においては、建築組合 (building society) が中心。) の動向に大きく左右される。さらには、英国の金融政策は、「stop and go policy」などと比喻されるように、振幅が大きい。

### (3) 住宅産業の規模 (マクロ・データ)

英国の住宅産業の規模は、我が国と比べ、総着工戸数で約 10 分の 1、1 人当たり着工戸数では約 4 分の 1 である。因みに、英国の可住地面積は、国土面積の 89% を占めている。これらのデータを総合すると、英国の住宅産業は相対的に極めて小規模なものであることが分かる。(その背景としては、厳格な土地利用規制、中古住宅市場の発達、中古住宅に対する嗜好の高さ、相対的な経済規模の違い、などが考えられる。)

## 3. 企業集中のトレンド

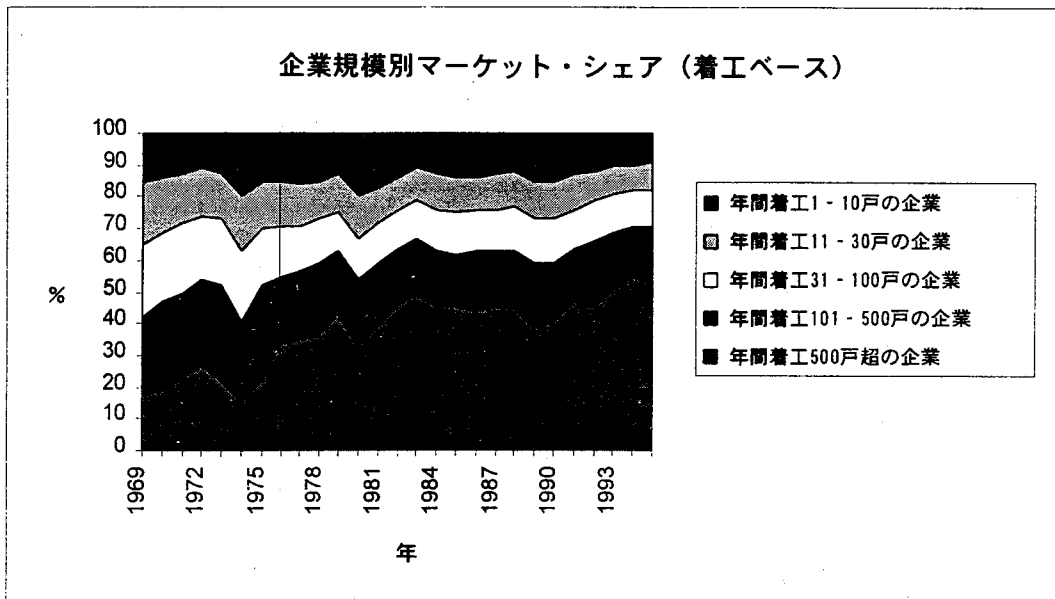
(1) 1960 年代における大手企業 (年間着工 500 戸以上の企業) のマーケット・シェアは高々 15% 程度であったが、1973、74 年の不況を境に上昇し、1980 年代以降は、変動

を伴いつつ、40%程度のシェアを有している（グラフ1及びグラフ2参照）。1995年には、39社（いずれも年間500戸以上着工）が53%のシェアを占めている。

（2）ただし、全体的なトレンドは大手による集中傾向を示してはいるものの、急激なマーケット・シェアの上昇は見られない（グラフ1及びグラフ2参照）。むしろ、大手のシェアは、住宅不況時に上昇、住宅好況時に下降という循環的変動が看取される（グラフ2参照）。この背後には次のような要因があるものと考えられる。第一に、住宅好況時には、新規参入が活発化するとともに、体力の弱い中小企業にも事業拡大のチャンスがあるため、大手のシェアは必然的に縮小傾向を示す。第二に、住宅好況時には、大手間競争が激化し、それは素地取得価格の急激な上昇をもたらすため、大手企業は、地価の低い地域へ生産をシフトさせ、暫時シェアは縮小する。第三に、住宅好況時には素地価格が上昇し、それに伴い取引面積が狭小化する結果、大手の間には開発抑制傾向が生じ、また、転売目的で素地を取得する業者も現れるため、シェアが縮小する。

（3）では、何故不況時に大手のシェアが拡大するのか。また、何故大手のシェアは長期的趨勢として拡大しているのか。この分析が本稿のメイン・テーマの一つである。以下では、短期的な循環的変動にも留意しつつ、長期的なシェアの上昇トレンドの要因及びその効果を分析したい。

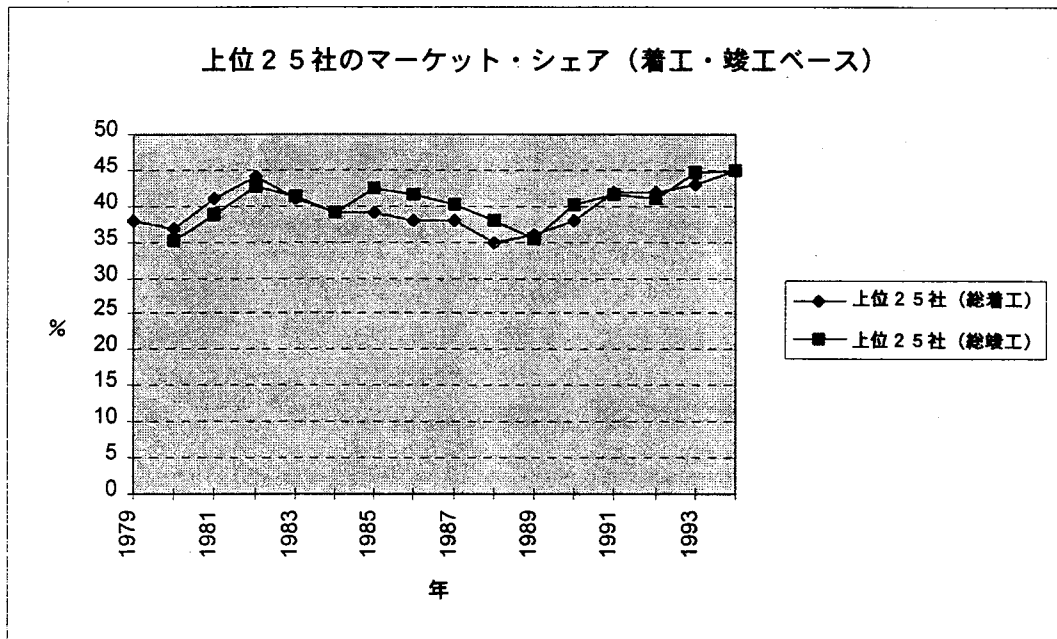
グラフ1



（データ）NHBC (National Housebuilders Council), Private Housebuilding Statistics

（注）NHBCは、1980年に企業の分類基準を変更しており、新基準によるデータは1976年までしか遡ることができない。従って、1976年前と後の数値は単純に比較することはできない。

## グラフ2



（データ）NHBC, Private Housebuilding Statistics

Laing & Cruickshank & Cruickshank, Private Housebuilding: annual review

（注）上位25社は、いずれも年間500戸以上の生産量を持つボリューム・ビルダーである。

### 4. 企業集中の諸要因

#### （1）企業買収（takeovers）

1973、74年の未曾有の住宅不況は、大手企業を含め住宅産業全般に大きな打撃を与えた。特に、経営基盤の脆弱な中小企業のダメージは深刻で、1970年代を通じて大手による企業買収が活発化した。ある試算によると、1970年から1979年までの間に、建設産業において303件の企業買収があり、うち約4分の1（76件）は住宅産業関連のものであった。また、同期間中、企業買収が活発だったのは、住宅市場の下降局面（1974—1978）よりも、上昇局面（1971—1973及び1978—1979）においてであった。つまり、1974年の不況以前にも活発な企業買収が行われていたのである。この事実は、以下のように解することができる。英国の住宅産業は、伝統的に企業買収によって経営規模を拡大してきたが、1970年代初頭の住宅市場の活況とそれに伴う地価高騰は、住宅建設の素地を確保するという観点からの企業買収の必要性を益々高めることとなった。そして、1974年以降の住宅不況は、在庫土地を大量に抱えた中小企業の経営を逼迫せしめ、大手企業にとっては拡大の契機となったのである。大手の拡大傾向は、1979年以降の上昇局面においてより顕著な形で表れることになった。市場の動向にフレキシブルに対応するという観点から、ある一定の用地を確保しておくことは、市場の上昇局面において決定的な意味を持っていたのである。これに加えて、企業買収を通じた住宅用地の取得は、次のような意義を持つものであった。

（イ）被買収企業の保有土地は、市場価格よりも低い帳簿価格で入手することが可能であり、しかも、計画許可付き又は開発中の土地も含まれていることが多い。

(ロ) 新規地域に進出しようとする企業にとっては、企業買収は、支社等を設置するという形の内部的拡大に較べて、地理的拡大を容易にするものであった。

(ハ) 事業規模の拡大のためには、組織面での拡大も必要とされるが、企業買収は、これらを両立することが可能であり、経営上の不経済 (managerial diseconomies) を回避することができた。

(ニ) 企業買収は、開発規模の拡大を通じて、生産の継続性を容易にし、これによって規模の経済を達成できる可能性が高まる。

(ホ) 従来、住宅部門を持たないアウトサイダーにとっては、企業買収は、土地取得のみならず、暖簾及び経営資源を取得する手段であった。

(ヘ) 被買収企業にとっては、保有土地を売却することによって生じたであろう租税負担を回避することができた。

## (2) 規模の経済性 (economies of scale)

1. (1) で列挙された特性のため、住宅産業において規模の経済を達成することは困難であると考えられているが、大規模開発に従事する業者は、以下のような、現場を離れたレベル (at off-site level) での経済的優位性を有している。

(イ) 資材・機材・下請業者の調達・雇用 (大規模かつ長期継続的な取引を通じて、有利な条件で取引を行うことが可能。)

(ロ) 金融機関との交渉 (経営基盤が安定しているため、金融機関との間で有利な条件で交渉することが可能。)

(ハ) 建築組合 (building society) とのアレンジ (建築組合は、しばしば住宅建設会社との間で、後者が建設する住宅の購入者に対して優先的に住宅ローンを割り当てる旨の協定を結ぶことがあが、その安定性・信用ゆえ、大手企業は優遇される。)

(ニ) 計画許可当局との協議 (計画許可当局には許可決定に関して幅広い裁量の余地が認められているが、大規模開発が優遇される傾向がある。大規模開発に伴う公共・公益施設整備費を負担することは、中小企業には困難。)

## (3) 長期的開発資本 (long-term development capital) の出現

元来、住宅建設会社は、資金供給の多寡によって事業規模が直接的な影響を受けていた。すなわち、資金が豊富な時のみ事業の拡大が可能であったが、必要な時期に必要な資金供給を受けられ

れるという保証は皆無であった。従って、金融引締めは、即、事業の縮小又は停止を意味するものであった。しかしながら、ボリューム・ビルダーと呼ばれる業者の多くは、親会社又は実質的所有者の下に、その安定的な事業基盤・金融基盤を背景として、長期的かつ大規模な投資決定を行う主体である。係る業者にとっては、金融引き締めは事業の縮小を意味するものではなく、彼らは、土地市場の停滞時に素地を取得し、住宅市場の上昇局面において生産・販売することによって、市場の動向に対して反循環的（counter-cyclically）に行動することが可能である。結果として、彼らは、2つの土地取得・保有活動を行っていると考えられる。一つは、建設活動を行うための産業的土地保有（industrial land ownership）であり、もう一つは、キャピタル・ゲインを得ることを目的とした金融的土地保有（financial land ownership）である。企業規模が大きいく程、土地保有面積は大きくなり、従って、後者による利益の割合も大きくなる傾向がある。

#### （4）経営多角化（diversification）のメリット

例えば、オフィス・ビル開発を行う企業にとって、住宅建設部門を拡張することは、利益を両部門において融通し合うというメリットがあり、特に、安定的な賃料収入を住宅部門に振り分けることにより税負担を軽減することが可能となる。また、土木・建築請負業者にとっては、その収益基盤が不安定であり、かつ、収益が上がっても、その再投資先が存在しないという問題があったが、住宅建設は、（これら2つの部門の循環が一致しない限り）請負収益の再投資の機会を与えるとともに、利益を増加・平坦化し、かつ税負担を軽減するという効果を有している。

#### （5）住宅市場規模の縮小

住宅市場の規模の縮小は、大手企業のシェアの拡大をもたらした。例えば、Wimpey（業界第1位（1995年））は、ほぼ一定の生産量を維持しつつも、1972年から1979年の間に、シェアを6%から8%に拡大させている。大手の生産レベルの安定性が、その相対的シェアの上昇につながっているのである。なお、NHBC（National Housebuilders Council）によると、近年の住宅不況下、1989年から1992年の間に、住宅建設会社総数は、29,000から23,000に減少しているが、減少分の大半を占めるのは年間生産量が10戸以下の零細業者であり、大手は一定の生産量を維持し続けている。

#### （6）マーケティング戦略

元来、住宅建設会社は、その活動が地理的に分散しているため、商品（住宅）を広告・宣伝する手段を、建設現場における看板等の手段に依存してきた。しかしながら、全国展開型の手企業は、積極的かつ組織的な広告活動を展開している。例えば、Barratt Development（業界第3位（1995年））は中でも最も積極的なマーケティング活動を行っており、同社の「part-exchange scheme」（住宅購入者の旧住宅の購入、住宅ローンのアレンジ、無料カーペット・カーテンの提供など）は、最も成功を収めた例である。同社は、他企業が業績を悪化させる中、利益を34%増加（1995年）させている。同社の1995年販売戸数（6,601戸）のうち、約半数は、本スキームによるものである。



## 5. 企業集中の効果（規模の経済性）<sup>1</sup>

大規模住宅地開発がもたらす規模の経済性については、多くの学者によって指摘されてきた。例えば、20の開発地区にそれぞれ100戸の住宅を建設するよりも、1つの開発区域に2,000戸の住宅を建設する方が、より大きな利益を上げることができるということは直感的には明らかであろう。しかしながら、このような分析には、規模の経済性に関する明確な定義付けがなされていないことが多い。以下では、大手企業による集中の結果として起こり得る効果を、（1）生産における規模の経済性（economies of scale in production）及び（2）商業面・金融面における規模の経済性（commercial and financial economies of scale）という2つの観点から分析することとしたい。

### （1）生産における規模の経済性

生産における規模の経済性が達成されるための必要条件としては、（イ）大規模開発、（ロ）生産の継続性及び（ハ）住宅生産の規格化の3つが考えられる。これらは、相互独立的なものではなく、相互に関連し合うものである。例えば、大規模開発は、様々な生産プロセスの統合を容易化することによって、継続的な生産の可能性をもたらすのである。生産の継続性については、大手企業は、資本の回転速度を上げるために、一戸一戸の住宅から上がる利益を犠牲にして、全体の利益を伸ばそうとする傾向があることが報告されている。この傾向は、次の2つの理由によって説明可能である。第一に、特定の地域において優位な地位を保持し続けることは、住宅市場の上昇局面において必要とされる労働力を保持し、資材メーカーと安定的な関係を保ち、また、金融機関と良好な関係を維持するという観点から、重要な意味を持っている。第二に、市場動向に応じて生産量を変動させることは中小企業にとっては可能であるが、大手企業は、株主が抱く成長期待のために、常に一定レベル以上の生産を続けることが求められている。

とは言え、継続的に生産を行い得るか否かは、専ら、継続的な需要が存在するか否かにかかっており、住宅建設会社が内生的にコントロールし得るのは、残りの2条件、すなわち、大規模開発及び住宅の規格化に限られている。従って、本節では、この2条件がどれ程達成されているかを分析することとしたい。

まず、開発規模については、過去20年間、南東イングランドにおける大規模開発の増加傾向が報告されている。大規模開発は先述の通り、計画許可当局、資材供給業者等との関係において規模の経済をもたらし得るものであり、この点においては、ボリューム・ビルダーの隆盛が、住宅建設コストの低下に繋がったことも想定されよう。しかしながら、大方の見方は、大規模開発がもたらすであろう係る効果については懐疑的である。なぜなら、大手企業は、建設活動には自ら従事せず、マーケティングや土地取得活動に傾注しており、住宅建設自体は下請に委ねているというのが実状であるからである。彼らは、新規技術の導入、生産過程の合理化、トレーニング、R&D等には極めて消極的であり、住宅建設プロセスは、非常に細分化されたものとなっている。

<sup>1</sup> 先に分析した通り、規模の経済性は、企業集中の効果であるのみならず、企業集中に大きく寄与した可能性が高い。{success breeds success（成功が更なる成功をもたらす）}モデルが住宅産業に当てはまるとすれば、政庁が利益をもたらし、その利益が更なる政庁をもたらすという2方向の因果関係が考えられる。

係る状況の下では、大規模開発といえども、規模の経済性によるコスト低減は望み得ない。従って、英国における企業集中は、所有における集中を意味するのみであって、事業実施面はなお細分化されており、「影の集中 (shadow concentration)」とでも言うべきものとなっている。さらには、大手企業も、素地の入手難及び計画許可決定の遅滞に対する対応策として、規模の経済性を度外視した小規模開発に従事する傾向があるという報告もなされている。

一方、住宅生産の規格化について考察すると、英国の住宅産業においては、住宅の工業化乃至新規技術の導入は、戦後2度に渡って試みられているが、顕著な成果は上がっていない。日本同様、新規技術の導入は、まず公的部門において、システム・ビルディング (system building : プレハブ化された資材を用い、現場における省力化・機械化を進める方式) による高層の公共住宅建設という形で1960年代に推進されたが、高層住宅に対する社会的嫌悪感、技術的欠陥による事故の発生などにより失敗に終わっている。二度目の試みは、1970年代末から1980年代初頭にかけて、スウェーデンにおいて普及している木造枠組工法 (timber-frame construction method) の導入という形でなされた。本工法は、建設期間を、伝統工法 (ブロック・レンガ) による18 - 24週間から、5 - 8週間に短縮することによって、利子負担の軽減、職人不足問題の解消をもたらし、また、市場の変動にフレキシブルに対応することが可能になるものと期待されていた。しかしながら、現実とは全く逆であった。技術自体には全く問題はなかったが、その使われ方に問題があった。同工法は、土地開発からの投機的利益を最大化するための手段として利用されたのである。ボリューム・ビルダーは、絶好のタイミングを見計らって住宅を建設・販売することを狙って、建設途中の住宅を暫時放置するといった具合に、同工法を利用したのである。また、技術的側面には注意が払われなかったため、技術の利用方法に関する的確な知識を欠いていた企業が建設した住宅には、多くの欠陥が発見され、また、英国国民の住宅に対する保守的態度とも相俟って、1980年代半ば以降、同工法の使用は急速に減少していった。

## (2) 商業面・金融面における規模の経済性

4. (2) において分析されたように、大規模開発は、商業面・金融面における規模の経済をもたらしたものと考えられるが、ボリューム・ビルダーが享受する規模の経済は、マクロ的なシェアによってではなく、特定地域におけるポジションによって分析されるべきものである。なぜなら、彼らが、金融機関や資材供給業者との関係において規模の経済性を実現できるのは、特定の地方市場における相対的優位性ゆえのことであるからである。英国では、いくつかの地方市場において、彼らの優位性が実証的に報告されており、少なくとも係る地域においては、商業面・金融面における規模の経済性が認められよう。

## 6. アンケート調査の結果

アンケート調査は、以上の諸論点を、必要なデータを補完しつつ、再分析することを目的として実施された。分析のポイントは、(1) ボリューム・ビルダーは、中小業者と較べて、市場動向に対して安定的になり得たと言えるのか (開発・建設のコスト・事業期間に影響を及ぼす要因として、土地の手当て、計画許可の遅れ、銀行貸付利子の変動、住宅需要の変化、資金の入手可

能性、熟練労働力の入手可能性、及び資材の入手可能性について、その影響の度合いを質問)、  
(2) 資金調達方法(銀行借入依存体質から脱却し得たのか)、(3) ボリューム・ビルダーは  
どのような下請制度を利用しているのか、(4) 商業面での規模の経済性は本当に達成されてい  
るのか、という4点である。なお、アンケートの調査票は、50の全国型企业及び30の地域型  
企業に送付され、前者については19の企業より返送があったが、うち9企業からは秘密保持上  
の理由等により質問に対する回答は得られなかった。一方、地域型企业については、14社から  
の返答があり、うち10社からは質問に対する回答がなかった。その理由は、全国型企业とは異  
なり、昨今の住宅不況のため、オペレーションを停止したというものがほとんどであった。

#### (1 - 1) 開発・建設コストに影響を及ぼす要因

調査結果を分析すると、大小企業ともに、土地の手当てが最も大きなコスト要因となっており、  
次いで、住宅需要の不安定性となっている。この結果は、大手企業の活動は、競争の激しいイン  
グランド南部に集中しているため、用地不足問題が深刻であることを示唆している。また、住宅  
需要の不安定性については、大手といえども、住宅産業の受動的特徴を変質させることは不可能  
であり、市場動向に対しては、なお不安定な状況に置かれているため、マーケティング・コスト  
等の負担が増大していることを示している。

#### (1 - 2) 開発・建設期間に影響を及ぼす要因

これについても、大小企業間に大きな差異は見い出されなかった。ただし、コスト要因の場合  
とは違って、計画許可の遅滞が最大の要因として挙げられており、次いで、住宅需要の不安定性  
が大きい。計画許可の遅滞のインパクトは自明であるが、住宅需要の変動に関しては、住宅建設  
業者は、市場動向の変化に応じて生産プロセスを微調整する必要に迫られるため、事業期間に相  
当の影響を及ぼしているものと推察される。

#### (2) 資金調達方法

全国型企业10社中9社が、住宅建設による留保利益を資金源として挙げている。同9社中4  
社は、短期・長期の銀行借入に、また、同9社中5社は、新株発行にも依存している。一方、地  
域型企业にとっては、住宅建設による留保利益が中心的な資金源となっており、資金調達方法  
を見る限りにおいては、全国展開型の手企業は多様なソースを有しているものと解することがで  
きる。

#### (3) 下請制度

全ての全国型企业が、そのほとんどのオペレーションを下請に出しているという事実が明らか  
になった。一方、地域型企业は、必ずしも下請けを利用しておらず、一部専門的な部分を下請  
けに回すことを除けば、自ら開発・建設活動に従事するとともに、場合によっては、大手企業  
の下請企業として活動している。

#### (4) 資材供給業者との長期的取引関係

全国型企業のほとんどが長期的取引関係を有しており、かつ、それによって、調達価格の低廉化がもたらされていることが明らかとなった。一方、地域型企业については、企業規模が大きくなるほど係る関係を有していることが多いが、年間生産戸数が10戸以下のような零細業者は、係る取引関係を有していない。これらの結果は、事業規模の拡大によって、資材調達における規模の経済性が達成される可能性が高いということを意味している。

### 7. 結論

(1) 以上の分析から明らかなことは、英国の住宅産業において過去20年間に生じた企業集中は、製造業等におけるそれとは本質的に異なるということである。集中過程を基底した最も重要な要素は、土地であったが、それは、開発規模、規模の経済性、住宅の価格・タイプなど開発プロセスの諸側面に影響を及ぼすものであった。大手企業が成長し得た最大の要因は、その巧みな用地取得戦略に帰することができるが、大手とはいえ、土地の入手可能性がもたらすボトル・ネックを完全に解消できた訳ではない。1980年代後半におけるイングランド南東部の住宅市場は、その最も典型的な例を呈示している。すなわち、同地域においては、高い住宅需要に誘因された数多くの企業が激しい競争を繰り広げ、その結果、素地取得競争の激化、素地取得価格の高騰が惹起された。アンケート調査によれば、開発・建設過程において、用地の入手可能性が極めて重要なファクターであることは、大手にとっても、中小にとっても同じことである。

(2) もっとも、ダイナミックな販売戦略や資金調達面での優位性ゆえ、大手企業が中小企業に較べて優位に立っていることは確かであろう。1990年代の初頭以降続く住宅不況において、大手がシェアを拡大しているということは、大手企業の安定性と優位性の現れであろう。しかしながら、それは、大手の成長が今後益々進むということの意味するものではない。大手企業が持つ優位性は、住宅市場がもたらすショックを緩和する効果を持つとしても、住宅産業特有の受動的性質を変えるものでは決してないのである。アンケートの調査結果が示す通り、住宅需要の不安定性が、コスト及び事業期間の両面においてかなりの影響を及ぼしているのである。

(3) 大手の成長による効果に関して、2つのタイプの規模の経済性（生産における規模の経済性及び商業面・金融面における規模の経済性）について分析がなされた。分析の結果、現場を離れたレベルにおいて、商業面・金融面における規模の経済性が見いだされる一方、現場レベルにおける規模の経済性は皆無に等しいことが明らかにされた。すなわち、継続的生産の可能性をもたらす大規模開発は、規模の経済性には直結していないのである。それは、以下のような諸要因によるものであった。第一に、いかに継続的に生産しようとしても、生産の継続性は、圧倒的にディマンド・サイドによって基底されるものである。第二に、住宅需要の変動性に対応するため、大手企業は、様々なタイプの下請制度を利用しており、結果として、住宅の生産過程は、規模の経済性を実現するには、細分化し過ぎたものとなっている。第三に、住宅生産を工業化するという試みは、その技術が投機的利益を最大化する手段として用いられたため、大きな失敗

に終わった。

(4) 最後に強調すべきことは、大手企業の成長は、(現場を離れたレベルにおいて) 中小企業に対する優位性をもたらしたが、これによって、更なる安定性及び成長がもたらされたということではないということである。住宅産業は、土地・住宅市場、政府の政策、及び企業間競争によって大いに影響を受けており、これらが、大手企業の成長刺激要因となったことは確かであるが、住宅産業が持つ独特の産業特性ゆえ、外生的要因から逃れることは不可能であり、その成長には自ずと限界があるのである。

(担当 建設省大臣官房人事課所属 大場雄一 氏)