

今後の建設市場と 新しい建設産業の構築に向けて

CONTENTS

- 第1章 マクロ経済と建設投資**
 - 1.1 経済と建設投資の動き
 - 1.2 地域経済と建設投資
 - 1.3 PFIの実績と今後の見通し
- 第2章 建設工事入札・契約制度の動向**
 - 2.1 民間工事における発注方式の動向
 - 2.2 地方公共団体における入札・契約制度の動向
- 第3章 建設産業の動き**
 - 3.1 建設産業の再編・再生の展望について
 - 3.2 建設産業におけるeビジネスへの展開
 - 3.3 専門工事業の役割の変化と建設生産の効率化
- 第4章 都市・住宅**
 - 4.1 高齢社会における住宅環境
 - 4.2 地域の再生に向けて
- 第5章 海外の動向**
 - 5.1 海外の建設市場の動向
 - 5.2 米国建設業界の概要
 - 5.3 国土安全保障省の動き

は じ め に

日本経済は2002年度に実質プラス成長に転じ、大きなリスクであったイラク戦争も早期に終結しましたが、2002年度において成長の主要因となった輸出は、2003年4-6月期には減少に転じる見通しであり、また長期にわたるデフレ、不良債権問題等、依然として多くの不安要因を抱えています。

90年代の景気対策により結果として建設業をはじめとする産業や地域経済の構造改革が遅れてしまったとの批判がありますが、日本経済の低迷といまだ過剰供給構造に苦しむ建設業の現状を結びつけて公共投資が景気対策として効果がなかったと考えるのは適切ではありません。

中長期的な視点から建設業をはじめとする過剰供給構造等の是正に取り組むことは重要な課題ですが、合わせて経済の収縮の悪循環を絶って本格的な景気の回復へ向かうため、都市再生をはじめ国や地域の経済の活性化等に寄与するプロジェクトへの重点的な投資、PFIなど民間資金を有効に取り込んだ投資効果の高い事業実施などの効果的な公共投資の拡大を通じた政府による有効需要の創出が必要です。

こうした視点から、本報告書では、各地域別の建設投資や今後のPFI市場に関する予測を行い、今後の課題について提言を行うとともに、高齢社会における住宅環境や地域の再生に向けた取組みについて御紹介しています。また、民間工事における発注方式及び地方公共団体における入札・契約制度について調査を行うとともに、建設産業の再編・再生についての展望、eビジネスへの展開、専門工事業の役割の変化等について取り上げております。さらに、米国建設業界及び米国国土安全保障省の動向について御紹介しております。

以上のようなテーマに関心のある方々に、本報告書が少しでもお役に立つことになるならば、幸いです。

2003年7月

財団法人 建設経済研究所
理事長 三 井 康 壽



第1章	マクロ経済と建設投資	1
1. 1	経済と建設投資の動き	2
1. 1. 1	建設投資の現状と見通し	2
1. 1. 2	住宅着工の推移	4
1. 1. 3	民間非住宅建設投資の推移	6
1. 1. 4	政府建設投資の推移	8
1. 1. 5	マクロ経済の現状と公共投資	9
1. 2	地域経済と建設投資	12
1. 2. 1	地域別の経済と建設投資の動向	12
1. 2. 2	地域別の建設投資の推計	18
1. 2. 3	地域別の建設投資推計の方法	21
1. 3	PFIの実績と今後の見通し	26
1. 3. 1	PFIの現状	26
1. 3. 2	PFIの市場規模予測	31
第2章	建設工事入札・契約制度の動向	41
2. 1	民間工事における発注方式の動向	42
2. 1. 1	発注工事の動向	42
2. 1. 2	発注方式の現状	44
2. 1. 3	各発注方式の特徴	46
2. 1. 4	民間発注方式を公共に活かすには	53
2. 2	地方公共団体における入札・契約制度の動向	55
2. 2. 1	現状と問題点	55
2. 2. 2	今後の課題	66
2. 2. 3	まとめ	70
第3章	建設産業の動き	71
3. 1	建設産業の再編・再生の展望について	73
3. 1. 1	建設産業全体の再編・再生の展望について	73

3. 1. 2	大手建設会社の再編・再生の展望について	82
3. 2	建設産業における e ビジネスへの展開	92
3. 2. 1	IT の活用への動きと e ビジネス	92
3. 2. 2	建設産業における e コマースの現状と問題点	96
3. 2. 3	e ビジネスへの展開のために	100
3. 3	専門工事業の役割の変化と建設生産の効率化	105
3. 3. 1	専門工事業の現状	105
3. 3. 2	行政や業界団体の取組みの動向	111
3. 3. 3	役割の変化への対応と建設生産の効率化	114

第4章 都市・住宅 119

4. 1	高齢社会における住宅環境	120
4. 1. 1	高齢化の現状	120
4. 1. 2	高齢者の住宅環境	121
4. 1. 3	これからの高齢者対応住宅	125
4. 1. 4	今後のありかた	128
4. 2	地域の再生に向けて	130
4. 2. 1	構造改革特区に係る地域からの提案	130
4. 2. 2	地域再生に係る具体的取組み	133
4. 2. 3	今後の方向	136

第5章 海外の動向 141

5. 1	海外の建設市場の動向	142
5. 1. 1	各国・地域別の建設市場	142
5. 1. 2	アメリカ、ヨーロッパ、アジアのマクロ経済及び建設市場	143
5. 1. 3	アメリカ、西欧、日本の推移比較	154
5. 2	米国建設業界の概要	159
5. 2. 1	米国建設会社の概要	159
5. 2. 2	米国建設労働者の概要	164
5. 2. 3	建設労働者の職種ごとの状況	168
5. 2. 4	日米建設業比較	172
5. 3	国土安全保障省の動き	177
5. 3. 1	国土安全保障省設立以前の連邦政府の動き	177
5. 3. 2	国土安全保障省	179

5. 3. 3	インフラ保護	183
5. 3. 4	国土安全と連邦政府の権限	185

参考資料

I	海外の建設市場	187
II	建設会社業績	199

参考データ

		207
--	--	-----

図表目次

図表 1-1-1	名目公的固定資本形成を 99 年度の水準とした場合のシミュレーション	10
図表 1-1-2	マクロ経済の推移（年度）	10
図表 1-2-1	建設業生産額の地域割合	13
図表 1-2-2	地域別建設業生産額の推移	13
図表 1-2-3	地域内総生産（名目）に占める建設業生産額の割合の推移	14
図表 1-2-4	建設業就業者数の地域別割合	15
図表 1-2-5	地域別建設業就業者数及び就業者全体に占める割合	15
図表 1-2-6	地域別の建設業就業者数の推移	16
図表 1-2-7	就業者一人当り建設業生産額の推移	16
図表 1-2-8	地域別に見た発注者別構成割合（2001 年度）	17
図表 1-2-9	地域別に見た建築・土木別構成割合（2001 年度）	17
図表 1-2-10	地域別の名目建設投資額推計結果	18
図表 1-2-11	地域別建設業生産額の推移	19
図表 1-2-12	00-03 年度建設業生産額の 00 年度地域内総生産に対する割合	19
図表 1-2-13	就業者一人当り建設業生産額の推移	20
図表 1-2-14	都道府県の対前年度伸び率	22
図表 1-2-15	市区町村の対前年度伸び率	22
図表 1-2-16	国、公団・事業団、政府企業の対前年度伸び率	23
図表 1-2-17	各地域の名目建設投資額推計結果（公共部門）	23
図表 1-2-18	各地域の名目建設投資額推計結果（民間部門）	24
図表 1-3-1	実施方針の公表数	26
図表 1-3-2	今後の P F I 活用の方針	28
図表 1-3-3	施設種類別実施方針公表数（累計）	29
図表 1-3-4	施設種類別総事業費の推移	30
図表 1-3-5	2000 年度事業別行政投資額	32
図表 1-3-6	神奈川県および東京都の P F I 導入基準	32
図表 1-3-7	施設種類別の P F I 親近性ランク	34
図表 1-3-8	施設種類別 P F I 規模上限予測値（初期投資額ベース）	37
図表 1-3-9	P F I 市場規模見込み（初期投資額ベース）	38
図表 2-1-1	建設工事発注総額についての今後の予想	43
図表 2-1-2	採用される発注方式のパターン	44
図表 2-1-3	発注方式について見直しや変更が必要か	45
図表 2-1-4	リニューアル工事での施工会社の選定方法	46
図表 2-1-5	設計施工一括における選定方式	47
図表 2-1-6	施工一括における選定方式	48
図表 2-1-7	施工分離における選定方式	49

図表 2-1-8	施工分離方式での発注形態	50
図表 2-1-9	施工分離の場合、コスト効果があったか	50
図表 2-1-10	CM 方式の採用や検討の有無	51
図表 2-1-11	CMR に委託したマネジメント業務はどのようなものか	52
図表 2-1-12	CM 方式によって、成果として上がったものは何か	53
図表 2-2-1	資格審査における主観的事項の審査実施状況 (02 年度)	56
図表 2-2-2	主観的事項の審査項目 (複数回答有) (02 年度)	56
図表 2-2-3	一般競争入札における入札参加資格要件 (複数回答有) (02 年度)	58
図表 2-2-4	指名競争入札における指名基準 (複数回答有) (02 年度)	58
図表 2-2-5	国土交通省における総合評価方式試行状況	62
図表 2-2-6	地方公共団体における総合評価方式導入状況 (02 年度)	62
図表 2-2-7	地方公共団体における総合評価方式での発注状況 (02 年度)	63
図表 3-1-1	建設市場 (建設投資 + 維持補修) と建設就業者数の推移	73
図表 3-1-2	産業別就業者一人当たりの付加価値額の推移	74
図表 3-1-3	建設業の付加価値額の動向と一人当たりの付加価値額及び就業者数の寄与度	75
図表 3-1-4	建設業の付加価値額の構成要素の推移	75
図表 3-1-5	2011 年の建設就業者数の試算結果	76
図表 3-1-6	年齢階層別建設就業者数の推移	77
図表 3-1-7	退職者を加味した 2011 年の建設就業者数	77
図表 3-1-8	2011 年、付加価値額が 15% 減少した場合の建設就業者数	78
図表 3-1-9	2011 年、付加価値額が 20% 減少した場合の建設就業者数	79
図表 3-1-10	建設市場、建設業許可業者数及び工事実績業者数の推移	80
図表 3-1-11	新規に建設業許可を取得した理由	80
図表 3-1-12	建設市場と 1 工事実績業者当たりの建設就業者数の推移	81
図表 3-1-13	大手 44 社の内訳及びグループ分け	82
図表 3-1-14	大手 44 社の売上高・売上総利益額の推移	83
図表 3-1-15	大手 44 社の従業員数及び一人当たり人件費の推移	84
図表 3-1-16	大手 44 社の総付加価値額・総人件費及び労働分配率の推移	84
図表 3-1-17	大手 44 社の人員構成の状況	85
図表 3-1-18	自然減による減少人数と必要削減人数の対比	86
図表 3-1-19	大手 44 社の余剰人員削減方法について	87
図表 3-1-20	大手 44 社の売上高人件費率の推移	87
図表 3-1-21	大手 44 社の今後の企業経営の方向性について	88
図表 3-1-22	大手 44 社の今後の施工部門以外の利益額の比率について	88
図表 3-1-23	大手 44 社の 2001 年度決算数字による再生の確実性について	90
図表 3-2-1	資本金階層別の企業数と回収率	93
図表 3-2-2	インターネットの接続状況 (内勤部門)	93
図表 3-2-3	社内情報システムの構築状況	93
図表 3-2-4	本・支店の管理部門において IT 化している業務	94
図表 3-2-5	建設関連の e ビジネスのシステム・ダイアグラム	95
図表 3-2-6	e ビジネスの展開とメリットの増加	96
図表 3-2-7	B2G 市場規模の推移予測	97
図表 3-2-8	建設企業における電子調達の状況	97
図表 3-2-9	e コマースの実施における問題点	98
図表 3-2-10	企業内の IT 化の発展段階	99
図表 3-2-11	e マーケットプレースの進展と統合的建設ポータル	102
図表 3-2-12	統合的建設ポータルが提供する統合的なビジネス環境	103

図表 3-3-1	工事請負金額別の専門工事業者数（着工から竣工まで）	106
図表 3-3-2	職長の主な業務	106
図表 3-3-3	外注比率の増加した理由（元請業者の回答）	107
図表 3-3-4	職長が各業務に費やす時間の変化	108
図表 3-3-5	特定の建設業者への専属性に対する考え方（下請業者の回答）	109
図表 3-3-6	今後の経営課題（複数回答）	110
図表 3-3-7	専門工事業イノベーション戦略の4つの柱	112
図表 3-3-8	瑕疵保証保険制度確立に必要な要件	113
図表 3-3-9	専門工事業者の役割の増大と現場生産システムの変化	115
図表 4-1-1	総人口及び高齢者人口の推移	120
図表 4-1-2	一般世帯数と高齢者世帯数の推移	121
図表 4-1-3	高齢者の住宅の所有関係	122
図表 4-1-4	高齢者の住宅の建築時期	123
図表 4-1-5	住宅で困っている点	123
図表 4-1-6	今後の住宅の改善・住み替え意向	124
図表 4-1-7	65才以上の世帯員のいる世帯における高齢者用設備を持つ住宅	125
図表 4-1-8	65才以上の世帯員のいる世帯における高齢者用設備を持つ住宅の割合	126
図表 4-1-9	高齢者用設備を持つ住宅の割合	127
図表 4-1-10	高齢者対応設備整備費用（現ストック分）	127
図表 4-1-11	高齢者対応設備整備費用（年間増加分）	128
図表 4-2-1	名護市が目指す特区のイメージ	132
図表 4-2-2	人口一人当たり歳出総額	139
図表 4-2-3	ベンチマークスのイメージ	140
図表 5-1-1	各国・地域別の建設市場	142
図表 5-1-2	アメリカ実質 GDP の推移	143
図表 5-1-3	四半期別実質 GDP 成長率と個人消費、設備投資、住宅投資、国防の推移	143
図表 5-1-4	アメリカの建設投資の推移	144
図表 5-1-5	公共投資、民間住宅投資、民間非住宅投資の推移	145
図表 5-1-6	公共投資の分野別推移	145
図表 5-1-7	民間住宅着工戸数の推移	146
図表 5-1-8	住宅着工件数、新築・中古住宅販売件数の推移	146
図表 5-1-9	新築・中古住宅価格中位値、住宅抵当金利の推移	147
図表 5-1-10	失業率・建設業就業者数の推移	147
図表 5-1-11	失業率、業種別就業者数前年比伸び率の推移	148
図表 5-1-12	西欧 15 カ国の実質 GDP の推移	149
図表 5-1-13	西欧の建設市場の推移	150
図表 5-1-14	東欧の建設市場の推移	150
図表 5-1-15	2001 年の西欧・東欧諸国の GDP と建設市場	151
図表 5-1-16	アジア諸国の経済成長率	152
図表 5-1-17	2001 年のアジア諸国の建設投資	153
図表 5-1-18	アメリカ、西欧、日本の建設投資の推移	154
図表 5-1-19	アメリカ、西欧、日本の建設投資伸び率の推移	155
図表 5-1-20	建設投資の地域別構成比（アメリカ、西欧、日本）の推移	155
図表 5-1-21	アメリカ、西欧、日本の建設投資の推移（1991 年=100）	156
図表 5-1-22	西欧、日本の建設市場と維持補修比率推移	158
図表 5-2-1	GDP に占める各産業生産高の割合	160
図表 5-2-2	米国建設会社数（従業員数規模ごと）	160
図表 5-2-3	米国建設会社の従業員数（従業員数規模ごと）	161

図表 5-2-4	米国建設会社の企業買収状況	161
図表 5-2-5	産業別倒産件数の推移	162
図表 5-2-6	米国建設会社の全費用に占める主要項目の割合	163
図表 5-2-7	産業別利益率の推移	163
図表 5-2-8	米国建設投資の推移	163
図表 5-2-9	産業別就業者数の推移	164
図表 5-2-10	産業別就業者数の割合	164
図表 5-2-11	産業別労働者の平均年齢	165
図表 5-2-12	産業別女性労働者の割合	165
図表 5-2-13	産業別高卒以上の学歴保有者の割合	166
図表 5-2-14	産業別時給の推移	167
図表 5-2-15	産業別週当たりの労働時間の推移	167
図表 5-2-16	建設業における女性の職種変化	169
図表 5-2-17	国別の常勤建設労働者 10 万人当たりの死亡者数	168
図表 5-2-18	建設労働者の職種別状況	171
図表 5-2-19	GDP に占める建設業生産高	172
図表 5-2-20	会社規模（従業員数別）構成	173
図表 5-2-21	建設就業者数と全産業就業者に占める割合	174
図表 5-2-22	年齢階層別建設就業者数の推移	174
図表 5-2-23	建設就業者の週労働時間	174
図表 5-2-24	建設就業者の月間給与総額	174
図表 5-2-25	建設会社倒産件数と全産業倒産件数に占める割合	175
図表 5-2-26	日米建設業比較一覧表	176
図表 5-3-1	国土安全保障関連事項	177
図表 5-3-2	国土安全保障補助金の流れ	183
図表 5-3-3	メリーランド州交通省の橋梁へのテロ対抗手段表	185

第 1 章

マクロ経済と建設投資

1. 1 経済と建設投資の動き

- ・ 2003 年度の名目建設投資は、対前年度比 $\Delta 4.7\%$ の 53 兆 8818 億円となる見込みである。政府建設投資は $\Delta 8.8\%$ 、民間住宅投資は $\Delta 1.8\%$ 、民間非住宅建設投資は $\Delta 0.9\%$ と予測される。2004 年度の名目建設投資は、対前年度比 $\Delta 3.4\%$ の 52 兆 708 億円となる見込みで、引き続き減少基調が続くと思われる。
- ・ 日本経済の低迷といまだ過剰供給構造に苦しむ建設業の現状を結びつけて、公共投資が景気対策として効果がなかったと考えるのは適切ではない。公共投資が安定して実施されていた場合には、2001 年の I T バブル崩壊後の影響は少なく、2003,2004 年度にも日本経済は一定の成長を続けると見られるが、公共投資削減が響いて日本経済は回復軌道に入れていないのではないかと考えられる。
- ・ 今後本格的な景気の回復へ向かうため、都市再生をはじめ国や地域の経済の活性化等に寄与するプロジェクトへの重点的な投資、P F I など民間資金を有効に取り込んだ投資効果の高い事業実施などの効果的な公共投資の拡大を通じた政府による有効需要の創出が必要なのではないであろうか。

1. 2 地域経済と建設投資

- ・ 2003 年度の地域別の名目建設投資額推計によれば、特に地方では、全国平均を上回る急激な建設投資の落ち込みに直面し、地域経済や雇用への深刻な影響が懸念される状況にあるとみられる。
- ・ 地方ほど建設業生産額の減少が、地域経済に与える影響は大きくなっており、就業者一人当り建設業生産額の推移からみた建設業就業者数の過剰感も、地方ほど大きくなっていると見られる。
- ・ この状況を踏まえると、公共投資予算においては、地域の経済・雇用なども考慮した取り組みが必要であり、地域のニーズを考慮した上で、事業の重点化を図りつつ実情に見合った投資を行うことが必要ではないかと考えられる。

1. 3 PFI の実績と今後の見通し

- ・ わが国の P F I 発注は文教施設・官庁営繕・環境衛生・厚生福祉といった施設に多く適用されている。
- ・ 将来の P F I 市場規模は、初期投資額ベースで公共投資の約 5.2%、金額にして年間 1 兆 8 千億円程度まで拡大するものと推測する。
- ・ 上記予測に大きく影響する要因として、①公共事業の中でシェアの大きい道路、国土保全などの P F I 導入動向、②多様な事業種類に対応した様々な業界企業の参画、③公共側での P F I 担当と施設整備担当の連携体制づくり、が重要である。

1. 1 経済と建設投資の動き

1. 1. 1 建設投資の現状と見通し

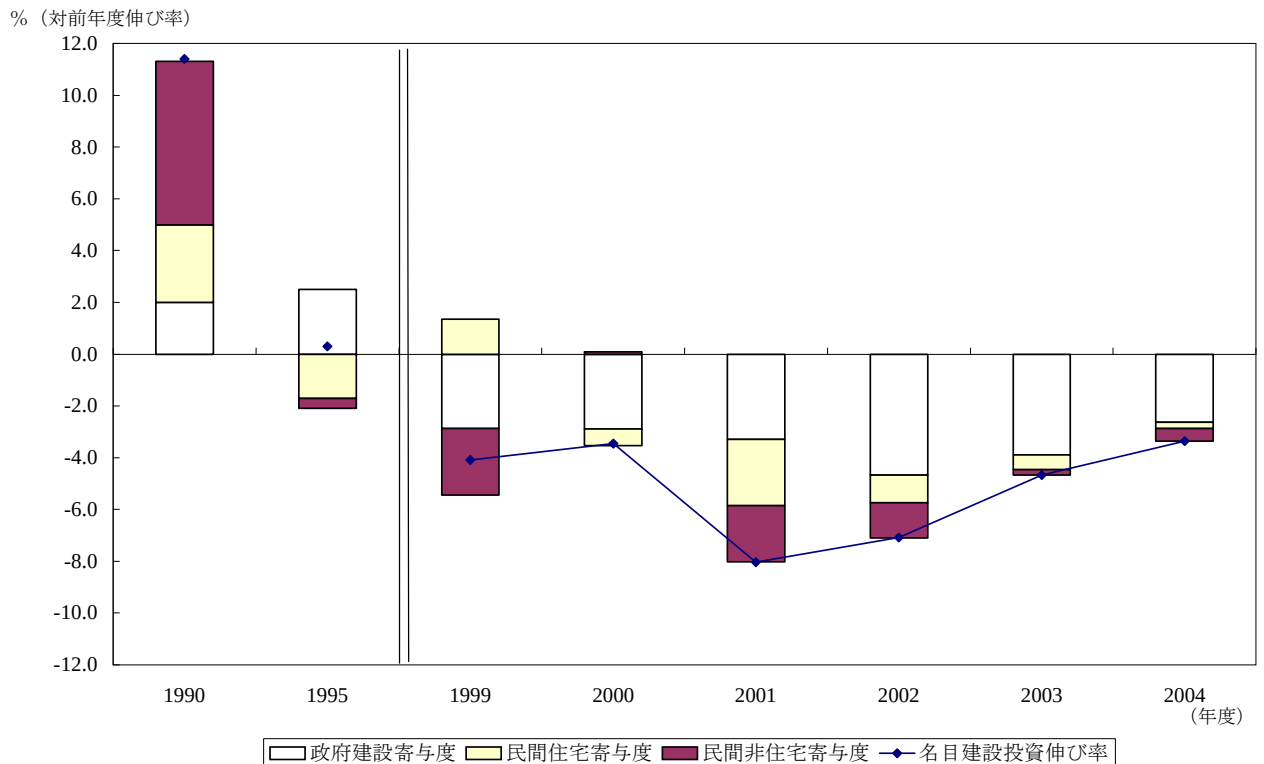
(減少基調が続く建設投資)

2002 年度の名目建設投資は、対前年度比 $\Delta 7.1\%$ の 56 兆 5200 億円と 16 年ぶりに 60 兆円を割込む結果となった。項目別の内訳は、**政府建設投資**が $\Delta 10.2\%$ 、**民間住宅投資**が $\Delta 3.5\%$ 、**民間非住宅建設投資**が $\Delta 5.7\%$ である。

2003 年度の名目建設投資は、対前年度比 $\Delta 4.7\%$ の 53 兆 8818 億円となる見込みである。**政府建設投資**は、昨年度末に成立した補正予算の繰越分があるものの、国、地方ともに依然として減少基調が続き、 $\Delta 8.8\%$ と予測される。**民間住宅投資**は、2003 年末に適用期限を迎える住宅ローン減税に伴う駆け込み着工の動きも見られないなど好材料が見当たらない状況にあり、 $\Delta 1.8\%$ と予測される。**民間非住宅建設投資**は、企業の収益は回復基調にあるとはいえ、日本経済の先行きに多くの不安要因を抱えており新規投資には踏み込みにくい状況にあることから、 $\Delta 0.9\%$ と予測される。

2004 年度の名目建設投資は、対前年度比 $\Delta 3.4\%$ の 52 兆 708 億円となる見込みである。**政府建設投資**は、2004 年度の国の公共投資関係費の伸び率をゼロ、及び補正による追加投資も行われないことを前提とし、地方財政計画上の地方単独事業については 2006 年度まで毎年約 5.0%削減する方針が示されていることを考慮すると、 $\Delta 6.2\%$ と予測される。**民間住宅投資、民間非住宅建設投資**は、ともに厳しい経済の状況から、それぞれ $\Delta 0.7\%$ 、 $\Delta 1.9\%$ と予測され、引き続き減少基調が続く見込みである。

● 建設投資の推移（年度）



● 建設投資の推移（年度）

	実績←				→予測			
年度	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
名目建設投資 (対前年度伸び率)	814,395 11.4%	790,169 0.3%	685,039 -4.1%	661,420 -3.4%	608,300 -8.0%	565,200 -7.1%	538,818 -4.7%	520,708 -3.4%
名目政府建設投資 (対前年度伸び率) (寄与度)	257,480 6.0% 2.0	351,986 5.8% 2.5	319,379 -6.0% -2.9	299,632 -6.2% -2.9	277,900 -7.3% -3.3	249,500 -10.2% -4.7	227,531 -8.8% -3.9	213,336 -6.2% -2.6
名目民間住宅投資 (対前年度伸び率) (寄与度)	257,217 9.3% 3.0	243,129 -5.2% -1.7	207,238 4.9% 1.3	202,756 -2.2% -0.7	185,800 -8.4% -2.6	179,300 -3.5% -1.1	176,072 -1.8% -0.6	174,760 -0.7% -0.2
名目民間非住宅建設投資 (対前年度伸び率) (寄与度)	299,698 18.4% 6.3	195,053 -1.8% -0.4	158,422 -10.4% -2.6	159,032 0.4% 0.1	144,700 -9.0% -2.2	136,400 -5.7% -1.4	135,214 -0.9% -0.2	132,612 -1.9% -0.5
実質建設投資 (対前年度伸び率)	854,423 7.7%	790,169 0.2%	698,743 -3.1%	673,143 -3.7%	625,400 -7.1%	585,000 -6.5%	561,569 -4.0%	546,587 -2.7%

※民間非住宅建設投資＝民間非住宅建築投資＋民間土木投資

（単位：億円、実質値は95年度価格）

1. 1. 2 住宅着工の推移

(好材料が見当たらない住宅着工)

2002 年度の住宅着工戸数は、低金利等による住宅取得環境は良好なものの、高止まりする失業率、雇用者所得の低迷から住宅取得が控えられ、3 年連続前年度割れの対前年度比△2.4%の 114 万 6 千戸と 1983 年度以来の 115 万戸割れとなった。また、期中に生前贈与による税控除制度が成立し、着工戸数増の期待が高まったが、新設着工戸数を押し上げるまでには至らなかった。

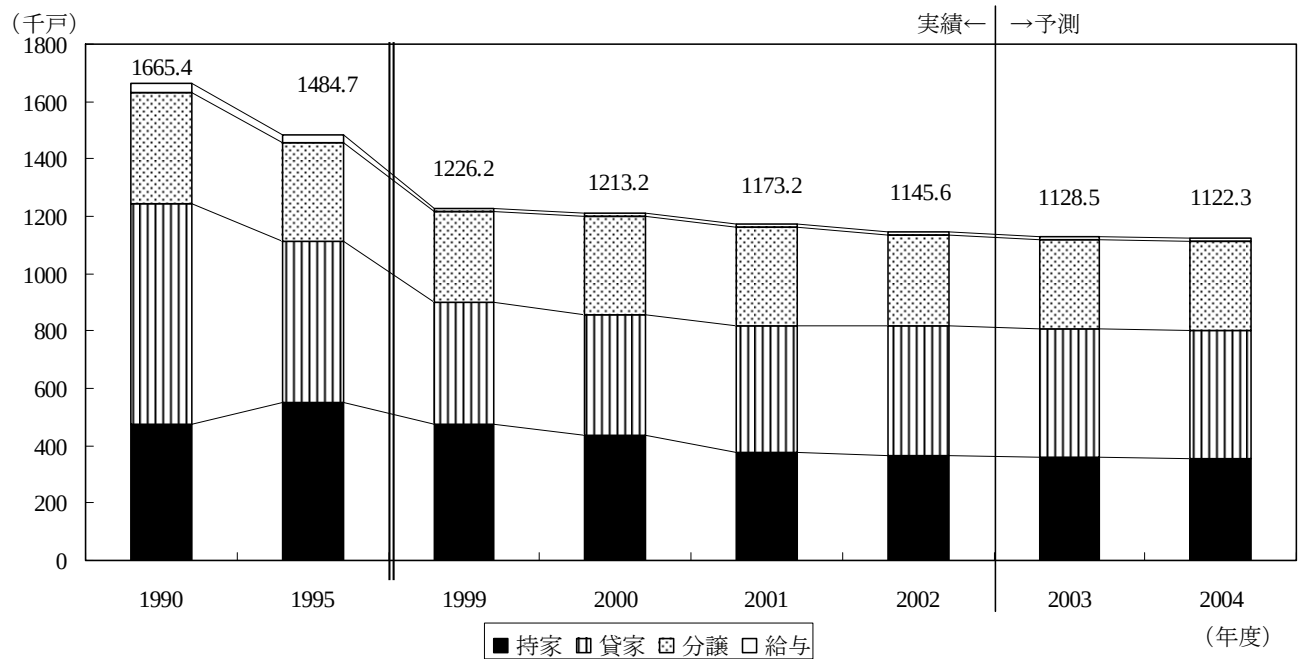
2003 年度については、住宅ローン減税が 2003 年末に適用期限を迎えるが、これに伴う駆け込み着工の動きも見られず、持家、貸家、分譲とも着工戸数増加につながる材料が見当たらない状況にある。このため新設着工戸数は対前年度比△1.5%の 112 万 9 千戸の低い水準と予測される。

持家については、建て替え需要が多く占めるなか、雇用・所得環境に明確な回復が望めない現状が響き、対前年比△1.5%の 36 万 1 千戸程度となり、4 年連続の減少が予測される。

貸家については、前年度までは堅調に推移していたが、賃貸住宅市場で未成約率が上昇傾向にあるなど供給過剰感が見られることから減少基調に転じ、対前年度比△1.7%の 44 万 7 千戸と予測される。**分譲**については、ここ数年堅調に推移していたマンション着工が需要層の住宅取得が一巡したこともあり、対前年度比△0.7%の 31 万 4 千戸と予測される。

2004 年度については、住宅取得者層を取り巻く環境が大きく変わらない限り、2003 年度同様に低い水準で推移するものと考えられる。2003 年末に期限を迎える住宅ローン減税が延長されることを前提として予測すると、2003 年度を若干下回る対前年度比△0.6%の 112 万 2 千戸程度の見込みである。

●住宅着工戸数の推移（年度）



年 度		1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
着 工 戸 数	持 家	474.4	550.5	475.632	437.789	377.1	365.5	360.1	356.3
	(対前年度伸び率)	-5.0%	-4.9	8.6%	-8.0%	-13.9%	-3.1%	-1.5%	-1.0%
	貸 家	767.2	563.7	426.02	418.2	442.3	454.5	446.8	446.4
	(対前年度伸び率)	-6.5%	9.3	-4.0%	-1.8%	5.8%	2.8%	-1.7%	-0.1%
	分 譲	386.9	344.7	312.11	346.322	343.9	316.0	313.7	311.5
	(対前年度伸び率)	20.3%	-8.7%	10.7%	11.0%	-0.7%	-8.1%	-0.7%	-0.7%
全 体		1,665.4	1,484.7	1,226.2	1,213.2	1,173.2	1,145.6	1,128.5	1,122.3
(対前年度伸び率)		-0.4%	-4.9%	4.0%	-1.1%	-3.3%	-2.4%	-1.5%	-0.6%
名目民間住宅投資		257,217	243,129	207,238	202,756	185,800	179,300	176,072	174,760
(対前年度伸び率)		9.3%	-5.2	4.9%	-2.2%	-8.4%	-3.5%	-1.8%	-0.7%

(単位：千戸、億円)

1. 1. 3 民間非住宅建設投資の推移

(低迷が続く民間非住宅建設投資)

実質民間設備投資（内閣府）の 2003 年 1-3 月期の実績は前年同期比 5.6%となり、2 四半期連続のプラスとなった。一方、先行指標である機械受注（船舶、電力を除く：内閣府）は、2003 年 1-3 月期の実績が前年同期比で 10.4%と 7 四半期ぶりにプラスとなったものの、4-6 月期は同△5.7%と再び減少となる見通しである。また、日本経済は依然として多くの不安要因を抱えており、企業の収益は回復基調にあるとはいえ新規投資には踏み込みにくい状況にある。これらのことから設備投資は、2003 年度前半は緩やかな拡大をみせるが、後半には減少に転じるものと見込まれ、**実質民間設備投資は、対前年度比で 2003 年度 2.6%、2004 年度△3.6%**と予測される。

設備投資全体から機械等を除いた**実質民間非住宅建設投資（建築＋土木）**は、対前年度比で 2003 年度△0.4%、2004 年度△1.3%と予測される。

実質民間非住宅建築投資は、店舗が大店立地法適用前の駆け込み着工の反動減が落ち着き回復に向かうものの、基調としてはほぼ横ばいであり、対前年度比で 2003 年度 1.8%、2004 年度 0.5%と予測される。

民間非住宅建築着工床面積は、対前年度比で 2003 年度 2.7%、2004 年度△4.8%と予測される。使途別の着工床面積では、**【事務所】**は、2003 年度には△0.7%と 4 年連続でマイナスとなるものの、2004 年度には 2.5%と 5 年ぶりにプラスに転じると見込まれる。**【店舗】**は、2003 年度には 8.7%、2004 年度には 9.1%と予測される。**【工場】**は、2003 年度は 11.6%と 3 年ぶりにプラスに転じるも、2004 年度には△19.2%と再びマイナスになると見込まれる。

実質民間土木投資は、対前年度比で 2003 年度△3.6%、2004 年度△4.0%と、マイナス基調で推移すると予測される。

●民間設備投資の推移（年度）

年度	実績←→予測							
	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
実質民間設備投資 （対前年度伸び率）	902,322 11.0%	736,296 5.3%	819,556 0.7%	895,167 9.2%	863,184 -3.6%	857,566 -0.7%	879,681 2.6%	847,825 -3.6%
実質民間非住宅建設投資 （対前年度伸び率）	312,320 14.6%	195,053 -2.0%	161,716 -9.3%	161,902 0.1%	148,800 -8.1%	141,100 -5.2%	140,602 -0.4%	138,820 -1.3%
実質民間非住宅建築投資 （対前年度伸び率）	228,732 13.5%	110,095 -7.1%	95,554 -7.6%	94,924 -0.7%	88,400 -6.9%	84,300 -4.6%	85,835 1.8%	86,242 0.5%
実質民間土木投資 （対前年度伸び率）	83,588 17.8%	84,958 5.3%	66,162 -11.7%	66,978 1.2%	60,300 -10.0%	56,800 -5.8%	54,767 -3.6%	52,578 -4.0%

注1) 民間設備投資総額から建設投資(建築＋土木)を除いた部分が機械投資に相当

(単位:億円)

注2) 実質値は1995年度価格

注3) 2000年度の実質民間設備投資の対前年度伸び率は実数に基づいて算出しているため、内閣府公表値とは一致しない。

●民間非住宅建築着工床面積の推移

年度	実績←→予測							
	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
事務所着工床面積 （対前年度伸び率）	22,534 12.1%	9,474 -0.7%	7,602 5.2%	7,280 -4.2%	7,101 -2.5%	5,920 -16.6%	5,880 -0.7%	6,029 2.5%
店舗着工床面積 （対前年度伸び率）	10,550 -4.5%	11,955 13.8%	14,456 9.8%	11,862 -17.9%	8,314 -29.9%	10,304 23.9%	11,203 8.7%	12,221 9.1%
工場着工床面積 （対前年度伸び率）	28,830 2.6%	13,798 4.6%	9,963 -8.7%	13,714 37.6%	10,227 -25.4%	8,554 -16.4%	9,550 11.6%	7,715 -19.2%
非住宅着工床面積計 （対前年度伸び率）	110,166 5.0%	68,458 5.3%	58,103 -4.8%	59,250 2.0%	52,889 -10.7%	51,359 -2.9%	52,770 2.7%	50,241 -4.8%

* 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。(単位:千㎡)

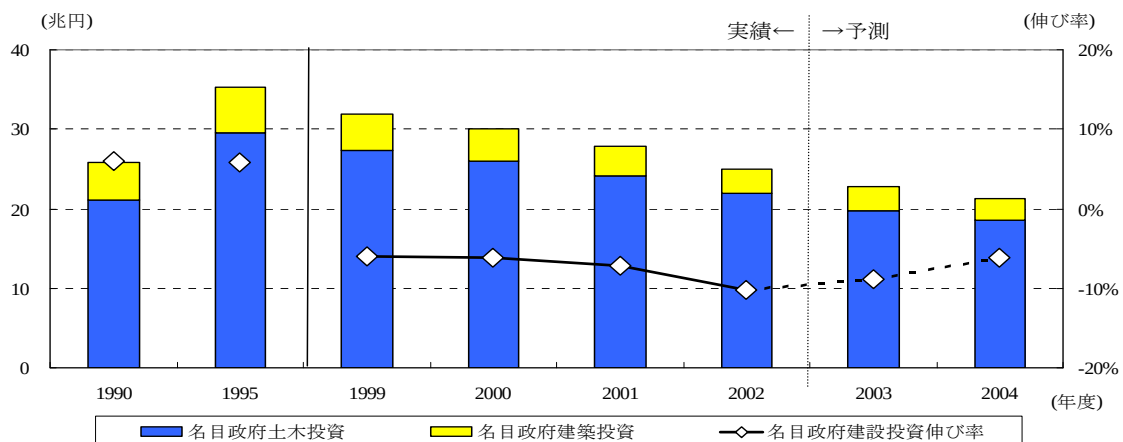
1. 1. 4 政府建設投資の推移

(減少が続く政府建設投資)

2003 年度政府建設投資は、昨年度末に成立した補正予算の繰越分があるものの、国の当初予算については、公共投資関係費が前年度比△3.7%の削減となっていることに加え、地方単独事業については地方財政計画で前年度比△5.5%となった上に、多くの自治体においては、さらに大きく減少すると見込まれることから、前年度比で名目△8.8%（実質△8.0%）と予測され、5 年連続の減少となる。

2004 年度政府建設投資は、2004 年度の国の公共投資関係費の伸び率をゼロ、及び補正による追加投資も行われなことを前提とし、地方財政計画上の地方単独事業については 2006 年度まで毎年約 5.0%削減する方針が示されていることを考慮すると、前年度比で名目△6.2%（実質△5.4%）の減少と予測される。

● 政府建設投資の推移（年度）



年度	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004
名目政府建築投資 (対前年度伸び率)	46,010 9.4%	56,672 -12.5%	45,442 -6.8%	40,004 -12.0%	36,100 -9.8%	30,800 -14.7%	29,341 -4.7%	27,510 -6.2%
名目政府土木投資 (対前年度伸び率)	211,470 5.3%	295,314 10.3%	273,937 -5.9%	259,628 -5.2%	241,700 -6.9%	218,700 -9.5%	198,191 -9.4%	185,825 -6.2%
名目政府建設投資 (対前年度伸び率)	257,480 6.0%	351,986 5.8%	319,379 -6.0%	299,632 -6.2%	277,900 -7.3%	249,500 -10.2%	227,531 -8.8%	213,336 -6.2%
実質政府建設投資 (対前年度伸び率)	270,481 2.3%	351,986 5.5%	325,615 -5.1%	304,433 -6.5%	285,100 -6.4%	257,600 -9.6%	236,946 -8.0%	224,106 -5.4%

* 実質値は1995年度価格 単位：億円

1. 1. 5 マクロ経済の現状と公共投資

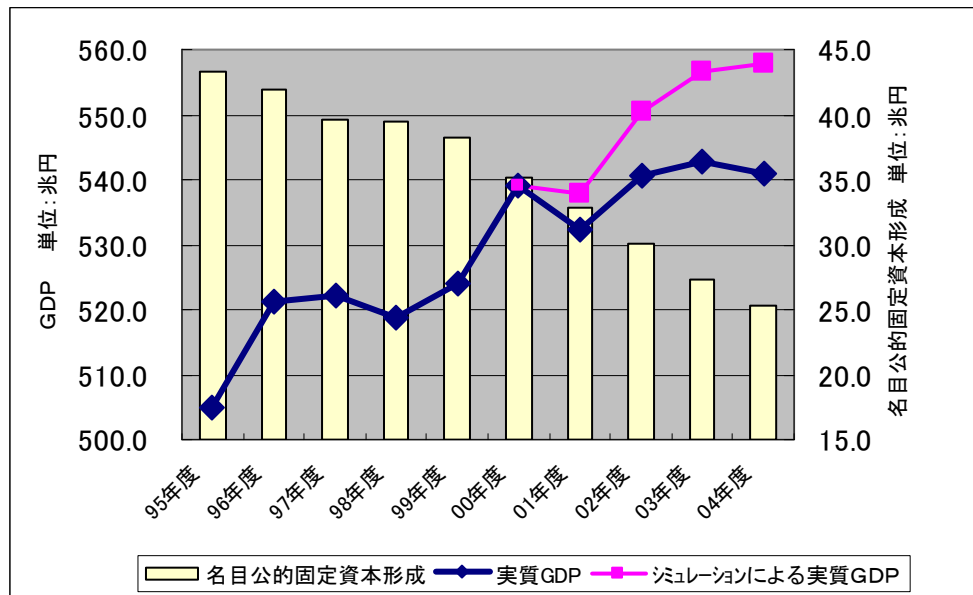
(減速する日本経済)

日本経済は 2002 年度に実質プラス成長に転じ、大きなリスクであったイラク戦争も早期に終結した。しかし 2002 年度において成長の主要因となった輸出は、2003 年 4-6 月期には減少に転じる見通しであり、また長期にわたるデフレ、不良債権問題等、依然として多くの不安要因を抱え、景気は減速しつつある。

この 2 年間に日経平均株価が急落したことに示されるように、経済が良くなっているという実感は無い。政府は供給過剰業種の存在が不良債権処理を遅らせ、それが資金の循環の障害となり、結果として生産性の向上や成長分野の拡大が妨げられているという考えに立って供給サイドの効率化を目指す政策を進めている。しかし、現在は、GDP が名目のみならず実質ベースでも下降局面に向かう状況の中で、資産デフレや雇用・所得・年金等の様々な不安により個人の消費心理は冷え込み、景気の先行きとリスクを懸念する企業は債務返済を最優先し新たな投資は差し控える状況にある。さらに政府も財政支出の削減を続けるなかでは需要拡大の担い手がまったく存在しない、いわば出口の見えないような現状にある。現状のまま推移すれば公的固定資本形成のマイナス（2003 年度実質 GDP 寄与度 $\Delta 0.5$ ）が下押し要因となり、実質経済成長率は 2003 年度が 0.4%にとどまり、2004 年度には $\Delta 0.3\%$ に転落するものと予想される。経済構造の改革は重要な課題であるが、当面の景気対策と同時並行で進めなければ国民、企業のマインドをますます悪化させ、景気の後退が新たな不良債権を生み、また消費や投資の縮小を助長するといった悪循環に陥ることとなる。

90 年代に景気対策として行われた公共投資が期待されたような効果をあげず、結果として建設業をはじめとする産業や地域経済の構造改革が遅れてしまったとの批判がある。しかし、日本経済の低迷といまだ過剰供給構造に苦しむ建設業の現状を結びつけて、公共投資が景気対策として効果がなかったと考えるのは適切ではない。公共投資の乗数効果は減税による場合をはるかに上回っており、依然として効果的かつ即効性のある景気対策と考えられる。なお 90 年代後半以降、追加予算措置が行われた一方で当初予算の削減などが行われたため、実際には公的固定資本形成は減少を続けている。図表 1-1-1 は実質 GDP がマイナスになった 2001 年度以降名目公的固定資本形成を 1999 年度の水準に据え置いた場合のシミュレーション結果である。グラフで示すように公共投資が安定して実施されておれば、2001 年の IT バブル崩壊後の影響は少なく、2003, 2004 年度にも日本経済は一定の成長を続けると見られるが、公共投資削減が響いて日本経済は回復軌道に入っていないのではないかと考えられる。

図表 1-1-1 名目公的固定資本形成を 99 年度の水準とした場合のシミュレーション



注) 建設経済モデル使用。2003 年度、2004 年度は当研究所予測による。

今後、中長期的な視点から、引き続き建設業をはじめとする過剰供給構造等の是正に取り組むことは重要な課題であるが、合わせて経済の収縮の悪循環を絶って本格的な景気の回復へ向かうため、都市再生をはじめ国や地域の経済の活性化等に寄与するプロジェクトへの重点的な投資、PFI など民間資金を有効に取り込んだ投資効果の高い事業実施などの効果的な公共投資の拡大を通じた政府による有効需要の創出が必要なのではないだろうか。

図表 1-1-2 マクロ経済の推移 (年度)

年度	1990	1995	1999	2000	2001	実績← 2002	→予測 2003	2004
実質GDP (対前年度伸び率)	4,695,672 5.6%	5,048,273 3.1%	5,239,817 1.0%	5,391,605 2.9%	5,324,437 -1.2%	5,406,079 1.5%	5,426,780 0.4%	5,407,849 -0.3%
実質公的固定資本形成 (対前年度伸び率) (寄与度)	297,010 5.4% 0.3	434,519 7.7% 0.6	398,458 -1.4% -0.1	368,980 -7.4% -0.5	350,816 -4.9% -0.3	328,062 -6.5% -0.4	300,654 -8.4% -0.5	287,848 -4.3% -0.2
実質民間設備投資 (対前年度伸び率) (寄与度)	902,322 11.0% 2.0	736,296 5.3% 0.8	819,556 0.7% 0.1	895,167 9.2% 1.4	863,184 -3.6% -0.6	857,566 -0.7% -0.1	879,681 2.6% 0.4	847,825 -3.6% -0.6
実質民間住宅投資 (対前年度伸び率) (寄与度)	264,564 4.4% 0.2	242,094 -5.5% -0.3	206,142 3.7% 0.1	205,799 -0.2% 0.0	189,332 -8.0% -0.3	183,854 -2.9% -0.1	181,562 -1.2% 0.0	181,000 -0.3% 0.0
実質民間最終消費 (対前年度伸び率) (寄与度)	2,493,551 4.5% 2.4	2,794,722 2.7% 1.5	2,879,468 0.6% 0.4	2,905,848 0.9% 0.5	2,947,992 1.5% 0.8	2,989,366 1.4% 0.8	3,004,114 0.5% 0.3	3,002,939 0.0% 0.0
実質純輸出 (対前年度伸び率) (寄与度)	69,494 16.4% 0.2	59,774 -34.3% -0.6	118,079 3.2% 0.1	129,646 9.8% 0.2	101,270 -21.9% -0.5	143,168 41.4% 0.8	121,371 -15.2% -0.4	116,930 -3.7% -0.1
名目GDP (対前年度伸び率)	4,514,728 8.1%	5,040,375 2.5%	5,106,873 -0.7%	5,154,244 0.9%	5,025,863 -2.5%	4,990,328 -0.7%	4,921,978 -1.4%	4,817,895 -2.1%

(単位: 億円、実質値は1995年価格)

注 マクロ経済の対前年度伸び率は実数に基づいて算出しているため、2000 年度の伸び率は内閣府公表値とは一致しない。

参考 建設市場の中長期予測（政府建設投資）の見直し

2001 年 5 月に当研究所が公表した「建設市場の中長期予測～2010 年及び 2020 年の見通し～」(以下、「中長期予測」)について、その後の経済情勢の変化等を受け、予測時点の数値と実績から見込まれる数値に乖離が見られることとなった。今般、このような状況を踏まえて「中長期予測」における政府建設投資の予測数値に対する現時点での検討を行った。

「中長期予測」では、政府建設投資の伸び率の設定について「財政環境の悪化を勘案し、今回の予測においては今以上の政府建設投資の拡大は想定せず、政府建設投資の伸びを見ることとする。この場合、社会資本整備の役割に鑑み、2010 年度まで年率で伸び率ゼロを基本ケースとするが、一定の削減がなされるケースも想定した。また、2011 年度から 2020 年度については経済・財政環境、社会資本の整備状況を的確に把握することが困難なことから、それぞれのケースの 2010 年度の水準から横ばいで伸びを想定した」としている。以上のことから、政府建設投資の伸び率は下記の 2 パターンが設定された。

- (a) 2001 年度-2010 年度：伸び率 0%/年、2011 年度-2020 年度伸び率 0%/年
- (b) 2001 年度-2010 年度：伸び率△2%/年、2011 年度-2020 年度伸び率 0%/年

しかし、実際には、2002 年度の国の公共投資関係費が△10.7%削減、地方も△10.0%削減され、2003 年度も国の当初削減については△3.7%の削減となっていることから、2001-2010 年度の伸び率の設定について厳しく予測したケース(b)の場合(△2.0%)を大きく上回る規模で減少が続いた。

以上の状況をふまえ、(c) (d) の 2 パターンを想定し 2010 年度までの見通しを予測した。まずケース(c)は、2005 年度以降政府建設投資が 2004 年度と同水準で推移した場合である。続いてケース(d)は今後も公共投資が制約される場合で最も厳しいパターンを想定したものである。具体的には国の予算は 2004～2010 年度まで一律△3.0%、地方の予算は 2004 年度から 2006 年度まで△5.0%、それ以降 0%と仮定している。

- (c) 2005 年度-2010 年度：政府建設投資伸び率 0%/年
- (d) 国の予算：2004 年度-2010 年度 → 伸び率 △3%/年、
地方の予算：2004 年度-2006 年度 → 伸び率 △5%/年、

政府建設投資の中長期予測と再予測結果の比較

		単位:兆円			
	年度	2003	2004	2005	2010
中長期予測	ケース(a)	-	-	27.8	27.8
	ケース(b)	-	-	25.2	22.7
今回見直し	ケース(c)	23.7	22.4	22.4	22.4
	ケース(d)	23.7	21.9	20.3	18.0

注 1 数値は全て 95 年度価格の実質値である。

注 2 「建設投資」の概念では「政府土木部門の維持補修」が含まれる。

ケース(c)の場合でも 2010 年度の政府建設投資はケース(b)を若干下回ることとなる。さらに今後最も厳しいパターンで推移した場合には 2010 年度には 18.0 兆円程度となり、ピークであった 1995 年度の 35 兆 1986 億円の半分の水準にまで落ち込むこととなる。

1. 2 地域経済と建設投資

はじめに

建設投資（名目）は、6 年連続の減少が続き、2002 年度は 16 年ぶりに 60 兆円を下回る水準にまで落ち込み、2003 年度も減少が予測される状況にある。

全国を地域別に見ても、建設投資はいずれも減少傾向にあるが、減少の程度や影響は地域ごとに異なると考えられ、さらに、地域経済や地域雇用においては、建設投資の動向は、全国のマクロの状況以上に各地域にとっては深刻かつ重大な問題となっているのではないかと考えられる。

特に、2003 年度には建設投資が 53 兆 8818 億円（当研究所予測）と、1986 年度以前の低い水準となることが予測される。このような状況を踏まえて、各地域別に建設投資に関する動向と 2003 年度までの建設投資の推計を行い、予想される問題や課題についての検討を行う。

1. 2. 1 地域別の経済と建設投資の動向

全国を下記の通りの 10 の地域に分け、それぞれの建設業に関する動向をいくつかの項目別に捉えてみる。

〔都道府県の地域区分〕

北海道

東 北 （青森、秋田、岩手、山形、宮城、福島）

関 東 （茨城、栃木、群馬、山梨、長野、埼玉、東京、千葉、神奈川）

北 陸 （新潟、富山、石川、福井）

中 部 （静岡、愛知、岐阜、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 （香川、徳島、愛媛、高知）

九 州 （福岡、佐賀、長崎、大分、熊本、宮崎、鹿児島）

沖 縄

（地域内総生産と建設業生産額）

各地域において、地域内総生産¹と建設業生産額²を 1985 年度以降、どのように変化して

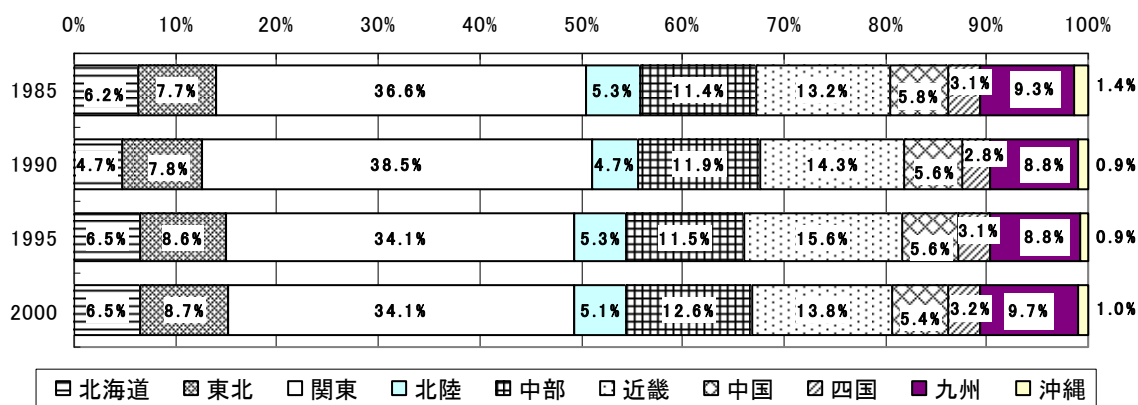
¹ 地域内総生産：各都道府県の県内総生産額の地域毎の合計。

² 建設業生産額：各都道府県の県内総生産の建設業に関する付加価値額を集計した、経済活動別生産額（建設業）の地域毎の合計としている。固定資本の形成（用地費、機械費等除く）のために支出された建設投資とは異なる。

きているのかを見てみる。

まず、建設業生産額で各地域が占める割合を 85 年度から 5 年おきに 00 年度までを比較した図表 1-2-1 で見ると、90 年度にかけて拡大した関東が、その後、95 年度には△4.4%も減少していること、近畿が 95 年度から 00 年度には△1.8%減少していること、一方で、中部が 95 年度から 00 年度にかけて 1.1%増加していることが目立つ。関東の変化は、特に南関東（埼玉、東京、千葉、神奈川）の建設業生産額が減少したこと、近畿では 95 年 1 月に起こった阪神淡路大震災の災害復興の影響があったこと、中部では中部国際空港や第二東名高速道路などの大型工事が着手され始めたことなどが影響していると思われる。

図表 1-2-1 建設業生産額の地域割合



注) 内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算年報」より作成

このように地域割合が変化中、建設業生産額の推移を図表 1-2-2 で見てみると、全国計では、85 年度以降 95 年度にかけて大きく増加したものの、95 年度以降 00 年度にかけては減少していることがわかる。

図表 1-2-2 地域別建設業生産額の推移

	(10億円)										
	北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	沖縄	全国
1985	1,580	1,968	9,302	1,342	2,887	3,349	1,483	783	2,367	346	25,407
1990	2,024	3,319	16,393	2,010	5,066	6,105	2,393	1,182	3,746	382	42,620
1995	2,793	3,691	14,685	2,274	4,952	6,724	2,396	1,342	3,771	377	43,006
2000	2,435	3,225	12,689	1,911	4,682	5,139	2,010	1,205	3,608	361	37,265
伸び率 (00/90年)	20.3%	△2.8%	△22.6%	△4.9%	△7.6%	△15.8%	△16.0%	1.9%	△3.7%	△5.4%	△12.6%
伸び率 (95/90年)	38.0%	11.2%	△10.4%	13.1%	△2.2%	10.1%	0.1%	13.6%	0.7%	△1.3%	0.9%
伸び率 (00/95年)	△12.8%	△12.6%	△13.6%	△15.9%	△5.5%	△23.6%	△16.1%	△10.2%	△4.3%	△4.2%	△13.3%

注) 内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算年報」より作成（西暦は年度）

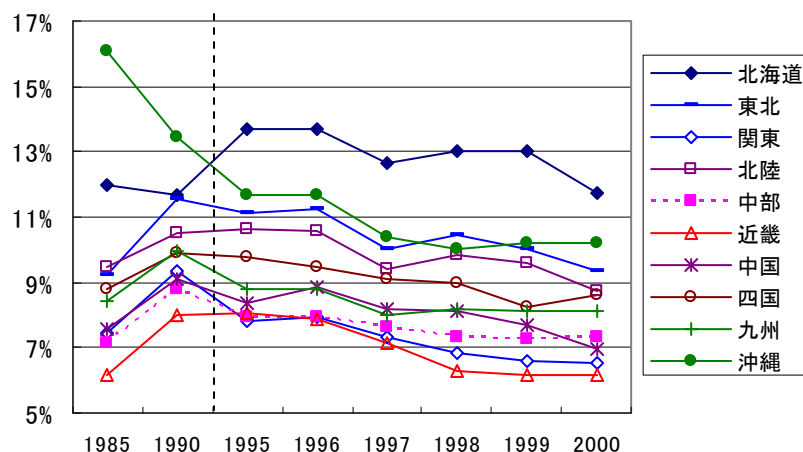
さらに、地域別の動向を見ると、90 年度から 00 年度の 10 年間では、全国で△12.6%、金額では 5.4 兆円の減少となっており、特に関東の△22.6%、近畿の△15.8%の落ち込みが目立っている。

これを 90 年度から 95 年度の 5 年間で見ると、関東で△10.4%、中部で△2.2%、となっており、大都市圏を含む地域が減少している一方、多くの地方では、10%を超える伸びで増加していたことがわかる。

しかし、95 年度から 00 年度の 5 年間で見ると、全国の減少率は、90 年度からの 10 年間の減少率の値より大きくなっており、その落ち込みのスピードが速まるとともに、地域別では、近畿の△23.6%、中国の△16.1%、北陸の△15.9%、関東の△13.6%という順で続き、依然として大都市圏を抱えた関東、近畿といった地域の落ち込みは大きいものの、90 年度からの 10 年間では建設業生産額が増加していた北海道と四国も含め、地方も急速に落ち込んできていることがわかる。

次に、建設業生産額が地域内総生産に占める割合の推移を図表 1－2－3 で見ると、沖縄を除くほとんどの地域において 95 年度あたりまで割合は増加し、それ以降減少している傾向が同様であることがわかる。さらに、90 年度には建設業生産額の割合が 10%を超える地域は、北海道、東北、北陸、沖縄の 4 地域であったが、00 年度には北海道と沖縄の 2 地域だけとなっている。また、ほとんどの地域において、00 年度の割合は 85 年度を下回る値となっている。

図表 1－2－3 地域内総生産（名目）に占める建設業生産額の割合の推移



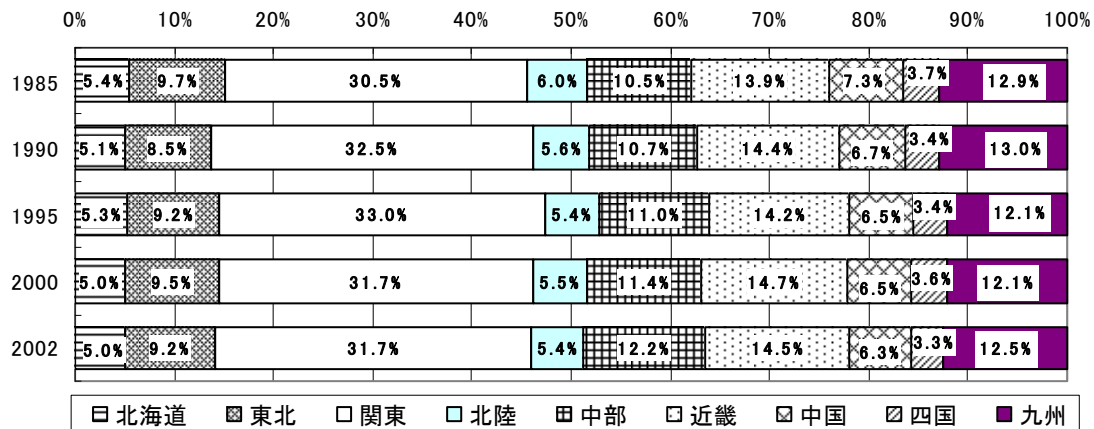
	北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	沖縄
1985	11.9%	9.2%	7.4%	9.4%	7.1%	6.1%	7.5%	8.7%	8.4%	16.0%
1990	11.6%	11.5%	9.3%	10.5%	8.7%	8.0%	9.1%	9.8%	9.9%	13.4%
1995	13.6%	11.1%	7.8%	10.6%	7.9%	8.0%	8.3%	9.7%	8.8%	11.6%
2000	11.7%	9.3%	6.5%	8.7%	7.3%	6.1%	6.9%	8.6%	8.0%	10.1%

注) 内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算年報」より作成（西暦は年度）

(地域別建設業就業者数の推移)

全国に占める建設業就業者数に対する地域別割合を 85 年度からの 5 年ごと及び 02 年度で比較してみると、図表 1-2-4 のようになり、建設業生産額の地域別割合の変化ほどの動きはみられない。

図表 1-2-4 建設業就業者数の地域別割合

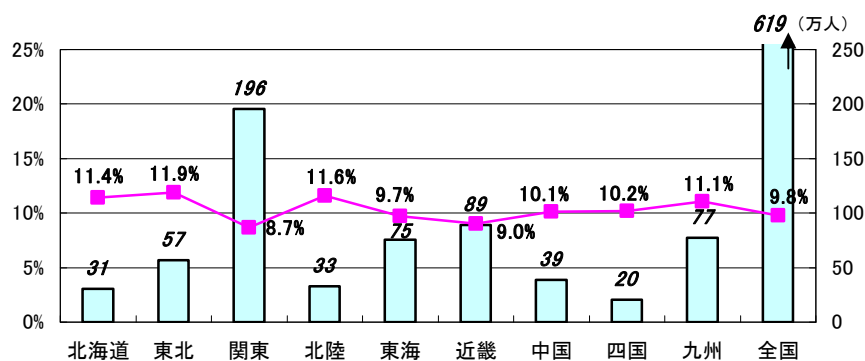


注) 総務省「労働力調査」より作成 (沖縄は九州に含む) (西暦は年度)

次に、各地域内で建設業就業者数が就業者全体に占める割合を図表 1-2-5 でみると、就業者数は、大都市圏を抱えた市場規模の大きい関東、近畿などで多くなっている。

一方、建設業就業者数の就業者全体に占める割合が大きい地域は、北陸、東北、北海道、九州の順となり、地方で高い割合となっている。

図表 1-2-5 地域別建設業就業者数及び就業者全体に占める割合



注) 総務省「労働力調査」より作成 (2002 年度)

さらに、建設投資が減少する中で、市場規模に対する建設就業者数の過剰感について、建設業就業者数がピークの頃であった 95 年度をもとに、その前後の動向について建設業生産額との関係から検証してみる。

図表 1-2-6 地域別の建設業就業者数の推移

	北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	全国
1985	29	52	163	32	56	74	39	20	69	532
1990	31	51	193	34	64	86	40	20	77	594
1995	35	61	219	36	73	94	43	23	80	665
2000	32	61	204	36	74	95	42	23	78	647
2002	31	57	196	33	75	89	39	20	77	619
02-95	△ 5	△ 4	△ 24	△ 3	2	△ 5	△ 5	△ 2	△ 3	△ 45

注) 総務省「労働力調査」より作成 (西暦は年度)

まず、地域別の建設業就業者数の推移を見ると、図表 1-2-6 のとおりであり、85 年度以降増加したが、95 年度から 00 年度にかけては減少しており、95 年度から 02 年度にかけては、中部以外の地域で減少していることがわかる。

これを前述した地域別建設業生産額 (図表 1-2-2) を用い、一人当りの建設業生産額を 5 年ごとの比較で捉えてみると図表 1-2-7 のようになる。

図表 1-2-7 就業者一人当り建設業生産額の推移

	北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	全国
1985	5.4	3.8	5.7	4.2	5.1	4.5	3.8	3.9	3.9	4.8
1990	6.6	6.5	8.5	6.0	7.9	7.1	6.1	5.9	5.4	7.2
1995	8.0	6.1	6.7	6.3	6.8	7.1	5.6	6.0	5.2	6.5
2000	7.6	5.3	6.2	5.4	6.4	5.4	4.8	5.2	5.1	5.8
95/90年	1.20	0.93	0.79	1.05	0.85	1.00	0.92	1.01	0.97	0.90
00/95年	0.95	0.87	0.93	0.85	0.94	0.76	0.86	0.87	0.98	0.89

注) 図表 1-2-2 及び、図表 1-2-6 より作成 (西暦は年度)。

95 年度以前の 5 年と、95 年度以降の 5 年に分けて一人当り建設業生産額をみると、90 年度と 95 年度の比較では、関東や中部といった大都市圏を抱える地域において、全国平均 (0.90) を下回る減少となっており過剰感が表れ始めているが、北海道、北陸、四国では横ばい又は増加となっており就業者一人当りの建設業生産額でみた限り、過剰感はあらわれていない。

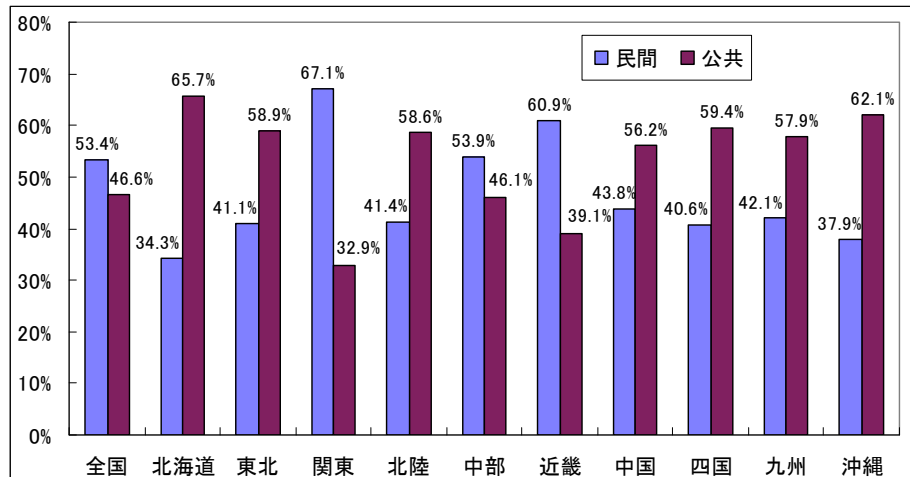
ところが、95 年度と 00 年度の比較では、全国的に一人当り建設業生産額が減少する中で、近畿が最も厳しい状況にあるが、北陸 (0.85)、東北 (0.87)、中国 (0.86) などのいずれの地方においても一人当り建設業生産額が減少しており、この 5 年間では、地方における過剰感が大きくなっていることがわかる。

(各地域別の建設工事の内訳)

図表 1-2-8 は、2001 年度の建設工事出来高について、地域別に見た発注者別構成割合を表している。民間工事については、関東が 67.1%、東海が 53.9%、近畿が 60.9%となっており、10 地域中 3 地域のみが、全国の 53.4%を上回っている。一方、公共工事に

については、北海道が 65.7%、東北が 58.9%、北陸が 58.6%、中国が 56.2%、四国が 59.4%、九州が 57.9%、沖縄が 62.1%となり、全国の 46.6%を上回っている。大都市圏ほど民間工事の影響が強く、地方圏ほど公共工事の影響を強く受けるといえよう。

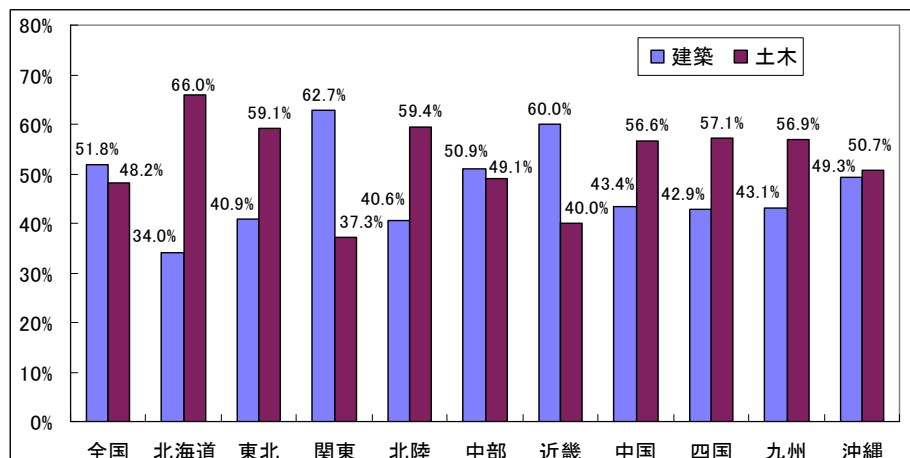
図表 1 - 2 - 8 地域別に見た発注者別構成割合（2001 年度）



資料：国土交通省「建設総合統計年度報」

図表 1 - 2 - 9 は、2001 年度の建設工事出来高について、地域別に見た建築・土木別構成割合を表している。建築工事については、関東が 62.7%、近畿が 60.0%となり、10 地域中 2 地域のみが、全国の 51.8%に比べて上回っている。一方、土木工事については、北海道が 66.0%、東北が 59.1%、北陸が 59.4%、東海が 49.1%、中国が 56.6%、四国が 57.1%、九州が 56.9%、沖縄が 50.7%となり、全国の 48.2%に比べて上回っている。

図表 1 - 2 - 9 地域別に見た建築・土木別構成割合（2001 年度）



資料：国土交通省「建設総合統計年度報」

1. 2. 2 地域別の建設投資の推計

今回、当研究所では過去のデータや各種公表資料をもとに公共部門と民間部門を分けて地域別の建設投資の推計を行った（推計方法については 1.2.3 を参照）。これを各地域別にまとめると図表 1-2-10 ようになる。

特に 2003 年度の対前年度伸び率を見てみると、全国（△4.7%）に比べ、中部（△2.9%）、近畿（△3.6%）、関東（△3.8%）などの大都市圏よりも北海道（△8.6%）、北陸（△7.1%）、東北（△6.5%）といった地方圏の落ち込みが激しいことがうかがえる。

図表 1 - 2 - 10 地域別の名目建設投資額推計結果

		実績←				実績推計←		→推計	対前年度伸び率		
	年度	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2001	2002	2003
北海道	政府	23,493	29,032	30,960	24,306	25,313	22,306	19,719	4.1	-11.9	-11.6
	民間	23,703	17,936	14,675	14,131	13,616	11,884	11,534	-3.6	-12.7	-2.9
	合計	47,196	46,968	45,635	38,438	38,929	34,190	31,253	1.3	-12.2	-8.6
東北	政府	29,008	39,493	37,488	32,704	30,930	27,971	25,186	-5.4	-9.6	-10.0
	民間	35,707	32,758	27,761	27,070	22,908	20,632	20,257	-15.4	-9.9	-1.8
	合計	64,714	72,251	65,249	59,775	53,838	48,602	45,444	-9.9	-9.7	-6.5
関東	政府	70,674	96,479	76,184	68,644	64,657	60,027	56,046	-5.8	-7.2	-6.6
	民間	232,788	158,266	136,300	138,802	132,332	127,987	124,914	-4.7	-3.3	-2.4
	合計	303,462	254,745	212,484	207,446	196,989	188,014	180,960	-5.0	-4.6	-3.8
北陸	政府	16,151	25,413	23,957	20,893	20,424	18,345	16,145	-2.2	-10.2	-12.0
	民間	24,015	21,396	18,229	17,848	15,038	14,119	14,004	-15.7	-6.1	-0.8
	合計	40,166	46,809	42,186	38,741	35,462	32,464	30,149	-8.5	-8.5	-7.1
中部	政府	26,010	35,213	34,699	36,411	34,199	29,978	28,089	-6.1	-12.3	-6.3
	民間	66,199	52,176	45,610	46,134	41,446	40,998	40,804	-10.2	-1.1	-0.5
	合計	92,209	87,389	80,309	82,545	75,645	70,976	68,894	-8.4	-6.2	-2.9
近畿	政府	30,730	45,976	36,571	37,984	31,300	26,262	23,897	-17.6	-16.1	-9.0
	民間	86,294	80,663	58,678	55,672	49,941	48,272	47,985	-10.3	-3.3	-0.6
	合計	117,024	126,638	95,249	93,655	81,242	74,534	71,882	-13.3	-8.3	-3.6
中国	政府	18,793	24,284	24,809	20,857	20,654	18,387	16,678	-1.0	-11.0	-9.3
	民間	27,920	24,191	19,661	18,869	16,789	15,956	15,944	-11.0	-5.0	-0.1
	合計	46,713	48,475	44,471	39,726	37,443	34,343	32,622	-5.7	-8.3	-5.0
四国	政府	11,431	15,058	13,215	14,710	11,769	10,629	9,693	-20.0	-9.7	-8.8
	民間	12,835	11,676	9,902	9,683	8,914	8,183	8,166	-7.9	-8.2	-0.2
	合計	24,266	26,735	23,117	24,393	20,683	18,813	17,859	-15.2	-9.0	-5.1
九州	政府	27,699	36,724	37,085	38,923	34,719	31,576	28,294	-10.8	-9.1	-10.4
	民間	43,488	35,758	32,127	30,706	26,816	25,087	25,135	-12.7	-6.4	0.2
	合計	71,187	72,482	69,212	69,628	61,535	56,662	53,430	-11.6	-7.9	-5.7
沖縄	政府	3,491	4,313	4,411	4,200	3,934	4,019	3,783	-6.3	2.2	-5.9
	民間	3,966	3,361	2,718	2,872	2,700	2,583	2,542	-6.0	-4.4	-1.6
	合計	7,457	7,674	7,129	7,072	6,634	6,602	6,325	-6.2	-0.5	-4.2
全国	政府	257,480	351,986	319,379	299,632	277,900	249,500	227,531	-7.3	-10.2	-8.8
	民間	556,915	438,182	365,660	361,788	330,500	315,700	311,286	-8.6	-4.5	-1.4
	合計	814,395	790,169	685,039	661,420	608,400	565,200	538,817	-8.0	-7.1	-4.7

(単位: 億円)

(単位: %)

(単位: 億円)

(単位: %)

注) 1.2000 年度までの実績は国土交通省「平成 15 年度建設投資見通し」より。

2.2001・2002 年度の実績推計には、当研究所による推計に基づくため、国土交通省「平成 15 年度建設投資見通し」とは一致しない場合がある。

さらに、この推計された建設投資から建設業生産額を推計し、その数値を 1.2.1 で取り上げた図表 1－2－2 の地域別建設業生産額の推移にあてはめると、次の図表 1－2－1 1 のようになる。

図表 1－2－1 1 地域別建設業生産額の推移

	(10億円)										
	北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	沖縄	全国
1995	2,793	3,691	14,685	2,274	4,952	6,724	2,396	1,342	3,771	377	43,006
2000	2,435	3,225	12,689	1,911	4,682	5,139	2,010	1,205	3,608	361	37,265
2003	1,941	2,420	10,958	1,486	3,918	3,890	1,636	879	2,747	319	30,194
伸び率① (00/95年)	△12.8%	△12.6%	△13.6%	△15.9%	△5.5%	△23.6%	△16.1%	△10.2%	△4.3%	△4.2%	△13.3%
伸び率② (03/95年)	△30.5%	△34.4%	△25.4%	△34.7%	△20.9%	△42.1%	△31.7%	△34.5%	△27.1%	△15.4%	△29.8%
伸び率の差 (②-①)	△17.7%	△21.8%	△11.8%	△18.7%	△15.4%	△18.6%	△15.6%	△24.3%	△22.8%	△11.2%	△16.4%

注) 2003 年度の建設業生産額は、地域別建設投資予測をもとにした推計値(西暦は年度)

地域別建設業生産額の推移を図表 1－2－1 1 から 00 年度と 95 年度の比較で見ると、全国平均の△13.3%よりも減少が大きい地域は、大都市圏を含む関東や近畿の他、北陸、中国の 4 地域であった。地域ごとで比べると、中部、九州、沖縄の減少が小さく、近畿の減少が大きいことが目立つ。

一方、03 年度と 95 年度の比較で見ると、00 年度から 3 年の経過で、減少額はさらに大きくなる結果が予想された。建設業生産額の伸び率は、引き続き近畿が△42.1%と最も大きく減少しているが、他の地域での減少も大きくなっており、沖縄を除く全ての地域で△20%以上となった。また、落ち込みの大きさで見ると、四国の△24.3%、九州の△22.8%、東北の△21.8%の順となり、特に地方での減少率が大きくなっている。

さらに、地域経済に与える建設業生産額の減少の影響は、00 年度から 03 年度の建設業生産額の伸びと 00 年度の地域内総生産の関係でみると、図表 1－2－1 2 のようになり、北海道で△2.4%、東北、四国で△2.3%、北陸、九州が△1.9%となり、建設業生産額の減少は、地方ほど地域経済に対して、大きな影響を及ぼしており、建設投資の波及効果も考慮すると、その影響はさらに大きいのではないかと考えられる。

図表 1－2－1 2 00-03 年度建設業生産額の 00 年度地域内総生産に対する割合

	北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	沖縄	全国
03-00(生産額) /00(総生産)	△2.4%	△2.3%	△0.9%	△1.9%	△1.2%	△1.5%	△1.3%	△2.3%	△1.9%	△1.2%	△1.4%

注) 内閣府経済社会総合研究所「県民経済計算年報」、図表 1－2－1 1 より作成
(建設業生産額の伸び(03-00 年度)/地域内総生産(2000 年度))

また、今回の推計をもとに 03 年度の一人当りの建設業生産額を求め、これを基に建設業就業者数の過剰感の変化をみると次の図表 1－2－1 3 となる。

図表 1－2－13 就業者一人当り建設業生産額の推移

(百万円/人)

	北海道	東北	関東	北陸	中部	近畿	中国	四国	九州	全国
1990	6.6	6.5	8.5	6.0	7.9	7.1	6.1	5.9	5.4	7.2
1995	8.0	6.1	6.7	6.3	6.8	7.1	5.6	6.0	5.2	6.5
2000	7.6	5.3	6.2	5.4	6.4	5.4	4.8	5.2	5.1	5.8
2003	6.4	4.3	5.6	4.5	5.2	4.4	4.3	4.3	4.0	4.9
95/90年	1.20	0.93	0.79	1.05	0.85	1.00	0.92	1.01	0.97	0.90
00/95年	0.95	0.87	0.93	0.85	0.94	0.76	0.86	0.87	0.98	0.89
03/95年	0.80	0.70	0.84	0.71	0.77	0.61	0.76	0.73	0.77	0.75

注) 2003 年度の建設業就業者数は、2002 年度と同数として試算 (西暦は年度)

図表 1－2－7 のところで述べたように、90 年度と 95 年度との比較で、過剰感に地域差が見られる中、関東や中部などの大都市圏を抱えた地域が、他地域に比べ大きな過剰感を表し、95 年度と 00 年度の比較では、全ての地域で過剰感が表れる中で、特に地方の過剰感が進んでいる状況となっていた。

さらに、95 年度と今回推計した 03 年度の状況を比較すると、全ての地域において、一人当り建設業生産額が減少しているが、特に東北、北陸、近畿、四国の 4 地域において全国平均 (0.75) を下回っており、特に、近畿での落ち込みが続くとともに、地方部でも一段と過剰感が大きくなる結果となる。

(推計結果から考える今後の課題)

これまで見てきたように、建設投資の動向には地域差があり、地域内総生産に対する影響や建設業就業者の過剰感などにも違いがあることがわかった。特に、建設業就業者数の過剰感においては、90 年代前半では、民間需要の落ち込みから関東、中部の大都市圏を抱える地域が先行したが、96 年度以降、建設投資の減少が民間だけでなく、公共事業費の削減という形でも進む中で、地方における建設投資の落ち込みが大きくなるとともに、雇用に対する過剰感も急激に高まっている。

現在、国の公共投資の削減が続き、地方でも地方財政計画で 2006 年度まで地方単独事業費を毎年 5%削減する方針とされたことなどをふまえ、ほとんどの地方公共団体で公共投資の削減が続いているが、今回の推計で明らかになったように、この数年の厳しい経済状況の下で、地方ほどその影響が大きくなっている。2003 年度には、大都市圏を抱える地域以外は、全国平均を上回る急激な建設投資の落ち込みに直面し、地域経済や雇用への深刻な影響が懸念される状況となっている。このような状況を踏まえれば、公共投資予算においては、地域の経済・雇用なども考慮した取り組みが必要であり、地域のニーズを考慮した上で、事業の重点化を図りつつ、実情に見合った投資を行うことが必要ではないかと考えられる。

また、あわせて、PFI などの手法も活用しつつ、サービスや利便性などの地域間格差を縮め、民間の設備投資を呼び込むような社会資本の整備に一層取り組む必要があると考えられる。

1. 2. 3 地域別の建設投資推計の方法

この章では、参考として、1.2.2 で示した 2003 年度の建設投資推計の方法を示す。推計にあたっては、(1) 公共部門、(2) 民間部門に分けて行った。

なお、2003 年度の建設投資推計は、(財) 建設経済研究所「建設経済モデルによる建設投資見通し」(2003.06) に基づいている。したがって、各地域の合計は、「建設経済モデルによる建設投資見通し」(2003.06) の予測値に一致するように、最終的に調整を行っている。

(1) 公共部門

公共部門の推計についての考え方は次の通りとする。

1. 公共部門の推計については、2001 年度の「建設総合統計」の地域別及び発注者別工事費（国、公団・事業団、都道府県、市区町村、政府企業、その他）に、以下で求める対前年度伸び率を掛け合わせて、2002 年度及び 2003 年度の推計工事費（出来高）を算出し、これを調整したものを建設投資とする。
この時、土木と建築に分けての算出は行わない。
2. その際、都道府県と市区町村の工事費については、建設総合統計の工事費を補助事業費分と単独事業費分に分けて算出する。（算出①）
3. また、国、公団・事業団、政府企業については、国の公共事業費の歳出額、各統計や各地方整備局（国土交通省）予算や公団等事業費予算をもとに算出する。（算出②）
4. 地方公営企業とその他については、地方財政計画の伸び率をもとに算出する。

（算出①）

1. 補助事業費分と単独事業費分の伸び率の算出は、都道府県と市区町村に分けて考える。

（都道府県の補助事業費分・単独事業費分の算出について）

イ. 各都道府県の 2002 年度及び 2003 年度の当初予算の補助事業費及び単独事業費の対前年度伸び率をもとに、都道府県全体の経年度の決算額の補助事業費及び単独事業費の対前年度伸び率などをあわせ考えて、2002 年度、2003 年度の地域ごとの対前年度伸び率を次の図表 1-2-14 のように算出した。

ロ. 2001 年度「建設総合統計」の都道府県発注の工事費を各都道府県の 2001 年度当初予算をもとに、地域ごとに補助事業費分と単独事業費分に分け、それぞれにイで求められた伸び率を掛け合わせ、2002 年度、2003 年度の各地域の推計工事費を算出する。

図表 1-2-14 都道府県の対前年度伸び率

	2002		2003	
	補助事業費	地方単独事業費	補助事業費	地方単独事業費
北海道	△10.5%	△12.3%	0.0%	0.0%
東北	△11.6%	△16.8%	△10.2%	△9.2%
関東	△8.8%	△10.5%	△9.2%	△12.9%
北陸	△8.7%	△5.9%	△6.9%	△19.3%
中部	△7.8%	△4.8%	△6.4%	△4.3%
近畿	△6.1%	△16.0%	△4.3%	△5.2%
中国	△10.4%	△13.4%	△5.6%	2.4%
四国	△10.0%	△8.9%	△11.9%	△12.3%
九州	△8.1%	△9.2%	△7.6%	△15.9%
沖縄	△7.2%	△0.8%	△7.1%	19.1%

注) 公共投資総研「週間公共投資」、地方財務協会「地方財政統計年報」、総務省「地方財政白書」より作成 (なお、基本的に骨格予算の都道府県は、対前年度伸び率 0%としている)

(市区町村の補助事業費分・単独事業費分の算出について)

イ. 当初予算が把握できる主な市 (特別区含む) の普通建設事業費及び単独事業費をもとに、経年度の市区町村全体の補助事業費及び単独事業費の決算額の状況をあわせ考えて、地域ごとの 2002 年度及び 2003 年度の対前年度伸び率を次の図表 1-2-15 のように算出した。この時、2003 年度の市 (特別区含む) 以外の町村の補助事業費及び単独事業費の対前年度伸び率については、△5.5% (地方財政計画より) と仮定した。

図表 1-2-15 市区町村の対前年度伸び率

	2002		2003	
	補助事業費	地方単独事業費	補助事業費	地方単独事業費
北海道	△5.7%	△6.0%	△12.4%	△16.9%
東北	4.2%	△12.2%	△8.2%	△3.2%
関東	△2.9%	△5.5%	△12.0%	△5.6%
北陸	1.4%	△10.1%	△12.5%	△4.6%
中部	△18.0%	△8.3%	△4.4%	△7.9%
近畿	△8.1%	△16.1%	△9.3%	△18.7%
中国	△9.5%	△1.2%	△24.9%	△13.7%
四国	△25.4%	△9.2%	2.9%	△5.8%
九州	△11.0%	△7.4%	△5.8%	△8.7%
沖縄	△9.4%	△43.8%	△5.5%	△4.5%

注) 日経産業消費研究所「日経地域情報」、地方財務協会「地方財政統計年報」、総務省「地方財政白書」より作成

ロ. 2001 年度「建設総合統計」の市区町村発注の工事費を各都道府県の市区町村の 2000 年度決算額をもとに、補助事業費分と単独事業費分に分け、それぞれにイで求められた伸び率を掛け合わせ、2002 年度、2003 年度の各地域の推計工事費を算出する。

(算出②)

イ. 経年度の「建設総合統計」及び国の公共事業関係費の歳出額の伸び率をもとに、2002 年度の対前年度伸び率は、「建設工事受注動態統計調査」から、また、2003 年度の対前年度伸び率については、国土交通省の各地方整備局配分額（直轄）の当初予算及び公団等の事業費予算などから、図表 1-2-16 のように算出した。

図表 1-2-16 国、公団・事業団、政府企業の対前年度伸び率

	2002	2003
北海道	△17.3%	△19.5%
東北	△6.4%	△16.4%
関東	△5.9%	△3.4%
北陸	△18.4%	△18.8%
中部	△17.0%	△6.6%
近畿	△26.3%	△6.2%
中国	△18.1%	△11.9%
四国	△5.0%	△9.6%
九州	△9.6%	△13.9%
沖縄	27.8%	△7.4%

注) 建設物価調査会「建設工事受注動態統計調査」、公共投資総研「週間公共投資」、財務省 HP「予算および財政投融资計画の説明」各年度版より作成

ロ. 2001 年度「建設総合統計」の国、公団・事業団、政府企業発注の工事費の合計に、イで求められた伸び率を掛け合わせ、2002 年度、2003 年度の各地域の推計工事費を算出する。

以上のようにして求められた各地域の推計工事費から建設投資額を算出すると、次の図表 1-2-17 のようにまとめられた。

図表 1-2-17 各地域の名目建設投資額推計結果（公共部門）

年度	実績推計←→推計		
	2001	2002	2003
北海道	25,313	22,306	19,719
東北	30,930	27,971	25,186
関東	64,657	60,027	56,046
北陸	20,424	18,345	16,145
中部	34,199	29,978	28,089
近畿	31,300	26,262	23,897
中国	20,654	18,387	16,678
四国	11,769	10,629	9,693
九州	34,719	31,576	28,294
沖縄	3,934	4,019	3,783
合計	277,900	249,500	227,531

(単位:億円)

(2) 民間部門

ここでは、民間住宅、民間非住宅及び民間土木を取り上げる。

まず、2003 年度の建設投資推計にあたって、民間住宅、民間非住宅及び民間土木の 2002 年度までの建設投資額の推計を行った。地域別の建設投資額（名目値）は、2000 年度まで

は種類別に実績値の公表がなされているが、2001・2002 年度は見込み値として地域別の合計額のみ公表となっているため、「建設総合統計」の地域別・種類別建設投資額（出来高ベース）の構成比等により「建設投資見通し」の建設投資額を按分することにより、2002 年度までの推計を行った。これにより求めたものを実績推計値とする。

（民間住宅）

以下の方法により推計を行った。

- ・ 2003 年度の新設住宅着工戸数を前年度の地域別構成比により按分し、これと前年度の推計値に基づく 1 戸あたりの投資額により、地域別の投資額を推計した。

（民間非住宅）

以下の方法により推計を行った。

- ・ 日本政策投資銀行「地域別設備投資計画調査」（2003 年 3 月）の 2003 年度対前年度伸び率により、地域別の投資額を推計した。

（民間土木）

以下の方法により推計を行った。

- ・ 2003 年度の民間土木の投資額を前年度の実績推計値に基づく地域別構成比率により、地域別の投資額を推計した。

以上の方法により得られた推計結果を図表 1 - 2 - 18 に示す。

図表 1 - 2 - 18 各地域の名目建設投資額推計結果（民間部門）

		実績推計←→推計					実績推計←→推計		
年度		2001	2002	2003	年度		2001	2002	2003
北海道	民間住宅	6,822	6,059	5,950	近畿	民間住宅	29,978	29,193	28,667
	民間非住宅	3,788	3,275	3,135		民間非住宅	12,429	11,938	12,458
	民間土木	3,006	2,549	2,448		民間土木	7,535	7,142	6,859
	合計	13,616	11,884	11,534		合計	49,941	48,272	47,985
東北	民間住宅	12,433	11,343	11,139	中国	民間住宅	9,147	8,795	8,637
	民間非住宅	5,839	5,214	5,205		民間非住宅	4,051	3,817	4,096
	民間土木	4,636	4,074	3,913		民間土木	3,591	3,343	3,211
	合計	22,908	20,632	20,257		合計	16,789	15,956	15,944
関東	民間住宅	75,660	73,668	72,342	四国	民間住宅	4,798	4,465	4,385
	民間非住宅	33,242	31,944	31,082		民間非住宅	2,542	2,315	2,433
	民間土木	23,430	22,375	21,490		民間土木	1,574	1,403	1,348
	合計	132,332	127,987	124,914		合計	8,914	8,183	8,166
北陸	民間住宅	7,686	7,318	7,186	九州	民間住宅	14,122	13,393	13,152
	民間非住宅	4,370	4,069	4,195		民間非住宅	8,104	7,523	7,978
	民間土木	2,982	2,731	2,623		民間土木	4,590	4,171	4,006
	合計	15,038	14,119	14,004		合計	26,816	25,087	25,135
中部	民間住宅	23,496	23,458	23,036	沖縄	民間住宅	1,659	1,607	1,579
	民間非住宅	11,143	10,948	11,437		民間非住宅	692	657	658
	民間土木	6,807	6,593	6,332		民間土木	349	318	306
	合計	41,446	40,998	40,804		合計	2,700	2,583	2,542

（単位：億円）

(参考)

		実績推計←→予測		
年度		2001	2002	2003
北海道	国、公団・事業団、 政府企業	9,566	7,916	6,371
	都道府県	7,744	6,895	6,893
	市区町村	7,099	6,682	5,687
	地方公営企業、 その他	904	814	769
	合計	25,313	22,306	19,719
東北	国、公団・事業団、 政府企業	8,212	7,684	6,425
	都道府県	11,889	10,244	9,239
	市区町村	8,788	8,205	7,785
	地方公営企業、 その他	2,042	1,838	1,737
	合計	30,930	27,971	25,186
関東	国、公団・事業団、 政府企業	23,338	21,959	21,212
	都道府県	16,480	14,889	13,246
	市区町村	15,616	14,878	13,746
	地方公営企業、 その他	9,222	8,301	7,842
	合計	64,657	60,027	56,046
北陸	国、公団・事業団、 政府企業	5,513	4,501	3,655
	都道府県	8,210	7,585	6,696
	市区町村	5,427	5,112	4,711
	地方公営企業、 その他	1,274	1,147	1,084
	合計	20,424	18,345	16,145
中部	国、公団・事業団、 政府企業	13,979	11,599	10,827
	都道府県	7,293	6,830	6,462
	市区町村	8,196	7,291	6,778
	地方公営企業、 その他	4,731	4,258	4,023
	合計	34,199	29,978	28,089

		実績推計←→予測		
年度		2001	2002	2003
近畿	国、公団・事業団、 政府企業	9,513	7,013	6,579
	都道府県	5,511	4,935	4,704
	市区町村	11,104	9,658	8,216
	地方公営企業、 その他	5,172	4,656	4,398
	合計	31,300	26,262	23,897
中国	国、公団・事業団、 政府企業	5,018	4,112	3,621
	都道府県	8,510	7,523	7,339
	市区町村	5,794	5,554	4,587
	地方公営企業、 その他	1,331	1,198	1,132
	合計	20,654	18,387	16,678
四国	国、公団・事業団、 政府企業	3,384	3,216	2,906
	都道府県	4,757	4,303	3,785
	市区町村	3,043	2,583	2,505
	地方公営企業、 その他	585	527	497
	合計	11,769	10,629	9,693
九州	国、公団・事業団、 政府企業	9,847	8,903	7,663
	都道府県	12,259	11,210	9,979
	市区町村	9,272	8,455	7,810
	地方公営企業、 その他	3,342	3,008	2,842
	合計	34,719	31,576	28,294
沖縄	国、公団・事業団、 政府企業	1,339	1,711	1,585
	都道府県	1,131	1,058	1,016
	市区町村	927	767	726
	地方公営企業、 その他	537	483	457
	合計	3,934	4,019	3,783
総 計		277,900	249,500	227,531

(単位:億円)

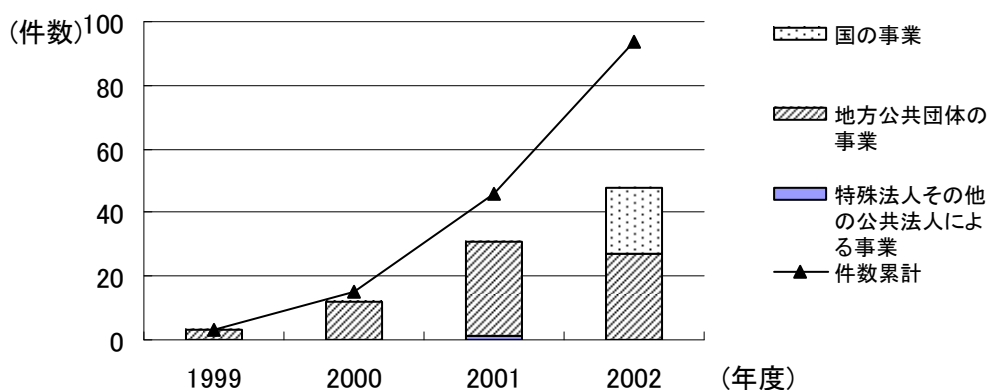
1. 3 PFI の実績と今後の見通し

1. 3. 1 PFI の現状

(実施方針の公表数に見る PFI の現状)

わが国における PFI については 97 年 11 月の緊急経済対策において言及され 99 年 7 月「PFI 推進法」が成立、2000 年 3 月に基本方針が制定された。この 2000 年 3 月を事実上のスタートとして個々のプロジェクトの実施方針が公表されてきたが、2003 年 3 月末時点でその数は 94 件に及んだ。(図表 1-3-1)

図表 1-3-1 実施方針の公表数



注) 内閣府ホームページ公表資料より作成

中でも地方自治体による PFI の実施方針公表数は 2001 年度 40 件、2002 年度 37 件とわが国における PFI 事業の中心となってきた。

このように事例としては地方自治体主導で始まった PFI だったが、2002 年度に初めて国が発注者となるプロジェクトが公表された。公共投資が予算額ベースでの削減を余儀なくされる中で、公共事業量を確保していくための 1 つの方策として PFI が利用されているものと思われる。事業費全体の軽減はもとより費用の延べ払い効果は、施設の早期整備と財政難というジレンマに悩む地方自治体にとって PFI 発注選択の大きな要因になっている。

地方自治体の PFI 導入可能性調査等を使用される「民間資金等活用事業調査費補助金」の 2002 年度交付先は 41 件¹にのぼっており、今後も地方自治体による PFI 発注件数は堅調に推移すると見られる。

¹ 内閣府 PFI ホームページ内公表資料より

(事業主体毎に見る PFI の現状)

件数ベースでは増加傾向にある PFI 市場だが、事業の主体となる発注者、受注者双方の取り組み方はどのように変化してきているのだろうか。

発注者側の動きとしては、2002 年度に国が発注者となるプロジェクトが 21 件公表され、2003 年度予算においても防衛庁、文部科学省、厚生労働省などの幅広い機関において「PFI 関連支援措置」が取られている²。省庁により PFI の取り組み方に差があるものの、国はこれまでの地方自治体の支援という役割に加えて、発注者としての活動が次第に増えてきている。

地方自治体に関しても、PFI の取り組みに自治体毎に差が見られる。内閣府の行ったアンケートによれば、2002 年 3 月時点で PFI に関して何らかの体制整備を行った自治体は全体の約 15%であるが、30 万人以上の都市では 87.5%、10 万以上 30 万未満の都市では 42.8%が何らかの体制を取っていると回答しており、PFI への体制作りは大都市を中心に行われている³。

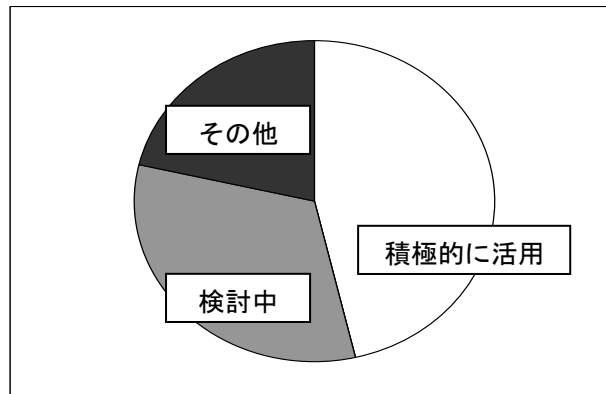
都道府県をはじめ、主だった自治体では、これまでの事例や検討結果も参考にしながら基本指針等を設け、公共事業の発注に際して PFI 方式を用いるか否かのフィルターとして活用するなど、PFI 発注を効率的に行うための体制整備を図っている。

また 2003 年 2 月に当研究所が行ったアンケートによれば、既に PFI 事業の契約実績がある地方自治体の 46.4%が今後積極的に PFI を活用する方針であり、従来型の発注を優先するという回答は 0%であった。このことから、PFI 導入に関して先進的な地方自治体からは今後も発注が行われることが予測される。(図表 1-3-2)

²18 機関 50 事項について予算が認められている。(内閣府 PFI ホームページ内公表資料)

³ 内閣府 PFI に関する全国自治体アンケート(2002 年 3 月) 全国 3293 自治体に対して実施。「何らかの体制をとっている」とは、「担当部署を設けている」「職員による研究会等の立上げ」「有識者等の研究会立上げ」「PFI に関する指針策定中」「PFI に関する指針策定済み」のいずれかに○印をつけた自治体をさす。

図表 1－3－2 今後の PFI 活用の方針



注) 2003 年 3 月建設経済研究所調べ。調査対象団体は、内閣府公表資料の「基本方針策定以降に実施方針が策定・公表された PFI 事業 (平成 15 年 1 月時点)」に掲載されている事業のうち「PFI 事業を実施している」、あるいは「事業予定者が決定されている」事業の発注者 (地方公共団体のみ) 34 団体とし、うち 28 団体から回答を得た。

一方受注者側の動きとしては、これまで PFI 発注が事業の種類、件数ともに増えるのに応じて、受注業者の裾野も広がってきた。しかし最近では、受注業者が次第に限られて来ている一面もある。例えば事業主体となる SPC に出資している建設会社は大手 5 社と一部の準大手がほとんどである。従来的一般競争入札、指名競争入札に比べ PFI は提案コストがかかるため、社内にノウハウを蓄積し継続的に受注をしていく必要があるが、専属の部門を設置し対応するのが中堅・中小企業には難しい。また発注方法として PFI を選択するには金額的にある程度の規模 (初期投資で 10 億程度が目安と言われている) がないと VFM を出しにくい為、大型案件が多くなるが、事業リスクを考慮し、実施方針段階で参加要件を設ける (一般競争入札参加資格に関する格付け、同種同規模工事の施工実績の有無等) 結果、中堅・中小企業の直接参加が制限されていることが多い。さらに昨今では落札者の選定に際して定性的評価よりも結果として提案価格が大きく影響する例が多いように見受けられるが、建設会社に限らず競争力のある価格を設定するには優れたアライアンスと資金計画を立てる必要があり、これらは経験を踏まえたノウハウの蓄積から洗練されていくと考えられ、受け皿となる社内体制を備えている企業が有利であることは間違いない。

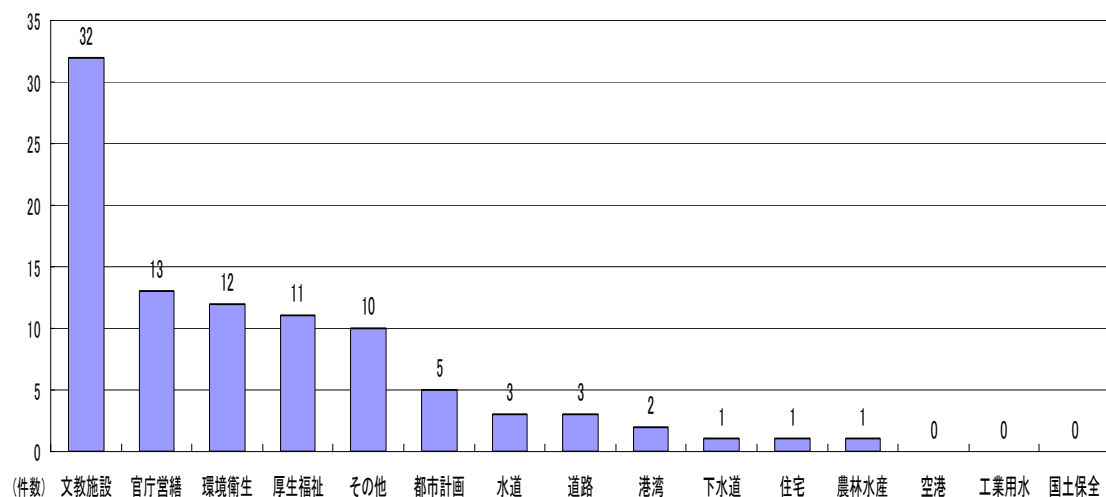
(施設種類にみる PFI の現状)

これまで、事業主体を中心に PFI の現状を概観したが、ここで実際に PFI 発注される施設について見てみる。図表 1-3-3 は施設種類毎の実施方針公表数をまとめたものである。ここから施設種類毎に公表数の差が顕著になっていることが読みとれる。現状では文教施設をはじめとするいわゆる「ハコモノ」が多く PFI 方式で発注されている。他方、空港、工業用水、国土保全については発注が無い。

施設種類毎の実施方針公表数の多寡には様々な要因があるが、学校などの建築物の発注が多い理由としては事業を「①設計建設、②維持管理、③運営」という段階に分けたときに①の比重が他の施設に比べて大きく②、③についてのリスクコントロールがしやすいことが挙げられる。逆に国土保全事業などは民間委託するにはリスクが大きすぎることもあり PFI 発注を採用しにくいと考えられる。

一般的に運営部分の比重が高い施設の方が民間の創意工夫の余地が多く VFM が出やすいとされているが、現状の発注件数で見るとむしろ逆の傾向を示している。例えば厚生福祉施設の中の「病院」は運営部分の比率が高く施設としての需要も多いため PFI 発注が期待される分野ではあるが、既存制度（医療法など）の関係で運営のどこまでを PFI 発注できるかという線引きが難しいこともあって、PFI 事業としての整備実績はごく僅かである⁴。

図表 1-3-3 施設種類別実施方針公表数（累計）



注) 内閣府ホームページより作成（施設区分は総務省「行政投資実績」における区分方法に準拠しつつ建設経済研究所で個々の施設を分類した）

注) 2000 年 3 月～2003 年 3 月までの公表数累計

（総事業費⁵にみる PFI の現状）

図表 1-3-4 は施設種類別の総事業費をまとめたものである。大部分の事例では金額が公表されていないので、その場合には類似施設規模から金額を当研究所において推計している。また総件数が少ない為、年毎にバラツキがあるが、1999 年度～2002 年度までの 4 年間で厚生福祉施設は約 3,000 億、文教施設と官庁営繕は約 2,000 億、環境衛生は約 1,300

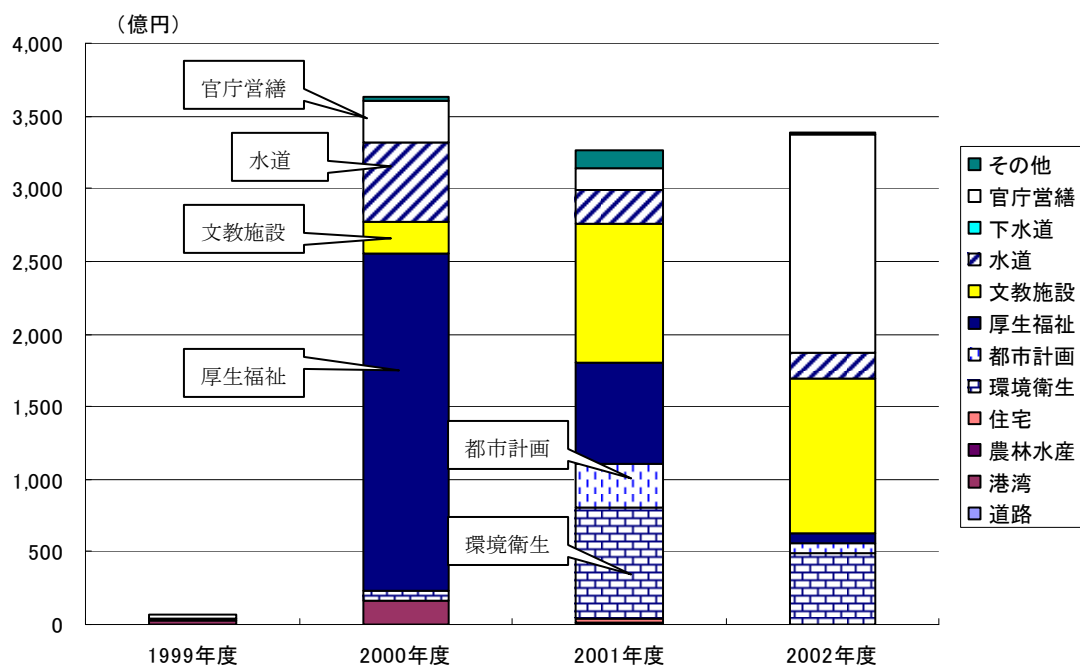
⁴ 2003 年 5 月現在、既に事業者が決定した病院 PFI 事業として「高知医療センター整備運営事業」「近江八幡市民病院整備運営事業」がある。

⁵ ここで総事業費とは建設・維持管理・運営全体にかかる発注者の総支払額を指し、独立採算型 PFI の独立採算部分などは除いた数字である。以下本稿において同じ。

億の事業に係る実施方針の公表があった⁶。累計金額が大きく年毎の増加率も大きいのは文教施設と官庁営繕であるが、これは国の発注事業が現在この2種に限られていることも影響している⁷。

厚生福祉施設は事業件数が少ないものの金額が大きくなっている。これは大型の病院事業が維持管理、運営を含めた形で事業化された事による。

図表 1-3-4 施設種類別総事業費の推移



注) 内閣府ホームページ公開資料をもとに建設経済研究所作成。施設の分類は前図に同じ。金額は建設経済研究所推計(落札者未決定の事業、落札金額が公表されていない事業は類似の事業から推測した)

(新しい段階に入った PFI 市場)

このように PFI 市場は、導入期の暗中模索の状況からある程度の事業実績を経て、発注者はこれまでの経験を踏まえてより効率的な発注を目指し、事業者は PFI についての一通りの知識、経験を得て真に事業としての確立を目指す段階に来ている。

PFI 方式で整備された施設で運営段階に入ったものは僅かであるため、施設運営における課題が顕在化するのこれからだが、発注段階における問題点や傾向は次第に明らかになってきている。

そういった状況の中で、今後の PFI 市場の動向に対する関心が高まってきている。

⁶ 実施方針公表年度を基準に総事業費を計算しているので実際の発注年度とは一致しない。

⁷ 公務員等の宿舍の整備・維持管理事業は「官庁営繕」に区分する。

1. 3. 2 P F I の市場規模予測

(1) 予測手法

以下では、今後のP F I市場規模の定量的予測を試みる。予測分析については、P F Iに対する親近性の度合いから算出した事業種類別の予測値を合算し、全体のP F I市場見込み値を割り出す手法を用いた。

また、予測作業プロセスの過程においては、民間事業者側の参考見解として大手ゼネコンに、実務専門家の参考見解としてP F Iアドバイザーを数多く手がける金融系シンクタンクに、そして公共側の参考見解として研究所において昨年実施した自治体へのアンケート結果を参照すると共に、内閣府および自治体P F I推進センターへのヒアリングを実施するなど、理論の補完を期すとともに、実務を含めた多角的分析を心がけるようにした。

(2) 各事業種類におけるP F Iへのなじみやすさの分析

(公共施設の分類)

P F Iの実績については、これまで調査機関ごとに任意の施設分類で行われているが、ここでは、公共投資に対するP F Iのシェア論からアプローチするため、施設種類による投資額がわかる「行政投資実績」の分類及びデータを採用した。またこの「行政投資実績」は、国と地方を合算しているということでも有効である。ただし、この「行政投資実績」は用地費を含んだ金額で作成されていること、P F Iの事業費に含まれる維持管理費や運営費は含まれないこと、の2点に留意して、後述するような調整を行っている。

また、行政投資実績では「その他」に分類されている官庁営繕については、行政投資額が比較的大きいことに加え、既に「赤坂議員宿舎」や「公務員住宅」をはじめ比較的多くの案件がP F I事業として選定されていることから、「その他」とは別に項目を立てるものとする。

以上勘案し、今回分類するP F I事業種類は、道路、港湾、空港、国土保全、農林水産、住宅、都市計画、環境衛生、厚生福祉、文教施設、水道、下水道、工業用水、官庁営繕、その他の15種類とする。

図表 1-3-5 2000 年度事業別行政投資額

	行政投資額(百万円)	構成比(%)	対前年度増減率(%)
合計	41,391,349	100.0	△ 7.5
道路	11,671,892	28.2	△ 4.0
港湾	870,397	2.1	△ 10.2
空港	254,778	0.6	0.3
国土保全	4,053,598	9.8	△ 9.0
農林水産	3,752,507	9.1	△ 8.2
住宅	1,836,089	4.4	△ 7.9
都市計画	2,110,208	5.1	△ 6.3
環境衛生	1,320,086	3.2	1.4
厚生福祉	1,895,004	4.6	△ 15.4
文教施設	2,838,101	6.8	△ 7.8
水道	1,578,119	3.8	△ 7.2
下水道	3,923,813	9.5	△ 12.0
工業用水	78,276	0.2	△ 8.5
官庁営繕	891,721	2.2	△ 7.6
その他	4,316,761	10.4	△ 9.1

注) (財) 地方財務協会「平成 14 年行政投資」より

(施設種類別 P F I への親近性の分析)

次に、事業の施設種類別の分類をベースに、各施設種類別に P F I への親近性、つまり P F I 事業になじみやすいかどうかの分析を実施した。P F I 事業もここに来て、実施方針段階のものも含め 100 件近くとなり、各自治体も P F I 事業選定にあたり、様々な基準を挙げるようになってきた。例として以下、P F I への取組みとして比較的先進的と言われる神奈川県での「9つの視点」および東京都での7つのポイントを紹介しておく。

図表 1-3-6 神奈川県および東京都の P F I 導入基準

神奈川県	共通項目
(ア) プロジェクトの領域が明確	
(イ) 運営収入が見込める事業	《エ》
(ウ) 業績(アウトプット)の計測が容易	《ウ》
(エ) 建設段階よりも運営段階の比重が大きい	《イ》
(オ) 設計段階から民間事業者の創意工夫が可能	《ア》
(カ) 民間事業者が資産を取得した場合、他の用途に転用可能	
(キ) 実施に当たり、民間事業者の適切なリスクコントロールが可能	
(ク) 事業環境の変動が激しいもの	
(ケ) 県が直接実施した場合、財政上の負担が大きいもの	
東京都	共通項目
《ア》民間が自らのノウハウ・スキルを活用して、創意工夫できる範囲が広い	(オ)
《イ》運営・管理の比重が大きいこと	(エ)
《ウ》事業の成果が明確に計測できる	(ウ)
《エ》長期にわたり安定した需要が見込まれる	(イ)
《オ》適正な規模	
《カ》供給されるサービスが他の経路からも入手できる	
《キ》P F I の適用により補助金の有無が左右されない	

注) 各自治体HPより

このような全国の自治体の適性判断基準や、当研究所にて従来実施してきたアンケート及びヒアリング結果を踏まえ、親近性を定量的に判断する課題などをまとめ、以下の5つのメルクマール指標を抽出した。

① 事業の独立性

連続・連携した施設・サービスの一部を切り離すのは事業化への障害が多いため、施設・サービスが空間的、運営的に独立している方が適当である。また、事業の独立性は、事業の組成や業務範囲にも関係するため、コンソーシアム組成の容易性にもかかわってくる問題である。

② 事業の規模

事業の調査検討や手続きに費用がかかるので、ある程度規模（総事業費ベース）が大きいと関連コストを上回るコスト低減効果が現れにくく、かつ事業者サイドにとって採算性の確保が難しい。通常は初期投資規模が概ね10億円が下限といわれている。

③ 民間のノウハウ

民間が既に保有するノウハウを活用することでVFMが生じ易くなることから、運営・維持管理のウエイトが高いものや民間に類似事業があるものが適当である。特にVFMのためには民間が工夫する余地が相当あることが重要であり、施設の仕様や管理方法が準則などにより固定されているものは親近性が低い。

④ リスクコントロール

需要変動、施設機能などについて、民間がリスクコントロールし易いものが適当である。リスクコントロールが可能になって、初めて民間の創意工夫が最大限発揮され、VFMも見込まれる。

⑤ 既存制度との関係

設置管理主体に関する法規制が少なく民間が事業化し易いものが適当である。また、既に民間活用的な類似手法を有している分野もあり、そのような場合、PFI方式が比較優位にあることのチェックが必要である。

以上の指標により公共施設の種類別にPFI親近性を検討すると以下のとおりとなる。各親近性の指標に対応している記号は、その親近性の度合いが高い順に◎→○→△→×とし、そのトータルの評価として、総合ランクA→B→C→Dと順位づけを実施している。また、「参考既往事業」欄はPFI事業で既に実績がある、あるいは事業の実施方針が確定している事案件数の相対的な多少により多い方からa→b→c→dで表し、総合ランクづけをする際の参考とした。

図表 1-3-7 施設種類別の P F I 親近性ランク

種類	独立性	規模	ノウハウ	リスク コントロール	既存制 度	総合ラン ク	参考 既往事業
道路	×	○	△	△	△	D	c
港湾	△	△	○	△	△	C	b
空港	○	○	△	△	△	C	d
国土保全	×	△	△	×	△	D	d
農林水産	△	△	△	△	△	D	c
住宅	◎	○	○	○	△	B	c
都市計画	○	○	◎	△	△	B	b
環境衛生	◎	◎	○	△	○	A	a
厚生福祉	◎	◎	○	○	△	A	a
文教施設	◎	◎	○	○	○	A	a
水道	△	○	△	△	○	C	b
下水道	△	○	△	○	○	C	c
工業用水	△	○	△	○	○	C	d
官庁営繕	◎	◎	◎	○	○	A	a
その他	○	○	○	○	○	B	b

なお、上記のランクづけは、当研究所として推計作業の便宜のために、一般的、概略的な判定を行ったものであり、ある事業区分に属する個別事業についての評価とは一致しないことを明記しておく。あくまで、ここでは、P F I の市場規模推計の過程として、事業区分ごとにその分野の平均的な事業をイメージしつつ、一般的な可能性を示したにとどまるものである。

(事業別の評価内容)

Aランク（環境衛生、厚生福祉、文教施設、官庁営繕）

◆ 環境衛生

- ・廃棄物処理施設を中心に、事業単位、規模の点で P F I に向いていると考えられる。
- ・公共発注者の意向、規制、処理政策等に影響を受けやすい側面を有している。

◆ 厚生福祉

- ・医療施設、福祉施設とも、事業単位や規模の面では P F I に向いていると考えられる。
- ・病院などは営利企業が開設することが法令で規制されており、事業主体の調整や業務範囲の調整が求められる。

◆ 文教施設

- ・教育研究関係施設及び文化関係施設とも、事業単位、規模の点で P F I に向いていると考えられる。
- ・運営まで事業範囲に含める場合には、事業主体の規制や公共発注者との権限関係などについて調整が必要になる。

◆ 官庁営繕

- ・庁舎や公務員宿舎があるが、事業単位、規模、ノウハウの点で、いずれもP F Iに向いていると考えられる。
- ・警察、消防等、特殊なサービスを提供する施設では制度面やリスク面の調整が必要である。

Bランク（住宅、都市計画、その他）

◆ 住宅

- ・公営住宅が中心となるが、事業単位、ノウハウの点でP F Iに向いていると考えられる。
- ・ある程度戸数がまとまることや居住者との関係（業務範囲）を明確にすることが必要である。
- ・借り上げ方式、買い上げ方式が既に制度化されていることや住宅供給公社の業務との関係があり、P F I方式を採用するメリットが常に大きいとは限らない。

◆ 都市計画

- ・再開発や公園施設は、民間ノウハウの点でP F Iに向いていると考えられる。
- ・再開発については多様な民活方式が既に導入されていることから、P F I方式との比較優位の検討が必要である。

◆ その他

- ・鉄道、郵政、裁判所、商業施設等多様なものが含まれる区分であり、平均的なものがないが、その中では、建築物の一部については、事業単位などの点でP F Iに向いていると考えられる。

Cランク（空港、水道、下水道、工業用水）

◆ 空港

- ・空港の新設はほとんど想定できないので、大部分は拡張や改修事業となるが、事業の内容によっては、独立性や規模の点でP F Iになじむものが考えられる。
- ・ターミナルビルを除けば、ノウハウを発揮する部分は少ないと見られ、またターミナルビル会社（第三セクターなど）方式との比較が必要である。

◆ 水道、下水道、工業用水

- ・浄水場、処理場など独立性のある施設でP F Iを採用することが考えられる。
- ・管路などネットワークをなすものについては、P F I事業としての切り出しが難しいと思われる。

Dランク（道路、港湾、国土保全、農林水産）

◆ 道路

- ・駐車場などを除けば、連携・連続性のある施設であり、事業の独立性が乏しい。
- ・公団、公社方式の歴史が長く、P F I方式との比較優位の検討が必要である。

◆ 港湾

- ・規模、施設は多様であり、一部施設でPFI採用は考えられるが、事業の独立性などの点で課題もある。
- ・公社方式も採用されている。

◆ 国土保全

- ・施設内容は多様であるが、水系としての一貫管理が基本なので、事業の独立性が乏しい。
- ・安全確保を優先する必要がある、自然災害などのリスクが大きい。

◆ 農林水産

- ・内容は多様であるが、協同組合や土地改良区による施行など民間中心の施行主体が既に多く存在している。

(3) PFI市場規模の予測

(施設種類別PFI市場規模見込みの分析)

今回、PFI市場規模予測方法としては、全体の公共投資のうち上限としてどれくらいのシェアを占めていくかという観点から考える。その理由としては、まず一つは、PFIはあくまで公共投資の一手法であるという点から、シェアで分析した方が公共投資との関係が分かりやすいということ。そして二つ目には、個別事業の適性はもとより、自治体におけるPFIへの対応可能な組織体制の限界などに鑑み、おのずと公共投資におけるPFIシェアに上限が来るだろうとの予測に基づいている。

以下では、このようにPFIと従来型公共投資を対比して考える都合により、維持管理費、運営費を含めたPFIの総事業費ベースの検討ではなく、施設整備に係る費用として初期投資額ベースで考察する。具体的な推計方法としては、行政投資額に占める現在の各種別公共事業の割合に、前述した親近性のランクに応じたPFIシェア（親近性ウエイト）を乗じて行った。ここでは、親近性のランクに応じて、PFIの初期投資額ベースでのシェアとして、Aランク→10.0%、Bランク→7.5%、Cランク→5.0%、Dランク→2.5%と仮定する。定性的な評価である親近性を100%定量的評価に換算することは不可能であり、またこのウエイトの割合についても批判があろう。しかし、90年代初頭にPFIを導入し積極的に実行してきた英国においても、公共投資に占めるPFIの割合（初期投資ベース）は10.0%程度⁸となっており、我が国の場合を考えると、以下の理由から親近性においてAランクでPFI向きと評価した分野でも英国並みの水準を現実的な上限想定値とするのが妥当であると考ええる。

第1には、先進的な英国でも最近ではPFIに対する疑問や不安が指摘されており、英国

⁸英国財務省“2002 Spending Review”では総投資額359億ポンドに対し民間部門による資本支出(PFI)は37億ポンド(10.3%)。

政府もPFIの割合を大きく増加させようという気配が見えないこと。第2には、日本では医療法・学校教育法などの事業規制や公物管理法など制度的障害が複雑に絡むこと。第3には、税金や補助金などの関連でPFIがコスト的にハンディキャップを負う可能性があること。そして第4には、事前のVFM算出や事業者選定手続に労力、コスト、時間がかかるため、コンスタントに複数案件を進行させられる公共発注者および案件自体が限定されることなどである。

具体的推計方法については、施設種類別の行政投資額における比率を X_i (%)とし、その比率にPFIへの親近性ウエイト Y_i (%)を乗じたものをシェア上限予測値 Z_i (%)として算出した。したがって、このシェア上限予測値 Z_i の合計値 (%)は、公共投資全体に占めるPFIの初期投資額ベースのシェアを表しているものである。

$$Z_i (\%) (\text{施設種類別シェア上限予測値}) = X_i (\%) (\text{行政投資額比率}) \times Y_i (\%) (\text{親近性ウエイト})$$

(PFI 市場規模見込み)

以上の結果、施設種類ごとの予測値すべて合計したPFI市場全体のシェア上限予測値を初期投資額ベースで約5.2%と割り出した。

図表3-1-8 施設種類別PFI規模上限予測値（初期投資額ベース）

		行政投資額比率 (%) (2000年度)	シェア上限予測値 (%)
	合計	100.0	5.2
内 訳	道路	28.2	0.71
	港湾	2.1	0.11
	空港	0.6	0.03
	国土保全	9.8	0.25
	農林水産	9.1	0.23
	住宅	4.4	0.33
	都市計画	5.1	0.38
	環境衛生	3.2	0.32
	厚生福祉	4.6	0.46
	文教施設	6.8	0.68
	水道	3.8	0.19
	下水道	9.5	0.48
	工業用水	0.2	0.01
	官庁営繕	2.2	0.22
	その他	10.4	0.78

注) (財) 建設経済研究所推計。行政投資額のデータは、「行政投資」(財) 地方財務協会編集より

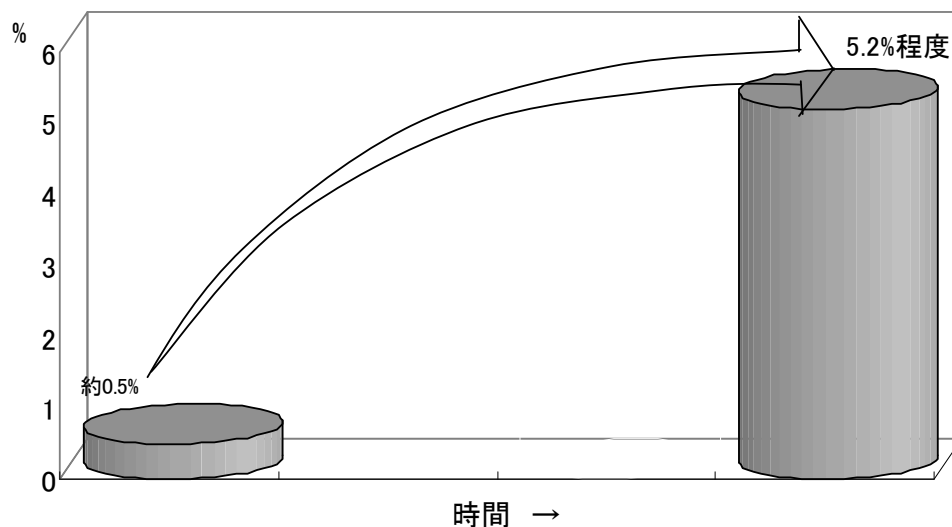
次に、このシェアをもとに公的総固定資本形成を基準⁹として、金額ベースの市場規模を

⁹ これまで、シェア算出の基準としてきた行政投資額は、実際にはPFI事業では通常対象とならない用地費を含んでいる為、金額ベースで単純比較するには適さない。したがって、金額換算では、用地費を含まない概念として公的総固定資本形成の額を用いる方が適当と考えられる。

算出する。今後の公共投資額の動向にもよるが、仮に 2001 年度実績ベースの公的総固定資本形成額 34.9 兆円を基準とすれば、P F I 市場の予測規模は将来的には約 1 兆 8 千億円程度まで拡大するものと考えられる。一方、2000 年度から 2003 年度の実施方針発表済 P F I 事業の総事業費について、当研究所が推測したところでは、前述のとおり、各年度ともおよそ 3,500 億円程度となる。仮に維持管理費・運営費を除いた初期投資額がこの半分と仮定すると、現在の市場規模は公的総固定資本形成額の約 0.5%と見られるので、将来の P F I 市場規模は、現在の約 10 倍まで拡大することが予想される。

なお、今後の動向として時間的な側面が問題であるが、P F I の実績が少ない現段階では経年的な動きの予測は難しく、定性的な検討にとどまらざるを得ない。少なくとも最近の公共発注者の動きを見る限り、当面の P F I 市場は急速な拡大を予想させるものがある。その後、規模拡大に伴い、P F I 向きの事業の選別、発注者・受注者の対応能力などの要因から、拡大速度は鈍化し、緩やかに成熟期に入るというパターンが、最も可能性が高いと考えられる。

図表 3-1-9 P F I 市場規模見込み（初期投資額ベース）



注) (財) 建設経済研究所推計。

(4) P F I 市場予測への影響要因

これまで、施設種類別の P F I の親近性や官民プレイヤー双方からの視点も踏まえた市場規模の予測を行ったが、今後制度面の変更などを含め公共側の対応や民間の取組み姿勢如何によって将来の P F I シェアは大きく変化しうることに注意が必要である。そこで、

事業種類別親近性の変動可能性と市場の担い手としての官民の今後の取組みについて考察する。

(親近性の再考)

前述の親近性が低いと判断した事業は、その投資額を合わせれば公共投資の半分以上を占める分野であり、その動向如何では、今後のPFI市場拡大に大きな影響を及ぼす要因となるものである。そこで、以下ではこういった事業について、変動する可能性を考察しよう。

今回予測作業においては、比較的なじみやすさの低い事業として「道路」「国土保全」などを挙げた。これらの事業はネットワークとして機能し、連続性を有する施設が多く、そのため他の事業に比べ相対的にPFI事業として分離独立した取り扱いをしにくい面がある。また、英国では道路事業のPFIは少なくないものの、一方で、我が国では、道路法、河川法等公物管理法体系が確立された分野であり、PFIスキームとどう整合させるかの工夫が必要である。その他、天災リスクの大きさから、そのリスク負担割合如何では民間事業者には多大な負担を強いる可能性があることがよく指摘されるところであり、また、事業主体については、公団・公社による有料道路方式などとPFIとがどう住み分けていくかなどの整理も必要となる。

このような状況ではあるが、「道路」事業でも既に何件か実施方針決定がなされている駐車(輪)場や、「国土保全」事業における河川親水公園などのように、比較的独立性があり、かつ制約要因の少ないものも見受けられる。さらに、昨今の都心大型プロジェクトに見られるような民間開発に際し、隣接する道路や河川の整備についてもこのPFI手法を適用することによって、官民協働によるまちづくり推進に寄与する可能性は十分にある。

これらの分野においては、PFI市場が一層の安定的な発展を遂げていくためには、まずは上述したような独立性の確保し易い事業や天災リスクの比較的少ないものによるノウハウ蓄積を行っていくということも有効な一つの手段であると思われる。

(市場の担い手における要因)

以下では、もう一つの大きな影響要因としての、官民の取組みについて考察する。

まず、受注側である民間事業者については、最近のPFI事業における入札参加事業者の顔ぶれを見ると、コンスタントに入札参加している企業が5、6社に絞られてきた感がある。この背景には、PFI事業では一般の公共事業入札に比べ、金融・会計・法務等のアドバイザーの費用も含め事業提案に多大な労力とコストが掛かるため、ある程度の資力を有し、かつ先導的にノウハウを蓄積している企業が比較優位を保ち易いという側面がある。今後、こういった企業においては、実績づくりを目的とした受注が一段落してきたことにより選別受注への動きを強めるとともに、PFIを推進する事業体つまりSPCに対する個別参加企業の出資比率を下げる動きがでてくる可能性がある。後者の動きは出資といっ

た資金の拠出に加え、投下資金の回収に長期を要するPFI事業について、ある程度リスクヘッジを講じていかなければいけないという受注企業側の事情とともに、融資する金融機関の受注企業に対する与信限度額の問題にも起因している。そして、これらの動きは、これまで入札に際し有力企業による単独受注¹⁰に近かったものから、事業リスクをできるだけ分担するような共同受注に近い形のものへと受注企業を向かわせる要因となったり、従来参加を見合わせていた、あるいはなかなか最終落札には至ることの少なかった企業の新たな参画を促していくものと考えられる。このような動きは、短・中期的には受注参加企業数を増やしていく可能性はあるものの、今後は建設業界にとどまらず、様々な業界企業の参画が望ましい。なぜなら、現在までは、施工技術で優位に立つ一部大手ゼネコンを中心としたコンソーシアムの組成が目立っているが、PFI手法が特に運営・維持管理面での民間ノウハウ活用に力点が置かれていることを鑑みれば、多様な事業種類ごとに、それぞれの分野を得意とする企業が積極的な役割を担うようなタイプのコンソーシアム組成が出てくる必要がある。今後は、建設企業と他業種が連携・役割分担して担い手の裾野を広げることにより、現在のように限られた企業に事業リスクが集中することを回避して事業の安定を図るだけでなく、多様性と競争力を向上させていくことが重要である。

次に、発注者側についてはどうであろうか。前述のように2002年3月時点で何らかの体制をとっている自治体が、既に30万人以上の都市で87.5%、10万以上30万人未満の都市では42.8%と、数値的には一定規模以上の自治体における体制づくりは順調に進んでいるように見える。しかし、各自治体単独で見た場合、その実施体制は専門的な担当部署の設置から単なる研究会の立ち上げまで、継続的推進を可能とできるかどうかという意味では温度差がある。PFI案件は従来の公共事業に比べ非常に複雑で労力を要するため専門的な対応が極めて重要であるが、こういった中、実施検討中のものも含めて既に10を超える件数の案件を進めており、先導的と言われる神奈川県では、すべてのPFI事業に関し、財産管理課がヘッドクォーターとして情報の管理・提供及び現場の担当課への人材派遣を行うなど、PFI担当と現場が一体となった体制を整えている。こういった体制づくりが普及するか否かが、今後のPFI市場の長期的な動向に大きく影響することとなると考えられる。

¹⁰ 業務内容に応じた各業種1社のコンソーシアムを指す。

第2章

建設工事入札・契約制度の動向

2. 1 民間工事における発注方式の動向

- ・ 年間設備投資額 50 億円以上の民間発注者への実態調査(回答 145 社)によると、
 - ① 今後の発注総額は減少、維持補修工事は増加を予想する企業が多い。
 - ② 工事の目的、内容、条件等にあわせて、「設計施工一括」「施工一括」「施工分離」などの発注方式を使い分けている。また、「CM 方式」へは強い関心を寄せているものの、採用実績はまだ少ない。
 - ③ 必ずしも価格だけによって、最終落札者を決定しているとは限らず、価格以外の要素も含め、総合的に判断されることがかなり多い。なお、特命の場合、重視するものとして、過去の発注実績の要素が最も大きい。
- ・ 公共発注制度には様々な制約があり、民間発注方式をそのまま公共に適用させることはできないが、民間発注方式のプラス面の特徴や工夫を、これからの公共発注制度に反映させていくべきであろう。

2. 2 地方公共団体における入札・契約制度の動向

- ・ 企業の適正な選定及び公共工事の品質確保のためには、入札参加者選定（事前評価・個別入札への参加）の段階において、財務力のみならず技術力や社会性をそれぞれの観点からチェックする必要がある。
 - ① 「企業の事前評価」における『主観的事項』の実施状況及び実施項目は発注者により差があり、特に中核市やその他の市においてはその割合は低い傾向にある。
 - ② 一般競争入札の場合「入札段階」で施工実績を求めている団体が未だ3割弱ある。
 - ③ 「企業の事前評価」では①財務諸表への公認会計士監査の拡大②経営事項審査における財務力評価項目の見直し③工事成績の入札参加資格への反映④財務力・技術力・社会性各項目による審査⑤施工力を評価する第三者評価機関の創設が必要である。「入札段階」では、財務力・技術力・社会性からの一層のチェックが求められる。
- ・ 比較的大規模な工事で工事内容の複雑度・難易度が高く発注者が詳細を決め得ないものについては、発注者が応札者と落札までの間に交渉を行うことにより企業の提案を活かす方式(競争的交渉方式)の採用が望まれる。
当該方式の導入の為には、a. 発注担当者業務の量的・質的補完 b. 発注者の恣意性の排除 c. 応札者の提案への対価の配慮と秘密保護 d. 会計法令の見直し等に留意することが必要である。

2. 1 民間工事における発注方式の動向

はじめに

景気の後退や企業業績の不振に伴い、民間企業は設備投資の総額を抑えるとともに、限られた投資費用を有効に配分し、より大きな投資効果を上げようとしている。そのため、民間発注者は、コストコントロールや発注に関わるマネジメントの強化をはかっている。

また、民間発注者は、多様な発注方式の経験の蓄積、発注プロセスやコストの透明性、専門工事業者の技術力の向上などの要因によっても、建設企業に対して、様々な発注方式への対応やコスト抑制への一層の努力を求めている。

それでは、民間企業の発注方式の現状は、どのようなであろうか。また発注者は、建設企業をどのように捉え、どのような発注方式の見直しを考えているのであろうか。その実態と今後の方向性について、国土交通省の委託により、当研究所が実施した民間発注者を対象としたアンケート調査の結果を踏まえて考えてみたい。

※「民間工事における発注方式に関する実態調査」（財団法人 建設経済研究所）
（国土交通省委託調査）の概要

1. 調査対象：537社（「会社四季報03年1集（新春）」より建設業を除く01年度設備投資実績50億円以上の企業524社、及び当研究所が01年10月に実施した同様の調査の回答企業の中から主要な企業13社を選定）
2. 回答企業：145社（回収率27.0%）
3. 回答企業の業種：（単位：社）

①製造業	82	②電力・ガス・エネルギー	9	③通信	2
④運輸・倉庫・不動産	20	⑤小売業	26	⑥サービス	6

4. 調査時期：03年2月15日～03年3月15日（回収期限）
5. 調査方法：郵送によるアンケート調査

（尚、以下に掲載した図表は全て本調査に基づいて作成したものである）

2. 1. 1 発注工事の動向

（1）発注総額は減少傾向でも維持補修工事は増加を予想

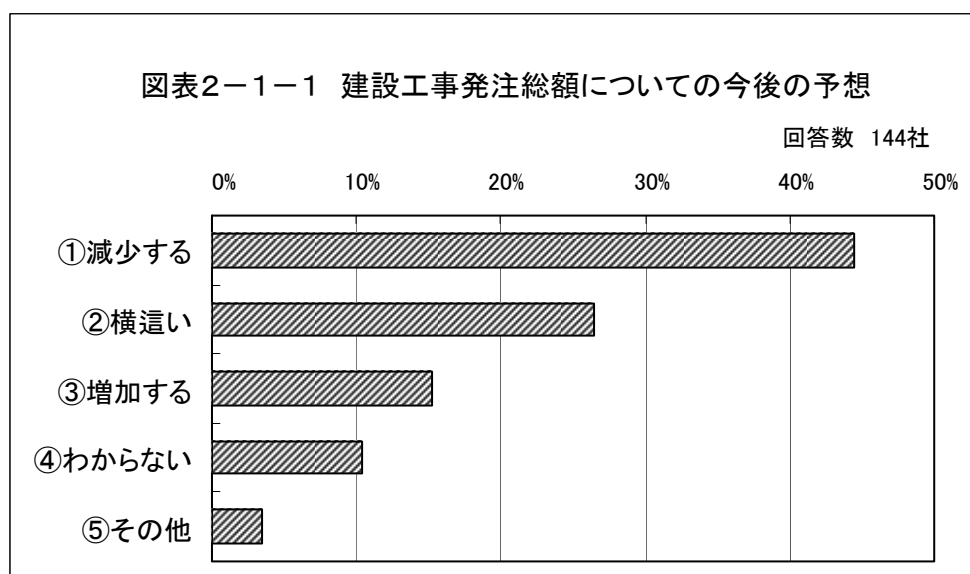
今回のアンケート調査の対象は、上場企業を中心に特に設備投資額が大きい企業を選定¹

¹ 今回のアンケート調査において、「2001年度の発注総額の実績」に答えた企業132社の1社当たりの平均の年間発注総額は、296億54百万円である。また「2001年度に1件当たりの発注金額が1億円（中規模程度）以上の工事の実績がある」と答えた企業100社の年間の平均発注件数は、1社当たり22件、平均工事額は1件当たり5億34百万円であった。

している。

最近数年（4～5年）間の発注額の傾向については、「減少」と答えた企業が46%（137社中63社）と多く、「横這い」は27%（37社）、「増加」は19%（26社）と少なくなっている。民間においても、ここ数年間、建設工事の投資額を抑えていることがうかがえる。

今後の「建設工事発注総額」の予想についても、「減少する」が多く、「増加する」は少なくなっている。（図表2-1-1）。建設企業にとっては、引き続き厳しい受注環境が予想される。



このような建設工事発注総額の減少化傾向の中にあつて、新設工事以外の「維持、補修、改修工事」については、43%（145社中62社）が「増加する」をあげており、「横這い」は37%（53社）、「減少する」は16%（23社）となっている。このように、今後新築工事への投資を抑え、「維持、補修、改修工事」への投資を増やそうとする発注者の姿勢が顕著にみられる。

（2）発注組織体制は現状維持

今回のアンケート調査では、63%（141社中89社）の企業が、建設工事の「専門（設計・監理・発注・維持管理等の技術中心）の部署を設置」している。「専門部署は設置していないが技術担当者はいる」と答えた企業は18%（26社）、「専門部署もなく技術担当者もいない」と答えた企業は13%（18社）にすぎない。大手企業では、発注のためのしっかりした組織体制が構築されているといえる。

また、その専門部署に「建設会社出身の技術者を採用しているか」については、「採用していない」が59%（88社中52社）、「採用している」が39%（34社）となっている。その採用の人数としては、「1～5人」が75%（28社中21社）と最も多かった。

今後の専門部署のあり方については、「現状の規模を維持していく」が50%（88社中44

社)と半数を占めている。「拡充させたい」は7%(6社)に過ぎず、「未定」が18%(16社)となっている。その一方で、「企業内組織のまま規模縮小」が17%(15社)と組織をスリム化させる傾向もみられる。さらに「効率性合理性の上から分社化をはかる」が6%(5社)あり、将来的にはアウトソーシングの方向を含めて検討される可能性がある。

(3) 関連会社への優先的な発注は少ない

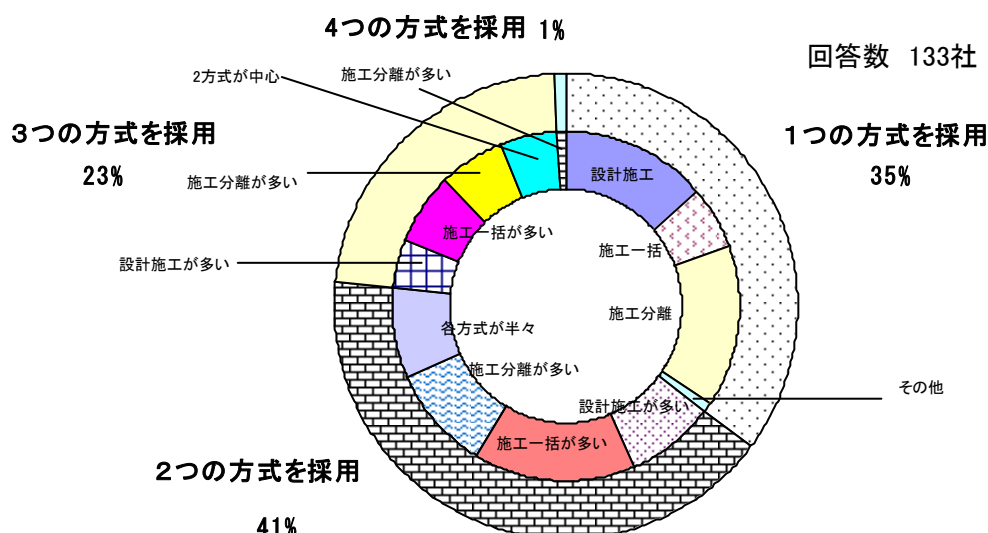
アンケート調査では、約6割(143社中83社)の企業が「建設工事に係わる自社の関連会社がある」と答えている。その関連会社への発注状況に関して、「今後とも優先的に発注」は36%(83社中30社)に留まっており、「優先的には発注していない」が56%(46社)と多く、「今までの発注のあり方を見直す」も4%(3社)ある。関連会社やグループ企業といえども、発注者にとってメリットが少ない場合や条件が合わない場合には、受注できないという、厳しい環境にあるといえよう。

2. 1. 2 発注方式の現状

(1) 多様な発注方式を採用

今回のアンケート調査で、「採用される発注方式のパターン」をみると、「2つの方式を採用」する企業が一番多く、次いで「1つの方式を採用」、「3つの方式を採用」の順であった

図表2-1-2 採用される発注方式のパターン



(図表2-1-2)。この採用パターンの比率は、前回行った同様のアンケート調査²の結果(1方式を採用が32%、2方式を採用が41%、3方式を採用が27%)と、よく似た傾向を示している。

しかし、「1つの方式を採用」(前回32%、今回35%)の内訳を比較してみると、前は「施工一括」が27%とその多くを占めていたが、今回は「施工一括」が6%(8社)と最も少なくなっている。その一方で、今回は「施工分離」が15%、「設計施工」が14%と大きく増えている。このことは、今まで最も一般的で、当たり前であった、ゼネコンへの施工一括発注の形態が、もはや旧来風習の発注方式になりつつあるとも考えられる。

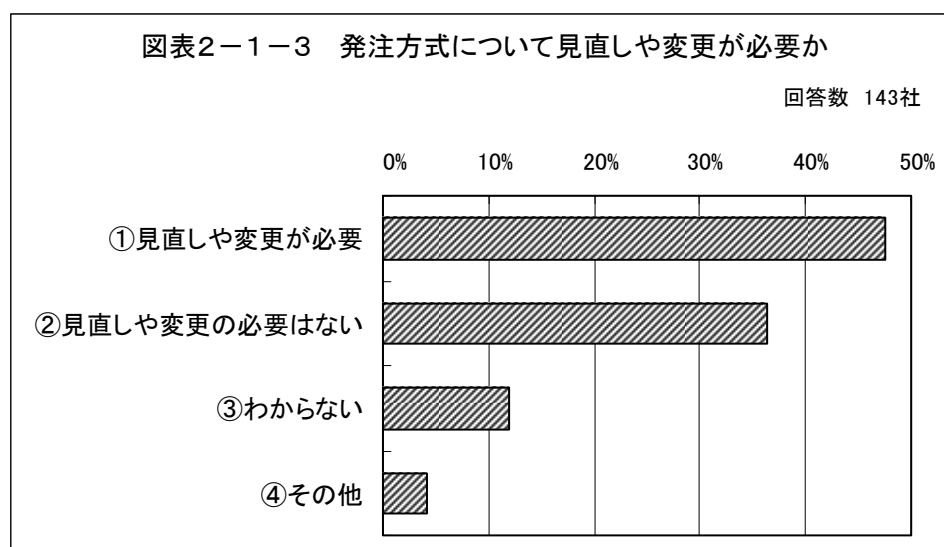
また「どのような場合にその方式を採用するか」の記述回答について、その特徴的な点を見ると、「設計施工一括」では、特殊工事、設計能力の補完、既存建物の増改築、関連会社への発注などであり、「施工一括」では、コストの縮減、工期厳守、品質確保、施工上の責任の一元化、発注業務の簡素化や手離れなどがあげられる。その一方で「施工分離」については、コストの縮減を目指す場合に採用されることが極めて多い。

このように、多くの企業では、目的やケースにあわせて、多様な発注方式を使い分けているようである。しかし、発注方式に明確な使い分けの基準や理由があるわけではなく、民間発注者それぞれの事情や考え方、発注慣習によるところも大きい。

(2) 発注方式の見直しを検討

自社の発注方式を見直そうと考えている企業が多くみられる。施工会社への発注方式について、見直しや変更が、「必要」と答えた企業は、半数近くあり、「必要はない」を上回

る
表
1
3)。



(図
2-
1-
3)

² 平成13年10月に当研究所が実施。建設工事の発注が多い業種から大企業数社ずつ114社を抽出、44社から回答(回収率39%)を得た。

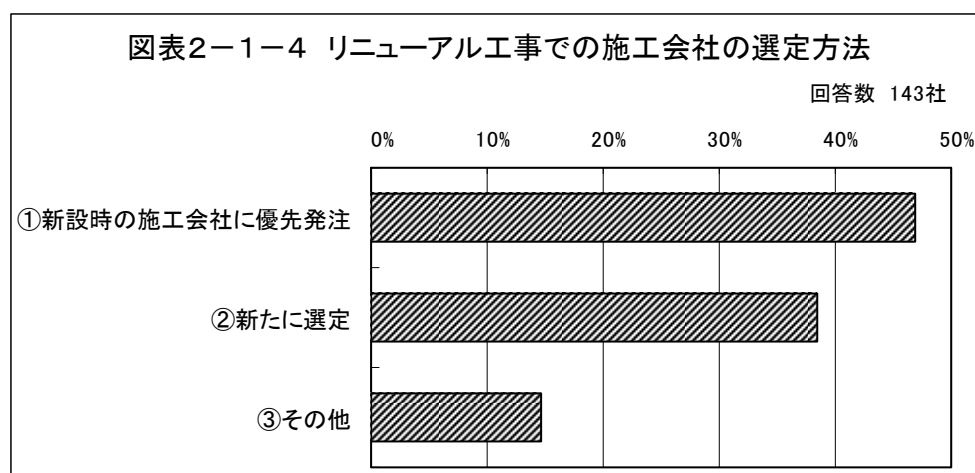
その時期については、「すでに見直した」「具体的に予定」がともに13%（67社中9社）ずつと少ないが、「今後検討」は61%（41社）となっており、多くの企業がこれから見直しを行うとしている。

見直しにあたって、「最も増やすべき発注方式」としては、「施工分離」が33%（60社中20社）と最も多く、次いで「CM方式」が25%（15社）、「施工一括」が15%（9社）の順であり、「設計施工一括」は12%（7社）と最も少なかった。「施工分離」「CM方式」を含めて、施工分離方式への指向を強める傾向にあるといえよう。

（3）リニューアル工事でも新たに選定の動き

リニューアル工事における施工会社の選定でも、発注者にとって、新設時の施工会社との関係でのこだわりは薄れてきているようである。「リニューアル工事に際して、施工会社をどのように選定するか」については、「新設時に発注した施工会社に優先発注」は、半数近くあるものの、「新たに選定」も4割近くになっている（図表2-1-4）。「その他」を選択した15%（21社）の中には、「新設時の施工会社を含めての競争や見積合せをする」というものが半数近くあった。このように、新設時の施工会社といえども、その後のリニューアル工事に対する新たな対応が求められている。

それは同時に、建設企業にとっては、他の施工会社が施工した建物の、リニューアル工事への新たな参入のチャンスにもなるだろう。



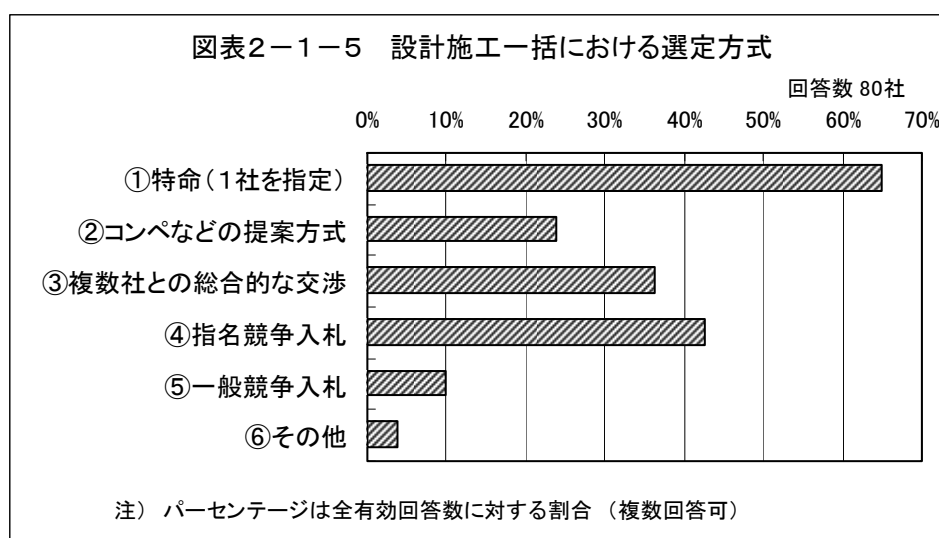
2. 1. 3 各発注方式の特徴

（1）設計施工一括方式の特徴

①特命での選定が多い

設計施工一括方式では、特命での選定の割合が多くなっている。「設計施工会社の選定方式」の採用割合については、「特命（1社を指定）」が6割を超えている。次いで、「指名競争（コスト）入札」、「複数社との総合的な交渉」、「プロポーザルやコンペなどの提案方式」の順であり、「一般競争（コスト）入札」を採用する企業は少ない（図表2-1-5）。

また、特命によって選定する場合に重視するものとしては、「過去の発注実績」が64%（64社中41社）と一番多く、次いで「営業上の取引関係」が17%（11社）、「社会的知名度や一般での評判」が2%（1社）となっている。このように、設計施工一括方式での特命の場合は、過去の実績に基づいて発注しているといえよう。



②価格と設計内容を総合的に評価

設計施工会社の最終選定に際して「何を重視するか」については、交渉や提案の場合は、「価格と設計や提案内容などを総合的に評価」が77%（65社中50社）と極めて高い割合になっている。「価格」だけを重視するというのは23%（15社）にすぎず、「設計内容」だけを重視するという発注者はいなかった。設計施工一括方式において、指名あるいは一般での「競争入札」によって選定する場合でも、「最低価格入札業者に決定」は40%（63社中25社）であるが、「入札後に数社と交渉して決定」が49%と半数近くを占めている。このように、設計施工一括方式の場合は、価格とともに設計や提案内容も重視していこうとする傾向がわかる。

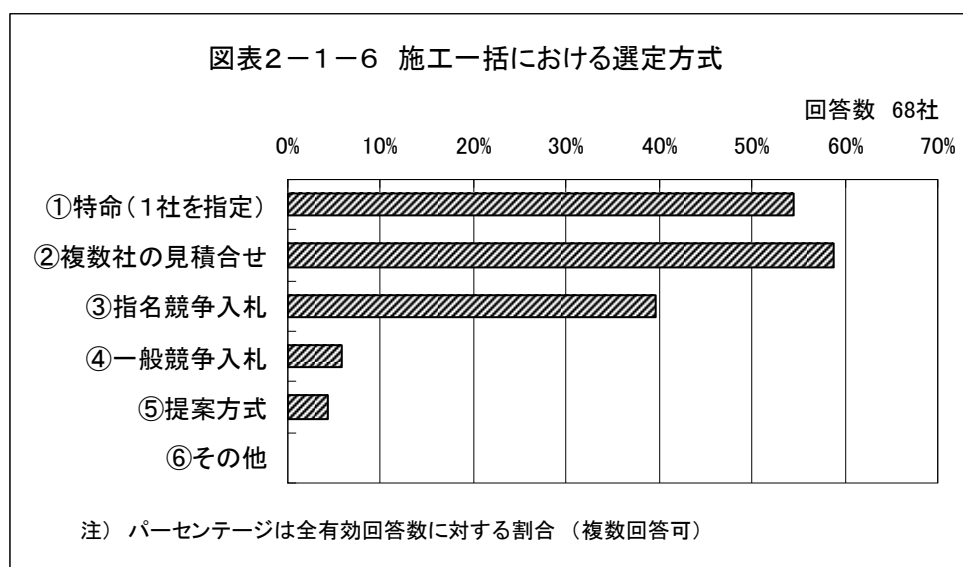
（2） 施工一括方式の特徴

①見積合せや特命での選定が多い

施工一括方式では、見積合せや特命での選定の割合が多くなっている。「施工一括におけ

る選定方式」の採用割合については、「複数社の見積合せ」と「特命（1社を指定）」が多く、次いで「指名競争（コスト）入札」の順になっている。「一般競争（コスト）入札」や技術やVEなどの「提案方式」を採用する企業は少ない（図表2-1-6）。

また、特命によって選定する場合に重視するものとしては、「過去の発注実績」が69%（52社中36社）と非常に多く、次いで「営業上の取引関係」が15%（8社）、「社会的知名度や一般での評判」が2%（1社）となっている。このように、施工一括方式での特命の場合では、設計施工一括方式と同様に、過去の実績に基づいて発注しているといえよう。



②価格による要素を重視

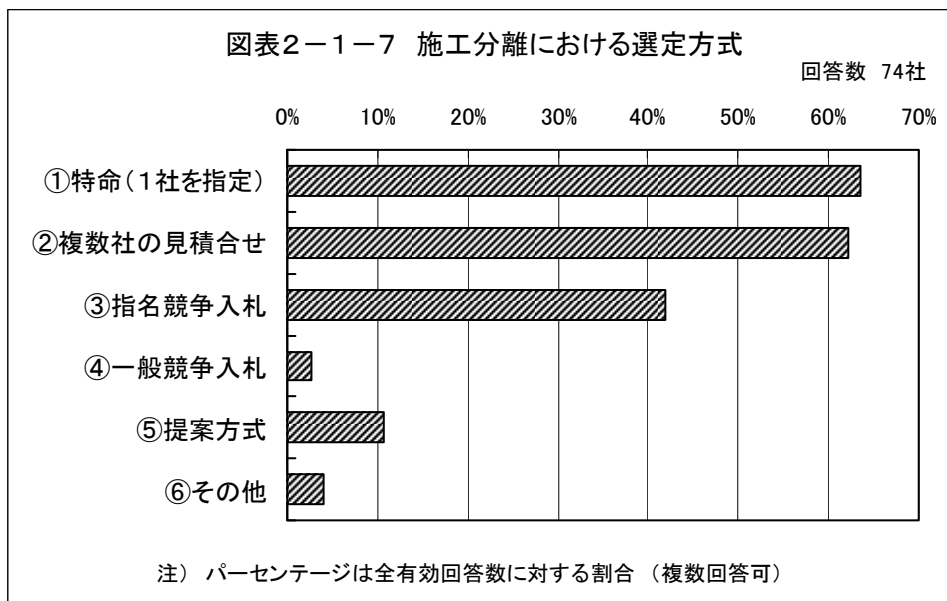
施工会社の最終選定に際して「何を重視するか」については、「見積合せ」の場合では、「提示された価格」が76%（54社中41社）と極めて高く、「価格以外の要素も考慮」は20%（11社）にすぎない。指名あるいは一般での「競争入札」の場合では、「最低価格入札業者に決定」は60%（47社中28社）であるが、「入札後に数社と交渉して決定」が34%（16社）となっている。このように、施工一括方式の場合は、施工業者の選定には、価格による要素を重視していることがわかる。しかし、民間の発注者は、「競争入札」によっても、即座に「最低価格入札業者に決定」するとは限らず、価格交渉のための手段として捉えるケースもあるようである。

（3）施工分離方式の特徴

①特命や見積合せでの選定が多い

施工分離方式では、特命や見積合せでの選定の割合が多くなっている。「施工分離における選定方式」の採用割合については、「特命（1社を指定）」と「複数社の見積合せ」が多く、次いで「指名競争（コスト）入札」の順になっている。「一般競争（コスト）入札」や

技術や VE などの「提案方式」を採用する企業は少ない（図表 2－1－7）。



また、特命によって選定する場合に重視するものとしては、「過去の発注実績」が 75% (63 社中 47 社) と非常に多く、次いで「営業上の取引関係」が 11% (7 社)、「社会的知名度や一般での評判」が 2% (1 社) となっている。このように、施工分離方式での「特命」の場合では、設計施工一括方式や施工一括方式と同様に、過去の実績に基づいて発注しているといえよう。

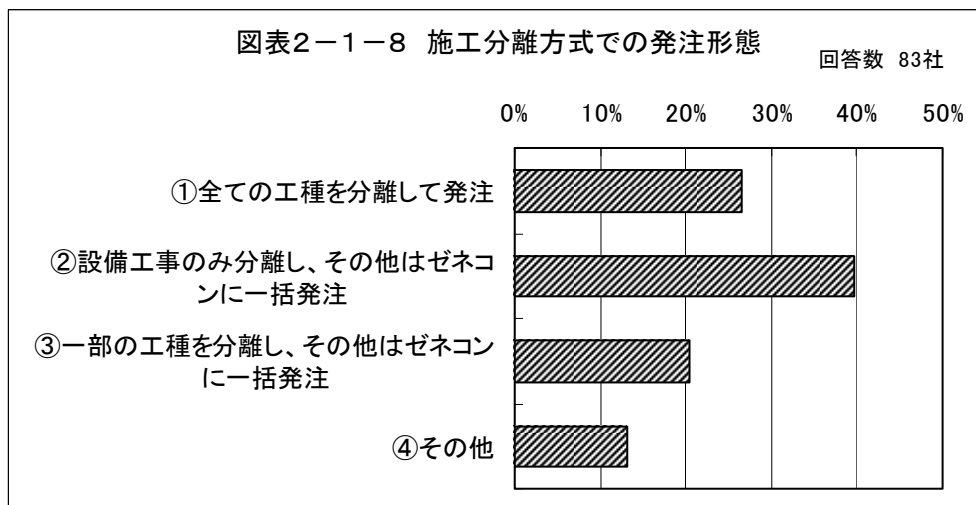
②価格による要素を重視

施工分離方式での「見積合せ」において、施工会社の最終選定に際して「何を重視するか」では、「提示された価格」が 76% (62 社中 47 社) と極めて高く、「価格以外の要素も考慮」は 22% (14 社) にすぎない。指名あるいは一般での「競争入札」の場合では、「最低価格入札業者に決定」は 56% (59 社中 33 社) であるが、「入札後に数社と交渉して決定」が 39% (23 社) となっている。

このように、施工分離方式での「見積合せ」や「競争入札」の場合では、施工業者の選定には、価格による要素を重視していることがわかる。また、民間の発注者は、「競争入札」によっても、即座に「最低価格入札業者に決定」するとは限らず、価格交渉のための手段として捉えるケースもあるようである。この点は施工一括方式の場合と同様である。

③分離する工種・数は限定的

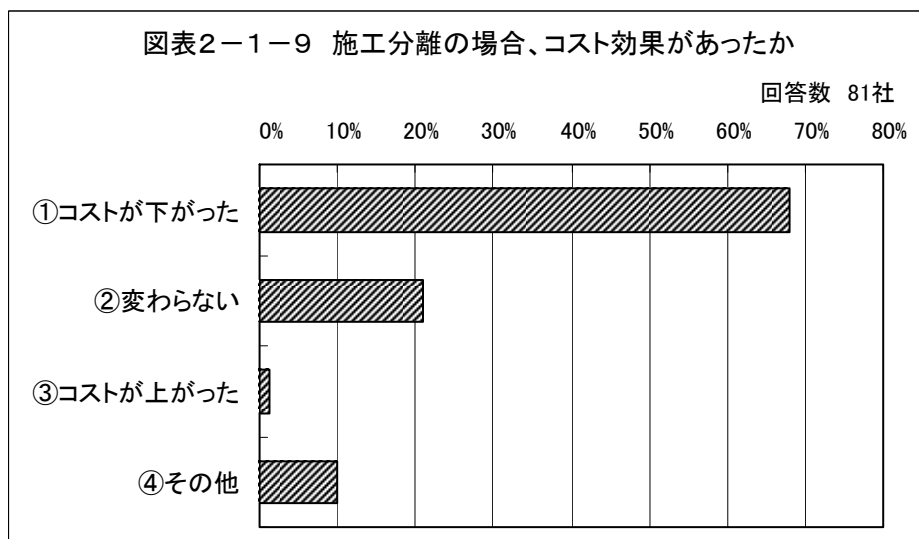
施工分離方式の形態としては、「設備工事のみ分離し、その他はゼネコンに一括発注」が一番多く、次に「全ての工種を分離して発注」、「一部の工種を分離し、その他はゼネコンに一括発注」の順になっている（図表 2－1－8）。



また分離する工種の数としては、「2～5 工種」が 90%（83 社中 75 社）と大方を占めており、「6～10 工種」はわずか 6%（5 社）であった。このことから、前問で「全ての工種を分離」をあげている企業は多くあるが、分離数は限定的であり、施工分離方式の場合は、工種とともに、分離できる数によっても、発注の形態が決められるといえよう。

④コスト効果は大きい

施工分離方式の場合には、コスト効果が大きいと答える発注者が多い。施工分離方式の場合に、「コスト効果があったか」については、「コストが下がった」が、7 割近くを占め、「変わらない」は約 2 割、「コストが上がった」は 1 社のみであった（図表 2-1-9）。



「どのくらい（何%程度）のコストの削減効果があったか」については、「10～15%未満」が 38%（53 社中 20 社）で最も多く、次いで「5～10%未満」が 25%（13 社）、「20～25%」が 15%（10 社）であった。

未満」が17%（9社）の順となっている。「30%以上」のコスト削減効果があったという発注者も11%（6社）あり、「5%未満」は2%（1社）にすぎない。

このことから、施工分離方式の場合には、コスト効果が極めて大きいと考える発注者は多いようである。

⑤ マネジメントは自社で行う

施工分離方式では、施工会社に対するマネジメントは、いったい誰が行なうのだろうか。分離発注をした場合、「施工会社に対するマネジメント（施工管理等）は誰が行うか」の質問については、「自社で行なう」が、71%（76社中54社）と7割以上を占める。次いで、「設計事務所・コンサルタント」が15%（11社）、「ゼネコン」が11%（8社）の順になっている。

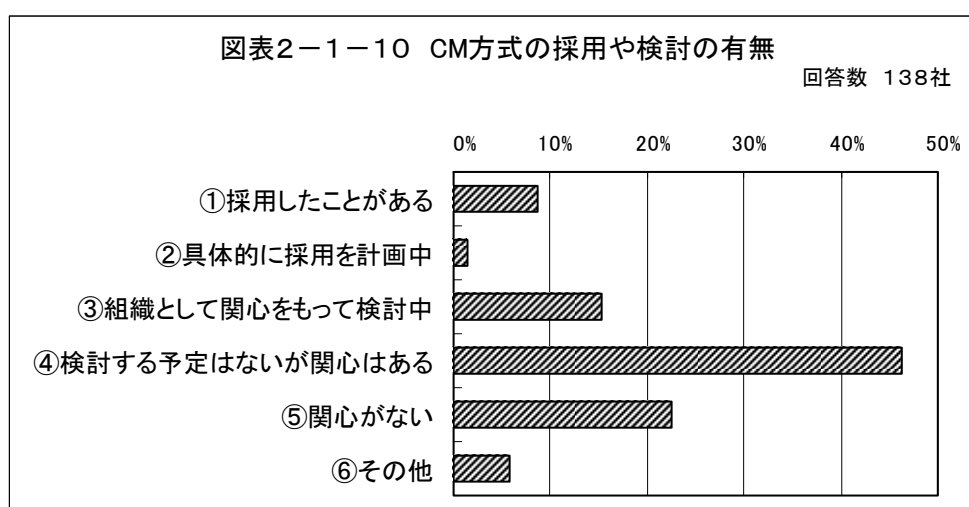
このように、施工に関するマネジメント能力を自社で有する発注者において、施工分離方式が多く採用されていると考えられる。

また、施工分離方式において、計画段階を含めて「施主の立場で業務支援する機関があるか」については、「ない（自社でやっている）」が71%（75社中53社）であり、「ある」は29%（22社）であった。「ある」と答えた企業（22社）のうち、50%（11社）は「関連会社」であり、次いで「コンサルタント」が27%（6社）、「設計契約以外の設計事務所」が18%（4社）の順であった。このことから、施工分離方式は、計画段階からを含めて、組織としての調整機能や経験など、工事の発注に関するマネジメント能力が高い発注者において、多く採用されていると思われる。

（4）CM方式の特徴

① 関心はあるが実績はまだ少ない

CM（コンストラクション・マネジメント）方式は、近年わが国でも注目され、導入、普及、整備がはかられつつある、新しい形態の発注方式である。



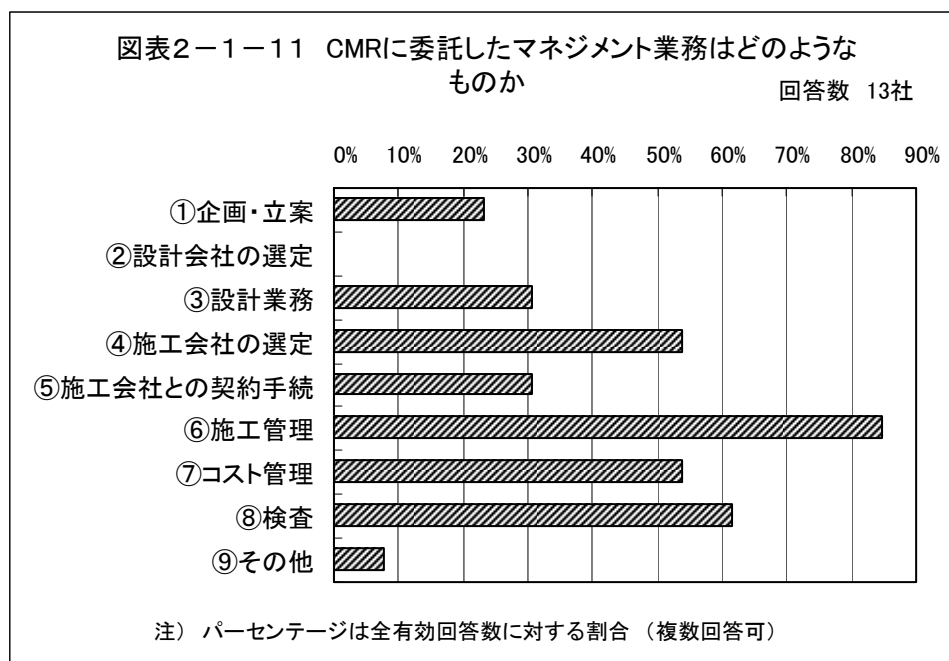
このような普及途上の状況は、今回のアンケート調査結果からも見てとれる。

まず、CM方式について、発注者の関心はあるものの、実績としてはまだ少ない状況であることがわかる（図表2-1-10）。

②CM業務のみの形態が過半

今回の調査では、CM方式の採用実績がある発注者からの回答も得ている。まず「実際に採用したCM方式の形態はどのようなものか」については、「CMR（＝CM業者）がCM業務のみを実施する形態」が13社中7社と過半を占め、次いで「CMRが設計業務も含む」が3社などの順になっている。

CMRに委託したマネジメント業務としては、ほとんどの発注者が「施工管理」をあげており、次いで「検査」、「施工会社の選定」と「コスト管理」の順になっている（図表2-1-11）。このようにCMRに対しては、施工に関わる業務の部分において期待されるところが多いようである。



CM方式におけるCMRの主体としては、「CM専門会社」が13社中4社、「ゼネコンのCM部門」と「国内コンサルタント」が3社ずつあり、その他「設計事務所」、「グループ会社」などの業種があった。

またCMRを選定する場合は、特命随意契約が13社中9社と多かった。さらに、CMRへの報酬の算出方法としては、「工事費×〇%」と「一定額」が13社中4社ずつであった。

③コストの透明化や発注業務の負担軽減に有効

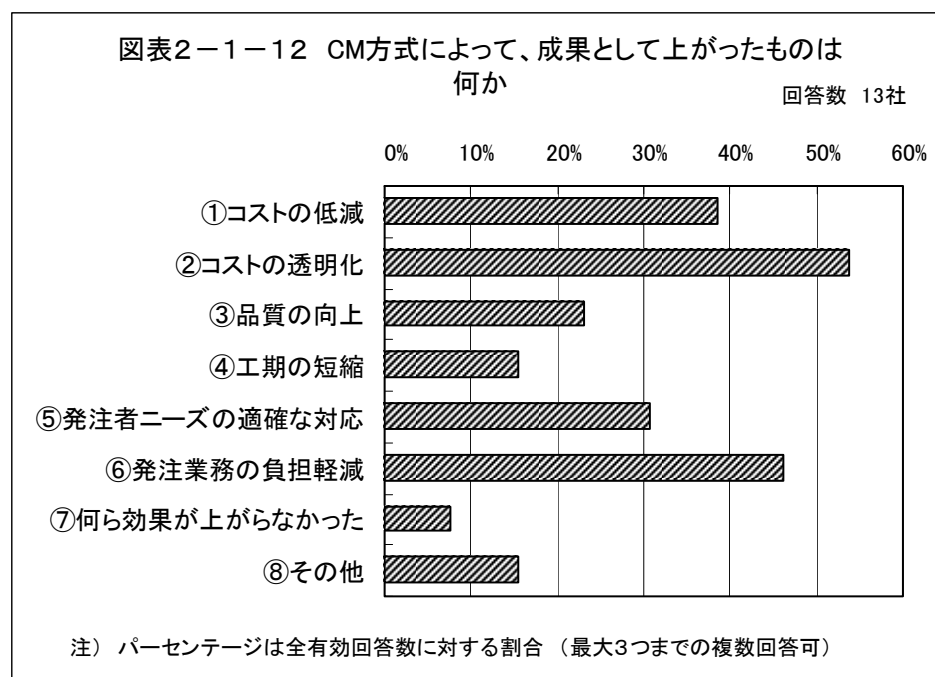
「今までに何件CM方式で発注したか」については、「1件」が12社中5社、「2～4件」が

4社、「5～9件」が0社、「10件以上」というところも3社あった。

特に成果として上がったものとしては、「コストの透明化」が一番多く、次いで「発注業務の負担軽減」、「コストの低減」などの順であった（図表2-1-12）。

CM方式に関しての今後の採用予定については、「工事によっては採用」が13社中8社あり、「採用する予定はない」が3社、「原則すべての工事で採用」も1社あった。

CM方式を経験した多くの発注者にとっては、成果が期待できる発注方式として、今後も条件が合えば、CM方式の採用を考えているようである。



2. 1. 4 民間発注方式を公共に活かすには

現在、公共工事における入札・契約方式の透明性や民間に比べて割高と言われる公共工事のコスト問題に対して、多くの公共発注者や関連機関において、様々な検討がされており、その参考としても、民間工事の発注方式に高い関心が寄せられている。それでは、公共発注者にとって、参考となる民間発注方式の大きな特徴や工夫は何であろうか。次の点が考えられよう。

- ①民間工事においては、発注者は競争原理を用いながらも、工事の目的、内容、条件等に
あわせて、「設計施工一括」「施工一括」「施工分離」などの発注方式の使い分けをしている。
また、「CM方式」にも強い関心を寄せている。
- ②民間発注者は、価格だけによって、必ずしも最終落札者を決定しているとは限らない。
品質やランニングコストなど、価格以外の要素も含めて、総合的に判断されることが相
当多い。
- ③民間方式では、施工者の技術力やノウハウを計画の初期段階から活用することができる。

設計施工一括では顕著であるが、施工者の知恵や知識を借りながら、発注者と施工者が意思疎通を図りつつ、一緒に案件に取り組むことが可能である。

- ④民間では複数年度にまたがるひとつの工事を、着工から竣工まで一貫して施工会社に発注することができる。

民間発注方式には、以上のような特徴や工夫がみられる。

しかし、公共においては様々な制約があり、民間発注方式をそのまま公共に当てはめることはできない。公共では、透明性の確保、競争の実効性の確保、原則単年度予算の適正な執行、会計原則上の施工一括発注と最低価格業者の落札制度など、公共発注者が本来負っている責務が存在する。

したがって、この点を念頭に置きながら、民間発注方式の特徴や工夫を、これからの公共発注制度に反映させていくべきであろう。

今回の民間発注者に対するアンケート調査の結果は、このような問題を検討していく上で参考になる点が多いと考える。

なお、勿論民間発注方式に全く問題がないというわけではない。例えば、きちんとした文書による契約行為がなされずに工事施工が実施されたり、過度な値引きを強要したり、交渉過程で各建設企業が持つ独自の技術やアイデアの「良いところ取り」をするなど、発注者の優越的立場を利用した行為や透明性や公正性の観点から問題となる場合もある。

おわりに

今回のアンケート調査でも明らかなように、民間発注者は、多様な発注方式を使い分けている。特に長引く経済環境の低迷によって、民間発注者自体が、市場の競争原理を強く意識した企業活動を行っており、このため、設備投資額の抑制と有効な配分、発注部門を含めた組織のスリム化、自社の建設工事関連会社との関係の見直しなど、民間発注者自らが今までの発注形態や発注慣習のあり方を見直す努力をしてきている。

こうした状況下においては、民間発注者が建設企業に対しても、低廉なコストで良質な建設生産物を求めるのは当然なことといえる。そのための、2. 1. 4で述べた民間発注方式についての特徴や様々な工夫は、公共発注者の発注方式の見直しや検討に、大いに参考になるであろう。

また、民間発注者にとっては、今後このようなプラス面を一層高めるとともに、既に指摘したネガティブな面の是正が社会的に求められている。

2. 2 地方公共団体における入札・契約制度の動向

はじめに

近年、建設投資全体が低迷し、受注競争が激化する中で、公共工事の品質を確保し、効果的に社会資本を整備することが求められている。そのためには、入札参加資格審査及び企業評価を適正に行い、建設産業全体の健全な発展を阻害する不良不適格業者を排除することや、民間の技術力を一層広く活用する入札・契約方式の導入が必要となる。

本章では入札参加者選定の過程と、多様な入札・契約方式の中でも近年試行又は導入が検討されている総合評価方式及び競争的交渉方式について考察を行う。その際、国土交通省の委託により当研究所にて行ったアンケート結果等を必要に応じて引用する。

- ※ 「地方公共団体における入札実態調査」（財団法人建設経済研究所）
（国土交通省委託調査）の概要
1. 調査対象：都道府県 47 団体、政令指定都市 12 団体、中核市
人口 10 万人以上の市、特別区
*中核市とは…「人口 30 万人以上」又は「人口 50 万未満の市の場合は 100km² 以上」
の要件を満たす政令指定都市以外の規模や能力などが比較的大きな都市を指す。
 2. 回収率：95.9%（283 団体／295 団体）
 3. 調査時期：03 年 02 月 14 日～03 月 17 日
なお、03 年 01 月 31 日時点の状況により回答頂いた。
 4. 調査方法：郵送によるアンケート調査

2. 2. 1 現状と問題点

(1) 入札参加者の選定

（我が国の状況）

① 企業の事前評価

一般競争入札の場合だからと言って、誰でもが無条件で自由に参加できるというものではない。当然ながら、入札参加者の適正な選定にあたっては、財務力、技術力及び社会性のそれぞれの観点からのチェックが必要と考えられる。我が国の場合、個別の入札段階より前の段階における評価、いわゆる事前評価がなされている。まず全公共発注者に共通の指標として建設業法第 27 条の 23 に基づく経営事項審査（いわゆる「客観的事項」）があり、これは主として財務力を評価しているが、技術力、社会性に関する指標も一部含まれている。また、「主観的事項」と呼ばれているものがあるが、これを採用するか否かは各発注者に任されている。今回のアンケートで見ると、都道府県・政令指定都市においては大部分

の機関で、特別区では 6 割以上、中核市では 5 割、その他の市では 5 割弱での実施という結果になった。(図表 2-2-1)

図表 2-2-1 資格審査における主観的事項の審査実施状況(02 年度)

(単位: 団体)

	合 計	都 道 府 県	政 令 指 定 都 市	中 核 市	市	特 別 区
行 っ て い る	164 (58.0%)	44 (93.6%)	10 (90.9%)	15 (53.6%)	80 (45.7%)	15 (68.2%)
行 っ て い な い	115 (40.6%)	3 (6.4%)	1 (9.1%)	13 (46.4%)	91 (52.0%)	7 (31.8%)
そ の 他	4 (1.4%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	4 (2.3%)	0 (0.0%)
合 計	283	47	11	28	175	22

注) 出典:「地方公共団体における入札実態調査」(財)建設経済研究所

図表 2-2-2 主観的事項の審査項目(複数回答有)(02 年度)

(単位: 団体)

	合 計	小 計 (A+B+E)	都道府県 (A)	政令指定都市 (B)	中核市 (C)	市 (D)	特別区 (E)
工事成績	134 (47.3%)	58 (72.5%)	40 (85.1%)	8 (72.7%)	15 (53.6%)	61 (34.9%)	10 (45.5%)
ISO認証(9000、14000)の 取得	53 (18.7%)	37 (46.3%)	28 (59.6%)	2 (18.2%)	2 (7.1%)	14 (8.0%)	7 (31.8%)
指名停止経歴	49 (17.3%)	33 (41.3%)	27 (57.4%)	3 (27.3%)	3 (10.7%)	13 (7.4%)	3 (13.6%)
優良工事等の表彰の有無	38 (13.4%)	24 (30.0%)	20 (42.6%)	3 (27.3%)	2 (7.1%)	12 (6.9%)	1 (4.5%)
自団体発注工事における施 工実績の有無	32 (11.3%)	14 (17.5%)	4 (8.5%)	3 (27.3%)	4 (14.3%)	14 (8.0%)	7 (31.8%)
一定期間における施工実績 の有無	23 (8.1%)	14 (17.5%)	3 (6.4%)	1 (9.1%)	0 (0.0%)	9 (5.1%)	10 (45.5%)
建設業法に基づく処分実績	20 (7.1%)	16 (20.0%)	14 (29.8%)	0 (0.0%)	2 (7.1%)	2 (1.1%)	2 (9.1%)
障害者の雇用状況	19 (6.7%)	15 (18.8%)	10 (21.3%)	2 (18.2%)	0 (0.0%)	4 (2.3%)	3 (13.6%)
納税状況(滞納者及び未納 者)	19 (6.7%)	7 (8.8%)	4 (8.5%)	1 (9.1%)	1 (3.6%)	11 (6.3%)	2 (9.1%)
業務災害による死亡及び負 傷者	5 (1.8%)	3 (3.8%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	2 (1.1%)	3 (13.6%)
建設業の営業年数	5 (1.8%)	2 (2.5%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	3 (1.7%)	2 (9.1%)
建設機械の保有状況	5 (1.8%)	3 (3.8%)	2 (4.3%)	0 (0.0%)	1 (3.6%)	1 (0.6%)	1 (4.5%)
経営不振(直近年数年間に銀 行取引停止となった者)	4 (1.4%)	1 (1.3%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	3 (1.7%)	1 (4.5%)
指定した研修会等への参加 の有無	4 (1.4%)	4 (5.0%)	4 (8.5%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)
賃金不払いの件数	3 (1.1%)	2 (2.5%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	1 (0.6%)	2 (9.1%)
施工体制	3 (1.1%)	1 (1.3%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	2 (1.1%)	1 (4.5%)
環境対策の状況	1 (0.4%)	1 (1.3%)	1 (2.1%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)	0 (0.0%)
その他	52 (18.4%)	29 (36.3%)	20 (42.6%)	6 (54.5%)	5 (17.9%)	18 (10.3%)	3 (13.6%)
団体数合計	283	80	47	11	28	175	22

注) 1. 出典: 図表 2-2-1 と同じ。

2. 上段は団体数(実数)、下段は回答数/団体数(%)

(参考) 主観的事項の審査項目 (2000 年度) (複数回答有)

(単位: 団体)

	合 計	割合	都道府県	指定都市	特別区
工事成績	53	82.8%	32	8	13
指名停止経歴	27	42.2%	22	3	2
優良工事等表彰経歴	18	28.1%	16	1	1
建設業法違反者	13	20.3%	13	0	0
ISO 認証の取得	12	18.8%	10	0	2
有資格者技術職員保有状況	11	17.2%	9	0	2
過去の完成工事高	10	15.6%	3	3	4
本店・支店・営業店所在地	9	14.1%	1	5	3
納税状況	6	9.4%	5	0	1

※割合 = 合計 ÷ 主観点数を採用している全団体 (64)

注) 出典: 国土交通省公表資料 01 年 7 月 1 日 (月刊建産連 01 年 07 月号掲載) より

審査項目については、図表 2-2-2 に示すように、工事成績、優良工事等の表彰、施工実績等の『技術力』に関する項目と、指名停止経歴や障害者の雇用状況、納税状況等『社会的』事項に大別される。全体としては工事成績に次いで、ISO 認証の取得、指名停止経歴、優良工事等の表彰の順になっており、2 年前と比べ、ISO 認証の取得の採用が増加傾向にある。

現在の企業の事前評価の問題点としては①技術力や社会性を反映した主観的事項の審査を行っている団体の割合が、特に中核市、その他の市において未だ低いこと、②指名停止は別として納税の有無(滞納及び未納)、賃金不払い等を事前に把握している団体が少なく、また雇用保険等義務的事項を遵守していない企業に関しては皆無であることがある。

② 個別入札における参加等要件

具体的な入札では、より工事に応じた企業を選定するため、すでになされた事前評価(格付け)に加えて、複数の基準を設定して入札が行われる。(図表 2-2-3、2-2-4)

一般競争入札の入札参加資格について見てみると、採用されている項目には「所在地に関する条件」(72.8%)・「施工実績(他団体含む)」(71.0%)・「JV 発注工事において地元企業を構成員に含むこと」(57.2%)・「法的整理中にある企業の除外」(34.6%)・「施工実績(自団体のみ)」(8.5%) 等があり、これは『地域要件』と『技術力』に大別できる。

『技術力』評価に関しては「施工実績(他団体含む)」は 7 割強と比較的高い採用状況にあるが、政令指定都市の入札参加要件としては 36.4%と、あまり要件とされていないなど、発注者により採用状況に差が見られる。

「所在地に関する条件」、「JV 発注工事において地元企業を構成員に含むこと」等のいわゆる地域要件については、入札参加者の数によっては当該入札における競争性を阻害する可能性がある。

3 割以上回答のあった「法的整理中にある企業の除外」と、数としては少ないが「金融機

関からの債務免除の状況」は、受注者の実質的な財務力を重視した考え方を反映したものと思われる。

図表 2-2-3 一般競争入札における入札参加資格要件（複数回答有）（02 年度）

(単位:団体)

	全体		都道府県		政令指定都市		中核市		市		特別区	
	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率
所在地に関する条件	206	(72.8%)	32	(68.1%)	6	(54.5%)	26	(92.9%)	128	(73.1%)	14	(63.6%)
施工実績(他団体含む)	201	(71.0%)	31	(66.0%)	4	(36.4%)	25	(89.3%)	126	(72.0%)	15	(68.2%)
JV発注工事において地元 企業を構成員に含むこと	162	(57.2%)	27	(57.4%)	6	(54.5%)	24	(85.7%)	90	(51.4%)	15	(68.2%)
法的整理中にある企業の 除外	98	(34.6%)	21	(44.7%)	6	(54.5%)	13	(46.4%)	52	(29.7%)	6	(27.3%)
施工実績(自団体のみ)	24	(8.5%)	6	(12.8%)	1	(9.1%)	1	(3.6%)	15	(8.6%)	1	(4.5%)
地域内企業への経営事項 審査加算	18	(6.4%)	0	(0.0%)	2	(18.2%)	1	(3.6%)	14	(8.0%)	1	(4.5%)
金融機関からの債務免除 の状況	3	(1.1%)	1	(2.1%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	1	(0.6%)	1	(4.5%)
市場価格の反映	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)
団体数	283	-	47	-	11	-	28	-	175	-	22	-

注) 1. 出典：図表 2-2-1 と同じ。

2. 比率＝回答数／集計団体数 (%)

図表 2-2-4 指名競争入札における指名基準（複数回答有）（02 年度）

(単位:団体)

	全体		都道府県		政令指定都市		中核市		市		特別区	
	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率	団体数	比率
所在地に関する条件	245	(86.6%)	40	(85.1%)	11	(100.0%)	25	(89.3%)	151	(86.3%)	18	(81.8%)
施工実績(他団体含む)	193	(68.2%)	37	(78.7%)	8	(72.7%)	22	(78.6%)	109	(62.3%)	17	(77.3%)
JV発注工事において地元 企業を構成員に含むこと	127	(44.9%)	26	(55.3%)	9	(81.8%)	14	(50.0%)	67	(38.3%)	11	(50.0%)
法的整理中にある企業の 除外	121	(42.8%)	30	(63.8%)	9	(81.8%)	11	(39.3%)	61	(34.9%)	10	(45.5%)
施工実績(自団体のみ)	113	(39.9%)	18	(38.3%)	6	(54.5%)	11	(39.3%)	72	(41.1%)	6	(27.3%)
地域内企業への経営事項 審査加算	20	(7.1%)	0	(0.0%)	2	(18.2%)	1	(3.6%)	15	(8.6%)	2	(9.1%)
災害時等への対応度・協力	13	(4.6%)	1	(2.1%)	1	(9.1%)	0	(0.0%)	10	(5.7%)	1	(4.5%)
金融機関からの債務免除 の状況	4	(1.4%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	2	(1.1%)	2	(9.1%)
市場価格の反映	1	(0.4%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	0	(0.0%)	1	(0.6%)	0	(0.0%)
団体数	283	-	47	-	11	-	28	-	175	-	22	-

注) 1. 出典：図表 2-2-1 と同じ。

2. 比率＝回答数／集計団体数 (%)

指名競争入札の指名基準で採用されている項目は「所在地に関する条件」(86.6%)・「施工実績(他団体含む)」(68.2%)・「JV発注工事において地元企業を構成員に含むこと」(44.9%)・「法的整理中にある企業の除外」(42.8%)・「施工実績(自団体のみ)」(39.9%)等となっている。指名基準は入札参加資格と異なり必ずしも全てが必要条件とはされないが、指名基準についても出来る限り技術力・社会性を反映して企業を選定すべきであることは、入札参加資格と同様である。

(欧米の状況)

欧州諸国における公共工事入札において、発注者は入札者を「財務力」「技術力」「社会性」のそれぞれのアプローチより審査しているが、発注者自ら全ての審査を行う場合と、上記項目の全て又は一部について第三者機関の事前評価を利用する場合がある。

米国においては、財務力については保証会社のボンド発行で、技術力については発注者により個別に審査されることが一般的である。社会性については保証会社のボンド発行に際し、保証会社と契約したブローカーが保証会社へ紹介・報告する「市場における信用度や評判」、及び発注者による税金支払状況や信用情報会社の活用によりなされる。

イギリスではコンストラクションラインにより財務力・技術力・社会性が事前評価される。フランスでは QUALIBAT・フランス土木工業会(FNTP)により技術力・社会性が、イタリアでは SOA により財務力と技術力が事前評価される。

① 米国

米国においては、財務力の審査について保証会社のボンド発行の提出を義務づけることで行われ、次に発注者により、過去の施工実績、現場運営能力、工程管理能力、担当予定技術者等、技術力についての審査・評価がなされるため、事実上、財務力と技術力が個々独立に審査されていることになる。また、保証会社の保証審査においては、ブローカーがかなりの部分を査定し、保証会社に紹介・報告するのであるが、そこでは市場における信用度や評判が重要視されることから、社会性の評価もなされているといえる。

さらに社会性については、発注者によっても審査がなされており、例えばワシントン市では、100 万ドル以上の工事を落札した企業に対して、DC 事業税・連邦税の支払をしているか、DC の法律(人種・男女差別をせず従業員を雇用しているか)に触れていないか等の確認を行う。さらに信用情報会社最大手の Duns & Bradstreet 社で信用情報を収集することもある。

② EU

公共工事調達に関する EU 加盟国の国内法の上位法である『EU 公共調達指令』によると、財務面については第 26 条で規定されており、発注者は建設業者を、銀行からの報告書、貸借対照表、過去 3 年間の完成工事高等に基づいて審査を行うとされる。

技術力については第 27 条により、過去 5 年間の工事リスト及び最も重要な工事の竣工証

明書、使用する機械、プラント及び技術的設備、工事のために利用できる技術者等が審査される。社会性については第 24 条で「社会保障費（わが国の雇用保険、年金・健康保険に相当）の支払」や「税金支払」義務を怠った者については、入札への参加から除外されると規定されており、実際各国の発注者によって個別に審査がなされている。

ところで技術力・社会性の一部については、フランス、イギリス、イタリアにおいて、次に述べるように事前評価機関があり、発注者はこの機関の証明を審査の際考慮に入れている。これは a)発注者の事務軽減 b)当該発注機関での工事实績のない、または少ない企業の技術力の把握 c)評価基準・方法の統一（各発注機関での評価のバラツキを無くす）等に資するものである。

※参考：建設企業評価機関

①コンストラクションライン（イギリス）の概要

- ・建設企業の事前資格審査に関する全国統一システム（政府部門にあったものが民営化されたもの）
- ・審査：必要事項を記載した申請書と提出された資料（財務諸表、納税証明書、保険の詳細、品質保証、健康と安全に関する証拠書類、希望工事カテゴリーごとの過去 3 年以内に実施した 3 件の実績工事等）について『財務面』及び『技術面』の両面より審査が行われ、申請が却下されることもある。
- ・登録内容：建設企業に関する基本的情報の他、経営状況、工事实績、資格者情報等をはじめ、建設企業の 1 工事あたりの請負可能上限額や建設業者の評価が提示される。発注者はインターネットを通じてこれらの情報にアクセスすることが可能であるとともに、当該発注工事についての工事成績評価をフィードバックすることになっている。
- ・利用状況：この利用は発注者に義務づけられているものではないが、現在では 1,400 以上の発注機関で使われ、公共工事の 4 割以上の契約がカバーされている。

②QUALIBAT（フランス）の概要

- ・建築工事について技術的能力を評価する際に用いられる「資格証明」発行の代表的機関
- ・審査：①「企業の管理状況の適法性」（税金支払い証明書等による）②「企業の技術的能力」（過去 5 年間に実施した工事の工事現場を参照できるもの、技術的文書及び良好な履行を証明する証書を含む 3 つの工事現場についてより詳細に記載した報告（発注者又は施工監理責任者が作成）、等による）③資金的能力（過去 3 年間の連結売上高、事業別の売上高明細）
 - 申請企業の 20～30%は証明を得ることが出来ないし、虚偽申請などによる証明剥奪もあることから、不良不適格業者の排除に有効な制度として機能していると考えられる。

- ・登録内容：施工能力評価は工種毎である。企業の施工能力、売上高、従業員、所在地等も登録されており、一般の人も含めインターネットでアクセスし得る。
- ・利用状況：QUALIBAT 発行の「資格証明」を取得している企業だけで、フランスの建築市場規模の約 80%を占めている。

③フランス土木工業会（FNTTP）の概要

- ・土木工事についての技術的能力を評価する際に用いられる「専門能力評価証明」発行の代表的機関
- ・審査：「工事成績証明書」（5 年以内・発注者又は施工監理責任者が作成）について、技術面の審査が行われる。証明書は 5 年間有効だが、社会保障費の納付については毎年調査される。
- ・利用状況：会員企業は公共工事における土木市場の 99%を占めている。また FNTTP の証明書は公共関係のみならず、最近では民間分野においても利用される例が非常に増えてきている。

*QUALIBAT、FNTTP では財務的な面での実質的な評価はほとんど行っていないため、発注者は、財務面に関しては、フランス銀行等が出している財務面に関する格付けを別途参考としている。

④SOA（イタリア）の概要

- ・大統領令に基づき、15 万ユーロ（約 2,000 万円）を超える公共工事に入札するためには必要とされる資格認証発行機関。
- ・審査：(1)適切な経済的及び財務的能力：銀行保証、決算書等
(2)適切な技術的及び組織的能力：工事金額が申請する等級の 90%を下回らない実績があること 他
- ・登録内容：工事種類種別、工事費種別（入札上限額毎、全 8 種）

(2) 企業の提案を活かす入札・契約方式及び評価基準

わが国の公共事業の入札は、会計法令に基づき、予定価格の範囲内で最低の価格をもって申込みをした者を契約の相手方とすることを基本として実施されてきている。

しかし、社会資本は長期間にわたって利用されるものであるため、施工時点での価格ではなく、最終的な品質の確保・最終的な社会コストという視点が不可欠である。

また、特に工事内容の複雑度・難易度が高く、発注者が詳細を決められないものについては、施工者からの提案を活かすような方式の活用が望まれる。従ってこのような工事については、価格のみならず、品質や技術の評価が重要である。具体的には入札方式としては入札時 VE 方式が、契約方式としては設計・施工一括方式（DB）が、評価基準としては総合評価方式（入札時 VE の一方式）が今のところ挙げられる。

以下では、今回調査対象とした総合評価方式の現状と、今後の課題となる競争的交渉方式について検討を行う。

① 総合評価方式

総合評価方式では「価格及びその他の条件が発注者にとって最も有利なもの」が選定基準となり、価格のみならず価格以外の要素も総合的に評価したうえで落札者が決定される。（会計法第 29 条の 6 第 2 項、地方自治法施行令第 167 条の 10 の 2）

制度実施状況について見てみると、国においては積極的に試行がなされている（図表 2－2－5）。特に、国土交通省は 03 年 4 月 15 日に発表した公共工事の入札契約制度改善策で、03 年度は「2 割以上をめど」に当該方式で発注することとし、またこれまでの一般競争入札および公募型指名競争入札に加え、工事希望型指名競争入札でも総合評価方式の試行を始めている。

一方地方公共団体では、制度が実施されているのはごく一部であり（図表 2－2－6）、さらに実際の発注は 01 年度は都道府県で 1 件（建築）、中核市で 1 件（一般土木）という状況である。（図表 2－2－7）

業界側も単なる価格競争ではなく、企業の技術力が評価されるとあって、同方式の導入には基本的には好意的であるのに、導入がなかなか進まないのは、①発注者側の事務負担増大の問題と、②技術提案の範囲が限られていたり、技術力評価が限定的であることから企業側にインセンティブが働かないことがあると思われる。

図表 2－2－5 国土交通省における総合評価方式試行状況

入札タイプ	11年度	12年度	13年度	14年度
一般競争入札	1件	2件	5件	82件
公募型指名競争入札	1件	3件	30件	290件
合 計	2件	5件	35件	372件

注）1．平成 14 年度は平成 15 年 1 月時点の数値。

2．営繕工事を除く。11～13 年度は国土交通省発表数字。14 年度は（財）国土情報総合センターの入札情報サービス参照。

図表 2－2－6 地方公共団体における総合評価方式導入状況（02 年度）

（単位：団体）

	一般競争入札		公募型指名競争入札		工事希望型指名競争入札		指名競争入札	
	本格実施	試行実施	本格実施	試行実施	本格実施	試行実施	本格実施	試行実施
都道府県	2	1	0	2	1	0	2	2
政令指定都市	0	0	0	0	0	0	0	0
中核市	0	1	0	0	0	0	0	0
市	6	3	2	1	0	1	6	1
特別区	1	0	0	0	0	0	0	0
合計	9	5	2	3	1	1	8	3

注）1．出典：図表 2－2－1 と同じ。

2．要領策定のみで実績がない場合も含む。

図表 2－2－7 地方公共団体における総合評価方式での発注状況（01 年度）

(単位:団体)

一般土木	合 計	都道府県	政令指定都市	中核市	市	特別区
0件	13	5	0	0	7	1
	(72.2%)	(100.0%)	(0.0%)	(0.0%)	(63.6%)	(100.0%)
1件	1	0	0	1	0	0
	(5.6%)	(0.0%)	(0.0%)	(100.0%)	(0.0%)	(0.0%)
無回答	4	0	0	0	4	0
	(22.2%)	(0.0%)	(0.0%)	(0.0%)	(36.4%)	(0.0%)
総合評価方式導入団体数	18	5	0	1	11	1

(単位:団体)

建築	合 計	都道府県	政令指定都市	中核市	市	特別区
0件	13	4	0	1	7	1
	(72.2%)	(80.0%)	(0.0%)	(100.0%)	(63.6%)	(100.0%)
1件	1	1	0	0	0	0
	(5.6%)	(20.0%)	(0.0%)	(0.0%)	(0.0%)	(0.0%)
無回答	4	0	0	0	4	0
	(22.2%)	(0.0%)	(0.0%)	(0.0%)	(36.4%)	(0.0%)
総合評価方式導入団体数	18	5	0	1	11	1

注) 1. 出典：図表 2－2－1 と同じ。

2. 比率＝回答数/総合評価方式導入団体数

3. 制度を「本格実施」している団体での発注件数は無く、「試行実施」している団体でのみ発注が見られた。

② 競争的交渉方式

現行法令上は応札の後は落札時点まで発注者と受注者の直接的な交渉というものは認められていないが、民間技術力を活用した入札方式の一つとして、落札決定時点の前段階で、価格のみならず資材、施工方法等について発注者が競争的プロセスの中で応札者と交渉を行った上で、契約の相手方や契約内容・価格を決定する方式（競争的交渉方式）があり¹、米国では既に実施されているとともに EU では導入の動きがある。この場合は、落札基準は複数基準（経済的に最も有利な札）が一般的である。

¹ WTO 政府調達協定上では第 14 条に規定されている。

(我が国の状況)

我が国の状況を見ると、現在は会計法令上の制約から上記の典型的なものはないが、中部国際空港株式会社²のように会計法令対象外の団体においては、落札基準は最低工事価格ベースではあるが競争的交渉方式がなされており、同様のことを地方自治体においても検討し始めている状況である。

(中部国際空港株式会社の事例)

中部国際空港株式会社では、「スリムな管理体制」「厳しい工期」「限られた予算」という制約の中で建設工事のコスト低減を図るため、各種の取り組みがなされている。中でも特筆すべきは『価格調整（価格交渉）の実施；提出された見積内訳書と発注者の積算資料を比較検討し、双方合意により見積もりを見直し』をすることである。この価格調整は、①客観的、公平かつ正当な理由のある場合で、②必ず価格交渉を行う企業が最低見積りで契約先候補の第 1 順位者であることを明らかにして行われ、③ 2 者以上の者と同時並行しての価格調整を行わないこと、等が方針として示されている。

なおその他の取り組みとしては「VE 提案制度の積極的導入」「新たな発注方式の導入（総合評価方式・設計施工一括発注方式）」「適切な契約制限価格の設定；公共工事積算基準による積算結果に、最新の市場価格を反映して設定」等がある。

上記のような取り組みのうち「旅客ターミナルビル」新築工事（2001 年 10 月契約）においては①見積もり合わせ後³も複数者との価格交渉を実施する可能性を残すこと、②仕様の見直し（追加 VE 提案や設計変更）も含め、契約に向けて施工者、設計者、発注者が知恵を絞ってあらゆるコスト削減策を講ずると共に、契約締結後も施設完成の日まで目標価格の達成に向けて不断の努力を行う、等といった効率的かつ経済的な方法を採用し、コスト低減に努めている。

*補足

- 1) 中部国際空港株式会社では予定価格に類似した「契約制限価格」を設定しているが、予定価格と異なり、上限拘束性について弾力的運用の余地をもたせている規定である。
- 2) 価格調整については、日常的に調達室内で情報交換を実施するとともに、担当者は、常にリーダー等の上司から指導を仰ぎ、恣意が入らないように実施する。

(欧米の状況)

以下では、当該方式の採用を既に実施している米国と、導入を検討している EU の状況について見ていくことにする。

² 国・岐阜県、愛知県、三重県、名古屋市等の出資している法人

³ 公共工事における「入札」と同義

① 米国

アメリカでの落札者選定には、a) 従来方式である最低価格を基準とする **Sealed bid** と b) 複数基準によるコンペティティブ・プロポーザルとがあるが、連邦政府は後者へ重点を移しており、01 年度の連邦政府の実績としてもこの方式による入札が過半を占めている。いずれの入札も入札公告に示された条件に合えばだれでも応札し得る完全な公開競争が前提である。

b) のコンペティティブ・プロポーザルの落札基準としては応札者の価格、技術力、過去の施工実績等がある。コンペティティブ・プロポーザルの具体の手續の中で、応札者の提案を受け、落札者を決定する際には

(i) 応札者との交渉無しに決定する場合

(ii) 交渉をした上で決定する場合

がある。(ii) の場合を「コンペティティブ・ネゴシエーション」と称すが、この場合に発注者は複数の建設会社と何回も交渉し、その中で工事内容等を検討し最終的な落札者を決定する。

連邦調達政策局の話では、この「コンペティティブ・ネゴシエーション」の例として、ペンタゴンの改築工事が挙げられている。応札者は「タイルに替わって新素材を使用すれば、工事費自体は高いが、今後 50 年間の維持費を節約できる」という提案を行い、その提案が採用されたものである。このように企業からの最終的な製品の性能、質の提案が採用の決め手になるということである。時間はかかるが、今までの実績では工事の質も上がり、費用の節約になっているということである。また発注者の業務量増加については、審査を 2 段階に分け交渉する会社を 2、3 社に絞ることで対処しているということである。また契約方式としては、設計・施工一括方式 (DB) の場合に多く用いられているとのことである。⁴

② EU

EU においても、公共工事調達に関し、加盟国の国内法の上に位置づけられる「公共調達指令」において、価格や技術あるいはその双方について交渉を行う「コンペティティブ・ダイアログ」という方式の導入が、現在審議が進んでいる改正案の中で検討されている。現行方式には①公開手続き②制限手続き③随意手続きがあるが、普通の場合は公開手続きか、制限手続きの方法がとられ、随意手続きをとるのは、不当な入札があった場合や緊急事態の場合など、非常に例外的な調達案件に限られていた。

改正案では、新たな入札方式として「コンペティティブ・ダイアログ」を導入し、発注者側がそのニーズや目的を満足させる技術的手法・法律的要件・経済的要件を客観的に規

⁴ 詳細は「所論・緒論」(建設工業新聞 02 年 10 月 21 日)の『入札契約の新たな潮流ーコンペティティブ・ネゴシエーション及びダイアログ』当研究所鈴木常務理事寄稿記事を参照

定することが出来ない場合に、落札前に応札者を招いて、交渉をすることを可能とさせようとしている。

この方式についてフランスは現在の公共契約法典改正案の中にすでに先取りしてこの制度を盛り込んでおり、本年秋頃には制定される予定である。

2. 2. 2 今後の課題

(1) 適正な入札参加資格者の選定

① 事前評価段階

(当面の課題)

i) 財務力の適切な評価

財務力を計る指標としては、経営事項審査の経営状況分析が用いられているが、経営状況分析については、そのベースとなる財務諸表について、粉飾決算等の信憑性についての指摘があるのも事実である。現在、公認会計士による会計監査が義務付けられているのは、証券取引法対象企業や大会社（資本金 5 億円以上又は負債 200 億円以上の会社：500 社程度）である。

このため、当面の対策としては、現在の義務付け対象企業より広範な一定規模以上（資本金又は完成工事高）の建設企業については、公認会計士による会計監査を受けた財務諸表による経営事項審査の受審を求めることが望まれる。なお、監査対象となる建設業者にとって新たなコスト増要因となることから、当面は、規模の大きい企業から順次義務づけを実施していくことが適切である。

米国では入札者はボンドの取得が義務付けられているが、保証会社はボンドの発行を求めてくる入札者に対し公認会計士の監査を受けた財務諸表の提出を必須条件としている。つまり、公共工事を受注する企業は全て公認会計士の審査を受けているところである。

ii) 経営事項審査における財務力評価項目の見直し

わが国の経営事項審査事項は本来的に財務力を的確に反映すべきとして作られたものであり、総合評点は完成工事高（X1）が 35%、自己資本額・職員数（X2）が 10%、経営状況（Y）が 20%、技術力（Z）が 20%、その他の審査項目（社会性等）（W）が 15%で計算して求められる。しかしこの算出方法は完成工事高によるところが大きいことから、その点数を上げるために無理な受注をしてしまうとも言われる。一方、米国の保証会社による財務力審査においてはボンドの枠が正味運転資本や自己資本がベースになっているため、無理な受注→受注会社の財務内容の悪化→自己資本の減少→ボンド保証限度額の削減となるため、無理な受注を抑制するシステムとなっている。回収と支出のバランスがとれた、安全性の高い企業をこれまで以上に重視するようなシステムとすることが必要であると考え

る。

なお、上記 ii) は以下で述べる「②個別入札における参加等要件 iii) 財務力について一ボンド制度」と極めて関連が大きいものであり、具体的な進め方は両者を関連して検討すべきものとする。

iii) 地方公共団体における技術力の重視

施工実績を評価する際には、施工経験だけではなく、その工事の出来栄に関する成績も重要である。したがって工事成績評価を適正に行い、それを入札参加資格へと反映出来るようなシステム構築が望まれる。この際、発注者毎に評価のバラツキが生じないようにするため、また評価の公平性・透明性を担保するために、第三者への委託も含めて工事成績評価を充実させ、その評価データを活用することにより企業の技術力評価を行うことも考えられる。

(中期的課題)

i) 「財務力」「技術力」「社会性」各々の項目による審査

企業評価を行うにあたり、客観的事項と主観的事項としてそれを総合して点数化すること、あるいは経営事項審査で「財務力」「技術力」「社会性」の各項目をウエイト付けして総合的に点数化することとしているが、これらの各項目は、それぞれ趣旨の異なるものであり、いずれかの項目が優れているからといって他の項目を補完しうるものではない。兼業で建設業を営み、かつ本業の財務内容の良い企業が、必ずしも建設業について適切な技術力・技術者を保有しているとは限らない。また、雇用保険等義務的事項を遵守している企業が義務的事項を遵守していない企業と同じ土俵で勝負をしなければならないというのも不合理である。よって、本来的には企業評価に際しては「財務力」「技術力」「社会性」の各アプローチより審査し、それぞれの指標において一定基準以上の水準に至る者を入札参加資格者とすべきであろう。これまでに見てきたように、欧米諸国ではそれぞれの基準から企業を評価する仕組みが出来ているため、日本においても参考とすべきであるとする。

ii) 施工力を評価する第三者的評価機関の創設

地方公共団体が建設企業の技術力を評価するにあたって課題となるのは、発注者の事務量増大の問題である。特に建築工事については、1件当たり平均発注規模5千万円以上が団体数において最も多い金額帯となるなど⁵、地方公共団体においても工事規模の大きなも

⁵ 出典：図表2-2-1と同じ。なお土木工事について最も多かった金額帯は15百万円以上20百万円未満であるが、都道府県では25百万円以上30百万円未満、政令指定都市では50百万円以上となっている。

のが少なくなく、よって発注者の負担も大である。

発注者自らが評価する場合の課題としては a)的確に評価するには職員の事務的業務の増大等負担が拡大すること b)当該自治体での工事实績のない、または少ない業者の評価が特に困難であること c)各地方公共団体で評価基準・方法が異なっていること 等が挙げられる。

これら技術力評価のための外部委託化の成果を踏まえ、中期的には建設企業の施工能力を評価する第三者機関の創設が必要である。その効果として、評価のために要する作業負担から発注者は解放され、評価のばらつきが防げ、納税者に対してもより説得的な評価を示しうると考えられる。

よって日本においてもフランスの QUALIBAT や FNTTP のような独立な評価機関を創設し、施工能力を持たない等の不良・不適格業者の排除として、入札者の施工能力をチェックし、工事の品質確保に努めることが必要であると考ええる。

② 個別入札における参加等要件

i) 技術力について

現在約 3 割の地方公共団体で「施工実績」が入札参加要件（必要条件）とされていない。（図表 2－2－3） 「2.2.1.現状・問題点」でも述べたように、一般競争入札において、過去の同種工事の実績、十分な資格・経験を有する技術者等の配置を要件とすることなどは、会計法令上求められていることであり、適性な企業を選択するにあたって求められる要件であると思われる。また施工実績を採用するにあたっては、自団体での施工実績のみに限ることなく他の発注者の施工実績も含めた要件を設定して、適性な技術的適正を持った企業を評価することが必要である。

ii) 社会性について⁶

経営事項審査の労働福祉の状況（W1）の評価において減点される項目としては、雇用保険、健康保険及び厚生年金保険への加入の有無等がある。これら各保険への加入については、雇用保険法、健康保険法、厚生年金保険法等に基づき適用されているため、このような項目については、入札参加資格の条件とし、その条件に反する場合、入札の参加から排除とする。なお先にも述べたように、欧州においては EU 公共工事指令（第 24 条）で「社会保障費（わが国の雇用保険、年金・健康保険に相当）の支払い」や「税金支払」を怠った者については、入札への参加から除外されることがとされている。

⁶ 「ダンピング排除のための対策について」（社）全国建設産業団体連合会資料 参照

iii) 財務力について ― ボンド制度 ―

現在、我が国の入札参加等要件において、少ないながら「法的整理中にある企業の除外」や「金融機関からの債務免除の状況」等を設定し、受注者の実質的な財務力を重視する動きが見られることは財務力を重視する一つの対応と考える。

しかし、企業の財務力評価のほとんどは、前年の実績に基づいて算定された経営事項審査結果に依っているため、入札時点での財務上の変化や手持工事の状況等は反映されていない。このため、経営事項審査を補完又は代替する、入札時点における企業の財務状況をチェックする新たなシステムの検討が必要であると考ええる。

このようなシステムの有効な例としては、米国のボンド制度がある。この制度では事前審査で一工事当たりの保証限度及び保証限度総額を設定し、それとの関連で、入札段階で手持工事量等も踏まえてボンド引受の可否が決定される。

(2) 競争的交渉方式の採用（デザインビルドの併用・積極的活用）

― 企業の提案を活かす入札・契約方式及び評価基準 ―

現在の契約者選定方式は、原則として工事価格を契約者選定の唯一の基準とするものであるが、比較的大規模な工事で工事内容の複雑度・難易度が高く、発注者がその設計図、仕様等を詳細に決められないものについては、企業の技術提案を活用する競争的交渉方式といった新たな入札・契約方式の拡大を図るべきであると考ええる。この場合、契約方式としては設計段階の自由度が高いデザインビルド方式の活用と相まって用いられる場合に大きな意味が出てくると考えられる。その際の留意点としては下記の 4 点が挙げられる。

（留意点）

i) 発注担当者業務の量的・質的補完

多様な入札契約方式の採用にあたって課題となるのも、発注担当者の量的・質的補完の問題である。「発注者側のニーズや目的を満足させる技術的手法を客観的に規定することが出来ない場合や、法律的要件と経済的要件の両方又は一方を客観的に規定することが出来ない場合」（EU 公共調達指令改正案第 29 条）、「評価を行った結果、公示又は入札説明書に定める特定の評価基準によりいずれかの入札が明白に最も有利であると認められない場合」（WTO 政府調達協定第 14 条）等において競争的交渉方式が活用されるべきであろうが、各物件について競争的交渉方式を採用すべきか否かの判断や、交渉手続の進め方等、発注者側が手続的な事項の判断サポートを必要とするケースが生じると思われる。このような場合にノウハウを蓄積した、専門的な外部組織による発注担当者業務の量的・質的補完を図るのが適当である。

ii) 発注者の恣意性の排除、透明性の確保

発注者と応札者が交渉を行い、複数基準で落札者を決定する競争的交渉方式では、当然手続の透明性確保が必要となる。この点に関して WTO 政府調達協定及び EU の公共調達指令改正案では、交渉を行った後に再度札を入れて落札者を決定することで（順に第 14 条 4 項、第 29 条 6 項）、発注者の恣意性排除という問題に対応している。

iii) 応札者の提案への対価の配慮と秘密保護

交渉の中で、今まで利益確保のために蓄積してきた企業ノウハウを踏まえた提案を提供しても、提供に対する見返りが無い、という企業側の不満もありうる。この点については、非落札企業へも何らかの資金的報酬を与える等、提案に要した労力に報いる事が必要である。そうすることが提案のインセンティブを高める事につながるものと思われる。

さらに提案された内容については、発注者がその提案内容を他の参加者に漏らさないよう保護する必要がある。この点に関し、WTO 政府調達協定では「発注者は入札書を秘密のものとして取り扱う。特に特定の参加者がその入札書を他の参加者の入札書の水準まで改善することを支援することを意図して情報を提供してはならない」（第 14 条 3 項）と規定し、また EU 公共調達指令改正案でも、「発注者はダイアログに参加している応札者から提案された解法やその他の秘密の情報を当該応札者の同意無しに他の候補者に話してはならない」（第 29 条 3 項）と規定している。

iv) 会計法令に関する問題点

競争的交渉方式は落札基準が複数であることが原則で、例えば、ライフサイクルコスト等トータルなコストまで考慮してされる場合が一般的となる。また発注者が応札者と選定過程において交渉を行うということにもなる。また、設計・施工一括方式（DB）という契約方式について、この方式を採用した場合に特に有効であると思われる。この場合会計法令の見直しも必要とされることが考えられる。

2. 2. 3 まとめ

新しい入札方式を導入するに際しては、様々な課題をクリアする必要があるが、今後日本においても「価格だけを対象とする入札」から「価格に対する価値（Value for money -VFM）の最大化を原則とする入札」をますます追求していく必要があるといえる。

その一手段として競争的交渉方式を採用する場合等には、落札基準が原則、最低工事価格になっている会計法令の見直し等が必要になる。また、落札基準を複数にすることは、発注者の業務負担の増加につながるため、その質的・量的な充実を図るためには、そのサポート体制のアウトソーシング化が必須となるであろう。

第3章

建設産業の動き

3. 1 建設産業の再編・再生の展望について

3. 1. 1 建設産業全体の再編・再生の展望について

- ・ 建設市場が減少する中、建設業の付加価値額が 2011 年には 2001 年より 15% 又は 20% 減少し、一人当たりの付加価値額が、①横ばいで推移する場合と、②その減少幅の半分程度減少していく場合を想定すると、建設就業者数 (2001 年 632 万人) は 2011 年までに最大 126 万人、最小 47 万人程度減少して 506 ～585 万人程度になると考えられる。
- ・ 工事実績業者数 (2001 年度 29.0 万社) は 1 工事実績業者当たりの建設就業者数 (2001 年度 14.3 人) が緩やかな減少傾向を辿るものと予想されることから、建設就業者数の減少幅を若干下回る程度減少するものと考えられる。

3. 1. 2 大手建設会社の再編・再生の展望について

- ・ 大手建設会社 (44 社) は 91 年度以降受注額の減少、受注単価の低下を反映し、付加価値額、とりわけそのうちの利益分の収縮により労働分配率が上昇し、多くの企業が人員の余剰を認識している。
- ・ 人員削減については、自然減での対応を考えている企業が多いが、5 年後の時点で総付加価値額が 15%、20% 減少するような状況になってしまった場合は、自然減による総人件費の削減のみでは対応が難しい非常に厳しい事態に直面することになると思われる。
- ・ 今後の企業経営の方向性についてであるが、各社とも本業重視の姿勢で考えているものの、施工分野以外の比率を徐々に上げていこうという方針があるものと思われる (2 割 4 社、3 割 4 社、4 割 1 社)。

3. 2 建設産業における e ビジネスへの展開

- ・ 我が国の IT 化の重点は、整備から活用へと移って来ている。建設企業においても、情報通信基盤の整備は進みつつあり、IT の活用により建設生産の合理化や効率化を目指す e ビジネスが重要になってきている。
- ・ e ビジネスのメリットを高めて行くためには、「企業の壁」を越えた連携が必要であり、その方策のひとつとして、統合的建設ポータル (統合的な e マーケットプレイス) の活用が有効である。
- ・ 建設産業の e ビジネスの進展のためには、中小企業を含めた展開が必要であり、「簡潔さ」も中小企業への展開のためには重要な要素である。

3. 3 専門工事業の役割の変化と建設生産の効率化

- ・ 元請業者による外注化の進行とともに、専門工事業の専門化が進み、直接の施工に加えて、施工管理に関する能力が求められるようになり、その役割が

変化してきている。

- ・ 専門工事業団体などでは、技術開発による差別化や共同受注による仕事量の平準化、リスク負担能力の強化、などの取組みが行われている。
- ・ 現場生産システムにおいては、責任と役割の不明確化や効率性の低下を招いているため、専門工事業の役割の変化に対応した現場生産システムの再構築が必要である。

3. 1 建設産業の再編・再生の展望について

当研究所では 2004 年度の建設投資（名目ベース）を 52.1 兆円と予想しており、2001 年度比では 14.4%の減少となる。本書 No.37 で述べたように建設業の雇用調整速度は他産業に比べて遅いものの、ある程度のスパンで見れば過剰供給構造の是正は不可避の問題である。

本節では、建設産業全体・大手建設会社別に、2001 年を基点に 10 年後の建設就業者数を試算するとともに、大手建設会社を対象に実施したアンケート結果等から建設産業の再編・再生の展望について考察する。

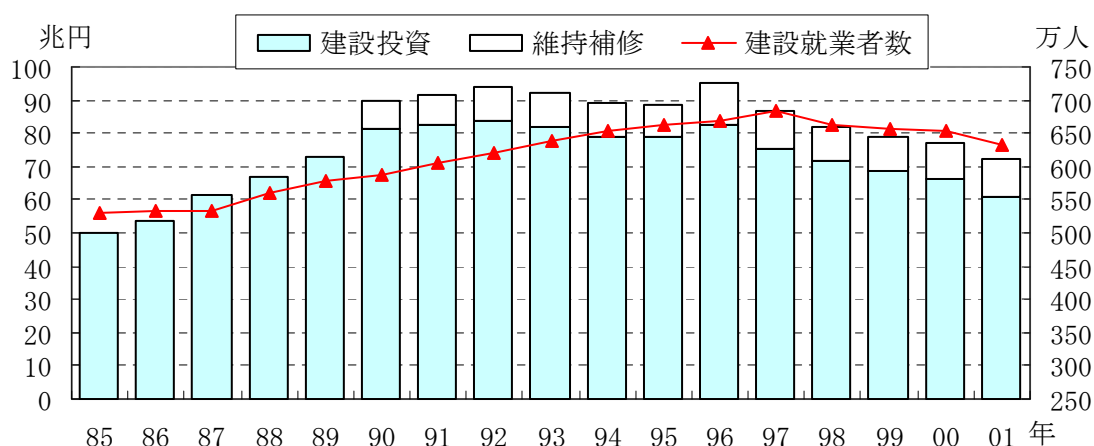
3. 1. 1 建設産業全体の再編・再生の展望について

（1）建設就業者数についての考察

（建設業の一人当たりの付加価値額（労働生産性）は減少傾向が続く）

図表 3-1-1 はバブル経済のスタート時点である 1985 年から 2001 年までの建設市場（建設投資＋維持補修）と建設就業者数の推移を見たものである。2001 年度の建設市場は 72.1 兆円と見込まれ、（維持補修のデータがある最初の年度である）1990 年度の 89.6 兆円を 17.5 兆円程度下回る水準であるが、2001 年の建設就業者数は 632 万人と、1990 年の 588 万人を 44 万人も上回っている。

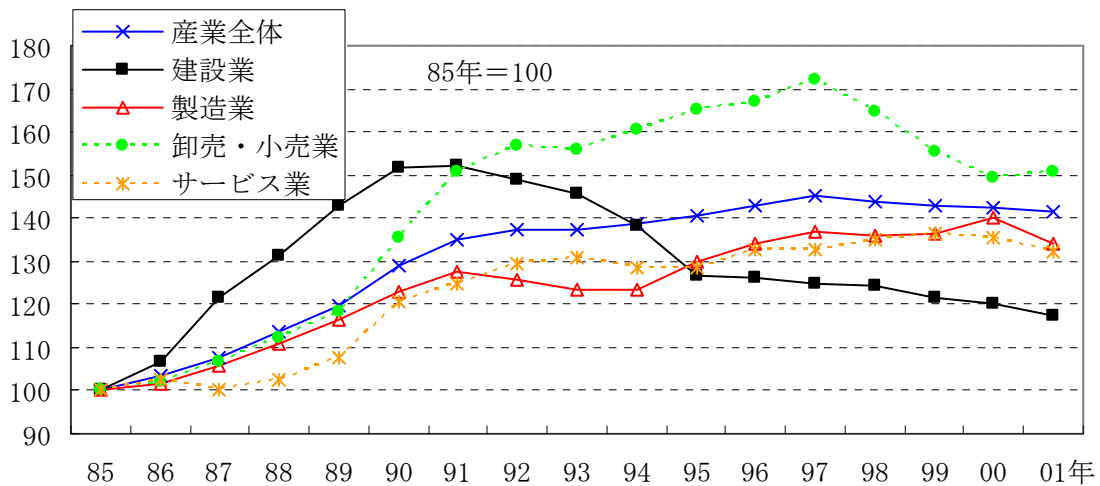
図表 3-1-1 建設市場（建設投資＋維持補修）と建設就業者数の推移



- 注) 1. 国土交通省「建設投資見通し」「建設工事施工統計調査報告」、総務省「労働力調査」より作成。
 2. 建設就業者数は年平均値。建設投資、維持補修は年度ベースの名目値（01年度の建設投資は見込み額）。89年度までの維持補修は「建設工事施工統計調査報告」に該当する項目がないため不載。

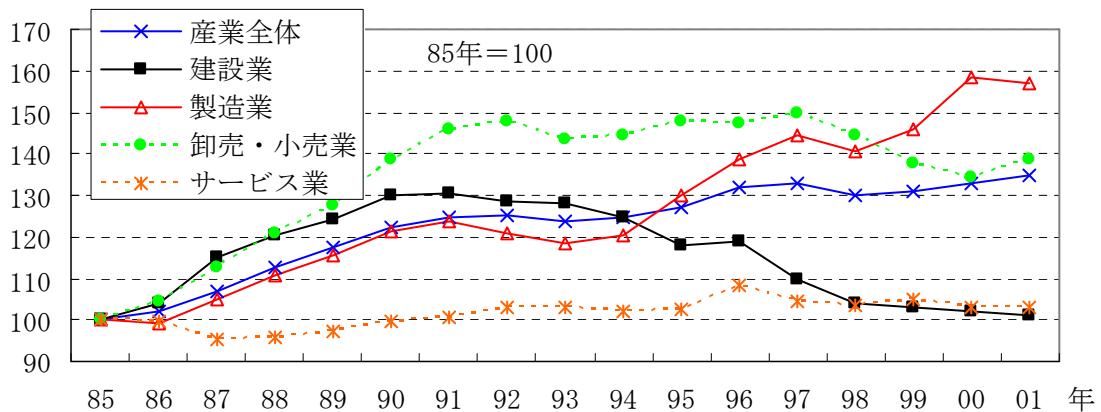
次に、各産業の就業者一人当たりの付加価値額（労働生産性＝付加価値額（V）／就業者数（L））の推移を国民経済計算上のデータを用いて指数化したものが図表3-1-2である（1985年＝100）。これを見ると、建設業はバブル期にはどの産業をも上回る勢いで上昇した（ピーク時の1991年は151.5と、同年の産業全体の134.9を大きく上回っていた）ものの、バブル崩壊後は一転して下降し、1995年には既に全産業の中で最も低い水準¹となり、その後も低下を続けている。

図表3-1-2 産業別就業者一人当たりの付加価値額の推移



注) 内閣府「国民経済計算」より試算。名目ベース。

参考. 実質ベースで見た産業別就業者一人当たりの付加価値額の推移



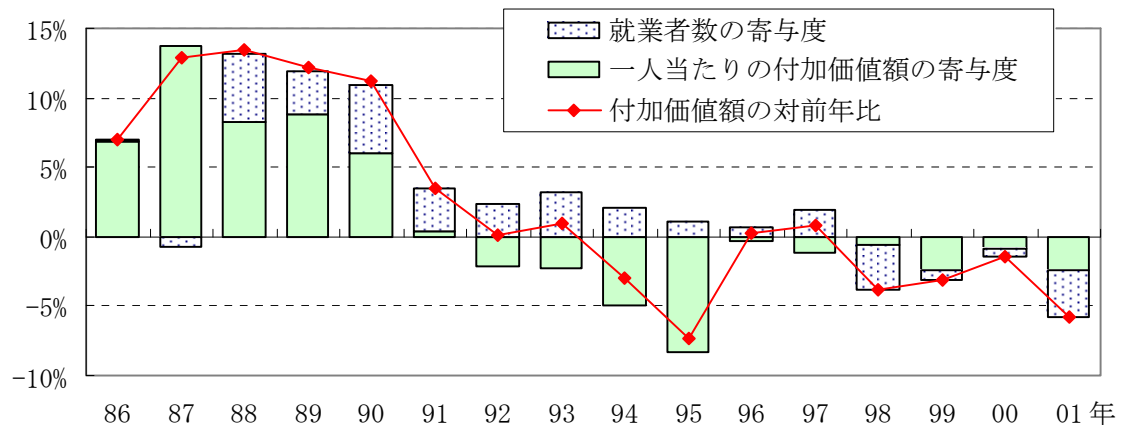
注) 内閣府「国民経済計算」より試算。

図表3-1-2は各産業の就業者一人当たりの付加価値額の推移を名目ベースで見たものだが、これを実質ベースで見ると上の図表となる。実質ベースでは建設業は1985年とほぼ同水準にまで落ちてきている。

¹ 各産業とも1985年を100とした指数での比較であり、絶対値で建設業が最も低い水準になった訳ではない。

続いて、建設業の付加価値額（V）の動向を一人当たりの付加価値額（V／L）と就業者数（L）の寄与度で見てみたものが図表3-1-3である。

図表3-1-3 建設業の付加価値額の動向と一人当たりの付加価値額及び就業者数の寄与度



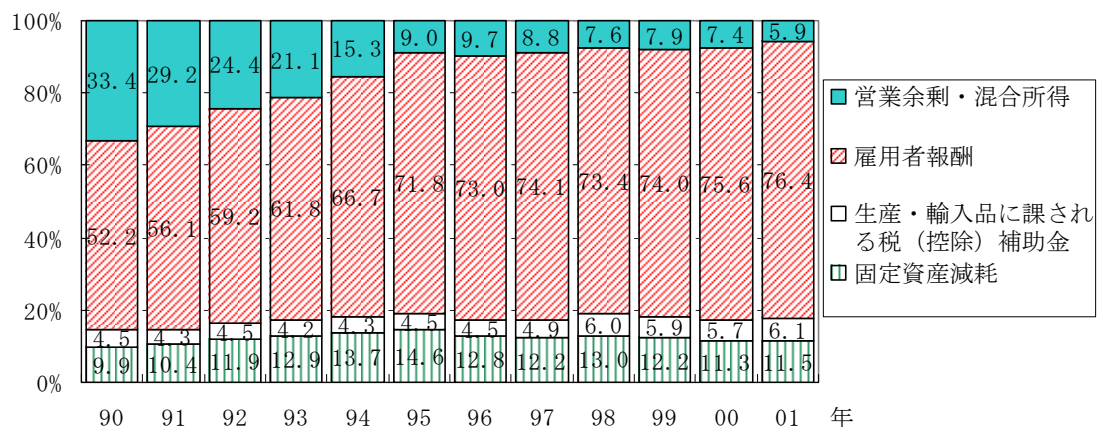
注) 内閣府「国民経済計算」より試算。名目ベース。

建設就業者数はバブル崩壊後も公共事業の増進を背景に、参入障壁が低いことも手伝って97年までプラスで推移してきたが、98年からはマイナスに転じている。付加価値額の減少は今後も続くものと思われる、就業者数も減少傾向で推移するものと思われる。

ただ、建設業以外で雇用を吸収する大きな成長分野が出てこない限り、付加価値額の減少を就業者数の減少と一人当たりの付加価値額の減少で分け合うことになると考えられる。

ところで、建設業がバブル崩壊後も長く雇用の受け皿として機能してこれたのは、付加価値額の減少の相当部分を、その一構成要素である利益の低下で吸収してきたからである。その結果、利益が大幅に圧縮されて付加価値額に占める人件費の割合が上昇してきている（図表3-1-4参照）。

図表3-1-4 建設業の付加価値額の構成要素の推移



注) 内閣府「国民経済計算」より作成。名目ベース。

（一人当たりの付加価値額の側面から見た 2011 年の建設就業者数）

さて、それでは建設就業者数はどの程度減少するのであろうか。当研究所では 2004 年度の建設投資（名目値）は 2001 年度より 14.4%減少すると予測している。建設投資の縮小はその後続くものと思われ、維持補修の伸びを考慮しても付加価値額の減少は今後も続くものと思われる。本稿では 2001 年度の 10 年後、2011 年度の付加価値額が 2001 年度比で 15%減少するケースと 20%減少するケースの 2 つのケースを設定する。

一人当たりの付加価値額が現在と同程度で推移するのであれば、建設就業者数は付加価値額の減少幅と同程度減少する。しかしながら図表 3－1－3 の 1998 年以降に着目すると、付加価値額の減少を一人当たりの付加価値額の減少と就業者数の減少で半分程度ずつ吸収してきたといえる。昨今の経済情勢から考えて当面この傾向が続くのが残念ながら現実的と思われ、2011 年に付加価値額が 15%減少した場合、建設就業者数は 2001 年より 7.5%、47 万人程度少ない 585 万人程度、20%減少した場合は、10%、63 万人程度少ない 569 万人程度となると考えられる（図表 3－1－5 参照）。

図表 3－1－5 2011 年の建設就業者数の試算結果

付加価値額	一人当たりの付加価値額		
	横ばい	付加価値額の減少幅の 1/4 程度減少	付加価値額の減少幅の半分程度減少
15%減少	537 万人 (△15.0%)	561 万人 (△11.3%)	585 万人 (△7.5%)
20%減少	506 万人 (△20.0%)	537 万人 (△15.0%)	569 万人 (△10.0%)

注) 1. 下段 () 内書きは 2001 年比。

2. 2001 年の就業者数は 632 万人。なお、2002 年の就業者数は 618 万人となっている。

（年齢構成の側面から見た 2011 年の建設就業者数）

これまで一人当たりの付加価値額の側面から建設就業者数の将来を予測してきたが、建設就業者の年齢構成の側面からも将来の動向を見てみたい。

図表 3－1－6 は建設就業者数の推移を 5 歳ごとの年齢階層別に 5 年間隔で見たものである²。

これを見てまず特徴的なのは、1980 年代に比べて 50 歳以上の階層の構成比が大きく伸びていることである。そして、10 年後の建設就業者数を予測する上で確実に言えることは、現在 55 歳以上の階層が 10 年後には 65 歳以上になってかなりの部分が現役引退するということである。

² ただし、55～64 歳は 10 歳、65 歳以上は一つの階層。

図表 3-1-6 年齢階層別建設就業者数の推移

(単位：万人)

	15～ 19歳	20～ 24歳	25～ 29歳	30～ 34歳	35～ 39歳	40～ 44歳	45～ 49歳	50～ 54歳	55～ 64歳	65歳 以上	合計
81年	11 2.0%	41 7.5%	62 11.4%	88 16.2%	68 12.5%	69 12.7%	72 13.2%	58 10.7%	58 10.7%	17 3.1%	544 100.0%
86年	10 1.9%	33 6.2%	46 8.6%	63 11.8%	92 17.2%	68 12.7%	68 12.7%	66 12.4%	75 14.0%	13 2.4%	534 100.0%
91年	15 2.5%	47 7.8%	46 7.6%	53 8.8%	71 11.8%	99 16.4%	73 12.1%	69 11.4%	108 17.9%	23 3.8%	604 100.0%
96年	14 2.1%	62 9.3%	70 10.4%	56 8.4%	57 8.5%	77 11.5%	102 15.2%	72 10.7%	122 18.2%	37 5.5%	670 100.0%
01年	9 1.4%	42 6.6%	73 11.6%	67 10.6%	56 8.9%	59 9.3%	76 12.0%	98 15.5%	111 17.6%	40 6.3%	632 100.0%

注) 1. 総務省「労働力調査」より作成。

2. 年平均値。下段は構成比。

以下に示すとおり、これまで 55 歳以上の就業者は 10 年後には 60～70%程度減少している。

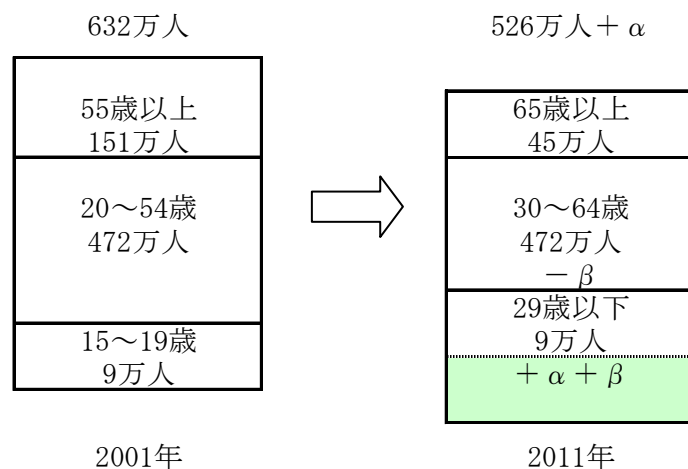
81 年の 55 歳以上 75 万人 → 91 年の 65 歳以上 23 万人 (52 万人、69.3%減少)

86 年の 55 歳以上 88 万人 → 96 年の 65 歳以上 37 万人 (51 万人、58.0%減少)

91 年の 55 歳以上 131 万人 → 01 年の 65 歳以上 40 万人 (91 万人、69.5%減少)

バブルや公共投資の増しのあった 1986 年から 1996 年の減少率は比較的低くなっているが、今後 10 年は 70%程度の減少が見込まれる。その場合、2001 年に 151 万人いた 55 歳以上の就業者は 2011 年には 106 万人程度減少して 45 万人程度となり、建設就業者数は 526 万人程度となる。もちろん、これは現在 55 歳以上の就業者の増減のみであるので、実際の建設就業者数は新規入職者の数と現在 54 歳以下の既存職員の動向によって左右する (図表 3-1-7 参照)。

図表 3-1-7 退職者を加味した 2011 年の建設就業者数

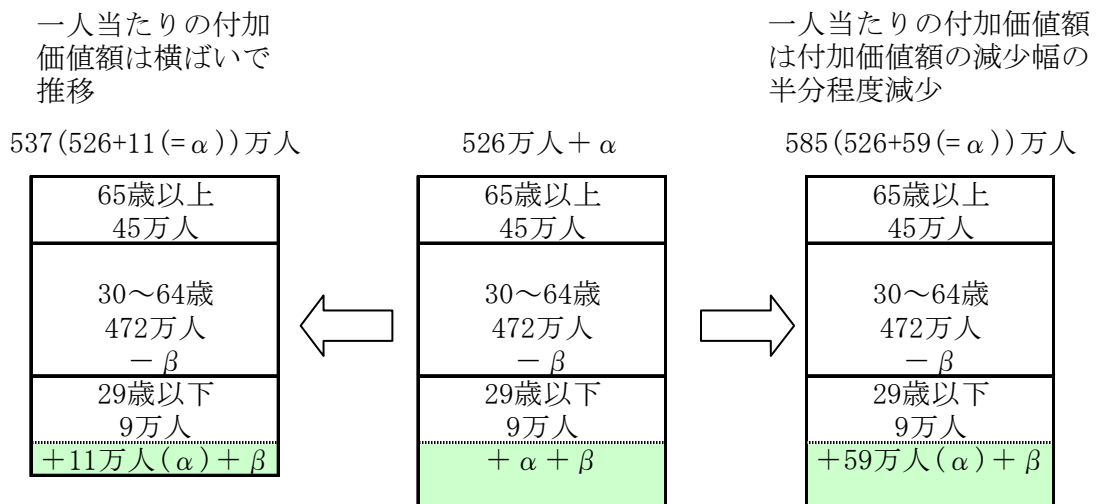


(一人当たりの付加価値額の減少を甘受しても既存職員のさらなる雇用調整が必要)

以上、一人当たりの付加価値額及び年齢構成の側面から見た 2011 年の建設就業者について見てきたが、この二つを関連付けると次のようになる。

付加価値額が 15%減少した場合に現在の一人当たりの付加価値額を維持するためには図表 3-1-4 に示したとおり 537 万人程度しか雇用できないため、(現在 54 歳以下の既存の職員数が不変であれば) 新規採用を行えるのは 11 万人のみとなる。29 歳以下の建設就業者が 124 万人に達している現状を考えると、既存職員の雇用調整を相当加速してもこれまでと同程度の若年労働者を雇用するのは不可能である。付加価値額の減少幅の半分程度の一人当たりの付加価値額の減少を甘受するのであれば 585 万人程度の雇用が可能となるが、それでも新規採用できるのは 59 万人程度であり、これまでと同程度の若年労働者を雇用するのであれば既存職員のさらなる雇用調整が必要となる (図表 3-1-8 参照)。

図表 3-1-8 2011 年、付加価値額が 15%減少した場合の建設就業者数



同様に、付加価値額が 20%減少した場合に現在の一人当たりの付加価値額を維持するためには 506 万人程度しか雇用できないため、既存職員が 20 万人以上減少しなければ新規採用は全く不可能となる。付加価値額の減少幅の半分程度の一人当たりの付加価値額の減少を甘受すれば 569 万人程度の雇用が可能となるが、新規採用できるのは 43 万人程度であり、これまでと同程度の若年労働者を雇用するのは一層困難となる (図表 3-1-9 参照)。

図表 3-1-9 2011 年、付加価値額が 20%減少した場合の建設就業者数

一人当たりの付加価値額は横ばいで推移

506 (526-20) 万人

65歳以上 45万人
30～64歳 472万人 -20万人-β
29歳以下 9万人 +β



526万人+α

65歳以上 45万人
30～64歳 472万人 -β
29歳以下 9万人 +α+β



一人当たりの付加価値額は付加価値額の減少幅の半分程度減少

569 (526+43 (=α)) 万人

65歳以上 45万人
30～64歳 472万人 -β
29歳以下 9万人 +43万人(α)+β

(雇用調整の緩和のためには新規分野への進出が必要)

上記のとおり建設業において雇用調整は必要であるが、個別企業として企業規模の維持や人員の活用策を図るのであれば、今後市場拡大が見込まれる福祉・環境分野や、担い手が不足しており建設業との兼業に抵抗の少ない農業等、建設以外の事業分野に人員を振り向けていくことが考えられる。ただし、当然これらの分野へは建設業以外の産業からの参入も予想され、そこでの競争力が求められるのは言うまでもない。

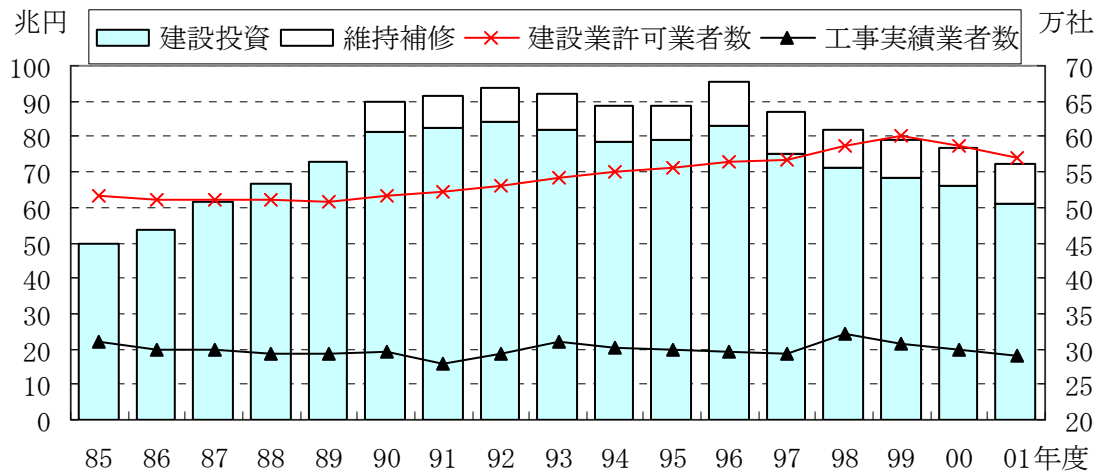
なお、ある地方において、ケーブルテレビ等の新規分野に既に進出し、企業グループとして事業分野を拡大しているところが見受けられる。

(2) 建設業者数についての考察

(工事实績業者数は終始減少傾向)

建設業者数として最も良く使われる指標は建設業許可業者数であると思われる。その建設業許可業者数は 1989 年度の 50.8 万社から 1999 年度の 60.0 万社に達するまでほぼ一貫して増え続けたが、国土交通省「建設工事施工統計調査報告」によると 100 万円以上の工事の実績のある業者数（以下「工事实績業者数」という。）はその間、終始ほぼ横ばいで推移している（図表 3-1-10 参照）。

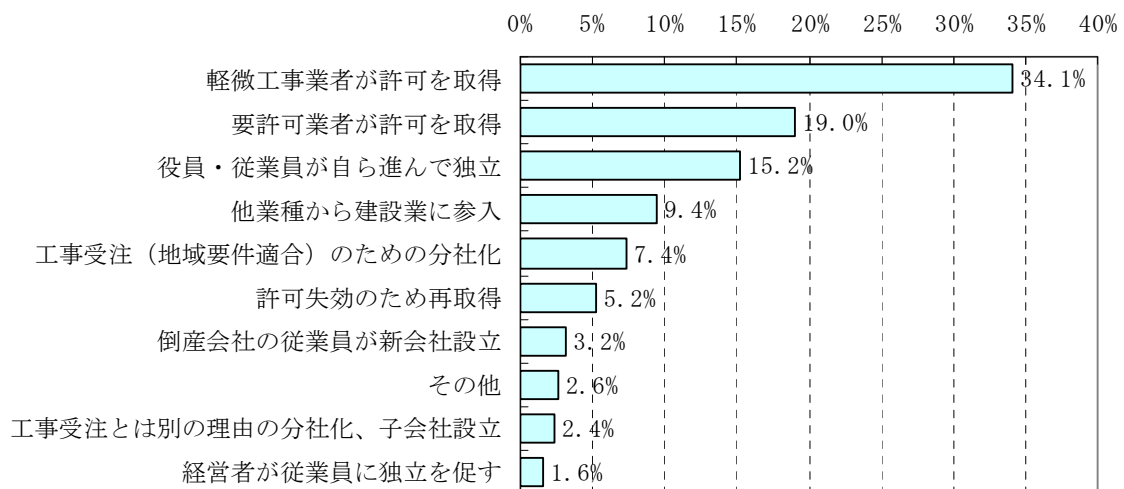
図表 3-1-10 建設市場、建設業許可業者数及び工事実績業者数の推移



- 注) 1. 国土交通省「建設業許可業者数調べ」「建設工事施工統計調査報告」「建設投資見通し」より作成。
2. 工事実績業者数は建設業許可を受けており、かつ、100万円以上の工事の実績がある業者数。建設業許可業者数は年度末の値。建設投資、維持補修は年度ベースの名目値(01年度の建設投資は見込み額)。89年度までの維持補修は「建設工事施工統計調査報告」に該当する項目がないため不載。

ところで、工事実績業者数はほぼ横ばいであると述べたが、これは建設業の許可を得た業者を対象に実施している建設工事施工統計調査の結果の値である。現実には、①許可を要しない軽微な工事を行っている業者、及び、②許可を取らずに許可を要する工事を行っている業者が存在する。当研究所が2000年度に行った「建設業許可業者数増加の原因・背景に関する調査」によると、1999年中に新規に許可を得た業者の半数以上は①の軽微工事業者と②の要許可業者であった(図表3-1-11参照)。

図表 3-1-11 新規に建設業許可を取得した理由



注) 当研究所「建設業許可業者数増加の原因・背景に関する調査」

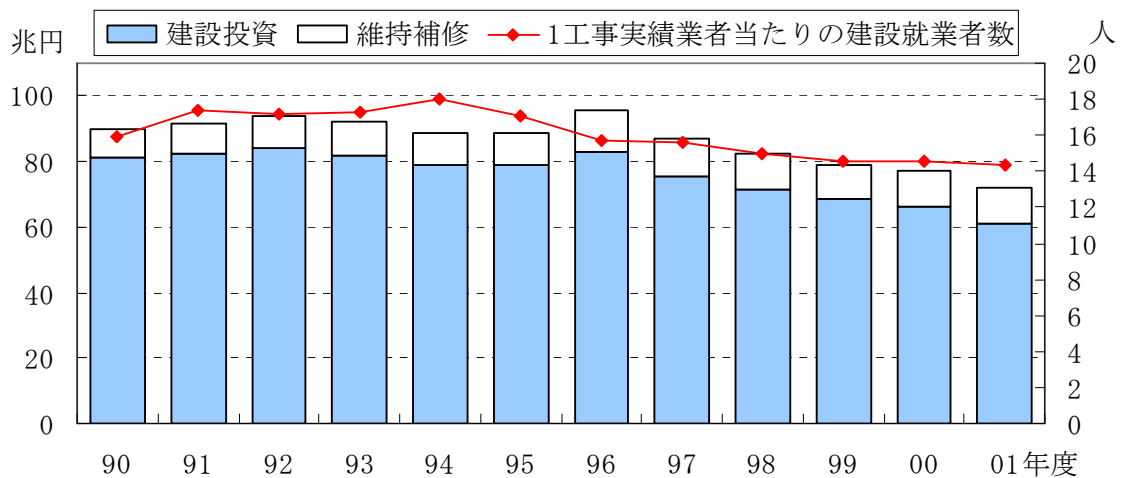
これが意味するところは、これらの業者は許可を得た時点で初めて建設施工統計調査の対象となったということである。したがって、これらの業者が順次加わった建設工事施工統計調査の工事実績業者数が横ばいだったということは、特に1990年代後半以降無許可業者は減少傾向にあったと推察されることから、許可の有無にかかわらず実際に工事を行っている業者の総数は減少傾向にあったといえる。許可を有する工事実績業者数も1999年度から減少傾向が鮮明になり、1998年度の約32.1万社から2001年度には約29.0万社へと減少している。

(工事実績業者数の減少幅は建設就業者数の減少幅を若干下回る程度か)

ではこの減少傾向はどこまで続くのであろうか。図表3-1-12は建設市場と1工事実績業者当たりの建設就業者数の推移を示したものである。これを見ると、1工事実績業者当たりの建設就業者数は1994年度以降減少傾向にあるが、ここ数年は減少傾向が鈍化している。今後も雇用調整等により1工事実績業者当たりの建設就業者数は減少傾向を辿るものと考えられるが、そのテンポは極めて緩やかなものとなると予想される。

先に付加価値額が15%減少し、その半分程度の一人当たりの付加価値額の減少を甘受した場合、建設就業者数は7.5%程度減少、同様に、付加価値額が20%減少した場合、建設就業者数は10%程度減少すると述べた。1工事実績業者当たりの建設就業者数が変わらなるとすれば工事実績業者数も建設就業者数の減少幅と同程度減少することとなり、付加価値額が15%減少した場合、工事実績業者数は2.2万社減の26.8万社、付加価値額が20%減少した場合は2.9万社減の26.1万社となるが、実際には1工事実績業者当たりの建設就業者数は緩やかな減少傾向を辿ると予想されるので、工事実績業者数はそこまで減少せず、それぞれを若干上回る水準になると考えられる。

図表3-1-12 建設市場と1工事実績業者当たりの建設就業者数の推移



注) 国土交通省「建設工事施工統計調査報告」「建設投資見通し」より作成。

3. 1. 2 大手建設会社の再編・再生の展望について

3. 1. 1 では建設産業全体の再編・再生の展望について述べてきた。3. 1. 2 では、建設経済研究所が毎年決算分析を行っている大手 44¹社に対象を絞り、この中でさらにグループ分けを行った上で、従業員数に焦点をあてて分析を行っていこうと思う。

図表 3－1－13 大手 44 社の内訳及びグループ分け

分類	単独売上基準 (4年間平均)	分析対象会社	社数
大手	1兆円超	鹿島建設、大林組、大成建設、 清水建設、竹中工務店	5社
準大手 A	2500億円超	戸田建設、西松建設、五洋建設、 前田建設工業、東亜建設工業、奥村組、	6社
準大手 B	2500億円超 (金融支援)	熊谷組、ハザマ、三井住友建設、東急建設、 長谷工コーポレーション、飛島建設、	6社
中堅 A	1000億円超	銭高組、鉄建建設、安藤建設、浅沼組、東洋建設、 不動建設、太平工業、松村組、大豊建設、新井組、 福田組、森本組、若築建設、大末建設、大木建設、	15社
中堅 B	1000億円未満	真柄建設、矢作建設工業、小田急建設、松井建設、 北野建設、東鉄工業、カノコーポレーション、佐伯建設工業、 佐田建設、あすなろ建設、勝村建設、植木組	12社

注) グループ分けの基準は、98 年度から 2001 年度までの 4 年間平均売上高である。
準大手 B は売上高 2500 億円超のうち、金融機関、親会社等からの金融支援を受けた企業である。

なお、今回の分析にあたって、大手 44 社を対象にアンケートを実施した。その概要については下記のとおりである。

※ 当研究所で行った独自のアンケート調査の概要
「建設産業の再編・再生に関するアンケート」

- 1 調査対象：大手 44 社 (回答数：29)
- 2 回収率：66%
- 3 調査時期：2003 年 4 月中旬に調査票を発送し、同年 5 月末までに回収

¹当研究所は、1995 年度より一部上場企業を中心に大手 53 社の決算分析を行っている。ここ数年法的整理（7 社）や会社分割（1 社）が行われたことにより企業数が減少し、2002 年度の決算分析対象企業数は 45 社となっている。なお、2003 年 4 月に三井建設と住友建設が合併したが、今回の分析対象期間は 2001 年度までとなっているため、分析対象となる企業数は 45 社である。2001 年度の大手 45 社の売上高（単体）は 14 兆 7000 億円で、これは名目建設投資 60 兆 8000 億円の 24%に相当する。

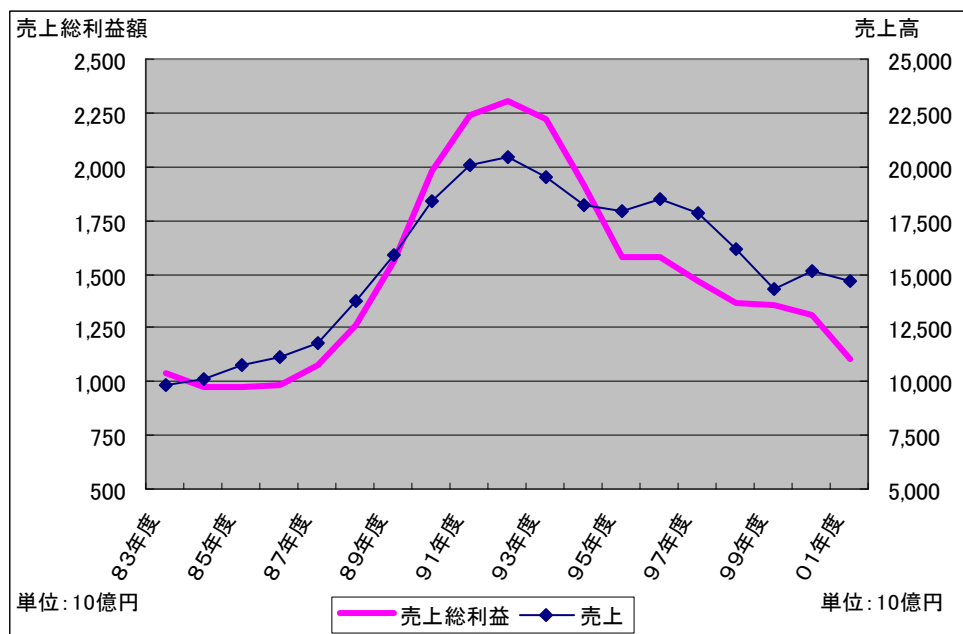
(1) 現状

当研究所が実施したアンケートによると、「現在、人員に余剰感がありますか。」という問いに対して、70%（20社）の企業で人員に余剰感があると回答してきており、市場で言われるばかりでなく多くの企業でも人員の余剰を認識している。この点を一般的な指標である売上高、売上総利益、従業員数の推移を基に検証してみることにする。

まず売上高と売上総利益の推移であるが、2つの指標はほぼ同じ動きを示しており、80年代後半のバブル期に急激に増加し、92年度にピークを迎えた後、2001年度まで減少傾向を示しており、2001年度は、88年度～89年度の水準まで下がってきている。

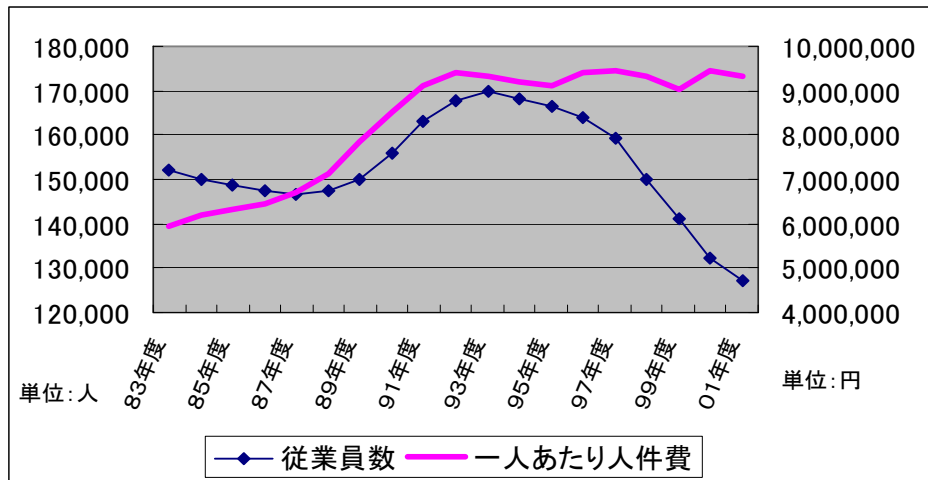
次に、従業員数の推移を見てみると、80年代後半から急激に増加し93年度にピークを迎えているあたりは前記2指標とほぼ同様の動きであるが、その後急激に減少し、2001年度にはピーク時より約4万人少ない12万7千人となっている。前記2指標の動きと比較してみると、売上および利益が同水準である88年度より約2万人少なくなっており、人員削減のスピードの方が前記2指標より大きい事が示されている。以上のことから、上記3指標からは人員の余剰感は説明がつかないことがわかる。しかし、現実には企業に余剰感が生じているのはなぜだろうか。使う指標を総付加価値額の推移と人件費総額に変えて再度検証してみると明らかになる。

図表3-1-14 大手44社の売上高・売上総利益額の推移



注) 大手44社決算短信・有価証券報告書より作成

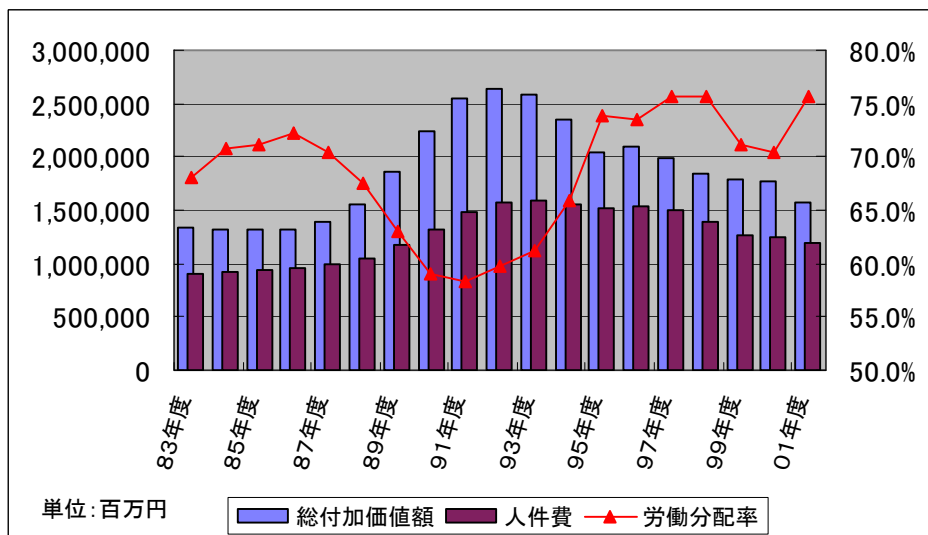
図表 3-1-15 大手 44 社の従業員数及び一人当たり人件費の推移



注) 大手 44 社決算短信・有価証券報告書より作成

図 3-1-16 でみても明らかなように、総付加価値額の減少のスピードと総人件費の減少のスピードには大きな差が生じており、この減少のスピードの差が余剰感につながっていることと思われる。従業員数でみると十分な削減が進んでいるものの、人件費で見た場合に余剰が生じている理由として、各企業の人員構成があげられる。当研究所が実施したアンケートによると、2003 年 3 月 31 日時点での各企業の人員構成にはバブル期採用の 30～34 歳の階層と 50～54 歳の団塊の世代といった二つの山がある。この 50 歳代の高年齢高所得者層の山が企業の人員余剰感を表していることと思われる。

図表 3-1-16 大手 44 社の総付加価値額・総人件費及び労働分配率の推移



注) 1. 大手 44 社決算短信・有価証券報告書より作成

2. 総付加価値額の計算方法は、分配面から計算する加算法を用いている。
付加価値＝人件費＋経常利益＋地代家賃＋租税公課＋減価償却費＋金融費用

図表 3-1-17 大手 44 社の人員構成の状況

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
～29歳	11.0%	14.4%	12.4%	14.2%	15.3%	12.5%
30～34歳	17.6%	19.1%	17.6%	20.9%	21.2%	18.4%
35～39歳	14.9%	12.7%	14.6%	15.1%	14.4%	14.4%
40～44歳	9.8%	9.5%	13.1%	12.6%	12.6%	10.9%
45～49歳	10.6%	12.3%	17.4%	12.9%	12.3%	12.7%
50～54歳	19.6%	19.2%	17.8%	16.3%	16.2%	18.7%
55～60歳	16.4%	12.7%	7.1%	7.9%	8.1%	12.4%

注) 建設経済研究所が大手 44 社に実施したアンケートによる。

(2) 余剰人員数の試算

ここでは今後の余剰人員数の試算を 4 つのケースを想定して試算してみようと思う。

- ① 総付加価値額が 15%減少し、労働分配率が 5%増加する場合。
- ② 総付加価値額が 20%減少し、労働分配率が 5%増加する場合。

※このそれぞれについて、一人あたり人件費が対 2001 年度比で 5%減少する場合と 10%減少する場合を想定

なお試算にあたっての総付加価値額、労働分配率、一人あたり人件費の設定の根拠は以下のとおりである。まず総付加価値額の変動率であるが、売上高の 2002 年度および 2003 年度の予定が対前年度比でそれぞれ△6.6%、△7.1%となっており、各社が今後選別受注を強化することにより減収増益を達成するというプラス要因はあるものの、今後の建設市場が縮小傾向にあることを考慮して 15%と 20%の減少率としている。続いて労働分配率であるが、図表 3-1-16 によると、大手 44 社の総付加価値額と労働分配率の対前年度比の推移を見てみると、両者には負の相関関係があり、労働分配率の振幅のほうが総付加価値額の振幅より小さいことがわかる。また、労働分配率は 2001 年度の時点で既に 75%となっておりこれ以上の大幅な増加は考えにくい。以上のことから対 2001 年度比 5%の増加率を設定している。最後に一人あたり人件費の変動率についてであるが、対 2001 年度比で△5%と△10%を設定している。一人あたり人件費が 5%減少する水準とは、大手ゼネコンの年齢別人件費を例にとって説明すると、今のまま自然減で人員を削減し、さらに 40 歳以上の管理職に相当する社員の給与を 5 年後に 2001 年度比で 10%削減した水準である。また 10%減少する場合とは、同じ前提条件で 10 年後に 2001 年度比で 15%削減した水準である。

図表 3-1-18 自然減による減少人数と必要削減人数の対比

5 年後

	自然減による 人員削減数	必要削減人数			
		総付加価値額: △15%		総付加価値額: △20%	
		1人あたり人件 費△5%	1人あたり人件 費△10%	1人あたり人件 費△5%	1人あたり人件 費△10%
大手	5,915	2,701	334	5,167	2,670
準大手A	1,822	1,210	150	2,315	1,196
準大手B	292	1,081	134	2,068	1,069
中堅A	815	1,435	177	2,746	1,419
中堅B	▲ 164	511	63	977	505

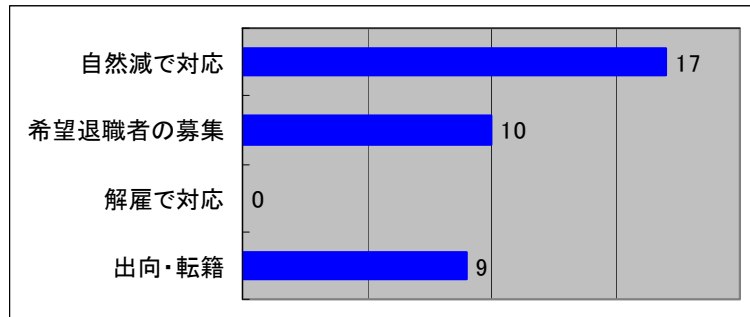
10 年後

	自然減による 人員削減数	必要削減人数			
		総付加価値額: △15%		総付加価値額: △20%	
		1人あたり人件 費△5%	1人あたり人件 費△10%	1人あたり人件 費△5%	1人あたり人件 費△10%
大手	13,434	2,701	334	5,167	2,670
準大手A	4,946	1,210	150	2,315	1,196
準大手B	3,051	1,081	134	2,068	1,069
中堅A	3,509	1,435	177	2,746	1,419
中堅B	432	511	63	977	505

- 注) 1. 年齢別従業員数は、アンケート結果を元に各グループの年代別構成比率を計算し、それを全体従業員数に乗じて算出する。
 2. 新入社員数は各グループの 2003 年 4 月の実績値と同数を毎年採用するものと仮定する。
 3. 単位はいずれも人。

当研究所が実施したアンケートによると、「余剰人員削減について現在実施中、あるいは今後実施を計画しているものはなんですか」という問いに対して、人員余剰感があると回答した 20 社中の 17 社で「自然減で対応する」と回答しているが、5 年間、10 年間の自然減による削減人数と試算した結果とを対比させたものが図表 3-1-18 である。これによると、10 年後については、中堅 B を除いていずれのケースにも対応できることがわかる。しかし、5 年後について検証してみると、全て対応可能な大手と対応不可能な中堅 B を除くと、①のケースの場合は準大手 B と中堅 A は 1 人あたり人件費の削減率を△10%にしなければ対応できない。また②のケースの場合は、準大手 A が一人あたり人件費の削減率を 10%にした場合以外は対応できない。つまり、5 年後の時点で総付加価値額が 15%、20%減少するような状況になってしまった場合は、自然減による総人件費の削減のみでは対応が難しい非常に厳しい事態に直面することになると思われる。

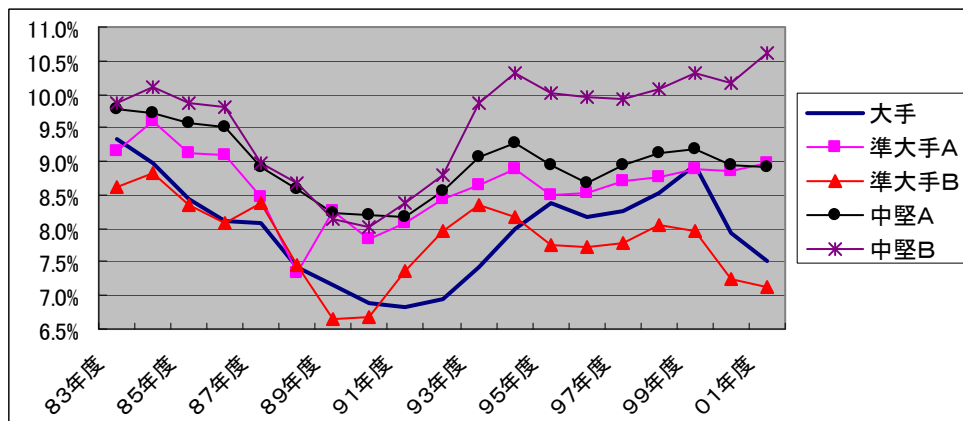
図表 3-1-19 大手 44 社の余剰人員削減方法について



単位：社

- 注) 1. 建設経済研究所が大手 44 社に実施したアンケートによる。
2. 人員余剰感があると感じている 20 社による回答の集計結果である。(複数回答あり)

図表 3-1-20 大手 44 社の売上高人件費率の推移



注) 大手 44 社決算短信・有価証券報告書より作成

(3) 今後の再編・再生の展望について

(1)(2)で見てきたように大手建設会社における余剰人員の存在は大きな問題である見込みが高いと思われるが、建設会社は生き残りをかけて経営基盤強化の取り組みを否応なしに迫られている。また上記のような状況の中、従来余り見られなかった企業間の提携や再編もここにきてようやくいくつかの事例が発生している。ここでは、①各グループの今後の再編・再生の展望、②産業再生機構を通じての再編・再生の可能性について、の 2 項目をそれぞれ検証していくこととする。

① 各グループの今後の再編・再生の展望

各グループの展望について述べる前に、今後の展望について当研究所が実施したアンケートの結果を検証してみようと思う。

まず今後の企業経営の方向性についてであるが、規模に関係なく「従来の国内建設請負

業の更なる強化」を1番重要と考える企業がほとんどであった。2番目に重要となると、大手・準大手クラスでは「周辺分野への進出」「リニューアルの強化」「開発・PFIの取組みを強化」に分かれて選択されていたが、中堅クラスでは「周辺分野への進出」を選択する企業が多かった。意外に回答が少なかったのが、「海外分野の強化」であり、3番目に重要と考える企業が7社あっただけで、「1番目に重要」「2番目に重要」を選択する企業が全くなかった。続いて今後の利益額の比率についてであるが、従来の請負業以外からの利益額の比率を2割あるいは3割と考えている企業が29社中9社あり、現在の水準を考えると増加傾向に目標を設定していることがわかる。

以上のことから、各社ともあくまでも従来どおり本業重視の姿勢で考えているものの、徐々にその比率を下げているという方針があるものと思われる。

図表3-1-21 大手44社の今後の企業経営の方向性について

	1番目に重要	2番目に重要	3番目に重要
従来の国内建設請負業の更なる強化	24	0	2
環境分野やエンジニアリング分野等、建設周辺分野の強化	0	12	5
海外分野の強化	0	0	7
リニューアル分野の強化	3	11	7
PFI事業、開発・不動産分野の強化	0	5	5
住宅分野の強化	2	0	3
CM・PM等のフィービジネスの強化	0	1	0

単位：社

注）建設経済研究所が大手44社に実施したアンケートによる。

図表3-1-22 大手44社の今後の施工部門以外の利益額の比率について

1割未満	1割	2割	3割	4割	それ以上	不明
2	9	4	4	1	0	9

単位：社

注）建設経済研究所が大手44社に実施したアンケートによる。

i) 大手・準大手A

このグループは財務内容が比較的良好であり、今後の経営に大きな打撃を与える不得意分野や不得意地域があるわけでもなく、また自然減による人件費削減の効果も大きい。他社との合併を自ら積極的に推進する要因は当面ないと思われる。よって、組織の効率的な運営の観点から、資機材の共同購入や相互利用、共同研究といった提携が起きる程度であると思われる。今後の企業経営の方向性としては、本業で利益を出せる体質に改善していく一方で、リニューアルや環境といった周辺分野や従来の請負とは異なるフィービジネスへと業務範囲を広げていくことが必要と思われる。

ii) 準大手B

大手に準ずる規模を持ちながら、バブル期の負の遺産の処理に苦しみ財務内容が非常に悪い準大手Bであるが、度重なる金融支援を受けつつも、市場の縮小と信用力の低下から

本業での収益力も下がってきており、なかなか立ち直りのきっかけがつかめていないのが現状である²。今後、市場が縮小傾向で推移することや自らが失った信用力がマイナスに作用することを考えると、再度の金融支援を受けることによって単独で再生を進めていくことはかなり厳しいと思われ、合併を積極的に考えて行くべきと思われる。一般的に合併が発生するには双方にとって少しはメリットがあると見込めることが重要であるが、その点から大手・準大手Aにとっては財務体質の悪い企業を救済合併することによって得るものは何もなく、今後もこのグループとの合併の実現の可能性は低いと思われる。一方、規模が小さい中堅A・Bクラスのゼネコンにとっては準大手Bの規模や技術力は魅力的であり、金融支援等により財務体質の悪い部分さえ取り除いてもらえればメリットは十分あると思われる。よって、今後は中堅A・Bクラスのゼネコンとの地域補完（全国展開の維持）あるいは分野補完（海と陸、土木と建築など）を目指していくのが生き残りにかけて有効な策ではないかと思われる。

iii) 中堅A・B

このグループは、全国展開をしているものの地域単位でみると、各地域では地場大手ゼネコンと同程度の規模である。また市場が大幅に縮小し従来のように会社の規模と工事の規模を比例させて棲み分けを図ることが困難になってきたことにより、全国展開をしているものの規模の利益を追求するのが厳しい状況にある。そのため、単独で生き残るためには規模に勝る大手あるいは準大手に対抗できる分野や地域を持つために集約化を行う必要があると思われる。また大手等に規模で対抗していくには、準大手Bの項でも述べたが、積極的に合併を進めていく必要があると思われる。売上高に占める人件費の割合が他のグループに比べて高い傾向にある中堅A・Bにとっては、合併時はリストラを進展させるいい機会でもあり、大いにメリットがあると思われる。

② 産業再生機構を通じての再編・再生の可能性について

今春発足した「産業再生機構」は、再建可能な企業の再生を担う新組織であり、債権回収を手がける整理回収機構とは別の組織である。大手・準大手ゼネコン等の支援基準は、昨年12月に国土交通省が事業分野別の指針の1つとして策定した「建設業の再生に向けた基本指針」に示された要件を他産業の基準に加えたものとなっており、二つの厳しい条件が課せられている。これは「過剰供給構造の是正」と「再生の確実性」の二つであり、安易な企業救済とならないよう再生可能な企業を対象を絞り、かつ過剰供給構造の是正に資するよう行うことを目的としている。

従来、ゼネコン各社は「1+1が2にならない」「生産設備をもたないのでコスト縮減効果があまりない」というコメントに代表されるように合併・分社等に対して前向きではないため、「過剰供給構造の是正」の条件の方がゼネコンにとっては受け入れ難い内容で

² ただし長谷工コーポレーションは、2002年度決算において増収増益を達成しており、マンションに特化した戦略により立ち直りの兆候が現れてきた可能性もある。

あると考えがちであるが、実は「再生の確実性」の内容は相当厳しく、場合によってはこちらの条件の達成の方が厳しいものとなっている。2001年度現在のグループ毎の6指標の値は図表 3-1-23 の様になっており、企業再生の必要性の高い準大手Bを使って試算してみると、売上や利益といったフローの値は同じと仮定した上で全ての指標を44社平均にするためには8,000億円の債務免除と5,000億円の債務の株式化（合計1兆3000億円の有利子負債削減）を行わねばならない。2005年度より減損会計が導入されることになると、さらに多額の金融支援が必要になると思われる。

図表 3-1-23 大手 44 社の 2001 年度決算数字による再生の確実性について

	大手	準大手A	準大手B	中堅A	中堅B	44社計
売上高営業利益率	2.1%	1.7%	2.8%	1.8%	1.0%	2.0%
総資本経常利益率	1.6%	1.3%	1.3%	1.2%	0.8%	1.4%
自己資本比率	15.1%	25.0%	1.2%	12.6%	17.3%	13.9%
デットエクイティレシオ	1.4	0.6	51.1	2.9	1.9	2.2
固定比率	241.5%	101.6%	3910.8%	207.1%	196.3%	248.8%
長期固定適合比率	116.7%	71.4%	97.0%	101.6%	104.2%	101.0%

注) 大手 44 社決算短信・有価証券報告書より作成

※ 参考

● 産業再生機構について

産業再生・雇用対策戦略本部は、わが国の産業再生を図るため、①過剰債務企業が抱える優良な経営資源の再生、②過剰供給構造を解消するための産業再編の促進について、基本的考え方、政府として講ずる措置等を明らかにし、あらゆる政策手段を整合性のある形で適用・総動員していくため、2002年12月19日に「企業・産業再生に関する基本指針(案)」を発表した。この中で、①への対応として「産業再生機構」の創設が打ち出された。また、同日に国土交通省は「建設業の再生に向けた基本指針」を発表し、ゼネコンを対象に他産業より厳しい債権買い取り基準を独自に定めた。

機構は政府の関与を伴う株式会社となり、株式会社としての機動性を活かしたものである。債権の買い取りについては、17年3月末までに短期かつ集中的に実施し、取得した債権は買い取り決定後、原則として3年以内に譲渡などの処分を行うため、機構の存続期間は原則として5年程度となる。

● 建設業の再生に向けた基本指針について

国土交通省は、事業分野別の指針の1つとして「建設業の再生に向けた基本指針」に示された要件を他産業の基準に加えて大手・準大手ゼネコン等の支援基準としている。

○過剰供給構造の是正（次のいずれかを満たさなければならない。）

(ア) 事業規模の縮小

直近3年間の市場の動向又は当該企業の受注動向を踏まえて受注見通しを策定し、その上で事業内容を大幅に見直し、比較優位の部門に経営資源を集中させていくこととする。ただし、特定の分野に特化した企業であって、当該特定分野が縮小傾向にない場合は、事業縮小を要件とはしないものとする。

(イ) 2つ以上の企業の経営統合・事業再編

2以上の企業の経営統合、又は共同子会社の活用等による事業統合等の事業再編を要件とする。

- 再生の確実性（次の3つの指標が再建終了時におおむね業界平均に近づくこと）
 - （ア）収益性を表す、売上高営業利益率又は総資本経常利益率その他これらに類する指標
 - （イ）安定性を表す、自己資本比率又はD/E レシオ、その他これらに類する指標
 - （ウ）健全性を表す、固定比率又は長期固定適合比率、その他これらに類する指標
- D/E レシオ (Debt Equity ratio) : $D/E \text{ レシオ} = \text{有利子負債} / \text{自己資本}$
 長期の支払い能力(安全性)を見るときに使われる指標。この指標は低い方が安全性が高くなるが、安全性を高めすぎると成長性が低下する。
- 固定比率 (Fixed ratio) : $\text{固定比率} = \text{固定資産} / \text{自己資本}$
 自己資本が、どの程度固定資産に投資されているのかをみる指標。固定資産は、1年以上にわたり使用される資産であることから、この調達源泉は、返済期限のない自己資本で賄うのが、安全な財務措置といえる。この指標は低いほど良い。
- 長期固定適合比率 : $\text{固定資産} / (\text{自己資本} + \text{固定負債}) \times 100$
 固定資産の取得手段の安定度を示す指標。固定資産の購入は自己資本内であるか長期借入金であれば短期資金が圧迫されない。この指標は、低いほど良い。

3. 2 建設産業における e ビジネスへの展開

はじめに

近年の I T の発展は、世界的な規模で急激な経済や社会構造の変化を引き起こしつつある。我が国の政府が進める「e-Japan 戦略」では、第 1 フェーズの I T 基盤の整備から、第 2 フェーズとして I T の活用が今後の大きな課題となっている。

民間部門においても、I T の急速な発達、特にインターネットの出現は、企業のコミュニケーションの方法や、ビジネスのあり方を大きく変革させつつあり、そうした中で、e コマース（電子商取引）が生まれ、さらに e コマースと企業内部のシステムが I T により統合化した、いわゆる e ビジネスの方向へと向かいつつある。

「日本経済と公共投資」では、これまで No.34～No.40 の 7 回にわたり、建設企業と I T に着目し、調査・分析を行ってきたが、今回は、I T の活用への段階を迎えてきたことを踏まえ、建設産業における e コマースや e ビジネスについて、建設企業を対象としたアンケート調査などにに基づき述べてみる。

3. 2. 1 I T の活用への動きと e ビジネス

(1) 政府による I T の活用への取り組み

政府は、I T が引き起こした急激な変化に対し的確に対応するため、「高度情報通信ネットワーク社会推進戦略本部（I T 戦略本部）」を設置し、高度情報通信ネットワーク社会の形成に関する施策を迅速かつ重点的に推進することを目指している。

政府が 2001 年に打ち出した「e-Japan 戦略」によって、第 1 フェーズである知識創発型社会の基盤の全国的な整備が進みつつあるが、さらに次の段階として I T を実社会の中で効果的に活用し、社会の仕組みを再構築して新たな価値を生み出そうとする第 2 フェーズを迎えようとしている。

I T 革命の第 2 フェーズについては、I T 戦略本部が 2003 年 7 月 2 日に決定した「e-Japan 戦略Ⅱ」では、21 世紀にふさわしい新たな社会・経済システムへと移行するため、構造改革や新価値創造に向けた I T の利活用の推進がうたわれている。

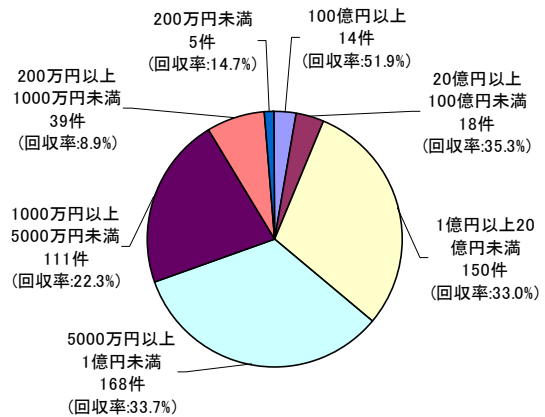
(2) 建設企業におけるITの活用について

このような状況に基づき、当研究所は、建設企業におけるITの活用およびeコマースの状況の把握を主な目的として、2003年5月に、大手から中小建設企業を対象にした「ITの活用状況に関するアンケート調査」を実施した（全発送数1,998件、全回収数505件、回収率25.3%）。

アンケートに回答を寄せられた企業の資本金階層別の企業数とその回収率を、図表3-2-1に示す。なお、本調査では、便宜上、資本金1億円以上の企業を大企業、それ未満の企業を中小企業と記述する。

図表3-2-1

資本金階層別の企業数と回収率

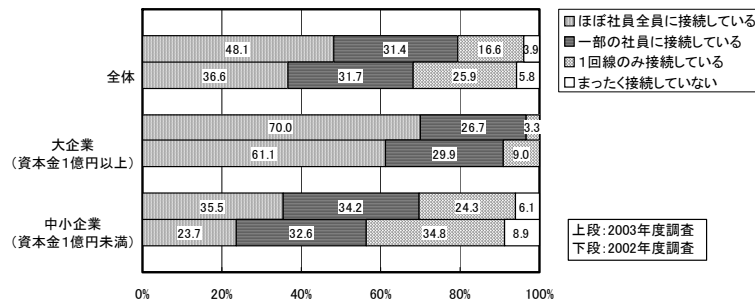


（出所）（財）建設経済研究所、「ITの活用状況に関するアンケート調査」,2003。なお、以下の図表で出所の断りがないものについては、同調査を出所としたものである。

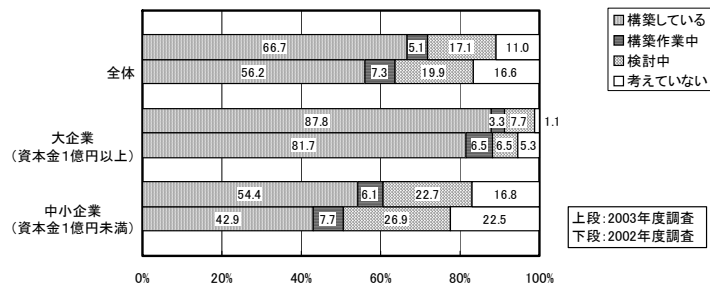
（情報通信基盤の整備状況）

建設企業におけるITの活用について、インターネットの接続状況と社内情報システム（LAN、イントラネット）の構築状況について見てみると、全体的な情報通信のための基盤整備は、昨年度と比較して進んできている（図表3-2-2、図表3-2-3）。中小企業においては、大企業と比べその整備は遅れているものの、昨年度に対して大きく進展している。

図表3-2-2 インターネットの接続状況（内勤部門）



図表3-2-3 社内情報システムの構築状況

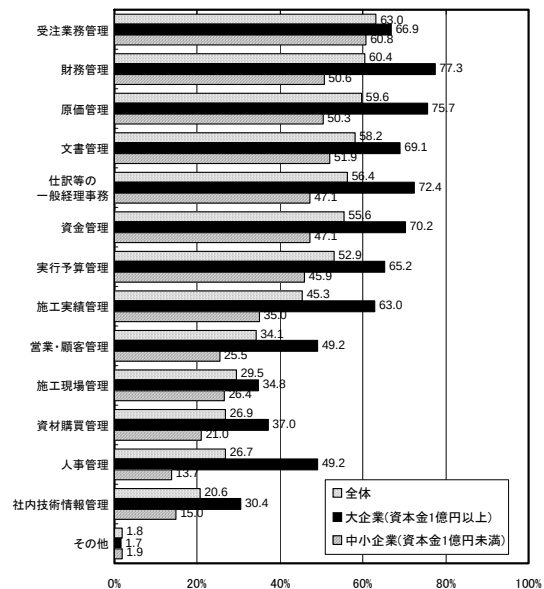


(管理部門の業務におけるITの活用)

図表3-2-4は、建設企業の本・支店の管理部門において行われている主な業務に、どの程度ITが活用されているかを示したものである。

同図に示すように、大企業では中小企業と比較して、全般的に業務のIT化が進んでおり、特に財務管理や原価管理などの業務でのITの活用が進んでいる。

図表3-2-4 本・支店の管理部門においてIT化している業務



注) 複数回答による。また、ここで示す率は、社内業務や現場業務のIT化への取組みを「既に進めている」または「検討中」と回答した企業数に対するものである。

(3) ITの活用の進展とeビジネス

(eビジネスとは何か)

このような情報通信基盤整備や、管理部門の業務のIT化にともない、建設企業においてもITを活用したeコマースやeビジネスなどが重要となりつつある。

ここで触れたeビジネスという用語は色々な意味で使われている。

2002年1月に英国の貿易産業省が取りまとめた報告書「英国の建設におけるeビジネスの影響(The Impact of e-business in UK construction)」は、この概念が比較的新しく一般的に認められた定義はないと断った上で、eビジネスを「企業間の業務プロセスや取引と、それに加えて各企業の業務を支えるもの」として次の2つの分野を示している。

①業務プロセスの中で

資材などのサプライチェーンの内部において、業務に不可欠な情報を共有することや、その流れなどを管理すること

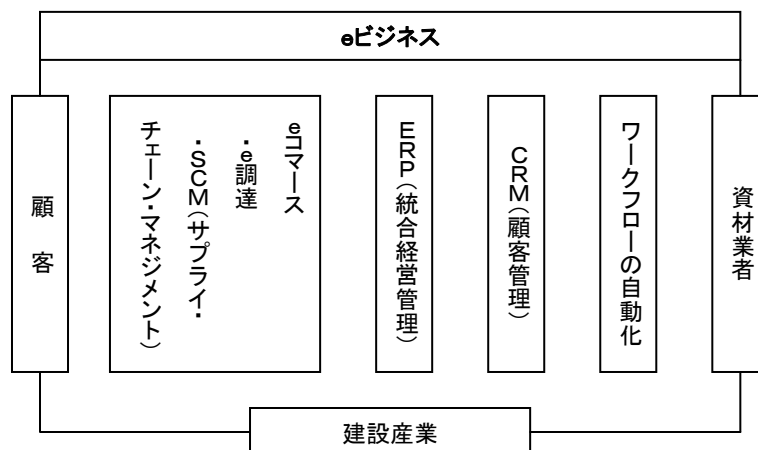
②商取引の中で

企業（そして政府）間で資材などを販売、または購入し、消費者に対して製品を販売すること

また、米国のフラッドらは、「米国建設産業におけるeビジネスの実施状況の評価(Assessment of e-business implementation in the US construction industry)」(2002)

の中で、e ビジネスを図表 3-2-5 のように、顧客管理、統合経営管理、e コマースなどの手法を、顧客、資材業者を含めて統合するものとして捉えている。

図表 3-2-5 建設関連の e ビジネスのシステム・ダイアグラム



(出所) I. Flood, R.R.A. Issa & G. Caglasin, "Assessment of e-business implementation in the US construction industry", 2002 より作成

CRM (Customer Relationship Management の略)

既に銀行や住宅販売の分野での活用が進んでいる手法である。年収、家族構成や嗜好などの顧客情報を把握し、これらの情報をもとに顧客への的確かつ適時のアドバイスを行うことで、顧客との関係を良好に保ち、今後の持続的な受注に繋げられるなどのメリットが得られる。

建設産業においても、例えばビルの履歴や管理情報を把握することにより、オーナーへの適切なメンテナンスや立替の提案を行えるなど、顧客情報の管理や活用が重要である。

ERP(Enterprise Resource Planning の略)

経理、生産管理、販売管理、人事管理などの基幹業務を個別に行うのではなく、これらをコンピュータ・システムを使って密接に関係付けながら実行することで、企業活動を全体として最適化することを目指す手法のことで、ERP の導入は、業務プロセスの改善に大きく寄与されている。これらの機能をあらかじめ備えたソフトウェア群は統合業務パッケージ (ERP パッケージ) と呼ばれる。

以下ではこのような見方にならない、e ビジネスを、企業間の取引を行う e コマースに加えて、そこで取り交わされる情報を企業内部の業務プロセスに取り込み、統合的に管理・運用していくものと考えていくこととする。

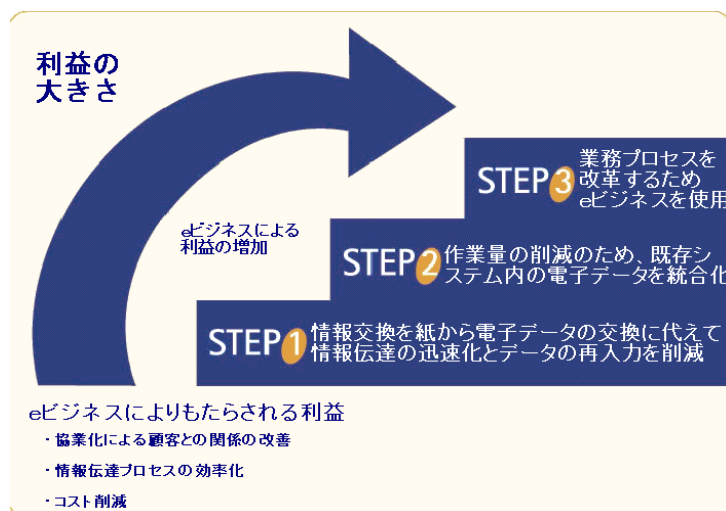
最近、欧米ではこのような建設産業における e ビジネスへの展開について、注目されつつあるようだ。例えば、英国以外の動きとして、EU 全体でも、2002 年 10 月、欧州の建設に関連する業界 (建築家、コンサルタントおよび建設業者) のコンソーシアムである prodAEC が「建設産業における e ビジネス(Electronic business in the AEC sector)」を報告している。

（e ビジネスの進展のメリット）

図表 3-2-6 は、英国の CITE（Construction Industry Trading Electronically；建設産業を対象とした e ビジネスの推進を主な目的としている組織）が示した建設産業における e ビジネスの段階的な展開と、それに伴ってメリットが増加することを示したものである。

同図によると、e ビジネスの初期の段階では、情報交換を紙から電子データによる交換に置き換えることが行われ、これによる情報伝達の迅速化やデータの再入力削減などがメリットとされている。次の段階では、既存システム内の電子データの統合化が行われ、これにより作業量が減少する。そして最終段階では、業務プロセスの改革が行われ、e ビジネスによるメリットは増大するとしている。

図表 3-2-6 e ビジネスの展開とメリットの増加



（出所）CITE 資料より作成

現在、我が国の建設産業における e ビジネスは e コマースが始まった段階と思われる。以下ではこれらの状況や問題点、さらにその展開の方向性などについて述べていく。

3. 2. 2 建設産業における e コマースの現状と問題点

（1）CALS／ECの進展と企業間における e コマースの遅れ

建設産業における e コマースについて、国土交通省が進める CALS/EC による民間部門と政府部門との商取引（B2G）、そして建設企業と資機材業者や協力会社との間で行われる民間同士の電子調達（B2B）の状況を見てみる。

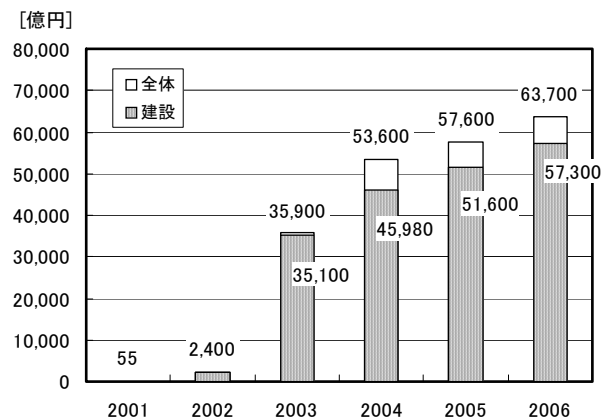
（CALS／ECの進展により B2G は急速に拡大）

図表 3-2-7 は、電子商取引推進協議会国際連携グループが「2001 年度電子商取引に関する市場規模・実態調査報告書」で示した B2G の市場規模の推移予測である。

B2G の市場規模は、2001 年度は 55 億円であったが、2003 年度以降は、国土交通省の

直轄工事における CALS/EC の全面導入を受けて急激に拡大し、2006年度には 6.37 兆円（うち建設 5.73 兆円）に達すると見込まれている。これは、CALS/EC の導入の動きが国土交通省から地方自治体へと展開して行くと考えられているため、これまで国土交通省の発注工事にかかわりのなかった中小規模の建設企業においても対応が求められることになる。

図表 3-2-7 B2G市場規模の推移予測



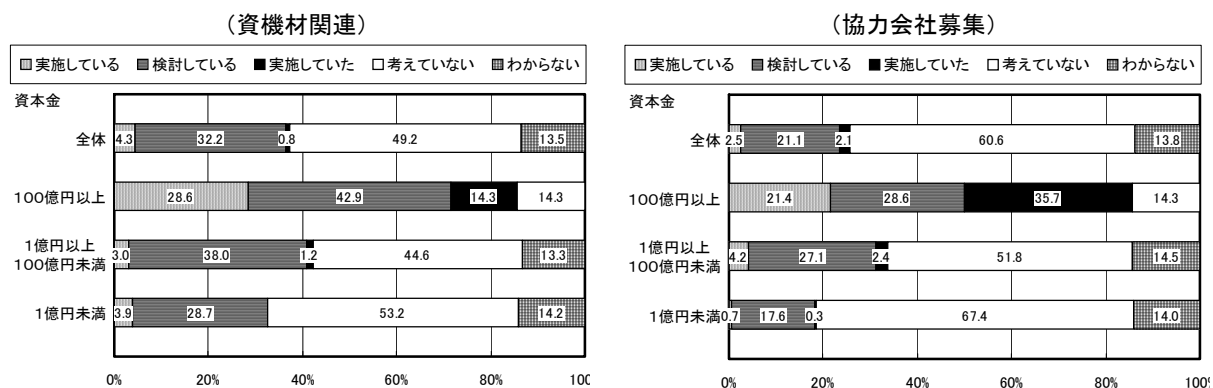
（出所）電子商取引推進協議会国際連携グループ、「2001年度電子商取引に関する市場規模・実態調査報告書」,2002

（建設企業による電子調達の実施は遅れている）

図表 3-2-8 は、建設企業における電子調達の状況を、資機材関連と協力会社募集について示したものである。

同図に示すように、電子調達を実施している企業の割合は、全体で見ると資機材関連では 4.3%、協力会社募集では 2.5%とごく僅かである。資本金別に見てみると、100 億円を超える企業の 20~30%程度で実施されているのみで、それ以下の資本金規模の企業ではほとんど実施されていない。また、資本金 100 億円を超える企業も過去に「実施していた」が電子調達を取りやめた割合が大きく、電子調達に対して積極的な状況にないことが窺える。このように、B2G と B2B の実施の状況には大きな開きがある。

図表 3-2-8 建設企業における電子調達の状況



(2) e コマースの実施における問題点

(セキュリティに対する不安が大きい)

図表 3-2-9 は、e コマースの実施における問題点を示したものである。同図に示すように、大企業、中小企業ともにセキュリティが一番の問題となっている。これは、取引データの破壊や改ざん、第三者への情報の漏洩による詐欺などへの不安が根本にあると思われる。

今後は、セキュリティが保証された信頼のおける取引の場の整備が必要と思われる。

(取引先企業のIT化の遅れと市場規模)

同図で注目される点は、大企業で取引先のIT化の遅れを問題として挙げていることである。そして、この問題が市場規模の小ささにもつながっている。

e コマースが進展しない問題点として、米国商務省は「デジタル・エコノミー 2002/03」で、市場規模の小ささを指摘している。米国調査では、オンライン取引を行った企業のうち 10%のみが取引は期待通りであったと感じているにすぎず、大部分の企業は不満を感じており、その理由として e コマースが未熟な段階で、広く普及していないことを挙げている。例えば、ある企業がオンライン購入を望んでも、売り手のオンライン化が進んでいない場合や、逆に、オンライン販売を考えても、市場にそのようなニーズがない場合など、なかなか取引が成立しないからである。

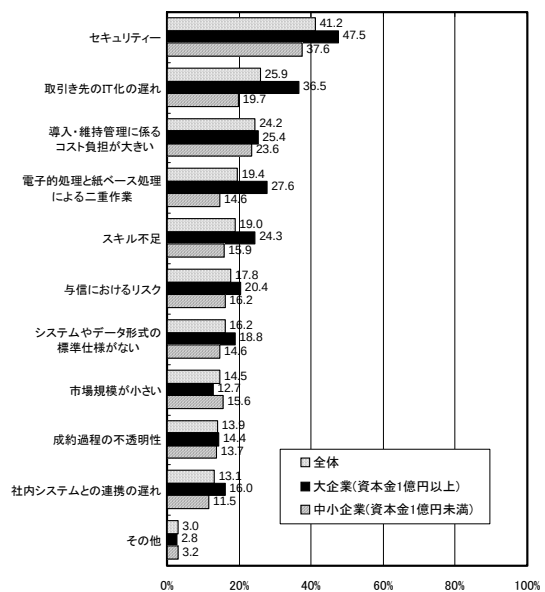
また、市場規模が小さいため、コンピュータ・システムの導入コストや維持管理費用、教育費用などの投資に見合うだけのメリットが得られるかと言う問題も生じる。

このような問題の解消には、前述した CALS/EC への対応を契機として、建設産業全体のIT化の進展が求められるところである。

(業務の統合化の遅れと二重作業)

大企業では、「電子処理と紙ベース処理による二重作業」を挙げている割合も大きい。本来、e コマースは、取引先企業とのシステム連携でコンピュータ同士が直接取引データを

図表 3-2-9
e コマースの実施における問題点



注) 3 項目までの複数回答による。また、ここで示す率は、社内業務や現場業務のIT化への取組みを「既に進めている」または「検討中」と回答した企業数に対するもの。

やり取りすることにより取引業務を効率化し、コストの削減を目的としたものである。しかし、二重作業を行うことにより、その効果は減殺される。このようなことが生じるのは、取引相手の業務プロセスと社内の業務プロセスの違いなどによると考えられる。

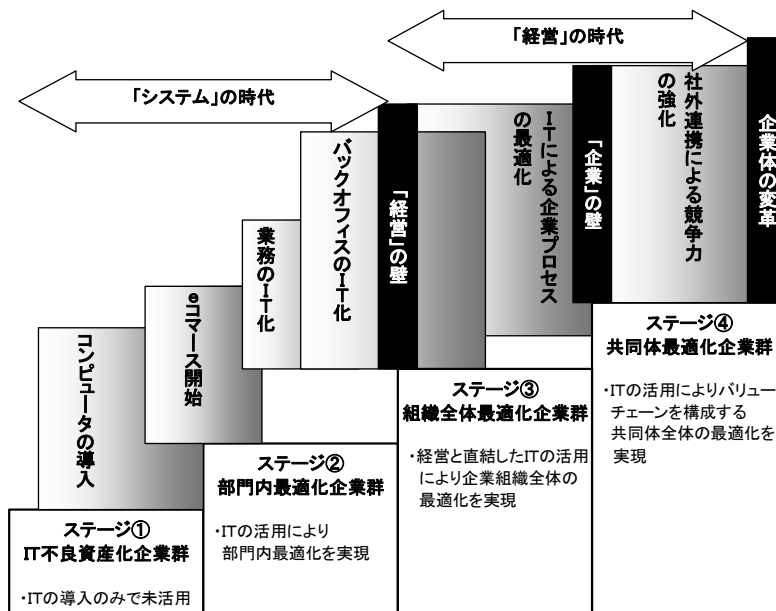
したがって、e コマースを本来の効率的なものとしていくためには、企業内の業務プロセスと外部取引業務との統合化を図るなど、企業の壁を越えた連携への取組みが特に重要と思われる。

(3) 企業の壁を越える必要

今回のアンケート調査では、e コマースの実施における問題として、「社内情報システムとの連携の遅れ」は重要視されていないという結果であった。しかし、これはセキュリティなどの技術的な問題がまず優先して認識されていると考えるべきであろう。

図表 3-2-10 は、経済産業省が示した企業の IT 化の発展段階であるが、IT によるメリットを高めていくためには、まず「経営の壁」、そして最終的には「企業の壁」を突破することが必要であると指摘している。つまり、IT の単なる導入が本質的な改善をもたらすのではなく、そのままでは不良資産と化してしまう。そのため、IT を活用して内部的「経営」を改革し、さらには、バリューチェーンを構成する他の企業のシステムと融合させていくことが重要としている。

図表 3-2-10 企業内の IT 化の発展段階



(出所) 経済産業省、「情報経済アウトルック 2003 年版」プレス発表資料より作成

建設企業においても企業内の最適化に留まらず、協力会社や資機材業者など外部企業を含めた取引の流れ全体の最適化を目指して行くことが求められよう。規模の大小を問わず、

すべての建設工事は単品生産という性質を持っており、関係者間の協調が特に重要な役割を果たすことから、業務プロセスの統合や協業化への取組みが不可欠と思われる。

しかし、企業の壁を越えるには、さらに次のような問題がある。

①既存の取引形態

建設産業における取引形態は、古くからの企業間の関係によるものが多く、オープンなマーケットを利用した取引へと移行しづらいという背景がある。

②細分化した建設産業

建設産業は、発注者、ゼネコン、専門工事業者、コンサルタントなど非常に多くの関係者が関わり、市場も細分化されているという特徴がある。例えば、建設産業では大手5社の売上が建設市場に占める割合が10%程度と小さいなど、自動車産業などのトップグループ企業が大部分のシェアを握る業界と異なり、企業間の連携に向けて「リーダーシップをとる企業」が不在であると言える。また、資材業者などは他の産業とも取引を行うため既に独自のシステムを持っているなど、連携を進める上での問題もある。

③中立性・透明性の確保

企業の壁を越え、複数の外部企業との連携を行うためには、取引価格に加え、過去の取引実績を含めた財務・施工評価に関する情報のオープン化などが必要である。これらの情報が外部に漏れることには問題も大きいため、情報の取扱いの中立性・透明性の確保が課題となっている。

3. 2. 3 eビジネスへの展開のために

eビジネスの展開には、「企業の壁」を越えた連携が必要であり、その問題を解決する方策のひとつとして、次に示す統合的なeマーケットプレイス（統合的建設ポータル）の活用が有効であろう。また、中小企業を含めた取組みが不可欠と思われる。

(1) 統合的eマーケットプレイスの活用

（eマーケットプレイスの統合化）

一般にeマーケットプレイスは、企業間の取引において、複数の売り手と買い手がネット上の仮想的な「市場」に集まり取引を行うものと考えられている。しかし、最近、eコマースの枠を越え、より広い機能を持つものとして発展しつつある。このため、広義の

ものとして捉え直す必要があろう。

prodAEC は、前出の報告書の中で、e マーケットプレースを従来より広く捉え、分析を行っている。同報告では、e マーケットプレースは「関係企業や顧客が集まり、企業の境界を越えて行われる業務をサポートするため、そのサービスを提供するポータル¹⁾」とされ、次のような広範囲の機能を持つものとして整理されている。

①eコマース機能

資機材調達、提案・見積書依頼などの企業間取引の支援機能。

②基本的なコラボレーション(協働)機能

取引先企業との設計・開発、生産、調達、販売などさまざまな企業活動における連携を高めるためのデータベースの提供。

③コンテンツ機能

建設産業に関係する法律、保険、規制の問題に関するタイムリーな情報、産業ビジネスニュース、最新の生産技術、見積りなどの提供。

④業務プロセス管理機能

チームやプロジェクトをまたがるような業務プロセスの積極的かつ安全なコントロールを可能とする環境の提供。

⑤インテリジェンス機能

予算、コスト、スケジュールなどの分析ツールの提供。

当初、このe マーケットプレースの機能は、図表3-2-11に示すように、資機材調達などの企業間の取引を支援するe コマースのプラットフォーム²⁾、施工情報などの共有・活用を図るプロジェクトマネジメントのプラットフォームなどが独立しており、それぞれ専門のサービスを提供していた。

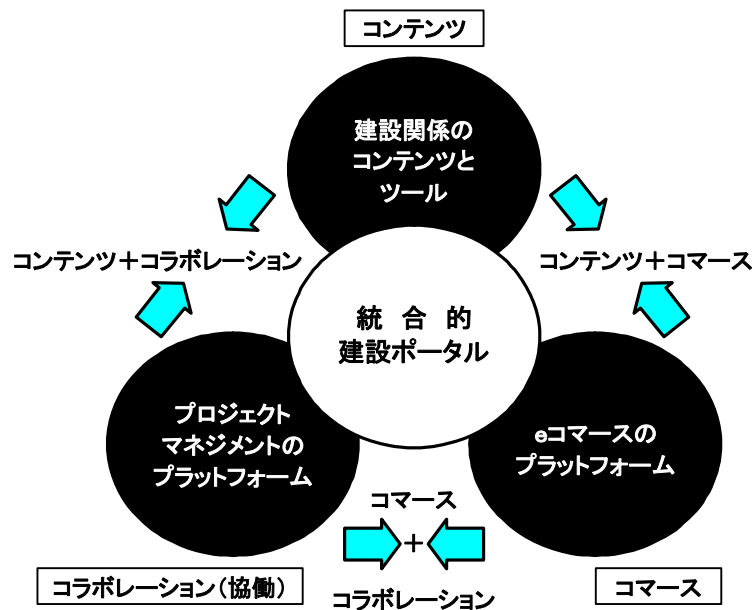
その後、これら個々のサービスを融合した新しいサービスの提供なども始まってきており、やがては異なる機能を持つサイト間の統合へと向かうと考えられる。そして、工事や業界ニュースなどの情報提供や、e コマース、プロジェクトマネジメントのサービスの提供を統合した「統合的建設ポータル」となっていくと思われる。

我が国の建設産業におけるe マーケットプレースである「コンストラクション・イーシー・ドットコム」もこの方向に向かっている。同社は、インターネットを通じて資機材、労務請負、工事請負の調達に関するサービスを提供するもので、見積依頼・回答、業者決定、電子契約などをサポートする機能を持っている。そして現在は、ここで述べたような統合的な建設ポータルサイトを目指して、建設業界のEDI 標準であるCI-NET との連携を進め、情報サービスや調達販売促進サービスなどの機能を統合しつつある。

¹⁾ ポータルは玄関の意。特定の企業やそのコミュニティーを対象として、対象が求める情報、コラボレーションとコミュニケーションサービス、製品やサービスへのアクセスを提供する Web サイト。

²⁾ 本来の意味は「壇、舞台」。ここでは、バーチャルな「場」を提供する共通基盤を指す。

図表 3-2-11 eマーケットプレースの進展と統合的建設ポータル



(出所) prodAEC, 「建設産業における e ビジネス(Electronic business in the AEC sector)」, 2002
より作成

(統合的建設ポータルの活用)

このようにさまざまな機能が融合した統合的建設ポータルは、e ビジネスの進展に大きく寄与するものとして期待される。また、先に挙げた問題を解決する方策ともなる。

例えば、建設市場が縮小している現状では、競争力の向上のため、コスト効率の良い調達先の確保が非常に重要な課題である。調達以外の他の目的で統合的建設ポータルが利用されれば、それを契機として、登録する資機材業者や専門工事業者が増えてくる状況となる。そして、調達側、供給側ともに新たなビジネス機会が拡大するなど、既存の取引以上のメリットが生まれることにより、さらに利用が進むと思われる。

また、細分化した建設産業においては、関係者間のコラボレーションを進めていくための場が必要である。統合的建設ポータルはこうした場を提供するものとして重要な役割を担うと思われる。

さらに、統合的建設ポータルでは、第三者により監査を行う仕組みを整えることによって、中立性・透明性を確保できる。第三者による監査は、ポータル運営者の特権乱用による、一部のユーザーに対する情報提供の一部制限、調達や購買価格に関する介入、そこで得た情報の市場取引への流用などを防止する機能も果たす。そして、中立性・透明性の確保によって、建設会社が利用する際の安心感を高めることができる。

(2) 中小企業を含めた e ビジネスの進展のために

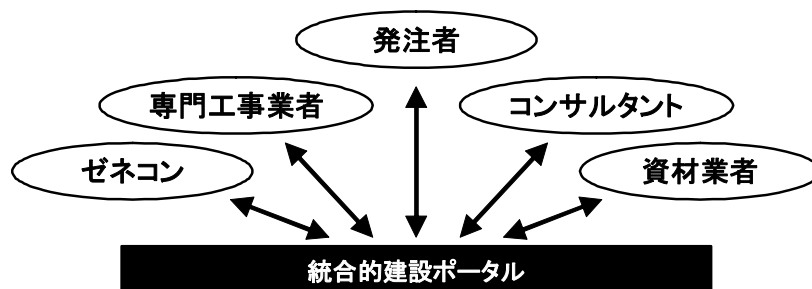
(まずはプロジェクトマネジメントから)

前述した統合的建設ポータル機能の中でも、プロジェクトマネジメントに関する機能がまず発展する要素となると思われる。

前出の米国建設企業における e ビジネスについての調査結果によれば、回答した企業は、プロジェクトマネジメント、コミュニケーション、e コマースなどに高い関心を寄せている。同調査では、プロジェクトマネジメントへの関心の高さについて、「建設生産において、文書作成、情報共有、労働力などのマネジメントが組織化、簡素化、標準化される必要のある最も重要なシステムであり、IT の活用が求められている表れである」と指摘している。

プロジェクトマネジメントでは、関係者間のコラボレーション（協働）とその管理が特に必要とされる。統合的建設ポータルはこれらの機能を果たすことができ、「統合的なビジネス環境」を提供するものとして期待される。

図表 3-2-12 統合的建設ポータルが提供する統合的なビジネス環境



(出所) prodAEC, 「建設産業における e ビジネス(Electronic business in the AEC sector)」, 2002 より作成

また、プロジェクトマネジメントのプラットフォームの進展は、建設産業における e ビジネスの進展にも大きく寄与すると思われる。

前出の英国貿易産業省の報告書では、e コマースなどは、それが効果的に機能するためにはある程度以上の市場シェアを必要とするが、プロジェクトマネジメントのプラットフォームは、少ない費用で早期の段階からかなりのメリットをユーザーが享受できるとしている。さらに、マーケットシェアが増加すると伴に、他のサービスも提供されるようになるため、その価値も増していくとしている。このことから、プロジェクトマネジメントのプラットフォームは、統合的建設ポータルのようなより大きな価値を提供するサービスへの展開につながるものとして、大きな意味を持つと言えよう。

(中小企業への展開のツールとして)

このような統合的建設ポータルの活用は、人材面、資金面で弱みを抱える中小企業にと

って特にメリットが大きい。例えば、利用者は必要なサービスをインターネットを通じて受けるため、初期費用や運用費などのコストを低減できる他に、導入後の運用管理では専門の知識を有する人員の配置が不要であるなどのメリットがある。中小企業では、特にこの効果が大きい。³

なお、中小企業のeビジネスの推進には、「簡潔さ」も重要な要素である。

例えば、フランスの設備省は、中小企業が複雑な技術を用いるのではなく、「簡潔さ」を求める傾向にあると考え、モデルプロジェクトとして「建設ボックス (Batibox)」の運用を推進している。

「建設ボックス」は、プロジェクトに参加する関係者が、図面、設計図書、資材カタログや契約図書などを添付したメールを、Web上に置かれたサーバーを介して交換することで情報を共有していく、機能を最小限に留めた簡易な仕組みのものであり、その狙いは情報伝達の遅延やデータの再加工などによる非効率性を防ごうとするものである。

メールによる情報の交換は容易であり、また、その対応には通信環境の整備の他には特別の投資を必要としないので、特に中小企業にとって手がけやすいと思われる。中小企業のeビジネスの推進には、その効果を実感することがまず大切であろう。その意味で、「建設ボックス」のような取組みは大いに参考となるものであろう。

おわりに

eビジネスは、企業間の取引であるeコマースと社内業務との統合化などにより、建設生産の合理化や効率化を目指すものである。また、ここで述べた統合的建設ポータルは建設産業のeビジネスの促進に大きな可能性をもつサービスであろう。

今後、公共工事におけるCALS/ECの導入に伴ってeコマースの急速な拡大が予想され、これによって、建設産業のIT化が促進されると思われる。特に、これまでIT化に対して比較的関心が薄かった中小企業がIT化を進める大きな契機ともなろう。

しかし、単なるCALS/ECへの対応だけであれば、一部業務のIT化に止まることとなり、IT化がもつ大きな効果を見逃すことになる。CALS/ECへの対応を契機として、ITの活用による社内業務の統合化（「経営の壁」の突破）、さらには外部との取引の統合化（「企業の壁」の突破）を進めること、つまりeビジネスの方向へと取組みを進めて行くことが重要であると思われる。

³ 統合的建設ポータルは、「日本経済と公共投資」No.39で中小企業で有用であると報告したASPと同様のものと考えられる。なお、ASPとは、Application Service Providerの略で、インターネットを通じて、顧客が必要とするアプリケーションソフトの提供をサービスとする事業者。

3. 3 専門工事業の役割の変化と建設生産の効率化

はじめに

専門工事業は、建設生産システムの中で下請の役割を担うことが多く、元請業者による外注化が進行するとともに、建設生産プロセスで重要な役割を担うようになってきた。しかし、建設投資の縮小や厳しい経営環境の中でコストダウンによる効率化の要請が強まるなど、専門工事業を取り巻く環境には厳しいものがある。

このような状況の中で、国土交通省では、2000年7月に「専門工事業イノベーション戦略」を、そして、2002年7月には、(財)建設業振興基金に設置された「中小建設産業の連携による新市場開拓研究会」が、「中小建設産業の新分野・新市場開拓のための企業連携に関するガイドライン」をとりまとめた。また、専門工事業団体においても、このイノベーション戦略をもとに、技術開発や新分野への進出、連携などの取組みが進みつつある。

本稿では、ヒアリングやアンケート調査¹などをもとに、専門工事業の現状や課題、各専門工事業団体などの取組みを整理するとともに、専門工事業の役割の変化を受けて、元下関係からみた今後の建設生産システムのあり方について述べてみたい。

3. 3. 1 専門工事業の現状

(1) 専門工事業の概要

専門工事業とは、現場で直接、間接を問わず専門分野の施工に携わるもので、一般的には、建設業許可区分の28業種のうち、土木一式工事、建築一式工事を除いた工事を請け負う業種をさす。

専門工事業は建設生産の中で下請の役割を担う場合が多いが、分離発注の場合などでは、元請になることもある。また、下請となる場合も、単に労務を提供する形態から、材料の調達と施工を一括で請け負う包括的な形態のものまである。このため、例えば専門工事業団体が許可業種区分の数以上であることから示されるように、業務の内容は細分化された多種多様なものとなっている。

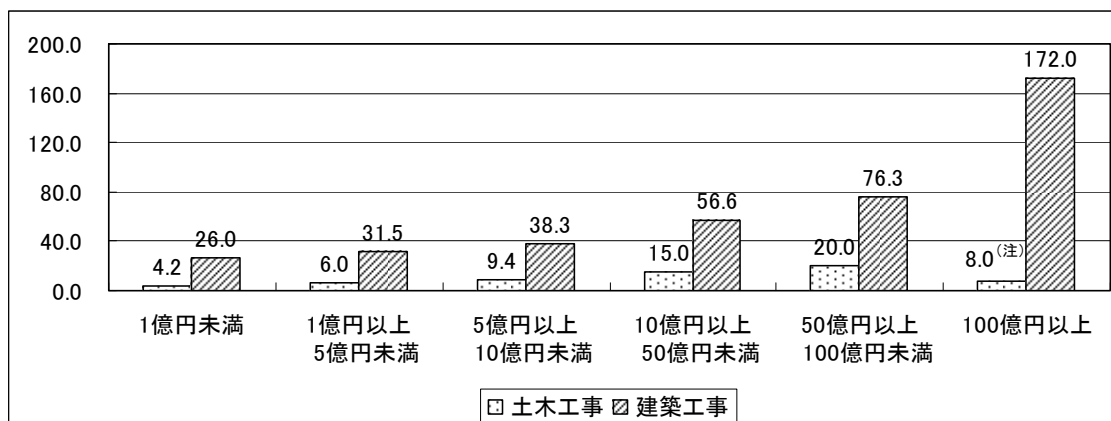
専門工事業を大きく分けると、大工、鉄筋などの躯体関係、左官、内装仕上げなどの仕上げ関係、電気、管などの設備関係に分けることができる。一般的なビルの建設を例にす

¹ 建設経済研究所調査。職長（2001年10月）と専門工事業団体（2003年5月）へのヒアリング調査及び職長（2002年4月）と大手・中堅建設会社の建設現場（2003年2月）へのアンケート調査。

ると、基礎、鉄骨、コンクリートなどの躯体関係業者がまず現場に入り、次いで、壁、床などを仕上げるための仕上げ関係業者、電気や空調関係などの設備関係の業者の順にそれぞれの作業を担当する。

図表 3-3-1 は、工事請負金額別に着工から竣工までの間に現場に従事する専門工事業者数を表したものである。同一規模の工事を比べると、建築は土木に比べて従事する専門工事業者数が多く、100 億円以上の大規模建築工事では平均 172 社となっている。また、1 億円未満、1 億円以上 5 億円未満のような規模の小さい建築工事においても、それぞれ、平均が 26 社、31.5 社となっており、非常に多くの職種の専門工事業者が関わっていることがわかる。

図表 3-3-1 工事請負金額別の専門工事業者数（着工から竣工まで）



出所) 建設経済研究所調査。大手建設会社（資本金 20 億円以上）、中堅建設会社（資本金 1～20 億円）各 50 社の各 4 現場、計 400 現場を対象にアンケート。2003 年 2 月実施。回収率 46.5%。

(注) 100 億円以上の土木工事では、サンプルが 1 現場しかなく、特異値と思われる。

建設現場においては、各専門工事業者に属する職長が中心的存在となり、作業チームを統率している。この職長が行う業務には、作業員の指揮・監督のほか、元請業者と連携を取りつつ、労務・資機材の手配や他職種との打合せ・調整を行うなど非常に多岐に渡っている。また、後述するように、職長が行う業務は、最近では、施工管理に関する業務が増加するなどの変化がでてきている。

図表 3-3-2 職長の主な業務

労務の手配	元請業者との打合せ・調整
資機材の手配	他職種との打合せ・調整
実際の作業	作業員に対する訓練 (O J T)
作業の指揮・監督	週間工程表の作成
作業手順書の作成	施工図の作成

(2) 専門工事業者の役割の変化

(専門化の進行)

「日本経済と公共投資 No.38」でも述べたように、技術の高度化・専門化への対応や経営の効率化の要請などから、元請は自ら担ってきた直接施工の機能を切り離し、外注化していった。現在では、元請完成工事高に占める下請完成工事高の割合がおおよそ 7 割にまで上がるなど、外注比率の増大によって、専門工事業は建設生産の重要な役割を担うようになってきている。

図表 3-3-3 は元請業者に対して外注比率が増加した理由を聞いたものである。1987 年当時は元請業者が直傭の労働者を減らしたこと、及び、下請業者の施工能力が高まったことを主な理由として外注比率が増加していった。1992 年には、「労働力の確保が難しいため」が 67.1%と非常に大きい割合を示している。これはバブルの時期に仕事量が急激に増加したため、元請業者だけではこなしきれない状況があったものと見られる。また、1992 年以降「施工方法・技術が特殊化・専門化したため」が多くなっており、1997 年には 52.3%を占め、最も多い理由となっている。

専門工事業団体に対するヒアリングにおいても、「プレハブ工法などの技術進歩とそれに伴う資材の多様化などによって、必要な専門知識も多岐に渡るようになってきている。それらを元請業者で全て理解するのは難しくなっており、その傾向は 1985 年頃から急速に進んできた」との意見があった。

図表 3-3-3 外注比率の増加した理由（元請業者の回答）

(%)

	1987 年	1992 年	1997 年
施工方法・技術が特殊化・専門化したため	38.3	52.1	52.3
労働力の確保が難しいため	36.2	67.1	36.4
下請業者の施工能力が高まったため	50.6	44.3	36.4
従業員を増やさずに、受注の拡大を図るため	—	—	29.5
直傭の労働者を減らしたため	60.7	22.1	20.5
施工以外の機能のウェイトが増加したため	8.3	8.6	11.4

出所) 全国建設産業団体連合会「建設生産システム実態調査」より作成

(施工管理的な業務の増加)

専門工事業者の役割の変化を、建設現場において専門工事業者の中心的存在となる職長の役割でみてもみる。

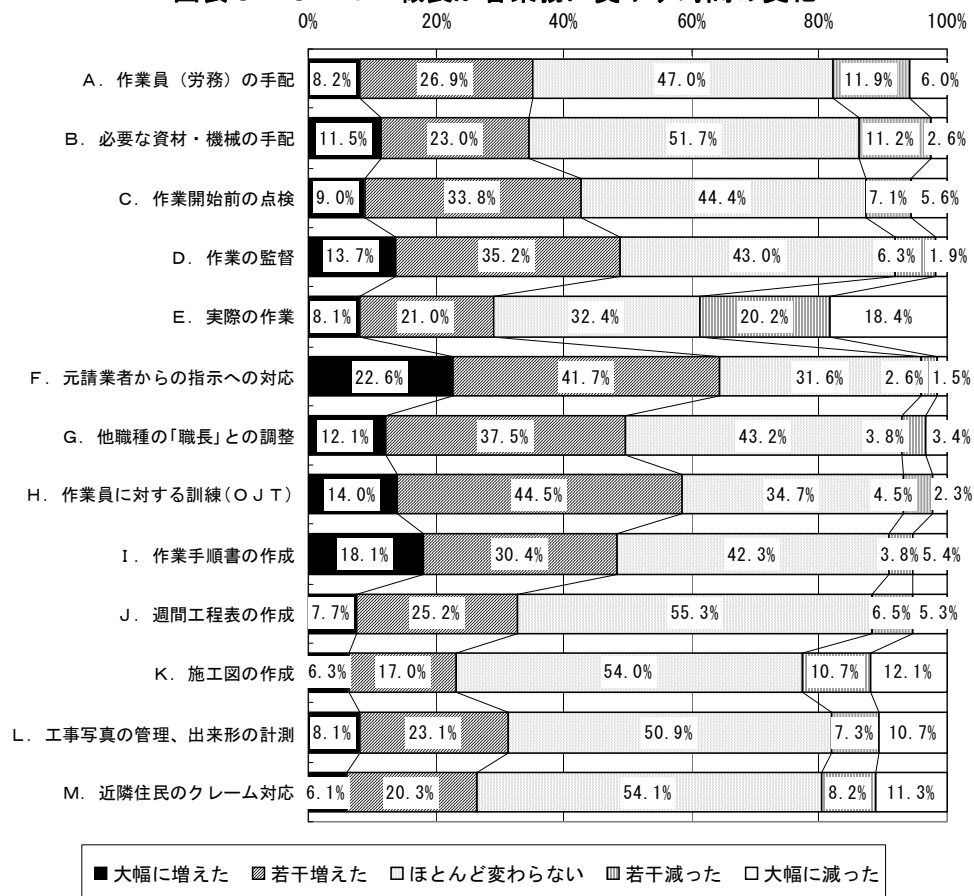
図表 3-3-4 は、職長が各業務に費やす時間の変化について聞いたものである。「若干増えた」あるいは「大幅に増えた」業務として、多い順に「元請業者からの指示への対応」、

「作業員に対する訓練（OJT）」、「他職種の『職長』との調整」、「作業の監督」となっている。一方、「実際の作業」に費やす時間は「若干減った」及び「大幅に減った」とする回答が約 4 割となっている。このように、職長の業務は、実際の作業から管理・監督的な業務へ比重を移してきていると考えられる。

また、職長に対して行ったヒアリング²でも、専門工事部分について、従来は元請業者が行っていた施工計画の作成、工事写真やデータの管理などを元請業者から求められるようになった、との意見があった。さらに、これに伴い企業の組織面でも変化が起こっており、ヒアリングを行った職長が所属する企業では、施工管理について現場を支援する専門の部署を本社に設け、施工計画・作業手順・施工図などを作成している。

ヒアリングの対象とした企業は、専門工事業の中でも先進的な企業であった。しかし、アンケートの結果を考え合わせると、今後、一般的にも、専門工事業者やその職長の役割の中で、施工管理に関する比重が増してくると思われる。

図表 3-3-4 職長が各業務に費やす時間の変化



出所）建設経済研究所調査。建設マスター895人を対象にアンケート。2002年4月実施。回収率32.5%。

² 建設経済研究所によるヒアリング調査。杭基礎工事業及びとび工事業の職長に対して行ったもの。2001年10月

(3) 元請業者との企業間関係の変化

(元請と下請の関係の多様化と競争の激化)

我が国の元請下請関係の大きな特色として、協力会の存在がある。協力会については、下請業者にとって、継続的な受注が確保でき、経営が安定するなどのメリットがある。一方、元請業者にとっても常に一定量の施工能力を確保でき、信頼関係に基づく契約や施工体制によって品質の確保、工程管理などが容易となるなどのメリットがある。

一方、建設投資が減少し競争が激しくなっている現状の下で、元請業者は、IT を利用した公募など、協力会以外の下請企業へのアプローチも始めている。そして、このような競争原理の導入により元請業者と下請業者との関係も変化してきている。下請業者へのアンケート結果においても、専属度を低めたいとする下請業者が半数を超えるなどの傾向が表れている（図表 3-3-5）。

しかし、このような競争はダンピングによる受注ともあいまって、指し値の問題を大きくしている。最近では、元請業者がコスト競争を重視するあまり、専門工事業者の技術力を適正に評価せず、価格だけで業者を選定する場合が増えているという指摘もある。

図表 3-3-5 特定の建設業者への専属度に対する考え方（下請業者の回答）

(%)

	1987 年	1992 年	1997 年
特定の 1 社への専属度を高めたい	3.0	2.5	0.0
特定の複数社への専属度を高めたい	55.5	64.2	46.6
できるだけ多数の建設業者より受注し、特定の 1 社への専属度は低めたい	34.8	32.7	51.7
その他	6.7	0.6	1.7

出所) 全国建設産業団体連合会「建設生産システム実態調査」より作成

(専門工事業の元請化への動き)

これまで、建設工事においては、全ての業務を一括して元請業者に請け負わせる方式が主として採用されてきた。しかし、専門工事業者の能力の向上に加えて、経済環境の激変に伴う発注者のコスト意識の高まりもあり、専門工事業者が元請として仕事を受注することが可能な分離発注やCM方式などへの動きが出てきている。

公共工事の一部では既に設備工事を中心として分離発注が行われており、設備関係の専門工事業者が元請として仕事を受注している。また、民間建築のリフォームの分野でも専門工事業者が元請として受注すべく取組みが進められている。担当する施工部分について、自身が施工を計画し、施工の責任も持つことのできる専門工事業者が多くなっていることもこの背景となっている。

(4) 専門工事業の経営課題

1990年代における建設投資の減少などによって企業間の競争が激化し、専門工事業を含めた中小建設企業の多くは厳しい経営状況に直面している。2002年に(財)建設業振興基金が行った調査³⁾によると、資本金3億円未満の企業では、1年前と比較して、70%以上の企業で経営状況が悪くなっていると回答している。また、経営の先行きに関しても、80%以上の企業で悲観的な見通しを示している。

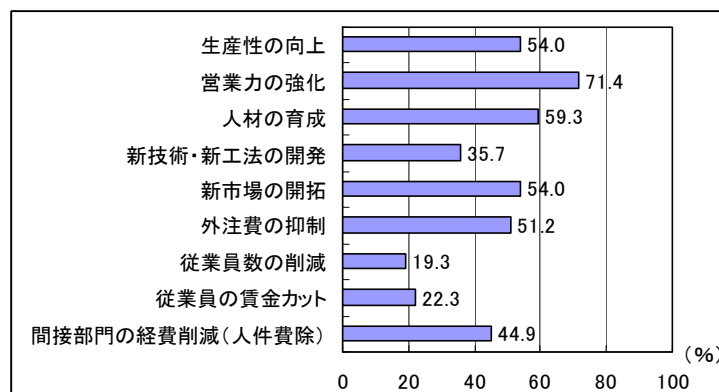
このような厳しい経営状況の中で、今後の経営課題に関しては、半数以上の企業が、「生産性の向上」や「人材の育成」とともに、「営業力の強化」や「新市場の開拓」をあげている(図表3-3-6)。

「生産性の向上」、「人材の育成」に関しては、生産の効率化が利益に直結するものであり、企業の競争力の根幹は人である、などの基本認識の表れであろう。また同時に、建設市場が縮小する中で勝ち残りを図るため、その打開策として「営業力の強化」、「新市場の開拓」が多く挙げられたものと考えられる。

建設産業においては、従来、協力会などによる元請下請の依存関係が強かったため、元請も下請を厳しくは選別しない傾向があった。このため、専門工事業者の側でも、経営力・施工力の向上や生産性向上のため「経営革新」を進め、他企業との競争力の強化を図ろうとする取組みも少なかったと思われる。

しかし、効率化やコストダウンの要請が高まっている今日、競争の激化とともに、このような取組みの必要性は増してきている。

図表3-3-6 今後の経営課題(複数回答)



出所) 中小建設産業の連携による新市場開拓研究会「中小建設産業の新分野・新市場開拓のための企業連携に関するガイドライン」2002年7月より作成

³⁾ 2001年度建設業経営革新緊急促進事業の1つとして行われた「建設業経営革新 Winner's セミナー」((財)建設業振興基金主催、国土交通省後援; 2002年2~3月)の出席者を対象とした、最近の経営状況や先行きの見通し、新市場開拓への取組み、企業連携などに関するアンケート調査。回答数319社。

(5) 人材の確保・育成

今後の労働需給については、少子・高齢化における労働人口の減少に伴い、技能労働者の確保が困難となることが懸念されている。また、建設業は他の職種に比べると離職率が高い傾向にある。専門工事業団体へのヒアリングにおいても、若年層が入ってこないということもあるが、それ以上に定着率が悪いことが問題である、との意見があった。

一方で、専門工事業の担当する工事が専門化・高度化してきており、技術・技能の能力が従来以上に求められ、特に職長の果たすべき役割は大きくなると考えられる。すなわち、熟練技能者の確保がますます困難になることから、アンケート結果（図表3-3-4）にも表れているように、未熟練労働者などの訓練や指導の比重が増している。また、作業に対する熟練度や対人関係以外に、施工管理に関する能力が不可欠になってくる。

このため、専門工事業の各企業は、長期的な経営方針に基づき、優秀な職長の育成について戦略的に取り組むことが必要であろう。また、各業界団体においても講習会の開催など、企業を支援していく必要があろう。

3. 3. 2 行政や業界団体の取組みの動向

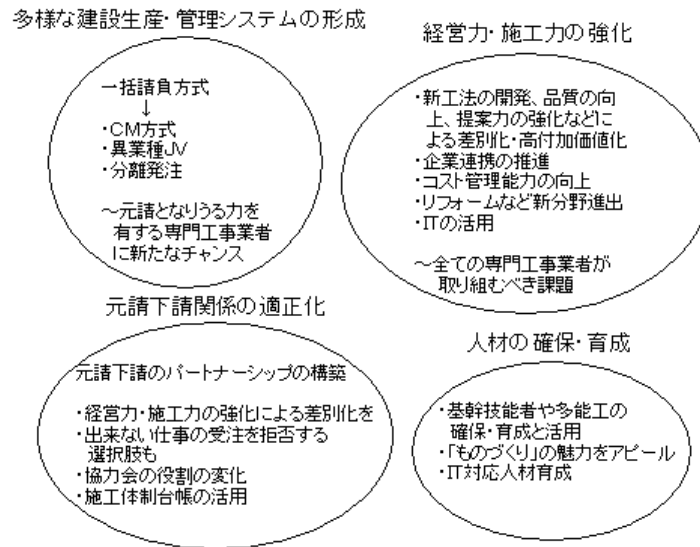
(1) 行政などによる取組みの推進

直接に施工に携わる専門工事業がこれからの厳しい市場環境に耐えられる企業になれるよう、その指針として、国土交通省により 2000 年 7 月に「専門工事業イノベーション戦略」がとりまとめられた。この戦略は、図表3-3-7に示すように、「多様な建設生産・管理システムの形成」、「経営力・施工力の強化」、「元請下請関係の適正化」、「人材の確保育成」の4つの柱からなっている。

また、2002 年 7 月には、(財)建設業振興基金に設置された「中小建設産業の連携による新市場開拓研究会」が「中小建設産業の新分野・新市場開拓のための企業連携に関するガイドライン」をとりまとめ、中小建設企業を取り巻く経営環境を踏まえた上での新分野・新市場開拓の視点や、そのための企業連携に関する基本的な考え方を示している。

各専門工事業団体では、国土交通省の「専門工事業イノベーション戦略」などをもとに、その団体独自の計画を作成し、施策を進めている。例えば、(社)全国建設室内工事業協会（以下「全室協」という）では第五次構造改善事業として、新分野・新市場の開拓と進出、経営の近代化・健全化の推進、自主管理施工の強化・推進、品質の確保と品質保証の推進、会員のレベルアップと自己啓発の促進に取り組んでいる。また、全国圧接業協同組合連合会（以下「全圧連」という）では、第三次構造改善事業として、企業の体質強化と業界の革新を目指した取組みを進めている。

図表 3-3-7 専門工事業イノベーション戦略の4つの柱



出所) 国土交通省「専門工事業イノベーション戦略」2000年7月より

(2) 競争力強化に向けた具体的な取組み

(技術開発による差別化と新分野への進出)

専門工事業が自らの持つ技術力をさらに磨き、他業種との差別化を図ろうとする動きがある。

例えば、全圧連では鉄筋を接合する圧接という技術に改良を加えて、大学や民間企業と連携してBPWという工法を開発した。圧接は既に他の業種では行うことができない技術であるが、それをさらに進める狙いを持っている。また、圧接を行う企業は小規模なものが多く、個別では研究開発を行うことが難しいため、これらの企業が集まって共同で取り組んでいるという特色がある。そして、この技術を配管の接合に活用し、新たな分野として管工事への進出を図ろうとしている。

(共同受注)

全圧連では共同受注に関する取組みも行っている。共同受注とは、規模の小さい企業が共同することによって大型物件の受注ができるようにし、仕事量の平準化を目指そうというものである。これまで大型物件の受注については、従業員数の制約から二の足を踏んでいたが、共同受注によりそれが可能となる。また、仕事の受注量の変動が緩和され、経営の効率化を図ることができる。例えば、仕事が集中する時期に合わせて作業員を雇用すると、仕事量が減ってきた時には無駄な作業員を抱えることとなり、経営的にも非効率となるが、傘下の企業による共同受注を通じてこのような事態を防ぎ、仕事量の平準化を図ることができる。

また、リフォームの分野においては、業種の違う専門工事業者が連携して、元請として

仕事を受注しようとする動きがある。全室協では、このような仕組みを活用しながら、コンバージョン事業（オフィスビルを住宅用に変えるなど、建物の用途を変更するための事業）への取組みを進めようとしている。コンバージョン事業では、仕上げ工事が全体の約半分を占めており、元請になれるチャンスも大きいことなどが要因となっている。

（責任施工とリスク負担能力の強化）

専門工事業者は、元請として、また、下請として、施工の責任を負う方向へ進みつつあるが、これは施工に瑕疵があった場合などのリスクを負担することでもある。専門工事業には小規模な業者が多くリスク負担能力に乏しいため、その対応が不可欠となってきた。さらに、大型物件の受注などに対応する能力としても、品質保証や責任施工体制が必要になっている。

このため、全圧連では、責任施工を推進する一環として、損害保険会社の保険制度を使った瑕疵保証保険制度を 2001 年 10 月からスタートさせている。建築物が施主に渡った後に欠陥が発見され、第三者機関の調査の結果、瑕疵による欠陥であるということであれば、補修の費用を保険で対応するというものである。

なお、この保険の導入に合わせて、品質管理体制の整備など、業務の改善が不可欠となる。例えば、全圧連では、図表 3－3－8 に示す要件を充たす必要があるとの保険会社の指摘もあったことから、品質に関する国際標準でもある ISO9000s を傘下企業が取得するよう、各地で講習会を開くなどの取組みを進め、要件を充たしている。

図表 3－3－8 瑕疵保証保険制度確立に必要な要件

①	加入者の明確化
②	対象物の範囲の明確化
③	事故の範囲の明確化
④	保証書の交付
⑤－1	統一品質基準
⑤－2	登録制度など
⑤－3	中立的機関
⑥	品質管理基準の存在
⑦	品質管理体制の整備
⑧	作業標準の存在
⑨	施工要領書の作成
⑩	資格技能者による施行

出所）全国圧接業協同組合連合会「リフォーム市場育成方策（ガス圧接関係）検討報告書～圧接業への瑕疵保証制度（含む、リフォーム）の導入に関する調査～」2000 年 3 月より作成

（的確な企業評価）

元請業者や発注者が専門工事業者を選定する際、企業評価を的確に行う必要がある。そして、協力会所属以外の下請業者を求めることが増えている中で、その重要性は増してい

る。また、技術力に優れた専門工事業者にとっても、能力に対する的確な評価により差別化を図るニーズがある。

専門工事業者の技術力、品質などの評価システムについて、(財)建設業振興基金によるステップアップ指標（専門工事業者企業力指標）が提案されている。これは、施工力、経営力及び財務力の 3 つの視点から専門工事業者の企業力を客観的に把握することを目的としており、各視点ごとにそれぞれ評価項目を設定し、評価を行うものである。規模に見合った企業力を有する企業が適切に評価されるよう、完成工事高別の評価手法を採用しているなどの特徴がある。

専門工事業が建設現場で直接施工機能を担うものであるということから、現在のステップアップ指標は、労務主体の職種であるとび土工、型枠大工、鉄筋、左官、塗装の 5 種類を対象としている。

3. 3. 3 役割の変化への対応と建設生産の効率化

(1) 役割の変化に伴う対応が必要

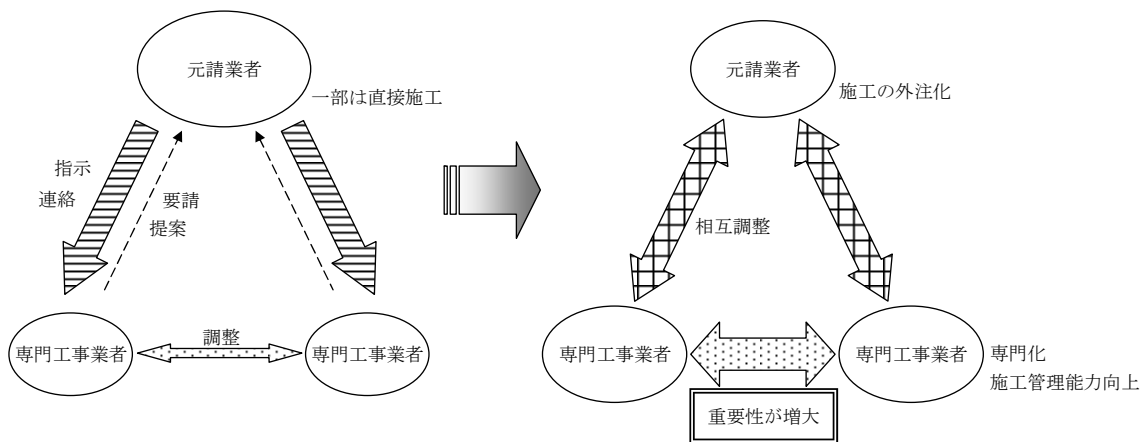
外注比率が高くなり、専門化が進むことなどによって、専門工事業者の業務は、単なる作業の下請負いという形態から、専門部分の施工に加えて、その部分の施工管理も行うという形態に変化しつつある。そして、この傾向は今後も強まることが予想される。

これに伴い、現場生産システムの中核をなす元下間の連絡・調整の形態も変化している。従来は、図表 3-3-9 に示すように、元請業者から専門工事業者への指示・連絡という一方向的なものであったが、専門工事業者が施工管理を行うなどの役割が増大することにより、専門工事業者からの施工計画の提案に基づく調整など、双方向のやり取りに変化しつつある。そして、職長が他職種の職長と現場で相互に調整を行うことは従来もあったが、これらの職長間の調整は量とともに重要性が増してきている。

そのため、専門工事業者は、専門部分に関わる知識・技術・ノウハウの向上に加えて、施工管理能力が求められるようになってきている。そして、3.3.2 で述べたような、企業としてのリスク負担能力の向上、共同受注の推進、技術力や経営力強化のための連携など、積極的な取組みが必要となっている。さらには、これらの取組みを通して、施工管理能力やコスト管理能力、経営能力の一層の向上を図る必要がある。

しかしながら、専門工事業者は中小企業が多く、個別で取組みを進めることには困難があるため、業界団体や行政による支援が必要である。先に述べた適切な企業評価システムの整備や、企業経営・技術力の向上・人材育成などに関する施策、勉強会・講習会の開催など、変化に対応できる企業づくりに向けて、支援策の充実が求められる。

図表 3-3-9 専門工事業者の役割の増大と現場生産システムの変化



(2) 現場生産システムの再構築と生産の効率化に向けて

他産業でも見られるように、専門的業務の外注化は、生産の効率化に向けて不可欠なもので、受け皿となる業者の専門化とあわせて、必然の方向でもある。しかし、このような変化に伴い、専門工事業者だけでは対応できない問題が生じている。特に、現場生産システムについては、建設生産の効率化のためにも見直しが必要ではないかと思われる。

(現在の現場生産システムの問題点)

現場生産システムは、図表 3-3-9 に示したように、従来、元請業者が施工を取りまとめ専門工事業者を指導しながら工事を進めるという、いわば一方的なものであった。しかし、元請業者と専門工事業者のやり取りが双方向的になりつつあるとともに、専門工事業者の相互間調整の重要性も増してきている。また、一方では、専門工事業者の「専門化」や専門工事業者間の調整の増大によって、元請業者にとって、施工の中身が見えにくくなっている現状がある。

それに対し、現在のシステムにおける制度や仕組みは、元請業者が専門工事業者に指示・連絡を与え元請業者がコントロールするという、従来の形を基本的な前提としている。このため、以下のような問題が生じている。

①役割と責任の不明確化

専門工事業者間の調整は、ともすれば非公式なものが多い。例えば、工程の調整には、元請業者を中心として工事関係者が参加する「翌日の工程会議」など「公式な場」とともに、職長同士の現場での打合せなど「非公式な場」で行われているものも多い。

このような非公式な調整は施工の円滑化に大きな役割を果たしており、今後とも不可欠なものと考えられるが、あくまで当事者間だけで行われ、責任の所在が必ずしも明確では

ない。すなわち、公式な場が元請業者を始めとした建設工事関係者全員の意思決定の場であり、責任の所在が明確であるのに対して、非公式な場ではそれが不明確である。そして、現状のままでは、例えば、本来元請に係わるべき重要な調整なども、現場の職長間だけで行うなどの事態も生じかねない。

なお、このほか、今回のヒアリングで、「本来元請がやらなければならない管理業務までも下請に押しつけられ、責任まで下請が負わされることが多い」との不満が聞かれた。役割と責任の不明確さに起因するこのような過度の専門工事業者への依存は、次に触れる生産効率の低下などの問題を起こしている。

②効率性の低下などの問題

専門工事業者間の調整は施工の円滑化と効率化に不可欠ではあるが、その担当部分だけを見た狭い範囲の最適、いわゆる「部分最適」になっていることが多い。そして、例えば、ある一つの調整結果と別の調整結果間の整合がなく、混在作業・上下作業などの安全上の問題が生じたり、工事が進んだ段階で問題化し工程の遅れなどが起こってしまう原因ともなる。

また、ヒアリングでの指摘では、元請業者の本来業務であるべき工程の調整が不十分で、例えば、前工程の遅れを十分調整できず、後工程が現場に入る段階になって急遽人員を増やすなどの状況が多いという。このような予定外の増員は、急いで手配した作業員の質の問題のほか、ともすると限られたスペースの中での作業となり生産効率の低下を招く。また、専門工事業者にとっても、作業員の確保のため様々なトラブルを抱え込むこととなって、経営効率を低下させる。

(変化に対応した生産システムの再構築が必要である)

このような問題に対処するため、元請業者、専門工事業者の役割を再整理し、責任を明確化することが必要である。そして、「元請業者－専門工事業者」といった関係と同様に、「専門工事業者－専門工事業者」といった横方向の関係についても、生産システムの中で明確に位置づけておく必要がある。

また、役割と責任の明確化のためには、元下間の契約（下請契約）を文書によることが不可欠である。現在、文書による下請契約は必ずしも十分に行われておらず、また、その内容も明確ではない、という実態もあり⁴、これらの点で改善が必要と思われる。

なお、元請業者は、専門工事業者への外注化を前提としつつも、工事全体を管理する能力を強化する必要がある。専門工事業者に担当部分の施工管理を任せるにしても、現場全体の効率化には、元請業者による「全体最適化」を図る的確な調整が不可欠である。しかし一方では、元請業者が施工の中身が見えにくくなっている現状もあるので、マネジメ

⁴ 「専門工事業下請取引実態調査」国土交通省、2003年4月

ント手法の改善や、IT を使ったマネジメントの支援システムの開発なども必要となつてこよう。

(生産効率化のためにも対等な元下関係を築く必要がある)

元請下請の関係は従来から上下の関係と捉えられがちである。そして、例えば指し値など、元請業者が専門工事業者に対して問題を一方的に押しつけることも多いと言われている。しかし、過度の安値による受注は、専門工事業者に、十分な施工管理・安全管理の体制をとりにくくさせ、労働災害や品質の低下などを招く要因となる。また、元請業者にとっても、適正な施工コストの把握が困難となるので、コスト管理能力の低下として跳ね返ってくる。

また、元請、下請がそれぞれの利益を独自に追求する、このような、いわば敵対的な関係の下では、専門工事業者のノウハウ、知識を十分に活かし、元請業者の調整によって工事全体の最適化を図ることが不可能となる。

繰り返しになるが、コスト効率と品質の良い施工を行うためには、部分最適を避け全体最適を追求することが不可欠である。そして、そのためには必要な情報を提供しあうオープンな関係が必要である。元請と下請がそれぞれの役割と責任を分担し、パートナーとして協調するような対等な関係を築くことこそが、結果的に元請と専門工事業者の両者の立場を強化するものと考えたい。

第4章 都市・住宅

4. 1 高齢社会における住宅環境

- ・ 社会の高齢化が急速に進むなか、高齢者自身の自立した生活を保持し、また、介護が必要になった場合に介護者の負担を軽減させるためにも、早期に住宅を高齢者対応とすべきである。
- ・ 高齢者は比較的古い住宅に住んでいる傾向にあり、高齢者対応設備の普及が充分でないため、既存分だけでも約4.5兆円の改修市場が期待出来る。
- ・ 改修促進のため、行政については(1)新設住宅に対する高齢者対応設備の設置の誘導、及び(2)既存住宅に対する高齢者対応化改修助成に取り組み、建設業界については新たな市場に対応すべく(1)品質と信頼の確保、(2)技術開発による低価格化の実現及び魅力ある商品の開発、(3)市場開発のための営業活動の強化を行うべきである。

4. 2 地域の再生に向けて

- ・ 構造改革特区により地域の活性化を推進する上では、中期的な収支均衡を前提に優遇税制等の財政的措置などの促進策を講じることや、地域特性やニーズに応じた大胆な規制緩和を認めることが必要である。
- ・ また、ブレーキ解除（構造改革特区）とアクセル（都市再生支援措置）の両方を組み合わせ、効果的な連動を図ることが求められる。
- ・ 地域自身も効率的で魅力的な公共投資を可能とするよう市町村合併等により地域の広域化を進めること、NPO等を活用して市民参加を通じた地域の独自性を創造すること、地域の目標・管理を充実させるためのベンチマークスの導入等の対応が必要である。

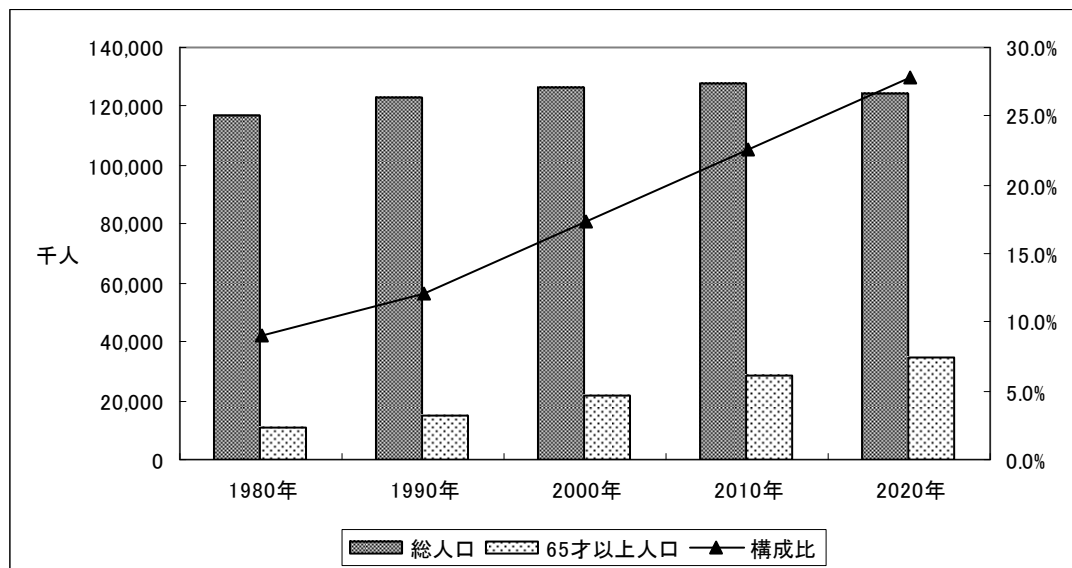
4. 1 高齢社会における住宅環境

2002 年において、総人口に対する 65 才以上の高齢者の比率は約 18%となっており、日本は本格的な高齢社会¹を迎えている。今後も高齢者人口は増加を続け、高齢者比率も上昇するものと予測されている。こうした現状において、高齢社会に関する議論は各方面で活発に議論されており、その重要性の大きさを認識させられるところである。ここでは、高齢社会に関する課題のうち、生活の根幹となる住宅について考察を行う。

4. 1. 1 高齢化の現状

1950 年時点で 5%に満たなかった高齢者人口比率は 1994 年に 14%に達し、いわゆる高齢社会に突入した。2002 年時点における高齢者比率は約 18%となっており、高齢化が進行している状況が窺える。高齢者人口については 1950 年に約 3 百万人であったが、2000 年時点で約 2 千 2 百万人に達した。高齢者人口の増加は 2020 年まで急激に増加すると予測され、その人数は約 3 千 5 百万人に達する見込みである。その後、高齢者人口は概ね安定的に推移すると見られているが、2006 年に総人口が減少に転じることから高齢化は更に進み、2050 年には総人口に対する高齢者の比率が 35.7%となり、3 人に 1 人が高齢者という社会の到来が見込まれている。

図表 4-1-1 総人口及び高齢者人口の推移

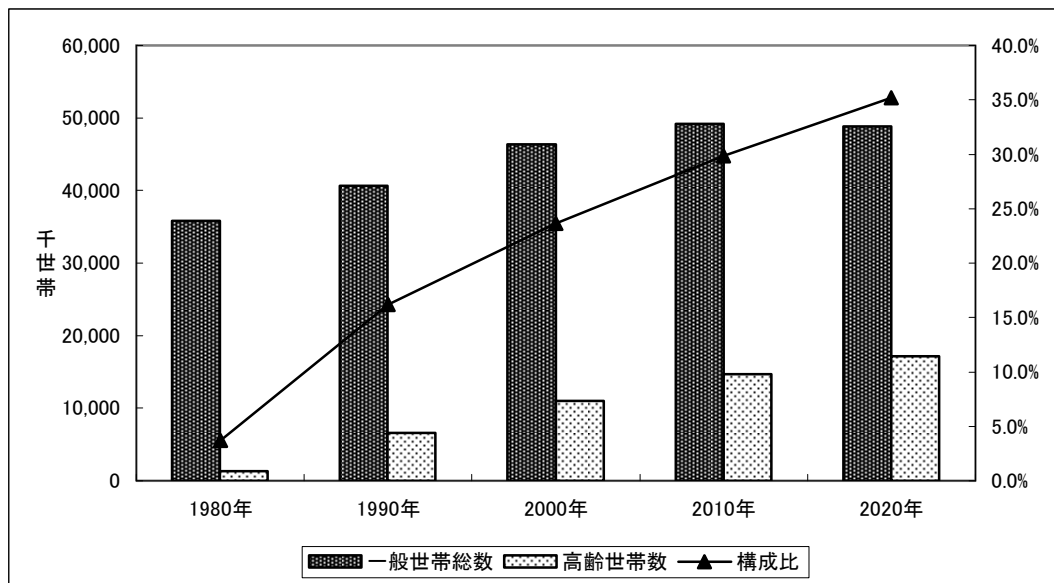


総務省統計局『国勢調査報告』，国立社会保障・人口問題研究所『日本の将来推計人口』（2002 年 1 月推計）による。

¹厚生労働省では、高齢化率が 7%を超えた社会を「高齢化社会」、14%を超えた社会を「高齢社会」と呼んでいる。

また、人口の高齢化に伴い高齢者世帯数も増加の一途を辿ると予想されている。1980 年に 133 万世帯であった高齢者世帯は 1995 年に 867 万世帯に増加し、2020 年には 1,718 万世帯になると見込まれている。一方、一般世帯は 2015 年の 4,927 万世帯をピークに減少に転じ、この時点で高齢者世帯の比率が 33.7%となり、3 軒に 1 軒が高齢者世帯という時代が到来することになる。2000 年から 2020 年の 20 年間における高齢者世帯の増加数は約 622 万世帯となり、1 年間の平均で約 31 万の高齢者世帯が増加する計算になる。

図表 4－1－2 一般世帯数と高齢者世帯数の推移



国立社会保障・人口問題研究所：「日本の世帯数の将来推計」（1998年10月推計）による。

高齢者世帯とは、世帯主の年齢が65歳以上の一般世帯

4. 1. 2 高齢者の住宅環境

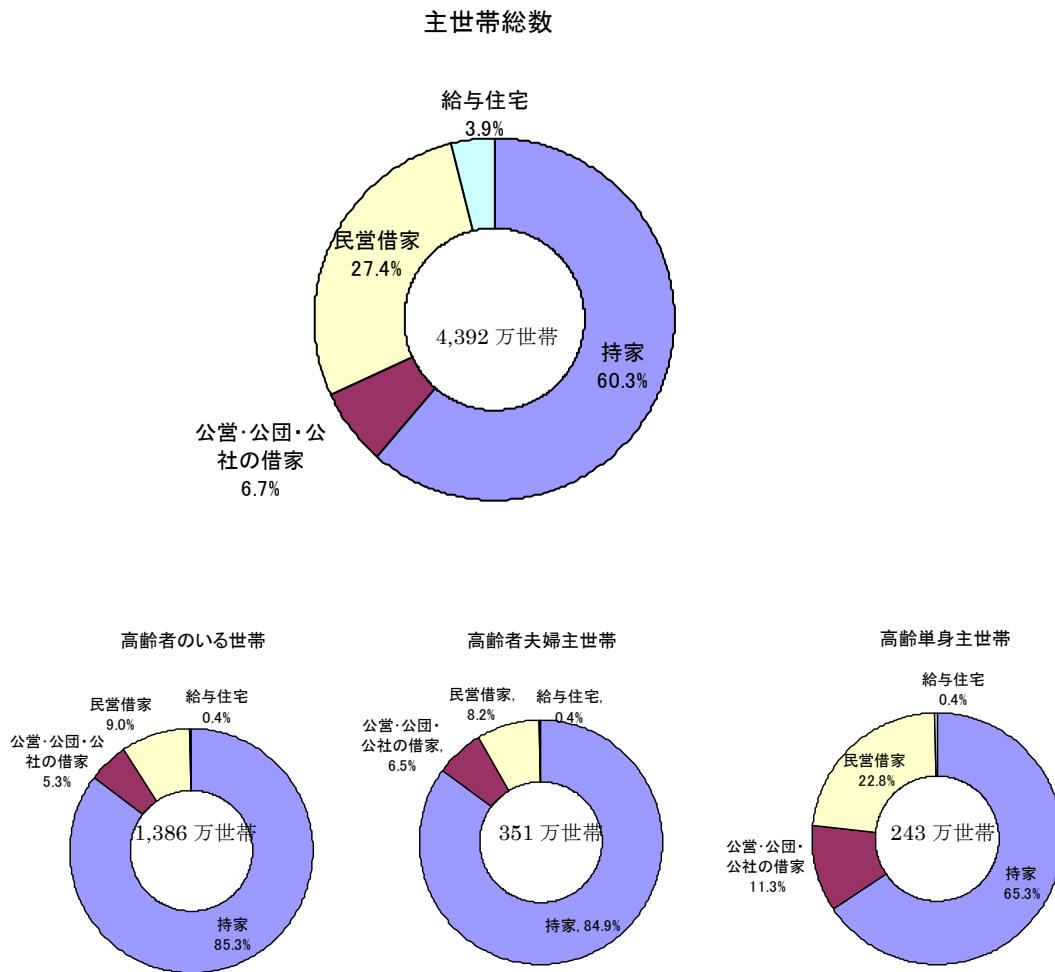
高齢者世帯の住宅所有関係

今後、高齢者人口・世帯共に、急速に増加していくことになることとなるが、ここでは現状の高齢者の住宅の所有関係について確認する。

全世帯における持家の比率は 60.3%となっている。このうち、高齢者のいる世帯²では 85.3%が持家となっており全世帯の持家の比率を大きく上回っている。更に、高齢者がいる世帯のうち、高齢者夫婦主世帯では 84.9%で、同様に全世帯の比率を上回っている。一方、高齢者単身の主世帯では持家の比率が 65.3%となっているが、それでも全世帯の持家の比率より大きく、総じて高齢者世帯は持家率が高い傾向にあることがわかる。

² 世帯主が 65 才以上の高齢者、若しくは 65 才以上の世帯員がいる世帯

図表 4－1－3 高齢者の住宅の所有関係



総務庁「住宅・土地統計調査」(1998 年)

次に、高齢者が居住している住宅について、内閣府「高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査」(2000 年)を中心に検証する。(調査対象：全国の 60 歳以上の男女、有効回答数：2226/3000)

建物の建築時期

建築時期が「20 年以上」が 62.1%と最も多く、「生まれた時から」の 3.2%とあわせると 65.3%を占めており、比較的古い住宅に住み続けている高齢者が多い現状が窺える。

図表4-1-4 高齢者の住宅の建築時期

総数	10年以内	15年以内	20年以内	20年以上	生まれた時から	無回答
2,226	194	206	197	1,382	72	19
構成比	8.72%	9.25%	8.85%	62.08%	3.23%	0.85%
年齢層別構成比						
60～64才	5.2	6.2	7.7	65.2	10.7	0.2
65～69才	3.4	7.0	6.4	65.1	13.0	－
70～74才	8.2	7.6	2.7	62.1	13.8	－
75～79才	4.3	5.6	6.5	64.3	16.1	－
80才以上	1.7	1.7	1.7	77.3	15.9	－

内閣府「高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査」（2000年）

住宅で困っていること

次に、現在の住宅における問題点についての質問では回答の選択肢が多く複数回答となっているため、回答結果の中で上位4位までを抽出し、下記表にまとめた。全体の63.7%が現在の住宅に「何も問題はない」としている。問題があると回答した中で、最も多かったのは「住まいが古くかなりいたんでいる」（13.6%）となっており、前述の通り高齢者の多くが古い住宅に住んでいる状況が窺える。以下、「構造や造りが高齢者には使いにくい」（8.0%）、「台所、便所、浴室などの設備が使いにくい」（8.0%）と続く。この結果から、多くは現在の住宅に問題はないとしているものの、問題があると回答している回答者については、住宅の老朽化から派生する問題点が上位を占め、高齢者が生活するにあたり使いにくい構造である場合が多い現状となっている。

ここで、「何も問題はない」との回答では、年齢が上がるにつれて比率も上がっていることがわかる。一方、住宅の建築時期を年齢階層別に見ると、「生まれた時から」の割合が、年齢が上がるにつれて高くなっているように、住宅の老朽化は総じて年齢の高い層の方が深刻なのではないかと推測される。このように見ると、「問題ない」という回答は、住宅の客観的状态に不満がないという場合だけでなく、現状に妥協し、あえて問題視しない場合をかなり含んでいるように思われる。

図表4-1-5 住宅で困っている点

	台所、便所、浴室などの設備が使いにくい	構造や造りが高齢者には使いにくい	住まいが古くかなり傷んでいる	何も問題はない
総数(構成比)	178(8.0)	179(8.0)	302(13.6)	1,419(63.7)
構成比				
60～64才	8.0	8.4	15.1	60.9
65～69才	8.1	8.1	13.6	61.8
70～74才	8.4	7.5	13.0	66.2
75～79才	5.6	7.5	12.1	67.4
80才以上	8.5	9.7	13.1	65.9

内閣府「高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査」（2000年）

今後の住宅の改善・住み替え意向

また、今後の住宅の改善・住み替えに関する意向では、全体で 67.5%が「あてはまるものはない」と回答している。これは、上記の「住宅で困っていること」について「何も問題はない」とする回答にほぼ対応するものと解釈できる。しかし、年齢層別に比較すると、60～64才時点では両回答とも 60%台の同水準であるが、年齢層が上がるにつれて比率が乖離し、80才以上の階層では「何も問題はない」の 65.9%に対して「あてはまるものがない」が 79.5%まで上昇する。住宅の困っている点に対する住宅の改善・住み替え意向の低下が注目される。

一方、住宅の改善・住み替えを考えている回答では、「現在の住宅を改造して住みやすくする」(17.7%)が他を引き離しトップであるが、「現在の住宅を新しく建替える」(5.4%)も年齢の低い階層で比較的高くなっており、4人に1人が住宅の更新(建替え・リフォーム)を考えていることがわかる。その他、高齢者施設や賃貸住宅又は自己所有の住宅への住み替えを考えている高齢者が 7.1%となっている。

図表 4-1-6 今後の住宅の改善・住み替え意向

	現在の住宅を改造して住みやすくする	現在の住宅を増築して広くする	現在の住宅を新しく建替える	自己又は家族所有のマンションに住み替える	自己又は家族所有の戸建住宅に住み替える	賃貸住宅に住み替える	高齢者専用の住宅や施設に住み替える	あてはまるものはない	無回答
総数(構成比)	395(17.7)	44(2.0)	121(5.4)	26(1.2)	39(1.8)	17(0.8)	77(3.5)	1503(67.5)	4(0.2)
構成比									
60～64才	19.3	2.4	9.5	1.3	2.4	0.9	3.6	60.4	0.2
65～69才	20.9	1.8	5.1	2.2	2.2	0.6	4.5	62.5	0.1
70～74才	15.1	2.1	4.6	0.6	1.1	1.1	2.9	72.1	0.4
75～79才	16.5	0.9	2.2	0.0	1.6	0.3	2.8	75.8	0.0
80才以上	11.4	2.8	2.8	0.6	0.0	0.6	2.3	79.5	0.0

内閣府「高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査」(2000年)

「住宅で困っている点」及び「今後の住宅の改善・住み替え意向」でひとつ目立つことは、高齢者の中でも年齢が低い階層の方が現状の住宅に対して問題点を指摘する声が大きく、住宅の更新や住み替えに対して積極的な姿勢が見られる。その背景には、住宅を改善するための意識や能力(資金力)、更には今後の人生設計のバランス感などの相違があるものと考えられる。そのように見た場合、ライフサイクルの中で、住宅の高齢化対応改修については、年齢があまり高くないうちに決断することが、居住者の生活の利便性や身体的安全のためにも効果的といえる。

4. 1. 3 これからの高齢者対応住宅

急速に進む社会の高齢化に伴い、今後求められる住宅は、高齢者対応住宅であることが重要となってくる。典型的な高齢者対応住宅設備として、手すりの設置や段差の解消といったものが挙げられるが、これは単に介護者の負担を軽減させるものではなく、転倒防止や高齢者の自立によって、介護が必要となる時期を遅らせる効果も期待出来る。しかし、既存の住宅を高齢者対応住宅に整備するには別途の改造費用が必要となってくるが、現行の介護保険制度では、要支援者若しくは要介護の認定を受けた者がいない限り住宅改修に係る費用に対する助成は認められていない。これからの高齢社会の住宅の役割は、住む者が介護の必要となる時期を遅らせ、介護が必要になった際に介護者の負担を軽減させるものであることが望ましい。

高齢者用対応設備を必要とする住宅数の推計

1998年住宅・土地統計調査における、高齢者世帯の住宅の高齢者設備の整備状況から、高齢者対応設備として代表的な「手摺の取り付け」、「またぎやすい高さの浴槽」、「段差のない屋内」について、現在の住宅ストックに不足している高齢者対応設備を推計する。

図表4-1-7は建築時期別の高齢者対応設備がある住宅数を表にまとめたものであるが、高齢者がいる住宅総数から項目別に高齢者対応設備のある住宅数を差し引くと、「手摺の取り付け」については835万戸、「またぎやすい浴槽の高さ」については981万戸、「段差のない屋内」については1,224万戸の住宅で高齢者対応設備が設置されていない計算となる。建築時期別の高齢者対応設備がある住宅の割合をみると、古い住宅ほど設備が少ない状況が窺える。(図表4-1-8)

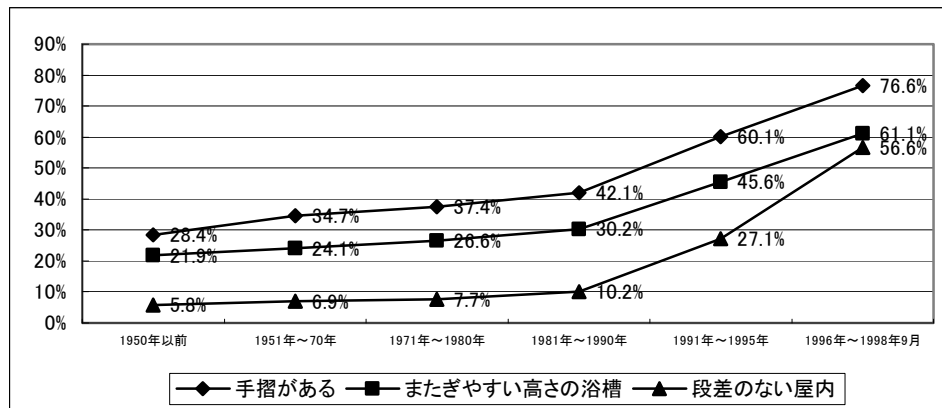
図表4-1-7 65才以上の世帯員のいる世帯における高齢者用設備を持つ住宅

	手摺がある	またぎやすい高さの浴槽	段差のない屋内	高齢者がいる世帯の総数
1950年以前	810,800	624,000	165,800	2,855,000
1951年～1970年	884,100	613,400	176,600	2,549,700
1971年～1980年	1,493,000	1,062,600	307,000	3,989,000
1981年～1990年	1,148,100	823,400	276,800	2,726,000
1991年～1995年	661,700	501,300	298,500	1,100,500
1996年～1998年9月	432,200	344,700	319,300	563,900
合計	5,429,900	3,969,400	1,544,000	13,857,300

総務省：住宅・土地統計調査（1998年）

（注）標本調査による推計値を四捨五入しているため、表中の内訳の合計は総数と一致しない。

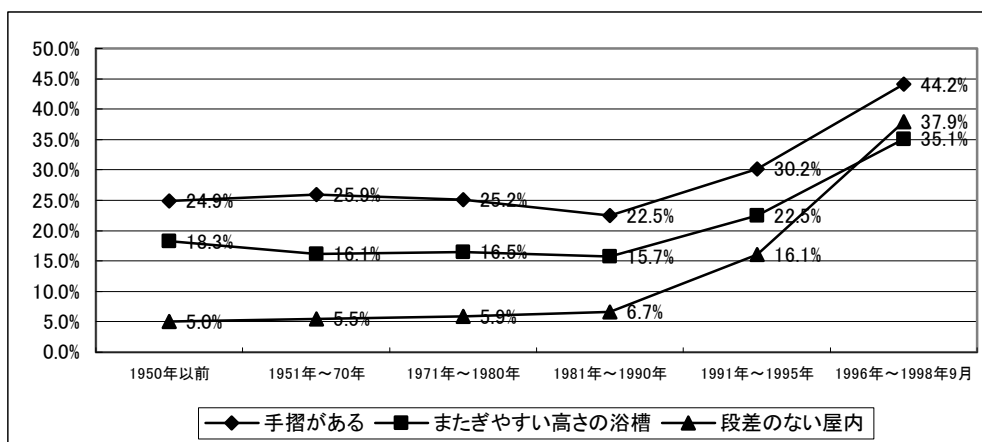
図表4-1-8 65才以上の世帯員のいる世帯における高齢者用設備を持つ住宅の割合



総務省：住宅・土地統計調査（1998年）

また、(1)に記述した通り毎年増加する高齢者世帯数を31万とした場合、これらの増加分については、どの程度の割合で高齢者対応設備が設置されているかを推計する。1998年における住宅・土地統計調査では、全世帯に対する高齢者対応設備がある住宅は、図表4-1-8に示す通り、近年になるほど割合が高くなっている。特に「段差のない屋内」、いわゆるバリアフリー化は、1996年以降に建築された住宅では37.9%となっており、1990年までに作られた住宅が5%程度であったことを考えると急速な普及が見られる。しかし、前掲の内閣府「高齢者の住宅と生活環境に関する意識調査」（2000年）では、60才以上64歳未満の高齢者のうち、65.2%が築20年以上、10.7%が生まれた時からの住宅に住んでいることから、増加する高齢者世帯の住宅における高齢者対応設備の設置割合は高いものとは考えにくい。60才以上64歳未満の高齢者の大多数は1990年以前に築造された住宅に居住していると考えられる。1990年以前に築造された住宅における住宅では、建築時期によらず高齢者対応設備の状況は概ね同水準であることから、増加する高齢者世帯の住宅において高齢者対応設備がある割合は、「手摺の取り付け」については25%、「またぎやすい浴槽の高さ」については15%、「段差のない屋内」については5%とし、この割合から高齢者対応設備の設置が必要な住宅数を推計すると、毎年増加する高齢者世帯の住宅のうち、「手摺の取り付け」については、23万戸、「またぎやすい高さの浴槽」については26万戸、「段差のない屋内」については29万戸となる。

図表4-1-9 高齢者用設備を持つ住宅の割合



総務省：住宅・土地統計調査（1998年）

以上で求めた高齢者対応設備の整備が望ましい住宅戸数に対し、(財)家計経済研究所調査³の平均改修費用からそれぞれの改修費用総額を求めた。

現在、高齢者のいる世帯の住宅に対応設備を整備する場合図表4-1-10の通り、約4兆4,692億円の費用が必要な計算となる。仮に3年間で整備を行うと年額1兆4,897億円となり、2001年度の建設市場の72兆円に当てはめると約2.1%を占めることになる。また、5年間で整備すると仮定すると、年額8,938億円となり、建設市場に占める割合は約1.2%となる。

図表4-1-10 高齢者対応設備整備費用（現ストック分）

整備項目	改修戸数 (万戸)	改造費用単価 (円)	改造費用総額 (百万円)
手摺の取付け	835	91,400	763,190
浴室の改造	981	207,250	2,033,123
段差の解消	1,224	136,675	1,672,902
計			4,469,215

総務省：住宅・土地統計調査（1998年）及び(財)家計経済研究所資料より当研究所作成

次に、高齢者世帯増加に対する高齢者対応設備費用については、同様に(財)家計経済研究所調査の数値から求めると、年額約1,145億円が必要となる。

³ 2001年9月19日～10月3日実施。有効回答数188/242(家計調査)

図表4-1-1 高齢者対応設備整備費用（年間増加分）

整備項目	改修戸数 (万戸)	改造費用単価 (円)	改造費用総額 (百万円)
手摺の取り付け	23	91,400	21,022
浴室の改造	26	207,250	53,885
段差の解消	29	136,675	39,636
計			114,543

総務省：住宅・土地統計調査（1998年）及び（財）家計経済研究所資料より当研究所作成

4. 1. 4 今後のありかた

社会の高齢化が急速に進むなか、高齢者が安心して暮らせる住宅環境を整えることは、今後の重要な課題となる。まず、高齢者本人にとって住宅を高齢者対応へ改修することは、自身の自立した生活や、転倒等による事故防止にも役立つことから、結果的に介護を不要とし、あるいは、介護の必要な時期を遅らせるという利点がある。また、介護の多くを家族が担っている現状から、住宅を高齢者対応としておくことで、介護が必要になった場合も家族への負担を軽減することが出来るという点を考慮すると、住宅の高齢化対応の改修は早期に実施することが望ましい。

現状の住宅ストックにおいて高齢者対応設備がある住宅はまだまだ少ないが、国民が積極的に住宅を高齢化対応へ改修することで、ストック全体の高齢者対応住宅の割合が上がり、高齢者が住み替える場合も円滑に行うことが出来る。また、今後の社会の高齢化にあつては、住宅市場においても住宅が高齢者対応であるかが判断基準のひとつとなる。例えば、高齢となる前に現在の住宅を売却した上で住み替えを考えている若い世代でも、将来の購入者が高齢者世帯である可能性が高くなることから、住宅を高齢者対応としておくことが望ましい。同様に賃貸住宅の場合も高齢者対応とすることが望まれるが、所有の権利関係から賃借人は容易に改修することが出来ないため、行政は改修を促進する対応策を進めるべきものと考ええる。また、住宅改修の資金の捻出が困難な低所得者層に対しても住宅改修の奨励・促進策を講じ、住宅ストック全体の高齢化対応を図るべきである。1993年当時の建設省建設政策研究センターが発表した「高齢者住宅整備による介護費用軽減効果」では、要介護夫婦の住宅を高齢者対応設備に改修した場合、住宅改修費用に対する介護費用の軽減効果が5.2倍（5年間累計、現在価値ベース）にも及ぶという計算もあるため、低所得高齢者を対象とした住宅改修の助成を拡大することは有益なものと考ええる。

高齢者対応の住宅改修費用を助成する制度として代表的なものに、介護保険事業があるが、2000年度の介護保険事業報告では、全事業費ベースで年額3兆6,273億円に対し、住宅改修給付における実績は1万5千件で、金額にして約185億円に留まっている。今回試算した改修費用と比較すれば極めて低い数字と言わざるを得ない。同事業では、住宅改修費用の助成は介護保険制度における要介護認定を受けた者のみを対象とし、更に給付額の上限が20万円と比較的低いことも住宅の改修が進まない原因のひとつであろう。一方、介護保険

との整合性を考えつつ独自の取り組みにより高齢者対応設備の普及を図っている自治体もある。例えば、東京都の場合は介護保険制度による助成金給付の対象外の高齢者に対する「住宅改修予防給付」や、高齢者一般向けに設備ごとの上限額を定めた「住宅設備改修給付」により、現物給付を原則として助成を行っている。今後も自治体間で情報交換を行い、地域の工夫を入れて積極的に対応していくことが望まれる。更に、行政においては、急激に進む社会の高齢化に対応するため、国民的な合意形成を図りつつ、新設住宅に対して高齢者対応設備の設置を義務付けることなども検討すべきものとする。

一方、建設業界においては、高齢者対応住宅への改修で、現在のストック分で約4兆4,700億円、毎年増加する高齢者世帯で約1,100億円の新たな潜在需要があり、これらの需要に素早く対応できる体制を整える必要がある。まずは、住宅の高齢化対応があまり進んでいない現状から、市場の活性化を図ることが重要であるが、そのためには以下の3点に留意の上で取り組むことが望ましい。

① 品質と信頼の確保

所属の業界団体で高齢者対応設備の認定規格や標準コストのパンフレットを作るなどして、顧客の信用・信頼を得ることから始め、高齢者対応設備の普及に努める必要がある。

② 技術開発による低価格化の実現及び魅力ある商品の開発

所得の低い高齢者においても購入しやすい低廉な製品・工法の開発普及を急ぐとともに、機能の追及のほかにも、住宅にいながらにして施工可能な商品の提供など、様々なニーズに対応した商品の開発を行う。

③ 市場開発のための営業活動の強化

潜在需要を掘り起こすためにも、事例紹介などのパンフレットを作成し、顧客に高齢者設備の利便性を訴える。また、高齢者対応設備への住宅改修については、企業規模に応じて、それぞれの「強み」を発揮できる分野であり、大企業の知名度、社会的信用度の高さ、地元中小企業の地域密着性など、各企業の特徴を活かした市場の開発を図ることが望まれる。

4.2 地域の再生に向けて

はじめに

日本経済の再生が喫緊の政策課題となっている中、都市再生は経済活性化の重要施策として推進されており、特に東京では日本経済と公共投資No.38 及びNo.40 で紹介されたように都市再生の取り組みは進行しつつあり、また六本木ヒルズや新しい丸ビルの開業に象徴的に見られるように、民間主導による投資も着実に進められている。

今回は、主に東京以外の諸都市に主眼を当て、構造改革特別地区推進本部や都市再生本部での議論や各地域の具体的な取り組み等を踏まえて、今後の地域の再生のために必要な施策を提言したい。

4.2.1 構造改革特区に係る地域からの提案

（構造改革特区）

日本経済の再生のために必要な構造改革の一つとして規制改革が挙げられている。自由な環境の下でビジネスチャンスの拡大を図り、新規産業や雇用の創出、需要の喚起が期待されている。しかしながら個人の公平性や行政の継続性を重視する我が国では、これまで規制改革を迅速に進める事ができなかった。

中国においては 80 年代より沿岸地域に先駆的な経済特区を設け、社会主義政治体制の下での資本主義の導入に成功し、大規模な経済発展に成功しており、我が国でも 2002 年 6 月の閣議決定により、地方公共団体や民間事業者の自発的な提案により地域の特性に応じた規制の特例を導入する特定の地域（構造改革特区）を設けることとされた。

構造改革特区では、特定地域の改革の成果を全国的に波及することにより全国経済の活性化を目指すとともに、地域の特性を生かした産業創出、消費者利益の増進等による地域の活性化を図ることを目標としている。

本年 4 月 17 日には構造改革特区の第一弾認定、5 月 23 日には第二弾認定が行われ、申請全体 129 件のほとんどである 117 件が認められた。分野毎では、国際物流 15、産学連携 25（再掲 1）、産業活性化 13（再掲 1）、IT 推進 4、農業 9、都市農村交流 14、教育 17、幼保一体化 6、生活福祉 13、という内訳になっている。

今後は、推進本部に評価委員会を設置し、構造改革特区において講じられた規制の特例措置について、個別の特区における規制の特例措置の効果・影響等について評価を行うこととしている。

ただ、構造改革特区として認められた特例措置を吟味すると、地域特性による規制緩和というより、いくつかのメニューを組み合わせることで特区に仕立てたという印象も強い。

具体的に、神戸市の「国際みなと経済特区」（国際物流関連）の事例で見てみたい。

この特区は、神戸港の国際港湾機能を拡充することなどを通じて物流の拡大と外国企業の誘致、雇用の創出を目指しており、神戸市自身も港湾施設使用料の軽減や土地の貸付料の免除等の措置を行っている。

今回の認定により、国から認められた規制の特例には以下のものがある。

- ① 税関の執務時間外の通関体制の整備並びに臨時開庁手数料の軽減
- ② 研究者に係る入国・在留資格審査の円滑化と在留期間の3年から5年の延長
- ③ 入国・在留手続の優先処理

当初の神戸市の申請では24項目の規制緩和が要望されているが、これらのうち半数以上が不可能又は全国的対応が必要とされ、規制緩和措置とされている事項についても手続の優先処理等運用の変化により対応することが含まれており、従来と比較すると前進と評価できるものの、大胆な規制緩和を要望した当初の提案とはかなり異なった対応にとどまっている。

（内訳）

・不可能とされたもの	9
・全国的な対応を検討するもの	4
・制度改正を行うもの	3
・制度は変更しないが弾力化、処理の迅速化を図るもの	1
・一般にもわかる形での処理の迅速化で対応	3
・不可能とされた事項に一部対応する措置	2

実現されなかった理由について各省庁の対応を見ると、外国人弁護士の任用等全国的に波及する資格制度に係るものや、神戸港の24時間オープン化等国の財政負担を伴うものがあつた。結果として、後者の方については「臨時開庁手数料の軽減」（1時間当たり8000円程度を半額程度に）で対応している。全体としてみれば、こうした規制の例外的措置の細かい組み合わせによって今回の構造改革特区は成り立っているといえる。第一次認定で認められた他の国際物流関連の特区も①又は①+②+③の組み合わせによって特区として認められており、地域特性に応じた対応を行っているとはいえない。

兵庫県は、県内の構造改革特区への援助として、産業集積条例を改正して特区地域について立地される企業等に①不動産取得税、固定資産税の減免、②3億円までの補助金の交付、③50億円までの低利の融資という3点のインセンティブを用意しており、国の財政的措置がない分こうした制度を活用しながら構造改革特区の所期の目的が達成されることが期待されている。

しかし、このような財政的支援を行われていない地域では、上記のような規制緩和のみでは期待されたような構造改革特区の推進が難しいと考えられる。

（沖縄県名護市の提案）

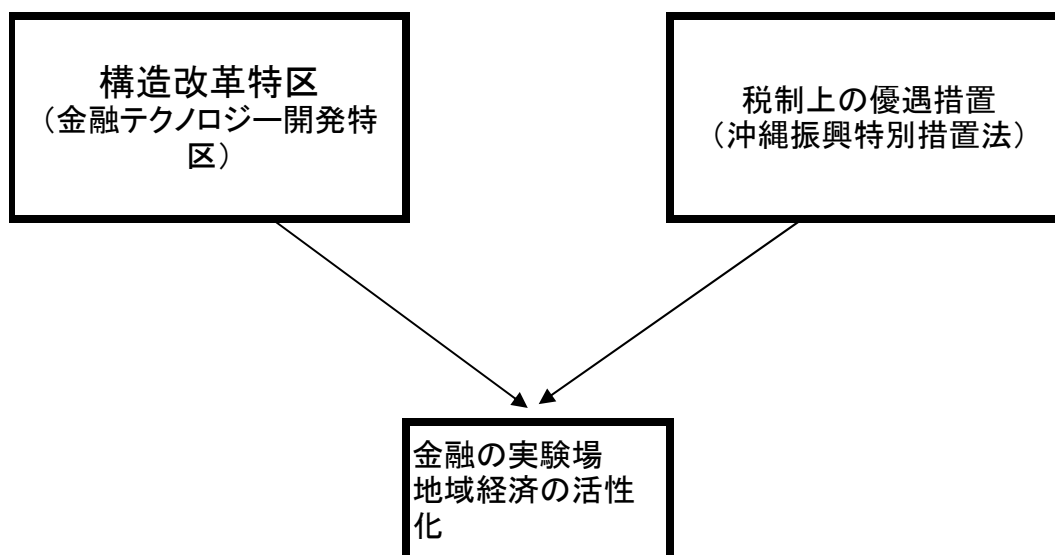
構造改革特区に関し、沖縄県名護市は独自の取組みを行っている。2002年に施行された沖縄振興特別措置法では産業振興のための特別措置として、観光振興地域、情報通信産業振興地区、金融業務特別地区等の地域制度を創設した。うち金融業務特別地区は、名護市が政府に精力的に働きかけた結果、一地区を限度として、法制度上認められたものであり、名護市は全国唯一の金融特区となった（併せて情報通信産業地区にも指定されている。）。

金融業務特別地区に設立された金融関連企業については、10年間所得の35%が法人税の課税所得控除又は建物等への投資税額控除を受けることができ、その他地方税の減免もある。また、沖縄県も振興事業費を活用して施設整備で予算上の支援を行っている。名護市では特区推進室を設け、市職員・沖縄県からの出向者に加え、金融業務経験者を採用して本構想を効果的に進めるべく取り組んでいる。

他の構造改革特区の提案とは異なり、こうした法律上の財政措置が元々存在することに特色があり、これと構造改革特区による規制緩和の相乗効果により、金融産業の集積や新規産業の創出を図って、地域活性化と同時に我が国全体の経済の活性化を目指している。

具体的な内容には、現在保険業法で認められていない保険制度や英語での書類提出を認める証券市場の創設などの大胆な提案を含んでおり、第二弾認定までに認められなかったが、制度的支援措置と規制改革を連動させることは、規制改革をより推進させるためにも有効な手段であると考えられる。

図表4-2-1 名護市を目指す特区のイメージ



4. 2. 2 地域再生に係る具体的取組み

（都市再生本部の動き）

全国的な都市再生については、内閣に設置された都市再生本部において全国の都市を対象に重点的に取り組む検討テーマを定め、関係地方公共団体とともに課題の抽出・解決に向けた施策を講じていくこととしている。「全国都市再生のための緊急措置」（2002年4月8日本部決定）により、都市再生本部から全国から地域の実情に即した具体的な提案を募集したところ、840件程度の応募があった。これを踏まえ、全国都市再生に関する総理主催の首長・有識者懇談会で、先進的な取組みについて意見交換を行うとともに、内閣官房が中心となり、関係省庁と地方公共団体等で「歴史的たたずまいを継承した街並み・まちづくり協議会」、「防犯まちづくり協議会」、「企業と防災に関する検討会議」、「高齢者の安心生活協議会」、「都市観光地域別協議会」、「環境共生まちづくり関係府省連絡会議」の検討体制を構築し、地域から示された明確な課題に対して検討体制を構築している。

本年6月には、「全国都市再生のための緊急措置」への対応状況を都市再生本部に報告を行い、地域の提案に対しモデル的な実地検証や事業の集中的実施を行うとともに、提案の中で共通に提示された制度的課題を具体的に解決するための制度の見直しを行うこととし、例えば建築基準法の規制の見直し、未整備都市計画道路の見直し、伝統的建造物群保存地区制度の積極的活用などを行うこととしている。

（都市再生に係る具体的提案）

都市再生本部に提出された地方からの提案の中には、既存プロジェクトの推進型の提案も多いが地域の特色を生かした事例として、以下のような取組みがある。

①島根県松江市

松江市では、中心市街地において、歴史的資産を活用しつつ多様な主体の取組みと多面的な事業の組み合わせにより特色のある市街地を再生しようとしている。具体的には個人住宅の庭の一部をポケットパーク化することにより、市民や民間に整備提案や維持管理をしてもらい事業を創設している。事業の実施に当たっては、景観づくりのために専門的な立場からアドバイスを行うデザインコーディネーターやワークショップの運営を行うスタッフを市民から公募している。これに類似した事例として新潟県十日町では、画一的な街路計画の見直しと併せて、商店街組合のメンバーが中心となって自主的に道路などの公的空間や敷地内の私的空間を花で飾り付ける等沿道空間の美化を図る活動を行い、集客の拡大を図っている。

現在の課題として、このような事業に対する国の支援措置がなく、財政上厳しい運営を強いられており、市としてはこうしたきめ細かい取組みにも対応できる総合補助制度の創設を提言している。

②愛知県犬山市の事例

犬山市は、国宝犬山城を中心としてその外部に町屋が成立するいわゆる「総構え」が残存し、歴史的な街割が残される城下町（現在の旧市街地）を持っているが、人口減少、高齢化が進む中で活力の低下という課題に直面している。このような中で拡幅決定された都市計画道路の取り扱いが問題となっていたが、町割などの歴史的・文化的資産に大きな影響を与える可能性があったことから、住民からの強い要望もあり、2001年に計画をゼロベースで見直し、歴史的な街並みを活かした賑わいとふれあいあふれるまちづくりを行うこととした。具体的には城下町地区を伝統的建造物保存地区に指定し、道路から見える建物などの外観を変更する際の許可制度を導入することを目指している。

③都市計画家協会の提案

市民参加によるまちづくりの立ち上げ支援には、まちづくりに関する経験や知識を持つ専門家の存在が不可欠であるが、各地域で人材を確保することは難しい。このため、計画を作っても実際の事業に結びつかなかったり、計画そのものが通り一遍の計画にとどまってしまうケースも多い。NPO都市計画家協会では、公共と民間が連携したまちづくり専門家の派遣制度を新たに設けることを提案している。

ただし、こうした制度の創設に当っては、地域と専門家の信頼関係ができるよう一定期間以上の継続的な関係を前提にすることが必要である。

（地方の温泉街の取組み）

熊本県の黒川温泉は、2001年2月にリクルートが行った「九州・山口の行って良かった観光地ランキング調査」で4年連続一位となった地域である。観光地域としては交通アクセスが悪く、バスでも熊本市内から片道3時間半以上かかるという地域的ハンディにもかかわらず、地域全体のまちづくりの取組みにより、魅力ある温泉街づくりに成功している。まちづくり活動の運営主体は、黒川温泉観光旅館協同組合である。1980年代後半より地域全体のまちづくり活動を活発化させ、露天風呂巡りの実施（入湯温泉手形の発行）や、個人看板撤去と共同看板の設置等を通じて、都市との対極的な田舎らしいシンプルな雰囲気を作り出すことに努力してきた。旅館協同組合は行政に働きかけて2001年に「きれいな環境の里づくり条例」を定め、歴史的又は郷土的に特色ある地域の開発の抑制を行っている。

もう一つは、山形県の銀山温泉の事例であるが、当地は人気ドラマ「おしん」の舞台として有名な温泉場であり、以前は「一度は行きたい温泉」のアンケートで上位にも入るものの、「二度と行きたくない温泉」のアンケートでも上位に入り、リピーターが少ないという問題があったが、その原因の一つとして温泉街の共同資産である景観に対する配慮が足りないことが指摘されていた。特に、温泉街の中心にある共同浴場が老朽化し、街全体の景観を阻害していた。このため、市民、行政及びまちづくりのアドバイザーの話し合いにより、共同浴場を移転するとともに、環境改善のための複数の公共事業（河川護岸改修、下水道、街灯、電線地中化、給湯管地中化等）が運用の弾力化により総合的に行われた。こ

うした事業の実施により景観に配慮した街並みを生み出し、また各旅館も建物前にベンチを置くといった自主的努力により、好評を博している。こうした取組みを進める上で、まちづくりに関するアドバイザーから長期的にアドバイスを受けていることも成功の要因の一つであったと考えられる。

（事例を踏まえて）

上記に挙げた事例以外にも多くの取組みがなされているが、こうした地域の取組みを踏まえてポイントとして整理すると下記のような点が挙げられる。

- ・ 歴史的資源や自然環境などの活用と魅力の再生
- ・ 住民、NPO 又はこれに準じるような、住民、経営者団体の主体的取組み
- ・ 都市計画等の弾力的見直し
- ・ 公共事業の弾力的な実施など行政の前例踏襲型ではない積極的な取組み
- ・ 信頼性のあるアドバイザーの存在

また、このような地域の自主的な取組みが反映できる都市計画等の見直しの迅速化やこれらの取組みに弾力的に対応できる補助などの創設が求められている。

4. 2. 3 今後の方向

我が国では、政策の実施に当たりこれまで公平性を重視し、各地域の要望にバランスよく対応することが求められてきた。公共事業の実施についても集中的投資よりは分散的な投資になってきたことは否めないが、成熟化社会・少子高齢化社会を迎え、分散投資を続ける余裕は失われている。

サービス経済化が進み、ビジネスに関する情報入手の可能性や専門的人材供給が企業立地の大きな誘因となっているが、こうした点で大都市は格段の優位性を持っており、今後のインフラの集中的投資によりさらに格差が拡大することが予想される。

この反面、他の地域は全体として投資が縮小せざるを得ず、幅広く公平に投資するということとは不可能になり、必然的に地域自身が事業の選択と集中を行わなくてはならない。国もそうした地域の自助努力に対応できる柔軟な制度や支援策が必要であり、そうした観点から国と地域それぞれに必要な施策の提言を行いたい。

(国に必要な取組み)

○ 構造改革特区の推進

構造改革特区は、地方自治体が国の規制や指導をなぞるのではなく自らの工夫と努力で地域の活性化を図るという意味で画期的であり、また、実際多くの自治体が優れたアイデアを出して取り組んでいるが、国の取組みは結果的に不十分な面がある。その理由として、

- ・ 国の財政負担を増やさないことを原則としたため誘導策がすべて自治体に委ねられていること
- ・ 全国的な規制緩和の突破策という点が先行し、特区で認められた規制緩和が全国的に拡大することへの懸念から地域特性に応じた措置という点が希薄になっていること
- ・ 申請のあった特区は原則として認めるという方向は、国の後ろ向きな関与ばかりを強めて前向きな関与を弱めているおそれがあること

等が挙げられる。

こうした点を踏まえ、今後、構造改革特区の取組みを地域の再生に有効に活用するために以下のような取組みが考えられる。

① 国の支援策の弾力化

財政的措置をすべて排除するのではなく、地域内の一定期間の収支均衡を前提に国の税制措置等のメニューも取り入れることを検討すべきである。具体的には、経済活動の活性化により一定期間で所得、法人税の増収が見込める範囲内で法人税、所得税を軽減する措置を講ずることが考えられる。振興特別措置法との連携により、特区の効果を拡大することを狙っている沖縄特区のような本格的な制度の創設を考えるべきではないか。

現在は、国による支援措置がないため、兵庫県のように地域が負担を行わざるを得ないが、今後制度化される評価委員会の中で活性化の必要性、効果を客観的に評価して対象となる地域を絞り込み、当該地域については自らの負担・努力を前提としつつ、より大胆な規制改革を認めるべきである。また、こうした評価を行う上では、国の関与により結果的に地域の自由な発想と努力を縛る事が無いような配慮が必要である。

② 地域特性に応じた規制緩和

今回の構造改革特区については、分野ごとの規制緩和メニューの基本的なパターンを国が決めており、地域の特性に応じた特区の設定という面が希薄になっている。

少なくとも効果が特区外に及ばないと考えられる措置については、地域特性やニーズに応じた規制緩和を弾力的に認めることが望ましい。規制の全国一律性にこだわらず、もっと個々の規制に対する実験的要素を高めて、より大胆な規制緩和に踏み込むことが重要である。特に、教育、医療、福祉などの社会的分野では、市場原理にはなじみにくいとして、これまで公的主体がサービスの主たる担い手となっており、規制も多い分野であったが、こうした社会的分野こそ需要と雇用の拡大余地の高い分野であり、地域特性に応じた規制緩和が可能である。例えば、インターナショナルスクールについては、入学できるのは住民のみに限定する等の条件をつければ、その効果は特区外には及ばないと考えられ、このような提案について一層弾力的な運用を認めるべきである。

○ 都市再生の推進

地域の再生を進めるためには、都市に対して民間の力を引き出し新たな需要を喚起すること及び地域固有の文化と歴史を継承しつつ豊かで快適な生活を送れるようにすることが必要であり、こうした視点を効果的に活かすために下記のような施策が求められる。

③ 構造改革特区との連動

より積極的に地域活性化を目指すため構造改革特区との効果的な連動を図るべきである。ブレーキ解除（構造改革特区）とアクセル（都市再生支援措置）の両方を組み合わせれば、地域の活性化はより加速すると考えられる。

現在、都市再生に関して提案された屋外広告物規制の特例について、違反する広告旗の即時撤去に係る手続を簡略化することを構造改革特区として導入すること、また、2002年10月に設定された京浜臨海都市再生予定地域では、臨海部幹線道路の整備等「ものづくり拠点」として必要なインフラを整備しつつ、外国人研究者の受け入れ促進や税関手続き時間の延長等について構造改革特区として位置付けを行い、規制緩和との相乗効果を図ることになっている。こうした取組みをより広範囲の分野で行うことにより、地域のニーズに対応した活性化が図られるものとする。

④ 事業への柔軟な対応

行政やまちづくりに対する住民や社会の要求が多様化し、景観形成や自然環境への配慮、バリアフリー対策、循環型社会の構築にも対応することが求められており、住民の生活に密着する社会資本整備においては、住民のニーズを汲み取る努力と、地域ニーズに柔軟に対応していかななくてはならない。

こうした点に対応するためには、市民のニーズの把握を通じて作成される政策目標に対応して事業が実施され、その効果は客観的指標によって進行管理が行えるように後述するベンチマークスを市町村の基本計画や都市マスタープランなどの地域構想と連動させることが必要である。国としては、ベンチマークシステムに対する国の制度上の位置付けや支援を行い、公共事業の実施に当たってもこうした視点を尊重して行うこと、及び地域の一定エリアの事業効果が出ることを前提とした柔軟な統合補助金を創設することが望ましい。

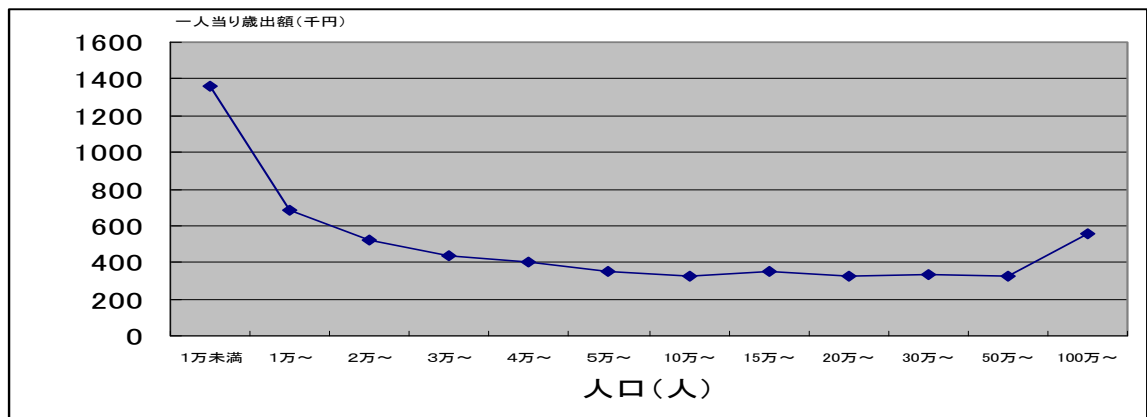
(地域の対応)

① 地域の広域化

地域インフラを広域的に整備することにより、効率的で魅力的な公共投資が可能となる。基本的には、現在の市町村合併をさらに強力に推し進めることにより地域の「選択と集中」の範囲を拡大し、基礎的自治体としての市町村が、自立的な規模になる程度まで広域化することが必要である。

財政面では図表にあるように、住民数の多い自治体ほど一人当りの歳出額が少なくなっている。(100 万人以上の都市は政令指定都市となり権限が国、都道府県から委譲されるため、市としての歳出額は増加する。) これは、地形や公共交通機関の整備レベルなどの差もあるので、一律の議論はできないが、ある程度スケールメリットは存在するといえる。人口が減少して、納税者が減るとともに、医療福祉の行政サービスが増大することが明らかである以上、より効率的なシステムに変更しなければならない。そのためにも、広域的な視点に立って、土地利用計画の策定や道路や公共施設の整備を進め、地域の情報発信力、地域イメージの向上に予算を使って、イベント、企業の誘致、観光の振興等に力を注ぐべきである。

図表 4-2-2 人口一人当たり歳出総額



注：市町村別決算状況より作成

公共事業を行う上でも、現在の市町村では、予算規模が少なく大規模な施設整備が行えないこと、一人で多くの業務を行わなければならない、土木技師、建築技師等の専門職の確保が困難であること、狭い地域で類似の公共施設を整備しなくてはならないこと、などの問題点があり、現在の行政単位を越えた広域的施設整備が必要である。

② 地域の独自性の創造（市民・NPO 主体のまちづくり）

地域が独自性を持つためには、「地域コンセプト」を作り上げ、それを守っていくことが重要である。こうしたコンセプトづくりには、市民の参加が不可欠であり、市民が主体的にまちづくりを担うことや、行政が住民のニーズを積極的に把握することが求められている。市民主体のまちづくりにおいては、NPO 組織はボランティアが中心であり民間企業と比べて低いコストで運営できる点と、地域に関心のある多様な人々が集まり専門的な問題にもタッチできる可能性があるという利点をもっている。2003 年 3 月末時点でまちづくり NPO は全国に 4000 以上存在し、これからのまちづくりの中心的な担い手として期待されるが、その財政基盤は未だ不安定である。コミュニティ金融の創設や、公的主体による創設・運営に関するアドバイス、施設管理などの業務の開放などにより、継続的なまちづくりへの参画が可能になるような仕組みが必要である。またこうした事業に参画するためにも、寄付者・委託者への信頼性確保の観点から、NPO のマネジメント手法として自己改善のための内部評価を実施し、公表するとともに、客観的に NPO を評価するためのシステムを作っていくことが求められる。日本の NPO にも一定の情報公開義務が課されているが、より積極的な情報公開を行って、NPO の信頼性確保や行政・市民による NPO の選択を可能にすべきである。

一方、地域行政については、地域市民の活動を調整していくという役割が重要になる。そのために、職員がまちづくりのコーディネーターとしての資質や知識などを獲得することが求められるし、まちづくり活動に担当者自らが参画して体験していくこ

とも重要になる。また、こうした活動が円滑に推進されるためには、長期的な信頼関係を持って地域にアドバイスする、まちづくりに関する専門家が必要であり、こうした専門家の育成、派遣に関する支援が必要である。

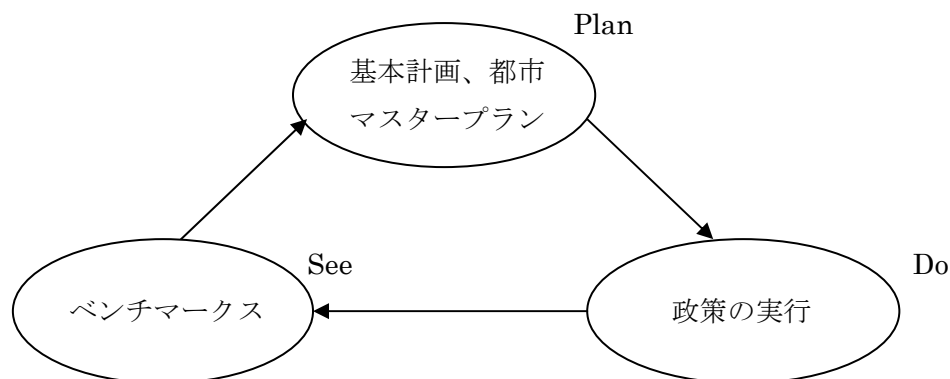
③ 地域の目標・管理を充実させるためのベンチマークスの導入

地域が再生・活性化するためには、地域が明確なビジョン・目標を持ち、それを行政、市民、企業、NPO などの多様な主体が共有することが重要である。

ベンチマークスとは、政策分野ごとに設定した指標と、指標に対して具体的に設定された目標値（ベンチマーク）全体のシステムのことであり、政策の結果もたらされる指標の結果数値との比較によって評価し、必要に応じて政策にフィードバックする行政のツールであり、米国では全米市町村の約 6 割で採用されている。ベンチマークスを策定する過程で行政と市民とが協同作業を行うことにより、市民にも行政にも市の目標や行うべき政策が明確化し、共有することができる。また、財政の圧迫の中で行政サービスを見直して政策の重点化を図ることが必要であり、それを住民の理解を得て円滑に実現する上でも、ベンチマークスは有効である。

これまで基本計画や都市マスタープランでも、市民参画を通じた計画の策定が行われてきたが、進行管理の過程まで踏み込んだ市民参画は実現していない。具体的な指標は市民にとって都市の現状を把握する観点から理解しやすいため、行政・市民のコミュニケーションや議論が活性化するための基盤となりうるものである。さらに、これまでの計画に不足していた、「Plan-Do-See」という計画の循環的プロセスを作り、計画の進行管理にも市民参画が及ぶことが重要であり、ベンチマークスの早急な普及が望まれる。

図表 4-2-3 ベンチマークスのイメージ



第5章 海外の動向

5. 1 海外の建設市場の動向

- ・ 米国の建設投資は、2002 年は民間非住宅の大幅な下落を公共投資と民間住宅投資で支えてきたが、2003 年に入って、住宅建設は依然として好調なものの公共投資、特に公共建築等の大幅な落ち込みにより対前年同月比で減となってきた。今後とも地方財政の悪化により、公共投資の減少傾向は続く見込みである。
- ・ 西欧の建設投資は、2001～2002 年は新築住宅の減少等によりほぼ横ばいで推移し、住宅・非住宅のマイナス傾向が 2004 年まで続くと見られ回復は 2005 年以降となる。
- ・ 東欧の建設投資は、ポーランドの不振の影響で 2001 年はマイナスの伸びとなった。2002 年は引き続き減少となるが、2003 年には新築土木および維持補修が寄与し増加に転じる見込みである。
- ・ アジアの建設投資は、アジア通貨危機の影響からはほぼ脱したもの、中国等一部の国を除き今後数年は弱含みで推移する。
- ・ 最近 12 年のアメリカ、西欧、日本の建設市場を比較してみると、マクロ経済の好不調による日本の減少とアメリカの増加が顕著であり、1991 年当時のシェアは現在逆転している。西欧は概ね堅調に推移している。

5. 2 米国建設業界の概要

- ・ 米国 GDP に占める建設業生産高の割合は、1990 年以降 3.7～4.8%を推移し微増傾向にある（日本 9.8 から 7.0%に減少）。
- ・ 経営状況はこの 10 年間で順調に推移し、利益率は全 9 産業中 6 番目から 4 番目に上昇している。長期的には建設投資の伸びに伴って、今後とも高収益構造を維持する見込みである。
- ・ 建設就業者数は、1994 年以降増加傾向にあり、全産業に占める割合は 5%弱（日本 10%前後）を推移している。

5. 3 国土安全保障省の動き

- ・ 1947 年の国防総省設立に匹敵するといわれる大規模な省庁である国土安全保障省は本年 1 月、22 の連邦機関、職員 17 万人をもって発足した。
- ・ 現在は内部部局間の共通のシステム構築、FBI, CIO 等関連他連邦諸機関との調整、テロ対策を現場で最初に引き受ける地方政府の警察、消防組織 (First Responder) との連携強化のためのシステム構築への援助活動等を開始した。国土安全保障業務遂行に当たっての連邦政府の権限について伝統的な地方政府のもつ権限との間で葛藤が起こりつつあり、今後とも幾多の課題を乗り越える必要がある。

5. 1 海外の建設市場の動向

5. 1. 1 各国・地域別の建設市場

2001 年の各国、地域別の GDP を、日本を 100 として比較するとアメリカ 243.8、西欧 198.1、東欧 7.4、アジア 72.9 となる。

また、建設投資の規模は、日本を 100 とすると、アメリカ 168.4、西欧 92.1、東欧 4.8、アジア 92.4 となっている。

建設投資の GDP に対する比率は、日本の 12.1 %、アジアの 15.3%に対し、アメリカでは 8.4%、西欧 5.6%、東欧は 7.8%である。

図表 5-1-1 各国・地域別の建設市場（名目値、兆円換算）

	日 本 ^{注1)} 2001 年度	アメリカ 2001 年	西 欧 ^{注2)} 2001 年	東 欧 ^{注3)} 2001 年	アジア ^{注4)} 2001 年
GDP ^{注5)}	502.6 (100)	1225.3 (243.8)	995.5 (198.1)	37.1 (7.4)	366.2 (72.9)
建設市場 ^{注6)}	72.1 (100)	—	99.7 (138.3)	4.2 (5.8)	—
対 GDP 比(%)	14.3	—	10.0	11.4	—
建設投資 ^{注7)}	60.8 (100)	102.4 (168.4)	56.0 (92.1)	2.9 (4.8)	56.2 (92.4)
対 GDP 比(%)	12.1	8.4	5.6	7.8	15.3

資料：ユーロコンストラクト会議(2002.12)、アジアコンストラクト会議(2002.11)、ENR データ (2000.12)、
米国商務省資料、海外経済データ（内閣府政策統括官付参事官（海外経済担当）編、2003.02）、
平成 14 年度建設投資見通し（国土交通省 2002.05）、建設経済予測（建設経済研究所 2003.01）

- 注) 1. 日本のデータは年度。GDP は予測（建設経済研究所）。建設投資は実績見込み（国土交通省）。
2. 西欧の構成国は、オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、アイルランド、イタリア、オランダ、ノルウェー、ポルトガル、スペイン、スウェーデン、スイス、イギリスの 15 カ国。
3. 東欧の構成国は、チェコ、ハンガリー、ポーランド、スロバキアの 4 カ国。
4. アジアの構成国は、中国、香港、台湾、インド、インドネシア、韓国、マレーシア、フィリピン、シンガポール、スリランカ、ベトナム、タイの 11 カ国 1 地域。なお、建設投資額は、香港、マレーシア、フィリピン、台湾、タイは直近 2000 年、中国は直近 1999 年、インドネシア・ベトナムは直近 1998 年のデータを採用。マレーシアについては建設投資額に代え建設工事受注高を採用。
5. 数値の円換算には、次に掲げる為替レートを使用。
1 US\$=121.53 円、1 ユーロ=108.78 円（いずれも 2001 年の平均レート）
6. 建設市場＝建設投資＋維持補修。
なお、日本の建設市場については政府土木以外の維持補修投資のデータがないため、国土交通省「建設工事施工統計調査報告」の維持・修繕工事元請完成工事高を建設投資に加算し建設市場としている。
※日本の建設投資には政府土木の維持補修が含まれるため、維持・修繕工事元請完成工事高から政府土木分を控除のうえ加算。
7. 以下資料において日本の建設投資には政府土木の維持補修が含まれる。
8. () 内数値は、日本を 100 とした場合の割合。

5. 1. 2 アメリカ、ヨーロッパ、アジアのマクロ経済及び建設市場 (アメリカ)

(1) アメリカのマクロ経済

(実質成長率1.4%増に)

- ・2003年第1四半期のGDP確定値は、年率換算値（季節調整済み）で前期比1.4%増（6月26日商務省発表）となり、5月発表の改定値から0.5ポイント下方修正された。
- ・企業の在庫投資が改定値より約8ポイント、外需が約3ポイント下がったことが減少の要因として挙げられる。
- ・6月発表の地区連銀経済報告(ベージュ・ブック)によると、住宅建設と住宅市場は依然好調である。地域によっては、4,5月の住宅販売が前年比で10%以上増加している。しかし、商業不動産は停滞しており、事務所空室率が上昇している。
- ・6月25日、連邦準備制度理事会(FRB)は、連邦公開市場委員会(FOMC)を開き、FF金利を0.25%引き下げ1.00%とした。1958年以来45年ぶりの低い水準となった。利下げは昨年11月以来7ヵ月ぶりとなる。

FOMCは、景気の回復と下落の可能性が半々と判断しているものの、「経済全体を蝕む腐食性のデフレ」（グリーンズパン議長）に対応したものといえる。

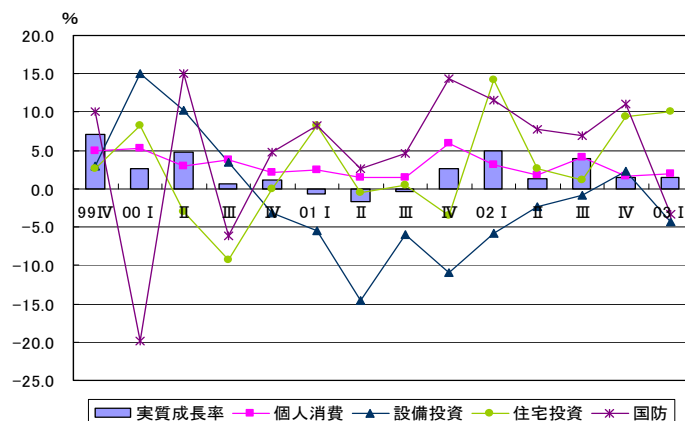
図表5-1-2 アメリカ実質GDPの推移

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
実質GDP	7,813.2	8,159.5	8,508.9	8,859.0	9,191.4	9,214.5	9,439.9	9,552.0
実質GDP伸び率	3.6	4.4	4.3	4.1	3.8	0.3	2.4	1.4

出典：商務省発表資料より作成

注) 1. 実質GDPは1996年価格 2. 2003年は1-3月期の確定値（季節調整済年率換算値）

図表5-1-3 四半期別実質GDP成長率と個人消費、設備投資、住宅投資、国防の推移（1996年基準の実質値）



出典：商務省発表資料より作成

(2) 建設投資の状況

(公共投資累計額伸び率マイナスに)

- ・4月発表の2003年建設投資見通しは、6,861億ドル(1996年価格)となり前月比0.3%減、前年同月比2.9%減となった。2002年は、民間非住宅投資の大幅な下落を公共投資と民間住宅投資が建設投資の伸びを支えていたが、2003年に入って公共投資が前年同月比(1.9%減)でマイナスに転じ建設投資の伸びを支えきれない状況になっている。
- ・公共投資減少の原因は、下水道が前年同月比3.2%減(2億ドル減)、公共建築の中のその他建築が同比8.5%減(21億ドル減)、教育施設が同比3.3%減(17億ドル減)と大幅に減少していることが挙げられる。
- ・2002年の建設投資累計額は、前年同期比で年間を通して民間住宅投資・公共投資が6%増前後、民間非住宅投資が16%減前後を推移していたが、2003年に入って公共投資の伸び率が2月以降マイナスに転じている。2003年1~4月の建設投資累計額は1,940億ドル(前年同期比1.2%増)となり、内訳を見てみると、民間住宅投資が10.3%増、民間非住宅投資が12.2%減、公共投資が0.2%減となっている。
- ・全米州議会協議会(NCSL)が4月29日発表した資料によると、医療費・今年の大雪による除雪作業費等の超過支出で州財政が悪化しており、2003年は37州が財政赤字となり、財政黒字となった州はたった3州のみである。また2004年予算においても41州が合計784億ドルの累計予算格差に直面しており、これらの州の37州が一般会計の5%以上の財政赤字となっていると報告している。そのうち19州が10%を越える財政赤字となっている。アメリカ建設業協会(AGC)チーフ・エコノミスト、ケンネス・サイモンソン氏は、州財政が回復しなければ、少なくとも2003年の間公共投資は減少傾向が続くとしている。

図表5-1-4 アメリカの建設投資の推移

(上段:金額 下段:対前年比伸び率 単位:百万ドル、%)

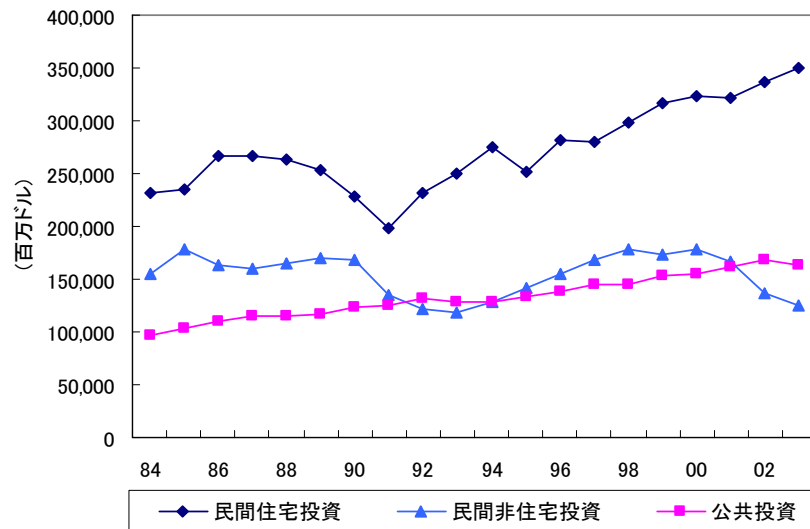
	1997	1998	1999	2000	2001	2002(r)	2003(p)	構成比
新規投資全体	632,680	665,156	694,123	711,328	704,747	692,672	686,119	100.0
	2.7	5.1	4.4	2.5	-0.9	-1.7	-0.9	
民間工事	487,197	519,859	540,220	556,426	542,782	524,776	523,200	76.3
	2.2	6.7	3.9	3.0	-2.5	-3.3	-0.3	
住宅	280,720	297,960	317,236	323,977	322,305	336,490	350,667	51.1
	-0.2	6.1	6.5	2.1	-0.5	4.4	4.2	
非住宅及びその他	206,477	221,899	222,984	232,449	220,477	188,286	172,533	25.1
	5.6	7.5	0.5	4.2	-5.2	-14.6	-8.4	
公共工事	145,483	145,297	153,904	154,902	161,965	167,895	162,920	23.7
	4.6	-0.1	5.9	0.6	4.6	3.7	-3.0	
建築	67,400	67,517	71,928	75,772	80,280	86,541	82,668	12.0
	6.2	0.2	6.5	5.3	5.9	7.8	-4.5	
土木及びその他	78,083	77,780	81,976	79,130	81,685	81,354	80,252	11.7
	3.1	-0.4	5.4	-3.5	3.2	-0.4	-1.4	

出典: 商務省発表資料より作成

注) 1. 2003年は4月の季節調整済年率換算値(1996年価格)

2. (r)はRevised、(p)はPreliminary

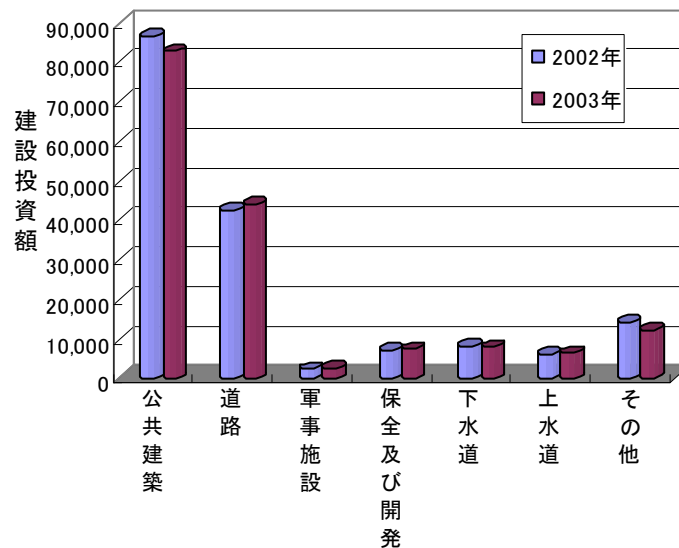
図表 5-1-5 公共投資、民間住宅投資、民間非住宅投資の推移



出典：商務省発表資料より作成

注) 2003 年は 4 月の季節調整済年率換算値 (1996 年価格)

図表 5-1-6 公共投資の分野別推移 (前年同月比：4 月)



出典：商務省発表資料より作成

注) 2003 年は 4 月の季節調整済年率換算値 (1996 年価格)

(3) 住宅市場の状況

(新築・中古住宅販売件数が依然好調)

- ・ 2003 年 5 月の民間住宅着工戸数は季節調整済年率換算値で 173.2 万戸となり、前月比 6.1%増、前年同月比 1.1%減となった。先行指標となる住宅許可件数は、178.8 万戸となり、前月比 3.7%増、前年同月比 3.9%増と依然住宅市場が好調なことを示している。
- ・ 2003 年 5 月の新築住宅販売件数は 115.7 万戸となり、前月比 12.5%増、前年同月比 17.9%

増となった。価格中位値は\$195,200 となり前年同月より\$14,200 増加した。また中古住宅販売件数は、592 万戸となり、前月比 1.2%増、前年同月比 4.4%増となった。価格中位値は\$167,000 となり前年同月より\$12,000 増加した。

- ・ 2003 年 3 月 3 日連邦住宅企業監督局 (OFHEO) が発表した資料では、2002 年第 4 四半期の住宅価格指数 0.8%増となり 2002 年第 3 四半期から 2 期連続して伸び率が鈍化している。
- ・ 2003 年 5 月の住宅抵当金利は、30 年物が 5.48%、15 年物が 4.86%となり依然低水準を維持している。(Freddie Mac 発表)
- ・ 住宅抵当金利は依然低水準を推移しており、すぐに金利が上昇するとは予想できないため、住宅販売と改築に関して引き続き好調が続くとしている。(同 サイモンソン氏)

図表 5-1-7 民間住宅着工戸数の推移

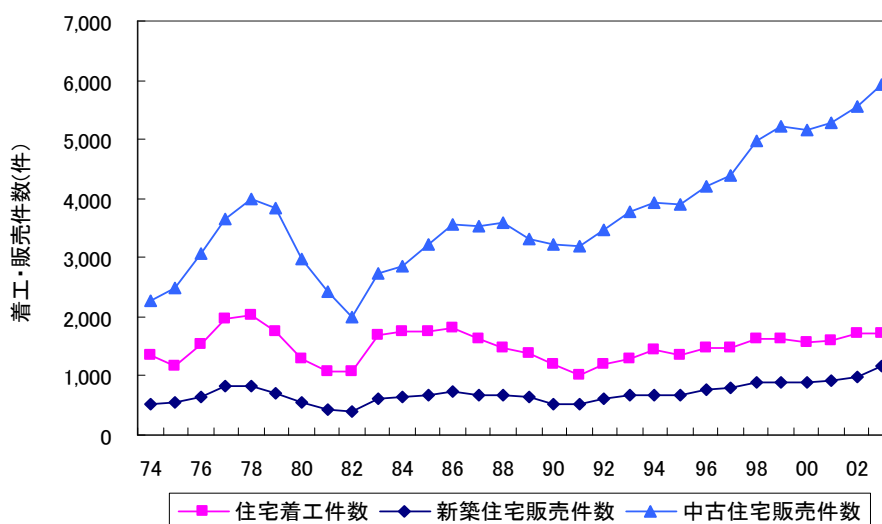
(上段:戸数 下段:対前年比伸び率 単位:千戸、%)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003(p)
民間住宅着工戸数	1,476	1,474	1,616	1,640	1,568	1,602	1,704	1,732
	9.0	-0.1	9.6	1.5	-4.4	2.2	6.4	1.6

出典：商務省発表資料より作成

注) 2003 年は 5 月値の季節調整済年率換算値、(p)は Preliminary

図表 5-1-8 住宅着工件数、新築・中古住宅販売件数の推移

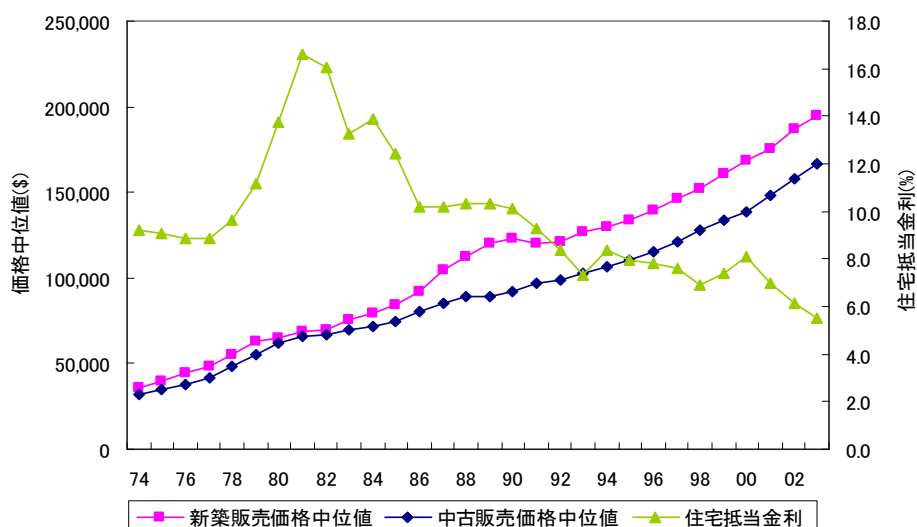


出典：1. 着工件数・新築住宅販売件数は商務省発表資料より作成

2. 中古住宅販売件数は、全米不動産業協会発表資料、(財)建設経済研究所 日本経済と公共投資 No.39 参考資料 米国の建設関連指標の推移より作成

注) 2003 年の数値は 5 月の季節調整済年率換算値

図表 5-1-9 新築・中古住宅価格中位値、住宅抵当金利の推移



出典：1. 新築販売価格中位値は商務省発表資料より作成
 2. 中古販売価格中位値は、全米不動産協会発表資料、(財)建設経済研究所 日本経済と公共投資 No.39 参考資料 米国の建設関連指標の推移より作成
 3. 住宅抵当金利は、FRB(米国連邦準備銀行)資料より作成
 注) 2003年は5月の季節調整済年率換算値

(4) 建設業就業情勢

(失業率 6.1%に)

- ・2003年5月の失業者数は899.8万人、失業率は6.1%(6月6日労働省発表)となった。先月に続き失業率は6.0%台となっている。非農業部門の雇用者は1万7,000人減となり、その内訳は製造業2万9,000人減、サービス業1万2,000人増となっている。労働雇用データは2003年6月発表分より産業分類がNAICS(North American Industrial Classification System)に変更された。
- ・建設業就業者数は、前月比で2万6,000人増(前年同月比6万7,000人増)となった。その内訳は、総合建築会社3,600人増(同比4万1,600人増)、建築会社を除く重建設会社3,800人増(同比2万7,100人減)、専門工事建設会社1万7,900人増(同比5万2,600人増)となり雇用情勢においても住宅市場の好調さがうかがえる。

図表 5-1-10 失業率・建設業就業者数の推移

(単位:千人、%)

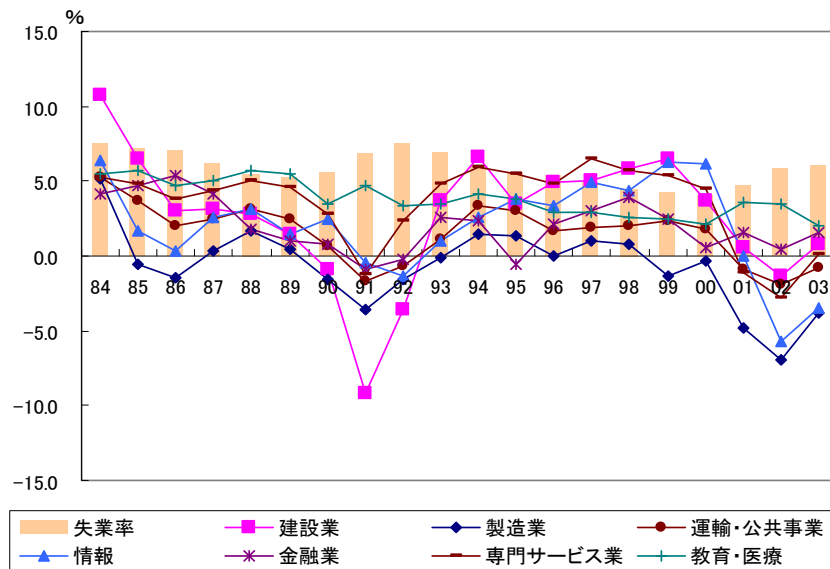
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002(r)	2003(p)
全就業者数	133,943	136,297	137,673	139,368	142,583	143,734	144,863	146,485
建設業就業者数	5,536	5,813	6,149	6,545	6,787	6,826	6,732	6,783
建設業就業者数の割合	4.1	4.3	4.5	4.7	4.8	4.7	4.6	4.6
対前年比伸び率(建設就業者)	4.7	4.8	5.5	6.1	3.6	0.6	-1.4	0.8
完全失業率	5.4	4.9	4.5	4.2	4.0	4.7	5.8	6.1

出典：労働省発表資料より作成

注) 1.2003年は5月の季節調整済年率換算値

2.(r)は Revised、(p)は Preliminary

図表 5-1-1 失業率、業種別就業者数前年比伸び率の推移



出典：労働省発表資料より作成

注) 1. 2003 年は 5 月の季節調整年率換算値

2. 労働省雇用状況データは、2003 年 6 月発表データより産業分類が NAICS(North American Industry Classification System)に変更された。先月まで使用されていた SIC(Standard Industrial Classification)では、現代の産業構造の大幅な変化に対応しきれないというのが主な理由。現在の産業構造に近い形（製造業に偏っていた産業分類からサービス産業が大幅に加えられた、情報産業が追加された等）になったメリットがあるものの、従来データとの整合性がなくなったことがデメリットとなっている。

(ヨーロッパ)

(1) 西欧・東欧のマクロ経済

(西欧は 2002 年も減速、東欧は 2003 年以降堅調に成長)

2002 年の西欧 15 カ国の実質 GDP 伸び率は 1.0%になると予測され、2001 年を下回る成長率となっている。ドイツやフランスを中心に消費が伸び悩み、また 2002 年秋以降のユーロ高の影響から輸出が鈍化している。2003 年以降については、輸出の増加や減税等による個人消費の伸びへの期待感から、実質 GDP の伸び率は 2003 年 1.9%、2004 年は 2.5%の伸びが見込まれている。

2002 年の東欧 4 カ国の実質 GDP は 1.9%と前回 0.9%の予想から 1 ポイント向上した。これは東欧経済に大きな影響力を持つポーランドが、前回実質 1%のマイナス成長から今回 0.6%と上方修正したことによる。2003 年以降は 2%台後半から 4%台の堅調な伸びが見込まれている。

図表 5-1-12 西欧 15 カ国の実質 GDP の推移

	1999	2000	2001	2002注)	2003注)	2004注)	2005注)
西欧実質GDP伸び率(%)	2.6	3.4	1.5	1.0	1.9	2.5	2.6
東欧実質GDP伸び率(%)	3.2	3.9	2.0	1.9	2.6	3.9	4.5

出典：ユーロコンストラクト会議（2002.12）資料より作成。2002～2005 年は予測。2001 年価格。

注）西欧諸国：オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、アイルランド、イタリア、オランダ、ノルウェー

ポルトガル、スペイン、スウェーデン、スイス、イギリスの 15 カ国

東欧諸国：チェコ、ハンガリー、ポーランド、スロバキアの 4 カ国

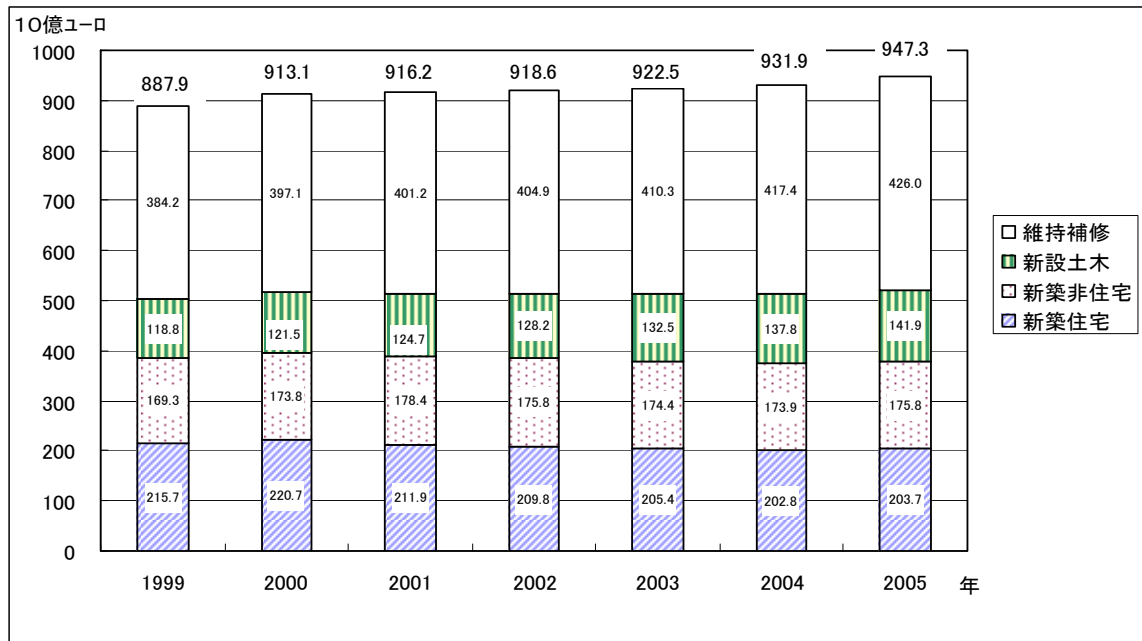
(2) 西欧・東欧の建設市場

(西欧は横ばい傾向続く、東欧は 2003 年以降堅調に増加)

2001 年の西欧 15 カ国の建設市場（以下において、建設市場は建設投資に維持補修を加えたものとする）は 9,162.5 億ユーロ（対前年伸び率 0.3%、図表 5-1-13 参照）とほぼ横ばいとなる見込みである。消費の低迷等から新築住宅が前年比マイナス 4.0%と減少したことが主因である。2002 年は新築住宅に加え新築非住宅もマイナスとなりほぼ横ばいとなり、この新築住宅・非住宅のマイナス傾向が 2004 年まで続くため、回復は 2005 年以降になるものと予測されている。国別では、イギリスが堅調な伸びを見せる一方、フランス、イタリアは 2002 年以降横ばい、ドイツは 2003 年まで 4 年連続マイナスとなっている。

2001 年の東欧 4 カ国の建設市場は、387.5 億ユーロと見込まれており（対前年比伸び率 ▲2.2%、図表 5-1-14 参照）、マイナスに転じた。これはポーランドが全部門でマイナスを記録し前年比▲7.8%となったことが大きく影響している。この減少傾向は 2002 年も続くが、2003 年以降は新設土木および維持補修が寄与し増加に転じると予測されている。

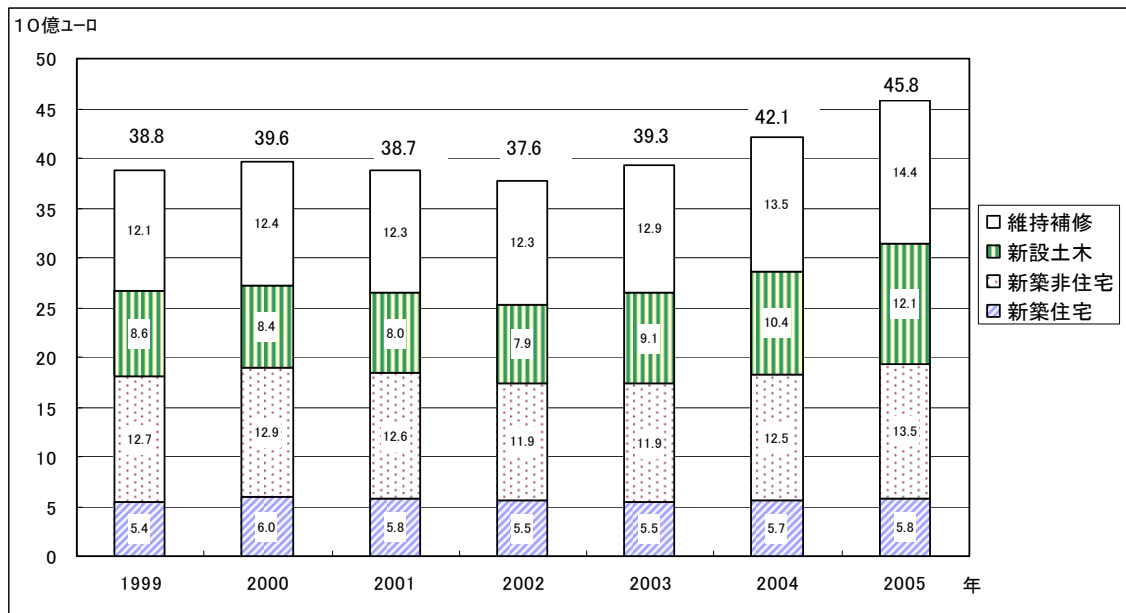
図表 5-1-13 西欧の建設市場の推移



出典：ユーロコンストラクト会議（2002.12）資料より作成。2002～2005 年は予測。2001 年価格。

注）西欧諸国：オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、アイルランド、イタリア、オランダ、ノルウェー、ポルトガル、スペイン、スウェーデン、スイス、イギリスの 15 カ国

図表 5-1-14 東欧の建設市場の推移



出典：ユーロコンストラクト会議（2002.12）資料より作成。2002～2005 年は予測。2001 年価格。

注）東欧：チェコ、ハンガリー、ポーランド、スロバキアの 4 カ国

図表5-1-15 2001年の西欧・東欧諸国のGDPと建設市場

国名	2001年GDP (10億ユーロ)	建設市場 (10億ユーロ)	建設市場対 前年比伸び 率 (%)	建設市場対 GDP比 (%)	人口 (千人)	1人当たり 建設市場 (ユーロ)
フランス	1464.5	146.9	1.6	10.0	58,900	2,494
ドイツ	2071.2	206.4	-6.0	10.0	82,000	2,517
イタリア	1216.6	128.3	4.8	10.5	57,700	2,223
スペイン	651.6	74.6	5.5	11.5	39,900	1,871
イギリス	1589.0	120.2	3.5	7.6	60,000	2,003
5大国計	6992.9	676.4	0.5	9.7	298,500	2,266
5大国割合 (%)	76.4	73.8			79.0	
オーストリア	210.3	25.8	-1.0	12.3	8,091	3,190
ベルギー	254.3	23.2	-2.4	9.1	10,300	2,250
デンマーク	180.0	17.8	-1.8	9.9	5,400	3,295
フィンランド	136.0	19.1	-0.1	14.0	5,200	3,673
アイルランド	114.4	19.6	1.5	17.2	3,829	5,130
オランダ	429.2	47.5	1.9	11.1	16,100	2,950
ノルウェー	203.2	19.4	-0.1	9.5	4,500	4,308
ポルトガル	122.0	22.3	3.0	18.2	10,000	2,226
スウェーデン	234.3	17.7	-0.5	7.6	8,900	1,992
スイス	274.7	27.5	-1.7	10.0	7,200	3,816
その他計	2158.4	239.9	0.0	11.1	79,520	3,016
西欧計	9151.3	916.2	0.3	10.0	378,020	2,424
チェコ	63.3	6.8	8.9	10.7	10,300	657
ハンガリー	57.8	6.6	9.2	11.3	10,000	656
ポーランド	196.7	24.0	-7.8	12.2	38,600	621
スロバキア	23.1	1.5	1.7	6.3	5,400	269
東欧計	340.9	38.7	-2.2	11.4	64,300	603

出典：ユーロコンストラクト会議（2002.12）資料より作成。2001年価格。

(アジア)

(1) アジアのマクロ経済

(アジア経済は 2002 年以降については回復基調)

アジア経済は 2000 年まで輸出競争力の増大とアメリカ経済の好調を背景に順調な回復をみせたが、2001 年のアメリカの景気減速に伴ない成長が鈍化した。2002 年に入ってから、中国における内需及び輸出の拡大や、韓国やタイ、マレーシア等においても景気が拡大基調にある等、概ね緩やかな拡大傾向をたどっている。しかし、多くの国においてはアメリカを始めとした先進国向け輸出の伸びは鈍化傾向にあり、原油価格の上昇が消費者物価上昇率を高めるなど一方ではリスク要因もあり、今後についてはアメリカの動向を含めて予断を許さない状況にある。

図表 5-1-16 アジア諸国の経済成長率 (実質)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
中国	7.8	7.1	8.0	7.3	7.5	7.2
香港	-5.0	3.4	10.2	0.2	1.5	3.4
台湾	4.6	5.4	5.9	-1.9	3.3	4.0
インド	5.0	9.0	4.4	5.5	6.5	-
インドネシア	-13.1	0.8	4.9	3.3	3.5	4.5
日本	-0.7	1.0	2.9	-1.4	0.8	0.4
韓国	-6.7	10.9	9.3	3.0	6.3	5.9
マレーシア	-7.4	6.1	8.3	0.5	3.5	5.3
フィリピン	-0.6	3.4	4.4	3.2	4.0	3.8
シンガポール	-0.1	6.9	10.3	-2.0	3.6	4.2
スリランカ	4.7	4.3	6.0	-1.4	-	-
ベトナム	5.8	4.8	5.5	-	-	-
タイ	-10.5	4.4	4.6	1.8	3.5	3.5

出典：第 8 回アジアコンストラクト会議資料 (2002.11)、海外経済データ (内閣府政策統括官付参事官編, 2003.03) 建設経済予測 (建設経済研究所編, 2003.01)

(2) アジアの建設市場

(今後数年は弱含みで推移、中国は経済発展掲げ市場拡大の方向)

2001 年のアジア諸国の建設投資合計は、約 9,627 億ドル (2001 年の期中平均為替レートによる円換算額は、約 117 兆円) であり、対 GDP 比では 15.3% (日本除く) と欧州やアメリカ等に比べ高い数値を示している。しかし、今後数年については、アジア通貨危機のダメージ回復後もアメリカや日本を始めとする世界経済低迷の影響により、悲観的な見方をする国が多い。潜在的な社会資本整備のニーズの高さ、安い労働力及び中国の開放政策に代表される市場拡大等、長期で見た場合魅力的な要素もあるものの、今後数年は弱含みで推移するものと考えられる。

図表 5-1-17 2001 年のアジア諸国の建設投資

国 名	2001年の名目GDP (億米ドル)	建設投資 (億米ドル)	建設投資対 GDP比(%)	人口 (千人)	1人当たり 建設投資 (米ドル)
中 国	11,590	2,260	19.5	1,253,595	180
香 港	1,621	147	9.1	6,760	2,175
台 湾	2,812	327	11.6	22,130	1,478
インド	4,458	622	14.0	1,037,000	60
インドネシア	1,453	126	8.7	204,400	62
日 本	41,356	5,003	12.1	127,120	3,936
韓 国	4,110	673	16.4	47,342	1,422
マレーシア	880	104	11.8	23,300	446
フィリピン	714	63	8.8	78,420	80
シンガポール	856	83	9.7	3,319	2,501
スリランカ	157	16	10.2	18,729	85
ベトナム	329	40	12.2	76,900	52
タイ	1,148	161	14.0	60,246	267
合 計	71,484	9,625	13.5	2,959,261	325
日本を除く	30,128	4,622	15.3	2,832,141	163

出典：第5～8回アジアコンストラクト会議資料（2002.11）、ENR データ（2000.12）

注）1. 建設投資額は、香港、マレーシア、フィリピン、台湾、タイは直近 2000 年、中国は直近 1999 年、インドネシアとベトナムは直近 1998 年のデータを採用。

2. マレーシアについては建設投資額に代え建設工事受注高を採用。

5. 1. 3 アメリカ、西欧、日本の推移比較

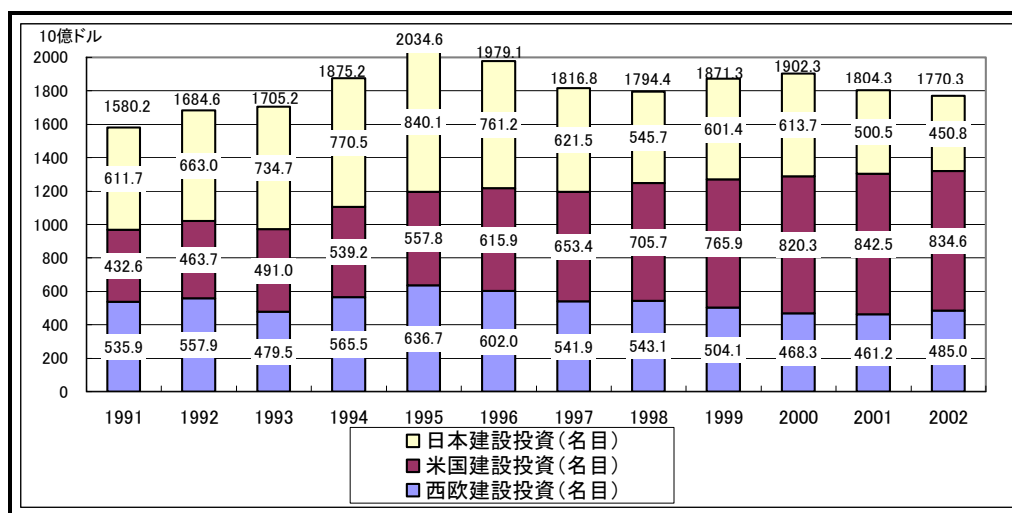
(1) 建設投資の推移比較

最近 12 年間（1991 年～2002 年まで）におけるアメリカ、西欧 15 カ国、日本の建設投資の推移を比較・概観する。1991 年においてこれら 3 地域の建設投資（名目ベース）の合計金額は 1 兆 5,802 億米ドル（1991 年平均レート換算で約 212 兆 8,687 億円。図表 5－1－18 参照）であった。その後 1995 年までは主として米国の伸びに支えられ堅調な増加を続けた。日本はこの間バブル崩壊の影響から、建設投資の伸び率は円ベースでは横這いないしマイナス成長であった（図表 5－1－19 参照）が、当時の円高基調の影響でドル換算ベースでは増加になっている。

1996 年から 98 年までは、米国は堅調に増加した一方で、西欧の成長が鈍化したこともあり 3 地域合計金額は 3 年連続でマイナス成長となっている。日本においては、1997 年に円ベースで▲9.2%と 3 年ぶりのマイナスとなった後、1998 年も▲5.0%で金額もバブル崩壊前の 89 年を下回る水準に低迷した。

1999 年以降については、99 年は前年に続き米国が 8%超の成長となったことにより全体で 7.5%の伸びを記録し、2000 年も 9.7%と二桁近い伸びを見せたが、2001 年にはアメリカの成長鈍化に伴い 3 地域合計でマイナスに転落し、投資額は 1 兆 8,043 億米ドル（2001 年平均レート換算で約 219 兆 2,766 億円）となった。この間日本は 2001 年度に円ベースで前年度比▲8.0%の 60 兆 8,300 億円と 1987 年を下回る水準に落ち込み、減少傾向に歯止めがかからない状況となった。2002 年についても欧米の成長鈍化により全体として微減となる模様である。

図表 5－1－18 アメリカ、西欧、日本の建設投資の推移（名目）

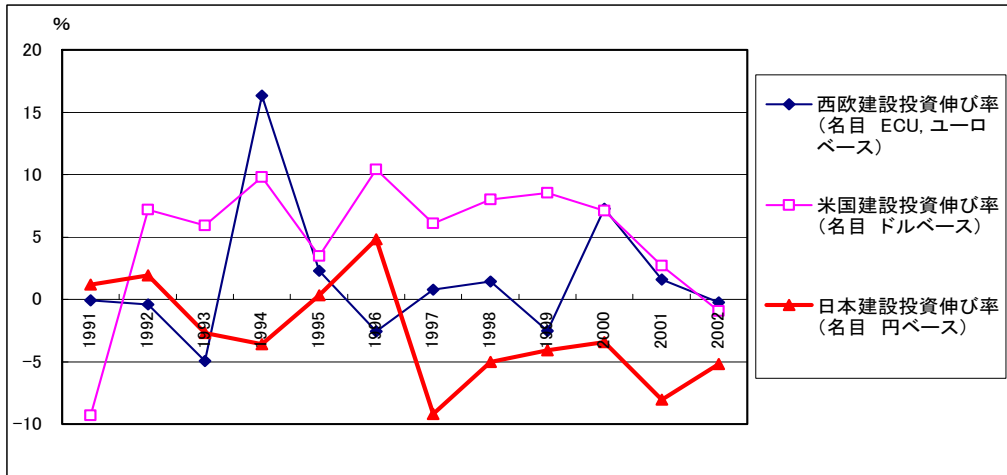


(注) 1. 西欧は第 33～54 回ユーロコンストラクト会議データ、アメリカは商務省発表データを使用。日本

は「平成 15 年度建設投資見通し」（国土交通省 2003. 05）に基づく。

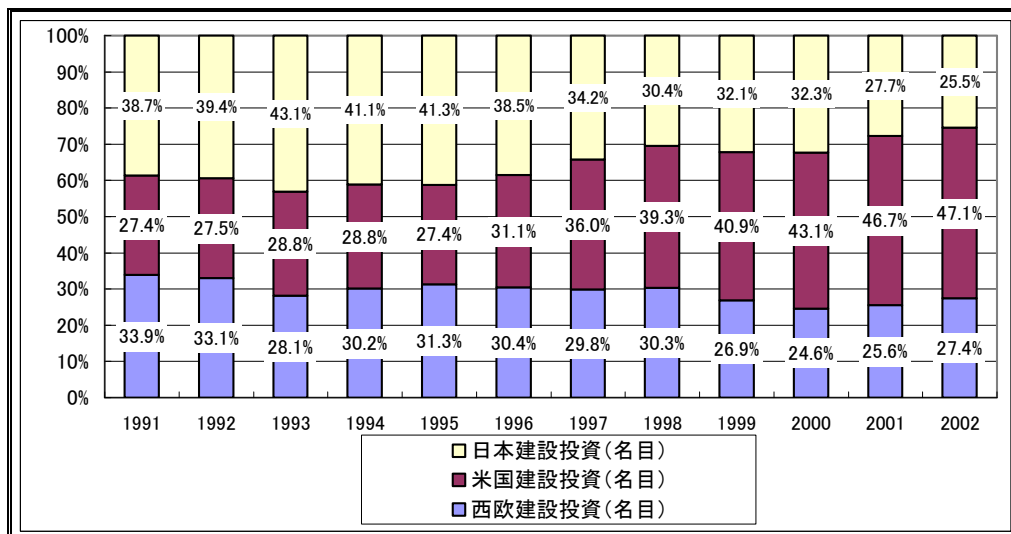
2. 西欧は 5. 1. 1 のユーロコンストラクト会議参加 15 カ国（1991 年についてはポルトガル除く 14 カ国）で 1998 年までは土木の維持補修含む。ドル換算については各年平均レート、西欧の 1991～97 年については ECU/ドルの平均レートを使用。2002 年の西欧については名目数値不明のため 2001 年価格の実質値を使用（以下の表も同様）。西欧及び米国は暦年、日本は年度。

図表 5－1－19 アメリカ、西欧、日本の建設投資伸び率の推移

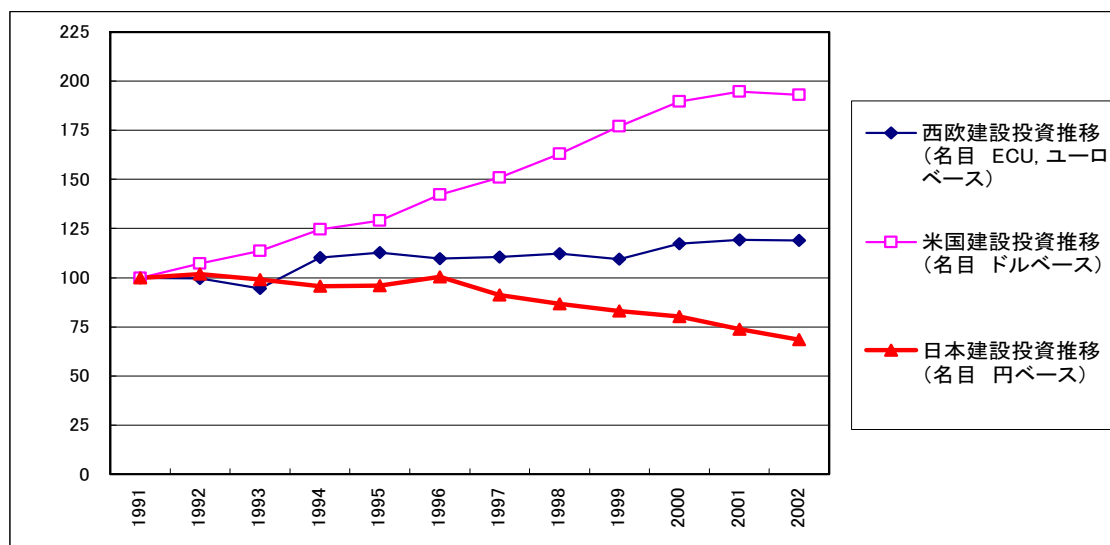


次に各地域の 3 地域合計に占めるシェアの推移を見ると（図表 5－1－20 参照）、日本のシェアは 1991 年に 38.7%と 4 割近くを占め、3 地域の中で最も投資額が大きかったが 2001 年には 27.7%と 10 年間で 10 ポイント以上低下した。代わって 1991 年 27.4%と日本より 10 ポイント以上上下回っていたアメリカが、1997 年には日本を上回り以降は 3 地域の中で最も投資額が大きくなっている。これは 90 年代全般において持続したアメリカ経済の好調さを背景として、特に民間住宅の伸びが寄与したものである。民間住宅は 1991 年に 1,662 億ドルであったが、2001 年には 3,887 億ドルと 2.3 倍に増加しており他部門の増加率を上回っている。西欧については、ほぼ安定して 25～30%程度のシェアを保っている。

図表 5－1－20 建設投資の地域別構成比（アメリカ、西欧、日本）の推移



図表 5-1-21 アメリカ、西欧、日本の建設投資の推移（1991年=100）



また、この米国増加と日本減少の両極端な傾向は、1991年の各国通貨における建設投資を100として比較した場合さらに顕著に見て取れる。米国は1990年代の好景気を背景に増加を続け、2001年において1991年比194.8とほぼ2倍になっている。欧州は1994年に10ポイント以上増加し、1999年まではほぼ横ばいで推移した後、2001年には119.2と1991年比約1.2倍の規模になっている（ちなみに維持補修を含めて両年を比較した場合では2001年は141.5と1991年比約1.4倍）。日本はバブル崩壊後も1996年度までは何とかほぼ横ばいで推移していたが、1997年度に建築を始め全部門でマイナスとなった結果91となった後も減少を続け、2001年度は74、2002年度見通しについても69と1991年度比で7割を切る水準に落ち込んでいる。

今後についても、本章5.1.1及び第1章で述べたようにこうした欧米の堅調な増加と日本の減少傾向は当分続くものと考えられるが、一方ここ数年で欧米の成長も鈍化していることやテロや戦争、疾病といった世界経済全体に影響を与える不安要因も顕在していること等から、世界経済の動向如何では欧米も決して磐石とは言えず、世界建設市場全体の縮小も視野に入れながら今後の動きを注視していく必要があるだろう。

（2）建設投資と維持補修の動向比較

西欧では歴史的に建物が長寿命であることから維持補修工事の比率が高い。建設投資、市場とも成長は鈍化しているものの、維持補修（増改築の一部含む）比率は40%台^(注)前半で微増を続けており、市場を下支えしている（土木補修工事が建設投資に含まれていた98年以前は40%前後と推定される）。

米国には建設市場の統計値がないが、92年の調査では維持補修工事は約30%を占めていると見られる。

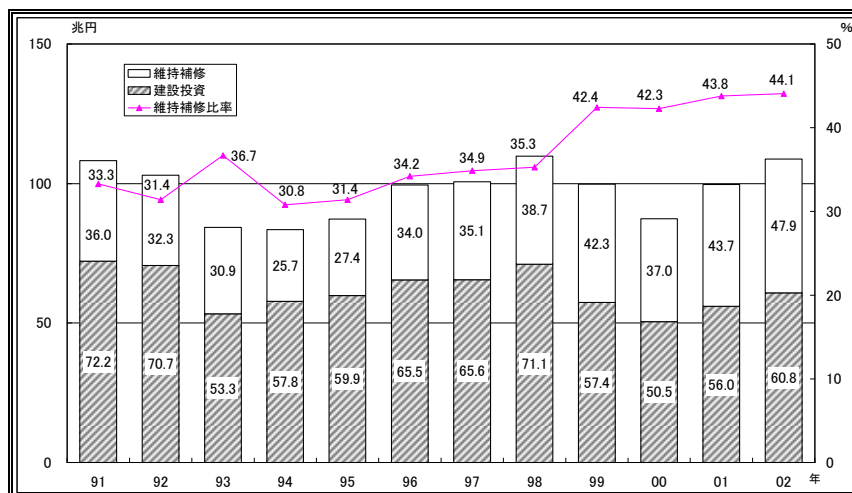
日本の建設投資は名目で96年をピークに減少傾向にあるが、維持補修工事（増改築は含まず）は微増傾向にあり、市場に占める比率は相対的に向上している。また、80～90年代に蓄積された建設ストックが今後10数年にわたり原資となり、維持補修工事金額の増加も期待される。この結果日本においても米国、西欧に準じ維持補修比率が向上してゆくものと考えられる。

（注）2003年6月のユーロコンストラクト会議に先立ち、維持補修工事の定義を確認したところランダ⁶の参加機関より回答が得られた。

これによれば、増改築の一部（Renovation）も含まれており、2001年のランダ⁶建設市場における純粋な維持補修比率は26%、増改築の一部を含む維持補修の比率は46%ということである（公共事業が細分化されていないため上記比率は何れも公共事業の増改築・維持補修を含む）。

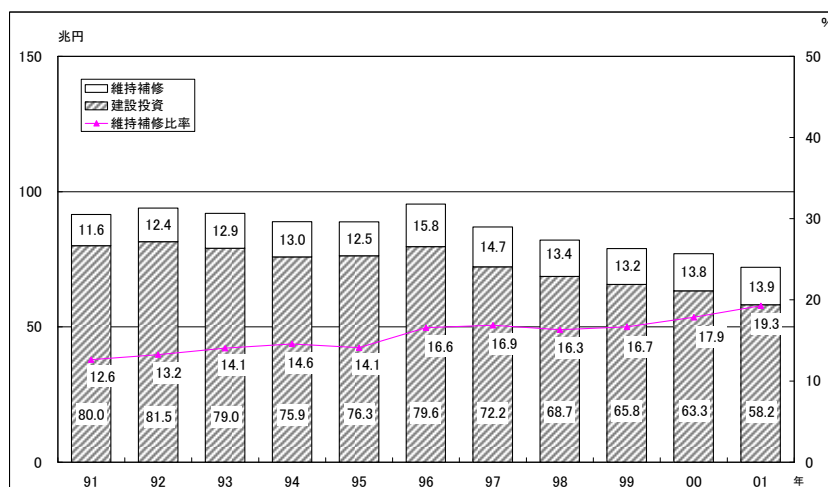
従ってここで取扱う維持補修工事の範疇では西欧の維持補修比率は30%台と思われる。

図表 5-1-22① 西欧の建設市場と維持補修比率推移(増改築の一部を含む)



1. 西欧の建設市場出典：ユーロコンストラクト会議（2002.12）資料より作成。名目値。
注）西欧諸国：オーストリア、ベルギー、デンマーク、フィンランド、フランス、ドイツ、アイルランド、イタリア、オランダ、ノルウェー、ポルトガル、スペイン、スウェーデン、スイス、イギリスの15カ国
2. 98年までは土木維持補修工事が建設投資に含まれる。
3. 各年平均レートで円換算。

図表 5-1-22② 日本の建設市場と維持補修比率推移



1. 国土交通省「平成15年度建設投資見通し」より、名目値。
2. 日本の建設市場についてはデータがないため、国土交通省「建設工事施工統計調査報告」の維持・修繕工事元請完成工事高を建設投資に加算し建設市場としている。
ただし、日本の建設投資には政府土木の維持補修が含まれるため調整を行っている。
建設投資…国土交通省発表建設投資－「建設工事施工統計調査報告」の公共土木維持修繕元請完成工事高
維持修繕…「建設工事施工統計調査報告」の維持修繕工事元請完成工事高

5. 2 米国建設業界の概要

5. 2. 1 米国建設会社の概要

はじめに

労働者権利保護センター（CPWR：The Center to Protect Worker's Rights）は、2002年9月に米国建設業界についての Construction Chart Book Third Edition を公表している。この中には、女性建設労働者の職種変化等重要な資料を含んでいる。

そこで、米国商務省センサス局資料（Economic Census 5年ごとに公表）、米国労働省資料（毎年発表）と合わせて米国建設業界の状況についてまとめたものである。

（1）建設会社（事業所）数

2000 年における全産業の事業所数（北米産業分類システム：NAICS¹(North American Industry Classification System)ベース）を産業別にみると、サービス業 3,233 千社（全産業会社数に占める割合 45.7%）、小売業 1,114 千社（15.8%）、建設業 710 千社（10.0%）、卸売業 446 千社（6.3%）、金融・保険業 424 千社（6.0%）となっている。1990～2000 年の間、全産業会社数に占める建設会社（事業所）の割合は 9～10%の間を推移している。

GDP に占める各産業の生産高の割合は、金融・保険・不動産業とサービス業が GDP の約 15～20%ずつを占めており 1987 年以降徐々にこの 2 産業の割合が増加している。逆に製造業は 18.7%（1987 年）から 14.1%（2001 年）へと GDP に占める割合が徐々に減少してきている。建設業においては、1987 年から 2001 年の間 3.5～4.5%の間を推移している。

1999 年の米国建設会社数を企業規模別（従業員数）に見てみると、1～4 人規模の会社が 337.0 千社（48.8%）、5～9 人規模の会社が 123.0 千社（17.8%）と従業員数 20 人未満の企業規模で全体の 90%強を占めている。20 人以上の企業は、20～99 人規模の会社が 53 千社（7.7%）、100～499 人規模の会社が 6 千社（0.9%）、500 人以上の規模の会社が 1 千社（0.1%）となっている。このことから、米国建設会社の企業規模も日本と同様に中小企業が大多数を占めていることがわかる。米国建設会社数は年々増加しているものの、企業規模別（従業員数）における各割合は 1990 年から大きな変化はない。

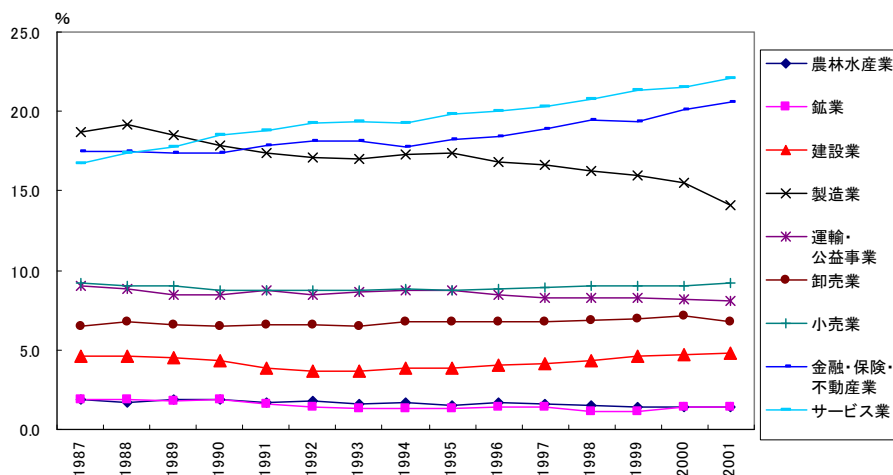
¹ 1997 年に初めて NAICS が採用された。標準産業分類（SIC(Standard Industrial Classification)）では、現代の産業構造の大幅な変化に対応しきれないというのが主な理由。現在の産業構造に近い形（製造業に偏っていた産業分類からサービス産業が大幅に加えられた、情報産業が追加された等）になったメリットがあるものの、NAICS データと SIC データが比較できないデメリットがある。

(2) 従業員数

2000年の従業員数（NAICS ベース）を産業別に見ると、サービス業 53,385 千人（全産業従業員数に占める割合 46.8%）、製造業 16,474 千人（14.4%）、小売業 14,841 千人（13.0%）、建設業 6,573 千人（5.8%）、卸売業 6,112 千人（5.4%）となっている。1990～2000年の間、全産業従業員数に占める建設業従業員数の割合は4～6%の間を推移している。

1999年の建設会社の従業員数を企業規模別（従業員数）に見てみると、20～99人規模の会社に1,977千人（全従業員に占める割合31.9%）、100～499人規模の会社に984千人（15.9%）、10～19人規模の会社に953千人（15.4%）となっている。米国建設会社の従業員数は年々増加しているものの、企業規模別（従業員数）における各割合は1990年から大きな変化はない。

図表 5-2-1 GDPに占める各産業生産高の割合



出典：経済分析局（BEA）発表資料（Gross Domestic Product by Industry）より作成
注） 名目ドル数値で算出

図表 5-2-2 米国建設会社数（従業員数規模ごと）

従業員数	1990		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999	
	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合	企業数	割合
0人									100.6	15.8%	106.7	16.2%	103.8	15.5%	106.0	15.5%	100.0	14.5%
1～4人	526.0	91.0%	545.0	92.5%	554.0	92.6%	574.0	92.4%	306.9	48.2%	317.1	48.2%	322.9	48.2%	336.0	49.0%	337.0	48.8%
5～9人									111.5	17.5%	113.7	17.3%	116.9	17.5%	120.0	17.5%	123.0	17.8%
10～19人									63.0	9.9%	64.4	9.8%	66.4	9.9%	68.0	9.9%	71.0	10.3%
20～99人	47.0	8.1%	40.0	6.8%	41.0	6.9%	42.0	6.8%	44.2	6.9%	45.6	6.9%	48.1	7.2%	50.0	7.3%	53.0	7.7%
100～499人	5.0	0.9%	4.0	0.7%	4.0	0.7%	4.0	0.6%	5.6	0.9%	6.1	0.9%	6.4	1.0%	5.0	0.7%	6.0	0.9%
500人以上	-	-	-	-	-	-	-	-	4.7	0.7%	4.7	0.7%	4.8	0.7%	1.0	0.1%	1.0	0.1%
合計	578.0	100.0%	589.0	100.0%	598.0	100.0%	621.0	100.0%	636.6	100.0%	658.4	100.0%	669.4	100.0%	686.0	100.0%	691.0	100.0%

出典：Statistical Abstract of the U.S.資料より作成

注）1. 1997年以前はSICベースのEstablishment、1998,99年はNAICSベースのFirm

2. SICでは、「金融・保険・不動産業」として分類されていたLand Subdividers & Developers ConstructionがNAICSでは「建設業」として分類されることとなった

図表 5-2-3 米国建設会社の従業員数（従業員数規模ごと）

従業員数	1990		1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999	
	従業員数	割合	従業員数	割合	従業員数	割合	従業員数	割合	従業員数	割合	従業員数	割合	従業員数	割合	従業員数	割合	従業員数	割合
0人																		
1～4人	2,184.0	41.7%	2,075.0	46.1%	2,099.0	46.4%	2,151.0	45.7%	643.6	12.8%	663.8	12.7%	678.3	12.3%	701.0	12.1%	707.0	11.4%
5～9人									729.1	14.5%	742.6	14.3%	764.4	13.9%	784.0	13.5%	805.0	13.0%
10～19人									838.5	16.6%	858.6	16.5%	886.7	16.1%	915.0	15.8%	953.0	15.4%
20～99人	1,781.0	34.0%	1,490.0	33.1%	1,506.0	33.3%	1,566.0	33.3%	1,594.1	31.6%	1,643.8	31.6%	1,761.0	31.9%	1,838.0	31.7%	1,977.0	31.9%
100～499人	920.0	17.6%	665.0	14.8%	666.0	14.7%	722.0	15.3%	696.3	13.8%	750.7	14.4%	832.1	15.1%	882.0	15.2%	984.0	15.9%
500人以上	355.0	6.8%	270.0	6.0%	253.0	5.6%	270.0	5.7%	539.0	10.7%	548.0	10.5%	590.9	10.7%	679.0	11.7%	775.0	12.5%
合計	5,239.0	100.0%	4,500.0	100.0%	4,524.0	100.0%	4,709.0	100.0%	5,040.6	100.0%	5,207.5	100.0%	5,513.4	100.0%	5,799.0	100.0%	6,202.0	100.0%

出典：Statistical Abstract of the U.S.資料より作成

（３） 企業買収・倒産状況

1990 年以降の米国建設会社の企業買収の状況は、「米国企業が米国企業を買収」件数が、90 年 30 件（買収金額合計：229 百万ドル）、94 年 17 件（同：760 百万ドル）、96 年 18 件（同：1,284 百万ドル）、98 年 76 件（同：3,495 百万ドル）、2001 年 25 件（同：4,957 百万ドル）となっており、いずれの年も全米合計件数の 2%未満、買収金額も 1%未満となっており、バブル期においてもあまり企業買収の行われなかった産業であることが言える。

1998 年の企業倒産を産業別にみると、サービス業 28,547 件（企業倒産全件数に占める割合 39.7%）、小売業 12,640 件（17.5%）、建設業 9,568 件（13.3%）、運輸・公共事業 3,824 件（5.3%）、製造業 3,314 件（4.6%）の順になっている。建設業は 1990 年代のバブル期にもかかわらず毎年 8,000～12,000 件を推移している。

図表 5-2-4 米国建設会社の企業買収状況

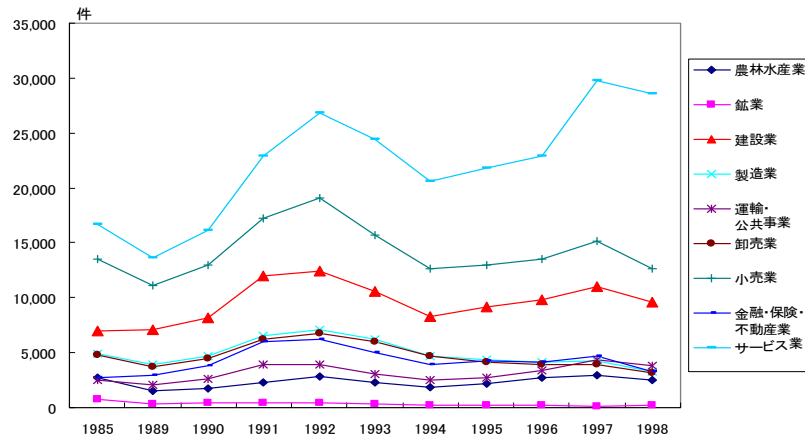
	1990				1994				1996			
	全米		建設会社		全米		建設会社		全米		建設会社	
	買収件数	買収金額	買収件数	買収金額	買収件数	買収金額	買収件数	買収金額	買収件数	買収金額	買収件数	買収金額
米国企業が米国企業を買収	3,244	107,210	30	229	1,497	186,181	17	760	2,670	556,308	18	1,284
外国企業が米国企業を買収	599	47,595	5	52	173	38,169	3	524	73	2,888	3	314
米国企業が外国企業を買収	325	17,514	-	-	149	17,612	2	248	364	59,302	6	1,843
合計	4,168	172,319	35	281	3,129	358,718	46	2,926	3,107	618,499	27	3,440

	1998				2001			
	全米		建設会社		全米		建設会社	
	買収件数	買収金額	買収件数	買収金額	買収件数	買収金額	買収件数	買収金額
米国企業が米国企業を買収	3,882	1,378,565	76	3,495	2,033	660,654	25	4,957
外国企業が米国企業を買収	483	232,505	6	1,314	449	132,365	5	114
米国企業が外国企業を買収	746	127,761	8	344	467	114,793	3	711
合計	5,111	1,738,831	90	5,153	2,949	907,812	33	5,782

出典：Statistical Abstract of the U.S.資料より作成

注）1996年の「外国企業が米国企業買収」項目は、データなしの産業分類が多いため全米の合計件数、金額は他の年より小さい。また、1994年は合計が一致しない

図表 5-2-5 産業別倒産件数の推移（1985～98年）



出典：Statistical Abstract of the U.S.より作成
 注）1986～88年はデータなし

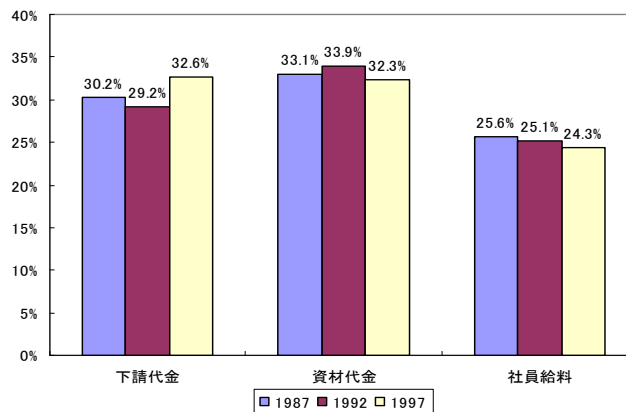
（４） 建設会社の経営状況

米国建設会社の売上高は、1987年 4,953 億ドル（うち費用 4,302 億ドル）、1992年 5,281 億ドル（うち費用 4,690 億ドル）、1997年 8,456 億ドル（うち費用 7,159 億ドル）となっており、これは、GDP 全体の 3.5～4.0%を占めている。売上高に占める費用の割合は、85.0%前後となっている。

費用に占める主要項目（下請代金、資材代金、社員給料）の割合は、下請代金が 30%前後、資材代金が 33%前後、社員給料が 25%前後を推移している。この 3 項目で費用全体の約 90%を占めている。87年と 92年は「資材代金」「下請代金」「社員給料」の順に割合が大きかったものが、97年には「下請代金」が「資材代金」を上回っている。

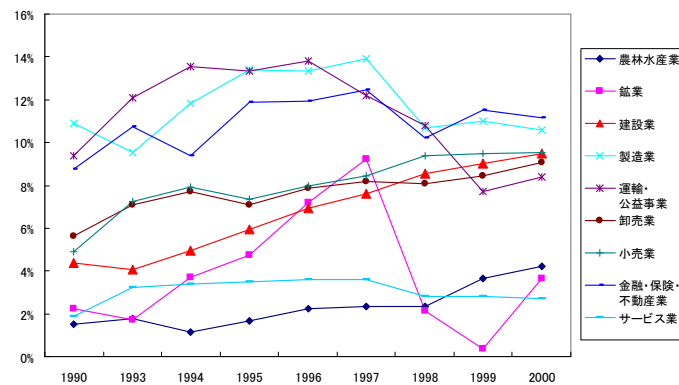
2000年の各産業の利益率（税引き前利益÷各産業総生産高×100）を見てみると、金融・保険・不動産業が 11.13%、製造業 10.59%、小売業 9.53%、建設業 9.50%、卸売業 9.05%となっている。利益率の推移は各産業様々であるが、建設業はこの 10年間順調に利益率を伸ばし、1990年は 9 産業中 6 番目だった利益率が、2000年には 4 番目となっている。これは、米国経済が 1990年代に景気拡大していったのと同時に、1993年以降米国の建設投資が年々増加していることが要因の一つとして考えられる。

図表 5-2-6 米国建設会社の全費用に占める主要項目の割合（1987,92,97 年）



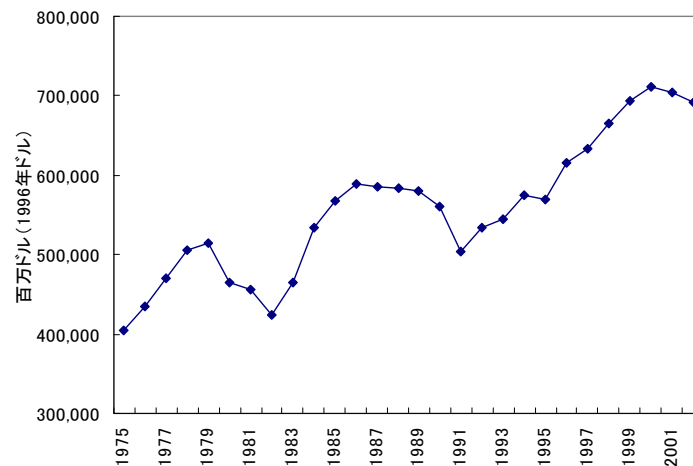
出典：センサス発表資料（Industry Summary）より作成

図表 5-2-7 産業別利益率の推移



出典：Statistical Abstract of the U.S.資料（Corporate Profits Before Taxes by Industry）、経済分析局（BEA）発表資料（Gross Domestic Product by Industry）より作成
注）利益率の算出方法は、税引き前利益÷各産業総生産高×100

図表 5-2-8 米国建設投資の推移



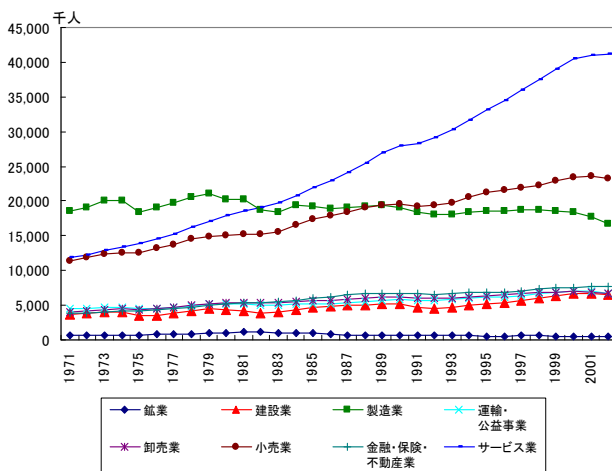
出典：センサス資料（Annual Value of Construction Put in Place in the U.S.）より作成

5. 2. 2 米国建設労働者の概要

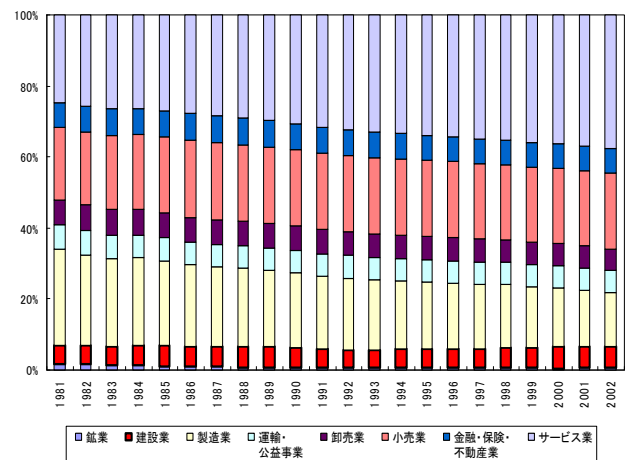
(1) 就業者数の推移と割合

1975 年は製造業 18.3 百万人（全就業者に占める割合 21.3%）、サービス業 13.8 百万人（16.2%）、小売業 12.6 百万人（14.7%）運輸・公益事業 4.5 百万人（5.3%）、卸売業 4.4 百万人（5.2%）となっていたが、製造業就業者数をサービス業は 1982 年、小売業は 1989 年に上回り、2002 年には、サービス業 41.1 百万人（30.2%）、小売業 23.3 百万人（17.1%）、製造業 16.7 百万人（12.3%）、金融・保険・不動産業 7.7 百万人（5.7%）となっている。1980 年から 5 年ごとの伸び率も小売業が 20%前後、小売業は 10%前後を維持している。建設業は、1975 年の 3.5 百万人（4.1%）から 2002 年には 6.6 百万人（4.8%）と就業者は増加したものの 8 産業中 7 番目の順位に変わりはなかった。製造業就業者が減り、サービス業就業者が急激に増加し、この 30 年で産業の空洞化が進展したことがわかる。

図表 5-2-9 産業別就業者数の推移



図表 5-2-10 産業別就業者数の割合

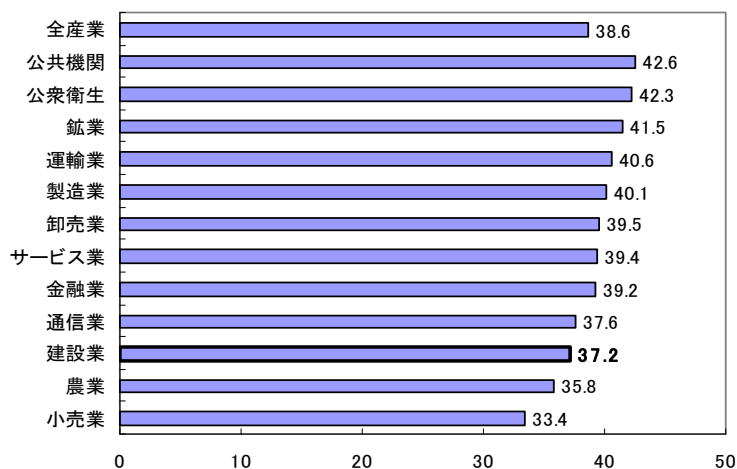


出典：労働省発表資料より作成

(2) 就業者の平均年齢

2000 年の全産業労働者の平均年齢は 38.6 歳。公共機関、公衆衛生、鉱業、運輸業、製造業が 40 歳台、それ以外の産業は 30 歳台となっている。建設業は 37.2 歳と 12 産業中 10 番目となり比較的労働者年齢の若い産業と言える。しかし、1980 年の建設就業者年齢中位値は 34 歳だったが、2000 年には 37 歳となり、40～49 歳の建設就業者の割合はこの 20 年間で 17%から 28%に増加。同時に 20～29 歳の建設労働者の割合は 32%から 21%に減少している。

図表 5-2-1 1 産業別労働者の平均年齢（2000 年）



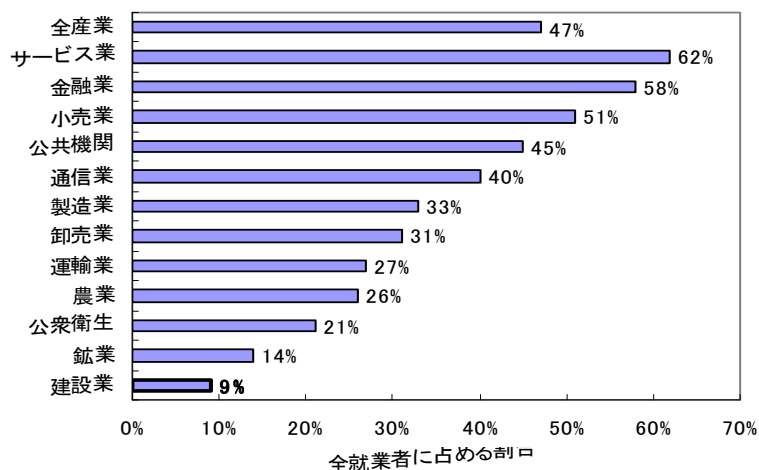
出典：労働者権利保護センター（CPWR）発表資料より

注） 自営労働者（Self-employed workers）除く

（3）女性就業者

2000 年の全就業者に占める女性就業者の割合は 47%。各産業に占める女性労働者の割合は、サービス業 62%、金融業 58%、小売業 51%、公共機関 45%、通信業 40% の順になっている。建設業は 9%と全産業の中で最も小さい数値となっている。

図表 5-2-1 2 産業別女性労働者の割合（2000 年）



出典：労働者権利保護センター（CPWR）発表資料より

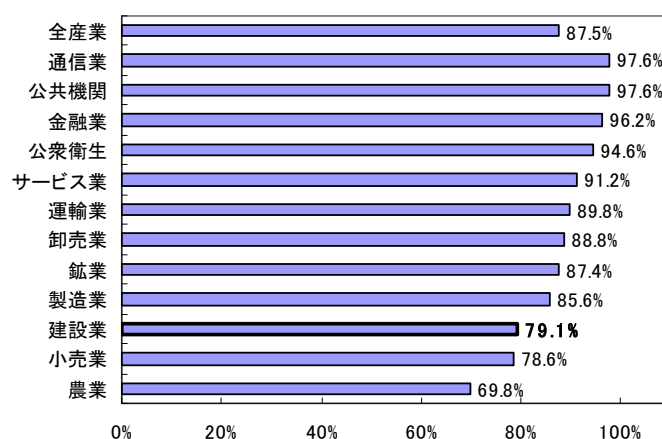
注） 全労働者対象（All types of employment）

（4）就業者の学歴

2000 年の全就業者に占める高卒以上の学歴保有者の割合は 87.5%。通信業 97.6%、公共機関 97.6%、金融業 96.2%、公衆衛生 94.6%、サービス業 91.2%となっている。

建設業、小売業、農業の3産業が80%未満となっており、建設業は、同じ生産分野の製造業、鉱業よりも低い数値となっている。建設業の大卒以上の学歴保有者の割合は1980年では約19%だったものが、2000年には25%を超えている。

図表5-2-13 産業別高卒以上の学歴保有者の割合（2000年）



出典：労働者権利保護センター（CPWR）発表資料より

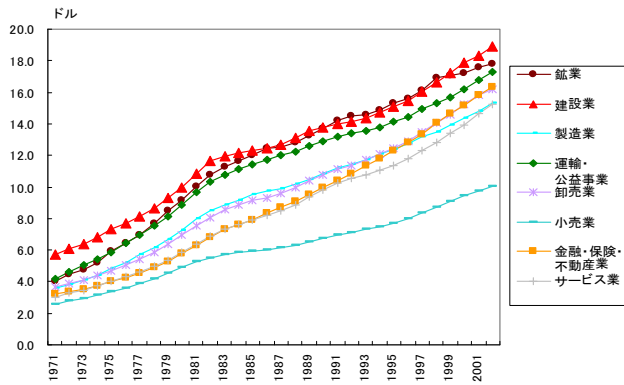
注）学歴保有者割合は全労働者対象（All types of employment）

（5）就業者の時給と週当たりの労働時間

2002年の産業別時給は、時給の高い順から建設業18.87ドル、鉱業17.77ドル、運輸・公益事業17.29ドル、金融・保険・不動産業16.35ドル、卸売業16.21ドルの順になっている。建設業は1971年時点で既に時給が5.69ドルと2位の運輸・公益事業と1.48ドルの差があり、この30年間常に1,2位を推移している。1990年頃まで金融・保険・不動産業は8産業中6番目とサービス業とほぼ同水準で上昇していたが、1994年以降急速に時給が上昇し1996年に製造業を抜き、1999年に卸売業と同水準となり2002年には4番目となっている。小売業は、この30年間他産業に比べ時給上昇率が低いため、他産業と時給の格差が広がっている。

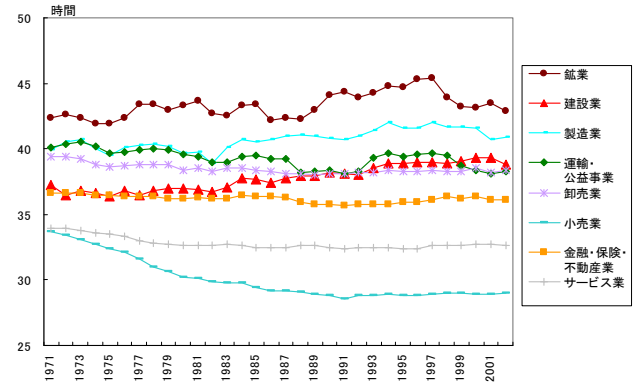
2002年の週当たりの労働時間は、労働時間の長い順から鉱業42.9時間、製造業40.9時間、建設業38.8時間、卸売業38.4時間、運輸・公益事業38.3時間の順になっている。建設業は、1971年は37.2時間と8産業中5番目だったが、1990年に卸売業、1999年に運輸・公益事業を抜き3番目となっている。建設業の週当たりの労働時間は、1990年まで36.0～38.0時間を推移していたが、1990年以降は38.0～39.5時間の間を推移している。1971年以降の30年間、小売業を除く全産業が横ばいで推移している。

図表5-2-14 産業別時給の推移



出典：労働省資料より作成

図表5-2-15 産業別週当たりの労働時間の推移



5. 2. 3 建設労働者の職種ごとの状況

(1) 職種の内訳

2000 年の建設就業者約 666 万人のうち、事務職（アドミニサポート、コンピュータ関連、設計、財務、弁護士等）が約 96 万人、現場労働者が約 570 万人と建設就業者数の約 85%が現場労働者で占められている。現場労働者内訳は、建設・ボーリング労働者（Construction & Extraction）452 万人、現場管理・監督者（Management）45 万人、設備・維持補修労働者（Installation, Maintenance & Repair）39 万人、車両・資材運搬労働者（Transportation & Material moving）23 万人、製造労働者（Production）10 万人となっている。

(2) 平均年齢

建設就業者の平均年齢（2000 年）は 37.2 才。平均年齢の高い職種は、現場責任者（44 才）、トラック運転手（42 才）、アドミニサポート・OP エンジニアリング・修理工（40 才）の順となっている。逆に、平均年齢の低い職種は、石壁工（33 才）、労働者&ヘルパー・タイル工（34 才）、屋根工（35 才）の順になっている。

(3) 平均時給と平均週労働時間

建設就業者の平均時給（2000 年）は 17.88 ドル。平均時給の高い職種は、現場責任者（\$23）、電気工・レンガ積み&石工（\$20）、鉄工・配管工（\$19）の順となっている。逆に、平均時給の低い職種は、労働者&ヘルパー（\$11）、トラック運転手（\$12）、アドミニサポート（\$13）の順になっている。

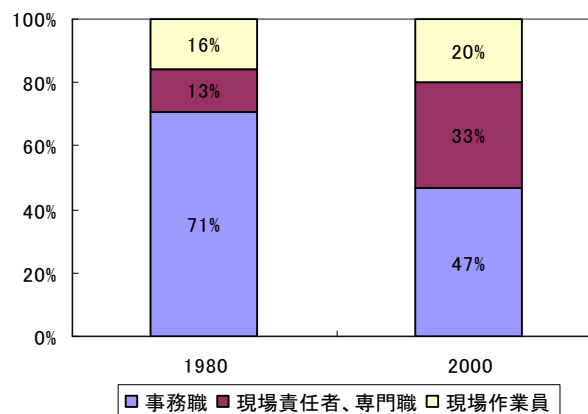
建設就業者の平均週労働時間（2000 年）は 40.3 時間、ユニオン労働者は 41.3 時間、ノンユニオン労働者は 40.1 時間となっている。平均週労働時間が長い職種は、鉄工（44.0 時間）、現場責任者・修理工（43.4 時間）、板金工（42.9 時間）の順になっている。逆に、平均週労働時間が短い職種は、アドミニサポート（36.7 時間）、屋根工（37.5 時間）、労働者&ヘルパー（37.8 時間）の順になっている。ユニオン労働者の平均週労働時間が長い職種は、板金工（46.9 時間）、鉄工（45.2 時間）、トラック運転手（44.0 時間）の順になっている。逆に、平均週労働時間が短い職種は、屋根工（38.2 時間）、労働者&ヘルパー（38.7 時間）、溶接工（39.0 時間）の順になっている。ノンユニオン労働者の平均週労働時間が長い職種は、保温工（43.9 時間）、修理工（43.6 時間）、現場責任者（43.5 時間）の順になっている。逆に、平均週労働時間が短い職種は、アドミニサポート（36.6 時間）、屋根工（37.4 時間）、労働者&ヘルパー（37.7

時間)の順になっている。

(4) 女性建設労働者の割合

1980年の建設就業者数に占める女性就業者の割合は約8%であったが、2000年には約9%に増加している。また、1980年に女性就業者が従事していた職種は、事務職71%、現場責任者・専門職13%、現場作業員16%とデスクワークが主であった。しかし、2000年にはこの割合が、事務職47%、現場責任者・専門職33%、現場作業員20%変化し、女性が専門的な知識・技術を身につけて本格的に現場責任者等として現場に進出してきたことが伺える。

図表5-2-16 建設業における女性の職種変化



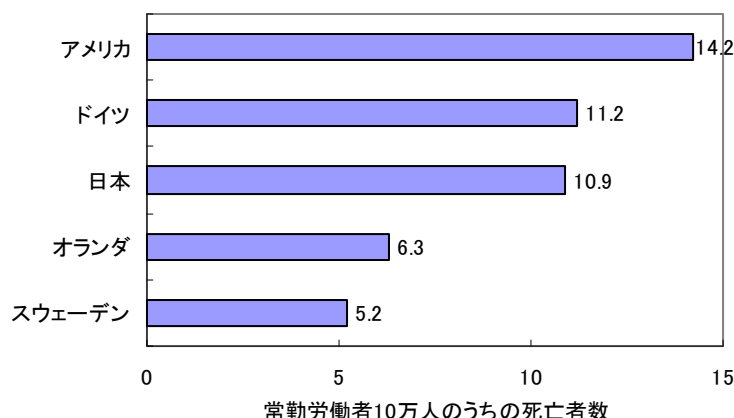
出典：労働者権利保護センター（CPWR）発表資料より
注）全労働者対象（All types of employment）

(5) 労災死亡者数

常勤労働者10万人のうちの死亡者数（1997-99年平均）は13.8人。職種別にみると鉄工84.9人、労働者&ヘルパー43.7人、屋根工28.2人、OPエンジニア20.9人、電気工16.3人となっている。鉄工の死亡者数が突出しており、建設業界全体数値の約6倍となっている。

国別の常勤建設労働者10万人当たりの死亡者数は、アメリカ14.2人、ドイツ11.2人、日本10.9人、オランダ6.3人、スウェーデン5.2人の順になっている。

図表 5-2-17 国別の常勤建設労働者 10 万人当たりの死亡者数（1998 年）



出典：労働者権利保護センター（CPWR）資料より

注）1. 2,000時間／年の常勤労働者という定義を使用して調整している

2. ドイツは鉄工、電気工、板金工を含めない。怪我から30日以内に死亡した者のみ労災死亡者としている。新規・補修・解体現場の労働者は含むが、メンテナンス現場の労働者は含まない。

3. 米国、ドイツ、スウェーデンは自営業を含むが、オランダは含まない。日本は含めているかどうか不明

（6）ユニオン労働者

建設就業者に占めるユニオン労働者の割合（2000 年）は、19%となっており年々この数値は減少傾向にある。ユニオン労働者の占める割合が高い職種を見てみると、鉄工（70%）、板金工（41%）、電気工（38%）の順になっている。逆に、ユニオン労働者の占める割合が低い職種は、アドミニサポート（4%）、現場責任者・屋根工（10%）、石壁工（11%）の順になっている

（7）労働者に対する経営者・ユニオンの健康保険、年金の提供状況

経営者・ユニオンが労働者に対して健康保険を提供している割合（2000 年）は、54%となっている。健康保険の提供割合が高い職種を見てみると、板金工（77%）、鉄工（72%）、トラック運転手（71%）の順になっている。逆に、健康保険の提供割合が低い職種は、塗装工（26%）、屋根工（28%）、レンガ積み&石工（31%）の順になっている。

経営者・ユニオンが労働者に対して年金を提供している割合（2000 年）は、39%となっている。年金の提供割合が高い職種を見てみると、板金工（68%）、鉄工（57%）、電気工（56%）の順になっており、年金の提供割合が低い職種は、屋根工（10%）、塗装工（13%）、レンガ積み&石工（15%）の順になっている。

図表5-2-18 建設労働者の職種別状況（2000年）

職種	(1) 人数(2000)	(2) 平均年齢 (才)	(3) 平均時給	(4) 平均週労働時間 (h)	平均週労働時間 (ユニオン)	平均週労働時間 (ノンユニオン)	(5) 常勤労働者10万人のうちの 死亡者数(人)	(6) ユニオン労働者の割合	(7) 経営者、ユニオンが健康保険を提供している割合	(8) 経営者、ユニオンが年金を提供している割合
建設業界全体	6,697,500	37.2	\$17.88	40.3	41.3	40.1	13.8	19%	54%	39%
アドミニサポート	574,842	③40	\$13	36.7	40.8	36.6	—	4%	57%	36%
ボイラー製造工	16,034	36	—	—	—	—	—	—	—	40%
レンガ積み・石工	106,518	38	②\$20	39.4	39.6	39.3	—	18%	31%	15%
大工	681,016	37	\$17	39.0	40.3	38.7	7.7	19%	42%	28%
カーペット工	23,251	39	—	—	—	—	—	—	—	30%
コンクリート工	141,509	38	\$15	38.4	39.7	37.9	—	25%	41%	32%
石壁工	110,798	33	\$17	39.0	43.3	38.5	—	11%	52%	31%
電気工	464,108	38	②\$20	42.2	42.8	41.8	16.3	③38%	70%	③56%
ガラス工	31,218	37	—	—	—	—	—	—	—	40%
冷暖房設備工	92,669	37	—	40.7	40.1	40.8	—	17%	65%	43%
保温工	46,723	38	\$15	42.0	39.8	①43.9	—	—	—	33%
鉄工	69,957	39	③\$19	①44.0	②45.2	41.2	①84.9	①70%	②72%	②57%
労働者・ヘルパー	1,116,101	34	\$11	37.8	38.7	37.7	②43.7	17%	34%	20%
現場責任者	458,116	①44	①\$23	②43.4	42.5	③43.5	—	10%	66%	54%
OP エンジニア	198,275	③40	\$17	42.7	41.8	43.1	20.9	27%	67%	54%
塗装工	184,342	38	\$14	38.2	39.2	38.1	8.1	12%	26%	13%
配管工	335,033	39	③\$19	40.9	40.0	41.0	6.4	31%	62%	47%
修理工	44,075	③40	—	②43.4	42.3	②43.6	—	15%	69%	55%
屋根工	111,204	35	\$15	37.5	38.2	37.4	③28.2	10%	28%	10%
板金工	149,001	36	\$17	③42.9	①46.9	40.1	—	②41%	①77%	①68%
タイル工	24,644	34	—	—	—	—	—	—	—	19%
トラック運転手	99,225	②42	\$12	42.3	③44.0	41.9	—	23%	③71%	52%
溶接工	33,170	38	—	41.9	39.0	42.4	—	16%	—	51%

出典：労働省資料、センサス資料、労働者権利保護センター（CPWR）資料より作成

注）1. 図表中のハイフンはデータなし。①②③は数値の高い順

2. 職種の順番はアルファベット順

3. (1)(3)(4)(6)(7)(8)は賃金労働者のみ対象、(2)は全ての労働者対象、(5)は常勤労働者対象

4. (5)は97-99の平均、その他は2000年データ

（8）職種の特徴

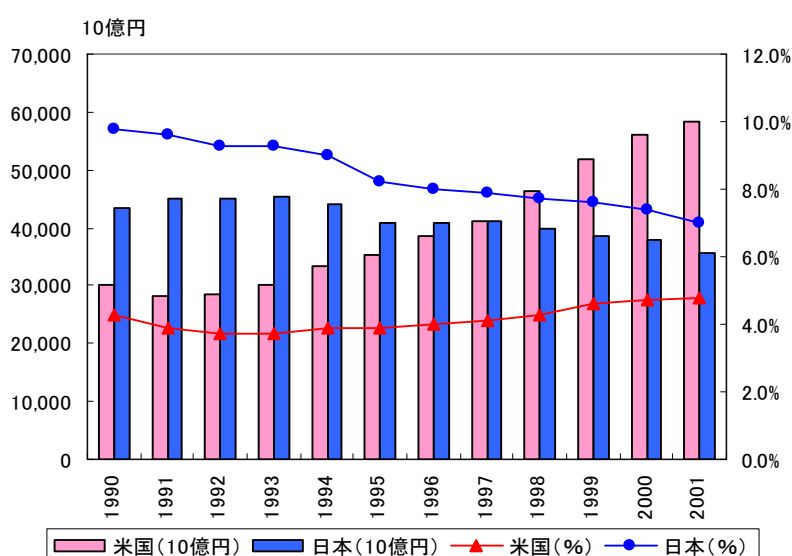
統計上数値が拾える職種の特徴を簡単に述べてみると、現場責任者は、年齢が高く収入も多いがユニオン労働者は少ない。鉄工は、年齢が高く収入・ユニオン労働者が多く、経営者 or ユニオンからの健康保険・年金提供割合が高いが、労災死亡者が非常に高く危険な職種と言える。労働者&ヘルパーは、年齢が若いが入収入が低く経営者 or ユニオンからの健康保険・年金提供割合が比較的低い。また、労災死亡者が鉄工労働者に次いで高い。アドミニサポートは、年齢が高いにも関わらず収入が低く、ユニオン労働者も少ない。

5. 2. 4 日米建設業比較

(1) GDP に占める建設業生産高

1990 年以降 GDP に占める建設業生産高の割合は、日本は 1990 年の 9.8% をピークに年々減少し、2001 年には 7.0% となっている。対して米国は、緩やかながらその割合が増加し 2001 年には 4.8% となっている。

図表 5-2-19 GDP に占める建設業生産高



出典：日本内閣府資料、米国商務省資料より作成

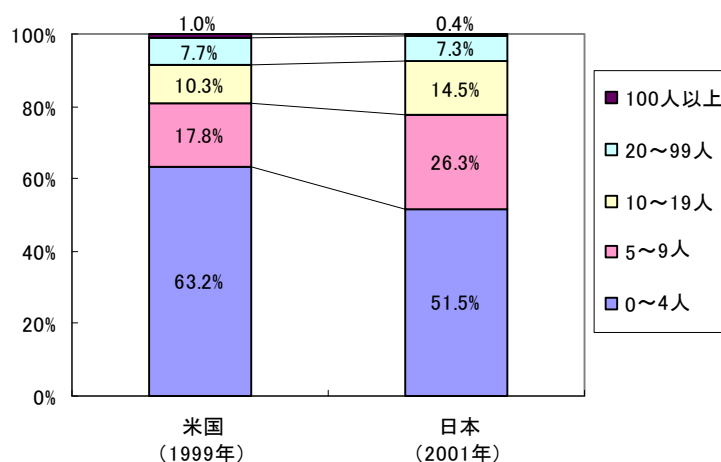
注）米国生産高は2001年平均レート（1US\$=121.53円）で換算

(2) 建設会社数

建設会社数は、日本は 1991 年 515 千社（全産業事業所数に占める割合 7.6%）、1996 年 557 千社（同 8.3%）、2001 年 607 千社（同 9.6%）となっている。対して米国は、1990 年 578 千社（全産業事業所数に占める割合 9.4%）、1996 年 658 千社（同 9.8%）、2000 年 710 千社（同 10.0%）となっている。

建設会社の規模（従業員数別）は、日本（2001 年）は 0～4 人 51.5%、5～9 人 26.3%、10～19 人 14.5% となっている。対して米国（1999 年）は 0～4 人 63.2%、5～9 人 17.8%、10～19 人 10.3% となっており、両国の従業員数別会社数の構成は似ている。

図表 5-2-20 会社規模（従業員数別）構成



出典：日本総務省統計局資料、Statistical Abstract2002より作成

注）日本の会社数（606.9千社）は事業所ベース、米国の会社数（691.0千社）は会社ベース（NAICS）

（3）建設就業者

日本の建設就業者は 1997 年まで増加傾向にあったが、1998 年以降減少に転じている。対して米国は 1989 年まで増加傾向にあったものが 1990 年に減少に転じ、1993 年から 2001 年まで増加している。2000 年に日本の建設就業者数を上回っている。1985～2002 年の間、日本の全就業者に占める建設労働者の割合は 9.0～10.5%の間を推移している。対して米国は 3.8～4.9%の間を推移している。

日米年齢階層別建設就業者数は、日本の団塊世代（1947～1949 年生まれ 2000 年時点 51～53 歳）と米国のベビーブーマー（1946～1964 年生まれ 2000 年時点 36～54 歳）が建設就業者の 15%前後（米国は 50%前後）を占めている。日本の場合、団塊世代を含む 45～54 歳階層と 25～34 歳階層の割合が増加し、最も戦力になる 35～44 歳層が減少している。対して米国はベビーブーマー層（35～44 歳と 45～54 歳）が確実に増加したことにより、弱青年労働者（16～34 歳階層）の割合が減少してきていると言える。

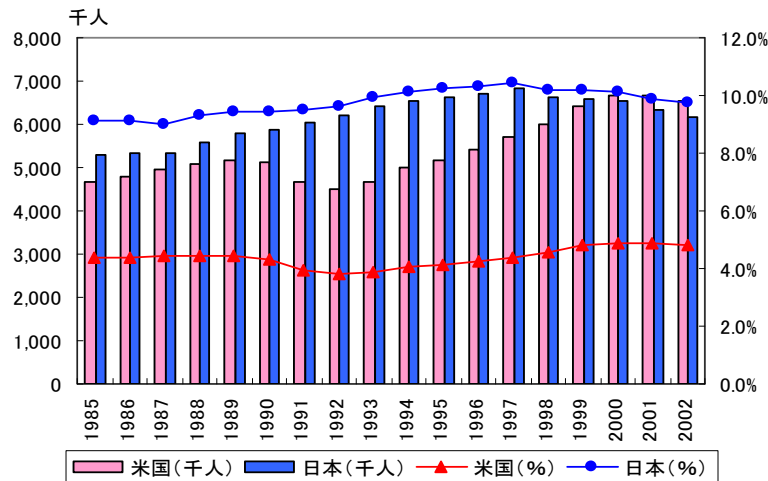
2002 年の建設就業者の週労働時間は、日本 42.4 時間、米国 38.8 時間となっている。日本は 1996 年以降減少傾向にある。

2002 年の月間現金給与総額は、日本 1（事業所規模 30 人以上）420.1 千円、日本 2（事業所規模 5 人以上）355.9 千円、米国 355.9 千円（2001 年平均レート（1USドル＝121.53 円）で換算）となっている。日本は 2002 年に 35.4 千円（事業規模 5 人以上は 17.5 千円）減少したのに対し米国は 1997 年から年々増加している。

建設就業者の平均年齢は、日本 41.5 歳、米国 37.2 歳（2000 年数値）、建設業就業者に占める女性就業者の割合は、日本 15.0%、米国 9.0%（2000 年数値）、高卒以上の

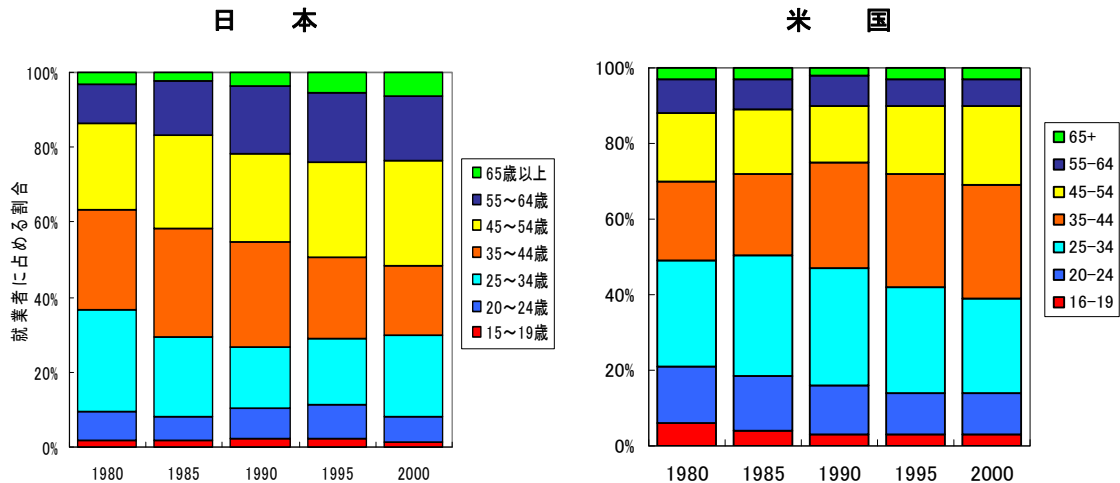
学歴保有の建設就業者は、日本 84.0%、米国 79.1%（2000 年数値）となっている。

図表 5-2-2 1 建設就業者数と全産業就業者に占める割合



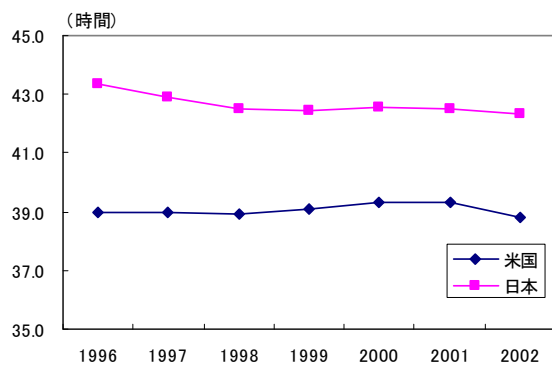
出典：建設統計要覧、米国労働省資料より作成

図表 5-2-2 2 年齢階層別建設就業者数の推移

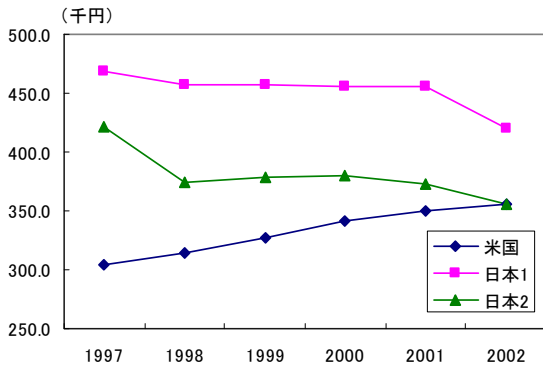


出典：日本総務省資料より作成、労働者権利保護センター（CPWR）資料より引用

図表 5-2-2 3 建設就業者の週労働時間



図表 5-2-2 4 建設就業者の月間給与総額



出典：日本厚生労働省資料、米国労働省資料より作成

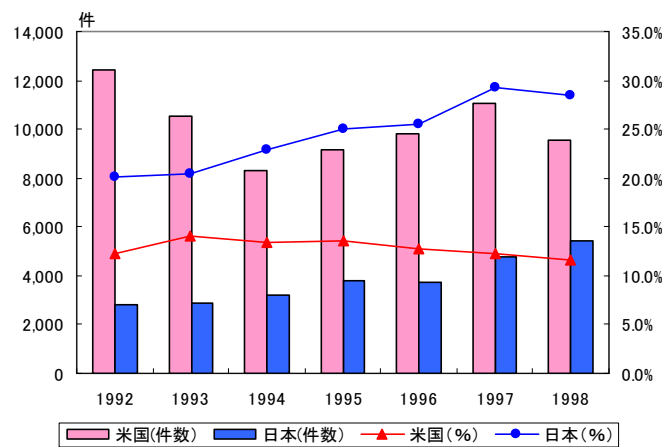
- 注) 1. 日本の週労働時間は、常用労働者1人平均月間総実労働時間数を4で割って算出
 2. 日本の月間給与総額は、日本1が事業所規模30人以上の給与総額、日本2が事業所規模5人以上の給与総額
 3. 米国の月間給与総額は、時給×週労働時間×4を2001年平均レート（1US\$=121.53円）で換算

（４）建設会社倒産件数

日本の建設会社倒産件数は増加傾向にある。全産業倒産件数に占める建設会社倒産件数の割合は、20%強から30%弱に増加している。対して米国は、1992～94年は減少傾向にあったが、97年にかけては増加し、98年には減少に転じている。しかし、全産業倒産件数に占める建設会社倒産件数の割合は、93年以降減少傾向にある。

日米建設会社の倒産状況を比較すると、米国建設会社の倒産件数は日本の約2～4倍の件数となっているものの、全産業倒産件数に占める建設会社の倒産割合は、日本の約半分となっている。このことから米国の全産業倒産件数は、日本の約5倍以上（1998年除く）あり企業倒産件数が非常に多いことがわかる。

図表5－2－25 建設会社倒産件数と全産業倒産件数に占める割合



出典：帝国データバンク資料、Statistical Abstract2002より作成

図表 5-2-26 日米建設業比較一覧表

	日本	米国
1. GDPに占める建設業生産高(2001年)	7.0%	4.8%
2. 建設会社数(日本2001年、米国2000年)	586千社	710千社
(1) 全産業会社数に占める割合	9.2%	10.0%
3. 建設就業者数(2002年)	6,180千人	6,556千人
(1) 全就業者数に占める割合	9.8%	4.8%
(2) 平均年齢(2000年)	41.5歳	37.2歳
(3) 女性就業者数(2000年)	15.0%	9.0%
(4) 高卒以上の学歴保有者割合(2000年)	84.0%	79.1%
(5) 週労働時間(2002年)	42.4時間	38.8時間
4. 建設会社倒産件数(1998年)	5,440件	9,568件
(1) 全産業倒産件数に占める割合	28.4%	13.3%

出典：1. GDPに占める建設業生産高は、日本内閣府資料、米国商務省資料より作成

2. 建設会社数は、国土交通省資料、Statistical Abstractより作成

3. 建設就業者数は、国土交通省資料、日本厚生労働省資料、日本総務省統計局資料、米国労働省資料より作成

4. 建設会社倒産件数は、帝国データバンク資料、Statistical Abstractより作成

(5) 今後の建設業界の動向

日本は、建設投資の落ち込みが続いているにも関わらず、従業員の削減がさほど進んでいないことなどから、低収益構造が続く見込みである。対して米国は、2003年の民間住宅投資は、低金利と住宅市場が現在の株式市場より投資に有利という見方と世帯数の増加(1990年と2000年の年平均世帯数を比較すると約1,150世帯増)により好調を維持するものと思われる。また、公共投資は法改正により高速道路予算が前6ヵ年より増加する見込みの上、過去10年間新規建設投資が50%以上を維持している。さらに、人口(移民)増加(1990年と2000年の人口を比較すると約3,300万人増(うち移民909万人増))による学齢人口の増加によって教育施設建設需要が高まるなど長期的に高収益構造を維持するものと思われる。

従業員一人当たりの平均賃金を比較しても、97年においては日本468.0千円に対し米国304.1千円であったものが、2002年には日本420.1千円に対し米国355.9千円とその差はますます縮まってきており、日本においてリストラが進まない限り米国が日本を追い越すのは時間の問題であると言えよう。

建設就業者数については、日本は少子化(1990年と2000年の5～19歳の人口比は約600万人減(増減率 約23%減))と団塊世代の退職により建設就業者数が減少することが予想される。対して米国は人口(移民)増加による学齢人口の増加(1990年と2000年の6～18歳の人口比は約800万人増(増減率 約18%増))となっており、ベビーブーマーが退職しはじめても新規就業者が増加することが予想される。また、米国労働省も2010年の建設就業者数は2000年に比べ約80万人増(12.3%増)と予測している。

5. 3 国土安全保障省の動き

5. 3. 1 国土安全保障省設立以前の連邦政府の動き

(1) これまでの国土安全保障努力

様々な技術が発達した今日、国境、道路、発電施設などの物理的インフラから、サイバーセキュリティまで、国土安全保障の対象は幅広い分野にわたっている。そのため、これまで米国の国土安全保障活動は複数省庁によって分散して行われてきた。クリントン政権時代には、重要インフラ保護大統領委員会を設立するなどして、これらを統合する努力が行われた。1995年6月には大統領指令39（Presidential Decision Directives：PDD¹）によって、司法省が危機管理、連邦危機管理庁（Federal Emergency Management Agency：FEMA）が国内のテロ攻撃対処の主導機関に定められ、PDD62では、国土安全保障会議（National Security Council：NSC）内部にテロ対策の国家調整役を設けることが定められた。しかし、何れも予算が与えられていない、実質的権限が法制化されていないがために、効果的な安全保障が行われなかった。

2001年のテロ攻撃は、アメリカ全体に大きなショックを与え、国土安全保障活動の抜本的な改革の必要性が党派を超えて認識された。ブッシュ政権は大統領直轄の国土安全保障オフィスを設置し、議会では国土安全保障法案の審議を開始されるなど、効果的な国土安全保障へ向けての取り組みが開始された。（図表5-3-1）

図表5-3-1 国土安全保障関連事項

年月日	項目
2001年 9月 11日	テロ攻撃発生
2001年 10月 8日	ホワイトハウス内に、国土安全保障オフィス設立
2001年 10月 26日	2001年米国 PATRIOT 法成立
2002年 6月 2日	ブッシュ政権が国土安全保障省設立法案を議会に提出
2002年 7月 16日	ブッシュ政権が国土安全保障国家戦略発表
2002年 11月 2日	連邦議会が国土安全保障法可決
2003年 1月 24日	国土安全保障省開設
2003年 3月 1日	国土安全保障省運営開始

9月11日のテロ攻撃以降、国土の安全性を高めるため、様々な政策・立法作りが行われてきた。ブッシュ政権は2001年10月ホワイトハウス内に国土安全保障オフィス（Office of

¹ PDDはクリントン大統領が署名し、国家安全保障会議（National Security Council）が発行する国家安全保障に関する指令である。大統領毎にその名前が変わるため、クリントン大統領時代はPDDであったが、ブッシュ大統領になって、National Security Presidential Directivesと名称が変わっている。

Homeland Security : OHS) を設立して、全国の国土安全保障活動にあたらせた。また、会計検査院(General Accounting Office : GAO)は、連邦政府の国土安全努力を評価し、その脆弱性と改善点を指摘する報告書を次々に発行した。テロ攻撃から 10 日後に発表された報告書²は、連邦政府は早急に国土安全保障とは何かを明確に定義づけ、それに基づいた国家戦略を策定し、連邦・州・地方政府及び民間企業それぞれの役割や責任分担を明確化する必要があると結論づけている。

特に、国土安全保障の基盤となる国家戦略の必要性については、その後に発行された報告書でも再度指摘された。これらを受けて、2002 年 7 月ブッシュ政権は国土安全保障国家戦略 (National Strategy for Homeland Security) を発表した。同時に、国土安全保障活動の統括組織として、国土安全保障省 (Department of Homeland Security : DHS) 設立を定める法案³を議会に提出した。

(2) 国土安全保障国家戦略

ブッシュ政権は2002年 7 月、全90頁からなる国土安全保障国家戦略⁴ (以後、国家戦略) を発表した。これは、アメリカの包括的政策国土安全保障の指針であり、これによって国土安全保障とは何であるかが初めて明確に定義づけされた。国土安全保障を達成するための戦略目的と重要分野が策定され、連邦・州・地方政府・民間企業それぞれの役割や責任分担についても言及された。今後、アメリカの国土安全保障活動は、この国家戦略を基盤に行われていくこととなる。

<定義>

国土安全保障とは米国内で発生するテロ攻撃に対する防衛、テロに対するアメリカの脆弱性を削減、攻撃によるダメージの最小化、攻撃からの回復を全国一致団結して行う努力である。

<戦略目的>

- 米国内でのテロ攻撃の防止
- テロに対する米国の脆弱性を削減
- 攻撃発生時、ダメージを最小限に食い止め、早期復興を行う

<重要分野>

諜報と警告活動	重要インフラや資産の保護
国境と交通の安全	壊滅的脅威に対する防衛
国内テロ対策	緊急事態への準備と対応

² GAO、Homeland Security: A Framework for Addressing the Nation's Efforts GAO-01-1158T
September 21, 2001

³ Homeland Security Act of 2002

国家戦略では「アメリカは連邦制と言うユニークなシステムに基づいた民主主義の国で、必要以上に州法に優先するような連邦法を設けるべきではない。テロ攻撃発生時に緊急サービスを行うための資金や準備、そしてサービス提供は市民に最も近い州・地方政府である。」と州・地方政府の役割が重要であると述べており⁵。ブッシュ大統領は、国家戦略発表時に「これは国家の戦略で、連邦政府の戦略ではない。」と強調している。しかし、これは同時に州・地方政府の負担が増加することを意味している。

5. 3. 2 国土安全保障省

(1) 国土安全保障省の概要

これまで米国の安全保障活動は複数省庁に分散しており、GAO の報告書等は、これを一つに統合する重要性を指摘してきた。ブッシュ政権は、国土安全保障国家戦略において、国土安全保障活動を第一使命とする閣僚レベルの組織が必要だとし、その設置を定める国土安全保障法(Homeland Security Act of 2002)を連邦議会に提出した。この法案は、約半年の審議の末 2002 年 11 月に可決された。

22 の連邦機関と、その職員 170,000 名（現在約 200,000 名）が新設の国土安全保障省傘下に加わることとなった。これは、1947 年にトルーマン大統領が実施した国防省設立に並ぶ大規模省庁再編と言われており、職員数では国防総省、退役軍人省に次いで、連邦政府機関の中で三番目に大きな組織となった。

2003 年 1 月 24 日、国土安全保障オフィスの部長であったトム・リッジが国土安全保障長官に任命され、国土安全保障省（Department of Homeland Security : DHS）が正式に発足した⁶。約 100 名の職員が働く当座の本部はワシントン DC 市内にある海軍の Nebraska Avenue Center (NAC) に設置され、他の省庁から移籍する機関の職員は引き続きそれぞれのオフィスで業務を続けることとなった。NAC からの移動先や時期は未定である。

DHS の使命は、「米国内へのテロ攻撃の防止、テロに対する脆弱性の削減、テロ攻撃や災害による損害の最小化」である。この使命達成のために、国家戦略の定める重要分野にほぼ対応した四つの庁が作られた。

1. 国境・交通安全 (Border and Transportation Security)
2. 緊急事態準備・対応庁 (Emergency Preparedness and Response)
3. 科学技術庁 (Science and Technology)
4. 情報分析・インフラ保護庁 (Information Analysis and Infrastructure Protection)

⁴ National Strategy for Homeland Security

⁵ National Strategy for Homeland Security

⁶ 実際の業務が開始されたのは 2003 年 3 月 1 日である。

2003 年度 DHS に与えられた予算は、DHS 傘下に入った機関に与えられている 375 億ドルと、補正追加予算 67.1 億ドルである。2004 年度は 2003 年度の予算予測を 7.4%上回る 362 億ドルが要求されている。

国土安全保障法の Section 877⁷は、DHS が吸収する機関が持つ権限以外に、同省長官に新規の行政権限を与えていない。また、州や地方政府との関係においても、この法律が既存の州や地方政府の法律に優先しないことが謳われている。

(2) 国土安全保障省の現状と課題

(a) 現状

2002 年 6 月、ブッシュ大統領は DHS へ移籍予定の機関、人事院、行政管理予算局、ホワイトハウスからのメンバーで構成される、国土安全保障再編計画オフィス（Homeland Security Transition Planning Office : TPO）を設立した。TPO は 2002 年 11 月 25 日に DHS 再編計画を提出し、現在これに基づいて再編が行われている。再編完了の期限は 2004 年 1 月 24 日とされている。

物理的に分散している 22 機関の連絡は、ウェブサイトや電子メールといった個人のパソコンからアクセスできる基本的なコミュニケーションシステムによって行われ、現在そのシステムを構築中である。DHS の情報主任（CIO）は、今後 DHS としての業務処理のプロセスとそれを支援する情報伝達システムのマッピングの検討を行い、9 月に発表する予定であることを議会に報告している。

⁷ SEC. 877. REGULATORY AUTHORITY AND PREEMPTION.

(a) REGULATORY AUTHORITY- Except as otherwise provided in sections 306(c), 862(c), and 1706(b), this Act vests no new regulatory authority in the Secretary or any other Federal official, and transfers to the Secretary or another Federal official only such regulatory authority as exists on the date of enactment of this Act within any agency, program, or function transferred to the Department pursuant to this Act, or that on such date of enactment is exercised by another official of the executive branch with respect to such agency, program, or function. Any such transferred authority may not be exercised by an official from whom it is transferred upon transfer of such agency, program, or function to the Secretary or another Federal official pursuant to this Act. This Act may not be construed as altering or diminishing the regulatory authority of any other executive agency, except to the extent that this Act transfers such authority from the agency.

(b) PREEMPTION OF STATE OR LOCAL LAW- Except as otherwise provided in this Act, this Act preempts no State or local law, except that any authority to preempt State or local law vested in any Federal agency or official transferred to the Department pursuant to this Act shall be transferred to the Department effective on the date of the transfer to the Department of that Federal agency or official.

（b）課題

① 内部調整

国土安全保障を使命とする組織としての運営は開始されたが、今後解決していかなければならない課題は多い。国土安全保障法という法律によって大枠は定まったものの、細部を定める実行法（Code of Federal Regulations : CFR）はいまだ、まだそれぞれの出身省庁に分散しており、人事管理のマニュアル作りも始まったばかりである。移籍した 22 の機関も物理的には分散しており、議会からは多くの上級職がまだ埋まっていないという指摘もなされている。DHS に移行した連邦緊急事態管理局（Federal Emergency Management Agency : FEMA）職員も、移行前と後で基本的な活動内容は変わっていないと言っており、今後、これらの機関の間のコミュニケーション能力を高め、重複を削減するなど、省庁内部の調整が最大の課題となっている。

② 他の連邦機関との調整

DHS 内部の調整に加えて、DHS は国土安全保障活動の中心機関として、他の連邦機関との調整を行う必要がある。例えば、FBI、CIA などとの諜報情報共有に関する取決めや、交通省傘下の連邦道路局、連邦鉄道局等が行う安全保障活動との協力調整などである。特に、DHS での諜報活動は、FBI、CIA、国家安全保障局（National Security Agency）等が収集した国内テロ脅威に関連した情報を分析することである。しかし、実際には税務局、入国管理局、国境パトロールなど DHS 傘下に移行した機関から得られる情報があるため、FBI が DHS をライバル視し協力への影響が懸念されている。

③ 州・地方政府との連携

テロ攻撃から保護しなければならないインフラの多くは、州・地方政府や民間機関の管轄下におかれている。例えば、道路やダムは 9 割は州・地方政府が所有し、発電所の 9 割は民間企業の管轄下にある。また、テロ攻撃などが発生したときに、現場で最初の対応に当たるのは州政府の管轄下にある警察や消防組織である⁸。従って、内部調整とも関連して、DHS はこれまで別々の連邦機関によって行われてきた、州・地方政府との連携をまとめて実施していく役割を担っている。

州知事協会も指摘しているように、DHS は特定の標準や規則を強制するなど、追加権限を与えられていない。そのため、関係者と協議の上で調整を行っていかなければならないと言う難しさがある。一方、州・地方政府は DHS に対して、テロ情報の収集と提供、補助金、

⁸ 合衆国憲法修正第 10 条は、憲法が連邦政府の権限と定めていない事柄は全て州政府の権限として認めている。従って、市民の教育、福祉、健康等は州の管轄下に入る。州・地方政府は自然災害などに対応するため既に緊急時に対応するメカニズムを持っている。従って、州知事協会は連邦政府がその既存のメカニズムに対応することを求めている。その他連邦政府には、資金や情報、訓練などを提供する役割が期待されている。

訓練プログラム、コミュニケーションツールのガイドライン作りなど、州・地方政府が出来ない部分を補完する役割を期待している。当面の DHS と州政府との間の緊急課題は、連邦議会での予算審議を含んだ、**First Responder** と呼ばれる地元の警察・消防組織への支援である。

④ First Responders

テロ攻撃以前から、自然災害等発生時に現場で最初の対応に当たってきたのは、**First Responders** と呼ばれる地方の警察や消防組織である。この、**First Responders** は州、市、郡政府の職員だけではなく、パートタイムやボランティアに支えられており⁹連邦政府の管轄下には無い。実際 9 月 11 日のテロ攻撃時には、連邦政府から連絡が入る以前にそれぞれの州や市政府が **First Responder** に命じて各地の警戒強化を行った。

DHS 設立以前に、**First Responder** との連繋や支援を行ってきた主要機関は司法省傘下の国内準備オフィス（Office of Domestic Preparedness :ODP¹⁰）である。2001 年 ODP は、各州に対して「3 カ年国内準備戦略」を提出するよう指導し、補助金を受けるための条件とした。この計画に基づいて、ODP が各州ごとのプログラムを開発し、それに基づいた補助金支援を行うとなっている。現在、DHS 傘下に移行した ODP が引き続き補助金支援を行っている。ODP の補助金の使途は 70%機材購入、18%安全保障活動、7%計画、5%訓練と使途が決められており、州や地方政府は人材補填などに使えるようより柔軟性を持たせて欲しいと要求している。

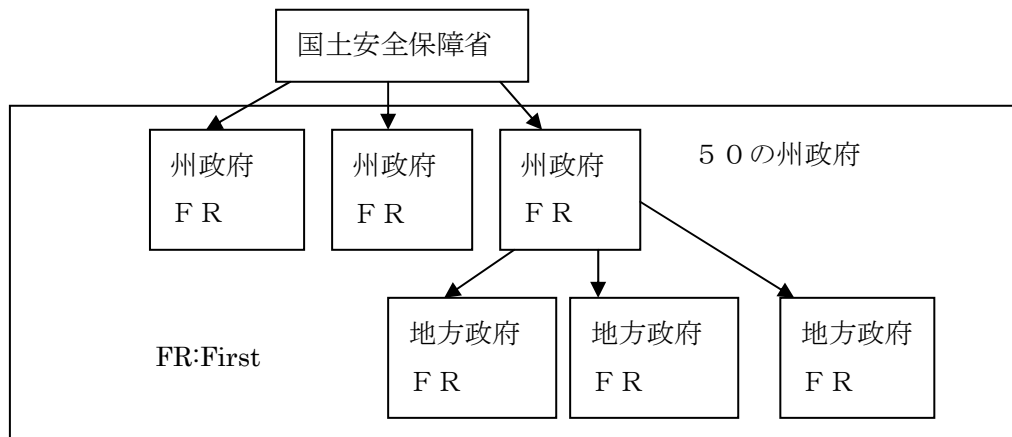
DHS は州の警戒レベルを引き上げるよう強制する権限を持っていないため、DHS の警戒報を見て各州が独自に警戒レベルを設定している。警戒報レベルが一段階引き上げられることによって、1 時間あたりの **First Responder** のコストは全国で 1,100 万ドル増加する。州知事協会のノラ・ジョーンズ氏によると、州が独自の判断で警戒を強化した場合は増加分のコストは州政府が負担する。しかし、DHS が行った警戒報レベル引き上げに従った場合は、増加分コストは連邦政府に要求するということである。DHS の 3 月 1 日運営開始から、**First Responder** に拠出された資金は総額 44 億ドルで、この中には、特別に警戒報レベル引き上げ時の追加コスト補填が含まれた。

また、ODP の他に FEMA も地元のオフィスを通して **First Responder** 支援プログラムを行っている。州知事協会のジョーンズ氏は、今後は補助金申請なども DHS に一括して行えばいいようになることを望んでいると語っている。

⁹ White House によると、米国には約 100 万人強の消防士がいるが、内 75 万人はボランティアである。<http://www.whitehouse.gov/infocus/mutualaidagreements/firstresponder.html>

¹⁰ <http://www.ojp.usdoj.gov/odp/welcome.html>

図表 5－3－2 国土安全保障補助金の流れ



(3) CAPPSII

国土交通省から移行してきた交通安全保障局（Transportation Security Administration）は、1996 年に開始された旅客機テロ対策（Computer-Assisted Passenger Pre-screening System : CAPPS）を更に強化した、CAPPSII の実施を検討中である。ロッキード・マーティン社が委託開発を受けている新規システムでは、航空券購入者から氏名、住所、生年月日などの個人情報を収集し、その情報をデータベースに照らし合わせて過去の犯罪歴やテロ組織との関係を洗い出す。乗客の危険度を赤・黄・緑の三段階で評価して航空券に印字することで、要注意人物をマークしやすくなるというシステムである。不審者のデータは50年間保存される。

銀行、クレジットカード会社など商用のデータベースが利用される。

現在 TSA がパイロットプログラムを実施中であり、このシステム導入によって、不審者だけをチェックすることで、空港での混雑が緩和できると述べている。しかし、DHS の 2004 年度予算を審議中の連邦下院議会では、このシステム導入に懸念を示し、公聴会が開かれている。

5. 3. 3 インフラ保護

米国のインフラ保護を調整する組織として、1998 年にクリントン大統領指令 63 によって、商務省内に重要インフラ保障局（Critical Infrastructure Assurance Office : CIAO）が設立された。1990 年代後半の米国では IT 産業が経済の大きな牽引力であり、CIAO の主要使命はサイバーセキュリティと IT インフラの保護であった。CIAO は DHS 傘下に移行し、2003 年 2 月に（The National Strategy for the Physical Protection of Critical Infrastructures and Key Assets）を発表した。この国家戦略は、国土安全保障国家戦略にも定められている。

るインフラ保護戦略をより一層進めたものである。

DHS が中心となってインフラ保護の調整を行うが、インフラごとに保護活動を担当する代表機関（Lead Agency）が割り当てられている。

大統領—DHS 長官	農 業 関 係	—農務省
	食 料	—農務省、保険社会福祉省
	水 資 源	—環境保護庁
	公 衆 衛 生	—保険社会福祉省
	緊急時サービス	—DHS—FEMA、ODP
	政 府 活 動	—DHS 及び各省庁
	国防産業基地	—国防総省
	情 報 通 信	—DHS—CIAO
	エ ネ ル ギ ー	—エネルギー省
	交 通	—DHS—TSA
	銀 行 ・ 金 融	—財務省
	化学産業・危険物	—環境保護庁
	郵 政 ・ 輸 送	—DHS—TSA
	国家記念建造物	—内務省

保護すべき主な重要インフラとして以下がリストに上げられている。

農場 191 万 2,000 カ所、食品加工場 8 万 7,000 カ所、連邦水源 1,800 ヶ所、自治体下水処理施設 1,600 ヶ所、地方政府の緊急事態サービス所 8 万 7,000 ヶ所、病院 5,800 カ所、国防関連産業基地 25 万ヶ所、通信ケーブル 2 億マイル、発電所 2,800 ヶ所、原子力発電所 104 ヶ所、石油・天然ガス掘削施設 300,000 ヶ所、空港 5,000 ヶ所、幹線鉄道 12 万マイル、橋梁 59 万ヶ所、パイプライン 2 百万マイル、港湾 300 ヶ所、都市交通 500、金融機関 2 万 6,600 ヶ所、化学薬品工場 6 万 6,000 ヶ所、ダム 80,000 ヶ所、国家記念建造物 5,800 ヶ所、政府所有施設 3,000 ヶ所、高層ビル 460 ヶ所などが上げられている。

前述したように公共安全は州政府の管轄下に置かれており、道路はそれぞれの州の交通省が所有し管理しており、連邦政府の管轄下にあるダムは 10%である。従って、この戦略でも述べられているが連邦政府の役割は、50 州政府、87,000 の地方政府及び民間施設のインフラ保護活動を支援・調整することにある。

道路に関しては、戦略計画では、橋梁、トンネル、インターモーダルターミナル、インターチェンジ等のネックとなる難所（choke point）の保護が重要だとし、DHS の役割は、①包括的リスク、脅威、脆弱性のアセス、②難所を特定しリスクを緩和するためのガイドライン作り、③民間及び州・地方政府と協力し、テロに強い技術を使ってインフラ強化を行

う、④教育・普及活動を行うこと の四つであるとされている。

DHS 傘下機関ではないが、連邦道路局は、これを一歩進め州政府との協力で民間会社 SAIC に委託して、道路に関する重要インフラ評価方法のガイドライン作りを行わせた。ガイドラインでは、①州交通省職員が重要と思われるインフラを特定する、②インフラ毎に考えられる攻撃とその被害を検討する、③インフラ毎の脆弱性スコアを作成するという三つのステップによって評価を行わせている。更に、脆弱性が評価されたインフラについては、対処方法とそのコストを表にして、限られた予算の配分戦略を立てる。

図5-3-3 メリーランド州交通省の橋梁へのテロ対抗手段表

対抗手段	機能			コスト		
	回避	予知	保護	資産	運営	維持
爆発物や不審人物発見のための検査努力を増加する	○			低	中	低
代替ルートが無い又は少ない道路へのフルタイム監視を実施する	○	○		高	高	高
コンクリートバリアで重要橋梁の下への駐車を防ぐ	○			低	低	低
重要インフラへ車両が直接乗り入れられないようなバリアの設置を行う	○		○	低	低	低
照明の強化	○	○		低	低	低

資料：Better Roads, April 2003

5. 3. 4 国土安全と連邦政府の権限

州の主権の提唱者として知られるユタ州のマイク・リービット知事は、「安全保障の名のもとに、連邦システムが作り変えられる可能性がある。」と、連邦政府の権限が州主権を侵害することを懸念している。ワシントンポスト紙のデビッド・ブローダー氏は、国家安全保障の名の下に州の権限である警察や市民の安全や健康といった分野で、連邦政府が優先される危険があることを、たびたび論説欄で指摘している。しかし、懸念される国土安全保障の名の下に行われる連邦政府の権限拡大は、国土安全保障法より、むしろその他の小さな法案によって実施されている。また、国土安全保障省は法律で権限を拡大しないことが定められており、権限を拡大しつつあるのは、司法省と国防総省である。

(1) 米国愛国者法 II

2001 年テロ活動を妨害阻止するための適切な手段を提供する法(Providing Appropriate Tools Required to Intercept and Obstruct Terrorism Act of 2001:US PATRIOT ACT of 2001)という正式名を持つ米国愛国者法はテロ攻撃後、わずか6週間で成立した。同法は、1年間の時限法であるが「犯罪を犯したテロリストを取締まり」から、「テロを未然に防ぐ

ための取締まり」と一步権限を強め、連邦政府に電話や電子メールの防諜、財務記録のチェックといった新しい権限を与えている。連邦政府の権限の拡大を恐れた、全米の 90 の地方政府とハワイ州は、地元の警察は同法が要求する協力を拒むことを奨励する法律を可決している。

2003 年 2 月米国公共放送局（Public Broad Casting）の番組で、司法省が米国愛国法をより強化した法案を起草していることが明らかにされた。米国愛国者法 II（正式名称、2003 年国内安全強化法：Domestic Security Enhancement Act of 2003）と呼ばれる 120 頁の法案は、既に下院議長と副大統領などに回覧されている。内容は、司法省の権限を大幅に拡大するもので、テロ活動に関係ある国民の市民権を剥奪できるという条項も含まれている。2003 年 6 月時点では、まだ議会に提出されていない。

（２）運転免許発行・管理の統括

米国では運転免許証の発行と管理は州政府の管轄下に置かれており、免許申請の基準や手続きは州毎に違っている。しかし、ある特定州で発行された免許証は全米どこでも有効であり、身分証明書としても全国で広く採用されている。例えば、空港や政府機関などでは、運転免許証が本人を確認する証明書として使われている。しかし、テロ攻撃の犯人が米国の運転免許を所持していたことから、全国共通の免許証発行・管理の標準を作るべきだという議論が生まれた。国土安全保障国家戦略も、州政府は、運転免許証の最低基準を設けるべきだと提案した。更に、連邦議会には、これを連邦法として定めるべく、運転免許管理発行の権限の一部を連邦政府の管轄下におくべきだという法案が提出された。

法案名	内容
2002 年運転免許近代化法 (Driver's License Modernization Act of 2002)	●バージニア州選出のジム・モラン下院議員とトム・デイビス下院議員が提出。 ●全国の運転免許をスマートカード化し、州政府の全国データベース参加を義務付け。 ●必要な標準を定めるのは、連邦交通省長官。
2002 年運転免許統合法 (Driver's License Integrity Act of 2002)	●イリノイ州選出のリチャード・ダービン上院議員が提出。 ●全州共通の免許発行及び管理の標準を定める。 ●連邦交通省長官に、免許の照合と確認の最低基準を定め、州の実施を監視する役割を与える。
HR4043	●アリゾナ州選出のジェフ・フレーク下院議員が提出。 ●連邦政府機関が、州政府発行の運転免許を身分証明書として認めることを禁止。

これらの法案に対して、全国州議会委員会及び州知事協会は、運転免許管理発行の安全保障はあくまでも州主導で行われるべきで、連邦政府はそれを支援する立場にとどまるべきだと反対した。最終的に、これらの法案は委員会に提出されたものの、107 議会では審議されることなく消滅した。州知事協会は、今年このような全国身分証明書に関する法案は提出されないであろうと予測していたが、フレーク下院議員は、108 議会にも同様の法案（HR655）を提出している。

参 考 資 料

I 海外の建設市場

II 建設会社業績

I 海外の建設市場

1. アジア諸国の建設投資（名目）の推移
2. 西欧各国のGDPの推移（実質）
3. 東欧各国のGDPの推移（実質）
4. 西欧の建設市場の推移
5. 東欧の建設市場の推移
6. 西欧各国の建設市場の推移
7. 東欧各国の建設市場の推移
8. 西欧各国の建設市場の部門別内訳（2002 年）
9. 東欧各国の建設市場の部門別内訳（2002 年）
10. 米国のGDPの推移（名目）
11. 米国の建設投資の推移（名目）
12. 米国の住宅着工件数の推移
13. 米国の住宅抵当金利の推移
14. 米国の建設関連指標の推移

1. アジア諸国の建設投資（名目）の推移

（単位：億米ドル）

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
オーストラリア	—	384	165	—	—	—
中国	1,820	1,880	2,150	2,260	—	—
香港	152	174	180	162	147	—
インド	—	442	532	535	584	622
インドネシア	—	251	126	—	—	—
韓国	1,091	711	768	731	642	673
マレーシア	—	209	75	133	104	—
フィリピン	90	96	66	71	63	—
シンガポール	—	212	180	152	140	83
スリランカ	16	21	21	21	19	16
ベトナム	—	28	40	—	—	—

出所：第2回、第4回～8回アジアコンストラクト会議資料より作成

注）1. マレーシアは、受注高

2. 西欧各国の GDP の推移（実質）

（単位：10 億ユーロ(2001 年価格)、下段対前年伸び率(%)）

	1999	2000	2001	2002 注)	2003 注)	2004 注)	2005 注)
オーストリア	202.2	208.2	210.3	212.2	216.9	224.0	229.4
	2.8	3.0	1.0	0.9	2.2	3.3	2.4
ベルギー	242.1	251.8	254.3	256.1	262.7	269.4	276.4
	3.0	4.0	1.0	0.7	2.6	2.6	2.6
デンマーク	173.0	178.2	180.0	182.7	186.4	191.0	195.8
	2.3	3.0	1.0	1.5	2.0	2.5	2.5
フィンランド*	127.3	135.1	136.0	138.0	142.2	147.2	152.3
	4.0	6.1	0.7	1.5	3.0	3.5	3.5
フランス	1380.6	1438.6	1464.5	1479.1	1507.2	1544.9	1586.6
	3.2	4.2	1.8	1.0	1.9	2.5	2.7
ドイツ	2000.8	2058.8	2071.2	2079.5	2108.6	2155.0	2211.0
	2.0	2.9	0.6	0.4	1.4	2.2	2.6
アイルランド*	98.4	108.2	114.4	118.3	120.7	124.6	130.2
	11.1	10.0	5.7	3.4	2.0	3.3	4.5
イタリア	1161.4	1195.1	1216.6	1220.2	1237.3	1267.0	1300.0
	1.6	2.9	1.8	0.3	1.4	2.4	2.6
オランダ*	410.2	423.7	429.2	431.3	437.8	448.8	462.2
	4.0	3.3	1.3	0.5	1.5	2.5	3.0
ノルウェー	196.1	200.4	203.2	206.5	210.4	215.4	219.7
	1.1	2.2	1.4	1.6	1.9	2.4	2.0
ポルトガル	115.8	119.9	122.0	123.6	124.9	127.9	131.9
	3.6	3.6	1.7	1.3	1.1	2.4	3.1
スペイン	608.9	634.5	651.6	664.6	681.2	701.7	722.7
	4.1	4.2	2.7	2.0	2.5	3.0	3.0
スウェーデン	223.4	231.5	234.3	238.7	245.1	251.0	257.3
	4.5	3.6	1.2	1.9	2.7	2.4	2.5
スイス	263.8	272.3	274.7	274.4	278.3	283.3	287.8
	1.6	3.2	0.9	-0.1	1.4	1.8	1.6
イギリス	1511.0	1557.8	1589.0	1614.4	1654.8	1701.1	1743.6
	2.1	3.1	2.0	1.6	2.5	2.8	2.5
西欧計	8714.9	9014.1	9151.2	9239.7	9414.5	9652.4	9907.1
	2.6	3.4	1.5	1.0	1.9	2.5	2.6

3. 東欧各国の GDP の推移（実質）

	1999	2000	2001	2002 注)	2003 注)	2004 注)	2005 注)
チェコ	59.3	61.3	63.3	65.6	68.0	70.7	73.6
	0.5	3.3	3.3	3.6	3.7	4.0	4.1
ハンガリー	53.0	55.7	57.8	59.8	62.2	65.0	67.9
	4.2	5.2	3.7	3.5	4.0	4.5	4.5
ポーランド*	187.3	194.8	196.7	197.9	201.0	208.5	219.3
	4.1	4.0	1.0	0.6	1.6	3.7	5.2
スロバキア	21.9	22.4	23.1	24.0	24.9	25.9	25.9
	1.3	2.2	3.3	3.9	3.7	4.1	0.0
東欧計	321.5	334.1	340.9	347.3	356.2	370.1	386.8
	3.2	3.9	2.0	1.9	2.6	3.9	4.5

出所：第 54 回ユーロコンストラクト会議資料(2002. 12)による。

注) 1. 2002 年～2005 年は各国の調査機関による予測値。

4. 西欧の建設市場の推移

(単位：10 億ユーロ(2001 年価格)、下段対前年伸び率(%))

	1999	2000	2001	2002 注)	2003 注)	2004 注)	2005 注)
新築住宅	215.66	220.74	211.94	209.83	205.35	202.78	203.70
	3.8	2.4	-4.0	-1.0	-2.1	-1.3	0.5
新築非住宅	169.28	173.82	178.37	175.75	174.43	173.95	175.77
	5.6	2.7	2.6	-1.5	-0.7	-0.3	1.0
新設土木	118.76	121.46	124.71	128.16	132.46	137.84	141.87
	3.3	2.3	2.7	2.8	3.4	4.1	2.9
維持補修	384.18	397.10	401.22	404.91	410.26	417.36	426.00
	4.2	3.4	1.0	0.9	1.3	1.7	2.1
うち住宅	206.17	212.41	212.82	213.60	215.79	219.43	224.53
	3.3	3.0	0.2	0.4	1.0	1.7	2.3
うち非住宅	117.45	122.15	124.74	126.42	128.31	130.57	132.91
	2.4	4.0	2.1	1.3	1.5	1.8	1.8
うち土木	60.56	62.53	63.66	64.89	66.16	67.36	68.57
	2.8	3.3	1.8	1.9	2.0	1.8	1.8
合計	887.87	913.12	916.25	918.64	922.50	931.92	947.34
	3.7	2.8	0.3	0.3	0.4	1.0	1.7

出所：第 54 回ユーロコンストラクト会議資料(2002. 12)による（以下同様）。

注) 1. 2002 年～2005 年は予測値。次頁の表に掲げる 15 カ国の合計値。

2. 端数処理の関係で内訳と合計の差がある。

5. 東欧の建設市場の推移

	1999	2000	2001	2002 注)	2003 注)	2004 注)	2005 注)
新築住宅	5.36	6.04	5.82	5.54	5.48	5.67	5.83
	6.2	12.7	-3.6	-4.8	-1.2	3.5	2.8
新築非住宅	12.72	12.88	12.65	11.86	11.92	12.54	13.47
	4.5	1.3	-1.8	-6.2	0.5	5.2	7.4
新設土木	8.58	8.35	7.96	7.89	9.08	10.40	12.07
	-5.5	-2.7	-4.7	-1.0	15.1	14.5	16.1
維持補修	12.15	12.36	12.31	12.34	12.86	13.53	14.42
	8.4	1.8	-0.4	0.2	4.2	5.2	6.6
うち住宅	3.19	3.17	3.11	3.28	3.42	3.64	3.93
	1.0	-0.7	-1.8	5.3	4.6	6.4	7.9
うち非住宅	5.06	4.98	5.05	4.93	4.96	5.11	5.33
	10.4	-1.6	1.4	-2.5	0.7	2.9	4.4
うち土木	3.89	4.21	4.15	4.14	4.48	4.78	5.16
	5.5	8.1	-1.4	-0.2	8.0	6.8	7.9
合計	38.81	39.64	38.75	37.64	39.34	42.15	45.79
	1.6	2.1	-2.2	-2.9	4.5	7.1	8.6

注) 1. 2001 年～2005 年は予測値。次頁の表に掲げる 4 カ国の合計値。

2. 端数処理の関係で内訳と合計の差がある。

6. 西欧各国の建設市場の推移

(単位：10 億ユーロ(2001 年価格)、下段対前年伸び率(%))

	1999	2000	2001	2002 注)	2003 注)	2004 注)	2005 注)
オーストリア	25.64	26.08	25.81	25.68	26.00	26.39	26.92
	0.2	1.7	-1.0	-0.5	1.2	1.5	2.0
ベルギー	22.62	23.74	23.18	22.65	22.65	23.28	24.46
	8.5	4.9	-2.4	-2.3	-0.0	2.8	5.1
デンマーク	17.42	18.12	17.79	17.73	18.14	18.59	19.05
	-3.5	4.0	-1.8	-0.4	2.3	2.5	2.5
フィンランド*	17.87	19.13	19.10	18.91	19.01	19.63	20.45
	6.5	7.0	-0.1	-1.0	0.5	3.3	4.2
フランス	135.14	144.59	146.88	147.67	147.70	149.23	151.66
	5.6	7.0	1.6	0.5	0.0	1.0	1.6
ドイツ	225.44	219.50	206.43	199.31	197.07	197.58	200.19
	1.4	-2.6	-6.0	-3.5	-1.1	0.3	1.3
アイルランド*	18.18	19.35	19.64	19.20	17.82	17.07	16.51
	12.1	6.4	1.5	-2.2	-7.2	-4.2	-3.3
イタリア	115.91	122.39	128.27	130.36	129.77	128.84	129.34
	5.1	5.6	4.8	1.6	-0.5	-0.7	0.4
オランダ*	44.81	46.58	47.49	47.13	46.19	47.02	48.31
	6.1	4.0	1.9	-0.8	-2.0	1.8	2.8
ノルウェー	19.00	19.41	19.38	19.47	20.61	20.16	19.54
	5.9	2.2	-0.1	0.5	5.8	-2.2	-3.1
ポルトガル	20.34	21.61	22.26	21.85	21.00	20.31	20.56
	5.1	6.3	3.0	-1.8	-3.9	-3.3	1.2
スペイン	66.43	70.75	74.64	78.14	80.63	83.45	86.35
	8.8	6.5	5.5	4.7	3.2	3.5	3.5
スウェーデン	17.34	17.81	17.73	17.84	18.49	18.95	19.65
	4.0	2.7	-0.5	0.7	3.6	2.5	3.7
スイス	27.36	27.95	27.48	27.26	27.24	27.47	27.56
	-3.4	2.2	-1.7	-0.8	-0.1	0.8	0.3
イギリス	114.35	116.11	120.17	125.43	130.18	133.96	136.80
	1.5	1.5	3.5	4.4	3.8	2.9	2.1
西欧計	887.87	913.12	916.25	918.64	922.50	931.92	947.34
	3.7	2.8	0.3	0.3	0.4	1.0	1.7

7. 東欧各国の建設市場の推移

	1999	2000	2001	2002 注)	2003 注)	2004 注)	2005 注)
チェコ	5.93	6.21	6.77	7.02	7.34	7.70	8.08
	-6.2	4.7	8.9	3.7	4.6	4.9	5.0
ハンガリー	5.74	6.01	6.56	7.10	7.71	8.42	9.18
	5.9	4.7	9.2	8.3	8.6	9.2	9.0
ポーランド*	25.76	25.99	23.97	22.05	22.80	24.51	26.97
	5.2	0.9	-7.8	-8.0	3.4	7.5	10.1
スロバキア	1.38	1.43	1.45	1.47	1.49	1.52	1.55
	-25.5	3.8	1.7	1.4	1.5	1.5	2.3
東欧計	38.81	39.64	38.75	37.64	39.34	42.15	45.79
	1.6	2.1	-2.2	-2.9	4.5	7.1	8.6

注) 1. 2002 年～2005 年は各国の調査機関による予測値。

8. 西欧各国の建設市場の部門別内訳 (2002 年)

(単位: 10 億ユーロ(2001 年価格)、下段対前年伸び率(%))

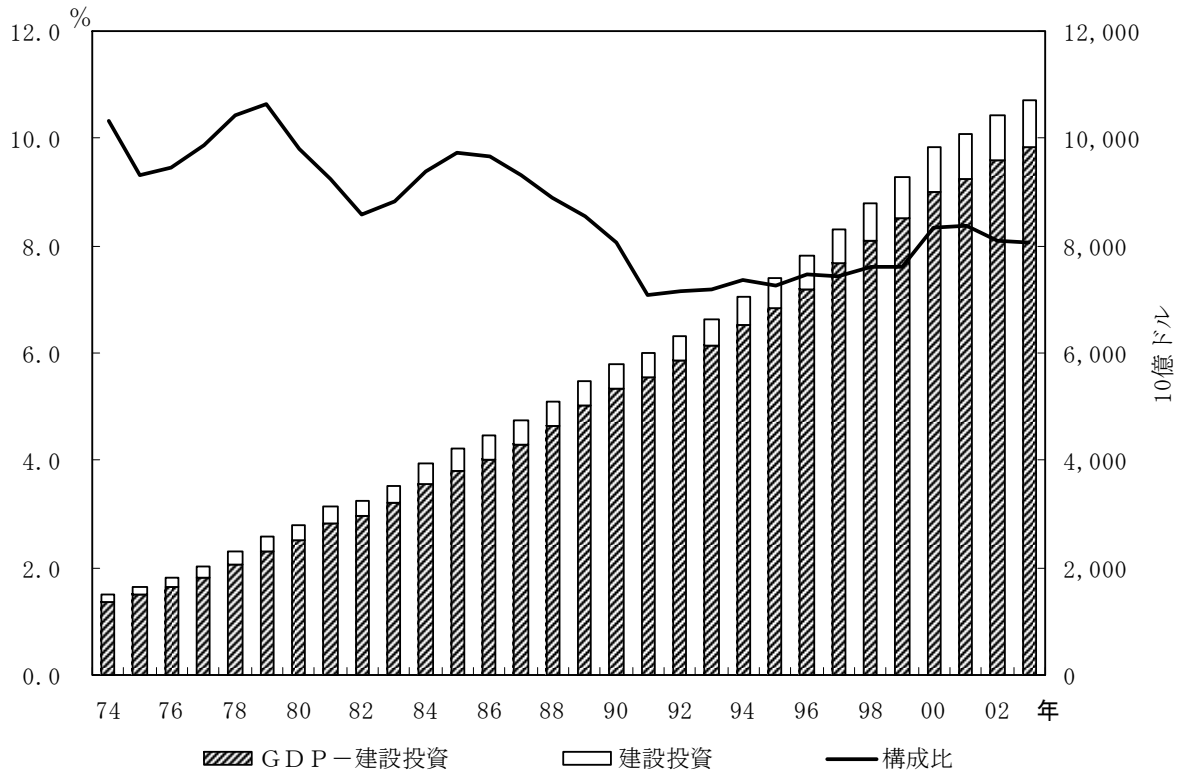
	新築住宅	新築非住宅	新設土木	維持補修	うち住宅	うち非住宅	うち土木	合計
オーストリア	7.38	4.97	4.82	8.51	4.26	3.07	1.18	25.68
	-1.8	-2.3	3.2	-0.3	-0.3	-1.3	2.7	-0.5
ベルギー	4.12	5.81	3.32	9.40	5.32	3.28	0.79	22.65
	-4.0	-6.9	-2.2	1.6	2.2	2.2	-4.3	-2.3
デンマーク	2.62	3.83	3.06	8.21	3.32	2.61	2.28	17.73
	0.0	0.1	0.0	-0.8	-2.0	0.0	0.0	-0.4
フィンランド*	3.60	5.15	2.45	7.71	3.24	3.24	1.22	18.91
	0.0	-8.0	2.0	2.8	3.0	3.0	2.0	-1.0
フランス	29.76	23.96	19.77	74.17	38.35	24.80	11.03	147.67
	1.6	-1.4	-1.5	1.3	1.0	1.5	2.0	0.5
ドイツ	56.56	35.93	21.85	84.97	57.53	18.43	9.02	199.31
	-6.1	-5.9	-1.8	-0.9	-0.6	-2.0	-0.8	-3.5
アイルランド*	7.67	3.38	3.26	4.90	3.24	0.99	0.66	19.20
	9.5	-20.3	-0.2	-4.7	-8.1	-1.0	9.1	-2.2
イタリア	22.76	20.58	12.82	74.20	37.07	20.48	16.65	130.36
	4.0	3.0	4.5	0.1	-0.8	-0.8	3.3	1.6
オランダ*	9.14	8.29	7.51	22.19	9.79	8.25	4.15	47.13
	-5.5	-1.5	-1.5	1.9	2.0	3.0	-0.5	-0.8
ノルウェー	3.38	4.30	3.35	8.44	4.05	3.87	0.51	19.47
	-6.6	-1.9	6.7	2.4	6.4	-1.9	6.8	0.5
ポルトガル	9.98	4.44	5.66	1.77	0.92	0.41	0.44	21.85
	-7.5	10.5	-2.0	6.0	3.5	7.5	10.0	-1.8
スペイン	25.41	11.28	19.36	22.08	11.08	6.42	4.58	78.14
	2.1	4.0	8.2	5.1	5.0	6.0	4.0	4.7
スウェーデン	2.03	2.09	3.72	10.01	4.29	4.61	1.10	17.84
	2.0	-14.5	7.7	1.7	-1.3	3.1	8.0	0.7
スイス	7.86	4.25	4.32	10.83	2.44	4.59	3.80	27.26
	-2.4	-5.2	9.7	-1.6	-2.8	2.8	-5.6	-0.8
イギリス	17.53	37.50	12.88	57.52	28.69	21.36	7.47	125.43
	6.5	3.2	12.0	3.0	1.2	4.5	5.5	4.4
西欧計	209.83	175.75	128.16	404.91	213.60	126.42	64.89	918.64
	-1.0	-1.5	2.8	0.9	0.4	1.3	1.9	0.3

9. 東欧各国の建設市場の部門別内訳 (2002 年)

	新築住宅	新築非住宅	新設土木	維持補修	うち住宅	うち非住宅	うち土木	合計
チェコ	0.71	2.30	1.65	2.36	0.30	1.04	1.02	7.02
	1.8	5.5	5.7	1.3	14.8	-3.4	2.9	3.7
ハンガリー	1.61	2.16	1.34	1.99	0.67	0.71	0.61	7.10
	11.0	4.0	12.0	8.5	15.0	2.0	10.0	8.3
ポーランド*	2.90	6.93	4.51	7.71	2.22	3.05	2.44	22.05
	-13.6	-12.5	-6.8	-1.9	2.5	-3.3	-3.8	-8.0
スロバキア	0.33	0.47	0.39	0.29	0.09	0.12	0.08	1.47
	2.0	0.5	5.7	-3.2	-14.4	2.0	4.5	1.4
東欧計	5.54	11.86	7.89	12.34	3.28	4.93	4.14	37.64
	-4.8	-6.2	-1.0	0.2	5.3	-2.5	-0.2	-2.9

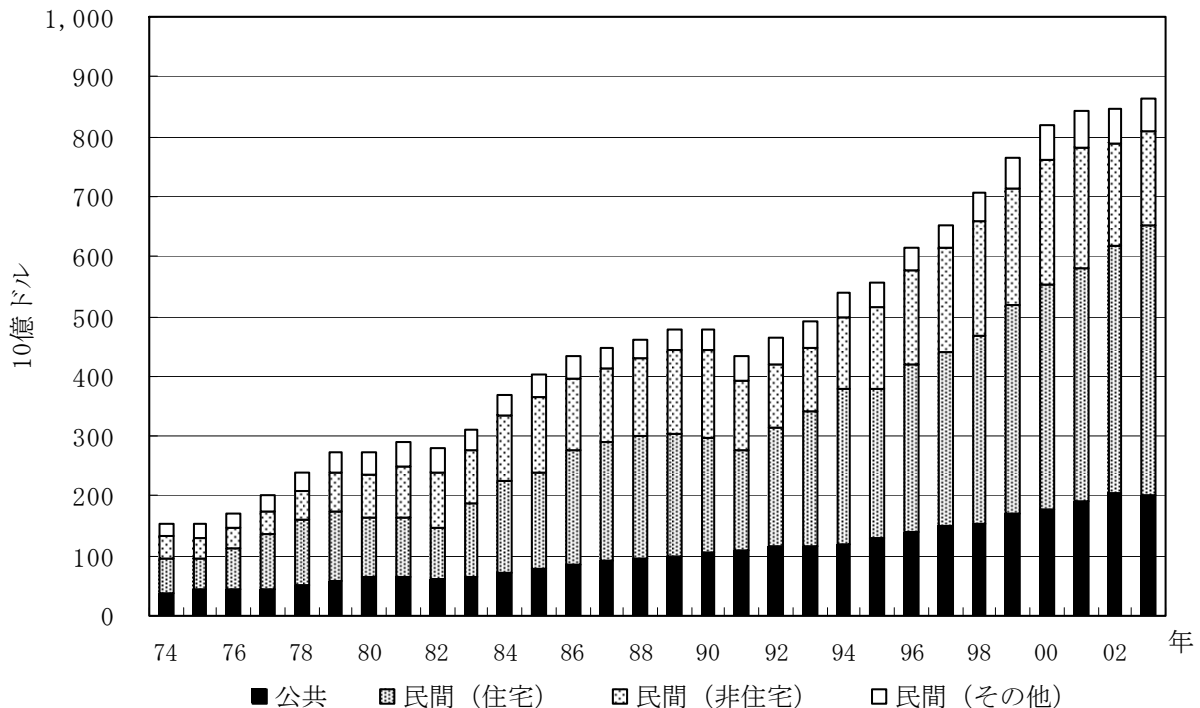
注) 1. 端数処理の関係で、内訳と合計に差がある。

10. 米国のGDPの推移（名目）



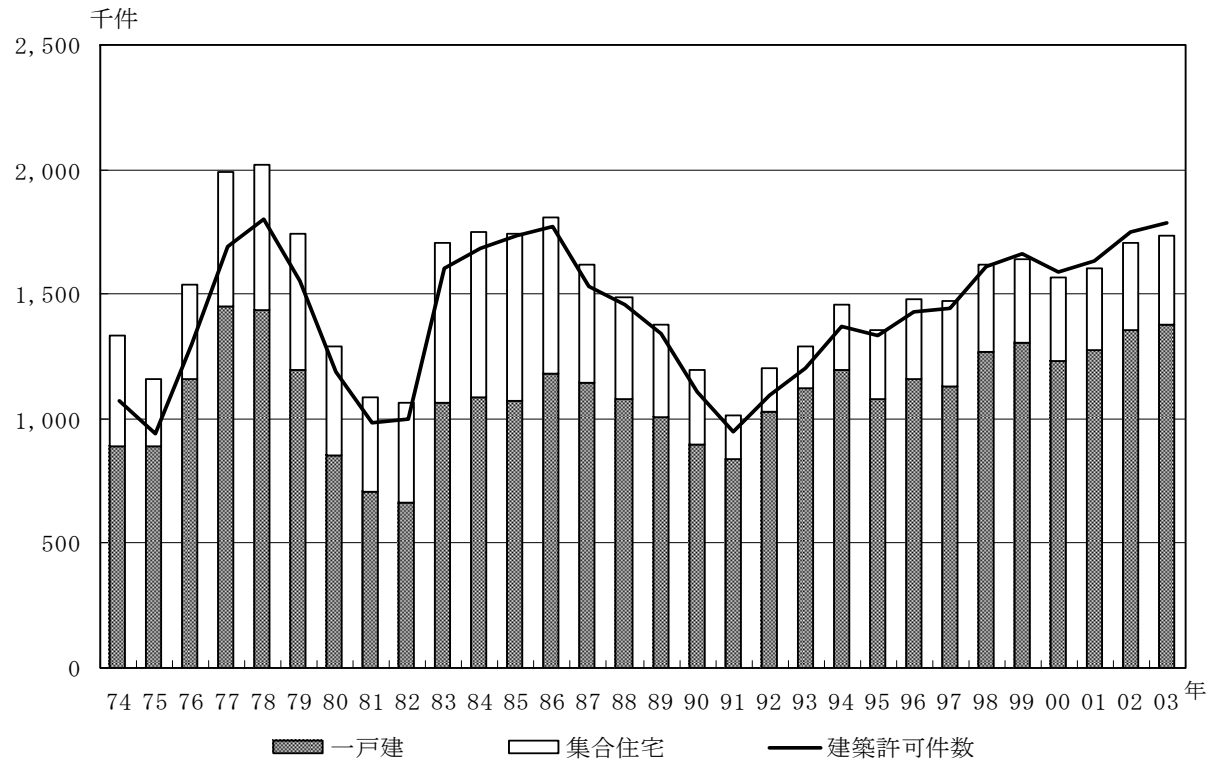
注）2003年のGDP及びGDP比率は1～3月期、建設投資は4月期データ、米国商務省資料より作成

11. 米国の建設投資の推移（名目）



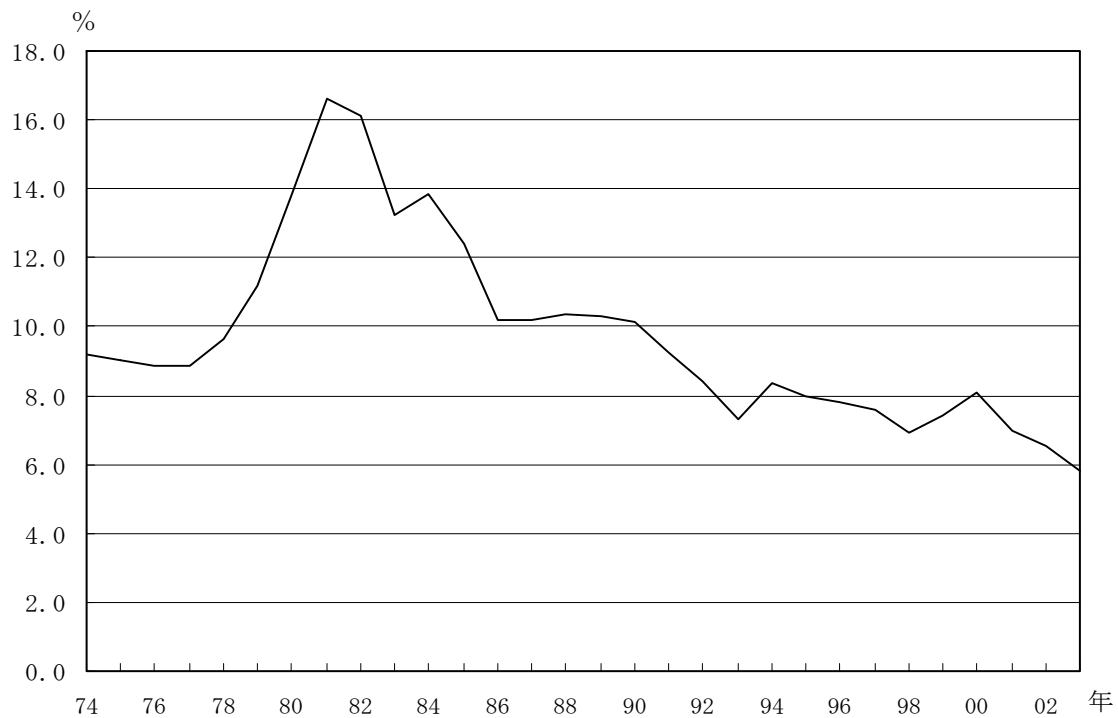
注）2003年は4月期データ、米国商務省資料より作成

12. 米国の住宅着工件数の推移



注) 2002 年は 5 月期データ、米国商務省資料より作成

13. 米国の住宅抵当金利の推移



注) 2003 年は 4 月期データ、F R B (米国連邦準備銀行) 資料より作成

14. 米国の建設関連指標の推移（年次）

（単位：億ドル（住宅価格のみ千ドル）、千件、％）

年	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
名 目 G D P	15,010	16,352	18,239	20,314	22,959	25,664	27,956	31,313	32,592	35,349	39,327	42,130	44,529	47,425	51,083
建 設 総 計	1,551	1,526	1,721	2,005	2,398	2,728	2,739	2,890	2,793	3,118	3,701	4,034	4,334	4,466	4,620
設 公 共	381	432	439	430	501	566	636	646	630	634	702	778	845	906	947
投 民 計	1,170	1,093	1,281	1,574	1,897	2,162	2,102	2,243	2,162	2,484	2,999	3,256	3,488	3,559	3,672
資 住 宅	559	515	682	920	1,098	1,164	1,003	992	846	1,258	1,550	1,605	1,906	1,996	2,044
額 間 非 住 宅	398	354	346	382	488	647	724	855	926	870	1,076	1,274	1,209	1,232	1,308
住 宅 総 計	1,337	1,160	1,537	1,987	2,020	1,745	1,292	1,084	1,062	1,703	1,749	1,741	1,805	1,620	1,488
着 工 一 戸 建	888	892	1,162	1,450	1,433	1,194	852	705	662	1,067	1,084	1,072	1,179	1,146	1,081
件 数 集 合	450	268	376	536	587	551	440	379	399	635	666	670	626	474	407
建 築 許 可 件 数	1,074	939	1,296	1,690	1,800	1,551	1,190	985	1,000	1,605	1,681	1,733	1,769	1,534	1,455
住 宅 新 販 売 件 数	519	549	646	819	817	709	545	436	412	623	639	688	750	671	676
販 築 価 格 中 位 値	35	39	44	48	55	62	64	68	69	75	79	84	92	104	112
件 数 既 販 売 件 数	2,272	2,476	3,064	3,650	3,986	3,827	2,973	2,419	1,990	2,719	2,868	3,214	3,565	3,526	3,594
存 価 格 中 位 値	32	35	38	42	48	55	62	66	67	70	72	75	80	85	89
住 宅 抵 当 金 利	9.19	9.04	8.86	8.84	9.63	11.19	13.77	16.63	16.08	13.23	13.87	12.42	10.18	10.20	10.34
建 設 投 資 対 GDP 比 率	10.33	9.33	9.44	9.87	10.44	10.63	9.80	9.23	8.57	8.82	9.41	9.57	9.73	9.41	9.04
年	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
名 目 G D P	54,891	58,032	59,862	63,189	66,423	70,543	74,005	78,132	83,184	87,815	92,743	98,246	100,822	104,462	107,042
建 設 総 計	4,775	4,767	4,325	4,636	4,910	5,391	5,578	6,159	6,534	7,056	7,658	8,203	8,425	8,460	8,626
設 公 共	981	1,074	1,101	1,158	1,159	1,201	1,299	1,392	1,506	1,543	1,695	1,785	1,925	2,038	2,012
投 民 計	3,793	3,693	3,224	3,478	3,750	4,189	4,278	4,766	5,027	5,513	5,963	6,417	6,500	6,421	6,614
資 住 宅	2,042	1,911	1,662	1,993	2,250	2,585	2,473	2,811	2,890	3,146	3,505	3,744	3,887	4,155	4,499
額 間 非 住 宅	1,399	1,435	1,165	1,056	1,077	1,202	1,380	1,558	1,738	1,907	1,939	2,082	2,010	1,678	1,561
住 宅 総 計	1,376	1,192	1,013	1,199	1,287	1,457	1,354	1,476	1,474	1,616	1,640	1,568	1,602	1,704	1,732
着 工 一 戸 建	1,003	894	840	1,029	1,125	1,198	1,076	1,160	1,133	1,271	1,302	1,230	1,273	1,358	1,378
件 数 集 合	373	298	174	170	162	259	278	316	340	345	332	332	310	326	354
建 築 許 可 件 数	1,338	1,110	948	1,094	1,199	1,371	1,332	1,425	1,441	1,612	1,663	1,592	1,636	1,747	1,788
住 宅 新 販 売 件 数	650	534	509	610	666	670	667	757	804	886	880	877	908	973	1,028
販 築 価 格 中 位 値	120	122	120	121	126	130	133	140	146	152	161	169	175	187	185
件 数 既 販 売 件 数	3,325	3,219	3,186	3,479	3,786	3,916	3,888	4,196	4,382	4,970	5,205	5,152	5,296	5,566	5,840
存 価 格 中 位 値	89	92	97	99	103	107	110	115	121	128	133	139	147	158	163
住 宅 抵 当 金 利	10.32	10.13	9.25	8.40	7.33	8.35	7.95	7.80	7.60	6.94	7.43	8.06	6.97	6.54	5.81
建 設 投 資 対 GDP 比 率	8.69	8.21	7.22	7.33	7.39	7.64	7.53	7.88	7.85	8.03	8.26	8.35	8.36	8.10	8.06

注1)建設投資対GDP比率＝建設投資額÷名目GDP×100

2 金額は名目値、2003年は季節調整済年率換算値

3)建設投資額の民間計には民間その他が含まれているため、住宅と非住宅の計とは一致しない。

出典：商務省、全米不動産協会、米国連邦準備銀行

Ⅱ 建設会社業績

1. 2001 年度及び 2002 年度決算及び 2003 年度予想

- (1) 売上高
- (2) 受注高・繰越高
- (3) 売上総利益・経常利益・当期（中間）利益

2. 過年度の業績

- (1) 売上高の推移
- (2) 受注高の推移
- (3) 経常利益の推移

1. 2001年度・2002年度決算及び2003年度予想
(1) 売上高

(単位: 億円)

会社名	売上高		建築売上高		土木売上高		建築売上高比率		土木売上高比率	
	2003予想	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2001
清水建設	12,700	12,868	12,854	9,805	10,171	2,828	2,444	76.2%	79.1%	22.0%
鹿島	12,000	14,581	15,503	9,703	10,727	3,931	3,873	66.5%	69.2%	27.0%
大成建設	11,600	12,401	12,414	8,996	9,446	3,213	2,729	72.5%	76.1%	25.9%
竹中工務店	8,440	8,518	10,318	8,231	9,945	194	278	96.6%	96.4%	2.3%
大林組	12,000	12,022	12,865	8,332	9,341	3,379	3,211	69.3%	72.6%	28.1%
熊谷組	3,300	4,435	6,504	2,567	3,219	1,742	3,027	57.9%	49.5%	39.3%
戸田建設	4,800	4,988	5,506	3,664	3,867	1,275	1,593	73.5%	70.2%	25.6%
ハザマ	2,729	3,252	3,775	1,727	2,093	1,470	1,623	53.1%	55.5%	45.2%
フジタ	-	-	4,417	-	2,879	-	1,430	-	65.2%	-
西松建設	4,500	5,031	5,135	3,143	2,719	1,744	2,272	62.5%	52.9%	34.7%
東急建設	3,881	3,678	3,471	2,357	2,232	1,255	1,167	64.1%	64.3%	34.1%
三井建設	5,510	3,585	3,808	2,457	2,504	1,101	1,240	68.5%	65.8%	30.7%
佐藤工業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前田建設工業	4,250	4,131	3,898	2,622	2,358	1,509	1,540	63.5%	60.5%	36.5%
五洋建設	3,230	3,472	3,967	1,365	1,556	2,068	2,386	39.3%	39.2%	59.6%
飛島建設	1,913	2,032	3,216	683	1,608	1,323	1,585	33.6%	50.0%	65.1%
住友建設	0	2,545	2,732	1,421	1,473	1,100	1,234	55.8%	53.9%	43.2%
奥村組	2,400	3,054	2,339	1,734	1,093	1,295	1,222	56.8%	46.7%	42.4%
青木建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
長谷工コーポレーション	3,830	3,652	3,490	3,193	3,008	167	184	87.4%	86.2%	4.6%
銭高組	1,700	2,183	1,942	1,284	1,093	763	819	58.8%	56.3%	34.9%
浅沼組	2,004	2,203	2,148	1,784	1,724	413	417	81.0%	-	18.7%
大日本土木	-	-	1,922	-	984	-	917	-	51.2%	-
安藤建設	2,230	2,230	2,397	1,963	2,132	208	237	88.0%	-	9.3%
東洋建設	1,655	1,861	2,000	513	682	1,325	1,297	27.6%	34.1%	71.2%
鉄建建設	1,990	2,231	2,153	1,050	928	1,161	1,162	47.1%	43.1%	52.1%
不動建設	1,230	1,339	1,608	621	683	728	924	46.4%	42.5%	54.4%
東亜建設工業	1,950	2,180	2,703	562	669	1,525	1,928	25.8%	24.7%	70.0%
松村組	1,200	1,434	1,685	1,135	1,382	233	256	79.2%	82.0%	16.3%
日産建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
大末建設	1,000	909	965	733	779	170	176	80.7%	80.7%	18.2%
若築建設	940	959	1,083	226	206	662	829	23.5%	19.0%	69.0%
計	112,982	121,771	136,819	81,870	91,499	36,781	42,002	67.2%	66.9%	30.2%

注) 竹中工務店の決算は12月。

(2) 受注高・繰越高

(単位:億円)

会社名	受注高		建築受注		土木受注		繰越高	
	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001
清水建設	11,859	12,015	9,353	9,450	2,265	2,337	16,720	17,728
鹿島	11,395	12,004	7,281	8,096	2,989	3,229	13,858	17,044
大成建設	12,070	12,051	8,858	8,821	2,999	3,004	16,351	16,715
竹中工務店	8,471	9,034	8,348	8,876	32	71	10,648	10,693
大林組	10,897	10,911	8,286	7,923	2,306	2,659	16,860	17,985
熊谷組	2,757	4,288	1,840	2,485	802	1,586	3,460	6,143
戸田建設	4,480	4,212	3,299	3,323	1,132	844	7,238	7,745
ハザマ	2,395	3,167	1,214	1,734	1,130	1,376	2,956	4,083
フジタ	-	4,006	-	3,004	-	1,002	-	7,023
西松建設	4,248	4,910	2,602	2,969	1,646	1,941	7,509	9,012
東急建設	2,629	3,005	1,984	1,989	645	1,016	3,299	4,281
三井建設	2,961	3,635	2,028	2,467	906	1,105	3,825	4,623
佐藤工業	-	-	-	-	-	-	-	-
前田建設工業	3,952	3,641	2,542	2,234	1,410	1,407	7,131	7,377
五洋建設	2,656	3,182	1,189	1,249	1,406	1,912	3,881	4,816
飛島建設	1,784	2,164	768	877	1,002	1,253	2,306	2,554
住友建設	2,358	2,465	1,307	1,276	1,034	1,158	2,285	2,472
奥村組	2,305	2,398	1,292	1,349	1,013	1,049	3,547	4,271
青木建設	-	-	-	-	-	-	-	-
長谷工コーポレーション	3,447	3,138	3,250	2,870	35	186	2,741	2,804
銭高組	1,791	1,821	1,121	1,149	669	673	2,460	2,716
浅沼組	2,126	1,880	1,765	1,533	361	347	2,547	2,618
大日本土木	-	1,902	-	1,009	-	893	-	2,889
安藤建設	2,174	2,033	1,952	1,829	163	176	1,897	1,952
東洋建設	1,311	1,589	321	509	956	1,060	1,404	1,957
鉄建建設	1,585	1,902	783	812	802	1,090	1,760	2,386
不動建設	1,209	1,432	601	671	608	761	1,295	1,425
東亜建設工業	1,727	2,204	488	429	1,183	1,674	2,339	2,770
松村組	1,091	1,202	957	1,046	134	156	980	1,258
日産建設	-	-	-	-	-	-	-	-
大末建設	913	903	805	773	107	131	1,022	1,012
若築建設	802	939	265	234	537	705	852	938
計	105,394	118,035	74,498	80,983	28,271	34,801	141,170	169,291

注) 竹中工務店の決算は12月

(3) 売上総利益・経常利益・当期利益

(単位: 億円)

会社名	売上総利益		売上総利益率		経常利益		経常利益率(対売上高)		当期利益	
	2002	2001	2002	2001	2003予想	2002	2003予想	2001	2002	2001
清水建設	980	1,082	7.6%	8.4%	240	259	1.9%	2.0%	90	30
鹿島	1,043	1,089	7.2%	7.0%	210	206	1.8%	1.4%	-150	85
大成建設	1,137	1,239	9.2%	10.0%	330	337	2.8%	2.7%	50	80
竹中工務店	573	768	6.7%	7.4%	80	44	0.9%	0.5%	40	13
大林組	948	879	7.9%	6.8%	280	262	2.3%	2.2%	150	29
熊谷組	290	433	6.5%	6.7%	10	11	0.3%	0.2%	2,850	-3,205
戸田建設	257	337	5.1%	6.1%	70	31	1.5%	0.6%	31	-194
ハザマ	157	301	4.8%	8.0%	29	-13	1.1%	-0.4%	-144	-1,283
フジタ	-	437	-	9.9%	-	-	-	1.8%	-	9
西松建設	397	391	7.9%	7.6%	150	140	3.3%	2.8%	56	42
東急建設	270	262	7.3%	7.6%	72	53	1.9%	1.4%	-384	-27
三井建設	33	283	0.9%	7.4%	135	-158	2.5%	-4.4%	2	-196
佐藤工業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前田建設工業	173	328	4.2%	8.4%	50	-67	1.2%	-1.6%	17	-82
五洋建設	313	407	9.0%	10.3%	70	15	2.2%	0.4%	15	-184
飛島建設	151	174	7.4%	5.4%	43	6	2.2%	0.3%	36	-311
住友建設	215	210	8.4%	7.7%	-	50	-	2.0%	1.1%	125
興村組	311	207	10.2%	8.9%	31	39	1.3%	1.3%	19	-17
青木建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
長谷工コーポレーション	324	299	8.9%	8.6%	270	135	7.0%	3.7%	70	40
銭高組	125	169	5.7%	8.7%	17	21	1.0%	1.0%	5	-8
浅沼組	121	116	5.5%	5.4%	30	16	1.5%	0.7%	9	4
大日本土木	-	156	-	8.1%	-	30	-	1.6%	-	1
安藤建設	124	118	5.5%	4.9%	26	22	1.2%	1.0%	10	2
東洋建設	105	107	5.6%	5.4%	36	33	2.2%	1.8%	18	-111
鉄建建設	181	181	8.1%	8.4%	43	51	2.2%	2.3%	15	6
不動産建設	123	148	9.2%	9.2%	18	14	1.5%	1.1%	2	-36
東亜建設工業	170	214	7.8%	7.9%	35	25	1.8%	1.2%	10	1
松村組	102	107	7.1%	6.3%	23	18	1.9%	1.3%	1	-26
日産建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
大末建設	55	49	6.1%	5.1%	14	4	1.4%	0.4%	12	-13
若菜建設	55	77	5.8%	7.1%	20	8	2.1%	0.8%	6	-50
計	8,734	10,570	7.2%	7.7%	2,332	1,562	2.1%	1.3%	2,835	-5,282
						2,363		1.7%		-4,244

注) 竹中工務店の決算は12月

2. 過年度の業績
(1) 売上高の推移

(単位:億円)

会社名	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	03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	14,709	14,738	13,048	12,629	14,182	12,854	12,868	12,700
鹿島	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	16,021	15,128	12,503	11,749	13,307	15,503	14,581	12,000
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	15,657	13,848	13,223	12,447	13,064	12,414	12,401	11,600
竹中工務店	5,833	5,908	6,816	8,321	7,743	8,106	10,134	12,239	14,031	14,804	15,997	15,751	12,350	12,012	12,624	12,596	11,198	9,062	10,162	10,318	8,518	8,440
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	15,106	14,652	13,641	10,747	12,479	12,865	12,022	12,000
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	9,303	10,132	9,003	6,914	6,819	6,504	4,435	3,300
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	6,894	6,650	6,306	5,862	6,225	5,506	4,988	4,800
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	5,662	5,112	5,106	3,952	4,046	3,775	3,252	2,729
アジタ	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	7,220	7,098	6,976	5,738	4,628	4,961	4,417	-	-
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	7,279	7,117	7,100	5,581	5,237	5,135	5,031	4,500
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	5,236	5,421	4,422	4,058	3,970	3,471	3,678	3,881
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	4,632	4,414	4,209	4,112	4,029	3,808	3,585	5,510
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	5,640	5,144	4,047	3,736	4,134	-	-	-
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	4,935	5,053	4,708	4,157	4,092	3,898	4,131	4,250
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	5,507	5,672	5,089	4,348	4,194	3,967	3,472	3,230
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	4,271	3,944	3,242	2,954	3,055	3,216	2,032	1,913
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	3,408	3,408	2,819	2,745	2,953	2,732	2,545	0
興村組	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	3,457	2,950	2,804	2,727	2,522	2,339	3,054	2,400
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	3,436	3,486	1,889	1,539	1,418	-	-	-
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	3,911	3,987	3,681	2,520	3,592	3,490	3,652	3,830
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	3,265	2,839	2,560	2,536	2,306	1,942	2,183	1,700
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	6,046	2,628	2,431	2,246	2,352	2,148	2,203	2,004
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	3,019	2,768	2,372	2,132	2,023	1,922	-	-
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	2,690	2,579	2,484	2,106	2,219	2,397	2,230	2,230
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	3,174	2,577	2,106	2,074	2,377	2,000	1,861	1,655
鉄建建設	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	3,044	2,994	2,528	2,218	2,347	2,153	2,231	1,990
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	2,349	2,362	2,067	1,996	2,091	1,608	1,339	1,230
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	3,457	2,904	2,524	2,451	2,713	2,703	2,180	1,950
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	2,440	2,368	2,179	1,913	1,754	1,685	1,434	1,200
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	1,920	1,835	1,619	1,361	1,424	-	-	-
大栄建設	573	560	587	623	684	223	843	1,005	1,137	1,428	1,380	1,438	1,502	1,513	1,683	1,347	1,174	1,103	1,162	965	909	1,000
若葉建設	634	673	647	730	766	930	1,010	1,040	1,122	1,149	1,452	1,209	1,420	1,424	1,873	1,552	1,279	1,345	1,292	1,083	959	940
計	97,813	99,926	105,801	110,186	114,621	110,478	132,118	154,291	186,433	204,078	208,798	197,641	184,452	180,647	189,747	179,181	159,099	139,948	148,501	136,819	121,771	112,982

(注) 竹中工務店の決算は12月

(2) 受注高の推移

(単位:億円)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
清水建設	10,254	9,497	8,880	9,453	9,686	11,380	15,526	19,460	23,616	24,564	19,552	13,257	13,735	15,100	15,124	14,528	12,015	12,134	12,262	12,015	11,859
鹿島	9,693	8,803	8,223	8,933	9,088	3,397	15,146	18,140	22,007	22,268	17,141	11,726	11,633	14,399	15,243	13,245	12,004	11,868	12,455	12,004	11,395
大成建設	9,480	9,113	8,808	9,327	9,719	11,177	13,923	18,003	22,016	22,207	17,355	11,192	12,731	14,407	15,486	13,206	12,051	11,281	11,852	12,051	12,070
竹中工務店	7,042	6,795	6,816	7,242	7,756	8,969	11,884	15,132	19,187	19,354	14,888	12,219	10,371	10,100	10,844	11,161	9,034	8,327	9,341	9,034	8,471
大林組	7,091	7,106	7,005	7,482	7,846	9,502	11,407	14,956	19,275	18,578	15,001	10,590	11,959	13,751	14,497	13,140	10,911	11,804	11,781	10,911	10,897
熊谷組	6,940	7,675	9,401	9,321	8,121	9,126	4,499	11,490	11,757	12,187	8,512	8,655	8,753	8,725	10,016	9,039	4,288	6,328	4,278	4,288	2,757
戸田建設	3,325	3,628	3,538	3,789	4,247	5,115	3,207	6,890	8,709	9,263	7,422	5,831	5,853	6,726	6,592	6,589	4,212	5,895	5,639	4,212	4,480
ハザマ	4,059	4,600	4,919	4,792	4,796	5,206	5,554	2,878	6,404	7,304	6,575	4,103	5,013	5,290	5,156	4,879	3,167	3,913	3,698	3,167	2,395
フジタ	4,048	3,350	3,970	3,901	3,690	1,242	4,987	6,227	7,874	8,894	7,152	5,495	5,679	6,617	6,676	5,934	4,006	4,751	4,722	4,006	-
西松建設	3,211	2,937	2,999	3,238	3,583	4,027	4,880	5,975	7,006	7,308	8,125	6,537	6,960	7,083	7,045	5,789	4,910	5,335	5,323	4,910	4,248
東急建設	2,719	3,116	2,653	3,286	3,714	4,293	4,937	2,788	7,004	7,125	5,297	5,400	4,400	4,384	5,080	4,812	3,005	3,221	3,229	3,005	2,629
三井建設	2,943	2,838	3,080	3,048	3,072	2,966	4,110	5,405	6,730	6,980	5,662	3,938	4,678	4,221	4,614	4,336	3,635	3,801	3,811	3,635	2,961
佐藤工業	2,550	2,625	2,826	2,896	3,359	4,142	4,948	2,617	6,504	6,857	6,450	5,231	4,948	5,153	5,073	4,471	-	3,562	3,363	-	-
前田建設工業	3,100	3,108	3,152	3,690	3,534	1,120	4,217	5,208	6,086	5,806	5,550	5,011	4,838	4,705	4,939	4,531	3,641	4,131	4,133	3,641	3,952
五洋建設	2,713	3,053	2,386	2,819	2,909	3,097	3,604	4,691	5,203	6,068	5,640	5,316	4,768	5,451	6,282	5,160	3,182	3,934	4,730	3,182	2,656
飛島建設	3,025	3,034	3,025	2,830	2,905	3,583	3,938	4,169	5,100	4,508	4,126	3,243	3,711	4,297	3,735	3,253	2,164	3,118	3,041	2,164	1,784
住友建設	2,109	1,810	1,901	1,960	2,062	2,520	2,885	3,792	4,345	3,271	2,903	2,940	3,202	3,247	3,314	3,026	2,465	2,532	2,638	2,465	2,358
奥村組	2,315	2,444	2,458	2,398	2,014	2,590	3,155	3,689	4,329	3,845	3,566	3,228	2,949	2,934	3,162	2,711	2,398	2,400	2,159	2,398	2,305
青木建設	2,211	2,460	2,705	2,432	2,792	3,141	4,035	4,038	4,838	4,223	3,576	3,328	2,971	3,001	3,004	2,390	-	1,543	1,411	-	-
長谷工コーポレーション	2,100	1,101	1,304	1,478	1,530	1,515	2,003	2,770	4,126	2,745	2,954	3,037	3,144	3,248	3,463	3,551	3,138	2,549	3,054	3,138	3,447
銭高組	1,829	1,853	1,874	640	2,076	2,055	2,496	2,951	3,867	3,700	3,188	3,334	2,755	3,159	2,818	2,673	1,821	2,129	1,832	1,821	1,791
浅沼組	1,546	1,327	1,393	1,480	1,544	1,698	750	2,807	3,332	3,498	2,793	2,751	2,223	2,534	2,556	2,460	1,880	2,244	2,053	1,880	2,126
大日本土木	1,250	1,211	1,308	1,453	1,533	1,734	2,190	1,984	3,046	3,302	3,162	3,005	2,926	2,865	2,643	2,500	1,902	2,254	2,051	1,902	-
安藤建設	906	1,043	1,015	1,133	1,211	1,703	1,863	2,278	2,798	3,055	2,403	2,499	2,294	2,488	2,525	2,542	2,033	2,190	2,144	2,033	2,174
東洋建設	1,072	1,174	1,219	1,402	1,410	1,762	1,963	2,429	2,741	2,992	2,606	2,751	2,332	2,741	2,859	2,355	1,589	2,096	2,148	1,589	1,311
鉄建建設	1,917	2,020	1,713	1,532	1,567	1,634	1,914	2,188	2,695	2,640	2,597	2,623	2,747	2,833	2,889	2,582	1,902	2,254	2,135	1,902	1,585
不動建設	1,328	1,496	1,358	1,258	1,444	1,602	732	1,906	2,618	2,248	2,412	2,322	2,203	2,475	2,306	2,109	1,432	1,997	1,807	1,432	1,209
東亜建設工業	1,320	1,124	1,285	1,344	1,366	1,784	1,814	2,091	2,504	2,671	2,461	2,756	3,111	3,282	3,227	2,665	2,204	2,332	3,244	2,204	1,727
松村組	1,108	1,003	1,004	992	1,026	1,241	559	2,024	2,518	2,528	2,352	2,232	2,292	2,253	2,255	2,185	1,202	1,705	1,348	1,202	1,091
日産建設	960	807	948	904	965	1,094	1,204	1,474	2,016	2,132	1,811	1,772	1,859	1,781	1,750	1,817	-	1,304	1,265	-	-
大末建設	533	552	652	703	743	215	980	1,301	1,536	1,413	1,446	1,456	1,405	1,523	1,504	1,307	903	1,107	915	903	913
若築建設	701	647	694	788	787	1,004	926	1,255	1,262	1,311	1,394	1,546	1,382	1,607	1,430	1,211	939	1,404	860	939	802
計	105,398	103,350	104,512	107,944	112,095	115,634	146,236	183,006	233,049	234,845	196,072	159,324	159,825	172,380	178,109	162,155	118,035	135,444	134,722	118,035	105,394

(注) 竹中工務店の決算は12月

(3) 経常利益の推移

(単位: 億円)

会社名	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	03予想
清水建設	365	367	319	284	196	269	398	816	1,158	1,245	1,326	1,199	366	258	256	231	211	285	382	261	259	240
鹿島	412	386	277	271	284	133	495	722	1,032	1,239	880	674	644	230	251	204	245	229	342	253	206	210
大成建設	335	311	284	231	245	298	424	567	811	964	1,010	731	350	254	261	253	315	306	480	398	337	330
竹中工務店	233	216	203	185	206	247	331	532	637	758	810	658	363	228	245	202	84	78	172	108	44	80
大林組	258	259	225	204	219	248	329	505	603	528	490	577	392	303	294	237	204	243	308	216	262	280
熊谷組	344	301	326	284	241	288	136	411	505	380	296	236	205	145	137	155	76	56	33	79	11	10
戸田建設	146	85	87	78	125	132	96	275	426	483	412	327	296	277	273	273	268	272	259	107	31	70
ハザマ	107	116	59	43	105	122	149	130	412	328	186	168	234	162	120	180	52	110	94	97	-13	29
フジタ	91	93	128	130	145	85	259	306	363	435	337	188	111	80	82	72	161	140	130	80	-	-
西松建設	139	119	120	106	101	109	127	159	205	265	282	296	315	325	280	182	177	200	201	119	140	150
東急建設	80	69	58	53	66	75	91	74	206	216	137	202	169	26	15	-17	-49	62	61	20	53	72
三井建設	75	52	58	46	33	59	62	81	108	120	106	67	44	34	27	81	34	83	95	72	-158	135
佐藤工業	93	81	75	77	69	97	108	75	166	184	134	316	109	66	53	58	59	56	135	-	-	-
前田建設工業	207	195	190	156	104	43	125	136	152	151	126	130	131	112	77	83	64	95	116	86	-67	50
五洋建設	72	29	9	59	78	97	84	104	121	140	144	134	102	123	106	99	32	113	109	73	15	70
飛島建設	73	79	79	80	84	86	103	129	110	14	49	95	99	84	101	76	67	49	60	5	6	43
住友建設	59	27	18	39	51	62	64	70	77	77	64	70	31	33	26	42	30	62	73	30	50	-
興村組	117	99	97	81	93	108	162	152	200	207	174	173	141	215	128	15	39	118	72	-37	39	31
青木建設	52	66	76	76	101	116	131	147	155	126	97	50	51	41	37	31	-64	35	56	-	-	-
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	40	83	111	61	180	125	135	270
銭高組	51	44	28	8	34	44	53	71	85	94	91	116	135	173	111	50	95	101	44	30	21	17
浅沼組	50	47	39	32	19	38	27	82	114	98	88	95	68	50	32	28	47	62	12	7	16	30
大日本土木	19	22	25	28	35	42	46	42	80	81	59	56	49	43	23	13	25	25	35	30	-	-
安藤建設	30	21	13	24	31	30	38	65	98	84	74	63	28	20	20	36	23	37	17	13	22	26
東洋建設	28	32	30	18	9	27	31	38	37	47	48	36	46	54	41	14	41	55	41	36	33	36
鉄建建設	75	59	39	29	32	40	37	43	54	50	58	63	68	64	47	31	32	58	50	40	51	43
不動建設	16	10	-36	-22	-3	4	4	8	25	49	53	56	56	57	28	26	27	50	37	16	14	18
東亜建設工業	40	21	41	13	37	42	49	45	58	77	116	94	97	117	101	31	45	89	84	60	25	35
松村組	22	19	12	14	18	18	17	52	63	81	75	52	40	28	23	20	16	28	19	20	18	23
日産建設	8	8	8	6	11	17	19	33	55	61	54	35	44	36	8	14	17	14	18	-	-	-
大末建設	3	8	4	6	6	3	33	33	39	39	39	33	29	19	10	-46	14	23	5	-8	4	14
若築建設	24	20	20	27	26	40	28	31	31	30	35	31	38	43	33	28	33	48	34	28	8	20
計	3,910	3,366	3,024	2,817	3,006	3,229	4,328	6,230	8,522	8,902	7,992	7,092	4,905	2,673	3,285	2,784	2,531	3,244	3,755	2,363	1,562	2,332

注) 竹中工務店の決算は12月

参考データ

※ 本文中の図表（グラフ）のデータを掲載しています。

図表 1-2-3 地域内総生産（名目）に占める建設業生産額の割合の推移

	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2000
北海道	11.9%	11.6%	13.6%	13.6%	12.6%	13.0%	13.0%	11.7%	11.7%
東北	9.2%	11.5%	11.1%	11.2%	10.0%	10.4%	10.0%	9.3%	9.3%
関東	7.4%	9.3%	7.8%	7.9%	7.3%	6.8%	6.6%	6.5%	6.5%
北陸	9.4%	10.5%	10.6%	10.5%	9.3%	9.8%	9.5%	8.7%	8.7%
中部	7.1%	8.7%	7.9%	7.9%	7.6%	7.3%	7.2%	7.3%	7.3%
近畿	6.1%	8.0%	8.0%	7.8%	7.1%	6.2%	6.1%	6.1%	6.1%
中国	7.5%	9.1%	8.3%	8.8%	8.1%	8.1%	7.7%	6.9%	6.9%
四国	8.7%	9.8%	9.7%	9.4%	9.0%	8.9%	8.2%	8.6%	8.6%
九州	8.4%	9.9%	8.8%	8.7%	7.9%	8.1%	8.1%	8.0%	8.0%
沖縄	16.0%	13.4%	11.6%	11.6%	10.3%	10.0%	10.2%	10.1%	10.1%

図表 3-1-1 建設市場（建設投資＋維持補修）と建設就業者数の推移

（単位：建設投資、維持補修は兆円、建設就業者数は万人）

	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01
維持補修						8.2	9.2	10.0	10.2	10.1	9.8	12.6	11.7	10.7	10.4	11.0	11.3
建設投資	50.0	53.6	61.5	66.7	73.1	81.4	82.4	84.0	81.7	78.8	79.0	82.8	75.2	71.4	68.5	66.1	60.8
建設就業者数	530	534	533	560	578	588	604	619	640	655	663	670	685	662	657	653	632

図表 3-1-2 産業別就業者一人当たりの付加価値額の推移

（85年=100）

	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01
産業全体	100.0	103.3	107.7	113.5	119.9	129.1	134.9	137.2	137.5	138.6	140.5	143.1	145.1	143.8	142.7	142.4	141.3
建設業	100.0	106.8	121.4	131.4	143.0	151.5	152.1	148.8	145.6	138.3	126.9	126.4	125.0	124.3	121.3	120.3	117.4
製造業	100.0	101.8	105.8	111.0	116.4	123.1	127.5	125.9	123.6	123.2	130.1	134.2	137.0	135.7	136.4	140.2	133.9
卸売・小売業	100.0	102.0	106.5	112.2	118.2	135.5	151.0	157.0	156.0	160.5	165.3	167.2	172.2	164.5	155.2	149.6	150.7
サービス業	100.0	102.5	100.4	102.7	107.6	120.7	124.7	129.7	130.9	128.7	128.6	132.7	132.9	135.1	136.2	135.3	132.1

図表 3-1-3 建設業の付加価値額の動向と一人当たりの付加価値額及び就業者数の寄与度

	86	87	88	89	90	91	92	93
一人当たりの付加価値額の寄与度	6.8%	13.7%	8.2%	8.8%	6.0%	0.4%	-2.2%	-2.2%
就業者数の寄与度	0.1%	-0.7%	4.9%	3.1%	5.0%	3.1%	2.3%	3.2%
付加価値額の対前年比	7.0%	12.9%	13.5%	12.2%	11.2%	3.5%	0.1%	0.9%
	94	95	96	97	98	99	00	01
一人当たりの付加価値額の寄与度	-5.0%	-8.3%	-0.4%	-1.1%	-0.5%	-2.4%	-0.9%	-2.4%
就業者数の寄与度	2.1%	1.1%	0.7%	2.0%	-3.3%	-0.8%	-0.6%	-3.4%
付加価値額の対前年比	-3.0%	-7.3%	0.3%	0.8%	-3.8%	-3.1%	-1.5%	-5.7%

図表 3-1-10 建設市場、建設許可業者数及び工事実績業者数の推移

（単位：建設投資、維持補修は兆円、建設業許可業者数、工事実績業者数は万社）

	85	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01
維持補修						8.2	9.2	10.0	10.2	10.1	9.8	12.6	11.7	10.7	10.4	11.0	11.3
建設投資	50.0	53.6	61.5	66.7	73.1	81.4	82.4	84.0	81.7	78.8	79.0	82.8	75.2	71.4	68.5	66.1	60.8
建設業許可業者数	51.7	51.1	51.0	51.0	50.9	51.5	52.2	53.1	54.3	55.2	55.7	56.5	56.9	58.6	60.1	58.6	57.1
工事実績業者数	31.0	29.9	29.9	29.3	29.2	29.7	28.0	29.4	31.0	30.3	29.8	29.6	29.4	32.1	30.6	29.8	29.0

図表 3-1-12 建設市場と1工事実績業者当たりの建設就業者数の推移

（単位：建設投資、維持補修は兆円、1工事実績業者当たりの建設就業者数は人）

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01
1工事実績業者当たりの建設就業者数	15.9	17.4	17.2	17.3	18.0	17.1	15.7	15.6	15.0	14.5	14.6	14.3
維持補修	8.2	9.2	10.0	10.2	10.1	9.8	12.6	11.7	10.7	10.4	11.0	11.3
建設投資	81.4	82.4	84.0	81.7	78.8	79.0	82.8	75.2	71.4	68.5	66.1	60.8

図表 4－2－3 人口一人当たり歳出総額

1万未満	1万～	2万～	3万～	4万～	5万～	10万～	15万～	20万～	30万～	50万～	100万～
1357	681	521	433	399	350	327	348	329	337	329	556

財団法人 建設経済研究所

当研究所は、1982（昭和 57）年 9 月 1 日、建設大臣の許可により、独立した非営利の研究機関として設立された財団法人です。1982 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及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設立のための出捐がなされたものです。

これには、高度経済成長から安定成長へ、大規模な人口の大都市流入から定住化へといった経済社会情勢の変化に伴い、建設産業を取り巻く情勢も変化しており、これらの潮流変化とその対応策に関する調査研究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。

当研究所では、望ましい国土基盤の形成と建設産業の振興に貢献するため、我が国における公共投資、建設産業のあり方等について、中立的な立場から、理論的かつ実証的な調査研究を推進しており、その活動に対しては、多くの学識経験者の御協力、国土交通省、建設保証事業 3 社等の御支援をいただいています。

定期的な発表としては、この「日本経済と公共投資」（年 2 回）をはじめとして、「研究所だより（RICE Monthly）」（月 1 回）、「建設投資の見通し」（年 4 回）及び「主要建設会社決算分析」（年 2 回）があります。これらは当研究所のサイト（<http://www.rice.or.jp>）からご覧になることができます。

「日本経済と公共投資」の発表経緯

「日本経済と公共投資」においては、内外の経済社会情勢を踏まえ、公共投資や建設産業のあり方について政策提言を行うべく、1982年から継続的に、年2回のペースで発表を行っています。

発表年月	No	副題
1982年	5月	1 (副題なし)
1983年	12月	2 内需中心の経済成長を図るために
1984年	6月	3 内需中心の持続的成長をめざして
	12月	4 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
1985年	7月	5 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
	12月	6 住宅・社会資本整備のため、今こそ財政出動のとき
1986年	7月	7 国際協調型経済運営をめざして
	12月	8 経済運営の転換期の今こそ、積極財政の展開を求める
1987年	7月	9 構造転換に向けて新たな公共投資の展開を
	12月	10 内需拡大に向けて、根本的課題への挑戦
1988年	7月	11 国際協調のための変革への積極的対応
	12月	12 建設市場の拡大の中で魅力ある建設産業への脱皮
1989年	7月	13 真の豊かさを目指した建設大国へ
	12月	14 真の豊かさに向けて経済政策の転換のとき
1990年	7月	15 再認識された公共投資、21世紀への道程
	12月	16 430兆円、活かして使うための努力と方策
1991年	7月	17 90年代の公共投資、21世紀へのかけ橋に
	12月	18 ポストバブル、90年代の建設経済
1992年	7月	19 バブル崩壊後の建設経済、経済正常化へのシナリオ
1993年	1月	20 長びく建設経済の低迷、着実に実需の回復を
	7月	21 公共投資、求められる改革へのみち
	12月	22 制度改革をスプリングボードに、新たな展開を
1994年	7月	23 内外激動の中の建設経済展望
	12月	24 長びく建設不況、進行する市場改革
1995年	7月	25 崖っぷちの日本経済、変わる建設市場
	12月	26 バブル崩壊後、再生への模索
1996年	7月	27 バブル後遺症からの回復、新たな挑戦を
	12月	28 懸念の残る回復基調、公共投資の役割
1997年	7月	29 効率化と品質確保を求められる公共投資、建設産業の課題
	12月	30 財政再建下における公共投資と建設産業の展望
1998年	7月	31 経済低迷下における公共投資と建設産業の課題
	12月	32 日本経済の再生に向けて
1999年	7月	33 日本経済の安定軌道に向けて
	12月	34 社会資本整備～20世紀の回顧と21世紀へ向けて
2000年	7月	35 公共投資の経済効果・変革期を迎える建設産業を考える
2001年	2月	36 21世紀初頭の建設市場の動向と再構築を迫られる建設産業
	7月	37 内外の厳しい環境変化への対応を迫られる建設産業
2002年	2月	38 日本再生に向けた公共投資改革と都市再生
	7月	39 縮小が続く建設市場と建設産業の活路
2003年	2月	40 新たな対応が求められる建設産業と効果的な公共投資・都市再生

執筆担当者

第1章 マクロ経済と建設投資			
	1. 1 経済と建設投資の動き	研究理事 藤田 博	研究員 永岡 達朗 (～2003. 3. 31) 研究員 磯村 明彦
	1. 2 地域経済と建設投資	研究理事 藤田 博	研究員 杉岡 正英 研究員 窪 武樹
	1. 3 PFIの実績と今後の見通し	常務理事 平川 勇夫	研究員 大隈 啓祐 永岡 達朗 (～2003. 3. 31) 北原 陽介
第2章 建設工事入札・契約制度の動向			
	2. 1 民間工事における発注方式の動向	常務理事 鈴木 一	研究員 田代 直人
	2. 2 地方公共団体における入札・契約制度の動向	常務理事 鈴木 一	研究員 佐藤 道夫 (～2003. 3. 31) 安本 由香
第3章 建設産業の動き			
	3.1.1 建設産業全体の再編・再生の展望について	常務理事 鈴木 一	研究員 富田 路夫
	3.1.2 大手建設会社の再編・再生の展望について		研究員 磯村 明彦
	3. 2 建設産業におけるeビジネスへの展開	常務理事 山根 一男	研究員 玉腰 直樹
	3. 3 専門工事業の役割の変化と建設生産の効率化	常務理事 山根 一男	研究員 安藤 直樹
第4章 都市・住宅			
	4. 1 高齢社会における住宅環境	常務理事 平川 勇夫	研究員 大塚 健
	4. 2 地域の再生に向けて	研究理事 藤田 博	研究員 麓 裕樹
第5章 海外の動向			
	5. 1 海外の建設市場の動向	常務理事 鈴木 一	研究員 迫田 正幸 (～2003. 5. 15) 研究員 土屋 和明 研究員 伊藤 新平
	5. 2 米国建設業界の概要		研究員 伊藤 新平
	5. 3 国土安全保障省の動き	米国事務所長 橋本 万里	米所長 橋本 万里
参考資料			
I	海外の建設市場		研究員 迫田 正幸 (～2003. 5. 15) 研究員 土屋 和明 研究員 伊藤 新平
	II 建設会社業績		研究員 磯村 明彦