

# 日本の建設活動の参入障壁と進出障壁

*Barriers to entry from overseas and to expand overseas in Japanese construction industry*

古阪 秀三

この標題は何となく理解されるが、よく考えると誰にとっての参入障壁なのか、また進出障壁なのか判然としない。拙稿で言いたいことは、1980年代から90年代半ばまで急激に日本の建設投資が伸びた時期に米国を筆頭に日本の建設市場への参入を試みた多くの外国企業が感じた「参入障壁」言い換えるならば「日本の建設産業を守った建築生産システム」が、その後急速に市場が縮小して海外市場に進出せざるを得ない現在、その進出がままならない日本の建設企業の混迷を生み、まるで自らが生ぜしめたがごとくの「進出障壁」となってそびえ立っているように見える。このことについて、少々検討してみようとするものである。

## —— 1. 主要国建設市場の20年間の変化

1980年代に始まった日米経済摩擦には2つの型があるという<sup>1)</sup>。「アメリカの産業について国際競争力の弱いものと強いもの、といった2つの型である。摩擦の焦点となっている典型的な例を挙げれば、前者は半導体産業であり、後者は建設業である」さらに、「日米経済摩擦の本質は『経済摩擦』ではなく、『政治摩擦』であった」とも書いている。筆者に言わせれば、現在の状況もそれに近いものがある。

では、その後者である「日米建設摩擦」にはどのようなことがあったのか。筆者の記憶にある限りでは、関西新空港ターミナルビル建設工事（南工区）において、日本の建設市場開放の1つとして国際入札を求めたことに始まる。結果としては、建設共同企業体の一員として米国企業1社が加わることになった。この背景には、後述する日本の建設市場の急激な拡大、閉鎖的な取引慣行、一方で、多国籍化しつつあった米国の設計・コンサルタント、建設企業等国際競争力の強い産業があった。

ここに主要国の建設活動比較表が3つある。1つは1995年の「建設産業政策大綱」に掲載された1993年の諸表（以後、A表）、2つは日本建設業連合会（当時、日本建設業団体連合会）の2000年の建設業ハンドブックに掲載された1998年の諸表（以後、B表）、3つは同ハンドブックの最新2017年版に掲載された2015年の諸表（以後、C表）である。3つはほぼ同じ項目のそれぞれの年次のデータをまとめたものであり、様々なことが確認できるが、それは読者諸氏にお任せして、ここでは標題のテーマに強くかかわるもの、①名目GDP（兆円）、②建設投資額（兆円）、③対GDP比（%）に限定し、かつ主要国のうち比較対象国として日本、米国、英国、韓国を取り上げることにする。それぞれの比較表の脚注にある通り、厳密には同じ年度の集計値ではないもの、為替レートの変動／差異等はあるが、この際傾向を掴むということで誤差を許容することにする。そして、以下に3つの建設活動比較表における4か国の建設市場の変化を検討する。

1) 草野研究会3班：日米経済摩擦は沈静化したのか？

<http://web.sfc.keio.ac.jp/~bobby/klab/97/houkoku/houkoku3.html>

A表 主要国の建設投資と建設業（1993年）

（出典：建設省建設経済局；建設産業政策大綱、大成出版社、1995）

	日本	米国	英国	ドイツ	韓国
GDP(兆円)	469	705	105	213	34
建設投資額(兆円)	95	73	8	19	8
(対GDP比)	20.3%	10.4%	7.6%	8.9%	23.5%
全就業者数(万人)	6,450	11,688	2,688	2,933	1,825
建設業就業者数(万人)	640	709	181	194	169
全就業者数に対する割合	9.9%	6.1%	6.7%	6.6%	9.3%
建設就業者一人当建設投資額(億円)	0.15	0.10	0.04	0.10	0.05
建設業者数(万社)	53	58	21	17	1
1業者当建設投資額(億円)	1.8	1.3	0.4	1.1	8
1業者当就業者数(人)	12.1	12.2	8.6	11.4	169

資料：建設省「建設統計要覧」

建設経済研究所「米欧韓口の建設産業構造に関する調査研究報告書」

- (注) 1. 各国のGDP 建設投資額は1993年価格 (1\$=110.5円、1ECU=128.0円、1ウォン=0.139円)  
2. 就業者数は日本1993年、米国1991年、英国1990年、ドイツ1990年、韓国1993年  
3. 業者数は日本1993年、米国1990年、英国1988年、ドイツ1990年、韓国1993年  
4. 表中の建設投資額は新規投資に維持及び修繕を加えたもの  
5. 韓国の建設投資額は維持・修繕を含まない。

B表 主要国の建設投資と建設業（1998年）

（出典：建設業ハンドブック2000年、日本建設業連合会、2000）

	日本	米	英	仏	独	韓国
名目GDP(兆円)	495.2	1,114.2	182.9	* 168.5	279.6	45.0
建設市場額(兆円)	81.7	—	13.4	14.8	28.9	—
同対GDP(%)	16.5	—	7.3	8.8	10.3	—
建設投資額(兆円)	69.6	86.0	7.8	8.4	20.2	9.9
同対GDP(%)	14.0	7.7	4.3	5.0	7.2	22.1
建設業者数(千社)	568.5	(注) 572.9	** 194.7	*** 306.8	*** 77.3	* 43.4
一業者当たり建設市場額(万円)	14,377	—	6,898	4,822	37,424	—
一業者当たり建設投資額(万円)	12,235	15,011	4,006	2,734	26,176	22,883
建設就業者数(千名)	6,620	* 8,302	* 1,865	* 1,411	* 3,271	* 2,020
就業者一人当たり建設市場額(万円)	1,235	—	394	622	316	—
就業者一人当たり建設投資額(万円)	1,051	1,036	418	594	619	492

- (注) 1. 事業所数、一説には80万社程度存在するとも言われている。  
2. \* =1997年、\*\* =1994年、\*\*\* =1993年、\*\*\*\* =1992年  
3. 円換算レート (1ドルあたり) 円=130.91、ユーロ=0.89、ポンド=0.60、マルク=1.76、フラン=5.90、リラ=1,736.21、ウォン=1,401.44

資料出所：日本銀行、建設経済研究所

C表 主要国の建設投資と建設業（2015年）

（出典：建設業ハンドブック2017年、日本建設業連合会、2017）

	日本	米	英	仏	独	韓国
名目GDP(兆円)	532.2	2,183.2	346.6	292.9	407.3	148.1
建設投資額(兆円)	50.8	174.3	31.9	33.9	39.6	21.6
平均増加率(15年/10年)(%)	4.0	6.7	6.6	0.3	4.5	2.5
同対GDP比(%)	9.5	8.0	9.2	11.6	9.7	14.6
建設業者数(千社)	468	762	274	576 (14)	392 (14)	68
就業者数(全産業)(千人)	64,010	148,834	31,617	25,844	40,279	25,936
建設就業者数(千人)	5,020	9,935	2,265	1,651	2,723	1,823
全就業者に占める割合(%)	7.8	6.7	7.2	6.4	6.8	7.0

- (注) 日本の名目GDP及び建設投資額は年度値、建設業者数は年度末時点、ドイツの建設業者数にはレンタル業者も含む。  
為替レート 1ドル=121.04円、1ユーロ=134.29円、1ポンド=185.09円、1ウォン=0.095円 (いずれも2015年期中平均)  
米、英、仏、独、韓の建設投資額：総固定資本形成のうち住宅、住宅以外の建物及び構築物の計。

資料出所：内閣府、国土交通省、OECD、米国労働省等

## ①名目 GDP (兆円)

名目 GDP を、日本を基準に見ると、A 表では米国は日本の 1.50 倍、英国のそれは 0.22 倍、韓国のそれは 0.07 倍、B 表では米国は日本の 2.25 倍、英国のそれは 0.37 倍、韓国のそれは 0.09 倍、C 表では米国は日本の 4.10 倍、英国のそれは 0.65 倍、韓国のそれは 0.28 倍となっている。

端的に言えば、1990 年代後半は米国が日本の 2 倍程度、英国のそれは 1/3 程度、韓国のそれは 1 割程度であったものが、2015 年には米国が 4 倍、英国は 2/3 程度、韓国が 3 割程度となっており、日本の名目 GDP の成長のみが鈍化していることが分かる。もちろん、急激な円高による為替レートの変動の影響が大きいことは言うまでもないが、それにしても日本の変化が激しいことが確認できる。

## ②建設投資額 (兆円)

建設投資額を、日本を基準に見ると、A 表では米国は日本の 0.77 倍、英国のそれは 0.08 倍、韓国のそれも 0.08 倍、B 表では米国は日本の 1.24 倍、英国のそれは 0.11 倍、韓国のそれは 0.14 倍、C 表では米国は日本の 3.43 倍、英国のそれは 0.63 倍、韓国のそれは 0.43 倍となっている。建設投資額に関しても、4 개국比較では名目 GDP と似た傾向を示すが、ここで特筆すべきことは、A 表、B 表を含む 1980 年代後半から 1990 年代に掛けて世界の建設市場の 1/4 は米国の市場が占め、日本の市場も 1/4 を占め、残余の国で 1/2 の市場を占める時期があったということである。C 表の 2015 年における日米の市場占有率は残念ながら手元にないため、概数ですら論ずることはできないが、筆者の推定では中国をはじめとする東アジア諸国の発展等を考えると、日本の建設市場は世界のその 1/10 を相当程度下回っており、今後もその傾向は継続すると考えられる。この辺りの変動と背景に関しては別の機会に論じたい。いずれにせよ、日本の建設投資の減少とそれに伴う世界市場での占有率の低下が顕著である。

## ③対 GDP 比 (%)

対 GDP 比を各国別にみると、A 表で日本は 20.3%、米国 10.4%、英国 7.6%、韓国 23.5%、B 表で日本は 14.0%、米国 7.7%、英国 4.3%、韓国 22.1%、C 表では日本 9.5%、米国 8.0%、英国 9.2%、韓国 14.6% となっている。

一般には、各国の建設投資の対 GDP 比は、インフラ整備等の投資が必要な開発途上国 (Developing Country) で高く、20% を越えるところが多い。その一方で、先進国 (Developed Country) ではインフラ整備等が進んでいるため対 GDP 比は相対的に低い。ここで取り上げた比較対象国では米国、英国が後者に該当し、韓国は新興工業国 (Newly Industrializing Country) の位置づけにあり、前者の位置からインフラ整備等が相当程度進んできた状況が読み取れる。特異なのは日本で、後者に該当しながらも高い対 GDP 比を維持してきた。この要因には日本の住宅建設市場の活況が多分に影響しているが、「政府投資」並びに「民間住宅投資」の減少が長期化するに伴って、他の先進国と同様に維持修繕工事への移行、並びに海外市場への展開が必然のこととなりつつある。

以上、要するに 1980 年代後半から 1990 年代に掛けて急速に拡大した日本の建設市場とその市場に強い関心を持った海外建設企業・コンサルタント、同時に対 GDP 比で開発途上国並みのインフラ整備、住宅投資等があり、それを担った国内建設業者の隆盛は相当なものであった。一方で、1990 年代後半からの建設投資激減の中で、インフラ改修、建築／住宅維持修繕、海外市場への進出が日本の建設業の大きな課題となってきたところである。

こうした変化の中で筆者は過去 20 年程度の間、日本学術振興会（JSPS）の科学研究費助成を受けながら一貫して「各国の建設産業における法制度と品質確保のしくみに関する比較」、「建設プロジェクトの発注・契約方式と品質確保のしくみに関する国際比較」などの調査／研究に取り組んできた。対象国は日本、中国、韓国、台湾、シンガポール、UAE、英国、米国などである。研究チームには各国の研究者、実務者も参加しているため、建設現場及びその建設チームがいずれの国のものでもかなり自由に訪問することができ、面白い実態を見聞することができた。そして、その中で感じ、考えた日本の参入障壁、あるいは海外市場への進出障壁について論じてみたい。ただし、ここに書き留める内容はそれらの中での経験談や訪問議事録に依存しており、見聞録の域を出ないことを断っておく。より厳密な検証は、本年 5 月に立ち上げた「建築社会システム研究所」の「異業種連携研究会」にて継続してやっていきたい。

## —— 2. 1980 年代後半から 1990 年代に掛けて外国企業が 感じた日本の建設市場の参入障壁とは何であったか

前述の通り、日本の建設市場の急激な拡大を契機に、諸外国の建設企業・コンサルタントが日本市場への参入を意図したことは、日米建設摩擦を挙げるまでもなく周知の事実である。しかし、実際には日本の法制度、商慣習、取引慣行等を理解することもなく、また、日本側においても、十分な説明をすることもなく、さほどの参入がないまま現在に至っている。

筆者がここ 20 年余りの間に感じた日本の建築生産システムの特徴を端的に示せば図 1 のとおりである<sup>2)</sup>。その特徴を以下に摘記する。

### ①相互信頼に基づく簡略化された商慣習

1) 口頭ベースでの契約、黙約……書面による契約に変わりつつはある。

2) 文書化されない契約条項の存在……工事契約のほぼすべてが一式請負契約。しかも、一式請負を前提とした法制度（建築基準法、建築士法、建設業法、労働安全衛生法等）となっており、多様な入札契約方式に整合していない。

### ②元請・下請に共通する要求水準の理解

1) 工期を守る……多少の変更工事があったとしても工期の変更を要求しない。

2) 古阪秀三：海建協セミナー「PPP/PFI - 国内と海外の違い」基調講演資料，2017.1

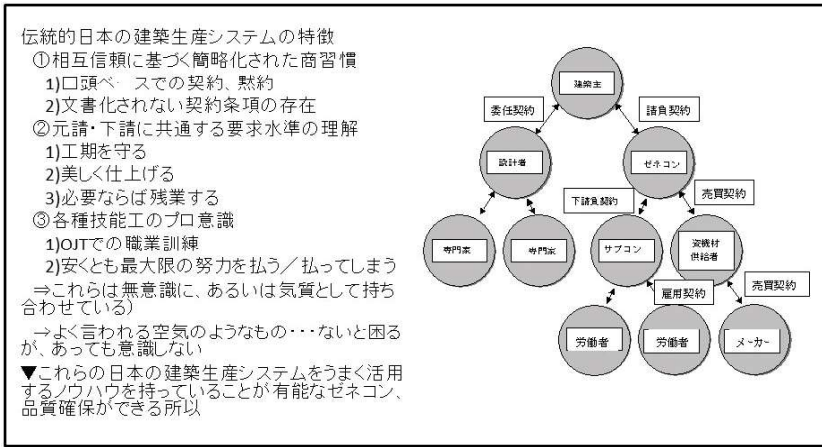


図1 日本の建築生産システムの特徴

2)美しく仕上げる……本来、個々の契約において決めるべき内容も暗黙の前提条件になっているが、発注者がそこまで要求していない可能性が高まっている。

3)必要ならば残業する……元請・下請間においてもすべてが一式請負契約の下にある。

③各種技能工のプロ意識

1)OJTでの職業訓練……技能工に関しては「職業能力開発促進法」に規程がある。

2)安くとも最大限の努力を払う／払ってしまう……相互依存／相互信頼／継続取引慣行の側面がある。

さらに、2004年に発表された論文「海外現場経験からみた日本の建設業と建築生産システム」<sup>3)</sup>（著者は京大工博の元留学生）によれば、日本への参入障壁ととれるいくつかの日本の建設業の特殊性を指摘している。

- ①建設費が海外より高い
- ②契約書の認識が低い、契約書の確認に関心がない
- ③設計変更が異常に多い
- ④赤字工事を発生させない
- ⑤どんな価格でも同じ高品質の建物
- ⑥品質第一、コスト第二
- ⑦込み込み（筆者注：予算が図面上のどこまでを含んでいるかの発注者側の回答例）

さて、これらのことを当時の海外の建設関係者がどう理解したであろうか。いや、現在もどのように理解しているであろうか。

—— 3. 日本企業の海外建設市場への進出障壁は何か<sup>4) 5)</sup>

日本の建設関連企業の海外進出は、第二次大戦の戦後賠償として多くのインフラ整備に関わってきたことに始まる。また、ODA (Official Development Assistance: 政府開発援助) による開発援助もアジアを中心に行われてきた。特に後者は歴史的、地理的、経済的な理由で、アジアを中心に援助対象国を選定してきた。しかし、近年の海外進出は1章で述べたように、国内の建設投資の減少の補完的な意味合いが強く、特に中東への進出がその筆頭である。そこでの進出企業（大手建設企業5社）等のヒアリング結果があるので、ここに摘記する。

①中東諸国では外国人労働者が圧倒的に多い

3) 紀乃元：海外現場経験からみた日本の建設業と建築生産システム，日本建築学会 第20回建築生産シンポジウム（京都）論文集，pp.17-24, 2004.7

4) 古阪秀三：特集1 中東の建設事情に関する調査，中東で考える日本のものづくり，建築コスト研究，建築コスト管理システム研究所，No.90, pp.35-44, 2015.7

5) 古阪秀三：特集 東南アジアの建設事情に関する調査，東南アジアで考える日本のものづくり，建築コスト研究，建築コスト管理システム研究所，No.94, pp.44-52, 2016.7

- ② FIDIC（国際コンサルティング・エンジニア連盟）に関して、一方的変更、片務的条項の追加等が多く、その問題は the engineer とかコンサルタントの存在に起因することが読み取れる。はたしてこの約款は公正な約款といえるか
- ③関係者間に相互の信頼はない。信頼は契約により担保されることを自覚すべきである
- ④日本は本格的進出というより、スポット工事的であり、戦略的に活動しているように思えない
- ⑤技能労働者調達（技能者制度はほとんどの地域で存在しないが）は下請企業任せが中心である。しかし、現場での技能労働者の確保は品質的にも利益確保の面でも重要である
- ⑥日本の建設企業の能力と知名度は世界的に高いと聞かすが、地域差が大きく、中東以西ではむしろ無名ではないか
- ⑦英国の PM 企業はかなり安定した中東感を持ち、自らが得意とするマネジメントビジネスでは契約行為の内容、取りうる選択に精通しており、戦略を持って取り組んでいることが推察できる
- ⑧それらの PM 企業も FIDIC に関して、一方的変更、片務的条項の追加等が多い認識は持っているが、一方で、それに対抗する方法も用意している
- ⑨ PM が発注者に提供すべき業務、PM として注意すべき要点等が市場の理解とともに明快にあると推察される
- ⑩信頼と契約とビジネス、これらの考え方を当該 PM 企業の行動規範として有している印象を得た

以上は、日本の建設企業と英国の PM の経験談であり、中東への進出の難しさ（進出障壁）を表している。

#### — 4. まとめ

2章、3章で摘記した日本の建設市場での参入障壁と日本企業の海外市場への進出障壁は、裏腹の関係にあるとみることができる。すなわち、外国企業が感じた「日本の参入障壁」は、日本由来の「日本的システム」であり、言い換えるならば「日本の建設産業を守った建築生産システム」ということができ、国内市場が大きく、また、海外進出が要請されない状況下ではきわめて有効なシステムである。しかし、国内市場の縮小傾向が継続し、海外進出が必然となるならば、3章で記述したような実情／課題を十分に認識する必要がある。それは取りも直さず、日本市場のしくみの国際化を意味するものである。

その処方箋を書くほどの能力と見聞はないが、仮説的に言えば以下の4つくらいに取り組むことが望まれる。

①日本の建築工事は一式請負だけでずっと頑張ってきた。それもいいものをつくることを最優先に。そこでは基本的な価値と付加価値両方をつけた一体のものでの競争を一式請負でやってきた。しかし、国際的に言うと、付加価値をどうつけるのかというのは契約上の問題であって、その部分をしっかりと見直すことが喫緊の課題である。

②さらに、その一式請負の体制を前提にした基準法、土法、業法、安衛法という日本の法制度の枠組みでは、分離発注等多様な設計と工事の発注契約のしくみはなかなか出てこない。専門工事業者が別途に外部で仕事をするということも非常に難しい。しかし、世界の流れで言うと様々な契約のやり方が建設市場の中で工夫されつつある。この認識が肝要である。

③そういうものの中で一番欠けていると考えられるのは、コントラクトマネジャー。コンストラクションマネジャーではなくて、コントラクトをマネジメントするという役割が、日本の場合、欠けている。現場に経理担当はいるが、契約書類と設計図書を理解し、必要に応じて発注者や設計者と交渉をする、そんな担当者が日本の現場にはいない。海外でも日本企業の現場にはいない。外国企業にはコントラクトマネジャーというものが現場に配置されたり、本社からコントロールしたりする。つまりは、かつての信頼関係で任せただけではなく、発注者と施工者とか設計者の関係がずいぶん変わってきていることを認識し、その土俵に関わっていく必要がある。

④日本の場合は失敗談が同じ企業内でもなかなか共有できていない。筆者らも中東で様々な悩み節は聞いたけれども、それを共有／展開してはいなかった。そこには、個々の会社としての問題と、業界団体や国の関係機関としての問題があり、失敗談をいかに次の成功にという高い授業料を払っているのではなく単にプレゼントしているだけの話が山積している。

総括的に言えば、日本の建設企業は、日本国内で優秀な技術と品質確保のしくみを持っている。さらに、それらを使いこなす経験と情報を持っている。その結果として、安全で、品質の良い建築物を一定の利益とともに獲得している。一方、海外市場においても、それらを同様の方法で活用し、利益を獲得しようとしているが、そこには、日本のやり方ではない「しくみ」が多様に存在し、品質・価格・工期等の厳しい競争がそれらの「しくみ」間で展開されている。これらは冒頭に述べた参入障壁となり、また、進出障壁となる。誰にとつての参入障壁なのか、また進出障壁なのかを考えつつ、日本のしくみを改善するとともに世界の潮流に乗る必要がある。

謝辞：調査に際しては国内外の多くの建設企業、コンサルタントの方々のご協力をいただいた。記して謝意を表したい。

---

<参考文献>

1. 国土交通省：建設産業政策 2007、建設産業政策研究会最終報告書、2007
2. 国土交通省：建設産業の再生と発展のための方策 2011、建設産業戦略会議最終報告書、2011
3. 国土交通省：建設産業政策 2017+10、建設産業政策会議最終報告書、2017
4. 馬場敬三：建設分野における国際摩擦の背景と解決の方向について、土木学会論文集第 415 号 p119-126、1990.3
5. 古阪秀三：シンガポール・建設産業界との交流、traverse 15、TRAVERSE 編集委員会（京都大学建築学教室）、pp.84-89、2014.10