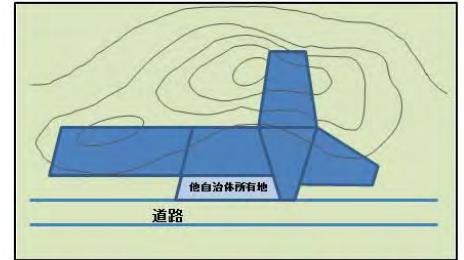


自治体資産査定を通じて把握される課題

	課題
権利関係	<ul style="list-style-type: none"> 物件の特定(敷地形状、敷地面積)が不明瞭 国、市、公社、第三セクターの登記名義が混在 建物については未登記の状態が多い...自治体の場合、法的に未登記も可能 公図不存在の物件がある
建築関係	<ul style="list-style-type: none"> 建築確認自体がない 未接道の建築物が存在している 物件資料が少ない 縦割行政のため情報がパッケージ化(一元化)されていない
その他	<ul style="list-style-type: none"> 一筆が物凄く広く、平坦地が少ない(国有林が多い) 保有コストが極小のため、資産(財産)という認識が不足 バリューアップのノウハウが不足 補助金の問題

事例1 土地(山林地)の売却

- 敷地面積:約3万㎡(風致地区)
- 財産台帳価額:約300万円
- 測量未実施
- 接道部分:約5m
- 新道ができ、周辺地域は優良住宅地としてポテンシャル高い



FM的視点から見た課題

- 資産の把握ができていない(根拠は公簿のみ、境界非明示、未測量、履歴情報等が一元化されていない)
- 資産の評価ができていない(取得時価額のまま?)
- 接道条件等、資産価値の認識が低い

アドバイス

- 資産の正確な把握、適切な評価が必要(固定資産としての把握)
- 地域地区の指定変更など、自治体としての総合的な施策を検討
- 他自治体との連携・協力が必要
- 換地、区画形状の変更等を積極的に検討する等、資産のバリューアップを図った上での売却としてはどうか
- 排出権取引のための山林として生かす等、売却以外の活用検討もあるのでは(発想の転換も大切)

事例2 土地付き建物(職員宿舎)の売却

- 敷地面積:約1,200㎡(容積率:200%)
- 測量実施済
- 延床面積:約1,800㎡
- 建物:RC造5階建(築42年)
- 石綿含有建築材料のある可能性あり
- 現状有姿での売却希望
- 予定価格:約1.5億円

- 路線価145千円/㎡
- 路線価による土地価額算定:約1.7億円

FM的視点から見た課題

- 建物は未登記
- 建物の維持保全履歴は不明、老朽化著しい
- アスベスト調査・対策不明確

アドバイス

- 施設資産の適切な維持保全が必要
- アスベストの存在等のリスク情報の把握、提示が不足

事例3 売却業務のアウトソーシング

委託予定の業務内容(例)

売却可能性調査
物件調査
売却方法の策定(受託者は売却方法を提案します)
入札公告(受託者は契約相手方の探索を行います)
一般競争入札(受託者は県の一般競争入札の補助を行います)
契約の締結(受託者は売買契約締結の補助を行います)
売買代金の納付
物件の引渡し
事後対応
不落札物件の先着順売却(受託者は買受希望者への対応を行います)

売却業務委託の効果

- 売却着手件数・売却件数の大幅増
- 測量実施件数の半減(20年度)
- 不動産鑑定省略等

事例4 売却による波及効果

夕張市の宿泊施設売却

「サイクリングターミナル黄色いリボン」
当初バルクセールとしていたが、問合せなし



↓
首長のトップセールスが成功し、入札で売却

↓
食品工場に改修し、活用

↓
新たな雇用創出と市内への転入者の発生

↓
工場見学ツアー・観光資源としての波及効果

↓
他の観光施設の指定管理者にも決定

売却成立の背景として、
査定報告書や重要事項
説明書の整備が役立っ
ているところあり

提言

●固定資産台帳の整備を実施すべき

資産の把握、適切な評価の上で、また新公会計制度改革ともリンクさせることが大切

●一元的な資産管理を実施

所管による縦割の管理でなく、場合によっては自治体の枠を超えた連携・協力体制も必要

●安易に売却しない

売却以前の活用検討を十分に行うだけでなく、バリューアップのノウハウ・アイデアを最大限に採用した上での売却とする

●情報ネットワークの活用

ニーズは他のエリアにあることも多い

●波及効果、地域貢献を考慮

地域経営戦略と結びつけた自治体としての総合的な施策とすることが求められる