

専門組織による土地活用の推進

東京都 日野市

人口：173,481人

面積：27.53km²

担当部署：土地活用推進室

概要

市や土地開発公社が所有する遊休地・区画整理保留地等を売却するため、機動力のある専門組織を立ち上げた。民間事業者と連携し、アイデアと工夫により販売を促進している。

市有地の洗い出しと検証を行い、自主財源の確保や積極的活用を検討していく。

選定理由

(東京都コメント)

従来の土地売却の方法を見直し、市有地等の売却等に関する専門組織を立ち上げることで、スピーディーな活用を進めて自主財源の確保を図った事例である。

なかなか販売できなかった土地の販売を促進することで、財政面でもメリットが大きい取り組みであると評価している。

背景

厳しい財政状況の中、増大する行政課題に対応し、市民サービスを提供するために、より積極的な自主財源の確保が求められていた。

これまでも既存の組織体制の中で、市有地、土地開発公社用地を公売し、また土地区画整理事業による保留地の販売等を行ってきたが、昨今の経済情勢等も影響し、販売が思うように進まなかった。

このような状況を打開すべく、土地売買に関する専門組織を立ち上げ、民間のノウハウを活用しながら積極的な市有地等の販売と活用を開始した。

具体的内容

1. 販売・PRの拡大 経費 5,500,000 円

| | 事業名 | 内容 |
|---|-----------------|---|
| ① | 住宅展示場でのキャンペーン | 5月及び9月の五連休に立川・八王子の各住宅展示場に専用ブースを設置。 ※来場者だけでなく、ハウスメーカーに積極的に情報提供を行い、ハウスメーカーの顧客を紹介していただくことにより、販売を促進。 |
| ② | 新聞折込とポスティング | ちらしを107,000枚作成し、近隣地域に新聞折込みと販売地周辺のアパートを中心にポスティングを実施。 |
| ③ | 電車の窓上ポスターを掲示 | ポスターを作成し、JR中央線快速、京王線、多摩都市モノレールの車内に各1ヵ月間掲示。 |
| ④ | インターネット掲載 | 情報紙HOME' Sに1ヵ月情報掲載。 |
| ⑤ | 庁用車にマグネットシートの貼付 | 庁用車に「日野市が土地を売っています。」という専用マグネットシートを貼付し、PR。  |
| ⑥ | ハウスメーカーとの連携 | ・ハウスメーカーのイベントに参加して現地案内所を設置。 ・ハウスメーカーのちらしに日野市のコーナーを設け、販売物件情報を掲載。 |
| ⑦ | 現地案内所を開設 | 土・日・祝日に現地案内所を開設。 |
| ⑧ | 市立保育園保護者へのちらし配布 | 市立保育園の保護者向けに園からのお知らせを含めた販売物件情報を掲載したちらしを配布。 |
| ⑨ | 駅前大型ビジョン放送 | 立川駅南口駅前の大型ビジョンで販売案内を放映。 |
| ⑩ | 不動産事業者との連携 | 不動産事業者の協会と協定を締結し、不動産事業者のネットワークを活用し、物件のPRとともに買受人を紹介してもらう。(平成21年12月より実施) |

2. エコ街区の設置 経費 34,100,000 円
市では、今年度、「普段着でCO2を減らそう」を重点課題に掲げ、環境行政に取り組んでおり、その一環として、栄町三丁目の市営住宅跡地を12区画に分け、健康・環境に配慮したエコひいきな街づくりモデル街区の事業を進めた。

これは、単に土地を売るだけではなく、市の商工会などと連携し、エコロジーを優先したまちづくりと住宅建設に向けたガイドラインを策定し、そのガイドラインに沿った住宅建設を条件として土地の販売を行った。(加えて、長期優良住宅もエコにつながることから、建築の条件に追加した。)

また、街づくりモデルとして健康・環境に配慮した取り組みを併せて進め、そのことが土地の価値を高め、販売の促進につながった。

具体的な事例は以下のとおり。

① 太陽光発電システムの設置補助

市が定めたエコ仕様のエコ住宅を建設した方に対して、約2.7キロワットの発電ができる太陽光パネルを、市が230万円を限度に市の全額補助により設置した。

② 生ゴミ処理システムの導入

エコ街区12世帯と、その周辺の世帯を対象に、生ゴミ処理システムを導入し、対象世帯から出た生ゴミを週2回ほど回収し、近隣に設置した生ゴミ処理機に投入して、堆肥化している。これにより生ゴミのごみとしての排出量を減らすことができた。

③ ソーラーライトの設置

エコ街区近くの新東光寺公園にソーラーシステムの園内灯を設置し、CO2削減につながった。



◇エコひいきな街づくりモデル街区

取組中の課題・問題点

- ① 土地の種類（市有地・公社用地・土地区画整理保留地）によって申込方法や手続が異なり、購入者にとってわかりにくい。
- ② 民間では当たり前に行われている土地の値下げ交渉ができない。(理由：例えば市有地は市の財産価格審査会で適正な売払い価格として決定しているため。)

工夫点

- ① 公務員の仕事は、ノルマが課せられていない仕事が多いため、年度当初に年間販売目標をノルマとして掲げ、所属長としての職員の人事評価で、その達成度合いを重視するポイントとした。
- ② 業務の役割分担を明確にした。
- ③ 毎月初めに販売目標と目標達成のための具体的な手法を計画として作成し、月の終わりに検証することとした。
- ④ 民間は、土日が最もお客様との商談があるにも関わらず、市役所は閉庁しているため、専用の携帯電話により、土日も対応することとした。
- ⑤ 売却価格の決定について、従来の公示価格・基準地価格に加えて、民間の取引状況なども参考にして価格設定を行った。

効果

土地活用推進室が販売する土地の売却実績（平成 21 年度）

☆平成 21 年 11 月 12 日現在の平成 21 年度の売却見込額

| | | |
|------------|---------------|----------------------|
| 市有地販売 | 286,453,697 円 | （前年度比＋146,463,750 円） |
| 区画整理保留地販売 | 411,393,000 円 | （前年度比＋331,564,000 円） |
| 土地開発公社用地販売 | 160,531,400 円 | （前年度比＋139,803,400 円） |
| 合計 | 858,378,097 円 | （前年度比＋617,831,150 円） |

住民（職員）の反応・評価

- ① 窓口が一元化され、土地に関する相談がしやすくなった。（住民の方から）
- ② 例えば 1 つの土地（市有地）がダメでも日野市として別の土地（区画整理保留地）を斡旋することが出来るようになり、購入者にとっても選択の幅が広がった。
- ③ 「市が土地を売っているなんて知らなかった。」
とって驚かれていた。



⇧販売促進のためのポスター

フォローアップ

今後も短期・長期の目標を設定し、民間事業者の方々からご助言もいただきながら、1件でも多く土地の販売が出来るように、現在の取り組みの継続と更なる工夫を行っていく。

今後の課題

市が所有する土地の再調査を実施し、売却可能な土地を洗い出し、積極的に販売していく。

売却方法についても、現在は、整地を行ったうえで、最終的に住宅を建設する個人の方に販売を行っているが、今後は、整地を行わずに民間事業者に現況のまま販売することなども検討していく。

今後取り組む自治体に向けた助言

窓口が一本化されていることにより、住民への周知や相談、ハウスメーカーなどの民間事業者との連携が取りやすくなる。

業務内容が土地の販売に特化されていることにより、職員の目標が明確になる。

アドレス

<http://www.city.hino.lg.jp/>