

平成19年度機構産業用地の販売状況等について

平成20年4月
産業用地部

1. 全国の状況

○ 平成19年度産業用地販売等実績は、142.0haとなり、3年度連続で140haを超える実績となった。

【補足】外数であるが、北海道の千歳で22.7ha、中部の瑞浪で10.7ha及びバルクによる底地一括売却で24.2haなど、賃貸区画の底地売却が行われた。

表1 販売等面積 (16~19fy)

(単位: ha)

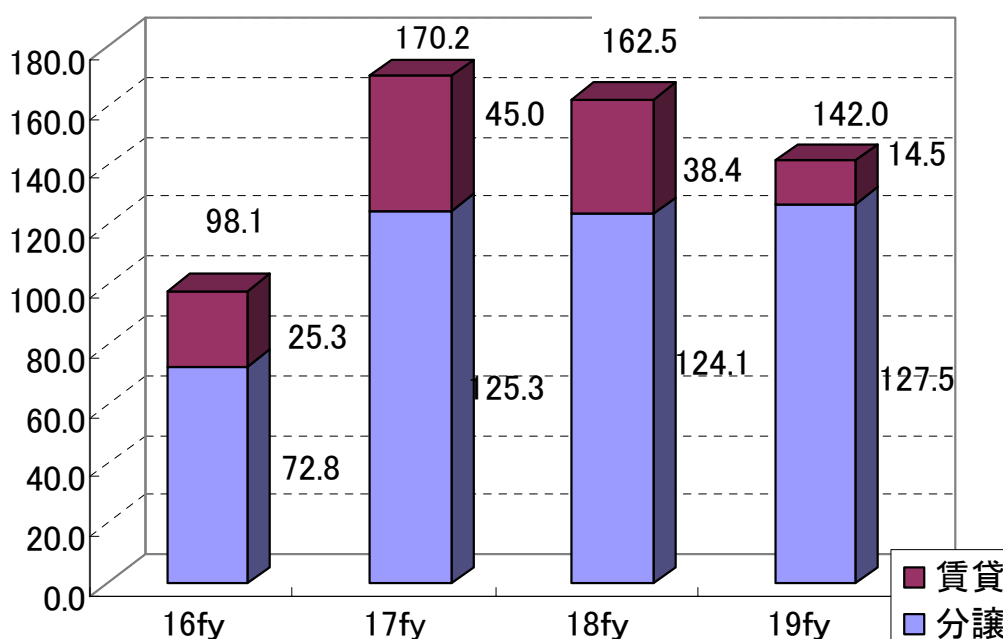
	16年度	17年度	18年度	19年度	前年度比 (%)
販売等面積	98.1	170.2	162.5	142.0	87.4%
うち分譲	72.8	125.3	124.1	127.5	102.7%
賃貸	25.3	45.0	38.4	14.5	37.8%

※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19年度の地域別の状況は、東北で53.2ha、九州で35.6ha、関東・甲信越が18.1haと好調であった。また、北海道で昨年度に引き続き大型案件の成約があり、22.3haの実績となった。

表2 地域別販売等面積推移

(単位 ha)

	17年度		18年度		19年度	
	販売等	うち賃貸	販売等	うち賃貸	販売等	うち賃貸
北海道	3.6	0	16.8	11.5	22.3	0
東北	30.3	3.0	34.0	7.9	53.2	4.6
関東・甲信越	6.1	0	14.3	1.3	18.1	4.1
中部	15.9	4.1	6.8	4.5	3.9	0.4
北陸	14.5	0	7.9	1.4	2.6	0.1
近畿	12.5	1.8	7.2	0.6	1.3	1.1
中・四国	30.9	0	5.7	0	4.9	0
九州	56.4	36.0	69.8	11.3	35.6	4.2
合計	170.2	45.0	162.5	38.4	142.0	14.5

※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19年度を業種別で見ると、製造業67.9ha(44件)、卸売・小売業7.1ha(9件)、サービス業2.7ha(5件)、に対し販売等を行っている。
○面積、件数ともに、製造業が約50%を占めている。

表3 業種別販売等

(単位：面積 ha/件数)

	平成17年度		平成18年度		平成19年度	
製造業	71.6	52	116.2	65	67.9	44
卸売・小売業	23.1	21	13.4	20	7.1	9
サービス業	6.6	12	5.9	9	2.7	5
運輸業	32.6	10	2.0	6	2.0	5
その他	36.3	30	25.0	19	62.3	22
合計	170.2	125	162.5	119	142.0	85

4. 面積別の状況

○平成19年度を面積別に見ると、1ha未滿の区画が販売等件数で約70%を占めており、3haを超える大規模区画も前年度と概ね同水準の約10%となった。

表4 面積別構成

(単位：件)

(m ²)	平成17年度		平成18年度		平成19年度	
～ 4,999	66	52.8%	51	42.9%	40	47.1%
5,000～ 9,999	26	20.8%	27	22.7%	20	23.5%
10,000～14,999	13	10.4%	14	11.8%	11	12.9%
15,000～19,999	6	4.8%	10	8.4%	5	5.9%
20,000～24,999	2	1.6%	2	1.7%	1	1.2%
25,000～29,999	1	0.8%	2	1.7%	0	0.0%
30,000～	11	8.8%	13	10.8%	8	9.4%
計	125件		119件		85件	

5. 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85%以上を占めている。
- 契約形態を見ると、即金支払を利用した契約の占める割合が約50%(42件)となっている。

表5 購入等企業の規模別の件数推移 (単位：件数)

	16年度	17年度	18年度	19年度
大企業	16	17	25	10
中小企業	56	91	93	67
その他	15	17	1	8
合計	87	125	119	85

※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6 購入等企業の規模別の構成比推移

	16年度	17年度	18年度	19年度
大企業	22%	16%	21%	13%
中小企業	78%	84%	79%	87%

※表8の分類のうち、その他を除いた構成比。

表7 購入等企業の契約形態別の件数 (単位：件)

	16年度	17年度	18年度	19年度
即金支払	42	55	59	42
割賦支払	27	47	27	23
賃貸活用	18	23	33	20

※賃貸活用には、産炭団地の自治体経由リースを含む。

6. 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65件、当機構産業用地に既に立地している企業の買い増し20件となっている。
- 進出の背景としては、増産・受注増によるものが35件、新規事業・市場開拓21件、移転21件、合理化による工場等集約6件となっている。
- 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、全体の約35%を占め、リース制度が11%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(64件)、十分な用地面積の確保(43件)、国や市町村の優遇措置(23件)、インフラの整備(21件)、交通網の整備(19件)が挙げられている。

表8 進出の理由

	件数
工場等の新規立地	65
工場等の増設（買い増し）	20

表9 進出の背景

	件数
増産・受注増	35
新規事業・市場開拓	21
移転	21
合理化による工場等集約	6

※未回答4件、複数回答3件。

表10 用地選定理由

	件数
分譲価格が安い／初期投資・資産の軽減	64
用地面積の確保	43
国や市町村の優遇措置（補助金、税）	23
インフラの整備（電源、工水道、ガス）	21
交通網の整備（高速道路、空港への近接性）	19
関連企業（工場）への近接性	18
市場への近接性	15
良好な環境整備（道路、上下水道、公園等）	14
本社に近接している	9
労働力の確保（人材の確保、季節雇用、パート等）	12
その他	18

※複数回答。