

建設経済レポート

「日本経済と公共投資」No. 52 (平成 21 年 6 月)

一経済危機の下、新たな展開が求められる公共投資と建設産業一

〈 概 要 版 〉

(財) 建設経済研究所

第 1 章 建設投資の動向	1	【本文 p. 1 - p. 69】
1. 1. 1 経済と建設投資の動き		
1. 1. 2 各国の景気対策と公共投資について		
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	4	【本文 p. 71 - p. 140】
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	7	【本文 p. 141 - p. 171】
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	8	【本文 p. 173 - p. 204】
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	9	【本文 p. 205 - p. 304】
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		

[問い合わせ先] TEL 3433-5011

常務理事 桜井 康好

研究理事 大島 宏志

総括主任研究員 齋藤 哲郎

第1章 建設投資の動向

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△5.8%の44.8兆円と見通しており、うち民間住宅投資は△6.0%、民間非住宅建設投資は△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。

○建設投資の推移（年度）

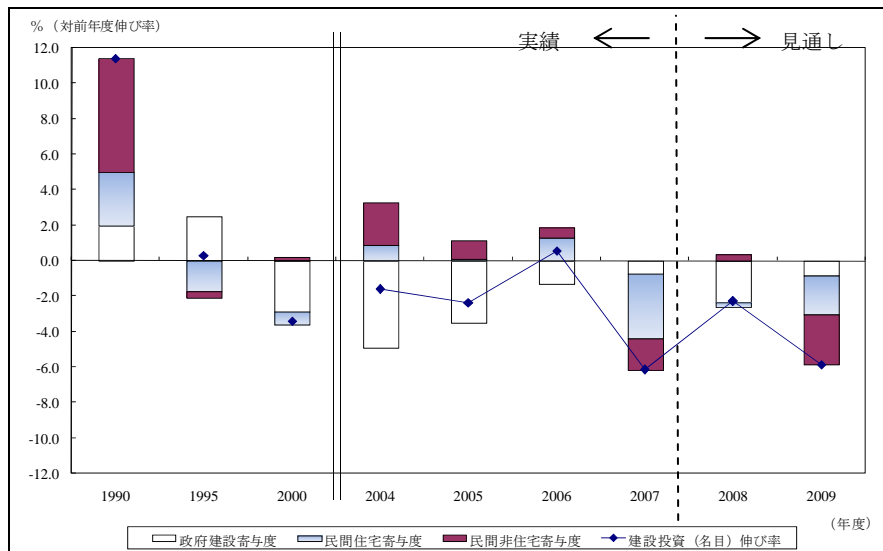
年度	1990	1995	2000	2004	2005	2006 (実績見込み)	2007 (見込み)	2008 (見通し)	2009 (見通し)
名目建設投資 (対前年度伸び率)	814,395 11.4%	790,169 0.3%	661,948 -3.4%	528,246 -1.6%	515,676 -2.4%	518,600 0.6%	486,700 -6.2%	475,600 -2.3%	447,800 -5.8%
名目政府建設投資 (対前年度伸び率)	257,480 6.0%	351,986 5.8%	299,601 -6.2%	208,282 -11.2%	189,738 -8.9%	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

○建設投資の推移（名目寄与度・年度）



○平成21年度補正予算における政府建設投資関連の主な内容

- ・ ゲリラ豪雨、洪水・高潮等防災・災害対策等 3,685億円(国費)
- ・ 交通の安全確保対策 3,195億円(同)
- ・ 社会資本ストックの耐震化、予防・保全対策 2,706億円(同)
- ・ 学校耐震・エコ改修 2,641億円(同)
- ・ 港湾・空港インフラの強化等 2,040億円(同)

第1章 建設投資の動向

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。

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	<p>○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。</p> <p>○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。</p> <p>○GDP比：2009年2.4%、2010年1.8%</p>
米国	<p>○2009年2月、「2009年米国回復・再投資法」が成立。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 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。 <p>○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。</p> <p>○GDP比：2009年2.0%、2010年1.8%</p>
中国	<p>○2008年11月、公共投資等を内容とする景気対策を発表。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2008年11月～2010年に4兆元(約57兆円)、対GDP比約13.3%。 <p>○今後の状況次第で、追加の可能性も示唆。</p> <p>○GDP比：2009年3.1%、2010年2.7%</p>
韓国	<p>○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)。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ その後も、低所得者対策等を発表。 <p>○GDP比：2009年3.9%、2010年1.2%</p>
英国	<p>○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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2010年3月までに総額約200億ポンド(約2.8兆円)。 <p>○GDP比：2009年1.4%、2010年▲0.1% ○2009年4月に雇用対策を拡充。</p>
ドイツ	<p>○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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2009年及び2010年の2年間で総額約800億ユーロ(約10.2兆円) <p>○GDP比：2009年1.6%、2010年2.0% ○2009年5月に雇用政策を拡充。</p>
フランス	<p>○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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 2009年及び2010年の2年間で総額約291億ユーロ(約3.7兆円) <p>○GDP比：2009年0.7%、2010年0.8% ○2009年4月に雇用対策を拡充。</p>

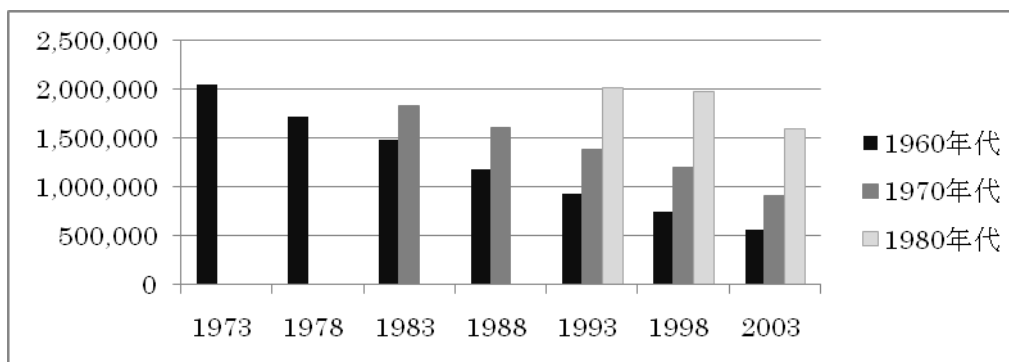
第1章 建設投資の動向

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。

○ 首都圏の貸家の建築年代別に見た5年ごとの居住世帯数

- | | | |
|--------------------|--------------------|-------------------|
| ・ 1960年代建築の貸家 | ・ 1970年代建築の貸家 | ・ 1980年代建築の貸家 |
| 1973年 → 1978年：17%減 | 1983年 → 1988年：12%減 | 1993年 → 1998年：2%減 |
| → 1983年：28%減 | → 1993年：24%減 | → 2003年：21%減 |
| → 1993年：55%減 | → 2003年：50%減 | |
| → 2003年：73%減 | | |



○ 事務所建築物の長寿命化の背景

① 環境問題への対応の要請

⇒ 環境負荷の高いスクラップアンドビルドから、環境負荷の低いストック活用へ

② 建物のスケルトンのスペックの向上

⇒ スケルトンの耐用年数が伸び、設備機器等の更新のみによって長期使用が可能に

③ 補修・改修技術等の向上

⇒ 改修技術向上・コスト低下により、築年を経たストックも最新機能を追加して供給

④ 超高層オフィスの長期活用

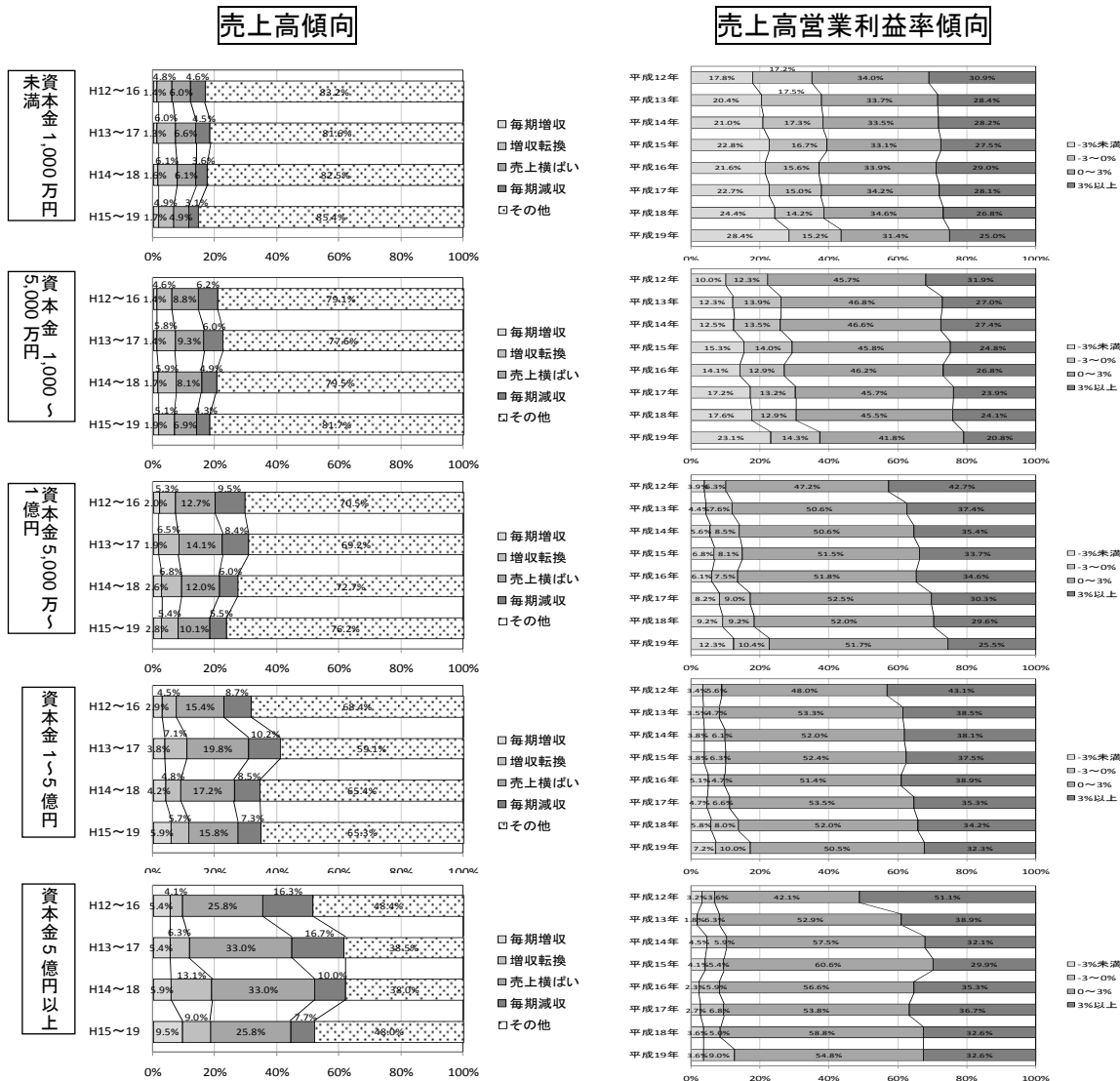
⇒ 建替えによるコストメリットの低下や建替え期間中の営業継続の問題等から、初期の超高層建築では改修による長期使用が一般的に

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。

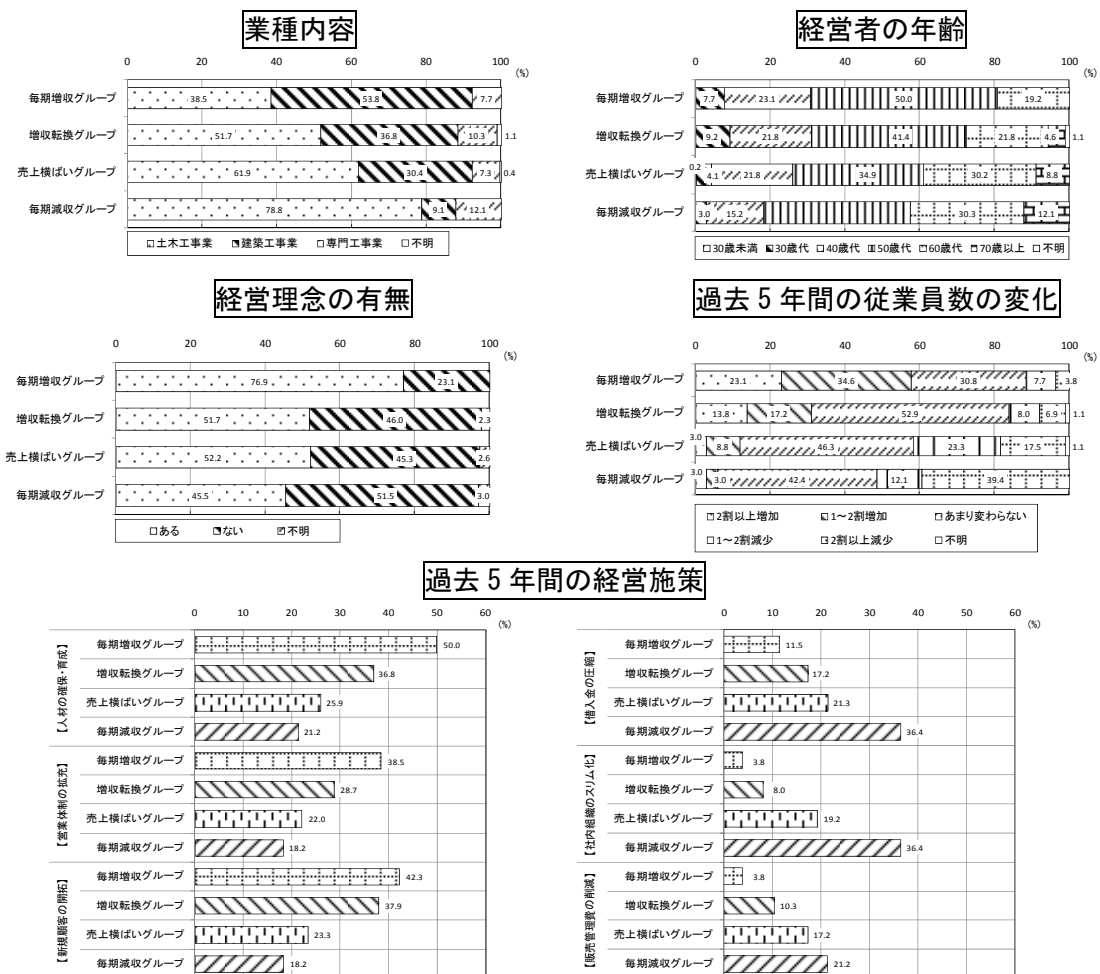
資本金階層別で見た売上高・売上高営業利益率の傾向



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。
- 一方で每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。

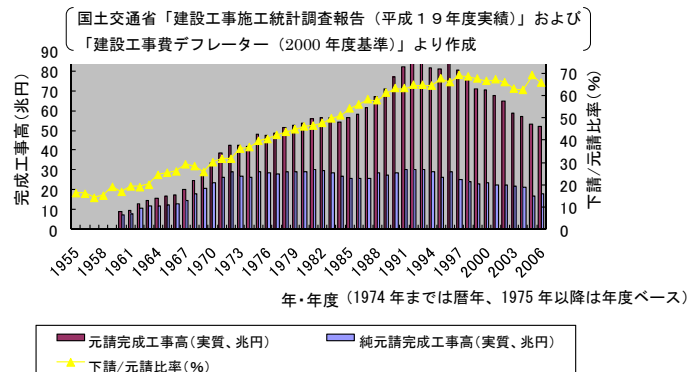
売上高傾向別で見た建設企業の特徴



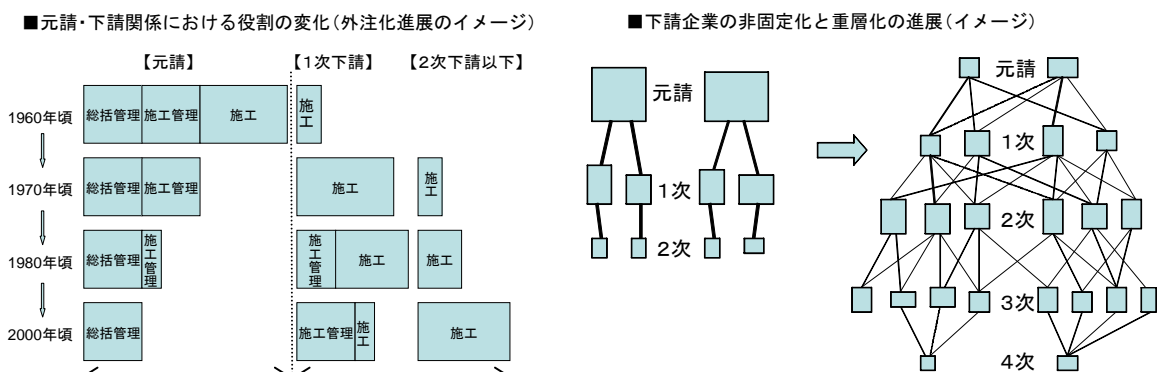
2. 3 ゼネコンの経営改善の観点から見た分業生産体制の問題

- ・ 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たとともに、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考えられる。

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



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）



元請企業から下請企業への「外注化」の進展に併せ、「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。

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

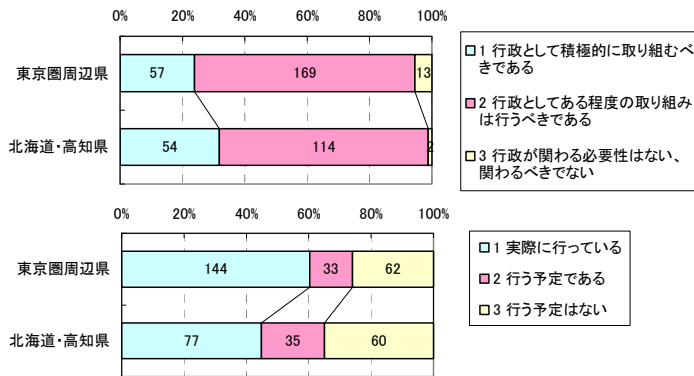
- ・ 建設業は供給過剰の状態にあるため、利益率は落ち込みを見せている。利益率低下の要因としては、これまでの民間工事における過当な価格競争に加え、公共工事における（総合評価方式を用いない）一般競争入札の導入の影響もある。価格だけによらない競争を促進するためには、予定価格、最低制限価格、低入札調査基準価格の事後公表を実施し、さらに工事の内容・規模等に応じ総合評価方式を適切に導入することが不可欠といえる。総合評価方式の導入・拡充により、技術や経営、社会貢献等において優れている建設会社が受注できる効果が期待される。
- ・ 地方公務員数が減少する中で、総合評価方式の導入・拡充は地方公共団体にとって負担であり、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きている。この場合、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ある。

- 一般競争入札（地方公共団体の48.0%が導入済、都道府県・指定都市は100%）
 - ✓ 一般競争入札拡大の影響として、落札率の低下がみられるとともに、新たな受注企業が出現している。
 - ✓ 発注者にとっては指名の事務負担は軽減されたものの、入札公告の事務負担が生じ、建設会社は入札参加件数が増加したことに伴う事務負担が生じている。
 - 総合評価方式（都道府県・指定都市は100%導入済、市区町村の導入率は42.4%）
 - ✓ 総合評価方式拡大の影響として、発注者にとっては評価項目及び評価基準の設定や評価方法の決定の事務が増大している。また、学識経験者の意見聴取も負担となっている団体が見られる。
 - ✓ 建設会社にとっては技術提案や施工計画を作成する負担は大きいため、入札件数を絞り込む必要がある。
 - 入札ボンド（地方公共団体の導入率は0.7%）
 - ✓ 入札ボンドは地域の一部発注者での採用となっているため、保証機関による絞り込みは行われていない、との意見もあった。
 - ダンピング対策
 - ✓ 予定価格の事後公表については、特に発注者側からの慎重な意見が多い。
 - ✓ 低入札調査基準価格制度、最低制限価格制度の適用により、過度のダンピングを抑制し、落札率の適正化を図ることが建設会社から期待されている。
- （各制度の導入率については、国土交通省調査（平成20年9月1日）による）

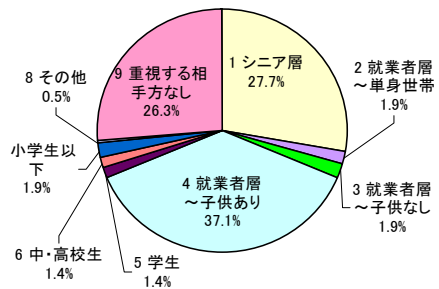
4. 1 都市と農山村の交流（地域間交流）

- ・ 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。

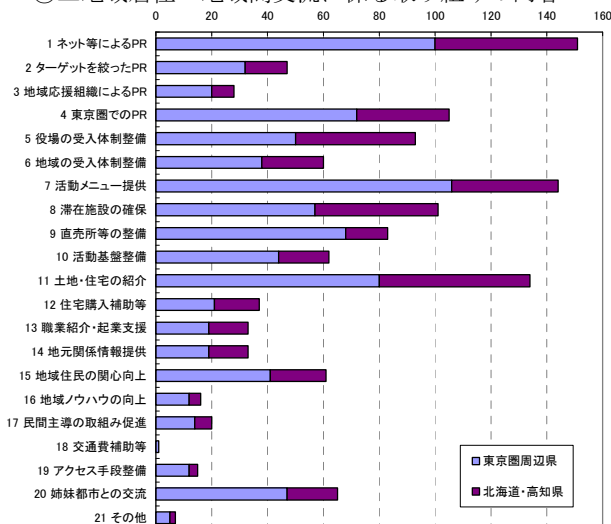
①二地域居住・地域間交流の市町村における位置づけと取り組みの有無



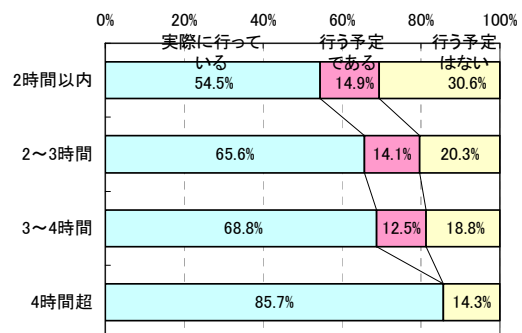
②二地域居住・地域間交流の相手方として最も重視している都市住民のタイプ



③二地域居住・地域間交流に係る取り組みの内容



④具体的取り組みの有無と東京からの所要時間



注)②、④は、東京圏周辺県の市町村のみを対象としている。

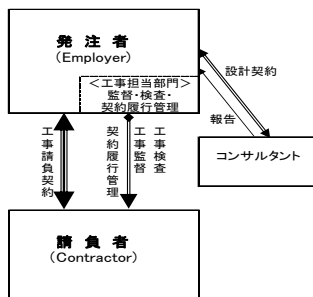
資料：国土交通省「多様な主体による地域間交流の促進に関する調査報告書」（財）建設経済研究所受託

第5章 海外の建設業

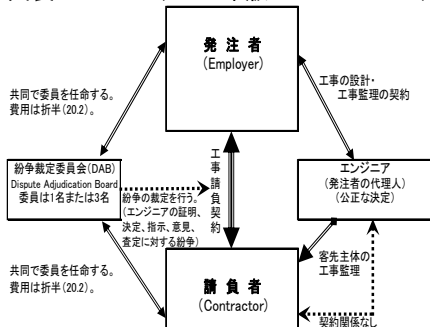
5.1 諸外国におけるリスク分担と契約制度

- 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。

図表1 日本の公共工事



図表2 FIDIC（1999年版 New Red Book）



図表3 従来型プロジェクトとの相違点

	パートナーリング	トラディショナル
ビジョン	Win-win	Win-lose
競争原理	ベスト・ヴァリュ（※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	相手へのリスク転化
インセンティブ(※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
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
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。

(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 インセンティブ(incenitvize) 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用いる。

※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。

第5章 海外の建設業

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（下図参照）。
- ・ 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、グループ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）」の再強化も早急に行う必要がある。

○ 海外大手 5 社の EU 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

第5章 海外の建設業

5.3 海外の建設市場の動向

- ・ アメリカ経済は、金融危機の影響で实体经济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。

各国・地域別の建設市場（名目値、兆円換算）

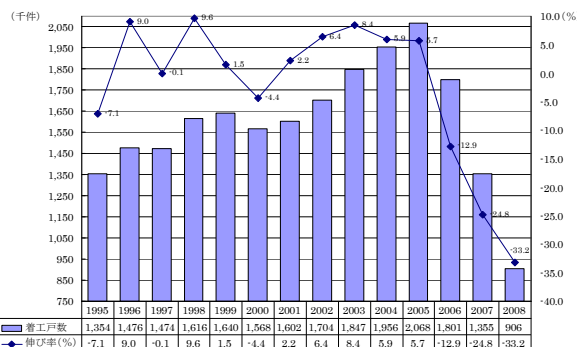
	日本 2008年度	アメリカ 2008年	欧州(19カ国) 2008年	アジア ^{注1} 2007年
GDP	499.3 (100)	1,474.4 (295.3)	1,914.9 (383.5)	963.8 (187.1)
建設投資 ^{注2}	58.7 (100)	111.0 (233.7)	251.5 ^{注3} (428.4)	189.0 (388.1)
対GDP比(%)	9.5	7.5	13.1	19.6

注1 日本を除いた額、2008年10月のアジアコンストラクト会議資料による。

注2 維持補修を除いた新規の建設投資。但し、日本の建設投資には、政府土木分の維持修繕が含まれている。

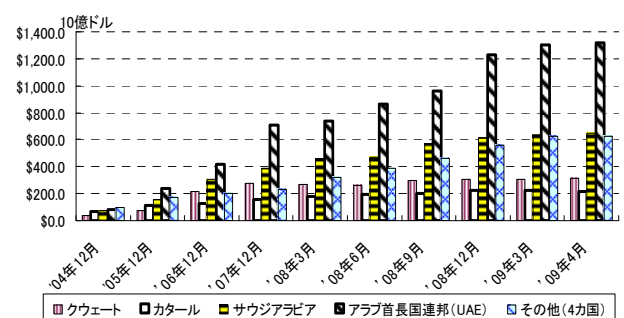
注3 欧州の数値は、維持補修を含めた建設投資（＝建設市場）を明示。

米国の民間住宅着工戸数の推移



注) 2009年4月（2009年5月19日商務省発表）の民間住宅着工戸数が、年率で前年比△54.2%の45万8千戸となり、過去最低水準を更新した。

中東・湾岸諸国の建設投資



出典) MEED (Middle East Business Intelligence)

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、計画内容及び実施中の全ての案件を集計したプロジェクト総額。