

報告書の要約

指定課題に申請する場合は、右欄に『指定』と記入して下さい。	
-------------------------------	--

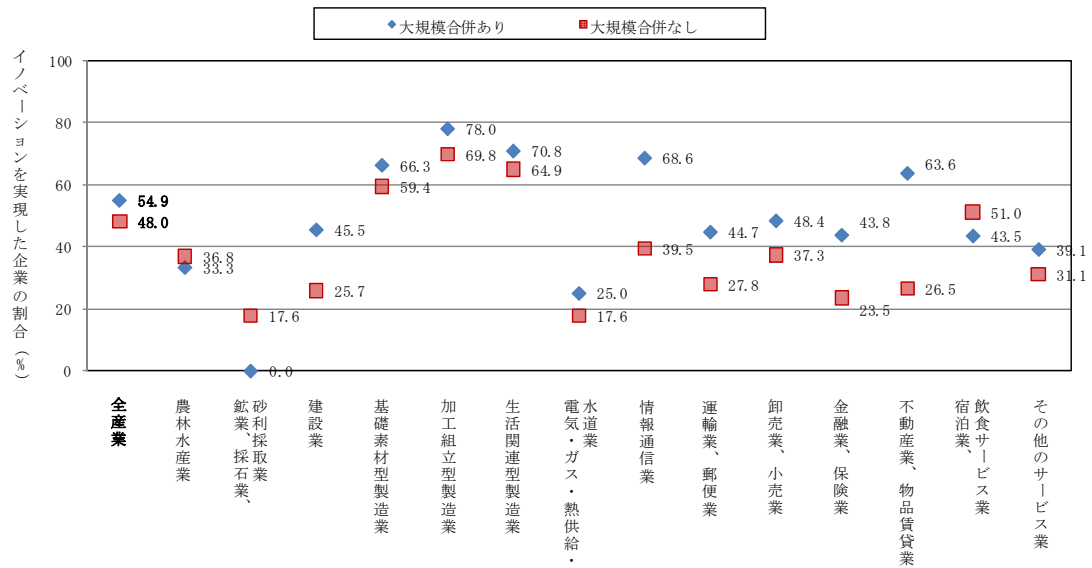
助成番号 平成 22 年 2 月 2 日付 第 09－2 号	研究開発テーマ名		世界経済危機後における公共調達のあるり方について：経済学からのアプローチ
	助成研究者	ふりがな 氏名	おおはし ひろし 大橋 弘 印
		所属	東京大学大学院経済学研究科

本報告書では、建設産業をとりまく厳しい業況を踏まえて、公共調達における競争のあり方や建設業におけるイノベーションの現状についての分析を行い、今後の建設業や政策のあるべき姿について試論を展開する。第 2 節では、公共調達における競争とはいかなるものかについて、経済学的な観点から批判的な検討を行う。第 3 節では、イノベーションの観点からわが国の建設産業を論じる。最後に第 4 節では、建設業の今後と求められる政策について議論をして本稿を締めくくる。

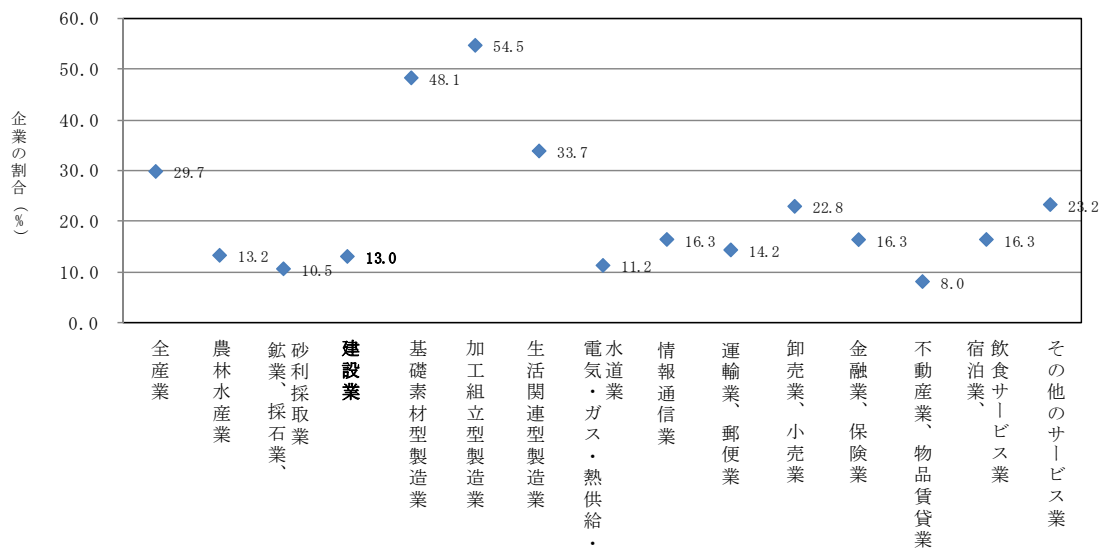
日本を含む多くの先進国では、公共部門における物品・サービスの購入には入札を用いるのが通例である。累積債務が GDP の 2 倍近くまでに至る深刻な財政問題を抱えるなかで、いかに競争性を担保した形で調達を効率的に行うか、わが国にとっても喫緊の課題になっている。第 2 節では、競争性の観点から公共調達制度に関する 4 つの「通説」を取り上げて、経済学的な観点から批判的な検討を加えたい。落札率に関する「通説」、入札者数に関する「通説」、指名競争入札に関する「通説」、最後に地域要件についての「通説」である。

第 3 節では、わが国におけるイノベーション活動の現状と、そのなかにおける建設業の位置づけをデータにて議論する。国内市場の規模が縮小していると回答している企業は、建設業では 50.8%と特段に高い状況となっている。そうした国内市場の縮小に直面している企業を対象として、当該市場において大型合併の有無および海外展開の有無について、イノベーションの実現割合を産業別にプロットしたものが図 4, 5 となる。国内市場が縮小していると回答した建設企業において、大型合併に直面した場合には、そうでない場合と比較して 20%ほどイノベーションの実現割合が高まる。またグローバルに事業を展開している場合においては、65%超も実現割合が高まる。それがそれぞれの図から見て取れる。もちろん、イノベーションを興すような企業が海外展開を行ったり、あるいは大型合併を誘発したりする可能性があるために、図 4, 5 から因果関係を読み取ることは慎重であるべきだが、企業合併や海外展開がイノベーションの実現確率に大きな関係があることは重要な指摘としてとどめておくべきだ。なお、イノベーションからの収益の観点から考えると、グローバルな事業展開をする企業の方が国内にとどまる企業と比較してもイノベーションから高い収益を得ることできる。収益の観点から重要なのは、イノベーションから生まれた成果をマーケティング活動によって訴求性を高めていくことである。

＜図4＞ 国内市場縮小下での大型合併の影響



＜図5＞ 国内市場縮小下での海外展開の影響



第4節では、建設産業の今後と建設産業政策の在り方について、（１）建設業における産業構造の適正化、（２）グローバル化に対応したビジネスモデルの確立、（３）公共調達制度のあり方、の３つの点から議論を行う。