

## (15) (株) 建築住宅センター

【担当：竹田委員、藤田委員、小渡委員、新町委員】

### 1 法人の概要及び前回評価・所見・提言の要旨

#### (1) 法人の概要

代表者	代表取締役社長 内海重一		
設立年月日	平成11年6月16日		
資本金	60,000千円（うち青森県からの出資15,000千円）		
役員・従業員	役員11人（うち常勤1人）、正職員21人（うち県派遣職員1人）、非常勤職員3人		
株主構成	平成14年2月現在		
	出資者	出資額(千円)	出資割合(%)
	青森県	15,000	25.0
	市（青森、弘前、八戸）	15,000	25.0
	民間	30,000	50.0
主な業務	建築確認、完了検査		
主な収益	事業収入		

#### (2) 前回の評価・所見・提言の要旨

委員会は、平成11年6月14日付「（仮称）建築住宅センター株式会社の設立計画に係わる意見書について」において、概ね次のとおり意見を述べた。

すなわち、当法人の設立及び事業計画については、国の行政改革と建築基準法、その他の法改正に基づく「建築確認・検査業務の外部化（民間解放）」に沿う妥当なものであると評価した上で、当法人に関する重要事項5点を指摘した（注1）。この指摘は、当法人が業務とするサービスの供給は、建築を計画する県民にとっては、法定された必需サービスであり、かつ当面は当法人によってのみ、独占的に供給されざるを得ないこと、換言すれば、当法人はユニバーサル・サービス（注2）の独占供給者である事実を重視したものである。この観点から委員会は、上記意見書において、当法人及び所管部に対し、独占的行動の規制、ユニバーサル・サービスの保証、及び民間企業の新規参入の促進について、特段の努力を求めるよう提言している。

## 2 今年度の検討結果の評価及び所見

委員会は、当法人及び所管部に対する本年度の当法人の事業活動等に関する聴取・提出資料・討論等から、以下の所見に達した。

### (1) 事業計画と独占供給体制

当法人の平成13年度中長期経営計画によれば、建築確認・完了検査業務、住宅金融公庫業務の主要3業務は、ほぼ計画どおりの実施率の上昇が見込まれ、13年度に単年度収支黒字化、17年度で累積赤字解消と五所川原支社開設、さらに近い将来での、むつ市と下北郡対象支社開設計画による全県営業体制の整備が計画されている。他方で、民間企業の新規参入の促進策については、所管部・当法人とも顕著な努力は全く見られない。

当法人の業務は建築者県民にとっては、必需的サービスでありながら、独占供給状態にあって、当法人の経営・収支の容易性は当然である。地方公企業としての当法人の設立目的が独占利益の享受（勿論、赤字であってはならない。）と独占供給者を造ることにあつたのではない。上記意見書に述べたように、究極の目的は、建築を計画する県民に対して、ユニバーサル・サービスに当たる建築に係わる必需的技術サービスを、できる限り低価格・高品質で（待たせず適時に、かつ親切に）供給することである。そのためにはできる限り早く、多くの民間私企業が競争市場で、この必需的サービスを県民に供給する体制を創出することが必要である。

### (2) 新規参入の支援策

上記意見書で提言したように、建築に係わるユニバーサル・サービスは公企業による供給ではなく、基本的に競争市場により供給されることが必要、かつ可能である。しかし当面、当法人以外に供給者が不在であるから、当法人は独占供給者の地位に安住することなく、低価格と高品質サービス（例えば、土日曜・祭日営業、その他県民ニーズに合致したサービスの質的向上策が考えられる。）を追求し、他方で所管部とともに、積極的に潜在的な参入者のための勧誘と効果的な参入支援策（技術教育・ノウハウ開放・開業資金の斡旋など、参入制約条件を解消するための諸施策）に努めるべきである。

## 3 提言

残念ながら所管部・当法人ともに、提言に対応する具体的な努力は見られなかった。

委員会は、総論の「基本姿勢」その他からの延長として、所管部と当法人に対して、実行可能性に最大限の留意をした上で、以下の諸点を提言する。

## (1) 当面（平成14～17年度程度）の努力

### ア 価格・品質の改善目標数値の設定と実現

当法人の諸事業の価格及びサービスの品質について、客観的な数値目標を設定し、公表すること。例えば、当法人の発足直前の手数料金水準を何パーセント下回るか。サービス水準については、発足直前の水準をどのように改善するか等を、いずれも数値で明示すること。

このような努力によって、当法人の発足（建築確認・完了検査等の民間開放）及びそれ以前の有料行政サービスが外部化されたことによって、県民に対し明らかな利益または便益の増大となったことを示すことができる。

### イ 中長期経営計画の実現

いずれも年次別に、業務量（住宅性能評価業務を含む。）達成目標、支社開設目標、有資格者増員目標、サービス品質の改善向上目標、及び収支・原価管理目標等の実現に努力すること。これらはいずれも客観的な数値目標でなければならない。このような経営強化努力の中で、当法人の将来の純民営化の路線・方法・スケジュール等を具体的に検討するための、材料と条件が整備される。

### ウ 潜在的参入者等の調査

所管部及び当法人は、できる限り早急な完全市場化を目指して、潜在的参入者はどこに存在するのか（恐らく住宅産業及びその内外関連分野に存在すると予想されるが、その業種・規模・個人法人の別・地域・参入動機等）、参入者の掘り起こし策、参入を抑制している直接・間接の要因、有効な支援策等について、調査する必要がある。当法人の経営成績が良好であることから、所管部・当法人にとっては、このような調査業務は一見、無駄で浪費的作業と考えられよう。しかし「小さな政府・市場化の追求」の原則に照らして、可及的速やかに、公企業としての当法人の完全私企業化、目的達成後の政府（県）の撤退、競争市場の創出が必要である。

## (2) 中長期的（平成18～22年度頃）目標

### ア 参入者の支援

新規参入者の支援・参入促進策を積極的に整備しなければならない。どのような施策が有効であるかについては、前項の調査過程で明らかにし、これを具体的施策に整備しなければならない。ここで当法人の経営実務経験・市場情報等が役立つであろう。

### イ 当法人の私企業化

当法人は公企業としての役割を終え、完全な私企業として、市場競争者のひとりとなる。私企業化するための手段・方法はその時点での具体的条件に即して考えればよい。少なくとも県・市所有分（公有分）の株式を市場に売却しなければならない。売却額（市場価格）が額面をどれだけ超えているかは、経営者の経営責任の達成度合いを示す尺度の一つになる。

#### ウ 競争条件の確保・整備

完全市場化の実行に伴って、それが形式的整備に止まらず、実質的にも競争機能が働くように、所管部は慎重に必要な競争確保手段を取らなければならない。例えば、当法人の私企業化に当たって、競争者に対して圧倒的な競争優位が見込まれる場合には、例えば当法人を2～3の複数新企業に分割し、新規参入者には有効な支援策を付加することも考えられよう。供給サービスが必需的であることから、競争供給者が少数であるときは、市場協調が容易であること、したがって建築を計画する県民（サービスの買い手）には、有効な防衛手段がないことに注意しなければならない。所管部は、サービス供給者の多様化政策が、住宅行政の重要業務になることを、正確に認識しなければならない。

（注1）指摘した重要事項5点は、センターの独占的行為の抑制、センターの経営効率追求の努力、外部化による県民利益の明確化、業務サービスの品質保証、多様な諸サービスの提供、である。

（注2）前記意見書にも注記したように、「ユニバーサル・サービス」とは一般に、国民生活に不可欠な基礎的サービスであって、誰でも負担可能な公正かつ合理的な料金で、全国的に安定的に供給されるべきサービスをいう。このような用語・概念は戦前の米国の通信法に始まり、現在では通信サービスを越えて、世界各国で広く認められている。このような必需的サービスは供給者の自由に任せるのではなく、常に公共の利益・便益・必要性に合致すべきことが普遍的に合意されている。

建築確認・検査等サービスもまた、県民誰でもが建築主になる可能性があり、その際には、この法定サービスを買わない訳にはいかない、不可欠なサービスである。このために全県民が平等に、できる限り低価格で（但し法人が損失を出してはならない。）、信頼できる品質で提供されなければならない。したがって当法人（株式会社形態の公企業）が大きな利益を計上すれば、すべてそれで良しとは言えない。このためにも所管部と当法人は、建築に係わる法定サービス供給の完全市場化を急がなければならない。