BFビジネス 現状と展望

要措置区域指定中の土地流動化にも成功

浄化技術と不動産スキル 最大限の融合が鍵

土壌汚染対策法（土対法）に基づく要措置区域について、指定期間中に流動化させることができるなど、事業は順調に推移しています――。こう語るのは、小規模の汚染土地を中心に土地の買い取り、浄化、売却事業を手掛けるビーエフマネジメントの市川浩一社長だ。2010年3月の設立後、これまでに14件を買い取り、うち7件の売却に成功している。同社が手掛けるブラウンフィールド（BF）ビジネスの現状や展望について、市川浩一社長に聞いた。（名古屋悟）

ビーエフマネジメント
社長
市川 浩一 氏に聞く

――設立から3年半がたちましたが、状況はどうでしょうか。

「10年3月の設立後、翌年9月には1号案件を手掛け、その後、首都圏を中心にクリーニング工場やガソリンスタンド（GS）、印刷工場、鉄工所など計14件の物件を買い取り、7件について売却が完了しています。

改めて当社のBFビジネスを申し上げますと、土壌汚染が存在するあるいはその可能性が高く、売却を断念してしまうような土地を買い取り、汚染があった場合、当社の責任で浄化して売却するスキームです。資金面で対応が難しいケースでも汚染のリスクごと当社が買い取るので、土地所有者などは浄化前に土地を売却し、浄化義務やリスクを回避できる点が特徴です。

化学酸化工法などを核に原位置浄化の高い実績を持つアイ・エス・ソリューション（ISS）などグループ企業が持つそれぞれのノウハウを生かしたスキームが特徴です。ISSが積んださまざまな地盤、汚染での原位置浄化の経験から、設計段階である程度正確に対策費用を見積もることが可能となり、それを生かして当社が浄化費用を差し引いた形で土地を買い取り、ISSが浄化した後、販売するというスキームを確立しました」

――汚染地の買い取りはリスクも伴うと思いますが、難しい案件もあったのではないでしょうか。

「12年3月に買い取った都内の操業40年を超えるクリーニング工場の跡地のケースは、瑕疵担保免責で購入したテトラクロロエチレン汚染付き物件でした。

当社では事前調査を自己負担で実施し、その結果から浄化費用を予測。並行して物件相場を精査し、出口価額と浄化・解体費用を徹底的に精査しました。その結果、当初見込んだリスクと大差がないことなどから瑕疵担保免責、現状有姿での買い取り条件で同物件を取得しました。昨年3月の買い取り後、原位置酸化工法やバイオレメディエーションなど適切な浄化設計に基づき対策を実施し、わずか1年で土地の購入、浄化工事、土地の売却を完了しています。

要措置区域は、浄化完了から2年間のモニタリングを実施した上で、指定が解除される仕組みですが、この物件については浄化完了後、まだ要措置区域の指定を受けている状態であるにもかかわらず売却している点でも大きな価値があると思っています。

このほかにも、操業中の案件の買い取り浄化や最近手掛けた埼玉県内の案件では、買い取り後、汚染の有無や濃度で区画を仕分けし、汚染のない区画や軽度な区画を先に売却し、汚染の濃い部分は浄化を継続するなど、その土地の状況に応じた対応も計画しています」

――事業がスムーズに進んだポイントを挙げてください。

「リアルタイムに深度方向の地質状況と汚染物質の分布状況を把握できるMIP調査など新技術やISSの高い経験値を持つISSの高いスキル、要措置区域指定中の土地流動化に対するISSの行政対応能力の高さ、瑕疵の予測分析、相場予測の精度など当社の流動化ノウハウなどがワンストップで機能する仕組みがあった点がポイントです。

浄化会社と不動産会社が別であれば利益相反により融合は非常に困難なものになりますが、浄化技術と不動産スキルを最大限融合し、発揮することでスムーズな買い取り、浄化、売却が実現できたと自負しています」

――実績を見るとクリーニング業での成果が多いと思いますが。

「確かに、買い取り案件の半分がクリーニング業関連です。特に、都内のクリーニング工場跡地の事業完了後、クリーニング業界での知名度が上がっていることを実感しています。昨年手掛けた4件のうち、3件がクリーニング業です。

クリーニング業だけが対象ではありませんが、GSのように対策への補助制度がなく、家族経営のケースも多いクリーニング業では汚染対策を推進する仕組みの整備が遅れています。破産後に弁護士を通じて相談が来るケースも少なくありません。そうしたケースでも当社のスキームが生かせることを実証している点が、買い取った土地において賃貸物件として保有するなど、汚染地の有効活用を手掛けることなども考えられます。

いずれにしても当社の汚染地買い取り事業を、テトラクロロエチレンをはじめとしたVOC類汚染の解消につなげていきたいと思っています」

――順調に事業が進んでいますが、今後の展望を聞かせてください。

「初年度はともかく、売り上げは11年度に約6500万円、12年度に約2億6900万円となるなど順調に推移し、今年度は約3億5000万円となる見込みで、来年度は4億円を目標にする計画です。

対象案件数は実績の積み上げとともに堅調に推移していますが、今後はその強みを堅持するとともに、出口の幅の拡大も図っていきたいと思っています。例えばですが、これまでは売却を前提として手掛けてきましたが、買い取った土地において賃貸物件として保有するなど、汚染地の有効活用を手掛けることなども考えられます。

いずれにしても当社の汚染地買い取り事業を、テトラクロロエチレンをはじめとしたVOC類汚染の解消につなげていきたいと思っています」