

平成18年度上半期（4～9月）機構産業用地の販売状況等について

平成18年10月
産業用地部

1. 全国の状況

○ 平成18年度上半期（4～9月）産業用地販売等実績は、116.8haとなり、好調であった前年度実績（170.2ha）の69%に達し、引き続き好調に推移している。

表1 販売等面積（15～18fy） （単位：ha）

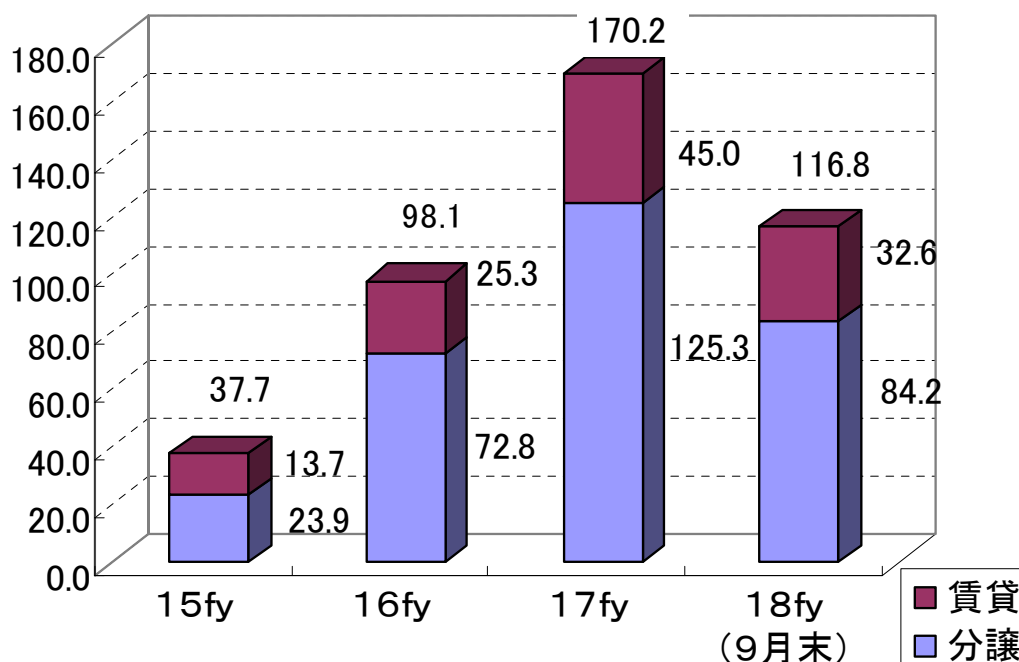
	15年度	16年度	17年度	18年度 （上半期）	前年度比 （%）
販売等面積	37.7	98.1	170.2	116.8	68.6%
うち分譲	23.9	72.8	125.3	84.2	67.2%
賃貸	13.7	25.3	45.0	32.6	72.4%

※賃貸には、産炭団地の自治体経由リースを含む。

※四捨五入により合計が合わない場合がある。

単位：ha

図1 販売等面積



2. 地域別の状況

○平成18年度上半期(4～9月)の地域別の状況は、大型案件が相次いだ九州で65.9haとなった。また、北海道、東北、関東・甲信越、中部、近畿においても3ha超の案件があり、好調であった。

表2 地域別販売等面積推移

(単位 ha)

	16年度		17年度		18年度(上半期)	
	販売等	うち賃貸	販売等	うち賃貸	販売等	うち賃貸
北海道	19.7	16.1	3.6	0	11.8	11.5
東北	17.9	1.3	30.3	3.0	20.1	5.2
関東・甲信越	4.6	0	6.1	0	5.3	0
中部	6.4	1.7	15.9	4.1	5.0	4.5
北陸	8.2	0.2	14.5	0	3.0	0.5
近畿	5.7	3.8	12.5	1.8	5.7	0.6
中・四国	4.4	0.3	30.9	0	0	0
九州	31.2	2.1	56.4	36.0	65.9	10.2
合計	98.1	25.3	170.2	45.0	116.8	32.6

※賃貸は、販売等の内数で、産炭団地の自治体経由リースを含む

※四捨五入により合計が合わない場合がある。

3. 業種別の状況

- 平成18年度上半期(4～9月)を業種別で見ると、製造業86.6ha(34件)、卸売・小売業7.8ha(12件)、運輸業1.4ha(4件)サービス業1.1ha(1件)、に対し販売等を行っている。
- 製造業へは、17年度から引き続き好調な販売等を行っている。
- その他業種では、建設業の2.5ha(3件)等。

表3 業種別販売等

(単位：面積 ha/件数)

	平成16年度		平成17年度		平成18年度 (上半期)	
	面積	件数	面積	件数	面積	件数
製造業	54.7	38	71.6	52	86.6	34
卸売・小売業	24.8	12	23.1	21	7.8	12
サービス業	9.8	13	6.6	12	1.1	1
運輸業	2.7	4	32.6	10	1.4	4
その他	6.1	20	36.3	30	19.8	11
合計	98.1	87	170.2	125	116.8	62

4. 面積別の状況

- 平成18年度上半期(4～9月)を面積別に見ると、1ha未満の区画が販売等件数で約60%を占めており、引き続き小面積区画が好調である一方、3haを超える大規模区画の販売も11件と昨年度実績と同水準となった。

表4 面積別構成 (18fy 第一四半期)

(単位：件)

(m ²)	平成16年度		平成17年度		平成18年度 (上半期)	
	件数	割合	件数	割合	件数	割合
～ 4,999	50	57.5%	66	52.8%	27	43.5%
5,000～ 9,999	10	11.5%	26	20.8%	8	12.9%
10,000～14,999	9	10.3%	13	10.4%	10	16.1%
15,000～19,999	5	5.8%	6	4.8%	3	4.8%
20,000～24,999	7	8.0%	2	1.6%	1	1.6%
25,000～19,999	0	0.0%	1	0.8%	2	3.2%
30,000～	6	6.9%	11	8.8%	11	17.7%
計	87件		125件		62件	

5. 購入等企業の用地選定理由等

- 企業の進出理由としては、新規立地45社、当機構産業用地に既に立地している企業の買い増し16社となっている。
- 進出の背景としては、増産・受注増によるものが29社、移転15社、新規事業・市場開拓13社、合理化による工場棟集約5社となっている。
- 成約に至った要因としては、適切な価格設定を挙げるケースが、全体の30%を占め、リース制度も26%と同水準となっている。
- また、用地の選定理由としては、分譲価格の安さ及び初期投資・資産の軽減(40件)、十分な用地面積の確保(30件)、交通網の整備(16件)、関連企業・工場への近接性(15件)、国や市町村の優遇措置(11件)が挙げられている。

表5 進出の理由

	件数
工場等の新規立地	45
工場等の増設(買い増し)	16

※1社未回収

表6 進出の背景

	件数
増産・受注増	29
移転	15
新規事業・市場開拓	13
合理化による工場等集約	5

※複数回答。

表7 用地選定理由

	件数
分譲価格が安い/初期投資・資産の軽減	40
用地面積の確保	30
交通網の整備(高速道路、空港への近接性)	16
関連企業(工場)への近接性	15
国や市町村の優遇措置(補助金、税)	11
インフラの整備(電源、工水道、ガス)	9
市場への近接性	7
良好な環境整備(道路、上下水道、公園等)	7
本社に近接している	7
労働力の確保(人材の確保、季節雇用、パート等)	6
その他	16

※複数回答。

6. 購入等企業の規模、契約形態等の状況

- 企業規模で見れば、中小企業が約70%を占めている。
- 契約形態を見ると、リース制度を利用した契約の占める割合が約35% (22件)となっている。

表8 購入等企業の規模別の件数推移 (単位: 件数)

	15年度	16年度	17年度	18年度 (上半期)
大企業	7	16	17	17
中小企業	34	56	91	44
その他	7	15	17	1
合計	48	87	125	62

※中小企業基本法に則り、企業規模を分類

※産炭団地の自治体経由リースは、リース先の企業規模により分類。

※自治体は、その他に分類。

表9 購入等企業の規模別の構成比推移

	15年度	16年度	17年度	18年度 (上半期)
大企業	17%	22%	16%	28%
中小企業	83%	78%	84%	72%

※表8の分類のうち、その他を除いた構成比。

表10 購入等企業の契約形態別の件数 (単位: 件)

	15年度	16年度	17年度	18年度 (上半期)
即金支払	28	42	55	26
割賦支払	9	27	47	14
賃貸活用	11	18	23	22

※賃貸活用には、産炭団地の自治体経由リースを含む。