

建経研 96004

— 懸念の残る回復基調、公共投資の役割 —



財団法人

建設経済研究所

はじめに

戦後 50 年、我が国の住宅・社会資本整備は、荒廃した国土の復興と相次ぐ大災害への対処に始まり、時代の要請にしたがって豊かな国民生活と経済発展を目標に進められてきた。しかし、こうした努力も経済社会の急速な発展に追いつけず、住宅・社会資本の不備が生活水準の質的な不足感の大きな原因となっている。さらに、近づく高齢化社会に備えるバリアフリーの住宅・都市施設あるいは国際化・高度情報化などの経済環境のなかで新たなビジネスを育む産業インフラなどに対するニーズは強い。

国内総生産の約 9 割に達する公的債務残高を抱えながら、新世紀に生きる子供たちに必要な社会資本を残すことが、どうすれば可能だろうか。この答えを早急に見いださなければならぬ。幸い日本はまだしばらく高貯蓄経済といってよい。高貯蓄下の資源配分という問題設定から答えに接近できるのではないか。我々は先頃、「公共投資レポート 後世代に何を残すか—今あえて、公共投資を問う—」をまとめ、この問題に答えてみた。本号では財政政策との整合を中心に公共投資のあり方にふれている。

当面、来年度の経済見通しと予算編成を軸に経済運営のあり方が議論されるが、11 月末の日銀短観からも、景気は一本調子の回復過程にあるとはいえない要素がみられている。すこし長い目で日本経済の成長経路をみると、今は、潜在成長力を引き出す政策努力が必要な時期ではないだろうか。ここでは持続的な成長維持のために景気対策のてこ入れの必要性を強調している。

住宅金融専門会社の不良債務の処理体制は発足し、不良資産、債権の担保土地の処分に問題が移る。建設企業にとっても差し迫った大問題である。都心商業地に集中するこれらの土地の有効利用、流動化促進が重要な課題となる。

また、建設産業分野については、公共工事入札制度改革が市場にスムーズに受け入れられるかどうか微妙な状況がみられる一方で、建設産業の主要な業種それぞれに将来に向けての展望を語り始めた。このような動きが、市場の活性化につながることを期待される。

本号では、以上の問題意識のもとに、課題の整理と対処の方向について考えてみた。関係方面の論議に一石を投じるところとなれば幸いである。

1996 年 12 月 財団法人 建設経済研究所

理事長 望月 薫雄

目 次

第1章 マクロ経済と建設投資	1
1. 1 マクロ経済の現状と今後の見通し	1
1. 1. 1 マクロ経済の現状	1
1. 1. 2 公共投資追加のシミュレーション	2
1. 2 建設投資の現状と見通し	4
1. 3 公共投資と経済運営	8
1. 3. 1 高貯蓄と公共投資	8
1. 3. 2 財政問題と公共投資	12
 第2章 不動産流動化問題	16
2. 1 地価と土地取引の動向	16
2. 2 商業地の価格評価の問題性	20
2. 3 アメリカRTCの活動状況	24
2. 3. 1 実績の概要	24
2. 3. 2 処分の方法と販売促進策	27
2. 3. 3 社会政策目的に沿った資産の処分	30
2. 3. 4 資金負担	31
2. 3. 5 参考となる点	31
2. 4 不動産流動化への対応策	32
2. 4. 1 求められる需要喚起策	32
2. 4. 2 土地税制	37
2. 4. 3 取引方法の多様化と工夫	39
 第3章 建設産業の新たな動向	43
3. 1 入札制度改革後の変化	43
3. 1. 1 実態はどこまで変わったか	43
3. 1. 2 新制度定着への課題	47
3. 1. 3 談合の多発と抑止策	48
3. 2 建設業の新たな挑戦	54
3. 2. 1 建設産業ビジョンが示す課題	54
3. 2. 2 地方中小建設業の企業体質転換に係る新たな動き	59

第4章 海外の建設市場及び建設政策の動向	63
4. 1 アジア各国の建設市場の動向	63
4. 1. 1 マクロ経済の動向	63
4. 1. 2 建設生産高の伸び	63
4. 1. 3 建設市場の構成と特徴	64
4. 1. 4 建設市場の展望	66
4. 2 アジア各国における国内外の海外建設活動	67
4. 2. 1 各国建設業の海外建設活動の状況	67
4. 2. 2 外国建設業者の各国市場での活動状況	69
4. 2. 3 海外建設の将来	71
4. 3 アジア各国の海外建設に対する政策	71
4. 3. 1 海外建設に対する政策の動向	71
4. 3. 2 外国建設業者の自国内建設活動に関する政策	72
4. 3. 3 自国建設業者の海外建設活動に関する政策	74
4. 4 欧米における電子調達システムの現状	75
4. 4. 1 アメリカの連邦調達コンピュータネットワーク	75
4. 4. 2 EU の公共調達情報システム	77

第1章 マクロ経済と建設投資

1.1 マクロ経済の現状と今後の見通し

1.1.1 マクロ経済の現況

(回復基調の減速が懸念される日本経済)

- ・ 日本経済は、95年夏以降の円高修正及び経済対策の実施並びに民間企業部門の収益改善により、95年秋以降は緩やかな回復傾向を持続している。95年10月の経済対策によって、96年4-6月期まで公的固定資本形成の高い伸びが実現し、これが景気回復の下支えとして大きな役割を果たしてきた。しかしこの効果が薄れてくる96年度後半以降に、民間需要が官需に代替して持続的に拡大できるかについて懸念が残る。
- ・ 96年度の実質経済成長率は、補正予算等の景気対策が採られない場合、2.4%の増加と予測される。公的固定資本形成は、前半はプラスの伸びを示すものの、96年度後半からマイナスに転じ、 $\Delta 1.0\%$ ($\Delta 0.1$) ¹⁾ と予測される。民間最終消費支出は、前年度比2.7% (1.6) 増加と未だ力強さに欠けるものとなる。民間設備投資は、回復基調にあるものの、従来の景気回復期のような2桁台の拡大は期待できない。民間住宅投資は、低金利を背景とした住宅取得意欲も根強く、また震災復興需要も前年度並みの5万2千戸程度の着工が見込まれることから、着工戸数は150万戸台半ばに達し、投資ベースでも8.7%増加 (0.4) と予測される (表1-1参照)。
- ・ 97年度の実質経済成長率については、消費税の引き上げ等の影響による民間最終消費の伸びの鈍化、公的固定資本形成の大幅な減少及び民間住宅投資のマイナスへの転化により1.0%増加と予測され、回復基調がスローダウンするものと見込まれる。

(自律的景気回復を支える経済対策の必要性)

- ・ 月例経済報告によれば、景気は緩やかに回復を続け、民間需要は堅調さを増している、とされている。今後もこの通りであるならば、日本経済は自律的回復に向け順調に推移し、新たな景気刺激策 (公共投資追加・特別減税継続等) は財政の悪化を招くだけで不要であり、との論が成り立つかもしれない。
- ・ しかし政府判断の根拠となっている足もとの活況は、来年4月の消費税率引き上げに伴う駆け込み需要も含まれ、今後景気の減速懸念があることは前項で述べた通りである。現に11月発表の日銀短観では、景気の先行き不透明感から景気回復の足取りは非常に重いと判

1) () 内はGDPに対する寄与度を表す。

断している。完全失業率は依然として高い水準で推移しており、2兆円の特別減税も97年度以降廃止されることが決定され、これが民間消費に悪影響を与えるだろう。96年度後半以降の景気回復を確実にしていくために、適時の経済対策を用意する必要がある。

表1-1 マクロ経済の推移（年度）

年度	実績← →予測							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
実質GDP (対前年度伸び率)	4,360,952 5.6%	4,497,569 3.1%	4,514,076 0.4%	4,524,763 0.2%	4,546,007 0.5%	4,648,241 2.2%	4,758,073 2.4%	4,807,952 1.0%
実質公的固定資本形成 (対前年度伸び率)	283,219 4.6%	303,477 7.2%	353,968 16.6%	398,499 12.6%	394,514 -1.0%	433,961 10.0%	429,666 -1.0%	408,726 -4.9%
(寄与度)	0.3	0.5	1.1	1.0	-0.1	0.9	-0.1	-0.4
実質民間設備投資 (対前年度伸び率)	854,178 11.3%	877,385 2.7%	813,967 -7.2%	728,429 -10.5%	703,108 -3.5%	738,163 5.0%	786,416 6.5%	829,332 5.5%
(寄与度)	2.1	0.5	-1.4	-1.9	-0.6	0.8	1.0	0.9
実質民間住宅投資 (対前年度伸び率)	255,763 4.9%	224,348 -12.3%	216,526 -3.5%	227,076 4.9%	246,579 8.6%	229,973 -6.7%	249,934 8.7%	225,355 -9.8%
(寄与度)	0.3	-0.7	-0.2	0.2	0.4	-0.4	0.4	-0.5
実質民間最終消費 (対前年度伸び率)	2,507,558 4.2%	2,578,010 2.8%	2,608,123 1.2%	2,651,623 1.7%	2,690,095 1.5%	2,762,308 2.7%	2,837,249 2.7%	2,879,664 1.5%
(寄与度)	2.4	1.6	0.7	1.0	0.9	1.6	1.6	0.9
実質純輸出 (対前年度伸び率)	42,393 47.3%	82,200 93.9%	109,712 33.5%	97,771 -10.9%	84,547 -13.5%	40,554 -52.0%	-2,680 -106.6%	802 129.9%
(寄与度)	0.3	0.9	0.6	-0.3	-0.3	-1.0	-0.9	0.1

（実質値は全て1990年価格）

1.1.2 公共投資追加のシミュレーション

（公共投資2兆円追加の前提条件）

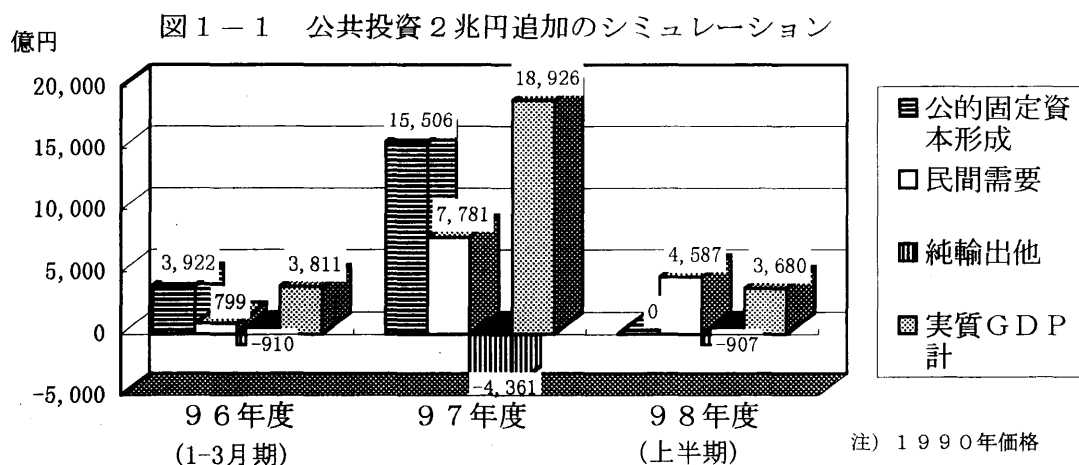
- 96年度後半の公共投資の息切れにより、景気回復の減速が懸念されているが、建設経済モデルを利用して、公共投資（公的固定資本形成）が97年1月以降に2兆円追加補正された場合の日本経済への影響を試算してみた。投入時期は97年1月～9月とし、96年度中に4千億円・97年度1兆6千億円（共に名目値）が投資されるものと想定した。これにより、96年度以降のマクロ経済と建設経済への波及効果を見てみよう。

（97年度以降民需の自律的回復を支える96年度追加補正）

- 96年度については、年度末の関係で、総額2兆円の20%に該当する4千億円が投資される。これにより民需（民間設備投資＋民間住宅投資＋民間最終消費）は約800億円上乗せされるが、逆に輸入の増加も見込まれるため、GDP全体では公共投資追加相当額の上乗せに過ぎない。96年度末の1-3月期のみ公共投資投下のため、他の需要項目への波及効果もさほど見られない（図1-1）。
- しかし公共投資追加の影響は、97年度以降、特に民需に対し効果を発揮しそうだ。97年度については、その前半に補正の残り80%の1兆6千億円の投資が行われるとするならば、

総需要に対しては約2兆4千億円の押し上げ効果を生み出し、そのうち民間分野での需要創出効果は約7,800億円に上る²⁾。これと同時に輸入の増加が生じ、GDPに対しては約1兆9千億円の追加になるが、減速が懸念される97年度経済成長率を下支えすることが期待できる。更に98年度³⁾についても、波及効果の継続が見込まれそうだ。公的固定資本形成の追加が前年度で打ち切られ、その増加額がゼロとなるにしても、その効果は残り、民需では年度前半だけで約4,600億円の増加が見込まれる。その結果、実質GDPへの押し上げ効果は約3,700億円となろう。

- ・ 97年1月～9月の9ヶ月間総額2兆円の公共投資追加を実行した場合、その後1年間の期間をとって、98年9月までの1年9ヶ月間の国内需要増加は約3兆2千億円、純輸出の減少が約6千億円となる。つまりGDPへの効果は総額で約2兆6千億円となり、これを投入金額で除すると1.36⁴⁾ (=乗数)となる。財政状態の悪化から公共投資の抑制が叫ばれ、その根拠として、波及効果の低下を指摘する声もあるが、依然として日本経済に与える影響は大きく、景気回復に向けての政府の政策への信頼感の向上という心理的效果と相まって、民間部門の自律的回復を支える効果があると思われる。経済構造が国際化した現在では、公共事業に代表される内需を増やすと輸入性向が高まるため、国内の生産活動に寄与する度合いが減ったことは確かである。しかし変わったのは経済構造自体であって、公共投資の需要創出効果が低下したためではない。効率的な需要創出の手段が他にない以上、ようやく回復し始めた日本経済の腰折れを防ぐためには、適時・適切な財政出動が必要になる。



2) この追加を加えると、97年度国内総生産は次の通りになる。96年度の成長率2.4%には及ばないが、特に民間設備投資に力強さが出てくる。実質GDP対前年度比1.4%(追加無し1.0%)、公的固定資本形成△2.2%(同△4.9%)、民間設備投資5.9%(同5.5%)、民間住宅投資△9.6%(同△9.8%)、民間最終消費1.6%(同1.5%)。

3) 98年度の波及効果については、98年4月から9月の6ヶ月間という期間のみで公共投資の影響による増減額を計算しているため、12ヶ月で計算し直すと実際は更に効果が大きくなると思われる。

4) 実質GDP増加額26,417億円÷実質公的固定資本形成増加額19,428億円

1.2 建設投資の現状と見通し

(再び低迷が懸念される建設投資)

- 96年度の建設投資全体は、補正予算による公共投資の追加がないことを前提とすると、政府部門が低迷する一方で、民間住宅投資が好調のため、前年度比で名目2.0% (実質1.5%) の伸びとなろう。政府建設投資は、96年度前半は95年度の経済対策の影響で好調な伸びを見せるが、後半から息切れが目立ち、年度伸び率で95年度を若干下回る状態となる (名目 $\Delta 0.7\%$)。民間住宅投資では、97年4月の消費税率上げ前の駆け込み需要が年度前半を中心に反映されることに加え、年度後半も低金利の継続を背景に高い水準の着工が見込まれ、前年度比3.6%増と高水準の着工戸数が見込まれる。投資ベースでは、95年度後半の好調な着工分が投資の下支えをしていることもあって、名目7.6%と比較的大きい増加となる。民間非住宅建設投資は、実に5年ぶりに減少傾向を脱し、前年度比名目0.1%が見込める。
- 97年度は、民間非住宅建設投資は緩やかに回復傾向を示すが、政府建設投資と民間住宅投資の落ち込みが響き、建設投資全体で前年度比名目 $\Delta 3.4\%$ (実質 $\Delta 5.2\%$) となりそうだ。政府建設投資は、当初予算の伸びも消費税引き上げ相当分の名目2%程度しか望めず、経済対策による積み増しがなければ、名目 $\Delta 3.8\%$ となる。民間住宅投資は、96年度が着工ベースで好調だった反動などで、名目 $\Delta 7.5\%$ のマイナスに転じそうである。民間非住宅建設投資は、96年度の回復基調を持続させるが、民間消費の伸びの鈍化や公的需要の低迷を反映し、名目2.9%の低い伸びとなろう。

図1-2 建設投資の推移年度

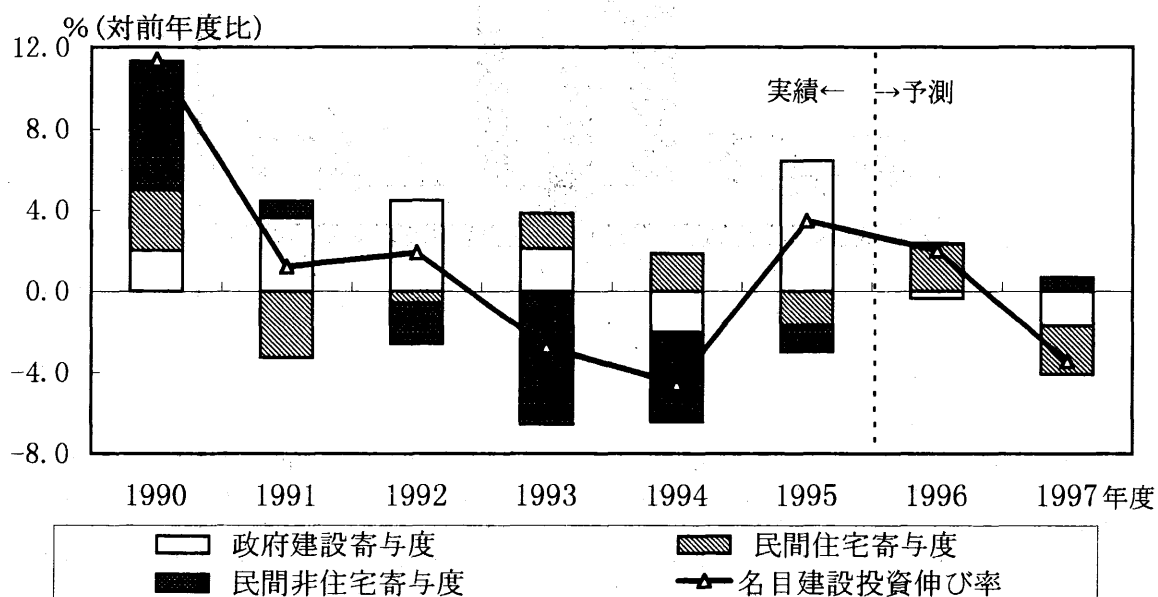


表1-2 建設投資の推移(年度)

年度	実績←→予測							
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
名目建設投資 (対前年度伸び率)	814,395 11.4%	824,036 1.2%	839,708 1.9%	816,928 -2.7%	779,600 -4.6%	806,499 3.5%	822,715 2.0%	794,483 -3.4%
名目政府建設 (対前年度伸び率)	257,480 6.0%	286,565 11.3%	323,343 12.8%	341,003 5.5%	324,600 -4.8%	374,600 15.4%	372,000 -0.7%	358,000 -3.8%
(寄与度)	2.0	3.6	4.5	2.1	-2.0	6.4	-0.3	-1.7
名目民間住宅 (対前年度伸び率)	257,217 9.3%	231,284 -10.1%	226,625 -2.0%	241,241 6.4%	256,400 6.3%	243,400 -5.1%	261,995 7.6%	242,264 -7.5%
(寄与度)	3.0	-3.2	-0.6	1.7	1.9	-1.7	2.3	-2.4
名目民間非住宅 (対前年度伸び率)	299,698 18.4%	306,188 2.2%	289,740 -5.4%	234,684 -19.0%	198,600 -15.4%	188,500 -5.1%	188,721 0.1%	194,219 2.9%
(寄与度)	6.3	0.8	-2.0	-6.6	-4.4	-1.3	0.0	0.7
実質建設投資 (対前年度伸び率)	813,938 7.9%	803,658 -1.3%	808,295 0.6%	782,171 -3.2%	744,011 -4.9%	768,090 3.2%	779,711 1.5%	738,921 -5.2%

※民間非住宅＝民間非住宅建築＋民間土木

(単位：億円、実質値は90年価格)

(好調が続く96年度住宅着工戸数)

- 96年度の住宅着工戸数は、住宅ローンなどの低金利に支えられて年度当初から好調が続いている。今年度上半期に広がっていた金利先高感も薄らいだことで、下半期も前年同期比ではわずかに減少するものの、比較的高い水準の着工が見込まれる。一部に市場の供給過剰感といった懸念材料があるものの、低金利の継続を背景とした住宅取得意欲も根強く、また震災復興需要も前年度並みの5万2千戸程度の着工が見込まれることから、全体で前年度比3.6%増、約154万戸程度の着工が予測される。

(再び落ち込む97年度住宅着工戸数)

- 97年度の住宅着工は、需要層の前年度への前倒しなどの影響を受けて手控えられるとともに、分譲マンション市場でも供給過剰感が高まることから、そのレベルは低いものになるであろう。また震災復興分の着工も貸家を中心に1万9千戸程度にとどまることから、全体で97年度は前年度比△8.0%の約142万戸程度に落ち込むものと予測される。

図1-3 住宅着工戸数の推移（年度）

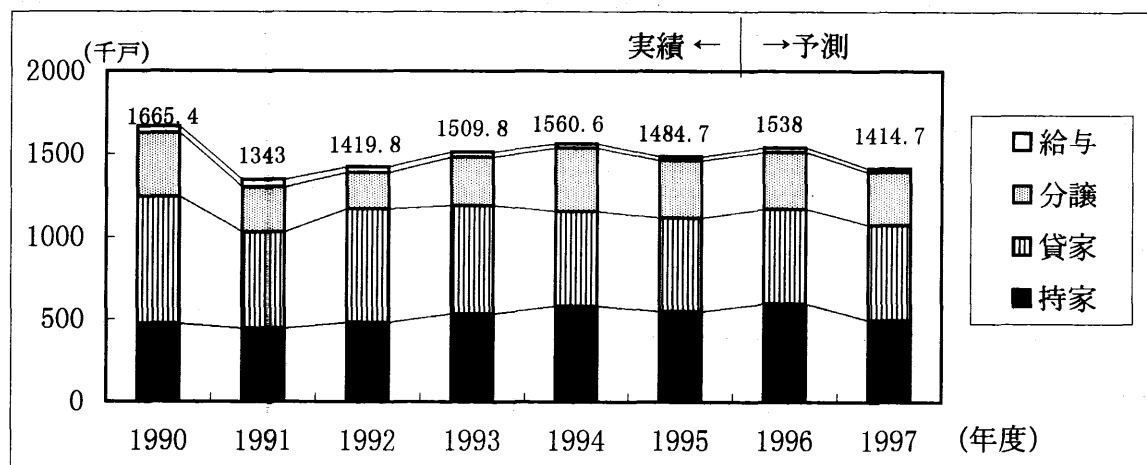


表1-3 住宅着工戸数の推移（年度）

年 度		実績 ← → 予測							
着 工 戸 数	持 家	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
	(対前年度伸び率)	-5.0%	-5.6%	7.6%	11.5%	8.2%	-5.2%	8.4%	-16.4%
	貸 家	767.2	582.2	686.8	651.6	574.2	563.7	572.9	571.2
	(対前年度伸び率)	-6.5%	-24.1%	18.0%	-5.1%	-11.9%	-1.8%	1.6%	-0.3%
	分 譲	386.9	272.6	216.6	290.2	377.6	344.7	341.8	318.7
	(対前年度伸び率)	20.3%	-29.5%	-20.6%	34.0%	30.1%	-8.7%	-0.8%	-6.8%
	全 体	1,665.4	1,343.0	1,419.8	1,509.8	1,560.6	1,484.7	1,538.0	1,414.7
	(対前年度伸び率)	-0.4%	-19.4%	5.7%	6.3%	3.4%	-4.9%	3.6%	-8.0%
名目民間住宅投資		257,217	231,284	226,625	241,241	256,400	243,400	261,995	242,264
(対前年度伸び率)		9.3%	-10.1%	-2.0%	6.4%	6.3%	-5.1%	7.6%	-7.5%

(単位：千戸、億円)

(横這い圏で推移する民間非住宅建設投資)

- ・ 民間非住宅建設投資（建築＋土木）は、ようやく減少傾向を脱するが、民間土木の低迷を反映して、96年度△0.4%、97年度0.9%と横這い圏で推移するだろう。民間非住宅建築投資を見てみると、96年度は6年振りのプラスの前年比実質5.1%で、97年度も同4.9%増とプラスが続くだろう。民間非住宅建築着工床面積は、96年度は前年度比で7.0%、97年度4.0%とプラスで推移する。用途別の着工床面積では、【事務所】は、事務所ストック過剰感の緩和や企業収益の回復から96年度は5.0%のプラスとなり、97年度以降も同水準で推移する。【店舗】は、新規出店が活発であるため堅調に推移しており、96年度は10.0%の伸びが見込まれる。97年度は伸び率が鈍化し4.0%となろう。【工場】は、現在の円安傾向が輸出産業の輸出量の改善と収益の回復に結び付いており、96年度は10.0%の伸びを予測

する。しかし97年度は、4.0%の低い伸びにとどまるものと見られる。

- ・ 民間土木投資は、95年度の民間土木工事着工（工事費ベース）は対前年比△12.0%と低迷し、96年度に入っても2桁のマイナスが続いている。これが投資に反映する96年度は△8.5%となりそうだ。97年度は、主力となる電力10社の96年度設備投資の5.6%の増加が投資を好転させるが、全体としては低迷を続けよう（97年度実質△5.9%）。

表1-4 民間非住宅着工床面積の推移

年度	実績←					→予測		単位千㎡
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
事務所着工床面積 (対前年度伸び率)	22,534 12.1%	19,837 -12.0%	16,362 -17.5%	11,089 -32.2%	9,536 -14.0%	9,474 -0.7%	9,952 5.0%	10,346 4.0%
店舗着工床面積 (対前年度伸び率)	10,550 -4.5%	11,554 9.5%	11,792 2.1%	10,210 -13.4%	10,502 2.9%	11,955 13.8%	13,151 10.0%	13,678 4.0%
工場着工床面積 (対前年度伸び率)	28,830 2.6%	26,230 -9.0%	18,494 -29.5%	13,807 -25.3%	13,188 -4.5%	13,798 4.6%	15,180 10.0%	15,793 4.0%
非住宅着工床面積計 (対前年度伸び率)	110,166 5.0%	102,408 -7.0%	86,751 -15.3%	67,553 -22.1%	65,022 -3.7%	68,458 5.3%	73,275 7.0%	76,232 4.0%

*非住宅建築着工床面積計から事務所、店舗、工場を控除した残余は、学校・病院・その他に該当する。

（再び低迷する政府建設投資）

- ・ 96年度政府建設投資は前年度の水準より若干落ち込むものと思われる。名目政府建設投資は96年4-6月期に対前年同期比22.6%を記録したが、これは95年秋の経済対策の公共事業分が投資に反映したためである。その経済対策分の公共事業のうち、96年度に繰り越されたものの殆どが今年度前半に消化されるため、96年度後半は政府建設投資がマイナスに転じる。従って、96年度名目政府建設投資は、当初予算ベースで4%程度の伸びを見込んでも、補正額込みで見れば、前年度比で△0.7%と若干昨年度の水準を下回る。
- ・ 97年度政府建設投資については、当初予算の伸びが、消費税引き上げに伴う物価上昇分の2%程度の上乗せ、つまり実質ゼロシーリングになれば、前年度が補正の繰越があったことで水準が高いのに比べると、名目△3.8%と比較的大きな減少が予想される。

表1-5 政府建設投資の推移

年度	実績←					→予測		
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
名目政府建築投資 (対前年度伸び率)	46,010 9.4%	56,389 22.6%	63,634 12.8%	66,965 5.2%	64,700 -3.4%	69,300 7.1%	66,707 -3.7%	63,103 -5.4%
名目政府土木投資 (対前年度伸び率)	211,470 5.3%	230,175 8.8%	259,709 12.8%	274,038 5.5%	259,900 -5.2%	305,300 17.5%	305,293 0.0%	294,897 -3.4%
名目政府建設投資 (対前年度伸び率)	257,480 6.0%	286,564 11.3%	323,343 12.8%	341,003 5.5%	324,600 -4.8%	374,600 15.4%	372,000 -0.7%	358,000 -3.8%

(単位:億円)

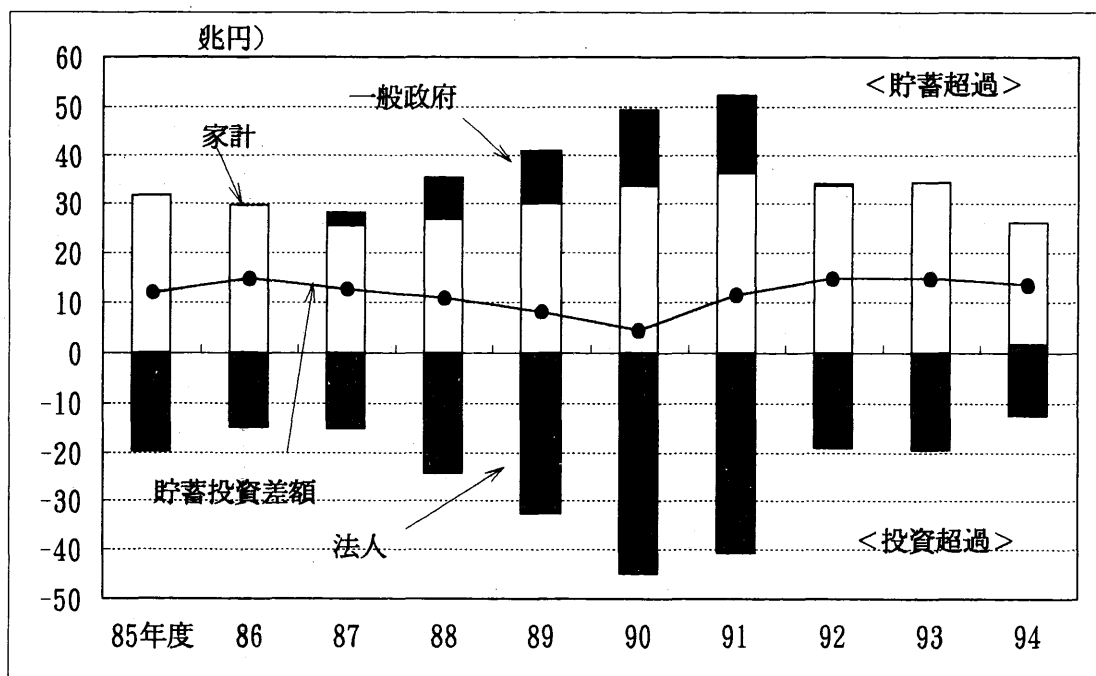
1.3 公共投資と経済運営

1.3.1 高貯蓄と公共投資

(1) 国内で生かし切れていない国民貯蓄

近年の我が国の国内における貯蓄と投資の動向をみてみよう。貯蓄・投資差額の推移を示したのが 図1-4である。家計部門は常に貯蓄超過の状況にあるのに、バブル崩壊後の1990年より法人企業部門の貯蓄投資差額が急速に縮小している。また、一般政府部門が1993年以降から投資を拡大している。すなわち、民間部門において民間企業投資の低迷により家計部門の貯蓄を吸収しきれず、民間部門の貯蓄超過を公共投資で吸収している状況にある。

図1-4 部門別貯蓄・投資差額の推移



注) 貯蓄投資差額の法人は、非金融法人企業、金融機関、対家計民間非営利団体の合計。

資料) 経済企画庁「国民経済計算年報」、日本銀行「国際収支統計月報」

なお、図1-4で、家計部門ではこれまで比較的安定していた貯蓄超過が94年度に減少している。この要因としては、近年の低金利により家計の住宅建築・購買意欲が喚起されたことなどにより、住宅投資が拡大したことが考えられる。しかし、法人企業部門の投資の低迷は悪化しており、バブル崩壊以降投資超過は急速に縮小し、94年度には貯蓄超

過に移行している。これは極めて異例の事態であり、バブル崩壊が日本経済に与えた影響の深刻さを物語っている。現在でも、多くの企業がバブル期の過剰投資とポストバブル期の資産評価減に悩んでおり、民間投資の自律的回復が本格化するには今暫く時間を要するであろう。

短期的な変動はあるものの、家計部門において大幅な貯蓄超過が続いており、貯蓄超過は日本経済において構造的な特徴となっているといえよう。

(2) 豊富な国民貯蓄は国内社会資本の整備へ

－投資余力のある今のうちに公共投資を－

国民経済が、国内の民間投資と民間貯蓄とのバランス関係で恒常的な貯蓄超過の状況にあれば、貯蓄を海外資産の形で保有するか、あるいは国内の社会資本の形で保有するか、のいずれかを選択することとなる。現在の我が国は、欧米先進諸国の中できわだった高貯蓄経済である。次に高貯蓄経済下における資産形成戦略を考えてみよう。

①海外資産の形で保有する場合

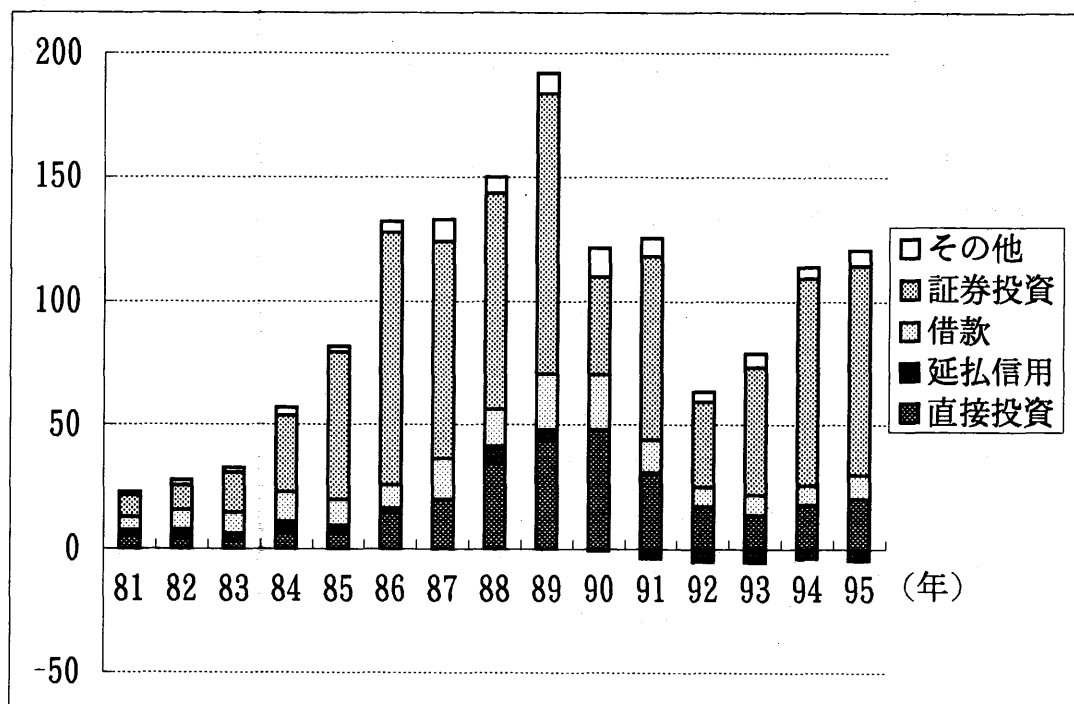
先ず海外資産で保有する場合について考えてみよう。図1-5は我が国の対外投資動向の推移を表したものである。これでわかるように対外投資の内訳では「証券投資」の比重が極めて高く、しかも近年拡大傾向にある。証券投資のうちでは債券投資が圧倒的に多い(図1-6)。また、証券投資先を地域別で見るとアメリカとEU諸国の比率が高い(図1-7)。これらのことから、海外資産のかかなりの部分が、アメリカとEU諸国の債券、すなわち公債および社債の形で保有されていることがわかる。

このうち公債は海外のインフラ整備の財源や海外政府の財政赤字の補填に充てられ、社債は海外企業の設備投資の財源に充てられる。この点につき、債券発行により集められた資金が海外の設備投資やインフラ整備などに充てられる場合には、我が国の国民貯蓄が国内の経済発展基盤などの整備には活用されずに、他国の経済発展基盤の整備などに活用されていることを意味する。

また、証券投資に次いで多いのは「直接投資」であるが、直接投資は海外の生産設備を直接形成するものである。

もちろん、国際化の進展した今日、我が国の金融資産を国外に流出させること自体を否定するような見方は問題外であろう。しかし、国内において、我が国の将来の経済社会の基盤を形成するための投資が必要である場合に、国内の貯蓄がそれに適切に振り向けられず、他国の経済発展基盤整備の財源として運用されることは合理的な選択と言えるのだろうか。

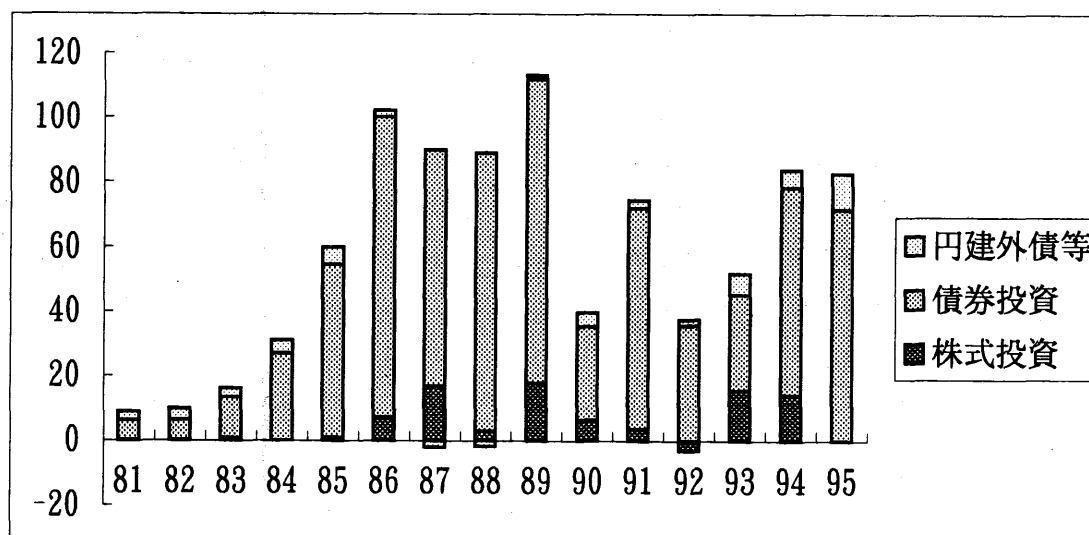
図1-5 日本の対外投資の推移 (10億ドル)



注) 1995年の数値は、円建てで示される統計数値を、年末の外国為替相場(1ドル=102.91円)で換算したものである。

資料) 日本銀行「国際収支統計月報」

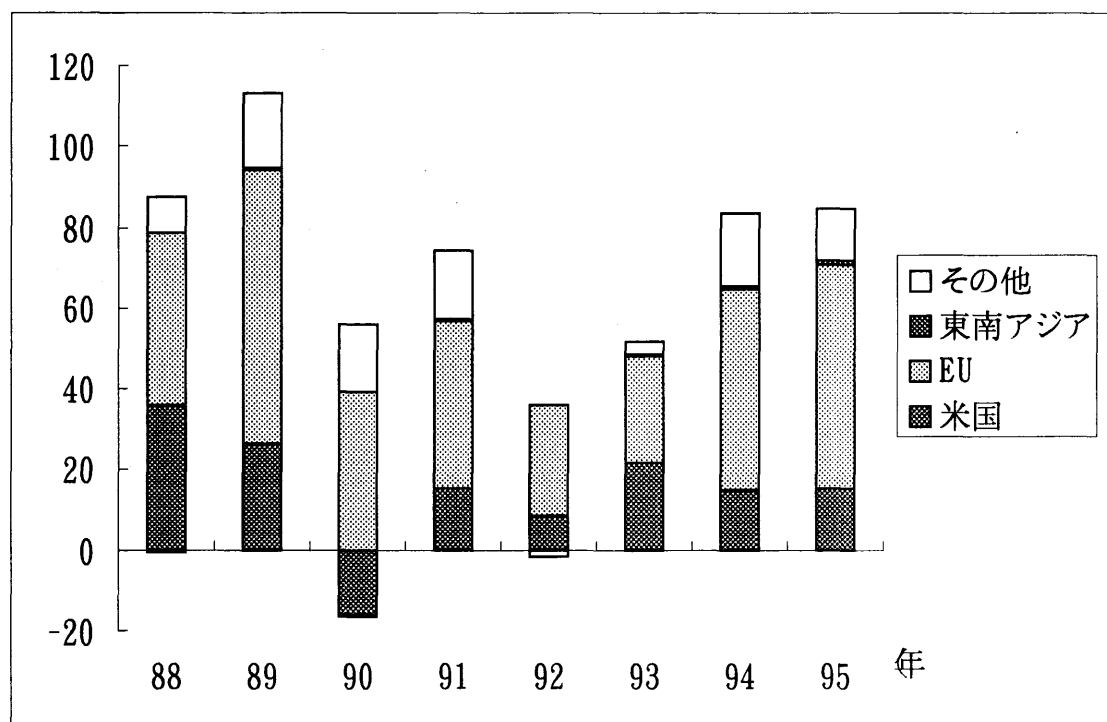
図1-6 日本の対外証券投資の推移 (10億ドル)



注) 1995年の数値は、円建てで示される統計数値を、年末の外国為替相場(1ドル=102.91円)で換算したものである。

資料) 日本銀行「国際収支統計月報」

図1-7 日本の地域別対外証券投資 (10億ドル)



注) 1995年の数値は、円建てで示される統計数値を、年末の外国為替相場(1ドル=102.91円)で換算したものである。

資料) 日本銀行「国際収支統計月報」

②社会資本整備に振り向ける場合

他方、国内貯蓄を社会資本整備に振り向ける場合について考えてみよう。

公共投資は我が国国内の社会資本を整備するための投資である。いうまでもなく社会資本は、我々の日常の諸活動に不可欠であるとともに、完成までに長い期間を要し、いったん整備されれば長期間にわたって我々の生活にとりまく諸活動に恩恵を与える。

具体的には、公共投資により社会資本が整備されると、整備された社会資本が利用されることによって、更にさまざまな経済効果をもたらす。例えば、道路が整備されることによって、移動・輸送に必要な走行時間の短縮や燃料の節約などの直接的な効果や、工場立地、観光開発などの地域開発の誘導など、インフラが整備されることによる生産力の拡大等の間接的な効果を発生させる。このような効果を「社会資本ストックの生産力効果」と呼び、社会資本整備は、民間部門の生産性の向上を通じて長期的かつ安定的に我が国の経済発展を支えてきたと考えられる。

また、社会資本には、精神的豊かさ、やすらぎ、安心など金銭では計量しがたい効果を住民に与えるものである。特に、生活関連社会資本に整備の比重が移りつつある現在、社

会資本の効用を語る場合、経済発展に直接寄与する生産力効果の他にも、このような Welfare (福利、幸福) を忘れてはいけない。

しかし、住宅、下水道、都市公園を始めとする生活関連社会資本は欧米先進諸国と比較し未だ低水準にとどまっているほか、道路、空港などの産業関連社会資本も国内外交流の活発化により更なる向上が要求されており、また、治水施設などの安全な暮らしを支える社会資本も、昨年の阪神・淡路大震災で見せつけられたように一層の充実が急務である。このように、我が国には生活水準を向上させ、国民生活の安全や経済基盤を発展させるため投資を必要としている項目がまだまだ多くあるのである。

公共投資の財源は主に建設国債で賄われるが、この建設国債は民間の貯蓄を良質な社会資本ストック整備に振り向けるもので、魅力ある国土を形成するとともに、民間貯蓄を有効に活用する両面の機能を有している。また、国内における良質な金融資産に対する投資の可能性が広がるというメリットがある。我が国では、国民が熱心な生産活動と貯蓄活動を行ったことにより、主要先進国中で最も高い水準の貯蓄残高を蓄積してきた。このようなかけがえのない貯蓄によってもたらされる恩恵は、本格的な高齢社会の到来で投資余力がなくなってしまうまでに、国民の生活基盤や経済基盤の充実に振り向けることを先ず考えるべきであろう。

1. 3. 2 財政問題と公共投資

(1) 公債発行による公共投資を巡る議論

我が国の政府部門の勘定についてしてみると、バブル崩壊後の経済調整の中で、1996年度の国の財政赤字は一般歳入の28%に当たる約21兆円に増大し、国債発行残高も96年度末には240兆円を超える見込みである。国際的にみても、我が国の国・地方の財政赤字の対GDP比は、1996年にはG7中最大の数字（マイナス7.4%）となると見込まれており、また、公的債務残高の対GDP比についても、1995年に90%に達している。

このような財政の状況を指摘して、公共投資も聖域とせず、歳出全体を抑制すべきという議論が聞かれるようになっている。ここで、公債発行による公共投資の議論について整理してみたい。

(2) 建設国債の意義

公債発行を考えるに当たっては、まず、それが建設国債か特例国債（赤字国債）かを峻別して考える必要がある。

特例国債は、本来循環的要因による財源不足を補うために発行されるもので、用途も消費的経費に充てられるものであり、受益者（現世代）と費用の負担者（将来世代）の世代が異なるものである。これに対し、建設国債は、投資的経費の財源を、将来世代を

含め当該投資による便益を享受する者が公平に負担する趣旨で発行されるもので、国には負債のみならず、それに見合う資産、すなわち社会資本ストックが後世代にわたり残されることになる。

つまり、建設国債は特例国債と本質的に異なり、世代間の負担の公平という観点からみて合理性があるといえる。ただし、世代間の負担の不公平が生じないのは、社会資本の内容が、将来世代にとっても有益なものとなっていることが前提であることはいうまでもない。

(3) 財政の対応力との関係

公債発行残高が大きくなりすぎると、利払費や償還費の増大を通じて財政の硬直化を招くおそれがある。したがって、財政赤字を歯止めなく拡大すべきでないことは当然である。しかし、一方で、財政赤字を避けるために、建設国債の発行を抑制しさえすればよいという考え方も偏っている。なぜなら、公共投資を抑制することにより、望ましい社会資本ストックが形成されないことは、国民経済にとって多大なマイナスをもたらすからである。こうした観点に立った場合に、公債発行規模についてはどのように考えていくべきであろうか。

① 資産・負債のバランス

第一に、公的債務残高の対GDP比率が高い水準にあることをもって、国債の増発が不適當であるとの議論がしばしば見られるが、我が国の総貯蓄は世界でもトップクラスにあるため、それと表裏一体である総負債も国際的にみて高い水準にあることに注目する必要がある。例えば、1995年の日本の総負債に占める公的負債のシェアは24.9%となっているが、これは、アメリカ、ドイツ等と大差なく、対GDP比率のみに着目して判断してよいか疑問が残る(表1-6)。

表1-6 主要国の金融負債残高(1995)

	日 本	アメリカ	ドイツ
対GDP比	3.75倍	3.06倍	2.22倍
公的部門シェア	24.9%	23.6%	27.7%

注) 国の金融負債の規模は金融資産とバランスしている。

資料) 日本銀行「国際比較統計」より作成

むしろ、建設国債という借入れによって整備された社会資本ストックを資産としての確に評価し、こうした資産とのバランスで負債を判断するのが適切な見方ではないかと考えられる。例えば、民間企業の行動を想起すれば分かるように、借入れにより設備投

資を行って生産力の効率化を図れば、借入れ残高は増大するが、同時に将来の収益の源泉となる設備という資産が形成される訳であり、企業の財務状況は負債・資産のバランスシートを見て判断される。したがって、政府部門においても、単に負債の規模のみを見るのではなく、資産と負債のバランスや構成内容に目を向ける必要がある。

良質な社会資本が形成されるということは、将来の世代がその便益に見合う負担を行う合理性があることを意味する。このような視点からすれば、形成される社会資本が、コストに見合う便益を有しているかどうか重要な問題であるといえる。

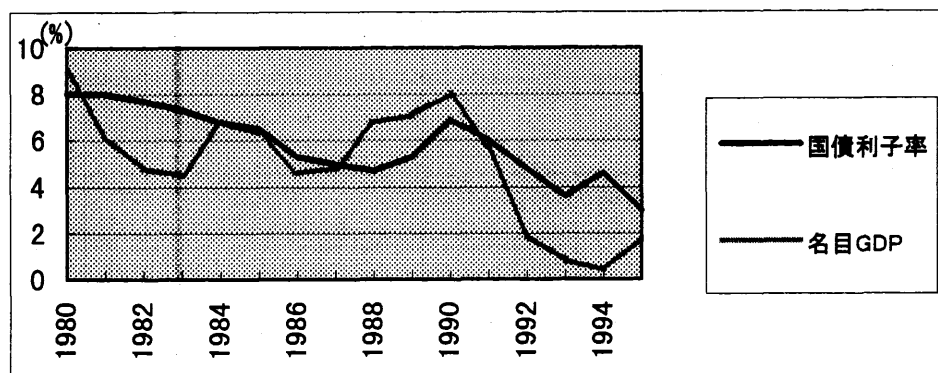
② 国債利子率と名目成長率

第二に、公債発行の許容度を議論する場合に、「利子率が名目GDP成長率を下回る限り、歳出に占める国債費率、歳入の国債依存度、国債残高の対名目GDP比は一定値に収束する」というドーマーの定理が一つの見方を提供してくれる。この定理から示唆されるのは、財政が健全性を維持するかどうかについては、公債発行残高の規模そのものよりも、名目経済成長率と利子率の関係、より直接的には税收伸び率と国債利子率の関係に注目すべきということである。

因みに、1993年度から95年度までの3年間の名目成長率の平均は1.0%であるのに対して、最近の10年物国債の発行表面利子率は依然3%台前半で推移している（図1-8）。このように利子率が名目成長率を大きく上回る状況では、歳出に占める国債利払費の負担が年々重くなることは避けられない。

財政の健全性の維持のためには、現在の名目成長率と国債利子率との乖離の縮小に努めることが重要な課題と考えられる。このような乖離が存する状況は、早急に自律的な景気回復を本格化させ、持続的な成長経路に導くことの重要性を示唆するものと言えよう。

図1-8 国債利子率と名目成長率推移



注) 国債利子率は10年もの利付国債表面利率の各年末の発行条件
資料) 経済企画庁「国民経済計算」、大蔵省「国債統計年報」

③ 公共投資が成長経路に及ぼす影響

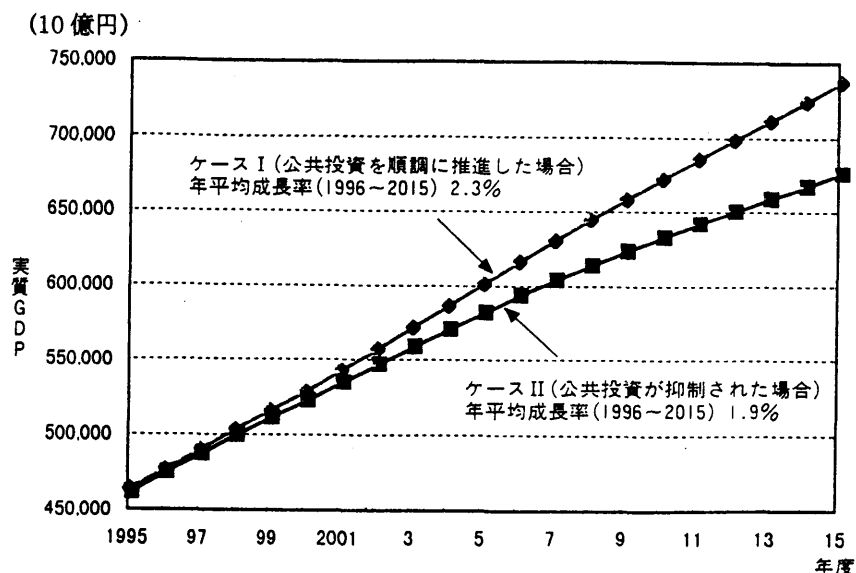
このように財政の健全性が経済成長力に左右されることを考慮すると、財政支出が公共投資に充てられる場合には、社会資本ストックの生産力効果を通じて経済成長力自体を押し上げ、さらには税収を増加させる効果を期待できることが注目される。

建設経済研究所では、一つの試算として、今後の我が国の潜在成長力について2つのケースの推計を行った(図1-9)。ケースⅠは、公的固定資本形成を1995年から2004年まで公共投資基本計画で定められた630兆円を達成するのに必要な伸び率で拡大し、2005年～2010年は5%、2011年以降は3%の伸びとした場合の推計である。ケースⅡは、公的固定資本形成の伸びを1996年度以降ゼロとした場合の推計である。

推計結果をみると、1996～2015年度平均の潜在成長力は、公共投資を実施したケースⅠが公共投資の伸びを抑制したケースⅡを0.4ポイント上回り、また、2015年の実質GDPはケースⅠがケースⅡを8.7%上回る結果となった。これはあくまでも一つの推計に過ぎないが、この推計結果から明らかなように、公共投資を順調に推進した場合と、その伸びをゼロに抑制した場合の潜在成長力の乖離は大きく、公共投資の着実な実施が長期的な経済の活性化に果たす影響度の高さが伺われる。

このように考えてみると、財政再建のためには支出の性格を問わずにすべての歳出を削減すればよいという議論は一面的な見方であると考えられる。むしろ、着実な社会資本整備を怠れば、適切な設備投資を行わなかった企業の発展は期待できないように、国民経済としても中長期的には成長力が停滞し、ひいては税収の伸び悩みによる財政危機という悪循環に陥るおそれがあるとの見方も可能であろう。

図1-9 我が国の潜在成長力の将来予測



注) これらの数値は一定の仮定の下に試算を行ったもので、幅を持って解釈されるべきものである。

第2章 不動産流動化問題

- ・ 不良資産や不良債権の担保土地の処分、地上げ地等低未利用地の有効利用等今日の土地問題が集中しているのは都心部商業地である。この章では、主としてこの都心部商業地、特に東京都心部の商業地の流動化問題について考える。

2.1 地価と土地取引の動向

(底の見えない都心部商業地価格)

- ・ 今年7月1日時点における都道府県地価調査によると、大都市圏では、住宅地、商業地とも、6年連続の下落となっている。特に都心部商業地の下落幅が依然として大きく、東京都区部都心部で対前年 $\Delta 22.3\%$ (前年 $\Delta 26.6\%$)、大阪市中心6区で対前年 $\Delta 20.2\%$ (前年 $\Delta 29.1\%$) である。

今年9月時点での日本不動産研究所による6大都市市街地価格指数でも、住宅地、商業地とも、同様に6年連続の下落となっている。東京都区部商業地の下落幅は対前年同期比で $\Delta 19.0\%$ (前年9月 $\Delta 22.0\%$) と、都道府県地価調査と同様の傾向になっている。

国土庁の短期地価動向調査では、7月1日から10月1日の3か月間で、商業地の価格は、東京都区部中心部、大阪市とも、3%以上、年率で12%以上の下落となっている。

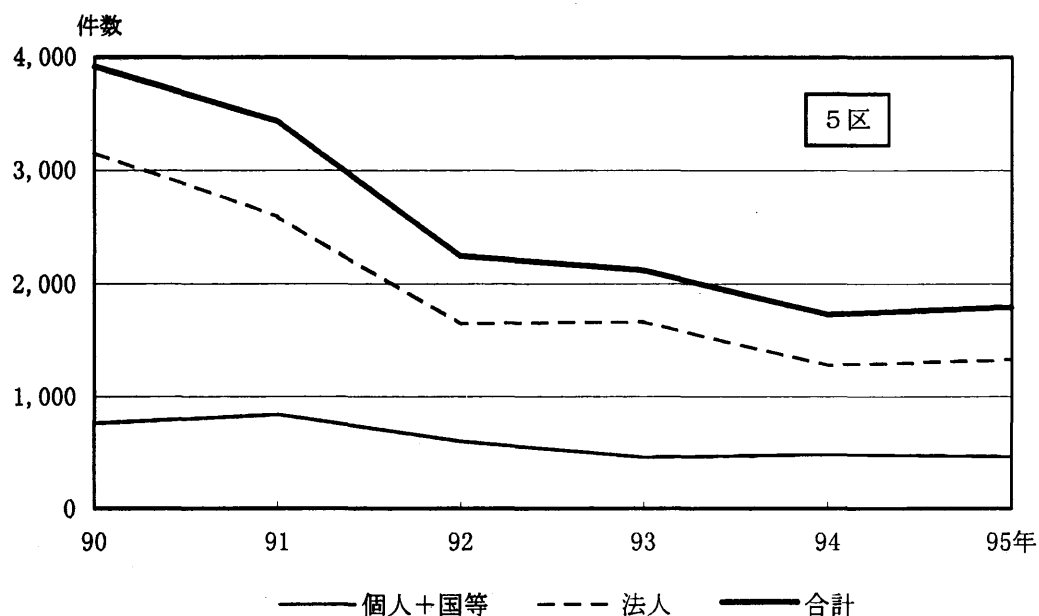
さらに、東京都の四半期別地価動向調査では、7月1日から10月1日の3か月間における区部中心区商業地価変動率は $\Delta 4.6\%$ (前期 $\Delta 6.9\%$)、年率で $\Delta 19.6\%$ である。

- ・ このように都心部商業地の価格は、下げ幅は縮小しつつあるが、今のところ、依然として底の見えない状態が続いている。

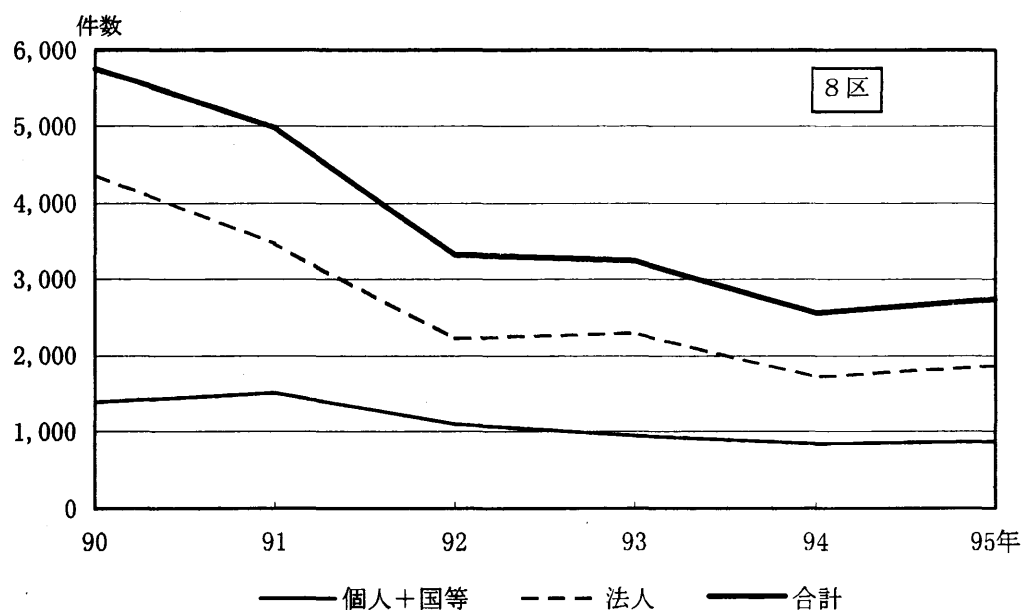
(低迷する都心部商業地の取引)

- ・ 都心部商業地の取引は低迷している。特に法人が買主となる取引の件数の低下が著しい。東京都心部商業地についてみると(図2-1)、買主が個人・国等である取引の件数は、変動が少ないのに対して、買主が法人である取引の件数は、中心5区では、90年が3,152件であったものが、95年には1,327件と4割程度に落ちている。中心8区でも、90年の4,363件から95年の1,865件へと、同様に4割程度に落ちている。ただし、1件当たりの面積は大幅に増加してきており(図2-2)、売買総面積の落ち込みは大きなものではない(図2-3)。

図2-1 東京都心部商業地買主別売買件数の推移



- ・東京都「東京の土地」より作成
- ・5区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区



- ・東京都「東京の土地」より作成
- ・8区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区、台東区、豊島区

図2-2 東京都心部商業地買主別売買1件当たり平均面積

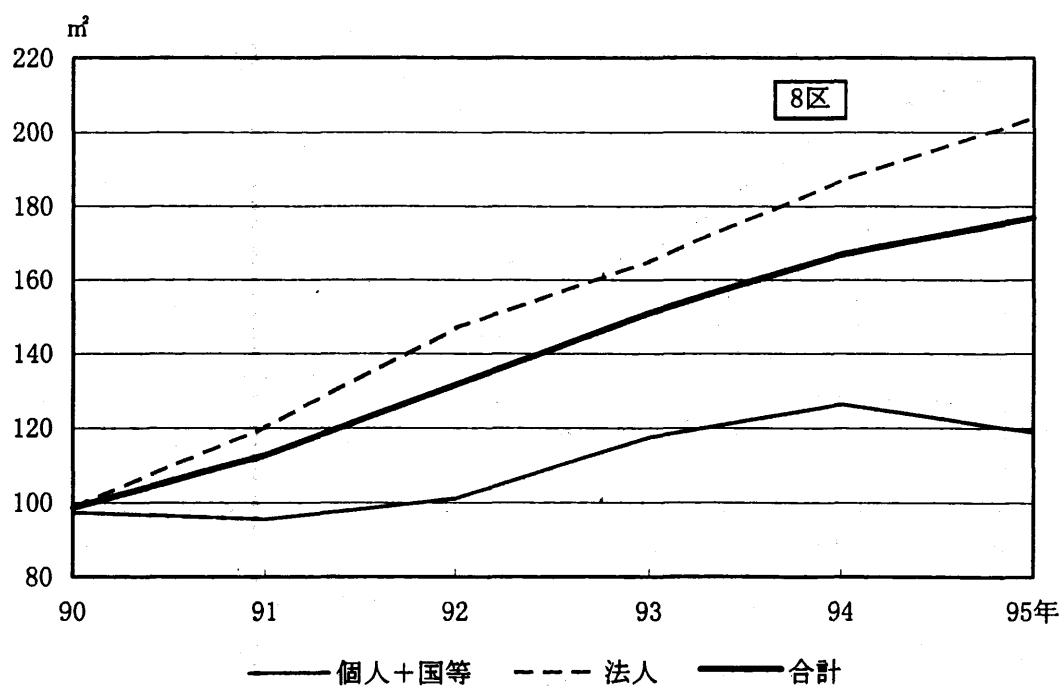
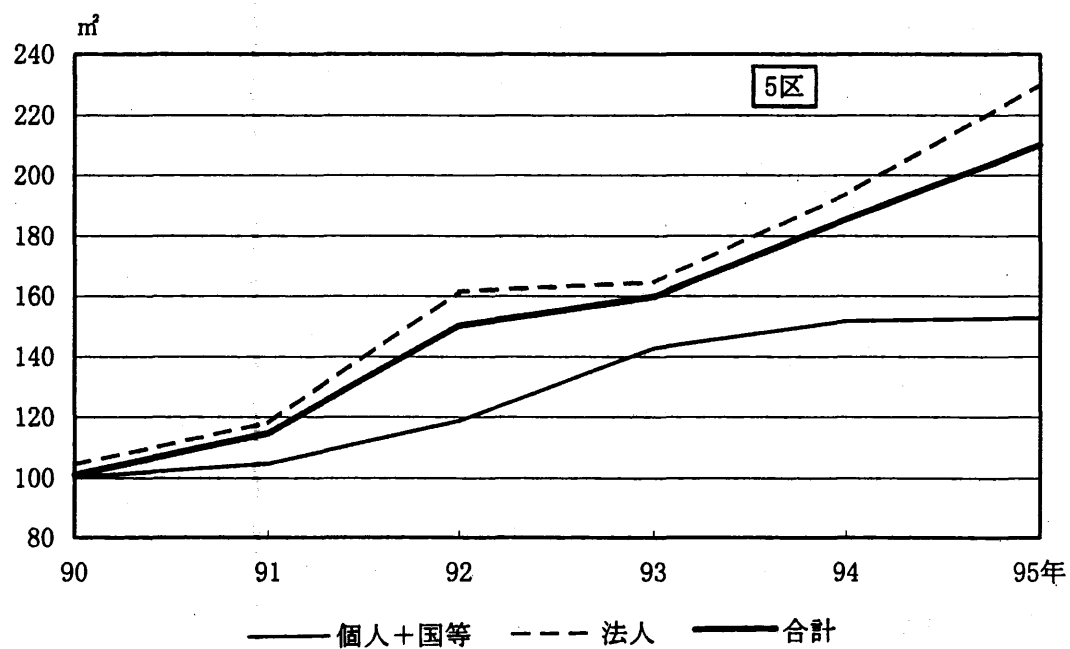
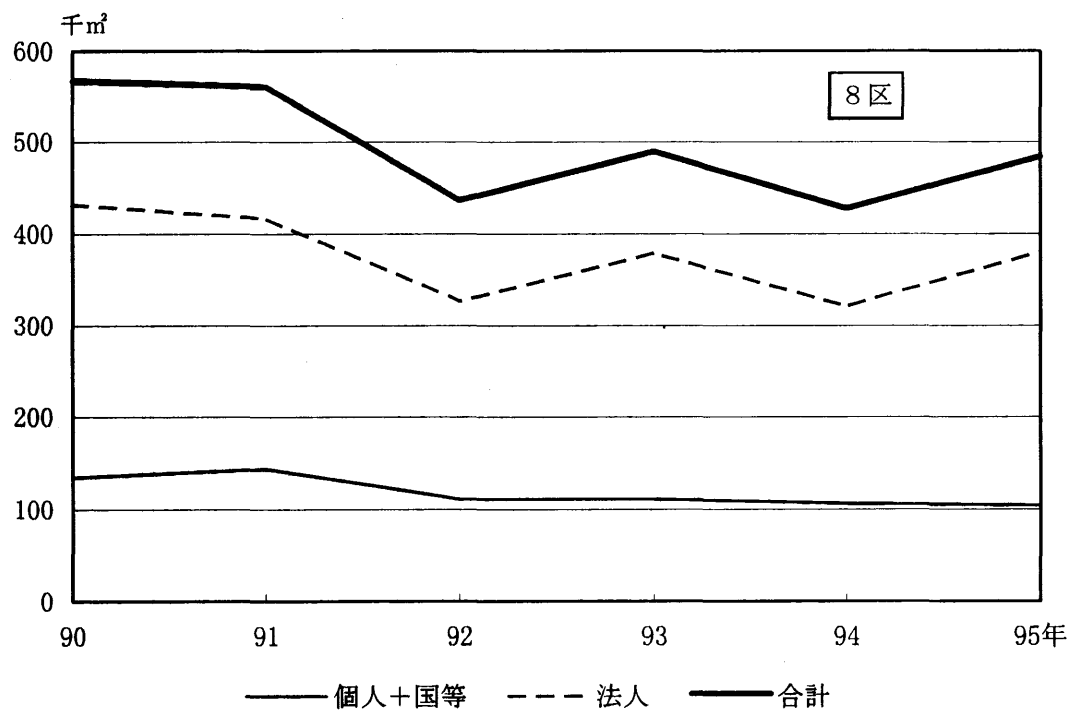
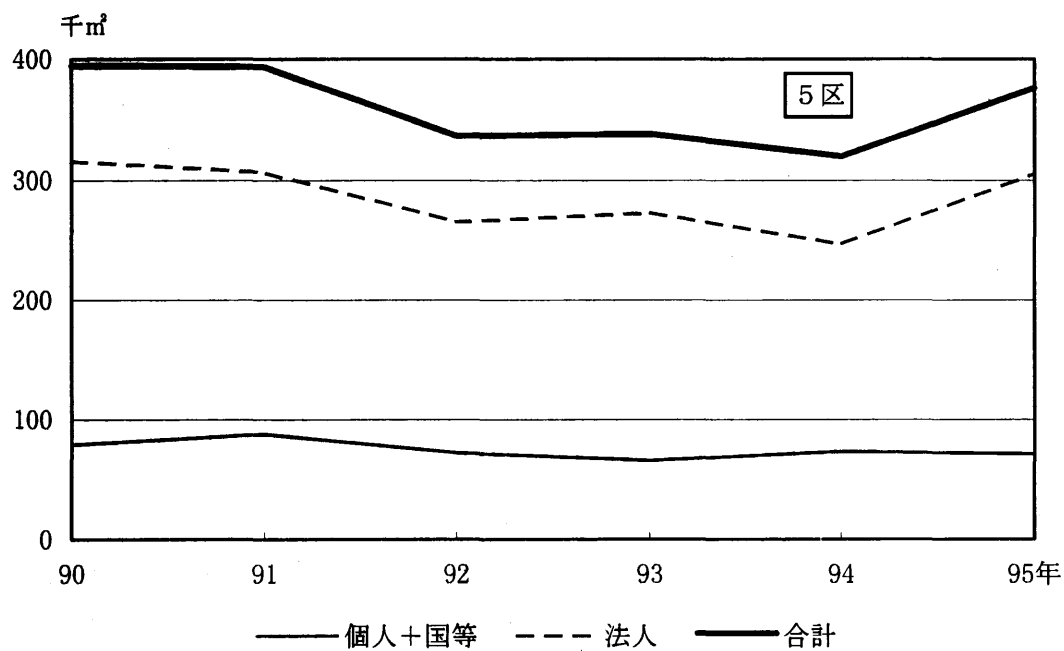


図2-3 東京都心部商業地買主別売買面積の推移

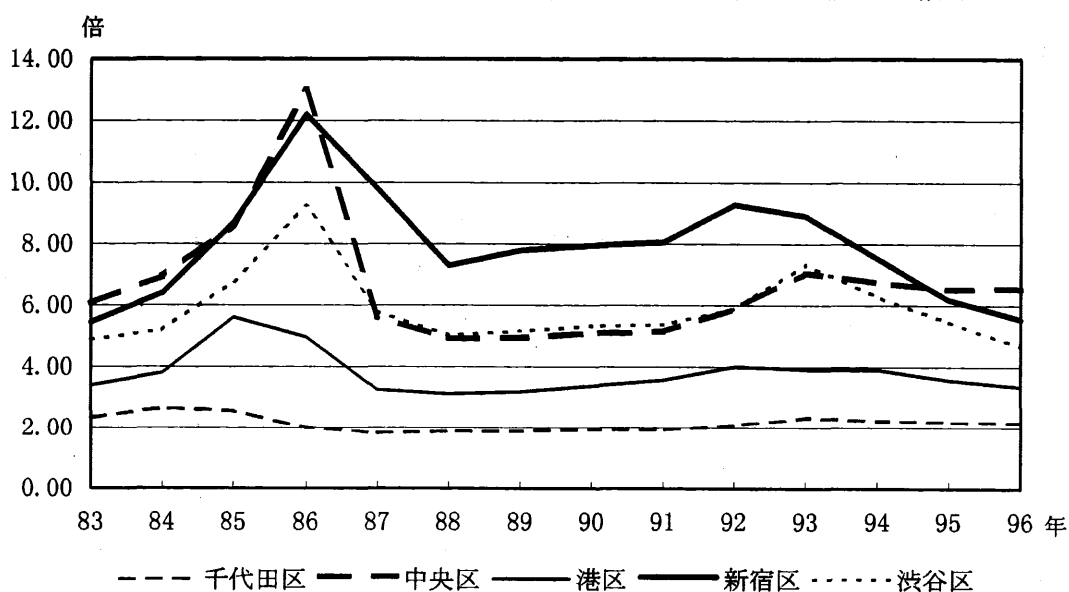


2.2 商業地の価格評価の問題性

(大きな開差のある商業地価格と住宅地価格)

- ・ バブル崩壊の過程において、都心部の商業地の価格下落のスピードが住宅地の価格下落のスピードを上廻ってきたため、両者の価格倍率は、次第に縮小しつつある。しかし、依然として2倍から7倍という大きな開差がある(図2-4)。

図2-4 東京都心部における商業地価格/住宅地価格の倍率



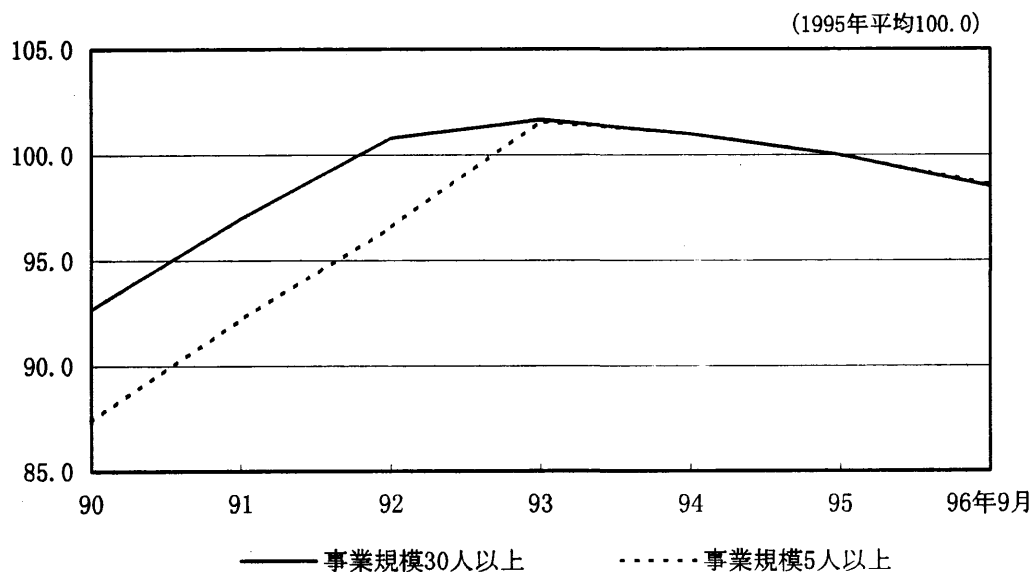
・国土庁「地価公示」より作成

(オフィス市場の動向と展望)

- ・ 東京都心部商業地の利用目的の太宗を占めるのはオフィスである。このオフィスの市場は、各方面で指摘されているように、立地条件のよい・新しい・大型のビル(いわゆる「近・新・大」のビル)とそうでないビル(いわゆる「遠・古・小」のビル)とに2分化しており、前者のビルに対する需要は根強く、空室率も低い。後者のビルに対する需要は弱く、空室率が高い。「近・新・大」のビルに対する需要が根強いのは、①オフィス床の過剰を背景にオフィス賃料が急落した結果、オフィスの統合、執務環境の改善を目的とした床需要が顕在化してきたこと、②品質面で競争力のある新しい大型ビルがこの需要を一手に吸収していることによる。これに対して都心部立地の「遠・古・小」のビルや郊外立地のビルは、総じて需要減に見舞われている。都内の就業者数は停滞しているので(図2-5)、オフィスワーカーの数そのものもこのところ増えていないと推測される。したがって、ビル事業者は限られたパイを取り合っている状況であるといえる。現に、賃料上昇の動きは鈍い(図2-6)。「近・新・大」ビルといえども、賃料が

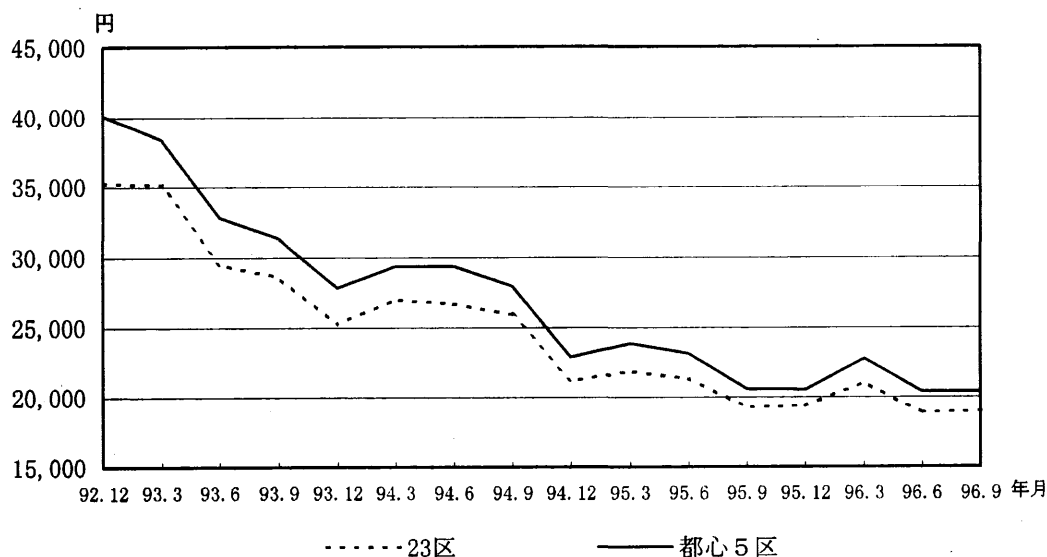
かなり上昇することになると、テナントは他のビルに流れるとみるべきであろう。

図2-5 東京都常用雇用指数の推移



・東京都「毎月勤労統計調査結果月報」より作成

図2-6 東京区部オフィス新規募集実質賃料（1坪当り）の推移



・生駒データサービスシステム「オフィス賃貸料速報」より作成

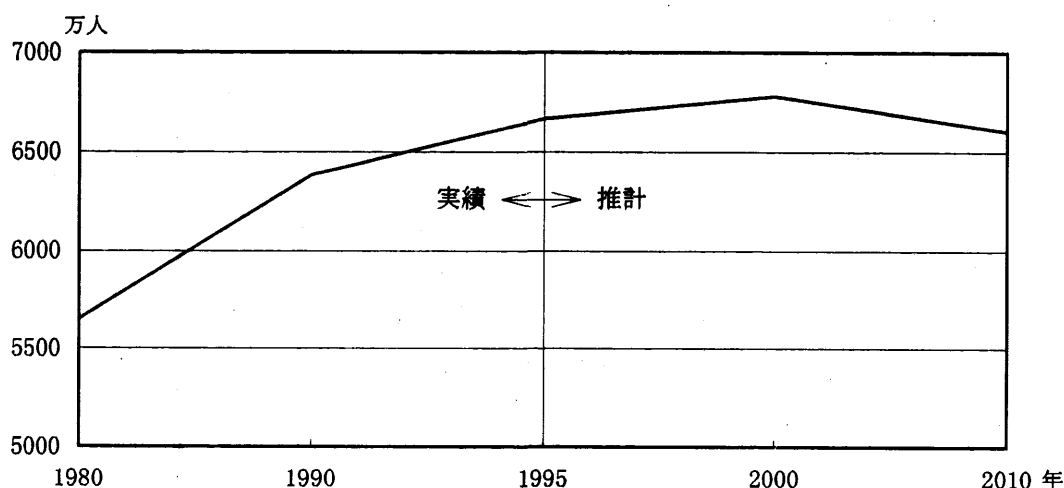
・都心5区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

現実のビル建設の動向をみても、自社用ビルや、手持ちの土地を活用した大型賃貸ビルの建設を行う動きはあるが、新たに土地を買ってまで賃貸ビルを建設する動きは少ない。

- ・ 今後の東京のオフィス市場について考えると、まずオフィスワーカーの数は、景気が

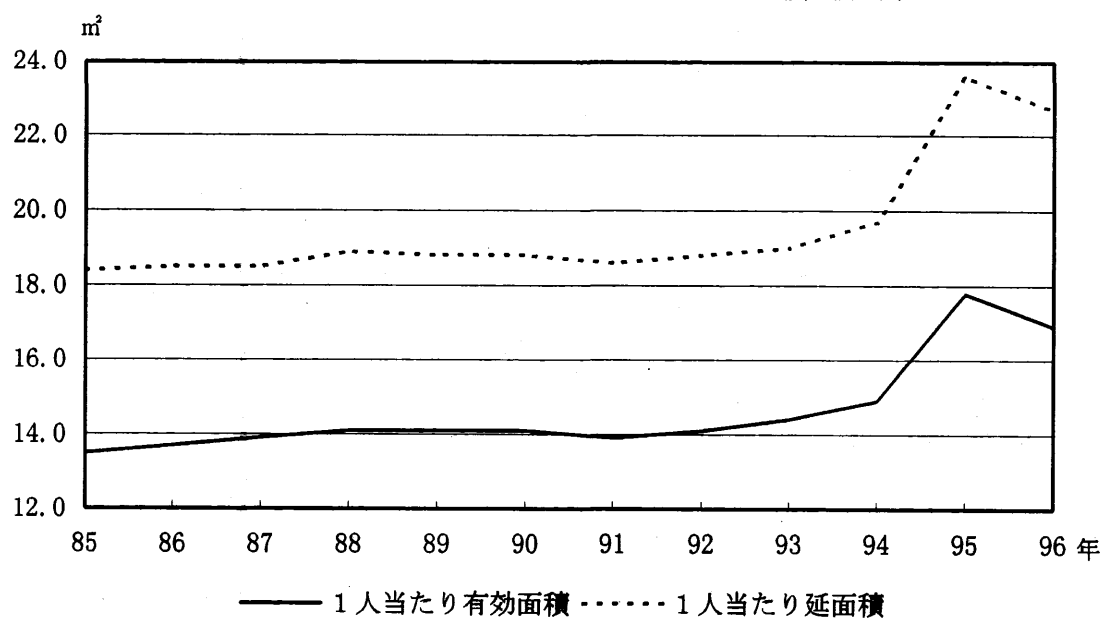
回復すれば、少しは増える可能性があるが、中期でみると、わが国の労働力人口は2000年をピークに減少していく（図2-7）。オフィス床需要の増加が見込める要因は、1人当たりオフィス床面積の拡大だが、こちらの方は、賃料水準の影響を強く受ける。このところの賃料低下に伴い急ピッチでこの面積が拡大してきた（図2-8）。賃料が下げ止まり、上昇してくると拡大は鈍ると考えられる。東京のオフィス市場は、基本的には弱含みと考えざるをえない。

図2-7 労働力人口の推移と見通し



- ・実績：総務庁統計局「労働力調査」
- ・推計：労働省職業安定局推計

図2-8 オフィスワーカー1人当たり床面積（東京）



- ・日本ビルディング協会連合会「ビル実態調査のまとめ」より作成
- ・1人当たり有効面積：（延面積－共用面積）／オフィスワーカー数

(商業地の住宅地としての評価の必要性)

- 以上のようにオフィス利用の増大を見込めないとなると、商業地はオフィス等の業務系利用が最有効使用であるという前提で行われている現在の商業地価格の評価の仕方そのものにも問題があるということになる。今や商業地の全てについて業務系主体の利用を前提として評価するのではなく、立地場所によっては、住宅地としてとらえ直し、住宅主体の利用を前提とした価格で評価し直さなければならない。特に中小規模のビルしか建てられない画地面積の商業地では、ビルを建てても業務系での利用は限られるのである。図2-4からみると、そうした土地の価格は現在の公示価格の $\frac{1}{2}$ 以下になると考えられる。

オフィスの賃料は1坪当たり月額2万円程度である(図2-6)。土地所有者が賃貸マンションによりこれと同額の賃料を得ようとするならば、床面積20坪のマンションの賃料は月額40万円にしなければならない。こういう高額の賃料は平均的な年収の市民にとって支払い切れるものではない。20万円が支払限度とすると、坪当たり賃料は1万円になるから、これを土地価格に反映させると、マンション用の土地の価格は、オフィス用の土地の価格の半分ということになる。このように考えると、商業地の価格は、立地条件や画地の面積・形状によっては、現在の水準より大幅に下がらないと利用できないということになり、また、そこまで下がらないと流動化しないということになる。

- いくつかの調査機関では、商業地の公示価格が収益還元価格又は理論地価に接近している、あるいはすでに前者が後者を下回る水準になっているとの調査結果が出されている。すでにビルが建てられ収益を上げつつある土地については、そういう見方が妥当するかも知れない。しかし、更地や低未利用地といった、これから利用しようとする土地については、そもそも業務系利用という需要が低迷し、今後もそういう事態が続くとみられる状況下では、この見方は当たらない。住宅利用を主体とした土地の価格として観念し直すと、商業地の公示価格が収益還元価格又は理論地価に接近しているということはどうていできないであろう。

2.3 アメリカRTCの活動状況

- ・ わが国では、今年7月に住宅債権管理機構、9月には整理回収銀行がそれぞれ発足した。これにより、住専債権と経営破綻した信用組合保有の債権の処理が本格化しようとしている。

アメリカにおいては、S&L（貯蓄貸付組合）産業の経営危機に対応するため、1989年RTC（整理信託公社）が設立された。RTCは、7年間の活動を経て、1995年末その使命を終え、廃止された。残る業務はFDIC（連邦預金保険公社）に引き継がれている。

RTCは比較的短い期間の内に大量の不良債権や資産の処分を行った。わが国の不良債権・資産の処理を進め、さらには不動産の流動化を図っていく上で、RTCのこの処分の仕方に学ぶべきところが多い。以下、こうした観点からRTCの活動の状況を紹介する。

2.3.1 実績の概要

（実績のまとめ）

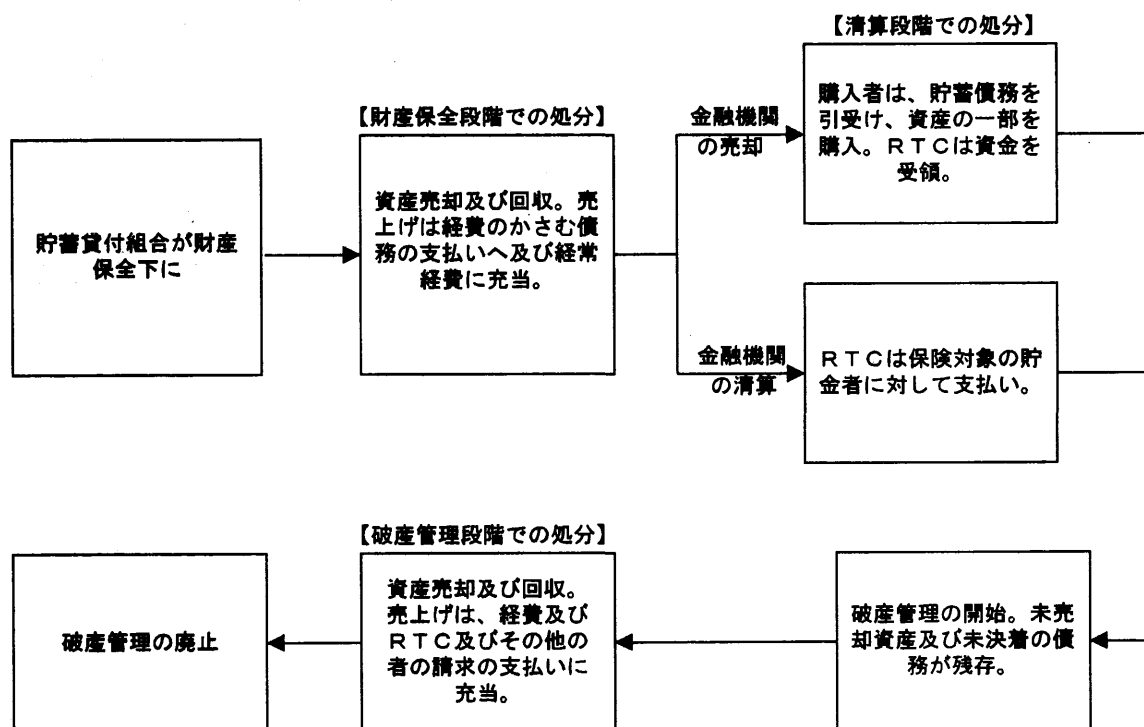
- ・ まず、RTCの7年間の実績をまとめると、次のとおりである。

○閉鎖・売却した金融機関数	747
○引取財産の簿価	4,611億ドル
○資産の売却・回収額	4,000億ドル
○清算時の預金口座数	25百万口座
○清算時の預金額	2,210億ドル

（処分のプロセス）

- ・ 破綻したS&Lの処分は、次に示すとおり、①財産保全（Conservatorship）②清算処理（Resolution）③破産管理（Receivership）の3段階の手続により実施され、各々の段階で資産の売却・回収が行われた。

財産保全、清算及び破産管理



- これら3段階ごとの売却と回収の実績は表2-1のとおりである。

表2-1 処分過程毎の処分状況

(百万ドル)

	売却及び回収	処分時発生損失	簿価の削減	回収率
財産保全	212,023	7,863	219,885	96.4%
清算	53,360	—	53,360	100.0%
破産管理	134,182	53,623	187,806	71.4%
合計	399,565	61,486	461,051	86.7%

(注)・1989年から1995年12月末までの分である。

・出典：RTC・Statistical Abstract, August 1989/September 1995 及び FDIC 資料

これにみるとおり、資産の売却・回収、簿価の削減とも、財産保全段階が最も多く、次いで破産管理段階であり、清算段階が最も少ない。

(引取資産の種類と回収状況)

- RTCがS&Lから引き取った資産には、数多くの種類のものがあり、各々資産の特性に従って処分されていった。その状況は表2-2のとおりである。

表2-2 資産の種類毎の処分状況

(百万ドル)

	売却及び回収	処分時発生損失	簿価の削減(構成比)	回収率
現金及び有価証券	159,545	3,571	163,116(35.4%)	97.8%
1-4家族住宅ローン	109,175	4,547	113,722(24.7%)	96.0%
その他モーゲージ	58,067	19,864	77,931(16.9%)	74.5%
その他ローン	30,954	4,347	35,302(7.7%)	87.7%
所有不動産	17,084	13,998	31,082(6.7%)	55.0%
その他の資産	24,643	15,159	39,801(8.6%)	61.9%
合 計	399,565	61,486	461,051(100%)	86.7%

(注)・1989年から1995年12月末までの分である。

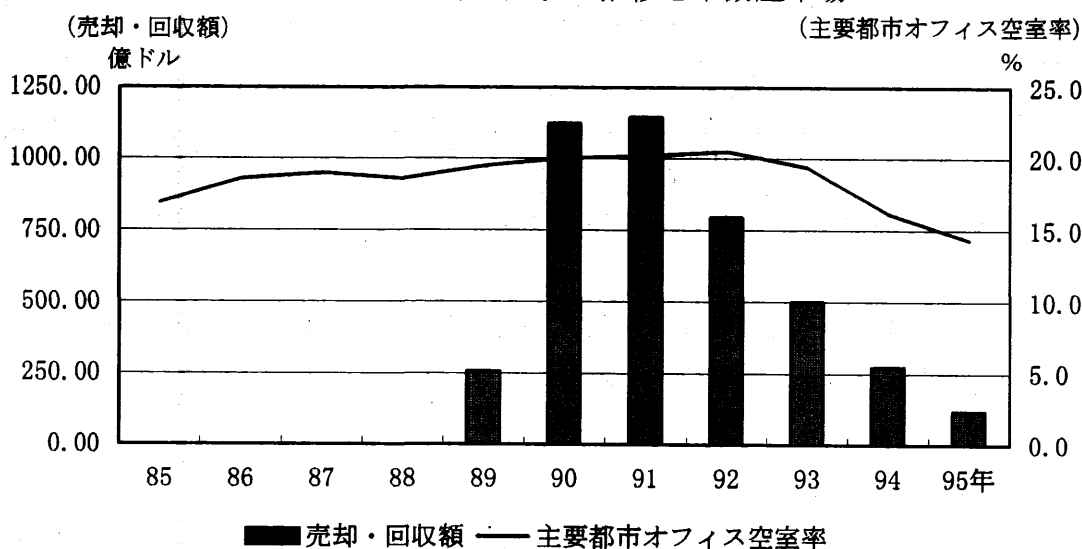
・出典：表2-1と同じ。

- この表のとおり、保有資産の中で不動産はわずか6.7%にすぎず、現金及び有価証券が35.4%、モーゲージ付ローンやその他ローンが49.3%を占めており、市場性、流動性のある資産が大半を占めていた。回収率を見ると、不動産が55.0%、その他資産が61.9%と低いのに対して、現金及び有価証券、モーゲージ付ローン、ローンはいずれも高い。全体では86.7%と相当高い水準である。

わが国の住宅債権管理機構や整理回収銀行の回収率は、これからの地価水準の変動と回収努力いかんにより左右されるが、とてもこういう高い水準を期待することはできないだろう。

- 売却及び回収の年別推移をみると(図2-9)、RTC発足後2、3年目の90年、91年が1,100億ドルを超え、その後次第に減少していった。

図2-9 売却・回収の推移と不動産市場



- 出典：売却・回収額は表2-1と同じ。
主要都市空室率はU.S. Department of Commerce, Statistical Abstract of the United States による。

(不動産市場への影響)

- ・ RTC の根拠法である金融機関改革救済執行法 (FIRREA1989) では、RTC の資産処分が市場へ与える悪影響を最小限にすることと定められていた。RTC の資産処分が大量に行われた 90 年～93 年は、主要都市のオフィス空室率が平均で 20% 以上と高い水準にあることからみて (図 2-9)、不動産市況は良いものではなかったと思われる。こうした時期での RTC 資産の大量処分が不動産市場に悪い影響を与えることが懸念されていた。しかし、92 年に行われた調査の結果では、ローカルの不動産価格への影響はないとされている。

むしろ、RTC の資産処分や RTC が開発した様々の処分手法の普及により、不動産が流動化し、市場が活性化したと評価されている。

2.3.2 処分の方法と販売促進策

(処分の方法)

- ・ 主たる処分の方法は、次のとおりである。

(1) 個別売却方式

活動の初期の段階では、RTC はこの伝統的な手法で売却することを目指していた。しかし、膨大な要処理案件の数、事務管理経費を考慮して、(2)以下の手法が用いられるようになった。

(2) オークション

ローンの全国オークションは 92 年 9 月以来 8 回開かれており、簿価にして 35.97 億ドルの処分が行われた。

①公開発声売却方式 (open outcry method)

この方式は、10 万ドル以下の保有不動産とローン、家具、定着物及び器具などの資産を売却するのに用いられた。オークションの実施に当たっては、最低入札価格が設定されるのが普通であるが、5 万ドル以下の少額資産などの場合には、これが設定されないこともあった。

オークションの公告は、全国紙及び地方紙に 60 日前までに掲載され、また、オークションに関する情報は、RTC ホットライン等から提供された。

②封緘入札売却方式 (sealed bid sale method)

この方式は、高額資産、ローンの組合せ又は後述(5)のバルクセールに付される資産を売却するのに用いられた。この方式によって多数で大量の資産が売却された。

特にローンの売却については、①の方式も含めこれを宣伝するため、毎週木曜日のウォール・ストリート紙に週間カレンダーに掲載することとされていた。

(3) 証券化方式

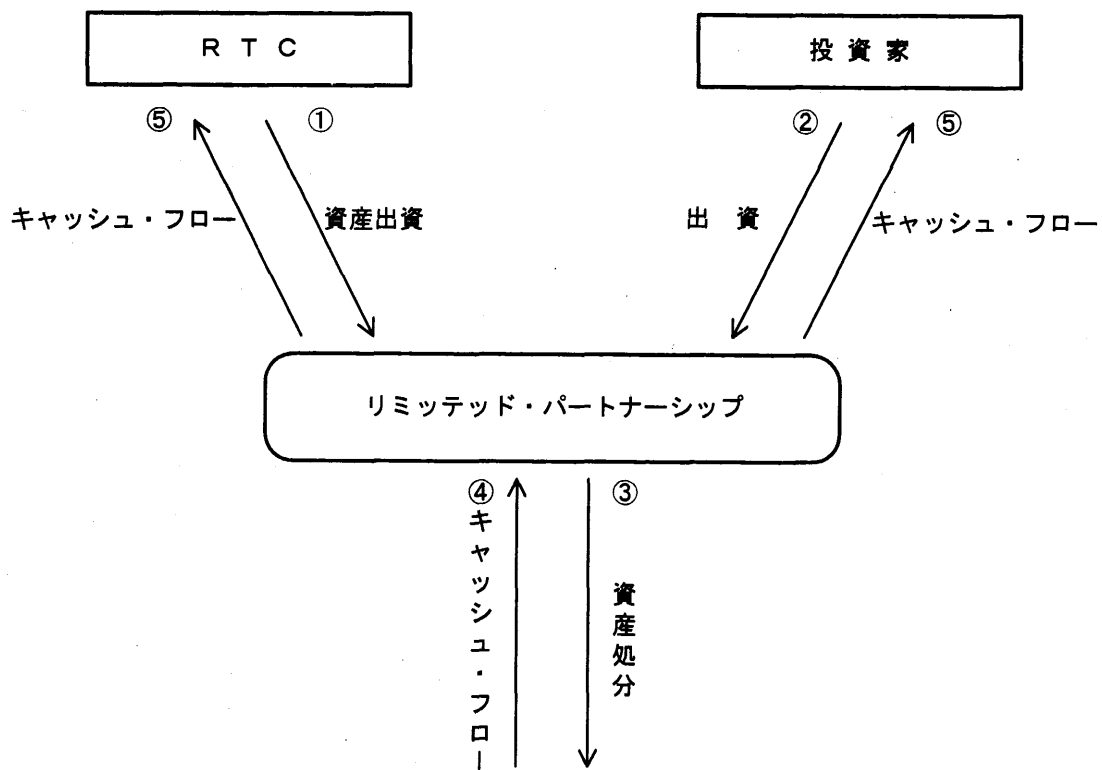
居住用住宅モーゲージのうち一定の基準に適合する良質なものについては、連邦ナ

ショナル・モーゲージ・アソシエーション (Fannie Mae)¹ 及び連邦ホーム・ローン・モーゲージ・コーポレーション (Freddie Mac)¹ を通じて市場に売却された。

1991年以降、上記の基準に適合しない居住用住宅モーゲージと商業用・5家族以上用住宅用のモーゲージで、支払が継続しているものについては、RTC独自の証券化プログラムにより証券化が実施された。支払いが継続しているローンで、以上の手法により証券化されたものの金額は423億ドルである。現在ではRTCが開発した手法が民間で広く用いられるようになっている。

(4) 資本参加 (Equity Participation)

資本参加の方式は、92年以後、支払が遅延しているローンと不動産を処分するために開発されたものである。これは、下図に示すように、RTCと投資家が共同してパートナーシップを組成し、資産処分によって得られたキャッシュ・フローを分け合うという方式である。



投資家の参加は競争入札で行われ、投資家がリミテッド・パートナーシップの管理と処分の責任を負うこととされている。

¹ 連邦ナショナル・モーゲージ・アソシエーション、連邦ホーム・モーゲージ・アソシエーション：準政府機関的な公社であり、住宅市場を活性化するため、居住用住宅モーゲージ市場に資金を誘導することを目的として設立された。

この方式には、いくつかの種類がある。開発順に並べると、複数投資家ファンド(MIF)、N・Sファンド、ナショナル・ランド・ファンド(NLF)、ナショナルJDCジョイント・ベンチャーである。

この方式による処分は簿価で70億ドルにのぼっている。

(5) バルクセール

バルクセールは、多数のローンや不動産をパッケージにして一括売却する方法である。パッケージの最低単位は通常1億ドルから1.5億ドルと大きなものである。ねらいは、早期・低コスト処分にある。

ローンのバルクセールの場合には、パッケージされた各々のローンについて派生的投資価値(Derived Investment Value)(キャッシュ・フローから求められた現在の投資価値)が計算されて、投資家に示されていた。

バルクセールにおいては、ローンや不動産は、各々良質なものと不良なものが混合されているのが通例であり、これにより、売却が難しい不良資産の処分が促進されたといえる。

(販売促進策)

(1) 購入者に対する融資制度

RTCは、資産の処分を促進するため、資産の購入者に対する融資制度を用意していた。この融資制度には、①商業用資産(5家族用以上住宅、ショッピングセンター、事務所ビル、ホテル、倉庫、更地等)についての融資制度②アフォードブル住宅プログラムについての融資制度③ローン売却についての融資制度の3種があり、特に②については、購入者にとって極めて有利な融資条件が設定されていた。

(2) 情報提供

各資産についての情報が収集され、これを市場に提供することにより、投資家が安心して投資できるようにした。

全米15か所の販売センター設置、コンピューターによる保有資産に関する情報提供、オークションの開催の新聞公告、セミナーやダイレクトメール等によるキャンペーン、投資家リストの作成等販売促進のための情報提供の体制が整備されていた。

(民活セクターの活用)

- 金融機関改革救済執行法では、RTCが業務を遂行するについて民間セクターを極力活用すべきことが定められていた。この定めに従い、RTCは、会計・監査、資産の管理・処分、不動産鑑定、不動産販売、コンサルティング等様々な業務を各々その専門の民間企業に発注した。発注件数は約16万件、発注金額は約53億ドルに達している。

例えば、資産の管理と処分については、1990年8月から1995年末までに、標準資産

管理・処分契約（SAMDA）又は標準資産管理契約（SAMA）により民間企業が管理した資産の簿価は 353 億ドルであり、そのうち処分を行った資産の額は 335 億ドルとなっている。

2. 3. 3 社会政策目的に沿った資産の処分

- ・ RTC は、金融機関改革救済執行法により、資産の売却・処分からの配当を最大化するよう義務づけられていた。その中で、RTC の資産の処分に当たっては、特定の社会政策目的に沿ったプログラムが作成され、このプログラムに沿って資産の処分が行われた。例えば、アフォードブル住宅プログラム、小規模投資家プログラム、マイノリティ・女性ビジネスプログラムなどがそれである。また、環境上・文化上重要な資産は、一般に売却する前に、保存活動を行う非営利団体や公共機関に優先的に売却することとされていた。保存等の目的で売却された、こうした資産は、90 年 9 月から 95 年末の間に 5.5 億ドルである。

- ・ 以下、これらのプログラムのうちアフォードブル住宅プログラムについて紹介する。

このプログラムによる購入可能者は、低中所得者と非営利組織・公共機関である。5 家族以上用住宅については、購入者は、住戸の 35%（15%は低所得者向け、20%は極低所得者向け）以上を利用可能年数の間家賃制限付きにしておくことが義務付けられる。

1991 年から 1995 年 12 月末までの実績は、次のとおりである。

(1) 売却

① 1-4 家族用住宅

- ・ 23,196 物件、27,985 戸、6.32 億ドル
- ・ 購入者の平均所得 22,091 ドル（国民の平均中位値の 54.8%）
- ・ 平均購入価格 27,249 ドル

② 5 家族以上用住宅

- ・ 827 物件、81,156 戸（うち 35,557 戸は低所得者・極低所得者が入居）、8.88 億ドル

(2) 売却額

- ・ 1-4 家族用住宅 評価額の 73%
- ・ 5 家族以上用住宅 評価額の 70%
- ・ 合計で簿価 250 億ドルの 61%を回収

(3) 競売による購入の 39%はマイノリティであり、75%は初めての購入者である（91 年～94 年）。

(4) 非営利団体・公的機関への寄付

- ・ 1-4 家族用住宅 1,007 物件
- ・ 5 家族以上用住宅 69 物件

2.3.4 資金負担

- ・ 今年7月に出された米国会計検査院の監査報告によると、RTCの損失及び費用は、95年末までで813億ドル、それ以後の見込額66億ドル、合計879億ドルである。このうち納税者負担は819億ドルと93%を占めている。

このコストはS&L危機に対応するためのコストの一部にすぎない。上記のRTCの損失及び費用のほかに、連邦貯蓄貸付機関保険公社(FSLIC)² 関連のコスト647億ドルなどもある。同報告によると、この危機に対応するための直接コスト・間接コストの総計は1,601億ドルであり、このうち納税者負担分は1,321億ドルと見積もられている。

2.3.5 参考となる点

- ・ わが国の不動産流動化問題を検討するについて、以上に述べたRTCの活動状況から参考となる点は次のとおりである。

(1) 多様な処分方法の工夫・開発

オークション、証券化、資本参加など多様な処分方法が工夫・開発され、使用された。わが国でも、不動産特定共同事業の手法改善を行うほか、こうした様々な方法を工夫・開発することが望まれる。

(2) 大量処分手法の工夫・開発

バルクセールや資本参加の手法は、資産の一括・大量処分の手法として工夫・開発されたものである。わが国でも、大量の不良債権やその担保土地の処分・流動化を図るに当たって、類似の手法を考える必要がある。

(3) 不良債権、売却困難な資産の評価方法の開発

RTCでは、商業用モーゲッジや延滞ローンなど売却困難な資産について価格の評価方法が開発された。わが国でも、担保不動産の流動化を図るためには、金融機関などの保有する担保付不良債権の評価の仕方を研究することが求められている。

(4) 社会政策目的に沿った処分

アフォードブル住宅プログラム等特定の社会政策目的に沿った資産処分の仕方は、わが国でも参考とすべきである。例えば都心居住向け不動産の処分には買手に有利な公的融資をつけるといったことも考えられよう。

(5) 民間セクターの活用

RTCは民間セクターの有するノウハウ・企画力等を大巾に活用した。わが国でも住宅債権管理機構保有の資産の処分に当たっては、この点を参考とすべきである。

² 連邦貯蓄貸付機関保険公社(FSLIC)：S&L等の預金の支払いを保証する機関である。金融機関改革救済執行法により廃止された。

2.4 不動産流動化への対応策

(大胆な対応策が必要)

- ・ 商業地特に東京・大阪の都心部商業地の取引が低迷し、不動産が流動化しないことが、わが国経済の浮揚を阻げる大きな原因になっている。

昨年9月の経済対策では、①一般公共事業費等による1兆2,300億円の公共用地取得の追加、②1兆5,000億円の地方単独による公共用地先行取得の追加、③低未利用地有効促進対策の実施、④民間都市開発機構による土地取得事業規模の拡大など、一連の対策が打ち出された。また、年末の税制改正では、地価税の税率を $\frac{1}{2}$ にカットするなど土地税制の改正も盛り込まれた。しかし、その後の土地市場の動向をみると、あしかけ3年にわたるマンションブームを反映して、住宅地の取引は増えつつあるものの、先にみたように、肝心の商業地の取引は依然として低迷を続けている。

商業地取引の低迷がこれ以上続くことは国の経済全体にとって大きなマイナスである。商業地取引の流動化に向けて、ここで思い切って大胆な対策を講じなければならない。

(建付地と低未利用地とで異なる対応策)

- ・ 住宅金融債権管理機構、共同債権買取機構、各種金融機関の保有する不良債権の担保土地のかなりのものは、すでにビル等の建っている建付地である。こうした商業地については、基本的には、地価がそこから得られる賃料等の収益を還元した価格の水準にまで下がれば、自ら投資対象として流動化するはずである。

これに対して、低未利用地については、虫喰い状の不整形地が多いことから、特別の行政上の対応が必要となる。

2.4.1 求められる需要喚起策

- ・ 対応策として一番重要なのは、商業用不動産に対する需要喚起策である。

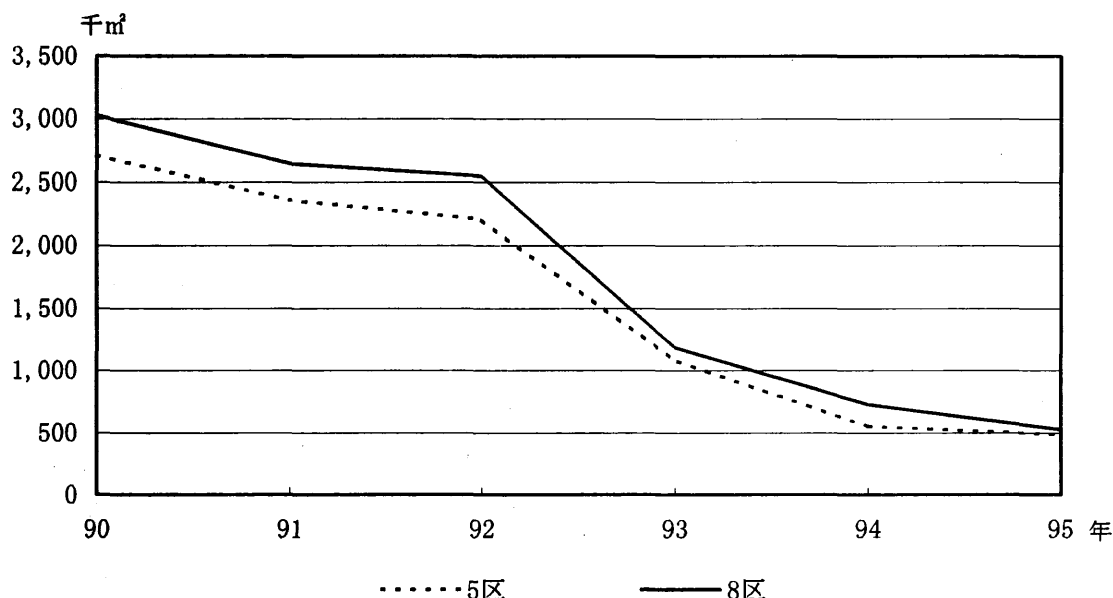
都心部商業地の利用の大宗を占めるのはオフィス用途である。先に述べたようにオフィス需要の大きな拡大が見込めないとすると、これに代わる用途で需要を喚起する必要がある。そのような用途としては、第1には住宅、第2には防災関連の公共用途、第3には福祉関係用途である。

(商業地の住宅利用の促進)

- ・ 今後オフィス建築の増大が期待されないとなると、従来はオフィスなど業務用ビルの用地として評価され、取引されていた都心部商業用地は、立地場所、画地の面積・形状によっては、これからは、業務用地としてではなく住宅用地として評価し、住宅用地としての利用を考えていかななくてはならない。

- ・ 都心部では、92年以後、オフィス建築が急減する一方で、これと対照的にマンション建築が活発になってきている（図2-10、2-11）。都心部商業地でのマンション建築も盛んになっている（図2-12）。

図2-10 東京都心部における事務所着工床面積の推移



- ・ 東京都「建築統計年報」による。
- ・ 5区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区
- ・ 8区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区、台東区、豊島区

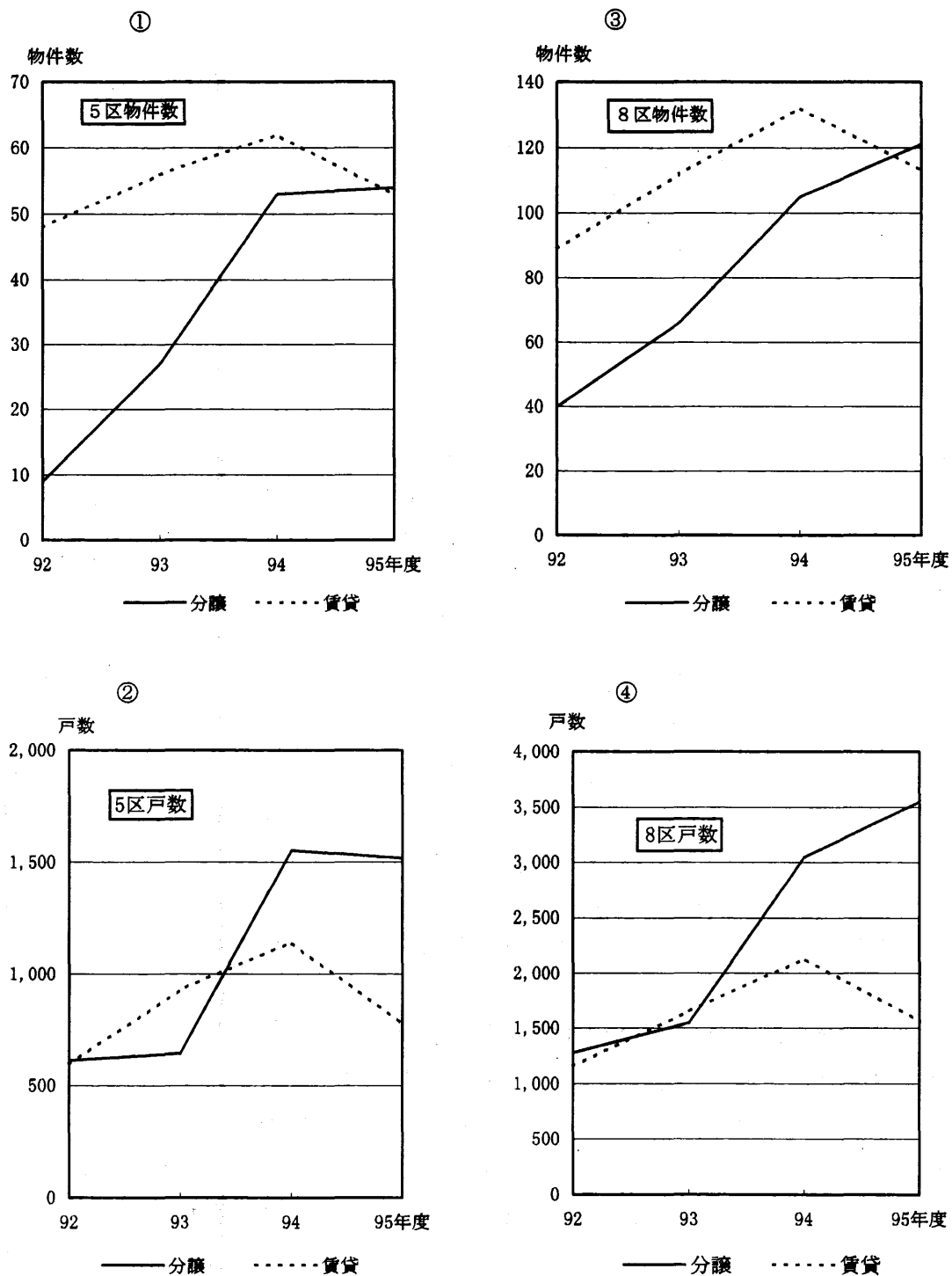
これは、地価と建築コストが低下し、マンションの価格が安くなる一方で、金利が極めて低い水準になっていることが効いている。今後金利が上昇に転じると都心部でのマンション建設のピッチが落ちることが懸念される。したがって、都心共同住宅供給事業や特定優良賃貸住宅事業の拡大、さらには住宅系再開発事業の推進といった政策による後押しが求められてくる。

- ・ 商業地の住宅利用は、昔からの個人地主の場合には、そう抵抗はないであろう。しかし、高値で買った法人地主の場合には、住宅利用のために売却するとなると多額の損失を計上しなければならないし、また、そのような処理について土地買入代金の融資を受けた金融機関との間で紛糾することになり、これが住宅利用を進めるに当たっての隘路となる。税制上こうした損失の複数年度処理を認めるなどの措置が望まれる。

（防災用地、再開発用地としての活用）

- ・ バブル期の地上げ地には、不整形地や狭小地等、そのままでは住宅用に向かない土地も多い。こうした土地は、公園、緑地、防災用資機材倉庫等の防災用地等として活用するか、周辺を含めて再開発計画をたて、その中で活用を図っていくほかはない。

図2-11 東京都心部におけるマンション建設状況

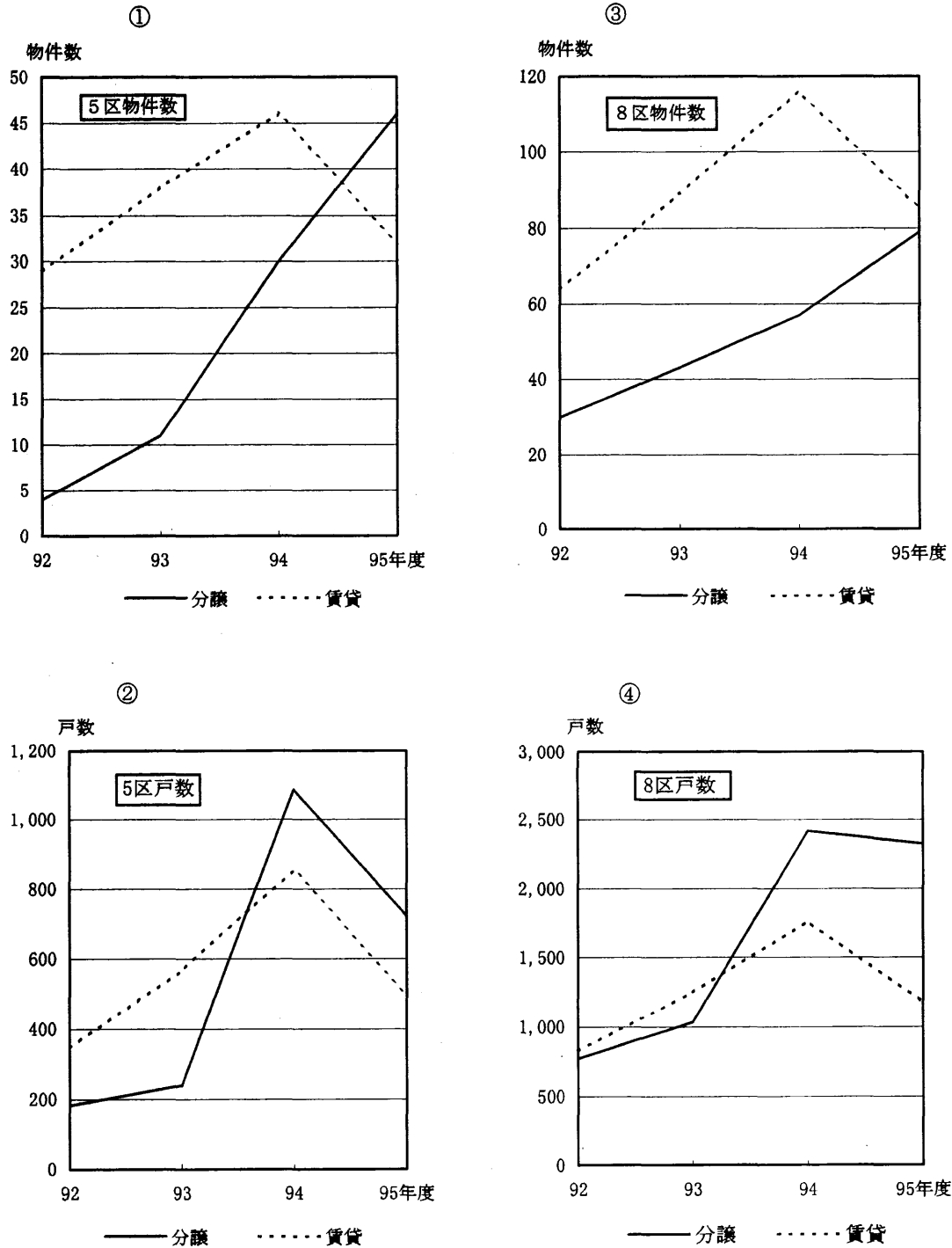


(注) ・日本高層住宅協会「首都圏高層住宅調査」より作成

・5区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

・8区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区、台東区、豊島区

図2-12 東京都心部商業地におけるマンション建設状況



(注) ・日本高層住宅協会「首都圏高層住宅全調査」より作成
 ・5区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区
 ・8区：千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区、台東区、豊島区
 ・商業地：近隣商業地域と商業地域の合計

こうした土地については、利用について区等の公的主体が乗り出さないと、流動化は難しい。阪神・淡路大震災の経験から明らかなとおり、密集市街地での防災対策は緊急の課題である。また、再開発により、都市の防災性を高めるとともに、都心居住を推進するということも重要な課題である。区等の公的主体が積極的なイニシアティブをとることが望まれる。

(公的土地取得の拡充)

- ・ 昨年9月の経済対策では2兆7,300億円が公共用地の取得・先行取得費が追加された。94年度における全国の国・地方公共団体、公社、公団等の土地購入費が9.7兆円（今年度土地白書）、93年度における建設省所管事業の用地補償費が5.8兆円（建設業務統計）であるから、この追加金額は誠に大きなものであり、土地市場に相当の影響を与えるとみられるものであったといえる。しかし、すでにみたとおり、地価は落下し続け、特に対策の求められる商業地の地価はなかなか底が見えない状態である。追加の効果はあまりなかったのではないかと、とも思われる。

その理由としては、次の2点を挙げることができる。

① 2兆7,300億円のうち、国直轄事業、補助事業、公団事業は1兆2,300億円で、残りの1兆5,000億円は地方単独事業であり、この1兆5,000億円分については、地方公共団体では、財政事情が悪化する中、国の目論見通りの用地費の執行を行われなかったのではないかと。特に対策が必要な東京都区部では、都も区も地方交付税の不交付団体であるから、起債で単独事業を増やしても後年度に交付税措置がないという事情もある。

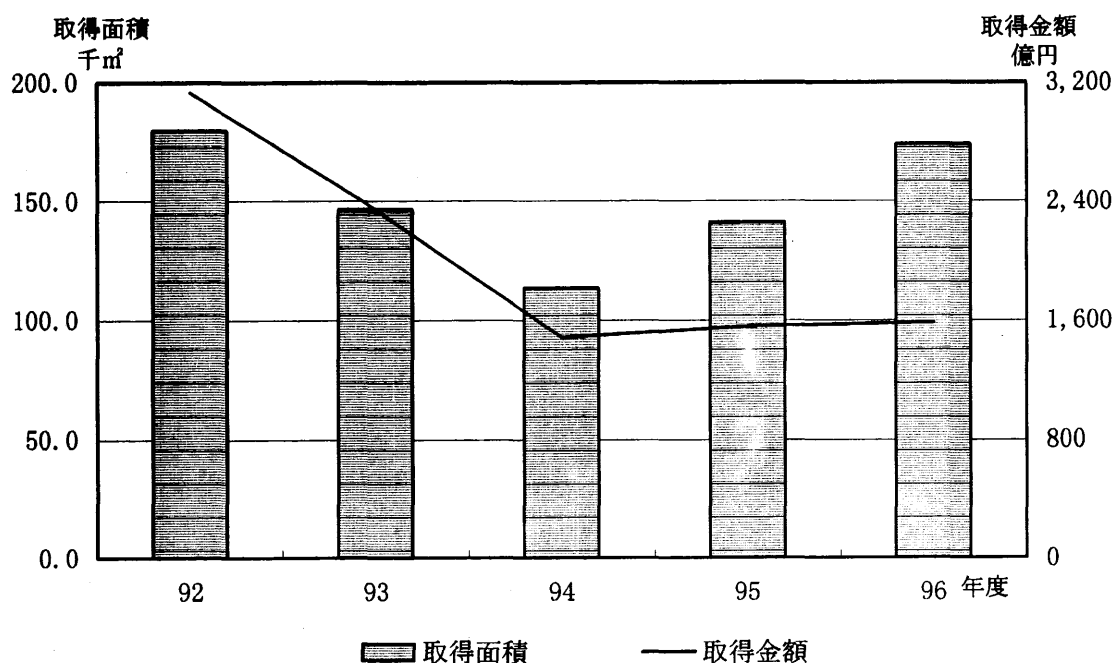
事実、例えば東京都建設局の区部における用地取得実績をみると（図2-13）、95年度は、前年度に比べて取得面積では増えてはいるが、2万8千㎡の増加にすぎない。金額では横道いである。

② 2兆7,300億円が、対策の必要な東京・大阪の商業地に集中して支出されるならば、目に見えた効果が出たとも考えられるが、現実には、全国的に広く支出されたと考えられる。

- ・ 東京・大阪の商業地にターゲットをしばった公的土地取得を展開することが是非とも必要である。そのためには、相当思い切った取得対策を講ずる必要がある。

国土庁の調査によると、都心8区の低未利用地は約350haである。例えば、このうち商業地を主体に100haを商業地価格300万円/㎡（1996年公示価格8区の単純平均値は344万円/㎡）で取得するとすると、所要取得費は3兆円と試算される。公共事業費の配分の重点化が求められている今、大都市の防災対策や再開発のために特に重点的に事業費を投入することについては、世論の賛同を得やすいであろう。

図2-13 東京都区部公共用地取得実績（東京都建設局取得分）



- ・ 東京都建設局が道路、河川、公園用に取得した実績である。
- ・ 96年度は予算額である。

（福祉関係施設の建設）

- ・ 高齢化の進展や女性の就業促進・少子化対策という観点から、老人福祉施設や保育所等の福祉関係施設の増加が見込まれる。特に保育所については、オフィスの一角に設置するニーズは強まるはずで、規制緩和による民間保育を進めることにより、床需要の増加を期待することができる。

（その他）

- ・ そのほか、ビル建設に対する投資減税やテナント企業の賃借オフィス床拡大に対する税制上の優遇措置は、オフィス床需要の増加を誘導することになる。

2.4.2 土地税制

- ・ バブル対策で強化された土地税制は、95年度、96年度と緩和されてはきたが、いまだバブル前に戻ったとはいえない。

商業不動産市場の閉塞状況を打開するためには、これを元に戻すとともに、さらに臨時的に大幅な緩和が必要である。

（譲渡益課税）

- ・ まず、譲渡益課税について。

法人税については、短期（2年超5年以内）保有と超短期（2年以内）保有の場合のように、91年度改正前より緩和された部分もあるが、他方、91年前改正で導入された長期（5年超）保有の場合の追加課税制度（税率10%）は、今年度の改正で5%に引き下げられはしたが、依然として残っている。³

所得税・住民税については、91年度改正で長期保有の税率がいったん引き上げられ、95年度、96年度の2度にわたる改正で譲渡所得8,000万円以下の部分については元の税率に戻されてきた。しかし、8,000万円を超える部分については91年度改正より高い税率にとどまっている。⁴

- バブル期に取得された土地については譲渡益は出ないから、譲渡益課税制度をいじってみても土地取引の活発化には役立たないようにみえる。しかし、同一年度内に譲渡益の出る土地と合わせて譲渡した場合には制度改正の意義はある。また、現下の土地市場をみると、短期・超短期の重課制度や法人の場合の追加課税制度など重い土地税制そのものが、特に法人の土地取引の停滞を招く原因になっていると考えられる。土地市場がノーマルな状況になるまでの間臨時的にも、緩和・軽減策をとるべきではないか。

（保有課税）

- 保有課税の中心をなす固定資産税は、94年の評価替えにおいて公示地価の7割水準で評価することとされた結果、全国平均で3倍余りの評価額引上げとなった。同時に、評価の上昇割合に応じた負担調整措置が導入された。そして、95年度、96年度と、負担調整率は次第に緩やかなものに切り下げられてきている。この間、急速な地価下落があったため、実勢地価を上回る額の評価地が続出し、多数の不服申立てや訴訟事件となって

³ 法人にかかる土地譲渡益課税制度の変遷

保有期間	91年度改正前	91年度改正	96年度改正
超短期（2年以内）	通常の法人税＋30%の追加課税	67.5%（通常の法人税率32.5%＋30%）の分離課税	通常の法人税＋15%の追加課税
短期（2年超5年以内）	通常の法人税＋20%の追加課税	同左	通常の法人税＋10%の追加課税
長期（5年超）	通常の法人税のみ	通常の法人税＋10%の追加課税	通常の法人税＋5%の追加課税

⁴ 個人にかかる土地譲渡益課税制度（長期の場合）の変遷（分離課税）

譲渡所得	91年度改正前	91年度改正	95年度改正	96年度改正
4,000万円まで	所得税20% 住民税6%	所得税30% 住民税9%	所得税25% 住民税7.5%	所得税20% 住民税6%
4,000万円超 8,000万円以内	所得税25% 住民税7.5%		所得税30% 住民税9%	所得税25% 住民税7.5%
8,000万円超				所得税30% 住民税9%

いる。

97年の評価では、地価下落を反映して、都道府県基準地の平均で $\Delta 39.8\%$ と大幅に引き下げられることとされているが、もともと94年の評価額が公示価格の1割から2割程度であったため、新たな負担調整措置が講じられないと、税額の引き上げになる。

- ・ 一部に、土地の有効利用促進の観点から、保有課税強化論が根強い。しかし、土地対策の焦点となるべき商業地についていえば、保有税を強化すると、強化された分だけ土地の収益が下がるから、地価下落に拍車をかけることは明白である。それでなくとも買手が現われず、土地取引の停滞が著しい商業地をさらに塩漬け状態に放置することとなろう。したがって、現状では、少なくとも商業地については、固定資産税をはじめとする保有税を軽減することとすべきである。保有税の軽減が市町村財政上問題ありとするならば、200㎡以下の小規模住宅用地の軽減特例や住宅用地に比べて厳しい非住宅用地の負担調整率を見直すことなどにより、商業地の負担軽減を図るべきである。
- ・ また、地価税については、96年度改正で税率が0.3%から0.15%に引き下げられた。地価税導入の政策目的はもはやなくなっており、これを存続すべき理由はない。

(流通課税)

- ・ 不動産取得税と登録免許税については、94年度における固定資産税の評価額の大幅引き上げに伴う調整措置として、96年度では不動産取得税については50%、登録免許税については40%だけ減額されている。94年の評価額の引き上げは3倍余りであったから、これだけ減額されても、税額は不動産取得税で1.5倍以上、登録免許税で1.8倍以上になっているわけである。特に流動化が急がれる都心部商業地は、土地価格自体が高額であるだけに、流通にかかる税が多額になる。土地市場活性化のためには、相当大幅な減税措置をすべきである。

2.4.3 取引方法の多様化と工夫

(取引方法の工夫による投資資金の呼び込み)

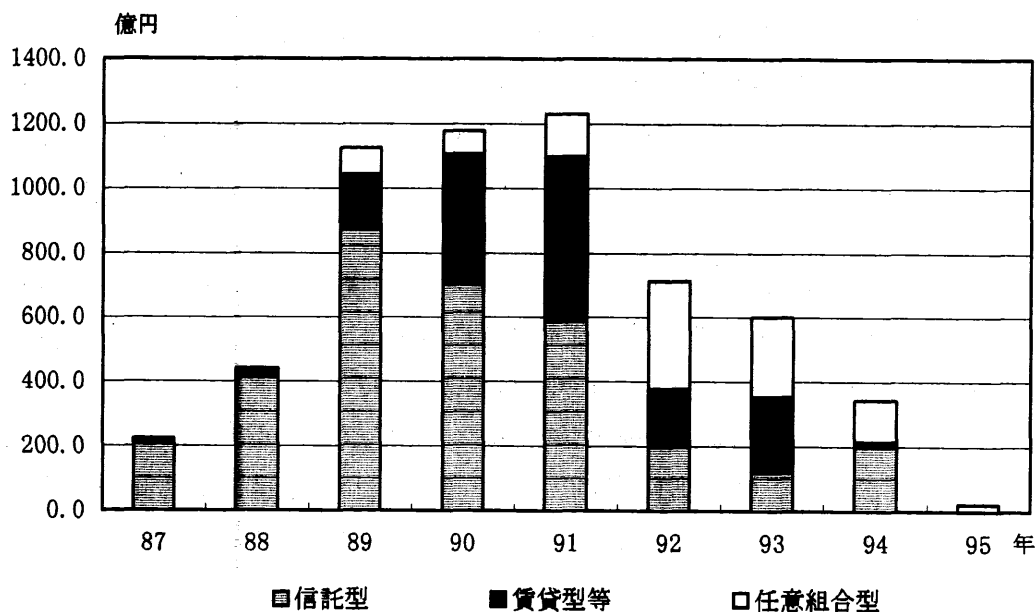
- ・ 米国のRTC(整理信託公社)は、資産処分に当たって、取引方法について様々な工夫を行い、実行に移した。わが国でも、商業用不動産の流動化を図るためには、同様に工夫が必要である。
- ・ 家計部門の金融資産は94年末で1,088兆円あり、超低金利下で、リスクの高い外貨建て証券の購入が急増するなど、有利な投資先を求める動きが顕著に出ている。不動産価格が続落した結果、オフィスビルや賃貸住宅の投資利廻りは上昇している。工夫すれば、この資金を不動産市場に呼び込み、不動産の流動化を図ることが可能な状況になってきていると思われる。不動産の賃料収入というキャッシュ・フローをテコにして流動化を図ることが課題である。

(不動産共同事業の活性化)

- ・ アメリカではREIT⁵の発行総額が575億ドル(5.8兆円)(95年12月末)に達するなど、不動産流動化商品が大きな額になっている。ドイツでも、クローズド・エンド・ファンド、⁶オープン・エンド・ファンド⁷と呼ばれる不動産投資商品があり、オープン・エンド・ファンドの時価総額は581億マルク(4.1兆円)(95年12月末)に達している。

わが国では、不動産共同投資商品の販売額は、累計でみても5,875億円にとどまっている。しかもバブル崩壊の過程で急減し、95年の販売額は任意組合型のみでわずか22億円のみとなっている(図2-13)。

図2-14 不動産共同商品販売額



不動産シンジケーション協議会「不動産共同投資ハンドブック1996」より作成

- ・ 不動産特定共同事業法は、この商品のうち任意組合型と賃貸型等を規制の対象として制定され、95年4月に施行された。しかし、適用例は、これまでのところ2件だけである。課題は、投資資金の流入がもっと進むように、制度を緩やかなものに改める必要があることである。

⁵ REIT: Real Estate Investment Trust (不動産投資信託) の略。法人、信託等が公募により集めた多数の小口投資家の資金を不動産に投資し、運用益を投資家に分配する事業である。

⁶ クローズド・エンド・ファンド: 銀行によって設立された投資会社が匿名組合契約により投資家から投資を募り、この投資資金を単一の不動産に7~10年の間投資する。この不動産投資による収益と、投資期間終了時の売却益を投資家に配当する。— そういう事業である。

⁷ オープン・エンド・ファンド: 投資会社が小口投資家から調達された資金を多数の不動産に投資し、その収益を投資家に分配する事業である。

次の点が問題である。

- ①投資単位は、金銭出資の場合には1億円以上（資本金の額が10億円以上等の法人等の場合には1千万円以上）、現物出資の場合には5百万円以上とされている。アメリカのREITの場合には、REIT株式は1株6ドルから35ドルであり、証券取引所での最低取引単位は1,000ドル程度である。ドイツのオープン・エンド・ファンドの販売価格は40マルクから80マルク（3千円～6千円）である。これらに比べて、日本の場合にはいかにも高い。したがって、投資単位を大幅に引き下げる必要がある。
- ②現行制度では、契約の解除又は組合の脱退は、やむを得ない事由がある場合や死亡・破産等の場合でなければ、認められないことになっている。これでは、出資持分の流通性・換金性が著しく乏しく、投資家が出資を洩ることになる。REITやオープン・エンド・ファンドは、こうした制限はなく、流通性・換金性に富んでいる。
- ③不動産特定共同事業は、1物件単位についてしか成立しない。これでは、投資のリスクの分散ができない。REITやオープン・エンド・ファンドは複数の物件を対象として構成されており、投資リスクの分散が図られるようになっている。わが国の制度もこれにならうべきであろう。
- ④不動産特定共同事業法では、宅地造成又は建築工事の完了前においては、開発許可や建築確認等の行政処分が行われる前の段階で共同事業の募集広告をしたり、事業実施をすることが禁じられている。建築確認のみで実施可能な事業など行政処分前の段階でも事業の実行可能性の高いものについては、こうした規制を緩和することも考える必要がある。
- ⑤アメリカでは、REITは、ニューヨーク証券取引所等で上場され、取引されている。わが国では、特定共同事業法の適用例を増やすことがまず先だが、こうした取組みも将来の課題である。

（担保不動産の流動化）

- ・ 先に見たように、RTCでは、担保付ローンの処分について証券化方式、資本参加方式、さらにはバルクセールといった方式が開発され、活用された。

日本でも、一部の金融機関で不動産担保付ローンの売却方式が工夫され、実行されているが、まだ一般化しているわけではない。担保不動産には複数の担保権が付着したり、権利関係が錯綜するなど流動化を阻害する事情が多い。鑑定手法の開発、ハイリスク・ハイリターン型パッケージの組成、外国資金を含めた投資の呼び込みなど今後の検討が望まれる。

（不動産取引情報の流通の必要性）

- ・ 不動産市場への資金流入を促し、不動産取引を活発化させるためには、個別土地につ

いての現実の取引価格に関する情報が広く開示され、透明で、オープンな不動産取引市場が形成される必要である。

現在のところは、不動産情報誌では、個別物件の売値は分かるが、現実の成約価格は分からない。また、レインズを活用した取引については、個別物件の成約価格が公表されるわけではない。しかも、これらに登載される物件は取引物件の全部を網羅しているわけでもない。

取引当事者のプライバシーとの兼ね合いもあるが、例えば取引価格を登記簿に登載するなど情報開示の方法を検討することが望まれる。

第3章 建設産業の新たな動向

3.1 入札制度改革後の変化

3.1.1 実態はどこまで変わったか

- 公共工事をめぐるゼネコン等による一連の不祥事の発生、および建設市場の国際化に伴う新たな国際的ルール確立の動きを背景として公共工事の入札・契約制度改革が進められてきた。平成5年12月に中央建設業審議会により建議された「公共工事に関する入札・契約制度の改革について」、同月に決着したWTO政府調達協定を踏まえ、平成6年1月、政府は「公共事業の入札・契約手続の改善に関する行動計画」を決定し、国および政府関係機関の工事においては一般競争入札方式の導入など、透明・客観的かつ競争的な調達方式を平成6年度より採用することとした。また、地方公共団体においても同様に、入札・契約手続およびその運用の改善が図られてきたところである。90年振りの歴史的な大改革と言われる今回の入札・契約制度改革であるが、中央建設業審議会の建議から3年を経た現在、各公共工事発注機関において入札・契約制度はどのような変化を見せているのか、以下その実態についてみてみたい。

(一般競争入札)

- 一般競争入札は、平成6年の公共事業の行動計画において、国および政府関係機関は基準額以上の工事の調達について採用するものとされ、都道府県および政令指定都市においても同様に採用するよう勧奨されている。その状況をみると（表3-1）、国、公団等、都道府県、指定都市ではすべて採用済みである。ただし、一般競争入札方式の採用基準額をみると、都道府県や指定都市では、一般競争入札を採用すべきとされている基準額未満の工事から採用している団体もある。一方、その他の市町村については、国から一般競争入札採用の要請を受けていないこともあり、採用している団体の割合は低いが、10億円未満の工事を対象に一般競争入札を実施している団体や一定の基準を決めずに適宜選定している団体がある。

表3-1 一般競争入札の採用状況(機関・団体数)

	21.6億円以上	6.5億円以上	6.5億円未満	その他	計
国	0	11	1	0	12(100.0%)
公団等	16	1	0	0	17(100.0%)
	21.6億円以上	10億円以上	10億円未満	その他	計
都道府県	※30	10	7	0	47(100.0%)
指定都市	7	1	4	0	12(100.0%)
市町村	32	49	339	154	574(17.7%)

(注) 1. 表の金額区分は一般競争入札を採用する基準額で、「その他」は金額の定めがなく、適宜選定している団体。

2. ※は東京都（50億円以上で採用）を含む。

3. 国（12機関）、公団等（17機関）の各機関は、中央公共工事契約制度運用連絡協議会会員で下記の通り。（平成8年7月調査）

国………北海道開発庁、防衛施設庁、沖縄開発庁、法務省、大蔵省、文部省、厚生省、農林水産省、運輸省、郵政省、建設省、最高裁判所

公団等…水資源開発公団、地域振興整備公団、農用地整備公団、日本鉄道建設公団、新東京国際空港公団、日本道路公団、首都高速道路公団、阪神高速道路公団、本州四国連絡橋公団、住宅・都市整備公団、環境事業団、石炭公害事業団、日本国有鉄道清算事業団、労働福祉事業団、雇用促進事業団、日本下水道事業団、帝都高速度交通営団

4. 国、公団等については建設省調査、地方公共団体については「地方公共団体の入札・契約手続きに関する実態調査」（建設省・自治省平成8年11月調査）

(参考) 「行動計画」に基づく一般競争入札を採用すべき基準額（建設工事）

	H 8.4.1～H10.3.31
国	6.5億円（450万SDR）
政府関係機関	21.6億円（1,500万SDR）
都道府県・指定都市	21.6億円（1,500万SDR）

(新しい指名競争入札)

- 平成5年の中央建設業審議会の建議において、現行の指名競争入札は、その運用において透明性・客観性、競争性に欠ける場合が見られるなどの問題があり、今後、この方式を採用する場合には、その大幅な改善が必要であり、建設業者の技術力、受注意欲を反映した指名を行うため、「公募型」および「工事希望型」の指名競争方式の導入を図るべきとされた。また、公共事業の行動計画においても、国および政府関係機関の行う公共事業の調達基準額に満たない場合に、指名競争方式を活用する場合においても、大幅に透明性・客観性および競争性を高める措置を講ずることとされた。

これらの、新しい指名競争入札方式の採用状況をみると（表3-2）、公募型指名競争入札については、国、公団等、都道府県では90%内外の機関・団体で採用されており、指定都市についても2/3の団体で採用しているが、その他の市町村においては5%弱となっている。また、工事希望型指名競争入札については、公募型に比べ採用している機関・団体の割合は低い。

なお、地方公共団体においては、これらの入札方式とは異なる名称を付けて、各々の独自色を盛り込んで運用している団体も多く、技術評価型意向確認方式（福島県）、意

向尊重型（神奈川県）、意向審査型（新潟県）、意欲重視型（仙台市）、意向反映型（京都市、大阪市）、個別現場説明型（埼玉県蕨市）、受注希望募集型（神奈川県藤沢市）などがあるが、いずれも透明性・客観性および競争性を保ちながら、従来の発注者からの一方的な指名方式から受注者の希望と意欲を指名に反映させようとするものであり、公募型や工事希望型に準拠した内容となっている。

表 3-2 新しい指名競争入札方式の採用状況（機関・団体数）

	公募型	工事希望型
国	11(91.7%)	8(66.7%)
公団等	16(94.1%)	3(17.6%)
都道府県	41(87.2%)	18(38.3%)
政令市	8(66.7%)	1(8.3%)
市町村	158(4.9%)	105(3.2%)

（注）資料出所は表 3-1 に同じ。団体数には類似した入札を導入している団体も含まれる。

〔参考〕

公募型指名競争入札方式	工事 1 件毎に対象ランク（等級）を決定し、当該ランクの登録業者に対し、掲示により、過去の施工実績、配置予定技術者などを記載した簡易な技術資料の提出の公募を行い、提出された技術資料等を基に 10 者程度の指名業者を選定し入札を行う方式。
工事希望型指名競争入札方式	入札参加を希望する工種について、年度当初に一括して受け付け、事前登録をしておき、個別工事の発注に際して、技術資料を提出させる者を 10 者ないし 20 者程度選択し、これらの者に受注意欲があれば技術資料を提出するよう要請し、技術資料の提出があった者の中から、この審査結果等を基に 10 者程度の指名業者を選定し入札を行う方式。（なお、意向確認型指名競争入札方式は、工事 1 件ごとに入札に参加する意欲の有無を確認する方式。）

（新しい履行保証制度）

- 平成 5 年の中央建設業審議会建議において、工事完成保証人制度については談合を助長する可能性等の問題点があるとして、制度廃止の方針が示され、それに代わる履行保証制度を概ね 1 年以内に検討することが提言された。その後、建設省建設経済局長の私的研究会である履行保証制度研究会で検討がなされ、工事完成保証人制度の廃止に伴い、公共工事における履行保証体系は金銭的保証を中心とする体系に移行するとともに、役務的保証が必要になる場合に備えて履行ボンドを導入するという方向が示された。

これを受け、中央建設業審議会は平成 7 年 5 月に公共工事標準請負契約約款を改正し、建設省では新たな履行保証制度を平成 8 年度より完全に実施し、他の発注機関においても、工事完成保証人制度を中心としたこれまでの履行保証体系から金銭的保証を中心とする新たな履行保証制度への移行が進められているところである。

各発注機関における新履行保証制度の採用状況をみると（表3-3）、国、公団等では19機関にのぼり、都道府県では約90%、指定都市では100%の団体が新しい制度への移行を行っている。

表3-3 新しい履行保証制度の採用状況（機関・団体数）

	新しい履行保証制度	工事完成保証人の廃止（一部廃止および従来より採用なしを含む）
国	6	6
公団等	13	13
都道府県	41(87.2%)	43(91.5%)
指定都市	12(100.0%)	12(100.0%)

（注）1. 資料は、（社）全国建設業協会発表資料、建設通信新聞記事等を参考に建設経済研究所調べ。

2. 国、公団等の各機関内訳（平成8年6月現在）は下記の通り。

国……建設省、農林水産省、運輸省、郵政省、防衛施設庁、最高裁判所

公団等…住宅・都市整備公団、日本道路公団、水資源開発公団、本州四国連絡橋公団、地域振興整備公団、森林開発公団、農用地整備公団、日本下水道事業団、雇用促進事業団、労働福祉事業団、簡易保険福祉事業団、環境事業団、宇宙開発事業団

3. 地方公共団体の工事完成保証人の廃止状況については「地方公共団体の入札・契約手続きに関する実態調査」（建設省・自治省平成8年11月調査）

4. 都道府県の欄の数字の差は、工事完成保証人を従来より採用しておらず、新しい履行保証制度の採用については検討中（数に含まず）の団体があるため。

（入札手続きの透明性、客観性の確保）

- 中央建設業審議会の建議の中で、公共工事の発注において不正の起きにくいシステムの構築のためには、諸基準の制定・公表により、手続きの透明性・客観性を高めること等が必要とされている。指名競争入札方式の改善策の一例として、指名基準の策定およびその公表状況についてみると（表3-4）、ほとんどの機関・団体でなされているが、市町村においては未だ指名基準の公表が特に不十分であるといえる。

表3-4 指名基準の策定および公表の状況（機関・団体数）

	策 定	公 表
国	11(91.7%)	11(91.7%)
公団等	17(100.0%)	17(100.0%)
都道府県	47(100.0%)	45(95.7%)
指定都市	12(100.0%)	12(100.0%)
市町村	2,400(74.0%)	1,022(31.5%)

（注）資料出所は表3-1に同じ。

- ・ 新制度発足後の状況をみてきたが、国及び国の機関についても取り組み状況にばらつきがみられ、また、地方公共団体とくに一般市町村においては、未だ改革が進んでいない実態がみられている。新制度の定着を速やかに図り、所期の効果を実行あらしめるためには、三つの問題に対処する必要がある。
- ・ 第一には、新制度移行により、発注事務量の負担増加を懸念して新制度導入に踏み切れない場合が多いものとみられる。地方公共団体に対する発注者支援サービスの充実がこの問題への一つの対応となる。発注者支援データサービス¹が発足したが、一般市町村のニーズにも対応すべく内容の充実とユーザーの拡大が今後の課題である。また、発注業務への民間活用も事務効率化の一環として積極的に取り組むべき分野であろう。
- ・ 第二には、一般競争入札によって競争範囲が拡大し、地場建設業の受注シェアが縮小することの懸念から、新制度採用に躊躇する場合が多いと考えられる。市場で地場企業が正當に評価され、競争の結果として企業の能力に見合った受注の可能性を確保することが必要になる。各地域における工事施工力に基づく企業評価のあり方、中小工事や維持補修工事における地場企業の活用等を具体的な検討課題とすべきである。また、地場企業経営共同企業体等による入札参加方式の積極的な活用が望まれる。
- ・ 第三には、制度改革によって期待されている効果を実行あらしめるために、競争を阻害する入札談合等の不正を徹底的に排除する必要がある。制度が競争性の確保を目指すものであっても、競争阻害行為を阻止できないのであれば何の意味もない。入札談合等の排除は、その直接の被害者となる発注者が公正取引委員会や司法機関とともにまず取り組むべきで、そのためになすべきことは多い。次節でこの問題をさらに検討する。

1 発注者支援データサービス

平成5年12月の中央建設業審議会建議において、「建設業者に関する各種情報をネットワーク化し、発注者全体が共同して活用できるデータベースの整備」が提言された。これを受けて、(財)建設業技術者センターと(財)日本建設情報総合センターが共同で、建設業許可情報、経営事項審査情報、技術者情報及び工事实績情報のデータベースを統合運用し、公共工事発注者に対して、①これらの複合情報の検索提供、②技術者専任制の確認等のサービスを行うもの。本年10月から稼働している。

3. 1. 3 談合の多発と抑止策

(1) 市場を歪める入札談合の多発

(市場を歪める力)

- ・ 事業者が共謀して受注予定者や最低入札価格等を決定する、いわゆる入札談合は、競争入札制度の根幹を失わせるものであるとともに、独占禁止法により、不当な取引制限の一類型（他の事業者と共同して取り引きの相手方を制限する取引先制限カルテル）として禁止されており、刑法においても禁止されている。入札談合が成立するためには、談合組織に入ることのメリットが存在し、または組織から退出することにはデメリットが存在する。組織に属することのメリットとしては、順番制などにより受注が保証される、価格競争を回避し高い価格で受注できるなどである。逆に、組織からの退出には制裁措置が存在するといわれ、工事完成保証人の引き受け手がなくなるなどが指摘されてきた。
- ・ 入札談合は公共発注者ひいては納税者に価格あるいは品質面で損害を与えるが、さらにその強力な力によって市場の競争環境を破壊する。入札談合組織が成立したときは、一定の市場内の競争関係を封じ込める力を持ち、合理的な取り引きの決定が阻害される。

(多発する入札談合)

- ・ 以上のように重大な悪影響をもたらすことから、入札談合の防止および摘発に努力が払われているものの、最近の入札談合事件の発生状況をみても相変わらず多発しており、減少する気配はない。公正取引委員会が独占禁止法違反として法的措置（勧告、課徴金納付命令）をとった件数をみると、平成7年度31件（6年度24件）のうち20件（6年度19件）が入札談合事件（物品調達も含む）であり、この件数は近年横ばいに推移している。また、独占禁止法違反事例の過半が入札談合事件によって占められている。

表 3-5 独占禁止法違反に対する法的措置件数の推移

年度	元	2	3	4	5	6	7
カルテル	4	13	18	30	24	21	24
入札談合	1	4	3	20	14	19	20
価格カルテル	3	9	15	10	10	2	4
不公正取引	3	7	8	4	5	1	4
その他	0	2	4	0	2	2	3
合 計	7	22	30	34	31	24	31

(注) 公正取引委員会事務総局資料。「カルテル」は入札談合と価格カルテルの合計。

(2) 談合と公共工事入札制度

(予定価格、指名競争入札及び工事完成保証人)

- これまでの公共工事入札制度は、予定価格、指名競争入札、完成保証人の三つが制度の根幹を成していた。予定価格は発注者が工事費を積算して設定するもので、会計法でこの制限の範囲内で最低の価格をもって申し込みをした者を契約の相手方とすることから、落札価格の上限となるものである。入札に参加する事業者側から見れば、予定価格に極力近い価格で落札することが望ましい。予定価格を事前に入手したうえで入札談合が成立すれば、予定価格にきわめて接近した価格で落札することが可能になる。入札談合を企てる者にとっては、予定価格を事前に入手することが成功への重要な目標となる。

指名競争入札方式は、工事の品質を確保するために、施工能力に信頼を置ける者として少数の入札参加者をあらかじめ決めるため、これが事前に判明すれば入札談合がやりやすくなることから、運用次第で談合の被害を受けやすい。一般競争入札方式についても、入札参加資格条件の付し方によっては、入札参加者が事前に予想される場合も考えられ、入札談合をやりやすくする可能性がないとはいえない。

- 完成保証人は、落札者と同レベルの工事施工力が必要なため、競合事業者（相指名業者）から選ぶことになりやすい。自分が落札したときに競合者に完成保証人を依頼するためには、競合者の仲間からはずれないことが重要になる。入札談合組織からの脱退のペナルティとして完成保証人になることの拒否が使われるといわれるのはこのためである。国及び公団等では工事完成保証人制度を廃止し新たな履行保証制度に移行しているが、一般市町村では未だに相指名業者を完成保証人に立てる例がみられる。

(談合に対する抑止力が強い制度を)

- 公共工事の入札談合が多発するのは各国共通の悩みである。以上のように、公共工事執行の公正さを担保するために求められる制度及び運用の透明性、情報開示が、入札談合をやりやすくする側面があることも無視すべきでない。透明性を高め、情報開示を進めるという要請に十分応えながら、入札談合への抑止力を備えた制度及び運用のあり方を追求する必要がある。

(3) 談合の成立を助長する要素と談合の抑止

(談合を助長する市場要素)

- 競合する事業者のほとんどが参加しなければ入札談合が成立しないことから、競合者の範囲があまり広くなく、かつ、競合者があらかじめ判明していることが談合成立の条件である。地方公共団体の公共事業の入札は、入札者の範囲が一定地域内に限られることが多く、また、日頃からの付き合いが多いため談合組織が成立しやすいといわれている。

る。全国市場でも特殊の財・サービス等で競合事業者が限られるときは談合組織が成立する条件があるといえる。このように、入札談合の成立の難易さは、市場のさまざまな条件によって異なる。米国バージニア州運輸省の入札談合摘発活動のために作成された資料²を参考にしながら我が国の実情に照らして、入札談合を助長しやすい市場の要素をあげてみよう。

a 企業数

市場における競争企業数が多ければ談合が成立しにくいし、逆に企業数が少なければ談合が成立しやすい。このため、入札参加資格を持つ企業数が多く、また、事前に入札者が予想しにくい一般競争入札は入札談合の防止に効果的であると考えられている。

b 製品の性格

同質性が高い財・サービスでは、品質の競争がなく価格だけの競争になるため談合が成立しやすい。品質等の差が大きい場合は逆である。

c 技術革新の速度

技術革新が盛んな市場では長期的な協定を取り決めにくく、談合が成立しにくい。

d 発注パターン

発注規模のばらつきが大きい場合及び発注頻度が小さい場合、いずれも談合をやりにくくする。入札談合が成立するためには、参加者のメリットを等しくする必要があるが、この場合にはメリットの均衡がとりにくい。落札しなかった競合入札者が下請として工事を行う場合、メリット配分の一手法でもあり、談合があった疑いがある。

e 需要の弾力性

価格を引き上げても需要にあまり影響しない非弾力的な需要構造をもつ市場は価格協定が発生しやすい。

f 参入障壁

許認可その他の参入障壁の存在は、談合をやりやすくする。市場への参入が容易であれば談合組織のアウトサイダーが多く、談合が成立しにくい。

g 生産費用構造

企業間で生産費用構造の差が大きければ、価格協定による逸失利益の企業間の差が大きいため談合が成立しにくい。

2 Gary R. Allen and Cheryl Mills, Economic Framework for Understanding Collusive Market Behavior : Assessment in Support of VDOT's Antitrust Monitoring and Detection Unit

(談合の抑止)

- ・ 入札談合を助長する要素を極力減らし、または、抑止力を用意することによって談合を成立しにくくできると考えられる。以下、抑止に効果があると思われる条件を挙げてみよう。

a 市場の競争を助長すること

入札参加に必要な諸条件を簡素にして参加可能な企業数を増加させることが基本的な課題になろう。入札参加可能者が多ければ、入札談合を行う意欲を削ぐことになる。

b 価格以外の要素を評価すること

工事の質、技術など価格以外の要素を評価して落札者を決定する方法は入札談合の抑止にきわめて大きな力を持つと思われる。

c 談合を発見する手法を導入すること

入札談合の抑止力として最も効果的と考えられるのは、談合が発見されるリスクを大きくすることである。入手可能なデータを用いて入札談合を発見する手法として、米国では一般に入札パターン分析³が用いられている。

3 入札分析システム (Bid Analysis Management System)

BAMS は州道路庁の入札分析のために用意された高度な情報分析システムである。現在、このシステムを利用している州は 30 以上にのぼるといわれている。これは非常に大がかりなシステムで利用費用が高価なため、独自に類似のシステム開発している州もある。システムの構成は概ね以下の通り。実際の利用目的としては、入札談合の発見が多いといわれている。(資料) AASHTO 文献等

(1) 入札情報の集積

入札前情報……………工事内容、積算価格

入札・落札情報…入札結果、落札結果

工事情報……………契約内容

以上の情報をデータベースに構築する。

(2) システムの利用者と主な利用目的

トップマネジメント…進行中の道路工事の問題を把握し、遅滞なく適正に進める。

契約管理者……………元請け、下請工事の進行状況の把握

入札契約委員会……………入札から落札に至るプロセスの分析

費用積算担当者……………過去の入札結果との比較等による費用積算

警察……………企業間の談合等の共謀行為の調査

検察……………入札談合事件の起訴

(4) これまでにとられた入札談合対策と今後の対応

- ・ 公共工事入札制度改革の端緒となった公共工事をめぐる不祥事の背景として、発注者および建設業者のモラルの問題の他、政治的、社会的要因にあわせて入札・契約制度の問題が指摘されたのであった。すなわち、発注者の恣意的な指名の運用が行われた可能性が指摘され、また、一部の発注者にみられる、工事完成保証人を入札に参加したもの同士（いわゆる「相指名業者」）に限定したり、共同企業体の結成に当たって予備指名を行うような行為が、入札談合を誘発しているのではないかと、あるいは、予定価格が事前に外部に漏洩しているのではないかと疑念が指摘された。
- ・ 公正な競争入札が行われていればあらかじめ特定した者を落札者にすることは不可能であるから、贈収賄行為が成立する可能性は小さくなる。すなわち、入札談合の成立を前提にして、発注者を巻き込んだ贈収賄等の不正が行われるわけだ。入札談合を防止することは贈収賄等の不正の成立を防ぐうえでも大きな意義がある。

入札談合をやりにくくするという観点を考慮して、国および国の機関は平成6年1月の閣議で決定した「公共事業の入札・契約手続きの改善に関する行動計画」により、一般競争、公募型といった入札方式の多様化、完成保証人制度の廃止などの改革を実施してきた。しかし、公共工事発注件数の8割を占める地方公共団体では従来の指名競争入札が広く採用されているにもかかわらず、その改善が不十分な点もあり、また、完成保証人制度も依然として広く採用されている。

(これまでにとられた対策)

- ・ これまでにとられてきた談合防止対策を整理すると、次のようになる。

①独占禁止法等の運用強化

- a 課徴金制度の引き上げ（1991年）
- b 独占禁止法違反に対する刑事罰の強化（1992年）
- c 公共入札に関する各省庁と公正取引委員会との情報提供・体制の整備（1993年）
- d 入札ガイドラインの策定（1994年）
- e 事業者団体ガイドラインの改定（1995年）

②入札契約制度改革

- a 一般競争入札の実施
- b 公募型等の改善型指名競争入札の実施
- c 工事完成保証人制度の廃止
- d 共同企業体の予備指名の廃止

なお、これらの制度改革の実施状況については、さきに述べたようにとくに一般市町村において遅れがみられる。

(今後に急がれる対応)

- ・ 先に示した入札談合抑止に必要な措置とこれまでにとられた措置を比較すると、最も欠けているのは談合を発見する仕組みである。米国の道路工事を中心に構築された入札分析システムは入札パターン分析を基本として、疑わしい場合には入札価格の積算内容をチェックできる。ここまで大がかりなシステムを直ちに構築することは困難でも、入札情報分析を重ねることにより、入札価格の異常等から、入札談合がなされた疑いがあると判断されたときには、ただちに公正取引委員会へ通報するとともに、積算内容を調査するという対応は実施可能と思われる。公共工事発注者と公正取引委員会の連携をスムーズに行うための談合情報対応マニュアルの作成が進められているが、これも地方公共団体の作成状況には遅れがみられる。国及び公団等ではおおむね作成されているが、この活用についてはさらに具体的な情報分析手法等について研究が必要である。

3.2 建設業の新たな挑戦

3.2.1 建設産業ビジョンが示す課題

(1) 建設産業ビジョンの作成

- 1995年4月に建設省は建設産業政策大綱を発表した。政策大綱における建設産業政策の3つの基本目標として、①エンドユーザーに「トータルコスト」で「良いものを安く」提供する、②「技術と経営に優れた企業」が「自由に伸びられる競争環境」を作る、③技術と技能に優れた人材が生涯を託せる産業を作ることが掲げられた。この政策大綱を受け、様々な建設産業団体が建設産業ビジョンを発表している。1986年に建設省の建設産業ビジョン研究会がとりまとめた「21世紀への建設産業ビジョン」は、いわば国がまとめた産業ビジョンであった。今回は国は建設産業政策の方向づけを行い、建設産業ビジョンは業態ごとの建設産業団体において考えるという、一種の分業ができたといえる。

建設産業に属する様々な建設産業団体ごとに、建設産業ビジョンが作成されたのは初めてのことで、そこには業態の差などを反映し、独自の考え方が示されている。以下、考え方の差異に着目して整理してみた。

今回、分析・整理の対象とした建設産業ビジョンを作成した団体は(注)のとおりであり、(注)の分析対象区分に従い、各建設産業ビジョンを整理したものが表3-6である。

(2) 建設産業ビジョンが示す課題

各建設産業ビジョンは、現在の低迷した建設市場、先行きが不透明である受注環境の下、企業が生き残るための必要条件、特に受注の確保策、企業体質の転換を中心として、自助努力の方向、建設産業団体としての支援、政府等への要望等がとりまとめられている。その中で特徴的な事柄を以下にあげてみる。

(ビジョンが示す新しい産業像・建設業者の使命)

- 大手・中堅建設業ビジョンでは、新しい産業像として、計画・設計の川上段階から運営・維持管理の川下段階までを包含した建設ライフサイクル・エンジニアリングの強化、

(注) 分析・整理の対象とした建設産業ビジョン作成団体

	建設産業団体名	主体となる業態	分析対象区分
1	(社)日本建設業団体連合会	大手総合工事業	大手・中堅建設業
2	(社)日本土木工業協会	大手・中堅土木総合工事業	〃
3	(社)日本建設業経営協会	中堅総合工事業	〃
4	(社)全国建設業協会	全国の地方建設業	中小建設業
5	(社)全国中小建設業協会	中小総合工事業	〃
6	(社)日本空調衛生工事業協会	設備工事業	専門工事業
7	(社)日本塗装工業会	専門工事業	〃
8	(社)日本機械土工協会	〃	〃

なお、現在までに、建設産業団体として産業ビジョンを作成しているものは、これらの他、(社)建築業協会、(社)日本電設工業協会等がある。

第3章 建設産業の新たな動向

表3-6 大手・中小・専門工事業における建設産業ビジョンの主な内容

	大手・中堅建設業	中小建設業	専門工事業
新しい産業像・使命等	・建設ライフサイクル・エンジニアリングの強化 ・新しいビジネス・リレーションの構築	・就業機会を提供等、地域振興に貢献 ・地域住民を災害から守る	・労務提供から責任施工へ、さらに品質保証へ
企業体質の強化	・肥大化した組織の再編（複合機能型または分社・分業型等） ・管理部門の簡素化・効率化 ・海外パートナーとのビジネス・リレーションの確立 ・国際競争力の強化 ・不動産開発・研究開発の見直し	・利益の内部留保による自己資本の充実 ・完工高アップのための企業合同、合併 ・技術力を補完し合う業務提携 ・一般許可から特定許可への変換 ・発注者に独自の技術力をアピール ・負担にならない適切な設備の投資 ・金融面の優遇税制の活用	・各地域業者との連携 ・協同化・協業化 ・O/A化等の経営の近代化 ・利益の内部留保等、財務体質の改善 ・実行予算作成、原価管理の徹底等の経営管理体制の確立
入札契約制度・発注方式	・デザイン・ビルド方式の早期導入 ・CM方式、VE提案方式の積極的な導入 ・第3セクター、BOT等のプロジェクト実施方式の改善 ・技術等、価格以外の評価方式の導入 ・会計法や予定価格制度の弾力的な運用や法改正の検討 ・分離・分割発注には慎重な検討が必要 ・経営事項審査の企業グループ評価導入 ・地方版経営の導入は慎重な検討が必要 ・新技術を活用できる発注方法等の見直し ・発注規模の拡大 ・労働環境改善のための適切な工期の設定 ・サブコン入札制度や指名サプライヤー制度の導入は慎重な検討が必要	・施工力に見合った発注標準の引き上げ ・一般競争入札への参加資格の緩和 ・地域版経営事項審査制度の実現 ・各発注者共通の評価基準で施工成績評価 ・受注機会確保対策を市町村等へ周知徹底 ・工事成績等の技術条件の緩和・簡素化 ・優良な地元建設業者同志のJVによる大規模工事受注 ・特定建設共同企業体への地元業者参入を制度化 ・年度当初での年間発注計画の公表 ・発注者の債務負担行為活用による発注の平準化 ・不良不適格業者の参入防止のためのチェックの強化 ・技術者の専任制の厳しいチェックの確立 ・国発注工事に事業所所在地要件の緩和 ・随意契約の活用 ・上請等の不適正な施工の排除 ・分離・分割発注には慎重な検討が必要 ・下請保護政策の導入は不必要 ・履行保証制度は無保証を原則 ・最低制限価格制度、低入札価格制度等の活用	・分離発注の推進 ・発注の平準化 ・不良不適格業者の排除 ・履行保証体制の活用 ・サブコン入札制度や指名サプライヤー制度の導入 ・最低制限価格制度、低入札価格制度等の活用
新市場開拓・新事業機会の獲得	・技術支援サービス等のソフト業務の適正評価 ・海外進出 ・リフォーム・リニューアル市場拡大への対応 ・ナショナルプロジェクトの提案・推進 ・ファシリティマネジメントの推進	・技術開発による特殊分野への事業展開	・ライフサイクルコストの観点での新規需要開拓
元下関係	・専門工事業業者評価の充実 ・支払条件等の受発注条件の明確化	・不必要な重層化の排除 ・支払条件等の受発注条件の明確化 ・専門工事業業者の共有化	・合理的な受注価格の決定
技術者・技能者の育成	・プロジェクトマネージャーの確保・育成 ・マーケティング、財務管理等の多様な能力を持つ人材の育成 ・専門工事業業者の技術者・基幹技能者の指導・育成 ・専門工事業業者への作業環境改善の指導・支援 ・資格に伴う賃金上昇など技能者にインセンティブを付与 ・ドイツのマイスター的な技能評価システムの検討	・施工管理技士等の技術者の資格取得 ・特殊技術の資格取得 ・技術者のプール制 ・基幹技能者の確保・育成 ・技能者等の一層の能力開発の促進 ・通信衛星を利用した総合的人材育成事業の活用 ・建設技能者の育成・定着を図るための人材養成期間の活用 ・技能評価・育成システムの整備	・資格取得者の確保・育成 ・高校、大学などに対し建築設備関係カリキュラムの設置 ・保有資格に対する適正な手当て支給 ・新技術取得、マネジメント能力向上等のための教育推進 ・優秀な技能者の表彰制度や技能レベルの認定制度の確立 ・技能評価基準・制度の確立 ・基幹技能者育成のための体制整備
規制緩和	・土地・住宅分野および公共入札分野の規制緩和	・工事施工管理における検査・届出書類等の簡素化	・許認可、事前届出手続きの簡素化 ・資格制度、各種規格・基準の見直し
情報通信の活用	・CALS等の情報通信システムの整備	・中小・中堅建設業者のO/A化の推進 ・CI-NETの普及、CALS等の活用	・施工管理業務のO/A化、CADの活用 ・EDI、CI-NET等の実用化・普及促進
資材費の削減	・海外建設資材の活用	・資機材の共同購入	・資材の共同購入
品質保証	・ISO9000sの導入の推進 ・瑕疵担保やアフターケア、品質表示等の自主運営	・ISO9000sへの対応 ・検査員プール制の検討	・ISO9000sへの対応 ・品質・性能表示制度の導入 ・瑕疵担保、メンテナンス等の体制整備
安全対策	・労働者の自発的安全意識の醸成 ・元請責任重視から労働者の責任へ安全行政の転換	・自律的な安全対策の促進	・人に視点を置いた安全対策
環境問題	・地球環境問題への対応 ・建設副産物のリサイクル推進 ・ISO14000sの導入推進 ・省資源・省エネルギーをVE設計に導入 ・発展途上国の環境問題への取り組み ・事業の計画段階からの環境保全の計画	・ISO14000sへの対応 ・地域の環境対策 ・地球環境問題への対応 ・建設副産物のリサイクル ・建設廃棄物の適正処理	・省資源、省エネルギー化の検討による資源の有効活用 ・地球環境保全につながる技術開発 ・建設副産物の減量化、リサイクルの促進
技術開発	・ライフサイクルコストを考慮した建設物の提案 ・廃棄物処理、土壌浄化等の新技術開発の推進 ・産学官、企業間での共同研究の推進	・会員企業の共同出資で設立した技術研究所の機能強化	・リノベーション技術の確立 ・建物の診断技術、施工技術、管理技術等の複合技術の確立
建設生産システム構築	・コンカレントエンジニアリングの推進 ・経営資源の他企業との共有化 ・工場生産品の活用	・VE手法等によるコスト削減のための提案力の強化	・施工中の原価管理の徹底 ・ライフサイクルコスト手法による運用管理に係わるコスト削減
労働力の確保	・若年労働者の確保 ・異地域・企業間での技能者の平準化 ・技能者の登録・派遣制度の研究	・月給制導入、完全週休2日制等、労働条件の向上 ・女性・高齢者の活用 ・後継者の育成	・公共事業労働単位の改善 ・週休2日制完全実施等の労働時間短縮 ・女性、高齢者、非熟練工の有効活用 ・自営業者への支援
広報活動等	・社会的信用獲得のための情報開示、広報活動の推進 ・公共事業プロセスの公開等透明性の確保	・社会的地位向上のための広報活動の強化	・業界の使命のPRによる社会的地位向上

資料：各業界団体ビジョンより建設経済研究所で作成

異業種や海外企業等との新しいビジネス・リレーションの構築等が掲げられている。建設生産技術を基軸に、産業としての守備分野を拡大することによって、新たな業態を模索しようとする意欲が示されている。

一方、中小建設業ビジョンでは、地域への貢献を視点に、就業機会の提供等の地域振興を図ることや地域住民を災害から守ることなどの地域社会における使命が掲げられている。地域との密着度をアピールすることにより、産業としての存立基盤を確かにしようとしている。

また、専門工事業ビジョンでは、労務提供型の専門工事業から責任施工型の設備工事業への転換、さらには品質保証の確立等が掲げられている。

(企業体質の強化)

- ・ 企業の体質強化においては、大手・中堅建設業ビジョンではバブル期に肥大した組織の再編、中小・専門工事業ビジョンでは、企業の合同・連携、経営の近代化が中心に掲げられている。

大手・中堅建設業は、複合機能型あるいは分社・分業型による組織の再編、特に不動産開発、技術研究開発の見直しや管理部門の簡素化・効率化、海外パートナーとのビジネスリレーションの確立、国際競争力の強化等が今後の方向とされ、相当思い切った業態の改革が示されている。

一方、中小建設業は、利益の内部留保による自己資本（株主資本）の充実、完工高アップのための企業合同・合併、技術力を補完し合う業務提携、一般許可から特定許可への転換、建設機械等の資産が経営の負担にならない適切な設備投資の推進等、企業の経営体質の強化が中心とされている。

また、専門工事業は、各地域業者との連携、協同化・協業化、原価管理の徹底や経理・積算のOA化等の経営の近代化、実行予算作成や原価管理の徹底等の経営管理体制の確立、利益の内部留保等の財務体質の改善等が必要とされている。

(入札契約制度等の発注政策のあり方)

- ・ 公共工事入札制度改革を受ける形でビジョンの検討がなされた経緯から、発注政策に対して多くの主張がなされている。

大手・中堅建設業ビジョンでは、組織力、高度な技術力、マネジメント力を生かすために、デザインビルド方式の早期導入、CM方式、VE提案方式、価格以外の競争条件が評価される技術提案総合評価方式などの導入、第3セクターやBOT等のプロジェクト実施方式の改善、これらの新方式導入のための会計法や予定価格制度等の弾力的な運用や法改正の検討等が主張されている。また、発注ロットの拡大、企業グループを対象とした経営事項審査制度も要望されている。

一方、地場の中小建設業者に有利となる都道府県単位等の地域版経営事項審査制度の導入、専門工事業者に有利な設備工事の分離・分割発注や発注者がサブコンを指定する

サブコン入札制度・指名サプライヤー制度の導入等には慎重な検討が必要であると主張されている。

これに対し、中小建設業ビジョンでは安定的な受注を確保するために、大手企業との競争の条件整備、不良不適格業者の排除、現行の発注方式の改善等の観点からの主張が行われている。

競争条件に関するものとして、地域版経営事項審査制度の導入、経営事項審査での工事実績等の技術条件の緩和・簡素化、一般競争入札への参加資格の緩和、施工力に見合った発注標準の引き上げ、優良な地元建設業者同士のJVによる大規模工事入札参加等が主張されている。また、不良不適格業者を排除するため、参入防止のための事前審査の強化、技術者専任制のチェックの確立、上請けや実態のないJV等の適性を欠く受注の排除、ダンピング防止に対する最低制限価格制度、低入札価格制度等の活用等があげられている。現行の発注方式の改善では、発注の平準化、年度当初における年間発注計画の公表等があげられている。

また、専門工事業ビジョンでは、分離発注の推進が強く主張され、その他に発注の平準化、サブコン入札制度・指名サプライヤー制度の導入等、発注者と専門工事業との直接的コンタクトを強める方向が示されている。

(新事業機会の獲得・新市場開拓)

- ・ 新事業機会の獲得に関しては、大手・中堅建設業ビジョンでは、事業面、技術面、業務面における支援サービス等のソフト業務に対する適正な評価と報酬が主張されている。それに対して、中小建設業ビジョンでは、大手との競争が比較的少ない特殊分野での技術開発による新たな事業展開、専門工事業ビジョンでは、専門的な技術を生かし、施設計画等のソフト業務も含めた建設物のライフサイクル全体を対象にした新規需要開拓があげられている。

新市場開拓では、大手建設業ビジョンでは、海外市場への一層の進出、リフォーム・リニューアル市場拡大への対応、ナショナルプロジェクトの提案・推進等が掲げられている。

(元下関係)

- ・ 元下関係では、大手・中小総合建設業と専門工事業との間でビジョンが鋭く対立している。

大手・中小建設業ビジョンでは、支払条件等の受発注条件の明確化等があげられているが、専門工事業ビジョンでは、さらに合理的な受注価格の決定が要望されている。中小建設業団体は、会員に元請業者、下請業者が混在しているため、元下関係は自助努力を原則としているが、下請工事が多い専門工事業は下請保護政策を強く打ち出すとともに、発注政策において、サブコン入札制度等、発注者と直接的な折衝が可能な仕組みの必要性を主張している。

従来から、元下関係という建設産業構造問題に関しては、産業一般を対象にする下請法等による適正な取引条件の確保等の推進、建設業法による適正取引および施工についての元請責任制度が、行政上のツールとして機能してきた。近年の全般的価格低落の中で、これらの行政ツールに加えて、公共工事の発注・契約制度において、元下関係の適正化を条件づける方向に、専門工事業界の強い主張がなされるに至っており、今後の大きな論点となろう。

(技術者・技能者の育成)

- ・ 大手・中堅建設業ビジョンでは、企業内の人材に対して、プロジェクトマネージャーの確保・育成、マーケティング・財務管理等の多様な能力をもつ人材の育成等があげられ、専門工事業者に対しては、技術者・基幹技能者の指導・育成、ドイツのマイスター的な技能評価システムの検討、および優秀な技能者を確保するための作業環境の改善等が必要であるとしている。

一方、中小建設業ビジョンでは、技術者に対し、各種施工管理技士、特殊技術等の資格取得、複数の企業が連携した技術者のプール制、技能者に対して基幹技能者の確保・育成、人材養成機関の活用、技能評価システムの整備等があげられている。

また、専門工事業ビジョンでは、資格取得者の確保・育成、技能評価制度の確立等が必要とされ、高校・大学等の建築設備関係カリキュラムの設置等が要望されている。

(3) 今後の取り組みへの期待

- ・ このように各建設産業団体のビジョンは、それぞれの会員企業における受注の確保、経営の安定のために様々な自助努力の方向性や政府等への要望が打ち出されている。

特に公共工事発注政策については、近い将来、現行の制度をさらに改革すべく、中央建設業審議会に基本問題小委員会が設置され、審議が開始されており、各々の業態の実績を踏まえた制度改革への期待が大きい。

発注政策において、大手、中小あるいは元請、下請の間で意見が対立している点としては、地場中小建設業の地域における優位性確保に向けての提案、元下関係の適正化のための公共工事発注・契約制度の活用、企業評価制度の改革等があげられ、これらは政策課題も多い。

しかし、意見の対立はあっても、政策大綱が掲げる3つの基本目標を踏まえた方向づけがなされ、評価基軸が共通していることから、今後の議論もある程度収れんしていくのではないと思われる。

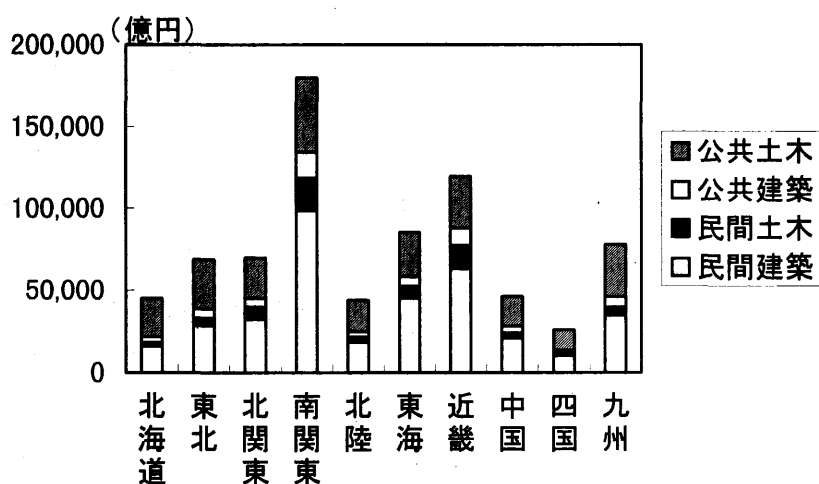
一方、各産業団体の共通の課題としては、技術者・技能者の確保・育成や労働力の確保等があげられ、これらについては、建設産業界が一体となって取り組んでいくことが肝要である。

3.2.2 地方中小建設業の企業体質転換に係る新たな動き

(1) 地方中小建設業における建設投資の状況

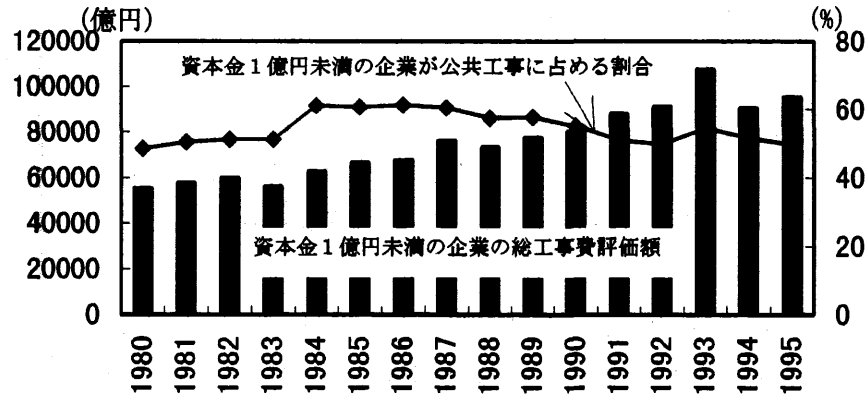
- ・ 中小の建設業者は、地域の社会資本の整備に貢献するだけでなく、災害時などの緊急時に被災した社会資本の緊急復旧や、老朽化した構造物の維持補修など、密接に地域に関わることにより、社会に果たす役割は大きい。
- ・ その役割とともに公共工事への依存度が高いとされる地方部の中小建設業者は、最近の公共事業の効率的・効果的配分についての議論の中にあって、決して明るい将来が開けているとは言い難い状況にある。
- ・ バブル経済の崩壊後、都市部における民間を中心とした建設投資額は減少し、また地方部においても民間建設投資の回復は困難な状況にあることから、地方中小業者の公共工事への依存はますます高まりを見せる一方で、建設業者の許可業者数も平成7年3月には約55万1千社と、ここ数年の許可業者数は毎年1万社程度の増加を見せ、さらに売上高経常利益率で見る建設業者の経営状況も、平成3年度以降低下傾向にあることから、中小建設業者の競争はますます激化していくものと見られている。
- ・ このような厳しい環境の中で、企業体質を転換し成長を遂げている中小建設業も見られる。公共工事への依存度が高い地方部において成長企業のいくつかを訪問し、どのような経営方針と経営実態によって成長力を得ることができたのか、地方中小建設業者の成長戦略を整理してみた。今回の整理は数社の事例調査に基づくものであるが、今後調査対象業者を拡大することにより、さらに普遍性のある分析としてまとめていく。

図3-1 地域別建設生産額



出典：平成7年度建設総合統計 建設省建設経済局調査情報課

図3-2 中小企業の総工事評価額の推移



出所：建設省公共工事着工統計

(2) 成長する地方中小建設業者の戦略動向

- 中小建設業者が成長を遂げる為には、大きく三つの企業形態が考えられよう。一つは地域におけるリーダー企業となることであり、もう一つは追い越しを図ろうとあり続けるチャレンジャー企業であり、そして三つ目はニッチ（隙間）企業として、ガリバー（巨大）企業やリーダー企業の業務の及ばない範囲で活動を行うことである。市場における競争が激化すれば、フォロワー企業である限り成長は望めないであろうし、生き残ることすら困難になるかもしれない。これら企業には多様な戦略が講じられるであろうが、いずれも外部に対する戦略と企業内部に対する戦略といった二つの戦略が必要不可欠である。すなわち成長を遂げる企業には、これらを二つを包括する企業体質転換が求められるのであり、戦略に基づいて活動地域を拡大する為に営業要員を増員したり、あるいは業務の効率化を目指して社員にコンピューターを供与することなどが具体的な戦術の例とされよう。
- 建設業において、技術力強化や財務力強化など多様化を見せる戦略のうち、今回は営業力の強化に焦点をあてて企業の動向を探った。全国最大手クラスであるガリバー企業が、地域市場にも影響を及ぼし始めていると評される中で、地方のリーダー、チャレンジャーあるいはニッチ業者が講ずる営業力強化の戦略は、堅実性がある一方で着目点に新鮮さが見られるなど、興味深いものとなった。地域で生き残りを図ろうと工夫を続ける地方中小建設業者の姿勢の一端をうかがうことが出来るであろう。
- 外部に対する戦略の一つの動きがエリア戦略に見られる。地方部の市町村地域では、依然として発注者である民間企業に沈滞気味の傾向が見られる。そのような場合、市場を自らの営業地域の外にも求めて県内の拠点都市や他都道府県に進出する機運が生まれにくる。

地方部の拠点都市に進出する場合、実際には営業基盤がないので元請業者としては参入が困難な状況にある。したがって、そこでは既に営業基盤を持つ大手業者などのガリバーあるいはリーダー企業の下請として参入する例がみられる。この戦略はフォロワー企業ばかりでなく、一地域のリーダー企業が他地域へ展開を図ろうとする際にも用いられているようだ。また、元請工事の受注に限界あるフォロワー企業が、生き残りを賭けて同一地域でリーダー企業などから下請工事を受注するケースも、これと同様であるといえよう。これまで都市部での狭隘な現場での施工経験が無い業者にとっては、下請工事の施工を通して貴重な経験を得ることができる利点もあり、将来の元請け受注に向けてのノウハウを蓄積する手堅い戦略の一つであるともいえよう。

- ・ 第2の動きは、潜在需要は大きいが競争相手の少ないニッチ（隙間）市場で、リーダー企業の地位を確立する状況に見られる。建設産業が価格競争になりがちであることは多く指摘されているが、競争相手の少ないニッチ戦略を採ることができれば、非価格競争で優位である。特に地方に立地する大手専門工事業業者の中には、ニッチ市場での成功を足掛かりに、ニッチ市場でのリーダーとしての地位を築きつつ、地域全体のチャレンジャーであり続けようとする例も見られる。

また、専門工事業業者においては、その専門性を活かし、卓越したアイデアを実現化し、他産業に進出する事も可能である。これは経営の多角化を指すものだが、自社の強みを生かした展開である場合、市場のチャレンジャーからリーダーとして安定した企業の地位を築く機会となり得る。

- ・ さらに、営業力強化の一環として地方の中小建設業者にも技術力の高度化を目指す動向も見られる。このように戦略をミックスさせることによって、その効果を例えば単なる施工上の技術開発から受注の為の営業力強化にまで及ぼすことが可能となるのである。県内大学に研究金を拠出するなどして、大学との連携を図っている企業もある。ある特化した技術の理論的裏付けを得ることなどの目的を持ちながら、大学などの研究機関との連携を深めることができれば、その研究機関は中小業者の技術力のバックボーンになりうると考えられる。このような技術的権威の存在は、ガリバー企業に比べて劣勢とされている地域の中小建設業者の技術開発の下支えになるものとして期待されるであろう。
- ・ 企業内部に対する戦略すなわち社内体制の整備は、主にマネジメント能力の強化にあるものと考えられよう。バブル経済の崩壊後、発注者側にコスト意識が強まり、請負者の見積作業は増加する傾向にある。このため戦術としてアウトソーシングの活用を考える企業もあるが、見積・実行予算作成ノウハウは営業戦略の基本であると位置づけ、今後は逆に見積を行う人員を増加するなどして、社内におけるマネジメント能力を蓄積する必要があるとも考えられよう。
- ・ 先行きが不透明な中、成長を続ける中小建設業者は「技術と経営に優れた会社」を目指し様々な戦略で活動している。今後も市場に応じ、競争相手に応じ、企業の成長戦略

は変化していくものと考えられる。一方では、手探りで戦略を展開したり、戦略がないまま事業を続ける傾向があるのも事実である。これからの競争の時代を迎えるにあたり、成長戦略の弱い地方中小建設業者が体質強化を図ることは、危急の課題であると思われる。

参考資料 地方の中小建設業者に見る成長戦略の事例

事例1. A社（PC工事業業者）の事例

A社は創業当時、県内唯一のPC（プレストレスト・コンクリート）業者であった。当時は市場規模も小さく競合する業者もなかった為、県内におけるA社のPC工事の受注は順調に増加し、創立10年で10億円程度の売り上げを伸ばすに至った。しかし、PC市場規模の拡大とともに参入する業者が増えてきた。そこでPC市場のリーダー企業として技術者や技能工の質を維持し、PC工事の下請を安定的に受注する努力をする一方で、チャレンジャー企業精神をもって元請業者として建築・土木工事へも参入するようになった。現在は民間工事に落ち込みがあるものの、長期スパンで見ると売り上げは順調に伸ばしている。

事例2. B社（送電設備工事業業者）の事例

送電工事（架線）は現在、ヘリコプターによる資機材の運搬・延線が主流である。しかしこの方法は、荷下ろし場の伐採面積が広く、またヘリポートのために広い敷地が必要とされていた。さらに、市街地付近では騒音等の問題・農地では風圧による農作物への被害対策が必要となる場合があった。そこでB社では、農薬散布に用いられていた産業用ヘリコプターを導入することとした。

産業用ヘリコプターは本来農薬散布用に開発されたものであるもので、新たに延線作業や空撮の諸機能を付加し改良した。また新たに事業部を創設した。

本事業部では、延線作業だけでなく、近距離接近が容易な点・コストが安価な点・B社に測量班があることなどをの特徴を利用して、比較的小さな構造物の空中撮影・遺跡の図面作成等に売り込み、受注した。

産業用ヘリコプターの改良点について、特許を取得し、知的所有権を守るだけでなく、オペレーター養成を行うことにより、差別化を行っている。なお、オペレーターの卓越した技能が産業用ヘリコプターのメーカーより認められ、オペレーター指導も受諾している。

事例3. C社（土木建築工事業業者）の事例

建設事業におけるコンクリート二次製品の多様化に着目し、自社で製品の生産を行うようになった。徹底した品質管理によりC社の受注案件に利用することができるばかりでなく、他社の施工案件にも納入することで、建設業周辺での経営の多角化を図っている。

また、東京と地方部にアートギャラリーを設け、アーティスト達の展覧会を通して地域のネットワークづくりにも取り組んでおり、中小業者でありながらも地域での役割の一つを積極的に担っている。

第4章 海外の建設市場及び建設政策の動向

4.1 アジア各国の建設市場の動向

4.1.1 マクロ経済の動向

(いまなお成長レベルの高い東南アジア)

- ・ アジア地域の経済成長は全体的にやや減速してきたが、それでもなお成長レベルは世界の他の地域に比べ相当高い水準にあるといえる。

香港の経済成長は鈍化しつつあるが、おそらくこれは香港が1997年7月の中国返還を前にした過渡的な状態であるためだろうと推測される。シンガポールも景気が後退しつつあるようにみえるが、むしろこれは安定成長の維持を遂げつつあるものと解した方が適切であろう。フィリピンとベトナムは健全な経済成長を遂げているが、インドネシアの経済成長は1994年をピークにやや減速し、7%台の推移で堅調な成長の見込みとなっている。一方、韓国の経済は95年以降後退の兆しを示している。また、経済が成熟した日本は最も低い経済成長率で推移している。

表4-1 GDP伸び率の動向

(単位%)

	1993	1994	1995	1996	1997
香港	6.4	5.4	4.6	4.4-5.0	n. a.
インドネシア	12.5	14.5	7.3	7.3	7.3
日本	0.2	0.5	2.3	2.2	0.9
韓国	5.8	8.6	9.0	6.8	6.5
フィリピン	2.1	4.4	4.8	6.8	7.8
シンガポール	10.4	10.1	8.7	7.0-8.0	n. a.
ベトナム	8.1	9.0	9.5	n. a.	n. a.

1996年と1997年の数値は予測値

出所：第2回アジアコンストラクト会議資料

4.1.2 建設生産高の伸び

(堅調な伸びの東南アジア諸国)

- ・ 香港、インドネシアおよび韓国の建設産業は、90年代前半に2桁の生産高伸び率を記録し、経済成長に大きく寄与してきた。香港では民間建設で減少が見られるものの、新

空港建設などのインフラ建設の規模の大きさが効果を及ぼしている。インドネシアは民間部門の毎年の高成長によるところが大きい。韓国は住宅投資の比率が高まったことと、インフラ投資と結びついた民間部門の大規模な企業設備投資によるものと見られる。

- ・ フィリピンの建設生産高伸び率は94年に下落したものの、その後は増加を続け、またIMF8条国への移行による直接投資などの拡大をも背景として、今後はさらに成長するものと予測される。
- ・ シンガポールの伸び率は、93年のマイナスから以降プラスに転じ、大幅な増加を見せている。
- ・ ベトナムについてはデータが手元にないものの、経済成長率と最近制定された市場経済移行のための「ドイモイ」(刷新)政策を考慮すれば、ベトナムの建設市場は急速に拡大してきているものと推測できる。
- ・ 一方、日本の建設生産高は低迷を続けている。建設投資は経済全体の成長より遅れ、今なおバブル経済崩壊の影響からの回復過程にある。

表4-2 建設生産高伸び率の動向

(単位%)

	1993	1994	1995	1996	1997
香港	11.0	18.0	12.0	10.0	n. a.
インドネシア	22.5	10.9	11.4	n. a.	n. a.
日本	-3.2	-4.9	3.2	0.8	-4.0
韓国	9.6	13.8	16.2	17.8	n. a.
フィリピン	10.6	3.7	9.2	11.9	12.6
シンガポール	-19.4	12.0	28.8	n. a.	n. a.

1996年と1997年の数値は予測値。日本の値は建設投資額、韓国は合計受注高。

出所：第2回アジアコンストラクト会議資料

4.1.3 建設市場の構成と特徴

(韓国、日本などで高い民間部門の市場占有率)

- ・ 絶対的な市場規模については日本の建設市場が断然大きく、それに続くのが韓国である。公共部門と民間部門の建設市場の相対的な割合は、各国ともほぼ同じパターンを示している。この2つの市場は全体をほぼ均等に分けているが、日本と韓国およびフィリピンでは民間部門の市場占有率がわずかに大きく、他の国々では反対に公共部門の占有率がわずかに大きい。

しかし、建築工事と土木工事の市場構成は国によって異なっている。香港と日本の場

合、建築市場がやや大きい。インドネシアでは土木市場が建築市場のほぼ2倍であり、韓国ではその逆である。シンガポールでは建築市場が土木市場より圧倒的に大きい、これは都市国家によるためであろう。

また、一般的に成熟社会においては維持補修の割合も高まっており、香港と日本の場合にはそれが示されている。他の国々については建設生産高に維持補修分が含まれているものと解される。

表4-3 建設市場の構成

(1995年、名目値、単位10億ドル)

	建設市場						
		建設生産高					維持補修
			公共	民間	建築	土木	
香港	12.8	9.4	4.8	4.6	5.0	4.4	3.4
インドネシア		19.1	10.9	8.2	6.6	12.5	
日本	836.2	702.6	326.2	376.4	370.5	332.1	133.6
韓国		75.9	30.8	45.1	49.9	26.0	
フィリピン		7.2	3.0	4.2	n. a.	n. a.	
シンガポール		11.0	6.1	4.9	9.1	1.9	

日本の値は建設投資額、韓国は合計受注高。

出所：第2回アジアコンストラクト会議資料

(一業者当たりの生産高が大きい香港、韓国)

- 各国・地域のデータは、建設生産高や建設投資額あるいは受注額といった各種用語に表されるようにコンセプトの面で異なっているが、このような相違があることを認めた上で各国の建設市場を比較すると、建設市場のGDPに占める割合が大きいのは、日本、韓国、シンガポールである。建設業者数は日本が突出して多いものの、1業者当たりの就業者数は日本がいちばん少なく、逆に業者数の少ないフィリピンと香港が多い状況となっている。

市場競争のひとつの指標とすることができる1業者当たりの生産高は、香港が群を抜いて最高である。それに続くのが韓国、シンガポール、日本となっている。国内経済における建設生産高が高い割に1業者当たりの生産高が小さい場合は、建設市場における業者間の競争が激しいことを示している。また、生産性の尺度のひとつである就業者1人当たりの生産高は日本が最高で、香港と韓国がそれに続いている。

表 4-4 1995 年の建設市場と国内経済

	香港	インドネシア	日本	韓国	フィリピン	シンガポール
名目 GDP (10 億ドル)	142.2	190.3	4,253.4 (注 1)	456.0	74.1	70.1
建設生産高 (10 億ドル)	12.8	19.1	836.2 (注 2)	75.9 (注 3)	7.2	11.0
建設生産高 GDP 比 (%)	11.1	10.0	19.7	16.8	9.7	15.7
業者数 (千)	0.91	65	552	19.4	8.2	4.1
一業者当り生産高 (100 万ドル)	14.1	0.294	1.51	3.91	0.878	2.68
建設就業者数 (千人)	130	4,500	6,630	1,720	1,300	n. a.
就業者 1 人当りの 生産高 (100 万ドル)	0.098	0.004	0.126	0.044	0.006	n. a.
一業者当りの 就業者数	142.9	69.2	12.0	88.7	158.5	n. a.

(注 1) 実質値、(注 2) 建設投資額に維持・補修額を加えたもの、(注 3) 合計受注高

出所：第 2 回アジアコンストラクト会議資料

4. 1. 4 建設市場の展望

(高成長が期待されるベトナム、フィリピン)

- 韓国市場の 97 年は減速が予測される。インフラ投資の拡大による土木工事の伸びは見込まれるものの、住宅及び非住宅部門が鈍化することから伸び率は 5.5%程度にとどまるであろう。
- シンガポールの受注総額は、95 年の 160 億シンガポールドルに対して 96 年は 169 億シンガポールドルと最高水準になりそうだ。このうち民間部門の割合は 40%程度であろう。公共部門が前年比 30%増加することに加え、住宅建設や民間商業ビル、工業用建築での成長が継続するものと見られる。
- 香港では住宅建設のスピードアップが図られる一方、工業オフィス兼用ビルの大幅な供給増加による過剰感や新空港の完成に伴って、今後伸び率は低下するものと見られる。

- ・ フィリピンは96年から98年に公共建設が年平均伸び率11.8%、民間建設が13.8%の割合で成長する見込みだ。
- ・ ベトナムについては、急速な都市化により都市人口が2000年迄に全人口の25%、2010年迄に35%に増加するものと見込まれていることから、主要な社会資本整備の一層の拡充が予測される。海外投資法が公布されてから9年が経過し、投資の流入は依然として増加している。96年6月でベトナムには1,573の工事があり、その合計投資額は193億5,300万米ドルで、年間の平均増加率は50%となっている。94年の投資額は10億米ドル、95年は20億米ドル、96年には25億米ドルの投資が予想されている。

4.2 アジア各国における国内外の海外建設活動

4.2.1 各国建設業の海外建設活動の状況

(年間100億ドル規模に達する日本、韓国の海外建設活動)

- ・ アジア各国建設業の海外建設活動の形態を見ると、二つに大別される。一つは、高い技術力や資金力を背景に活発な海外建設活動を行っている日本及び韓国である。両国の最近の年間海外建設工事受注額は100億米ドル規模に達している。

二つ目の形態は、安価な労働力を活用して労務提供を中心に海外工事受注を行うものである。フィリピン、ベトナム、インドネシアなどの海外建設活動がこれにあたるが、それぞれ自国内の建設活動も盛んであるため、それ程大きな規模にはなっていない。

以下、各国別に状況を見る。

- ・ 香港建設業者の多くは元々海外から進出してきて現地化されたことから、香港で自国業者と外国業者を区別することは難しい。また、香港の業者による海外市場での詳細な活動データは得られないが、主な進出地域は中国大陆と東南アジアにあるものと見られる。そしてその大部分はBOTあるいはJVによるものだ。しかもそれらの多くが香港の親会社による海外市場での開発計画にともなって進出しているものだ。

香港の建設業者は、海外市場においては現地の労働供給力に対抗し得ない。土木工事についても、技術力やマネジメント能力において国際的な業者に抗しきれない。このようなことから、香港業者の海外市場における見通しは必ずしも明るいものではないものと見られている。香港業者はかつての韓国業者のような安価な自国人労働者や技術的あるいは経験上の裏付けを持たない点が弱点と言えよう。

当面、香港業者にとり最大の市場は中国であろうことから、BOTもしくはJVでの参画が香港業者にとって最も発展性がある方策と考えられている。香港市場は飽和状態であるが周辺地域の成長は活発であり、香港業者はグローバル化は出来なくても地域化する必要と機会があるものと見られる。そこでは、資金調達はもちろんのこと、技術や

建設工事での役割が求められており、これらの競争力を高める為にも労働密集型から技術型に変身していく必要があると考えられている。

- ・ 労働力が安価なインドネシアやフィリピン、ベトナムでは労務提供を中心とした海外進出が図られている。

フィリピンの場合は、海外進出に際して建設あるいは人材派遣のいずれの時も政府機関への登録・許可が必要とされる。また、進出先で得た一部給料の本国への送金義務などの制限も付加されている。95年時点での進出業者数は12で、従事者数は前年比1.13%増の5,710人であった。そのうち59.1%がサウジアラビアとアルジェリアに対してである。現在自国市場のボリュームの方が大きい為、フィリピンの建設業者は一時的に国内に目を向けているのが現状のようだ。

ベトナムの労働力輸出は、この10年間にヨーロッパ、北アフリカ、イラク及び中東市場に向けられた。96年にはリビアや韓国に5,000人の労務提供がなされている。ベトナムの建設業者は80年代に東ヨーロッパ諸国で、90年代前半にラオスやカンボジアで建設事業許可を取得している。台湾やフィリピンでも施工実績がある。

インドネシアでも、建設産業の発展の為国際市場の要求を満たすことにも目が向けられ、熟練工の派遣が最優先順位となっている。しかし、フィリピンと同様にインドネシアにおける現在の建設産業の主要な活動が成長を続ける自国市場の要求を満たすことにあるため、海外建設活動は企業間レベルでの協力の範囲で実施されているのが現状である。

- ・ 日本の海外建設活動状況は、(社)海外建設協会の調べによると95年度の受注額は1兆2,832億円で、円換算では前年比37.1%の増加であった。とりわけアジア、北アメリカおよびオセアニア地域の伸びが目立ち、なかでもアジア地域はここ数年受注額の70%以上を占め、地域別で1位を保っている。工事分野別では建築が65%を占め、そのうち工場と事務所・店舗が59%であった。土木では道路工事が42%で、以下鉄道、上下水道の順となっている。
- ・ 一方、韓国業者の海外市場における95年の受注額は、前年比14%増の85億1千万米ドルに達した。51業者が41ヶ国で活動中だが、東南アジア地域で半分以上の受注を行っている。中東市場は急速に縮小し、代わってシンガポールやマレーシア、インドネシアでの受注が増加している。これに続いているのがインドで、さらにアメリカやルーマニアなどの地域でも受注している。96年第1四半期の受注も29億4,000万米ドルと前年同期比275%の増加で、これは東南アジアにおけるBOT案件の増加によるものと見られる。

韓国では93年迄海外で建設活動する為には別途免許の取得が必要とされていた。これが廃止され登録制度に代わったことで、中小業者も海外進出が可能となったのである。現在の登録制度は9つのカテゴリーに分類されるが、これら登録業者数は89年の67に

対し94年は273と大幅に増加した。このうちゼネコンとしての登録は152にも達し、これに続く設計業者登録数は59である。

韓国国際建設業協会の見通しによれば、96年の受注総額は100億米ドルを上回る可能性が高いが、ターンキー方式によるプラント建設工事やBOT、BOOなどの案件受注が増加しているなど市場が急速に変化していることで、技術力やノウハウに乏しい中小業者の参入は困難な状況である。96年第1四半期のプラント案件の受注は全体の56.4%を占め、またBOTやBOOについても95年の受注額は前年比70%増の15億3,000万米ドルを上回った。

4.2.2 外国建設業者の各国市場での活動状況

(WTO協定の発効で市場開放が注目される韓国)

- 各国における外国業者の参入状況についても二つの形態に大別されよう。一つは自国業者の市場占有率が依然として高い日本と韓国である。日本は政府調達市場について既に外国業者に開放しているものの、その実績は低くとどまっている。一方、韓国も97年に政府調達市場の開放を控えており、外国業者の参入がどれだけ図られるか注目を浴びている。

二つ目は東南アジア各国に多く見られる形態である。国が発展途上にあつて、従来から主要な外国業者が参入し、現在でも、大型案件の遂行などに外国業者が数多く参入する状況となっている。この形態では、進出した外国業者が既に現地化を果たし、自国業者と外国業者の厳密な区分が困難になっている状況も生まれている。これは香港やシンガポールで多く見られているようである。

- 香港における外国業者の参入は、伝統的な建築部門よりも土木部門の方でより顕著である。土木と建築工事を合わせた90年の外国業者のシェアは25%であつたが、最近2ヶ年のシェアはそれぞれ29%と44%に増加している。香港政府が外国企業の参入に対し不干渉の姿勢を続ける限り、香港業者が競争力を持つことは困難と見られている。香港業者が技術力、財務力において力をつけていかなければ、彼らが参入してくる外国業者に対して労務を提供するだけの役割になってしまうのは、そう遠くないことであろうとの見方もある。

しかしながら、新空港を核としたインフラ整備が一段落すれば公共土木工事は減少する見込みであることから、建築部門で強みを有しない一部の外国業者は香港市場に見切りをつけ中国南部にシフトしていくことも考えられる。

92年から94年の公共事業受注業者の上位10社のうち、ビル建築部門に関しては外国業者は1社のみであつたが、土木工事のうち港湾、道路と下水道工事部門ではそれぞれ4社が、土地造成では2社、水利部門では6社の外国業者が受注高上位10社のリストに名を連ねている。

- ・ インドネシアでは96年7月迄に、29ヶ国から225の外国建設業者と221のコンサルタントが営業している。主に政府や民間の大規模工事に携わっているが、建設業者、コンサルタントともに日本からが最も多く、次いで前者の場合は韓国業者、後者はオーストラリアの業者となっている。
- ・ 日本における外国業者の建設業許可取得は、96年3月末現在で78業者である。うち外国法人は25で、韓国が13を占めている。ついでアメリカが9業者であるが、アメリカはそれ以外に外資系企業として28社が許可を得ている。公共事業においては95年度613件の競争入札案件に対し、5件に外国業者が参加し1件が受注に至っている。また、設計・コンサルティング業務の公募型方式による調達については、総数20件に対して外国業者による提案書の提出は4件、うち2件が受注に至っている。
- ・ 韓国では97年1月にWTO政府調達協定が発効する。政府調達市場は建設市場全体の40%を占めている。現在、100社以上の外国業者が韓国で業務を行うために韓国の請負業者許可を申請している。参入を予定する外国業者は、特に高付加価値の技術集約的な案件に関心を持つものと予想されている。
- ・ フィリピン市場への参入の場合、通常の外資業者の参加比率の上限は40%で、地方公共事業の建設や改修においては25%に制限されている。一定の要件を満たしたBOT事業の際は、100%の参画が認められている。公共事業においては93～96年の間に22ヶ国の建設業者に対して274件の許可が発給され、65%がアジア諸国からであった。国別では韓国、中国、日本の順で、アセアン加盟諸国の割合は2%にとどまる。許可が発給された業者数は韓国の18業者に対して日本が24業者とやや多い状況である。韓国や中国の建設業者は同じ案件に対して相互に競争しており、日本の業者は二つ以上の工事には入札しない傾向が見られる。つまり1業者1工事という形態だ。
- ・ ベトナム市場には、96年始めまでに19ヶ国から61の外国建設業者と27の設備供給業者が参入しており、受注総額も90年からの6年間の合計で数10億米ドルに達する。活動にあたっては工事毎の免許取得が義務付けられ、ベトナム業者とのJVはもちろんのこと、建設業者の場合最低500万米ドルの登記資本金と2,000万米ドルの売上高を満たすことが要件となっている。

外国からの資本投下では韓国がその大きな役割を果たし、95年5月には151案件が認可され、資本総額は16億2,500万米ドルであった。投資動向では外国業者がベトナム市場に参入する可能性は大きい。

ベトナムでは建設法や財産法が施行されていない上に、政府の管理システムの欠陥や変わりやすい規則などによって建設市場の調整が大きく制限され、外国業者の参入促進と自国業者の支援のいずれも行われていない。制度改善の過程にあつて、外国開発業者によるルールを逸脱した入札が行われるなど、過渡期特有の問題点も浮き彫りにされつつある。またベトナム業者にあつても、JVに際して貨幣マネジメント能力の欠如や

過剰な労働力あるいは機動力に欠けるなど、政府に保護されてきた企業の弊害が指摘されている状況だ。

4.2.3 海外建設の将来

(相互繁栄に不可欠な協力)

- ・ 各国がアジア地域を有望市場として位置づけている。また、良質なインフラ整備が継続するアジア地域における経済成長の主要な要素の一つであるとも言うことができる。アジアインフラ市場の拡大が建設産業に大きなチャンスを与えている。拡大し続ける建設市場において、インフラ整備に民間資金が投入されることが推奨され、建設産業はさらに新しい可能性を開きつつある。そこでは技術力ばかりでなく、資金力やノウハウなどトータルマネジメントの能力が要求されてくる。

しかし、アジア地域は経済、開発、建設の段階がさまざまである。それぞれが直面する問題は異なっているのであり、生産方式や技術能力も違うのである。この異質性こそがアジア地域の建設業界の相互協力の機会を生み出すものと考えられる。

新たな競争の時代における建設産業のグローバル化は、新しい技術の開発、効率的な生産システムの確立、そしてこれらの継承に向けて各国が協力していくことを通じて相互の繁栄がもたらされることにより、その進展が図られるものと考えられる。

4.3 アジア各国の海外建設に対する政策

4.3.1 海外建設に対する政策の動向

(グローバル化の流れの中で国内建設業保護政策も残る東南アジア)

- ・ アジア各国の海外建設に関する政策について、まず外国建設業者の自国内建設活動に関する側面から見ると、経済のグローバル化が進む中、アジア建設市場で大きな地位を占めるのは日本及び韓国である。WTO 政府調達協定の適用に伴う制度改革等の外国業者の受入れのための政策を進めている。

一方、東南アジア各国をみると、従来から開放的な政策をとってきた香港及びシンガポール以外の諸国は、国内建設市場において外国業者による新技術や最新設備の導入などによって自国内建設業の発展と建設需要を高めようといった考えがある反面、外国業者に市場を独占されることに対する懸念等により、外国業者の受け入れに関し、制限を加えている所が多い。

- ・ 次に自国建設業者の海外建設活動に関する政策という側面からみると、韓国及びフィリピンでは、海外建設活動が奨励されている。具体的な政策は韓国における海外建設活動資格付与の許可制から登録制への変更等である。日本は、開発途上国における一定の

海外建設活動に支援制度を有しているが、その範囲は限られている。

4.3.2 外国建設業者の自国内建設活動に関する政策

(WTO適用による制度改革中の韓国)

- ・ 韓国はこれまで、外国業者の参入にとって障害となる国内政策を採用してきたが、1997年1月1日から、韓国についてもWTO政府調達協定が適用される予定であり、それに適合させるために様々な制度改革を行っている。

①建設業免許申請の受付について1997年1月から外国業者は随時受付。

自国業者に対しては、1997年7月から随時受付に改正予定。

②外国業者への免許について「一般建設業」は1996年から与えられるが、「特殊建設業」「専門建設業」は1998年からとなる。

③免許取得に付随する経済的負担として、資本金の一定額を「建設共済組合」へ出資をし、また「国民住宅債券」を購入しなければならない。

④1997年7月からは「施工能力公示制」の導入で請負金額の上限額が法律上なくなるとともに、過去の実績が評価されることとなる。

⑤「下請義務制」によって専門工事業業者の使用が義務づけられる。

- ・ 1996年10月、韓国内において日本のフジタ、米国ベクテル社、同フルーア・ダニエル社、英国系シンガポール法人のボビス・アジアパシフィック社、中国建築工程総公司の外国企業5社に新規免許が発給された。

(民間工事について規制のない香港)

- ・ 香港政庁は外国業者の国内民間建設市場進出について如何なる法的規制も設けていない。従って外国業者は自国業者を規制する法律、規則及び規制によって同等に評価されており、香港建設協会においても国内、外国業者の両方に開放している。ただし、政庁調達工事については自国業者に対する保護措置として、外国の建築又は土木建設業者は期間契約又は5000万HKドルに達していないプロジェクトに入札することができないことになっている。

(市場参加に規制の残るインドネシア)

- ・ インドネシアでは、国家経済の成長と拡大、開発活動全般を加速させ、海外投資の安定性と持続性を高めるためのビジネス環境を整えるとの観点から、外国業者の国内市場への参入についても近年各種の制度改革がなされている。
- ・ 最近の制度改革では、投資会社の設立の面では規制緩和が進められているが、外国資本による請負会社の設立の面では規制が残されている。すなわち、建築工事、土木工事等の分野では、外国人パートナーが会社の資本株式の49%超を所有できないことが、1994

年にサービス貿易一般協定(GATS)インドネシア特定公約が是認されたことにより規定されている。外国業者のその他の参入方式としては、プロジェクト・ベースで地元請負業者と共同事業を行う方法であり、この場合、駐在員事務所をインドネシアに開設する等の条件の下に3年間営業を行う認可が得られることになっている。

(内外無差別の原則の日本)

- 日本の建設市場の制度は、これまでも内外無差別の原則を基本として運営されてきたが、内外無差別の原則をいっそう徹底するとともに、外国業者を自国業者と平等なベースで評価する入札・契約手続きに改革していくことを目的とした「公共事業の入札・契約手続きの改善に関する行動計画」が1994年1月に決定され、以下のような内外無差別の調達方式が採用された。
 - ①国及び一定の政府関係機関の工事で、それぞれ450万SDR及び1,500万SDR以上のものの調達については、一般競争入札方式を採用する。
 - ②国及び一定の政府関係機関の公共事業に係わる設計・コンサルティング業務で、45万SDR以上のものの調達については、公募型プロポーザル方式又は公募型競争入札方式を採用する。
- 1996年1月のWTO政府調達協定の発効に伴い、協定適用国の調達に際しては、国などの協定対象機関の基準額以上の調達については、外国業者も日本国内業者と同様の取扱いを受けることとなった。

(資本参加制限を設けるフィリピン)

- フィリピンでは、国内での建設活動を行おうとする外国業者は取引保護委員会(SEC)に登録しなければならない。さらに、フィリピンの総括的投資法案または共和国法No.7042には建設業とエンジニアリングサービス関連について、外国業者の資本参加の制限を設けている。その内容は国内民間建設、軍事関連の建物、構造物の建設、公共施設建設等の契約について、外国資本参加の最高限度を40%、地方公共事業の建設関連と改修工事では25%に制限するというものである。
- 法No.6957によると、公共施設とインフラストラクチャー・プロジェクトの運営に関わるBOTの提案者は、その投資がパイオニア分野に属する場合は100%の外国資本を認められている。ただし、国内の技能を利用できる場合には、フィリピン人労働者を雇用しなければならないとしている。

(外国業者管理体制の整備を進めるベトナム)

- ベトナム政府は外国業者がベトナムの法律にしたがって、正常な活動を行うように指導するだけでなく、国の利益を保護するために、外国業者に対する管理を行う意向であ

る。つまり、ベトナムは資本不足・低い技術・不十分な管理技術など問題点があるため、外国業者による新技術や最新設備の導入によって自国業者の発展と建設需要を高めることを期待している。しかし、それとは逆に外国業者が建設による利益をすべて得てしまうことで建設市場の混乱を招く事を懸念し、外国業者に対する管理体系を整備しはじめている。

- ・ 外国業者が国内市場に参入するための入札資格をみると、自国の事業ライセンスがあること、建設業の場合は500万、コンサルの場合は10万の法定登記資本金（下請業者はこの資本金の20%）が必要であること、最低2,000万の売上高（下請業者の場合は400万）が必要であることとしている。その他にもベトナムの建設業者との合弁事業設立と、資材・設備の調達を出来る限り地元市場で行うこととしており、これらによって、外国業者の建設活動の調整をしている。

4.3.3 自国建設業者の海外建設活動に関する政策

（登録制度により海外進出が容易になった韓国）

- ・ 韓国では、1993年までは、海外建設活動に従事するには別個の許可が必要で、ほとんど総合業者許可を所有している大手企業しか海外建設市場に参入できなかったものが、新制度では強制的許可制度が廃止され、登録制度に代わったため、専門許可を所有している中小企業も海外建設の資格を有するようになった。この新政策は、建設部門のグローバル化戦略に重点を置いたもので、自国業者は然るべき技術と資金調達という要件を満たす用意がある限りにおいて、請負業者又はデベロッパーとして自由に海外市場に参入することができるようになった。

（海外工事受注援助はしない香港政庁）

- ・ 香港政庁は商業活動に干渉しないという方策を長年実施してきており、自国建設業者のために海外のビジネス機会を調査したり、建設サービスを促進したりするための機関、即ち香港貿易協議会に相当する機関もない。したがって、香港政庁は国内建設業者に対する保護的規制も海外工事の受注援助も提供しないものと思われる。

（開発途上国における建設活動に支援制度をもつ日本）

- ・ 日本政府としては日本の建設産業の海外活動に関して次のような支援をしている。
①技術等海外取引に関わる所得課税の特別控除制度

（1964年度創設～1996年度、法人・所得税）

開発途上国に対する調査、設計等コンサルティング業務の売上げの12%相当額又は当該事業年度所得金額の30%相当額のうち少ない額を損金として総所得から控除する。

②建設業国際貢献推進事業

日本の建設業が開発途上国で行う、現地社会に貢献するシンボリックな事業を業界団体として援助する活動を支援するため、現地基礎調査・実施調査に対する支援、国内における普及広報活動等を実施している。

③建設アタッシェ

現在、25ヶ国の在外公館等に27名の建設アタッシェを派遣し、経済技術協力の円滑な推進、日本の建設企業などに対する情報提供、助言、建設分野の国際関係業務の推進等を図っている。

(登録制による海外建設奨励のフィリピン)

- ・ フィリピン政府は、自国業者が建設サービスを輸出し、外資獲得の面でフィリピン経済に占める割合を拡大するよう熱心に奨励している。しかし、海外建設活動を行うには、一定の資格が必要である。「海外建設奨励令」としても知られる大統領令 No. 1167 によると海外建設プロジェクトを受注する予定の自国業者は、まず CIAP のフィリピン海外建設委員会 (POCB) に登録しなければならないとされている。また、フィリピン海外雇用局 (POEA) に登録してからでなければ、海外にフィリピン人建設労働者を配員することはできないこととなっている。

4.4 欧米における電子調達システムの現状

4.4.1 アメリカの連邦調達コンピュータネットワーク

(94年連邦調達合理化法)

- ・ 94年10月13日にクリントン大統領によってサインされ可決した94年連邦調達合理化法は、連邦の調達過程を簡素化し合理化することを目的としている。それは政府の調達業務を大きく変えると考えられている。同法は調達手続きの合理化のため、書類事務の削減、市販品の調達の促進、少額調達の手続きの簡素化、調達手続きの電子商取引への移行、不服審査・監督手続きの改善、財やサービスの調達の効率化のために現行の法律の225の条項の廃止あるいは改正を行った。

(FACNET (Federal Acquisition Computer Network))

- ・ FACNET は94年連邦調達合理化法に基づいて創設された。FACNET は政府に書類で行われている手続きから、EDI(Electronic Data Interchange)によるものへ調達手続きを発展させることを目的としている。この電子システムにより産業界に対する窓口は一つとなり、さらに連邦政府内の省庁間のデータ等の相互利用が可能となる。

特に発注公告については以前は簡易調達限度額である2万5千ドル以上の契約は日刊紙「Commerce Business Daily」により公表することとされていたが、改正によりこの基準額が引き上げられ、10万ドル以下の契約については簡易調達手続きがとられることとなり、公告は新しく創設されたFACNETを通じて行うこととされた。連邦調達は全体で約2000億ドルあるが、10万ドル以下の契約件数はそのうち90%を占めている。この改正により書類で処理されている契約手続きをコンピュータによって行うことにより、契約に関して著しい業務の簡素化が図られることとなる。また限度額を上げることで簡易調達の件数が増加したため、中小企業により多くの契約機会をもたらすと考えられている。

- ・ 全省庁は2000年1月までに入札公告、入札及び関連情報の提供、落札の公告の手続きについては利用しなければならず、公告に関わる質問の回答、発注、契約者への支払い手続きにおいては可能な場合、利用することができるとしている。

(FACNETの現状と課題—一般調達庁(GSA)の場合)

- ・ 94年連邦調達合理化法は2000年までは暫定利用として、それ以降は本格的な運用を行うことを定めており、既に各省庁は暫定FACNETの利用を始めている。96年9月4日現在の暫定FACNET利用可能省庁のリストを見ると、一般調達庁(General Service Agency)の連邦サプライ室、長官官房は掲載されているが、連邦政府庁舎の企画、設計、建設、維持管理を行う公共建築調達局(Public Building Service)は含まれていないことから、PBSは入札招請の公告等を行っていないと考えられる。各省庁の調達部局は入札招請の公告、入札に関連した要請に対する回答の受け取りができ、かつ、民間部門のユーザーが入札招請の公告へのアクセス、入札招請への回答が可能でなければその部局が暫定FACNETを利用していると見なされないからである。
- ・ 94年連邦調達合理化法によりFACNETの導入が図られたが、それは簡易調達限度額(10万ドル)以内ではFACNETを利用すると規定しており、最大の目的は調達の90%以上を占める簡易調達限度額以内の契約の事務手続きを簡素化することにあった。将来FACNETがどのように発展するかはわからないが、現時点ではFACNETの導入の目的は事務処理の合理化であり、CALSを目指しているものではないと思われる。
- ・ アメリカの連邦政府の電子入札は、我が国よりもはるかに進んでいるというのが一般的な印象であるが、建設分野に限ってみれば、まだ始まったばかりで今後の発展に注目すべきであろう。
- ・ ただし、今回のFACNET/簡易調達限度額の引き上げにより、中小企業も競争に生き残るためにはEDI/ECの導入は避けられなくなっている。米国のCALS、EDI/ECの下地作りという観点では、連邦調達合理化法は非常に意味のあるものといえるであろう。この流れは全産業を巻き込むものであり、建設産業もこの外にすることはできない。

4.4.2 EUの公共調達情報システム

(1) 現行の公告システム (TED) の限界

(EU統一とEU公共調達の拡大)

- ・ EC第15総局はEU全体の電子公共調達を実現するための一連のパイロットプロジェクトを開始した。SIMAP (公共調達情報システム *Système d'Information pour les Marchés Publics : Information System for Public Procurement*) はそのプログラム全体の呼び名である。

この公共調達情報システム改善への動きは、既存の公告システム (TED : *Tendering Electronic Daily*) で処理されるべき公告を効率的に扱うことが難しくなっているためである。TEDにより公表された入札件数は95年1月には94年1月に比べて45%増加しており、さらに、スウェーデン、フィンランド、オーストリアの加盟、また将来予想される東欧諸国等の加盟により公告の数が増大すること明らかである。また、既にEU業者に開放されているアメリカや日本の新たな公共調達市場もその数をさらに増大させる要因である。

第二に現在のシステムがECと発注者の間で情報が効率的に流れていないことにより、不十分な入札公告という点で問題が過去にもしばしば起こっている。

- ・ この2つの理由から電子フォームの標準化と電子翻訳を含んだ新しい電子システムを含み、今後に対応できる新しいメカニズム、SIMAPを作ることとなった。

(2) SIMAPの目的と利益

(パイロットプロジェクト1)

- ・ 95年10月に始動したこのプロジェクトでは、加盟国によって指定された参加機関が入札の公示を行うために、EU オフィシャルジャーナルとオフィシャルジャーナルのコンピュータ版であるTEDでの公表の代わりに、統一の電子フォームを使用する電子システムをテストする。

(パイロットプロジェクト2)

- ・ 第2パイロットプロジェクトは業者がより多くの情報へのアクセスできるようにすることで、発注者と業者の間に補足的な情報の直接の交換を促すことにある。SIMAP センtralユニットでは情報提供者、TED データベース、ヨーロッパ全体のユーザーをリンクさせ簡単にアクセスできるようにするために、技術的なインターフェイスの開発がなされている。

(3) SIMAPによるメリット

- ・ 電子システムによる調達への移行は需用者と供給者双方に大きな影響を与える。しかしその際にシステムがEU全体で調和のとれたものとなるか否かは、システム導入の成否

を分ける重要な問題である。EU 全体で電子公共調達のとれた導入をすることによってこそ EU 全体で電子化によるメリットを享受することができる。

(4) SIMAP の今後

- SIMAP により EU 全体の公的機関間の電子的なリンクが促進されることが期待されている。EC の主導により進められている IDA (Interchange of Data between Administration: 政府間のデータ交換) は、文書・メッセージの交換、ファイル転送、データベースアクセスのツールによって、政府間の連携の強化と情報交換の効率化を図ることを目的としている。IDA によって加盟国レベルでは独自のデータ処理システムを維持することができる一方、EU レベルでは各国の多様なシステム間の接続に焦点が当てられ、その両立が大きな目標である。中央政府と EU 機関は IDA で開発された標準的なサービスを使用することが可能となる。IDA が利用できる行政活動の範囲としては、SIMAP に加えて社会保障や年金、商標、関税、統計、付加価値税等が含まれる。IDA の中で SIMAP が優先プロジェクトとして認められていることから、そのアプリケーションは、スムーズに統合され他のネットワークと相互に利用可能となるであろう。
- FACNET ではアメリカ企業は連邦のサプライヤーデータベースに含まれ、入札公示や発注の情報は商用ネットを通してもたらされる。これは米国では電子調達情報の公告を一部、アウトソーシングしているということであり、EU 出版局がそのシステムに全ての責任を負う EU のシステムとは対照的である。

参考資料(建設会社業績)

- 受注高
- 売上高
- 経常利益

◎大手建設会社 受注高・売上高・経常利益（決算新聞発表を元に集計）

受注高 その1(単位:億円、%)

会 社 名	1982				1983				1984				1985				1986				1987				1988			
	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率
清水建設	10,254	2,095	20	80	9,497	1,913	20	80	8,880	1,661	19	81	9,453	1,915	20	80	9,686	1,923	20	80	11,380	2,167	19	81	15,526	2,689	17	83
鹿島	9,693	3,559	37	63	8,803	3,275	37	63	8,223	2,684	33	67	8,933	2,724	30	70	9,088	2,679	29	71	3,397	843	25	75	15,146	3,776	25	75
大成建設	9,480	2,810	30	70	9,113	2,674	29	71	8,808	2,321	26	74	9,327	2,336	25	75	9,719	2,346	24	76	11,177	2,675	24	76	13,923	3,278	24	76
竹中工務店	7,042	188	3	97	6,795	193	3	97	6,816	154	2	98	7,242	130	2	98	7,756	98	1	99	8,969	160	2	98	11,884	183	2	98
大林組	7,091	2,399	34	66	7,106	1,972	28	72	7,005	2,127	30	70	7,482	2,201	29	71	7,846	2,118	27	73	9,502	2,465	26	74	11,407	2,786	24	76
小計	43,560	11,051	25	75	41,314	10,027	24	76	39,732	8,947	23	77	42,437	9,306	22	78	44,095	9,164	21	79	44,425	8,310	19	81	67,886	12,712	19	81
熊谷組	6,940	3,521	51	49	7,675	3,419	45	55	9,401	2,343	25	75	9,321	3,686	40	60	8,121	3,153	39	61	9,126	3,178	35	65	4,499	1,213	27	73
戸田建設	3,325	838	25	75	3,628	964	27	73	3,538	832	24	76	3,789	1,093	29	71	4,247	1,045	25	75	5,115	1,261	25	75	3,207	676	21	79
ハザマ	4,059	2,001	49	51	4,600	2,090	45	55	4,919	2,417	49	51	4,792	2,009	42	58	4,796	1,875	39	61	5,206	2,102	40	60	5,554	2,407	43	57
フジタ	4,048	1,531	38	62	3,350	1,097	33	67	3,970	1,339	34	66	3,901	1,108	28	72	3,690	993	27	73	1,242	320	26	74	4,987	1,222	25	75
西松建設	3,211	1,928	60	40	2,937	1,727	59	41	2,999	1,595	53	47	3,238	1,591	49	51	3,583	1,602	45	55	4,027	1,641	41	59	4,880	2,008	41	59
東急建設	2,719	970	36	64	3,118	1,049	34	66	2,653	1,014	38	62	3,286	1,069	33	67	3,714	1,174	32	68	4,293	1,251	29	71	4,937	1,345	27	73
三井建設	2,943	1,364	46	54	2,838	1,362	48	52	3,080	1,453	47	53	3,048	1,311	43	57	3,072	1,176	38	62	2,966	1,107	37	63	4,110	1,416	34	66
佐藤工業	2,550	1,289	51	49	2,625	1,100	42	58	2,826	1,544	55	45	2,896	1,353	47	53	3,359	1,472	44	56	4,142	1,610	39	61	4,948	1,859	38	62
前田建設	3,100	1,795	58	42	3,108	1,808	58	42	3,152	1,707	54	46	3,690	1,675	45	55	3,534	1,813	51	49	1,120	535	48	52	4,217	1,600	38	62
鴻池組	2,664	1,251	47	53	2,467	1,225	50	50	2,580	1,317	51	49	2,320	1,001	43	57	2,814	1,092	39	61	3,345	1,233	37	63	3,775	1,099	29	71
五洋建設	2,713	2,174	80	20	3,053	2,349	77	23	2,386	1,779	75	25	2,819	2,086	74	26	2,909	2,004	69	31	3,097	2,070	67	33	3,604	2,124	59	41
飛鳥建設	3,025	1,825	60	40	3,034	1,889	62	38	3,025	1,829	60	40	2,830	1,384	49	51	2,905	1,384	48	52	3,583	1,498	42	58	3,938	1,996	51	49
住友建設	2,109	973	46	54	1,810	874	48	52	1,901	1,015	53	47	1,960	970	49	51	2,062	970	47	53	2,520	1,551	62	38	2,885	1,245	43	57
奥村組	2,315	1,312	57	43	2,444	1,485	61	39	2,458	1,514	62	38	2,398	1,357	57	43	2,014	1,112	55	45	2,590	1,296	50	50	3,155	1,259	40	60
日本国土開発	1,762	1,315	75	25	1,830	1,023	56	44	1,931	987	51	49	2,004	1,077	54	46	2,119	1,009	48	52	2,118	1,182	56	44	2,513	1,082	43	57
青木建設	2,211	1,612	73	27	2,460	1,452	59	41	2,705	1,512	56	44	2,432	1,488	61	39	2,792	1,399	50	50	3,141	1,532	49	51	4,035	1,941	48	52
長谷工コーポレーション	2,100	0	0	100	1,101	57	5	95	1,304	81	6	94	1,478	53	4	96	1,530	54	4	96	1,515	53	3	97	2,003	51	3	97
銭高組	1,829	613	34	66	1,853	769	42	58	1,874	826	44	56	640	390	61	39	2,076	829	40	60	2,055	1,034	50	50	2,496	805	32	68
浅沼組	1,546	435	28	72	1,327	340	26	74	1,393	314	23	77	1,480	349	24	76	1,544	401	26	74	1,698	388	23	77	750	175	23	77
大日本土木	1,250	802	64	36	1,211	676	56	44	1,308	688	53	47	1,453	804	55	45	1,533	823	54	46	1,734	886	51	49	2,190	991	45	55
安藤建設	906	161	18	82	1,043	163	16	84	1,015	172	17	83	1,133	204	18	82	1,211	226	19	81	1,703	292	17	83	1,863	326	17	83
東海興業	1,325	223	17	83	1,326	181	14	86	1,403	225	16	84	1,414	106	7	93	1,538	231	15	85	1,683	235	14	86	2,016	349	17	83
東洋建設	1,072	913	85	15	1,174	972	83	17	1,219	917	75	25	1,402	1,080	77	23	1,410	1,049	74	26	1,762	1,302	74	26	1,963	1,272	65	35
鉄建	1,917	948	49	51	2,020	1,108	55	45	1,713	1,001	58	42	1,532	884	58	42	1,567	968	62	38	1,634	854	52	48	1,914	937	49	51
不動建設	1,328	733	55	45	1,496	851	57	43	1,358	650	48	52	1,258	675	54	46	1,444	811	56	44	1,602	930	58	42	732	320	44	56
東亜建設工業	1,320	1,216	92	8	1,124	1,017	90	10	1,285	1,133	88	12	1,344	1,207	90	10	1,366	1,224	90	10	1,784	1,531	86	14	1,814	1,491	82	18
松村組	1,108	276	25	75	1,003	203	20	80	1,004	249	25	75	992	162	16	84	1,026	172	17	83	1,241	189	15	85	559	43	8	92
太平工業	922	169	18	82	921	161	17	83	976	172	18	82	1,011	181	18	82	992	179	18	82	1,136	198	17	83	1,302	253	19	81
日産建設	960	464	48	52	807	366	45	55	948	445	47	53	904	419	46	54	965	426	44	56	1,094	456	42	58	1,204	478	40	60
新井組	531	158	30	70	557	196	35	65	660	135	20	80	704	166	24	76	736	201	27	73	913	234	26	74	1,111	276	25	75
三菱建設	592	234	40	60	604	266	44	56	652	239	37	63	719	252	35	65	701	250	36	64	825	275	33	67	970	276	28	72
大末建設	533	104	20	80	552	110	20	80	652	147	23	77	703	134	19	81	743	149	20	80	215	27	13	87	980	234	24	76
若紙建設	701	701	100	0	647	647	100	0	694	694	100	0	788	788	100	0	787	787	100	0	1,004	1,004	100	0	926	818	88	12
竹中土木	1,017	1,005	99	1	911	879	96	4	866	849	98	2	827	819	99	1	804	787	98	2	837	824	98	2	1,122	1,099	98	2
小計	70,651	34,854	49	51	70,652	33,875	48	52	73,848	33,134	45	55	74,506	32,931	44	56	77,704	32,840	42	58	82,066	34,079	42	58	91,159	34,686	38	62
計	114,211	45,905	40	60	111,966	43,902	39	61	113,580	42,081	37	63	116,943	42,237	36	64	121,799	42,004	34	66	126,491	42,389	34	66	159,045	47,398	30	70

受注高 その2 (単位: 億円, %)

会 社 名	1989				1990				1991				1992				1993				1994				1995				1996	
	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	受注計	内土木	土建	比率	中間決算	通期予想
清水建設	19,460	3,407	18	82	23,616	3,837	16	84	24,564	4,109	17	83	19,552	3,904	20	80	13,257	2,397	18	82	13,735	2,742	20	80	15,100	3,022	20	80	7,287	15,400
鹿島	18,140	3,968	22	78	22,007	5,004	23	77	22,268	4,802	22	78	17,141	5,132	30	70	11,726	3,485	30	70	11,633	3,593	31	69	14,399	3,822	27	73	8,825	15,000
大成建設	18,003	3,873	22	78	22,016	4,399	20	80	22,207	4,432	20	80	17,355	4,071	23	77	11,192	2,589	23	77	12,731	3,315	26	74	14,407	3,657	25	75	8,135	15,400
竹中工務店	15,132	226	1	99	19,187	265	1	99	19,354	206	1	99	14,888	401	3	97	12,219	405	3	97	10,371	266	3	97	10,100	141	1	99	5,674	10,250
大林組	14,956	3,244	22	78	19,275	4,062	21	79	18,578	4,447	24	76	15,001	4,447	30	70	10,590	3,400	32	68	11,959	3,479	29	71	13,751	4,249	31	69	8,547	14,400
小計	85,691	14,718	17	83	106,101	17,567	17	83	106,971	17,996	17	83	83,937	17,955	21	79	58,984	12,276	21	79	60,429	13,395	22	78	67,757	14,891	22	78	38,468	70,450
熊谷組	11,490	3,387	29	71	11,757	3,192	27	73	12,187	3,658	30	70	8,512	3,267	38	62	8,655	3,175	37	63	8,753	2,598	30	70	8,725	2,349	27	73	5,055	10,000
戸田建設	6,890	1,547	22	78	8,709	1,940	22	78	9,263	2,003	22	78	7,422	1,647	22	78	5,831	1,649	28	72	5,853	1,607	27	73	6,726	1,838	27	73	3,649	7,400
ハザマ	2,878	1,031	36	64	6,404	2,292	36	64	7,304	2,779	38	62	6,575	2,851	43	57	4,103	1,426	35	65	5,013	2,046	41	59	5,290	2,270	43	57	2,385	5,700
フジタ	6,227	1,312	21	79	7,874	1,745	22	78	8,894	2,124	24	76	7,152	2,187	31	69	5,495	2,064	38	62	5,679	2,031	36	64	6,617	2,072	31	69	2,902	7,000
西松建設	5,975	2,529	42	58	7,006	2,953	42	58	7,308	3,268	45	55	8,125	4,208	52	48	6,537	3,918	60	40	6,960	3,772	54	46	7,083	3,712	52	48	3,300	7,200
東急建設	2,788	665	24	76	7,004	1,496	21	79	7,125	1,870	26	74	5,297	1,605	30	70	5,400	1,728	32	68	4,400	1,372	31	69	4,384	1,412	32	68	2,439	5,000
三井建設	5,405	1,730	32	68	6,730	1,885	28	72	6,980	2,002	29	71	5,662	2,010	35	65	3,938	1,375	35	65	4,678	1,756	38	62	4,221	1,641	39	61	2,357	4,650
佐藤工業	2,617	722	28	72	6,504	2,088	32	68	6,857	2,211	32	68	6,450	2,536	39	61	5,231	2,176	42	58	4,948	1,836	37	63	5,153	2,198	43	57	2,522	5,400
前田建設	5,208	1,749	34	66	6,086	2,099	34	66	5,806	2,083	36	64	5,550	2,224	40	60	5,011	2,146	43	57	4,838	2,194	45	55	4,705	2,338	50	50	2,212	4,900
鴻池組	4,761	1,270	27	73	4,862	1,395	29	71	4,775	1,666	35	65	4,700	1,645	35	65	3,897	1,651	42	58					4,419	1,811	41	59	NA	NA
五洋建設	4,691	2,658	57	43	5,203	2,630	51	49	6,068	3,206	53	47	5,640	3,217	57	43	5,316	3,622	68	32	4,768	2,978	62	38	5,451	3,401	62	38	3,555	6,250
飛鳥建設	4,169	1,897	46	54	5,100	2,280	45	55	4,508	2,126	47	53	4,126	2,122	51	49	3,243	1,775	55	45	3,711	1,866	50	50	4,297	2,057	48	52	2,141	4,400
住友建設	3,792	1,620	43	57	4,345	1,629	37	63	3,271	1,468	45	55	2,903	1,302	45	55	2,940	1,393	47	53	3,202	1,248	39	61	3,247	1,452	45	55	1,694	3,400
奥村組	3,689	1,413	38	62	4,329	1,606	37	63	3,845	1,790	47	53	3,566	1,847	52	48	3,228	1,765	55	45	2,949	1,566	53	47	2,934	1,590	54	46	1,694	3,100
日本国土開発	3,137	1,399	45	55	4,113	1,900	46	54	4,357	2,204	51	49	3,952	2,312	59	41	3,003	1,417	47	53	3,204	1,453	45	55	3,324	1,542	46	54	1,447	3,100
青木建設	4,038	1,957	48	52	4,838	2,453	51	49	4,223	1,890	45	55	3,576	2,225	62	38	3,328	1,918	58	42	2,971	1,749	59	41	3,001	1,561	52	48	1,212	3,030
長谷工コーポレーション	2,770	156	6	94	4,126	209	5	95	2,745	127	5	95	2,954	172	6	94	3,037	303	10	90	3,144	231	7	93	3,248	214	7	93	1,584	3,300
鉄高組	2,951	896	30	70	3,867	1,076	28	72	3,700	947	26	74	3,188	1,175	37	63	3,334	1,286	39	61	2,755	1,108	40	60	3,159	3,100	98	2	1,096	3,000
浅沼組	2,807	574	20	80	3,332	615	18	82	3,498	616	18	82	2,793	759	27	73	2,751	703	26	74	2,223	543	24	76	2,534	719	28	72	1,403	2,800
大日本土木	1,984	863	43	57	3,046	1,263	41	59	3,302	1,346	41	59	3,162	1,454	46	54	3,005	1,486	49	51	2,926	1,432	49	51	2,865	1,340	47	53	1,320	2,800
安藤建設	2,278	371	16	84	2,798	434	16	84	3,055	446	15	85	2,403	420	17	83	2,499	433	17	83	2,294	392	17	83	2,488	459	18	82	1,453	2,600
東海興業	2,386	395	17	83	3,277	468	14	86	3,648	457	13	87	3,100	578	19	81	1,897	399	21	79	1,897	399	21	79	1,879	312	17	83	NA	NA
東洋建設	2,429	1,411	58	42	2,741	1,569	57	43	2,992	1,844	62	38	2,606	1,774	68	32	2,751	1,910	69	31	2,332	1,780	76	24	2,741	1,972	72	28	1,420	3,300
鉄建	2,188	988	45	55	2,695	1,081	40	60	2,640	1,168	44	56	2,597	1,319	51	49	2,623	1,389	53	47	2,747	1,404	51	49	2,833	1,462	52	48	1,412	3,000
不動建設	1,906	934	49	51	2,618	1,193	46	54	2,248	1,173	52	48	2,412	1,401	58	42	2,322	1,282	55	45	2,203	1,172	53	47	2,475	1,397	56	44	1,290	2,600
東亜建設工業	2,091	1,660	79	21	2,504	1,865	74	26	2,671	2,106	79	21	2,461	1,986	81	19	2,756	2,110	77	23	3,111	2,505	81	19	3,282	2,608	79	21	1,628	3,300
松村組	2,024	215	11	89	2,518	344	14	86	2,528	417	16	84	2,352	399	17	83	2,232	420	19	81	2,292	329	14	86	2,253	476	21	79	1,389	2,500
太平工業	1,465	241	16	84	1,779	323	18	82	1,832	308	17	83	1,767	345	20	80	1,795	364	20	80	1,800	553	31	69	2,008	365	18	82	1,012	2,100
日産建設	1,474	533	36	64	2,016	741	37	63	2,132	695	33	67	1,811	701	39	61	1,772	669	38	62	1,859	652	35	65	1,781	536	30	70	943	2,000
新井組	1,321	320	24	76	1,774	414	23	77	2,001	455	23	77	1,633	377	23	77	1,398	363	26	74	1,451	428	29	71	1,583	512	32	68	NA	NA
三菱建設	1,086	358	33	67	1,588	448	28	72	1,649	367	22	78	1,761	444	25	75	1,558	516	33	67	1,318	465	35	65	1,366	450	33	67	671	1,330
大末建設	1,301	268	21	79	1,536	288	19	81	1,413	370	26	74	1,446	291	20	80	1,456	377	26	74	1,405	253	18	82	1,523	340	22	78	746	1,700
若菜建設	1,255	1,051	84	16	1,262	981	78	22	1,311	1,086	83	17	1,394	1,259	90	10	1,546	1,312	85	15	1,382	1,141	83	17	1,607	1,271	79	21	781	1,600
竹中土木	1,251	1,230	98	2	1,369	1,344	98	2	1,516	1,506	99	1	1,624	1,581	97	3	1,639	1,617	99	1	1,598	1,597	100	0	1,541	1,519	99	1	559	NA
小計	112,722	39,350	35	65	145,710	48,239	33	67	147,652	51,782	35	65	130,672	53,640	41	59	115,527	50,137	43	57	110,664	46,456	42	58	120,743	52,296	43	57	57,271	118,460
計	198,413	54,068	27	73	251,811	65,806	26	74	254,623	69,778	27	73	214,609	71,595	33	67	174,511	62,413	36	64	171,093	59,851	35	65	188,500	67,187	36	64	95,739	188,910

売上高（単位：億円）

1996

会社名	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	中間決算	通期予想
清水建設	8,719	9,641	9,235	10,523	10,192	11,017	12,546	14,766	18,835	21,302	21,683	20,940	18,610	15,567	6,478	14,500
鹿島建設	8,631	9,426	9,321	9,136	10,222	4,406	12,414	14,198	17,017	19,513	19,547	17,505	17,958	14,550	6,595	16,000
大成建設	8,455	9,077	9,683	9,786	9,772	10,336	12,733	14,060	15,489	17,173	19,803	18,508	15,577	15,202	6,323	15,900
竹中工務店	5,833	5,908	6,816	8,321	7,743	8,106	11,884	12,239	14,031	14,804	15,997	15,751	12,350	12,012	5,678	12,150
大林組	6,447	6,899	7,663	7,978	8,478	8,203	9,447	11,520	13,318	15,086	15,200	16,351	14,454	12,214	6,303	14,600
小計	38,085	40,951	42,718	45,744	46,407	42,068	59,024	66,783	78,690	87,878	92,230	89,055	78,949	69,545	31,377	73,150
熊谷組	6,072	6,145	7,099	8,410	7,554	8,593	4,519	11,002	12,014	11,450	10,786	8,420	8,292	9,838	3,634	10,000
戸田建設	3,392	3,439	3,972	3,583	4,078	4,445	2,563	5,878	7,355	7,805	7,535	7,338	6,413	6,255	2,746	6,750
ハザマ	3,431	3,624	3,790	3,509	3,676	4,553	5,275	3,076	6,871	6,973	6,634	5,657	5,225	5,422	2,249	5,570
フジタ	3,843	4,274	4,374	4,560	4,779	1,813	5,385	6,644	7,447	8,204	8,498	7,274	6,636	6,799	2,959	7,100
西松建設	3,201	2,761	2,837	2,932	3,263	4,047	4,455	4,810	5,521	6,218	6,026	5,616	6,232	7,220	2,943	7,200
東急建設	2,644	2,704	3,360	3,148	3,375	3,707	4,337	2,486	5,210	5,911	6,188	6,209	5,640	5,108	1,580	5,300
三井建設	2,903	2,459	2,637	3,075	3,182	2,904	4,141	4,152	5,022	5,796	5,825	5,327	5,155	4,804	1,747	4,700
佐藤工業	2,463	2,696	2,937	2,921	3,019	3,273	3,589	2,129	5,029	5,426	6,155	6,260	5,635	6,294	1,971	5,450
前田建設工業	2,951	2,990	3,142	3,302	3,683	1,263	3,971	4,226	4,750	5,011	5,010	5,328	5,299	5,268	1,617	4,800
鴻池組	2,510	2,355	2,373	2,261	2,799	3,057	3,585	3,774	4,689	4,689	4,936	4,495	4,034	4,478	NA	4,380
五洋建設	2,589	2,336	2,741	2,738	2,819	3,331	3,553	3,716	4,391	5,014	5,219	5,251	5,304	5,583	2,119	5,500
飛島建設	3,316	3,192	3,152	3,004	3,277	3,445	3,814	4,164	4,196	4,606	4,604	4,144	4,175	4,103	1,327	4,200
住友建設	2,141	1,974	1,935	2,115	2,159	2,483	2,712	3,162	3,647	3,601	3,030	2,947	3,088	3,252	1,275	3,455
奥村組	2,201	2,233	2,268	2,385	2,365	2,506	2,950	3,142	3,401	3,614	3,441	3,432	2,896	3,459	1,314	3,500
日本国土開発	1,429	1,603	1,641	1,658	1,958	2,215	2,517	3,120	3,436	3,519	3,531	3,185	3,158	3,546	1,212	3,200
青木建設	2,006	1,907	1,922	2,312	2,346	2,633	2,816	3,201	3,236	3,472	3,475	3,035	3,081	3,144	1,273	3,300
長谷工コーポレーション	2,276	1,934	2,129	2,485	3,082	2,679	4,337	4,890	5,210	5,288	5,198	4,115	3,923	4,580	1,704	3,800
銭高組	1,903	1,823	1,859	815	1,801	2,040	2,326	2,563	2,989	3,280	3,068	3,255	3,116	3,261	1,067	3,100
浅沼組	1,325	1,375	1,502	1,540	1,529	1,495	722	2,170	2,486	2,952	2,921	2,819	2,725	2,644	1,242	2,773
大日本土木	1,124	1,194	1,248	1,403	1,440	1,646	1,973	1,600	2,439	2,916	2,871	2,913	2,899	2,948	1,251	3,000
安藤建設	1,105	1,011	1,010	1,094	1,283	1,520	1,610	1,847	2,388	2,421	2,619	2,602	2,447	2,787	888	2,700
東海興業	1,338	1,166	1,388	1,341	1,612	1,432	1,974	2,140	2,485	2,863	2,868	2,457	2,120	2,113	NA	NA
東洋建設	1,131	1,165	1,241	1,345	1,391	1,577	1,800	1,965	2,279	2,464	2,813	2,612	2,624	2,668	913	3,200
鉄建	1,803	1,809	1,859	1,724	1,910	1,887	1,830	2,070	2,180	2,538	2,467	2,426	2,668	2,738	1,141	2,930
不動建設	1,170	1,255	1,404	1,372	1,378	1,564	934	1,867	2,047	2,316	2,285	2,302	2,251	2,431	993	2,500
東亜建設工業	1,442	1,240	1,317	1,346	1,444	1,724	1,817	1,873	2,017	2,396	2,605	2,646	2,753	3,247	1,135	3,400
松村組	1,081	1,194	1,188	1,025	982	1,143	513	1,626	1,842	2,151	2,562	2,291	2,205	2,407	1,070	2,400
太平工業	920	907	939	1,038	961	1,005	1,227	1,462	1,627	1,770	1,857	1,785	1,753	1,953	766	2,000
日産建設	1,008	1,008	926	946	949	986	1,049	1,204	1,517	1,800	1,901	1,720	1,899	1,905	626	1,920
新井組	552	661	611	735	832	802	982	1,174	1,281	1,450	1,694	1,682	1,536	1,692	NA	NA
三菱建設	624	638	642	712	700	722	851	925	1,219	1,497	1,725	1,524	1,485	1,472	609	1,440
大末建設	573	560	587	623	684	223	843	1,005	1,137	1,428	1,380	1,438	1,502	1,513	749	1,600
若築建設	634	673	647	730	766	930	1,010	1,040	1,122	1,149	1,452	1,209	1,420	1,424	582	1,760
竹中土木	978	1,041	908	865	854	824	1,019	1,084	1,369	1,251	1,547	1,592	1,581	1,560	577	1,550
小計	68,079	67,346	71,585	73,052	77,930	78,467	86,999	101,187	123,849	133,239	134,726	125,306	121,170	127,916	45,279	124,478
計	106,164	108,297	114,303	118,796	124,337	120,535	146,023	167,970	202,539	221,117	226,956	214,361	200,119	197,461	76,656	197,628

経常利益（単位：億円）

1996

会社名	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	中間決算	通期予測	利益率
清水建設	365	367	319	284	196	269	398	816	1,158	1,245	1,326	1,199	366	258	103	250	1.7%
鹿島建設	412	386	277	271	284	133	495	722	1,032	1,239	880	674	644	230	103	250	1.6%
大成建設	335	311	284	231	245	298	424	567	811	964	1,010	731	350	254	82	260	1.6%
竹中工務店	233	216	203	185	206	247	331	532	637	758	810	658	363	228	NA	250	2.1%
大林組	258	259	225	204	219	248	329	505	603	528	490	577	392	303	152	320	2.2%
小計	1,603	1,539	1,308	1,175	1,150	1,195	1,977	3,142	4,241	4,734	4,516	3,839	2,115	1,273	440	1,330	1.8%
熊谷組	344	301	326	284	241	288	136	411	505	380	296	236	205	145	33	110	1.1%
戸田建設	146	85	87	78	125	132	96	275	426	483	412	327	296	277	102	240	3.6%
ハザマ	107	116	59	43	105	122	149	130	412	328	186	168	234	162	26	140	2.5%
フジタ	91	93	128	130	145	85	259	306	363	435	337	188	111	80	18	55	0.8%
西松建設	139	119	120	106	101	109	127	159	205	265	282	296	315	325	130	325	4.5%
東急建設	80	69	58	53	66	75	91	74	206	216	137	202	169	26	13	38	0.7%
三井建設	75	52	58	46	33	59	62	81	108	120	106	67	44	34	11	25	0.5%
佐藤工業	93	81	75	77	69	97	108	75	166	184	134	316	109	66	8	53	1.0%
前田建設工業	207	195	190	156	104	43	125	136	152	151	126	130	131	112	37	100	2.1%
鴻池組	77	68	67	48	78	79	98	69	121	121	85	120		58	NA	50	1.1%
五洋建設	72	29	9	59	78	97	84	104	121	140	144	134	102	123	36	100	1.8%
飛島建設	73	79	79	80	84	86	103	129	110	14	49	95	99	84	18	85	2.0%
住友建設	59	27	18	39	51	62	64	70	77	77	64	70	31	33	10	32	0.9%
奥村組	117	99	97	81	93	108	162	152	200	207	174	173	141	215	26	149	4.3%
日本国土開発	34	35	31	34	36	44	52	64	85	104	101	70	71	43	7	20	0.6%
青木建設	52	66	76	76	101	116	131	147	155	126	97	50	51	41	11	50	1.5%
長谷工コーポレーション	286	105	113	151	205	210	272	296	336	251	142	71	54	-1,027	21	37	1.0%
銭高組	51	44	28	8	34	44	53	71	85	94	91	116	135	173	22	85	2.7%
浅沼組	50	47	39	32	19	38	27	82	114	98	88	95	68	50	14	30	1.1%
大日本土木	19	22	25	28	35	42	46	42	80	81	59	56	49	43	10	23	0.8%
安藤建設	30	21	13	24	31	30	38	65	98	84	74	63	28	20	3	17	0.6%
東海興業	33	26	10	13	34	35	46	49	55	60	67	17	6	-80	NA	NA	#####
東洋建設	28	32	30	18	9	27	31	38	37	47	48	36	46	54	13	55	1.7%
鉄建	75	59	39	29	32	40	37	43	54	50	58	63	68	64	20	45	1.5%
不動建設	16	10	-36	-22	-3	4	4	8	25	49	53	56	56	57	19	57	2.3%
東亜建設工業	40	21	41	13	37	42	49	45	58	77	116	94	97	117	34	100	2.9%
松村組	22	19	12	14	18	18	17	52	63	81	75	52	40	28	3	24	1.0%
太平工業	18	14	18	18	25	41	38	56	70	84	73	47	37	40	8	40	2.0%
日産建設	8	8	8	6	11	17	19	33	55	61	54	35	44	36	5	18	0.9%
新井組	22	25	23	19	23	28	31	41	65	73	55	64	62	49	NA	NA	#####
三菱建設	3	8	11	3	8	15	22	37	60	59	54	38	8	21	-15	-10	-0.7%
大末建設	3	8	4	6	6	3	33	33	39	39	39	33	29	19	3	15	0.9%
若築建設	24	20	20	27	26	40	28	31	31	30	35	31	38	43	10	50	2.8%
竹中土木	17	6	-11	1	7	1	40	40	32	30	44	59	56	52	NA	NA	#####
小計	2,511	2,009	1,865	1,778	2,067	2,277	2,678	3,444	4,769	4,699	3,955	3,668	3,030	1,583	656	2,158	1.8%
計	4,114	3,548	3,173	2,953	3,217	3,472	4,655	6,586	9,010	9,433	8,471	7,507	5,145	2,856	1,096	3,488	1.8%
経常利益率	3.9%	3.3%	2.8%	2.5%	2.6%	2.9%	3.2%	3.9%	4.4%	4.3%	3.7%	3.5%	2.6%	1.5%	1.6%	1.8%	

参 考 デ ー タ

部門別貯蓄・投資差額の推移（図1-4）

（兆円）

	85年度	86	87	88	89	90	91	92	93	94
法人	-17.4	-13.8	-15.3	-24.3	-32.6	-44.7	-40.5	-19.1	-12.7	1.7
一般政府	-2.5	-1.1	2.4	8.2	10.7	15.3	15.8	0.6	-6.7	-12.6
家計	31.8	29.9	25.7	27.0	30.1	33.8	36.4	33.6	34.3	24.6
貯蓄投資差額	11.9	15.0	12.8	11.0	8.2	4.5	11.6	15.0	14.9	13.6
経常収支	12.6	14.9	11.3	10.0	8.8	5.6	11.3	15.0	14.2	12.4

日本の対外投資の推移（図1-5）

（10億ドル）

	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
直接投資	4.894	4.54	3.612	5.985	6.452	14.48	19.519	34.21	44.13	48.024	30.726	17.222	13.714	17.938	20.387
証券投資	2.731	3.239	2.589	4.937	2.817	1.836	0.535	6.939	4.002	-0.681	-3.928	-5.293	-5.407	-3.758	-4.566
債権	5.083	7.902	8.425	11.922	10.427	9.281	16.19	15.211	22.495	22.182	13.097	7.623	8.169	7.744	9.3762
証券投資	8.777	9.743	16.024	30.795	59.773	101.98	87.757	86.949	113.18	39.681	74.306	34.362	51.67	83.607	84.798
その他	1.324	1.994	1.809	3.156	2.346	4.521	8.829	6.574	8.313	11.56	7.245	4.048	5.462	4.701	6.0713

日本の対外証券投資の推移（図1-6）

（10億ドル）

	81	82	83	84	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95
株式投資	0.24	0.151	0.661	0.051	0.995	7.048	16.374	2.993	17.387	6.256	3.63	-3.012	15.329	14.057	-0.066
債券投資	5.31	6.076	12.505	26.773	53.479	93.024	72.385	85.812	94.083	28.961	68.202	35.634	29.913	64.101	71.488
円建外債等	2.727	3.516	2.358	3.971	5.299	1.905	-2.002	-1.856	1.208	4.464	2.474	1.74	6.428	5.449	10.908

日本の地域別対外証券投資（図1-7）

（10億ドル）

	88	89	90	91	92	93	94	95
米国	36.214	26.66	-16.17	15.596	8.49	21.957	15.097	15.414
EU	42.589	67.662	39.46	40.97	27.444	25.857	49.61	55.265
東南アジア	-0.453	0.326	-0.184	0.695	0.035	0.438	0.772	1.1904
その他	8.599	18.53	16.577	17.045	-1.607	3.418	18.128	12.929

国債利子率と名目経済成長率推移（図1-8データ）

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
国債利子率(%)	8.0	8.0	7.7	7.3	6.8	6.5	5.3	5.0	4.7	5.3
名目GDP伸び率(%)	9.0	6.2	4.8	4.5	6.8	6.3	4.6	4.8	6.8	7.1

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
国債利子率(%)	6.9	6.0	4.8	3.6	4.6	3.0
名目GDP伸び率(%)	8.0	5.7	1.9	0.8	0.4	1.8

東京都心部商業地買主別売買件数の推移(図2-1データ)

5区 (単位:件数)			
	個人+国等	法人	合計
90	760	3,152	3,912
91	838	2,594	3,432
92	605	1,642	2,247
93	458	1,660	2,118
94	481	1,273	1,724
95	464	1,327	1,791

8区 (単位:件数)			
	個人+国等	法人	合計
90	1,388	4,363	5,751
91	1,506	3,467	4,973
92	1,096	2,224	3,320
93	943	2,297	3,240
94	841	1,719	2,560
95	873	1,865	2,738

・東京都「東京の土地」より作成

・5区:千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

・8区:千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区、台東区、豊島区

東京都心部商業地買主別売買1件当たり平均面積(図2-2データ)

5区 (単位:㎡)			
	個人+国等	法人	合計
90	100.1	104.3	100.9
91	104.5	118.0	114.7
92	118.7	161.6	150.1
93	142.7	164.5	159.8
94	151.6	193.9	185.5
95	152.7	230.2	210.1

8区 (単位:㎡)			
	個人+国等	法人	合計
90	97.3	99.0	98.6
91	95.3	120.2	112.6
92	101.1	146.9	131.6
93	117.4	164.9	151.1
94	126.4	186.8	166.9
95	118.9	204.0	176.8

東京都心部商業地買主別売買面積の推移(図2-3データ)

5区 (単位:㎡)			
	個人+国等	法人	合計
90	79,294	315,399	394,693
91	87,554	306,186	393,739
92	71,824	265,354	337,178
93	65,370	273,126	338,496
94	72,898	246,864	319,762
95	70,864	305,446	376,313

8区 (単位:㎡)			
	個人+国等	法人	合計
90	134,998	431,862	566,860
91	143,448	416,704	560,152
92	110,826	326,175	437,001
93	110,751	378,843	489,594
94	106,317	321,034	427,351
95	103,770	380,402	484,172

東京都心部における商業地価格／住宅地価格の倍率
(図2-4データ)

(単位:倍)

	千代田区	中央区	港区	新宿区	渋谷区
83	2.33	6.07	3.39	5.44	4.88
84	2.65	6.95	3.80	6.41	5.20
85	2.54	8.62	5.61	8.70	6.79
86	2.01	12.98	4.97	12.21	9.22
87	1.81	5.62	3.24	9.80	5.79
88	1.86	4.93	3.11	7.29	5.03
89	1.87	4.95	3.19	7.78	5.17
90	1.93	5.10	3.36	7.95	5.33
91	1.93	5.14	3.57	8.07	5.39
92	2.08	5.89	4.00	9.28	5.88
93	2.35	7.06	3.92	8.90	7.34
94	2.25	6.74	3.90	7.52	6.29
95	2.20	6.53	3.56	6.19	5.47
96	2.17	6.57	3.34	5.54	4.67

・国土庁「地価公示」より作成

東京都区部オフィス新規募集実賃料
(1坪当り)の推移(図2-6データ)

(単位:円)

	23区	都心5区
92.12	35,262	40,057
93.3	35,131	38,342
93.6	29,504	32,808
93.9	28,628	31,342
93.12	25,220	27,788
94.3	26,963	29,367
94.6	26,655	29,380
94.9	25,906	27,946
94.12	21,151	22,877
95.3	21,889	23,841
95.6	21,302	23,129
95.9	19,301	20,600
95.12	19,373	20,535
96.3	21,030	22,745
96.6	18,888	20,379
96.9	18,976	20,387

・生駒データサービスシステム
「オフィス賃料速報」より作成
・都心5区:千代田区、中央区、
港区、新宿区、渋谷区

労働力人口の推移と見通し(図2-7データ)
(単位:万人)

1980	5,650
1990	6,384
1995	6,666
2000	6,779
2010	6,603

実績:総務庁統計局「労働力調査」
推計:労働省職業安定局推計

東京都常用雇用指数の推移(図2-5データ)
(1995年平均100.0)

	事業規模30人以上	事業規模5人以上
90	92.7	87.4
91	97.0	92.2
92	100.8	96.6
93	101.7	101.6
94	101.0	101.0
95	100.0	100.0
96.9	98.5	98.6

・東京都「毎月勤労統計調査結果月報」より作成

オフィスワーカー1人当たり床面積(東京)
(図2-8データ)

(単位:m²)

	1人当たり有効面積	1人当たり延面積
85	13.5	18.4
86	13.7	18.5
87	13.9	18.5
88	14.1	18.9
89	14.1	18.8
90	14.1	18.8
91	13.9	18.6
92	14.1	18.8
93	14.4	19.0
94	14.9	19.7
95	17.8	23.6
96	16.9	22.7

・日本ビルディング協会連合会「ビル実態調査のまとめ」より作成

・1人当たり有効面積:(延面積-共用面積)／オフィスワーカー数

売却・回収の推移と不動産市場(図2-9データ)
(単位:億ドル、%)

	売却・回収額	主要都市オフィス空室率
85		16.9
86		18.6
87		19.0
88		18.6
89	256.11	19.5
90	1,122.35	20.0
91	1,143.62	20.2
92	794.49	20.5
93	498.96	19.4
94	271.48	16.2
95	116.20	14.3

出典:売却・回収額は表2-1と同じ。

主要都市空室率はU.S.Department of Commerce,
Statistical Abstract of the United Statesによる。

東京都心部における事務所着工
床面積の推移(図2-10データ)
(単位:千㎡)

	5 区	8 区
90	2,713	3,028
91	2,356	2,644
92	2,202	2,545
93	1,085	1,183
94	550	726
95	484	523

- ・東京都「建築統計年報」による。
- ・5区:千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区
- ・8区:千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区、台東区、豊島区

東京都心部におけるマンション建設状況(図2-11データ)

5区物件数

	分 譲	賃 貸
92	9	48
93	27	56
94	53	62
95	54	53

5区戸数

	分 譲	賃 貸
92	613	598
93	644	929
94	1,551	1,142
95	1,515	775

8区物件数

	分 譲	賃 貸
92	40	89
93	66	112
94	105	132
95	121	113

8区戸数

	分 譲	賃 貸
92	1,279	1,157
93	1,549	1,655
94	3,046	2,132
95	3,548	1,568

- (注)・日本高層住宅協会「首都圏高層住宅調査」より作成
- ・5区:千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区
 - ・8区:千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区、台東区、豊島区

東京都心部商業地におけるマンション建設状況(図2-12データ)

5区物件数

	分 譲	賃 貸
92	4	29
93	11	38
94	30	46
95	46	32

5区戸数

	分 譲	賃 貸
92	183	350
93	239	568
94	1,086	855
95	722	496

8区物件数

	分 譲	賃 貸
92	30	64
93	43	89
94	57	116
95	79	85

8区戸数

	分 譲	賃 貸
92	773	829
93	1,032	1,252
94	2,416	1,763
95	2,324	1,173

- (注)・日本高層住宅協会「首都圏高層住宅調査」より作成
- ・5区:千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区
 - ・8区:千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区、文京区、台東区、豊島区
 - ・商業地:近隣商業地域と商業地域の合計

東京都区部公共用地取得実績(東京都建設局取得分)(図2-13データ)

(単位:千㎡、億円)

	取得面積	取得金額
92	179.7	3,136
93	146.6	2,345
94	113.4	1,483
95	141.0	1,556
96	173.8	1,582

- ・東京都建設局が道路、河川、公園用に取得した実績である。
- ・96年度は予算額である。

不動産共同商品販売額(図2-14データ)

(単位:億円)

	任意組合理	賃貸型等	信託型
87	0.0	12.0	210.0
88	0.0	26.0	415.0
89	82.4	167.2	875.1
90	71.0	398.1	709.0
91	131.3	513.0	586.0
92	340.0	177.0	198.0
93	244.5	236.0	118.0
94	128.0	15.0	200.0
95	22.0	0.0	0.0

不動産シンジケーション協議会「不動産共同投資ハンドブック1996」より作成

地域別建設生産額(図3-1データ)

(単位: 億円)

	民間建築	民間土木	公共建築	公共土木	合計
北海道	15,748	2,163	3,581	23,395	44,886
東北	28,253	4,641	5,498	30,153	68,545
北関東	32,139	7,523	5,338	24,516	69,517
南関東	98,420	19,917	15,781	45,567	179,685
北陸	18,092	3,107	3,425	19,054	43,677
東海	45,072	7,369	6,038	26,692	85,171
近畿	63,078	14,128	10,428	31,713	119,348
中国	20,583	3,292	4,021	18,102	45,999
四国	10,146	1,456	1,666	12,565	25,832
九州	34,564	4,816	6,529	31,897	77,806
合計	366,095	68,412	62,305	263,654	760,466

地域区分	都道府県
北海道	北海道
東北	青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島
北関東	茨城、栃木、群馬、山梨、長野
南関東	埼玉、千葉、東京、神奈川
北陸	富山、石川、福井、新潟
東海	岐阜、静岡、愛知、三重
近畿	滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山
中国	鳥取、島根、岡山、広島、山口
四国	徳島、香川、愛媛、高知
九州	福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄

資料出所: 建設省「平成7年度建設総合統計」

中小企業の総工事評価額の推移(図3-2データ)

(単位: 億円、%)

年度	資本金1億円未満企業の 総工事評価額	資本金1億円未満 の企業が占める割合
1980	55,459	48.5
1981	57,747	50.4
1982	59,919	51.2
1983	56,159	51.2
1984	62,742	61.0
1985	66,612	60.6
1986	67,702	61.2
1987	76,175	60.4
1988	73,475	57.4
1989	77,616	57.7
1990	80,349	55.0
1991	87,931	50.9
1992	91,194	49.8
1993	107,619	54.5
1994	90,490	51.5
1995	95,264	49.6

資料出所: 建設省「公共工事着工統計」

(財) 建設経済研究所と「日本経済と公共投資」

(財) 建設経済研究所

建設経済研究所は、昭和 57 年 9 月 1 日、建設大臣の許可により財団法人として発足しました。昭和 57 年は、東日本建設業保証株式会社、西日本建設業保証株式会社および北海道建設業信用保証株式会社の建設保証事業 3 社が創立 30 周年を迎えた年であり、その記念事業の一環として研究所創立のための出捐がなされたものです。これには、安定経済成長への移行、人口の安定化などの社会情勢の変化に対応して、望ましい国土形成の推進と建設産業の発展に資するため、中立的立場から公共投資および建設産業のあり方の理論的かつ実証的な研究を推進することが、社会的に強く要請されているという背景がありました。

研究所の活動に対しては、経済学者を中心とする学識経験者の協力、建設省の支援が得られており、調和のとれた適切な国土基盤の形成と建設産業の振興に寄与すべく調査研究を進めております。

日本経済と公共投資

研究所では、57 年から「日本経済と公共投資」を発表し、内外の経済動向を踏まえ、公共投資や建設産業のあり方について政策提言を行っています。

「日本経済と公共投資」の副題

昭和 57 年 5 月	副題なし
58 年 12 月	～内需中心の経済成長を図るために～
59 年 6 月	～内需中心の持続的成長をめざして～
59 年 12 月	～均衡ある経済社会の形成のための社会資本ストックの充実をめざして～
60 年 7 月	～国際経済環境の変化の下で公共投資に関する政策の変革を求める～
60 年 12 月	～住宅・社会資本整備のため、今こそ財政出動のとき～
61 年 7 月	～国際協調型経済運営をめざして～
61 年 12 月	～経済運営の転換期の今こそ、積極財政の展開を求める～
62 年 7 月	～構造転換に向けて新たな公共投資の展開を～
62 年 12 月	～内需拡大に向けて、根本的課題への挑戦～
63 年 7 月	～国際協調のための変革への積極的対応～
63 年 12 月	～建設市場の拡大の中で魅力ある建設産業への脱皮～
平成元年 7 月	～真の豊かさを目指した建設大国へ～
元年 12 月	～真の豊かさに向けて経済政策の転換のとき～
2 年 7 月	～再認識された公共投資、21 世紀への道程～
2 年 12 月	～430 兆円、活かして使うための努力と方策～
3 年 7 月	～90 年代の公共投資、21 世紀へのかけ橋に～
3 年 12 月	～ポストバブル、90 年代の建設経済～
4 年 7 月	～バブル崩壊後の建設経済、経済正常化へのシナリオ～
5 年 1 月	～長びく建設経済の低迷、着実に実需の回復を～
5 年 7 月	～公共投資、求められる改革へのみち～
5 年 12 月	～制度改革をスプリングボードに、新たな展開を～

- 6年 7月 ～内外激動の中の建設経済展望～
- 6年 12月 ～長びく建設不況、進行する市場改革～
- 7年 7月 ～崖っぷちの日本経済、変わる建設市場～
- 7年 12月 ～バブル崩壊後、再生への模索～
- 8年 7月 ～バブル後遺症からの回復、新たな挑戦を～
- 8年 12月 ～懸念の残る回復基調、公共投資の役割～

(財) 建設経済研究所

〒105 東京都港区虎ノ門4-3-9 住友新虎ノ門ビル7階

TEL 03-3433-5011

FAX 03-3433-5239

米国事務所

1120 Connecticut Avenue, N.W., Suite 1040,

Washington, D.C. 20036

TEL 202-296-6240