職 務 経 歴 書

2023年●月●日現在
氏名　●● ●●

■ 職務要約（**現職**）

・2020年4月　●●県入庁　県土整備局　事業管理部　用地課に配属

・2023年4月　総務局　総務室　●●県税事務所へ異動　**現在に至る**

■ 職務経歴
勤務先　：●●県
在籍期間：2017年4月～現在（6年●ヶ月在籍）
事業内容：県民サービス全般
従業員数：●名

期間	業務内容
2020年4月～ 2023年3月	◆ 配属先/役職/役割 ・県土整備局　事業管理部　用地課/主事/用地グループ ◆ 職務内容 ① 損失補償基準等の策定 - 個々のケースに合わせた損失補償に関する基準策定 ※複雑難解な法規に則って策定 ② 公共事業用地の取得・物件移転補償の審査及び指導 - 地権者との折衝 ※粘り強く地権者と折衝 ◆ 実績 ① 用地取得に成功 〈実績補足〉 ・前担当者が地権者と折衝した際は全く進展がなかったが、自身が担当になってから1年以内に用地の取得に成功。 ・役所都合での説明ではなく、地権者に寄り添うことで信頼関係の構築に成功。 加えて、粘り強く地権者の元に通うことで忍耐力と折衝力が身につく。 ② 業務に関する知識習得 〈実績補足〉 ・複雑難解な法令を理解し業務に落とし込むべく、自ら業務に関連する書籍を購入し、積極的に知識習得に努めた。
2023年4月～ 現在	◆ 配属先/役職/役割 ・総務局　総務室　●●県税事務所へ異動/主事/課税担当 ◆ 職務内容 ・課税に関する事務 - 所得に応じた税額の算定 ※税に関する法規に則り税額算定 ◆ 実績 ・税額算定に関する業務において、ミス無く正確に遂行 〈実績補足〉 ・ふるさと納税をはじめ、複雑な制度が多岐に渡る中、ミス無く正確に業務遂行が出来る。 ・他自治体とタイムリーに連携を取ることで、円滑な情報連携が可能となり、滞りなく業務を進めることが出来る。

■ 活かせる経験・知識・技術

～ 顧客折衝力 ～

地権者との折衝を愚直に行い
県道の整備実現に貢献した取り組み

【概要】
✔ 県道の整備が3年間難航していた
✔ 新卒入庁し、半年以内に立ち退きを促すことに成功
✔用地取得のプロになる

【実績】
✔ 県道の整備を始められる状態にした
✔ 気難しい地権者との折衝をやり切った
✔ 用地に関する知見を得る事ができた

【取り組んだアクション】
1. 引継ぎで状況を把握
・前任者から引継ぎを受ける中で課題を2点特定。
  -やみくもに仕事を進めるのではなく、課題を捉えることで遠回りしない。
① 前任者から地権者へアプローチしても話すら聞いてもらえないこと。
② 地権者が役所組織に対して不信感を抱いていた。
→まずは地権者と信頼関係を構築することを最優先事項にした。

2. 地権者の元へ足繁く通う
・立ち退きについて説得するよりも、地権者のことを知ることに3か月間専念する。
  -地権者の人となりを知る必要がある。
① 地権者のその土地に対する想いをヒアリング
② たとえ同じ話を何度されても、親身に聞くことに徹する
→信頼関係を得るためには、地権者のバックグラウンドを何度もヒアリングする。

3. 将来の生活について、未来志向で話を進める
・立ち退きは役所の都合ではなく、地元の方全員の生活が豊かになることに気づいてもらう
  - 役所の都合で話を進めても反感を買うことになる。
① 県道が開通することで、地元全体の利便性が高まることを伝える。
② 将来的にどのような事業が進むのか、具体で伝えることでイメージを膨らませる。
→これまで実現出来なかったことを想像してもらい、未来の生活についてビジョンを見せる。

4. 補償の話を懇切丁寧に行う
・立ち退きされた際、具体的にどのような補償を受けることが出来るか、懇切丁寧に説明する。
  - 補償制度は複雑難解なため、地権者にとって心理的不安が高い。
① 言葉で説明するよりも、補償について簡潔にまとめた資料を作成しお渡しする。
② 聞かれた質問について誠実に回答する。
→誠実に対応することで県職員への不信感を払拭する。

結果. 難航していた用地の取得に成功
✔ 難航していた県道の整備が着手できる状態になった。
✔ 地権者との信頼関係の構築に成功し、最終的には感謝の言葉を頂いた。

■ 資格

・普通自動車第一種運転免許（20●●年●月取得）
・TOEIC（L＆R）800点（20●●年●月取得）
・宅地建物取引士（20●●年●月取得）

以上