

建設経済 レポート

日本経済と公共投資

経済危機の下、新たな展開が求められる 公共投資と建設産業

C O N T E N T S

第1章 建設投資の動向

- 1.1 経済と建設投資の動き
- 1.2 建設市場における建築ストックの維持修繕、更新等について

第2章 建設産業

- 2.1 経営事項審査結果から見た建設企業の経営状況
- 2.2 売上高を伸ばし利益を上げる建設企業の共通項
- 2.3 ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題

第3章 入札契約制度

- 3.1 地方公共団体における入札契約制度の動向

第4章 国土づくり・地域づくり

- 4.1 都市と農山村の交流(地域間交流)

第5章 海外の建設業

- 5.1 諸外国におけるリスク分担と契約制度
- 5.2 海外プロジェクトへの参入と経営戦略の比較分析
- 5.3 海外の建設市場の動向



RICE

財団法人 建設経済研究所

は じ め に

当研究所では、わが国の経済において公共投資や建設産業等が果たす積極的役割について考察し、その内容を紹介してきました。今回の建設経済レポートでは、次の内容を取り上げています。

建設投資に関しては、昨今の景気悪化が建設市場に及ぼす影響について分析しています。特に、世界的不況への対応策として各国政府が積極的に行っている公共投資等の財政政策について詳細に触れています。また、建物の長寿命化等により新築から補修・改修へ建設投資の比重が移行する中で、このようなストック活用要請に建設企業が適切に対応していく必要性についても指摘しています。

建設産業については、客観データを用いて建設企業の経営状況全般を分析した上で、売上高を伸ばし利益を上げる建設企業にはどのような共通項があるかについて探っています。また、ゼネコンの経営形態として一般化している元請・下請による分業生産体制については、自社の差別化による経営改善という観点からの見直しが必要ではないかと問題提起しています。

入札契約制度については、地方公共団体における入札契約制度の動向について取り上げ、総合評価方式や各種ダンピング対策についてヒアリングを実施し、その影響や今後の課題について明らかにしています。

国土づくり・地域づくりに関して、都市と農山村の交流について取り上げています。過疎化の進行、耕作放棄地等がもたらす影響とその対応策を示すとともに、特に二地域居住・地域間交流について、市町村の取り組みの実態や今後の推進戦略のあり方について触れています。

最後に海外の建設業については、海外の建設工事におけるリスク分担と契約制度について紹介するとともに、本邦建設企業による海外プロジェクトへの参入と経営戦略について、海外大手建設企業と比較分析し、その課題を明らかにしています。

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。

2009 年 6 月

財団法人 建設経済研究所
理事長 近藤 茂夫



第1章	建設投資の動向	1
1.1	経済と建設投資の動き	3
1.1.1	経済と建設投資の動き	3
1.1.2	各国の景気対策と公共投資について	16
1.2	建設市場における建築ストックの維持修繕、更新等について	40
1.2.1	貸家ストックとその維持管理・更新等の動向	41
1.2.2	事務所建築物の維持・補修・改修等の動向	58
第2章	建設産業	71
2.1	経営事項審査結果から見た建設企業の経営状況	73
2.1.1	データ分析の概要	74
2.1.2	売上高の傾向	77
2.1.3	売上高営業利益率の傾向	80
2.1.4	その他(兼業の有無等)	85
2.1.5	企業の資本金区分別傾向	88
2.1.6	まとめ	91
2.2	売上高を伸ばし利益を上げる建設企業の共通項	93
2.2.1	アンケート調査の概要および建設企業の規模別イメージ	93
2.2.2	売上高を伸ばし利益を上げる建設企業の共通項	96
2.3	ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題	114
2.3.1	元下関係に着目した建設生産体制の変化	115
2.3.2	元請・下請分業生産体制の経営上のメリット・デメリット	122
2.3.3	分業生産体制が抱える問題と課題(現状分析)	126
2.3.4	終わりに	138
第3章	入札契約制度	141
3.1	地方公共団体における入札契約制度の動向	142
3.1.1	入札及び契約制度の適正化について	142
3.1.2	一般競争入札の導入・実施状況	145
3.1.3	総合評価方式の導入・実施状況	151
3.1.4	入札ボンドの導入・実施状況	160
3.1.5	ダンピング対策等について	163

第4章 国土づくり・地域づくり 173

4.1	都市と農山村の交流(地域間交流)	174
4.1.1	過疎地域等の現状	174
4.1.2	耕作放棄地と荒廃森林	179
4.1.3	二地域居住・地域間交流に係る取り組み	183
4.1.4	子ども農山漁村交流プロジェクト	199

第5章 海外の建設業 205

5.1	諸外国におけるリスク分担と契約制度	207
5.1.1	世界の工事請負契約約款における物価変動関係条項の比較	207
5.1.2	紛争調整の対応手段の比較 —中立的立場であるエンジニアの理念と運用上の問題点—	218
5.1.3	パートナーリングと契約との関係	228
5.2	海外プロジェクトへの参入と経営戦略の比較分析	239
5.2.1	本邦建設企業の海外進出	239
5.2.2	欧州建設グループの業務の現状	248
5.2.3	本邦建設企業の海外進出における課題と提言	275
5.3	海外の建設市場の動向	292
5.3.1	各国・地域別の建設市場	292
5.3.2	アメリカ、ヨーロッパ、アジアのマクロ経済及び建設市場	293

参考資料	I 海外の建設市場	307
	II 建設会社業績	317

図表目次

図表 1-1-1	マクロ経済の推移(年度)	4
図表 1-1-2	建設投資の推移(名目・四半期)	5
図表 1-1-3	建設投資の推移(名目寄与度・年度)	5
図表 1-1-4	建設投資の推移(名目・年度)	6
図表 1-1-5	住宅着工戸数の推移(年度)	7
図表 1-1-6	住宅着工戸数の推移(四半期)	7
図表 1-1-7	民間非住宅建設投資の推移(年度)	8
図表 1-1-8	民間非住宅建設投資の推移(四半期)	9
図表 1-1-9	民間非住宅建築着工床面積の推移(年度)	9
図表 1-1-10	政府建設投資の推移(年度)	10
図表 1-1-11	政府建設投資の推移(四半期)	11
図表 1-1-12	主要国の景気対策のポイント	16
図表 1-1-13	米国の四半期別 GDP(季節調整済み対前期比年率)の推移	18
図表 1-1-14	景気対策法案の総額内訳	20
図表 1-1-15	RECOVERY GOV.の画面例	21
図表 1-1-16	景気対策の内訳	25

図表 1-1-17	経済活動種別・支出別成長率(2005 年価格)	27
図表 1-1-18	4 大江の位置図	29
図表 1-1-19	川沿いの公園のイメージ	29
図表 1-2-1	首都圏の貸家の建築年代別に見た 5 年ごとの減少率の推移	42
図表 1-2-2	築年別の借家居住世帯数と新設住宅着工戸数(貸家)の比較	44
図表 1-2-3	首都圏の貸家の距離圏別構成比	44
図表 1-2-4	10km ごとに区分した場合の、建築年代別に見た 貸家(居住世帯数)と 5 年ごとの減少率の推移	46
図表 1-2-5	貸家の建て替えサイクル	55
図表 1-2-6	平成 19 年度 事務所に対する実施工事内容	59
図表 1-2-7	直近 2 年内のリニューアル実施状況(平成 19 年度調査)	60
図表 1-2-8	民間非住宅建築の元請受注の維持・修繕工事(年度)	60
図表 1-2-9	事務所の補修・改修額の推計(全国)	61
図表 1-2-10	事務所の着工床面積及び工事費予定額(年度)	62
図表 1-2-11	L C C の構成比	62
図表 1-2-12	補修・改修額推計(ライフサイクルに渡って均等な期間配分)	64
図表 1-2-13	補修・改修額推計(10 年ごとにピークを持つ期間配分)	64
図表 2-1-1	資本金別階層区分図	75
図表 2-1-2	1 社当たりの平均就業者数	76
図表 2-1-3	全企業の売上高傾向	77
図表 2-1-4	資本金 1,000 万未満の企業の売上高傾向	79
図表 2-1-5	資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の売上高傾向	79
図表 2-1-6	資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の売上高傾向	79
図表 2-1-7	資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業の売上高傾向	80
図表 2-1-8	資本金 5 億円以上の企業の売上高傾向	80
図表 2-1-9	全企業の利益率傾向	81
図表 2-1-10	資本金 1,000 万未満の企業の利益率傾向	83
図表 2-1-11	資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の利益率傾向	83
図表 2-1-12	資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の利益率傾向	84
図表 2-1-13	資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業の利益率傾向	84
図表 2-1-14	資本金 5 億円以上の企業の利益率傾向	85
図表 2-1-15	全企業の業務主体別割合	85
図表 2-1-16	全企業の兼業有無別割合	85
図表 2-1-17	資本金 1,000 万円未満の企業の業務主体別割合	86
図表 2-1-18	資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の業務主体別割合	86
図表 2-1-19	資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の業務主体別割合	86
図表 2-1-20	資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業の業務主体別割合	86
図表 2-1-21	資本金 5 億円以上の企業の業務主体別割合	87
図表 2-1-22	資本金 1,000 万円未満の企業の兼業有無別割合	87
図表 2-1-23	資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の兼業有無別割合	87
図表 2-1-24	資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の兼業有無別割合	88
図表 2-1-25	資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業の兼業有無別割合	88
図表 2-1-26	資本金 5 億円以上の企業の兼業有無別割合	88
図表 2-2-1	調査票配布企業数と回答企業数	94
図表 2-2-2	全回答数に占める資本金別企業割合	94
図表 2-2-3	資本金別に見た建設企業のおおよその例	95
図表 2-2-4	1 社当たりの平均就業者数	96
図表 2-2-5	業種内容	96
図表 2-2-6	元請完成工事高の推移	97
図表 2-2-7	現在の収益状況	98
図表 2-2-8	今後の収益予想	98
図表 2-2-9	経営者の年齢層(売上高傾向別)	99

図表 2-2-10	経営者の年齢層(売上高傾向別・資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満)	100
図表 2-2-11	経営者の年齢層(売上高傾向別・資本金 5,000 万円以上 1 億円未満)	100
図表 2-2-12	経営理念の有無(売上高傾向別)	102
図表 2-2-13	過去 5 年間の経営施策(毎期増収グループで実施割合が高い施策)	103
図表 2-2-14	過去 5 年間の経営施策(毎期減収グループで実施割合が高い施策)	104
図表 2-2-15	総資本有利子負債比率の分布(売上傾向別)	104
図表 2-2-16	過去 5 年間の経営施策(各グループで同様な割合の施策)	105
図表 2-2-17	経営上の強み(毎期増収グループ、複数回答)	106
図表 2-2-18	経営上の弱み(毎期減収グループ、複数回答)	106
図表 2-2-19	経営上の強み(「その他」記述回答)	107
図表 2-2-20	従業員数の変化	108
図表 2-2-21	従業員の一時的余剰時の対策	109
図表 2-2-22	従業員の一時的不足時の対策	109
図表 2-2-23	経営情報の社員への開示状況	110
図表 2-2-24	全社挙げての親睦行事の実施状況	111
図表 2-2-25	人材育成のための取り組みの実施状況	112
図表 2-2-26	人事評価制度の有無	112
図表 2-3-1	元請・下請完成工事高と下請／元請比率の推移(1955 年～2006 年度)	115
図表 2-3-2	元請完成工事高(実質)、純元請完成工事高(実質)、下請／元請比率の推移 (1955 年～2006 年度)	116
図表 2-3-3	建設生産体制の変化に関する対比表	119
図表 2-3-4	元請・下請関係における役割の変化(概念図)	121
図表 2-3-5	ゼネコン及び専門工事業者の役割の近年の変化	122
図表 2-3-6	外注費率の増加した理由(元請業者の回答)	123
図表 2-3-7	今後の専門工事会社との関係について(ゼネコンの意識)	124
図表 2-3-8	今後のゼネコンとの関係について(専門工事会社の意識)	124
図表 2-3-9	ゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化を招いた構造(概念図)	126
図表 2-3-10	現場勤務の従業員のうち外部人材の割合(売上規模別)	128
図表 2-3-11	現場所長の権限範囲といえる事項(全体、複数回答)	129
図表 2-3-12	集中購買の実施程度(売上規模別)	129
図表 2-3-13	集中購買についての今後の方針(売上規模別)	130
図表 2-3-14	建設工事における集中購買のメリット・デメリット	130
図表 2-3-15	10 年前と比べた現場所長の発注権限の変化(売上規模別)	131
図表 2-3-16	協会の会員会社に期待すること	132
図表 2-3-17	今後の協会のあり方についての考え(売上規模別)	133
図表 2-3-18	今後の協会のあり方についての考え(「その他」記述回答)	133
図表 2-3-19	専門工事業者の現在の受注形態(業種区分別)	134
図表 2-3-20	専門工事業者が今後希望する受注形態(業種区分別)	134
図表 2-3-21	労働力確保に向けて実施している取り組み(全体、複数回答)	137
図表 2-3-22	建設業就業者の年齢構成	137
図表 2-3-23	業種別の年間賃金総支給額	138
図表 2-3-24	スマイルカーブの概念図	139
図表 3-1-1	入札契約に関する動向	142
図表 3-1-2	地方公共団体における一般競争入札の導入状況	145
図表 3-1-3	一般競争入札の導入状況(都道府県)	146
図表 3-1-4	一般競争入札の導入状況(政令指定都市)	147
図表 3-1-5	地方公共団体における総合評価方式の導入状況	151
図表 3-1-6	総合評価方式の導入状況(都道府県)	152
図表 3-1-7	総合評価方式の導入状況(政令指定都市)	153
図表 3-1-8	総合評価方式の種類について	153
図表 3-1-9	入札ボンドの導入状況(国、地方公共団体)	160
図表 3-1-10	予定価格の公表について	164

図表 3-1-11	中央公契連モデルの改正概要	165
図表 3-1-12	低入札価格調査制度、最低制限価格制度の導入状況	166
図表 3-1-13	平均落札率の変化（都道府県）	167
図表 4-1-1	過疎地域が全国に占める割合	175
図表 4-1-2	産業別就業人口及び構成割合の変動状況	176
図表 4-1-3	多くの集落で発生している問題や現象	177
図表 4-1-4	過疎集落の消滅が与える影響	178
図表 4-1-5	耕作放棄地面積と耕作放棄地率	179
図表 4-1-6	耕作放棄の発生原因	180
図表 4-1-7	愛媛県における齢級別の間伐対象面積と放置森林面積	181
図表 4-1-8	都道府県の独自課税導入の広がり（環境関連）	182
図表 4-1-9	二地域居住・地域間交流の位置づけ	185
図表 4-1-10	二地域居住・地域間交流の相手方として最も重視している都市住民のタイプ	186
図表 4-1-11	二地域居住・地域間交流のメリット	186
図表 4-1-12	望ましい滞在目的	187
図表 4-1-13	望ましい 1 回当たりの滞在期間	187
図表 4-1-14	二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無	188
図表 4-1-15	二地域居住・地域間交流に係る取り組みの内容	189
図表 4-1-16	二地域居住・地域間交流に係る取り組みに対する評価	190
図表 4-1-17	二地域居住・地域間交流を進めるに当たっての障害	191
図表 4-1-18	二地域居住・地域間交流推進のために国が行うべき施策	192
図表 4-1-19	具体的取り組みの有無と東京からの所要時間	193
図表 4-1-20	二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と人口増減率	194
図表 4-1-21	二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と高齢化率	194
図表 4-1-22	二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と 3 次産業就業者数割合	195
図表 4-1-23	二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と 1 次産業就業者数割合	195
図表 4-1-24	二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と財政力指数	196
図表 4-1-25	二地域居住・地域間交流に係る取り組みの必要性を認めつつ 取り組みに至っていない市町村（地域別）	197
図表 4-1-26	各市町村の二地域居住・地域間交流に係る 取り組みの位置づけと取り組みの有無（東京圏周辺県）	198
図表 4-1-27	各市町村の二地域居住・地域間交流に係る 取り組みの位置づけと取り組みの有無（北海道）	199
図表 4-1-28	受入モデル地域の内訳	200
図表 4-1-29	モデル校実施状況	201
図表 5-1-1	月別価格推移表（鋼材及び燃料油）	208
図表 5-1-2	各スライド条項間の特徴	210
図表 5-1-3	単品スライド変更額の算定イメージ	212
図表 5-1-4	全体スライドのスライド変更額の算定イメージ	212
図表 5-1-5	FIDIC(13.8)スライド増減方法イメージ図	215
図表 5-1-6	契約データサンプル（NEC3 約款より抜粋）	216
図表 5-1-7	各国の物価変動条項（公共工事標準請負契約約款）	217
図表 5-1-8	日本の公共工事の場合	219
図表 5-1-9	FIDIC（1987 年版）の場合	219
図表 5-1-10	FIDIC（1999 年版 New Red Book）の場合	221
図表 5-1-11	日本と FIDIC(1999 年版)の紛争処理の比較	224
図表 5-1-12	英国 NEC3 約款と米国連邦調達規則による紛争処理の比較	225
図表 5-1-13	豪州の約款とインドの約款による紛争処理の比較	226
図表 5-1-14	香港の約款とシンガポールの約款による紛争処理の比較	227
図表 5-1-15	パートナーリングの契約形式	229
図表 5-1-16	パートナーリングと従来型プロジェクトの相違	230
図表 5-1-17	目標価格に対する建設業者の損益配分の考え方	232

図表 5-1-18	憲章 (Charter) を使った一般的なパートナーリングプロセス	234
図表 5-1-19	米国型パートナーリング	235
図表 5-1-20	英国型パートナーリング	236
図表 5-1-21	パートナーリングの課題	237
図表 5-2-1	海外建設受注実績の推移 (1961 年度～2008 年度)	240
図表 5-2-2	地域別海外建設受注実績の推移 (2003～2008 年度)	241
図表 5-2-3	2008 年度 本邦建設企業による海外受注高実績	242
図表 5-2-4	本邦建設企業の海外売上高比率 (連結ベース)	243
図表 5-2-5	本邦建設企業の主な海外進出先 (2008 年度決算)	244
図表 5-2-6	世界の建設請負企業の全世界売上高ランキング (2007 年) 上位 25 社	248
図表 5-2-7	母国外の売上高建設業ランキング上位 25 社 (2007 年)	249
図表 5-2-8	海外事業市場における地域別企業数・売上高 (2007 年)	250
図表 5-2-9	海外大手 5 社の EU 売上高比較表 (2008 年)	251
図表 5-2-10	Skanska 売上高・営業利益・純利益 (2007 / 2008 年)	259
図表 5-2-11	Strabag 建設・土木部門計数 (2007 / 2008 年)	261
図表 5-2-12	Strabag 交通インフラ部門計数 (2007 / 2008 年)	262
図表 5-2-13	Strabag 特殊・コンセッション部門計数 (2007 / 2008 年)	262
図表 5-2-14	Bouygues 売上高・営業利益・純利益 (2007 / 2008 年)	265
図表 5-2-15	Hochtief Group の連結損益計算書	267
図表 5-2-16	Hochtief Group の部門別の売上高・税引前利益・税引前利益率	269
図表 5-2-17	Hochtief Concessions の事業内容と事業会社	270
図表 5-2-18	Hochtief Concessions の重要計数	271
図表 5-2-19	Vinci の連結損益計算書・重要計数	273
図表 5-2-20	Vinci の地域別市場による売上高内訳	274
図表 5-2-21	今後の海外展開で重点・比重を置く項目(主要なもの)	282
図表 5-2-22	海外プロジェクトを遂行する上で必要な能力と欧米社会との比較	283
図表 5-2-23	学校別に見た産業別就職状況 (建設業への就職割合)	284
図表 5-3-1	各国・地域別の建設市場 (名目値、兆円換算)	292
図表 5-3-2	アメリカ実質 GDP の推移 (単位: 10 億ドル、%)	293
図表 5-3-3	アメリカの建設投資の推移	294
図表 5-3-4	民間住宅投資、民間非住宅投資、公共投資の推移	295
図表 5-3-5	公共投資の分野別推移	295
図表 5-3-6	民間住宅着工戸数の推移	296
図表 5-3-7	欧州諸国の実質 GDP の推移	297
図表 5-3-8	西欧の建設市場の推移	297
図表 5-3-9	中・東欧の建設市場の推移	298
図表 5-3-10	2007 年の西欧・中・東欧諸国の GDP と建設市場	298
図表 5-3-11	EU27 ヶ国の建築・土木別建設生産高の伸び率の推移 (対前年比: %)	299
図表 5-3-12	建設生産高の伸び率の推移 (対前年比: %)	300
図表 5-3-13	アジア・オセアニア諸国の実質 GDP 成長率の推移	301
図表 5-3-14	2007 年のアジア・オセアニア諸国の建設投資	303
図表 5-3-15	中東湾岸諸国のプロジェクト総額の推移 (計画中の案件も含む)	304

第1章

建設投資の動向

1.1 経済と建設投資の動き

1.1.1 経済と建設投資の動き

- ・ 現下の景気は、悪化のテンポが緩やかになっているとは言え、設備投資や個人消費の減少が続くなど、厳しい状況が続いている。景気の先行きについては、世界景気の下振れ懸念など下押しリスクは存在するものの、経済対策の効果が景気を下支えしていくことが期待される。
- ・ 4月に公表した定期予測では、2009年度の建設投資は、対前年度比 $\Delta 5.8\%$ の44.8兆円と見通しており、うち民間住宅投資は $\Delta 6.0\%$ 、民間非住宅建設投資は $\Delta 9.8\%$ と、景気悪化の影響により大きく減少する見通しである。
- ・ しかし、5月29日に成立した平成21年度補正予算が執行されていけば、2009年度の政府建設投資が大幅に増加し、建設投資の総額では2008年度並みとなることが期待される。

1.1.2 各国の景気対策と公共投資について

- ・ 100年に一度とも言われる大きな需給ギャップの前に、各国とも金融政策を最大限に近く使っている中で、一定の選別を行った上で公共投資を含む財政出動が景気対策として積極的に実施されている。
- ・ その選別とは、将来に向けて不可欠、あるいは極めて有意義なもの、例えば、地球環境問題、国際競争力の強化などが強調されている。
- ・ ただし、財政支出の増加は、財政赤字を増加させる。独、仏などは、ユーロ信認低下の懸念を主張し、これ以上の財政支出には慎重な姿勢である。思い切った財政支出に踏み切った米国でも、景気回復後の歳出削減のプランを明示しており、日本でも景気回復後の財政再建の方針が出されている。
- ・ 日本も、景気対策として行う公共投資を、各国の先進的な戦略に遅れをとらずリードするような目的・内容で実施していく努力をすべきであろう。

1.2 建設市場における建築ストックの維持修繕、更新等について

- ・ 受注産業である建設産業では、一般には需要動向によって市場規模が決まってくるが、貸家や事務所などは物件の立地・設備やストックの管理水準といった供給サイドの要因が大きなファクターとなる。
- ・ 貸家については、高度成長期に建設された貸家の入居率が比較的早い時期から低下してきたのに対して、近年建設された管理のしっかりした非木造の貸家は入居率の低下も小さく、今後長期にわたって利用されると見られる。
- ・ 築年が経てデッドストックとなった貸家の建替えは賃貸住宅メーカーもあまり取り組んでおらず、今後新規の貸家供給を拡大するには、それら貸家の建替えを促進するより積極的な取組みが必要である。
- ・ 事務所建築物については、バブル経済の崩壊をひとつの契機として、新築から補修・改修へと建設投資の比重が移行する傾向が見られはじめたが、建築

物の長寿命化等により今後さらにこの傾向が加速すると見られる。

- ・ 建設企業は補修・改修に関する技術開発や営業体制の整備により、ストック活用型社会の要請に適切に対応してゆくことが求められる。

1.1 経済と建設投資の動き

はじめに

当研究所では、3 か月毎に「建設経済モデル」による日本経済と建設投資に関する予測を行っており、本稿の(1)～(5)では 2008 年 10-12 月期の QE（四半期別国民所得統計速報）を踏まえて公表した 2009 年 4 月の予測結果をそのまま掲載している¹。

ただし、ここでの予測数値は、4 月末に政府が提出した平成 21 年度補正予算案の数値を踏まえたものとなっていない。このため、補正として、(6)において、平成 21 年度補正予算がそのまま成立して執行された場合の建設投資への影響について、記載することとした。

1.1.1 経済と建設投資の動き

(1) マクロ経済の現状と見通し

（当面は景気の悪化が続く）

現下の景気は、急激な悪化が続いており、外需の低迷等に影響を受けた急速な減産の動きなどが設備投資や個人消費の更なる減少、雇用の大幅な調整につながるものが懸念される状況である。加えて、世界的な金融危機の深刻化や世界景気の一層の下振れ懸念など、景気をさらに下押しするリスクもあり、先行きについては、悪化のテンポが穏やかになるとしても下降局面が続くと見られる。

2008 年度の実質経済成長率については**△2.7%**と予測される。政府最終消費支出 0.4% (0.1) が前年度比プラスとなるも、民間企業設備△7.3% (△1.2)、財貨サービスの純輸出△22.2% (△1.1) など、政府最終消費支出以外の他の項目は前年度比マイナスで推移する。

2009 年度の実質経済成長率については**△3.9%**と予測される。政府最終消費支出 1.9% (0.3) が前年度比プラスとなるも、2008 年度同様、民間企業設備△13.7% (△2.1)、財貨サービスの純輸出△41.7% (△1.7) など、政府最終消費支出以外の他の項目は前年度比

¹ 建設経済研究所 2009 年 4 月 21 日発表「建設経済モデルによる建設投資の見通し（2009 年 4 月）」
なお、見通しを作成する際利用したデータは、2009 年 4 月上旬に利用可能なものを用いている。

マイナスとなる見込みである。

なお、4 月 10 日に発表された「経済危機対策」が実現されれば、2009 年度の実質経済成長率が 1~2%押し上げられ、2010 年度以降も更にその効果があらわれる可能性がある。

() 内は対 GDP 寄与度

図表 1-1-1 マクロ経済の推移 (年度)

年度	1990	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
実質GDP	4,679,132	4,827,495	5,056,219	5,279,803	5,400,150	5,522,765	5,628,359	5,475,616	5,263,088
(対前年度伸び率)	6.0%	2.5%	2.6%	2.0%	2.3%	2.3%	1.9%	-2.7%	-3.9%
実質民間最終消費支出	2,494,772	2,737,642	2,837,575	2,966,867	3,021,556	3,055,937	3,081,895	3,075,043	3,058,596
(対前年度伸び率)	4.8%	2.5%	0.7%	1.2%	1.8%	1.1%	0.8%	-0.2%	-0.5%
(寄与度)	2.6	1.4	0.4	0.7	1.0	0.6	0.5	-0.1	-0.3
実質政府最終消費支出	622,302	747,156	857,142	938,867	946,039	956,792	977,667	981,882	1,000,488
(対前年度伸び率)	2.9%	4.1%	4.3%	1.7%	0.8%	1.1%	2.2%	0.4%	1.9%
(寄与度)	0.5	0.6	0.7	0.3	0.1	0.2	0.4	0.1	0.3
実質民間住宅	264,565	239,526	203,609	186,619	184,292	183,867	159,969	156,658	149,980
(対前年度伸び率)	6.0%	-5.6%	-0.1%	1.7%	-1.2%	-0.2%	-13.0%	-2.1%	-4.3%
(寄与度)	0.3	-0.3	0.0	0.1	0.0	0.0	-0.4	-0.1	-0.1
実質民間企業設備	904,887	678,691	729,631	783,254	831,996	878,221	898,162	832,596	718,153
(対前年度伸び率)	12.0%	3.1%	7.2%	6.8%	6.2%	5.6%	2.3%	-7.3%	-13.7%
(寄与度)	2.2	0.4	1.0	1.0	0.9	0.9	0.4	-1.2	-2.1
実質公的固定資本形成	298,240	406,024	344,449	245,210	231,572	211,131	198,822	186,288	184,388
(対前年度伸び率)	4.1%	7.5%	-7.6%	-12.7%	-5.6%	-8.8%	-5.8%	-6.3%	-1.0%
(寄与度)	0.3	0.6	-0.6	-0.7	-0.3	-0.4	-0.2	-0.2	0.0
実質在庫品増加	24,872	17,737	20,428	18,016	18,146	21,121	30,383	24,126	23,751
(対前年度伸び率)	-11.7%	15458.8%	-192.2%	59.8%	0.7%	16.4%	43.9%	-20.6%	-1.6%
(寄与度)	-0.1	0.4	0.9	0.1	0.0	0.1	0.2	-0.1	0.0
実質財貨サービスの純輸出	69,494	9,587	62,953	140,725	170,649	215,696	281,461	219,023	127,733
(対前年度伸び率)	11.8%	-79.2%	7.5%	24.9%	21.3%	26.4%	30.5%	-22.2%	-41.7%
(寄与度)	0.2	-0.8	0.1	0.5	0.6	0.8	1.2	-1.1	-1.7
名目GDP	4,514,728	4,964,573	5,041,188	4,984,906	5,031,867	5,109,241	5,158,515	4,993,472	4,801,594
(対前年度伸び率)	8.5%	1.9%	0.9%	1.0%	0.9%	1.5%	1.0%	-3.2%	-3.8%

(単位：億円、実質値は 2000 暦年

連鎖価格表示)

(2) 建設投資の推移

(景気の悪化により減少が続く建設投資)

2008 年度の建設投資は、対前年度比△2.3%の 47 兆 5600 億円となる見通しである。政府建設投資は、10 年連続の減少となる△6.4%と予測される。民間住宅投資は、改正建築基準法施行の影響はほぼ収束しているものの、景気の減速により住宅需要が低迷しており、前年度比△0.8%を予測する。民間非住宅建設投資は、民間非住宅建築については着工床面積がマイナスとなるものの投資額は 1.3%増加し、民間土木投資は 1.2%増加することから、全体では 1.3%の増加となる見通しである。

2009 年度の建設投資は、対前年度比△5.8%の 44 兆 7800 億円となる見通しである。政府建設投資は、前年度比△2.4%と、引き続き前年度比マイナスが予測される。民間住宅投資は、前年度比で△6.0%と景気の悪化の影響を受け大きく減少することが予測される。民

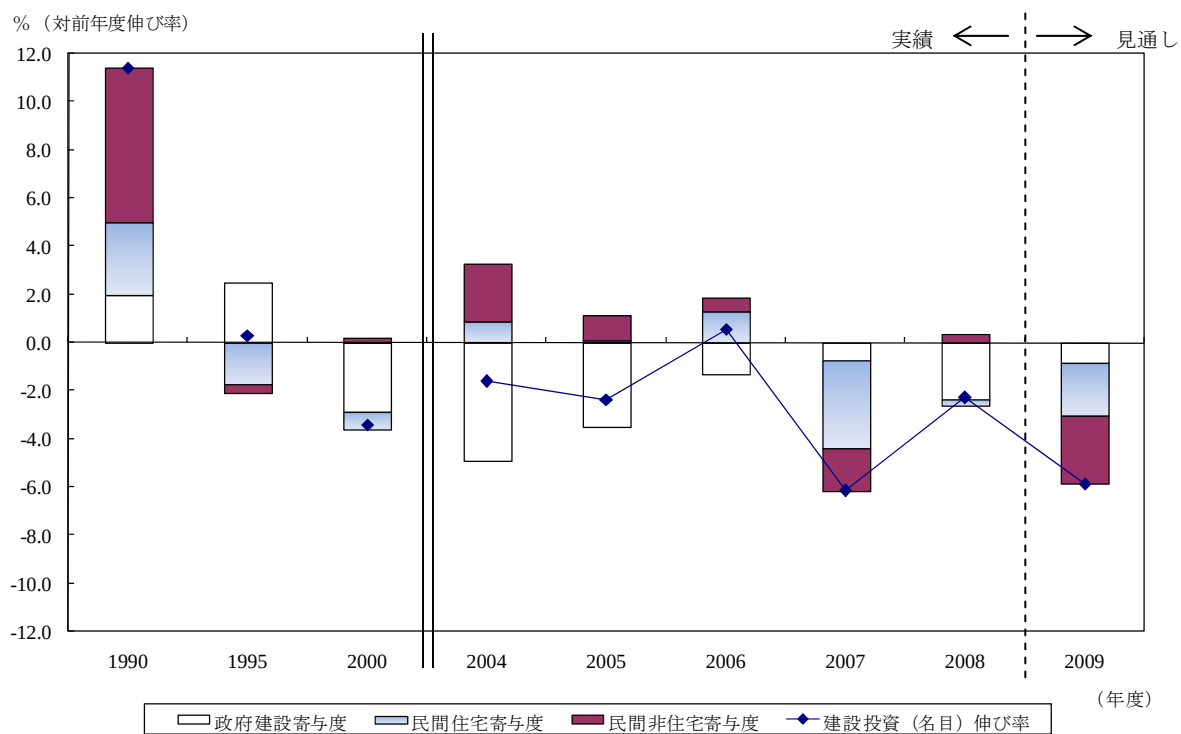
間非住宅建設投資は、民間非住宅建築投資が△13.4%と大きく減少し、民間土木投資も△3.6%の減少と景気悪化の影響が色濃く表れ、全体では△9.8%となる見通しである。

なお、4月10日に発表された「経済危機対策」が早急に実現されれば、2009年度の建設投資は2008年度並みに回復する可能性がある。

図表 1-1-2 建設投資の推移（名目・四半期）

		(対前年同期伸び率)							
年度 四半期		2006(見込み)				2007(見込み)			
		4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
伸 び 率	建設投資	2.3%	-0.5%	1.4%	-0.7%	-2.5%	-4.8%	-8.2%	-8.3%
	政府建設投資	1.8%	-6.4%	-2.1%	-6.5%	-5.6%	-0.3%	0.4%	-3.7%
	民間住宅投資	3.8%	3.4%	4.3%	3.1%	1.6%	-7.9%	-18.8%	-13.6%
	民間非住宅建設投資	0.9%	1.3%	3.3%	3.0%	-4.7%	-5.4%	-6.6%	-8.1%
年度 四半期		2008(見通し)				2009(見通し)			
		4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
伸 び 率	建設投資	-7.1%	-1.5%	3.1%	-4.1%	-4.0%	-7.1%	-8.9%	-2.9%
	政府建設投資	-6.8%	-3.6%	-4.0%	-10.9%	-0.9%	-4.8%	-6.3%	3.2%
	民間住宅投資	-13.3%	-0.9%	13.7%	-1.1%	-1.1%	-6.3%	-11.7%	-4.1%
	民間非住宅建設投資	1.5%	0.2%	1.8%	1.6%	-10.6%	-10.7%	-9.3%	-8.8%

図表 1-1-3 建設投資の推移（名目寄与度・年度）



図表 1-1-4 建設投資の推移（名目・年度）

年度	1990	1995	2000	2004	2005	2006 (実績見込み)	2007 (見込み)	2008 (見通し)	2009 (見通し)
名目建設投資 (対前年度伸び率)	814,395 11.4%	790,169 0.3%	661,948 -3.4%	528,246 -1.6%	515,676 -2.4%	518,600 0.6%	486,700 -6.2%	475,600 -2.3%	447,800 -5.8%
名目政府建設投資 (対前年度伸び率)	257,480 6.0%	351,986 5.8%	299,601 -6.2%	208,282 -11.2%	189,738 -8.9%	182,900 -3.6%	179,000 -2.1%	167,600 -6.4%	163,600 -2.4%
(寄与度)	2.0	2.5	-2.9	-4.9	-3.5	-1.3	-0.8	-2.3	-0.8
名目民間住宅投資 (対前年度伸び率)	257,217 9.3%	243,129 -5.2%	202,756 -2.2%	183,748 2.6%	184,258 0.3%	191,000 3.7%	172,100 -9.9%	170,700 -0.8%	160,400 -6.0%
(寄与度)	3.0	-1.7	-0.7	0.9	0.1	1.3	-3.6	-0.3	-2.2
名目民間非住宅建設投資 (対前年度伸び率)	299,698 18.4%	195,053 -1.8%	159,591 0.7%	136,216 10.4%	141,680 4.0%	144,700 2.1%	135,600 -6.3%	137,300 1.3%	123,800 -9.8%
(寄与度)	6.4	-0.4	0.2	2.4	1.0	0.6	-1.8	0.3	-2.8
実質建設投資 (対前年度伸び率)	840,446 7.6%	777,268 0.2%	661,947 -3.6%	533,340 -2.7%	514,784 -3.5%	507,781 -1.4%	467,334 -8.0%	446,100 -4.5%	424,400 -4.9%

注1)2007年度までは、国土交通省「平成20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

(3) 住宅着工戸数の推移

(引き続き低水準が続く住宅着工戸数)

2009 年度の住宅着工戸数は、2008 年度比 4.7%減の 101.8 万戸と予測する。なお、2008 年度の住宅着工戸数は、前年度比 3.2%増の 106.8 万戸と予測する。

2008 年度の国内経済は、世界的な金融危機を契機とする景気の急激な落込みが、所得環境の悪化や個人消費の低迷にも反映しており、住宅建設についても、リーマンショックに見舞われた 2008 年 10 月以降は着工戸数の減少が拡大してきている。

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がファミリー形成期にあり、一定の住宅取得需要はあるものの、景気の悪化が続く中で消費者の住宅取得マインドは冷え切っている。

2009 年度の住宅着工については、過去最大規模の住宅ローン減税や低金利といった好材料はあるものの、上半期は前年度を下回って推移する可能性が高く、回復傾向があらわれるのは下半期以降となろう。住宅取得マインドの回復には時間がかかると見られ、住宅建設が本格的に上向くのは、2010 年度以降所得の拡大基調が明確となるのを待つ必要がある。

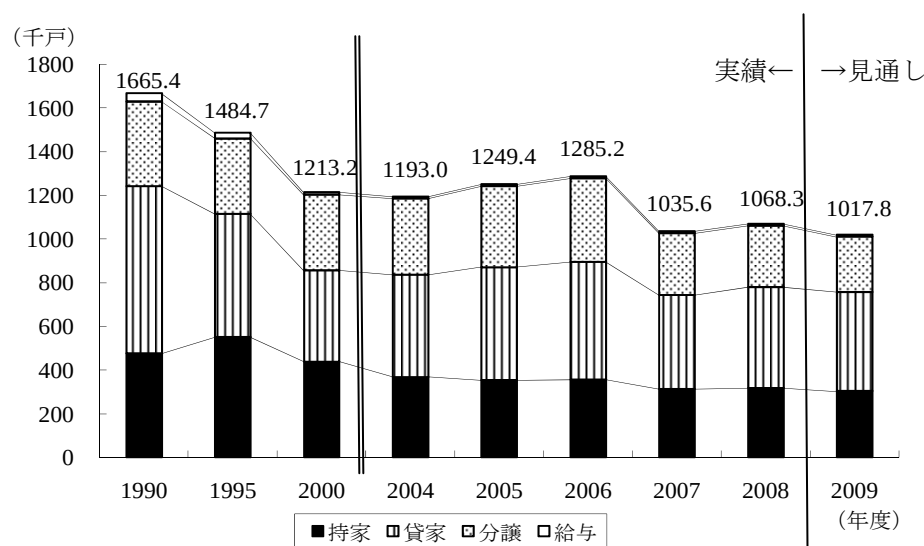
持家は 2008 年度はリーマンショックによる買控えの影響を受け、第 3 四半期は前年比 7.7%の減少となり 2009 年に入って更に水準が低下している。景気悪化に伴う所得の減少が持家建設に及ぼす影響は大きいと見られることから、こうした低迷が 2009 年度に入っても続くと思われる。2009 年度は前年度比 4.2%減の 30.3 万戸と予測する。なお、2008 年度は 1.3%増の 31.6 万戸と予測する。

貸家は 2008 年度はサブプライム問題に端を発する金融情勢の混乱により、貸家市場への資金の流入が減少していることもあり、特に 2008 年度第 3 四半期以降着工水準が低下している。2009 年度についても、景気回復までには時間を要するため、低金利の効果も

あって持家・分譲より相対的に落込みは小さいと見られるものの、着工戸数は低水準のまま推移すると見られる。2009 年度は前年度比 1.8%減の 45.4 万戸と予測する。なお、2008 年度は 7.3%増の 46.2 万戸と予測する。

分譲は 2007 年度の改正建築基準法施行の影響が特に大きかったことから、2008 年度上半期の着工戸数は見かけ上は大きく増加したものの、市況は悪化し、新興デベロッパー等の倒産が相次いだ。リーマンショック以降は、さら着工戸数が減少したにもかかわらず販売在庫が拡大し、在庫調整に時間を要する状況となっている。2009 年度も、資金調達が厳しい環境の中では着工戸数の低迷は避けられないと考えられる。2009 年度は前年度比 10.0%減の 25.2 万戸と予測する。なお、2008 年度は 0.8%減の 28.0 万戸と予測する。

図表 1-1-5 住宅着工戸数の推移（年度）



図表 1-1-6 住宅着工戸数の推移（四半期）

年度 四半期		2006				2007			
		4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
伸び率	全 体	8.6%	-0.7%	5.2%	-1.8%	-2.6%	-37.1%	-27.3%	-9.0%
	持 家	3.1%	3.6%	-0.5%	-3.7%	-8.8%	-26.3%	-7.2%	-4.2%
	貸 家	10.6%	3.1%	5.9%	-4.6%	0.3%	-41.0%	-26.5%	-9.6%
	分 譲	11.1%	-9.0%	8.7%	3.8%	-2.0%	-44.1%	-44.4%	-13.3%
年度 四半期		2008				2009			
		4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
伸び率	全 体	-11.0%	40.2%	4.1%	-9.9%	-12.0%	-8.3%	1.4%	1.9%
	持 家	-6.7%	26.0%	-7.7%	-3.6%	-3.2%	-10.2%	0.0%	-2.1%
	貸 家	-10.1%	45.9%	9.3%	-2.5%	-10.7%	1.3%	1.0%	1.8%
	分 譲	-14.5%	50.9%	9.4%	-24.9%	-23.3%	-18.8%	3.2%	5.8%

※2008年度10-12月期まで実績

(4) 民間非住宅建設投資の推移

(非住宅建築を中心に大幅に減少する非住宅建設投資)

実質民間企業設備(内閣府 GDP2 次速報値の原系列)の 2008 年 10-12 月期の実績値は、前年同期比で△11.8%と大幅な減少を示した。

設備投資の先行指標とされる機械受注(内閣府: 民需・船舶・電力を除く季調系列)は、2008 年 10-12 月期の実績値が前期比で△16.7%と 2 期連続してふた桁の減少を示している。

実質民間企業設備は、対前年度比で 2008 年度は△7.3%と減少、2009 年度も△13.7%と 2 期連続して減少の見通しである。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 2008 年度には 1.3%と増加するが、2009 年度は△9.8%と減少に転じる。

名目民間非住宅建築投資は、対前年度比で 2008 年度は 1.3%と 2007 年度の大幅な減少から若干の回復を見せるが、2009 年度には△13.4%とふた桁の減少を予測する。

民間非住宅建築着工床面積は、対前年度比で 2008 年度は△8.5%と 2 期連続で減少、2009 年度も△9.7%と減少が続く。用途別の着工床面積では、**【事務所】**は、2008 年度は 7.6%の増加、2009 年度は△14.7%の減少と見込まれる。**【店舗】**は、2008 年度は△35.1%と減少、2009 年度は 0.0%で横ばいと予測される。**【工場】**は、2008 年度は 3.5%の増加、2009 年度は△29.5%で減少と予測される。**【倉庫】**は、2008 年度は△8.2%と減少、2009 年度も△10.0%と減少が予測される。

企業の設備投資意欲は冷え込んでいると見られる。局地的には逆風下での積極投資や、長期計画による再開発案件の着工なども見られるであろうが、全体としては当面は低水準で推移すると考えられる。

名目民間土木投資は、対前年度比で 2008 年度には 1.2%とわずかに増加に転じ、2009 年度は△3.6%で減少と予測される。民間土木投資は、非住宅建築投資と比べると中長期で安定的な傾向があることから、非住宅建築よりも減少幅が小さくなっている。

図表 1-1-7 民間非住宅建設投資の推移(年度)

年度	1990	1995	2000	2004	2005	2006 (見込み)	2007 (見込み)	2008 (見通し)	2009 (見通し)
名目民間非住宅建設投資	299,698	195,053	159,591	136,216	141,680	144,700	135,600	137,300	123,800
(対前年度伸び率)	18.4%	-1.8%	0.7%	10.4%	4.0%	2.1%	-6.3%	1.3%	-9.8%
名目民間非住宅建築投資	219,092	110,095	93,429	89,362	92,357	94,800	86,200	87,300	75,600
(対前年度伸び率)	17.2%	-6.8%	-0.5%	17.3%	3.4%	2.6%	-9.1%	1.3%	-13.4%
名目民間土木投資	80,606	84,958	66,162	46,854	49,323	49,900	49,400	50,000	48,200
(対前年度伸び率)	21.8%	5.6%	2.5%	-0.7%	5.3%	1.2%	-1.0%	1.2%	-3.6%
実質民間企業設備	-	678,691	729,631	783,254	831,996	878,221	898,162	832,596	718,153
(対前年度伸び率)	-	3.1%	7.2%	6.8%	6.2%	5.6%	2.3%	-7.3%	-13.7%

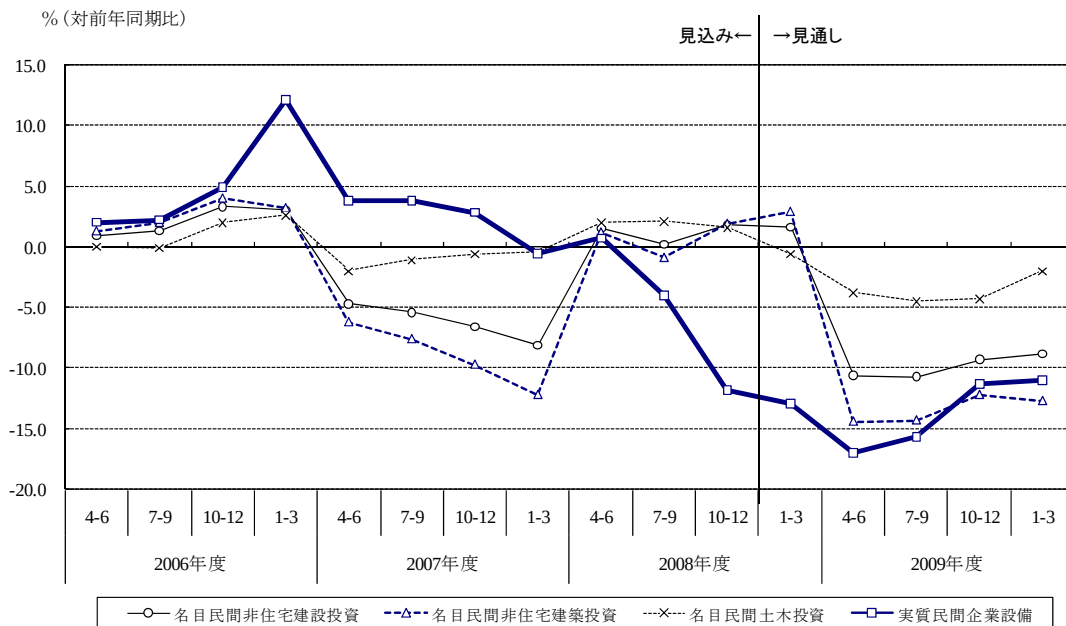
注1) 実質値は2000年連鎖価格。

(単位: 億円)

注2) 2007年度までの名目民間非住宅建設投資は国土交通省「平成20年度建設投資見通し」より。

注3) 2007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 1-1-8 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 四半期		2006(見込み)				2007(見込み)			
		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	0.9%	1.3%	3.3%	3.0%	-4.7%	-5.4%	-6.6%	-8.1%
	名目民間非住宅建築投資	1.3%	2.0%	4.0%	3.2%	-6.2%	-7.6%	-9.7%	-12.2%
	名目民間土木投資	-0.0%	-0.1%	2.0%	2.6%	-2.0%	-1.1%	-0.6%	-0.4%
	実質民間企業設備	2.0%	2.2%	4.9%	12.1%	3.8%	2.8%	2.8%	-0.6%
年度 四半期		2008(見通し)				2009(見通し)			
		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	1.5%	0.2%	1.8%	1.6%	-10.6%	-10.7%	-9.3%	-8.8%
	名目民間非住宅建築投資	1.2%	-0.9%	1.9%	2.9%	-14.4%	-14.3%	-12.2%	-12.7%
	名目民間土木投資	2.0%	2.1%	1.6%	-0.6%	-3.8%	-4.5%	-4.3%	-2.0%
	実質民間企業設備	0.7%	-4.0%	-11.8%	-12.9%	-17.0%	-15.7%	-11.3%	-11.0%

注) 2008年度10-12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。

図表 1-1-9 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	2004	2005	2006	2007	2008 (見通し)	2009 (見通し)
事務所着工床面積 (対前年度伸び率)	22,534 12.1%	9,474 -0.7%	7,280 -4.2%	7,212 9.6%	6,893 -4.4%	7,064 2.5%	6,696 -5.2%	7,203 7.6%	6,142 -14.7%
店舗着工床面積 (対前年度伸び率)	10,550 -4.5%	11,955 13.8%	11,862 -17.9%	11,362 7.5%	12,466 9.7%	11,280 -9.5%	12,955 14.9%	8,402 -35.1%	8,403 0.0%
工場着工床面積 (対前年度伸び率)	28,830 2.6%	13,798 4.6%	13,714 37.6%	13,230 36.0%	14,135 6.8%	15,375 8.8%	12,009 -21.9%	12,433 3.5%	8,767 -29.5%
倉庫着工床面積 (対前年度伸び率)	18,372 5.9%	9,994 -1.6%	7,484 11.2%	7,731 8.8%	8,991 16.3%	9,789 8.9%	7,915 -19.1%	7,269 -8.2%	6,540 -10.0%
非住宅着工床面積計 (対前年度伸び率)	110,166 5.0%	68,458 5.3%	59,250 2.0%	63,108 13.8%	65,495 3.8%	65,920 0.6%	57,865 -12.2%	52,957 -8.5%	47,810 -9.7%

注) 非住宅着工床面積計から事務所、店舗、工場、倉庫を控除した残余は、学校、病院、その他に該当する。

(5) 政府建設投資の推移

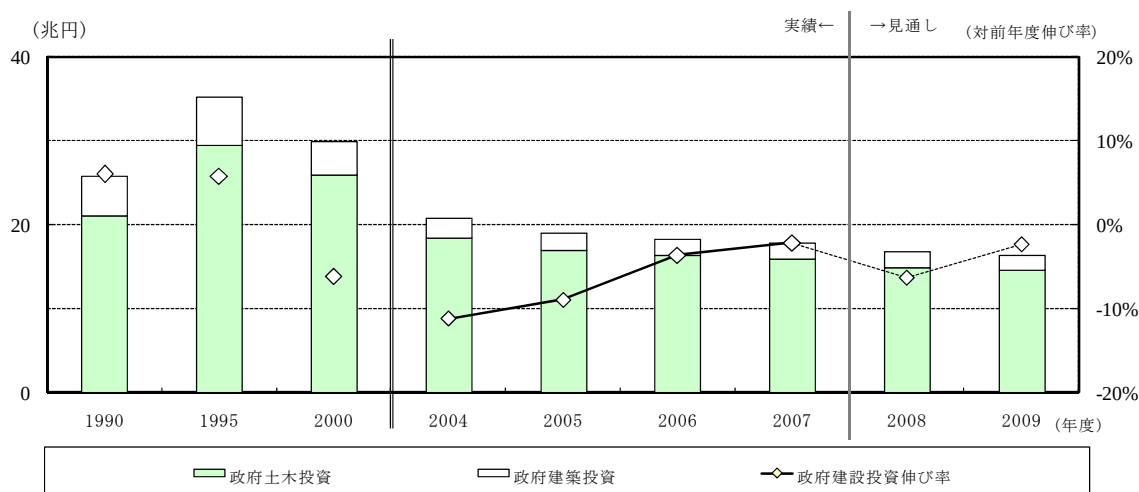
(減少傾向が続く政府建設投資)

2008 年度政府建設投資は、国の平成 20 年度予算において公共事業関係費の伸び率が△3.1%とされていること、地方財政計画において地方単独事業が継続して削減されていること、国の平成 20 年度第一次補正予算および第二次補正予算において災害対策費等が追加されていること、公表された平成 21 年版地方財政白書の数値を反映させたこと等を勘案し、**対前年度比で名目△6.4%（実質△8.7%）**になると予測する。

2009 年度政府建設投資は、政府案どおり成立した国の平成 21 年度予算において、特別会計に直入されていた地方道路整備臨時交付金相当額が一般会計計上に変更されることにより見かけ上増加するという特殊要因を除けば、国の公共事業関係費の伸び率が△5.2%となっていること、地方財政計画において地方単独事業費を示す投資的経費の伸び率が△3.0%程度とされていること等を勘案し、**対前年度比で名目△2.4%（実質△1.3%）**になると予測する。

なお、4 月 10 日に発表された「経済危機対策」が早急に実現されれば、2009 年度の政府建設投資は前年度比で 10 数パーセントの増加に転ずる可能性がある。

図表 1-1-10 政府建設投資の推移（年度）

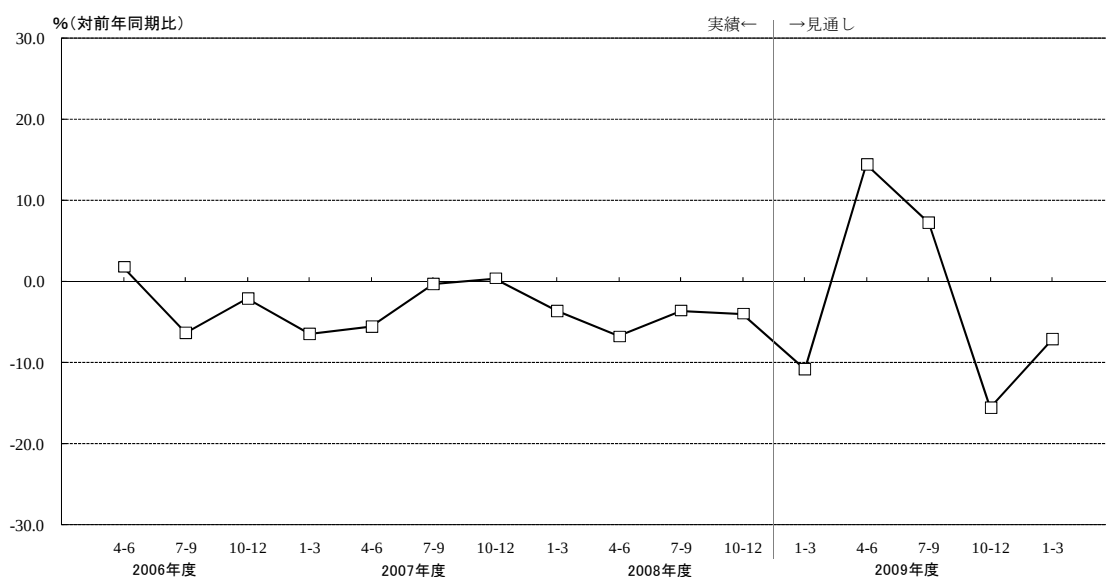


年度	1990	1995	2000	2004	2005	2006 (見込み)	2007 (見込み)	2008 (見通し)	2009 (見通し)
名目政府建設投資 (対前年度伸び率)	257,480 6.0%	351,986 5.8%	299,601 -6.2%	208,282 -11.2%	189,738 -8.9%	182,900 -3.6%	179,000 -2.1%	167,600 -6.4%	163,600 -2.4%
名目政府建築投資 (対前年度伸び率)	46,010 9.4%	56,672 -12.5%	40,004 -12.0%	23,843 -24.3%	20,527 -13.9%	19,500 -5.0%	20,000 2.6%	18,200 -9.0%	17,800 -2.2%
名目政府土木投資 (対前年度伸び率)	211,470 5.3%	295,314 10.3%	259,597 -5.2%	184,439 -9.1%	169,211 -8.3%	163,400 -3.4%	159,000 -2.7%	149,400 -6.0%	145,800 -2.4%
実質政府建設投資 (対前年度伸び率)	266,334 2.3%	346,578 5.5%	299,600 -6.5%	210,472 -12.2%	189,073 -10.2%	179,137 -5.3%	171,797 -4.1%	156,799 -8.7%	154,700 -1.3%

注) 2007年度までの政府建設投資は国土交通省「平成20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 1-1-11 政府建設投資の推移 (四半期)



年度 四半期	2006 (見込み)				2007 (見込み)			
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
政府建設投資	1.8%	-6.4%	-2.1%	-6.5%	-5.6%	-0.3%	0.4%	-3.7%
政府建築投資	0.3%	-7.7%	-3.6%	-7.8%	-1.1%	4.5%	5.2%	0.9%
政府土木投資	1.9%	-6.2%	-2.0%	-6.3%	-6.1%	-0.9%	-0.2%	-4.2%
年度 四半期	2008 (見通し)				2009 (見通し)			
	4-6	7-9	10-12	1-3	4-6	7-9	10-12	1-3
政府建設投資	-6.8%	-3.6%	-4.0%	-10.9%	14.4%	7.2%	-15.6%	-7.1%
政府建築投資	-9.4%	-6.3%	-6.7%	-13.4%	14.7%	7.4%	-15.5%	-6.9%
政府土木投資	-6.5%	-3.3%	-3.7%	-10.5%	14.4%	7.1%	-15.6%	-7.1%

(6) 政府の経済対策と建設投資

「建設経済モデルによる建設投資の見通し (2009 年 4 月)」が発表された後の 4 月 27 日に、平成 21 年度補正予算案が国会に提出された。これは、政府が 4 月 10 日に発表した「経済危機

対策」の具体的内容を確定して、予算措置に反映させたものである。

補正予算における経済危機対策経費の概要は、下記のようにになっている。

(1) 雇用対策	12,698 億円
○ 再就職支援・能力開発対策	7,068 億円
・緊急人材育成・就職支援事業 7,000億円	
○ 雇用創出対策	3,085 億円
・緊急雇用創出事業の拡充 3,000億円	
○ 派遣労働者保護対策、内定取消し対策、外国人労働者支援等	44 億円
○ 住宅・生活支援等	2,500 億円
・生活福祉資金貸付事業の拡充 702億円	
・再就職支援付き住宅手当制度の創設 308億円	
・雇用保険・生活保護等の適切な実施 1,408億円	
※ この他、労働保険特別会計において、雇用調整助成金の拡充（6,012億円）等を措置	
(2) 金融対策	29,659 億円
○ 中小企業の資金繰り支援	15,454 億円
・緊急保証 11,236億円（事業規模 10兆円）	
・セーフティネット貸付等 2,718億円（事業規模 6.9兆円）	
○ 中堅・大企業の資金繰り支援等	7,174 億円
・危機対応業務 3,031億円（事業規模 15兆円）	
・政投銀出資 3,500億円（ほか交付国債 13,500億円）	
○ 住宅・土地金融の円滑化等	7,031 億円
(3) 低炭素革命	15,775 億円
○ 太陽光発電	6,081 億円
・スクール・ニューディール構想 4,892億円	
〔 うち 学校耐震・エコ改修（公立小中） 2,641億円 学校への地デジ・パソコンの配備 2,098億円 〕	
・太陽光導入支援（住宅・オフィス） 470億円	
○ 低燃費車・省エネ製品等	8,665 億円
・環境対応車への買換えなど普及促進 3,702億円	
・グリーン家電の普及加速（エコポイント） 2,946億円	
○ 交通機関・インフラ革新	298 億円
○ 資源大国実現	731 億円
(4) 健康長寿・子育て	20,221 億円
○ 地域医療・医療新技術	8,207 億円
・地域医療再生交付金 3,100億円	
・先端医療提供機関の機能強化 726億円	
・医療施設の耐震化等 1,741億円	
・未承認薬等の解消集中対策 797億円	
・新型インフルエンザ対策事業 1,279億円	
○ 介護職員の処遇改善・介護拠点整備	8,361 億円
・介護職員の処遇改善 3,975億円	
・介護施設の緊急整備等 2,495億円	
・介護施設の開設等に対する支援等 799億円	
○ 子育て・教育支援	3,652 億円
・子育て応援特別手当の拡充 1,254億円	
・安心こども基金の拡充 1,500億円（一部再掲分を含む。）	
・高校の授業料減免・奨学金の緊急支援 486億円	

(5) 底力発揮・21世紀型インフラ整備	25,775 億円
○ 農林漁業の底力の発揮	10,131 億円
・農地集積加速化促進事業 2,979億円	
・水田における米粉用米等の生産・需要拡大対策 1,168億円	
・森林整備加速化・林業再生事業 1,238億円	
○ 先端技術開発・人材力強化、中小企業支援	7,932 億円
・世界最先端研究支援強化プログラム 3,000億円	
・ものづくり基盤技術支援 705億円	
○ 地域連携と競争力強化の基盤整備	4,262 億円
・「国土ミッシングリンク」の結合（三大都市圏環状道路整備等）（公共） 1,441億円	
・港湾・空港インフラの強化等（公共） 2,040億円	
・整備新幹線（公共） 733億円	
○ ITによる底力発揮	2,827 億円
・デジタル・ディバイド解消 953億円	
○ ソフトパワー・観光	624 億円
・文化・芸術に対する支援 315億円	
(6) 地域活性化等	1,981 億円
・定住自立圏等民間投資促進交付金 550億円	
(7) 安全・安心確保等	17,089 億円
○ 社会保障	2,293 億円
・年金記録問題対策 519億円	
・障害者自立支援対策の推進等 1,574億円	
・高齢者医療対策 156億円	
○ 消費者政策の抜本的強化等	112 億円
○ 防災・安全対策	11,711 億円
・社会資本ストックの耐震化・予防保全対策（公共） 2,706億円	
・ゲリラ豪雨、洪水・高潮等防災・災害対策等（公共） 3,685億円	
・交通の安全確保対策（公共） 3,195億円	
○ 治安体制の整備等	2,973 億円
(8) 地方公共団体への配慮	23,790 億円
・地域活性化・公共投資臨時交付金 13,790億円	
・地域活性化・経済危機対策臨時交付金 10,000億円	
合 計	146,987 億円

これらのうち、政府建設投資を拡大させると見られる主な経費は、以下の通りである。

○低炭素革命	
学校耐震・エコ改修(公立小中)	2,641 億円
○健康長寿・子育て	
医療施設の耐震化等	1,741 億円の一部

介護施設の緊急整備等	2,495 億円の一部
○底力発揮・21 世紀型インフラ整備	
森林整備加速化・林業再生事業	1,238 億円の一部
「国土ミッシングリンク」の結合(三大都市圏環状道路整備等)	
	1,441 億円
港湾・空港インフラの強化等	2,040 億円
整備新幹線	733 億円
○安心・安全確保等	
社会資本ストックの耐震化、予防・保全対策	2,706 億円
ゲリラ豪雨、洪水・高潮等防災・災害対策等	3,685 億円
交通の安全確保対策	3,195 億円

上記以外でも、「底力発揮・21 世紀型インフラ整備」のうちの、農地集積加速化事業促進事業、世界最先端研究支援強化プログラムなどいくつかの項目の中には、一部公共事業費や施設整備費が含まれている。また、「地方公共団体への配慮」のうちの地域活性化・公共投資臨時交付金は、補助事業の地方公共団体の負担分に充当され、地域活性化・経済危機対策臨時交付金は、一部は地方公共団体が単独で行う建設事業費に充当されると見られる。

上に列挙した金額は国費で、公共投資としてはこれに地方公共団体の補助事業等の負担分や単独で行う事業も加わることから、経済危機対策による政府建設投資の追加額は、3 兆円を超える金額になる見込みである。このうち、2009 年度中に投資されるのはその 7～8 割であり、その残りは 2010 年度に繰り越されて投資額となると見られる。

したがって、補正予算の成立を踏まえた 2009 年度の政府建設投資は、4 月 21 日に発表した金額から 2 兆数千億円増加して 18 兆円台となり、前年度比では 10%を超える増、金額では 2005～2006 年度頃と同程度の水準にまで回復する。

こうした政府建設投資の増額により、2009 年度の建設投資の総額は 2008 年度と同水準の 47 兆円台まで回復する見込みである。

補正予算では、政府建設投資以外に政府消費や建設投資以外の公共投資、さらには民間への補助金等も含まれており、これらの効果も含めて、民間住宅投資や民間非住宅投資の押し上げにも繋がることが期待される。ただし、今回の補正予算は直接には政府の消費や民間個人消費の拡大、企業の生産性の向上等に寄与するものが中心であり、それらが効果を発揮して企業の設備投資や個人の住宅取得の拡大に繋がるまでには、やや時間を要しそうである。したがって、2009 年度中の民間建設投資の拡大効果は、政府建設投資による拡大効果と比較すると、限定的なものとなる可能性が強い。しかし、今後政府による下支え施策が継続するのであれば、2010 年度以降民間建設投資でもより大きな拡大効果が期待できる。

こうした民間への波及効果を含めた 2009 年度の経済成長率への押し上げ効果については、当研究所の経済モデルの簡易な試算では、1%台後半の押し上げ効果があるとの結果が出ている。ただし、これは平成 21 年度予算の早期成立を前提とした 4 月末時点での試算によるものであり、政府の施策執行にもっと時間を要するようであれば、2009 年度内の押し上げ効果はより小さくなり、経済対策の効果のある程度の部分は(その後の施策等にもよるが、)2010 年度以降に顕れてくることになる。

1.1.2 各国の景気対策と公共投資について

米国のサブ・プライム問題に端を発し 2008 年秋から顕著となった世界的不況に対応するため、各国は、金融政策に加え、財政政策による積極的な対策に着手している。

2008 年 4 月初めの日米欧に新興国を加えた 20 カ国・地域（G20）首脳会合（金融サミット）の首脳宣言では、各国の追加経済対策で世界の成長率を 4 %押し上げ、2010 年には 2 %の成長を回復させ、そのために財政・金融政策であらゆる措置を実施し、2009 年に 1,900 万人の雇用創出を目指すことで一致した¹。

我が国では、バブル崩壊後の公共投資等による景気対策に効果があったのか疑問視する意見があり²、海外でも議論されている。さらに、米国の 1930 年代のニューディール政策の財政政策が疑問と指摘する経済学者が相当数存在する。しかし、各国とも 100 年に一度とも言われる大きな供給と需要のギャップの発生を前にして、金融政策手法を既に最大限に近く使っている（例：各国の政策金利はゼロに近い）中で、一定の選別を行った上での公共投資を含む財政出動が景気対策として積極的に実施されている。その選別とは、ばらまきではなく、将来に向けて不可欠、あるいは極めて有意義なもの、例えば、地球環境問題、国際競争力の強化などが強調されている。また、財政規律についても、近い将来に回復させる見通しを示して、国民の理解を得る努力が広く行われている。本節では、これらの点について各国の状況を簡潔に示すこととする。³

図表 1-1-12 主要国の景気対策のポイント

国名	総合的な景気対策の概要
日本	○2009 年 3 月の 2008 年度二次補正予算、2009 年度予算の成立で決定。定額給付金、雇用促進措置、住宅ローン減税など。総額 12 兆円。 ○2009 年度補正予算案で、財政支出約 14 兆 7,000 億円(事業規模 56 兆 8,000 億円)の追加経済対策。 ○GDP 比：2009 年 2.4%、2010 年 1.8%

¹ 米国等主張した財政出動の数値目標（GDP の 2 %など）は、財政赤字と通貨ユーロの信認の低下の懸念から慎重姿勢を示す独仏等との調整がつかず、見送られた。

² 当研究所の分析によれば、公共投資の効果はあったが受給ギャップの全体を埋めるには足りなかったと推察される。当研究所「建設経済レポート」第 46 号（2006 年 4 月）を参照。

³ 本節の執筆に当たり、在欧米日本大使館等のアタッシェより現地情報のご提供いただいた。

米国	○2009年2月、「2009年米国回復・再投資法」が成立。 ・約7,870億ドル（約77.1兆円）対GDP比約5.7%。 ・減税に2,880億ドル、財政支出5,000億ドル。減税期間は数年。 ○2009年2月、財政赤字を一期目の大統領任期終了までに半減すると発表。 ○GDP比⁴：2009年2.0%、2010年1.8%
中国	○2008年11月、公共投資等を内容とする景気対策を発表。 ・2008年11月～2010年に4兆元（約57兆円）、対GDP比約13.3%。 ○今後の状況次第で、追加の可能性も示唆。 ○GDP比：2009年3.1%、2010年2.7%
韓国	○2008年10月、11月に経済対策を発表。規模は33兆ウォン（約2.6兆円）。 ・その後も、低所得者対策等を発表。 ○GDP比：2009年3.9%、2010年1.2%
英国	○2008年11月、VAT（付加価値税）の一時的引下げ（125億ポンド）、公共投資支出の前倒し等を内容とする景気対策を発表。 ・2010年3月までに総額約200億ポンド（約2.8兆円）。 ○GDP比：2009年1.4%、2010年▲0.1% ○2009年4月に雇用対策を拡充。
ドイツ	○2008年11月、公共投資等を内容とする景気対策を発表。2009年1月、公共投資、減税等を内容とする追加景気対策を発表。 ・2009年及び2010年の2年間で総額約800億ユーロ（約10.2兆円） ○GDP比：2009年1.6%、2010年2.0% ○2009年5月に雇用政策を拡充。
フランス	○2008年12月、公共投資、自動車業界等の企業の資金繰り支援等を内容とする景気対策を発表。2009年2月、雇用・中低所得者対策を発表。 ・2009年及び2010年の2年間で総額約291億ユーロ（約3.7兆円） ○GDP比：2009年0.7%、2010年0.8% ○2009年4月に雇用対策を拡充。

出典：各国政府資料、IMF資料、ロイター社報道（3月10日付）、日本経済新聞報道等を参考に当研究所で作成。

（１） 米国

（Ａ） 経済状況

（ｉ） 概括

米国の2008年10～12月期のGDP（確定値）は、季節調整済み前期比年率で6.3%減となり、第2四半期との連続減で、ほぼ27年ぶりの大きな落ち込みとなった(図表1-1-13)。

⁴ 各国末尾のGDP比は、IMF: "Update on Fiscal Stimulus and Financial Sector Measures", April 26, 2009より。景気対策総額のGDP比でなく、2007年をベースとした追加額で、既定支出を除く。金融機関支援の資産買取り等も含まない。<http://www.imf.org/external/np/fad/2009/042609.pdf>

個人消費 4.3%減、民間設備投資 21.7%減、民間住宅投資 22.8%減、輸出 23.6%減、輸入 17.5%減、政府支出 1.3%増である。2007 年 12 月を「山」とする米国の景気後退は、厳しい状況が続けている。また、2009 年 1～3 月期は年率 6.1%減(速報値)で、個人消費 2.2%増と 3 期ぶりにプラスに転じたが、民間設備投資 37.9%減、民間住宅投資 38.0%減と大きく落ち込み、輸出 30.0%減、輸入 34.1%減、政府支出 3.9%減となった。

2009 年 4 月の雇用統計（季節調整済み）によると、失業率（軍人を除く）は前月より 0.4 ポイント高い 8.9%となり、1983 年 9 月（9.2%）以来、25 年 7 カ月ぶりの水準に悪化した

また、2009 年の 5 月の米連邦準備理事会による成長見通しは、2009 年 10～12 月期の前年同期比でマイナス 2.0～1.3%とされた。失業率は 9.2～9.6%まで悪化すると予測した。また、2010 年の成長見通しは、プラス 2.0～3.0%である。米国経済が安定的な成長軌道に戻るためには、5～6 年かかるとの見方が優勢になっている。一方、国際通貨基金（IMF）は、4 月下旬、米国の 2009 年の成長率をマイナス 2.8%、2010 年を 0.0%と予測した。

図表 1-1-13 米国の四半期別 GDP（季節調整済み対前期比年率）の推移⁶



(ii) 住宅市場

住宅着工は、2009 年 2 月に 8 カ月ぶりに増加に転じた（季節調整値。以下同じ）ものの、3 月は年率で 52.5 万戸で前月比 10.8%減、さらに 4 月は年率 45.8 万戸で前月比 12.8%減と、1 月の過去最低を更新した。4 月の前年同月比は 54.2%の大幅減である。ただし、

⁶ 出典：Bureau of Economic Analysis, Department of Commerce 資料
http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/2009/pdf/gdp109a_fax.pdf

主力の一戸建ては、前月比プラスを維持している。先行指標の着工許可件数も、2 月に増加に転じた後、2 ヶ月連続で減少し、4 月は前月比 3.3%減の 49.4 万戸となった。

住宅値下がりも止まらず、S&P ケース・シーラー住宅価格指数は、2009 年 2 月の主要 10 都市平均が前年同月比 18.8%下落した。最高値圏であった 2006 年 5 月から 31.0%下落している。

住宅販売については、NAR（全米不動産協会）が発表した 2009 年 3 月の中古住宅販売件数が前月比 3.0%減の 457 万戸と市場予想を若干下回ったものの、同月の新築住宅販売件数は前月比 0.6%減の 35 万 6,000 戸と、ほぼ前月と変わらない水準となった。

（B）財政政策

2009 年 2 月 16 日、米国の上下両院は、双方の景気対策法案（The American Recovery and Reinvestment Act of 2009：米国回復・再投資法）を修正・一本化して法案を成立させ、これを翌 17 日にオバマ大統領が署名し同法が発効した。この法律に基づく対策は今後 2 年間で行われるもので、概要は次の通りである。

（i） 概括

総額は 7,872 億ドル（約 72.4 兆円）で、米国の GDP の 5.7 %の規模である。主要国が昨秋以降に打ち出した単一の景気刺激策としては最大である（各国で金額の定義が異なることには留意）。また、米国においては、1930 年代の世界恐慌の際に打ち出したニューディール政策の規模に匹敵する。財政支出の総額は約 5,000 億ドル（全体の 63%）であり、残りは減税で米国の 95%の世帯が減税の対象となるとし、これら 2 年間の対策で 350 万人の雇用創出を見込むとされている。

米国議会予算局（CBO）は、景気対策法による予算は 2010 年 9 月末までに減税を含めて全体の 74%を支出すると見通すが、2009 年 9 月末までの執行予定は全体の 23%にとどまるとしており、景気対策効果が現れるのは予算成立後数ヶ月先の見込みである。

与党民主党内にも財政出動の規模が需給ギャップの大きさに比べて不足だとの意見もある一方、財政規律を重視するグループが財政赤字拡大へ懸念を表明している。共和党においては無駄な財政支出を減税に振り向けるべきだとの意見が強い。

大統領経済諮問委員会（CEA）は、オバマ大統領の対策当初案の効果（成案と全体額はさほど変わらない）を 2010 年の第 4 四半期で GDP を 3.7%押し上げると推計し、米国議会予算局（CBO）は法案による 2009 年の経済成長率の押し上げ効果を最大 3.6%、最小 1.3%と推計している。しかし、民間予想では、2009 年の成長率押し上げ効果は 1.8%にとどまるとの見方が大勢で、市場関係者の間では、景気対策法の経済効果が不十分だとの見方が強い。

景気対策法による対策予算の目的別内訳を図表 1-1-14 に示した。同法による予算の使途の説明には、例えば米国議会下院の歳出委員会（Committee on Appropriations）が概要

(Summary) を発表しているが一覧はないので⁷、ここではホワイトハウスの集計を示す。

(ii) 公共事業

公共事業関連では、ホワイトハウスの区分「インフラ及び科学」に 1,110 億ドルが投じられる。米国政府はこの規模は 1950 年代の高速道路網の整備以来の大型公共事業となるとしている。

図表 1-1-14 景気対策法案の総額内訳 (RECOVERY GOV.⁸による)

項目	金額 (10 億ドル)	割合 (%)
Tax Relief (減税)	288	36.6
State and Local Fiscal Relief (連邦、地方の財政支援)	144	18.3
Infrastructure and Science (インフラ及び科学)	111	14.1
Protecting the Vulnerable (脆弱性の保護)	81	10.3
Health Care (保健)	59	7.5
Education and Training(教育及び訓練)	53	6.7
Energy (エネルギー)	43	5.5
Other(その他)	8	0.1
合 計	787	100

下院歳出委員会の資料では、「鉄道、橋、運輸、航路の近代化」の項目の内訳として、高速道路に 275 億ドル、長期的なエネルギーコスト節約のための公共インフラの改善に 165 億ドル、水の浄化、洪水対策、環境保全の投資に 188 億ドル、渋滞や燃費を抑制するため運輸部門へ 177 億ドルが充てられるとされている。

また、同資料の「科学とテクノロジーによる経済の改革」の項目では、科学技術関連施設等に 150 億ドル、国中どこでもアクセス可能な高速通信網の整備に 72 億ドルが投じられる。インターネットのブロードへの対応は日本よりも遅れているとの認識である。

公共事業への投資の景気対策効果については、実際に工事を始めるまでに時間がかかるため、2009～2010 年の 2 年間で効果が出る実行額は全体の約 7 割との見方もある。

(iii) 環境・エネルギー分野

ブッシュ大統領時代に取り組みが遅れていた環境・エネルギー分野は、今回の景気対策の柱の一つである。ホワイトハウスの区分の「エネルギー」に 430 億ドルが投じられ、省

⁷ <http://appropriations.house.gov/pdf/PressSummary02-13-09.pdf> 下院歳出委員会の景気対策法の概要には詳細な予算の数字が並んでいるが、対策項目の全体像を理解するには別に集計をしない必要がある。

⁸ 2009 年 3 月 8 日現在の RECOVERY GOV. の HP の "WHERE IS YOUR MONEY GOING?" による。
<http://www.recovery.gov/?q=content/investments>

エネルギー、再生可能燃料の利用促進（生産能力を今後 3 年で 2 倍に）などが含まれる。地球温暖化対策と雇用創出を同時に狙う「グリーン・ニューディール」と呼ばれている。

下院歳入委員会資料によると、送電網の更新・増強により次世代電力網を構築するため 110 億ドル、低所得者住宅の断熱性改善の支援に 50 億ドルが支出される。再生可能エネルギー発電や先進的自動車の開発に対し、政府が 60 億ドルを上限に保証をつける。

また、政府は「2050 年までに排出量を 2005 年比で 83%減らす」という長期目標を示し、風力や太陽光など再生可能エネルギーの開発・推進に向け、2012 年度から 10 年間で 1,500 億ドルを投資することも明らかにした。また、連邦レベルでの温暖化ガスの排出量取引を進め、取引に関連する収入を政府の歳入の一部にも繰り入れる構想も示した。なお、民間の投資活動についても、環境技術へのシフトも進み始めているとの報道もある。

(iv) 予算執行の情報開示

オバマ大統領は、景気対策法に基づく巨額の予算執行に当たり、無駄、非効率性、不必要な支出を徹底的に排除する努力が必要になるとの認識から、「RECOVERY GOV.」と題する政府の新公式サイトを設けた（図表 1-1-15）。景気対策法の内容および実施プロセスを米国民に伝え、執行の透明性の確保を狙ったものである。

図表 1-1-15 RECOVERY GOV. の画面例



政府は 2009 年 5 月上旬までの 77 日間に、総額 1 割強の 880 億ドルを投入し、雇用を 15 万人創出したと発表した。公共事業では、全米 3 千か所の工事に資金を拠出したとしている。

(v) 歳出の圧縮

景気対策のため急増する財政赤字について、オバマ大統領は、2009 年 2 月に発表した予算の基本方針で、景気対策の支出を増やす一方、歳出の無駄の削減に取り込む考えを示している。2009 会計年度の財政赤字は 1 兆 8,410 億ドル（約 180 兆円）、GDP 比で 12.9% に達する見通しであり、2010 年度も 1 兆 2,580 億ドル、GDP 比 8.5% の見通しである。これを大統領の第 1 期の任期末の 2013 年度までに 5,330 億ドルとし、以後は GDP 比 3% 程度まで圧縮する方針である。ただし、この方針の実現は景気回復が大前提になる。

政府には、富裕層への増税を実現するため、また、共和党をはじめ「大きな政府」への懸念に対応するためにも財政規律を保つ意志を示すことが必要との認識がある。効率化の努力で毎年 400 億ドル（約 4 兆円）の歳出の圧縮が可能との見方を示しており、資材やサービス購入への競争入札の拡大、国防費の抑制、大規模農家への補助金の一部打切りなどの方法を示している。

(C) 住宅対策

政府は、公的資金 750 億ドルを活用した総合住宅対策を 2009 年 2 月に打ち出し、最大 900 万世帯を対象とする住宅ローンの返済支援を行っている。オバマ大統領は「ルールに基づき住宅ローンを借りた世帯を対象に支援する」、「支援により差し押さえを防ぎ、住宅価格の下落に歯止めをかけることで国民全体の利益になる」と説明し、税金を投入することへの国民の理解を求めた。また、ガイトナー財務長官は、「住宅ローン金利の抑制と月々の返済軽減で個人消費を押し上げる効果が期待できる」と述べた。具体の対策の概要は次のとおりである。

- ① 住宅価格の下落で住宅ローンの借り換えの難しくなった最大 500 万世帯を対象に低利ローンへの借り換えを促進
- ② 住宅ローン返済額が月収の 4～5 割に達し返済に窮している最大 400 万世帯に対し、公的資金で利子や元本の一部を削減するための支援
- ③ 政府系住宅金融 2 社への公的資金による資本注入枠を、従前の 2 倍の計 4,000 億ドルに拡大し、低利住宅ローンの供給を後押し

また、景気対策法に盛り込まれた住宅ローン減税で、2009 年 12 月 1 日までに初めて住宅を購入する場合、最大 8,000 ドル（約 78 万円）の減税を受けられる。なお、ブッシュ前政権の住宅ローン減税は返済が必要だったが、今回の減税は返済が不要である。

(2) 中国

(A) 経済状況

(i) 概況

中国が世界経済（GDP）に占める比率は、1997 年の 3 % が 2007 年には 6 % に増加し、8 % を占める日本を数年で抜く勢いで、既に世界経済の中心的主体となっている。また、中国は 2008 年の世界の経済成長の約 2 割に寄与した世界の成長のセンターである。

中国の人口は 2007 年末で 13 億 2,129 万人、日本の 1 億 2,769 万人（2008 年 10 月）の 10 倍強である。中国の 1 人当たりの国内総生産（GDP）は 2008 年に 3,266 ドルとなり、初めて 3,000 ドルの大台を突破した。ただし、現在の日米欧の先進国に比べれば、中国の一人当たり GDP の額は 10 分の 1 程度である。

一方、中国では、豊かさの国内地域格差が大きく、例えば、南部内陸の貴州の一人当たりの経済規模は上海市の 10 分の 1 である。これが農村からの出稼ぎである農民工が大量に発生する要因ともなっている。

なお、中国は、外貨準備の 7 割をドル資産で運用しており、7,000 億ドル近い米国債を保有する世界最大の米国国債の保有国である。着任早々中国を訪問したクリントン國務長官もこの点に言及し、また、米中首脳会談でも、国債の信用を落としかねない財政赤字拡大のインフレリスクを米政府は認識しているとの説明があった。しかし、中国国内にはこれ以上の米国国債の購入をやめるべきだとの世論も台頭している。

(ii) 景気指標の動向

中国の 2007 年の GDP 成長率は実質 13 % であり、2007 年度までの 5 年間は 2 桁の高成長が続いた。しかし、2008 年後半から急減速し、10～12 月の GDP 伸び率は前年同期比 6.8 %、2009 年の 1～3 月は 6.1 %（統計がさかのぼれる 1992 年以降で最低）にとどまった。2008 年の対前年成長率は 9 % と 6 年ぶりに 2 桁を割り込んだ。中国の GDP に占める輸出の割合は 4 割近くを占めるため、米国向け輸出に支えられていた中国の繊維工場などが直撃を受けたのが典型的な景気減速要因の一つである。

2008 年末の都市部の登録失業者は 886 万人で、失業率は 4.2 % となり、2003 年以降低下又は横ばいが続いてきたが失業率は、5 年ぶりに上昇した。これに職を失った出稼ぎ労働者を加えると失業率は 9.6 % に達すると報じられている。2009 年 1～3 月の都市部の失業率は 4.3 % となった。

個人消費の動きを示す社会消費品小売総額（小売売上高）は、昨秋までは対前年で 20 % を超える伸び率が続いていた。1～2 月には前年同期比 15.2 % 増、3 月は 14.7 % 増、4 月は 14.8 % 増となった。2008 年の家計貯蓄率は 28.8 % と過去最高を更新し、世界的にも高い水準であるが、これは社会保障制度の未整備を背景に将来への不安が根強いほか、労働分配率が低い構造があると考えられている。

2008年の工業生産は前年比12.9%増にとどまり、伸び率は6年ぶりの低水準に落ち込んだ。1～2月の工業生産は前年同期比3.8%増で、調査の公表を始めた1999年以降で最も低い伸び率にとどまった。3月は同8.3%増、4月は同7.3%増となった。

ただし、景気刺激策が本格的な実施段階に入り、中国の都市部の固定資産投資額は、2009年1～4月で前年同期比30.5%の大きな伸びを示した。セメントなど公共事業関連の生産は回復の兆しをみせている。粗鋼生産では、2009年1～3月の前年同月比は1.4%増となったが、5月には供給過多の懸念から政府は生産抑制を命じた。

2009年4月の輸出は前年同月比22.6%減で、同月の輸入は前年同月比23.0%減だった。季節調整済みの4月の輸出は前月比6.9%増、輸入は同15.1%増であった。

(B) 財政政策

(i) 必要な成長率等の目標

中国には、都市部で失業が深刻になるのを避けるために必要とされる8%成長を維持しなければならないとの強い認識がある。2009年3月の全国人民代表大会（全人代）で、中国政府は同年の経済成長率の目標を「8%前後」とした。温首相は、「正しい政策を導入し、それらを的確な手段で効果的に実行に移すことができれば、この目標の達成は可能だ」と述べた。全人代で発表された他の目標としては、都市部の新規就業者数を900万人以上、都市部の失業率は4.6%以下、消費者物価上昇率は4%程度などがあつた。

(ii) 大型の景気対策

2008年11月に発表した4兆元（約57兆円）に上る大型景気対策は、2009年3月の全人代で正式に承認された。なお、当初の発表より資金配分の変更があり、インフラ投資を削減し農村対策・技術革新・住宅建設・民政改善の比重を重くした。

4兆元は名目GDP比で約13%であり、2010年末までに執行されることとなっている。中国においては、1998年のアジア経済危機における対策の約3兆元以来となる10年ぶりの大型景気刺激策である。

図表 1-1-16 景気対策の内訳

支出項目	金額（単位：元）	比率
社会保障的性格をもつ住宅建設等	4,000 億	10.0%
農村民生（飲料水・電力網・道路・メタン・住宅等）	3,700 億	9.3%
インフラ建設（鉄道・公道・飛行場・水利等）	1 兆 5,000 億	37.5%
社会事業（教育・衛生・文化等）	1,500 億	3.8%
省エネ・環境改善・生態建設	2,100 億	5.3%
構造調整・技術改造	3,700 億	9.3%
四川大地震復興支援	1 兆 0 億	25.0%

この景気対策により、2009 年の予算案は前年度比 22%増の 7 兆 6,000 億元となる。鉄道や住宅などの投資関連支出は倍増し、医療関連支出も 38%増加、社会的セーフティーネット整備や雇用関連の支出も 22%増加する。中でも、雇用対策費として 420 億元を計上していることや、中小企業対策費が 96 億元と 2.5 倍になっているのが注目される。

政府が重視している個人消費の拡大では、農村での家電、農機具、自動車買替えの補助金に 400 億元が支出され、企業の成長力強化の面では、業界再編や技術革新などの産業構造調整政策も実施される。外需頼みの成長路線から、成長源を内需に求める政策の変化が表れている。

なお、この 4 兆元には既存の計画が多く含まれており、国家发展改革委員会専門家の話を引用した報道では、2 兆元は通常の投資計画によるもので、残りの 2 兆元は新規追加投資であるとされている。

4 兆元の財源としては、中央財政からの増加支出額は 1.18 兆元（08 年に 1,000 億元）で、地方政府の支出が 1.25 兆元（08 年に 1,300 億元）と概算されている。

温家宝首相は、全人代後の記者会見で、追加景気対策の用意があることを表明したが、具体策は発表されなかった。

2009 年 5 月、政府は 4 月末までの実施状況を発表した。低価格住宅を 21 万 4,000 戸を建設、高速道路 445 キロ、農村道路 2 万キロ、農村部の送電網 4 万キロ超などが完成し、中央政府の 1.18 兆元の財源のうち既に 2,300 億元を支出したと発表した。

（iii） 減税

2009 年 3 月の全人代では、5,000 億元（約 7 兆 3,000 億円）規模の企業・住民減税も発表された。先行実施されていた企業減税に加え、住民減税にも取り組むことで、企業投資と個人消費の促進が図られる。内訳としては、増値税（付加価値税の一種）改革に伴う 1,200 億元の減税、輸出関税の税率引下げ、付加価値税の払戻しの拡大、不動産及び証券向けの優遇税制などがある。

（iv） 財政赤字と地方財源

政府の見通しでは 2009 年の財政赤字は 9,500 億元になり、GDP 比は前年の 0.4%から 3 %近くに膨らむ。ただし、中国の国債発行残高は GDP 比で約 2 割（2007 年末）と低く、日米などに比べれば中央政府の財政は健全である。

地方政府は、2008 年 11 月に中央政府の指導に従って景気対策を表明しているが、頼りの土地所有権譲渡による収入や地方税収入が大幅に低下し、緊縮財政を迫られる状況にある。また、中国では地方債が禁止されていた。そこで、2009 年 3 月の全人代では、景気対策の地方政府の財源確保に必要なとの判断から、地方政府に対して債券の発行を中央政府が関与する形で解禁し、2,000 億元（約 2 兆 9,000 億円）の発行が承認された。

(C) 今後の経済成長見通し

2009年3月の全人代で、温首相は、一定の懸念材料を示しつつも「中国の経済および社会発展のファンダメンタルズも、長期的な明るいトレンドも変化していない」とし、将来の見通しは今まで通り明るいとの見方を示した。

ただし、IMFは、2009年4月下旬、中国の同年の成長率を6.5%、2010年は7.5%と予測した。同年3月の世界銀行の2009年の成長率予測も6.5%となっているなど、中国政府が目標とする8%成長には届かないとする厳しい見方もある。なお、同月の国連アジア太平洋経済社会委員会（ESCAP）の予測は7.5%である。

(3) 韓国

(A) 経済状況

韓国のGDP成長率は2007年には5.1%であったが、2008年は2.2%にとどまった（図表1-1-17）。アジア通貨危機（1998年）以降では最低の伸び率である。2008年第4四半期にはマイナス5.1%と大きく落ち込んだが、これは、世界的な景気後退による外需縮小で輸出が急減し、自動車や半導体などの製造業の停滞が設備投資や個人消費の減少をもたらしたからである。また、最大の貿易相手国の中国の経済減速の影響も大きかった。

2009年の第1四半期の速報では、GDP成長率は前期比プラス0.1%と横ばいとなった。総固定資本形成の建設部門のプラス5.3%と、政府の最終消費支出のプラス3.6%が支えた構図が見て取れる。

図表1-1-17 経済活動種別・支出別成長率(2005年価格)

(前期比変化率)

	2007					2008 ^p					2009 ^p
	1/4	2/4	3/4	4/4	年	1/4	2/4	3/4	4/4	年	1/4
国内総生産	1.5	1.5	1.3	1.3	5.1	1.1	0.4	0.2	-5.1	2.2	0.1
最終消費支出	1.8	1.5	0.8	0.5	5.1	1.1	0.2	0.2	-3.4	1.6	1.2
(民間)	1.7	1.5	0.9	0.4	5.1	1.1	-0.2	0.0	-4.6	0.9	0.4
(政府)	2.4	1.4	0.4	0.7	5.4	1.2	1.4	1.1	1.0	4.2	3.6
総固定資本形成	1.9	-0.9	-1.1	3.1	4.2	-1.6	0.1	0.1	-6.5	-1.7	0.2
(建設)	-0.1	-2.2	-0.4	2.9	1.4	-2.5	-0.3	0.1	-3.0	-2.1	5.3
(設備)	6.0	1.2	-3.0	3.8	9.3	-0.4	0.4	0.2	-14.2	-2.0	-9.6
財・サービス輸出	6.3	2.1	1.7	6.5	12.6	0.0	2.7	-0.4	-8.9	5.7	-4.2
(財)	5.4	2.6	1.5	7.1	11.9	-0.7	2.5	-0.9	-12.6	4.1	-3.4
財・サービスの輸入	4.5	4.2	0.6	5.6	11.7	-0.8	2.9	1.1	-14.2	3.7	-8.7
(財)	3.8	5.0	0.3	5.9	10.9	0.1	3.0	1.2	-15.7	4.6	-7.0

注1) 卸売、賃貸、レストラン・ホテル、交通・倉庫、金融仲介、不動産、情報・通信、ビジネス活動、公共活動、警備・強制社会保障、教育、保険、社会活動、レクリエーション、文化、スポーツその他のサービス活動を含む。

出典：Economic Statistics System, The Bank of Korea http://ecos.bok.or.kr/EIndex_en.jsp

失業率は、2009年2月(季節調整後)の3.5%に続き、3月(同)は3.7%、4月(同)は3.7%となった。2005年10月以来約3年半ぶりの高水準である。特に若年層(15歳～29歳)の失業率が高い。

(B) 財政政策

政府は、2008年10月に民間銀行などへの金融支援、不動産・建設会社の救済措置(19兆ウォン)を発表し、11月には総額14兆ウォン(約1.1兆億円)の対策を打ち出した。先行の対策と合わせて33兆ウォン(約2.6兆円)、GDPの3.7%に相当する規模である。

14兆ウォンの対策の内訳は、社会資本投資の拡大などを通じた地域活性化に4兆6,000億ウォン、中小企業・零細自営業者、農漁民支援に3兆4,000億ウォン、低所得層の福祉支援拡大に1兆ウォン、青年など失業対策の強化に3,000億ウォン、地方財政の拡大に1兆1,000億ウォン、公企業の投資拡大に1兆ウォンである。減税は、臨時投資税額控除の適用期間を1年間延長するとともに、対象地域を拡大した。

さらに、2009年3月には、政府は追加景気対策として低所得者対策など6兆1,000億ウォン分を発表した。

(i) 政府予算

政府は、以上の経済対策の予算措置のため、2009 年 3 月 24 日、29 兆 9,000 億ウォン（約 2 兆 500 億円）と過去最大規模の補正予算を編成、議会は 4 月 29 日にこれを成立させた（ただし、減税幅を 5,000 億円減額）。アジア通貨危機直後の 1998 年 2 月に組まれた補正予算の 2 倍以上の規模で、新規の財政支出は 17 兆 7,000 億ウォンである。政府は、民間投資の拡大と合わせ、今年の経済成長率を約 2%引き上げる効果を期待している。なお、李明博（リ・ミョンバク）大統領は、2009 年 1 月下旬に経済関係閣僚を刷新し、金融機関等への支援強化を図った。

(ii) グリーンニューディール政策

韓国の景気対策の柱として「グリーンニューディール政策」がある。李大統領が 2008 年 8 月にグリーン成長を国家の新しいビジョンとして提示し、2009 年 1 月に、「グリーンニューディール事業の推進方策」を発表した。この政策への支出が、景気対策の財政措置の一定部分を占めている。

この推進方策によれば、2012 年までの 4 年間に総額 50 兆ウォン（約 3 兆 5,000 億円）を投資し、先進国並みの技術力を確保し、合計 96 万人の雇用を創出（うち 10%は若手失業者が享受と想定）、2009 年だけでも 14 万人の雇用を創出するとしている。対象となるのは次の 4 大分野であり、そこに 9 件の中核事業（39 兆ウォン）と 27 件の関連事業（11 兆ウォン）を推進するとしている。

- ・第 1：新・再生エネルギー産業の育成、エネルギー節約、資源の再活用など資源節約型の経済を実現する事業
- ・第 2：グリーン交通網の整備など便利で快適な生活環境と生活の質を高める事業
- ・第 3：炭素の削減と水資源の確保など地球の将来と次世代の安全のための予防的事業
- ・第 4：産業・情報のインフラの整備など未来への備えとエネルギー効率を高めるための基盤事業

主な事業は次のとおりである。

- ・水害予防や水資源の確保、グリーン生活空間の創造などを目的とする 4 大江（漢江（図表 1-1-18 中の 6）、洛東江（同 13）、錦江（同 8）、榮山江（同 11））の再生を、地域経済の活性化と国家発展のために活用する事業で、護岸整備、流域ダム建設、公園の建設、浚渫、生態系保存などを含む。20 兆ウォンを投じ、28 万人の雇用創出効果を見込む。
- ・2009 年 7 月に量産されるハイブリットカーの購入促進に向け、総額約 310 万ウォンの課税の減免を行う。
- ・鉄道、自転車など低酸素交通手段に対する投資拡大。ソウルと地方をつなぐ韓国高速鉄道（KTX）の路線整備。4 大河川沿いに自転車専用道路の建設など。
- ・太陽熱、地熱、潮力、風力、水素燃料電池など、新・再生エネルギーを韓国が経済

性を持つ分野を中心にさらに発展させる。これを一般家庭に普及させる。

- ・ 国土、エネルギー、水資源、建物などに関する情報を国家空間情報システムに統合発展させる。
- ・ 山林資源の価値を高めるため森林育成も推進する。
- ・ 太陽熱や地熱、風力などを活用した環境にやさしいグリーンホーム 200 万戸の建設。
- ・ 高エネルギー効率で環境にやさしい公共部門の建物を増加させる。
- ・ 公共施設の照明を発光ダイオード（LED）に変更、学校施設も低炭素の環境配慮型に転換する。

図表 1-1-18 4 大江の位置図⁹



図表 1-1-19 川沿いの公園のイメージ¹⁰



（iii） 家計、企業等への対策

政府は、家計、消費の刺激策として所得税率の 2 %引き下げを行い、2009 年 3 月の追加景気対策で、低所得者（260 万人）支援に消費クーポン（商品券）2 兆 6,000 億ウォンを含む 5 兆 7,400 億ウォンを支出すると発表した。

企業支援としては、2009 年 1 月から法人税率を 13～25%から 10～20%へと引き下げ、法人の非事業用土地を譲渡する際に法人税率の 30%の追加課税を見直した。さらに、産業銀行、企業銀行、輸出入銀行などの公的金融機関への増資を 5 兆 6,000 億ウォン行い、企業の流動性を支援している。

また、年金・保険改革として、基礎高齢年金について、高齢者の貧困緩和及び財政需要を考慮して国民年金と統合などを検討し、雇用保険について、零細自営業者も加入できる

⁹ 出典：Wikipedia 英語版 http://en.wikipedia.org/wiki/River_of_Korea

¹⁰ 出典：KOREA.net, Gateway to Korea

http://www.korea.net/news/news/newsView.asp?serial_no=20081216006

よう制度を改善した。

住宅対策としては、住宅金融公社に 2,000 億ウォン増資し、住宅ローン供給を増やすこととした。

(iv) 雇用への取組み

2009 年 2 月 23 日に、「労使民政非常対策会議」の全体代表者会議は、「経済危機克服のための労使民政合意」（前文と 64 項目の本文）を採択した。同会議は、同年 1 月に韓国労働組合総連盟と韓国経営者総協会の提案で発足し、韓国初の民間主導の合意に至った。さらに、労使政だけでなく、市民団体、宗教団体、有識者等も参加したことに特徴がある。

この合意にも関連した政府の雇用対策は、補正予算で 4 兆 9,000 億ウォンを確保し、以下を実施することとし、55 万人の雇用創出をめざすこととされている。

- ・ 中小企業と公共部門で 4 万 8,000 人の青年インターン制度を導入。青年未就業者をインターンとして採用した中小企業に 2 万 5,000 人分の賃金の 50%を支援する。また、中央政府 6,000 人、地方自治体 7,000 人、公共機関で 1 万人の青年インターン制度を実施する。
- ・ 元請企業の生産中断などで生産減少が予想される場合などにおいて、企業が雇用調整の代わりに休業、休職、訓練などで雇用を維持した場合、政府の雇用維持支援額を中小企業で賃金の 4 分の 3、大企業で賃金の 3 分の 2 に引き上げる。
- ・ 週 40 時間勤務の早期導入で労働者数が増加した中小企業への人件費支援（勤労時間短縮支援金）を、労働者一人当たり四半期当たり 180 万ウォンから 240 万ウォンに引き上げる。
- ・ 低所得層 1 万人に対して、段階別就業支援サービスを提供し、このプログラムを通じて就業できた場合、100 万ウォンの「就業成功手当」を支給する。
- ・ 零細自営業 1 万人に対して、廃業後の再就職、業種転換のための職業・創業訓練プログラムを導入する。生活費貸付を年利 3.4%で一人当たり最高 600 万ウォンを提供する。
- ・ 非正規職の使用制限期間を緩和する。
- ・ 派遣許可業種（現在 32 種）に対する規制を大幅に緩和する。
- ・ 補正予算で社会サービス分野に 3,000 億ウォンを投入し、3 万 5,000 人の雇用を創出する。

(C) 今後の経済成長の見通し

2009 年 3 月、政府の企画財政部は、補正予算による 2009 年の成長率引き上げ効果は 0.8%、2010 年の同効果は 0.7%としている。また、55 万 2,000 人分の雇用を創出するとしている。また、4 月には、2009 年の実質 GDP 成長率をマイナス 2 %程度とする経済見通しを発表し、四半期別では第 2 四半期に前期比プラス成長に転換するとしている。もし、

2009 年がマイナス成長となれば、1998 年以来 11 年ぶりとなる。5 月には、政府は 2009 年末にはある程度景気は回復するとの見通しを示した。

韓国銀行は、2009 年 4 月に同年の GDP の見通しを、従来の 2.0% 成長からマイナス 2.4% に下方修正した。上半期はマイナス 4.2%、下半期はマイナス 0.6% を見込む。2010 年には 3.5% のプラス成長を予想している。なお、IMF は 2009 年 4 月に、同年の成長率をマイナス 4.0%、2010 年をプラス 1.5% と予測した。

(4) EU 及びヨーロッパ主要国

(A) EU

(i) 経済動向

EU の欧州委員会は、ユーロ圏の 2008 年の 10～12 月期の実質成長率をマイナス 1.6% と発表、また、2009 年 5 月はじめには同年の実質成長率がマイナス 4.0% に落ち込むとの経済予測を発表した。前回 1 月の予測から 2.1 ポイントの大幅な下方修正となった。輸出や生産が一段と減少し、設備投資も急減している状況を反映した。

失業率は、2010 年にかけて 10% を超えると見ており、同年の景気回復を見込みながらも、その後の回復のペースは緩やかになると見通した。

IMF は、2009 年 4 月下旬に、ユーロ圏の同年の成長率をマイナス 4.2%、2010 年をマイナス 0.4% と予測した。

(ii) EU と公共投資（インフラ整備）

インフラ整備の分野の権限は、基本的に加盟国に属するため、具体的なインフラの整備事業や管理運営は、加盟国及びその地方公共団体等が行うこととなる（以下「加盟国等」という）。しかし、EU の権限として行われる欧州横断ネットワーク、結束政策、研究開発などの政策では、EU が加盟国等の行うインフラ整備に関わる部分があり、これらの政策を通じて、EU は、インフラ整備のうち欧州全体にとって利益になるものを支援している。

(a) 欧州横断ネットワーク (Trans European Network (TEN))

EU は、交通、通信、エネルギーの 3 分野で欧州横断的なインフラネットワークの整備を促進する。整備費用の大きい欧州横断交通ネットワーク (Trans European Transport Network (TEN-T)) は、道路 95,700km、鉄道 106,000km、内陸航路 13,800km、空港 411 港、A クラス港 404 港、交通管理システム等の整備から構成され、特に 30 の優先事業を選定して重点的な整備を行っている。EU は、ガイドライン（大枠の計画）の策定、複数国に跨る事業の調整、財政支援を行っている。

(b) 結束政策

EUは、後進地域や経済・社会の構造改善が必要な地域において、加盟国等が実施するインフラ整備を含むハード・ソフトの各種事業プログラムに対し、構造基金等から財政支援を行っている。

2007～2013 年期の結束政策予算は、EU総予算の 1/3 を占める 3,450 億ユーロであり、加盟国等は、EUが決定した共同体戦略ガイドラインに基づいた各加盟国の戦略参照枠組を踏まえ、地域のニーズに応じた各種の事業プログラムを策定し、プログラム内に位置づけた各種事業を実施している。結束政策による財政支援の補助率は、基本的に先進地域 50%、後進地域 75～85%である。

(iii) EUの経済回復計画

(a) 欧州経済回復計画の策定

EUでは、今回の経済・金融危機に際し、2008 年 11 月、消費者の自信と経済への信頼を回復すべく、EUと加盟国の両者が協調し、テコとなる政策を総動員する大規模かつ野心的な欧州経済回復計画を策定した。その戦略的な目標を次のように置いた。

- ①即効的な需要の刺激と消費者心理の向上
- ②人への負担の緩和、特に失業者の労働市場への速やかな復帰
- ③景気回復後を見通した競争力のある経済構造への改革、成長基盤（イノベーションや知識基盤型経済）の整備
- ④低炭素経済・社会への移行、エネルギー安全保障の促進

計画では、EUと加盟国を合わせ、緊急的に総額 2,000 億ユーロ（EUの GDP の 1.5% の規模。うち加盟国 1,700 億ユーロ、EU300 億ユーロ。）の対策を講ずることとした。

(b) 欧州経済回復計画における公共投資の位置づけ

欧州経済回復計画における財政政策の原則として、①時宜（民間需要が低迷する間、緊急に経済活動を下支え）、②一時的（財政の持続可能性を損ない、最終的に増税で解決せざるを得ないような財政状況の悪化を回避）、③対象を限定（信用の低下した企業対策、失業者対策、経済構造改革等）、④調和（各種政策の相乗効果）の 4 つが掲げられている。

今回の緊急的な財政支出は、短期的な需要創出のためだけでなく、リスボン戦略を踏まえ、中長期的なEUの成長と雇用の基盤を創出していくためのものとされている。

財政政策では、人、ビジネス、インフラ・エネルギー、研究開発の 4 つの優先分野を設定し、公共的な支出により、失業者への所得移転や失業給付期間の延長など経済・金融危機による困窮者層の支援、貸し渋り対策としての短期資金の供給など中小企業支援、経済構造の変革に必要なインフラや気候変動問題に対応した省エネ化への公共投資などを行うべきとした。

公共投資の関係では、上記の 4 つの分野のうちインフラ・エネルギー分野がその中心であり、同分野の対策の主要点は、①成長と雇用のための欧州のインフラ整備の加速（特に、

環境に優しい交通、高速情報通信ネットワーク、エネルギー・ネットワークの接続、研究開発施設の整備）と、②省エネの促進（省エネ建築物の促進、自動車・機械の分野における省エネ性能の向上）である。また、この分野の対策は、多くの加盟国で厳しい状況に置かれている建設産業等への支援となるとともに、欧州の長期的な潜在的成長力を高めるものとされている。

(c) 欧州のインフラ整備の加速（インフラの現代化）

1) インフラ事業の追加

欧州経済回復計画では、欧州横断エネルギー・ネットワーク及びブロードバンド・インフラを含む農村開発について、2009 年及び 2010 年に総額 50 億ユーロの事業を追加実施することとした。大枠は以下のとおりである。

- ① エネルギー関係： 欧州横断エネルギー・ネットワークに属する戦略的なエネルギー事業（インフラ含む）に対し、EU 予算から総額 37.5 億ユーロを補助する。内訳は、CO₂ の採取・貯蔵事業（11.5 億ユーロ）、沖合での風力発電事業（5 億ユーロ）、ガス及び電力の供給ライン結節事業（21 億ユーロ）である。
- ② ブロードバンド・インフラを含む農村開発関係： EU 域内の僻地では人口の 30% がブロードバンドにアクセスできない状況であるため、そのような地域を対象に、高速インターネットのための固定、無線、衛星等によるネットワーク構築、電線の埋設等インフラの改善等の事業を実施する（8 億ユーロ）。残りの 4.5 億ユーロは、農村における気候変動対策、再生可能エネルギー対策、水管理対策等に充てられる。

2) インフラ事業の前倒し

EU の主要な公共投資政策である結束政策において、EU の構造基金等からの補助金支払を前倒しし、事業を加速させることとした。2009 年に構造基金等から配布される前払金（補助金額の 2～4%）約 50 億ユーロに加え、後年に配布予定であった 62.5 億ユーロを前倒しし、計約 115 億ユーロを 2009 年のできるだけ早い時期に配布する。事業のスピードを促進するものである。

そのほか、補助金支払・活用における柔軟性の向上、加盟国及び地域が行う事業計画立案に対する技術的支援の充実、事業プログラムの内容の見直しなどが実施された。また、EU は、加盟国等に対し、共同体戦略ガイドラインを踏まえ、現行の事業プログラムの内容を見直すよう要請している。

さらに、欧州横断交通ネットワークに係る補助制度において、2010 年に配布予定の補助金 5 億ユーロを 2009 年に前倒しする。前倒しされた 5 億ユーロはすべて建設・整備費に充てられる。

3) 建築物の省エネ対策への財政支援制度の構築

EUにおいて建築物セクターのエネルギー消費量は全消費量の40%を占め、建築物セクターは、EUのエネルギー消費削減目標（2020年までに20%削減）に大きく貢献できる分野であるとされている。他方、モデル的な事業を除き建築物に対する一般的な財政支援制度を有していなかった。

このような背景の下、既存住宅の省エネ化あるいは既存住宅での再生可能エネルギーの活用を行う改築工事をEUの構造基金等による財政支援の対象とすべく基金規則の改正を審議している。主に低所得者向けの支援となり、約40億ユーロが支援に充てられることとなる。

また、省エネ建築物に関し、

- ・付加価値税（VAT）は、EUが最低税率を定めているが、省エネ建築物に関する労働集約的サービスについて、加盟国がVATを減税できるよう規則の改正を検討。
- ・加盟国に対し、固定資産税の減税を検討するよう要請。
- ・効果的なファイナンスのあり方を検討。
- ・エネルギー、気候変動及びインフラのための2020年基金の設立を検討。

(d) 欧州投資銀行

欧州投資銀行は、EUの機関の一つで、EUの政策目的を推進するための事業に対し、有利な条件の融資を行っている。2008年12月、欧州経済回復計画を受け、融資対象の拡大などの2009-2011年の実行計画を承認した。

インフラ関係では、自動車や他の交通モードにおけるクリーンな交通（CO₂の削減）を促進する研究開発・インフラ整備を含む気候変動・エネルギー対策に毎年60億ユーロの融資額を追加する。また、TEN-T推進のための債務保証制度の活用を促す。

(B) イギリス

2008年10～12月期における実質GDP成長率は、前期比マイナス1.5%となった。2009年1～3月期は、前期比でマイナス1.9%、前年同期比もマイナス4.1%となった。また、政府は4月、2009年の経済成長率がマイナス3.5%と戦後最悪になるとの見通しを示し、2010年はプラス1.25%と予想した。なお、IMFのイギリスの2009年度の成長率予測は、マイナス4.1%である。

(i) 財政政策

2008年11月、政府は当面の景気対策を発表した。2010年3月までに、総額約200億ポンド（約2.8兆円、対GDP比約1.3%）で、その主な内容は次の通りである。

- ・VAT（付加価値税）の一時的な引下げ：2008年12月1日から2009年末まで17.5%を15.0%に。これによる財政負担は125億ポンド

- ・ 公共投資支出の前倒し：2010 年度に予定されていた 30 億ポンド(約 3,900 億円)
- ・ 個人所得税の課税最低限の引上げ
- ・ 基礎年金、児童手当の増額
- ・ 小企業の法人税の引上げの実施を 2010 年 4 月以降に延期

また、2010 年までに教育や交通インフラなどに 400 億ポンド（約 5.5 兆円）投資し、10 万人の雇用を創出する方針も発表している。主な内訳は、ロンドン五輪関連施設に 29 億ポンド、学校施設関連に 83 億ポンド、交通部門に 130 億ポンドとなっている。

2009 年 4 月の予算税制改革では、後述の雇用対策のほか、失業者の住宅ローンの返済の助成金拡充、10 年以上経過した新車への買い替えに 1 台当たり 2000 ポンドの補助金を導入した。一方、景気対策の財源確保等のため、所得税の最高税率を 45% から 50% に引き上げ、アルコール、たばこ、ガソリンへの課税が強化された。また、財政赤字の拡大で政府の借入れは GDP 比 12.4% となり、財政が大きく悪化した。

(ii) 雇用政策

2009 年 4 月から、政府は、「ゴールデンハロー」と呼ぶ新たな雇用促進策を開始し、6 ヶ月以上の失業者を雇用した企業に職業訓練費等として 1 人当たり最大 2,500 ポンド（約 35 万円）を補助する。また、2009 年度予算案で、雇用対策を 17 億ポンド積み増し、公共職業安定所の機能の強化等を行った。

(C) ドイツ

政府は、2008 年 10～12 月期の実質成長率（季節調整済み）は、前期比マイナス 2.2% の後、2009 年 1～3 月期には同マイナス 3.8% と、統計を開始した 1970 年以降で最大のマイナス成長となった。マイナス成長は 4 四半期連続と過去最長となった。

2009 年 4 月に発表された同年の成長率予測は、マイナス 6.0% と急激に落ち込むと予想となり、1 月予想のマイナス 2.25% から大幅下方修正となった。ただし、2010 年にはプラス 0.5% と予想している。なお、IMF の 2009 年度の成長率予測はマイナス 5.6% である。

(i) 景気対策「成長強化による雇用確保」

2008 年 11 月に 310 億ユーロ¹¹の景気対策を決定された。概要は、以下の通りである。

- ・ 機械、自動車などの投資財について、09 年 1 月から 2 年間、最高 25% の減価償却
- ・ 中小企業の信用収縮に備え、復興金融公庫（KfW）から 150 億ユーロの信用を供与
- ・ エネルギー効率を高めるための改築や改修に 30 億ユーロ

¹¹ 発表当初は、2010 年までの総投資額は 500 億ユーロ（5.9 兆円）との説明もなされている。

- ・鉄道、高速道路、水利など重要な交通インフラや鉄道騒音対策に 20 億ユーロ（09 年と 10 年の 2 年間）
- ・構造問題を抱える地域の改革のために、09 年と 10 年に計 30 億ユーロを支出
- ・新車購入後 1 年間、自動車税を免除する。一定の基準の新車を購入した場合は自動車税を 2 年間免除
- ・各家庭が住居の維持、改善のために支出する際の補助を 1,200 ユーロに倍増
- ・操業短縮手当（給与の最大 67%）の支給期間を 12 ヶ月から 18 ヶ月に拡大。技能の低い労働者が再教育を受ける場合も支給対象に。2009 年 5 月にさらに 24 ヶ月に拡大。

（ii）景気対策「雇用と安定のための約束」

2009 年 1 月に、総額 500 億ユーロ（670 億 2,000 万ドル）の追加的な景気対策が決定された。第 1 弾の総額 310 億ユーロの景気対策は、規模が小さすぎる上、新規の対策が少ないとして批判を浴びたために追加された。

これら景気対策の合計で約 810 億ユーロ、GDP の 3.3%の規模であり、欧州最大規模の景気刺激策となった。また、ドイツ連邦共和国が始まって以来最大規模とされる。これらは、2009 年及び 2010 年で実施される。2009 年 1 月の対策の概要は次のとおりである。

- ・雇用創出を目的としたインフラ整備へ投資（学校、道路、通信など）に 180 億ユーロ（連邦政府 140 億ユーロ（連邦投資 40 億ユーロ、市町村投資プログラムで 100 億ユーロを交付。）その他、州政府 33 億ユーロなど）
- ・自動車産業支援に 15 億ユーロ：9 年以上経過した車から新車へ買換える場合、1 台当たり 2,500 ユーロの助成金を支給
- ・最低税率の引下げ（15%→14%）、基礎控除額の引上げによる所得税減税（2009 年は 29 億ユーロ、2010 年は 60 億 5,000 万ユーロ）
- ・特別児童給付金の給付：子供一人当たり 100 ユーロ
- ・公的健康保険の保険料（労使折半）を 15.5%から 14.9%に引下げ
- ・高性能ブロードバンドの設置：2010 年までにすべての地域に
- ・ハイブリッド車や燃料電池などの技術研究開発をする企業を助成

以上のほか、復興金融公庫（KfW）が 1,000 億ユーロ規模の企業への融資や信用保証を行い、貸し渋り対策を強化する。

（D）フランス

政府は 2009 年の成長率をマイナス 1.5%と予測しているが、第 1 四半期の成長率が予想より低そうなため、下方修正される可能性があるとみられている。なお、IMF の 2009 年度の成長率予測は、マイナス 3.0%である。

2008 年 12 月 4 日に発表された景気対策は、2009 年、2010 年の 2 年間で 260 億ユーロ（GDP の約 1.3%に相当）。主な項目は以下のとおりである。

- ① 公共インフラ等 : 105 億ユーロ
- ② 企業の資金繰り支援 : 114 億ユーロ
- ③ 新車買換えの際の廃車料補助 : 2.2 億ユーロ
- ④ 住宅対策 : 18 億ユーロ
- ⑤ 雇用対策 : 12 億ユーロ (2009 年 4 月にさらに拡充)
- ⑥ 低所得者への特別給付金 : 7.6 億ユーロ

このうち建設関連は、①と④で全体の半分を占め、これに加えて、PPP の推進による交通、公共施設整備の促進により、中期的に 200 億ユーロの投資を行うとされている。

(i) 公共インフラ等投資 : 合計 105 億ユーロ (2009 年)

(a) 国による投資 : 40 億ユーロ (2009 年)

以下の 4 つの分野であり、全く新規の計画というより、既存の計画に位置づけられ、前倒し・加速化するのが中心である。

- ① 大規模インフラ整備 : 14 億ユーロ～環境関連インフラ (5 億ユーロ、内訳 : 高速鉄道 3.2 億、河川改修・ダム改修 1 億、港湾改修 0.5 億、農業関連施設 0.3 億)、道路維持管理・近代化 (4 億ユーロ)、託児所・老人施設・保健施設 (2 億ユーロ超)、海外領土への重要インフラ投資 (2 億ユーロ超)
- ② 高等教育、研究機関 : 7 億ユーロ
- ③ 国防、警察施設 : 14 億ユーロ
- ④ 国営施設の維持・改修 : 6.5 億ユーロ (省エネ改修の前倒しなど)

(b) 公共企業による投資 : 40 億ユーロ (2009 年)

電力会社、ガス会社、パリ交通公社、フランス国鉄、郵便会社による。いずれも、国が株式の大半を有している公共企業である。

(c) 付加価値税補償基金前倒し交付による地方公共団体の投資補助 : 25 億ユーロ

地方公共団体の投資を促進するため、2009 年中に投資に活用することを条件に交付を前倒しする。2009 年の交付額は前年比 13% 増の 59 億ユーロとなる見込みである。

(ii) 住宅対策 : 合計 14.5 億ユーロ

(a) 新規住宅 10 万戸建設プログラム (2 年間) : 6 億ユーロ

ストップしている民間デベロッパーの住宅開発について、政府系金融機関等が竣工前から 3 万戸分を購入することを確約し、社会住宅等として提供する。また、低家賃の社会住宅 3 万戸、中間的な住宅 4 万戸を 2 年間で合計 10 万戸の新たに供給する。

(b) 郊外地区における都市再生プログラムの加速化 (2009 年～) : 2 億ユーロ

特に都市の郊外の衰退地区について、ANRU (都市再生全国機構) による都市再生プログラム (2004～2013) の予算額を 2 億ユーロ増額し、加速化する。

(c) 低所得者向けゼロ金利融資の倍増 (2009 年) : 6 億ユーロ

一件当たりの融資枠を現状 20%から 30%に引き上げ、所得制限を緩和する。新規に 10 万戸の着工を見込んでいる。

(d) 持家取得促進特別融資による低所得者の住宅取得の促進：0.5 億ユーロ

低所得者を対象に低家賃住宅（HLM）の家賃と同等のローン返済額にて新築住宅を取得できるよう、特別融資制度（Pass-Foncier：不動産パス）を拡充する。

(iii) 既存住宅改修等（住宅改修促進と不衛生な居住環境改善対策）：3.6 億ユーロ

(a) 劣悪居住・エネルギー費用対策ファンドによる住宅改修の促進：2 億ユーロ

2009、2010 年で、低所得 8 万世帯の住宅改修工事を補助（約 45%補助）する。特に劣悪な共同住宅の管理組合へ住宅改修費補助（最大 50%）を行う。

(b) 一時収容施設の整備、改善：1.6 億ユーロ

ホームレス、住宅困窮者等を受け入れる一時収容施設や身体虚弱者などの施設の整備、改善を行う。

(iv) PPP（官民パートナーシップ）の推進：政府保証最大 80 億円、政府系金融機関による共同融資 80 億円（2009 年、2010 年）

（5）まとめ

以上のように、2008 年後半からの各国・地域の景気対策では、金融機関の経営危機がきっかけとなったこともあり、各国中央銀行はかなり迅速に政策金利をゼロまたは下限近くにまで引き下げ、さらに、非伝統的な金融政策である国債や民間債券の引受けなども活用して資金供給を行っている。さらに、各国政府は銀行に対して公的資金による出資、不良債権の買取り等を実施し、銀行の破たん回避と貸渋り対策を実施している。総じて、金融政策でできることはすべて実施しているに近い状況である。

しかし、このような措置を講じても各国経済において需要が大きく落ち込んで実態経済にも大きな影響が出ており、輸出を含め相当の需要不足がみられるため、景気対策として実施されることが近年少なくなっていた財政政策が、積極的に実施されることになった。

景気対策としての財政出動の有効性が近年疑問視されていた理由には、本節冒頭で述べたように、日本の 1993 年頃からの「失われた 10 年」に実施された公共投資や米国の 1930 年代のニューディール政策の財政支出が、実際には有効でなかったとの批判もある。そして、結局は財政赤字を残すだけという批判にもつながった。さらに、財政政策の持つ次の性質も指摘されてきた。

- ① 財政政策の決定は、議会の議決を必要とするなど機動的な実施が難しい。時期を逸して景気回復後に支出が行われるなど、逆効果になる場合もある。

② マクロ経済学のマンデル＝フレミング・モデルでは、変動相場制で資本移動が自由な各国相互に開放されている経済では、財政政策を発動すると、所得増加が金利を上昇させ設備投資が抑制される。また、自国の通貨が強くなる（為替レートが上昇する）ことで輸出が減る。これらから、財政支出の効果が打ち消されるとされる。

①の点については、今回の不況は相当長引くとみられることで、現時点ではあまり問題にする意見は少ないように思われる。また、②については、一国のみの不況対策では大きな問題となる懸念があるが、今回の世界的な不況では財政支出を各国が協調して実施し、金融政策も協調することで、金利上昇、為替レート上昇、輸入の増加といったルートでの効果減殺が起りにくいといった意見が政策担当者や経済学者から多く出ているようである¹²。

ただし、財政支出の増加は、基本的に各国の財政赤字を増加させる要因となる。ドイツ、フランスなどは、財政規律が保たれないことでユーロ信認低下の懸念があるなどと主張し、現段階ではこれ以上の財政支出には慎重な姿勢である。思い切った財政支出に踏み切った米国でも、景気回復後の歳出削減のプランを明示しており、日本でも景気拡張後には財政再建を実施する方針が出されている。

さらに、財政支出の用途について、将来の地球環境問題への対応、産業競争力の改善などを戦略的に重視する方針が採られている。景気対策なのでとにかく「十分な額」を財政支出するという考え方ではなく、いずれ必要になる投資、遅れていた投資を行うというスタンスが相当明示されている。

日本も、景気対策として行う公共投資は、各国の将来に向けた先進的な戦略に遅れをとらず、むしろリードするような目的・内容で実施していくよう、最善の努力をすべきであろう。

¹² 今回の各国が実施している景気対策に対しても、財政政策の有効性は薄く、財政赤字を増やすデメリットの方が大きいなどとする経済学者も少なくないことには留意が必要であろう。

1.2 建設市場における建築ストックの維持修繕、更新等について

はじめに

建設産業においては、一般的には受注があつて生産・供給が行われる。その意味では、需要先にありきで、供給は需要に応じてなされ、供給量は需要を上まわらないというのが、通常である。ただし、建設によって供給される財（商品）は、移動することができずそれぞれの立地が異なっているため、同種の他の財(商品)とは常に明確な差があるという特徴がある。また、財の供用期間が非常に長い一方で、その期間に行われる維持管理・修繕の状況・レベルによって、その財の発揮する機能・価値が大きく変動するという特性も持っている。

このことは、供給されたストック量が需要量に等しいかそれを上回っている場合でも、既に財の供給を受けている需要者が需要動向により即応する供給物件が出てくれば、そちらに乗り換える行動をとるケースがあるということを意味する。このため、その時点その時点の需要量が最大の要因となりそれによって供給の多寡が決まるとは限らず、既存ストックより条件の優れた供給が可能であれば需要減退期においても供給＝建設投資が拡大する可能性がある。

こうした傾向は、建設の分野によって強弱があるが、全体としてみると立地制約が著しい土木では非常に限られるのに対して、比較的代替性の大きい建築、特に住宅や事務所、店舗などではかなりこうした傾向が強いと言える。

その場合に、既に入居している者が、現在入居しているストックと、新たに供給されることとなったストックのどちらを選好するかということは、既存ストックと新規物件の機能・効用の水準をどう評価するかということに係っている。これは言い換えれば、今後新規供給がどれだけ市場に受け入れられるかは、新規供給物件（更新による新規供給を含む）の立地・設備等の条件が既存ストックと比較してどうかということと、既存ストックの機能・効用の現状すなわちその維持管理水準がどうかという、2つの要因によって決まってくるということを意味する。

将来の建設市場の規模を考える場合でも、一般にストックが入居者数を上回れば新規供給が減少基調で推移して行くと見られがちであるが、既存ストックの維持管理水準によっては、入居者数が増えない中でも供給量が増大することが充分考えられるのである。

具体的にこれまでの状況を振り返ってみると、住宅では、貸家について、特に大都市圏でそうした傾向が強いと見られる。貸家は移転のコストが低く、価格に加えて立地・設備

等の条件で既存ストックより優位性があれば、容易に新規物件に移る傾向がある。また、古い貸家の維持管理・修繕等の状況もバラつきがあり、ストックのうちで居住水準が大きく低下しているものも少なくないようである。今後の貸家供給を考えるうえで、大都市圏を中心とした立地や築年による貸家ストックの状況、維持管理の動向、今後の建替え等を含めた新規立地の可能性といった要因がどのように作用しているかを分析することは、将来の投資規模を考えるうえで重要であろう。以下 1.2.1 ではデータ分析、業者ヒアリングの 2 つの切り口から、これらの問題を考えてみたい。

一方、非住宅の中では、事務所の動向について分析することとする。事務所は他の用途と比較すると移動性が高く、所有者側のストック機能の維持・向上に果たすウェイトが大きい。機能向上という面では、O A 化、耐震といった新たな機能が広汎に求められる状況も生まれている。1.2.2 では、事務所ストックの修繕等による投資規模がどれだけになるか、今後修繕等の動向がどうなっていくかといった点について、分析する。

現実には、こうした分野の動向を見る統計的データや網羅的情報は非常に限られており、今回の調査研究では傾向を概観し大まかな整理の方向を示すことにとどまっているが、今後の建設市場規模を予測する際、段階的に整理を進めていくうえでは、一定の意義はあるものと考えている。

1.2.1 貸家ストックとその維持管理・更新等の動向

(1) 統計データによる貸家の供給動向について

貸家、特に首都圏など大都市圏の貸家については、一般に、以下のような傾向があるのではないかと、言われたり、想定されたりしている。

- ① 新しく供給された貸家は、入居率が高い。
- ② 古くなると入居率が低下し、空き家が増えてくる。築年が経過してきたストックでは空き家がある程度のウェイトを占めている可能性がある。
- ③ ただし、都心部など立地条件の良い物件については、(一定の設備水準等が保たれていれば、) 市況全般の状況にかかわらず需要は底堅い。
- ④ 土地所有者の資産運用として供給される貸家の想定回収期間は、貸家の耐用年数より遙かに短い。回収を終えた貸家であっても、直ちに建替えが行われることは少ない。
- ⑤ 立地等の条件のよい貸家については、建替えあるいはある程度コストを掛けたりリニューアルが行われると考えられるが、条件の悪い貸家については、空室率が高いままデッドストックとなっている可能性がある。
- ⑥ 居住全般に関して、バブル期以降いわゆる「都心回帰」傾向が顕著になっていると言われている。

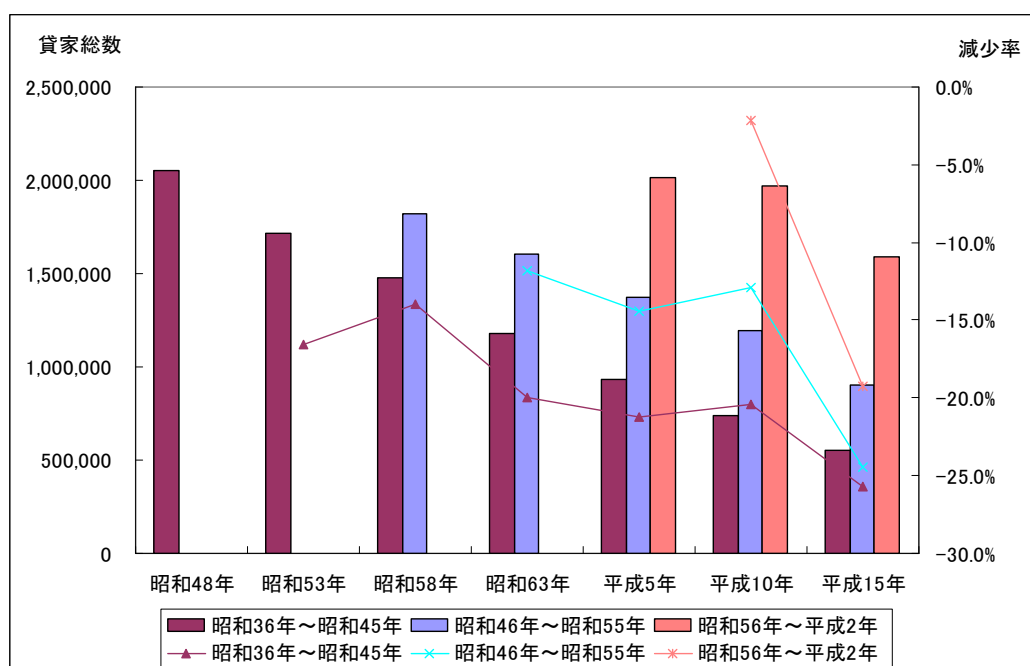
こうした傾向は、貸家に一般的に言われるものと、首都圏(あるいは大都市圏)の貸家に特徴的に見られるものがあるが、いずれも、明確な統計データで数量的に裏付けられているとまでは言えず、感触的な把握として言われる場合が多い。

以下においては、主に首都圏を対象に「住宅・土地統計調査」を中心とする統計データによって、上記の傾向と関連する貸家の動向を分析することにする。

首都圏(先ず、ここでは、便宜上東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県の 4 都県の合計を「首都圏」として見ることにする)の貸家は、我が国全体の貸家の着工戸数のうち、3 割強を占める。首都圏の人口が我が国全体の人口に占める割合は、約 27%であるので、首都圏の貸家の動向が国全体の動向に及ぼす影響は、人口の割合以上に大きい。(なお、2007 年度の首都圏の貸家の比率は 3 割を下回ったが、これは改正建築基準法施行の影響が首都圏でより強く顕れたためと見られる。2008 年度に入ってから、再び 3 割以上のウェイトを占めるようになっている。)

図表 1-2-1 は、「住宅・土地統計調査」の首都圏における建築年代別に見た貸家(居住世帯数)と 5 年ごとの減少率の推移を示したものである。

図表 1-2-1 首都圏の貸家の建築年代別に見た 5 年ごとの減少率の推移



大まかに見て、昭和期の貸家居住世帯は当初 5 年の減少率がかなり大きいことがまず指摘できる。1961～1970 年(昭和 36 年～45 年)の建築物の 1973 年時点(築後 3～12 年)と 1978 年(築後 8～17 年)を比較すると、居住世帯が 16.5%も減少している。1973 年の借家のうち 5 年経つと 6 戸に 1 戸は住まなくなっている勘定である。1971～1980 年(昭和

46 年～55 年）建築物の 1983 年（築後 3～12 年）と 1988 年（築後 8～17 年）で見ても、居住世帯が 11.8%減少している。

1961～1970 年建築物については、1978 年以後 5 年ごとに 13.9%減、19.9%減、21.2%減と減少し、1993 年（築後 23～32 年）では昭和 48 年の 45%しか住まなくなっている。ただし、この築年になって半分近くが居住しているというのは、必ずしも少ないとは言えないかも知れない。更に 2003 年（築後 33～42 年）で 1973 年の 27%が住んでいるというのは、むしろかなり古いストックが活用されていると捉えるべきであろう。これに対して、1981～1990 年（昭和 56 年～平成 2 年）建築物の 1993 年（築後 3～12 年）の居住世帯は 1998 年（築後 8～17 年）になってもわずか 2.1%しか減少していない。この時期はいわゆる「バブルのはじけた」時期に当たるが、景気の後退で住替えや持家への転換が進みにくかったことがこうした結果を生じた要因の一つとなっているのではないかと見られる。

今一つの特徴は、どの建築年代の建築物も、1998～2003 年にかけての減少率が他の時期に比べて大きくなっていることである（1961～1970 年建築物：25.7%減、1971～1980 年建築物：24.4%減、1981～1990 年建築物：19.3%減）。この時期は我が国が人口減少の転換点にさしかかっており、首都圏への人口流入傾向も弱まっていることから、このような新規需要の頭打ちがこの結果に反映している可能性がある。

こうした結果を見ると、築年が比較的短いものでも経年とともに居住世帯数は着実に減少してきているが、新築された貸家が築後 10 数年を経ないで建て替えられたり除却されたりするケースはまれであると考えられることから、これらの期間での減少分のほとんどはストックとして活用が可能でありながら活用されていないと考えられる。それ以降も含めて、居住世帯の減少は、住宅ストックそのものが無くなったというのではなく、入居率の低下としてあらわれてきている可能性が強い。

ここで、供給と入居との関係を見るために「建築着工統計」の新設住宅着工戸数（貸家）を「住宅・土地統計調査」の築年別の借家居住世帯数と比較してみると、甚だ興味深い結果が得られる。図表 1-2-2 は、東京都について、「平成 15 年住宅・土地統計調査」の平成 11～14 年の各年に建築された貸家の居住世帯数と、その前年度の住宅着工戸数（貸家）¹を挙げたものであるが、居住世帯数が着工戸数を上回っている。通常建設された貸家のうち一定割合の入居があつて居住世帯数が出てくるので、着工戸数が居住世帯数より多いはずであるが、東京都のこのケース以外にも同様の例が散見された。

こうした結果については、様々な角度からの分析が必要であるが、可能性の高い原因として、建築着工統計上は「貸家以外」で建設され、実際には賃貸に供されるようにな

¹ ここでは、住宅着工から居住までに数ヶ月のタイムラグが生じることを考慮して、前年度の着工戸数と比較している。すなわち、図表 4 で新設住宅着工戸数の平成 11 年の欄に挙げてあるのは、平成 10 年度（平成 10 年 4 月～平成 11 年 3 月）の戸数である。その意味では大雑把な比較ではあるが、それでもこのケースのように居住数（主世帯数）の総計が建設戸数をかなり上回るという結果は想定外の結果と言わざるを得ない。

った住宅が存在することが考えられる。東京都のケースでも築年を経ると居住世帯数が着工戸数を大きく上回っていることから、分譲や持家として建設された住宅がその後の事情の変化などで貸家に転換するケースがある程度あるのであろう。東京都でそれが他県よりもはっきり現れているのは、「都心回帰」によって居住需要が高まっていることを反映している可能性があるとも見られる。

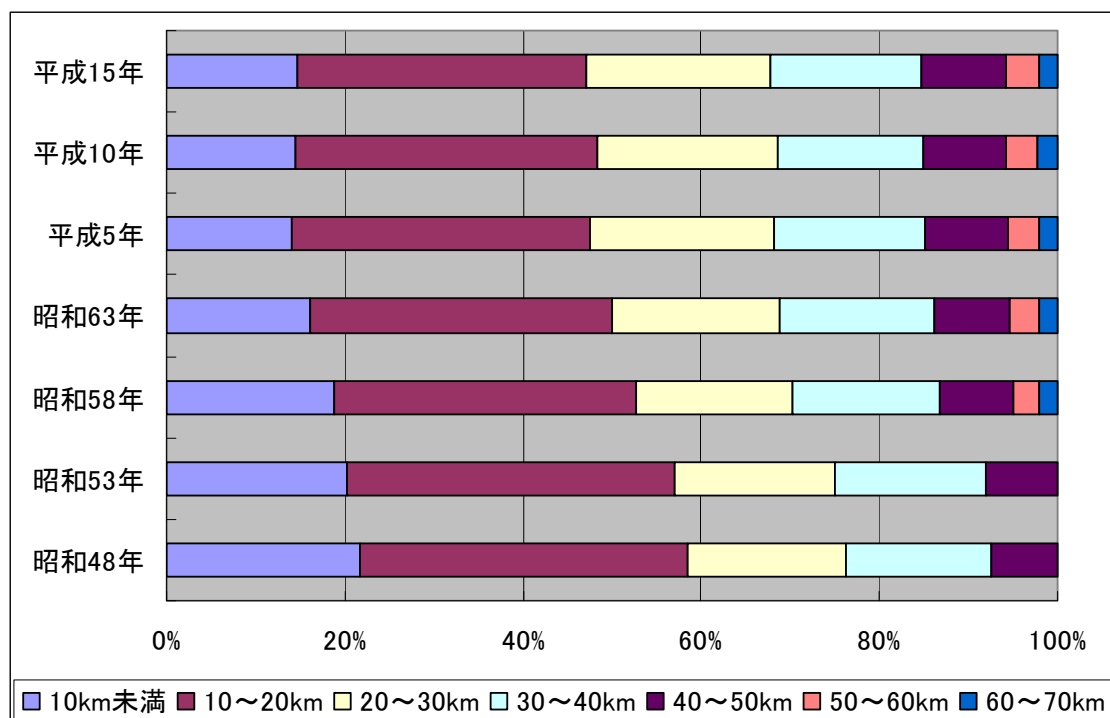
図表 1-2-2 築年別の借家居住世帯数と新設住宅着工戸数（貸家）の比較

	借家居住世帯数 (A)	新設住宅着工戸数（貸家） (B)	(A)/(B)
平成11年	64,400	53,237	121.0%
平成12年	71,700	57,513	124.7%
平成13年	58,100	57,124	101.7%
平成14年	63,400	61,734	102.7%
平成15年	40,100	67,894	59.1%

(注) 平成15年度については、借家居住世帯数は、9月末までの数値である

では、次に、「住宅・土地統計調査」の首都圏²の距離圏別データによって、貸家について「都心回帰」傾向がどのように顕れているかを見てみることにする。

図表 1-2-3 首都圏の貸家の距離圏別構成比



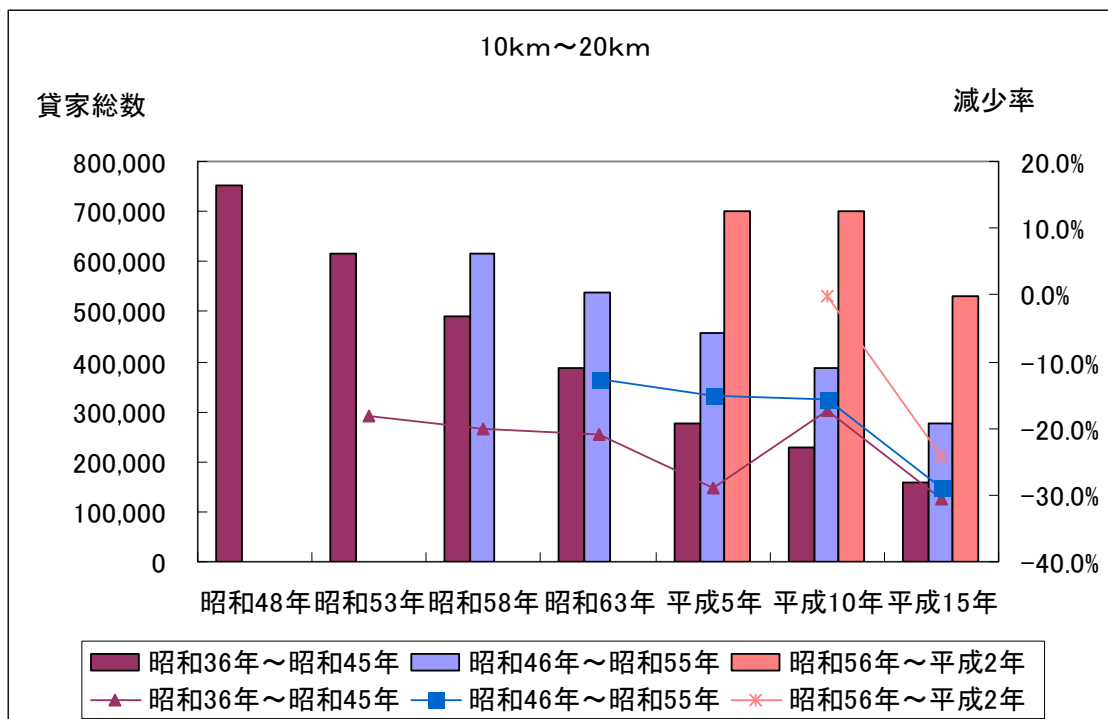
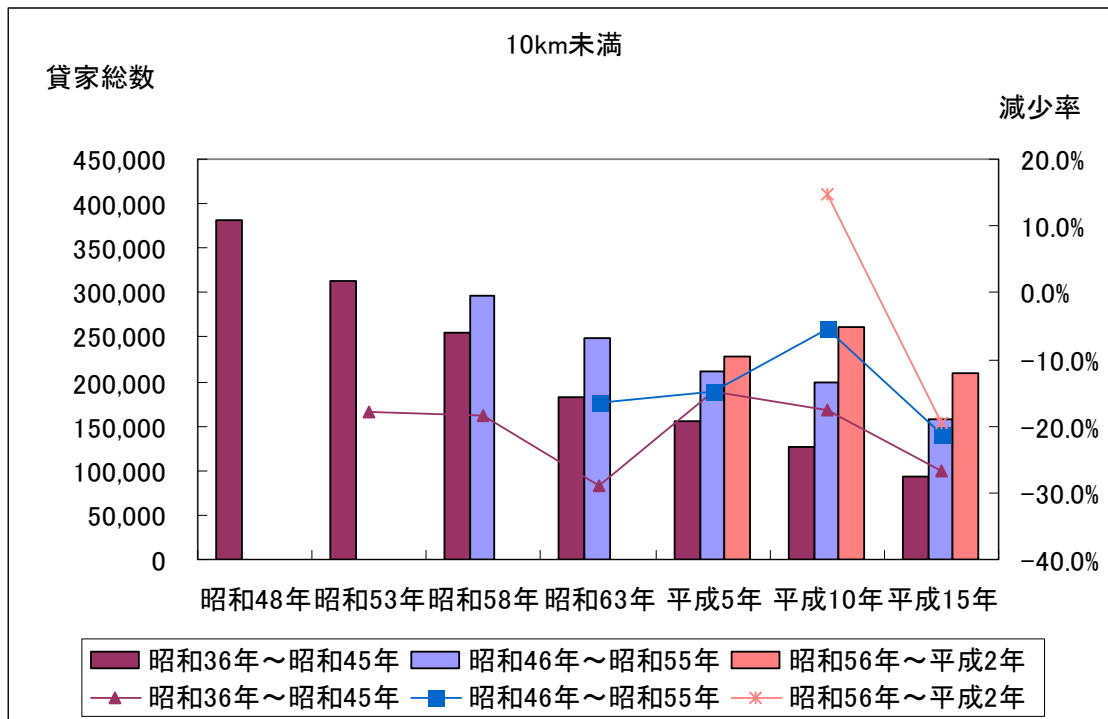
² ここで言う「首都圏」は、最新の住宅・土地統計調査では「京浜葉大都市圏」であり、「東京特別区、横浜市、川崎市、さいたま市、千葉市及びそれらへの通勤・通学者数の割合が常住人口の1.5%以上あり、かつそれらと接続している市町村」を指している。

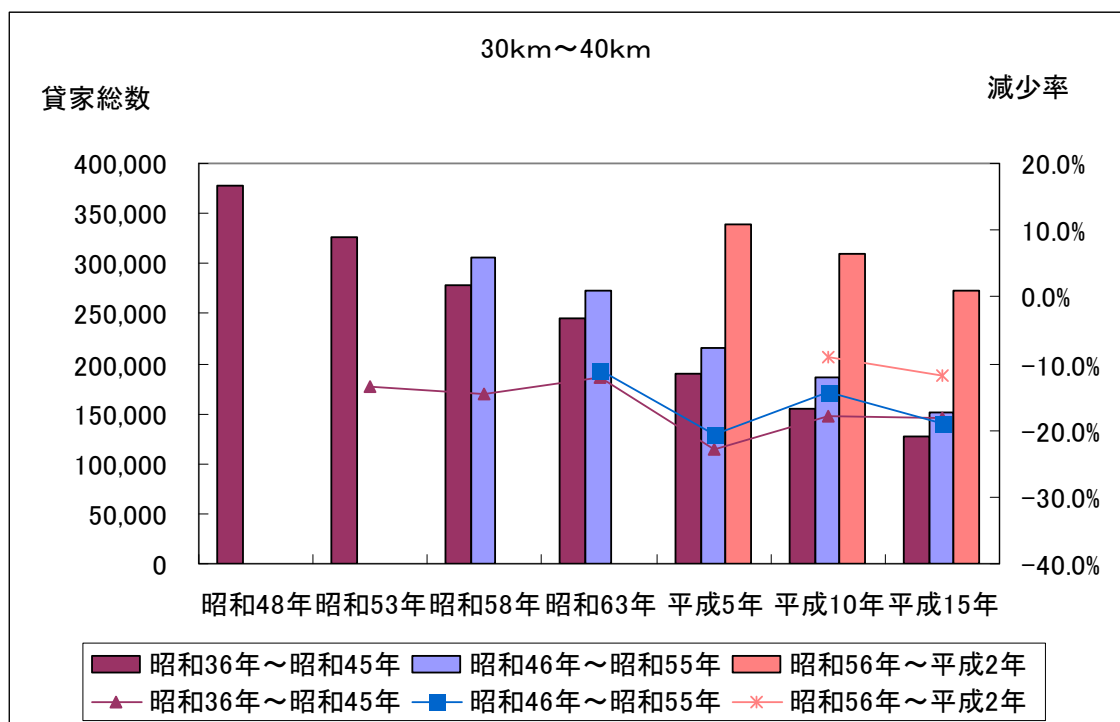
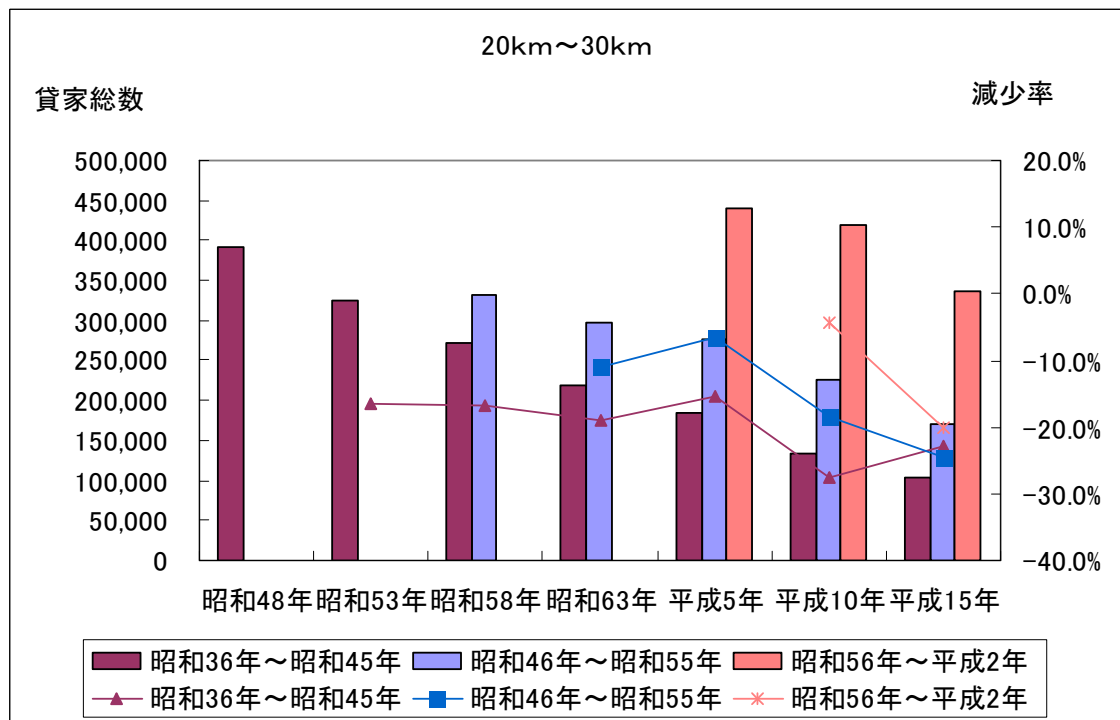
図表 1-2-3 は、5 年ごとの首都圏の距離圏別の貸家（居住世帯数）の構成比を見たものである。全体としてみると、1973 年（昭和 48 年）から 1993 年（平成 5 年）までは 20km や 30km より外側に住む世帯の構成比が一貫して増加しており、貸家については居住地域が外へと広がる傾向にあったことがわかる。しかし、1993 年（平成 5 年）以後は傾向に変化が現れ、たとえば 10km 未満居住の世帯は、1973 年の 21.6%から 1993 年の 14.1%まで連続してウェイトを下げていたものが、それ以後は平成 10 年 14.6%、平成 15 年 14.7%とウェイトが上昇して来ている。ただし、最近のウェイトの上昇はわずかであり、10～20Km 圏までを含めれば、1993 年から 1998 年にかけてウェイトが低下するなど、直ちに都心の貸家への「回帰」傾向が明確になっているとは言えない。以上のデータで読み取れるのは、1993 年頃を境に首都圏の貸家居住層の外への拡大傾向には歯止めがかかったというところまでであろう。

ただし、ここで注意する必要があることは、これらの貸家に住んでいる世帯が、必ずしも東京の都心部への通勤者であったり、頻繁に都心部に出かけたりしているわけではなく、むしろより近い集積のある都市や町に依存した生活をしていることも少なくないということである。我が国の人口は減少に転じたとは言え、首都圏の人口は社会増によってある程度増加しており、世帯数については全国ベースで見てもまだ増加の途上にある。したがって、首都圏を 50km とか 70km とかいった広域で見た場合は、全体としての人口や世帯の増加が、もともと圏域内に住んでいた人の行動とは、別の傾向を示す可能性があることに留意する必要があるだろう。

そこで、こうした点をもう少し細かく見るために、10km 毎に区分した築年ごとの居住動向を見てみることにする。図表 1-2-4 は、10km ごとに区分した場合の、建築年代別に見た貸家（居住世帯数）と 5 年ごとの減少率の推移を見たものである。

図表 1-2-4 10kmごとに区分した場合の、建築年代別に見た貸家（居住世帯数）と5年ごとの減少率の推移





こうすると、都心部に近い 10km 未満や 10～20km 圏ではかなり特徴的な結果が見られる。比較的新しい 1981～1990 年（昭和 56 年～平成 2 年）に建築された住宅は、居住の減

少率がかかなり低い。特に10km未満では1993年から1998年の間で居住世帯が増加している。これは、建築着工統計との比較で述べてように、主として貸家として建設されなかった住宅が貸家として供されるようになったことで生じた可能性が強い。いずれにしても都心部に住みたいという需要が非常に強まったことによってこのような結果が生じたと見るのが妥当だろう。

10～20km圏についても、同様の特徴を示しており、1981年～1990年に建築された住宅に居住する世帯は、5年間で0.1%しか減少していない。いっぽう、これと同じ率を20～30km圏でみると4.4%減、30～40km圏は9.1%減、40km以上では8.4%減と、30kmより外になると、減少率が大きくなっている。こうした結果を見ると、少なくともこの時期の貸家住宅に関する限り「都心」への選好の強さははっきり顕れていると言ってよい。

こうした傾向は、1993年から1998年の間は明確だが、1998年から2003年の間ではそれほどではない。これは、1993～1998年は首都圏の借家世帯が5.9%も増加した時期であるのに対して、1998～2003年は1.2%の増加にとどまっていることも影響している。

首都圏全体では、1961～1970年（昭和36年～45年）に建てられた貸家には、平成15年時点では約55万世帯、全貸家世帯の9.6%が住んでいる。これらの住宅は築33～42年が経過していることになるが、（上述したようにこれは1973年当時居住していた世帯の27%に当たる。）かなり古いストックであるものの、今もなお市場の中では一定の役割を果たしていることは否定できない。その内訳を見ると、公営・公団住宅が27万世帯であるのに対して、民営の貸家が21万世帯、給与住宅が7万世帯と民間が相当のウェイトを占める。そして、民営の貸家の7割は木造である。

公的住宅の居住層はともかく、こうした民間の古い貸家の居住がどのような状況にあるかは、今後の貸家の供給を考えるうえで、重要な要素となるのではないか。はっきりしたことは言えないものの、こうした民営の貸家居住世帯のかなりの部分が、空室率が高く建替えが困難となっている質の悪い住宅に居住している可能性がある。少なくとも、統計でみる限り、築30年を超える非常に古い貸家がかかなり存在し、それへの住宅への需要が、（それは他に移ることが難しいためかも知れないが、）それなりにあるということは否定できないようである。

また、「都心回帰」は、一部のデータでは貸家についても明確に顕れているが、首都圏全体を通して見たときには、少なくとも2003年までは、遠隔的地域であっても貸家需要が細っているとまでは言えない。また、1990年代と比べて最近の「都心回帰」傾向が強まっているということも言いにくい。

(2) 貸家建設会社による供給の動向

では次に、実際賃貸住宅供給を行っているメーカーからはどんな情報が得られるであろう

うか。(1)で挙げた貸家の諸傾向を検証し、その背景となる供給側の要因を分析するために、賃貸住宅メーカーに対してヒアリング（一部文書による回答を含む）を実施した。今回対象としたのは、賃貸住宅建設戸数が上位の大手住宅メーカー数社であり、いずれの会社も建設と同時にオーナーからの受託を受けて賃貸住宅管理も行っていて、多いところでは管理戸数が数十万戸に及んでいる。以下では、賃貸住宅に関する業務の状況、賃貸住宅市場に関する見解、今後の業務展開の見通し等について、各社の公表資料等も参考にしつつ、取りまとめたものである。

① 建設している賃貸住宅のタイプ

建設している賃貸住宅のタイプについては、会社によって若干の差異が見られる。供給ターゲットの中心は基本的には、単身者ないしはヤングファミリー層で、子供が生まれて成長するとより広い住宅を取得して移っていく前段の若年層に対する住宅供給を担っていると言える。その中で、20～30㎡台の単身者の住宅に非常に大きなウェイトを置いている会社と、40㎡以上のファミリー層向けの貸家にも相当程度ウェイトを置いている会社とがある。需要層の厚みから言えば、単身者層それに加えて子供のいない夫婦層というのが、回転の速さも考慮すれば大宗を占めるが、小さな子供のいるファミリー向けの賃貸住宅にも重点を置いた供給を行っている会社もある。大都市の小規模世帯にターゲットを絞っている会社は、ファミリー層は相対的にリスクが高いという見解を持っている。特に地方圏でのファミリー向け貸家は60㎡以上が求められるが、あまり広すぎると家賃が高くなり、空き家になった場合のリスクが大きくなるということである。広い貸家を建設するケースは、活用対象となる敷地の立地条件等を勘案して最適な需要層を想定した場合ファミリー向け貸家の方が需要が大きいと判断される場合であるが、どの会社もそのような立地条件の所に重点的に営業をかけている訳ではない。ファミリー層向けの貸家のウェイトが大きいか小さいかは、きめ細かく多様な土地活用に取り組む会社と、言わば大量生産的に標準タイプの貸家建設に営業を絞っている会社との営業姿勢の差も反映しているようである。

それと同じような意味で、大手各社はいわゆるワンルームマンションもほとんど手がけていない。ワンルームマンションはニッチな市場であり、景気動向に大きく左右される面が大きいので、特に依頼がなければ手を出さない姿勢が強い。

大手の貸家供給は、幅広く貸せる層を見つけるには平均的なところを作っておくというのがいいということで、単身者及びヤングファミリー向けが中心となっている。

以上のようなことから、貸家の規模は、20～30㎡台の1LDKないしは40～50㎡台の2DKが中心となっている。会社によって、比較的所得層・低家賃の単身者向けにウェイトを置いているところでも最低が20㎡以上、もう少し平均的な単身者・ファミリー層をにらんでいるところは30㎡台の1LDKが中心で、首都圏以外や、首都圏でもやや所得の高いファミリ

一層をターゲットにする場合は 50 m²前後の 2DK にもヤマができていたといった感じである。全体に、床面積は以前よりも広くなる傾向にある。バブル期には 15 m²程度の若干質の落ちる貸家もかなり供給されていたという。

建設している貸家の規模は、最も典型的なタイプは、1 棟が 2 階建 4～8 戸といったものである。単身者向け等の規模の小さい貸家であれば、2 階建で 8 戸、ファミリー向けの規模の大きい貸家であれば、2 階建で 4 戸、3 階建で 6 戸といったものが多い。前者は単価も比較的安く、設備的にはいわゆる「賃貸仕様」でコンロは 2 つ口、ウォッシュレットも付かないのに対して、後者はウォッシュレット付きでセキュリティも充実するなど、メーカーによって標準タイプにレベルの差がある。前者の様なケースはメーカーが全国的に仕様を統一してコストダウンを図っている。また、工法的にはツーバイフォー、プレバブ、鉄骨造などメーカー毎に主力商品がはっきりしている。

② 立地の傾向

立地の評価については、各社で見方が分かれた部分がある。昔も今も変わらず駅徒歩 10 分以内に人気は集中するという見方がある一方、徒歩圏とかに関係なくその立地に併せた貸家供給をすればよいという見解もあった。特に、地方の場合は、車中心なので駅から歩いてという感覚ではなく、駐車場の確保がまず第一の条件で、スーパーとかの生活利便性がそれに加えての条件となるということである。（この場合は地方と言っても、人口集積のある 20～30 万人以上のクラスの都市がターゲットとなっている。）ただ、大都市圏においては、駅からの徒歩距離というのは、地方などに比較して重要なファクターであることは間違いない。

あるメーカーは、通常の既成住宅地であればどこでも建てられると言っていた。住替えの人をターゲットとしてマーケットリサーチをしっかりと行い、断熱性やセキュリティレベルなどで優位性のある住宅を供給できれば、入居者は確保できるということである。ただし、このメーカーは他よりややレベルの高い住宅を供給しているメーカーである。

首都圏等での都心に近い地域での賃貸住宅建設については、どのメーカーも古い貸家の建替えは少ないと見ている。実際に、営業に入るとしても商店街や一戸建を対象とすることが多く、賃貸住宅は居住者の退去の問題があるので、敬遠されがちである。いっぽう、商店跡地は利便性がいいので狙い目とされているようである。

③ 事業の手法、地主への働きかけ

どの会社も地主(オーナー)に働きかけ提案を行って貸家建設に至るのが通常のケースであるが、特に大都市圏以外では土地活用に積極的ではない農家・元農家が多いので、会社側からのアプローチが重要である。オーナー側の要請としては、相続対策や固定資産税対策が挙げられることが多い。土地の標準的規模は、たとえば地方部では 8 戸で駐車場を含めて

300 坪(約 1000 m²)位の敷地が必要になるが、東京では駐車場はなくて良いので 60 坪(200 m²)でもなんとかできるといった感じである。

各メーカーとも地域ごとに建設適地に関するデータを蓄積して、営業活動を行っている。

平均的建設費は 2 階建 4～8 戸で 5000～8000 万円、3 階建では 1 億円を超える。資金は本人が調達し、自己資金の比率はまちまちだが、資金余力があっても税金対策等のため借入金で建てるケースが非常に多い。そのような場合には、自己資金比率が 5%程度のことも多いが、そうした場合は会社が有利なアパートローンを斡旋する。

オーナーとの交渉から貸家の管理開始までの期間は、1 年はかからない。交渉から着工までが 5～6 か月程度、建設期間が 4～5 か月といったところである。

最近は大手メーカーの建設した貸家は、オーナーが望まないケースを別にすれば、ほとんど借上げなどによりメーカー(またはその系列会社)が管理するようになっている。

どの会社もオーナーのリピーターが事業のかんりのウェイトを占めており、第二、第三の土地を提供して事業を行うことが少なくないようである。それだけにいったん顧客となったオーナーに不満を生じないよう、どの会社も長期にわたって的確な賃貸住宅管理を実施することに気を配っている。

④ 供用期間の想定

どの会社も住宅の耐用年数としては、数十年は間違いないとしているが、事業の上での回収期間としては、30 年までが限度である。30 年間の収支計算を提示し、30 年間のアパートローンを組んでその期間中の管理・家賃収受・修繕等の責任を負うというのが一つの例である。(木造住宅については、25 年間としているメーカーもあった。) 築 30 年も経つと入居者から敬遠され、家賃を相当抑えないと入居は難しくなるので、それを一つの区切りとしているという説明があった。その会社の場合は、オーナーに対して 30 年間は責任を持つとしており、もしそれ以後仮に家主が管理の継続を望めば、2 年単位で状況を見つつ借上げの更新をするということである。

投資の回収期間ということであれば、現在の利回りなら土地代がなければ十数年で回収できる。30 年間という期間はそれより長い、将来金利が上昇するリスクもあるので、安全サイドで 30 年で提示しているという説明があった。その際の家賃は当初 10 年固定で以後 5 年ごとに見直しを想定しているということである。他方、家賃については、全期間固定で収支計画を提示しているというメーカーもあった。長期的な物価や地価の上昇を勘案すれば、それでリスクを吸収できるという考え方であろう。

⑤ 管理の状況

各社とも管理ストックの平均年数はかなり若く、築年の非常に古い管理ストックはごくわ

ずかである。これは、大部分の大手メーカーが本格的に貸家建設を行うようになった歴史が浅いのに加えて、古くから貸家建設を行っていたメーカーも当時は管理を継続することが無く、現況を把握していないためである。1970年代、特にその半ばまでに建設された貸家では、当初あるいは資金回収後の管理はオーナー側に託され、ほとんどがメーカーの手を離れている。メーカーが全面的に管理を行うのが一般的形態になったのは、より最近のことである。

維持管理費の負担については、管理会社（メーカー）が収受した家賃の9割をオーナーに渡して、残った1割で一切の管理費をまかなうというのが、一般的ケースである。ただし、これには家賃保証の保証金額が含まれており、通常のコストであれば4～5%でできるということである。敷金・礼金については、住宅のある地域の慣習に沿って行っていることが多い。

入居率については、各社とも平均で概ね95～96%をキープしている。築年数の古いものも含めたこの入居率はかなり高いと言えるべきだろう。

⑥ 維持修繕、建設コストと管理コストの関係

修繕費用は維持管理費とは別に、オーナーが負担するが、家賃の一定額を積み立てている会社と必要になったときにオーナーに請求する会社とに分かれている。一定額を積み立てている会社では、これまで蓄積した実績データに基づいて、家賃の5～8%程度を積み立てている。築年によって積立率を変えている会社もある。

A社の例で見ると、一般的な修繕パターンとしては、外壁や塗装などの外装が10年目、畳の入替えが15年目、台所等の水回り設備は12～18年目といったかたちになっている。A社では、家賃の5%を修繕費として積んでいるが、平均家賃（6万円余り）と平均建設費（7000～8000万円）との比較で換算すると、トータルの積立て修繕費用は建設費の1割強程度になる。ただし、A社の担当者は実際には十数パーセントはかかる可能性が高いと見ている。

⑦ 建替えの状況

自らの建設した物件の建替えは、歴史の浅い会社が多いこともあり、非常に少ない。建っているものがある土地を更地にして貸家建設を行うという広義の意味での建替えは都心等では少なくない（たとえば、A社では東京周辺では建替えが7割ぐらいあるとのこと）というものの、事前の建築物が何であったかというデータは明確ではない。いわゆる木賃の建替えが相当あるほか、②で述べたように商店や一戸建を建て替えて貸家建設を行うケースもある程度あると見られるが、現在あるような貸家（主に昭和40年代以降に建てられた非木造共同住宅の貸家）については、ある会社の表現を借りれば、まだ建替え需要が始まったば

かりである。その場合の建替えのタイミングはオーナーサイドの事情によるが、最低限ローンが完済されているか、元々ローンを組んでないオーナーということになる。

東京都内等にある古い民間アパートについては、入居者がいるので退去させるのが難しく、オーナーとしても既に資金回収が終わって単に収入が入ってくるだけの状態になっているという状態なので、建替えの動機があまりない。統計上昭和 48 年頃に多数建設された賃貸住宅の建替え状況については、各社とも、あまりよくわからない、あまり建て替えられてないのではないかという見解であった。

入居者のいる建替えを行うケースでは、その引越し費用も負担することもあるが、建替え後の住宅への再入居については家賃が上がるため困難で、新居紹介をすることになる。しかし多数の管理ストックを持っていると言っても、空室率が 4%程度ではなかなか条件に合う住宅を提供することは困難で、高齢者が多いこともあり、入居者に退去してもらうことは非常にハードルが高いということである。

また、自社物件のような躯体・施工・管理がしっかりした物件であれば、30 年程度の築年なら地デジやセキュリティなど新たなニーズに対応したリフォームをすれば十分に活用でき、40～50 年は入居者が期待できるので、直ちに建て替えなければならないとは限らないという意見もあった。

⑧ 最近の業況・事業の状況

業績的には各社とも、これまでのところは著しい落ち込みにはなっていないものの、直近の 2009 年には入った頃から契約が極端に減少したという会社もあった。③で述べたように、リードタイムが 1 年近くあるため、業績と市況にはズレが生じている。

ただし、今後の見通しについては、各社とも 2009 年度の建築棟数は減少すると見ている。土地の所有者は税負担でメリットがあるということは分かっているが、今やらなくてもいいということで、マインドが落ちているとのことである。

⑨ 今後の展望

全般的に各社とこれまでの取り組みがそれなりの業績に結びついており、直ちにビジネスモデルの見直しを検討するような状況にはなっていない。

今後の営業の重点としては、都心部の建替えはやはり大きなテーマとなるだろうということであった。

より将来的な観点からは、今後、若い人が減って、世帯数は 2015 年頃がピークとなる一方で、高齢世帯は増えていくという社会構造の変化への対応が課題とされた。現在のメインターゲットである若年層の他に、高齢者層の需要へどのように対応していくかという点については、関連会社で福祉事業への取組みを行いノウハウを蓄積しているといった対応も挙

げられた。また、修繕コスト低減のための技術開発なども重要課題であるとのコメントもあった。

全体として、大手メーカーは賃貸市場が今後拡大するとは考えていないものの、優位性のある貸家供給ができれば、安定的な業績を確保することが可能だと考えているようである。

(3) 貸家の市場供給の条件と貸家ストックとの関係

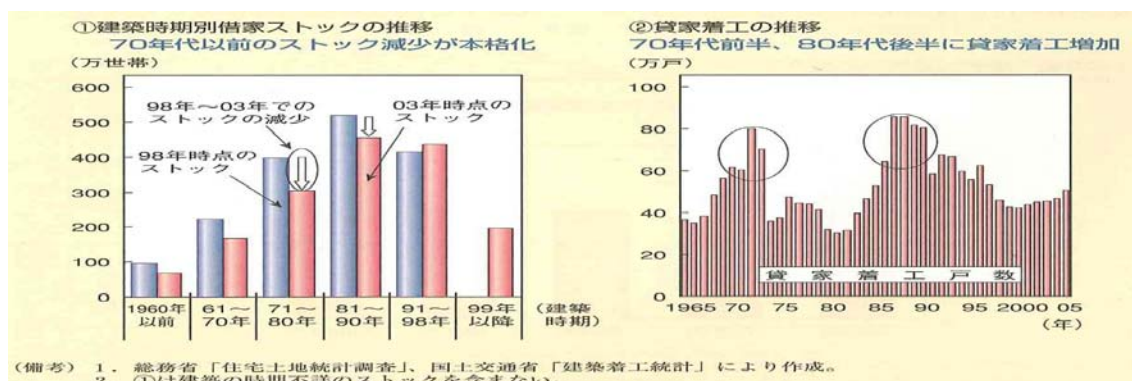
以上の(1),(2)を踏まえると、首都圏における貸家は一般に思われるより以上に、長い間供給されている可能性が強い。かなりの大手メーカーが30年程度賃貸住宅の管理を受託し、全体として90数パーセントの入居率を確保して貸家経営を成り立たせているということは、少なくとも30年程度は貸家ストックは建て替えることなく市場で利用に供することが可能だということを意味する。また、入居者のいる貸家の建替えが非常に困難だということを踏まえれば、よほど条件が整わなければ貸家は築30年ぐらいまでは、まず建替えられないというのが、一般的な状況と言えよう。

(1)の冒頭で挙げた想定に即して言えば、新しく供給された貸家は、入居率が高いことは確かであるが、大手メーカーの管理している貸家については、必ずしも古くなると入居率が低下するとは言えず、長期にわたって、高い入居率を維持している。これは、統計で築年が経過してきた貸家の居住世帯がかなり減少しているのと、相反する結果である。

しかし、大手メーカーのカバレッジは建設戸数においても管理戸数においても過半とは言えず、昭和年代、特に1980年（昭和55年）頃より以前の手管理のストックのウェイトは非常に低いと見られるので、統計の結果は大手の守備範囲の外にある貸家の傾向を示している可能性が高い。ただ、近年は大手メーカーが主導する借上げ型の賃貸住宅経営が一般的になり、大手のシェアも急速に伸びているので、ヒアリングで示された貸家の状況が今後の貸家ストックを示していると捉えることはできるだろう。

ところで、平成18年度年次経済財政報告(経済財政白書)においては、当時貸家住宅の建設が活発であったことに関して、次のような記述がなされている。「貸家が増加している背景には、供給面で、これまでに建てられた貸家が老朽化のために建て替えサイクルに入っていること等を反映している面もあると考えられる。この点について、過去の貸家の着工をみると、70年代と80年代に2回大きな着工戸数の増加がみられるが、当時建てられた貸家のうち現存する戸数は過去5年間でかなり減少していることから、それらの物件の一部は現在新たに建て替えられているものとみられる。」そして、以下のような図が示されている。

図 1-2-5 貸家の建て替えサイクル



(出典) 内閣府「平成18年版経済財政白書」

この分析では、①で住宅・土地統計調査の借家居住世帯の数値を用いて、借家ストックという表現を用いているが、この把握は非常に誤解を招きやすい。一般に借家ストックと言えば、入居者のいる借家に加えて、空いていても市場に貸家として供給されている住宅を含めて、借家ストックと見るのが普通であろう。経済財政白書では、建築時期が1971～80年と1981～90年の貸家に入居している世帯等がかなり減少しており、その減少分(入居者がなくなった住宅)はそのまま借家ストックではなくなったと見て、それらが「建て替えサイクル」に入ったとしている。しかし、通常貸家は1戸だけ単独で供給されることは非常に少なく、複数戸の住宅の一部に空家が生じたからと言って、直ちに建て替えられるケースは極めて限られると見られる。上記のメーカーヒアリングにおいては、古い貸家よりもむしろ一戸建や商店などをターゲットにした建替えが多いとか、共同住宅の建替えは半分以上が空家になるぐらいでないと取り組みにくいといった見解が示されている。一般に旧居住者が建て替えられた住宅に入居することは家賃水準が上がるために困難で建替えに対する旧居住者の抵抗が大きいため、ノウハウや斡旋力が最もあると見られる大手業者でも住替えによる建替えには腰が引けている。たまたま再開発事業等で条件が整ったものを除けば、民間貸家の建替えが行われるケースはかなり限定的と見るべきであろう。築年が古く借家世帯が入らなくなっている住宅のうち新たに建て替えられたものがあることは間違いないし、それらが「建て替えサイクル」に入ったという表現も誤りだとは言えないが、それが大きな数であり、2006年度当時の貸家の建設を押し上げていたかどうかという点については、上記のデータだけでは何とも言えない。

この点について、首都圏の1971～1980年に建設された貸家の動向を見てみると、1983年当時130万世帯が民間の貸家(給与住宅23万を除く)に住んでいるが、これが1998年には79万世帯、2003年には53万世帯になっている。(なお、公営・公団住宅はこの間ずっと30万世帯弱でほとんど変わらない。)更に、民間貸家の内訳を見ると、1983年(築3

～12年）当時は木造が88万、非木造が42万であるが、1998年（築18～27年）では木造47万、非木造32万、2003年（築23～32年）には木造27万、非木造26万となっており、木賃住宅の居住世帯の減少が大きい。特に1998年から2003年の5年間では、43%も減少しており、この点は某大手メーカーが木造賃貸住宅の管理期間を25年間までとしていたことを想起させる。

実は貸家建設の最初のピークがあった1970年代前半は、新築の民営貸家でも木造のウェイトが遙かに大きく、非木造が木造を上回るようになるのは、1980年頃からである。そこから判断して、1970年代前半に建設された木造の貸家については、市場的価値をほぼ失って来ており、デッドストックとなっている可能性が極めて高いと言えよう。木造は一般に戸数規模が小さいこと、除却が容易であることから、当時建設された木造貸家の多くが既に建て替えられていることも充分考えられる。ただし、その実態については、確実なデータは存在しておらず、より絞り込んだ調査を行って見なければ、確定的なことは言えない。

いずれにしても、1980年代以降の非木造中心で大手メーカーが供給の中である程度のウェイトを占めるようになった時代の貸家とそれ以前の貸家では、やや様相が異なっていると見るべきであろう。古い時期の貸家の入居率が築後数年から10数年でかなり低下しているのも、木造を中心に早い時期に市場競争力を失ったものがかなり出たということを示していると思われる。これに関しては、貸家供給がピークを迎えた1970年代前半と1980年代後半は、「粗製乱造」的供給がされた時期という見方がある。1980年代後半のいわゆるバブル期には15㎡程度の低質な貸家がかなり供給されたがそれらは最近のニーズには合わなくなっているということがメーカーのヒアリングで指摘されていたが、1970年代前半はそれ以上に低質な住宅が大量供給された時期である。当時は住宅の適切な管理といった考え方もまだ浸透していない時代で、その時期に建設された貸家が十分な管理もされずに早い時期から市場のニーズに応えられなくなってデッドストック化したということが、最近建設された貸家ストックとの相違点としてあげられそうである。最近建設された貸家は、管理がしっかりしているものが多く、かなり長い間空室率を低く抑えて供給することが可能になっており、デッドストックとなる可能性もかなり低くなっている。

（4） まとめ

貸家については、冒頭でも記したとおり、ストック量が需要を上回っていたとしても、それがそのまま供給を制約するとは限らないという側面がある。

上記では首都圏をとりあげて貸家供給の動向を見てきたが、築年を経た貸家が予想以上に長期にわたって利用されており、今後適切な管理が行われれば更に長期に利用されることが考えられる。これに対して新規供給拡大の可能性があるとすれば、立地条件の良い供給、特に建て替えによる供給がどれだけできるかにかかっていると言えよう。

この点については、現実のハードルはかなり高く、建替えはあまり進んでいないと見ら

れる。オーナーにしてみれば、当初の資金回収が済んでしまえば、ある程度空室があっても多大な建設コストをかけて建替えを行うより、そこそこの家賃収入が継続する方が好ましいと考えるのが普通である。メーカーにはそうした貸家の建替えへの取り組みはほとんど見られず、その結果、ある程度築年を経た貸家が市場の中で高い空室率のままほったらかしにされていることは充分考えられる。

木造の多い 1970 年代に建てられた貸家はある程度建て替えられているかもしれないが、1980 年代以降建てられた貸家はデッドストックとなっている場合でもほとんどが建て替えられないままと見られる。これら貸家の状況については、より絞り込んだ調査が必要である。また、昨年行われた最新の住宅・土地統計調査の結果が出れば、より新しい状況がつかめることもあるであろう。

いずれにしても、今のところ、こうした住宅をコンスタントに建て替えていく環境が整っているとは到底言えない。政策的な観点からは、今後良質な貸家が相当数建設されていくための条件としては、やはり、既存の賃貸住宅の建替え手法を整備し、それらの更新を図っていくことが重要である。定量的な見通しについては今後更に調査が必要だが、これからは築年を経た貸家の建替えがほとんど進まず、空き店舗などに頼るような新規貸家の建設が行われるのであれば、首都圏において立地条件の良い賃貸住宅の新規供給余力は、やや限定的になるかもしれない。そうであれば、これまで比較的高水準で推移してきた貸家住宅の建設戸数も、10 年位経過するうちにある程度減少していく可能性がある。

1.2.2 事務所建築物の維持・補修・改修等の動向

(1) 補修・改修投資額の推計

事務所建築物の所有者の属性は、他の使途の建築物と比べて多様であり、維持・補修・改修等を行う意図も様々であると考えられる。その多様な内容に立ち入るのは容易でないので、ここでは全体としての補修・改修等の動向をとらえることとしたい。はじめに維持・補修・改修の定義を確認したうえで、補修・改修等の投資の実施額の水準の推計を試みる。

①維持・補修・改修の定義

建築物の維持・補修・改修については、当研究所が2005年7月に発表した「建設投資等の中長期予測」で下記のように定義をしており、本章でもこれを踏襲する。

(A)維持＝機能の劣化速度を弱める工事

(例：日常的なメンテナンス)

(B)補修＝劣化した機能を竣工時レベルまで回復させる工事

(例：外装再塗装、空調衛生設備修繕工事等)

(C)改修＝竣工時を上回るレベルに機能を高める、あるいは付加する工事

(例：バリアフリー化、省エネルギー化、耐震補強等)

維持・補修・改修にかかる建設工事に着目しているため、維持に含まれる点検・管理・清掃等の工事ではないものは考慮しない。実態として維持にかかる建設工事はごく少ないと考えられるので、上述の投資予測でも維持・補修・改修実施額の推計の際に補修と改修のみで計算を行っている。また改修によって向上または付加される機能には、防災や省エネルギーから、執務環境の快適性やイメージの向上といったものまで幅広く含めている。

なお、建築物の所有者によって実施されるものを念頭に置いているので、賃貸事務所テナントの入れ替わりの際に常に発生する、賃借人負担の内装工事及び原状復旧工事等は考慮していない。

②補修・改修の実施額

事務所建築物に対する補修・改修等の実施額は、適当な統計がないため実績値が明らかではない。財団法人建設物価調査会が実施している「建築物リフォーム・リニューアル受注調査」はこの関係の唯一に近い定期調査であるが、500社前後の建設企業に対する調査で

あり、全体推計等を行っていないため、建設市場全体で行われている補修・改修等を把握するうえでは限界がある。ただし実施内容（工事内容）の集計などは参考になる部分があるので以下に示す。

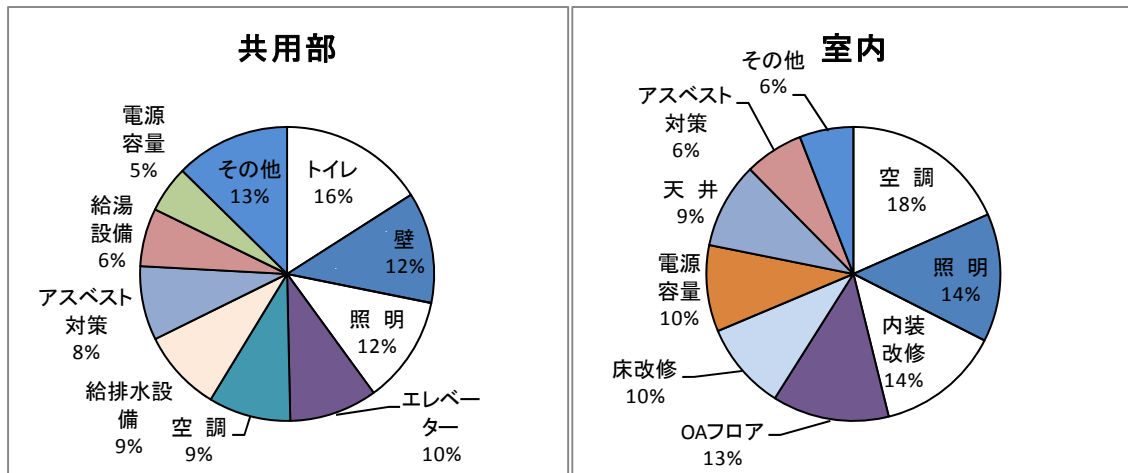
図表 1-2-6 平成 19 年度 事務所に対する実施工事内容

	件数 複数回答：総件数 1,314 件	割合 総件数 1,314 件に対する割合
1. 間取り・間仕切り工事	437	33.3
2. 屋根工事	184	14.0
3. 外壁工事	350	26.6
4. 床・壁・天井・開口部等工事	718	54.6
5. 台所・浴室・トイレ等工事	229	17.4
6. 昇降設備工事	46	3.5
7. 冷暖房・空調設備工事	367	27.9
8. 耐震・耐火工事	63	4.8
9. 省エネルギー工事	41	3.1
10. O A 化対応工事	78	5.9
11. 外構関連工事	84	6.4
12. その他の工事	1,298	98.8

（出典）「建築物リフォーム・リニューアル受注調査」（財）建設物価調査会

これを見ると、床・壁、外壁、間仕切りといった工事が上位を占めているが、冷暖房・空調の設備関係工事の割合が大きいことも目立つ。また「その他の工事」がほとんどのケースで挙げられていることから、工事の内容が極めて多様であることが見てとれる。また、工事の受注者ではなく発注者側の調査として、図表 1-2-7 に社団法人日本ビルディング協会連合会が会員に対して行ったリニューアル実施状況調査の結果を示した。図表 1-2-6 と同様、示された比率は金額ベースではなく実施件数に対するものである。当該団体は賃貸事務所の所有者の団体であるので、テナントが負担することが多い間取り・間仕切り工事（図表 1-2-7 では「内装改修」に含まれると考えられる）の比率は「建築物リフォーム・リニューアル受注調査」と比べて低くなっている。

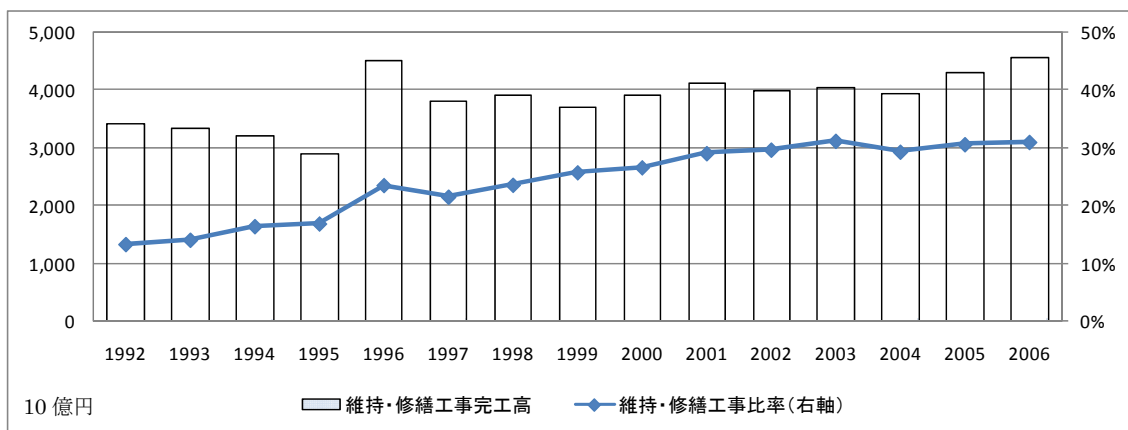
図表 1-2-7 直近 2 年内のリニューアル実施状況（平成 19 年度調査）



（出典）「ビル実態調査のまとめ」（社）日本ビルディング協会連合会

建設企業を調査対象とする建設工事施工統計には、補修・改修と類似した概念である「維持・修繕³」工事の完成工事高のデータがあり、その推移は図表 1-2-8 のとおりである。1996 年度は東京・大阪の 2 都府の寄与により大きな伸びを示しているが、それを除くと完成工事高、維持・修繕工事比率⁴ともおおむね一貫した増加傾向にあるといえる。ただし、民間非住宅建築全体の集計であるので、そのうちの事務所建築物にかかる部分を推計するのは、詳細なストックデータ等も存在しないため困難である。

図表 1-2-8 民間非住宅建築の元請受注の維持・修繕工事（年度）



（出典）建設工事施工統計

³ 同統計における「維持・修繕」に関する国土交通省による定義は以下のとおり「新設工事以外の工事をいい、既存の構造物及び付属設備の従前の機能を保つために行う経常的な補修工事、改装工事、移転工事、災害復旧工事及び区間線設置等の工事（作業）を含む。新設工事と維持・修繕工事の双方を含む工事については、主たる内容により区分している」

⁴ 完成工事高全体（新設＋維持・修繕）に占める維持・修繕工事の比率

補修・改修の実施額の将来推計値として前述の「建設投資等の中長期予測」では、2005年度から2020年度にかけて、おおむね2兆円程度と推計した（図表1-2-9）。前提は、GDP成長率が2010年度まで1.5%、2020年度まで1.0%である（経済成長率により4通りの予測値を算出したが、そのうち最も低成長のケース）。推計方法は、下記のとおりであった。

- (A)事務所ストック床面積＝原単位（床面積／オフィス人口）×オフィス人口
- ・原単位は、過去の推移を参考にしつつ、経済成長率を反映して伸縮するとした
 - ・オフィス人口は、国勢調査から推計
- (B)実施額＝(A)の事務所ストック床面積×経過年数別「補修」「改修」実施率×単価
- ・実施率及び単価は、「新」建設市場－2010年までの展望」（1998年発行
編集：新建設市場予測研究会 監修：建設省建設経済局調査情報課）による

図表 1-2-9 事務所の補修・改修額の推計（全国）

	2005 年度	2010 年度	2015 年度	2020 年度
ストック量（百万㎡）	350	354	346	337
補修・改修額計（億円）	18,834	21,195	23,377	23,928
うち補修（億円）	6,633	8,230	9,291	10,223
うち改修（億円）	12,201	12,965	14,086	13,705

（出典）「建設投資等の中長期予測 2010 年度及び 2020 年度の見通し」（財）建設経済研究所

しかしながら、上記の予測額について、建設企業などの感触を聞くと、近年民間非住宅建築全体が9兆円程度で推移している建設投資額⁵と比較して、やや過大な印象を受けるといふ見方もあるようである。このため今回は、参考までに、別の手法での補修・改修実施額のおおまかな推計を試みた。推計方法は下記のとおりである。

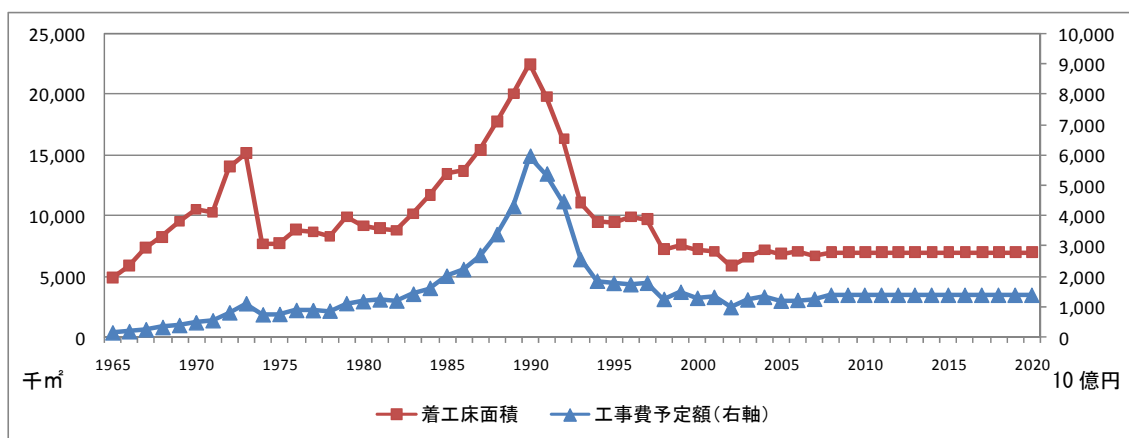
- (A)事務所着工フローを集計（実績値は建築物着工統計より）
- (B)着工額とLCC⁶の建設費／修繕・更新費の比率から補修・改修費の総額を推計
- (C)上記(B)を使用期間に渡って配分

図表1-2-10に着工フローを示した。工事費予定額は物価変動を調整していないので、長期時系列を単純に比較はできないが、着工床面積の推移をみると1990年度にかなり高いピークを示した後は大きく減少し、1998年度からは6百万～7百万㎡の水準で推移している。昨今は経済環境の激変等もあり確度の高いフローの将来予測は容易ではないので、便宜上ここでは、2008年度から2020年度までの着工床面積及び工事費予定額を直近の実績値から横ばいとして想定することとする。

⁵ ここでいう建設投資とは、国土交通省作成の建設投資推計を指す。なお当該推計では維持修繕のための工事は、国民経済計算上固定資本ストックの増分とはならないため、投資とはみなされていない。

⁶ ライフサイクルコスト

図表 1-2-10 事務所の着工床面積及び工事費予定額（年度）

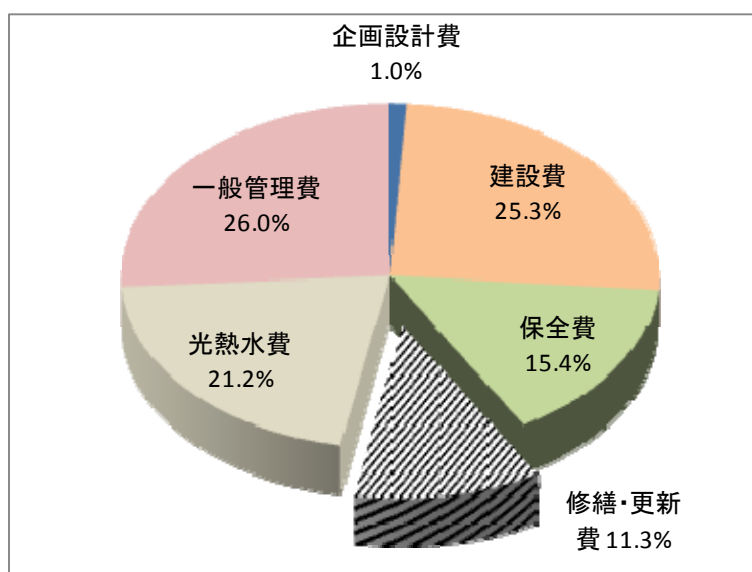


（出典）建築物着工統計（2007 年度までの実績部分）

LCCについては社団法人建築・設備維持保全推進協会の試算値を用いた。この数値はSRC造、8F、延床面積 4,000 ㎡の貸事務所の 40 年間を想定したものである。工事費予定額＝建設費（LCCの 25.3%）から修繕・更新費（LCCの 11.3%）を推計し期間配分を行った。

ここでの修繕・更新費とは、部位・部材の修繕・改修と設備の更新であり、機能的・経済的陳腐化による設備更新も含んでいるので、前述の当研究所の補修・改修の定義とほぼ同義と考えられる。また、保全費については点検・調整・清掃・警備等建設工事ではないもの（当研究所で定義することの「維持」に近い）を想定しているため、計算に入っていない。

図表 1-2-11 LCCの構成比



（出典）（社）建築・設備維持保全推進協会

期間配分（発生分布）については、たとえば長期修繕計画の策定の際などには、建築物を構成する各部材や機器ごとに耐用年数から補修・改修時期を推計して積み上げる手法がとられるが、今回はマクロ的に事務所の補修・改修費の水準をとらえることが目的であるので、単純化して各年度均等に発生するとして計算した結果が、図表 1-2-12 である。

得られた結果は、8,000 億円前後の水準であり、先に示した「建設投資等の中長期予測」の予測結果（図表 1-2-9）と比較すると、おおよそ 2 分の 1 から 3 分の 1 の水準である。現実には個別の建築物では 10 年目、20 年目といった特定の時期に大規模な補修・改修により支出が突出するともいわれているが、個々の建築物ではなくマクロで考えるとピークは平準化する可能性が高いので今回は均等発生として算出した。なお、これを 10 年ごとといった特定の時期にピークを持つ期間配分に変えても総額の水準は大きくは変わらないが、参考までに試算の一例を図表 1-2-13 に示す。

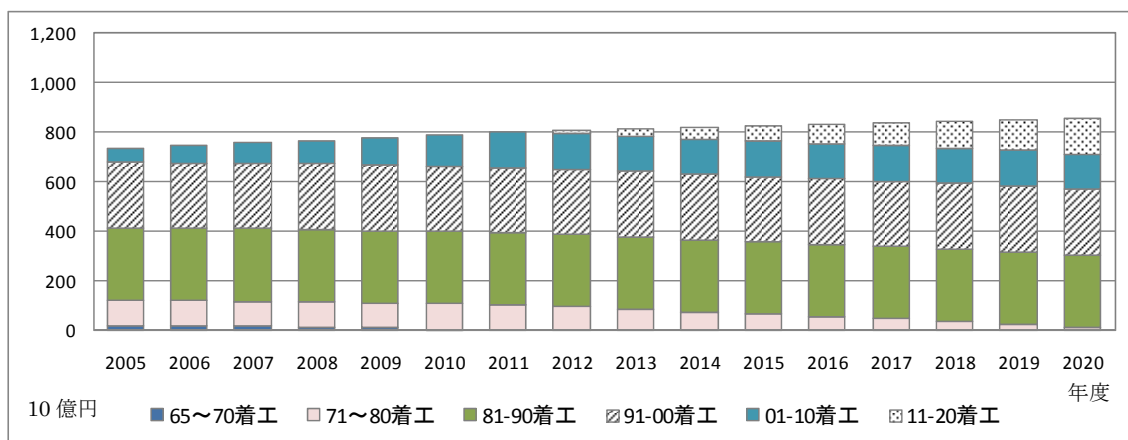
今回 LCC の標準例とした SRC 造、8F、延床面積 4,000 m² の条件が、事務所建築物全体を代表するものとして適切か否かについても検討の余地は残る。着工状況等から構造別では SRC 造より S 造の事務所が多いとみられるが、構造や規模の違いによって LCC の構成にどの程度の差が生じるかは不明である。いずれにしても、今後さらに構造別等のデータ収集が必要である。

ストック量（床面積）については今回の予測の方が「建設投資等の中長期予測」の予測結果よりも大きいので、手法の違いによる補修・改修実施額の推計値の乖離は補修・改修の実施内容・実施率の見込みの差が主要因と考えられる。「建設投資等の中長期予測」では、LCC の想定と比較すると、特に改修について、ニーズの変化による新たな機能の追加などやや幅広い内容の実施を想定している⁷とみられるが、これについては、今後維持・補修・改修の概念の明確化も含めて、さらに実態に即した調査研究が必要であろう。

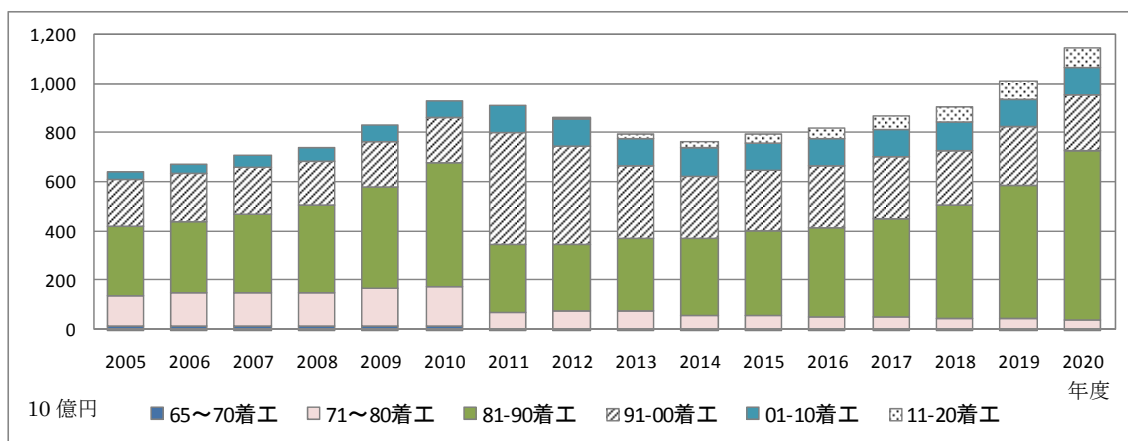
今回は全体をひとつのモデルで推計するおおまかな予測にとどめているが、今後は工事の種類なども考慮した予測を検討することと同時に、網羅的な統計の整備も期待したい。

⁷ 補修・改修の実施率などをアンケート調査から算出しているが、アンケートの実施対象が（社）日本ビルデング協会連合会加盟企業など賃貸ビルの所有者であるため、自社ビル（自家使用）所有の一般事業法人等の動向が十分に反映されていない可能性もある。

図表 1-2-12 補修・改修額推計（ライフサイクルに渡って均等な期間配分）



図表 1-2-13 補修・改修額推計（10 年ごとにピークを持つ期間配分）



(2) 今後の補修・改修実施の動向

日本の建設市場において補修・改修市場（一般にはリニューアル市場といわれる）が注目され始めた契機のひとつは、バブル経済崩壊による民間建設投資の減少局面入りではなかったかと考えられる。当研究所でも過去に幾度か、欧米の成熟した建設市場と比較して補修・改修のウェイトが低いわが国の現状を指摘し、リニューアル市場の拡大を予測している。今回はさらに新しい事象等をフォローしながら、今後の事務所建築物の補修・改修の動向の変化の可能性について、「建築物の長寿命化」と「所有者による収益性の追求」のふたつの観点から考えてみたい。いずれも、補修・改修実施額を増加させる方向の変化である。

社会資本ストック⁸全体では、高度経済成長期に集中的に整備されたものが老朽化する時

⁸ 一般に道路や橋梁等の土木関係が想起されるが、公営住宅等の建築物も含んでいる。

期を迎えつつあるといわれているが、近年の厳しい財政制約の下で、更新による新設よりも維持管理の工夫によって長寿命化を図り、既存ストックを有効活用することでニーズに応えていこうとする方向が強まっている。民間所有の事務所建築物については、前述のとおり新築が集中した時期があったが、所有者の属性や財政状態は様々であり、ある程度のビンテージとなった時点でさらに補修・改修をして利用を続けるのか、更新するのかは、個々の所有者の経営判断となる。ただし、これまでわが国では、地価上昇や容積率の拡大などもあり、建替えた方が収益的に有利と判断されることが多かったため、物理的な耐用年数の前に更新されることが多かったとみられ、諸外国と比較して平均的な寿命が短い傾向が指摘されていた。しかしながら、最近の事務所建築物をめぐる環境は変化しつつあり、今後は少なからず動向が変わっていく可能性が生じている。かつてのような高い経済成長率も望みにくいなかで、①環境問題対応の必要性、②既存建築物の性能向上、③補修・改修技術等の向上、といった要因から既存ストックを物理的な耐用年数近くまで活用し、さらにその寿命を延ばしていこうとする取組が行われるようになってきている。

建築物が環境へ与えるインパクトには様々なものがあるが、LCCO⁹を例にとると最も排出量が多いのは運用時であり、次が建設時であるとされている。運用時の排出量削減については、空調の効率向上など様々に行われているが、建築物を長期間使用することにより建設時の排出量を減らすことも必要であると考えられる。建築物の性能等に関しては、耐震設計の進化やスケルトンのスペック（天井高や床荷重等）の向上、柔軟性・拡張性を考慮した設計の採用などの結果、適宜改修等を実施することによって、従来よりも経済的価値の陳腐化が防げるようになってきた可能性がある。さらに、補修・改修実施時の障害のひとつとなる入居者の退避が不要な「居ながら施工」が可能な技術も少なくない。

「収益性の追求」については、賃貸事務所を所有しているがこれを本業とはしていない企業などが、会計基準の変更等から所有不動産の収益性に留意せざるを得なくなった結果、更新よりは資金負担の少ない収益向上策として補修・改修投資を増やすことも考えられる。市場の競争性は地域や経済情勢等により異なるものの、供給が需要を上回っている状況では賃貸事務所は陳腐化を補修・改修によってカバーし、稼働率と賃料を維持する（または低下率を少なくする）必要がある。しかし、不動産情報誌等をみても市場には十分な改修等が実施されていないと考えられる物件（たとえばOAフロア未設置など）も出回っており、今後の動向が注目される。

以下では、主体別に最近の動向と今後の方向について、まとめることとする。

① 一般事業法人（自家使用）

一般の事業法人が所有し、自社で使用している事務所については、資産の劣化を防ぐための補修は当然に行われると考えられるが、機能の向上や付加のための改修については、

⁹ Life Cycle CO₂。建築物の場合は、建設（建築資機材の製造、運搬を含む。）、運用の各段階から、廃棄に至るまで、ライフサイクルを通して排出されるCO₂の総量

企業の経営状態や方針にもよるが、必ずしも積極的に行われているとはいえない側面がある。OA化対応などは現代では必須の改修であり、実施率は高いと考えられるが、執務環境の改善といった分野では、積極的な改修が行われているケースはさほど多くないとみられる。特に不況下では、あらゆるコストの削減が検討されるのが通例であり、先送りが可能な改修投資などは抑制されると考えられる。一方で光熱水費等のランニングコストを下げるための改修については実施される可能性はあり、またBCPの策定・充実が企業評価にも反映されつつあることを受け、防災投資の一環としての耐震改修や、グリーン経営の要請に応える環境負荷削減のための改修などは拡大する可能性がある。

② 一般事業法人（賃貸使用）

不動産業ではなくても、賃貸用の事務所を保有したり、自社ビルの余剰部分を賃貸している企業は少なくない。保有する不動産の運用に対する積極性は企業により様々であろうが、不動産賃貸収益が企業収益全体に占める割合¹⁰に比例する部分もあると考えられる。しかし、従来比較的消極的な不動産運用を行ってきた企業でも、近年は新たな会計基準の導入等により、所有する不動産の収益性に留意せざるを得なくなっている。たとえば、すでに導入されている「固定資産の減損に係る会計基準」では固定資産の収益性の低下を損失として認識することを求めている。また今後導入される「賃貸等不動産の時価等の開示に関する会計基準」では、賃貸等不動産について貸借対照表計上額と比較する形で時価を注記し、さらに損益も注記することが求められる。もとより企業の資産は収益獲得のために保有されるものであるが、このような資産評価の厳格化やディスクロージャーの拡大により経営者はより多くの説明責任を負うことになり、資産の収益性を向上させる必要が増大する。こうした課題に対する最も一般的な対応は、保有不動産を適切に管理して賃貸することであり、このことは補修・改修需要を増大させることに繋がる。なお、最近の不況のもとでは、バブル経済崩壊以後にもみられたように、手持不動産の売却によりバランスシートのスリム化を志向する企業も増えてくると思われるが、一般に所有者の移転も建築物の補修・改修実施の契機となることが多い。また、近年は企業不動産の管理・運用戦略が「CRE戦略」として注目され、当該戦略支援業務の請負を商機ととらえている建設・不動産関連企業もある。

③ 不動産事業者

不動産事業者は、本業のひとつである不動産賃貸において、収益性を向上させるべく積極的に補修・改修を実施していると考えられ、上場企業等では有価証券報告書の「設備の状況」などにもその一端が示されている。また、効果的な補修・改修についてのノウハウ

¹⁰ たとえば有価証券報告書では、セグメント情報として売上高等の10%を超える事業分野について区分して売上高や営業利益等を表示することを求めている。不動産業が本業ではない企業でも、「不動産事業セグメント」が重要性を持っている例は少なくない。

を最も蓄積している主体であろう。さらに省資源や廃棄物削減という観点から、建築物の長寿命化に取り組んでいることを公表している企業もある。これは現状では限定的な範囲での取組みとみられるが、企業活動における収益性の追求と環境への配慮の両立の要求は今後ますます強まると考えられる。不動産市場を牽引する大手企業等において、収益性を阻害せずに建築物を長期利用する手法が確立されれば、建築物の長寿命化の傾向を加速させる可能性がある。また、ひとつの例として超高層建築の事務所を考えてみると、1960 年代末～1970 年代初期に完成した日本における黎明期の物件についても、継続的な補修・改修が実施されて収益性を維持していることが所有企業の I R 資料等から読み取れる。米国では 1910 年代に完成した超高層ビルなども現役であり、条件が異なるので日本と直接比較することはできないであろうが、日本の超高層ビルも長寿命となることが予測される。理由として、既存の物件は立地に優れたものが多く収益性が高いため、所有者は建替期間中の収益のロスを避けたがること、マルチテナントの場合は建替時の明渡しまたは一時移転も容易ではないこと、さらに再開発・集約化による（容積率の拡大等の）恩恵は一回限りであることなどが考えられる。事務所建築物の大規模化（超高層化を含む）は東京をはじめとする一部の大都市圏で顕著な事象であるが、建築物の長寿命化に寄与する可能性がある。

④ J－R E I T

事務所建築物の所有者としての J－R E I T（上場不動産投資信託）のシェアは全国的にはさほど大きなものではないが、大都市圏では著名な物件を保有するなど賃貸事務所の供給者として一定の地位を占めている。現在は国際金融危機等の影響から時価総額などは大きく減少しているが、長期的にみれば回復してくる可能性はあると考えられる。J－R E I Tの興味深い点として2点、収益性（稼働率や賃料）向上のために積極的な改修等を実施すること、個別の建築物に関するディスクロージャーを詳細に行っていること、があげられる。R E I Tは毎期の収益の全てを投資家への分配に充てるため、一般の企業等と比較してより短期的なリターンを追及すると考えられ、また個々の物件の稼働率も開示しているため、テナントの要望に応えるための改修等も随時実施されている。たとえば中古物件を取得した際に、建物のイメージを左右するエントランス部のリニューアルを実施する例などは広くみられる。また、投資家に対する運用資産についての情報開示量が多い（個別の物件の概要、収益性、修繕費用の見積額、耐震性その他のリスク等）ことも、積極的な改修等投資を後押ししていると考えられる。リスク情報として地震PML¹¹も建物ごとに示されているため、耐震性の低い物件を取得した場合には適時に耐震補強を行うといった行動もみられる。

¹¹ 地震による予想最大損失額。地震による損失額の建物の再調達価格に対する割合で示されることが多く、値が小さいほどリスクが小さい

情報開示の点で先行している J-R E I T であるが、国土交通省では不動産 E D I¹²の整備が検討されているなど、将来的に建築物に関する様々な情報の開示が広がりを見せることも考えられる。

⑤ まとめ

固定資産の使用期間に関して乗用車の例をあげると、平均使用年数¹³は 1999 年には 9.63 年であったものが 2008 年には 11.67 年と 20%以上増加した。かつては消費文化の違いなどから日本の車齢は諸外国と比較して短いことが当然のことと認識されていたが、いつのまにか長期使用されるようになってきている。建築物には自動車のような明確なビンテージの統計が存在しないが、すでに述べたような様々な要因から、建築物も長寿命化の方向へ進む可能性は高いと考えられる。現在技術的には 100 年、200 年さらにそれ以上の耐用年数を持つ建築物（躯体）も実現可能とされており、30 年～40 年で更新されているといわれる現状とのギャップが大きい、今後の動向が注目される。

最後に、補修・改修等を請負う建設企業の動向について考えてみたい。大手の総合建設企業はかつては頻繁な建築物の更新の恩恵を受けたが、バブル経済崩壊後の民間建設投資の減少を受けて、リニューアル事業への取組も強化してきた。大手企業の強みは、各種技術を自社開発（又は異業種の企業等と共同開発）できることや、保有するノウハウや人材を活用した企画提案型の営業が可能であることなどである。特に、事務所ビル全体の総合的なリニューアル事業に取り組む場合は、各種ノウハウを総合的に活用できる総合建設企業の優位性は大きいと見られる。既存ストックに「元施工」の案件の多い企業は営業上さらに有利であろう。今後、事務所ビルに限らず、補修・改修等の業務は、総合建設企業の業務拡大のひとつの柱となっていくであろう。

中小規模の建設企業、特に専門工事業や設備工事業は、図表 1-2-6 や図表 1-2-7 で示した補修・改修の実施内容からも想像されるように、業種によって売上高に占める補修・改修の割合が大きく異なっている。したがって、市場ニーズが新築から補修・改修へとシフトすることが機会となる業種、脅威となる業種に分かれることは避けられず、それぞれに先を読んだ経営戦略が求められる。

建設業界全体で考えれば、建設企業はその時々ので社会の要請に応じた適切な建設サービスを提供し、良質な社会資本等の整備に寄与することが求められている。日本の建設企業（及び建設関連の資材や設備の供給企業）は新設のみならず、補修・改修についても高度な技術を持っている。建築物は固定資産（土地を除く）のなかで最も使用期間の長いものであり、長期間の使用中には企画・設計時には想定されなかった事象が発生する。事務所建築物は社会情勢の変化により、耐震性・O A 対応・セキュリティ強化など、様々な新た

¹² 不動産 EDI (Electronic Data Interchange) : 投資不動産に関する各種の情報を業種・業界の枠を越えて電子的に交換できるようにする仕組み

¹³ 国内で新規（新車）登録されてから抹消登録されるまでの平均年数。データの出所は（社）日本自動車工業会

な機能を要求されてきたが、建設企業等は技術力をもってこれらの諸機能のレトロフィットに対応してきたし、今後に対応可能であろう。ただし、個々の企業にとっては、技術開発にせよ、組織・営業体制の整備にせよ、相応の時間が必要であり、新規建設市場が縮小するなかで補修・改修市場に活路を見出していくうえでは、将来を見越した対応が不可欠である。建設業界がストック活用型社会への転換に的確に対応していけるかどうかは、個々の企業の努力にかかっているのである。

第2章

建設産業

2.1 経営事項審査結果から見た建設企業の経営状況

- ・ 平成 12～19 年の経営事項審査結果を用いて建設企業の経営状況を調査した。
- ・ 売上高傾向について全体的に売上傾向が一定しない不安定な企業が多く、経営上不安定な状況に置かれている。「毎期増収」傾向にある企業の割合は資本金規模が大きくなるほど高く、おおよそ資本金 1 億円を境に大きな差異がある。増収を図るためには営業力・顧客獲得力が必要なことから、資本金 1 億円を境に企業の性格や組織等に大きな違いが生じていると考えられる。例えば自社内に営業部隊を有し元請として経営する企業と自社で営業せず主として下請として経営する企業に分けられると考えられる。
- ・ 売上高営業利益率について全体的に低下傾向にあり、有利子負債を考慮すると経営上大変厳しい状況に置かれている企業が多いと考えられる。資本金規模が大きな企業ほど利益率の高い企業が占める割合が高く、大まかに見て資本金 1 億円を境に大きな差異がある。企業規模が大きな企業ほど建設市場が変化する中でも利益を確保できていることがわかる。
- ・ 業務主体別に見ると資本金規模の小さな企業は「土木一式」が多く兼業比率が低いのに対して資本金規模の大きな企業は「建築一式」「土木・建築」が多く兼業比率が高い。

2.2 売上高を伸ばし利益を上げる建設企業の共通項

- ・ 建設投資が減少する中でも売上高を伸ばし利益を上げる中小建設企業の特徴を探るべくアンケートを行ったところ、「市場への対応」「経営者の年齢」「経営理念」「経営施策」「人材」の項目において共通点があることがわかった。
- ・ 売上傾向が良い企業の特徴として、「建築工事業」「年齢が若い経営者」「経営理念を有している」「経営に積極性が見られる」「従業員を大切にしている」などがある。このような企業は、経営者の年齢が若く組織全体が柔軟性や行動力を有していると考えられ、変動期にある市場に対しても柔軟に対応できる能力があり、売上を伸ばすために営業体制の拡充と新規顧客の開拓に積極的に取り組み、そのために必要な人材の確保と育成に力を入れ、経営資源としての人の重要性をより認識し、組織運営の上で経営理念の存在を重要視していると考えられる。
- ・ 一方で毎期減収など売上傾向が悪い企業の特徴は経営者の年齢が高く、建設市場の動向にうまく対応できず、経営資源としての人の重要性をあまり認識しておらず、経費削減のために社内組織のスリム化など人員削減を行い結果的に企業のポテンシャルを下げてしまう悪循環に陥っている、等の傾向が見られる。
- ・ これら共通項について、実行すれば必ず売上高が伸びたり利益を確保できる

わけではないが、経営が苦しい建設企業の経営改善を図っていく上で参考となるものであると考えられる。

2.3 ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題

- ・ ゼネコンが自社の経営の合理化・効率化を求めて、自社施工体制（直営施工方式）から元請・下請生産体制へ移行し、その過程において、実施工部分を外注化し、自らは元請業務としての総括管理に特化してきた。
- ・ しかし、このような分業生産体制への移行が、建設生産における、ゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化を招き、企業間の差別化が困難な状況を生む構造的原因になってきていると思われる。
- ・ また、ゼネコンがこれまで経営改善方策として採用してきた、自社の経営のスリム化（人員削減、アウトソーシングの拡大）と価格のみによる下請企業の選別は、下請との関係悪化によって分業生産体制を非効率なものに変えるとともに、自社のさらなるバリューチェーンの均質化を招き、結果として、企業経営をより困難にする原因になっているのではないかと考えられる。
- ・ さらに、ゼネコン内部の本社（支店）と現場組織との関係（内的関係）、および元請・下請関係（外的関係）に関して、今回のアンケート調査結果からも、現在ゼネコンが経営の合理化・効率化として取り組んでいることは、必ずしも経営改善につながらないのではないかと考えられる。
- ・ 建設市場拡大が続いている時代には、横並び主義でもゼネコンは存続できた。しかし、今後とも建設投資が大きく伸びることに期待できない中で、我が国の建設産業界は、既に企業間競争の状態に入っており、今後のゼネコン経営のあり方を検討する中で、他社と製品（サービス）の質（バリュー）を差別化できないバリューチェーンの均質化を招く構造的問題を持った分業生産体制を抜本から見直してみてもよい時期にきているのではないかとと思われる。

2.1 経営事項審査結果から見た建設企業の経営状況

はじめに

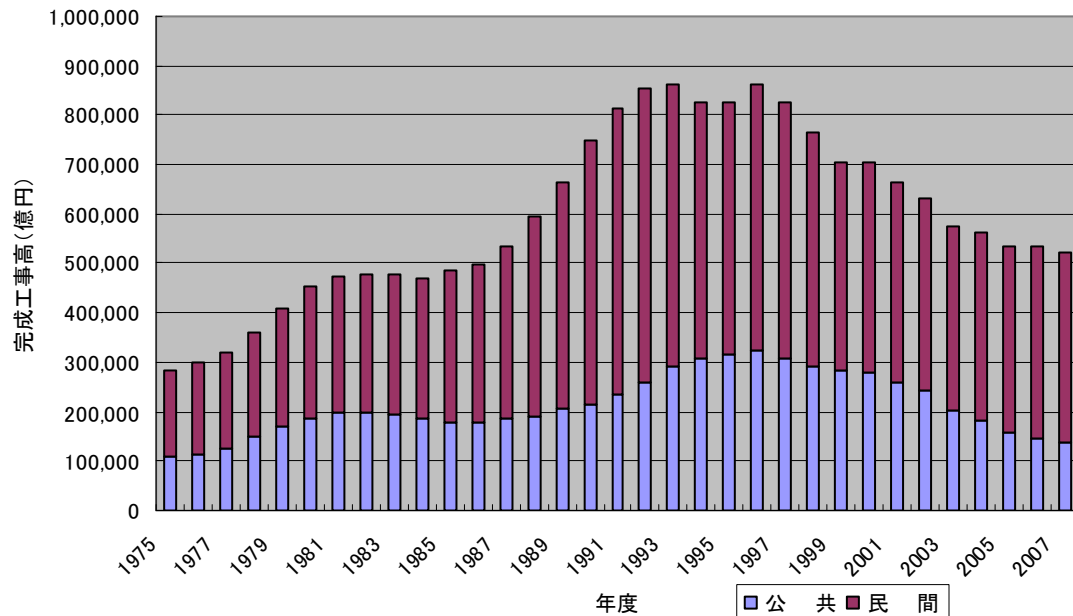
建設企業は、いわゆるバブルが崩壊したといわれる平成4年（1992年）以降、数年間は建設投資額がほぼ横ばいの時期を過ごすが、平成9年頃から平成15年頃まで、対前年度比で約6%減という状況が続き、ピーク時の約6割にまで市場規模が縮小するという経験をした。その後、建設投資額がほぼ横ばいという状態が続いていたが、これは公共投資額が引き続いて減少する一方で、その減少分を民間投資の増加分が埋め合わせたものであり、この間に起こったコスト競争の激化・談合の禁止・入札契約制度の改革等による影響と併せ、総額ではほぼ横ばいでも、その内容と質において建設市場が急激に変化した時期であった。しかも、この変化は地域的に大きな差異を持ったものであったことから、特に地方部において、深刻な影響を建設企業の経営に与えた。そして、平成19年には、耐震偽装に端を発した建築基準法の改正の影響で、マンション等の住宅着工や工場や店舗等の非住宅着工が急激な落ち込みを経験した。さらに平成20年、金融危機の影響から不動産不況に陥り、そして本年は、財政出動に伴い公共投資額の減少に歯止めがかかりそうではあるが、世界的な経済危機のさらなる進展による悪影響が広がることが予想されているなど、建設企業の経営環境はますます厳しさを増すと考えられている。しかも、建設企業の経営を取り巻く環境の変化は、従来にも増してその度合い・早さを増すと予想される。

従って、建設企業にとっては、従来にも増して、今後どのような経営を行っていけばよいのか、緊急かつ大きな課題となっているといえる。そして、その結果として、今後、建設業界がどのような姿に変わっていくことになるのか、についても気になるところである。

本レポートは、そのような課題についての検討を進めるに当たって、過去、建設企業の経営状況が、建設市場の規模・内容・質等が変化し経営を取り巻く環境が厳しさを増す中で、どのように変化してきたのか？、このような中でも増収の企業はあるのか？、どのようなクラスの企業の業績が悪化しているのか？、等を知ることが、ある程度参考になると考え、経営事項審査結果を利用して、マクロな整理・分析を行ったものである。

なお、ご承知の通り、経営事項審査とは、国、地方公共団体が発注する公共工事への入札参加を希望する建設業許可業者を対象とした施工能力に関する審査であり、公共工事を発注者から直接請け負おうとする建設許可業者は必ず受けなければならないものである。審査事項を大別すると、①経営規模（資本金、社員数等）、②経営状況（キャッシュフロー等）、③技術力（評価点、技術職員数等）、④その他（労働福祉の状況、安全成績等）、の4項目に分類される。

(参考図表：公共、民間別元請完成工事高の推移)



出典：国交省「建設工事施工統計調査(平成 19 年度実績)」より

2.1.1 データ分析の概要

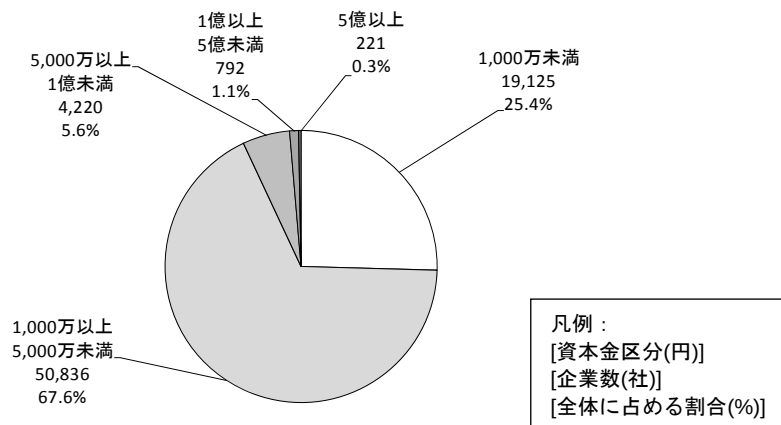
(1) 使用した企業データの概要

分析に使用した企業データの概要は以下の通りである。

- ・ 分析企業数 : 約 75,000 社¹
- ・ 分析に使用した年度 : 平成 12 年度～平成 19 年度 (8 カ年)
- ・ 建設企業該当範囲 : 土木一式または建築一式或いは双方の建設業許可を保有している企業
- ・ 資本金区分 : (a)1,000 万円未満
(b)1,000 万円以上 5,000 万円未満
(c)5,000 万円以上 1 億円未満
(d)1 億円以上 5 億円未満
(e)5 億円以上

¹ 全て平成 12～19 年の 8 年間、毎年継続して審査を受けた企業である。

図表 2-1-1 資本金別階層区分図



(2) データ分析の概要

1) 売上高傾向の分析

企業の売上高傾向を把握するために企業を 2.1.1(1)に示す資本金別に区分し、それぞれの資本金別区分において、平成 12～19 年度の 8 カ年のうち、連続する 5 年分の売上高データを用いて企業を売上高傾向別に区分した。具体的には、

- (a)平成 12～16 年度
- (b)平成 13～17 年度
- (c)平成 14～18 年度
- (d)平成 15～19 年度

のそれぞれ 5 年分の売上高データを用いて売上高傾向の経年変化を分析した。売上高傾向別に企業を分類するに当たって、以下の 5 グループに分類した。

- (a)【每期増収グループ】・・・毎年、売上高が前年度を上回った企業のグループ
- (b)【増収転換グループ】・・・売上高が前年度と比較して最初の 2 年間は減少し、後の 2 年間は増加したグループ
- (c)【売上横ばいグループ】・・・売上高が前年度と比較して最初の 2 年間は減少し、後の 2 年間は横ばい（前年度比 90～110%）だったグループ
- (d)【每期減収グループ】・・・毎年、売上高が前年度を下回った企業のグループ
- (e)【その他】・・・・・・上記(a)～(d)に属しない企業のグループ
(変動が大きく不安定なグループ)

2) 売上高営業利益率の分析

企業の売上高営業利益率(以下利益率と称する)を把握するために企業を資本金別に区分し、それぞれの資本金別区分において平成 12～19 年度の各年度における売上高と営業利

益を用いて売上高営業利益率を算出して平成12～19年度における利益率の経年変化を分析した。利益率の大きさ別に企業を分類するに当たって、以下の4グループに分類した。

- (a)【利益率3%以上】
- (b)【利益率0%以上3%未満】
- (c)【利益率－3%以上0%未満】
- (d)【利益率－3%未満】

※法人企業統計年次別調査(財務総合政策研究所)による平成12～19年度の金融保険業を除く全産業の利益率の平均値=2.81%を利用し、3%を基準とした。負側(赤字側)についても対称性を持たせるため3%を基準とした。

3) その他(兼業の有無等)

その他として企業経営を分析する上で以下の2項目で企業を区分した。

- (a)主たる業種別で区分(保有する建設業許可で区分)
- (b)兼業の有無で区分

(3) 資本金別に見た1社当たりの平均就業者数

資本金と企業規模との関係をイメージする際の参考として、国土交通省の「平成17年度建設業構造基本調査結果」から「1社当たりの平均就業者数」の表を、図表2-1-2として引用した。

図表2-1-2 1社当たりの平均就業者数

(単位:人)

業種		資本金	個 人	法 人							合 計
				500万円 未満	500万円 以上 1,000万 円未満	1,000万 円以上 3,000万 円未満	3,000万 円以上 5,000万 円未満	5,000万 円以上1 億円未 満	1億円 以上3億 円未 満	3億円 以上10億 円未 満	
一般土木建築		7	9.3	8.7	23.8	31.1	86.9	145	238.9	1415.3	49.1
土 木		9.5	9.3	9.9	19.3	27.5	41.4	140.2	296.1	689	17.7
建 築		3.4	5.1	5.8	14.3	19.3	40.7	93.3	148.9	4769.9	16.3
木造建築		3.9	6.2	6.3	15.1	17.5	48.9	55	172.2	948	7.7
職 別	躯体関係	5.4	13.1	13.1	29.2	54.4	77.4	147	154.2	528.5	19
	仕上関係	6.4	7.6	8.8	25.3	61.9	68.1	129.3	198.7	2148.7	16
設 備		6	9.5	10.4	26.7	59.1	72.1	137	178.6	933.6	17.1
合 計		3.9	7.4	8.8	25.9	36.5	82.3	176.1	448.6	1552.5	20.2
平成14年度		5.1	7.9	8.8	20.9	29.6	56.8	131.9	282.7	2060.9	17.7
平成14年度		7.5	9.5	10.7	28.2	37.4	65.6	146.7	299.6	1696.4	21.2

出典: 国交省「平成17年度建設業構造基本調査結果」

(注)未記入・無効回答企業を除く

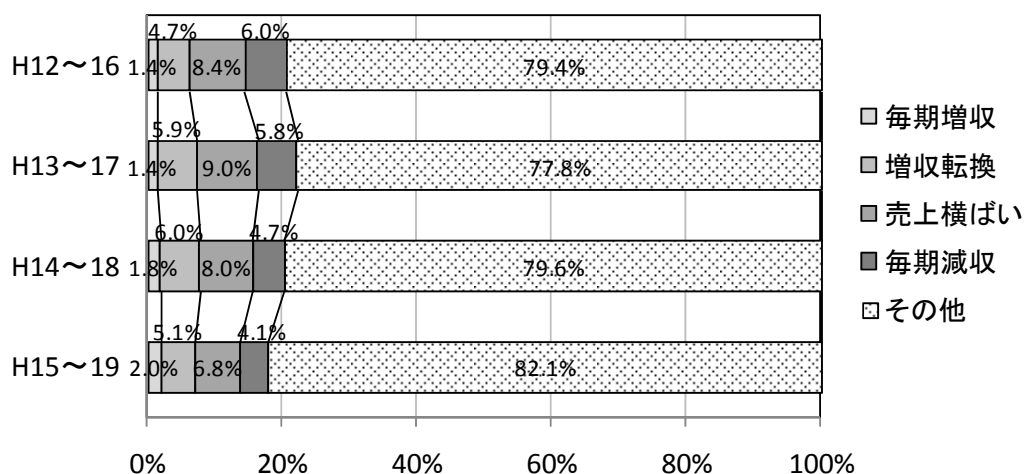
2.1.2 売上高の傾向

(1) 全企業の売上高の傾向

全企業の売上高傾向について図表 2-1-3 に示す。これから読み取れる傾向を整理すると、以下の通りとなる。

- ① 「每期増収グループ」の割合は、全体の約 1～2%程度であるが、徐々に増加する傾向にある。
- ② 「每期減収グループ」の割合は、3年間で、全体の約 6%から約 4%にまで減少してきている。
- ③ 「その他グループ（変動が大きく不安定なグループ）」の割合は、3年間で、全体の約 79%から約 82%まで増加してきており、全体的に建設企業の経営の不安定化が進んでいるものと見られる。
- ④ 平成 19 年度（2007 年度）の建設投資の落ち込みの影響を大きく受けたグループは、「増収転換グループ」と「売上横ばいグループ」と見られる。

図表 2-1-3 全企業の売上高傾向

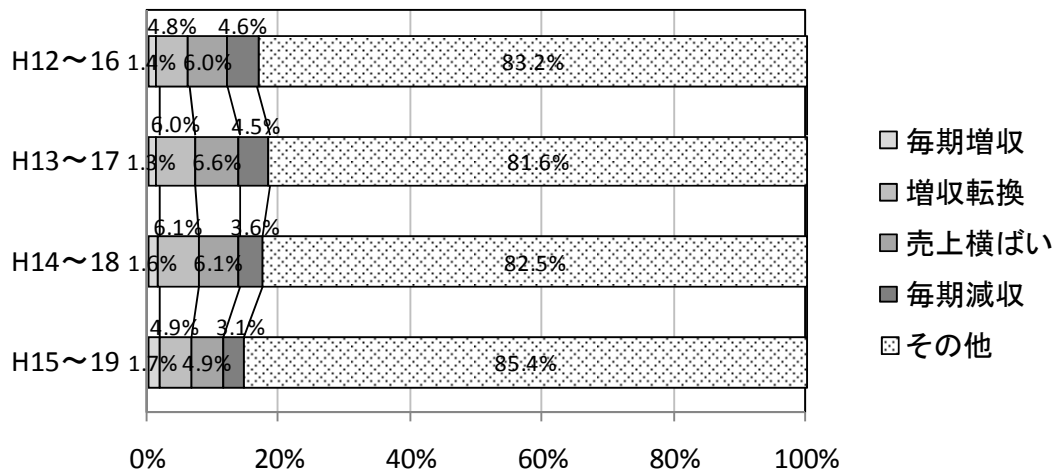


(2) 売上高の傾向の資本金規模別比較結果

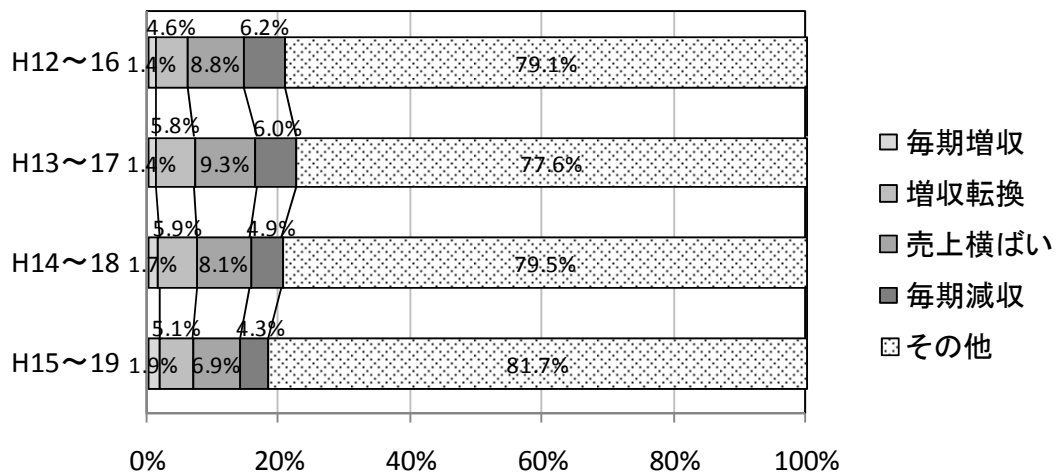
資本金 1,000 万円未満の企業の売上高傾向を図表 2-1-4 に、資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の売上高傾向を図表 2-1-5 に、資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の売上高傾向を図表 2-1-6 に、資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業の売上高傾向を図表 2-1-7 に、資本金 5 億円以上の企業の売上高傾向を図表 2-1-8 に示す。これらと比較することによって読み取れる傾向を整理すると、以下の通りとなる。

- ① 「每期増収グループ」の割合は、企業規模が大きくなるほど大きくなっており、企業規模が大きくなるほど、営業力・顧客獲得力が増大することをうかがわせる。
- ② 「每期増収グループ」の割合を見ると、資本金 1 億円を境に大きな差異があることが分かる。増収を図るためには、営業力や顧客獲得力が必要であることを勘案すると、大まかに見て、資本金 1 億円を境にして、自社内に営業部隊を有して主として元請として経営を行う企業と、自社内に営業部隊を有さず主として下請として経営を行う企業に、分かれる傾向にあるのではないと思われる。このように、資本金 1 億円を境に、会社の性格や組織等に大きな違いが生じているとすると、建設企業の経営のあり方について検討するに当たっては、資本金 1 億円未満のグループと 1 億円以上のグループに分けて行うのが適切と考えられる。(なお、この結果は、今回のような区分で整理したデータを基に分析したものであり、もっと細かく区分して比較をすれば、より正確な分岐点を見出し得る可能性があると思われる。)
- ③ (H14～18 年度)から(H15～19 年度)への変化を見ると、資本金 1,000 万円未満・1,000 万円以上 5,000 万円未満・5,000 万円以上 1 億円未満および 5 億円以上の企業は、(a)「每期増収グループ」が増加、(b)「増収転換グループ」が減少、(c)「売上横ばいグループ」が減少、(d)「每期減収グループ」が減少、(e)「その他グループ(変動が大きく不安定なグループ)」が増加という同じ傾向を示しており、建設生産体制における関係性が高い可能性を示唆しているように見える。一方、資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業は他のグループとは異なる傾向を示しており、この企業規模グループが、他のグループとの関係性が低い、独立性の強い経営を行っている可能性を示唆しているように見える。
- ④ 「その他グループ(変動が大きく不安定なグループ)」の割合は、対象企業全体の 98.4%を占める資本金 1 億円未満の企業において、約 8 割となっており、建設企業のほとんどが、いかに経営上不安定な状況に置かれているかが分かる。なお、大手企業の状況を見ても、全体の 1.1%を占める資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業で約 65%、全体の 0.3%を占める資本金 5 億円以上の企業でも約 5 割が、売上高が不安定な状況にあることから、他の産業に比して、たいへん不安定な状況の中での経営を強いられている業界であることが分かる。

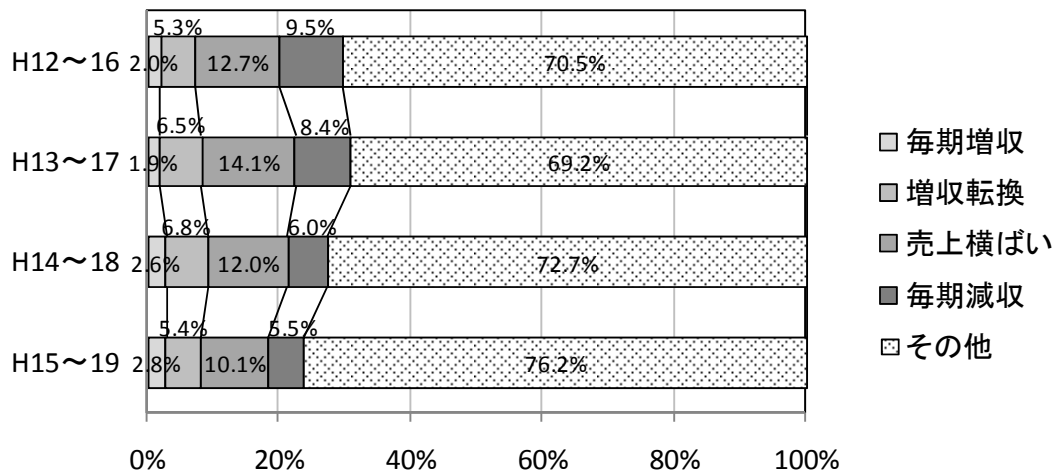
図表 2-1-4 資本金 1,000 万未満の企業の売上高傾向



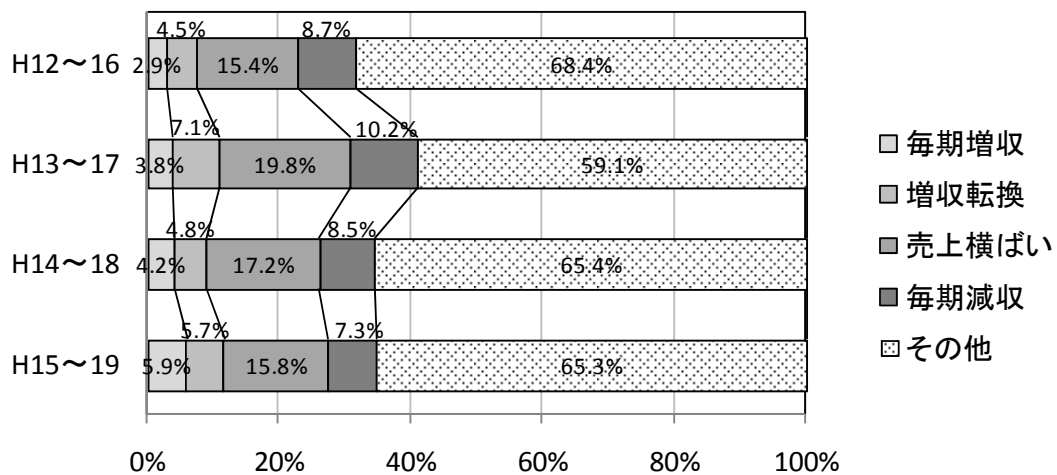
図表 2-1-5 資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の売上高傾向



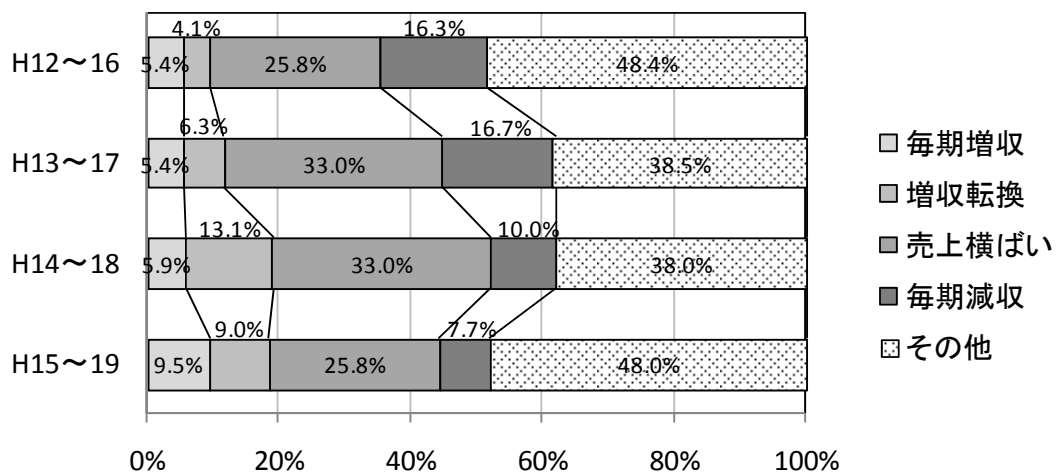
図表 2-1-6 資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の売上高傾向



図表 2-1-7 資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業の売上高傾向



図表 2-1-8 資本金 5 億円以上の企業の売上高傾向



2.1.3 売上高営業利益率の傾向

(1) 全企業の売上高営業利益率の傾向

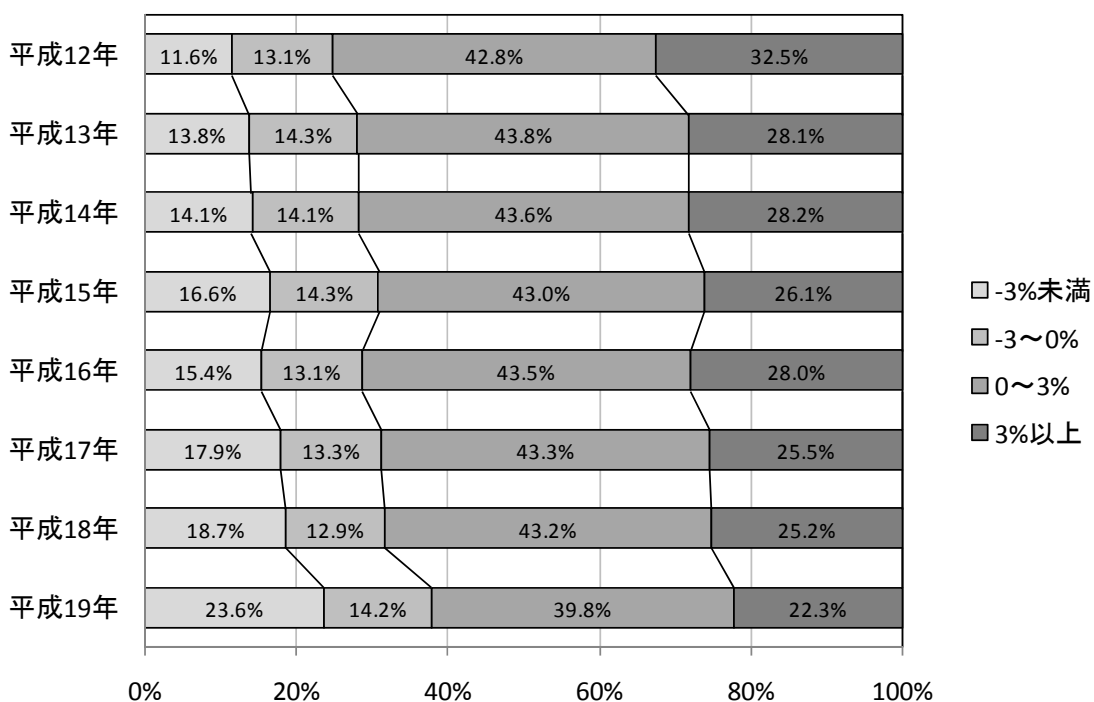
全企業の利益率傾向について図表 2-1-9 に示す。これから読み取れる傾向を整理すると、以下の通りとなる。

- ① 利益率－3%未満の企業の割合が、平成 12 年に 11.6%であったものが、徐々に増えて、平成 19 年度には 23.6%にまで達し、全体の約 4 分の 1 の企業が－3%未満の利益率の状態にあることが分かる。また、利益率がマイナスの企業(利益率－3%未満と－3%～0%の企業を足し合わせたもの)の割合を見ると、平成 12 年に 24.7%であ

ったものが、徐々に増加して、平成 19 年度には約 4 割(37.8%)にまで達しており、損失を出しながら仕事をし続けている企業がいかに多いかが分かる。(なお、今回は、営業利益率の推移を見ているが、経常利益率の推移を見た場合、有利子負債を抱えている企業が多いことを勘案すると、経営状態が悪く、経営破綻の恐れがあると考えられる企業の割合が、さらに大きくなると推測される。)

- ② 一方、利益率 3%以上の企業の割合は、平成 12 年度に 32.5%であったものが、徐々に減少して、平成 19 年度には 22.3%にまで減少している。図から分かるように、営業利益率では 0~3%の企業の割合が最も大きく全体の約 4 割を占め、3%以上の企業と合わせると、利益率がプラスの企業の全体に占める割合は約 6 割強に上るが、有利子負債を抱えている企業が多いことを勘案すると、この中から経常利益率ではマイナスに転じる企業もかなりの数に上ると推測され、経常利益率がプラスの企業の割合がかなり低い可能性がある。しかも、全体的に営業利益率が低下する傾向にあることから、建設企業が経営上たいへん深刻な状況にあることが分かる。
- ③ また、平成 19 年度は全体的に営業利益率が急減していることから、建築基準法の改正に伴う着工件数の落ち込みの影響がいかに大きいものであったか、うかがい知ることができる。

図表 2-1-9 全企業の利益率傾向

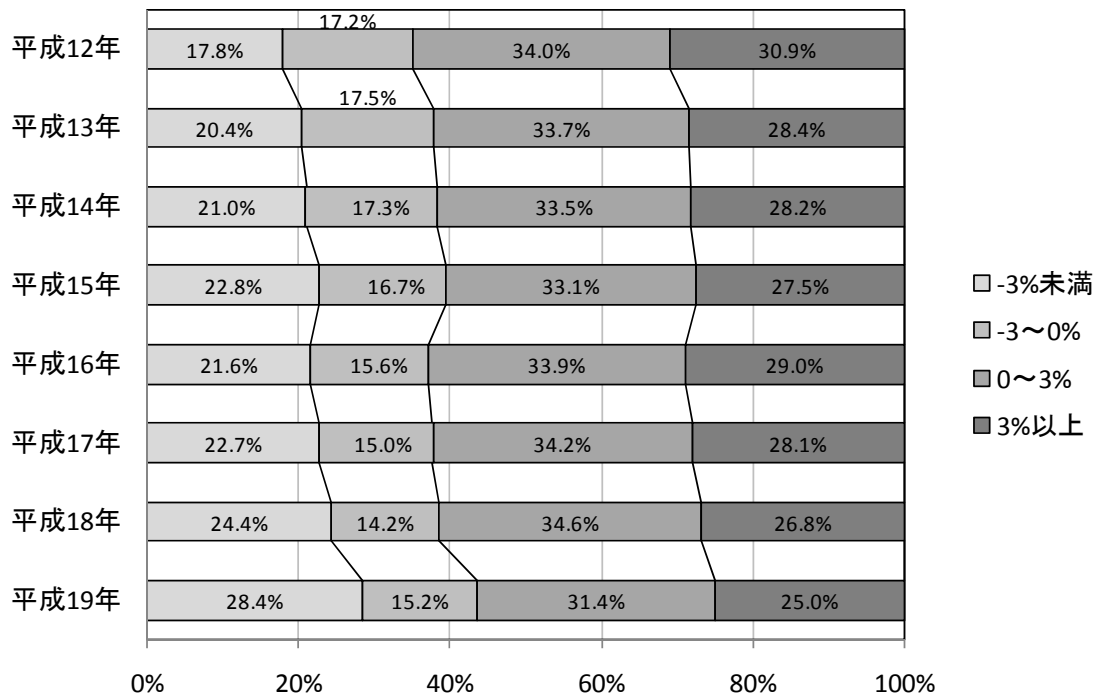


(2) 売上高営業利益率の傾向の資本金規模別比較結果

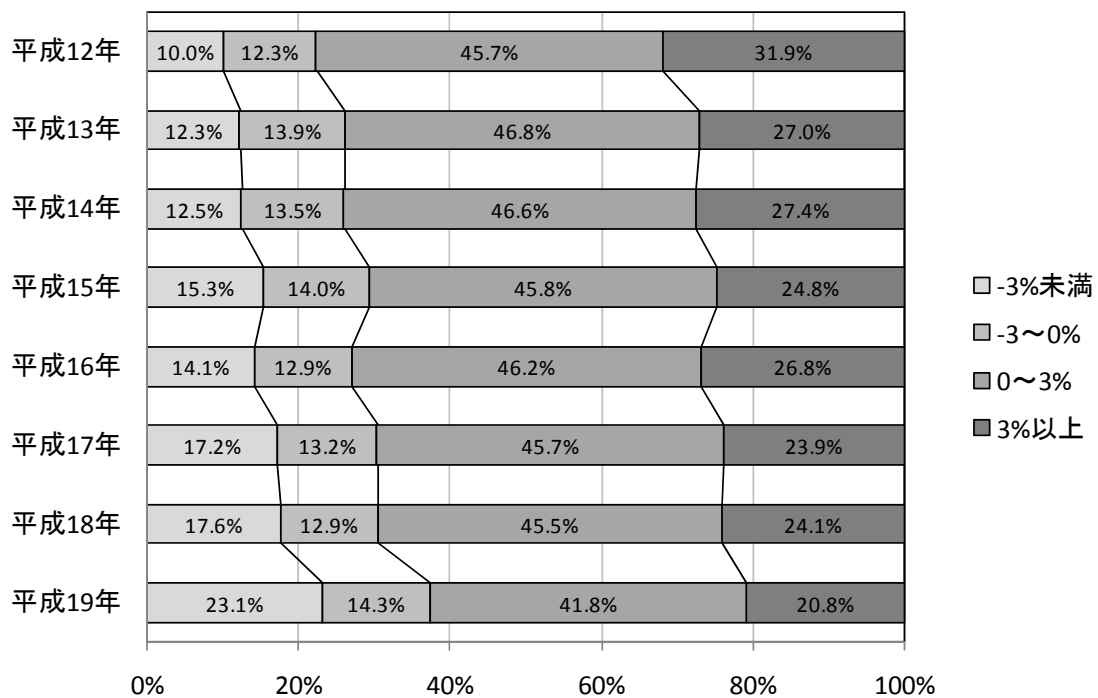
資本金 1,000 万円未満の企業の利益率傾向を図表 2-1-10 に、資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の利益率傾向を図表 2-1-11 に、資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の利益率傾向を図表 2-1-12 に、資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の利益率傾向を図表 2-1-13 に、資本金 5 億円以上の企業の利益率傾向を図表 2-1-14 に示す。これらを比較することによって読み取れる傾向を整理すると、以下の通りとなる。

- ① 資本金規模の大きな企業ほど、利益率が高い企業が多く、また利益率の低い企業が少なくなることが分かる。
- ② 利益率－3%未満の企業の割合を見ると、資本金 5,000 万円を境に大きな差があるように見え、資本金 5,000 万円未満の企業では、利益率－3%未満の、損失を出しながら仕事をしている企業の割合が、平成 19 年度には全体の約 4 分の 1 と非常に多くなってきている。また、利益率 0%未満の企業の割合を見ても、同様に、資本金 5,000 万円を境に大きな差があるように見え、資本金 5,000 万円未満の企業では約 4 割が営業利益がマイナスの状態にあることが分かる。
- ③ 一方、利益率 3%以上の企業の割合を見ると、平成 16 年頃までは、同様に資本金 5,000 万円を境に大きな差があるように見えるが、資本金 5,000 万円から 1 億円未満の企業の利益率の低下が激しいため、近年では、資本金 1 億円を境に大きな差があるように見える。
- ④ 資本金 5 億円未満の企業では、全て徐々に利益率の低い企業の割合が増えているが、資本金 5 億円以上の企業では、平成 14 年度以降ほとんど変化がない状態であり、建設市場が変化する中でも、この規模になると、営業利益の確保を図ることが可能な状態にあることをうかがわせる。
- ⑤ 資本金 5 億円未満の企業は、全て徐々に利益率が悪化する傾向にあるが、その中でも、最も急激に利益率が悪化しているのが、資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業である。この規模の企業は、機材や人材を抱えて一次下請けを行っている企業が多く、元請との間、あるいは元請と労務提供主体の二次下請企業との間で、厳しい経営状態に置かれている企業が多いことが原因で、このような結果になっていると思われる。
- ⑥ 平成 19 年度を見ると、資本金 5 億円未満の企業では、利益率が極端に落ち込む現象が現れている。一方、資本金 5 億円以上の企業では、利益率の落ち込みが極めて軽微であり、建築基準法の改正に伴う影響をあまり受けていないか、影響を回避する工夫がなされた可能性があることを示唆しているように見える。
- ⑦ なお、有利子負債を抱えている企業が多いことを勘案すると、経常利益率がマイナスの企業の割合は、営業利益率で見た場合よりもさらに多くなる可能性が高く、経営破綻の恐れのある企業が多いことが想像される。

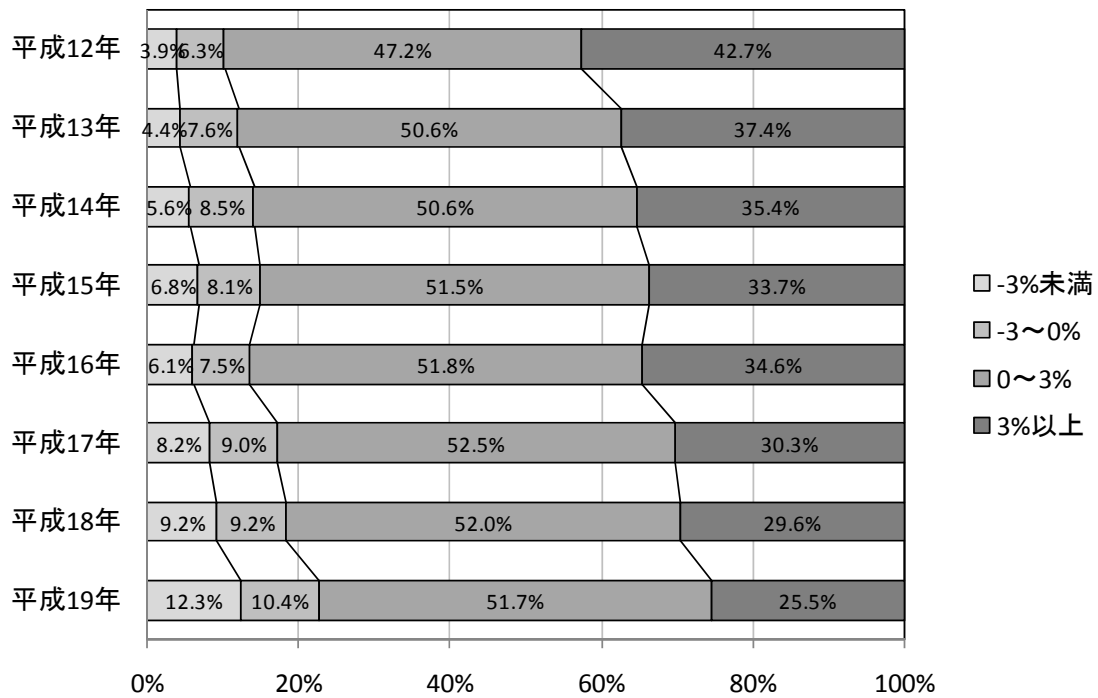
図表 2-1-10 資本金 1,000 万未満の企業の利益率傾向



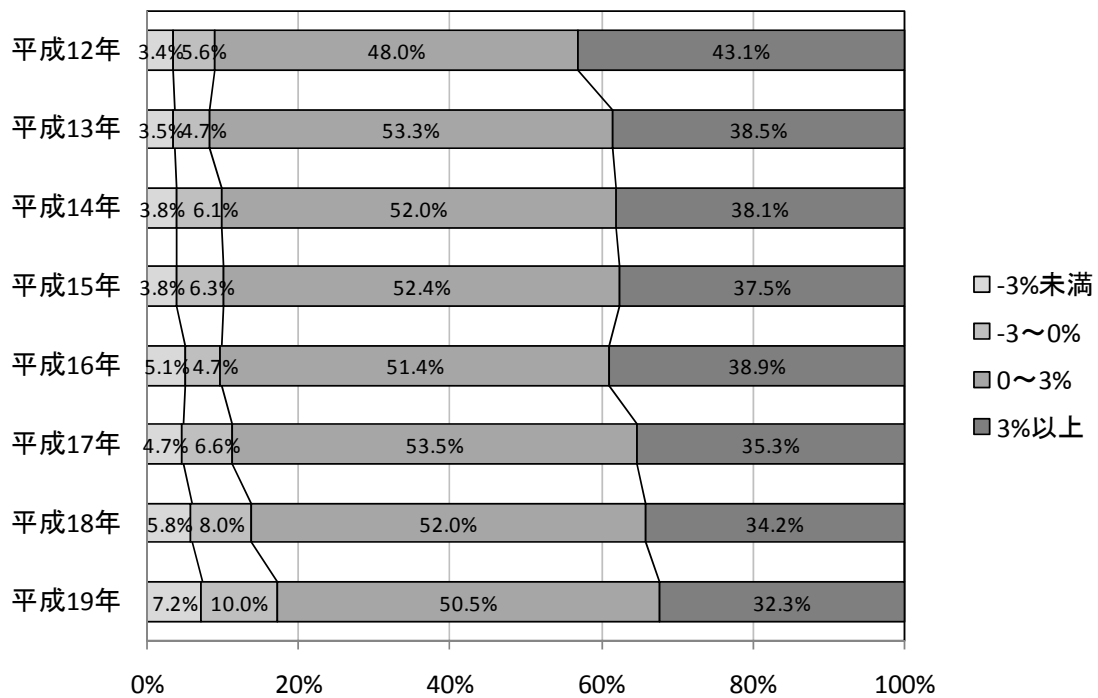
図表 2-1-11 資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の利益率傾向



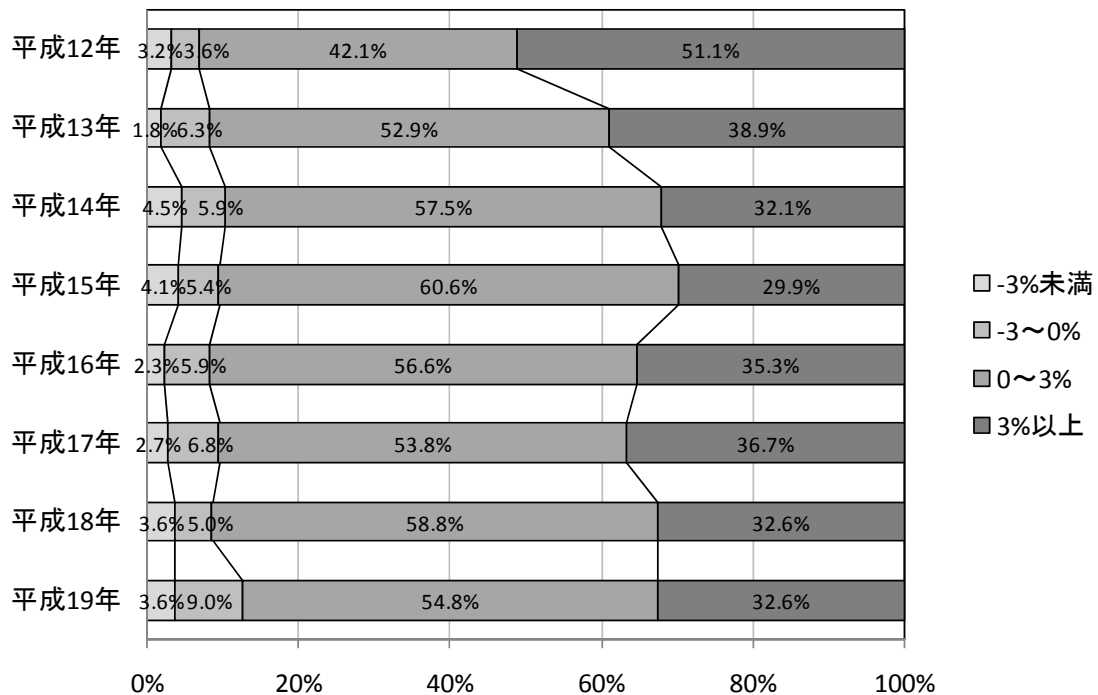
図表 2-1-12 資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の利益率傾向



図表 2-1-13 資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業の利益率傾向



図表 2-1-14 資本金 5 億円以上の企業の利益率傾向

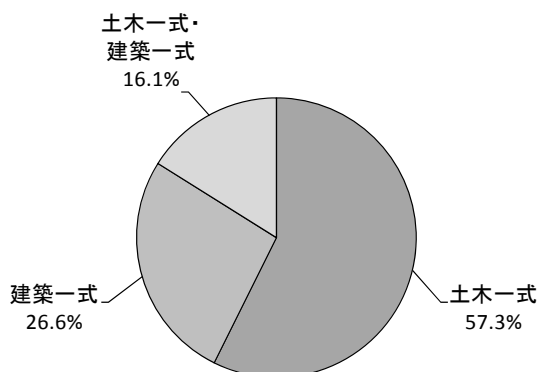


2.1.4 その他（兼業の有無等）

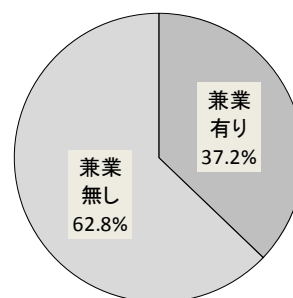
(1) 全企業の結果

全企業の業種別区分結果について図表 2-1-15 に、兼業の有無について図表 2-1-16 にそれぞれ示す。これによれば、業種別では土木工事を主体とする企業が最も多く、また全体の 40% 弱の企業が建設業以外の分野の事業を行っていることが分かる。

図表 2-1-15 全企業の業務主体別割合



図表 2-1-16 全企業の兼業有無別割合



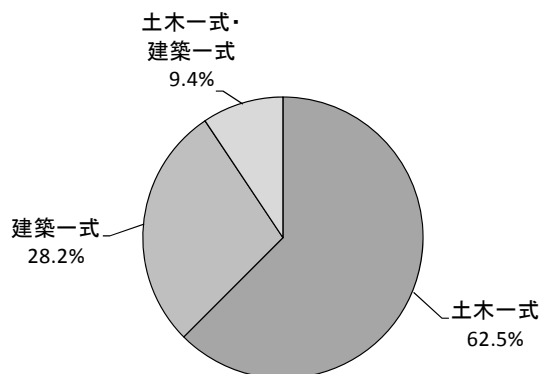
(2) その他（兼業の有無等）の資本金規模別比較結果

1) 業種別区分

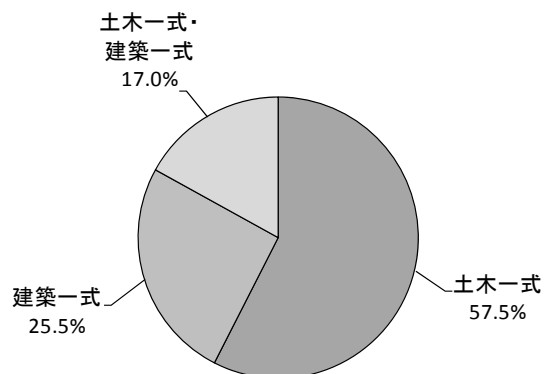
業種別区分結果を、図表 2-1-17～2-1-21 に示す。これらと比較することによって読み取れる傾向を整理すると、以下の通りとなる。

- ① 土木一式の企業の割合は、資本金の小さな規模の企業ほど多く、資本金 1 億円未満の企業では、土木一式の企業の割合が一番多くなっているが、資本金 1 億円以上になると、建築一式の企業の割合が最も多く、土木・建築の企業の割合が二番目、土木一式の企業の割合が一番少なくなっている。
- ② 資本金 5,000 万円未満の企業では、土木一式の企業の割合が圧倒的に多く、約 6 割に達している。
- ③ 資本金 1 億円以上の企業では、建築一式あるいは土木・建築の企業が同程度の割合で、かつこの二つでほとんどを占めており、土木一式の企業は少ない。

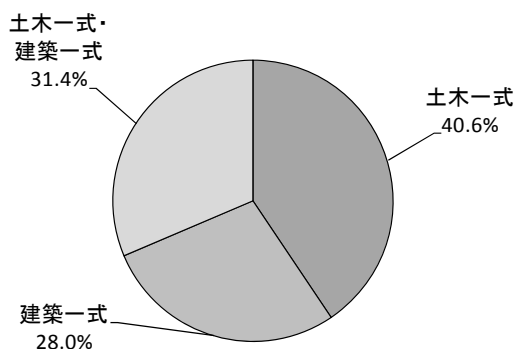
図表 2-1-17 資本金 1,000 万円未満の企業の業務主体別割合



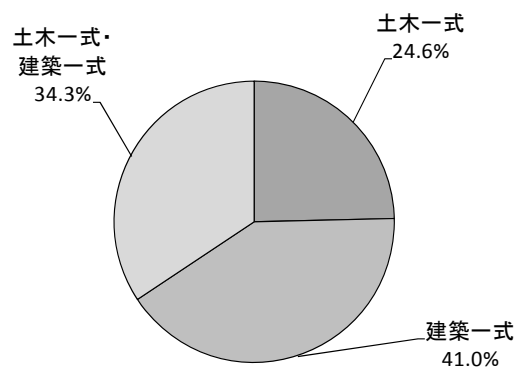
図表 2-1-18 資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の業務主体別割合



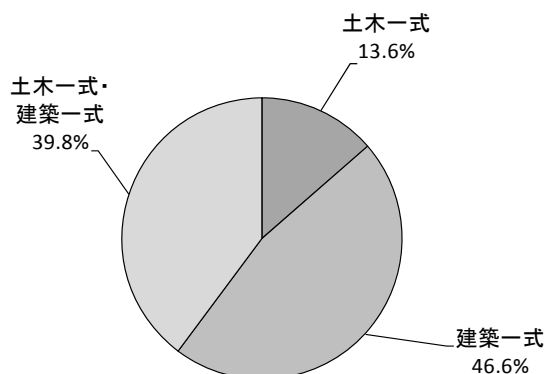
図表 2-1-19 資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業の業務主体別割合



図表 2-1-20 資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業の業務主体別割合



図表 2-1-21 資本金 5 億円以上の企業の業務主体別割合

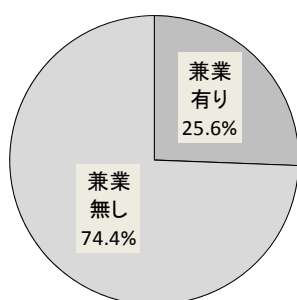


2) 兼業の有無

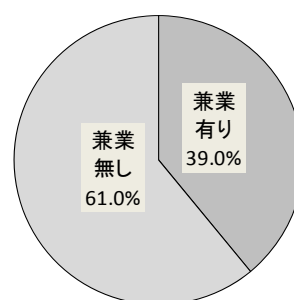
兼業の有無の結果を、図表 2-1-22～2-1-26 に示す。これらを比較することによって読み取れる傾向を整理すると、以下の通りとなる。

- ① 資本金の規模が大きくなるに従い、「兼業あり」の企業の割合が増大し、資本金 5 億円以上の企業では、その割合が約 96%に達している。
- ② 「兼業あり」の割合が最も少ない資本金 1,000 万円未満の企業でも、その割合は約 26%である。

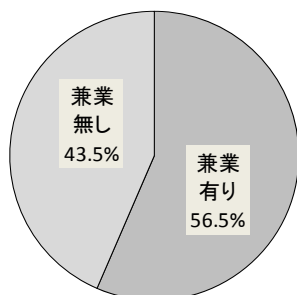
図表 2-1-22 資本金 1,000 万円未満の企業の兼業有無別割合



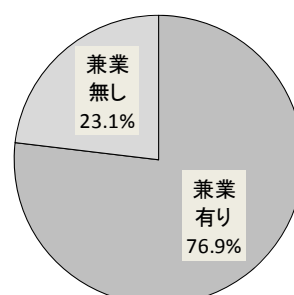
図表 2-1-23 資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業の兼業有無別割合



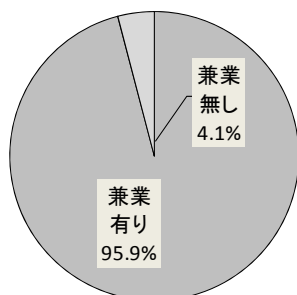
図表 2-1-24 資本金 5,000 万円以上
1 億円未満の企業の兼業
有無別割合



図表 2-1-25 資本金 1 億円以上 5 億
円未満の企業の兼業有
無別割合



図表 2-1-26 資本金 5 億円以上の企
業の兼業有無別割合



2.1.5 企業の資本金区分別傾向

(1) 資本金 1,000 万円未満の企業

1) 売上高の傾向

- ・ 毎期増収グループの企業の割合は 2%以下と少ないが、わずかではあるが増加傾向(3年間で 1.4%→1.7%)にある。
- ・ 毎期減収グループの企業が明らかに減少する傾向(3年間で 4.6%→3.1%)にある。
- ・ その他グループ(変動が大きく不安定な企業)の割合が約 85%と多く、経営が不安定な企業がほとんどであるといえる。また、この割合がやや増加傾向にあるように見えることから、さらに経営の不安定化が進みつつあるといえる。

2) 売上高営業利益率の傾向

- ・ 利益率がマイナスの企業の割合は約 4 割である。
- ・ 徐々に、利益率がマイナスの企業の割合が増加(7年間で 35%→43.6%)し、利益率の高い企業(利益率 3%以上)の割合が減少(7年間で 30.9%→25.0%)している。

- ・ 平成 19 年度に、利益率の低い企業が急増している。

3) その他(兼業の有無等)

- ・ 土木一式の企業の割合が 62.5%、建築一式 28.2%、土木・建築 9.4%となっており、土木一式の企業が大半を占めている。
- ・ 「兼業あり」の企業の割合は 25.6%であり、他の区分と比較して最も少ない。

(2) 資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満の企業

1) 売上高の傾向

- ・ 毎期増収グループの企業の割合は 2%以下と少ないが、増加傾向(3 年間で 1.4%→1.9%)にある。
- ・ 毎期減収グループの企業が明らかに減少する傾向(3 年間で 6.2%→4.3%)にある。
- ・ その他グループ(変動が大きく不安定な企業)の割合が約 80%あり、経営が不安定な企業がほとんどであるといえる。また、この割合が増加傾向にあるように見えることから、さらに経営の不安定化が進みつつあるといえる。

2) 売上高営業利益率の傾向

- ・ 利益率がマイナスの企業の割合が約 4 割もある。
- ・ 徐々に、利益率がマイナスの企業の割合が増加(7 年間で 22.3%→37.4%)し、利益率の高い企業(利益率 3%以上)の割合が減少(7 年間で 31.9%→20.8%)している。
- ・ 平成 19 年度に、利益率の低い企業の割合が急増している。

3) その他(兼業の有無等)

- ・ 土木一式の企業の割合が 57.5%、建築一式 25.5%、土木・建築 17.0%となっており、大半を土木一式の企業が占めている。
- ・ 「兼業あり」の企業の割合が 39%と、約 3 分の 1 強の企業が建設業以外の事業を行っている。

(3) 資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業

1) 売上高の傾向

- ・ 毎期増収グループの企業の割合が、増加傾向(3 年間で 2.0%→2.8%)にある。
- ・ 毎期減収グループの企業が、大幅に減少する傾向(3 年間で 9.5%→5.5%)にある。
- ・ その他グループ(変動が大きく不安定な企業)の割合が約 75%あり、経営が不安定な企業が多いと言える。また、この割合が急激に増加する傾向にあるように見える(3 年間で 70.5%→76.2%)ことから、さらに経営の不安定化が進みつつある状況といえ

る。

2) 売上高営業利益率の傾向

- ・ 利益率の低い企業の割合が、他の区分に比べて最も急激に増えており、利益率がマイナスの企業の割合も急増(7年間で 10.2%→22.7%)している。
- ・ 一方、利益率の高い企業(利益率 3%以上)の割合が急減(7年間で 42.7%→25.5%)しており、最も急激に経営状態が悪化しつつあるグループと言える。
- ・ 平成 19 年度に、利益率の低い企業の割合が急増している。

3) その他(兼業の有無等)

- ・ 土木一式の企業の割合が 40.6%、建築一式 31.4%、土木・建築 28.0%と、ほとんど 3 分されている。
- ・ 「兼業あり」の企業の割合が 56.5%と、過半数の企業が建設業以外の事業を行っている状態である。

(4) 資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業

1) 売上高の傾向

- ・ 毎期増収グループの企業の割合が約 5%に達するとともに、増加傾向(3年間で 2.9%→5.9%)にある。
- ・ 毎期減収グループの企業が、やや減少する傾向(3年間で 8.7%→7.3%)にある。
- ・ その他グループ(変動が大きく不安定な企業)の割合は、まだまだ多いものの、約 65%となっている。また、近年、この割合にほとんど変化がなく、増収グループが徐々に増えていることを勘案すると、営業力・顧客獲得力の強化の成果が現れつつある状態といえそうである。

2) 売上高営業利益率の傾向

- ・ 利益率の低い企業の割合が、近年増加傾向(平成 17 年度以降)にあり、利益率がマイナスの企業の割合も、平成 12 年度から平成 16 年度までほぼ横ばい(平成 12 年度：9.0%→平成 16 年度：9.8%)であったものが、平成 17 年度から平成 19 年度にかけて 11.3%から 17.2%に急増している。
- ・ 一方、利益率の高い企業(利益率 3%以上)の割合も、平成 16 年度には 38.9%あったものが、平成 19 年度には 32.3%と急減しており、近年の利益率の低下が問題な企業群である。

3) その他(兼業の有無等)

- ・ 資本金規模の小さな企業では土木一式の企業の割合が大きかったが、この規模になって初めて土木一式の企業の割合が最低となり、建築一式 41.0%、土木・建築 34.3%、土木一式 24.6%と、建築に携わる企業の割合が多くなっている。

- ・ 「兼業あり」の企業の割合が 76.9%と、大半の企業が建設業以外の事業を行っている状態である。

(5) 資本金 5 億円以上の企業

1) 売上高の傾向

- ・ 毎期増収グループの企業の割合が、平成 19 年度には約 10%に達しており、最も売上を伸ばしているグループである。また、その割合も増加傾向(3 年間で 5.4%→9.5%)にある。
- ・ 毎期減収グループの企業の割合が急減(3 年間で 16.3%→7.7%)している。
- ・ その他グループ(変動が大きく不安定な企業)の割合は約 4 割であり、最も売上高が安定しているグループである。

2) 売上高営業利益率の傾向

- ・ 利益率の低い企業の割合が、ほぼ横ばいで、しかも少ない(7 年間で 3.2%→3.6%)。利益率がマイナスの企業の割合も、平成 19 年度を除けば、やや増加している程度(平成 12 年度：5.8%→平成 18 年度：8.6%)である。
- ・ 一方、利益率の高い企業(利益率 3%以上)の割合は、平成 12 年度から平成 15 年度にかけて急激に減少したものの、その後ほぼ横ばい状態にある。
- ・ 平成 19 年度に、利益率が(0%以上～3%未満)グループから(－3%以下～0%未満)グループに転落した企業があるように見える。

3) その他(兼業の有無等)

- ・ 建築一式 46.6%、土木・建築 39.8%、土木一式 13.6%と、土木一式の企業の割合が最も少ないグループである。
- ・ 「兼業あり」の企業の割合が 95.9%と、ほとんどの企業が建設業以外の事業を行っている状態である。

2.1.6 まとめ

- ① 「売上高毎期増収グループ」および「売上高営業利益率 3%以上のグループ」の全企業に占める割合は、企業規模が大きくなるほど大きくなり、企業規模が小さくなるほど小さくなる。
- ② 「売上高の変動が大きく不安的なグループ」の全企業に占める割合は、企業規模が大きくなるほど少なくなり、企業規模が小さくなるほど多くなる。その割合は、

「資本金 5 億円以上の企業」で約 50%、「資本金 1,000 万円未満の企業」で約 85% もあり、多くの建設企業が不安定な経営状態にあることを示している。

- ③ 「売上高每期減収グループ」の割合は、徐々に低下傾向にある。
- ④ 資本金 1 億円を境に、この規模以上の企業における「売上高每期増収グループ」の割合が急増することから、この規模を境に、会社の営業力や顧客獲得力に大きな差異が生じるものと考えられる。
- ⑤ 「資本金 1 億円未満の企業」と「資本金 5 億円以上の企業」は、売上高傾向が似ていることから、建設生産における関係性が高い可能性を示唆しているように見える。
- ⑥ 「資本金 1 億円以上 5 億円未満の企業」は、他の規模の企業と異なる売上高傾向を示すことから、自ら元請としての営業力(営業部隊)を有するとともに施工力(施工部隊)も有し、独立性の強い経営を行っていると思われる。
- ⑦ 資本金 5,000 万円を境に、この規模未満の企業における「売上高営業利益率がマイナスの企業」の割合が急増することから、小規模な下請企業の中に、損失を出しながら仕事をしている企業が多いと思われる。
- ⑧ 近年、最も利益率の低下が激しいのが「資本金 5,000 万円以上 1 億円未満の企業」であり、この規模の企業が、資本金 5,000 万円未満の企業と同様な経営状態に転落しつつあるように思える。
- ⑨ 「資本金 5 億円未満の企業」では、徐々に売上高営業利益率の低い企業の割合が増加し、売上高営業利益率の高い企業の割合が減少してきているが、「資本金 5 億円以上の企業」では、その割合にほとんど変化がなく、建設市場が厳しさを増す中にあっても、利益の確保を図ることが可能な状態であると思われる。
- ⑩ 業務主体別割合を見ると、規模の小さい企業では、ほとんどの企業が「土木一式」になるが、規模が大きくなるほど「土木一式」の割合が低下し、「資本金 5 億円以上の企業」では、ほとんどが「建築一式」あるいは「土木・建築」となる。
- ⑪ 「資本金 1,000 万円未満の企業」では、「兼業あり」の割合は 4 分の 1 程度であるが、企業規模が大きくなるほど「兼業あり」の企業の割合が増加し、「資本金 5 億円以上の企業」では、ほとんどの企業が「兼業あり」となっている。

2.2 売上高を伸ばし利益を上げる建設企業の共通項

はじめに

建設企業は、近年、建設投資の総額がピーク時の約 6 割、公共投資に限ってみれば半減するという状況の中で、低価格競争等が進むなど厳しい経営環境にある。その中で、特に、地方の建設企業は、経営上大きく依存する公共事業の落ち込みが、大都市地域よりも地方部で大きい上、民間投資の落ち込みも激しいことから、たいへん厳しい状況に置かれていると言える。その結果、特に地方の建設会社の倒産が増えており、昨年は、各地で地方を代表する老舗有力企業や上場企業の倒産が相次ぐなど、その企業経営の厳しさが顕在化しつつある。しかも、このような状況は、世界的な経済不況対策の一環として、政府の公共投資が増えつつある昨今の状況を踏まえても、当面、建設投資全体の伸びが期待できない状況では、好転することがあまり期待できそうにない。

しかし、このような厳しい経営環境の中であって、多くの建設企業が経営に苦しんでいるときに、一方で、売上高を伸ばし利益を確保している企業が存在している。そのような企業には、それぞれに特有の事情もあるであろうが、他の苦しい経営を続けている建設企業にとって参考になるような、経営上の共通点がある可能性があり、このような共通点を探ることは、多くの建設企業にとって、意義があることと考えられる。

本稿は、このような考えを背景として、建設企業に対するアンケート調査を行い、売上高を伸ばし利益を確保している建設企業に共通する経営上の共通点を見出そうとしたものである。

2.2.1 アンケート調査の概要および建設企業の規模別イメージ

(1) アンケート調査の概要

アンケート調査を実施するに当たって、まず、平成 12～19 年の経審データを使って、売上高傾向を分析し、以下の 4 つの企業群を抽出した。

- ①【毎期増収グループ】：平成 12～19 年の間、毎年の売上高が常時前年度を上回ったグループ
- ②【増収転換グループ】：平成 15 年まで売上高が常時前年度を下回っていたが平成 16 年から増収に転じたグループ
- ③【売上横ばいグループ】：平成 15 年まで売上高が常時前年度を下回っていたが平

成 16 年から横ばいに転じたグループ

④【毎期減収グループ】：平成 12～19 年の間、毎年の売上高が常時前年度を下回ったグループ

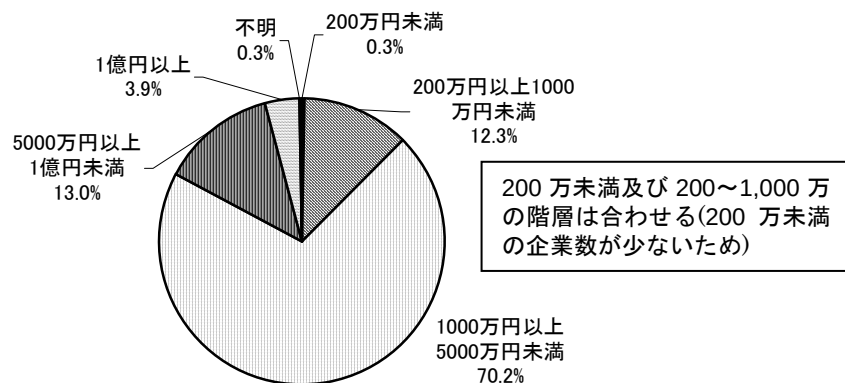
そして、これらの企業群を対象に、アンケート調査を実施した。アンケートの概要を以下に示す。

- ・調査方法：調査票を郵送
- ・調査時期：平成 20 年 6 月～7 月
- ・調査対象：【毎期増収グループ】⇒抽出した全ての企業に対して調査
 【増収転換グループ】⇒抽出した全ての企業に対して調査
 【売上横ばいグループ】⇒集団の中から無作為に抽出
 【毎期減収グループ】⇒集団の中から無作為に抽出
- ・アンケート回収状況：
 売上高傾向別調査対象企業数と回答企業数、回収率を図表 2-2-1 に、全回答数に対する各資本金別企業割合を図表 2-2-2 にそれぞれ示す。

図表 2-2-1 調査票配布企業数と回答企業数

売上傾向区分	配布企業数	回答企業数	回収率(%)	比率(%)
a: 毎期増収グループ	132	26	19.7	4.3
b: 増収転換グループ	461	87	18.9	14.3
c: 売上横ばいグループ	2,209	464	21.0	76.1
d: 毎期減収グループ	198	33	16.7	5.4
全体	3,000	610	20.3	100.0

図表 2-2-2 全回答数に占める資本金別企業割合



- ・調査項目：調査に当たり着目した点は以下の通りである。
 - 【企業概要】・・・・・・・・業種、資本金、完成工事高、従業員数等
 - 【経営全般】・・・・・・・・経営者、社訓、経営施策、受注方針等

【人材】・・・採用、退職、従業員数の変化、人事評価等

【受注形態と施工体制】・・・元請比率、施工体制等

【建設業以外の分野への進出】・・・建設業以外の分野の有無、事業内容等

(2) 資本金別に見た建設企業のイメージ

図表 2-2-3 に各資本金階層の建設企業の売上高、従業員数、主な事業分野、営業範囲等のおおよその例を示す。また、図表 2-2-4 に、国土交通省の「平成 17 年度建設業構造基本調査結果」から、「1 社当たりの平均就業者数」の表を引用する。

図表 2-2-3 資本金別に見た建設企業のおおよその例

資本金 (円)	売上高 (億)	従業員数 (人)	主たる事業分野	営業範囲
1,000 万 未満	1 未満	～20	建築工事(3 階程度の RC・S 造のマンション、店舗、倉庫等の民間建築、学校等の公共建築、戸建木造住宅、リフォーム等)或いは土木工事(道路改修、舗装、水道、下水、小規模河川工事等)のみ	市域中心
1,000 ～ 5,000 万	1～10	20～50	建築工事(10 階程度までの RC・S 造のマンション、店舗、倉庫等の民間建築、学校等の公共建築、戸建木造/RC 造住宅、リフォーム)もしくは土木工事(道路改修、舗装、下水、河川、法面工事等)のみ、或いは双方	市域～県内 中心
5,000 ～ 1 億	10～50	50～100	総合建設業：建築工事(10～15 階程度までの S・RC・SRC 造のマンション、店舗、商業施設、倉庫、工場等の民間建築、学校等の公共建築、RC 造又は木造戸建住宅)及び土木工事(道路、河川、舗装、造園、下水、橋梁、法面、工事等)	関東地方な ど特定の地 方中心
1 億以上	50 以上	100 以上	総合建設業：建築工事(10～15 階程度までの S・RC・SRC 造のマンション、店舗、商業施設、倉庫、工場等の民間建築、学校等の公共建築、RC 造又は木造戸建住宅)及び土木工事(道路、河川、舗装、造園、下水、橋梁、法面、トンネル工事等)	特定の地方 中心～全国 展開

図表 2-2-4 1社当たりの平均就業者数

(単位：人)

業種	資本金 個人	法人								合 計
		500万円未満	500万円以上 1,000万円未満	1,000万円以上 3,000万円未満	3,000万円以上 5,000万円未満	5,000万円以上 1億円未満	1億円以上 3億円未満	3億円以上 10億円未満	10億円以上	
一般土木建築	7	9.3	8.7	23.8	31.1	86.9	145	238.9	1415.3	49.1
土 木	9.5	9.3	9.9	19.3	27.5	41.4	140.2	296.1	689	17.7
建 築	3.4	5.1	5.8	14.3	19.3	40.7	93.3	148.9	4769.9	16.3
木造建築	3.9	6.2	6.3	15.1	17.5	48.9	55	172.2	948	7.7
躯体関係	5.4	13.1	13.1	29.2	54.4	77.4	147	154.2	528.5	19
仕上関係	6.4	7.6	8.8	25.3	61.9	68.1	129.3	198.7	2148.7	16
職 別	6	9.5	10.4	26.7	59.1	72.1	137	178.6	933.6	17.1
設 備	3.9	7.4	8.8	25.9	36.5	82.3	176.1	448.6	1552.5	20.2
合 計	5.1	7.9	8.8	20.9	29.6	56.8	131.9	282.7	2060.9	17.7
平成14年度	7.5	9.5	10.7	28.2	37.4	65.6	146.7	299.6	1696.4	21.2

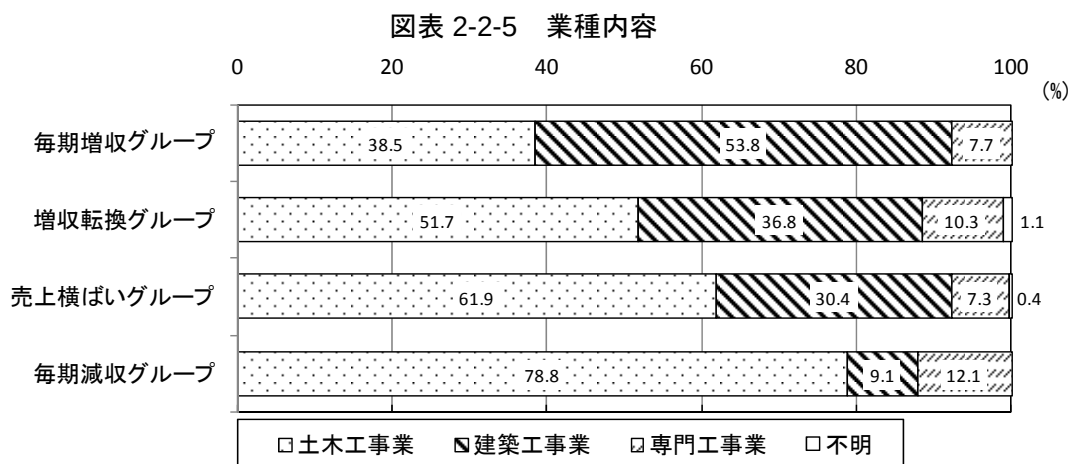
出典：国交省「平成17年度建設業構造基本調査結果」

(注)未記入・無効回答企業を除く

2.2.2 売上高を伸ばし利益を上げる建設企業の共通項

(1) 建設市場の動向にうまく対応できる企業が業績を伸ばす？

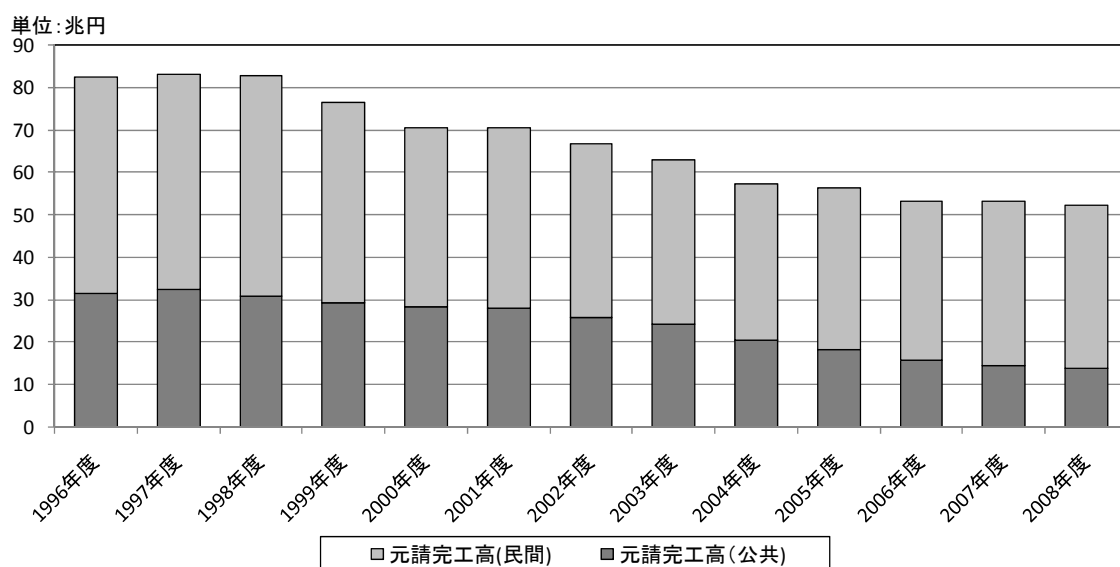
図表 2-2-5 に、各売上傾向グループにおける、企業の業種割合を示す。これによると、平成19年までで見ると、建築工事業の方が土木工事業よりも売上高傾向が良かったことが分かる。



しかし、この結果から、土木工事業よりも建築工事業の方が売上高を伸ばしやすいと結論付けることはできない。というのは、土木工事の大半が公共工事であり、その公共工事が、図表 2-2-6 に示すように大幅に減少し続けている一方で、建築工事は民間工事が主体であり、その民間工事が横ばいであったことの影響が強く出た結果であると考えられるからである。仮に公共工事と民間工事の投資傾向が逆になれば、逆の売上高傾向が現れる可能性が強いとも考えられる。

従って、この結果からは、建設市場の動向にうまく対応できる建設企業が売上高を伸ばせる可能性が高い、と理解するのが妥当であると考えられよう。

図表 2-2-6 元請完成工事高の推移

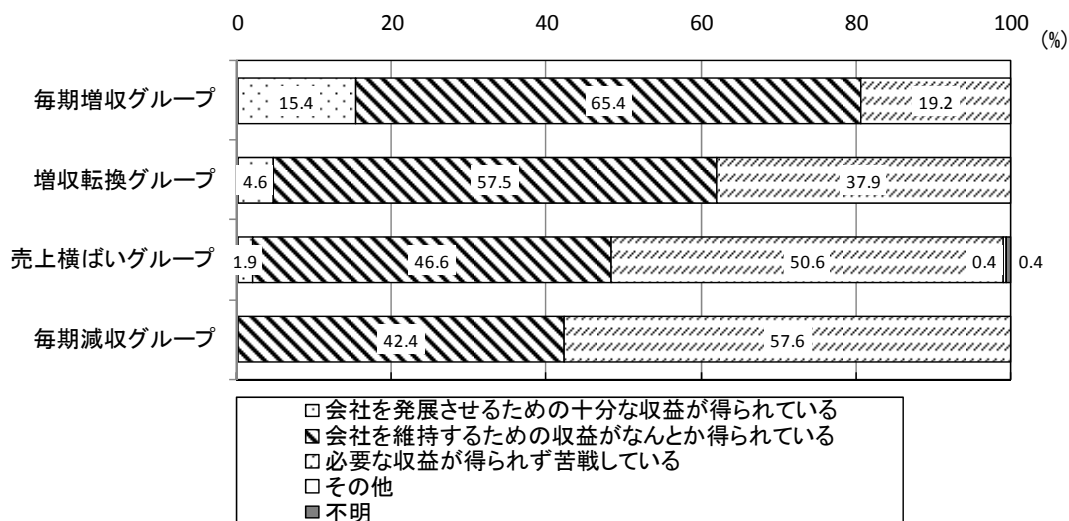


出典：国交省「建設工事施工統計調査報告(平成 19 年度実績)」

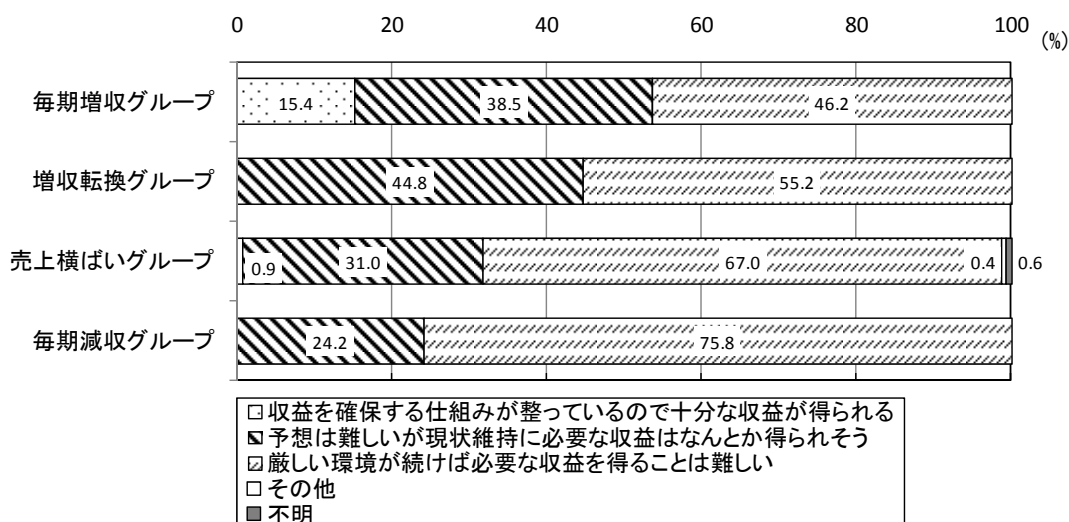
図表 2-2-7 は、売上高傾向別の現在の収益状況を示したものであるが、これによると、増収傾向のグループほど、収益が得られている割合が高くなっている。また、アンケート調査では、各社の今後の収益予想についても問うており、その結果を図表 2-2-8 に示す。これによると、每期増収グループでは、「収益を確保する仕組みが整っているので、今後も十分な収益が得られる」と回答した企業が 15.4%、「予想は難しいが、現状維持に必要な収益は何とか得られそう」と回答した企業が 38.5%ある一方で、每期減収グループでは、「厳しい環境が続けば、必要な収益を得ることは難しい」と回答した企業が 75.8%もあるなど、その収益構造でも大きな違いがあることが分かる。

従って、増収傾向のグループほど、収益を確保する仕組みを整えた上で売上高を伸ばしている企業が多い、と言えよう。

図表 2-2-7 現在の収益状況



図表 2-2-8 今後の収益予想



(2) 変動期には若い経営者が適している？

図表 2-2-9 に、アンケート回答企業全体の売上高傾向別の経営者の年齢層を示す。また、図表 2-2-10 と図表 2-2-11 に、資本金別・売上高傾向別の経営者の年齢層を示す(ただし、資本金 1,000 万円未満および 1 億円以上については、サンプル数が少ないので掲載していない)。これによると、売上高を伸ばしている企業は、経営者が比較的若いことが分かる。

通常、経営者は、精神的にも肉体的にも厳しい状況に置かれるため、強い体力や精神力

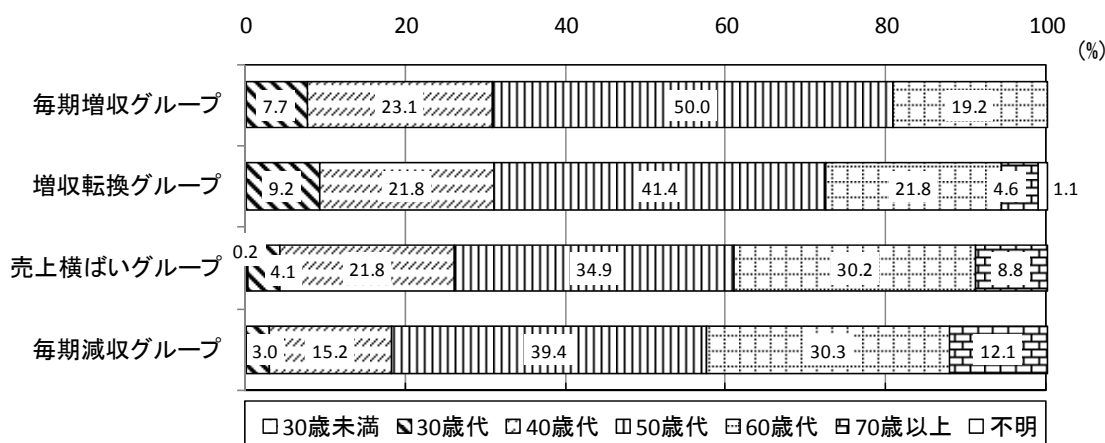
が要求される。そのため、一般的には、そのような激務に耐え得る年齢的な限界があると考えられており、特に、社会の変動期には、激しい変化に対応できる柔軟性や行動力等を期待して、経営層の若返りが図られたりすることがある。もちろん、これには個人差がある上、企業の特性や取り巻く環境等に違いがあることから、一概に、年齢的に若い方が経営者として適しているというものではない。あくまでも、一般的な傾向として、そのような傾向があるということを指摘している。

近年の建設企業の経営を取り巻く環境の変化を踏まえると、「公共事業依存体質からの脱却」を掲げて経営改革を行った企業があるなど、従来の建設企業の経営を大きく変える必要があった時期であったとも考えられ、そのような大きな変化に柔軟に対応して企業経営の在り方を変えるには、この図表 2-2-9 が示すように、比較的若い経営者の方が適していた可能性がある。

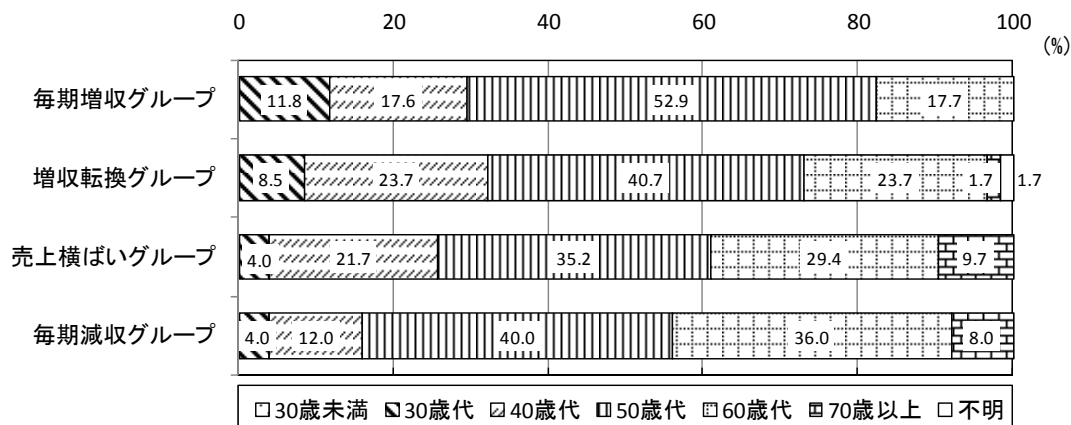
なお、今回のアンケート調査では、経営者の年齢層と併せて、経営を担うようになってからの期間についても問うている。その期間と経営者の年齢とを合わせて、毎期増収グループの経営者像を説明すると、「経営を担うようになって 10 年程度以上経過した比較的若い経営者」ということになる。年齢だけではなく、従業員を統率できるようになるまでに、経営を担うようになってから 10 年程度は必要だ、ということだと理解されよう。

また、企業規模と経営者の年齢との間にも何らかの関係性が見いだせる可能性があるが、本稿ではこの検証はできていない。というのは、一般的には、小さな規模の企業ほどオーナー社長が多いため、オーナー社長が少なく長いキャリアパスの後に社長職に就く大規模な企業に比べて、比較的若返りやすい可能性があると考えているが、今回の調査では、この点に関する検証ができていないこと、および、資本金 1,000 万円未満の企業と 1 億円以上の企業に関するデータの数が少ないため、資本金に着目した比較がし辛いためである。

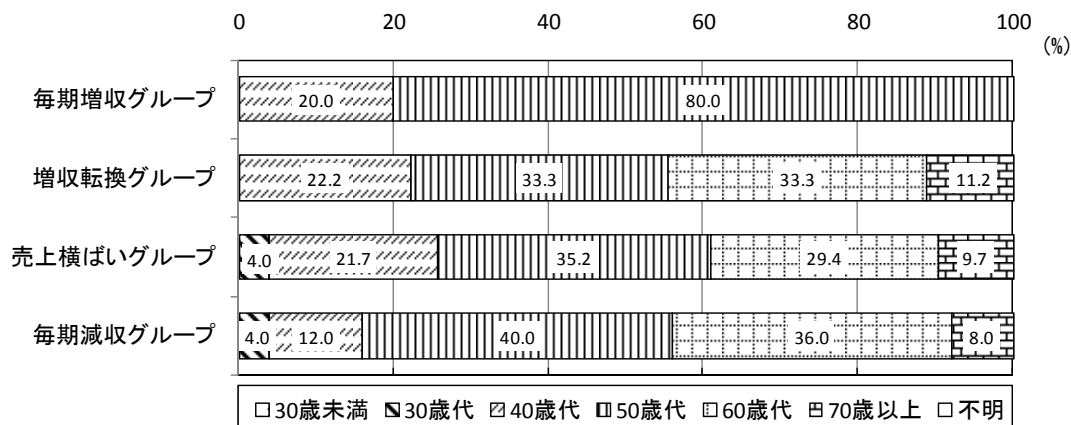
図表 2-2-9 経営者の年齢層(売上高傾向別)



図表 2-2-10 経営者の年齢層(売上高傾向別・資本金 1,000 万円以上 5,000 万円未満)



図表 2-2-11 経営者の年齢層(売上高傾向別・資本金 5,000 万円以上 1 億円未満)



(3) 優れた経営理念を有する企業ほど業績がよい？

W・G・オオウチは、実証的に企業文化論を展開した『セオリーZ』の中で、優れた組織とは何かを問うており、「生産性とは、個々人の努力を生産的なやり方で総合することによって解決できる問題であり、従業員に対し、協調的で長期的な見通しのもとにそのような努力をするよう励みを与えることで解決できる問題である」として、組織の生産性が、技術的な改善や昇進とか賃金のインセンティブより、調和的な協調関係により大きく左右されると述べている。そして、普遍性のある優良な組織をZ型組織と命名し、Z型組織の形成を可能とする一つの要点として、理念の役割を次のように述べるとともに、経営理念の機能として、一つは組織の人間関係を支配する原則を明瞭にすること、もう一つは組織目的を明瞭にすることであること、と指摘している。

「Z タイプの会社の基礎はその経営理念にある。経営の基本理念は、何が重要で、何が重要でないかを明確に示すことで、組織の持つ独自性という感じを維持するのに大いに役

立ち得る。また、この共通の文化を分かち合っている人々の間では計画と調整の効率が高くなる。」「会社経営理念の内容は、①組織の目的、②組織の運営手続き、それに③社会的・経済的環境によって組織に課せられている抑制・制約事項、を含まなければならない。こうして経営理念は目的だけでなく、手段も明文化することになる。」

J・C・コリンズ/J・I・ポラスは、経営理念を中心にして卓越した企業が成立するための条件を実証的に検討した『ビジョナリー・カンパニー』の中で、会社の基本理念の重要性を次のように指摘している。

「ビジョナリー・カンパニーの「時を刻む時計」の重要な要素は、基本理念、つまり、単なるカネ儲けを超えた基本的価値観と目的意識である。基本理念は、組織のすべての人々の指針となり、活力を与えるものであり、長い間、ほとんど変わらない。」「基本理念がしっかりしていることが、ビジョナリー・カンパニーの成長、発展、転換にとって、特に重要になっているのだ。偉大な国、偉大な教会、偉大な学校など、長く続いている機関の基礎をなしている理想のように、ビジョナリー・カンパニーにとって、基本理念は組織の土台になっている基本的な指針であり、「われわれが何者で、なんのために存在し、何をやっているのかを示すものである」。基本理念は企業にとって基礎の基礎にあたり、滅多に変わることはない。」

そして、宮田矢八郎教授は、『経営学 100 年の思想』の中で、この『ビジョナリー・カンパニー』が発見した卓越企業の特徴は次の 5 点、「第一に企業における理念の役割の重要性を意識し、大胆な理念によってモラルを維持している。第二に基本理念を世代交代のなかで維持するため、それを存続させるシステムを構築している。第三に利益を究極の目標としてではなく、理念遂行の結果としてとらえている。第四に従業員の創造性、自由な発想や行動、高い意欲を尊重し、これを企業文化として定着させている。第五に生え抜きの経営陣で構成していることである」と述べている。

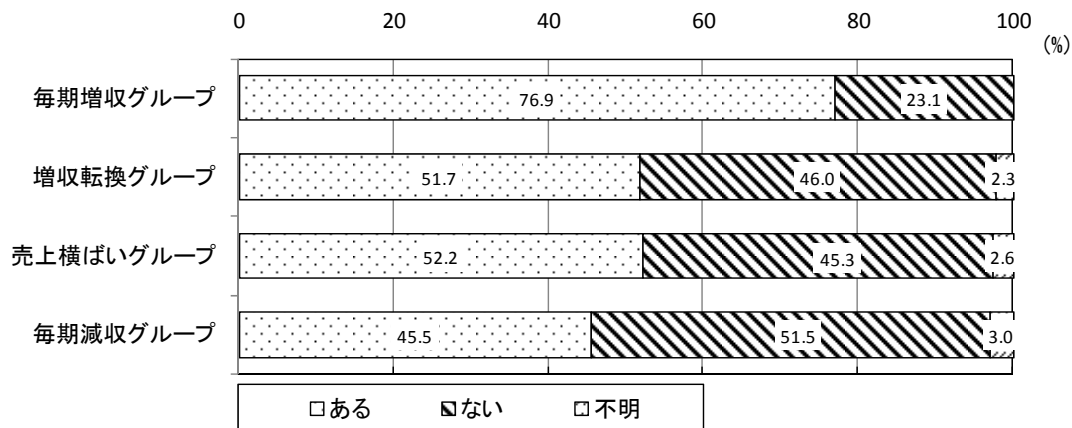
このように、企業経営において、経営理念がいかに重要であるかを指摘したものは多い。

図表 2-2-12 に、経営理念の有無に関するアンケート調査結果を示す。明らかに、毎期増収グループにおいて、社訓・社是等により経営理念が示されている企業の割合が高いことが分かる。

ただし、今回のアンケート調査は、単に社訓・社是の有無を問うただけなので、残念ながら、それらが、上述の『セオリーZ』や『ビジョナリー・カンパニー』が指摘する、経営理念の機能や役割を十分に発揮するための内容を備えたものかどうかは分らない。したがって、業績と経営理念の有無との関係が、内容に即してより詳細に関係性を調べた場合に比べて、関係が薄いように見える結果になっている可能性が高いが、それにもかかわらず毎期増収グループにおいて経営理念を有する企業の割合が突出して高いという結果が出ており、やはり、優れた経営理念を有する企業ほどよい業績を上げる、と結論付けてもよいように思われる。

なお、経営理念と従業員のやる気との関係に関しては、インタビュー先のある建設会社の社長が、「自分の代になって、社是の中に、「地域に貢献する」ということを入れた。当初は、社長は出歩いてばかりで何をしているのだろうと、社員に分かってもらえなかったが、最近では、社員が「この地域を守るためには、この会社を守らなければならない」と、会社のために頑張ってくれるようになった」と言ったことが、非常に印象に残っている。

図表 2-2-12 経営理念の有無(売上高傾向別)



(4) 積極的な経営を行う企業ほど業績がよい？

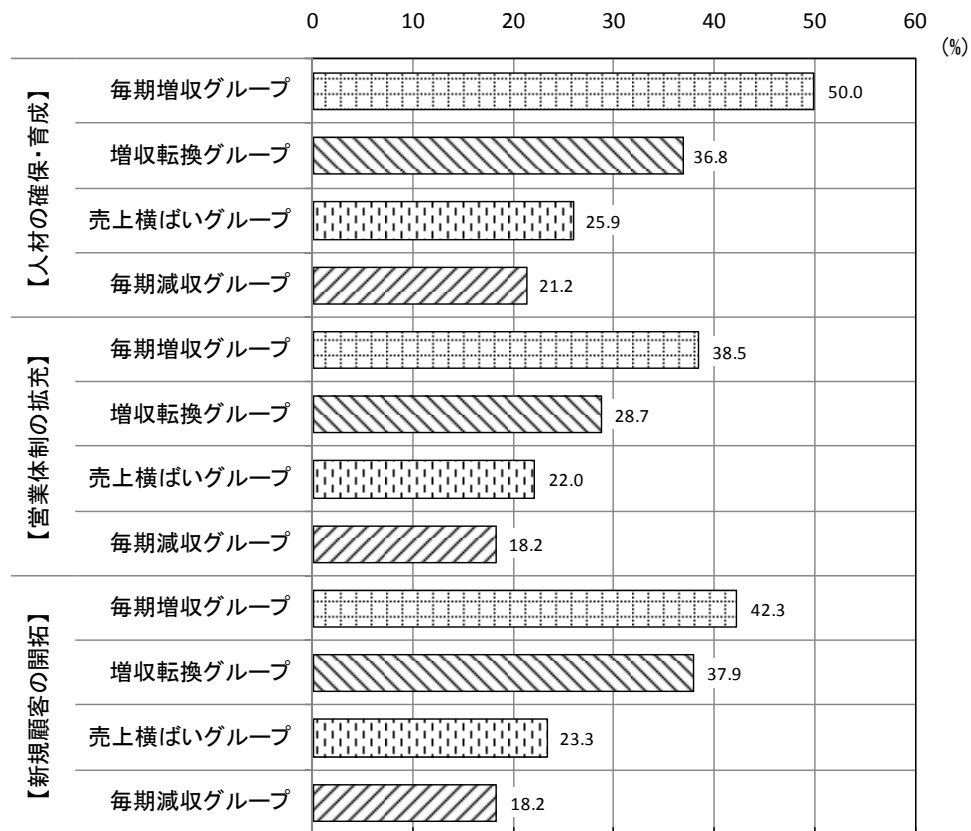
各企業において、過去 5 年間に特に力を入れてきた経営施策について、最大 3 項目選択式で問いかけた。

図表 2-2-13 は、増収グループほど、取り組んだ企業の割合が高かった施策を示している。これだけで、増収にするためには、「人材の確保・育成」「営業体制の拡充」「新規顧客の開拓」に取り組めばよい、と断定することはできないが、これらの施策がいずれも売り上げを伸ばすために必要な施策であることは間違いなく、また増収グループほどこれらの施策に取り組んだ企業の割合が高いことを考慮すると、売上高傾向とこれらの施策との相関はある程度あると考えても良さそうである。いずれにしても、減収グループほど取り組んだ企業の割合が高かった施策を示す図表 2-2-14 と合せてみると、每期増収企業が、いかに企業を発展させるための施策に積極的に取り組んでいるかが理解される。

また、図表 2-2-14 は、減収グループほど、取り組んだ企業の割合が高い施策を示している。

これらの施策は、まさに経費を削減し損益分岐点を上げるための重要な施策であるが、これらの図からは、悪循環に陥って苦しんでいる每期減収企業の、次のような一つのイメージが湧いてくる。すなわち、有利子負債による金利負担が経営の大きな圧迫要因になっていることから（あるいは銀行等に返済を迫られていることから）、早く銀行等に借入金

図表 2-2-13 過去5年間の経営施策(毎期増収グループで実施割合が高い施策)



を返済しようと、人員削減・経費削減等に取り組んでいるが、その結果、会社としての実力が低下して、ますます売上高が減少していくという悪循環に陥っている姿である。

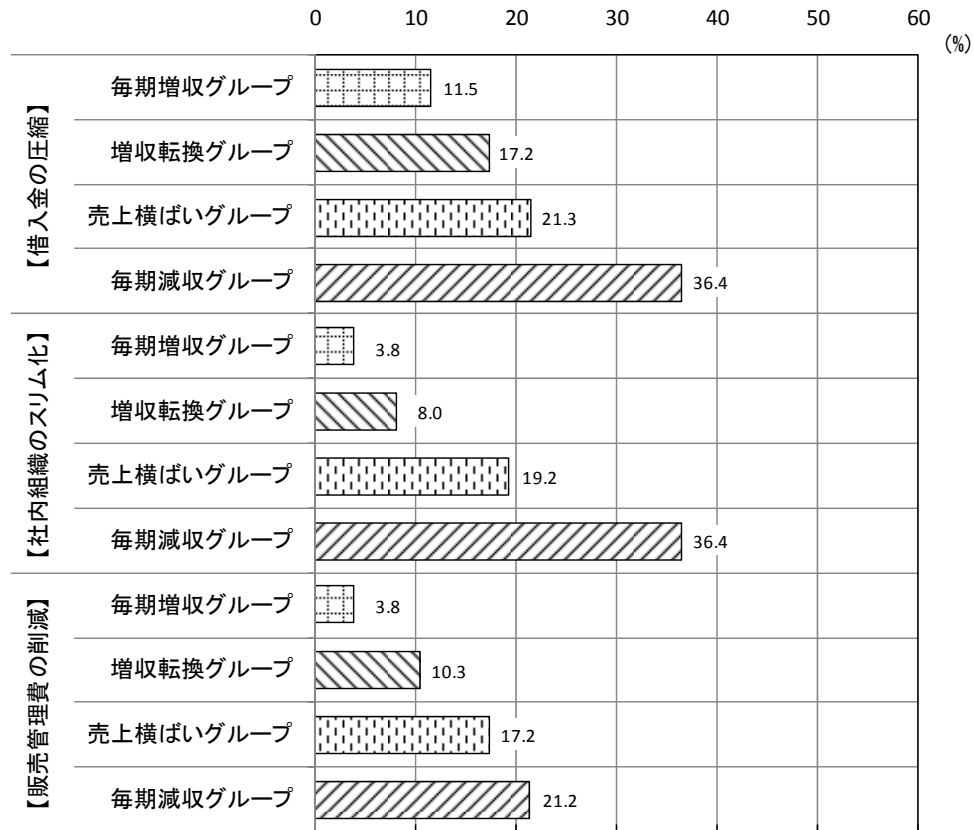
図表 2-2-15 に、売上傾向別の総資本有利子負債比率の分布を示す。この集計結果の母集団は、アンケート回答企業の結果をまとめた図表 2-2-1、2-2-2 の母集団とは異なるので、単純に重ねて結論を導き出すわけにはいかないが、毎期減収グループが突出して総資本有利子負債比率が高いことが分かる。従って、有利子負債が、建設企業の経営の大きな悪化要因になっていることは確かだと言えそうである。

最後に、多少の差はあるものの、大きな差ではなく、全てのグループで、取り組んだ企業の割合がほぼ同じと判断しても良いと思われる施策を、図表 2-2-16 に示す。

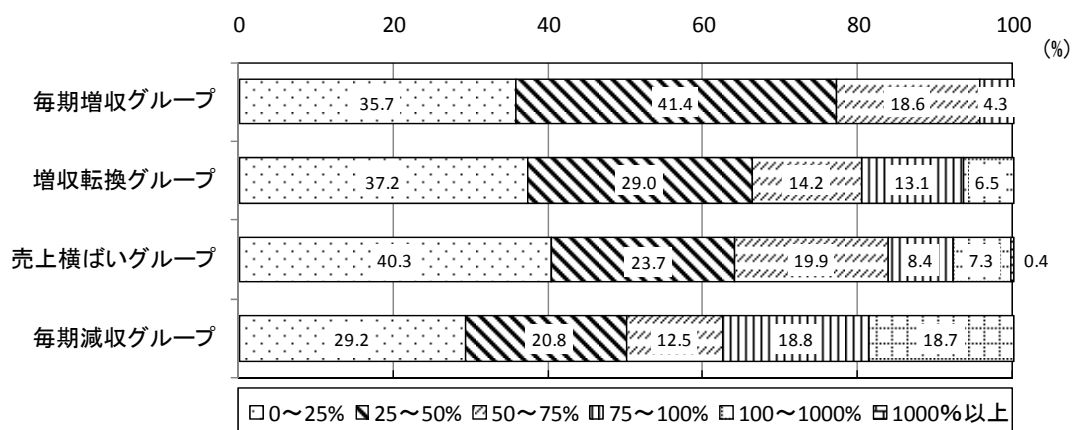
グループ間であまり差がないことから、いずれの施策も、企業特性に拘わらず、重要な施策であると思われる。この中で、「工事原価低減」は、取り組んだ企業の割合が 40～55%と高いが、「選別受注」や「新事業・新分野への進出」に取り組んだ企業の割合は 15～23%と、それほど高くないため、後の 2 つは重要な施策ではないように見える。しかし、このような結果になっていることについては、次のような、取り組みの困難さ等が反映されていると考えられることから、このことだけで重要度が劣っていると判断するのは誤り

であろう。

図表 2-2-14 過去5年間の経営施策(毎期減収グループで実施割合が高い施策)



図表 2-2-15 総資本有利子負債比率の分布(売上傾向別)

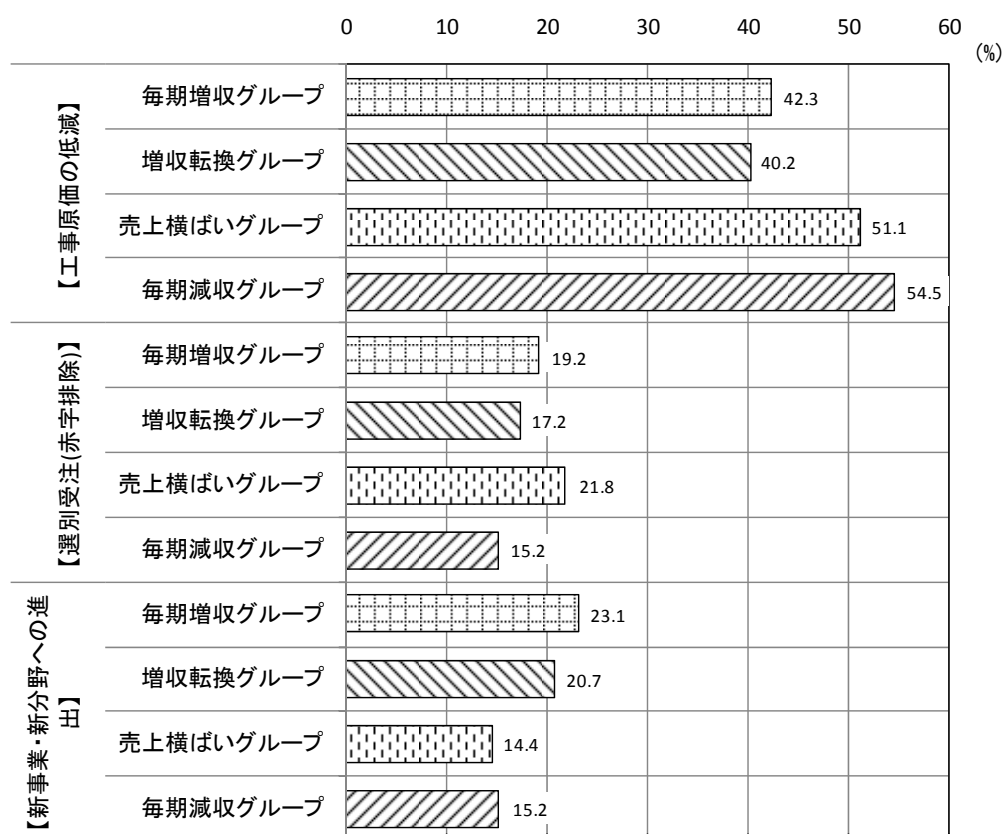


まず、「選別受注」であるが、これを可能にするには、かなり高い精度で実行積算と工事原価管理が行えることが必要である。しかし、多くの建設企業、特に小規模な建設企業では、この前提を満たすことが困難な現状にあり、このことが、取り組んだ企業の割合が

低い理由と考えられる。

また、「新事業・新分野への進出」については、早期の単年度黒字が見込める分野が少ないこと、新たな分野に進出するためには多くの資金・労力・ノウハウ・人材等を必要とし、また、建設企業が進出しようとする乗り越えなければならない制度的な障壁があったりするなど、種々の進出を阻む問題があることが挙げられる。また、積極的な経営を行っていると考えられる業績の良い企業では、既に兼業割合が比較的高くなっており、これらの企業にとっては新事業・新分野への進出は新たに取り組むべきものではないため、全体としては、新たな分野へ進出しようとする企業が少ないという結果になったと考えられる。それでも、図で明らかなように、毎期増収グループや増収転換グループなど増収グループの割合が高くなっており、経営改善に対して積極的な企業ほど業績が良いことの顕れと思われる。

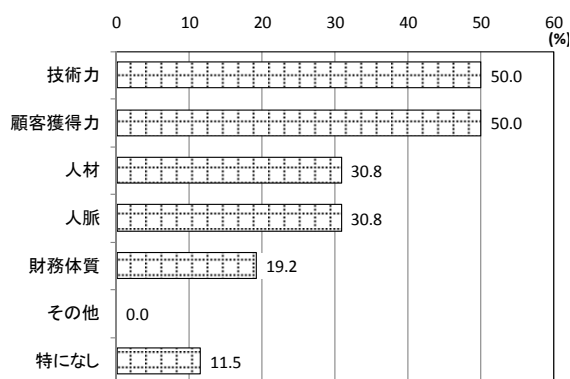
図表 2-2-16 過去5年間の経営施策(各グループで同様な割合の施策)



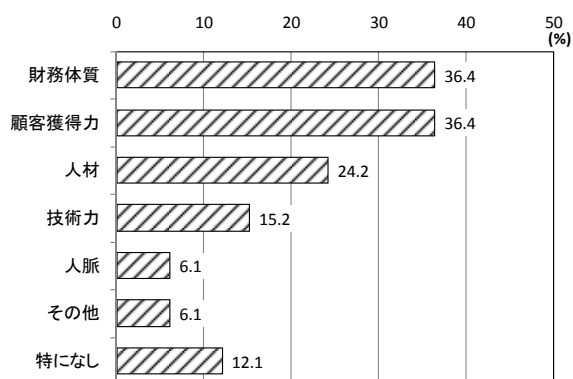
(5) 「人材」「技術力」「顧客獲得力」「財務体質」が経営を左右する主要な要素か？

毎期増収グループの企業では、自社の経営上の強みがどこにあると考えているか、また、毎期減収グループの企業では、自社の経営上の弱みがどこにあると考えているか、について問うた結果が、図表 2-2-17 と図表 2-2-18 である。ご覧の通り、毎期増収グループの企

図表 2-2-17 経営上の強み(毎期増収グループ、複数回答)



図表 2-2-18 経営上の弱み(毎期減収グループ、複数回答)



業の経営上の強みとしては、「技術力」「顧客獲得力」を挙げた企業が多く、また、毎期減収グループの企業の経営上の弱みとしては、「財務体質」「顧客獲得力」を挙げた企業が多い。「人材」は、どちらの結果でも第3位となっているが、「技術力」と「顧客獲得力」の源泉が「人材」であることを考慮すると、これらの要素と同格の要素と考えられる。従って、このアンケート集計結果から判断すると、建設企業の経営を左右する主要な要素としては、「人材」「技術力」「顧客獲得力」「財務体質」であると考えてよさそうである。

しかし、この結果は、「このような項目の中から選ぶとすれば」という前提で行ったアンケート調査結果であり、これで経営上の強みとなる要素を網羅していると結論づけるのは早計である。そういう意味で、上記の図表で示す項目に当てはまらない項目として、敢えて記述式で回答してきた内容は、上記の結果を補完する、非常に参考になるものと考えられる。

図表 2-2-19 経営上の強み（「その他」記述回答）

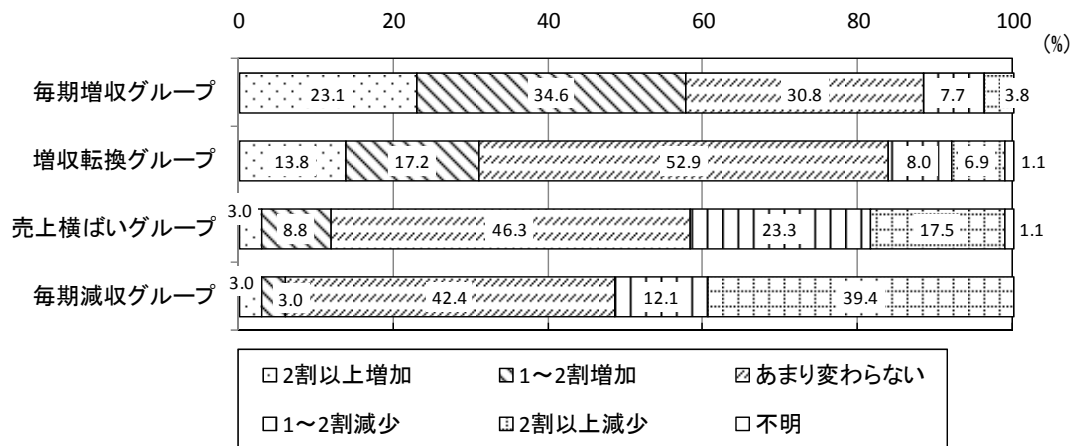
分類	記 述 内 容	売上傾向	業種
施工能力	土木、建築注文住宅において、企画、設計、施工が自社でできる。	増収転換	建築
	受注工事は全て自社施工で完了させ、外にできる限り支出させない体制。	売上横ばい	土木
	直営施工力	売上横ばい	土木
	柔軟な工事範囲、何でも選ばず仕事にあたる。	売上横ばい	土木
	機動力。自社の人材、重機、車輛によって即対応可能	売上横ばい	土木
	プレカット加工機の設備	売上横ばい	建築
	専門工事業の人材と設備の充実	売上横ばい	専門
事業内容	土木、農産物の製造	増収転換	土木
	新規事業（建設残土受入事業）	売上横ばい	土木
	公共事業に過度に依存しない体質	売上横ばい	建築
	他社との差別化（産廃処理への進出）	売上横ばい	専門
	新分野事業	売上横ばい	専門
	土木工事の受注が減ったが、副業的に上水道関係の受注がある。	每期減収	土木
グループ力	グループ会社よりの受注が大半。	増収転換	専門
	親会社のブランド力	売上横ばい	土木
	同族会社の結束力	売上横ばい	土木
	グループ力	売上横ばい	建築
信用・実績	46 年間の経営年数による信用度、施工実績。	売上横ばい	建築
	過去の施工物件の顧客から改築等依頼を受ける。	売上横ばい	建築
人材	与えられた仕事に全員が真面目に取り組む。	増収転換	土木
	年齢が若く、これからどのくらい伸ばせるか楽しみ。	売上横ばい	土木
財務体質	借入金が少ない。	売上横ばい	土木
	施工機会を保有しているため、キャッシュの外部流出が少ない。	每期減収	土木

(6) 従業員を大切にする企業は業績が良い？

図表 2-2-20 は、売上高傾向別に見た過去 5 年間の従業員数の変化を示したものである。ご覧の通り、増収傾向が強いグループの企業ほど従業員が増加している企業が多く、減収傾向が強いグループの企業ほど従業員が減少している企業が多いという結果になっている。この結果だけでは、単に業績と従業員数が連動しているだけなのか、増収傾向が強いグループの企業ほど従業員を増強しようとする傾向が強いのか、あるいは両方が相俟っての結果なのかは分からない。しかし、前出の「過去 5 年間の経営施策」で明らかのように、増収傾向が強いグループの企業ほど、「人材の確保・育成」に熱心に取り組む傾向があり、「組織のスリム化」には不熱心であることを考慮すると、増収グループの企業ほど、「従業員数をできるだけ少なくし、固定経費を低く抑えることが、経営の常識である」的な考

えとは異なる行動を採っている可能性を否定できない。

図表 2-2-20 従業員数の変化



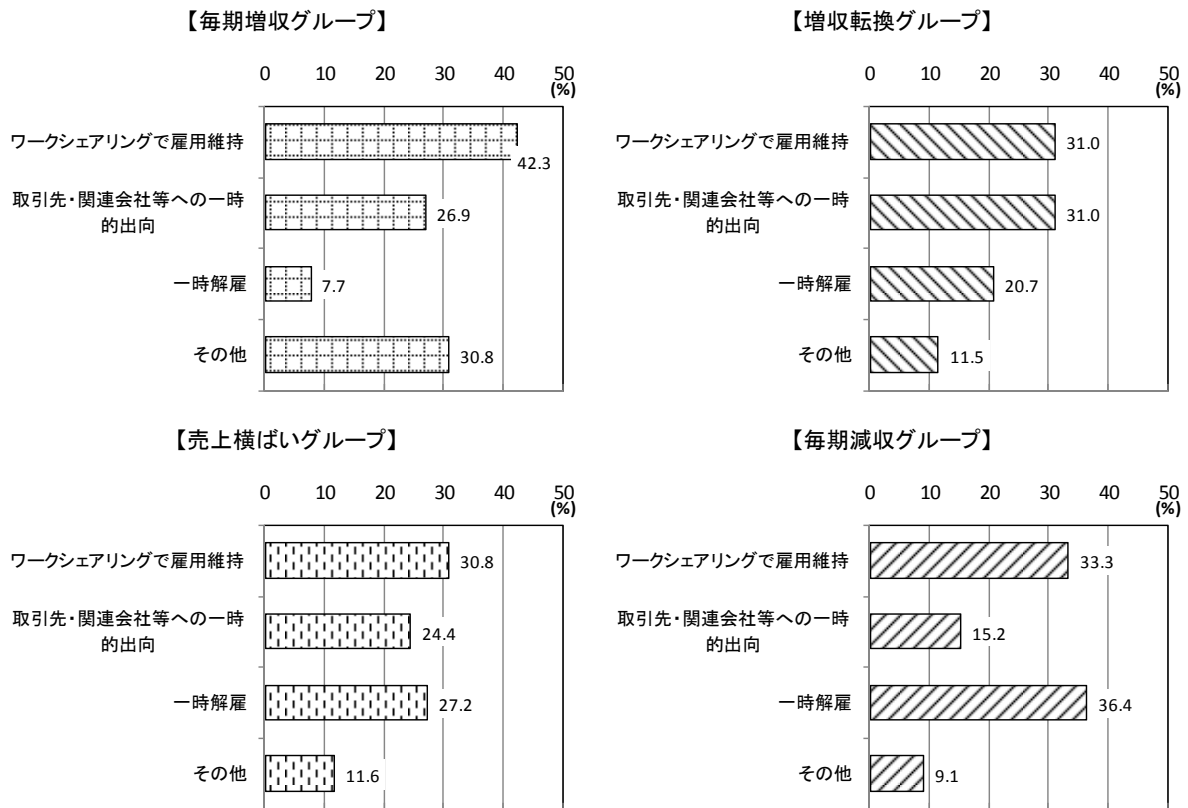
図表 2-2-21 と図表 2-2-22 は、従業員が一時的に余剰あるいは不足したときに、どのような対応を採るかについて問うた結果を、売上高傾向別に比較できるようにしたものである。これを見ると、増収傾向のグループほど、余剰時にもできるだけ従業員を解雇せず、不足時にはできるだけ外注に頼らないことを心がけ、逆に、減収傾向のグループほど、余剰時には従業員を解雇し、不足時には外注に頼る傾向が強いことが分かる。

建設生産は屋外・単品・受注生産という特性を有していることから、同一規格の製品を工場で大量に製造する製造業に比べて、自動化・機械化を進めづらく、人力に依存する割合が大きいことは、衆知の通りである。従って、建設企業においては、従業員を減らすことは、その企業の施工能力を低下させ、可能となる売上高の最大値を下げることになる可能性が高い。従って、顧客獲得力の強化や利益を上げる仕組みの整備を併せて行う必要があるのはもちろんであるが、従業員を増やすという方策は、売上高を増やすための有効な方策と考えられる。

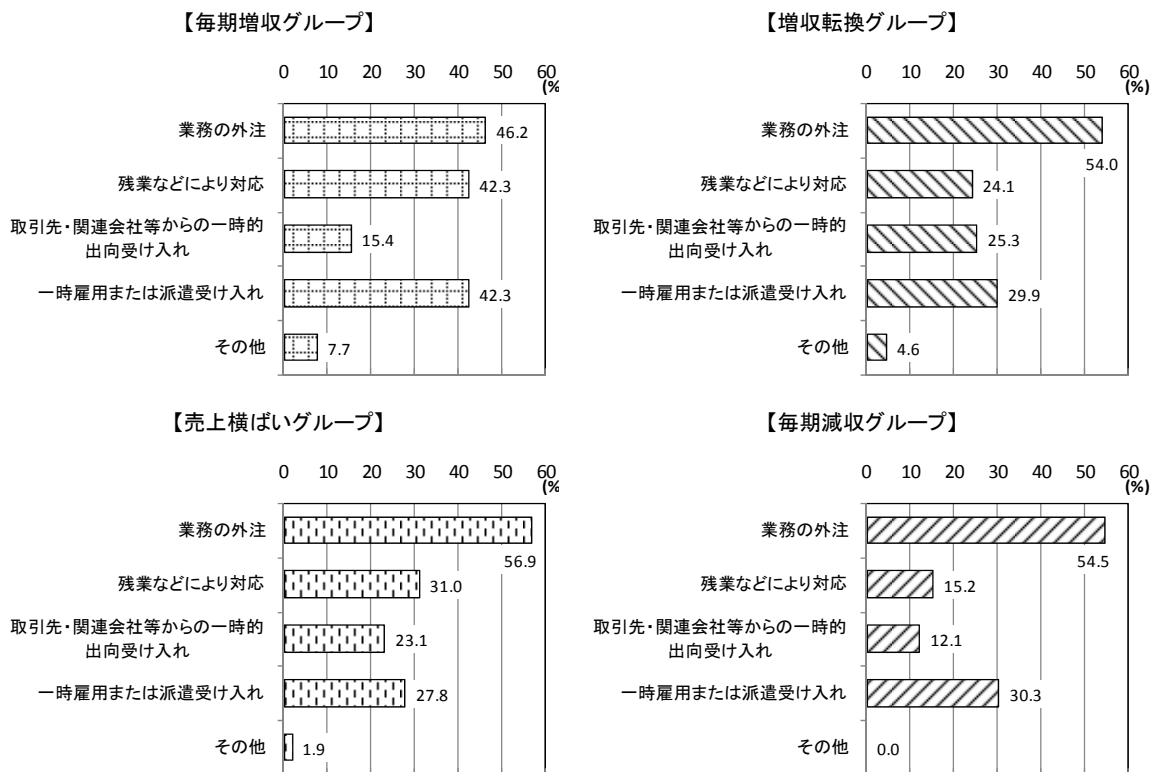
このことを念頭に置きつつ、これらの 3 つの図表を重ねて、従業員数の変化に関する図表 2-2-20 の意味を考えてみると、もちろん「建設企業においては、従業員を増やせば経営状況が良くなる」と断言するものではないが、増収グループの企業ほど、経営資源としての人の重要性を認識しており、いわゆる経営の常識で考えられる以上に従業員を増やそうとする傾向が強い、とは言えそうである。

他の産業における事例ではあるが、ユニクロは、一般には業績変動を調整するための存在と考えられる契約社員や派遣社員を対象に希望者を正社員として採用するという、一見、経営の常識に反する方策を採用することによって、強くそして効率の良い組織にすることに成功し、業績を伸ばしていると言われている。

図表 2-2-21 従業員の一時的余剰時の対策



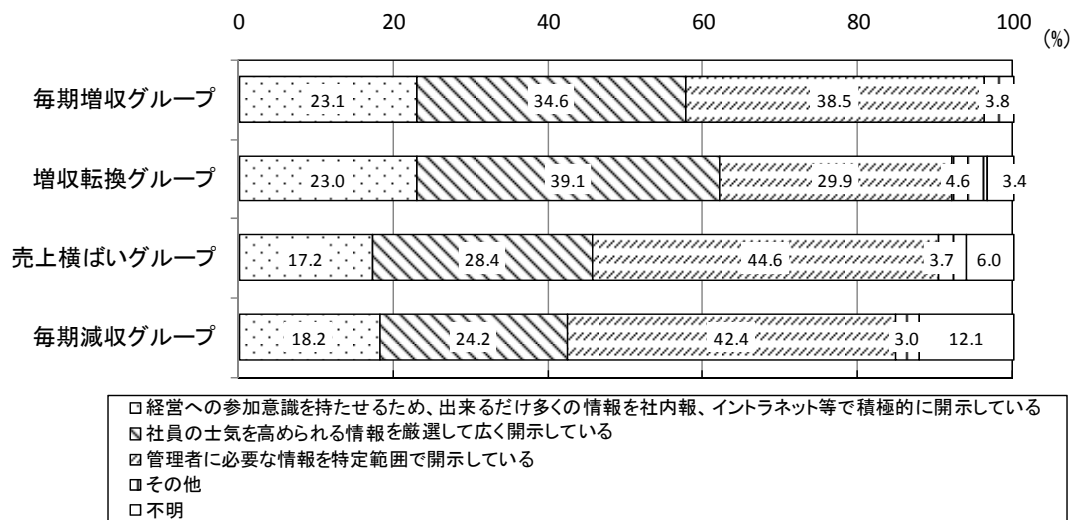
図表 2-2-22 従業員の一時的不足時の対策



増収傾向が強いグループの企業ほど、人の重要性を認識しているとする、単に従業員数の増減だけではなく、そのような企業とそうでない企業の間で、従業員に対する接し方が異なっている可能性が高いことから、この観点からアンケート調査結果をみてもみる。

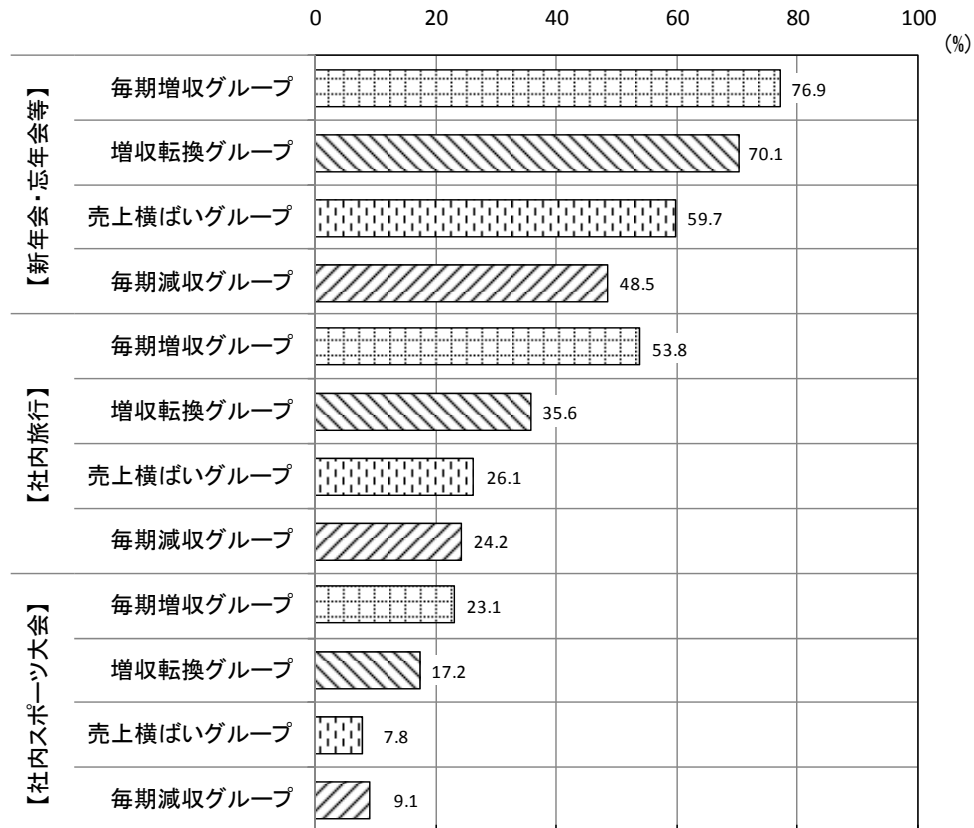
まず、経営情報の社員への開示状況を見たのが図表 2-2-23 である。ご覧の通り、増収傾向が強いグループほど、社員に経営への参加意識を持たせたり、社員の士気を高めるため、できるだけ多くの経営情報を積極的に開示したり、広く開示したりしていると言えそうである。

図表 2-2-23 経営情報の社員への開示状況



また、全社挙げての親睦のための行事の取り組み状況を、売上傾向別に比較して見たのが図表 2-2-24 である。ご覧の通り、増収傾向が強いグループほど、一体感や会社への帰属意識を高める効果が期待できそうな、全社挙げての親睦行事に熱心に取り組んでいることが分かる。一方で、「朝礼」、「創立記念式典」、「安全大会」の開催などに関しては、グループ間でほとんど差がなかったことを考慮すると、確かに、このような取り組みは企業の業績を上げるために効果があると、断言できそうである。

図表 2-2-24 全社挙げての親睦行事の実施状況

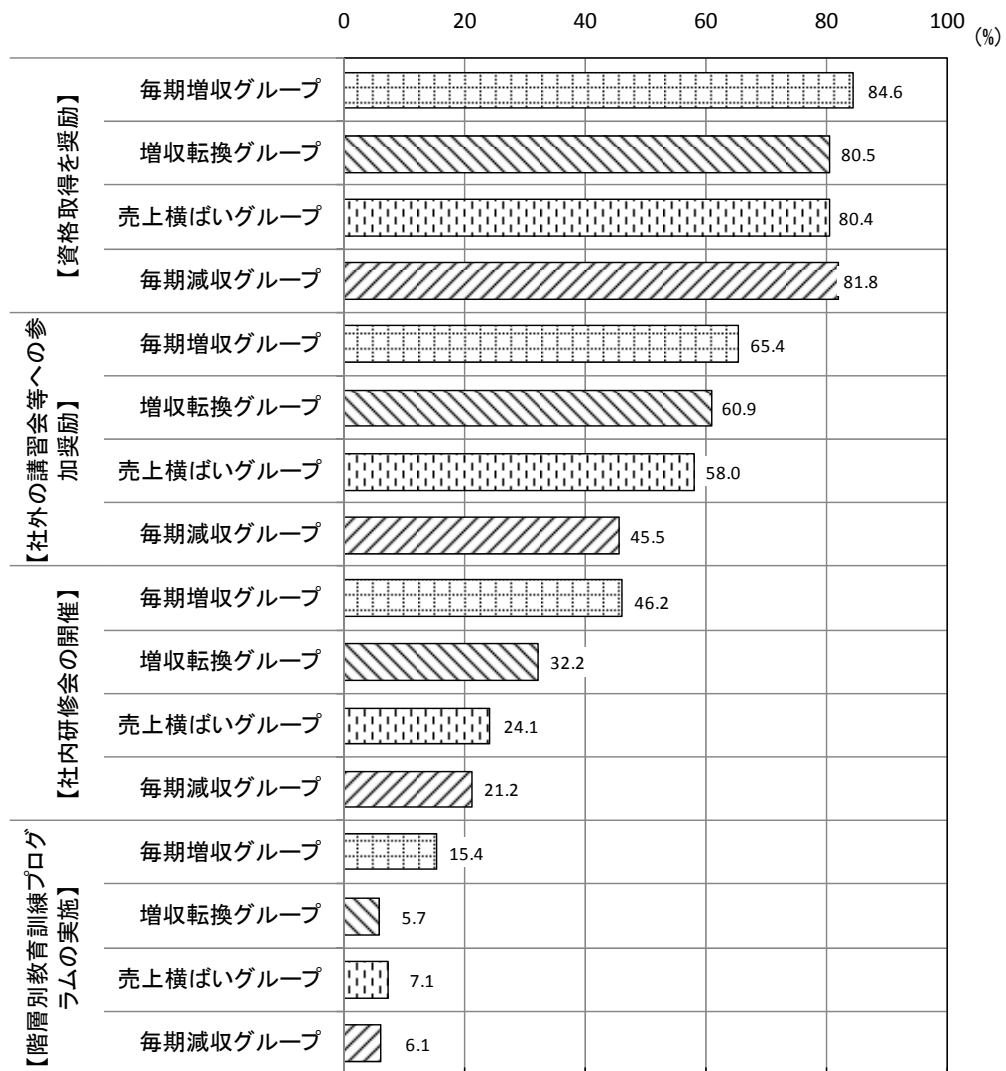


また、人材育成のための取り組みの実施状況を見たのが図表 2-2-25 である。ご覧の通り、増収傾向の強いグループほど、人材育成のために熱心に取り組み傾向が強いことが分かる。

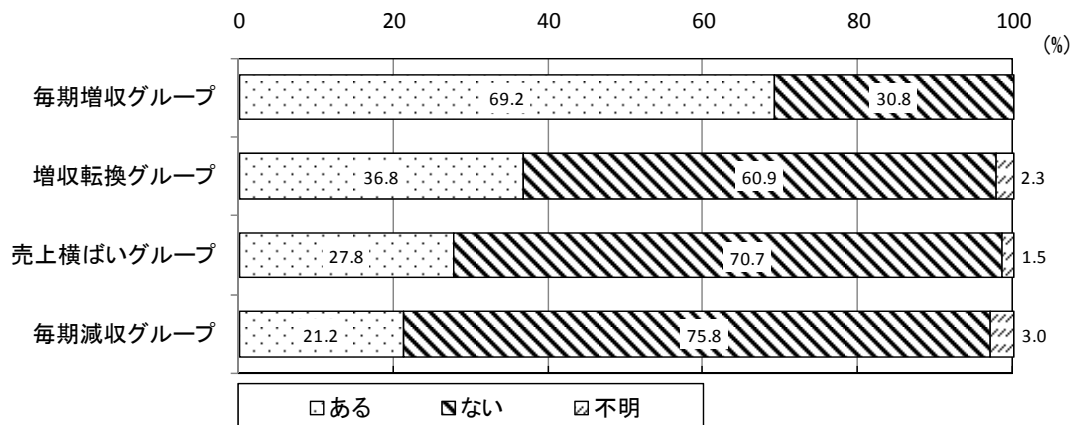
企業が競争優位を継続できるためには、社員一人一人の能力を高める不断の努力が不可欠であることは衆知のことであり、このような結果が出るのは当然と言える。

そして、人材を育成するためには、単に社員研修等を行えば事足りるのではなく、社員一人一人の能力・業績等を正しく評価することも必要である。図表 2-2-26 は、売上傾向別に人事評価制度の有無を比較したものであるが、ご覧の通り、増収傾向が強いグループほど、人事評価制度を有する企業の割合が高くなっている。もちろん、人事評価制度がありさえすればよいというものではないが、この結果は、人事評価制度の整備が、人材育成のための重要な手段であることを認識している企業の割合を示しているとも考えられるものであり、人材育成のための取り組みの実施状況と同様な傾向が現れるのは当然であろう。

図表 2-2-25 人材育成のための取り組みの実施状況



図表 2-2-26 人事評価制度の有無



おわりに

本稿では、近年の厳しい経営環境の中であって、多くの建設企業が経営に苦しんでいるときに、売上高を伸ばし利益を確保している企業が存在することから、これらの業績のよい企業の共通項を探し出すことができれば、多くの建設企業にとって、特に地方の中小の建設企業にとって参考になるのではないかと考え、アンケート調査結果を使って、分析してみた。

本稿で、「売上高を伸ばし利益を上げる建設企業の共通項」として報告した項目は5つであるが、経営上重要な項目を全て取り上げようとすれば5つで収まるものではなく、今回の報告が経営全般を網羅したものになっていないことは、十分認識している。実際に行ったアンケート調査の内容も、実はもっと多岐にわたっており、今回、これらの全てにわたって報告に足る分析が可能であったならば、もっと充実した報告ができていたものと考えている。しかし、今回のデータだけで判断できない事柄が多かったことから、これらについては今後の課題とすることにして、今回報告できるものに限って報告した。従って、不十分な内容となっていることについては、このような事情をご理解いただきたい、ご容赦いただきたいと考えている。

また、本稿で取り上げた5つの項目についても、もう少し踏み込んだ分析を行い、今回報告できなかった項目と合わせて全体を網羅した形で、いつか報告ができればと考えている。そして、多くの建設企業の経営者にとって経営上の参考となるものを提示できればと考えている。

最後に、今回、お忙しい中、アンケート調査にご協力いただいた多くの建設企業経営者の皆様、また長時間のインタビュー調査にご協力いただいた建設企業経営者の皆様に、心より感謝申し上げたい。

2.3 ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題

はじめに

現在、ゼネコンは、建設市場が急激に縮小したことに加え、低価格競争が進み、経営上、厳しい環境下にある。しかも、昨年から深刻さを増している世界的な経済危機は、我が国においては比較的長期間続くという観測が流れるなど、今後、経済対策が打たれたとしても、建設投資が大きく伸びることに期待できるような状況ではない。しかも、低価格受注の決算結果が出る時期に不況が重なったという意味で、存続さえ危うい厳しい状況にある企業も多いと考えられる。

こうした状況下において、ゼネコン各社は、企業規模に見合った工事獲得努力、資機材・労務費等の削減、組織のスリム化に取り組むなどして経営改善に努めているが、一般的に見られるこのような経営改善の取り組みを今後も進めるだけでは、経営上の問題を根本的に解決し将来展望を開くものとは言い難いように思われる。というのは、当研究所が実施している主要建設会社決算分析によると、対象上場企業の平均純利益率は、2000年度から2007年度までの8期分のうち、半数の4期でマイナスとなっており、直近の2007年度でも、41社平均で0.6%と、かろうじて黒字となっているものの非常に低い数値となっているからである。また、営業利益率については、ここ10年間以上に渡って3.0%前後で推移しており、低水準から抜けだせない状態にある。

現在のゼネコンにおいて、企業の収益性を損ない、企業経営を困難にしている大きな原因は、大きく「受注環境」と「生産環境」という2つの切り口によって分析が可能であると思われる。

受注環境については、国内建設市場が、1990年代半ば頃からわずか10年間で、80兆円超から50兆円を切る水準まで縮小したにもかかわらず、市場の縮小スピードに比べて企業数・就業者数の減少が遅れて進行し、企業数・企業規模の市場規模に対する過剰状態が長く続いたことが、受注業者の決定が主として請負価格のみで争われる仕組みが変わらなかったことと相俟って、低価格競争の激化、利益率の低下を招き、企業経営を困難にした大きな特徴として挙げられよう。

一方の生産環境については、現在の元請・下請分業生産体制が、ゼネコンの経営改善努力を損なう大きな原因になっているように思われる。というのは、元請業務としての総括管理を行うゼネコン、施工部分を担う専門工事業、設備工事に特化した設備工事業からなる現在の建設生産体制においては、ゼネコンが建設生産プロセスの一部を担うに過ぎない

状況にあり、その経営改善の努力の効果の発揮が自ずと限定される上、他社との差別化も困難と考えられるからである。

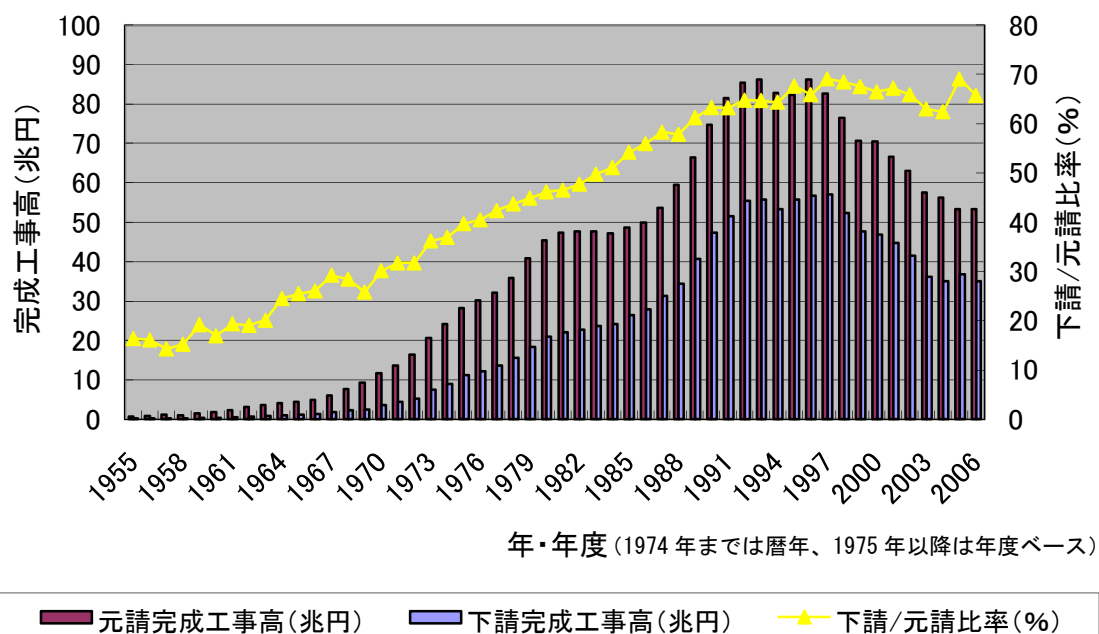
本稿は、以上のような状況等を背景として、比較的規模の大きなゼネコンの経営改善の観点から、下請施工による分業生産体制、管理部門と現業部門との関係等に注目して、現在の建設生産体制が内包する企業経営に関わる問題を整理・分析し、今後の経営改善の方向を見出そうとするものである。

2.3.1 元下関係に着目した建設生産体制の変化

(1) 建設投資の動向と建設生産体制の変化（自社施工から分業生産へ）

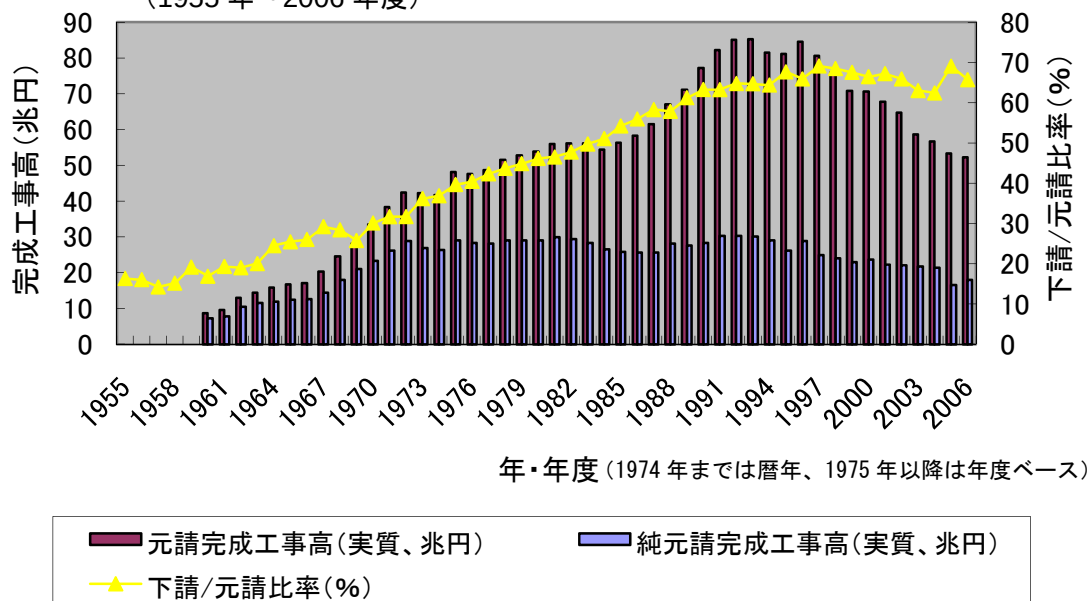
図表 2-3-1 は、元請・下請完成工事高と下請／元請比率の推移、図 2-3-2 は、元請完成工事高と純元請完成工事高（下請発注額を差し引いた後の元請完成工事高）を建設工事費デフレーター（2000 年度基準）で補正した額、および下請／元請比率（以下、「下請比率」）の推移を表したものである。

図表 2-3-1 元請・下請完成工事高と下請／元請比率の推移（1955 年～2006 年度）



（国土交通省「建設工事施工統計調査報告（平成19年度実績）」より作成）

図表 2-3-2 元請完成工事高（実質）、純元請完成工事高（実質）、下請／元請比率の推移
（1955 年～2006 年度）



（国土交通省「建設工事施工統計調査報告（平成19年度実績）」および
「建設工事費デフレーター（2000年度基準）」より作成）

上記2つの図表（図表 2-3-1、図表 2-3-2）から読み取れる元下関係に着目した建設生産体制の変化をまとめると以下の通りである。

- 1955 年～1958 年（昭和 33 年）までは、下請比率は 15%程度と非常に低い状態で推移しており、この頃は、元請建設企業はほとんどの工事を自社で施工し、下請に出していないことが分かる。なお、1955 年以前については、比較できるデータがないので確かなことは言えないが、まるで自社施工比率を高めつつあったとさえ言えそうな雰囲気がある。
- 1959 年～1972 年（昭和 47 年）までは、下請比率が徐々に上昇し、32%程度にまで上昇してきた時期である。これ以降も下請比率は上昇を続けるが、以降の下請比率が一直線に上昇するのと比べると、この間は年によってバラツキ（揺り戻し）があり、下請施工比率を上昇させることに多少の躊躇があったように見える。また、下請比率 32%というのは、まだ、元請建設企業が自社施工体制を維持している状態とも考えられる。さらに、純元請完成工事高が上昇し続けていることを考え合わせると、この時期は、まだ、元請建設企業は自社施工を基本にしていたが、建設市場が拡大するに伴い、少しずつ下請企業への外注を増やしていた時期と見ることができよう。
- 1973 年～1991 年（平成 3 年）までは、下請比率が毎年着実に上昇し続け、約 63%まで上昇した時期である。また、純元請完成工事高がほぼ横ばいの状態になることから、1972、3 年頃に、元請建設企業は、自社施工体制の維持から下請施工による分業生産

体制の確立へ完全に経営の舵を切り、自社の体制を大きくすることなく、以後の受注高の増大を下請生産体制の拡大で吸収するようになった時期、と見ることができよう。また、1982年頃から6年間ほど、下請比率が上昇を続けている一方で、元請完成工事高の増減に拘わらず純元請完成工事高が減少している。このことから、元請建設企業の下請施工による分業生産体制への移行は、1981年頃までにほぼ完了していたのではないかと見られる。

- バブル崩壊の年と言われている1992年（平成4年）から2004年（平成16年）までの下請比率の推移から、この間の変化を読み取ってみる。まず、1992年からの2、3年間は、下請比率が約64%でほぼ一定で推移していることから、元請建設企業がバブル崩壊後の様子見をしていた時期ではなかったか、と思える。次に、その後の2、3年間は下請比率が跛行しながら約69%まで上昇していることから、この時期は、バブル崩壊後の影響が長く続きそうであることを踏まえ、企業体質の改善にいろいろな取り組みがなされ始めたが、基本は企業経営のスリム化（アウトソーシング）であったということではなかったのか、と思える。さらに、1997年（平成9年）から2004年（平成16年）の間は、下請比率が一貫して低下し続け、1997年に約69%であったものが2004年には約62%まで低下している。純元請完成工事高が低下し続けていることを勘案すると、この時期は、元請完成工事高が減少し続ける中で、元請建設企業は、基本的な生産体制を変えずに、自社内の留保を増やすことに努力していた時期ではなかったか、と思われる。
- 2005年（平成17年）以降である。この時期については、十分なデータがないため判断が難しいが、下請比率が大きく変化していることから類推して、それ以前の7年間は、元請建設企業は基本的な生産体制を変えずに自社内の留保を増やそうと努力してきたが、それも限界に来てしまったことを示唆しているのではないかと、と思われる。

一方、『日建連40年史¹』から、大手ゼネコンの経営改善の取り組みの経緯をまとめると以下の通りである。

- 社団法人日本建設業団体連合会（以下、「日建連」という。）は、1970年度（昭和45年度）に事業計画で「経営近代化施策の確立」を重点施策とすることに決め、長期構想研究会を設置した。長期構想研究会は、1971年6月、中間報告として「1970年代における建設業の進路（アッセンブルからシステムへ）」をまとめ、提言を行った。その中から、経営改善手法に関わる項目を抜き出すと以下の通りである。
 - ・ 建設工事の生産・流通の要素を深く掘り下げて、これを一貫したシステムとして有機的、立体的に構成する必要がある。
 - ・ 労働集約的産業から知識集約的産業へ体質を改善する。

¹ http://www.nikkenren.com/publication/pub2007_11.html

- 長期構想委員会（1971年度に「委員会」に改称）が、1972年4月、「建設システムの高度化について（1970年代における建設業の進路）」をまとめ、以下の指摘をした。
 - ・ 建設業は生産体制の質的向上、すなわち建設システムに含まれる知識的、技術的要素の比重を高める必要がある。
- 長期構想委員会が、1973年6月「10年後の我が国経済社会と建設業」を発表し、以下の展望を示した。
 - ・ 総合建設業が社会や経済の転換に伴いシステム産業へ転換し、エンジニアリング産業へと発展していく。
- 日建連は、1979年5月、「建設業の中期展望―新たな発展を目指して」を発表し、その中で、以下の建設業の経営改善の対策を取り上げている。
 - ・ 企業サイドの努力で効率化を進め、コスト低減を図ることが強く望まれる。
 - ・ 大手建設業者は、知識集約化に対応して人材の養成等により、エンジニアリング産業界の担い手になる。
 - ・ アッセンブラーとしての管理監督機能の向上と知識集約化に進むためには、下請業者の育成強化による責任施工体制の確立が重要になる。
- 日建連の建設業基本問題委員会は、1998年4月、中間報告案「21世紀に向けた建設業経営のあり方―グローバルスタンダードへの対応」を示した。その中で、以下の方向を示している。
 - ・ 「組織・経営形態」に関し、自らの強み、優位性を再度確認し、「それらを生かして効率的・収益性の高い分野に経営資源を配分」すべきである。
- 2004年（平成16年）日建連がまとめた「中期ビジョン」に、次のような記述が見られる。
 - ・ 供給過剰構造
 - ・ 選択と集中による最適体制の構築
 - ・ マネジメントの高度化
 - ・ 生産プロセスの改善
 - ・ 技術革新と生産性向上

また、我が国の建設業、建設生産体制のあり方に大きな影響を与えた出来事として、1971年（昭和46年）の建設業法の改正がある。

1965年（昭和40年）12月、建設省は、改正を要する問題点として建設業の登録制度、下請制度、契約保証などを提示して、中央建設業審議会（以下、「中建審」という。）に建設業法の改正について諮問した。中建審は、1968年（昭和43年）1月、①登録制度から許可制度への移行、②一定規模以上の総合建設業者について特別許可制度（特定建設業）の導入、③建設技能労働者の労働条件改善、④下請業者の経済的地位強化のための保護規定、⑤注文者と元請業者の契約関係の改善、という基本方針を有する建設業法改正試案大

要をまとめ、建設大臣に答申した。建設省は、この答申に沿って改正作業を進め、国会に提出、1971年3月25日国会において可決成立し、改正建設業法は、同年4月1日に公布、1972年4月1日から施行された。

この改正建設業法は、①登録制度を28業種別の許可制度に改める、②下請業者の保護等に関する規定の整備、③請負契約関係の適正化を図る、ことを要点としており、当時の建設業界（日建連等）の意見が大幅に取り入れられた結果となっている。この法改正によって、下請の責任施行を前提とした元請・下請分業生産体制を支える法制度は、確立されたと言える。

これまでのことを対比させながらまとめたものが、図表2-3-3である。

図表 2-3-3 建設生産体制の変化に関する対比表

期 間（特徴）	下請比率の変化	『日建連 40 年史』 から
1958 年以前 （元請建設企業による 自社施工の時期）	約 15%で推移。	
1959 年～1972 年 （元請建設企業は、自社 施工を基本としつつも、 建設市場の拡大に伴い、 徐々に下請企業への発 注を増やした時期）	約 15%→約 32%へ 上昇。	（1971 年 3 月、登録制度を 28 業種別の 許可制度に改める等の改正を行う改正建 設業法が国会で可決成立する。） 1971 年 6 月、長期構想研究会「1970 年代 における建設業の進路」を提言。 ・生産・流通を一貫したシステムとして有 機的、立体的に構成する必要がある。 ・知識集約的産業へ体質を改善。
1972,3 年頃 （元請建設企業が、自社 施工体制から、下請施工 による分業生産体制の 確立へと、完全に経営の 舵と切ったと見られる 時期）		（1972 年 4 月 1 日、改正建設業法が施行 される。） 1972 年 4 月、長期構想委員会「建設シス テムの高度化について」まとめ。 ・建設業は建設システムに含まれる知識 的、技術的要素の比重を高める必要あり。 1973 年 6 月、長期構想委員会「10 年後 の我が国経済社会と建設業」を発表。 ・総合建設業がシステム産業へ転換し、エ ンジニアリング産業へ発展。
1973 年～1991 年 （元請建設企業の生産 体制が、下請施工による 分業生産体制に完全に 移行した時期）	毎年着実に上昇。 （約 32%→約 63%） 1981 年頃には、自 社施工体制から元 請・下請生産体制へ の移行がほぼ完了 していた模様。	1979 年 5 月、日建連「建設業の中期展望 —新たな発展を目指して」発表。 ・企業サイドの努力で効率化・コスト低減。 ・大手建設業者は、知識集約化に対応し、 エンジニアリング産業界の担い手になる。 ・アッセンブラーとしての管理監督機能の 向上と知識集約化に進むためには、下請業 者の育成強化による責任施工体制の確立 が重要。

期 間（特徴）	下請比率の変化	『日建連 40 年史』から
1992 年～1994,5 年 （バブル崩壊後の様子 見の時期）	約 64%でほぼ一定。	
1994,5 年～1997 年 （元請建設企業が、企業 経営のスリム化による 経営改善に取り組んだ 時期）	跛行しながら、約 69%まで上昇。	
1997 年～2004 年 （元請建設企業が、分業 生産体制の下、さらなる コストダウン、自社の利 益率向上を図った時期）	毎年一貫して低下 し、約 62%まで低 下。	1998 年 4 月、建設業基本問題委員会「21 世紀に向けた建設業経営のあり方」提示。 ・「組織・経営形態」に関し、自らの強み、 優位性を再度確認し、「それらを生かして 効率的・収益性の高い分野に経営資源を配 分」すべき。 2004 年、日建連「中期ビジョン」まとめ。 ・供給過剰構造 ・選択と集中による最適体制の構築 ・マネジメントの高度化 ・生産プロセスの改善 ・技術革新と生産性向上
2005 年以降 （元請建設企業による 経営改善に、限界が来て いるように見える時期）		

(2) 建設生産体制の変化と併せて起こった元請・下請の役割の変化

我が国における建設生産体制が、建設市場の拡大とともに、ほとんど下請に出さない自社施工体制（直営方式）から、下請による責任施工を前提とした元請・下請分業生産体制に変化し、現在に至った経緯については、前節で見た通りである。しかし、変化したのは体制だけではなく、その変化の過程において、元請ゼネコンと下請企業間、1 次下請企業と 2 次下請企業間等で、建設生産プロセスにおける役割も変化してきている。

大まかにその経緯を整理すると、以下の通りである。

まず、昭和 40 年頃までは、元請ゼネコンが主要な労務・機材等を自ら調達する直営方式が一般的であったが、その後、経済成長とともに工事量が増大し、元請による直営方式よりも下請を活用するほうが、技術・人材・設備等の管理・運用面で効率的と考えられ、また、昭和 46 年の建設業法改正により業種別許可制度が導入されたこともあって、下請業者から労務・機材等を調達する動きが加速して建設生産の分業化・専門化が進んだ。こ

の結果、元請は予算・工程・品質等の元請管理業務に特化し、実施工部分は下請の専門工事業者が労務と機材を提供して責任施工するという形態が主流となった。

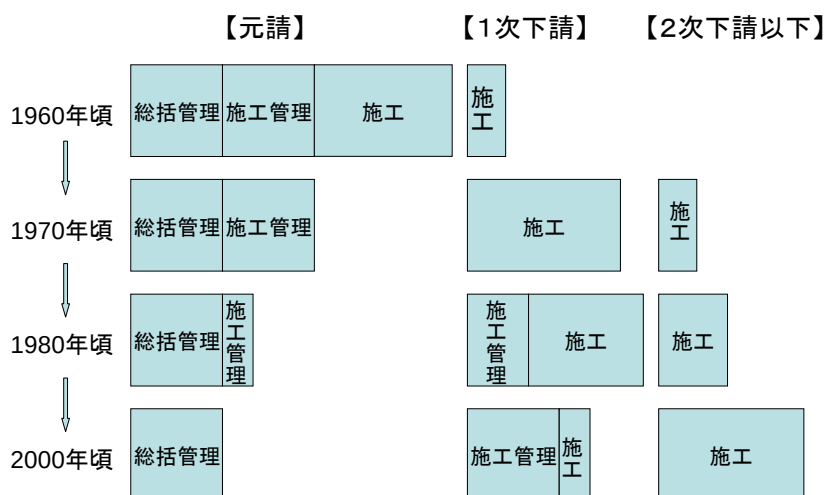
この形態は工事の大規模化、多様化、複雑化に伴って更に発展し、いわゆるバブル期には、工事量の急増に対応するため、従来の元請業務は大幅に下請に移行され、下請がさらにその一部を外注（2次、3次下請）するようになり、現在のような複雑な重層構造となった。

なお、土木分野においては、従来は発注者（主に官庁）が行っていた全般的な施工計画や工程管理、工法検討などを、現在では元請が行うようになってきており、このような変化に伴って、従来は元請が行っていた実施計画書（人員、機械の配置）の作成、機械の手配、出来高の整理などが下請の業務となってきた。

また、建築分野における専門工事業者への外注業務の流れを見ると、昭和30年代にはコンクリート強度試験程度であったものが、昭和40年代には墨出し測量や差し筋など直接施工にかかわる部分の他、施工計画業務（施工図作成、仕上工事施工要領書作成）や、発注業務（コンクリート手配、数量積算、型枠材料発注）、報告業務（工種別工事報告書作成）にまで広がった。さらに昭和50年代には外注社員による一般施工管理などの管理業務、昭和60年代以降は躯体工事一式の発注業務、工種別作業指示書作成業務、工種別施工要領書作成業務などにまで拡大してきている。

以上のような建設生産における役割の変化（元請から下請への業務の外注化の動き）を、大まかな業務区分により概念的に示したのが、図表2-3-4である。

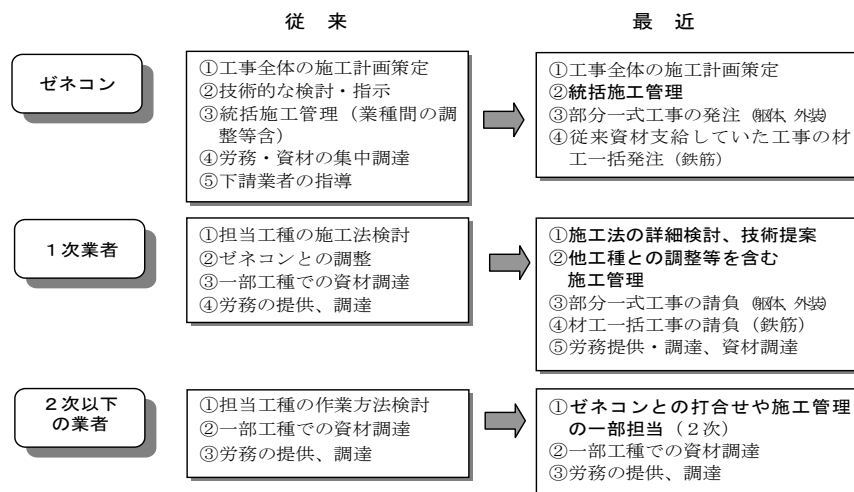
図表 2-3-4 元請・下請関係における役割の変化（概念図）



建設生産体制における元請・下請企業の役割は、その後も、近年の厳しい経営環境下における建設企業各社の経営努力の結果として、変化し続けている。しかし、今のところ、

ゼネコンの基本的な経営改善のベクトルは、従来からのものと大きな変化はないようであり、基本的には分業生産体制をさらに深化させる方向に向いているようである。図 2-3-5 は、近年のゼネコン及び専門工事業者の役割の変化を表したものである。

図表 2-3-5 ゼネコン及び専門工事業者の役割の近年の変化



2.3.2 元請・下請分業生産体制の経営上のメリット・デメリット

(1) メリット

前述のように、建設生産体制は、建設市場の拡大とともに、自社施工方式から次第に元請・下請分業生産体制に変化し、今や、元請ゼネコンのみならず、1次下請企業でもほとんど自ら労務を提供し施工することが無い状態にまで、分業化・専門化・重層化が進んでしまっている。このような分業化・専門化・重層化が進んだ経営上のメリットについては、次のように考えられている。

- 建設物は、各現場ごとにその規模・内容・施工条件が異なることから、受注して初めて生産が開始されるものであるため、受注工事量が、発注者の動向、経済情勢等により大きく変化するとともに、工事により必要となる職種・人員、資機材が現場ごとに異なる。そのため、最大の工事量を前提とした労働力・機械力を有することは、企業経営上たいへん非効率かつ大きな負担となるものであり、受注工事の量・質の変動に対応してその都度調達できる労務や技術・技能のバッファを持つことができれば、元請ゼネコンの経営を安定化させることができる。しかも、このバッファの割合が掛け

れば高いほど固定経費率が下がり、企業経営は楽になる。下請企業による責任施工を前提とした元請・下請分業生産体制は、元請ゼネコンの経営上のバッファの役割を下請企業が担うものであり、この意味で、ゼネコンによる自社施工体制（直営施工方式）よりも理に叶っている。

- 元請企業や下請企業が、協調的な関係の下、各々の企業のコアコンピタンスを中心に機能的に分業しながら建設生産を行う分業生産体制は、チームを構成する各々の企業の経営資源を自社のコアコンピタンスに集中投入でき、経営資源の活用を図ることが可能となる生産体制である。結果として、各々の企業の経営の効率化を図ることができるとともに、品質の向上や生産性の向上をも図ることが可能となる。

参考として、外注費率を増加した理由に関する元請業者の回答を整理した結果を、図表2-3-6に示す。

図表 2-3-6 外注費率の増加した理由（元請業者の回答） (%)

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

（全国建設産業団体連合会「建設生産システム実態調査」より作成）

(2) デメリット

前述のように、建設業における元請・下請分業生産体制は、市場拡大期においては、体制がうまく機能する前提としての元請・下請企業間の協調関係も構築・維持することができ、効率的な企業経営を可能とする体制として、多くの賛同を得られるものであったと思われる。しかし、現在のように市場が縮小し、今後も高成長が期待できない成熟期を迎え、受注競争も激しくなり、コストダウンの要請も強くなってくると、この体制を維持することが、ゼネコンにおける経営改善の取り組みの効果を損ねる大きな要因になってきているのではないと思われる。

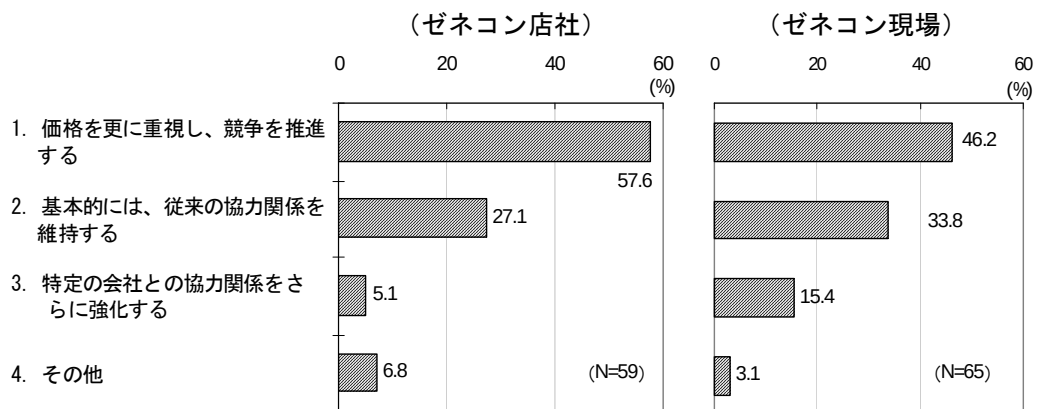
これには、2つの大きな理由が考えられる。

一つは、元請・下請間の信頼関係の再構築が困難な状況にあることである。

分業生産システムは、分業化・専門化が進めば進むほど、体制の構成員間の信頼関係が構築できていなければ、各々の構成員がリスク対応に走るために、たいへん非効率になる

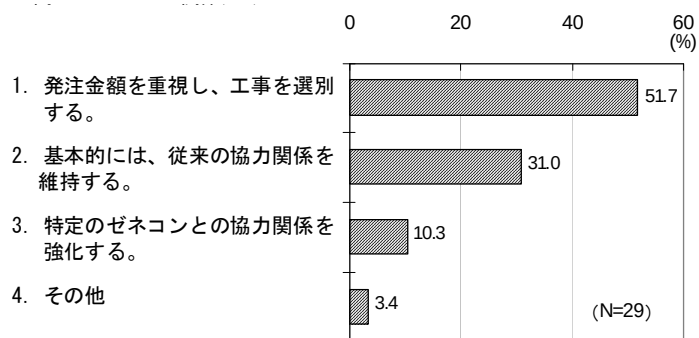
という性質を持ったシステムである。従って、建設業における元請・下請分業生産体制が効率的であり続けるためには、元請・下請企業間の信頼関係が構築・維持されていることが大前提になる。しかし、図 2-3-7、図 2-3-8 に当研究所が平成 17 年に行った意識調査の結果を示しているが、これから読み取れるように、既に、協力会社との協調関係は一度大きく損なわれてしまっている。

図表 2-3-7 今後の専門工事会社との関係について（ゼネコンの意識）



注) 平成 17 年 3 月アンケート調査結果。対象会社数は、大手ゼネコン、中堅ゼネコンとも 50 社で、回答数はそれぞれ 39 社、26 社であった。

図表 2-3-8 今後のゼネコンとの関係について（専門工事会社の意識）



注) 平成 17 年 3 月アンケート調査結果。対象会社数は、専門工事会社 100 社で、回答数は 29 社であった。

近年、新たな協調関係を再構築しようとする動きも見られるが、バッファとしての役割を下請企業に期待し続けるゼネコンと、企業経営の安定を求め信頼に足る対応をゼネコンに求める下請企業との関係は、建設投資が伸び悩み、企業間競争が激しい状況の中では、いったん壊れた経験があるからこそ、直ぐに好転するというわけにはいかないだろう。しかも、現在の建設生産体制は、分業化・専門化が進んでたいへん複雑で重層的な構造になっており、元請であるゼネコンが把握している範囲が限られていることから、元請ゼネコ

ンだけで信頼関係を構築できるものでもなく、たいへん難しい状況になっていると言わざるを得ない。

もう一つは、「ゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化」という問題である。

「バリューチェーン」とは、ハーバードビジネススクールのマイケル・ポーター教授が提唱した概念で、製造業者において製品が消費者に届くまでの付加価値を生み出す連鎖のことを指しており、事業活動を機能ごとに分類し、どの部分（機能）で付加価値が生み出されているか、競合他者と比較してどの部分に強み・弱みがあるかを分析し、事業戦略の有効性や改善の方向を探る、という活用が可能な概念である。

「ゼネコンの元請としてのバリューチェーン」とは、建設工事の受注から完成・引渡までの建設生産工程における付加価値連鎖のことを指しており、「ゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化」とは、一言で言えば、「どの元請ゼネコンも同じものしか作れない」という状態のことである。つまり、ゼネコンごとの「顧客に提供できる価値」が同質的になり、材料を調達し、加工・生産し、顧客の手元に届くまでの一連のプロセスに、企業独自の価値連鎖が失われてしまい、その結果として、顧客の価値判断基準が価格以外ではできなくなってしまう、という状況のことである。ゼネコンの元請としてのバリューチェーンが均質化してきた理由は、自社が受注した建設工事の生産において、実施工部分を下請企業に任せ、元請ゼネコン自らはほとんど総括管理しか行わないという分業生産体制に移行したことにあることは明白であり、元請ゼネコンがどこであろうと1次下請以下の会社が同じであれば同じ仕事ができるといっても過言ではない現在の状況が、まさに「バリューチェーンの均質化」を表しているのである。

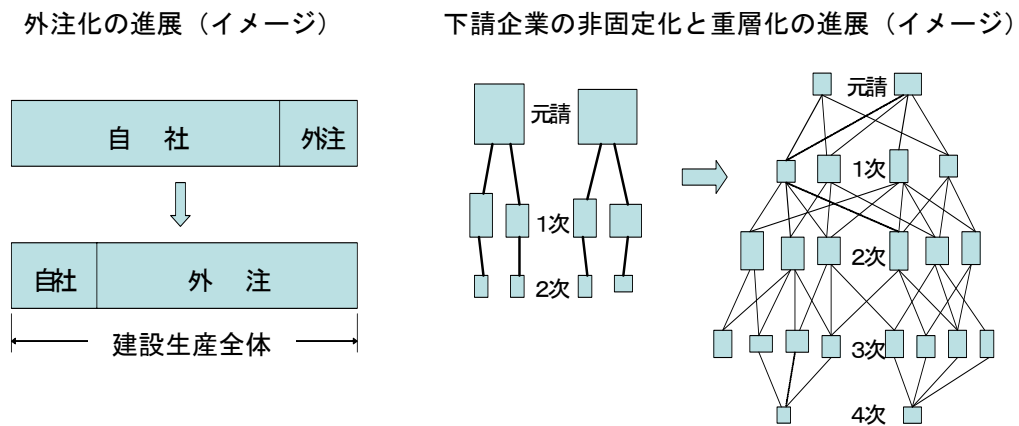
しかも、昨今の受注時の熾烈な低価格競争は、下請会社選定について系列関係よりもコストで選別する傾向を強めており、このバリューチェーンの均質化をさらに強めることにつながっている。また、ゼネコンは、売上減少、収益性悪化に対して、損益分岐点を下げるべく積極的に自社の固定費削減、その中でも特にインパクトの大きい従業員の削減を進めており、このことがさらなる業務のアウトソーシングを生み、分業生産体制のさらなる深化を生み、さらなるバリューチェーンの均質化を生み出しつつある。

なお、このバリューチェーンの均質化は、建設事業者側から見れば、特に市場が縮小してくると、とにかく仕事さえ受注すれば経営が回るため、収益の悪化には目をつぶってでも価格を下げて受注を確保しようとするのが一般的になる恐れがあり、他方、顧客の視点で考えると、どの会社でも共通の品質・サービスが享受でき、更には価格競争が進むことで利用しやすくなるというメリットがあるが、長期的には、価格競争のみが進むことによって産業全体の疲弊・衰退を生む恐れがある大きな問題である。

図 2-3-9 にゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化を招いた構造（概念図）を示す。

図表 2-3-9 ゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化を招いた構造（概念図）

「外注化」に併せ、「下請企業の非固定化・重層化」が進行したことが、ゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化を招いた、と考えられる。



2.3.3 分業生産体制が抱える問題と課題（現状分析）

前述のようにゼネコンは、建設生産プロセスにおける経営改善に取り組み、分業生産体制の確立と生産システム技術の導入を基本とするビジネスモデルを構築してきたが、建設投資の伸びが期待できない現在の厳しい経営環境下において、この従来からのビジネスモデルをさらに合理化しようとする取り組みは、現在の建設生産体制が抱える様々な歪みをさらに強め、結果として、ゼネコン自体の経営悪化の大きな原因にさえなるのではないかと懸念される。

本節では、現在の分業生産体制において密接に関係がある、「ゼネコンの現場組織とそれをサポートする本社（支店）の関係（以下、「内的関係」という。）」と「ゼネコン（元請）とその協業関係にある専門工事会社等（下請）との関係（以下、「外的関係」という。）」に

焦点を当て、アンケート調査²⁾によって把握した現状等を踏まえつつ、現在の分業生産体制が抱える問題と課題を分析する。

(1) 総合建設会社における現場生産体制の現状

ゼネコンは、これまで現場組織にあった権限を本社（支店）にて集中管理することで合理化を図り、収益性・生産性の向上に結びつけ経営基盤の強化を図ってきた。その一つの事例が資材や労務の集中調達化といえよう。ただ、成長する組織においては、リーダーシップとパワーシェアリングが重要とされており³⁾、本社（支店）の過度な集中管理は、現場組織の機能不全を招き、生産性の向上を阻む危険性がある。

ここでは、内的関係における役割や権限に焦点をあて、現在の現場体制において現場責任者である所長が遺憾なく力を発揮できる状況であるかを調査・検討し、今後の課題について考えることとする。

（現場の管理監督機能の限界）

国土交通省の建設業活動実態調査によれば、1990年代半ばからゼネコンの従業員の減少が始まり、2006年までの12年間で42%減少している。また、東京商工リサーチが昨年7月に発表した調査データによると、2008年上半期（1月から6月）の早期退職募集者数（2,025人）が前年同期（345人）の5倍を超えた。こうした人員削減は、景気低迷による経営基盤の悪化に対し経営改善を図るため、ゼネコンが事業規模に見合う人員体制づくりを行っていることを示している。

ただ一方で、日経コンストラクションのアンケート結果によれば、受注額や利益額など

²⁾ アンケート調査は大手・中堅の総合建設会社41社（当研究所が年2回発表している「主要建設会社決算分析」の分析対象会社。）に対して2008年7月に実施した。（回答数：24社、回答率：58.5%）
注）グループ分けの基準は、2004年度から2007年度までの4年間平均売上高より、1兆円超の5社を「大手」、4,000億円超の5社を「準大手A」、2,000億円超の8社を「準大手B」、1,000億円超の8社を「中堅A」、1,000億円以下の15社を「中堅B」としている。

³⁾ ジェームズ・R.ルーカス、「権力のバランス／成功する組織に見るリーダーシップと権限委譲」、トッパン、1999.04より

組織が長期的に存続するためには、事実に基づいて賢明な決定を行い、望ましくない行動を排除し、対立する人々を統制しなければならない。そのためには、組織のリーダーは自分自身で権力を行使し、或いは自分を支援する人々とパワーシェアリング（権限の委譲）を行うことが重要である。高度なパワーシェアリングを行うためには、相互依存関係とバランスのとれた権力の配置が必要である。具体的には、各メンバーの従来の権力利用の仕方の把握、リーダーの従業員に対する不安の克服、適材適所、資格でなく人格の重視、奨励と教育、権力の不平等な共有、定期的な評価、助言が重要である。

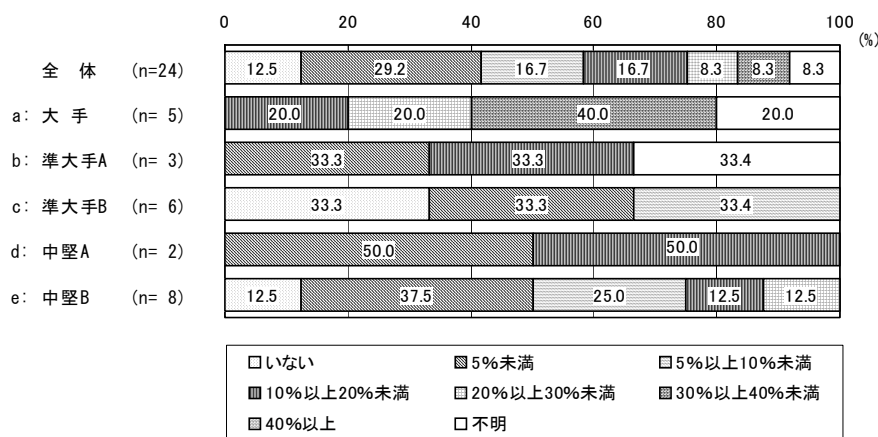
から会社がはじく人員の適正規模と、仕事量をこなすのに必要な社員数にギャップが生じており、人員削減とは裏腹に人員の不足感が強まっている。これは人が余っているから削減したのではなく、事業規模に合わせた人員体制にしなければ、会社が立ち行かなくなる状態にまで追い込まれていることを示している⁴。

このような厳しい経営環境の中、現場所長は生産性の向上を図るため効率的な現場運営をし、QCDS E⁵といった現場管理を適切に行わなければいけないが、過度な業務により現場組織の機能不全が生じ、現場運営・管理手法が疎かにでもなれば、生産性の低下、さらには品質の低下を招く危険性がある。人員削減という経営の合理化により現場の管理監督機能に支障が生じるようであれば、ゼネコンは、その改善の方向性を見直すべきである。

生産性の向上には、現場の管理監督機能が適正に働く総合的なマネジメント体制が必要不可欠であり、ゼネコンは合理化のみに傾注した安易な人員削減を避けるべきである。

参考までに、ゼネコンが元請として現場に配置している従業員のうち、外部人材がどれだけ占めているのかを図 2-3-10 に示す。

図表 2-3-10 現場勤務の従業員のうち外部人材の割合（売上規模別）



（現場責任者の権限とモチベーション）

現場の生産プロセスは、用途・構造・規模・工法および立地などの条件が異なる単品・個別生産という特性を持ち、加えて発注者や設計者、協力会社や資機材メーカー等、多くの関係者が介在するため、様々な不確実性を伴う。そして、現場所長が生産性・収益性の向上を図るには、この不確実性に迅速かつ適切に対応する必要がある。

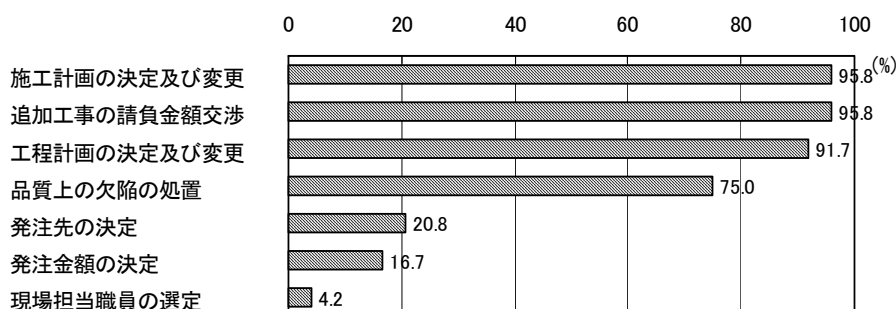
今回のアンケート結果（図表2-3-11）において、ゼネコンが主として現場所長の権限範囲と判断している事項として多いのは、「施工計画の決定及び変更」23社（96%）、「追加工事

⁴ 日経コンストラクション 2008/9-12号 “背水”の人材戦略 より

⁵ 建設工事における五大管理（「品質管理（Quality）」、「原価管理（Cost）」、「工程管理（Delivery）」、「安全管理（Safety）」、「環境管理（Environment）」）

の請負金額交渉」23社（96%）、「工程計画の決定及び変更」22社（92%）、「品質上の欠陥の処置」18社（75%）であり、ゼネコンは生産プロセスにおいて現場所長に一定の権限を与え、パフォーマンスの向上を図っていることがうかがえる。

図表 2-3-11 現場所長の権限範囲といえる事項（全体、複数回答）

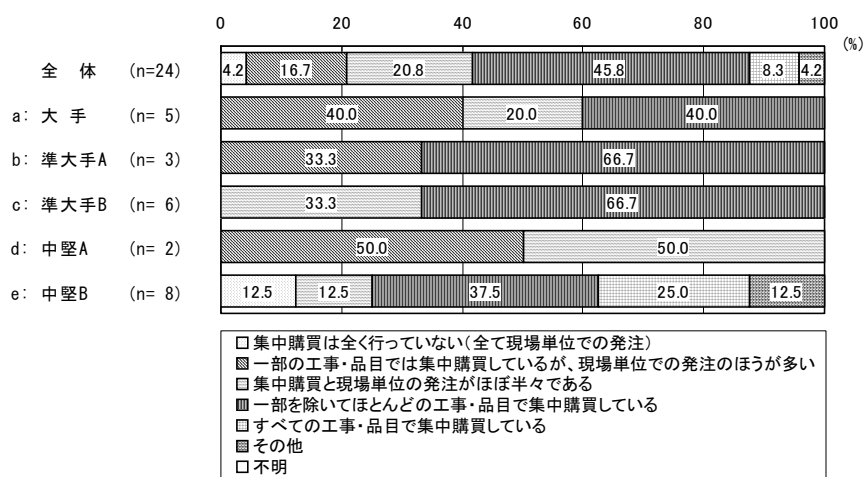


一方、大手では「発注先の決定」、「発注金額の決定」を主として現場所長の権限範囲と判断している会社がそれぞれ60%（5社中3社）、40%（5社中2社）と比較的多いものの、全体としては、「発注金額の決定」4社（17%）、「発注先の決定」5社（21%）と少なく、ゼネコンは経営基盤を強化する過程において、現場組織から発注先の権限を切り離し、本社（支店）にて集中管理をしてきたことがうかがえる。

また、ゼネコンの集中購買の実施程度と今後の動向におけるアンケート結果から、今後も同様の傾向にあることがうかがえる。ゼネコンの集中購買の実施程度について、今回のアンケート結果（図表2-3-12）を見ると、集中購買は、全体で「一部を除いてほとんどの工事・品目で集中購買している」会社が11社（46%）と多いが、

図表 2-3-12 集中購買の実施程度（売上規模別）

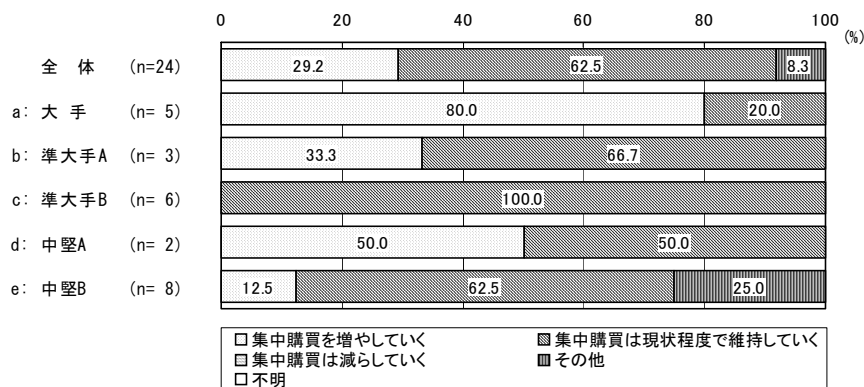
「現場単位での発注の割合が半分以上である」会社も10社（42%）と少なくなく、特に大手では5社中3社が、中堅Aでは2社中2社と、比較的高い割合を占めている結果であった。しかし、ゼネコンの



集中購買の今後の動向について、今回のアンケート結果（図表2-3-13）が示すとおり、「集中購買は現状程度で維持していく」とする会社が15社（63%）と多いが、大手では5社中4社が、中堅Aでは2社中1社が、「集中購買は増やしていく」としていることから、現状では現場単位での発注が比較的多い大手や中堅Aの会社においても、今後は集中購買が増える

ものと考えられ、発注先の権限は、今後、さらに現場から切り離される傾向にあるといえよう。

図表 2-3-13 集中購買についての今後の方針（売上規模別）



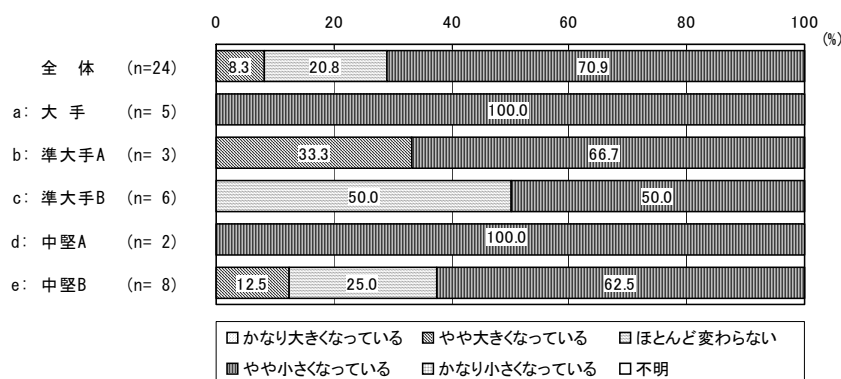
しかし、集中購買には、図表2-3-14のようなメリットとデメリットがあり、行き過ぎた集中購買は、むしろデメリットの方が大きくなるので、注意が必要である。

図表2-3-14 建設工事における集中購買のメリット・デメリット

メリット	デメリット
全体として業務処理の効率化や省力化につながる。	現場独自の意志を反映させることが難しく、購買部門に任せっきりとなる。
購買部門の判断と意志決定が容易かつ迅速に行われる。	現場の責任の不在と意欲低下につながる恐れがある。購買部門と専門工事会社等との打合せ事項が、現場に全部伝わりにくい。
一度にまとめて発注すると、調達コストが安くなる。	一度にまとめて発注すると、資金が少なくなってしまう。（キャッシュフローの低下）
調達情報が全社的に共有できる。	調達関係情報を現場から取り寄せ、確認するのに手間がかかる。
新しい専門工事会社等を開拓できる。	業者決定までに時間がかかりすぎて、専門工事会社等で準備が十分整えられない。

次に、10年前と比べた現場所長の発注権限の変化について、アンケート結果（図表2-3-15）を見ると「やや小さくなっている」とする会社が17社（71%）と多く、特に大手と中堅Aでは全ての会社が「やや小さくなっている」としている。この結果は、先程のゼネコンの集中購買の動向に関するアンケート結果とも結びついていると考える。

図表 2-3-15 10 年前と比べた現場所長の発注権限の変化（売上規模別）



厳しい競争環境下において、ゼネコンは事業規模の維持から一定の利益を上げるため、経営効率の悪い小規模工事や利益率の低い工事、工期的に厳しい突貫工事等も獲得しなくてはならない。このような現場を担当する所長は、本社（支店）の判断により与えられた発注先の権限に対し不足感を感じながら、現場の生産プロセスにおいて費用的・物理的・時間的な制約を大きく受けることになるが、この厳しい現場運営の状況で、権限委譲、決定参加における内的関係が、現場所長のモチベーション的な側面に悪影響を及ぼす危険性があると考ええる。

（現場生産体制の劣化の危険性）

これまで述べてきたように、ゼネコンは現場の生産プロセスにおいて人員削減や集中管理などの経営改善により生産性の向上に取り組んできた。しかしながら、現場所長は人員削減による限られた人員体制の中で、集中管理に伴い ICT⁶等を通じて本社（支店）の関係部署（施工管理部門、購買部門、経理部門、安全部門、環境部門等）それぞれと管理・運営上の調整業務に追われることとなり、かつて所長を中心として成り立っていた現場の独立性は失われつつある。

今後も、ゼネコンがこれまでの経営改善を推し進め、管理上の合理化に注力しすぎた組織体制を目指せば、現場組織が硬直的かつ他律的なものとなり、現場のやる気とパフォーマンス（成果）の低下が生じ、現場生産体制の劣化、さらには崩壊を招く危険性がある。つまり、建設市場で優位性を獲得するための経営改善そのものが、ゼネコンの経営基盤にダメージを与える可能性がある。

ゼネコンはこうした経営改善に伴うダメージを認識し、限られた経営資源をダメージコントロールの体制強化にも投入すべきある。生産性の向上には所長を中心とした現場組織の柔軟性、自主性を高めることが必要不可欠であることを認識し、経営戦略や行動規範といった方針を含め、内的関係におけるパワーシェアリングについて会社全体で見直し、相

⁶ Information and Communication Technology の略

互依存関係とバランスのとれた権力の配置の再構築を図るべきであろう。

(2) 重層構造下におけるゼネコンと協力会社との連携について

従来、ゼネコンは密接な専属関係にある協会の会員企業に優先的に工事を発注してきたが、1990年代前半のバブル崩壊以降、価格競争激化とコスト重視により、その枠にとられず、低コストの専門工事会社等に発注するケースも多く見受けられた。一方、専門工事会社等も一定量の仕事を受注し続ける必要があるため、複数のゼネコンと取引してきた感がある。このように希薄化してきている外的関係に加え、専門工事会社等の作業員の高齢化、若年層の入職率低下、技能労働者の人材不足などにより、ゼネコンは現場の生産プロセスにおいて品質面や安全面の維持・向上を図ることが困難な状況にある。

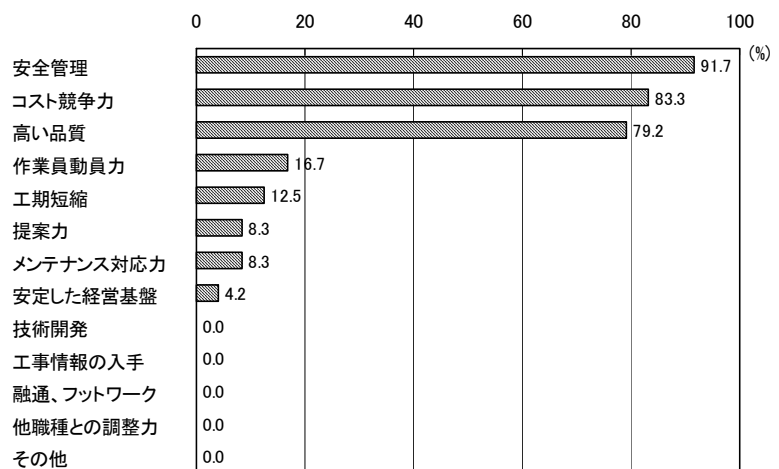
ここでは外的関係をゼネコンの視点から把握し、ゼネコンが現在の生産体制で建設産業の技術、品質、そして信頼を維持・向上できるのかを調査・検討し、今後の課題について考えることとする。

(ゼネコンと協力会社との協調関係の現状)

ゼネコンの取引価格のみによる専門工事会社等への発注は、行き過ぎたコストの締め付けによる安全面での配慮の欠如や工事品質の劣化を招く危険性があり、このことに起因して発生した安全設備の不備などによる労災事故や強度不足などの欠陥工事は、幅広いステークホルダーに対するゼネコンの元請としてのアカウンタビリティ（説明責任）に跳ね返ってくる。さらに、重層下請構造化とともに施工力・技術力を切り離した専門工事会社が施工力・技術力をもった優良会社の受注機会を奪い、結果、良質な技能労働者の人材不足に拍車をかけ、将来的に建設産業全体の衰退を招く恐れがある。

このゼネコンの危機感の一端が今回のアンケート結果（図表 2-3-16）に表れている。ゼネコンが協会の会員会社に期待することとして、会社規模にかかわらず多いのは、「安全管理」22 社（92%）、「コスト競争力」20 社（83%）、「高い品質」19 社（79%）であった。この結果は、ほとんどのゼネコンが単に安くでは

図表 2-3-16 協会の会員会社に期待すること
（全体、3つまでの複数回答）

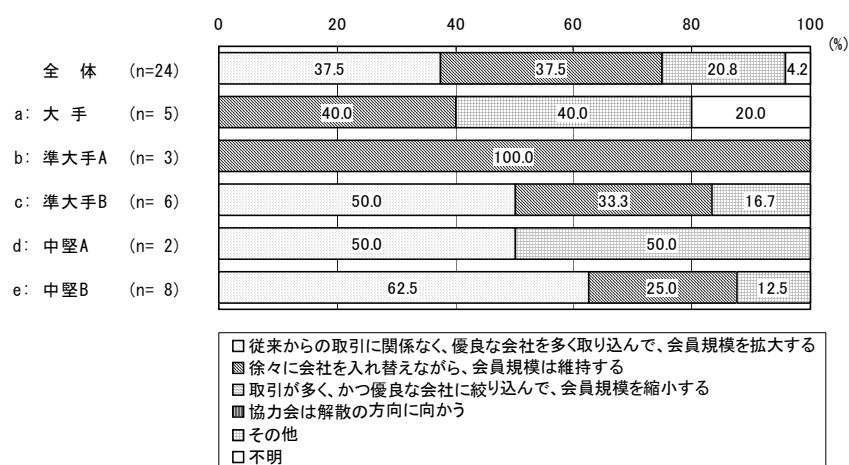


注) 協会があると答えた 24/24 社が回答。

なく、安全面、品質面に信頼のおける下請会社を絞り込んだ上で、なるべく安く発注することを示している。

また、ゼネコンの今後の協力のあり方についての考え方に対するアンケート結果（図表 2-3-17）によれば、「従来からの取引に関係なく、優良な会社を多く取り込んで、会員規模を拡大する」、「徐々に会社を入れ替えながら、会員規模は維持する」とする会社がいずれも 9 社（38%）と多く、ゼネコンは会員規模の維持、拡大に関わらず、下請会社の選別をする動きを強めている。

図表 2-3-17 今後の協力のあり方についての考え（売上規模別）



注) 協力があると答えた 24/24 社が回答。

「その他」と回答した 5 社（21%）の記述内容（図表 2-3-18）も同様の傾向が見受けられ、ほとんどのゼネコンが優秀な下請会社を囲い込む方向に進んでいることがうかがえる。

図表 2-3-18 今後の協力のあり方についての考え（「その他」記述回答）

分類	No	記述内容	売上規模
現状維持	1	従来からの取引に関係なし。優良な会社はより維持する。	大手
	2	従来からの取引に関係なく優良な会社を絞り込み、現状を維持する。	準大手B
	3	現状維持。	中堅A
拡大する	4	安全管理強化のため、優良施工業者の組織化を進めており、結果として会員数は増加する見込み。	大手
縮小する	5	安全衛生に係わる協力の会のみ存続させる。	中堅B

このようにゼネコンは外的関係において、価格面のみに傾注するのではなく、ともにプロジェクト全体を管理するというビジネスパートナーとしての信頼構築を目指している。

ただ一方で、ゼネコンは収益性・生産性の向上のため、内的関係で取り上げたように集中購買を今後も増やしていくことから、このことが外的関係における信頼構築にどう影響

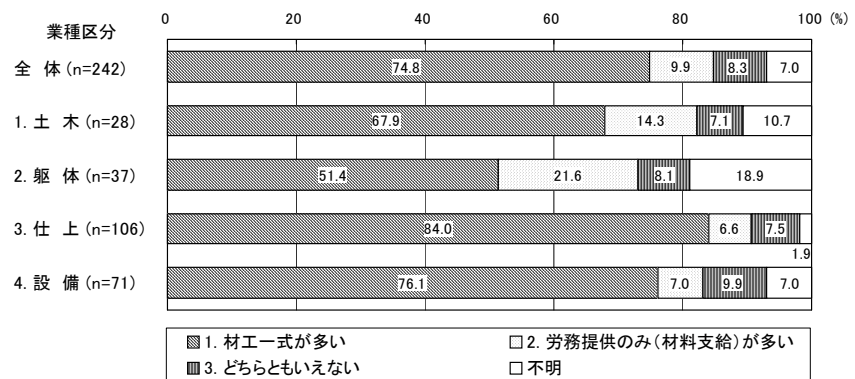
を及ぼすかを考えることとする。ここで、専門工事業者の現在の受注形態（図表 2-3-19）を見ると、「材工一式が多い」とする会社が 181 社(75%)と多く、専門工事業者が今後希望する受注形態（図表 2-3-20）も、「材工一式での受注を希望する」とする会社が 194 社（80%）と圧倒的に多い。生コンクリートや鉄筋、鉄骨などスケールメリットを十分に活かせる資材・工事等を中心に、ほとんどのゼネコンで集中購買が実施され、取り組める品目については既にされつくした感も強く、これまで専門工事業者に

対し「材工一式」で発注してきた契約から、集中購買によりメリットが生じる汎用性の高い材料等を切り離し、「労務提供のみ(材料支給)」での契約を強ければ、両者の利害関係が相反するものとなり、ビジネスパートナーとしての信頼関係は悪化することとなるであろう。

このように集中購買というゼネコンの経営改善そのものが、外的関係を悪化させ安全面や品質面での低下を招き、今後の健全な建設業界を維持していくことを阻む危険性がある。内的関係でも述べたとおり、ゼネコンは経営改善によるダメージを認識し、あるプロセスでの部分最適化は全体最適化へ必ずしも結びつかないことを理解する必要がある。

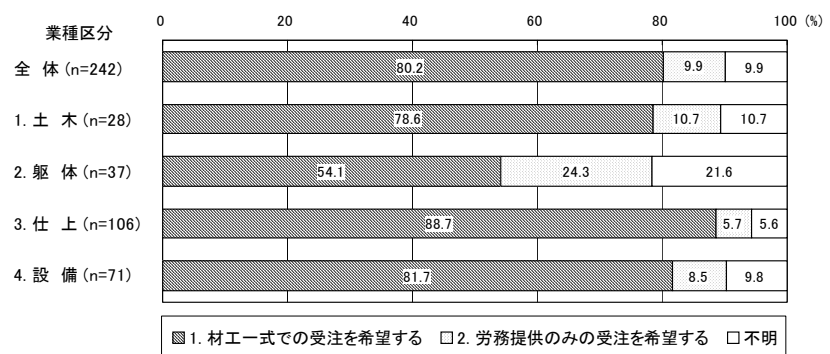
一般に、企業では、中間製品の一つである部品を市場または中間組織（系列企業、協力企業等）等、外部から購入するか、あるいは自社内で内製することにより調達している。そして、その際、生産コストと取引コストの両方を最小化すると考えられる取引先や取引方法を選択し取引している。一方、建設生産においては、ゼネコンは資材や労務のほとん

図 2-3-19 専門工事業者の現在の受注形態（業種区分別）



(参照) 平成 19 年度 建設企業における雇用・労務・資機材調達に関する調査研究報告書 (財)建設経済研究所作成

図 2-3-20 専門工事業者が今後希望する受注形態（業種区分別）



(参照) 平成 19 年度 建設企業における雇用・労務・資機材調達に関する調査研究報告書 (財)建設経済研究所作成

どを市場（資材業者）または中間組織（協力会の企業等）の外部から調達しており、調達方法・取引先の選定においては生産コストや取引コストなどが考慮されていると考えられる。

建設生産において特徴的な外部調達は、当事者間の取引頻度から見ると、「一回限りの取引」と「継続的取引」とに分けられる⁷。「一回限りの取引」では、取引の当事者は自己の利益を実現するために他人の不利益を引き起こしたり社会的規範を無視するような行動をとる可能性が高くなる。一方、取引頻度が高まり同じ取引当事者同士が繰り返し反復して行う「継続的取引」では、取引者双方の自利的行動は減少され「取引コスト」が低減されるという効果があるが、取引の継続により、取引者双方の取引への依存度が高まり、依存度の差によっていずれか一方が相対的に強い取引交渉力を持つことになり、その結果、効力の強い側の要求を受け入れざるを得ない状況が発生する場合がある。従って、「一回限りの取引」と「継続的取引」のバランスをどう取るかは、コスト低減等の観点から非常に重要な課題となるが、建設生産は他の製造業とは異なる特徴があることから、この検討に当たって、その特徴を踏まえた検討がぜひとも必要である。

建設生産においては、通常、工事ごとにゼネコン、専門工事業の1次、2次業者等からなるチーム（施工体制）が編成され施工が行われている。そのゼネコンと専門工事業の1次業者の取引関係については、通常、ゼネコンでは自社の協力会社となっている1次業者を中心に取引しているものの、最近ではコスト低減や工事量増大への対応等のため、それ以外の1次業者とも取引が行われるようになってきている。一方、専門工事業の1次業者とその専属的な2次以下の業者との取引関係については、通常、工事内容や仕事量の変動等に応じて協調的に必要な労務や機材等を調達、提供しており、ゼネコン・1次業者の関係以上に密接な関係が構築されている。

しかし、建設生産は、単品・屋外・受注生産等の特徴から生産過程における不確実性が高いため、ゼネコンや専門工事業者間におけるコミュニケーションや調整が円滑に行われないと、情報伝達ミスや品質低下のリスクが増大し、生産性も下がり、生産管理が非常に難しいものになる可能性が高い。従って、協調関係が構築されたメンバーでチームを編成し施工することが、生産性の向上や調達・施工管理コストの低減を可能にするために、非常に重要になる。このため、継続的（固定的）なメンバーによる施工体制の編成が非常に重要であり、ゼネコンの現場所長は、継続的取引関係にある1次業者や2次業者（職長等）からなる施工体制を編成しようとしているし、1次業者においても、直用や、専属的な準直用の職長・技能者、2次業者等による施工体制を編成するとともに、ゼネコンとの取引では、長年仕事をしてきた現場所長との取引をしようとしている。また、資材業者についても、ゼネコンや1次業者は継続的な取引を行っていることが少なくない。資材等の調達は、施工現場における関係者間の関係性を構成する大きな要素の一つであり、施工現場に

⁷ 「現代企業の基礎理論」（井上馨、千倉書房、1994）より

おける生産性を高め、利益を出すためには、このような関係性に対する配慮が非常に重要になる。従って、ゼネコンによる集中購買の強化などの調達方法の変更に当たっては、どのような影響があるか、十分な検討が必要である。

（建設業の施工力弱体化と労働力枯渇の懸念）

安定的な施工力、労働力の確保において工事発注量の平準化は重要な意味をもつが、景気の変動に工事発注量は大きく左右される。また、ゼネコンの低価格受注、重層下請構造の多重構造化、取引価格のみによる下請業者の選定などを背景に人材不足なのに技能労働者の賃金が下落している。そのような状況に加え、今後、少子・高齢化が進み、ゼネコンが熟練労働者を確保するのは非常に難しくなり、建設業の労働集約型生産という特殊性により生産プロセスそのものが立ち行かなくなる危険性がある。

しかしながら、ゼネコンは生産体制を合理化・効率化する過程の中で、施工力・労働力を外部に求めたため、こうした状況を自己コントロールするには難しい状況におかれている。今後、いかに良質な施工力・労働力を長期的・安定的に確保するかが、企業間競争においてゼネコンが優位に立てる絶対条件となるであろう。

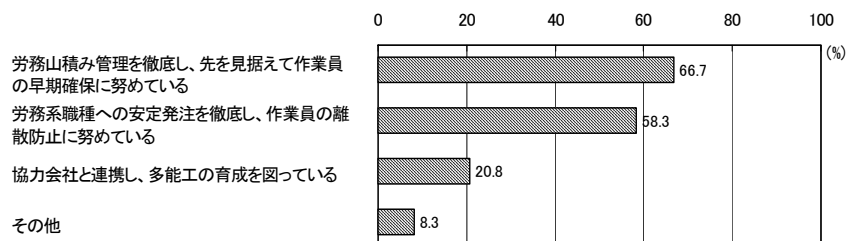
ゼネコンが施工力・労働力を長期的・安定的に確保する一つの方策として、技能労働者を直接雇用している会社の系列化が考えられる。今回のアンケート結果によれば、技能労働者を直接雇用している系列会社が「ある」とした会社は 12 社（50%）であり、大手では 4 社（80%）、準大手では 5 社（56%）と、会社の規模が大きいほど「ある」とした会社が多くなっている。さらに「ある」とした 12 社に対して、技能労働者を直接雇用している系列会社の今後についてアンケートをとったところ、「とりあえず現状のまま維持しながら方向性を探る」とする会社が 8 社（67%）と多く、積極的に「自社の生産体制の一部として今後も拡充していく」とする会社は大手と準大手Aでそれぞれ 1 社のみであった。「その他」と回答した 1 社（大手）の記述内容も、「地方の土木施工業者が多いため、地域の市場動向とあわせ方向性を探る。」であり、技能労働者を直接雇用している系列会社が「ある」としたほとんどの会社は、系列会社による施工力・労働力の確保に対して慎重な姿勢であることがうかがえる。また、技能労働者を直接雇用している系列会社が「ない」とした 12 社に対して、主要な協力会社の系列化についてアンケートをとったところ、「協力会社の系列化は考えていない」とする会社が 11 社と、協力会社の施工力・労働力を自社の生産体制の一部として取り込んでいくのに、かなり消極的な姿勢である。

以上の結果より、ゼネコンは系列化による施工力・労働力の長期的・安定的な確保というメリットよりも系列化に伴うリスクのほうが大きいと判断しているといえよう。

ゼネコンの労働力確保に向けての取り組みの一端をアンケート結果（図表 2-3-21）から見ると、「労務山積み管理を徹底し、先を見据えて作業員の早期確保に努めている」とする会社が 16 社（67%）と多いが、既に内的関係で述べたゼネコンの集中管理という合理化に注力しすぎた組織体制では、この取り組みが適正に実施されるか非常に疑わしい。また、

「労務系職種への安定発注を徹底し、作業員の離散防止に努めている」とする会社も 14 社 (58%) と多く、ゼネコンは元請として労務系協力会社の経営が安定することを考えている。このことはゼネコンの収益性の向上という経営戦略とは相反するも

図表 2-3-21 労働力確保に向けて実施している取組み
(全体、複数回答)

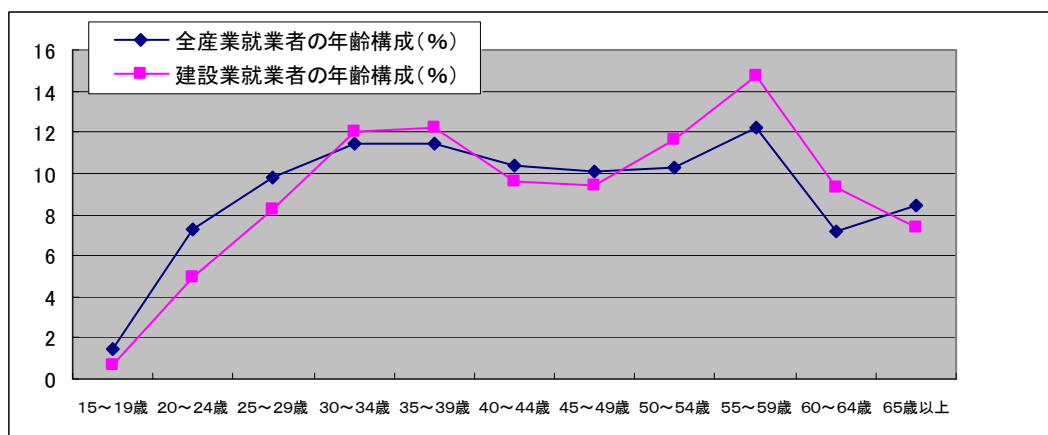


のであるが、ゼネコンは安全面、品質面に信頼のおける優秀な協力会社を選別した上で、成果に見合った適正な対価で発注することが、施工を担う技能労働者の人材不足を解消する足がかりになると認識しておく必要がある。ただし、これはゼネコンが技術力で競える物件を選別受注し採算性重視の強化を図らなければ、成しえない。

建設業に対する社会的なイメージは低く、技能労働者の賃金は他産業に比べ低水準で推移しており、若手で建設技能者を目指す者は減少の一途をたどっている。今後の技能労働者の人口減少は、元請であるゼネコンにとっても決して他人事ではなく、建設産業の技術、品質、そして信頼を守るためにも早急な対策が必要となるであろう。行政や建設業界団体、技能労働者を抱える専門工事業者だけでなく、ゼネコンとしても、建設工事を預かる元請責任者として、今後積極的な支援策を講じていくことが望まれる。

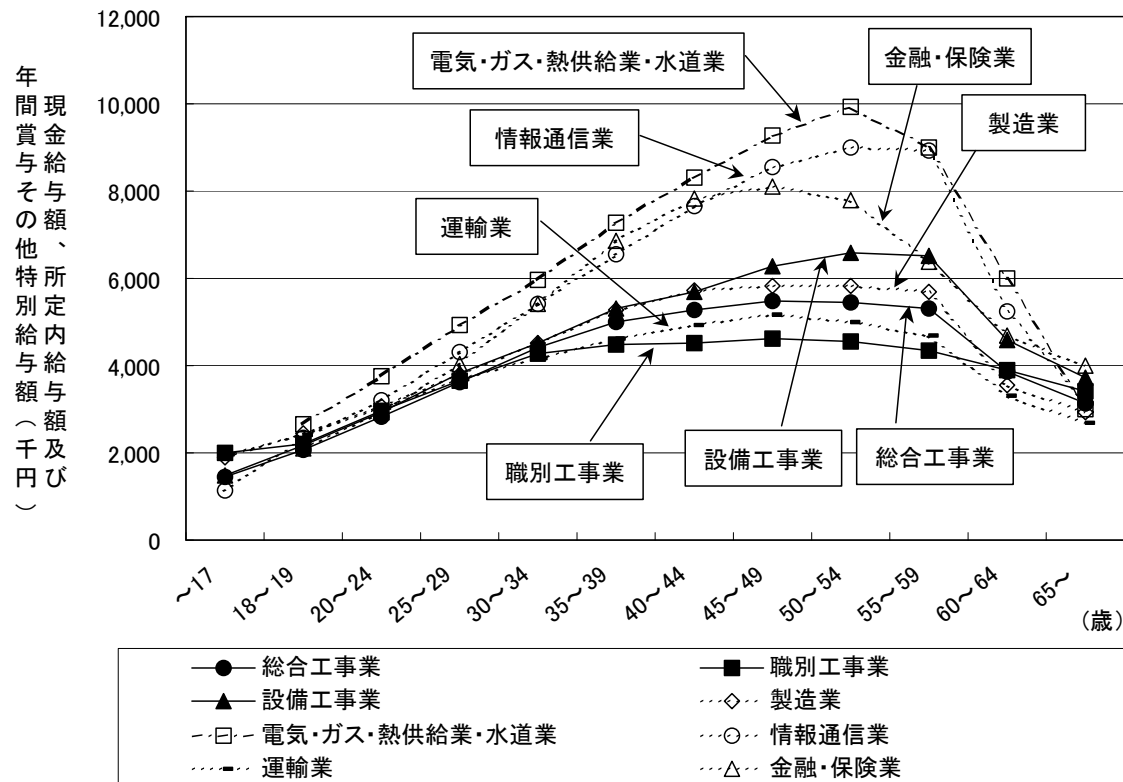
参考に、図表 2-3-22 に高齢化が進む建設業就業者の年齢構成を、図表 2-3-23 に建設技能労働者の賃金カーブを他の業種と比較したものを示す。

図表 2-3-22 建設業就業者の年齢構成



(総務省「労働力調査 (平成 19 年平均)」より作成)

図 2-3-23 業種別の年間賃金総支給額



（厚生労働省「賃金構造基本統計調査（平成17年度版）」より作成）

2.3.4 終わりに

本稿においては、ゼネコンが、①自社の経営の合理化・効率化を求めて、自社施工体制（直営施工方式）から元請・下請生産体制へ移行し、その過程において、実施工部分を外注化し、自らは元請業務としての総括管理に特化してきたこと、②しかし、このような分業生産体制への移行が、建設生産における、ゼネコンの元請としてのバリューチェーンの均質化を招き、企業間の差別化が困難な状況を生む構造的原因になってきたこと、③建設市場が縮小し、今後も伸びが期待できない状況生まれる中で、ゼネコンが経営改善方策として採用した、さらなる自社の経営のスリム化（人員削減、アウトソーシングの拡大）と請負価格の低さによる下請企業の選別の強化が、下請との信頼関係を破壊することによって分業生産体制を非効率なものに変えるとともに、自社のさらなるバリューチェーンの均質化を招き、結果として、価格競争の激化、利益率の減少という、予期に反する企業経営をより困難にする原因になってきていると考えられること、さらに、④ゼネコン内部の

本社（支店）と現場組織との関係（内的関係）、および元請・下請関係（外的関係）は、現在の分業生産体制を前提としたゼネコンの経営改善の取り組みの2大フィールドであるが、アンケート調査結果等を踏まえると、現在ゼネコンが経営の合理化・効率化として取り組んでいることは、必ずしも経営改善につながらないと考えられること、を示した。

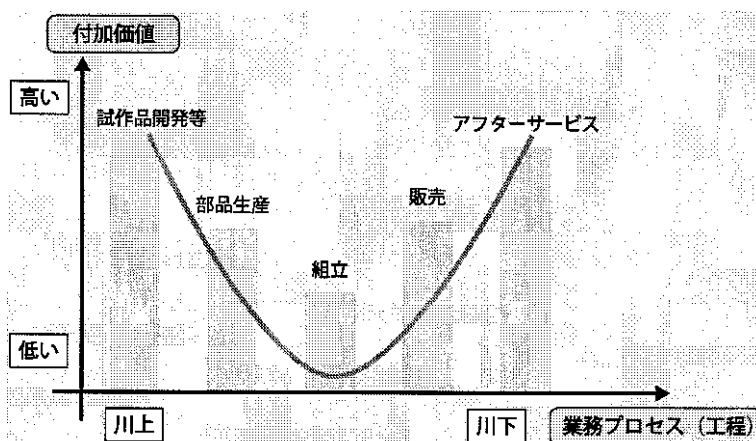
つまり、現在の建設生産体制は、ゼネコンが経営の合理化・効率化を求めた結果として実現されてきたことではあるが、現在の生産体制のままで、さらに経営の合理化・効率化を求めて収益性・生産性の向上等を目指そうとすると、それらが内的関係および外的関係の劣化・崩壊を招き、むしろ逆の結果を生みかねない、非常に厳しい状況になっている。従って、今後のゼネコンの経営改善方策を検討・実施するに当たっては、今後とも建設市場規模の拡大が期待できない中で、市場環境が急速に変化するであろうことを踏まえつつ、現在の分業生産体制が抱える経営改善上の限界を認識した上での取り組みが必要であると考えられるということである。

そして重要なことは、現在、我が国の建設産業界は、既に企業間競争の状態に入っており、今後とも企業間競争が強まることはあっても弱まることはないであろうことを、強く認識することではないだろうか。実質的な企業間競争がない状態にあっては、建設生産における、ゼネコン各社の元請としてのバリューチェーンの均質化は、経営上の困難さにはつながらないが、企業間競争の時代にあっては、他社と製品（サービス）の質（バリュー）で差別化できない企業は、低価格戦略でしか他社との競争に勝つことができない。しかし、これも、建設生産プロセスのほとんどを他社（下請会社）に依存するようなゼネコン間において、品質の低下等を防ぎつつ低コスト化を追求して差を付けることが、他社との比較においてどこまで可能かを考えれば、自ずと限界があることは容易に想像がつくことである。つまり、企業間競争の時代にあっては、バリューチェーンの均質化を招く構造的問題を持った分業生産体制の維持は、経営戦略として最適とは言えないということである。

また、厳しい経営環境を乗り切るための経営戦略を立案しようとする、図表 2-3-24

のような図がよく引き合いに出され、「選択と集中」というよく聞き慣れた概念とともに、「より利益率の高い分野（つまり川上と川下分野）への経営資源の集中」という経営戦略が採られかねないが、現在のゼネコンにおいては、このことがさらなる競争力の低下を招きかねないことにも、注意すべきである。なぜならば、

図表 2-3-24 スマイルカーブの概念図



（出典：「ものづくり白書」2005年 経済産業省）

①現在ゼネコンが請け負っている建設生産プロセスにおいて圧倒的に大きなシェアを持っているのは、資機材・労務調達も含めた実施工部分であり、この部分におけるゼネコンの関与をさらに減らすようなことをすれば、当然競争力の低下を招くであろうこと、②また顧客との関係においても、顧客の希望に沿った建設生産を実現することがより困難になるであろうこと、からである。

世の中には、売上高が減少する中で利益を上げる経営体質にするため、内製化を推進して成功している製造業、サービス業の企業がある。建設企業の中にも、内製化を進めることによって、近年業績を急激に伸ばしている企業も存在する。ゼネコン各社の現状を踏まえれば、世の中にこのような例があるからと言って、直ちに内製化の推進に取り組むべきだと断言するものではないが、今後のゼネコン経営のあり方を検討する中で、従来からの経営戦略を根本から見直してみる非常に重要な時期に来ているのではないだろうか。

第3章

入札契約制度

3.1 地方公共団体における入札契約制度の動向

- ・ 建設業は供給過剰の状態にあるため、利益率は落ち込みを見せている。利益率低下の要因としては、これまでの民間工事による価格競争に加え、公共工事における（総合評価方式を用いない）一般競争入札の導入の影響もある。価格だけによらない競争を促進するためには、予定価格、最低制限価格、低入札調査基準価格の事後公表を実施し、さらに総合評価方式を導入することが不可欠といえる。総合評価方式の導入・拡充により、技術や経営、社会貢献等において優れている建設会社が受注できる効果が期待される。
- ・ 地方公務員数が減少する中で、総合評価方式の導入・拡充は地方公共団体にとって負担であり、さらなる普及については国や都道府県の支援が必要である。価格で落札者を決めることは市民の理解が得られやすいものの、著しい低価格での入札により技術的能力の低い建設業者が落札することは、品質低下のおそれもあり、ひいては経済的損失や国民生活の安全を損なうことにつながりかねない。技術や施工能力といった評価も考慮することは、価格競争の質を高めるものであるということについての理解を深めていく必要がある。
- ・ 地方公共団体における入札制度改革は、一般競争入札により公平性・透明性を維持しながら、総合評価方式や各種ダンピング対策を活用し、適正利益が確保できる落札価格となるような制度を模索する段階となった自治体も見られるようになっている。地方公共団体は、どのような建設企業が地域に必要なものであるかを考えて、入札制度を含めた制度設計を行っていくことが重要である。

3.1 地方公共団体における入札契約制度の動向

はじめに

近年の地方公共団体における入札制度改革は、独占禁止法違反や贈収賄といった事件の影響から透明性に重点を置くこととなり、公共工事関連予算の縮減や景気の悪化による民間工事の減少もあって競争はますます激化している。総合評価方式などの取組みにより技術と経営に優れた建設会社が受注できる仕組みが模索されている段階にあるが、国が推進する制度等は地方公共団体にどの程度浸透しているのだろうか。

建設経済レポートNo.50「わが国における入札契約制度改革の進展状況」（2008.4）では、当研究所が実施したアンケートを通して入札契約制度改革の進展とその影響について報告を行なったが、本章では平成20年12月に国土交通省から発表された「入札契約適正化法に基づく実施状況調査の結果について」の概要を紹介するとともに、当研究所が実施した発注者及び建設会社へのヒアリングで得られた生の声を紹介し、入札契約制度の現況や課題について述べていくこととする。

3.1.1 入札及び契約制度の適正化について

平成13年4月の「公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律」施行後の動向は図表3-1-1のとおりとなっている。

図表 3-1-1 入札契約に関する動向

時 期	方 策
平成13年4月	「公共工事の入札及び契約の適正化の促進に関する法律」の施行
平成15年1月	「入札談合等関与行為の排除及び防止並びに職員による入札等の公正を害すべき行為の処罰に関する法律」の施行
平成17年4月	「公共工事の品質確保の促進に関する法律」の施行
平成17年11月	中央建設業審議会入札契約の適正化に関する検討委員会報告
平成18年3月	中央建設業審議会WG中間取りまとめ
平成18年12月	全国知事会PT「都道府県の公共調達に関する指針（緊急報告）」
平成19年3月	中央建設業審議会WG第2次中間とりまとめ

これらの方針を地方自治体に促進するため、国土交通省は「公共工事の入札及び契約の適正化の推進について」（平成20年3月31日）において、①一般競争入札の拡大、②総合評価方式の導入・拡充、③ダンピング受注の防止の徹底等、④一般競争入札の拡大及び総合評価方式の導入・拡充の条件整備等、⑤予定価格等の公表の適正化、⑥談合等の不正

行為及び発注者の関与の防止の徹底、⑦指名停止措置等の適正な運用の徹底、⑧入札及び契約の過程並びに契約内容の透明性の確保、⑨入札時における工事費内訳明細書の提出等の促進、⑩適正な施工の確保、⑪体制が不十分な地方公共団体に対する支援方策、⑫電子入札の導入等の推進、の 12 項目の要請を行なっている。

上記要請における地方公共団体の取組状況を検証するため、国土交通省は年 1 回「入札契約適正化法に基づく実施状況調査」を実施しており、平成 20 年度においても 9 月末時点の状況についての調査結果が 12 月に公表されている。次節以降その調査結果の概要とともに、当研究所が平成 20 年 12 月から平成 21 年 1 月に実施した地方公共団体（10 団体）及び建設会社（13 社）へのヒアリングで指摘された事項などについて紹介していくこととしたい。

また、「平成 20 年度入札契約適正化法に基づく実施状況調査」の結果、安心実現のための緊急総合対策等を踏まえ、国土交通省は平成 20 年 12 月 22 日に地方公共団体に対し、次の要請を行なっている。

地方公共団体に対する入札契約適正化法に基づく要請について（H20.12.22）

I. 緊急に措置に努めるべき事項

- ① 一般競争入札の拡大
 - 未導入団体においては、速やかにその導入・適用範囲拡大を図るものとする。
 - 導入済団体においては適用範囲を適切に設定すること。
- ② 総合評価方式の導入・拡充
 - 総合評価方式の導入拡大に努め、対象工事・実施目標値を設定し、着実にその拡大に努めること。
 - 発注者相互の協力や発注者支援機関の積極的な活用により、所要の体制を整備すること。
 - 評価項目等の適切な設定、評価点数の内訳の公表に努め、オーバースペック提案の評価を慎むこと。
- ③ ダンピング受注の防止の徹底
 - 低入調査及び最低制限価格を適切に導入・活用し、ダンピング受注の排除を徹底すること。
 - 総合評価方式対象工事には、低入調査制度・失格基準を積極的に活用すること。
 - 最低制限価格・低入基準価格については、中央公契連モデルの改正も踏まえ、算定方式の改訂等により適切に見直すこと。
 - 低入基準価格を下回る者に対しては、工事内訳書の提出の徹底など、積極的な措置を行うこと。
 - 予定価格は、資材等の最新の実勢価格等を踏まえた水準とし、所要の経費を計上するとともに、歩切りは厳に慎むこと。
- ④ 一般競争入札拡大・総合評価方式拡充の条件整備
 - 発注者別評価点の導入等により適切な資格審査を行うこと。
 - 適切な競争参加条件の設定等必要な条件整備を講じること。
 - 入札ボンドの導入を国の導入状況と連携して進めること。
- ⑤ 予定価格等の公表の適正化
 - 予定価格等の事前公表の取りやめ等の対応を行うこと。

Ⅱ. 継続的に措置に努めるべき事項

- ① 談合等の不正行為及び発注者の関与の防止の徹底
 - 不正行為の防止の徹底全力を尽くすとともに、不正行為に対しては厳正に対処すること。
- ② 指名停止措置等の適正な運用の徹底
 - 違約金特約条項の設定等により賠償請求に努めること。
- ③ 入札及び契約の過程並びに契約内容の透明性の確保
 - 入札契約に関する情報の一層の公表を促進すること。
 - 第三者機関が設置されていない場合は早急に設置すること。
 - 苦情等への適切な対応を推進すること。
- ④ 入札時における工事費内訳書の提出等の促進
- ⑤ 適正な施工の確保
 - 検査・監督の充実や施工体制台帳の提出を徹底すること。
 - 発注者支援データベースの活用を推進すること。
 - 受発注者が対等な立場に立ち、責任関係を明確化するため、現場の問題発生に対する迅速な対応、関係者間の情報共有等の取組みを推進するよう努めること。
 - 現場条件等の変更に対して、適切に契約変更を行うこと。
- ⑥ 体制が不十分な地方公共団体に対する支援方策
 - 業務執行体制の強化が必要であること。
 - 外部機関の活用等に努めること。
 - 技術力が万全といえない市町村の支援を検討すること。
 - CM 方式等多様な発注方式の活用を積極的に検討すること。
- ⑦ 電子入札の導入等の推進

さらに、平成 21 年 4 月 3 日には地方公共団体に対し「公共工事の入札及び契約手続の更なる改善等について」により、①適切な競争参加条件の設定等の必要な条件整備、②予定価格の事前公表の取りやめ、③歩切りの禁止、④最低制限価格及び入札価格調査基準価格の見直し、⑤総合評価方式の導入・拡大、⑥公共工事の前払金についての適切な対応、⑦既済部分検査を迅速に実施し、工事請負代金の支払手続を迅速化する、⑧地域建設業経営強化融資制度の早期導入、を要請している。

3.1.2 一般競争入札の導入・実施状況

一般競争入札は、契約内容について公告し一定の条件を満たす複数の業者に入札をさせるものである。会計法上は一般競争、指名競争、随意契約の 3 方式が定められている中で、運用では指名競争入札が採用されていた。しかしながら、入札談合や汚職といった事件が発生したことから、対応策として一般競争入札が積極的に導入され対象工事は拡大する傾向にある。

(1) 一般競争入札の実施状況

一般競争入札の導入状況について見ると、都道府県及び指定都市においては全ての団体で本格的に導入しており、市区町村の 60.6%において本格導入もしくは試行導入となっている。また平成 20 年度において一般競争入札の対象工事を拡大した地方公共団体は、都道府県で 23 団体（48.9%）、指定都市で 9 団体（52.9%）、市区町村で 258 団体（14.4%）となっており、特に都道府県や指定都市での積極的な取組みが窺える。

図表 3-1-2 地方公共団体における一般競争入札の導入状況

	本格導入		試行導入		未導入	
	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1
都道府県	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
指定都市	100.0%	100.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
市区町村	38.1%	46.1%	15.5%	14.4%	46.4%	39.4%
計	40.2%	48.0%	14.9%	13.9%	44.8%	38.1%

また、一般競争入札が 100%導入されている都道府県と政令指定都市の下限金額を見ると、250 万円超の全ての入札案件に導入しているのは都道府県で 25.5%、政令指定都市で 29.4%となっている。

図表 3-1-3 一般競争入札の導入状況（都道府県）

発注機関	一般競争入札の導入状況 (下限金額)	発注機関	一般競争入札の導入状況 (下限金額)
北海道	1000万円以上	福井県	250万円超
青森県	5000万円以上	滋賀県	1000万円以上
岩手県	250万円超	京都府	1000万円以上
宮城県	1000万円以上	大阪府	250万円超
秋田県	250万円超	兵庫県	1000万円以上
山形県	250万円超	奈良県	800万円以上
福島県	250万円超	和歌山県	250万円超
茨城県	4500万円以上	鳥取県	3000万円以上
栃木県	5000万円以上	島根県	1000万円以上
群馬県	5000万円以上	岡山県	4000万円以上
埼玉県	1000万円以上	広島県	1000万円以上
千葉県	5000万円以上	山口県	3000万円以上
東京都	9億円以上	徳島県	1000万円以上
神奈川県	250万円超	香川県	3000万円以上
新潟県	1億2000万円以上	愛媛県	800万円以上
山梨県	1000万円以上	高知県	5000万円以上
長野県	250万円超	福岡県	5000万円以上
富山県	2000万円以上	佐賀県	250万円超
石川県	3000万円以上	長崎県	3500万円以上
岐阜県	1000万円以上	熊本県	4000万円以上
静岡県	1000万円以上	大分県	4000万円以上
愛知県	5000万円以上	宮崎県	250万円超
三重県	250万円超	鹿児島県	5000万円以上
		沖縄県	3億円以上

（集計：都道府県）

下限金額	団体数	構成比
250万円（超）	12	25.5%
800万円～2000万円未満	14	29.8%
2000万円～1億円未満	18	38.3%
1億円以上	3	6.4%

図表 3-1-4 一般競争入札の導入状況（政令指定都市）

発注機関	一般競争入札の導入状況 (下限金額)	発注機関	一般競争入札の導入状況 (下限金額)
札幌市	1000万円以上	名古屋市	1000万円以上
仙台市	1000万円以上	京都市	250万円超
さいたま市	1500万円以上	大阪市	250万円超
千葉市	1000万円以上	堺市	250万円超
横浜市	250万円超	神戸市	6000万円以上
川崎市	1000万円以上	広島市	250万円超
新潟市	1000万円以上	北九州市	6000万円以上
静岡市	金額基準設定なし	福岡市	1億円以上
浜松市	1000万円以上		

(2) 一般競争入札拡大の影響

一般競争入札については、指名競争入札に代わる入札制度の根幹となる制度であるが、一般競争入札の導入の影響や課題については次のとおりである。

① 落札率の低下

一般競争入札の拡大により、一定の条件を満たす企業は全て入札参加が可能となったことから、落札率は全般的に低下傾向にある（落札率の低下については後述）。また、一般競争入札の導入により落札率が著しく低下した地方公共団体については、落札率の低下に歯止めをかけるために最低制限価格の引き上げ等の対策が講じられ始めている。

② 新たな受注企業の出現

指名競争入札においては、指名条件があったとしても、その地方公共団体での工事実績が優先され、その地方公共団体の受注実績が全くない企業は何年にもわたり指名され続けないことがあった。しかしながら一般競争入札においては一定の条件を満たせば入札参加が可能となるため、それらの企業が受注する機会が増えた。ヒアリングでは「土木の入札参加資格を持っているが、これまでは土木工事をやっていないような企業も受注するようになった」といったような回答も見られた。

また、これまで下請工事中心であった企業についても、自社で作業員と重機を所有し

ている強みから、元請で落札するケースも増加しているようである。ある地方では「これまで元請と下請という区分があったものが、今はそのような区分もなく、全ての会社が同じ土俵で勝負することになった」といった声も聞かれた。

③ 発注者及び建設会社の事務負担

一般競争入札の導入拡大により、発注者では一般競争入札の都度入札公告を作成するため事務負担が増加しているとのことである。その一方で、指名競争入札については、なぜその企業を指名したのかという合理的な理由が必要となるため一般競争入札と指名競争入札の事務負担はあまり変わらないとの話もあった。

建設会社について見ると、一般競争入札の導入で入札参加件数が増加したことによる事務負担の増加があるとのことであった。

④ 一般競争入札の拡大

一般競争入札は透明性・公平性重視や市民に対する説明責任といった発注者側の責務という面から導入が拡大しているように思われる。確かに都道府県や政令指定都市ではある程度の入札参加者数が確保できることから、スムーズな導入が可能と思われる。

しかしながら、一般競争入札の導入率が低い市区町村において、同じ市区町村のエリア内で一般競争入札を行うのに十分な入札参加者数の確保が困難な場合はどうであろうか。指名競争入札でも一般競争入札でも入札参加者数に変わりがなく、また公共事業予算が減少しているような地方公共団体では導入を躊躇する可能性も考えられる。¹

○一般競争入札についてヒアリングでえられた意見の例

【地方公共団体】

- ・ 一般競争入札を順次拡大したことにより、入札参加業者数は増加傾向である。指名競争入札に比べると、事務量は大幅に増加している。
- ・ 一般競争入札拡大の効果については、公平性や透明性の確保といった点では評価されているが、建設業者からは、建設投資額の減少とあいまって競争が激化し、経営が厳しくなっているとの声が多く聞かれる。
- ・ 指名競争入札よりも一般競争入札の条件を決める方が楽という認識がある。指名競争入札の場合は、指名理由が説明可能でなければならないためである。
- ・ 一般競争入札の導入により、透明性・公平性が確保されたと判断している。しかし、

¹ 地方公共団体では、度重なる贈収賄事件や談合事件などの教訓から、ひとたび一般競争に移行した場合には、一般競争の対象範囲の見直しはあるとしても、再び指名競争を全面的に復活するという選択は極めて難しいと思われる。

価格競争が激化し落札率が年々低下したことにより、ダンピングの恐れ及び下請へのしわ寄せ等が懸念されたことから、適正かつ公平な応札への誘導を図るため調査基準価格及び失格判断基準等の改正を行なっている。

- ・ 一般競争入札の方が指名競争入札よりも事務的負担が大きいと感じている。一般競争入札の場合に、参加企業が集まらないケースが最近顕在化しているが、その際に一般競争入札から指名競争入札に切り替えを行なったことにより落札決定までに非常に期間を要したケースが見られた。また、別々の担当課から同じような案件を発注して参加企業数が分散してしまうケースもあった。
- ・ 以前は事前審査を行なっていたが、事後審査に切り替えを行なった。これにより発注者の事務負担が減り、落札までの日数も少なくなった。事後審査方式にすれば、一般競争入札はかなり普及するのではないか。
- ・ 各地域に建設会社がないと何かと不都合な面が生じる。災害時などは技術者が各地域に居ないと困るので、今後一般競争入札にしたからといって、市外からの参入を認めるようなことはしない。
- ・ 一般競争入札の導入により参加者数は減少した。零細企業は指名があったときは参加していたが、わざわざ自分で探したりはしない。参加者が少ない場合もあるので、場合によっては別のランクとして発注する。
- ・ 小規模工事ほど参加業者は多くなっている。ただし特殊技術が必要な工事や小規模の改修工事では参加業者数が少なくなってきた。
- ・ 入札手続きにかかる事務負担については、当初は入札公告の書き方から念入りにチェックするなど、かなり時間がかかっていたが、数をこなす中で不満の声も聞かなくなっている。
- ・ 一般競争入札の導入により建設業者は多くの工事の入札に参加するようになったが、それによって積算・入札コスト負担は大きくなっていると認識している。中小企業にとっては全ての工事で見積をするのが難しいという実態はあるだろう。

【建設会社】

- ・ 入札参加件数は増加しているものの、落札件数は年々減少している。県の工事について言えば 10 件に 1 件受注できるかどうか。見積書は年中作成している状況だが、一般競争入札導入から随分経過しているので、最近大きく変わったということではない。
- ・ 今まで下請けでやってきたような、職員を雇って直営を持っていて、さらに重機も持っているような企業が落札するようになってきた。
- ・ 一般土木工事に関しては、今まで指名に入っていなかった企業が入札に参加するようになっている。B ランク以下では聞いたこともないような企業が、当社でも金額に見合わないため参加していないような工事を受注していることがあり、「技術力はあるのかな」「よくできるな」と感じている。はじめのうちは施工実績を作るために無理

して受注しているのかも知れない。これまでは電気やガスの仕事をしていた会社が、たまたま業種の届出をしていて、入札に参加するようになってきている。

- ・ 指名競争入札から一般競争入札に変わっても、当社は「地域」を重視した形で入札参加工事を選別している。中にはとんでもない地域から参加してくる企業もある。
- ・ 実際の入札参加件数は減少している。指名競争入札だと入札に参加せざるを得なかったが、一般競争入札では当社で絞り込みをしている。絞り込みについては「地域で仕事をして、地域で貢献する」という気持ちがあるので、まずは地域性で考え、その次に工事内容を見て判断する。
- ・ 一般競争入札の場合、いわゆるブローカー的な体質の会社が有利と思われる。当社のように、直営班も持って除雪などにも対応できるような体制を取っている会社は、価格だけの競争となると大変厳しい。
- ・ 一般競争入札の再検討が必要。20～30社がいっぺんに参加して価格の競争をさせようというのは、建設産業にとってはプラスにはならない。特に事前審査なしに、落札後の審査だけで決めるというのは、発注者の責任回避のように思う。

3.1.3 総合評価方式の導入・実施状況

総合評価方式とは価格以外に品質や工期といった要素を総合的に評価して落札者を決定する方式である。その類型としては『簡易型』『市区町村向け簡易型（特別簡易型）』『標準型』『高度技術提案型』に分かれる。2005 年 4 月に施行された『公共工事の品質の確保の推進に関する法律（品確法）』により導入が推進されている。

総合評価方式については、市区町村向け簡易型を除いて発注者が建設会社の技術提案や施工計画の評価を行う必要があることから、特に小規模の市区町村にとって事務的な負担となっているようである。

(1) 総合評価方式の実施状況

都道府県及び指定都市においては、全ての団体において総合評価方式を導入（試行導入を含む）している。また、市区町村においては平成 19 年度に 24.3%であった総合評価方式の導入率が平成 20 年度には 42.4%に増加しているものの、一般競争入札の導入状況と比較すると導入は遅れている状況にある。

なお、平成 20 年度において、都道府県の 83.0%、指定都市の 94.1%、市町村の 42.8%において、総合評価方式の導入目標を設定している。

図表 3-1-5 地方公共団体における総合評価方式の導入状況

	本格導入		試行導入		年度内本格導入	
	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1
都道府県	21.3%	42.6%	76.6%	57.4%	0.0%	0.0%
指定都市	11.8%	17.6%	82.4%	82.4%	0.0%	0.0%
市区町村	0.7%	2.2%	6.4%	31.0%	0.2%	0.4%
計	1.3%	3.4%	8.9%	32.1%	0.2%	0.4%

	年度内試行導入		未導入	
	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1
都道府県	2.1%	0.0%	0.0%	0.0%
指定都市	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%
市区町村	17.0%	8.8%	75.7%	57.6%
計	16.5%	8.5%	73.2%	55.6%

また、総合評価方式が100%導入されている都道府県と政令指定都市の状況を見ると、都道府県における平成19年度の総合評価実施件数が100件を超えている団体も多く見られる一方で、政令指定都市では2～43件にとどまっている。

図表 3-1-6 総合評価方式の導入状況（都道府県）

発注機関	実施件数		金額基準(下限金額)	
	18年度	19年度	H19.9.1	H20.9.1
北海道	64件	225件	未設定	2500万円以上
青森県	27件	61件	5000万円以上	5000万円以上
岩手県	31件	131件	2500万円以上	1000万円以上
宮城県	293件	426件	1000万円以上	1000万円以上
秋田県	66件	95件	4000万円以上	4000万円以上
山形県	44件	133件	未設定	4000万円超
福島県	8件	84件	未設定	未設定
茨城県	15件	48件	未設定	未設定
栃木県	48件	96件	2000万円以上	未設定
群馬県	23件	76件	未設定	未設定
埼玉県	122件	214件	未設定	1000万円以上
千葉県	15件	81件	1億円以上	5000万円以上
東京都	121件	271件	未設定	未設定
神奈川県	2件	20件	5000万円以上	3500万円以上
新潟県	27件	231件	未設定	7000万円以上
山梨県	12件	129件	未設定	1000万円以上
長野県	198件	489件	500万円以上	500万円以上
富山県	17件	110件	2000万円以上	2000万円以上
石川県	34件	185件	未設定	未設定
岐阜県	5件	104件	未設定	未設定
静岡県	77件	125件	1000万円以上	1000万円以上
愛知県	15件	114件	未設定	未設定
三重県	168件	219件	7000万円以上	3000万円以上
福井県	5件	51件	未設定	5000万円以上
滋賀県	13件	32件	1億円以上	1億円以上
京都府	6件	22件	未設定	未設定
大阪府	3件	91件	1.8億円以上	1.8億円以上
兵庫県	34件	85件	未設定	未設定
奈良県	4件	73件	1億円以上	5000万円以上
和歌山県	6件	63件	未設定	3000万円以上
鳥取県	17件	179件	2500万円以上	2500万円以上
島根県	22件	46件	未設定	1000万円以上
岡山県	4件	33件	4000万円以上	未設定
広島県	19件	59件	未設定	未設定
山口県	20件	50件	6000万円以上	3000万円以上
徳島県	51件	235件	3000万円以上	3000万円以上
香川県	32件	53件	500万円以上	5000万円以上
愛媛県	3件	39件	未設定	5000万円以上
高知県	13件	86件	7500万円以上	5000万円以上
福岡県	2件	271件	5000万円以上	5000万円以上
佐賀県	11件	26件	1億円以上	6000万円以上
長崎県	2件	40件	未設定	未設定
熊本県	2件	41件	未設定	4000万円以上
大分県	3件	26件	1億円以上	5000万円以上
宮崎県	3件	77件	4000万円以上	8000万円以上
鹿児島県	3件	5件	未設定	未設定
沖縄県	0件	6件	5000万円以上	5000万円以上

図表 3-1-7 総合評価方式の導入状況（政令指定都市）

発注機関	実施件数		金額基準(下限金額)	
	18年度	19年度	H19.9.1	H20.9.1
札幌市	11件	21件	1000万円以上	未設定
仙台市	0件	5件	1億円以上	1000万円以上
さいたま市	2件	31件	未設定	未設定
千葉市	1件	24件	未設定	未設定
横浜市	20件	40件	未設定	未設定
川崎市	0件	8件	未設定	未設定
新潟市	4件	10件	未設定	未設定
静岡市	11件	36件	未設定	未設定
浜松市	3件	43件	未設定	未設定

発注機関	実施件数		金額基準(下限金額)	
	18年度	19年度	H19.9.1	H20.9.1
名古屋市	5件	20件	未設定	未設定
京都市	7件	20件	1億円以上	1億円以上
大阪市	0件	2件	未設定	未設定
堺市	0件	3件	未設定	未設定
神戸市	0件	3件	1億円以上	6000万円以上
広島市	9件	10件	未設定	未設定
北九州市	4件	16件	1億円以上	未設定
福岡市	1件	8件	未設定	未設定

また、総合評価方式の種類別に見ると、高度技術提案型を実施した地方公共団体は総じて少ない。また、都道府県及び指定都市は標準型、簡易型、特別簡易型の利用が進んでいるものの、市区町村においては、標準型及び簡易型と比較して、特別簡易型の利用が進んでいる。

図表 3-1-8 総合評価方式の種類について

		高度技術提案型		標準型		簡易型		特別簡易型	
		H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1
国		6	6	9	9	12	15	2	3
		46.2%	40.0%	69.2%	60.0%	92.3%	100.0%	15.4%	20.0%
特殊法人等		27	26	83	90	100	110	11	36
		24.5%	21.5%	75.5%	74.4%	90.9%	90.9%	10.0%	29.8%
地方公共団体	都道府県	12	17	37	40	45	44	26	37
		25.5%	36.2%	78.7%	85.1%	95.7%	93.6%	55.3%	78.7%
	指定都市	4	6	12	13	16	17	4	10
		23.5%	35.3%	70.6%	76.5%	94.1%	100.0%	23.5%	58.8%
	市区町村	17	34	21	66	77	296	99	610
		9.3%	4.5%	11.5%	8.7%	42.3%	38.9%	54.4%	80.2%
小計		33	57	70	119	138	357	129	657
		13.4%	6.9%	28.5%	14.4%	56.1%	43.3%	52.4%	79.6%
計		66	89	162	218	250	482	142	696
		17.9%	9.3%	43.9%	22.7%	67.8%	50.2%	38.5%	72.4%

※ 総合評価方式を導入していない発注機関を除く。

(2) 総合評価方式拡大の影響

総合評価方式については、技術と経営に優れた企業が受注できる仕組みとして地方公共

団体における導入が進んでいるが、導入拡大に関する影響や課題として、以下のような点が挙げられる。

① 発注者の事務負担

総合評価方式の導入に関しては、発注者の体制づくりが課題となっている。発注件数がある程度こなし、事務手続きに慣れることにより解決する問題もあるものの、総合評価方式を試行している発注者へのヒアリングでは、現在の体制ではこれ以上の件数を実施するのは難しいとの声も聞かれた。

事務負担増加の一因としては、評価項目及び評価基準の設定や評価方法の決定が挙げられる。これらの作業をマニュアル化する試みはヒアリングを行った地方公共団体でも見られたが、マニュアル化するためにはある程度の経験が必要であるため、解決には時間を要するものと思われる。

また、技術提案や施工計画の評価については、学識経験者の意見聴取が負担となっているようである。学識経験者の意見聴取については、「入札を行おうとするとき」、「落札者決定基準を定めようとするとき」、「落札者を決定しようとするとき」にあらかじめ学識経験者の意見を聴取する必要があったものの、平成20年3月に地方自治法施行令が改正され、「落札者決定基準を定めようとするとき」にのみ必要となり、手続の簡素化がなされた²。しかしながら、ヒアリングを行なった地方公共団体においては入札前と落札者決定時に学識経験者の意見聴取を行っているケースが多く見られた。例えば、1件の工事につき2回の聴取を行うが、学識経験者の職場（大学など）に聴取の都度出向しているため負担になっているとの話もあった。事務的には省略は可能であっても、客観性を高めるために聴取手続きを省略できないとしている一方で、電子メールの活用などで聴取にかかる事務負担を省略しているケースも見られた。意見聴取の事務負担については、共同審査会の利用により、ある程度は縮減できるとの声が聞かれた。

② 建設会社の負担

技術提案や施工計画を作成する際の建設会社の負担は大きい。現場に何度も出向いたうえで書類を作成するなど、評価を受けるための創意工夫のための時間や費用などの負担が発生している。大手建設会社では総合評価方式に対応するための部署を設けるなどの対策を講じているものの、中小建設会社では従来の職員でやりくりしている場合が大半のようである。

このような負担の増加から、建設会社では入札参加件数の絞り込みを行っている。会社

² ただし、当該意見聴取において、「落札者を決定しようとするとき」に改めて学識経験者の意見を聴く必要があるとされたときは、「落札者を決定しようとするとき」にも学識経験者の意見を聴かなければならない。

に近い地区や、かつて施工した地区に隣接しているなど、地の利が活かせる地区を中心に受注を目指しているということであった。

また、総合評価方式の導入により従来よりも発注の時期が遅くなる事態が一部で生じている。工期末が冬季にかかった結果、施工費用が増加したケースもある。ある発注者では、発注そのものが遅延しないよう各部局に注意を促しているとのことである。

③ 評価内容

総合評価方式における価格評価点と技術評価点の比率については 9 : 1 ~ 1 : 1 の範囲で決定されている例が見られるが³、ヒアリングを行なった建設会社の意見としては価格への偏向があるとの意見が多かった。発注者側としては、最低価格ではない入札者が技術評価点で落札する逆転については、総合評価方式の主旨に沿うとして肯定的に捉えている一方で、最低価格の入札者が落札できないことについての市民への説明責任を危惧しているとの話もあった⁴。

技術評価点については、建設会社からは提案内容のどの部分が評価されたのかを開示して欲しいとの要望がある一方で、オープンになると他社との提案内容の差がなくなるのではといった声も聞かれた。発注者においては総合評価に恣意性が介入するとの指摘が発注者内部の入札監視委員会等からあるため、恣意性の排除のため学識経験者等の第三者の活用を重要視している。高い評価を受けるために必要性に疑問があるようなオーバースペックの提案がなされ、またその提案には費用を要するにもかかわらず、従前の積算範囲で行う必要があることから提案した分は損をしているとの話もあった。

また、評価項目の中の地域貢献については地方公共団体が独自の項目を設けているが、防災協定やボランティアについてはどの建設会社も行っているため差がつかないとのことであった⁵。

④ 総合評価方式の拡大

総合評価方式は技術提案などの価格以外の要素を総合的に評価したうえで落札者を決定する方式として、価格競争を抑止する機能が期待されている。しかしながらその導入については地方自治体における入札関連規定の変更が必要であることや、ある程度の件数を実施しつつ適正な評価を行うための体制づくりを行う必要もある。都道府県の規模であれば

³ 国土交通省「総合評価実施マニュアル」（2008.3）による

⁴ 総合評価方式の導入に否定的な学識経験者の論点もここにある。鈴木満著「自治体の入札改革」36 頁参照。

⁵ 今後、発注者の政策目標を達成するために評価項目も多様化することが予想される。一方で、工事の発注に当たってどこまで評価の対象にすることが妥当かという議論もでてこよう。自治体の政策目標を広く総合評価の対象にすべきという立場については、武藤博己著「自治体の入札改革」78 頁参照。

ある程度の件数は実施可能だが、市区町村レベルであれば国や都道府県の支援が必要となるケースが多いものと思われる。

また、提案内容が適正であるかの判断については、恣意性をいかに排除できるか、また判断理由が説明可能なものとする取り組みは長期的な課題であろう。

○総合評価方式についてヒアリングでえられた意見の例

【地方公共団体】

（発注事務及びその負担）

- ・ 事務負担は大きく、発注するのに 2～3 ヶ月要するため、適正工期の確保が難しいこともある。補助金の申請が下りるのは 6 月頃のため、6 月から 8 月の 3 ヶ月程度の間多くの入札の準備をしなければならず負担が大きい。
- ・ 評価項目の設定や評価自体も全て職員が行なっている。外部に委託できる費用もない。これ以上総合評価方式による発注件数が増加した場合に対応できるのか疑問である。
- ・ 建設技術センターに一部工事の提案書の整理や採点の補助などの技術的な補助を委託している。
- ・ 一般競争入札、総合評価方式、さらに低入札調査が加わると指名競争入札をやっていた頃と比較すると 2 ヶ月程度開始が遅れる。雪が降る前に工事を終わらせるためには、短い工期になってしまう。
- ・ 発注量が減少していることもあって、発注時期が遅れるような現象は発生していない。そのようなことが生じないように各部局には厳しく指導している。
- ・ 総合評価の実施によって評価等にかかる時間・手間は増えているが、勉強・研修の一環としての効果もある。また、発注者としても学識経験者に意見聴取をしておくほうが、後から問題が発生した場合でも説明がし易く精神的にも楽である。

（学識経験者の意見聴取）

- ・ 学識経験者を増やしてスケジュールの合う先生を呼ぶことについては、大学がない地域もあることから、数の確保が難しい。
- ・ 建築部門と土木部門でそれぞれ 2 名ずつ、合計 4 名の学識経験者に依頼し、対象工事毎に意見聴取を行なっているが、4 名で 100 件程度の工事を見ることとなるため、学識経験者とのアポを取るのが大変。特に工事が重なる時期に学識経験者がいないと非常に困る。
- ・ 学識経験者については、19 年度までは国や県の方に依頼していたが、20 年度からは県の共同審査会に依頼している。学識経験者との日程調整が非常に困難であったため、共同審査会には時間の制約があるものの事務負担は軽減された。

(逆転落札)

- ・ 平成 19 年度は 20%以上が逆転となった。評価については、全体的に見るとほとんどの評価項目で技術評価点と工事成績評点とに正の相関性があり、品質の確保に貢献していることが確認できている。
- ・ 平成 20 年度で約 15%が逆転となったが、これに対する評価は難しい。逆転率が高いと「高い買い物ではないか」と指摘を受けるし、逆転率が低いと「機能していない」という評価になってしまう。
- ・ 10%程度の価格差なら問題ないが、これが 15～20%となると「安いほうが良い」との考え方もあるように思う。
- ・ 逆転のケースはない。逆転があるのが本来の趣旨と思うが、除算方式では少ない。しかし納税者のことを考慮すると、価格面を重視せざるを得ない。

(その他)

- ・ 国と市町村レベルでは、総合評価方式の必要性は異なるのではないかと。国が勧める特別簡易型はどの程度品質の確保に役立つのか疑問がある。
- ・ 品確法の趣旨から言えば、もっと低い金額で総合評価を導入する必要があるように思う。しかし、小規模な工事で技術提案力の低い企業を排除することが必ずしも良いこととは言えない。

【建設会社】

(事務及びコストの負担)

- ・ 総合評価方式の工事で入札参加を検討する場合、現場へ行って現況を確認してから提案書を作成する必要がある、入札参加の都度、数十万円程度のコストが発生するため経営的にも負担が大きい。
- ・ 総合評価対策のための打ち合わせを営業部門が行う回数が増加しているため、チーム人員を増やしたいと考えている。
- ・ 総合評価方式の導入に伴い、建設会社が人材のプール会社になっている印象を受ける。優秀な技術者を落札したい工事に充てる必要がある、その工事で受注できないと、その技術者の仕事がなくなり、会社としてはコスト増につながる。
- ・ 総合評価方式であっても近隣工事の入札に参加するので、工事場所・施工条件も把握しており、現場の視察・確認にはあまりコストは掛からない。事前に発注予定を把握しているので、現場の状況は概ね把握している。
- ・ 総合評価方式だと公示から入札まで 2 週間程度掛かるが、その間は技術者が 1 名付くことになるため、コストが増加している。
- ・ 技術提案をすると、発注から受注までの期間が 2～3 ヶ月余計にかかる（低入札であればさらに 1 ヶ月）。そうすると工事をするのに適している春から秋に作業ができな

くなるケースがあり、冬が来る前に完成させようとする、突貫工事のため費用が増加することもある。

(評価について)

- ・ 同じような提案でも案件によって点数が全然違う。入札結果を見ると地元企業が上位を占めることが多く、地元優遇が行き過ぎている。
- ・ 「技術と経営に優れた会社が評価される仕組み」と聞いているが、経営面の加点があるわけではない。経営面も評価してほしい。
- ・ 費用のかかる提案をすれば点数が高くなる傾向にある。やりすぎると赤字になるのでバランスが難しい。
- ・ 落札できなかった工事についての分析は行なっている。公表されている各社の成績評点を次回の入札に活用できるようにしている。同じパターンで書いてきた提案書の点数が最近では下がってきているので、検証する必要がある。
- ・ 今年提案した内容が翌年度には標準になってしまうのではないかと。そうすると、徐々に差別化は難しくなるのではないかと。
- ・ 何が評価されて何が評価されていないのかが分からないことが、提案書の作成担当者としてはつらい。評価内容が分かると皆が同じようなことを書くことになり、評価の差がつかなくなることは理解できるが。
- ・ 発注者の評価基準が変わってきているように感じる。以前はNETIS⁶に登録されているものを提案すれば評価されたが、今は評価されないというケースもあるため、さらに一歩踏み込んだ提案が必要になると思われる。
- ・ 総合評価で提案をすると、それが次回の条件となってしまうため、オーバースペックになってしまう。コストが掛からない提案で加点されるのは良いが、極端なオーバースペックは排除してもらいたい。

(総合評価方式への対策)

- ・ 総合評価方式に対応するために、発注者の工事費内訳書が閲覧できるものを確認のうえデータベース化している。また、提案書の書き方や見せ方についてはセミナーへの参加や、受注工事の特徴を分析するなどしている。

(逆転落札)

- ・ 最低価格ではなかったが、特許工法を提案したため落札できた。総合評価に関しては得意分野がある方が有利であり、逆転があることについては評価している。

⁶ NETIS (New Technology Information System) 国土交通省が新技術の活用のため、新技術に関わる情報の共有及び提供を目的として整備したデータベースシステム。

- ・ 技術評価点による逆転もあるが、まだまだ価格重視の傾向が強いと感じている。
- (その他)
- ・ 価格だけの競争を止めるためには、総合評価方式を進めるべき。総合評価は経費が掛かるが、適正な業者が残るまで続けるべき。
 - ・ 受注価格そのものは総合評価であってもそうでなくても変わらないのに提案をしなければならず、企業にとって総合評価方式が良いかどうか分からない。
 - ・ 災害協定については、協会が果たしている役割を見て評価して欲しい。しかし、実際には、協会内でも災害時に動く会社とそうでない会社に分かれるだろう。
 - ・ 発注者が企業の雇用を評価するのは難しいと思う。社員数が多いと評価点が高いというのもしっくり来ない感じがする。また、ダミーの社員を雇用するということになるかも知れない。
 - ・ 実際に着工して「この現場にはこの提案はそぐわない」ということも結構あるが、提案した内容についてはやらざるを得ない。発注者の論理では技術提案を含めた入札なので全て施工してくださいというのは分かるが、無駄な施工になってしまうこともある。
 - ・ 総合評価方式の導入によって企業として努力するところが明確になったように思う。今までは価格のみであったため、いかに管理部門の人を減らすとか下請に安い単価を押し付けるかということになってしまい、それが果たして正しいことなのかと感じていた。建設産業の方向性としても良い方向に行くのではないか。
 - ・ 総合評価は一般競争とペアである。適正価格で受注できるための制度であるはずが、制度の目的が達成されていない。

3.1.4 入札ボンドの導入・実施状況

入札ボンドは、契約履行能力に欠け、履行能力に比して過大な入札をするような不良・不適格業者を、金融機関等による審査により排除するため導入された制度である。入札ボンドについては、一般競争入札・総合評価方式と併せて導入が促進されているところである。

(1) 入札ボンドの実施状況

入札ボンドの導入状況を見ると、国の導入率が16.7%から38.9%に上昇しているものの、地方公共団体における導入率は都道府県で10.6%、指定都市で23.5%、市区町村で0.2%にとどまっている。

また、都道府県及び指定都市の導入方針については、都道府県の74.5%、指定都市の58.8%が「他発注機関の動向を踏まえ検討」となっている。

図表 3-1-9 入札ボンドの導入状況（国、地方公共団体）

		導入済み		調査実施翌年度以降 の導入を検討 (検討中を含む)		他発注機関の動向 を踏まえて検討		導入予定なし	
		H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1
地方 公共 団体	国	16.7%	38.9%	16.7%	11.1%	50.0%	33.3%	16.7%	16.7%
	都道府県	8.5%	10.6%	6.4%	6.4%	83.0%	74.5%	2.1%	8.5%
	指定都市	5.9%	23.5%	11.8%	0.0%	58.8%	58.8%	23.5%	17.6%
	市区町村	0.1%	0.2%	1.0%	0.7%	26.6%	23.2%	72.3%	75.9%
	小計	0.3%	0.7%	1.2%	0.9%	28.3%	24.8%	70.1%	73.6%

(2) 入札ボンドの課題

入札ボンドについては、民間保証機関の与信審査によって企業が選別されるという特徴があるが、導入率は一般競争入札や総合評価方式と比較すると著しく低い。入札ボンド制度を導入している地区と導入していない地区でヒアリングを実施したところ、様々な課題が挙げられた。

① 導入効果

入札ボンド導入済みの地区で発注者及び受注者にヒアリングを行ったところ、発注者、

受注者双方から入札ボンドによる企業の選別がなされている実感がないとの話があった。さらに、発注者、受注者双方から一部の発注者でしか採用されていない状態では、十分な絞り込みは行われていないといった意見もあった。

また、金銭的な負担は発生しているが入札参加者は全く変わっていない、保証機関に十分な審査能力があるとは思わない、との意見もあった。

② 入札ボンドの拡大

入札ボンド制度は平成 18 年に導入され、ようやく一部の地方公共団体で採用され始めたところである。しかも対象はWTO工事に限定されるなど大型案件にとどまっている。

また、入札ボンド手続きにかかる事務負担については、発注者、建設会社とも負担が増加しているとのことである。特に発注者や保証機関は各社のボンドを取扱うため、保証情報の漏えい防止には相当神経を使っているようである。国土交通省では、入札ボンドを電子化することで、これらの負担を軽減できるような仕組みづくりを検討している⁷。

○入札ボンドについてヒアリングでえられた意見の例

【地方公共団体】

(未導入の地方公共団体の意見)

- ・ 過去 2 年間の実績がある企業には入札保証金を免除しており、企業に対して新たな経費負担を強いることもどうかと思う。
- ・ 入札ボンドの導入は、試行も含め具体化していない。県内企業への影響が大きい中規模以下の工事における低入札対策に優先的に取り組んでいるためである。さらに入札ボンドの導入効果についても疑問に思っている。
- ・ 企業の立場からしても、新しい入札制度に入札ボンドも加わると、負担が大きくなると考えている。
- ・ ボンドはどうしても経営力の評価になるので、県内企業と県外企業を比較すると県内企業にとって好ましくない。また、ボンドを導入すると入札参加企業数が減少してしまう可能性もあり、競争性を確保する意味でも導入できないのではないかと。

(導入済みの地方公共団体の意見)

- ・ 入札が電子なのにボンドだけが紙だと、入札金額が分かってしまうため都合が悪い。電子ボンドの導入に併せる形で、ボンドの対象額を引き下げるかもしれない。
- ・ 入札ボンドの導入では地元建設業の育成とならないかも知れないが、与信枠等により不良不適格業者の排除や過大な入札参加の抑制を図ることができる。
- ・ 限られた発注機関での導入であり本来の目的が達成されていないと思われることから、

⁷ 「入札ボンド・履行ボンドの電子化に関する勉強会」が平成 20 年度に実施された。

入札ボンドの導入を推進する必要があると考える。

- ・ 企業の選別はされていると思うが、発注者として実感はない。
- ・ 低入札の問題の解決と絡めるのであれば、入札ボンドの導入は意味があると考ええる。
- ・ 事務負担の問題はあるが、入札ボンドを拡大すべきと考えている。しかし、入札参加者数はある程度必要と思われるので、ボンドを拡大すると入札参加者数が減るデメリットがあるのではないか。

【建設会社】

- ・ 入札ボンドの導入によって事務手続きが煩雑になり、コストがかかるようになった。
- ・ 欧米並みに大手の民間工事までボンドが拡大されれば、有利不利が明確になる。官庁全体で導入されても、極端に悪い会社が排除されるだけのよう思う。
- ・ 入札ボンド制度は意味がないと感じている。保証機関はその建設会社が倒産すると困るのでボンドを発行しているのではないか。いずれ倒産が多発すれば、保証機関も痛い目にあって、絞り込みを行うようになると思われる。
- ・ ボンドが取れなくて入札に参加できなかった企業は聞いたことがない。また、国や県で採用していても地元市町村で採用していなければ制度として機能しないのではないだろうか。
- ・ 比較的経営がしっかりしているような企業は導入してもらいたい意向がある。発注者ではない金融機関等に評価してもらうためには財務内容が重要である。
- ・ 役所は風聞だけではノーとは言えないが、民間の場合は風聞があれば調査をすることになるだろうから、実態に近い評価がなされると思う。
- ・ 保証機関は表から見えている財務諸表を見ているが、そのような企業が破たんしているのは、やはり企業の実態を見ていないということではないか。保証機関が企業の選別をできるとは思っていない。
- ・ 履行ボンド制度を厳密にやれば良いのではないか。経営に優れていない企業を排除できるのは良いことだが、経費が掛らない範囲でやってほしい。

3.1.5 ダンピング対策等について

(1) 予定価格の事前公表・事後公表について

予定価格については、「公共工事の入札及び契約の適正化の推進について」（平成 20 年 12 月 22 日）にある通り、事前公表から事後公表に見直すことが推進されているが、実態としては図表 3-1-10 にある通り、「事後公表のみ」としている団体は 13.3%と見直しが遅れている状態である⁸。

見直しが遅れている理由としては、発注者の手続きの透明性を優先していることが挙げられる。予定価格の漏えいにより首長や職員が逮捕された地方公共団体にとっては手続きの透明性こそが入札改革の主題であり、予定価格の事前公表だけは変えられないとする発注者からの意見もあった。

また、予定価格の漏えいについては、議員との距離が近い小規模の地方公共団体ほど危険性が高いとの指摘もあった。

建設会社からは事後公表を希望する声が多く、事後公表により積算能力の疑わしい建設会社の排除を期待しているとのことである。事実、予定価格が事前公表されている地方公共団体では、最低制限価格に極めて近い金額に入札金額が集中する傾向にあるとの話があった。しかし、一部の建設会社からは予定価格が無いと困る、予定価格によってどうしても受注したい工事の受注が可能になるとの意見もあった。発注者からも予定価格が事前に分からないと困る建設会社もいるのではないかと、民間でも事前の価格提示があるのだから問題ないのではないか、という意見もあった。

予定価格の事後公表については、予定価格の漏えいや漏えいを強要する行為が無くならない限り、発注者が不正行為に関与する可能性が残るため、特に発注者側から慎重な意見が強い。現在は事前公表と事後公表の併用などで試験的に進められる動きは見られるが、事後公表の普及には時間を要するものと思われる。

⁸ 国の場合は会計法並びに予算決算及び会計令により予定価格の事前公表はできないことになっている。

図表 3-1-10 予定価格の公表について

	事前公表のみ		事前公表及び 事後公表の併用	
	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1
都道府県	61.7%	68.1%	21.3%	14.9%
指定都市	52.9%	76.5%	47.1%	23.5%
市区町村	44.4%	52.8%	18.9%	12.0%
計	44.9%	53.4%	19.2%	12.2%

	事後公表のみ		未公表	
	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1
都道府県	17.0%	17.0%	0.0%	0.0%
指定都市	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
市区町村	24.8%	22.9%	11.9%	12.3%
計	24.4%	22.5%	11.5%	11.9%

(2) 低入札調査基準価格・最低制限価格について

公共投資の減少に加え、一般競争入札の普及により落札率は低下傾向にある。著しい落札率の低下は施工不良を招くおそれがあるため、国土交通省では3.1.1で述べたようにダンプینگ受注の防止徹底を要請している。

国における低入札価格調査制度の適切な活用については、中央公共工事契約制度運用連絡協議会（中央公契連）モデルの改正が平成20年6月、平成21年4月に行われ、同モデルに沿った運用が推進されている（図表3-1-11）。

図表 3-1-11 中央公契連モデルの改正概要

【2008 年 6 月改正前】 ○算定式 (直接工事費の 100%+共通仮設費の 100%+現場管理費の 20%+一般管理費の 0%)×105/100 ○設定範囲 予定価格の 3 分の 2~85%	
【2008 年 6 月改正】 ○算定式 (<u>直接工事費の 95%</u>+<u>共通仮設費の 90%</u>+<u>現場管理費の 60%</u>+<u>一般管理費の 30%</u>)×105/100 ○設定範囲 予定価格の 3 分の 2~85%	
【2009 年 4 月改正】 ○算定式 (直接工事費の 95%+共通仮設費の 90%+<u>現場管理費の 70%</u>+一般管理費の 30%)×105/100 ○設定範囲 <u>予定価格の 70%~90%</u>	(下線部分が前回からの改正箇所)

出典) 国土交通省発表資料を元に作成

また、地方公共団体における低入札価格調査制度及び最低制限価格制度の導入状況は図表 3-1-12 のとおりとなっている。都道府県及び政令指定都市には両方の制度が普及しているものの、市区町村において両制度とも導入している率は 17.8%にとどまっており、さらなる普及が期待されている。

建設会社からは両制度の充実による落札率の上昇が期待されている。しかしながら、低入札価格調査に関しては調査内容について建設会社の不満が大きいようである。国土交通省の低入特別重点調査については、平成 19 年度に実施された 26 件は全て「無効」となるなど、厳格な運用がなされている。しかし、地方公共団体では規模が小さい自治体ほど低入札調査により受注できなくなるようなケースは少ないようである。

そのようなケースが少ない理由としては、適正な施工ができないことについて発注者側に生じる説明責任の問題がある。規模の小さい地方公共団体は技術職員も少なく、理由が十分に説明できないことから失格にできないのでは、といった指摘があった。地方公共団体に対し低入札調査を行った工事について施工不良が無いか聞いたところ、通常の工事よりもチェックを増やすなどの厳格な対応を行っているため、現状ではむしろ通常の工事よりも工事成績が良好になるケースもあるとのことである。しかしながら、今後も低い落札率の状態が続けば施工不良が増加するおそれもあることから、低入札調査制度及び最低制限価格制度の適切な運用が不可欠と思われる。

図表 3-1-12 低入札価格調査制度、最低制限価格制度の導入状況

	低入札価格調査制度のみ導入		低入札価格調査制度及び最低制限価格制度を導入	
	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1
都道府県	12.8%	12.8%	87.2%	87.2%
指定都市	11.8%	11.8%	82.4%	88.2%
市区町村	13.3%	13.3%	14.8%	17.8%
計	13.2%	13.3%	17.2%	20.2%

	最低制限価格制度のみ導入		いずれの制度も導入していない	
	H19.9.1	H20.9.1	H19.9.1	H20.9.1
都道府県	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
指定都市	5.9%	0.0%	0.0%	0.0%
市区町村	49.7%	48.8%	22.3%	20.0%
計	48.0%	47.1%	21.6%	19.3%

(3) 落札率の変化について

落札率とは、予定価格に対する落札価格の率のことであり、落札率が競争性の指標として用いられる傾向にある。

予定価格とは、「公共の契約に際し、契約金額の基準としてあらかじめ発注者が作成しなければならない見込価格」である。すなわち予定価格は発注者が考える標準的な価格であり、予定価格に近い金額で契約すること自体に問題はないはずである。しかも、過当競争の中であって入札参加者が現れなかった事例も見られ、設定された予定価格そのものに問題があるケースも見られるようである。このような中で落札率を競争性の指標として用いることには疑念が残る。しかしながら、同じ発注者における落札率の経年変化を見ることには一応意義があるものと思われる。

図表 3-1-13 は都道府県の落札率の変化を見たものであるが、41 団体の落札率が減少しており、そのうち 7 団体は 5 ポイント以上落札率が減少している。この数値から、一般競争入札等の導入により、建設会社間の競争が厳しくなっていることが読み取れる。しかしながら、それが適正な利益を導くものでないことは明らかである。

建設会社へのヒアリングでも、予定価格の設定に疑念がある、予定価格 100%でも赤字になるケースなどもあるとの話があった。発注者からは行きすぎた落札率の低下を食い止めるため、低入札価格調査基準や最低制限価格制度を見直ししているとの回答も多かった。

図表 3-1-13 平均落札率の変化（都道府県）

発注機関	平成18年度 平均落札率	平成19年度 平均落札率	発注機関	平成18年度 平均落札率	平成19年度 平均落札率
北海道	93.5%	92.7%	福井県	92.9%	90.7%
青森県	93.2%	92.9%	滋賀県	81.2%	79.8%
岩手県	84.6%	83.7%	京都府	90.4%	82.1%
宮城県	82.6%	82.0%	大阪府	84.3%	80.2%
秋田県	89.4%	86.0%	兵庫県	87.4%	79.7%
山形県	88.7%	87.5%	奈良県	91.4%	86.8%
福島県	93.0%	84.6%	和歌山県	88.6%	86.3%
茨城県	93.7%	93.4%	鳥取県	92.6%	87.0%
栃木県	87.0%	92.0%	島根県	94.2%	92.5%
群馬県	91.8%	91.8%	岡山県	91.1%	84.5%
埼玉県	92.2%	88.3%	広島県	90.3%	87.6%
千葉県	95.0%	94.1%	山口県	89.7%	87.0%
東京都	86.4%	87.0%	徳島県	83.2%	77.4%
神奈川県	91.7%	88.6%	香川県	94.5%	93.7%
新潟県	91.5%	90.3%	愛媛県	91.4%	90.5%
山梨県	94.8%	94.1%	高知県	91.6%	89.1%
長野県	80.4%	83.9%	福岡県	93.1%	90.6%
富山県	94.8%	92.8%	佐賀県	89.7%	88.8%
石川県	94.5%	92.7%	長崎県	89.3%	88.6%
岐阜県	92.0%	91.1%	熊本県	95.1%	93.3%
静岡県	90.4%	92.5%	大分県	89.7%	92.4%
愛知県	92.7%	92.6%	宮崎県	93.3%	83.3%
三重県	84.3%	81.3%	鹿児島県	95.6%	94.2%
			沖縄県	90.1%	88.2%

(集計：都道府県)

	団体数	構成比
増加	5	10.6%
変化なし	1	2.1%
減少(▲5ポイント未満)	34	72.3%
減少(▲5ポイント以上)	7	14.9%

○ダンピング対策についてヒアリングでえられた意見の例

【地方公共団体】

(予定価格の公表)

- ・ 平成 19 年度に予定価格事後公表の試行を行なったが、平均落札率が特に上昇することもなくダンピング防止策としての効果は認められなかった。さらに平成 20 年度も改めて試行を実施しており、参加企業へのアンケート等を通じてさらに検証を行なうこととしている。なお、アンケートでは事前公表を求める声もあり、必ずしも事後公表一辺倒ではなかった。
- ・ 事前公表は当時の議会からの要請に基づいて行なった。工事費内訳書を厳密にしているため、予定価格を事前公表した場合でも積算せずに入札することはできないと考えている。
- ・ 予定価格を事後公表にしてしまうと、契約担当課等に価格を聞き出すような動きが出る可能性がある。
- ・ 予定価格を公表し始めたころから事後公表にしている。競争性を高めることが目的である。
- ・ 過度の低入札を防止するという観点では全工事を事後公表にすればいいのだが、中小零細企業では見積価格を目安にして積算をしていることもあるため、一定額以上の工事についてのみ事後公表とした。今後、建設企業の積算能力が向上すれば、全面的に事後公表としていく。
- ・ 地元企業の場合、「事後公表なんてとんでもない」「事前公表にしてほしい」との声がある。地元に老舗と言われるような企業でもなかなか積算をしっかりとできるところが少ないため、「積算ソフトを無償で公開してくれ」「操作方法等の講習会をしてほしい」等の声がある。

(低入札調査基準価格、最低制限価格、その他)

- ・ 平成 20 年度に失格数値基準の導入を中心とする低入札価格調査制度の改正を行なっ

た。制度改正以来、調査基準価格未満の入札が急減し、月別平均落札率も上昇した。

- ・ 低入札の工事成績評定は平均点以下であり品質低下を招くと言われているが、本県では低入札の工事成績平均点が、非低入札工事の平均点を上回っており、品質の低下を示すデータとはなっていない。
- ・ ここ数年低入札の調査が、特に土木工事で増加している。低入札調査については下請の見積書を持参させたり、施工管理を厳格に行うなどの対応を取っている。

【建設会社】

(予定価格の公表)

- ・ 予定価格そのものが安くなっていると思うので、事後公表にすれば落札率が上がっていくと思う。
- ・ 建設業協会の中でも事後公表と事前公表で意見が割れているが、上位ランクの企業では事後公表の声が強いかも知れない。下位ランクでは事前公表を望む企業が存在するだろう。
- ・ 受注したいためにギリギリの価格で入札する場合、事前公表は価格を決める際の目安になる点でメリットがある。最低制限価格を少しでも下回って失格になるおそれがあることを考えると、事前公表は安心感がある。
- ・ 予定価格を公表すると入札価格が最低制限価格ギリギリではりつき、千円単位での入札になって、くじ引きが増加してしまう。ダンピングの誘発になり、積算もせずに入札してしまう企業が増えてくるので止めてほしい。発注者側のデメリットは制度論で解決すべきである。
- ・ コストをかけて積算をして入札に参加する会社と、積算しない会社が同じ土俵で勝負するのはおかしいと考えている。逆に積算する人間を雇用しない方が安い価格を出せてしまうことになるので論理的にもおかしい。
- ・ 発注者の設計が必ずしも正しいという訳ではないと認識している。予定価格と実勢価格が合っていないケースもある。そのためにも予定価格を事前に知っておくと参加の有利不利が分かりやすい。

(低入札調査基準価格、最低制限価格、その他)

- ・ 低入札価格調査制度における必要書類の提出期日が短くなり、企業側の準備が間に合わない可能性があるためか、落札率が上がった。
- ・ 低入札価格調査制度は、調査する姿勢に問題があると思う。企業が「施工できます」と言ったら簡単に調査を通してしまうのがほとんどの自治体だろうし、失格した事例を聞いたことがない。運用次第では優れた制度だと思うが、きちんとした運用がなされなければ、意味のない制度になってしまう。低入札価格調査制度が実効性のある制度になっていない以上、最低制限価格制度の方がベターだと思う。

- ・ 地元の地方公共団体もようやく低入札価格調査制度における調査基準価格を引き上げたが、それでも調査の結果契約するので意味がない。

まとめ

(1) 建設業における価格競争とその影響

平成19年度の建設投資額はピークである平成4年度の約6割に落ち込んでいる状況であるが、建設業許可業者数はほぼ横ばいの傾向であり、建設業就業者数も約1割しか減少していない状態である⁹。このように建設業が供給過剰となっているため、建設業の収益は営業利益率で4.0%（平成3年度）から1.6%（平成19年度）、経常利益率で3.4%（平成3年度）から1.7%（平成19年度）と大幅な落ち込みを見せている¹⁰。

これらの利益率低下の要因としては、これまでの民間工事における過当な価格競争に加え、公共工事における（総合評価方式を用いない）一般競争入札の導入の影響もあると思われる。一般競争入札制度は、市場機能が働くため市民への説明責任が果たし易いものの、過当競争下で採算性を無視した入札が行われているのが現状である。このような状況では、技術と経営に優れた企業であったとしても、勝ち残ることは困難であろうと推察される。

価格だけによらない競争を促進するためには、予定価格、最低制限価格、低入札調査基準価格の事後公表を実施し、さらに工事の内容・規模等に応じ総合評価方式を適切に導入することが不可欠と言える。総合評価方式の導入・拡充により、技術や経営、社会貢献等において優れている建設会社が受注できる効果が期待される。

(2) 総合評価方式の拡大における課題

総合評価方式の導入が進む一方で、地方公務員数は平成6年の3,282千人のピークから14年連続で減少し、平成20年4月には2,899千人となっている¹¹。このように職員が減少する中で、総合評価方式の導入及び拡充は地方公共団体にとって負担であり、総合評価方式の普及に向けては、国や都道府県のさらなる支援が必要と思われる。一例として、共同審査会の開催により総合評価方式の普及を進めていく試みは、今後も拡大していくべきであろう。

また、価格で落札者を決めることは市民の理解が得られやすいものの、著しい低価格での入札により技術的能力の低い建設業者が落札することは、品質低下のおそれもあり、ひ

⁹ 国土交通省「建設投資見通し」「許可業者数調べ」、総務省「労働力調査」による。

¹⁰ 財務省「法人企業統計」による。

¹¹ 総務省「地方公共団体定員管理調査結果」による。

いては経済的損失や国民生活の安全を損なうことにつながりかねない。技術や施工能力といった評価も考慮することは、価格競争の質を高めるものであるということについての理解を深めていく必要があると思われる。

各地域の建設会社は、職員数が減少している中で総合評価方式に対応し、生き残りのため必死の努力を続けている。地方公共団体はこの点を踏まえ、一件毎に適正な利益が計上できる制度としていく責務があるものと思われる。

(3) おわりに

地方公共団体の財政は逼迫しており、ここ数年の地方財政における借入金残高は 200 兆円前後と 20 年前の約 3 倍になっている¹²。地方財政は歳出面で更なる削減が求められる可能性が高く、公共事業についても都道府県が直轄事業負担金の軽減や廃止を求めるなど、今後の増加は期待できない状態である。建設業は供給過剰であることは厳然たる事実であり、今後のさらなる淘汰は避けられない。

地方公共団体における入札制度改革は、一般競争入札により公平性・透明性を維持しながら、総合評価方式や各種ダンピング対策を活用して適正利益が確保できる落札価格となるような制度設計を模索する段階となった自治体も見られるようになり、今後の建設業にとって良い方向性であると考ええる。

建設業は地方経済の基幹産業として、雇用の担い手として、また災害復旧や降雪地での対応など地方に欠かせない存在であることは言うまでもない。しかし、建設業が淘汰されれば、地方経済は大きく変動する可能性が高い。地方公共団体は、地域で対処すべき問題がどのようなものか、また、建設企業の地域における役割・社会貢献の積極的な評価を考えて、入札制度を含めた制度設計を行っていくことが重要ではないだろうか。

¹² 総務省 HP「地方財政制度」より。

第4章

国土づくり・地域づくり

4.1 都市と農山村の交流（地域間交流）

- ・ 過疎化の進行、耕作放棄地及び管理不良森林の増大等は、治安悪化、産業廃棄物の不法投棄、周辺集落における鳥獣害・病虫害発生といった近隣住民への悪影響のみならず、保水力の喪失による鉄砲水・土砂崩れ、上水等の水源枯渇、生態系の変化による漁獲量の減少、食糧自給率の低下等都市・下流住民、さらには国全体に悪影響を及ぼすものである。これらの課題に対応するためには、過疎地域住民の生活水準確保や消滅した集落の跡地の適切な管理、農林業等地域産業の効率化と地域の担い手の確保を進めていく必要がある。
- ・ 農林業等地域産業の基盤確立や定住人口の確保の契機として、あるいは地域産業の振興や住民生活の活性化の手段として、二地域居住・地域間交流の重要性が高まっている。多くの市町村はその重要性を認識しており、都市住民のタイプに応じてさまざまな取り組みがなされている。これら市町村の取り組みは、一部でかなりの成果をあげつつも、十分でないとの自己評価も多く、今後より積極的に推進していく必要がある。
- ・ 特に都心からのアクセスに恵まれていない市町村、人口減少や高齢化の進んだ市町村等において、二地域居住・地域間交流への期待が強く、今後の地域活性化に向けて、適確な戦略を講じていく必要がある。
- ・ また、都市地域の子供の教育という側面から都市と農山村の交流を大規模に進める「子ども農山村交流プロジェクト」の更なる推進のため、特に受入側の整備や受入地域の拡充、安全管理が求められる。

4.1 都市と農山村の交流（地域間交流）

はじめに

近時、国土計画においては、わが国が人口減少期に入ったことに加え、少子高齢化が進んでいることを踏まえ、地方の活性化には定住人口を増やすことを追い求めるだけでなく交流人口を増やすべきという議論が主流になっている。

当研究所が平成20年11月に発表した建設経済レポート51号においては、都市部の若年層へのアンケート調査により「都市の若年層が農山村との交流にどのような関心を有しているか」「交流を進めるにはどのような条件整備が必要か」について整理をするとともに、都市と農山村の交流が都市住民側にとって大きな意義を有している事を明らかにした。

本稿では、視点を都市側から農山村側（地方側）に移し、農山村が持つ問題を過疎化の進行、耕作放棄地及び管理不良森林の増大という観点から整理し、農山村の疲弊の影響はその地域のみではなく都市にも、さらには国全体に及ぶものであり、国全体での取り組みが必要であるということを指摘する。また、国土管理の十全を期するためには、とりもなおさず、地域の産業基盤（農林業）が安定的に確立し、定住人口が確保され、国土管理のシステムが維持されることが必要であることは論を待たないが、都市と農山村の地域間格差の現状を鑑みると、農山村部の定住者を増加させることは容易ではない。その様な状況において、定住人口に替わる交流人口の拡大という観点から地域間交流を取り上げ、アンケート結果に基づき関東周辺市町村の取り組みの現状を報告する。また、平成20年度より本格的に実施されている「都市農山漁村交流プロジェクト」の実施状況についても、その現状と課題を明らかにする。

4.1.1 過疎地域等の現状

（１） 過疎地域とは

わが国では、昭和30年代以降の高度経済成長の中で、若者を中心に農山漁村地域から都市地域へ大規模な人口移動が起こり、都市部への人口集中と地方部における人口流出が生じた。さらに、近年の人口減少や少子高齢化の一層の進行、地方部における基幹産業である農林水産業の衰退などが影響し、地方では教育、医療、防災などの機能が低下し、地域におけるナショナルミニマムな生活レベルの確保にも支障をきたすようになっている。また、最近では財政削減による公共工事量の減少に伴い農外所得機会が減少し、過疎化に拍車

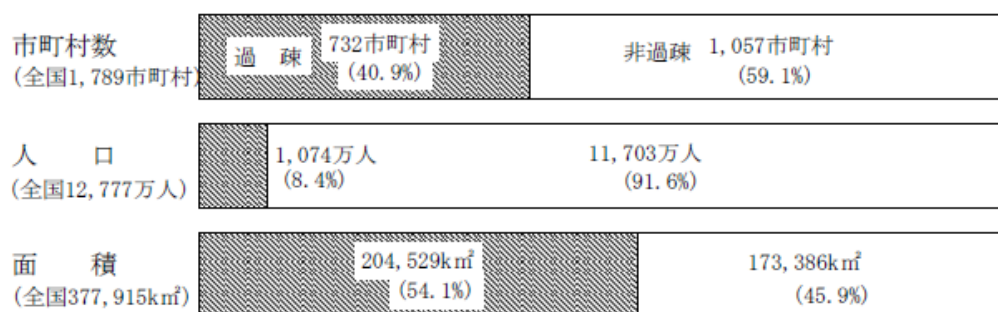
をかけているとも言われている。

主に過疎化の進んでいる農山村地域における農業や林業は、安定的な食糧供給機能の他、洪水や土砂災害の防止、美しい景観や自然環境を提供する景観形成機能、伝統的な文化・歴史を継承する場としての役割など多面的機能を有している。しかしながら、人口流出による農林業等の担い手不足は耕作放棄地や荒廃森林の増大を招き、地域における生産機能の低下や国土管理上の問題も出てきている。このような、地域の人口減少とともに地域の生活水準や生産機能の維持が困難になってしまっている地域が過疎地域と言われるものである。以下では過疎地域自立促進特別措置法第 2 条第 1 項の要件を満たす地域について現状を述べる。

(2) 過疎地域の現状

過疎地域は、人口では全国の約 8%を占めるに過ぎないが、面積では国土の約 54%を占めている。また、高齢者比率が高く、全国平均の 20.1%に対し 30.2%となっている。さらに財政力指数を見ると、全国平均が 0.53 であるのに対し 0.25 となっている。

図表 4-1-1 過疎地域が全国に占める割合¹



(備考) 1 市町村数は平成20年4月1日現在。過疎地域の市町村数は過疎関係市町村数による。
人口及び面積は平成17年国勢調査による。

2 東京都特別区は1団体とみなす。

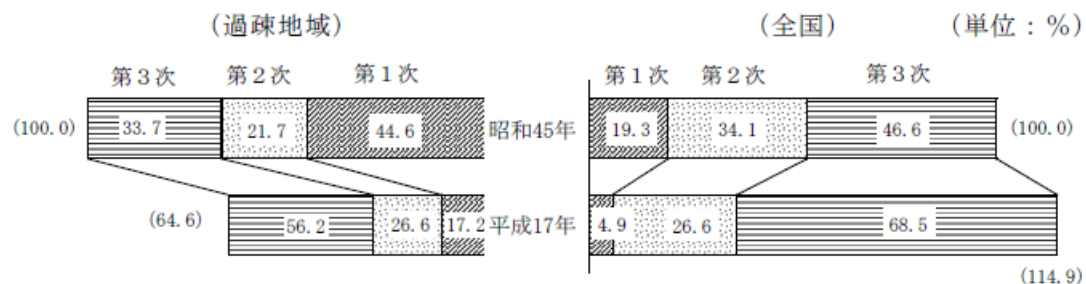
3 () は構成割合である。

(出典) 「平成 19 年度版『過疎対策の現況』について (総務省自治行政局過疎対策室)」

また、過疎地域の産業別就業人口割合をみると、過疎地域の就業人口自体が大きく減少していることに加え、かつては中核的な産業であった第一次産業の就業者が昭和 45 年～平成 17 年の 35 年間で大きく減少し、現在では、過疎地域でさえ第三次産業就業者が 5 割以上を占め、第一次産業就業者は 2 割にも満たない状況になっている。

¹ 市町村数は平成 20 年 4 月 1 日現在。過疎地域の市町村数は過疎関係市町村数による。人口及び面積は平成 17 年国勢調査による。また、東京都特別区は 1 団体とみなす。

図表 4-1-2 産業別就業人口及び構成割合の変動状況²



(出典) 「平成19年度版『過疎対策の現況』について(総務省自治行政局過疎対策室)」

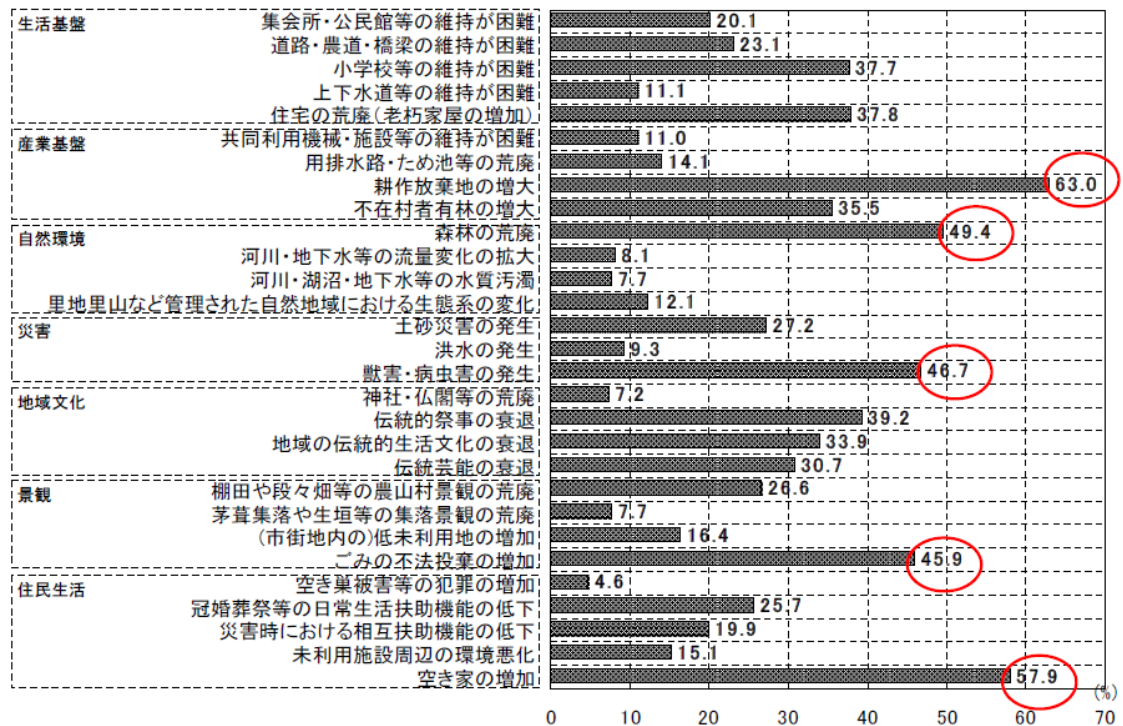
平成19年8月に公表された「国土形成計画策定のための集落の状況に関する現況把握調査」(国土交通省)によると、平成11年と比較すると、全国の人口がほぼ横ばいであるにもかかわらず、過疎地域等の人口は約1割減少しており、集落の小規模化が進んでいる状況にある。また、過疎地域における62,273集落の約1割は世帯数10世帯未満の小規模集落で、65歳以上の高齢者の割合が50%以上の集落が全体の1割以上を占めている。特に、集落の置かれている条件(役場から遠隔地や山間地末端集落等)が厳しくなるほど小規模集落の割合が高くなっている状況にある。

今後10年以内に消滅する可能性があるとして予測される集落は423集落あり、いずれ消滅する可能性があるとしてみられる集落とあわせると、全体の4.2%(2,643集落)で今後、集落が消滅する可能性があるとして予測されている。

平成11年度に行われた前回調査における消滅集落における資源管理や跡地対策の状況を見ると、前回調査で把握された48,689集落のうち、本調査までに191集落が消滅したが、このうち60.2%(115集落)で跡地管理が十分に行われず、地域資源の管理が行き届かず、荒廃が進んでいる状況が明らかになっている。具体的に起こっている問題として、6割を超える市町村で耕作放棄地の増大が指摘されているほか、空き家の増加、森林の荒廃、獣害・病虫害等の発生、ごみの不法投棄の増加なども多く発生している。

² 国勢調査による。(図表4-1-2)は昭和45年の就業人口を100としたときの指数である。過疎地域は平成20年4月1日現在。平成17年については、一部過疎地域のうちデータを取得できない194区域について過疎地域から除いている。総数には分類不能産業を含まない。

図表 4-1-3 多くの集落で発生している問題や現象



(出典) 平成 19 年 8 月に公表された「国土形成計画策定のための集落の状況に関する現況把握調査(最終報告)」(国土交通省)

以上、見てきたとおり過疎地域の集落では、総じて人口減少や高齢化が進行しており、集落の小規模化や一人暮らし高齢者の増加等が窺える状況にある。特に地形的に末端の集落など条件が厳しい集落ほどその傾向は強く、危機的な状況に瀕している。また、一般に、過疎地域は産業に乏しく、働く場所も少ないことに加え、最近では地方財政の悪化や市町村合併等の影響も拍車をかける形で医療格差や生活水準などの格差も拡大傾向にあると言われている。

(3) 過疎地域対策の重要性

過疎地域の大半は耕作が困難な中山間地や遠隔地であるため、集落が消滅(移転による無住化)した場合、残った耕作地や森林を管理する人がいなくなり、次のような問題が発生することになる。

- ①産業廃棄物の不法投棄などによる地域の荒廃。
- ②耕作放棄地の発生による、周辺集落における鳥獣害・病虫害などの発生。
- ③管理が行われなくなった山林が保水力を失うことによる、大雨が降った場合の鉄砲水や土砂崩れなどの災害発生。
- ④山林から供給される栄養分の減少が河川や海の生態系に影響を与えることによる漁獲

量の減少。

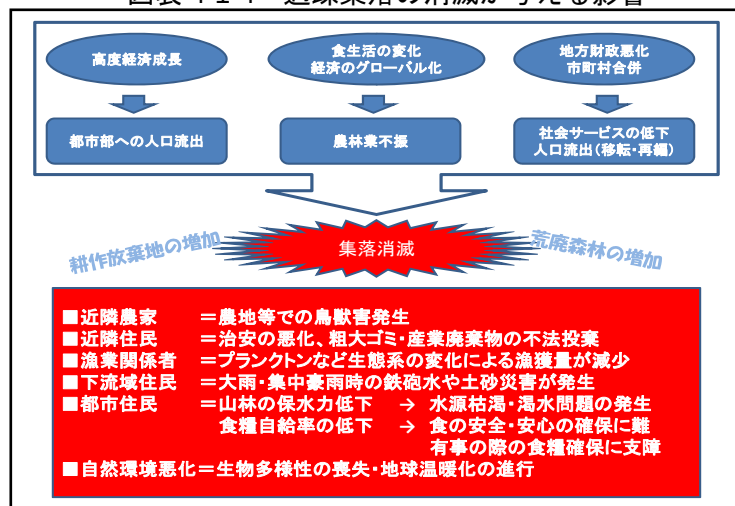
⑤都市部における上水の供給源になっている地域で適正な管理が行われなくなった場合は、都市住民の上水確保への支障発生。

農山村の集落が消滅し、国土の管理が適正に行われない場合、それまで住んでいた集落の住民に代わって誰かが跡地管理をしなければならず、目の前のコストだけに着目して過疎化した集落を移転・再編するだけでは、問題の解決にはつながらないと考えられる。また、過疎地域対策として集落移転や集落再編も行われてきたが、かつて集落再編整備が行われた昭和40～50年代は高度経済成長期であり「移転先には豊かな生活が待っている」時代であったが、現在では都市部においても景気低迷や格差拡大、失業率の上昇など様々な問題を抱えており、都市部に移転してきた住民が安全・快適に生活できる環境とは必ずしも言えない。また、移転による経済効果の面から見ても、過疎集落は従来から金額的には大きな行政コストが掛けられていないため、集落の移転や消滅による行政コスト削減効果は意外に小さく、むしろ、洪水・土砂崩壊防止機能や地下水涵養機能、二酸化炭素吸収機能などの国土管理機能の喪失による影響が大きいとも言われている。

また、過疎地域の問題について考える場合、何よりもその地域に住む住民の意思を尊重する必要がある。地域住民には先祖から受け継いだ土地や墓の管理に対する愛着や責任感があり、また、長年共に暮らしてきた近隣住民とのコミュニティの存在もある。当研究所で行ったヒアリングでも「子どもの住む町中に移転しても、しばらくすると生活になじめず、結局戻ってくる」との話もあり、移転が過疎地域対策として一概に有効であるとは言えない状況である。

今後、人口減少や少子高齢化の進行に伴い過疎集落などにおいて集落が消滅してしまうケースが出てくることは致し方ない事かもしれないが、集落住民の生活水準を最後まで一定レベルで確保するとともに、消滅した集落の跡地管理を適切に行うことにより、中山間地域における農山村の有する多面的機能が維持されるよう国民全体で取り組む必要があるだろう。

図表 4-1-4 過疎集落の消滅が与える影響

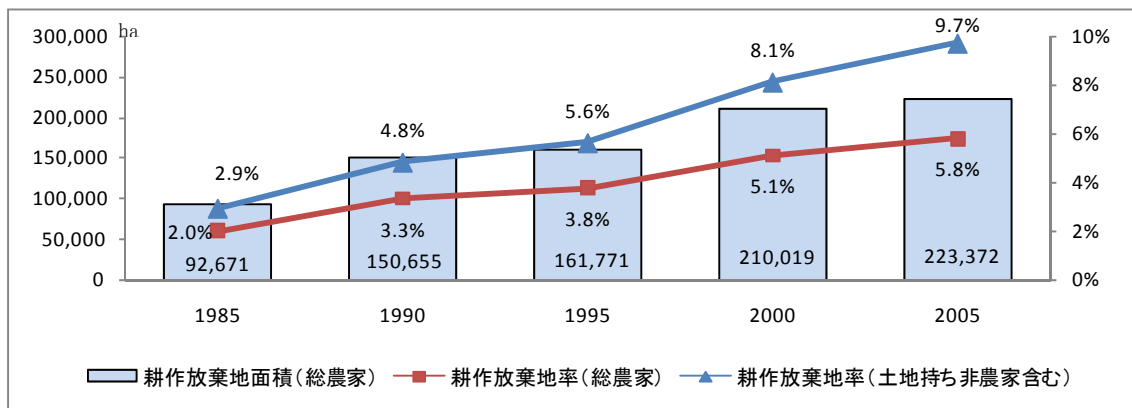


4.1.2 耕作放棄地と荒廃森林

(1) 耕作放棄地の現状

耕作放棄地面積は拡大を続けている（図表 4-1-5）。耕作放棄地率³を算出する場合、総農家⁴の耕作放棄地面積を分子に用いる場合が多いが、総農家に含まれない土地持ち非農家⁵の耕作放棄地もまた増加しており、2005 年では総農家の耕作放棄地面積約 22 万ヘクタール⁶に対して、土地持ち非農家のそれは約 16 万ヘクタール存在する。土地持ち非農家の耕作放棄地も含めて耕作放棄地率を算出すると 2005 年で 9.7%に達する。一方で開墾等による耕地の拡張は、かい廃（転用や耕作放棄等による減少）面積に比べればはるかに小さく、結果として耕地は毎年減少を続けている。

図表 4-1-5 耕作放棄地面積と耕作放棄地率



(出典) 農林業センサス

耕作放棄の発生原因は、図表 4-1-6 のとおりであり、地域を問わず高齢化等による労働力不足が主要因であることが分かる。この調査は 2004 年に実施されたものだが、日本の高齢化は現在も進行しているので、新規参入が少なければ担い手不足による耕作放棄はさらに拡大すると考えられる。また生産性が低いことを原因にするものは、都市部で 5.7%であるのに対し山間部では 21.6%と地域による差が顕著であり、山間地域での営農が厳しいことがうかがえる。

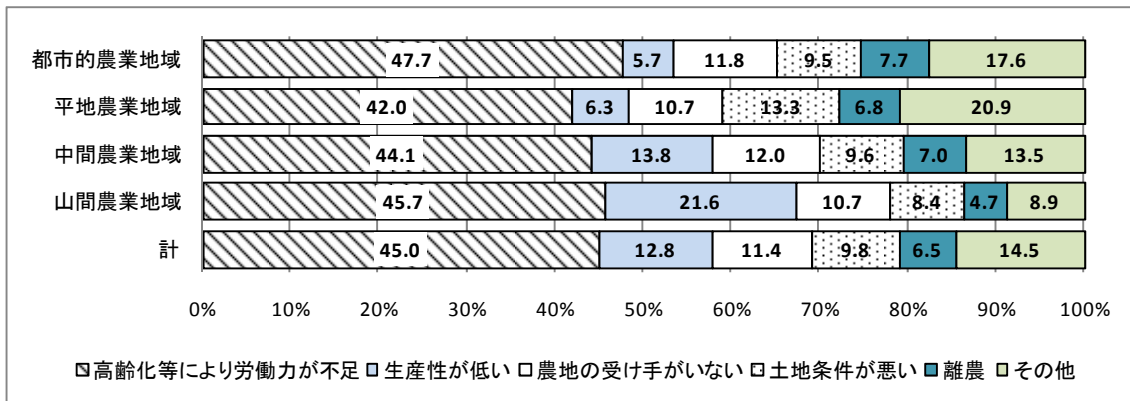
³ 耕作放棄地率＝耕作放棄地面積（総農家）／〔耕作放棄地面積（総農家）＋経営耕地面積（総農家）〕

⁴ 総農家＝生産農家＋自給的農家

⁵ 農林水産省による定義は以下のとおり。「農家以外で耕地や耕作放棄地をあわせて 5 アール以上所有している世帯。農家の高齢化や後継者不足などを背景に増加傾向にあり、2005 年の農業センサスでは、農地所有者のほぼ 3 割を占めている。」

⁶ これは東海 4 県（岐阜・静岡・愛知・三重）の経営耕地面積（約 20 万ヘクタール）を上回る。

図表 4-1-6 耕作放棄の発生原因



(出典) 全国農業会議所

耕作放棄地がもたらす問題については、農業生産上の問題とそれ以外の問題に大別できる。農業生産、特に食糧生産に関しては、世界的な食糧需給に不安定さが増すと予測されるなかで、極めて重要な問題であるといえる。また、耕作地のなかに部分的に耕作放棄地が発生すると、病虫害や鳥獣害（耕作放棄地がえさ場や隠れ家となる）が生じて周囲の耕作地の生産性を低下させ、さらなる耕作放棄を招くという悪循環も懸念される。さらに、生産性向上のために必要とされている耕地の集積利用の可能性をも阻害する。

農業生産以外の問題については、廃棄物の不法投棄や犯罪の発生、景観の悪化等が短期的に顕著になる問題として指摘されている。国土保全に関して生じる問題については、日本学術会議の「地球環境・人間生活にかかわる農業および森林の多面的な機能の評価について」では、耕作放棄により水田の畦畔等の管理放棄や畑の表層土壌の空隙率の低下等が生じれば、耕作中に得られていた洪水防止機能や土砂崩壊防止機能が損なわれると指摘している。

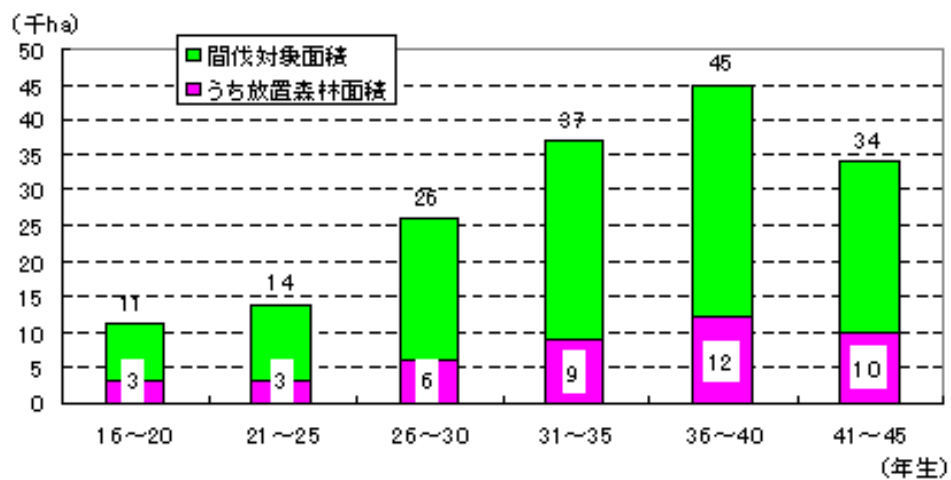
（２） 管理不良森林の現状

森林については、耕地のように面積が減り続けているといった状況にはない。面積とともに重要な指標である森林蓄積（森林を構成する木の体積）については、増加を続けている。しかしながら、現在わが国の森林（人工林）においては、森林資源循環または林業生産サイクル（伐採～植栽～保育）の実施が適切に行われず、様々な弊害が生じている。

伐採後に長らく植林が実施されない土地は、再造林放棄地と称される。再造林放棄地は時を経ると、条件により自然に森林が再生（天然更新）している状態、ツル草等が繁茂している状態、裸地のままの状態などになる。針葉樹の人工林の伐採跡地が広葉樹の侵入により再生した場合には、将来の林業生産に問題が生じる。再生しなければ、森林の持つ多面的機能が損なわれる。

森林の間伐不足がもたらす問題については、比較的広く認識されているのではないかとと思われる。人工林は当初の植林を密に行い、ある程度成長した段階で間引くことにより適正な状態が保たれる。間伐が実施されないと樹木の生育が阻害されて風雪等により折れやすくなるほか、下層の植生が十分に生育せず表面浸食防止機能なども損なわれる。間伐材がバイオマス資源として利用され、林業家の収入になれば間伐の意欲が向上すると考えられるが、現状はコストに見合う値がつかないので、林野庁の推測によれば間伐量の半分程度は利用されずに切り捨てられたままになっている。

図表 4-1-7 愛媛県における齢級別の間伐対象面積と放置森林面積



(出典) 林野庁・愛媛県

(3) 適切な国土管理に向けて

① 行政の取り組みの例

農業の保護策には、価格支持と直接支払の2つの方策がある。中山間地域等直接支払制度は、耕作放棄等により多面的機能の維持に懸念のある中山間地域の農地に対する交付金の制度であり、2002年度から開始された。対象となったのは、傾斜地や小区画・不正形な田、高齢化率や耕作放棄率の高い集落にある、など一般の農地と比較して条件面で不利な農地である。現在は2007年度からの2期対策の施行中であり、その評価について都道府県や市町村では、おおむね期待通りの成果をあげていると認識している。

目的税による森林整備の手段としては、森林環境税を導入する県があいついでいる。課税方式は県民税均等割への上乗せで法人と個人に課税している県が多い。つまり、企業や住民の多い都市部の負担で公益的機能を持つ森林を整備するという手法である。環境保全のためのコストを住民や企業が税として負担することについては、環境意識の高まった昨今の社会情勢では、以前よりも理解が得られやすくなっていると考えられる。

図表 4-1-8 都道府県の独自課税導入の広がり（環境関連）

	03 年度	04 年度	05 年度	06 年度	07 年度	08 年度	09 年度
導入件数 (新規)	1	1	6	8	7	6	1

(出典)農林水産省

地方税以外に国税での森林保全を実施する方法としては、環境税が考えられる。環境税は一部の西欧諸国では導入されており、わが国でも環境省が導入を目指して継続的に活動しているが、産業界等の反対が強く現在は導入に至っていない。平成 17 年、18 年に環境省および林野庁が環境税を提案したときは、環境税収の過半を森林整備に充てることを想定していた。これは、京都議定書で日本が負う 6 % の二酸化炭素の削減約束のうち、二酸化炭素の吸収源としての森林の役割が 3.8% を占めており、環境税収を森林整備に充てた方が納税者の理解を得られやすいと考えたからである。しかしながら、国際的にも環境関連の施策はますます注目を集めるようになってきた昨今であるが、一方で企業の税負担感等を考慮すると、景気の急激な後退局面での新税導入は容易ではないとも考えられる。その後も、環境省の環境税導入の試みは続いているが、環境税という新税を導入するという議論はやや下火になり、税制全体をグリーン化するという方向へ進んでいる。

② 産業の振興

耕作放棄地や管理不良森林の問題解決には、農業および林業が持続可能な地域の産業となることが必須である。このために様々な施策が講じられているところであるが、ここでは生産の効率化による経営環境の改善と、担い手の確保という観点から現状と問題点を述べる。

生産の効率化策としては、農業についてはすでに機械化は相当に進んでいると考えられるので、効率化の方向は耕地の担い手への集積による規模の経済の追求であると考えられる。林業については機械化（高性能林業機械と称される車両機械の導入）が遅れているとされる。急峻なわが国の山地では機械化を行っても西欧と同程度までの効率性を得るのは難しいとされるが、機械化に不可欠な路網の整備も含めて推進されるべきであろう。林業については、間伐材の利用によって採算性を向上させることも有効であるとされており、木製品としての利用のほかに、カーボンニュートラルな燃料としての利用も研究されている。効率化を進めても、人件費等のコストを考えれば輸入品と比較しての相対的な高価格は避けられないことが多いと考えられるが、消費者が国産品の価値を認めて相対的な高価格を容認すれば競争力を保てる場合もあると考えられる。農業（食料）ではすでに、安全性の観点から国産品の再評価がなされている。産業の維持・振興には担い手の確保が不可欠である。農業の担い手の確保については、総花的な感もあるが、メインストリームとなる専業農家や農業生産法人、農業参入する一般の株式会社等に、農地を集積して効率的な

経営ができる環境を整える一方で、小規模であっても多様な主体の参画を促すことも必要である。この場合、環境志向のNPOやボランティア、地域間交流による都市住民の参画（クライン・ガルテン⁷など）等による生産性を問わない小規模な活動であっても、少しでも多くの耕地を維持することが肝要である。林業の担い手については、訓練を受けていない素人の参画は難しいので専門的林業家に林地を委ね、集積化を進める方向になると考えられる。企業の森（社有林）のように必ずしも林業生産を主目的とせず、都市住民は下草刈り等の軽作業で森林に親しみ、本格的な林業作業は外注するという形態もひとつの方法として考えられる。

農地や森林の多面的な機能も、農業・林業生産が盛んであった時代には自然に維持されていたが、今後は国をあげて維持してゆく必要があると考えられる。今後の高齢化社会の加速等を考慮すると、耕作放棄地や荒廃森林の現状は楽観視できるものではなく、効果的な対策を迅速に、かつ多面的に展開してゆく必要がある。例えば地域間交流（都市と農村との交流）についても、実施の方法次第では効果が期待できると考えられる。

4.1.3 二地域居住・地域間交流に係る取り組み

都市と農山村の交流、さらには、農山村地域の産業振興、住民生活の活性化、地域の新たな担い手の確保を目指して、多くの市町村において二地域居住・地域間交流に係る取り組みが行われている。以下では、市町村における二地域居住・地域間交流に係る取り組みについて、市町村に対するアンケート調査等を通じて分析し、二地域居住・地域間交流に係る取り組みの全体像を明らかにする⁸。

（１） 調査対象及び調査事項

① 調査対象

首都圏を中心とした二地域居住・地域間交流の実態を把握する趣旨から、調査対象は、東京圏からの二地域居住・地域間交流の主な受け入れ先となると考えられる東京圏近隣の7県（福島県、茨城県、栃木県、群馬県、山梨県、長野県、静岡県）内の市町村を対象とする。併せて、東京圏から離れた地域との比較を試みる趣旨から、北海道及び高知県内の市町村を対象に加え、計9道県の市町村に対して調査を行った。

なお、原則として対象道県内の全ての市町村に対して調査を行うこととしたが、明らかに東京圏

⁷ ドイツ語で「小さな庭」の意。都市住民が趣味的な農作業等を行う郊外の市民農園、家庭菜園

⁸ ここでのアンケート調査は、国土交通省からの受託調査である「多様な主体による地域間交流の促進に関する調査」の一環として、平成20年度に当研究所が行ったものである。本報告への転載を快く受諾いただいた国土交通省のご厚意に深く感謝申し上げます。

のベッドタウンとなっており、二地域居住・地域間交流の受け手として想定できない市町村は除外した。全体で 522 市町村が対象となっている。

② 調査事項

市町村に対するアンケートの調査項目は、次のとおりである。

○ 市町村の考え方・戦略

- ・二地域居住・地域間交流への取り組みの必要性
- ・二地域居住・地域間交流の相手方として想定している地域・住民属性
- ・二地域居住・地域間交流のメリット・デメリット
- ・望ましい二地域居住・地域間交流のあり方

○ 市町村の施策

- ・二地域居住・地域間交流の促進のためにどのような取り組みを行っているか
- ・上記取り組みの成果
- ・今後の取り組み予定
- ・取り組みを進めるに当たって障害となっている事項

○ 地域の現状

- ・二地域居住者や移住者の把握度合い
- ・市町村以外で二地域居住・地域間交流に取り組んでいる団体の有無・取組内容
- ・上記の取り組みに対する市町村の関与の度合い

○ その他

- ・二地域居住・地域間交流促進に向けて国が行うべき事項
- ・二地域居住・地域間交流全般に関する意見、感想、要望など
- ・東京からの所要時間等回答市町村の属性

なお、アンケートは平成 21 年 2 月に実施し、415 市町村(79.5%)より回答が寄せられた。

(2) 二地域居住・地域間交流に関する市町村の考え方・戦略

以下では、アンケートの問に沿って、回答結果をみていくこととする。なお、ここでの分析対象市町村は、基本的には東京圏周辺県内市町村とし、必要に応じ北海道・高知県のデータと比較することとする。また、紙面の都合上、アンケートの調査事項全てを網羅することはできないため、二地域居住・地域間交流に係る取り組みに対する市町村の考え方及び具体的取り組みの有無を中心

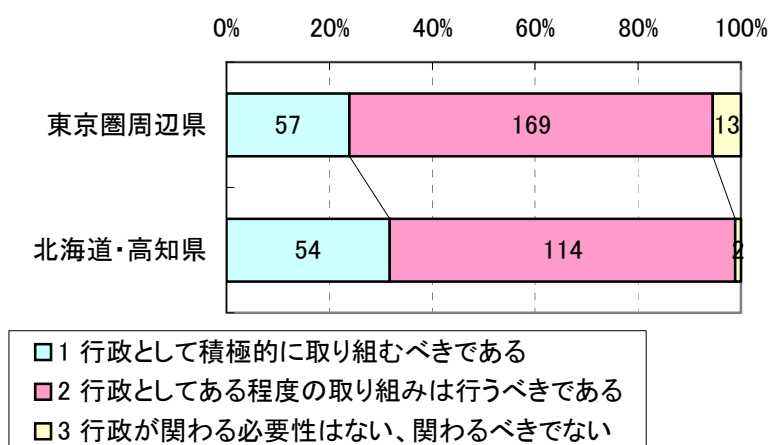
に取り上げることとする。

まず、二地域居住・地域間交流に関する市町村の考え方・戦略について取り上げる。

i) 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの位置づけ

東京圏周辺県内市町村の約95%が、市町村による二地域居住・地域間交流への取り組みについて前向きに評価している。とはいうものの、約5%の市町村が取り組むべきでないとの回答を寄せている(図表4-1-9)。これらの市町村の属性をみると、十分な産業集積を有する市町村やすでに観光地化・リゾート化が進んでいる市町村が比較的多く見られる。また、人口・面積規模の大きい市町村は含まれておらず、域内での属性の違いの小さい市町村が多いようである。一方、北海道・高知県の市町村では100%近くが二地域居住・地域間交流に係る取り組みを前向きに評価している。

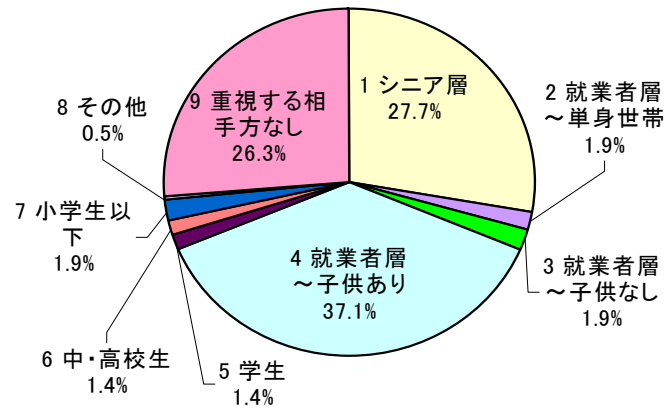
図表 4-1-9 二地域居住・地域間交流の位置づけ



ii) 二地域居住・地域間交流の相手方として想定する都市住民のタイプ

二地域居住・地域間交流の相手方として、最も重視する相手方としては、シニア層、就業者層(子供あり)、重視する相手方なしの3つが拮抗している(図表4-1-10)。高齢化や人口減少への対策、地域活性化にはファミリー層の受入れが望ましいと考えつつも、地域の産業基盤や就業機会、教育基盤等からみてファミリー層の受入れは難しい、あるいは何よりも人口減少に即効性のある対抗策を講じる必要があるとの認識から、比較的需要が多く、受入れも容易なシニア層に期待する、あるいはどのような都市住民がよいかなどといっている余裕はない市町村も多いことを示していると考えられる。

図表 4-1-10 二地域居住・地域間交流の相手方として最も重視している都市住民のタイプ

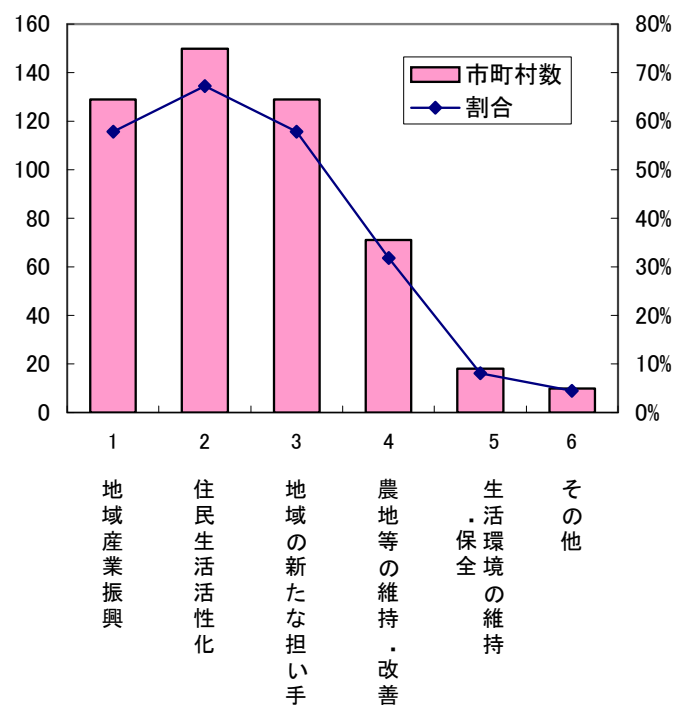


iii) 二地域居住・地域間交流のメリット・デメリット

二地域居住・地域間交流にどのようなメリットがあるかについては、「地域産業の振興に資する」、「都市住民との交流により地域住民の生活が活性化する」、「地域の新たな担い手を得る契機となる」を挙げた市町村が多く、農地や自然環境の保全、生活環境の維持等に対しての期待は低い（図表 4-1-11）。これも高齢化・人口減少や地域産業の停滞に悩む市町村の実態の裏返しとも考えられる。

デメリットとしては、「地域住民との摩擦が生じたり、生活の平穏が乱されたりする」、「行政サービス等公共支出が増大する」を挙げた市町村が多いものの、割合的にいうとメリットを挙げた市町村に比べて少数にとどまっており、市町村が二地域居住・地域間交流に対してかなりの期待感を有していることが窺われる。

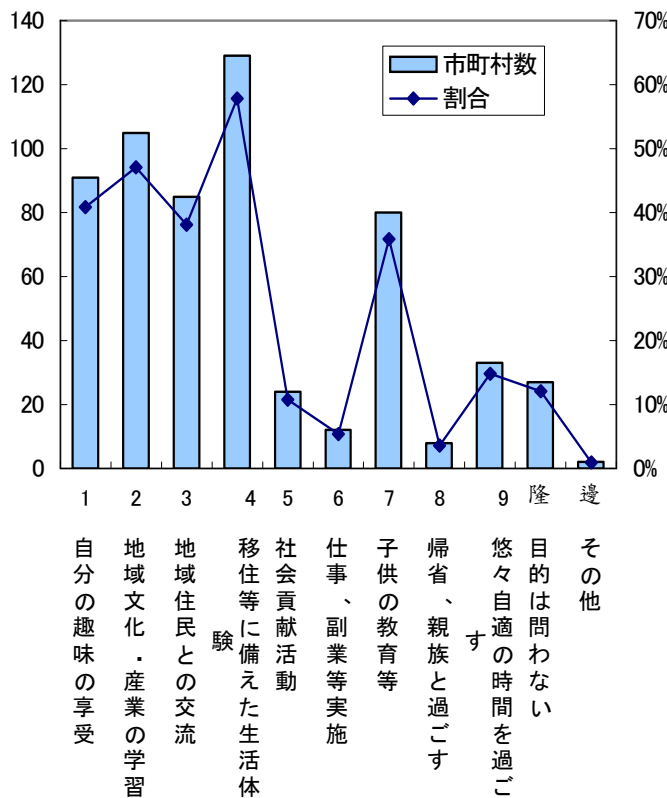
図表 4-1-11 二地域居住・地域間交流のメリット



iv) 望ましい二地域居住・地域間交流のあり方

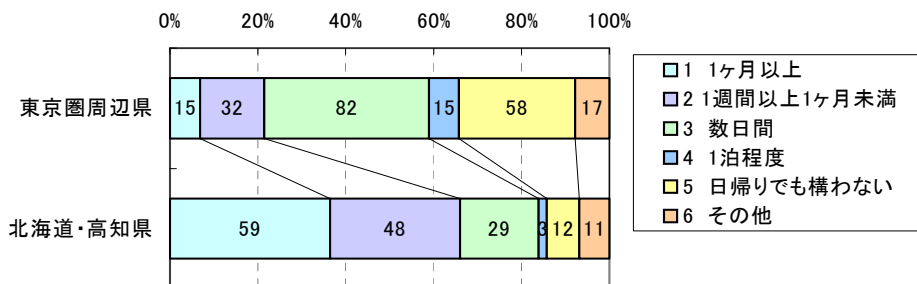
望ましい二地域居住・地域間交流のあり方について、まず滞在目的に関しては、「将来的に移住・定住するため、地域の生活を体験する」を挙げた市町村が最も多くなっている(図表 4-1-12)。つまり、二地域居住とはいっても、移住の前段階としての二地域居住を望んでいる市町村が多いことになる。これは、市町村の多くが、高齢化や人口減少への対応策として二地域居住をとらえていることを意味する。

図表 4-1-12 望ましい滞在目的



1 回当たりの滞在期間については、東京圏周辺県では数日間以内が 8 割弱を占める一方、北海道・高知県では、1 週間以上が 6 割弱を占めており(図表 4-1-13)、遠隔地では長期滞在指向が強く、東京圏周辺では短期指向が強い。なお、この間に関しては、市町村がもっぱら将来の定住を見据えての滞在を念頭に置くのか、週末や休暇に来訪することを念頭に置くのかによっても回答傾向が異なるようである。

図表 4-1-13 望ましい 1 回当たりの滞在期間



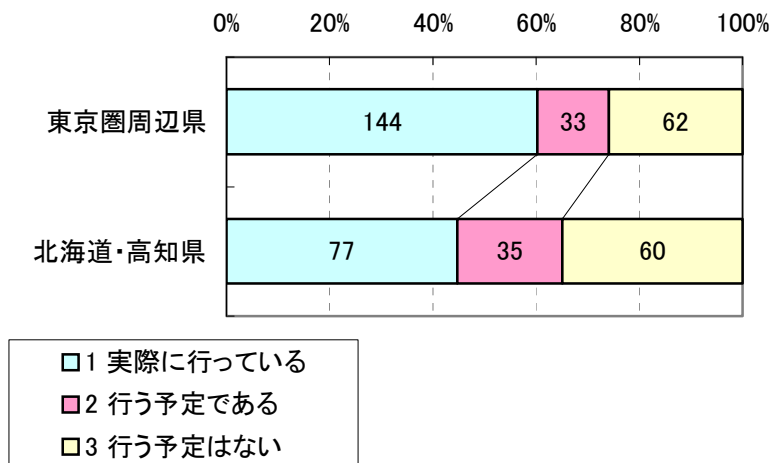
(3) 市町村による二地域居住・地域間交流に係る取り組み

i) 具体的な取り組みの有無

二地域居住・地域間交流について、市町村が具体的取組を行っているかに関しては、過半数の市町村が実際に行っている一方、約 3 割の市町村は今後も含め行わないと回答している(図表 4-1-14)。(2) i) の二地域居住・地域間交流の位置づけと重ね合わせてみると、およそ 4 分の 1 の市町村は二地域居住・地域間交流に係る取り組みの必要性は認めつつも、行わずにいることになる。

この間について、東京圏周辺県と北海道・高知県とを比較すると、東京圏周辺県の方が二地域居住・地域間交流に係る取り組みが進んでいる。これは二地域居住・地域間交流の位置づけにおける比較結果(図表 4-1-9)と逆であり、北海道・高知県等遠隔地ではなかなか需要がつかみ切れず、取り組みが先に進んでいないことを示すものと考えられる。

図表 4-1-14 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無

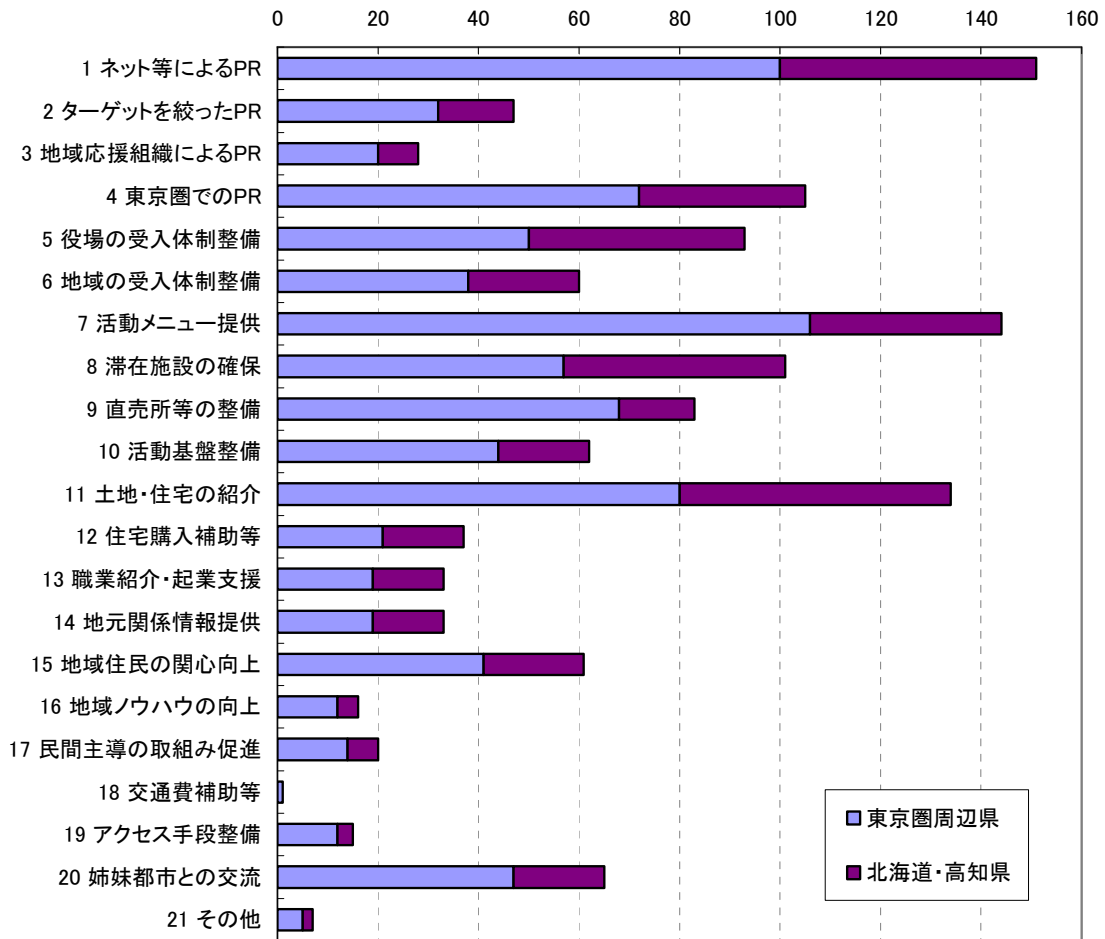


ii) 二地域居住・地域間交流に係る具体的な取り組みの内容

二地域居住・地域間交流に係る取り組みの内容としては、インターネット等を通じての PR や東京圏での PR、来訪者向けの活動メニューの提供、来訪者のための滞在施設の確保や二地域居住者等に対する土地や住宅の紹介が多くなっている(図表 4-1-15)。一方で、地元での職業紹介や起業支援、地元情報の提供、地域ノウハウの向上といった二地域居住者や移住者の受入れに際して重要な事項への取り組みの数字が低くなっている。おそらく大半の市町村では、都市住民に関心をもってもらうための施策にとどまり、次のステップを展開できるに至っている市町村はまだ少ないためと考えられる。

東京圏周辺県と北海道・高知県とを比較すると、それほど大きな傾向の差はみられないものの、土地・住宅の紹介を挙げた市町村が北海道・高知県に多く見られる。遠隔地のため、移住・定住指向が強いことによるものと考えられる。

図表 4-1-15 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの内容

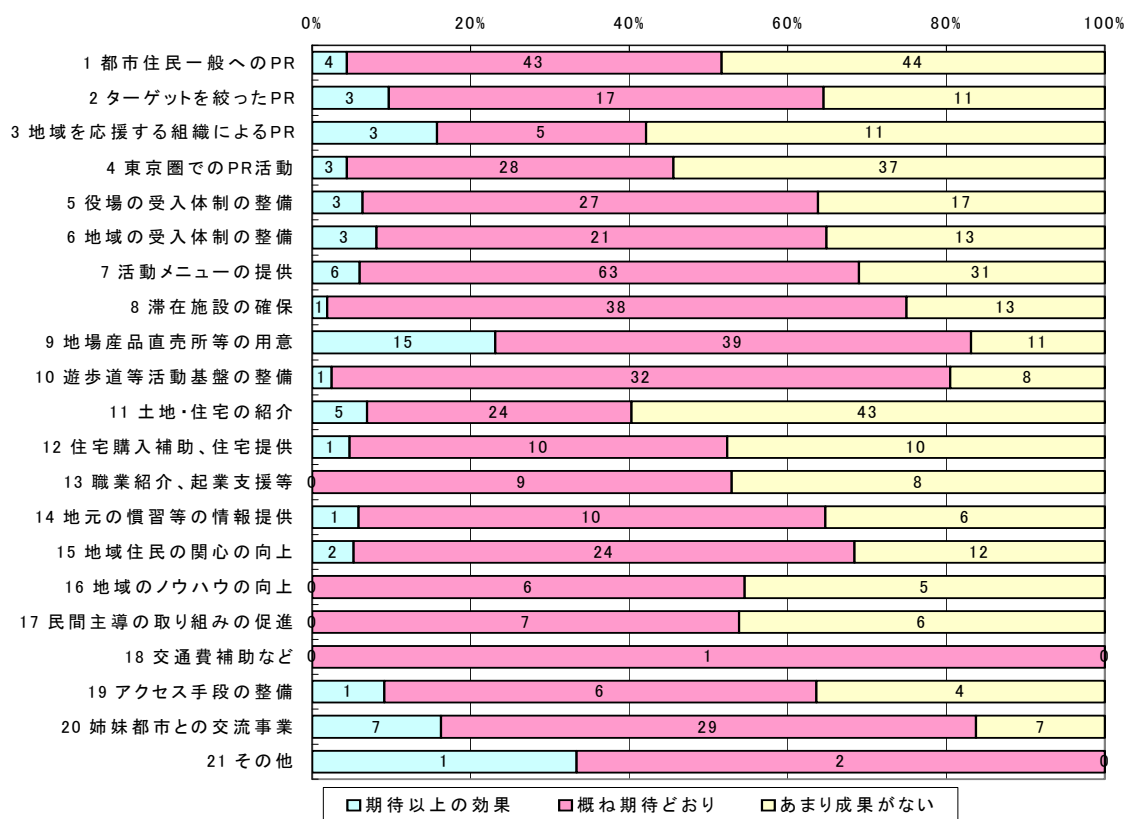


iii) 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの成果

それでは、これら二地域居住・地域間交流に係る取り組みはどの程度の成果を上げてきたのか。各市町村が自ら行ってきた取り組みについて、「期待以上の成果を上げた」、「概ね期待どおりだった」、「あまり成果が上がっていない」に分けて集計したのが、図表 4-1-16 である。

これをみると、サンプル数が少なく、有意とはいえない項目を除けば、滞在施設の確保、地場産品直売所等の用意、遊歩道等活動基盤の整備については高い割合で成果が上がっている一方、土地・住宅の紹介、住宅購入補助・住宅提供、職業紹介・起業支援については、成果が思わしくない市町村が少なくないことがわかる。前者は主として一時的あるいは短期間の来訪者向けの取り組みである一方、後者は二地域居住者、長期滞在者、移住者向けの取り組みである。すなわち、一時的ないし短期の来訪者向けには十分成果が上がっている一方、それに比べて二地域居住者等に対する取り組みは成果が思わしくないことになる。やはり、各市町村は、来訪者の関心を惹くところまでは順調だが、その来訪者を地域へ定着させるところで苦労していることが見受けられる。

図表 4-1-16 二地域居住・地域間交流に係る取り組みに対する評価

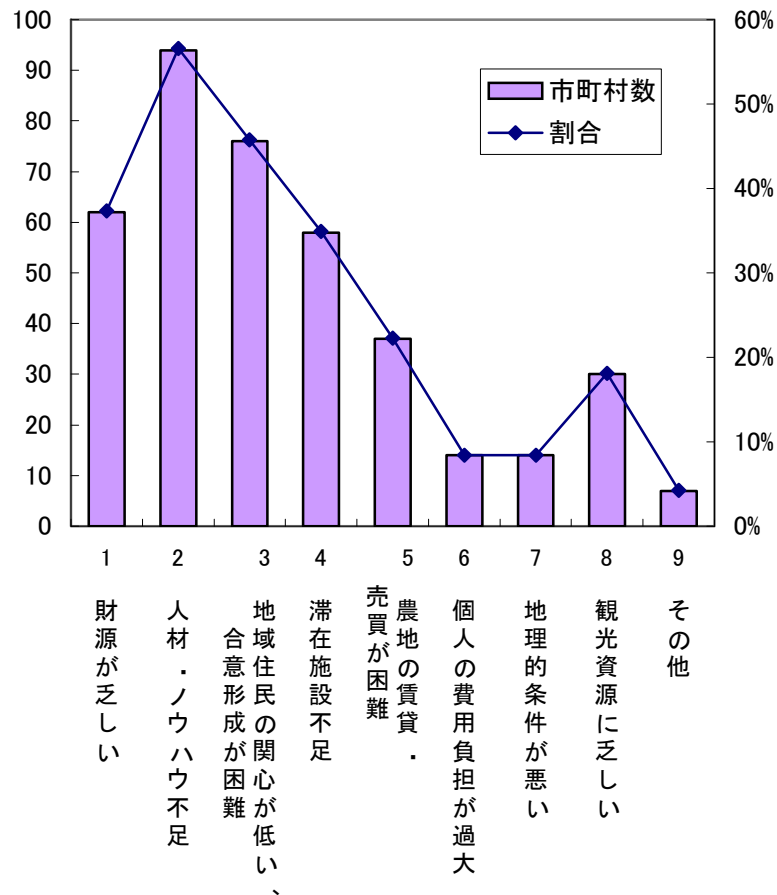


iv) 二地域居住・地域間交流を進めるに当たっての障害

二地域居住・地域間交流を進めるに当たっての障害としては、人材・ノウハウ不足を挙げた市町村が最も多く、次いで地域住民の関心が低い・合意形成が困難、財源不足が続いている(図表 4-1-17)。

市町村にとっては、二地域居住・地域間交流の促進の必要性は理解しつつも、地域住民の理解を得つつどのように進めていけばよいか悩んでいる様子が見えてくる。滞在施設の不足は、市町村自らが滞在施設を整備する財政的余裕がない一方で、適当な空き家等を提供してくれる住民も少ないことに起因していると考えられる。

図表 4-1-17 二地域居住・地域間交流を進めるに当たっての障害

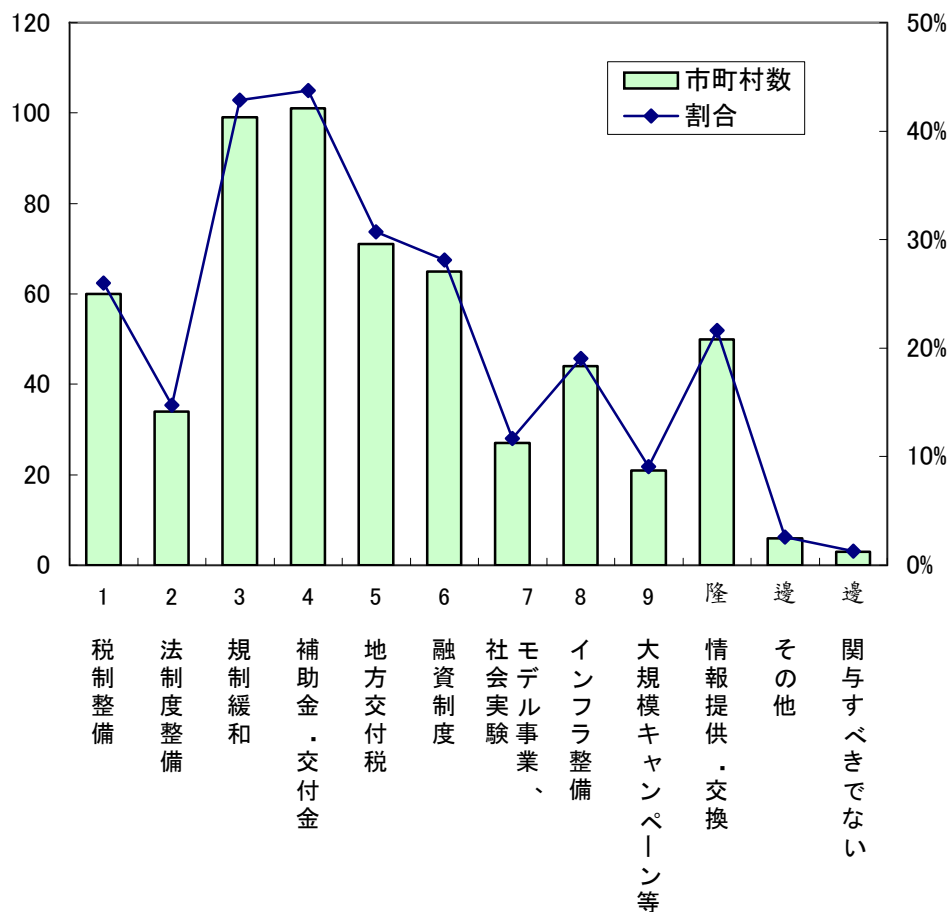


v) 二地域居住・地域間交流推進のために国が行うべき施策

二地域居住・地域間交流の推進のために国はどのような施策を行うべきかについては、補助金・交付金制度の拡充が最も多く、規制緩和の推進がこれに続いた(図表 4-1-18)。

このうち、規制緩和については、ここでの対象としては、農家民宿をめぐって、建築基準法、消防法、旅館業法及び食品衛生法が、新規就農をめぐって農地法が想定される。特に、新規就農をめぐっては、新規就農者に対する農地の売却が農地法に定める農業委員会の許可を得られない場合が多く、今後の二地域居住・地域間交流の展開に向けての課題の一つであると考えられる。

図表 4-1-18 二地域居住・地域間交流推進のために国が行うべき施策



(4) 市町村の属性と二地域居住・地域間交流に対する意識・取り組み

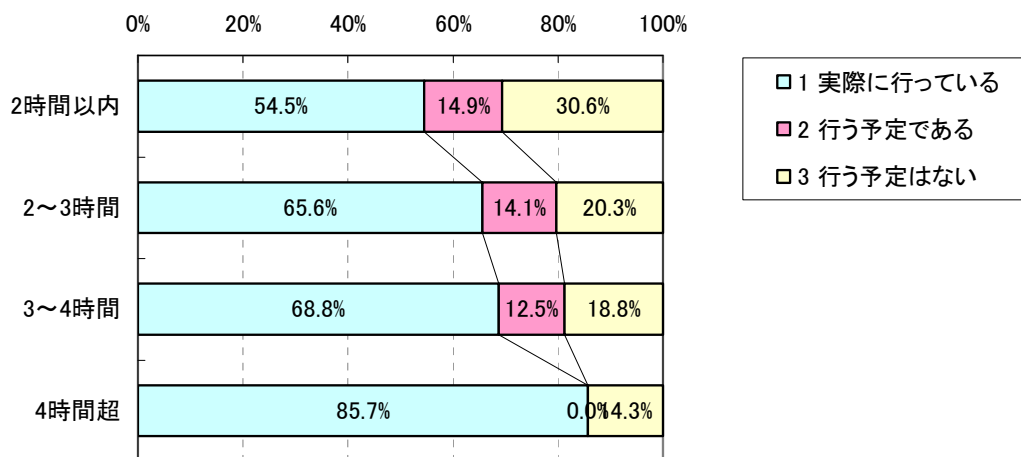
以下では、市町村の立地、人口構造、産業等の属性により、二地域居住・地域間交流に対する取り組みがどのような影響を受けるかについて、概観する。なお、ここでの分析も、原則として東京圏周辺県内の市町村を対象とする。

i) アクセスの利便性と二地域居住・地域間交流

東京からのアクセスの利便性が、二地域居住・地域間交流に対する取り組みにどのような影響を与えるのか。ここでは、東京からの所要時間を取り上げて分析を試みる。なお、東京からの所要時間は、アンケートによる各市町村からの回答に基づいている。

市町村による二地域居住・地域間交流への取り組み又は取り組み予定の有無と東京からの所要時間との間には、東京からの所要時間の長い市町村ほど取り組みが進んでいる傾向がみられた（図表 4-1-19）。東京から 2 時間以内の市町村の中には、あえてそのような取り組みを行わなくとも東京からの来訪がある、あるいはそもそも二地域居住・地域間交流の必要性を感じていない市町村が含まれるためと考えられる。

図表 4-1-19 具体的取り組みの有無と東京からの所要時間



ii) 市町村の人口、産業等と二地域居住・地域間交流

次に、市町村の人口、産業等の属性が、市町村の二地域居住・地域間交流に対する取り組みにどのような影響を与えているかについて、明らかにする。なお、市町村の二地域居住・地域間交流の位置づけ（行政が積極的に又はある程度は取り組むべきか、行政に関わるべきではないか）についても同様の分析を行ったが、本稿では割愛する。

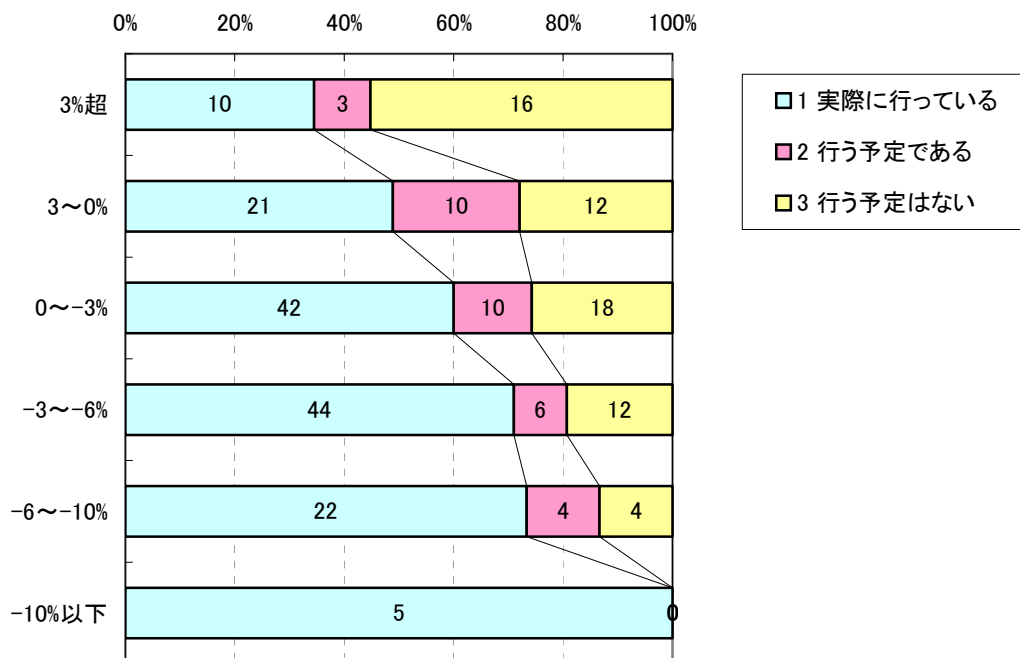
人口増減率と二地域居住・地域間交流に係る取り組みないし取り組み予定の有無との関係について示したのが、図表 4-1-20 である。

概ね人口減少率の大きい市町村ほど二地域居住・地域間交流に係る取り組みを行う傾向が強いようである。二地域居住・地域間交流は、新たな住民の呼び込みの契機にもなりうるわけであるから、これを推進することにより、新たな住民を呼び込み、人口減少に少しでも歯止めをかけようという姿勢が見受けられる。

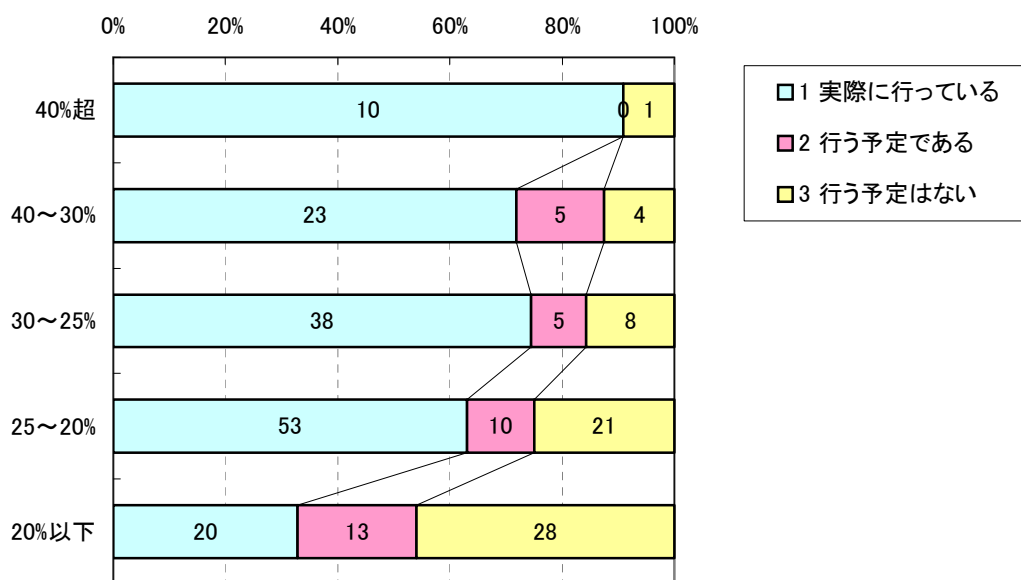
図表 4-1-21 は、高齢化率と二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無との関係を示したものである。

高齢化率が高まるほど二地域居住・地域間交流に係る取り組みが盛んになる傾向がみられる。これも二地域居住・地域間交流を契機として、就業者層や若年層を呼び込みたいという意向の表れであると考えられる。

図表 4-1-20 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と人口増減率



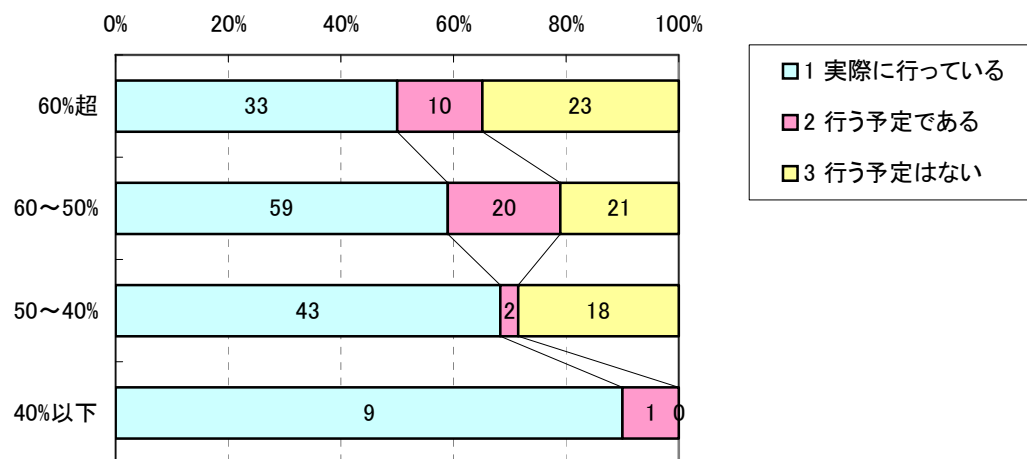
図表 4-1-21 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と高齢化率



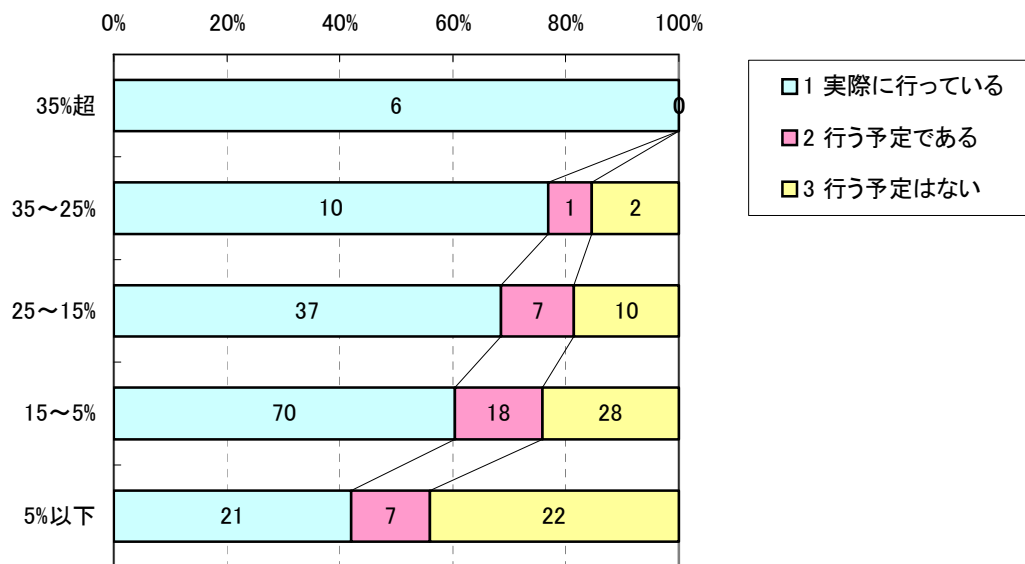
さらに、3次産業就業者数との関連では、その割合が低いほど(図表 4-1-22)、1次産業就業者数割合との関連では、その割合が高いほど二地域居住・地域間交流に係る取り組みを行う傾向が強くなっている(図表 4-1-23)。一般に、3次産業就業者割合が多いということは都市化が進んでい

ることを意味し、1 次産業就業者割合が多いということは人口減少化が進んでいる場合が多いことを意味することから、人口要因との関連とも符合するものと考えられる。

図表 4-1-22 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と3次産業就業者数割合

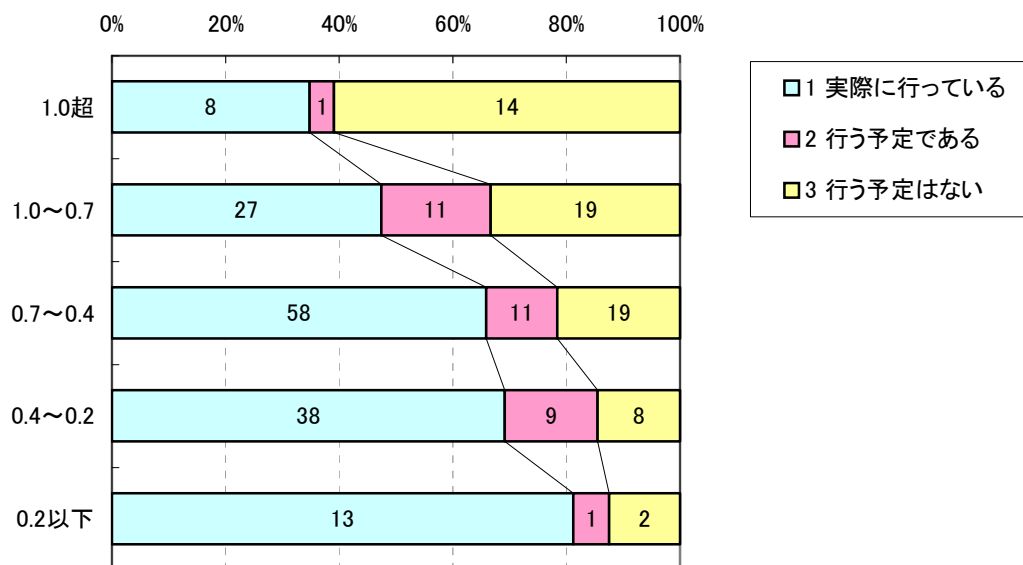


図表 4-1-23 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と1次産業就業者数割合



市町村の財政状況との関連を分析する上で、ここでは財政力指数との比較を行った。財政力指数が低い、すなわち財政状況が思わしくないほど、二地域居住・地域間交流への取り組みが盛んになる傾向が明白である(図表 4-1-24)。二地域居住・地域間交流を契機に新たな住民を呼び込み、地域の活性化、ひいては税収の確保を目指す姿勢が表れている。

図表 4-1-24 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの有無と財政力指数



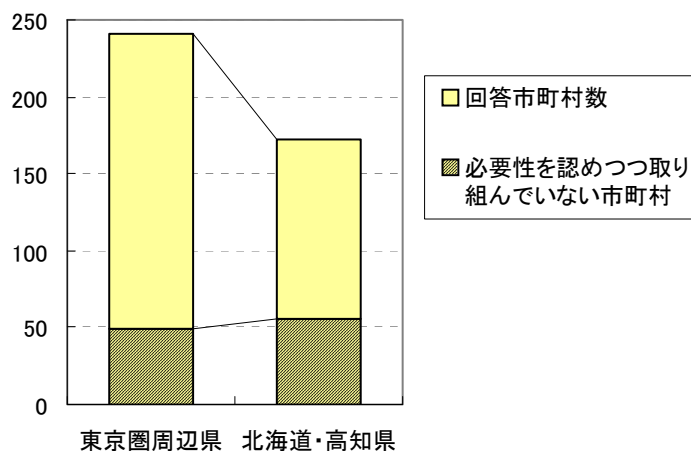
iii) 二地域居住・地域間交流に対する認識と実際の取り組み

最後に、行政による二地域居住・地域間交流に係る取り組みの必要性を認めつつも、実際の取り組みに至っていない市町村について簡単に触れる。

まず、行政として二地域居住・地域間交流に係る取り組みを行うべきと回答し、かつ、二地域居住・地域間交流の取り組みを行っておらず、行う予定もないと回答した市町村は、どの地域に多いのかについて分析する。

図表 4-1-25 の斜線の部分が、二地域居住・地域間交流に係る取り組みの必要性を認めつつ、実際は取り組みないし取り組み予定のない市町村の数である。回答市町村数は東京圏周辺県の方が多いのだが、取り組みの必要性を認めつつ取り組んでいない市町村の数は北海道・高知県の方がわずかに多い。

図表 4-1-25 二地域居住・地域間交流に係る取り組みの必要性を認めつつ取り組むに至っていない市町村(地域別)

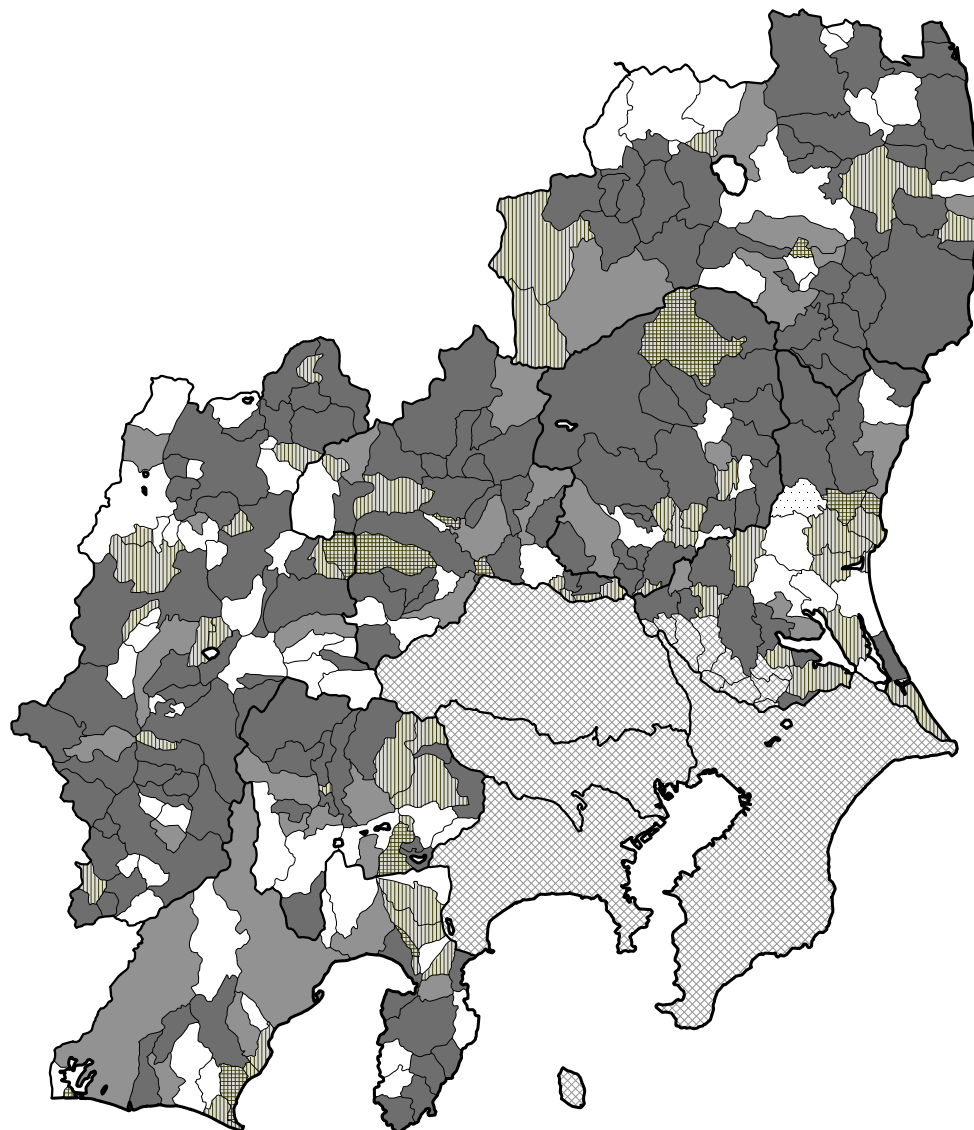


図表 4-1-26、4-1-27 は、各市町村の二地域居住・地域間交流に係る取り組みの位置づけ及び取り組みないし取り組み予定の有無について、地図上に落としたものである。

地図のみから明確な傾向を読み取るのは難しいが、東京圏周辺県においては、大都市近郊や観光・リゾート地に二地域居住・地域間交流に係る取り組みに消極的な市町村が目立つのに対し、北海道においては、北部や東部のアクセスが悪く、気候の厳しい地域が目立つようである。これは、東京圏周辺県ではあえて二地域居住・地域間交流に係る取り組みを行わなくとも都市住民の流入が期待できるがゆえに消極的なのに対し、北海道では二地域居住・地域間交流に係る取り組みの必要性は認識しつつも、その効果に期待を持ってない、あるいは財政上の余裕がないゆえに消極的であることを示していると考えられる。すなわち、同じく二地域居住・地域間交流に係る取り組みに消極的といっても、東京圏周辺県の市町村と北海道・高知県の市町村とではタイプが大きく異なるともいえる。

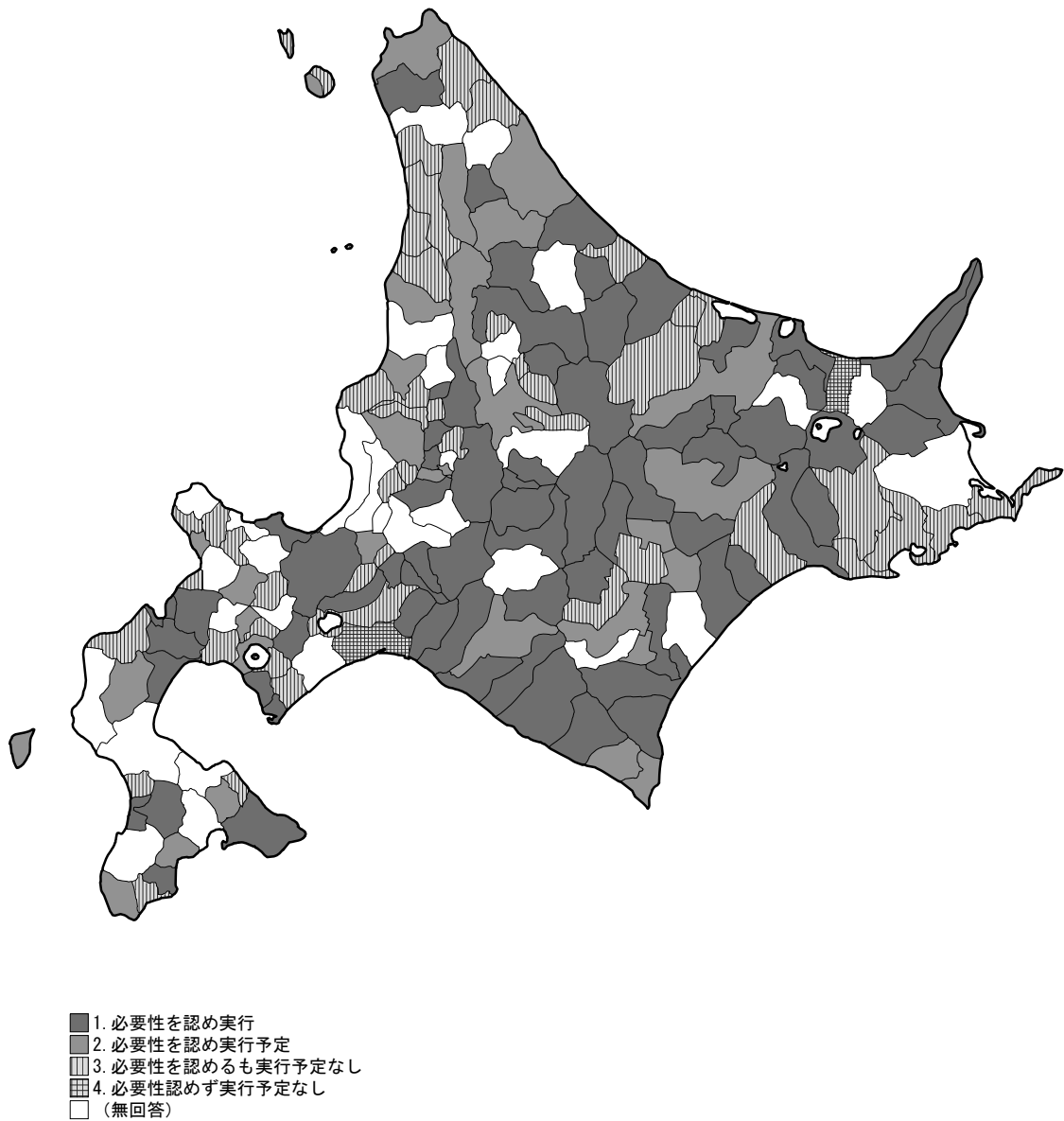
したがって、二地域居住・地域間交流に係る取り組みのあり方は、受入側市町村の属性等によってかなり違いが生ずることとなる。今後、二地域居住・地域間交流を推進していくに当たっては、この点を踏まえて地域に応じた適確な戦略を講じていく必要がある。

図表 4-1-26 各市町村の二地域居住・地域間交流に係る取り組みの位置づけと取り組みの有無(東京圏周辺県)



- 1. 必要性を認め実行
- 2. 必要性を認め実行予定
- 3. 必要性を認めるも実行予定なし
- 4. 必要性認めず実行予定なし
- 5. その他
- (無回答)
- (調査対象外)

図表 4-1-27 各市町村の二地域居住・地域間交流に係る取り組みの位置づけと取り組みの有無(北海道)



4.1.4 子ども農山漁村交流プロジェクト

子ども農山漁村交流プロジェクトは、平成19年6月に「都市と農山漁村の共生・対流に関するプロジェクトチーム」が打ち出したもので、農林水産省、総務省、文部科学省が、

平成20年度から5年間の連携施策として、児童全国2万3千校（1学年120万人を目標）を対象に農山漁村での1週間程度の長期宿泊体験活動を推進するものである。

このプロジェクトの特徴は、約1週間の長期宿泊体験活動を農林漁家での民泊で行うところにある。児童が自宅を離れ自然豊かな農山漁村に宿泊し、農山漁村の生活と農林漁業体験を通して食の大切さを学んだり、普段の生活とは異なる環境や人間関係の中に身を置き様々な実体験を行うことは、子どもたちの新たな一面を引き出し、成長を促す効果が期待されている。また、大規模な農山漁村との交流を全国全ての小学校で実施するという目標を持った国の施策による唯一の取り組みであり、その成果が地域間交流施策の中でも注目される。

本稿では、初年度である平成20年度の実施状況を振り返るとともに、本プロジェクトの課題を探ってみた。

（1）受入モデル地域の選定

農林水産省は、宿泊体験の受入ができるような受入地域づくりを推進し、受入モデル地域における体制づくりや受入拠点施設の整備を行っている。初年度となる平成20年度は、全国53の受け入れモデル地域が決められた。モデル地域は既に受入体制にあり、他の地域への指導を行う「先導型受入モデル地域」（以下「先導型」）と今後受入体制整備を行う「体制整備型受入モデル地域」（以下「体制整備型」）にわけられた。「先導型」が存する都道府県は10都道府県と少なく、モデル地域自体が存しない都道府県も東京、神奈川、大阪、愛知、など大都市を有する都道府県を中心に14都道府県が存在する。

図表 4-1-28 受入モデル地域の内訳

「先導型」「体制整備型」の両地域が存する都道府県(8都道府県)	「先導型」のみが存する都道府県(2都道府県)	「体制整備型」のみが存する都道府県(23都道府県)	モデル地域の存しない都道府県(14都道府県)
北海道、青森県、岩手県、長野県、新潟県、兵庫県、長崎県、大分県	群馬県、高知県	宮城県、秋田県、山形県、福島県、茨城県、千葉県、富山県、石川県、福井県、岐阜県、三重県、奈良県、和歌山県、島根県、岡山県、広島県、山口県、徳島県、愛媛県、熊本県、宮崎県、鹿児島県、沖縄県	栃木県、埼玉県、東京都、神奈川県、静岡県、愛知県、滋賀県、京都府、大阪府、鳥取県、広島県、香川県、福岡県、佐賀県

（出典） 農林水産省資料を基に作成

(2) モデル推進校の選定

モデル推進校の選定は、文部科学省の推進により選定され、そのうち176校が農林漁家民宿・民泊体験を行った。これは実施が予定される全国の小学校数の1パーセント以下である。それらモデル校へは文部科学省より1校（地域）当たり300万円～400万円が標準活動費として支給された。活動費として対象となる経費は、食費にかかる実費部分を除いて、農山漁村での宿泊に要する費用や移動に使うバスに関する費用、保険料、ボランティアや指導員に支払う謝金などである。

図表4-1-29はモデル校のうち国立大学法人と学校法人を除く171校の実施状況を表したものである。実施校の8割近くが少年自然の家などの公共施設を併用している。これは、農林漁村の民泊側の受入体制が万全でないことも理由としてあげられるが、始めに公共施設で集団生活に慣れ、それから民泊を体験するほうがスムーズに溶け込める点も大きな理由としてあげられている。

実施場所については、ほとんどの学校が同県内で実施しており、その他の学校でも隣接県を中心に実施されていることがわかる。また、受入モデル地域に指定された地域及びその周辺地域での実施状況は全体の7割近いものとなっており、受入地域をモデル的に指定し、受け入れるという趣旨はほぼ達成されていると言えよう。

なお、初年度においては特に農山漁村との交流が期待される大都市圏の小学校の実施件数が未だ低く、本格的なプロジェクトの実施はまだこれからである。

図表 4-1-29 モデル校実施状況

都道府県名	参加地方行政団体数	モデル校数	公共施設利用校数	受入モデル地域での実施校数	県外での実施校数	実施県	都道府県名	参加地方行政団体数	モデル校数	公共施設利用校数	受入モデル地域での実施校数	県外での実施校数	実施県
北海道	7	9	7	2	0		滋賀県	0	-	-	-	-	
青森県	3	3	3	2	0		京都府	0	-	-	-	-	
岩手県	3	3	0	2	0		大阪府	0	-	-	-	-	
宮城県	3	3	2	2	1	岩手県	兵庫県	4	10	10	8	0	
秋田県	6	6	6	4	1	北海道	奈良県	2	2	0	2	0	
山形県	1	1	1	0	1	宮城県	和歌山県	4	8	8	6	0	
福島県	1	6	6	2	1	宮城県	鳥取県	1	4	4	4	4	島根県
茨城県	1	7	7	7	0		島根県	2	2	2	2	0	
栃木県	0	-	-	-	-		岡山県	1	1	1	0	0	
群馬県	1	4	0	4	0		広島県	5	12	11	4	2	島根県、岡山県
埼玉県	5	6	3	4	6	新潟県、群馬県、千葉県、神	山口県	3	3	3	2	0	
千葉県	4	11	10	8	2	長野県	徳島県	2	2	2	2	0	
東京都	3	6	0	3	6	福島県、茨城県、新潟県、長野県、群馬県	香川県	2	2	2	0	2	愛媛県、高知県
神奈川県	2	5	5	4	5	長野県	愛媛県	3	3	3	2	0	
新潟県	5	6	4	3	0		高知県	0	-	-	-	-	
富山県	0	-	-	-	-		福岡県	1	1	1	0	0	
石川県	3	3	2	2	0		佐賀県	0	-	-	-	-	
福井県	3	3	3	3	0		長崎県	5	12	6	10	1	兵庫県
山梨県	2	2	2	1	2	静岡県、長野県	熊本県	4	4	2	3	0	
長野県	1	1	1	1	0		大分県	5	8	7	8	0	
岐阜県	3	3	3	1	2	愛知県、福井県	宮崎県	1	1	1	1	0	
静岡県	1	1	0	0	0		鹿児島県	1	1	1	1	0	
愛知県	1	2	1	1	2	長野県、岐阜県	沖縄県	2	3	2	2	0	
三重県	1	1	0	1	0								
								108	171	132	114	38	

(出典) 文部省HPを基に作成

（３） 実施状況

本プロジェクトの実施時期としては、主に、夏休み期間（7～9月）に集中している。その主な要因は①年間の授業時間数の不足と②長期宿泊による教員の勤務条件に対する負担増があげられる。

まず、①年間の授業時間数の不足については、本プロジェクトは、指導要領等に定められている「特別活動」の一環として取り扱われ、今までの「修学旅行」や「宿泊訓練」「臨海学校」などの代替カリキュラムとして実施されているケースがほとんどであるが、1週間程度（原則4泊5日以上）の長期宿泊となったことにより授業時間数に不足が生じやすくなっており、授業実数を確保する必要性が生じていることから夏休み中の実施が多くなっている。さらに、授業時間を確保するために本プロジェクトにおける活動を各教科に組み込む必要性が生じている。例えば、郷土料理の調理は家庭科へ、郷土の歴史に触れることは社会科へ、登山は体育へそれぞれ振替を行っている。

また、②長期宿泊による教員の勤務条件に対する負担増についても、夏休み期間に実施する大きな要因となっている。本プロジェクトは宿泊を伴うため、教員の指導時間は24時間必要となる。そのため、担任教員以外に複数の教員が応援として参加する必要性が生じており、教員を確保することが比較的容易な夏休みに多く実施されている。しかし、教員だけで全てを指導することも大変であるため、受入側の指導インストラクターや学生ボランティアなどの教育・育成とそれらの活用が急務となっている。

（４） 効果について

<児童（学校）側にとっての効果（意義）>

① 学ぶ意欲や自立心が育成される

農林漁村に滞在し、家事や食事の手伝いをしたり、農林漁業体験を行うことで、児童の学ぶ意欲や自立心を育み、学校教育が目指す「生きる力」につながる。また、1泊2日とは異なる長期宿泊体験では、親元から長く離れることもあり、明らかに子ども達がたくましくなったとの評価が寄せられている。

② 思いやりの心が醸成される

仲間との宿泊体験や農林漁業体験等を通じて、普段の生活ではお互いに見ることができない本当の姿に触れることによって、相手を思いやる心が醸成される。

③ 規範意識が身に付く

かつて大家族が主流であった時代には、両親、祖父母、近隣住民など、多様な世代の中でうけるしつけや教育を通じて、普段の行動における価値判断の基準が育まれて

いたが、核家族化が進んだ現在、特に都市部の児童にとってはそのような経験が少なくなっている。宿泊体験活動を受け入れる家族と生活を共にし、交流を図ることによってそのような規模意識を育むことができる。

＜受け入れる地域側にとっての効果（意義）＞

① 地元住民に活力をもたらす

受け入れにともなって地域の歴史や文化が見直され、その結果、地元に対して自信を持ったり、児童との交流によって意識の活性化が図られたりすることで、地元住民に活力をもたらすことが期待される。地域文化を伝えるおじいさん、おばあさんの活躍や、農林漁業等の生産現場に対する児童達の真剣なまなざしは、郷土の良さの再発見や再認識、誇りに繋がる。

② 地域その他産業に対して経済波及効果が発揮される

宿泊体験活動の受け入れでは、地域の特色を生かすことが特徴である。地域の人材を活用して体験を行ったり、地場産品を食材に用いたりすることが多く、地域内の他産業にもたらす経済波及効果は大きくなる。

これらの効果がどれくらい達成されたかは初年度の数少ない事例で判断することは難しいが、初年度において否定的、消極的な評価が出ているということはなさそうである。今後、経験の蓄積とともに、これらの効果がどの程度達成されたかの検証が必要になるであろう。

（５） 課題とこれから

今後の課題としては、学校側と保護者が安心して当プロジェクトへ参加できるような受入側の各種整備が期待される。まず、民泊を進めるために各農林漁村の家の設備を整備することが挙げられる。しかし、あくまで農林漁家の日常生活を体験することに大きな目的があることから受入家庭側に過度な負担をかけるような設備投資はかえってプロジェクトにとってマイナス効果となる。そのため、旅館業法や消防法関係、建築基準関係の規制緩和（特区制度など）を活用し、日常の生活が味わえるかたちで浴場や便所などの最低限の整備が求められる。

また、安全管理の検討も求められる。滞在中の安全管理は学校側及び保護者側が最も受入側に望む要望の一つである。そのため、安全管理の方法を受入側の各地域と送り出し側の学校側が協力しマニュアル化するなどして、安心して長期滞在ができる環境整備を図る必要がある。安全管理には、体験プログラム中に予見される河川や湖での溺水、

崖などからの転落、蜂や蛇などに噛まれることなどの自然環境の危険や、食中毒などの食品衛生上の危険など多種多様であり、事前からの予防が不可欠である。

さらに、全国すべての学校でこのプロジェクトを実施することになれば受入地域数も拡大することになるが、受入体制の整った地域がどれくらい出来るかも課題である。初年度は、大人数の交流人口（観光人口など）を受け入れる条件の整った地域がモデル受入地域になっていたが、大量の子どもの受入が可能なように地域の条件を整備することは容易ではない⁹。今後どのくらいの自治体がこの受入地域としての条件を備えることが出来るかはこのプロジェクトの成功の鍵を握っていると言える。

このように、今後の課題は多岐にわたるが、子どもにとっての教育と地域の活性化という両面でこのプロジェクトは期待どおりの効果が発揮される気配が感じられる。2年目の21年度はこのプロジェクトが軌道になるかどうか大切な年となるが、各種の課題を解決し、改善を重ねることで軌道に乗ることが望まれる。

⁹ たとえば、民泊の受け入れが可能な設備と意欲のある家庭を確保することや、体験プログラムの指導者を養成すること、など。

第5章

海外の建設業

5.1 諸外国におけるリスク分担と契約制度

- ・ 日本の建設企業は、海外で「建設工事請負契約の不完備性」にうまく対応できず、海外工事で予想外の赤字を被る結果を招いたと言われている。
- ・ 物価変動関係条項については、日本の公共工事標準契約約款には、全体スライド、単品スライド、インフレスライドの3種が規定され、対象工事、対象要素の範囲、受注者の負担割合等が異なる。総価契約上、通常合理的な範囲内は受注者がリスクを負担する原則だが、その範囲を超過した場合、リスクは受発注者間で按分する。昨年、28年ぶりの単品スライドの発動があり、対象資材も鋼材、燃料油のほか広範囲に渡った。
- ・ 国際入札で多用される FIDIC 約款には、スライド額（増減額）を適宜事後精算するための数式が契約工種ごとに規定されており、工期の長短が適用の可否に関わらない。基本的に暫定数量精算型単価契約（BQ 契約）が用いられ、最終契約金額は増減するのが前提となっている。
- ・ 英国、米国、豪州、香港、インド、シンガポールの公共事業の約款にも物価変動条項があるが、実際の工事では、物価変動条項が削除されているケースも多く、影響額の査定（リスク評価）には慎重な対応が求められる。
- ・ 海外工事では、中立的立場のエンジニアが規定され、発注者の技術力不足から発注者の代理人の顔も合わせ持つ。従来は中立的立場の審判役を担うとされたが、実態として難しいことから、新たに紛争裁定委員会（DAB）が工事ごとに設置され、公平で円滑な紛争解決を目指す仕組みへと変化した。他方、日本の公共事業では、受発注者間の協議が原則で、紛争解決は建設工事紛争審査会で行われ、工事ごとに事前に設置されない。
- ・ クレーム合戦など受発注者間の対立的な関係を改めるべく、英国を中心として契約型のパートナーリングの導入が進んだ。米国ではチャーターを作成しての非契約型のパートナーリングが導入される場合がある。また、豪州、香港でもパートナーリングの導入が進められている。

5.2 海外プロジェクトへの参入と経営戦略の比較分析

- ・ 本邦建設企業による 2008 年度の海外受注は、前年度比 38%減の 1 兆 347 億円にとどまり、2002 年度以来 6 年ぶりの減少となった。
- ・ 本邦建設企業の海外進出先は米国、アジア、中東、アフリカ、欧州など多岐にわたっており、大型工事を含む建設のみならず、物流倉庫や不動産の開発事業を展開している事例もある。
- ・ 欧州の最大手建設グループは、例外はあるが、自国内と欧州内を中心に事業を展開しており、欧州外の売上高は本邦建設企業の海外売上高と同程度である。
- ・ 欧州の建設グループにおいて、空港事業、有料道路事業、公共建築物事業などの分野で開発権プロジェクト部門（Concessions）の利益率が高く、グルー

ブ全体に対する貢献が大きい事例がある。

- ・ 本邦企業も長期的には海外での開発権プロジェクトに参入することは検討に値するが、短期的には困難が大きい。当面プロジェクト産業界全体でジャパン・パッケージのような形での連帯した取り組みの可能性を模索するのが現実的である。
- ・ 本邦建設企業が海外で事業を展開するためには、外国人との交渉等を行うことができる十分なコミュニケーション能力と、厳しい環境にあっても生活できる強さを持った人材が不可欠である。
- ・ 本邦建設企業の弱みである「クレーム力」の強化と合わせ、本邦建設企業の強みであったはずの現場の最先端での「現場力（様々な状況に合わせた施工方法の企画提案・選定・実施・技術的な問題解決能力、下請との交渉力強化のための代替案の追及・確保）」の再強化も早急に行う必要がある。

5.3 海外の建設市場の動向

- ・ アメリカ経済は、金融危機の影響で実体経済の景気後退が深刻化している。2008年第3四半期以降から3四半期連続で、前期比年率でマイナス成長となり（'08年3/4：△0.5%、4/4：△6.3%、'09年1/4：△6.1%）、景気後退が長期化するリスクも高いとの見方が強まっている。2008年の建設投資は、民間住宅が前年同月比年率△27.7%、公共工事が前年同月比年率7.1%増、民間非住宅が前年同月比年率14.9%増と発表されている。2009年4月の民間住宅着工戸数は、年率で前年同月比△54.2%の45万8千戸となり、50万戸のラインを割り込む、過去最低水準を記録した。
- ・ ヨーロッパでは、2008年後半より西欧が景気後退局面に入り急速に深刻化している。中・東欧でも2009年に入りマイナス成長となった国もある一方、成長は鈍化しているものの前年比でプラス成長を続けている国もある。しかし全体的な先行きは一層厳しさを増すリスクがあると見られている。欧州27カ国の建設生産高の伸び率は、2009年2月で、前年同月比で建築が△12.2%、土木が△8.2%と厳しい数字が発表されている。
- ・ アジア・オセアニアでも、2009年、中国で景気の減速が見られる。その他の主要国のうち、韓国、台湾、シンガポールなどで、景気は一段と後退しており深刻化している。資源ブームに支えられていた豪州でも、景気後退は避けられないとする見方が強まっている。
- ・ 建設投資の急激な伸びが見られた中東湾岸諸国でも、ドバイ（UAE）では、新規の開発計画がほとんどなくなり、発表済みの計画も先送りや縮小が相次いでいる厳しい状況である。

5.1 諸外国におけるリスク分担と契約制度

はじめに

建設工事請負契約においては、契約後に、当初には明らかでなかった問題点の判明、様々な要因による工事内容変更の必要性の発生、資材コストをはじめとする前提条件の変化などによって、契約内容の変更や詳細協議などの対応が必要になることが少なくない。これは、学術的には当初契約段階における「建設工事請負契約の不完備性」と呼ばれ、そのような契約は「不完備契約」と呼ばれる。この点は、日本企業が海外工事で予想外の赤字を被る一つの原因として懸念されてきており、最近でもこの対応の失敗が赤字原因の一部になったのではないかと推測される海外プロジェクトの事例が続いている。海外の建設工事請負契約における発注者と受注者の間のリスク分担、契約変更、紛争解決の方法は、国内と海外の工事では主に使われる契約約款も異なり、契約や施工に関わる慣行も異なるので、その差に十分留意しなければならない。

そこで、本節では、国際及び各国の契約約款に建設工事請負契約の不完備性に関わるどのような規定が置かれているかを整理し、比較分析してそれぞれの特徴を明らかにすることで、建設産業関係者各位の周到的準備と海外事業の安定的な実施を実現するための情報として提供することを意図した。具体的には、5.1.1で「物価変動の条項」、5.1.2で「紛争解決の条項」、5.1.3で海外プロジェクトの円滑実施の一つのツールである「パートナーリング」を主要な契約約款別に整理し考察する。

5.1.1 世界の工事請負契約約款における物価変動関係条項の比較

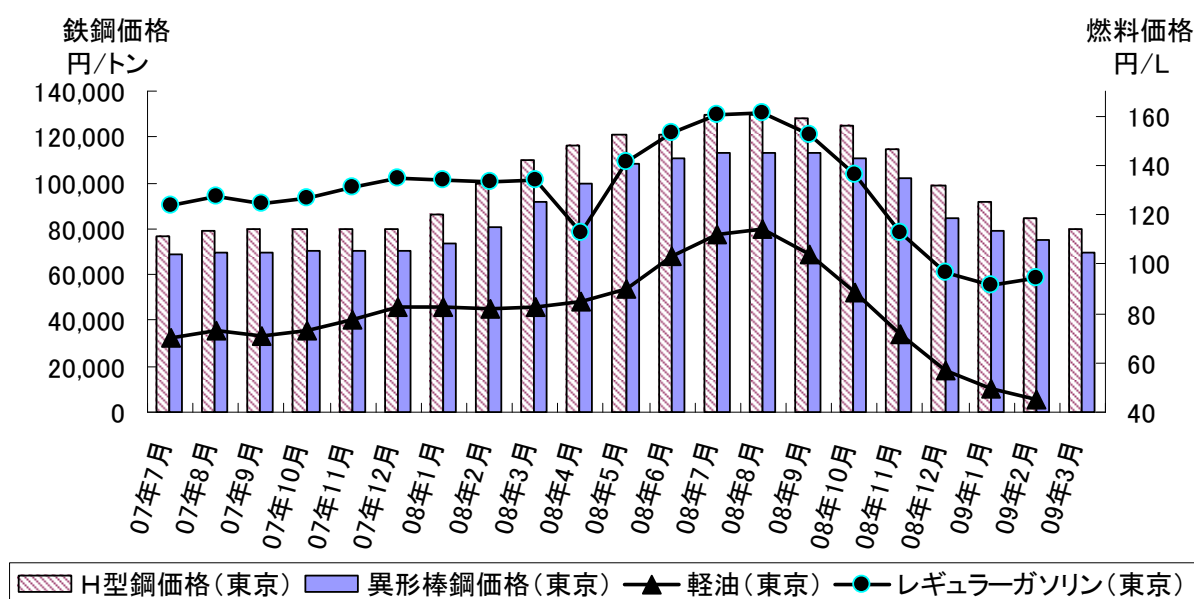
昨年の急激な建設資材価格の高騰は（図表 5-1-1）、採算上、建設産業に対して大きな影響を与えた。国内の公共工事については、昨年、国土交通省が単品スライド条項（公共工事標準契約約款第25条第5項）の発動を行ったことから一定の調整が実施された。しかし、民間建設工事に関しては、民間連合協定工事請負契約約款に物価変動条項があるものの¹、当該条項が実際の契約では削除されているケースも多々見られ、工事収支の悪化が顕著となり、受注者側で今後物価変動リスクをどう経営上評価し、対応していくべきか課題が残った。さらに、海外工事に関しては、契約で定められた調整の考え方が異なっていたり、そもそも物価変動条項自体が盛り込まれていなかったりするなど、物価変動リスクの

¹ 民間（旧四会）連合協定工事請負契約約款 第29条「請負代金の変更」1項e号（経済事情の激変による請負代金の変更）、f号（物価・賃金変動による請負代金の変更）は、標準的な条項として規定されている。

回避を慎重に検討していくことが求められる。

また、今回の資源価格の高騰は国際的に生じたため、当研究所が参加している「アジアコンストラクト会議²」の一部参加国からも、建設資材等の価格の変動をどのように把握し、どのように受注者を救済すべきかについて関心が示された。このように物価変動への対応の必要性は国際的な共通のテーマでもある。

図表 5-1-1 月別価格推移表（鋼材及び燃料油）



（出典）日刊鉄鋼新聞 HP、（財）日本エネルギー経済研究所 石油情報センターHP より作成

(1) 日本の公共工事標準契約約款での物価変動調整

日本の公共工事標準契約約款（2003年10月31日改正後）³では、賃金、資材等の物価変動に係する条項は、第25条の「賃金又は物価の変動に基づく請負代金額の変更」が該当する。同条第1項から第4項までが「全体スライド」、第5項が「単品スライド」、第6項が「インフレスライド」を規定しており、今回の資材物価上昇局面では、第5項の「単品スライド」が発動された。昭和55年以来28年ぶりの発動であった。

(A) 各物価スライド条項の創設

上述の3つのスライド条項は、次のような約款の制定・改定経緯により創設された。

昭和24年の建設業法の制定で建設工事における請負契約関係の片務性の排除と不明確性の是正が明文化されたことに伴い、昭和25年の建設工事標準請負契約約款（昭和47年

² 詳細は、<http://www.asiaconst.com/> を参照。

³ 国土交通省 「工事請負契約書第25条第5項（単品スライド条項）運用マニュアル（暫定版：平成20年7月16日）」及び報道発表資料（平成20年6月13日、平成20年9月10日）参照

改正により公共工事標準請負契約約款に改称)の制定時より、物価の変動等による請負代金額の変更(いわゆるスライド条項)が規定されていた。

その後、昭和 55 年までは、「全体スライド条項」⁴と「インフレスライド条項」の規定が置かれていただけであった。しかし、昭和 54、55 年にかけて、第二次オイルショックが発生し、賃金や物価の水準は全体としてはさほどの上昇もなく落ち着いて推移していたものの、一部の石油関連資材価格の高騰により建設工事の円滑な実施が危ぶまれる状態となった。このような物価状況は当時の約款では必ずしも想定されていなかったことから、昭和 55 年に暫定措置として工事ごとに「特約条項」が設けられた。そして、現在の第 25 条第 5 項(単品スライド条項)は、翌 56 年にこの「特約条項」が一般化され、公共工事標準請負契約約款に規定された。しかし、その後は、昨年まで本条項の適用事例はなかった。

(B) 各スライド条項の相違

日本で主流の総価請負契約(ランプサム契約)の建設工事の基本的な考え方は、通常合理的な範囲内の価格の変動は契約当初から予見可能なものであるとして請負代金額を変更する必要はないというものである。しかし、公共工事標準契約約款では、合理的な範囲を超える価格の変動については、契約当事者の一方のみにその負担を負わせることは適当でなく、発注者と受注者で、ある割合を決めて負担を分担すべきものであるとの考え方の下、各スライド条項が規定されている。

(i) 全体スライド条項

請負契約後 12 ヶ月を経過した後に見直しがなされる。その時点で賃金水準や物価水準が大きく変動していた場合、諸経費等の変更も含めた将来に対する中間修正的な変更を行う。そこで、材料費の変動に連動して共通仮設費、現場管理費及び一般管理費等の変更も伴う。

(ii) 単品スライド条項

特定の主要な工事材料の価格が著しく変動した場合の事後精算的な変更で、契約締結後 12 ヶ月を経過することなく、対象材料の価格の高騰により請負代金が不適当となることが判明した時点でいつでも適用申請を発注者へ行うことができる。対象となる材料価格の変動のみが請負代金額変更の要素となり、材料費の変動に連動して共通仮設費、現場管理費及び一般管理費等の変更は伴わない。

(iii) インフレスライド条項

急激なインフレ、デフレを対象とした短期間の急激な価格水準全般の変動を対象としたもので、戦争、動乱等の影響による国際価格の高騰等、予期することが不可能な特別な事情による急激な変動にその都度対処することが可能である。その適用は契約締結後 12 ヶ月を待たずして申請することができる。

各スライド条項間の上述の特徴を整理すると図表 5-1-2 となる。

⁴ 昭和 37 年第 4 回改正で「全体スライド条項」と「インフレスライド条項」とが明確に区別された。

図表 5-1-2 各スライド条項間の特徴

- 原則：工事請負契約が総価契約（Lumpsum 契約）である以上、価格変動が通常合理的な範囲内である場合には、そのリスクは受注者が負担する。
- 例外：総価契約といえども、価格変動が通常合理的な範囲を超える場合には、そのリスクは、発注者と受注者の間で負担する。

項目		全体スライド (第25条1～4項)	単品スライド (第25条5項)	インフレスライド (第25条6項)
位置づけ		原則全体スライドで対応	全体スライドの補完的な位置づけ	全体スライドの補完的な位置づけ
適用対象工事		工期が12ヶ月を超える工事 (比較的大規模な工事)	すべての工事 (運用通達発出日時点で継続中の 工事及び新規契約工事)	すべての工事
条項の趣旨		長期間の工事における通常予見 不可能な価格の変動に対応する 措置	特別な要因により、主要な工事材 料の著しい価格の変動に対応する 措置 (単年度工事など全体スライドの対 象とならない工事にも適用できる 補完的措置)	特別な事情(予期することができな い海外における戦争や動乱等)に より、賃金又は物価の著しい変動 に対応する措置 (単年度工事など全体スライドの対 象とならない工事にも適用できる 補完的措置)
請負額変更の方法	対象	資材、労務単価等 (価格水準全般の変動)	鋼材類及び燃料油 (特定の資材価格の急騰な変動)	資材、労務単価等 (価格水準全般の変動)
	受注者の負担	残工事費の1.5%	対象工事費の1.0% (但し、全体スライドと併用の場 合、全体スライド適用期間におけ る負担はなし)	運用ルールなし ※個別事案ごとに発注者、受注者 の協議事項
変更の範囲・位置づけ		諸経費等(共通仮設費、現場管理 費及び一般管理費等)の変更も含 む中間修正的な変更(将来に向 かって変更)	諸経費等の変更も含まない特定の 主要な工事材料の価格のみの変 更(支出額に対する事後精算的 な変更)	運用ルールなし
これまでの事例		ほぼ経年的にあり (直轄土木工事H18実績7件)	S55に1回 それ以降発動実績なし	第1次石油危機当時(S48、S49) 適用事例あり

出典) 国土交通省 2008 年 6 月 13 日発表資料より作成

今回、「全体スライド条項」の適用ではなく、「単品スライド条項」が発動されたのは、鋼材、燃料油など主要な資材価格の高騰が顕著となり、12ヶ月以下で完成となるため「全体スライド条項」の適用対象とならない単年度工事に対しても何らかの対策を講じなければ、受注者側に過度な負担を負わせることが明らかになったからである。

(C) 物価変動リスクの受発注者間の負担割合

受注者は、単品スライド条項によって物価高騰の影響を全て免れる訳ではない。今回、国土交通省が定めた当面の運用ルールでは、対象工事費⁵の1%までの物価高騰による費用は、発注者へ請求できない。つまり請求できるのは対象工事費の1%を超えた額のみである。

なお、「全体スライド条項」の受注者側の負担割合は、残工事費⁶の1.5%である。その率が採用されるに至る経緯は次の通りである。先に定まっていた「全体スライド条項」で

⁵ 当初の請負額から既済部分（検査済）を差し引いた額のこと。

⁶ 当初の請負額から出来高を差し引いた額のこと。

は、適用となる長期・大型工事の受注者は比較的大きい建設業者で、その経営上最小限度必要な利益まで損なわれることがない率として昭和 56 年の第 6 回改定で 1.5%⁷が採用された。一方、単品スライドでは、受注者の負担割合は公共工事標準契約約款第 29 条の「天災不可抗力条項」に準拠し、建設業者の経営上最小限度必要な利益までは損なわれることがないように定められた「1%」を採用したと説明されている。

(D) 単品スライドの対象資材

今回、まず 2008 年 6 月 13 日に単品スライド条項の対象となったのは 2 つの資材（鋼材類と燃料油）であったが、その他にも地域や工事の内容によって工事の請負代金額に大きな影響を及ぼす資材が現われ始めたことから、同年 9 月 10 日、発注者・受注者間の個別協議に基づき、対象資材を拡大することができるようになった。

一方、本年 2 月 9 日、国土交通省は資材価格の変動に伴い契約済み工事の請負金額を変更する単品スライドの減額ルールを各地方整備局に通達したため、上述の増額ルールと同様、対象工事費のマイナス 1%を超える場合に、請負額の減額を発注者は、受注者に請求することになると見られる。減額の方角もある点を受注者は十分認識しておく必要がある。

(E) 単品スライド額の算定方法

今回適用された単品スライド条項の運用によれば、対象となった鋼材類および燃料油のそれぞれの品目ごとに、その品目に該当する各材料の当初の価格（発注者が設定した実勢単価に数量、落札率を乗じた額）と変動後の価格（当該品目を搬入・購入した期間中の平均的な実勢単価に、数量及び落札率を乗じた額）⁸との差額の合計額から、変動前の対象工事費の 1%を差し引いてスライド額を算出する。

単品スライド条項のスライド額の算定式は、次の通り、国土交通省の運用マニュアル（暫定版）にて、示されている。⁹

$$\begin{aligned} \text{○スライド額} &= \text{鋼材の変動額} + \text{燃料油の変動額} - \text{対象工事費} \times 1\% \\ &= (M1a - M0a) + (M1b - M0b) - P \times 1/100 \end{aligned}$$

※M0a：当初鋼材、M0b：当初油、M1a：変更鋼材、M1b：変更油

※M0a，M0b（価格変動前の鋼材類又は燃料油の金額）

= 設計時点の実勢価格（消費税込）× 対象数量× 落札率

= { $p_1 \times D_1 + p_2 \times D_2 + \dots + p_m \times D_m$ } $\times k \times 105 / 100$

⁷ 第 6 回改定以前は、3%という負担割合であったが、建設業の利益率の低下等経営内容の基調の変化を考慮して 1.5%に引き下げられた。

⁸ このように算出した変動後の価格よりも、品目毎の実際の購入価格の方が低い場合は、実際の購入価格を変動後の価格とみなすこととされている。

⁹ 本マニュアルには、スライド額算定の例示も示されている。

※M1a, M1b (価格変動後の鋼材類又は燃料油の金額)

= 変動後の実勢価格(消費税込) × 対象数量 × 落札率

= { $p'1 \times D1 + p'2 \times D2 + \dots + p'm \times Dm$ } $\times k \times 105 / 100$

※ただし、上記の式に基づき算出したM1a, M1b よりも、実際の購入金額変更の方が安い場合は、M1a, M1b は実際の購入金額を変動後の実勢価格と看做す。

p : 設計時点における各対象材料の単価

p' : 搬入・購入時点における各対象材料の実勢単価(搬入・購入時期毎の数量に応じ、加重平均値。ただし、購入先や購入時期、購入金額等を受注者が証明していない燃料油分については、工事期間の平均値(工期の始期が属する月の翌月から工期末が属する月の前々月までの各月における実勢価格の平均価格)。

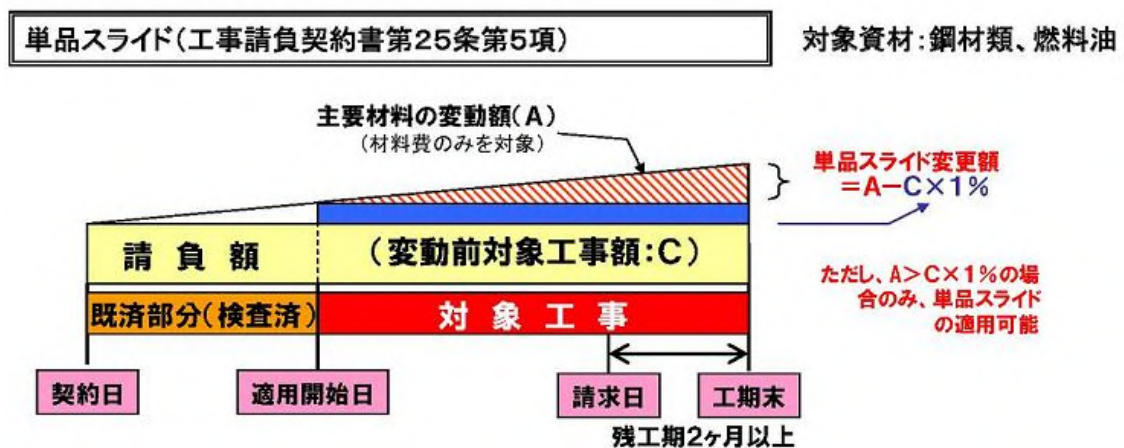
D : 各対象材料について算定した対象数量

k : 落札率

P : 対象工事費(当初の請負額から既済部分(検査済)を差し引いた額)

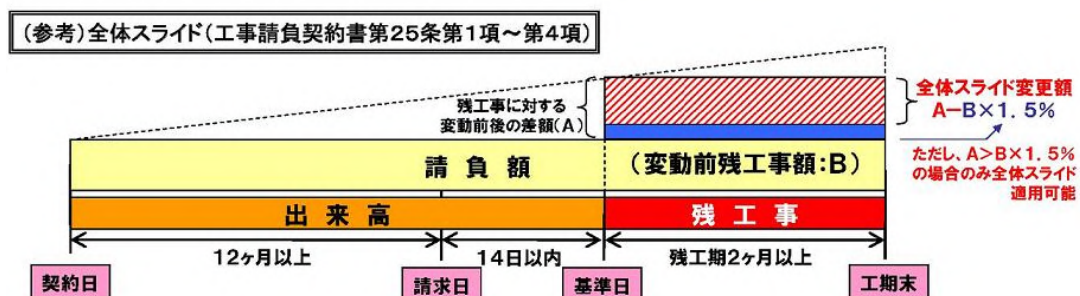
また、上述のスライド額の算定式に基づき、時間の流れとともに、請負額の変化を図式化すると、図表 5-1-3 (単品スライド)、図表 5-1-4 (全体スライド) の通りとなる。

図表 5-1-3 単品スライド変更額の算定イメージ



出典) 国土交通省発表資料 2008 年 6 月 13 日

図表 5-1-4 全体スライドのスライド変更額の算定イメージ



出典) 国土交通省発表資料 2008 年 6 月 13 日

(F) 日本の公共事業の物価スライド条項の特徴

日本の公共工事標準契約約款には、数種類の物価変動条項が用意されている点に特徴が見られる。これは、日本では総価契約（Lumpsum）が採用されていることを前提に、原則論として全体スライドに軸足を置きつつ、全体的な物価変動には現われない特定の資材の急激な価格変動に対して補完的な意味合いで調整する必要が生じたことによる。

(2) 国際入札で多用される FIDIC 約款での物価変動調整

次に、海外での国際入札等で広く使用される国際コンサルティング・エンジニア連盟（FIDIC）の「建設工事の契約条件書 発注者の設計による建築ならびに建設工事 第1版 1999年：Conditions of Contract for CONSTRUCTION FOR BUILDING AND ENGINEERING WORKS DESIGNED BY THE EMPLOYER (First Edition 1999 FIDIC Red Book)¹⁰（以下、「FIDICニューレッドブック1999」という）」における物価変動関係条項を考察する。

該当条項は、13.8「費用の変更による調整」であり、同条項に「請負者に対する支払い金額は、本副条項に定める公式に基づき決定される金額の追加または減額によって、労務費、材料費およびその他の工種に対する投入費用の増減に対して調整される（仮訳）」と規定されている。

(A) FIDIC と日本の約款の物価調整条項の比較

前述のとおり、「日本の公共工事標準契約約款」は総価契約（Lumpsum 契約）を原則としている。一方、「FIDIC ニューレッドブック 1999」は暫定数量精算型単価契約¹¹（BQ: Bill of Quantity）を採用し、支払いが通常毎月行われることから、比較には慎重であるべきだが、その物価変動は、ある基準日を設け、その基準日の価格と請求日の実勢価格との差額を事後精算するという点で単品スライドに類似しており、全体スライドが向こう 12 ヶ月の将来の請負金額（残工事金額）を決定しその間の調整がない点とは、かなり異なる。

(B) FIDIC の物価変動の調整方法

FIDIC ニューレッドブック 1999 では、原則、以下に示す公式を使用して、急激な価格変動に対して調整がなされる。

¹⁰ FIDIC（Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils：国際コンサルティング・エンジニア連盟）が、1999年に一般的な建設請負用として新たに出版したもの。その特徴については 5.1.2 でも解説する。FIDIC は、1987年に土木工事に第4版の工事請負契約約款を発行し、現在でも様々な土木工事で使用されており、他に、設計施工のプロジェクト用の通称ニューイエローブック（New Yellow Book）、EPC（Engineering, Procurement and Construction）・Turnkey 用の通称シルバブック（Silver Book）も出版している。

¹¹ 正確には、一つの契約の中のある工種によっては、総価契約（Lumpsum）の部分もあるが、ほとんどの工種は暫定数量を基礎として工事単価を算出し、その単価を約した契約となっている。よって、暫定数量が著しく増減した場合には、契約単価が適切ではなくなるので契約単価の見直しがなされる。

$$\bigcirc P_n = a + b \times (L_n / L_o) + c \times (E_n / E_o) + d \times (M_n / M_o) + \dots$$

“P_n” は、期間 n（通常 1 ヶ月間）の出来高（支払通貨ごとに分類）に適用される調整係数

“a”は、関連する調整データ表に示された固定係数であり、契約支払い額の非調整部分を表す。

“b”, “c”, “d” ...は、工種ごとに占められた各費用要素（労務費、設備費、材料費など）の推定比率を表す係数である。なお、当該係数の総和は 1（a+b+c+...）である。

“L_n”, “E_n”, “M_n”は、期間 n（通常 1 ヶ月間）の現状の労務費（Labour）、設備費（Equipment）及び材料費（Material）の支払通貨ごとの価格指数又は基準価格である。

“L_o”, “E_o”, “M_o”...は、支払通貨ごとの基準価格指数又は基準価格であり、それぞれが基準日（入札書提出日から 28 日遡った日）における指数又は価格である。

○調整額算出の例示

コンクリート工 基準日の単価（USD）	600USD
設計数量（m3）	1000
N 月出来高数量（m3）	100

※基本的に毎月精算を実施する場合が多いので、1 ヶ月のみ（N 月）を例示

	増減率 N 月/基準日	単価中の構成割合
変動免責部分	-	15%
L= 労務費増減（L _n / L _o ）	1.05（増加）	14%
E= 機械費増減（E _n / E _o ）	1.03（増加）	15%
M= 材料費増減（M _n / M _o ）	1.02（増加）	56%
合 計	-	100%

○コンクリート工 調整係数¹²

$$\begin{aligned} &= a + b \times (L_n / L_o) + c \times (E_n / E_o) + d \times (M_n / M_o) \\ &= 0.15 + 0.14 \times (1.05) + 0.15 \times (1.03) + 0.56 \times (1.02) \\ &= 1.0227 \text{ (2.27\% 増加)} \end{aligned}$$

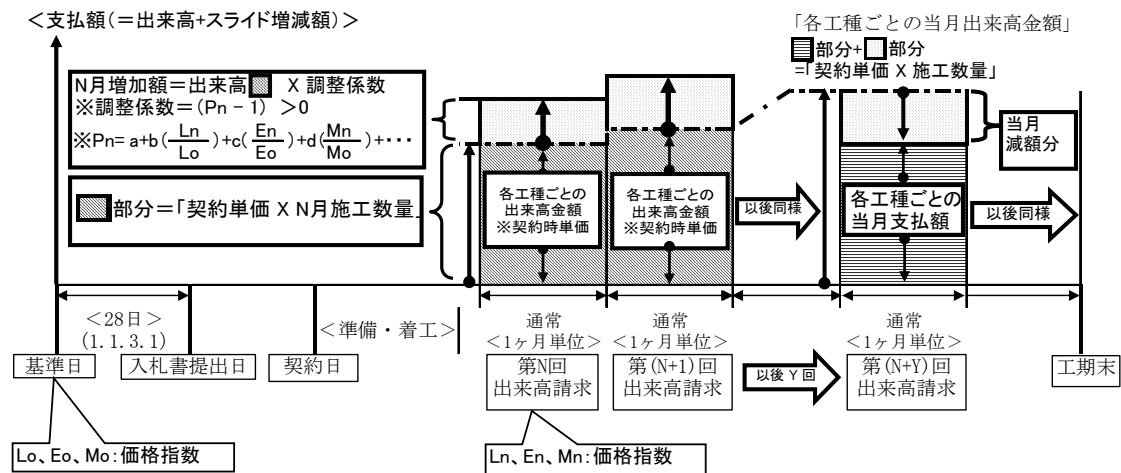
○増加額＝コンクリート工の N 月の出来高 X 2.27%

$$\begin{aligned} &= 600 \text{ (USD)} \times 100 \text{ (m3)} \times 2.27\% \\ &= 1,362 \text{ (USD)} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \bigcirc \text{N 月の支払額（スライド調整済み）} &= \frac{600 \text{ (USD)} \times 100 \text{ (m3)} + 1,362 \text{ (USD)}}{\text{< N 月の出来高 >}} \\ &\quad \text{< 増加額 >} \end{aligned}$$

¹² 工種ごとに単価を構成する要素（労務費、材料費、機械費、経費など）の比率が異なるので、工種ごとに調整額算出の係数や抽出すべき価格指数は異なる。

図表 5-1-5 FIDIC(13.8) スライド増減方法イメージ図



(C) FIDIC の物価変動調整実施の背景

以上のとおり、「FIDIC ニューレッドブック 1999」では、当月の物価水準の影響を受けたコストに対して、事後精算的な増額・減額変更がタイムラグを置かずなされることとなる。これが実施できる背景としては、次の要因がある。

- (i) 暫定数量精算型単価契約（BQ 契約: Bill of Quantity）が用いられている。つまり、最終的な契約総額は固定ではなく、常に数量の精算が伴い、最終の契約金額は増減するのが前提となっている。
- (ii) BQ 契約のため、積算士（QS: Quantity Surveyor）という専門職が施工済の数量を毎月計測・計算し、月次の出来高請求の資料を作成する仕組みとなっている。したがって、時系列に沿った精算資料を受注者側で準備することは困難でなく、価格変動に関しても、毎月受発注者間で事後検証するのがそれ程難しくない。
- (iii) 契約単価に占める価格変動要素（労務費、材料費、機械費など）の比率を全工種ごとに実態に近いと考えられる割合で規定している。そこで、ある工種の単価に占める割合が大きい価格変動要素（労務費、材料費、機械費など）の急激な価格変動にも対処できる。

ただし、積算士を配置して出来高請求の基礎となる膨大な資料を毎月作成するにはそれなりの人件費が必要で、プロジェクトの間接経費の押し上げ要因にもなるので、この方法の国内への導入は容易ではないであろう。また、この FIDIC の方法もあくまでも実費精算ではなく、契約単価に調整係数を乗じた額の調整が行われるのみである。したがって、適切なリスクを盛り込んだ入札金額の算定を行うことがこの場合でも必要となる。

なお、日本のスライド条項と同じように、物価変動が合理的な範囲内である場合には、受注者が一定の割合で負担するという運用がなされているケースが多いようである。その負担の割合は標準規定の中には記述がなく、プロジェクトごとに異なる。

(3) 英国の NEC3 約款での物価変動調整

次に、外国の約款の一例として、英国の NEC3 約款(Engineering and Construction Contract, June 2005, with amendments June 2006)¹³を取り上げる。同約款においては、オプション条項 X1「物価変動に対する価格調整¹⁴」が物価変動関係条項に該当する。

考え方は FIDIC と類似している。図表 5-1-6 のような契約データ¹⁵に物価変動条項に使う指標 (Index) が明示される。一定の支払い期間 (毎月、2 ヶ月ごとなど) について、基準日 (契約データに明示) の指標 (B) と今回の支払に適用される最新の指標 (L) との増減率 $((L-B)/B)$ を算出し、各要素 (労務費、材料費、機械費など) の重みの比率に乘じる。ある特定のファクターが急激に価格変動してもこの比率が少なければ請負金額への影響は少なく、逆にこの比率が大きければ、影響が大きく請負金額へ反映される。

図表 5-1-6 契約データサンプル (NEC3 約款より抜粋)

If Option X1 is used

- The proportions used to calculate the Price Adjustment Factor are

0.	linked to the index for	
0.		
0.		
0.		
0.		
0.		
0.		
0.		
0.	non-adjustable	
1.00		
- The base date for indices is
- The indices are those prepared by

変動要因ごとの比率(重さ)が規定されている。

変動要因ごとの参照指数 (Index) が明示されている。

基準日が定義されている。

参照指数の出所が明示されている。

(4) その他の国の公共工事標準請負契約約款での物価変動調整

米国、豪州、香港、インド、シンガポールなどの公共工事の契約約款の中においても、調整の仕方や数式 (スライド公式) に違いはあるものの、物価変動に対処する規定が何らかの形で盛り込まれている (図表 5-1-7)。

¹³ ICE (Institute of Civil Engineers: 英国土木学会) より出版。建設請負型契約だけではなく、設計施工型やパートナーリング方式など多様な契約ニーズに対応できるよう作られている。

¹⁴ 主要なオプション条項 A、B、C と D に使われている。

¹⁵ 発注者側が入札時に決定のうえ、入札参加者に配布する文書であり、契約書の一部となる。

図表 5-1-7 各国の物価変動条項（公共工事標準請負契約約款）

・ 米国 ¹⁶	連邦調達規則（2005 年 3 月版） Federal Acquisition Regulation, issued March 2005 Part36-Construction and Architect -Engineer Contracts Fixed-price contracts with economic price adjustment (36.207(C))
・ 豪州	ニューサウスウェールズ州政府標準設計施工契約約款 （2007 年 1 月改定版） New South Wales Government GC21 (Edition 1) General Conditions of Contract for Design (to the extent specified) and Construction, January 2007 “The Contract Price(59 & Schedule8)”
・ 香港	標準土木工事請負契約約款（1999 年版） General Conditions of Contract for Civil Engineering Works, 1999 Edition “Fluctuations(89)”
・ インド	国内用標準請負契約約款(2005 年 4 月版) Contract Document for Domestic Bidding Standard General Conditions, April 2005 “Price Adjustment (47) ”
・ シンガポール ¹⁷	公共部門標準建設工事請負契約約款（2008 年 12 月改定第 6 版 ¹⁸ ） Public Sector Standard Conditions of Contract for Construction Works(Sixth edition December 2008) “Fluctuations (33) ”

これらの公共工事の約款での物価変動調整は、あくまでもある数式に基づいて算出される増減額で、被った損失を全額カバーできるのではない。また、一般に、一定割合までは請負者が物価上昇のリスクを負う決まりになっており、その範囲まではリスクととらえ、入札することが必要である。また、数式に用いられている物価指数・指標と実態とが完全に一致している訳でもない。物価指数・指標の信頼度も十分検証が必要であろう。

¹⁶ 実際の公共事業実施時、物価変動規定が盛り込まれていない場合も見受けられるという実情を鑑み、日本政府から米国政府へ政府調達案件の実施時には、物価変動条項の適正な運用がなされるよう求めている。外務省ウェブ http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/usa/keizai/kisei08_gaiyo.html

¹⁷ シンガポールでは、民間建築工事にも、「公共部門標準建設工事請負契約約款」に手を加えたものが使用されている。また、シンガポール建築協会（Singapore Institute of Architects）の約款なども合わせて使われている。

¹⁸ シンガポールの「公共部門標準建設工事請負契約約款」には、物価変動対応規定が任意のオプションとして用意されていたが、2008 年 7 月、シンガポール建築建設庁（BCA: Building and Construction Authority）の方針として、①鉄筋、②生コンに限り、物価変動条項を公共工事約款に特別条項として必ず挿入するよう通達が出された。その後、上記①②以外にも物価変動の大きい建設資材が顕著となったので、2008 年 12 月の標準約款の改定（第 6 版）で、物価変動条項が一般条項として新設され、契約時発注者に指定された建設資材（Materials specified in the Appendix）に限定されるが、物価変動条項が適用されることとなった。なお、現状、物価の下落傾向もあり、減額スライドの適用が検討されている。

5.1.2 紛争調整の対応手段の比較

—中立的立場であるエンジニアの理念と運用上の問題点—

5.1.1 で取り上げた物価変動関係条項が工事請負契約に盛り込まれている場合でも、条項の適用の具体的な解釈・基準等について発注者（エンジニア、プロジェクトマネージャー含む）と請負者の間で争いとなることも少なくない。これも例として、多数の不確定要因を抱える建設プロジェクトでは、契約の中に全てのリスク事象を記述し、リスクを分担すべき当事者をあらかじめ決めておくこと¹⁹は事実上不可能である。そこで、リスク分担のルールや契約変更ルールのみを契約書に記述する「不完備契約」を採用するのが一般的である。

しかし、これらルール適用の前提となる事象の解釈について当事者間で相違が生じ、多数のクレームが請負者から発注者に提出され、争いとなるケースも見受けられる。その際、紛争解決の最終手段である仲裁制度や司法手続に至る前に、公正・中立に判断・裁定を下すことができる第三者に専門的な判断・裁定を求め紛争解決を目指す制度が、海外工事では多用されている。そこで、本節ではその特徴について整理する。

(1) 各約款の工事監理者及び裁定者の比較

日本の公共工事標準契約約款の当事者は「発注者」と「請負者」のみで、施工中に中立的な立場に立つ第三者が登場してくることは無い。これは、発注者側に十分な技術力があり、「発注者」と「請負者」の間で問題が発生すれば、その都度、同等な水準の技術力を有する当事者同士が協議し、解決の糸口を見つけ出すことが可能との考え方による。また、どうしても協議が整わない場合には、発注者が決定事項を定め、請負者に通知する（23 条 工期の変更方法、24 条 1 項 請負代金額の変更方法等、25 条 賃金又は物価の変動に基づく請負代金額の変更）。ただし、国際約款や諸外国の約款はこれと同じではない。

(A) FIDIC 約款でのエンジニア

国際建設プロジェクトの請負契約約款で現在も頻繁に使われている「FIDIC レッドブック 1987²⁰」には、「発注者」と「請負者」以外の当事者としてエンジニア（the Engineer）が登場する。このエンジニアは、単に技術者という意味でなく、当該約款にその権限（authorities）と義務（duties）が明確に規定され（同約款 2.1 以降）、その規定に基づいて工事の監理者として中立に行動することが求められている。これは、発注者側に十分な技術力がない場合も多く、工事監理のプロであるエンジニアを採用・任命する方が、効率的

¹⁹ リスクを分担する当事者をあらかじめすべて決めた契約を「完備契約」という。

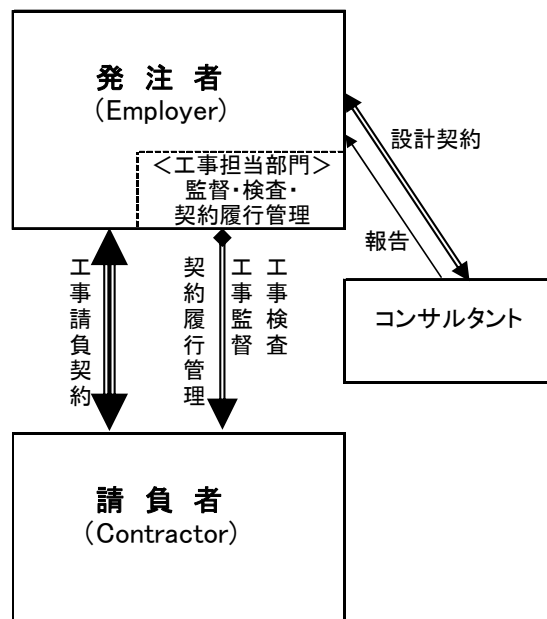
²⁰ 前述の「FIDIC ニューレッドブック 1999」の前の版である。

な建設プロジェクトの運営ができるからと考えられているためである。

エンジニアの重要な役割は、契約上の解釈基準を示し、決められたリスク分担ルール、契約変更のルールに沿って、裁定 (decision)、意見 (opinion)、同意 (consent)、満足 (satisfaction)、承認 (approval)、価格の決定 (determining value) を行うに際して、または、発注者や請負者の契約上の義務・権利に影響を与える行動に際して、中立的に (impartially) 実行のうえ (2.6)、工事の円滑な推進を実現することである。言い換えれば、発注者と請負者の間に立ち、工事請負契約における一種の審判としての役割を果たすことが期待されている。

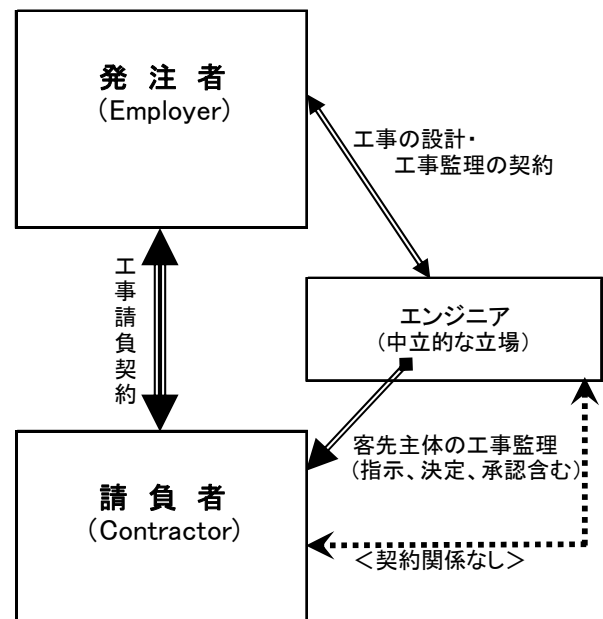
しかし、エンジニアの報酬は発注者が負担しており、日々、発注者の代理人として工事監理を行う必要もあり、中立的な裁定者としての立場と発注者の代理人として工事を監理するという立場とのバランスを保つことが重要なテーマとなっている。上述の「発注者」、「請負者」と「エンジニア」との関係を、日本と比較して図示すると次の通りとなる。

図表 5-1-8 日本の公共工事の場合



- ・発注者側に十分技術力がある（小規模工事除く）。
- ・発注者は、第三者抜きで、工事の監督、検査、工事請負契約の履行管理を独自で行い、プロジェクトを進める能力を有する。

図表 5-1-9 FIDIC（1987 年版）の場合



- ・発注者側に技術力が十分な場合が多い。
- ・エンジニアは、発注者の代理人の立場である一方、発注者・請負者間で中立な判断に基づき査定を実施し、クレームに関し裁定を下す立場にもあり、両方の立場を両立させることが求められている。

(B) 英国、米国での例

英国で多目的に使われている NEC3 約款では、FIDIC のエンジニアに相当するプロジェクトマネージャー（Project Manager）が登場し（同約款 10.1）、FIDIC のエンジニアと同様、工事関係の請負者への指示（14.3）、請負者から書面により提出された各種クレームの査定（64.1）、裁定（61.4）等の権限が与えられている。

また、米国の連邦調達規則²¹では、発注者である調達官署により、経験、教育レベル、判断力や性格など様々な点を考慮して裁定者として契約官（Contracting Officer）が任命される（1.603-2）。契約官（Contracting Officer）は、契約に関する実務遂行や裁定まで幅広い権限を有し、工事監理を行う（Subpart1.602）。

（2） FIDIC 約款（1999）の紛争裁定委員会と類例

（A） 紛争裁定委員会等の設置理由

「FIDIC レッドブック 1987」のエンジニアについて、中立的な立場で請負者からのクレームの裁定を行う決まりになっているものの、次の理由により、本来果たすべき役割を十分果たせないケースが見受けられた。

- （i） 発注者・請負者間で中立な判断に基づき行動することが求められている一方、発注者から報酬を受け、発注者の代理人という立場で工事監理を行うことも要求されている。
- （ii） 重要な査定・決定の前に、エンジニアは発注者からの事前承認を得ることが求められている場合もある。

そこで、エンジニアの権限と義務について見直しが行われ、1999年に新しい FIDIC レッドブック（ニューレッドブック 1999）が発行されるに至った。重要な変更点は、クレームの裁定機能を有する主体として、個別のプロジェクト単位ごとに常設の「紛争裁定委員会」（Dispute Adjudication Board : DAB）の設置を義務付けたことである。エンジニアが従前行っていた仲裁前の裁定（decision）の権限が紛争裁定委員会へ移され、専権事項となった。この紛争裁定委員会の委員は、1名または3名（1名の議長含む）で構成され、その報酬は、発注者、請負者がそれぞれ折半で負担する（20.2）。

一方、エンジニアは、「発注者のために行動すること（act for the Employer）」とされた（3.1a）。しかし、依然としてエンジニアには契約に従い決定を下す義務が課されており、あらゆる状況を考慮した上、「フェアな決定（fair determination）」を下さなければならないとされている（3.5）。つまり、請負者から提出されたクレームについて最終的に法的拘束力を持つ裁定を下す権限は有しないが、日々の建設プロジェクトを円滑に運営していくうえで必要な「フェアな決定」が、「発注者のために行動すること」よりもまずは優先してエンジニアに求められていると一般的には解釈されている²²。

また、英国の NEC3 約款（2005 年版）も同一歩調をとっており、プロジェクトマネージャーの決定に対して不服があれば、紛争裁定委員会（Dispute Adjudication Board : DAB）に裁定を求めることになっている（W1.2(1)、W1.4(1)）。

米国の連邦調達規則に則ったプロジェクトでは、契約官（Contracting Officer）の決定

²¹ Federal Acquisition Regulation（FAR）。FAR Provisions and Clauses は、2005 年連邦調達庁（General Services Administration : GSA）、国防総省（Department of Defense : DOD）と航空宇宙局（National Aeronautics and Space Administration : NASA）の 3 つの省庁が合同で作成した約款である。

²² （社）海外建設協会 国際建設プロジェクトの契約管理（2009 年 2 月） P93 注釈 88 参照。

に対して、不服申立があれば、契約提訴委員会(Agency Boards of Contract Appeals)に裁定を求めて申立てることもできる²³ (法²⁴606)。

(B) 紛争裁定委員会、エンジニアと仲裁

以上で説明した紛争裁定委員会とエンジニアについて、仲裁(Arbitration)までの役割に関しまとめると、次の通りとなる。

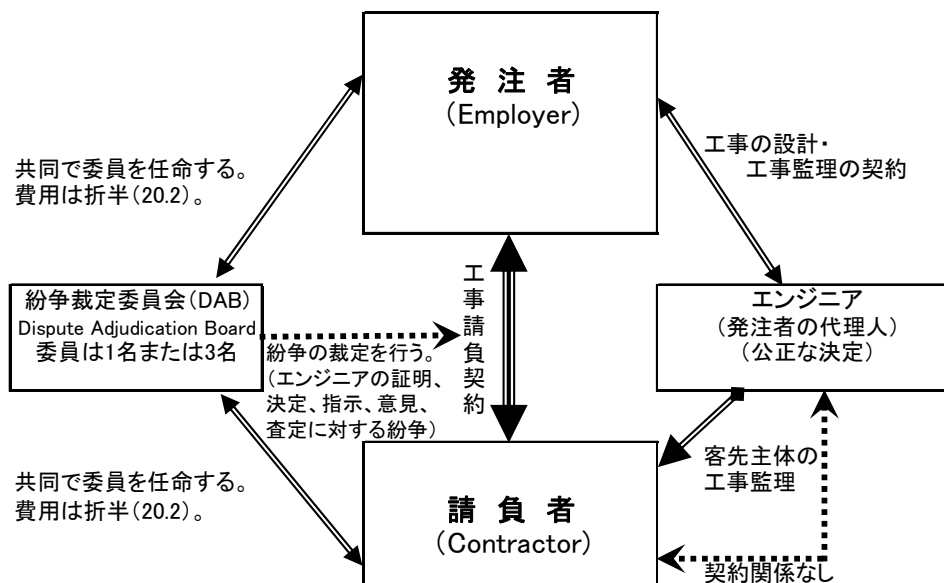
エンジニアは、建設プロジェクト開始時点から発注者の代理人として采配を振り中心的にプロジェクトを推進する一方、日常の工事監理業務(各種図面の承認、下請業者の承認、技術検査、出来高の査定など)では、フェアな決定を行い、プロジェクトを円滑に進める。

しかし、請負者が、エンジニアの決定を受け入れられない場合、クレームの裁定者として第三者的立場の紛争裁定委員会が迅速にかつ契約条項に沿った中立な裁定を下すことになる。

紛争裁定委員会は、通常、着工時から設置され、紛争が大きくなる前に、第三者的立場である委員が定期的に現場に入り、工事の進捗状況や契約関連の事項の情報を共有しながら、できる限り友好的解決(Amicable Settlement)を図り、紛争の火種を事前に消していくことを目指す。

発注者、請負者、エンジニア、紛争裁定委員会(DAB)との関係を図示すると次の通りとなる(図表 5-1-10)。

図表 5-1-10 FIDIC (1999 年版 New Red Book) の場合



²³ 不服申立を経ずに連邦請求裁判所に訴えを提起することも許されている。

²⁴ 契約紛争法 (Contract Disputes Act, 1978)

(3) 各国の契約約款上の紛争解決手続の比較

ここまでは最終の紛争解決手続に進む前の裁判外紛争解決制度について概括してきたが、次に、最終の紛争手続が終了するまでの流れを各国の約款ごとに整理する。

(A) 日本の公共工事の紛争解決手続

日本では、前述の通り、発注者と請負者で協議を尽くすのが原則であるが、協議が不調に終わった場合、発注者が請負者にその決定を通知する（23条 工期の変更方法、24条 1項 請負代金額の変更方法等、25条 賃金又は物価の変動に基づく請負代金額の変更）。

発注者の通知内容に対し不服がある場合、建設工事紛争審査会のあっせん・調停の手続きに進むが（52（B）1）、この手続でも問題が解決しなかった（解決する見込みが無いと発注者、請負者の双方、またはその一方が認めた）場合には、建設工事紛争審査会の仲裁に付し、仲裁判断に両者服することになる（53 仲裁）²⁵。つまり、仲裁合意書の裏面にも明示されているが、「仲裁手続きによってなされる仲裁判断は、裁判上の確定判決と同一の効力を有し、たとえその仲裁判断の内容に不服があっても、その内容を裁判所で争うことはできない」。もともと、仲裁合意がない場合は、裁判所へ提訴することになる。

(B) FIDIC の紛争解決手続

「FIDIC ニューレッドブック 1999」では、請負者からの各種クレームは、まず、1次判断者である、エンジニアへ提出される（20.1）。その際、クレーム原因の発生を知り得た日から 28 日以内にエンジニアにクレーム原因の状況について通知をしなければ、請負者は、工事延長又は追加費用の請求権を失う（20.1）。エンジニアは、クレームを受領した日から 42 日以内（または請負者が同意した日まで）にクレームの承認又は不承認につき詳細な見解書を付けて回答する義務がある（20.1）。

さらに、このエンジニアの回答に請負者側が不服であれば、紛争裁定委員会に付託してその紛争の裁定を求めることができ（20.4）、これが、仲裁前の最終の裁定となる。この裁定に不服がある場合には、国際商業会議所（International Chamber of Commerce）の仲裁規定に基づいて最終的に解決がなされることになる。なお、同規定に基づく仲裁人は、エンジニアの証明、決定、指示、意見又は査定、並びに紛争裁定委員会の出した裁定を調査、審査及び修正する全面的権限を有するが、紛争裁定委員会が出した裁定を証拠として採用することも認められており（20.6）、紛争裁定委員会が形骸化されることのないよう配慮されていると考えられる。

また、和解に関しても、努力義務として仲裁手続きに進む前に和解（Amicable Settlement）規定が用意されている。この点は、仲裁に進む前に用意されている日本のあ

²⁵ 仲裁に進む条件として、仲裁合意が事前に締結されていなければならない。なお、平成7年度の改正以前は、本条の規定は、「仲裁判断に服する」という表現をとっており、本約款の契約書部分に記名、押印すれば、自動的に仲裁合意も成立したと看做されていた。

っせん、調停と似ている規定である。

(C) その他の国の紛争解決制度

諸外国のほとんどがエンジニアのような立場にある第三者的なプロジェクト当事者が 1 次者として裁定を下すこととなっている。例外の豪州は、発注者自身が裁定 1 次者として裁定を下し、その裁定に不服があれば上位の裁定手続きに進む（上位の裁定手続無しに裁判に直接入ることができない）。

また、日本を除き、各国とも 1 次裁定、2 次裁定とリンクさせた紛争解決制度を用意している。

それでも解決に至らない場合に備えて、仲裁や裁判への道も最終選択肢として認めている点は、日本含めどの国も同じである。

各国別の紛争解決の手続について、手続の流れと 1 次裁定、2 次裁定の法的位置づけについて当ページ以降の図表に整理した（図表 5-1-11 日本と FIDIC、図表 5-1-12 英国と米国、図表 5-1-13 豪州とインド、図表 5-1-14 香港とシンガポール）。

図表 5-1-11 日本と FIDIC (1999 年版) の紛争処理の比較

	日本 公共工事標準請負契約約款 (平成15年10月31日改正後)	国際 Conditions of Contract for CONSTRUCTION FOR BUILDING AND ENGINEERING WORKS DESIGNED BY THE EMPLOYER (First Edition 1999 FIDIC Red Book)
1次判断者		Engineer (20.1)
1次判断者への提出期限及びその法的位置づけ		クレーム原因の発生を知り得た日から28日以内。この期限内に通知をしなければ、請負者は工期延長又は追加支払の請求権を失う。(20.1)
1次判断の期限及びその法的位置づけ		クレームの受領から42日以内(又は請負者が同意した日まで) (20.1)。
1次判断の法的位置づけ		—
1次判断への不服申立先及びこれを経ない訴訟提起又は仲裁申立の可否		Disputes Adjudication Board. 1名又は3名の委員からなる。3名制の場合、当事者が1名ずつを選任して相手方の承認を受け、これら2名を含めた協議によりもう1名(委員長)を選任。費用は当事者が折半。(20.2) 不服申立を経ない仲裁申立は不可(20.6)。
1次判断への不服申立に対する決定の期限		不服申立の受領から84日以内(又は当事者双方が同意した日まで) (20.4)。
1次判断への不服申立に対する決定の法的位置づけ		当事者間に別途和解が成立し、又は仲裁判断がなされない限り、当事者を拘束する。裁定の通知又は裁定期限の徒過から28日以内に仲裁の申立がなければ最終裁定。(20.4)
1次判断への不服申立に対する決定に不服がある場合		国際商業会議所の仲裁規定による仲裁(20.6)。
ADRの利用 (Alternative Dispute Resolution)	仲裁手続きを進める前の手続きとして、建設工事紛争審査会のあっせん又は調停により解決を図ることとされている(52(B)1)。	当事者は、仲裁手続きを進める前に和解による解決に努めなければならないが、仲裁申立から56日以内に和解が成立しない場合には、自動的に仲裁手続を進行させるとされている(20.5)。

図表 5-1-12 英国 NEC3 約款と米国連邦調達規則による紛争処理の比較

	英国 nec 3 Engineering and Construction Contract (June 2005, with amendments June 2006)	米国 Federal Acquisition Regulation Part 36 and Part 52 (when a fixed-price construction contract or a fixed-price dismantling, demolition, or removal of improvements contract is contemplated and the contract amount is expected to exceed the simplified acquisition)
1次判断者	Project Manager (61.4, 64.1)。	Contracting Officer。調達官署が調達の複雑さや金額、候補者の経験、教育訓練、経営力、判断力、性格や名声を勘案して任命 (1.603-2)。
1次判断者への提出期限及びその法的位置づけ	クレーム発生原因を知った日から8週間以内。この期限内に通知をしなければ、請負者は工期延長又は追加支払の請求権を失う。(61.3)	クレーム発生から6年以内 (52.233-1(d)、法 605(a))。(政府に対する民事訴訟の出訴期間と同じ。)
1次判断の期限及びその法的位置づけ	クレームの受領の日から1週間(又は請負者が同意した期間)を経過した時点で請負者はその旨を通知し、更に2週間が経過したときは、クレーム原因の発生を認めたものとみなされる (61.4)。 見積の受領の日から2週間(又は請負者が同意した期間)を経過した時点で請負者はその旨を通知し、更に2週間が経過したときは、見積られた金額を認めたものとみなされる (62.3, 62.5, 62.6)。	10万ドル以下のクレームについては60日以内に決定。10万ドル超のクレームについては60日以内に決定期限を通知 (52.233-1(e)、法 605(c)(1)(2))。決定が不当に遅延した場合には、請負者は裁判所等に決定期限を決定するよう申立て (法 605(c)(4))。 期限内に決定しなかった場合には拒否したものとみなす。ただし、訴えを受けた裁判所等は決定がなされるまで紛争処理手続を中断することができる。(法 605(c)(5))
1次判断の法的位置づけ	1次判断を知った日から4週間以内(又は請負者が同意した期間内)に不服申立がなければ最終決定となる (W1.3(1)、(2))。	1次判断を受領した日から90日以内に不服申立 (法 606) 又は1年以内に訴えの提起 (法 609(a)(3)) がなければ最終決定となる (法 605(b))。
1次判断への不服申立先及びこれを経ない訴訟提起又は仲裁申立の可否	Disputes Adjudication Board。当事者が NEC Adjudicator's Contract に従って選任。(W1.2(1)) 不服申立を経ない訴訟提起又は仲裁申立は不可 (W1.4(1))。	Agency boards of contract appeals (法 606)。委員長、副委員長及び委員は公契約法につき5年以上の実務経験を有する者の中から調達官署の長が任命 (法 607(b))。不服申立を経ずに連邦請求裁判所に訴えを提起することも可 (法 609(a)(1))。
1次判断への不服申立に対する決定の期限	不服申立の受領から8週間以内。ただし、当事者双方が同意すれば延長可。(W1.3(3)、(8))	10万ドル以下のクレームについて請負者が Accelerated appeal disposition を選択した場合には、その選択の日から180日以内 (法 607(f))。5万ドル以下のクレームについて請負者が small claims procedure を選択した場合には、その選択の日から120日以内 (法 608(a)(c))。
1次判断への不服申立に対する決定の法的位置づけ	決定の通知又は決定期限の徒過から4週間以内に訴えの提起又は仲裁申立がなければ最終決定となる (W1.3(10)、W1.4(2)(3))。	決定を受領した日から120日以内に連邦巡回控訴裁判所に訴えの提起がなければ最終決定となる (法 607(g)(1))。また、事実関係に関する決定は、詐欺、恣意、理由不備、悪意に準ずるほど重大な誤り又は証拠不備がない限り最終決定となる (法 609(b))。 ただし、5万ドル以下のクレームについて請負者が small claims procedure を選択した場合には、詐欺がない限り最終決定となる (法 608(e))。
1次判断への不服申立に対する決定に不服がある場合	訴えの提起又は仲裁申立 (W1.4)。	連邦巡回控訴裁判所 (法 607(g)(1))。ただし、事実関係については、詐欺、恣意、理由不備、悪意に準ずるほど重大な誤り又は証拠不備がない限り不可 (法 609(b))。
ADRの利用 (Alternative Dispute Resolution)	オプション条項としてパートナーリングに関する規定あり (Option X12: Partnering)	双方の合意による。請負者が拒絶する場合には Contracting Officer に書面で理由を通知。(52.233-1(g)) Contracting Officer が拒絶する場合には請負者に書面で理由を通知。(法 606(e))

図表 5-1-13 豪州の約款とインドの約款による紛争処理の比較

	豪州 New South Wales Government GC21 (Edition 1) General Conditions of Contract	インド Contract Document for Domestic Bidding, Part II Section 3 Conditions of Contract and Special Conditions
1次判断者	発注者(Principal)	Nodal Officer(24.1)
1次判断者への提出 期限及びその法的位 置づけ	工事完了から13週間以内にしなければ 権利を失う(72.3、65.4)。また、クレーム 原因の発生を知り得た日から28日以内 にしなければクレーム以前の期間は無 利息(72.2、3)。	—
1次判断の期限及びそ の法的位置づけ	クレームの受領から28日以内(72.5)。期 限内に合意に至らなければ、請負者は 14日以内に発注者に対して争う旨を通 告することができる(72.7)。	—
1次判断の法的位置づ け	期限内に合意に至らなければ、請負者 は14日以内に発注者に対して争う旨を 通告することができる(72.7)。クレーム 原因の発生を知り得た日から28日以内 に1次判断を経ずに同通告をすることも 可(73.1、2)。期限内に通告しなければ 通告以前の期間は無利息(73.4)。	—
1次判断への不服申 立先及びこれを経ない 訴訟提起又は仲裁申 立の可否	Senior executive(74.1)。ただし、通告か ら21日経過後はその日から28日以内の 通告によりexpert(74.2、3)。この期限を 過ぎると権利を失う(74.4)。Expertは当 事者の合意により選任し、合意に至らな ければオーストラリア商業紛争センター のChief Executive Officerが選任 (75.1)。 Expertの費用は当事者が折半(75.3)。 不服申立を経ない訴訟提起は不可 (73.3)。ただし、緊急宣告(urgent declaration)や差止命令。	決定を通知された日から28日以内に conciliator(1億ルピー以上の契約に あつてはDesputes Review Board)に申 立(24.1、25.1)。これらは契約の際に 当事者の合意により選任(1.1)。 その費用は当事者が折半(25.2)。不 服申立を経ない仲裁申立は不可 (25.1)。
1次判断への不服申立 に対する決定の期限	expertの決定から16週間以内 (schedule6の4.1.3)	conciliatorが通知を受けた日から28日 以内(25.2)。
1次判断への不服申立 に対する決定の法的 位置づけ	決定を受領した日から56日以内に訴え の提起がなければ最終決定となり、28 日以内に金銭を支払わなければならない (75.6、7)。	決定の日から28日以内に仲裁の申立 がなければ最終決定(25.2)。
1次判断への不服申立 に対する決定に不服 がある場合	裁判所(75.6)	仲裁人。当事者が各1名、これらが更 に1名を選任。その費用は当事者が折 半。(25.3)
ADRの利用 (Alternative Dispute Resolution)	(上記のexpertによる決定の手続がADR に該当)	(上記のconciliator等による決定の手 続がADRに該当)

図表 5-1-14 香港の約款とシンガポールの約款による紛争処理の比較

	香港 General Conditions of Contract for Civil Engineering Works, 1999 Edition	シンガポール Public Sector Standard Conditions of Contract for Construction Works, 2006
1次判断者	Engineer (64(1))。	Superintending Officer (20.2(2)(e)、23.1(1))。
1次判断者への提出期限及びその法的位置づけ	請負代金額の通知を受けた日又はクレーム原因が発生した日から28日以内 (64(1)、(2))。この期限内に通知されなかったクレームは考慮されない (64(5))。 また、工事完了の日から180日以内に通知されなかったクレームは考慮されない (64ただし書)。	請負代金額の変更については通知を受けた日から30日以内 (20.2(2)(e))、その他についてはクレーム原因が発生した日から60日以内 (23.1(1))。 前者については期限内に通知しない場合には、通知された請負代金額を受け入れたものとみなされ、それが最終決定となり、いかなる手続でも争うことができない。 (20.2(2)(e))
1次判断の期限及びその法的位置づけ	クレームの受領から28日以内 (86(1))。期限内に1次判断がなされないとき又は1次判断に不服があるときは、期限の経過又は1次判断の通知から28日以内に調停を申し立てることができる (86(1))。	—
1次判断の法的位置づけ	当事者のいずれかが調停又は仲裁を申し立てない限り最終決定 (86(1))。	—
1次判断への不服申立先及びこれを経ない訴訟提起又は仲裁申立の可否	期限内に1次判断がなされないとき又は1次判断に不服があるときは、期限の経過又は1次判断の通知から28日以内に調停を申し立てることができる (86(1))。 調停人は当事者の合意により選任 (規則5)。14日以内に合意に至らない場合には香港国際仲裁センターが任命 (規則6)。調停人の費用は当事者が折半 (規則13)。調停が不調となったとき又は当事者のいずれかが調停を望まないときは、当事者のいずれかが90日以内に仲裁を申し立てることができる (86(2))。	Superintending Officer (34.1(1))。ただし、契約解除に関する不服については60日以内に仲裁を申し立てなければ最終決定 (34.3)。
1次判断への不服申立に対する決定の期限	調停人は42日以内に手続を終えるように努めなければならない。また、当事者双方の合意がない限り調停人の任期は3ヶ月を超えてはならない。(規則7)	30日以内 (34.1(2))。
1次判断への不服申立に対する決定の法的位置づけ	—	決定の通知又は決定期限の徒過から90日以内に仲裁の申立がなければ最終決定 (34.1(2)、34.2)。請負代金の支払については、Building and Construction Industry Security of Payment Act 2004に基づいて裁定を申し立てることもできる。 この場合には工事の完了から6年以内に申立がなければ最終決定となる (34.5、法10(4))。
1次判断への不服申立に対する決定に不服がある場合	調停が不調となったとき又は当事者のいずれかが調停を望まないときは、当事者のいずれかが90日以内に仲裁を申し立てることができる (86(2))。	仲裁人は当事者の合意により選任し、合意に至らなければシンガポール国際仲裁センターの所長が選任 (34.2)。裁定人はMinister for National Developmentの認証を受けたAuthorised Nominating Body が選任 (法14(1)、28(1))。
ADRの利用 (Alternative Dispute Resolution)	(上記の調停手続がADRIに該当)	双方の合意があればシンガポール調停センターにて調停を実施 (34.5(2)、34.6(1))。調停手続期間は仲裁申立期限までの期間からは除外 (34.6(2))。

5.1.3 パートナリングと契約との関係

次に、海外工事のリスクの解決手段の一つとしても位置付けられるパートナリングについて考察する。パートナリングとは、複数の利害関係者が建設プロジェクトの目的達成に向かって協力する、プロジェクトマネジメントの一手法である。英国、米国などにおいて、公共工事における価格のみの競争が不適切に激化し、安値で受注し、設計変更により損失を取り戻そうと画策する事態や、発注者側に起因する工事の手戻りや遅滞が多発し受注者が損害を被る事態から生じた「発注者と受注者の対立的な関係」を改め、協力的な関係へと転換させるために考えられた手法である。『PARTNERING』（社団法人海外建設業協会編）によれば、パートナリングは「あくまでも抽象的マネジメント・コンセプトであり、法的契約関係とは独立した、目的達成のためのビジネス関係のあるべき姿を示す普遍的理念として契約行為を根底から支えている。」としている。

パートナリングは英国の契約約款の中で選択肢の一つとして取り上げられているが、他国では契約には明示されずに実施されている。本節では、パートナリングの有用性、運用上の課題について契約約款との関係も踏まえながら整理していく。

(1) 英国でのパートナリングの歴史

英国では、財政再建を目指す構造改革により 1980 年代から「小さな政府」が目指され、公共工事でも価格のみを重視した入札を採用したため、価格競争が激化した。さらに、発注者に起因する工程の手戻りや設計変更も頻発した。その中で、契約後のクレームによって事業費を増額することを前提に、低価格で入札を行うような企業も少なからず現われてきた。そのため、建設生産物は高価格で低品質となり、顧客に不満をもたらした。

これらの問題を解決するため、1994 年にイギリスの建設産業改革の契機となった諮問答申書である「チームをつくる(*Constructing the Team*)」（レイサムレポート）が発表された。この中でパートナリングの推進がうたわれ、建設工事の関係者全体が相応の報酬が得られる「Win-Win」の関係を築くことができ、さらに建設事業全体のパフォーマンス向上に繋がれると提言された。

1998年に発表された「建設業再考(*Rethinking Construction*)」（イーガンレポート）は、レイサムレポートの考えを後押しし、「競争的な入札を、品質と効率について明確なパフォーマンス測定と継続的な改善に基礎をおく長期的関係に置き換えていくべきである」と提言して、パートナリングによるサプライチェーン構築、パフォーマンス測定の重要性を説いた。また、変革のためのキーとして、5つの推進要因、4つのプロジェクト・プロセスの改善とあわせ、具体的な数値による7つの改善目標が提案された。

(2) 非契約パートナリングと契約パートナリング

パートナリングは、一般に、プロジェクト開始時のワークショップ、実績モニタリング、

中間時のワークショップ及びプロジェクト終了時のワークショップといったプロセスで実施される。これらをファシリテーター（facilitator）が進行役となり進めることが多い。最初のワークショップで、パートナーリング関係者（stakeholder）はパートナーリング憲章（Partnering Charter）にサインし、実績モニタリングの方法、問題解決の方法等につき合意する。

これらの点はどのパートナーリングでも共通するが、その実施の根拠を請負契約におくかどうかで「非契約パートナーリング」と「契約パートナーリング」に分類することができる。

(A) 非契約パートナーリング

上述の取り決めや合意事項に契約上の根拠を持たない。

米国型のパートナーリングは、一部に契約で明示されているものもあるが、原則は非契約のパートナーリングである。

(B) 契約パートナーリング

英国、豪州では導入されており、香港でも導入の動きがある。

契約には、通常、次のような事項を規定する。

- ・全当事者の協力によって達成すべきプロジェクトにおける共通の目的の確認と合意
- ・コミュニケーションの円滑化と情報共有のための枠組み
- ・プロジェクトを協力して運営、管理するための手順、組織、役割分担
- ・各当事者及びプロジェクト全体のパフォーマンスを継続的に評価し、フィードバックするための手続き
- ・問題・紛争を迅速に解決するための手続き

(3) パートナリングの契約形式

パートナーリングの契約形式は、図 5-1-15 のように分類できる。

図 5-1-15 パートナリングの契約形式

契約の形式	特徴	契約例
個別の二者間契約 +パートナーリング契約	発注者、設計者、元請業者、下請業者がそれぞれ二者間で契約を締結した上で、それら個別の契約に基づく権利義務の関係を橋渡しするものとして、パートナーリングに参加する全当事者が別途パートナーリング契約を締結する。	英国：NEC3(New Engineering Contract3) パートナリング・オプションC目標価格付契約のみを利用する。 (Target Contract with Activity Schedule) ICE(The Institute of Civil Engineers)
複数当事者間の契約 関係を統合した パートナーリング契約	元請契約、下請契約、設計契約等を個別に締結するのではなく、パートナーリングに参加する全当事者が、それらの契約関係を統合した一つのパートナーリング契約を締結する。	英国：PPC2000 ACA(Association of Consultant Architects) <u>但し上述のNEC3約款のオプションX12(複数当事者によるパートナーリング)を使用すれば、複数当事者によるパートナーリングも実施可能。</u>
発注者、請負者間の パートナーリング契約	発注者と請負者間との間で締結される工事請負契約にパートナーリングの要素を統合したものの。	英国：NEC3(New Engineering Contract3) 主要部分(Core Clauses)、オプション(Main Option)、その他付属文書を組み合わせて一体の工事請負契約として利用する。 ICE(The Institute of Civil Engineers)

(出典) (社)海外建設業協会『国際建設プロジェクトの契約管理』より作成

また、これ以外にもパートナリングの契約形態により「長期的なフレームワーク型の契約」や「特定プロジェクトごとの契約」に分類する方法もある。

(4) パートナリングと従来型プロジェクトとの比較

パートナリングと従来型のプロジェクト推進方式の違いは、図 5-1-16 の通りである。その中で最も本質的な部分は、「勝つか負けるか」(Win-Lose) の関係から「共勝ち」(Win-Win) への変革であり、この Win-Win という共通目標を達成するため、全参画者が運命共同体となりプロジェクトを推進していくことが、従来型に無かった特徴である。

図 5-1-16 パートナリングと従来型プロジェクトの相違

	パートナリング	トラディショナル
ヴィジョン	Win-win	Win-lose
競争原理	ベスト・ヴァリュー(※1)	最低価格競争
参画者の関係	運命共同体(Dependent)	自社利益最優先(Independent)
行動規範	信頼と協調関係－ミッションの共有	対立的関係－契約がすべて
コミュニケーション	オープン・情報共有	慎重かつ防御的 (必要以外は情報共有を避ける)
リスクへの対応	リスク・マネージメントの共有	相手へのリスク転嫁
インセンティヴァイズ(※2)	ペイン/ゲイン・シェアによる 動機付け	(一部契約方式を除き)なし
プロジェクト遂行組織	ひとつのプロジェクト・チーム	施主・エンジニア・コントラクター 別組織
紛争対応	プロアクティブ(予防的対応)	事後対応
紛争処理	話し合いによる合意形成 (イシュー・レゾリューション・ラダー)	契約にもとづく権利・ 義務履行責任追及(法的処理)
利益の考え方	プロジェクトの成功及び関係者 全員の適正利益確保	各々が自社の利益最大化
コスト管理	オープン・ブック方式ないし 個別管理(※3)	各々が個別管理
コミットメントの視点	長期的視点 (継続プロジェクトの視点)	単一プロジェクトの視点
コミットメントのレベル	CEOからチーム・メンバーまで	プロジェクト担当者
プロセス管理	パフォーマンスの全員評価	不利になる言質(反省)を避ける。 従って改善の機会が生まれにくい。
リソースの活用	リソースの統合的活用	重複・付帯費用・時間的なロス

(注)

※1 VFM(Value For Money) 発注に際して最低価格でなく投じた資金に対する最大価値を評価基準とする。

※2 インセンティヴァイズ(incentivize) コスト削減や工期短縮など報奨金などによって奨励することをいう。

※3 オープン・ブックとは、工事予算・会計帳簿を契約当事者に開示(工事原価管理をガラス張り)するものをいう。

(出典) (社)海外建設業協会『Partnering』

(5) 工事請負契約約款におけるパートナーリングの位置付け

契約パートナーリングに広く使用されている約款の中で、代表的な英国の NEC 約款と PPC2000 約款について、パートナーリングの関係規定を以下の通り示す。

(A) NEC3約款

NEC約款 (New Engineering Contract) は、英国土木学会 (ICE: The Institute of Civil Engineers) が発行している建設工事の標準契約約款の一つであり、そのうち、英国政府調達室 (OGC : Office of Government of Commerce) も推奨しており、実際に英国道路庁 (Highway Agency) や民間の水道事業者、ヒースロー空港拡張工事等、幅広く利用されている²⁶のがNEC3約款 (Engineering and Construction Contract, June 2005 with amendments June 2006) である。

NEC3約款の構成は、9つの中項目の中核条項 (Core Clause) に加え、必須選択条項 (Main Option Clauses) と任意選択条項 (Secondary Option Clauses) からなる。必須選択条項は、工事代金の支払方法を規定しているオプションAからFまでで、どれか1つを必ず選択する。

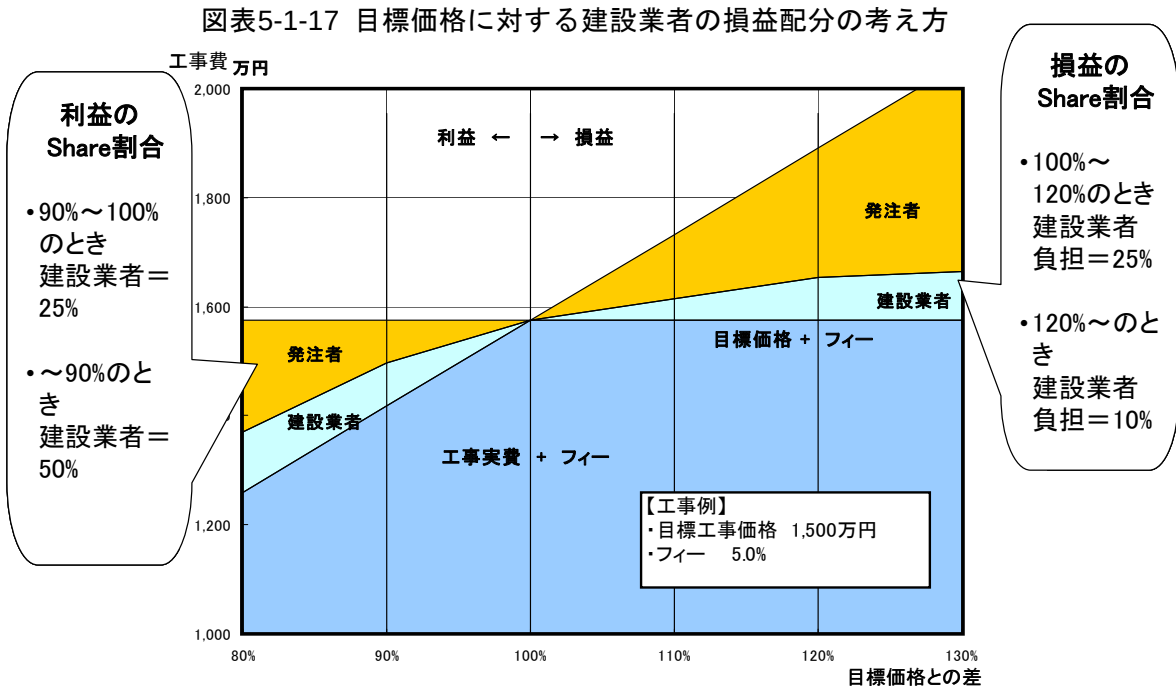
- Option A) アクティビティスケジュールの添付された定価方式 (Priced Contract)
- Option B) 数量表 (BQ: Bill of Quantities) の添付された定価方式
- Option C) アクティビティスケジュールの添付された目標価格方式 (Target Contract)
- Option D) 数量表 (BQ) の添付された目標価格方式 (Target Contract)
- Option E) コスト精算方式 (Cost and Fee)
- Option F) マネージメントコントラクト (Cost and Fee)

契約パートナーリングの正確な定義はないが、通常英国において契約型のパートナーリングと解釈されているのは、必須選択条項C (Option C) に規定されているアクティビティスケジュールの添付された目標価格方式 (Target Contract) であると言われている。すなわち、

- (i) 「目標価格は定価の一式金額」であり、設計変更等の補償対象事象発生に伴う目標価格の増減はあるが、計測による数量精算 (BQ精算 : Bill of Quantity) ではなく定価の一式契約である。
- (ii) 「請負者が支払を受けることができる出来高金額は、実費 (= Defined Cost) 及びフィー (Fee)」と定められている。
- (iii) 「目標価格と出来高 (実費+フィー) を比較して出来高が少なければ、請負者は事前に定められた割合でインセンティブを受領できる (プロジェクト予算が節約となった分を一定割合により発注者と請負者の双方で享受する)。」これをゲインシェアと呼ぶ。一方、「出来高が目標価格を上回れば、請負者は、事前に定められた割合で超過費用を負担することになる (プロジェクト予算が超過した分のうち一定金額を発注者と請負者の双方で負担する)」。

²⁶ (社)海外建設協会編 「Partnering」 P81

このゲインシェア・ペインシェアの取り決めが、協働の精神でプロジェクトの推進を目指したパートナーリングを実効性のあるものに行っているインセンティブであり、パートナーリングの代名詞となっている。なお、目標価格に対するゲインシェア・ペインシェアの一般的な考え方は、以下の通りである（図表5-1-17）。



出典）（社）海外建設協会パートナーリング研究会座長（元）二宮プロジェクト顧問・技術士事務所作成

(B) PPC2000約款

PPC約款（Project Partnering Contract）とは、建築コンサルタント協会（ACA: The Association of Consultant Architects Ltd）が発行している建設工事の標準契約約款の一つである。その中でパートナーリング用に作成されている約款は、PPC2000（Project Partnering Contract 2000 Amended 2008）であり、実際に英国で政府発注の病院、刑務所等の建築工事に採用されている²⁷。

PPC2000約款は、28の中項目の主要な条項から成り、その他に、約款に登場する概念の定義を明示している付属書類1（Appendix1）や、着工合意書前に発生した請負者の費用を発注者の工事価格フレームワークに従って支払われることを約束した付属書類3（Appendix3）など、合計9つの付属書類（Appendix）が用意されている。PPC2000の特色は下記の4つである。

²⁷ （社）海外建設協会編 「Partnering」 P82

(i) 長期複数（3者以上）当事者間の契約に対応（Term-Based multi-Party Approach）

発注者、請負者、コンサルタント、主要スペシャリスト（サブコン、専門業者、サプライヤー）が1つのパートナーリング契約に調印する。これにより、いくつもの2者間の契約書を作成する手間が避けられるメリットがある。また、1つの契約書を用いることによりチームとしての結束が高められ、2者の間での契約に戻りたいという誘惑を減ずる作用・効果があると考えられている。

(ii) 一貫した設計・供給・施工プロセス

（Integrated Design/Supply/Construction Process）

早い段階（企画・設計段階）でプロジェクトのパートナーリングチームを選定し、設計及び目標価格（Prices）及びサプライチェーンを各当事者が協調・協働してまとめられるように作成されている。

(iii) サプライチェーンパートナーリング

主要スペシャリスト（サブコン、専門業者、サプライヤー）がパートナーリングチームの正式メンバーになれるように作成されている。専門業者契約がPPC2000契約約款と矛盾しない限り、請負者が用いているような専門業者用の契約としても機能するように作成されている。

(iv) コアグループ（Core Group）

パートナーリンググループを代表した人々が、コアグループ（プロジェクト全体の意思決定機関）を結成し、定期的に進捗や問題点を見直し早期警告（Early Warning）を行うことになっている。

なお、NEC3約款でも触れた「ゲインシェア・ペインシェア」の考え方は、契約型のパートナーリングの柱でもあり、このPPC2000約款にも盛り込まれている（約款13.2）。

(C) NEC3約款とPPC2000約款の相違点

英国でパートナーリングを扱っている代表的な約款2つを契約約款の特徴から見てきたが、その違いを整理すると次のようになる。²⁸

- (i) NEC3約款は発注者と請負者という2者関係を基本とした約款であるが、PPC2000は1つの契約書に発注者、請負者、エンジニア、専門業者が署名するという複数当事者間の契約となっている点に違いが見られる。
- (ii) NEC3は、必須選択項目として様々な支払方法の選択肢²⁹が用意されているが、PPC2000は、目標価格設定契約の1通りが用意されているのみである。

²⁸ NEC約款は土木系の技術者が中心に作成したが、PPC2000は法律家が素案の作成に参加していると言われる。

²⁹ 定価一式契約（Lump sum）、数量精算契約（BQ）目標価格設定定価一式契約（Target Price）、コスト&フィー契約など。

(6) 諸外国におけるパートナーリングの運用状況

(A) 米国

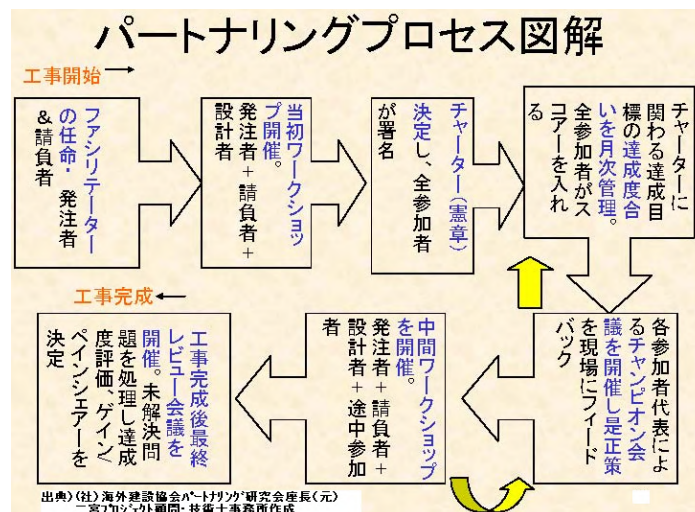
米国では、英国と異なり、パートナーリング自体やその要素を契約約款に取り入れている例はなく、プロジェクト参加者全員が「憲章（Charter）」に署名してパートナーリングを進める非契約パートナーリングが主流である。この憲章は拘束力を持たないが、パートナーリングを進めていくうえで重要な紳士協定となる。憲章（Charter）では、通常、次の点を明確にして協定を結ぶ。

- ・プロジェクト・コストの確実性と縮減
- ・全当事者の適正利益確保
- ・安全性及び地域社会への貢献
- ・品質及び工程の厳格管理
- ・参画者の密接な連絡・コミュニケーションによる協調精神、相互信頼の醸成
- ・訴訟の防止・抑制

上記のような項目を定め、発注者を含む全てのプロジェクト関係者のトップが署名する。米国のパートナーリングは、工事契約がどのようなものであっても実施可能と言われており、既存の契約・調達方式をそのまま維持しながらパートナーリングを行っている。

米国のパートナーリングは、法的紛争の予防・解決、円滑なプロジェクトの推進を実現するために発展してきた。プロジェクトで問題が起こった場合、当事者の契約上の権利義務にとらわれず、プロジェクト全体の利益を図る観点から協調・協働の精神で解決に当たるべきだというのがパートナーリングの基本的精神だとされている。パートナーリングは、契約上の権利義務を変更するものではないと強調され、当事者の法的権利義務を規定する契約と、当事者の関係・行動態度の改善を図るパートナーリングとは別の次元のものと捉えられている。実際のパートナーリングの手続きの流れを整理すると図表5-1-18の通りとなる。

図表5-1-18 憲章（Charter）を使っての一般的なパートナーリングプロセス

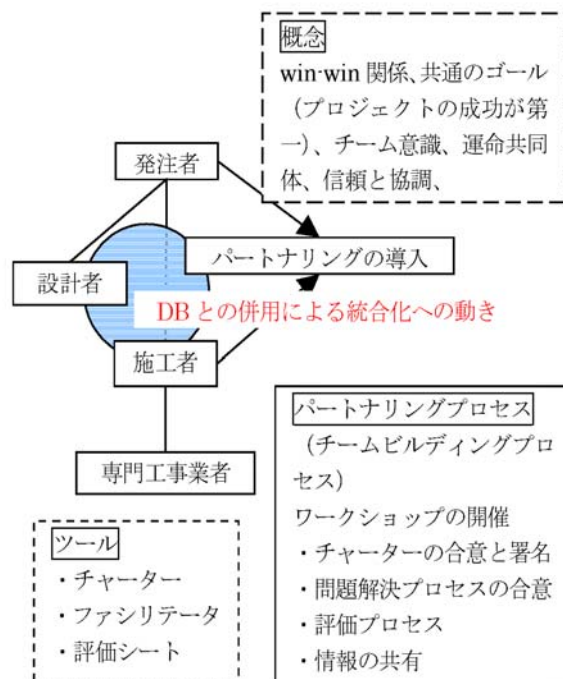


ここで重要な役割を担うのがファシリテーターである。フロー図にあるとおり、憲章（チャーター）ができ上がる前にファシリテーターを任命する。このファシリテーターの采配次第で、憲章（チャーター）の策定、目標の達成度評価、それに続く是正措置の検討と現場へのフィードバック、最終的な目標の達成度のレビューとインセンティブ（ゲイン・ペインシェアーなど）の決定などに大きな影響が出るようである。そこで、ファシリテーターは、建設産業に関する技術、契約、安全、品質などの知識が豊富で、かつ、経営や人間心理にも通じている人が適切であると言われている³⁰。

ファシリテーターは、プロジェクト初期にチーム全員に対してパートナーリングワークショップを行い、“**Trusting the Team**”の考えを浸透させ、憲章（チャーター）を作成し署名させてパートナーリングチームをスタートさせる。工事中の問題については常に“**Best for the Project**”を判断基準としてチームのベクトルの方向を正しく維持するようにガイドする。その采配を振るうファシリテーターの手腕が重要な要素となる。

上述の内容から、米国のパートナーリングの概念と特徴を整理すると、次のように図式化できる（図表5-1-19）。

図 5-1-19 米国型パートナーリング³¹



（出典）吉原伸治『建設業における系列とパートナーリングの比較分析』

³⁰ 海外建設協会 パートナリングセミナー（2007年9月20日）で説明があった。

³¹ 図中の DB とは、Design Build（デザインビルド）の略である。設計段階からパートナーリングを実施する一括発注のメリットを評価し、一部政府発注機関ではデザインビルド発注（DB 発注）の相対的な件数が増加しているとのこと。

(B) 英国

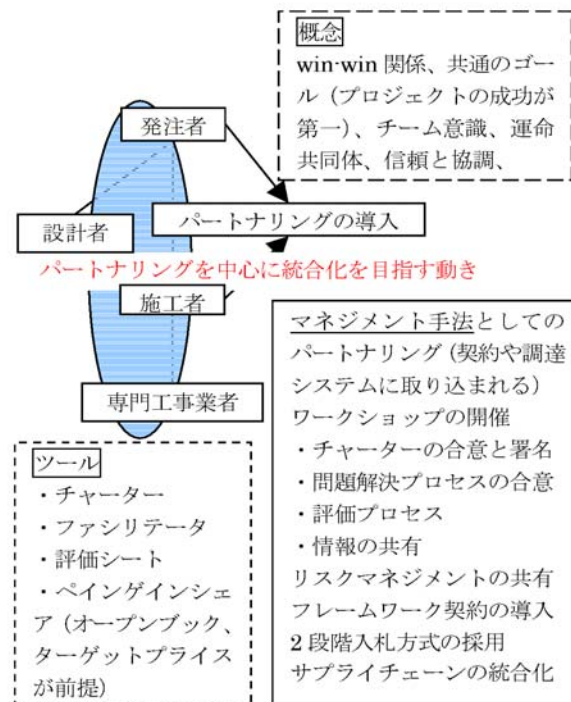
1993 年 7 月のレイサムレポートの根幹となるテーマは、改革の中心に「発注者」がいてることであり、英国建設業界の改革は公共・民間を問わず「発注者主導」の運動として生まれ、推進されてきた。さらに、ジョン・イーガン卿の「建設業再考」「変革を促進する」により、世界レベルの産業としての英国建設業の再生が目指される中でパートナーリングの普及がなされてきた。

なお、パートナーリングを売物にするコンサルタントが出現し、パートナーリングを様々な意味で使うようになってきたため、近年、英国政府では、フレームワーク、インテグレーション、コラボレーションといった手法名も使っている。これらは、パートナーリングの流れの中に位置づけられると考えられる。

また、パートナーリングの成果を測定する手法として、建設会社が自らのパフォーマンスを測定するための指標である KPIs (Key Performance Indicators) が活用されている。KPIs は公的機関の性格を持つ Constructing Excellence(CE)によって運用されている。

以上の点を整理すると、英国のパートナーリングの概念と特徴は、次のように図式化できる (図表5-1-20)。

図 5-1-20 英国型パートナーリング



(出典) 吉原伸治『建設業における系列とパートナーリングの比較分析』

(C) 豪州

豪州では 1992 年にパートナリングが米国から導入され普及した。しかし、米国のパートナリングが必ずしも期待する効果をあげることができなかったため、豪州独自のパートナリングを模索した結果「リレーションシップ・コントラクティング」という概念が生み出され、それが活用されている。

(D) 香港

香港のパートナリングは歴史が浅く、ほとんどが既存の契約調達制度の枠組みの中での非契約的なものである。しかし、パートナリングに関連した契約条件書改定について積極的に検討する動きもある。

香港におけるパートナリング適用に関する報告書としては、2001 年 1 月に建設業査察委員会が香港特別行政区に提出した「タン・レポート」がある。

(7) 運用上の課題

パートナリングにはクレームの減少、コスト削減、工期短縮、品質の向上等の面で効果が見られる一方で、デメリットも指摘されている。協調的な関係による馴れ合い、排他的な傾向が起りやすいこと、発注者と受注者の責任関係が不明確になること、発注者が目標原価を意図的に引き下げること（ゲインシェアを享受できなくなる）、発注者が無理な事前協力を強要すること等の問題が発生しているようである。

図 5-1-21 パートナリングの課題

法律家の視点での課題抽出	新しい契約約款は、契約当事者間の紛争解決方法については考慮されているが、実際の判例や仲裁の事例による補強が全くされていないという欠点がある。すなわち、リスク配分と契約者間の関係が、契約及び保険という従来の制度による基盤を持たなければ、何らかの問題が発生した際に、パートナリングの概念だけでは契約当事者間の利害関係を調節することができない。
発注者の立場での課題抽出	パートナリングは、一般の納税者または入札参加者に対して透明性、客観性が保てるかという課題がある。価格競争入札が市場価格の指標となり、一般の納税者にとっても客観的でわかりやすい。 入札者に対する評価の客観性について、入札評価基準の何割かをパートナリング評価とした場合は、開示・誠実性など8項目について評価し、単なるプレゼン能力に左右されないこと(英国コンサルタント建設業協会の説明)。ただし、評価項目としてVEで入札前に貢献した、請負者としてクレームが少なかった場合にパートナリングのインセンティブを与えることも考えられており、機会均等、評価の客観性から乖離しているという指摘もある。
請負者の立場での課題抽出	大学の研究者からは、パートナリングでも最終的には商業的力関係が支配するのではないかという懐疑的な考えが出されている。
コンサルタントの立場での課題抽出	コンサルタント自身に過失がない範囲でも、パートナリングにより一定の比率でリスク負担をすることについての議論が尽くされておらず、その対応が必要である。

(出典) (社) 海外建設業協会『Partnering』

おわりに

本節では、建設工事の国際契約約款、諸外国の契約約款について、まず、①物価変動の側面から、次に②紛争解決の手続きの側面から考察し、最後に③契約に規定される場合とされない場合があるパートナーリングについて考察してきた。

いずれの制度や取組も、建設プロジェクトの円滑な推進と完成を目指すものであり、現実に発生した問題に対応して徐々に整備されてきた。ただし、これらは国・地域の文化・慣習・法制度などの特性からアプローチや手法が異なっている。このことは建設工事という実務に対する対応として自然であり、どの制度が最良かといった短絡的な結論を求めるべきものではないであろう。

また、これらを我が国の建設工事の契約・施工の見直し・改善に役に立つのではないかと、の観点でみると、プロジェクトの円滑な推進・完成という目標はどの制度も共通であり、関心を持ち続けていく価値がある。特に、今後、日本でこの目標が達成できない状況に陥り、その原因が各国の特徴ある制度の前提となった問題状況と似通ったものとなれば、特に参考になるであろう。

一方、日本の建設業が、諸外国で建設工事の受注をめざす場面では、それぞれの制度を社会的な背景を含めて理解する必要がある。その点、日本の建設企業は再認識すべきである。理解不足は損失と企業の面目喪失につながる。海外の発注者や企業に当方に不利な条項を改めるよう求め、自国に有利な制度改善を要求していく権利は誰にでもあるが、前提となる相手国の社会特性までを変えることが必要なものとなれば、実現は難しい。

国内の公共投資が毎年減っている中で、大手ゼネコンは抱える国内の有能な技術者の再配置場所として、海外も視野に入れざるを得なくなっている。昨年度前半の原油や建設資材の高騰、それに追い討ちをかけるような世界的不況と急速に厳しさを増してきたものの、中長期的には海外展開を継続していかざるを得ないと考えられ、まずはアジア地区がターゲットになっていく流れのようである。そういった場合において、本節で行った海外の契約制度や世銀やJICAも主要な部分につき標準約款に採り入れているFIDIC約款の理解は、必須条件であると考えられる。また、パートナーリングの理解も、事例が多い香港、オーストラリア等での活動においてのみならず、中長期的にインフラ整備が進むであろう新興国でも、施工者側から非契約型パートナーリングを発注者へ提案することで建設プロジェクトが円滑に進む場合も想定され、海外建設マネジメントの一つの選択肢として、有益なものとなるであろう。

5.2 海外プロジェクトへの参入と経営戦略の比較分析

はじめに

我が国の海外建設受注実績は、1983 年度に初めて 1 兆円を超えてから、20 年以上にわたって 1 兆円程度で推移しており、2007 年度には過去最高値である 1 兆 6,813 億円に達した。日本の公共投資が毎年減っている中、近年のアジアの新興国・中東地域の経済成長とともに、建設業の海外進出は拡大の一途を辿っていった。しかし、近年の原油価格の高騰や建設資材の高騰、中東一極集中の建設投資に起因する建設技術者、建設技能者、建設作業員の労務単価の高騰などにより、日系ゼネコンの収支は一気に悪化し、それに追い討ちをかけるようにリーマンショック後の金融市場の混乱が続いた。このような混乱により、日本の大手ゼネコンが施工している大型プロジェクトは、中東地域を中心に見直しが進み、工事が中断・中止となるものも目立ってくるなど、急速に厳しさを増してきている。

このように国内外の不透明感が増すなか、国土交通省は昨年 12 月、「建設業等の国際展開支援フォーラム」を設立し、建設業の今後の海外進出についての議論を進めている。飽和状態にある国内建設市場に対して、海外建設市場は、中・長期的には、新興国を中心に、一段の需要増が見込まれるマーケットであり、本邦建設企業の更なる成長・発展を議論する上で欠かすことができない市場となっている。しかし、一方で、海外における事業展開については、カントリーリスクなどの多数の不確実性が潜伏し、こういったリスクの洗い出しを行い、それらに対する十分な対応策を講じなければ、事業存続すら危うくなる重大な事態にもなりかねない。

本稿では、こうした現状を踏まえ、本邦建設企業の海外プロジェクトへの参入の状況とその課題、また、その比較対象として欧州建設グループの経営戦略等を整理しながら、これらについての考察を行う。

5.2.1 本邦建設企業の海外進出

(1) 本邦建設企業における海外進出の歴史

年々、海外進出が活発になってきている一方で、2008 年度については、大手ゼネコンを中心に海外工事の想定以上の利益率低下が目立った年となった。昨年 9 月に発表された各社の中間決算発表の場では、海外土木工事の収支悪化などに伴う決算の大幅な下方修正が

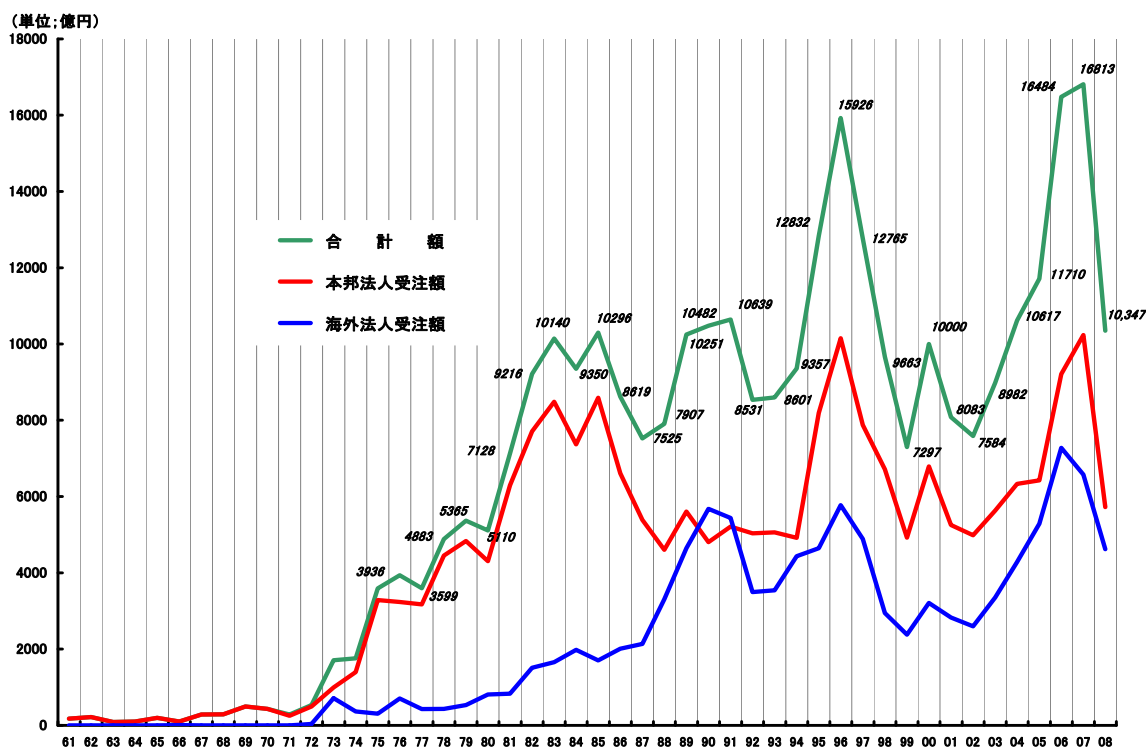
相次ぎ、海外工事におけるリスクの大きさを改めて強く認識することとなった¹。

本邦建設企業の海外進出について、現在の状況を考察する前に、まずは我が国の建設業の海外進出の歴史について概観する。

戦後の建設業の海外進出は賠償工事で再開し、その後、1960年代には徐々に商業ベースに移行していったと言われている。日本のゼネコンはインドネシアやシンガポール等の東南アジア諸国を中心に海外進出を再開し、オイルショック以降は、オイル・マネーを獲得した湾岸諸国の資金による建設プロジェクトを多く手がけた。また、日本の高度経済成長期には、製造業をはじめとする日本企業が徐々に海外に進出をはじめ、それに随行する形で、日本の製造業の生産拠点施設を建設すべく我が国建設業の海外進出も進んでいった。

アジアでの受注が中心となって、我が国建設業の海外受注実績は1983年度に初めて1兆円を超え、その後も1兆円前後で推移しながら、1980年代以降は、自動車産業や電機メーカーなどの製造業が生産拠点を海外にシフトしていったことに伴い、工場建設等の受注が増加していった。さらに、我が国のODAの拡大は建設業の海外進出を後押ししていった。1990年代に入ると、アジア諸国の経済成長に伴いアジアでの受注が増え、1996年度には約1兆6千億円と史上最高の受注実績を記録した。しかし、その後、通貨危機に見舞われたアジア諸国においては、受注が急減し、しばらくは低調に推移したが、2004年度には4年ぶりに1兆円台を取り戻した。

図表 5-2-1 海外建設受注実績の推移（1961年度～2008年度）



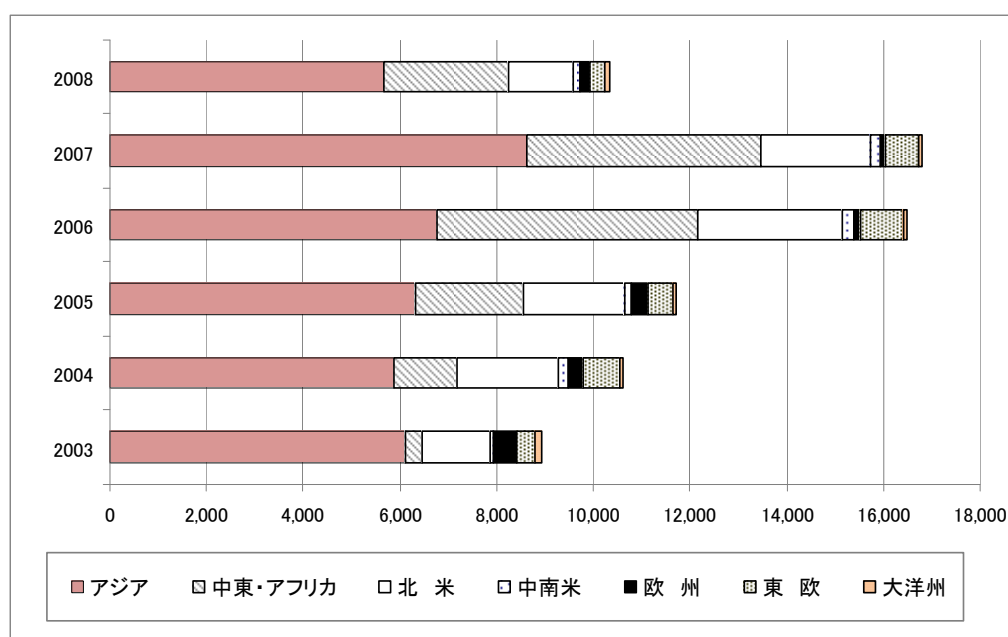
(出所) 社団法人海外建設協会

¹ 2008年度決算説明会でも、海外工事の厳しい状況についての説明がなされた企業もあった。

2008 年度中頃までは、原油高の影響もあって中東経済が活況であったため、中東地域における受注量が拡大傾向にあった。中東エリアだけでも 2003 年度には 109 億円であった受注高が、2004 年度には 1,170 億円、2006 年度には 5,143 億円と急激な伸びを示している。

2007 年度の受注実績については、1 兆 6,813 億円と過去最高額となった。地域別に見ると、アジア地域が前年度から 1,844 億円増加して 8,616 億円、大洋州地域が 45 億円増の 96 億円と、前年度に比べ増加したが、その他の地域では減少している。中東・アフリカ地域は 2006 年度の大幅増加による反動減となったが、4,844 億円と依然高水準であった。

図表 5-2-2 地域別海外建設受注実績の推移（2003～2008 年度）



（単位：億円）

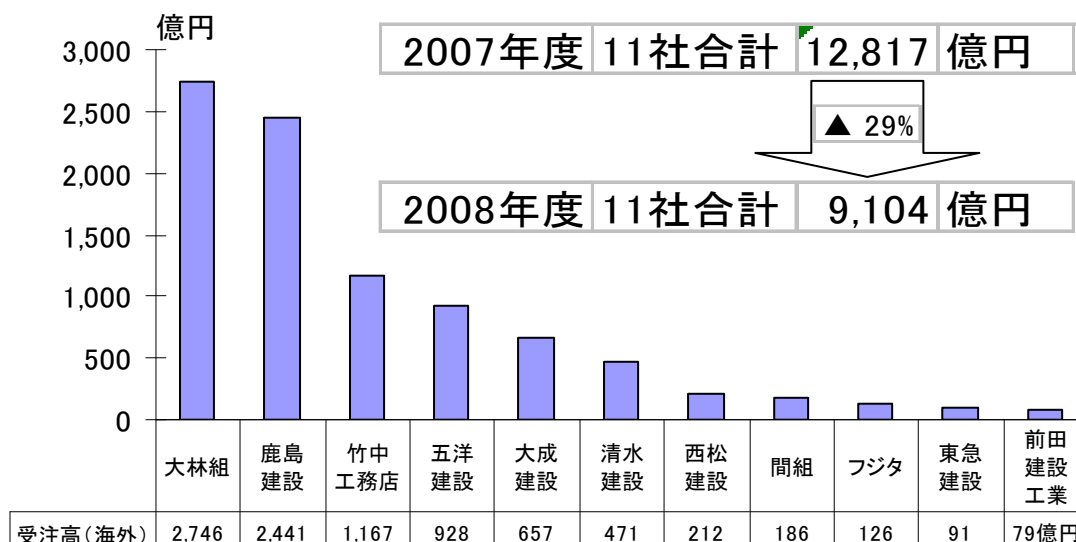
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
アジア	6,106	5,885	6,304	6,772	8,616	5,653
中東・アフリカ	338	1,283	2,241	5,386	4,844	2,599
北 米	1,417	2,100	2,093	2,994	2,273	1,336
中南米	63	202	160	238	201	148
欧 州	475	316	333	126	122	199
東 欧	390	765	505	917	661	302
大洋州	154	67	75	51	96	110
合計	8,942	10,617	11,710	16,484	16,813	10,347

（出所）社団法人海外建設協会

2008 年度の本邦建設企業による海外受注実績は、社団法人海外建設協会集計によれば、前年度比 38%減の 1 兆 347 億円にとどまり、2002 年度以来 6 年ぶりの減少となった。また、先日発表された 2008 年度決算短信で開示されている情報を基に、当研究所で分析している

「主要建設会社決算分析」の区分「大手」、「準大手 A」、「準大手 B」に該当する企業のうち、2008 年度の海外受注高が 50 億円以上であった企業を集計すると、図表 5-2-3 の通りとなる。50 億円以上の海外受注高の実績があったのは、11 社でその総額は、9,104 億円であった。なお、同 11 社による 2007 年度の海外受注高は 1 兆 2,817 億円であったことから、2008 年度の海外受注高は対前年比で▲29%となり、2008 年度前半とは異なり、年度後半の海外建設市場がいかに厳しかったのかが見てとれる。

図表 5-2-3 2008 年度 本邦建設企業による海外受注高実績



(出所) 各社 2007 年度、2008 年度の決算短信より作成。

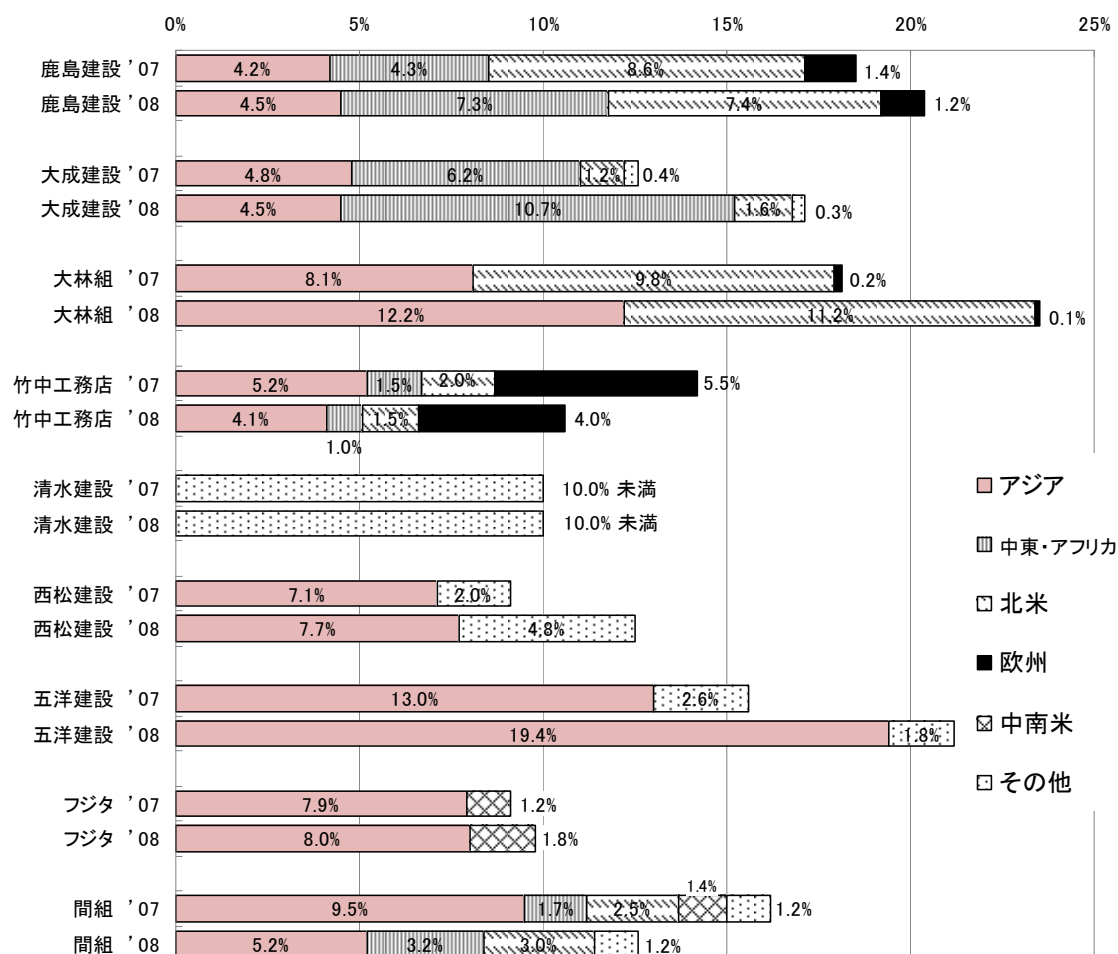
注) 大林組、鹿島建設、竹中工務店のみ連結ベースの海外受注高を示し、それ以外の企業は、個別の海外受注高を集計している。

注) 竹中工務店は、12 月決算である。

(2) 地域別に見た本邦建設企業の海外進出状況について

続いて、現在の本邦建設企業の海外戦略についての考察を得るため、上述の受注高と同様、当研究所で分析している「主要建設会社決算分析」の区分「大手」、「準大手 A」、「準大手 B」に該当する企業のうち、2007 年度の有価証券報告書、2008 年度決算短信を参考に、「セグメント情報」の海外売上高の詳細が記載してある企業（海外売上高の連結売上高に占める比率が 10%以上となっている企業）を対象として、地域別に海外売上高をしてみる（但し、清水建設は、海外売上高が 10%未満のため詳細が記載されておらず、下図 5-2-4 では「10%未満」という表示にとどめた）。図表 5-2-4 は、2007 年度及び 2008 年度決算の売上高全体（国内外全て）における海外売上高の占める割合を企業別に表したグラフである。また、続く図表 5-2-5 は、本邦建設企業の主な海外進出先を示している。

図表 5-2-4 本邦建設企業の海外売上高比率（連結ベース）



（出所）各社 2007 年度有価証券報告書、2008 年度決算短信より作成

注）'07 は 2007 年度、'08 は 2008 年度のこと。

注）大林組のアジア地区には、中東の UAE（アラブ首長国連邦）が含まれている。

注）竹中工務店は、12 月決算である。

注）間組は連結海外売上高の地域別内訳を開示していないため、単体完成工事高の海外地域別内訳をもとに当研究所で推計した。2008 年度分は本稿作成時点で有価証券報告書未提出のため、全ての数値に第 1～3 四半期報告書の値を使用した。

（鹿島建設）

鹿島建設が、本格的に米国に進出したのは 1964 年にロスアンゼルスに KII（カジマ・インターナショナル・インコーポレーテッド）を設立したことにはじまる。これは日本の建設業にとって初めての米国本格進出であった²。その後、米国国内において都市開発事業を積極的におこない、1987 年にカジマ USA を設立している。カジマ USA はグループ企業として傘下に、現地建設企業であったハワイアンドレッジングやオースティンといった老舗

² 鹿島建設ホームページ（<http://www.kajima.co.jp/prof/overview/160-7.html>）より

企業を M&A によって収めている。これに伴い、日系以外の現地企業なども顧客として獲得できており、北米事業は拡大した。更に、傘下に 1989 年に設立された物流倉庫開発専門の IDI 社を有し、米国各地の物流拠点において大規模な物流倉庫用地を開発した上で、賃貸又は機関投資家への売却を行う事業を展開している。

一方、欧州においては、1975 年、当時の東独のベルリンでの建設プロジェクトを皮切りに進出し、徐々に欧州各地に拡大した。現在は、ロンドンの Kajima Europe 社を拠点に、英、仏、ポーランド、チェコに子会社を有し、英、仏では開発事業、ポーランド、チェコでは工場建設等の建設事業を行っている。英国では、民間の発注になる事務所、ビジネス・パークの開発を行う他、学校、病院、事務所等の多数の PFI プロジェクトを手掛けている。欧州での PFI 事業等はこれまで不調が続き、2000 年以来営業利益の赤字が続いているものの減少傾向にある。

また、2008 年度決算では、鹿島・大成・西松・ハザマ・伊藤忠共同企業体で受注したアルジェリア高速道路の出来高が増加してきたため、図表 5-2-4 に示す通り、海外売上高比率が 20.4%（2007 年度海外売上高比率 18.5%）まで増えている。

図表 5-2-5 本邦建設企業の主な海外進出先（2008 年度決算）

	アジア(東南アジア)	北米	欧州	中東・アフリカ	その他
鹿島建設	シンガポール、台湾	米国	ポーランド、チェコ	UAE、アルジェリア	---
大成建設	ベトナム、マレーシア、中国、台湾、シンガポール	米国	---	UAE、カタール、トルコ、アルジェリア、ジブチ	---
大林組	タイ、ベトナム、台湾	米国	イギリス	UAE	---
竹中工務店	タイ、マレーシア、インドネシア、中国	米国	ドイツ、イギリス、チェコ、スロバキア、ポーランド	UAE、カタール国	---
清水建設	シンガポール、インド	米国	ポーランド	UAE	---
西松建設	香港、タイ、シンガポール	---	---	アルジェリア	タジキスタン
五洋建設	シンガポール、香港、ベトナム	---	---	UAE	スリランカ
フジタ	中国、韓国	---	---	---	中南米他
間組	ベトナム、インドネシア	米国	---	アルジェリア、トルコ	メキシコ、中南米

（出所）各社 2008 年度決算短信 注）清水建設、間組に関しては、各社のウェブ情報より作成

（大成建設）

海外での業務に関して抑制した姿勢を取ることの多い本邦建設企業の中にあって、大成建設は、近年、大型海外土木プロジェクトの受注に積極的に取り組んできた。しかし、業績の悪化が顕著となり、方針の転換を行うに至った。平成 20 年 9 月 25 日の公表文において、業績悪化の要因と今後の対策について明らかにしている。その要点は次の通りである。

①業績悪化の要因

- ・「当社の主要市場である中東・東南アジア地域において、鉄筋等の主要建設資材および人

件費が予測を遙かに超えて高騰した結果、大幅なコスト増加が発生」

- ・「一部のプロジェクトにおいて主に発注者に起因する事象により工程が遅延し、工期延伸に伴う費用（経費・期間中に進行したインフレ影響額・手順変更のコスト等）が発生」

②今後の対策

- ・「既に本年度から工事契約に関してエスカレーション条項（物価調整条項：インフレに対して請負金額の増額が認められる権利）を盛り込むことを原則」としている。
- ・「法務担当者・海外工事プロジェクトマネージャー経験者等により編成された新組織を中心として、外部専門家も起用しつつ、交渉を円滑に進める体制を整備」した。
- ・「海外業務についても従来の受注優先から利益確保を最優先とした営業活動を行う方針へ転換」する。
- ・「重要な海外案件については、社内規程を整備し充分なリスク評価を行ったうえで慎重に対応」する。

2008 年度決算では、アルジェリア高速道路の出来高増加により「中東・アフリカ」地区の売上高比率が 1 割（10.7%）を超えた。他方、鹿島建設や大林組と異なり、2008 年度決算、米国の売上高は全体の 1.6%（2007 年 1.2%）にとどまっている。M&A 戦略により米国内でシェアを拡大している上述の 2 社とは明らかに海外事業展開の戦略が異なり、「大手」の中でも手持ちの経営資源、得意分野等を見極めた取り組み方の差異で、特色がはっきり現われてきている。

（大林組）

大林組は、1979 年、サンフランシスコ市において、日本の建設会社にとって初めての米国公共工事を受注した。サンフランシスコ市は、観光地であるフィッシャーマンズ・ウォーフ地区の景観を損なわずに下水工事をする必要があったことから、高いシールド技術を持つ日本の建設会社が候補として検討され、最終的に大林組が受注することになった。この実績を皮切りに、その後、サンフランシスコ市、カリフォルニア州等の公共工事を継続して請け負ってきている。

建築工事については、100%出資の米国現地法人である大林 USA を通じ、M&A を中心に事業を拡大している。大林 USA グループの傘下には、E.W ハウエル、大林コンストラクション、J.E.ロバーツ大林、JS クラークのほか、2007 年度にはカリフォルニア州の中堅建設会社であるウェブコーを買収している。ウェブコーは、従業員数 560 人、売上高 823 百万米ドル（約 1,000 億円）（2006 年 12 月期時点）と、大林組グループの海外売上の大きな柱となることが期待されている³。実際、図表 5-2-4 の通り、北米⁴の 2008 年度決算の売上高は全体の 11.2%（2007 年度は 9.8%）に達している。

³ 2007 年 7 月 6 日付同社 IR 資料による

⁴ 2008 年度決算短信の所在地別セグメント情報によれば、北米の営業利益は、3,321 百万円（売上高営業利益率 2%）の黒字、アジアの営業利益は、2,427 百万円（売上高営業利益率 5.9%）の黒字となっている。

また、アジアでも 1974 年設立のタイ大林において、日系顧客のみならず、タイ王室をはじめ現地顧客のプロジェクトを幅広く手がけている。タイを中心としてベトナムや台湾、中東の UAE でも事業展開をしており、アジア地区全体の海外売上高比率⁵は、米国に次ぎ 2008 年度決算では、12.2% (2007 年度 8.1%) を占め、海外全体の売上比率は、23.5% (2007 年度 18.1%) と大幅に増えている。

(竹中工務店)

竹中工務店は、欧州における売上比率 (2008 年 4.0%、2007 年 5.5%) が他のゼネコンに比べて大きいことが特徴である。この大半は、欧州地域の中でも東欧での売り上げによって支えられている。竹中工務店は、他社に先駆けて日系メーカーと共に東欧市場に進出したという歴史があり、海外戦略において独自のポジションを取っている。現在でも日系企業からの受注が大半であるが、東欧市場での実績を活かして、その地域に密着した営業展開が行えるローカル化された営業・施工体制が整えられており、日系企業以外からの受注も増加傾向にある。

(清水建設)

清水建設は、2007 年度及び 2008 年度決算の売上高のうち海外売上高の割合が 10%未満であったため、その詳細につき有価証券報告書、決算短信では省略されており、地区ごとの特徴はつかめない。しかし、図表 5-2-5 に示す通り、シンガポール、インドをはじめとするアジア、中東、米国、欧州、アフリカ等にも海外事務所を置いており、海外の売上高比率は、他の大手 4 社より低い状況だが、世界中に幅広く事業展開していると言える。

(西松建設)

西松建設は 1962 年に香港に進出して以降、東南アジアを中心に 16 カ国の地域で海外事業を行っている。近年も香港・シンガポール・タイにおいては継続的に大型工事を受注している。2004 年には中国、2006 年にはインドに支店を出し拡大する建設需要に対応している。また、ベトナムにおける旺盛な工場進出をターゲットとし継続的に注力している。

2008 年度決算では、アルジェリア高速道路の出来高が増加してきたため、図表 5-2-4 に示す通りアジア以外での地区の海外売上高比率が 4.8% (2007 年度 2%)、アジアも含めた全体の海外売上高比率は 12.5% (2007 年度 9.1%) と増加し、1 割を超えた。

(五洋建設)

五洋建設は海外においても「海洋土木」における売上高比率が他のゼネコンと比べ多い点の特徴である。1957 年にインド・ゴアの岸壁築造の調査工事に技術指導団を派遣したのが最初の海外進出となる。また、当時海洋土木では国内トップ企業の地位を確立していた

⁵ アジアには、UAE (アラブ首長国連邦) が含まれている。

同社は、国際入札に参加し大規模かつ難工事であったスエズ運河改修工事を 1961 年に受注・施工した。その後 1970 年代エジプト・シンガポール・イラク・カタール等で大型工事を相次いで受注し、海外での実績と基盤を固めた。現在も日本を代表するマリコンとして海外戦略においても独自のポジションを取り事業活動を行っているものの、長年にわたり事業拠点としているシンガポールや香港では、高層建築をはじめ、大型商業施設やランドマーク的な大型芸術劇場⁶などの施工も手掛け、建築分野の海外実績を積みながら海外においても総合建設業としての体制を整備してきている。

2008 年度決算では、昨年来受注している東南アジアの大型工事の出来高により、海外売上高比率が 20%を超えた。今回考察している企業の中で、2008 年度決算で海外売上高比率が 20%を超えているのは、鹿島建設、大林組、五洋建設の 3 社のみであるが、M&A 戦略をとらず、自前での事業展開を進めている点では、鹿島建設、大林組とも異なる方向性を打ち出しているのではないかとと思われる。

（フジタ）

中国、韓国を中心に東南アジア、南米での海外展開をしている。またベトナム・フィリピンなど周辺国での工場受注もあり、比較的に建築工事の受注割合が高い。

2008 年度決算では、アジア地区、中南米とも海外売上高比率が若干高まり、9.8%（2007 年度 9.1%）となった。

（間組）

間組は 1960 年代からダム工事を中心に東南アジアの大型プロジェクトに携わり、70 年代以降は中近東、北アフリカ、中南米等発展途上国を中心に土木工事の受注を広げていった。特に戦後初の大型海外工事の受注がベトナムの「ダニム第一発電所」だったこともあり、その後もベトナムでの大型工事の受注が多い。また、20 世紀の高層建築としては最も高い 88 階（高さ 452m）を誇るペトロナス・ツインタワー：タワー1（マレーシア：クアラルンプール）の施工を行うなど、東南アジアでの受注高割合が高い。

2008 年度決算の実績だが、東南アジアの売上高が減っている一方、アルジェリア高速道路の出来高が増加してきたため、中東・アフリカ地区の海外売上高比率が 3.2%（2007 年度 1.7%）と伸びている。2008 年 4 月 1 日～12 月 31 日までの全体の海外売上高比率は、12.64%（2007 年度 16.2%）となっている。

⁶ 1998 年、シンガポールのオペラハウス（エスプラネード・シアター）を受注。

5.2.2 欧州建設グループ⁷の業務の現状

(1) はじめに

本邦建設企業の海外プロジェクトへの参入機会の拡大と海外事業戦略の強化を検討する際、この分野で多くの経験を有する欧州建設グループの現状を整理しておくことは必要である。米国の建設専門誌 ENR の 2008 年 8 月 18 日号には、2007 年の全世界売上高建設業ランキング（図表 5-2-6）と母国外の売上高建設業ランキング（上位 225 社：図表 5-2-7）が発表されており、その内の 25 社を抽出してそれぞれまとめたものが、次の図表である。

図表 5-2-6 世界の建設請負企業の全世界売上高ランキング（2007 年） 上位 25 社

順位		会社名	国名	2007年世界売上高 (単位：百万USD)		進出市場分野 (2007年世界売上高に占める割合（％）)								
2008年	2007年			総額	うち母国外	一般物件	製造工場	発電関連	給水関連	下水固形廃棄物関連	生産加工石油関連	輸送関連	有害廃棄物関連	通信関連
1	1	Vinci	フランス	41,715.6	14,684.7	20	0	6	3	0	4	43	0	4
2	2	Bouygues	フランス	32,062.0	12,090.0	34	0	8	1	1	1	53	0	1
3	3	China Railway Group Ltd.	中国	27,018.4	867.2	9	0	0	0	0	3	71	0	0
4	6	China Railway Construction Corp.	中国	24,298.4	416.4	6	0	1	4	1	0	86	0	0
5	4	Hochtief AG	ドイツ	23,861.0	21,313.4	50	0	2	4	2	2	18	0	5
6	5	Grupo ACS	スペイン	23,130.1	3,653.1	19	0	18	3	8	10	35	0	1
7	7	China State Construction Eng'g Corp.	中国	21,517.4	3,244.5	77	2	1	1	1	3	7	0	0
8	10	China Communications Construction Grp.	中国	20,004.6	4,177.9	2	0	0	0	0	0	93	0	0
9	17	FCC, Fomento de Constr. Y Contratas SA	スペイン	19,046.8	6,854.9	37	0	3	4	5	2	47	0	2
10	8	Skanska AB	スウェーデン	18,546.9	13,982.2	63	0	1	1	3	6	24	1	1
11	9	Bechtel	米国	17,696.0	11,742.0	0	0	16	0	0	52	20	10	2
12	18	China Metallurgical Group Corp.	中国	16,906.8	625.7	21	3	1	0	1	67	3	0	0
13	12	Kajima Corp.	日本	16,413.2	3,006.5	56	14	2	2	1	3	12	0	0
14	16	Obayashi Corp.	日本	15,877.0	3,013.0	55	8	1	2	2	6	24	1	0
15	14	Strabag SE	オーストリア	15,797.0	12,689.2	37	8	8	2	0	7	33	0	4
16	11	Taisei Corp.	日本	15,149.0	2,144.0	58	9	1	3	1	0	19	0	0
17	23	Balfour Beatty Plc	英国	14,986.0	6,469.0	47	1	12	8	1	1	28	0	4
18	20	Fluor Corp.	米国	13,332.3	7,940.4	7	1	12	0	0	71	3	4	2
19	22	Bilfinger Berger AG	ドイツ	12,642.0	8,475.0	29	0	8	0	2	24	37	0	0
20	15	Shimizu Corp.	日本	12,603.3	1,342.8	54	18	1	1	2	9	7	0	0
21	-	Acciona SA	スペイン	12,406.7	2,271.7	9	6	21	5	0	9	51	0	0
22	21	Royal BAM Group NV	オランダ	12,275.0	7,007.0	52	0	0	0	0	0	44	0	0
23	-	Saipem	イタリア	11,757.0	11,339.0	0	0	0	0	0	100	0	0	0
24	19	Takenaka Corp.	日本	10,721.0	1,458.0	72	22	0	0	1	0	3	0	0
25	27	Leighton Holdings Ltd.	オーストラリア	10,106.0	1,396.0	14	1	2	5	4	8	27	0	7

(出所) 2008 年 8 月 18 日付の ENR The Top 225 Global Contractors (Based on Total Firm Contracting Revenue) を抄訳し、作成

⁷ 欧州建設企業は、もともと建設業から出発してはいるものの、母国内の建設需要の変化、EU 統合という背景もあり、M&A を繰り返し、様々な分野にも事業会社を置き活動している。よって、本邦建設企業とグループ化に至る再編の経緯、その規模、グループ全体の業態やビジネスモデルが異なると考え、本稿では「欧州建設グループ」と区別した表現を用いている。

上位 4 社の売上高に占める割合で最大の分野は空港、橋梁、道路、運河、海洋施設、棧橋、鉄道、トンネルなどの輸送関連建設であり、全体の 50～85%強にまで到達する。当該分野が大きい会社の母国は主にフランス、中国、スペインである。また、米国の Bechtel、Fluor、中国の China Metallurgical Group Corp.、イタリアの Saipem の 4 社は、石油精製や石油化学の工場、輸送管路などの石油関連建設が大きな割合を占め、各社が競争力を発揮できる分野と考えられる。

他方、日本の鹿島建設、大林組、大成建設、清水建設、竹中工務店の大手 5 社の売上高に占める最大の分野は一般物件の建設であり、全体の 50～70%強となっている。その点では、ランキングの上位を占めるフランスや中国の建設グループと進出分野が異なっている。むしろ、日本の建設企業は、ドイツの Hochtief AG、中国の China State Construction Eng'g Corp.、スウェーデンの Skanska AB と類似の傾向を示していると言える。

図表 5-2-7 母国外の売上高建設業ランキング上位 25 社（2007 年）

順位	会社名	国名	2007年売上高 (単位：百万USD)		進出市場分野 (2007年母国外売上高に占める割合 (%))								
			母国外	総額	一般物件	製造工場	発電関連	給水関連	下水・固形廃棄物 関連	生産加工・石油 関連	輸送関連	有害廃棄物 関連	通信関連
1	1 Hochtief AG	ドイツ	21,313.4	23,861.0	48	1	2	4	2	2	19	0	5
2	3 Vinci	フランス	14,684.7	41,715.6	20	0	5	2	0	6	55	0	3
3	2 Skanska AB	スウェーデン	13,982.2	18,546.9	61	0	1	1	4	4	27	0	1
4	4 Strabag SE	オーストリア	12,689.2	15,797.0	35	10	0	3	0	8	40	0	4
5	5 Bouygues	フランス	12,090.0	32,062.0	25	0	6	1	2	0	63	0	0
6	6 Bechtel	米国	11,742.0	17,696.0	0	0	0	0	0	70	29	0	0
7	- Saipem	イタリア	11,339.0	11,757.0	0	0	0	0	0	100	0	0	0
8	7 Technip	フランス	9,843.0	10,004.0	0	0	0	0	0	100	0	0	0
9	9 Bilfinger Berger AG	ドイツ	8,475.0	12,642.0	22	0	6	0	2	25	45	0	0
10	12 Bovis Lend Lease	オーストラリア	8,011.2	9,648.7	38	0	0	0	0	2	1	0	0
11	10 Fluor Corp.	米国	7,940.4	13,332.3	7	0	2	0	0	88	0	0	3
12	11 Royal BAM Group NV	オランダ	7,007.0	12,275.0	45	0	0	0	0	0	52	0	0
13	22 FCC, Fomento de Constr. Y Contratas SA	スペイン	6,854.9	19,046.8	32	0	3	3	4	0	55	1	2
14	20 Balfour Beatty Plc	英国	6,469.0	14,986.0	61	0	6	1	1	1	31	0	0
15	8 KBR	米国	6,319.0	7,159.1	2	0	0	0	0	17	0	0	0
16	13 Consolidated Contractors Group	ギリシャ	5,471.0	5,471.0	8	0	0	4	2	82	3	0	0
17	16 Chiyoda Corp.	日本	4,606.0	5,303.0	0	0	0	0	0	100	0	0	0
18	14 China Communications Construction Gp.	中国	4,177.9	20,004.6	9	0	1	1	1	2	86	0	0
19	17 Grupo ACS	スペイン	3,653.1	23,130.1	0	0	32	0	9	34	23	0	2
20	21 Construtora Odebrecht	ブラジル	3,423.0	4,950.0	14	0	8	19	6	8	45	0	0
21	18 China State Construction Eng'g Corp.	中国	3,244.5	21,517.4	88	0	0	1	1	1	10	0	0
22	27 Foster Wheeler Ltd.	米国	3,161.0	3,448.0	0	0	20	0	0	79	0	1	0
23	32 Obayashi Corp.	日本	3,013.0	15,877.0	7	2	0	2	2	0	86	0	0
24	23 Kajima Corp.	日本	3,006.5	16,413.2	45	13	0	0	1	3	35	0	1
25	15 JGC Corp.	日本	2,845.0	3,884.0	0	0	0	0	0	100	0	0	0

(出所) 2008 年 8 月 18 日付の ENR The Top 225 International Contractors (Based on Total Firm Contracting Revenue) を抄訳し、作成

母国外の事業を多く実施している上位 225 社の世界全体及び各地域での企業数及び売上高の割合は次表の通りである（図表 5-2-8）。世界全体では、米国企業が 35 社、13.8%、欧州企業が 64 社、58.0%、日本企業が 16 社、7.7%、中国企業が 51 社、7.3%、韓国企業が 11 社、2.6%、トルコ企業が 23 社、2.7%となっている。地域別に見てみると、中東では、米国企業 22.2%、欧州企業 42.4%、日本企業 13.6%、中国企業 5.5%、韓国企業 6.5%のマーケットシェアを有している。アジアでは、米国企業 14.8%、欧州企業 42.0%、日本企業 13.9%、中国企業 16.6%、韓国 4.0%のマーケットシェアである。欧州では、米国企業 10.0%、欧州企業 78.0%、トルコ企業 4.3%で 90%を超えており、日本企業のマーケットシェアは、4.3%にすぎない。米国では、欧州企業が 68.3%、オーストラリア企業が 13.0%、日本企業が 9.3%と、この 3 つの国籍の企業で 90%以上の売上高を当該国の企業を除いた売上高中で占めている。

また、欧州建設グループと日本の建設企業とが、どの地域へ最も進出しているかという視点で見ると、欧州建設グループは、母国外の EU 市場であり 41.9%（＝75,310 百万\$/179,576 百万\$）、日本の建設企業は、中東市場であり 35.9%（＝8,575 百万\$/23,858 百万\$）と進出地域に差異が見られる。

図表 5-2-8 海外事業市場における地域別企業数・売上高（2007 年）

How the Top International Contractors Shared the 2007 Market																	
CONTRACTOR NATIONALITY	NUMBER OF FIRMS	INT'L BILLINGS		MIDDLE EAST		ASIA		AFRICA		EUROPE		U.S.		CANADA		LATIN AM./CARIB.	
		\$ MIL.	%	\$ MIL.	%	\$ MIL.	%	\$ MIL.	%	\$ MIL.	%	\$ MIL.	%	\$ MIL.	%	\$ MIL.	%
AMERICAN	35	42,735.0	13.8	13,842.5	22.0	8,185.6	14.8	1,957.3	6.8	9,684.0	10.0	NA	NA	5,525.8	66.7	3,539.8	16.7
CANADIAN	3	2,766.7	0.9	21.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	304.3	0.3	2,400.8	6.5	NA	NA	40.2	0.2
EUROPEAN	64	179,576.6	58.0	26,668.6	42.4	23,267.9	42.0	13,659.6	47.8	75,310.5	78.0	25,211.3	68.3	2,561.6	30.9	12,897.1	60.7
British	4	11,310.4	3.6	2,466.0	3.9	2,518.5	4.5	139.3	0.5	2,720.7	2.8	3,444.9	9.3	2.0	0.0	19.0	0.1
German	5	32,088.3	10.3	652.4	1.0	13,382.6	24.2	932.8	3.3	6,676.4	6.9	9,683.1	26.2	247.2	3.0	513.7	2.4
French	5	38,694.7	12.5	5,408.6	8.6	2,941.2	5.3	4,364.4	15.3	19,288.1	20.0	3,246.0	8.8	1,688.8	20.4	1,757.7	8.3
Italian	22	25,341.9	8.2	7,551.9	12.0	3,115.1	5.6	5,774.3	20.2	4,221.2	4.4	676.3	1.8	444.3	5.4	3,558.7	16.7
Dutch	2	6,756.0	2.3	0.0	0.0	59.0	0.1	35.0	0.1	6,091.0	6.3	571.0	1.5	0.0	0.0	0.0	0.0
Spanish	11	25,160.8	8.1	2,680.5	4.3	518.8	0.9	886.2	3.1	13,451.1	13.9	1,634.6	4.4	6.1	0.1	5,983.5	28.1
Other	15	40,224.5	13.0	7,909.2	12.6	732.7	1.3	1,527.6	5.3	22,861.9	23.7	5,955.4	16.1	173.2	2.1	1,064.5	5.0
AUSTRALIAN	4	10,115.0	3.3	258.8	0.4	1,963.0	3.5	0.0	0.0	2,944.6	3.1	4,806.2	13.0	140.6	1.7	2.0	0.0
JAPANESE	16	23,858.5	7.7	8,575.4	13.6	7,685.2	13.9	1,150.1	4.0	1,960.1	2.0	3,422.0	9.3	8.6	0.1	1,057.2	5.0
CHINESE	51	22,677.6	7.3	3,482.2	5.5	9,177.0	16.6	7,695.8	26.9	990.6	1.0	389.4	1.1	44.8	0.5	897.9	4.2
KOREAN	11	8,015.7	2.6	4,062.2	6.5	2,234.6	4.0	850.1	3.0	264.9	0.3	475.6	1.3	0.0	0.0	128.3	0.6
TURKISH	23	8,506.2	2.7	2,074.3	3.3	1,377.0	2.5	955.5	3.3	4,099.4	4.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
ALL OTHERS	18	11,531.7	3.7	3,909.5	6.2	1,509.3	2.7	2,327.1	8.1	890.5	0.9	200.9	0.5	0.1	0.0	2,694.3	12.7
ALL FIRMS	225	309,782.9	100.0	62,894.9	100.0	55,399.5	100.0	28,595.5	100.0	96,448.8	100.0	36,906.1	100.0	8,281.3	100.0	21,256.8	100.0

EXCLUDING: ANTARCTIC/ARCTIC - \$84.0 MIL.; UNASSIGNED - \$380.0 MIL.

(出所) 2008 年 8 月 18 日付の ENR

次に欧州建設グループと本邦建設企業との海外の売上高比率について比較する。海外事業を多く手掛けている上位 5 社（これらはいずれも欧州に本拠地を置く企業）について、総売上高（全世界売上高）に対する①母国内での売上高、②母国外ではあるが EU 内のみの売上高、③EU 外の売上高に分けてその比率をしてみる。図表 5-2-9 の通り、フランス企業である Vinci (10%)、Bouygues (16%)、オーストラリア企業の Strabag (10%) は、総売

上高のうち、EU 外の売上高が占める比率はそれ程高くなく、他方、ドイツの Hochtief はその比率 (80%) が非常に高いことがわかる。この比率について、本邦建設企業と比較すると、Hochtief を除けば、EU 外の売上高比率 (10%~16%) と本邦建設企業の海外での売上高比率 (図表 5-2-4、10%~25%程度) とは、それほど大きな差異はない。欧州建設グループにとって母国外は確かに海外という位置づけでとらえられ事業展開が行われていると思われるが、他方で、EU 内は、近年の EU 統合・拡大に伴い、建設施工のやりやすい地域になってきているものと考えられる。具体的には、主要建設資機材の調達の観点で円滑な施工を実現できると考えられるからである。例えば建設資機材の調達、輸送、輸入、通関、検疫などは EU 内調達であれば簡易手続きで済み、工程も組みやすいと推察される。また、人材の確保の観点でも、同様であると考えられる。例えば、建設技術者や建設技能労働者は、EU 内の公的な技術資格の相互承認や就労ビザ取得手続きの簡易化など、EU 内の移動であれば、各種手続きが、急速に容易となっていることは確かである。更に、ユーロという通貨単位の採用により EU 内での為替リスクが大幅に軽減されており、建設施工のみならず、数十年という長期の開発権プロジェクト (コンセッション事業) を進めるうえで、大きな為替リスク軽減につながっていると推察される。以上の環境下のもと、中・東欧地区の建設市場は中長期的には拡大基調にあるので、あえてリスクの高い EU 外へ積極的に進出していく必要はなく、母国と EU 内での市場で十分経営ができると考え、EU 外への進出が少なくなっているものと思われる。

図表 5-2-9 海外大手 5 社の EU 外売上高比較表 (2008 年)

	総売上高 (全世界) (百万ユーロ)	母国売上高 (百万ユーロ) (%)	母国外のうち 欧州内売上高 (百万ユーロ) (%)	母国外&欧州外 売上高 (百万ユーロ) (%)
Hochtief 全体の売上 全売上高比率	19,103	2,584 (13%)	1,304 (7%)	15,215 (80%)
Vinci 全体の売上 全売上高比率	33,458	20,936 (63%)	8,966 (27%)	3,556 (10%)
・ コンセッション	4,781	4,446 (93%)	191 (4%)	143 (3%)
・ 建設	15,722	8,175 (52%)	4,717 (30%)	2,830 (18%)
Skanska 全体の売上 全売上高比率	14,923	3,208 (22%)	6,749 (46%)	4,966 (32%)
Strabag 全体の売上 全売上高比率	13,743	2,270 (17%)	10,117 (73%)	1,356 (10%)
Bouygues 全体の売上 全売上高比率	32,713	22,321 (68%)	5,190 (16%)	5,202 (16%)

(出所) 各社 Annual Report (2008 年) より作成

このような観点で見ると、従前から、欧州建設グループの海外進出率と本邦建設企業の海外進出率とを単純比較して、本邦建設企業の海外進出率が少ないという論調の議論がなされているように見受けられるが、事業展開や建設施工のやりやすさという視点から比較すれば、本邦建設企業が日本近辺のアジア地区へ進出するのは、欧州建設グループによる欧州内進出ほど容易なことではなく、リスクも格段に高くなると考えられる。この点、今後、本邦建設企業の海外展開について議論を進める際、欧州建設グループとの比較をするのであれば、考慮して議論が進められるべきである。

また、Hochtief については、後述の通り、母国ドイツ内の建設市場が厳しい状態に陥っており、これを補う形で EU 内に進出しているが、それでも母国内の損失を回復出来ず、海外にて M&A を進め、米国や豪州・アジア地域の建設市場へ進出せざるを得なくなっている。このような理由から、海外比率が高くなっているものと考えられる。確かに Hochtief のケースは、日本の建設市場の現状や建設企業の置かれている状況と類似していると思われる。しかし、後述の Hochtief の 2008 年の連結損益計算書によれば、売上高営業利益率は、1.63% (2007 年 0.75%) でそれ程高い数値とは言えない。本邦建設企業が低い利益率を求めて、単純に Hochtief のような M&A による海外進出モデルを採用しても高い利益率を直ちに確保できるかは疑問であり、本邦建設企業の進出モデルとして位置づけるにはまだ時期が早く、今後も業績の推移を見ていく必要があると考える。

以下、図表 5-2-9 で採り上げた 5 社については、今後も様々な場面で本邦建設企業との比較対象として採り上げられていくと予想されるので、その際単純な比較論が展開されないよう、我が国建設企業の海外展開戦略や我が国建設産業の構造と比べて違いが顕著に現われている点がどこであるかを念頭に置きつつ、各社のプロフィール、最新の財務状況、事業内容、経営戦略、組織等について整理する。

(2) ホッホティフ社 (Hochtief)

①プロフィール

ホッホティフは、1875 年に創業し、第 2 次世界大戦前の時点でドイツ有数の企業に発展、アウトバーンの建設にも携わった。戦後は、ドイツの復興、高度経済成長とともに発展し、海外へも政府援助を中心にエジプト等に進出、70 年代の石油危機の時期には、産油国のプロジェクトに携わった。1990 年代中期、ドイツ統一関係のプロジェクトによる建設ブームが一段落し、ドイツ国内の建設産業が低迷したところで、1992 年に社長に就任した Hans-Peter Keitel の下で、抜本的な改革が行われた結果、建設業のみならず幅広い関連サービス業を営む国際的な大企業グループに脱皮した。海外業務は、買収して傘下に収めた米国 2 社 (Turner 社、Flatiron 社) とオーストラリアの企業グループ (Leighton グループ) の役割が大きい。2008 年の売上高の地域別内訳は、ドイツ国内が 13.5%、それ以外の欧州が 6.9%、南北アメリカが 42.9%、アジア・太平洋が 36.7%となっている。

②財務状況

下記(7)「ホッホティフ社とヴァンシ社の財務分析」において、財務分析を行う。

③事業内容

ホッホティフの事業は、以下の通り、多岐に及んでいる。

- ・ 建設：医療福祉、教育、「グリーン・ビルディング」、スポーツ、ロジスティクス等
- ・ 土木：複雑なインフラ・プロジェクト
(橋梁、トンネル、鉄道、空港、発電所、産業プラント)
- ・ コンセッション：公共部門の建物、有料道路、空港
- ・ 不動産開発
- ・ 施設及びエネルギーの管理、資産管理
- ・ 鉱山会社との契約により採掘の運営

④経営戦略

2008 年の実績発表の場で、同社の「ライフ・サイクル戦略」について、次のような説明がなされている。

- ・ 2008 年においても「ライフ・サイクル戦略」を体系的に継続した。
- ・ 開発、設計、建設、運営、アセット・マネージメント等、プロジェクトのライフ・サイクル全体に及ぶサービスを世界各地で提供する。
- ・ 幅広い基盤が経済・社会の変動要因から会社を防護する。
- ・ 統合されたサービスが顧客のための品質を保証する。

⑤組織

本部 (Corporate Headquarters: management holding company) の下に、米州、アジア・太平洋、コンセッション、欧州、不動産、サービスの 6 事業部門 (division) が設置され、事業部門毎に、新規設立、買収、出資によって傘下に置かれることになった子会社、関連会社が配置されている。海外業務は、いずれも買収した米国 2 社 (建築の Turner 社、土木の Flatiron 社) とオーストラリアの企業グループ (Leighton グループ) の役割が大きいことは前述の通りである。持株会社の役割は、グループ全体の管理とサービス提供とされており、管理のため、調達、経営、財務・IR、人事、会計、法務、監査、税務、増資・出資、広報、保険、ガバナンス・コンプライアンスの部署が置かれている。サービス提供のためには、欧州人事センター、サービス・センター (法務、税務、会計等)、安全健康環境保護センターが置かれている。

⑥考察

(ドイツ国内建設部門の不振)

部門別の税引前の利益及び利益率を見ると、ドイツ国内の建設セクターを抱える欧州部門の不振が顕著である。これを補う形で、コンセッション部門とアジア太平洋部門が利益を上げる構造になっている。これに続く形で、米州部門、不動産部門、サービス部門がある程度の利益を上げている。

上記の①のプロフィールで述べた通り、ホッホティフ社は、元来の守備範囲である母国ドイツ国内の建設事業が不振を続けてきたため、活路を海外あるいは建設以外の分野に求めざるを得ず、母国外へ拡大してきた経緯があるが、その意味では、連結財務諸表を見る限り、所期の目的を果たし、会社全体として高い利益率ではないが、利益を上げるに至ったことは事実であり、事業建て直しの一つの選択肢となるのかもしれない。しかし、依然ドイツ国内の建設業務の不振は克服できておらず、リストラの努力を続けており、ドイツ国内の事務所の数を削減する、損失を生み出す契約は計画的に終結する、新規の契約は公平なリスク分担、差別化できる分野を追求する、コンセッション部門と協力して受注する、海外の市場も開拓する、と言った対策を取っていることを明らかにしている。母国内の経営が落ち着かない中、この先グループ全体の企業経営が安定するかどうか注目して見ていく必要がある。

米州部門は、買収したターナー社（Turner：建築）とフラトアイアン社（Flatiron：土木）が中心になっているが、ターナー社も以前は低収益に悩んでいた時期があったようである。同社のプレゼンテーションによると、1980年代中期から後期にかけては、商業施設を手掛け、低収益に悩んでいたが、更に、1980年代後期から1990年代中期にかけて不況が商業施設に悪影響を与えたのを受けて、関連分野に進出、大きな損失を出す結果となった。1990年代中期から後期にかけて、経営陣が交替し、コア・ビジネスに集中するとともにリスクマネジメントに注力し、利益を回復するに至ったとの説明があった。その後、1999年にホッホティフ社がターナー社を買収し、現在では、医療、教育等の建築の分野で、コンストラクション・マネジメント（CM）を中心に、固定客を優先したリスクの極力抑えた経営を行っているとのプレゼンテーションであった。

(コンセッション事業)

コンセッション事業は、これまでのところ順調に推移し、大きな利益を生み出してきたが、契約が20～30年の長期に及ぶものが多く、将来に渡ってこれまでのように利益を生み続けられるか、との点については、2008年版年次報告の「リスク報告」の章で、率直にリスクの存在を認める趣旨の記述を以下の通りしている。

「コンセッションは、非常に長期にわたる契約を締結し、将来の事業の成長を推定するとともに運用と維持の費用を見積もる必要性に起因するリスクを伴う。インフラのコンセッションでは、特定の利用の水準を保証するか、将来の利用状況についてリスクを取る。利

用状況が想定を下回る場合はコンセッションの価値に悪い影響を及ぼす。」

（法的紛争への対応）

本邦建設企業が海外業務で悩まされることの多い契約をめぐる紛争については、同じく、「リスク報告」の章に、「訴訟の回避に努力しているが、内外で様々な訴訟と調停に携わることを余儀なくされている」との記述があり、財務報告の注書きによれば、2008 年には、訴訟費用、弁護士・公証人の費用として、42,217 千ユーロ、法務費用として、10,092 千ユーロが支出された由である。また、上記⑤で見た通り、法務の専門的な業務は、持株会社で現場を支援する体制が組まれている。言わば契約をめぐる法的紛争は不可避として、「人と金」を手当てしている様子が伺える。

経営方針や財務・人事の基本方針、法務の専門的な知見は持株会社が担う一方、現場の業務は地元に密着した多数の子会社・関連会社が遂行する体制が取られていると見られる。

（人材の確保）

人材の確保については、優先事項であるとした上で、必要な要員を確保する困難についてもやや具体的に記述している。

「ホッホティフの国際ネットワークの各社は、建設産業全体と同様に、熟練社員、経営社員の不足に直面している。この状況は、現在の金融危機の下でも変わっていない。2008 年には、特に、技術的な施設管理、電気工学、エネルギー管理の部門の社員を求めている。国際業務に当てる建設技術者を採用することは依然として困難であった。しかし、当該年に様々な方法で、ホッホティフ・グループの空席ポストの 70%を埋めることができた。」

（技術）

欧州の建設は、道路関係資材を生産販売する企業を除き、我が国の企業に比較して、従来研究開発の規模が小さく、範囲も限定的であったが、近年は、社会の環境問題への関心の高まりや、人口密集地でのインフラ整備の必要性から、これらに対処するための技術の研究開発や活用を活発化させつつあり、ホッホティフも同様の傾向を示している（詳細は、建設経済レポート第 50 号第 4 章第 2 節「世界の建設関連企業の研究開発活動」参照）。

（3）ヴァンシ社（Vinci）

①プロフィール

ヴァンシの前身 Girolou 社は 1899 年に設立され、1908 年に一部を分離して SGE(Societe Generale d'Entreprises)社が設立され、電気関係事業で発展した。1936 年、電気関係事業が国有化されてからは、建築・土木分野に参入した。その後 1988 年に、水道事業を中心に海外進出に積極的であった Compagnie Générale des Eaux(CGE)社（現 Vivendi 社）に買

収されたが、独立性は保ち 1990 年代に入り欧州での立場を強化すべく数度にわたる買収を行い、1997 年には CGE 社の事業部門との交換により、事業部門を、建設、エネルギー、道路、コンセッションの 4 部門に整理した。2000 年には、Vivendi 社の撤退に伴い、その傘下から離脱して独立し、社名を Vinci に変更した。買収を通じて大規模な企業グループに発展した Vinci 社は、コンセッションと建設の双方に力を入れ、その相乗効果を目指すことを基本的な方針としている。2008 年の売上高は、フランス国内が 62.6%、欧州内 26.8%、米州 3.6%、アフリカ 3.6%、中東その他 3.4%となっている。

②財務状況

下記(7)「ホッホティフ社とヴァンシ社の財務分析」において、財務分析を行う。

③事業内容

- ・ 建築：事務所、商業施設、工場、学校、病院
- ・ 土木：道路、橋梁、地下鉄、トンネル、港湾、堤防、発電所、ダム、下処理施設
- ・ 道路：建設、運営、資材の生産・販売
- ・ コンセッション：高速道路、駐車場、空港、スタジアム、橋梁、学校・事務所
- ・ エネルギー：設計、設置、維持の各段階で、電気の分配、モニター、空調、防火等のサービスを提供。対象は、産業施設、事務所、病院、運輸システム、通信施設。

④経営戦略

(コンセッションと建設部門の相互補完性、統合の追求)

- ・ コンセッションは、ビジネス・サイクルが長く、必要な資本が大きい。プロジェクトの資金調達、事業実施主体との長期協力関係、利用者に配慮するサービス、運営と維持が重要である。一方、建設では、ビジネス・サイクルは短・中期であり、必要な資本は少ない。複雑な構造物を設計、建設する能力、地場での強力な商業的な存在感、提携する能力が重要である。
- ・ 建設とコンセッションの統合ビジネス・モデルは、PPP の発展を踏まえて追求する。PPP は従来大規模な都市開発計画を対象にしてきたが、現在全ての交通インフラ（道路、鉄道、空港、河川、多種交通体系の連結）、公共インフラ（エネルギー、医療、警備、教育、娯楽等）に適用されている。

(海外業務の推進)

- ・ 欧州は、収益の 9 割を占めており、今後も主たる対象地域である。中東欧（EU 新加盟国、ロシア、ウクライナ）への取り組みを強化する。中東、地中海地域、米国での取り組みも強化する。米国は、交通、エネルギー・インフラ、環境関連プロジェクトが主たるタ

ーゲットである。アジアと中南米では、専門土木子会社 2 社を中心に進める。

（環境ビジネスの追求）

- ・フランスにおける環境基準の強化による新規建設、改修の大規模な計画をビジネス・チャンスと捉える。原子力発電所の建設、解体についての蓄積を活用する。

（部門の自主性と連携の追求）

- ・ヴァンシのマネジメント・モデルは、仕事の実績は会社のために働く個人のエネルギーに全面的に依存するとの信念を反映しており、分権的な組織、独立・責任・信頼の原則に立脚する。異業種間の連携によるプロジェクト本位のアプローチを行う。

（2009 年の建設分野の課題）

- ・受注案件を厳選し、営業利益率を確保する。
- ・手持ち工事高の補充に注意する。
- ・各部署で just in time を心がける。
- ・運転資金需要の管理と投資戦略を最適化する。
- ・専門技術を強化する。
- ・政府の景気刺激パッケージに対応する。

⑤組織

ヴァンシの組織には、子会社の下に更に多くの孫会社が置かれており、2008 年 12 月 31 日現在、連結対象の会社の総数は、2,196 社であった。持株会社の役割は、グループの営業組織のために指導と監督の機能を果たすとともに、次の諸分野でサービスと支援を提供するとされている。

- ・子会社の戦略の策定と実施、会社の取得と売却、グループ内における産業上、商業上の相乗効果の研究と実施への参画
- ・管理、法務、人事、財務、広報における専門知識の提供
- ・グループの規模と評判に伴う便益、例えば、国際的に知られたパートナーへのアクセス、資金繰り、調達、保険条件の最適化、規制当局へのアクセス、広報における便益の提供

⑥考察

（全般的な特徴）

金融危機にも拘わらず、会社全体の利益が上がっており、ホッホティフのように不振な部門も見当たらない。国内の比重がホッホティフと比較して高い（2008 年の売上高で、ホッホティフが 13%であるのに対し、ヴァンシは、63%である）。買収を通じて会社が大規模化した点、本社の機能、多数の子会社を通じて業務を遂行する点は、ホッホティフと共通

する面が多いと見られる。

(リスク管理)

2008年の年次報告に、事業上のリスク、原材料の価格高騰、法的なリスクへの対応について次のような記述があり、リスク管理に腐心している様子の一端が伺える。

- ・建設、道路、エネルギー部門において、新規契約に当たっては、取引条件、特に、関連の技術的、法的、財務的な義務によって、早い段階でリスクを回避することを追求している。当グループ会社の契約の規模は小さく、また、期間も数ヶ月と短いものが一般的であり、更に、技能、所在地、顧客の多様性のお蔭で、契約上の義務は通常限定的である。建設部門では、売上高の約50%は5百万ユーロ以下の契約によるものである。同部門の大規模プロジェクトは、グループの連結の売上高の2.5%に満たない。大規模プロジェクトは、高い技術的な付加価値を有すること、施工場所の国は事情が分かっており、対応可能な所であることを重視している。特に、外国での大規模プロジェクトは、リスクを軽減するため、通常他社とコンソーシアムを組んで実施している。
- ・原材料、特に、石油製品、鋼鉄、セメントは、価格の高騰に見舞われる可能性がある。しかし、土木及び建築の契約の多くは価格変更条項が盛り込まれており、工事の進捗に伴い原材料の価格が変われば契約価格を調整できる。更に、業務の一部は短期の契約で履行されており、仮に契約に価格変更条項が含まれていない場合でも原材料価格の高騰の財務的な影響は限定される。
- ・法的リスクについては、業務内容と施工地の多様性から、遵守すべき法令は様々であり、フランス国内及び海外で、民法上、刑法上の責めを負うことになる可能性がある。損害賠償に対応するため、保険での利用について方針を策定している。

(4) スカンスカ社 (Skanska)

①プロフィール

1887年に創業されたスウェーデンの建設会社である。建設、住宅開発、商業施設の開発、PPPによるインフラ開発の4部門から構成されるが、建設部門の比重が圧倒的に大きい点で本邦の建設会社の業態と類似している。2008年の売上高及び営業利益で見ると、それぞれ、建設が93%と73%、住宅開発は売上高が4%、営業利益は赤字、商業施設の開発は3%と19%、インフラの開発は0%と8%となっている。地域的には、スウェーデンは売上げの2割を占めるに過ぎず、その他は大部分、北欧、東欧、英国、米国の売上げである。内訳は、スウェーデン22%、その他の北欧諸国（ノルウェー、デンマーク、フィンランド、エストニア）17%、その他の欧州諸国（ポーランド、チェコ、スロバキア、ハンガリー、英国）28%、米国29%、その他（南米）4%となっている。

②財務状況

2008 年版年次報告によって、売上高、営業利益、純利益を部門別にその内訳を含めて見
てみる（単位は百万スウェーデン・クローナ、2008 年の平均為替レートは 1 ユーロが 9.63
スウェーデン・クローナが使用されている）。

まず、売上高であるが、建設と商業施設開発が増加、住宅開発とインフラ開発が減少、
全体でも増加しているが、営業利益で見ると、建設、住宅が減少、商業施設が横這い、イ
ンフラ開発が増加、全体は減少となっている。純利益も黒字ではあるが、減少している。

図表 5-2-10 Skanska 売上高・営業利益・純利益（2007 / 2008 年）

Revenue by business stream		
SEK M	2008	2007
Construction	139,498	129,258
Residential Development	6,450	7,679
Commercial Development	3,961	3,130
Infrastructure Development	55	116
Central and eliminations	-6,290	-1,402
Skanska Group	143,674	138,781

Operating income		
SEK M	2008	2007
Construction	3,761	4,443
Residential Development	-177	724
Commercial Development	953	910
Infrastructure Development	396	-107
Central	-827	-558
Eliminations	-20	-6
Operating income	4,086	5,406

※ 完成工事高営業利益率 2.8%（ $=4,086/143,674 \times 100$ ）

Profit for the year		
SEK M	2008	2007
Income after financial items	4,410	5,667
Taxes	-1,253	-1,546
Profit for the year	3,157	4,121
Profit for the year attributable to		
Equity holders	3,102	4,096
Minority interest	55	25
The year's earnings per share after repurchases, SEK	7.44	9.78

（出所）Skanska 2008 Annual Report

③事業内容

- ・住宅及び非住宅の建築
- ・土木

- ・住宅開発
- ・事務所、ショッピング・モール、ロジスティクス施設等の商業施設の開発
- ・PPP による道路、病院、学校、発電所等のインフラ開発

④経営戦略

下記のような戦略を明らかにしている。

- ・建設と開発のコア・ビジネスに集中する。
- ・選択した市場において主導的な地位を占める国際的な会社とする。
- ・会社全体として、ブランド力、社員の専門性、財務力を発揮する。
- ・リスクを予見し、体系的に対処する。
- ・あらゆる事業で環境の専門性を高める。
- ・グリーン・ビルディング、持続可能性、特に、職場の厚生、安全、倫理、環境の面で産業のリーダーとなる。
- ・有能な社員を採用、養成、保持するとともに、社員の多様性を向上させる。
- ・都市化の趨勢を利用する。

⑤組織

上記③の事業内容と④の経営戦略を反映して、建設、住宅開発、商業施設開発、インフラ開発の 4 部門が置かれ、建設部門には、主要市場毎に現地の事務所が設置されている。

⑥考察

- ・2009 年 4 月 6 日に開催された株主総会における CEO の報告及び年次報告冒頭の CEO のコメントによれば、2008 年の収益の減少は、建設部門の若干数のプロジェクトにおける損失、人員削減の費用、住宅部門の売上げの大幅減、資産の評価損の計上に依るとしつつ、リスク管理を強化し、困難な時こそ将来に備えて長期的な視野から開発案件に投資するとの方針を示している。また、地理的にも、野心的に急拡大するのではなく、既存のマーケットで十分開拓していない地域に着実に進出するとの方針を示している。
- ・スカンスカ社の社員数は、建設部門が、2007 年の 57,857 人から 2008 年には 56,482 人と削減されている。他の部門の社員数は、住宅部門が、565 人から 676 人へ、商業施設部門が 141 人から 176 人へ、インフラ部門が 121 人から 133 人へ若干増加している。
- ・建設部門と開発関係の 3 部門の関係について、年次報告では、建設部門の生み出した利益とキャッシュ・フローは開発部門に投資され、開発部門は利益と建設部門のための仕事を生み出す。この循環が株主の利益につながると説明している。開発部門の規模がホッホテュフ社やヴァンシ社ほど大きくなく、現下の経済情勢において上記②の営業利益に見られるように損失すら計上していることから、上記の説明は、開発案件への取り組みがその後の建設工事の受注につながり収益を生み出すことになるという将来の部門間のシナジー

効果を強調しているとも考えられる。

(5) シュトラバク社 (Strabag)

①プロフィール

1998 年に、オーストリアの ILBAU 社（1835 年に創業した家族営業のビジネスに端を発し、1975 年にはウィーンで会社設立）とドイツの STRABAG 社（1895 年創業、1949 年ケルンで株式会社化）が、ILBAU 社の持株会社の株式の過半数を保有する BIBAG Bauindustrie Beteiligungs Aktiengesellschaft 社が STRABAG 社を買収したことを契機として両社の統合が始まった。その後買収が繰り返され、2007 年現在、総売上高では世界 15 位、母国外での売上高では世界 4 位の企業グループに急成長した（現在、ウィーン証券取引所に上場）。2008 年の売上高の地域別内訳⁸は、ドイツ 37%、オーストリア 17%、その他欧州 36%、その他地区 10%となっている。

②財務状況

2009 年 4 月 30 日に発表された年次報告等によれば、2008 年の実績は次の通り。

- ・ 総売上高 12,227.8 百万ユーロ（前年比 24%増）
- ・ 利払前税引前利益（EBIT）269.9 百万ユーロ（前年比 14%減）
- ・ 同率 2.2%（2007 年 3.2%）
- ・ 純利益 166.4 百万ユーロ（19.8%減）

セグメント情報は、次の通りで、項目は、上から、生産高、売上高、手持ち受注高、利払前税引前利益、同率、従業員数である。

・ 建設、土木部門

利払前税引前利益率は、前年並みを維持している（EBIT margin as a % of revenue）。

図表 5-2-11 Strabag 建設・土木部門計数（2007 / 2008 年）

€ MLN.	2008	CHANGE 2007-2008 %	2007
Output volume	5,822	7 %	5,418
Revenue	5,244	9 %	4,816
Order backlog	6,774	8 %	6,262
EBIT	78	1 %	77
EBIT margin as a % of revenue	1.5 %		1.6 %
Employees	28,802	9 %	26,322

（出所）Strabag2008 Annual Report

⁸ 2008 年年次報告書の中・東欧地区（CEE）にロシアの売上約 4%が含まれており、CEE の 31%から 4%を差し引きし、その他の地区（6%）へ加算している。

・交通インフラ部門

生産高の大幅増は、主として企業買収に依るものであり、また、利払前税引前利益(EBIT)の減は、原材料高、買収に伴う出費等のためであると記述されている。

図表 5-2-12 Strabag 交通インフラ部門計数 (2007 / 2008 年)

€ MLN.	2008	CHANGE 2007-2008 %	2007
Output volume	6,274	36 %	4,617
Revenue	5,464	23 %	4,455
Order backlog	3,957	90 %	2,081
EBIT	138	-26 %	186
EBIT margin as a % of revenue	2.5 %		4.2 %
Employees	33,906	20 %	28,352

(出所) Strabag2008 Annual Report

・特殊・コンセッション部門

生産高の大幅増、利払前税引前利益率の減少は、買収の結果と記述されている。

図表 5-2-13 Strabag 特殊・コンセッション部門計数 (2007 / 2008 年)

€ MLN.	2008	CHANGE 2007-2008 %	2007
Output volume	1,417	143 %	582
Revenue	1,483	154 %	585
Order backlog	2,480	6 %	2,348
EBIT	52	8 %	48
EBIT margin as a % of revenue	3.5 %		8.2 %
Employees	5,174	184 %	1,824

(出所) Strabag2008 Annual Report

③事業内容

(建設・土木部門)

- ・商業施設、工場、事務所、住宅の建設。民間からの発注による中規模から大規模のプロジェクトが中心である。
- ・プレハブ資材の生産
- ・複雑なインフラ、発電所、大規模な橋梁の建設
- ・環境技術関係プロジェクト

(交通インフラ部門)

- ・道路、スポーツ・娯楽施設、鉄道の建設

- ・ 水利工学関係プロジェクト
- ・ アスファルト、コンクリート等の建設資材の生産・販売

(特殊・コンセッション部門)

- ・ 道路及び鉄道のトンネル、地下施設の建設
- ・ 交通・エネルギー分野のインフラの開発、事務所、商業施設、ホテル、学校、医療施設の開発。PPP 案件が増大。

④経営戦略

2008 年版年次報告に示された戦略は次の通りである。

(市場での地位の増強)

- ・ ドイツ、オーストリア、東欧市場でのプレゼンスの増強。
- ・ 選別された欧州外の市場でのプレゼンスの増強。具体的には、カナダ、インド、リビア、オマーン、カタール、アブダビ、サウジ。これらの国での活動は、特定のノウハウ、長期的な顧客との関係が必須。

(原材料へのアクセスの確保)

- ・ 採石場、砂利採取場、アスファルト、コンクリートのミキサー施設のネットワークを保有するが、これは、競争上有利になると確信しての戦略。
- ・ 最適な組み合わせを、選択的なネットワークの拡張で実現。

(PPP・コンセッション事業の拡大)

- ・ 建設部門の景況の変動を緩和するため、PPP・コンセッション事業を推進。
- ・ 現下の市場環境では、資金調達は困難だが、中欧での道路、鉄道インフラへの需要、各国政府の景気刺激策の結果、状況は好転すると期待。

(付加価値を伴う買収への投資)

- ・ 2008 年に買収した企業の統合に専念。
- ・ 2009 年は、大規模買収の計画はない。

(利益率を増大させるためコスト、リスクの厳格な規律の確保)

- ・ 2009 年は、流動性の管理に従来以上に注力する。

⑤組織

多数の買収によって急成長してきた企業であり、買収した会社の統合に意を用いている。

建設・土木部門、交通インフラ部門、特殊・コンセッション部門の各部門に技術と事務 1 名ずつ計 2 名の取締役を配し、その下に、Division、更に、Subdivision を置いている。また、本部には営業を支援するための部署が設置されている。

2009 年 2 月のプレゼン資料によれば、全社的に統一された報告・管理システムがあり、プロジェクトが損失を生むのを回避するとの目的で、洗練されたプロセスと明確なプロジェクト評価基準が設けられている。また、新たに買収された会社の統合プロセスは標準化されており、特別チームが担当して数ヶ月で報告・管理するシステムに組み込まれ、厳格なリスク管理基準が適用されるようになるとされている。

⑥考察

中・東欧への集中が顕著であり、また、買収によって急成長した会社である。経営戦略が明確であり、急成長した会社組織を運営するため、統合と分権のバランスを如何に取るかに腐心している模様であり、この点は、多数の子会社を有するホッホティフ、ヴァンシと同様の課題に取り組んでいると言えよう。

(6) ブイグ社 (Bouygues)

①プロフィール

1952 年、Francis Bouygues によって設立され、1989 年、息子の Martin Bouygues が会長兼 CEO として跡を継ぎ、現在に至っている。同人は、兄で副 CEO の Olivier Bouygues と併せて、2008 年末現在、議決権ベースで 28.6%の株式を保有している。ブイグ社は、創業当初はパリ地区の建築に携わっていたが、1950 年代中に不動産開発及びセメント・プレキャストリングの分野に進出し、その後フランス全土で、各地の子会社を通じて業務を行うようになった。1980 年代には、サービス分野への多角化を野心的に進め、また、有名な建造物も建設した。1986 年、フランス最大の道路会社グループ Colas、Screg、Sacer を買収、1990 年代には、国際建設市場（モロッコ、オーストラリア、香港等）への進出、テレビ放送分野事業の拡大、携帯電話事業の開始を実現した。2006 年、ALSTOM 社に出資し、運輸と電力を業務に加えた。2008 年の売上高の地域別内訳は、母国フランス国内が 68%、フランス以外の欧州が 16%、中東アフリカが 6%、北米が 6%、アジア太平洋が 3%、中南米が 1%となっている。

②財務状況

- ・2009 年 3 月のプレゼン資料によれば、現下の経済危機下にあっても 2008 年の業績は良好であったとしている。売上高が 32,713 百万ユーロで前年比 11%増、営業利益は 2,230 百万ユーロで前年比 3%増、純利益は 1,501 百万ユーロで前年比 9%増であった。
- ・ブイグは、Bouygues Construction（建設、コンセッションも取り扱う）、Bouygues

Immobilier（不動産）、Colas（道路、コンセッションも取り扱う）、TF1（テレビ放送）、TELECOMS（携帯電話）の 5 部門から構成されるが、各部門の売上高は、TF1 を除き、伸びている。

- ・部門別の営業利益率は、公表された数値を基にを計算すると、Bouygues Construction 3.4%、Bouygues Immobilier 8.5%、Colas 5.4%、TF1 6.9%、TELECOMS 16.1%であった。
- ・純利益は、各部門とも利益を計上した。

図表 5-2-14 Bouygues 売上高・営業利益・純利益（2007 / 2008 年）

€ million	2007 ¹	2008	Change
Bouygues Construction	8,088	9,136	+13%
Bouygues Immobilier	2,074	2,909	+40%
Colas	11,640	12,726	+9%
TF1	2,722	2,575	-5%
Bouygues Telecom	4,780	5,073	+6%
Holding company and other	284	294	ns
TOTAL	29,588	32,713	+11%
o/w France	20,785	22,321	+7%
o/w International	8,803	10,392	+18%

€ million	2007	2008	Change
Bouygues Construction	293	308	+€15m
Bouygues Immobilier	210	247	+€37m
Colas	637	681	+€44m
TF1	305	177	-€128m
Bouygues Telecom	746	817	+€71m
Holding company and other	(28)	0	+€28m
TOTAL	2,163	2,230	+€67m +3%

€ million	2007	2008	Change	Share in 2008 ¹
Bouygues Construction	286	296	+€10m	17%
Bouygues Immobilier	124	105	-€19m	6%
Colas	457	475	+€18m	27%
TF1	98	71	-€27m	4%
Bouygues Telecom	440	478	+€38m	28%
Alstom	187	317	+€130m	18%
Holding company and other	(216)	(241)	-€25m	/
TOTAL	1,376	1,501	+€125m +9%	

（出所）Bouygues 2008 Annual Report （注）本図表における金額の単位は百万ユーロである。

③事業内容

- ・ 建築
- ・ 土木
- ・ 採石場の運営、コンクリート、アスファルト、乳剤・結合材の研究開発、製造、販売
- ・ 電気関係設備の設置・維持
- ・ 道路、橋梁、トンネル、鉄道、空港、港湾、病院、学校等のコンセッション
- ・ 住宅、事務所、商業施設の開発
- ・ テレビ放送

- ・携帯電話事業
- ・発電：設備及び維持管理
- ・運輸：路面電車、地下鉄、高速鉄道のシステムの設置及び関連サービス

④経営戦略

明示的な形では全社的な経営戦略は示されていないが、会社の沿革及び大株主としての立場から、CEO Martin Bouygues の考えが大きな影響を持っているものと考えられる。会社の沿革から、次のような特徴を指摘することができよう。

（新分野への積極的な進出）

- ・初期のセメント・プレキャストティング、カタログ住宅販売の分野への進出、民営化されたばかりのテレビ放送局への出資、普及し始めたばかりの携帯電話事業への進出、最近では発電・運輸と言う新分野に携わる企業に出資したという事例がある。

（多くの子会社・関連会社のネットワークの活用）

（買収、出資による事業の積極的な拡大）

- ・創業当初からの特徴であり、近年大規模化、分野の多様化が進行している。一方、拡大一本槍ではなく、2000 年代前半、海底石油ガス田会社、上水道供給会社の売却も行っている。

⑤組織

持株会社は、グループの事業の基本方針と資金配分を決定するとともに、財務、通信、新技術、保険、法務、人材等について、全般的ないし専門的なサービスを提供する。分野毎に、下記の子会社・関連会社を有するが、更にその下に多数の子会社が置かれている。

⑥考察

ブイグは、ブイグ家の会社として出発し、急成長を果たした現在でも CEO で大株主のブイグ氏の影響が大きいものと見られる。建設分野から出発しているが、積極的な買収・出資によって、テレビ放送、携帯電話事業にまで進出していることはこれまで見た企業と大きく異なる。しかし、本社による管理と分権のバランスをどうするかは、巨大になった企業に共通の課題であろう。2008 年の売上高で見て、フランス国内が 68%と、ヴァンシ社の 63%に比べても高い。それでも絶対額が大きく、2007 年の母国外の売上高で世界 5 位となっている。急成長に対する反発からか、ブイグ氏に批判的な意見を持つ者もいたようであるが、金融危機の下にあっても大きな利益を上げる経営手腕は注目される。

(7) ホッホティフ社とヴァンシ社の財務分析

ホッホティフ社とヴァンシ社は、本邦建設企業の場合と異なり、コンセッション事業の比重が大きい。この点に着目して 2 社の財務分析を行った。結果は次の通りである。

①ホッホティフ社 (Hochtief)

図表 5-2-15 Hochtief Group の連結損益計算書

	2007	2008	単位：百万EUR 差引 (2008－2007)
売上高	16,451.8	19,103.0	2,651.2
<売上高伸び率>		16.11%	
他の営業収益	230.8	375.9	145.1
原材料費	-12,326.8	-14,250.6	-1,923.8
人件費	-2,806.8	-3,265.8	-459.0
減価償却費	-312.5	-392.3	-79.8
他の営業経費	-1,113.4	-1,259.7	-146.3
営業利益	122.9	310.5	187.6
<営業利益率>	0.75%	1.63%	0.88%
<営業利益の伸び率>		152.64%	
持分法適用会社と共同支配企業の損益分配分	265.9	317.0	51.1
投資・利子収入	130.6	117.7	-12.9
投資・利息費用	-106.5	-214.1	-107.6
<金融関連損益>	24.1	-96.4	-120.5
税引前利益	501.3	520.1	18.8
<税引前利益率>	3.05%	2.72%	-0.32%
税金	-160.3	-177.9	-17.6
税引後利益	341.0	342.2	1.2

(出所) Hochtief Annual Report 2008 を抄訳し、作成

(注) 本図表は連結損益計算書の一部を抜粋し、かつ、「伸び率」、「利益率」、「金融関連損益」を加えて、作成。

まず、図表 5-2-15 から読み取れることは、2008 年の直近決算が 2007 年対比、営業外の利益率において、悪化しているという傾向が見られる。確かに、売上高が前年対比+2,651.2 百万 EUR (3,526 億 1 千万円程度相当額⁹)、営業利益も+187.6 百万 EUR (249 億 5 千万円程度相当額)、営業利益率も+0.88%ポイントとなり、本業面において、財務上の懸念は

⁹ 算出根拠は次のとおりである<2009 年 4 月 8 日時点の Telegraphic Transfer Middle Rate (公示仲値) 133.00 円/EUR×2,651.2 百万 EUR=352,609.6 百万円≒3,526 億 1 千万円弱>。また、他の EUR からの円貨換算についても、本仲値を使用し、相当額を算出している。

多くないように考えられる。しかし、投資関連で 89.8 百万 EUR の損失が生じ、さらに利子収入が 24 百万 EUR 減少したことが影響して、金融関連損益が▲120.5 百万 EUR (160 億 3 千万円程度相当額) にまで至ったことや、2007 年、2008 年の両年において、「持分法適用会社と共同支配企業¹⁰の損益分配分」が営業利益を超過していることについては、リスク管理の側面から年次報告書では、実質的な経営支配力が及ばない点についてリスクは存在し、完全にリスクを回避できないとしており、今後も注視していく必要がある。

また、「持分法適用会社と共同支配企業への出資」がただの投機なのか、それとも長期的な投資なのかという点を次に考察する。図表 5-2-15 の「持分法適用会社と共同支配企業の損益分配分」とは、実質的な経営支配力が及ばない会社への出資を行いその損益を一行でグループの損益計算書に連結するものであり、実質的な経営支配力が及ぶ連結対象子会社や関係会社とはリスクの面で大きく異なる。「持分法適用会社と共同支配企業」は親会社による実質的な経営支配力が及ばないため、リスクが大きくなることもある。損益が親会社の営業利益を上回るほど、多くのこれらの企業を抱えているということがリスクとなる。しかしながら、ホッホティフ・グループの持分法適用会社（アテネ、ブダペスト、ハンブルグの空港事業体）や共同支配企業（デュッセルドルフやティラナの空港事業体）の主要株主は、政府・自治体などの安定株主である。例えば、アテネ国際空港事業体の主要株主は 55%がギリシャ政府、27%がホッホティフ空港有限責任会社、13%がホッホティフ空港資本会社、また、デュッセルドルフ国際空港事業体の主要株主も 50%がデュッセルドルフ市、20%がホッホティフ空港有限責任会社、10%がホッホティフ空港資本会社などとなっている。上記のことからホッホティフ・グループの持分法適用会社や共同支配企業は政府・自治体などの安定株主のもと、ホッホティフ社の空港専門の事業会社が加わり安定した空港経営が行われていると見られ、ホッホティフ社が現在行っている各空港事業体（持分法適用会社や共同支配企業と看做されているものもある）への出資は、短期的な投機による収益獲得を狙ったものではないと言える。

¹⁰ 両者に対しては連結対象子会社などとは異なり、親会社による実質的な経営支配力が及ばないと一般的には言われている。しかし、両者も実質的な影響力からは逃れることはできないとされている。

図表 5-2-16 Hochtief Group の部門別の売上高・税引前利益・税引前利益率

単位：百万EUR

	2007	2008	差引 (2008－2007)
1.Hochtief Americas			
売上高	6,953.2	8,045.1	1,091.9
税引前利益	76.0	76.9	0.9
税引前利益率	1.09%	0.96%	-0.14%
2.Hochtief Asia Pacific			
売上高	5,989.4	6,884.5	895.1
税引前利益	404.5	327.2	-77.3
税引前利益率	6.75%	4.75%	-2.00%
3.Hochtief Europe			
売上高	2,169.5	2,414.9	245.4
税引前利益	-149.4	-34.2	115.2
税引前利益率	-6.89%	-1.42%	5.47%
4.Hochtief Real Estate			
売上高	480.5	791.1	310.6
税引前利益	58.6	54.2	-4.4
税引前利益率	12.20%	6.85%	-5.34%
5.Hochtief Services			
売上高	555.9	683.1	127.2
税引前利益	20.4	22.9	2.5
税引前利益率	3.67%	3.35%	-0.32%
6.Hochtief Concessions			
売上高	198.0	162.9	-35.1
税引前利益	155.3	109.6	-45.7
税引前利益率	78.43%	67.28%	-11.15%
7.Corporate Headquarters / Consolidation			
売上高	105.3	121.4	16.1
税引前利益	-64.1	-36.5	27.6
税引前利益率	-60.87%	-30.07%	30.81%
Total			
売上高	16,451.8	19,103.0	2,651.2
税引前利益	501.3	520.1	18.8
税引前利益率	3.05%	2.72%	-0.32%

(出所) Hochtief Annual Report 2008 を抄訳し、作成

(注) 本図表は財務諸表及び注記の一部を抜粋し、かつ、「税引前利益率」を加えて、作成。

部門別では、Hochtief Concessions（コンセッション部門）が圧倒的に他部門と対比し、その税引前利益率(67.28%)が高いことが図表 5-2-16 より明らかであり、次に Hochtief Real Estate（6.85%）、Hochtief Asia Pacific（4.75%）と続き、Hochtief Concessions（コンセッション部門）は、利益貢献度の非常に高い部門であることが確認できる。

以下では、まず、Hochtief Concessions の事業内容と事業会社¹¹について説明する。当該

¹¹ より詳細に言えば、Hochtief Concessions 社（ドイツ）、Hochtief 空港有限責任会社（ドイツ）、Hochtief 空港資本会社（ドイツ）、Hochtief 空港小売会社（アルバニア）、Hochtief 官民連携関係ソリューション会社（チリ、ドイツ、アイルランド、英国、米国）、Hochtief 官民連携関係学校資本会社（英国）、輸送・物流コンサルタント会社（英国）の 7 社から成る。

部門は大きく三つの事業（①空港、②有料道路・輸送、③公共建築物・社会基盤）から構成されており、①空港事業はHochtief空港有限責任会社¹²、②有料道路・輸送事業はHochtief官民連携関係ソリューション会社（欧州、北南米）と持株会社 Leighton（豪州、東南アジア）、③公共建築物・社会基盤事業はHochtief官民連携関係ソリューション会社（欧州、北米）と持株会社 Leighton（豪州）が担当している。なお、Hochtief Concessions社は全三事業を統轄している。

図表 5-2-17 Hochtief Concessions の事業内容と事業会社

空港事業	有料道路・輸送事業	公共建築物・社会基盤事業
Hochtief Concessions社	Hochtief Concessions社	Hochtief Concessions社
Hochtief 空港有限責任会社	Hochtief 官民連携関係ソリューション会社（欧州、北南米）	Hochtief 官民連携関係ソリューション会社（欧州、北米）
	持株会社Leighton（豪州、東南アジア）	持株会社Leighton（豪州）

（出所）Hochtief Annual Report 2008 を抄訳し、作成

2008 年の年末、ホッホティフは 6 つの空港、8 路線の有料道路、15 件の公共建築物の計画、そして 2 件の再生可能エネルギーの計画の事業主体の株式を保有しており、さらなる権益は子会社 Leighton により、所有されている。空港事業ではアテネに加え、ブダペスト、デュッセルドルフ、ハンブルグ、シドニー、ティラナの空港事業で利益を増やした結果、ホッホティフが世界最大の民間で独立した空港の投資家・管理者の 1 社となった。空港の民営化市場が今後も活発に続けば、国際的に通じる存在感と専門知識により、将来の民営化事業への見事な対応を可能にし、ホッホティフは長期にわたり成長の機会を得ることになると考えているようである。Hochtief Concessions の業務は多岐にわたっており、事業計画の策定、資金・資本調達、建設、事業計画の管理・運営、空港・有料道路・官民連携関係の公共建築物と再生可能エネルギーに関係する事業計画のための資産運用までもを提供することができるようになっている。Hochtief 官民連携関係ソリューション会社は 2008 年度末には 25 の事業計画に関わっており、公共建築物のセグメントにおいて、欧州で主要な 1 社となり得た理由は、Hochtief 官民連携関係ソリューション会社が、グループ内の Hochtief 建設会社や Hochtief 施設管理会社と密接に連携したからであるとして事業会社間のシナジー効果を強調している。

¹² 以下では「社」または「会社」とする。

図表 5-2-18 Hochtief Concessions の重要計数

単位：百万EUR

	2007	2008	差引 (2008－2007)
売上高	198.0	162.9	-35.1
<全体売上高伸び率>		-17.73%	
うちHochtief空港有限責任会社	27.4	12.4	-15.0
<空港事業売上高伸び率>		-54.74%	
うちHochtief官民連携関係ソリューション会社	170.5	150.5	-20.0
<有料道路・輸送及び公共建築物・社会基盤事業売上高伸び率>		-11.73%	
税引前利益	155.3	109.6	-45.7
税引前利益率	78.43%	67.28%	-11.15%
<全体税引前利益伸び率>		-29.43%	
うちHochtief空港有限責任会社税引前利益	142.4	96.5	-45.9
うちHochtief空港有限責任会社税引前利益率	519.71%	778.23%	258.52%
<空港事業分税引前利益伸び率>		-32.23%	
うちHochtief官民連携関係ソリューション会社税引前利益	12.9	13.1	0.2
うちHochtief官民連携関係ソリューション会社税引前利益率	7.56%	8.70%	1.14%
<有料道路・輸送及び公共建築物・社会基盤事業分税引前利益伸び率>		1.55%	
純資産	1,242.9	1,258.9	16.0
<全体純資産伸び率>		1.29%	
うちHochtief空港有限責任会社	1,013.5	1,035.5	22.0
<空港事業分純資産伸び率>		2.17%	
うちHochtief官民連携関係ソリューション会社	229.4	224.4	-5.0
<有料道路・輸送及び公共建築物・社会基盤事業分純資産伸び率>		-2.18%	
従業員数（年間平均）	186	219	33
<全体従業員数伸び率>		17.74%	
うちHochtief空港有限責任会社	66	80	14
<空港事業分従業員数伸び率>		21.21%	
うちHochtief官民連携関係ソリューション会社	120	139	19
<有料道路・輸送及び公共建築物・社会基盤事業分従業員数伸び率>		15.83%	

（出所）Hochtief Annual Report 2008 を抄訳し、作成

（注）本図表は重要計数の一部の項目を参考とし、独自に作成。

次に Hochtief Concessions の詳細を見てみると、2008 年において、当該部門の従業員数はグループ全体¹³の 0.34%（2007 年は 0.35%）にしか満たない 219 人（同 186 人）であるにもかかわらず、同部門の税引前利益はグループ全体の 21.07%（同 30.98%）に相当する 109.6 百万 EUR（同 155.3 百万 EUR）にまで到達している。同部門の最大の特徴は、2008 年も利益の大半を生み出した空港事業の収益構造である。前述の通り、実質的な自社の経営支配力が及ばない持分法適用会社¹⁴（アテネ、ブダペスト、ハンブルグの空港事業体）や共同支配企業（デュッセルドルフやティラナの空港事業体）の損益の取り込み（一行連結）により実現されているという点である。よって、図表 5-2-18 の中の Hochtief 空港有限責任会社の売上高（12.4 百万 EUR）を税引前利益（96.5 百万 EUR）が上回っているという体裁になっている点、誤解を避けるため、ここで補足説明をした。航空業界が昨今の金融危機の対応を迫られているため、空港事業を展開する同部門は 2009 年において、顕著

¹³ 従業員数は 64,527 人（2007 年は 52,449 人）、税引前利益は 520.1 百万 EUR（同 501.3 百万 EUR）。

¹⁴ 損益の合算の過程は、図表 5-2-18 を参照。

な成長を見込んでいないとホッホティフは考えており、従来のような高利益率を達成し、好調な業績を維持するのは現在、容易ではない状況にあると思われる。一方で空港事業ほど収益性が高くない Hochtief 官民連携関係ソリューション会社は現存する能力を集中させ、米国のような中長期的には、力強い成長が約束できる市場に活動エリアを広げていく予定であるとしている。全体としては、Hochtief Concessions の 2009 年税引前利益は前年水準をはるかに下回ると見込まれている。

②ヴァンシ社 (Vinci)

次に、ヴァンシ社の財務分析である。図表 5-2-19 から読み取れることは、ホッホティフ同様、コンセッション¹⁵の各利益率が他事業のそれらを大きく上回っており、当該事業が第一の収益の源泉であるという事実である。2007 年、2008 年の両年において、全体の営業利益率は 10%程度であるにもかかわらず、コンセッションの営業利益率は 30%を超過しており、同様のことが少数株主損益控除後当期純利益率においても 2008 年 13.05% (2007 年 11.84%) と全体の少数株主損益控除後当期純利益率 (2008 年 4.69%、2007 年 4.71%) より高く、上述の事実を裏付けている。2008 年のコンセッションの営業利益の伸びは、2007 年対比 +12.28%となっている。その背景には、運営費の良好な管理とともに、高速道路運営者としての売上高が継続的に増えたためであると年次報告には説明されている。

また、コンセッションを行う Vinci Concessions の子会社¹⁶の中で最高の利益率を誇るのは高速道路コンセッション会社である Cofiroute であり、フランス内外における有料の社会基盤の設計、資金調達、建設そして運営を担当している。ヴァンシの 2008 年コンセッションの売上高の 93%はヴァンシの母国フランス、残りの 7%はフランスを除く欧州地域 (4%) とその他地域 (3%) で占められており、現在展開されているコンセッションの大部分をフランスの本社が中心となって、取り組んできたと言える。

図表 5-2-19 にもあるように、請負事業の一つである建設部門の営業利益率は 2008 年 4.92%と本邦大手・準大手建設 18 社の同率対比 12 倍程度にも相当するほどの高水準¹⁷である。また、建設部門売上高の 52%はフランス、30%は母国フランスを除く欧州内で計上されている。この理由は、本邦建設企業の海外事業展開の実情とは異なり、欧州内においては建設請負による収益確保が比較的容易であり、あえてリスクを取ってまで中東含めた欧

¹⁵ ヴァンシは欧州における主要な輸送基盤 (高速道路、トンネル、橋梁、駐車場、空港、そして鉄道網) コンセッション運営者であり、かつ世界最大の高速道路コンセッション民間運営者である。

¹⁶ Cofiroute 以外に、ASF Group や Vinci Park が挙げられる。

¹⁷ 文中の本邦大手・準大手建設 18 社とは、大成建設、鹿島建設、清水建設、大林組、竹中工務店、三井住友建設、長谷工コーポレーション、戸田建設、西松建設、前田建設工業、東急建設、五洋建設、フジタ、熊谷組、安藤建設、奥村組、間組、浅沼組であり、2008 年度中間決算時点の営業利益率は大手、準大手 A0.4%が最高 (準大手 B0.2%) であり、2007 年度の営業利益率は準大手 A2.6%が最高 (大手 1.4%、準大手 B▲1.1%) となっている。同率を比較すると、2008 年は $4.92\% \div 0.4\% \approx 12$ 倍程度、2007 年は $4.89\% \div 2.6\% \approx 2$ 倍程度となり、ヴァンシが本邦建設企業と対比して高い利益率を達成していることが確認できる (上記記載の本邦建設企業関係の詳細は当研究所「2008 年度 (2008 年度) 主要建設会社中間決算分析」を参照)。

州外へ出ていく必要性がないとの経営判断があるからと推察される。

図表 5-2-19 Vinci の連結損益計算書・重要計数

単位：百万EUR

	2007	2008	差引 (2008-2007)
売上高 (IFRIC 12)	30,874	33,930	3,056
<売上高伸び率>		9.90%	
うちConcessions (コンセッション事業)	5,693	5,794	101
<コンセッション事業売上高伸び率>		1.77%	
うちContracting (請負事業)	25,660	28,520	2,860
Vinci Energies	4,301	4,614	313
Eurovia	7,706	8,183	477
Vinci Construction	13,653	15,722	2,069
<請負事業売上高伸び率>		11.15%	
<エネルギー部門売上高伸び率>		7.28%	
<道路部門売上高伸び率>		6.19%	
<建設部門売上高伸び率>		15.15%	
営業利益	3,118	3,378	260
<営業利益率>	10.10%	9.96%	-0.14%
<営業利益の伸び率>		8.35%	
うちConcessions (コンセッション事業)	1,751	1,966	215
<コンセッション事業営業利益率>	30.76%	33.93%	3.17%
<コンセッション事業営業利益伸び率>		12.28%	
うちContracting (請負事業)	1,289	1,363	74
<請負事業営業利益率>	5.02%	4.78%	-0.24%
<請負事業営業利益伸び率>		5.74%	
Vinci Energies	229	245	16
<エネルギー部門営業利益率>	5.32%	5.31%	-0.01%
<エネルギー部門営業利益伸び率>		6.99%	
Eurovia	392	346	-46
<道路部門営業利益率>	5.09%	4.23%	-0.86%
<道路部門営業利益伸び率>		-11.7%	
Vinci Construction	668	773	105
<建設部門営業利益率>	4.89%	4.92%	0.02%
<建設部門営業利益伸び率>		15.72%	
うちHolding companies and miscellaneous (持株会社と雑勘定)	76	48	-28
少数株主損益控除後当期純利益	1,455	1,591	136
<少数株主損益控除後当期純利益率>	4.71%	4.69%	-0.02%
<少数株主損益控除後当期純利益の伸び率>		9.35%	
うちConcessions (コンセッション事業)	674	756	82
<コンセッション事業少数株主損益控除後当期純利益率>	11.84%	13.05%	1.21%
<コンセッション事業少数株主損益控除後当期純利益伸び率>		12.17%	
うちContracting (請負事業)	843	884	41
<請負事業少数株主損益控除後当期純利益率>	3.29%	3.10%	-0.19%
<請負事業少数株主損益控除後当期純利益伸び率>		4.86%	
Vinci Energies	142	148	6
<エネルギー部門少数株主損益控除後当期純利益率>	3.30%	3.21%	-0.09%
<エネルギー部門少数株主損益控除後当期純利益伸び率>		4.23%	
Eurovia	263	209	-54
<道路部門少数株主損益控除後当期純利益率>	3.41%	2.55%	-0.86%
<道路部門少数株主損益控除後当期純利益伸び率>		-20.53%	
Vinci Construction	438	527	89
<建設部門少数株主損益控除後当期純利益率>	3.21%	3.35%	0.14%
<建設部門少数株主損益控除後当期純利益伸び率>		20.32%	
うちHolding companies and miscellaneous (持株会社と雑勘定)	-62	-48	14

(出所) Vinci 2008 annual results を抄訳し、作成

(注) 本図表は Vinci 2008 annual results の一部を抜粋し、かつ、「伸び率」、「利益率」を加えて、作成。
売上高 (IFRIC 12) は国際財務報告基準の解釈指針書第 12 号に基づく。

また、一方で、財務面の悪化の事象としては、2008 年の道路部門営業利益率は 2007 年対比▲0.86%となっていることが挙げられ、それは原料価格の高騰と経済金融環境の悪化などによるフランスの景気の落ち込みが原因で発生したと見られている。

ヴァンシは、一般的には海外へ積極的に進出していると言われている欧州建設グループの 1 社に挙げられるが、図表 5-2-9 で見た通り、欧州外に限ると、全体の売上高で 10%、コンセッションでは 3%、建設は 18%が欧州外の売上高となっているに過ぎない。更に、地域別のグループ全体の売上高の内容を詳しく見たのが次表である。

図表 5-2-20 Vinci の地域別市場による売上高内訳

単位：百万 EUR

地域別市場	売上高	2007年12月31日時点売上高	売上高全体に占める割合 (α)	2008年12月31日時点売上高	売上高全体に占める割合 (β)	差引 (β) - (α)
フランス		20,132	65.21%	21,359	62.95%	-2.26%
UK		2,045	6.62%	2,279	6.72%	0.09%
ドイツ		1,641	5.32%	1,763	5.19%	-0.12%
中東欧		2,309	7.48%	2,468	7.27%	-0.20%
ベルギー		826	2.68%	1,001	2.95%	0.27%
スペイン		362	1.17%	459	1.35%	0.18%
他の欧州諸国		889	2.88%	1,037	3.06%	0.18%
欧州		28,203	91.35%	30,365	89.49%	-1.85%
北米		721	2.33%	824	2.43%	0.10%
アフリカ		859	2.78%	1,204	3.55%	0.77%
上記以外の地域 (アジアなど)		1,092	3.54%	1,537	4.53%	0.99%
売上高全体		30,874	100.00%	33,930	100.00%	0.00%

(出所) Vinci 2008 Annual Report を抄訳し、作成

(注) 本図表は Vinci 2008 Annual Report の一部を抜粋し、かつ、「差引 (β) - (α)」という項目を加えて、作成。

図表 5-2-20 で示しているように、ヴァンシの売上高全体の約 63～65%がフランス、89～91%程度が欧州全域で計上されており、アジアなどの地域（欧州、アフリカ、北米を除く）が 4～5%弱、アフリカ 3～4%、北米 2%と欧州外の地域はわずかしき売上高に寄与しておらず、母国外の展開を欧州内で進めているに過ぎないと考えられる。ヴァンシというグローバルな建設グループでさえも、欧州内での売上高が全体の 9 割に達している。母国フランスや欧州内で安定的な事業基盤が構築できているからこそ、リスクの高い欧州外の海外事業へ無理に参入する必要もなく、ヴァンシの能力を十分発揮できるプロジェクトだけを厳選して、低入札ではなく、リスクを十分見込んだ価格を提案のうえ受注できていると思われる。これは、国内建設市場の縮小から、リスクが高い海外建設市場へ目を向けざるを得なくなり、厳しい価格での受注競争を余儀なくされた結果、昨今の異常事態とも言える海外の建設資材の高騰や海外現場の労務費の高騰等のあおりを受け、当初見込んでいた以上の支出増を余儀なくされ、多大な損失を被った企業もある日本の建設産業の現状とは、明らかに異なるところである。

また、ヴァンシは母国フランスにおけるコンセッションだけでなく、建設部門などの請負事業でも利益を確実に確保することに成功しているという点¹⁸で、母国ドイツにおける事業収支で赤字に陥っているホッホティフとは異なる特徴を示している。

建設企業が長期的に海外展開する際には、海外に比べればリスクの少ない自社の母国における事業採算をまずは安定化して、海外事業というリスクの高い事業にも取り組みやすくすることがリスクヘッジ手法の一つの選択肢であると考ええる。さもないと、自社の母国内の損失や低い利益率を解消すべく、海外事業で無理に利益を追求するあまり、緊急事態ゆえの例外と称してリスクマネージメントを少し棚上げし、低入札等の乱暴な戦略を取らざるを得なくなる状況に陥るケースも想定される。その場合、ひとたび今回のような異常事態が生じた場合には、いくらリスク回避につながる契約条件の挿入ルールやクレーム交渉の専門家チームの配置ルールを社内で整備したと言っても、それが現場で 100%機能するかの検証はこれから先のことであり、程度の差こそあれリスクを抱える状態に陥る危険性を常にはらんでいるということを本邦建設会社の海外進出について議論する際、再認識する必要があると考える。よって、将来に向かって、本邦建設企業の海外展開戦略の議論を行う際は、国内事業の安定化対策とセットで議論を進めることが重要である。

5.2.3 本邦建設企業の海外進出における課題と提言

ここでは、5.2.1、5.2.2 で考察した内容を総論としてトピックごとに再度整理したうえで、各論にて一部のトピックについて深掘りする。最後に、トピックごとの課題を踏まえて、どのような対策が短期、中・長期的に見て考えられるかを整理する。

(1) 総論

(本邦建設企業の海外業務の現状)

国内の新規建設投資の収縮にともない各社の国内の事業量の減少は避けられない中で、本邦建設企業は、国内の有能な技術者の再配置場所として、海外も視野に入れざるを得なくなっている。他方、海外での事業は、リスクの読み間違いにより大きな損失を出す場合もあることを、海外で本邦建設企業は体験してきた。

本稿 5.2.1 で見た通り、歴史的には、本邦建設企業は、ODA プロジェクトと本邦メーカーの工場建設に伴って海外進出した事例が多い。近年は、これに加えて、他国の企業や政府から受注するケースや建設施工以外の分野（例えば、物流倉庫や事務所ビルの開発・販売、学校などの PFI プロジェクト）への参入も見られる。また、自前の部隊で海外進出す

¹⁸ 詳細は、建設経済レポート No51、3.2.3「グループ経営を行う欧州建設企業」を参照。

るのではなく、現地の建設企業を買収して、事業を拡張する事例も増えてきている（米国における鹿島建設、大林組の例が該当する）。

現状では、各社とも海外業務は売上高の1～2割程度であり、リスク管理の観点や育成に長期間を要する海外要員の不足もあって、海外業務の売上高を大幅に増やそうとする動きは見られない。自社の強みを発揮できる分野やアジアを中心に国・地域を絞り、峻別受注していく方針を明確にしている企業が多いようである。

（多くの母国外プロジェクトを実施している欧州建設グループの取り組み）

建設業が持っている独特な特性、例えば、①先進国においては成熟した産業であり、施工から大きな利益を上げることは難しいこと、②地場産業の色彩が強く、外からの参入には壁が高いこと、③リスクの適切な管理や分担が重要であり、失敗すると工事収支に与える影響が桁外れに大きくなること等の特徴は、本邦の建設企業だけが直面することではない。それにもかかわらず、5.2.2 で見た通り、課題を克服して利益を上げ成長してきた建設グループが欧州には存在している。そこで、欧州建設グループの打ち出している戦略で特徴的なものを以下に整理してみる。

（事業規模を追う経営ではなく、個別案件ごとの利益重視の経営）

5.2.2 で見た海外業務の売上高で上位5位（2007年の実績）に入っている企業は、いずれも、海外業務を含め、経営に当たって個別案件ごとに利益を上げることを大前提とした経営姿勢を明確にしている。この点が、利益の確保よりも受注ボリュームの確保を優先してきた一部の本邦建設企業の経営戦略とは異なる。欧州の建設グループは、ここから出発して、如何なる事業を如何なる体制で実施するかを決定し、株主に対してその成果を示している。具体的な態様や成果の程度は上記の通り各社各様であるが、建設業に特有のリスクの管理、成熟市場での取組み、他国の市場での対応にそれぞれ取り組んでいる。しかし、これは、国内建設市場が安定していたり、海外の進出地で実力のある企業を合併・買収することで自社の収益が安定しているのも、無理に仕事を取りに行く必要性が低いから選択できるという背景があることは念頭に置いておく必要がある。

（適切なリスク管理と利益の確保）

建設業においては、施工を開始する前に予想しがたいリスクが存在することは産業の性格上避けがたい。そこで問題は、如何にリスクを低減するか、如何に発注者等との間でリスクを分担するかである。欧州建設グループの例を見ると、この点を強く意識した経営が行われており、例えば、企画段階からプロジェクトに関与し、オーソドックスな設計・施工分離型の工事運営を提案するのか、設計理念を共有でき施工がやりやすい設計・施工型を薦めるのか、施工リスクが高まると予想されるのでフィービジネスであるCM型（コンストラクションマネジメント）による工事運営を提案するのか等、ケースバイケースでプ

プロジェクトに潜むリスクをできるだけ低減しようとしている。また、施工時のリスクヘッジ手法として、資機材の価格高騰に備えたいいわゆる「エスカレーション条項」を備えた契約を結ぶことに努めている。

契約をめぐる法的な紛争が生じた場合には適切に処理することが重要であり、上記に見た海外企業各社は持株会社が子会社を支援する体制を取っている。最大限努力してもある程度の紛争は避けがたいとして、プロジェクトの当初より紛争解決に人的、金銭的資源¹⁹を割いているようである。一方、本邦建設企業は、紛争解決に関する人的、金銭的資源をプロジェクト当初から割くことをしない場合が多く、実際に紛争になった時点から当該人的、金銭的資源を投入するので、手遅れとなるケースが多いという指摘も発注者に対するクレームを専門に扱うコンサルタントから聞かれ、欧州建設グループとの戦略の違いが見て取れる。本邦建設企業も、紛争解決に関する人的、金銭的資源に関して、短期で局所的なコストだけに着目するのではなく、リスクの適正な評価を総合的に実施し、紛争に発展しそうな恐れがある場合は、早い段階から投入するプロジェクト運営も選択肢として念頭に置くことも重要ではなかろうか。

（コンセッション事業の現状）

5.2.2 で見た 5 社の中には、先進国における建設施工は収益性が低いとして、コンセッション事業に力を入れている企業もある（ホッホティフ、ヴァンシ、ブイグ）。これまでのところ、同事業は高い利益率を上げてきており、特に、ドイツ国内の建設部門が不振であるホッホティフの事業の大きな柱になっている。しかし、正に同社が指摘するように、コンセッション事業は 20～30 年と長期にわたり、かつ、大きな資金を必要とするため、事業の見通しを見誤ると大きな損失を被る恐れもあり、手堅い建設部門とのバランスが重要となる。この点は、ヴァンシも経営戦略として明確に打ち出している。

また、スカンスカのケースのように、コンセッション事業そのものは大きな利益を生む柱とはなっていないが、コンセッションプロジェクトを受注する過程で建設業務を併せて受注できる側面に意味を見出している企業もある。本邦建設企業で、これまでのところ、海外で多くのコンセッション事業に取り組んだのは鹿島建設の英国の事例が代表的なものである。5.2.1 で見た通り、同社は数年にわたって欧州で厳しい環境にあったが、現在その立て直し中で採算面では課題を残しているが、最近、同社の英国での PFI プロジェクトで多くの賞を受けており、困難な時期を経て、英国の PFI 市場に徐々に食い込みつつあると評価することもできよう。

（顧客の視点に立った総合的な事業の展開）

上記に見た欧州建設グループは、建設施工に限らず、様々なサービスを組み合わせた提

¹⁹ クレーム専門のスタッフやクレームを専門的に扱うコンサルタント企業。

案を提供できることが、単純な価格競争に陥らず適正な利益を確保しつつ受注する上で重要と認識しているものと見られる。これは、我が国国内市場でも同様ともいえるが、本邦建設企業が海外で他国の企業と競争する場合、このような努力が重要であると考えられる。その際、建設会社が自ら事業範囲を拡大する可能性を検討するのみならず、後述するプロジェクト産業²⁰の再編も視野に入れながら、他業種（エンジニアリング企業、商社、金融）との連携を追求することもあり得よう。

（海外業務における技術の持つ意味）

本邦建設企業が海外の企業との対比で優れている点として、高い技術力が指摘されることが多いが、高い技術がそのまま競争力に直結する訳ではないことは、これまでの海外事業の経験から明らかになってきた²¹。海外プロジェクトでは、如何にして顧客が求める製品・サービスを「顧客が求める価格」で提供できるかが問われており、プロジェクトの様々な側面についての的確に対処できる総合力の競争となっており、他国企業も同様の観点からしのぎを削っているものと考えられる。

（地場産業としての建設業）

5.2.2 で見た 5 社は、程度の差はあるが、合併、買収を通じて、外国の市場において多数の子会社・関連会社を保有するに至り、それぞれ現地事情に通じた体制を取ることに努めているものと見られる。本邦建設企業も海外事業を行うに当たり、本社直轄事業の他に現地子会社を活用する事例は多い。市場によって異なる環境で事業を行う場合に、現地サイドと本社とが、見解の相違、温度差等を解消して、如何に適切な役割分担をするかによって事業の成否が左右されることになると考えられる。

（2） 各論

総論でも触れた項目の中で、特に重要と考えているが、これまであまり議論がなされていないと思われる事項についていくつか採り上げる。

²⁰ 明確な定義があるわけではないが、インフラ整備全体に関わる当事者を全て含めた概念として使用。具体的には、政府、インフラ関係の公社、民活されたインフラ関係の会社、商社、金融関係会社、各種施設・設備を扱うエンジニアリング会社（EPC コントラクター等含む）、建設会社等を想定している。

²¹ ガラパゴス現象という表現が、野村総合研究所（NRI）により、はじめて使われた。ガラパゴス現象とは、携帯電話業界の現状を言い換えた表現で、「日本の技術は進化しているが、日本でしか利用されないものも多く、世界ニーズをつかめていない」ということを表している。最近ではこれが転じて、本邦建設業界の海外展開にも当てはめて使用されている例も多い。

(A) コンセッション事業の意義

(i) 海外展開の一環として長期的には参入が検討されるべき事業

5.2.2 でも考察した通り、ホッホティフ、ヴァンシというグローバルな建設グループの財務面を概観した結果、BOT 等による開発権プロジェクト（Concession type project）が収益の一つの柱となりつつある。また、本節で採り上げた欧州建設グループの基幹競争力が、建設請負による施工遂行能力ではなく、開発権プロジェクト（Concession type project）を基盤領域としたプロジェクトプロバイダーとしての遂行能力であるという見解²²も上述の各社の IR 情報等から確認できる。よって、本邦建設企業の今後の海外展開を考える際、長期的には、開発権プロジェクトのノウハウを有する日本政府、空港会社、高速道路会社、商社・金融機関などとの連携も視野に入れ、欧州建設グループ同様、海外市場において、開発権プロジェクトへの本格参入を徐々に検討していく時期が遠からず訪れると思われる。開発権プロジェクトに関し、専門的知識・技術を具備している人材の確保やそのノウハウを持つ法人の合併・買収等、当該事業参入の成功の前提条件となるものは決して少なくはないが、一般の建設工事の発注動向に極端に左右されない安定した企業経営を目指す意味では、その検討は意味のあることだと考える。

(ii) 短期的には参入が困難な事業

他方、足下を見ると、本邦建設企業は、欧州建設グループのような海外の開発権プロジェクト分野を重点分野としていないし、これまでもしてこなかった。これは、本邦建設企業が育ってきた国内環境と欧州内の環境との差異によるものと推察される。日本では、欧州建設グループが積極展開している利用料の見込める空港や道路の開発権プロジェクトは、政府、空港会社、高速道路会社等が事業主体となって進めてきた経緯もあり、建設会社は主に建設請負に注力してきた。また、海外の開発権プロジェクトも、豊富な海外情報と幅広いネットワークの強みを活かした総合商社（電力会社、各種エンジニアリング企業等含む）が事業主体としてプロジェクトを進め、本邦建設企業は、主として建設請負に携わってきたのがこれまでの歴史である。

欧州建設グループのように海外の開発権プロジェクトに本邦建設企業も積極的に参入していく必要があるという意見も聞かれるが、これはあくまでも長期的な方向性を念頭に置いた意見として捉えるべきと考えられ、短期的には実現可能性は低く、容易なことではないであろう。その一つの理由は、日本では、開発権プロジェクトを専門に行っている企業が他産業に既に存在している。また、本格参入しようと思えば、専門的知識・技術を具える企業の合併・買収や人材の確保などが必須で、その過程で日本のプロジェクト産業全体（注 20 参照）の再編が必要となる可能性もあるが、既に役割が細分化された日本の各産業界の現状からして容易なことではないであろう。また、プロジェクト産業全体と関わる行政側も 1 省庁でなく複数の省庁が関係することから、省庁間の横の連携をいかに密に行う

²² 第 2 回建設業等の国際展開支援フォーラム 資料 2-2 P22 参照

かも課題として挙げられる。今日の状況では、海外の開発権プロジェクトに対して、政府内で現在議論されている官民一体となったジャパンパッケージ²³のようなスキームが実現したとしても、建設会社の役割は工事受注が基本で、BOT 事業自体を建設会社主導で進めることは想定されないであろう。

以上から、開発権プロジェクトに積極的に参画するビジネスモデルを、5.2.2 で考察してきた欧州建設グループの置かれている有利な状況を考慮せず、そのまま本邦建設企業に適用するのは慎重であるべきと考える。まず、短期的には、プロジェクト産業界全体でジャパンパッケージのような形での連帯した取組みの可能性を海外で模索し、その中で本邦建設企業は、プロジェクトの初期段階から参画する。そうすることでハイリスクにも拘わらず薄利を余儀なくされる海外工事での厳しい競争を回避のうえ、高い技術とマネジメント力を活かして安定的な利益確保を実現できると考える。その後、グローバルな世界情勢や日本のプロジェクト産業の再編という大きな流れを見極めつつ、長期的には、財務余力のある本邦建設企業が関連知識・技術を具える外資系企業の買収や人材の確保・育成などを行って、自社の収益の柱の一つとして開発権プロジェクトに参画することも必要になるであろう。しかし、あくまでもライフサイクルコストを抑えた良質なインフラの完成・提供が開発権プロジェクトの成功の鍵を握るため、本邦建設企業の本業である建設部分について、海外でリスクを最小化しながら安定的に利益が出せる足腰の強い体質へと改善する地道な取組みも棚上げしてはならないと考える。さもないと、開発権プロジェクトへの良質なインフラの供給が滞り、開発権プロジェクトも成功しないリスクが高まるであろう。

(B) 海外の業務で求められる人材とその育成

(i) 交渉能力含むコミュニケーション能力の必要性

海外展開を行ううえで、最も大きな課題の一つとなるのが人材不足の問題である。海外プロジェクトに対応できる人材といっても、国によって言語や文化・慣習、法制度等が異なり、必ずしも共通の能力が求められている訳ではない。当然その国の契約行為などの商習慣に関する知識や実務経験も相応に必要となる。技術者として海外プロジェクトに従事する場合には、発注者や設計事務所、現地下請企業（サブコン）や資材業者（サプライヤー）等との交渉が多くなるため、対等もしくはそれ以上に優位な立場で話を進めていく必要があり、それには高度で専門的な語学力、知識、経験、それに、迅速で的確な判断力と粘り強い交渉力が求められる。

また、事務職として、庶務・労務・人事・財務・経理・税務・営業分野を統括、管理するために現地で業務を行う人材も必要で、少なくとも現地の法律、会計、税務知識に明るい職員の配置を検討するのがリスクマネジメントの観点からも重要なことである。

当然、少ない日本人スタッフだけで、様々な問題を解決しながら現地の大型プロジェクトを円滑に進めるのは困難で、工事事務所内の主要ポストに欧米諸国の習熟したスタッフ、

²³ 国土交通省「海外における官民協働型（PPP）インフラ整備に関する官民研究会」参照。

現地事情に精通し様々な専門分野のバックグラウンドを有するローカルスタッフの登用も必要となる。また、日本人以外の人材の能力を十分に引き出し、プロジェクトを円滑に進めるマネジメントも必要である。しかし、日本人スタッフの言語能力不足（英語、ローカル言語の両方含む）のみならず、コミュニケーション能力不足や粘り強い交渉能力の欠如も多々見られ、外国人スタッフへの指示の曖昧さから、1日、1週間、1ヶ月と遅れが遅れを呼ぶ結果を招き、無駄な時間と費用を費やす場面も、現地に定着する前の新規進出国でのプロジェクトでは往往にしてあると耳にする。海外の現場では、「自分のクローンを沢山作れ（＝自分の考えを正確に相手に伝え、理解・納得させ、信頼を得て、協力の同意を得ること）」とよく言われているようである。言語も宗教も価値観も違う場所で円滑にプロジェクトを推進するためには、的を射た教えだと言えよう。

また、5.1.3で述べたパートナーリングによるプロジェクト運営の機会は、本邦建設企業の受注エリアにはまだそれほど多くなく、契約の各条項に基づく交渉が中心のプロジェクト運営が一般的である。発注者側による形式的で簡易な事前技術調査でプロジェクトの計画がどんどん進められる場合が多い海外では、様々な変更が頻繁に生じてくるのもごく当たり前のことで、変更後の費用と時間の負担を誰が負うのかが、最大の争点となる。通常、契約や準拠法に根拠があるならクレーム（追加費用の要請、工期延伸の要請等）を請負者側から発注者側（エンジニア含む）へ行う。そこで、クレーム内容を技術的側面も考慮しながら契約や準拠法に基づいて論理的に組み立てて、発注者へ説明し粘り強く地道に説得にあたる「交渉能力のある人材²⁴」がどうしても必要となるが、本邦建設企業にはそれ程沢山いる訳ではないようである。また、クレームの組成及び交渉を業としているクレームコンサルタント（海外の建設コンサルタントや建設プロジェクトの紛争に強い法律事務所など）という建設関連産業も海外には存在しており、それを活用して専門的にクレーム実務を行わせるやり方も目立つ。しかし、クレームコンサルタントもクライアントである請負者側の軸のぶれないはっきりした方向性を理解できないまま業務に当たれば、クレームの交渉に支障を来し、工事収支改善が実現されない場合も往往にしてあるようである²⁵。

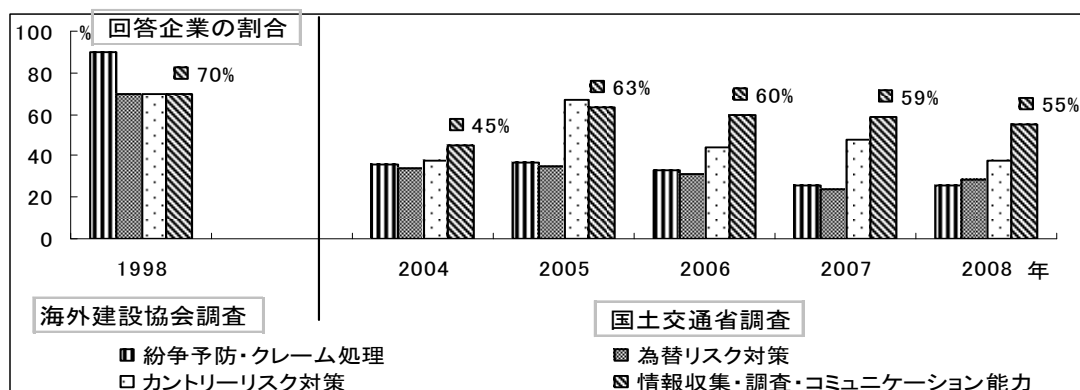
以上をまとめれば、自社の組織内で自分のクローンを沢山つくり、組織の目標（Project Policy）を理解・共有のうえ、請負者の組織の内部全員が連帯感を持ちながらプロジェクト

²⁴ 通常はプロジェクトマネージャーがクレームの最終責任者であるが、クレームの組成までの手続きは、各工種ごとに担当している責任者からクレームの論拠を開き取るのが一般的な実務の流れのようである。

²⁵ 海外工事の場合、変更が伴わない工事など皆無と言っても過言ではない。このような状況下では、発注者（エンジニア含む）と請負者との間で様々な契約上認められた正当性のある権利の主張（クレーム）が行われるのは一般的なことである。また、変更への対処方法にも様々な選択肢があり、各社の置かれている状況や事業戦略によって、どの選択肢を採用し交渉するのか最適解は各社で異なる。日本企業は、往々にして現場責任者と本店側経営層の温度差などから主張がかみ合わず、問題が深刻化するまでどちら着かずの選択をしがちである。そうすると、クレームの根拠に一貫性が無くなり、工期延伸や追加費用の獲得が困難となるケースも見受けられる。クレームコンサルタントも、軸がぶれると論拠を明確に示せず、論理的整合性を保てないクレームを続けることになる。そして、高い報酬で雇用するクレームコンサルタントの報酬が請負者側の負担となり、クレームによる収入増の成果は得られないまま、逆に工事収支の悪化を招く本末転倒のケースもあると聞く。

を進められる環境をつくる。そして、組織の外部に位置する発注者、エンジニア、下請や材料サプライヤーとも良好なコミュニケーション（交渉含む）が取れる関係を保つことも同時に目指す。その上で、契約上の権利、義務を明確に把握したうえで軸のぶれない迅速かつ的確な判断を行う。こういったことができる人材が、海外の建設プロジェクトで今一番求められているのではないかとと思われる。それを裏付けるデータが次の建設企業側の意識調査にも現れている。

図表 5-2-21 今後の海外展開で重点・比重を置く項目(主要なもの)



出所) 国土交通省 建設業活動実態調査の結果(2004～2008年)、1998年 海外建設協会調べ。

注) 海外進出で実績のある大手総合建設業35社、設備工事業20社の合計55社からの回答。

国土交通省や海外建設協会等で本邦建設企業の強化すべき点についてアンケート調査を経年で実施しており、その調査結果によると、一般的によく言われている「為替リスク対策」、「クレーム処理」、「カントリーリスク対策」を抑えて、「情報収集・調査・コミュニケーション能力」を挙げている企業が多く、60%前後の企業がその能力を重要視している。この傾向は、10年前の1998年に海外建設協会で行った調査でも、「情報収集・調査・コミュニケーション能力」が高い割合（70%近い）を占めており、10年以上も重要視されてきている割には改善が進んでいないため、毎年高い割合を示していると推察される（図表5-2-21）。

(ii) 交渉能力含むコミュニケーション能力の育成のあり方

(a) 英語によるコミュニケーション能力の改善が進まないと考えられる背景と今後

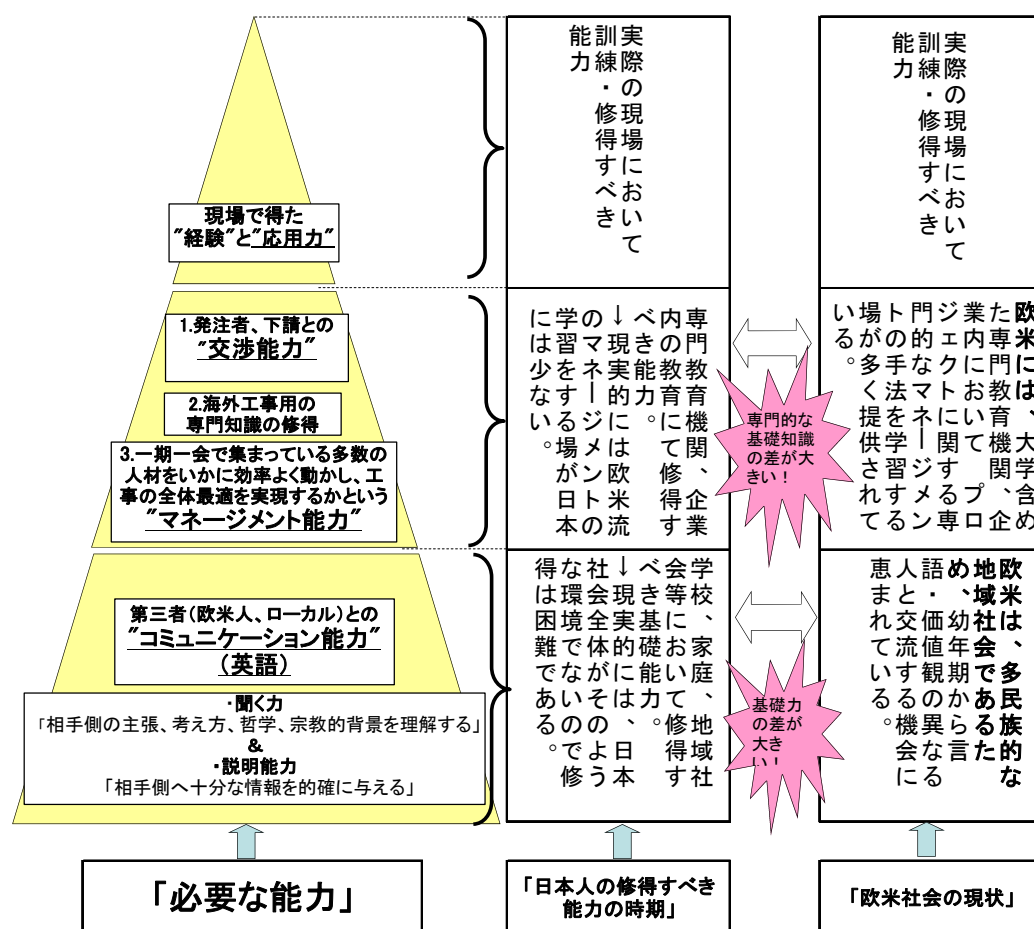
英語によるコミュニケーションの能力が改善傾向にならない根底にあるのは、国際面で閉鎖的な日本社会そのものに原因があると思われる。欧米諸国の社会と異なり、日本の社会では、まず幼年期に外国語を話す人と接して生活する機会がほとんどない。中学校から英語の教育を始めるが、これも日本人教師によるものがほとんどであり、日本人と異なる文化や価値観を持つ人々と英語で対話する機会も少ない。一方、欧米諸国はより多民族的であり、様々な場面で言語や宗教が違う人々と日常接する機会も多く、メディアでも外国語放送を多数のチャンネルで流しており、日本とは環境がかなり異なっている。

また、日本では、大学や大学院へ進学しても、海外の建設プロジェクトで多用されてい

るマネジメント手法や契約実務に関する教育・訓練の場を提供するところも少なく、英語によりその教育・訓練がなされているとなると日本にはほとんど無いというのが現状のようである。他方、欧米諸国には、プロジェクトを円滑に進めるためのマネジメント手法やプロジェクトの契約実務を英語で教える場が整備されている。

このように、社会人として各企業に入社する時点で持っている海外事業に関する基礎的な能力が欧米人²⁶と日本人との間では異なっていると考えられる（図表 5-2-22）。

図表 5-2-22 海外プロジェクトを遂行する上で必要な能力と欧米社会との比較



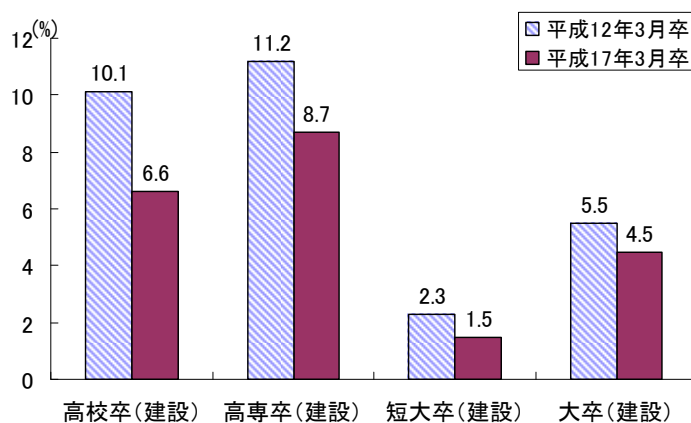
確かに日本政府も、近年、コミュニケーション力の習得を目指して英語教育に力を入れてきてはいるが、いまだ能力が顕著に高くなったとは言えない。まずは、若年期に、相手側の主張、考え方、哲学、宗教的背景等の正確な理解を目的として、英語を「聞く力」と、相手側へ十分な情報を的確に英語で伝える「説明能力」とを鍛える政策を実行し、海外で将来活躍できる人材の数の底上げを行うことが求められる。プロジェクトに関するマネー

²⁶ アジアでも、公用語が英語であったり、英語が公用語でなくても、英語教育が盛んに行われていたりする国が増えてきたと言われている。

ジメントや契約実務などの専門的な基礎知識の習得も当然必要ではあるが、それはあくまでも一つの道具である。様々な国籍を持ち、宗教や文化・慣習、価値観の違う人々が集まる海外プロジェクトの現場運営を円滑に行い、建設会社が工事収益を安定的に上げるには、発注者、自社の外国人スタッフ、下請、建設資機材のサプライヤーなどといかに良好なコミュニケーションを維持できるかに尽きると考える。さらに、自社の利益を念頭に置いた交渉力も求められ、これら一連のことを英語でできる人材を中長期的に増やすことが重要課題となる。

しかし、図表 5-2-23 が示す通り、建設業へ入職してくる人材は、建設市場の縮小や建設業の先行不安の影響等もあって、高等学校卒業者、高等専門学校卒業者、短期大学卒業者、大学卒業者の全ての層で減少傾向を示しており、海外プロジェクトに適する人材の確保は、その母数が減少しているだけにますます困難になると懸念される。

図表 5-2-23 学校別に見た産業別就職状況（建設業への就職割合）



出所) 文部科学省「学校基本調査」

幸い、国際的に通用する人材の育成に関して、政府の教育再生懇談会で前向きな議論が展開されており、その点は評価できる。2008年5月26日に出された第一次報告によれば、「英語教育の抜本的な見直し」と「留学生30万人計画」とがセットで国家戦略とされることが示された。国際競争力強化を目的として国際的に通用する人材の育成が図られ、中長期的には、海外勤務の適性を有した人材が増え、国際プロジェクトの魅力や国際業務のやりがいをもっと広く示せば、本邦建設企業にも国際的に通用する人材が少なからず入職してくれるものと期待される。

(b) 不便な環境下での生活体験の促進

さらに、あまり議論されていないが、仮に英語という道具を手に入れ留学や旅行などを通じて異文化の人々と両国の都市部で交流し、コミュニケーション能力を養ったとしても、インフラプロジェクトの施工を担当する者には、もう一つ重要な資質が求められると建設

企業では言われている。それは、都市部では体験する機会の少ない様々な「不便さ」を克服できる資質・能力があるか否かということである。都市部と比較して不便な土地での工事が海外では多く、施工地の交渉相手と意思疎通をして、その交渉を成功に導くには、「不便さ」を自ら克服する強い意思とその成功体験が必要で、その経験が無いと相手と対等に交渉などできないという見方もある。そこで「不便さ」の体験の必要性について若干触れることにする。

これからの海外の建設市場の動向として、開発途上国や新興国での市場規模がますます大きくなると予想され、アジアだけでなく、アフリカにも大規模な ODA 予算が投じられようとしている²⁷。治安が安定すれば、中東イラクやアフガニスタンなどの戦争やテロで破壊された都市機能の再生や社会インフラの整備にも、場合によっては携る本邦建設企業が出てくるかもしれない。そのような状況下でどうしても必要なものは、「不便さ」を克服して、英語というコミュニケーションの道具を用い、相手と良好なコミュニケーションをとりながら、プロジェクトを完成させるという資質・能力であると言われている。

しかし、最近の新入社員には、国や地域によって海外勤務を拒否する傾向があったり²⁸、そもそも海外では働きたくないという意識調査²⁹の結果もある。このような傾向がもし今後も続くとすれば、いくら、英語やマネジメント手法、契約実務を教え込んでも、都市部と比べ「不便さ」が感じられる国や地域への赴任を敬遠したり、拒否したりする人材が多数出てくるものと予想される。この状態を少しでも改善させるには、成人するまでの世代に国外の不便な地域での居住機会を与え、「不便さ」の経験を積ませることが一番効果的と思われる。しかし、その実現可能性は低いと考えられるため、まずは、国内のインフラ整備が進んでいない山間部や離島などの「不便さ」の中で生活するという機会を与え、それを克服するという体験をさせることから始めることも効果的であると考え。その手法として、このような「不便さ」を経験できる地域で一定期間生活するようなプログラムを政策的に組んで、成人するまでの世代に対して実施することも選択肢として挙げられるのではないだろうか。「不便さ」を知らず、また、それを克服した経験のない人材を開発途上国や新興国へ配置しても、当人のストレスだけが蓄積する結果となり、仕事へのモチベーションも下がり、現場において厳しい交渉が求められる局面において、肝心の英語による交渉が十分な成果を上げられず、工事収支の悪化を招くことにつながるものが危惧される。

(C) 技術力の意味と差別化の可能性

(i) 海外プロジェクトで求められる技術力

我が国の建設業は、高い技術力を持ち、海外進出においてはその強い競争優位性が武器

²⁷ 詳細は、政府開発援助（ODA）白書 2008 年版 第 II 部「アフリカ開発への新たな取組」を参照。

²⁸ 平成 13 年産業労働事情調査（経済のグローバル化に伴う日本企業の海外事業展開）

²⁹ 産業能率大学 新入社員のグローバル意識調査（第 3 回 2007 年）、「海外で働きたくない」は、2007 年 36.2%で前回より 7.5 ポイント増加。海外志望の強い「どんなところでも働きたい」は、2007 年 18%で前回より 6.2 ポイント減少し、海外志向の低下が目立つと分析されている。

であると言われているが、果たして実際にそう考えてもいいのだろうか。

まず、「技術力」は、競争優位を当然視はできないとの厳しい見方が関係者へのインタビューで聞こえてきた。例えば、我が国が誇ってきたトンネル・シールド技術は、これまで確かに本邦企業が世界的にも技術的優位を保っていたが、昨今では欧米企業を中心に技術力が急速に強化されてきている。また、建設関係の国際会議に出ると、欧州企業などは産・官・学が連携し、国際社会に対して技術力のプロモーションを積極的に行っている一方、本邦建設企業は、国際社会でのプロモーション活動にそれほど積極的ではなく、行政や学術機関などとの連携もとれていないため、国際市場における技術力のプレゼンスが十分に発揮されていないという意見も聞かれる。さらに、近年では中国の企業も、急激な経済成長と国内のインフラ工事を数多く経験することによって、急速に技術力を身につけてきているようである。

また、高い技術力が受注面で高い評価を受けるかといえば、必ずしもそうとは言えない場合もある。例えば、日本の多くの建設会社は建造物に過剰なほど高い品質を求める傾向があるといわれ、海外の発注者が望む品質を超え、コスト面においても高額になる傾向にある。海外市場で仕事をするのであれば、**Good enough** の精神を理解し、相手の求めている要求水準（ローカルスタンダード）に合わせた施工と、それを踏まえたコスト設定が重要となると考える。

日本の技術をそのまま持ち込んで押しつけるのも、反発されてうまくいかない。例えば新興国に対して、闇雲に高度な技術を高コストで提案したとしても、必ずしもそれが発注者のニーズに合致している訳でもない。現地の事情をよく理解した上で、日本の技術を少しでも役立てられるプランを発注者（設計者含む）と共に考えていける枠組みを作れなければ、日本の高い技術が受け入れられる余地は少ないであろう。一定の技術水準を持つ建設企業なら施工が可能なプロジェクトでは、厳しい価格競争に陥り、どうしても低価格での提案をせざるを得なくなり、薄利での受注になることは容易に予想される。そのような工事では、リスクの評価と対策を入札段階で精査していなければ、工事収支の悪化を招く恐れがある。

したがって、ODA 事業であれば被援助国のニーズとともに本邦建設企業の技術優位性のある分野を把握した上で案件形成されることが望まれ、STEP 等を活用した官民連携による案件形成も本邦建設企業の収益向上に貢献するであろう。また、前述のジャパンパッケージ（注 23）のような取組みを官民が一体となり進め、その過程で本邦建設企業の優位性のある付加価値の高い技術の採用を実現化できれば、本邦建設企業の収益向上にもつながると考えられる。

(ii) 技術力と現場力

さらに、技術力に関して、1点付け加えておきたい。2004年3月に出された「わが国建設業の海外市場戦略検討委員会 報告書（座長 金本 良嗣東京大学大学院経済学研究科教授）」の中で、海外の発注者や外国の同業他社による本邦建設企業への評価が報告されている。これによれば、「日本の建設企業は、総じて契約にある無しの議論は横に置き、まずは話し合い、とにかく仕事を前に進めようという姿勢を示しつつ、工期（納期）を厳守するので安心して任せられる」という点が評価項目に含まれている。これは、発注者からすると評価できる点であると思われるが、損失を出してまで工期を厳守する必要があるのかという本邦建設企業からの厳しい意見があるのも事実である。工期が間に合わなくなる理由は、ケースバイケースであるが、昨今の中東・アジア地区の建設ブームの中、建設現場で起こったことは、現地の下請のコントロールが出来なくなり、最終的には、工期を守る³⁰べくコストの高い日本人の建設技術者、建設技能労働者を大量に現地へ派遣して日本流のやり方で何とか対応したケースがあったようである。しかし、その結果、原価割れし工事収支の悪化を招いたと見られる。工期の遅れの原因が、発注者側にあるのか、請負者側にあるのか、それとも下請側にあるのかという責任論は否定しないし、海外プロジェクトにおいては非常に重要な論点と考える。しかし、一定以上の損失拡大を食い止めるために、日本の建設企業が自社に非がないことを立証し、工事を中断のうえ契約を解除するという選択肢を選ぶであろうか。むしろ、100%自社に非が無いケースの方が稀で、問題が起こる場合には何らかの非がある場合が多いと思われる。敗訴に至り膨大な賠償金を支払うリスクを抱えたまま工事請負契約を解除し、一時的にはあるが、これ以上の損失拡大を食い止めるという経営判断を行う本邦建設企業の経営者は少ないと思われる。それよりむしろ、日本の建設企業は、プロジェクトを前に進めながら、訴訟になれば敗訴につながる恐れのある原因を極力事前に摘み取り、損失幅の確定を行うという戦略を選択するようであり、その方がコンセンサスも得られやすいであろう。しかし、そのような戦略を取るための「有効な戦術」を本邦建設会社は持ち合わせているのであろうか。

本邦建設企業による海外での施工は、現地の下請に全ての面で依存しすぎる傾向にあり、本来、元請が保有すべきコアとなる建設技能労働者や建設機械という大切な経営資源を実際には保有せず、発注者と元請との契約内容と同じぐらいの分量の下請契約を締結し、施工を下請任せにするケースが多く見られる。当然、海外は契約社会であるので、下請契約を締結することは重要なことであるが、それだけで元請として工事を円滑に進められると考えていいのであろうか。下請契約により施工に伴うリスクを現地の下請へ仮に移したに

³⁰ 海外工事では、工期が遅れた場合の罰則規定が盛り込まれていることがほとんどで、1日単位で莫大な延滞金が課されるので、工期を何とか厳守しようとする傾向にある。また、銀行により発行された履行保証状を発注者に提出している場合がほとんどで、遅延責任の矛先が保証元の銀行にも向けられるリスクも高まる。そうなると、将来、建設企業は履行保証状の発行を受けられなくなり、海外工事へ参画する道を閉ざされるので、工事を放棄せず、工期を何とか厳守するという発想に向かう。しかし、工期遅延の原因が発注者側にあることがクレームで認められれば、工期が延伸され、それらは基本的に免れることになる。

すぎず、「発注者と約した工事の完成」に目を向けた万全の体制を整えたことにはならないと考える。

2.3の図表2-3-4「元請・下請関係における役割の変化（概念図）」に示している日本の分業体制が海外でも整備され、協会会社組織のもと元請と下請の間に信頼関係がある場合なら、海外でも下請依存による施工でも問題は比較的少ないであろう。しかし、海外工事の場合、特に現地に安定した地盤を築くまでは、日本の元下関係のような信頼関係を期待することには無理があり、例え元請にとって下請契約の中に相当なリスクヘッジの条項が盛り込まれていたとしても、ひとたび施工に伴う問題が発生すると、程度の差こそあれ、現地の下請自身でその問題を解決しきれなくなり、下請契約が反故にされ、最終的には、元請にその問題が投げ返されてしまう心配がある。つまり、下請へリスクを転嫁したつもりが、実際には何もリスクヘッジしたことにはなっていないことが度々ある。現地の下請は、一般的に、収支が少しでも当初想定していたラインを割り込めば、即座に自社の支出を抑える行動に出てくるため、動きが悪くなり、作業を中断・中止したりする場合も多いと聞く。したがって、下請契約を通じたリスクの仮の移転だけでは工事を円滑に進めることは難しく、常に下請による問題行動の兆候の有無に注意しながら、工事が円滑に進まなくなった場合の代替案を手元に用意しておくことが重要であると考ええる。

本来、元下間に信頼関係を構築できないのであれば、建設技能労働者や建設機械、建設工具等も自社で雇用・保有して直庸方式³¹での施工を海外では行うべきである。しかし、工事の規模、人や資機材の管理能力の限度、事務的コスト負担の許容範囲等から現状では実現可能性が低いと見られ、海外でも下請方式を採用するのが一般的である。しかし、何も代替案を検討せず下請に依存し過ぎれば、下請が工事を遅延したり放棄した際に、元請は多大な損失を被ることは前述した通りである。よって、1社の下請のみに依存する体質を見直し、代替案を常に念頭に置き、元請は工事運営に当る必要があると考える。例えば、同一工種をうまく区分けして、2社、3社の下請を選定し、各社を競わせるというオーソドックスな手法の検討も有効であると思われる³²。また、別の手法として、日本人の熟練した多能工的な技能者をトップに配置し、コアとなる主要機械、工具、仮設材、建設技能労働者等³³から成るトラブルシューティングチームを直庸方式で元請内部に編成する。そして、現地の下請の能力不足で施工の手戻りが起こりそうな部分の施工をこのトラブルシューティングチームで支援する体制を組んでおく。また、施工に手間がかかるため施工が遅れ気味となり下請の利益率が悪くなると下請契約前に予測される工種は、下請が途中で作業を放棄する可能性が高い。そこで、発想を転換して、その部分は自前のトラブルシューティン

³¹ 本邦建設企業（元請）と建設労働者とは直接的な雇用関係にあり、建設機械や工具等の所有権に関しても元請にある。元請は、直接的に現場の作業、進捗をコントロールしやすくなるメリットがある。一方、本文中のデメリットもある。

³² デメリットとしては、施工エリアの大きさが減るので1社の時と比べてコストは割高となる。しかし、本文中のリスクを減じる効果もあることから、両者を比較考慮して総合的な判断が求められる。

³³ 工種にもよるが、現在は、現地雇用の作業員や国外から出稼ぎ的に派遣した作業員から成り、昔のような日本人の技能者ばかりという状態ではコスト高となり現実的ではない。

グチームで施工することにして、契約前の段階で下請契約（案）から当該手間がかかる部分を外しておくことが選択肢として考えられる。それにより、施工に伴うリスクも予防的に減ずることが出来るのではないだろうか。こうした代替案を検討・保持することで、元請による現地の下請への直接的な影響力が増し、工程を前倒しして現場を進めていくという攻めの姿勢を取ることができ、工事運営に余裕が生まれる。仮に現地の下請が収支悪化に陥り元請との単価交渉の戦術として、乱暴なサボタージュのような行動に出てきたり、作業速度を無理に抑えてきた場合には、元請は、下請契約に基づく要求を行いつつも、傷の浅いうちに、元請内部のトラブルシューティングチームによりその部分の施工を完了し、その支援費用分は下請契約の中で精算する。元請によるこのような対応で、全体の出来高進捗率を落とすことなく工事を進めることが出来ると思われる。また、現地の下請がサボタージュや出来高鈍化という戦術の効き目がなかったことを認識して、元請との交渉のテーブルに戻る可能性も高まり、優位な立場で下請工事再開に向けた交渉が可能となる場合も多いと考える。

ここで、一番強調しておきたいことは、海外であまり馴染みのない現地の下請けを採用しなければならない場合、または、全工事価格に占める 1 社の下請け比率が高く、工事全体にかなりの影響を与えると判断される場合には、元請の交渉力強化の戦術としての切り札を必ず手にして施工を進めることの重要性である。欧米はマネジメント力と契約実務の精通による「クレーム力」が強みと言われているが、本邦建設企業は現場の最先端での「現場力（様々な状況に合わせた施工方法の企画提案・選定・実施・技術的な問題解決能力）」が欧米より優れており、そのメリットを最大限活用することが技術的な優位性の維持につながると考える。本邦建設企業の技術力を補強する意味で、各現場に合った戦術の切り札として、現場力に基づき、前述の直庸のトラブルシューティングチームの保持や複数下請の起用など、現場の状況をみながら施工管理の代替案の追及・確保を怠らなければ、仮に想定していない事態に陥っても、工事収支の悪化を最小限度に止めることができると考える。

おわりに

本節では、本邦建設業の海外進出の現状を整理、考察してきた。2007 年度までの右肩上がりの海外受注から一変し、2008 年度後半には国際金融資本市場の混乱による世界的な景気後退局面に入ったこともあり、本邦建設企業の海外受注も各社、前年比で大幅に減少した。また、2008 年度の決算も厳しい結果となり、特に建設ブームに沸いていた中東地区での収支悪化が目立った。

一方、このような厳しい状況下でも、欧州建設グループ各社は、ドイツのホッホティフ社を除き、母国内や欧州内での業績は比較的好調だった。このような背景もあり、欧州建設グループは、あまり野心的に欧州外の海外建設市場へ進出していなかったようで、海外

事業に関し、本邦建設企業のような厳しい状況には至っていないようである。

こういった両者対照的な結果となった背景や原因につき、母国や欧州内の建設市場環境も考慮しつつ欧州建設グループの経営戦略の特徴を挙げながらこれまで考察してきた。また、他方で、本邦建設企業が海外進出を行うにあたって克服すべき課題についても様々な視点から考察し、本邦建設企業の海外進出の困難さやリスクの大きさについて再度認識するに至った。

しかし、本邦建設企業も世界に通じる強みを有しており、短期、中長期別に取り組む方向性を整理して、官・民・学が連携して努力を続ければ、必ずや海外建設市場でも戦える足腰の強い企業へと進化を遂げるものと期待する。本節で既に採り上げた取り組みも含めて、今後の提言として以下に記し、まとめとする。

A) 大手、準大手建設企業

●中長期的な取り組みの方向性

- ・人材育成（開発途上国での業務を嫌がらず、英語で粘り強い交渉が出来る人材）
- ・土着化戦略（長期事業展開しながらのローカル化促進、地元企業買収、新興国への早期進出）
- ・差別化戦略（特殊性・専門性の高い技術への特化、異業種 JV、CM などのフィービジネス、開発事業、開発権事業の運営・PPP、多角化、）

●短期的な取り組みの方向性

- ・即戦力のプロジェクトマネージャーの雇用（日本人、外国人を問わない）
 - ※プロジェクトマネジメント理論、標準的な国際建設契約理論の徹底教育、クレーム獲得に直結する技術的な知識を有しかつ交渉能力を有する
- ・交渉力強化に向けた現場力の強化（代替案の追及・確保）
 - ※コア施工部分に対応可能な直庸トラブルシューティングチームの編成等
- ・リスク・ヘッジ
 - ※日系案件・政府案件のみ選別のうえ受注、グローバルな国際税務に対応できる即戦力の確保と社内の人材育成、為替ヘッジを目的とした金融戦略に精通した即戦力の確保と社内の人材育成、技術及び法令・契約実務に精通した契約関係チームの早期設置、売掛金回収に関する取引信用保険（Credit Insurance）の有効活用の検討、エスカレーション条項が無い場合のリスクの洗い直しとその評価の徹底
- ・指揮命令系統の見直し
 - ※本社主導による中央集権なのか、現場主導による現場運営なのか役割分担の実質的な明確化

●中長期的な政策による海外展開支援

- ・ EPA 締結交渉、EPA フォローアップ交渉等（現地参入への不公平感の解消）
- ・ 本邦建設技術を売り込む建設外交の継続
- ・ 大学工学部（土木系、建築系）改革・建築土木系高専改革を前提として、プロジェクトマネジメント理論の普及およびクレーム獲得につながる交渉能力を有するプロジェクトマネージャーの継続的な育成
- ・ 中学、高校での学校教育において、日本語、英語または第 3 外国語による交渉能力・コミュニケーション能力（聞く力と説明・説得する力の両方）の向上プログラムの実施
- ・ 成人までの世代向けに、「不便さ」を経験できる地域で一定期間生活する体験学習プログラムの実施

●短期的な政策による海外展開支援

- ・ 海外の建設基礎情報の提供
- ・ 本邦建設技術を売りこむ建設外交の推進
- ・ 本邦技術活用条件（STEP）の継続的な案件形成
- ・ 海外の在外大使館や JETRO の事務所に建設相談窓口を設置のうえ、本邦建設企業と海外の政府系発注者との紛争情報を集約し、短期的には、両政府間で友好的に解決できるものがあるか否かの検討を実施。長期的には、当該情報の蓄積により、同一傾向にある紛争の対処方法を検討し（租税条約の改定の必要性、ODA の Visa 条項、輸入通関条項、免税条項の実態に合った見直しの必要性など）、相手国の所管行政トップへの情報提供及び改善の要請。
- ・ 外国人エンジニアの登録制度（日本で教育を受けた人材の追跡調査）
- ・ 貿易保険の見直し（期間、要件の緩和、保険料低下に向けた再検討）
- ・ 本邦建設企業が受注した ODA の低入札状況の把握

B) 中小建設企業（専門工事企業含む）

●短期、中長期的な取り組みの方向性

- ・ 過去海外進出したことのない中小企業単独での進出は慎重に検討すべきであり、進出する場合は、短期的には海外経験の豊富な大手建設企業の傘下で海外進出し、その下で 1 つのプロジェクトをこなす。その間に、市場の特徴を把握し、長期的に将来、ローカルスタッフ・ローカル技術を取り込んだ形での土着化した企業経営が持続的にできるのか検討することが重要である。

●短期、中長期的な政策による海外展開支援

- ・ 大手、準大手に対する支援策の他に、中小建設企業用に海外進出に関する国内の相談窓口の設置・対応も必要である（JETRO 窓口との兼務も検討）。

5.3 海外の建設市場の動向

5.3.1 各国・地域別の建設市場

2008年の各国、地域別のGDPを、日本を100として経済規模を比較するとアメリカ295.3、欧州（19カ国）383.5、アジア・オセアニア187.1（2007年度）となる。

また、維持・修繕を含む建設市場または維持修繕を含まない新規の建設投資の規模は、日本を100として比較すると、アメリカ233.7（建設投資）、欧州428.4（建設市場）、アジア・オセアニア388.1（2007年度の建設投資）となっている。

建設投資のGDPに対する比率は、日本が9.5%、アメリカ7.5%、アジア・オセアニア19.6%（2007年度）である。維持・修繕を含む建設市場の対GDP比は、日本が11.8%、欧州で13.1%となっている。

図表 5-3-1 各国・地域別の建設市場（名目値、兆円換算）

	日本 注1) 2008年度	アメリカ 2008年	欧州(19カ国) 注2) 2008年	アジア 注3) 2007年度
GDP 注4) (日本を100とした割合)	499.3 (100)	1,474.4 (295.3)	1,914.9 (383.5)	963.8 (187.1)
建設市場 注5) (日本を100とした割合)	58.7 (100)	- -	251.5 (428.4)	- -
対GDP比 (%)	11.8	-	13.1	- -
建設投資 注6) (日本を100とした割合)	47.5 (100)	111.0 (233.7)	- -	189.0 (388.1)
対GDP比 (%)	9.5	7.5	-	19.6%

資料：Eurostat、スウェーデン統計局、欧州中央銀行、ユーロコンストラクト会議（2008.12）、アジアコンストラクト会議（2008.10）、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、2009.04）、内閣府統計資料、建設投資の見通し（建設経済研究所編、2009.04）、中国国家统计局（中国統計年鑑）、オーストラリア統計局、ニュージーランド統計局、台湾行政院经济建设委員会（The Council for Economic Planning and Development）、タイ国家経済社会発展委員会（Office of the National Economic and Social Development Board）

- 注）1. 日本データは年度。建設市場、建設投資とも見通し（国土交通省、建設経済研究所編 2009.04）。
 2. 欧州の構成国は、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、チェコ、ハンガリー、ポーランド、スロバキアの19カ国。
 3. 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、オーストラリア、ニュージーランドを含めて14カ国・地域。なお、2007年の建設投資額は、フィリピンは2000年、スリランカは2005年、インドネシアは2006年のデータを採用。（）内数値は、2007年度の日本の数値を100とした場合の割合。
 4. 数値の円換算には、次に掲げる為替レートを使用。
 1US\$=103.36円、1ユーロ=152.41円（アメリカ、欧州は、いずれも2008年の平均レート）。
 1US\$=117.75円、1ユーロ=161.24円（アジアは、いずれも2007年の平均レート）。
 5. 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、建設投資の見通し（建設経済研究所編 2009.04）の2008年度見通しに国土交通省「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（第6表 2007年度）を暫定的に加算し建設市場としている。ただし、日本の建設投資には政府土木の維持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。
 6. 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。

5.3.2 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)

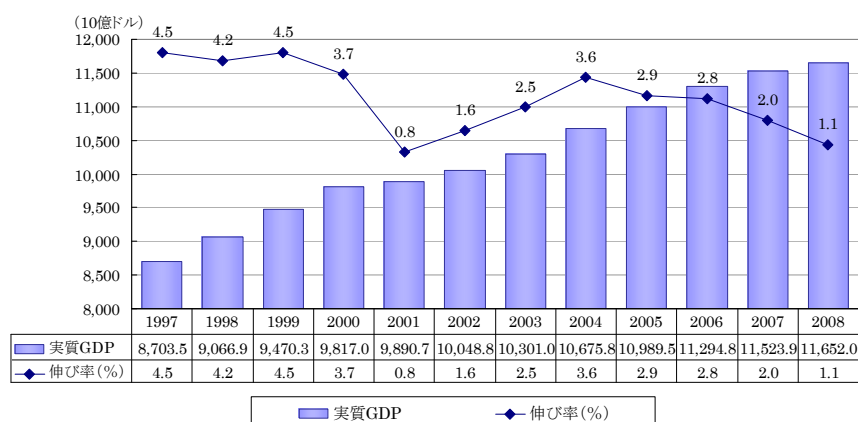
(1) アメリカのマクロ経済

(金融危機と実体経済の悪化の悪循環により景気後退が深刻化、長期化のリスクも高い)

米国経済 (GDP) は、2008 年、前年比で 1.1%の成長であった (図表 5-3-2)。しかし、四半期ベースでは、2008 年第 2 四半期までは、前期比年率でプラスの成長を維持してきたものの (2008 年第 1 四半期 0.9%増、第 2 四半期 2.8%増)、第 3 四半期以降は、急速に景気後退が進んだ。2008 年第 3 四半期の実質 GDP 成長率は前期比年率△0.5%、第 4 四半期に至っては、内需の大幅な減少から前期比年率△6.3%となった。2009 年に入っても景気後退はなお続いており、4 月 29 日発表された 2009 年第 1 四半期の GDP 速報値は、前期比年率△6.1%となった。3 四半期連続でマイナス成長を記録したのは、1975 年¹以来のことであり、経済状況が一層厳しさを増す中、景気後退が長期化するリスクが高いという見解も示されている²。

米国政府は、本稿 1.1.2 でも触れた財政政策を進める一方、金融市場の安定化に向けて、「不良資産買取のための官民投資プログラム (PPIP)」を 3 月 23 日発表している。これは、①銀行から不良貸出債権を買い取る官民共同の投資ファンド (Public-Private Investment Fund) の創設、②不良証券を買い取る不良証券投資ファンド (Legacy Securities Investment Fund) の官民による創設、及び③ターム物資担保証券貸出ファシリティー (TALF:Term-Asset Backed Securities Loan Facility) の不良証券への拡大が主な柱である。米国政府が支出する資金は、2008 年 10 月に成立した緊急経済安定化法に基づく不良債権買取プログラム (TARP) から 750 億～1,000 億ドルが支出され、5000 億ドルの不良資産の買取を目指すことになると見られ、将来的には買取規模が 1 兆ドルにまで引き上げられる可能性がある。

図表 5-3-2 アメリカ実質 GDP の推移 (単位 : 10 億ドル、%)



出典：商務省発表資料より作成 注 1) 実質 GDP は 2000 年価格

¹ 1974 年第 3 四半期前期比年率△3.8%、1974 年第 4 四半期△1.6%、1975 年第 1 四半期△4.7%であった。

² 月例経済報告 (平成 21 年 5 月 25 日発表)

(2) 建設投資の状況

(2008 年の民間住宅投資は前年比年率△27.7%、公共投資は 7 %台の増加)

2008 年の建設投資は、前年比△5.5%であった。図表 5-3-3、図表 5-3-4 に示した通り、民間非住宅（前年比 14.9%増）、公共投資（前年比 7.1%増）が増えている中、民間住宅の落ち込みが顕著に現れ（前年比△27.7%）、2008 年の建設投資全体を押し下げた形となった。部門別に特徴を挙げると、民間非住宅では、製造業の設備投資が増加しており、631 億ドルで前年比 49.4%増であった。公共投資に関しては、道路、上下水道、教育施設等の投資額は前年比で増加している³（図表 5-3-5）。

2009 年の建設投資は、2009 年 5 月 4 日の商務省発表によれば、3 月の建設投資が、季節調整済年率換算値で 9,697 億ドル（名目値。以下同じ）、前月比年率 0.3%増、前年同月比年率△11.1%となった。そのうち公共投資は 3,087 億ドルとなり前月比年率 1.1%増、前年同月比年率 2.6%増とプラスの伸びを示した。

一方、2009 年 3 月の民間投資は 6,609 億ドルとなり前月比年率△0.1%、前年同月比年率△16.3%となった。内訳をみると、民間住宅投資は 2,583 億ドルとなり、前年同月比年率△34%（前月比年率△4.2%）と減少傾向が続いている。一方、民間非住宅投資は 4,026 億ドルとなり、前年同月比年率では 1.2%増、前月比年率では 2.7%増と昨年より下落基調であった民間非住宅投資だが、やや下げ止まった感もある。しかし、景気後退の動向も見極める必要があり、建設投資の動向は今後も注意して見ていくことが重要である。

図表 5-3-3 アメリカの建設投資の推移

(上段: 金額: 百万ドル 下段: 対前年比伸び率: %)

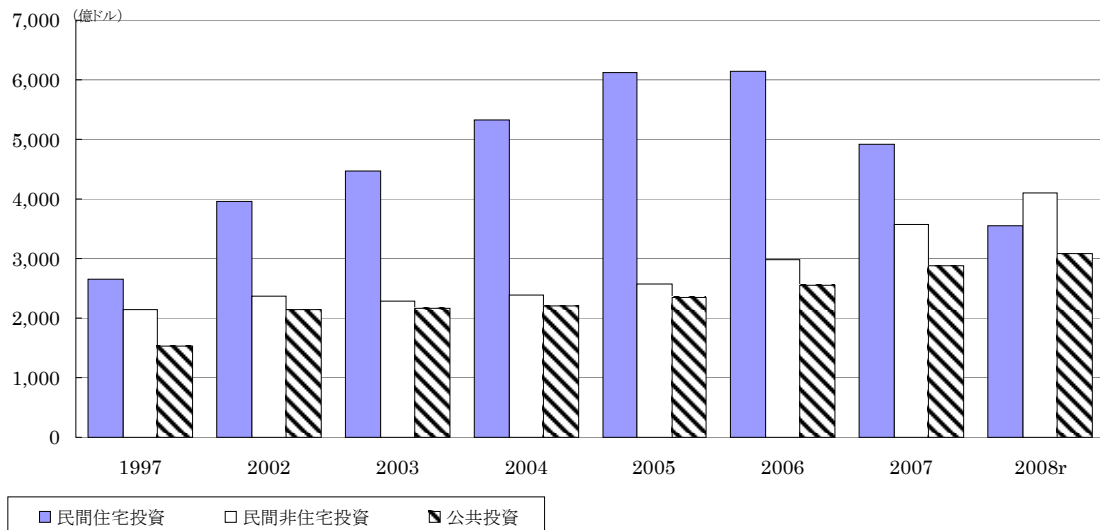
	1997	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008r	構成比
新規投資全体	631,853	847,873	891,497	991,561	1,102,703	1,167,554	1,137,152	1,074,093	100.0
	5.4	0.9	5.1	11.2	11.2	5.9	-2.6	-5.5	
民間工事	478,416	634,435	675,370	771,378	868,543	912,169	850,009	766,603	71.4
	5.6	-0.6	6.5	14.2	12.6	5.0	-6.8	-9.8	
住宅	264,696	396,696	446,035	532,900	611,899	613,731	492,499	355,883	33.1
	2.8	8.9	12.4	19.5	14.8	0.3	-19.8	-27.7	
非住宅及びその他	213,720	237,739	229,335	238,478	256,644	298,438	357,510	410,720	38.2
	9.3	-13.2	-3.5	4.0	7.6	16.3	19.8	14.9	
公共工事	153,437	213,438	216,127	220,183	234,160	255,385	287,143	307,490	28.6
	4.6	5.7	1.3	1.9	6.3	9.1	12.4	7.1	
建築	N/A	123,876	126,098	127,603	132,310	140,437	165,303	179,560	16.7
	N/A	N/A	1.8	1.2	3.7	6.1	17.7	8.6	
土木及びその他	N/A	89,562	90,029	92,580	101,850	114,948	121,840	127,930	11.9
	N/A	N/A	0.5	2.8	10.0	12.9	6.0	5.0	

出典：商務省発表資料より作成

注 1) (r)は Revised 注 2) 金額は名目値

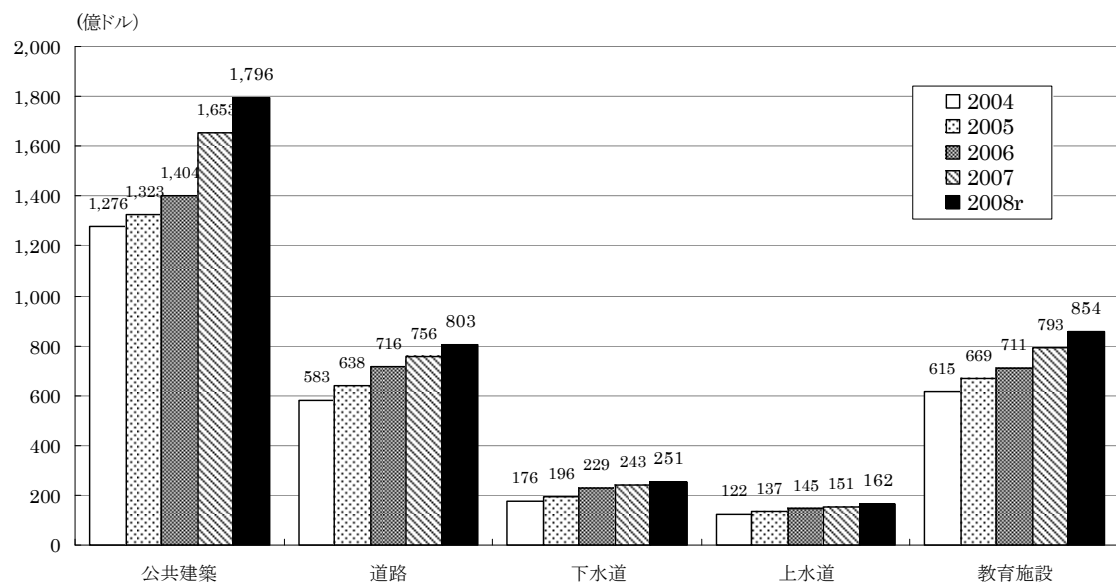
³ 公共建築などは、総額では増加しているが、内訳によっては、マイナスとなっているものもある。

図表 5-3-4 民間住宅投資、民間非住宅投資、公共投資の推移



出典：商務省発表資料より作成 注 1) (r)は Revised 金額は名目値

図表 5-3-5 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) (r)は Revised 注 2) 金額は名目値 注 3) 公共建築は教育施設を含む

(3) 住宅市場の状況⁴

(2008 年の着工戸数は、100 万戸割れし、2009 年も落ち込みが続く)

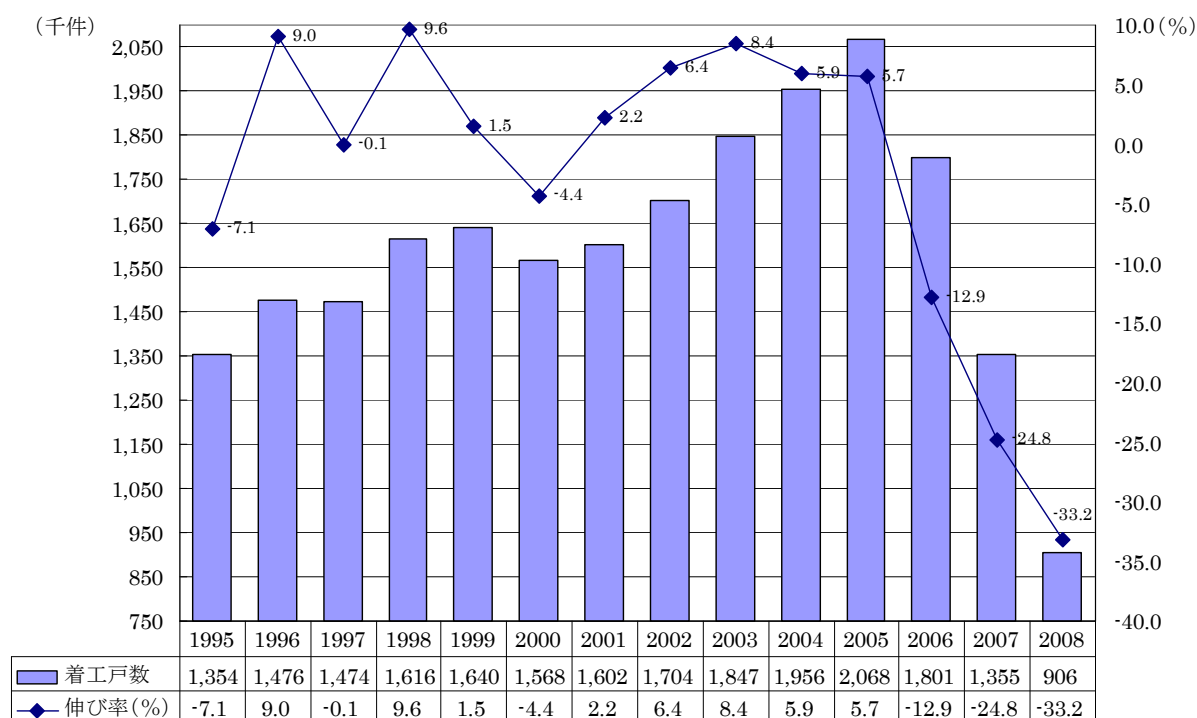
2008年の民間住宅着工戸数は、90万5,500戸と100万戸を割り込んだ(図表5-3-6)。

2009年の民間住宅着工戸数については、2009年4月の民間住宅着工戸数が(2009年5月19日商務省発表)、年率で前年同月比△54.2%の45万8千戸となり、過去最低水準を記録した。

また、先行指標の許可件数も2009年4月は、49万4千件(年率)と、過去最低を更新しており、住宅市場の低迷は、今後も続くものと予想される。

⁴ 本稿 1.1.2「各国の景気対策と公共投資について」を参照。

図表 5-3-6 民間住宅着工戸数の推移



出典：商務省発表資料より作成

(ヨーロッパ)

(1) 西欧、中・東欧のマクロ経済

(西欧は、景気後退が急速に深刻化する一方、中・東欧は、経済成長が鈍化)

EU27 カ国の 2008 年の実質 GDP 成長率は、0.9%増の成長にとどまった(図表 5-3-7)。

しかし、四半期ベースでは、2008 年第 1 四半期まで、前期比年率でプラスの成長を維持してきたものの(2007 年第 4 四半期 0.6%増、2008 年第 1 四半期 0.5%増)、第 2 四半期以降は、マイナス成長が 3 四半期続き、景気後退が顕著となった。2008 年第 2、第 3 四半期の実質 GDP 成長率は、それぞれ前期比年率△0.1%、△0.3%で、第 4 四半期に至っては、前期比年率△1.5%となった。

2009 年以降の EU27 カ国の見通しであるが、1 月 29 日に欧州統計局が発表した 2009 年～2010 年の経済予測によれば経済成長率(GDP 伸び率)は、2009 年は△1.8%に落ち込み、2010 年によりやく 0.5%となり回復基調に向かうと予測されている(図表 5-3-7)。経済規模が大きい英独仏伊スペインの主要 5 カ国の 2009 年の経済成長率の見通しを見ると、英国△2.8%(2008 年 0.7%増：以後括弧内は 2008 年成長率)、ドイツ△2.3%(1.3%増)、フランス△1.8%(0.7%増)、イタリア△2.0%(△1.0%)、スペイン△2.0%(1.2%増)となり、5 カ国とも前年比で 2%前後のマイナス成長となると予測されている。

一方、中・東欧でも、2009 年は、ハンガリー(△1.6%)、バルト 3 国(△4%～△7%)などマイナス成長になると予測されている国もあるが、ポーランド(2.0%増)、チェコ(1.7%増)、スロバキア(2.7%増)、ルーマニア(1.8%増)、ブルガリア(1.8%増)などは、経済

成長に鈍化傾向が見られるものの 2009 年の GDP 成長率は、2%程度の成長が見込まれている⁵。

図表 5-3-7 欧州諸国の実質 GDP の推移

	2004	2005	2006	2007	2008	2009 注)	2010 注)
EA16ヶ国 実質GDP伸び率 (%)	2.3	1.8	2.9	2.7	0.7	-1.9	0.4
EU27ヶ国 実質GDP伸び率 (%)	2.5	2	3.1	2.9	0.9	-1.8	0.5

出典：Eurostat（2009 年 4 月）及び 2009 年 1 月 19 日公表値。注）2009～2010 年は予測値。

注） EA16 ヶ国 ： オーストリア、ベルギー、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、ポルトガル、スペイン、ルクセンブルク、ギリシャ、キプロス、マルタ、スロベニア、スロバキア、の 16 カ国。

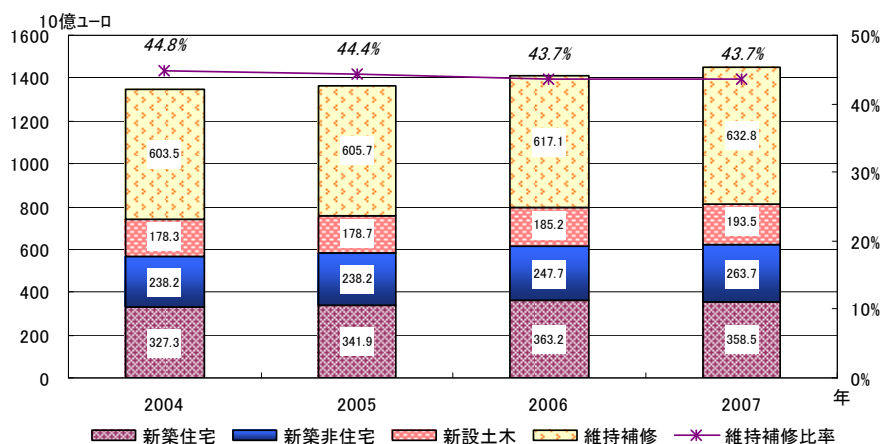
EU27 ヶ国 ： 上記 16 ヶ国の他、イギリス、デンマーク、スウェーデン、チェコ、ハンガリー、ポーランド、エストニア、ラトビア、リトアニア、ブルガリア、ルーマニアの合計 27 カ国。

(2) 西欧、中・東欧の建設市場

（西欧は後退局面が続く。中・東欧は、鈍化傾向から後退局面に入る国もある。）

ユーロコンストラクト会議メンバー 19 カ国⁶の建設市場全体（以下、建設市場は建設新規投資に維持修繕を加えたものとする）は、2004 年以降、2008 年まで成長を維持してきた（西欧：図表 5-3-8、中・東欧：図表 5-3-9）。2008 年の建設市場規模は、1 兆 6,500 億ユーロ(251 兆 4,765 億円⁷)で、前年比 8.7%の増加となる見通しである（図表 5-3-10）⁸。

図表 5-3-8 西欧の建設市場の推移



出典：ユーロコンストラクト会議（2008.06）資料より作成。2007 年価格。

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

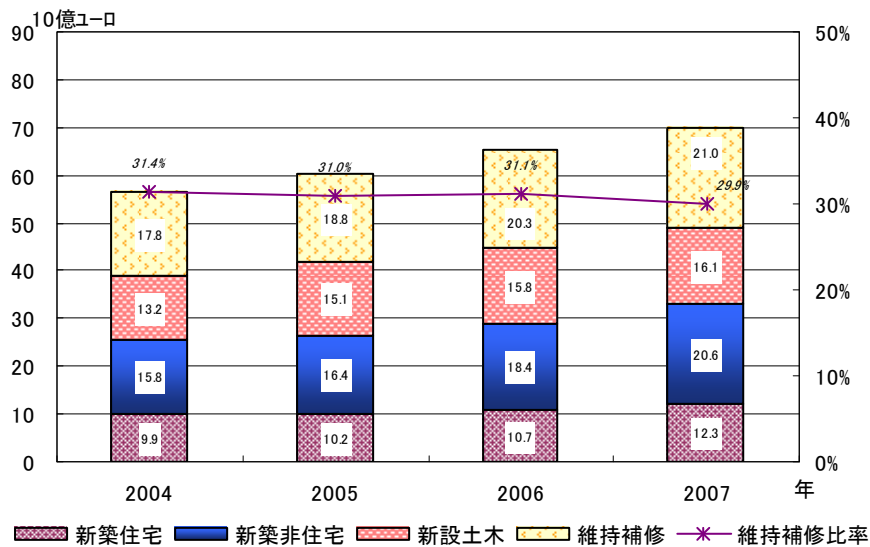
⁵ 欧州統計局：2009 年～2010 年の経済予測（2009 年 1 月 29 日発表）

⁶ <http://www.euroconstruct.org/>

⁷ 1 ユーロ＝152.41 円（内閣府 海外経済データ平成 21 年 4 月 2008 年期中平均レート）

⁸ ユーロコンストラクト会議 2008 年 12 月公表時点の見通し。

図表 5-3-9 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（2008.06）資料より作成。2007年価格。

注）中・東欧：チェコ、ハンガリー、ポーランド、スロバキアの4カ国。

図表 5-3-10 2007年の西欧・中・東欧諸国のGDPと建設市場

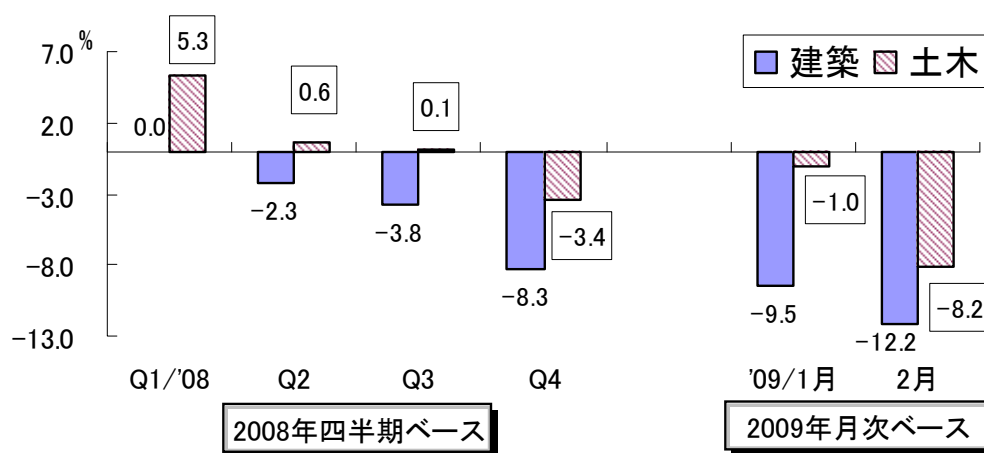
	2007年GDP (10億ユーロ)	建設市場 (10億ユーロ)	建設市場対前 年比伸び率(%)	建設市場対 GDP比(%)	人口 (千人)	1人当たり建 設市場 (ユーロ)
フランス	1,867.9	209.810	3.7	11.2	61,540	3,409
ドイツ	2,423.8	256.942	2.3	10.6	82,210	3,125
イタリア	1,535.5	199.034	0.1	13.0	59,391	3,351
スペイン	1,049.8	217.125	1.6	20.7	45,201	4,804
イギリス	2,024.6	215.980	2.1	10.7	61,040	3,538
5カ国小計	8,901.6	1,098.891	2.0	12.3	309,382	3,552
5カ国割合(%)	76.0	75.9			79.0	
オーストリア	241.5	31.835	3.7	13.2	8,312	3,830
ベルギー	330.8	30.854	3.6	9.3	10,544	2,926
デンマーク	227.7	30.826	1.8	13.5	5,447	5,659
フィンランド	178.8	27.390	7.0	15.3	5,300	5,168
アイルランド	185.8	37.131	1.7	20.0	4,339	8,558
オランダ	565.9	73.782	7.2	13.0	16,404	4,498
ノルウェー	286.1	33.794	7.5	11.8	4,681	7,219
ポルトガル	162.9	26.315	-0.2	16.2	10,604	2,482
スウェーデン	316.3	24.159	3.8	7.6	9,170	2,635
スイス	308.2	33.500	1.6	10.9	7,617	4,398
10カ国小計	2,804.0	349.586	4.1	12.5	82,418	4,242
西欧計	11,705.6	1,448.477	2.5	12.4	391,800	3,697
チェコ	128.2	19.905	6.9	15.5	10,381	1,917
ハンガリー	100.9	10.517	-3.4	10.4	10,049	1,047
ポーランド	308.4	35.014	12.3	11.4	38,116	919
スロバキア	55.1	4.605	3.2	8.4	5,397	853
中・東欧計	592.6	70.041	7.5	11.8	63,943	1,095

出典：ユーロコンストラクト会議（2008.06）資料より作成。2007年価格。

しかし、国別・地域別に建設市場の動向を見てみると、実情は異なっている（図表 5-3-11、図表 5-3-12）。2008 年 12 月に開催されたユーロコンストラクト会議でも見解が示されているが、今回の経済・金融危機では、信用収縮、住宅価格の下落、株式市場の暴落などにより、金融機関はもとより客先・施主の信用に依存する建設産業でも業績の急激な悪化が顕在化してきている。欧州では依然として、投資・消費の延期、需要減退、設備投資計画の縮小、雇用カットといった景気後退の負のサイクルが拡大している。このため、2008 年～2009 年の西欧の建設生産高は、減少又は良くて現状維持との見方が強い。特にスペイン及びアイルランドは今回の経済・金融危機の影響を最も強く受けているが、その 2 カ国を除いても、建設生産高の伸び率は、2010 年に 0.2%まで落ち込み、その後、2011 年にようやく復調するであろうと見られている。

他方、東欧の建設生産高は、2008～2009 年の伸び率に関しては、これまでより下がるものの、伸び自体は維持されていくものと予測される。例えば、ポーランドでは大規模プロジェクト⁹が実施されるため、その伸び率は維持されと考えられる。土木の伸び率は、欧州全体として下がるもののマイナス成長にはならず、東欧は EU の構造基金からの補助もあり、西欧より高い伸び率を示すものと見られている¹⁰。

図表 5-3-11 EU27 ヶ国の建築・土木別建設生産高の伸び率の推移（対前年比：%）



出典：Eurostat（2009.04.17）資料より作成

⁹ 2012 年開催予定のサッカーの欧州選手権に合わせたインフラの近代化プロジェクトが実施されている。

¹⁰ EU の公共投資についての詳細は、本稿 1.1.2 「各国の景気対策と公共投資について」を参照。

図表 5-3-12 建設生産高の伸び率の推移（対前年比：%）

Total	Q1-08	Q2-08	Q3-08	Q4-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dec-08	Jan-09	Feb-09
EA16	-0.2	-3.8	-4.8	-8.1	-6.4	-5.8	-5.9	-13.0	-9.0	-11.8
EU27	1.0	-1.7	-3.0	-7.1	-4.6	-6.3	-4.7	-10.4	-7.5	-11.2
Belgium	0.3	3.4	0.1	-8.7	-1.6	-9.8	-5.1	-11.8	-13.4	:
Bulgaria	-3.2	-0.8	-2.6	-7.2	0.6	-1.4	-12.3	-8.3	-4.8	-3.3
Czech Republic	0.0	-2.5	5.2	-4.0	8.7	-1.9	-2.3	-8.2	-10.0	-13.2
Denmark	-3.0	-2.4	-3.6	-2.7	-3.7	0.0	-4.5	-3.5	:	:
Germany	2.9	-1.2	-1.3	-2.3	-1.7	-2.4	-1.4	-3.3	-25.2	-20.9
Estonia**	-3.7	-6.2	-15.5	-19.8	:	:	:	:	:	:
Ireland**	-24.4	-26.1	-23.3	-26.7	:	:	:	:	:	:
Greece**	4.1	8.2	2.9	-2.4	:	:	:	:	:	:
Spain	-9.4	-17.3	-18.6	-19.7	-26.6	-17.8	-12.0	-27.3	-0.2	-15.4
France	3.7	0.3	0.2	-2.7	0.5	-1.4	-2.9	-4.0	-3.5	-4.9
Italy	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
Cyprus**	8.8	4.2	2.6	-4.8	:	:	:	:	:	:
Latvia**	6.4	5.7	-6.3	-10.3	:	:	:	:	:	:
Lithuania**	12.6	5.6	3.4	-10.6	:	:	:	:	:	:
Luxembourg	-2.6	0.0	-2.0	-1.8	0.2	-5.3	-2.8	4.6	:	:
Hungary	-17.4	-6.3	-5.9	0.8	1.0	-3.5	1.4	3.7	-16.0	:
Malta**	1.3	2.9	3.2	2.3	:	:	:	:	:	:
Netherlands	c	c	c	c	c	c	c	c	c	c
Austria	3.2	-1.3	-3.0	-1.4	-1.0	-2.6	1.4	-2.9	-2.2	:
Poland	15.5	18.5	8.2	2.7	7.8	5.6	2.1	0.8	9.1	2.2
Portugal	-1.3	-1.7	-0.4	-2.1	2.0	1.3	-2.1	-6.0	-6.8	-6.6
Romania	36.7	41.4	27.8	14.6	28.1	11.3	16.5	16.1	14.7	-6.7
Slovenia	32.3	16.9	15.6	4.3	22.4	15.1	-2.3	-3.6	-27.0	-25.0
Slovakia	12.3	10.0	10.0	14.0	15.2	16.8	16.8	8.4	-24.7	:
Finland	10.4	7.8	7.8	-4.7	3.1	-1.7	-2.7	-9.0	-10.7	c
Sweden	6.2	11.8	4.8	1.6	-14.8	4.7	14.7	-10.7	5.3	2.1
United Kingdom	3.4	1.8	0.0	-7.2	0.1	-11.6	-4.0	-5.5	-5.7	-12.2
Building	Q1-08	Q2-08	Q3-08	Q4-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dec-08	Jan-09	Feb-09
EA16	-1.1	-4.3	-5.7	-9.3	-7.8	-6.6	-7.3	-14.5	-11.7	-13.1
EU27	0.0	-2.3	-3.8	-8.3	-6.0	-7.1	-5.9	-11.9	-9.5	-12.2
Civil engineering	Q1-08	Q2-08	Q3-08	Q4-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dec-08	Jan-09	Feb-09
EA16	2.4	-2.4	-2.4	-5.6	-2.3	-4.4	-2.9	-10.0	-0.4	-9.5
EU27	5.3	0.6	0.1	-3.4	0.7	-3.5	-1.1	-5.6	-1.0	-8.2

出典：Eurostat（2009.04.17）資料

注 1）EA16、EU27 の内訳は、図表 5-3-7 参照。 注 2）「c」未開示情報、「:」未入手情報

(アジア・オセアニア)

(1) アジア・オセアニアのマクロ経済

(景気が一段と減速している国、景気の後退が深刻化している国など状況は様々)

2008年のアジア諸国の経済は、日本を除き、プラス成長を維持する一方、全ての国で鈍化傾向が見られた。しかし、中国(実質GDP成長率9%:以下も成長率)、インド(7.3%)、ベトナム(6.2%)、インドネシア(6.1%)は、6%を超えるGDP成長率(実質)を維持し、欧米諸国が1%程度の成長であったことと比べると金融市場の混乱の影響は、2008年に関しては、限定的であったと言える。

しかし、2009年は、シンガポールの△10%をはじめ、台湾(△7.5%)、香港(△4.5%)、韓国(△4.0%)、日本(△3.9%)、マレーシア(△3.5%)、タイ(△3.0%)、ニュージーランド(△2.0%)、豪州(△1.4%)でもマイナス成長になるとIMFにより予測が出されており(図表5-3-13)、8%以上の成長が必要であると言われている中国でも8%台を維持するのは難しいという国際機関の見方が多い¹¹。

図表 5-3-13 アジア・オセアニア諸国の実質 GDP 成長率の推移

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	見込み 2008	見通し 2009
中国	9.1	10.0	10.1	10.4	11.6	13.0	9.0	6.5
香港	1.8	3.0	8.5	7.1	7.0	6.4	2.5	-4.5
台湾	4.6	3.5	6.2	4.2	4.8	5.7	0.1	-7.5
インド	3.8	8.5	7.5	9.5	9.7	9.0	7.3	4.5
インドネシア	4.5	4.8	5.0	5.7	5.5	6.3	6.1	2.5
日本	1.1	2.1	2.0	2.3	2.3	1.9	-2.7	-3.9
韓国	7.2	2.8	4.6	4.0	5.2	5.1	2.2	-4.0
マレーシア	5.4	5.8	6.8	5.3	5.8	6.3	4.6	-3.5
フィリピン	4.4	4.9	6.4	5.0	5.4	7.2	4.6	0.0
シンガポール	4.1	3.8	9.3	7.3	8.4	7.8	1.1	-10.0
スリランカ	4.0	6.0	5.4	6.2	7.7	6.8	6.0	2.2
ベトナム	7.1	7.3	7.8	8.4	8.2	8.5	6.2	3.3
タイ	5.3	7.1	6.3	4.6	5.2	4.9	2.6	-3.0
オーストラリア	4.0	3.4	3.2	3.1	2.6	4.2	2.0	-1.4
ニュージーランド	4.9	4.1	4.5	2.8	1.9	3.1	0.3	-2.0

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、2009.04)、内閣府発表資料、IMF“World Economic Outlook Database”(2009年4月)、建設投資の見通し(建設経済研究所編、2009.04)

- 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、2009.04)とIMF“World Economic Outlook Database”(2009年4月)が異なる場合、海外経済データ値を採用。日本の数値は、建設投資の見通し(建設経済研究所編、2009.04)を採用。
2. 2008年、2009年の成長率は日本を除き、IMF“World Economic Outlook Database”(2009年4月)の予測値を採用。2008年度、2009年度の日本の実質GDP成長率は、建設投資の見通し(建設経済研究所編、2009.04)の予測値を採用。

¹¹ 2009年の中国の実質GDP成長率予測：IMF6.5%（4月発表）、世銀6.5%（3月発表）、ADB7%（3月発表）、国連7.5%（3月発表）。また、中国統計局の4月16日公表数値によると、2009年の第1四半期の実質成長率（GDP）は6.1%にとどまり、前年同期比で4.5ポイント低く、1992年に四半期ベースのGDP統計が発表されて以来、最低の水準となった。

(2) アジア・オセアニアの建設市場

(中国の建設生産高の伸びは鈍化。その他各国の建設需要の落ち込みが顕在化。)

2007年の建設投資額(名目)が大きい主要国(図表5-3-14)の2008年の建設市場の動向を整理すると、以下の通りとなる。

中国の建設市場¹²だが、2008年第2四半期では、建設生産高は前年同期比24.4%増を記録し、続く第3四半期には22.8%増、2009年第1四半期では21.2%増と次第に建設生産高の伸びが鈍化している。これは、住宅建設の延床面積の推移(2008年第2四半期前年同期比20.1%増、第3四半期15.6%増、2009年第1四半期では8.4%増)からも確認でき、2009年の中国の建設市場の伸びは鈍ると見られている。

次に韓国の建設投資¹³だが、2008年は、第1四半期(前期比△2.5%)、第2四半期(△0.3%)、第4四半期(△3%)ともマイナスの伸び率であった。しかし、2009年第1四半期には、実質GDP成長率(前期比0.1%増)とともに、建設投資も前期比5.3%増の伸びを示した。しかし、経済情勢は依然厳しい状況にあり、今後の建設投資の動向は、楽観視できないという見方が多い。

豪州の2008年の建設投資は、各四半期とも前年同期比でプラスの伸びとなった(1-3月期3.3%増、4-6月期5.9%増、7-9月期8.8%増、10-12月期13%増)。一方、2008年後半から資源需要の旺盛であった貿易相手国の多くが不況に陥ったこともあり、2008年10-12月期のGDP成長率は前期比△0.5%となった。2009年に入っても、その厳しさは続いており、景気後退は避けられないとする見方が次第に強くなっていることから、2009年の建設投資にもその影響が現われてくるものと予測され、これからも注意深く見ていく必要がある。

2008年のシンガポールの建設投資は、346億シンガポールドル(2兆8,534億円¹⁴)となり、2007年の245億シンガポールドルの1.4倍を記録した。一方で、2008年第4四半期の実質GDP成長率は前期比△16.4%、2009年4月14日に発表された第1四半期の実質GDP成長率は、前期比△19.7%となり、1975年に四半期ごとのGDP指標を発表して以来の最大の落ち幅となった。また、2004年以来上昇を続けてきた住宅価格も2009年第1四半期では、ピーク時から21%、前期比で14%の下落となり、1975年に統計を取り始めて以来最大の下落幅を記録した¹⁵。その影響も考慮し、シンガポール政府は、2009年の建設投資見通しの中で、住宅投資の落ち込みを大きく予測しており、前年比△64%(23億シンガポールドル)～△73%(17億シンガポールドル)という見通しを出している。

また、その他のアジア諸国でも、2009年は、世界的な景気後退の影響を受けて、建設投資の伸びは鈍化、若しくは、大幅な下げを余儀なくされると見られている。

¹² 中国国家统计局プレスリリース(2008年8月1日、2008年10月31日、2009年4月20日発表)。

¹³ 韓国銀行 2009年3月発表、JETRO 4月30日発表資料参照。

¹⁴ 1シンガポールドル=82.47円(内閣府 海外経済データ平成21年4月 2008年期中平均レート)

¹⁵ 都市再開発庁(URA:Urban Redevelopment Authority) 2009年4月24日発表。

図表 5-3-14 2007 年のアジア・オセアニア諸国の建設投資

国 名	2007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	32,790	10,975	33.5	1,321,050	831
香 港	2,072	119	5.7	6,972	1,707
台 湾	3,796	344	9.1	23,082	1,490
インド	10,408	919	8.8	1,123,970	82
インドネシア	4,329	79	1.8	224,938	35
日 本	43,744	4,133	9.4	127,761	3,235
韓 国	9,698	1,753	18.1	48,456	3,618
マレーシア	1,866	256	13.7	26,841	954
フィリピン	1,441	63	4.4	88,712	71
シンガポール	1,610	162	10.1	4,589	3,530
スリランカ	300	5	1.7	19,928	25
ベトナム	706	12	1.7	85,593	14
タ イ	2,453	211	8.6	65,740	321
オーストラリア	9,105	1,059	11.6	20,983	5,047
ニュージーランド	1,279	100	7.8	4,235	2,361
合 計	125,597	20,190	16.1	3,192,850	632
日本を除く	81,854	16,057	19.6	3,065,089	524

出典：第 14 回アジアコンストラクト会議資料（2008.10）、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（中国統計年鑑）、オーストラリア統計局、ニュージーランド統計局、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、2008.08）、内閣府統計資料、建設投資の見通し（建設経済研究所編、2008.10）、台湾行政院经济建设委員会（The Council for Economic Planning and Development）、タイ国家経済社会発展委員会（Office of the National Economic and Social Development Board）

- 注）1. 建設投資額は（名目値）、フィリピンは 2000 年、スリランカは 2005 年、インドネシアは 2006 年のデータを採用。香港の建設投資額には維持修繕も含む。
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. 台湾、タイの建設投資額は、総固定資本形成（名目）のうち、建設（Construction）と分類されている金額を集計したものである。

(3) 中東湾岸諸国の建設市場

（ドバイでは、その伸びが止まる一方、その他の国・地域では開発計画の発表が今も続く）

中東湾岸諸国（以後 Gulf¹⁶）の建設市場規模について、計画中及び実施中のプロジェクト総額からその推移を見てみると次の通りとなる（図表 5-3-15）。

2004 年 12 月期には、アラブ首長国連邦（以後 UAE）が 801 億米ドル（Gulf 中で約 22% を占める）、サウジアラビアが 770 億米ドル（Gulf 中で約 21%）、カタールが 698 億米ドル（Gulf 中で約 20%）と、この 3 カ国で 2,269 億ドル（24 兆 5,483 億円¹⁷：Gulf 中で 60%以上）のプロジェクト総額であった。

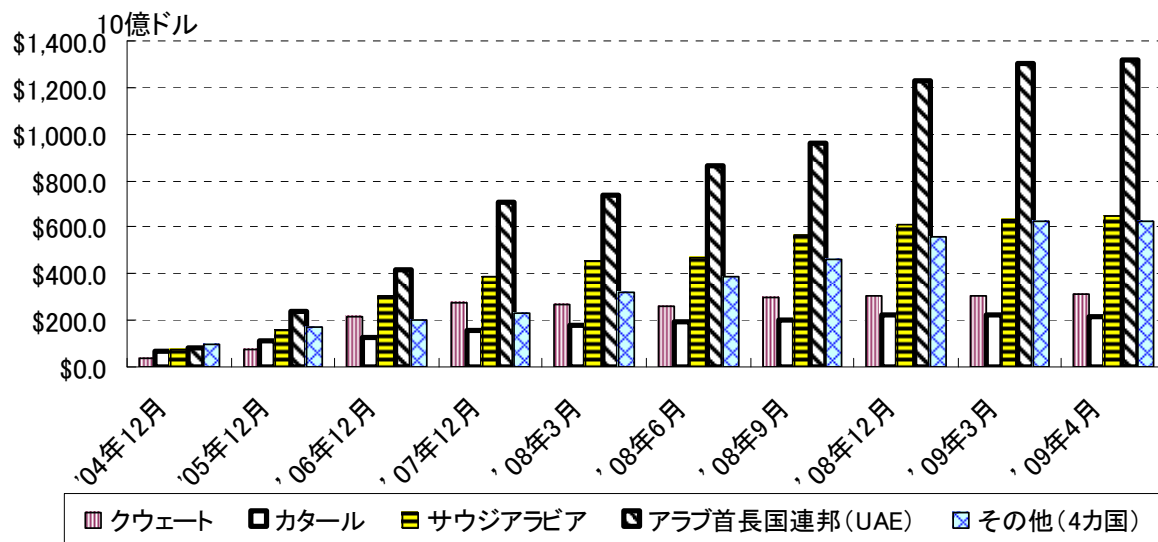
¹⁶ 次の 8 カ国を対象とする。バーレーン、クウェート、オマーン、カタール、サウジアラビア、アラブ首長国連邦（UAE）、イラン、イラク。

¹⁷ 1 米ドル＝108.19 円（内閣府 海外経済データ平成 21 年 4 月 2004 年期中平均レート）

その後、オイルマネーや不動産投資ファンドにより、エネルギー関係プロジェクトのみならず、大型の不動産開発プロジェクト、公共交通インフラ整備プロジェクトなども計画、実施されプロジェクト総額は、対前年比で2005年95%増、2006年78%増、2007年40%増と急激に増え続けた。その中でも、UAE 首都のアブダビと比べると石油資源が乏しいドバイ（UAE）では、脱石油経済が進められてきた背景もあり、海上（埋立地）、陸上問わず超大型不動産開発プロジェクトが計画、実施され、その総額は2007年12月期で7,101億米ドル（約83兆6,142億円¹⁸）にも上り、中東湾岸諸国のプロジェクトの約4割がドバイを中心にしたUAEに集中していたことになる。

しかし、2008年に入り、中東湾岸諸国全体のプロジェクト総額は、2008年3月時点（前期比10%増）、6月時点（11%増）、9月時点（14%増）、12月時点（17%増）と新規計画案件も鈍化する傾向が見られ、2009年3月時点では、前期比6%増と一桁の伸びに止まった。その中でも特に鈍化傾向が顕著に現れているのは、UAEで、2009年3月時点では、前期比6%増に止まり、2008年12月時点の対前期比27%増と比べて、約21%ポイント下がっている。これは、現在、ドバイでは、新規の開発計画がほとんどなくなり、発表済みの計画も先送りや縮小が相次いでいる一方、石油資源があるアブダビでは、大型の開発計画の発表も相次いでいることから、若干のプロジェクト総額の積み上げがなされているからだと考えられる。

図表 5-3-15 中東湾岸諸国のプロジェクト総額の推移（計画中の案件も含む）



出典) MEED (Middle East Business Intelligence) Gulf projects より作成

注1) その他は、イラン、イラク、バーレーン、オマーンの4カ国。

注2) 50百万米ドル以上のプロジェクトを対象とし、各時点での、計画中及び実施中の全ての案件を集計したプロジェクト総額。

¹⁸ 1米ドル=117.75円（内閣府 海外経済データ平成21年4月 2007年期中平均レート）

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（2007 年）
9. 中・東欧各国の建設市場の部門別内訳（2007 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）

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
オーストラリア	—	—	451	519	622	661	822	1,059
ニュージーランド	—	—	36	54	71	86	83	100
中国	—	—	3,210	4,041	—	5,286	8,378	10,975
香港	156	106	95	87	74	117	115	119
インド	—	—	—	—	563	680	750	919
インドネシア	—	—	38	46	63	69	79	—
韓国	642	673	763	1,141	1,267	1,479	1,630	1,753
マレーシア	104	140	125	125	108	136	161	256
フィリピン	63	—	—	—	—	—	—	—
シンガポール	140	83	81	57	60	68	106	162
スリランカ	—	—	—	3	4	5	—	—
ベトナム	—	6	7	7	7	8	10	12
台湾	—	232	234	234	285	304	334	344
タイ	103	97	105	119	140	156	181	211

出典：第14回アジアコンストラクト会議資料（2008.10）、国・地域別情報基礎データ概況（日本貿易振興機構）、オーストラリア統計局、ニュージーランド統計局、中国国家统计局（中国統計年鑑）、台湾行政院経済建設委員会（The Council for Economic Planning and Development）、タイ国家経済社会発展委員会（Office of the National Economic and Social Development Board）

- 注）1. 本稿の建設投資額は、フィリピンが2000年、スリランカが2005年、インドネシアが2006年のデータを採用。香港の建設投資額には維持修繕が含まれている。
 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・シンガポールの建設投資は海外建設協会を通じて入手。
 4. 台湾、タイの建設投資額は、総固定資本形成（名目）のうち、建設（Construction）と分類されている金額を集計。
 5. ベトナムは産業別投資額（名目）の建設（Construction）の数値を集計。

2. 西欧各国の GDP の推移（実質）

（単位：10 億ユーロ（2007 年価格）、下段対前年伸び率(%)）

	2004	2005	2006	2007	2008 注)	2009 注)	2010 注)
オーストリア	221.6	226.1	233.5	241.5	245.8	247.3	250.5
	2.3	2.0	3.3	3.4	1.8	0.6	1.3
ベルギー	308.1	313.3	322.1	330.8	334.8	335.1	338.1
	3.0	1.7	2.8	2.7	1.2	0.1	0.9
デンマーク	210.1	215.2	223.6	227.7	225.2	225.4	227.4
	2.3	2.5	3.9	1.8	-1.1	0.1	0.9
フィンランド	158.8	163.3	171.3	178.8	180.4	182.7	186.4
	3.7	2.8	4.9	4.4	0.9	1.3	2.0
フランス	1,765.4	1,795.4	1,834.9	1,867.9	1,881.0	1,881.0	1,896.0
	2.3	1.7	2.2	1.8	0.7	0.0	0.8
ドイツ	2,279.8	2,298.0	2,364.7	2,423.8	2,455.3	2,455.3	2,479.9
	1.1	0.8	2.9	2.5	1.3	0.0	1.0
アイルランド	157.6	166.9	176.4	185.8	181.5	179.9	184.2
	4.3	5.9	5.7	5.3	-2.3	-0.9	2.4
イタリア	1,477.9	1,486.1	1,513.5	1,535.5	1,520.1	1,520.1	1,529.2
	1.5	0.6	1.8	1.5	-1.0	0.0	0.6
オランダ	523.0	530.8	546.8	565.9	577.8	580.1	585.3
	2.2	1.5	3.0	3.5	2.1	0.4	0.9
ノルウェー	262.6	269.7	276.4	286.1	291.8	295.6	301.8
	3.9	2.7	2.5	3.5	2.0	1.3	2.1
ポルトガル	156.4	157.8	159.9	162.9	162.9	163.1	164.2
	1.5	0.9	1.3	1.9	0.0	0.1	0.7
スペイン	939.8	973.8	1,011.4	1,049.8	1,062.4	1,060.3	1,065.6
	3.3	3.6	3.9	3.8	1.2	-0.2	0.5
スウェーデン	286.7	296.1	308.3	316.3	315.7	315.1	320.1
	4.1	3.3	4.1	2.6	-0.2	-0.2	1.6
スイス	282.6	289.5	298.9	308.2	313.1	316.9	322.0
	2.5	2.4	3.2	3.1	1.6	1.2	1.6
イギリス	1,876.5	1,910.2	1,965.6	2,024.6	2,038.8	2,018.4	2,026.5
	3.3	1.8	2.9	3.0	0.7	-1.0	0.4
西欧計	10,906.9	11,092.2	11,407.3	11,705.6	11,786.6	11,776.3	11,877.2
	2.3	1.7	2.8	2.6	0.7	-0.1	0.9

3. 中・東欧各国の GDP の推移（実質）

	2004	2005	2006	2007	2008 注)	2009 注)	2010 注)
チェコ	106.2	113.1	120.4	128.2	133.8	138.6	144.0
	4.6	6.5	6.4	6.5	4.4	3.6	3.9
ハンガリー	92.0	95.9	99.6	100.9	101.4	102.1	103.9
	4.9	4.2	3.9	1.3	0.5	0.7	1.8
ポーランド	262.9	272.4	289.3	308.4	323.2	335.5	349.6
	5.3	3.6	6.2	6.6	4.8	3.8	4.2
スロバキア	43.2	46.0	49.9	55.1	58.6	61.5	64.9
	5.2	6.6	8.5	10.4	6.4	4.9	5.5
東欧計	504.3	527.4	559.2	592.6	617.0	637.7	662.4
	5.1	4.6	6.0	6.0	4.1	3.4	3.9

出典：第 65 回ユーロコンストラクト会議資料(2008.06)による。

注) 1. 2008 年～2010 年は、Eurostat による実質成長率予測を使用した推定値。

4. 西欧の建設市場の推移

(単位：10 億ユーロ(2007 年価格)、下段対前年伸び率(%))

	2004	2005	2006	2007
新築住宅	327.250	341.876	363.236	358.464
	5.2	4.5	6.2	-1.3
新築非住宅	238.152	238.235	247.735	263.666
	1.0	0.0	4.0	6.4
新設土木	178.339	178.727	185.207	193.509
	0.0	0.2	3.6	4.5
維持補修	603.498	605.666	617.103	632.838
	52.8	0.4	1.9	2.5
うち住宅	325.014	326.420	333.759	342.039
	1.6	0.4	2.2	2.5
うち非住宅	180.281	181.187	183.511	188.757
	-0.7	0.5	1.3	2.9
うち土木	98.203	98.059	99.833	102.042
	0.8	-0.1	1.8	2.2
合計	1,347.239	1,364.504	1,413.281	1,448.477
	1.8	1.3	3.6	2.5

出典：第 65 回ユーロコンストラクト会議資料(2008.06)による（以下同様）。

- 注） 1. 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

	2004	2005	2006	2007
新築住宅	9.943	10.164	10.714	12.322
	11.2	2.2	5.4	15.0
新築非住宅	15.767	16.397	18.361	20.607
	1.1	4.0	12.0	12.2
新設土木	13.190	15.144	15.796	16.145
	16.1	14.8	4.3	2.2
維持補修	17.773	18.769	20.287	20.967
	3.3	5.6	8.1	3.4
うち住宅	4.701	5.011	5.296	5.608
	8.7	6.6	5.7	5.9
うち非住宅	7.262	7.388	8.057	8.460
	0.0	1.7	9.1	5.0
うち土木	5.810	6.370	6.934	6.899
	3.6	9.6	8.9	-0.5
合計	56.673	60.474	65.158	70.041
	6.9	6.7	7.7	7.5

出典：第 65 回ユーロコンストラクト会議資料(2008.06)による（以下同様）。

- 注） 1. 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(2007 年価格)、下段対前年伸び率(%))

	2004	2005	2006	2007
オーストリア	29.234	29.251	30.709	31.835
	1.3	0.1	5.0	3.7
ベルギー	26.758	27.878	29.774	30.854
	5.4	4.2	6.8	3.6
デンマーク	25.695	26.927	30.271	30.826
	2.0	4.8	12.4	1.8
フィンランド	23.581	24.611	25.603	27.390
	3.7	4.4	4.0	7.0
フランス	187.621	193.598	202.349	209.810
	3.5	3.2	4.5	3.7
ドイツ	248.369	240.809	251.107	256.942
	-3.8	-3.0	4.3	2.3
アイルランド	31.662	34.515	36.502	37.131
	6.8	9.0	5.8	1.7
イタリア	197.357	197.043	198.858	199.034
	2.0	-0.2	0.9	0.1
オランダ	64.614	66.090	68.853	73.782
	-1.5	2.3	4.2	7.2
ノルウェー	27.419	29.685	31.434	33.794
	9.1	8.3	5.9	7.5
ポルトガル	29.097	27.962	26.362	26.315
	-2.1	-3.9	-5.7	-0.2
スペイン	190.994	201.682	213.688	217.125
	4.4	5.6	6.0	1.6
スウェーデン	21.200	21.789	23.269	24.159
	6.7	2.8	6.8	3.8
スイス	32.463	33.394	32.975	33.500
	3.7	2.9	-1.3	1.6
イギリス	211.175	209.270	211.527	215.980
	3.3	-0.9	1.1	2.1
西欧計	1,347.239	1,364.504	1,413.281	1,448.477
	1.8	1.3	3.6	2.5

7. 中・東欧各国の建設市場の推移

	2004	2005	2006	2007
チェコ	16.651	17.535	18.619	19.905
	9.4	5.3	6.2	6.9
ハンガリー	10.314	11.099	10.886	10.517
	9.1	7.6	-1.9	-3.4
ポーランド	26.411	27.995	31.191	35.014
	4.5	6.0	11.4	12.3
スロバキア	3.297	3.845	4.462	4.605
	5.6	16.6	16.0	3.2
東欧計	56.673	60.474	65.158	70.041
	6.8	6.7	7.7	7.5

8. 西欧各国の建設市場の部門別内訳 (2007 年)

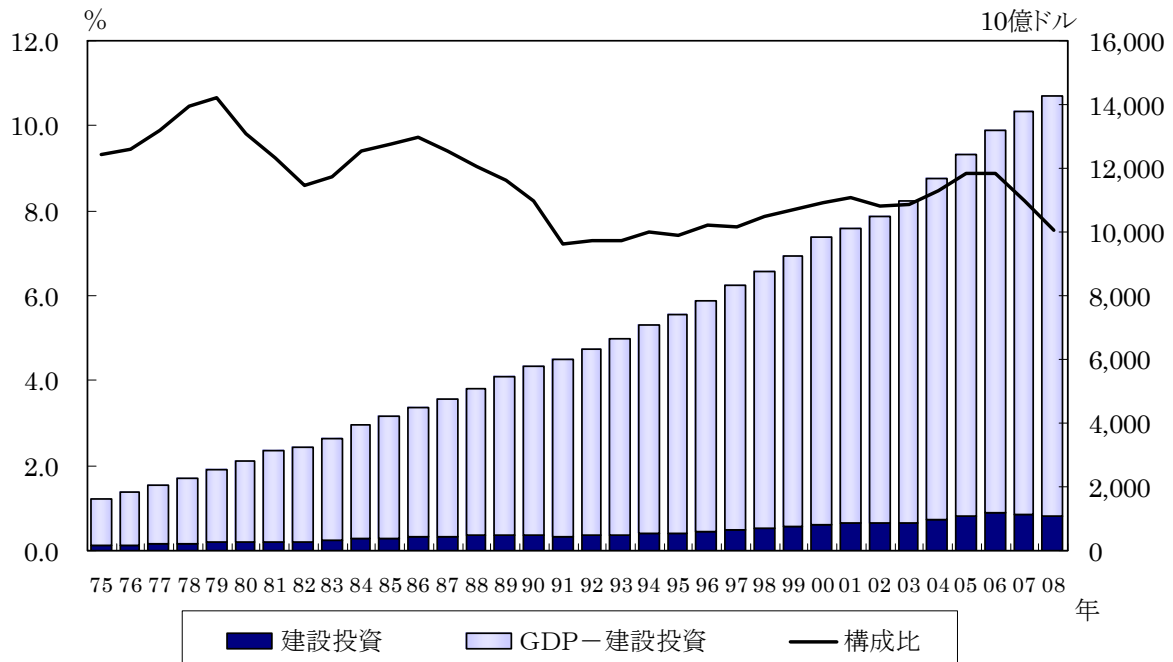
(単位: 10 億ユーロ(2007 年価格)、下段対前年伸び率(%))

	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	8.160	7.118	6.637	9.920	4.834	3.597	1.489	31.835
	2.0	3.5	7.5	2.7	3.0	2.0	3.5	3.7
ベルギー	6.920	7.632	4.046	12.256	7.022	4.297	0.937	30.854
	1.8	13.6	-7.2	3.0	5.3	2.4	-9.5	3.6
デンマーク	6.329	4.908	3.187	16.402	9.972	3.074	3.356	30.826
	2.2	2.2	-6.7	3.4	3.7	2.7	3.3	1.8
フィンランド	5.580	7.950	3.520	10.340	4.590	4.260	1.490	27.390
	-3.1	28.3	0.5	1.9	3.0	1.7	-0.7	7.0
フランス	48.692	32.107	32.720	96.291	49.446	31.369	15.476	209.810
	0.1	7.4	9.5	2.5	2.0	1.0	7.5	3.7
ドイツ	52.655	39.234	28.990	136.063	85.910	30.827	19.326	256.942
	-5.0	6.2	3.0	4.2	4.3	5.0	2.5	2.3
アイルランド	17.793	6.393	5.234	7.711	4.934	1.580	1.197	37.131
	-12.1	33.7	23.4	6.5	5.4	14.5	1.4	1.7
イタリア	41.077	27.301	19.211	111.445	56.466	31.892	23.087	199.034
	-2.5	0.8	0.6	0.8	0.7	1.2	0.6	0.1
オランダ	21.611	10.661	8.888	32.622	17.313	8.635	6.674	73.782
	10.0	10.3	5.8	4.8	5.3	6.3	1.7	7.2
ノルウェー	6.758	9.010	4.309	13.717	6.130	5.224	2.363	33.794
	6.1	14.0	6.0	4.7	6.0	1.9	8.1	7.5
ポルトガル	8.179	4.937	6.238	6.961	4.493	1.192	1.276	26.315
	-4.0	7.0	-3.0	2.4	0.8	6.0	5.0	-0.2
スペイン	77.355	32.300	47.315	60.155	32.460	17.680	10.015	217.125
	-2.2	2.3	5.9	3.1	3.4	2.2	3.8	1.6
スウェーデン	4.569	1.766	5.819	12.005	5.510	5.214	1.281	24.159
	5.4	-2.4	3.2	4.5	3.7	5.4	4.5	3.8
スイス	11.513	5.085	3.284	13.618	3.694	6.045	3.879	33.500
	-0.9	4.5	2.0	2.6	-0.5	4.5	2.8	1.6
イギリス	41.273	67.264	14.111	93.332	49.265	33.871	10.196	215.980
	2.0	5.1	1.1	0.2	-0.7	3.0	-3.9	2.1
西欧計	358.464	263.666	193.509	632.838	342.039	188.757	102.042	1,448.477
	-1.3	6.4	4.5	2.5	2.5	2.9	2.2	2.5

9. 中・東欧各国の建設市場の部門別内訳 (2007 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	3.221	5.436	4.719	6.529	0.989	2.908	2.632	19.905
	14.1	12.5	-2.9	7.0	10.9	12.5	0.2	6.9
ハンガリー	2.050	3.100	2.400	2.967	1.200	1.000	0.767	10.517
	4.0	3.0	-14.3	-4.4	8.0	3.0	-25.0	-3.4
ポーランド	5.960	10.354	7.950	10.750	3.190	4.221	3.339	35.014
	17.5	16.2	13.8	5.2	4.5	3.5	8.0	12.3
スロバキア	1.091	1.717	1.076	0.721	0.229	0.331	0.161	4.605
	28.7	6.7	-6.4	-15.7	-4.6	-21.7	-16.1	3.2
東欧計	12.322	20.607	16.145	20.967	5.608	8.460	6.899	70.041
	15.0	12.2	2.2	3.4	5.9	5.0	-0.5	7.5

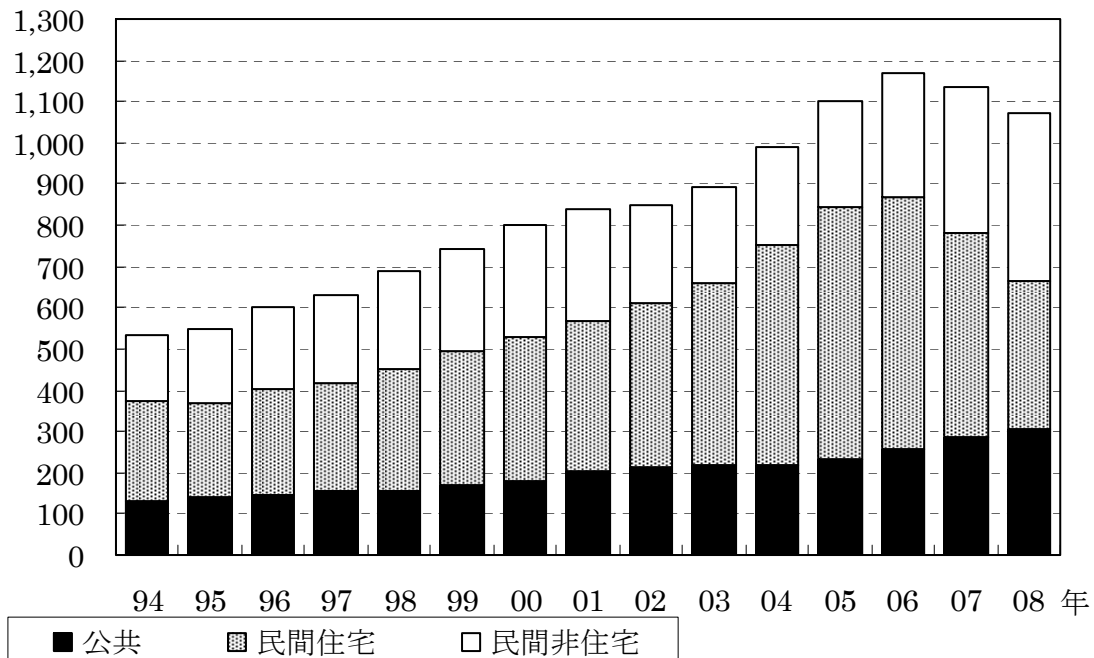
10. 米国の GDP の推移（名目）



出典：米国商務省資料より作成

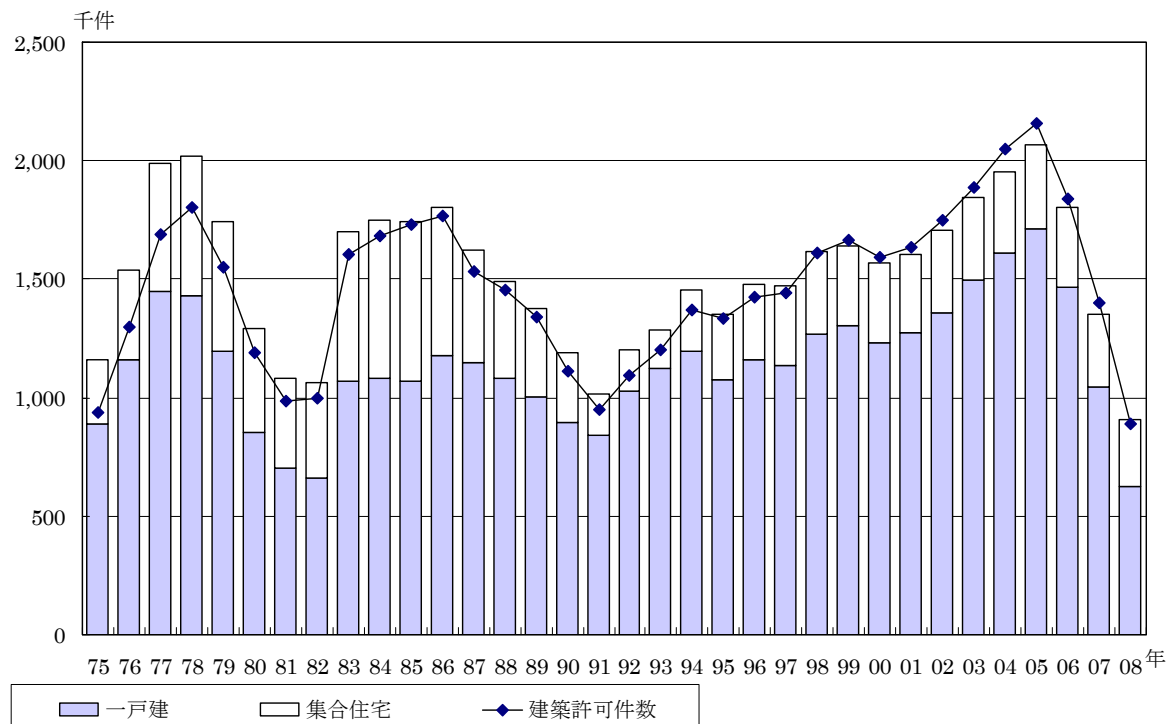
11. 米国の建設投資の推移（名目）

(10億ドル)



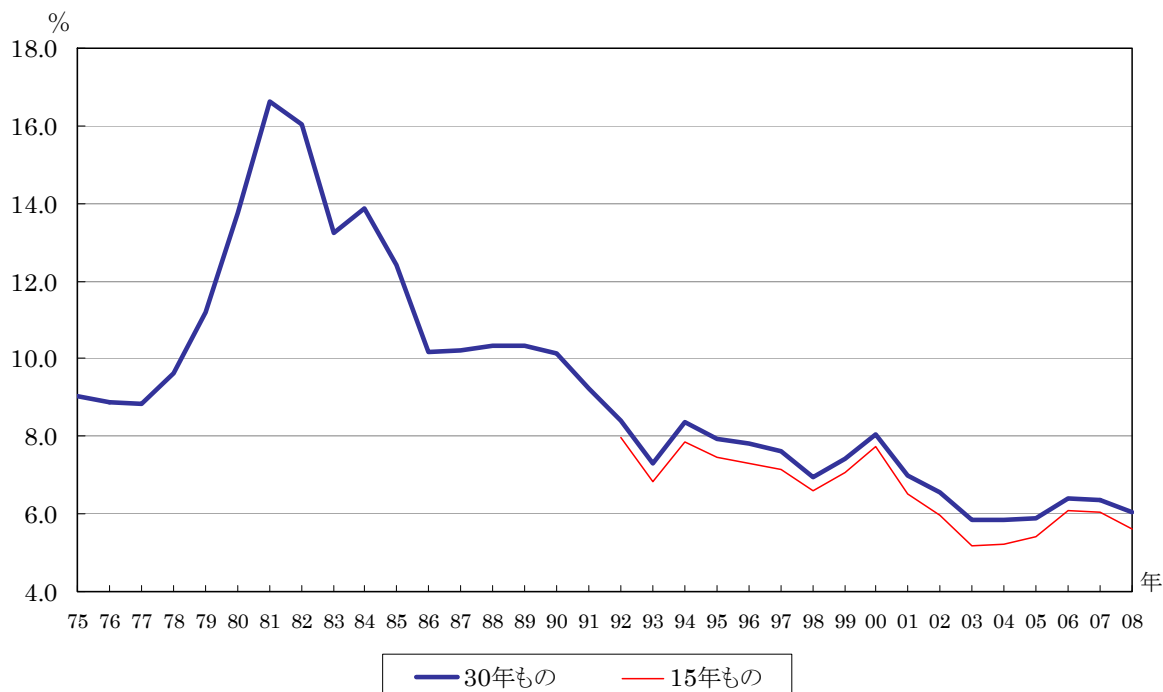
出典：米国商務省資料より作成

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：Freddie Mac（連邦住宅金融抵当金庫）資料より作成

14. 米国の建設関連指標の推移

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 (30年)	建設投資 対GDP 比率	
		公共		民間		一戸建	集合			新築		既存				
		億ドル		住宅	非住宅		千件	千ドル		千件	千ドル	千件	千ドル	%	%	
単位																
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	375	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	537	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	400	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	636	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	665	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	669	1,733	688	84	3,214	75	12.43	9.56
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	8.71
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	173	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	4,854	1,273	3,581	2,081	1,500	1,287	1,125	162	1,199	666	126	3,786	103	7.31	7.29
1994	70,722	5,318	1,304	4,014	2,410	1,604	1,457	1,198	259	1,371	670	130	3,916	107	8.38	7.52
1995	73,977	5,486	1,400	4,086	2,281	1,805	1,354	1,076	278	1,332	667	133	3,888	110	7.93	7.42
1996	78,169	5,996	1,466	4,530	2,574	1,956	1,476	1,160	316	1,425	757	140	4,196	115	7.81	7.67
1997	83,043	6,318	1,534	4,784	2,646	2,138	1,474	1,133	341	1,441	804	146	4,382	121	7.60	7.61
1998	87,470	6,884	1,547	5,337	2,963	2,374	1,616	1,271	345	1,612	886	152	4,970	128	6.94	7.87
1999	92,684	7,444	1,690	5,754	3,263	2,491	1,640	1,302	338	1,663	880	161	5,205	133	7.44	8.03
2000	98,170	8,027	1,813	6,214	3,461	2,753	1,568	1,230	338	1,592	877	169	5,152	139	8.05	8.18
2001	101,280	8,402	2,019	6,383	3,644	2,739	1,602	1,273	329	1,636	908	175	5,296	148	6.97	8.30
2002	104,696	8,478	2,134	6,344	3,966	2,378	1,704	1,358	346	1,747	973	188	5,631	156	6.54	8.10
2003	109,608	8,914	2,161	6,753	4,460	2,293	1,847	1,499	348	1,889	1,086	195	6,175	179	5.83	8.13
2004	116,859	9,914	2,201	7,713	5,329	2,384	1,956	1,611	345	2,052	1,203	221	6,779	195	5.84	8.48
2005	124,219	11,026	2,341	8,685	6,118	2,567	2,068	1,716	352	2,155	1,283	241	7,076	220	5.87	8.88
2006	131,784	11,674	2,553	9,121	6,137	2,984	1,801	1,465	336	1,839	1,051	235	6,478	222	6.41	8.86
2007	138,075	11,371	2,871	8,500	4,924	3,576	1,355	1,046	309	1,398	776	247	5,652	219	6.34	8.24
2008	142,646	10,740	3,074	7,666	3,558	4,108	906	622	284	892	485	231	4,913	198	6.03	7.53

注1: 建設投資対GDP比率＝建設投資額÷名目GDP×100
 注2: 金額は名目値。
 注3: 1992年以前の建設投資額は、旧区分の数値を使用し、1993年からは、新区分の年間投資額を使用。

出典: 商務省センサス局、全米不動産協会、Freddie Mac

Ⅱ 建設会社業績

1. 2007 年度・2008 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) 受注高の推移
- (3) 経常利益の推移

1. 2007年度及び2008年度決算(単独)

(1) 売上高

会社名	売上高			建築売上高			土木売上高			建築売上高比率			土木売上高比率		
	2008中間	2007中間	2008予想	2008中間	2007中間	2007	2008中間	2007中間	2007	2008中間	2007中間	2007	2008中間	2007中間	2007
清水建設	7,152	5,048	14,595	5,943	4,467	11,652	722	493	2,286	83.1%	88.5%	79.8%	10.1%	9.8%	15.7%
鹿島	7,164	5,981	14,231	4,738	4,077	9,383	1,994	1,720	3,504	66.1%	68.2%	65.9%	27.8%	28.8%	24.6%
大成建設	5,704	5,815	13,697	3,787	4,275	9,826	1,732	1,336	3,257	66.4%	73.5%	71.7%	30.4%	23.0%	23.8%
竹中工務店	5,288	5,206	10,394	5,092	5,040	9,967	153	118	238	96.3%	96.8%	95.9%	2.9%	2.3%	2.3%
大林組	6,080	5,497	13,883	4,366	4,116	10,210	1,607	1,157	3,152	71.8%	74.9%	73.5%	26.4%	21.0%	22.7%
熊谷組	954	950	2,285	614	594	1,482	306	355	803	64.4%	62.5%	64.8%	32.1%	37.4%	35.2%
戸田建設	1,321	1,635	4,410	1,083	1,286	3,343	207	277	965	82.0%	78.7%	75.8%	15.7%	16.9%	21.9%
ハザマ	945	938	2,042	472	485	1,059	467	451	975	49.9%	51.7%	51.9%	49.4%	48.1%	47.7%
フジタ	1,218	1,339	3,102	937	1,027	2,365	254	243	585	76.9%	76.7%	76.2%	20.9%	18.1%	18.9%
西松建設	1,699	1,547	4,140	1,169	1,144	2,777	480	296	1,142	68.8%	73.9%	67.1%	28.3%	19.1%	27.6%
東急建設	1,170	1,241	2,938	888	991	2,278	262	243	578	75.9%	79.9%	77.5%	22.4%	19.6%	19.7%
三井住友建設	1,481	1,896	4,233	1,043	1,446	3,160	438	449	1,073	70.4%	76.3%	74.7%	29.6%	23.7%	25.3%
前田建設工業	1,679	1,950	4,178	1,105	1,131	2,447	575	819	1,731	65.8%	58.0%	58.6%	34.2%	42.0%	41.4%
五洋建設	1,684	1,263	3,179	721	573	1,450	957	656	1,675	42.8%	45.4%	45.6%	56.8%	51.9%	52.7%
飛島建設	615	778	1,564	311	435	893	294	337	661	50.6%	55.9%	57.1%	47.8%	43.3%	42.3%
奥村組	759	877	2,498	542	623	1,683	200	239	782	71.4%	71.0%	67.3%	26.4%	27.3%	31.3%
青木あすなろ建設	380	369	955	226	198	536	155	170	419	59.5%	53.7%	56.1%	40.8%	46.1%	43.9%
長谷工コーポレーション	1,614	3,002	6,007	1,543	1,911	4,091	3	37	52	95.6%	63.7%	68.1%	0.2%	1.2%	0.9%
銭高組	529	533	1,726	382	389	1,113	148	127	562	72.2%	73.0%	64.5%	28.0%	23.8%	32.6%
浅沼組	705	698	1,963	620	591	1,664	85	106	283	87.9%	84.7%	84.8%	12.1%	15.2%	14.4%
安藤建設	912	953	2,312	851	881	2,134	47	51	135	93.3%	92.4%	92.3%	5.2%	5.4%	5.8%
東洋建設	522	444	1,413	160	168	542	357	272	864	30.7%	37.8%	38.4%	68.4%	61.3%	61.2%
鉄建建設	601	721	1,767	361	411	982	244	294	754	60.1%	57.0%	55.5%	40.6%	40.8%	42.7%
不動アトラ	177	256	647	0	0	0	177	241	647	0.0%	0.0%	0.0%	100.0%	94.1%	100.0%
東亜建設工業	889	683	1,927	189	290	653	672	354	1,147	21.3%	42.5%	33.9%	75.6%	51.8%	59.5%
大栄建設	336	367	773	313	337	703	23	29	66	93.2%	91.8%	91.0%	6.8%	7.9%	8.6%
若葉建設	337	318	856	115	117	267	209	187	539	34.1%	36.8%	31.2%	62.0%	58.8%	63.0%
計	51,915	50,305	121,716	37,571	37,003	86,660	12,768	11,057	28,875	72.4%	73.6%	71.2%	24.6%	22.0%	23.7%

注) 竹中工務店の決算は12月(中間は6月)

2008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(単独)

(単位:億円)

会社名	受注高			建築受注			土木受注			繰越高		
	2008中間	2007中間	2007	2008中間	2007中間	2007	2008中間	2007中間	2007	2008中間	2007中間	2007
清水建設	7,267	7,244	16,270	5,671	6,130	13,223	1,106	938	2,312	19,307	19,713	
鹿島	7,461	7,260	14,637	4,818	5,720	10,580	2,073	1,230	3,398	16,257	16,833	
大成建設	6,493	7,001	14,058	4,865	5,690	10,344	1,381	1,163	3,192	18,219	18,254	
竹中工務店	5,719	5,928	10,716	5,396	5,767	10,318	195	112	209	11,330	11,298	
大林組	6,945	5,115	11,985	5,314	4,143	9,562	1,518	776	1,850	15,615	16,266	
熊谷組	953	1,257	2,551	716	886	1,788	237	372	763	2,373	2,424	
戸田建設	1,937	1,846	4,408	1,481	1,459	3,442	425	316	864	7,027	6,624	
八ザマ	1,085	1,108	2,537	556	637	1,220	529	471	1,316	2,488	2,014	
フジタ	1,613	1,440	3,003	1,433	1,247	2,498	180	194	505	2,488	2,628	
西松建設	1,240	1,289	3,804	889	903	2,719	301	385	1,084	5,536	5,959	
東急建設	1,391	1,096	2,839	1,174	883	2,336	217	213	502	2,698	2,338	
三井住友建設	1,464	1,782	3,621	1,010	1,319	2,713	454	463	908	3,717	4,232	
前田建設工業	1,044	1,057	3,134	845	768	2,144	198	288	990	3,586	4,446	
五洋建設	1,453	2,087	3,759	679	611	1,678	759	1,457	2,058	4,559	5,013	
飛島建設	610	633	1,556	308	436	835	291	192	711	1,551	1,421	
奥村組	911	628	1,751	444	475	1,209	467	153	542	3,604	3,913	
青木あすなろ建設	340	501	904	211	283	496	128	222	408	1,097	1,325	
長谷工コ-ポレーション	1,546	1,736	3,676	1,432	1,596	3,431	38	13	21	2,986	3,448	
銭高組	657	881	1,693	550	641	1,232	108	241	461	2,600	2,819	
浅沼組	835	1,010	1,820	720	898	1,559	115	112	261	2,021	2,333	
安藤建設	1,013	999	2,255	992	965	2,130	21	35	125	1,879	1,845	
東洋建設	548	578	1,248	237	267	525	307	308	716	1,331	1,638	
鉄建建設	468	688	1,640	267	374	930	201	313	710	1,464	1,679	
不動産トラ	265	299	628	0	0	0	265	277	628	549	526	
東亜建設工業	765	687	1,556	180	229	508	560	426	927	2,292	2,777	
大栄建設	371	405	727	360	379	648	10	25	79	614	660	
若葉建設	242	274	656	36	126	269	206	148	385	736	940	
計	54,636	54,829	117,429	40,584	42,832	88,339	12,290	10,843	25,924	137,924	143,366	

注) 竹中工務店の決算は12月(中間は6月)

(単位:億円)

(3)売上総利益・経常利益・当期純利益(単独)

会社名	売上総利益		売上総利益率		経常利益		経常利益率(対売上高)		当期純利益	
	2008中間	2007中間	2008中間	2007中間	2008中間	2007中間	2008中間	2007中間	2008中間	2007中間
清水建設	351	289	944	944	16	353	230	1.3%	59	11
鹿島	390	349	711	711	68	52	100	0.7%	37	20
大成建設	65	336	919	919	85	301	-30	-0.2%	-156	58
竹中工務店	305	350	637	637	72	144	150	1.6%	48	94
大林組	310	340	776	776	75	216	215	1.6%	29	44
熊谷組	60	56	145	145	0	23	16	0.7%	-4	9
戸田建設	84	115	275	275	13	58	43	1.0%	-15	17
八幡マ	63	64	141	141	3	4	24	1.1%	1	-1
フジタ	90	97	247	247	18	79	88	2.9%	0	44
西松建設	95	88	232	232	-10	17	70	1.6%	-8	-10
東急建設	76	77	190	190	10	52	35	1.3%	5	5
三井住友建設	48	91	173	173	6	4	5	0.1%	-41	3
前田建設工業	105	88	161	161	-13	-35	30	0.8%	-25	-19
五洋建設	100	66	227	227	-6	31	70	1.9%	-21	-26
飛島建設	43	24	-7	-7	4	-107	24	1.5%	-8	-16
奥村組	74	12	65	65	1	-85	33	1.5%	-48	-267
青木あすなろ建設	27	26	52	52	-4	11	26	2.6%	-4	5
長谷工コーポレーション	167	319	593	593	95	444	245	5.4%	56	55
銭高組		31	96	96	-14	7		0.0%		-15
浅沼組	23	20	91	91	-26	-2	2	0.1%	-20	-34
安藤建設	49	36	117	117	0	22	43	1.8%	-8	2
東洋建設	36	15	86	86	-2	6	18	1.2%	-10	-31
鉄建建設	46	35	95	95	-5	10	19	1.1%	5	-4
不動行	27	34	99	99	-8	19	20	2.5%	-17	-10
東亜建設工業	37	34	129	129	-16	13	27	1.4%	-12	-35
大末建設	22	23	49	49	3	9	9	1.2%	2	4
若菜建設	17	21	71	71	-10	8	1	0.1%	-69	-6
計	2,710	3,036	7,315	7,315	441	1,650	1,513	1.2%	-224	-116
										191
										575

注) 竹中工務店の決算は12月(中間は6月)

2008年度予想については、中間決算公表時の値による

...連結業績数値

2. 過年度の業績
(1)売上高の推移(単独)

(1)売上高の推移(単位)

(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	2007	08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	14,232	14,585	17,400
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	17,938	14,550	16,021	15,128	12,503	11,749	13,307	15,503	14,581	11,724	12,962	13,413	14,449	14,231	14,600
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	15,065	13,697	13,500
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	11,153	10,394	9,590
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	13,115	13,883	13,800
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	2,635	2,285	2,398
戸田建設	3,392	3,439	3,972	3,583	4,078	4,445	2,563	5,878	7,355	7,805	7,338	6,413	6,255	5,894	6,650	6,306	5,862	6,225	5,506	4,988	4,732	4,623	4,635	4,385	4,410	4,420	
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	2,169	2,042	2,220
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	3,094	3,102	3,070
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	4,762	4,140	4,260
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	2,946	2,938	2,680
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	4,554	4,283	3,400
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	5,655	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	4,252	4,178	3,600
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	2,893	3,179	3,740
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	1,835	1,564	1,560
興村組	2,201	2,233	2,268	2,385	2,365	2,506	2,950	3,142	3,401	3,614	3,441	3,432	2,896	3,459	3,457	2,950	2,804	2,727	2,522	2,339	3,054	2,203	2,255	2,668	2,252	2,498	2,246
青木おさなる建設	2,006	1,907	1,922	2,312	2,346	2,633	2,816	3,201	3,536	3,472	3,475	3,035	3,081	3,144	3,436	3,486	1,889	1,539	1,418	-	-	-	-	-	901	955	1,000
長谷工コーポレーション	2,276	1,934	2,129	2,485	3,082	2,679	4,337	4,890	5,210	5,288	5,198	4,115	3,923	4,580	3,911	3,987	3,681	2,520	3,392	3,490	3,652	3,719	4,048	4,897	5,991	6,007	4,500
銭高組	1,903	1,823	1,859	815	1,801	2,040	2,226	2,563	2,989	3,280	3,688	3,255	3,116	3,261	3,365	2,839	2,560	2,536	2,306	1,942	2,183	1,662	1,711	1,748	1,681	1,796	2,000
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	6,046	2,628	2,431	2,246	2,352	2,148	2,203	2,048	2,100	2,299	1,963	1,950
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	2,535	2,312	2,337
東洋建設	1,131	1,165	1,241	1,345	1,391	1,577	1,800	1,965	2,279	2,464	2,613	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	1,229	1,418	1,500
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	1,773	1,767	1,680
不動テヲ	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	564	647	800
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	2,347	3,457	2,904	2,524	2,451	2,713	2,703	2,180	1,960	1,877	2,062	1,773	1,927	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	-	-	-	-	-	-	-	-
大栄建設	573	560	587	623	684	723	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	908	879	916	945	940	773	760
若菜建設	634	673	647	730	766	930	1,010	1,040	1,122	1,149	1,452	1,209	1,420	1,424	1,873	1,522	1,279	1,345	1,292	1,083	959	905	813	939	791	856	860
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	124,269	121,716	121,781

(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年度以前の青木おさなる建設は、旧青木建設の数値を採用

08年度以前の不動テヲは旧不動建設の数値を採用

2008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	2006	2007	
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	12,945	11,787	11,859	11,938	12,415	13,235	14,210	14,911	16,270
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	13,978	13,879	14,637
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	14,381	12,653	11,594	11,281	11,999	11,825	12,570	12,038	13,520	13,498	13,536	15,139	14,058
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	10,016	10,061	8,327	9,235	8,947	8,471	8,918	9,533	9,623	10,528	10,942	10,716
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	14,066	12,661	11,922	11,804	11,477	10,583	10,897	11,293	12,401	12,702	11,412	12,531	11,985
熊谷組	6,940	7,675	9,401	9,321	8,121	9,126	4,499	11,490	11,757	12,187	8,312	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	2,551	2,519	2,551
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	6,303	6,511	6,372	5,895	5,574	4,167	4,480	4,278	4,484	4,513	4,306	4,143	4,408
ハザマ	4,059	4,600	4,919	4,792	4,796	5,206	5,554	2,878	6,404	7,304	6,755	4,103	5,013	5,100	5,066	4,816	4,340	3,913	3,743	3,109	2,395	1,918	1,783	1,967	2,537	1,961	2,537
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	3,003	2,789	3,003
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	3,804	4,091	3,804
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	2,839	2,750	2,859
三井住友建設	5,052	4,648	4,981	5,008	5,134	5,466	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	3,621	4,220	3,621
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	4,599	4,531	4,220	4,131	4,133	3,641	3,952	3,785	3,896	3,818	3,134	3,704	3,134
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	3,736	3,474	3,759
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	1,545	1,596	1,556
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	1,751	2,449	1,751
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	-	-	-	-	-	-	-	-
辰谷エー・シー・シー	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	3,452	4,528	3,676
鉄高組	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	1,693	1,828	1,693
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	1,820	2,058	1,820
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	2,255	2,249	2,255
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	1,241	1,256	1,248
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	2,066	2,254	2,135	1,902	1,585	1,728	1,863	1,857	1,640	1,546	1,640
不動アヲ	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	628	601	628
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	1,435	1,779	1,566
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	1,839	1,781	1,750	1,817	1,324	1,304	1,265	-	-	-	-	-	-	-	-
大東建設	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	727	772	727
若菜建設	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	654	751	656
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	107,393	114,705	112,835	112,939	119,890	117,429

注) 前中工務店の決算は12月

00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

06年度以前の不動アヲは旧不動建設の数値を採用

(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	2007	08予推
清水建設	365	367	319	284	269	269	398	816	1,158	1,245	1,326	1,199	366	258	256	231	211	285	382	261	259	247	304	430	422	363	230
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	521	62	100
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	466	301	-30
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	144	91	175	296	305	167	120
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	436	216	215
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	31	23	16
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	56	43
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	33	21	24
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	82	79	85
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	58	17	70
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	71	62	35
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	80	4	5
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	3	-85	30
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	5	81	70
飛島建設	73	79	79	80	84	86	103	129	110	14	49	95	95	84	101	76	67	49	60	5	6	43	48	51	7	-107	13
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	28	-120	33
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	23	11	16
長谷工コーポレーション	286	105	113	151	205	210	272	296	336	251	142	71	54	-1,027	40	83	111	61	180	125	135	284	321	443	562	444	245
鉄源組	51	44	28	8	34	44	53	71	85	94	91	116	135	173	111	50	95	101	44	30	21	48	33	34	0	7	15
浪速組	50	47	39	32	19	38	27	82	114	98	88	95	68	50	32	28	47	62	12	7	16	41	26	8	3	-2	2
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	51	22	43
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	14	6	18
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	-37	10	16
不動行	16	10	-36	-22	-3	4	4	8	25	49	53	56	56	57	28	26	27	50	37	16	14	-16	25	18	18	19	28
東亜建設工業	40	21	41	13	37	42	49	45	58	77	116	94	97	117	101	101	31	45	89	84	60	25	37	30	29	4	13
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	-	-	-	-	-	-	-	-
大東建設	3	8	4	6	6	3	33	33	39	39	39	33	29	19	10	-46	14	23	5	-8	4	12	8	3	-23	7	7
若狭建設	24	20	20	27	26	40	28	31	31	30	35	31	38	43	33	28	33	48	34	28	8	12	4	13	-14	2	5
計	3,910	3,366	3,024	2,817	3,006	3,229	4,328	6,230	8,322	8,902	7,992	7,092	4,905	2,673	3,285	2,784	2,531	3,244	3,754	2,463	1,570	2,577	3,190	3,616	3,234	1,642	1,481

注) 竹中工務店の決算は12月

08年度以前の三井住友建設は合併前の2社の合算

08年度以前の青木あすなろ建設は、旧青木建設の取値を採用

06年度以前の不動行は、旧不動建設の取値を採用

2008年度予想については、中間決算公表時の値による

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

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
2007年	4月 48	公共投資削減の影響と新しい建設産業の取り組み
	10月 49	建設産業の構造と社会への貢献
2008年	4月 50	成長のための社会資本整備と変化への対応が求められる建設産業
	11月 51	混迷する日本経済と建設産業の今後

執筆担当者

第1章 建設投資の動向				
1. 1	経済と建設投資の動き	研究理事 大島 宏志 研究理事 丸谷 浩明	研究員 黒澤 知広 研究員 柳澤 啓一 研究員 渡邊 真弥 研究員 三井 勝博 研究員 小室 隆史	
1. 2	建設市場における建築ストックの維持修繕、更新等について	研究理事 大島 宏志	研究員 柳澤 啓一 研究員 小室 隆史	
第2章 建設産業				
2. 1	経営事項審査結果から見た建設企業の経営状況	常務理事 松下 敏郎	研究員 磯野 宗一	
2. 2	売上高を伸ばし利益を上げる建設企業の共通項	常務理事 松下 敏郎	研究員 磯野 宗一	
2. 3	ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題	常務理事 松下 敏郎	研究員 三井 勝博	
第3章 入札契約制度				
3. 1	地方公共団体における入札契約制度の動向	常務理事 桜井 康好	研究員 渡邊 真弥 研究員 釜崎 耕司	
第4章 国土づくり・地域づくり				
4. 1	都市と農山村の交流(地域間交流)	常務理事 桜井 康好 常務理事 伊佐敷 眞一	総括主任研究員 齋藤 哲郎 研究員 柳澤 啓一 研究員 渡邊 真弥	
第5章 海外の建設業				
5. 1	諸外国におけるリスク分担と契約制度	研究理事 丸谷 浩明	研究員 中川 裕一郎 研究員 黒澤 知広 研究員 釜崎 耕司	
5. 2	海外プロジェクトへの参入と経営戦略の比較分析	常務理事 伊佐敷 眞一	研究員 黒澤 知広 研究員 中川 裕一郎 研究員 小室 隆史	
5. 3	海外の建設市場の動向	常務理事 伊佐敷 眞一	研究員 中川 裕一郎	
参考資料				
I	海外の建設市場		研究員 中川 裕一郎	
II	建設会社業績		研究員 黒澤 知広 研究員 渡邊 真弥 研究員 小室 隆史	