

## 建設業の国際化と対米建設摩擦 (92・4・17)

金元 功 (昭24・文乙1修)

大先輩を前にしてお話しさせていただけるのを大変光栄に感じておりますと同時に、非常に緊張もしております。私は建設業について大所高所の立場から論ずる立場にはありませんが、建設業界に身を置いている一員として日頃感じていることをこの機会に申し上げさせていただきますというふうに思っております。

お話しする前に、私のバックグラウンドにつきましましてちょっと。二十九年に京都大学の法学部を卒業しまして、大蔵省に入りました。大蔵省には二十六年いまして、横浜税関長を最後に退官して、青木建設に入りました。大蔵省在職中は、国際金融局とか、大使館とか、国際機関とか、総じて海外関係の仕事に長く携わっております。外国ではインドネシアとフィリピンで勤務いたしました。

建設会社というのは大蔵省と特段の接点はないのですが、縁あって青木建設に入ってから、

従来の国際経験を生かす意味で、国際事業本部の仕事をやっております。たまたまうちの会社は、建設業者の中では海外指向が非常に強く、現に海外各地にて仕事をしております。私もその関係でアメリカ、東南アジア、ヨーロッパ等によく出かけます。まあそんなことで、日頃感じていることを私の体験を通してお話ししたいというふうに思います。

今日のお話にあたりまして、簡単なメモを作っておきましたので御参照頂ければありがたいと思います。で、私与えられたテーマは「建設業界の国際化と対米建設摩擦」であります。これにつきましては、日本の建設業がどの程度国際化しているかというふうな現状と、それからアメリカとの間でどういう摩擦があり、どういう入り組んだ関係があるかということについてお話ししてみたいと思います。特に対米建設摩擦につきましては、ともすればネガティブな側面から見られる。もちろん、アメリカはそういう見方をしておりますし、日本国内におきましても建設業界が保守的かつ閉鎖的で、対外的に問題を生じ易い体質を持っているというふうな、一般的なイメージがあります。確かにそういう面もありますが、国際的な活動分野においては必ずしもそうではないということ、できれば御承知いただきたいというふうに思っています。資料など作ってみました。また、その角度から私の意見を申し上げますというふうに思います。

そこで、まず日本の建設業というのが、日本の経済活動の中でどの程度ウエイトを占めるとかというふうなことから、まず始めたいと思います。この最初に出ております(資料1)のが、我

国の建設総投資額であります。一九八六年五三兆から漸次一直線に伸びておりまして、一九九一年では推定も一部入りますが、八六兆六一〇〇億円といった数字であります。政府と民間との内訳では、政府の金額も増えてはいますが、民間の方の増え方が際立って大きいということが、お分りになると思います。一九九一年で2対1という感じで民間の方が、大きな建設投資の額になっているというふうな状況であります。これがGNPの中での程度のウエイトを占めるかというのを、実績の出ました一九九〇年度について調べてみますと、四三七兆円分の八二・七六兆円、一八・九%、20%近いウエイトを占めている。これをアメリカの新規投資額、新規建設額と対比いたしますと、アメリカの新規建設投資額は一九九〇年に四、三四〇億ドル（五七兆七、二二〇億円）ということでありまして。ということとは、日本の建設投資額がアメリカの建設投資額をはるかに上回る巨大なものだ。もちろん世界一であるといったものであります。この大きな市場に対し各国の政府や建設業者が非常に熱いまなごしを注いでいるのも当然と言えます。まあ、それが一つは対米建設摩擦ということになる。これはのちほどおいおい申し上げます。

ちなみに、資料1から政府の建設総投資額、一九九一年度が二七兆七、七〇〇億円と、こうございますね。この数字をずっと一〇年間累積していったものが四三〇兆円になるべし、というのがいわゆる日米貿易摩擦に関連して日本政府が米国政府に約束したものでありまして、これは単純に平均しますと一年間に四三兆円、ということでありまして、今の二七兆のレベルから、か

なり上げなければならぬことになります。それでは日本の建設業者は、この非常に大きい日本の建設市場に飽腹してゐるかという点と必ずしもそうでない。むしろこれを拠点にして海外に進出してマーケットを開拓してゐるといふふうな状況であります。これの金額を示すのが資料2であります。これは日本の主要建設会社五七社が加入している日本建設協会の数字であります。一九八六年から一九九〇年度までだいたい各年度八、六〇〇億円から一兆円といったようなペースで出ております。これは、日本国内の建設投資の総額に比べ一・六%から一・三%という比率で、比率としては大きくないけれども絶対額では相当のものであります。

日本の建設業者が政府に注文をつけたりせず、自助努力でいろんな障害を越えて海外に市場を開拓していることは、注目して頂いていいと思います。再び、国内市場に眼を向けますと、国内の建設マーケットは世界的に見ても最大であるばかりか、今後とも持続的な発展が見込まれていきます。

それでは何故日本の業者は海外にまで出かけるか、その背景にはまづ建設業者のオーバーサプライの問題があります。建設業者は一応免許業であります。しかし設立要件が比較的容易であるため、建設業者の数は夥しく、大きいものから小さいのまで入れますと、約五〇万社というふうに言われています。町なかを歩きますと、散髪屋さんがよく目につきます。これが全部で三〇万店かそこらぐらいなんです。だから建設業界は、上から下までひっくりめると、散髪屋の数より

多い業者を抱えている巨大な業界であります。それが日本のマーケットの中で競い合っているし、反面、助け合っているのです。そのあたり世間で言われておりますような談合の素地もあるでしょう。次に指摘されるのは、ゼネコン業者の宿命的な拡大志向です。発注者である公共機関は夥しい数の、それこそ能力的にも信頼性も千差万別の建設業者の中から、工事の規模に応じて適正な指名リストを作成したうえ、競争させますが、その際の基準になるのが主として売上高実績ですから、業者としてはより大きな仕事をもらうためには、売上を拡大することが至上命令となります。そこで、多少とも野心的な各社にとって、海外の新天地に進出することによって業容の拡大を計ることが魅力ある撰択となつてきます。

それでは日本企業は何処に出ているか、その地域分布であります。やはり何と言ってもアジアが一番でありまして、四六%と半分近く占めています。二位が北米で、二七〜二八%、それからヨーロッパ、中近東その他というふうなことになるわけです。アジアが多いのは、やはり地理的に近くて出やすいということ、人種的、文化的にもなじみ易いことなどによるものでしょう。

次が北米ですが、実態は米国です。やはり米国が日本にとって最も開放された市場であることが大きいと思います。日本の企業が支店や現地法人を作り、あるいは建築業許可を取って、人を雇って入札に参加する。又事業を経営するという、すべての面について何の制約もない自由な市

場です。しかもカントリリスクがゼロの理想的な進出先です。全体の中でアジア、米国が約七割を占めてることを御覧頂きました。そこでアメリカ市場に絞ってみます(資料4)。年により多少の上下はありますが、年間の受注額は三千億円ぐらいです。日本の海外受注の中で三割とか、年によっては四割と大きなウエイトを占めています。資料5は、アメリカの建設市場でノン・アメリカンの企業がどの程度の仕事をとってるか、またその額はどうかというのを示したものです。日本が第一位を占めていますが、日本だけが突出した形でなく、ドイツ、イギリス、フランスあたりが相並びながらやっています。この中で、日本についてだけ建設摩擦が発生しており、また、日本だけが非難されているという状況は、我々にとってなかなか納得できないものがあるわけです。それでは、わが国建設市場への海外企業の参入状況はどうか。まず、外国建設企業のわが国での建築許可取得件数ですが、合計で三〇社、うちアメリカが一三社、韓国が十社です(資料6)。両国企業が日本に対する企業進出、建設進出につきまして、非常に大きな関心を持っていることが御覧いただけると思います。外国企業による実際の受注額の総額がどうなっているかについては資料がありません。僅かであることは確かです。ただ、アメリカの企業の受注についての数字はあります(資料8)。これは年度毎には出ておりませんが、一九八九年から一九九一年の半ばまで六六七億円です。また一九九〇年度、単年度で約三〇〇億円という数字があります。従って、日本の建設業者がアメリカに行ってやっています建設の仕事、これが約三、〇〇〇億円に対して

アメリカの企業のは三〇〇億、約10対1であるというふうなことです。表面的には、非常にアンバランスが生じているわけです。しかもこれは後に述べる対米特別優遇措置がとられた後の数字です。このあたりに、アメリカ政府が「日本の市場は外国にクローズされており、アメリカ企業の進出を阻んでいる」という非難を行う一つの根拠になつてゐるわけであり、この点については、あとでまたお話ししたいと思います。確かに、アメリカ企業は世界各地に進出している中で、日本市場には出遅れています。アメリカ企業の世界市場における受注高を日本の受注高と対比したものがあります（資料9）。六三社が海外に進出し、海外受注高は四三六億ドルです。日本は業者数にして約半分であり、海外受注高は3分の1強というところでありまして、アメリカの建設業者は結構競争力を持っています。更に各地域別に見てみますと、ヨーロッパとか中東あたりで、米国企業は圧倒的な強みを示しております。が、アジア地域、これは言わば日本のテリトリーであるわけであり、しかも、そこでも日本の三四・二%に對しまして、アメリカが三四%、ほぼ拮抗しているというふうな状況であります。

そこで、もう一回、日本とアメリカとのそれぞれの建設業者の相手方における建設進出の状況のアンバランス、これについてお話ししたいと思います。アメリカ企業が必ずしも競争力が弱いわけじゃないということは申し上げました。しかしながら、日本市場については、非英語圏であるという障壁もあるのか、業者から積極的な進出意欲が感じられないのです。市場の新規開拓

のためには営業マンや技術者を送り込み、年月をかけて根を下ろさなければなりません。日本の場合、圧倒的な市場支配力を有するゼネコンと対抗して市場に浸透を計ることは容易なことではありません。どうも彼らはそこで思考を停止させ、市場参入を政府の力を借りて実現させようとしてるように思えます。このような彼らの自助努力の乏しさに一番問題があります。これに対し日本の建設業者は、色々な障害を乗り越えて海外へ出てまいりました。以下、具体的に申し上げます。

まず、ハンディキャップの中でも一番大きい問題は、言葉だと思えますね。出て行く国、出て行く国によって言葉が違う、まあ、英語が中心でありますけれども、スペイン語、中国語などで習得して人材を送り込んでいます。送り込んでから養成している例もあります。こういうふうなことで大きな努力を払っている。

それから、いろんな法制度の違いとか、契約に対する観念の違いというのがあります。例えば、日本で請負契約を結ぶ時には、せいぜい30条、40条ぐらいの、紙にして二、三枚ぐらいの契約です。何かもめごとがあった場合には双方、誠意をもって協議の上解決するということで、話合いによりスピーディーな解決をする。欧米の場合、同じような契約を結ぶにしても、弁当箱程に分厚い契約を結ばなければならぬ。また、争いについては必ずといっていい程、訴訟に移行するので法的リスクとコストは極めて大きい。それから、あと、為替管理の問題もあります。ブ



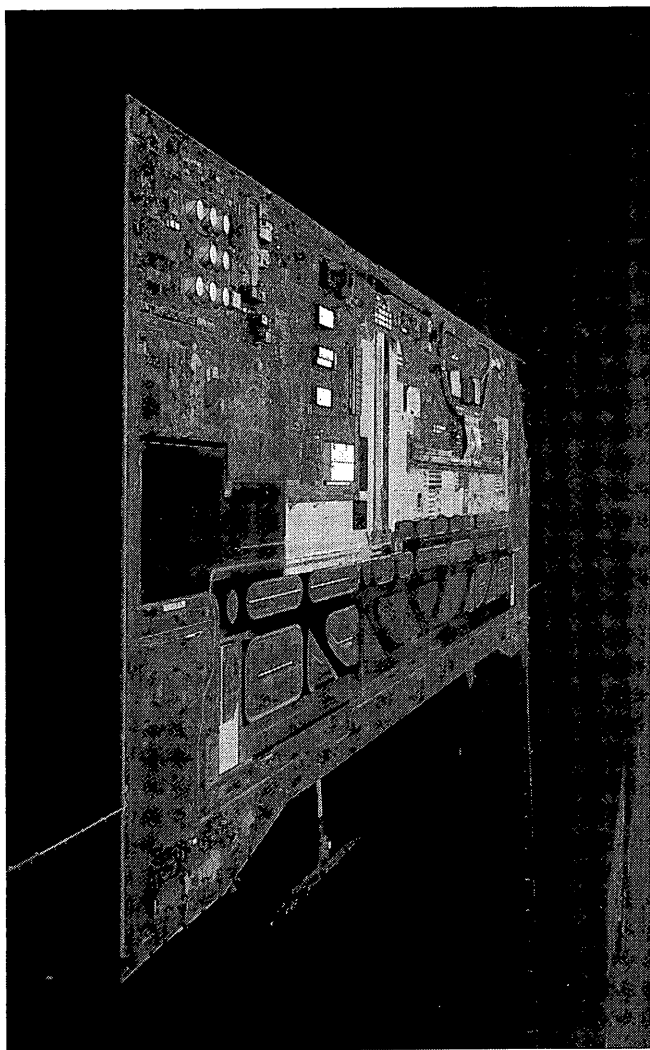
ラジル、あるいは台湾等がそうですが、一旦持ち込んだ資金は、なかなか国外に持ち出せない。利益を上げて、帳簿上の利益であるにとどまって、なかなか本国に送金できない。

それから新聞紙上、パナマの問題が取り上げられました。ああいう治安の問題、また頻繁な政權交替による政治的な不安定、それから社会的な貧困によるところのソーシャル的なインセキユリティーという問題があります。更には為替リスク。これはどうしても建設業者が海外へ出て行く時の大きな問題点の一つであります。建設業というのは、先に費用を支出して、あとで代金を回収するという形になります。その先行費用の一部は国内で支出されます。材料を購入するか、あるいは人を雇うとかいうことで、国内で円建てで費用を支出する。その回収が請負代金を受け取るという形で行われるわけです。それはだいたい現地通貨ベースである。従って円建て費用を払って、そしてドル建てで回収する場合には、当然に為替リスクが発生し、円高に振れた場合には投下しただけの円の価値が回収できない、というふうなことがあります。

日本の業者の場合には、そういう非常に大きなハンディキャップを背負いながら、出て行っている。社員もですね、会社に対する帰属意識が非常に強いですから、パナマで仕事をとれた。それ！ となったら職員はスペイン語も知らないままに派遣されて、そこで一生懸命言葉を習いながら仕事に取り組んでいる。まあ、そんな状況であります。もちろん、こういういろんなハンディを背負いながら、新しいマーケットに斬り込んでいくというのは、非常に大変な仕

事でありまして、建設業者単体で必ずしもできるものではありません。これにつきましては、例えば商社等と提携して向こうの政府との交渉なんかについても助けて頂くと、そういうことからスタートすることも多いわけです。現に、青木建設がパナマに進出した時も、ここに神谷先輩がいらっしやいますが、伊藤忠の紹介で仕事を獲得し、同社の支援でプロジェクトを完成させました。いずれにしても、大きなリスクを負いながら進んでいく、というふうな意欲が日本の建設企業の場合には、高いというふうに思います。

ところが、アメリカの場合にはどちらかというところ、業者の燃えるような意欲というよりか、ひたすらアメリカ政府（USTR）主導型で対日進出が計られているように感じます。いわゆる一般的な貿易摩擦問題と関連して、建設業の輸出入にアンバランスがあることを外交戦略のてこに使い、アメリカの企業がその尻馬に乗っているのが実情であろうと思います。アメリカ業者が進出できないのは日本側に障壁があるせいであると攻めてきているわけですね。そこで政府ベースの話になる。政府ベースの話になって、資料7に書いておりますが、63年5月以降、アメリカの業者が日本で仕事をとるについて、日本政府が助成的な措置を取りましよう、こういうことになりました、その第一弾が63年5月の17プロジェクトです。例えば関西国際空港の建設について本来、入札資格を持たないアメリカ業者に対して入札参加を認めることとしました。いわゆる特例プロジェクトであります。それは先程の例の他に、東京湾横断道路であり、NTT本体ビル



特例プロジェクト第1号となった関西新空港

であり、その他羽田の拡張工事、新広島空港、まあそういうプロジェクトについてであります。これによってアメリカの業者は、一九九〇年度でいきますと三〇〇億円ばかりとったわけでありませんが、これでもなお十分でないということで、一九九一年の六月、第二次の特例措置を設けて追加の17プロジェクトほかを指定しました。

それでは、日本の建設市場は制度として閉鎖的かということ、必ずしもそうでもないですね。日本の建設業免許は、建設業を営もうとする者は、建設大臣の許可、或いは都道府県知事の許可を得るべし、とこういうことになっています。これは資本金規模とかエンジニアを何人抱えておるとか、そういう建設業を営むについての基礎的な経営資源を持つてるかどうか、それによって判定して、許認可を与えるわけでありますが、許可を得ることが大前提なのです。そして入札については多くの場合に指名による競争入札が行われることになるわけでありますが、アメリカ企業がそもそも日本で仕事が出来ないのはおかしいと言った時には、日本で許認可もとってないというふうな状況から出発するわけですね。それで一九八七年以降、アメリカ企業が駆け込みで、まず一三社、許認可を取得したわけでありますが、許認可を取得して、色々な実績を積み、そのプロジェクトを遂行するにふさわしいというふうに見られた場合に、指名競争入札における指名の対象となり、そして入札に参加できるというふうなシステムになっている。これは国籍による差別は全くなく、内外無差別であります。その代り、努力をしない者に対しては、入札の機

会是与えられない。これは日本企業であろうと外国企業であろうと同様です。そのところがアメリカ業者には理解されていない。そこで「日本業界はフェアでない、閉鎖的である、世界各国での競争で日本に勝ってるアメリカ業者が、日本でだけは仕事を取れない」と、こう言ってるんですが、そもそも許認可も取らないで何を言ってるんだというふうな感じしております。やはり我々としても、例えば青木建設はアメリカに進出する場合、向こうの許認可を取り、向こうの建築士試験に合格する人材を養成し、支店を開設して仕事をやる、あるいはアメリカの法人とパートナーシップを組んで、仕事をやってる、そういう努力をアメリカ業者にもやってもらいたいのです。日本で入札資格をとるためには、許認可を取るのは日本の指名資格のある建設業者と提携することである。これを行う上で最も手早くできるのは日本の指名資格のある建設業者と提携することです。建設省としても、また海外建設協会としても、このような形でアメリカの業者が日本に来るということエンカレッジしてるわけですね。にも拘らず、なかなか日本に来る例が少ないというふうな状況です。

わが社の場合、アメリカの会社と一緒にあってアメリカで仕事をやっています。また、日本でも一緒にやるうじやないかというので、日本での合弁会社を設立しましたが、日本国内に配員する役員は、エンジニアも含めてすべて当社から提供しています。先方から本当に職員を派遣して日本に溶け込んで、仕事をやるうという意欲がもう一つ感じられません。これは、私がアメリ

かのほかの業者と話したところでも同様な感じを持っています。

先程申し上げました三〇〇億の受注ですけれども、これも本当の苦勞の成果ではない。アメリカ政府の後押しでアメリカの建設業者が日本に来て、そして先程の特例プロジェクトに対し、日本の大手の業界と共同企業体を結んで一緒に仕事をとったのでありますけれども、日本企業の方によるもので、実力ベースの話ではない。その場合も米国側では、何か日本の業者と組めば仕事ももらえるらしいよ、というようなことで来るんですね。そしてその実情は、聞くところによると、日本の建設業者と肩を並べてやるかと云うとそうではなく、エンジニアが一人か二人はいるが、実務にタッチすることはない。日本側も実務に口を出されるとうるさいので、部屋と秘書を与えて祭り上げている。そしてJ Vのパートナーとして利益ができれば分け前に与かる。損害が発生した場合には、一切負担しないと、およそ經濟原則に合わない提携をやっています。これはわが国業界の対米配慮から、アメリカ側に一方的に有利な仕事をやらしているのです。

ここでもう一つ申し上げたいのは、それではアメリカでは日本業者はどんな仕事を取っているのかということですが、アメリカで日本業者は約三〇〇億円ぐらいの仕事を年間やっています。これがですね、ともすればアメリカ業界に割り込んで、そのパイの一部を日本業者が横取りしている、というような感じで受け取られがちであるんですが、実はそうではないんです。そうでないということは、こういう数字から言えると思います。一九八六年の例でちょっと古い数字

なんですが、全体の日本業者がアメリカでやつてる仕事の中で、日本の進出企業から工場とかビルの建設の仕事は日本業者が戴いたもの、これがですね、二八・六%なんです。これはやはり日本の企業としては普段からお付き合いのある日本の業者をどうしても起用することが便利であり安心できます。アメリカの建設業者に日本のメーカーが発注しても、うまくはいかないことが多いと思います。契約至上主義でありまして、契約に書いてあることはやるけれど、書いてないことは一切やらない。契約外のことが発生した場合には、横になって値増しを要求し、受け入れられないときには、施工をストップさせる。これが向こうとしては、契約を守るためのプレッシャーとして当然だというふうな慣行があります。やはり、そこは従来から長い提携関係にあり、信頼関係ができてる進出企業と建設業者、これが結んでアメリカで仕事をやるというのが多いのは当然です。これが二八・六%ですね。次にアメリカ企業とのジョイント・ベンチャーによる開発事業、これが結構多いんです。アメリカ企業と提携して、そして事務所ビルやホテル又住宅を建設して運営、売却する事業です。これが六四・四%になってるんです。しかも米国企業との合弁事業の場合、通常はアメリカ企業は、許認可をとったプロジェクトを提供し、日本企業、これは建設業者であることが多いのですが、これが開発資金を提供し、工事を引受ける、と役割分担が決っています。ですからこれも日本の資金によるもので、進出企業のケースと合計すると九三%になります。これでよくお分りのように、この九三%についてはアメリカの建設市場のパイを

日本企業が横取りするという形ではなくて、従来のパイの上に日本の資金で附加した仕事を日本がやっているんです。そんなことで決してアメリカの業者が、これによって割を食うという関係ではありません。そこからする非難というのは当たらないと思います。

また、日本建設業者が進出して仕事をやります。これによって一番大きな利益を受けるのはアメリカ経済なんですね。その地で雇用が創出されます。日本から行くのはエンジニアクラスが二、三名、あるいはマネージャークラス位で、実際これをやるフォーマン（職長）とか、あるいは職人、単純労働者、これは全てローカルを使うわけですね。弁護士も使います。地元から購入もします。従って、日本の建設業者が行って仕事をした場合には、アメリカのいろんな分野にメリットを与えています。日本企業の進出によるこの資金が、アメリカ経済の中でまわっていくわけですから、そういう意味でアメリカ経済に貢献しているというふうに言えますし、また日本企業が行ってホテルを作る、リゾートを作る、またオフィスビルを作り、また高級住宅を作ると、これはアメリカ経済の資産蓄積を助けているのです。そんなところから、私としては日本企業の国際化というものは、積極的に評価されているのです。そんなところから、勿論アメリカとの間における建設輸出入のアンバランスはないことが望ましいのでありますが、今の状態は起るべくして起っているもののように思います。その解決には、まずもって米国業者の努力が要求されることです。



もし、皆様の中で日本の建設業者が非常にアグレッシブに海外に出ており、地元業者を圧迫している、他方、国内ではいろんなことで日本人同志が結び合って海外の業者を締め出している、それが摩擦の原因であるというふうな印象をお持ちでありましたら、この際、御訂正いただきたいと思います。以上のように趣旨でお話をさせて頂きましたが、独断と偏見も含まれているかも知れません。ご寛恕願います。

(青木マリーン株式会社社長・前(株)青木建設副社長)

## 1. 我が国の建設総投資額

総計 (億円)

'86	'87	'88	'89	'90	'91
536,631	615,257	666,555	737,600	827,600	866,100

内訳 (億円)

	'86	'87	'88	'89	'90	'91
政 府	207,770	225,787	233,634	249,200	265,500	277,700
民 間	327,861	389,470	432,921	488,400	562,100	588,400

$$'90\text{年度建設投資} / \text{同 GNP} = \frac{82,76\text{兆円}}{437\text{兆円}} = 18,9\%$$

参考：米国の新規建設高は、'90年度で57兆7220億円（4,340億ドル）と日本を下回り、対GNP比率も7,9%と低い。

## 2. 海外建設受注実績（海建協加盟57社）

	'86	'87	'88	'89	'90
海外総受注額(億円)	8,618	7,524	7,907	10,251	10,482
対建設総投資額比率 (%)	1,6	1,2	1,2	1,4	1,3

## 3. 日本企業の海外進出の地域分布（'90）

ア ジ ア	4,841億円	( 46,2%)
北 米	2,898億円	( 27,6%)
欧 州	1,075億円	( 10,3%)
そ の 他	1,668億円	( 15,8%)
	10,482億円	(100,0%)

#### 4. 米国における受注実績

	'86	'87	'88	'89	'90
在米受注実績(億円)	3,527	2,916	2,612	2,550	2,899
同上/海外受注(%)	40,9	38,7	33,0	24,8	27,6

#### 5. 米国建設市場における各国の進出状況 (1986年)

日 本	19億ドル	( 25%)
西ドイツ	18億ドル	( 24%)
英 国	14億ドル	( 19%)
仏 国	11億ドル	( 15%)
伊太利亚	2億ドル	( 3%)
そ の 他	11億ドル	( 14%)
合 計	76億ドル	(100%)

#### 6. 我国市場への海外企業参入状況 (1987年以降)

建設業許可取得 30社	計	米 国 企 業	13社
		韓 国 企 業	10社
		仏 国 企 業	2社
		豪 州 企 業	1社
		オランダ企業	1社
		ス イ ス 企 業	1社
		スエーデン企業	1社

## 7. 米国企業に対する特例措置

63年5月特例～17プロジェクト 関西新空港関連 他

66年6月特例～追加17プロジェクト  
更にプロジェクト

## 8. 米国企業の在日受注実績

1989年～1991年10月末まで 124件 667億円

## 9. 日本及び米国企業の1990年海外受注状況

(ENRによる国際建設トップ250社調べ)

	米 国	日 本
業 社 数 (社)	63	32
海外受注高 (億ドル)	436	168

各地域とも米国企業が圧倒、アジア地域でも、日本34.2%に対し、米国34.0%と拮抗している。

## 10. 日本企業の米国における受注の大宗 (1986年の例)

日本進出企業から工場建設受注したもの 28.6%  
米国企業とのJV等による開発事業 64.4% } 93.0%