

港湾埋立地における産業投資に関する一考察

五洋建設株式会社 正会員 井上 元

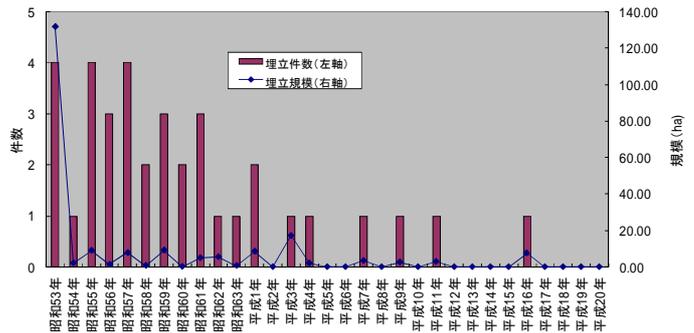
1. はじめに

日本にとって重要なキーワードのひとつは、ものづくりによる国際競争力の維持と強化であり、そのためには大規模な工場・事業場の立地可能な用地、原材料と製品の輸出入の容易性、これらを支える大規模・高度な物流ターミナルが重要である。多くの産業に立地場所を提供できるのは港湾等の臨海部であるが、公共性や環境制約等から特に民間企業による大規模な新規埋立は昨今困難であり、また既存の埋立地については、竣工後10年間は所有権等の移転、用途変更について制約がかかる。このような状況を踏まえ、国際競争力の維持と強化に資するため、港湾等の埋立地について、公有水面の公共性や環境等への配慮を前提とした規制・誘導のあり方や支援方策等について考察する。

2. 民間新規埋立の現状と課題及び解決策案

(1) 現状と課題

図—1に昭和53年以降の民間企業による埋立件数(国土交通大臣による認可分)と規模の推移を示す。特に平成に入ってから、民間企業による埋立件数が減少していることがわかる。公有水面埋立法や関連する通知等では、埋立申請に対して海面埋立である必然性、緊急性等の評価を行い、あわせて、環境、景観、用途、分譲価格等に関わる免許基準への適合性確認を行い、埋立申請の内容審査を実施するように規定している。²⁾

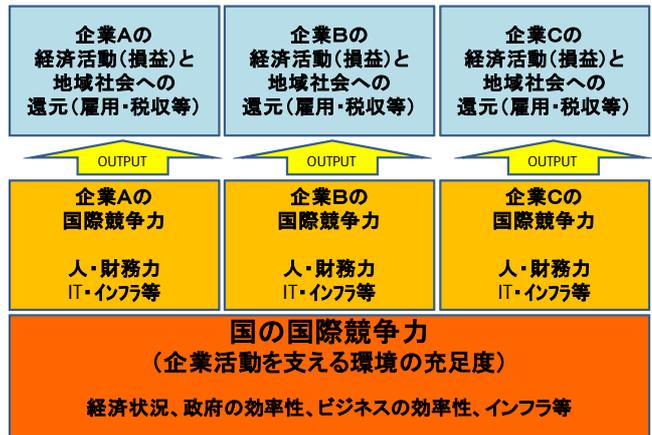


図—1 民間埋立(認可分)の件数・規模の推移¹⁾

近年、民間埋立の件数が減少している理由は明らかではないが、仮に現行の免許基準等が隘路になっているとすれば、港湾等の埋立地における民間企業の国際競争力の維持と強化のためには、公共性や環境への配慮をしつつ、たとえば埋立が企業活動や地域社会に及ぼす影響等を適切に考慮した埋立審査が課題と考える。

(2) 解決策案

スイスのIMD(国際経営開発研究所)が算定する国際競争力指標は、比較的中長期の視点で見た、企業の活動を支える環境の充足度を表すもの言われている。国家の国際競争力は企業の国際競争力の礎となる。企業の国際競争力とは、人・財務力・IT・インフラ環境等を構成要素とし、図—2に示すように、企業の競争力の強弱が企業損益や地域の雇用・税収等に大きく影響するものとする。そこで企業の競争力のひとつである埋立インフラが、企業損益や地域の雇用・税収等に及ぼす効果を予測し、埋立審査の重要な判断材料とすることが解決策案として考えられる。



図—2 国際競争力と企業活動・地域還元との関係

埋立インフラがもたらす効果の評価方法の一例を示す。

たとえば、民間工場が設備投資需要により手狭になり、内

陸部への拡張や工場内再編ができず、放置しておく(Without 時)周辺諸国に市場を奪われ、事業機会や利益を逸失してしまう。一方、海面を埋立て設備投資を実行すると(With時)事業への参入が可能になる。この逸失利益が過去数年間の

$$I_0 \text{ (例)} = \frac{\text{(with 時 / without 時の企業損益・雇用・税収等の差分)}}{\text{(各項目の過去数年間平均値)}}$$

キーワード 港湾、埋立地、産業、国際競争力、事業手法

連絡先 〒112-8576 東京都文京区後楽 2-2-8 五洋建設株式会社土木部門土木本部土木設計部 03-3817-7655

企業収益平均値に占める割合を仮に指標 lo とし、あわせて雇用や税金等への影響についても指標化する。 lo 値が大きいと企業経営や雇用、税金等への影響も大きくなるため、たとえば一定基準以上の lo 値が予測される場合は、その影響をひとつの重要な判断材料として埋立審査を行う。この場合、数値予測の精度や環境等を含む総合評価などが課題となる。

3. 既存埋立地分譲の現状と課題及び解決策案

(1) 現状と課題

図—3に最近の公有地売却・貸付実績を示す。業種等にもよるであろうが、直近ではリース方式が増えていることがわかる。しかしながら、売却によって資金回収を早めたい土地所有者と、リース方式により初期投資費を抑え、資産のオフバランス化を図りたい土地取得者では一般的に利害が対立するため、これを解決するためにはバッファー機能が必要になる。内陸の都心部等では証券化や信託方式など多様な事業手法が実施されているが、港湾等の埋立地では公共性を重んじる公有水面埋立法の規定により、竣工後10年間は土地の転売が禁止されており、なおかつ埋立地は土地取得者が自ら利用しなければならないという制約がある。一部の地方自治体で埋立地の買取条件付直接リース方式などが導入されているが、バッファー機能の介在は困難であり、民間企業にとって事業参入しにくい状況であることに変わりはない。このため、公共性や事業の安定性の担保を前提としつつ、民間企業が参入しやすい多様な事業手法を用意することが課題と考える。

(2) 解決策案

竣工後10年間の事業手法に関する基本的な考えを図—4に示す。まず土地所有者と土地取得者間で土地売買契約を締結することで、土地所有者は早期に資金回収できる。土地取得者が取得した土地は、埋立法上自ら利用しなければならないために、建物を建築・所有し、管理運営をすることになる。土地売買契約およびテナント事業契約については、たとえば港湾管理者のなんらかの関与等によって、公共性や事業の安定性を確実に担保することが必要と考える。このような仕組みの中で、柔軟な経済活動を促進することが解決策案の基本的な考えである。

一例をあげると、土地取得者からテナントに土地や建物を運営委託し、港湾管理者が不当な受益等、事業の安定性にかかわる部分について監視する方法などである。当然、土地の用途や貨物の内容等については、別途港湾法で規制されているが、仮に港湾が単なる投資商品となると、景気後退局面で港湾活動が停滞し、企業の国際競争力が低下する危険性がある。このため、例示のような方法等で事業の安定性が確保され、かつ地域関係者と調整のとれた事業方式が必要である。

4. まとめ

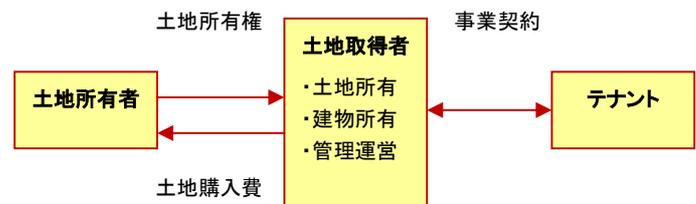
ものづくりによる国際競争力の維持と強化に資するために、港湾等の埋立地は公共性や環境を保ちながら、再構築を図っていくべきである。そのためには、企業の国際競争力が企業損益や地域社会に及ぼす影響をも適切に考慮に入れた民間埋立の審査や、事業の安定性と柔軟性を考慮した既存埋立地の分譲方式など、規制・誘導のあり方や支援方策等が検討されるべきと思量する。

参考文献

- 1) 社団法人日本港湾協会 機関紙「港湾」
- 2) 社団法人日本港湾協会 「公有水面埋立実務便覧全訂二版」国土交通省港湾局埋立研究会編
- 3) 国土交通省交通政策審議会第19回港湾分科会 平成18年9月28日 参考資料28



図—3 公有地の売却・貸付実績³⁾



図—4 既存埋立地分譲方式の解決策案図