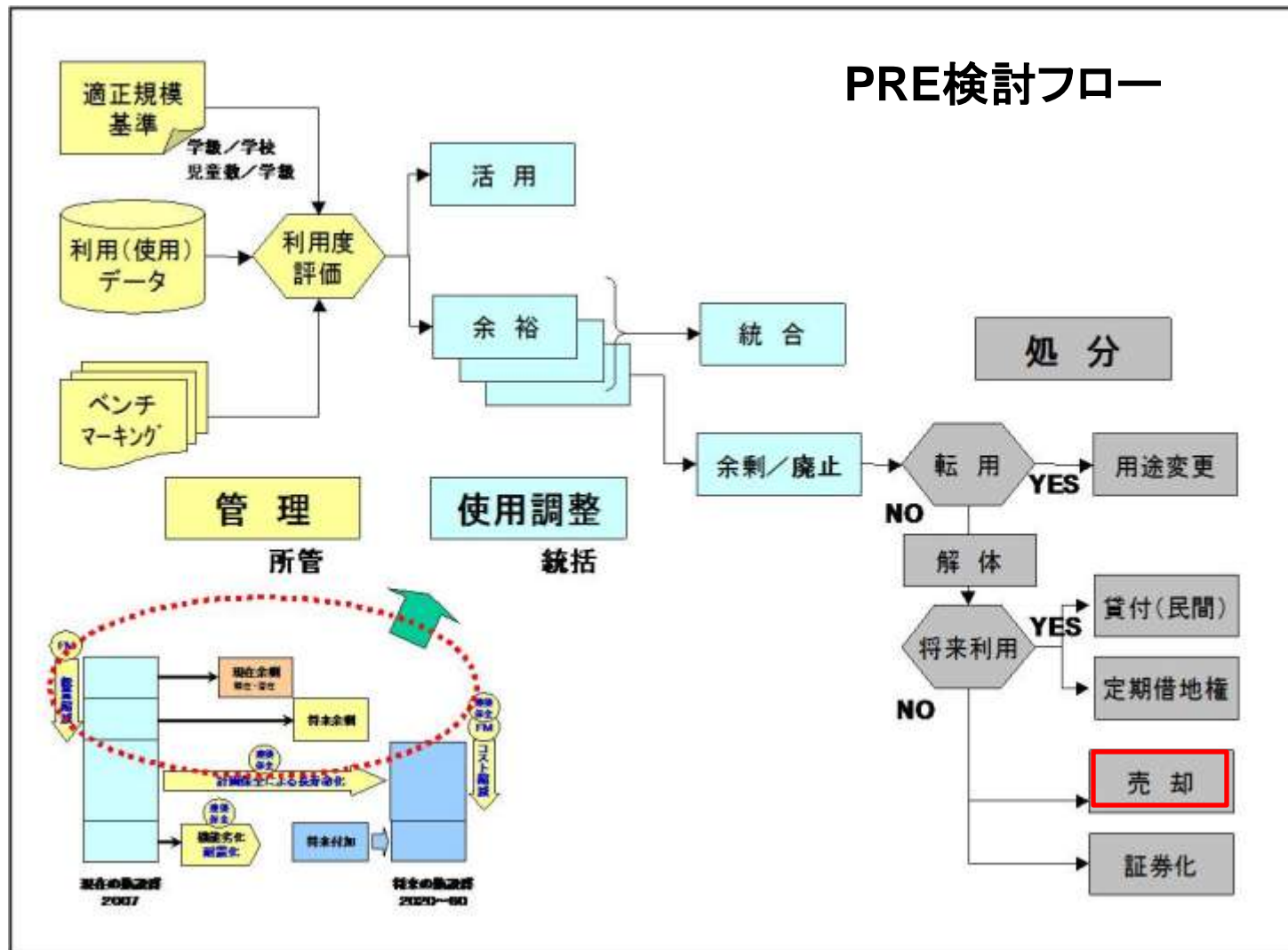


# 自治体資産売却の現状と課題

## ～事例を通じたFMの視点からの提言と実践アドバイス～

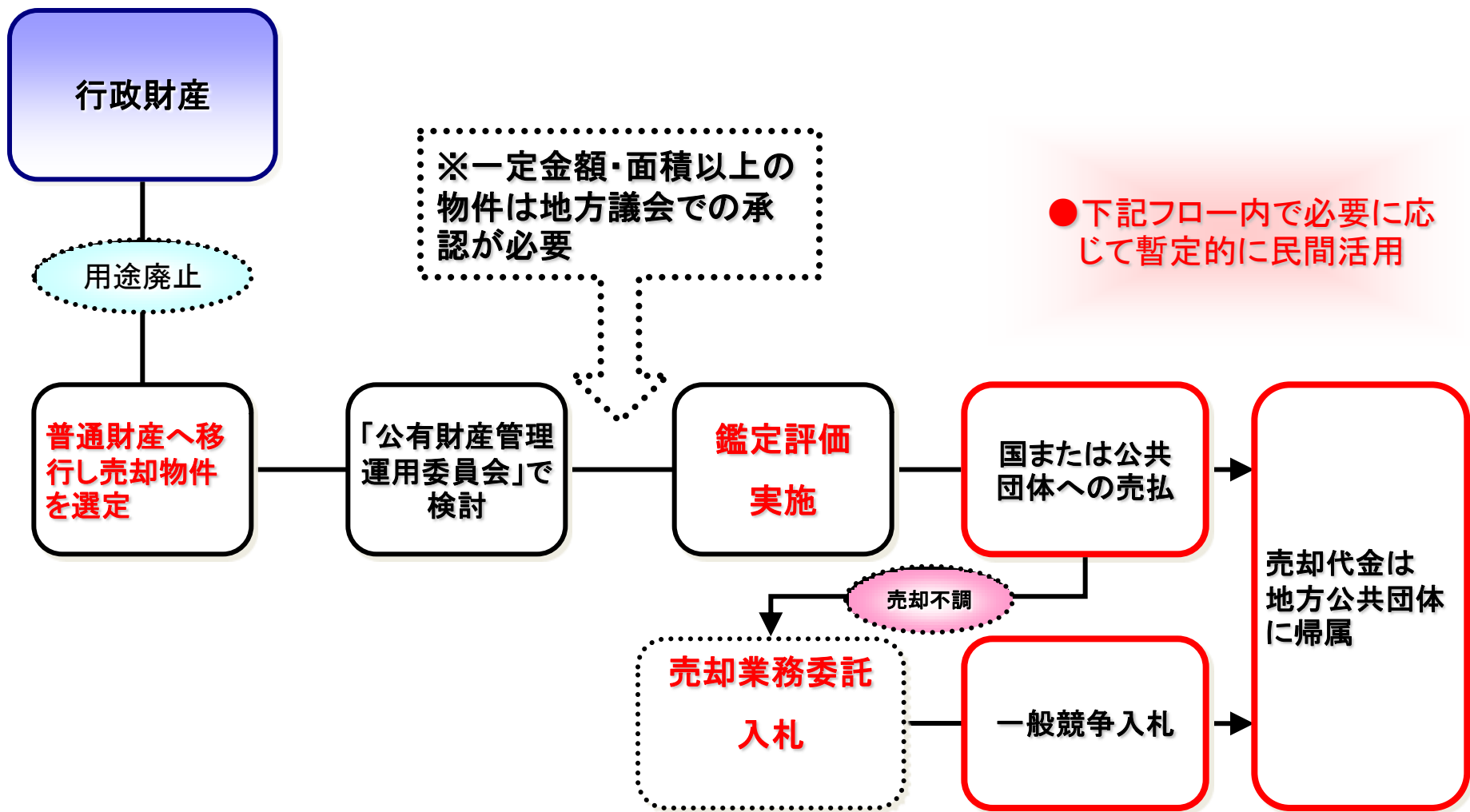
公共施設FM 研究部会  
部会長 萩原 芳孝

# はじめに～資産売却は最終手段である



**売却という局面から遡って、  
FMの視点での課題整理と解決検討の必要性を検証**

# 公的不動産売却の流れ ～一般的な地方公共団体の場合



売却アドバイザーー業務委託の活用、ネットでの売却なども出てきている

# 自治体資産査定を通じて把握される課題

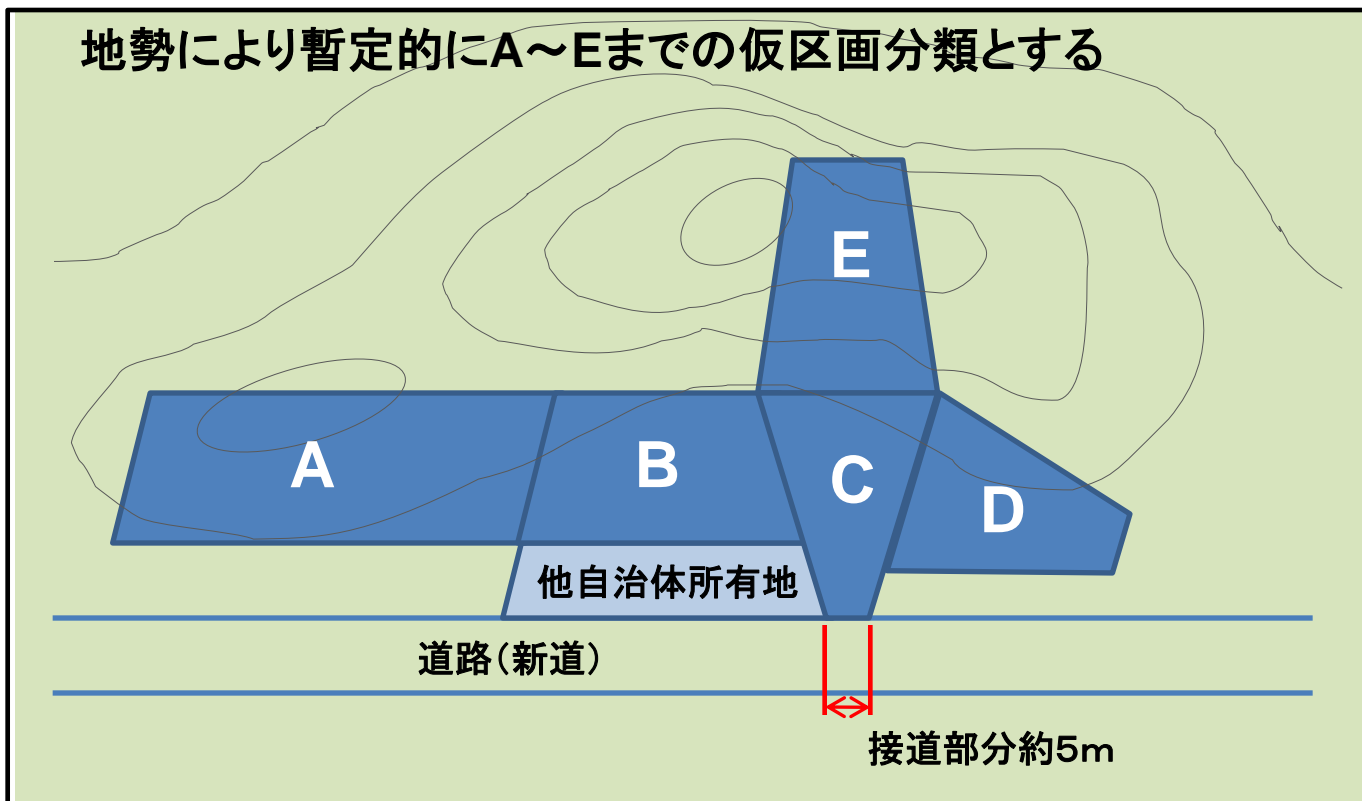
	課題
権利関係	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 物件の特定(敷地形状、敷地面積)が不明瞭</li><li>・ 国、市、公社、第三セクターの登記名義が混在</li><li>・ 建物については未登記の状態が多い ...自治体の場合、法的に未登記も可能</li><li>・ 公図不存在の物件がある</li></ul>
建築関係	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 建築確認自体がない</li><li>・ 未接道の建築物が存在している</li><li>・ 物件資料が少ない</li><li>・ 縦割行政のため情報がパ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

# 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5 m
- 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

- A、E区画については、保護林があり宅地評価は行えない
- B区画は、道路との間に他自治体所有地(元は道路であったが、廃道により現在は雑種地)があり未接道
- C、D区画は、宅地評価するには新規(開発)道路の設置が必要だが、公道への接道が6 m未満のため、本敷地単独での開発行為は不可

地勢により暫定的にA～Eまでの仮区画分類とする



選択肢としては、次の2つに分かれる

①売却価格の向上を目指し、高く売る場合

②安価でも、早急にリスクなく売る場合

どちらを選択するかによって、具体的対応策が異なる



# 事例1 土地(山林地)の売却

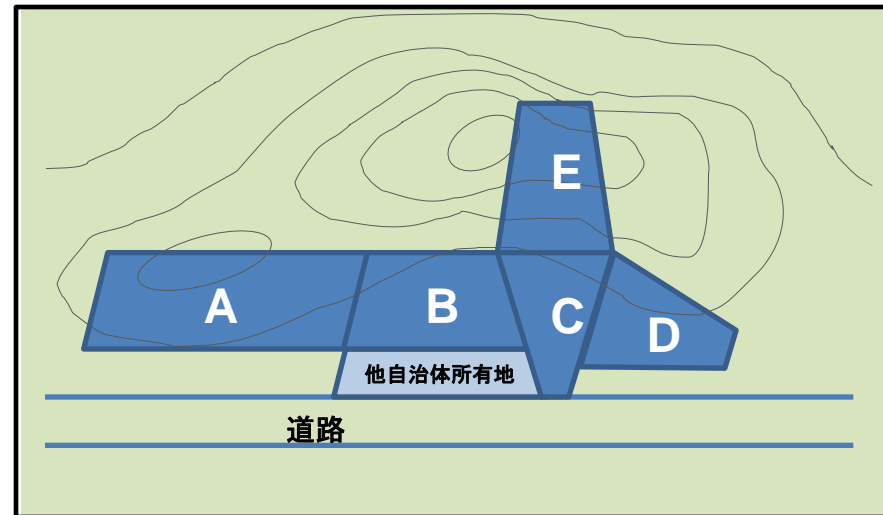
## 具体的対応策

### ①売却価格の向上を目指し、高く売る場合

- B区画～公道間の**他自治体所有地**と**一体売却**

もしくは

C～D区画間に、地元自治体の協力のもと、**開発道路の設置対応**を行う



- 上記を行うために、本敷地全体に**確定測量の実施**必要(測量費用が別途必要)
- 「売却条件に宅地分譲条件を入れる」ことにより想定購入者を不動産業者に限定し、A～E区画まで一括で**売主瑕疵担保免責(地中埋設物含む)の取引**とする



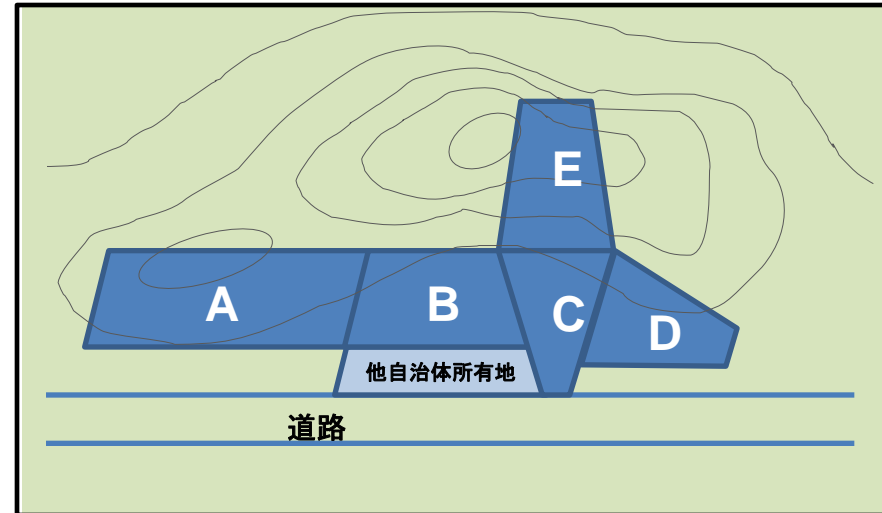
# 事例1 土地(山林地)の売却

## ●想定売却価額としてのイメージ(仮定による概算)

・A、E区画:評価ゼロ  
(場合によってはマイナス評価の区画)

・B区画:約800~1,600万円

・C、D区画: **評価ゼロ**  
(約1,000万円ー開発道路費として  
約1,000万円=0と仮定)



・合計:  
約800~1,600万円ー確定測量費ー(A、E区画のマイナス評価分)  
等を総合的に考慮すると、約500~1,000万円前後と予想

## ●更に高く売りたい場合には、立地ポテンシャルに見合う開発を想定した事業スキームを構築する必要あり(事業者マインドが必要)



## ②安価でも、早急にリスクなく売る場合

- 「**公簿売買、境界非明示、現況有姿、瑕疵担保免責(地中埋設物、土壤汚染含む)**」での売却条件、及び「**売却条件に宅地分譲条件を入れる**」ことにより、想定購入者を不動産業者に限定し、A～E区画まで一括での取引とする
- 上記条件であれば、「**売主としては何もしなくて良い状態**」となる
- 想定売却価額としてのイメージ(仮定による概算)は、**台帳価額を最低入札価額とすれば**相当な割安感を与えるため、複数社の入札参加が見込め、競争原理が働き多少でも高く売却できる可能性あり

# 事例1 土地(山林地)の売却

## 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

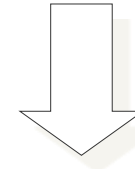
### アドバイス

- 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 資産査定と売却可能性

種別	査定場所	査定物件数	今回の売却の可否	理由
賃貸住宅	12	12	×	集約化計画の中で総合的に判断し参考価格として活用する
職員住宅	3	4	○	個別入札とマイナス査定物件についてはバルク入札
	6	6	×	住宅集約化が進んでいない・土地の公募面積が大きいため測量費用が過大となる
小計	9	10		
学校等	10	10	×	市場性がない・建物解体費用過大
	1	1	×	本年度解体済
小計	11	11		
その他土地付き建物	1	1	○	バルク入札
	14	14	×	貸付中・指定管理・検討中
	1	1	×	本年度譲渡
小計	16	16		
分譲地	20	45	×	評価価格低額のため売却時期等を検討
更地分譲	5	6	○	個別入札とバルク入札
	3	10	×	今後もオークションにて販売
小計	8	16		
査定完了 合計 (売却可否別)	9	11	○	バルク入札4件(5物件) 個別入札5件(6物件)
	67	99	×	
査定完了 合計	76	110		

査定完了  
・110 物件



初年度売却可能  
・個別：6物件  
・バルク：4物件

バルクについては  
売却アドバイザー  
を活用  
(プロの支援が有効)

## 事例4 売却業務のアウトソーシング

### 青森県： 県有財産売却業務企画提案の募集（H 21年度の例）

#### ● 募集の内容

売却可能性調査から事後対応に至るまでの一連の業務及びこれらに関連する業務を委託対象とし、委託業務に係る企画提案を募集

##### (1) 職員公舎等売却業務企画提案

公舎を廃止したもの又はこれに準じる規模のもの53件

##### (2) 特定財産売却業務企画提案

(1)を上回る規模のもの又は県外に所在するもの6件

#### ● 応募者の要件

##### (1) 職員公舎等売却業務企画提案

**県内**の宅地建物取引業者又はこれらの者で構成されるグループ

##### (2) 特定財産売却業務企画提案

宅地建物取引業者であって、過去2年以内に売買金額1億円以上の不動産売買の仲介に関する2回以上の実績を有する者

# 事例4 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)

# 事例4 売却業務のアウトソーシング

## 売却実績

年度	区分	対象件数	売却件数	売却金額(千円)	平均落札率
17	直営	9	6	260,161	101.4%
18	直営	9	4	326,460	107.9%
19	直営	13	6	285,851	101.1%
20	委託	46	20	178,989	113.0%
	直営	6	2	22,419	101.3%
	計	52	22	201,408	111.6%
21	委託(②0分)	22	15	61,659	
	委託(公舎等)	50	9	74,516	
	委託(特定)	7	6	135,410	
	直営	2			
	計	81	30	271,585	

※21年度の売却実績は2010年1月4日時点

資料提供:青森県



## 売却業務委託の効果

- 売却着手件数・売却件数の大幅増

19年度:13件 → 20年度:52件 → 21年度:81件

×4倍

×6倍

- 測量実施件数の半減(20年度)
- 不動産鑑定省略
- 県による売却看板設置が不要
- その他
  - ・早期売却による管理経費・手間の減
  - ・民間利用による地域活性化

売却業務推進のひとつのモデルとして参考になる



# 事例5 小学校の売却 ～公有財産売却システムによる売却

## 新冠町の小学校売却

- 小学校統合によりH20年4月に9校中7校が閉校  
→民間事業者に売却へ
- 町では、施設改修費などの財政支援制度を整備



- 明和小学校  
→牧場の事務所及び会員  
交流センター
- 大狩部小学校  
→町内企業の事務所
- 東川小学校  
→有料老人ホーム

---

- 太陽小学校  
→美術館  
(日本初のインターネット公有財産  
売却入札での学校売却例)
- 若園小学校  
→児童自立援助ホーム  
(他県のNPO法人)

出典:新冠町HP

# 事例5 小学校の売却 ～公有財産売却システムによる売却

## 財政支援制度の概要

### 学校跡施設再利用に係る支援制度

#### I 【新冠町学校跡施設再利用事業に係る支援制度の概要】

再利用事業	学校跡施設を活用した各種事業(旧校舎、旧屋体、旧教員住宅、土地等を活用したもの)事前に再利用事業計画書を提出が必要です。
支援制度対象事業	再利用の早期創業／企業進出／雇用の創造、増大／移住者の増加／地域の活性化／地場産業の活性化が図られると想定されるもの。
1 学校施設再利用事業支援交付金 【再利用促進・企業誘致】	<p>【再利用事業のために学校跡施設の改修を行った場合】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>再利用のための実改修費に対し旧校舎、旧屋体の取得費用の25%以内を交付する</u></li> </ul> <p>【上記の改修等の元請け業者で町内企業を活用した場合の加算】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>旧校舎、旧屋体の取得費用の5%を加算する</u></li> </ul> <p>*但し、施設取得価格が10,000千円未満の場合には交付対象外。</p>
2 地域活性化事業交付金 【地域の活性化、まちづくり】	<p>【町が示す活性化策に合致する再利用事業の場合】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ <u>旧校舎、旧屋体、旧教員住宅取得価格の20%を交付する</u></li> </ul> <p>□活性化策</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ア 新冠町の産業振興に資する計画であること。</li> <li>イ 新冠町の福祉の向上に資する計画であること。</li> <li>ウ 地域の雇用を生む計画であること。</li> <li>エ 地域社会に貢献する計画であること。</li> <li>オ その他住民サービスの向上に資する計画であること。</li> </ul> <p>*但し、施設取得価格が10,000千円未満の場合には交付しない。</p>

出典：新冠町HP



# 事例5 小学校の売却 ～公有財産売却システムによる売却

出典: YAHOO! JAPAN オークション HP

申込み開始  
(2009年4月14日)

↓  
全体で17件の問合せ

↓  
10件は現地視察来訪あり

↓  
2校に対して3社の申込みあり

↓  
うち1社が落札  
(2009年6月2日)

- スピーディな売却が実現
- 開始価格≒落札価格(価額設定が課題)

## 事例6 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

## ●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い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