

## 論文要旨

港湾のコンテナ・ターミナル運営は、船社ビジネスや鉄道事業の運営と比較し営業利益率が高く、道路・鉄道・空港事業よりも一件当たりの平均投資額が小さい。また、顧客が事業者であり旅客輸送に比べて需要リスクが小さいことから、相対的に高利益率、低リスクを特徴とするビジネスであると言える。しかし、海運立国であるわが国企業のターミナル運営市場の占有率は 2009 年時点で若干 2%台に留まっているのが現状である。

このような状況下で、政府は 2010 年 6 月に新成長戦略を発表し、インフラ分野の民間企業進出支援を打ち出す「パッケージ型インフラ輸出の推進」を提唱した。しかし、港湾事業は当初その重点分野に選定されていなかった上、後に国土交通省がパッケージ型インフラの対象として港湾を記載した際も、国として果たすべき役割が明確に提示されたとは言い難い。これまで、開発途上国の経済インフラ建設を ODA 一辺倒で進めてきたわが国が、官民連携を基本とするパッケージ型インフラ輸出を推進するためには、巨額の建設費を官民でいかにして負担し合うかの議論を深めることが必要であり、そのためには、民間オペレーターの海外展開に対する意向を把握し、国として果たすべき公的支援策を考察することが重要である。

そこで、本研究では、1) 港湾のコンテナ・ターミナル運営に着目し、海外の港湾事業において、官の目指す方向性、ターミナル・オペレーター(TO)の戦略、TO が求める公的支援を把握し、2) 港湾のパッケージ型インフラ輸出の推進に向けて、今後わが国が果たすべき役割、つまり公的支援について提案することを目的とする。

文献・インタビュー調査の結果、海外港湾のターミナル運営事業における公的支援の方向性は、新成長戦略の発表後 2 年経過した現在も定まっておらずケースごとに対応していること、日系の TO は、外資系と異なり、リスクの低いリース・ターミナルの運営権獲得に狙いを定めていることが明らかになった。また、TO の中でも、船社系は公的支援を特に必要としていない一方、ステベ系は円借款ターミナルの優先利用権をはじめとした公的支援を希求しているという結果を得た。

これらの結果を踏まえ、今後港湾のパッケージ型インフラ輸出推進に向けた公的支援として、日系 TO の戦略は、建設・改修を負担する世界的な潮流と逆行するため、運営権譲渡から上下分離への移行が有効であること、および従来は日本の ODA と組み合わせられて用いられることの多かった相手国政府の自己資金を、韓国の事例を参考に建設費補助として上物建設に投入することを提案した。