建設経済レポート

日本経済と公共投資

No.48
2007年4月

公共投資削減の影響と新しい建設産業の取り組み

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 新たな視点から見た社会資本整備の在り方
第2章 公共投資削減の影響
2.1 建設投資のシナリオ別将来シミュレーション
2.2 諸外国にみる公共投資削減の影響
2.3 公共投資の減少が地域の経済・雇用に与える影響
第3章 建設産業
3.1 いわゆるダンピングに関する考察
3.2 建設業と金融
3.3 建設企業におけるIT投資の現状と課題
3.4 ナレッジマネジメントを活用した建設企業の経営力の向上方策
3.5 建設業におけるCSRの現状と動向
3.6 指定管理者制度の本格運用と建設企業の動向
第4章 海外の建設市場
4.1 海外の建設市場の動向
4.2 海外主要建設会社の経営比較

RICE
財団法人 建設経済研究所

はじめに

当研究所では、日本経済の回復・成長持続の可能性について、近時、肯定的な観点からの考察と見通しを提示しています。今回の建設経済レポートでは、以下の内容を取り上げています。

少子・高齢化、情報化、国際化が一層進展する中で国民が社会資本整備に求めているものは大きく変わりつつあります。財政状況が厳しい中、公共事業費が削減されるとともに入札制度をはじめとする制度環境も大きく変化するなど社会資本整備は一大転換点を迎えています。こうした状況に対応して、公共投資について新しい観点で分析するとともに、諸外国における社会資本整備や国内における地域経済の状況の実態を踏まえてレポートをまとめています。

まず、私的動機に基づく投資に委ねているとその存在量が不足してしまうという社会資本と他の私的財との性格の違いを認識しつつ、民間企業における投資判断のプロセスを参考にして社会資本整備のあり方を考えて見るという新たな視点から見た社会資本整備の在り方について考察するとともに、建設投資が将来どのような姿になるのかを考察するため簡易的なモデルを構築し、経済成長及び政府建設投資についていくつかのシナリオを設定した上で 2030 年度までの建設投資シミュレーションを実施しました。

公共投資の削減の影響に関する分析ついては、パット・チョート氏らが発表した「荒廃するアメリカ」の例がよく知られていますが、長期間にわたる公共投資削減を経験し、その後前向きな公共投資に関する政策を推進している国は、カナダ、イタリア、イギリス等他にもあります。本レポートにおいては、これらの国々の経験を分析し、社会資本の維持更新を先送りすることは、将来的に経済発展や国際競争力の基盤をむしばんでいくこと、カナダのインフラ赤字に関する議論に見られるような維持更新のための予算を確保することについての国民のコンセンサスを得るための工夫の重要性を主張しています。また、国内においても、公共投資の削減は、地域経済や雇用に対して大きな影響を及ぼし、様々な指標によって公共投資の減少率が大きい地域ほど景気回復が遅れているという指摘をしています。

建設産業については、建設投資が減少し新たな競争の時代を迎えるなかで、建設企業が大きな不安を抱えている状況ですが、そうした厳しい状況において力強く経営を推し進め、社会全体からの期待に応えることができるような新たな取り組みを進める建設業界へと飛躍することを期待する内容のレポートをまとめています。

まず、現在の建設産業界の関心が最も高いいわゆるダンピングに関して考察していますが、入札ボンド、総合評価方式、発注者による低価格入札に対する特別重点調査等を総合的に推進し、こうしたダンピングを排除していくことが建設産業の健全な発展のためには必要不可欠だという主張をしています。

次に金融、IT、ナレッジマネジメントといった建設企業の経営ツールの在り方について記述しています。

金融については、金融環境の変化が建設業界に及ぼす影響について分析していますが、例えば、大手建設会社における手形決済の減少等建設業の資金調達等に変化が現れているという分析をしています。

IT 投資の現状と課題については、特に、IT 戦略と経営戦略との結びつきの強化、IT 投資と併せて行う組織や業務プロセスの改革の必要性等を主張しています。

ナレッジマネジメントについては、その導入に当たって、人の働く意欲を高める環境づくりの重要さを指摘するとともにこれを導入する場合の留意点を概括的に示しました。

建設企業の CSR（企業の社会的責任）については、建設業の CSR への取組みの意識レベルは他産業に劣るものではありませんが、コンプライアンスの徹底が図り切れていない現状において、社会からの建設業に対する厳しい評価と事業を通じて社会に対し貢献をしているという建設会社の認識のギャップをどう埋めていくかが大きな課題となっている点を指摘しています。

一方、建設企業のニュービジネスという観点から指定管理者制度について取り上げていますが、未だ民間事業者に広く門戸が開放されたとは言い難い状況ではあるものの、異業種との連携を図り施設の運営というソフト面での対応の充実を図れば、地場の建設企業にとっては有望な新分野進出先であるという分析をしています。

国際については、我が国の建設企業の経営戦略立案の一助とすべく、欧州地域を本拠とする大手建設会社 5 社の経営を地域戦略、経営管理手法等 8 つの観点から比較・分析しています。

公共投資・建設産業にたずさわる方々をはじめ、経済全般・国土づくり全般に何らかのご関心をお持ちの方々に、本レポートが少しでもお役に立てるならば幸いです。

2007 年 4 月

財団法人　建設経済研究所

もくじ

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　マクロ経済の現状と見通し …… 2
1.1.2　建設投資の推移 …… 4
1.1.3　今後望まれる金融政策 …… 14

1.2　新たな視点から見た社会資本整備の在り方～企業的視点と資本ストック調整原理～ … 16
1.2.1　社会資本整備の流れ …… 16
1.2.2　民間企業の投資と社会資本整備 …… 20
1.2.3　経済理論における投資の決定メカニズム …… 25

第２章　公共投資削減の影響 …… 31

2.1　建設投資のシナリオ別将来シミュレーション …… 32
2.1.1　将来シナリオについて …… 32
2.1.2　予測結果について …… 37
2.1.3　結果の分析 …… 40

2.2　諸外国にみる公共投資削減の影響 …… 44
2.2.1　カナダ …… 45
2.2.2　イタリア …… 54
2.2.3　イギリス …… 59

2.3　公共投資の減少が地域の経済・雇用に与える影響 …… 70
2.3.1　公共投資の推移と地域経済 …… 70
2.3.2　公共投資の減少が建設産業に及ぼす影響と建設産業が地方経済に及ぼす影響 …… 74
2.3.3　地方経済の現状　～山形・秋田の比較～ …… 79

第３章　建設産業 …… 83

3.1　いわゆるダンピングに関する考察 …… 85
3.1.1　いわゆるダンピングとは …… 85
3.1.2　低価格入札の状況 …… 87
3.1.3　諸外国の状況 …… 93
3.1.4　「ダンピング」への対応 …… 97

3.2　建設業と金融 …… 103
3.2.1　金融環境の動向 …… 103
3.2.2　建設業への融資及び資金調達の現状 …… 107
3.2.3　多様化する企業の資金調達手段 …… 114

3.3 建設企業における IT 投資の現状と課題 …… 125
3.3.1 建設企業における IT 投資の状況 …… 125
3.3.2 建設企業における IT 投資の効果 …… 129
3.3.3 建設企業における IT 投資の現状と課題 …… 131
3.3.4 まとめ …… 142

3.4 ナレッジマネジメントを活用した建設企業の経営力の向上方策 …… 145
3.4.1 ナレッジマネジメントの必要性と基本概念 …… 145
3.4.2 建設業以外の産業におけるナレッジマネジメントへの取組み状況 …… 147
3.4.3 建設業におけるナレッジマネジメントの動向 …… 152
3.4.4 建設企業の今後の経営力の向上に向けて …… 157

3.5 建設業における CSR の現状と動向 …… 161
3.5.1 建設業の CSR …… 161
3.5.2 CSR をめぐる内外の動向 …… 164
3.5.3 建設会社の非財務情報レポートに見る CSR への取り組み …… 167
3.5.4 市場における建設会社の CSR 評価 …… 169
3.5.5 アンケート調査に見る CSR への取り組み …… 173

3.6 指定管理者制度の本格運用と建設企業の動向 …… 180
3.6.1 指定管理者制度の概要 …… 180
3.6.2 指定管理者制度の運用実態 …… 187
3.6.3 指定管理者の選定をめぐる問題 …… 196

第４章 海外の建設市場 …… 203

4.1 海外の建設市場の動向 …… 204
4.1.1 各国・地域別の建設市場 …… 204
4.1.2 アメリカ、ヨーロッパ、アジアのマクロ経済及び建設市場 …… 205

4.2 海外主要建設会社の経営比較 …… 213
4.2.1 各社の概要 …… 213
4.2.2 事業多角化と業績比較 …… 217
4.2.3 経営上の特性と方向性 …… 232
4.2.4 まとめ …… 242

参考資料　Ⅰ　海外の建設市場 …… 251
Ⅱ　建設会社業績 …… 261

参考データ …… 269

図表目次

図表 1-1-1　マクロ経済の推移（四半期） …… 3
図表 1-1-2　マクロ経済の推移（年度） …… 4
図表 1-1-3　建設投資の推移（名目）（四半期） …… 4
図表 1-1-4　建設投資の推移（名目寄与度）（年度） …… 5
図表 1-1-5　年齢別人口の推移 …… 8
図表 1-1-6　住宅着工戸数の推移（四半期） …… 8
図表 1-1-7　住宅着工戸数の推移（年度） …… 9
図表 1-1-8　東京・大阪・名古屋ビジネス地区のオフィス空室率推移（月次・年次） …… 10
図表 1-1-9　店舗着工床面積の推移 …… 11
図表 1-1-10　店舗 1 棟当り面積 …… 11
図表 1-1-11　生産・営業用設備判断 DI の推移 …… 11
図表 1-1-12　流通施設不動産証券化実績の推移 …… 11
図表 1-1-13　民間非住宅建設投資の推移（年度） …… 12
図表 1-1-14　民間非住宅建築着工床面積の推移（年度） …… 12
図表 1-1-15　民間非住宅建設投資の推移（四半期） …… 12
図表 1-1-16　政府建設投資の推移（年度） …… 13
図表 1-1-17　政府建設投資の推移（年度） …… 13
図表 1-1-18　政府建設投資の推移（四半期） …… 14
図表 1-2-1　建設投資額と政府比率 …… 16
図表 1-2-2　政策評価をめぐる環境変化 …… 20
図表 1-2-3　経営資源をどう使うか …… 22
図表 1-2-4　「投資」に関しての民・官の対比 …… 23
図表 1-2-5　日本の社会資本整備に関わる課題 …… 24
図表 1-2-6　社会資本ストック実績値と最適値 …… 27

図表 2-1-1　潜在成長率の要因分解 …… 33
図表 2-1-2　実質 GDP のケース別想定 …… 35
図表 2-1-3　政府建設投資のケース別想定 …… 36
図表 2-1-4　建設投資シミュレーション結果 …… 37
図表 2-1-5　住宅着工戸数の推移 …… 38
図表 2-1-6　経済成長シナリオ別 建設投資の推移 …… 38
図表 2-1-7　経済成長シナリオ別 民間非住宅建築投資の推移 …… 39
図表 2-1-8　民間非住宅建築投資割合の推移 …… 39
図表 2-1-9　政府建設投資シナリオ別 建設投資の推移 …… 39
図表 2-1-10　政府建設投資シナリオ別 民間部門建設投資の推移 …… 39
図表 2-1-11　「進路と戦略」における実質経済成長率試算結果 …… 41
図表 2-1-12　政府建設投資と 90 年代の主な経済対策 …… 42
図表 2-1-13　産業別建設依存度 …… 43
図表 2-2-1　一般政府総固定資本形成の対 GDP 比の推移 …… 45
図表 2-2-2　一般政府財政収支の GDP 比率の推移 …… 46
図表 2-2-3　カナダにおける人口と一般政府総固定資本形成（2000 年価格）の増減率の推移 …… 47
図表 2-2-4　1995～96 年の実態調査により何らかの修繕を要するとされた施設の割合 …… 48
図表 2-2-5　舗装のライフサイクル …… 49

図表 2-2-6　カナダにおけるインフラ赤字の推計事例 …… 51
図表 2-2-7　全政府の累積債務残高と地方政府のインフラ赤字との規模の比較 …… 51
図表 2-2-8　カナダの社会資本整備プログラム …… 53
図表 2-2-9　イタリアにおける一般政府総固定資本形成（2000 年価格）の増減率の推移 …… 55
図表 2-2-10　イタリアにおける人口百万人当たり交通事故死傷者数の増減率の推移 …… 56
図表 2-2-11　一般政府総固定資本形成の対 GDP 比率と人口百万人当たり交通事故負傷者数との相関関係 …… 56
図表 2-2-12　インフラ賦存量ごとにみた地域労働市場圏の割合の変化 …… 58
図表 2-2-13　地域別にみた経済効率性の推移 …… 59
図表 2-2-14　イギリスにおける一般政府総固定資本形成（1995 年価格）の増減率の推移 …… 60
図表 2-2-15　イングランドの道路維持費と欠陥指数 …… 61
図表 2-2-16　地方交通計画に位置づけられた事業に対する予算配分 …… 62
図表 2-2-17　社会資本投資計画の主な項目の投資予定額 …… 63
図表 2-2-18　現地調査における欠陥の種類と内容 …… 66
図表 2-2-19　イングランド及びウエールズにおける現地調査の全国平均値（2005 年） …… 67
図表 2-3-1　地域別公共工事請負金額の推移 …… 71
図表 2-3-2　地域別公共投資比率の推移 …… 72
図表 2-3-3　3 大都市圏と地方圏との比較 …… 72
図表 2-3-4　総生産額に占める建設業生産額の推移 …… 73
図表 2-3-5　3 大都市圏と地方圏の比較 …… 73
図表 2-3-6　建設産業特化係数の推移（1998・2003 年度） …… 74
図表 2-3-7　建設投資（名目）、許可業者数、就業者数の推移 …… 75
図表 2-3-8　建設企業倒産件数の推移 …… 76
図表 2-3-9　建設企業収益率推移 …… 76
図表 2-3-10　地域別業況判断 D.I.の推移 …… 77
図表 2-3-11　地域別業況判断 D.I.の比較 …… 77
図表 2-3-12　総固定資本形成の寄与度 …… 77
図表 2-3-13　短観 D.I.と公共工事請負金額減少率との相関図 …… 78
図表 2-3-14　地域別完全失業率の推移 …… 79
図表 2-3-15　輸送コストと産業立地ポテンシャルの変化 …… 81

図表 3-1-1　「土木請負工事工事費積算要領」の積算体系 …… 86
図表 3-1-2　工事成績評定と落札率の関係 …… 87
図表 3-1-3　国土交通省における低入札価格調査の実施状況 …… 87
図表 3-1-4　地方公共団体の低入札価格調査・最低制限価格の適用範囲 …… 88
図表 3-1-5　地方公共団体の低入札価格調査実施状況 …… 91
図表 3-1-6　地方公共団体の最低制限価格制度運用状況 …… 92
図表 3-1-7　米国の公共投資額の推移 …… 96
図表 3-1-8　施工体制確認型総合評価落札方式の概要 …… 98
図表 3-1-9　入札ボンド制度導入が与信枠･入札行動に与える効果 …… 100
図表 3-1-10　都道府県・政令指定都市等における入札ボンド制度の導入状況 …… 100
図表 3-1-11　入札時における工事費内訳書の提出・提示の状況 …… 101
図表 3-2-1　金融制度改革の変遷 …… 104
図表 3-2-2　大手銀行グループの再編状況① …… 104
図表 3-2-3　大手銀行グループの再編状況② …… 105
図表 3-2-4　地方銀行、第二地方銀行の再編状況 …… 106
図表 3-2-5　国内銀行の業種別貸出金 …… 108
図表 3-2-6　建設業への貸出の推移 …… 108
図表 3-2-7　建設業に対する国内銀行、信用金庫貸出の推移 …… 109
図表 3-2-8　資金調達額の推移(建設業、総数） …… 110
図表 3-2-9　資金調達構成比の推移(建設業、総数） …… 110
図表 3-2-10　業種別経営組織・資本階層別資金調達比率 …… 111
図表 3-2-11　資金調達方法の推移 …… 112

図表 3-2-12　手形／掛金額の推移 …… 113
図表 3-2-13　工事代金の現金／手形別推移（建設業・全規模） …… 113
図表 3-2-14　地域別資金繰りの推移 …… 113
図表 3-2-15　完工高別資金繰りの推移 …… 114
図表 3-2-16　コミットメントラインの活用による有利子負債の削減 …… 116
図表 3-2-17　シンジケートローンのスキーム …… 116
図表 3-2-18　クレジットスコアリング貸出の業種別利用企業割合 …… 117
図表 3-2-19　ＡＢＬのスキーム …… 118
図表 3-2-20　ＡＢＬの利用意向（売上高規模別／業種別） …… 118
図表 3-2-21　金融機関が想定する融資対象業種 …… 118
図表 3-2-22　ファクタリングのスキーム …… 119
図表 3-2-23　手形、掛金額の推移 …… 121
図表 3-3-1　資本階級別の回答企業数（2006 年度調査） …… 125
図表 3-3-2　ﾊﾟｿｺﾝ普及率 7 割以上と回答した企業の割合の推移 …… 126
図表 3-3-3　「ほぼ全社員がｲﾝﾀｰﾈｯﾄに接続している」と回答した企業の割合の推移 …… 126
図表 3-3-4　社内情報システム（LAN、ｲﾝﾄﾗﾈｯﾄ）の構築状況の推移 …… 126
図表 3-3-5　電子入札への対応状況の推移 …… 127
図表 3-3-6　電子納品への対応状況の推移 …… 127
図表 3-3-7　資機材・労務に関する電子調達の実施状況の推移 …… 127
図表 3-3-8　電子契約の実施状況 …… 128
図表 3-3-9　今後の IT 化の重点項目 …… 128
図表 3-3-10　情報処理関係諸経費の推移 …… 129
図表 3-3-11　収益向上に対する IT 投資の貢献度 …… 129
図表 3-3-12　IT 投資の成果に対する評価 …… 130
図表 3-3-13　企業における IT 投資の目的別効果の日米比較（「効果があった」とする企業の割合） 130
図表 3-3-14　総合的に見た情報化投資効果（米国） …… 131
図表 3-3-15　IT 投資効果を発揮するための取組みスコア日米比較 …… 132
図表 3-3-16　IT 投資案件の選定・決定方法 …… 133
図表 3-3-17　IT 投資予算の選定・決定方法 …… 133
図表 3-3-18　IT 投資の内容の変化 …… 134
図表 3-3-19　情報化活用効果上位 10%企業と下位 50%企業との取組み差 …… 135
図表 3-3-20　情報化投資効果指標の有無に関する日米比較 …… 136
図表 3-3-21　IT 投資効果の評価の実施状況 …… 137
図表 3-3-22　IT 投資効果の評価を実施していない理由 …… 137
図表 3-3-23　IT 投資効果に対する評価の実施基準 …… 137
図表 3-3-24　IT 投資効果の評価方法 …… 137
図表 3-3-25　企業の IT 化、組織改革の進展度と生産性 …… 138
図表 3-3-26　投資レベルと組織 IQ …… 139
図表 3-3-27　IT 投資の方針を決定する組織の設置状況 …… 141
図表 3-3-28　CIO の設置状況 …… 141
図表 3-3-29　CIO の役割 …… 142
図表 3-3-30　CIO を設置しない理由 …… 142
図表 3-4-1　SECI プロセスと KM の概念 …… 147
図表 3-4-2　S 社における KM の実践モデル …… 148
図表 3-4-3　E 社における KM の実践モデル …… 150
図表 3-4-4　T 社のハイブリッドカー開発における KM の実践モデル …… 151
図表 3-4-5　F 社における酒造技術の継承のメカニズム …… 152
図表 3-4-6　KM への取組み状況 …… 153
図表 3-4-7　KM への取組みのきっかけ …… 153
図表 3-4-8　KM の推進部署 …… 154
図表 3-4-9　関連会社との KM の取組み状況 …… 154
図表 3-4-10　社員の仕事の質の向上、生産性の向上に向けて取り組んでいる方策 …… 155

図表 3-4-11　発注者・サブコン・専門工事業者の知識活用に関する方策 …… 155
図表 3-4-12　優れた知識の喪失を防ぐために取り組んでいる方策 …… 156
図表 3-4-13　部門同士の知識を盛んに交流させるために取り組んでいる方策 …… 156
図表 3-5-1　CSR の観点から見た建設業の特徴 …… 163
図表 3-5-2　建設業界の CSR に関する動向 …… 166
図表 3-5-3　非財務情報レポートの分類 …… 167
図表 3-5-4　非財務情報レポートの公表状況 …… 168
図表 3-5-5　CSR 報告書発行の推移 …… 168
図表 3-5-6　日本の SRI ファンド一覧 …… 170
図表 3-5-7　SRI 銘柄のセクター別採用率 …… 172
図表 3-5-8　資本金階層別回収率 …… 173
図表 3-5-9　規模別回答企業属性 …… 173
図表 3-5-10　CSR の認知度 …… 174
図表 3-5-11　全業種における CSR 認知度 …… 174
図表 3-5-12　自社の経営にとっての CSR の範囲 …… 175
図表 3-5-13　自社の経営にとって最も重要な CSR の項目 …… 175
図表 3-5-14　利害関係者 …… 176
図表 3-5-15　取り組み度 …… 176
図表 3-5-16　取り組む理由 …… 177
図表 3-5-17　取り組んでいない理由 …… 177
図表 3-5-18　取り組むメリット …… 178
図表 3-5-19　取り組む上での課題 …… 178
図表 3-5-20　調達先の選定の配慮 …… 178
図表 3-6-1　地方自治法第 244 条の 2 の改正経緯 …… 181
図表 3-6-2　公の施設の管理の外部化の状況 …… 185
図表 3-6-3　公の施設の管理者 …… 187
図表 3-6-4　設置者別指定管理者制度導入施設の管理者 …… 188
図表 3-6-5　種類別指定管理者制度導入施設の管理者 …… 189
図表 3-6-6　指定管理者の公募の状況 …… 190
図表 3-6-7　民間事業者・NPO を指定管理者に選定した事例における地元制限の状況 …… 190
図表 3-6-8　建設企業が指定管理者となっている公の施設の数 …… 192

図表 4-1-1　各国・地域別の建設市場 …… 204
図表 4-1-2　アメリカ実質 GDP の推移 …… 205
図表 4-1-3　アメリカの建設投資の推移 …… 206
図表 4-1-4　公共投資、民間住宅投資、民間非住宅投資の推移 …… 206
図表 4-1-5　公共投資の分野別推移 …… 207
図表 4-1-6　民間住宅着工戸数の推移 …… 207
図表 4-1-7　欧州 19 カ国の実質 GDP の推移 …… 208
図表 4-1-8　西欧の建設市場の推移 …… 208
図表 4-1-9　西欧の主要 5 カ国の 2005 年建設市場の内訳 …… 209
図表 4-1-10　中･東欧の建設市場の推移 …… 209
図表 4-1-11　2005 年の西欧・中・東欧諸国の GDP と建設市場 …… 210
図表 4-1-12　アジア・オセアニア諸国の実質 GDP 成長率の推移 …… 211
図表 4-1-13　2005 年のアジア・オセアニア諸国の建設投資 …… 212
図表 4-2-1　直近 2 年度セグメント別情報 …… 217
図表 4-2-2　2005 年度売上高部門別内訳 …… 217
図表 4-2-3　2005 年度純利益部門別内訳 …… 218
図表 4-2-4　2005 年度売上高地域別内 …… 218
図表 4-2-5　直近 2 年度セグメント別情報 …… 219
図表 4-2-6　2005 年度売上高部門別内訳 …… 220
図表 4-2-7　2005 年度純利益部門別内訳 …… 220

図表 4-2-8　2005 年度売上高地域別内訳 …… 221
図表 4-2-9　直近 2 年度セグメント別情報 …… 222
図表 4-2-10　2005 年度売上高部門別内訳 …… 223
図表 4-2-11　2005 年度純利益部門別内訳 …… 223
図表 4-2-12　2005 年度売上高地域別内訳 …… 225
図表 4-2-13　直近 2 年度セグメント別情報 …… 226
図表 4-2-14　2005 年度売上高部門別内訳 …… 227
図表 4-2-15　2005 年度純利益部門別内訳 …… 227
図表 4-2-16　2005 年度売上高地域別内訳 …… 227
図表 4-2-17　5 年間業績推移 …… 228
図表 4-2-18　売上高・純利益の 5 年間推移 …… 228
図表 4-2-19　直近 2 年度セグメント別情報 …… 229
図表 4-2-20　2006 年度売上高部門別内訳 …… 229
図表 4-2-21　2006 年度純利益部門別内訳 …… 229
図表 4-2-22　投資部門のポートフォリオ …… 230
図表 4-2-23　2004 年 4 月-2005 年 3 月 PFI 受託会社上位ランキング …… 230
図表 4-2-24　LL グループ内の部門シナジー効果 …… 230
図表 4-2-25　2006 年度売上高地域別内訳 …… 231
図表 4-2-26　2006 年度純利益地域別内訳 …… 231
図表 4-2-27　直近 2 年業績 5 社比較 …… 232
図表 4-2-28　ブイグ・グループの研究開発費 …… 233
図表 4-2-29　バンシの研究開発テーマ …… 235
図表 4-2-30　ホッホティーフの研究開発費と関連部門 …… 237
図表 4-2-31　各社の特徴一覧表 …… 247

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

- 2006 年度の日本経済は、企業の旺盛な設備投資に牽引され、安定した景気回復が続くと見込まれる。2007 年度の日本経済も底堅い設備投資や個人消費に牽引され、引続き安定した景気回復が続くものと見込まれる。
- 2005 年度に 9 年ぶりに前年度比プラスとなった建設投資は、民間非住宅建設投資は景気回復を反映して増加するものの、減少が続く政府建設投資の影響を受け、減少基調で推移していくものと考えられる。
- 2006 年度の住宅着工戸数は、金利先高感や地価上昇による住宅取得価格の上昇懸念にもかかわらず、雇用・所得環境の改善と団塊ジュニア世代、ポスト団塊ジュニア世代による住宅購入意欲の高まりにより、高い水準を保つものと考えられる。

1.2　新たな視点から見た社会資本整備の在り方
～企業的視点と資本ストック調整原理～

- 公共事業予算が大きく減り、公共工事をめぐる事件なども発生する中で、今後の社会資本整備の方向性を示す、どこに、いつ、どれだけの資本を投下するのかを決める新たな判断基準の確立が求められている。
- 社会資本整備を、政府・地方自治体が行う「投資活動」として捉えれば、官の社会資本への投資プロセスも、マクロ経済学上の企業の投資決定理論にそった動きをすると推測できる。
- 経済主体として投資の決定を行う場合、企業であれば「望ましい社会資本ストックの整備水準」を確定することが出発点であるように、政府が社会資本整備を進めるに当たっても、それについての議論を十分行った上で、投資額などの在り方を考えることが必要である。

1.1　経済と建設投資の動き

1.1.1　マクロ経済の現状と見通し[1]

（民需主導で堅調な日本経済）

内閣府が 2006 年 12 月 8 日に発表した 2006 年 7～9 月期の国内総生産（GDP）改定値によると、物価変動の影響を除いた実質 GDP 成長率（季節調整値）は、前期比 0.2%増（年率 0.8%増）と 7 期連続の増加となった。しかし、11 月に発表された速報値に比べ、GDP が大幅な下方修正となり、設備投資の伸びも鈍化したことなどから、個人消費や設備投資の先行きを懸念する声があがっている。一方、この発表に関して政府は、「予想の範囲内で、景気が踊り場に入る兆候は見られない」と強調しており、日銀の福井総裁も、2007 年 1 月に開催の日銀支店長会議において「景気は緩やかに拡大している。先行きも、息の長い成長が続く可能性が高い」と述べ、好調な企業部門から家計に回復の流れが波及していくとの見方を示している。

以上の情勢を踏まえ、現在の日本経済を分析すると、設備投資は、収益好調を背景に企業の投資意欲が堅調なことから、増加基調が続いている。また、雇用情勢については、有効求人倍率が上昇傾向となっており、賃金も緩やかに増加していることなどから、厳しさが残るものの改善に広がりがみられる。個人消費は、夏場に賃金の伸び悩みや天候不順により減少したが、雇用・所得環境が改善しているため、今後は増加していくものと予想される。そして、日本経済の先行きについては、企業収益の改善が続き、これが家計部門へ波及していくことなどから、国内民間需要に支えられ景気の回復が続くと見込まれる。なお、米国を中心とした海外経済や原油価格の動向など、景気の下押し要因には、留意する必要がある。このように、現在の日本経済は消費に弱さが見られるものの堅調な景気回復を続けているといえる。

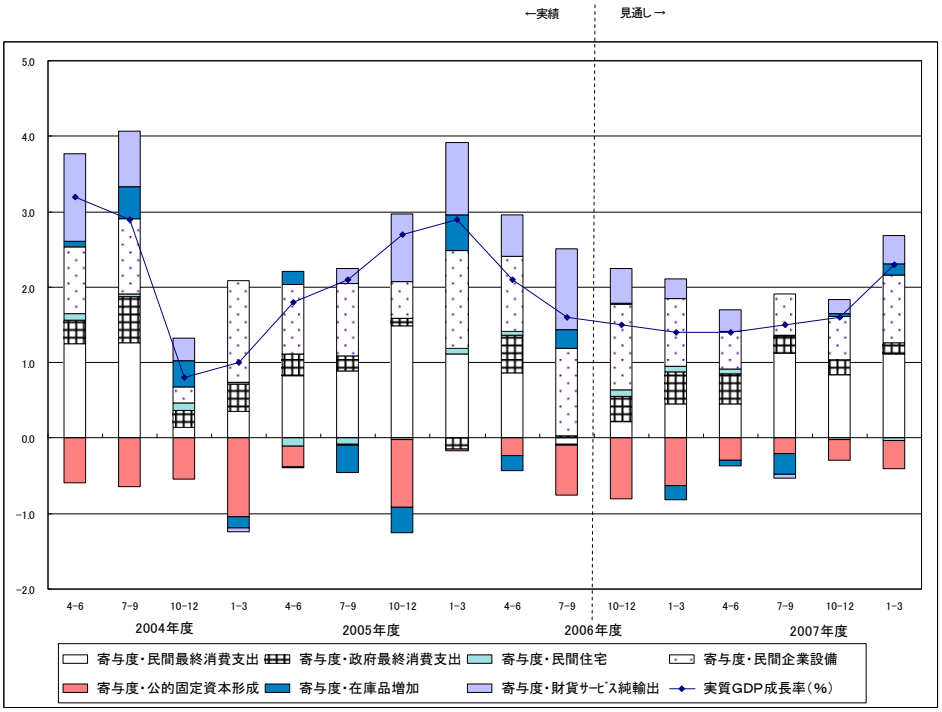
2006 年度の実質経済成長率については、1.7%と予測される。民間企業設備 7.0%（1.1：対 GDP 寄与度。以下同じ。）、財貨サービスの純輸出 19.8%（0.6）、民間最終消費支出 0.6%（0.4）、政府最終消費支出 1.2%（0.2）が前年度比プラスとなり成長を牽引する。ただし、公的固定資本形成は 12.3%（△0.5）の大幅なマイナスが予測される。2006 年 12 月 19 日に発表された政府の経済見通しにおいても、2006 年度の経済動向は、「景気は、消費に弱さがみられるものの、回復を続けている」として、企業部門の好調さが、雇用・所得環境の改善を通じて家計部門へ波及し、民間需要中心の回復が続くと見込まれている。

2007 年度の実質経済成長率については、1.7%と予測される。民間最終消費支出 1.6%（0.9）、民間企業設備 4.0%（0.6）、財貨サービスの純輸出 7.6%（0.3）、政府最終消費支出 1.3%（0.2）、

[1] 経済成長率、建設投資関連予測の記述は、2007 年 1 月 23 日発表の「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2007 年 1 月）」公表資料をもとに作成したものである。

民間住宅 0.2%（0.0）が前年度比プラスで推移し、6 年連続のプラス成長が予想される。しかし、公的固定資本形成は△6.9%（△0.3）と 9 年連続で対前年度比マイナスとなり、また､財貨サービスの純輸出の伸びも 2006 年度より鈍化すると考えられることなどから、実質 GDP 成長率は前年度と同程度の伸びにとどまると予測される。前記の政府経済見通しの中で見込まれているように企業部門・家計部門ともに改善が続き、物価の安定の下での自律的・持続的な経済成長が実現するかどうかは、改革の加速・深化と、政府・日銀の一体となった取組みがうまく出来るか、また、米国を中心とした世界経済が堅調に推移するかどうかにかかっているといえる。

図表 1-1-1　マクロ経済の推移（四半期）



（対前年同期伸び率）

年度	2004				2005			
四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
実質GDP成長率	3.2%	2.9%	0.8%	1.0%	1.8%	2.1%	2.7%	2.9%
寄与度・民間最終消費支出	1.3	1.3	0.1	0.4	0.8	0.9	1.5	1.1
寄与度・政府最終消費支出	0.3	0.6	0.2	0.4	0.3	0.2	0.1	-0.1
寄与度・民間住宅	0.1	0.0	0.1	0.0	-0.1	-0.1	0.0	0.1
寄与度・民間企業設備	0.9	1.0	0.2	1.3	0.9	1.0	0.5	1.3
寄与度・公的固定資本形成	-0.6	-0.6	-0.5	-1.0	-0.3	0.0	-0.9	0.0
寄与度・在庫品増加	0.1	0.4	0.3	-0.2	0.2	-0.4	-0.3	0.5
寄与度・財貨ｻｰﾋﾞｽの純輸出	1.2	0.7	0.3	0.0	0.0	0.2	0.9	1.0
年度	2006				2007			
四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
実質GDP成長率	2.1%	1.6%	1.5%	1.4%	1.4%	1.5%	1.6%	2.3%
寄与度・民間最終消費支出	0.9	-0.1	0.2	0.5	0.5	1.1	0.8	1.1
寄与度・政府最終消費支出	0.5	0.0	0.3	0.4	0.4	0.2	0.2	0.1
寄与度・民間住宅	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
寄与度・民間企業設備	1.0	1.1	1.1	0.9	0.5	0.5	0.6	0.9
寄与度・公的固定資本形成	-0.2	-0.7	-0.8	-0.6	-0.3	-0.2	-0.3	-0.4
寄与度・在庫品増加	-0.2	0.2	0.0	-0.2	-0.1	-0.3	0.0	0.1
寄与度・財貨ｻｰﾋﾞｽの純輸出	0.6	1.1	0.5	0.3	0.3	0.0	0.2	0.4

実績←|→見通し

図表 1-1-2　マクロ経済の推移（年度）

							実績←	→見通し	
年度	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
実質GDP	4,827,495	5,056,219	5,016,175	5,070,149	5,176,992	5,278,561	5,404,421	5,494,569	5,589,382
（対前年度伸び率）	2.5%	2.6%	-0.8%	1.1%	2.1%	2.0%	2.4%	1.7%	1.7%
実質民間最終消費支出	2,737,642	2,837,575	2,877,045	2,912,031	2,930,779	2,968,892	3,025,464	3,044,693	3,091,965
（対前年度伸び率）	2.5%	0.7%	1.4%	1.2%	0.6%	1.3%	1.9%	0.6%	1.6%
（寄与度）	1.4	0.4	0.8	0.7	0.4	0.8	1.1	0.4	0.9
実質政府最終消費支出	747,156	857,142	881,544	900,195	923,313	938,904	947,742	959,547	972,214
（対前年度伸び率）	4.1%	4.3%	2.8%	2.1%	2.6%	1.7%	0.9%	1.2%	1.3%
（寄与度）	0.6	0.7	0.5	0.4	0.5	0.3	0.2	0.2	0.2
実質民間住宅	239,526	203,609	187,989	183,913	183,569	186,615	184,746	187,333	187,731
（対前年度伸び率）	-5.6%	-0.1%	-7.7%	-2.2%	-0.2%	1.7%	-1.0%	1.4%	0.2%
（寄与度）	-0.3	0.0	-0.3	-0.1	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0
実質民間企業設備	678,691	729,631	712,073	691,220	733,153	778,944	823,868	881,547	916,384
（対前年度伸び率）	3.1%	7.2%	-2.4%	-2.9%	6.1%	6.2%	5.8%	7.0%	4.0%
（寄与度）	0.5	1.0	-0.3	-0.4	0.8	0.9	0.8	1.1	0.6
実質公的固定資本形成	406,024	344,449	328,189	310,518	281,043	245,239	241,845	212,146	197,568
（対前年度伸び率）	7.5%	-7.6%	-4.7%	-5.4%	-9.5%	-12.7%	-1.4%	-12.3%	-6.9%
（寄与度）	0.6	-0.6	-0.3	-0.4	-0.6	-0.7	-0.1	-0.5	-0.3
実質在庫品増加	17,737	20,428	-7,717	-2,143	11,274	18,387	14,618	12,902	11,661
（対前年度伸び率）	15458.8%	192.2%	-137.8%	72.2%	626.1%	63.1%	-20.5%	-11.7%	-9.6%
（寄与度）	0.4	0.8	-0.5	0.1	0.3	0.1	-0.1	0.0	0.0
実質財貨ｻｰﾋﾞｽの純輸出	9,587	62,953	35,989	71,762	112,628	140,838	170,396	204,216	219,674
（対前年度伸び率）	-79.2%	7.5%	-42.8%	99.4%	56.9%	25.0%	21.0%	19.8%	7.6%
（寄与度）	-0.7	0.1	-0.5	0.7	0.8	0.5	0.5	0.6	0.3
名目GDP	4,964,573	5,041,188	4,936,447	4,898,752	4,937,475	4,982,804	5,033,668	5,087,836	5,197,415
（対前年度伸び率）	1.9%	0.9%	-2.1%	-0.8%	0.8%	0.9%	1.0%	1.1%	2.2%

（単位：億円、実質値は2000年連鎖基準）

（単位：億円、実質値は 2000 暦年連鎖価格表示）

1.1.2　建設投資の推移

(1)　建設投資の推移

2006 年度の建設投資は、対前年度比△1.1%の 52 兆 8600 億円と 9 年ぶりに増加した前年度から再び減少に転ずる見込みである。**政府建設投資**は、8 年度連続の減少となる□8.9%と予測される。**民間住宅投資**は 2.7%の増加を予測する。**民間非住宅建設投資**は、民間土木投資が 3.1%、民間非住宅建築投資が 5.2%増加し、全体では 4.4%の増加と 3 年度連続のプラスとなる見通しである。

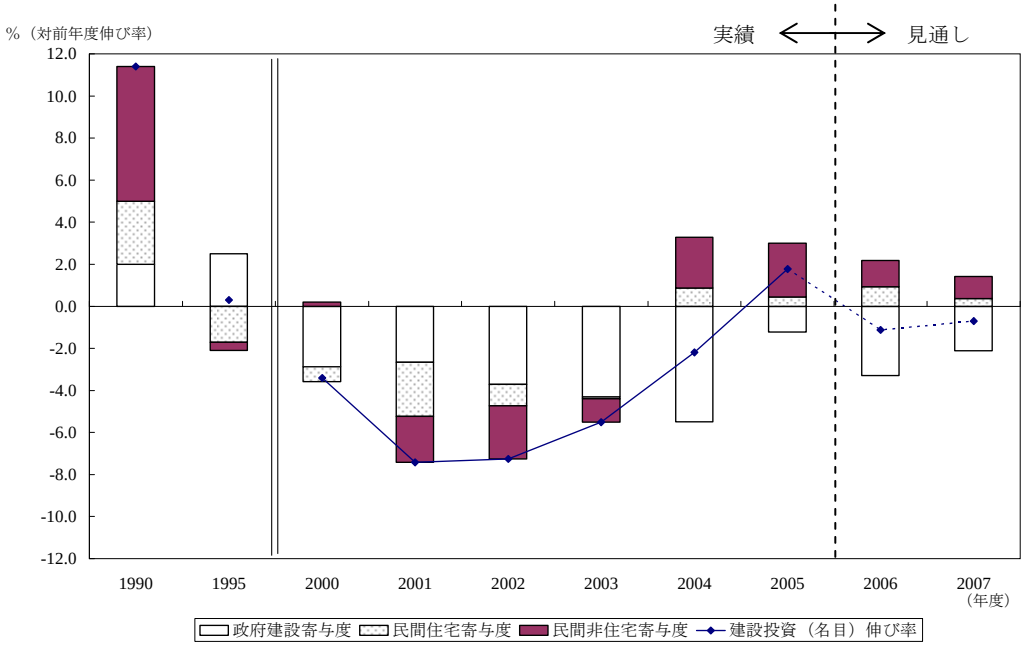
2007 年度の建設投資は、対前年度比△0.7%の 52 兆 4900 億円となる見込みである。**政府建設投資**は、前年度比△6.2%と、引き続き前年度比マイナスとなる見込みである。**民間住宅投資**は 1.0%の増加と予測される。**民間非住宅建設投資**は、民間土木投資が 1.5%、民間非住宅建築投資が 4.6%増加となることで、全体では 3.6%の増加となる見通しである。

図表 1-1-3　建設投資の推移（名目）（四半期）

（対前年同期伸び率）

	年度	2004（実績見込み）				2005（見込み）			
	四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
	建設投資	-2.2%	-1.8%	-1.1%	-3.6%	-0.5%	2.1%	2.0%	3.1%
伸	政府建設投資	-13.1%	-12.3%	-8.5%	-16.4%	-8.6%	-2.0%	-1.3%	-1.8%
び	民間住宅投資	3.5%	1.7%	4.1%	1.2%	-1.4%	-0.1%	1.9%	4.7%
率	民間非住宅建設投資	7.1%	11.3%	7.5%	15.4%	11.9%	10.6%	8.6%	8.3%
	年度	2006（見通し）				2007（見通し）			
	四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
	建設投資	2.4%	-1.5%	-3.0%	-1.7%	-1.1%	0.0%	-0.7%	-0.9%
伸	政府建設投資	-2.8%	-11.2%	-11.4%	-8.3%	-8.3%	-4.9%	-5.0%	-6.9%
び	民間住宅投資	3.2%	2.6%	2.6%	2.4%	1.6%	1.0%	0.6%	0.7%
率	民間非住宅建設投資	7.1%	5.0%	3.6%	2.6%	2.6%	3.8%	3.6%	4.2%

図表 1-1-4　建設投資の推移（名目寄与度）（年度）



年度	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004（実績見込み）	2005（見込み）	2006（見通し）	2007（見通し）
名目建設投資	814,395	790,169	661,948	612,875	568,401	537,069	525,300	534,600	528,600	524,900
（対前年度伸び率）	11.4%	0.3%	-3.4%	-7.4%	-7.3%	-5.5%	-2.2%	1.8%	-1.1%	-0.7%
名目政府建設投資	257,480	351,986	299,601	281,931	259,174	234,697	205,200	198,800	181,200	170,000
（対前年度伸び率）	6.0%	5.8%	-6.2%	-5.9%	-8.1%	-9.4%	-12.6%	-3.1%	-8.9%	-6.2%
（寄与度）	2.0	2.5	-2.9	-2.7	-3.7	-4.3	-5.5	-1.2	-3.3	-2.1
名目民間住宅投資	257,217	243,129	202,756	185,751	179,507	179,008	183,700	186,000	191,000	192,900
（対前年度伸び率）	9.3%	-5.2%	-2.2%	-8.4%	-3.4%	-0.3%	2.6%	1.3%	2.7%	1.0%
（寄与度）	3.0	-1.7	-0.7	-2.6	-1.0	-0.1	0.9	0.4	0.9	0.4
名目民間非住宅建設投資	299,698	195,053	159,591	145,193	129,720	123,363	136,300	149,800	156,400	162,000
（対前年度伸び率）	18.4%	-1.8%	0.7%	-9.0%	-10.7%	-4.9%	10.5%	9.9%	4.4%	3.6%
（寄与度）	6.4	-0.4	0.2	-2.2	-2.5	-1.1	2.4	2.6	1.2	1.1
実質建設投資	840,446	777,268	661,947	623,579	584,051	548,316	530,300	533,600	519,400	509,600
（対前年度伸び率）	7.6%	0.2%	-3.6%	-5.8%	-6.3%	-6.1%	-3.3%	0.6%	-2.7%	-1.9%

注1)2005年度までは、国土交通省「平成18年度建設投資見通し」による。　（単位：億円、実質値は2000年度価格）
注2)民間非住宅建設投資＝民間非住宅建築投資＋民間土木投資

(2)　住宅着工戸数の推移

2006 年度の住宅着工戸数は、2005 年度を上回る 127.5 万戸と予測する。

金利先高感や、地価上昇による住宅取得価格の上昇懸念などの下押し要因にもかかわらず、景気回復の本格化による雇用・所得環境の改善と、団塊ジュニア世代およびポスト団塊ジュニア世代による高い住宅購入意欲により、需要は底堅いものになりつつある。また、今まで好調な貸家や分譲と比較して低迷していた持家にも持ち直し傾向が見え始めている。また、地域的にも、大都市圏のみならず地方圏においても堅調に推移する地域が出始めている。

持家は 2006 年度第 1 四半期（4-6 月）に引き続き第 2 四半期（7-9 月）においても前年同期比 3.6%の増加となるなど、このところ持ち直しが明確になっている。年度全体でもこの傾向が持続すると考えられる。持家の着工戸数は前年度比 3.1%増加の 36.3 万戸と予測する。

貸家は 2006 年度第 2 四半期（7 -9 月）において前年同期比 3.1%の増加となり、四半期ベースでは 2004 年度第 2 四半期（7-9 月）以降 9 四半期連続で増加しており、年度全体でも好調が見込まれる。貸家の着工戸数は前年度比 3.5%増加の 53.6 万戸と予測する。

分譲は 2006 年度第 2 四半期（7-9 月）において前年同期比△9.0%となり、四半期ベースでは 2004 年度第 4 四半期（1-3 月）以降 7 四半期ぶりに減少に転じた。分譲住宅全体の着工戸数は前年度比△1.1%の 36.6 万戸と予測する。

2007 年度の住宅着工戸数は、前年度比△0.9%の 126.3 万戸程度と予測する。

企業収益改善による家計所得の緩やかな改善傾向は 2007 年度も続き、住宅購入意欲を有する団塊ジュニア世代及びポスト団塊ジュニア世代の住宅取得に対する消費者マインドは依然として旺盛である。また、2006 年度の流れと同様、大都市中心部から幅広い地域へと供給が面的に拡大するものと思われる。さらに金利および地価の動向によっては駆け込み的な需要も追い風となる可能性がある。

一方、地価や金利の上昇、資材価格などの上昇による建設コストの増大により、貸家採算性の悪化や分譲価格の引き上げなど、供給サイドからの下押し要因が考えられることから、2007 年度の住宅着工は 2006 年度同様高い水準を保ちつつ、若干頭打ち傾向になると予測する。

（地域別住宅着工の動向）

2006 年度 4 月から 11 月までの住宅着工状況を地域的に見ると、大都市圏では首都圏で 0.4%の増加（前年同期比　以下同じ。）、近畿圏 3.5%の増加、中部圏 12.8%の増加と、昨年と同様に中部圏の好調が目立つ。

また三大都市圏以外の地域でも 3.7%増加するなど、北海道、四国地域を除く全地域で前年同時期を上回る推移を見せており、大都市圏のみならず地方圏においても堅調に推移する地域が出始めてきている。

次に、2006 年度 4 月から 11 月までの地域別住宅着工を用途別に確認する。

（A）持家

持家は、近畿を除く全地域において前年同期を上回り、地方を初めとした持家の好調が全国的な広がりを見せ始めている。

（B）貸家

貸家は、北海道と四国を除く全地域で増加した。特に中部圏で 19.7%の増加（前年同期比　以下同じ。）、近畿圏で 12.2%の増加となり、2 年連続で 2 桁増を維持するなど増加が著しい。一方首都圏は 2.7%の増加と、前年同期（8.9%増）に比べて伸びが緩やかになってきている。三大都市圏以外の地域は 2.7%増と、中部圏と近畿圏の好調が際立っている。

（C）分譲マンション

分譲マンションは、北海道・東北・近畿を除き増加し、概ね西高東低の様相を示している。首都圏で△0.3%の減少、中部圏で 1.6%の増加、近畿圏で△0.9%の減少であったが、

これらは昨年の大量供給の反動減であるとも考えられ、依然としてその水準は高い。一方、三大都市圏以外の地域においては 11.2%の増加と、前年同期と同様に供給が全国的に活発化しているものと考えられる。

（D）分譲戸建

分譲戸建は、首都圏で△4.2%の減少、近畿圏で△0.4%の減少となるなど、両圏で減少したものの、中部圏において 12.6%の増加、三大都市圏以外の地域では 4.0%増と順調に推移したため、分譲戸建全体ではほぼ前年同時期並みに推移している。

【用途別住宅着工の動向】

（持続する貸家の好調と今後の見通し）

景気回復による所得環境の好転と低金利が続いていることにより、大都市を中心とした賃貸物件に対する不動産ファンドを中心に投資家の積極姿勢は変わらず、資産運用としての需要が依然として根強い。また、土地所有者に対するハウスメーカーによる賃貸物件建設斡旋が活発になるなど、遊休地利用としての貸家建築の動きも見られる。一方、貸家家賃で年度前半における上昇傾向が一服してきていることから、貸家需給に何らかの変化があったことが窺え、今後の金利や地価動向によっては上下にぶれる可能性がある。

（郊外・地方へ拡がる分譲マンション）

マンション用地取得が一層厳しくなっていることから、大都市中心部での供給が頭打ちになってきたため、従来のような供給側の強い勢いは一服するものと考えている。また、地価および資材価格などの高騰を物件価格に反映した所謂「新価格物件」に対する需要者の購買態度が注目される。加えて、特徴のある大規模物件は集客力もあり売れ行き順調だが、特徴の無い小規模物件は苦戦するなど、物件ごとの選別も顕在化しつつある。

一方、供給地域が大都市周辺地域および地方圏中心都市へ面的な拡大をしつつあること、需要サイドの購買意欲は依然として旺盛なことから、今後急激な減少に転じることはなく、高原状態のまま堅調に推移するものと考えている。

また、地価上昇により大都市中心部における用地取得が一層困難になってきてもいる。リストラによる企業保有地の放出が一服したことから、一定規模以上の面積を有するマンション用地が減少し、用地価格上昇に拍車をかけている。その一方で、人気の高くない都市部郊外、地方圏の地価は安定している。

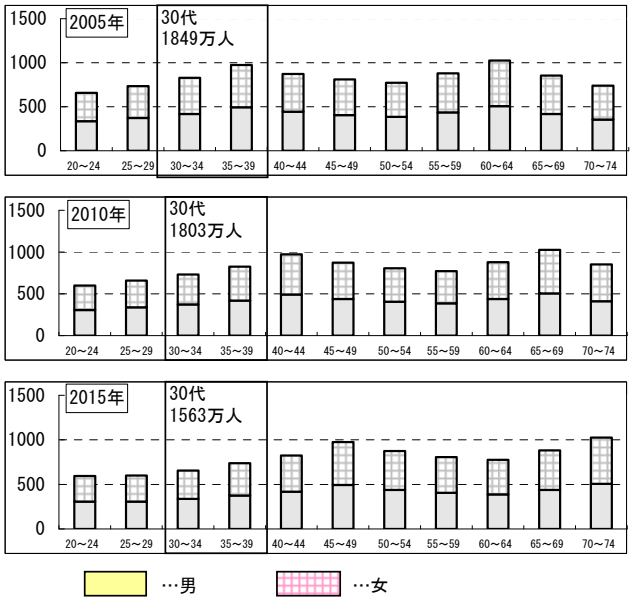
需要者層が購入し易い手頃な価格での供給を実現するために、分譲マンション着工は大都市周辺地域や地方圏へ面的拡大を見せている。大都市中心部の用地不足問題が改善する新たな要素が今のところないことから、大都市周辺部の地価が安定したまま推移し、かつ需要者層の購入意欲の勢いが続く限り、大都市中心部から郊外や地方へ着工の拡大傾向が続くと思われる。

（人口構成変化と住宅需要）

住宅の第一次取得層とされる 30～39 歳人口を 2005 年国勢調査で見てみると、団塊ジュニア世代がちょうどこの年齢層に達していることが見て取れ、今後も 2010 年頃までは 1800 万人前後で安定的に推移するものと見込まれている。

人口ボリュームの大きい団塊ジュニア世代の動向は、住宅需要に大きなインパクトを与えるが、同世代はもともと住宅取得意欲が旺盛である[2]ことに加え、その親である団塊世代（2007 年問題とも言われるように、大量退職のピークを迎えつつある）からの住宅取得資金の援助が豊富であることもあり、今後もしばらくの間は団塊ジュニア世代の自己住宅取得が住宅需要の下支え要因となっていくものと思われる。

図表 1-1-5　年齢別人口の推移



出典）国勢調査（2005 年）　□2010･2015 年は 2005 年実績を 5 年･10 年スライドさせた数値

図表 1-1-6　住宅着工戸数の推移（四半期）

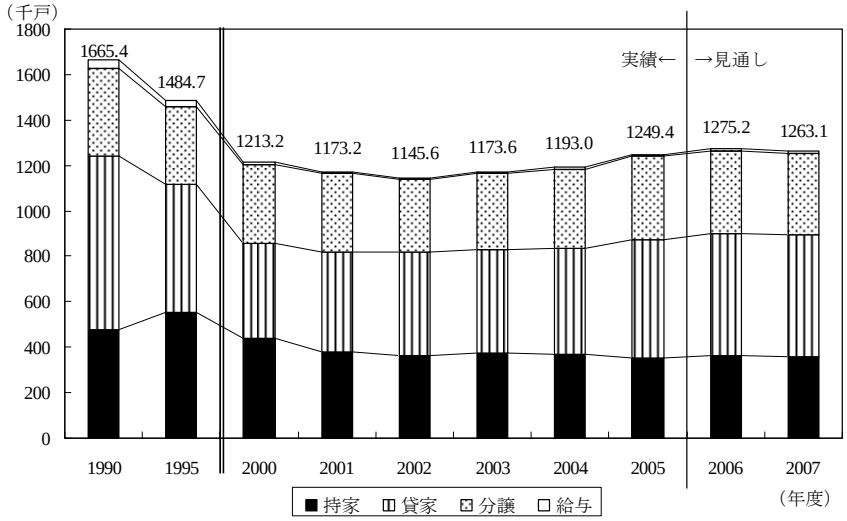
（対前年同期伸び率）

	年度	2004				2005			
	四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
	全　体	-3.7%	9.4%	-0.1%	1.5%	2.0%	5.0%	7.0%	4.9%
伸	持　家	-6.0%	5.9%	-2.8%	-3.3%	-5.5%	-9.2%	1.5%	-0.9%
び	貸　家	-6.4%	9.4%	3.0%	2.3%	7.4%	11.7%	11.3%	13.0%
率	分　譲	3.1%	14.1%	-2.1%	4.2%	4.4%	11.5%	6.8%	1.4%
	年度	2006				2007			
	四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
	全　体	8.6%	-0.7%	-1.3%	2.1%	-3.4%	0.6%	-0.6%	-0.2%
伸	持　家	3.1%	3.6%	2.2%	3.4%	-1.6%	-1.7%	-1.0%	-0.2%
び	貸　家	10.6%	3.1%	-1.6%	2.7%	-2.7%	2.5%	-1.1%	-1.0%
率	分　譲	11.1%	-9.0%	-4.0%	-0.9%	-6.0%	0.1%	0.3%	0.9%

※2006年7-9月期まで実績

[2] 団塊世代の住宅取得意欲については、「団塊ジュニア、ポスト団塊ジュニア世代の住宅観」（リクルート）を参照。（http://www.recruit.jp/library/house/H20060710/docfile.pdf）

図表 1-1-7　住宅着工戸数の推移（年度）



年　度		1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 (見通し)	2007 (見通し)
着工戸数	全　体	1,665.4	1,484.7	1,213.2	1,173.2	1,145.6	1,173.6	1,193.0	1,249.4	1,275.2	1,263.1
	（対前年度伸び率）	-0.4%	-4.9%	-1.1%	-3.3%	-2.4%	2.5%	1.7%	4.7%	2.1%	-0.9%
	持　家	474.4	550.5	437.8	377.1	365.5	373.0	367.2	352.6	363.4	359.2
	（対前年度伸び率）	-5.0%	-4.9%	-8.0%	-13.9%	-3.1%	2.1%	-1.6%	-4.0%	3.1%	-1.2%
	貸　家	767.2	563.7	418.2	442.3	454.5	458.7	467.3	518.0	536.0	533.1
	（対前年度伸び率）	-6.5%	9.3%	-1.8%	5.8%	2.8%	0.9%	1.9%	10.8%	3.5%	-0.5%
	分　譲	386.9	344.7	346.3	343.9	316.0	333.8	349.0	370.3	366.4	361.8
	（対前年度伸び率）	20.3%	-8.7%	11.0%	-0.7%	-8.1%	5.6%	4.6%	6.1%	-1.1%	-1.3%
名目民間住宅投資		257,217	243,129	202,756	185,751	179,507	179,008	183,700	186,000	191,000	192,900
（対前年度伸び率）		9.3%	-5.2%	-2.2%	-8.4%	-3.4%	-0.3%	2.6%	1.3%	2.7%	1.0%

※名目民間住宅投資は2004年度：実績見込み　2005年度：見込み　2006・2007年度：見通し　（単位：千戸、億円）

(3)　民間非住宅建設投資の推移

実質民間企業設備（内閣府 GDP 2 次速報値）の 2006 年 7-9 月期の実績値は前年同期比で 7.5%の増加となり、16 四半期連続の増加となった。先行指標である機械受注（季調系列。民需、船舶・電力を除く：内閣府）は、2006 年 11 月の実績値が前月比で 3.8%の増加となった。

2006 年度後半は企業収益の改善、需要の増加などにより引き続き堅調に推移するものと見込まれるが、2007 年度に入ると米国を中心とした世界経済の停滞、IT 関連の在庫調整の影響により企業収益の伸びが鈍化、設備投資も減速するものと見込まれる。しかしながら、大幅な鈍化はないものと見込まれ、実質民間企業設備は、対前年度比で、2006 年度は 7.0%と 5 期連続の増加、2007 年度は 4.0%の増加と予測される。

民間企業設備全体から機械等を除いた名目民間非住宅建設投資（非住宅建築＋土木）は、対前年度比で 2006 年度は 4.4%と 3 年連続の増加、2007 年度は 3.6%の増加と予測される。

名目民間非住宅建築投資は、対前年度比で、2006 年度は 5.2%と 3 年連続の増加となり、2007 年度には 4.6%の増加と予測される。

民間非住宅建築着工床面積は、対前年度比で 2006 年度には 8.5%と 4 年連続で増加、2007 年度は△3.4%と予測される。

名目民間土木投資は、対前年度比で、2006 年度には 3.1%と 2 年連続で増加となり、2007 年度も 1.5%の増加と予測される。受注動態調査の実績より、今後も前年度を上回る伸び率を維持し、引き続き増加傾向で推移するものと思われる。但し、土木新設部門への投資割合は減少傾向にあることを鑑み、大幅な増加は見込めないと予測する。

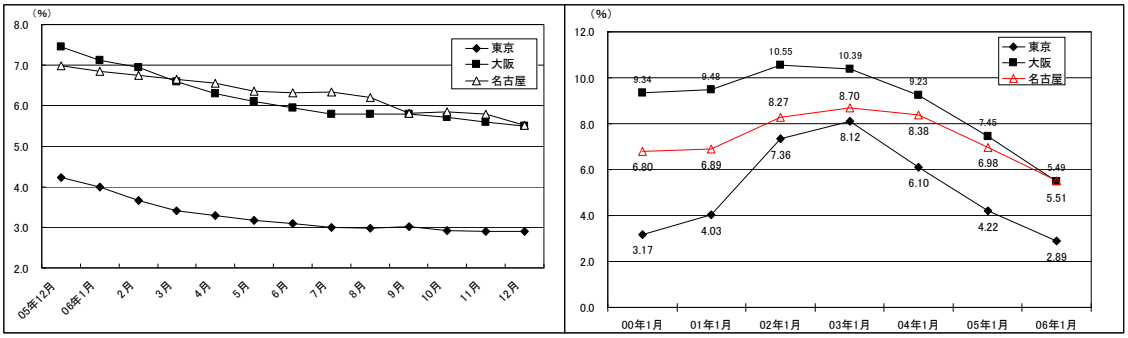
（使途別着工床面積の動向）

（Ａ）事務所

2006 年度は 6.9%の増加、2007 年度には△1.0%と見込まれる。東京・大阪・名古屋圏を始め、全国主要都市のオフィス空室率は改善傾向にあり、新規供給物件も逼迫しているが、2006 年度 4 月～12 月期の着工床面積は前年同期比で 0.4%増加と低調に推移している。

東京都心部や大阪・名古屋地区を中心とした大型再開発物件の着工が一巡し、2007 年度に大量供給される予定であることから、需給調整局面に入っている可能性も否定出来ないであろう。また、東京都心部においては、地価上昇や建設用地不足により用地取得が困難になりつつあることなどから、2007 年度以降は減少傾向で推移するものと予測される。

図表 1-1-8　東京・大阪・名古屋ビジネス地区のオフィス空室率推移（月次・年次）



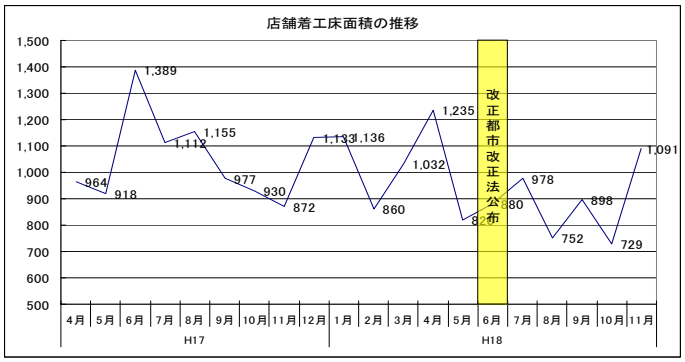
出典）三鬼商事㈱資料により作成

（Ｂ）店舗

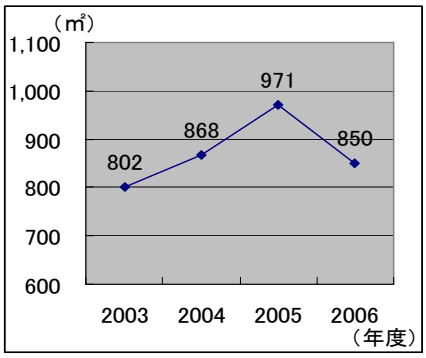
2006 年度は△8.7%、2007 年度は 2.1%の増加と予測される。2006 年度の減少は、2005 年度の大幅な増加による反動減や、個人消費の伸び悩みによる販売額の低下などから、出店企業側が既存店舗のリニューアルへとシフトしつつあること、また「まちづくり 3 法改正」の影響が徐々に顕在化して来たものと推測される。

2006 年 5 月に改正都市計画法が公布され（2007 年 10 月全面施行）、郊外地域への 10,000 ㎡以上を超える大規模集客施設の出店規制が強化される。（原則として「第 2 種住居」、「準住居」、「工業地域」及び「非線引き地域」への出店が出来なくなる。）2007 年 10 月の全面施行を前に一部地方自治体においては、独自の条例を制定し出店規制を改正法よりも強化するなどの動きも見受けられ、今後、企業側は郊外への新規出店店舗の規模縮小（10,000 ㎡未満店舗）や、出店地域・店舗形態の見直し（郊外型大規模 SC から近隣型中規模 SM）などの対応を迫られている。

図表 1-1-9　店舗着工床面積の推移



図表 1-1-10　店舗 1 棟当り面積

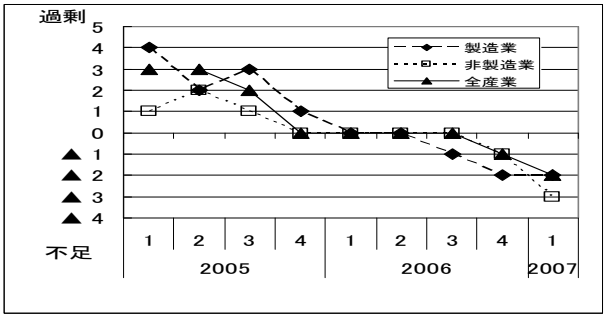


出典）国土交通省「建築工事着工統計調査」

（C）工場

製造業を中心に企業収益が大幅に改善されており、需要の増加に対応した生産能力増強のための設備投資を積極的に行っていること、また企業の生産・営業用設備の過剰感も解消傾向にあることなどから、2006 年度後半も工場着工床面積は堅調に推移するものと推測され、2006 年度は前年度比 21.8%と大幅な増加が見込まれる。しかし、2007 年度には、前年度の大幅な増加による反動減や、米国を中心とした世界経済の減速、電子材関連の在庫調整の影響による企業収益の伸びの鈍化などから△9.8%と予測される。

図表 1-1-11　生産・営業用設備判断 DI の推移

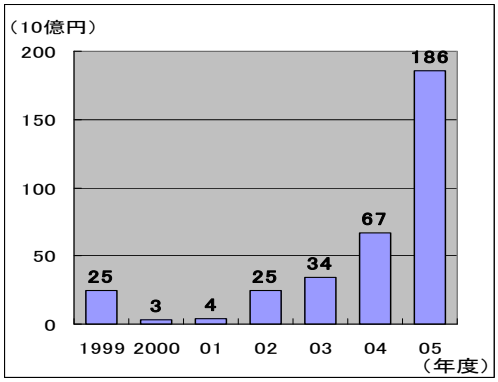


出典）日本銀行　　注）2007 年第 1 四半期は予測値

（D）倉庫

2006 年度は前年度比 17.1%と大幅に増加、2007 年度は△4.1%と予測される。倉庫の着工床面積は製造業を中心とした企業業績との相関関係が非常に高いことから、2006 年度の大幅な増加は近年の製造業を中心とした企業業績の回復や物流量の増加に加え、外資系物流専門不動産会社や、国内不動産投資会社が物流施設を取得するなど不動産流動化を用いた大型物件の開発が活発化していることも倉庫着工床面積の伸びに大きく影響している。

図表 1-1-12
流通施設不動産証券化実績の推移



出典）CB リチャードエリス㈱資料より作成

2007 年度は企業業績の減速と、2006 年度の大幅な増加の反動減により減少傾向で推移するものと予測される。

図表 1-1-13　民間非住宅建設投資の推移（年度）

年度	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004（見込み）	2005（見込み）	2006（見通し）	2007（見通し）
名目民間非住宅建設投資	299,698	195,053	159,591	145,193	129,720	123,363	136,300	149,800	156,400	162,000
（対前年度伸び率）	18.4%	-1.8%	0.7%	-9.0%	-10.7%	-4.9%	10.5%	9.9%	4.4%	3.6%
名目民間非住宅建築投資	219,092	110,095	93,429	86,165	77,406	76,176	89,500	98,200	103,300	108,100
（対前年度伸び率）	17.2%	-6.8%	-0.5%	-7.8%	-10.2%	-1.6%	17.5%	9.7%	5.2%	4.6%
名目民間土木投資	80,606	84,958	66,162	59,028	52,314	47,187	46,900	51,500	53,100	53,900
（対前年度伸び率）	21.8%	5.6%	2.5%	-10.2%	-11.4%	-9.8%	-0.6%	9.8%	3.1%	1.5%
実質民間企業設備	-	678,691	729,631	712,073	691,220	733,153	778,944	823,868	881,547	916,384
（対前年度伸び率）	-	3.1%	7.2%	-2.4%	-2.9%	6.1%	6.2%	5.8%	7.0%	4.0%

（単位：億円）

注1）実質値は2000年連鎖価格。
注2）2005年度までの名目民間非住宅建設投資は国土交通省「平成18年度建設投資見通し」より。
注3）2005年度までの実質民間企業設備は内閣府「国民経済計算」より。

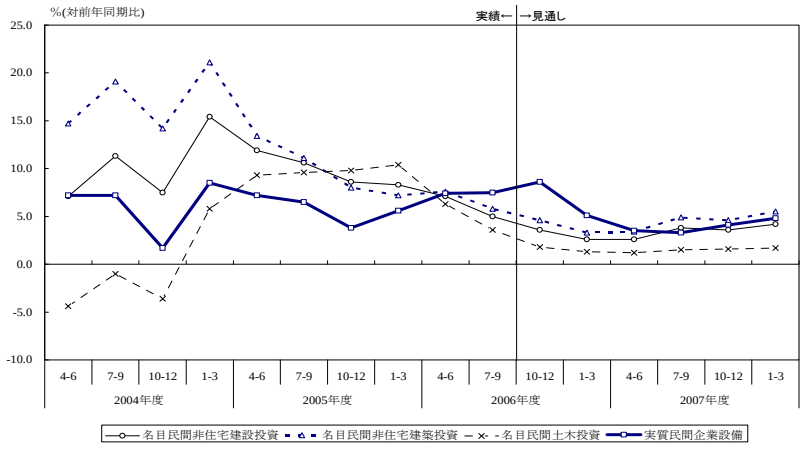
図表 1-1-14　民間非住宅建築着工床面積の推移（年度）

（単位：千㎡）

年度	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006（見通し）	2007（見通し）
事務所着工床面積	22,534	9,474	7,280	7,101	5,920	6,581	7,212	6,893	7,368	7,294
（対前年度伸び率）	12.1%	-0.7%	-4.2%	-2.5%	-16.6%	11.2%	9.6%	-4.4%	6.9%	-1.0%
店舗着工床面積	10,550	11,955	11,862	8,314	10,304	10,565	11,362	12,466	11,384	11,624
（対前年度伸び率）	-4.5%	13.8%	-17.9%	-29.9%	23.9%	2.5%	7.5%	9.7%	-8.7%	2.1%
工場着工床面積	28,830	13,798	13,714	10,227	8,554	9,730	13,230	14,135	17,222	15,532
（対前年度伸び率）	2.6%	4.6%	37.6%	-25.4%	-16.4%	13.7%	36.0%	6.8%	21.8%	-9.8%
倉庫着工床面積	18,372	9,994	7,484	6,985	6,494	7,107	7,731	8,991	10,533	10,095
（対前年度伸び率）	5.9%	-1.6%	11.2%	-6.7%	-7.0%	9.4%	8.8%	16.3%	17.1%	-4.1%
非住宅着工床面積計	110,166	68,458	59,250	52,889	51,359	55,477	63,108	65,495	71,045	68,607
（対前年度伸び率）	5.0%	5.3%	2.0%	-10.7%	-2.9%	8.0%	13.8%	3.8%	8.5%	-3.4%

注）非住宅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。

図表 1-1-15　民間非住宅建設投資の推移（四半期）



（対前年同期伸び率）

年度	2004（見込み）				2005（見込み）			
四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
名目民間非住宅建設投資	7.1%	11.3%	7.5%	15.4%	11.9%	10.6%	8.6%	8.3%
名目民間非住宅建築投資	14.7%	19.1%	14.2%	21.1%	13.4%	11.1%	8.0%	7.2%
名目民間土木投資	-4.4%	-1.0%	-3.6%	5.8%	9.3%	9.6%	9.8%	10.4%
実質民間企業設備	7.2%	7.2%	1.7%	8.5%	7.2%	6.5%	3.8%	5.6%
年度	2006（見通し）				2007（見通し）			
四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
名目民間非住宅建設投資	7.1%	5.0%	3.6%	2.6%	2.6%	3.8%	3.6%	4.2%
名目民間非住宅建築投資	7.6%	5.8%	4.6%	3.3%	3.4%	4.9%	4.6%	5.5%
名目民間土木投資	6.3%	3.6%	1.8%	1.3%	1.2%	1.5%	1.6%	1.7%
実質民間企業設備	7.4%	7.5%	8.6%	5.1%	3.5%	3.3%	4.1%	4.8%

注）2006年度7-9月期までの実質民間企業設備は内閣府「国民経済計算」より。

(4)　政府建設投資の推移

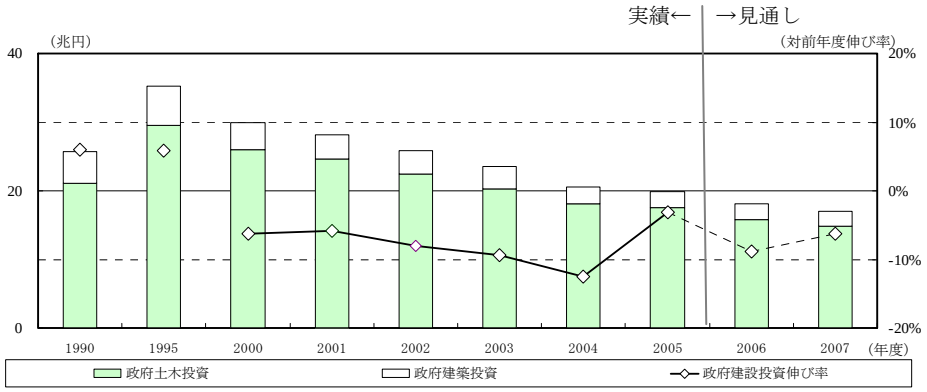
2006 年度政府建設投資は、当初予算において国の公共事業関係費が対前年度比△4.4%となり、地方財政計画については地方単独事業の減少が見込まれている一方、「平成 18 年度補正予算の概算（2006 年 12 月 20 日閣議決定)」にて公共事業等が追加されたこと等を勘案し、**対前年度比で名目△8.9%（実質△10.6%）**と見込まれる。「平成 18 年度補正予算（第 1 号）の概算」では、公共事業等の追加（国費）は災害対策として 8,784 億円計上されており、地方補助分等を考慮に入れた上で一部を 2006 年度建設投資に計上している。

2006 年度政府建設投資は名目値で 18 兆 2,000 億円であり、この数値は、2006 年 10 月予測値より 900 億円の増となっている。（上方修正の要因は 2006 年度補正予算である。）この数値はピーク時である 1995 年度の約半分の水準であり、かつ 1999 年度より 8 年度連続の減少となる。

2007 年度政府建設投資は、「平成 19 年度予算政府案（2006 年 12 月 24 日閣議決定)」にて、国の公共事業関係費の伸び率が△3.5%とされた。一方、地方単独事業については、「平成 19 年度地方財政収支見通しの概要（2006 年 12 月 24 日)」にて地方単独事業が△3.0%（一般行政経費と投資的経費との一体的乖離是正前）とされたこと等を考慮し、**対前年度比で名目△6.2%（実質△7.6%）**と見込まれる。

2007 年度政府建設投資は名目値で 16 兆 7,800 億円であり、この数値は、2006 年度 10 月予測値より 7,300 億円の増となっている。上方修正の主原因は 2006 年度補正予算の 2007 年度への繰越分である。

図表 1-1-16　政府建設投資の推移（年度）

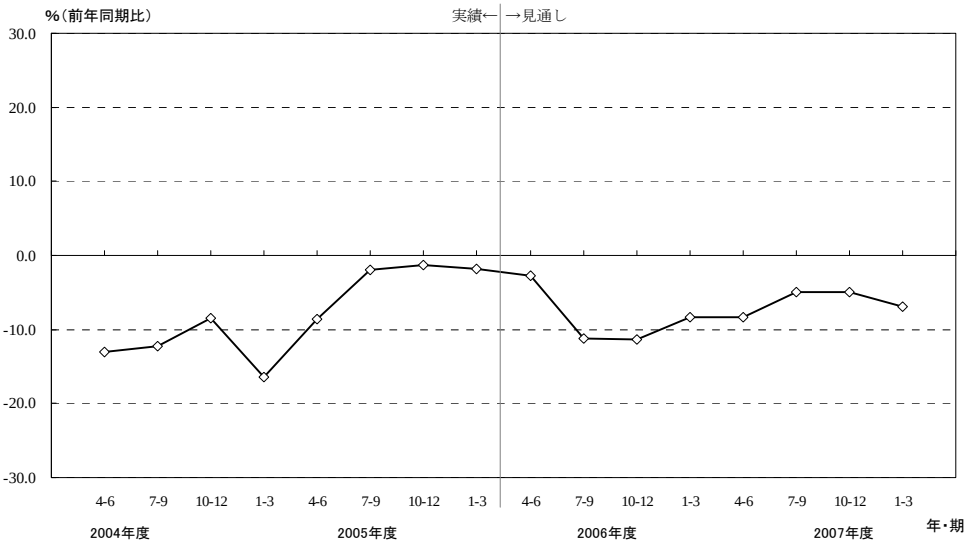


図表 1-1-17　政府建設投資の推移（年度）

年度	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004（実績見込み）	2005（見込み）	2006（見通し）	2007（見通し）
名目政府建設投資	257,480	351,986	299,601	281,931	259,174	234,697	205,200	198,800	181,200	170,000
（対前年度伸び率）	6.0%	5.8%	-6.2%	-5.9%	-8.1%	-9.4%	-12.6%	-3.1%	-8.9%	-6.2%
名目政府建築投資	46,010	56,672	40,004	36,145	35,073	31,718	23,900	23,600	23,000	21,100
（対前年度伸び率）	9.4%	-12.5%	-12.0%	-9.6%	-3.0%	-9.6%	-24.6%	-1.3%	-2.5%	-8.3%
名目政府土木投資	211,470	295,314	259,597	245,786	224,101	202,979	181,300	175,300	158,200	148,900
（対前年度伸び率）	5.3%	10.3%	-5.2%	-5.3%	-8.8%	-9.4%	-10.7%	-3.3%	-9.8%	-5.9%
実質政府建設投資	266,334	346,578	299,600	287,083	266,677	239,765	207,400	198,000	177,100	163,700
（対前年度伸び率）	2.3%	5.5%	-6.5%	-4.2%	-7.1%	-10.1%	-13.5%	-4.5%	-10.6%	-7.6%

注）2005年度までの政府建設投資は国土交通省「平成18年度建設投資見通し」より　　（単位：億円、実質値は2000年度価格）

図表 1-1-18　政府建設投資の推移（四半期）



(対前年同期比)

年度	2004（実績見込み）				2005（見込み）			
四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
政府建設投資	-13.1%	-12.3%	-8.5%	-16.4%	-8.6%	-2.0%	-1.3%	-1.8%
政府建築投資	-25.1%	-24.4%	-21.1%	-28.0%	-6.9%	-0.1%	0.5%	0.0%
政府土木投資	-11.2%	-10.4%	-6.5%	-14.6%	-8.9%	-2.2%	-1.6%	-2.1%
年度	2006（見通し）				2007（見通し）			
四半期	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
政府建設投資	-2.8%	-11.2%	-11.4%	-8.3%	-8.3%	-4.9%	-5.0%	-6.9%
政府建築投資	3.9%	-5.0%	-5.2%	-2.0%	-10.3%	-7.0%	-7.1%	-9.0%
政府土木投資	-3.8%	-12.0%	-12.3%	-9.2%	-8.0%	-4.6%	-4.7%	-6.6%

1.1.3　今後望まれる金融政策

2 月 21 日の日銀金融政策決定会合において、無担保コール翌日物金利の誘導目標を 0.25%から 0.25%引き上げ、0.5%前後で推移するように促すことを決定した。利上げはゼロ金利を解除した 2006 年 7 月以来、7 ヶ月ぶりであり、翌日物金利の水準が 0.5%になるのは、1998 年 9 月に誘導目標を「公定歩合（当時年 0.5%）をやや下回る水準」から 0.25%に引き下げて以来、約 8 年半ぶりとなる。

日銀は利上げの理由について、「日本経済の先行きを展望すると、生産・所得・支出の好循環メカニズムが維持されるもとで、緩やかな拡大を続ける蓋然性が高いと判断した。」と説明している。しかしながら、為替相場は利上げの更なる実施により日米の金利格差が縮小することもあり、政治的動向などの要因により変動することはあるものの、中期的には円高に向かう可能性が高い。現在のわが国の景気回復は、消費回復よりも輸出産業を中心とした好調な企業収益に牽引された形となっており、円高進行は景気回復そのものを腰折れさせる可能性もある。このため、利上げは為替相場だけではなく、回復しつつある企業収益や景気動向に影響を及ぼす可能性があり、今後の利上げ継続は慎重に判断する必要が

ある。

一方、米国では住宅市場の減速等による米国経済成長の鈍化に伴い、連邦準備制度理事会（FRB）は 2004 年 6 月から利上げを継続してきた政策金利であるフェデラルファンド（FF）レートを 2006 年 6 月に 5.25%として以降、利上げを休止している。確かに、ガソリン価格反落による実質購買力の高まりや株価上昇による資産効果、企業収益の好調を背景とした個人所得改善等が見られ、本格的な景気低迷には至っていないが、金融緩和圧力の可能性は残っている。仮に米国における利下げが現実的になれば、日米の金利格差がより一層縮小し、円高基調が更に強まっていくことになる。

日米金利格差縮小、金利上昇、円高の進行は景気のみならず、建設業に対しても多くの影響を及ぼすことが考えられる。2006 年 12 月調査の日銀短観による 2006 年度想定為替レートを見ると、製造業の年度平均で 1 ドル＝113.82 円となっているが、円高進行は「企業収益の低下→設備投資意欲の減退→民間非住宅建築投資の縮小」に繋がる可能性がある。また、住宅ローン金利の利上げに伴う住宅取得者の負担増により、住宅取得需要の落ち込みも懸念され、民間住宅投資の落ち込みも予想される。加えて、特に地方、中小建設企業は大手建設企業に比べて、有利子負債の整理が進んでおらず、建設企業自体の有利子負債の借入金利負担増の問題も残る。

このように利上げによる経済、建設業への影響は多方面に渡るが、利上げ判断の指針の 1 つである足元の物価情勢に一層注視する必要があるのではと考える。日本銀行は、2006 年 10 月の「展望レポート」において 2006 年度コア CPI 見通しの中央値を前年度比で 0.3%、2007 年度を 0.5%としている。これはインフレ率が着実に増加していくというシナリオに基づいており、政策金利を引き上げる根拠となっている。しかしながら、2006 年 8 月のコア CPI は 0.3%であったものの、以降 0.2%、0.1%、0.2%、0.1%、0.0%と続いており、原油価格の下落の影響が徐々に広まっていくことを考慮に入れると、コア CPI の大きな上昇は期待できず、現状では必ずしも日銀のシナリオ通りに進んでいない。加えて、米国経済成長の鈍化に伴うわが国経済への影響は 2007 年半ばまで続くと見込まれており、本格的な景気回復による物価上昇は 2008 年に入ってからとも考えられる。

2000 年 8 月に日銀はデフレ脱却が明確に確認されない中、ゼロ金利政策を解除したが、その後の米国経済の減速、IT バブルの崩壊に伴い、7 ヶ月でゼロ金利復活に追い込まれた。景気拡大期がいざなき景気を超えたものの未だに調整局面にある日本経済において、今後、利上げを継続実施することは景気と建設市場に対してはマイナスの影響を及ぼす可能性がある。中期的な経済、物価の確保の安定に軸足を移すことは必要ではあるが、物価情勢に目立った改善が見られない中、今後の利上げに関する判断は慎重に行う必要がある。

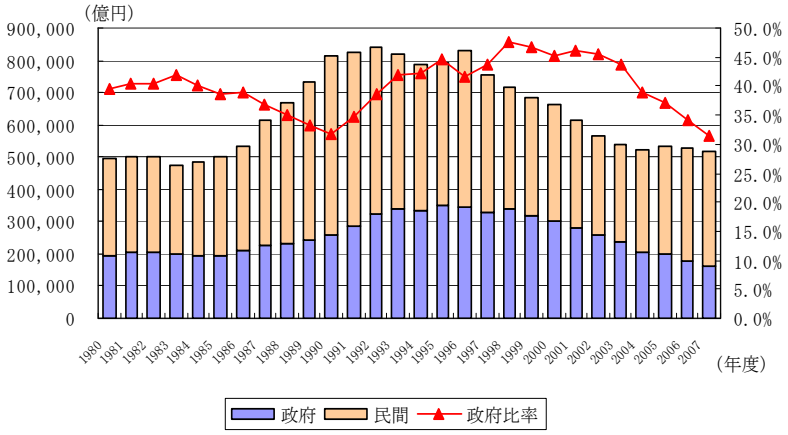
1.2　新たな視点から見た社会資本整備の在り方

～企業的視点と資本ストック調整原理～

はじめに

2007 年度の政府建設投資額は、対前年度比で国の公共事業関係費の伸び率が△3.5%、地方財政計画における地方単独事業費が△3.0%となっていることなどから、2006 年度に比べて大幅な減少になると予想される。2006 年 7 月に決定された「骨太方針 2006」により、今後 5 年間の公共事業関係費及び地方単独事業（投資的経費）を毎年 1～3%ずつ削減するという方針が打ち出されている。また、小泉政権交代後も歳出削減の大きな流れに変わりはないことなどから政府建設投資額の減少はしばらく続く可能性が強い。また、図表 1-2-1 にあるように、政府建設投資の比率は、1999 年度には公共事業の拡大に伴い 46.6%となったものの、財政状況の悪化に伴う政府建設投資削減の影響を受け、2007 年度には 30%近くにまで低下する見通しであり、公共事業費の総額は年々減少していく方向である。また、公共工事を巡っては多くの談合事件やいわゆるダンピング受注などの諸問題に加え、改正独占禁止法施行や入札契約制度改革などの制度環境が変化しており、社会資本の整備は大きな転換点を迎えているといえる。

図表 1-2-1　建設投資額と政府比率



時代が変わり、成熟、分権、情報公開社会に移行して人々の求めるものが一様でなくなってきており、今何が必要なのかということが分かりにくくなってきている。また、公共事業への予算が大きく減り、公共工事をめぐる様々な不祥事や事件が発生する中で、今後の社会資本整備の方向性を示す、どこに、いつ、どれだけの資本を投下するのかを決める新たな判断基準の確立が必要とされている。

1.2.1　社会資本整備の流れ

(1)　我が国の社会資本

①社会資本とは

社会資本の定義に関しては、これまでも様々な研究機関や学者により定義されたり考察を加えられたりしてきた。今回このレポートの中で社会資本整備の在り方について議論す

るにあたり、社会資本の定義について改めて整理しておきたい。1969 年の経済審議会社会資本研究委員会報告書によると、社会資本とは、「そのサービスの利用を排他的に行うことができるかどうか（排除可能性）、あるいはその地域社会全体に及ぶ便益が、利用者の享受する便益よりも大きいものであるかどうか（外部経済性）などの観点から判断して、私的な動機による投資のみに委ねているときには、社会経済の必要性から見て存在量が不足するかあるいは著しく不均衡になる等の望ましくない状態に置かれると考えられる性質を有する資本」であるとなっている。また、1997 年の公共投資基本計画では、「私的な動機（利潤追求又は私生活の向上）による投資のみに委ねている時には、国民経済社会の必要性からみて、その存在量が不足するかあるいは著しく不均衡になる等の好ましくない状態におかれると考えられる性質を有する資本」となっている。つまり、社会的間接資本とも呼ばれるとおり、市場ではあまり供給されないが、社会・経済が円滑に機能し、国民が安全・安心して豊な暮らしを送るのに必要な施設等のことをさすといえる。ただし、本レポートでは、社会資本の唯一の定義を与えることなく、前記概念を中心に、種々の定義が実際に使用されていることを指摘するに留めるとともに、地域間所得再分配や景気対策のために、公共事業として進められた社会資本の整備については、直接的な議論の対象とはしない。

②歴史的観点から見た社会資本整備

また、社会資本は歴史の中で形成され将来に残されていく資産であり、その整備に関する今後の展開を検討する上で、歴史的な視点をもつことは大変重要である。

戦後日本の社会資本整備は、戦災復興からその動きが始まった。終戦後はまず戦災復興に力を注がなければならなかった。このため、土地区画整理事業の活用による罹災都市の復興事業や鉄道輸送力の復旧、港湾の修復、食料確保のための緊急開拓等が進められた。昭和 30 年代半ば以降からの高度成長期においては､先進国へのキャッチアップを目指して、経済発展や国民生活の向上のために積極的な社会資本整備が展開された。また、昭和 40 年代半ばからは、人口の都市集中や環境問題が顕在化してきたことに伴い、都市化に対応した先行的整備やいわゆる生活環境関連の社会資本整備が重視され、公共投資全体の規模も大幅に増加した。また、これに伴い、各公共事業長期計画もこの時期に次々と発足又は更新された。昭和 40 年代の終盤以降は、オイルショックを契機として我が国経済も大きく変貌し、いわゆる安定成長の時代へと移行した。社会資本整備に関しては、景気の変動局面において公共投資の拡大が図られた時期もあったが、昭和 50 年代半ば以降は、厳しい財政状況のもとで公共投資も抑制された。しかし、昭和 60 年を境に、日本経済がバブル景気に突入すると、税収の増加に沿って公共支出も拡大政策がとられ、また、「国土の均衡ある発展」の理念のもと、地方での社会資本整備に力が注がれた。そしてバブル崩壊後は、景気の下支え政策として、また地方経済の景気刺激策や雇用対策としても多くの資金が様々な公共事業に投下された。

以上のようなこれまでの一貫した公共投資の積み重ねにより、我が国は急速に社会資本ストックを整備し、その結果、日本の住宅・社会資本の水準は着実に向上してきた。

(2) 整備目的の変遷

前記のような歴史の変遷の背後には、整備目的自体の変化もある。ある社会資本の主たる整備目的は、主要産業や他のインフラ整備との関係において、歴史的に変化していく。社会資本は、土地利用、生活様式や輸送体系等の社会経済活動の変化と他の社会資本との関係の中でその中心的な役割が変遷するものであり、主たる役割や整備水準の目標については時代に応じた見直しが継続的に行われてきた。

日本の社会資本整備に関して、重要な柱となってきた考えやスキームについて、以下に簡単に紹介する。

○計画的インフラ整備

一般的に、効率的な公共投資を行う仕組みとして有効とされる計画的なインフラ整備に関して、戦前は、時々の政治、経済情勢や財政事情に翻弄され、計画的というのには程遠い状況であった。しかし、第二次大戦後の復興期を経て高度成長期に入ると、財政事情も好転し、公共事業関係の各種 5 箇年計画が作られるなど、従前と比べると計画的な整備が進められるようになった。具体的には、1950 年に制定された「国土総合開発法」に従い、「全国総合開発計画（全総)」を中心に、全体的な社会資本整備の方向性や重要な事業が規定されるとともに、事業毎の 5 箇年計画などでより具体的な事業内容が示されるようになった。

全総は 1962 年に初めて策定されて以来、1969 年の「新全国総合開発計画」、1977 年の第三次、1987 年の第四次、1998 年の「21 世紀の国土のグランドデザイン」と、その時代に応じた国土政策の基本的方向を示し、工場の地方分散や地域間所得格差の縮小などの成果をあげてきた。また他にも、「国土利用計画」や「大都市圏整備計画」、「地方開発促進計画」などの国土計画が策定され、国土作りの指針とされてきた。

さらに 1991 年には、21 世紀初頭に向けて社会資本の整備を図るため、2000 年までに総額 430 兆円の投資を行うという公共投資基本計画が策定された。（その後改定されたが、2002 年の「構造改革と経済財政の中期展望」により現在は廃止されている。）

全総については、我が国が人口減少時代を迎えている今日、開発基調・量的拡大を志向するものは時代に合わなくなってきたとして、これまでの国土計画制度を根本的に見直し、全総に代わる新たな国土の将来ビジョンとして「国土形成計画」の策定が進められている。具体的には、2007 年中頃までの閣議決定を目途に策定が続けられており、それに付随して、「広域地方計画」に関しても検討が進められている。

○予算の単年度主義・前年度実績主義

国・地方自治体の財政は、各年度の予算に基づく歳入・歳出管理が中心となっている。また、単年度主義に加え、予算消化額に応じて翌年度の予算が決定されるという前年度実績主義に基づき編成されている。その結果、各部局においては予算獲得が行政上の至上命題となり、予算を切り詰める、不要不急の事業を抑制するといった予算の効率運用に向け

た誘因がなかなか働かない。それゆえ、税金の有効活用という点からも、予算の単年度主義・前年度実績主義を見直す必要があるといわれている。

○現金主義会計

一般的に官庁会計は現金主義会計であり、これは、簡単にいえば家計簿のように金の出入りのみを追った会計方式である。このやり方は、国債や地方債を発行するなど単年度の現金の流れだけでは把握できない歳入や歳出の項目が増えてくると、財政状況を正しく把握できないという問題が生じる。また、ストック表示が十分ではないので、国や地方自治体が所有している社会資本がストックベースでどれだけ残されており、それが債務残高とどのような量的関係になっているのかが明らかではない。それと同時に、国または地方自治体が実質的に（発生ベースで）赤字なのか黒字なのかさえ分かりづらいという問題がある。多額の国債や地方債を発行すれば、キャッシュフローは楽になるが、それだけ将来に負担を残す。こうした将来負担を含めて、財政の実態を正しく把握するためには、従来の現金主義会計に加えて企業会計方式と同様の発生主義によって、決算を表すことが有効だという議論がなされている。

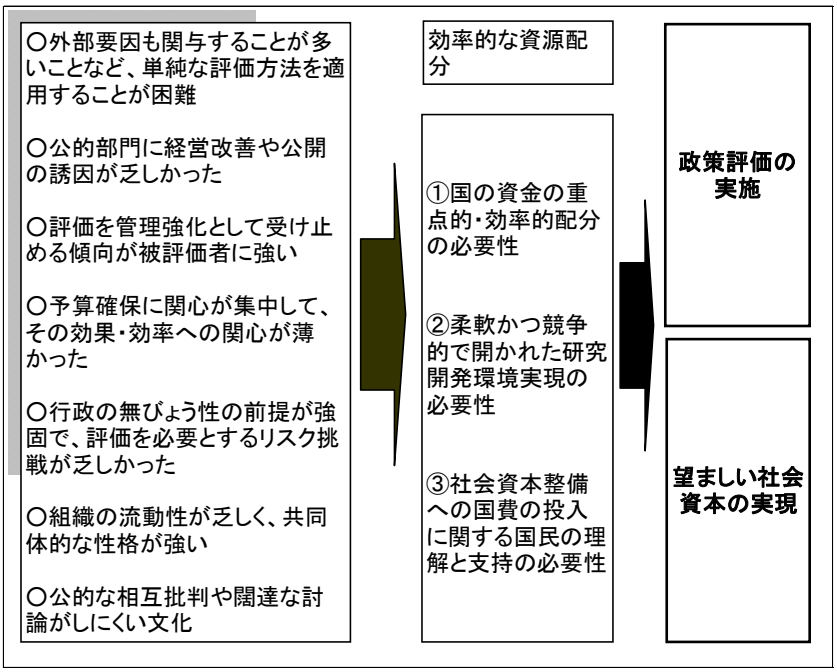
(3)　実際の社会資本整備と政策評価

国の公共事業の実施は、法律、計画、予算措置の三つが一体となって行われてきた。（地方自治体も、概略としては同様のスキームとなっている。）制度上は、すなわち、根拠法と呼ばれる法律によって事業目的を規定し、その事業目的を「5(7)箇年計画」と呼ばれる中長期の計画の中で具体的な整備目標へと転換し、そこで決まった整備水準を実現するために必要な予算措置が講じられるという流れになっていた。もう少し詳細に述べると、公共事業の全体像は「国土総合開発計画」や「公共投資基本計画」などで明らかにされるが、具体的な事業については、前述の通り道路、河川等の 5 箇年計画の中で決められた。さらにこれら計画策定の手続きは、担当大臣が他省庁や与党の関係議員と協議しながら計画案を起草し、閣議決定するという手法がとられた。しかし、こうした中長期計画は、事業のある程度先の目標や予算の総枠を定めるものであり、これらだけでは個別の事業の内容は確定しない。また、5 箇年計画が閣議決定されると予算確保が義務付けられる建前であったが、毎年度の予算は別途所管省庁と財政当局との折衝で予算案が決められ、実際は 5 箇年計画の事業費の額と獲得予算との間に大きな乖離が生じることも少なくなかった。

また、国会の予算審議は、予算書記載の「部・款・項・目」のうち「項」以上であり、それ以下のレベルの予算配分は、所管官庁の裁量に任せられていた。そのため、こうした決定過程に対しては、計画が縦割りで分野別配分が硬直し予算獲得の手段でしかないといった長期計画への批判や、必要性の低い事業が行われがちで、かつそれを止める手段がない、地方自治体や国民の声を十分聞いていないなどといった、公共事業そのものへの批判が多く現れた結果、現在では社会資本整備重点計画法による長期計画の一本化等が行われ

ている。さらに、今日の行財政改革の要請の下で、国の政策資本の重点的で効率的な配分、開かれた政策環境の実現、そして国民の理解と支持の必要性から、政策評価への本格的な取組みを行うことへの要請が高まってきている。

図表 1-2-2　政策評価をめぐる環境変化



出典）川口和英 著　「社会資本整備と政策評価」

1.2.2　民間企業の投資と社会資本整備

米英をはじめとするアングロ・サクソン諸国では、政策評価制度を業績測定とプログラム評価からなるものと考え、その目的を行政サービスの経済性・効率性・有効性・質の向上においている。このように成果を基準とするマネジメントシステムの導入は、行政部門の肥大化と非効率化に対する批判が、経済停滞と合わさった経済的な危機状況下で生まれてきたものである。そして、これらの国々を中心に、世界的な潮流となってきたニュー・パブリック・マネジメント（New Public Management、以下「NPM」）は、政策評価と密接な関係にある。公的部門をより結果指向・成果主義的観点から運営しようとする NPM の考え方には、事前と事後の評価を一連のプロセスとして設計したしくみが必要となるからである。ここではその NPM の考え方による「政府の企業化」を理論的背景に、社会資本整備への企業の投資決定理論の当てはめについて検討する。

(1)　NPM の考え方

NPM 理論とは、1980 年代半ば以降、英国・ニュージーランドなどのアングロ・サクソン系諸国を中心に行政実務の現場を通じて形成された革新的な行政運営理論である。1990 年

代終りには、日本においてもその成果が注目され、行政改革の標準として日本への概念導入が試みられている。

①NPM 理論の核心

その核心は、民間企業における経営理念・手法、さらには成功事例などを可能な限り行政現場に導入することを通じて行政部門の効率化・活性化を図ることである。具体的には、ⅰ）経営資源の使用に関する裁量を広げる（Let Managers Manage）かわりに、業績／成果による統制（Management by Results）を行う。そのための制度的な仕組みとして、ⅱ）市場メカニズム（民営化手法、エイジェンシー、内部市場など）を可能な限り活用する。ⅲ）住民をサービスの顧客とみる。ⅳ）統制しやすい組織に変革する。というものである。

また、その背景には、次のようなものがある。ⅰ）英米での「小さな政府」を志向する動き。ⅱ）経済の停滞、財政赤字、公的債務の拡大。ⅲ）経済社会の成熟化・高齢化の進行に伴う公共サービスへのニーズの増大・多様化などである。これらは、程度の差はあれ先進国経済に共通の課題である。「より少ない国民負担でより多くのサービスを（Getting More for Less)」、「負担に見合った水準のサービスを（Value for Money)」という世論の動きに対応して、公的部門も効率化・活性化への革新が迫られたのである。

しかし、NPM の最大の功績は、政府部門においても民間企業の経営手法が有効に機能することを体系的に示した点にある。従来、政府と企業とは根本的に異質の組織主体とみなされてきた。その理由として、両者が補完関係にあると想定されてきたことが挙げられる。経済学では、最も効率的な資源配分は完全競争市場を通じて達成されると考える。しかし、市場が不完全だと最適な資源配分は実現されず、非効率的な配分がもたらされてしまう。そこで何らかの政策を通じてこのような非効率性を縮小することが、政府の存在理由とされるのである。例えば、ある産業において独占が生じていると、独占企業は供給を意図的に制限して価格を吊り上げることができるので、政府が何らかの規制を設けなければならない。また、道路や堤防といった社会資本の多くは公共財としての性質を持つため、私企業による供給は困難である。そのため政府が税金を集めて整備する必要がある。このように「市場の失敗」と呼ばれる分野では、政府が主役となって効率的な資源配分が達成されるよう努力することが求められる。つまり、企業は市場で供給可能なものを担当し、政府は市場の外部における事々を担当する、という役割分担が設定されているのである。

問題は、企業が自己の利潤を最大化するように市場で行動すれば、自動的に社会全体の効率性は向上するのに対し、市場外での政府活動が社会全体の効率的な資源配分に寄与するという保証はどこにもないということである。政府が間違えた政策を採用すれば、資源配分は逆に非効率的なものとなってしまうかもしれない。効率的な市場で供給されることのない財・サービスを用いて、社会全体の効率性を高めようとする政府の役割は、その根底において矛盾をはらんでいる。利潤最大化という個別企業の単純な目標に比べると、その使命はより複雑で困難なものであるために、効率性において政府が企業よりも劣るのは原理的にやむを得ないことと考えられてきたのである。

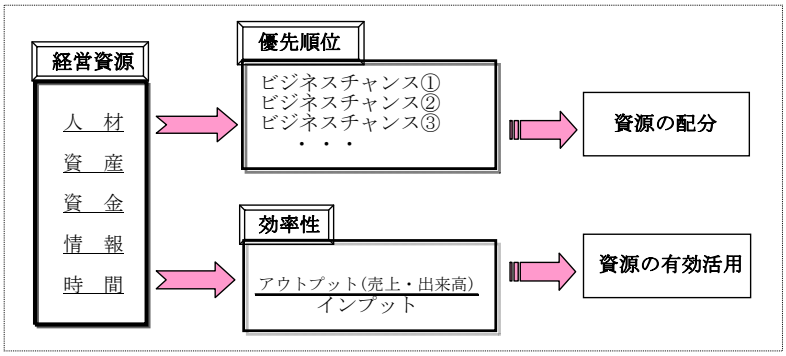
②政府の企業化について

しかし、NPM は、顧客主義という主に経営学で扱われてきた概念を持ち込むことによってこうした経済学の常識に異を唱えた。サービスの消費者としての個人から見れば、それが私企業から供給されているか、政府部門から供給されているかは関係なく、重要なのは、「良いものを、より安く」手に入れられるかどうかだけなのである。それが満たされれば人々は満足し、全体としての社会厚生は向上する。これが、VFM（Value for Money）の基本的な考えである。NPM は、市場外における財・サービスであっても、それを効率的に供給することを求める。そして、そのことによる社会全体の効率性の向上はかなり大きい、というのが NPM の主張である。大きな政府か小さな政府か、ということが伝統的な議論の中心になっているところへ、NPM は行動面における「政府の企業化」といった新たな回答を提示したものといえる。

つまりは、市場における企業、市場の外部における政府という線引き論を超越し、政府も企業同様自己の効率性を高めることで社会全体の効率的な資源配分を向上させることができる、というのが NPM の本質である。そうであれば、政府が行う社会資本整備に対して、企業の投資理論を援用することにより、民間企業のようにさらに効率的で、その決定に透明性・合理性のある投資決定を行うための何らかのヒントが得られるかもしれないし、現状の社会資本整備の課題や問題点を整理することができるかもしれない。

(2)　企業経営における投資の決定

図表 1-2-3　経営資源をどう使うか



企業は将来の経営ビジョンに向かって、経営資源を投入していかなければならない。商店であれば店舗を増やすとか、新しい商品を取り揃えるとか、また、製造業であれば、新しい工場を作るとか、新しい製品を開発するなど、企業の継続的な発展のために、事業チャンスへの挑戦が求められる。しかし、経営資源は無尽蔵にあるわけではないために、たとえば限られた人材をどこに、どれだけ投入するのがもっとも有効であるかという「資源配分」の検討と、それらの資源を「有効に活用」しようとする二つの重要な働きが必要となる。

①資源の最適配分

限られた資金や人材を、どの事業に投入するのがもっとも効率的かを検討するものである。そのためにはまず、できるだけ多くのビジネスチャンスを選択し、それらのビジネスチャンスに優先順位をつける。そして、それに基づいて、資金や人材などの経営資源を割り当てていくことになる。

②資源の有効活用

割り当てられた資源は限られているので、人材や資金を有効に活用する、効率の高い使い方が求められる。効率とは、アウトプット／インプットであらわせられる。人材や資金などの経営資源がインプットにあたる。つまり、人材をインプットして、その効率の度合いを測定した“ものさし”が「労働生産性」であり、投下した資金の効率が「資本生産性」となる。また、アウトプットは投入された資源によって生み出される価値であるため、生産高や売上高、さらには付加価値ということになる。したがって、資金や時間を有効に活用していない場合には、効率の低下をまねくことになるため、そうならないための経営努力が必要となる。

上記の投資決定の問題を、社会資本の整備についても考えてみると、それに関しても企業の投資と同じようなプロセスですすめられていることが分かる。税収や国債という国や地方自治体としての限られた資源の中で、国民の要望の中から、その時に一番必要とされ、国民に与える効用が最も大きなものを、タイムリーかつ効率的に提供することが求められるのである。国民からの税金や公務員という人的資源や既存の公共インフラという経営資源を、国民の要望の大きさや、長期的な国家としてのビジョンのもとに順位付けし、優先順位の高いものから効率的に整備していかなければならないという一連の流れを考えると、民間企業も官も投資実行のプロセスに大きな違いはないといえる。

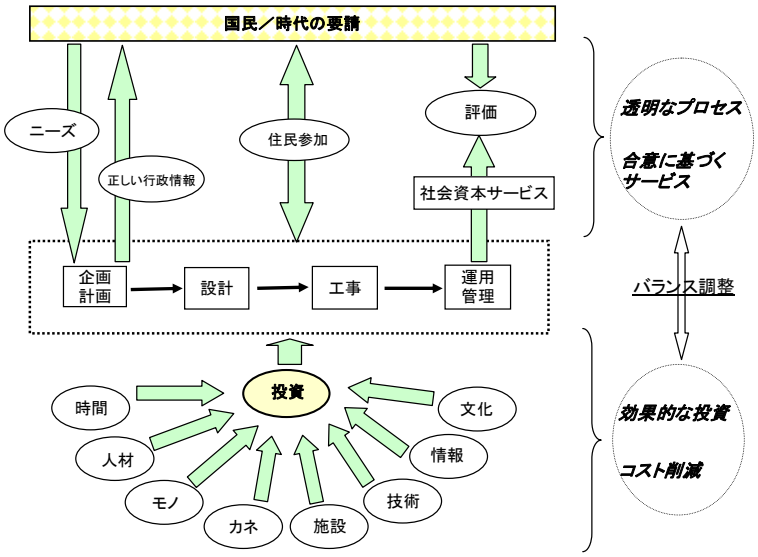
図表 1-2-4　「投資」に関しての民・官の対比

	民（企業）	官（国・地方自治体）
目的・目標	企業価値の向上	理想とする国土の実現
資源	資金・社員・既存設備…	歳出・公務員・既存インフラ…
プロセス	工場新設・機械購入・工事受注…	公共事業（道路・空港・ダム…）
成果	顧客の満足	国民厚生（満足）の拡大

資源配分＝優先順位
効率性・生産性
評価

また、日本の社会資本整備に関わる課題を要約すると、図表 1-2-5 のようになる。この図表から、社会資本整備においても、個々の施策を全体のバランスの中でどのように適切に位置付けるかという課題にいつも直面していることが分かる。つまり、資源の配分と有効活用のバランス調整を行わなくてはならないということでは、官も民も悩みは同じということがいえる。

図表 1-2-5　日本の社会資本整備に関わる課題



出典）建設経済研究所
「平成 13 年度　社会資本ストックの効率的な管理についての調査報告書」

では、一般企業は前記のようなバランスの調整を、どのような方針や考えに従い行っているのであろうか。そこで出てくるものが中長期的な「経営計画」の策定である。

企業における経営計画は、経営活動の遂行のための目標を設定し、それを実現するための方策を決め、方策を実行するため行動予定を決めることといえる。一般に計画するということは、将来の行動の予定を立てることを意味する。言い換えれば、目標の設定とそれを達成するために、何を、いつ、どこで、どのように行うべきかをあらかじめ決めることによって活動を合理的かつ効果的に進めることができるということである。そして、全社・全部門の諸活動がその計画に沿っているかどうかを検討して、計画とギャップがある場合には、これを是正しなければならない。また、経営管理の重要な機能に「評価」があるが、この評価基準としても経営計画は活用される。このように経営管理の中枢機能を果たしているものが「経営計画」なのである。

現代の経営活動は、社会性をふまえた経営合理性の追求を最大の特徴としている。これは経営活動を試行錯誤的に行うのではなく、計画→実施→統制のサイクルに基づいて行うことを意味する。計画を合理的に策定し、実行するためには、一連のステップを踏んで行う必要がある。それは、計画策定情報の収集・分析→目標の設定→計画目標を有効に実現するための方策の検討・決定→方策に対する実施計画の作成→計画の実行、のステップである。このようなステップを踏むことにより、合理的な計画が策定でき、その計画に基づく行動も合理的になる。

(3)　経営計画の重要性

社会環境と企業は、相互に有形・無形のインパクトを与えながら、絶えず新しい動態的な均衡関係を創造しあうというオープンシステムの関係にあるといえる。しかし、社会環

境が企業に与えるインパクトの大きさ・強さは、企業が与える影響力に比べはるかに優っている。このことから、ある環境の中で企業が存続・発展をはかるためには、社会環境の変化へ効果的に対応する必要が生まれる。企業の変化に対する行動は、その変化の時期・内容・強さに応じたものでなければならない。現在の経営構造のままでは対応しきれないような大きな環境変化に対しては、経営構造の変革をしなければならない。産業・事業のライフサイクルの短縮化が進み、その結果、既存事業の成熟化は早まってきている。このような企業の事業基盤の変動は、本業分野の成熟化に典型的にあらわれてくる。一方で既存産業・事業の成熟化に代わって新たな成長産業・事業が登場してくる。

しかし、環境変化への対応は、場当たり的、短期的にはできない。5 年、10 年かけて取り組む経営構造の変革が必要になるからである。このような状況において、企業は経営計画を策定することにより、計画的に経営構造の変革を進めることができる。成り行きでは不可能である。ここに経営計画を策定する重要性がある。また、トップがリーダーシップをとり全社的協力体制を確立して取り組まねば経営構造の革新はできない。このような取組みを計画的に進めるには、中期計画あるいは長期計画を作成し、それをよりどころにしなければならない。この意味で、中長期計画の重要性は、企業の長期的経営課題に取り組む時にこそ高まる。

同じようなことが国や地方自治体にもいえる。国民からの要望が多様化・高度化していく中で、移り変わりの速い社会環境に適合した社会資本の整備が求められている。そのような状況下、現在でも、官が行う社会資本整備に関して、「資源の有効活用」という点については、プロジェクトの費用便益分析や、民間の資本やノウハウを取り入れたＰＦＩ、ライフサイクルコストまで考えた施設設計など、様々な検討が行われ、実際に整備が進められている。また、談合などの社会的な問題もあり、それらに対する世間の注目度も高い。一方で、「資源配分」に関しては、まだそれほど議論されてはいないし、正直なところどのような判断により配分が決まっているのか、またその配分が国民からみて公平で、効率的なものなのかは外部からはよく分からない。

そこで、NPM がさけばれ、様々な社会的な要請から、企業と同じような効率性や意思決定の透明性アップが求められている状況の下、公的セクターの社会資本への投資（社会資本整備）の配分基準ともいうべき、また、民間企業の経営計画に当たると考えられる政府の「中長期計画」について、経済学の投資関数との類比によりさらに検討してみるものとする。

1.2.3　経済理論における投資の決定メカニズム

(1)　投資関数の政府投資への当てはめ

「投資」に関しては、その動きのダイナミックさや不安定さに起因して、景気変動に与える影響が大きく、また、経済成長の源という側面も強いため、以前よりマクロ経済の変動を理解するために投資変動メカニズムの解明が行われている。その中で、投資の変動メ

カニズムを説明するものとしていくつかの「投資関数」と呼ばれるものが考えられてきた。

もっとも有名なものとしては、ケインズの投資理論がある。簡単にいうと、「投資は利子率の減少関数である。そのため、利子率が下がれば投資は増大し、利子率が上がれば投資は低下する」という投資の限界効率の考え方がケインズの理論である。

○投資の限界効率

＊　費用 C で機械を購入：来年から n 年間にわたって R_1，R_2，R_3，・・・，R_nの実質収益をもたらす。（最終年度には廃棄）

＊　収益の割引現在価値：$V=R_1/(1+i)+R_2/(1+i)^2+\cdots+R_n/(1+i)^n$

＊　V＞C　…投資を行う。（⇔この機械の購入は利益を生む。）

V＝C　の時の割引率 ρ ：投資の限界効率（投資の限界効率が利子率より高いならば、その投資は実行される。）

V＜C　…投資は行われない。

他にも、「企業は、1 円の資本を購入することにより、1 円以上の企業価値をあげうる限りにおいて、投資に乗り出す」とするトービンの q 理論、加速度原理、資本ストック調整原理、利潤原理などがある。

○トービンの q 理論

＊　トービンの q は、q＝企業の市場価値（株式の時価総額）／生産設備総額 で与えられる q の値の大小が投資を決定するという考え。

＊　q が 1 以上の場合は、企業が投資を 1 単位追加的に行うとき、それに要する費用（買い替え費用）よりもそこから得られる予想利益（株式市場での株価に表れると考える）の方が大きいので、この投資を行うようになる。

＊　q が 1 以下の場合は、市場の評価する企業の価値は現存する資本ストックの価値より小さいので、現存の資本ストックは過大であることになり、投資は控えられる。

○加速度原理

＊　望ましい資本ストックと実際の資本ストックとの差を1期で埋めるように今期の投資を行うと想定したもの。

＊　今期の投資を I_t、今期の資本ストックを K_t、1 期前の期末の実際の資本ストックを K_{t-1} とすると

$K_t=vY_t$

$K_{t-1}=vY_{t-1}$

$I_t=K_t-K_{t-1}=v\,(Y_t-Y_{t-1})$　…　投資は所得の増加分に比例する。

○資本ストック調整原理

＊　望ましい資本ストック K_t^*と現実の資本ストックとの乖離を、ある一定割合だけ毎期埋めていくように投資を実行し、数期間をかけて望ましい資本ストックに到達するという原理。

$I_t=\lambda\,(K_t^*-K_{t-1})$，$0<\lambda<1$

○利潤原理
＊　投資は所得水準に依存するという考え。
＊　投資が行われるには企業側に利潤が発生していないといけないという前提のもと、さらに、その利潤は企業の生産高、すなわち所得水準によって決まると考える。

これらマクロ経済学上の投資理論は、各企業の投資の意思決定の積み重ねを一まとめにし、大きな観点からその流れや方向性を検討したものである。そのため、基本的には一般企業が行う投資についての考え方ではあるが、事業主体こそ異なれ、社会資本整備も政府・地方自治体が行う「投資活動」として捉え、さらに、それぞれ投資の前提としてなんらかの計画が必要であるということなどを考えれば、企業の投資の決定とほぼ同じプロセスによって決定されている官の社会資本の整備（社会資本への投資）も、これら投資理論にそった動きをすることが推測できる。

(2)　「資本ストック調整原理」と社会資本整備計画

①資本ストック調整原理とのアナロジーによる分析

例えとして、投資関数の中から「資本ストック調整原理」を取り上げる。一般的にある時点で整備すべき社会資本の内容は、公共事業の中長期計画によって決められ、その計画内容は、ⅰ）計画策定の背景や現状の課題、ⅱ）目標とする社会・経済の姿、ⅲ）既に存在する社会資本ストック、ⅳ）社会資本整備に充てることのできる資源の制約（いわゆる事業費）、ⅴ）目標とする計画達成時期、及びⅵ）整備の方策によって構成される。そうであれば、「投資額」・「望ましい資本ストック量」・「実際の資本ストック量」・「そのストック量の差の内、今期の投資として実現される割合」という、その中の四つの係数のみにより構成される「資本ストック調整原理（伸縮的加速度原理）」は、その決定ファクターを比較した場合、社会資本整備とかなりのアナロジーを持っているということができる。

また、社会資本ストックとの類似という点に関しては、別の観点からも説明できる。図表 1-2-6 は、奥野信宏・焼田党・八木匡 編著「社会資本と経済発展」の第 5 章「社会資本の最適水準」から転載したものである。

図表 1-2-6　社会資本ストック実績値と最適値

単位：10億円（1980年価格）

年　度	G	G_1		G/G_{1U}	G/G_{1L}
		上限（G_{1U}）	上限（G_{1L}）		
1960	13,147	20,156	19,515	0.6523	0.6737
1961	14,332	22,426	21,732	0.6391	0.6595
1962	15,864	23,016	22,132	0.6893	0.7168
1963	17,860	25,875	24,940	0.6902	0.7161
1964	19,908	27,460	26,345	0.7250	0.7557
1965	22,486	30,362	29,074	0.7406	0.7734
1966	25,495	34,220	32,913	0.7450	0.7746
1967	28,963	38,382	37,099	0.7546	0.7807
1968	32,887	42,755	41,501	0.7692	0.7924
1969	36,944	47,608	46,511	0.7760	0.7943
1970	41,568	53,072	52,294	0.7832	0.7949
1971	47,469	59,236	58,402	0.8014	0.8128
1972	54,666	67,002	66,243	0.8159	0.8252
1973	61,475	73,889	73,126	0.8320	0.8407
1974	67,636	78,652	77,118	0.8599	0.8770
1975	74,062	85,305	83,484	0.8682	0.8871
1976	80,355	91,974	90,198	0.8737	0.8909
1977	88,022	99,865	97,771	0.8814	0.9003
1978	96,747	109,003	106,509	0.8876	0.9083
1979	105,242	117,288	114,895	0.8973	0.9160
1980	113,104	124,010	121,637	0.9121	0.9298
1981	120,749	131,866	129,898	0.9157	0.9296
1982	128,445	139,758	138,249	0.9191	0.9291

G　：社会資本実績値
G_1：社会資本最適値
出典）　奥野信宏・焼田党・八木匡 編著「社会資本と経済発展」

これは、社会資本の便益を現在価値に直すための割引率と社会資本の収益率が等しくなる時に社会資本の最適供給が実現されるという考えに立って、社会資本の最適値と実績値を比較したものである[1]。ある経済が、各時点において、総額でどれだけの社会資本を蓄積しているべきか（社会資本ストックの最適値)、あるいは、追加的な公共投資をどれだけ行うべきかという問題は、社会資本に対していかなる「割引率」を適用すべきかという問題に置き換えることができるという考えがある。追加的な公共投資の将来にわたる便益の現在価値と、その機会費用が一致するまで社会資本を供給し続けるのが最適政策であり、それが実現されるのは社会資本の便益を現在価値に直すための割引率と社会資本の収益率が等しくなる時である。従って、割引率をいかに定めるかということが、結局は、社会資本の最適供給量を決定することになるというものである。こうした社会的割引率をめぐる問題は、1970 年前後から絶え間なく議論されてきたが、図表 1-2-6 はその中の議論の一つで、Ogura and Yohe（1977）および Burgess（1988）により理論的に導かれたある割引率に関する公式を使用し、1960 年度から 1982 年度までの社会資本ストックの最適値を計算している。この結果を見ると、望ましい社会資本水準（＝最適値）との乖離を埋めるように、年々社会資本への投資が行われていることが示されており、「資本ストック調整原理」の想定している企業の投資行動パターンに類似している。

さらに、資本ストック調整原理の式にでてくるような個々の指標自体については、以前より長期計画の策定時などに幅広い議論がされてきた。しかし、最近は、長期計画のあり方に関する課題として、異なる分野・異なる主体による事業間連携が求められたり、目標達成に必要な横断的取組みがいわれたりする中で、幅広い行政分野による整合性の発揮や、長期計画の一本化が求められるようになってきた。そのような状況下で、個々の構成要素を有機的に結びつける概念の一つのモデル式としてその役割に注目する考えもある。

②現状の投資決定上の問題に関する考察

ここで、社会資本整備の投資水準の決定行動を資本ストック調整原理のモデル式に当てはめてみると、

$$I_t = \lambda \ (K_t^* - K_{t-1}) \quad \cdots \quad ①$$

で、I_t は社会資本整備の投資額（予算額)、K_t^*は望ましい社会資本ストックの整備水準、K_{t-1}は現在のストックの整備水準、λは当該年度に整備を行う比率を指すことになる。

この①の式では本来、ストックの現状と望ましいストック水準から出発して、現実の制約条件を考慮した結果としてλとI_t が決まってくるというのが決定プロセスの考え方であろう。ところが、実際の公共事業予算の決定においては、本来は式の答えとして決まるべき I_tが、前記のような予算の単年度主義・前年度主義や財政制約といった枠組みにより、式の右辺の状況とはほとんど関係なく決まってしまうというのが現状である。以前の 5 箇年計画等においては、計画期間中の整備率引上げなどが目標として設定され、それに対応

[1] 但し、記載した最適値等の数値そのものに関しては、採用した割引率により大きく異なってくるため、ここでは、資本ストック整備の傾向を把握するためにのみ参照するに留める。

する事業費を 5 箇年の投資規模とするという、形式的には①の式のプロセスがそのまま当てはまるような決め方にはなっていたが、実際の I_t はそれとは別に、財政当局により決められ、計画そのものが横断的な調整もなく予算獲得の手段として考えられていたという批判があったことは既に述べたとおりである。また、①の式を K_t^*について解き、

$$K_t^* = K_{t-1} + I_t \ / \ \lambda \quad \cdots \quad ②$$

とすると、K_{t-1}は所与で、5 年や 7 年などという政府の計画期間がまずありきのために λも既決となり、I_tが極めて強い制約条件下で別途決まってくるとすれば、本来は目標としてどうあるべきかという観点から十分検討された上で設定されるべき K_t^*の水準についても、ほとんど議論する余地がなくなってしまう。これは、期間を限定して望ましい社会資本ストックの水準を決めようとすること自体に無理があるためともいえるのかもしれないが、国民から見れば、K_t^*の指標自体が、目標というよりも投資を行った結果の説明指標にしか映らないという結果を招いているのではないだろうか。

しかし、いずれにしても経済主体として投資の決定を行う場合、企業であれば K_t^*を確定することが出発点であろう。とすれば、政府が社会資本整備を進めるに当たっても、K_t^*についての議論をしっかりした上で、I_t などのあり方を考えることがどうしても必要になってくる。

最近策定された「社会資本整備重点計画」においては、事業費総額の明記がなくなる一方で、アウトカム指標による成果測定を行うように変更になってきているが、これは、従来の 5 箇年計画等の反省に立って、国民レベルで K_t^*の水準のあり方について理解を深めていこうとする第一歩だとも考えられる。

おわりに　－今後の社会資本整備計画策定に向けて－

企業の経営計画の役割の中には、組織の経営活動を推進する「意思決定情報」という役目がある。全社・全部門の経営目標・方針を組織構成員各自が経営計画を通して正しく知ることができるからである。また、経営計画策定に組織のメンバーが参加することによって「経営意識を醸成する」という役割もはたす。計画策定活動を通じて、情報を共有し、目標達成の必要性や組織と個人のとるべき行動などを認識する。また、経営目標を設定し、その実現をはかるために事業環境や企業の強み・弱みなどの分析を行い、目標達成のための最適な方策を検討・決定し、それを具体的な実行計画にまとめる、という一連の過程の中で組織メンバーの経営参加意識が高められる。それらの点に注目すると、社会資本整備においてこのような視点での長期計画策定に関する取組みが弱かったことが、公共工事に、「地方自治体や国民の声を十分聞いていない」などという批判が出ることにつながってきた要因と理解できる。

さらにいえば、今後は全国一律で整備水準のあり方を考える以上に、一体的な圏域などでの望ましい社会資本整備についての議論を深めることも重要になってくるのかもしれない。なぜならば、社会資本は属地的なものであって、その便益の及ぶ範囲は限られる。そ

のため、社会資本整備の資源配分基準を家計の効用最大化に置くとし、家計がその選考を明らかにせねばならないとすると、自己責任の及ぶべき範囲もまた限定されてしかるべきであるからである。

また、公的組織が策定する中長期計画への批判として、分野別予算配分の硬直性、計画の縦割りなどもあげられる。これらに対しては、民間企業が経営計画作成の視点を、期間や内容ばかりではなく、経営活動のプロセス（研究開発計画・生産計画・販売計画）や経営を構成する要素（財務計画・労務人事計画)、階層（基本計画・実施計画）などに細かく分け、企業実態に合わせていろいろと工夫しているところに、官も着目すればよいのではないだろうか。

以上のようなことから、今後は、政府や地方自治体も、「官と民はその前提条件が違う、考え方が異なる」というような固定概念にしばられることなく、柔軟な発想をもって中長期計画を策定し、パブリック・マネジメント（行政経営）を推し進めていく必要があろう。

＜ 参考資料 ＞

- 川口和英 著 「社会資本整備と政策評価」 山海堂 2004 年
- 長谷部俊治 著 「建設投資の経済学」 日刊建設通信新聞社 2004 年
- 大住荘四郎 編著 「行政経営の基礎知識 50」 東京法令出版 2003 年
- 内閣府政策統括官 編 「日本の社会資本 －世代を超えるストック－」 2002 年
- 建設経済研究所 編著 「建設投資等の中長期予測」大成出版社 2005 年
- 奥野信宏･焼田党･八木匡 編著 「社会資本と経済発展」名古屋大学出版会 1994 年
- 青木三十一 著 「入門の入門 経営のしくみ」 日本実業出版社 1991 年
- 松谷明彦 「社会資本の計画的整備」http://www.mof.go.jp/jouhou/soken/kenkyu/zk032/zk032f
- 国土技術総合政策研究所 公共投資プロジェクトチーム「今後の社会資本整備の視点」 http://www.nilim.go.jp/japanese/report/lecture/kouenkai2003/kouen01.pdf
- 鐘井輝経営事務所 「経営計画の作成方法」 http://www.biwa.ne.jp/~akira036/PDF/write26.pdf
- 21 世紀政策研究所 「地方財政の現状と今後の課題」 1999 年 http://www.21ppi.org/japanese/thesis/19990630d/teigen.pdf

第 2 章

公共投資削減の影響

2.1　建設投資のシナリオ別将来シミュレーション

- 政府建設投資を 2011 年度まで対前年度比△3%で推移させ、以降横ばいで推移させた場合、2020 年度の建設投資は 41.0 兆円～47.1 兆円に、2030 年には 39.1 兆円～50.4 兆円になると予測される。
- 現状水準の建設投資を維持するためには、2.5%～3.0%程度の実質経済成長率が求められる。そのためには、効率的、効果的な社会資本整備を実施し、生産性、潜在成長率を向上させる必要がある。
- 民間非住宅建築投資は経済成長との関連性が強い一方、住宅着工戸数、民間住宅投資は経済成長との関連性は低く、人口・世帯数からの影響を受けやすい。

2.2　諸外国にみる公共投資削減の影響

- 長期的な公共投資の削減が行われた国としてアメリカが有名であるが、カナダ、イタリア、イギリスにおいても公共投資の削減に直面した。これらの国々において、道路や上下水道の劣化等により国民生活に悪影響が生じたが、こうした状況に対処するため、現時点ではいずれの国も積極的な投資を行う施策へと転換している。
- 公共投資の削減は、国民生活、経済発展及び国際競争力の基盤をむしばむ病理現象という認識が必要である。一方、カナダのインフラ赤字等社会資本整備の劣化の状況を国民にわかりすく示す努力や、アセットマネジメント等修繕・維持管理等を効率的に行う取組も重要である。

2.3　公共投資の減少が地域の経済・雇用に与える影響

- 公共投資減少の影響は、建設産業界のみならず、地域の経済、雇用に少なからず影響を及ぼしている。
- 基盤産業の育成や産業の集積が遅れている地域では、交通インフラ等の整備を促進し、新たな産業の創出・育成・発展のための産業立地ポテンシャルを高めていくことは、地域経済の自立を促すことになる。

2.1 建設投資のシナリオ別将来シミュレーション

はじめに

2006 年度の名目建設投資は、経済財政構造改革に伴った政府建設投資の減少等の影響により、ピークである 1992 年度（83 兆 9708 億円）の約 6 割にとどまっている。この厳しい状況の中、建設投資の将来を的確に把握し、政策決定、経営判断をする必要がより一層求められるが、建設投資は経済情勢や政策判断により大きく左右されるため、中長期的な見通しを行うことは難しい。

ここでは、建設投資が将来どのような姿になるのかを考察するため、簡易的なモデルを構築し、経済成長及び政府建設投資についていくつかのシナリオを設定した上で、シナリオ別に 2030 年度までの建設投資シミュレーションを実施[1]した。

2.1.1 将来シナリオについて

今回の予測では、実質 GDP、政府建設投資について、ケース別シナリオをそれぞれ 5 つ策定し、シミュレーションを実施した。各シナリオ設定背景について説明する。

(1) 実質 GDP について

(財)建設経済研究所は、2006 年度、2007 年度の実質 GDP 成長率を 1.7%、1.7%[2]と予測しているが、ここでは以降の 2008 年度から 2030 年度までの実質 GDP について 5 パターンのシナリオを策定し、シミュレーションを行う。まず、シナリオ策定の前提となるわが国における潜在 GDP に関する議論を整理する。

そもそも、潜在 GDP とは[3]中期的に持続可能な経済の成長軌道を指し、その時々に現存する経済構造を前提にした供給力、いわゆる「経済全体の供給力」を示す。日本銀行調査統計局では、この潜在 GDP を「資本や労働などの生産要素を長期平均的な水準まで投入した場合に達成される経済活動水準」[4]と定義しており、「生産関数アプローチ」手法により推計している。この生産関数アプローチでは、国内生産量を「①資本投入量」、「②労働

---

1 建設投資の中長期的な予測については、需要サイドからのアプローチによる(財)建設経済研究所「建設投資等の中長期予測～2010 年度及び 2020 年度の見通し～」を併せて参考のこと。

2「1.1 経済と建設投資の動き」参照。

3 この点については、(財)建設経済研究所「建設経済レポート 47 号 1.2」参照。

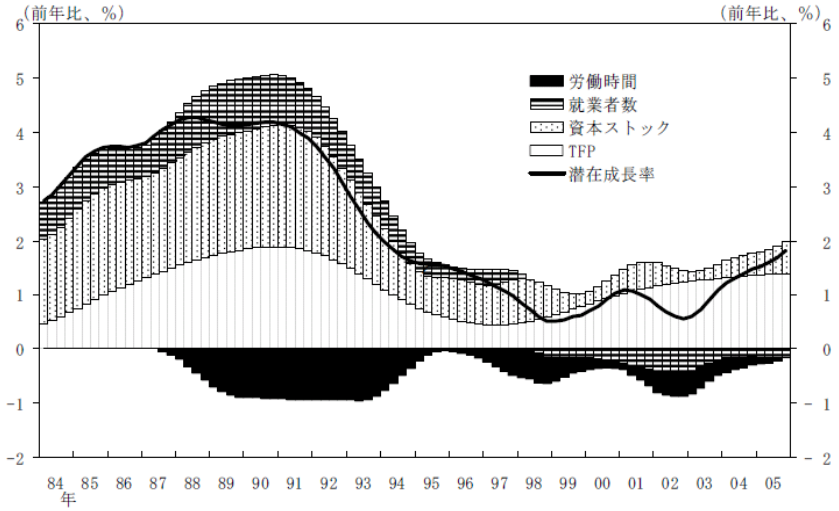
4 潜在 GDP を推計する場合、「現存する経済構造のもとで生産要素を最大限利用した場合に達成される経済活動水準（最大概念に基づく潜在 GDP）」と「生産要素を長期平均的な水準まで投入した場合に達成される経済活動水準（平均概念に基づく潜在 GDP）」の 2 通りの定義がある。従来日本銀行は潜在 GDP 算出にあたり「最大概念」に基づく潜在投入量を用いてきたが、2006 年 6 月に「平均概念」に改めた。採用概念の変更に伴い、潜在 GDP も改定されている。

投入量」、それらが GDP を生み出す生産効率を意味する「③全要素生産性（TFP）」によって決定されると考える。

このように潜在 GDP は、中期的な生産、供給力の傾向を示したものであり、短期的な需要の影響を受ける現実の GDP と常に一致するわけではない。潜在 GDP が、その時点での経済全体の総供給力であれば、実際の GDP は、その時点での総需要を示しているといえる。そして、潜在 GDP と実際の GDP との格差は、経済の需要と供給の格差を表しており、「GDP ギャップ」あるいは「需給ギャップ」と呼ばれ、経済の超過供給または超過需要を示すこととなる。なお、現実 GDP が潜在 GDP を上回ると、超過需要による物価上昇（インフレーション）が発生し、現実 GDP が潜在 GDP を下回ると、超過供給による物価下落（デフレーション）が発生するとされている。

わが国の潜在 GDP は、バブル期に 4%程度に達した後、バブル崩壊後の工場等の設備投資への資本投入の減少や生産性の低下に加えて労働力人口の減少も進み、1990 年代半ばに大幅に低下した。現在のわが国の潜在 GDP は、1%台後半であるというのが一般的である。日本銀行が 2006 年 10 月に公表した「経済・物価情勢の展望」においても潜在 GDP の推計値を 1%台後半と推計しており、IMF も 2006 年 7 月に 1.75%～2%であると推計している。近年設備投資拡大や生産性向上を背景に、この潜在 GDP は高まりつつある。

図表 2-1-1　潜在成長率の要因分解



（出所）日本銀行「経済・物価情勢の展望」（2006 年 4 月）

労働投入は少子高齢化などによる労働力人口の減少や労働時間の短縮などにより、1991 年以降、寄与度はマイナスとなっている。更に、「団塊世代」の大量退職に伴い、特段の取り組みが行われなければ、労働力人口の急速な減少も予想されている。また、資本投入量についても、2003 年以降回復傾向にあるものの、依然として大きなプラスの寄与は示していない。これに対して、TFP は 1998 年以降、上昇を続けており、近年の潜在 GDP の回

復は、技術の進歩や生産効率アップなど、生産性の向上によるところが大きい。

2007 年 1 月に決定された今後 5 年間の中期方針である「日本経済の進路と戦略」には「適切なマクロ経済運営の下、「基本方針 2006」及び「経済成長戦略大綱」に沿って、潜在成長力を高めるための大胆な改革を進める。」と記されており、潜在成長力の強化が「新成長経済」の大きな柱であることが謳われている。少子高齢化の進展による労働供給、労働力の減少が予想される中、潜在 GDP の強化のためには TFP の向上がより一層必要であり、今後ますます TFP の上昇[5]に繋がる効率的、効果的な社会資本整備が求められる。

今回のシミュレーションでは、現在の潜在成長率に近いケース（2.0%）に加え、現在の潜在 GDP よりも高い成長率のケースも 2 つ（2.5%、3.0%）設定した。このケースは、効率的、効果的に社会資本整備が実施されること等により、経済全体の生産性、効率性が向上し、潜在成長率が高まっていくという仮定であり、「生産性向上型」ケースとも呼べる。（「進路と戦略」における新成長経済移行シナリオ（移行シナリオ : 成長力強化策の効果から全要素生産性（TFP）上昇率、女性・高齢者等の労働参加率が高まる。世界経済も堅調に推移）に近いケース。）

一方、現在の潜在 GDP 成長率よりも低い成長率のケースも 2 つ（1.0%、1.5%）設定した。少子高齢化に伴う中長期的な労働力減少の状況の中、労働供給、労働力の減少が進展し、それを補うべき効率的、効果的な社会資本整備等に伴う生産性向上がなされないという仮定のケースとなる。（「進路と戦略」における成長制約シナリオ（制約シナリオ : 政策の効果が十分に発現されず、全要素生産性（TFP）上昇率や労働参加率が低迷。世界経済も減速）に近いケース。）

以上の議論を踏まえて、今回設定したケースは下記の通りとなる。なお、2006 年度、2007 年度の実質 GDP 成長率については、(財)建設経済研究所の予測値をベース[6]とする。このため、シナリオの設定は 2008 年度以降となる。

ケース 1 : 実質 GDP 成長率 2.0%　　ケース 2 : 実質 GDP 成長率 2.5%
ケース 3 : 実質 GDP 成長率 3.0%　　ケース 4 : 実質 GDP 成長率 1.5%
ケース 5 : 実質 GDP 成長率 1.0%

[5] TFP は資本投入と労働投入の残差で算出される。このため、社会資本整備の経済成長への寄与を定量的に把握するのは困難である。
[6] 「1.1 経済と建設投資の動き」参照。

図表 2-1-2　実質 GDP のケース別想定

	08年度	09年度	10年度	→	15年度	→	20年度	→	30年度
ケース１	2.0%	2.0%	2.0%	→	2.0%	→	2.0%	→	2.0%
ケース２	2.5%	2.5%	2.5%	→	2.5%	→	2.5%	→	2.5%
ケース３	3.0%	3.0%	3.0%	→	3.0%	→	3.0%	→	3.0%
ケース４	1.5%	1.5%	1.5%	→	1.5%	→	1.5%	→	1.5%
ケース５	1.0%	1.0%	1.0%	→	1.0%	→	1.0%	→	1.0%

(2)　政府建設投資について

わが国の財政は、近年、公債発行残高が増加しており、2006 年度末の公債発行残高は 542 兆円程度にものぼる見込みである。国・地方を合わせた長期債務残高（公債残高、借入金残高等の国の長期債務と地方の債務残高とを合計）は 775 兆円程度にのぼると見込まれ、これらの GDP に対する割合は約 150.8%に達するものと見込まれている。地方財政についても、国以上の厳しさが見受けられ、2004 年度決算における地方歳入決算額の地方債構成比は 13.2%（12.4 兆円）、長期債務残高は 2006 年度末には 204 兆円になった。このような厳しい財政状況のもと、財政を持続可能なものとするために小泉政権は抜本的な歳出改革に取り組み、公共投資についてもその規模については「景気対策のための大幅な増加が行われた以前の水準」を目安として抑制することとし、公共事業関係費の毎年の削減が行われてきた。「経済財政運営と構造改革に関する基本方針 2006」によると、小泉内閣の財政健全化（2001～2006 年度）を第 1 期と位置付けた上で、財政健全化（2007～2010 年代初頭）第 2 期についても、第 1 期と同程度の財政健全化努力を継続し、2011 年度には国・地方の基礎的財政収支[7]を確実に黒字化にするということが謳われている。この目標達成のために、必要となる対応額（歳出削減又は歳入増が必要な額）は 13 兆円程度[8]と試算[9]されており、人口減少社会が到来することも鑑みると、政府建設投資に充てられる歳出の規模は当面は抑制せざるを得ない状況となっている。

このような状況の中、ケース別シミュレーションの設定に当たっては、以下の点を考慮に入れた。

（1）「経済財政運営と構造改革に関する基本方針 2006」等を踏まえ、当面は公共投資の削減は避けられないものと想定した。ただし、削減ペースについては対前年度比減少幅についても△3%～0%の間で後述の複数のシナリオを設定した。

---

[7] 歳入のうち借金による部分を除いた額(＝税収等)から、歳出のうち借金を返すための費用を除いた額(＝一般歳出と地方交付税交付金等)を差し引いた財政収支。

[8] 平成 18 年第 31 回経済財政諮問会議配布資料「財政健全化の中期的目標及び平成 19 年度予算案との関係について」参照。「基本方針 2006」においては 16.5 兆円であったが、平成 19 年度予算案を受け、再計算したもの。

[9] 経済見通しについては名目経済成長率 3%程度の前提。

(2)経済財政諮問会議等の場においてわが国の公共投資水準について、主要先進国の中でかなり高い水準にあり、抑制すべきであるという議論がある[10]。今回のシミュレーションでは、2006 年 4 月の経済財政諮問会議平成 18 年第 10 回会議における有識者議員提出資料の「一般政府固定資本形成／名目 GDP 比率」をベースにしたシナリオも設定した。

以上の前提を踏まえて、2008 年度以降の政府建設投資について、以下に掲げるシナリオ別のシミュレーションを実施した。なお、2006 年度、2007 年度の政府建設投資については(財)建設経済研究所の予測値をベース[11]とした。

図表 2-1-3　政府建設投資のケース別想定

●政府建設投資 対前年度比率

	08年度	09年度	10年度	11年度	12年度	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	20年度	→	30年度
ケースA	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	→	0.0%
ケースB	-3.0%	-2.0%	-1.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	→	0.0%
ケースC	-3.0%	-3.0%	-3.0%	-3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	→	0.0%
ケースD	-3.0%	-3.0%	-3.0%	-3.0%	-3.0%	-3.0%	-3.0%	-3.0%	-3.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	→	0.0%

●一般政府固定資本形成／名目ＧＤＰ比率

ケースE	↘	↘	↘	↘	↘	↘	↘	↘	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	2.2%	→	2.2%

ケース A：　2008 年度政府建設投資は、2007 年度の政府建設投資が維持され、以降 2030 年度まで横ばいで推移する。

ケース B：　2008 年度政府建設投資は、2007 年度比で△3%で、以降、2009 年度対前年度比△2%、2010 年度対前年度比△1%で推移する。2011 年度以降、横ばいで推移する。

ケース C：　2008 年度政府建設投資は、2007 年度比で△3%で、以降、2011 年度まで対前年度比△3%で推移する。2012 年度以降、横ばいで推移する。

ケース D：　2008 年度政府建設投資は、2007 年度比で△3%で、以降、2016 年度まで対前年度比△3%で推移する。2017 年度以降、横ばいで推移する。

ケース E：　2006 年 4 月の経済財政諮問会議平成 18 年第 10 回会議における有識者議員提出資料の一般政府固定資本形成／名目 GDP 比率のわが国における水準（2004 年：3.9）を仏（3.2%）、米国（2.5%）、英国（1.8%）、独（1.4%）の平均値である 2.2%程度に 2016 年度をターゲットとして徐々に減少させる。2017 年度以降、横ばいで推移する。

[10] 公的固定資本形成の計上方法については国家間によって相違があり、国家間比較は困難であることに留意されたい。詳細については、(財)建設経済研究所「建設経済レポート No.47」4-3 参照。
[11] 「1.1 経済と建設投資の動き」参照。

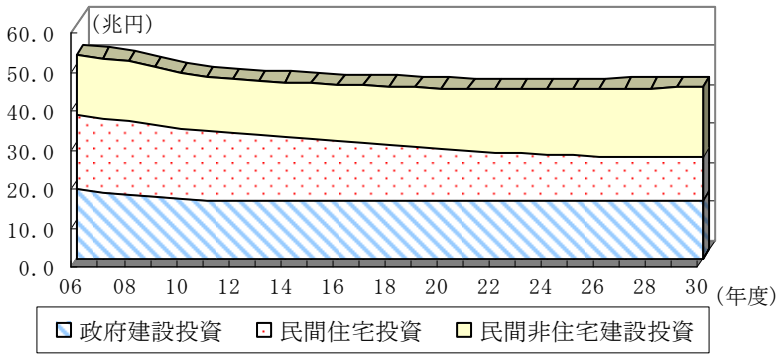
2.1.2　予測結果について

ここでは、シミュレーション結果について紹介する。

図表 2-1-4 は、実質 GDP 成長率をケース 1（2008 年度以降、実質 GDP 成長率 2.0%））、政府建設投資をケース 3（2008 年度政府建設投資は 2007 年度比で△3%で、以降、2011 年度まで対前年度比△3%で推移 2012 年度以降、横ばいで推移。）とした場合のシミュレーション結果である。

2005 年度に 53.4 兆円（実質値（2000 年度価格）見込み値。以下、同じ。）であった建設投資は、2010 年度には 47.8 兆円、2020 年度には 43.9 兆円、2030 年度には 44.2 兆円になる見込みである。この 2030 年度の建設投資は 2005 年度の約 82.8%の水準となる。内訳では、政府建設投資が 2005 年度 19.8 兆円（同値）から 2010 年度には 15.5 兆円、2020 年度には 15.1 兆円、2030 年度も 15.1 兆円となる見込みである。民間住宅投資は、2005 年度には 18.7 兆円（同値）であったが、2010 年度には 18.1 兆円、2020 年度には 13.1 兆円、2030 年度には 11.0 兆円となる見込みである。この民間住宅投資の減少は人口、世帯数の減少の影響を受けた住宅着工戸数の落ち込みが要因と考えられる。民間非住宅建設投資（民間非住宅建築投資＋民間土木投資）は、2005 年度には 14.9 兆円（同値）であったが、2010 年度には 14.2 兆円、2020 年度には 15.7 兆円、2030 年度には 18.1 兆円となる見込みである。

図表 2-1-4　建設投資シミュレーション結果



（実質値（2000年度価格），単位：兆円, 年度）

	2005（見込み）	2010	2015	2020	2025	2030
建設投資	53.4	47.8	45.1	43.9	43.7	44.2
政府建設投資	19.8	15.5	15.0	15.0	15.0	15.0
民間住宅投資	18.7	18.1	15.6	13.1	11.6	11.0
民間非住宅建築投資	9.8	9.7	10.4	11.7	13.1	14.3
民間土木投資	5.1	4.5	4.1	4.0	3.9	3.8

図表 2-1-5　住宅着工戸数の推移

（単位：万戸, 年度）

	2006（見込み）	2010	2015	2020	2025	2030
ケース 1（GDP2.0%成長）	127.5	118.4	104.4	89.8	80.9	76.6
ケース 2（GDP2.5%成長）	127.5	118.8	104.9	90.4	81.6	77.3
ケース 3（GDP3.0%成長）	127.5	119.2	105.4	91.0	82.3	78.1
ケース 4（GDP1.5%成長）	127.5	118.0	104.0	89.2	80.3	76.0
ケース 5（GDP1.0%成長）	127.5	117.6	103.5	88.7	79.7	75.3

図表 2-1-5 は、実質 GDP のシナリオ別にみた住宅着工戸数の推移である。ケース 1（実質 GDP：2.0%成長）では、2006 年度 127.5 万戸の見込みであるが、2010 年度には 118.4 万戸、2020 年度には 89.8 万戸、2030 年度には 76.6 万戸となる見込みである。なお、着工戸数は、実質 GDP シナリオ間の差異は小さく、経済成長如何よりも人口・世帯数要因に左右される傾向を持つ。

図表 2-1-6 は、建設投資の実質 GDP シナリオ別の推移である。（政府建設投資をケース 3（2008 年度政府建設投資は 2007 年度比で△3%で、以降、2011 年度まで対前年度比△3%で推移 2012 年度以降、横ばいで推移。））2020 年度には 41.0 兆円（ケース 5）から 47.1 兆円（ケース 3）の間で推移し、2030 年度には 39.1 兆円（ケース 5）から 50.4 兆円（ケース 3）の間で推移する見込みである。2030 年度ではケース 3 とケース 5 の間で 11.3 兆円の差があるが、この差については次に紹介する民間非住宅建築投資による影響が大きい。

図表 2-1-7 は、この民間非住宅建築投資の実質 GDP シナリオ別の推移である。2020 年度には 9.0 兆円（ケース 5）から 14.8 兆円（ケース 3）の間で推移し、2030 年度には 9.4 兆円（ケース 5）から 20.3 兆円（ケース 3）の間で推移する見込みである。民間非住宅建築投資は実質 GDP の動向により大きく左右されおり、経済情勢の影響を受けやすいことが確認できる。一方、民間住宅投資、民間土木投資は経済情勢からの影響は少ない。

図表 2-1-8 は、民間非住宅建築投資の建設投資全体に占める割合の推移である。2005 年度には 18.3%であったが、2020 年度には 22.0%（ケース 5）から 31.4%（ケース 3）の間となり、2030 年度には 24.1%（ケース 5）から 40.3%（ケース 3）となる見込みである。幅はあるものの、いずれのケースによっても民間非住宅建築投資割合は上昇している。

図表 2-1-6　経済成長シナリオ別 建設投資の推移

（実質値（2000年度価格）, 単位：兆円, 年度）

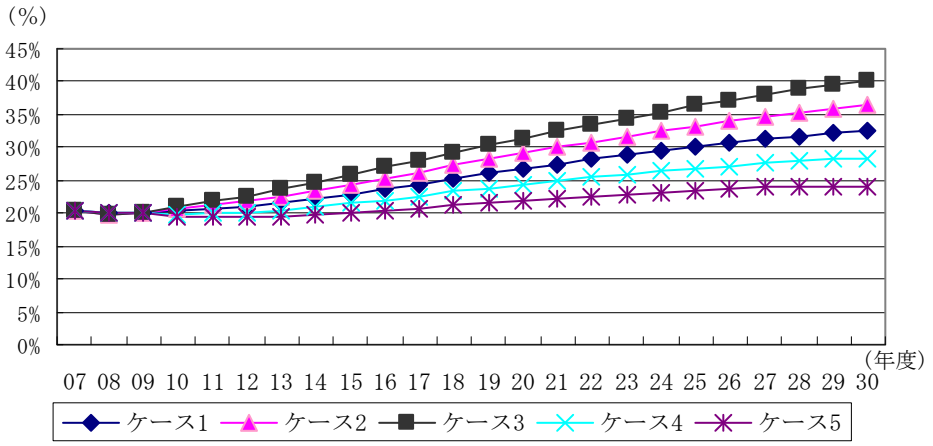
	2005（見込み）	2010	2015	2020	2025	2030
ケース 1（GDP2.0%成長）	53.4	47.8	45.1	43.9	43.7	44.2
ケース 2（GDP2.5%成長）	53.4	48.1	46.0	45.5	45.9	47.2
ケース 3（GDP3.0%成長）	53.4	48.3	47.0	47.1	48.3	50.4
ケース 4（GDP1.5%成長）	53.4	47.6	44.2	42.4	41.6	41.5
ケース 5（GDP1.0%成長）	53.4	47.4	43.3	41.0	39.7	39.1

図表 2-1-7　経済成長シナリオ別 民間非住宅建築投資の推移

（実質値（2000年度価格），単位：兆円，年度）

	2005（見込み）	2010	2015	2020	2025	2030
ケース１（GDP2.0%成長）	9.8	9.7	10.4	11.7	13.1	14.3
ケース２（GDP2.5%成長）	9.8	9.9	11.2	13.2	15.3	17.2
ケース３（GDP3.0%成長）	9.8	10.1	12.2	14.8	17.6	20.3
ケース４（GDP1.5%成長）	9.8	9.5	9.5	10.3	11.2	11.8
ケース５（GDP1.0%成長）	9.8	9.3	8.7	9.0	9.3	9.4

図表 2-1-8　民間非住宅建築投資割合の推移



図表 2-1-9　政府建設投資シナリオ別 建設投資の推移

（実質値（2000年度価格），単位：兆円，年度）

	2005（見込み）	2010	2015	2020	2025	2030
ケースＡ	53.4	50.1	48.1	46.8	46.6	47.1
ケースＢ	53.4	48.5	46.6	45.3	45.1	45.6
ケースＣ	53.4	47.8	45.1	43.9	43.7	44.2
ケースＤ	53.4	47.8	42.5	40.6	40.4	41.0
ケースＥ	53.4	47.7	43.1	43.0	45.2	48.4

図表 2-1-10　政府建設投資シナリオ別 民間部門建設投資の推移

（実質値（2000年度価格），単位：兆円，年度）

	2005（見込み）	2010	2015	2020	2025	2030
ケースＡ	33.6	33.1	31.1	29.8	29.6	30.1
ケースＢ	33.6	32.5	30.6	29.3	29.1	29.6
ケースＣ	33.6	32.3	30.1	28.8	28.6	29.2
ケースＤ	33.6	32.3	29.1	27.6	27.5	28.1
ケースＥ	33.6	32.2	29.4	28.5	29.1	30.3

図表 2-1-9 は、政府建設投資シナリオ別の建設投資の推移である。（実質 GDP 成長率をケース 1（2008 年度以降、実質 GDP 成長率 2.0%））2020 年度には 40.6 兆円（ケース D）から 46.8 兆円（ケース A）の間で推移し、2030 年度には 41.0 兆円（ケース D）から 48.4 兆円（ケース E）の間で推移する見込みである。2030 年度ではケース D とケース E の間で 7.4 兆円の差がある。

図表 2-1-10 は、政府建設投資シナリオ別の民間部門建設投資（民間住宅投資＋民間非住宅建設投資）の推移である。民間部門建設投資は、2020 年度には 27.6 兆円（ケース D）から 29.8 兆円（ケース A）の間で推移し、2030 年度には 28.1 兆円（ケース D）から 30.3 兆円（ケース E）の間で推移する見込みである。この図表から、政府建設投資の減少は GDP 成長率、民間企業収益等へ波及し、民間部門の建設投資自体にも影響を及ぼすことが確認できる。

2.1.3 結果の分析

ここでは、以上のシミュレーション結果を踏まえ、「成長率と建設投資の関連性」及び「政府建設投資の効果」について分析、整理したい。

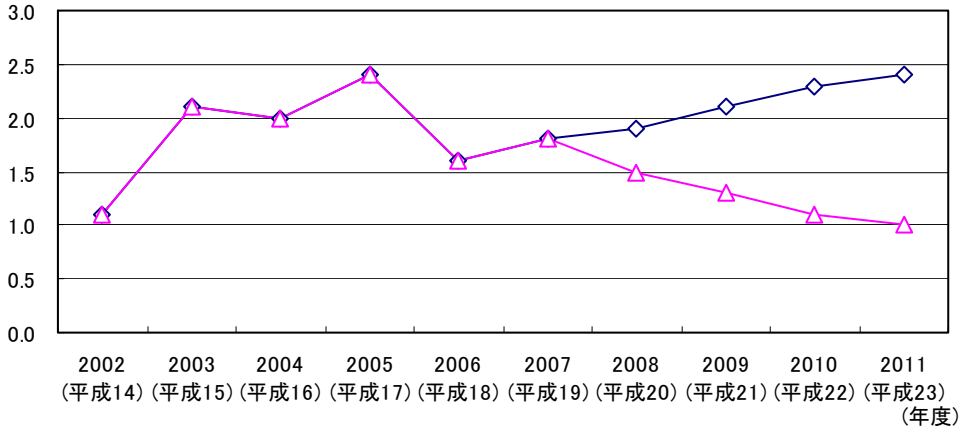
(1) 成長率と建設投資の関連性

内外需拡大に伴う企業収益の改善、消費回復等が経済成長の押し上げ要因として挙げられるが、これら押し上げ要因は建設投資、特に民間非住宅建築投資にも大きな影響を及ぼす。例えば「企業収益の改善」→「企業の設備投資意欲の向上」→「事務所・工場の着工床面積上昇」というような波及経路が今回のシミュレーションにおいても確認できる。また、民間非住宅建築投資は企業資産残高の増加に伴う資産効果の影響も受けている。

建設投資、特に民間非住宅建築投資は経済成長と大きな関連性を有しており、シミュレーションにおいても実質 GDP 成長率が仮に 1.0%である場合、2030 年度の民間非住宅建築投資は現状水準レベルの 9.4 兆円である一方、仮に 3.0%に引き上げられた場合、20.3 兆円まで引き上げられている。

一方、民間住宅投資は経済成長との関連性は民間非住宅建築投資と比較して低い。シミュレーションにおいても、実質 GDP 成長率が 1%の場合では 2030 年度に 10.9 兆であるのに対し、3.0%の場合は 11.2 兆円に留まっている。経済成長に伴う貸家採算向上や所得上昇等による影響も受けるものの、中長期的にみると民間住宅投資は人口・世帯数に大きく影響を受け、将来的に人口・世帯数が減少する中、民間住宅投資の大きな増加は考えにくい。

図表 2-1-11　「進路と戦略」における実質経済成長率試算結果



図表 2-1-11 は、「日本経済の進路と戦略」参考資料における実質経済成長率の試算結果である。成長力強化策の効果から全要素生産性(TFP)上昇率、女性・高齢者等の労働参加率が高まれば、2011 年度には 2.5%程度の実質経済成長が達成可能である。一方、政策の効果が十分に発現されず、全要素生産性(TFP)上昇率や労働参加率が低迷すると、2011 年度には 1.0%程度に実質経済成長は落ち込む。

今回のシミュレーションでは、政府建設投資をケース 3 とした場合、実質 GDP 成長率 3.0%を持続的に達成しないと建設投資は現状を下回る 50 兆円を切る水準となった。現状の建設投資水準を維持するためには 2.5%～3.0%程度の経済成長が必要であり、経済財政政策の戦略的推進による「新成長経済」の実現がより一層求められる。仮に、実質 GDP 成長率 1.0%が続いた場合の 2030 年度建設投資 39.1 兆円は、ピークである 1992 年度の 84.0 兆円の約 46.5%となり、建設投資の対 GDP 比も 5.6%まで低下すると見込まれる。

このように、経済財政諮問会議等で議論されている新成長経済の実現により、経済全体の生産性が向上し、潜在成長率、実質 GDP 成長率の上昇により、建設投資（特に民間非住宅建設投資）の拡大につながる。特に、現状の建設投資水準を維持するためには、2.5%～3.0%実質経済成長が求められる。

(2)　政府建設投資の効果について

政府建設投資のシナリオを変更することによって、実質 GDP を始めとした日本経済への影響が異なるが、ここでは公共事業の効果について改めて整理したい。

公共事業の効果については、「①ストック効果(事業効果)」と「②フロー効果(需要効果)」に大別され、①の効果として直接、間接的に生産基盤整備や国土保全機能等が挙げられ、②の効果として乗数効果、生産誘発効果、就業誘発効果等が挙げられる。

特にフロー効果の乗数効果については、公共事業への投資による所得の増加が個人消費や民間設備等を波及的に増加させ、最終的に GDP を大きく増加させる効果を有している。今回のシミュレーションにおける乗数効果は 1.13 であり、公共投資のフロー効果（需要効

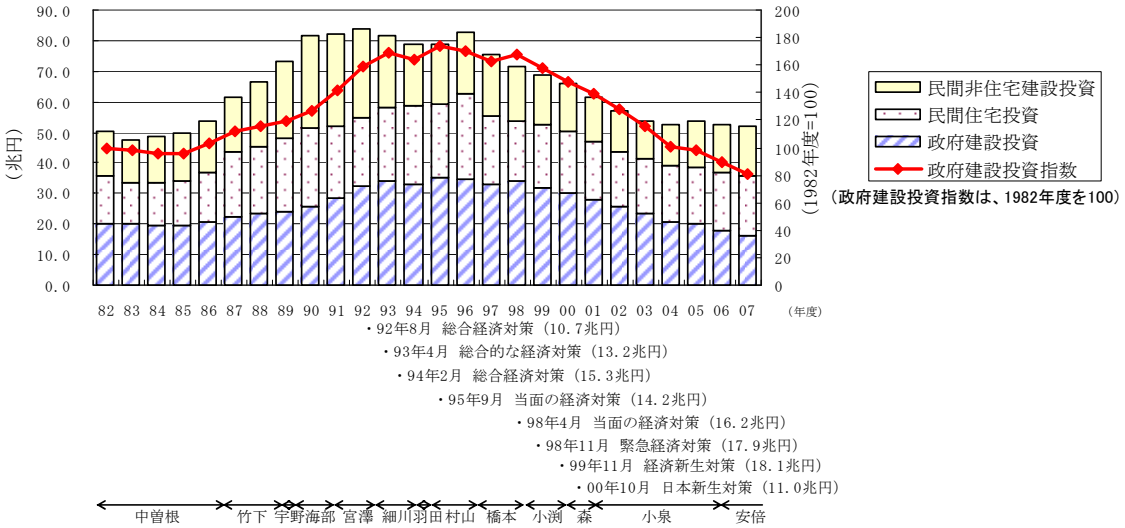
果）を確認できる。内閣府経済社会総合研究所[12]は減税乗数を算出しているが、減税の場合、家計の支出行動によってその効果が左右されてしまうため、所得税減税を実施するよりも同規模の公共投資を実施する方が効果的であるといえる。確かに、近年、乗数について低下してきているという議論もあるが、モデルの枠組みの違い等から単純比較できず、一概に低くなったとは言い切れない。特に景気浮揚効果については、バブル崩壊で経済が失速する中、公共投資の追加を中心とした拡張的なスタンスが継続されたが（図表 2-1-12 参照)、これが景気を下支えしてきたことからも有効性は確認できる。[13]

生産誘発効果とはある産業に 1 単位需要が増加した場合の、わが国全体の産業の生産に影響を与える波及効果のことである。「平成 12 年 建設部門分析用産業連関表」によると、2000 年の建設部門の生産誘発係数は 1.9432 であり、1995 年調査の 1.9760 と比較すると減少しているものの、全産業平均の 1.9365 より高く、投資額の約 2 倍近い生産額を誘発する効果がある。

図表 2-1-13 は「平成 12 年産業連関表」による産業別の建設依存度を表しているが、各産業の国内向け生産のうち約 15.9%は建設の需要に起因して、生産を行っている。特に、「セメント・セメント製品（93.6%)」、「非金属鉱物（86.7%)」、「建設・建築用金属製品（83.9%)」が高い。また、建設部門分析用産業連関表により住宅建設による経済効果を確認すると、例えば、10 万戸の住宅建設による全産業への生産誘発額は 3 兆 3054 億円（うち建設部門には 1.62 兆円）となり、この誘発を賄うために必要となる直接及び関連産業の人員の合計を試算すると、就業者で 24.9 万人（うち雇用者は 21.0 万人）となる。

以上のように、公共投資は乗数効果や生産誘発効果等において、効果の大きさ、波及の広さ、即効性などの観点で優れた経済効果を有しており、その景気下支え効果は大きい。

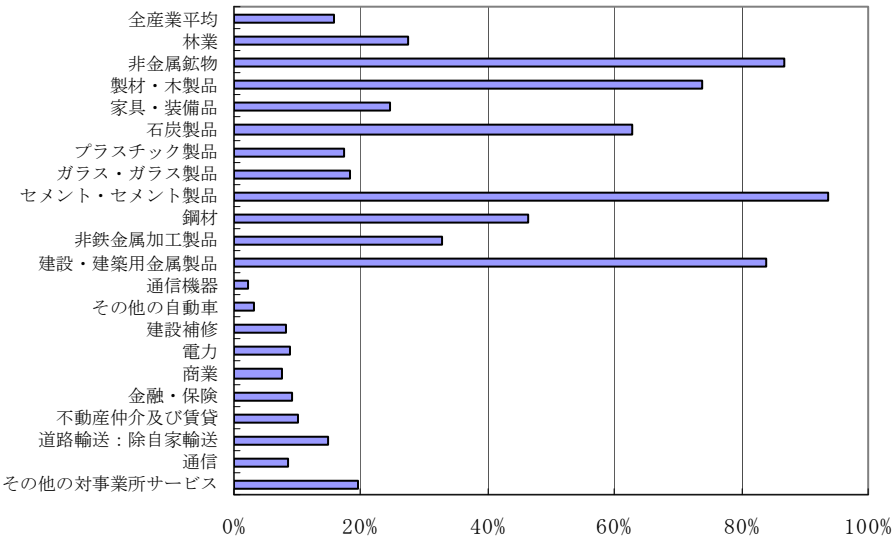
図表 2-1-12　政府建設投資と 90 年代の主な経済対策



12　短期日本経済マクロ経済モデル(2005 年版)

13　この点については、(財)建設経済研究所「建設経済レポート 46 号 1.2」参照。

図表 2-1-13　産業別建設依存度



出典)国土交通省「平成 12 年 建設部門分析用産業連関表」

おわりに

シミュレーション結果から、民間非住宅建築部門比率が上昇すること及び経済成長と建設投資、特に民間非住宅建築投資は密接な関係を持つことが明らかになった。実質 GDP1.0%成長と 3.0%成長では、2030 年度では民間非住宅建築投資で 10.9 兆円、建設投資で 11.3 兆円の乖離が発生する。建設投資全体に占める割合も 2030 年度には 24.1%から 40.3%となる見込みであり、民間非住宅建築投資のウエイトの高まりとともに、建設投資は経済成長の動向に左右されやすい構造になると見込まれる。

シミュレーションにて確認した通り、中長期的に労働力人口が減少する中、「進路と戦略」における政策の効果が十分に発現されない場合では、現状の建設投資水準の 7 割までに落ち込む。現状の建設投資水準を維持するためには、生産性の上昇による「新成長経済」を実現させ、2.5%～3.0%の実質経済成長を達成する必要がある。このため、効率的、効果的に社会資本整備を実施し、生産性、潜在成長率を向上させる必要がある。

他方、社会資本整備は適切に維持管理・更新が行わなければ、その機能を発揮し得ない。維持管理・更新が適切に行えないことによる社会資本の劣化は生産性向上の阻害要因となる可能性もあり、新設以外の維持管理・更新についても効率的、戦略的に実施する必要が求められている。

以上のように、社会資本整備、公共投資には乗数効果や生産誘発効果、就業誘発効果等、景気浮揚効果があることも認識した上で、生産性向上の観点から社会資本整備の意義を再確認することが現在求められている。

2.2　諸外国にみる公共投資削減の影響

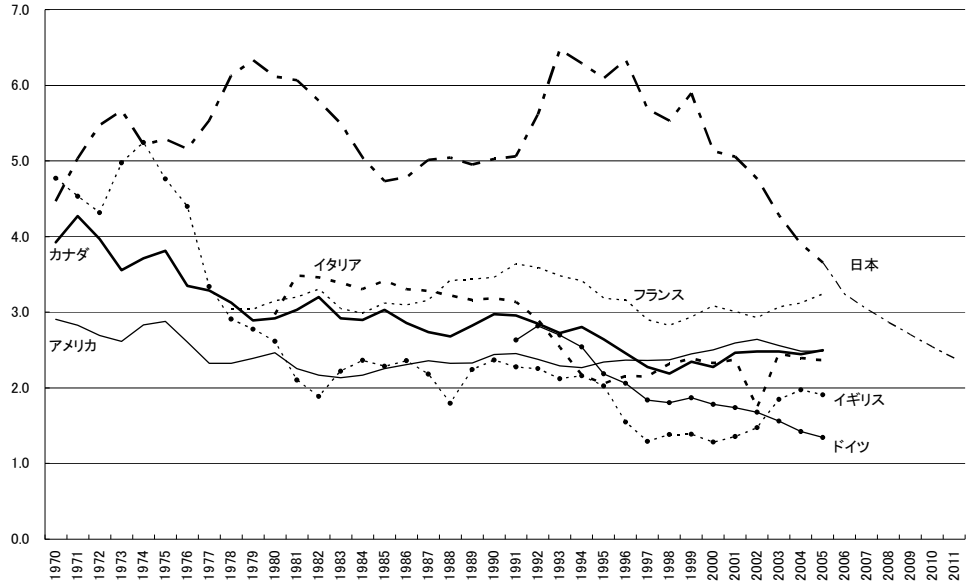
はじめに

1981 年にパット・チョート氏らが発表した「荒廃するアメリカ」[1]は、アメリカの社会資本の荒廃が更新を上回るスピードで進行していることを指摘したうえで、同国の世界最強の経済力を背景とする質の高い生活がこれによっておびやかされていると主張することにより、同国の公共投資政策に大きな影響を及ぼした。例えば、1982 年には、議会によるガソリン税の大幅な引き上げ案が、秋の中間選挙における共和党の大敗を受けて、レーガン大統領に承認された[2]。また、1984 年には公共事業改善法[3]が制定され、国家公共事業改善委員会[4]を設置して 1986～1988 の各年に同国の社会資本の現況に関する報告書を大統領及び議会に提出させることとされた。さらに、主要道路の延長でみた欠陥比率は、1981 年の 6 割から 1983 年には 4 割へと大きく改善された[5]。

アメリカで公共投資が削減され始めたのは 1960 年代後半からであり、その様子を 1970 年以降の一般政府総固定資本形成の対 GDP 比の推移でみると、図表 2-2-1[6]に示すとおり、同年の 2.9%から 1983 年（「荒廃するアメリカ」刊行の 2 年後）の 2.1%まで、年平均 2.3%のペースで減少しているが、このように長期間にわたる公共投資削減を経験した国は、同図表に示すとおり、アメリカだけではない。カナダでは、やはり 1960 年代後半から公共投資が削減されたが、一般政府総固定資本形成の対 GDP 比は 1998 年（2.2%）に至ってようやくボトムとなっており、1971 年度以降年平均 2.4%というアメリカを上回るペースで、アメリカよりも長期間にわたって公共投資が削減され続けたという特徴がある。また、イタリアの一般政府総固定資本形成の対 GDP 比は、1982 年の 3.5%がピーク、1995 年の 2.1%がボトムであり、特に 1990 年から 5 年間は年平均 8.4%という急激なペースで公共投資が削減されたという特徴がある。さらに、イギリスの一般政府総固定資本形成の対 GDP 比は、1974 年の 5.2%がピーク、1997 年の 1.3%がボトムであり、23 年間にわたって年平均 5.9%で減少し、このうち 1974 年からの 8 年間は年平均 12.0%、1995 年から 2 年間は年平均 20.1%と、公共投資が急激に削減された時期が 2 つあるのが特徴である。

1　Choate ほか（1981）。社会資本研究会による邦訳が 1982 年に開発問題研究所から刊行されている。
2　建設経済研究所米国事務所（2006）127 ページ。
3　Public Works Improvement Act of 1994 (Pub. L. 98-501, title I, Oct. 19, 1984, 98 Stat. 2320 (42 U.S.C. 3121 note))
4　National Council on Public Works Improvement。同法の規定により 1988 年 4 月に廃止された。
5　建設経済研究所（1991）18 ページ。
6　OECD のデータベースにより作成した。ただし、日本については、一般政府総固定資本形成が 1996 年以降しか掲載されていないため、1993 年までは「長期遡及主要系列国民経済計算報告－平成 2 年基準－」、2005 年までは「平成 17 年度国民経済計算確報」により、2006 年及び 2007 年は平成 19 年度政府経済見通しにおける当該年度の実績見込み及び見通し（Ig については公的固定資本形成）、2008 年以降は「骨太の方針 2006」における削減率の上限（▲3%）により算出した。

図表 2-2-1　一般政府総固定資本形成の対 GDP 比の推移（%）



このため、以下では、比較的最近まで財政再建のための公共投資削減に直面してきた国として、これら 3 カ国を取り上げ[7]、それぞれの国においてみられた公共投資削減の影響と公共投資政策をめぐる最近の動きを紹介する。

2.2.1　　カナダ

(1)　財政状況の推移と財政再建策の概要

2005 年における一般政府財政収支の GDP 比率（図表 2-2-2[8]）をみると、カナダは G7 諸国の中で唯一の黒字国となっている。カナダの財政赤字は、1970 年代に次第に増加し、1982 年以降の経済停滞の中での歳出拡大とそれに伴う国債費の増大等によって大幅なものになったとされ[9]、1993 年以前の赤字幅はイタリアに次ぐ水準であった。カナダにおける財政再建の足取りを刀禰（2004）に依拠しつつまとめると、次のとおりである。

①　マルルーニ政権下（1984 年～1993 年）

分野別の支出額を設定し、ある政策プログラムの支出増は同じ分野内の他の政策プログラムの支出減により賄わなければならないこととした（政策・支出管理システム[10]）。結局、全プログラムを通じての一律カットに頼ることとなり、十分な効果をあげること

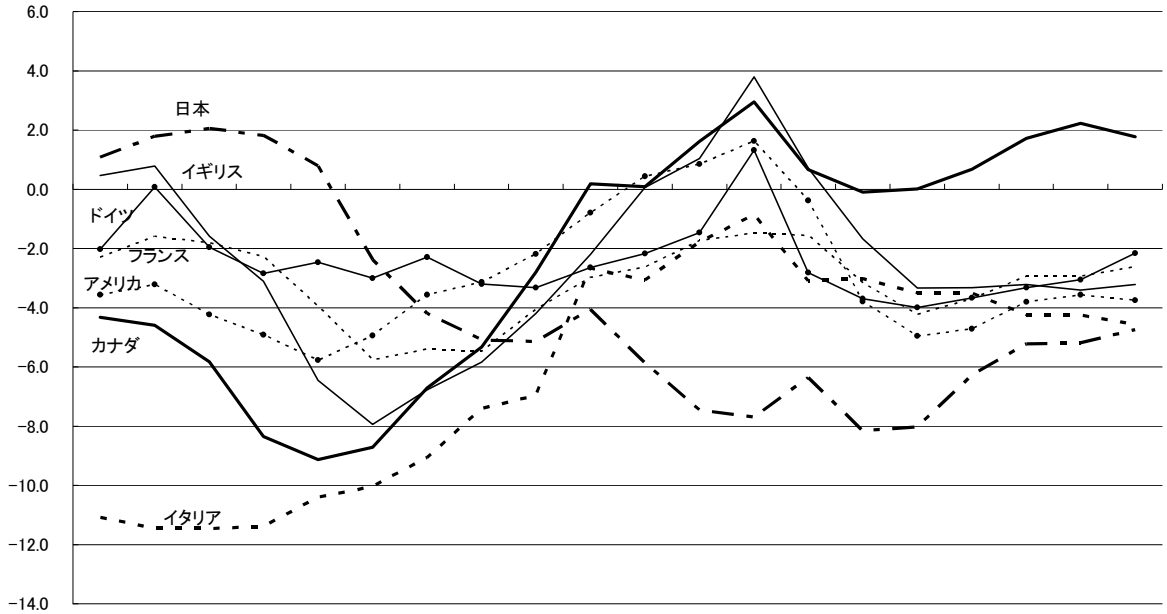
7　ドイツの一般政府総固定資本形成の対 GDP 比も急速に低下しているが、東西ドイツの統合という特殊要因があることから、取り上げない。

8　OECD ホームページ（http://www.oecd.org/dataoecd/5/51/2483816.xls）に掲載のデータ（General government financial balances）により作成した。原典は OECD Economic Outlook 79 database とされている。フランス（2001 年～2002 年）、ドイツ（2000 年）、イタリア（同）及びイギリス（同）については、携帯電話免許の売却による一時的な収入を含む数値である。

9　刀禰（2004）46 ページ。

10　Policy and Expenditure Management System

図表 2-2-2　一般政府財政収支の対 GDP 比率の推移（%）



はできなかったと評価されている。

② クレティエン政権下（1993 年～2003 年）

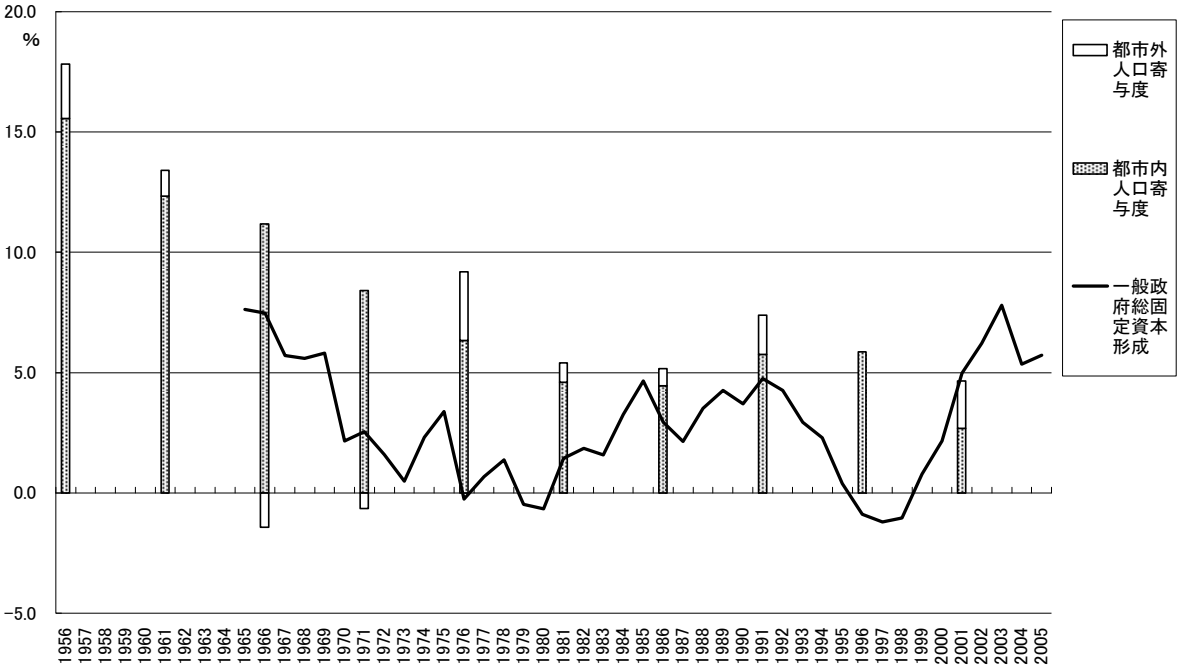
財政赤字の GDP 比率を 1992 年度の 5.9%から 1996 年度には 3%に削減するとの数値目標を掲げ、州への交付金の見直し、失業保険制度・年金制度の改革、国立公園管理部門のエージェンシー化を含む民営化・エージェンシー化等の歳出削減措置（1994～98 年度の累積影響額：約 720 億ドル）と、企業課税の強化、各種控除の見直し、ガソリン税・たばこ税の増税等の歳入増収措置（1994～98 年度の累積影響額：約 120 億ドル）を実施。1996 年度における財政赤字の GDP 比率は目標を上回る 1%にまで低下した。

(2)　公共投資政策の長期的推移

Mirza ほか（2003）の 2 ページ以下では、カナダの公共投資予算が新規投資、維持更新ともに減少に向かった歴史的背景が分析されている。それによれば、まず、第二次世界大戦後に人口の急増のために社会資本への新規投資が緊急に必要とされ、こうした状況は、1960 年代に至ってもベビーブームや大量の移民、都市化の進展のために継続した。ところが、1970 年代の終わりには人口増加のペースが鈍り、これによって社会資本を更に拡充する必要性が薄れ、これが、社会資本の新規建設、維持及び更新のための支出減少につながった。（図表 2-2-3[11]参照）。加えて、低密度な地区の広く新しい住宅への居住志向による都

[11] 人口は、Statistics Canada のホームページ（http://sustreport.org/signals/canpop_ttl.html）上のデータにより、5 年前からの増減率への寄与度を算出した。一般政府総固定資本形成は、OECD のデータベース上（ただし、1969 年以前については、OECD（1979）上の総資本形成の値と 1970 年の総固定資本形成／総資本形成の比率によって算出した。）の名目値を総固定資本形成のデフレーターにより実質化し、過去 5 年間の増減率の平均値を算出した。

図表 2-2-3　ｶﾅﾀﾞにおける人口と一般政府総固定資本形成（2000 年価格）の増減率の推移



市のスプロールによって、既存の社会資本の余裕容量が食いつぶされて新規建設の需要が増加し、このために維持更新の先送りが徐々に増加した。なお、同図表からは、上記(1)で述べたクレティエン政権下（1993 年～2003 年）での歳出削減措置による影響も、特に初期の段階では大きかったことがうかがえる。

(3)　公共投資削減の影響

「荒廃するアメリカ」では、冒頭でアメリカの社会資本の荒廃ぶりを示す事例が数多く列挙されている[12]。カナダにおいても同様の事例が報告されていることから、以下に紹介する。

① カナダの社会資本の多くは通常期待される供用期間を過ぎている。例えば、モントリオール市の上水道管には敷設後 100 年超のものもみられる。また、古くからの都市では敷設後 50～75 年の下水道管も珍しくない[13]。

② カナダの上水道では水の 25～30%（いくつかの都市では 60%）が配水管から漏出しており、これによる損失は年間 6.5 兆ドルに上る[14]。

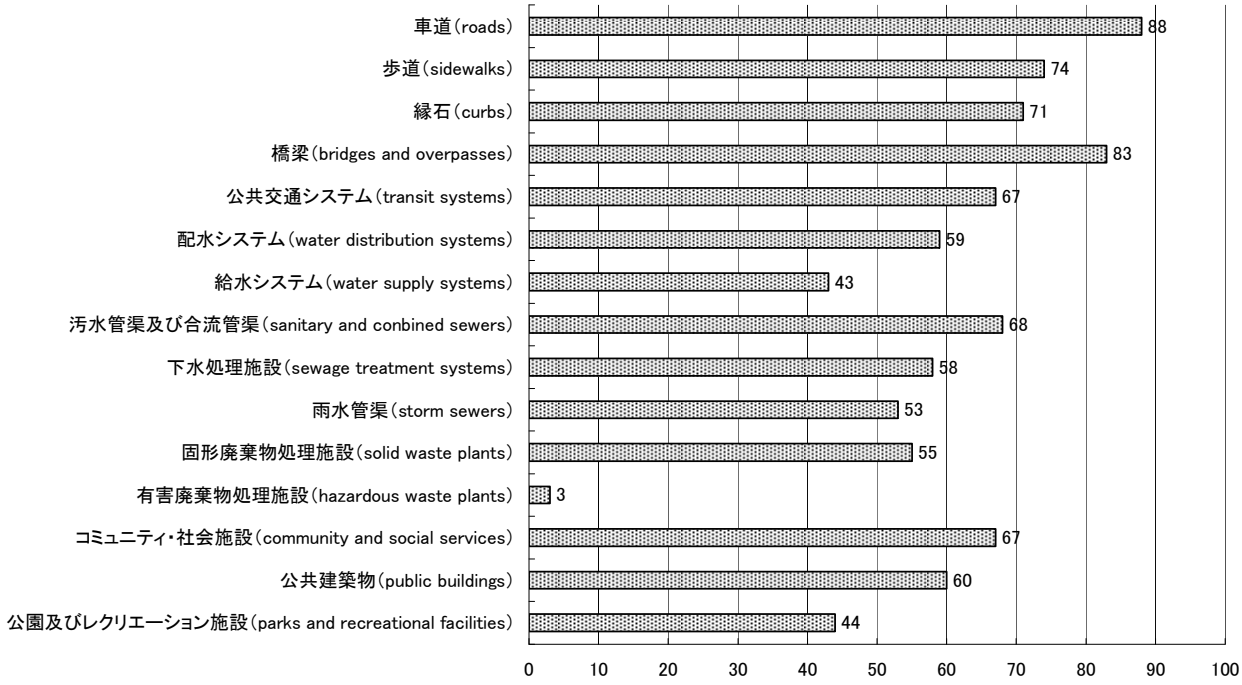
③ 道路、橋梁、上下水道等の供用停止もみられる[15]。

④ マクギル大学（McGill University）とカナダ地方政府連盟（Federation of Canadian Municipalities）が 1995～96 年に実施した実態調査によれば、何らかの修繕を要するも

[12] Choate ほか（1981）1 ページ以下。
[13] Mirza ほか（2003）2 ページ。
[14] Félio ほか（1998）5 ページ。
[15] Mirza ほか（2003）2 ページ。

のの割合は図表 2-2-4 に示すとおりであり、車道では 88%、橋梁では 83%、汚水管渠及び合流管渠では 68%に上っている[16]。

図表 2-2-4　1995～96 年の実態調査により何らかの修繕を要するとされた施設の割合（%）



（出典）Mirza ほか（2003）10 ページ以下より作成。

⑤　国道（National Highway System）は、乗心地指数（riding comfort index[17]）が 6.0 を下回らないように維持しなければならないこととされているが、交通・道路安全関係閣僚会議（Council of Ministers Responsible for Transportation and Highway Safety；CMHTH）が実施した調査によれば、この基準を下回る国道の延長は、1988 年の 5200 km から 1997 年には 6900 km となり、10 年間で 30%増加した[18]。

⑥　カナダ自動車連盟（Canadian Automobile Association；CAA）が 2005 年に実施した世論調査によれば、自らの居住する地方の道路の状態について、悪化しつつあると答えた者は 46%に上り、特にケベック州では 64%に上る[19]。

⑦　2006 年 9 月 30 日にケベック州ラバル市（City of Laval）のコンコルド橋（de la Concorde Bridge）が崩壊し、5 名が死亡、6 名が負傷した。この橋の築後経過年数は 36 年であり、構造には何ら問題がなかったことから、不十分な維持管理が崩壊につながった可能性が大きいとされている。[20]

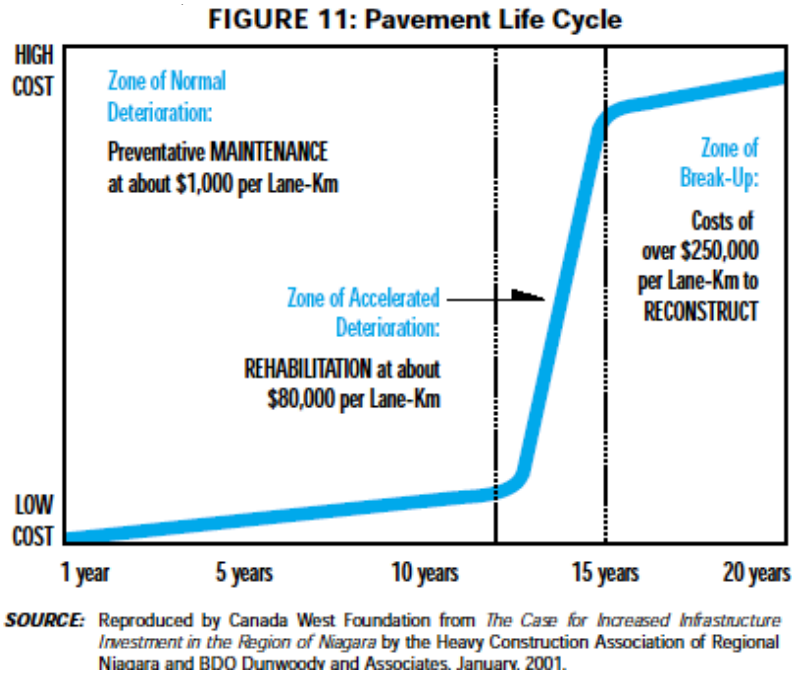
---

16 Mirza ほか（2003）10 ページ以下。
17 道路の走行がどれほど快適であるかを示す指標。最も滑らかに走行できる道路では 10 点満点、がたがたと揺れる道路（a bumpy road）では 5 点となる（http://www.calsci.com/Highway.html）。
18 CMHTH（1998）11～12 ページ。
19 CAA（2005）6 ページ。
20 当研究所の唐木・河田が 2007 年 1 月にマクギル大学の Mirza 教授から聴取。

Ploeg（2003）は、維持管理費、修繕費及び更新費が政治的にみて削減されやすいことを指摘したうえで、その削減によって財政状況は直ちに好転するもののその効果は一時的でしかなく、その一方で、次のような極めて深刻かつ長期間にわたる悪影響が生じるとしている[21]。

① 維持管理が延期されると、修繕や更新を要するまでの期間が短くなり、また、修繕や更新は維持管理よりも費用がかかる。すなわち、「De Sitter の 5 倍則（De Sitter's Law of Fives）」として知られているように、維持管理を怠ると修繕のために維持管理の 5 倍の費用を要することとなり、修繕を怠ると更新のために修繕の 5 倍の費用を要することとなる。維持や修繕を適切な時期に行うことは、特に舗装については必要不可欠であり、図表 2-2-5 に示すように、当初の 12 年間は予防的な維持管理の費用は 1 車線・km 当たり 1,000 カナダドルであるが、それが先送りされると 12 年目から 15 年目までの間は荒廃が加速度的に進むため、修繕の費用は急激に膨らんで 1 車線・km 当たり 80,000 カナダドルに達する。そして、修繕も先送りされると、破損の時期に入るため、すべてを更新することが必要となり、1 車線・km 当たりの費用は 250,000 カナダドルに達する。

図表 2-2-5　舗装のライフサイクル



（出典）Ploeg（2003）31 ページ。

② 維持管理が延期されると、政府、企業及び家計の支出する運転経費（operation costs）も増加する。国道の高度化に 174 億カナダドルを投じれば、年間で 7300～9700 万時間の旅行時間を節約でき、その 25 年分の貨幣価値は 178～265 億カナダドルに達すると試

[21] Ploeg（2003）30 ページ以下。

算されており[22]、同時に自動車の維持費も 14～44 億カナダドルの節約となる。アメリカ自動車連盟（American Automobile Association）では、中型乗用車の維持費は、中程度の状態（mediocre condition）の道路を走行する場合には 11%増加し、劣悪な状態（poor condition）の道路を走行する場合には 29%増加すると推計している。

③ 運転経費の増加は環境コストの増加を意味する。国道の高度化によって 1998～2022 年の間に 114～236 百万リットルの燃料を節約できると試算されている。

④ 社会資本の多くは国民の健康及び安全に直結する。例えば、国道の高度化によって年間で 247 件の死亡事故、16,000 件の傷害事故、17,000 件の物損事故を防止できると試算されている。上下水道の維持管理を怠れば、医療財政は更に圧迫されることとなる。

⑤ 社会資本への適切な投資を怠れば、生産性上昇率の低下や GDP 産出の機会の損失によって経済的なコストが増加する。

(4) インフラ赤字をめぐる議論

インフラ赤字（Infrastructure Deficit）とは、社会資本を現状から望ましい状態へと回復させるために要する費用のことである[23]。カナダでは、このインフラ赤字を政府の「隠れ借金」の一つと捉え、その大きさを推計した研究成果が近年相次いで発表されている。その概要は、図表 2-2-6[24]に示すとおりであり、対象とする社会資本の範囲や調査方法は様々であり、推計結果にもばらつきがある。

例えば、カナダ地方政府連盟とマクギル大学の共同研究である FCM ほか（1996）は、地方政府が所有する図書館やデイケアセンターを含む広範な社会資本を対象に、「許容可能な修繕レベルまで回復させるために必要な費用」を地方政府にアンケートすることにより、カナダ全土のインフラ赤字を 440 億カナダドルと推計している。また、トロント・ドミニオン銀行の特別レポートである TDBFG（2002）は、インフラ赤字が年間 20 億カナダドルのペースで増加しつつあるものと推計されるとしている[25]。カナダ地方政府連盟では、この両者に基づいて、1996 年に 440 億カナダドルであったインフラ赤字が 2004 年までの 8 年間で 160 億カナダドル増加して 600 億カナダドルに達したとしており[26]、2006 年 10 月に連邦議会下院の財務委員会に対して提出した予算編成前意見書（Pre-budget Submission）においても、「インフラ赤字の規模を正確に画することは困難であるが、一般に是認されている数字は 600 億カナダドルである」としている[27]。

---

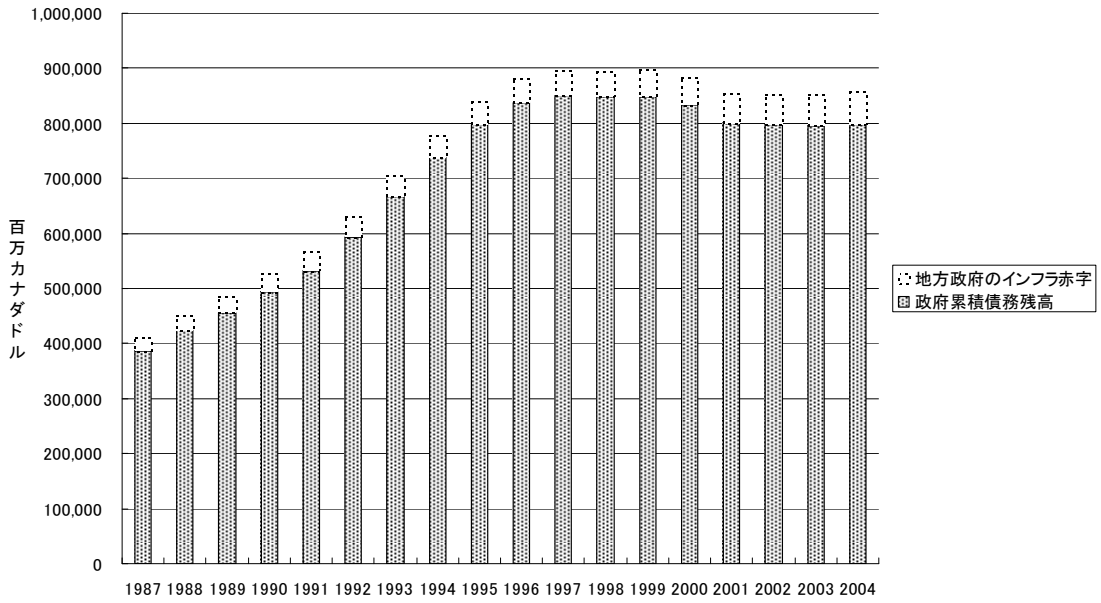
[22] 出典は CMHTH（1998）。
[23] Kitchen（2003）6 ページ。
[24] Kitchen（2003）7 ページ以下の研究サーベイをもとに作成。
[25] 同書 15 ページ。Mirza（2006）の図 5（644 ページ）に示されているとおり、また、(4)①の記述からも明らかなとおり、インフラ赤字は等比級数的に膨張する性質をもつ。この点については、TDBFG（2002）の執筆担当者である Derek Burleton 氏（Associate Vice President and Senior Economist, TD Bank Financial Group）も十分認識しているが、この推計に当たっては捨象されている（当研究所の唐木・河田が 2007 年 1 月に同氏から聴取）。
[26] Davis（2005）。
[27] FCM（2006）4 ページ。

図表 2-2-6　カナダにおけるインフラ赤字の推計事例

文献名	対象社会資本資本	対象費用	実態調査の方法	推計結果
FCMほか（1996）	地方政府が所有する橋梁、車道、歩道、公共交通システム、配水・給水システム、下水管渠及び処理施設、雨水管渠、固形廃棄物収集・処理施設、公共建築物、公園及びレクリエーション施設、図書館及びデイケアセンターを含む広範な社会資本	現状の社会資本を許容可能な修繕レベルまで回復させるために必要な費用	カナダ都市連盟（FCM）に加盟する地方政府に調査票を送付	440億カナダドル
NRTEE（1996）	上下水道システム	同上	FCMほか（1996）を含む他研究の調査結果を利用	380～490億カナダドル
CMRTH（1998）	国道（高架橋を含む。）	すべての路線を「2車線で舗装され、路肩の一部が舗装され、設計速度が100km/hで、全天候対応の路面で、乗心地が適切」という水準にするために必要な費用	―	174億カナダドル
Félio（1999）	道路（highways）	更新費用	他研究の調査結果を利用	1950億カナダドル
	上水道			560億カナダドル
CUTA（2001）	公共交通システム	修繕及び更新費用	公共交通システム協会の会員に調査票を送付	48億カナダドル
TDBFG（2002）	地方政府が所有する社会資本	―	技術コンサルタント協会（Association of Consulting Engineers）のデータを利用	FCMほか（1996）以後、20億カナダドル／年のペースで増加
CSCE（2002）	地方政府が所有する社会資本	―	―	570億カナダドル
UMQほか（2003）	ケベック州の地方政府が所有する下水道、導水管及び道路	1978～2002年における実際の投資額と人口増に見合った投資をした場合の必要額との差	―	150～179億カナダドル
CBC（2003）	地方政府が所有する道路、橋梁及び上下水道	―	―	500億カナダドル

（出典）Kitchen（2003）ページ以下により作成。

図表 2-2-7　全政府の累積債務残高と地方政府のインフラ赤字との規模の比較



この数値をもとに、地方政府のインフラ赤字の規模を全政府(連邦＋州･準州＋地方政府)の累積債務残高と比較すると、図表 2-2-7[28]に示すとおりであり、累積債務残高自体は 1999 年の 8,487 億カナダドルでピークアウトしているが、インフラ赤字を含めて考えると、累積債務の削減は見かけほどには進んでいないこととなる。

(5) 最近の公共投資政策

（予算等の動向）

近年、カナダ連邦政府の公共投資政策は「社会資本整備は州政府の責任・権限」という考え方から「連邦政府による社会資本整備への積極的関与」の方向へと大きく転換された。組織面では 2002 年に社会資本省（Infrastructure Canada）が設立され、また、予算面では、図表 2-2-8 に示すとおり、2002 年度までは社会資本整備プログラムは 1 つしかなかったが、2003 年度には「カナダ戦略インフラ基金」及び「国境インフラ基金」、2004 年度には「地方部インフラプログラム」、2005 年度には「ガソリン税基金」と、相次いでプログラムが新設され、さらに、2006 年度には「道路及び国境インフラ基金」が創設されるとともに「カナダ戦略インフラ基金」及び「地方部インフラプログラム」の投資額が大幅に増額された。[29]

カナダ地方政府連盟は、以上のような動きを評価しつつも、インフラ赤字を解消していくためにはより長期的かつ持続的な取組みが必要であるとして、2007 年度予算に関して連邦議会に次のような提言をしている[30]。

① 地方政府のインフラ赤字の規模、見通し及び地域的特性を明らかにするための方法を確立し、実行すべきである[31]。また、地方政府のインフラ赤字を 20 年以内に解消するために、政府間のアカウンタビリティ・フレームワークを開発し、実行すべきである。

② 社会資本投資の長期的フレームワークの第一歩として、地方政府のインフラへの連邦政府の投資プログラムを、年間投資額を 2009 年度以上の水準としつつ、2010～2025 年の期間へと延長すべきである。

---

[28] 累積債務残高は、カナダ連邦統計局のデータベース（CANSIM, Statistics Canada）上の連邦、州・準州及び地方政府統合の純金融負債（Net financial debt, Consolidated federal, provincial and territorial general and local governments）。

[29] この段落の記述は、日本建設業団体連合会ほか（2006）208 ページ以下及びカナダ連邦インフラ省のホームページ（http://www.infrastructure.gc.ca/ip-pi/index_e.shtml）による。

[30] FCM（2006）6 ページ。

[31] Michael Buda 氏（Senior Policy Analyst, Federation of Canadian Municipalities）は、インフラ赤字の規模をより正確に把握する方法としてはアセットマネジメントによる社会資本の実態把握に先進的に取り組んでいる地方政府（アルバータ州エドモントン市（City of Edomonton）等）のみをサンプルに選ぶ等が考えられ、1～2 年以内に連邦政府の手によって実行されるのではないかとの見通しを持っていると説明した（当研究所の唐木・河田が 2007 年 1 月に同氏から聴取）。

図表 2-2-8　カナダの社会資本整備プログラム

名称	対象・目的	投資額	備考
インフラカナダプログラム（Infrastructure Canada Program）	都市及び地方部のインフラの質の向上並びに環境の保護及び地域・経済の長期的発展に資するインフラへの投資	20.5億カナダドル	2000年度に創設。
カナダ戦略インフラ基金（Canada Strategic Infrastructure Fund）	経済成長を支え、又はカナダ国民の生活の質を向上させるために不可欠な、連邦及び地域にとって重要な意味を持つ社会資本	60億カナダドル	2003年度に創設。2006年度に投資額を40億カナダドルから60億カナダドルに増額。
国境インフラ基金（Border Infrastructure Fund）	アメリカとの国境をまたぐ混雑度が極めて高い社会資本	6億カナダドル	2003年度に創設。
道路及び国境インフラ基金（Highways and Border Infrastructure Fund）	アメリカとの国境をまたぐ主要な社会資本及び主要なゲートウェイ・道路	24億カナダドル	2006年度に創設。
地方部インフラプログラム（Municipal Rural Infrastructure Program）	小規模な地方政府の社会資本	32億カナダドル	2004年度に創設。2006年度に投資額を10億カナダドルから32億カナダドルに増額
ガソリン税基金（Gas Tax Fund）	環境面で持続可能な地方政府のインフラプロジェクトのための信頼性が高く将来見通しが可能な資金供給	50億カナダドル	2005年度に創設。

（出典）日本建設業団体連合会ほか（2006）及びカナダ連邦社会資本省のホームページ（http://www.infrastructure.gc.ca/index_e.shtml）により作成。

（アセットマネジメントシステムの動向）

この 10 年間で地方政府によるアセットマネジメント[32]を支援するシステムの開発が急速に進められた[33]。こうしたシステムは、一般に、資産に関するデータを蓄積・管理するとともに、運営上及び戦略上の意思決定を支援する機能を有する。カナダ国立研究機構（National Research Council, Canada）は、10 の地方政府との共同研究[34]の一環として、北米において利用可能で地方政府による利用度が高い 7 種類の市販ソフトウェアの性能を検証し、次のような評価を下している。[35]

① 大半が日々の維持管理業務の支援を主目的としたシステムとなっており、長期的な更新計画を支援するシステムは少ない。また、後者の機能は限られている。

② 供用性能のモデル化（performance modeling）や維持管理の優先順位付けを支援するシステムはほとんどない。これは、明確かつ体系的な対応策が確立されていないという理由にもよる。

③ 道路、水道、下水道等の社会資本の種類別のシステムとなっており、相互間の調整の必要性への配慮はされていないため、極めて非効率的な維持管理が行われる原因となっている。

[32] アセットマネジメントについては、64 ページ以下で述べる。
[33] Halfawy ほか（2006）211 ページ。
[34] Municipal Infrastructure Investment Planning project
[35] Halfawy ほか（2006）211 ページ及び 223 ページ以下による。

2.2.2 イタリア

(1) 財政状況の推移と財政再建策の概要

イタリアの一般政府財政赤字の GDP 比率（図表 2-2-2）は、1990 年代前半までは 10%を超えていたが、その後急速に低下し、1997 年には 2.7%と、ユーロ参加基準である 3%を下回るに至った。イタリアにおける財政再建の足取りを御友（2004）に依拠しつつまとめると、次のとおりである。

① 1970 年代まで

1950 年代にはほぼ均衡財政を維持していたが、1960 年代に高度成長期に入ると、南部開発等のための公共投資を公債発行によって賄い、これをしばしば中央銀行が買い取った。1970 年代中頃からは、賃金・年金等を中心に政府支出が拡大し、インフレ沈静化のために名目金利を上昇させたために国債金利が上昇し、さらに財政状況を悪化させた。

② 1980 年代から金融経済危機（1992 年）まで

1980 年代前半には、成長率の低下に伴う自然減収、景気対策等から財政状況は悪化した。1992 年 9 月には、リラが通貨としての信用力を失って暴落した。

③ 第一次アマート内閣からディーニ暫定内閣まで（1992 年～1996 年）

医療制度改革、年金制度改革、賃金の自動物価連動制度の凍結、固定資産税、付加価値税、ガソリン税、法人税の引上げ、所得税からの医療費・住宅ローン利子控除の限度額設定、国営企業の再編・民営化が進められた。また、見合い財源増のない予算修正法案等は認めないこととされた。

④ プローディ内閣から第二次アマート内閣まで（1996 年～2001 年）

ユーロ参加基準を達成するために 1997 年度補正予算が組まれ、国営会社株保有に伴う配当の 1 年限りの増額、国鉄債務の政府負担の利子補給への切替え、1 年限りの欧州参加特別税の創設、歳出削減緊急政令による執行途中の予算の一律カットが行われた。ユーロ参加決定後の 1998 年度予算では、医療制度、年金、所得税制度の改革が行われた。また、1999 年度予算では、全地方自治体が毎年予算法に定められる地方の財政赤字削減目標額のうち各担当部分を削減する責任を負う「国内安定協定」が締結された。

⑤ 第二次ベルルスコーニ内閣（2001 年～2006 年[36]）

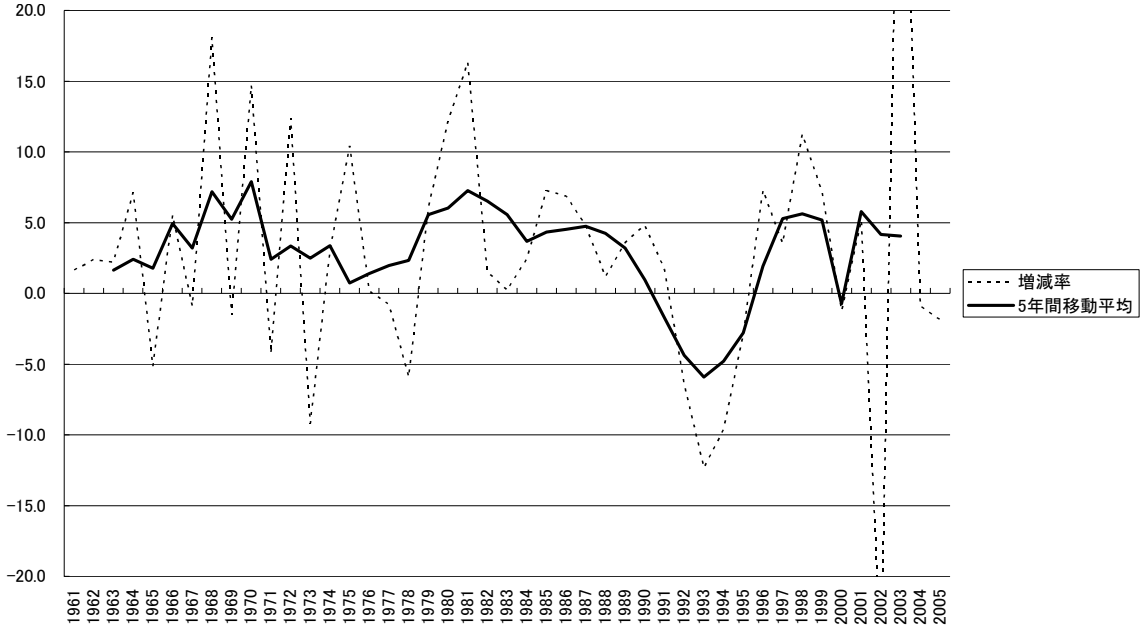
税制改革による国民の税負担率の引下げ、経済・産業の国際競争力回復のためのインフラ整備、研究開発促進、南部開発のための諸施策が進められた。

[36] 2006 年 5 月には第二次プローディ内閣が成立。プローディ首相は上院での信任投票に先立ち施政方針演説を行い、優先課題として経済・産業政策や社会保障費の削減等に言及した（外務省ホームページ（http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/italy/data.html）による）。

(2)　公共投資政策の長期的推移

イタリアにおける一般政府総固定資本形成の増減率の推移は、図表 2-2-9[37]のとおりである。上記(1)で述べたとおり、1960 年代から 1980 年代前半にかけて、南部開発のために、あるいは景気対策の一環として、積極的な公共投資が行われたことがこのデータにも表れている。また、1992 年の金融経済危機の前後には公共投資も大幅に削減されたものの、その後は再び積極的な公共投資が行われ、ユーロ参加基準を達成するための 1997 年の歳出削減の影響もあまり受けていないことがうかがえる。

図表 2-2-9　ｲﾀﾘｱにおける一般政府総固定資本形成（2000 年価格）の増減率の推移

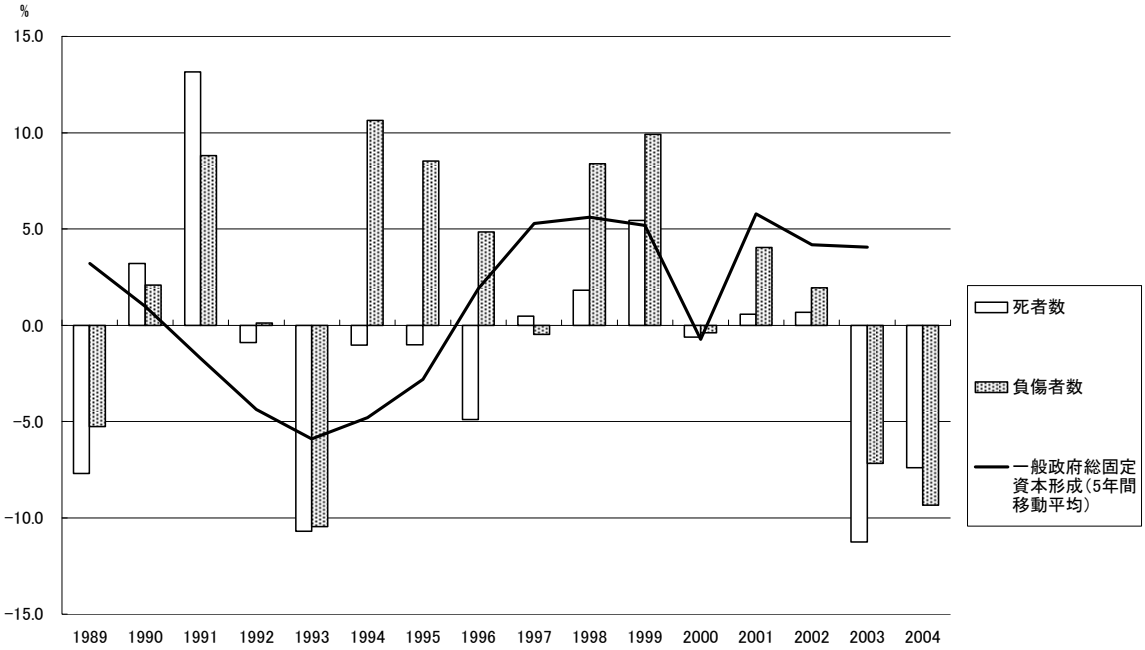


(3)　公共投資削減の影響（その 1：交通事故の増加）

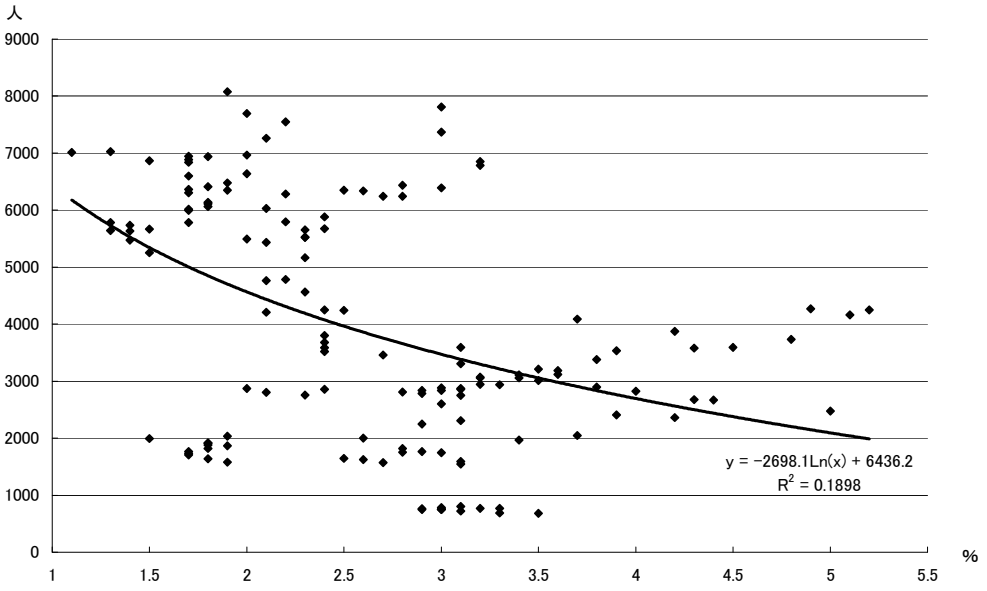
イタリアにおける人口百万人当たり交通事故死傷者数の増減率の推移をみると、図表 2-2-10[38]に示すとおり、1992 年の金融経済危機前後における公共投資の大幅削減の直後に、特に負傷者数が顕著に増加している。

[37] OECD のデータベース上（ただし、1979 年以前は OECD（1983）上の総資本形成の値（1963 年以前は OECD（1979）上の総資本形成の値を 1964 年の比率によって接続）と 1980 年の総固定資本形成／総資本形成の比率によって算出した。）の名目値を総固定資本形成のデフレーターにより実質化した。
[38] EU 統計局（Eurostat）のデータベース上の交通事故死傷者数及び人口により算出した。

図表 2-2-10　ｲﾀﾘｱにおける人口百万人当たり交通事故死傷者数の増減率の推移



図表 2-2-11　一般政府総固定資本形成の対 GDP 比率と人口百万人当たり交通事故死傷者数との相関関係



EU （2005）は、これを主として交通量及び自動車数の増加によるものとし、2003 年 7 月からの交通違反への点数制の導入等によって 2004 年には交通事故が大幅に減少したとしている[39]。しかしながら、交通事故は 2003 年から大幅減に転じていることから、同年 7 月からの点数制の導入等のみがその要因であるとは考えにくい。他方、OECD（2006）は、

[39] EU（2005）1 ページ。

イタリアの交通安全施策に関する 2002 年以降の改善点として、大都市の環状道路やトンネルにおける安全性の向上も挙げている。

そこで、公共投資水準と交通事故負傷者数との相関関係を、EU 統計局（Eurostat）のデータベース上で 1991 年から 2002 年までの連続データが入手可能な 12 カ国[40]のパネルデータを用いて分析した。結果は、図表 2-2-11 に示すとおりであり、決定係数（R^2）は小さいものの、一般政府総固定資本形成の対 GDP 比率が 3.5%から 2.5%へと低下すると人口百万人当たりの交通事故負傷者が 908 人増加するという相関関係が得られた。

(4)　公共投資削減の影響（その 2：地域間格差の拡大）

既に触れたが、イタリアでは北部及び中央部と南部[41]（Mezzogiorno）との間の地域間格差が大きく、その是正が政策課題とされてきた。1950 年には南部開発公庫（Cassa per il Mezzogiorno）が設立され、15 年間にわたって大規模な社会資本整備と企業優遇策が実施された結果、1960 年代から 70 年代にかけては鉄鋼や石油化学を中心とした国営企業の立地が進み、生活水準が向上した。ところが、1970 年代に入るとこれらの産業における生産過剰のために多くの民間企業が倒産し、国営企業が政治的圧力によってその買収を強いられる事態が頻発した。そして、1992 年には既述のとおり金融経済危機が生じて国営企業への財政支出の大幅削減が必要となり、民営化が進められるようになった。[42]

これに伴って、南部への公共投資も 1992 年の 210 億ユーロから 1997 年には 150 億ユーロへと大幅に削減され、このために社会資本が経済力の強い地域に偏在する傾向が強まった。OECD（2001）は、イタリアを通勤時間に基づいて設定した 770 の地域労働市場圏（Local Labor Market Areas）に分けたうえで、これらを高就業率地域労働市場圏（就業率が国平均より高い地域労働市場圏）、中低就業率地域労働市場圏（就業率が国平均より低い地域労働市場圏の上位 2 分の 1）及び低就業率地域労働市場圏（就業率が国平均より低い地域労働市場圏の下位 2 分の 1）に 3 分し、それぞれのうち道路インフラ、鉄道インフラの賦存量が国平均を上回るものの割合を、図表 2-2-12 に示すとおり 1986 年と 1996 年との間で比較しているが、道路インフラについてみると、高就業率地域労働市場圏では

---

40 ベルギー、デンマーク、ドイツ、ギリシャ、フランス、アイルランド、イタリア、ルクセンブルグ、オランダ、オーストリア、フィンランド及びイギリス。

41 EU 統計局で用いられている地域区分は次のとおりである。
北西部：ピエモンテ（Piemonte）州、ヴォレダオスタ（Valle d'Aosta/Vallée d'Aoste）特別自治州、リグーリア州（Liguria）、 ロンバルディア州（Lombardia）
北東部：トレンティーノ=アルト・アティジェ特別自治州（Trentino-Alto Adige。州とほぼ同格の２つの自治県（Provincia Autonoma Bolzano-Bozen、Provincia Autonoma Trento）から成る。）、 ヴェネト州（Veneto）、 フリウーリ=ヴェテツィア・ジューリア特別自治州（Friuli-Venezia Giulia）、エミーリア=ロマーニャ州（Emilia-Romagna）
中央部：トスカーナ州（Toscana）、ウンブリア州（Umbria）、マルケ州（Marche）、ラツィオ州（Lazio）
南　部：アブルッツォ州（Abruzzo）、モリーゼ州（Molise）、カンパーニャ州（Campania）、プーリア州（Puglia）、バジリカータ州（Basilicata）、カラーブリア州（Calabria）
島嶼部：シチーチア自治州（Sicilia）、サルデーニャ自治州（Sardegna）

42 この段落の記述は、OECD（2001）33～34 ページによる。

図表 2-2-12　インフラ賦存量ごとにみた地域労働市場圏の割合の変化

（単位:%）		高就業率圏		中低就業率圏		低就業率圏	
		1986	1996	1986	1996	1986	1996
道路	賦存量が国平均を下回るもの	50.23	39.04	55.79	62.67	72.18	80.06
	賦存量が国平均を上回るもの	49.77	60.96	44.21	37.33	27.82	19.94
鉄道	賦存量が国平均を下回るもの	38.60	32.76	74.04	82.03	87.68	81.02
	賦存量が国平均を上回るもの	61.40	67.24	25.96	17.97	12.32	18.98

（出典）OECD（2001）175 ページ。

49.77%から 60.96%に増加した一方、中低就業率地域労働市場圏では 44.21%から 37.33%に、低就業率地域労働市場圏では 27.82%から 19.94%にそれぞれ減少している。また、鉄道インフラについてみると、高就業率地域労働市場圏では 61.40%から 67.24%に、低就業率地域労働市場圏では 12.32%　から 18.98%にそれぞれ増加した一方、中低就業率地域労働市場圏では 25.96%から 17.97%に減少している。

また、Mastromarco ほか（2004）は、全要素生産性（total factor productivity）を技術水準と経済効率性とに分解し、経済効率性をコア・インフラ（道路、空港、鉄道、地下鉄、港湾、電力、水道及び通信）と非コア・インフラ（病院、公共建築物等）によって説明する生産関数[43]を、イタリアの 20 の州の 1970 年から 1994 年までのデータを用いて推計している。その結果として、コア・インフラへの投資が 10%増加すれば経済効率性は平均で 4%上昇することを明らかにしたうえで、推計期間中における経済効率性の推移を地域ごとに算出し（図表 2-2-13[44]）、同期間中に経済効率性が北・中部では年平均 0.11%低下したのに対して南部では年平均 0.18%低下したとしたうえで、その理由として、1970 年代後半から南北間のインフラ格差が拡大したことを挙げている[45]。

(5)　最近の公共投資政策

イタリアでは、2001 年に「公共事業促進法」（Legge Obiettivo[46]）が制定され、戦略事業（約 220 事業）とこのうち政府資金の重点配分の対象となる国家優先事業（21 事業）の指定、戦略事業に係る事業審査手続、環境影響評価手続等の大幅な簡素化と審査期間の短縮、ゼネコンを活用した設計・施工一体型の入札の導入等が盛り込まれた。また、社会資本整備、産業立地、経済成長の遅れている南部に対しては、直接的な雇用対策ではなく成長に必要な社会資本の不足を補うという観点から、投資目標（45%）の設定や EU の地域政策予算の投入による重点的な公共投資が実施されている。[47]

---

43 関数型については、Mastromarco ほか（2004）5～8 ページ参照。

44 南東部はアブルッツォ州、モリーゼ州及びプーリア州、南西部はカンパーニャ州、バジリカータ州及びカラーブリア州並びに島嶼部であるシチーチア自治州及びサルデーニャ自治州から成る。他は EU 統計局の地域区分と同じ。

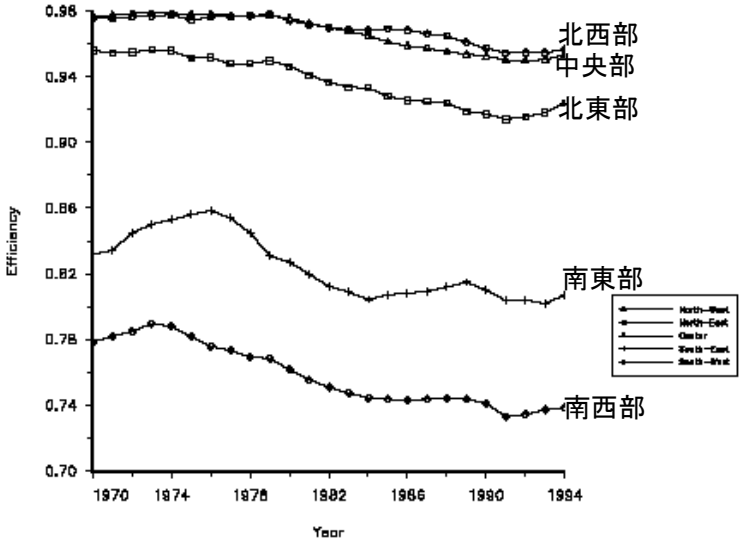
45 Mastromarco ほか（2004）12～13 ページ

46 L443／01

47 この段落の記述は、日本建設業団体連合会ほか（2006）122 ページ以下等による。

図表 2-2-13　地域別にみた経済効率性の推移

Figure 1: Changes in Efficiency over Time (Infrastructure Model)



（出典）Mastromarco（2004）12 ページ

2.2.3　　イギリス

(1)　財政状況の推移と財政再建策の概要

内閣府（2004）等に基づき、イギリスの財政状況の推移と財政再建策をまとめると以下のようになる。

①　サッチャー政権下（保守党：1979～）

1980 年代には、サッチャー政権が社会保障費の削減、各種国営企業の民営化や規制緩和等の行政改革を通じた歳出削減を実施した結果、80 年代末に財政収支は黒字に転じた。しかしながら、90 年代初めには景気後退に陥り、財政赤字が拡大した[48]。

②　メージャー政権下（保守党：1990～）

メージャー首相は、1993 年にコントロール・トータル[49]による歳出の伸びの抑制措置を推進し、また、増税等を通じて財政の健全化を図った。これにより財政赤字は縮小した。

③　ブレア政権下（労働党：1997～）

ブレア政権においても、保守党の緊縮財政政策が引き継がれたが、特に財政安定化規律が策定され、ゴールデンルール[50]とサステナビリティルール[51]を通じて健全財政に向けた取

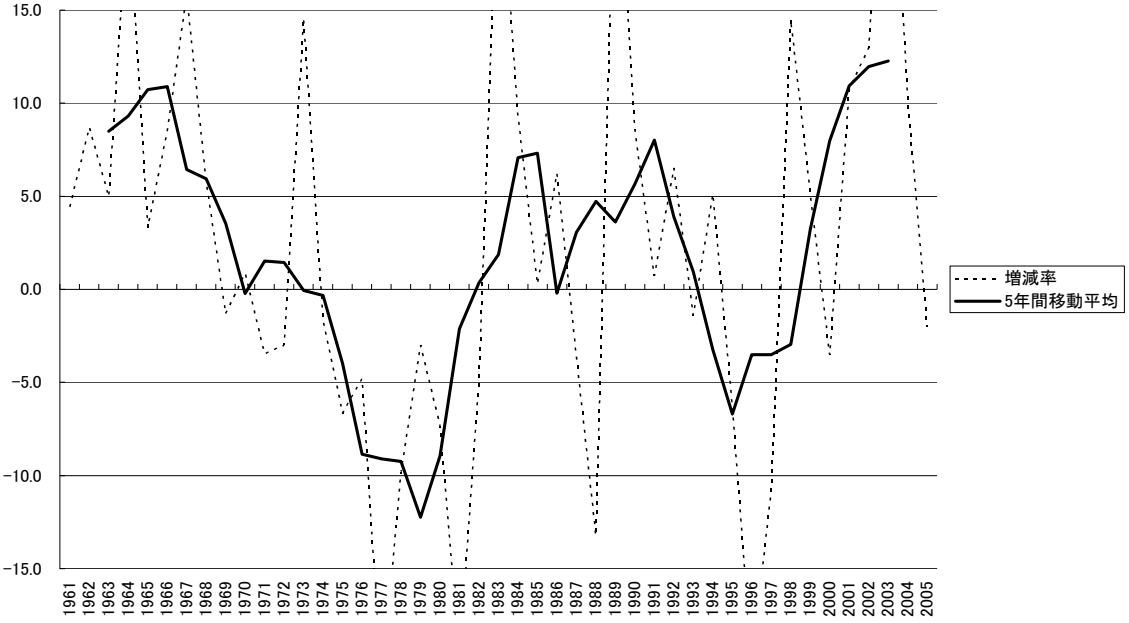
48 一般政府財政収支の GDP 比率の推移については、図表 2-2-2（46 ページ）を参照。
49 失業手当や利払い費等景気循環に左右される支出を除いた歳出総額の上限を設定し、歳出の実質伸率を実質経済成長率を下回る水準にすることを目標とする政策。
50 政府の借り入れは投資目的に限り行い、経常的歳出には充てないという原則。
51 公的部門のネット債務残高の対 GDP 比を 40%以下で推移させるという原則。

組みを維持した。こうした財政政策や景気の回復等により、98 年から 2001 年までは、一般政府財政収支の GDP 比率は黒字となった。しかしながら、2002 年以降景気の減速等により財政収支は赤字となっている[52]。なお、ブレア労働党政権は、財政規律の安定を維持しつつ、教育、保健・社会保障、交通等の公共サービスの充実を目指し、全ての国民に対してより多くの機会の提供を図ることを公約している。そのため、2002 年に発表した「包括的歳出見直し」においても、公共部門への歳出額を教育、保健・社会保障、交通、住宅、防衛等の分野を中心に 2002 年度から 2005 年度までの 3 年間に実質 5.2%増と大幅に増加させた。この省庁別歳出限度額の増加分に占める交通・住宅の割合は、約 9%である。

(2)　公共投資政策の長期的推移

「はじめに」においても述べたとおり、1970 年以降イギリスの公共投資は、1974 年からの 8 年間と 1995 年からの 2 年間の 2 度に渡って急激に削減された時期があることが大きな特徴となっている（一般政府総固定資本形成の増減率の推移につき図表 2-2-14[53]参照）。1974 年に始まる急激な減少は、ストライキの多発やインフレーション等によりイギリス経済が不振を極めたことに伴い、公共投資も削減せざるを得なかったことによるものである。一方、1995 年からの削減は、コントロール・トータルの方針に基づき、歳出総額の上限を設定し、歳出の実質伸率を実質経済成長率以下の水準にすることを目標とする政策がとられた結果、公共事業費も大幅に削減されたものである。その後ブレア政権は、公共サービスの充実を目指した政策を展開し、一般政府総固定資本形成の対 GDP 比も 2%程度までに回復している。

図表 2-2-14　ｲｷﾞﾘｽにおける一般政府総固定資本形成（1995 年価格）の増減率の推移



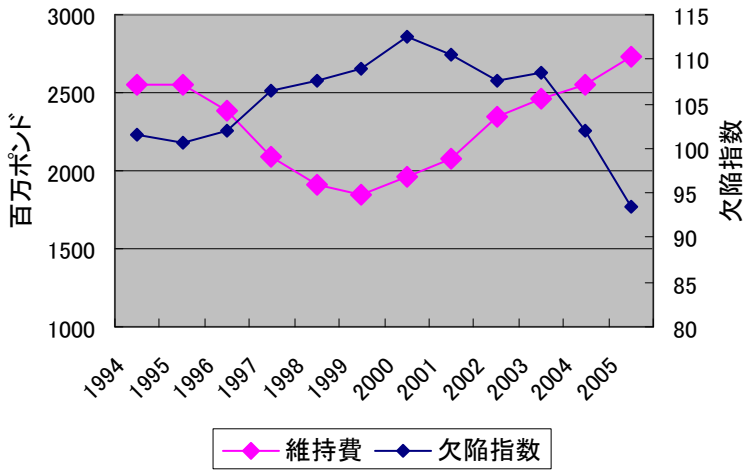
[52] 図表 2-2-2（46 ページ）参照
[53] OECD のデータベース上の名目値を総固定資本形成のデフレーターにより実質化した。

(3)　公共投資削減の影響

①　道路の劣化の進行

1977 年以降、イギリスにおいては高速道路の劣化の状況を 1977 年の道路の状況を 100 とし、その状態より改善すれば 100 未満、悪化すれば 100 超となる欠陥指数と呼ばれる指数によって評価している。欠陥指数の算定プロセスについては、本節末尾の補論を参照されたい。1990 年代の半ば以降イギリスの地方道の維持・管理費が約 25%カットされた。この間に道路の状況は悪化し、例えば、2000 年のイングランドにおける欠陥指数は、112.5 にまで悪化した[54]（図表 2-2-15）。

図表 2-2-15　イングランドの道路維持費と欠陥指数



②　スコットランドにおけるインフラの荒廃

スコットランドにおいては、1963～64 年から 1997～98 年の 30 年間に公的純投資が域内総生産の 5%から 0.5%に減少した[55]。これは、70 年代～80 年代の全般を通じての公的セクターのスリム化による部分もあるが、明らかに社会資本整備のための投資が軽視されていたことによっている面が大きい。こうした投資の縮減の影響により、道路ネットワーク、病院、学校、公営住宅の荒廃が進行した。

③ ベルファスト市における下水道の劣化の進行

ベルファスト市においては、下水道管の劣化が進行し[56]、約 800 箇所の修繕が必要な状況となっている。大雨の際に市内の約 180 箇所で洪水が発生するとともに、河川の汚染が進行している。このため、大規模な下水道再生計画が策定されている。

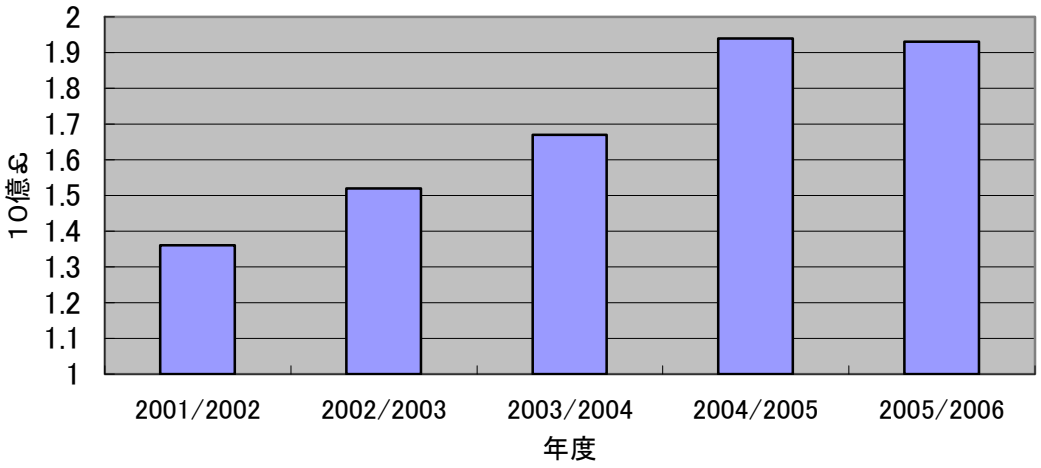
54　“National Road Maintenance Condition Survey 2005”による。
55　“Building a Better Scotland-Infrastructure Investment Plan: Investing in the Future of Scotland”（http://www.scotland.gov.uk/Publications/2005/02/20756/53554）による。
56　“Belfast Sewers Project-21st Century Infrastructure”による。

(4) 最近の公共投資政策

① Transport 2010:The 10 Year Plan の策定

イギリス運輸省は、2000 年 7 月に"Transport 2010:The 10 Year Plan"を策定した。ジョン・プレスコット副首相の前文にあるとおり、数十年に渡る長期の交通関係社会資本に対する投資が余りにも過小であったという基本的な認識に基づき、地方の交通関係社会資本に対する支出を大幅に増やす長期的戦略計画である。地方公共団体が策定する地方交通計画に位置づけられた事業に対し、2001 年からの 5 年間に 84 億ポンド配分する計画である（図表 2-2-16)。

図表 2-2-16　地方交通計画に位置づけられた事業に対する予算配分



道路関係事業については、「過去の過小投資の結果、地方道の状況は過去 30 年間で最悪の状況になった。」という基本的な考え方に基づき、このうち 40 億ポンドが道路関係事業（うち 30 億ポンドが維持修繕）に配分されることになった。この財源により 2005 年までに 27 万 kmの地方道、22.3 万 kmの歩道、9000 の橋梁の維持・更新を行うことになった。この結果、1995 年には 112.5 まで悪化したイングランドにおける欠陥指数も 2005 年には 93.5 にまで改善している（図表 2-2-15)。さらに 2010 年の計画期間満了時には必要な維持・修繕等を終えることにしている。

② スコットランド政府による社会資本投資計画の策定

(3)で述べたようなインフラの荒廃に対応するとともに経済成長を促進するため、スコットランド政府は、初めての社会資本投資計画（“Infrastructure Investment Plan”）を策定した。この計画は、2004 年 6 月に策定されたもので、2005～6 年から 2007～8 年の歳出見直し期間中に実質ベースで毎年 5%インフラ整備に対する支出を増やし、スコットランドの住民の生活を改善していくことを大きな計画の柱としている。本計画においては、物

理的な社会資本整備（Physical Infrastructure）を強力に推進していくという面が強調されている。個別の主な重点的投資分野のうち主なものを挙げると、①運輸関係インフラに今後 10 年間で 30 億ポンドを投資。②2009 年までに 300 の学校を改築するために 30 億ポンド以上を投資。③地方公共団体が行う洪水対策や海岸整備のための予算を 3 倍増。④住宅対策、冬季の暖房対策等を通じたコミュニティの再生等が主な項目となっている。

この計画において、都市・住宅対策に力が入れられている。例えば、公営住宅の充実等を通じたコミュニティの再生が個別分野毎の投資計画の冒頭に位置づけられており、スコットランド政府が、Scottish Housing Quality Standard（SHQS）という公営住宅が 2015 年までに達成すべき最低基準を定めると同時に、2003 年から 2006 年までの公営住宅の供給目標個数を 1.8 万戸から 2.15 万戸に引き上げた。こうした基準の達成等に向けて 3 年間で 12 億ポンドの投資を行うこととしている。また、貧困と機会の格差の縮小に向けてコミュニティ・スコットランドファンドの活用を通じた住宅等の改善、公共交通の改善、公営企業（Scottish Enterprise）等を通じた雇用機会の確保、教育施設の改善、医療施設の改善等の都市政策を総合的に展開することとしている。（図表 2-2-17）

図表 2-2-17　社会資本投資計画の主な項目の投資予定額（百万£）

項目	2004-5	2005-6	2006-7	2007-8
コミュニティ	411	415	448	483
公的サービス	386	396	414	421
企業と生涯学習	230	292	323	366
交通	353	400	539	575
健康	350	426	458	532
教育	102	108	116	114
環境と地方開発	303	292	335	345
その他	155	171	191	177
合計	2290	2500	2824	3013

まとめ

図表 2-2-1 に示したとおり、わが国の一般政府総固定資本形成の対 GDP 比の 2011 年までの推移を、「骨太の方針 2006」における削減率の上限（▲3%）に従って算出すると、1999 年の 5.9%から同年には 2.4%程度まで低下するものと試算される。これは、年平均 7.2%のペースでの、12 年間にわたっての公共投資の削減であり、本節でみてきたカナダ、イタリア及びイギリスと比較しても、急激な削減が長期間にわたって継続することを意味する。わが国の更新費は現時点では新設費の 1 割に満たない[57]ため、新設費を削って更新費に充

[57] 平成 17 年度版国土交通白書第 I 部第 3 章第 8 節の「コラム・事例　増大は必至、社会資本の維持管

てる余地がまだ大きいとの見方もあろう。しかしながら、本節で取り上げた諸国についても、カナダでは FCM ほか（1996）によれば更新費の割合は公共事業費の 20%程度であり[58]、また、イタリアやイギリスでも未だ更新費に匹敵する費用が社会資本の新設に充てられていること[59]、わが国でも今後の公共投資の増減率によっては 10 年余の後には更新費が新設費に匹敵する額に達すると試算されていること[60]を考慮すると、楽観は許されない。社会資本の劣化は、一般国民には意識されにくい形で進行する場合が多く、それゆえにカナダの節で Ploeg（2003）を引用して指摘したとおり維持管理費、修繕費及び更新費は政治的にも削減されやすいと考えられるが、やはりカナダの部分で指摘したとおり、維持管理を先送りすれば、後日の修繕や更新に要する費用は等比級数的に膨張する。はっきりした自覚症状のないまま国民生活、経済発展及び国際競争力の基盤をむしばんでいく病理現象である[61]ことを、政策当局者は十分認識しておくべきであろう。また、カナダのインフラ赤字やイギリスの道路欠陥指数のように、社会資本の劣化の状況を一般国民にもわかりやすい形で示し、これによって維持管理費、修繕費及び更新費の確保に向けてコンセンサスを形成していくことも重要である。カナダ、イタリア及びイギリス公共投資政策が、現時点ではいずれも削減から積極的投資へと転換しているのは、こうした努力の賜と考えることもできよう。

また、維持管理、修繕及び更新ができる限り効率的に行われるべきことは当然であり、このための手段として、カナダの部分でも若干触れたアセットマネジメントが注目されつつある。社会資本のアセットマネジメントは、「社会資本の運用、管理に必要な費用を小さく抑え、質の高いサービスを提供することにより、資産価値を最大化するための活動」と定義される[62]。アセットマネジメントは、もともとは、金融資産をリスク、収益性などを勘案して効率よく運用する活動を指す用語であるが、近年、この考え方を社会資本に適用することが国際的に注目されているところである。

わが国においても、平成 17 年度から国土交通省の各地方整備局等で橋梁マネジメントシステムが試行運用され、個別橋梁の合理的補修計画立案、予算関係資料作成に使用されている。これは、橋梁管理カルテ、補修履歴調書を含んだ橋梁の一元的管理に関する要領

理・更新費」に掲載の図表によれば、国土交通省所管の社会資本の 2004 年度の新設費は 8.9 兆円、更新費は 0.7 兆円。

58 FCM（1996）2 ページ。

59 Euroconstruct Conference（2006）160～161 ページによれば、イタリアでは 2005 年の土木の新設費（New civil engineering）は 182 億ユーロ、土木の更新費（Civil engineering renovation）は 217 億ユーロ。また、イギリスでは同年の土木の新設費は 130 億ユーロ、土木の更新費は 110 億ユーロ。なお、わが国とヨーロッパ諸国とでは、新設費、更新費等の定義が必ずしも一致していないことに留意する必要がある。

60 平成 17 年度版国土交通白書の上記図表によれば、2005 年度以降の投資可能総額の伸びが、国が管理主体の社会資本については対前年比マイナス 3%、地方が管理主体の社会資本についてはマイナス 5%として試算した場合には、2019 年度には更新費が 1.2 兆円となり、新設費（1.1 兆円）を上回る。

61 当研究所の唐木・河田が 2007 年 1 月にマクギル大学の Mirza 教授を訪問した際、同教授は「公共投資の不足は癌のようなものだ」と述べた。

62 小澤（2006）8～10 ページ

の作成、橋梁定期点検要領の改定などを行い、アセットマネジメントの基礎となる点検データベースを構築したものであり、今後は、より精度の高い補修計画に向けて、補修後の回復を考慮した健全度評価方法の検討や劣化予測の精度検証と項目の拡充、補修後の再劣化に関する検討などに取り組むとされている[63]。また、下水道事業に関しては、日本下水道事業団に設置された検討委員会によって中間報告書が作成されたところであり[64]、地方公共団体においても、道路を中心にアセットマネジメントを先進的に取り組む地方公共団体によって「アセットマネジメント担当者会議」が設立され、情報交換が行われている[65]等の事例がみられる。

社会資本のアセットマネジメントのシステムの構築に当たっては、次のような事項に配慮することが重要とされており[66]、システムの更なる充実に向けて引き続き取り組むべき課題も多い。

① 最初に目標とするサービス水準や管理水準を設定したうえで、社会資本の状態を把握し、目標達成のための事業を計画、選定、実施し、その結果をモニタリング、事後評価し、サイクルを回しながら目標達成を実現していく流れが必要。このために、劣化予測技術等のさらなる向上が必要。

② 事業実施に必要な資金のマネジメント、組織と人員のマネジメント、各種判断を支援する分析技術の開発とデータベースの構築が必要。

③ 社会資本の価値の適切な評価によるアカウンタビリティの向上と戦略的なインフラ管理が必要。このために、耐用年数の設定方法、資産価値の評価方法等につき検討が必要。

しかしながら、多くの社会資本管理者が充実したシステムの完成を待って導入を見合わせていたのでは、システムの充実は遅々として進まないであろう。まずはできるだけ広範な社会資本の分野・管理者においてシステムが導入され、現場の声をフィードバックさせながら充実・改善に取り組んでいくことが望まれる。また、既に触れたとおり[67]、カナダでは、道路、水道、下水道等の社会資本の種類別のシステムとなっており、相互間の調整の必要性への配慮がなされていないために、極めて非効率的な維持管理が行われる原因となっているとの指摘がみられる。社会資本の分野間での調整も、システムの充実・改善に当たって配慮すべき重要事項と考えるべきであろう。

補論：イギリスの欠陥指数

地方の道路管理者が行う現地調査に基づき運輸省が欠陥指数を算定し、国及び地方の高速道路管理者、ロンドン、スコットランド、ウエールズ等の各地域の代表者等からなるイ

63 原田（2006）13～15 ページに依拠している。
64 藤本（2006）23 ページ。
65 坂本（2006）37 ページ。
66 小澤（2006）8～10 ページに依拠している。
67 53 ページ参照。

ギリス道路審議会のサブグループである Roads Performance Management Group（RPMG）がチェックしている。欠陥指数算定の主なプロセスは以下のとおりである。

① 毎年、運輸省が 100 m の延長を有する調査対象地点を選択し[68]、地方道路管理者[69]に送付する。

② 地方道路管理者の検査官が現地調査を実施する。

③ 対象となる道路は、制限速度時速 40 マイル以下の都市内にある主要道路、特別道路、一般道路及び制限速度 40 マイルを超える主要道路、特別道路、一般道路の 6 種類である。

④ 欠陥と見なされる状況は類型化され、一部について写真入りで説明されている。調査対象となる主な欠陥の種類は、図表 2-2-18 のとおり。

図表 2-2-18 現地調査における欠陥の種類と内容

欠陥の種類	内容
ひび割れ	ひび割れを含む道路の延長を道の両側について測定する。ひびの程度により深刻度 1 と深刻度 2 に分類され、加算する際にウェイトづけかなされる。深刻度 2 の道の全部にひび割れがあれば、（100 m + 100 m）×2 = 400 m という計算がなされる。
溝	冬期にたまった水の氷結により車のスリップをもたらしたり、雨天時にハイドロプレーニング現象を惹起するおそれがあるへこみの平均的な深さ。
路面の大きな損傷	100 m の区間のうち路面のひび割れ、ゆがみ等が見られる割合。
路面の軽微な損傷	路面の細かなひび割れ、アスファルトの張りすぎ等が 100 m の区間のうち 20 m 以上の長さに渡って存在する箇所数。
道路べりの劣化	アスファルトの侵食、欠落等が生じている道路べりの長さ。
路面の不整合	100 mの区間のうち路面に不整合が存在する割合。
陥没	危険をもたらす独立した陥没数。
歩道の劣化	変形や破損している歩道の割合。
歩道の破損	歩行者に危険をもたらす破損状態にある歩道の箇所数。
道路端の劣化	変形している道路端の割合。
歩道べりの劣化	変形している歩道べりの割合。
歩道べりの反り返り	反り返っている歩道べりの高さ。

⑤ 地方道路管理者の検査官が調査対象箇所における欠陥の合計を計算し、運輸省に送付する。

⑥ 運輸省において、上記 6 種類の道路毎に合計し全国平均を求める。その際に、各道路管理者ごとの道路延長に応じて加重平均する。2005 年における道路本体に関する損傷についての平均値を例えばイングランドとウエールズに関する主な欠陥について示せば、図表 2-2-19 に示すとおりである。

⑦ 平均の算定に当たっては、標準誤差を算定し、90%の確率でその範囲に収まる範囲と平均値を公表している。

[68] 2005 年の調査においては、11,800 地点が選定されている。

[69] 2005 年の調査においては、イギリスの 171 の地方道路管理者のうち 126 が調査に参加している。

図表 2-2-19　イングランド及びウエールズにおける現地調査の全国平均値（2005 年）

	路面の大きな損傷	溝	ひび割れ	路面の軽微な損傷	道路べりの劣化	路面の不整合	陥没
	%	mm	m	箇所数	m	%	箇所数
都市内主要道路	3.04	1.10	2.99	0.85	2.02	1.82	0.08
都市内特別道路	4.97	1.36	4.24	1.47	4.94	4.42	0.18
都市内一般道路	6.91	1.21	3.53	1.66	5.40	2.99	0.38
郊外部主要道路	2.41	0.39	1.58	0.89	5.75	1.10	0.02
郊外部特別道路	3.38	2.05	2.65	2.51	12.16	1.39	0.29
郊外部一般道路	5.61	1.25	2.38	1.82	12.55	1.12	0.20

＜参考文献＞

Belfast Sewers Project - 21st Century Infrastructure

Canadian Automobile Association (CAA) （2005）. "Report on Public Opinion Research Findings". February, 2005.

Canadian Society for Civil Engineering（CSCE） （2002）. “Critical Conditions – Canada’s Infrastructure at the Crossroads”. 2002.

Canadian Urban Transit Association（CUTA）（2002）. “Report on a Survey of Transit Infrastructure Needs for the Period 2002-2006”. October, 2001.

Choate, Pat and Susan Walter （1981）. “America in Ruins”. 1981.

Conference Board of Canada（CBC）（2003）. “Defining the Canadian Advantage: Defining the Canadian Advantage”. October, 2003.

Council of Ministers Responsible for Transportation and Highway Safety（CMHTH）（1998）. "The National Highway System: Condition and Investment Needs Update 1997". September, 1998

Davis, Mark （2005）. "Infrastructure Deficit Analysis".

Department for Transport（2000）. "Transport 2010: meeting the local transport challenge"

Department for Transport（2005）. "Transport Statistics Bulletin, National Road Maintenance Condition Survey 2005"

EU（2005）. "Road Safety Country Profile". October,2005.

Euroconstruct Conference（2006）. “61st Euroconstruct Conference: Summary Report”. June,2006.

Federation of Canadian Municipalities（FCM） and McGill University（1996）. “Report on the state of municipal infrastructure in Canada”. January, 1996.

Federation of Canadian Municipalities（FCM）（2006）. “Pre-budget Submission Report to the Finance Committee, House of Commons”. October 5, 2006.

Félio,Guy and Roger Mareschal（1998）. “Municipal Infrastructure Solutions”. June, 1998.

Félio,Guy（1999）. “Municipal Infrastructure in Canada: inventory, replacement cost of assets and needs”, prepared for the National Research Council. 1999.

Halfawy, M. R. Mahoud, Linda A. Newton and Dana J. Vanier （2006）. "Review of Commercial Muinicipal Infrastructure Asset Management Systems". Itcon Vol .11. May, 2006.

Harchaoui, M. Tarek, Faouzi Tarkhani and Paul Warren （2003）. "Public infrastructure in Canada: Where do we stand?". November, 2003.

Kitchen, Harry （2003）. "Physical Infrastructure and Financing". December, 2003.

Mastromarco, Camilla and Ulrich Woitek （2004）. "Public Infrastructure Investment and Efficiency in Italian Regions". October, 2004.

Mirza, M. Saeed and Murtaza Haider （2003）. "The State of Infrastructure in Canada: Implications for Infrastructure Planning and Policy". March, 2003.

Mirza, M. Saeed（2006）. "Durability and sustainability of infrastructure --- a state-of-the-art report". Canadian Journal of Civil Engineering, Volume 33, Number 6, June, 2006.

National Roundtable on the Environment and the Economy （NRTEE）（1996）. “Water and Wastewater Services in Canada”, 1996.

OECD（1979）. "National Accounts Statistics, Vol. Ⅱ: Detailed tables, 1960-1977”. 1979.

OECD （1983）. "National Accounts: Detailed Tables Volume Ⅱ, 1964-1981”. 1983.

OECD （2001）. "OECD Territorial Reviews, Italy". September, 2001.

OECD （2006）. "Country Reports on Road Safety Performance: Italy". July, 2006.

Ploeg, Casey Vander（2003）. "A Capital Question: Infrastructure in Western Canada's Big Six". Western Cities Project Report #27. October, 2003.

Scottish Executive（2005）. "Building a Better Scotland - Infrastructure Investment Plan: Investing in the Future of Scotland"

Toronto Dominion Bank Financial Group（TDBFG）（2002）. "A choice between investing in Canada’s cities and disinvesting in Canada’s future", April, 2002.

Union des Municipalités du Québec（UMQ） and the Conference Board of Canada （2003）. ”La situation fiscale des municipalités du Québec”. May, 2003.

小澤一雅（2006）「社会資本におけるアセットマネジメントの導入」（「建設マネジメント

技術」2006 年 9 月号）
建設経済研究所（1992）「社会基盤の再建」（開発問題研究所刊、平成3年11月）
建設経済研究所米国事務所（2006）「米国建設経済の現況と今後の見通し」（2006年3月）
坂本幸三（2006）「大阪府におけるアセットマネジメントの取り組み」（「建設マネジメント技術」2006年9月号）
刀禰俊哉（2004）「カナダの財政再建について」（「ファイナンス」2004年6月号）
内閣府政策統括官室（経済財政分析担当）（2004）**「世界経済の潮流（2004年春）」（平成16年4月）**
日本建設業団体連合会・日本土木工業会・建設経済研究所（2006）「諸外国の公共投資情勢調査報告書」（平成18年3月）
原田吉信(2006)「橋梁のアセットマネジメントについて」(「建設マネジメント技術」2006 年 9 月号)
藤本裕之（2006）「下水道事業へのアセットマネジメントの導入」（「建設マネジメント技術」2006 年 9 月号）
御友重希（2004）「イタリアのユーロ参加と財政再建」（「ファイナンス」2004年9月号）

2.3 公共投資の減少が地域の経済・雇用に与える影響

はじめに

これまで公共投資は地域経済を支えてきたが、近年、公共投資は減少傾向で推移している。そこで、公共投資の減少が、地方経済や雇用に及ぼした影響を地域ブロック[1]ごとに分析するとともに、今後、地方経済が自立し、地方の建設業が再生していくための方策についても考察する。

2.3.1 公共投資の推移と地域経済

(1) 公共投資の推移

公共工事請負金額の推移（図表 2-3-1）を地域別に見ると、バブル崩壊後の景気後退局面には、公共投資を中心とした累次の経済政策が発動され、請負金額は一時的に増加したが、1995 年度の 26 兆 6953 億円をピークに減少に転じ、1998 年度を除き、各地域で減少を続け、2005 年度には 12 兆 9313 億円とピーク時の約 48%の水準に落ち込んだ。

地域別には、四国がピーク時（1998 年度）の 43.7%、次いで北海道・東北が 45.8%まで減少した。北陸が 56.6%にとどまっているのは、2004 年に新潟県中越地震の災害復旧費が大幅に増加したからである。さらに地域別・発注者別に見ると、地方圏では、国発注がピーク時の 53.3%、県・市区町村発注が 47.8%、3 大都市圏では、国発注が 42.7%、県・市区町村発注が 49.6%の水準になっている。

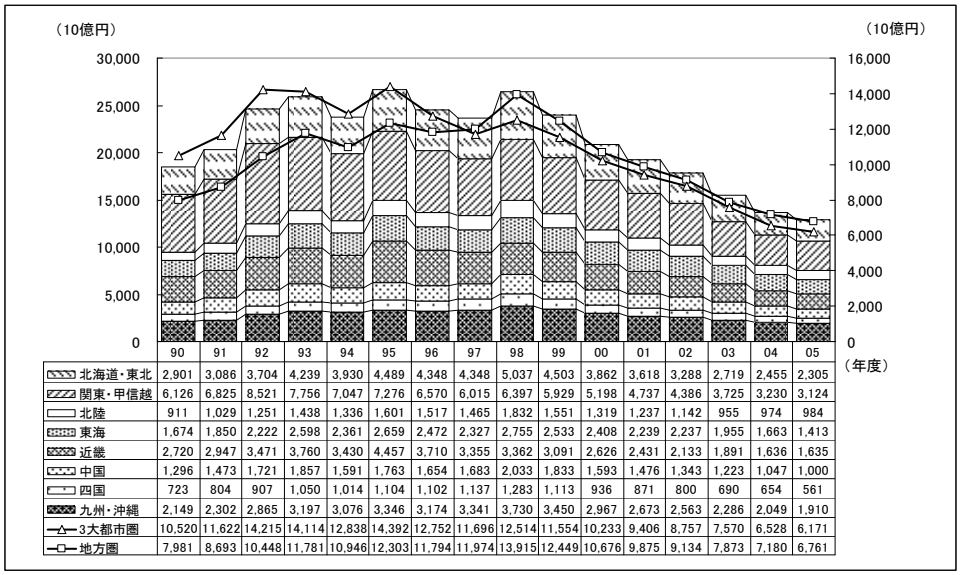
2006 年度末の長期債務残高（予算）は、国・地方を併せて 775 兆円程度になると見込まれ、対 GDP 比 150.8%は先進国の中で最も高い。

[1] 本章での地域ブロックの区分は下記のとおり。
北海道
東北：青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県
関東・甲信越：茨城県・栃木県・群馬県・埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県・山梨県・長野県
北陸：新潟県・富山県・石川県・福井県
東海：岐阜県・静岡県・愛知県・三重県
近畿：滋賀県・京都府・大阪府・兵庫県・奈良県・和歌山県
中国：鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県
四国：徳島県・香川県・愛媛県・高知県
九州・沖縄：福岡県・佐賀県・長崎県・熊本県・大分県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県

このように国・地方とも財政赤字は拡大し、とりわけ地方では、夕張市が準用財政再建団体[2]になったことに象徴されるように、財政状況は逼迫の度を増している。

2001 年の「今後の経済財政運営及び経済社会の構造改革に関する基本方針」（いわゆる「骨太の方針」）で、公共投資の規模や内容の見直しが打ち出され、また「骨太の方針 2006」（2006 年 7 月）では、今後 5 年間、公共事業関係費・地方単独事業費は毎年 1 %～3%減となっており、公共投資をめぐる状況は、依然として厳しいものがある。

図表 2-3-1　地域別公共工事請負金額の推移



	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	03	04	05
北海道・東北	2,901	3,086	3,704	4,239	3,930	4,489	4,348	4,348	5,037	4,503	3,862	3,618	3,288	2,719	2,455	2,305
関東・甲信越	6,126	6,825	8,521	7,756	7,047	7,276	6,570	6,015	6,397	5,929	5,198	4,737	4,386	3,725	3,230	3,124
北陸	911	1,029	1,251	1,438	1,336	1,601	1,517	1,465	1,832	1,551	1,319	1,237	1,142	955	974	984
東海	1,674	1,850	2,222	2,598	2,361	2,659	2,472	2,327	2,755	2,533	2,408	2,239	2,237	1,955	1,663	1,413
近畿	2,720	2,947	3,471	3,760	3,430	4,457	3,710	3,355	3,362	3,091	2,626	2,431	2,133	1,891	1,636	1,635
中国	1,296	1,473	1,721	1,857	1,591	1,763	1,654	1,683	2,033	1,833	1,593	1,476	1,343	1,223	1,047	1,000
四国	723	804	907	1,050	1,014	1,104	1,102	1,137	1,283	1,113	936	871	800	690	654	561
九州・沖縄	2,149	2,302	2,865	3,197	3,076	3,346	3,174	3,341	3,730	3,450	2,967	2,673	2,563	2,286	2,049	1,910
3大都市圏	10,520	11,622	14,215	14,114	12,838	14,392	12,752	11,696	12,514	11,554	10,233	9,406	8,757	7,570	6,528	6,171
地方圏	7,981	8,693	10,448	11,781	10,946	12,303	11,794	11,974	13,915	12,449	10,676	9,875	9,134	7,873	7,180	6,761

（出典）北海道建設業信用保証㈱、東日本建設業保証㈱、西日本建設業保証㈱資料より作成

（注）地域別請負金額は工事場所による集計値

(2)　地域経済における公共投資の比率

公共投資の減少が地域の経済、雇用に与えた影響について、総支出額に占める公共投資（公的総固定資本形成）比率（図表 2-3-2）の推移でそれを見ると、公共工事請負金の推移と同様、1998 年度以降、地方圏が高く、３大都市圏[3]が低いという構造は変わっていないものの、各地域とも低下している（図表 2-3-3）。都道府県別では、島根県が 14.1%と最も高く、次いで秋田県の 13.1%、沖縄県、徳島県がともに 12.2%と高く、逆に低いのは、東京都の 2.0%、大阪府の 2.7%、神奈川・静岡・愛知 3 県が 3%後半となっている。

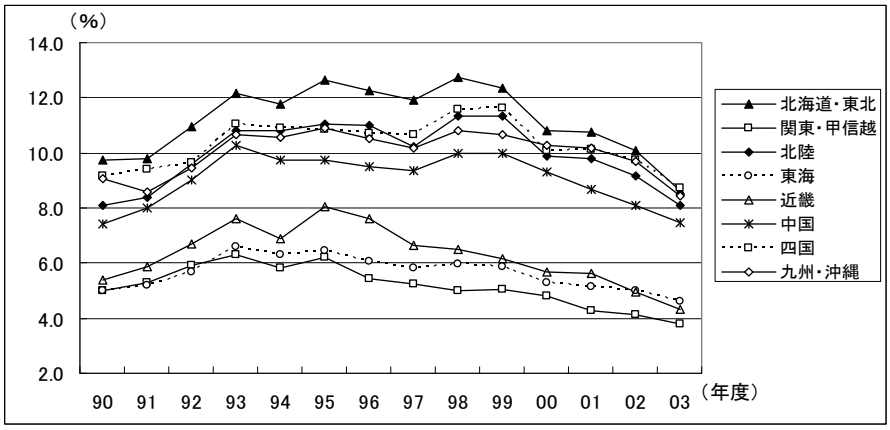
公共投資比率が高い地域は、総生産額に対する製造業生産額比率が 9.5%～13.0%（全国

[2] 地方財政再建促進特別措置法により赤字額が標準財政規模の 5%（都道府県）または 20%（地方自治体）を超えた場合その自治体は財政再建団体となり、地方債の発行が制限される。再建方法は自主再建方式と準用再建方式のどちらかを選択が可能であり、自主再建は自治体自らが「再建計画」を立案、実施、準用再建は「再建法」を準用し、総務大臣の承認を受けた「財政再建計画」に基づき財政再建を実施する。再建計画承認後は地方債の発行の制限は解除される。夕張市は準用再建方式を選択している。

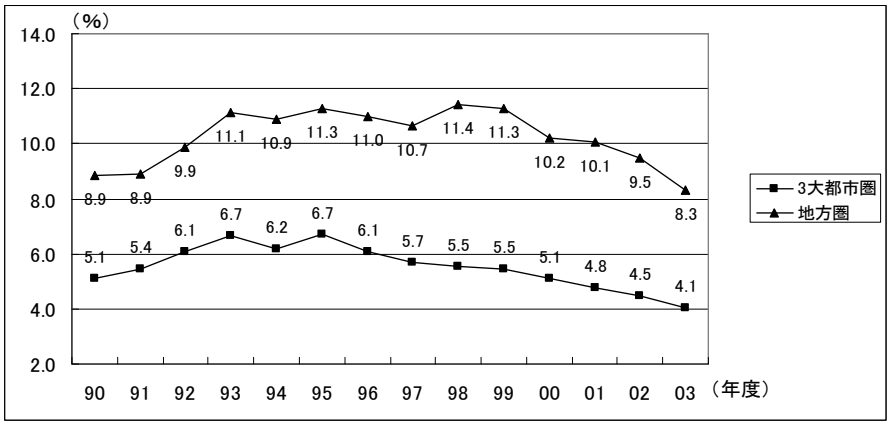
[3] 本項における 3 大都市圏とは、一般的な分類とは異なり、脚注 1 の区分による関東・甲信越、東海、近畿の 3 地域を指す。

平均 20.9%）と低く、このような地域は、大消費市場（首都圏や各地域ブロックの中枢都市）との距離が離れているといった地理的なハンデがあり、高速交通網など輸送関連のインフラ整備が遅れていることから、製造業などの民間企業の立地が思うように進まないことなども、基盤産業の育成や発展が遅れた要因になっている。

図表 2-3-2　地域別公共投資比率の推移



図表 2-3-3　3 大都市圏と地方圏との比較



（出典）内閣府「県民経済計算年報」より作成

（注）公共投資比率＝公的総固定資本形成／総支出額

(3)　地域経済における建設産業

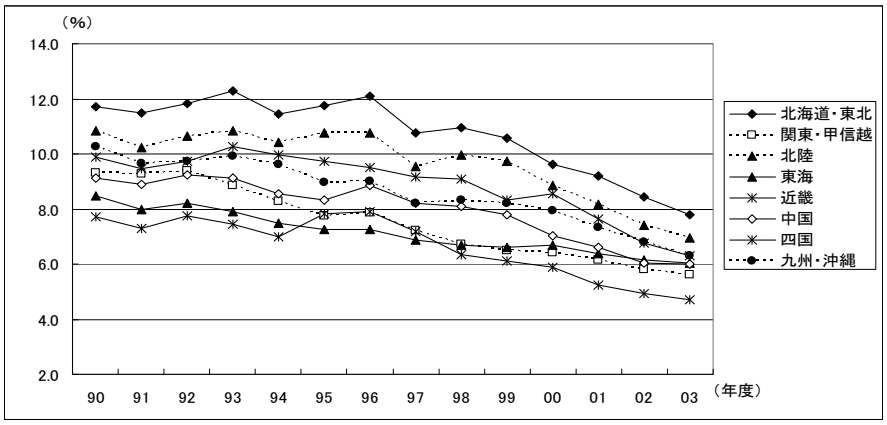
公共投資比率の高い地方圏では、建設産業が主要産業となり、地域経済の活性化・雇用の創出などの面で大きな役割を担ってきた。

地域経済における建設業の位置づけや影響度を、総生産額に占める建設業生産額の比率で見ると（図表 2-3-4）、各地域とも、バブル崩壊後の建設投資の大幅な縮小から、比率は低下している。直近の 2003 年度では、北海道・東北地方が 7.8%と最も高く、北陸地方の 6.9%がそれに続き、都道府県別には、青森県の 9.7%が最も高く、次いで秋田県・島根県

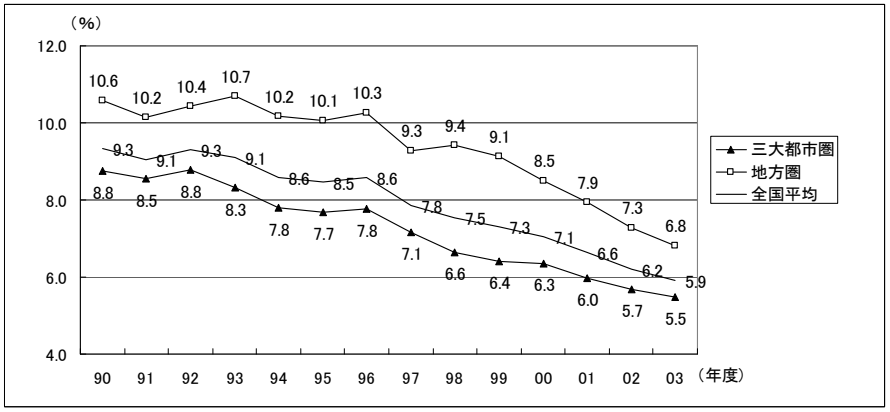
が 9.2%、北海道が 9.0%となっている。

また、3 大都市圏と地方圏を比較すると（図表 2-3-5）、3 大都市圏の 5.5%に対して、地方圏は 6.8%になっており、ピーク時からの減少幅は地方圏が 3 大都市圏よりも大きく、逼迫した地方財政を反映して、地方圏が先行して低下している。

図表 2-3-4　総生産額に占める建設業生産額の推移



図表 2-3-5　3 大都市圏と地方圏の比較

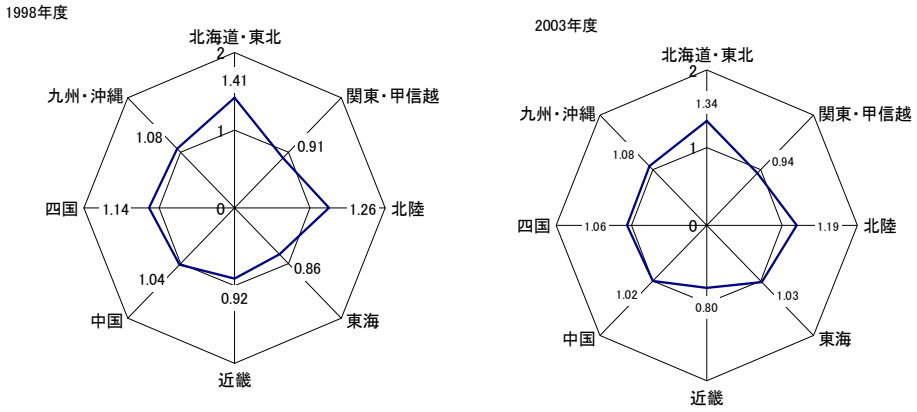


（出典）内閣府「県民経済計算年報」より作成

（注）建設業生産額／総生産額

図表 2-3-6 は、建設産業の特化係数の変化を表したものである。特化係数とは、総生産額に占める建設業生産額の比率であり、全国平均を 1 とし、係数が 1 に近いほど産業構造は全国水準に近く、1 を超えると建設産業への特化が大きいことを示している。2003 年度では、北海道・東北が 1.34 ポイントと最も高く、北陸の 1.19 ポイントと続き、全国水準を下回るのは、近畿地方の 0.8 ポイント、関東・甲信越の 0.94 ポイントである。特化係数から見ても、地方圏における建設産業の重要性が指摘でき、1998 年度と 2003 年度を比較すると、東海地方を除き、7 地域で係数は低下している。

図表 2-3-6　建設産業特化係数の推移（1998・2003 年度）



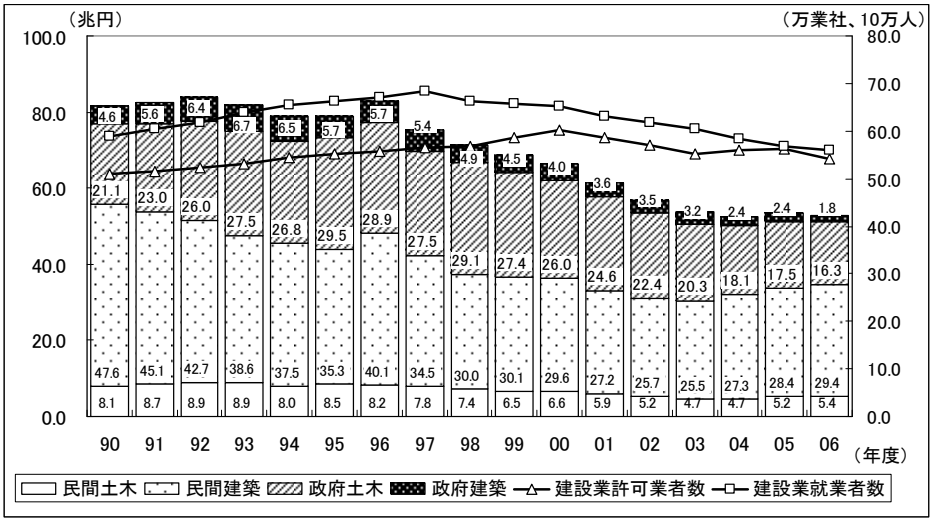
（出典）内閣府「県民経済計算年報」より作成

2.3.2　公共投資の減少が建設産業に及ぼす影響と建設産業が地方経済に及ぼす影響

(1)　建設産業の現況と産業界に与えた影響

バブル崩壊後、日本経済は景気後退局面に入り、建設投資も減少傾向で推移している。1990 年代半ばから後半にかけて、景気浮揚策の一環として公共投資が増加したが、1999 年度以降は減少している。建設投資予測（当研究所の 2007 年 1 月発表）によると、2006 年度は前年度比で 2.7%減の 51 兆 9400 億円、2007 年度は 1.9%減の 50 兆 9600 億円であり、今後も、建設投資は減少傾向で推移する見通しである。近年は、製造業を中心とした企業業績の改善を受け、民間設備投資が堅調に推移しているが、建設投資は、公共投資減少の影響が大きく、公共投資の減少分を民間建設投資が補完しきれていない状況にある。

図表 2-3-7　建設投資（名目）、許可業者数、就業者数の推移



（出典）建設投資：1990 年度～2004 年度までは国土交通省「平成 18 年度建設投資見通し」、2006・2007 年度は建設経済研究所 2007 年 1 月予測値、建設業許可業者数：国土交通省「建設業許可業者数調査」、建設業就業者数：総務省「労働力調査年報」より作成

（注）1.建設投資額は名目値

2.許可業者数、就業者数ともに毎年 3 月末時点における数値。

建設業の許可業者数は、バブル崩壊後も増加基調で推移し、2000 年度の 60 万業者をピークに減少に転じ、2004 年度・2005 年度は 2 年連続で増加したが、2006 年度は、再び減少に転じ、54 万業者となり、ピーク時の 90%になっている。就業者数は、1997 年の 685 万人をピークに減少に転じ、2006 年 3 月末には 559 万人とピーク時の約 82%になっている。

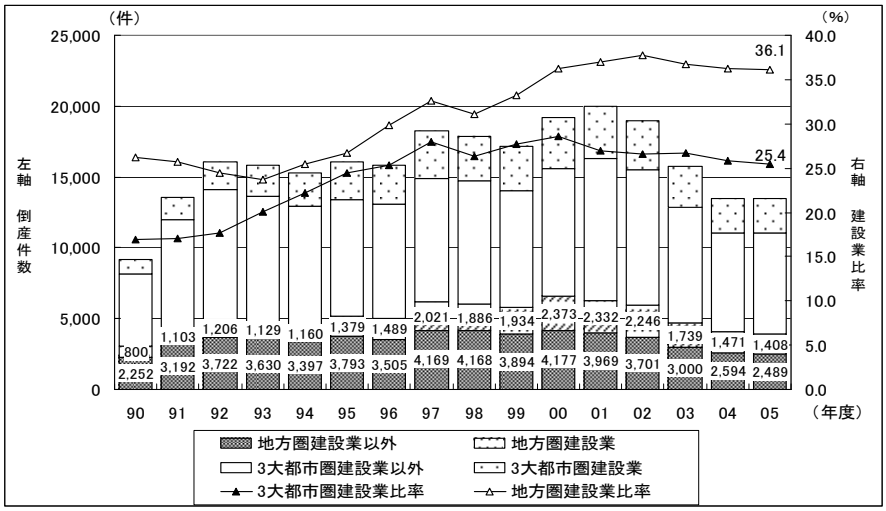
許可業者数、就業者数ともに減少しているが、2005 年度の建設投資額（名目値・見込）は 53 兆 5000 億円で、ピーク時（1992 年度）の 64%にまで減少していることと比較すると、許可業者数は約 10%、就業者数は約 20%減にとどまっている。これまで建設産業界が不況時における雇用の受け皿として機能してきた側面はあるが、業者数・雇用者数の点では供給過剰構造にあることは否定できない。

建設業の倒産件数は 2001 年度が 2,373 件と最も多く、全倒産件数に占める建設業の比率は 2000 年度が 31.2%と最も高くなっている。2003 年度以降建設業の比率は低下傾向で推移しているものの、2005 年度の 3 大都市圏の比率が 25.4%であるのに対し、地方圏では 36.1%となっている。また、都道府県別に見ると長崎県では建設業の倒産比率が 50%を超えるなど、地方建設業界においては景気回復の実感に乏しい状況にある。

倒産内容を見ると、1990 年代は、負債額が 100 億円を超える大型倒産が相次いだが、2000 年代に入ると、負債額が 10 億円未満、資本金規模では 1 億円未満の企業の倒産が増加し、小型化が進んでいる。公共投資減少の影響が倒産という形で地方圏の建設産業界に

大きな影を落としている。

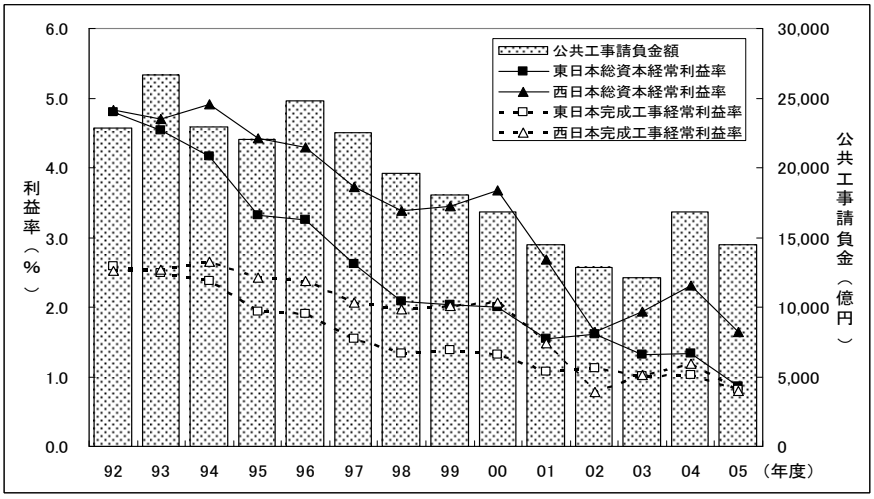
図表 2-3-8　建設企業倒産件数の推移



（出典）独立行政法人中小企業基盤整備機構「企業倒産調査年報」より作成

公共投資の減少に伴って、建設企業の収益性も悪化傾向にある（図表 2-3-9）。2005 年度の総資本経常利益率は、東日本が 0.86%、西日本も前年度から大幅に低下して 1.64%であり、完成工事高経常利益率も、東日本・西日本とも 1%を下回っている。これら収益性の指標は、公共工事請負金額の推移とほぼ同じような形で推移しており、北海道・東北、北陸・四国の 3 地域では出来高に占める公共工事の割合が 50%を超えていることから（2004 年度の国土交通省総合統計）、公共投資の減少が建設企業の収益性に大きく影響していると言えよう。

図表 2-3-9　建設企業収益率推移



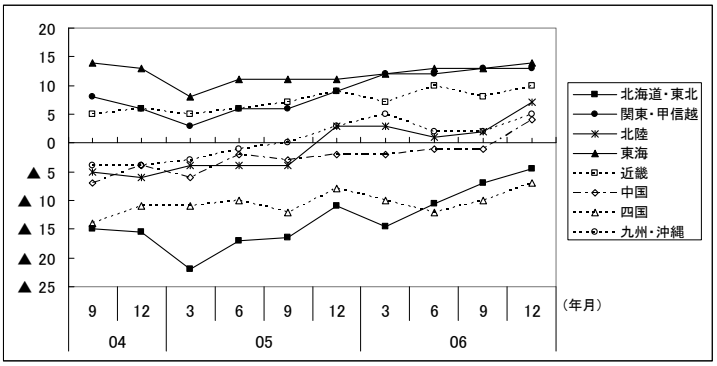
（出典）東日本建設業保証㈱、西日本建設業保証㈱資料より作成

(2) 地域経済の現況と公共投資の減少が地域経済に与えた影響

1) 地域の経済活動に与えた影響

「日本銀行地域経済報告（2007 年 1 月公表)」は、各地域ともに足元の景気は拡大または回復傾向にあり、関東・甲信越、東海、近畿の 3 大都市圏における景気は拡大し、その他の地域も緩やかながら景気は回復傾向にあると報告している。また、「日銀短観の業況判断 D.I.」（図表 2-3-10）も、近年の製造業を中心とした回復により、各地域の業況は回復・改善傾向にあるとしている。

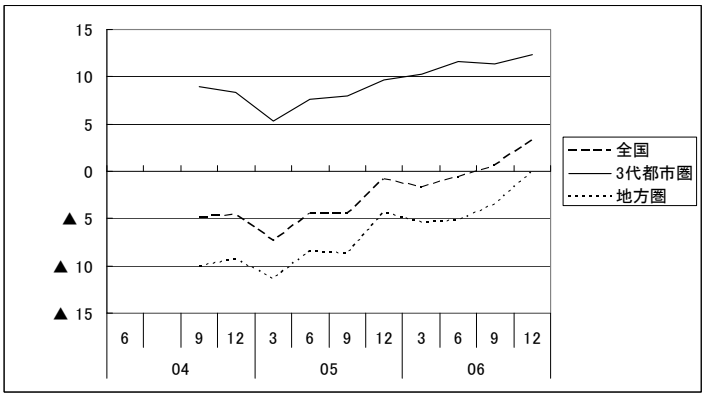
図表 2-3-10　地域別業況判断 D.I.の推移



（出典）日本銀行資料より作成

しかしながら、3 大都市圏と地方圏との経済格差は依然として大きく、特に北海道、東北、四国の 3 地域については、景気回復の足取りは他地域と比較して遅れている。景気回復の足取りに跛行性が見られるのは、今回の景気回復が、民間需要、主に製造業を中心としたものであり、各地域の産業構造が回復速度に影響しているからである。景気の回復速度が速い地域は、製造業の生産性が高い地域でもあり、産業基盤・生活基盤のインフラ整備が進んでいる地域でもある。

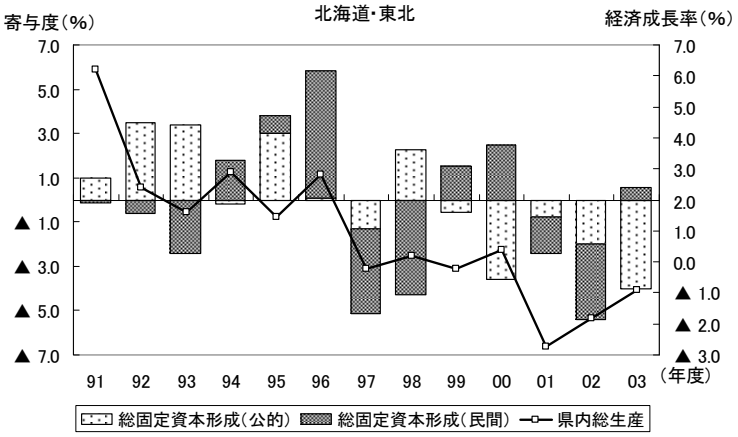
図表 2-3-11　地域別業況判断Ｄ．Ｉ．の比較



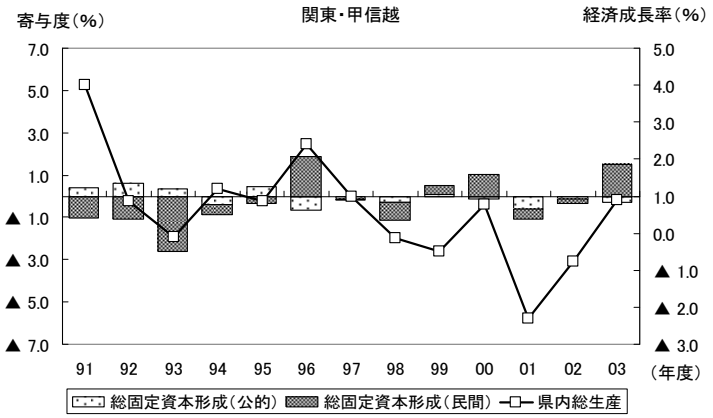
（出典）日本銀行資料より作成

また、北海道・東北地方と関東・甲信越地方について、地域の経済成長に対する寄与度を見ると、北海道・東北地方では､特に 1999 年度以降、公共投資の減少が、地域の経済成長にマイナスの影響を及ぼしており、このことは、公

図表 2-3-12　総固定資本形成の寄与度



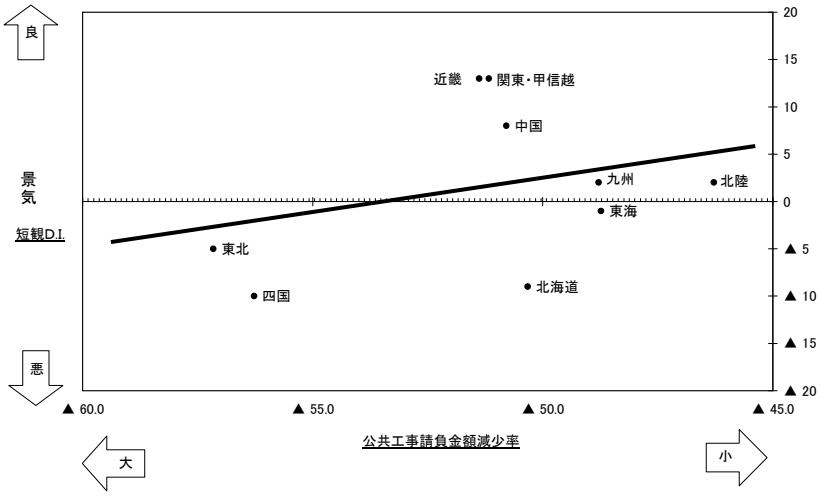
共投資が、地方経済の景気下支えや地域間の格差是正に大きく寄与していたことを物語るものである。



（出典）内閣府「県民経済計算年報」より作成

図表 2-3-13 は、公共工事請負金額の減少率（ピーク時の 1998 年から 2005 年の減少率）と「日銀短観による業況判断 D.I.」との関係を図化したものである。二つの指標の間には、おおむね右肩上がりの傾向が見られ、東北・四国のように公共工事請負金額の減少率の大きい地域ほど景気回復が遅れており、一方、関東・甲信越、近畿における景気回復は製造業を中心とした民間活動によるところが大きいことが分かる。

図表 2-3-13　短観 D.I.と公共工事請負金額減少率との相関図



(出典)短観 D.I.：日本銀行、公共工事請負金額：北海道建設業信用保証㈱、東日本建設業保証㈱、西日本建設業保証㈱資料より作成

2）地域の雇用に与えた影響

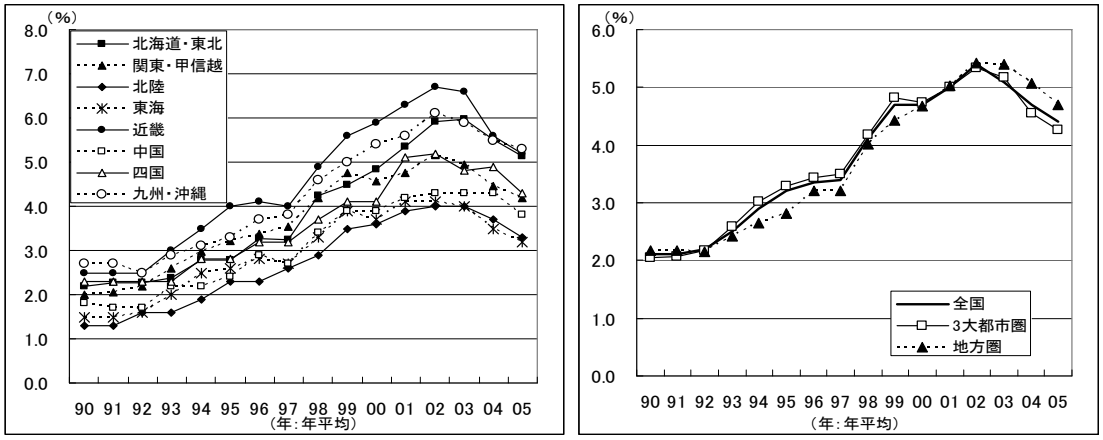
地域別の完全失業率（図表 2-3-14）は、バブル崩壊後、各地域ともに大幅に上昇し、2002 年から 2003 年にかけてピークを迎えた。近年の景気回復を受け、企業業績が大幅に改善

していることから、「全産業の雇用人員判断D．I」（日銀短観 2006 年 12 月調査）にも不足感が生じ、2006 年の有効求人倍率は、前年比で 1.11 ポイント上昇して 1.06 倍となり、1992 年以来、14 年ぶりに 1 倍を越え、雇用情勢は着実に改善してきている。

しかしながら、雇用面の地域間格差は解消されず、2006 年の地域別失業率は、関東・甲信越が 3.5%、東海が 3.0%、中国が 3.5%であるのに対して、北海道は 1.0 ポイント悪化して 5.4%、九州・沖縄が 5.0%、東北が 4.8%となっている。

2000 年以前は、地方圏の失業率は低かったが、近年は逆転して、地方圏での失業率が上昇する傾向にある。地方圏では公共投資の比率が高かったことから、1990 年代の不況時には、公共投資が地方の雇用環境を下支えしてきたが、2000 年以降は、地方圏における公共投資削減の影響により、3 大都市圏よりも、失業率は上昇することになった。

図表 2-3-14　地域別完全失業率の推移



（出典）総務省「労働力調査年報」より作成

賃金についても、地方圏と 3 大都市圏との格差は大きく、「2005 年度賃金構造基本統計調査」（総務省）によると、地方圏が 4,580 千円、3 大都市圏が 5,496 千円[4]となっており、100 万円近い差があり、各地域のピークである 1998 年度と比較すると地方圏の下落幅が大きい。

これらのことから公共投資の減少は、雇用・賃金面を含め、地方経済全般に影響を及ぼしているものと推測される。

2.3.3　地方経済の現状　～山形・秋田の比較～

公共工事請負金額がピーク時(1998 年)から最も減少したのが東北地方であることから、東北地方において県域を接する山形県と秋田県を例に取りながら、県レベルにおける公共

[4] 総務省賃金構造基本調査　調査対象全産業の男性労働者の賃金。毎月決まって支給する現金支給額×12ヶ月＋年間賞与及びその他特別給与額。

投資と地域経済の現況について考察を加えた。

1 人当たり県民所得（2004 年度）は、秋田県 230 万円、山形県 244 万円、失業率（2005 年度）は、秋田県 5.3%、山形県 4.4%である。

秋田県の総生産額に占める建設業生産額の比率は 12.9%（2003 年度）、就業者数の比率は 12.9%（2004 年度）であり、全国平均の 5.9%と比較しても大きく、また、建設企業の倒産件数についても増加傾向にあり、全産業に占める建設企業の倒産件数比率は 50%（2006 年 1 月から 10 月実績）に達しており、建設業が県の経済に占める規模に比べるとダメージの大きさが窺われる。公共投資の減少は、建設企業、建設業就業者における雇用、所得といった直接的なダメージだけでなく、県の経済全体へも影響が波及している。

次に山形県と秋田県の産業構造を比較すると、製造業のウェイトが大きな相違点であり、山形県は製造業の対全産業比率が 21.1%と第 1 位であるのに対し、秋田県はサービス業が 19.5%で 1 位、製造業は 13.6%と低い。

山形県で製造業が発展してきた要因としては、高速交通網体系を早期に整備したことにより、ブロック中枢都市の仙台市への時間的距離が短縮したことや、山形自動車道など首都圏へのアクセスが向上したことによるところが大きく、好立地性を前面に押し出した行政による積極的な企業誘致活動もあり、基盤産業の集積が促進したことが、製造業の発展に大きく寄与したと言える。

一方、秋田県は、大消費地である首都圏や仙台市から遠く離れているという地理的なハンデを負っており、また、企業が安価な人件費を求めて生産設備を海外にシフトしたことによるダメージは大きく、高速交通網の整備の遅れも相まって、域外の企業が秋田県に進出することのメリットを提供できなかったことが、製造業の発展を妨げる要因になったと推測される。

しかしながら、秋田県の行政、産業界はただ手を拱いているわけではなく、電子部品産業に続く、新たな産業の創出に向けて、日本銀行秋田支店が中心となって航空機産業を誘致しようとする動きもあり、産業基盤の強化に向けて産官学一体となった取り組みが期待されるところである。

おわりに

さまざまな指標により、公共投資の減少が地域経済や雇用に与えた影響について考察したが、公共投資減少の影響は、建設産業界のみならず、地域の経済、雇用に少なからず影響を及ぼしている。

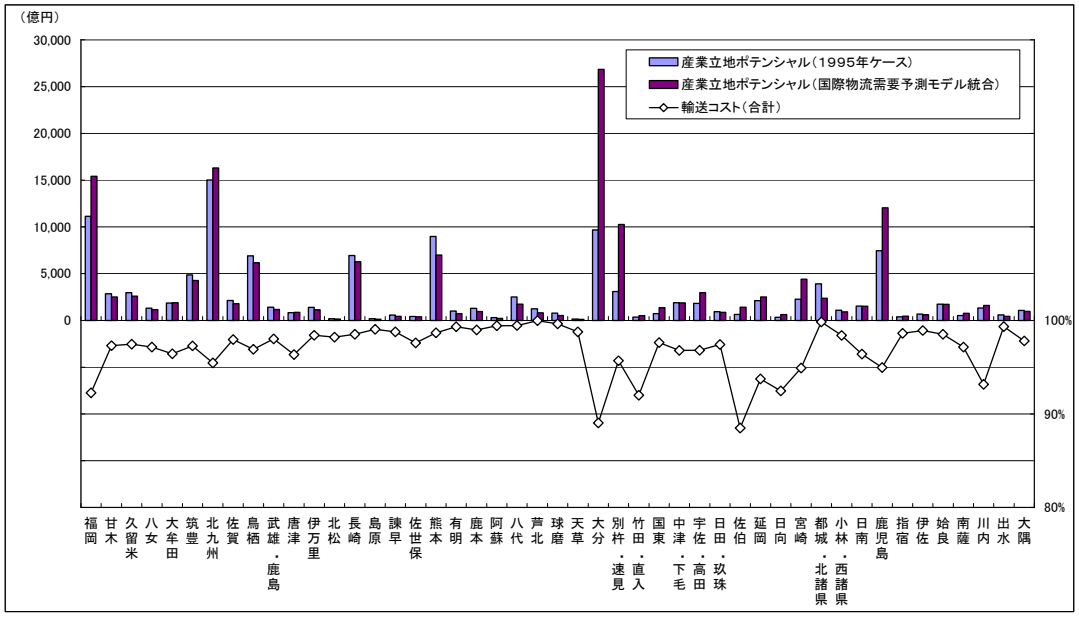
今後は、イノベーションや生産力向上による成長力の強化、地域間格差の是正などが、国家的な見地から課題となり、地域経済の視点からも、国と地方の適正な役割分担を踏まえつつ、地域の特性を活かした地域の自立が重要になってくる。財政制約下における公共投資については、国民のニーズに即した、より戦略的・重点的であることが求められ、社

会資本ストックの蓄積に伴って維持更新投資の確保も求められるようになる。

公共投資と地域経済との関係においても、特に地理的、気候的なハンデを負い、地域の核となる基盤産業の育成や産業の集積が遅れている地域では、鉄道・道路・港湾などの交通インフラ等の整備を促進し、新たな産業の創出・育成・発展のための産業立地ポテンシャルを高めていくことは、地域経済の自立化を促す、重要な視点のひとつになってくる。

その一例として、「輸送コストを考慮した産業立地ポテンシャルモデルの構築について」（国土交通政策研究所、2006 年 10 月）の報告書[5]において、交通インフラの整備が産業立地にいかなるインパクトを与えるかを定量化し、拠点港湾の拡大・強化や高速道路の整備が、製造業の立地ポテンシャルを高め、地域経済の発展と自立に寄与するかを明らかにしている（図表 2-3-15）。

図表 2-3-15　輸送コストと産業立地ポテンシャルの変化



（出典）国土交通政策研究所報告書より

公共投資、建設投資の担い手である建設業者は、地域経済という場においても、適切な価格で良質な建設サービスを供給するとともに、災害対策、まちづくり等の地域コミュニティへの貢献などからも、地域を多面的に支えてきた。地域社会の安全・安心、そして地域経済の安定・向上のためにも、地域の建設業が果たすべき役割と期待はなお大きい。

[5] 国土交通総合研究所「国土交通政策研究第 72 号『政策効果の分析システムに関する研究－輸送コストを考慮した産業立地ポテンシャルモデルの構築について（九州地域を事例として）－』

第 3 章

建設産業

3.1　いわゆるダンピングに関する考察

- 国土交通省の入札契約適正化指針では、適正な施工が見込めないような著しく低価格な受注をいわゆるダンピングと定義している。独占禁止法では、安値受注による同業者の経営破壊を防止するという目的でダンピングを禁止しているが、入札契約適正化指針では、品質確保や下請保護により力点を置いて、いわゆるダンピングを排除しようとしている。
- 国土交通省においては、05 年度に低入札価格調査の件数が急増した。また、都道府県や政令指定都市においても、近年、低入札価格調査の件数が増加している団体が多い。
- EU 公共工事調達指令に「異常に低い価格の入札」についての規定があり、イギリスやフランスでは、この規定に基づき低入札案件に対応しているが、スペインでは、より厳格な対応が行われている。また、米国では、ボンド制度の普及や堅調な公共投資を背景にダンピングは顕在化していない。
- わが国におけるいわゆるダンピングの対策としては、国土交通省が 06 年 12 月に発表した「緊急公共工事品質確保対策」による特別重点調査や施工体制確認型総合評価落札方式の実施、入札ボンドの導入対象拡大などが挙げられ、これらのさらなる効果が期待される。

3.2　建設業と金融

- 金融制度改革の進展や金融業界の再編等により、我が国の金融事情は大きく変化してきている。従前より間接金融への依存度が高い建設業界においても、限定的であるがその影響を受けている。
- 今回調査した大手建設会社については、経常運転資金確保のためのコミットメントラインの設定、手形決済からファクタリングへのシフト等、資金効率向上へ向けての取り組みが見受けられる。

3.3　建設企業における IT 投資の現状と課題

- ハード面の整備は着実に進行し、大企業と中小企業の格差は小さくなりつつあり、今後は、経営改善・収益向上に結びつく IT 化に重点を置く兆しがある。しかし、建設業における情報処理関係諸経費の対年間事業収入費は他産業に比して非常に低い。
- 売上拡大や高付加価値効果を生み出すような項目に対する IT 投資効果の評価が低いなど、収益向上に対する IT 投資の貢献度の評価は低く、他産業と比較しても建設業の評価は特異な存在となっている。
- 収益改善・生産性向上等を基にした経営に貢献するための IT 化を行うために、経営と IT との連携強化と共に、適切な投資を行うための IT 化の十分な効果検証、IT 化に併せた組織改革、業務プロセス改革の実行が必要である。また、

集約した情報の迅速かつ的確な分析と行動ができる能力を持つ組織はIT投資効果を高める。

3.4 ナレッジマネジメントを活用した建設企業の経営力の向上方策

- 建設企業の競争力は、社員個々や部門ごとに潜在する「知識」や「知恵」に依存する施工技術力や営業力等にあると考えられ、これらの知識や知恵が全社的に共有・活用される必要がある。
- 他産業では、それらの知識や知恵を有する「人」を効率的に活かすことで継続的な業務改善を行うナレッジマネジメント（KM）に取り組むことで強い競争力を身につけている企業が存在するが、建設企業は他産業以上に KM に取り組んでいるとは言い難い状況である。
- 建設企業が KM に取り組む前提として、経営トップのリーダーシップにより社員の働く意欲を引き出す必要があり、結果として継続的な業務改善を目指すべく KM を導入するべきである。

3.5 建設業における CSR の現状と動向

- 建設業は、公共性が高い等、CSR（企業の社会的責任）の要素が強い産業であるが、一方でコンプライアンスの観点から様々な問題を抱えている。
- 非財務情報レポート（環境報告書や CSR 報告書等）を公表している建設会社の数は、全産業と比較して劣ってないものの、社会的側面の公表ははまだ始まったばかりである。
- アンケートした結果、CSR は品質のいい施工であり、既に CSR に取り組んでいるという建設会社が多かったが、国民の建設会社への期待との間にギャップが生まれている。

3.6 指定管理者制度の本格運用と建設企業の動向

- 株式会社などが指定管理者となった施設の割合は 11.0%、管理者を公募した施設の割合も 29.1%にとどまっているが、公募に当たっては、参加資格要件に地元制限が付される場合も多く、指定管理者制度は、地場の建設企業の新分野進出先として有望である。
- 民間事業者が指定管理者に指定された施設のうち、建設企業が指定管理者になっているのは、公営住宅、レクリエーション・レジャー施設等で多く、全体の 2 割弱となっている。
- 建設企業の指定管理者制度への参入に当たっては、施設の「運営」が「維持・管理」に比べて重視されるため、異業種との連携が重要である。
- 「住民サービスの向上」と「経費の削減」というトレードオフの関係に立つ 2 つの目的を両立させるためには、CSR をはじめ、施設管理の質の確保・向上に関する企業体質や企業努力等にかかわる情報が、相互に比較可能な形で、容易に把握出来る仕組みづくりも重要である。

3.1 いわゆるダンピングに関する考察

はじめに

低価格による落札の増加を受けて、国土交通省では 06 年 4 月に「いわゆるダンピング受注に係る公共工事の品質確保及び下請業者へのしわ寄せの排除等の対策について」を各地方整備局長あてに通知し、工事の施工段階における監督・検査、立入調査等の強化を中心とする対策[1]を講じた。それに加えて、同年 12 月には「緊急公共工事品質確保対策について」を発表し、入札段階を中心とした対策[2]を実施することとした。

このような状況を踏まえて、本稿では、いわゆるダンピングに関する考察を行う。

3.1.1 いわゆるダンピングとは

(1) 入札契約適正化指針における定義

国土交通省が定めている入札契約適正化指針[3]においては、適正な施工が見込めないような著しく低価格な受注をいわゆるダンピングと定義している。いわゆるダンピングによる受注は、建設業の健全な発達を阻害するとともに、特に、工事の手抜き、下請へのしわ寄せ、労働条件の悪化、安全対策の不徹底等につながりやすいことから、低入札価格調査制度及び最低制限価格制度を適切に活用して排除を図ることとされている。

(2) 独占禁止法におけるダンピングとの違い

独占禁止法[4]においては、「正当な理由がないのに商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、その他不当に商品又は役務を低い対価で供給すること」（価格要件）により、「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ」（影響要件）が

---

1 適正な施工の確保の徹底として、①低入札価格調査制度対象工事に係る重点調査の対象拡大及び調査結果のホームページにおける公表②下請業者への適正な支払確認等のための立入調査の強化等③工事コスト調査の内訳の公表④発注者の監督・検査等の強化⑤受注者側技術者の増員の対象拡大⑥指名停止措置の強化を、また、適正な競争環境の整備として前工事の単価による後工事の積算を行うこととした。加えて、ダンピング受注対策地方協議会を開催することとした。

2 ①総合評価落札方式の拡充（施工体制の確認を行う方式の試行実施）②品質確保がされないおそれがある場合の具体化（特別重点調査の試行実施）③一般競争参加資格として必要な同種工事の実績要件の緩和④「入札ボンド」の導入対象拡大⑤公正取引委員会との連携強化⑥予定価格の的確な見直しを実施することとした。

3 「公共工事の入札及び契約の適正化を図るための措置に関する指針」（平成 13 年 3 月 9 日閣議決定）

4 「私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律」（昭和 22 年法律第 54 号）

ある取引を不当廉売[5]として禁止しており、この不当廉売がダンピングに該当する。

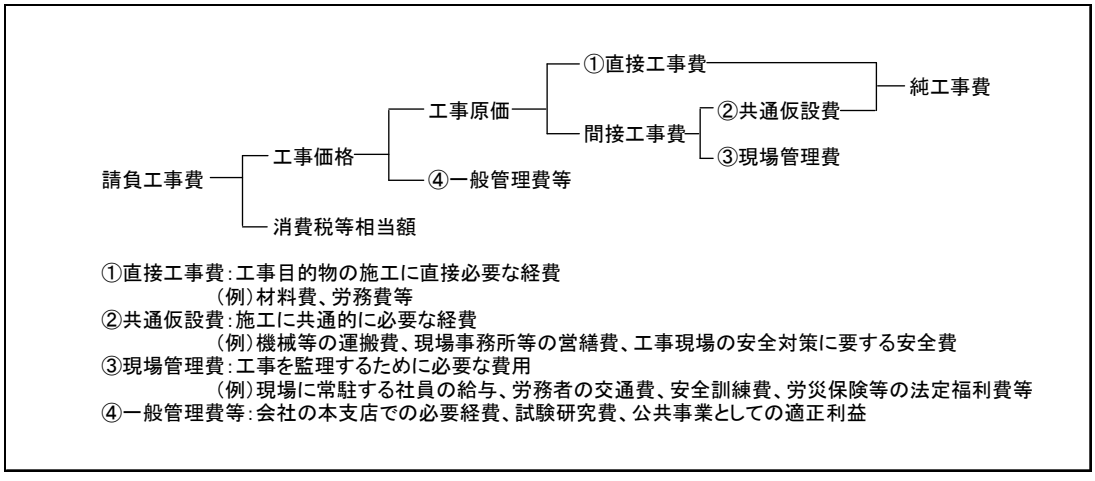
なお、公正取引委員会が示した公共建設工事の特性に照らした不当廉売の考え方[6]は次のとおりである。

（ア） 価格要件のうち「供給に要する費用」とは、通常、総販売価格と考えられており、公共建設工事においては、「工事原価＋一般管理費」[7]がこれに相当するものと考えられる。また、「供給に要する費用を著しく下回る対価」かどうかについては、公共建設工事においては、「工事原価（直接工事費＋共通仮設費＋現場管理費）」を下回る価格であるかどうかがひとつの基準となる。

（イ） 影響要件については、安値応札を行っている事業者の市場における地位、安値応札の頻度、安値の程度、波及性、安値応札によって影響を受ける事業者の規模等を個別に考慮し、判断することとなる。

以上のとおり、独占禁止法では、安値受注による同業者の経営破壊を防止するという目的で不当廉売（ダンピング）を禁止している。これに対し、入札契約適正化指針では、品質確保や下請保護といった適正な施工により力点を置いていわゆるダンピング（以下、当該指針にいういわゆるダンピングを独占禁止法上のダンピングと区別して「ダンピング」という。）を排除しようとしている。

図表 3-1-1 「土木請負工事工事費積算要領」の積算体系



5 「不公正な取引方法」第 6 項（昭和 57 年 6 月 18 日公正取引委員会告示第 15 号）

6 「公共建設工事に係る低価格入札問題への取組について」（平成 16 年 4 月 28 日）

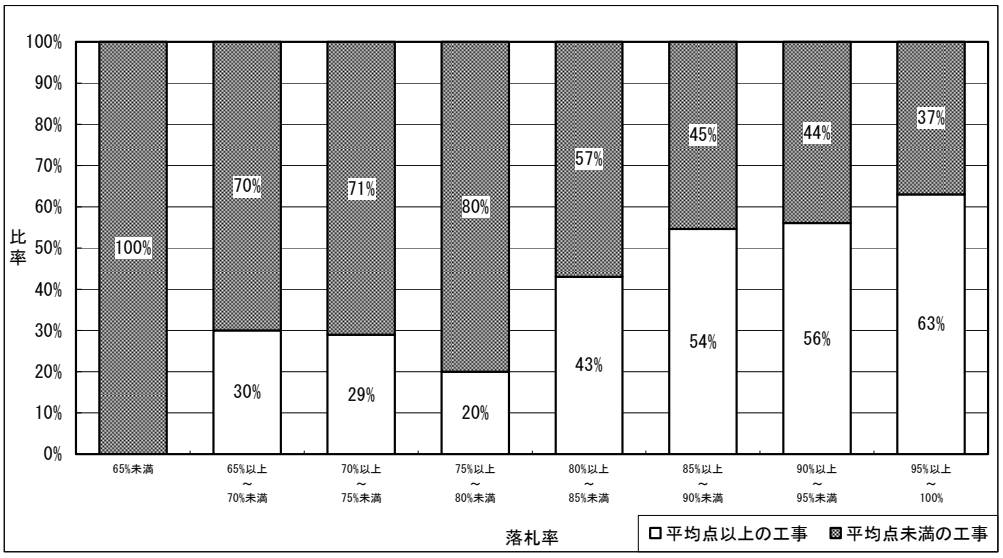
7 工事原価、一般管理費の考え方については、国土交通省が公表している「土木請負工事工事費積算要領」の積算体系（図表 3-1-1）による。

3.1.2　　低価格入札の状況

(1)　国土交通省における状況

図表 3-1-2 は工事成績評定と落札率の関係を表したものであるが、これを見ると、落札率が低くなるほど工事成績評定が低くなり、平均点以上の工事が減少する傾向にあることがわかる。このことから低価格入札は「ダンピング」と関係が深いと言える。

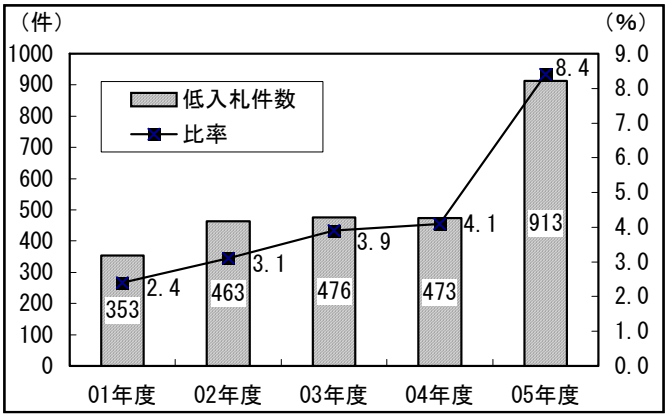
図表 3-1-2　工事成績評定と落札率の関係



出典）国土交通省公表資料
注1）対象データは、平成15･16年度竣工工事から抽出した工事規模1億円以上の工事310件である。
注2）工事成績評定点の平均点は74点である。（平成15年度竣工の土木工事（全国）を対象）

図表 3-1-3　国土交通省における低入札価格調査の実施状況

このような「ダンピング」と関わりが深い低価格入札は、国土交通省発注工事においては、図表 3-1-3 のとおり 05 年度に急増している。



出典）国土交通省直轄工事等契約関係資料
注1）地方整備局（港湾空港関係除く）、官庁営繕部、国土技術政策総合研究所が発注した工事を対象としている。
注2）「比率」は（低入札件数）/（競争契約全体件数）を表す。

(2) 地方公共団体における状況

低価格入札は、国土交通省発注工事のみならず地方公共団体が発注する工事においても発生している。そこで、その状況を把握すべく、当研究所において独自にアンケート調査を実施した。

当研究所で実施したアンケート調査の概要

1. 調査対象：都道府県 47 団体、政令指定都市 15 団体、県庁所在市[8]34 団体
   中核市[9]18 団体
2. 回収率　：100%（114 団体／114 団体）
3. 調査時期：06 年 11 月 28 日～12 月 15 日
   なお、06 年 11 月 1 日時点の状況により回答を頂いた。
4. 調査方法：郵送によるアンケート調査

このアンケート調査における低入札価格調査と最低制限価格[10]の適用範囲に関する回答は、図表 3-1-4 のとおりであり、団体ごとに相違が見られた。

図表 3-1-4　地方公共団体の低入札価格調査・最低制限価格の適用範囲

地方公共団体名		低入札価格調査制度 適用範囲	最低制限価格制度 適用範囲
都道府県	北海道	・条件付一般競争入札（予定価格24億1千万円以上） ・制限付一般競争入札（予定価格5億円以上） ・総合評価方式による入札	・予定価格が5百万円を超え5億円未満の競争入札
	青森県	・参加申込型指名競争入札（5千万円以上） ・一般競争入札（4億円以上）	・指名競争入札（5千万円未満）
	岩手県	・一般競争入札 ・条件付一般競争入札（1億円以上）	・指名競争入札（1億円未満）
	宮城県	・一般競争入札（1千万円以上）	・指名競争入札（1千万円未満）
	秋田県	・簡易公募型指名競争入札（4千万円以上） ・公募型指名競争入札（3億円以上） ・一般競争入札（24.1億円以上）	・指名競争入札（4千万円未満）
	山形県	・競争入札に付する工事で設計金額が4千万円以上の工事	・競争入札に付する工事で設計金額が4千万円未満の工事
	福島県	・一般競争入札（WTO対象） ・入札時VE対象工事 ・総合評価方式対象工事	・左記以外の工事
	茨城県	・1億円以上の工事	・1千万円以上の工事（競争入札）

8 本稿では、政令指定都市 12 団体を除く 34 団体を県庁所在市としている。

9 中核市とは、地方自治法第 252 条の 22 第 1 項に定める政令による指定を受けた市であり、政令指定都市が処理することができる事務のうち、都道府県が一体的に処理すべきとされた事務以外のもの（福祉・衛生・まちづくり等）を処理することができる。人口が 30 万人以上であることが要件であり、平成 18 年 10 月 1 日に青森市が加わり 37 団体となった。本稿では、県庁所在市 19 団体を除く 18 団体を中核市としている。

10 地方自治法では、施行令第 167 条の 10 第 2 項において「当該契約の内容に適合した履行を確保するために必要があると認められるときは、あらかじめ最低制限価格を設けて、予定価格の制限の範囲内の最低制限価格以上の価格をもって申込みをした者のうち最低の価格をもって申込みをした者を落札者とすることができる」と規定している。

最低制限価格制度においては、入札価格が予定価格以下であっても、最低制限価格を下回った入札は、自動的に失格となる。

地方公共団体名		低入札価格調査制度 適用範囲	最低制限価格制度 適用範囲
都道府県	栃木県	・一般競争入札 ・次に該当する工事の公募型指名競争入札 ア)土木工事　予定価格が1億円以上、WTO基準額未満 イ)建築工事　予定価格が2億円以上、WTO基準額未満 ウ)設備工事　予定価格が1億円以上、WTO基準額未満 ・総合評価落札方式による入札	・左記以外の競争入札
	群馬県	・土木工事　設計金額1億円以上 ・建築工事　設計金額3億円以上	・土木工事　設計金額1億円未満 ・建築工事　設計金額3億円未満
	埼玉県	・WTO対象工事(平成18年4月から) ・総合評価落札方式対象工事(平成18年4月から)	・左記以外の工事(平成18年4月から)
	千葉県	・予定価格2千5百万円以上の工事	・予定価格2千5百万円未満の工事
	東京都	・建築工事　予定価格5億円以上の競争入札 ・土木工事　予定価格4億円以上の競争入札 ・設備工事　予定価格1億2千万円以上の競争入札	・建築工事　予定価格5億円未満の競争入札 ・土木工事　予定価格4億円未満の競争入札 ・設備工事　予定価格1億2千万円未満の競争入札
	神奈川県	・WTO対象工事 ・1千万円以上の解体工事	・250万円超の工事
	新潟県	・公募型指名競争入札(予定価格概ね1.2億円以上) ・一般競争入札(予定価格10億円以上)	・予定価格250万円超の指名競争入札 ・簡易公募型指名競争入札(予定価格概ね1.2億円未満の工事の一部)
	富山県	・予定価格5百万円以上の工事	・未採用
	石川県	・WTO案件の制限付き一般競争入札(24億1千万円以上)	・250万円超～24億1千万円未満の工事
	福井県	・予定価格2億円超の工事	・予定価格2億円以下の工事
	山梨県	・WTO対象工事 ・総合評価落札方式対象工事	・左記以外の工事
	長野県	・2億円以上の工事	・100万円～2億円の工事に失格基準価格を適用
	岐阜県	・競争入札に付する工事	・制度はあるが、主に低入札価格調査制度を適用
	静岡県	・予定価格5千万円以上の工事	・予定価格5千万円未満の工事
	愛知県	・250万円以上の全ての工事	・未採用
	三重県	・予定価格7千万円以上の工事	・予定価格7千万円未満の工事
	滋賀県	・土木一式工事　予定価格1億円以上 ・建築一式工事　予定価格1億3千万円以上	・土木一式工事　予定価格1億円未満 ・建築一式工事　予定価格1億3千万円未満 ・その他の業種の全ての工事
	京都府	・一般競争入札(5億円以上) ・公募型指名競争入札(5億円以上)	・5億円未満の工事
	大阪府	・土木一式工事　予定価格1億8千万円以上 ・建築一式工事　予定価格3億5千万円以上	・土木一式工事　予定価格250万円超1億8千万円未満 ・建築一式工事　予定価格250万円超3億5千万円未満
	兵庫県	・契約予定金額1億円以上の全ての工事	・契約予定金額1億円未満の工事
	奈良県	・5千万円以上の建設工事(平成18年度より)	・250万円～5千万円未満の建設工事(平成18年度より)
	和歌山県	・条件付一般競争入札(予定価格5千万円以上)	・指名競争入札(予定価格5千万円未満)
	鳥取県	・公募型指名競争入札(建築一般4億円以上、土木一般・電気・管工事・港湾2億円以上、その他6千万円以上) ・一般競争入札	・通常型指名競争入札 ・限定公募型指名競争入札
	島根県	・1億円以上の工事	・1億円未満の工事全て
	岡山県	・通常指名競争入札(予定価格3千万円以上2億円未満) ・一般競争入札(予定価格2億円以上)	・通常指名競争入札(予定価格3千万円未満)
	広島県	・請負対象設計金額1億円以上の建設工事 ・請負対象設計金額5千万円以上1億円未満の公募型指名競争入札による建設工事	・左記以外の競争入札方式による建設工事
	山口県	・予定価格が5百万円を超える工事	・未採用
	徳島県	・一般競争入札(7千万円超) ・指名競争入札(3千万円以上7千万円以下)	・指名競争入札(3千万円未満)
	香川県	・一般競争入札(5千万円以上) ・指名競争入札(5千万円以上)	・指名競争入札(250万円以上5千万円未満)
	愛媛県	・予定価格250万円超の全ての競争入札工事	・未採用
	高知県	・公募型指名競争入札(1億円以上) ・一般競争入札(7億円以上)	・公募型指名競争入札(1億円未満) ・指名競争入札(1億円未満)
	福岡県	・WTO対象工事	・左記以外の一般競争入札、指名競争入札
	佐賀県	・一般競争入札(24億1千万円以上)	・250万円以上24億1千万円未満の入札
	長崎県	・WTO対象工事 ・国からの受託工事	・競争入札に付する工事のうち、左記以外の工事
	熊本県	・一般競争入札(24.1億円以上) ・条件付一般競争入札(1億円以上)のうち5億円以上	・条件付一般競争入札(1億円以上)のうち1億円以上5億円未満 ・指名競争入札(1億円未満)
	大分県	・要件設定型一般競争入札(1億円以上) ・一般競争入札(24億1千万円以上)	・指名競争入札(1億円未満)
	宮崎県	・WTO対象工事 ・入札時VE ・設計施工一括 ・企業局が行う指名競争入札	・指名競争入札及び条件付一般競争入札(250万円以上24億1千万円未満)
	鹿児島県	・WTO対象工事	・300万円以上WTO対象工事未満(但し、維持修繕的工事は除く)
	沖縄県	・WTO対象工事	・250万円以上の競争入札に付する全ての工事

地方公共団体名		低入札価格調査制度 適用範囲	最低制限価格制度 適用範囲
政令指定都市	札幌市	・設計金額2億円以上の工事	・設計金額250万円超2億円未満の工事
	仙台市	・予定価格5百万円以上の工事	・未採用
	さいたま市	・設計金額3百万円以上の一般競争入札又は指名競争入札（最低制限価格を設定した場合を除く）	・参加意向確認型指名競争入札
	千葉市	・希望型指名競争入札（原則設計金額3千万円以上2億円未満）・一般競争入札（設計金額2億円以上）	・通常指名競争入札（設計金額250万円超原則3千万円未満）
	横浜市	・原則5千万円以上の全ての入札（平成17年度は2,500万円以上の一般競争入札）	・原則5千万円未満の全ての入札（平成17年度は2,500万円未満の一般競争入札と指名競争入札）
	川崎市	・3億円以上の工事のうち、競争入札で執行するもの	・3億円未満の競争入札
	静岡市	・予定価格1億5千万円以上の工事（随意契約を除く） ・予定価格1億5千万円未満の工事のうち総合評価競争入札に付すもの	・予定価格1億5千万円未満の工事（総合評価競争入札及び随意契約を除く）
	名古屋市	・一般競争入札（5千万円以上）	・未採用
	京都市	・予定価格が1千万円を超える工事	・予定価格が1千万円以下の工事
	大阪市	・一般競争入札（予定価格2億円以上＜建築工事3億円以上＞）・指名競争入札（予定価格2億円以上＜建築工事3億円以上＞）・上記以外で必要があると認められる場合	・左記以外の工事
	堺市	・希望制指名競争入札（1億円以上） ・一般競争入札（12億円超）	・希望制指名競争入札（1億円未満）
	神戸市	・予定価格5千万円以上	・予定価格5千万円未満
	広島市	・予定価格が250万円を超える競争入札	・未採用
	北九州市	・一般競争入札（5億円以上） ・基準適合型指名競争入札（土木・港湾2億円以上、建築3億円以上、その他1億円以上）	・指名競争入札（2百万円超）
	福岡市	・指名競争入札（250万円超） ・（簡易）公募型指名競争入札（1億円以上WTO対象未満） ・一般競争入札（WTO対象）	・指名競争入札（250万円超） ・（簡易）公募型指名競争入札（1億円以上WTO対象未満）
県庁所在市	青森市	・指名競争入札（130万円超）	・指名競争入札（130万円超）
	盛岡市	・未採用	・130万円以上の競争入札
	秋田市	・設計金額5千万円以上の競争入札	・設計金額5千万円未満の競争入札
	山形市	・設計金額130万円超（随意契約を除く）	・未採用
	福島市	・制限付一般競争入札	・指名競争入札
	水戸市	・指名競争入札（130万円以上） ・一般競争入札（2千万円以上）	・未採用 （以前は採用していたが、現在は低入札価格調査で対応）
	宇都宮市	・指名競争入札（130万円超5百万円以下） ・一般競争入札（5百万円超）	・未採用
	前橋市	・設計金額7百万円以上で競争入札に付す建設工事	・設計金額7百万円未満で競争入札に付す建設工事
	新潟市	・今後採用予定	・指名競争入札（予定価格130万円超） ・一般競争入札
	富山市	・設計金額130万円超	・未採用
	金沢市	・指名競争入札（4千万円以上） ・簡易公募型指名競争入札（8千万円以上） ・公募型指名競争入札（1億円以上） ・制限付き一般競争入札（3億円以上）	・4千万円未満の指名競争入札
	福井市	・一般競争入札（1億5千万円以上）	・130万円以上の全ての競争入札
	甲府市	・一般競争入札	・指名競争入札（130万円以上4千万円未満）
	長野市	・設計金額5千万円以上の競争入札	・全競争入札
	岐阜市	・130万円超の全ての入札	・未採用
	津市	・未採用	・指名競争入札（130万円以上） ・一般競争入札
	大津市	・未採用	・設計額130万円超
	奈良市	・未採用	・130万円超
	和歌山市	・予定価格1千万円以上（随意契約を除く）	・随意契約を除く建設工事等
	鳥取市	・公募型指名競争入札（1億円以上） ・一般競争入札（5億円以上）	・指名競争入札（1億円未満）
	松江市	・設計額130万円以上	・未採用
	岡山市	・予定価格2億円以上	・随意契約を除く予定価格2億円未満
	山口市	・全ての競争入札	・全ての競争入札において特に市長が必要と認めた場合（制度はあるが実際に設定したことはない）
	徳島市	・条件付一般競争入札（1億円以上）	・指名競争入札（130万円超1億円未満）
	高松市	・制度はあるが実際に設定したことはない（過去一時期適用）	・設計金額130万円超（公募型指名競争、一般競争）
	松山市	・予定価格5千万円以上	・公募型指名競争入札（5千万円未満） ・指名競争入札（1千万円未満）
	高知市	・未採用	・130万円以上の全ての工事
	佐賀市	・一般競争入札（1千万円以上）	・未採用
	長崎市	・過去に採用したが、現在は採用していない	・設計金額130万円以上の全工事
	熊本市	・一般競争入札（24億1千万円以上）	・一般競争入札及び随意契約によるもの以外
	大分市	・未採用	・指名競争入札（設計金額1千万円超）（平成18年度より導入） ・一般競争入札（平成18年度より導入）
	宮崎市	・未採用	・設計金額130万円超の全ての工事
	鹿児島市	・全ての建設工事	・未採用
	那覇市	・未採用	・設計額が1千万円以上

	地方公共団体名	低入札価格調査制度 適用範囲	最低制限価格制度 適用範囲
中核市	函館市	・未採用	・全ての一般競争入札及び指名競争入札
	旭川市	・予定価格130万円以上の競争入札	・未採用
	郡山市	・未採用	・130万円以上の全て
	いわき市	・未採用	・設計額130万円以上
	川越市	・未採用	・競争入札に付す全ての工事
	船橋市	・競争入札(設計金額130万円超)で発注する工事のうち、客観点数が土木・建築は1130点以上、電気・管は1030点以上、その他は980点以上の者のみで入札を行う工事	・競争入札(設計金額130万円超及び2者以上の見積合わせを含む)で発注する工事全て(左記のものを除く)
	横須賀市	・未採用	・設計金額を事前公表する入札案件について平均額型最低制限価格を採用している。
	相模原市	・未採用	・指名競争入札(予定価格1千万円以上) ・一般競争入札
	浜松市	・平成18年度　設計金額130万円以上 ・平成17年度　設計金額2千万円以上	・設計金額130万円以上(平成18年4月に導入)
	豊橋市	・未採用	・設計金額130万円を超え競争入札に付す工事
	岡崎市	・設計金額5百万円以上	・設計金額2百万円以上5百万円未満
	豊田市	・設計金額130万円超の全工事	・総合評価落札方式を採用する入札
	高槻市	・予定価格1億5千万円以上	・設計金額130万円超(予定価格1億5千万円以上と随意契約を除く)
	東大阪市	・指名競争入札(予定価格1千万円未満)＜解体工事・単価契約を除く＞(注1)	・予定価格1千万円以上の入札 ・解体工事・単価契約の全て
	姫路市	・予定価格1億5千万円以上	・予定価格1億5千万円未満の競争入札
	倉敷市	・予定価格2億円以上(随意契約を除く)	・予定価格2億円未満(随意契約・解体工事を除く)
	福山市	・建築一式工事　設計金額5千万円以上 ・その他の工事　設計金額2千5百万円以上	・左記以外全て
	下関市	・全ての入札	・未採用

(注1)制度化はしていないが、「予算決算及び会計令第85条の基準の取扱い」に準じ、落札額が下限である予定価格の3分の2を下回った場合に落札決定を一旦保留し、調査している。

このように適用範囲に相違があるため単純に比較することはできないが、地方公共団体における低入札価格調査の実施状況についての回答をまとめたものが図表 3-1-5、最低制限価格制度の運用状況についての回答をまとめたものが図表 3-1-6 である。

図表 3-1-5　地方公共団体の低入札価格調査実施状況

	地方公共団体名	2005年度 調査件数(A)	排除件数(B)	B/A(%)	2001年度 調査件数(A)	排除件数(B)	B/A(%)
都道府県	北海道	1	0	0.0	11	0	0.0
	青森県	43	19	44.2	59	0	0.0
	岩手県	34	16	47.1	14	3	21.4
	宮城県	425	145	34.1	162	10	6.2
	秋田県	21	0	0.0	20	0	0.0
	山形県	32	1	3.1	408	24	5.9
	福島県	2	0	0.0	0	0	－
	茨城県	7	0	0.0	7	0	0.0
	栃木県	5	1	20.0	0	0	－
	群馬県	19	0	0.0	0	0	－
	埼玉県	23	2	8.7	39	0	0.0
	千葉県	12	0	0.0	1	0	0.0
	東京都	80	0	0.0	3	0	0.0
	神奈川県	1	0	0.0	2	0	0.0
	新潟県	20	0	0.0	0	0	－
	富山県	16	0	0.0	25	3	12.0
	石川県	0	0	－	0	0	－
	福井県	2	0	0.0	1	0	0.0
	山梨県	1	0	0.0	1	0	0.0
	長野県	19	1	5.3	70	1	1.4
	岐阜県(注1)	59	0	0.0	4	0	0.0
	静岡県	34	1	2.9	31	1	3.2
	愛知県	75	0	0.0	43	1	2.3
	三重県	22	1	4.5	－	－	－
	滋賀県	26	10	38.5	29	3	10.3
	京都府	2	0	0.0	0	0	－
	大阪府	39	4	10.3	27	4	14.8
	兵庫県	61	2	3.3	31	1	3.2
	奈良県	0	0	－	0	0	－
	和歌山県	22	3	13.6	12	0	0.0
	鳥取県	11	0	0.0	6	0	0.0
	島根県	3	0	0.0	0	0	－

(注1)予定価格250万円以上の建設工事

	地方公共団体名	2005年度 調査件数(A)	排除件数(B)	B/A(%)	2001年度 調査件数(A)	排除件数(B)	B/A(%)
都道府県	岡山県	非公表	非公表	－	48	－	－
	広島県(注2)	11	5	45.5	1	0	0.0
	山口県(注3)	120	38	31.7	58	17	29.3
	徳島県(注4)	26	0	0.0	4	2	50.0
	香川県	2	0	0.0	43	1	2.3
	愛媛県	12	1	8.3	150	0	0.0
	高知県	11	1	9.1	19	3	15.8
	福岡県	0	0	－	0	0	－
	佐賀県	0	0	－	0	0	－
	長崎県	0	0	－	17	0	0.0
	熊本県	0	0	－	0	0	－
	大分県	25	1	4.0	13	1	7.7
	宮崎県	1	0	0.0	0	0	－
	鹿児島県	0	0	－	0	0	－
	沖縄県	0	0	－	0	0	－
政令指定都市	札幌市	0	0	－	12	0	0.0
	仙台市	76	0	0.0	29	0	0.0
	さいたま市	13	0	0.0	－	－	－
	千葉市	1	0	0.0	4	0	0.0
	横浜市	184	55	29.9	1	0	0.0
	川崎市	2	0	0.0	2	0	0.0
	静岡市	8	0	0.0	－	－	－
	名古屋市	36	0	0.0	1	0	0.0
	京都市	31	1	3.2	－	－	－
	大阪市	6	0	0.0	1	0	0.0
	堺市	17	13	76.5	－	－	－
	神戸市	28	0	0.0	15	0	0.0
	広島市	332	100	30.1	150	2	1.3
	北九州市	7	1	14.3	6	1	16.7
	福岡市	42	0	0.0	48	0	0.0
	合計	2,108	422	20.0	1,628	78	4.8

(注2)旧土木建築部所管の工事に限る
(注3)土木建築部のみ
(注4)平成17年度の低入札価格調査は7千万円超の工事を対象

地方公共団体名		2005年度 調査件数(A)	排除件数(B)	B/A(%)	地方公共団体名		2005年度 調査件数(A)	排除件数(B)	B/A(%)	地方公共団体名		2005年度 調査件数(A)	排除件数(B)	B/A(%)
県庁所在市	青森市	21	0	0.0	県庁所在市	和歌山市	71	7	9.9	中核市	郡山市	未採用	−	−
	盛岡市	未採用	−	−		鳥取市	7	0	0.0		いわき市	未採用	−	−
	秋田市	6	0	0.0		松江市	4	1	25.0		川越市	未採用	−	−
	山形市	3	1	33.3		岡山市	3	0	0.0		船橋市	0	0	−
	福島市	0	0	−		山口市	6	4	66.7		横須賀市	未採用	−	−
	水戸市	12	0	0.0		徳島市	−	−	−		相模原市	未採用	−	−
	宇都宮市	111	11	9.9		高松市	未採用	−	−		浜松市	70	0	0.0
	前橋市	7	0	0.0		松山市	22	1	4.5		豊橋市	未採用	−	−
	新潟市	未採用	−	−		高知市	未採用	−	−		岡崎市	11	0	0.0
	富山市	26	0	0.0		佐賀市	0	0	−		豊田市	2	0	0.0
	金沢市	9	0	0.0		長崎市	未採用	−	−		高槻市	0	0	−
	福井市	0	0	−		熊本市	0	0	−		東大阪市	11	0	0.0
	甲府市	1	0	0.0		大分市	未採用	−	−		姫路市	6	0	0.0
	長野市	221	0	0.0		宮崎市	未採用	−	−		倉敷市	0	0	−
	岐阜市	20	0	0.0		鹿児島市	30	1	3.3		福山市	35	1	2.9
	津市	未採用	−	−		那覇市	未採用	−	−		下関市	31	3	9.7
	大津市	未採用	−	−		函館市	未採用	−	−	合計		747	30	4.0
	奈良市	未採用	−	−		旭川市	1	0	0.0	総合計		2,855	452	15.8

図表 3-1-6　地方公共団体の最低制限価格制度運用状況

地方公共団体名		2005年度 適用件数(A)	該当件数(B)	B/A(%)	地方公共団体名		2005年度 適用件数(A)	該当件数(B)	B/A(%)	地方公共団体名		2005年度 適用件数(A)	該当件数(B)	B/A(%)
都道府県	北海道	3,550	84	2.4	都道府県	福岡県	4,188	28	0.7	県庁所在市	大津市	308	52	16.9
	青森県	2,517	17	0.7		佐賀県	1,991	8	0.4		奈良市	271	0	0.0
	岩手県	1,768	218	12.3		長崎県	1,429	451	31.6		和歌山市	426	0	0.0
	宮城県	411	77	18.7		熊本県	2,934	13	0.4		鳥取市	304	0	0.0
	秋田県	2,566	187	7.3		大分県	2,937	150	5.1		松江市	未採用	−	−
	山形県	685	44	6.4		宮崎県	3,036	48	1.6		岡山市	850	198	23.3
	福島県	2,403	12	0.5		鹿児島県	4,767	80	1.7		山口市	未設定	−	−
	茨城県	543	8	1.5		沖縄県	1,133	91	8.0		徳島市	530	0	0.0
	栃木県	1,956	39	2.0	政令指定都市	札幌市	1,136	213	18.8		高松市	330	176	53.3
	群馬県	1,641	25	1.5		仙台市	未採用	−	−		松山市	不明	不明	−
	埼玉県	2,019	74	3.7		さいたま市	16	6	37.5		高知市	685	0	0.0
	千葉県	資料なし	資料なし	−		千葉市	700	1	0.1		佐賀市	未採用	−	−
	東京都	4,582	423	9.2		横浜市	1,959	150	7.7		長崎市	769	361	46.9
	神奈川県	643	184	28.6		川崎市	845	0	0.0		熊本市	760	143	18.8
	新潟県	3,792	54	1.4		静岡市	949	146	15.4		大分市	未採用	−	−
	富山県	未採用	−	−		名古屋市	未採用	−	−		宮崎市	942	11	1.2
	石川県	2,070	21	1.0		京都市	350	0	0.0		鹿児島市	未採用	−	−
	福井県	1,607	43	2.7		大阪市	1,734	326	18.8		那覇市	90	6	6.7
	山梨県	2,096	22	1.0		堺市	447	1	0.2	中核市	函館市	267	8	3.0
	長野県(注1)	3,847	1,960	50.9		神戸市	760	19	2.5		旭川市	未採用	−	−
	岐阜県	15	0	0.0		広島市	未採用	−	−		郡山市	1281	23	1.8
	静岡県	2,113	78	3.7		北九州市	830	82	9.9		いわき市	1128	−	−
	愛知県	未採用	−	−		福岡市	1,308	0	0.0		川越市	210	1	0.5
	三重県	1,916	不明	−	県庁所在市	青森市	410	8	2.0		船橋市	425	2	0.5
	滋賀県	844	316	37.4		盛岡市	301	21	7.0		横須賀市	305	149	48.9
	京都府	1,907	104	5.5		秋田市	628	−	−		相模原市	117	60	51.3
	大阪府	2,324	826	35.5		山形市	未採用	−	−		浜松市	0	0	−
	兵庫県	3,619	−	−		福島市	430	7	1.6		豊橋市	458	20	4.4
	奈良県	288	0	0.0		水戸市	未採用	−	−		岡崎市	139	0	0.0
	和歌山県	1,550	13	0.8		宇都宮市	未採用	−	−		豊田市	0	0	−
	鳥取県	1,736	0	0.0		前橋市	382	0	0.0		高槻市	414	0	0.0
	島根県	2,582	28	1.1		新潟市	1824	512	28.1		東大阪市	131	0	0.0
	岡山県	非公表	非公表	−		富山市	未採用	−	−		姫路市	917	112	12.2
	広島県(注2)	1,917	53	2.8		金沢市	706	2	0.3		倉敷市	653	81	12.4
	山口県	未採用	−	−		福井市	663	178	26.8		福山市	893	71	8.0
	徳島県	2,225	−	−		甲府市	291	7	2.4		下関市	未採用	−	−
	香川県	1,065	33	3.1		長野市	876	不明	−	合計		119,248	8,990	7.5
	愛媛県	未採用	−	−		岐阜市	未採用	−	−	(注1)失格基準価格制度の運用状況				
	高知県	2,693	不明	−		津市	195	25	12.8	(注2)旧土木建築部所管の工事に限る				

都道府県及び政令指定都市の低入札価格調査の実施状況に関しては、02 年度に当研究所で実施した同様のアンケート調査[11]の結果と比較したところ、31 団体で調査件数が増加、13 団体で、排除件数を調査件数で除した割合が増加していた。

3.1.3 諸外国の状況

諸外国において、日本同様の問題への取り組みについてはどのように行われているのであろうか。ここでは、諸外国の不当廉売に関する規制と公共工事低入札案件への対応を中心に概観する。

1）EU

（不当廉売に関する規制）

EU では、不当廉売について、EC 条約第 82 条[12]で「市場支配的地位の濫用行為（Abuse of Dominant Position）の禁止」として規制している。

不当廉売に関する違法行為の要件については、EC 裁判所の代表的判例である AKZO 判決[13]の中で、市場支配的地位にある事業者が①平均変動費用以下の価格を設定すること、または、②競争者排除の意図をもって平均変動費用以上かつ平均総費用（平均変動費用＋平均固定費用)以下の価格を設定することが、市場支配的地位の濫用行為に該当すると示している。さらに Tetra Pak Ⅱ判決[14]では、「不当廉売により競争者が排除される危険性があれば、これを規制しなければならない」としており、違法行為の要件として競争を妨げる危険性についても触れている。

（低入札案件の対応）

---

11 「02 年度都道府県・政令指定都市における入札・契約制度等に関する調査」(財)建設経済研究所「日本経済と公共投資 40 号」第 2 章「ダンピング問題に関する考察」参照

12 EC 条約第 82 条：1 人または複数の事業者による、共同体市場またはその実質的（相当)部分における支配的な地位の濫用行為（濫用)は、それが加盟国間の取引に影響を与えるおそれがある場合、共同体市場と両立しないものとして禁止されるものとする。

とりわけ、次の各号の一に該当するものは濫用行為に該当するおそれがある。

(a) 直接または間接に、不公正な購入もしくは販売価格またはその他の不公正な取引条件を課すこと。

(b) 生産、販売または技術開発を制限し、消費者に不利益をもたらすこと。

(c) 同等（同種）の取引を行う相手方に対して異なる条件を課して、相手方を競争上不利益な立場におくこと。

(d) 商品の特質または商業上の用途に照らして、契約の対象と関連を有しない付加的義務を相手方が受諾することを契約締結の条件とすること。

13 オランダの総合化学会社 AKZO が、小麦粉添加物として過酸化ベンゾイルの販売をしていた英化学会社 ECS に対して、同社がプラスティック産業向けに、過酸化ベンゾイルの販売を開始したことに対抗して、同社をプラスティック向け市場から撤退させるために、その小麦粉添加物分野の事業に損害を加えようとした。

14 スイスに本社を置く液体食品の包装装置およびカートン紙製造会社 Tetra Pak がその顧客との間に結んだ多様な標準契約、製品価格の略奪的価格設定および価格差別などが「支配的地位の濫用行為」に該当するか否かが争われた。

EU では、公共調達制度に関し各国国内法の上位に立つ EU 公共工事調達指令（2004 年 4 月 30 日公布）の第 55 条で「異常に低い価格の入札（Abnormally Low Tender：ALT)」について規定している。具体的には、「一定の契約で、物品、工事、サービスと相対して入札価格が異常に低いと思われる場合には、発注機関はそのような入札を却下する前に、書面により、関連すると思われる入札構成要素の詳細説明を要求しなければならない」としており、発注機関は、施工方法の経済性、技術的対策、入札者にとって極めて有利な施工条件、又は入札者が提案する工事の独創性等の客観的理由に基づく説明を考慮することができるとしている。

また、ALT に関する対応策の検討のために 99 年 6 月にワーキンググループが設置されており、その報告書のなかで「ａ．最低価格ではなく『経済的に最も有利な札（Economically Most Advantageous Tender：EMAT)』を落札とする（総合評価方式)」「ｂ．ボンド制度の導入」「ｃ．契約後の設計変更の厳格化」「ｄ．施工者の設計段階への関与」等が提案されている。

２）フランス

（不当廉売に関する規制）

フランスでは、商法第 L. 420-5 条を根拠法として、「競争業者を排除する目的で費用を下回る価格」を設定し、「競争業者を市場から排除する効果」が存在した場合、不当廉売とみなされて競争評議会より制裁金が課せられることとなっている。

（低入札案件の対応[15])

フランス公共契約法典においても、EU 公共工事調達指令に基づき、「異常に低い価格の入札」についてほぼ同内容の規定を行なっており[16]、極端に安い入札については入札者から書面にて説明を求めることとされている。

パリに隣接し、公共事業のモデル的発注機関として多く取り上げられるイッシー・レムリノー市では、異常に低いかどうか判断する際、①正当なプロセスで製造のコストが安い、②施工コストを抑えられる施工方法がある、③イノベーション的作業によるコスト削減が見込まれる場合がある、の 3 つの理由が存在しない場合には、異常に低い価格を出した企

15 フランス、イギリス、スペインの低入札案件の対応については、「欧州における入札契約制度及び瑕疵保証制度に関する実態調査報告書」（平成 17 年 3 月）による。

16 フランス公共契約法典第 55 条：国、保険公施設法人及び社会福祉又は社会医療に関わる公施設法人については、契約担当官（地方公共団体にあっては入札委員会）にとってオファーの提案が極端に安いと思われる場合には、適切と判断される説明を書面にて要求し、与えられた説明を確認した後に、理由を付した決定によってそれを拒否することができる。特に下記の側面についての説明を考慮に入れることができる。

(a) 製品の製造方法、役務の提供方法、施工方法
(b) 応募者が恩恵に浴する履行条件の例外的に有利な特徴
(c) プロジェクトの独創性

業を拒否する事ができることとしている。

3）イギリス

（不当廉売に関する規制）

イギリスでは、EU と同様、競争法第 18 条で「市場支配的地位の濫用行為（Abuse of Dominant Position）の禁止」として規制しており、違法行為の要件についても EU 規制に準じている。

（低入札案件の対応）

英国外務省外局によると、極端に低い価格で入札した建設業者については、EU 公共工事調達指令に基づき、何故その価格で施工できるのか説明を求めることとされている。考慮される事項としては、①創意工夫により価格を低減できる、②同種工事を施工した実績があり価格を低減できる、の 2 つを挙げている。

ただし、品質重視の志向を受けて、近年では低価格入札はほとんど発生していないようである。

4）ドイツ

（不当廉売に関する規制）

ドイツでは、不正競争防止法第 1 条（良俗違反）とドイツ競争制限禁止法第 20 条第 4 項（妨害･差別行為規制）を根拠法とする規制が行われている。特に第 20 条第 4 項には、「中小規模の競争者に対して優越的地位にある事業者が、商品または役務を原価を下回る価格で一時的ではなく継続的に販売する場合で、かつ当該販売が客観的に正当化されない場合、妨害行為にあたる」として禁止され、連邦カルテル庁より制裁金が課されることとなっている。

5）スペイン

（低入札案件の対応）

「異常に低い価格の入札」については、スペイン公共事業契約法第 85 条に規定されている。その他ダンピングが懸念される入札に対して現行制度内に様々な規定が存在し、EU 公共工事調達指令よりも厳格に対処されている。具体的には、入札価格が入札価格平均値よりも 10%以上下回る企業に対して、ダンピングの嫌疑がかけられ、ヒアリング調査により考慮すべき理由が存在しなければ契約が実施されない。考慮すべき理由が存在し契約が実施された場合でも、通常 4%の履行ボンドが 20%となる。

このような厳格な対応がとられているわけだが、スペイン振興省は「今なおダンピングは後を絶たない」としている。

6）米国

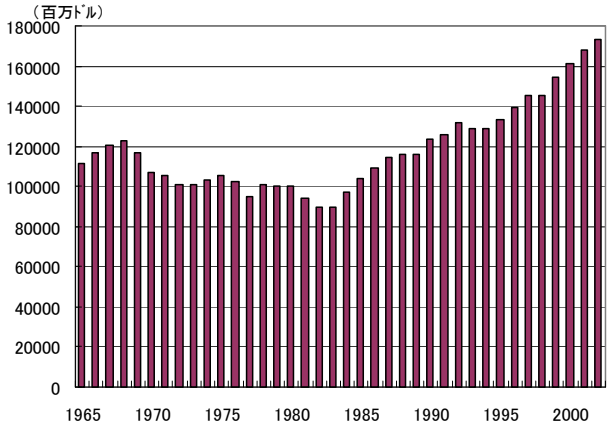
（不当廉売に関する規制）

アメリカでは、主として、シャーマン法第 2 条とロビンソン・パットマン法第 3 条を根拠法とする規制が行われている。①競争者の排除を目的として、限界費用またはそれに近い平均変動費用以下の価格設定を行なうこと、②競争者を排除した後、コスト割れ販売から生じた損失を将来埋め合わせる合理的見込み、の 2 点を不当廉売の要件としている。

（低入札案件の対応）

当研究所米国事務所[17]が平成 11 年 3 月に実施した米国建設業協会等へのインタビュー調査によると、米国においてダンピングの問題が顕在化している事実はないとの報告がある。考えられる理由としては、まず第一に米国においてはボンド制度が普及していることが挙げられる。次に図表 3-1-7 が示すように、1980 年後半から続く堅調な建設投資の推移が挙げられる。更には、入札参加者が入札前に下請企業から見積りを取り、それを踏まえて設定した価格で応札を行う場合が多く、落札価格の決定後における下請企業への安値発注を前提としたダンピングが発生しにくいことが挙げられる。

図表 3-1-7　米国の公共投資額の推移



出典）アメリカ商務省資料(96 年値基準)をもとに財団法人建設経済研究所にて作成

[17] 2006 年 3 月末に既に閉鎖。

3.1.4 「ダンピング」への対応

(1) 特別重点調査による対策

低入札価格調査を実施した場合、契約の内容に適合した履行がされないおそれがあると認められるときは、次順位者と契約できる。

しかしながら、「履行がされないおそれがある」場合がどのような場合か明確になっていないため、的確に運用されていない状況にあった。

そこで、国土交通省では 06 年 12 月の「緊急公共工事品質確保対策」において、極端な低入札者に対して、特に重点的な調査（特別重点調査）を実施するとともに、「履行がされないおそれがある」と認められる場合をあらかじめ具体化しておき、特別重点調査の結果を踏まえ、これらに該当すると認めるときは、その入札参加者とは契約を結ばないこととし、低入札価格調査制度の的確な運用を図ることとした。

具体的には、予定価格２億円以上の工事で、その者の入札価格が調査基準価格を下回り、かつ、入札価格の積算内訳である費目別金額を予定価格の積算の前提とした費目別金額で除して得た割合が一定割合[18]を下回る入札をした者を対象に、

①入札参加者が作成した積算内訳書が、品質の確保がされないおそれがある極端な低価格での資材・機械・労務の調達を見込んでいないか

②品質管理体制、安全管理体制が確保されないおそれがないか

等を調査し、契約内容が履行されないおそれがないかを厳格に審査することとし、調査の結果を踏まえ、例えば、品質が確保された取引実績を過去の契約書等で証明できない場合、交通誘導員の確保や品質確保に関する各種試験等に要する費用・体制を見込んでいない場合には、契約内容を的確に履行できないおそれがあると認め、法令に基づく所定の手続を経て、次順位者と契約することとした。

これにより、低入札価格調査の実効性がより一層高まり、いわゆるダンピング防止の効果がさらに期待できることとなった。

(2) 施工体制確認型総合評価落札方式による対策

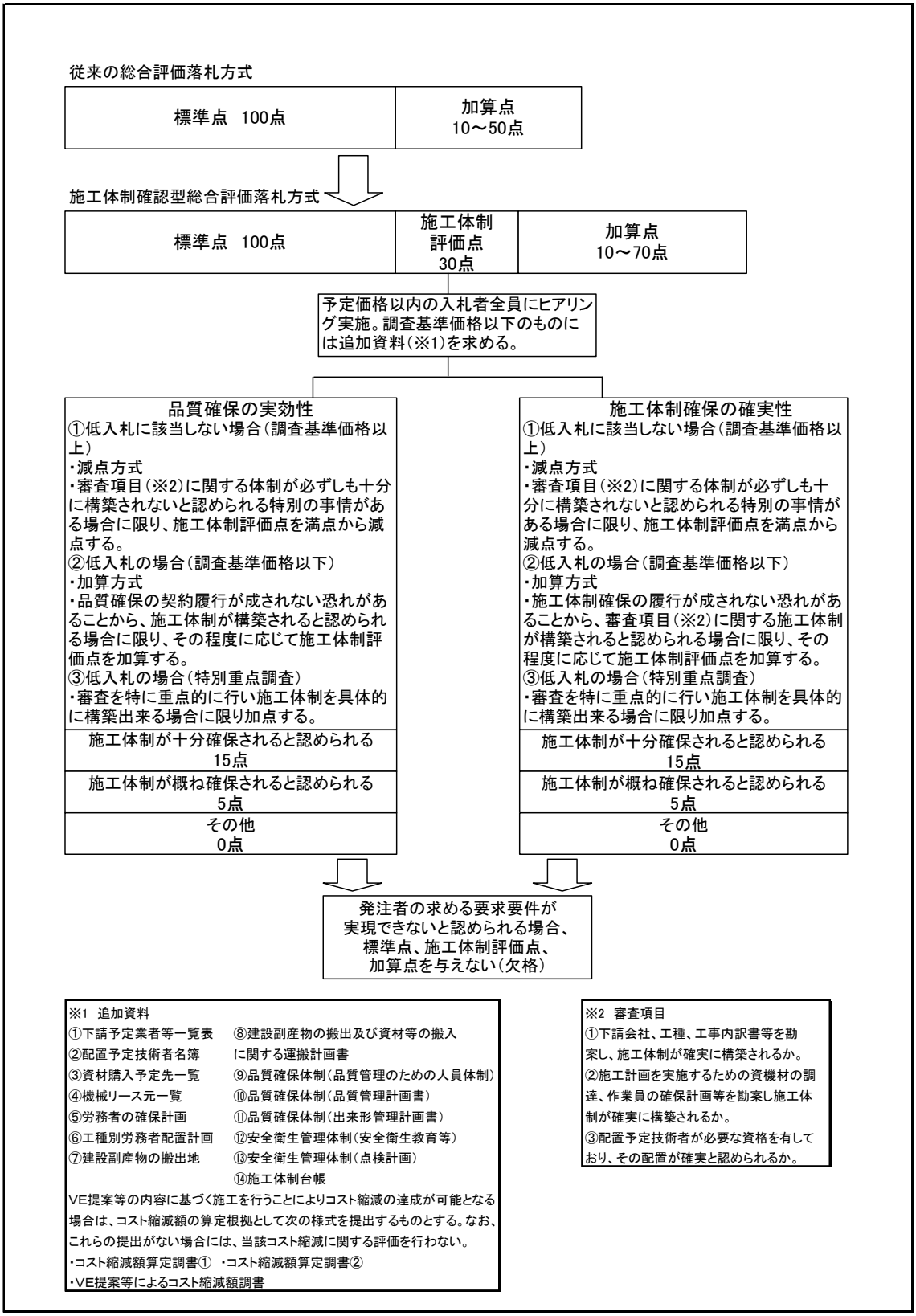
総合評価落札方式は、価格と品質を総合的に評価して落札者を決定する制度である。

従来の総合評価制度の運用においては、発注者が求める最低限の施工内容を実現できないと認められた場合を除き、すべての入札参加者がみな同程度に当該施工内容を実現できるものと評価していた。

しかしながら、構築される施工体制の水準に応じて、発注者が示した施工内容を実現できる確実さの程度に自ずと差異があり、とりわけ入札価格の水準により差異が顕著となる

[18] 直接工事費で 75%、共通仮設費で 70%、現場管理費で 60%若しくは一般管理費で 30%。ただし、新技術・新工法等によるコスト縮減により一定割合を下回る場合は、適用対象外。

図表 3-1-8　施工体制確認型総合評価落札方式の概要



出典)国土交通省資料をもとに財団法人建設経済研究所にて作成

が、こうした施工内容実現の確実さの差異が、技術評価点の配点・付与において考慮されていないという問題点があった。

また、発注者が求める最低限の施工内容を実現できる場合に付与される標準点が 100 点であるのに対し、技術提案の内容に応じて付与される技術提案加算点の上限は 50 点（実際の適用では大半が 30 点以下）であり、入札参加者の技術力を必ずしも十分に評価できていないという課題があった。

そこで、国土交通省では 06 年 12 月の「緊急公共工事品質確保対策」において、総合評価制度について、新たに、施工体制が確実に確保できるかを審査要素に加味するとともに、技術提案の内容に応じて与えられる技術提案加算点の上限を引き上げ、価格以外の技術面の要素が十分に評価されるよう、「ダンピング」対策の強化を実施した。（図表 3-1-8）

具体的には、原則として、一般土木工事、鋼橋上部工事、プレストレスト・コンクリート工事及び港湾空港等工事で予定価格が２億円以上のものを対象（その他の工事についても試行可能）として、技術評価点に「施工体制評価点」30 点を新たに追加し、品質確保のための体制その他の施工体制の確保状況に応じ、発注者が求める施工内容をより確実に実現できるかどうかを評価することとした。

また、発注者が示す標準案以外の施工方法等に関する技術提案に対し、10～50 点の範囲で付与している技術提案加算点を、10～70 点の範囲で付与することとした（簡易型総合評

(3) 入札ボンドによる対策

入札ボンド制度は、公共工事の発注に当たり、入札参加者に対して、金融機関等による審査・与信を経て発行される契約保証の予約的機能を有する証書の提出を求める制度であり、国土交通省では一般競争入札の拡大を図るための条件整備の一環として、昨年 10 月より一部直轄工事において試行的導入を実施している。

同省は、入札ボンド制度の導入により①履行能力が著しく懸念される建設業者、施工の実態のないペーパーカンパニー等の排除、②与信枠の設定等による過大な入札参加の抑制、③「ダンピング」受注に対する一定の抑止、といった 3 つの効果があると見ている。

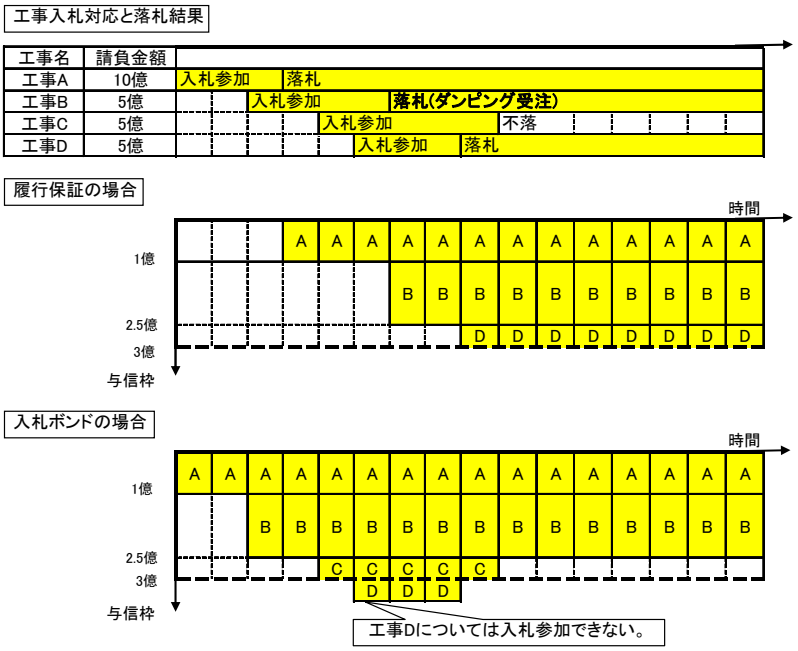
特に「ダンピング」受注については、低入札価格調査対象案件について履行保証割合を 1 割から 3 割に引き上げる措置を講じている発注者の場合、当該工事の完成まで通常の 3 倍の与信枠を使用することとなり、それ以後の入札参加機会が制約され抑止効果が期待できる。また、入札に参加する建設業者の経営状況や契約履行能力を保証主体である民間金融機関等が審査・与信することから、相次ぐ「ダンピング」受注によって財務状況の悪化が認められれば、金融機関等の企業評価が下がり与信枠を縮小され、入札参加機会がさらに制約されることとなり、一層の抑止効果が期待できる。

以上のような効果を発揮するためにも、多くの発注者、とりわけ地方公共団体において入札ボンド制度を導入していく必要がある。

図表 3-1-10 のアンケート結果が示すように、同制度を導入する方針を掲げる団体はまだ

一握りであるが、国土交通省では 06 年 12 月の「緊急公共工事品質確保対策」において、地方公共団体と連携して同制度の導入拡大を図っていくことを追加対策として掲げており、今後地方公共団体へ広く浸透していくことが期待される。

図表 3-1-9　入札ボンド制度導入が与信枠･入札行動に与える効果



出典）国土交通省資料をもとに財団法人建設経済研究所にて作成

図表 3-1-10　都道府県・政令指定都市等における入札ボンド制度の導入状況

（団体数）

	都道府県	政令指定都市	県庁所在市	中核市
平成18年度内に導入予定	2	0	0	0
平成19年度以降に導入予定（検討中を含む）	2	0	1	0
他発注機関の動向を踏まえ今後検討	40	9	14	7
現在のところ、導入を考えていない	3	6	19	11
合　計	47	15	34	18

(4)　施工体制事前提出方式（オープンブック方式）による対策

施工体制事前提出方式（オープンブック方式）とは、元請、下請間の公正な契約、工事の品質確保、安全性および適切な労働条件の確保などを目的として、工事の施工体制および積算内容等を事前に明らかにさせる方式であり、現在では宮城県、長野県などにおいて既に取り組みが行われている。

宮城県では、設計価格 1 千万円以上の全工事を対象に本格導入されており、入札時にすべての入札参加者に対して、下請業者名と下請金額を記載した工事費内訳書と、工事毎の日当り賃金を記載した労務賃金調書の提出を義務付けている。この 2 つの提出書類を用いて、調査基準価格を下回る入札における落札候補者の選定、調査基準価格を下回る入札に

おける落札候補者に対する履行能力確認調査、落札後における公正な元請下請関係を築くための施工体制確認調査を実施している。

また長野県では、予定価格が概ね 2 億円以上の大規模工事（土木･建築を除く）、予定価格が 8 千万円以上の土木･建築工事、発注機関の長が必要と認めた工事を対象に、平成 17 年度より試行的に実施されており、下請業者名を記載した工事費内訳書、一次下請負人の見積書、施工体制台帳、施工体系図、一次下請負人の配置予定技術者の資格者証等の提出を求めている[19]。これらの提出書類を用いて、入札時に最低価格入札者が要件を満たしているかの審査、落札後に履行状況の確認を実施している。

このような取り組みが行われるオープンブック方式を導入し事前に施工体制を明らかにさせることにより、

①元請･下請各々の責任を明確化し適正な施工を確保すること

②発注者・元請業者・下請業者の各段階でコスト構成を透明化すること

により、下請工事代金に現場管理費、一般管理費等が計上されているかを確認すること、が可能となり、低入札案件の弊害である品質確保への支障、下請へのしわ寄せ等を防止する効果が期待できる。

しかし、細目毎の単価を表示した詳細な工事内訳書等の提出を入札時に求めている地方公共団体はまだまだ多くない。（図表 3-1-11）

図表 3-1-11　入札時における工事費内訳書の提出・提示の状況

（団体数）

	合計	全体比	全ての工事において、細目毎の単価が表示されたもの	一部の工事において、細目毎の単価が表示されたもの	単価の表示は特に求めていない	その他
合計	114	100.0%	26	20	55	7
全体比			22.8%	17.5%	48.2%	6.1%
全ての工事において、入札参加者から提出を求めている	33	28.9%	5	8	18	2
一部の工事において、入札参加者から提出を求めている	52	45.6%	9	10	31	2
全ての工事において、入札参加者から提示を求めている	2	1.8%	2	0	0	0
一部の工事において、入札参加者から提示を求めている	4	3.5%	3	0	1	0
工事費内訳書の提出又は提示を求めていない	6	5.3%	―			
その他	17	14.9%	7	2	5	3

また一方で、オープンブック方式の導入により、発注者は工事費内訳書等を活用した各種の確認業務、元請業者は短期間で施工体制を構築する業務、下請業者は見積業務と、各段階において事務量の増大が予想される。特に建築工事等の工種の多い工事や大規模工事

[19] 建築工事等の下請業種が多岐にわたる場合または工期が長期にわたる場合等については、下請要件を確認する工種の範囲を予め入札公告で指定して、「一次下請負人の見積書」「施工体制台帳」「施工体系図」「一次下請負人の配置予定技術者の資格者証」の提出を求めるものとしている。

では事務量が膨大となり、入札までの短期間で対応するのは困難であることから、適用する工事を限定するなど一定の配慮を行う必要があると考えられる。

おわりに

国土交通省の緊急公共工事品質確保対策による特別重点調査が導入された本年1月において、当該調査の対象となる予定価格2億円以上の工事に関して低入札の発生率は減少[20]しており、同対策の効果が見られている。引き続き「ダンピング」排除に同対策の効力が発揮されることを期待したい。

また、地方公共団体においては、知事等が関与する相次ぐ不祥事を受けて昨年の12月18日に全国知事会が「都道府県の公共調達に関する指針（緊急報告)」を打ち出した。この指針の中には、談合を防止する入札制度の改革として一般競争入札の拡大と指名競争入札の原則廃止、総合評価方式の拡充などが盛り込まれている。また、本年の2月23日に総務省も「地方公共団体における入札契約適正化・支援方策について」を公表し、同じく一般競争入札の対象の拡大、総合評価方式の導入・拡充等を進めていくこととしている。入札の透明性や競争性の確保は無論必要なことではあるが、品質の確保も公共の利益のためには重要な要素であり、このバランスの上に立って、地方公共団体においても各団体の状況に応じた対策を講じることにより、「ダンピング」を排除する取り組みが必要であると考える。

＜参考文献＞
公正取引委員会事務総局「競争法の国際比較」（独占禁止法基本問題懇談会第5回資料）
村上政博 著「EC競争法（第二版)」（弘文堂）
中川寛子 著「不当廉売と日米欧競争法」（有斐閣）
服部育生 著「比較・独占禁止法」(泉文堂)

[20] 国土交通省直轄工事のうち、予定価格が2億円以上の工事について、平成18年11月における低入札の発生状況は100件の入札に対して41件であり、発生率は41%であった。これに対し、平成19年1月における発生状況は151件の入札に対して31件であり、発生率は20.5%であった。

3.2 建設業と金融

はじめに

我が国の金融をめぐる状況は、メガバンクの誕生に代表されるように近年目覚しく変貌を遂げている。金融機関の再編や不良債権の処理、ゼロ金利の解除等マクロ的な動きのみならず、金融機関からの借入手法等日常業務的なレベルにおいても変化や多様化が見られる。このような変化は、ＩＴ化の進展やグローバリゼーションの流れ等を勘案すると、今後も続くと考えられる。

本稿では、金融事情の変化と動向について概観するとともに、建設産業にも影響があると考えられる制度面でのトピックスを取り上げた。特に建設業は間接金融への依存度が高く、銀行経営の変化から受ける影響も相当程度あると考えられる。また、大手建設会社へのヒアリングを踏まえ、建設会社における資金調達手段や支払手法等の最近の動向について考察する。

3.2.1 金融環境の動向

(1) 金融制度改革の動向

1990 年代初頭のバブル崩壊によって、我が国の経済は巨額の不良資産を抱えるようになった。特に多くの銀行は、土地等の資産を担保に不動産、建設、ノンバンク等の企業に積極的な融資を行ってきたために、それらの企業の事業の行き詰まりや倒産によって貸付債権が多量に回収不能又は不能見込みとなった。貸付債権の不良資産化によるダメージは極めて大きく、大手金融機関でも経営破たんするものが続出し、また、銀行の貸し渋りが社会問題化したこと等もあって、1998 年以降金融システムの安定化のため、大手銀行等に公的資金が注入されるようになった。また、弱体化した銀行の経営基盤の建て直しのために、長期信用銀行や大手都市銀行を中心に大胆な銀行業界の再編が進められた結果、今日のメガバンクの登場となった。

他方、国際的な観点からは、日本（東京）の金融機能、証券市場の地位が低下したことが懸念され、従来のいわゆる「護送船団方式」からの脱却、規制緩和による市場の活性化を目指して、1996 年 11 月に橋本政権が金融システムの改革を開始した。この所謂日本版「金融ビッグバン」の表明から今日まで 10 年が経過している。

この間、金融制度は銀行・証券・保険の相互参入規制の緩和や手数料等の自由化等が進み、多様な金融商品が提供されるようになった。例えば、外国為替業務が一般企業にも開放された新外為法施行（1998 年）、銀行・保険会社本体での投資信託窓販開始（1998 年）、

株式売買委託手数料の完全自由化（1999 年）、銀行持株会社の設立解禁（2000 年）、銀行の生命保険商品の窓販解禁（2002 年）、証券仲介業解禁等（2004 年）等、次々と制度改革が行われた。

日銀の金融政策については、不況下における物価水準の下落傾向を踏まえ、1999 年 2 月に「ゼロ金利政策」の導入、2000 年 8 月には同政策の解除後の 2001 年 3 月には再び実質ゼロ金利政策である「量的金融緩和政策」が始まり、デフレからの早期脱却が目指された。

図表 3-2-1　金融制度改革の変遷

年　月	
1996 年 11 月	●橋本首相　金融システム改革を指示
1998 年 4 月	●新外為法施行
1998 年 12 月	●金融システム改革法施行
	●銀行・保険会社本体での投資信託窓口販売開始
1999 年 2 月	●日銀　ゼロ金利政策開始
1999 年 10 月	●株式売買委託手数料の完全自由化
2000 年 3 月	●銀行持株会社の設立解禁
2001 年 3 月	●日銀　量的金融緩和政策開始
2002 年 4 月	●ペイオフ（定期性預金）解禁
2002 年 10 月	●銀行の生命保険商品の窓口販売解禁
2004 年 4 月	●証券仲介業解禁
2004 年 12 月	●信託契約代理店・受益権販売業者解禁
2005 年 4 月	●ペイオフ（決済性預金）解禁
2006 年 3 月	●日銀　量的緩和政策の解除を決定
2006 年 5 月	●会社法施行
2006 年 6 月	●金融商品取引法成立
2006 年 7 月	●日銀　無担保コールレート 0.25%へ誘導
2007 年 2 月	●日銀　無担保コールレート 0.5%へ誘導

その後、日本経済は緩やかな回復を続け、2006 年 3 月に日銀はデフレの終焉を見届ける形で 1999 年から実施されてきたゼロ金利政策の終了及び量的金融緩和の解除を決定した。続いて同年 7 月、日銀は短期金利の誘導目標である無担保コールレートを 0.25%とし、日本経済は長きにわたったゼロ金利政策から金利がつく正常な状態に復帰した。

また日銀は、景気への配慮から金利の引き上げを見送ってきたが、2007 年 2 月 21 日に無担保コールレートを 0.25%から 0.5%に引き上げた。

(2)　大手銀行・地域銀行の再編の動向

1）大手銀行グループの再編

1990 年代後半以降、各銀行が抜本的な経営改善を迫られる中、大手銀行では金融持株会社を利用した統合や合併が相次ぎ、2005 年の三菱 UFJ フィナンシャル・グループ（以下、MUFG）の経営統合により、みずほフィナンシャル・グループ（以下、みずほ FG）、三井住友フィナンシャル・グループ（以下、三井住友 FG）の 3 つの巨大総合金融機関（いわゆるメガバンク）に収れんした。

図表 3-2-2　大手銀行グループの再編状況①

年　月	主 な 経 緯 等
	三菱UFJフィナンシャル・グループ
2005年10月	●三菱UFJフィナンシャル・グループ設立
2006年 1月	●三菱東京銀行とUFJ銀行が合併し、 三菱東京UFJ銀行となる
	【旧三菱東京フィナンシャル・グループ】
1996年 4月	・東京銀行と三菱銀行が合併し、 東京三菱銀行となる
2001年 4月	・三菱東京フィナンシャル・グループが設立 （東京三菱銀行、三菱信託銀行等）
	【旧UFJホールディングス】
2001年 4月	・UFJホールディングス設立 （三和銀行、東海銀行、東洋信託銀行）
2002年 1月	三和銀行と東海銀行が合併し、UFJ銀行となる

また、今日までこの３つの銀行グループに、住友信託銀行グループ、三井トラスト・ホールディングス（以下、三井トラスト）、りそなホールディングス（以下、りそなHD）の 3 グループを加えた大手銀行 6 グループ体制が構築されたことで、旧来の都市銀行を軸とした再編は一段落した感がある。

ただし、市場型金融部門の強化を目指す大手銀行グループによる国内証券会社の囲い込み、都市部の店舗網が充実しているりそな HD に対する他大手グループの出資・提携というリテール強化を巡る再編、経営破綻を乗り越え相次いで再上場した新生銀行（旧日本長期信用銀行）、あおぞら銀行（旧日本債券信用銀行）の M&A、住友信託銀行と三井トラストの統合等、新たな大型再編の可能性も依然としてまだ残っている。

また、流通業界等の異業種企業との提携、外国資本の金融グループを交えた新たな再編の動向にも注目していく必要があろう。

図表 3-2-3　大手銀行グループの再編状況②

	みずほフィナンシャル・グループ
2000年 9月	●みずほホールディングス設立
	（第一勧業銀行、富士銀行、日本興業銀行）
2003年 1月	●みずほフィナンシャル・グループ設立
	住友信託銀行
	三井住友フィナンシャル・グループ
1990年 4月	・太陽神戸銀行と三井銀行が合併し、
	太陽神戸三井銀行となる
1992年 4月	・太陽神戸三井銀行が商号変更し、さくら銀行となる
2002年12月	●三井住友フィナンシャル・グループが設立
	りそなホールディングス
2001年12月	●大和銀ホールディングスが発足
2002年 3月	・あさひ銀行（1991年協和銀行と埼玉銀行が合併、
	翌年商号変更）が参加
2003年 3月	●大和銀ホールディングスが、りそなホールディングス
	に商号変更
	三井トラスト・ホールディングス
2000年 4月	中央信託銀行と三井信託銀行が合併し、
	中央三井信託銀行となる
2002年 2月	●三井トラスト・ホールディングスが設立
	新生銀行
1998年11月	・日本長期信用銀行が経営破たん
2001年 6月	●新生銀行に商号変更
2004年 4月	・普通銀行に転換
	あおぞら銀行
1998年12月	・日本債権信用銀行が経営破たん
2001年 1月	●あおぞら銀行に商号変更
2006年 4月	・普通銀行に転換

出所：各行 HP より建設経済研究所作成

２）地域銀行の再編

1990 年半ば以降、地域銀行においても不良債権問題を起因とした破綻、合併や経営統合が相次ぎ、2002 年 3 月末までに 12 の第二地方銀行が破綻した。同年 4 月のペイオフ一部解禁後も合併や国有化は続き、1996 年 3 月末と 2006 年 3 月末の地域銀行の数を比べると、地方銀行は 64 行で変わりないものの、第二地方銀行は 65 から 47 に、信用金庫が 416 から 292 に、信用組合が 369 から 171 へと、規模の小さな金融機関ほど大きく減少した。

地域銀行を取り巻く環境も、生活・経済圏の拡大や市町村の合併による行政単位の広域化、地方経済の疲弊、地域金融における競争の激化等大きく変化してきている。これらの変化を受け、財務内容が健全な有力地方銀行の中には、広域化戦略や資本の有効活用のため、他行との提携・再編に向けて動きを活発化させているものもある。

他方では、景気回復の恩恵は地方にまで十分に波及していないため、資金需要が乏しいという現実もある。公共工事削減や人口減少の影響を受けているにもかかわらず、一つの県に 3 行以上ある地域も多く、市場の縮小と銀行の過剰という 2 つの問題に直面している。

地域の優良企業だけを顧客に抱える地元のトップバンクが強固な財務基盤を持つ一方で、中小・零細企業を相手にする二位以下の銀行は不良債権処理から抜け出せないという地域

内における二極化も進んでいる。

また、これまで地方公共団体取引を担う地方銀行を核として、第二地方銀行、信用金庫や信用組合等が取引先企業の規模や地域等により棲み分けてきた地域金融マーケットは、収益拡大を狙う大手銀行のリテール分野の強化と営業エリアの拡大戦略により構造変化が起きつつある。2007 年 10 月の郵政民営化に続き、2008 年秋には政府金融機関の統合や民営化を控える中で、大型の競争相手の出現に地域銀行の再編が加速する状況も予想される。

2006 年は九州で大型再編が相次ぎ、福岡銀行が九州親和ホールディングスを傘下に収めた。福岡銀行は 2007 年には熊本ファミリー銀行とも経営統合し、総資産で地域銀行首位の横浜銀行を上回ることになる。関東でも一時国有化された足利銀行の受け皿に各県の有力地域銀行が名乗りをあげており、財務に余裕があるものの、資本の使い道がない地域銀行を主軸とする再編が進む可能性も否定できない。

図表 3-2-4　地方銀行、第二地方銀行の再編状況

年月		都道府県
2000年4月	・近畿銀行と大阪銀行が合併し、近畿大阪銀行となる。	大阪
2001年4月	・北洋銀行と札幌銀行が合併し、札幌北洋ホールディングス設立。	北海道
	・福岡シティ銀行が長崎銀行を子会社化。	福岡+長崎
2001年12月	・石川銀行が破綻、5金融機関に譲渡。	石川
2002年3月	・中部銀行が破綻、3金融機関に譲渡。	静岡
2003年3月	・三井住友銀行とわかしお銀行が合併。	東京
2003年4月	・関東銀行とつくば銀行が合併し、関東つくば銀行となる。	茨城
	・親和銀行と九州銀行が合併し、親和銀行となる。	長崎
2003年12月	・足利銀行が国有化。	栃木
2004年2月	・関西銀行と関西さわやか銀行が合併し、関西アーバン銀行となる。	大阪
2004年5月	・広島総合銀行とせとうち銀行が合併し、もみじ銀行となる。	広島
2004年9月	・北陸銀行と北海道銀行が合併し、ほくほくフィナンシャル・グループ設立。	富山+北海道
2004年10月	・西日本銀行と福岡シティ銀行が合併し、西日本シティ銀行となる。	福岡
2005年3月	・山口銀行ともみじホールディングスが経営統合を発表。	山口+広島
2006年1月	・奈良銀行がりそな銀行と合併。	奈良
2006年3月	・関東つくば銀行と茨城銀行の合併が白紙になる。	茨城
	・住友信託銀行が八千代銀行と業務・資本提携。	東京
2006年4月	・豊和銀行が西日本シティ銀行と業務・資本提携。	福岡+大分
2006年5月	・福岡銀行が熊本ファミリー銀行と経営統合を発表。	福岡+熊本
2006年10月	・福岡銀行が九州親和ホールディングスと業務・資本提携。	福岡+長崎
	・山口銀行ともみじ銀行が合併し、山口フィナンシャル・グループ設立。	山口+広島
	・紀陽銀行と和歌山銀行が合併し、紀陽銀行となる。	和歌山
2007年5月	・山形しあわせ銀行と殖産銀行が合併し、きらやか銀行設立予定。	山形

出所：各行 HP より建設経済研究所作成

(3)　大手銀行･地域銀行の経営状況

１）大手銀行 6 グループ

大手銀行 6 グループの 2006 年 9 月中間期は、本業の利益を示す単体実質業務純益が前年比 23.4%減少の 1.6 兆円にとどまったものの、連結経常利益は前年並みを確保、連結当期利益も 1.74 兆円と過去最高益をわずかながら更新した。

一方、大手行の不良債権比率[1]は 2006 年 3 月期の 2.2%から同年 9 月期の 1.6%に低下した。期中の公的資金返済（元本ベース）は、MUFG が 5,040 億円、みずほ FG が 6,000 億円、三井住友 FG が 8,550 億円、三井トラストが 320 億円の合計 1.99 兆円である。

そのうち MUFG、みずほ FG が完済する等公的資金の返済が一気に進み、三井住友 FG も 10 月に完済を果たしている。なお、大手グループで公的資金を完済していないのは、りそな HD と三井トラストの 2 グループだけとなった。

2）地域銀行

2006 年 9 月期の中間決算については、資金需要が回復し貸出金残高は増加したものの、7 月の政策金利の引き上げに伴い預金金利の引き上げが一斉に行われた一方で、貸出金利の引き上げ交渉は進まず、預貸にかかる利鞘が減少したほか、金利上昇により債権の含み損が拡大し、国債等債権関係損益がマイナスとなったことから、実質業務純益は減少した。この結果、中間純利益は 2005 年 9 月期に比べて減益となった。

不良債権比率については、地域銀行全体で 4.4%と 2006 年 3 月期に比べて 0.1%低下した。不良債権額は 0.3 兆円の減少となっている。

地域銀行については、全体的には回復基調にあるように見えるものの、地方銀行、第二地方銀行ともに、前述したとおり、景気回復力の弱い地域と強い地域とで二極化が一層進行しており、各地域、各行毎に動向を注視していく必要がある。

3.2.2 建設業への融資及び資金調達の現状

(1) 建設業への融資

図表 3-2-5 は、国内銀行の業種別貸出金額の推移を見たものである。国内銀行の総貸出金額は、2006 年（約 400 兆円）にはピークであった 1995 年から 1997 年の水準（511 兆円台前半で推移）から約 2 割減少[2]している。

建設業向けの貸出金額は、ピーク時の 1995 年には約 32 兆円であったが、2006 年には約 15 兆円と半減（52%減）した。

また、総貸出金額に占める建設業のシェアは、1998 年の 6.4%から 2006 年には 3.8%へと低下した。

他産業では、卸売・小売業・飲食店と製造業への貸出の減少率が建設業に次いで大きく、

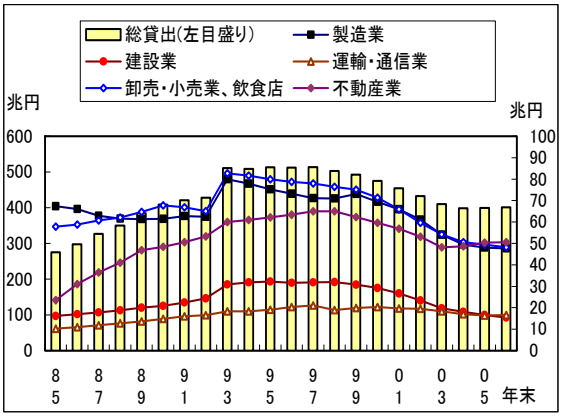
[1] 総与信に占める金融再生法開示債権（破綻更正等、危険、要管理債権の合計）の比率。

[2] 総貸出の中には、地方公共団体、個人、海外円借款が含まれており、これらを除いた貸出金額の対比では、2006 年（約 270 兆円）は 1995 年や 1997 年の水準（約 410 兆円）から約 34%減少している。

卸売・小売業・飲食店において、ピーク時である 1993 年対 2006 年比で 42%減、製造業では同じく 1993 年対 2006 年比で 40%減となっている。なお、運輸・通信業、不動産業については、それぞれ 21%減（1997 年対 2006 年比）、22%減（同）にとどまっている。

貸出金額は、図表からもわかるように近年下げ止まり、業種によっては反転の動きを見せている。建設業、卸売・小売・飲食店、製造業については、2006 年も対前年比微減であるが、不動産業は 2003 年、総貸出金額および運輸・通信業は 2004 年を底に増加に転じている。

図表 3-2-5　国内銀行の業種別貸出金



(注)日本銀行統計(貸出先別貸出金)による。国内銀行銀行勘定は、整理回収機構等除き。

図表 3-2-6 は、国内銀行の建設業への貸出を銀行の種類別に見たものである。金融業界の再編によって、2003 年以降は大くくりのデータしかないが、長期信用銀行の解体等によって、相対的に地方銀行のシェアがやや高まってきている様子が見て取れる。

図表 3-2-6　建設業への貸出の推移

年末	国内銀行 銀行勘定	長期信用銀行	都市銀行	信託銀行	地方銀行	地方銀行Ⅱ	国内銀行 信託勘定	国内銀行 海外店勘定
1993	96.3	3.9	39.5	2.0	34.4	16.6	3.7	—
1994	96.3	3.8	38.7	1.9	34.9	16.9	3.7	—
1995	96.6	4.0	37.4	2.1	36.0	17.1	3.4	—
1996	97.2	3.8	36.6	2.6	37.2	17.1	2.8	—
1997	97.6	3.9	37.1	3.0	37.0	16.6	2.4	—
1998	98.0	4.0	37.1	3.3	37.1	16.5	2.0	—
1999	97.3	4.1	36.4	4.4	36.5	15.8	1.5	1.2
2000	98.7	—	37.0	—	37.6	15.7	0.9	0.5
2001	99.1	—	37.0	—	38.6	15.5	0.6	0.3
2002	99.3	—	37.1	—	40.4	16.1	0.6	0.1
2003	99.4	—	—	—	—	—	0.5	0.1
2004	99.6	—	—	—	—	—	0.3	0.0
2005	99.8	—	—	—	—	—	0.2	0.0
2006	99.8	—	—	—	—	—	0.2	0.0

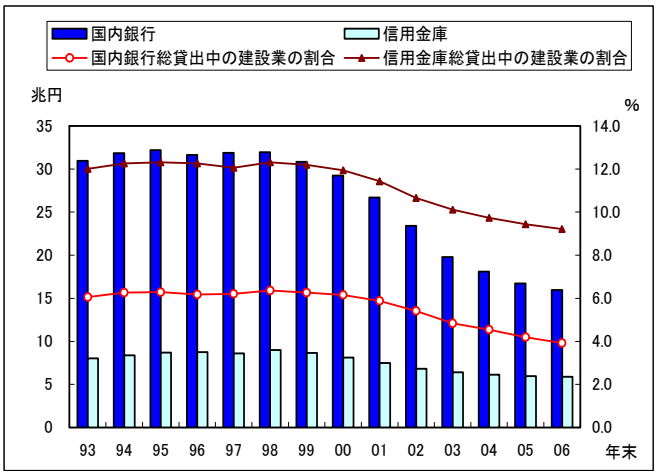
(注)日本銀行統計(貸出先別貸出金)による。国内銀行銀行勘定は、整理回収機構等除き。

建設業に対する主な民間貸出機関としては、銀行のほかに信用金庫がある。信用金庫は中小企業を対象にした地域金融機関であるので、地方の中小建設業者は利用の機会が多いものと考えられる。図表 3-2-7 は、建設業に対する国内銀行と信用金庫の貸出金額及び各機関の総貸出金額に占める建設業のシェアの推移を見たものである。

信用金庫の総貸出金額は 2006 年で約 63 兆円と、国内銀行の約 402 兆円に比し、6 分の 1 以下である。しかしながら、建設業に対する貸出額については、前述の国内銀行がピークに対して半減したのに対し、信用金庫の方はピークの約 9 兆円（1998 年）に対して 36%の減少（2006 年 5 兆 8 千億円）にとどまっている。

また、総貸出額に占める建設業のシェアも、信用金庫はピークである 1998 年の 12.3%から 2006 年には 9.1%へと、国内銀行（1998 年 6.8%→2006 年 3.8%）に比べて緩やかな減少となっている。これは、地方における建設業のプレゼンスの大きさを示すものと考えられる。

図表 3-2-7　建設業に対する国内銀行、信用金庫貸出の推移



(注)日本銀行統計(貸出先別貸出金)による。2006年は9月末値。

(2)　建設業の資金調達

（建設業全体の傾向）

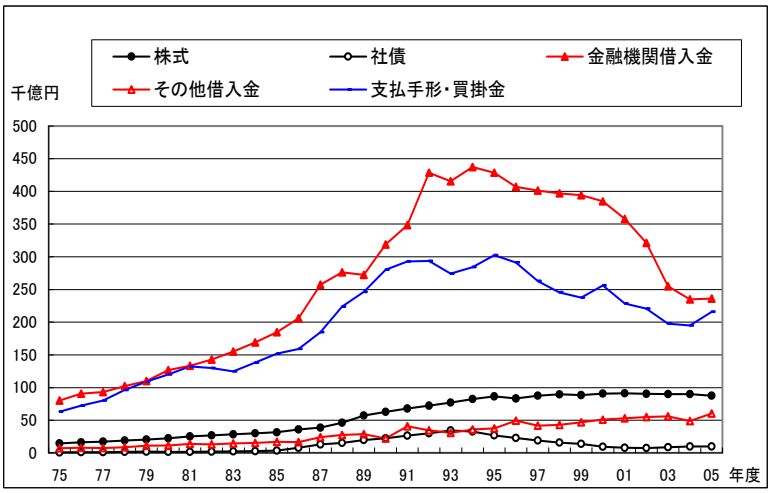
企業が設備投資や日常的な事業活動等のために調達する資金は、銀行や証券市場等当該企業外からのもの（外部調達資金）と当該企業の内部留保や減価償却引当金等に見合うもの（内部調達資金）に大別される。ここでは、建設業の外部調達資金に焦点を当て、その動向をマクロの視点から見てみることとする。

図表 3-2-8 は、財務省の法人企業統計によって建設業全体の資金調達額（年度末値）の推移を見たものであるが、特徴として以下の点が指摘できる。

- 金融機関からの借入が他の資金調達手段に比べて最も多いが、借入額は 1990 年代の前半にピークに達した後下降に転じ、特に 2001 年以降急速に減少した。これは 1997 年度以降の建設投資の減少や、2000 年前後から加速した金融機関の不良債権処理の影響があると見られる。
- 社債による調達が、低位にとどまっている。1993 年度まで増加する傾向にあったが、1993 年度にピークに達した後再び減少した。
- 支払手形及び買掛金という企業間金融が金融機関借入に次いで大きい。特に最近は金融機関借入が急減しているために、金融機関借入に匹敵する地位を占めるようになっている。

図表 3-2-8 資金調達額の推移（建設業、総数）

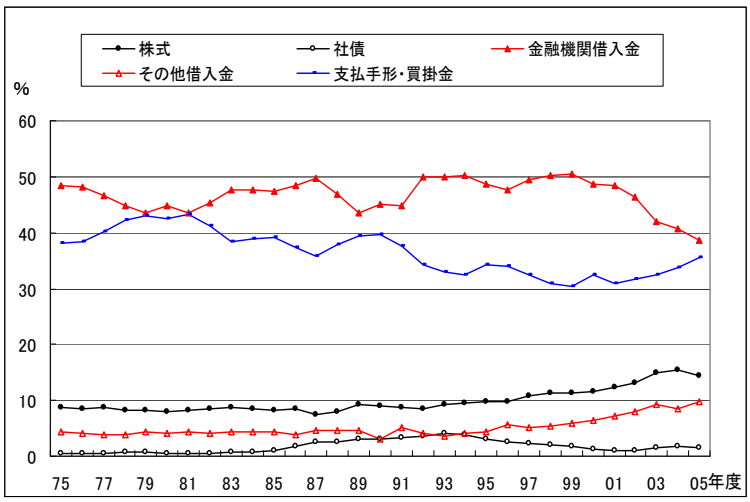
なお、支払手形と買掛金の合計額は 1995 年度にピークとなった後、減少傾向にあるが、減少の程度は金融機関借入ほど大きくはない。



（注）財務省「法人企業統計」による。

図表 3-2-9 資金調達構成比の推移（建設業、総数）

図表 3-2-9 は、建設業の資金調達額の調達手段別シェアの推移を見たものであるが、特にここ 5 年程の間に金融機関借入がかつて 50%程度であったものが 40%を切るまでに急速に低下しているのが目立つ。



出所：財務省「法人企業統計」

（業種別規模別傾向）

建設業の資金調達のマクロの変化については前述した通りであるが、そこで用いた法人企業統計は、建設業については大分類一つのみであり、中分類（総合工事業等）以下のデータがない。そのため、ここでは国土交通省が 3 年ごとに行っている建設業構造基本調査結果によって動向を見ることにする。

図表 3-2-10 は、業種については全業種（計）、一般土木建築、土木、建築、職別、設備、経営組織については個人及び法人、更に法人は各資本金階層別に調達比率を表したものであるが、この図表から次のようなことがわかる。

図表 3-2-10　業種別経営組織・資本階層別資金調達比率(第 11 回建設構造基本調査結果)

(単位:%)

			個人	法人								
				500万円未満	500～1000万円未満	1000～3000万円未満	3000～5000万円未満	5000万円～1億円未満	1～3億円未満	3～10億円未満	10億円以上	合計
金融機関等からの借入	都市銀行、信託銀行	計	1.6	4.1	4.4	9.3	10.8	18.4	25.0	38.4	53.7	6.7
		一般土木建築	6.8	1.5	8.4	5.2	7.4	9.6	12.0	22.0	47.5	6.8
		土木	1.0	4.7	4.4	5.9	7.8	14.2	24.1	47.6	50.6	5.6
		建築	2.5	7.9	7.1	9.2	10.9	19.3	26.1	26.0	53.5	7.4
		職別	0.7	1.5	3.3	12.3	19.8	27.5	24.1	44.6	72.6	6.4
		設備	0.5	3.0	2.4	12.2	18.8	30.0	38.3	50.0	56.8	7.7
	地方銀行	計	30.7	36.2	39.8	49.6	50.4	45.9	41.1	31.6	24.5	42.2
		一般土木建築	37.1	33.9	36.2	55.6	55.6	59.4	63.1	53.1	35.5	52.8
		土木	32.4	37.4	39.8	53.8	52.6	46.4	40.2	26.5	22.9	46.4
		建築	30.5	34.5	41.2	52.1	50.1	46.9	35.1	35.3	21.0	41.8
		職別	26.2	34.1	35.4	41.4	38.9	34.9	26.2	21.2	9.9	35.6
		設備	39.2	38.5	45.0	48.0	46.1	36.3	34.8	20.1	21.4	43.3
	信用金庫、信用組合	計	24.7	20.3	20.8	21.9	21.8	17.4	11.2	6.6	2.6	21.7
		一般土木建築	30.7	25.8	20.0	24.5	21.1	17.1	12.8	10.1	1.0	22.5
		土木	21.9	21.8	24.2	22.9	23.5	22.2	10.7	6.6	7.4	22.8
		建築	20.7	17.0	19.2	23.3	22.5	16.6	13.9	11.8	2.5	22.5
		職別	27.0	20.9	18.9	22.2	17.7	12.4	11.9	0.5	0.4	22.0
		設備	12.6	21.0	20.4	17.4	17.4	10.3	5.5	2.0	2.0	18.3
	政府系金融機関	計	25.0	17.6	13.7	9.1	7.6	8.2	6.4	3.6	1.6	14.0
		一般土木建築	15.4	16.1	15.3	7.4	7.3	6.0	5.5	3.9	1.3	8.4
		土木	22.8	13.9	13.7	7.0	6.7	7.7	9.1	3.3	4.8	10.6
		建築	22.3	17.7	8.9	8.2	7.8	6.9	6.1	2.2	1.0	13.7
		職別	32.3	21.3	17.2	11.6	11.4	14.1	6.7	1.7	2.4	18.7
		設備	22.4	17.2	14.6	11.0	9.0	9.3	5.3	5.2	0.3	14.4
	事業協同組合	計	1.8	0.8	0.6	0.6	0.5	0.4	0.5	0.1	0.5	0.8
		一般土木建築	2.1	0.6	0.9	0.6	0.9	0.4	0.3	0.1	0.5	0.7
		土木	2.9	1.0	0.9	1.0	0.4	0.5	0.8	0.0	0.0	1.0
		建築	1.6	0.6	0.3	0.6	0.6	0.4	0.1	0.0	1.2	0.8
		職別	1.6	0.3	0.5	0.3	0.5	0.2	2.9	0.0	0.0	0.6
		設備	1.7	1.2	0.6	0.2	0.3	0.2	0.1	0.1	0.5	0.7
	その他の金融機関	計	1.9	1.1	0.4	0.4	0.4	0.6	1.4	1.2	3.6	0.8
		一般土木建築	0.0	0.3	0.4	0.3	0.6	0.4	1.1	0.2	5.5	0.5
		土木	1.0	0.4	0.6	0.6	0.5	0.5	0.7	3.6	0.1	0.6
		建築	2.3	1.2	0.3	0.3	0.3	0.8	1.7	0.0	3.1	1.0
		職別	2.1	1.3	0.2	0.2	0.5	0.7	3.5	0.4	5.8	0.8
		設備	1.4	1.3	0.2	0.2	0.3	0.7	0.9	1.1	3.5	0.7
	取引のある建設業者	計	8.8	8.7	10.8	4.2	3.7	2.9	1.4	0.1	0.0	6.7
		一般土木建築	2.1	11.5	10.0	2.1	3.0	2.8	1.6	0.1	0.0	3.4
	縁故の個人	土木	11.4	12.2	8.8	4.7	4.1	3.4	1.8	0.0	0.0	7.2
		建築	9.2	7.3	10.2	2.5	3.5	2.2	1.9	0.5	0.1	6.0
		職別	7.0	9.5	13.3	5.6	3.9	3.1	1.0	0.0	0.0	8.0
		設備	8.7	6.1	10.9	4.5	3.0	3.1	0.1	0.0	0.0	6.1
	その他	計	5.3	11.1	9.2	4.6	4.1	5.2	10.9	13.0	7.5	6.8
		一般土木建築	5.7	9.6	8.9	4.2	3.6	3.6	3.3	7.0	3.6	4.6
		土木	5.7	8.4	7.4	3.8	4.0	4.6	9.8	2.5	9.9	5.4
		建築	4.6	13.7	11.9	3.4	3.4	4.9	11.4	15.8	6.3	6.6
		職別	3.2	11.1	10.9	5.7	6.4	6.1	22.5	29.7	2.1	7.5
		設備	13.0	11.3	5.8	6.2	4.4	8.8	13.8	20.1	12.3	8.5
市場からの調達		計	0.1	0.1	0.3	0.4	0.6	1.1	2.1	5.3	6.0	0.3
		一般土木建築	0.0	0.6	0.0	0.2	0.4	0.7	0.3	3.5	5.0	0.4
		土木	0.8	0.2	0.0	0.4	0.5	0.6	2.7	9.8	4.3	0.3
		建築	0.0	0.0	0.7	0.4	0.9	1.9	3.7	8.4	11.4	0.3
		職別	0.0	0.0	0.4	0.5	0.9	0.9	1.3	2.0	6.8	0.3
		設備	0.3	0.3	0.1	0.2	0.8	1.4	1.1	1.3	3.2	0.3
計			100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(注) 国土交通省「第 11 回建設業構造基本調査」調査年は、平成 17 年。

- 地方銀行からの借入は、全ての業種、かつ個人及び法人の全ての資本金階層で、大きなシェアを占めている（各業種の合計では、1/3 以上 5 割強のシェア。なお、業種別では、特に一般土木建築について地方銀行借入のシェアが高い。これは地方ゼネコンと地方銀行の緊密な関係を示すものと思われる)。
- 都市銀行、信託銀行からの借入は、全ての業種で法人の資本金階層が高くなるにつれてシェアが高まる傾向がある（資本金が 10 億円以上の階層になると、どの業種も都市銀行等からのシェアが概ね 5 割以上を占め、資金調達先のトップとなっている)。
- 信用金庫・信用組合からの借入は、個人及び中小建設業者について一定のシェアを

占めており、地方銀行からの借入を補完している（どの業種も個人及び資本金 5 千万円未満の法人で概ね 2 割以上のシェアとなっている）。

・ 政府系金融機関からの借入は、特に個人及び小規模な建設企業について、どの業種においても信用金庫等に匹敵するシェアを占め、業種によっては地方銀行以上のシェアを占めており、政府系金融機関の果たす役割の大きさを示している。

・ 市場からの調達（直接金融）の内容は新株や社債の発行、資産の証券化等による資金調達であるが、間接金融に比べてシェアが総体的に小さい。それでも資本金３億円以上の層では、業種合計でシェアが５％を上回っている。

図表 3-2-11 は過去 3 回の調査結果を比較したものであるが、全業種の合計に係る資金調達構造については余り大きな変化はないものの､資本金 10 億円以上の大企業について、

・ 都市銀行・信託銀行からの借入が 1999 年から 2005 年にかけて 10%ポイント以上低下した一方、地方銀行からの借入が 10%ポイント近く高まったこと

・ 株式、社債等による市場からの調達比率がこの間低下していること

が見てとれる。

図表 3-2-11　資金調達方法の推移

（単位：%）

		第11回（平成17年）		第10回（平成14年）		第9回（平成11年）	
		合計	10億円以上	合計	10億円以上	合計	10億円以上
金融機関等からの借入	都市銀行、信託銀行	6.7	53.7	6.6	60.8	8.1	65.9
	地方銀行	42.2	24.5	44.2	18.3	42.6	15.0
	信用金庫、信用組合	21.7	2.6	23.5	2.3	22.0	1.2
	政府系金融機関	14.0	1.6	12.7	1.7	16.5	1.3
	事業協同組合	0.8	0.5	0.9	0.8	1.2	0.4
	その他の金融機関	0.8	3.6	0.6	2.6	0.8	2.1
	取引のある建設業者、縁故の個人	6.7	0.0	6.1	3.7	4.3	0.1
	その他	6.8	7.5	5.0	1.4	4.1	1.7
市場からの調達		0.3	6.0	0.3	8.4	0.2	12.2
計		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

（注）国土交通省「建設業構造基本調査結果」による

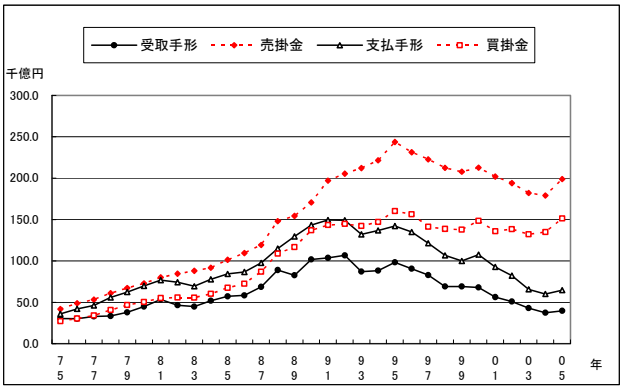
都市銀行・信託銀行のシェアが下がったのは、1999 年（平成 11 年）の数値に長期信用銀行の分が含まれていたという事情が一つにはある。また、それ以外にも大手都市銀行を中心とした金融業界の再編及び借り手である建設会社の倒産等により、都市銀行等のシェアが低下した要素もあると思われる。地方銀行のシェアが高まったのは、1990 年代の後半から銀行借入れが減少してきたことからすれば、建設会社の方から積極的に高めたというより結果的にそうなったと見るほうが妥当であろう。また、他方で市場からの調達がこの間シェアダウンしたのは、建設会社株価の低迷、ゼロ金利政策の継続で相対的に金融機関からの借入れによる方が有利であったということが根底にあるものと思われる。

（手形）

手形は建設工事代金の決済手段として重要な地位を占めてきた。しかし、近年はどうであろうか。後述するように電子債権制度が検討されるようになった背景の一つとして、手形があまり利用されなくなってきたことがあるといわれている。これを法人企業統計によって、建設業について見たものが図表 3-2-12 である。これからもわかるように、建設業においても手形の地位は低下してきている。

同様の状況は、建設業構造基本調査結果からも読み取ることができる。図表 3-2-13 は、支払手段である現金、手形の割合の経年比較を建設業の全体ベースで行っているものであるが、近年になるほど現金の割合が高まる傾向にある。

図表 3-2-12　手形／掛金額の推移



（注）財務省「法人企業統計」による。数値は、各年度末値。
受取手形には受取手形割引残高を含む。

図表 3-2-13 工事代金の現金／手形別推移

（建設業・全規模）

（単位：%）

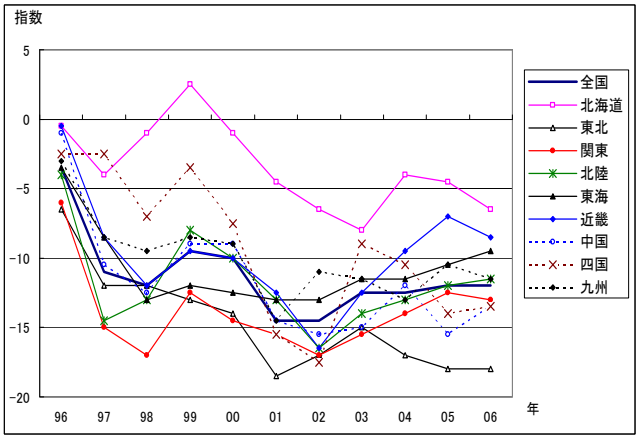
	11回調査（平成17年）	10回調査（14年）	9回調査（11年）	8回調査（8年）
現金	85.3	78.4	81.5	75.1
手形	14.7	21.6	18.5	24.9
合計	100.0	100.0	100.0	100.0

（注）国土交通省「建設業構造基本調査結果」による。
数値は、全業種の合計値に係るものである。

（地方や中小建設企業の資金繰り等の状況）

建設業者の資金繰りの状況をみると、全国平均的には最悪期を脱しつつある感はあるものの状況は依然として厳しく、また、大都市圏に対して地方部は改善のテンポが遅いことが読み取れる。図表 3-2-14 は、建設業保証会社の「建設業景況調査」によるものであるが、同調査によると、資金繰りについては 2001、2002 年頃が全国的に最も厳しかったことがみてとれる。金融機関の不良債権の処理等の時期にあたって、貸し渋りが発生したことが背景にあるもの

図表 3-2-14　地域別資金繰りの推移



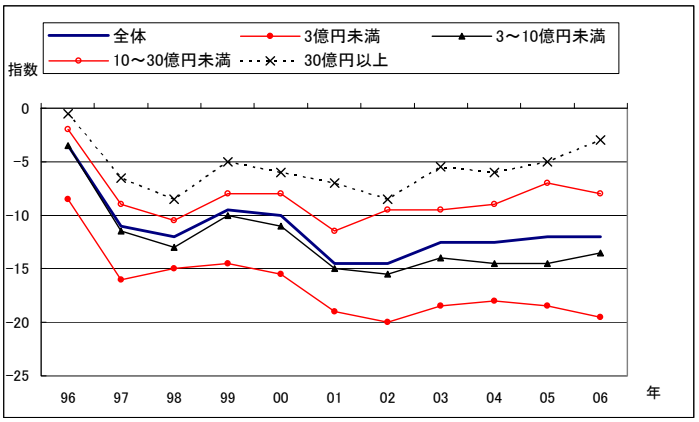
（注）「建設業景況調査」（三保証会社）による。

と考えられる。その後は、多少改善の傾向はあるが、全国平均で 2002 年の指数[3]マイナス 14.5 ポイントが 2006 年マイナス 12.0 ポイントになったに過ぎず、依然として厳しい状況であることには変わりない。

地域別には、最悪期のポイントと 2006 年の数値の差（改善幅）が、大都市圏である関東では 4.0、東海では 3.5、近畿では 8.0 であるのに対して、地方圏である北海道では 1.5、東北では 0.5、北陸では 5.0、中国では 2.0、四国では 4.0、九州では 3.0 と、地方圏の改善傾向が大都市圏よりも相対的に小さいことである。このことは、地方圏の建設業の資金繰りを大都市圏と比べると改善の速度が遅いことを示している。

図表 3-2-15 は、建設業者の資金繰りの状況を完工高別に見たものである。これによると、明らかに完工高による階層分化が見られ、完工高が少ない中小事業者ほど資金繰りが厳しいことが見てとれる。また、図表からは完工高 3 億円未満の中小企業において、直近で 2 年連続して資金繰りの状況が厳しくなってきていると感じられていることが注目される。

図表 3-2-15　完工高別資金繰りの推移



(注)「建設業景況調査」(三保証会社)による。

3.2.3　多様化する企業の資金調達手段

従来の企業金融は大手、中小企業を問わず、企業と金融機関との間で長期間親密な関係を維持することにより得られた企業情報を基に、貸出金等の金融サービスの提供を行う伝統的なリレーションシップバンキングが主流であった。特に、社債発行や株式発行等のエクイティファイナンスが可能な大企業に比べて、直接金融による市場性資金の調達が困難な中小企業においては、銀行借り入れが唯一の資金調達手段であったといっても過言ではなく、個別に案件を審査し、担保や第三者保証等の見返りを固めて融資する従来の審査・融資方式が採られてきた。

[3] 指数は、景気判断指数（BSI）のことで、「良い」と回答した企業割合と「悪い」と回答した企業割合との差の半分で示す。全ての企業が「良い」と回答すれば指数は 50、「悪い」と回答すればマイナス 50 となる。

しかし、90 年代後半以降の金融機関の不良債権問題を契機として、金融機関の再編が進展し、借手企業との関係が変化する中で、新たに様々な資金調達手段が登場してきている。

本節では新たな資金調達手段として、大手企業を中心として利用が拡大するコミットメントラインとシンジケートローン、中小企業における利用拡大が予想されるクレジットスコアリング貸出やＡＢＬを紹介するとともに、建設業界において導入が進む決済手段としてのファクタリング、IT を活用した新たな売上債権流動化手法である電子債権制度について併せて紹介する。

(1) コミットメントラインとシンジケートローン

コミットメントラインとは、金融機関が予め契約した期間と融資枠の範囲内で、金融機関がいつでも必要な額を融資することを約束（コミット）する融資形態である。融資限度を設定して、その範囲内での借入を自由に認める点において当座貸越と類似しているが、当座貸越が「手数料不要／金融機関に融資実行義務なし／担保が必要」であるのに対し、「手数料必要／金融機関に融資実行義務あり／担保が不要」である３点で大きく異なる。

コミットメントラインの設定にあたっては、借入金利[4]に加えて、貸出枠の設定にかかるコミットメントフィー（融資枠維持手数料：一般的には極度額の 0.2～0.5%程度）等、金利以外の手数料がかかるものの、コミットメントラインを導入することにより、以下のようなメリットがある。

- 流動性リスクの回避
  融資枠の確保による急激な資金需要への機動的対応、経営環境の一時的変化に対するリスクヘッジ
- 資金効率の改善
  有利子負債（平残）の削減と、手元余剰資金の削減による調達･運用両面からの資金効率の改善
- 信用補完と企業評価の向上
  手元流動性の圧縮による自己資本比率の向上。その結果として格付けが維持向上し、顧客や市場から優良企業との評価を受けられること[5]。

借入側企業にとっては、コミットメントライン設定により資金の流動性を確保しつつ、手元余剰資金を圧縮してバランスシートをスリム化することが可能になる。財務比率の改善は格付けの維持向上と CP 発行条件をより有利なものにするため、結果として総資金

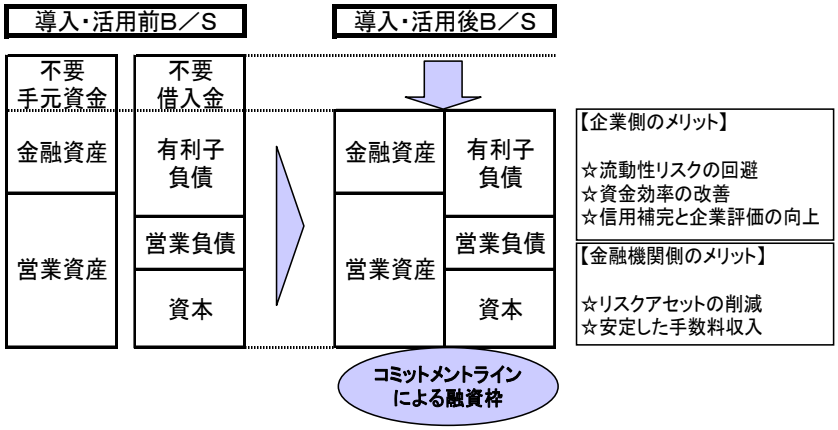
[4] 通常 TIBOR（東京市場銀行間取引金利）や短期プライムレートを基準に、信用力に応じた格差を付加する形で設定する。

[5] CP の発行を予定する企業がコミットメントラインを設定すれば、万一の場合の CP の返済原資を確保することにより信用リスクが減少するため、高い格付けの下での CP 発行が可能となる。

調達コストの低減につながる。

また、金融機関側においても、①通常の融資形態からコミットメントラインへの切り替えはリスクアセットの削減につながること②貸出資産を増加させずに安定した手数料収入を得られること　等の理由から、導入斡旋に積極的な状況となっている。

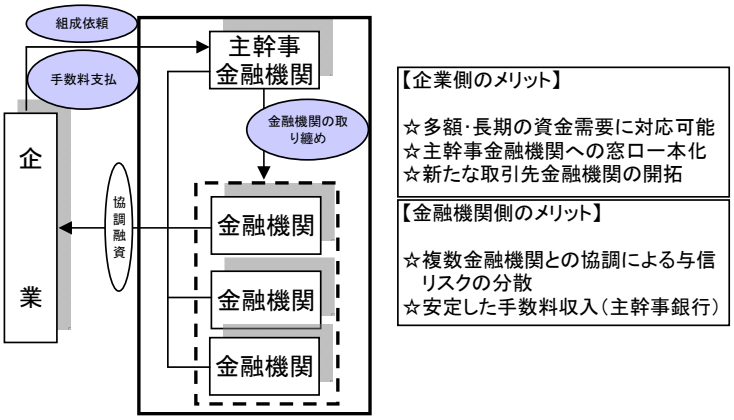
図表 3-2-16　コミットメントラインの活用による有利子負債の削減



出所：建設経済研究所作成

また、金融機関の側面から見た場合、従来の単一金融機関による融資の他に、協調融資方式（シンジケートローン）が増えつつある。シンジケートローンとは、企業の大型の資金ニーズに対して複数の金融機関がシンジケート団を組成し、同一条件および契約書に基づき協調融資を行う手法のことであり、融資形態としては、上述のコミットメントラインとタームローン（通常の証書貸付）の 2 種類に分類される。

図表 3-2-17　シンジケートローンのスキーム



出所：建設経済研究所作成

シンジケートローンもコミットメントラインと同様に、借入金利に加えて、主幹事金融機関への支払手数料がかかる[6]ものの、シンジケートローンを導入することにより、以下のようなメリットがある。

- 主幹事金融機関との交渉窓口を一本化することによる事務の効率化融資枠の確保
- 新規設備投資資金等の比較的多額で長期の資金需要に対応可能であること
- 多数の金融機関が参加する融資であるため、新たな営業取引先の開拓に結びつく

また、金融機関側においても、①単独では負担の大きい融資でも、複数の金融機関と協調することにより与信リスクを分散することが可能となる②主幹事となった場合、安定した手数料収入を得られる　等の理由から、導入斡旋に積極的な状況である。

コミットメントライン、シンジケートローンとも、案件の小型化が進んでいることや、地域銀行が主幹事になるケースも増加してきており、今後は大企業だけでなく、中小企業においても活用が期待されている。

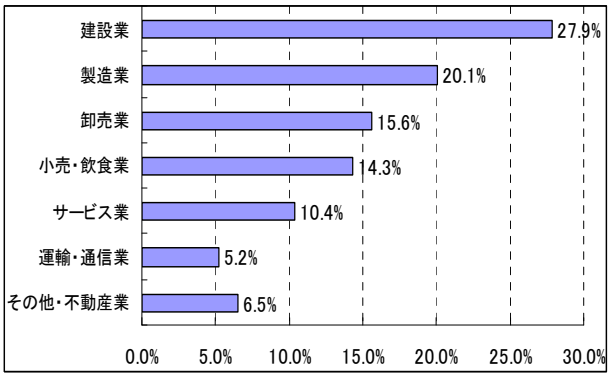
(2)　クレジットスコアリング貸出

クレジットスコアリング貸出とは､様々なデータから統計的に算出した倒産リスク確率や、財務諸表の数値等定量的な情報に基づき､企業の信用リスクを計量モデルで推計して、融資の可否や貸出金利等を機械的に決定する貸出手法である。

クレジットスコアリング貸出は、貸出案件毎にリスクを管理するのではなく、大数の法則に基づきポートフォリオ全体で貸出債権のリスク管理を実施することにより、審査の多くの部分が自動化されるため、融資審査の短期化や審査コストの削減が図れる特徴を持つ。

また、スコアリング貸出は、原則無担保、第三者保証が不要な商品スキームである場合が多く、担保不足等のために融資を受けられなかった中小企業でも融資を受けられる可能性がある。

図表 3-2-18　クレジットスコアリング貸出の業種別利用企業割合



※クレジットスコアリング貸出による融資を受けている企業における業種別比率

出所：中小企業白書(2006)

図表 3-2-18 はクレジットスコアリング貸出を利用している中小企業の業種別割合であるが、利用業種としては建設業がトップであり、大手に比べて資金調達に困難をきたしやすい中小建設業において今後も活用が拡大

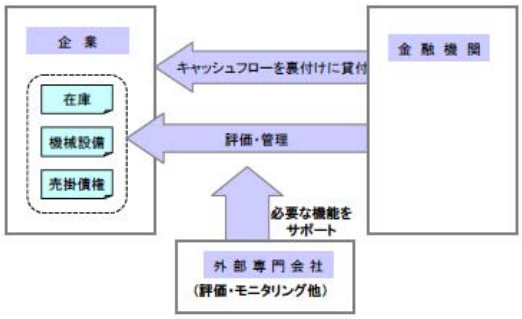
[6] シンジケート方式によるコミットメントラインの場合は、コミットメントフィー以外にアレンジャーフィー（主幹事金融機関に対する費用）、エージェントフィー（事務代理人手数料）等が発生する。

していくものと思われる。

(3)　ＡＢＬ

ＡＢＬ（Asset Based Lending：流動資産一体担保型融資）は、従来の債権譲渡担保や動産譲渡担保とは異なり、在庫や売掛金等の動産を一体として担保取得して融資する方法であり、中小企業の新しい資金調達手法として注目されている。一般企業向けアンケート[7]の結果では、建設業のＡＢＬ利用意向が比較的高い傾向にあり、融資側と借入側の意向が一致した傾向にある業種といえ、今後更なる活用が期待される。

図表 3-2-19　ＡＢＬのスキーム



出所：ＡＢＬ研究会報告書（2006.5：経済産業省）

図表 3-2-20　ＡＢＬの利用意向
（売上高規模別／業種別）

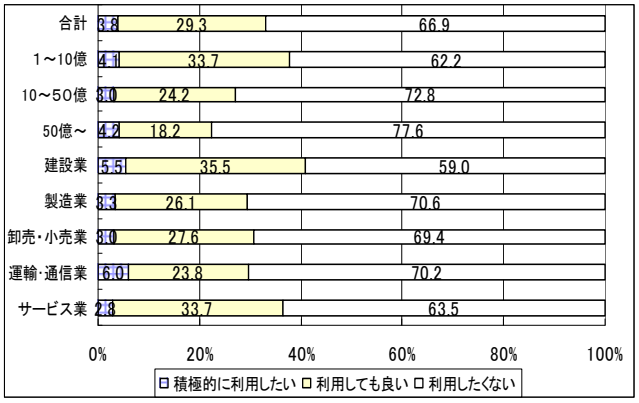
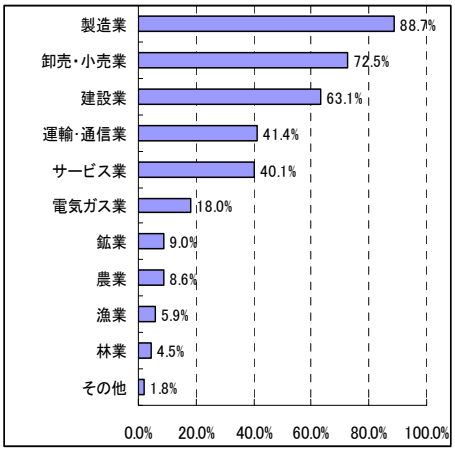


表 3-2-21　金融機関が想定する融資対象業種



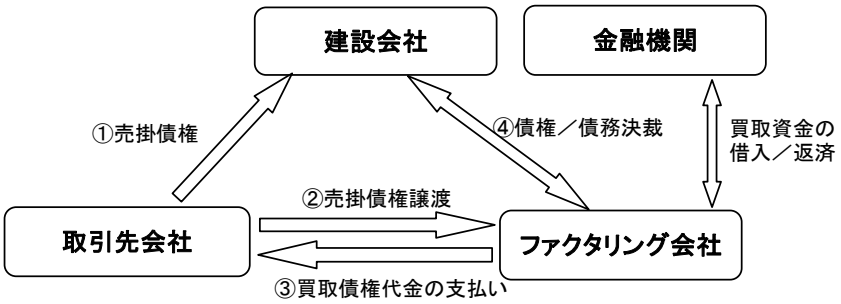
出所：ＡＢＬ研究会報告書（2006.5 経済産業省）

[7] ＡＢＬ研究会報告書（2006.5：経済産業省）

(4) ファクタリングによる資金繰りの円滑化

ファクタリングとは、企業の保有する売掛金や受取手形等の債権を金融機関等へ手数料を支払って売却し、本来、企業で行う債権回収業務を金融機関が代行するもので、資金回収を迅速化出来ることから企業の短期資金調達手段として通常の手形取引に代わって普及しつつある。しかし建設業では、事務負担の軽減や印紙税等手形発行の経費削減といった効果から大企業で拡大傾向にあるものの、中小企業では信用力評価が低いこと、スケールメリットが無いこと等の理由から進んでいない。このため、(財）建設業振興基金の下請セーフティネット債務保証事業（一次下請用）を活用し、下請セーフティネット債務保証対象にファクタリング会社を追加することにより中堅・中小建設業向けのファクタリング（一括決済）事業を展開し、中堅・中小建設業の資金調達の円滑化を図ることも検討されている[8]。

図表 3-2-22 ファクタリングのスキーム



出所：建設経済研究所作成

(5) 電子債権制度の動向

IT を活用した売掛債権流動化の画期的な手法として期待されているものに「電子(登録)債権制度」がある。これが実現されると資金調達の容易化や多様化に役立つとともに金融部門の新たなビジネスチャンスにも寄与すると考えられている。現在まで、政府レベルでは、法務省、金融庁、経済産業省を中心に検討されてきた。本年の 2 月 7 日に開催された法務省の法制審議会で「電子登録債権法制の私法的側面に関する要綱案」[9]が採択された。

（電子債権制度の概要）

電子債権を一言で表現すると「電子的に流通する手形のようなもの」[10]と言われる。

法務省の法制審議会電子債権法部会が 2006 年 7 月 25 日にとりまとめた「電子登録債権法制に関する中間試案」によれば、電子登録債権（仮称）とは、

---

8 この場合、（財）建設業振興基金はファクタリング会社の債務保証を金融機関に対して行う。

9 政府は 3 月 13 日に「電子記録債権法案」を閣議決定し、今国会に提出した。

10 「電子債権―経済インフラに革命が起きる」大垣尚司著（2005 年日本経済新聞社）

「①電子登録債権を発生させる原因となった法律関係に基づく債権とは別個の金銭債権であって、
②当事者の意思表示に加えて、管理機関（仮称）が作成する登録原簿（仮称）に登録をしなければ発生及び譲渡の効力が生じない債権であって、
③指名債権・手形債券等既存の債権と異なる類型の債権とする」とされている。

同時期に公表された「電子登録債権法制に関する中間試案の補足説明」によれば、上記①については、「当事者が電子登録債権を発生させるに当たっては、例えば、売買契約による売買代金の支払のために電子登録債権を発生させる等、当事者間で何らかの原因関係が存在するのが通常であると考えられるが、電子登録債権は、売買代金の支払のために手形が振り出された場合等における手形債権と同様に、原因債権（先の例で言えば売買代金債権）とは別個・独立に発生する債権である。」「これは、原因債権と電子登録債権とを別個の債権として、原因関係の有効性を電子登録債権の有効性の要件とはせず、また、原因関係上の抗弁を人的抗弁[11]としてその切断を認めること等によって、電子登録債権の流通性を確保しようとすることによるものである。」「また、電子登録債権は、『金銭債権』であることが必要であり、物の引渡請求権等の金銭債権以外の債権を電子登録債権とすることはできないものとしている。これは、電子登録債権が金銭債権の取引の安全を確保して、その流動性を高め、もって金銭債権を利用した資金調達をよりしやすくするという要請に基づくものであることによるものである。」と説明している。

また、上記②については、電子登録債権の発生・譲渡の効力要件を登録におくとして、「電子登録債権は、指名債権[12]に関する問題点（譲渡を受けた債権が不存在であったり、先に譲渡がされてしまっているリスクがあり、債権の存在確認や先行譲渡の確認に手間とコストを要する。）及び手形に関する問題点（盗難や紛失のリスクがあり、作成・保管・運搬にコストを要する。）を克服するために、新たに創設するものであることから、登録を発生の効力要件とし、その存在や内容を登録原簿に登録することによって可視的なものとすることにより、債権の存在確認や債権の帰属の確認を容易にするとともに、譲渡についても登録を効力要件とすることによって、二重譲渡のリスクをなくそうとするものである。また、管理機関が管理する登録原簿への登録を発生・譲渡の効力要件として、紙への記入や紙の交付を不要とすることによって、紙への所要事項の記入や紙の運搬・保管のコスト、盗難・紛失のリスクの発生を回避し、電子的な手段を活用した安全・確実・低廉な債権の管理を可能にしようとするものである。」と説明している。

---

11 手形金の請求を受けた者（手形債務者）が、手形金の支払を拒否するために請求者に対して主張できる事由を手形抗弁という。

12 債権者が特定している債権。証券的な債権（債権者が新権利者を指定することにより譲渡できる手形、小切手等の「指図債権」、債権者が特定されず債権の所持人に弁済する商品券、乗車券等の「無記名債権」）以外の一般的な債権をいう。売掛金債権や預金通帳はこの例。

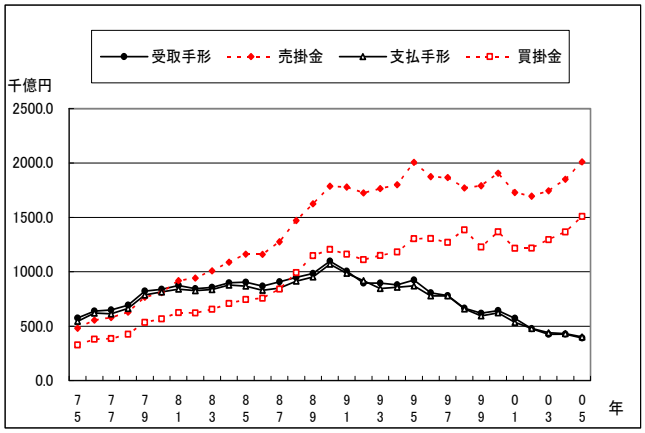
（電子債権制度の目的・狙い）

電子債権制度の概略は前述のとおりであるが、そもそもこの制度を創設する目的は何であろうか。2005 年 12 月に法務省、経済産業省、金融庁がとりまとめた「電子債権に関する基本的な考え方」は、それを次のように言っている。

「中小企業者を含む事業者が多様かつ容易な資金調達の手段を確保するためには、売掛債権等の金銭債権の譲渡について、取引の安全を確保しつつ、流動性を高めることが有益である。そのためには、金銭債権譲渡の主な方法である手形と指名債権譲渡について指摘されている課題を克服する必要がある。また、経済社会の IT 化が進展する中で、電子的手段を用いた商取引や金融取引も発達しており、これに対応して、金銭債権の電子的な手段による譲渡について、法的安定性を確保することが必要とされている。」これらの要請に応えるため、電子債権という新しい金銭債権に関する法制を整備する必要があるというものである。

政府系の報告書は大概、電子債権の目的や狙いについて将来に照準を当てて説明しているが、これとは別にこれまでの経緯や金融環境の変化に目を向けた説明もある[13]。これは、要約すると、まず背景として、バブル崩壊後不動産担保に依存した金融が困難になる一方で、印紙税負担を避ける等から手形の利用が激減し、信用力の低い中小企業の運転資金調達に支障を来たすようになったということがある（図表 3-2-23 参照）。

図表 3-2-23　手形、掛金額の推移



（注）財務省「法人企業統計」による。数値は、各年度末値。
受取手形には受取手形割引残高を含む。

このため、売掛債権を流動化したり、譲渡担保の形でファイナンスに活用する手法の研究が進められた。ところが、売掛債権は、譲渡をする場合に様々な制約があり、ファイナンスに活用するには色々問題のあることがわかってきた。

他方で、電子債権は、政府の IT 戦略の一環として政策的に位置付けられ、検討が進められてきた。

これらの流れが融合して、手形に代わる新たな資金調達手段として電子債権が注目されるようになったというものである。

いずれにしても、電子債権については制度化に向けた動きが加速化しており、今後ともその動向に注意していく必要がある。

[13] 脚注 10 の「電子債権―経済インフラに革命が起きる」等による。

資金調達手法について－大手建設会社へのヒアリング－

建設経済研究所では､大手建設会社に対して建設と金融についてヒアリングを実施した。以下にその概要を紹介する。

(1) 資金調達の現状

(有利子負債の削減が進む)

大部分の会社がここ数年にわたり有利子負債の削減を進めてきているものの、既に有利子負債の削減が一段落したとする会社と、今後も一段の削減を目指す会社とに分かれた。有利子負債の削減が一段落したとする会社において、重点分野への積極的な資金投入のため一定の必要資金を確保していると回答する会社が多いものの、重点分野として開発事業等を挙げた会社においても、現状の資金需給バランスを大きく崩さない範囲で実施するとの意見が多く、積極的な業容拡大の意見は少数であった。その一方で、オフィスビルをはじめとする優良賃貸物件を今後の収益確保の重要要素として挙げる会社が多く、単年度の事業環境により業績が大きく変動する建設業界において安定収益確保の一端として賃貸経営を重視する姿勢が窺えた。

（支払条件の悪化）

民間工事の伸張に伴い、発注者の支払条件の悪化が顕著になってきている。マンションや生産施設等、工期条件の厳しい案件については、契約･支払条件を定める前に着工するために工事収支が一層悪化する傾向にある。このため今後の金利上昇局面においては、新規のファイナンスを検討していく必要があるとしている。

(2) 資金調達のポリシー

調達コストに優れ、調達期間がニーズに合致したものの中から、市況に応じて最適なものを選択することを最優先としながら、調達手段の選択に対し一定の基準（例：流動比率 100 以上、デットエクイティレシオ 1 以下等）を設けて、基準内での調達を基本とする姿勢は各社共通であった。

(3) 資金調達の手段

（コミットメントライン）

過半数の会社においてコミットメントラインが設定されている。設定のきっかけとしては、有利子負債を削減する過程における銀行借入の代替として、金融機関からの提案が最も多いものの、90 年代後半の金融不安において、CP 発行のバックアップライン（自社の信用不安ではなく､金融機関の信用不安により CP の発行が不能になることに対する対策）としての位置付けで自発的に契約した会社もあり、各社様々である。

一方、設定の目的としては、全社が信用補完を第一に挙げ、資金需要の急激な増加に対

する保険枠と位置づけている。そのため、年度後半に積極的に利用することが多いと回答した一部の会社を除き、期中の運転資金としての利用実績は少なく、従前の当座貸越や CP 発行による資金調達のみを実施し、コミットメントラインを設定しているものの、利用が皆無の会社もあった。今後の利用方針としては、従来同様保険枠としての位置づけを維持するとの回答が多かったが、コミットメントライン枠の見直し（縮小）を検討中の会社と、コミットメントラインの積極的な活用により調達コストの低下を図る会社とに分かれた。

また、コミットメントラインを設定していない会社は、手持資金の取り崩しをはじめ、不足分は当座貸越等の間接金融、弾力的な CP 発行や普通社債の借り換え等の直接金融により資金を調達している。

（社債）

社債の発行については、90 年代後半に金融市場が混乱していた時期に発行を控えたものの、その後の金融市場の回復に伴い社債を発行した会社が多い。金利上昇局面にある中で、固定金利である社債の魅力は認識しつつも、有利子負債削減の傾向と他の機動的な資金調達へのシフトによる社債離れは今後も続くと見られる。

（エクイティファイナンス）

増資をはじめとするエクイティファイナンスは既存株主等をはじめとしてマーケットへの影響が大きいと考えられるため、ほとんどの会社が基本的にエクイティファイナンスは検討すらしていないという回答であった。ただし、証券会社からの提案の中には上記のような影響を排除したものもあり、一部検討に値すると回答した会社もあった。

(4) 金融機関との関係

金融機関の再編が進展したために従来の系列は薄れてきており、メインバンクと準メインバンクとの位置づけが変化してきている。株式持ち合いについては、金融機関とのものを中心に削減してきたが、事業会社に対しては、資本市場における関係強化の意味合いから再持ち合いをするケースも現れてきている[14]。

(地域銀行との関係)

地域銀行との関係については、有利子負債の削減過程において、メガバンクからの借入金削減を優先させたために、地域銀行のシェアが相対的に上がったことが原因であり、メガバンクと地銀のシェアを意識的に大きく変更したわけではない。地銀とのリレーションは、基本的に営業戦略の一環として捉えている。そのため、地銀ジャンルにおけるリレーションの程度はメガバンクのそれよりも大きく変化しており、営業的な見合いの観点から関係の見直しを図っていると回答した会社が多く、地域銀行と一定の距離を置く会社

[14] バブル崩壊以降、急速に解消が進んできた企業間の株式持ち合いは再び増加傾向にあり、事業会社の株式保有は 2006 年 9 月末に前年比 17%増の 12.8 兆円に達した。敵対的買収に対する防衛が主目的と考えられ、親密な取引先や系列企業との株の相互保有が拡大しつつある。

と、より緊密な関係を図ろうとしている会社とに分かれた。

地銀との業務上のコンタクトは、支店が独自に実施している場合が多く、地銀からの資金調達についても支店への権限付与の程度は会社によって異なる。支店毎に予め借入枠を設定し、その範囲内において裁量を持たせるケース（付与する裁量の程度は各社異なる）、借入に上限を持たせない代わりに本社の決済を要するケース等、様々であった。

(5) ファクタリング

多くの会社でファクタリングを実施している。ファクタリングを導入していない会社においても、一括支払信託方式[15]（債務引受型決済サービス）を採用する等、売掛債権の流動化はかなり進展している。ファクタリングおよび一括支払い信託方式を採用していない場合でも、期日現金払いを採用する等、手形が利用されるケースはかなり減少してきている。

まとめ

金融環境の変化は、建設業の資金調達や支払の方法にも大きな影響を与えており、そのことは、今回実施した大手建設会社に対するヒアリングからも一端が窺える。

例えば、建設業の資金決済は手形のイメージが強いが、手形の発行は近年かなりのペースで減少傾向が続いている。なお、手形決済の減少が産業界全体の傾向であることを背景に、売掛債権の電子登録方式も具体化に向けて進みつつある。また、建設業の資金調達について直接強い影響を与えるわけではないが、会社法も 2006 年 5 月から施行された。

建設産業を取り巻く諸制度の変化は、直接的に建設企業に影響を与えそうもない、あるいは関心を起こさせないものであっても、他産業の企業経営に影響を与え、その企業との取引関係を通じて建設企業に影響を及ぼすというルートも考えられる。いずれにせよ、我が国の金融環境は変化の直中にあり、目を離せない状況がしばらく続くと思われる。

---

[15] 事前に信託会社（金融機関）と支払企業と納入企業の三者で基本契約を締結して行う方式。従来の手形と同様に、支払日（従来の手形振出日）と決済日（従来の手形決済日）が異なるが、納入企業が申込みをすれば、決済日を待たずに一部または全部を現金化することが可能である。その申し込みの手間を省く方法として「包括申込方式」契約がある（それ以外は「随時申込方式」という）。

3.3 建設企業における IT 投資の現状と課題

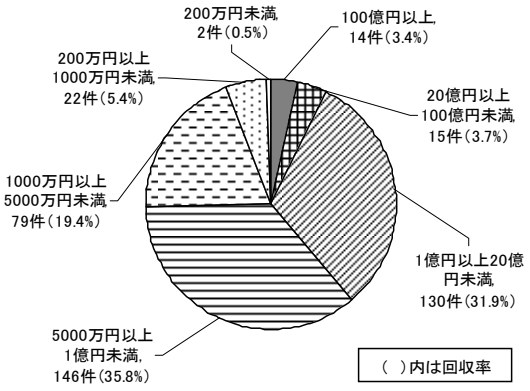
はじめに

1990 年代後半の IT 革命といわれるように、パソコンの処理能力、通信スピードの向上や通信コストの低下により、そのコストパフォーマンスは飛躍的に向上している。そして IT は、社会基盤のツールとして一段と重要な役目を果たしているとともに、効率化によるコストダウンや生産期間の短縮といった業務改革の手段として、企業においては欠かせない存在となっている。

建設企業においても、他産業に比較して少ないながら相当な IT 投資がなされている。しかし、建設産業ではバブル崩壊を迎えた 1990 年ごろから生産性が低下し、近年のインターネット時代を迎えても他産業に比べ低迷している。業務の仕組みが改善されないまま、機器導入やシステムづくりという IT 先行で進めてきたために、期待どおりの投資成果を実現している企業は少ない。こうした点を鑑み、以下では、建設企業に対する IT 投資・活用アンケート調査等に基づいて IT 投資の現状や動向を分析し、IT 投資を効率的・効果的に行うための課題等について述べる。

なお、当研究所では、建設企業における IT の活用状況の把握を目的に、大手から中小企業を対象にしたアンケート調査を 2001 年から毎年実施しており、2006 年は 11 月に調査を実施した。回答を寄せられた企業の資本階級別の企業数とその回収率を図表 3-3-1 に示す（全発送数 2,000 件、全回収数 408 件、回収率 20.4%）。なお、本調査においては資本金 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。また、今回、建設企業の IT 投資の内容を把握することを目的に、（社）日本建設業団体連合会加盟会社を対象としたアンケート調査（全発送数 54 件、全回収数 21 件、回収率 38.9%）も併せて実施（2006 年 12 月）している。

図表 3-3-1 資本階級別の回答企業数（2006 年度調査）



3.3.1 建設企業における IT 投資の状況

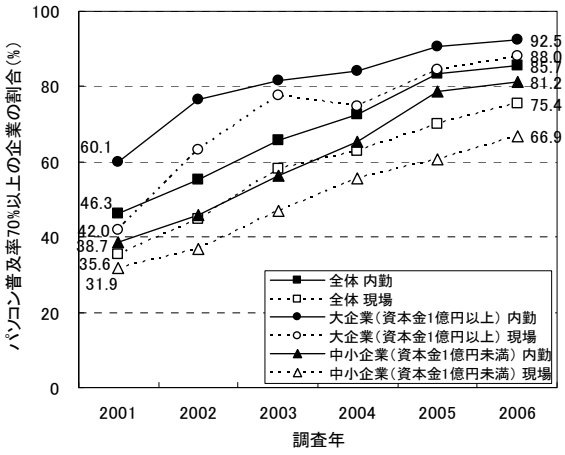
(1) ハード面の整備状況

パソコン普及率が 7 割以上（従業員 10 人にパソコンが 7 台以上）の企業の割合の推移を図表 3-3-2 に示す。大企業では、普及率 7 割以上と回答した企業が、内勤部門で 92.5%、現場部門で 88.0%となっており、パソコンの普及はほぼ完了しつつある。また、中小企業においては、内勤部門で 2001 年の 2 倍以上となる 81.2%、現場部門でも 66.9%の企業が普及率 7 割以上と回答している。このように、中小企業においても急速にパソコンの普及は進んでおり、大企業との較差は小さくなりつつある。

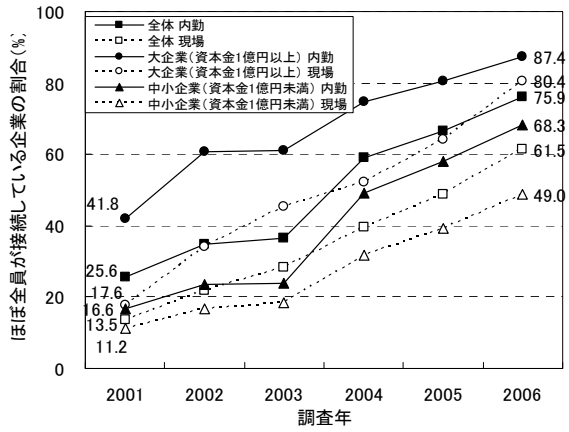
インターネット接続状況の推移を図表 3-3-3 に示す。ADSL、光ファイバーといった通信インフラの整備とブロードバンドサービス料金の低価格化により、インターネットへの接続環境は急速に進展している。大企業では、内勤部門で 87.4%、現場部門で 80.4%の企業が「ほぼ全社員がインターネットに接続している」環境にある。一方、中小企業では、内勤部門で 68.3%、現場部門で 49.0%と大企業に遅れをとってはいるが、2001 年と比較すると急速に普及が進んでいる。

社内情報システム（LAN、イントラネット）の構築状況の推移を図表 3-3-4 に示す。社内情報システムを「構築している」と回答した企業の割合は全体の 81.7%であり、2001 年度調査よりも大きく増加している。大企業で「構築している」と回答した企業の割合は 91.8%であり、社内情報システムの構築はほぼ完了したと言える。中小企業において「構築している」と回答した企業の割合は 74.9%であり、大企業と比較すると遅れているものの、急激に進展している。

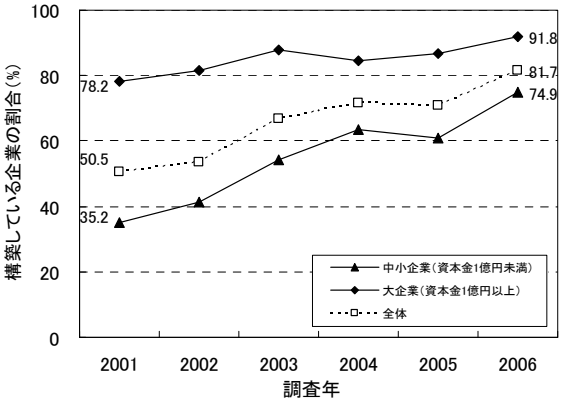
図表 3-3-2 ﾊﾟｿｺﾝ普及率 7 割以上と回答した企業の割合の推移



図表 3-3-3 「ほぼ全社員がｲﾝﾀｰﾈｯﾄに接続している」と回答した企業の割合の推移



図表 3-3-4 社内情報システム（LAN、ｲﾝﾄﾗﾈｯﾄ）の構築状況の推移



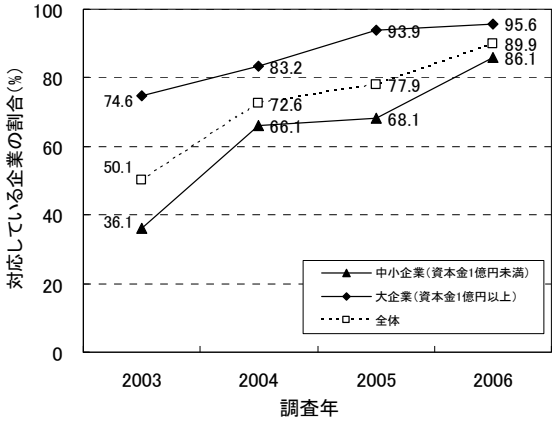
(2) 電子商取引の状況

建設企業の電子入札への対応状況の推移を図表 3-3-5 に示す。電子入札に「対応している」と回答した企業は全体の 89.9%であり、国土交通省のすべての直轄事業において電子入札が導入された 2003 年度以降、急激に増加している。

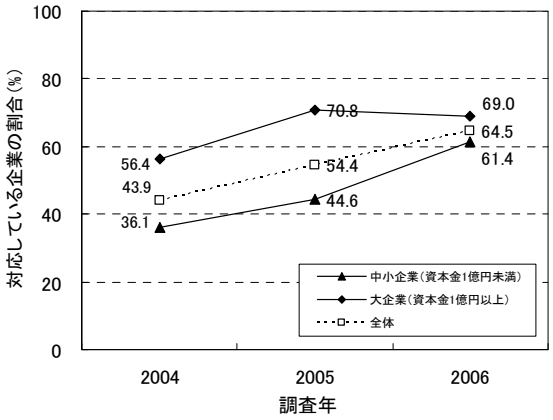
電子納品への対応状況の推移を図表 3-3-6 に示す。電子納品に「対応している」と回答した企業は全体の 64.4%であった。データ形式の相関性の問題や、紙と電子化による二重作業による負担増などが考えられ、電子納品への対応は比較的遅れている。

資機材・労務に関する電子調達の実施状況の推移を図表 3-3-7 に示す。資機材の電子調達を「実施している」と回答した企業の割合は全体の 7.9%であり、労務の電子調達を「実施している」と回答した企業の割合は全体の 3.6%であった。資機材や労務に関する電子調達は、業界全体としてほとんど実施されていない状況である。ごく一部の大手企業が CI-NET[1]に基づく電子商取引に取り組んでいるに過ぎない。企業間電子商取引化率は全産業平均で 14.7%、最大産業（自動車）で 65.6%[2]であり、それらに比べるとかなり低い。電子商取引は取引先との受発注業務の迅速化、契約時の印紙削減などメリットが多い反面、その実施に関してはセキュリティや、導入・維持管理に係るコスト負担等の問題も考えられる。一方、資機材・労務の電子調達の実施を「検討している」と回答した企業は全体の約 2～3 割であることがアンケー

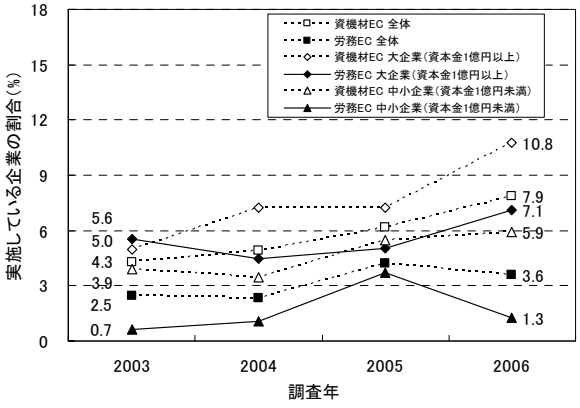
図表 3-3-5 電子入札への対応状況の推移



図表 3-3-6 電子納品への対応状況の推移



図表 3-3-7 資機材・労務に関する電子調達の実施状況の推移



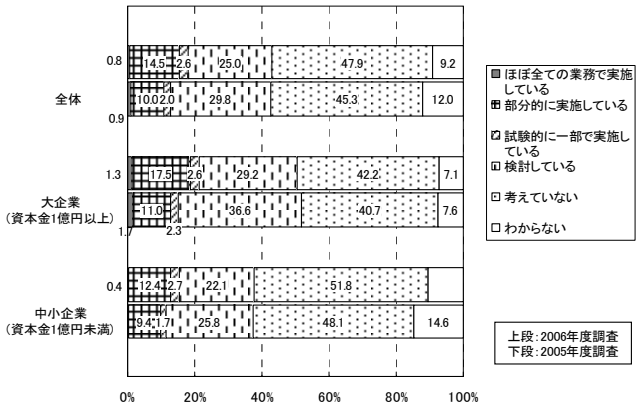
1 “Construction Industry Network”の略で、国が認定した、建設業界における企業間の電子的な情報交換（EDI）のこと。

2 （財）日本情報処理開発協会編「情報化白書 2005」掲載の、2004 年調査結果データより。

ト結果から得られている。中小企業の IT 化や管理部門業務の IT 化の進展等の影響も相まって、これらの企業の今後の取組みが期待される。

電子契約の実施状況を図表 3-3-8 に示す。電子契約を「ほぼ全ての業務で実施している」もしくは「部分的に実施している」と回答した企業の割合は全体の 15.3%であった。「試験的に一部で実施している」もしくは「検討している」と回答した企業の割合は全体の 27.6%であり、電子契約についてはまだ試行段階である。電子商取引の拡大や電子入札の普及に伴って、電子契約へと適用範囲の拡大が予想されることから、電子契約への対応が今後必要となると考えられる。

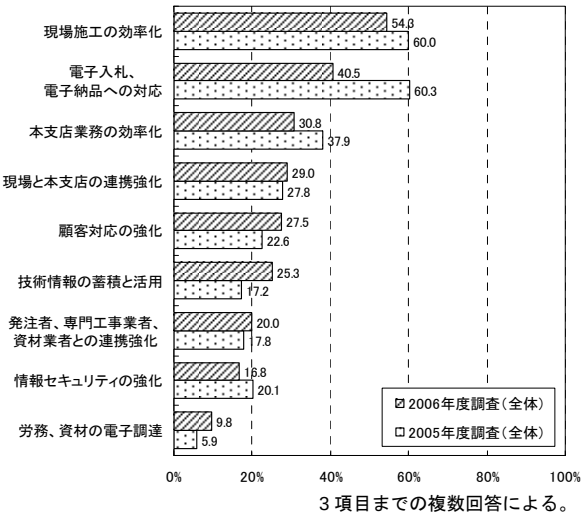
図表 3-3-8　電子契約の実施状況



(3)　IT 利活用の目的

建設企業全体で見た今後の IT 化の重点項目について、昨年度調査結果との比較を図表 3-3-9 に示す。「現場施工の効率化」と回答した企業の割合は両年度とも高いが、「電子入札、電子納品への対応」、「本支店業務の効率化」と回答した企業の割合が昨年度よりも減少しているのに対し、「技術情報の蓄積と活用」、「顧客対応の強化」、「発注者、専門工事業者、資材業者との連携強化」、「現場と本支店の連携強化」と回答した企業の割合は増加している。これは、企業の経営改善、収益向上などのような企業目標達成のために、IT 利活用のあり方について、業務効率化・省力化としてのツールから、経営貢献に直結した手段としての IT へと見直しを図っていることを示唆しているものと考えられる。

図表 3-3-9　今後の IT 化の重点項目

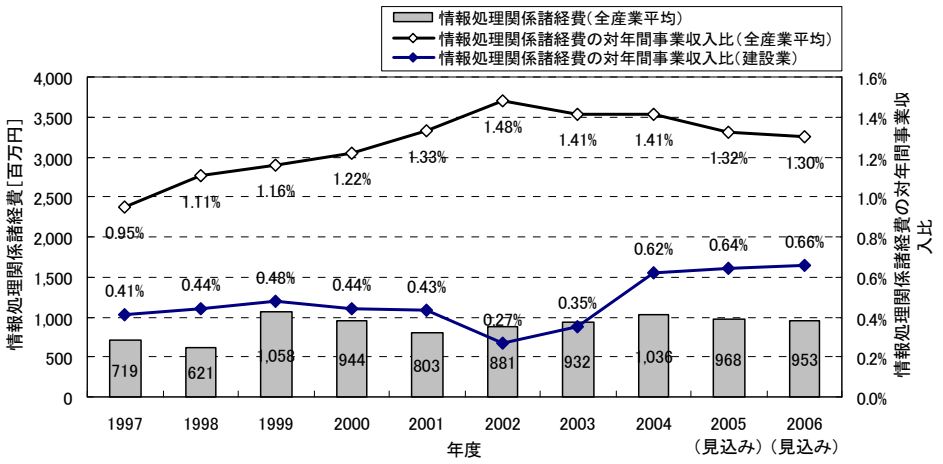


3 項目までの複数回答による。

(4)　IT 投資額の推移

経済産業省による全産業平均の情報処理関係諸経費とその対年間事業収入比、および建設業における対年間事業収入比の推移を図表 3-3-10 に示す。これによると、建設業の年間事業収入に対する IT 投資の比率が、徐々に上がりつつあるものの、他産業に比して非常に低いことが分かる。

図表 3-3-10　情報処理関係諸経費の推移



出典）経済産業省「平成 17 年度情報処理実態調査」より研究所作成

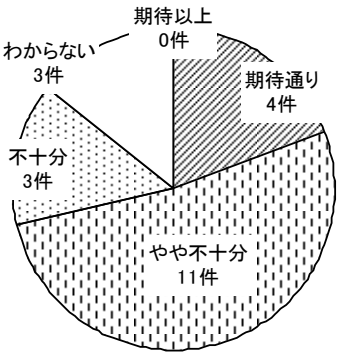
3.3.2　建設企業における IT 投資の効果

(1)　アンケート調査結果

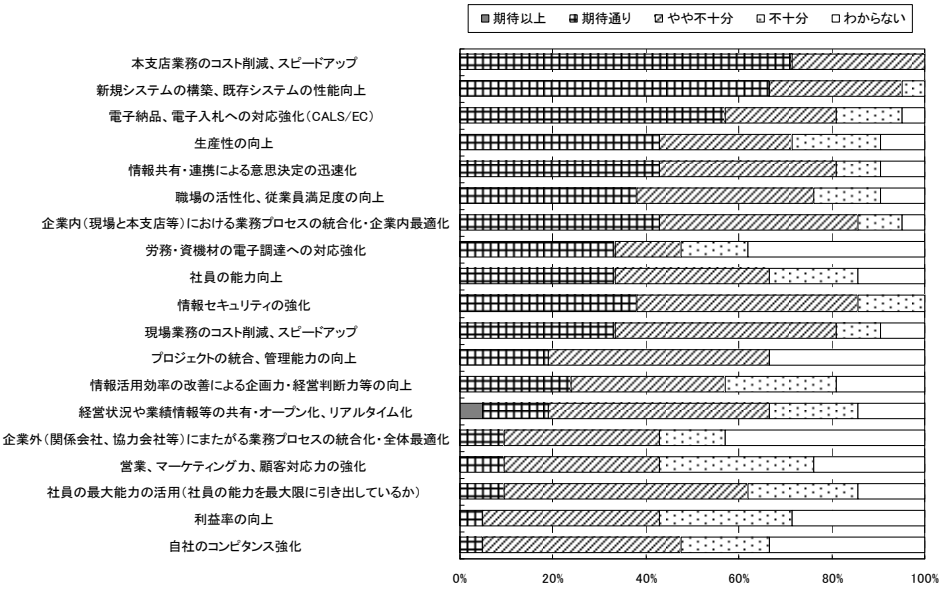
建設企業が過去の IT 投資の収益向上に対する貢献度をどのように評価しているかについてのアンケート調査結果を図表 3-3-11 に示す。「期待以上」だったと回答した企業は皆無、「期待通り」と回答した企業も 4 社（19.1%）にとどまった。「やや不十分」、「不十分」と回答した企業が 14 社（66.7%）であり、IT 投資の収益向上への貢献度に対する評価は多くの企業で低い。

また、目的別に見た IT 投資の成果に対する評価を図表 3-3-12 に示す。全体では約 3 割の企業が「期待通り」と評価しているが、半数以上が「やや不十分」、「不十分」と評価しており、充分な成果をあげているとは言い難い。特に、「情報活用効率の改善による企画力・経営判断力の向上」、「営業、マーケティング力、顧客対応力の強化」、「利益率の向上」、「自社のコンピタンス強化」など、売上拡大、高付加価値効果を生み出すような項目に対する評価が低くなっている。

図表 3-3-11　収益向上に対する IT 投資の貢献度



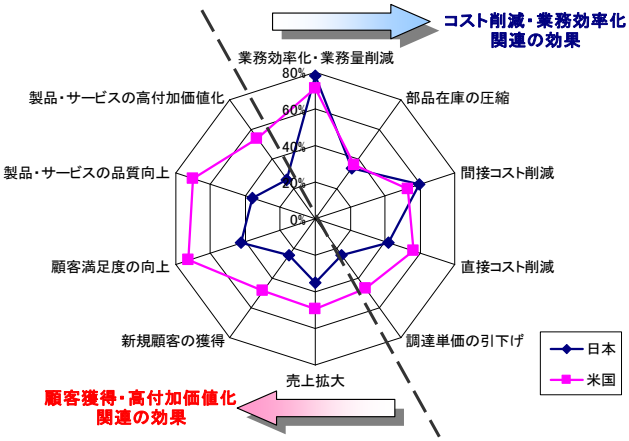
図表 3-3-12　IT 投資の成果に対する評価



(2)　IT 投資の効果に関する日米比較

内閣府「構造改革評価報告書 3」による、情報化投資を目的別に見た日米企業の実感ベースでの活用効果に対する評価を図表 3-3-13 に示す。コスト縮減・業務効率化に関連する項目は日本企業も米国企業と同等の効果が得られている。しかしながら、顧客獲得・高付加価値化に関連した項目の効果では、日本企業は米国企業に比べてかなり低い。「日本企業は IT を主にコスト削減・業務効率化の手段として捉えており、米国企業に比べ顧客獲得・高付加価値化などの新たな価値創造手段として捉える観点が弱い」[3]ことが指摘されている。

図表 3-3-13　企業における IT 投資の目的別効果の日米比較（「効果があった」とする企業の割合）



出典）内閣府「構造改革評価報告書 3」平成 16 年 11 月

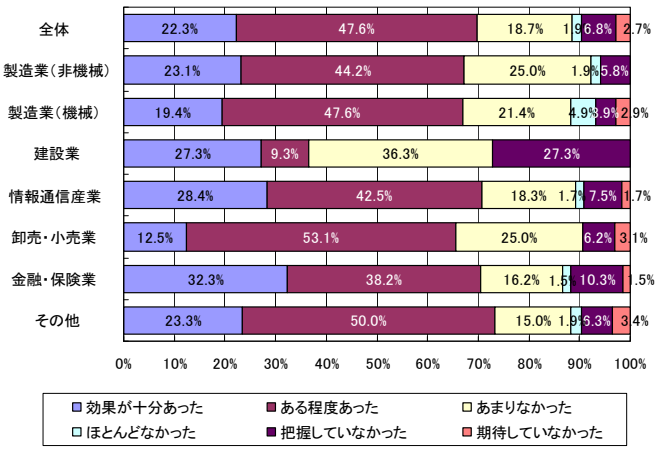
また、総務省「企業経営における IT 活用調査[4]」による、米国企業における総合情報化投資効果を図表

[3] 内閣府「構造改革評価報告書 3」平成 16 年 11 月

[4] 総務省、株式会社 NTT データ「企業経営における IT 活用調査」平成 15 年 3 月
本調査報告書では、日本企業の調査対象は、商用データベースを基に、全国の従業員 300 人以上の企業 11.985 社（うち建設業 604 社）のうち従業員規模上位 8,000 社を抽出（有効回答数 1,257（うち建設業 106）、回答率 15.7%）。調査実施時期は平成 15 年 1 月 20 日～2 月 6 日。米国企業の調査対象は、インターネット上の調査会社（Millward Brown IntelliQuest）の保有する従業員 300 人以上のパネル企業 52,945 社（うち建設業 1,398 社）に対して web 調査を実施した（有効回答数 592（うち建設業 11））。調査実施時期は平成 15 年 2 月 17 日～18 日。

3-3-14 に示す。全体で見ると、22.3%の企業が「効果が充分にあった」と評価しており、効果が「ある程度あった」と回答した企業も含めると約 7 割の企業が IT 投資による効果を高く評価している。

図表 3-3-14　総合的に見た情報化投資効果（米国）



出典）総務省「企業経営における IT 活用調査」平成 15 年 3 月

しかし、IT 投資のあり方が我が国よりも進んでいると言われている米国においても、建設業においては、「効果が十分にあった」、「ある程度あった」と回答した企業は 36.6%にとどまっており、他産業に比して、建設業が特異な存在となっている。

前述の当研究所におけるアンケート調査結果と併せて考えると、建設業においては、効果的な IT 投資のあり方について、未だに体得できていない企業が多いと言えそうである。

3.3.3　建設企業における IT 投資の現状と課題

(1)　経営戦略と結びついた IT 投資をしているか

「投資計画には経営戦略に基づくビジネスモデルが必要である」[5]と言われる。投資問題というと投資収益を考えがちであるが、その計算の前に投資に関連する経営戦略を策定しなければならない。基本的投資戦略を策定しておかなくては、投資収益計算でどんなに優れていて、精緻な手法を適用しても、高い企業収益は実現できない。特に、IT 投資計画においては経営戦略が重要である。なぜなら、IT は経営戦略を実現するツールだからであり、優れた経営戦略があってはじめて、優れた IT 投資が可能となる。

また、IT と生産性との関係の調査では、IT 投資が生産性を飛躍的に向上させ、経営上のイノベーションに寄与し得るものであることを見出している[6]。従って、現在のような変革の時代には、将来を見通したイノベイティブな経営戦略を持ち、これを実現するための IT 投資を行うことが望ましいと言える。なお、企業活動におけるイノベーションとは、イノベーションという言葉の定義からして、単なる作業プロセスの効率化の類ではなく、生産性の飛躍的向上を核とした企業の経営革新を意味するものでなければならない。

---

[5] 久住正一郎「IT ベースの事業撤退・投資マネジメント」（株）中央経済社 平成 14 年 1 月

[6] 横浜信一ほか「マッキンゼー　IT の本質」ダイヤモンド社 2005 年 3 月

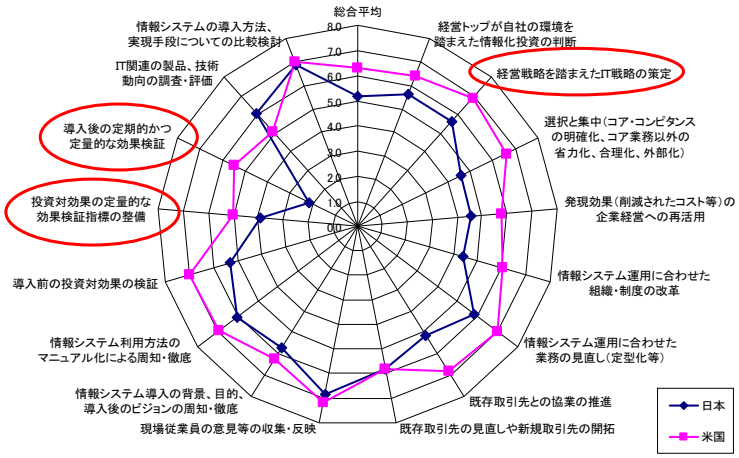
IT とビジネスの関係は、ヘンダーソンらによって戦略的整合モデルで表現されている[7]。戦略的整合モデルの意味するところは、「まずビジネス戦略があり、次にそれを効果的に実現するための組織的基盤と業務プロセスを設計し、それらの実行を効果的に支援するために最適な IT 機能を定義するということで、ビジネス戦略の支援が実現できる」ということである。

IT 戦略と経営戦略との整合性については、日本企業全体においても米国企業に比べてその取組みレベルが低いことが指摘されている。総務省「企業経営における IT 活用調査」による、IT 活用効果（情報化投資効果）をあげるための必要な取組みに関して、日本企業と米国企業を比較した結果を図表 3-3-15 に示す[8]。「経営戦略を踏まえた IT 戦略の策定」への取組みについては、日本企業のスコア[9]が 5.62 に対して米国企業は 6.87 となっており、経営戦略と IT 戦略との整合性を図ることに対する日本企業の取組みが、米国企業に比べて遅れていることがわかる。

2001 年版中小企業白書では、IT 導入による経営管理の高度化を「顧客対応のスピード化」、「顧客提案力の強化」、「付加価値の高い取引への重点」の 3 つの側面から事例紹介している。すべての事例において、経営管理の高度化を図る目的のシステム利用が重視されている。建設企業においても図表 3-3-9 に示したように、IT の活用範囲は、業務の自動化・省力化によるコスト削減から、競争力の向上、業績への貢献を主体とした業務へとシフトし、経営の高度化を重視する傾向があるものの、その取組みは遅れており、一部の企業に過ぎない。

建設企業における IT 投資案件の決定方法に関するアンケート結果を図表 3-3-16 に示す。投資案件と経営戦略との関連について、「すべての案件に対して整合性をとる」と回答した企業は 8 社（38.1%）で、「場合に応じて整合性をとる」と回答した企業が 12 社（57.1%）と半数以上を占めた。また、投資案件の

図表 3-3-15　IT 投資効果を発揮するための取組みスコア 日米比較



出典）総務省「企業経営における IT 活用調査」平成 15 年 3 月

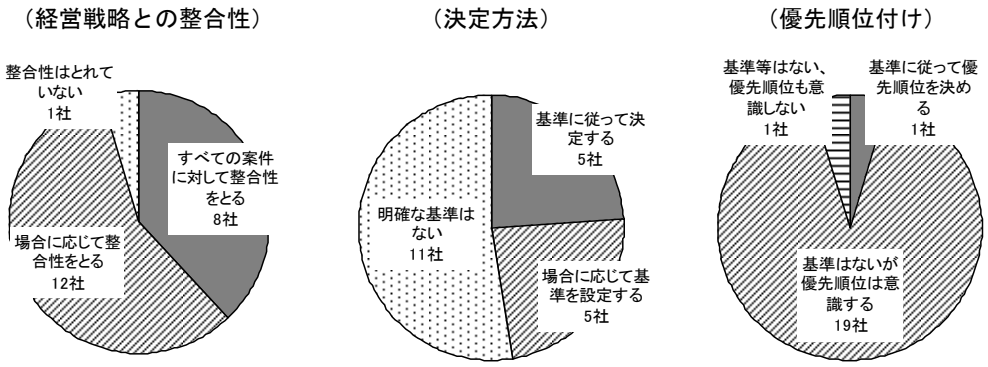
[7] 甲賀憲ニ、林口英治、外村俊之「IT ガバナンス」NTT 出版株式会社 2002 年 3 月

[8] 「投資対効果の定量的な効果検証指標の有無」や「導入後の定量的な効果検証」についても、日本企業の取組みは米国に比べて大きく遅れている（後述 3.3.3（3）に関連）。

[9] 全取組項目に対して、「十分実施」「ある程度実施」「あまり実施せず」「ほとんど実施せず」の 4 レベルで回答を得て、その回答を 10 点満点で点数化することにより、当該企業における各取組実施状況のスコアとしている。

決定に際しては、「明確な基準に従って決定する」と回答した企業は 5 社（23.8%）に過ぎず、「明確な基準はない」と回答した企業が 11 社（52.4%）で過半数を占めているなど、まだまだ経営戦略との結びつきが低いのが現状である。

図表 3-3-16　IT 投資案件の選定・決定方法

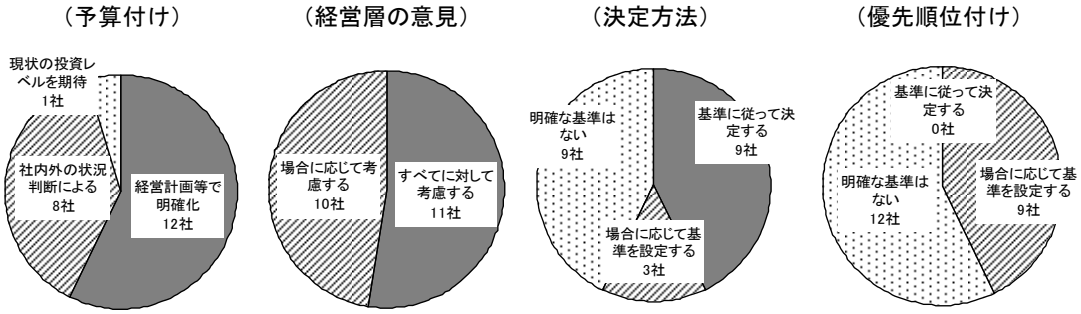


(2)　経営と結びつけて IT 投資の予算と内容を決めているか

IT 投資予算の決定方法に関するアンケート結果を図表 3-3-17 に示す。IT 投資の予算付けは、回答企業のうちの 12 社（57.1%）が「経営計画等で明確化」されており、予算の決定の際に経営層の意見を「すべてに対して考慮する」と回答した企業が 11 社（52.4%）に達しているものの、予算決定の「明確な基準はない」企業が 9 社（42.9%）、優先順位付けの「明確な基準はない」企業が 12 社（57.1%）を占めているなど、建設企業においては、まだまだ IT 投資と経営との結びつきが弱いと言えそうである。

また、建設企業が IT に対し、何にどれくらい投資しているのかを把握するため、アンケート調査では投資内容を 5 種類[10]（戦略投資、業務効率投資、制度対応投資、インフラ投資、その他）分類し、その投資割合の推移を 2002 年度～2005 年度と 2006 年度（計画）について回答していただいた。回答企業の平均化した投資割合の推移を図表 3-3-18

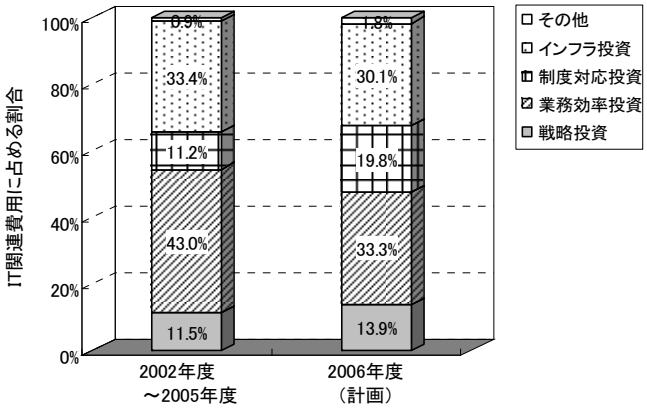
図表 3-3-17　IT 投資予算の選定・決定方法



10 伊集院正「ユーザーのためのプロジェクト実践塾」日経コンピューター 2006.9.4
戦略投資とは営業力・商品開発力などの獲得を目的とした投資のこと。業務効率投資とは業務の省力化、経費削減を目的とした投資のこと。制度対応投資とは規制・制度変更に対応するための投資のこと。インフラ投資とは基盤整備を目的とした投資のこと。

に示す。

図表 3-3-18　IT 投資の内容の変化



2002 年度～2005 年度における投資内容の割合は、「業務効率投資」が 41.3%で最も多く、次いで「インフラ投資」35.6%、「制度対応投資」12.2%、「戦略投資」9.7%となっているが、2006 年度（計画）では、業務効率投資およびインフラ投資の割合は減少しているのに対し、戦略投資や制度対応投資が増加している。これは、企業内部におけるパソコンやネットワーク環境のようなハード面の整備や、間接的業務の事務処理の合理化が定着しつつある一方で、IT の高度活用を目的とした取組みを行うことによって、競争優位の達成や顧客満足度の向上といった新たな効果を創出するための投資へと変化してきていると考えられる。

IT 投資として、何に投資すべきなのか。「IT の効用を本格的に経営に生かすためには、顧客の視点からの取組みが必要」[11]との見解がある。この場合、自社の顧客を満足させるための必要な諸要件の実現に向けて、経営資源をコア・コンピタンスに集中させることが重要であり、IT はそれを実現する道具として位置付けられる。また、IT 投資を成功させる要因のひとつとして、「最も効果的に競合との差別化をもたらす生産性向上のレバー」[12]となる自社の強みに投資すべきであるという。そのレバーが何であるかは各社各様であると思われるが、「企業および業界全体の収益構造を決定づける諸要因を理解し、その中でも鍵となる要因に IT がいかに作用しうるかの洞察をもつ」[13]ことで競争優位をもたらす正しいレバーを見極めることができる。経営に貢献する IT となるべく、企業のマネジメントを高度化するための IT 投資への重要性が増していると言えよう。

(3)　IT 投資の評価手法が確立されているか

IT 投資においても、効果的・効率的な投資を行うためには、IT 投資案件や予算に関する評価を実施し、PDCA サイクルを回す必要がある。その際、重要になるのが、PDCA サイクルの CA を行うための評価手法である。

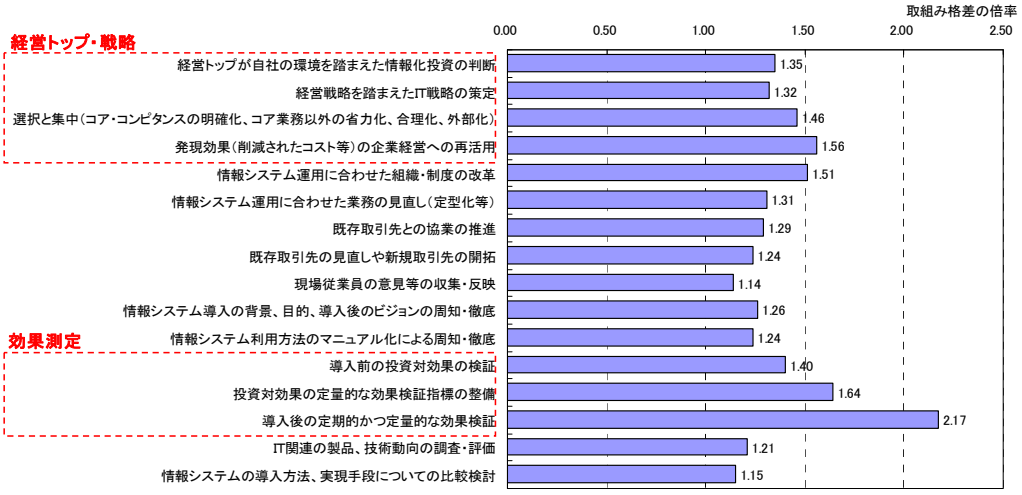
IT 投資効果の評価手法は一般にいくつか普及しているものもあり、それらの手法の概要や特徴、導入事例等に関する考察がまとめられている[14]。しかし、IT の経営効果（特に収益性効果）を評価する定番といえる手法が未だ存在しないことから、PDCA サイク

11　（財）全国中小企業情報化促進センター「平成 16 年度 中小企業情報化対策調査事業報告書」平成 17 年 3 月
12　横浜信一ほか「マッキンゼー　ＩＴの本質」ダイヤモンド社、2005 年 3 月
13　（同上）
14　経済産業省「平成 15 年度情報経済基盤整備 IT 投資対効果に関する調査報告書」平成 16 年 3 月

ルのうちの CA のプロセスがないまま、次の IT 投資案件にプロセスが移行するというケースが多いと考えられ、効果的・効率的な IT 投資を実現する上で、評価手法の早期の確立が大きな課題となっている。

総務省「企業経営における IT 活用調査」による、総合 IT 効果スコア（情報化投資効果（指数）[15]）の上位 10%と下位 50%の日本企業の取組みの差を図表 3-3-19 に示す。この比較によると、最も取組み差が大きかったのが「導入後の定期的かつ定量的な効果検証」であり、約 2 倍の取組み差がある。次に「投資対効果の定量的な効果検証指標の整備」が続いており、「導入前の投資対効果の検証」も含め、”効果測定”への取組み状況が活用効果に影響を及ぼしていることがわかる。また、情報化投資効果の実態を把握するための効果検証指標の整備に関し、効果指標の有無に関する調査結果を図表 3-3-20 に示す。米国におけるその割合は約 25.7%が「金額換算可能な指標が存在」すると回答しているのに対し、日本企業では約 7.3%にすぎない。また、日本企業の約 39.9%が「効果測定指標が存在しない」と回答しているのに対し、米国では約 26.9%に留まっている。このように、「情報化投資効果に大きな差異が生まれている背景には、『効果測定のための指標の有無』が大きく影響している」[16]と考えられる。

図表 3-3-19　情報化活用効果上位 10%企業と下位 50%企業との取組み差[17]



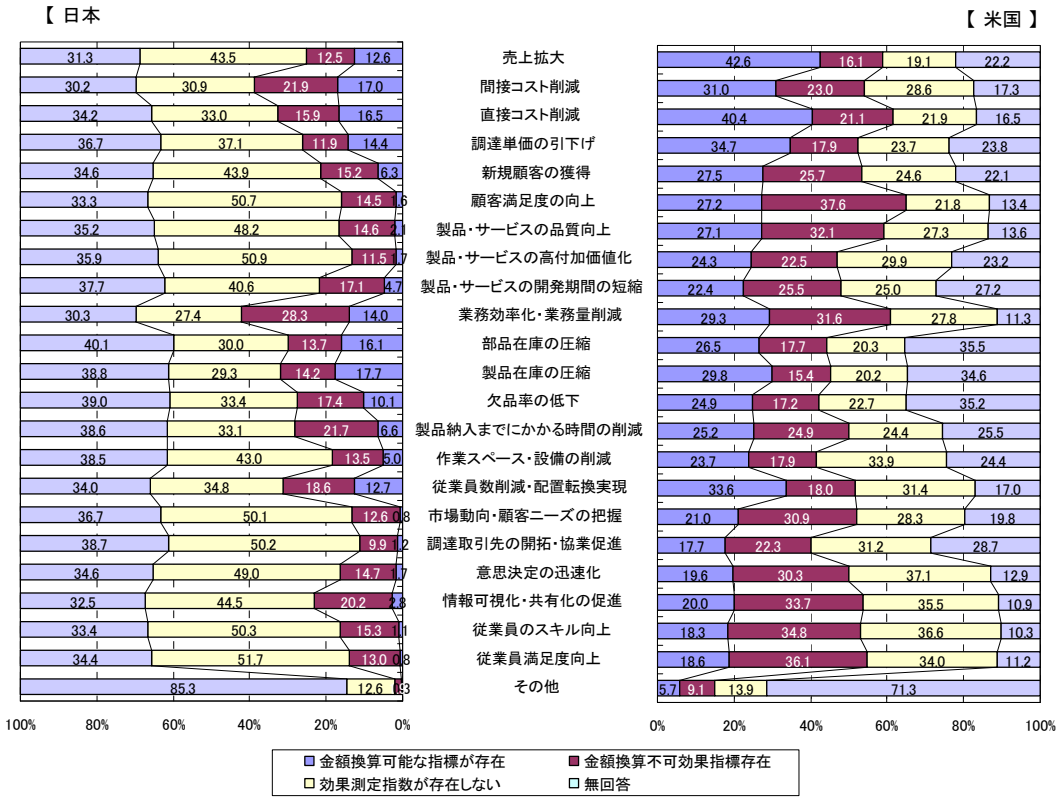
出典）総務省「企業経営における IT 活用調査」平成 15 年 3 月

[15] 効果発揮の 22 の項目（売上拡大、新規顧客の開拓、業務効率化・業務量削減、意思決定の迅速化等）に対し、効果測定のための定量的指標の有無（「金額換算指標」「非金額換算指標」「定量指標なし」の 3 レベル）を考慮しつつ、企業の実感ベースの活用効果（「十分あり」「ある程度あり」「ある程度あり」「あまりない」「ほとんどない」の 4 レベル）を 10 点満点で指標化（スコア化）したもの。

[16] 総務省、株式会社 NTT データ「企業経営における IT 活用調査」平成 15 年 3 月

[17] 経営と IT 投資との関連性（3.3.3（1））に着目した場合、「発現効果の企業経営への再活用」「経営戦略を踏まえた IT 戦略の策定」等に関わる”経営トップ・戦略”への取組みの状況も、活用効果の高低に影響を及ぼしていることがわかる。

図表 3-3-20　情報化投資効果指標の有無に関する日米比較



出典）総務省「企業経営における IT 活用調査」平成 15 年 3 月

我が国建設企業における、IT 投資効果に対する評価の実施状況について、図表 3-3-21 に示す。投資効果の測定を「全ての案件について実施している」と回答した企業は皆無、「基準（規模、対象など）を設けて実施している」と回答した企業が 4 社（19.1%）、「場合に応じて実施している」と回答した企業が 9 社（42.9%）であった。逆に、「実施していない」と回答した企業は 8 社（38.1%）であった。

また、「評価を実施していない」企業の、実施していない理由を図表 3-3-22 に示す。IT 投資効果の評価が「困難であるから」と回答した企業が 4 社で最も多かった。「仕組み（制度、手法）がないから」と回答した企業が 1 社、「実施を検討中」が 2 社であった。

IT 投資効果を評価していると回答した建設企業のうち、評価の実施基準を図表 3-3-23 に、具体的な評価手法を図表 3-3-24 に示す。評価の実施基準については、「部門別、事業別の基準」と回答した企業が 9 社で最も多く、「社内統一の基準」で評価を実施している企業は 3 社に留まった。具体的な評価手法については、全社システム[18]、個別システム[19]ともに「ユーザー満足度」で評価している企業が最も多く、その企業数は全社システムで 9 社、個別システムで 8 社%であった。「ユーザー満足度」のような指標や定性的な評価

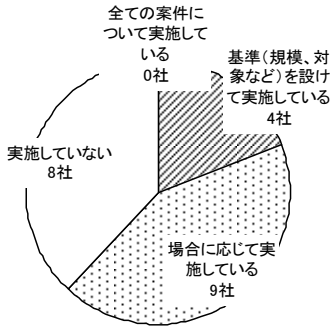
[18] 例えば、全社的なグループウェアなど。
[19] 例えば、部門ごとに導入する CAD システムなど。

手法としては「KPI（重要業績評価指数）」も用いられている。また、財務・定量的な評価手法としては「PBP（回収期間法）[20]」、「NPV（正味現在価値法）[21]」、「SLA（サービスレベルアグリーメント）[22]」、「ROI（投資資本利益率）[23]」を用いている企業もあることが分かる。このように、投資効果に対する評価手法については統一性はなく、独自の手法やいくつかの手法を併用するなどして困難ながらも評価を実施しているようである。

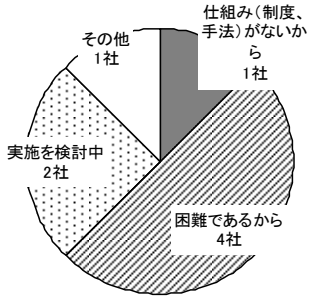
以上のように、IT 投資効果の測定手法、仕組みを完全に確立している建設企業は、現段階では殆どないといっても過言ではなく[24]、早期の確立が望まれるところである。

なお、IT 投資の評価方法については、アメリカ企業においては定量評価を主体としているが、日本企業においては定性評価が主体となっている。当研究所が実施したアンケート調査結果を見ても、定性評価である「ユーザー満足度」と回答した建設企業が最も多かった。経営に関わる意思決定においては、収益性評価のような定量評価とともに、顧客満足や経営管理の高度化のような定性評価も考慮される必要があると考えられる。しかし、

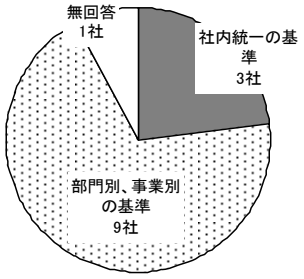
図表 3-3-21　IT 投資効果の評価の実施状況



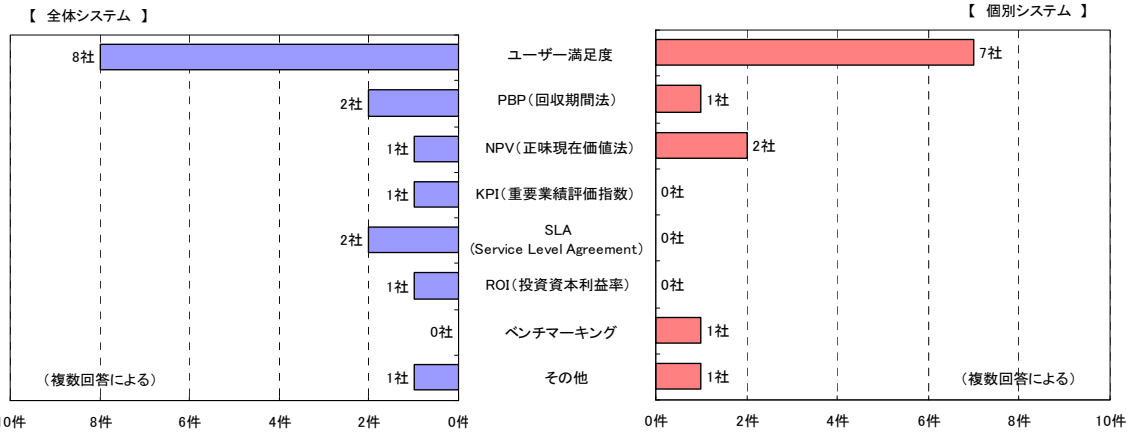
図表 3-3-22　IT 投資効果の評価を実施していない理由



図表 3-3-23　IT 投資効果に対する評価の実施基準



図表 3-3-24　IT 投資効果の評価方法



[20] 投資により実現する効果によって、投資額をどれだけの期間で回収可能かを算定する手法。
[21] 一定期間内のキャッシュフローを現在価値に置き換えた上で投資額と回収額を算出し評価する手法。
[22] 保証されたサービスの品質を評価する手法。
[23] 投資した資本に対して得られる利益の割合を評価する手法。
[24] 総務省、株式会社 NTT データ「企業経営における IT 活用調査」平成 15 年 3 月

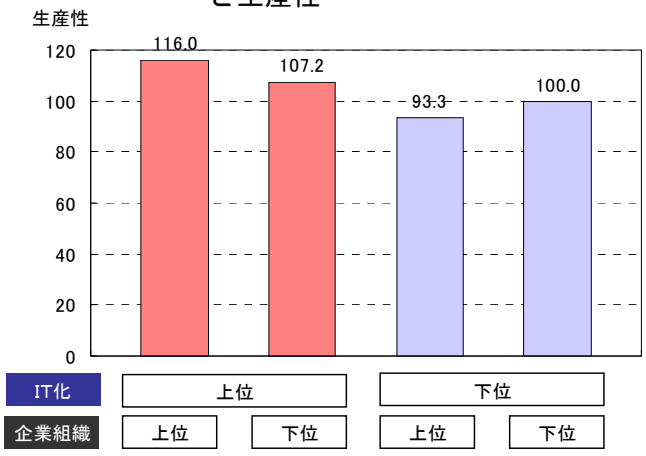
日本企業では合理的な投資収益計算手法が普及していないため、「IT 投資案件は、定性評価に基づき、感覚的に決定されている」[25]とも言われている。

(4) IT 投資の効果を上げるための組織改革が行われているか

（投資効果を高める組織改革）

業務プロセスは組織および人によって遂行され、人が活用しやすい、組織行動の効果が上がる情報システムが必要とされる。一方、業務遂行のために必要となる情報システムは、業務遂行のための情報伝達等を担っているが、これらは業務プロセスと一体であり、組織や人に影響を与え、組織や人も情報システムに影響を与える。従って、IT 投資が効果を十分にあげるためには、単に IT を導入するだけでなく、組織や業務プロセスの改革を併せて行う必要がある。図表 3-3-25 は、企業へのアンケート調査を基に、企業の IT 化の進展度や企業組織改革の進展度をランク付けし、これと財務データを組み合わせて生産関数を推定することで、IT 化、組織改革、生産性との関係を見たものである[26]。IT 化と組織改革の進展度がともに高い企業は生産性が最も高く、IT 化の進展度が上位の中でも組織改革が進展している方が生産性は高くなっている。

図表 3-3-25 企業の IT 化、組織改革の進展度と生産性



※生産性は、IT化下位、企業組織下位の企業を100として基準化

出典）内閣府「構造改革評価報告書 3」平成 16 年 11 月

（組織 IQ の向上が IT 投資の効果を高める）

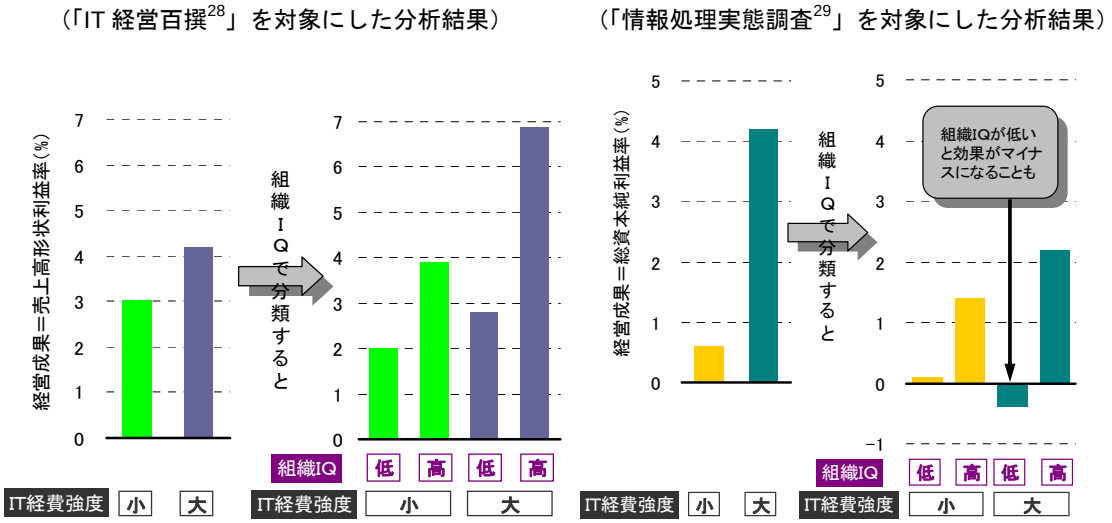
既存の作業を自動化したシステムは、投資額を増やして機能を充実させればそれなりの成果は出るが、意思決定を支援するシステムはそうとは限らない。投資の大前提として情報をもとに素早い行動ができる組織が必要であると言われており、その条件は「咀嚼(そしゃく)力」「伝播(でんぱ)力」「改変力」の 3 つであるという[27]。「咀嚼力」とは、情報をただ集めるだけでなく、集約した情報を分析し、判断や行動に使える情報とする能力。「伝播力」とは、情報を組織の隅々まで浸透させ、行動につなげる能力。「改変力」とは、情報を生かして自ら業務を変えようとする能力。これらの能力を備え、組織として情報を集約し、分析・解釈し、素早く行動に移すことができる組織でなければ、IT 投資の成果が出にくいと言われ

25 久住正一郎「IT ベースの事業撤退・投資マネジメント」（株）中央経済社、平成 14 年 1 月
26 内閣府「構造改革評価報告書 3」平成 16 年 11 月
27 日経情報ストラテジー 2006.7

ている。

このような組織の能力を調べる測定ツールとして「組織 IQ[30]」という概念が提唱されている。組織 IQ とは「組織の意思決定能力を測定する手法および指標」のことであり、その分析は企業の状況を 5 つの領域からチェックする[31]。組織 IQ が高いほど組織の意思決定能力が高く、組織 IQ が高い組織をもつ企業ほど、IT 投資が大きな成果を生み出すことが明らかにされており[32]、その分析結果を図表 3-3-26 に示す。組織 IQ の高い企業が IT 投資の増加から受けるメリットの方が、組織 IQ が低い企業が同等の IT 投資の増加から得るメリットより大きい傾向が見られる。また、組織 IQ の低い企業が IT 投資を増加すると、かえって業績を落とす場合もあることがわかる。IT 投資から経営成果を得るた

図表 3-3-26　投資レベルと組織 IQ



出典）日経情報ストラテジー 2006.7

---

28 経営戦略、IT の活用実態などが優れており、中小企業経営の目標となり得るような事例が「IT 経営百選」として選出される。経済産業省推進事業「IT 経営応援隊」の一環である。分析は中小企業 111 社を対象とした。IT 費用強度としては直近 3 年分の「IT 費用／売上高」を用い、組織 IQ としては、原則ごとにキーワードを設定し、アンケートの自由記述欄における登場回数を数えて代替スコアとしている（簡略法）。経営成果については、直近 3 年分の「売上高経常利益率」の平均値を用いている。

29 分析は、平成 15 年度及び 16 年度の情報処理実態調査に回答した企業のうちの 64 社を対象とした。IT 費用強度としては「IT 費用／総資産」を用い、組織 IQ はアンケートの回答により分析している。経営成果については、2002 年から 2004 年の 3 年分の「総資産経常利益率」及び「総資産純利益率」の平均値を用いている。

30 1990 年代後半に米スタンフォード大学ビジネススクール教授のハイム・メンデルソン氏と、当時コンサルティング会社の米マッキンゼー・アンド・カンパニーに勤務していたジョハネス・ジーグラー氏によって開発されたものである。

31 組織 IQ では、①外部情報感度（顧客・競合・技術など事業の外部環境の動向をどのように感知しているか）、②内部知識共有（組織内のどこかで得られた知見を、どのような方法で必要な個所で共有しているか）、③効果的な意思決定機構（意思決定の責任と情報が適切かつ効率的に配分されているか）、④組織フォーカス（事業ドメインや市場は絞られていて、それに適合した評価尺度になっているか）、⑤継続的革新（事業遂行能力を継続的に改善する仕組みがあるか）という 5 つの領域において、その組織がどのような状況にあるのかを分析する。企業の事業ごとに、トップから現場に至るすべての階層の方にアンケートとインタビューを実施し、最終的な分析結果は数値（スコア）として算出される。

32 早稲田大学ビジネススクール　平野雅章 教授による分析。

めには、「IT 投資の規模に見合う組織 IQ を持っている必要があり、組織 IQ が低い企業は、それを高めるための組織投資と IT 投資をバランスよく行う」[33]ことが重要である。つまり、IT 投資の成果を得るためには組織としての仕事のやり方を見直し、高い組織能力を持つ必要がある。

（CIO の役割と重要性）

1960 年代と 70 年代初めのコンピュータ・システムは各部門のみに独立的に対応したものであったため、そのシステムはアプリケーションごとの処理で留まり、機能部門の範囲内でしかデータを共有することができなかった。それがコンピュータ間の統合性の欠如や技術の陳腐化、費用の増大といった問題につながった。このため、1980 年代の初めに、データを部門間でスムーズに流すための解決策として最高情報責任者（CIO）が注目され始めた。CIO を設置することは組織問題の解決策としてだけでなく、企業全体の連帯強化を真剣に考えさせるために適切な方法であるように思われる。ただし、日本では IT は企業の競争力を高め、経営を効率的に改善するための武器としての認識が薄いことから、「CIO が役員レベルでなかったり、他の業務との兼任取締役であることが多い」[34]と言われている。IT の特徴を理解した上で IT 投資を実行するためには、IT 投資案件の作成や情報化の実施に従事した経験が有効であるが、「上場企業の 3 分の 2 では役員に情報システム部門経験者が 1 人もいないし、情報システム部門出身の CIO の割合はわずか 20%程度」[35]であるという。

当研究所が実施したアンケート調査（図表 3-3-28）においても、CIO を設置している企業は皆無であった。また、「兼任者がいる」と回答したすべての企業において、情報システム部門の部門長が CIO を兼任しているのではなく、他の業務担当役員が CIO を兼ねていた。この形態の CIO が「経営会議などの意思決定の場に出席している」と回答した企業が多かったが、そのような状況では経営者が IT 投資の特徴を理解するのは難しいと考えられる。経営者が IT 投資の特徴を理解しないと、「ことさらに IT 化だけに関心を持ち、プロジェクト全体の効果や費用を見失う危険性が大きい」[36]と指摘されている。

CIO 経験がある取締役がいる企業の株式収益率は平均を上回るという調査結果[37]は、経営戦略に CIO が関わることの方が単に IT を実行するよりも企業への貢献度は大きいことや、CIO と CEO が良好な関係を持ち、経営者としての役割を果たすことが IT の戦略的な利用に有効であることが裏付けられる。米国フォーチュン 500 のうちで CIO 経験者が CEO を務めている企業はわずか 1%に過ぎないが、「CEO になる人物のジョブ・ローテ

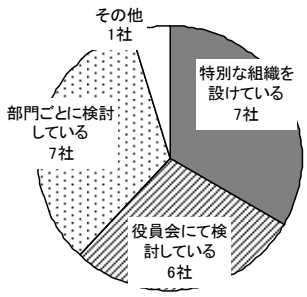
33 日本経済新聞 2005 年 12 月 2 日
34 日本経済新聞 2006 年 11 月 24 日
35 日経情報ストラテジー 2003.10
36 @IT 情報マネジメント：http://www.atmarkit.co.jp/fbiz/feature/0305itroi/03/01.html
37 @IT 情報マネジメント：http://www.atmarkit.co.jp/news/200407/29/gartner.html
「フォーチュン 500 の企業 313 社のうち、CIO 経験がある取締役のいる企業は 15 社。その 15 社の株式収益率は平均を 6.4%上回っている」と示されている。

ーションとして CIO を歴任させる企業はまだ少ない。しかし、CIO を CEO 候補としてとらえる企業は多くなってきた」[38]と言う。

市場縮小の影響による厳しい経営環境のもと、抑制への要請が強まりつつある IT 投資であるが、投資額の内訳は定常費用[39]の比率が約 3 割を占めている（図表 3-3-18）。システムの肥大化・複雑化、開発の長期化や運用保守コストの増大を防ぎ、既存システムの維持管理コストを最小限に抑えるには、優れた IT 構造の構築が必要とされる。優れた IT 構造、つまり組織の枠組を越えた全社横断的な企業情報システムを構築するためには、経営層や利用部門と一体化した IT 戦略推進体制が求められる。情報システム部門だけでは、自社の競争優位につながるような核となる事業や業界の競争力環境を深く理解することは難しいからである。生産性向上、競合差別化、ひいてはイノベーションを達成する IT 投資は、自社の経営戦略に深く関わりをもち、テクノロジーに関する戦略策定を支援することのできる経営層の参画があって始めて可能となる。経営に IT を活用するためには、経営と IT の橋渡しを行う人材である CIO の存在が重要であり、そのために CIO が果たす役割は非常に大きいと考えられる。適正な IT 投資を経営層に理解してもらい、企業の競争力を向上させるための戦略的な IT 投資を実行していくことが今後まずます重要となる。

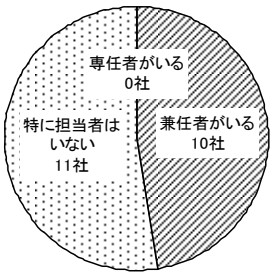
我が国の建設企業における、IT 投資の方針を決定する組織の設置状況を図表 3-3-27 に示す。「特別な組織を設けている」と回答した企業は 7 社（33.3%）であり、「役員会にて検討している」企業が 6 社（28.9%）、「部門ごとに検討している」企業が 7 社（33.3%）であった。情報部門の責任者で経営会議にも出席する役割をもつ、いわゆる CIO（最高情報責任者）の設置状況を図表 3-3-28 に示す。「専任者がいる」と回答した企業は皆無、「兼任者がいる」と回答した企業が 10 社（47.6%）であり、「特に担当者はいない」と回答した企業の 11 社を若干下回った。また、「兼任者がいる」と回答した企業のうち、CIO の形態については、すべての企業が「他の業務担当役員が CIO を兼ねている」と回答し

図表 3-3-27　IT 投資の方針を決定する組織の設置状況

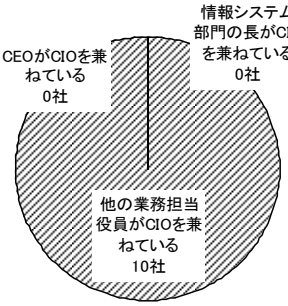


図表 3-3-28　CIO の設置状況

（CIO の設置状況）



（CIO の形態）



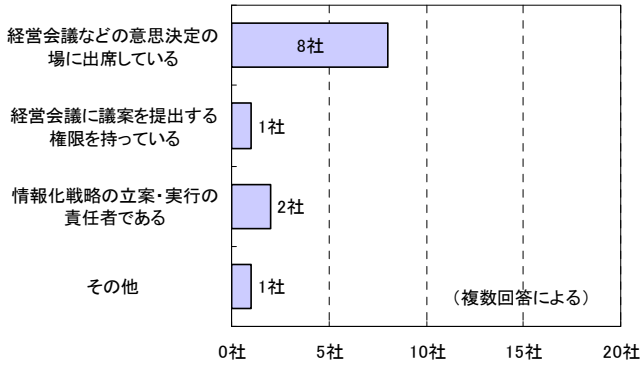
38　@IT 情報マネジメント：http://www.atmarkit.co.jp/news/200407/29/gartner.html

39　定常費用とは、既存システムの維持や若干の機能拡張を指す（図表 3-3-15 中では「インフラ投資」に対応する）。逆に、新規システムの構築や大規模リプレースといった企業戦略の一環として行われるのが戦略投資である。

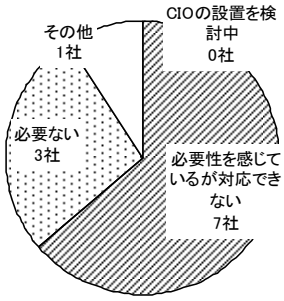
ており、「情報システムの部門の長が CIO を兼ねている」、「CEO が CIO を兼ねている」との回答はなかった。また、図表 3-3-29 に CIO の権限について示す。CIO は「経営会議など意思決定の場に出席している」と回答した企業は 8 社で最も多かった。

CIO のような担当者を設置しない理由を図表 3-3-30 に示す。「必要ない」と回答した企業が 3 社（14.3%）であるのに対し、「必要性を感じているが対応できない」と回答した企業が 7 社（63.6%）であった。CIO のような担当者を現状は設定していないものの、その必要性を認識している企業は少なくないようである。

図表 3-3-29　CIO の役割



図表 3-3-30　CIO を設置しない理由



3.3.4　まとめ

(1)　IT 投資の現状

・パソコン普及状況について、「普及率が 7 割以上（従業員 10 人にパソコンが 7 台以上)」の企業は、内勤部門 85.7%、現場部門 75.4%であった。大企業（資本金 1 億円以上）では内勤、現場とも約 9 割であり、その整備はほぼ完了している。中小企業（資本金 1 億円未満）では大企業と比べて遅れているものの急速に整備が進んでおり、大企業との格差は小さくなりつつある。

・インターネット接続状況について、「ほぼ全員に接続している」企業は、内勤部門 76.0%、現場部門 61.3%であった。特に、大企業の現場部門や、中小企業の内勤・現場両部門において急速に進展している。

・社内情報システム（LAN、イントラネット）構築状況について、「構築している」企業は、81.7%であった。中小企業においては大企業の約 3 倍のペースで急速に進展しており、大企業との格差が縮まりつつある。

・電子商取引に関し、電子入札に対応している企業は 89.9%、電子納品に対応している企業は 64.5%であった。また、資機材の電子調達を実施している企業は 7.9%、労務の電子調達を実施している企業は 3.6%であった。電子契約については、「ほぼ

全ての業務」もしくは「部分的に」実施している企業は 15.3%であった。電子商取引は全体的に普及しているとは言えず、まだ試行段階である。

・今後の IT 化の重点項目は「電子入札、電子納品への対応」と回答した企業が 60.3%で最も高かった。次いで、「現場施工の効率化」（60.0%）、「本支店業務の効率化」（37.9%）が挙げられる。これらの項目の割合は昨年度と比較すると減少しているのに対し、「顧客対応の強化」、「現場と本支店との連携強化」、「発注者、専門工事業者、資材業者との連携強化」の項目に重点を置く企業が増加している。

・建設業における情報処理関係諸経費の対年間事業収入比は、2002 年度以降徐々に増加している。2006 年度の建設業平均は 0.66%（2002 年度比 0.39 ポイント増）となる見込みであるものの、全産業平均は 1.30%であり、他産業に比して非常に低い。

(2) IT 投資の効果

・IT 投資の効果として、収益向上に対する IT 投資の貢献度は「やや不十分」または「不十分」と回答した企業は 21 社中 14 社であり、多くの建設企業においてその評価は低い。目的別に見た効果でも全体で半数以上が「やや不十分」もしくは「不十分」と評価しており、特に「営業、マーケティング力、顧客対応力の強化」や「自社のコンピタンス強化」等、売上拡大、高付加価値効果を生み出すような項目に対する評価が低い。

・目的別に見た情報化投資効果を米国と比較すると、コスト削減・業務効率化関連の項目は日米同等の効果が得られているが、顧客獲得・高付加価値化関連の項目の効果では、日本企業は米国企業に比べて非常に低い。しかし、総合的な情報化投資効果は米国においても他産業に比して建設業の評価が低く、特異な存在となっている。

(3) IT 投資の課題

・建設企業における IT 戦略と経営戦略との結び付きは弱く、その整合性に関する取組みレベルも日本企業全体として米国企業に比べて低い。IT は経営戦略の効率的な実現や、経営戦略実現のための組織改革・業務プロセス改革を支援するためのツールであることを認識し、経営上のイノベーションに寄与する IT 投資をすることが重要である。これにより、大幅な生産性向上や収益改善が可能となる。

・IT 投資の内容は、業務効率投資やインフラ整備の割合が縮小し、戦略的投資、制度対応投資の割合が増加している。経営を高度化し、最も効果的に競合との差別化をもたらす生産性の向上が実現する自社の強みに対して経営資源を集中させることが重要である。IT 投資は、自社の強みへの投資、ひいては経営を高度化するための戦略的投資とすべきである。

・IT 投資評価の実施状況について、「すべての案件について実施している」企業は皆無、「実施していない」企業は 21 社中 8 社であり、多くの企業が IT 投資の PDCA

サイクル（特に CA）を回さないまま、IT 投資が行われている。IT と、IT が経営にもたらす効果との間に複雑な関係があり、IT の経営上の効果の評価は極めて困難である。しかし、日本企業よりも効果検証の取組みレベルが高い米国企業や、積極的に効果の把握に取り組んでいる日本企業においては、IT 投資で確実に成果を出している。効果的・効率的な IT 投資を行うためには、IT 投資案件や予算に関する評価を実施して PDCA サイクルを回すことが重要である。

・生産性向上のためには、単に IT を導入するだけでなく、組織や業務プロセスの改革を併せて行うことが必要である。さらに、組織として情報を集約し、分析・解釈し、素早く行動に移せるような組織を持つことが IT 投資の効果を高める。

・最高情報責任者（CIO）について、「専任者がいる」企業は皆無、「特に担当者はいない」企業は 21 社中 11 社と、その設置状況は低い。経営に IT を活用し、生産性向上、競合差別化、ひいてはイノベーションを達成する IT 投資をするためには経営層の参画が必要であるとともに、経営と IT の橋渡しを行う CIO の存在が組織において重要となる。CIO の役割や重要性について見直す必要がある。

おわりに

企業活動において効率化や戦略的優位性の創出には、その能力を最大限サポートするための IT が今や不可欠となっている。IT は業務プロセスだけでなく、経営戦略の策定や経営判断と深く関わっており、企業のコア・コンピタンスを生み出す土台となるものでもあることから、経営に貢献するための IT 投資でなければならない。しかし、「IT の導入はそれ自身が企業パフォーマンスを向上させるものではない。あくまでもそれを利用する事業のプロセスやルールの革新を伴ってはじめて効果を発揮するものである」[40]ことを十分に認識した上で IT 投資を実行していくことが重要となる。

建設企業を取り巻く環境の変化が著しい昨今において、企業間のイノベーション競争を促進するための環境整備の余地は十分にある。建設企業は今後、適切な IT 投資によって建設企業がイノベーションにチャレンジする土壌を整えていくとともに、生産性向上、収益性向上、競争力強化を基盤とした経営品質の向上に努めていく必要がある。そして、緊張感を持って事業を展開し、健全なビジネスを構築することも重要である。経営の道具・武器としての IT を有効に活用するとともに、経営へのインパクトが大きい IT の管理をさらに強化していくべきであると考えられる。

[40] 独立行政法人経済産業研究所：http://www.rieti.go.jp/jp/columns/a01_0077.html

3.4　ナレッジマネジメントを活用した建設企業の経営力の向上方策

はじめに

今後の建設投資が大きく伸びることが期待できない中、建設企業間の競争が激化してきており、建設企業は生産技術や経営手法を構造的に変革する必要に迫られている。一方で、建設業以外の産業においては、「知識」や「知恵」という生産要素を有する「人」をどう活かすかに重点をおいて、経営の仕組みを構築あるいは変革するナレッジマネジメント（Knowledge Management；以下“KM”と略す。）を導入することで、社内の課題を解決し、強力な競争力を身につけている企業も見られる。

建設企業の競争力は、施工技術力や営業力、研究開発力等にあると考えられ、その多くは社員個々や部門ごとに潜在する「知識」や「知恵」に依存する。これらの優れた知識や知恵を全社的にいかに共有・活用できるかが経営力向上への鍵となる。本稿では、建設業や他産業における KM への取組み事例を、文献及びアンケート等で調査し、その結果をもとに建設企業における今後の経営力の向上の可能性について検討する。

3.4.1　ナレッジマネジメントの必要性と基本概念

（建設企業における KM の必要性　－KM は「人」を活かす経営手法）

建設企業において、生産性・利益率・品質の低下等が近年問題視されている。これらを解決し、優れた結果を生んでいる現場も存在するが、現場に関する知識や知恵は概して現場責任者や営業担当者等の個人に留まり、それが全社的に活用されているとは言い難いようである。しかし、建設企業が強い競争力を身につけるためには、このような優れた知識や知恵が全社レベルで共有・活用されることが不可欠である。

KM は、知識や知恵を持っているのは「人」であり、この知識や知恵を有する「人」をいかに効率的に活かすかという観点から、社員個々や企業の中に潜在的に存在する「知識」や「知恵」を組織的に集結・共有・活用し、新たな「知識」や「知恵」を創造するというプロセスを繰り返す中で社員個々と組織が継続的に成長する仕組みを構築することを目指しており、これによって業務推進力、意志決定力、顧客問題解決力、コンセプト創出力、イノベーション力、競争力などを高める経営手法である。

建設業以外では、国内外において、KM に取り組むことで強い競争力を身につけている企業が存在する。例えば、後述のコンビニエンス・ストア・チェーン業 S 社では、パートタイマーを含めた現場店舗社員の知識、本部の社員の知識、顧客の知識を盛んに交流させ

るとともに、新商品開発においては、メーカーや問屋等サプライチェーンが一体となって情報交換を行いながら開発を行っている。このような仕組みの中で社員個々が商品に関する仮説をつくり、それを実行・検証するというサイクルを絶えず回し続けることで、継続的に社員個々ひいては組織が自己革新する企業風土が根付き、高い利益を上げている。

建設業では、他産業に比べ、施工体制の一時制や単品生産、自然条件の変動など複雑な要素が多い。そのため、建設業は、社員個々及び会社組織が優れた経営ノウハウを共有・活用する経営手法であるKMの導入が殊更必要な産業であると考えられる。また、KMを導入することで、懸念されている高齢化等に伴う熟練社員の有する優れた知識の喪失対策としても効果を発揮すると考えられる。

（KMの基本概念）

KMの基礎となる概念として、野中郁次郎ら[1]は、知識には情報として流通することができる面と、人間の中にあり表面に出にくい面があるとし、前者を「形式知」、後者を「暗黙知」と呼んでいる。「形式知」とは、技術資料、マニュアル等に見られる言語・図像によって表現できる知識である。一方、「暗黙知」とは、個々の人間の経験に根ざす個人的な知識であり、仕事上の経験を通じて蓄積されるスキル・ノウハウや、組織のメンバーが共有している思考と行動のパターンとしての組織的な習慣や文化といった無形の知識である。

形式知と暗黙知は相補的な関係にある。人間の創造活動において、両者は相互に作用しあい、互いに成り代わるものである。組織は、個人レベルで創られる暗黙知を動員しなければならない。その動員された暗黙知が、図表3-4-1に示す4つの知識変換モードを通じて「組織的に」増幅され、より高い存在レベルである「グループや組織」で形にされる。これを野中らは「知識スパイラル（SECIプロセス）」と呼んでいる。存在レベルが上昇するにつれて、暗黙知と形式知の相互作業がより大きなスケールで起こるとされている。

なお、既存の知識を形式知化して共有するだけでは、新たな知識を生み出そうと挑戦する風土が生まれず、継続的な知識活用が行われない恐れがある。KMを実践する際に、ITの活用は不可欠の要素ではあるが、その前提として、知識と情報を繋ぐ仕組み、すなわち、情報と知識の隙間を埋めて情報システムをKMに活かす環境整備が必要である。このためには、知識を共有できる、意志決定のために知識を結集する、地理的に分散した社員と本社を結びつける、といった社員がコミュニケーションを職場横断的に闊達に行うことができる「場」づくりが必要である。この「場」を創出するためには、階層・分業化した組織を職場横断的なものに改革する必要もある。

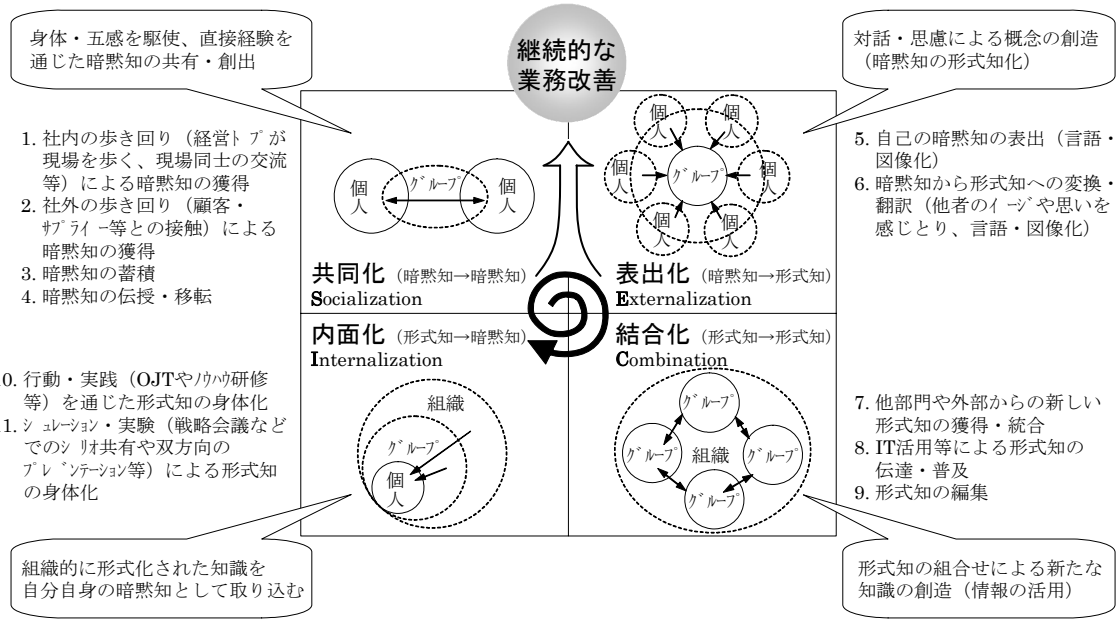
例えば、電信電話会社H社では、イントラネットの仕組みと柔軟性の高いオフィス空間を組み合わせ、社員に知識創造・活用を促す環境づくりを行っている。イントラネットでは業務進捗状況と個人の技術や成果がリンクされており、社員個々の知識を結びつけ、更にそれらを共有・活用・創造に展開するという観点で、座席を固定しないフリーアドレス

[1] 野中郁次郎ら「知識経営のすすめーナレッジマネジメントとその時代」（1999）による。

とするとともに、企画作業、集中作業、コミュニケーションといった領域に分けたオフィスを創出している。

このように、KM は、企業価値を高めるものは社員個々及び組織内の「知識」であるとの認識に立ち、社員が知識を育む「場」と、「場」を絶えず活性化させる推進力によって、上記の「SECI プロセス」を回して継続的に新たな知識の創造及び組織としての知識の共有・活用を繰り返し[2]、結果として継続的に業務改善を行うための経営手法である。

図表 3-4-1　SECI プロセスと KM の概念



出典：野中郁次郎ら「知識経営のすすめーナレッジマネジメントとその時代」（1999）をもとに作成。

次節では、KM を導入することで高い効果を上げている建設業以外の企業について、その活用事例について概要を紹介することとする。

3.4.2　建設業以外の産業におけるナレッジマネジメントへの取組み状況

以下に、『知識経営実践論』（　尾大・　久　　・野中郁次郎編著、白桃書房発行）より、KM に対する理解を深める意味で、また、建設業における KM 活用の方策を検討する上で、参考になると考えられる他産業における KM の取り組み事例について、数例を要約して記述する。

(1)　コンビニエンス・ストア・チェーン業 S 社の取組み

[2] 野中らは、このようにして組織に育まれた知識は、企業価値を高める重要な資産であるとして、「知識資産」と呼んでいる。

S 社では、消費者のニーズに応え続ける努力を怠らず、「変化への対応」と「基本の徹底」という基本理念を掲げ、本部・加盟店ともに、常に消費者の立場に立って考えるという基本姿勢を貫くことで、高い利益を上げている。

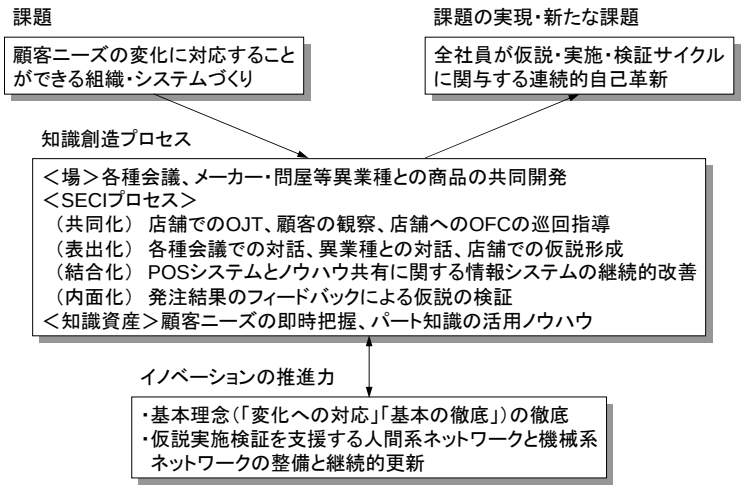
この基本理念を実現するための組織とシステムを構築することが S 社の課題であったが、１つは、経営トップが基本理念を各種会議や式典等を通して繰り返し説くことで組織に浸透させ、もう一つは、POS システム[3]に代表される商品情報システムを常に最先端を保つように整備し続け、このような情報技術に基づいた機械系ネットワークを補完する人間系ネットワークのシステムの工夫を重ねて維持更新し続けることによって、実現している。

なお、S 社は、①どこよりも新しい商品を揃える、②売れ筋商品を欠品しないようにする、③親身な接客サービス、④明るい清　な店づくり、を基本 4 原則として継続的な業務改善に取り組んでいるが、特に、現場の従業員一人一人が「仮説・実施・検証」のサイクル、所謂 PDCA サイクルを回せるようにするため、機械系と人間系のネットワークの整備に力を入れている。というのは、消費ニーズの変化は明示的になっているとは限らず、消費者自身も自覚しておらず表現できないような暗黙的ニーズを　り起こすためには、消費者と接し、消費者の立場に立って物事を考えなければならないからである。

本部社員は現場重視の OJT（現場実践教育）によって共感能力を高め、加盟店の店長や店員は、OFC と呼ばれる店舗の巡回指導員による指導や、上述の基本 4 原則によって常に消費者の立場に立つように導かれている。また、例えば「今日は雨が降りそうだから、傘を多めに発注しておこう。」という具合に、消費者との密な接触の中で生まれた「気づき」から仮説を構築することが、発注担当者に求められている。自分の気づきを仮説にした発注担当者は、POS システムを用いた現状分析や、上述の巡回指導員（OFC）との意見交換などによって仮説を練り上げていく。S 社が蓄積してきたノウハウは、現場で発注する誰もが容易にアクセスでき、仮説に応じたデータ処理が迅速に行えるように整備され続けている。優れた仮説は新たなノウハウとして蓄積され、次の仮説づくりを支援することになる。

自分の頭で考えた仮説を市場で実験することで、売れ筋商品の発見の経験が　　化す

図表 3-4-2　S 社における KM の実践モデル



出典：　尾大ら「知識経営実践論」（2001）をもとに作成。

[3] Point Of Sales system の略で、店舗で商品を販売するごとに商品の販売情報を記録し、集計結果を在庫管理やマーケティング材料として用いるシステムのこと。「販売時点管理」などとも訳される。

ることとなり、S 社は以上のようにして、変化に対応し続ける自己革新能力を高めてきている。

(2)　製薬会社 E 社の取組み

E 社では、製　業界を取り巻く環境変化に対応するため、優れた製品をいち早く開発すると同時に、社員の意識改革を含めた、抜本的な組織改革に着手している。この改革は、製　企業におけるイノベーションは、社員個々の情熱や信念が、従来の医者や　剤　を顧客とする発想から脱却し、「　者とその家族のベネフィットの向上」に結びついて初めて可能になるという、社長の考えに基づいたものであり、トップの強いコミットメントが組織改革の推進力の 1 つとなっている。

（新しい研修プログラムによる人材育成）

このプログラム（「知のマネージャー」育成プログラム）は、研究開発部門を含む全社各部門の経営幹部が、実際に医　品が使用される現場である　人病院の病　に入り込んで介護を体験するというものである。医　品の最終顧客である　者たちと直に接する経験を通じて、上記の理念を体得することが可能となり（内面化の促進）、　者と同じ立場になって感じ考えることが可能となった（共同化の促進）と言える。

（研修の成果から新事業展開）

E 社は 1996 年に、上記のプログラムにおける経験から、主に高齢の　者を対象としたジェネリック医　品[4]の販売を行う会社を設立した。

　者に直接接した社員たちは、　人専門病院での介護体験を通して、飲み込む力の弱くなった　者が　剤を飲むのは非常に困難であること、治　よりも介護が重要な　者がおり、治　が必ずしも最善ではないこと、などを学び、このような経験から、ジェネリック医　品販売に際し、低価格で医療コストを押さえる「経済的付加価値」や、インターネットを活用した最新の医　品情報の提供による「情報的付加価値」に加え、認識しやすく、つまみやすく、早く　けて飲みやすいという「剤形的付加価値」を追求する会社を設立できた（共同化から生まれた知識の表出化）と言える。

（知創部の設置）

E 社では、それまでは部門レベルでバラバラに実践されていた知識創造活動を全社的な視点から取りまとめることで、相乗効果を生んだり、国内外の成功例の共有や展開を図ること（結合化の促進）ため、知創部を設置した。

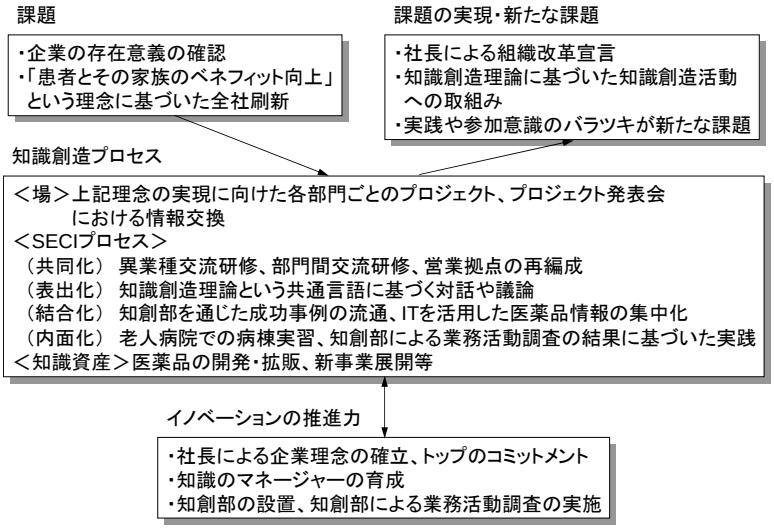
---

[4] 医療用医　品のうち、治験によって新しい効能の有効性や安全性が確認され承認を受けた医　品を「先発医　品」と言う。その先発医　品の特許が切れた後、同一の有効成分を持つとして　床試験を行わずに承認される医　品が「ジェネリック医　品」である。一般的に、先発医　品に比較して　価が半額程度であることから厚生労働省も推　する政策を立てているが、欧米に比べると使用される頻度は低い。

知創部が最初に行ったプロジェクトは、全社員を対象とする業務活動調査であった。この調査によって、知識創造という側面から見た E 社の全社的傾向や各部門ごとの傾向が明示化され、課題の発見とアクションプランの作成が容易になった。また、この調査結果を受け、営業拠点を統合するとともに各組織の階層を減らし、横断的な組織編成にすることによって、「共同化」「表出化」の充実を図り、知識創造活動を一層活発に行うための体制を敷いている。この組織再編に伴い、従来、各支店や営業所ごとにあった医　品情報を扱う部門を本社に統合し、IT を活用することで正確な医　品情報の迅速な流通が可能な仕組みを作っている。また、従来、人材開発（教育）と人材企画（人事）は別々の組織であったが、知創部の設立によってそれらの機能は統合され、研修体系も整合的になり、どのような人材を育成していくのかが明確になったという。

以上のように、KM の考え方をてことして、E 社は海外事業拠点を含む全社に「　者とその家族のベネフィットの向上」という理念を浸透させ、この変革活動を定期的に測定し、その活用によって新たな課題を発見している。また、KM の考え方の浸透は、社員間の知識創造に対する共通のイメージと共通の言語を醸成し、変革活動の活性化に役立っていると言える。

図表 3-4-3　E 社における KM の実践モデル



出典：　尾大ら「知識経営実践論」（2001）をもとに作成。

(3)　自動車メーカーT 社の取組み

T 社では、全社レベルで知識創造を促進させる「場」が形成され、　みなマネジメントによって、世界初のハイブリッドカーの開発を短期間で成し遂げたと考えられる。

（トップのリーダーシップによる知識創造促進と「場」の形成・結合）

T 社のハイブリッドカー開発においては、副社長をはじめとするトップが、「環境・排気・安全等についての最新技術を結集し、技術レベルにおいて他社を明確にリードしていることを　示できるような新しいクルマを開発する」という明確なビジョンを掲げ、プロジェクトチームの方向性を明確にするとともに、しばしばプロジェクトチームに意図的に高い達成目標を与えた。

また、このプロジェクトのリーダーである U 氏は、先端技術開発を行っている部署を行

脚し、社内に蓄積された技術に関する情報収集を行い、この蓄積された知識をフルに活用することで、知識創造の「場」の形成・結合を　みにマネジメントした。

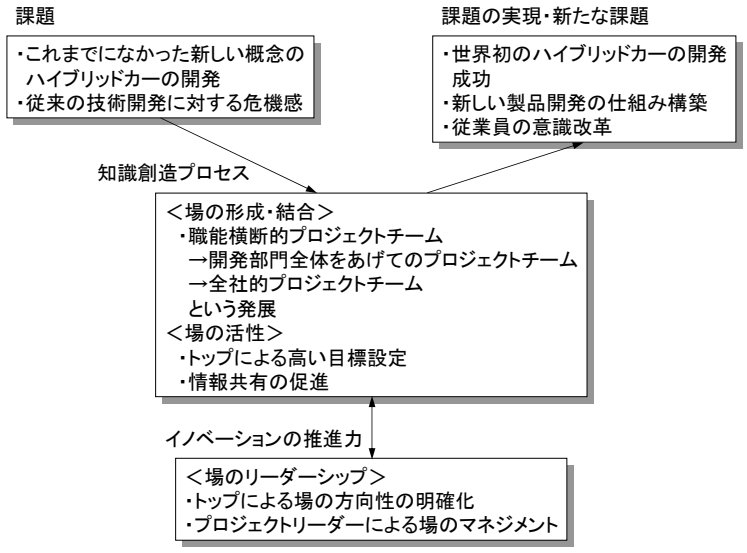
（「場」の活性化）

ハイブリッドカーが短期間で開発された要因には、「場」の形成・結合だけではなく、「場」の活性化が頻繁に行われたことが挙げられる。「場」の活性化は、主に、トップによる「高い目標設定」と、U 氏による「情報共有の促進」によって行われたと考えられる。

ハイブリッドカー開発のプロジェクトの発足当時、T 社は階層型組織構造から起こる意思　通の不足、若者の製造業離れなどによる人材不足など様々な問題を抱えており、プロジェクトのメンバーは各自の従来の仕事の仕方や視点を見直し、モノづくりの本質を捉えて研究開発する必要に迫られていた。トップは、課長・係長のポストをなくすなど組織のフラット化を推進するとともに、意図的に技術面や達成期間において高い目標を設定することによって、より革新的な成果を求めた。これによって、社内各部門の「場」が結合するとともに、「場」が活性化されたと考えられる。

一方、U 氏は、プロジェクト・チームに専用の部屋という物理的な空間を与え、メンバーはそこで開発を進めた。これによって、メンバーは互いの暗黙知を共有し、互いの知識をぶつけあうことで新たなコンセプトの表出化が促進され、より高いレベルの知識創造が行われたと考えられる。また、メンバーは、メーリングリストやホームページをつくり、開発の進捗状況や互いの情報を交換することで、メンバー内の情報共有を図った。このメーリングリストは、その後チーム外にも広まり、情報の収集・共有化を促進させたという。

図表 3-4-4　T 社のハイブリッドカー開発における KM の実践モデル



出典：　尾大ら「知識経営実践論」（2001）をもとに作成。

(4)　酒造会社 F 社の取組み

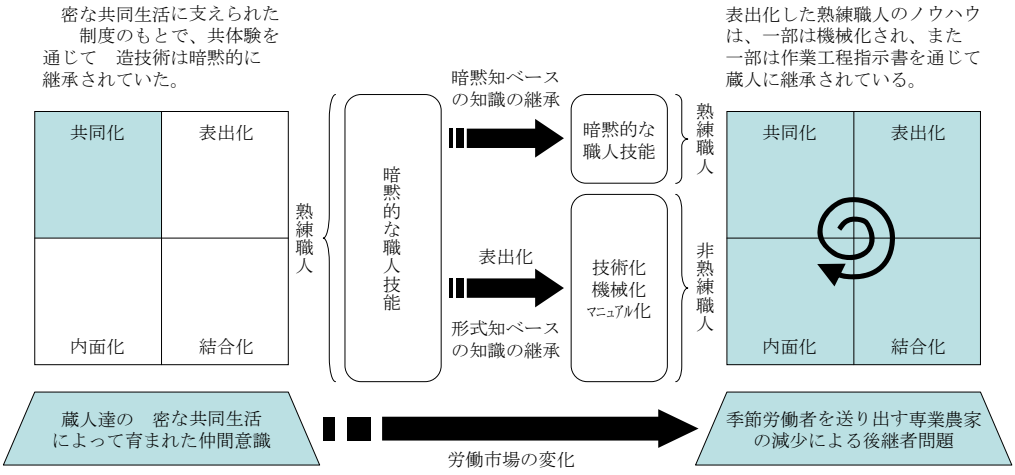
（熟練職人技能の形式知化）

F 社では、従来、清　醸造技術は、　　制度のもとで長い年月をかけた共体験を通じて暗黙的に引き継がれてきたが、このような方法での技術継承が困難になったため、暗黙的に継承されてきた熟練職人の技能を第三者にも分かる言葉で明示的に表現することで、技術の継承を容易にする必要が生じた。

そこで F 社は、熟練職人の有する暗黙的な技術・ノウハウを分析・整理・標準化し、また　造用語の整理を行い、暗黙知の形式知化を図り、また形式知化した技術の一部は機械化した。このような取組みによって、醸造プロセスにおける熟練職人の暗黙的な経験・カンに依存する部分は減少し、若手蔵人（社員）や女性蔵人が熟練職人と協働することが可能となった。

なお、F 社では、形式知化すべき部分とそうでない部分を　　に見極めることで、　造の質を維持したまま熟練職人と非熟練職人とが協働することを可能としている。

図表 3-4-5　F 社における酒造技術の継承のメカニズム



出典：　尾大ら「知識経営実践論」（2001）をもとに作成。

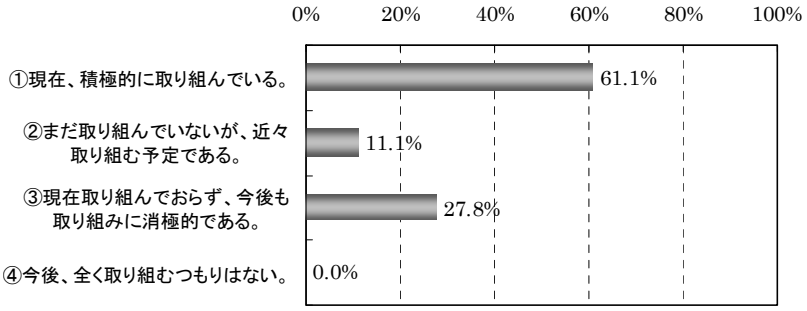
3.4.3　　建設業におけるナレッジマネジメントの動向

建設企業における KM への取組みに関する現状や課題等を把握するため、(社)日本建設業団体連合会の法人会員企業を対象にアンケート調査を行った（2007 年 1 月実施、送付総数 54、回収率 66.7%、選択回答方式（一部、自由記入方式））。その結果を以下に記す。

(1)　取組み状況、取組みへの理由

図表 3-4-6 は、アンケート送付先の建設企業における KM への取組み状況を示したものである。これを見ると、「現在､積極的に取り組んでいる。」（61.1%）、「まだ取り組んでいないが、近々取り組む予定である。」（11.1%）と KM への取組みに関心を示している企業は 72.2%に上る。

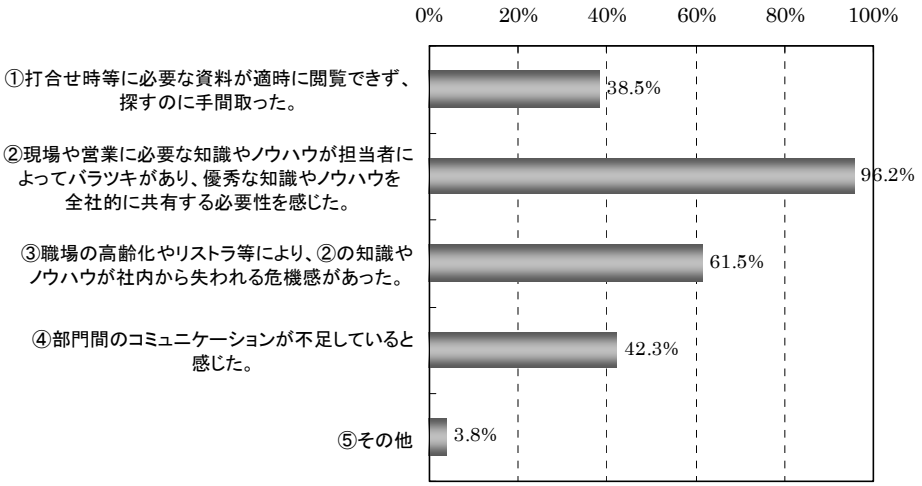
図表 3-4-6　KM への取組み状況



図表 3-4-6 で「現在取り組んでおらず、今後も取り組みに消極的である。」と回答した企業は､その理由として、「現状ではあまり必要性を感じていない」「必要性を感じているが、他の業務で人員に余裕がなく、そこまで手を回せていない。」「自社の経営陣は、ナレッジマネジメントというマネジメントシステムを知らない。」「取組みによる効果と労力が見合うとは考えにくい。」等を挙げている。

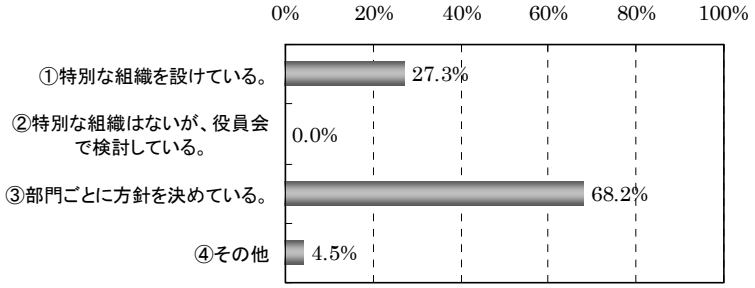
図表 3-4-6 において「現在、積極的に取り組んでいる。」または「まだ取り組んでいないが、近々取り組む予定である。」と回答した企業に対し、KM に取り組むきっかけを聞いた結果が図表 3-4-7 である。「現場や営業に必要な知識やノウハウが担当者によってバラツキがあり、優秀な知識やノウハウを全社的に共有する必要性を感じた。」と回答した企業が 96.2%を占め、「職場や職場の高齢化やリストラ等により、知識やノウハウが社内から失われる危機感があった。」（61.5%）が後に続いた。

図表 3-4-7　KM への取組みのきっかけ（複数選択可）



図表 3-4-6 で「現在、積極的に取り組んでいる。」と回答した企業の中で、KM を推進する特別な部署を設置しているかを聞いた結果が図表 3-4-8 である。これを見ると、「部門ごとに方針を決めている。」が 68.2%を占め、「特別な組織を設けている」企業は 27.3%に留まっている。

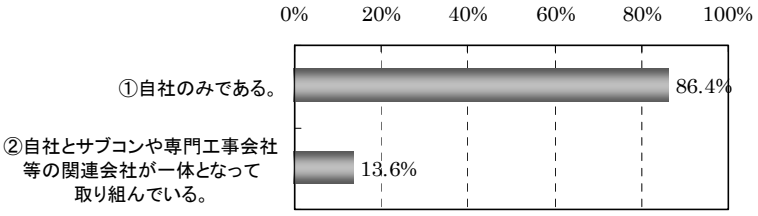
図表 3-4-8　KM の推進部署



また、図表 3-4-8 の「特別な組織」は経営層直轄の部署かを聞いたところ、66.7%の企業が経営層直轄の部署であると回答しており、その部署の特徴として、「情報化に関する全社横断的な委員会」や「TQM[5]活動の一環として委員会を設置し、小集団活動の成果を水平展開する活動を行っている」等が挙げられた。

図表 3-4-6 で「現在、積極的に取り組んでいる。」と回答した企業に対し、KM の取組みは自社のみのものか、それとも関連会社と一体となった取組みかを聞いたところ、「自社のみである。」が 86.4%を占め、「自社とサブコンや専門工事会社等の関連会社が一体となって取り組んでいる。」は 13.6%に留まった。（図表 3-4-9）

図表 3-4-9　関連会社との KM の取組み状況



また、当該企業と一体となって KM に取り組んでいる関連会社の業態や取組み状況を聞いたところ、「一部特殊工法については、専門工事会社と提携を結び事業を行っている。」や「全ての専門工事会社、不動産管理や積算をはじめとする全ての傍系会社」と取り組んでいるとの回答があった。

図表 3-4-6 で「現在、積極的に取り組んでいる。」と回答した企業に対し、KM に取り組んだ結果、効果があったかを聞いたところ、86.4%が「あった。」と回答しており、その効果の程度として、「部門間のコミュニケーション（の改善）、知識の共有化」「施工技術及び施工品質の向上、生産性の向上、価格競争力等営業力の強化、業務改善運動の活性化」「社内の知恵を必要とした人間が、短時間で必要な情報に到達できる基盤ができつつある。」「know-who データベースに Q&A を合わせたシステムを運営している」等を挙げている。

[5] Total Quality Management の略で、「総合的品質経営」と訳される。従業員全員が品質管理だけでなく「将来何を作るべきか」という経営的課題にまで関心を持ち、経営の質を高めようと努力する経営活動。

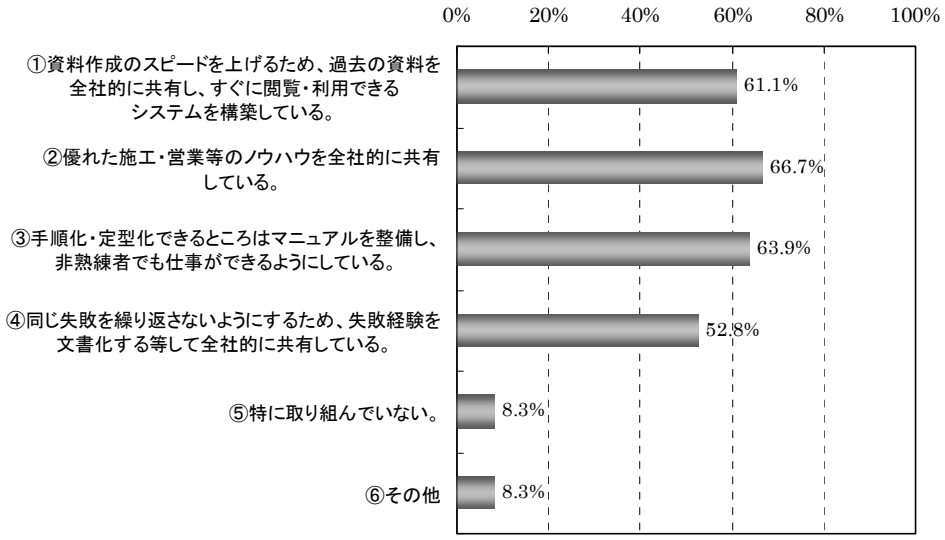
(2)　建設企業において考えられる KM の要素について

建設企業において KM に取り組む際に、KM の要素と考えられる以下の 4 項目について、アンケート送付先全企業対象に調査を行った。その結果を以下に記す。

(A)　社員の質の向上、生産性の向上に向けての方策

知識の共有やマニュアル化の方策について聞いた結果が図表 3-4-10 である。これ見ると、「過去の資料を全社的に共有」するシステムを構築している（61.1%）、「施工・営業等のノウハウを全社的に共有している。」（66.7%）、「マニュアルを整備し」ている（63.9%）、「失敗経験を文書化する等全社的に共有している」（52.8%）がいずれも 50%を超えており、社内の優れた知識を全社的に共有する意識が高い企業が多いことが　える。

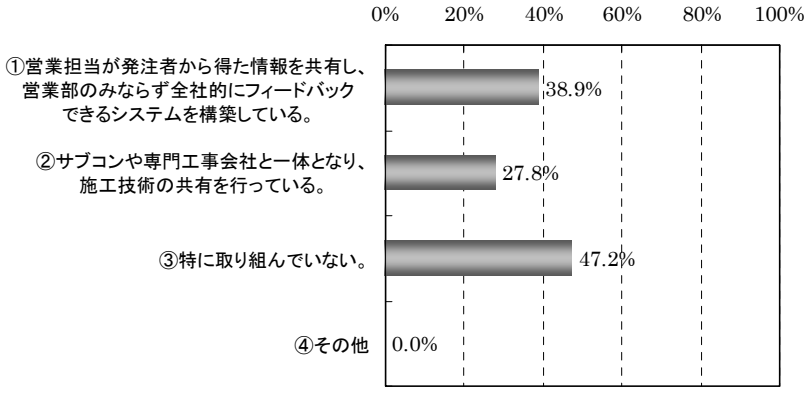
図表 3-4-10　社員の仕事の質の向上、生産性の向上に向けて
取り組んでいる方策（複数回答可）



(B)　発注者やサプライチェーンとの知識共有の方策

発注者やサブコン・専門工事会社等との情報や知識の共有に関する方策を聞いた結果が図表 3-4-11 である。これを見ると、「特に取り組んでいない。」が 47.2%と最も多く、発注者以下サプライチェーンとの知識共有等のコミュニケーション

図表 3-4-11　発注者・サブコン・専門工事業者の
知識活用に関する方策（複数回答可）



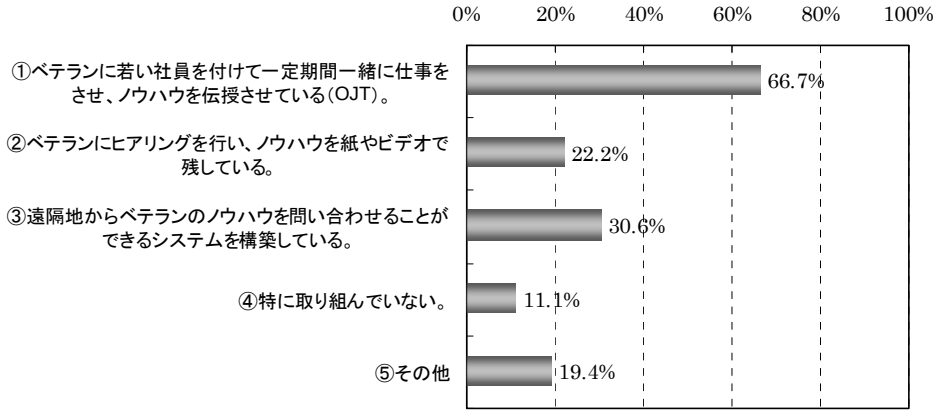
が十分になされているとは言い難い状況が見て取れる。

(C)　知識の喪失防止に向けての方策

高齢化等に伴う熟練社員の有する優れた知識の喪失対策について聞いた結果が図表 3-4-12 である。「ベテランに若い社員を付けて一定期間一緒に仕事をさせ、ノウハウを伝授させている（OJT）。」が 66.7%と最も多かった。

OJT は暗黙的な知識を伝えるには有効な手段ではあるが、知識を伝える側によって、知識や指導能力にバラツキがある。そのため、優れた知識を組織として蓄積するためには、図表 3-4-12 の②や③のように、その知識をいかに偏りなく伝える仕組みを構築するかが重要であろう。

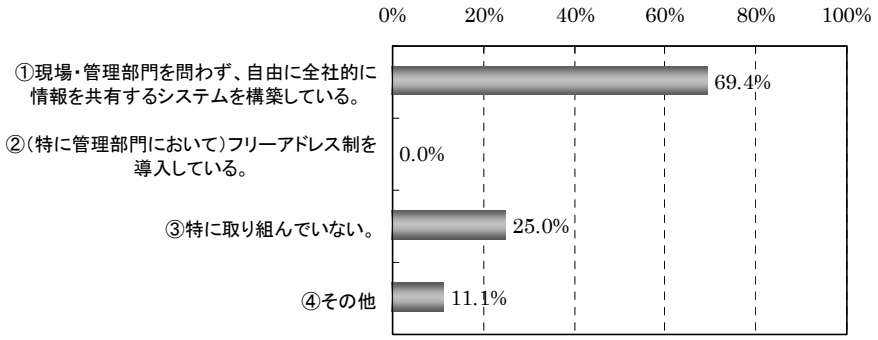
図表 3-4-12　優れた知識の喪失を防ぐために取り組んでいる方策（複数回答可）



(D)　部門横断的な知識の交流に向けての方策

社員がコミュニケーションを職場横断的に闊達に行うことができる「場」を創出するための方策について聞いた結果が図表 3-4-13 である。「現場・管理部門を問わず、自由に全社的に情報を共有するシステムを構築している。」が 69.4%と最も多かった。「その他」の意見としては、「提案制度でアイデアや成功事例を収集している。」や「当社・傍系会社に留まらず、サブコン・専門工事会社を含めたグループ全体としての開発改善大会を（定期的に）開催し、表　を

図表 3-4-13　部門同士の知識を盛んに交流させるために取り組んでいる方策（複数回答可）



行っている。」等が挙げられた。

ただ、「インターネットを使って情報の共有を図っている。」や「社内の電子掲示板を全社員が利用できるようにしているが、（中略）制限がある。」等の意見に見られるように、一般的なインターネットや社内イントラ等の情報システムによる情報共有は進んでいるが、情報と知識の隙間を埋めて、情報システムを知識の全社的な共有に活かす仕組みが充実していない企業が多いと言えそうだ。

情報と知識の隙間を埋めるためには、例えば、前述の自動車メーカーT 社のプロジェクトにおいて、様々な部門の社員が参画し、多角的な発想を　縮することが画期的な製品を生み出す推進力となったように、社員同士が職場横断的に闊達にコミュニケーションをとることができる「場」が必要である。そのためには、建設企業において、前述の発注者やサプライチェーンとの知識共有が不可欠であろうし、図表 3-4-13 の質問では回答ゼロであったが、座席を固定しないフリーアドレス制にすることも有効な方策であろう。

このように、KM に「積極的に取り組んでいる」と回答した建設企業は 61.1%（図表 3-4-6）と多い。しかし、「積極的に取り組んでいる」と回答した企業の中にも、図表 3-4-10～3-4-13 の 4 項目に対して、「特に取り組んでいない。」を選択している企業も見られ、KM の本質を踏まえた取組みがなされているかについては疑問がある。今回のアンケート対象企業が、我が国の建設企業を代表する大手・中堅であることを勘案すると、建設業が他産業に比べて本格的に KM に取り組んでいるとは言い難い状況と言えそうである。

3.4.4　建設企業の今後の経営力の向上に向けて

企業が企業活動を行えるのは、そのための装置や仕組みがあるからであることはもちろんだが、人が働くからである。そして、現代においては、この人が有する知識や知恵が、企業活動の重要な資源として認識されるようになってきており、この知識や知恵を有する「人」をいかに活かすことができるかで、現実の企業業績に大きな差が出てきている。そのことから、特に、「人」が有する「知識」や「知恵」の活用の面に着目して、それを経営資源として上手にマネジメントしようとするのが KM である。

しかし、「知識」や「知恵」の活用の面に着目してそれらをマネジメントしようとしても、それらが「人」に備わるものである以上、単に KM を導入さえすれば効果が現れるというものでもない。知識や知恵を有する人が、働くことに意欲を持つことができなければ、それらの活用は期待できない。

「人はなぜ働くのか」について、高橋伸夫[6]は2つの重要な点を指摘している。その要点をまとめると、一つは、「自己決定の感覚」が働こうとする「内発的動機づけ」になっている、つまり、組織の中での個人の自己決定の感覚が高いほど職務満足度が高くなり、それが働くための内発的動機づけになっている、というものである。もう一つは、「未来への見通し」がたつことであり、未来への見通しがたっていればいるほど、職務に満足していなくとも、人は働く意欲が　いてくるというものである。

この人が働くための2つの重要な要素を現実のものとすることは、組織内の多くの社員にとっては自らなし得るものではなく、経営のトップが、あるいは上司が、未来への方向を示し、部下に仕事を任せる意志を持つなど、積極的にその役割を果たさなければ、成り立たない要素である。

先の4社の事例を見てみると、コンビニエンス・ストア・チェーン業S社、製　会社E社、自動車メーカーT社、　造会社F社は、それぞれの業種・会社の実情に適したKMの取組みを行って業績を上げている。しかし、これらの4社は、単にKMを実践しているだけではない。これらの4社に共通しているのは、KMが効果を発揮する背景として、人が働く意欲が　くような取組みがなされていることである。すなわち、これらの社においては、経営トップが未来へ向けた経営理念を明確に示し、それが全社員に徹底されており、そして社員がのびのびと自己決定権を持った仕事ができるような環境が用意されている。KMは人が有する知識や知恵を活用し企業業績を上げる有効な道具であるが、その導入に当たっては、これらの4社の例に見るように、社員の働く意欲を高めるための環境が整えられてこそ、その効果を発揮するものであることに留意する必要があろう。

これらのことを念頭に置いて、建設企業の経営力を向上させることを目的とした、建設企業におけるKMの活用方策について整理すると、以下のとおりであると考えられる。

先ず必要なことは、KM導入の前提として、

① 経営トップが未来の見通しを示し、それが社員に徹底されることである。経営トップあるいは管理職は、未来の会社のあるべき姿を示し、目先の利益を追うのではなく長期的展望に立った仕事をするよう心がけ、社員が会社の中での自己の未来の姿に期待を持てるようにすることによって、社員の働く意欲を引き出すことができる。

② そして、社員の自己決定の感覚が高まるような職場環境を用意することである。KMが有効に機能するためには、社員間の闊達なコミュニケーションが不可欠である。社員間の闊達なコミュニケーションを可能にするには、社員個々が会社経営への参加意識を持てるようにすることが重要であり、そのためには、社員個々が仕事上で自己決定できる分野を持てることが必要になる。併せて、社員が遠慮なく自己の意見を述べることができる場が必要になる。

---

[6] 高橋伸夫「虚　の成果主義－日本型年功制復活のススメ」（2004）による。

この 2 つの基本的な環境を整えた上で、KM 導入に当たっては、次のような点に留意する必要があると考えられる。

③　現場や営業に必要な優れた知識や知恵を全社的に共有できるシステムの構築。なお、このシステムの構築に当たっては、社員個々が有する知識を提供することに対する何らかのインセンティブが必要と考えられるが、これを金銭的報酬等と結びつけた成果主義の導入とすると、むしろ働こうとする内発的動機を弱めることにつながり、システムが機能しなくなることに留意する必要がある。

④　知識や知恵の、全社的な共有システムだけでなく、サプライチェーンを含めた共有システムの構築。我が国の建設企業は、多くの関係企業等とチームを形成して企業活動を行っているのが一般的であり、自社だけで KM を導入しても、その効果には自ずと限界がある。KM 導入の効果をさらに高め、企業業績を上げるためには、チーム全体での取組みが不可欠である。

⑤　KM の導入は、それによって、人を活かした継続的な経営改善の仕組みを構築することに最終目的を置くべきである。

おわりに

他産業では KM を導入して業績を伸ばしている企業があることから、建設企業における KM の導入状況を調査してみた。わずかな調査をもとに結論を導き出すのは、大胆に過ぎる嫌いがあるが、知識や知恵の共有・活用が難しい産業であるせいか、現状は、建設企業が他産業以上に KM に取り組んでいるとは言い難い状況であることが分かった。

しかし、建設生産は、現場毎に異なる条件、異なる仕様、異なる環境下で、異なるパートナー等と良好な関係を築きながら、多種多様なものを組み合わせて、発注者の希望を実現する活動であり、他産業以上に、知識や知恵を有する人をいかに活用するかが、建設企業の経営力向上の鍵を握っていると考えられる。

本稿においては、他産業における成功例や経営学の知見をもとに、KM 導入に当たって、人の働く意欲を高める環境づくりの重要さとその方法を示し、その上で建設産業に導入する場合の留意点を概括的に示した。建設企業において、KM の導入が進み、経営改善が進むことを　うものである。

【参考文献】

野中郁次郎ら（　本　博訳）『知識創造企業』（1995）
野中郁次郎ら『知識経営のすすめ　ーナレッジマネジメントとその時代』（1999）
高梨　宏『【図解】わかる　ナレッジマネジメント』（2000）
森田松太郎ら『入門　ナレッジ・マネジメント　基本と実例』（1999）

ﾘｸﾙｰﾄ・ﾚｼﾞﾏｼﾞﾝﾄｸﾞﾙｰﾌﾟ『ﾘｸﾙｰﾄの ﾚｼﾞﾏｼﾞﾝﾄ　1998～2000 年の実験』（2000）
日本経団連出版編『ナレッジマネジメント事例集』（2001）
黒　邦夫『富士通の知的「現場」改革　－事例にみる ｰｸｽﾀｲﾙ変革の実践』（2005）
　尾大ら編『知識経営実践論』（2001）
寺本義　ら『無形資産価値経営　コンテクスト・イノベーションの原理と実践』（2006）
　村洋太郎『技術の伝え方』（2006）
高橋伸夫『虚　の成果主義　－日本型年功制復活のススメ』（2004）
高橋伸夫『できる社員は「やり過ごす」』（2002）
天外　郎『マネジメント革命』（2006）
天外　郎『運命の法則　－「好運の女神」と付き合うための 15 章』（2004）
M. Csikszentmihalyi（今村　明訳）『楽しみの社会学』（2000）
　山修『なぜ松下は変われたか』（2004）
緒方知行『セブンーイレブンのビジネス・イノベーション』（2006）

3.5 建設業における CSR の現状と動向

はじめに

「CSR（Corporate Social Responsibility；企業の社会的責任)」という言葉が、マスコミ等で頻繁に取り上げられる機会も増え、社会一般にも定着してきた。本文でも述べるように、中堅・中小を含めた建設企業においても、CSR という用語そのものについてはよく知られている。

建設業は、CSR と一般に考えられている分野（取り組み）に関係が深い。例えば環境分野についていえば、建設関連分野における CO_2 や廃棄物などの排出のため、地球や地域環境に少なからぬ影響を及ぼしており、環境に深く関わる業界として地球温暖化対策を中心とした環境対策に積極的に取り組んできた。また、そもそも建設業が本業とする社会資本整備の推進、建設事業の遂行は、社会貢献そのものであると考える企業、経営者も多い。その一方、コンプライアンスについては、大手ゼネコンを中心とした業界団体は「旧来からのしきたり」からの訣別と新しいビジネスモデルへの改革姿勢を打ち出したものの、経営者の意識や制度運用面に関しては多くの課題が残されており、社会から厳しい視線を受けているという現実がある。

企業に期待される役割や責任は時代や国・地域などによってもちがい、求められている企業像も多様である。こうした現在の社会経済情勢下、社会・市場などといったさまざまなステイクホルダーと構築している関係において、企業はその責任を果たすことが期待されている。

本稿では、建設業を対象に実施した、初めての CSR についてのアンケート結果の紹介などを交えながら、建設業における CSR への取り組みの現状と動向について述べる。

3.5.1 建設業の CSR

(1) CSR とは

CSR とは何か。以下、谷本（2004)、谷本（2006）などを参考に、CSR についての一般的な定義について述べる。CSR は「企業活動のプロセスに社会的公正性や環境への配慮などを組み込み、ステイクホルダー（株主・従業員・顧客・環境・コミュニティなど）に対しアカウンタビリティを果たしていくこと。その結果、経済的・社会的・環境的パフォーマンスの向上を目指すこと」と定義づけられる。

「企業活動のプロセスに社会的公正性や環境への配慮などを組み込む」ということは、

企業は CSR の専門部署に CSR を任せてしまうのではなく、経営に CSR を織り込み、経営トップから社員一人ひとりまで意識して CSR 活動をするという意味である。CSR のためにボランティア活動や環境負荷軽減に努めればこと足りるというのではなく、企業活動のプロセスに組み込んだ経営こそが CSR である。

また、企業のステイクホルダーとして「株主・従業員・顧客・環境・コミュニティなど」と先ほど定義したが、これらは例示的なものに過ぎない。企業がグローバル化することで顧客や従業員は世界中に存在し、近年の NGO・NPO の発展に伴い、これらの団体もステイクホルダーとして重要な一角を占めるようになり、ステイクホルダーの対象は幅広くなりつつある。企業のステイクホルダーは多様であり、また社会情勢によって変化するものといえる。

CSR には、企業経営のあり方そのものが問われるという次元のほかに、社会的事業への取り組みや社会貢献活動という側面もある。社会的事業とは、社会にある環境・雇用・人権・文化といった様々な課題に対して、企業がその知識や技術力を活用し、事業として商品やサービスを提供することで、その解決に取り組むことである。社会貢献活動とは、事業を離れ、企業が社会にある様々な課題の解決を支援することであり、金銭的寄付やメセナなどがあげられる。このように CSR には企業経営そのものというレベルから、事業を離れた社会活動までさまざまな段階がある。

(2) CSR の観点から見た建設業の特徴

建設業は社会資本の整備・構築を担う産業であり、国民生活の安全・安心を支えている基幹産業である。建設生産物はいったん構築されると、長期間に渡って、不特定多数に使用され、地域の経済・文化・歴史に影響を及ぼすことが多い。建設業の特徴として高い公共性があげられる。

また建設工事においては、元請業者が工事を一括して請け負い、その責任の元、専門工事業者などが施工を行い、完成することが一般的である。大規模建設現場であれば、百社以上の重層的な下請会社を持つことも珍しくはない。さらに建設工事には生コンや鉄筋等、多種多量の資材が必要であり、国内外に多くの資材仕入先を持つ。

建設業はプロジェクトごとに立地条件の異なる単品受注生産であるうえ、屋外での作業を伴うため労働集約的であり、結果的に地域の雇用を生み出しているという側面もある。建設業は、こうした多種多様な建設会社や資材の仕入先、多数の建設労働者といった幅広いステイクホルダーを有している。

さらに建設業は、地形、地質に直接手を加えるという特性から、環境に少なからぬ影響を与える産業であり、実際の施工に伴う直接的な環境負荷から、建設生産物のライフサイクル活動に伴う CO_2 や廃棄物の発生など間接的な環境負荷まで、様々な影響を与える可能性が考えられる。

図表 3-5-1　CSR の観点から見た建設業の特徴

1．幅広いステイクホルダーを有する	公共性が高い
	長期に渡り社会・地域に影響を及ぼす
	建設生産物が多様なユーザーを持つ
	多種多様な下請建設会社・資材仕入先業者
	地域社会における雇用の創出
2．環境へ少なからぬ影響がある	

作成：建設経済研究所

「高い公共性」という特徴に関連して建設業が取り組んでいることの一例として、防災協定がある。阪神大震災や新潟中越地震等多くの人々の生命や財産を奪った災害が起こった結果、建設会社の防災意識が高まり、災害時に備えてのリスクマネジメントのひとつとして、協定が各地域で締結されるようになった。これは行政と建設会社が、地震や風水害等の災害発生時に速やかな対策を実施できるようにするため、必要な人員や機械を確保し円滑な被災者救援及び災害復旧ができるような体制をつくり、地域の中での共助を推進しようというものである。

その一方、コンプライアンスの観点からは、さまざまな問題も抱えている。新潟官製談合事件や防衛施設庁談合事件に代表されるような談合事件である。談合は不当に工事価格を吊り上げる行為として、様々なステイクホルダーから法的・道義的責任を追及されており、政府も官製談合防止法や改正独占禁止法を制定し、談合に対する取り締まりを強化している。

このような状況において、建設業界では、大手ゼネコンを中心とした業界団体が「旧来からのしきたり」からの訣別と新しいビジネスモデルへの改革姿勢を打ち出したものの、経営者の意識や制度運用面に関しては多くの課題が残されている。過度な価格競争のあまり、工事の品質に疑念を持たれるような極端な低価格での入札受注、いわゆるダンピングによる受注は、下請業者へのしわ寄せ、安全対策の不徹底などの問題も懸念され、解決への取り組みが求められている[1]。

こういった談合やダンピング受注は、建設物の適正な価格形成を阻害し、良質なインフラの整備による国民生活の安心・安全の確保及び建設業の健全な発展を阻害する危険性があることにとどまらず、建設産業に対する国民の不信感を増長し、将来の建設産業の発展までさまたげる可能性がある。

「インターネットを活用した公共事業に関する国民意識調査[2]」によれば、これからの公共事業の必要性について、79.3%が必要（「必要」+「どちらかといえば必要」）と考えているのにもかかわらず、公共事業に対するイメージは、ネガティブな印象（「悪い印象」+「や

[1] ダンピング問題については、本レポート「3.1　いわゆるダンピングに関する考察」を参照のこと。
[2] 国土交通省が平成 18 年 3 月 10 日から 3 月 17 日に意識調査を実施。標本数 5,700 件。

や悪い印象」）が 65.5%を占めた。また、「一般市民 1000 人アンケート[3]」によると、建設業で働いてみたいと思っている回答者は一割にも満たず、また「建設業から連想する単語」という問いに対しては「談合」が最多であった。建設業は、公共性が高く、社会経済で重要な役割を果たしている産業であるにもかかわらず、一般社会からの評価は低いという現状を謙虚に受け止めるべきであろう。

3.5.2 CSR をめぐる内外の動向

(1) 経済界全般の動向

1950～80 年代にかけて我が国が世界有数の経済大国となり、日本企業の行動は国内外に多大な影響を与えるものとなった。また 1950 年代後半から 1970 年代にかけて、高度経済成長期における四大公害病に代表される様々な環境問題が噴出し、ロッキード事件・リクルート事件に代表される数々の証券・金融・建設業界での不祥事もあり、企業に対しては、国民や国際社会から信頼される行動が一層求められることとなった。

こうした要請に応えるべく、社団法人日本経済団体連合会（以下「経団連」という。）は企業倫理やコンプライアンスを盛り込んだ 1991 年 9 月に「経団連企業行動憲章」を制定した。その後、グローバリゼーションなどに対応した企業経営がより重要視される社会情勢に対応して「経団連企業行動憲章」は度々改定されている。

また 2003 年 3 月に経済同友会が「市場の進化と社会的責任経営」を発表した頃から、各企業で CSR に対する議論が活発になり、一部の企業においては CSR 専門部署が設置され、また非財務情報レポートの発行が活発になった。このため 2003 年は「CSR 元年」とも呼ばれ、さらに 2004 年には経団連が「CSR 推進にあたっての基本的考え方」を発表し、経済界として CSR 推進に積極的に取り組むことを宣言した。

(2) 建設業界団体の動向

1990 年代のゼネコン汚職事件の反省を踏まえ、また経団連の「経団連企業行動憲章」が発表されたように企業に社会の一員としての国民の理解と信頼が一層求められている時勢に合わせ、建設業三団体[4]は、1993 年 12 月に「日建連等企業行動規範」を制定した。その後、2005 年度の新潟官製談合事件や耐震強度偽装事件を受けて、三団体名で 2005 年 12 月に「公正な企業活動の推進について」という、独占禁止法の遵守に関する通達文を発表した。しかし、2006 年度に入って防衛施設庁談合事件等、建設業界に対する国民の信頼性を揺るがすような事件が発生し、建設会社に対する社会の信頼を回復するべく、2006 年 9 月に CSR 的な視点から「日建連等企業行動規範」を見直すため、CSR ワーキンググルー

[3] 建通新聞 2006 年 10 月 20 日同紙記事。
[4] 社団法人日本建設業連合会、社団法人土木工業協会、社団法人建築業協会。

プを設置している。社団法人全国建設業協会においては、建設業 CSR 活動等検討専門委員会を設置して、建設企業における CSR 活動のあり方について検討し、「全建・建設企業（団体）行動憲章」の改定に取り組んでいる。社団法人日本土木工業協会においても、土工協のホームページで一般市民からWEBでアンケートを採るなどCSRについての調査を開始した。

このように建設業界でも複数の業界団体が CSR への取り組みについて検討を開始している。

(3) 行政の動向

CSR は、企業を中心とした理念・活動であるが、行政においても CSR を支援するような枠組みの検討が見られるようになった。

経済産業省は「企業の社会的責任に関する懇談会」を開催し、企業にとっての CSR の意義や CSR への取り組み、ステイクホルダーコミュニケーションの重要性、CSR 促進策等について、中間報告書として 2004 年 9 月に公表した。

環境省においては、CSR に基づく企業活動をより推進していくための課題及び方策について調査し、2005 年 8 月に「社会的責任（持続可能な環境と経済）に関する研究会報告書」を発表した。また同省では、2006 年 7 月に「環境等に配慮したお金の流れの拡大に向けて」という報告書も発表しており、SRI などの観点から CSR に取り組んでいる。

国土交通省でも、2006 年 3 月に「CSR の見地からのグリーン物流推進企業マニュアル」を公表し、環境負荷の少ない物流システムの構築、いわゆるグリーン物流の推進のため、CSR の視点に立ち物流事業者や荷主企業がすぐにでも実行可能な取り組みを紹介している。

建設工事の適正な施工を確保するための根幹的な制度である経営事項審査にも、CSR 的な観点が加味されつつある。2006 年 5 月には、経営事項審査が改定され、経営事項審査の W 項目（その他の審査項目〔社会性等〕）の中に新たに項目を設け、国の機関や地方公共団体と防災協定を締結している建設業者を加点評価することとした。また、2006 年 6 月に設置された建設産業政策研究会においては、1995 年に策定された新建設産業政策大綱を時代に即した大綱に改訂し、国民の信頼の回復と建設産業の活力の回復を目指すため、新しい建設産業政策のあり方について調査検討を実施している。その中で、現状の経営事項審査の制度について CSR に関する評価が不十分であることが指摘されており、CSR に関する評価項目の追加の検討など経営事項審査の基準の見直しも報道されている。

図表 3-5-2　建設業界の CSR に関する動向

	経済界・建設業界・行政の動向	出来事
2000年まで	1956年11月 経済同友会：「経営者の社会的責任の自覚と実践」発表	
	1991年9月 経団連：経団連企業行動憲章制定	
	1993年12月 日建連：日建連等企業行動規範の制定	1992～1993年頃 ゼネコン汚職事件
	1996年12月 経団連：企業行動憲章改定	
2001年～2005年	2003年3月 経済同友会：「市場の進化と社会的責任経営」発表	2003年 CSR元年
	2003年10月 経団連：社会的責任経営部会設置	
	2004年2月 経団連：「CSR推進にあたっての基本的考え方」発表	
	2004年9月 経済産業省：「CSRの見地からのグリーン物流推進企業マニュアル」発表	
	2005年8月 環境省：「社会的責任（持続可能な環境と経済）に関する研究会報告書」発表	2005年 新潟官製談合事件
	2005年12月 三団体：「公正な企業活動の推進について」	耐震強度偽装事件
2006年以降	2006年3月 国土交通省：「CSRの見地からのグリーン物流推進企業マニュアル」公表	2006年1月 改正独占禁止法施行
	2006年4月 土工協：「透明性ある入札・契約制度に向けて」公表	2006年 防衛施設庁談合事件
	2006年5月 国土交通省：防災活動を経審の加点項目に	
	2006年6月 国土交通省：建設産業政策研究会設置「建設産業政策大綱」の見直し	
	2006年7月 三団体：「公共工事の適切な受注活動について」発信	
	2006年7月 環境省：「環境等に配慮したお金の流れの拡大に向けて」発表	
	2006年10月 日建連：CSRワーキンググループ設置	
	2006年12月 全建：建設業CSR活動等検討専門委員会設置	
	2007年2月 土工協：CSRについてWEBアンケート実施	
	2009年以降 ISO26000（CSR）発効	

作成：建設経済研究所

3.5.3 建設会社の非財務情報レポートに見る CSR への取り組み

(1) 非財務情報の重要性の高まり

古典的な企業評価は、有価証券報告書やアニュアルレポートに代表される財務情報を基に実施されてきた。ところが、近年、社会における様々なステイクホルダーの意識が高まり、企業は社会・一般市民から、非財務情報の開示を求められるようになった。投資家も財務情報のみならず、企業のコンプライアンス情報、環境負荷削減、情報開示といった非財務情報まで求めるようになった。財務情報は企業価値を構成する情報の一部に過ぎず、非財務情報も企業評価にとって重要であると考えられるようになってきたからである。

投資家に代表される様々なステイクホルダーに対して、こうした非財務情報について開示するために、非財務情報レポートが作成・公表されることが多くなった。非財務情報レポート作成にあたってのガイドラインとして、GRI[5]によるサスティナビリティレポートのガイドライン[6]や環境省による環境報告書ガイドライン[7]が制定されている。環境報告書ガイドラインは、GRI のガイドラインと矛盾せず補完しあう内容になっており、目的や機能の違いを踏まえ互いの長所をうまく取り込むことで、国内・海外双方の利害関係者の関心に応える充実した内容の報告書を作成することができるとしており、両ガイドラインの併用を薦めている。

しかし、本来、企業会計原則などの一定の基準に基づいて作成される財務情報と同じような、公平かつ公正な基準に基づいて非財務情報レポートが作成されないと、客観的な比較がむずかしくなり、一般市民や投資家は発信された情報を正しく評価できず、意志決定ができない。また、これらのガイドラインの採択はもともと任意である上、財務諸表に必要な監査も義務づけられていない、といった課題は残っている。

図表 3-5-3 非財務情報レポートの分類

財務情報レポートの代表例	非財務情報レポートの代表例
有価証券報告書 アニュアルレポート	環境報告書 CSR 報告書

作成：建設経済研究所

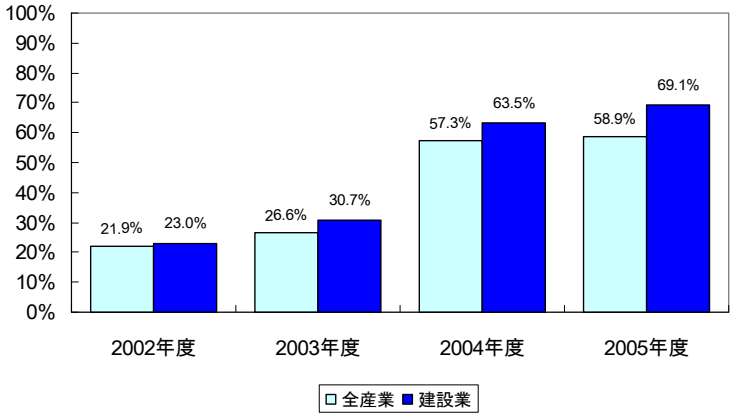
[5] Global Reporting Initiative の略で、企業のサステナビリティ報告に関する国際的なガイドラインの作成とその普及を目的に 1997 年に設立された国際機関。
[6] アメリカのNGOが環境報告書のグローバルスタンダートを作ろうという提唱のもと策定。組織の経済・環境・社会的パフォーマンスを公表するためのガイドライン。
[7] 環境省が作成した、企業が環境保全に関する方針、目標、計画、マネジメントの情報や環境保全活動を報告するための基準を示したガイドライン。

(2) 建設会社における非財務情報レポートの公表

(1)のような背景等から、近年、非財務情報レポートを公表する企業が増えている。

「環境にやさしい企業行動調査[8]」によれば、全産業において非財務情報レポートを公表している企業は、図表 3-5-4 のとおり、毎年増加している。特に CSR 元年と呼ばれる 2003 年度から 2004 年度にかけては約 2 倍に増加している。一方、非財務情報レポートを公表している建設企業は、2005 年度において 69.1%であり、全産業の 58.9%と比較して多い。

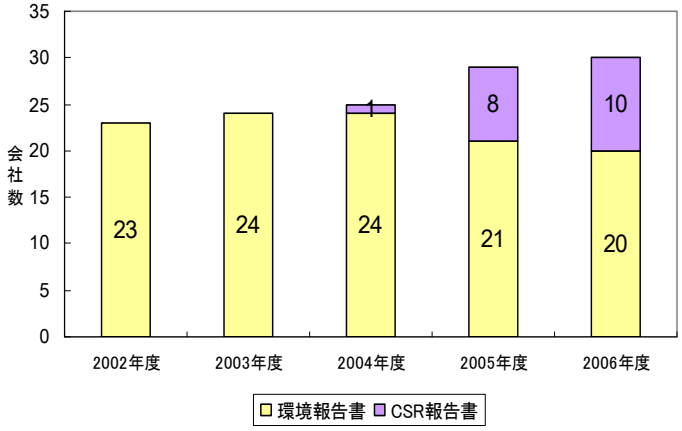
図表 3-5-4 非財務情報レポートの公表状況



出典：環境省「環境にやさしい企業行動調査」

また 2004 年度以降、図表 3-5-5[9]のとおり建設業においても CSR 報告書を公表する建設会社が出始め、大手・準大手企業を中心に、環境報告書から CSR 報告書への切り替えが進んでいる。

図表 3-5-5 CSR 報告書発行の推移



作成：建設経済研究所

しかし「環境にやさしい企業行動調査」によれば、建設業で「環境報告書に社会・経済的側面も含んでいる」と回答した建設会社は 2005 年度において 52.6%であり、全産業の 62.7%と比較して低くなっている。したがって、建設業においては、非財務情報レポートを公表している企業の比率は全産業に劣っていないものの、CSR 的な項目を公表している企業はまだ多くないといえる。

---

8 環境省による平成 17 年度調査結果。東京・大阪・名古屋証券取引所 1 部及び 2 部上場企業 2,695 社及び従業員 500 人以上の上場企業及び事業所 3,749 社計 6,444 社を対象に調査。

9 日建連法人会員 54 社のうち非財務情報レポートを公表している 30 社の報告書の題名を集計。環境活動報告書・環境レポート・エコレポート・E レポート・高環境レポート・環境保全報告書を「環境報告書に分類。環境社会活動報告書・社会環境報告書・環境社会報告書・CSR レポートを「CSR 報告書」に分類。

非財務情報レポートは、企業によって、記載される項目・深度にばらつきが見受けられ、先に述べたように、信頼性を担保する仕組みも十分に備わっていないため、社会的責任に関する情報を入手し、評価するにも不便な面がみられる。また、現在あるガイドラインはほとんどが全産業向けのものであるため、建設会社が、今後、CSR 的な項目を非財務情報レポートとして公表する際に参考となる、建設業の特徴を踏まえたガイドラインや事例集が整備されることは、情報の作成側・受け手側のいずれにとっても有益と考えられる。

3.5.4 市場における建設会社の CSR 評価

(1) SRI（社会的責任投資）とは

CSR は、多様なステイクホルダーとの関係の中でその責任を果たしていくことが期待されている。ステイクホルダーのうち今日重要な役割を果たしているのが、市場（投資家）である。市場から評価を受けるということは、市場から期待される収益を上げるだけで済まされるものではない。昨今の企業不祥事の顛末からもわかるように、企業の存亡が社会からの評価に左右されることが多くなり、社会から信頼され、継続していく企業でなければならないことはいうまでもない。

わが国の金融の状況をみると、ペイオフの解禁、超低金利政策に伴う預金金利の低迷、ネット証券の発展等により、1,500 兆円を超える個人金融資産が、間接金融から直接金融に向かい始めている。このような状況下、上述のような動きに沿う形で、個人投資家が単に収益のみを求めて資金運用を行うのでなく、自身の価値観を反映させる形での投資を行い、その力が結果として、社会をより良い方向に変えていくことができるという認識が少しずつ広まりつつある。

このような認識、動向の具体的に形になったものの一つが、SRI（Socially Responsible Investment; 社会的責任投資）である。SRI は、環境問題・社会貢献などに積極的に取り組む企業を評価するという観点を従来の財務的分析に加味して、投資を行うスキームである。「社会貢献」と「（従来の狭い意味での）企業パフォーマンス」という、二つのキータームをつなぐ新しい潮流であり、ファンド（投資信託）という形で実現されることが多い。

日本における SRI の歴史はまだ浅いが、欧米では比較的長い歴史を持つ。もともと SRI ファンドは 1920 年代の米国の教会運動に起源を発しており、キリスト教の一部宗派が教会資金の運用に際して、その宗教的教義に反するという理由から、アルコール、たばこ、賭博、武器の 4 つを事業とする産業への投資を禁じ、資産運用対象から排除した。70 年代には、反戦運動、消費者運動、人権問題といった社会問題と結びついて、株主の立場から企業の行動改革を促す運動が一つのうねりとなり、90 年代に入ると、環境を中心とした企業の社会的責任を分析評価し、企業評価に反映させる必要性が認識されるようになった。

図表 3-5-6　日本の SRI ファンド一覧

ファンド名	愛称	投信会社名	純資産(億円)
<国内株式型>			
日興エコファンド		日興	422
損保ジャパン・グリーン・オープン	ぶなの森	損保ジャパン	180
エコ・ファンド		興銀第一ライフ	58
UBS 日本株式エコ・ファンド	エコ博士	UBS	38
エコ・パートナーズ（愛称：みどりの翼）		三菱UFJ	28
朝日ライフ SRI社会貢献ファンド	あすのはね	朝日ライフ	50
住信 SRI・ジャパン・オープン	グッドカンパニー	住信	582
フコク SRI（社会的責任投資）ファンド		しんきん	46
ダイワ SRIファンド		大和	105
モーニングスター SRIインデックスオープン	つながり	野村	26
三菱UFJ SRIファンド	ファミリー・フレンドリー	三菱UFJ	44
AIG-SAIKYO 日本株式CSRファンド	すいれん	AIG	64
AIG/りそな ジャパンCSRファンド	誠実の杜	AIG	158
損保ジャパン SRIオープン	未来のちから	損保ジャパン	16
AIG/ひろぎん 日本株式CSRファンド	クラスG	AIG	7
<国内ハイブリッド型>			
エコ・バランス	海と空	三井住友	13
<国際株式型>			
日興 グローバル・サステナビリティA	globe	日興	10
日興 グローバル・サステナビリティB	globe	日興	5
グローバル・エコ・グロース・ファンドAコース	Mrs.グリーン	大和住銀	13
グローバル・エコ・グロース・ファンドBコース	Mrs.グリーン	大和住銀	22
UBS グローバル株式40		UBS	37
野村 グローバルSRI100		野村	38
<設定1年未満ファンド>			
日本 SRIオープン	絆	日本	24
アジアSRIファンド		コメルツ	1
DIAM 高格付けインカム・オープンSRI（毎月決算コース）	ハッピークローバーSRI	興銀第一ライフ	19
ダイワ・エコ・ファンド		大和	580
自然環境保護ファンド	尾瀬紀行	興銀第一ライフ	28
住信 日本株式SRIファンド		住信	38
地球温暖化防止関連株ファンド	地球力	新光	23
		合計	**2,676**

出典：モーニングスター社 HP より作成（2006 年 8 月現在）

日本においては、1999 年に環境に配慮した事業展開をする企業を対象としたエコファンドが SRI のスタートとされる。日本の SRI 市場が緒に就きはじめたばかりの時期に株式市場が冷え込んだ（IT バブル崩壊）こともあり、その後大きな拡大は見せていない。こうした歴史的経緯もあってか、日本と欧米の SRI 市場規模には大きな格差がある。アメリカの SRI 市場規模は 2 兆 2,900 億ドル[10]（1 ドル＝110 円換算で約 252 兆円）、欧州は 1 兆

[10] 2005 年の数値。“2005 Report on Socially Responsible Investing Trends in the United States”による。

330 億ユーロ[11]（1 ユーロ＝140 円換算で約 145 兆円）である一方、日本は 2006 年 8 月末現在で約 2,700 億円弱である。この 3 つの国・地域での SRI の定義は必ずしも一致していないことを考慮しても、欧米に比して、日本は SRI 投資額が非常に少ない現状となっている。

(2) SRI に見る建設業の CSR 先進度

SRI 投資の評価プロセスにおいては、“ベスト・イン・クラス”という考え方が用いられることがある。すべての業種で上位企業を選定することを原則とするもので、異なる業種に属する企業間の相対比較は行わない。これは、業種（セクター[12]）ごとに事業活動の性質が大きく異なるため、CSR 経営の性質や進捗状況に大きな差が生じる可能性があるからであり、業種ごとに CSR 評価軸が異なるということである。また、各業種が一定レベルのバランスのもとで含まれていることが、ポートフォリオ[13]・バランスの観点から望ましいからである。

それでは、実際にセクターごとの銘柄選択数はどうなっているだろうか。図表 3-5-7 はセクターの銘柄選択の偏りを簡便的に示したものである。各セクターが示すパーセンテージは、以下の計算式から求めた。

A＝（TOPIX[14]の 1,704 銘柄に占める各セクターの比率）

B＝（代表的な SRI ファンド[15]に採用された各セクターのファンド銘柄数が全体の銘柄数に占める比率）

$$\boxed{B-A} \quad (\%)$$

計算の結果、建設セクターは、-3.3%というマイナス値を示した。

この分析結果を以て、建設セクターの CSR 先進度が他のセクターに劣っていると速断はできない。前述のとおり、SRI 投資では、社会性だけを評価されるわけでないため、最終的なスクリーニングの結果、財務パフォーマンスが不調な企業・セクターはある程度ふるいにかけられる可能性があることも顧慮しなければならないからである。昨今、公共投資の減少が続く中、建設セクターは総じて財務パフォーマンスが良好とはいえなかった。

---

11 “European SRI Study 2006” による 2005 年末の金額。ただし、広義の意味での SRI であり、スカンジナビア諸国の SRI 投資額は含まれない。

12 同業種の銘柄を総称して「セクター」と呼ぶ。証券市場では、セクターの値動きに注目することが多く、株式銘柄を 33 業種に分類・区分している。図表 3-5-7 も分析もこの 33 業種によっている。

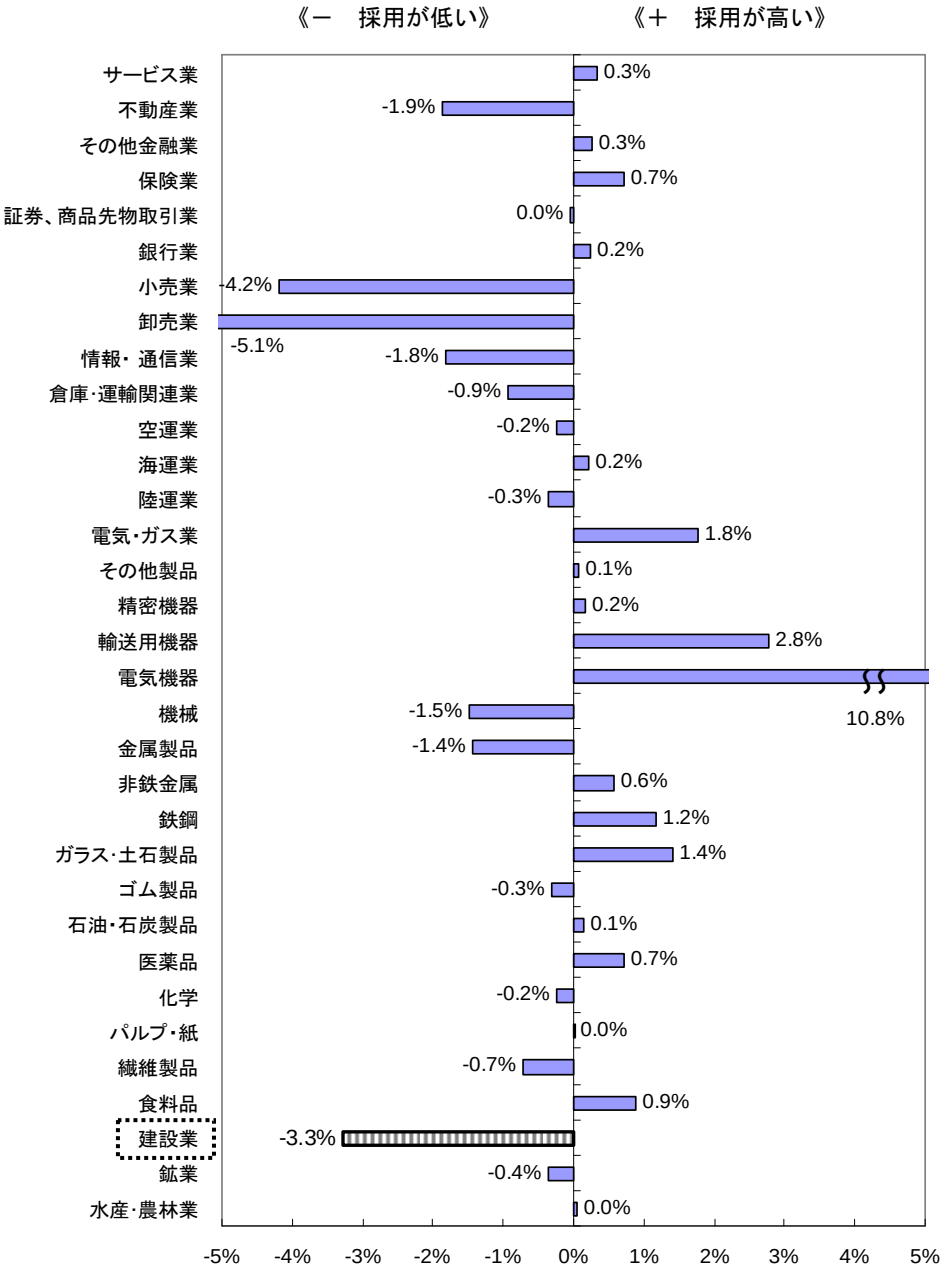
13 投資家や企業などが個々に保有している株式や債券などを総括して「ポートフォリオ」と呼ぶ。ここでは、投資株式の銘柄の一覧を指す。

14 東京証券取引所第一部に上場されている全銘柄から計算される、日本の代表的な株価指数（ここでは 2006 年 11 月末時点のデータを使用）。TOPIX に占める建設セクター銘柄比率は、6.0%（103 銘柄）である。

15 銘柄数や純資産額、経過年数等を考慮して、「住信　SRI ジャパン・オープン（73）」「朝日ライフ　SRI 社会貢献ファンド（107）」「フコク　SRI ファンド（72）」の 3 つの SRI ファンドに組み込まれた銘柄を、上述の 33 セクターに分類し、セクター毎の銘柄数を計算した。（カッコ内の数値はそれぞれのファンドの総銘柄数である。）

しかしながら、グローバル企業が多く、一般的に CSR の先進度が高いといわれている電気機器セクターが＋10.8%というオーバーウェイトを示していること、またこの試算で取り上げたいずれのファンドにおいても、建設セクターはアンダーウェイトを示したことなどを考え合わせると、建設セクターは、他のセクターより CSR の取り組み度合が劣っているという評価であることが示唆されている。

図表 3-5-7　SRI 銘柄のセクター別採用率



出典：各 SRI ファンド運用報告書より作成

3.5.5　　アンケート調査に見る CSR への取り組み

建設経済研究所では、『建設業の「企業の社会的責任」に関する動向調査』（以下、「当調査」。）と題するアンケート調査[16]を 2006 年 10 月に実施した。当調査は、中堅・中小企業も含めた建設会社を調査対象として実施した、CSR についての初めてのアンケートである。具体的には、

- CSR 概念の認知度
- CSR に該当すると認識している分野・領域
- CSR に取り組む（取り組まない）理由
- CSR 経営のメリット・効果・課題

などについて質問した。以下、建設業における CSR 経営に対する意識や現状について、アンケート調査結果の概要を示す。

(1)　アンケート調査概要

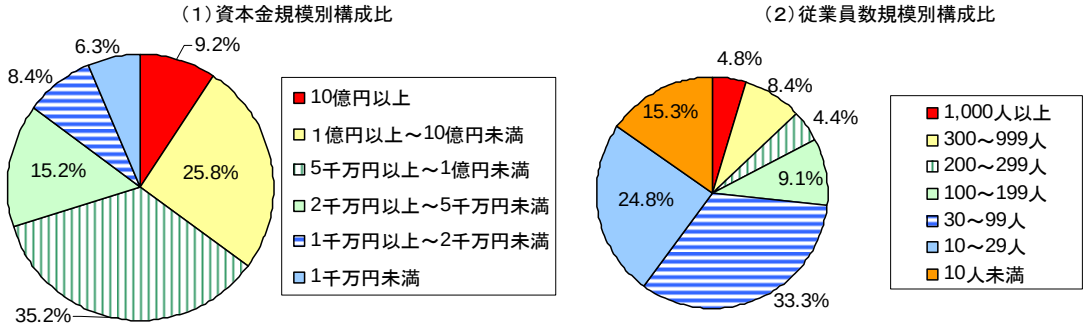
① 調査時期　2006 年 10 月
② 調査対象　経営事項審査情報より資本金階層別に対象先 3,000 社を抽出
③ 調査方法　郵送による留置法
④ 回答企業数　837 社（回収率 27.9%）

図表 3-5-8　資本金階層別回収率

資本金階層別	発送数	回答企業数	回収率
10億円以上	200	77	38.5%
1億円 - 10億円	600	216	36.0%
5千万 - 1億円	900	294	32.7%
1千万 - 5千万円	900	197	21.9%
1千万円未満	400	53	13.3%
	3,000	837	

⑤ 回答企業属性

図表 3-5-9　規模別回答企業属性



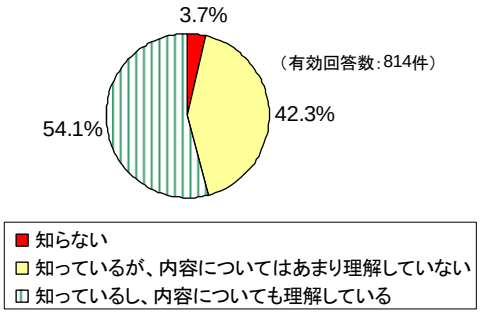
16 このアンケート調査は、「建設企業における CSR の評価制度および当該評価制度データベースの活用方策に関する調査」という受託事業の一環として、当財団が実施したものである。同事業の委託者である財団法人建設業情報管理センターのご厚意により、アンケート結果を使用させていただいた。アンケート調査の詳細については、当財団 HP 掲載の『建設業の「企業の社会的責任」に関する動向調査』（http://www.rice.or.jp/j-home/publication1/20061130CSR.pdf）を参照のこと。なお、送付した調査票では、「企業の社会的責任」という用語に統一して設問したが、ここでは単に CSR と記す。

なお、以下文中において、比較検討のために、東京商工会議所が実施した『企業の社会的責任（CSR）についてのアンケート調査』[17]（以下、「東商調査」。）、あるいはみずほ総合研究所が実施した『企業の社会的責任に関するアンケート調査』[18]（以下、「みずほ調査」。）を適宜引用する[19]。

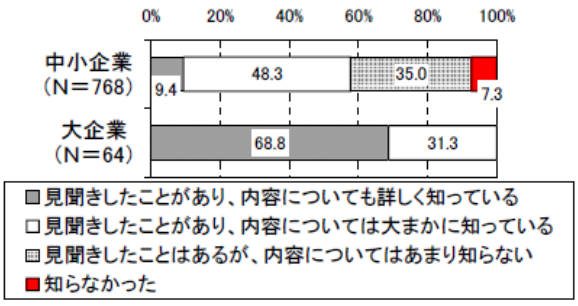
(2)　CSR の認知度

調査では、まず CSR という用語（概念）そのものの認知度を確認した。内容についての理解度の差はあれ、「（CSR という用語を）知っている」としたのは、全体の 96%に及び（図表 3-5-10）、高い認知度を示した。資本金階層別で見ると、資本金が低くなるほど認知度が下がっている。東商調査における結果（中小企業「見聞きしたことがある」とした合計 92.7%、図表 3-5-11）とほぼ変わらない。認知度に関しては、建設業特有の傾向は認められないといえよう。

図表 3-5-10　CSR の認知度



図表 3-5-11　全業種における CSR 認知度



出典：東商調査

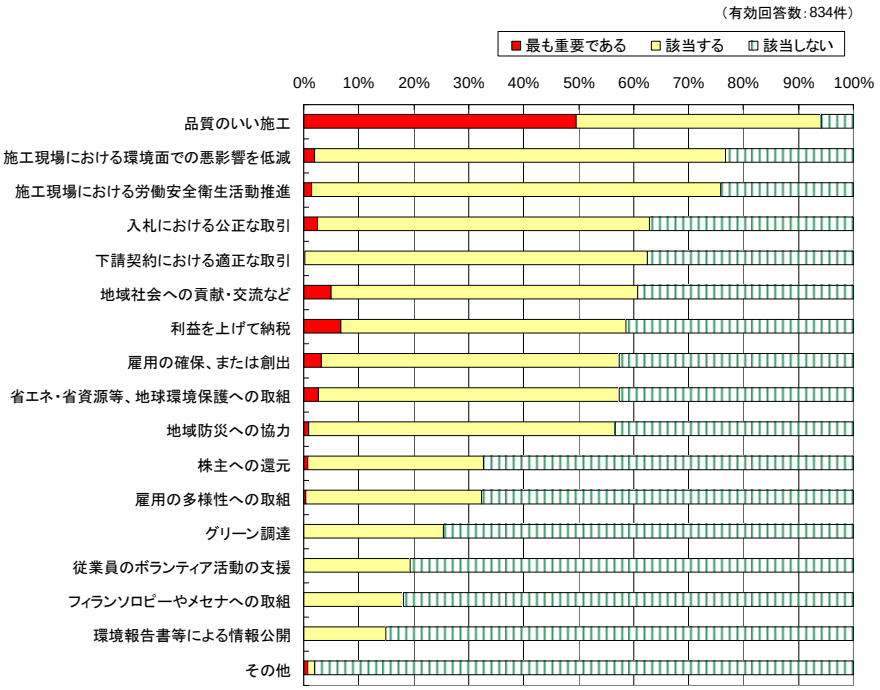
次に、「自社の経営にとっての CSR の範囲（項目）」を問うた（図表 3-5-12）。その中でも「最も重要」と考えている CSR 項目として、回答企業の 66%が「品質のいい施工を行うこと」を選んだ（図表 3-5-13）。また、複数回答「（CSR 項目に）該当する」まで含めると、94%の企業が「品質のいい施工」を CSR と捉えていることがわかる（図表 3-5-12）。

17　中小企業の CSR に対する意識、取り組み実態と課題等について、大企業と比較・分析するため、実施された調査である（調査対象：中小企業 4,209 社、大企業 109 社）。詳細については、東京商工会議所 HP（http://www.tokyo-cci.or.jp/kaito/chosa/2005/170712.html）を参照のこと。

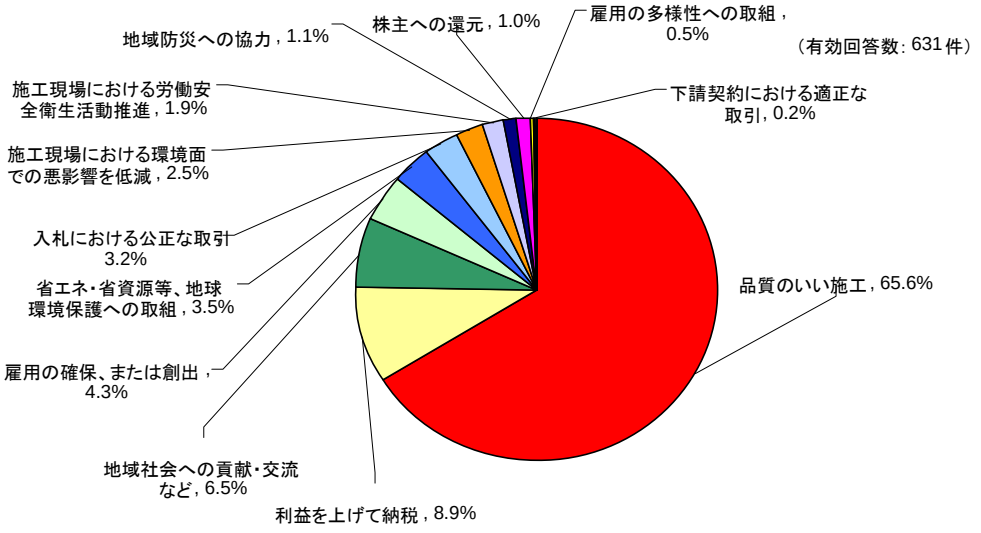
18　みずほ総合研究所の会員企業 2,400 社を対象とした調査である。詳細については、みずほレポート「CSR（企業の社会的責任は普及するか）　当社アンケート調査に見る中小企業・大企業の現状と課題」（http://www.mizuho-ri.co.jp/research/economics/pdf/report/report05-1012.pdf）を参照のこと。

19　なお、上記 2 つの東商調査・みずほ調査の設問内容、選択肢、企業規模区分などは、当調査のそれらと厳密には合致しておらず、比較対照には注意を要するが、大まかな傾向を把握できると判断できた箇所について引用している。

図表 3-5-12　自社の経営にとっての CSR の範囲（複数回答）



図表 3-5-13　自社の経営にとって最も重要な CSR の項目（単数回答）



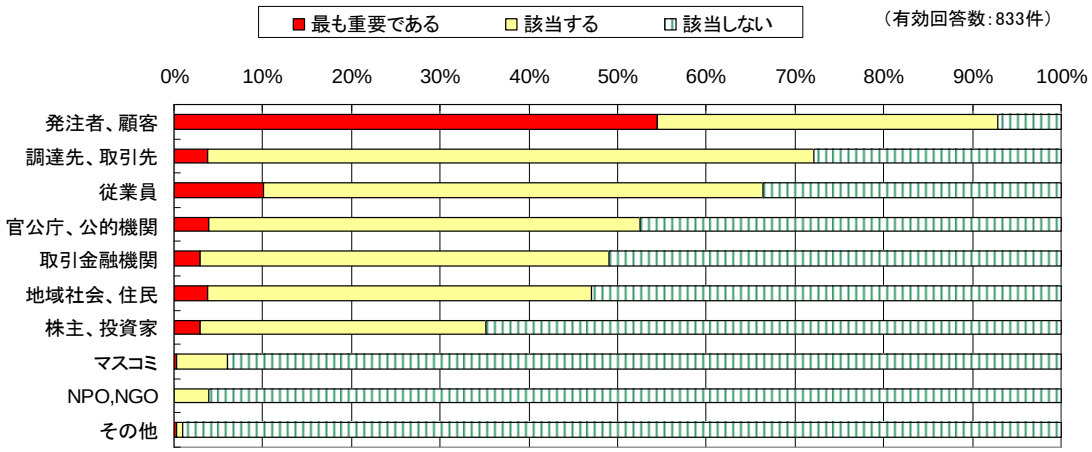
また、この「品質のいい施工」の選択肢について特徴的なのは、他の選択肢については、資本金が低くなるほど選択率が下がってくるのに対して、「品質のいい施工」だけは資本金が低くなっても、比率が下がらないという分析結果が出ている。企業規模の大小にかかわらず、「品質のいい施工」の重要性が認識されている証左といえる。

全体として、「環境」や「社会貢献」といった項目より、「経営」、それも現場に近い項目

に関しての選択率が高いことが特徴として現れている。

続いて、利害関係者の範囲について問うた（図表 3-5-14）。「発注者・顧客」が「利害関係者に該当する（複数回答）」と回答した会社は 93%にのぼった。また規制・監督者であり、また発注者でもある、官庁・公的機関をステイクホルダーと捉える割合が高いことが（みずほ調査では 18%、当調査では 52%）、建設業の特徴であるといえるだろう。

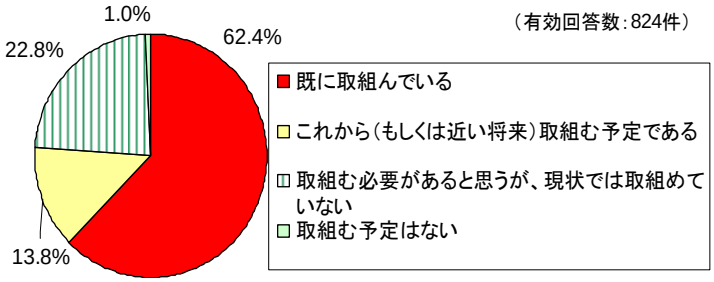
図表 3-5-14　利害関係者（複数回答）



(3)　CSR 経営の現状と課題

図表 3-5-15 は、CSR への取り組み度について聞いた結果である。「既に取り組んでいる」62%と、中小企業が主たる調査対象であることを考慮すると、高いと思われる進捗度を示した。すでに紹介した環境省の「環境にやさしい企業行動調査」によれば、建設業で「CSR を実施している」と回答した企業は 65.7%であり、全産業の数値である 62.2%と比べても遜色ない現状となっている。こうした結果を示したのは、「CSR の認知度」のところで「品質のいい施工」を CSR と考えている企業が多数を占めたが、「品質のいい施工」はまさしく建設業の本業であるため、必然的にすでに取り組んでいるとした企業の比率が高かったからだと思われる。

図表 3-5-15　取り組み度

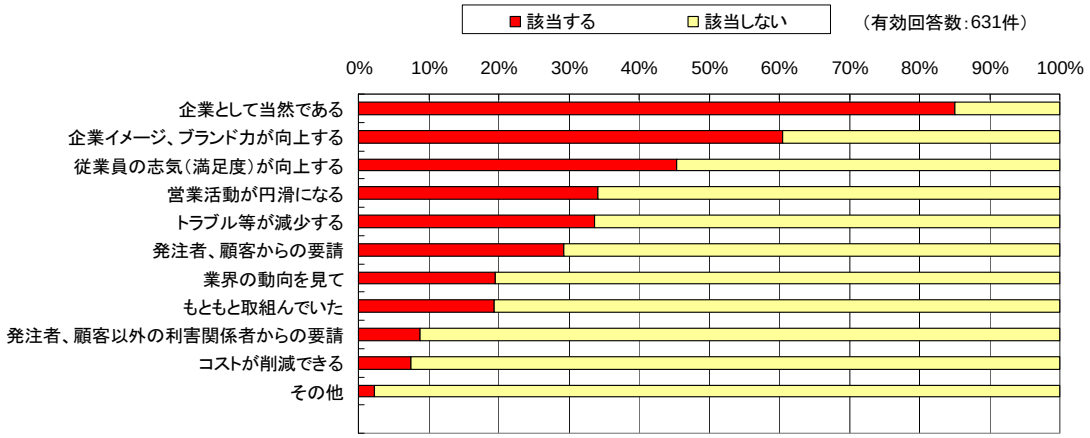


図表 3-5-16 は、CSR に取り組む理由を問うた。「企業として当然である」85%、「企業イメージ、ブランド力の向上」61%など、定量的に計ることができない項目が上位を占めた。一方、直接的な理由である「営業活動の円滑化」「トラブル等の減少」「発注者・顧客

からの要請」等はそれぞれ 3 割前後に止まった。

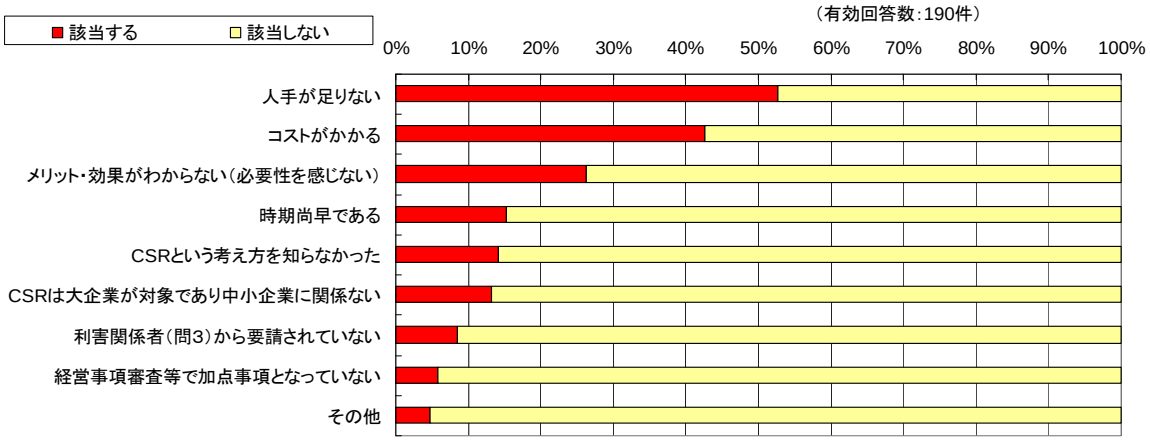
「企業として当然」の回答が多数を占めた理由としては、図表 3-5-12 で示したように、「品質のいい施工」すなわち建設業の本業に関わる項目が CSR の中心と認識されている傾向があるため、本業の取り組みだから「当然」のこととして認識されている可能性が挙げられよう。また、「企業として当然」を選択した回答企業の比率は、資本金規模の大きい階層ほどこの傾向が見られた。

図表 3-5-16　取り組む理由



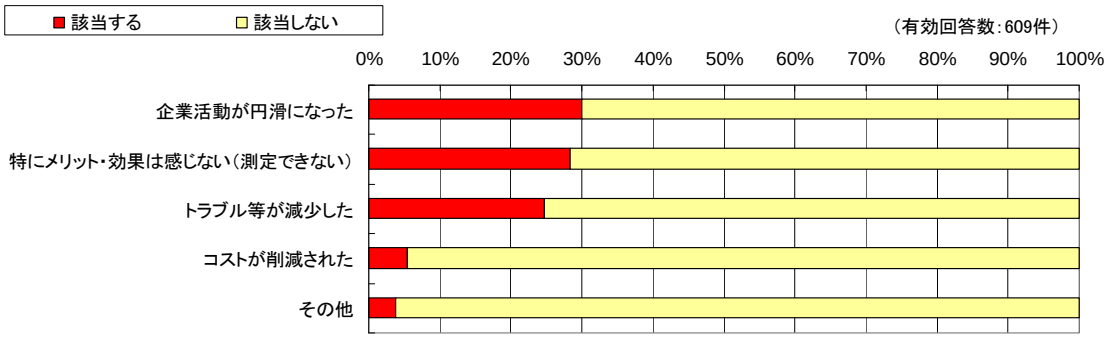
図表 3-5-12 は、上述の「取り組み度」の設問において、「現状では取り組めていない」もしくは「取り組む予定はない」と回答した企業に対して、その理由を問うたものである。最も多かった理由の上位に位置したのは、「人手が足りない」「コストがかかる」といった、経営資源不足、収益悪化などに対する直接的な懸念であった。これは東商調査でも同様の回答傾向が見られる。

図表 3-5-17　取り組んでいない理由



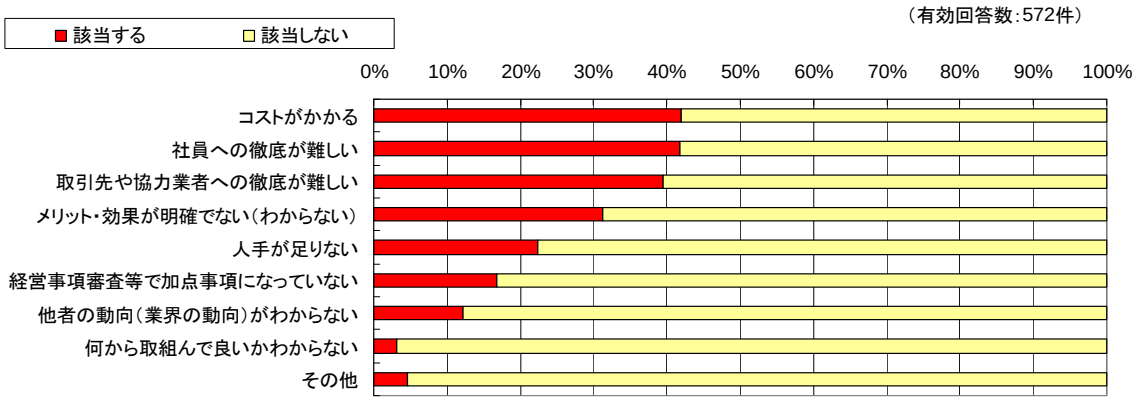
図表 3-5-18 は、CSR に取り組むメリットと効果について聞いたものである。「企業イメージ、ブランド力向上」「従業員の志気向上」といった、定量的に計ることができない（効果としては間接的である）項目が上位を占めている。

図表 3-5-18　取り組むメリット



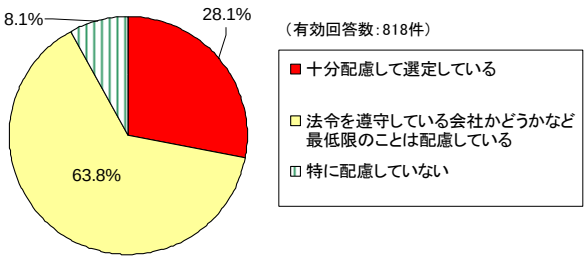
図表 3-5-19 は、CSR に取り組む上での課題について聞いた結果である。「コストがかかる」、「社員や取引先・協力業者への徹底が難しい」など、コスト面、労力面での課題が上位を占めた。なお、「社員への徹底が難しい」という項目を選択した企業は、資本規模が大きくなるほどその割合が増えている。

図表 3-5-19　取り組む上での課題



図表 3-5-20 は、調達先の選定にあたって、「法令を遵守している会社かどうか最低限のことは配慮している」回答企業が 64%にのぼり、「十分に配慮している」28%とあわせると 9 割強の会社にのぼる。ただし、ここでは法令の遵守がすなわち

図表 3-5-20　調達先の選定の配慮



CSR の実践とは限らないことには留意する必要がある。

おわりに

今回のレポートでは、建設業をめぐる CSR の現状を整理した。建設業にはその産業構造の特性に由来する、独自の CSR の観点が存在することを指摘した。また、環境省や当財団が実施したアンケート等からは、建設業の CSR への取り組みへの意識レベルは、他の業界に比べ、劣るものではないことが明らかになった。

その一方、CSR を加味した市場評価においては、建設セクターは決して高い評価を受けているわけではないことが示唆された。建設会社において、コンプライアンスの徹底が図りきれていない現状下、一般社会から建設業に注がれる目が厳しくなっていることも本文中に指摘したとおりである。業界として、個々の企業として社会的意義の高い本業に取り組んでいるつもりであっても、市民社会の認識の間にギャップが生じている可能性があることも否定できない。今後、建設業の CSR を考えていくにあたっては、こうしたギャップをどう埋めていくかという問題は避けて通れないように思われる。

社会資本整備投資が減少する状況下、とりわけ公共事業に依存してきた建設会社にとっては厳しい経営状況が続いている。そもそも企業は、社会から必要とされなければその存在意義を失ってしまう。「建設企業にとって CSR とは何か」という問いを念頭に置いた企業経営は今後益々重要となろう。

【参考文献】

足立英一郎・金井司（2004）『CSR 経営と SRI』（金融財政事情研究会）

財団法人建設経済研究所（2006）『社会資本整備分野におけるグリーン経営制度検討委員会報告書（平成 17 年度）』

環境と金融に関する懇談会・環境省（2006）『環境等に配慮した「お金」の流れの拡大に向けて　報告書』

谷本寛治編著（2003）『SRI　社会的責任投資入門』（日本経済新聞社）

谷本寛治編著（2004）『CSR 経営』（中央経済社）

谷本寛治（2006）『CSR　企業と社会を考える』（NTT 出版）

3.6 指定管理者制度の本格運用と建設企業の動向

はじめに

指定管理者制度については、「建設経済レポートNo.45」でも取り上げられているが、地方公共団体における導入状況については、「導入が本格化するのは期限までの今後約１年間といえそうである」とされており、また、建設会社の取組み状況についても、大手建設会社へのアンケート調査では「分からない、未定」との回答が最も多く、31.8%を占めたとされている[1]。

ここでいう「期限」とは、公の施設の管理について指定管理者制度を導入した「地方自治法の一部を改正する法律」（平成15年6月13日法律第81号）の附則第2条に定められた経過措置の期限のことである。すなわち、同条では、「この法律の施行の際現に改正前の地方自治法第244条の2第3項の規定に基づき管理を委託している公の施設については、この法律の施行の日から起算して3年を経過する日･･･までの間は、なお従前の例による」と定められ、また、同法律の施行期日は、「地方自治法の一部を改正する法律の施行期日を定める政令」（平成15年8月29日政令第374号）によって平成15年9月2日とされた。これらにより、改正前の地方自治法第244条の2第3項の規定に基づいて「普通地方公共団体が出資している法人で政令で定めるもの又は公共団体若しくは公共的団体」に管理を委託してきた公の施設については、平成18年9月2日以降は、指定管理者に管理を行わせるか、地方公共団体自らが管理を行うかのいずれかとしなければならないこととされていたところである。

今般、この経過措置の期間が満了し、また、これと相前後して各種の調査が実施されたことによって、指定管理者制度の本格運用段階における動向を把握する環境が整ったことから、以下では、再度この問題を取り上げて、地方公共団体及び建設企業における対応状況を整理するとともに、指定管理者の選定をめぐる問題を含めて、今後の課題を探る。

3.6.1 指定管理者制度の概要

(1) 公の施設の管理の外部化の経緯

① 趣旨

指定管理者制度の概要については、「建設経済レポート No.45」87 ページ以下にも記述があるが、以下では、公の施設の管理の外部化の経緯をより正確かつ詳細に、地方自治法の昭和 38 年改正によって「公の施設」という概念が創設された時点にまでさかのぼりつつ整理する（図表 3-6-1 参照）。

[1] 「建設経済レポート No.45」91 ページ及び 95 ページ。

図表 3-6-1　地方自治法第 244 条の 2 の改正経緯

昭和38年改正 （昭和38年法律第99号）	平成3年改正 （平成3年法律第24号）	平成15年改正 （平成15年法律第81号）
1　普通地方公共団体は、法律又はこれに基づく政令に特別の定めがあるものを除くほか、公の施設の設置及びその管理に関する事項は、条例でこれを定めなければならない。	1（同左）	1（同左）
2　普通地方公共団体は、条例で定める重要な公の施設のうち条例で定める特に重要なものについて、これを廃止し、又は条例で定める長期かつ独占的な利用をさせようとするときは、議会において出席議員の3分の2以上の者の同意を得なければならない。	2（同左）	2（同左）
3　普通地方公共団体は、公の施設の設置の目的を効果的に達成するため必要があると認めるときは、条例の定めるところにより、その管理を公共団体又は公共的団体に委託することができる。	3　普通地方公共団体は、公の施設の設置の目的を効果的に達成するため必要があると認めるときは、条例の定めるところにより、その管理を普通地方公共団体が出資している法人で政令で定めるもの又は公共団体若しくは公共的団体に委託することができる。	3　普通地方公共団体は、公の施設の設置の目的を効果的に達成するため必要があると認めるときは、条例の定めるところにより、法人その他の団体であつて当該普通地方公共団体が指定するもの（以下本条及び第244条の4において「指定管理者」という。）に、当該公の施設の管理を行わせることができる。
		4　前項の条例には、指定管理者の指定の手続、指定管理者が行う管理の基準及び業務の範囲その他必要な事項を定めるものとする。
		5　指定管理者の指定は、期間を定めて行うものとする。
		6　普通地方公共団体は、指定管理者の指定をしようとするときは、あらかじめ、当該普通地方公共団体の議会の議決を経なければならない。
		7　指定管理者は、毎年度終了後、その管理する公の施設の管理の業務に関し事業報告書を作成し、当該公の施設を設置する普通地方公共団体に提出しなければならない。
	4　普通地方公共団体は、適当と認めるときは、管理受託者（前項の規定に基づき公の施設の管理の委託を受けたものをいう。以下本条において同じ。）に当該公の施設の利用に係る料金（次項において「利用料金」という。）を当該管理受託者の収入として収受させることができる。	8　普通地方公共団体は、適当と認めるときは、指定管理者にその管理する公の施設の利用に係る料金（次項において「利用料金」という。）を当該指定管理者の収入として収受させることができる。
	5　前項の場合における利用料金は、公益上必要があると認める場合を除くほか、条例の定めるところにより、管理受託者が定めるものとする。この場合において、管理受託者は、あらかじめ当該利用料金について当該普通地方公共団体の承認を受けなければならない。	9　前項の場合における利用料金は、公益上必要があると認める場合を除くほか、条例の定めるところにより、指定管理者が定めるものとする。この場合において、指定管理者は、あらかじめ当該利用料金について当該普通地方公共団体の承認を受けなければならない。
	6　普通地方公共団体の長又は委員会は、委託に係る公の施設の管理の適正を期するため、管理受託者に対して、当該委託に係る業務又は経理の状況に関し報告を求め、実地について調査し、又は必要な指示をすることができる。	10　普通地方公共団体の長又は委員会は、指定管理者の管理する公の施設の管理の適正を期するため、指定管理者に対して、当該管理の業務又は経理の状況に関し報告を求め、実地について調査し、又は必要な指示をすることができる。
		11　普通地方公共団体は、指定管理者が前項の指示に従わないときその他当該指定管理者による管理を継続することが適当でないと認めるときは、その指定を取り消し、又は期間を定めて管理の業務の全部又は一部の停止を命ずることができる。

② 昭和 38 年改正

「地方自治法の一部を改正する法律」（昭和 38 年法律第 99 号）によって、「公の施設」という概念が創設され、「住民の福祉を増進する目的をもつてその利用に供するための施設」と定義された（地方自治法第 244 条第 1 項）。改正前の地方自治法では、「第 9 章　財務」の中で「財産及び営造物」と一括した規定が置かれていたが、営造物については、財産的な観点よりも行政管理的な面から規定をすることが合理的であるため、財産と分離して営造物に関する規定を整備するとともに、「公の施設」というわかりやすい表現に改めることとされ[2]、独立した「第 10 章　公の施設」が設けられた。

併せて、「普通地方公共団体は、公の施設の設置の目的を効果的に達成するため必要があると認めるときは、条例の定めるところにより、その管理を公共団体又は公共的団体に委託することができる」[3]との規定（地方自治法の一部を改正する法律（平成 3 年法律第 24 号）による改正前の地方自治法第 244 条の 2 第 3 項）が置かれた。この点については、改正前には、営造物の管理委託は明文の規定に基づく公法上の契約によってのみ可能であると解されており、ただし、建物の維持修繕等の事実行為は私法上の契約によって第三者に委託することができると解されていた[4]。また、施設の利用許可権限まで委託することができるかどうかについては改正後も見解が分かれていた[5]。

③ 平成 3 年改正

「地方自治法の一部を改正する法律」（平成 3 年法律第 24 号）によって、地方自治法第 244 条の 2 第 3 項に定める公の施設の管理の委託先に、「普通地方公共団体が出資している法人で政令で定めるもの」が加えられた。また、これと併せて、「普通地方公共団体は、適当と認めるときは、管理受託者･･･に当該公の施設の･･･利用料金･･･を当該管理受託者の収入として収受させることができる」との規定（地方自治法の一部を改正する法律（平成 15 年法律第 81 号）による改正前の地方自治法第 244 条の 2 第 4 項）、「利用料金は、公益上必要があると認める場合を除くほか、条例の定めるところにより、管理受託者が定めるものとする。この場合において、管理受託者は、あらかじめ当該利用料金について当該普通地方公共団体の承認を受けなければならない。」との規定（同じく第 5 項）及び「普通

---

[2] 昭和 38 年 5 月 9 日参議院地方行政委員会における佐久間彊自治省行政局長の補足説明（第 43 回国会参議院地方行政委員会会議録第 18 号 2 ページ）。

[3] 「公共的団体」には、農協、生協、婦人会、地域住民組織等も該当しうるとされる（稲葉（2004b）243 ページ）。

[4] 寺田（2006）36 ページ。この場合には受託者は利用料金を自らの収入として収受することはできない（平成 15 年 6 月 5 日参議院総務委員会における若松謙維総務副大臣の答弁（第 156 回国会参議院総務委員会会議録第 17 号 7 ページ））。

[5] 「施行通達（昭和 38 年 9 月 10 日自治乙行発 3 号）は、「条例規定事項や行政処分、不服申立て、料金の徴収又は収納に関する事務（公金の私人への委託は別の根拠で行なう。）のような事項は、委託できない」とし、「権力的色彩の強い事務は、公の行政作用に属するもの」で委託に適さないとの立場から、それが（旧）自治省＝総務省の公式見解となってきた。しかし、これに対しては（旧）自治省関係者からも異論が出され、少なくとも利用調節的許可権限の委託は可能とする説も有力だった。」（稲葉（2004a）6 ページ）。

地方公共団体の長又は委員会は、委託に係る公の施設の管理の適正を期するため、管理受託者に対して、当該委託に係る業務又は経理の状況に関し報告を求め、実地について調査し、又は必要な指示をすることができる」（同じく第 6 項）との規定が新設された。

公の施設の管理の委託先を拡大した理由については、「第三セクター･･･は、うまく使えば企業性と公共性の調和を図りつつ活動をしてもらえる」[6]との説明がなされており、また、対象を第三セクターにとどめる理由については、「民間にすべて公の施設を任せるわけにもいかぬから公共的な関与のできておるそういう第三セクターに限っては委託を認めようということ」[7]との説明がなされている。さらに、管理受託者が自らの収入として利用料金を収受することを認めた理由については、「管理受託者の自主的な経営努力を発揮しやすくするためと自治体の会計事務の効率化を図るため」[8]とされている。

④ 平成 15 年改正

「地方自治法の一部を改正する法律」（平成 15 年法律第 81 号）によって、地方自治法第 244 条の 2 第 3 項に定める公の施設の管理を行わせうる者が「法人その他の団体であつて当該普通地方公共団体が指定するもの」に改められ、一般の株式会社を含めた民間事業者にまで拡大された。また、これと併せて、条例に「指定管理者の指定の手続、指定管理者が行う管理の基準及び業務の範囲その他必要な事項を定めるものとする」との規定（地方自治法第 244 条の 2 第 4 項）、「指定管理者の指定は、期間を定めて行うものとする」との規定（同条第 5 項）、「指定管理者の指定をしようとするときは、あらかじめ、当該普通地方公共団体の議会の議決を経なければならない」との規定（同条第 6 項）、「指定管理者は、毎年度終了後、その管理する公の施設の管理の業務に関し事業報告書を作成し、当該公の施設を設置する普通地方公共団体に提出しなければならない」との規定（同条第 7 項）及び「普通地方公共団体は、指定管理者･･･の指定を取り消し、又は期間を定めて管理の業務の全部又は一部の停止を命ずることができる」（同条第 11 項）との規定が新設された。

公の施設の管理を行わせうる者を拡大した理由については、第 1 に、住民のニーズが多様化したために「それに効果的、効率的に対応するためには、民間の事業者のノウハウを広く活用することが有効である」こと、第 2 に、「公的主体以外の民間主体においても十分なサービスの提供能力が認められるものが増加している･･･こと」が挙げられている[9]。また、PFI 事業について、本来、その全過程（設計、建設、維持管理及び運営）を一括して民間事業者に委ねるところにその意義があるところ、改正前の地方自治法ではそれが不可

---

6 平成 3 年 3 月 12 日衆議院地方行政委員会における浅野大三郎自治省行政局長の答弁（第 120 回国会衆議院地方行政委員会議録第 6 号 13 ページ）。
7 平成 3 年 3 月 15 日参議院地方行政委員会における浅野大三郎自治省行政局長の答弁（第 120 回国会参議院地方行政委員会会議録第 3 号 32 ページ）。
8 寺田（2006）39 ページ。
9 平成 15 年 5 月 27 日衆議院総務委員会における畠中誠二郎総務省自治行政局長の答弁（第 156 回国会衆議院総務委員会議録第 15 号 10～11 ページ）。

能であったため、この制約を解消する必要があったとの点も挙げられている[10]。さらに、その効果については、「複数の候補の中から､最も施設の稼働率の向上が見込まれるものとか利用料収入の増加が見込まれるもの､･･･経費の縮減が図られるような管理が実施されるものを選択することが可能になるということで、･･･財税負担の軽減、･･･利用料金の引き下げなども期待できる」とされている[11]。他方、地方自治法第 244 条の 2 第 4 項ないし第 7 項及び第 11 項を設けた理由については、「公の施設の管理を民間にゆだねた場合、その適切な管理が損なわれないように制度化を図った」ものとされている[12]。

施設の利用許可権限の指定管理者への付与については、地方自治法の条文上は第 244 条の 4 第 3 項[13]に最も明確に表れているが、許可の取り消しを含めて、「定型的で権力性が薄い行政処分である･･･ことから、条例の定めるところによって（指定管理者に）行わせることができる」こととしたとしつつ、「その際、適正な管理を確保するために、･･･正当な理由のない利用拒否とか不平等な取り扱いを直接･･･指定管理者に対しても禁ずるという改正を」した[14]と説明されている。他方、公物警察権や強制徴収権については、「地方公共団体の長に一身専属的に帰属する権限と･･･解されて」いるために、「指定管理者に代行させることはできない」とされており[15]、公の施設を利用する権利に関する処分についての不服申立てに対する決定（地方自治法第 244 条の 4)、行政財産の目的外使用許可（同法第 238 条の 4 第 4 項）についても同様とされている[16]。なお、国家賠償法第 2 条の適用に関しては、指定管理者は当該事務処理権限を代行しているものと解せられるため賠償責任の帰属主体はやはり地方公共団体であると解されている[17]。

⑤ 小括

民間事業者にとって、公の施設の管理のうち事実行為を受託することは、法律の根拠がなくとも私法上の契約によって可能であるが、自らが指定管理者として施設を管理することとなれば、利用料金を自らの収入として収受でき、また、施設の利用許可権限が付与さ

---

10 寺田（2006）49 ページ。

11 平成 15 年 5 月 27 日衆議院総務委員会における畠中誠二郎総務省自治行政局長の答弁（第 156 回国会衆議院総務委員会議録第 15 号 11 ページ）。

12 平成 15 年 5 月 27 日衆議院総務委員会における若松謙維総務副大臣の答弁（第 156 回国会衆議院総務委員会議録第 15 号 8 ページ）。

13 「普通地方公共団体の長及び前項に規定する機関以外の機関（指定管理者を含む。）がした公の施設を利用する権利に関する処分についての審査請求は、普通地方公共団体の長が処分庁の直近上級行政庁でない場合においても、当該普通地方公共団体の長に対してするものとする。」

14 地方自治法第 244 条第 2 項に「普通地方公共団体（次条第 3 項に規定する指定管理者を含む。次項において同じ。）は、正当な理由がない限り、住民が公の施設を利用することを拒んではならない。」と規定され、同条第 3 項には「普通地方公共団体は、住民が公の施設を利用することについて、不当な差別的取扱いをしてはならない。」と規定されている。

15 平成 15 年 5 月 27 日衆議院総務委員会における畠中誠二郎総務省自治行政局長の答弁（第 156 回国会衆議院総務委員会議録第 15 号 12 ページ）。

16 「地方自治法の一部を改正する法律の公布について」（平成 15 年 7 月 17 日付け総行行第 87 号総務省自治行政局長通知）記の第 2 の 1 の(2)。

17 稲葉（2004a）16 ページ、福士（2005）10 頁など。

れることとなる（図表 3-6-2 参照）。

図表 3-6-2　公の施設の管理の外部化の状況

	昭和38年改正～	平成3年改正～	平成15年改正～
管理を行わせうる者	地域住民組織等 （公共団体又は公共的団体）	左記＋第三セクター （普通地方公共団体が出資している法人で政令で定めるもの又は公共団体若しくは公共的団体）	左記＋民間事業者等 （法人その他の団体であって当該普通地方公共団体が指定するもの）
利用料金の自らの収入としての収受の可否	×	○	○
施設の使用許可の可否	△	△	○
公物警察権、強制徴収権、行政財産の目的外使用許可権等の行使の可否	×	×	×

※ 建物の維持修繕等の事実行為は私法上の契約によって外部委託が可。

(2) 地方自治法と個別の公物管理法との関係

① 趣旨

「建設経済レポート No.45」には記述されていないが、地方自治法と個別の公物管理法は一般法と特別法の関係にあり、後者の方が優先して適用されるため、後者に公の施設の管理主体についての規定が置かれている場合には、当該施設について地方自治法の指定管理者制度が適用されるか否かは、当該個別法の規定及びその解釈の如何による。この点について、地方自治法の平成 15 年改正に当たっての総務省自治行政局長通知では、「個別の法律において公の施設の管理主体が限定される場合は、指定管理者制度を採ることができない」とされた[18]が、その後の総合規制改革会議の第 3 次答申では、「各種公物管理法により「管理者」が国や地方公共団体等に限定されている公の施設の場合、都市公園を除き、民間事業者が「指定管理者」としてその管理・運営を行うことが可能であるか否かは明確にされていない」、「したがって、こうした指定管理者制度の一層の活用を図るため、本制度を地方公共団体が活用した場合には、当該地方公共団体が指定した「管理者」は、各種公物管理法に関係する公の施設等について、その管理・運営等を行うことが可能であることを必要に応じ通知するなど、所要の措置を講ずべきである」とされている[19]。これによる通知等の概要を、都市公園に関するものを含めて、以下に整理する。

[18] 「地方自治法の一部を改正する法律の公布について」（平成 15 年 7 月 17 日付け総行行第 87 号総務省自治行政局長通知）記の第 2 の 4。

[19] 「規制改革の推進に関する第 3 次答申」（平成 15 年 12 月 22 日、総合規制改革会議）「第 1 章 分野横断的な取組」、「1「規制改革推進のためのアクションプラン」の適切な実行」、「＜追加 5 の重点検討事項＞」、「1 公共施設・サービスの民間開放の促進（いわゆる「公物管理」の見直しなど）」、「(1)公共施設等の民間による「管理・運営」(「建設・所有」)の推進」、「②公の施設の管理における「指定管理者制度」の活用促進」。

② 都市公園

指定管理者が行うことができる管理の範囲は、地方公共団体の設置に係る都市公園について公園管理者が行うこととして都市公園法において定められている事務（占用許可、監督処分等）以外の事務（行為の許可、自らの収入とする利用料金の収受、事実行為（自らの収入としない利用料金の収受、清掃、巡回等）等）であるとされている。ただし、指定管理者に行わせる管理の範囲を条例で定める際に、行為の許可等の公権力の行使に係る事務を行わせることについては、国民の権利義務の制限になることにかんがみ、慎重に判断を行うこととされている。[20]

③ 下水道

下水処理場等の運転、保守点検、補修、清掃等や管渠の保守点検、補修、清掃等あるいは使用料の徴収管理等の事実行為については、指定管理者制度を活用することなく業務委託を行うことが従前どおり可能であるほか、委託する管理の内容に応じ指定管理者制度によることも可能であるとされている。一方、排水区域内の下水道の利用義務付け、悪質下水の排除規制、物件の設置の許可、使用料等の強制徴収、監督処分等の下水道管理者が行うべき公権力の行使に係る事務等については、指定管理者制度は適用できないとされている。[21]

④ 道路

指定管理者が行うことができる道路の管理の範囲は、行政判断を伴う事務（災害対応、計画策定及び工事発注等）及び行政権の行使を伴う事務（占用許可、監督処分等）以外の事務（清掃、除草、単なる料金の徴収事務で定型的な行為に該当するもの等）であって、地方自治法第 244 条の 2 第 3 項及び第 4 項の規定に基づき各自治体の条例において明確に範囲を定められたものであることとされている。[22]

⑤ 公営住宅

「公営住宅制度自体が政策性の強いものであるから公営住宅法上事業主体が行うこととされているものについては指定管理者に委任することは適当ではない」としたうえで、公の施設の使用の許可に該当する公営住宅の入居者の決定についても、指定管理者に委任することは適当ではないとされている。また、公の施設の利用料金に該当する公営住宅の家賃及び敷金等については、その決定及び決定に当たっての収入状況の報告の請求等、また

---

20 「指定管理者制度による都市公園の管理について」（平成 15 年 9 月 2 日付け国都公緑第 76 号国土交通省都市・地域整備局公園緑地課長通知）記の 2 及び 3。

21 「指定管理者制度による下水道の管理について」（平成 16 年 3 月 30 日付け国都下企第 71 号国土交通省都市・地域整備局下水道部下水道企画課長通知）記の 2 の(2)。

22 「指定管理者制度による道路の管理について」（平成 16 年 3 月 31 日付け国道政第 92 号ほか国土交通省道路局路政課長ほか通知）記の 2。

家賃等の減免や徴収猶予、敷金の運用益がある場合には公営住宅の居住者の共同の利便のために使用すること等は事業主体が行うこととされていることから、指定管理者の収入として収受させることは適当ではないとされている。[23]

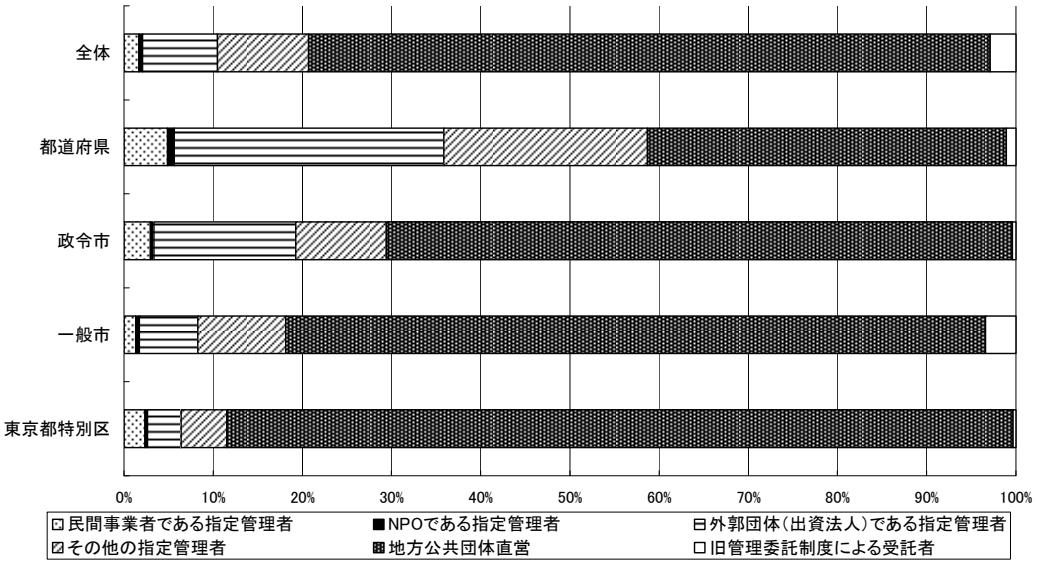
3.6.2 指定管理者制度の運用実態

(1) 地方公共団体側の動向

（実　態）

① 日経グローカル（2006a）[24]によれば、公の施設（20 万 3,942 施設）のうち指定管理者が管理している施設は 20.7%（4 万 2,124 施設）、直営の施設は 76.4%（15 万 5,810 施設[25]）。前者の割合は、都道府県では 58.7%と比較的高いが、政令市（29.4%）、一般市（18.1%）では低い。（図表 3-6-3）

図表 3-6-3　公の施設の管理者（平成 18 年 4 月 1 日現在）



（出典）日経グローカル（2006a）をもとに作成。

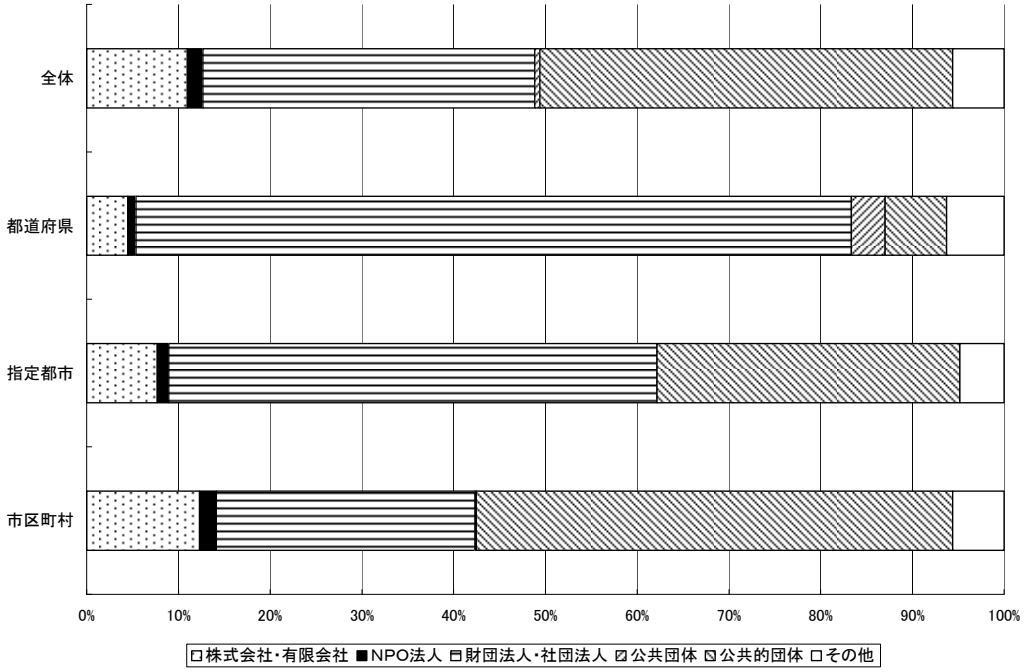
② 同じく日経グローカル（2006a）によれば、施設の種類別には、福祉施設（18.1%、

[23] 国土交通省住宅局総務課（2004）35 ページ。
[24] 都道府県、政令市、一般市及び東京都特別区を対象に 2006 年 4 月 1 日の実態を調査したものであり、回収率 90.7%。ただし、道路、河川及び学校教育法に基づく学校は、「個別法の制約から指定管理者制度の導入ができないため、対象施設から除外した」とされている。
[25] 残る 5903 施設は、調査時点が「はじめに」で述べた経過期間満了の 5 ヶ月前であったために、未だ管理委託制度がとられていたものである。

7,454 施設)、公園（14.2%、5,858 施設)、公民館・コミュニティセンター（13.9%、5,729 施設)、公営住宅（13.0%、5,367 施設)、スポーツ関連施設（11.2%、4,605 施設)、レクリエーション･レジャー施設（8.3%、3,423 施設）等で指定管理者が管理しているものが多い。

③ 総務省（2007）[26]によれば、指定管理者が管理している施設のうち株式会社・有限会社が指定管理者であるものの割合は 11.0%（6 万 1,565 施設中 6,762 施設)、財団法人・社団法人が指定管理者であるものの割合は 36.2%（同じく 2 万 2,264 施設)、NPO が指定管理者であるものの割合は 1.7%（同じく 1,043 施設)。株式会社・有限会社が指定管理者であるものの割合は、都道府県（4.5%)、指定都市（7.7%)、市区町村（12.3%）の順で大きくなっている。(図表 3-6-4)

図表 3-6-4 設置者別指定管理者制度導入施設の管理者（平成 18 年 9 月 2 日現在）



（出典）総務省（2007）をもとに作成。

④ 同じく総務省 (2007) によれば、民間事業者が指定管理者に指定された 1,535 事例[27]を施設の種類別にみると、指定管理者が管理している施設のうち株式会社・有限会社が指定管理者であるものの割合は、レクリエーション・スポーツ施設（25.3%)、産業振興施

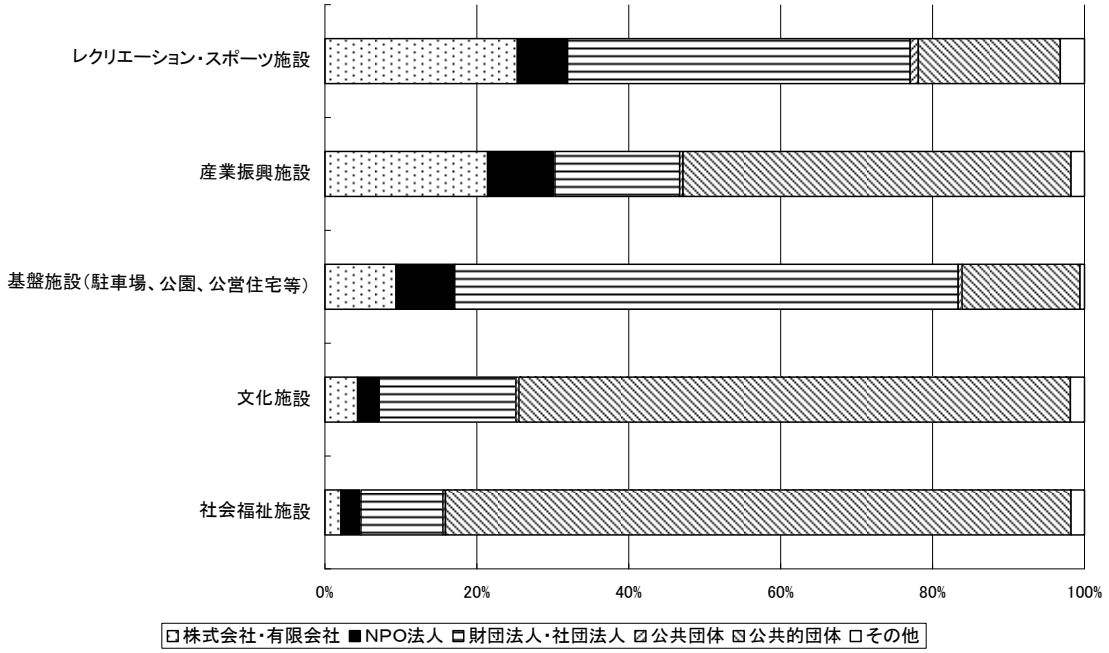
[26] 2006 年 9 月 2 日現在の実態を調査したもの。道路、河川及び学校は、日経グローカル（2006a）と同じく調査対象から除かれている。また、公営住宅は日経グローカル（2006a）と異なり 1 団地 1 施設として計上されている。

[27] 民間事業者が指定管理者となっている 3,438 施設につき、同種・複数の施設について指定管理者が一括して指定された場合を、施設の数のかかわらず 1 事例とすると、合計 1,535 事例となる。

設（21.4%）、基盤施設（駐車場、公園、公営住宅等）（9.4%）、文化施設（4.3%）、社会福祉施設（2.1%）の順となっている。（図表 3-6-5）

なお、同じく地方公共団体向けのアンケート調査結果である三菱総合研究所（2006）[28]により、公の施設の管理形態についての方針につき「指定管理者制度を導入し民間事業者等を含め公募により選定したい」と回答した者の割合を施設種類別にみると、スポーツ施設のほか、宿泊休養施設、ホール・公会堂、高齢者福祉施設において比較的割合が高く、20～25%となっている。

図表 3-6-5　種類別指定管理者制度導入施設の管理者（平成 18 年 9 月 2 日現在）



（出典）総務省（2007）をもとに作成。

⑤　同じく総務省（2007）によれば、指定管理者を指定した施設のうち管理者を公募したものの割合は 29.1%（1 万 7,913 施設）。この割合は、都道府県（51.2%）、指定都市（48.8%）では比較的高いが、市区町村では 23.7%と低い。（図表 3-6-6）

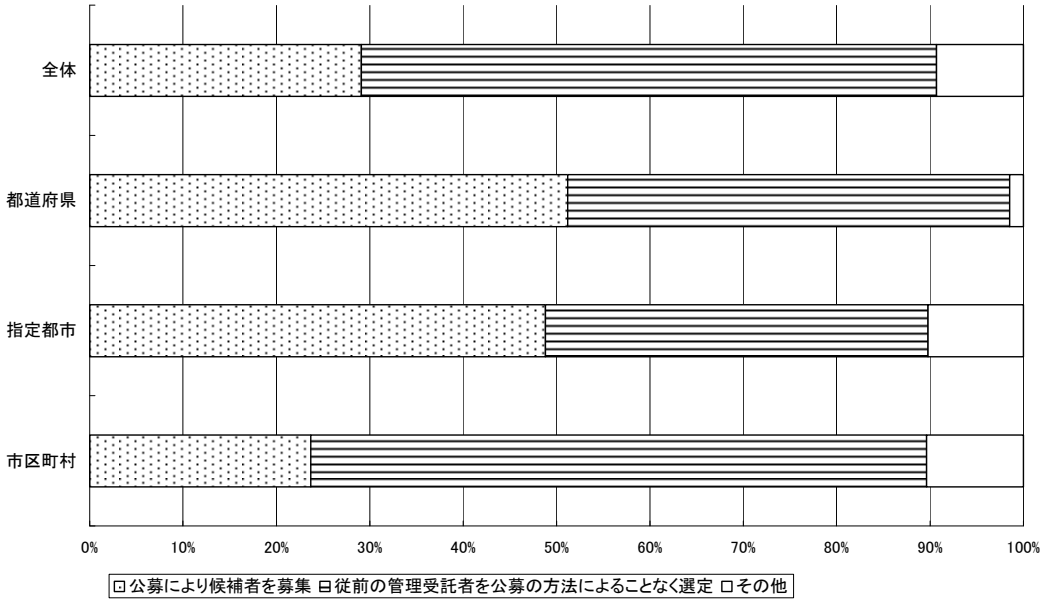
⑥　日経グローカル（2006a）によれば、民間事業者又は NPO を指定管理者に選定した 1,668 事例のうち、応募者の参加要件資格に事業所の設置等の地元制限を付した事例は、837 事例、50.2%。この割合は、都道府県（71.1%）、一般市（51.0%）、政令市（44.1%）の順に高い。また、このうち地元本社設置を参加要件とした事例は、130 事例、7.8%であり、この割合は、都道府県で 19.6%と高く、一般市でも 7.0%を占めたが、政令市では

[28] 2005 年 12 月に 47 都道府県、779 市区及び 1,385 町村を対象に調査したものであり、回収率は 19.9%。

みられなかった。（図表 3-6-7）

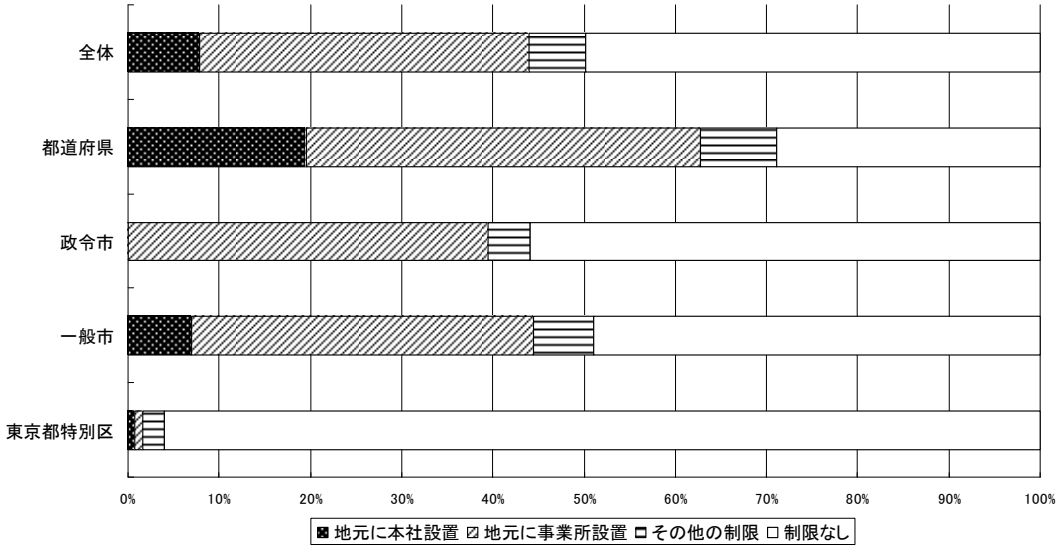
⑦　同じく日経グローカル（2006a）によれば、民間事業者を指定管理者に選定した 1,463 事例のうち、利用料金制による独立採算方式がとられているものは 193 事例（13.2%）にとどまり、指定管理料方式と利用料金制が併用されているものが 662 事例（45.2%）、指定管理料方式がとられているものが 592 事例（40.5%）にのぼる。

図表 3-6-6　指定管理者の公募の状況（平成 18 年 9 月 2 日現在）



（出典）総務省（2007）をもとに作成。

図表 3-6-7　民間事業者・NPO を指定管理者に選定した事例における地元制限の状況



（出典）日経グローカル（2006a）をもとに作成。

（考　察）

「建設経済レポート No.45」で紹介されている総務省（2004）では、株式会社・有限会社は指定管理者に指定された団体の 13.4%を占めていたが、上記総務省（2007）によれば、指定管理者が管理している施設のうち株式会社・有限会社が指定管理者であるものの割合は 11.0%にとどまっており、「建設経済レポート No.45」では「徐々に民間事業者への指定が増えていくことが予想される」と記述されているものの、必ずしもそのような結果にはなっていない。施設の種類別には、両者で区分が異なるものの、総務省（2004）でも医療・社会福祉施設（35.4%）、文教施設（24.5%）、レクリエーション・スポーツ施設（22.7%）で指定管理者が管理しているものが多いという結果になっており、上記②で述べた日経グローカル（2006a）の結果と概ね整合している。また、「建設経済レポート No.45」では記述されていないが、総務省（2004）によれば、管理者を公募したものは 443 事例中 197 事例（44.5%）となっており、他方、上記⑤で述べた総務省（2007）の結果では、6 万 1,565 施設中 1 万 7,913 施設（29.1%）となっていることから、経過措置の期間満了時点の調査において割合が低くなっている。図表 3-6-7 に示したとおり指定管理者の公募に当たって参加資格要件に地元制限が付される事例が多いことは、特に地場の建設企業の新分野進出先として有望さを高める要因といえよう。

(2)　建設企業側の動向（その 1：既存データ・文献に基づく分析）

（実　態）

日経グローカル（2006a）には、都道府県、政令市、県庁所在市及び東京都特別区において民間事業者が指定管理者に指定された施設の一覧表がそれぞれの指定管理者の団体名を含めて掲載されている[29]。これをもとに建設企業[30]の動向を把握・分析すると、以下のとおりである。

① 建設企業が単体又は共同企業体の構成員として指定管理者になっている施設は、全体の 19.3%、249 施設である。

② ①を施設の種類別にみると、公営住宅（86 施設、34.5%）、レクリエーション・レジャー施設（60 施設、24.1%）、スポーツ関連施設(同）及び公園（13 施設、5.2%）が多い（図表 3-6-8）。ただし、公営住宅については、多数の施設につき一括して指定がなされており、指定事例としては 5 事例のみである。

③ 指定管理者となっている建設企業の大半は造園業者である。日経グローカル（2006b）には、「指定管理者に選ばれた民間企業ランキング」として上位 46 社が掲載されている

[29] 日経グローカル（2006a）17 ページ以下。

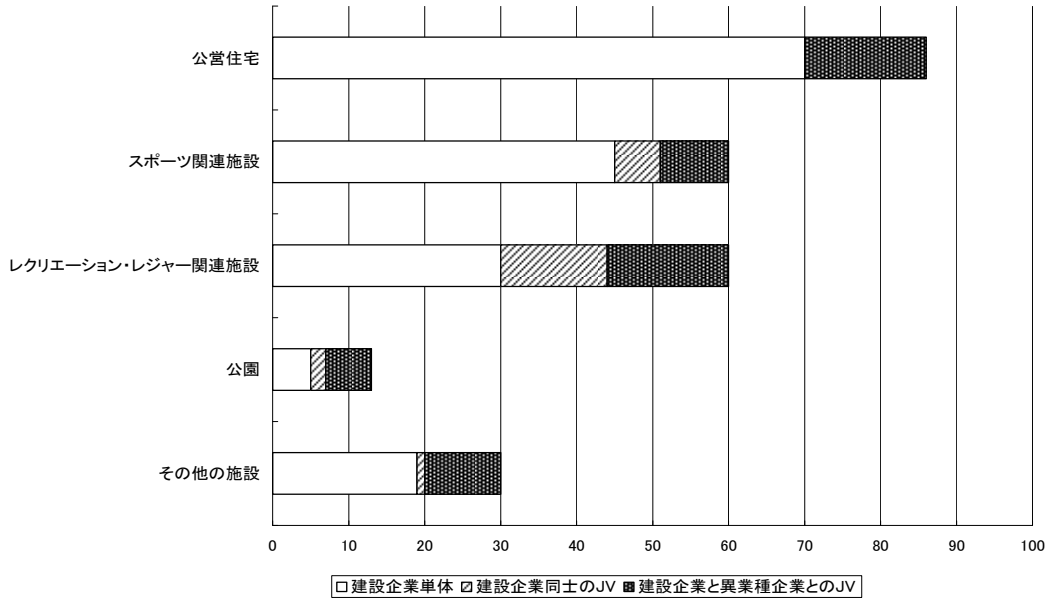
[30] 団体名に基づいてホームページを検索し、その記載内容から主たる事業に建設業が含まれていると判断されるものを建設企業とした。また、ホームページの記載内容から建設企業が施設管理のために設立した関連会社であることが明らかなものは建設企業に含めた。

[31]が、これをみても、建設企業は西武造園（第 15 位）及び横浜緑地（第 21 位）の 2 社のみとなっている。

（考　察）

図表 3-6-8 をみると、「その他の施設」については、建設企業が単体で指定管理者になっているものが 19 施設、建設企業同士の JV が指定管理者になっているものが 1 施設、他業種企業との JV が指定管理者になっているものが 10 施設であり、造園関係以外の施設に進出するうえでは、異業種との連携が重要と考えられる。これは、「建設経済レポート No.45」でも指摘されているとおり、指定管理者制度の運用に当たっては、一般に、「施設の「運営」というソフトの部分が、施設の「維持・管理」というハードの部分に比べて重視される傾向」[32]にあるためと考えられる。桂（2006）は、都市公園の指定管理者となった造園業者の経験をもとに執筆されたものであるが、「指定管理者業務には、顧客サービスを向上させつつコスト削減を図るというビジネス感覚と行政との交渉や説明、多様な市民と協働事業を進める明るさやフットワークの良さも必要であり、指定管理者業務にはマネジメント能力とマルチスタッフ（多能力社員）が求められる」と指摘するとともに、大規模な都市公園については、やはり、「自社に不足する業務は異業種や NPO 等とアライアンス（外部と連携関係を構築）するという姿勢が必要になってくる」と指摘している[33]。

図表 3-6-8　建設企業が指定管理者となっている公の施設の数



（出典）日経グローカル（2006a）をもとに作成。

[31] 日経グローカル（2006b）39 ページ以下。
[32] 建設経済研究所（2005）97 ページ。
[33] 桂（2006）293 ページ。

なお、小林（2005）は、やはり都市公園の指定管理者の立場から執筆されたものであるが、「周知のとおり指定管理としての公募施設は業績が悪化している施設が殆んどであるため、十分な設備投資並びに修繕も施されていない」としつつ、「日々、指定者である山梨県企業局と費用負担についての協議を行っている」、「指定管理を受ける際に取り交わした修繕に関する負担区分が大枠な内容となっているため、円滑に修繕の業務が執行されていない現状である」としている[34]。当然のことながら、指定管理者の公募に応じるに当たっては、施設の現状や、修繕費の負担（隠れた瑕疵に関するリスク分担を含む。）に関して地方自治体側が示している条件を十分に吟味したうえで意思決定する必要がある。

(3) 建設企業側の動向（その 2：インタビューに基づく分析）

①地方建設業の動向

1）長野県　総合建設業 A 社

A 社は長野県松本市を本拠とする総合建設業者である。近年の公共投資・建設市場の縮小への対応策として、長野県の管理する広域公園の指定管理者としての事業に乗り出すことになった。

同公園における指定管理者の業務内容は、公園・施設（備品等を含む）の維持・管理、スポーツ・レクリエーション施設の利用許可及び利用料金収受に関する業務など多岐に渡ること、また管理費用が指定管理料制と利用料金制併用方式であるため、事業成功には利用者数の増加が必要不可欠であり、集客力アップのためのイベントの企画運営能力も必要とされることから、A 社単独ではなく、電気・情報通信事業の B 社、ビルメンテナンス事業の C 社、スポーツ用品製造販売・スポーツイベントの運営経験がある D 社に協力を要請、異業種 4 社による事業グループ E 社を結成し同公園の指定管理者として事業を行うことになった。

E 社は昨年 4 月から運営管理を開始、現在、各社から約 30 名の職員が E 社に出向し、業務に当たっているが、次のような取組みを行い、地域に貢献するとともにそれぞれの社業にもプラスとなっている。

① 公園一帯を花で一杯にする「花いっぱいの公園」の推進等民間らしいアイデアで公園管理業務を充実させた。

② 「ゼロ予算」と称し、施設の維持・補修業務は一切外注せず、管理用機械の修理も自社で行うなど、民間企業ならではのアイデアや手法により日々コスト削減を図る。

③ ニート対策として国の支援のもとジョブカフェを開催するなど、地元の雇用の拡大にも貢献している。

[34] 小林（2005）63 ページ。

こうした取組みの成果により集客は着実に増えており、今年度は当初予算内で運営出来る見込みとしている。

現在E社は同公園のほか、松本市の馬術場・サッカー場の指定管理者に選定され、本年4月より管理運営開始の予定となっており、事業規模が拡大していけば、有限責任事業組合（LLP）などのような組織の結成、従業員の直接雇用も視野に入れ、大きく事業展開する可能性もあるとのことである。

同公園の指定管理期間は3年間であり、指定期間満了後は公募により指定管理者が再指される予定である。万一E社が再指定されなった場合、それまでの実績や同公園の管理運営に関するノウハウが喪失してしまうことになり、E社はもちろん、地域住民、ひいては、行政にとっても大きな損失になるとし、再指定においては、従前の指定管理者としての実績が正当に評価されるような仕組みが必要だとしている。

本事例は、ややもすると受動的な対応をすることが多い建設業者が、公共事業の減少という現実を正面から受け止め、強力なリーダーシップの下にネットワークを構築して、知恵を出し合うとともにチャレンジ精神を発揮し、自らのイニシアティブで積極的に新しい事業のあり方を切り開いていくという点で新しい建設業者の経営のあり方を示しているものと言える。

2）埼玉県　総合建設業F社

「さいたま緑の森博物館」の指定管理者として埼玉県より選定され、昨年4月から当施設の管理運営に当たっているのは、埼玉県川越市に本拠を置く建築業主体の中堅ゼネコンF社とビルメンテナンス事業を主体とするG社との2社による共同企業体（以下「JV」という。）である。

JVの代表であるF社は、創業以来一貫して環境保護や地域貢献に積極的な企業であり、その企業理念が同博物館の豊かな自然と生態系をそのまま保持するというコンセプトと合致しているうえに、環境保護への取組みに対する企業イメージを広く社会へアピールすることになり、地域貢献にもつながることが参入の動機となった。また、同社にはビオトープ管理士資格保有者が2名在籍しており、人材の有効活用につながることも一因となった。

指定管理者に選定されたのは、生態系をそのままに保存する、ビジュアル図鑑を用いて利用者サービスの向上を図るといったJVの提案や、ビオトープ管理士の有資格者が在籍していることなどが評価されたためである。

行政からの管理運営の引継に当たっては、同博物館に開館当時から勤務していた入間市（県からの管理受託者）の職員をJVが継続雇用（F社職員として雇用）することにより、これまでの管理運営に関するノウハウを継承することができ、運営に支障を来たすことはなかったとしている。現在は、この元入間市職員のほか、JVが直接採用（やはりF社職員として雇用）した2名の常駐職員により運営管理に当たっている。JVの運営に関しては、通常の建設工事のJVと同様に、協定に定められたJV比率により出資金、リスクを

負担し、利益を分配することとしている。

施設の運営管理費は、同博物館が入場料を徴収していないため、指定管理料方式が採用されており、経費の削減分が指定管理者の利益となる。民間企業ならではの柔軟な発想やノウハウを活かし、より良い施設へと改善したいとの意欲は強く持っているものの、現在までのところは現状維持にとどまっている。

また、行政と指定管理者との間の責任分担については、業務仕様書によりある程度は明確化されているものの、例えば、施設内に不法投棄されたゴミ処理費用や、施設内で発生した行政・指定管理者双方に責任のない事故による施設の修繕費用など、想定外の負担を強いられる場合があったとしている。

指定管理者に指定されたことによるメリットについては、環境保護・地域貢献という観点から社会へのアピール度が非常に高く、知名度の向上にもつながるなど、本業にも良い影響を及ぼしているとしているが、今後の指定管理者への取組みスタンスとしては、指定管理者事業を事業の柱とは考えず、今回の事例のように、企業理念と合致した場合には取り組みを検討するとしている。

②大手建設業の動向

今回、話を聞くことができた H 社、I 社の両社はともに大手ゼネコンの 100%出資子会社であり、建物維持管理業を主要業務とする全国各地に営業拠点をもつ企業である。この全国的なネットワーク網を用い、積極的に指定管理者への参入に取り組んでいる。現在のところ大手ゼネコンが直接指定管理者に指定された例はなく、大手ゼネコン各社は子会社にビルメンテナンス会社を持っている場合が多いにも関わらず、この 2 社以外による取り組み事例はほとんど目にしない。

両社のこれまでの参入実績は、H社が千葉県柏市の温浴施設、長崎市、新潟市の市営住宅や公園など 7 件、I 社が岩手県の情報交流センターなど 39 件となっている。

両社ともに指定管理者制度導入を大きなビジネスチャンスと捉え、導入当初から積極的に事業展開しており、今後も拡大していく意向である。ただし、取組案件については親会社の施工物件で指定管理者制度が導入される場合や、既に受託してきた施設に指定管理者制度が導入される場合を中心とするとしている。

H 社は､案件ごとに事業リスクなどを検討したうえで参入の可否を決定するとしており、指定管理料方式（サービス購入型）の案件には積極的に参入していく意向である。一方 I 社は、前述した情報交流センターのような大規模複合施設をターゲットとし、参入形態も異業種との JV によるものが基本としている。また、JV 協定によって企画運営に関する費用や利用料金の変動によるリスクは負わず、維持管理部分のみを負担していく方針とのことである。

2 社ともに大手ゼネコンの関連会社であるメリットとして、親会社の施工物件が豊富であり親会社との連携による迅速な情報の収集によって参入の機会を得られることを挙げて

いる。また、指定管理者の公募開始から締切りまでの期間はおおよそ 1 ヶ月程度と短いが、親会社の施工物件の場合、情報が早期に入手可能であり、綿密なプランを策定することが可能となることもメリットの 1 つとしている。他方で、施設の企画運営を業務内容に含む場合には、リスクヘッジの観点からもコンソーシアムを組むパートナーの選定が非常に重要であるとしている。

3.6.3 指定管理者の選定をめぐる問題

(1) 現状

指定管理者の選定の実態に関しては、地方公共団体の外郭団体を優遇するために恣意的な選定過程がとられる事例が多いとの指摘がみられる。例えば、三野（2006）は、日経グローカル（2006a）の調査結果に基づきつつ、「従来の管理委託団体を指定した施設のうち 4 分の 3 以上が非公募であること、また･･･非公募で従来の管理委託団体を指定した施設･･･のうち約 6 割が外郭団体であるとすると、外郭団体に引き続き管理させる意図で非公募で指定管理者制度へ移行した団体が多いことは否定できない」と指摘している。

他方、地方自治法では、指定管理者の選定に関しては、指定管理者の指定の手続を条例で定める旨が規定されているにとどまり（第 244 条の 2 第 4 項）、同法の平成 15 年改正に当たっての総務省自治行政局長通知でも、「「指定の手続」としては、申請の方法や選定基準等を定めるものであること」とされたうえで、なお書きで、「指定の申請に当たっては、複数の申請者に事業計画書を提出させることとし、選定する際の基準としては例えば次のような事項を定めておく方法が望ましいものであること」（傍点筆者）とされつつ、次の 3 事項が掲げられるにとどまっている[35]。

① 住民の平等利用が確保されること。
② 事業計画書の内容が、施設の効用を最大限に発揮するとともに管理経費の縮減が図られるものであること。
③ 事業計画事に沿った管理を安定して行う物的能力、人的能力を有していること。

また、官民プロジェクト研究会（2006）は、この点について、指定管理者の公募に当たって「同類の施設の管理実績」を応募資格要件に加える事例があり、大阪府立門真スポーツセンターの事例[36]を紹介し、「地方自治体の中には、運営実績の年数など、具体的に数値を示すケースが増えてきた」としつつ、「しかし、公の施設の管理実績を問うことについては、一部の民間事業者から、従来の出資法人や受託事業者の優遇であるとの

35 「地方自治法の一部を改正する法律の公布について」（平成 15 年 7 月 17 日付け総行行第 87 号総務省自治行政局長通知）記の第 2 の 2 の(1)の①。

36 「申請時において、3 年以上、団体としての活動及びスポーツ施設の運営の実績（これらに準ずると大阪府教育委員会が認める実績を含む。）があること。なお、複数の団体が共同して提案する場合は、少なくとも 1 団体が満たすこと」が申請者資格の 1 つとされている。

意見がある」としている[37]。

(2) ふじみ野市大井プール事故と想定される影響

平成 18 年 7 月 31 日にふじみ野市大井プール内で小学 2 年生の女児が給水口に吸い込まれて死亡した事故で、埼玉県警は、同年 11 月 16 日、プールを管理する同市教育委員会の職員 3 名、運営を委託されていたビルメンテナンス会社「太陽管財」の社長並びに実際に管理していた下請会社「京明プランニング」の社長及び現場責任者の計 6 名を書類送検した。市の職員が書類送検の対象になったのは、□給水口付近の点検を行わず、フタを針金で固定している事実も把握しないまま一般開放した、□業者への安全指導管理をしていなかった、という 2 点において過失が認められたためとされている[38]。

市と太陽管財との関係を中心に、ふじみ野市大井プール事故調査委員会（2006）に基づいて事実関係を摘示すると、次のとおりである。

① 市は、本件プールについては、指定管理者に管理を行わせるのではなく、市自らが管理し、その管理業務のうち事実行為の一部を太陽管財に委託していた。

② 市は、管理業務委託を発注する際は、指名競争入札を行い、最低価格で落札した太陽管財を受注業者とした。指名業者の選定に当たっては、管財課が次の選定基準に従って 14 社を選定し、指名業者選定委員会が内規に従って 9 社に絞り込んだ。なお、過去 10 年間の指名競争入札の結果をみると、平成 9 年度及び 12 年度を除いて太陽管財が受注している。

1) 発注業務に該当する業種に登録がある
2) 会社の所在地が同市を中心に拡大するように選定する
3) 会社の経営状況（資本金、売上高、技術者数等）が良好
4) 官公庁の実績（同市における契約実績、指名実績や他の官公庁の実績･･･発注業務と類似業務の実績など）が良好

③ 契約約款及び仕様書により太陽管財が市への届出義務を負っている事項のうち、再委託を行う場合の事前承認を得るための届出はなされておらず、監視員の研修修了の報告や賠償責任保険加入の報告もなされていない。従業員の経歴書の届出についても、事故発生までなされなかった。

④ 市による受託業務履行確認に関しては、確認チェックシートなどはなく、施設を目視して確認したのみである。仕様書で「監視員は、日本赤十字社、日本水泳連盟等の講習会を終了した者及び経験者を適切に配置し、適正な監視体制を確立すること」とされている点については、履行確認がなされた形跡はない。

ふじみ野市大井プール事故調査委員会（2006）は、以上のような事実認識に基づいて、業務委託に関して、次のような提言をしている。

---

[37] 官民プロジェクト研究会（2006）53 ページ。
[38] 読売新聞 2006 年 11 月 17 日東京朝刊 33 面による。

① 競争性、経済性だけでなく、安全性にも配慮した委託業者選定システムとするため、前年度の業務実績の内容が業者選定主管課の参考となるよう制度の運用改善を図り、悪質な業者が排除されるシステムを構築すること。

② 受託業者の指導、監督及び検査業務の強化は行政サービスの向上にも直結するものであるので、今後においては、業務委託を契約後の中間検査等を義務付けるとともに、点数評価によって業務履行結果が表示できるようその運用の改善を図ること。

ふじみ野市大井プール事故は、発生した事故の悲惨さ、市職員の書類送検という結果の重大さという両面から、指定管理者制度の活用を含む公の施設の管理の外部化の実務に少なからぬ影響を及ぼすものと考えられ、その際に、ふじみ野市大井プール事故調査委員会（2006）の上記提言の及ぼす影響も、また大きいと考えられる。そして、組織・人員面での制約（例えば、大井プールを管理する同市教育委員会体育課は、課長を含め 10 名の体制である。）を考慮すると、受託業者の指導、監督及び検査業務の強化には自ずと限界があることから、安全性を確保できるような受託業者や指定管理者を市職員の業務量をできるだけ増やさないようにしつつ選定する方式が拡がるという形で影響が及んでいくのではないかと考えられる。

(3) 考察

地方自治法は、「公の施設の設置の目的を効果的に達成するため必要があると認めるとき」に、当該施設を指定管理者に管理させることができる旨規定しており（第 244 条の 2 第 3 項）、また、総務省は、指定管理者制度の導入目的を「多様化する住民ニーズにより効果的、効率的に対応するため、公の施設の管理に民間の能力を活用しつつ、住民サービスの向上を図るとともに、経費の節減等を図ること」としている[39]。

しかしながら、「住民サービスの向上」と「経費の節減」は、情報の非対称性の存在ゆえにトレード・オフの関係にある。すなわち、管理の質の確保・向上に関する指定管理者の企業体質や企業努力等の情報が地方公共団体によって把握されないと、指定管理者は管理の質の確保・向上に取り組むインセンティブを失うため、たとえ指定管理者制度によって経費を節減できたとしても、これと引き換えに社会全体に甚大な損害が生じる懸念が高まる。事実行為の委託に係るものではあるが、上記(2)で取り上げたふじみ野市大井プール事故は、その典型例と考えられよう。なお、指定管理者制度に関して、「自治体現場では自治体の責任までもがアウトソーシングされたかのような感覚がある」との指摘がみられる[40]が、国家賠償法第 2 条の適用に関しては、既述のとおり賠償責任の帰属主体はやはり地方公共団体であると解されている。

地方自治法の平成 15 年改正に当たっては、こうした問題に対応するために、条例に「指

---

39 「地方自治法の一部を改正する法律の公布について」（平成 15 年 7 月 17 日付け総行行第 87 号総務省自治行政局長通知）記の第 2 の柱書。

40 三野（2006）48 ページ。

定管理者が行う管理の基準を定めるものとする」との規定（地方自治法第 244 条の 2 第 4 項)、「指定管理者の指定は、期間を定めて行うものとする」との規定（同条第 5 項)、「指定管理者は、毎年度終了後、その管理する公の施設の管理の業務に関し事業報告書を作成し、当該公の施設を設置する普通地方公共団体に提出しなければならない」との規定（同条第 7 項）及び「普通地方公共団体は、指定管理者･･･の指定を取り消し、又は期間を定めて管理の業務の全部又は一部の停止を命ずることができる」（同条第 11 項）との規定を新設したとされており、また、同条第 10 項によって、「指定管理者に対して、当該管理の業務又は経理の状況に関し報告を求め、実地について調査し、又は必要な指示をすることができる。」との説明がなされている[41]。しかしながら、上記(2)でも述べたとおり、地方公共団体における組織・人員面での制約を考慮すると、受託業者の指導、監督及び検査業務の強化には自ずと限界があると考えられ、日経グローカル（2006c）の調査結果をみても、こうしたモニタリングを「行政側が既に自ら実施している」と回答した地方公共団体はわずか 4.3%、「行政側が今後実施を予定または検討中」と回答した地方公共団体も 31.3%にとどまっている[42]。

このため、指定管理者による施設管理の質を確保する必要に迫られた地方公共団体は、指定管理者へのモニタリングの導入・強化ではなく、指定管理者の選定に当たっての審査の厳正化によってこれに対応するケースの方が多いと考えられるが、その際に、同種類似施設の管理実績は、比較的容易に入手できる情報であるから、上記(1)で述べた現状以上にこれが重視される傾向が強まり、新規参入が阻害され、「民間の能力の十分な活用」という指定管理者制度のそもそもの趣旨が減殺されることも懸念される。

こうした問題に対応していくためには、本レポートで別途取り上げた CSR をはじめ、施設管理の質の確保・向上に関する企業体質や企業努力等にかかわる情報が、さまざまな角度から、相互に比較可能な形で、しかも容易に把握できるような仕組みをつくりあげていくことが必要と考えられる。また、朝日（2006）は、「規制者（筆者注：本稿では地方公共団体がこれに該当）は、被規制企業（同じく指定管理者がこれに該当）が安全に関する品質や努力に適切なコストをかけるインセンティブを持つような規制体系を設計するという問題に直面する。これは、端的には、品質や努力が反映されると思われる観察可能な成果に連動した報酬や罰則の体系を設計することで、規制者の望む品質や努力水準を選択させるという設計問題である。すなわち、たとえば、安全実績が成果であるとすると、安全実績に応じて安全検査を合理化し、被規制者の検査の費用負担を削減することが報酬となり、安全を確保する選択へのインセンティブとなる。」[43]としたうえで、社会的にみて最適なインセンティブのあり方を明らかにするための制度設計のモデル化の必要性を説い

41 平成 15 年 5 月 27 日衆議院総務委員会における若松謙維総務副大臣の答弁（第 156 回国会衆議院総務委員会議録第 15 号 8 ページ）。
42 日経グローカル（2006c）34 ページ。
43 朝日（2006）52 ページ。

ている。こうした基礎研究が推進されれば、指定管理者制度のみならず、公共工事の入札・契約の適正化や交通事業における安全確保など、幅広い分野に恩恵が及ぶものと期待される。

まとめ

民間事業者はこれまでも公の施設の管理のうち事実行為を受託することが可能であったが、指定管理者に指定されると、利用料金を自らの収入として収受でき、また、施設の利用許可権限が付与される。これは、施設の管理運営における民間事業者の独立性が高まるということであり、公共側にとっては民間のノウハウの活用による管理運営の効率化を更に進めることが可能となり、また、民間にとってはアイデア次第でより多くの収益を生み出すことが可能となることを意味する。

経営に当たって受動的な対応をすることが多いとされる建設企業の中にも自らのイニシアティブで積極的にこの分野に進出している事例がみられ、こうした動きがさらに広がることが期待される。その際、指定管理者制度の運用に当たって施設の「運営」というソフトの部分が、施設の「維持・管理」というハードの部分に比べて重視される傾向にあることから、異業種との連携が重要であり、経営者の強力なリーダーシップの下にネットワークを構築し、知恵を出し合いながら新しい事業のあり方を切り開いていくことが成功の鍵と言えよう。

地方公共団体による指定管理者制度の運用実態をみると、指定管理者の公募に当たっては参加資格要件に地元制限が付される事例が多く、この点は特に地場の建設企業の新分野進出先としての有望さを高める要因である。しかし、他方で、株式会社・有限会社が指定管理者である施設の割合は 11.0%にとどまっており、また、管理者を公募した施設の割合も 29.1%にとどまっていることから、未だ民間事業者に広く門戸が開放されたとは言い難い状況にある。施設の管理運営に当たって利用者の安全が最優先されるべきは当然であるが、このために指定管理者の選定に当たって同種類似施設の管理実績のみが重視されれば、新規参入が阻害され、民間のノウハウの活用という制度のそもそもの趣旨が減殺されることになりかねない。指定管理者の選定において安全と効率の両立を図っていくためには、CSR をはじめ、施設管理の質の確保・向上に関する企業体質や企業努力等にかかわる情報が、さまざまな角度から、相互に比較可能な形で、しかも容易に把握できるような仕組みづくりも重要と考えられる。

＜参考文献＞

朝日ちさと（2006）「安全確保と効率性」（国土交通政策研究所「PRI Review」第 20号、2006年5月刊、51ページ）

稲葉馨（2004a）「局部数法定制の廃止と指定管理者制度の導入（下）」（地方自治総合研究所「自治総研」第30巻1号、2004年1月刊、1ページ）

稲葉馨（2004b）「「公の施設」の指定管理者制度」（日本図書館協会「現代の図書館」第42巻4号、2004年12月刊、240ページ）

桂久諠（2006）「都市公園の指定管理者制度と造園施工業」（日本造園学会「ランドスケープ研究」第69巻第4号、2006年3月刊、291ページ）

官民連携プロジェクト研究会（2006）「実践・指定管理者制度」（2006年１月刊）

国土交通省住宅局総務課（2004）「公営住宅における指定管理者制度の活用に伴う対応と課題」（「住宅」2004年3月号35ページ）

小林昭治（2005）「指定管理者としての現状と課題－清里丘の公園」（東京都公園協会「公園」第171号、2005年12月刊、62ページ）

総務省自治行政局行政課（2004）「公の施設の指定管理者制度の導入状況に関する調査結果」（平成16年12月）

総務省自治行政局行政課（2007）「公の施設の指定管理者制度の導入状況に関する調査結果」（平成19年1月）

田中孝男（2004）「公の施設の指定管理者制度について（報告と若干の注釈）」（http://www1.ocn.ne.jp/~houmu-tt/02-05010302.htm、2004年8月）

寺田友子（2006）「公の施設の管理外部化にみる住民訴訟」（「桃山法学」第7号、2006年3月刊、33ページ）

福士明（2005）「指定管理者制度の法的論点・ポイント」（「自治体法務研究」2005年5月号6ページ）

日経グローカル（2006a）「全都道府県・市区指定管理者制度導入調査（上）」（「日経グローカル」No.54、2006年6月19日刊、6ページ）

日経グローカル（2006b）「全都道府県・市区指定管理者制度導入調査（中）」（「日経グローカル」No.55、2006年7月3日刊、34ページ）

日経グローカル（2006c）「全都道府県・市区指定管理者制度導入調査（下）」（「日経グローカル」No.56、2006年7月17日刊、30ページ）

ふじみ野市大井プール事故調査委員会（2006）「ふじみ野市大井プール事故調査報告書」（2006年9月）

三菱総合研究所（2006）「自治体PPP導入に関するアンケート調査結果」（2006年3月9日）

三野靖（2006）「指定管理者制度の導入における課題」（「日経グローカル」No.59、2006年9月4日刊、44ページ）

第 4 章

海外の建設市場

4.1　海外の建設市場の動向

- アメリカ経済は住宅建設の落ち込みにもかかわらず、個人消費を中心に 2007 年は緩やかな成長が続くという見方が多い。2006 年建設投資見込みは、民間住宅が前年度比 12.5%減となったが、民間非住宅や公共工事が伸びたことにより、総計で 1 兆 1,777 億ドルとなり、過去最高となった 2005 年度より 1.4%減となった。
- ヨーロッパでは緩やかな景気回復が続いている。西欧英独仏伊スペインの主要 5 カ国のうち、成長率が著しく低かったドイツとイタリアも、2006 年から緩やかな成長軌道に回復している。
- アジア・オセアニアでは、原油高・材料高にもかかわらず、引き続き高い GDP 成長率と建設投資の伸びが続いている。特に中国では高成長が続いているが、統計数値の改訂が多く、海外からは、数値そのものの信頼性に対する不安と、過剰投資に対する懸念の論調が依然と目立っている。

4.2　海外主要建設会社の経営比較

- Bouygues（仏）は、建設を本業とする会社として、売上高では世界最大であり、道路建設でも世界最大である。創業者一族出身の CEO のリーダーシップの下、異業種のメディア事業や通信事業にも多角化し、高い収益力をほこる。
- Vinci（仏）は、建設部門の売上高では世界最大であり、特にコンセッション部門が高い収益力に貢献している。
- Hochtief（独）は、アメリカ・オーストラリアの大手建設会社の買収を通じて、売上高では世界で 3 番目に大きい建設会社となったが収益は低迷している。収益力向上のためには、今後の選択と集中が必要である。
- Skanska（スウェーデン）は、1998 年から 2000 年にかけて、世界中で 15 社の建設会社を買収した。しかし、売上高の拡大に反し、利益率が悪化したため、2003 年以降、量的拡大よりも質的向上に転換し、子会社の売却も行ない、欧州・アメリカ市場に集中することにより、利益率も格段に改善している。
- Lend Lease（豪州）は、1999 年に買収した建設子会社 Bovis Lend Lease（英国）を中心に、売上・利益とも、建設・開発・不動産投資の 3 部門、また、欧州・アメリカ・アジア豪州の 3 地域でのバランスが取れた優良企業である。
- 建設業は下請けやサプライ・チェーンに依存する地域性の高い産業である。今回取り上げた 5 社は、海外展開をするにあたり、自前で子会社を設立するよりも、地元の建設会社を買収し、連邦（分権）的な経営で子会社を管理し海外売上高を高めている。建設工事については積算を基本とする CM 業務を中心に行なっている。多角化の部門として共通するのは、欧州各国政府の予算の制約により市場が拡大している PFI/PPP（コンセッション）事業である。

4.1 海外の建設市場の動向

4.1.1 各国・地域別の建設市場

2005 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 278.8、西欧 288.8、中･東欧 12.8、アジア 93.8 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 246.3、西欧 188.5、中･東欧 9.9、アジア 166.0 となっている。

建設投資の GDP に対する比率は、日本の 10.6 %、アメリカでは 9.4%、西欧 6.9%、中･東欧は 8.2%、アジアは 18.8%である。

図表 4-1-1　各国・地域別の建設市場（名目値、兆円換算）

	日　本[注1)] 2005 年度	アメリカ 2005 年	西　欧[注2)] 2005 年	中･東欧[注3)] 2005 年	アジア[注4)] 2005 年
GDP [注5)]	503.4 (100)	1403.2 (278.8)	1453.7 (288.8)	64.4 (12.8)	472.3 (93.8)
建設市場[注6)]	66.0 (100)	－	172.1 (260.7)	7.2 (10.9)	－
対 GDP 比(%)	13.1	－	11.8	11.2	－
建設投資[注7)]	53.5 (100)	131.7 (246.3)	100.8 (188.5)	5.3 (9.9)	88.7 (166.0)
対 GDP 比(%)	10.6	9.4	6.9	8.2	18.8

資料：ユーロコンストラクト会議（2006.12）、アジアコンストラクト会議（2006.11）、米国商務省資料、海外経済データ（内閣府経済財政分析統括官付海外経済担当編、2007.1）、内閣府統計資料、建設投資の見通し（建設経済研究所編、2007.1）、中国国家統計局、オーストラリア統計局、ニュージーランド統計局

注）1. 日本のデータは年度。建設投資は見込み（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. 中･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 12 カ国･地域。なお、建設投資額は、中国は 2005 年 11 月までの数値を年間換算、シンガポール、インド、スリランカ、マレーシアは 2004 年、フィリピン､台湾､タイは 2000 年、ベトナムは 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$=110.22 円、1ﾕｰﾛ=137.07 円（いずれも 2005 年の平均レート）。
6. 建設市場＝建設投資＋維持修繕。
なお、日本の建設市場については上記「平成 18 年度建設投資見通し」の建設投資（見込値）に国土交通省 「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修繕が含まれるため、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修繕が含まれる。
8. （ ）内数値は、日本を 100 とした場合の割合。

4.1.2　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）

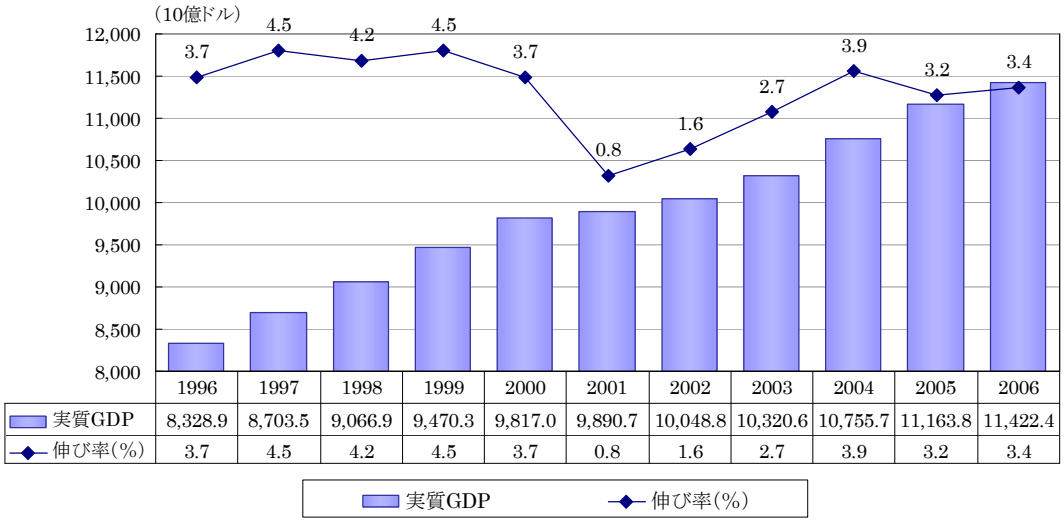
(1)　アメリカのマクロ経済

（個人消費が堅調）

2006 年までの米国経済は、底堅い推移が続いている。2006 年第 4 四半期の実質成長率は前年比 3.5%増となり、2006 年通年では 3.4%増となった。住宅建設の落ち込みが大きいが、2006 年の前半までに続いた原油高等によるインフレ圧力も緩和し、個人消費を中心に 2007 年も成長が続くという見方が多い。

2007 年 1 月 31 日、FRB（連邦準備理事会）は、FOMC（連邦公開市場委員会）で、短期金利の指標である FF（フェデラル・ファンド）レートの誘導目標水準を現行の年 5.25%に据え置くことを決めた。FOMC の声明では「経済成長はやや底堅さを増し、住宅市場の一部には安定化の兆しもみられる。」とのことである。

図表 4-1-2　アメリカ実質 GDP の推移（単位：10 億ドル、%）



	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
実質GDP	8,328.9	8,703.5	9,066.9	9,470.3	9,817.0	9,890.7	10,048.8	10,320.6	10,755.7	11,163.8	11,422.4
伸び率(%)	3.7	4.5	4.2	4.5	3.7	0.8	1.6	2.7	3.9	3.2	3.4

出典：商務省発表資料より作成　　注）1.　実質 GDP は 2000 年価格

(2)　建設投資の状況

（住宅都市は 2 桁減）

1 月発表の 2006 年建設投資見通し（12 月）は、季節調整済年率換算値で 1 兆 1,777 億ドル（名目値。以下同じ）となり前月比 0.4%減、前年同月比 1.4%減となった（1 月 31 日商務省発表）。

公共投資は 2,809 億ドルとなり前月比 0.6%増、前年同月比 10.5%増となった。内訳を見ると、全体の 26.9%を占める教育施設が 756 億ドルで前年同月比 9.1%増、同 26.4%を占める道路が 742 億ドルで前年同月比 9.6%増、同 7.0%を占める下水道が 197 億ドルで前年

同月比 6.1%増､同 4.5%を占める上水道が 125 億ドルで前年同月比 11.5%増となっている。公共投資の伸びについては、道路は今後も道路 6 ヵ年法等による投資増加が期待され、その他も人口増加に伴い一定の伸びは期待される。

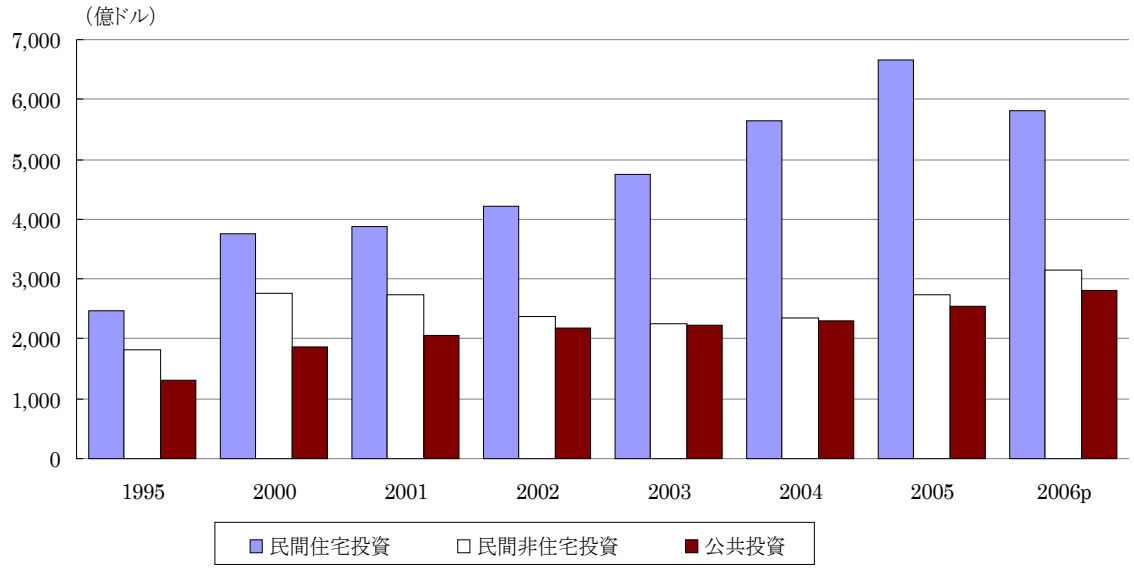
民間投資は 8,968 億ドルとなり前月比 0.8%減、前年同月比 4.6%減となった。その内訳をみると、民間住宅投資は 5,823 億ドルとなり前月比 1.6%減、前年同月比 12.5%減。また民間非住宅投資は 3,145 億ドルとなり前月比 0.9%増、前年同月比 14.5%増となっている。民間住宅投資は 2005 年までの 3 年間で 2 桁成長を続けてきたが､2006 年は反対に 2 桁減少となった。民間非住宅については堅調な伸びを示している。

図表 4-1-3　アメリカの建設投資の推移

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006p	構成比
新規投資全体	557,818	835,279	868,310	876,802	925,069	1,027,738	1,194,492	1,177,659	100.0
	3.5	8.6	4.0	1.0	5.5	11.1	16.2	-1.4	
民間工事	427,885	649,750	662,247	659,651	701,601	798,489	940,237	896,774	76.1
	2.1	8.3	1.9	-0.4	6.4	13.8	17.8	-4.6	
住宅	247,351	374,457	388,324	421,912	475,941	563,378	665,615	582,290	49.4
	-4.3	6.8	3.7	8.6	12.8	18.4	18.1	-12.5	
非住宅及びその他	180,534	275,293	273,922	237,739	225,660	235,110	274,622	314,484	26.7
	12.5	10.5	-0.5	-13.2	-5.1	4.2	16.8	14.5	
公共工事	129,933	185,529	206,063	217,150	223,468	229,250	254,255	280,885	23.9
	8.1	9.3	11.1	5.4	2.9	2.6	10.9	10.5	
建築	N/A	N/A	N/A	129,719	134,022	137,733	150,822	166,949	14.2
	N/A	N/A	N/A	N/A	3.3	2.8	9.5	10.7	
土木及びその他	N/A	N/A	N/A	87,431	89,446	91,517	103,433	113,936	9.7
	N/A	N/A	N/A	N/A	2.3	2.3	13.0	10.2	

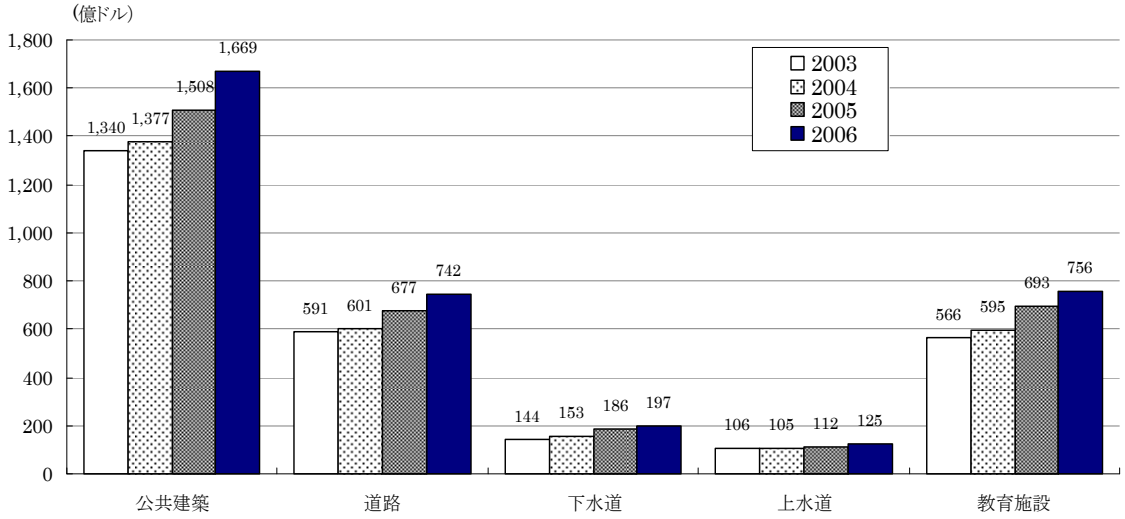
出典：商務省発表資料より作成　　注）(p)は Preliminary

図表 4-1-4　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）(p)は Preliminary

図表 4-1-5　公共投資の分野別推移



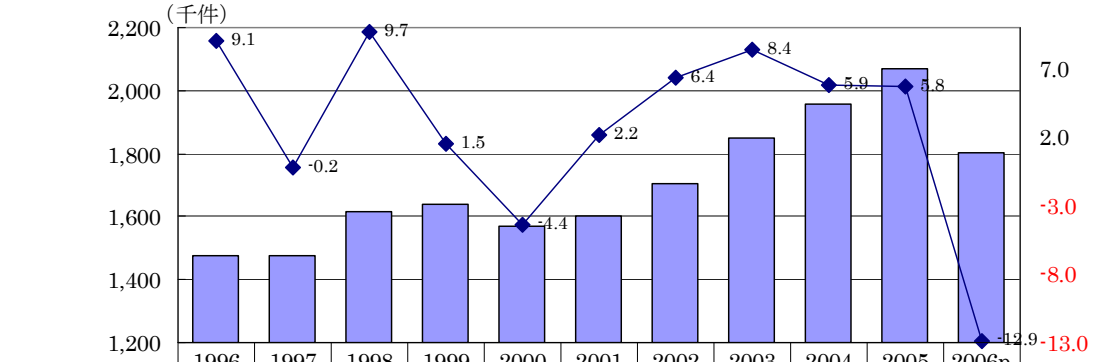
出典：商務省発表資料より作成　　注）1. (p)は Preliminary　2．公共建築は教育施設を含む

(3)　住宅市場の状況

（住宅建設の落ち込み）

2006年における民間住宅着工戸数は、前年比12.9%減の180.1万戸となり、2003年の184.8万戸を下回った。住宅タイプ別にみると、一戸建住宅は146.4万戸で前年比14.7%減、2世帯以上の集合住宅は33.7万戸で4.4%減となった。

図表 4-1-6　民間住宅着工戸数の推移



	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006p
着工戸数	1,477	1,474	1,617	1,641	1,569	1,603	1,705	1,848	1,956	2,068	1,801
伸び率(%)	9.1	-0.2	9.7	1.5	-4.4	2.2	6.4	8.4	5.9	5.8	-12.9

出典：商務省発表資料より作成　　注）(p)は Preliminary

（ヨーロッパ）

(1)　西欧、中･東欧のマクロ経済

（緩やかな景気回復が続く）

ユーロコンストラクト会議（以下ユーロコン）メンバー19 カ国全体の 2006 年度 GDP 成長率は、原油高により、それまで続いていた緩やかな景気回復が一時的に停滞した。結

果として 2004 年の 2.2%成長が、2005 年は 1.6%となった。しかし、2006 年は成長軌道に戻り、全体で 2.7%の成長が予測されている。西欧 15 カ国と中東欧 4 カ国に分けると、西欧が 2.6%成長、中東欧が 5.2%成長である。経済規模が大きい英独仏伊スペインの主要 5 カ国の中では、ドイツ－2005 年 0.9%が 2006 年 2.3%、イタリア－2005 年 0.1%が 2006 年 1.6%と回復している。（下記表は西欧と東欧の成長率を分けたものである）

図表 4-1-7　欧州 19 カ国の実質 GDP の推移

	2003	2004	2005	2006*	2007*	2008*	2009*
西欧実質 GDP 伸び率（%）	0.9	2.1	1.5	2.6	2.4	2.6	2.9
中･東欧実質 GDP 伸び率(%)	3.8	4.9	4.3	5.2	4.8	4.7	4.9

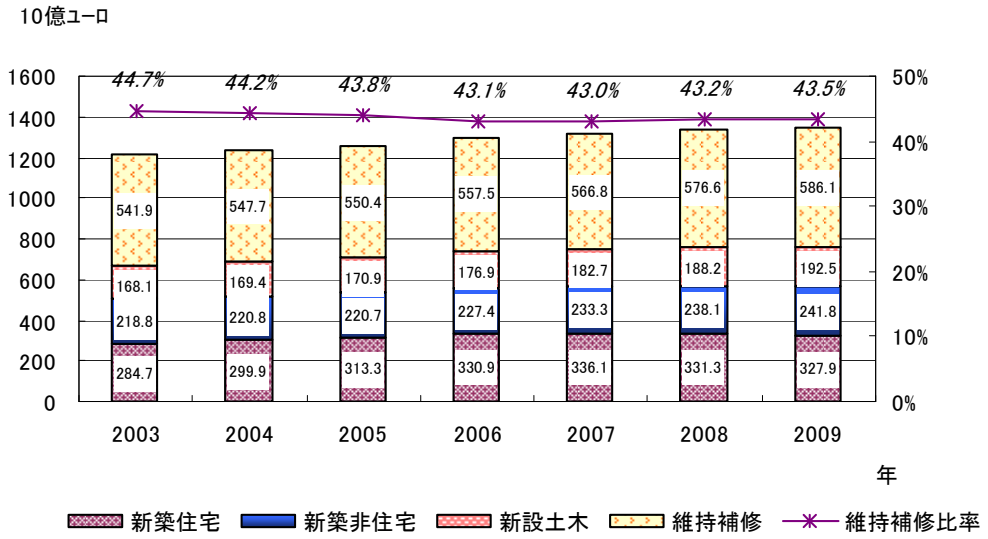
出典：ユーロコンストラクト会議（2006.12）資料より作成。2006～2009 年は予測。2005 年価格。
注）西欧諸国　：ｵｰｽﾄﾘｱ、ﾍﾞﾙｷﾞｰ、ﾃﾞﾝﾏｰｸ、ﾌｨﾝﾗﾝﾄﾞ、ﾌﾗﾝｽ、ﾄﾞｲﾂ、ｱｲﾙﾗﾝﾄﾞ、ｲﾀﾘｱ、ｵﾗﾝﾀﾞ、ﾉﾙｳｪｰ ﾎﾟﾙﾄｶﾞﾙ、ｽﾍﾟｲﾝ、ｽｳｪｰﾃﾞﾝ、ｽｲｽ、ｲｷﾞﾘｽの 15 カ国。
中･東欧諸国　：ﾁｪｺ、ﾊﾝｶﾞﾘｰ、ﾎﾟｰﾗﾝﾄﾞ、ｽﾛﾊﾞｷｱの 4 カ国。

(2)　西欧、中・東欧の建設市場

（西欧は 2004 年より回復基調、中･東欧は堅調に増加）

2005 年のユーロコン 19 カ国全体平均の建設市場（以下において、建設市場は建設投資に維持修繕を加えたものとする）成長率は 1.6%であり、建設市場の伸び率は全体の GDP 平均成長率 1.6%と同率となった。

図表 4-1-8　西欧の建設市場の推移



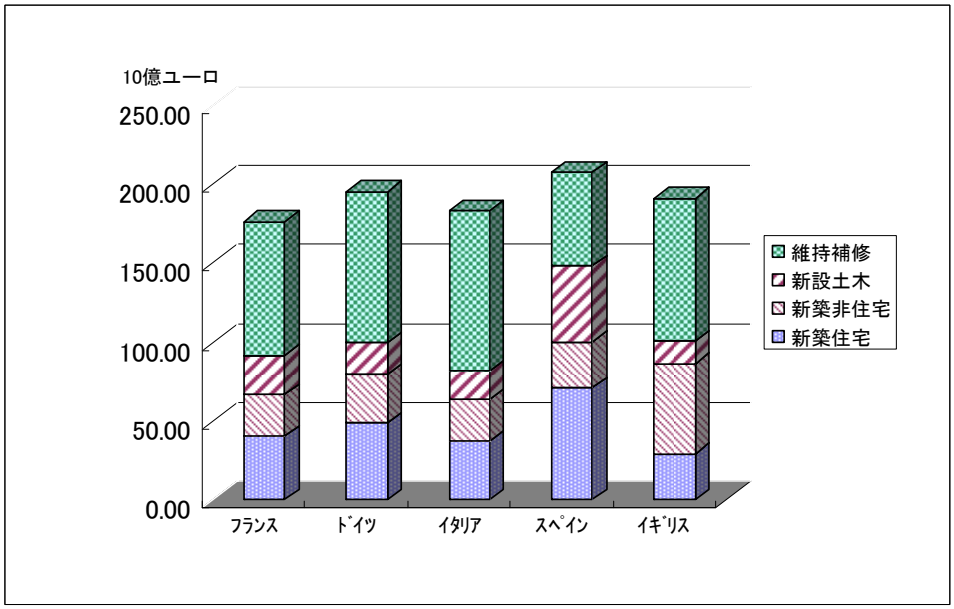
出典：ユーロコンストラクト会議（2006.12）資料より作成。2006～2009 年は予測。2005 年価格。
注）西欧諸国：ｵｰｽﾄﾘｱ、ﾍﾞﾙｷﾞｰ、ﾃﾞﾝﾏｰｸ、ﾌｨﾝﾗﾝﾄﾞ、ﾌﾗﾝｽ、ﾄﾞｲﾂ、ｱｲﾙﾗﾝﾄﾞ、ｲﾀﾘｱ、ｵﾗﾝﾀﾞ、ﾉﾙｳｪｰ ﾎﾟﾙﾄｶﾞﾙ、ｽﾍﾟｲﾝ、ｽｳｪｰﾃﾞﾝ、ｽｲｽ、ｲｷﾞﾘｽの 15 カ国。

西欧 15 カ国では、1 兆 2,553 億ユーロ（前年比伸び率 1.4%、図表 4-1-11 参照）と緩やかな増加となった。西欧は全体的には成熟した市場で、近年維持修繕の比率は 44%前後となっており（図表 4-1-8）、今後もこの比率については大きな変化は無いと予測される。英

独仏伊スペイン主要 5 カ国の 2006 年の建設投資の伸び率に関して、ドイツが 1999 年以来初めてプラスに転じることが確実であり 1.6%増と予測されている。主要 5 カ国の 2005 年建設市場の内訳は図表 4-1-9 の通りである。

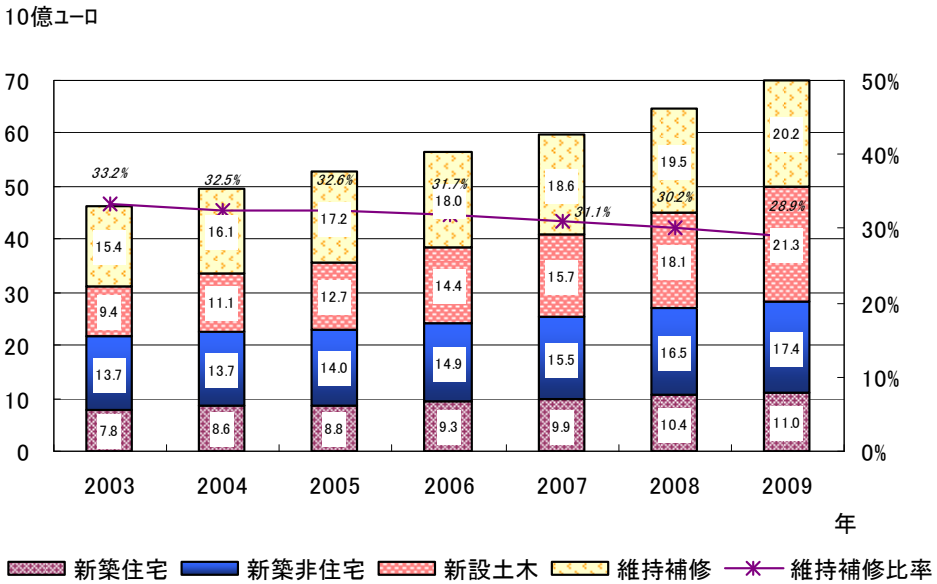
2005 年の中･東欧 4 カ国の建設市場は、527 億ユーロとなった（前年比伸び率 6.4%増、図表 4-1-11 参照）。2004 年は 4 カ国が 5 月に EU に加盟したことにより国外からの投資が増え、前年比伸び率が 11.6%であった。

図表 4-1-9　西欧の主要 5 カ国の 2005 年建設市場の内訳



出典：ユーロコンストラクト会議（2006.12）資料より作成。

図表 4-1-10　中･東欧の建設市場の推移



出典：ユーロコンストラクト会議（2006.12）資料より作成。2006~2009 年は予測。2005 年価格。
注）中･東欧：ﾁｪｺ、ﾊﾝｶﾞﾘｰ、ﾎﾟｰﾗﾝﾄﾞ、ｽﾛﾊﾞｷｱの 4 カ国。

図表 4-1-11　2005 年の西欧・中・東欧諸国の GDP と建設市場

国名	2005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	1,707.2	176.1	3.2	10.3	60,643	2,904
ドイツ	2,241.0	195.3	-3.6	8.7	82,440	2,369
イタリア	1,417.7	183.2	-0.2	12.9	58,594	3,127
スペイン	905.5	207.8	5.7	22.9	44,108	4,710
イギリス	1,791.3	191.0	-1.1	10.7	59,904	3,188
5大国計	8,062.7	953.4	0.7	11.8	305,689	3,119
5大国割合(%)	76.0	75.9			78.9	
オーストリア	245.1	28.1	0.5	11.5	8,226	3,420
ベルギー	298.4	25.4	4.6	8.5	10,457	2,428
デンマーク	208.5	24.8	4.0	11.9	5,411	4,577
フィンランド	157.4	22.2	4.8	14.1	5,255	4,232
アイルランド	161.2	31.5	8.5	19.5	4,131	7,621
オランダ	505.6	63.6	3.8	12.6	16,334	3,895
ノルウェー	236.6	26.4	7.9	11.2	4,606	5,731
ポルトガル	147.4	25.8	-3.9	17.5	10,563	2,438
スウェーデン	288.3	21.2	2.6	7.4	9,048	2,342
スイス	294.3	33.0	2.9	11.2	7,532	4,381
10小国計	2,542.8	302.0	3.6	11.9	81,563	3,702
西欧計	**10,605.5**	**1,255.3**	**1.4**	**11.8**	**387,252**	**6,821**
チェコ	98.4	15.3	4.2	15.5	10,230	1,495
ハンガリー	88.8	10.3	8.4	11.6	10,096	1,024
ポーランド	243.6	23.9	6.1	9.8	38,157	628
スロバキア	38.9	3.1	14.1	7.9	5,384	574
中・東欧計	**469.7**	**52.7**	**6.4**	**11.2**	**63,867**	**825**

出展：ユーロコンストラクト会議（2006.12）資料より作成。2005 年価格。

（アジア・オセアニア）

(1)　アジア・オセアニアのマクロ経済

（景気の持続的回復が続く）

2005 年のアジア諸国の経済は概ね順調に推移し、原油高・材料高にもかかわらず、東アジア[1]諸国では高い成長率を持続した。特に、中国は引き続き高成長が続いており、固定資産投資の伸びも拡大が続いている。しかし､海外からの直接投資は 1999 年以来初めて 0.5%の減少となった。また、統計数値の矛盾と訂正が多く、数値に対する信頼性への不安を指摘する論調も依然として目立つ。インドも 2005 年は高い成長を達成し、インフラ建設需要が旺盛なため、本邦建設会社による調査が度々行なわれているもようである。その他、香港、シンガポール、マレーシア、インドネシア、韓国、タイ等ほとんどすべての国で、穏やかな景気拡大が継続している。

[1] 東アジアは、日本、中国、ASEAN（インドネシア、タイ、マレーシア、フィリピン）、NIEs3（香港、韓国、シンガポール）

図表 4-1-12　アジア・オセアニア諸国の実質 GDP 成長率の推移

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
中　国	8.4	8.3	9.1	10.0	10.1	10.2	10.0
香　港	10.2	0.6	1.8	3.2	8.6	7.3	6.0
台　湾	5.8	-2.2	4.2	3.4	6.1	4.0	4.0
インド	4.4	5.8	3.8	8.5	7.5	8.4	8.3
インドネシア	4.9	3.8	4.3	4.8	5.1	5.6	5.2
日　本	2.6	-0.8	1.1	2.1	2.0	2.4	1.7
韓　国	8.5	3.8	7.0	3.1	4.7	4.0	5.0
マレーシア	8.9	0.3	4.4	5.5	7.2	5.2	5.5
フィリピン	6.0	1.8	4.4	4.9	6.2	5.0	5.0
シンガポール	10.0	-2.3	4.0	2.9	8.7	6.4	6.9
スリランカ	6.0	-1.5	4.0	6.0	5.4	5.3	5.6
ベトナム	6.8	6.9	7.1	7.3	7.7	7.5	7.8
タイ	4.8	2.2	5.3	7.1	6.3	4.5	4.5
オーストラリア	3.5	2.2	3.9	3.4	3.2	3.0	3.1
ニュージーランド	3.5	2.6	4.7	3.4	4.8	2.5	1.3

出典：海外経済データ（内閣府経済財政分析統括官付海外経済担当編､2007.1）、内閣府発表資料、IMF"World Economic Outlook Update"（2006 年 9 月）

注) 1. 海外経済データ（内閣府経済財政分析統括官付海外経済担当編､2007.1）と IMF"World Economic Outlook Update"（2006 年 9 月）が異なる場合、海外経済データ値を採用。
2. 2006 年度のアジア諸国の成長率は IMF"World Economic Outlook Update"（2006 年 9 月）の予測値を採用、我が国については内閣府 2006 年 12 月発表 7～9 月期成長率の年率換算値使用。

(2)　アジア・オセアニアの建設市場

（中国の過剰投資の懸念・オーストラリアの高水準の投資）

2005 年のアジア諸国の建設投資合計は、約 1 兆 2900 億ﾄﾞﾙ（2005 年の期中平均為替レートによる円換算額は、約 142.2 兆円）であり、対 GDP 比では 15.4%（日本を除く）である。この数値は、中国の建設投資（対 GDP 比：23.7%）に底上げされたものである。しかしながら、近年設備投資の伸び率が経済成長率を大きく上回っており、過剰設備を抱えているとの海外からの指摘が増え､海外直接投資が減少し始めた｡一方で､中国に比べて､法制度の透明性、IT 産業の発展、英語の使用という優位性から、インドへの投資も伸長しているが､これをさらに加速させるには､社会的な観点からの改革が必要とみられている。

アジアではインドネシアのようにインフラの未整備が経済成長の制約要因として指摘されている国が多いが、財政的な制約から、民間資金を利用したインフラ整備への注目が高まっている。各国とも国内民間資金が不足している分について、外資に対する積極的な優遇政策を展開し、直接投資獲得競争が激しくなっている。外資を誘致するためには、経済活動を保証する法律の整備、優れた投資環境の形成が必要であり、それぞれの国情に応じた、構造的な改革の必要性の気運も出ている。

先進国の中では堅調に経済成長を続け、移民流入による人口が増加しているオーストラリアは、PPP（Public Private Partnership）方式による積極的な投資で、インフラ整備のための公共工事を手がけている｡特に PPP 方式による自動車専用有料道路と公共交通網の

整備が盛んで、1 人当たりの建設投資額は日本に次ぐレベルとなっている。しかし、2005 年半ばまで続いた 10 年来の住宅ブームは、過熱を恐れた連邦・州政府が投資用住宅に対して税制を強化したことで、やや沈静化し、高止まりしたまま横ばい状態になっており、2006 年の住宅投資は減少しているが、土木市場への投資の伸びは依然と高いものがある。

図表 4-1-13　2005 年のアジア・オセアニア諸国の建設投資

国　名	2005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	22,261	5,286	23.7	1,299,880	407
香　港	1,776	117	6.6	6,978	1,675
台　湾	3,461	327	9.5	22,605	1,448
インド	8,003	945	11.8	1,037,000	91
インドネシア	2,813	105	3.7	222,050	47
日　本	45,545	4,850	10.6	126,869	3,823
韓　国	7,876	832	10.6	48,782	1,705
マレーシア	1,307	108	8.3	24,530	440
フィリピン	984	50	5.1	82,664	61
シンガポール	1,171	59	5.1	4,185	1,421
スリランカ	235	20	8.5	19,460	103
ベトナム	514	40	7.7	83,120	48
タイ	1,766	161	9.1	63,350	254
合　計	97,711	12,900	13.2	3,041,473	424
日本を除く	52,166	8,050	15.4	2,914,604	276
ｵｰｽﾄﾗﾘｱ	7,377	661	9.0	20,330	3,252
ﾆｭｰｼﾞｰﾗﾝﾄﾞ	1,098	86	7.8	4,093	2,092

出典：第 12 回アジアコンストラクト会議資料（2006.11）、国・地域別情報基礎データ概況（日本貿易振興機構）、中国国家統計局、オーストラリア統計局、ニュージーランド統計局

注）1. 建設投資額は、中国は 2005 年 11 月までの数値を年間換算、インド、マレーシア、シンガポール、スリランカは 2004 年、フィリピン、台湾、タイは 2000 年、ベトナムは 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。
3. 中国の建設投資は海外建設協会を通じて入手。

4.2 海外主要建設会社の経営比較

欧州地域を（準）本拠とする海外の大手建設会社 5 社の経営比較を紹介する[1]。

4.2.1 各社の概要

(1) Bouygues

① 創業：1952 年

② 本社：Paris, France

③ パリ証券取引所上場

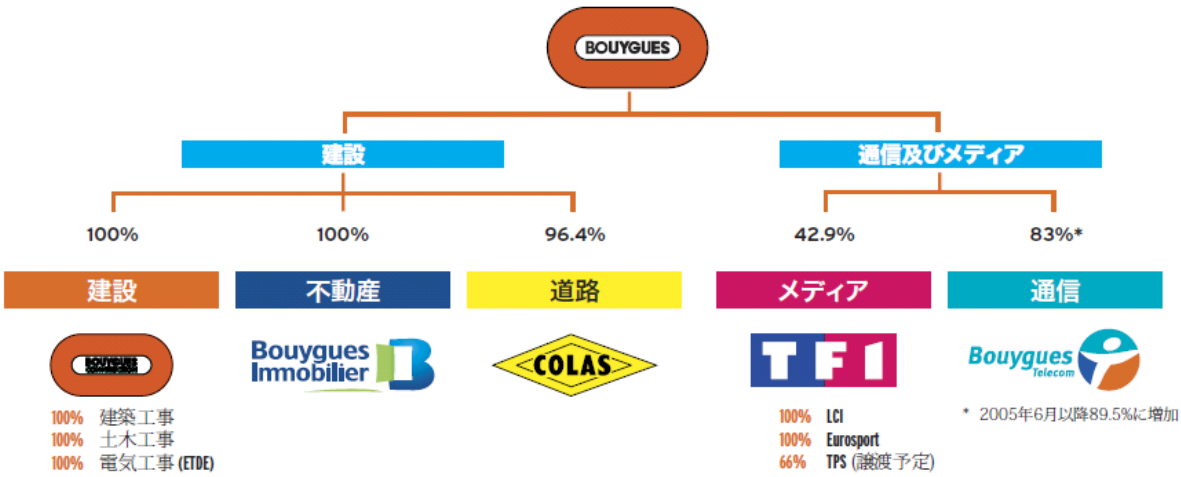
⑤ ENR Top 225 Global Contractors ランキング：2005 年請負工事売上高 19,760.0 百万米ドル[2]（2 兆 1,779 億円）世界第 2 位

⑥ 売上高（2005 Annual Report）：24,073 百万ユーロ（3 兆 2,997 億円）[3]

④従業員数（人）

	全世界	内フランス
建設事業	38,500	18,800
不動産事業	1,026	931
道路事業	57,800	33,100
メディア事業	4,100	4,100
通信事業	7,300	7,300
本社その他	6,715	6,715
合計	115,441	70,946

出典：同社2005 Annual Reportより作成



(2) Vinci

① 創業：1899 年

② 本社：Rueil-Malmaison Cedex, France

③ パリ証券取引所上場

④従業員数（人）

	全世界
エンジニア及び管理職	17,220
その他月給・自給社員	116,293
合計	133,513

出典：同社2005 Annual Reportより作成

---

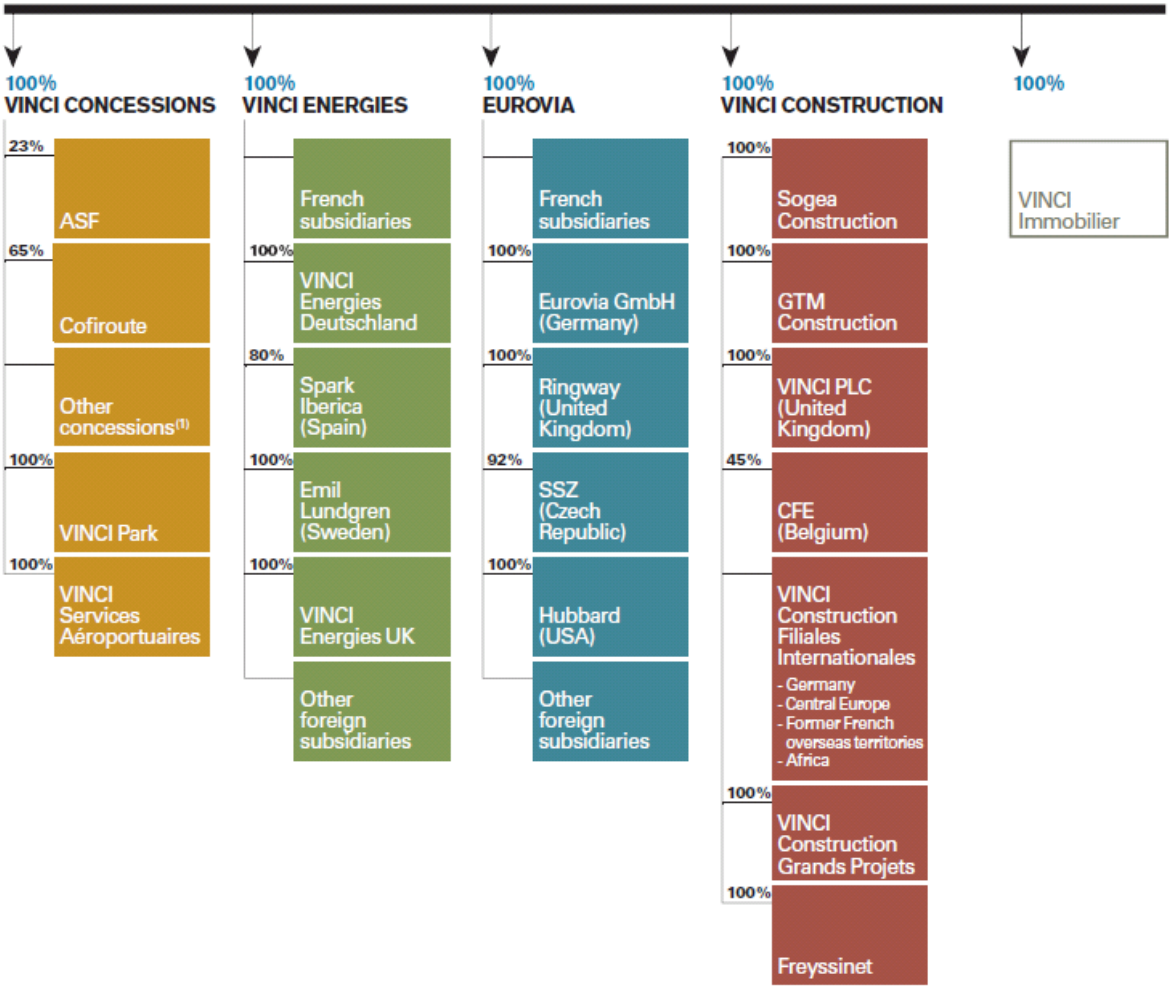
[1] この報告書は国土交通省より受託した欧米主要建設会社の海外展開戦略等に関する調査の一環として作成したものであるが、国土交通省のご厚意により、報告書の一部をここに使用させて頂くものである。

[2] 以下すべて内閣府海外経済データ等による 2005 年期中平均レート（ユーロ＝137.07 円、米ドル＝110.22 円、豪ドル＝84.08 円、クローナ＝14.75 円）使用。

[3] 以下出典を明記していない図・グラフ類はすべて各社の Annual Report より作成した。

⑤　ENR Top 225 Global Contractors ランキング：2005 年請負工事売上高　26,810.0 百万米ドル（2 兆 9,550 億円）世界第 1 位

⑥　売上高（2005 Annual Report）：21,543 百万ユーロ（2 兆 9,529 億円）



(3)　Hochtief

①　創業：1874 年

②　本社：Essen, Germany

③　フランクフルト証券取引所上場

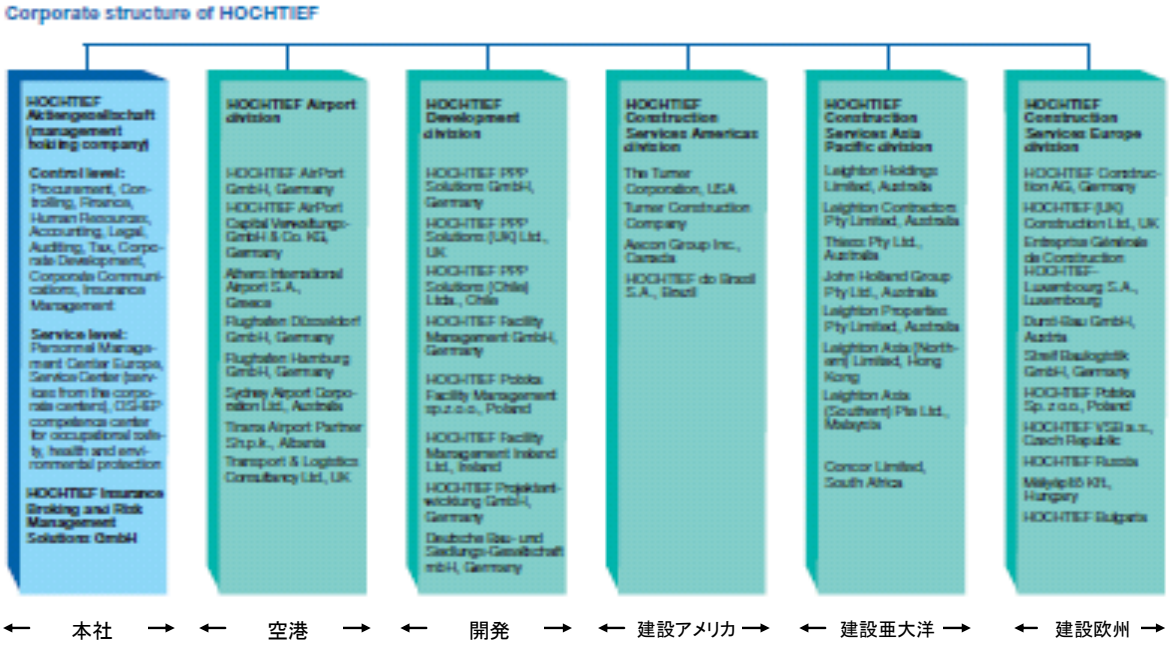
⑤　ENR Top 225 Global Contractors ランキング：2005 年請負工事売上高　17,014.7 百万米ドル（1 兆 8,753 億円）世界第 3 位

⑥　売上高（2005 Annual Report）：13,653 百万ユーロ（1 兆 8,714 億円）

④従業員数（人）

年度	2002	2003	2004	2005
ドイツ	8,437	7,751	9,423	9,761
海外	24,663	26,288	26,986	31,708
合計	33,100	34,039	36,409	41,469

出典：同社2005 Annual Reportより作成



(4)　Skanska

①　創業：1887 年

②　本社：Solna, Sweden

③　ストックホルム証券取引所上場

④従業員数(人)

	2005	2004
建設事業	52,533	51,583
住宅開発事業	582	739
商業開発事業	125	129
インフラ開発事業	66	40
その他	500	1,312
合計	53,806	53,803

出典：同社2005 Annual Reportより作成

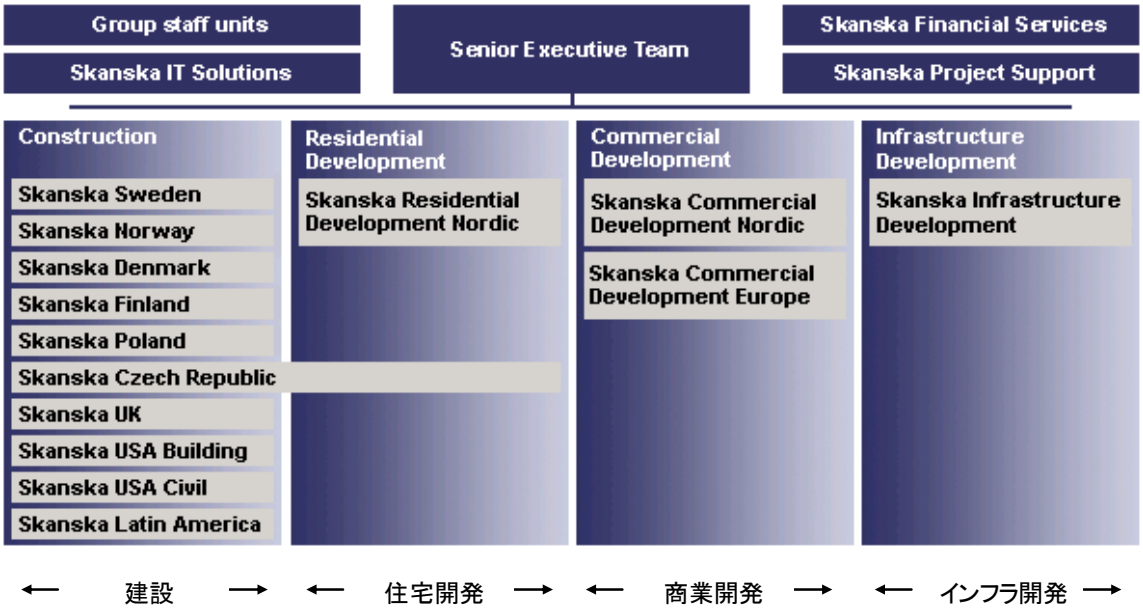
⑤　ENR Top 225 Global Contractors ランキング：2005 年請負工事売上高 14,983.9 百万米ドル（1 兆 6,515 億円）世界第 5 位

⑥　売上高（2005 Annual Report）：124,667 百万クローナ（1 兆 8,387 億円）

従業員数(人)　国別内訳

		2005	2004
継続事業	スウェーデン	10,663	11,178
	ノルウェー	4,346	4,310
	デンマーク	1,427	1,445
	フィンランド	3,400	3,460
	英国	3,399	3,452
	ポーランド	4,006	3,809
	チェコ	7,053	6,686
	アメリカ	8,102	9,226
	アルゼンチン	4,312	3,060
	その他	6,947	6,448
	小計	53,655	53,074
停止事業	スウェーデン	43	475
	その他	108	254
	小計	151	729
合計		53,806	53,803

出典：同社2005 Annual Reportより作成



(5)　Lend Lease (LL)及び子会社 Bovis Lend Lease (BLL)

① 創業：1951 年（LL）　1855 年（BLL）

② 本社：Sydney, Australia（LL）　London, United Kingdom（BLL）

③ オーストラリア証券取引所上場

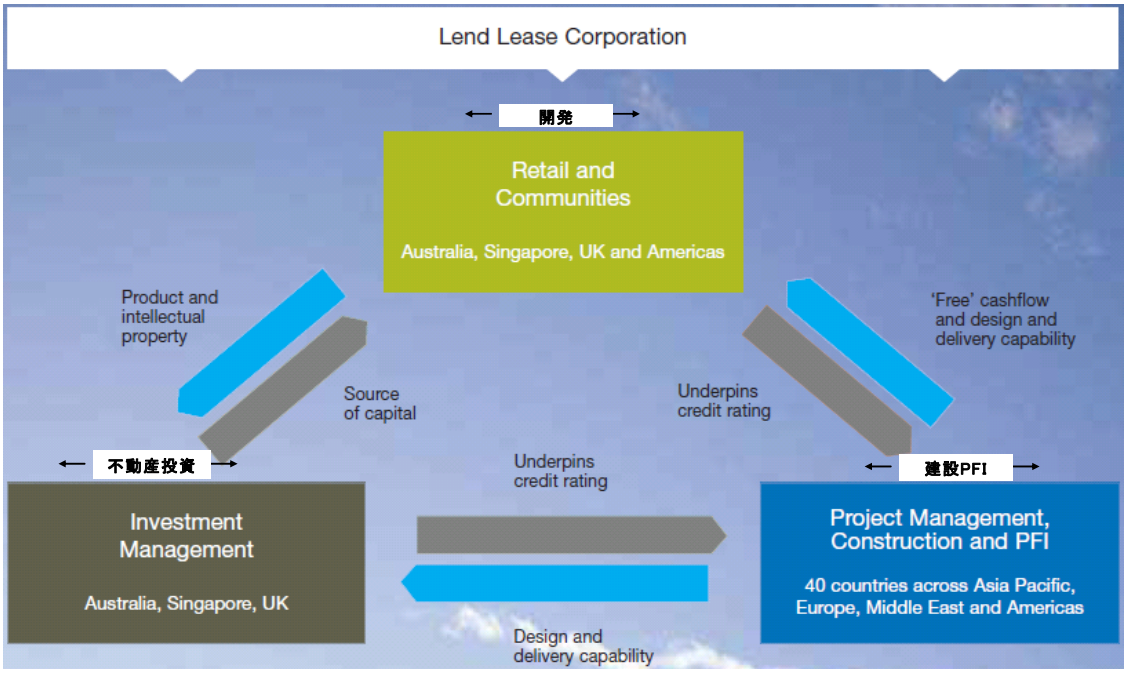
⑤ ENR Top 225 Global Contractors ランキング：2005 年請負工事売上高　6,648.0 百万米ドル（7,327 億円）世界第 28 位

⑥ 売上高（2006 Annual Report）：12,127 百万豪ドル（1 兆 196 億円）

④従業員数（人）

	全世界
開発事業	－
不動産投資事業	－
建設PFI事業	7,500
合計	9,815

出典：同社2006Annual Report等より作成



4.2.2　事業多角化と業績比較

(1)　Bouygues

図表 4-2-1　直近 2 年度セグメント別情報

単位:百万円

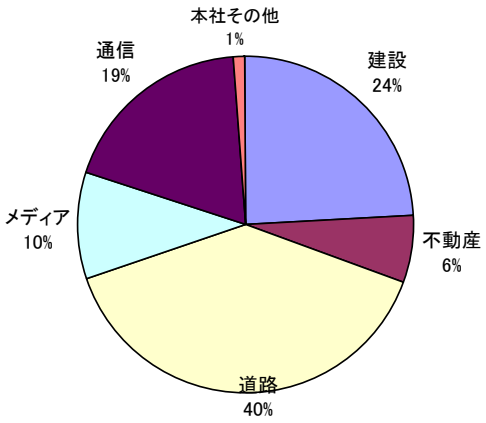
項目	売上		経常利益		純利益	
セグメント＼年度	2005	2004	2005	2004	2005	2004
建設事業	797,062	716,465	34,268	23,028	24,124	19,190
不動産事業	213,418	177,506	21,383	16,311	12,336	8,772
道路事業	1,291,748	1,089,295	57,706	42,492	40,573	33,171
メディア事業	341,167	340,345	48,386	52,224	13,844	12,748
通信事業	620,242	500,168	89,918	81,831	41,258	37,694
本社その他	36,049	40,162	2,193	−2,467	−18,093	13,022
合計	3,299,686	2,863,941	253,854	213,418	114,042	124,597
フランス	2,322,788	2,043,028				
EU	361,317	278,800				
その他欧州	104,996	89,781				
アフリカ	144,746	134,192				
アジアパシフィック	100,746	95,538				
アメリカ	262,215	220,134				
中東	2,878	2,467				
合計	3,299,686	2,863,941				

出典:同社2005 Annual Reportより作成　　会計年度は暦年1月1日から12月31日まで

1ユーロ＝137.07円(内閣府月刊海外経済データ2005年期中平均レート)

ブイグの 2005 年度の純利益は 1,140 億円という巨額なものであるが、2004 年度に比べて 8%減少しているのは、2004 年度純利益には水処理関連の子会社 Saur を売却したことによる利益 209 百万ユーロ（286 億円）が含まれているからであり、この分を控除して計算すると 19%の増益となっている。Saur はフランス国内及び海外で、飲料水製造工場と下水処理場を有して、飲料水提供と下水処理サービスを行なっていた会社である。

図表 4-2-2　2005 年度売上高部門別内訳

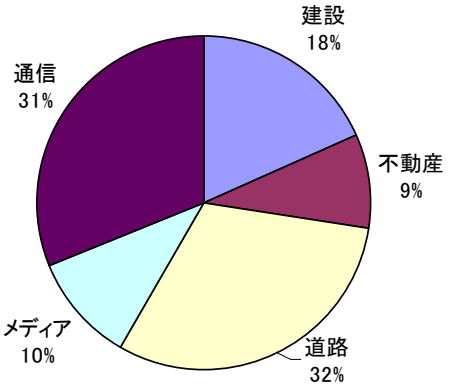


(A) 通信部門

ブイグ・テレコムは携帯電話に特化した通信会社であり図表 4-2-3 が示すように、ブイグの 2005 年度純利益の 31%はこの通信事業部門で計上しており収益力が高い。ブイグは、2 代目の Chairman and CEO の Martin Bouygues 氏のリーダーシップのもと、1996 年にブ

イグ･テレコムを自前で立ち上げた。当時英国の携帯電話加入者が既に 16 百万人もいたにもかかわらず、フランスでは 30 万人しかおらず、フランス国内でも急激に携帯電話市場が拡大するという判断で行われたとのことである。2005 年度末の加入者数は 800 万人を超えており、フランス国内のシェアは 3 位とのことである。ブイグ･テレコム立上げ時の人材については､主に社内の建設事業部門からの異動で手当てし､現在もトップマネジメントの多くが建設部門出身者である。

図表 4-2-3　2005 年度純利益部門別内訳（本社その他を除く）

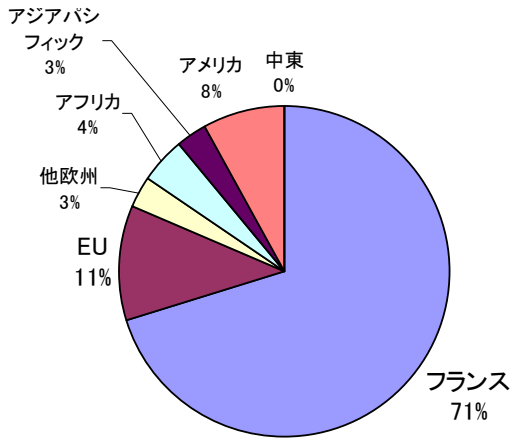


(B) メディア部門

1987 年に民営化された国営 TV 局 TFI に資本参加を行ない、現在の持株数は 42.9%となっている。TFI 傘下に 100%出資のニュース局 LCI とスポーツ専門の Eurosport を抱えている。TFI が 66%出資する TPS は、衛星放送、ケーブル放送、ADSL によるネット放送を行なっている。2005 年 12 月、TFI は、かつてバンシの親会社であったフランスの巨大メディア複合グループの Vivendi Universal に TPS の主な株式を売却するが、同グループ傘下で TPS を引き継ぐ会社の 9.9%の株式を譲渡後 3 年は持ちつづけるという取引を行うことを発表し､TPS の支配権を手放した。ブイグは､この TFI による TPS 株売却の理由として、デジタル放送技術の進展、通信電話会社の放送事業への参入等、業界の変動をあげている。

(C) 建設その他部門

図表 4-2-4　2005 年度売上高地域別内



2006 年 4 月、ブイグは、元国営水力発電及び輸送部門（電車の製造等）会社のアルストム（Alstom）グループへの追加出資を行ない、この結果水力発電会社の 50%の出資者となったという報道があった。また､フランスでは国営原子力発電会社アレバ[4]が民営化される予定であり、ブイグはこちらへの出資に興味があるという報道もなされている。これらを総合すると、ブイグはライバルのバンシと同様に、今後はエネルギー部門への重点的な多角化を考えていることが推測される。ブイグの子会社の Colas は道路建設部門では世界最大の会社であるが､Colas は道路建設だけではなく､アスファルト等道路舗装材の製造販売も行っている。2005 年度は、1 億 110 万トンの骨材、5,380 万トンの乳剤と結合剤、2,170 万平方メートル

[4] 2005 年 10 月、アレバは三菱重工と新型原子炉開発に関し提携を発表。これにより世界的に原子炉開発は、同グループ以外は、東芝（WH）、日立、GE の 3 グループに絞られた。

の防水膜を生産した。建設工事は建築・土木を総合的に行い、電気設備工事を主に担当するETDE 社も傘下に抱えており、総合的な力を発揮する体制にある。フランスでは建設事業の下請施工比率が 10 数%程度と低く、直接雇用従業員が多いので、従業員数は本邦大手建設会社と比較すると大きくなる。

(D) 地域戦略と海外展開

図表 4-2-4 が示すように、ブイグの売上はフランス国内が 71%と、国内中心の企業である。図表 4-2-2 が示す売上高の合計 29%を占める通信事業とメディア事業は、フランス国内の事業であり、次に大きな市場は EU を中心とした欧州諸国となっており、建設と道路事業を中心に展開している。

道路建設子会社である Colas はアメリカにおいても道路建設会社としては最大である。道路事業以外のアメリカ市場でのプレゼンスは大きくない。Colas については、沿革の項で述べたように 1986 年に買収したものであるが、その他の海外の建設関連子会社には、買収によるものではなく自前で設立された会社も多い。この点では、本邦建設会社の海外展開と若干共通する部分がある。

(2)　Vinci

図表 4-2-5　直近 2 年度セグメント別情報

単位:百万円

項目	売上		経常利益		純利益	
セグメント＼年度	2005	2004	2005	2004	2005	2004
コンセッション事業	281,651	266,341	86,738	79,501	46,097	31,882
エネルギー事業	480,910	457,608	24,412	22,507	14,502	13,049
道路事業	885,061	788,865	32,266	29,813	21,767	19,053
建設事業	1,288,307	1,135,460	63,080	44,260	44,219	33,993
不動産事業	56,103	58,639	4,578	3,701	2,851	2,303
その他	−39,133	−31,266	3,783	−1,576	−10,020	−14
合計	2,952,899	2,675,648	214,857	178,205	119,415	100,267
フランス	1,821,961	1,660,974				
英国	243,244	209,950				
ドイツ	217,009	224,123				
中東欧	213,843	150,201				
ベルギー	87,204	85,655				
スペイン	44,890	43,013				
その他欧州	74,127	75,114				
北アメリカ	104,721	113,864				
その他地域	145,897	112,754				
合計	2,952,899	2,675,648				

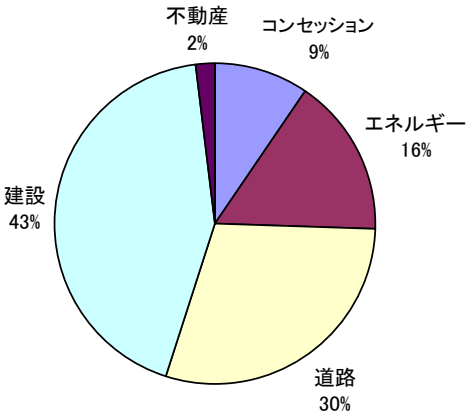
出典:同社2005 Annual Reportより作成　　会計年度は暦年1月1日から12月31日まで

1ユーロ＝137.07円(内閣府月刊海外経済データ2005年期中平均レート)

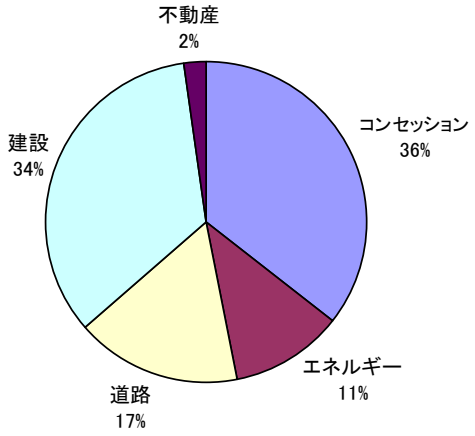
(A) コンセッション部門

バンシは自らを integrated concession-construction group と呼ぶ。その名の通り、コンセッション部門の 2005 年度純利益は　グループ全体の 36%を占め、売上高純利益率は 16.4%に及んでいる。コンセッションとは、公共インフラ施設を、政府部門より民間会社が 25 年～30 年程度の間、所有権と運営権を引き継ぎ、その期間中は、民間会社の裁量で運営を行なうことである。所有権と運営権は、通常は期間終了後政府部門に返還される。英国や日本の PFI は、制度上はともかく運用実態としては、施設の所有権はほとんどが政府部門に帰属し、民間会社は施設管理を委託され、その対価として固定手数料を受け取ることが多く、民間会社の運営リスクが極小である。これに対してコンセッションは、民間会社が運営リスクを負う。

図表 4-2-6　2005 年度売上高部門別内訳（その他を除く）



図表 4-2-7　2005 年度純利益部門別内訳（その他を除く）



コンセッションの実際の運営は、コンセッション部門のサービスを提供する子会社が行う。バンシの 2005 年度末コンセッションの償却前累計額残高は 8,086.4 百万ユーロ（1 兆 1 ,084 億円）であり、内自動車　専用道路が 6,051.7 百万ユーロ（8,295 億円）で、駐車場が 1,333.5 百万ユーロ（1,828 億円）となっており、この 2 つでコンセッション金額全体の 91.3%を占める。自動車専用道路総延長は計画中の物件を含めて 4,700 km、駐車場総台数は 124 万台となっている。

コンセッション事業は 1970 年代からスタートした。これはフランス政府が自動車専用道路の民営化を行なったことを契機としている。コンセッション事業運営の人材については、主に社内の建設事業部門からの異動で手当てしたとのことである。なお、フランス国内でのコンセッション部門での主な競争相手は、国内第 3 番目の建設会社である Eiffage である。

(B) エネルギー部門

2005 Annual Report によれば、バンシのエネルギー部門は、電気工事の分野ではフランス国内で 10%と最大のシェアを持っている。競争相手の会社の中には、フランスで 3 番目の建設会社 Eiffage の子会社 Forclum や、ブイグの子会社で電気設備工事を主に行う ETDE 等の存在をあげている。ドイツにおいても、熱エンジニアリングの部門では相当程

度のシェアをもっており、競争相手の会社の中には、ドイツで 2 番目に大きい建設会社の Bilfinger Berger の子会社があげられている。具体的にエネルギー部門の仕事について述べると、電力発電所・変電所の建設、産業施設・商業施設における電気及び空調設備工事等である。バンシの Annual Report からは、仏独型の大手建設会社の重要な事業部門として、エネルギー部門が存在することがうかがえる。

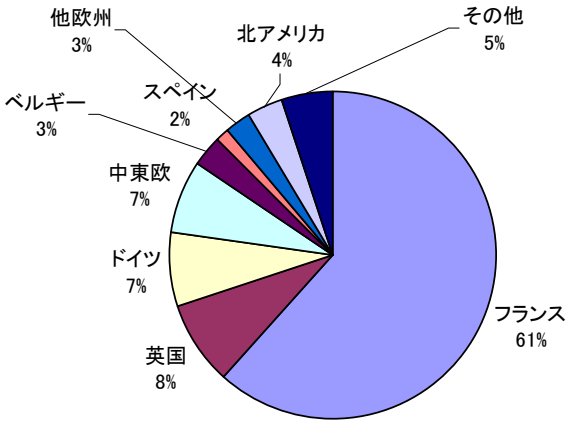
(C) 建設その他部門

図表 4-2-6･7 が示すように､バンシの売上の 43%が建設事業部門で､純利益の貢献は 34%である､売上高純利益率は 3.4%であり本邦大手建設会社に比べると高い数値となっている。ブイグと同様、フランスでは下請施工比率が 10 数%程度と低く、直用従業員が多いので、従業員数も本邦大手建設会社と比較すると大きくなる。道路事業部門の子会社は Eurovia であり、売上は全体の 30%を占め、純利益も全体の 17%で、売上高純利益率は 2.5%なので収益性も比較的高いことがうかがえる。Eurovia はアスファルト等道路舗装材の製造も行なっている。220 カ所の採石場（年間 54 百万トンの砂利生産能力）、60 カ所の結合剤工場（年間 50 万トン生産能力）、460 カ所防水膜工場（年間 24 百万トンのアスファルト生産能力）、110 カ所の建設廃棄物の道路材へのリサイクル工場（年間 5 百万トンの生産能力）を持っている。ヒアリングによると、ブイグ・バンシ・Eiffage の上位 3 社合計の建設道路事業部門のフランス国内建設市場に占める割合は 20～30%程度であり、日本に比べて寡占化が進んでいる[5]ことも、建設道路事業部門の利益率が高い理由の一つとしてあげられる。なお、バンシの開発部門 Immobilier はフランスの開発業者としては大手 10 社以内に入っているとのことであるが、ブイグ、ホッホティーフ、スカンスカ等の他の大手建設会社の開発不動産部門に比較するとそれほど大きくはない。

(D) 地域戦略と海外展開

図表 4-2-8 が示すように、2005 年度売上高の地域別売上は 61%がフランス本国であり､フランスを含む欧州地域となると 91%にのぼる。アメリカ市場でのプレゼンスは、道路建設の Eurovia 以外はあまり大きいものではない。すなわちバンシはフランス本国及び欧州市場の深耕を目標としており､それ以外の国への進出には消極的であることがうかがえる。

図表 4-2-8　2005 年度売上高地域別内訳



中国･インド等の新興市場国でのプレゼンスはほとんど無いし、こちらでの事業展開には懐疑的である。また 2006 年 9 月に、ロシ

[5] 国交省建設工事施工統計によると日建連法人会員 54 社の 2004 年度国内受注シェアは 22.7%。

ア政府（運輸省）との間で、モスクワーペテルスブルグ間の自動車専用道路をコンセッション方式で建設するにあたり、コンサルティングサービスを提供するという協力契約に調印したが、実際の工事について引き受けるかどうかは未定とのことである。上記のように欧州地域以外での海外展開はそれほど積極的ではないが、海外展開にあたっては自前でネットワークを構築するよりも、買収に重きを置いて実行しているようである。

(3)　Hochtief

図表 4-2-9　直近 2 年度セグメント別情報

単位：百万円

項目	売上		経常利益		純利益	
セグメント＼年度	2005	2004	2005	2004	2005	2004
空港事業	563	173	4,480	−1,683	8,860	−630
開発事業	126,770	99,215	7,806	8,135	3,045	4,563
建設アメリカ	813,407	768,305	5,807	7,481	3,143	2,156
建設アジアパシフィック	627,493	472,396	28,752	15,605	10,407	5,443
建設欧州	289,180	286,054	1,052	130	2,381	1,885
本社未配賦	14,030	10,975	−9,491	−8,248	−19,229	−7,775
合計	1,871,443	1,637,117	38,406	21,420	8,606	5,642
ドイツ	311,236	304,649				
その他欧州	95,020	74,626				
アメリカ	822,154	775,040				
アジア	122,407	87,269				
オーストラリア	517,567	392,448				
アフリカ	3,059	3,086				
合計	1,871,443	1,637,117				

出典：同社2005 Annual Reportより作成　　会計年度は暦年1月1日から12月31日まで

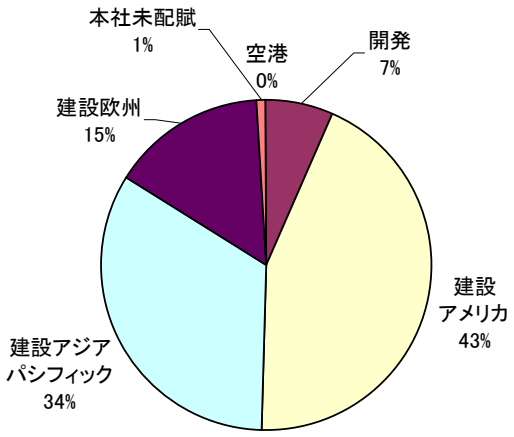
1ユーロ＝137.07円（内閣府月刊海外経済データ2005年期中平均レート）

(A) 空港部門

ホッホティーフ・エアポート GmbH がこの部門の持株会社であり、その傘下にホッホティーフ・エアポート・キャピタルという投資会社、その会社が JV のゼネラル・パートナーとなった運営主体の会社が存在する。さらに各空港会社は PFI/PPP の会社であり、2005 年末時点でのホッホティーフ・エアポート GmbH からの出資比率はアテネが 26.7%、デュッセルドルフが 20.0%、ハンブルグが 26.1%、ティラナ（アルバニアー建設予定）が 47.0%、シドニーが 5.4%となっている。これに加え、英国の空港コンサルタント会社等がある。これらの子会社群により、上記の空港の管理運営はほぼすべて行なわれている。収入としては、発着便の空港使用料、オフィス・商業テナントからの賃貸料、駐車場料金等である。政府部門が最終決定権を持つと思われる空港使用料決定の手順をヒアリングで確認したところ、ホッホティーフ子会社である運営会社が適切な使用料について、政府部門からの許可を取得するとのことで、その他は運営管理全般について裁量権を持っているとのことであった。

ホッホティーフの空港部門の発端は、1970 年代に始まり、複雑な物流設備等を備えて付加価値が高い空港建設の設計・施工に積極的に関与を始めたことにある。その後欧州の成熟市場の中で、各国は政府部門の予算の制約の問題があり、英国で PFI がスタートし、PFI/PPP[6]がその他の欧州諸国にも広まった。ホッホティーフは、1995 年、アテネ国際空港の BOT[7]契約を受注し、それを契機に空港部門を創設した。図表 4-2-10・11 が示すように、2004 年度空港部門は赤字であったが、2005 年度純利益には、傘下の空港運営会社の投資評価益 52 百万ユーロ（71 億円）が含まれて、64 百万ユーロ（89 億円）と急激に回復した。今後は、世界的に乗客数・貨物量が今後も増えることが予測され、空港部門の将来性は高いと評価されている。

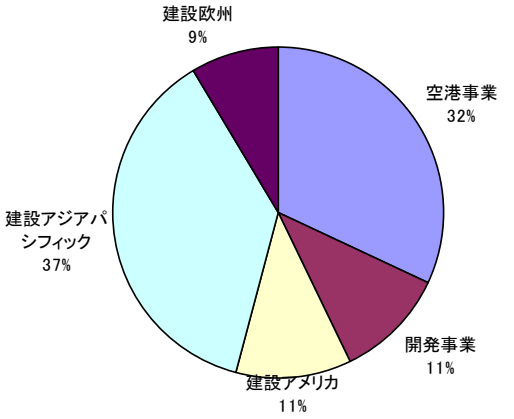
図表 4-2-10　2005 年度売上高部門別内訳



(B) 建設ーアメリカ部門

ホッホティーフは 1999 年、アメリカで建築工事を行なう最大手の会社の一つ Turner Corporation を買収した。また 2000 年、カナダで土木工事を行なう大手の建設会社 Armbro/BFC（その後 Aecon Group Inc.に社名変更）を買収した。ターナーは CM 業務が中心であり、施工は少ないとのことであるが、アメリカ市場では現在 CM 業務は GMP（最大上限価格保証）付で行なう、いわゆる CM at risk 方式[8]が主流である。

図表 4-2-11　2005 年度純利益部門別内訳
（本社未配賦を除く）



図表 4-2-10・11 が示すように、Turner Corporation と Aecon Group の貢献により、アメリカ部門の売上は全体の 43%を占めるが、純利益への貢献は 11%で、この部門の売上高純利益率はわずか 0.4%であり、ホッホティーフ全体の売上が巨大な割に収益率が低い理由はこのアメリカ部門の低収益性による。そしてこれは、競争が厳しいアメリカ市場の Turner Corporation の採算が低下していることにもよるが、カナダの Aecon Group Inc.が赤字を出しており、2005 年にリストラを行なったことも大きな理由である。ヒアリングによるとこの赤字は、同社が能力以上の業務を引き受けて管理不足で発生したとのことである。この

6 パブリック・プライベート・パートナーシップで公共部門への民間活力導入をさす。PFI より概念が広い。
7 PPP の一形態であり、民間側が Build-Own-Transfer、すなわち一定期間所有運営するもの。
8 CM 方式の詳細については最後の「まとめ」の項で説明する。

リストラの効果もあり､Aecon Group Inc.は 2006 年度の収益が回復しているもようである。ホッホティーフは 2007 年 2 月にこの Aecon Group Inc.への持分約 43%を投資銀行コンソーシアムに 104.4 百万カナダドル（108 億円[9]）で売却した。この背景には、ホッホティーフ本体への敵対的買収に対する防御策があると推測される。これについては、後の「経営上の特性と方向性」の項で記述する。

(C) 建設－アジアパシフィック部門

ホッホティーフは 1983 年、オーストラリアにおいて土木工事が主体で建築工事も行なっている Leighton Contractors の持株会社である Leighton Holdings に 40%の資本参加を行なった。その後追加出資を行い現在の持株比率は 54%となっている。Leighton Holdings は、2000 年に、同じく土木工事が中心で建築工事も行なっているオーストラリアの建設大手の John Holland を買収し、現在の持株比率は 99%となっている。ホッホティーフは、これ以前に土木工事が売上の多くを占めるオーストラリアの建設大手の Thiess を買収しており、これも Leighton Holdings の傘下に入れた。Leighton Holdings 傘下には不動産会社の Leighton Properties も存在する。Leighton Holdings はオーストラリア証券取引所に上場しており、ホッホティーフがその持分を、50%を少々超える程度に留めているのは、上場維持が理由として推測される。

アジアパシフィック部門には、香港を拠点とする Leighton Asia という子会社もあり、マレーシア、また Turner と同様に中東のドバイ等でも工事を行っている。

図表 4-2-10・11 が示すように、2005 年度売上高及び純利益に占めるアジアパシフィック部門の貢献は大きく、この部門の利益（10,407 百万円）がなければ、ホッホティーフは赤字に陥ることになる。さらに図表 4-2-12 が示すように、アジアパシフィックの売上にはオーストラリアの貢献が大きいことがわかる。

別途調査のヒアリングで、オーストラリアの主要な州政府からの回答の中に、公共工事の入札にホッホティーフ傘下の上記 3 社が同時に応札することが多く、この 3 社で入札に関する相互の情報交換がないか州政府としては非常に気を遣っているというものがあった。ホッホティーフ社によると、Leighton Holdings 傘下の子会社ではあるが、3 社は全く独立して運営しているとのことである。オーストラリアでは 1990 年代中旬くらいまでは、公共工事の入札に関する不透明な商慣行が存在したようであるが､現在はほぼ根絶したとのことである。また、ホッホティーフ社も西欧先進国ドイツに本拠を置いたコンプライアンス遵守に非常に厳しい会社なので、不明朗な行為は一切行なっていないと思われる。

加えて、同社に対して、オーストラリアで同種の大手建設会社 3 社への投資は重複ではないかとの質問への回答は、「成長著しいオーストラリアの土木市場で 3 社が競って受注することはむしろ好ましい」とのことであった。ホッホティーフは Annual report の中に調査会社の報告書を引用し、オーストラリアの土木市場は、2006 年は 12.4%伸長すると予

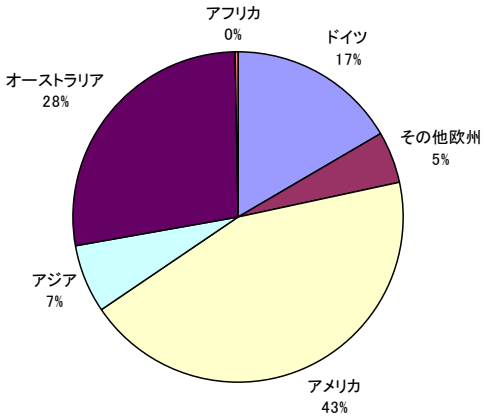
9 内閣府海外経済データ 2006 年 7-9 月期中平均レート：カナダドル＝103.63 円使用

測している。結果論ではあるが、「数を撃てば当たる」式の買収が成功した地域が成長著しいオーストラリアであったということであり、さらに公共工事の中の重土木工事市場を子会社でほとんど独占していることが、この地域の高収益につながっていると考えられる。

(D) その他部門

開発事業部門は、開発事業の後工程としての施設管理（Facility Management）を担当する子会社も保持している。開発事業部門は、他部門と比べて利益率は高いが、2005 年度の売上高純利益率は 2.4%であり、開発事業としてはそれほど高収益とは思われない。

図表 4-2-12　2005 年度売上高地域別内訳



(E) 地域戦略と海外展開

ホッホティーフの本国ドイツは、東西ドイツ統合後、旧東ドイツ地区に足を引っ張られる形で、英独仏伊スペインの西欧 5 大国の中でも、成長率が低い国であり、建設市場は完全な成熟市場といえる。この中での生き残りを図るため、1980 年代から積極的に海外の建設会社を買収してきた。この点では、仏ブイグ・バンシ、あるいは本邦大手建設会社の海外展開とは大きく違っている。ただし、利益率を見る限り、この戦略が成功したとは必ずしも言い難い。しかし、アメリカ市場での Turner Corporation の売上、オーストラリア市場で Leighton Holdings 傘下子会社の売上・利益がなければ、現在のホッホティーフ社の形はありえなかったことも事実であり、今後は売上拡大よりも利益率向上を図るための選択と集中が必要であり、同社もその点は認識しているようである。

(4)　Skanska

(A) 建設部門

図表 4-2-13 が示すように、スカンスカの全売上高に占める建設部門の割合は 91%にのぼり、今回取り上げた 5 社の中では最も本来の建設会社に近い。売上高純利益率も 2.6%であり、低い数値ではない。

図表 4-2-13　直近 2 年度セグメント別情報

単位:百万円

項目	売上		経常利益		純利益	
セグメント＼年度	2005	2004	2005	2004	2005	2004
建設事業	1,710,336	1,592,661	42,347	22,302	44,132	24,692
住宅開発事業	90,167	85,757	9,012	7,788	9,057	7,921
商業開発事業	74,856	82,364	25,665	23,851	26,078	24,175
インフラ開発事業	782	487	−133	457	−133	664
停止事業･未配賦	−37,303	27,361	−3,142	9,927	−21,919	−10,650
合計	1,838,838	1,788,629	73,750	64,325	57,215	46,802
スウェーデン	375,078	378,352				
その他北欧	386,037	312,287				
その他欧州	420,198	383,249				
アメリカ合衆国	580,545	590,103				
その他地域	68,130	58,071				
停止事業･未配賦	8,850	66,567				
合計	1,838,838	1,788,629				

出典:同社2005 Annual Reportより作成　　会計年度は暦年1月1日から12月31日まで

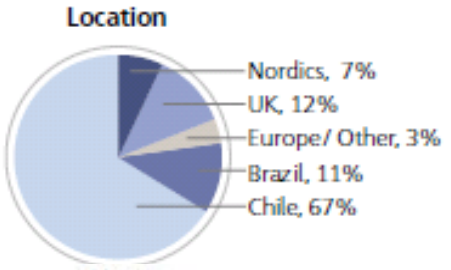
1クローナ＝14.75円（内閣府月刊海外経済データ2005年期中平均レート使用し算出）

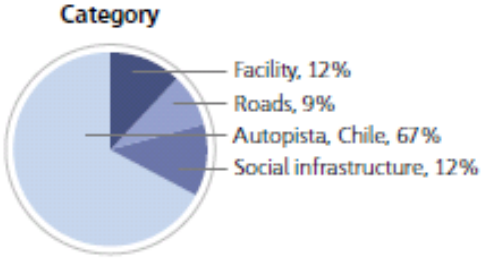
(B) 開発部門

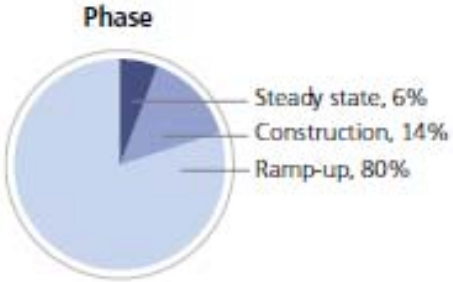
図表 4-2-13・14 が示すように、全売上高に占める開発部門の割合はそれほど大きくはないが、利益貢献では非常に大きいものがある。特に全純利益に占める商業開発部門の割合は 33%であり、高収益の部門ということができる。具体的には、住宅開発以外のオフィス、商業施設、倉庫等の開発及び賃貸が主であり、継続中プロジェクトのリストを見る限り、オフィスの開発が割合的に大きいようである。

(C) インフラ開発部門

この部門の以前の名称は BOT 部門であり、PFI/PPP プロジェクトの中で主に BOT 事業を行なっていたものを 2005 年度中に名称を変更したとのことである。

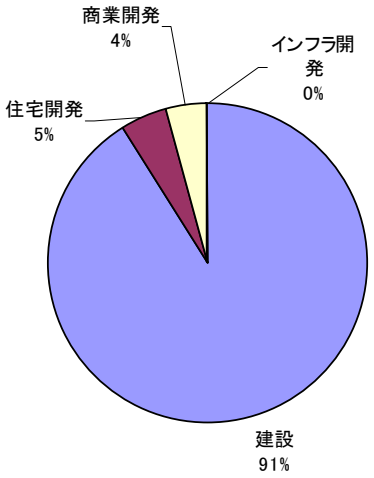






2005 Annual Report によれば、投資額の現在価値による、「地域別分類」では、上記図表のように、チリに 67%、英国に 12%、「資産別分類」では、上記図表のように自動車専用道路（Autopista＝Freeway）が 67%、Social Infra=病院･学校･刑務所等が 12%、Facility=発電所が 12%となっている。「段階別分類」では、上記図表のように Ramp-up＝立上（急成長）段階が 80%、建設段階が 14%で、安定段階が 6%しかない。従って、図表 4-2-13 が示すように赤字であることが理解できる。反対に、立上段階の物件が 80%ということは、将来この部門が収益に貢献することが期待できる。

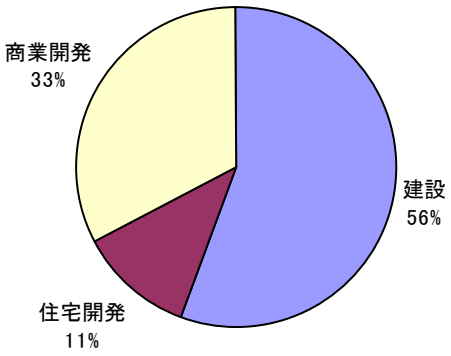
図表 4-2-14　2005 年度売上高部門別内訳
（停止事業・未配賦を除く）



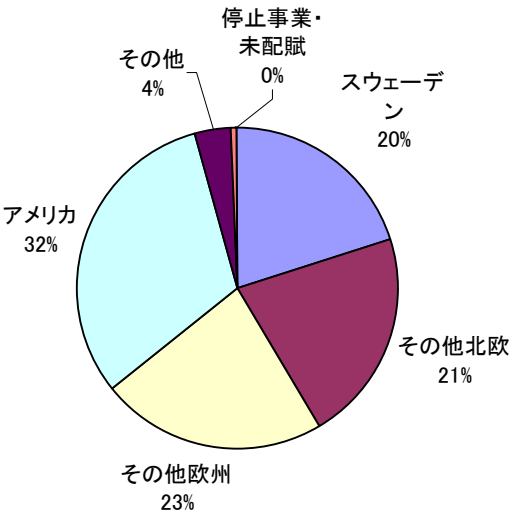
(D) 地域戦略と海外展開

沿革の項で述べたように、1998 年から 2000 年にかけて、アメリカの建設会社を中心に、フィンランド、アルゼンチン、ポーランド、チェコ、英国、香港、ノルウェーで、合計 15 社の建設会社を買収した。

図表 4-2-15　2005 年度純利益部門別内訳
（停止事業・未配賦を除く）



図表 4-2-16 2005 年度売上高地域別内訳



しかし、急拡大により 2001 年より 2003 年の利益率は低迷したが、2000 年に英国で買収した Kvaerner Construction（旧トラファルガーハウス）の子会社で香港に本拠を置く Gammon を、2004 年に売却しアジア地域からほぼ撤退した形となっている。同時にインド、南アフリカ、カナダ、ラトビア、リトアニア等の子会社も売却し、戦線を大きく縮小した。

図表 4-2-17　5 年間業績推移

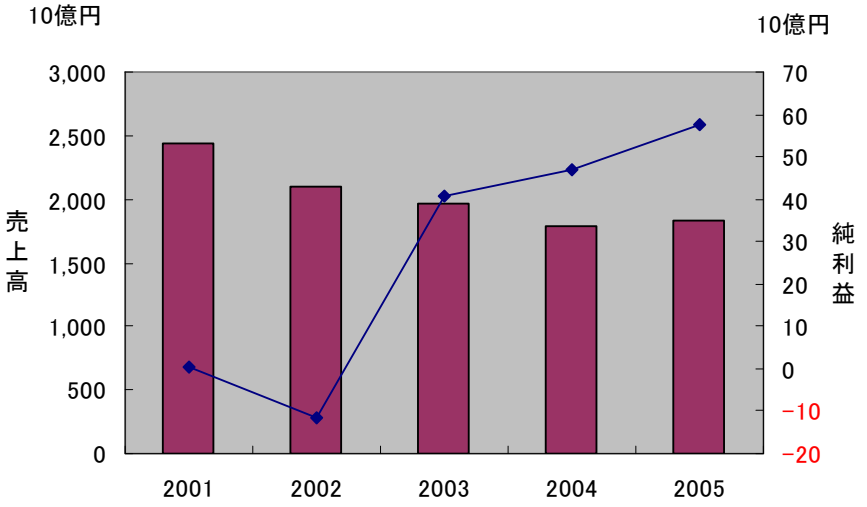
単位：10億円

年度	2001	2002	2003	2004	2005
売上高	2,435	2,095	1,960	1,789	1,839
経常利益	34	14	67	64	74
純利益	0	−12	41	47	57
利益率	0.0%	−0.6%	2.1%	2.6%	3.1%

出典：同社2005 Annual Report及びWEBより作成　　会計年度は暦年1月1日から12月31日まで

1クローナ＝14.75円（内閣府月刊海外経済データ2005年期中平均レート使用し算出）

図表 4-2-18　売上高・純利益の 5 年間推移



上記図表が示すように売上高は 2001 年より減少しているが、純利益は 2003 年より格段に向上しており、2005 年の売上高純利益率は 3.1%と、建設本業の会社としては高収益企業となっている。この傾向は、2003 年にアメリカ人である Stuart E. Graham 氏が President and CEO に就任し、量的拡大よりも利益率（マージン）重視に転換し、無理な拡大を追わず質的な向上を目指す方針転換でもたらされたと言われている。

スカンスカ本社では状況に応じてスウェーデン語が使われることもあるが、メール等のやり取り及び経営層との会話、公式文書にはほとんど英語が使われているとのことであり、海外展開において英語が問題となったことは全くないとのことである。Stuart E. Graham 氏はスカンスカ社に 1990 年に入社しているが、このようにスウェーデン人以外の人が活躍できるのも、同社の社風と無縁なことではないと思われる。

(5)　Lend Lease

(A) 開発部門

上記の Retail & Communities はそれぞれ商業開発と住宅開発を意味し、合わせて開発部門を指している。図表 4-2-21 が示すように、開発事業の 2006 年度全体純利益に占める割合は 1/3 の 34%となっている。開発部門の活動地域は、オーストラリア、英国、アメリカ、シンガポールである。アメリカでの開発事業は、過去に買収した開発子会社 Actus Lend

Lease が、軍人及びその家族向けの住宅すなわち Military Housing を開発・所有・運営（BOT 形式）する業務に特化しており、この事業が大きく収益に貢献している。

図表 4-2-19　直近 2 年度セグメント別情報

単位：百万円

項目	売上		経常利益		純利益	
セグメント ＼ 年度	2006	2005	2006	2005	2006	2005
開発事業	200,522	68,887	20,499	12,124	14,083	7,693
不動産投資事業	11,334	18,968	23,063	18,758	16,017	11,519
建設PFI事業	805,201	688,094	15,202	11,048	11,317	8,711
部門未配賦	2,564	17,371	−10,611	−12,486	−6,508	−8,963
合計	1,019,621	793,320	48,153	29,445	34,910	18,960
アジアパシフィック	212,882	183,185	18,203	9,030	11,771	4,742
アメリカ	421,796	335,151	20,129	20,154	14,268	14,319
欧州	382,379	257,613	20,431	12,747	15,378	8,862
地域未配賦	2,564	17,371	−10,611	−12,486	−6,508	−8,963
合計	1,019,621	793,320	48,153	29,445	34,910	18,960

出典：同社Annual Report/Half Year Resultsより作成　　会計年度は前暦年7月1日から当暦年6月30日まで

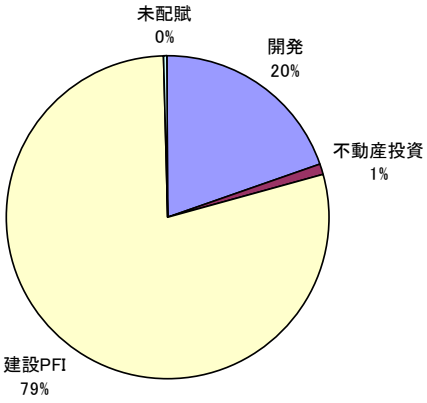
1豪州ドル＝84.08円（内閣府月刊海外経済データ2005年期中平均レート）

(B) 不動産投資部門

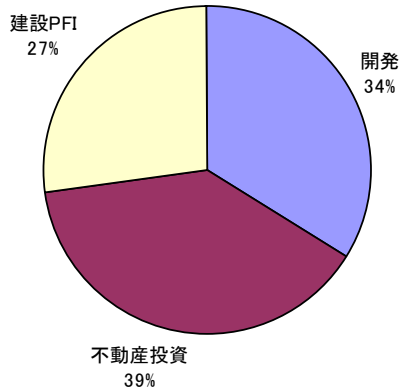
図表 4-2-21 が示すように、不動産投資部門の 2006 年度全体純利益に占める割合は 1/3 を超えて 39%となっている。不動産市場の透明性の国別順位ではオーストラリアが 1 番であり（日本は 26 番目）、オーストラリアではこの高い透明性を背景に商業用不動産の 75%が証券化されている[10]。不動産投資部門の物件の多くは、開発部門が開発し、建設部門の BLL が施工した物件への投資である。投資ファンドに売却する時、多くの場合 LL としての持分を 10～20%程度入れて、運営を行う模様である。

株主説明会の資料によると投資地域はオーストラリア、英国、シンガポールに及んでいる。アメリカでは 2003 年に能動的な投資ファンド事業から撤退し、現在は 50%の持分を有する投資ファンドからの受動的な配当収入が主である。図表 4-2-22

図表 4-2-20　2006 年度売上高部門別内訳

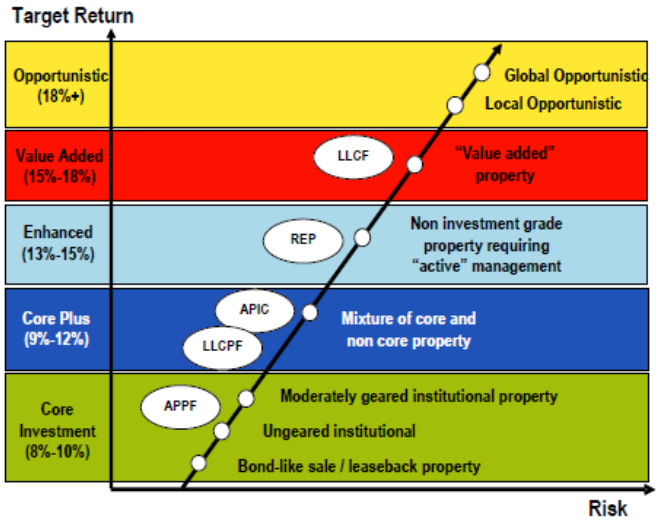


図表 4-2-21　2006 年度純利益部門別内訳
（部門未配賦を除く）



[10] 国土審議会土地政策分科会企画部会不動産投資市場検討小委員会作成 2006 年 7 月資料。

図表 4-2-22　投資部門のポートフォリオ



はそれぞれの投資ファンドの目標利率を示したものである。たとえば、Value Added ゾーンの LLCF は Lend Lease Communities Fund の略称であり、レンド・リースが計画・開発をした 3 つのコミュニティへのファンドの投資であり、レンド・リースの持分は約 21%である。

(C) 建設 PFI 部門

建設部門は Bovis Lend Lease（BLL）のことを指す。BLL は、土木工事事業は手がけておらず、設計施工と CM を中心に建築工事事業のみを行っている。BLL は施工よりも CM 業務[11]とプロジェクト･マネジメント業務を主に手がけているが、顧客の求めに応じて Guaranteed Maximum Price（最大上限価格保証）をつけることが多い。

図表 4-2-23　2004 年 4 月-2005 年 3 月 PFI 受託会社上位ランキング

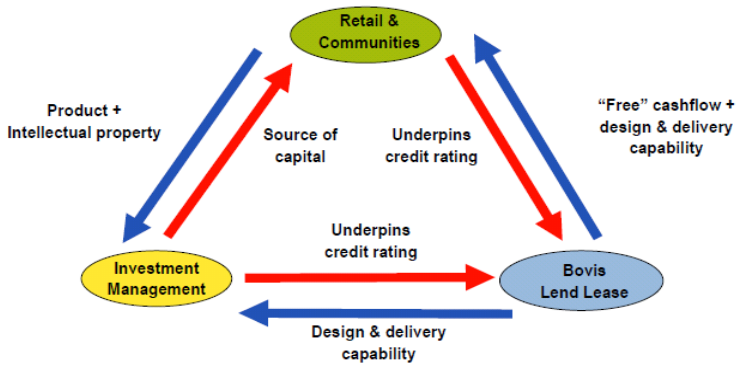
単位：百万円

社名	金額	件数
Balfour Beatty	714,720	47
Skanska	398,736	19
Laing O'Rourke	371,686	22
AMEC	312,377	13
Carillion	298,551	22
Bovis Lend Lease	278,915	13
Mowlem	258,477	26
Sir Robert McAlpine	179,331	5
Jarvis	157,892	26
Bouygues	154,085	6
その他20社	–	–
合計	1,309,418	

出典：英Contract Journal 2005年4月29日･5月6日号より作成
1英ポンド＝200.37円（内閣府月刊海外経済データ2005年期中平均レート）

また、会社の沿革の項で述べたように、英国の PFI 受注のパイオニアであり、右の図表が示すように現在も英国の PFI については受注建設会社の上位に位置する。BLL の活動地域は英国、その他欧州、アメリカ、オーストラリア、シンガポール、その他アジア地域の 40 カ国に渡っている。レンド・リース・グループにおける開発・投資・建設の相互のシナジーは下記に示されている。

図表 4-2-24　LL グループ内の部門シナジー効果



11 CM 方式の詳細については最後の「まとめ」の項で説明する。

(a)　建設部門（BLL）の貢献

→（対）開発部門：（利益率は低いが）安定したキャッシュフローと物件の確実な設計・施工を提供する。

→（対）投資部門：物件の確実な設計・施工を提供する。

(b)　開発部門の貢献

→（対）建設部門：（高収益により）建設部門 BLL に高い信用力を提供する。

→（対）投資部門：物件と知的所有権を提供する。

(c)　不動産投資部門の貢献

→（対）建設部門：（高収益により）建設部門 BLL に高い信用力を提供する。

→（対）開発部門：（高収益により）資金の源泉となる。

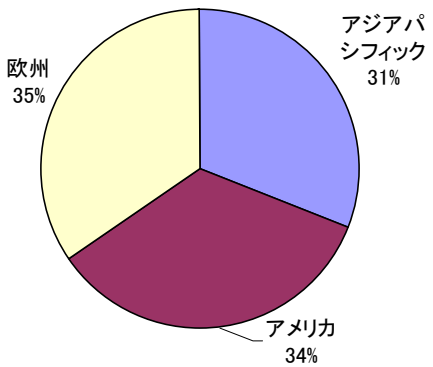
図表 4-2-18 が示すように、2006 年度純利益の部門別内訳は建設 27%、開発 34%、不動産投資 39%と、バランスが取れた配分となっている。

(D) 海外展開

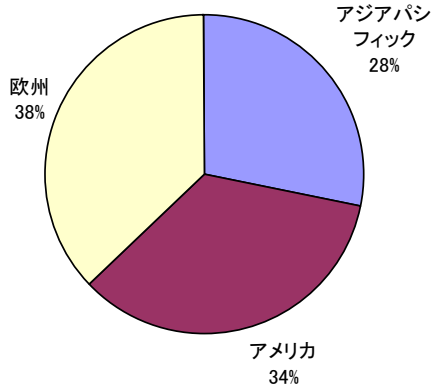
LL の海外展開は、40 カ国にわたっている。これは、Bovis 社が 1986 年から 1995 年までの間に、アメリカで 3 社、欧州で 1 社、オーストラリアで 2 社、マレーシアで 1 社等、複数の建設会社を買収しており、アジアパシフィック地域を中心に展開していたレンド･リース社が 1999 年に Bovis 社を買収したことにより、これらが合体して世界的なネットワークが形成されたからである。

図表 4-2-25・26 が示すように、2006 年度売上高の地域別割合は、アメリカ 41%、欧州 38%、アジアパシフィック 21%、純利益の地域別内訳もアメリカ 34%、欧州 38%、アジアパシフィック 28%と、ランスが取れた配分となっている。

図表 4-2-25　2006 年度売上高地域別内訳



図表 4-2-26　2006 年度純利益地域別内訳（地域未配賦を除く）



(6)　5 社業績比較

下記、直近の業績に限ると、ホッホティーフ以外の 4 社の売上高純利益率は 3%を超えている。ホッホティーフのみが 0.5%と低い収益に甘んじている結果となっている。

図表 4-2-27　直近 2 年業績 5 社比較

単位:10億円

社名	Bouygues		Vinci		Hochtief		Skanska		Lend Lease	
年度	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2006	2005
売上高	3,299.7	2,863.9	2,952.9	2,675.6	1,871.4	1,637.1	1,838.7	1,788.5	1,019.6	793.3
経常利益	253.9	213.4	214.9	178.2	38.4	21.4	73.7	64.3	48.2	29.4
純利益	114.0	124.6	119.4	100.3	8.6	5.6	57.2	46.8	34.9	19.0
利益率	3.5%	4.4%	4.0%	3.7%	0.5%	0.3%	3.1%	2.6%	3.4%	2.4%

内閣府海外経済データ等　2005年期中平均レート使用:

ユーロ ＝　¥137.07　　クローナ＝　¥14.75　　豪ドル＝　¥84.08　　米ドル＝　¥110.22

4.2.3　経営上の特性と方向性

この項では各社からのヒアリングと公開資料をもとに、各社の特色等について述べる。

(A)　Bouygues

(a)　経営主体

ブイグの経営方式は、子会社に権限を最大に委譲する連邦的な経営ではなく、Chairman and CEO の Martin Bouygues 氏の強力なリーダーシップのもと、相当程度に本社の意向が反映される中央集権的な経営である。

(b)　経営管理

各部門（子会社）をポートフォリオ的に管理し、発展性がピークとなっていると判断すると売却する。過去買収したアメリカの HDR という総合建設会社を利益率の低下により 2001 年に売却した。また、1984 年に買収した水処理サービス会社 Saur を 2004 年に売却した。先述のように仏国営原子力発電会社アレバが民営化される予定であり、ブイグはこの会社に出資し原子力発電事業に進出するための原資として、最近利益率が落ちてきたテレコム子会社を売却するであろうという報道もあった。

海外子会社の管理については、海外展開において買収のみではなく自前でのネットワーク構築も多いので、本社からの派遣社員も多く、この点については本邦大手建設会社の海外展開に似ている部分がある。

(c)　研究開発

2005 Annual Report の研究開発についての記述によると、グループ全体での年間研究開発費は 137 百万ユーロ（188 億円）である。下記図表が部門ごとの研究開発費であるが、これによると 137 百万ユーロの大部分が道路部門（Colas）の 107 百万ユーロ（147 億円）、次が通信部門（Telecom）の 21 百万ユーロ（29 億円）、建設部門は 7 百万ユーロ（10 億円）である。

図表 4-2-28　ブイグ・グループの研究開発費

Year ended 31 December 2005	Construction (Bouygues Construction)	Property (Bouygues Immobilier)	Roads (Colas)	Media (TF1)	Telecoms (Bouygues Telecom)	Bouygues SA & other activities	Total
Consolidated sales	**5,815**	**1,557**	**9,424**	**2,489**	**4,525**	**263**	**24,073**
Cost of sales	(4,903)	(1,264)	(8,130)	(1,799)	(3,253)	(222)	**(19,571)**
Gross profit	**912**	**293**	**1,294**	**690**	**1,272**	**41**	**4,502**
Research and development expenses	(7)	(1)	(107)		(21)	(1)	**(137)**

建設部門の研究テーマとしてあげられているうちに、過去から継続しているものは、橋梁のプレキャスト、TBM（トンネル・ボーリング・マシーン）、耐用年数の長い高品質のコンクリート、post-tensioning（VSL processes）であり、当面力を注いでいる研究テーマは、音と振動の吸収分野、自動化と生産性向上、エネルギー効率の向上と環境分野、サステイナブルな建設とライフサイクルコストの向上等である。しかし、2005 Annual Report の記述によれば、建設部門については特に中央研究所的な組織は持っておらず、各部門の技術スタッフからの提案を汲み上げ評価しているもようである。

(d)　経営目標とそれにもとづく活動

- 価格競争に巻き込まれないようにし、売上ではなく利益を重視している。建設部門では、なるべく設計施工で複雑で巨大な物件の取得を目指し、この部分での差別化を図っている。
- 異業種でも採算性が高いと判断すれば、果敢にリスクに挑戦する経営風土がある。
- グループ内に必要なノウハウをほとんど持っているので、他社との JV/連携を行う場合もノウハウ取得型ではなくリスク分散型（バンシ等）である。

(e)　その他（格付等）

- 2005 年 12 月時点でのブイグ社の格付けは、Standard & Poor's が A-で、Stable（安定した）という評価となっている。
- 施主･サブコンとの関係はパートナーリングにもとづいた長期的な関係を比較的好む。
- 他業種に進出した時の人材は、内部（建設部門）からの異動が主である。
- 建設工事に関しては設計施工を好む。

- 複雑なプロジェクトであればあるほどブイグの競争優位性が発揮できるとの認識がある。
- 中国・インド等の新興市場国でのプロジェクトは非常に難しいとの認識である。

(B) Vinci

(a) 経営主体

元々が合併を繰り返して巨大になってきたこともあり、ブイグのような CEO による強力なリーダーシップによる中央集権的な経営方式ではない。

グループ内部の実質的な最高意思決定機関として Executive Committee が存在し、これは現在 Chairman and CEO of Vinci の下に、コンセッション、エネルギー、道路、建設 4 部門の CEO（Chairman）、グループ CFO と Corporate Communications, Human Resources and Synergies のトップに、Executive Vice President of Vinci と Senior Executive Vice President of Vinci Concessions の 9 名で構成されている。

(b) 経営管理

元々合併により巨大になった企業であるので、各部門（子会社）をポートフォリオ的に管理している。直近 2 年間では子会社の大きな売却はない。

海外子会社の管理については、今回のヒアリングでは、本社の社風と利益指向という経営方針の基本的な枠と経営手法のもとに、ローカルの子会社に経営を任せるとのことであった。それに基づき、買収子会社に対しての人材派遣は、社長や財務部門の人間数名を派遣する程度で最小限にとどめているとのことである。しかし、ホッホティーフやスカンスカほどには徹底的に子会社に任せるという雰囲気ではなかった。この方針は、先述のように、ブイグ・バンシ･Eiffage の上位 3 社合計の建設事業部門のフランス国内建設市場に占める割合は 20～30%程度と寡占化が進んでおり、フランス国内市場の割合が大きなあくまで国内中心の会社であり、海外子会社の存在そのものがそれほど大きくないことがあると思われる。

(c) 研究開発

2005 Annual Report の研究開発についての記述によると、「研究開発イノベーション委員会」という各子会社部門の関係者が集まり 2 ヶ月に一度開催されて、ECTP（European Construction Technology Platform)と ENCORD(European Network of Construction Companies for Research and Development)という欧州の建設業界共同の機関での研究の進捗及び成果を確認するとのことである。また、この委員会はバンシ内での Vinci Innovation Award についての受賞部門決定に責任を持つとのことである。実際の研究開発は各子会社部門で行われ、たとえば道路部門である Eurovia では売上高の約 6%[12]を研究開

[12] 道路部門全体の 6%は 387 百万ユーロ（531 億円）となる。

発費として使っているとのことであり、この表現から判断すると、ブイグと同じでバンシもやはり研究開発の多くは道路部門であることがわかる。下記は 2005 年度の主な研究開発テーマである。下記図表 4-2-29 を見る限り、中心的なテーマは省エネ（Energy saving）、汚染防止（Pollution Control）等であることがわかる。

図表 4-2-29　バンシの研究開発テーマ

Energy saving	➤ "Home vert" site hut (GTM Construction). ➤ Cold recycling of asphalt mix (SCORE programme, Eurovia). ➤ Recycling in Europe (part of SAMARIS programme, Eurovia). ➤ Environmentally friendly construction (E_co-housing, GTM Construction). ➤ Automated compaction (CIRCOM programme, Eurovia). ➤ Lower temperature road surfacings (coatings, asphalt mixes, Eurovia). ➤ Urban lighting (Citéos CENTER programme, Générale d'Infographie and Citéos/VINCI Energies).
Pollution control	➤ Pollution removal from facades (PICADA programme, GTM Construction). ➤ NOx absorbent noise barriers (Eurovia). ➤ Micro-emulsions (Eurovia). ➤ Cold plasma treatment of binder plant flue gases (Eurovia). ➤ Biodegradable emulsifiers (Eurovia). ➤ Vegetable-oil based fluxing agents (Eurovia). ➤ Remote measuring of atmospheric pollution (Degréane/VINCI Energies). ➤ Meteorological observation and environmental monitoring (programmes run by VINCI Energies and ADEME, Météo France, Centre de Recherche Atmosphérique, Laboratoire des Sciences et de l'Environnement Electromagnétique Terrestre).
Road safety, transport	➤ New concepts in road construction (European NRCC programme, Eurovia). ➤ Heat-sensitive marking (Eurovia). ➤ Design and deployment of intelligent transport systems on the trans-European road network (European ARTS programme, Cofiroute). ➤ Technical interoperability between electronic toll collection systems in Europe, notably between the French Liber-t and German Toll Collect systems (European RCI project, Cofiroute). ➤ Vehicle-to-vehicle and vehicle-to-infrastructure information systems to avoid pile-ups and improve road safety (European SafeSpot programme, Cofiroute).
Prevention of natural risks	➤ Earthquakes and landslides (European Lessloss programme, VINCI Construction Grands Projets) ➤ Folding fusegates for dams (Hydroplus/VINCI Construction).

(d)　経営目標とそれにもとづく活動

- 売上ではなく利益を指向する。ブイグのように必ずしも巨大プロジェクトのみに集中せずコントロール可能なプロジェクトに集中することにより、一つのプロジェクトが終了し、次のプロジェクトが始まる端境期のサイクルに左右されない。
- グループ内に必要なノウハウをほとんど持っているので、他社との JV/連携を行う場合もノウハウ取得型ではなくリスク分散型（ブイグ等）である。

(e)　その他（格付等）

- 2005 年 12 月時点でのバンシ社の格付けは、Standard & Poor's が長期債に対して BBB+、短期債に対して A-2、Moody's が Baa1/P-2（安定した）という評価となっている。
- 施主･サブコンとの関係はパートナーリングにもとづいた長期的な関係を好む。
- コンセッション部門に進出した時の人材は建設部門からの異動を主とした。
- 西欧の建設産業の問題としてマンパワーの不足をあげている。エンジニアだけではなく熟練した現場労働者も不足気味であり、社内での従業員の教育が重要という認識があり、グループ内で教育施設を持っている。
- コンセッションでは通常 20～25%の持分を入れて残りは借入れでまかなう。

・　中国･インド等の新興市場国でのプロジェクトは非常に難しいとの認識があり、深入りしたくはないようである。

(C)　Hochtief

(a)　経営主体

経営方式は、子会社に権限を最大限に委譲する連邦的な経営である。グループ内部の実質的な最高意思決定機関として Executive Board があり、現在 Chairman（建設欧州部門トップ兼務）以下、人事部門トップ、経理･税務部門トップ、開発･建設アメリカ部門トップ、資金・IR 部門トップ、調達等の部門トップの 6 名で構成されている。海外部門統括の最高意思決定機関として Executive Board をサポートする International Committee が存在し、これは Executive Board メンバーの役員に加え、海外の最大の子会社であるオーストラリアの Leighton Holdings とアメリカの Turner Corporation の CEO の 2 名が加わっている。

(b)　経営管理

各部門（子会社）をポートフォリオ的に管理し、巨額の赤字が出て立て直し不可能と判断すれば解散することもありえる。ホッホティーフは 1994 年にオランダの海洋土木工事大手 Ballast Nedam N.V.を買収した。しかし、同社は 2001・2002 年と連続して大きな赤字を出したために、2002 年に同社の海外部門をリストラし、2004 年に売却した。

海外子会社の管理については、海外展開において現地の建設会社の買収が中心であり、買収後も基本的に現地に任せる連邦型の経営である。本社から子会社への人員の派遣はごくわずかである。たとえばアメリカの Turner を買収した時、本社から派遣した社員は 2 名のみであり、他の小さな子会社の場合はそれ以下でほとんどの場合は多くても 1 名～2 名の社員を送るだけである。むしろ、現地子会社の従業員にホッホティーフ本社に来てもらうことも多く、相互の人的交流を通じて、ノウハウ・技術をグループ全体に同期させるやり方をとっている、特に技術者については、この相互の従業員交換は必ず行われるということである。

子会社の経営陣レベルが、本社の戦略的意思決定に加わる組織としては、先述の International Committee 以外に、Risk Management Steering Committee がある。

(c)　研究開発

2005 Annual Report の研究開発についての記述によると、ホッホティーフ社内での研究開発は、持株会社（本社）によるものと、各子会社（部門）での、2 段階で行なわれているとのことである。新技術は往々にして現場の革新から生まれるということで、特に、高層ビル、橋梁・トンネル工事等が、ホッホティーフが技術優位性を発揮することが多いことも述べられている。この現場での改良と同時に、持株会社レベルでは、各子会社・現場レベルの革新を汲み上げ評価し、グループ全体にその知識を広げることを担っている。先述したよう

に、子会社については基本的に経営を任せる連邦型の経営であるが、グループ内部の技術交流については力を入れている。

持株会社レベルでは社内の研究開発の専門スタッフが、社外の研究者、大学、研究機関とのコンタクトを保って、その研究成果を社内に取り込むことも担っている。具体的な大学名（Stanford）以外にも、その機関の一つとして、ENCORD（European Network of Construction Companies for Research and Development）という欧州の建設業界共同の機関の名前があげられている。

図表 4-2-30　ホッホティーフの研究開発費と関連部門

Central R&D expenditure by activity (EUR thousand)

R&D activity	2005	2004	Participating divisions
InTun	2,110	1,344	HOCHTIEF Construction Services Europe
ViCon	1,572	633	All divisions
Networking	221	1,313	All divisions
iBuild	187	–	HOCHTIEF Construction Services Europe, HOCHTIEF Development
Other R&D projects	1,669	1,462	All divisions
Subtotal	**5,759**	**4,752**	
Idea finding, coordination, etc.	799	336	Holding company, Corporate Development corporate center
Total	**6,558***	**5,088***	
Additional external R&D funding	0.2	0.1	

上記図表はホッホティーフの持株会社（本社）での研究開発費を示しており、約 6.5 百万ユーロ（8.9 億円）である。しかし、同 Annual Report には、上記金額には各子会社で行っている研究開発活動については含まれていないと記されている。

たとえば、上記研究開発活動表の、InTun はトンネル技術の研究開発プロジェクトであり、ViCon は Virtual Design and Construction、すなわち三次元 CAD 関連技術であり、iBuild は Intelligent Building 関連技術である。これらの記述を見ると、道路関連が主な研究開発の対象である仏ブイグ・バンシと比べ、ホッホティーフは本邦大手建設会社と近いものがあるように思われる。

(d)　経営目標とそれにもとづく活動

- 売上ではなく利益を指向しているとのことであるが､実際の活動を見る限り選択と集中が見られない総花的なものである。この点でも､利益重視をうたいながら実際は売上を追っている本邦大手建設会社に近いものが感じられる。
- グループ内に必要なノウハウをほとんど持っているので､他社との JV/連携を行う場合もノウハウ取得型ではなくリスク分散型である。

(e)　その他（格付等）

- ホッホティーフ社では Standard & Poor's と Moody's からの格付は取得していないようである。同社 WEB に 2007 年 1 月初め時点の、2006 年度中のアナリストの評

価がまとめられているが、それによると positive（肯定的）評価が 8 名、neutral（中立的）評価が 4 名、negative（否定的）評価が 2 名となっている。

- 施主･サブコンとの関係は大体 60%が長期的なサブコンであり、40%がその時々で選ぶサブコンということであり､施主も含めて長期的な関係がメインであるとしている。
- 建設に関して近年 Pre-Fair contracting というスローガンを打ち出している。これは Pre Construction and Fair Treatment を略したもので、施主と設計者と施工者とサブコン・協力業者が、オープン・ブック・ポリシーで、プロジェクトの最初の段階から原価と利益等必要な情報すべて明らかにして共有し､後工程での手直し等を無くし、結果的にはライフサイクルコストの中では低価格とするというものである。価格競争を止めて品質の競争に移ることであり､英国の early design build と同じことを指す。これは CM 業務を行なっている限りなじみ易い方式とも言える。
- 新規事業、たとえば開発事業や PFI/PPP 事業に進出をした時も、外部からの人材調達以上に主として社内の建設部門からの異動でまかなった。会社内部の人材教育訓練が建設会社にとっては重要という認識がある。
- 中国･インド等の新興市場国でのプロジェクトは非常に難しいとの認識があり、深入りしたくはないもようである。
- 2007 年 1 月末､ドイツのメディアが､オーストラリアの最大手商業銀行の Macquarie 銀行がホッホティーフを買収し、買収後はオーストラリア子会社の Leighton グループや､アメリカの Turner 等の事業子会社を売却する可能性があるという報道を行なった。これは、ホッホティーフの株式の 25%はスイスの August Von Finck 氏の投資会社 Custodia Holdings が所有しており、2006 年 12 月に同氏が「近い将来ホッホティーフ株式を売却したい」と発言したという報道がなされたことによる。
  Macquarie 銀行は、PPP で建設された公共施設に対する世界最大の投資家であり、ホッホティーフ同様シドニー空港等の持分を所有している。この買収はホッホティーフの空港権益を狙ったものではないかとも報道されている。ホッホティーフが､2007 年 2 月にカナダの Aecon Group Inc.の持分約 43%を投資銀行コンソーシアムに 104.4 百万米ドル（約 115 億円）で売却した背景に、この買収に対する防御策があると推測される。

(D)　Skanska

(a)　経営主体

経営方式は､子会社に権限を最大限に委譲する連邦的な経営である。グループ内部の実質的な最高意思決定機関として CEO と Senior Executive Team（役員会）があり、Senior Executive Team は、5 名の Executive Vice President と人事担当の Senior Vice President から構成されている。

(b)　経営管理

各部門（子会社）をポートフォリオ的に管理し、低採算で先行き発展する可能性が低いと判断すれば売却することもありえる。2003 年にはアメリカで開発事業に携わっていた子会社を売却し、2004 年には先述のように、英国で買収した Kvaerner Construction（旧トラファルガーハウス）の子会社で香港に本拠を置く Gammon を売却した。同時にインド、南アフリカ、カナダ、ラトビア、リトアニア等の子会社も売却し、戦線を大きく縮小した。

海外子会社の管理については、海外展開において現地の建設会社の買収が中心であり、買収後も基本的に現地に任せる連邦型の経営である。一般的には、本社から買収した子会社への人員の派遣は行わず、本社のグループ管理チームを中心に、その現地子会社に対して、経営方針と資金管理・リスクマネジメントの手順を伝達し、その大枠内で現地子会社に経営をほとんど任せてしまう。この方式は decentralized but integrated（分権的であるが統合された）経営方式とのことである。Integrated の例として、特に本社子会社間の相互の技術・ノウハウについては注意を払い、子会社のプロジェクトにおいて、その子会社に専門技術が欠けている場合は、本社内に技術的なサポートチームを作ることをあげている。

(c)　研究開発

2005 Annual Report には、スカンスカの研究開発費は売上の 0.4%を占めること、社内に 50 人以上の博士号保持者がいること、従業員の中に大学の教授が 6 名いること、15 人の博士号保持者が同社内と大学で同時に勤務していることが述べられている。研究開発は主に、それぞれの子会社・部門・現場等の継続業務の中でなされているが、本社内の上記学位保持者がそれらの研究を支援し、外部の大学・研究機関等の研究成果を社内に取り込む架け橋的な立場にいることも述べられている。通常研究開発は子会社・部門・現場等の継続業務の中でなされているので、グループとしての研究開発の総額を推定することはむずかしいと述べられている。

上記の研究開発体制はホッホティーフのものに近いが、Anuual Report 中の研究開発に割いた記述はホッホティーフより小さい。また、研究開発テーマはシステム的なものと建築のものがあげられているのみで、ホッホティーフのように土木の橋梁・トンネル技術についての記述は無くて、同社がトンネル工事等の重土木分野での技術優位性を持っているかについては疑問がある。実際、スカンスカが行った欧州での巨大トンネル工事は、本邦大手建設会社が JV パートナーとして技術部分を提供している例がある。

(d)　経営目標とそれにもとづく活動

- かつては自社が展開している各国の市場すべてで上位 3 位以内に入ると言うスローガンを掲げていた。しかし、先述のように拡大戦略の果てに低採算となり、それを修正すべく現 CEO のもと、徹底的に売上ではなく利益を指向する方向に転換した。

- 現在は、新たな国の市場に進出するよりも、現在活動している市場の中のプロジェクト遂行の中で､専門性を発揮し粗利を上げ効率的に活動することが重要と考えているとのことである。
- グループ内に必要なノウハウをほとんど持っているので､他社との長期的な連携にあまりメリットが無いという認識ではあるが、必要があれば他社との JV については抵抗が無いようである。

(e)　その他（格付等）

- スカンスカ社では Standard & Poor's と Moody's からの格付は取得していないようである。
- サブコンとの関係については、そのプロジェクトによるが、長期的な関係の方が一般的に有利である。ただし、長期的な関係がコスト的に有利で無い場合は、それは当てはまらないとのことである。
- 新規事業に進出をする場合、外部からの人材調達と会社内部、たとえば建設部門からの異動、双方の組み合わせが考えられる。しかし、むしろ社内の従業員を教育訓練することを主にしているとのことである。
- 建設産業で最も不足している経営資源は人材であり､会社内部の人材教育が重要という認識がある。たとえば、PFI の SPC を作る作業は非常に複雑であるが、複雑であればあるほど同社の競争優位性があると考えているからである。
- 中国･インド等の新興市場国でのプロジェクトは非常に難しいとの認識があり、深入りしたくはないようである。

(E)　Lend Lease

(a)　経営主体

経営方式は、子会社に権限を最大限に委譲する連邦的な経営である。グループ内部の実質的な最高意思決定機関として Executive Management Team があり、グループ CEO の下に、開発、不動産投資、建設 3 部門の CEO、グループ CFO、Head of Human Resources、Head of Environment, Health and Safety の 7 名から構成されている。

(b)　経営管理

各部門（子会社）をポートフォリオ的に管理し、低採算で先行き発展する可能性が低いと判断すれば事業撤退することもありえる。2003 年にはアメリカの不動産ファンドから撤退し､現在はアメリカでの能動的な不動産投資は行わず､既存持分からの配当収入のみである。

海外子会社の管理については、買収後も基本的に現地に任せる連邦型の経営である。本社から買収した子会社への人員派遣は多くはなく､本社の大枠の方針内で現地子会社に経営を

ほとんど任せてしまう。同社ではオープンな社風と Empowerment（権限委譲）がうたい文句である。ヒアリングによると海外子会社への派遣は、その子会社の社風と、派遣する従業員本人の希望を汲み取るとのことである。

(c) 研究開発

過去数年の Annual Report 等を遡ったが、研究開発に関する記述は見当たらない。

(d) 経営目標とそれにもとづく活動

- 売上ではなく利益を指向する。売上を追わないので、建設でも無理な受注は行わない。
- 建設部門では、リスクが少ない CM を好むが、先述のように現状は顧客の求めに応じて Guaranteed Maximum Price（最大上限価格保証）をつけることが多い。

(e) その他（格付等）

- 2006 年 6 月時点でのレンド･リース社の格付けは、Standard & Poor's が BBB-A3、Moody's が Baa3 で、どちらも Stable（安定した）となっている。
- 建設部門では、施主・サブコン双方と長期的な関係を好む。
- 建設部門では、サブコンを含めたサプライチェーンを重視し、サプライチェーンが無い市場ではフィービジネスしか行わない。また、長期的関係にあるサブコンに関するデータベースを整えて、サブコンと相互の協力関係を重視する。
- 建設部門は、Bovis 時代にアメリカ・欧州での買収でネットワークを構築しており、アジアパシフィックを中心にネットワークを構築していた LL が Bovis を買収したので、結果的に地域的にもバランスが取れている。
- 建設産業で最も不足している経営資源は人材であり、会社内部の人材教育が重要という認識がある。また、優秀な新卒者を建設業界に引き入れて留める重要性も認識している。一つの例がオーストラリアの LL シドニー本社には 1990 年に、国内では初めての企業内託児所があり、これは優秀な女性社員を、出産をきっかけとして失いたくないので始めたとのことである。
- LL はかつて MLC というオーストラリア国内では相当大手の保険会社を所有していたが、不動産・開発事業に集中するために、同社を 2000 年度に売却した。この売却の背景には、開発・不動産投資・建設の 3 部門間での相乗効果を選択したことがあると思われる。
- 土木分野の事業は行っていないことや社風のオープンさにより、必要とあれば他社と JV/提携することには熱心である。
- LL の経営は、展開地域と主要な事業双方において、選択と集中が明確である。
- 日本法人は日建連の特別会員企業となり、CM 業務を中心に中規模建設会社として活動している。

・　中国･インド等の新興市場国でのプロジェクトは非常に難しいとの認識があり、深入りしたくはないようである。両国について特に難しいのは、安全に対する概念の違いということである。

4.2.4　まとめ

この項では本邦大手建設会社（最大手 5 社を想定）の一般的な姿と比較して各社の特徴を論じる。比較のために各社の特徴を一般化・単純化する。

(1)　地域戦略

ブイグ、バンシはフランス国内を中心に周辺の欧州地域を主な市場としている。ホッホティーフはアメリカとオーストラリアを中心に世界の多くの国･地域を市場としており、建設産業の成長が著しいオーストラリアでの利益貢献が大きい。スカンスカは 1998 年～2000 年の活発な買収によりアジアを含めた地域に進出したが、2001･2002 年の採算悪化により、アジアからほぼ撤退し、周辺欧州地域とアメリカを主な市場としている。レンド･リースは、アメリカ、英国及び周辺欧州地域、オーストラリア、シンガポール等の先進国を中心に活動している。本邦大手建設会社は国内市場を中心に周辺アジア地域に進出している。

アメリカ（北米）市場への進出については、ブイグは巨大なグループ全体の売上に比べるとそれほど大きくはないが道路事業を中心に展開している。バンシも巨大なグループ全体の売上に比べると比較的小さいが道路事業を中心に展開している。ホッホティーフは子会社の Turner は建築ではアメリカ最大手の一つであり、それとカナダの子会社 Aecon により大きなプレゼンスを持っているが、2007 年 2 月に Aecon 社を売却し、Turner も収益はアメリカ市場の競争激化で低迷している。スカンスカは 1998 年～2000 年の活発な買収の中でアメリカの建設会社を 5 社買収しており、現在アメリカでは常時 3～4 番程度の大手建設会社となっている。レンド・リースは、BLL がアメリカ市場で常時大手建設会社の 10 番内に入っており、開発事業も収益力がある。本邦大手建設会社は、例外の 2 社を除き[13]、アメリカ市場でのプレゼンスはほとんどない。

中国・インド等の新興市場国に対する進出については、欧州主要建設会社は 5 社とも懐疑的である。理由は価値観等の違いが大きい。本邦大手建設会社は、中国については本邦製造業の顧客工事を中心に進出している。インドについては各社共、様子見の状況である。

海外展開については、ブイグは買収も積極的に行なっているが、自前でのネットワーク構築をむしろ主としているようである。他 4 社についてはいずれも買収による展開が主である。本邦大手建設会社については、自前でのネットワーク構築が主である。

今後、本邦大手建設会社が海外展開をするにあたり地域戦略を考えるならば、世界で最大のアメリカ市場と、EU により諸々の手続き上の統合が進んでいる欧州地域のどちらか一つ

[13] 不動産事業・建築事業の鹿島建設と土木事業の大林組。

への進出は検討すべきではないだろうか。また、南半球ということで地域的な隔離感はあるが、オーストラリアは 2001 年より建設市場が拡大し続けている。特に土木市場の伸びは 2001 年 9 月から最新の統計値が出ている 2006 年 9 月までは年率平均 15%[14]程度で伸びており、2006 年通年では建設投資総額が 1,000 億豪ドル（8 兆 9,420 億円[15]）に達すると予測されている。1990 年代に存在した建設業の不透明な商慣行も、連邦政府等の努力により 2000 年以降は根絶され、透明性が高くなっており、先進国としては稀な成長市場なので一考の価値はあるだろう。

(2) JV/提携

ノウハウ取得を求めての JV/提携については、ブイグ・バンシはそれほど積極ではない。ホッホティーフも、建設に関する技術的なノウハウは持っていると認識しているので、ノウハウ取得目的での JV/提携にはそれほど積極的ではないが、拡大した子会社すべてにグループのノウハウ共有が完了していない部分があり、子会社レベルであれば JV/提携には必ずしも消極的ではないようである。スカンスカは土木のトンネル技術等については弱い部分があり、その部分での JV/提携を行なうことがある。レンド・リースは土木事業をてがけておらず、その部分を補完するために JV/提携には積極的な面がある。本邦大手建設会社は技術的なノウハウについては社内で完結しているが、リスク分散目的での JV/提携には積極的な面がある。また、言語及び商慣習等の違いのため、海外でのコマーシャル・マネジメントに弱点があるので、それを補完する JV/提携には積極的な面がある。

(3) 経営管理

連結決算については、本邦では商法等の改正により最近 7～8 年で定着してきたが、欧州の場合は経営実態をより正確に把握するという理由で、数十年以上前から財務会計上の情報開示の主流となっていた。また、欧州主要建設会社 5 社については、海外展開をする場合は基本的に何らかの形で現地子会社を設立しているが、本邦大手建設会社が海外展開するにあたっては、特に土木事業においては本社直轄（支店）レベルでの工事も多い。この理由もあって、経営については、本邦大手建設会社の場合、欧州主要建設会社 5 社に比べて、中央集権的な経営スタイルが強い。欧州主要建設会社 5 社の中ではブイグが中央集権的である。バンシはブイグほど中央集権的ではないが、フランス国内の比率が大きいので、ブイグと他 3 社の中間的なスタイルである。ホッホティーフ、スカンスカ、レンド・リースについては、分権型であり連邦的な経営スタイルが強い。

子会社の位置付けについては、欧州主要建設会社 5 社の場合は、ポートフォリオ的に判断し、買収・売却・撤退をダイナミックに行なう。本邦大手建設会社の場合は、本社からの人員派遣の比率も大きく、同一の会社の一部門を何らかの理由で独立させたという状況にあ

14 Australian Bureau of Statistics No.8755.0
15 内閣府海外経済データ 2006 年 10 月期中平均レート豪ドル＝89.42 円を使用。

るので、本社と一体視することが通常であり、ダイナミックな売却・撤退等に関してはそれほど多くの例が見られない。

リスク管理についての記述は、欧州主要建設会社においては詳しいものがあるが、本邦大手建設会社の場合はほとんど記述されていない。これは本邦大手建設会社でリスク管理が全く行なわれていないというわけではない。この差異について、いくつか理由が考えられるが、一つは歴史的に欧州の方が、保険商品が多様化しており、本邦の建設産業では通常保険付与しないようなことに保険をかける[16]ことが多いことによる。また、後の経営目標の項で述べるが、欧州主要建設会社は利益指向であるが、本邦大手建設会社は売上（受注）指向であり、利益指向であるならば、一般的にハイリスク・ハイリターンの認識があるので、リスクに対する認識も本邦大手建設会社よりも強いことが理由として推測される。

(4) 事業拡大戦略

事業拡大戦略については、ブイグが異業種に進出して大きな成果をあげている。これは創業家出身のオーナー的な立場にいるCEOの強力なリーダーシップによりはじめて可能であると思われる。バンシはコンセッション事業で大きな収益をあげている。また、エネルギー事業の占める割合も大きい。どちらも建設周辺事業という位置付けが可能である。特にコンセッション事業についてはフランス政府が1970年代から採用した自動車道路の民営化に大きく関係がある。ホッホティーフ、スカンスカ、レンド・リースも建設周辺事業であるPFI/PPP・コンセッション事業に積極的に進出している。これは各社の本拠がある西欧諸国の社会的・市場的な成熟により、政府財政の制約状況が1970・1980年代から起こり始めたことによる。一方で本邦大手建設会社の場合は、日本の社会的・市場的な成熟が西欧諸国より遅れてスタートしたためPFI/PPP・コンセッション事業の市場が相対的に小さく、取組度合いも遅れているが、本邦大手建設会社が今後強化すべき分野である。

特にホッホティーフの空港事業の展開を見ると、空港建設自体が物流設備等に大きく依存する複雑な建築物件であり、今後も世界的に物流量が増大する傾向があるので、建築事業分野においては、比較的技術優位性が発揮しやすい分野と考えられる。

同じく建設周辺事業と考えられる不動産・開発事業についても、バブル期のリゾート事業投資の失敗、地価の下落による損失が大きかったので、欧州主要建設会社5社と比べ、本邦大手建設会社の取組は遅れている。欧州主要建設会社5社が取り組んでいる不動産・開発事業は、住宅事業を中心として、都市部の商業開発（オフィス・商業テナント）であり、どちらも本拠である西欧型の成熟社会では大きな変動のリスクがないので比較的安定した高収益の事業であり、総合建設会社は周辺事業としてそのノウハウを蓄積しやすいので、今後強化すべき分野であると思われる。

16 設計保険が一つの例

(5)　人材について

欧州主要建設会社 5 社のヒアリングの中で、共通して強調されていたのは、人材と従業員教育である。ヒアリング前の予想が外れたのは、各社が建設事業から多角化を進めた中でも、外部からの人材獲得よりも、建設部門からの異動を主として人材を供給したということである。特に、レンド・リースのヒアリングで強調されたのは、元々CM とプロジェクト・マネジメント業務は、プロジェクトの進行を総合的に管理するものであり、このノウハウは他の事業の管理にも相当程度応用できるということである。また、各社共、建設産業全体の人材不足、良い人材の確保、従業員教育の重要性等を強調していた。反対に考えると、各社共そのような人間尊重の経営を行なってきたから､今も優良企業として残っているとも言える。この点は本邦大手建設会社も共通する点が多い。

(6)　研究開発

研究開発については、図表 4-2-31 にもまとめたが、欧州主要建設会社 5 社は、本邦大手建設会社とは違って、中央研究所等の大きな組織を持ってはいない。レンド・リースに至っては、公開資料の中で研究開発については全く触れていない。この理由については、建設技術については、技術革新がそれほど著しいものではないからであり、開発成果について必要な場合はその都度外部機関から取得するというのが一般的だからである。

建設技術の研究開発については、日本の国土の制約条件・自然環境により、本邦大手建設会社は、従来自社内で総合的に研究してきており、年間研究開発費が 100 億円近い会社もあるが、この間接費負担の経営上の妥当性についての再考が必要ではないかと思われる。その上で、やはり社内で必要ということであれば、その成果をもう少し効率的に収益化する方法についても検討する必要があるのではないだろうか。具体的にその方法については、たとえば、スカンスカ、レンド・リースのように総合的な技術について外部機関に頼る度合いが大きな会社と､本邦大手建設会社が技術の応用面で貢献することで提携するようなことも可能であろう。

(7)　経営目標

経営目標については、欧州主要建設会社 5 社は各社共、現時点では売上よりも利益を目標にしている。入手するプロジェクトについては、価格競争に巻き込まれない付加価値の高いプロジェクトを選択する傾向が強くなる。そのため、単純な施工よりも設計施工が可能なより複雑なプロジェクトが高付加価値であるとして、主に獲得しようとしている。

また、欧州主要建設会社は、利益志向であるために、CM 方式を好むことが多い。前述したように、現在は、顧客の求めに応じて Guaranteed Maximum Price（最大上限価格保証）をつける CM at risk 方式が主流である。この場合､契約時の条件に大きな変動が無い場合、本邦建設産業で主流の一括工事発注方式との大きな違いは､傘下サブコンの工事価格を施主に明示するいわゆるオープン・ブック方式で、サブコンとの間の契約及びそこで決めた価格

を施主にあらかじめ提示し同意を求めることである。しかし、CM 方式はあくまで積算が原則であるので、建設条件・外的条件が大きく変わり、影響を受けるコストが変わった場合、GMP も併せて変動することがほとんどである。すなわち契約には Escalation Clause 等が含まれており、資材価格等が極端に値上がりした場合は、施主側にも相応の負担を求めることがほとんどである。また、オープン・ブック方式は、すべての費用・利益幅を含め、精算までオープンにすることであり、施工体制のみを施主に明らかにする「日本版オープン・ブック方式」とは異なる。すなわち、CM 方式とは、建設工事に関わるできるだけ多くのリスクを明確化し、それを施主・サブコンにも明示し、誰がどこまでどのリスクを負うか、リスクの切り分けと分担についてあらかじめ大枠を決めて工事を行なうことである。

本邦大手建設会社の場合は、現時点では建前上は各社共利益追求をうたっているが、実際の行動としては、公共工事の低価格入札をみると、いまだ売上（受注）高追求をしていると判断せざるをえない。これは年々縮小する公共工事＝土木工事で顕著な傾向であり、その中で生き残るには、個別の企業にとっては必要に迫られてという部分もあろうが、この傾向が続く限りジリ貧状態にならざるをえない。

また、本邦建設会社が海外の工事で損失を出す場合、本邦の商慣習である一括工事発注方式に基づき、Escalation Clause を含まない契約にして、資材価格の上昇をすべて受けてしまうことも理由の一つである。また仮に、事前に気づいていたとしても、施主との力関係により、Escalation Clause 無しの契約で引き受けることも多い。これは、本邦の商慣習が、一括工事発注方式が主であり CM 方式に慣れていないことと、本部からの指示や方針が、受注すること、売上を計上することを目的としており、利益を目的にしていないことが原因であると推測する。本部からの方針が利益志向になっていれば、無理な工事を深追いする必要は無い。

欧州主要建設会社と本邦大手建設会社の特徴として、事業拡大戦略以外では、この経営目標と施工に関わる契約方式の違いが最も大きいと思われる。

(8)　業績

欧州主要建設会社 5 社の業績は、ホッホティーフ以外は非常に高いものとなっている。しかし、部門別セグメント情報の建設事業での利益率を見る限り、国内の建設産業の寡占の割合が大きいブイグ・バンシのフランス系 2 社を除くと、近年大きく業績を回復している本邦大手建設会社と大きく違いはない。すなわち、会社全体としての収益の違いは、収益が高い事業部門への多角化が進展している欧州主要建設会社と本邦大手建設会社の違いであると言うことが可能である。ホッホティーフと比べて、近年収益性を回復したスカンスカと、高収益を維持しているレンド・リースの経営方針は、それぞれ展開地域、あるいは事業分野の選択と集中に徹底していることがあげられる。

本邦大手建設会社にとっても、今後は展開地域と事業分野の選択と集中が必要である。海外展開を行なうのであれば、欧州主要建設会社のように、自前で構築する方法のみではなく、

その地域のローカルの建設会社を買収することも検討すべきであろう。また、展開地域によっては、総合建設業の看板を下ろし、自社の強みに特化し、専門工事業者として、今回取り上げた欧州主要建設会社のどこかと提携して事業を遂行することも、生き残りの一つの方法ではないだろうか。今後は全般的に、無理な売上拡大を求めず、利益志向に転換して行く必要があるのではないだろうか。

以上、これまで本文の中で説明してきた、欧州主要建設会社と本邦大手建設会社の特色と違いを明確にするため、本文の内容と各社の特徴を単純化して、下の「各社の特徴一覧表」とした。

図表 4-2-31　各社の特徴一覧表

会社名		Bouygues	Vinci	Hochtief	Skanska	Lend Lease	本邦建設会社
地域戦略	主たる市場	本国中心	本国中心	米・豪州	周辺地域（欧州）	先進国中心	本国中心
	展開地域	周辺地域（欧州）	周辺地域（欧州）	全世界展開	周辺地域（欧州）	先進国中心	周辺地域（アジア）
	北米プレゼンス	中	小	大	大	大	小
	中国・インド	懐疑的	懐疑的	懐疑的	懐疑的	懐疑的	様子見
	海外展開方法	自前中心	買収	買収	買収	買収	自前
JV/提携		閉鎖的	閉鎖的	中間	開放的	開放的	中間
経営管理	連結と単独	連結	連結	連結	連結	連結	単独中心
	経営主体	中央集権型	中間型	連邦型	連邦型	連邦型	中央集権型
	子会社位置付	ポートフォリオ	ポートフォリオ	ポートフォリオ	ポートフォリオ	ポートフォリオ	一体型
事業拡大戦略		異業種	建設周辺	建設中心	建設中心	建設周辺	建設受注拡大
	多角化事業	通信・メディア	コンセッション	開発・空港	開発	開発・不動産	遅れている
	多角化事業	エネルギー	エネルギー	PFI/PPP	PFI/PPP	PFI/PPP	
多角化対応人材		部門間異動中心	部門間異動中心	部門間異動中心	部門間異動中心	部門間異動中心	部門間異動中心
重要な経営資源		従業員	従業員	従業員	従業員	従業員	従業員
研究開発	建設部門	外部機関連携	外部機関連携	外部機関連携	外部機関連携	記述無	内部
	組織			本社スタッフ有・現場中心	本社スタッフ有・現場中心	記述無	中央研究所
	その他部門	本社スタッフ有・道路中心	道路中心				
	本社計上費用	137Mユーロ（グループ全体）		6.5Mユーロ（本社のみ）	47MSEK（直接費）	記述無	費用大
経営目標		利益	利益	売上拡大から転換中	売上拡大から転換	利益	売上拡大
設計と施工		設計施工中心	設計施工中心	設計施工中心	設計施工中心	設計施工中心	施工中心
業績		高収益	高収益	低収益	高収益	高収益	低収益

《参考文献》

- 欧州大手建設会社の研究：社団法人海外建設協会 山川建一前ロンドン駐在員 会報 2003 年 10 月～2004 年 11 月掲載
- 欧米建設業の動向と企業戦略；社団法人日本土木工業会経営企画委員会 2004 年 4 月
- 欧州主要建設会社 5 社各社の 2005（2006）Annual Report 及びその他公開資料及びヒアリング

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．中・東欧各国の GDP の推移（実質）

４．西欧の建設市場の推移

５．中・東欧の建設市場の推移

６．西欧各国の建設市場の推移

７．中・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（2005 年）

９．中・東欧各国の建設市場の部門別内訳（2005 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）

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ｵｰｽﾄﾗﾘｱ	165	―	―	―	451	519	622	661
ﾆｭｰｼﾞｰﾗﾝﾄﾞ	―	―	―	―	36	54	71	86
中国	2150	2260	―	―	3210	4041	―	5,286
香港	180	162	156	106	95	87	74	117
ｲﾝﾄﾞ	532	535	584	622	695	807	945	945
ｲﾝﾄﾞﾈｼｱ	126	―	―	―	―	―	40	105
韓国	768	731	642	673	763	1124	1155	832
ﾏﾚｰｼｱ	75	133	104	140	125	125	108	―
ﾌｨﾘﾋﾟﾝ	66	71	63	―	―	―	―	―
ｼﾝｶﾞﾎﾟｰﾙ	180	152	140	83	81	58	59	―
ｽﾘﾗﾝｶ	21	21	19	16	19	20	20	―
ﾍﾞﾄﾅﾑ	40	―	―	―	―	―	―	―

出典：第 12 回アジアコンストラクト会議資料（2006.11）、国・地域別情報基礎データ概況（日本貿易振興機構）、中国国家統計局、オーストラリア統計局、ニュージーランド統計局

注）1. 建設投資額は、中国は 2005 年 11 月までの数値を年間換算、インド、マレーシア、シンガポール、スリランカは 2004 年、フィリピン、台湾、タイは 2000 年、ベトナムは 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。
3. 中国の建設投資は海外建設協会を通じて入手。

２．西欧各国の GDP の推移（実質）

（単位：10 億ユーロ(2005 年価格)、下段対前年伸び率(%)）

	2003	2004	2005	2006 注）	2007 注）	2008 注）	2009 注）
ｵｰｽﾄﾘｱ	234.7	240.3	245.1	252.7	259.0	263.9	269.7
	1.1	2.4	2.0	3.1	2.5	1.9	2.2
ﾍﾞﾙｷﾞｰ	287.4	294.9	298.4	306.5	313.2	319.8	326.5
	0.9	2.6	1.2	2.7	2.2	2.2	2.1
ﾃﾞﾝﾏｰｸ	198.7	202.4	208.5	215.8	220.8	225.8	230.4
	0.7	1.9	3.0	3.5	2.3	2.5	2.0
ﾌｨﾝﾗﾝﾄﾞ	147.8	153.0	157.4	164.5	169.1	173.3	176.8
	1.8	3.5	2.9	4.5	2.8	2.3	2.0
ﾌﾗﾝｽ	1653.9	1687.0	1707.2	1748.2	1779.6	1815.2	1853.4
	1.1	2.0	1.2	2.4	1.8	1.8	2.1
ﾄﾞｲﾂ	2194.7	2221.0	2241.0	2292.5	2324.6	2366.5	2394.9
	−0.2	1.2	0.9	2.3	1.4	2.1	1.2
ｱｲﾙﾗﾝﾄﾞ	146.5	152.8	161.2	171.2	179.6	186.4	194.4
	4.3	4.3	5.5	6.2	4.9	4.7	4.3
ｲﾀﾘｱ	1403.7	1416.3	1417.7	1440.4	1460.5	1489.8	1522.5
	0.1	0.9	0.1	1.6	1.4	2.0	2.2
ｵﾗﾝﾀﾞ	488.4	498.1	505.6	521.3	536.9	546.6	556.4
	0.3	2.0	1.5	3.1	3.0	2.3	1.8
ﾉﾙｳｪｰ	224.3	231.3	236.6	241.6	248.6	255.5	259.1
	1.1	3.1	2.3	2.1	2.9	2.7	1.4
ﾎﾟﾙﾄｶﾞﾙ	145.1	146.8	147.4	149.5	152.0	155.0	158.5
	−1.1	1.2	0.4	1.4	1.7	1.8	2.2
ｽﾍﾟｲﾝ	847.8	874.9	905.5	937.2	965.3	992.3	1018.1
	3.0	3.2	3.5	3.5	3.0	2.6	2.6
ｽｳｪｰﾃﾞﾝ	271.0	280.7	288.3	300.1	310.0	319.0	326.0
	1.5	3.6	2.7	4.1	3.3	2.3	2.2
ｽｲｽ	282.3	288.8	294.3	302.0	308.3	312.9	318.5
	−0.2	2.3	1.9	2.6	2.1	1.9	1.8
ｲｷﾞﾘｽ	1701.7	1757.9	1791.3	1837.9	1882.0	1929.0	1985.0
	2.7	3.3	1.9	2.6	2.4	2.6	2.9
西欧計	10228.0	10446.2	10605.5	10881.4	11109.5	11351.0	11590.2
	0.9	2.1	1.5	2.6	2.1	2.2	2.1

３．中・東欧各国の GDP の推移（実質）

	2003	2004	2005	2006 注）	2007 注）	2008 注）	2009 注）
ﾁｪｺ	89.1	92.8	98.4	103.9	109.1	114.3	119.6
	3.4	4.2	6.0	5.6	5.0	4.4	4.6
ﾊﾝｶﾞﾘｰ	81.6	85.3	88.8	92.4	94.8	97.1	100.3
	3.4	4.6	4.1	4.0	2.6	4.5	3.3
ﾎﾟｰﾗﾝﾄﾞ	223.7	235.6	243.6	256.3	269.3	283.6	299.2
	3.8	5.3	3.4	5.2	5.1	5.0	5.5
ｽﾛﾊﾞｷｱ	34.8	36.7	38.9	41.5	44.4	46.9	49.2
	4.2	5.4	6.1	6.6	7.1	5.4	5.1
東欧計	429.2	450.4	469.7	494.1	517.6	541.9	568.3
	3.8	4.9	4.3	5.2	4.8	4.7	4.9

出典：第 62 回ユーロコンストラクト会議資料（2006.12）による。

注）2006 年～2009 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(2005 年価格)、下段対前年伸び率(%)）

	2003	2004	2005	2006 注）	2007 注）	2008 注）	2009 注）
新築住宅	284.74	299.91	313.31	330.91	336.06	331.32	327.95
	2.8	5.3	4.5	5.6	1.6	−1.4	−1.0
新築非住宅	218.82	220.83	220.74	227.45	233.26	238.07	241.82
	3.1	0.9	−0.0	3.0	2.6	2.1	1.6
新設土木	168.08	169.39	170.88	176.94	182.68	188.23	192.55
	3.3	0.8	0.9	3.5	3.2	3.0	2.3
維持補修	541.89	547.75	550.41	557.51	566.82	576.55	586.07
	37.2	1.1	0.5	1.3	1.7	1.7	1.7
うち住宅	290.85	296.50	298.02	302.49	308.76	315.17	321.03
	3.2	1.9	0.5	1.5	2.1	2.1	1.9
うち非住宅	164.77	164.12	165.30	166.91	168.90	171.47	174.34
	2.4	−0.4	0.7	1.0	1.2	1.5	1.7
うち土木	86.27	87.13	87.10	88.11	89.16	89.91	90.71
	3.0	1.0	−0.0	1.2	1.2	0.8	0.9
合計	1,213.53	1,237.87	1,255.34	1,292.81	1,318.83	1,334.17	1,348.38
	3.1	2.0	1.4	3.0	2.0	1.2	1.1

出典：第 62 回ユーロコンストラクト会議資料（2006.12）による（以下同様）。

注） 1. 2006 年～2008 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．中・東欧の建設市場の推移

	2003	2004	2005	2006 注）	2007 注）	2008 注）	2009 注）
新築住宅	7.76	8.64	8.79	9.34	9.94	10.45	11.01
	13.1	11.4	1.7	6.3	6.4	5.1	5.4
新築非住宅	13.74	13.71	14.02	14.89	15.47	16.51	17.41
	−0.6	−0.2	2.2	6.3	3.9	6.7	5.5
新設土木	9.43	11.06	12.70	14.39	15.69	18.14	21.34
	−5.5	17.3	14.8	13.3	9.0	15.6	17.6
維持補修	15.36	16.08	17.17	17.95	18.57	19.48	20.18
	35.1	4.6	6.8	4.6	3.5	4.9	3.6
うち住宅	3.76	4.10	4.36	4.54	4.76	5.14	5.50
	−1.8	9.0	6.3	4.1	4.9	8.0	7.0
うち非住宅	6.56	6.73	7.06	7.15	7.23	7.40	7.51
	10.4	2.6	5.0	1.2	1.1	2.4	1.4
うち土木	5.05	5.25	5.75	6.27	6.59	6.95	7.18
	10.2	4.1	9.5	9.2	5.1	5.4	3.3
合計	46.29	49.49	52.67	56.58	59.67	64.58	69.94
	2.3	6.9	6.4	7.4	5.5	8.2	8.3

注） 1. 2006 年～2009 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(2005 年価格)、下段対前年伸び率(%)）

	2003	2004	2005	2006 注）	2007 注）	2008 注）	2009 注）
ｵｰｽﾄﾘｱ	27.55	27.99	28.13	29.25	30.14	30.89	31.51
	2.5	1.6	0.5	4.0	3.0	2.5	2.0
ﾍﾞﾙｷﾞｰ	23.31	24.28	25.39	27.16	27.37	27.77	28.57
	5.0	4.2	4.6	7.0	0.8	1.5	2.9
ﾃﾞﾝﾏｰｸ	23.07	23.81	24.77	25.34	25.39	25.90	26.46
	4.1	3.2	4.0	2.3	0.2	2.0	2.1
ﾌｨﾝﾗﾝﾄﾞ	20.53	21.22	22.24	23.15	23.47	23.14	22.90
	7.2	3.3	4.8	4.1	1.4	-1.4	-1.0
ﾌﾗﾝｽ	164.98	170.72	176.12	184.01	187.16	187.81	189.40
	7.0	3.5	3.2	4.5	1.7	0.3	0.8
ﾄﾞｲﾂ	210.41	202.51	195.32	198.56	201.11	204.19	205.85
	-2.6	-3.8	-3.6	1.7	1.3	1.5	0.8
ｱｲﾙﾗﾝﾄﾞ	27.20	29.03	31.48	33.96	34.16	33.29	33.35
	6.4	6.7	8.5	7.9	0.6	-2.6	0.2
ｲﾀﾘｱ	179.93	183.53	183.24	183.68	183.75	181.91	179.74
	5.6	2.0	-0.2	0.2	0.0	-1.0	-1.2
ｵﾗﾝﾀﾞ	61.44	61.28	63.62	67.08	70.29	72.56	73.73
	4.6	-0.3	3.8	5.5	4.8	3.2	1.6
ﾉﾙｳｪｰ	21.99	24.46	26.40	28.03	28.67	28.74	29.17
	2.8	11.3	7.9	6.2	2.3	0.2	1.5
ﾎﾟﾙﾄｶﾞﾙ	27.37	26.80	25.75	24.28	23.32	23.51	23.86
	6.3	-2.1	-3.9	-5.7	-3.9	0.8	1.5
ｽﾍﾟｲﾝ	188.13	196.49	207.75	219.81	228.85	231.68	234.71
	6.4	4.4	5.7	5.8	4.1	1.2	1.3
ｽｳｪｰﾃﾞﾝ	19.48	20.67	21.19	22.66	23.91	24.42	24.56
	4.9	6.1	2.6	6.9	5.5	2.1	0.6
ｽｲｽ	30.92	32.06	33.00	33.69	34.09	34.46	34.81
	2.0	3.7	2.9	2.1	1.2	1.1	1.0
ｲｷﾞﾘｽ	187.21	193.03	190.95	192.14	197.14	203.90	209.76
	1.5	3.1	-1.1	0.6	2.6	3.4	2.9
西欧計	1,213.53	1,237.87	1,255.34	1,292.81	1,318.83	1,334.17	1,348.38
	3.1	2.0	1.4	3.0	2.0	1.2	1.1

７．中・東欧各国の建設市場の推移

	2003	2004	2005	2006 注）	2007 注）	2008 注）	2009 注）
ﾁｪｺ	13.36	14.68	15.29	16.13	16.84	17.48	18.36
	5.4	9.9	4.2	5.5	4.4	3.8	5.0
ﾊﾝｶﾞﾘｰ	8.77	9.54	10.34	10.70	10.74	11.39	12.34
	2.1	8.8	8.4	3.5	0.3	6.1	8.3
ﾎﾟｰﾗﾝﾄﾞ	21.60	22.57	23.95	26.32	28.55	31.98	35.32
	1.3	4.5	6.1	9.9	8.5	12.0	10.4
ｽﾛﾊﾞｷｱ	2.57	2.71	3.09	3.43	3.54	3.73	3.93
	3.7	5.6	14.1	10.8	3.4	5.3	5.4
東欧計	46.29	49.49	52.67	56.58	59.67	64.58	69.94
	2.3	6.9	6.4	7.4	5.5	8.2	8.3

注）2006 年～2009 年は各国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（2005 年）

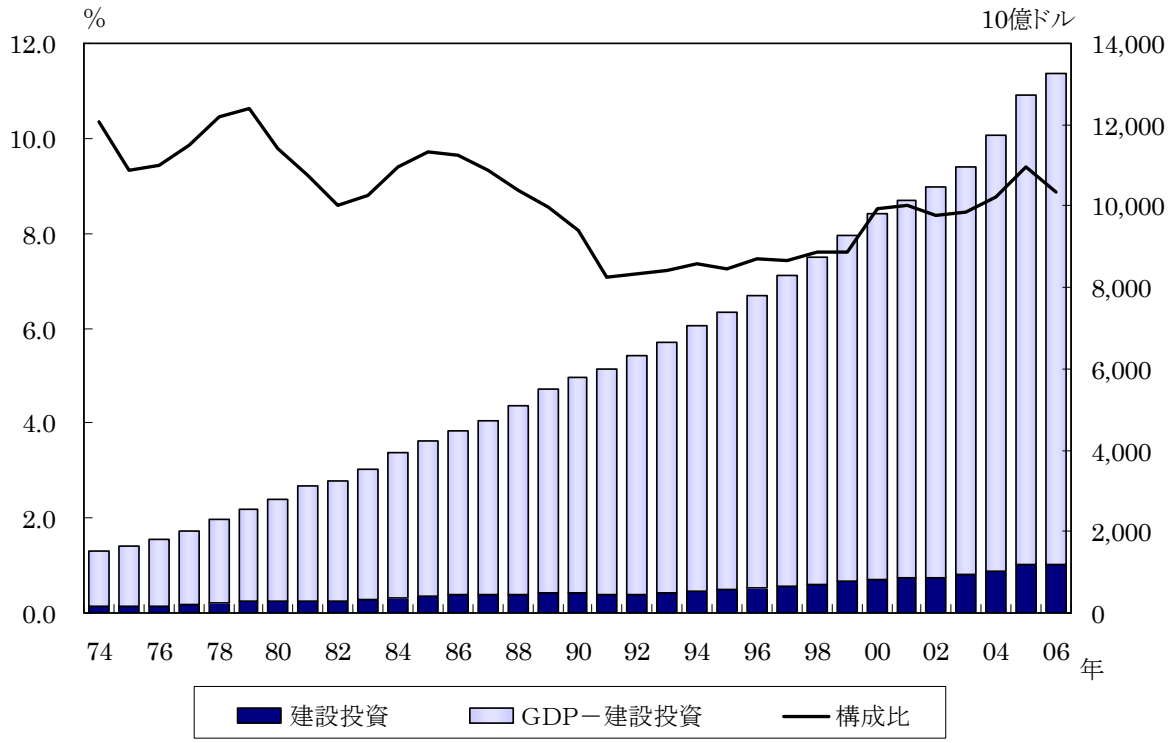
（単位：10 億ユーロ（2005 年価格）、下段対前年伸び率（%））

	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	6.78	6.50	5.60	9.26	4.45	3.43	1.38	28.13
	5.1	3.0	5.9	2.6	3.0	2.0	3.0	4.0
ﾍﾞﾙｷﾞｰ	5.26	5.68	3.77	10.68	6.01	3.76	0.92	25.39
	13.4	7.9	9.3	2.5	1.9	2.4	6.7	7.0
ﾃﾞﾝﾏｰｸ	4.45	3.63	3.22	13.48	7.67	2.93	2.88	24.77
	15.0	-2.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3
ﾌｨﾝﾗﾝﾄﾞ	4.88	5.36	3.13	8.87	3.83	3.69	1.35	22.24
	8.7	5.8	-2.5	2.9	5.1	2.3	-1.8	4.1
ﾌﾗﾝｽ	40.68	26.06	25.00	84.38	43.99	28.16	12.23	176.12
	7.8	5.2	5.9	2.2	2.5	1.5	3.0	4.5
ﾄﾞｲﾂ	48.90	30.72	20.00	95.71	64.82	19.64	11.25	195.32
	2.8	2.9	-0.1	1.1	1.1	0.7	1.4	1.7
ｱｲﾙﾗﾝﾄﾞ	17.57	4.13	3.88	5.91	3.80	1.18	0.93	31.48
	5.1	15.3	9.6	9.9	9.5	14.1	6.1	7.9
ｲﾀﾘｱ	37.25	26.22	18.06	101.72	51.08	29.12	21.52	183.24
	4.6	-4.3	-1.0	0.0	0.2	0.2	-0.6	0.2
ｵﾗﾝﾀﾞ	17.90	8.89	7.60	29.23	15.38	7.77	6.08	63.62
	9.6	4.7	4.4	3.4	4.3	1.9	3.1	5.5
ﾉﾙｳｪｰ	5.26	6.20	3.81	11.12	4.84	4.19	2.10	26.40
	9.9	9.9	3.5	3.3	4.2	3.2	1.4	6.2
ﾎﾟﾙﾄｶﾞﾙ	8.53	4.72	6.23	6.27	4.09	1.06	1.12	25.75
	-8.0	-10.0	#REF!	-0.1	0.5	-2.5	0.0	-5.7
ｽﾍﾟｲﾝ	71.29	28.81	48.24	59.42	31.86	17.69	9.87	207.75
	7.6	2.4	730.2	4.1	5.0	2.2	4.5	5.8
ｽｳｪｰﾃﾞﾝ	3.67	1.73	5.08	10.72	4.92	4.63	1.17	21.19
	11.1	5.0	-88.6	5.1	5.9	4.0	6.0	6.9
ｽｲｽ	11.66	4.87	3.35	13.11	3.72	5.83	3.56	33.00
	0.9	6.1	-0.5	2.4	1.1	4.6	0.0	2.1
ｲｷﾞﾘｽ	29.25	57.24	13.92	90.55	47.58	32.22	10.75	190.95
	2.8	4.3	-2.0	-2.0	-2.2	-1.6	-2.3	0.6
西欧計	313.31	220.74	170.88	550.41	298.02	165.30	87.10	1,255.34
	5.6	3.0	3.5	1.3	1.5	1.0	1.2	3.0

９．中・東欧各国の建設市場の部門別内訳（2005 年）

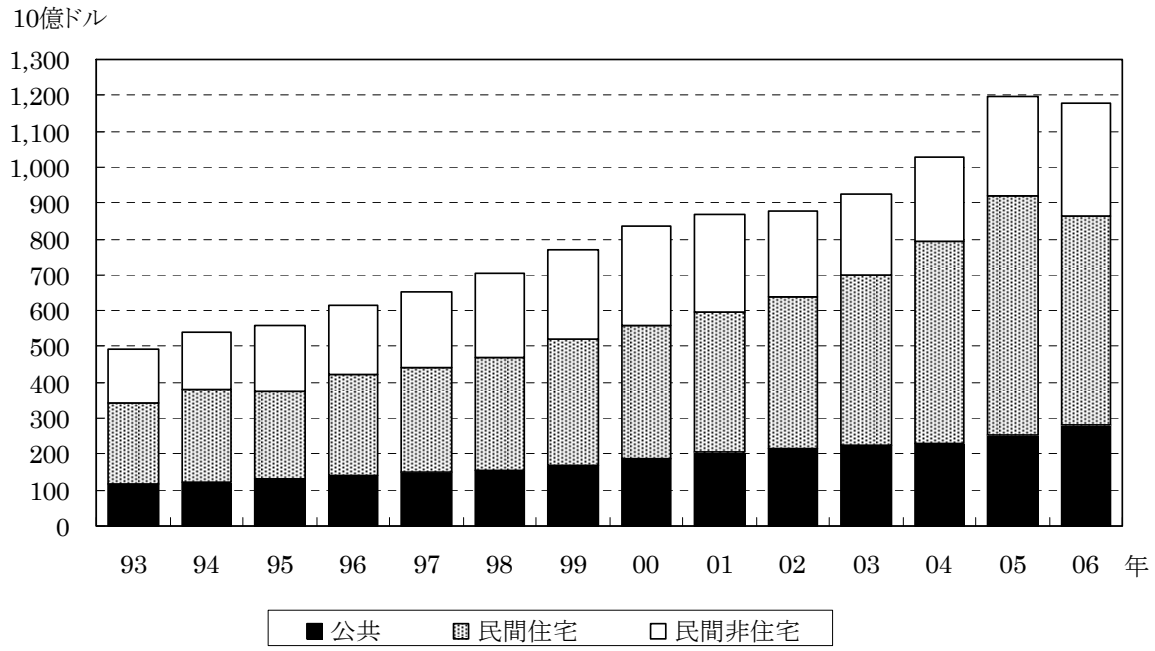
	新築住宅	新築非住宅	新設土木	維持補修	うち住宅	うち非住宅	うち土木	合計
ﾁｪｺ	2.14	3.34	4.29	5.53	0.72	2.56	2.25	15.29
	7.3	2.6	7.6	4.9	6.7	-4.0	14.5	5.5
ﾊﾝｶﾞﾘｰ	2.15	2.58	2.80	2.81	0.97	0.94	0.90	10.34
	0.0	5.0	2.0	6.4	12.0	5.0	1.8	3.5
ﾎﾟｰﾗﾝﾄﾞ	3.94	6.97	4.81	8.23	2.49	3.30	2.44	23.95
	7.2	8.7	24.6	3.7	0.0	4.0	7.0	9.9
ｽﾛﾊﾞｷｱ	0.56	1.13	0.81	0.60	0.18	0.26	0.16	3.09
	20.0	5.0	16.3	5.7	8.8	1.9	8.2	10.8
東欧計	8.79	14.02	12.70	17.17	4.36	7.06	5.75	52.67
	6.3	6.3	13.3	4.6	4.1	1.2	9.2	7.4

10.　米国の GDP の推移（名目）



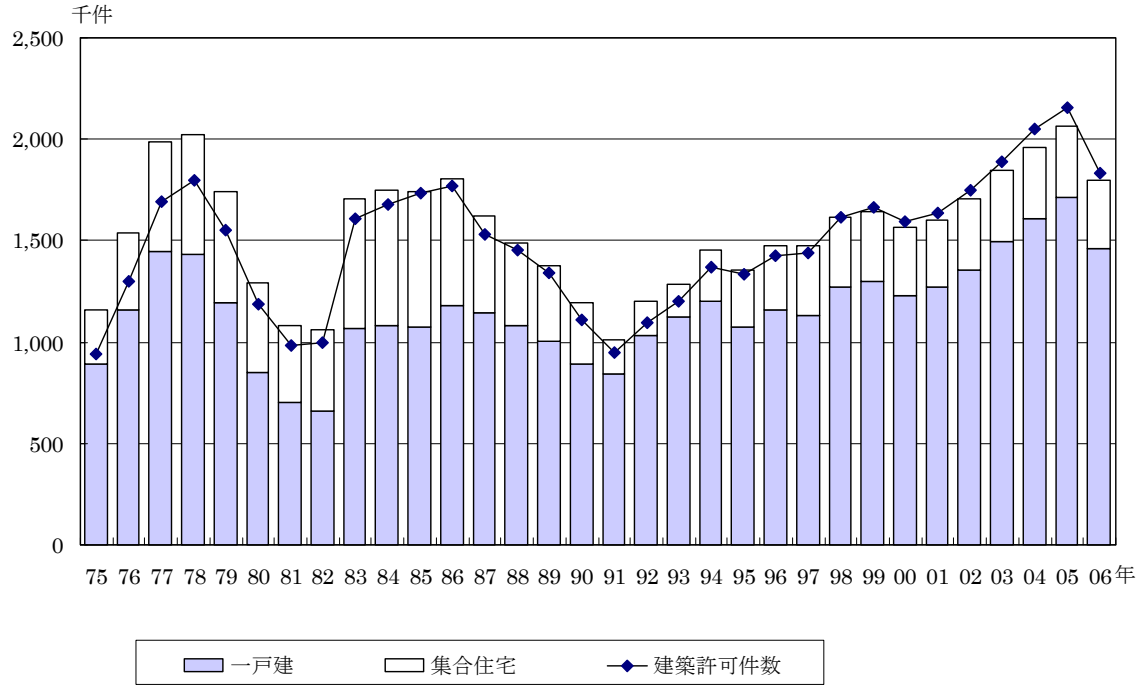
出典：米国商務省資料より作成

11.　米国の建設投資の推移（名目）



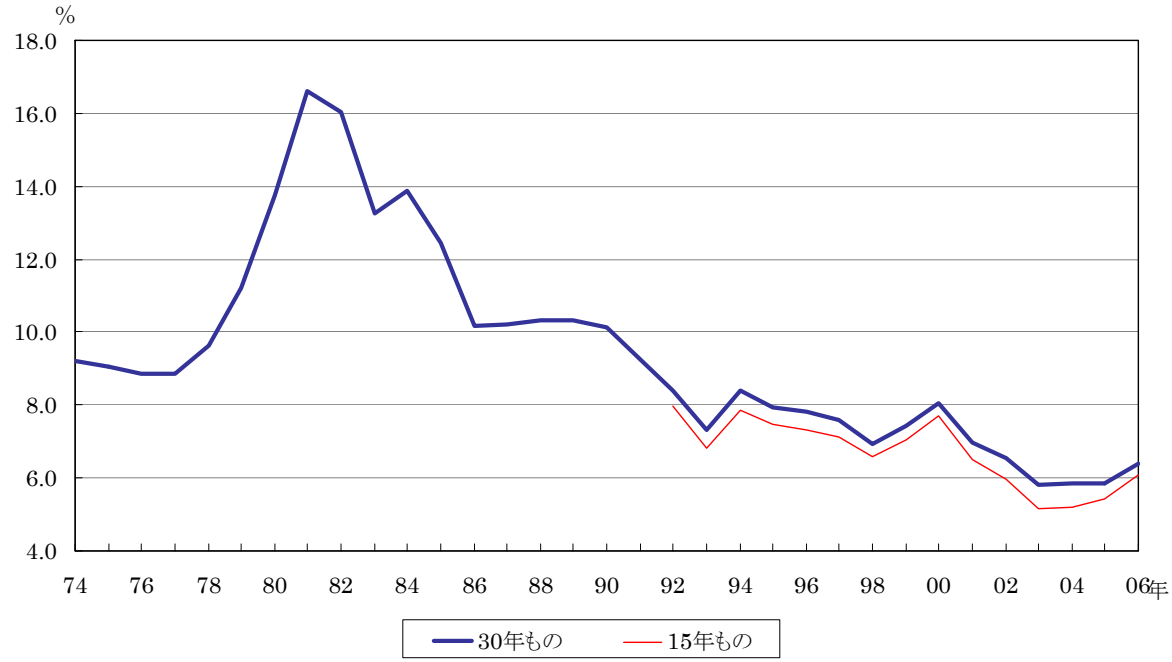
出典：米国商務省資料より作成

12.　米国の住宅着工件数の推移



出典：米国商務省資料より作成

13.　米国の住宅抵当金利の推移



出典：FRB 資料より作成

年	名目GDP	建設投資額					住宅着工件数			建築許可件数	住宅販売件数				住宅抵当金利	建設投資対GDP比率
			公共	民間				一戸建	集合		新築		既存			
					住宅	非住宅					件数	価格中位値	件数	価格中位値		
単位	億ドル						千件				千件	千ドル	千件	千ドル	%	%
1975	16,383	1,526	432	1,093	515	354	1,160	892	268	939	549	39	2,476	35	9.05	9.31
1976	18,253	1,721	439	1,281	682	346	1,537	1,162	376	1,296	646	44	3,064	38	8.87	9.43
1977	20,309	2,005	430	1,574	920	382	1,987	1,450	536	1,690	819	48	3,650	42	8.85	9.87
1978	22,947	2,398	501	1,897	1,098	488	2,020	1,433	587	1,800	817	55	3,986	48	9.64	10.45
1979	25,633	2,728	566	2,162	1,164	647	1,745	1,194	551	1,551	709	62	3,827	55	11.20	10.64
1980	27,895	2,739	636	2,102	1,003	724	1,292	852	440	1,190	545	64	2,973	62	13.74	9.82
1981	31,284	2,890	646	2,243	992	855	1,084	705	379	985	436	68	2,419	66	16.63	9.24
1982	32,550	2,793	630	2,162	846	926	1,062	662	399	1,000	412	69	1,990	67	16.04	8.58
1983	35,367	3,118	634	2,484	1,258	870	1,703	1,067	635	1,605	623	75	2,719	70	13.24	8.82
1984	39,332	3,701	702	2,999	1,550	1,076	1,749	1,084	666	1,681	639	79	2,868	72	13.88	9.41
1985	42,203	4,034	778	3,256	1,605	1,274	1,741	1,072	670	1,733	688	84	3,214	75	12.43	9.55
1986	44,628	4,334	845	3,488	1,906	1,209	1,805	1,179	626	1,769	750	92	3,565	80	10.19	9.71
1987	47,395	4,466	906	3,559	1,996	1,232	1,620	1,146	474	1,534	671	104	3,526	85	10.21	9.42
1988	51,038	4,620	947	3,672	2,044	1,308	1,488	1,081	407	1,455	676	112	3,594	89	10.34	9.05
1989	54,844	4,775	981	3,793	2,042	1,399	1,376	1,003	373	1,338	650	120	3,325	89	10.32	8.70
1990	58,031	4,767	1,074	3,693	1,911	1,435	1,192	894	298	1,110	534	122	3,219	92	10.13	8.21
1991	59,959	4,325	1,101	3,224	1,662	1,165	1,013	840	174	948	509	120	3,186	97	9.25	7.21
1992	63,377	4,636	1,158	3,478	1,993	1,056	1,199	1,029	170	1,094	610	121	3,479	99	8.39	7.31
1993	66,574	4,910	1,159	3,750	2,250	1,515	1,287	1,125	162	1,199	666	126	3,786	103	7.31	7.37
1994	70,722	5,391	1,201	4,189	2,585	1,620	1,457	1,198	259	1,371	670	130	3,916	107	8.38	7.62
1995	73,977	5,578	1,299	4,278	2,473	1,805	1,354	1,076	278	1,332	667	133	3,888	110	7.93	7.54
1996	78,169	6,159	1,392	4,766	2,811	1,955	1,476	1,160	316	1,425	757	140	4,196	115	7.81	7.87
1997	83,043	6,534	1,506	5,027	2,890	2,137	1,474	1,133	340	1,441	804	146	4,382	121	7.60	7.86
1998	87,470	7,063	1,543	5,520	3,146	2,374	1,616	1,271	345	1,612	886	152	4,970	128	6.94	8.07
1999	92,684	7,695	1,697	5,997	3,506	2,492	1,640	1,302	332	1,663	880	161	5,205	133	7.44	8.30
2000	98,170	8,353	1,855	6,498	3,745	2,753	1,568	1,230	332	1,592	877	169	5,152	139	8.05	8.51
2001	101,280	8,683	2,060	6,622	3,883	2,739	1,602	1,273	310	1,636	908	175	5,296	148	6.97	8.57
2002	104,696	8,768	2,172	6,597	4,219	2,377	1,704	1,358	346	1,747	973	188	5,631	156	6.54	8.37
2003	109,712	9,251	2,235	7,016	4,759	2,257	1,847	1,499	349	1,889	1,086	195	6,175	179	5.83	8.43
2004	117,343	10,277	2,293	7,985	5,634	2,351	1,956	1,611	345	2,052	1,203	221	6,779	195	5.84	8.76
2005	127,305	11,945	2,543	9,402	6,656	2,746	2,068	1,716	352	2,155	1,283	241	7,075	220	5.87	9.38
2006	132,539	11,777	2,809	8,968	5,823	3,145	1,801	1,464	337	1,834	1,061	235	6,480	222	6.41	8.89

出典：商務省センサス局、全米不動産協会、FRB

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、2006年は季節調整済年率換算値

Ⅱ　建設会社業績

１．　2005 年度及び 2006 年度決算

（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）純利益

２．　過年度の業績

（１）売上高の推移

（２）工事受注高の推移

（３）経常利益の推移

1．2005年度及び2006年度決算

(1)売上高

(単位:億円)

	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		
会社名	2006中間	2005中間	2005	2006予想	2006中間	2005中間	2005	2006中間	2005中間	2005	2006中間	2005中間	2005	2006中間	2005中間	2005
清水建設	5,272	4,643	12,694	14,030	4,532	3,812	10,062	514	501	2,207	86.0%	82.1%	79.3%	9.7%	10.8%	17.4%
鹿島	6,139	5,888	13,413	13,800	4,150	4,138	9,322	1,409	1,365	3,246	67.6%	70.3%	69.5%	23.0%	23.2%	24.2%
大成建設	6,373	5,622	14,010	15,200	4,732	4,241	10,088	1,418	1,179	3,408	74.3%	75.4%	72.0%	22.3%	21.0%	24.3%
竹中工務店	5,070	5,180	10,238	10,930	4,937	5,093	9,805	61	34	203	97.4%	98.3%	95.8%	1.2%	0.7%	2.0%
大林組	5,368	5,126	12,742	13,490	4,263	4,079	9,519	978	877	2,912	79.4%	79.6%	74.7%	18.2%	17.1%	22.9%
熊谷組	1,131	1,113	2,656	2,550	714	680	1,631	417	433	1,025	63.2%	61.1%	61.4%	36.8%	38.9%	38.6%
戸田建設	1,402	1,687	4,635	4,470	1,109	1,421	3,645	258	242	931	79.1%	84.2%	78.6%	18.4%	14.3%	20.1%
ハザマ	891	935	2,063	2,113	447	432	996	442	502	1,061	50.2%	46.2%	48.3%	49.6%	53.6%	51.4%
フジタ	1,428	1,272	2,835	2,930	1,047	947	2,117	286	277	621	73.4%	74.5%	74.7%	20.0%	21.8%	21.9%
西松建設	1,625	1,471	4,460	4,730	1,110	872	2,586	478	560	1,642	68.3%	59.3%	58.0%	29.4%	38.0%	36.8%
東急建設	1,238	1,213	2,903	2,875	972	892	2,145	260	294	725	78.5%	73.5%	73.9%	21.0%	24.3%	25.0%
三井住友建設	1,904	1,885	4,717	4,200	1,368	1,279	3,221	537	582	1,472	71.8%	67.8%	68.3%	28.2%	30.9%	31.2%
佐藤工業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前田建設工業	1,923	1,348	4,232	4,250	1,258	1,076	2,765	665	272	1,467	65.4%	79.8%	65.3%	34.6%	20.2%	34.7%
五洋建設	1,259	1,166	3,190	2,820	554	564	1,429	701	593	1,714	44.0%	48.3%	44.8%	55.7%	50.9%	53.7%
飛島建設	782	702	1,639	1,865	434	348	792	338	349	836	55.6%	49.6%	48.3%	43.3%	49.7%	51.0%
住友建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
奥村組	764	629	2,668	2,350	456	447	1,636	287	168	974	59.7%	71.1%	61.3%	37.6%	26.7%	36.5%
青木あすなろ建設	392	384	872	1,000	194	170	418	198	214	454	49.4%	44.3%	47.9%	50.6%	55.7%	52.1%
長谷工ｺｰﾎﾟﾚｰｼｮﾝ	2,525	2,006	4,897	5,700	1,764	1,643	3,655	21	4	9	69.9%	81.9%	74.6%	0.8%	0.2%	0.2%
銭高組	419	452	1,748	1,730	365	333	1,093	46	111	638	87.1%	73.6%	62.6%	11.0%	24.5%	36.5%
浅沼組	805	613	2,010	2,220	732	513	1,633	70	98	346	91.0%	83.6%	81.3%	8.7%	16.0%	17.2%
大日本土木	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
安藤建設	939	998	2,408	2,510	819	922	2,207	69	64	165	87.3%	92.4%	91.7%	7.3%	6.5%	6.8%
東洋建設	421	491	1,402	1,350	168	166	460	250	322	937	40.0%	33.9%	32.8%	59.4%	65.6%	66.8%
鉄建建設	658	781	1,912	1,830	350	382	918	295	384	964	53.3%	48.9%	48.0%	44.8%	49.2%	50.4%
不動ﾃﾄﾗ	160	235	542	640	0	0	0	160	235	542	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	100.0%	100.0%
東亜建設工業	705	792	2,062	1,900	215	284	691	458	490	1,301	30.6%	35.8%	33.5%	65.1%	61.8%	63.1%
松村組	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
日産建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
大末建設	432	421	945	910	399	383	839	33	38	106	92.3%	91.0%	88.8%	7.7%	9.0%	11.2%
若築建設	245	373	939	848	80	115	302	152	151	508	32.8%	30.8%	32.2%	62.2%	40.5%	54.2%
計	50,268	47,428	118,831	123,241	37,170	35,232	83,975	10,803	10,339	30,413	73.9%	74.3%	70.7%	21.5%	21.8%	25.6%

注) 竹中工務店の決算は12月(中間は6月)
　　不動ﾃﾄﾗは、旧不動建設の数値を採用
　　2006年度予想については、中間決算公表時の値による

(2)受注高・繰越高

(単位:億円)

	受注高			建築受注			土木受注			繰越高	
会社名	2006中間	2005中間	2005	2006中間	2005中間	2005	2006中間	2005中間	2005	2006中間	2005中間
清水建設	7,600	7,318	13,677	6,582	6,004	11,096	827	966	2,139	19,166	18,530
鹿島	6,558	5,899	13,740	3,806	3,716	9,110	2,313	1,632	3,014	16,544	15,808
大成建設	7,189	6,847	14,154	4,878	5,374	10,593	2,184	1,298	2,905	17,810	18,076
竹中工務店	5,214	4,083	9,820	5,048	3,941	9,474	112	74	149	10,932	10,109
大林組	6,020	6,901	12,994	4,791	4,884	9,522	1,104	1,856	3,180	17,883	18,755
熊谷組	1,061	1,230	2,331	872	854	1,564	189	375	767	2,183	2,677
戸田建設	1,870	1,839	4,573	1,529	1,459	3,526	306	356	988	7,123	6,869
ハザマ	1,073	856	1,967	574	498	1,086	498	358	881	2,219	2,036
フジタ	1,156	1,140	2,685	938	873	2,066	217	267	619	2,435	2,582
西松建設	2,142	1,753	4,259	1,281	1,366	2,867	824	386	1,160	7,298	7,338
東急建設	1,256	1,364	2,994	1,021	1,009	2,331	235	355	663	2,671	2,700
三井住友建設	1,848	1,839	4,158	1,428	1,351	3,035	421	466	1,104	4,623	5,192
佐藤工業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前田建設工業	1,645	1,887	3,818	1,266	1,386	2,642	379	501	1,176	5,610	6,840
五洋建設	1,666	1,423	2,765	987	701	1,391	676	709	1,354	3,999	4,194
飛島建設	753	776	1,738	503	458	963	241	312	763	1,776	1,779
住友建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
奥村組	903	953	2,441	503	583	1,599	400	370	842	4,036	4,383
青木あすなろ建設	490	479	922	336	290	566	154	189	356	1,263	1,487
長谷工ｺｰﾎﾟﾚｰｼｮﾝ	2,128	2,193	4,515	1,947	2,062	4,186	28	4	36	3,523	3,161
銭高組	582	625	1,780	492	438	1,267	90	187	512	2,397	2,359
浅沼組	1,103	1,084	1,960	956	987	1,693	147	98	267	2,556	2,748
大日本土木	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
安藤建設	1,017	1,055	2,377	968	990	2,213	50	53	164	2,060	1,994
東洋建設	554	631	1,209	257	203	434	295	425	770	1,608	1,804
鉄建建設	556	701	1,857	306	334	1,003	250	367	854	1,804	1,854
不動ﾃﾄﾗ	204	258	410	0	0	0	204	258	410	382	493
東亜建設工業	637	819	1,882	265	233	640	342	574	1,204	2,682	2,937
松村組	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
日産建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
大末建設	427	448	917	399	384	798	28	64	119	775	926
若築建設	310	325	785	101	107	290	207	216	485	1,060	1,078
計	55,962	54,725	116,725	42,035	40,486	85,954	12,720	12,718	26,882	146,419	148,710

注) 竹中工務店の決算は12月(中間は6月)
　　不動ﾃﾄﾗは、旧不動建設の数値を採用

(3)売上総利益・経常利益・当期(中間)純利益

(単位:億円)

	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(中間)純利益			
会社名	06中間	05中間	05	06中間	05中間	05	06中間	05中間	05	06予想	06中間	05中間	05	06予想	06中間	05中間	05	06予想
清水建設	356	475	1,024	6.7%	10.2%	8.1%	91	209	430	400	1.7%	4.5%	3.4%	2.9%	54	108	244	220
鹿島	489	527	1,230	8.0%	8.9%	9.2%	190	197	547	530	3.1%	3.4%	4.1%	3.8%	127	27	186	310
大成建設	432	369	1,091	6.8%	6.6%	7.8%	152	78	456	450	2.4%	1.4%	3.3%	3.0%	76	32	180	200
竹中工務店	364	349	705	7.2%	6.7%	6.9%	151	139	296	260	3.0%	2.7%	2.9%	2.4%	95	87	171	165
大林組	370	427	1,026	6.9%	8.3%	8.1%	102	133	439	440	1.9%	2.6%	3.4%	3.3%	105	66	284	310
熊谷組	74	80	221	6.5%	7.2%	8.3%	12	13	81	35	1.1%	1.2%	3.0%	1.4%	10	6	44	32
戸田建設	108	115	322	7.7%	6.8%	6.9%	3	6	94	85	0.2%	0.4%	2.0%	1.9%	11	10	51	53
ハザマ	63	71	159	7.1%	7.6%	7.7%	7	18	54	29	0.8%	2.0%	2.6%	1.4%	-1	4	19	7
フジタ	103	88	194	7.2%	6.9%	6.8%	27	5	46	68	1.9%	0.4%	1.6%	2.3%	32	987	1,014	70
西松建設	92	111	278	5.7%	7.5%	6.2%	0	17	82	100	0.0%	1.2%	1.8%	2.1%	-11	4	35	40
東急建設	90	97	224	7.3%	8.0%	7.7%	23	27	76	80	1.8%	2.2%	2.6%	2.8%	14	24	57	45
三井住友建設	107	113	300	5.6%	6.0%	6.4%	18	-12	70	75	0.9%	-0.6%	1.5%	1.8%	16	1,768	1,752	69
佐藤工業	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
前田建設工業	76	52	296	4.0%	3.9%	7.0%	-37	-58	70	35	-1.9%	-4.3%	1.7%	0.8%	-24	-34	21	17
五洋建設	78	93	308	6.2%	8.0%	9.6%	-23	-16	96	20	-1.8%	-1.3%	3.0%	0.7%	-85	-22	29	-65
飛島建設	50	51	158	6.4%	7.2%	9.6%	-4	-1	51	38	-0.5%	-0.2%	3.1%	2.0%	-11	-91	-37	-
住友建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
奥村組	83	42	263	10.8%	6.7%	9.9%	-21	-59	56	51	-2.8%	-9.4%	2.1%	2.2%	4	-24	41	42
青木あすなろ建設	38	42	86	9.8%	10.9%	9.8%	14	17	33	35	3.6%	4.3%	3.8%	3.5%	10	13	36	30
長谷工ｺｰﾎﾟﾚｰｼｮﾝ	291	257	643	11.5%	12.8%	13.1%	235	179	443	520	9.3%	8.9%	9.0%	9.1%	148	165	401	395
銭高組	27	32	133	6.3%	7.0%	7.6%	-19	-16	34	20	-4.6%	-3.6%	1.9%	1.2%	-18	-15	24	10
浅沼組	30	24	105	3.7%	3.9%	5.2%	-21	-24	8	7	-2.7%	-3.9%	0.4%	0.3%	-15	-14	1	1
大日本土木	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
安藤建設	28	48	114	3.0%	4.8%	4.8%	-19	0	15	28	-2.1%	0.0%	0.6%	1.1%	-9	-5	-23	17
東洋建設	23	32	134	5.6%	6.6%	9.5%	-20	-15	42	10	-4.8%	-3.0%	3.0%	0.7%	-24	5	54	1
鉄建建設	25	59	148	3.8%	7.6%	7.8%	-26	2	35	-18	-4.0%	0.3%	1.8%	-1.0%	-73	-2	10	-68
不動ﾃﾄﾗ	17	34	73	10.9%	14.5%	13.4%	-9	7	18	19	-5.8%	2.8%	3.3%	3.0%	-19	5	4	10
東亜建設工業	36	50	154	5.1%	6.3%	7.5%	-21	-7	29	20	-2.9%	-0.9%	1.4%	1.1%	-14	-7	12	5
松村組	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
日産建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
大末建設	12	21	46	2.8%	4.9%	4.9%	-7	-2	3	8	-1.6%	-0.5%	0.3%	0.8%	-8	-5	8	6
若築建設	19	34	53	7.6%	9.1%	5.7%	-17	14	13	-18	-7.0%	3.6%	1.4%	-2.1%	-116	3	4	-117
計	3,481	3,692	9,486	6.9%	7.8%	8.0%	779	852	3,616	3,327	1.5%	1.8%	3.0%	2.7%	271	3,096	4,624	1,804

注) 竹中工務店の決算は12月(中間は6月)
不動ﾃﾄﾗは、旧不動建設の数値を採用
2006年度予想については、中間決算公表時の値による

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	2003	2004	2005	2006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	12,954	12,443	12,694	14,030
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	11,724	12,962	13,413	13,800
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	12,326	13,502	14,010	15,200
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	8,293	9,785	10,238	10,930
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	11,988	12,131	12,742	13,490
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	6,818	6,504	4,435	2,758	2,492	2,656	2,550
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	4,732	4,623	4,635	4,470
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	2,423	1,997	2,063	2,113
フジタ	3,843	4,274	4,374	4,560	4,779	1,813	5,385	6,644	7,447	8,204	8,498	7,274	6,636	6,799	7,098	6,976	5,738	4,628	4,961	4,417	3,871	2,772	2,931	2,835	2,930
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	4,416	4,441	4,460	4,730
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	3,806	2,943	2,903	2,875
三井住友建設	5,044	4,433	4,572	5,190	5,341	5,387	6,853	7,314	8,669	9,397	8,855	8,274	8,243	8,056	8,040	7,822	7,028	6,857	6,982	6,540	6,130	5,026	4,664	4,717	4,200
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	4,328	4,182	4,232	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	2,974	3,174	3,190	2,820
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	1,968	1,790	1,639	1,865
住友建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
奥村組	2,201	2,233	2,268	2,385	2,365	2,506	2,950	3,142	3,401	3,614	3,441	3,432	2,896	3,459	3,457	2,950	2,804	2,727	2,522	2,339	3,054	2,203	2,255	2,668	2,350
青木あすなろ建設	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	-	-	-	983	872	1,000
長谷工ｺｰﾎﾟﾚｰｼｮﾝ	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	3,719	4,048	4,897	5,700
錢高組	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	1,662	1,711	1,748	1,730
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	2,048	2,100	2,010	2,220
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	2,228	2,287	2,408	2,510
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	1,372	1,134	1,402	1,350
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	1,779	1,726	1,912	1,830
不動ﾃﾄﾗ	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	1,088	590	542	640
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	1,960	1,877	2,062	1,900
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	996	870	-	-
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	-	-	-	-	-	-
大末建設	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	879	916	945	910
若築建設	634	673	647	730	766	930	1,010	1,040	1,122	1,149	1,452	1,209	1,420	1,424	1,873	1,552	1,279	1,345	1,292	1,083	959	905	813	939	848
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	148,500	136,819	125,642	113,324	115,374	118,831	123,241

注) 竹中工務店の決算は12月
02年度以前の三井住友建設は合併前の2社の合算
00年度以前の青木あすなろ建設は、旧青木建設の数値を採用
不動ﾃﾄﾗは、旧不動建設の数値を採用
2006年度予想については、中間決算公表時の値による

(2)工事受注高の推移

(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	2003	2004	2005
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	13,528	14,720	14,071	12,714	12,134	12,045	11,787	11,859	11,938	12,415	13,235
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	12,677	13,962	12,468	11,668	11,868	11,616	11,325	11,395	11,782	13,393	12,124
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	14,853	14,581	12,653	11,594	11,281	11,599	11,825	12,070	12,038	13,520	13,498
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	10,178	10,100	10,689	11,016	10,061	8,327	9,235	8,947	8,471	8,918	9,533	9,623
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	13,359	14,086	12,661	11,922	11,804	11,477	10,583	10,897	11,293	12,401	12,702
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	8,362	9,821	8,899	8,003	6,328	4,038	4,071	2,757	2,308	2,218	2,331
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	6,588	6,503	6,511	6,372	5,895	5,574	4,167	4,480	4,278	4,484	4,513
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	5,100	5,066	4,816	4,340	3,913	3,643	3,109	2,395	1,918	1,783	1,967
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	5,915	6,129	5,290	4,510	4,751	4,722	4,006	2,772	3,064	2,766	2,685
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	7,042	7,045	5,789	5,445	5,335	5,323	4,910	4,248	3,804	4,419	4,027
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	3,146	3,221	3,229	3,005	2,629	2,811	2,932	2,994
三井住友建設	5,052	4,648	4,981	5,008	5,134	5,486	6,995	9,197	11,075	10,251	8,565	6,878	7,880	7,256	7,731	6,962	6,820	6,333	6,331	6,006	5,319	5,319	4,523	4,139
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	5,006	4,829	4,370	3,627	3,562	3,325	-	-	-	-	-
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	4,220	4,131	4,133	3,641	3,952	3,785	3,896	3,818
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	5,391	6,258	5,124	4,665	3,934	4,676	3,160	2,656	2,981	3,241	2,745
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	4,270	3,719	3,238	3,239	3,118	3,014	2,130	1,784	1,564	1,598	1,726
住友建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
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	2,716	2,400	2,159	2,398	2,305	2,428	2,452	2,441
青木あすなろ建設	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	2,965	2,982	2,322	1,687	1,543	1,411	-	-	-	1,005	922
長谷工ｺｰﾎﾟﾚｰｼｮﾝ	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	3,193	3,390	3,465	2,407	2,549	3,054	3,055	3,447	3,474	3,386	4,222
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	2,532	2,129	1,832	1,821	1,791	1,582	1,478	1,780
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	2,332	2,244	2,053	1,880	2,126	1,915	1,952	1,960
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	2,072	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	2,411	2,434	2,434	2,211	2,190	2,107	2,005	2,174	2,179	2,341	2,377
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	2,723	2,810	2,329	2,129	2,096	2,096	1,569	1,311	1,251	1,522	1,204
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	2,006	2,254	2,135	1,902	1,585	1,728	1,863	1,857
不動ﾃﾄﾗ	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	2,440	2,296	2,100	2,087	1,997	1,807	1,432	1,209	860	565	410
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	3,229	3,189	2,665	2,338	2,332	3,201	2,104	1,727	1,870	2,406	1,844
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	1,950	1,705	1,348	1,202	1,091	1,002	743	-
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	1,324	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	1,104	1,107	915	903	913	936	837	917
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	1,420	1,404	860	939	802	769	1,034	775
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	159,632	166,982	173,269	157,971	142,662	135,444	132,276	115,784	108,166	107,793	114,705	112,835

注) 竹中工務店の決算は12月

02年度以前の三井住友建設は合併前の2社の合算

00年度以前の青木あすなろ建設は、旧青木建設の数値を採用

不動ﾃﾄﾗは、旧不動建設の数値を採用

（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	2003	2004	2005	06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	247	304	430	400
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	213	501	547	530
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	433	339	456	450
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	91	175	296	260
大林組	258	259	225	204	219	248	329	505	603	528	490	577	392	303	294	237	204	243	308	216	262	381	471	439	440
熊谷組	344	301	326	284	241	288	136	411	505	380	296	236	205	145	137	155	76	56	33	79	11	32	66	81	35
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	113	137	94	85
ハザマ	107	116	59	43	105	122	149	130	412	328	186	168	234	162	120	180	52	110	94	97	-13	38	56	54	29
フジタ	91	93	128	130	145	85	259	306	363	435	337	188	111	80	82	72	161	140	130	80	8	51	42	46	68
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	70	115	82	100
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	52	90	76	80
三井住友建設	134	79	76	85	84	121	126	151	185	197	170	137	75	67	52	123	65	145	168	102	-108	95	42	70	75
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	56	80	70	35
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	66	77	96	20
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	48	51	38
住友建設	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
奥村組	117	99	97	81	93	108	162	152	200	207	174	173	141	215	128	15	39	118	72	-37	39	60	48	56	51
青木あすなろ建設	52	66	76	76	101	116	131	147	155	126	97	50	51	41	37	31	-64	35	56	-	-	-	33	33	35
長谷工ｺｰﾎﾟﾚｰｼｮﾝ	286	105	113	151	205	210	272	296	336	251	142	71	54	-1,027	40	83	111	61	180	125	135	284	321	443	520
錢高組	51	44	28	8	34	44	53	71	85	94	91	116	135	173	111	50	95	101	44	30	21	48	33	34	20
浅沼組	50	47	39	32	19	38	27	82	114	98	88	95	68	50	32	28	47	62	12	7	16	41	26	8	7
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	31	35	15	28
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	25	45	42	10
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	53	45	35	-18
不動ﾃﾄﾗ	16	10	-36	-22	-3	4	4	8	25	49	53	56	56	57	28	26	27	50	37	16	14	-16	25	18	19
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	37	30	29	20
松村組	22	19	12	14	18	18	17	52	63	81	75	52	40	28	23	20	16	28	19	20	18	10	-6	-	-
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	12	8	3	8
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	12	4	13	-18
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	3,754	2,363	1,570	2,577	3,190	3,616	3,327

注）竹中工務店の決算は12月

02年度以前の三井住友建設は合併前の2社の合算

00年度以前の青木あすなろ建設は、旧青木建設の数値を採用

不動ﾃﾄﾗは、旧不動建設の数値を採用

2006年度予想については、中間決算公表時の値による

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 2-1-5，2-1-6，2-1-7　経済成長シナリオ別建設投資等の推移

（1）ケース１：　実質 GDP 成長率 2.0%

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	569.9	50.6	16.5	19.0	15.1	10.1	5.0	125.0
2009	581.3	49.1	16.0	18.5	14.6	9.8	4.8	120.9
2010	593.0	47.8	15.5	18.1	14.2	9.7	4.5	118.4
2011	604.8	46.6	15.0	17.6	13.9	9.6	4.3	115.5
2012	616.9	46.0	15.0	17.1	13.9	9.7	4.2	112.7
2013	629.2	45.7	15.0	16.6	14.0	9.8	4.2	110.1
2014	641.8	45.4	15.0	16.1	14.2	10.1	4.2	107.4
2015	654.7	45.1	15.0	15.6	14.5	10.4	4.1	104.4
2016	667.8	44.8	15.0	15.1	14.7	10.6	4.1	101.6
2017	681.1	44.6	15.0	14.6	15.0	10.9	4.1	98.7
2018	694.7	44.4	15.0	14.1	15.3	11.2	4.0	95.7
2019	708.6	44.1	15.0	13.6	15.5	11.5	4.0	92.8
2020	722.8	43.9	15.0	13.1	15.7	11.7	4.0	89.8
2021	737.3	43.8	15.0	12.7	16.0	12.0	4.0	87.5
2022	752.0	43.7	15.0	12.4	16.3	12.3	4.0	85.7
2023	767.1	43.7	15.0	12.1	16.5	12.6	3.9	83.9
2024	782.4	43.7	15.0	11.8	16.8	12.9	3.9	82.4
2025	798.0	43.7	15.0	11.6	17.0	13.1	3.9	80.9
2026	814.0	43.7	15.0	11.4	17.3	13.4	3.9	79.8
2027	830.3	43.8	15.0	11.2	17.5	13.7	3.9	78.5
2028	846.9	43.9	15.0	11.1	17.7	13.9	3.8	77.6
2029	863.8	44.0	15.0	11.0	18.0	14.1	3.8	77.0
2030	881.1	44.2	15.0	11.0	18.1	14.3	3.8	76.6

（２）ケース２：　実質 GDP 成長率 2.5%

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	572.7	50.6	16.5	19.0	15.1	10.1	5.0	125.3
2009	587.0	49.0	16.0	18.5	14.6	9.8	4.8	120.7
2010	601.7	48.1	15.5	18.1	14.4	9.9	4.5	118.8
2011	616.8	47.0	15.0	17.6	14.3	10.0	4.3	115.8
2012	632.2	46.6	15.0	17.1	14.4	10.1	4.2	113.1
2013	648.0	46.4	15.0	16.6	14.7	10.5	4.2	110.5
2014	664.2	46.2	15.0	16.2	15.0	10.8	4.2	107.8
2015	680.8	46.0	15.0	15.6	15.4	11.2	4.1	104.9
2016	697.8	45.9	15.0	15.1	15.7	11.6	4.1	102.1
2017	715.3	45.8	15.0	14.6	16.1	12.0	4.1	99.2
2018	733.1	45.7	15.0	14.1	16.5	12.5	4.0	96.3
2019	751.5	45.6	15.0	13.7	16.9	12.9	4.0	93.4
2020	770.3	45.5	15.0	13.2	17.3	13.2	4.0	90.4
2021	789.5	45.5	15.0	12.8	17.6	13.6	4.0	88.1
2022	809.2	45.5	15.0	12.5	18.0	14.0	4.0	86.3
2023	829.5	45.6	15.0	12.2	18.4	14.5	4.0	84.6
2024	850.2	45.8	15.0	11.9	18.8	14.9	3.9	83.1
2025	871.5	45.9	15.0	11.7	19.2	15.3	3.9	81.6
2026	893.3	46.1	15.0	11.5	19.6	15.7	3.9	80.4
2027	915.6	46.3	15.0	11.3	20.0	16.1	3.9	79.2
2028	938.5	46.6	15.0	11.2	20.3	16.5	3.9	78.3
2029	961.9	46.9	15.0	11.1	20.7	16.8	3.9	77.7
2030	986.0	47.2	15.0	11.1	21.0	17.2	3.8	77.3

（３）ケース３：　実質 GDP 成長率 3.0%

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	575.5	50.6	16.5	19.0	15.0	10.0	5.0	125.6
2009	592.8	49.0	16.0	18.4	14.6	9.8	4.8	120.5
2010	610.6	48.3	15.5	18.2	14.6	10.1	4.5	119.2
2011	628.9	47.3	15.0	17.6	14.6	10.3	4.3	116.1
2012	647.8	47.1	15.0	17.2	14.9	10.7	4.2	113.5
2013	667.2	47.1	15.0	16.7	15.3	11.1	4.2	110.9
2014	687.2	47.0	15.0	16.2	15.8	11.6	4.2	108.3
2015	707.8	47.0	15.0	15.7	16.3	12.2	4.1	105.4
2016	729.0	47.0	15.0	15.2	16.7	12.6	4.1	102.6
2017	750.9	47.0	15.0	14.7	17.3	13.2	4.1	99.8
2018	773.4	47.1	15.0	14.2	17.9	13.8	4.1	96.8
2019	796.7	47.1	15.0	13.7	18.3	14.3	4.0	93.9
2020	820.6	47.1	15.0	13.2	18.8	14.8	4.0	91.0
2021	845.2	47.3	15.0	12.9	19.4	15.4	4.0	88.7
2022	870.5	47.5	15.0	12.5	19.9	15.9	4.0	87.0
2023	896.6	47.7	15.0	12.2	20.4	16.5	4.0	85.2
2024	923.5	48.0	15.0	12.0	21.0	17.0	4.0	83.8
2025	951.2	48.3	15.0	11.8	21.5	17.6	4.0	82.3
2026	979.8	48.7	15.0	11.6	22.1	18.1	3.9	81.1
2027	1009.2	49.1	15.0	11.4	22.6	18.7	3.9	79.9
2028	1039.4	49.5	15.0	11.3	23.2	19.2	3.9	79.0
2029	1070.6	49.9	15.0	11.2	23.7	19.8	3.9	78.4
2030	1102.8	50.4	15.0	11.2	24.2	20.3	3.9	78.1

（4）ケース４：　実質 GDP 成長率 1.5%

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	567.1	50.6	16.5	19.0	15.1	10.1	5.0	124.8
2009	575.6	49.1	16.0	18.5	14.6	9.8	4.8	121.1
2010	584.3	47.6	15.5	18.1	14.0	9.5	4.5	118.0
2011	593.0	46.2	15.0	17.6	13.6	9.3	4.3	115.2
2012	601.9	45.5	15.0	17.1	13.4	9.2	4.2	112.4
2013	611.0	45.0	15.0	16.6	13.4	9.2	4.2	109.7
2014	620.1	44.6	15.0	16.1	13.5	9.3	4.2	106.9
2015	629.4	44.2	15.0	15.5	13.6	9.5	4.1	104.0
2016	638.9	43.8	15.0	15.0	13.7	9.6	4.1	101.1
2017	648.5	43.4	15.0	14.5	13.9	9.8	4.0	98.2
2018	658.2	43.1	15.0	14.0	14.1	10.0	4.0	95.2
2019	668.1	42.8	15.0	13.5	14.2	10.2	4.0	92.2
2020	678.1	42.4	15.0	13.0	14.3	10.3	4.0	89.2
2021	688.3	42.1	15.0	12.6	14.4	10.5	4.0	86.9
2022	698.6	42.0	15.0	12.3	14.6	10.7	3.9	85.1
2023	709.1	41.8	15.0	12.0	14.7	10.8	3.9	83.3
2024	719.7	41.7	15.0	11.8	14.9	11.0	3.9	81.8
2025	730.5	41.6	15.0	11.5	15.0	11.2	3.9	80.3
2026	741.4	41.5	15.0	11.3	15.2	11.3	3.9	79.1
2027	752.6	41.5	15.0	11.2	15.3	11.4	3.8	77.9
2028	763.9	41.5	15.0	11.0	15.4	11.6	3.8	77.0
2029	775.3	41.5	15.0	11.0	15.5	11.7	3.8	76.3
2030	786.9	41.5	15.0	10.9	15.5	11.8	3.8	76.0

（5）ケース５：　実質 GDP 成長率 1.0%

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	564.3	50.7	16.5	19.0	15.2	10.2	5.0	124.5
2009	570.0	49.2	16.0	18.6	14.6	9.8	4.8	121.3
2010	575.7	47.4	15.5	18.0	13.8	9.3	4.5	117.6
2011	581.4	45.9	15.0	17.5	13.3	8.9	4.3	114.9
2012	587.3	45.0	15.0	17.0	12.9	8.7	4.2	112.0
2013	593.1	44.4	15.0	16.5	12.8	8.6	4.2	109.3
2014	599.1	43.8	15.0	16.0	12.8	8.6	4.1	106.5
2015	605.1	43.3	15.0	15.5	12.8	8.7	4.1	103.5
2016	611.1	42.8	15.0	15.0	12.7	8.7	4.1	100.6
2017	617.2	42.3	15.0	14.5	12.8	8.8	4.0	97.7
2018	623.4	41.9	15.0	14.0	12.9	8.9	4.0	94.7
2019	629.6	41.4	15.0	13.5	12.9	8.9	4.0	91.7
2020	635.9	41.0	15.0	13.0	13.0	9.0	4.0	88.7
2021	642.3	40.6	15.0	12.6	13.0	9.1	3.9	86.4
2022	648.7	40.4	15.0	12.3	13.0	9.1	3.9	84.5
2023	655.2	40.1	15.0	12.0	13.1	9.2	3.9	82.7
2024	661.7	39.9	15.0	11.7	13.1	9.3	3.9	81.2
2025	668.4	39.7	15.0	11.5	13.2	9.3	3.8	79.7
2026	675.0	39.5	15.0	11.3	13.2	9.4	3.8	78.5
2027	681.8	39.3	15.0	11.1	13.2	9.4	3.8	77.2
2028	688.6	39.2	15.0	11.0	13.2	9.4	3.8	76.3
2029	695.5	39.1	15.0	10.9	13.2	9.4	3.8	75.7
2030	702.4	39.1	15.0	10.9	13.2	9.4	3.7	75.3

図表 2-1-9，2-1-10　政府建設投資シナリオ別建設投資等の推移

（1）ケースＡ：　2008 年度政府建設投資は、2007 年度の政府建設投資が維持され、以降 2030 年度まで横ばいで推移する。（経済成長はケース 1）

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	570.5	51.3	17.0	19.0	15.3	10.1	5.2	125.1
2009	582.5	50.5	17.0	18.5	15.0	10.0	5.1	120.9
2010	594.6	50.1	17.0	18.1	15.0	9.9	5.0	118.4
2011	607.0	49.6	17.0	17.6	15.0	10.0	5.0	115.5
2012	619.1	49.1	17.0	17.1	15.0	10.1	4.9	112.8
2013	631.4	48.8	17.0	16.6	15.2	10.3	4.9	110.1
2014	644.0	48.5	17.0	16.1	15.3	10.5	4.8	107.4
2015	656.8	48.1	17.0	15.6	15.5	10.8	4.8	104.4
2016	669.9	47.8	17.0	15.1	15.7	11.0	4.7	101.6
2017	683.3	47.6	17.0	14.6	16.0	11.3	4.7	98.7
2018	696.9	47.4	17.0	14.1	16.3	11.6	4.7	95.7
2019	710.8	47.1	17.0	13.6	16.5	11.9	4.6	92.8
2020	724.9	46.8	17.0	13.1	16.7	12.1	4.6	89.8
2021	739.4	46.7	17.0	12.7	17.0	12.4	4.6	87.5
2022	754.1	46.6	17.0	12.4	17.2	12.6	4.6	85.7
2023	769.2	46.6	17.0	12.1	17.5	12.9	4.6	83.9
2024	784.5	46.6	17.0	11.8	17.7	13.2	4.5	82.5
2025	800.2	46.6	17.0	11.6	18.0	13.5	4.5	81.0
2026	816.1	46.7	17.0	11.4	18.2	13.7	4.5	79.8
2027	832.4	46.7	17.0	11.2	18.5	14.0	4.5	78.5
2028	849.0	46.8	17.0	11.1	18.7	14.2	4.5	77.6
2029	865.9	46.9	17.0	11.0	18.9	14.5	4.5	77.0
2030	883.2	47.1	17.0	11.0	19.1	14.7	4.4	76.6

（２）ケースＢ：　2008 年度政府建設投資は、2007 年度比で△3%で、以降、2009 年度対前年度比△2%、2010 年度対前年度比△1%で推移する。2011 年度以降、横ばいで推移する。（経済成長はケース 1）

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	569.9	50.6	16.5	19.0	15.1	10.1	5.0	125.0
2009	581.5	49.3	16.2	18.5	14.7	9.8	4.8	120.9
2010	593.5	48.5	16.0	18.1	14.4	9.7	4.7	118.4
2011	605.9	48.0	16.0	17.6	14.4	9.8	4.6	115.5
2012	618.0	47.5	16.0	17.1	14.4	9.9	4.6	112.7
2013	630.3	47.2	16.0	16.6	14.6	10.1	4.5	110.1
2014	642.9	46.9	16.0	16.1	14.8	10.3	4.5	107.4
2015	655.7	46.6	16.0	15.6	15.0	10.6	4.4	104.4
2016	668.8	46.3	16.0	15.1	15.2	10.8	4.4	101.6
2017	682.2	46.1	16.0	14.6	15.5	11.1	4.4	98.7
2018	695.8	45.9	16.0	14.1	15.8	11.4	4.3	95.7
2019	709.7	45.6	16.0	13.6	16.0	11.7	4.3	92.8
2020	723.8	45.3	16.0	13.1	16.2	11.9	4.3	89.8
2021	738.3	45.2	16.0	12.7	16.5	12.2	4.3	87.5
2022	753.0	45.1	16.0	12.4	16.7	12.5	4.3	85.7
2023	768.1	45.1	16.0	12.1	17.0	12.7	4.2	83.9
2024	783.4	45.1	16.0	11.8	17.3	13.0	4.2	82.5
2025	799.1	45.1	16.0	11.6	17.5	13.3	4.2	81.0
2026	815.0	45.2	16.0	11.4	17.8	13.6	4.2	79.8
2027	831.3	45.2	16.0	11.2	18.0	13.8	4.2	78.5
2028	847.9	45.3	16.0	11.1	18.2	14.1	4.2	77.6
2029	864.8	45.5	16.0	11.0	18.4	14.3	4.1	77.0
2030	882.1	45.6	16.0	11.0	18.6	14.5	4.1	76.6

（３）ケースＣ：　2008 年度政府建設投資は、2007 年度比で△3%で、以降、2011 年度まで対前年度比△3%で推移する。2012 年度以降、横ばいで推移する。（経済成長はケース 1）

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	569.9	50.6	16.5	19.0	15.1	10.1	5.0	125.0
2009	581.3	49.1	16.0	18.5	14.6	9.8	4.8	120.9
2010	593.0	47.8	15.5	18.1	14.2	9.7	4.5	118.4
2011	604.8	46.6	15.0	17.6	13.9	9.6	4.3	115.5
2012	616.9	46.0	15.0	17.1	13.9	9.7	4.2	112.7
2013	629.2	45.7	15.0	16.6	14.0	9.8	4.2	110.1
2014	641.8	45.4	15.0	16.1	14.2	10.1	4.2	107.4
2015	654.7	45.1	15.0	15.6	14.5	10.4	4.1	104.4
2016	667.8	44.8	15.0	15.1	14.7	10.6	4.1	101.6
2017	681.1	44.6	15.0	14.6	15.0	10.9	4.1	98.7
2018	694.7	44.4	15.0	14.1	15.3	11.2	4.0	95.7
2019	708.6	44.1	15.0	13.6	15.5	11.5	4.0	92.8
2020	722.8	43.9	15.0	13.1	15.7	11.7	4.0	89.8
2021	737.3	43.8	15.0	12.7	16.0	12.0	4.0	87.5
2022	752.0	43.7	15.0	12.4	16.3	12.3	4.0	85.7
2023	767.1	43.7	15.0	12.1	16.5	12.6	3.9	83.9
2024	782.4	43.7	15.0	11.8	16.8	12.9	3.9	82.4
2025	798.0	43.7	15.0	11.6	17.0	13.1	3.9	80.9
2026	814.0	43.7	15.0	11.4	17.3	13.4	3.9	79.8
2027	830.3	43.8	15.0	11.2	17.5	13.7	3.9	78.5
2028	846.9	43.9	15.0	11.1	17.7	13.9	3.8	77.6
2029	863.8	44.0	15.0	11.0	18.0	14.1	3.8	77.0
2030	881.1	44.2	15.0	11.0	18.1	14.3	3.8	76.6

（4）ケースＤ：　2008 年度政府建設投資は、2007 年度比で△3%で、以降、2016 年度まで対前年度比△3%で推移する。2017 年度以降、横ばいで推移する。(経済成長はケース 1)

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	569.9	50.6	16.5	19.0	15.1	10.1	5.0	125.0
2009	581.3	49.1	16.0	18.5	14.6	9.8	4.8	120.9
2010	593.0	47.8	15.5	18.1	14.2	9.7	4.5	118.4
2011	604.8	46.6	15.0	17.6	13.9	9.6	4.3	115.5
2012	616.4	45.4	14.6	17.1	13.7	9.6	4.1	112.7
2013	628.3	44.4	14.2	16.6	13.6	9.7	3.9	110.0
2014	640.4	43.4	13.7	16.1	13.6	9.8	3.7	107.3
2015	652.8	42.5	13.3	15.6	13.5	10.0	3.5	104.4
2016	665.4	41.5	12.9	15.1	13.5	10.2	3.4	101.5
2017	678.8	41.2	12.9	14.6	13.7	10.4	3.3	98.7
2018	692.4	41.0	12.9	14.1	14.0	10.7	3.3	95.7
2019	706.3	40.8	12.9	13.6	14.3	11.0	3.3	92.8
2020	720.5	40.6	12.9	13.1	14.5	11.3	3.3	89.8
2021	734.9	40.4	12.9	12.7	14.8	11.6	3.2	87.5
2022	749.7	40.4	12.9	12.4	15.1	11.9	3.2	85.7
2023	764.7	40.4	12.9	12.1	15.4	12.2	3.2	83.9
2024	780.1	40.4	12.9	11.8	15.6	12.4	3.2	82.4
2025	795.7	40.4	12.9	11.6	15.9	12.7	3.2	80.9
2026	811.7	40.5	12.9	11.4	16.2	13.0	3.2	79.7
2027	828.0	40.6	12.9	11.2	16.4	13.3	3.1	78.5
2028	844.6	40.7	12.9	11.1	16.6	13.5	3.1	77.6
2029	861.5	40.8	12.9	11.0	16.8	13.7	3.1	77.0
2030	878.8	41.0	12.9	11.0	17.0	14.0	3.1	76.6

（５）ケースＥ：　2006 年 4 月の経済財政諮問会議平成 18 年第 10 回会議における有識者議員提出資料の一般政府固定資本形成／名目 GDP 比率のわが国における水準（2004 年：3.9）を仏（3.2%）、米国（2.5%）、英国（1.8%）、独（1.4%）の平均値である 2.2%程度に 2016 年度をターゲットとして徐々に減少させる。2017 年度以降、横ばいで推移する。（経済成長はケース 1）

単位：兆円，万戸

年度	GDP	建設投資	政府建設投資	民間住宅投資	民間非住宅建設投資			住宅着工戸数
						民間非住宅建築投資	民間土木投資	
2006	549.3	52.4	18.1	19.0	15.3	10.1	5.1	127.5
2007	558.8	51.6	17.0	19.0	15.6	10.5	5.1	126.3
2008	569.9	49.9	16.0	19.0	14.9	10.1	4.8	125.0
2009	581.3	48.6	15.7	18.5	14.4	9.7	4.7	120.9
2010	593.0	47.7	15.4	18.1	14.1	9.6	4.5	118.4
2011	604.8	46.7	15.1	17.6	13.9	9.6	4.3	115.5
2012	616.9	45.7	14.8	17.1	13.8	9.7	4.1	112.7
2013	629.2	44.8	14.4	16.6	13.8	9.8	4.0	110.1
2014	641.8	44.0	14.1	16.1	13.8	10.0	3.8	107.4
2015	654.7	43.1	13.6	15.6	13.9	10.2	3.7	104.4
2016	667.8	42.2	13.2	15.1	13.9	10.4	3.5	101.6
2017	681.1	42.3	13.5	14.6	14.2	10.6	3.6	98.7
2018	694.7	42.6	13.8	14.1	14.7	11.0	3.6	95.7
2019	708.6	42.8	14.1	13.6	15.0	11.3	3.7	92.8
2020	722.8	43.0	14.4	13.1	15.4	11.7	3.8	89.8
2021	737.3	43.3	14.8	12.7	15.8	12.0	3.9	87.5
2022	752.0	43.8	15.1	12.4	16.2	12.3	3.9	85.7
2023	767.1	44.2	15.4	12.1	16.7	12.6	4.0	83.9
2024	782.4	44.7	15.8	11.8	17.1	13.0	4.1	82.4
2025	798.0	45.2	16.2	11.6	17.5	13.3	4.2	80.9
2026	814.0	45.8	16.5	11.4	17.8	13.6	4.3	79.8
2027	830.3	46.3	16.9	11.2	18.2	13.9	4.3	78.5
2028	846.9	47.0	17.3	11.1	18.6	14.2	4.4	77.6
2029	863.8	47.6	17.7	11.0	18.9	14.4	4.5	77.0
2030	881.1	48.4	18.1	11.0	19.3	14.7	4.6	76.6

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、設立以来、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ます。

定期的な発表としては、この建設経済レポート「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。

建設経済レポート「日本経済と公共投資」の発表経緯

建設経済レポート「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
	7月	41	今後の建設市場と新しい建設産業の構築に向けて
2004年	2月	42	本格回復うかがう日本経済と変わる建設産業
	8月	43	建設投資等の将来予測と建設産業の新たな取組み
2005年	2月	44	新たな経済成長めざす社会資本整備
	8月	45	回復基調にある日本経済と、建設投資を巡る諸問題
2006年	4月	46	公共投資の再評価と建設産業の新展開
	10月	47	環境変化に対応し新たな方向を目指す建設産業

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　大島　宏志	研究員　野渡　國洋 研究員　室田　　至 研究員　大竹　知広 研究員　田頭聡一郎 研究員　左手　元博
1．2　新たな視点から見た社会資本整備の在り方 ～企業的視点と資本ストック調整原理～		研究員　田頭聡一郎
第2章　公共投資削減の影響		
2．1　建設投資のシナリオ別将来シミュレーション	研究理事　大島　宏志	研究員　野渡　國洋
2．2　諸外国にみる公共投資削減の影響	研究理事　唐木　芳博	主任研究員　河田　浩樹 研究員　左手　元博
2．3　公共投資の減少が地域の経済・雇用に与える影響	常務理事　松浦　隆康	研究員　大竹　知広
第3章　建設産業		
3．1　いわゆるダンピングに関する考察	常務理事　石田　和成	研究員　伊地知淳平 研究員　大下　嘉之
3．2　建設業と金融	常務理事　石田　和成	研究員　室田　　至 研究員　山田　　毅
3．3　建設企業におけるIT投資の現状と課題	常務理事　松下　敏郎	研究員　山本　和範
3．4　ナレッジマネジメントを活用した建設企業の経営力の向上方策	常務理事　松下　敏郎	研究員　森本　知三
3．5　建設業におけるCSRの現状と動向	常務理事　松浦　隆康	研究員　住田佳津男 研究員　左手　元博
3．6　指定管理者制度の本格運用と建設企業の動向	研究理事　唐木　芳博	主任研究員　河田　浩樹 研究員　大竹　知広
第4章　海外の建設市場・公共投資		
4．1　海外の建設市場の動向	常務理事　石田　和成	研究員　越村　吉隆
4．2　海外主要建設会社の経営比較	常務理事　石田　和成	研究員　越村　吉隆
参考資料		
Ⅰ　海外の建設市場		研究員　越村　吉隆
Ⅱ　建設会社業績		研究員　田頭聡一郎

正誤表

建設経済レポートＮｏ．４８について下記の誤りがありました。お詫びして訂正させていただきます。

頁	行	誤	正
38	6	ケース 3	ケースＣ
41	6	ケース 3	ケースＣ
46		（図表 2-2-2 のＸ軸） ラベルなし	 ラベルは 1988 から 2007 まで
47	13	６．５兆ドル	６．５億ドル
56		（図表 2-2-11 表題） 交通事故死傷者数	 交通事故負傷者数
77		（図表 2-3-11） 三代都市圏	 三大都市圏
80	24	日本銀行秋田支店が中心となって航空機産業を誘致しようとする動きもあり、	日本銀行秋田支店は「今後、育成・集積すべき産業の候補として航空機関連産業が有望である」とのレポートを発表しており、
81	注 5	国土交通総合研究所	国土交通政策研究所
99	17	(簡易型総合評	（簡易型総合評価方式では、10~30 点を 10~50 点とした。)。
105	18	2006 年 3 月末・・第二地方銀行は 65 から 47 に、信用金庫が 416 から 292 に、信用組合が 369 から 171 へと、	2007 年 3 月末・・第二地方銀行は 65 から 46 に、信用金庫が 416 から 287 に、信用組合が 369 から 168 へと、
106		（図表 3-2-4）	（図表 3-2-4）に以下を追加。 2001 年 2 月　なみはや銀行が全営業店舗を大和銀行（現りそな銀行）及び近畿大阪銀行に営業譲渡
115	12	/担保が必要	（削除）
115	13	/担保が不要」である３点で	」である２点で
135	注 15	「ある程度あり」「ある程度あり」	「ある程度あり」
139		（図表 3-3-26 の左グラフの縦軸） 売上高形状利益率	 売上高経常利益率
188	11	民間事業者が指定管理者に指定された 1,535 事例を施設の種類別にみると、	（削除）
188	注 27	民間事業者が・・・となる。	（削除）
205	下 7	住宅都市	住宅投資
242	下 16	ホッホティーフは子会社の	ホッホティーフの子会社の