

2019年度 国際用地協会（IRWA）

第65回 国際教育セミナー

[於：米国・オレゴン州ポートランド市]

【報 告 書】

2019年6月8日～6月14日

一般社団法人 日本補償コンサルタント協会

Contents

○参加者名簿

○セッション

1. 設計・施工一括方式（DB）の将来とリスクについて
2. 用地プロジェクト引き渡しにおける革新
3. 地役権評価に関する360度の視界
4. 用地専門家の土地収用権
5. 移転のグレーゾーンに関するURA指針

参 加 者 名 簿

| No | 氏 名 | 所 属 名 ・ 役 職 |
|----|--------------------|---------------------------------|
| 1 | さわの 順彦 澤野 順彦 | 澤野法律不動産鑑定事務所 所長 |
| 2 | いけだ くにひろ 池田 国広 | (一社) 日本補償コンサルタント協会 専務理事 |
| 3 | はまぐち みのる 濱口 稔 | 三陽用地株式会社 代表取締役 |
| 4 | こいけ ひでお 小池 英雄 | (一財) 公共用地補償機構 総務部 部長 |
| 5 | や の けんいち 矢野 堅一 | (一財) 公共用地補償機構 業務本部 業務第三部 次長 |
| 6 | いとう としかず 伊藤 利一 | (株) 日本補償総合研究所 企画総務部 企画課長 |
| 7 | こうさか けいしん 上坂 佳伸 | (株) 国土開発センター 用地補償事業部 補償部 部長 |
| 8 | くらした たかひろ 蔵下 貴博 | (株) タカダ 技術第二部 第三課 |
| 9 | ふじおか かずお 藤岡 一雄 | フジ総合補償鑑定(株) 代表取締役 |
| 10 | ふくじ たくお 福治 拓夫 | (株) 福治不動産鑑定所 取締役 |
| 11 | ながしま ひでのり 永島 英範 | (一社) 日本補償コンサルタント協会 九州支部 事務局長 |

第65回IRWA国際教育セミナーにおいて、JCCAが参加した5セッションの概要及び議事録をご紹介します。

なお、議事録については、録音の関係上完全とは言えませんが、概要をご理解頂ければと思います。



—2019年度 IRWA 第65回教育セミナー出席者—

2019年度 国際用地協会（IRWA）第65回国際教育セミナー

◇セッション1

「設計・施工一括方式（DB）の将来とリスクについて」

□スピーカー（講演者）

David Blakeney SR/WA、R/W-NAC、Realty Officer
Federal Highway Administration

Donna Harrison SR/WA、R/W-RAC、R/W-NAC
Universal Field Services

□担当者

池田 国広 （一社）日本補償コンサルタント協会 専務理事

永島 英範 （一社）日本補償コンサルタント協会 九州支部 事務局長



I 概要

1 はじめに

このセッションでは、アメリカで陸上輸送プロジェクトの建設に用いられるなど、近年人気上昇中の手法となっている設計・施工一括方式（DB）についての紹介、併せてこの手法を用いた場合の課題等について説明がなされました。

日本においても、東日本大震災後の復旧・復興事業をはじめとして、大規模かつ膨大な転換する復興事業等で、事業進捗のスピードアップを目的として活用されており、興味深いセミナーでした。

日本では、調査・計画及び用地取得段階から設計及び施工段階までの一連業務を受注する企業体を単純にイメージしますが、アメリカでは一括方式の進め方等について用地業務等、それぞれの業務の責任の所在等について事前に取り決め（契約）を実施するなど、一括方式に至るまでに弁護士等の活用を含め、事前の整理が重要であることの特性が感じられました。

2 概要

設計・施工分離方式（DBB）に対して、設計・施工一括方式は、一方の当事者に責務を割り当て、任務を重複させることによってプロジェクトの完了を早めます。

連携によって、公共事業のために必要な一連の承認を要件に合わせる事が可能となり、そのため、設計・施工一括プロジェクトでは、より早い納期と低いプロジェクト費用という目標が達成でき、また、用地専門家は、業務から貴重な経験を得ているため、連携の文化に対する理解と任務の効率的な実施方法が生まれると考えられています。

この発表では、設計・施工一括方式と現在の業界慣行との関連性について明らかにされ、参加者に機会を得るための知識が提供されました。

本セミナーでは、現在、連邦高速道路局勤務の David Blakeney 氏と ユニバーサルフィールドサービス社勤務の Donna Harrison さんから



- 一括方式と分離方式の違い
- 一括方式採用のメリット
- 一括方式を採用する際の留意点
- 一括方式採用事例の紹介 等の講演がなされました。



3 おわりに

本セミナーに出席する趣旨は、国際情報化時代を迎え、公共用地の取得に伴う損失補償について、グローバルスタンダードの視点から国際的な情報交流・交換を深め、用地補償業務に従事する関係者の資質の向上、人材の育成等を図ることとされています。

本セミナーに参加して、勿論、初めての異国の地を知った喜び、用地補償業務を遂行する上での制度の違い等の発見がありましたが、それにも増して、本教育セミナーに参加された各国の皆様の前向きに取り組む姿勢、講師と聴講者の真剣な議論・やりとり、その中で絶やさぬユーモア等、解放された雰囲気の中で、お互いの真剣な眼差しがとても印象に残りました。

また、もう一つ驚いたことは、この用地セミナーは、コンサル関係者、発注者の立場の者、デベロッパー、弁護士、研究者等、多数の出席者でしたが、その出席者の半数以上が女性だったということです。

女性が働きやすい社会環境の改善という大きな課題はあるとしても、細かな補償の積み上げ、細かな用地交渉等の用地補償業務を考えた時、女性の用地関係者は今後更に増えていくべきと思いました。



II 調査議事録

司会者 皆さん、おはようございます。8時半のセッションによるこそお出でくださいました。このセミナーは「設計・施工一括方式の将来とリスクについて」です。私、司会役を務めます。東海岸の方で、大きな鉄道関係の用地の仕事をしています。質問につきましては最後に頂きます。

今日のスピーカーの David Blakeney 上級会員、それから Donna Harrison 上級会員です。David はアメリカ R/W-NAC という資格を持っております。現在は連邦高速道路局で、アーカンソーで仕事をしております。連邦高速道路局はニューヨーク、カリフォルニア、メリーランド、フロリダ、アーカンソーでも仕事をしておりまして、ワシントン州でも、あるいはワシントン D.C.でもこの高速道路局で仕事をしております。

ということで、30年以上、連邦高速道路局の仕事をしております。その前はミシシッピの運輸局で仕事をして、ミシシッピ州立大学を卒業されました。アメリカのエグゼクティブリーダーシップ、その他多くのアカデミーの資格を持っております。

最初のスピーカーが David、2人目が Donna Harrison 上級会員、R/W-RAC、R/W-NAC の資格を持っております。彼女は IRWA の資格メンバーとして 25年以上の実績がありまして、支部 35、ダラスフォートワースのほうで仕事をしております。また、さまざまな役員をしております。議長として移転委員会も担当しました。現在は Universal Field Services 社にお勤めです。最初は用地エージェントとして仕事を始めました。現在はプロジェクトマネージャーをしていらっしゃいます。

では最初のスピーカーは David です。(拍手)

David Blakeney どうもありがとうございます。このセッションに、どのようにこの一括方式をやるかということを提案しました。一括方式というのは新しいコンセプトです。最初に、これまでやってきた分離方式についてお話ししたいと思います。分離方式というのは、オーナーとエージェンシーが違う人で、設計と建設は別々の人がやります。



分離方式はいろいろなステップで順番に進んでいきます。いろいろなステップがありま

すので、さまざまな課題があります。特に連邦の資金を使う場合はいろいろ課題が出てきます。

一方、一括方式というのは、一つの会社が設計から施工まですべて一括で請け負うもので、いろいろな事業者が関わりますけれども、お互いにちゃんとコミュニケーションをうまくやっておりますので、早く進みます。それから一括方式の場合には、オーナー、エージェンシーのリスクが少なくなります。リスクが減る方法として、その仕事を設計から施工まで全部一括で委託するのです。ですから、途中でいろいろなステップがあったとしても、請負業者に問題があったとしても、その1社だけということになります。

一括方式の場合には、1人の請負業者が設計から建設まですべて請け負います。エージェンシーが基本的なプロジェクト開発をして、それに署名はしなければなりません、そのプロジェクトのプランは5~30%ぐらいです。そのプロジェクトのための提案書を作ります。

一括方式には、電力会社のサービス、それから鉄道、また環境サービスなども含まれることがあります。一括方式の利点としましては、時間が短い。一つの事業者、一つの請負業者がすべてをやりますので、時間を短縮することができます。いろいろな事業者が一つの契約をやるということではなく、一つの会社が一つの契約ですので、リストとコストということで、エラーとか、省くということが設計において減ります。ほかの人に設計してもらった場合にはエラーの可能性もあるわけですけども。

また、一括方式の場合には、考えなければいけないファクターがあります。どんなプロジェクトのタイプなのかということ、これが大変重要です。オーナーが設計する場合に、このプロセスが違うわけで、何回もやればやるほど改善していきますので、また別々のロケーションの場合には難しいということです。最初はシンプルなプロジェクトから始めます。

それから、プロジェクトがどれだけ緊急性があるかということも大事です。いくつか、緊急性ということは、一括のデザインを始めてでも、緊急の場合にはこれが適している、

それからどれだけのリソースがあるか。リソースというのはお金ということですね。それからどんなリスクがあるかということ。リソースは、ほかのリソースもありますけれども、こういったファクターをまず考慮しなければなりません。

一括方式は比較的新しいものですが、20年以上やっている地域もあります。一括方式改善のためのいくつかの提案があります。オーナーが管理そして調達をしなければいけない。

それができる能力がなければいけません。時間それから環境、クリアランス、許可証を得て、そして用地の取得をやらなければいけない。これを請負業者に契約を渡す前にやることができればいいわけです。

ですから、最初の段階では設計一括方式の請負業者は関わっていません。一括方式、柔軟な設計ガイドラインは使っております。しかしながら、パフォーマンス基準は同じ基準です。高速道路を作る際には同じ基準を使いますが、設計については柔軟なガイドラインで提供するわけです。

彼らは設計から施工まですべてやっていますので、より柔軟に、より早く、より良くできる方法があるかもしれないので、そういったものを使えるようにすること。しかしながら、パフォーマンス基準はもちろん通常の基準を使います。

それから、オーナーと設計一括方式のチームとの間のコミュニケーションを維持すること。これも一つの条件です。コミュニケーションを維持することが非常に重要です。特にこのプロセスを通してコミュニケーションを維持するということは。

次に用地サービスについてです。用地サービスに関わるかどうかは別として、一括方式の場合には設計から建設まで一貫してやりますけれども、用地の基準は違うかもしれませんが、小さな用地の会社が参加できないかもしれませんが、しかしながら、これはそういった参加する機会があると思います。大きな請負業者がやっている場合には、エンジニアがたくさんいると、エンジニア会社も分かっているかもしれません。

設計をする前に用地の取得をやっていきます。まずどういう仕事になるのか、オーナーと対応して、あるいは市と対応して、その仕事を得るための問題に対応していきます。用地のサービスもこれに関わっていくわけです。

仕事を一括方式でやるということは、州の法によって認められております。また建築が実際に土地の確保ができなければ始めることができない州があります。そこで用地権のサービスは一括方式で施主のためにやるわけですが、施主の仕事としては、リサーチする、そして一括方式での施工業者に対して、そのほかの確認をさせることができる。それが一つの方法です。

したがって、この用地権関連サービスは、そういった名義の確定、査定評価、また実際に取得する、それまでの元のオーナーの移転を図る、そして資産管理もできるわけです。

こういったサービスが一括方式の一環に入ったときには、こういった責任は一括方式の業者の責任になりますから、そこから支払いが来ることになります。そうすると、施主会社あるいはプロジェクトのオーナーも、そこで自分たちのできることを自分たちがすると

いうオプションを得るわけであり、例えば認可を取るとか、そのときだけサービスを提供してもらい、また、その管理監視が必要である場合についても施主次第ということになりますが。

そこで一括方式のときには、その一括方式としての契約の中に用地権が入っているときには、そこで実際に建設をするときに、そこに例えば鉄道がひよっとすると用地権を持っているかもしれない、そういうことも調べなければいけません。それもきちんと入っています。

契約をしますときには、一括方式でどうやっていこうかというときに、適切なプロジェクトが必要であります。ただ単に一括方式を始めるときに、できるだけ簡単な、シンプルな小さなものから始めるほうがいいでしょう。用地権業者としてどのように関わっているのか。

例えば環境評価も契約の中に入っているとしましょう。そうすると、我々の仕事が始まる前に、まずその解決が必要になります。そこで私どもアーカンソー州では、一番最初に一括方式をやったときには、まず広告を出しました。実際に契約が終わる前に広告をしたのですが、連邦政府ではその入札の募集は、実際には広告を出すことができなかったわけなんです。失礼いたしました。契約が完了するまでには出てきた物件の広告をすることができなかったというので、裁判所になったことがあります。

またカルテルの問題もあります。そういう意味でもコミュニケーションが非常に重要であり、一括方式になって、これから大きなプロジェクトがあった場合には、そこで関係者全体について常に何があるか、それから工期の問題についてもコミュニケーションを確実にしていくことが重要となります。

そこでプロジェクトの品質、コスト、そしてスケジュールの問題もあります。そこに至るまでの連携調整にかかっておりますし、ゲインの配分もあります。また移転の問題も入ってきます。それから工事中に交通量をどうさばくかという問題も起きるわけです。

工期、そこに用地権がかかってきまして、例えば工事前、工事中の、それから、ここでも用地権が必要になってくれば、その手配も必要となってきます。

そこで皆さんが自治体レベル、州レベルでも、とにかくその管轄当局に連絡をしてください。これについては Donna さんからまた説明していきます。この一括方式の実例を Donna さんから話してもらいましょう。Donna Harrison さん、お願いいたします。(拍手)

Donna Harrison 一括方式の二つのプロジェクトについて、お話をしたいと思います。秘密も何もありません。この部屋で一括方式をやったことがある方は。では皆さん、この前で話をすべきですよ。だから別に秘訣があるわけではないので。私のプロジェクトの具体的な名前を申し上げることはできませんけれども、二つ一括方式をやった経験があります。ただ、それぞれ用地の取得の仕方、考え方が違いましたので、それについてお話をしたいと思います。

昨日のオープニングセレモニーに行かれた方、基調講演の話を聞かれた方、彼は本当に素晴らしい、リスクについてちゃんと話をされましたよね。でも聞いていて鳥肌が立ちました。彼は本当にピッタリの話だったのですが、私の今日の話はリスクについて、この用地に関してリスク管理をどうやっていくかという話をしたいと思います。

先ほど David が話しておりましたように、一括方式というのは柔軟な形でやることができ、革新的な機会を提供するものです。ここで皆さん、ちょっと考えてください。これはどういう意味だと思いますか。柔軟性です。つまりスケジュールが柔軟にでき、誰が用地を取得するかということも柔軟にできる、また革新の機会があるということです。

ですから、ジョイントベンチャーで一括方式をやるという場合で、橋の建設の仕方が分かっているという場合、例えば私の父は橋の建設を昔やっていた人ですが、そのときはプレハブというのはなかったのです。ですから、橋をプレハブでやりたいのか、あるいはどうやって橋を作るのか、またどの橋を先に作るのか、また用地のどこかでできるか、あるいは用地を拡大する必要があるのかというようなことが十分にできます。

ところで、リスクというのは大きなファクターです。誰がリスクを取るのか、この仕事のリスクを誰に振り分けるのか。エージェンシーがリスクを振り分ける場合、あるいはエージェンシーがそのリスクを受けるかで違ってきます。これは契約書の中に入れていくわけです。

昨日の基調講演で彼は言うておりました。いったい何がリスクなのか。彼はこの話が来るのを分かっていたのです。

一つ彼が言ったとても大事なことは、リスクを管理しなさいということです。例えば小さな土地の一片があって、お金は 2200 ドルしかない場合、これについてリスクを考えるのか、7万 5000 ドルの収入のリスクを考えるのか、それと誰がリスクを取るのか。このリスクを管理することが大事です。

私は次のほうも結構問題があったのですが、私がやったプロジェクトではどうもいろいろな部分がありまして、最初に埋めなければいけない部分がたくさんありました。だけど、

これは鶏が先か卵が先かということになります。環境、あるいは許可の取得も必要だということに認めておりました。

でも私は去年学びました。こういったことは、エージェンシーと一括方式の業者との間の契約によります。私は設計・施工・用地の一つのやり方しか以前は知らなかったのですが、柔軟にやらなければいけません。でもそれは頭の考え方を変えなければいけないということです。ちょっと時間がかかりました。

プロセスや手順はほとんどの場合決まっているわけですが、決まっていない場合もあります。全然決まっていない場合、問題になります。プロジェクトを早く始めて、例えばお金もあるということで早く建設を始めたとすると、手順やプロセスがちゃんと決まっているのかどうかということが大事です。最初にやらなければいけないことはそれです。でも必ずしもそれを最初にやらない場合があります。

早い時期のところ、非常に大事です。これがスローガンですけれども、この一括方式でよく使うスローガンです。毎日が大事だということ。本当に毎日大事なのです。一日一日が大事なのです。設計・施工一括方式でやる場合にはスケジュールがあります。完了日が決まっているわけです。ですから、それが大事です。建設で1日でも遅れると、これがうまくいかない、例えば1日でも25万ドル工期が遅れば1日それだけ払わなければいけないということになります。ですから毎日、一日一日が大事なわけです。

以前私がやったプロジェクトですが、これはRFQ(Request For Quotation)を使いました。RFQは皆さんご存じだと思いますけれども、これは資格がなければいけない。RFP(Request For Proposal)が出てきまして、資格を持っている人がRFPを出します。デザイナービルダーとして革新的な設計を提出する可能性があります。しかし、それも提出しますと、それはエージェンシーのものになるわけです。

だいたい技術的なコンセプトをもとに使う場合があります。現在の産業ではほとんどのエージェンシーは、契約書で価値が一番いいものを使います。単に価格が一番低いところではなく、価値が一番良いもの。つまり革新的なアイデアが入っているもの、それを計画に盛り込むことができるもの、そういったものが入札で獲得できるわけです。

次に説明責任の話をしたと思います。あるプロジェクトをやっていて、少し厳しいことを言うことになるかもしれませんが、人々はちゃんと責任を持つべきです。例えば何かをプロセスし、そして上司のところへ渡してしまうと、それでも自分の責任は終わりとなるのがよくあるかもしれません。会議に行くと、土地の問題の話をしていて、結局誰も何もしない、誰も責任を取らないということがよくあるのではないのでしょうか。

これは一括方式で大きな問題です。みんな一人一人がちゃんと自分の仕事に責任を持たなければなりません。1日とにかく遅れても駄目なわけです。

誰がリスクを受けるのでありますか。エージェンシー、その当局がリスクを負っていたとしても、例えば一括契約方式の施工業者にリスクがあったとしても、皆さんは用地権のエージェンシーなわけですから、こちらの下でそのリスクの一部は皆さんにかかってきます。それから逃れるわけにはいきません。

私が一業者として黙っていて何も言わないとします。移転に10年かかったとします。私たちの工期はどうなってしまいますか。10年もかかったとしたら、予算はどうなってしまいますか。ですから全員が説明責任を持っており、責任があります。最終的には皆さん一人一人が声を上げていかなければいけません。その一部分を担っていく責任があります。ですから、何かして、分かっていることがあったら言うべきです。

空港に行って、道端にスーツケースが1個置きっ放しになっている。何かあれは怪しいなと思ったら、やはり声を上げなければいけない。長期的に移転に時間がかかる問題とか。これは私の工期に大きな変更となります。ですから、何か分かっているとしたら、ちゃんとと言わなければなりません。

用地権があるとしたら、ともかく一番最初に考えなければいけない問題のはずです。用地権の問題があれば、プロジェクトは完成しません。

例えば電力会社の計画に80フィート幅の用地権がある、あるいはサービスラインも入っているときには、そのときにはもう電力が通っているわけですから、電力の行き先にしてもやはり電力が必要です。それからまた鉄道です。鉄道のアライメントと呼ばれるものは非常に私にとってはユニークなものです。鉄道会社の人がいますか。

鉄道というのはちょっと独立していますよね。一つだけ別ですよ。ユニークで、OBから聞いておりますけれども、接続もできないし、ともかく鉄道会社は自分たちのやることをやると言っています。ですから鉄道会社が加盟していれば、一番先に取り組みます。というのは、鉄道会社は自分のペースでしかやらない。こちらの予定に合わせてくれません。

そこで移転するのに今までやった中で、皆さんは考えたことがないと思うのですが、あるとして非常に複雑になりますが、今プロジェクトの一つ郡がありまして、800ぐらいの牧場があるんです。この牧場の一部を移転させます。その中には、例えば移転しますと、生産がなくなります。また、長期的な施設として考えているのが病院。それから伝染病のコントロール、乳牛の病気のコントロールセンターも入っております。ということも連邦政府の許可が必要になってくるわけです。

それから腎臓の透析のセンターも入っています。移転するのに1年半ほどかかりました。これはまず市と州の許可が必要でして、それから立ち上げをして、全体を開設する前に少なくとも1人の患者の透析を行いました。

それから病気管理センターですが、これについても同じで、そういうところから非常に移転が複雑であることを皆さんご存じだと思います。

それから特別な用途の土地です。機能性を置き換えなくてははいけません。これは私が今担当しているのですが、教会・学校が書いてあります。今プロジェクトの中で動物、レンダリングプラントという、食品の食べられないところの処理工場があるのですが、それに関わっていらっしゃる方はどれぐらいいますか。

もう4年間も交渉を続けています。ここで業者から、3カ月でこの土地を何とか手に入れろと言われてしまいました。工場を建てるには12カ月かかります。ということは、できるだけ早くやるべきですが、プロジェクトのマネージャーはそのエージェンシーに対して、これを早く始めなければいけないと、2015年からこれをやると分かっていたわけですから、早くから取り組むべきだったのですね。

それから第三者との契約。第三者との契約というのは、投資家がすると電力会社と似たような話だと思います。例えば管内システムもこれに入りますし。これをどうやって私たちはやるのでしょうか。毎日、一日一日が大切です。無駄にははいけません。

そこでプロジェクトをやるときにどのぐらいのお金がかかるかといいますと、1日に23万5000ドル、そのぐらい費用がかかると言われています。

施工一括方式の利点です。これはDavidさんが先ほど説明しましたね。一括方式になりますと、まず費用の節約ができます。

長期的には一括方式にすることで費用の節約になるわけです。多くの場合、こういうプロジェクトをやるエージェンシー自身に予算が最初から全部あるわけではありません。これは非常に早くやる、短縮されたプロジェクトです。ということは、誰も時間を無駄にすることはできない。座ってのんびりしているわけにはいきません。毎日が大切です。

イノベーションが必要です。イノベーションがおもしろいと思いますのは、これは州の話ですが、テキサス州は非常に施工一括方式が上手だと思います。最善の価値を引き出していますし、RFQもよくやっております。ちゃんとコーディフィケーションを要求して、ちゃんとRFを出しています。テキサスとカリフォルニア州でしか仕事をしたことがありませんが、テキサス州は本当にスムーズにやっております。非常にうまく合理化されて、滑らかに動くようにしてあります。

設計変更が少なくなり、分離方式に比べると、予算が超過することが少なくなります。一括業者とエージェンシーのどちらにリスクはあるのでしょうか、あるいはリスクはどのように配分されているのでしょうか。

利点としては、初期に土地の取得ができること、いろいろなデザインやイノベーション、コントロールができること、リスク、それから収益も話をしました。テキサス州においては、ジョイントベンチャーが持っていて、必ずしも交通省に行かない場合があります。そこで用地権業者としては、この利点の中の一つに入ります。

では不利な点とは何でしょうか。短所は何でしょうか。でもチェックとバランスが少なくなります。業者からもエージェントからもそうです。それから電力などの移転、また接続です。接続については、皆さんの州ではどのくらい時間がかかりましたか。実際に接続しようと思ったら。テキサス州ではかなり短期間にできています。3カ月から4カ月でしょうか。カリフォルニアではもう少しかかります。12カ月ぐらいでしょうか。運がよければの話です。これはプロジェクトによって、また用地権によって違います。

誰もがそのプロジェクトに賛成していないと、やりますよね。皆さん経験されていますけど、もちろんですね。プロジェクトに全員が賛成するというわけにはなかなかいきません。そこで設計・施工の変更です。

それでは、設計・施工一括方式での変更の責任は誰が持っているのでしょうか。誰が、いつ、どのように。言いましたように、テキサス州では非常に滑らかに動くようにできています。テキサス州のプランニング部門もよくなっております。そうすると、次のモデルは、プロジェクトをいつの段階で始めるかという問題が出てきませんか。今はただの荒地です。60%の計画ができたところ、その辺りから始めることが多かったのですが、例えば10%しかまだできていないのに始めなければいけないときもあります。それではあまりよくありませんよね。

だから、また土地のオーナーに戻って、二度目、三度目と交渉しなければいけないということになり得るわけです。そこでまず許可があって、それで5日間だけあって、土地のオファーをしなければいけないこともあります。

そうすると、10%しか計画はできていないけれども、始めたところで、何回も何回も交渉すると、予算に影響があります。それから工期表にも影響してきますね。そういうことが分かりますでしょう。それが二つ目のプロジェクトにも影響してきます。

Davidが環境の話をしました。プロジェクトの認定をする際、この環境についても評価をしなければなりません。それから鑑定の話もしました。用地の2回目の取得をお話しし

ました。それからプロセスがなければいけない。それから公用徴収にどれぐらい時間がかかるかということも考えなければいけない。

それからデューデリジェンスも非常に大事であります。デューデリジェンス、きちんと法的な手続きということ。これは説明責任に関係があります。つまり誰が責任を負うのか。皆さんが会議に行って、いつも話をしているのはあなただけなのか。上司が言っているけれども、あなたが鍋をかき回して、あなたばかり話をしているいろいろな問題ばかりを言っている。あるいは会議に行って何も話をしないで、何か誰かが言ってくれるのを待っているということなのか。

私の考え方としては、できるだけ何かあれば、すぐに手を挙げて言ってください。例えば75%終わるまで待たない。50%終わるまで待たない。

聴講者 問題があるところで設計をしないと、用地獲得の問題がないようにできる柔軟性があるわけですね。

Donna Harrison そうです。柔軟性がありますから、適用する際にそういう問題があるところにならないようにすることもできます。

もう一つ大事な点は、強いリーダーシップが必要です。プロジェクトが成功するためには知識を持った人、そしてもちろん大規模プロジェクトの経験がある人が必要です。リスクを取る意思があって、ちゃんと意思決定をする用意がある人。意思決定をすれば、それをちゃんと最後まで完成する用意がある人。そういう人であります。

私はダラスであるプロジェクトをやっていたのですが、160戸のアパートのプロジェクトで、早い時期からプロジェクトに関わっておりました。移転チームがアパートにいる人たちのインタビューをしました。私のテナントは本当にアパートの住民が逃げていってしまっていると言います。なぜか。彼らは違法移民だったのですね。それでマスコミがやってきて、テレビもやってきて、みんな逃げてしまっていると。

それで私どものエージェンシーのマネージャーが言いました。ではこれをやりなさいと彼女はすぐに言いました。早く鑑定をして、彼らに提示額を提示しなさいと。正しい決定ではなかったかもしれませんが、彼女はちゃんとしたリーダーで、指導権を持ってやりました。意思決定をしたわけです。

これをやる際、早く決定をすれば、もちろん正しい決定になるとは限らないですが、昨日のスピーカーが言っておりましたように、プランAがあって、次のプランBも考えておかなければいけない。ちゃんと事前に準備しておく必要があります。

ですから、ちゃんとプロアクティブに、住人に話をしました。この人たちは不法移民で、

インタビューをしたことによって彼らは恐れをなして逃げてしまった。だけれども、それに対してプラン B で対処いたしました。

リーダーシップについて少し話をしたいと思います。先ほどすでにお話をしましたけれども、とても大事なことは、リーダーというのは、私はコンサルタントですが、コンサルタントだけがリーダーではありません。プロジェクトのリーダーの人たち、運輸省の人であれ、市の人であれ、郡であれ、当局であれ、エージェンシーであれ、そういった人たちは知識を持っていなければなりません。

初めてのプロジェクトであれば、ちゃんとやったことがある人と話をしてください。もし誰か教えてもらうことができるような人がいないかどうか、あとで契約書をどういう形で書いたらいいのか、契約書の中に何を盛り込むべきか、そういったことを知っている人たち、経験を持っている人たちに聞いてください。頑固とした形で、必要な決定は決定するという。昨日のスピーカーが言っておりましたように、まずプランを持って、そしてプラン A が駄目な場合のプラン B もちゃんと考えておくことが大事です。

今日が終わって一つだけ覚えておいてほしいということは、一括方式においては毎日が大事だということです。それだけではないですが、ぜひこれを覚えておいていただきたいと思います。どうもありがとうございました。では質疑応答にしたいと思います。

聴講者 監督という話がありましたけれども、高速道路局が一括方式の監督をしているということですが、Donna さん、これは高速道路局が監査をするのですか。それともただ単にモニターするだけですか。

Donna Harrison エージェンシーに監査されたことがあります。単なる報告です。それから FRA にも監査を受けたこともあります。しかし、これはずいぶん前の話で、最初の段階です。これは連邦鉄道協会ですけれども。ですからこれは監査というか、エージェンシーに対して、どのようにシステムを改善するべきかという指導のようなものです。

聴講者 ではこれは義務ではなく、プロセスですね。

Donna Harrison はい。六つのファイルだけで、しかもずいぶん以前のことでした。今の質問の答えになっていますでしょうか。

一つ、先ほどちゃんと言わなかった点があるかと思うのですが、二つのプロジェクトをやった経験から申し上げますが、一つのプロジェクトは、用地取得は一括方式の契約書の中に入って、施工業者の責任となっておりました。二つ目のプロジェクトは、エージェンシーが用地取得の責任を持っておりました。

エージェンシーが用地権を取得する責任を持っている場合、工期にどのような影響を与え

ると思いますか。施工業者と契約を持っているだけで、施工業者が用地取得の責任を持っているわけではない。そういった場合に、施工業者がエージェンシーに対して用地を取って来いと。例えば 15 の橋用の用地を取ってきてくださいというわけです。そうなりますと、エージェンシーとして本当に用地をちゃんと取得できますでしょうか。

ちょっと考えてみてください。よくあるのは、エージェンシーが用地を取ってこないといけない。施工業者ではない場合、でも施工業者のほうがコントロールできるんですね。施工業者は失うものは何もありません。でも施工業者のほうが契約の中に、自分が用地を取得しなければいけないとか書いてあり、しかも一定の期間内に建設しなければいけないということになると、これは私の意見で、私の経験から言うのですが、施工業者が用地の責任を持っている場合、その用地を取ってくるリスクは施工業者のリスクになるわけです。エージェンシーとしては、どのリスクが自分たちのリスクで、施工業者のリスクかという、リスク振り分けをちゃんと考える必要があります。

私は今あるエージェンシーのためのプロジェクトをやっているのですが、鑑定もしなければいけない、鑑定の評価もしなければいけない、正当な補償を提示して交渉して、みんなを移転させ、工期を完了しなければいけない、そして工期はこの日と決まっているとしましょう。

だけど施工業者が、私はこの土地が 4 番目の土地として必要だと。1 番目の土地も必要だと。そして用地を取得するのに 18 カ月かかるとした場合、エージェンシーとしてはとても大きな問題になります。しかも工期が 12 カ月だと、すごく問題があります。工期が遅れて、その賠償を払わなければいけないということになりますので。

ですから、リスクが誰かほかの人のリスクになっていて、エージェンシーはそれをモニターするだけであれば、エージェンシーにとっては非常にいいというのが私の意見です。

聴講者 Donna さん、私も例があります。二つのプロジェクトをやりました。同じコンサルタントだったのですが、最初のプロジェクトは運輸省で、エージェンシーがすべてのレビューの責任を負っていました。130 のレビューを全部やらなければいけなかった。鑑定をやっていったわけです。

クライアントから数字が、通知が来て、どこにこの鑑定書があるのかと聞かれました。でも私は 2~3 カ月前に提出したので、なぜクライアントのほうに行っていないのか分からない。でも、レビューをしている会社がうまくできていなかったわけです。エージェンシーもまた、これはいや、あれはいやということで、とにかく鑑定のレビューのプロセスで滞りました。スタッフの数も足りませんでした。

次のプロジェクトでは、同じコンサルタントだったのですが、10日間でやるということが契約書に書いてありました。運輸省のほうに、10日でやらなければいけないということを書いていたわけですね。ただ、一遍に全部やるのと、例えば1週間に五つとかいうことでやってほしいということになっておりました。1人でやっていたので、一遍にたくさんはできなかった。ただ、適切な提出のやり方が契約の中にちゃんと書いてあったわけです。

司会者 ほかに質問はありませんか。

聴講者 Donnaさん、Davidさん、一括方式のいろいろなコンポーネントについてお話をなさいました。そこでフェーズ1として、まず土地の取得をした。そこでまた問題があって、戻らなければいけない。それから施工業者に引き渡すために、例えば建物を撤去しなければいけない可能性についてお話をしていただけませんか。

Donna Harrison フェーズ1では、ここで、フェーズ2で必要なものについては全部の取得をすることになっています。質問の最後の部分は何でしたっけ。

聴講者 解体です。建物の撤去。

Donna Harrison よくあるのは、これは施工業者の担当ですけれども、その両方の場合があります。まず必要な土地に行き、そこで環境影響評価調査をやって、それで影響の緩和の *awakement* をやったうえで解体をするわけです。

聴講者 ということは、両方ですね。一括方式の契約に入れることもできるし、エージェント側の責任にすることもできるわけですね。

Donna Harrison そうですね。質問を繰り返しますね。だから、建物解体撤去というのはエージェント側、施主側であるのか、施工業者側であるのか。これはどちらでもできます。これは契約によって施主側になってもいいですし、一括方式の施工業者でもいいわけです。でも必ずその経験があって、よく知っている人たちと話をして、リスクの配分が分かっている人に相談をして契約書を書いてください。

これはほとんどリスクの問題ですね。いろいろな問題の多くがリスクに尽きると思います。リスクはとても大切なことです。昨日の基調講演で言っていましたが、プランAとプランB、要するにプランとバックアッププランを持たなければいけない。説明責任を確実にしましょう。説明責任がなければ、プロジェクト全体にとって非常に大きなマイナスの影響があると思います。強力な指導力も大切です。

司会者 ほかに質問はありませんか。Davidさん、オンラインでプレゼンテーションが見られるとおっしゃいましたが、繰り返してください。

David Blakeney いつか分かりませんが、今回の会議のプレゼンはすべて Web

サイトにアップされます。プレゼンはこの **Web** サイトに掲載されることになっています。

司会者 ほかに質問はありませんか。ありがとうございました。(拍手)

2019年度 国際用地協会（IRWA）第65回国際教育セミナー

◇セッション2

「用地プロジェクト引き渡しにおける革新」

□スピーカー（講演者）

Janae Barbeau

コンサルタント会社（HDR） エンジニア

Barbara Strouse

ターンパイクエンタープライズ社 用地マネージャー兼副部長

Mary Dorman

コンサルタント会社（HDR） 用地マネージャー

Chad E.Marcus

コンサルタント会社（HNTB） 用地マネージャー

□担当者

濱口 稔

三陽用地株式会社 代表取締役

伊藤 利一

株式会社日本補償総合研究所 企画総務部 企画課長

I 概要

1 はじめに

工期の短縮を図ることは言うまでもなく常に大きな課題としてあるわけですが、このセッションではその工期短縮を図るため行ったROW日程短縮をいかに大幅に短縮し、また、何十万ドルといういかに大きな金額の節約につなげたかを披露していただきました。そして、そのために駆使された革新的アイデアとテクノロジーを実際の事例に基づきそのノウハウを披露していただきました。

また、今後のプロセスの革新、テクノロジー技術革新、そして、今後の革新的テクノロジー世界にも踏み込んでいただきました。

さて、「テーマである用地プロジェクト引き渡しにおける革新」とはすなわち、いかにそのプロジェクトがよい仕事を短期に仕上げるかというテーマであると言えます。そういう意味では、本日のスピーカーのお話は大変参考になるものだと思います。



2 概要

テーマ：用地プロジェクト引き渡しにおける革新

《命題は工期の短縮化》

(1) プロセスの技術革新

① 紙を一切使わないオフィス化とそのメリット

- ・鑑定、名義、書式等をすべて電子化し電子的に貯蔵する。
- ・文書作成は全部エレクトロニック。
- ・承認プロセスもシステムを通してモニター化。
- ・タブレットを使用し電子的な署名が可能。

- ・オフィスがキレイ。
- ・セキュリティが高い。
- ・コンピューターを使用して文書の発信、受信することで裁判所への行き来は極端に減る。また、全ての文書にアクセスが可能となり、訂正・加工等の時間短縮に繋がる。
- ・データ探しが簡単。
- ・電子化により紙ベースの文書、ファイルの紛失防止。
- ・フロリダのプロジェクトでは、25万枚の紙を使用しなくなり、裁判所への行き来が200回分減り、お金の換算すると12万5,000ドルのコスト減になった。

② プロセスの簡素化とそのメリット

- ・鑑定する前に環境調査を済ませ、エンジニア問題を解消しておく。
- ・鑑定士はエンジニアリング、技術のことを理解し、問題解消のプロセスが簡素化されることで工期を短縮できる。

③ 工期短縮のイノベーション

- ・交渉に時間がかかりそうな区画、建物登記、複雑な名義人はあらかじめ時間設定しておき、許認可、瑕疵ある所有権の非常事態を予測し備えておく。
 - ・リースについては、賃借権の保護として代替を早めに提供する。
 - ・接収のためのパッケージは初めから裁判所に提供しておくことでいたずらな時間経過を生じさせない。
- ※できないと思っていることもやることができる道はある。

(2) テクノロジーの技術革新

① プロダクションステータスレポート

- ・スプレッドシートの連動・活用。
- ・プロジェクト関係者の所在他、関係者の動向を察知し、問題が生じれば警告が出る。

② インセンティブプログラム

- ・例として、30日以内に出ていくなら4000ドル出して、60日の時は2000ドル

にする。このような方式で移転させると、移転費用は高く感じるが、最終的には500万ドルの節約になった例もある。

(3) 革新的テクノロジー

① RHP提案依頼書のアプリ

- ・検索機能をアプリで行うもので、携帯でも見ることができる優れもの。
- ・労働時間50%短縮にもなる。

② スクリーンショット

- ・コンピューターのモニター画面で、アクセス面の測量で緑色は終わったもの赤、黄は未完了のものと識別できる。

③ 交渉・顧客サービス

- ・携帯電話があればすぐにでも使える。(オーナーにPWを配布しログイン可能)
- ・24時間アクセスが可能。
- ・携帯なのでポータビリティがある。
- ・様々な文書(用地地図、購入提示額、鑑定書、建設計画図)もクラウドからアップロードが可能。
- ・1ページで管理が可能。

※現在さらに精度を高めるため開発中

④ 拡張現実

(仮想現実)

- ・現状の用地のビジュアル化した2Dのグラフィックの仮想現実(バーチャルリアリティを超える優れもの)
- ・スマホ、携帯、タブレットからアクセスが可能。
- ・訴訟コストを下げる効果を期待。

(複合現実)

- ・デジタルと実際(現実)の関係を複合化したもの。
- ・GPS機能を駆使し、プロジェクトで計画確定された情報をCADと連動し3Dモデルに重ねて展開。



3 おわりに

工期短縮についてはどの国に限らず大きなテーマになっています。本日のスピーカーもこのテーマに真正面からぶつかっていらっしゃいました。特にROW日程の短縮のお話は目からウロコでよくやれたなと思いました。また、ペーパーレスのオフィスのお話もなかなか衝撃でありましたが、果たして日本ではどこまでできるのかなとその可能性について疑問符がつきます。

総じて、話を聞いていて思ったことは、アメリカの損失補償制度と日本のそれとは相当の制度上に隔たりがあることからきている違和感なのでしょうか。お国柄なのでしょうが、アメリカの場合それぞれの立場で弁護士が前面に出て、裁判所という土俵で相撲を取っている、そんな印象です。もちろん起業者、不動産鑑定士、コンサルタントも一所懸命ではありますが弁護士の出番が多いように思えました。

最後に、本日拝聴した貴重な体験をもとに、アメリカとは若干異なる制度の日本においてもその精神、技術は見習うものは見習い、取り入れるべしは取り入れるよう、今後の業務に生かしていきたいと思います。

II 調査議事録

Barbara Strouse おはようございます。ターンパイクイノベーションライトウェイプロジェクトのデリバリーの説明によるこそおいでくださいました。バーバラ・ストラウスです。用地マネージャー、副部長です。ターンパイクエンタープライズ社に勤めています。35年の経験を持っております。IRWAのメンバーとして20年間やっていますが、しかしながら今回この会議に出席するのは初めてです。(拍手)

Chad E. Marcus こんにちは。私はChad E. Marcusと申しまして、HNTBの用地マネージャーをしております。HNTBクロファリファイブローカーをしていて、フロリダのターンパイクエンタープライズでGCの契約をしております。

Janae Barbeau 皆さま、辛抱強く待っていただきましてありがとうございます。私はJanae Barbeauと申しまして、HDRのエンジニアです。13年間この業界で仕事をしております。今、ワシントンの不動産サービスで仕事をしています。その前はフロリダのオフィスでプロジェクトマネージャーをしていました。

Mary Dorman 皆さまおはようございます。Mary Dormanと申しまして、エンジニアリングの仕事をしておりまして、フロリダの用地グループのマネージャーをしています。その前は20年間用地取得のほうをやっていました。フロリダで接収をやっていました。今日皆さんとお話することができてうれしく思います。



では、少し皆さまのことをお聞きしたいと思います。ご参加の皆さまの中でエージェンシーあるいは買収される側、次にプロジェクトマネージャーの方、不動産鑑定士の方、不動産鑑定士は1人か2人しかいないのですか。エンジニアの方、誰もいないのですね(笑)。あるいはエージェントで取得エージェントの方、あるいは移転エージェントの方、資産管理をしていらっしゃる方、不動産管理をしていらっしゃる方、いろいろな方々がいらっしゃるようですね。では、それぞれ皆さん学んでいただけるかと思います。

ほかにもいろいろな方がいらっしゃるようですが、このセッションではフロリダのターンパイクエンタープライズのサンコーストの公園の拡張のプロジェクトについて、そこでどういった革新的な技術者を使ったか、またプロセスでどういった革新的なことをやったかといった話をします。それから新しいテクノロジーについてもお話をします。この部屋にいらっしゃる方は何か学んでいただけることがあるかと思います。そして皆さまのお仕事でこういった革新的な技術を活用していただければと思います。

これからお話しするのはプロセスの技術革新についてです。技術革新というと技術ということだけと思われるかもしれませんが、しかしながら、プロセスを少し変更するだけでもチーム、クライアントにとって、また工期、コストの削減といったことで効果があるわけです。また、チームの構造も革新的であるということでもいい効果をもたらすことができます。そして最後にいわゆる技術の革新について話をします。

では、まず革新的なプロセスについてお話をします。紙を使わないオフィス。サンコーストパークウェイプロジェクトでは紙を使っていません。今、業界での大きな問題は工期の短縮化です。それから生産、ステータス報告、それからインセンティブについて、またフロリダのグローバルセトルメントということ、いろいろな世界の人たちが入ってきているということについて話をします。

講演者 イノベティブなプロジェクト。これはフロリダターンパイクと公園の拡張プロジェクトです。サンコーストパークウェイの拡張のプロジェクトです。**HDR** というのはこのプロジェクトのコンサルタントの2社のうちの1社で、サンコーストの40マイルの4レーンの料金を取っている高速道路で、タンパベイ、フロリダ、その周りの郡を走っている高速道路で、200の用地の取得、60の移転、それから60の解体に関わっていました。フロリダのスケジュールは24カ月から36カ月が典型ですが、このプロジェクトは二つのフェーズでやって、最初のフェーズは12カ月に短縮、そして2回目のフェーズは15カ月に短縮しています。**Mary** が申しましたように、これは紙を使わないオフィスとなっています。

また、現場でも技術を使っています。文書は例えば鑑定や、名義、いろいろな書式、そういったものは全部オンラインで入ってきて、そして電子的に貯蔵しています。ということで紙は一切使っていません。また、プロジェクトの文書をつくる時には全部エレクトロニックでやっています。ブルービームというプログラムを使っています。ご存じかもしれませんが。

それから、成果の報告書ができると、**SharePoint** というサイトにアップロードして、そこで承認が行われます。承認プロセスは、1人が承認して、次の人が承認、次の人が承認と

いうのをずっとこのシステムを通してモニターすることができます。クライアントが承認すると、この文書をタブレットにアップロードします。これをエージェントの人が現場に持って行って、そしてその土地の所有者にこれを見せることができるわけです。

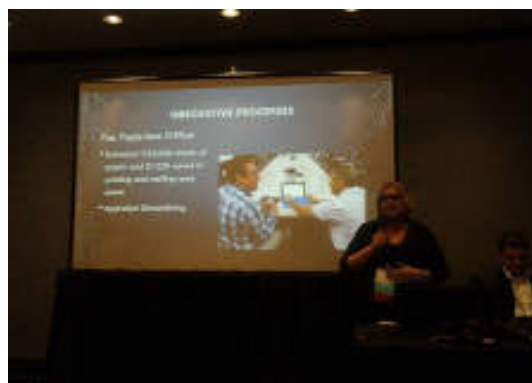
新しいプロジェクトはこのようにペーパーレス化により手続きを進めておりますが、不動産の所有者もそれについてはまったく問題がありません。現場で文書を全部見せることができ、タブレットでスタイリストを使って署名することができます。署名すると、これをアップロードして E メールで所有者に送ることができます。また、私どものオフィスに送って、そして文書化して、そしてファイル化することができるわけです。

DocuSign というものを使っています。文書を合意書にする場合には DocuSign を使って処理します。不動産会社が家を買ったときなどに DocuSign を使って署名するということを経験されたことがあると思いますが、電子的に署名するものです。エスクローのエージェントがシンプルファイルを使ってコンピューターにより、文書のリリースや文書を記録することができます。そうすると裁判所に行くのを 200 回分ぐらい節約することができる。あまり裁判所に行かなくていいということです。コストの削減額。つまり紙を使わないということで 25 万枚分の紙を使わないですんだということで、お金の換算するとクライアントにとっては 12 万 5000 ドルの節約になりました。

講演者 ペーパーを使わないオフィスということで、また鑑定も合理化することができたわけです。ターンパイクで最初の日にオフィスの人たちみんなが紹介されたのですが、オフィスがとてもきれいです。オフィス周辺に紙が散らばっているということではなくて、あまりにもきれいすぎたので私どもは少し不安がありました。でも、1 日が終わった頃にはペーパーがないエージェンシーだということが分かったわけです。

私は最初はどんなことかよく分からなかったのですが、これはやらなければいけないということが分かりました。結局、実行したところ、本当にすばしかったです。というのは、ファイルがなくなるということもないし、鑑定の文書がなくなるということもないし、ポータルからでも全ての文書にアクセスすることができて、時間を節約できる。SharePoint に鑑定書をアップロードして、そして、例えば 24 時間待たなければいけないということもないし、すぐに見ることができる。訂正するのもすぐできるわけです。ですから、私にとって、これは本当に役に立っています。鑑定についても全てレビューをタブレット上ですることができて、私はこのやり方をとても楽しんでます。

それからもう一つ、4年前にフロリダの地区はターンパイクを除いて全て鑑定の制度にハッキングが行われてファイルが盗まれてしまったのです。これは公共の記録には載っていなかったのですが、ターンパイクは盗まれなかった。というのは、ターンパイクのファイルは **SharePoint** に入っているのです、セキュリティが非常に高いのです。



それからもう一つ合理化ということですが、私としてはこのプロジェクトのスケジュールについて責任を持ちたくなかったのです。200の用地を獲得しなければいけなかった。私は新しく入った人間だったのですが、鑑定の契約は、用地を取得する前に60%決まっていた。共同で鑑定士がいて、プロジェクトの変更を受け入れることができるものでした。非常にすばらしいチームだったわけです。また用地のマッピング、そして測量を行いました。それで鑑定のスケッチをつくったわけです。それぞれの用地についてのスケッチをつくりました。それでスケッチをすぐにもう手渡すことができたわけです。鑑定する前に環境の調査もしました。ですから後で調査するということは必要なかったわけです。

また、エンジニアの方たちとも一緒に仕事をしています。エンジニアリングの問題が出てきて鑑定士が対処しなければいけないようなことをもう最初から対応したわけです。下水については、エンジニアがそれぞれの用地について最初からかかわったわけです。これが用地にどう影響を与えるかということが最初から分かっていた、鑑定士のほうはエンジニアリング、技術のこともちゃんとよく分かっていたわけです。このようにプロセスが非常に簡素化され、早くできるわけです。そして工期どおりにちゃんとできました。

講演者 三つ目のイノベーションとしてのプロセスの変更で使ったものは工期の短縮です。使ったツールとしては、一つは、用地の接収で一番リードタイムがかかる土地区画をまず確定しておくこと。例えば、交渉に時間がかかりそうな区画、あるいは建物登記が入っていると、それから名義人がいろいろ複雑になっていて解決しなければいけないものについて時間をあらかじめ設定し、非常事態に備えてプロセスに組み入れて工期を想定しておくことが重要です。

そこで、鑑定が終わる前に何か瑕疵が所有権にあたり、同時に複数の許認可が必要というときには、いろいろなエージェンシーのほうで、当局のほうでも許認可の手続きをしてい

くようにする。それから鑑定について、例えば評価などの作業を放棄するというオプションも設けました。また、移転も早くできるように、そういうことをできるだけ早めに移転する人たちに周知させておくこと。それからリースについては賃借権の保護として代替を早めに提供する。

それからもう一つ、とてもユニークなものとしてやったものとして、ターンパイクの法務部門がそこで折衝のための日程について既にもうあらかじめ手配することができました。例えば接収のためのパッケージを最初から裁判所に提供することができたので、3カ月、6カ月とその手続きだけで時間がかかるのではなく、押さえておいた日程で接収手続きを終えることができました。そういうことは普通はできないことです。これは非常にイノベティブな、斬新な考え方だと思います。これだけでも何カ月も工期が短縮できたと思います。これで学んだのは、できないと思っていることもやることができるようになる。それによって大きな違いが生まれるということです。

講演者 次に、このプロダクションステータスレポートです。プロダクションステータスレポートというのは、プロジェクトの関係者が今どこにいるか。これは高度化したシステムを使ってレポートします。またデータのエントリーにも使っています。フロリダは州全体でデータベースを持っていて、そこにデータを入力すると、今見ていらっしゃるようにスプレッドシートに入っていくわけです。この中にはちゃんと演算処理をおこなう機能が入っていて、各関係者にそこで問題がこのプロジェクトにありそうだというときには警告が出るようになっているわけです。

聴講者 質問があります。これはエンジニアリング側ですか、それとも土地の取得側ですか。

講演者 取得側です。

講演者 皆さんがその取得のときのインセンティブをご説明します。全部の州ではないですが、かなり多くの州でやっています。私たちはフロリダ州ですが、インセンティブプログラムをやっています。例えばまったく問題なくて、小さなものであるという場合はいいわけですが、でもフロリダではあまりありません。というのは、インセンティブよりもジェネラル方式のほうがいろいろと融通が効くわけです。例えば大きな損害賠償があったときにはその賠償はうまくいきません。というのは、15万ドルとお尻が切られていますから。ですから、これがうまくいくようなプロジェクトにしなければいけない。

私はフロリダのインセンティブプログラムを使って100%の結果を出しています。というのは、フロリダ州は訴訟が大好きな人たちだということはないのですが、これは適正なもの

を対象としてやる場合も含んでいます。そこで、例えば多くの州では移転のためのインセンティブをやっています。例えば10年前にバージニア州でやった事例で感心したのは、ウィルソンプリッジの12の事業というのは1万6600の世帯数を動かすだけで9カ月でして、そこで当時1%以下の空き室率でしたが、家賃がどんどん上がっていったわけです。そこでやったことが非常にいいと思うのは、非常に空き室率が低かったわけですから、アーリーアンドピーリジビリティーに使われているアパートを借り上げました。そこに移転しなければいけない人を入れたわけですが、権利に基づいて合ったものがなかったわけです。そこでできるだけ早く移転してもらおうようにもっとお金を出します。そこで30日以内に出るのだったら4000ドル出して、60日のときには2000ドル出すというふうにしました。そこで資格のある人たちはそのお金をもらっていきました。

ですから、移転のベネフィットとして、払い出しとしては少し多くなったわけですが、少し払うことで何百万ドルとかかったわけですが、そのおかげで建築費は600万ドルも節約になったわけです。ということは全部で100万ドルインセンティブにかかったとしても、残りの500万ドルの節約になった。したがって移転用のインセンティブというのは非常にうまくいったと思います。

講演者 そこで皆さん、フロリダでやっている方法はほかの州とは少し違っています。接収のときに、それから損害賠償としてお金を払うだけではなく、これは半分冗談で言っていますが、所有者たちに法務の担当者、エンジニア、それからマーケティングエキスパートもいて、これらの人みんなにお金を払っていて、例えばフロリダ州で一つ判例があります。弁護士と、オーナーの弁護士に対していくらかかるかという計算をするための作業に対してお金を払います。

2015年に出た判例は、こういったコストの費用の75万ドルという接収のための、評価を試算した。このような接収にかかる作業費用を含めるとオーナーがもらった分は150万ドルです。これに対して15万ドルというのは費用として計算したわけです。これはどうしたらいいか。これは黙っていてももらえるわけですから、もらおうとします。ですから、この場合、評価をするということはとても重要です。FDOTというフロリダ州の交通局ですが、フロリダ州で一番接収をするところですが、ここで何をするかというと、プロセス自身を革新していこうと。そういった弁護士の法務費用として請求されるものです。これをオーナーと、土地の所有者とともに最初からそれを含めて和解していく。

そこでこれは非常に反対がありまして、法廷手続きとしてもやめさせようとなりました。でも、不動産業界においては決まりきったものはないわけです。ですから、和解金については

いろいろな方法があるわけです。ともかく訴訟費用がどんどん大きくなっているフロリダとしてはコントロールする非常にいい方法だと思います。そういった法務費用も込み込みの和解に対して反対がまだあるということですが、これは少しやり方を変えることで、それによって皆さまの業界については大きな変化になると思います。

講演者 イノベーションのあるアイデアとして、例えばチームの組み方も非常に大きな変化をもたらすことができます。これはエージェント側から話をしてもらいましょう。

講演者 ターンパイクではコンサルタントの数が従業員よりも多かったのです。例えば75%もコンサルタントの数のほうが多かった。そして最善の作業環境を出すために、コンサルタントも含めて一つのチームとすることにしました。でも、そこで責任が誰だというようなことはしない。ですから、全員一丸となって問題解決にあたるようにしました。そのために水平方向の横並びの構成にしたわけです。それによってコラボレーションをしよう。新しいアイデアがあったとき、あるいはテクノロジーについてもできるだけ共有していく。できるだけポジティブな環境をつくりました。

講演者 チームでやるということの問題を解決するような環境がプロジェクトの成功に大きな影響を与えます。サンコーストプロジェクトがやったこととしては、バーバラが言ったように障壁を下げるということですが、ターンパイクのディシプリンのリーダー、例えば法務部に対する、あるいはパラリーガル、鑑定、管理、評価、接収、こういったものに全てアクセスすることができた。つまり問題があったらすぐそういった人たちに直接聞くことができるわけです。ボトルネックはなかったのです。つまりエージェンシーを通してやるということ、直接行けるということの問題を非常に早く解決することができました。

この中で競合相手の人たちがいるかと思いますが、四つの取得のコンサルタントがわれわれの場合には協力して一丸となってやっていました。これはクライアントにとっても、プロジェクトにとっても、非常にいい効果をもたらしました。ですからお互いに競争したわけではないです。

講演者 次のプレゼンでは革新的な技術についてお話をしたいと思います。フロリダターンパイクでやったもの、例えば RHP のアプリ、それから交渉、顧客サービスのアプリ、それから最後が私の好きな拡張現実についてです。

まず RHP のアプリ。これは賃貸のサブ
リメントなどに使われています。情報を使
って、そしてデータを入れて、そして RHP
の計算としてパッケージとして出します。
これはエージェンシー、こういった要件か
によって計算の仕方は変わりますが、フォーマットは皆同じです。



これは算出のために使われるアプリで
す。革新的な技術です。実際のスクリーンを見ていただいているのが、RHP アプリのダッ
ッシュボードで非常にユーザーフレンドリーで、携帯でも見るすることができます。労働時間を
50%削減できます。これはゼロ、あるいは第三者のサーチエンジンなどを使うものではありません。
サーチエンジンをアプリの中に組み込んでいるものです。RHP を一つのアプリで
行うことができるというものです。

もう一つのこのスクリーンショットですが、緑で出ているのは既にもう RHP で終わった
もの、赤、黄色はまだ未完了と言えるものです。アクセス面の測量でこの情報を使って、そ
してユーザーとして完全にコントロールできるものです。ここのアイテムについては自分
で選んで、そして優先順位を自分でつけることができるというものです。そうすると自動的
にこのようにベストの三つの比較の不動産が出てきます。私がどういう情報を入れるかによ
ってこういった同等の不動産が出てきます。

講演者 これは私の大好きなアプリです。交渉、そして顧客サービスのアプリで、非常に
シンプルです。これは携帯があればすぐに使えます。もちろん対面の交渉の代わりになるも
のではなくて、それを補完するツールです。それからこれは義務ではありません。コンピュ
ーターが嫌いという人もいます。あるいはアプリは嫌という人もいます。でも、もし使いた
ければ、こういったツールをお使いいただけます。とてもシンプルなインタフェースで、そ
れぞれのオーナーにパスワードを提供します。パスワードを使ってこのアプリにログイン
することができます。

例えばこんな感じです。24 時間これにアクセスができるので、夕食のときにオファーに
ついて話をしていると、カウンターオファーをこのアプリを通して出すことができます。そ
して鑑定プロジェクトマネージャーに出すことができます。また質問もこのアプリで
することができます。ですから、仕事を休んでエージェンツと会議しなければいけないとい
うことではないです。また、これはいろいろな情報にアクセスすることができるポータルとな

っています。

さまざまな文書もこれでアップロードできます。例えば用地の地図、あるいは購入提示額、鑑定書、建設計画図、こういったもの全てクラウドに入っているのです。このアプリを通してそれにアクセスすることができます。エージェントあるいはプロセスマネージャーの場合、これでミッションコントロールができるのです。全てここに出ています。メッセージが左側に出ています。お客さまが左下に出ています。これはお客さまのアンケート調査結果です。このプロジェクトをこれ一つで管理できます。1 ページで管理できるわけです。誰に返答を出さなければいけないかも全部自分の E メールを見ないでこれで返答できるわけです。これは非常にすばらしい今開発中のツールで、次のプロジェクトではこれを実施していく予定です。

もう一つこのいい点は、フロリダ州ではお客さまのアンケート調査をしなければいけないことになっています。それぞれの用地ごとに緑のカードをオーナーに提供して、プロジェクトの最後に、これに記入してもらうわけです。でもオーナーが記入しないこともあるわけです。今はオーナーにフィードバックをしていたら、一つの項目について、例えば提示額があったときには、それについてフィードバックする。

問題があったら、それについてすぐ分かるようになっていきます。エージェントと所有者との間で、所有者から悪いフィードバックがあった場合にはすぐに返答できる。みんな同じアプリを使うので、段階ごとに対応できるので、最後まで待つ必要がないわけです。このアプリを使うことによって、所有者はエージェントに対して、例えば Uber のドライバーを使うのと同じような感じでエージェントにすぐに返事を出すことができるというものです（笑）。

講演者 最後の技術です。これは拡張現実というものです。現状の用地のビジュアル化、これは 2D のグラフィックで、また仮想現実、バーチャルリアリティというものがあります。しかしながら所有者はこれは説明されてもよく分からないわけです。よくあるのは、2011 年の FHW の調査の結果出てきたことですが、所有者にとっては現実味がないということです。ビジュアル化された画像の改善は非常にいいわけです。これを改善することによって訴訟コストを下げることができるという調査結果が出ています。

そういうことでターンパイクエンタープライズにタブレットを使った拡張現実を提案しました。所有者、関係者がすぐ見ることができるものです。複数のフェーズのパイロットを行って、これはフロリダインターチェンジについて使われました。これはまたフロリダの自動運転車のテストサイトにも使われています。この仮想現実は完全にデジタルです。ヘッドセットを付けてこれを見るわけです。拡張現実で、所有者はスマートフォン、携帯、タブレ

ットからアクセスできる。それからマイストリアリティ、複合現実というのがあって、これは私がヘッドセットを付けていますけれども、デジタルと実際との関係を複合したものです。

これは拡張現実のパイロットですが、今、左の透明のところは提案されている道路です。どういう GIS 情報を使うか、どういう仮想現実を使うかは選ぶことができます。これは V GIS というものを使っていて、どれぐらいの詳細かによりますが、クリックして提示額を出すことができるし、誰がエージェントかということも見るすることができます。いろいろな情報を全てこれで見ることができるというものです。

これから実際どういったものかをビデオでお見せしたいと思います。まず、ユーザーが GPS を使ってこの位置を特定します。位置が特定されると、このプロジェクトで分かっているところが出てきます。これは電柱です。この分かっているところと CAD の情報、3D のモデルにこれを重ね合わせて、というか位置が確定して、そうするとこの情報が出てきます。CAD とかそういったものが出てきます。情報がアップロードされていて、ここを通ると、下のところに情報が出てきます。

これは提案された道路です。それからさまざまな用地のラインを見ることができます。正確性をきすためにキャリブレーションをすることができます。そしてこれはビジュアル化としてすばらしい。所有者はどこに道路が来るかということがこれでよく分かります。電力会社は地下の施設についてこれを使っていますが、私たちは交通路のアクセスの目的のために使っています。

左の写真。赤い線が出ていますが、これが用地のラインで、どれだけこの家に近いかがこれでよく分かるわけです。右側の写真は、先ほどビデオで見たのと同じところです。中央分離帯、それから提案されている道路が出ています。左側の写真。緑の線がありますが、既存の用地です。既存の用地がどこにあるか。そして正確性をきすためにそのすぐ右にフェンスがありますが、そのすぐ近くだということが分かります。

この使い方はいろいろあるのですが、左は iPad を使って、これは最初のテストで、次のフェーズではマイクロソフトのホロレンズを使っています。時間があれば質疑のときにこの例をお見せすることができますが、拡張現実を使うためには現場に行かなければいけないので、仮想現実とは違います。ここで CAD の情報などを今お見せしているのは、現場ではないのでできないので、質疑応答のときにそういうお話をさせていただくことができるかと思います。

講演者 では、イノベーションを強化するのに何ができるでしょうか。一つとしては、新

しいアイデアを歓迎しましょう。そして新しいアイデアがあったときは、テクノロジーについてもできるだけ共有してポジティブな環境をつくりましょう。また、チームが発言できるように、問題解決にチーム自身が加わるようにしましょう。また、パイロットプロジェクト、まず小さなプロジェクトから始めて、私どもの拡張現実でやったように、小さなところから始めることです。

講演者 また、イノベーションでこのプログラムあるいはプロジェクトの成功については、指標を使って成功徹底を図っていきます。テクノロジーの強化についても追跡をして、これが失敗しているのか、成功しているのか。成功したということは次に行けるといことになります。また、皆さんの職場をペーパーレスにしたい、画面ベースにしたいのであれば、ゆっくりと導入することでまず慣れなくてははいけません。急激にやるとその反動が起きます。

質問がありますでしょうか。

聴講者 拡張現実ですが、その土地の区画のラインなどを使っている場合で、従来型のデータとこうして使っていच्छる現実のものとの整合はどうですか。

講演者 正確という意味では測量技術による区画の確定機能ですが、実際のロケーションとはずれてくるわけです。これはもちろんです。もともとの三角標の地点になります。でも、それでこのシステムの中に入れていくのですが、実際にはこれは CAD の情報をこのシステムに入れていきます。これはただ単にプロセスの革新で、今のところその用地権の具体的な情報も入っていないわけですから、そこで実際にプロジェクトがどういう影響を与えるかということを見てもらうためにやっているにすぎません。

聴講者 このプロジェクトの一部としておやりになったわけですが、土地のオーナー側としてはどうなりますか。例えば税制とか情報の更新の問題とか。

講演者 オーナーの中には、プロジェクトが実際に始まる前にこういうのがあったらいなと言う方もいらっしゃいました。ですから、できるだけ早くに情報をオーナーに提供できるといいと思います。例えば E メールで QR コードを送れば、それをスキャンすることによって情報が出てくるという形にすれば、オーナーの人たちには情報が常に素早く提供できることになるでしょう。

聴講者 こういったテクニックあるいはテクノロジーを使ったときにどうやって移行していくのですか。

講演者 そんなに時間はかかりませんでした。ともかくターンパイクのプロジェクトで、新しいプロジェクトに入るときの出発点は非常によかったです。私も初日から全部そうな

っていたのです。だから時間はかかりません。特に大切なのは、データをどこに保存するかということです。これは特定の SharePoint を使うという決断をしました。この SharePoint にしてよかったと思います。学ぶのも簡単です。それを付け加えさせてください。

講演者 コンサルタント側として申し上げたいと思います。今発言したのはエージェンシー側で、私たちのほうには押しつけられたわけですがけれども、これをすぐに実施しました。ターンパイクのプロジェクトは本当にうまくいきました。このコンポーネントがうまくいかないとか、これは少し間違っているのではないとか、お互いが発言し、うまくいかないことがあれば、技術的なサポートをしてもらいシステムが起動するまでフォローしてくれました。

聴講者 これはオーナー側にとってどうか。電子メールのアドレスをどうやって手に入れたのでしょうか。電話番号だってもらえないのですよ。例えば住所に郵便で送ったって、宛先はありませんと戻ってくるのです。過半数は大丈夫だとしても、それが行かない人たちが必ずいるでしょう。

講演者 それはいい質問です。ワイヤレスのプリンターをいつも車に載せて持って行って、実際に会ったときに、そこでペーパーレスは嫌だ。やはり紙がほしいといったときに、車に戻って印刷をその場でしました。郵便がほしいというときには、事務所に戻ってから郵送しますねと話しました。まず会いに行きました。これを E メールで送ってもいいですかと聞いていいですよと言ったら、Eメールのアドレスをもらってデータファイルに入れました。それから、フロリダ州では多数のオーナーが弁護士を持っていて、その弁護士の E メールアドレスが彼らのウェブサイトにあるから全部大丈夫です。ほかに質問はありませんか。

聴講者 相続人がいる場合それをどうやっていらっしゃるのでしょうか。

講演者 相続人が何人いるかです。最近、37人の相続人がいた場合があります。この場合は接収になりました。ただ数人だけしかいないときにはその数人を相手にして解決することもできますが、場合によります。また、工期がどのぐらい余裕があるかにもよります。

講演者 簡単にお見せします。今スクリーンに映っていると思いますが、いいでしょう。これはミックスドリアリティというもので、どこに視線を置くかを私がコントロールできます。このランプに、プロジェクターに合わせてです。そこにブリッジを置きましょう。例えばクレーンにも使えるかと聞いたのですが、いろいろな可能性があります。ただ単に用地権だけではなくいろいろなことに使えるのです。

こうやって手の動きで、これはマイクロソフトですが、こんなふうに対流を呼べるし、こ

これはまだファーストエディションですが、セカンドエディションとまたそれぞれ違いますけれども。

聴講者 拡張現実を使って例えばプレゼンをするとか、完成した後にどういうふうに見えるかということをやったことはありますか。

講演者 第2期でこのプレゼンテーションという意味ですよ。道路の図、GISの情報を入れて見せていくということで可能性はありますが、まだやっていません。

講演者 例えば書留郵便で送るということもやっています。人から人への送達するか、書留郵便で送るかという状況に今なっています。ですから、直接会ってやっているときには、タブレットでそれで提供した場合には直接送達したのと同じと考えられています。

聴講者 これは州で法律が違うと思います。ペーパーレスのオフィスになることもできるでしょうけれども、でも、権利移転証書にオーナーがサインするときはどうなのですか。

講演者 これは実際にインクで紙にサインしてもらいますが、公式の原本からコンピューターに移すソフトウェアがあって、それで行っていきます。ただ、これはあくまでも権利移転だけです。売買契約書についてはタブレットでできます。

聴講者 タブレットと、それからワイヤレスのプリンターとか。これはエージェンシーが払ってくれるのですか。これは委託業者側ですか。

講演者 私たちが使うものは私たちが自分たちで払っています。

講演者 これはこのプロジェクトの固定経費の一部でした。

聴講者 オーナー側のほうで、土地の所有者側でアプリを使っておこなうということですか。このアプリは新しいアプリの話ですか。

講演者 まだ開発中ですから。

聴講者 交渉のためのアプリの話ですか。

講演者 この次のプロジェクトでは使うことを予定しています。

聴講者 このプロジェクトでは、IHPのアプリケーションを実際にやったのですか。

講演者 これは今作業中です。フロリダでは、中央事務所で、その下で八つのディストリクトがあるのですが、そこでやるかということで今検討中です。

聴講者 計算をして全部終わったとしても、やはりエージェンシー側で確認をするという部分が残っているわけですね。



講演者 はい、そうです。

聴講者 そのための部分がちゃんと設けられていますか。まだ実装を完全にしているわけではないわけですね。実際に土地の取得側のエージェントが実装できるのはいつになりますか。すごく面白いし、斬新だと思うのですがけれども、本当に現場で使えるようになるのは。

講演者 通常、土地の所有者側は非常にポジティブで、いいフィードバックをしているのですが、ただ、オーナー側がアンケートカードをちゃんと返してくれないというのが問題なのです。

聴講者 このテクノロジーを使ったほうが工期は早くなるのでしょうか。

講演者 拡張現実で実際に見える化をして 2011 年に実験しました。こういった見える化技術が向上することで、例えば裁判でも有効であるかということを行いました。それはもうそう言われています。このプロジェクトで 100%も交渉がうまくいきました。これは拡張現実でやったわけではありません。あくまでも本当に小さな部分のスナップショット的に使われただけでしたからそうとは言えないわけで、これでできたとは言えないわけですが。

聴講者 運輸省側では、そんな文書の署名を DocuSign でやっているのですか。

講演者 それを今作業中です。契約についてもそれを使っていてずいぶん時間の節約になっています。

聴講者 私の質問はこの拡張現実についての質問ですが、プロジェクトでもっと使うようになると、設計変更があった場合に、拡張現実で誰かに見せた後で、その見せたとおりに工事が終わらなかつたらどうなりますか。そうするとオファー自身がひよつとしたら悪いオファーだったのではないかということになりませんか。それから、拡張現実で見せたものについて記録を取るのですか。そこで、後になってここを少し変更しなければいけなかったもので、実際に拡張現実で見せたものと違った。そういうのが接収のケースなどに載るときに問題になりませんか。

講演者 そうなのです。そこで、もちろんフロリダ州において実際に最終的な改修が終わるまでは見せたいと思いません。でも、ただ単に拡張現実で確定している場合を見せて、あるいは用地権のマップについては、それを確定した時点でアップロードして見せるということは全然問題ないと思います。

聴講者 タブレットを持っているという例でしたよね。ただ、フリーのアクセスがあったとすると、そこで変更があったときには、そのアクセスがフルにあった場合は自動的にその

知らせが来るわけですね。

講演者 はい。これは E メールでサブスクリプションになっていますから、Eメールのほうに何か変更があったら知らせが行って、それで情報を呼び出すことができます。

講演者 ありがとうございました。(拍手)

2019年度 国際用地協会（IRWA）第65回国際教育セミナー

◇セッション3

地役権評価に関する360度の視界

□スピーカー（講演者）

Mischa Boardman

Stephon Bagne

Andrew Reed

□担当者

小池 英雄

（一般財団法人 公共用地補償機構 総務部長）

矢野 堅一

（一般財団法人 公共用地補償機構 業務第三部次長）



（司会者と講演者）

I 概要

1 はじめに

本セッションでは、不動産所有者の弁護士、収用業者の弁護士、鑑定人といった立場が異なる者による地役権評価に関する考察について事例を交えて紹介した。

2 概要

1) 講演者の紹介

Mischa Boardman

弁護士としてデトロイトの弁護士事務所で勤務。収用業者側の弁護を担当。

Stephon Bagne

国際的な弁護士として、Clark Hillという弁護士事務所に勤務。ミシガン州を本拠地として不動産所有者の弁護を担当

Andrew Reed

鑑定人としてミシガン州で仕事をしている

2) 地役権について

まず、Andrew Reedさんから地役権についての説明があった。

- ① 地役権とは土地に付帯する権利であって、その土地の支配力の強い者が土地の用途、地役権を管理している。

通常土地の取得は、その土地の権利を100%取得する単純封土権の取得が大半を占めている。

- ② そのほかに、石油、ガス、電気などのパイプライン、電力の送電線、電信柱、地下や空間の利用があり、その際には地役権とか、区分所有権といった対応となる。近頃では植物生態系の管理のための地役権というものも出てきた。

- ③ 地役権について価格をどう評価するかは、地役権の使用目的、取得範囲等で変わってくる。

例えば、天然ガスのパイプ用地を土地区画整理地全体に地役権を設定して、パイプを土地区画整理地内のどこを通してよいようにした。

- ④ 地役権の使用目的は文書で明確化する必要がある。単に電力では地役権が何に使われるかが不明確。

これに関して、ミシガン州では、現在、地役権設定の際に地役権を何のために設定するのかきちんと書くことが決められているが、60年

らい前は明確に定義されていなかった。

3) 地役権の評価の原則

- ① ミシガン州では、例えば道路建設のための地役権について、将来の拡張、歩道の整備もプランが決まっていなくても想定をして、例えば今は木を切ることがないにしても、将来は切ることを想定して評価をする必要がある。
このような木を切る権利も文書に書き、補償する必要がある。
地役権を完全に活用することが原則となる。
- ② アクセス権や将来の利用権をどう評価するのかが一つの問題。
既設のパイプラインのメンテナンスの際のアクセス権やパイプライン増設の際の土地の使用権をどのように評価するかということ。
- ③ 特に、ガス、パイプライン、送電線については、植生管理権を明確にしておく必要がある。危険な木を取り除く権利、除草剤を使用する権利、ほかにも様々な植生に関する権利があり、建設時には小さな木で建設には支障がなかったとしても、将来に木が育ち巨木化したら切らなければならなくなることもある。このことから地役権の評価は将来の植生管理権についても補償する必要がある。

4) 植生管理権の補償事例

既存の送電線の再建設で、木の電柱を鉄製に変更し、もう一つラインを増設した際に、用地について全く新しい取得がなかったが、木を切る権利、木をコントロールする権利を追加して補償することとした。

地役権以外のところにも補償の必要があると考えた。土地所有者からすると木を切るとエアコンが必要となるとか、ブラインドが必要となるとか影響が生ずることも認知して補償に加えた。木を切る権利だけではなく、切り株を取り除く費用も補償に含めた。

植生を管理する権利を取得するということは、木を切ったあとの損失も補償する必要がある。

5) アクセス権の補償について

既設の送電線で植生の管理の地役権もついていた場合で、周辺の土地利用が変化して、新たなアクセス権を補償すべきかということについては、必要ないと判断した。

植生管理の地役権にはアクセス権も当然含まれているという考え。

6) 地役権補償のあり方

起業者側は送電線やパイプラインなどは100年先のアップグレードが想

定されるので、当初の建設の際に、将来の土地所有者の損害についてどこまで補償するかいろんな角度から検討して対応する必要がある。

検討によっては、建設計画にも様々な制約、変更が生ずることになる。

また、この検討がおろそかになるとアップグレード毎に補償を検討しなければならなくなる。

一方、土地所有者は地役権設定により、アップグレード毎に新たな補償が受けられるものではないと理解する必要がある。

土地所有者は起業者側がアップグレードで土地にアクセスしたり、木を切ったりして、損害賠償を求めて裁判してもよい結果にはならない。

このように不確実なものをできるだけ明確化して補償を検討するということが重要である。

3 おわりに

道路、送電線、パイプライン、水利権などの建設事業の際の、地役権評価のあり方について、起業者側の弁護士、土地所有者側の弁護士、鑑定士それぞれから説明がなされたが、全般的に、訴訟社会とされる米国においては、訴訟リスクを軽減する観点から、用地取得の際の補償について、起業者側は将来的なアップグレードも想定して権利取得を行い正当な補償をすることが大変重要であることや土地所有者にあっても将来的に土地所有権にどんな影響があるか想定して契約することが重要とのことであった。

いずれにしても、道路の地役権を100パーセント取得とか水利権は地役権の一種とか日本の制度では理解しがたい話題が多く、大変戸惑って話を聞いていたが、公正な補償が基本であるとか公共事業の補償において土地所有者がお金を儲けてはいけないとか政府と土地所有者は平等であるとか公共用地補償を考える上で共通の原則なんだろうと感じられた。

II 調査議事録

司会者 皆さん、ご静粛に。1時半ですから始めたいと思います。

参加してくださり、ありがとうございます。360度の地役権の評価であります。私、サリバンと申します。Andrew Reedさん、Mischa Boardmanさん、Stephon Bagneさんと一緒に、地役権の評価についてお話をしていきます。

話を進めるきっかけとして、ここには地役権を毎日のように扱っていらっしゃる方は何人ぐらいいらっしゃいますか。全員ですね。

地役権こそ、用地権取得の鍵となるものです。その評価をどうするかというのが、どのプロジェクトでもその成否の鍵を握っているわけです。どのぐらい補償するのか、どういう形で補償するのか。それが金銭的に取得する場合に大切です。

本日、土地収用に係った弁護士が参加しております。例えば二つ評価額が出たときに、それをどういうふうに見るかということについて検討するために、いくつかのことを試行錯誤してみたいと思います。

どんなプロジェクトでも関係してきますが、まず評価の問題として、両側、要するに代理人側、それからオーナー側、両方の弁護士とそれからその評価をする人間が夫々どのように評価をしていくのか。そこで出てくる評価に関する問題をどう扱うかという問題。特に、地役権の評価というのをあらかじめどうやってやるかの問題です。

そこでまず代理人としまして、こういった地役権の評価の基本的なところ。同じ用語を使って同じ理解にしなければいけません。それについてどんな法律があるのか。この法律で基本となることが決まってくるわけですから、それについてもお話をしたいです。そしてこれはいろいろな事例研究の中でも出てくる問題でしょう。



今回は、接収側と土地を売る側のほうの弁護士と、それから第三者として評価をする人間、その三つの立場で説明をしていきます。

Mischa 私の番ですね。皆さん、お越しくださってありがとうございます。こんなにいっぱいこの部屋は見たことがありません。

私は Mischa と申しまして、弁護士です。デトロイトのすぐ外にある弁護士事務所です。訴訟を担当しています。ミシガン州でも大きな弁護士事務所です。いろいろなものが入っておりますが、公用接収をする場合を担当しております。

地役権につきましては、私ども 10 人ぐらい弁護士がおります。電力会社ですとか、その

ほかのさまざまな地役権。それからミシガン州の交通省とも仕事をしております。

例えばゴールデン・ハウアード・インターナショナルブリッジという橋があります。これはカナダのウィンザー市と米国のデトロイトのあいだを結ぶ橋ですが、そのための用地取得もやっております。そこでミシガン州の中での用地取得がどうしているかについても簡単にお話をします。それではマイクをお渡ししましょう。

Bagne こんにちは。Stephon Bagne と申します。Clark Hill という国際的な弁護士事務所、土地収用関係でミシガン州を本拠としております。その中で、判例にもいろいろなケースがあります。お互いに丁寧に礼儀正しいこともありますし、ときには真正面からぶつかって、けんかすることもあるわけです。

23年間、土地の所有者の代理人として活動してまいりました。地役権ですとか、電力会社のための用地権取得、売却そのほかをやっていますし、そのほかの種類の不動産関連の仕事もしています。

例えば各市町村が行う都市計画では、賃貸契約、リース契約。それから受益権のみの契約もあります。そして土地収用については、歴史的にこれがどういうものであるか。都市計画法は、接収の場合にどれが適用できるかということにつきましても重要となってきます。

私はこの会社に23年ぐらいいました。私が最初、土地収用をスタートしまして、そこで鑑定業務を経験しました。

ここに写真がございますが、これは Mischa さんが言ったゴードナー・ハウインターナショナルブリッジです。デトロイトからウィンザーまで、既に一つ橋が架かっているの、これが二つ目の橋になります。これはカナダと米国と、両方で出資して造っている橋です。Mischa 弁護士ともう一つの弁護士事務所がこれを担当しております。これは有料の橋で、単純封土権の取得になります。

それでは地役権の定義です。これは土地に付帯する権利です。二つの管轄権があった場合には、このうち権力の強いほうが、この土地の用途、地役権というものを管理しているわけです。

地役権の評価は、鑑定業務で行います。まずは全くバイアスの入っていない形で、その土地の価値を推定します。この評価というのは、評価額に到達するまでのプロセスをいいます。そして鑑定額というのは、鑑定した人間の、その土地の評価額としての意見になります。

土地の取得は契約者の単純封土権の取得となります。地役権には、例えば、石油、ガス、電気などがあります。電信柱ですとか、地下に敷設する場合もあります。市場では地役権として、パイプラインや、植物生態系の管理のための地役権というものも最近出てまいりま

した。また区分所有権ですとか、そういったものも出てまいりました。

この図の真ん中にありますのが、単純封土権です。そこにいろいろな棒が入っていますが、関係している関係者です。

この中にいろいろ入っている権利関係のうち、どれが残り、どれが取られるのかということ。一番優先的なところから除いて行き、そして何が残るかということです。

権利が渡ったところで、それを使うかどうかは別問題です。ですから、その地役権の価格をどう評価するか、それをどのように使うかということにも係ってくるわけです。またそのうち、取得した地域の中での地役権にどのような影響があるのか。対象としている地域以外に地役権がのびている場合は、それがどのような関係になるのかということも係ってきます。

さまざまな種類の地役権があります。例えば水利権であるとか、そういった一部の権利だけという場合があります。いつも言っていますが、不動産は非常にユニークな存在です。隣の人の土地というのは、地続きであっても全く同じ土地ではないわけです。不動産というのはそれぞれ異なるわけですね。

ここに出ておりますように、例えば一番左、これは地役権として先ほど入っていたいろんな棒のうちで、一番数が少なかったものです。そして右に行けば行くほど、取得する権利が増えていくわけです。

例えば土地を細長く取ったとしても、その地役権の中で 100%取った場合のほうが、その地下に電線を敷設するための権利を取るよりもはるかに影響が少ないということもあるのです。だからただ単に植生の植物管理のための地役権、これは取った権利が少ないから影響がないかということそうではなくて、そのあと、容積率の決定のときに非常に大きく影響するかもしれない。

よく事例としてあるのが、例えば権利を求めた場合、非常に大きな瑕疵となり得るような権利をもらったときには、残った土地に大きな影響を与えることになるわけです。

標準的な地役権の契約文書もお持ちかもしれませんが、私たち二人が係った案件では、天然ガスの配管が入っておりました。その配管が通っている土地区画全体の地役権を求めたのです。それでパイプをどこに通してもいいようにしたわけです。例えばその土地の西側 20 フィートの幅の地役権を求めたのであれば、また全然違いますので、そのあたりを気を付けてください。

文書で恒久的な地役権といったとき。道路なり、そのほかの目的ですね。そういったときには、そこでやはり料金という言葉を入れます。封土権ですね。

評価のプロセスの中で、関わってくる権利です。どのような地役権の文書であっても、ここで取得した権利に対する制限ですので、エンジニアリングカンパニーであろうと、そ

の土地を取得する会社であろうと、どのような鑑定人でも、鑑定人が見る文書には、ただ単に土地の表記名と地役権が何のためかということより、そこで取得した権利が具体的に何であるかをきちんと書いておいてほしいのです。

例えば公共事業として、電力としてはその目的で書けばいいのですが、ミシガン州ではそこでこの地役権が使われるべきものについてもきちんと書かなければいけない。

例えばそこで木が生えていたとすると、その木も倒していいのでしょうか。それも地役権の一部として考えられますから、具体的にその地役権としてできることが明確になっていなければいけないわけです。私が例えば接収をする担当当局であったとするなら、もっと具体的なものにしてほしい。

ところが60年前ぐらいには、そういったことが明確に定義されていなかった場合が多いわけです。それがはたして単なる地役権だったのか、あるいは最初からの所有権であるのかという問題が出てきます。それについてはケーススタディとして、あとからやりましょう。これはもしかすると、弁護士の立場からすれば、その権利がどういうものであるかという法務の問題かもしれません。

そこでいつも話しているのは、不動産の鑑定というのは、アートが一部であってサイエンスも一部であるということです。シンプルに考えると、市場に出たときにいくらで売れるか、例えば60エーカーの土地と68エーカーの土地で、単位面積当たりの値段が変わってくるかという問題ですね。

そこでこういったさまざまな対立が出てきます。どの権利が私の手元に残り、どの権利を渡さなければいけないかということです。そして、将来的にそれがどういう影響があるかということです。

そこで基本的なルールというもの、これはミシガン州の例ですが、これを考えましょう。皆さんが法律から考えるときには、その管轄当局のルールを考えなければいけません。私もミシガン州のルールについてお話をします。

話が先ほど出ましたが、統一法をまず検討します。鑑定とその鑑定結果をどのように報告するかということについての統一法があります。もちろん州によっては違います。そして成文法は同じだとしても、判例があります。判例が違ってくることがあります。

そこでミシガン州のときには、実際に判事からどういう決定が出てきたかということが大切になります。しかも10人の陪審員です。この陪審員による裁決を基本として考えていきます。

そして次に土地収用に入ってきますと、そこでは地役権を自主的に取ることはできません。これは接収という形になります。これはどの州でも同じだと思うのですが、さまざまな状況により、やはり州によって異なっています。簡単にお話ししましょう。

ミシガン州での土地収用としては、まず不動産の所有者です。ここでスライドにありますのは、A マイナスという評価になっていますが、土地所有者の保護という意味では上から二番目の成績となっております。統一された接収手続き方法というのがあり、統一法のもとで州法と設定した法律があります。これにはどのように、接収の場合に土地の収用を行うかという手続きが書いてあります。

ただ先ほど言いましたように、補償について陪審員を使うというのは珍しいと思うのですが、ミシガン州ではオーナーに対して、弁護士費用を払わなければいけないということになっております。

もし補償額が増える場合には、ミシガンではこの弁護士費用の上限が決まっております。これは3分の1となっております。例えば10ドルでという人もいれば40ドルという人もいて、差は30ドルだと。そして陪審員は48ドルだとすると、38ドルをオーナーがもらって、そして10ドルを弁護士がもらうということになります。これで和解ができるだけ行われるようにしているわけです。

それから公正な補償ということ。一つは金額。同じだけの額にするというものです。つまり平等化。オーナーが、公共の犠牲でお金を儲けてはいけません。また逆も駄目だということで、平等でなければいけないということです。政府側とオーナー側が平等というのが地役権の取得の原則です。

それからもう一つ。ミシガン州では、これが最も公平なやり方だと考えております。公平な補償というものです。つまりプロジェクトが起きていなかったとしても、同じようにならなければいけない。もしプロジェクトがなければ専門家を雇う必要がなかった。また供給の必要がなかった。弁護士を雇う必要もなかった。オーナーに対し、単にその権利について補償するだけではなく、また賠償について補償するだけでなく、時間や専門家の費用、そういったものも補償するわけです。

では次に、この評価のいろんな原則についてお話をしたいと思います。そして事例についてもお話をしたいと思います。一つは、法律の完全な範囲、それから残地の賠償、それから最も高くベストな利用。そして比較の販売をどのように選択するかということについてお話をします。では、まず法律の最大限の活用についてお話をします。

Andrew ミシガン、これは91.2という法律がありますが、新しく得た土地をできるだけその法律の範囲内で、活用できるということを仮定するわけです。例えば歩道だったという場合に、そして道路の地役権を将来の用地のために開発する。取得のときには、すぐにそのプロジェクトがあるわけではない。しかしながら5年、マスタープランがあってその道路を拡張する予定である。そのために取得をやっているという場合です。

そしてこの木はすぐに切るわけではない。でも将来、切る可能性があるということで、

通るための地役権であれば、その地役権のところの木はいつでも取り除く可能性があるということを想定しなければいけないわけです。

歩道は、この木の周りに造るかもしれない。そしてまた政府がこの木を切らないことを決めるかもしれない。けれど鑑定士としては、この権利を全て使うということを想定しないといけないわけです。使われると想定して計算します。これは特に強調したい点です。

この言語のところはきちんと見ていないといけないわけです。木を切る権利がなかったというようなことを言わないわけです。地役権が欲しい、柔軟性が欲しいのであれば、最初からお金を払わなければいけないのです。こういった文書にどういった権利を取得するのかということ、きちんと書く必要があります。その権利がどこにあるのか、それを文書に書く必要があります。

これは古い文書で曖昧な点が多いのですが、例えばガス送電線についての新しい文書では、曖昧がないような、そういった地役権の文書となっております。法律において、完全に活用するということが原則であります。

それからもう一つ出てくる問題です。法律の範囲で完全な、ということがある場合、これは植生を取る権利、それからアクセス権利、また将来の利用権。いま、一つのパイプラインを造っていて、将来、このサイズを大きくする可能性がある。それから不可欠な損害。例えば建設がメンテナンスをするときに、将来、その土地にどのように影響を与えるか分からないわけで不透明なものもあります。

もう一つ、植生管理権利。植生管理というのが、いまよくあるものとなっております。古い地役権では、木を切る権利があるというようなことを書いてある。曖昧な文言となっております。

しかしながら、特にガス、パイプライン、また送電線の場合には、これをきちんと文言を正確にする必要があります。例えば完全に除去する権利という言葉を使う。木の一部を切るとかそういった話が出ておりますが、それで訴訟になっているものがあります。

次にもう一つは、例えば危険な木を取り除く権利。この範囲内では危険な木を取る権利。あるいは除草剤を使う権利などと書くわけです。さまざまな植生に関する権利があります。まだ建設が始まっていない場合もある。あるいは建設が始まったとしても、木はまだ4フィートの小さいものだと。しかしながら将来は30フィートの高さになって切らなければいけないかもしれません。

ですから、どういった植生を除去するかというのは、いまの時点では分からないわけです。公正な補償というものは、それに対しての補償が必要です。ですから鑑定士としてはこれらの権利が全て使われるということを想定しなければいけない。例えば木を切らないとしてもです。

特定のケースですが、これは新しい送電線の建設のケースです。二つの道路があり、これは既存の送電線の再建設で、このコーナーのところにありますが、木の電柱があって、これを鉄製のものに変えたわけです。それから二つ目のサーキットを追加しました。そしてこの植生の除去の権利をもっと強力なものにしました。先ほど言ったような、木を取る権利や、その他の木をコントロールする権利。そういったものが全て追加されております。

ここでの問題は、代理人の立場、私どもの立場は、これをどのように鑑定するかということです。既存の権利はあったわけです。つまり送電線を置く権利があった。それから植生管理の権利も一部、あったわけです。ですから全く新しい取得ではなかった。既存の権利ですから考慮する必要があったわけです。

しかしながら、この損害というのは地役権以外のところにもあると考えました。先程の写真にありましたように、かなり外にもあったわけです。道路から遮蔽してほしい、送電線から遮蔽したいということです。この土地の損害というのは70%になりましたが、既存の権利も考慮に入れ、全体の78%というのが正当な補償額だと考えました。

それからランドスケープの価値というものがありません。ここの木を取る権利はあったわけですが、その切り株を取るコストを入れました。これはオーナーの責任で、この木株を取るためのお金をオーナーが払わなければいけないということで、1万6000ドルを追加いたしました。

オーナーの立場では、入り口空間（自然の広がり）と無舗装道路があり、木を置いておきたかったのです。その家のプライバシーを守るためにとか、風とかそういったもの。それからエアコンを使わなくていいように木を残しておきたかったと。この木を取ってしまうと日陰がなくなります。そうするとエアコンを付けなければいけない。窓も開けることができない。ベッドルームにブラインドが必要になるというようなことです。

われわれ鑑定士は、価値の60%を賠償額と考えました。またこのオーナーはアフターセールがありまして、その家の周りを回って、買おうとした家を見てみて、その二つを比較しました。そうしますと、かなりマイナスの影響があるということが分かりました。鑑定書を交換しました。これはいままで鑑定した中で最も悪いものだったのですが、この植生に関する損害賠償、補償としてはかなり大きな額でした。

25%から30%が和解にいきました。和解をする場合には、この差を見ているわけです。両者が言っていることの差はどこか。標準のケースの場合には、だいたい差が40%から55%なわけです。陪審員はだいたいそういったことを言ってきます。このケースというのは75%でした。これはいままでの最大の額でした。

この絵を見てみますとよく分かりますが、鑑定する際には、最悪を想定して比準、比較しましたが、統計的には額が下がるということは見つけることができませんでした。

この高く売れるものと低く売れるものの、そういったペアを見つけることができたのですが、写真を見ると、この価値が影響を受けるということはあきらかです。これは本当だということが分かります。こんな家に私だって住みたくないわけです。ただ、統計的にこのような額が下がる最高の額というのは、なかなか見つけることができなかつたわけです。鑑定士としては、この写真を見ると苦しい立場にあるわけですが、この土地に対して非常に影響があるということは正確だと思いました。

ここで学習は終わったわけですが、ここで学んだことをいくつか申し上げます。電力会社が代理人のほうも、この権利が全て使われたということを前提にこの木を全部、除去してしまった形で考えます。

ですからこの代理人は取得した以上に払わなくてはいけなくなったわけであります。このバリアとして使われた森林がなくなるということ。これを鑑定人が使っているわけですが、私たちはこの鑑定のプロセスに参加することができませんでした。ですから、全面的に使うという意味がどういうことかということで、合意が成立しておりません。

使える用途の権利を最大限に活用するというので、まだ意見の相違があるわけです。弁護士はあくまで弁護士ですから、あくまで自分の主張をするわけです。

次はアクセス権です。これもインターネットから持ってきた図ですが、これで分かりますね。例えば地役権地を、土地の種類、地形などから、どうやってそこまでアプローチするかであります。

この土地の上のほうからいくときは、これは公共の用地権のところですから、そこから入るというのは難しくなるわけです。しかしながら、例えば回廊式、廊下になっているところだけでいいのか。土地の所有者との合意をした、限られた、限定した土地しか通らないのかといったことを決めていかなければいけない。このアクセスをどうやって選定するかということが、その後の評価に関わってきます。

この状況といいますのは、既に送電線が1920年代に建てられた場所で、そこにいま、植物の管理の地役権も付いておりました。blanket easement（一面を覆う地役権）と呼んでおりますが、これは1920年代につくられた地役権です。90年のあいだにこの土地が分筆され、それぞれの住宅オーナーの所有となったわけです。

この資料はインターネットから引いてきたもので、私たちがやったこととよく似ております。1920年代には、植物に関する権利は非常にわずかしかなかった。ただワイヤーの邪魔にならないように、12フィートまで剪定をしていくだけでした。その木の周りについても、半径12フィートかける30センチメートルで剪定をすると。それは行ってもよろしいということでありました。

ところがこの送電線の管理で、新たに植物の管理権というのが必要になってきたわけで

す。これが **blanket easement** といひまして、全面的にブランケットのように権利を取得するというものです。この地役権がそのまま保全されておりました。ただ、法律的な中心線の定義がありません。ですからこの地役権の規定を読んだだけでは、どういうふうになっているのか全く分かりませんでした。

これは電線を 12 フィートで維持していくことが大切なわけです。そこでこの土地の中の端のコーナーのところにあると考えました。そこではアクセス権もあるし、もう一つ、植物だけの地役権というのは、既に送電線がもうあったわけですから、取得する権利というのは新しい送電線のためではなく、その送電線に関する植物の管理のための地役権だということです。ですから、この送電線から目隠しとして、いまだにその木は扱われることができるので。高さが十分にあるわけですから。だから損害はその残りの土地にないと考えました。

一方、空中権、地上権につきまして、この空中権は空港に関わってきますが、その地役権に具体的にアクセスが規定されています。

アクセスできるかどうか、この地役権のところからアクセスできないのであれば、その土地の所有者の同意を得て入っていくことができるという形になります。この場合は、ブランケット地役ですから、この地役権を使って、高压の電線を建設する、移転するためには、その土地の下を通っても上を通っても、ともかく行けるということになっています。

この土地の所有者は、さっき後ろのほうに裏道があるように見えてましたが、実はあそこは車が入れる道なんですね。そこまでなんです。そこで鑑定人は、それはその土地を通つての、もともとの **blanket easement** だから、アクセス権はその土地の上地の上にあるはずだということを言っていました、私たちはその反対を示しました。

というのは、ミシガン州の法律では、この判例というのがありません。地役権というのは、合理的に必要な権利が付いてきます。つまりその地役権を実際に使うために必要な合理的な権利です。ということは、これがどのようなものであれ、どこであれ、そこに塀があろうと何をしようと、そのアクセスを拒否することはできない。この地役権は、アクセスが明示されている権利として出ているというわけです。ですから合理的に必要なもので、この地役権を実現するために必要なものはあるということですから、この土地のどこからでもアクセスできるはずだと。

ですから、これは権利があるのであれば、わざわざ新しい地役に入れる必要がない。もう既にあるわけですから。というのが私たちの主張でした。ですから、ここで土地の範囲の上で権利があるのですが、その物理的な存在としての権利については、鑑定人のほうは、もう既に明示された権利というのがその土地区画の全面的にあったのだから、それを新たに設ける必要はないということになりました。

そこで文字通り、裁判所の廊下にいまして、私たちはアクセスがあるということで鑑定人のレポートを出しまして、鑑定人の評価に新しいアクセス権を取るものはないということをごきちんと指示しまして、新しい鑑定を求めました。

でもそこで鑑定人に、もうそれはしないでだろうと。それで判事もそうさせることを否定したわけです。そして裁判所のほうから、こういうことは滅多になく初めてのことで、私たちのほうが有利になりました。

次のスライドにいきますが、地役権の書き換えをしたわけです。次に、完全なアクセスが必要か、それともアクセスのために、狭い道の権利を求めるのか。それはプロジェクトによるわけで、これはどうやってやるかにもよるわけです。

例えば住宅地を分筆する。そこで塀をつけて、その塀があったときには、ブランクett アクセスとして、アクセス権を取らなければいけない。でも私たちはそのお金は払いたくないわけです。アクセス権を持つことによって、土地全体に影響するのか。アクセス権がどのくらい大きいのかによりまして、土地の評価というのはやはり変わって来ざるを得ません。

ここで心配したのは、アクセス地役を5フィートの幅で、かける30センチで取ろうと考えました。ということで、その土地の上で、まず道路の権利を取るのと同じになってしまうわけですね。だから鑑定人からしますと、この土地のその部分というのは、使用ができなくなってしまう。というのは、電力会社が地役権の地に行くための、アクセスの土地になってしまうわけですから。

ですからそこでいろいろな判例を探しました。例えば商業用の土地を探しました。このアクセス権をどうやって取るかということを検討いたしまして、限定的なアクセス権を建設のためだけに取ることにしました。すなわち工事中だけの限定的なアクセスとして、工事が終わった時点でなくす。私たちはそういう形で取ったわけなんです。

回廊式になっている地役権のところ、新しい用地権のある幅のリボン状の土地だけでいいのであれば、必要な分しか取りません。

例えば農地の中であれば、常にこのリボン状の用地権のところだけにしますが、そのうちプールが造られるかもしれない、住宅地で例えば犬小屋とか犬のためのフェンスとか、どういうふうに使われるのかが分からないときには、やはりアクセス権を全面的に取らざるを得ない場合もあります。

ミシガンの土地所有は、その基本となっている封土権のある土地については、使用を続けることはできます。私たちが取るアクセス権と対立しない限りは使い続けることができるわけです。

アクセス権を取るときには、例えば恒久的なアクセス権を取ったとしても道路を造るわ

けではないわけです。風力ファームで使う、そこで直接、アクセスのための道路を造るとありますが、その場合にその土地の所有権にどう関係してくるか分かりません。

そこで風力ファームでは、その道路を建設し維持する権利というのを求められることがあります。それが交渉で、もともとの農場のオーナーが、アクセス権があったとしてもそれでも農場として使い続けることができるように求めています。

将来、この権利をどう提供するかというのは、不確実な場合の話です。例えば、現在ある規格の送電線を造っているが、将来、電圧が高くなるかもしれない。あるいは、二つの送電線を造るかもしれない。あるいは電柱が木のものから鉄製になる、あるいは第三者に権利を付与するかもしれない。

ですから、いまあるものだけじゃなくて、将来、どういう権利を使うかということも考えなければいけないわけです。しかしながら、想定は妥当なものでなければならない。例えば、回廊で1フィート置きに電柱を造り、そしてこれが全部、鉄鋼になる可能性もある。実際はそんなことをやった会社はないので、多分、そういうことにはならないだろう。しかしながら、それは権利の中の一つなので、送電線の地役権に対して補償するべきという考え方もあります。

これは送電線の将来のアップグレードのケースで、新しい送電線を造る。これは農場園に造るというもので、地役権としては建設、再建設、アップグレード、交換、変える権利がありました。

誰が書いたのか、なぜこんなにいろんな文言があるのか分からないぐらい書いてあったわけですが、とにかくいつもこういうものを使ってきました。電圧をアップグレードする、あるいは電柱を変える、スチール製のものに変える、そういった権利があったわけです。

これは代理人と電力会社が決めるもので、オーナーはこれについては何も言うことはできなかった。将来、このような技術進歩に従って変える権利があったわけです。いま造られているものは、今後、変わる可能性があるということ、100年ぐらいのあいだのアップグレードが、その文書に書いてあったわけです。

この三つ目のところに妥当な基準と書いてありますが、これを適用することが大事です。それから電力会社のアップデートについての市場の理解というのが、必要なときしかそれをやらない、あまりよくやるものではない。また価値にそんなに影響を与えるものではない。

われわれは、周りの農場の詳細な調査をして基準値を調べました。電柱も農場の周りで使うのがどれほど大変かということ調べ、それはのちにそんなに影響を与えるものではないと予測し、それからまたデータ調査を行い、事後の評価を行いました。それで一部の農地が売られました。

Stephon 最初に一つのルールがあります。これはミシガン特有のルールです。これは判例です。代理人は毎回毎回、何かアップグレードするたびに交渉したくないわけです。



鑑定をしなくては行けないし、訴訟も増えます。

こういったアップグレードが今後、あると想定しなくては行けない。次回に影響があるかないかというのは、鑑定士が評価するわけです。でも法律家としては、このアップグレードがあると想定しなければ行けない。妥当な基準というのはいわゆる

例えばアクセス権の例の場合には、代理人は何をやるかということについて必ずしも妥当なポジションを取らない。例えばパイプラインの取得の場合、二つ目のパイプラインを付けることにした。オリジナルの地役権が許可したことについて、パーキング場を全部はがしてしまっ、しかもその上に進出した駐車場についてはお金を払う必要がないというような、そういった権利をその代理人は持っていると思ったわけです。このような解釈に基づいて支払いをする必要があります。

オーナーは1回しか払ってもらえない機会がない。これはその地役権の文書にパイプラインが新しいものになった場合には払うということが書いてある場合は別ですが、オーナーは1回しか払ってもらえないわけです。したがって不確実性というのは取り除きたい。地役権は明確なものにしなければ行けない。それから地役権の限界ということも考えなければなりません。

サーキットの数、ラインの数、ラインが四つなのか、五つなのかという数をきちんと制限する。それから電圧、例えば138に制限する。また、いくつか制限を設けて、そういったことを文言として入れる。

それから、よくやることとしては、施設をどこに造るかということ制限します。あるいはセンターラインにできるだけ近いところに施設を建設する、ということで、施設をどこにでも、この200フィートの中で建設することができるわけではない。できるだけ真ん中にするというような制限を設ける。そうすることによって不確実性を取り除くことができます。また、法律がつくる意思決定、この地役権に関する決定、これはエンジニアや会社の人が合意する必要があります。

構造物の場所を制限するという事は、建設にも影響を与え、また再建設にも影響を与えるので、弁護士が勝手に制限を決めるのではなく、プロジェクトチームもきちんと検討

する必要があります。

もう一つ、ここに入れられるものとしては、施設の場所を真ん中にする、あるいは電圧の制限だけではなく、セカンドラインの権利です。これはパイプラインの地役権のオペレーションに関係のあるものだけ、また通信システムで二つ目の権利、三つ目の権利がある場合に限るといったことが書いてあります。

地役権の中で通信施設をやる場合には、ファイバーの場合もあれば、二つ目のいろんな線と解釈できますので、例えば二つ目の線といっても、どのようなものかということを実体的に書く必要があります。

それからもう一つは不確実な損害です。つまりこの電力会社がここをどのように使うか、それがよく分からないわけです。植生を取り除くということ、あるいは建設の結果、ダメージが起きる可能性もある。そしてメンテナンスはどのぐらいの頻度なのか。その結果、どういうダメージなどがあるか。また、再建設、アップグレードをした場合にはどんなことになるか分からない。ですから代理人とオーナーは、これについて最初から対処しておく必要があります。

一つの例ですが、最初の地役権には具体的な条項、ダメージに対する支払いについての条項がなかったのです。クライアントで1年間、2年間、ここを直すのに時間がかかった人がいます。なかなかどこにも行きつかなかった。ですから、きちんとした仕組みが必要です。こういった問題に対処するための仕組みを最初から付けていないと、あとで損害賠償訴訟になります。

きちんとした文言が入っている地役権があります。ドライブウェイを壊した場合には、これを直しますという言葉が書いてあります。その結果、問題があればきちんと直すということで、こういった契約上の義務をきちんと入れておく。そうするとオーナーの心配を払しょくすることができて、そしてあとで訴訟になることを避けることができます。

これは既存の送電線があって、新しい植生の管理という例ですが、損害修復の条項がもともとありました。作物に対して損害があった場合、例えばトラックや人が損害を起こした場合、またこの土地に入った結果、損害があった場合には、それを修復するということが1920年の地役権にも書いてありました。ただ、それはあまり強固なものではなかったわけです。

あるクライアントが証人として出てきて、陪審員に言いました。「私はこの土地に30年も住んでいて、この地役権があったと。それでこの土地にいろいろなダメージを受けた歴史がある。因果関係があったというわけです。彼は充足していなかったと。これはそれほど大きな金額ではなかったわけで、この土地が20%もダメージを受けたわけではないが、ダメージの修復の条項が書いていなかった。しかし、電力会社にとって、これはいいもの

ではなかったわけです。きちんと条項が入っていて、みんなにとって明確なものであれば、将来、損害があった場合にはこれをきちんと支払うと書いていたほうがいいわけです。もし損害、ダメージがあった場合には、これを直しますよというようなものもあります。

新しい資本、プロジェクトでは、地役権については、こういった修復の文言が初めから入っています。これによって、将来の不透明性を避けることができます。電力会社もだいたいみんな、この文言に満足しております。ダメージの修復の方策が書いてあり、ウェブサイトにもこういったものを公開しております。

きちんとこういうプロセスがあれば、鑑定士がそれを考慮に入れて鑑定することになる。地役権に書いてあるというのは非常にいいわけで、ただ単にポリシーであってはいけません。もし何か損害した場合、地役権で損害した場合、修復するという方策を会社が持っていたとしても地役権に書いてなければ、鑑定士のほうではそれは分からないわけです。

20年先、100年後と、書けば書くほど限定的になると思われそうですが、前を見据えて、将来、先取り型で書いていかなければならない。最終的には、代理人としては自分の権利を維持したいと思うわけです。

今現在は必要がないかもしれないけれども、20年後、30年後に必要なときに、対処できないということがないように、やはり全部、できるだけたくさんのことをこの権利について入れたいと思うわけですね。

これは、地役権の価格が変わってくるものです。それでも被害があったときに支払いをしてもらえないと、土地の評価に本当にかかってしまうわけです。

ある事例では、昔からの地役権は建物、収穫物、作物については、地役権を持った人の契約となっております。ところが責任があったにも関わらず、修理をしなかった問題だったわけです。ここで話が出ているのは、木を除去することです。この土地の所有者が、その土地に対してどのような管理権を持っているのでしょうか。その電力会社がポリシーをどう書くかによって、土地の所有者の権利に影響があり得るわけです。

それから、無断立ち入りの問題にもなります。トラックで勝手に入ってくるということになると無断立ち入りになります。例えば送電線の修理のためにトラックを入れたとすると、送電線の修理は地役権の一部ですから、そのためにトラックを持ち込むのは無断立ち入りにはならないかもしれません。

そうすると法律や裁判所はどういう判断をするでしょうか。判事からすると、とにかくお金を払っちゃえと。払って、この話をやめにしようと言うかもしれません。土地の所有者には、何らの救済手段もないわけです。そこで弁護士を雇って訴訟すると、それだけでも1000ドルぐらいかかってしまう。ですからそういう意味で、土地の所有者の権利というのは、非常に制約を受けている。だからそういう問題があったときには、泣き寝入りの可

能性が出てくるということです。

それでは次に、このテーマの大きな問題としては、地役権の登録によって価格がどのぐらい下がるのか。何%ぐらい下がるのか。そして残った土地にどのような影響を与えるかです。地役権があるために、その残った土地の使用にも影響するかもしれないし、それから地役権外のところで、アクセス権が発生するかもしれません。またその地役権がその土地の区画のどこにあるかによって、例えば送電線があったときには、道路沿いにある場合と、土地の裏側から遠く離れたところにある場合とで違う問題になってきます。こういった問題がどんどん大きくなってきます。

部分的な取得の場合に、問題は動き出します。例えば道路の地役権のときに、マイナスに影響することがあります。使用される前には2車線の道路だったのに、いま、道路の地役権が発生して4車線になった。それからまた2本目の道路ができたとか。

しかしアクセスが向上したということも言えるわけです。ミシガン州でよくやっていますのは、道路ができることによって土地の価格が上がることも下がることもあるわけです。場合によっては残った土地に影響があるわけです。ともかく、その最善の用途。最善に最大限に活用した場合ということを想定すべきだと思います。具体的な用途がある、例えば都市計画があったときに、過去の条項が適用される場合があります。

例えばその土地にアスベストが使っている場合も大きな問題になります。これについては陪審員の判決がありまして、そこで何を検討すべきかということができています。それに基づいて補償を考えます。オーナーはそこで収用された土地の価格を取り戻すことができるだけでなく、残った部分に対して何かマイナスの影響があった場合には、それを取り



戻すこともできると言っております。ですから、残った部分の価格に影響し得るものを考えなくてはなりません。

例えば、市場側としては、それについての証拠が見つからないかもしれませんが、可能性として考えなければいけない。ミシガン州ではこれが裁判所で指定されています。例えば都市計画の問題ですが、mischaさんから説明してください。

Mischa これは既存の送電線があり、そこに送電線のセンターラインが見えますよね。ここで、地役権は土地の裏側にあるわけです。ここに自治体の用地計画が出てきて、地元の条例にも関係してくるわけです。代理人側の鑑定人は、植物の除去は、現在のこの用地計画に合わないであろうと考えました。これは既に地元の自治体に提出されております。

それからまた、緩衝帯としての植物の要件があり、地元の条例では緩衝帯を設けなければいけない。ただ地元の自治体はこの緩衝帯を設けるという規定を取り締まりはしておりません。また、商業用の物件があったのですが、その用地計画についても誰も気にしていないうででありました。

この都市計画のプランナーと話をしまして、このプランナーはこの土地の所有者にとって問題にはならないだろうと言ったわけです。

鑑定人は都市計画の問題も、これは解決できると言っていました。解決はできるけれども、それによって補償は少し高めになるだろうと。

地元の都市計画と用地計画が出ておりまして、地役権の影響というのは土地にとってマイナスになる。この地役権の場所は、駐車場になっていたわけです。用地計画からいうと、この植栽を入れることになっていたにも関わらず、地役権があると、いま駐車場になっているところに、20年後に例えばレストランが建物を建てようとする、そこでドライブスルーの道路の能力がなくなってしまう。ここに植物がありまして、建物がここにくるわけです。そうするとこの半分が、いまパーキングになっているから、そこにかかってきてしまうわけです。

このグリーンベルトの部分です。外溝になっているわけですが、この地役権というのは、この外側にしなければいけないと言ったわけです。

ミシガンにおきましては、成文法で、代理人が都市計画の影響があったときには、その地元自治体からその適用除外をもらえることになっていました。でも、この問題は、解決しないのだったら、お金を払えばいいじゃないかと言ったわけです。

いい例だと思いますが、市に行きまして、市のほうでその都市計画の命令を変えてくれないかと。そこで救済処置を出してもらって、両側で必要としていた解決にしよう。

都市計画としてはいい計画だったわけですから、裁判所に行き、市のほうに適用除外命令を出してもらいました。

この用地計画の開発許可を出すときに、その中に植物を入れなければいけなかったわけです。また、市の条例で、都市計画としてそうになっていたわけです。

この用地計画では、その商業不動産の建設許可が出ていたわけです。検査官が行ったときに提出されている用地計画と実際の工事が違うのであれば、用地計画を修正するか、そうでなければ違反になるわけです。その条例を現地の当局がどうするかは何とも言えないわけですが、用地計画を守っていないということで、そうするとデータベースの中に違反料というものがどんどんたまっていって、その土地を取られてしまう可能性も最悪の場合はあるわけです。ですから土地の所有者にとっては、これはマイナスになるわけです。

空港が計画していた滑走路の拡張です。そのために、航空のための空中権を必要として

いたわけでは、この地役権は、屋根の上から 3 フィートから 20 フィートぐらいの高さです。ですから、既に煙突が出ているところがあると、その煙突を突き抜けて飛ぶということもあり得るわけです。

これは最初の例で、次の例では、中には家の中を飛ばなきゃいけないという場合も高さによってはあり得るわけです。デービッドさんは、この家にはサンタクロースが煙突から入れないと心配したのではないのでしょうか。

また、照明の問題。例えば家の中で、クリスマスツリーにライトを付けられないといった問題もあります。というのは、明かりが点いていると、飛行機が航空するときに混乱するかもしれないということです。ここで 6 軒の住宅が、裁判所に差し止めを提訴したわけです。これは用地権の取得に 200 万ドルもかけたわけですが、それに加えてまたお金がかかったわけです。これは空中権だけではなく、大きな影響がその住宅地にありました。

パイロットのエキスパートと土木の技師が、大型の飛行機がより上空をより早く飛ぶ場合と、大型のトラックが時速百何キロかに入った場合の、事故の可能性という意味の説明をしたわけです。

ともかく、地元の法律、条令などの適用も考えなければいけないわけです。ですから取得するものを考えるときには、こういった法規の問題も考えなければいけない。それからまた、地役権の外にある土地区画にも影響があるかどうかを考えなければいけないということが結論です。

これが最後のスライドになりますが、現行の用途というのが、その土地について最も収益性が高いものなのでしょうか。土地のオーナーにとって一番いい用途というのがいまの用途と違った場合には鑑定人が入り、その最適な用途、最善の用途というものを考えなければいけないという問題です。

これは非常に面白い例です。これは大きな土地でした。非常に変わった土地で、変形した土地です。62 エーカー×1200 エーカーの広さに注文建築の住宅があり、緑に合った住宅にするために何十万ドルの建築費がかかったわけであります。

ソーラーパネルが入っておりまして、非常にユニークな建物でした。IDC という電力会社ですが、これを普通の住宅としたわけです。ところがこの住宅のオーナーは、これを買ったあとで、地球にやさしい住宅としてだけではなく、これをグリーンな建築のデモンストレーションに使いたかったわけです。

私たちの見解としては、住宅に非常に多くの損害を与えるだけではない。というのは、住宅の特長であるグリーン性というのがなくなるだけではなく、本来であれば 27 ロット取れたはずが、18 ロットしか取れなくなってしまう。そうすると、27 軒、建てられたはずが 18 軒しか建てられないという意味でも損害が大きいということになりました。ですから、

この住宅用として最善の用途で、それを最大限に活用するという事です。

しかし私たちの鑑定人は、6万ドルもかけた、こういった住宅の市場はないのではないかと考えました。その鑑定をした時点においては、将来を見据えて計画しろと。あるいはこれはモデルホームであって、そこでいろいろと開発は行われておりましたが、将来的に行われる開発というのが、最もいい、活用できる用途かというのはまた別問題であろうと。それで50%以下だと私は思いました。ここで、売る側と買う側の鑑定に大きな差が生じました。

そこで、この地役権を話したときに、このグリーンコミッショナーの人が来ました。私たちはこの地元ではよく知られていて、比較的、まだ開発されていないとても大きな土地で、この郡の中でも目玉商品になっているということでもあります。

そこでオーナーの代表と、だったらどういふことをするかとその人に聞きましたら、僕がオーナーの弁護人だったら、主張すると。これは例えば宗教上のセミナーハウスにするだろうか。道路から離れたところにその施設を造ろうと思うのに、地役権をこの土地全体の正面の大きな本道に面しているところを突き抜けるように取ろうとしている。ということは、この土地を開発しようとしても、一番いい形、すなわち宗教的な施設を造るとか、何百万ドルもの住宅、それからそういった公共団体のための施設のようなものを道路に沿って造るという可能性を小さくしてしまっているのではないか。

でも、私道造ることには関係しないのではなかろうかと言ったのです。だからそれでパイプが入ったとしても、その上に道路を造っても気にしないから、だからここで、いま何百万ドル払ったとか。でもそこで宗教的な施設というのは、いまやろうとしたって、それはできないから。これはせいぜい20年間はあり得ないのだから、それはほっといたらいいと言われたのです。それで土地の所有者のところに来まして、そうすると、このオーナー側の弁護人に強力な武器を与えたことになりまして、向こうが勝ったわけです。

この宗教的なセンターを造るという、これは4~5エーカーぐらいであります。非常に大きな道路が通っております。現行とは全く違った用途というのが、一番、価値の高い用途と考えられたわけです。

この地役権の結果というのが、意図しない結果をもたらすことがあります。ここでは創造性が関わってきまして、いろいろな事例があります。例えば、紙ナプキンの裏に、将来はこういうことになる、と手書きで書いたものが証拠として提出されたりしております。例えばこの宗教上のセンターというのも、一つのいいアイデアです。

ですから、所有者からこういった非常に大きな請求が発生しないようにしなければいけません。

いままでご清聴ありがとうございました。

2019年度 国際用地協会（IRWA）第65回国際教育セミナー

◇セッション4

「用地専門家の土地収用権」

□スピーカー（講演者）

Christopher W. Kramer

(J.D., Partner, Jennings, Strouss & Salmon)

□担当者

上坂 佳伸

(株式会社国土開発センター 用地補償事業部 補償部 部長)

蔵下 貴博

(株式会社タカダ 技術第二部第三課 課長代理)

I 概要

1 はじめに

スピーカーである Christopher W. Kramer 氏は弁護士であり、政府機関の代表としてアリゾナ州・ネバダ州・カリフォルニア州等で用地収用業務を 33 年間ほどされています。

本セミナーは米国における土地収用権の定義や原則について、同氏が経験した様々な事例を交えて解説するものです。



2 概要

1) 米国における土地鑑定の手法

米国で概ね二通りの方法があり、①取得地の事業後の地価分を補償、②事業前の取得地の地価と事業後の取得地の地価との差額を補償 がある。

一般的には①の手法はマイナーで、主流は②の方法が採用されている。

2) 土地収用権について

土地収用権は、国の固有の権利（州や政府にとって必要なものでなければ機能しない）であり、利用制限が無い（必要性がある事を前提として利用することに限度が無い）もので、且つ無効にできない（法的に無効にすることができない）ものである。また、土地の所有権を有していることは二次的に政府の持っている土地収用権を認めている事と同意となる。

合衆国憲法修正 5 条では「何人も法のデュープロセス※1によらずして生命、自由、もしくは財産をはく奪されない。何人も正当な補償なしに私的財産を公共のために収用されない」と定められており、修正第 14 条では「いかなる州も、人からデュープロセスによらずして生命、自由、もしくは財産をはく奪してはならない」と定

められている。

※1 デュープロセス：政府の行為が個人に対する最低限の公正の基準に合致していなければならない。この基準とは、行政決定が下される前に適切な告知を受ける権利や意味のある聴聞の機会を受ける権利が保障されている等である。

私的財産を収用する為には三つの条件[1 正当な法的手続き 2 公平な補償 3 公共使用]が必要とされているが、この中で事業が公共の為であるか、必要性があるのかの判断は裁判所が決定するものである。

3) 土地収用権に関する事例について

事例 1 アリゾナ州 送電線下の土地の地役権に対する係争事案

事例 2 ニューヨーク州 駅前高層ビル事業地の収用

警察権：土地収用権の一種。公共の秩序を守るため景観条例等を基にした土地収用権。

事例 3 アリゾナ州 商業ビル建設予定地の隣接地を収用したことで生じたアクセス権の侵害

アクセス権：収用地に隣接している土地が収用地の影響による利用制限が生じた事への侵害補償

事例 4 テキサス州 レストラン隣接地での地下埋設管破損による営業補償

事例 5 コロラド州 スーパーの移転に係る土地収用

土地収用権の適用条件(公共利用および必要性)の有無

3 おわりに

日本における損失補償の基準は「損失補償基準要綱」により統一化されており、任意買収で収まらない事案も収用委員会による審理へと進んでいく事で結審されます。

一方米国では損失補償の基本的な法制度として合衆国憲法(連邦憲法)と連邦法(移転法)とがあるものの、判例法主義の国である事から裁判所の判例が重要な位置を占めているようです。米国は州を構成単位としており、各州それぞれ独自の州政府と憲法を持っていることから公共用地の取得のほとんどが州によって行われており、補償制度に関しても連邦法をガイドラインとした各州独自の規程をもっているとの事があります。

また、補償業務に携わる職種においては我が国と同じく民間コンサルタントのほか、係争事案が多いことより弁護士や不動産鑑定士の役割が大きいものであると感じられた。

今回のセミナーによって、日本との補償制度の取り扱いの違いや裁判判例の重要性等を知ることができ、有意義な内容でありました。

II 調査議事録

講演者 Christopher W. Kramer

皆さま、3時半からは、私が次のスピーカーになります。月曜の午後3時半にもかかわらず多くの方がいらっしゃって、うれしく思います。CREの弁護士の会議であったとすれば、全体の参加者数は同じだとしても、この3時半のセッションというのはいつも多分ガラガラだと思います。というのは、私の同僚はもうみんなバーに行っていると思います。

ハッピーアワーがありますので。ですがここに来ていただきましてありがとうございます。

Christopher W. Kramerと申します。私は33年間弁護士をやっております、ほとんど政府機関を代表して用地収用をしておりました。いろいろなタイトルに関する、物件に関する仕事をしておりました。ほとんどこの用地収用、あるいは道路などに関して仕事をしてきました。

通常、私がこのような会議で話をするときには、実際にあった話をします。

アリゾナ、ネバダ、カリフォルニアで実践しております。いろいろな仲裁をやっております。夏は他のところに行ってやります、フェニックスはとても暑いので。いずれにしても、いろいろなところで弁護士として活動しております。また、私は地元の州でもプレゼンをしております。私にとってはこのように外に行き、他の人たちが、他の所で違うやり方をしている事を聞いて、いろいろ学んでいるわけです。

アリゾナ、ネバダ、カリフォルニア州、みんな違うやり方をする事で、学んでおります。

もちろん私たちがやっているのが正しくて、ほかの州は正しくないのですけれども。

これから、二つのカテゴリーの質問をしたいと思います。

まず一つは、この中に何人用地専門家や弁護士の方がいらっしゃいますか？1人だけ？他には弁護士の人はいないですか。エンジニアの方はいらっしゃいますか？4人？このプレゼンは、国際トラフィックエンジニア、弁護士100人の前でプレゼンをしたことがありますので、そういった経験もあります。道路鑑定士の方はいらっしゃいますか？3人ぐらい？もう一つ、皆さんにお聞きしたいのは中身の話ですが、土地の鑑定の仕方は、この国では二つあります。全然違うやり方をしているかもしれません。

一つ目は特にアリゾナのやり方で、他のところではやっていないやり方です。これは連邦政府がやっているのと同じやり方です。

事前と事後の土地がいくらかの価格となり、事後はこれだけの価格だから補償はどれだけという、こういったやり方をしている人はどれぐらいいますか。

もう一つのやり方は、土地価格を設定して、そして取った価格はこれだけ。そして、その残りの土地価格を設定します。残地は従来の価格になります。つまり、最初の土地の取った

部分の価格と、それから取られたあとの、その取った土地の価格、それを比較するわけです。こういうやり方をしている人たち。ほとんどの皆さんはこの設定の仕方ということで、よく知っているやり方についての説明になります。

どうも皆さんと私の間でそんなに違いはないように思えるかもしれませんが、この二つには非常に大きな違いがあります。連邦の方法、つまり事前事後の比較。今はこれだけの価格で、事後はこれだけの価格だから、補償はこれだけというやり方なわけです。この価格の方程式の中身、ベネフィットという考え方は、事前が10万ドルで半分政府が取った。しかしながら、プロジェクトがあるため、残地もやはり10万ドルだということであれば、この方程式を使う場合、補償は0ということになります。

しかしながら、残地が半分の5万ドルとなれば、補償が5万ドルもらえるということになるわけです。ここは大きな違いになります。残りの土地が5万ドルだから。

それから迅速な取得、**quick take**をご存じですよ。これは300レベルのコースです。ですから、初心者レベルではありません。**quick take**のやり方は二つありまして、一つは西部ではなくて東部でよくやられている方法です。これは**quick take**、連邦政府のやり方があります。世襲制ということを宣言して、そうするとタイトルは政府のところに行きまして、あとで補償するというやり方です。裁判所で補償を決める。こういうやり方、これをペイメント・アンド・ファーナルと呼んでおります。

いま非常にいい指摘をされたのですが、違う所はどのような方法であれ、支払いがとにかく必要になるわけです。**quick take**の二つの方法がありますが、どちらでも支払いは必要なのです。アリゾナでのやり方というのは、真の**quick take**ではない、つまり名義は支払いのときに変えるわけではないのです。すぐにでも政府が所有する権利はありますが、名義は最後のところで渡すわけです。正当な補償があって、初めて名義を移転します。メリーランド州等ではそのやり方でやっております。

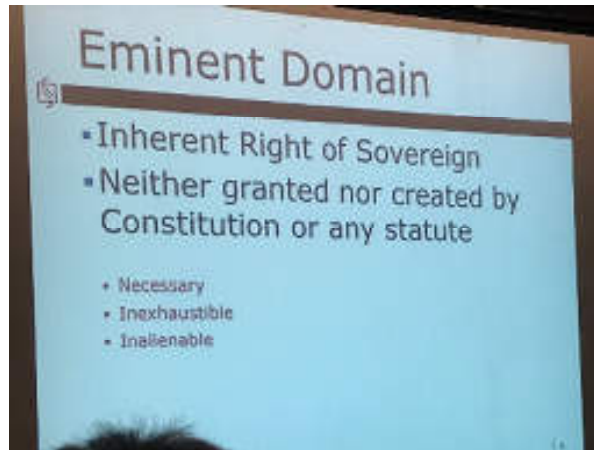
他の州では、アリゾナのやり方ですね。すぐに所有するというのは、では、皆さんがよく知っているやり方の話になります。すぐに所有権が移る、それから正当な補償の方法、皆さんがよくご存じのやり方だと思います。

それから、もう一つ私がプレゼンを始める前に申し上げたい点としましては、私はここで一人で話をするという事はやりたくない。もちろん1時間半話をしようと思えばできます。延々と話是可以するのです。でも、アリゾナ州から来ている方もいらっしゃるの、ご存じかと思いますが、そういったプレゼンのやり方は、私の言いたいことを皆さんに伝える、あるいは皆さんに学習してもらう一番いい方法だとは思いません。そうではなくて、もっと対話型にしたいと思えます。自然な形でお互いに対話をするという形で、話を進めていきたい

と思います。そういった議論や対話の方がおもしろいし、その方が皆さんのためになる。私が一人でスライドを出しながら一方的に話をするということは避けたい。皆さんそれは望んでいないと思いますので。プレゼンの途中でもコメントや質問がありましたら、あるいは私に反論したい方は、いつでもお願いします。ぜひそのような形の議論をしたい、会話をしたいと思っております。

また、皆さんの間でも会話をしてください。ですから、私と皆さんということだけではなく、皆さんの間でも会話をしながら話を進めていきたいと思えます。

という前置きはさておきまして、**eminent domain**、土地収用ということはどういうふうに思えますか。ビジネスをやっていない人は、取り上げるというふうに思われる、没収と思われるわけです。私が陪審員の人に説明するときには、陪審員の人たちもそういう考え方をします。土地の所有者もそういうふうに思うし、こう言ったほうがセンセーショナルなわけですね。ですから、この土地収用というので私は勝つことを考えるときには、こういう言い方をするわけです。



しかし、実際にそれをやっている人は、べつに没収するわけではないです。私たちは買うのです。誰もそんなにむごく没収しているわけではないです。でも、どうしてもそう思われる。ほとんど没収、取り上げるということです。

15年前にアリゾナの弁護士会のほうが、この土地収用に関する利益を変えるように言われたわけです。そういう話をしているときに、いつもこれを考えております。もし陪審員の指示を読んでみて、陪審員と話したら、陪審員の指示でもなく、これは判事のほうから来るわけです。弁護士の言うことを陪審員は聞かないのですが、判事の言うことは陪審員はちゃんと聞いています。この陪審員の指示を見ると、「政府はこの土地を取り上げている」と書いてあります。どうもこれはマイナスでとても悪い、悪魔のようなことだと、そんな書かれ方をしています。

でも、われわれはアリゾナでは **take**、「取る」とは言わないのです。 **acquire**、「購入する」と言うわけです。政府は土地を購入している、取得しようとしているというわけです。購入というか「取得する」という言葉を使います。だから、購入に近いわけです。政府は悪魔で、

非常に傲慢で、そしてこの土地を一般の市民から取り上げるというイメージを持たれるわけですが、実際、本当はそうではなくて、皆さんはご存じですね。

土地収用というのは、憲法がつくったものではないのです。憲法がなかったとしても、そういったことが行われてきた、行われている。また、法律がなくてもそういうことが行われているわけです。つまり、これは固有の権利なわけです。国の固有の権利です。それから eminent domain といった場合に、これは主権国家の権利、州、国の固有の権利、シンプルな権利だと私は考えております。これは固有の権利なのです。州であることから来る固有の権利、つまり必要なことなのです。

しかしながら、アメリカの最高裁判所というのは、eminent domain、土地収用というのは州や政府にとって必要であると。これがなければ州は機能できないとまで言っているわけです。ですから、憲法や法律を見たとしても、その権利がそこにつくられている、書かれているわけではありません。つまり、憲法に書かれているということは、固有の権利ではないから、それを憲法が作り上げたということになってしまうわけです。

また、これは無限であると。どういう意味かといいますと、政府はこの土地収用権を持っていることによって、土地収用権というのは必要な限り何回も、同じ土地に対してその権利を行使することができる。これは公益のために、そのような権利を何回も行使することができるというものです。ということは、48 回同じ土地の所有者に対して、この権力を行使するわけです。ですから、公益プロジェクトのためには同じ土地を 48 回収用することができるのです。もちろんそのような事例があるわけではありません。2 回目に収用した場合、1 回目にまずプロジェクトをやって収用すると。これは条件がどんどん変わっていくわけですが、しかしながら何回もできるのです。必要な限り何回でもやって良いというのが、無限という意味です。

それから、3 番目は契約でこれを無効にすることはできないというものです。例えば、郡のスーパーバイザーが代表をしているとしましょう。そのスーパーバイザーが、私たちは悪者にはなりたくないと思ったとしましょう。われわれはこの土地収用権を行使しないと決めて、そして決議を承認して、スーパーバイザーが署名する。

つまり、この土地収用権を土地に対して行使しないというような文書に署名をしたとしても、次の日に実はその土地の収用権を行使することができる。決議、宣言、決印をして「絶対やらない」と言ったとしても、これは無効になるのです。それがなかったことのように考えられるわけです。つまり、法的にこの土地収用権というものを無効にすることはできないというのが 3 番目の原則です。

ですから、例えば、誰かがデベロッパー側のところへ来て、これは実際にオハイオ州で起

きた私のパートナーの案件なのですが、私のパートナーの弁護士は農家の開発をしている都市の代表をしていた。その都市のほうは、「絶対この土地を将来土地収用することはない」ということを言ったわけです。今あるものから考えても、絶対に将来土地収用権を行使することはないというようなことを言ったのですが、もちろんそんな文書で、書いて差し上げますけど、それはしないのです。何回それを言おうと、これは何の意味もない、そのようなものは無効なわけです。ですから、そんな文書をお願いするのはやめてくださいというわけです。農家の土地はもちろん開発しました。それで収入を得たわけです。

収用権を行使するのは、このためなのです。実のところ、この尻尾が尖っております、これが政府機関になりますが、所有権というのは王なり皇帝なりがすべての土地を持っていて、これは昔封建主義のときに収入を得るために一番重要なものでありました。ですから、その使用权を与えたわけで、その土地を使用する権利を与えて、その使用料をもらっていたわけで、それがあったわけです。ともかく何が理由かは分かりませんが、そういう状況だったわけです。王族からそれを与える権利と、同時にそれを取り上げる権利もあったわけです。

今日でも、国家が持っている一番高い権利ではありますが、それにも条件があるのです。この条件というのは、その権利、所有権は政府の課税権、警察権、そしてこの収用権を条件とするとなっています。ですから、この名義を持っている、所有権を持っていても、二次的に政府の持っている収用権を認めていることになるのです。ですから、公共の役目というために収用されることを認めています。人々の権利を同意なしに取り上げることができるというのは、大変な権限であります。

eminent domain、土地収用権という考え方はどこから来たのでしょうか。そこで、eminent domain が皆さんの州の規約の中に入っているのはいいのですが、成文法にも、米国の憲法の中にも入っております。アリゾナ、ネバダ州でも私は仕事をしましたが、そこでも見たことはありません。

これはオランダの 1600 年代の学者、弁護士ですが、この考え方から来ました。政府が民間の土地を公共用途のために収用する権利について、こう考えました。この最後の部分になりますが、「国家がその収用権を行使したときには、その土地を失う人々に対してそれを補償する」となっています。これは王様がすべてを持っていたという考え方とは、まったく違うわけです。そこに「正当なる補償」というのが入りました。そこで法律的に、例えば憲法的に全部売りたいことをしなくても済んだわけですが、ここでは正当な補償というのが入った、これはまったく新しい考え方です。

私が見つけた中で一番古いのは、紀元前 900 年であります。それで分かりませんか。聖書です。そこで王族記、『Book of Kings』の中に入っております。その 21 章です。それが

紀元前 900 年においてナボテと呼ばれていますがナボテさんに行きまして、「あなたのワイン畑をくれないか。それで畑にしたい」と言った。「同じぐらいいいのをあげるか、それであればお金をあげるよ。どっちでもいいよ」と言いました。

そうしたら、言われたナボテは「アハブ、ごめんなさい」と。これは私の祖先から代々の土地ですから、祖先から受け継いだものだから。そこで叔父が、ジェリコだかジョシュアか誰かは知りませんが、とにかくうちの大事な土地で祖先のために私はこれを差し上げるわけにはいかないと言いました。そこで、最初に出したオファーが断られてしまったので、自分のベッドで下を向いて泣いたという話です。これが用地権の最初だと思います。

これはただ単に彼は畑にしようというわけですが、でもこれは **right of way** と、用地権者と呼びましょう。そのほうがおもしろいですから。そこで、「ナボテさんから断られるのは分かっていますよ。それで断られて、すごく悔しい思いをしているのも知っていますよ。でも、私に任せてください。このワイン畑をあなたのために手に入れてあげましょう」と言ったわけです。そういう話をした人が誰か知っていますか。これは女性です。だから、最初の用地権業者は女性だったのです。

ただ、彼女の名誉というので、ジェシバ・イゼベルさんという方です。ジェシバさんは非常に創意工夫に満ちたエージェントでありまして、ナボテさんを法的に石打ちの刑に処しました。それで、このワイン畑を手に入れた。だから、それが最初の収用でありました。これは土地の所有者の立場からは使えないわけですね。

ということは、補償というのは何でしょうか。この正当なる補償というのは何でしょうか。アハブさんは、そこで「同じぐらいいいワイン畑をあげるよ、じゃなければお金であげるよ」と言ったのです。ですから、この王様がやろうとしたのは、ナボテさんに金銭的にはまったく同じ立場にしようと、だからこのワイン畑を売らなかったときと同じようにしようとしたわけです。ただ、これは祖先からの土地だから売れないと。だから、金銭の問題ではなかったのです。ですから、ナボテさんにそのままワイン畑、土地を持ち続けた場合と同じ状態にしようとした。これが理想的な形と考えていたわけです。

ところが、やはり補償できないものもあるわけですね。この中には、例えばアクセスが変わってしまう。これは実際の事例で少しお話しますが、例えば事業をやっていて、それで損失が発生する。これはほとんどの州で対象になりません。例えばカリフォルニア州では成文法で対象になりません。これはあくまでも理想的な考え方ではありますが、用地権のエージェントとしては、政府機関が収用するときに、できるだけそういう形にしようとするべきなのです。できる限りの範囲で、そうすべきです。

というのは、この収用するということ、権利の行使は大変大きな問題でありまして、でき

る限り同じ経済状態を維持する。でも、それをやり過ぎてはいけないわけです。ですから、この大変な権利というものを、土地の収用権をどのように行使すべきでしょうか。

一番一般的なのは、裁判所に行くことでしょう。どの州におきましても、手続きがすでに確立されております。すなわち、ラテン語で **condemnation** と呼ばれるものであります。これは法律に基づいて土地の収用をするということで、これが一般に一番行われていまして、皆さんもよくご存じだと思いますから、あまり触れないでおきます。

もう一つは、この **eminent domain** の権利をどのように利用するか、これはノルマンディーであります。後ろのほうの方は見えませんが、これは物理的に実際に侵入することができるわけですね。物理的にその土地の占有をすることができる。これは **inverse**、逆収用の場合によくあるわけです。理由は何か分かりませんが、政府が送電線を間違えてつくってしまった、あるいは電力会社が送電線を間違えて、本来つくるべきではない土地に立ててしまったとき。

米国の最高裁判で、これは電話線ですが、テレプロンプターがケーブルテレビ用の光ファイバーを敷設したのですが、アパート用の建物の 1 インチ四方ぐらいのところに入る周りがあるものは、収用と同じだということです。政府では、ケーブル会社がこのワイヤーを入れたのですが、これは本当に小さなものですが、それが物理的に土地の収用に入ったときは収用と同じだということを言いました。これは **eminent domain**、土地収用権に属するということを決定いたしました。

こういうふうな判定をできるのが、占有する、そこに物理的に入ることによってそういうことが起きるといえることは、実際に起こり得るわけです。そう言いますのも、**eminent domain** の権利というのは時効が行使するものであります。ですから、成文法によって何か仕組みが必要なわけではないのです。ある土地が憲法あるいは成文法に違反するものであっても、その逆収用の対象になり得るわけです。これはデファクト (**de facto**) の収用と呼ばれます。

これはラテン語であります、**inverse condemnation** としまして、これは事実上の収用ということになるわけです。裁判所はこのデファクト的に、事実上の収用でもいいわけです。この逆収用でありまして、その土地を公共機関、当局が占有するということを行っているわけです。この所有者が **inverse condemnation** として、それを行うことで正当なる補償をとろうとする場合はいいわけです。その土地の所有者が、そのために使うというのでもいいのですが、ただ裁判所としては、政府が同じ方法を守りのための盾として使うことは好みません。

これはモハビ・カウンティというアリゾナ州の郡であったのですが、**inverse cooperative**

という非営利の協同組合であります。235kV のトランスミッションがラスベガスからダムを通りまして、アリゾナのニューメキシコ州に至るまでの南東部分に張られました。この電線というのは、1981 年、83 年に建設されたもので、この土地にあったのですが、90 年代から PLM という会社がこれを民間のデベロッパーに渡してしまいました。

そうすると、民間のデベロッパーは 235kV の高压送電線の下の土地にも送電線はあったわけですが、そこで PLM の用地は 30 年後には用地権の期限が切れるということです。ということは、2000 年の初頭、2011 年にこの用地権が切れるということで引き渡しがありました。

ところが、2014 年になりまして、PLM のほうにこの土地の所有権に対する悪名高き弁護士の方から手紙が来まして、235kV の送電線が土地の上にあつて、これは trespassing、無断侵入だと。200 万ドルの補償をくれという手紙が来たわけです。それで、私たちはこの電力会社に雇われて裁判所に行きました。

それで、判事ちょっと待ってくださいよと。電力会社として収用権があるじゃないですか。この地役権が 2011 年に期限が切れたとしても、私たちは無断立ち入りできません。私たちだって eminent domain を持っているのですから。私たちは実際に収用したのと同じなのです。ですから、2011 年に取り戻したのです。これは正当なる補償を要求しなければいけなかったのですが、もう時効が成立していましたから、取れませんでした。最終的にこれは控訴されて、5 月 9 日の控訴裁判だったのですが、この法律事務所はどこかご存じですか。デベロッパーの法律事務所、彼は敵だったのですが、裁判所は言いました。これは taking ではない、収用とは認識しないと。民間会社があつて、土地収用権というのを州が持っていて、それをいつでも行使できるとしても、この会社がこの土地のお金を払わないで、ただそこを占有するだけで取得できるというのはよくないと裁判所は言ったわけです。

アメリカの最高裁判所のテレプロンプターのケースは分かっていますが、しかしながらわれわれアリゾナ州では、土地についてはもっと権利を保護していると言ったわけです。ですから、これを取得、収用とは考えないと。でないと、この土地の所有者に対して、正当な補償をすることができないからと裁判所は言いました。それで、もう一度また裁判が行われることになりました。これは裁判の日が勝ちの日だということになります。

まだその裁判の公判の日がいつになるか分かっていないのですが、いまこの用地権は、すでに期限切れとなつて 8 年もたっているのです。ということは、次は金利を払わなければいけないのか、あるいは家賃を払わなければいけないのかということです。金利というのは、時間がたつたということで、それに対する正当な補償ということになります。しかしながら、これが収用でないとしたらどうするのか。

裁判所のこれに対する答えは、明文化して言っているわけではなく、言葉にするとばかげているのですが、これはテナントだと。でも、リースとかテナントの契約書はなかったわけですが、もちろん家賃も払っています。条件もないし、これだけの家賃を何カ月払うとかそういう契約書もないけれども、しかしながらこれは **hold of tenant** だと裁判所は言ったわけですが。何も無いところからこのような **leasehold** というものをつくり出して、そしてこれをホールドしました。

でも、これは地役権でもないのです。何年にもわたって間違いだったということです。これは **estate** だった、それで時間がかかったと。裁判所はそちらのほうに行こうとしているのだと思います。私たちは家賃を払わなければいけない。だけど、問題は家賃のオーナーがいないわけです。こここのところでお金の争いが起きると思います。裁判所は私たちに家賃を払えと言ったわけですが。これは以前のことに基づいてではなくて、とにかく何か市場価格に基づいた家賃を払えと言っています。まだ分からないわけですが。裁判所はそういう決定をしています。家賃を払えと言っていて、公判が行われるわけですが。でも、またさらに高裁で争うことになります。

弁護士事務所の方はいまいらっしゃらないですよ。私たちのこれからの議論、反論というのは次のものです。この土地の特徴によりまして、この土地というのは牧地としてのリースぐらいにしか使えないのです。1 エーカーあたり 100 ドルですから、家賃もかなり低いことになる可能性もあります。このような分析に基づいて、意思的な決定をしました。最高裁に持ち込まないということを決めました。というのは、金利を払わなければいけないリスクのほうが、家賃を払うリスクよりも高いと思ったからです。ですから、これで満足ということにしたわけですが。

それから、もう一つまだ分かっていないのは、この送電線を誰が所有しているのか、この改善の所有者は誰かと。特定の文言が文書に入っていないと、オーナーに **revert** するために、書いていなければどうして議論できるか。不動産の原則で、もし不法侵入だった場合に、裁判所の分析で、われわれはそれに合意しない。私たちがその改善を所有していたわけですが、土地の所有者が言っていたのは、不動産法の原則によると、不法侵入者があなたの土地で改善した場合は、それはあなたに対するギフトと考えられる。ですから、その土地の所有者がそれを維持することができる。ですから、電力会社がこの土地の不法侵入者であった場合、いまの不動産法の原則によりますと、われわれがこの改善した部分を所有することになるわけですが。不法侵入者はその改善したものを引き取る権利はないのです。

どの州でも、この下の文書に何があるかということを見て判断するわけですが、今回の場合は、私たちの会社のほうが土地収用権を持っているわけですが。私たちのポジションという

のは、取得したと。

いま会話していらっしゃるのはいいのですが、私たちはマイクの言葉しか聞こえないので、一方的なものしか聞こえないです。では、これからもし質問があった場合には、それを繰り返したいと思います。

もう一つだけ、いまのケースについてお話をします。裁判所がしたことはちょっと異例なことなのですが、この裁定はどういうことを言っているかといいますと、土地収用権を持っている民間事業者というのは、州から委託された収用権だとしても、民間の事業者、例えば電力協同組合と、市などの公共の事業者の間には違いがない。

しかしながら、裁判所としては法的には違いがあるということを決めました。つまり、民間の事業者で土地の収用権を持っているものは、逆収用はできないと言ったわけです。これが裁判所の決定です。市などの公共の事業者のみが逆収用を行使することができると言ったわけです。

しかも、さらに続けて裁判所は言っています。つまり、これを市のほうがやっていたとすれば、結果は違っていたと。アリゾナ州で市が行っている 230kV の送電線を持っている公益事業者、SAP というのがあります。その場合には逆収用だということで、執行した日から取得と考えられた。でも、これは生活協同組合で民間事業者だから、逆収用ということを行なったわけではない。

なぜそのように違うと裁判所は言ったのでしょうか。なぜ裁判所は民間事業者と公共事業者は違うと、どちらかは逆収用をしてもいいけど、どちらかは駄目だと言ったのでしょうか。これは、ある考え方の延長なのですが、アリゾナ州では明確なことがあります。つまり都市の法人だとか、あるいは都市としての権利を持っているという場合には、即座に所有できるという権利を持っております。しかしながら、上場会社や民間事業は即座に所有する権利を持っていないのです。

そこから延長して考えたことは、都市の場合には、物理的な占有を即座の所有に転換することは簡単です。民間事業はそれができない。だから、民間と都市は違うと裁判所は言ったわけです。私は、これはべつにいいとは思っていません。でも、裁判所はそういうふうに言っているわけです。

ところで、アリゾナの控訴裁にそうなっている事例があります。これは同じくモハビ・カウンティの別のケースで、アメリカの西部でよくあるものです。用地権で文章化されていないもののがかなりあるわけです。例えば 1866 年に、連邦政府の土地の用地権が欲しい人は、誰でもそこに道路をつくることができるといったような、そういった州法があったということで、こういったのがいくらかでも残っている。特に西部では、そういったものがたくさん

あります。

一つ、先ほどの話と似たようなケースで、トリプルジー対モハビ郡というもので、モハビ郡のほうはこの道路を、馬車の時代からある道路があると。これはニューヨークとロスの間、66号線がつくられる前の道路の一部だったと。100年前の地図があって、その道路があったということを示している。でも、牧場は文書がないから、これは自分の土地だと言っているというケースです。

この郡のディフェンスは、私たちが取得した、収用したのだと。べつに何もその証拠を示す必要はない。ずいぶん前にメンテナンスしたあと使ってきた。これは公共の道路だと、私たちが取得した、収用したのだと言っているわけです。裁判所のほうは、これは違うと言っています。いま控訴裁のほうで争われていて、ここでもやはり送電線のケースと同じ文言を使っている。つまり、政府がやったのであれば、これは取得、**taking**と考えられると。でも、この控訴裁がどういう判決にするかは分かりません。

もう一つの取得の仕方、これも逆収用で出てきます。これは規制機関による収用です。警察権が収用権に変身する場合です。警察権と収用権の違いを皆さんはご存じですか。この収用権につきましても、公共の目的のために、公益のために不動産を取るわけです。警察権は公共を守るために不動産を限定します。でも、これで果たして土地の収用までいったときにはやり過ぎでしょうか。一般的な形でお話をしております。

ある規制でこの土地収用をしたとします。ペン中央駅でのケースです。

ニューヨークのペン駅で82階建ての高層ビルを建てようとしたわけです。マンハッタンの土地の価格を考えたら、これは採算性を十分に取れるアイデアだったでしょう。でも、ニューヨーク市はこの歴史的建造物の保存条例がありまして、そんなことはさせないと。こんな公的に有名な大きな駅に、82階建てのオフィスタワーをその上に建てるなんてことはさせないとやったわけです。

これは非常に貴重な土地を取られたことになったということで訴えたのですが、最高裁判所はこれを強制収用だということでは訴えられないと。ここに82階建ての建物が建てられないということで、そんな訴訟は起こせないということを言いました。この法律というのは、都市の期待値に基づいて成るわけです。ペン・ステーションあるいはグランドセントラル・ステーションというのは、この収入を駅として運営することで取り戻すことであって、オフィスビルを建ててそこからの収益を予想していたわけではないからです。

二つ目としては、規制によって公益が守られるといったこととは直接関係ないのですが **exaction** と言われる状況、開発権と交換に不動産を例えばこの道路用に50フィートぐらいの土地を抛出しなさいと。

例えば市町村のほうで建築許可を出すというときに、コカ・コーラの瓶詰工場をつくるのだと。それだったらたくさんトラックも来るし、交通量が増えるから、それだったら50フィート×30センチの土地を、信号機の設置や道路の整理のために出ささいと言います。そこで、もちろん交通に大きな影響があるかもしれないからいいでしょうと。でも、それで例えば5エーカーの中に、戸建ての家を建てるのに、そのぐらいの土地を出せと言われたら、これはやはり憲法違反ということで認められないと思います。ですから、建てるものの目的に沿って相応のもの、プロポーションでなくてはいけないわけです。

ここで、警察権の話としていままで言ったこととしまして、ちょっと詳しく見てみたいと思うことが、私にとって非常に関心のあるところで、皆さんにとっても大きな問題になることだと思いますが、これがアクセス権の問題です。このアクセスというのは、不動産の持っている権利の中には、いろいろな権利が bundle されているわけです。

不動産権の中にこういう薪の束があるわけです。例えば家賃をもらう権利だとか、平穩に享受する権利とか、そこでアクセス権というものも、この不動産権の一つなわけです。

伝統的には、アクセス権というのは合理的なアクセス権と言っておりました。そして、アクセスの管理というものも認められていたわけです。また、これは有効な警察権の行使に関わってきます。このアクセス権の管理では、二つの種類で最近裁判所が問題視したものがあります。これは警察権に合わないのではないかということです。そこで、私たちはそのルールを変えるわけではないと裁判所に言いながら、でもこれは変えたわけではないけれども、変わってしまったと言っているのです。

この合理的なアクセスが何かといいますと、これが判事から陪審員に対して1966年から使われている指示です。

私がアリゾナの司法長官のところで交通局の仕事をしていたときには、これはいいものだと思います。ここで土地所有者のアクセスを変えたときに、それでも道路に対する合理的なアクセスがある限りは、アクセスが変わったとしても補償をもらえないということです。非常に明確でいいですね。

ところが、こういう事例がありました。フェニックスのジェファーソン・ストリートといまして、こちらの方向に一方通行です。これはフェニックス・サンズ、ダイヤモンドスタ



ジウムというふうに体育施設が続いています。これはギャリクソンさんの土地を緑で囲みました。

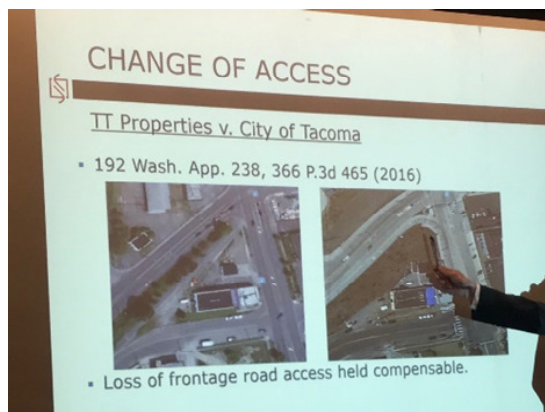
もともとジェファーソン・ストリートから2本ドライブウェイが入っていたのです。それから、セントラル・アベニューからこちらからも入ってありました。50フィート×30センチありました。それから、マディソン・ストリートというのがありまして、これも普通の公共道路です。ここからも入れました。それから、こちらにつきましてもファースト・ストリートからアクセスがあったのです。

フェニックス市が2007年にジェファーソン・ストリートに電車の線路を敷きました。

ギャリクソンさんの土地には直接は触っていません。まったく土地の収用はありませんでした。ですから、ギャリクソンさんの土地自身には直接はまったく関係しなかったのですが、ここにレーリングを付けたのです。ここで車がトラックで渡って入っていくのではないかと。ここからも出られるし、ここからも出られるから、ここからのアクセスは必要ないではないかと。たくさんアクセスがあるのだから、ここは入れないように柵をつくってしまった。ここで複数のストリートにアクセスがあったら、補償がないわけです。しかしながら、ギャリクソンは市を、これは強制収用に相当すると言って訴訟をしました。このジェファーソン・ストリートから直接入れなくなったために、これがあつたとしたら高層の建物が建てられたのに、この大きな幹線道路にアクセスが直接なくなったから、ほかの道路には直接アクセスがあつたとしても、これは高層のオフィスビルは建てられないと。もう駐車場でしか使えないではないかということになったわけです。

アリゾナの最高裁判所は、直接ジェファーソン・ストリートからアクセスがなくなったということは、直接土地の収用がなくても、これは補償の対象だと言いました。これはいくらぐらいの補償になったと思いますか。陪審員はどのぐらい出したと思いますか。700万ドルです。アリゾナ州の最高裁判所はそれで法律を変えたわけではありません。

どうしてここにも、ここにも、ここにもアクセスがちゃんとあるのに、これは合理的なアクセスがあると言えないのでしょうか。直接これら複数の道路にちゃんとアクセスがあるのです。陪審員の指示の中にちゃんと入っていましたよね。そういう複数の道路にアクセスがあつたときには、補償の対象ではないと、ちゃんと指示もあつたのです。



そこで、この土地はいまどうなっていると思いますか。高層のオフィスビルが建っているのです、もちろん同じ建築士です。この裁判のときに、高層のオフィスビルをつくることはできない、これは絶対採算性が取れないと言ったあとに、ところが裁判が終わってから6カ月後には、この人は高層ビルの設計をしたのです。これにはフェニックス市は非常に気に入らなかったわけですが、こうなってしまった訳です。

こういう問題はアリゾナだけではないです。これはワシントンのケースです。ワシントンとアリゾナというのは、同じ文言をその地方で持っているのです。この「強制収用」と「正当な補償」ということで、これはワシントン州の文言をそのままアリゾナ州は使ったのです。

基本的には、これは収用がある前であります。三角道路に、あまりいいアクセスに見えませぬ。ここは角度がきついですし、向こう側も道路が余ってしまっています。これがその工事のあとで、そこの道路を一部収用したわけですが、裁判所は、これは補償の対象だと言いました。私たちの持っている合理的なアクセスが、この複数の道路にあったわけですが、ここからも、ここからも出られるわけですが、そして、この下のほうからも道路に行けるのですが、直接上の道に出ることができなかつたので、これは損害があったと認められるから、補償の対象だと言いました。これはちょっと違います。先ほどの二つの事例というのは、恒久的にアクセスがなくなつたのですが、これはテキサス州で一時的にアクセスを全部なくしてしまつた。これはレストランでした。テキサスからの人はいますか。このケースをご存じですか。施工業者がこのビジネスに関して不注意もいいところ、ここの下水道管を破裂させて、そこで何週間も閉鎖をしなければいけなかつた。ガス管も破裂させてしまつたということで、一度に1カ月単位で閉鎖しなければいけなかつた訳です。これは補償の対象だと言いました。

この事業の中断で、皆さんよくご存じでいらっしゃると思いますね。これも公共の道路際にあることによって、仕方がない、一部だと考えているわけですが。例えば、下水道の工事をするとか、リスクを補償するとか、そういう問題はあります。それは道路に面して事業をやるときにはあるわけで、そのコストというのは、のまなければいけないのですが、この場合はあまりにも行き過ぎだということで、一時的に閉鎖しただけであつたとしても、この土地の所有者に対しては補償を認めようということにしました。

キーローを覚えていらっしゃると思いますか。それから、それに対する反応を覚えていらっしゃるよ。ここ14年から15年ぐらい、これでずっと私たちは影響を受けています。これはコーナーのところにあります。2005年のキーローが出てきたときのものです。アメリカの最高裁判所はこの土地収用権を使って、それを大砲のように使って、そして税収入を追求していると言っているわけですが。キーローというのは、公共の目的のための利用というこ

とです。公共の目的のために、土地収用権を使って収用できる基準にどのようなものがあるかというのは、一つはこの「公共のため」というものであります。

これは、でもこういったキーローのケースのあと、それは公共のためではないと、公共のための利用だとは言わないのですが、この公共の目的というのは法律で認めているもので、どこの州でもそういったものはあります。それが本当に公共の利用かという質問は、裁判所が決めるものです。陪審員ではない、また法律、議員が決めるわけではない。行政官が決めるわけではなくて、裁判所が決めるものです。判事が決めるものです。

その判事のほうで、いまからやろうとしている用途が、公共のための利用かということを決めるわけで、これは裁判所が決めます。ほとんどの場合は簡単に決められます。

例えば、道路や高速道路、電車、交通機関などは簡単なわけですが、このキーローの場合は新しい開発をしたわけです。そのところが難しいわけです。本当に公共のための利用なのかということになるわけです。

通常はあまり問題ではないのですが、問題となるのは、あとで実際の話をしませんが、公共の利用とそれからもう一つ別のコンセプトである「必要性」ということ、この二つを組み合わせようとしたときに問題が出てきます。必要性というのは、法律の問題ではないのです。必要性というのは議会が決めるものです。つまり、議員あるいは市議会や理事会、公共事業体ではその理事会が決めるわけです。つまり、取ろうとしている土地が公共の利用のために必要かどうかということを決めるわけです。

裁判所はこれについて、うそではない場合にはこれが必要だと判断します。従来は、裁判所がこれをどういうふうに見ているかといいますと、すべての議会の決定などを見て、すべての発表の様子を全部見るわけです。これが本当に有効であれば、その意図は何かということまでは見ない。表面上これが有効であるということ、必要性をちゃんと証明したということであれば、その背後の意図は見ないというわけです。

承認を取って、議会が必要だということを決議したら、それで十分だと。というのは、例えば証人を呼んできて、表面上は有効だけれども、ほかにいろいろな理由があつて、これは有効ではないということを証明するのは難しいわけです。

必要性ということで、このルールについて詳しくお話をする前に、必要性とは何かということをお話しします。これはエンジニアリング上の必要性、あるいは絶対的な必要性ではありません。土地収用権の必要性というのは合理的に考えて必要だと、この公共の目的を達成するために合理的な必要性ということなのです。

この必要性というのは、苦情申し立てをするときに、あるいはその収用をする時点での必要性を決めるわけです。ですから、かなり早くこの必要性があるかどうかということは決定

されるわけです。あとでプランを変えた場合、今日この土地は道路をつくるために必要だけど、でものちにプランが変わったので、この土地は必要なかったということでも、それでも収用権については無効にはならないのです。というのは、必要性というのは、この訴訟を起こしたときの必要性が有効だからです。裁判所は議会に代わって決めるわけではないです。というのは、三権分立というのを覚えていますよね。昔社会で教わりましたよね。裁判所というのは議会に取って代わってはいけないわけです。必要性の決定については、議会に委ねなければいけないわけです。

ノースダコタの最近のケースがありまして、ちょうど5月17日にモンタナ・ダコタ・ユータリティ・バーサスというものです。この土地というのは公共の目的のために合理的に利用できるものであると。しかしながら、必要性の試験が必要だと言っているわけです。これは通常よくあることですがけれども、そのあとこれが出てきました。

コロラドから来ていらっしゃる方はいます？ このケースはご存じですか。これはラファイエット市対タウンです。これはスーパーマーケットの戦いで、ラファイエット市にキングスーパーというスーパーマーケットがありまして、エリー市のほうがキングスーパーというスーパーマーケットの収入が欲しいと思って、キングスーパーと話をして、エリータウンの中に建ててほしいと思った。しかし、ここには他の建物が建っていたのです。エリータウンのほうは、建物が荒れているように見えるから壊そうと。それで買って、そしてここにスーパーマーケットを移転させ作ることにしたのです。

ラファイエット市はもちろんこの税収入を失いたくなかったから、スーパーマーケットを移転したくなかった。ラファイエット市は、キングスーパーにここの土地が嫌だったらこっち側へ移ったらどうだと。でも、このスーパーマーケットは嫌だと。ラファイエット市のほうは、ではこの9マイルコーナーを没収しますと。これはラファイエット市外だけど、どうやってできるのか、でもできるみたいです。これを収用すると。というのは、この土地がバッファゾーンとして必要だから、これをバッファゾーンにしようということで、ラファイエット市は収用することにしたのです。

裁判所の決定は、事実もひどいし法律もひどかったのですが、裁判所が言ったのは、これは本当に有効な理由だと。コロラドの法律にも許されている、それをやってもいいよと。法律では、この決議が最終的な決定だと書いている。先ほどのルールであれば、それでもう終わりということになるはずですが。これは表面上、有効だと。その決議の意図については、裁判所は見ないわけです。議会の意図のところまでは、裁判所は問わないわけです。

しかしながら、実は裁判所はそれをやってしまった。これは、裁判所は本当に危険なことをやったと私は思うのですが、裁判所が言ったのは、本件の場合にはエリータウンはラファ

イエット市が私たちの土地を収用している、それも不適切な目的のために。しかも、この決議は表面上、有効に思えるかもしれないけど、意図は真摯ではなかったと。つまり、何をしようとしているかという、このスーパーマーケットを私たちの町に移すために、そしてその税金を得るために、私たちを犠牲にしようとしている、それを裁判所は認めるべきではないと言ったわけです。しかし、裁判所はそれを認めたわけです。

これでもう先例ができてしまいました。つまり、何を証明しなければいけないかという、土地の所有者であって、そして政府の収用を遅らせたい場合には何をすればいいかという、真摯でなかったということを示し立てればいわけです。勝てないかもしれないけれども、土地の所有者の弁護士はとても賢いですからね。よくご存じでしょう。

勝てないとしても、とにかく裁判所に行き、そして判事にこの議会の決議、つまり土地収用を認可した決議を意義申し立てしたということ、しかしながらこれは意図があり、審議会の委員は彼のことが嫌いだったから、そしてこの土地を収用しようとしているのは、この議会の決議を承認したのは、たぶん農家のジョンさんが嫌いだから、これは公共の目的のためではないといったことを言うだけで勝てる可能性があるわけです。

とにかく裁判所がこのような決定をしてしまったことの問題というのは、たとえ実際にちゃんとした公共の目的があったとしても、その他に別の目的があるのではないかというヒアリングを、公聴会を行うことを許してしまうということになるわけです。

それで、土地の所有者の弁護士が判事に、そんな早くはできないので決めてはいけなと。本当の目的のための公聴会を開くべきだよと。とにかく 120 日後に公聴会をしようなどと言うわけです。でも、あと 2、3 日で公聴会がある、これはデザインビルドと一括方式だとしても関係ない。もう請負業者はブルドーザーが用意をして待っているわけです。どんどん時間が、工期が遅れていくと。土地の所有者はそういうことを分かっているわけです。既にこういったことが今起きています。こういった土地の所有者が弁護士と一緒になまして、「判事、まだ裏のことが分かっていないのじゃないか。もう少しこの意図をちゃんと検討したほうがいい」と言っているわけです。

例えば、消防署のケースがあります。市が本当に消防署をそこに建てたいのか、あるいはほかの理由があって、そこに消防署を建てたいと思っているのかもしれないというような、そういったケースも出ているわけです。そういった事例の場合には、工期の問題はなかったのですが、他のプロジェクトではそういったことが起こります。ですから、政府のほうがこの土地についてどうやってやるか、あるいは小切手を書いてしまうということになる可能性もあるわけです。ですから、私としてはこの裁判所は、土地の所有者が政府からお金を取り上げる手段を与えてしまったと思います。

それから、もう一つのケースがあります。政府はこのような議論をせざるを得なくなっているわけですが、裁判所に行って、「判事、あなたは議会がやったことを検討する力を持っていない。三権分立だから」と言います。そういうふうに判事に言うということは、あまり判事には人気がありません。判事はそんな権利がないというようなことを言われるのは嫌いなわけです。判事は自分がしたいものは何でも調査する権利を持っていると思うわけですから、これはとても危険な先例だと思います。

もう一つ、このケースで出てきたのは、タウンオブエリーとしましても、公共用途に使うわけではなかったのです。これはもうすでに公共用途にされたものの、強制収用という可能性もあります。それは、もうすでに公共用途で使われていたのに、公共用途としてもっと必要なほかの用途のために強制収用するということもあり得るわけです。果たしてそれがもっと大切な用途かどうかというのは、これも判事次第ということになります。

クライアントが **quick taking** をする権利がないとしても、プロジェクトをとにかく先に進めなければいけないということがあります。その背景知識として申し上げますと、**quick take** の、あるいはただちに引き渡しを受ける権利というのは、例えば天然ガス法。ガスの会社はすぐに引き取りを受けるというような権利を持っていないわけです。でも、早くプロジェクトを進めたいので、何をしているかという非常に賢い方法ですが、差し止め命令を申請するという方法を考え出しました。

差し止め命令をすることでパイプラインの会社は、これは電力会社にも適用されますし、この差し止め命令で、入札を受けて、私たちのほうで **eminent domain** があるから、ともかく最終的にはやります。ただ、そこでの本来このプロジェクトが目的としている公営金が立てられるまでは、満たすことができない。ということは、公共に対してこれは悪影響を与えていることになる主張することです。その悪影響というのは、これは土地所有者に対する個々の悪影響ではなくて、ともかくお金を払うのだから、これを 3 年後にお金を払って土地を所有するのと、いま土地を得ると何の違いがあるかという話になります。だから公共政策で、こういったプロジェクトをやるのが公益だということをちゃんと書いている制定法があるわけです。

それから、またここで委託金、供託金を出しましょうと。皆さんが **quick take** をするために出さなければいけない供託金と同じ金額の供託金を積みますよということを言う。それによって、ガスパイプラインが遅れたときに、東オハイオ、ペンシルベニアといったようなアメリカ東南部にありました。ただ、この手続きはよくないということで、最高裁判所の判例が出ております。

そこで、もう **quick take** ができないと法律で言うておきながら、そのバックドアとして、

この差し止め命令というのはいけないのではないかとということです。これを 2 回出しておりますが、拒否されこれを取り上げないということになりました。現在 3 回目で検討中であり、この数カ月後に、すなわち 10 月にはこれを取り上げるかどうか、裁判所としてやるかどうかということの決定ができます。

次に手続き上の問題の話です。これは皆さんにとっても役立つことです。まず、土地を鑑定し評価をします。これはそれぞれ担当のエージェンシーのルールに従って鑑定します。正当なる補償の金額を決めます。これは鑑定評価に基づいたオファーをオーナーに出すわけです。

| | | |
|-----|---|----------|
| 110 | REVIEW Rightway horizontal and vertical layout | 0 days |
| 111 | 11.0 - Preparation of Right-of-Way and Easement Legal Descriptions and Maps | 150 days |
| 112 | Prepare Plans and Descriptions (deliverable) | 30 days |
| 113 | City Review | 15 days |
| 114 | Final Legal Deeds for Acquisitions (deliverable) | 30 days |
| 115 | Appraisals | 30 days |
| 116 | Property Owner Meetings | 15 days |
| 117 | Negotiations | 20 days |
| 118 | Right-of-Way Acquisitions - (By Others) | 20 days |
| 119 | Right-of-way Clearance | 5 days |

こうして、また誠意を持って交渉することになります。そこでのガイドラインで、32 日間というのが交渉の期間としても合理的であると言っております。

また、州法で他に期間が違うときには、州法が合理的と考える期間が決められています。アリゾナ州では、オファーをして実際に強制収用に至るまでは 20 日間としております。これも過程として、例えば HWA、そのほかのエージェントが来まして、合理的ではないと言う人がいましたが、この人も引退しましたから、いまはもう反対をする人はおりません。

そこで、オーナーとも交渉しているわけです。そして、またこの訴訟のためのギャランティーそれから鑑定書を出してもらいます。それから公益用途で、どのぐらいの被害が発生するかということもします。

そこで、こういうやり方の中でよく見失っていますのは、ここで立ち止まって考えていきたいのは、このフェーズ 1 の環境影響評価というのを常にアップデートしてもらうこと。フェーズ 1 のアップデート版があるかないかというのは、すごく大きな問題です。これがなかったとしたら大変な問題になりますから、絶対に。皆さん、これはあるかないかでもかく決まってしまうから、必ず持っていてください。

そこで、例えば一つでも汚染が発生している土地があったとしましょう。ここでエージェンシーとしても、もしもちゃんとしたそういう文書を持っていなければ、エージェンシー側のほうで汚染の除去をしなければなりません。そこで、フェーズ 1 では十分ではないということになります。

私たちはフェーズ 2 まで行きますよ。ですから、もしそれが汚染されていたら、問題が始

まる前にクリーニングをしなくてはいけないのです。

これはほかの人に聞かなければいけなかったのですが、私が言われたのは、フェーズ 1 はまずディフェンスとしては重要であると。だから、もちろん知るべきこと全部を満たすことは、フェーズ 1 では不十分なわけですが、でもその弁護側に立つ場合にはそれで十分だと他の人から言われたのです。

このクライアントの中にも、もう掘削を始めまして、これは 1930 年代ですが、そこで汚染の油なんかはどうしていたかという、ただ全部捨てていたのです。ただ土に染み込ませたというようなこともあります。

それで、選考条件としてオファーがあって、それを時間どおりにタイムリーな形でやったときには、そこにもう用地業者の方が同席してくれてオファーをしました。これをやって、そこで直接手渡しもして説明もしました。それでやりましたけれども、うまくいかないの、こうして裁判になっていますということを言ってもらわなければならない証人が必要です。

そこで、このプロジェクトが必要であるか、代替地の検討もしたかどうか、ここでも必要性の分析もやること、このプロジェクトが最大の公益、それからまた土地の所有者に対する被害がありますが、これはもちろん基本的には主観的なものになるわけです。プロジェクトマネージャーも同席してほしいと思います。

だからといって、問題の解決にはならないとしても、とにかく認定させたそのコピーが無事にできるわけです。例えば、この判事に対して、これが本当の条例である、これが本当の文書の証書であるということを示していかななくてはなりません。そこで諮問があるときに例えば鑑定人が、これは最新の鑑定評価の見解であります。これがヒアリング当日での評価額でありますという文書も用意しておく。

そして、例えば 90 日間とかいうふうに遅れるわけです。例えば、このラファイエットの判例でありましたが、遅れが出たということがすごく大きな問題でした。

ニューヨークタイムズでボーイング 7375 の問題についての記事がありました。これはどうしたらいいのでしょうか。

ソフトウェアの問題があるのに発見されなかったのは、この記事によれば、このデザインチームが急がされて、しかも細分化されていたわけです。ですから、デザインチーム、設計チームのそれぞれのチームがソフトウェアを設計していましたが、ほかの人が何をやっているのか知らなかった。ですから、それぞれのチームの間にコミュニケーションがなくて、一つ一つがサイロの中に分離されていて、それぞれ担当の仕事をやっていったおかげです。ですから、何かソフトウェアの問題が、例えば上流にあったのが下流のほうのどこかに出てくるとしても、それを自動的に修正するような仕組みがなかったわけです。ですから、この

問題というのは、こういった公共の事業が進むときの問題の一つのアナロジーになっているのではないかと。政治家は一つのサイロに入っています。エンジニアがいます。設計者がいます。電力会社の人間がいます。それから、例えば鉄道の間なんかが入っていれば最悪ですね。環境の問題、用地、法務、鑑定、それぞれの担当の人が自分たちの担当部門だけしかやっていない。

エンジニアがここで、法的表記がこうですね、そこで私と鑑定人は自分の鑑定のお仕事をして、それを基にしてオファーをやって、それがうまくいかないと、弁護士の机の上に書類が行くわけです。そうすると、弁護士のほうから勝手に話をして、とにかく必要なことをやらなくてはいけないわけです。

でも、こういったサイロ化されて、分断化された場合にどうなるかといいますと、これは3.50のグリーンフィールドのパークウェイも最初から道路をつくるわけです。これは軍隊の用途のために作るバイパスで、63人の土地の所有者が関わっておりました。そこからの土地が必要でした。ところが、全然売れなくなかったわけです。この基地の横に道路があるだけでいいではないかと思ったわけです。

これは地元の人がやったのです。このエンジニアリングの会社の名前を皆さんに言ったら、これは非常に大きな多国籍企業の大変に評判の高いエンジニアリング会社がやったのですが、でも私たちそれぞれがサイロの中に入ってしまったいて、分断化されていて、その中でプロジェクトスケジュールというのはできていたわけです。

見てください。150日間というのを、この地図の法的表記の作成にやっていました。それを見直すのに15日間しか取っていないのです。エンジニアで有能な人がいればいいわけですが、15日でも済むでしょう。でも、そこで最終的なこの権利書であります、これで30日間ですよ。皆さん、それでいいと思いますか？ この工期表をエンジニアのDCCの人たちの前で出したら、「べつに問題ないじゃないの。いいじゃないの」と言うかもしれません。ですが、皆さん15日間ですよ。この書類をオーナーにオファーを出すのに15日間しかないのです。

それから、20日間交渉のための時間をあげている訳です。そこで、用地権に私のような人間が関わって、それに20日間もらっているだけなのです。というのは、このエンジニアたちは、例えばオファーから主要の手続きを始めるのに20日間があるから、そこで20日間で60人の土地所有者との手続きができると思っているわけです。

これが発表されたときに、私は用地担当者と鑑定士の人間と一緒に座っていて、「これを全部やるのには、1年から1年半はかかりませんか？」と言ったのですが、エンジニア会社のほうは「そんなに時間をかけるわけにいかないよ。もうだつて納期は決まっているのだから」

ら、そんなことをしたら時間がかかってしまう」と言われてしまいました。だから、「それではうまくいかないから、工期を守らなくちゃ」と言われたのです。ただ、いいのは、同じエンジニアたちがこのあとと同じ間違いは犯しませんでした。

そこで、この設計チームの中に入って、時々私は入らなくてもいいと思うのですが、必ず常に用地権担当者を入れること、弁護士も一緒に入れること、鑑定士も一緒に入れることを基本ルールにしています。ただ単にこの工期の問題だけではなくて、非常に大切なことで、このプロジェクトの設計には皆さん加わりたくないですよ。私だけにプロジェクトの設計をさせたくないですよ。私が橋の設計をしたら、橋が落ちこちてしまって誰か死にますよ。

プロジェクトの設計を私には任せられないわけですが、だからといって、私にこのデザインプロセスに果たせる役割がないということにはならない訳です。誰もが果たせる役割を持っています。単純なことかもしれません。

プロジェクトはアリゾナのセドナというところでやっています。セドナに行ったことはありますか。写真を見たら分かりますね。年間に 200 万人の人がこの 2 車線しかない道路を行くわけです。200 万人の人たちが、実際のラウンドアバウトというのがあって、そこで車が動いているわけですが、エンジニアがミーティングでその設計を見ていまして、そこで鑑定士の人がこのエンジニアの肩越しにのぞいていて、ここにスロープがあって、こういうところで、そこに 1 エーカーぐらいの土地があるよねと。1 平方フィートが 25 ドルぐらいするのですよ、土地の値段、荒地の値段が。それは分からなかったという話になりました。

それと、擁壁をつくるのにどのぐらいかかるか、10 万ドルぐらいかかるわけです。鑑定人がいだけで、そこで実際にやろうとしていることが、このスロープだけにしますか、それとも 100 万ドルと、擁壁をつくれれば 10 万ドルで済むわけですから、そうすると擁壁のほうがいいということになります。そういったことも考えなければいけない。こういうことがよくあるわけです。

プロジェクトをやるときに、例えばショッピングセンターをつくろうというとき、そこで歩行者の数を見込みます。そのあとで、そこでつくった歩行者の歩道というのが、例えば擁壁の下で 13 フィートしかなかったとします。そうすると、ショッピングセンターのほうは、それではよくないということになります。駐車場もその歩道をつくるために狭くなるわけです。

そこでショッピングセンターと同じ土地の高さ、地面の高さに歩道を上げることにして、300 万ドルぐらいの費用がかかりますが、それでもショッピングセンターにとってもいいし、それから地元の社会にとってもいいことをしたわけです。擁壁の下の低い所に歩道がで

きなくて済んだわけです。

いくらでも事例は挙げられますが、エンジニアは「センターラインは一度決めたらずっと永久」と言いますが、そんなことはないです。ともかくそれはその辺を通過して、そちらのほうに移すことだってできるわけです。

まだいくらでも話せますが、もうほぼ 5 時ですから、5 分間早く終わらせてもいいですね。ほかにコメントや質問がなければ、質問があればいまやりますが。

なければ、どうもありがとうございました。

2019年度 国際用地協会（IRWA）第65回国際教育セミナー

◇セッション5

「移転のグリーゾーンに関する URA 指針(Pavilion Ballroom West)」

□スピーカー（講演者）

Michele Folk

Lisa Barnes

□担当者

藤岡 一雄

(フジ総合補償鑑定株式会社 代表取締役)

福治 拓夫

(株式会社福治不動産鑑定所 取締役)

I 概要

1 はじめに

第65回国際教育セミナーは、オレゴン州ポートランド市で開催されました。

本セッションは移転に関するグレーゾーン（白か黒かはっきりしない）について、状況に応じた判断及び関係法令、合理的なアプローチとはどのようなものか。様々な事例を取り上げて、意見交換がなされました。



2 概要

(1) Michele Folk OPC 上級副社長

移転についての会議のなかで、白黒はっきりさせることは困難であり、「状況による」という答えがほとんどである。

しかし「グレーゾーンについての答えを出すときには法に沿った合理的なアプローチをとることが大事である。」として、事例として「基本家賃の計算のしかた」では、家賃の設定において方針をもつこと、「サービスとの交換」では、アパートの管理人として給料もらうかわりに家賃を安くしている場合の補償方法を例に、ガイドンス文書、指針を基にするが、状況に応じて補償とするのは各エージェンシー次第であるとの意見であった。

(2) Lisa Barnes

彼女は「統一したガイドンスはないが、方向性をつくりプロジェクトのなかで一貫性をとり、合理的な形で判断をしていくことが大事である」と述べた。その事例研究の報告として、「一つの事業とみえていたものが実は二つあるので、二つの事業の補償をもらえるか」、という事例から四つの検証材料を集め、天秤を例にどちらに重きを置くか、検証を基にどう判断したか、という報告と、移転する場合の基準・規格に対す

るコンプライアンスについて、現地と移転先で法や条例がどうなるのか、集塵装置やフォークリフトの取り扱いを例に、法令を遵守し基本的なルールをプロジェクト全体で適用していくことの重要性を述べている。

3 おわりに

Michele Folk OPC 上級副社長と **Lisa Barnes** 氏の講演には、感動いたしました。毎年女性の上級会員資格者が増えており、今回の発表者も女性だけでした。今回の統一法や土地収用等の損失補償の仕事は女性に適しているのでしょうか。近い将来日本でも、女性の活躍できる時代がやってくることでしょう。

今回のセッションでは、移転のグレーゾーンに関する URA 指針として白黒とはっきりさせることの困難さを説かれ、法に沿った合理的なアプローチが大切であると主張していました。また、統一したガイダンスはないけれど、プロジェクトの中では一貫性のある合理的な形で判断することの大切さ「それは状況による」を説かれていました。そして講義の内容は極めて簡潔で、統一法に関する専門家からの説明と多くの事例を挙げて具体的に説明して戴き、日本でも大いに参考になる点が多いように思えました。

いずれにしても土地収用等の損失補償の調査報告書には、出来る限り公的資料や参考資料等の添付が必要となってきます。賃借人が賃借料の未払いがある場合は、建物所有者からの聞き取りや証拠書類となる帳簿や銀行振り込み状況などから判断できるものと思料します。所得算出に関しては確定申告書等の写しを、世帯数に関しては所轄自治体の住民票（世帯住人の氏名や続柄等）を添付、事業者数に関しては聞き取りと法人登記簿で判断できると思われます。どうしても公的資料が無い場合は、有資格者や専門業者等の意見を参考にして、起業者（発注者）との協議により判断せざるを得ないでしょう。このように損失補償の際のグレーゾーンは、多岐にわたり見受けられるため、その都度、指針を設けて判断することが大事であることを認識できました。

今後とも、この国際用地協会（IRWA）国際教育セミナーの継続研修が開催されることを期待いたします。

II 調査議事録

司会 SR/WAの Lisa Harrison が来ております。上級会員です。この人たちは移転専門家です。長年に渡って、この人たちと一緒に仕事をしてきました。特に統一法に関する専門家であります。そして私たちは1年中を通して一緒に話をしたり、仕事をしております。

移転の人たち、IRWAを通して移転のコミュニティに参加していただきたいと思います。自分の住んでいるところ以外のことについても学んでいただきたい。またいろいろなツールを、ここから提供しております。

最初に Michele Folk が話をします。OPCの上級副社長をしております。とても貴重な移転に関するアドバイスを提供してくれます。彼女から多くのことを学ぶと思います。

その次の Lisa Barnes は、名前でちょっと混乱するかもしれませんが、私は自分の仕事の中で Lisa Barnes という人の名前を何回も言っておりますが、彼女は本当に素晴らしい人で、悪い人ではありません。

私はリー・ハマリーだと言うと悪いイメージですが、LisaはORCトレーニングのほうをやっております。すみません、名前を間違えました。彼女はトレーニング専門家で、本当に素晴らしい講師でいらっしゃいますので、NHIやIRWAで彼女のクラスを取れば絶対にがっかりすることはないと思います。

今日は、ですから非常に情報が盛りだくさんの会議となっております。非常に素晴らしい会議になると思います。

ではまず Michele さん、どうぞよろしく申し上げます。

Michele Folk おはようございます、皆さま。Lisaは非常に謙遜的なことをおっしゃっていますが、Lisaは私の恩師であります。リー・ハマリーさん、Lisa Barnesさんにもずっと以前から寛大に、私にいろいろな知識を提供してくださいました。コンサルタントですから、ある意味では競争していますが、彼女たちと話をすると、いつもいろいろなことを学んでおります。



これはURAガイダンスで、移転に関するグレーゾーンの統一法のガイダンスということで、移転に関するトークショーはいろいろ長年にわたってやってきております。ただ住宅、

非住宅と別にやってきたことがあるのですが、同僚からいろいろなアドバイスをもらっていました。

私が初めて会議に出席したときに、移転についての会議の教室でいろいろな質問が出たわけです。私もそのあと立ち上がって質問しました。誰か答えを教えてください。その答えは「それは状況による」という答えがほとんどだったのですが、そうではなくて、ちゃんと答えを出してくださいと言われた。でも、状況によるとういうことはよく分かりました。というのはグレーゾーンが多いです。白黒はっきりできないということが多いわけです。白黒を聞きたいという方は、ほかのセッションに行ってくださいと思います。

ただ、答えを出すときには合理的なアプローチをとることが大事です。もちろん法に沿っていなければいけないわけですが、グレーゾーンにつきましては合理的なアプローチをとることが大事です。

一つ、合理的な、困難といった言葉が出ています。ただこの言葉の定義がない。ところでエージェンシーの方々は何人いらっしゃいますか。エージェンシーの人たちに私たちは依存しているわけですが、テナントがほとんど家賃を払わないというのが理由の場合。テナントはサイトにいて、非常に市場的に低い家賃を払っている場合について、まず話をしたいと思います。

24.404 条ですが、この青のところを見ますと、これは基本家賃の計算のしかたを書いております。現在の住宅コスト、一定の費用、収入の 30%といった基準があります。テナントがほとんど家賃を払っていない場合には、正当な市場価格を使う。しかしながら収入が非常に低いということで困難になる場合は別と書いています。

「ほとんど」という言葉が出ております。ほとんど払っていないという定義は、ではどうなるのか。エージェンシーは政策を持っていなければならないとなっております。多くのエージェンシーで私は仕事をしておりますので、エージェンシーの方にお聞きしたいのですが、家賃が市場レートの何%であれば家賃が低いということになるのでしょうか。皆さん、どうですか。

毎月の家賃計算の方針として、何%というものを皆さん持っていらっしゃいますか。どのエージェンシーも、その何%という方針をしっかりとっていないわけです。どうですか。

聴講者 方針はありました。ただ、その数字は正しくないと言われたわけです。

Michele Folk 正しくないと言われて、ではどういう数字がいいと言われたんですか。60%ですか。もし正当な市場価格の 60%、あるいは 60%よりも低い場合ということですか。

ここに二つ極端な例があります。一つは 50%の政策、もう一つは 25%の政策を持ってい

るところです。次に経済的な家賃対市場家賃というコンセプトがあります。正当な、公平な市場家賃という言葉を使った場合、同等の住宅を比較しているのであれば、これは正当な市場家賃ということになるわけであります。この住宅は、でも状況がよくないかもしれない。ひどいアパートかもしれない。その場合には比較法を使わないといったこともあります。もっと現実的な家賃を使うということになります。

次に困難をつくった場合。例えば金銭的な困難になった場合。われわれは既に月の収入の30%以上であった場合、今の住宅コストがそれ以上であれば、その数字を使います。

「その他の状況による」と書いてあります。その他の状況とはどういったものがあり得るでしょうか。例えば現在の家賃を公平な市場価格に上げた場合、ほかにどのような状況が考えられますか。

聴講者 金銭的な支援を提供したからですか。

Michele Folk 追加的な困難な可能性ということですか。あとでお話ししますが、最初のシナリオは家賃を上げるという場合です。もし、現在の家賃、それは公平な市場価格ではなかった。でもそれを公平な市場価格に上げると、8400ドルを払うということになります。公平な市場価格に上げなかった場合、同じな場合は家賃の支援の支払いが2万9400ドルになります。エージェンシーがだいたい支払い、下の方針を採用するべきではないと思います。ですから、とにかくこのパーセンテージについて方針を持っているということが大事です。

質問が聞こえないですが、だいたい住宅で比較するところを探すということはします。これはエージェンシーが決めることですか。鑑定士のほうに家賃を見積もってもらいます。あるいは同等のアパートと比較します。エージェンシーは家賃の75%というのを使います。それはちょっと高いですが、必ずしも同等ではないですが。

市場家賃の35%、50%でも高いという意見ですが、本当に市場価格より非常に安くなければ、それは市場価格に上げないというものがこのエージェンシーのポリシーです。

聴講者 われわれのポリシーは、鑑定士のほうがほとんど家賃を払っていない人の場合には正当な市場価格の家賃に上げるということですか。

聴講者 コンサルタント、コントラクターとして、エージェンシーに対して勧告しますか。勧告というか、ほとんどほかのエージェンシーではこういうことをやっているから、このようにやってくださいということをおっしゃいますか。

Michele Folk 実際、ほかのエージェンシーはこういうことをやっているのでしょうか。通常のエージェンシーのポリシーはどのようなものですか。私の経験ではいろいろあります。

そういったエージェンシーと話をします。また再開発の時代ではみんな、ほとんど状況がひどかったので、アパートの市場価格以下の家賃を払っていました。これを上げることによって罰則を受けるようなものだったのですが、エージェンシーのガイダンス、ポリシーは提供しておりました。

土地を取得して、家賃につきましてはノーマルな、本当に数字として形だけの金額を払われました。まずサービスとの交換です。

例えばその現場でほとんど家賃が払われていなくても、アパートの管理人をしていることもあるでしょう。そうすると、その代わりとして安い家賃、あるいは家賃ゼロという場合もよくあります。また、ただでそのアパートを提供されている場合もあります。

そうすると問題は補償のパッケージの中に入ってくるわけですが、そういうサービスの代わりに受けている家賃補助のようなものをどのように見るか。これを今後、通常は例えば家賃が安くなっているユニットがどのぐらいで貸し出されているかを見ます。そこでそのオーナーにきちんとした市場価格の家賃を払う代わりに、本来、管理人としてもらう給料の一部を家賃としてもらっているわけです。

したがって、例えば給料としては1500ドルもらっているけれども、家賃は200ドルとする。そうすると、まず家賃を公正な市場価格に引き上げます。そのときには安くなっている家賃、あるいはただになつている家賃を世帯収入に追加しなくてはいけなくなります。

皆さんのうち、この計算をしているときに、収入の中に家賃の安くなっているものを入れなければいけなかったということを経験した方？ そういうことはしないという方？

聴講者 仕事を失っているわけです、このアパートを取得されることによって。これを一つはハードシップ、困難だということだと。ですから仕事なくなるということが分かっているということは、それだけでハードシップなのだから、それに対して二重の苦になるのではないか。そういうことはしてはいけないと思います。

Michele Folk あくまでの家賃の話だから、家賃は家賃として見て収入には入れません。では、どうして収入に入れないのか。そこでこの前文条項と、それから付属文書についても読むことにしましょう。

そこでこの取得により、一定の期間に世帯収入が変わってしまう場合。その収入の変更を確認しておいて行わなければいけない。でなければ、移転が発生するオファーが出た時点における収入を基にして計算する。この移転は、テナントの収入が変わる場合には変更してはならないと言っています。これは問題があると思います。プロジェクトの結果で発生するわけではないですよ。もともとはパートタイムで、そのパートタイムの職を失う

ということで、それだけで所得の計算をし直すのか。

もう一つ質問してもいいですか。もしその世帯の収入計算のために根拠文書を出してもらって、その中に失業手当が移転のあと 4 週間で切れることが分かっている場合はどうしますか。それも計算に入れますか。

そこで移転したあとの状況が変わることについて計算しますが、ということはプロジェクトが失職するというのであれば、それを考慮するべきだけれども、それとは関係ない場合には考慮しないということですね。

ということは、その結果としてどうなるのでしょうか。この状況として、移転の前の家賃を公正な市場価格にしました。そして収入に対して家賃を足して、所得。その世帯収入自身には家賃を市場価格に引き上げた分、今まで払わないで済んでいた家賃の分を所得に入れることはしませんでした。それによってご覧のように補償額は非常に大きなものになったんです。だからテナントにとっては、これは得になりました。

聴講者 このスライドは後で賞えますか。

Michele Folk はい。提供されます。そこでそのあと、このプロジェクトで失職する。それまでは、ただのユニットに管理人としていた。確かにこういう例はよく見られます。もしその場合であれば、テナントにとって、それしか収入がなかったという場合もあります。その場合この論理にいきますと、これが唯一の所得であったときに、これを失ってしまうわけです。そうすると所得として家賃額も計算しなくていいのではないかと、どちらにしろゼロになってしまうわけですから。でも仕事を失うというのはみんな、いつもある話ですよ。この移転の費用は子どもを産んだり、仕事がなくなったり、死んだり、いろいろなことは常に変わっているわけです。ですからテナントが移転したあと、どういう生活なのかということを追跡しますか。払い過ぎだったから、これを取り戻そうとか、そんなことをしますか。しませんよね。

これはガイダンス文書、指針の中の前文を基にしました。補償として払うべきものは、移転のオファーがあった時点の状況に基づくべきである。ただしエージェンシー次第で、その施策として、例えばそのプロジェクトによって失職をするとか、あるいは何かほかにハードシップ、生活の困難が発生する場合には、それを補償するのは各エージェンシー次第と私は申し上げています。

この状況は、私たちは収入の中に家賃が安くなった分を含めなかったです。これは 200 ドルの家賃を払っているけれども、普通だったら 1000 ドル払わなければいけない。けれども、この雇用契約の中では 100 ドルを収入と考えるということだったので、それを使おう

かと思ったんですが、このハードシップ、困難部分の計算の中にはその分は計算しない。収入の一部だったとは計算しないということにしました。

いろいろな先生に 17 年間、この質問をしてきたのですが、いろいろと違った答えが出てきます。皆さんの意見も興味深いものです。

次に、収入の計算をものすごく速くできますけれども、必ずしもクリーンな計算にはならないわけであります。1 年間の所得をどうやって計算するか。例えば現金収入をどうやって文書化するかという問題があります。雇用主を全部教えてくれれば、そこからどれだけ現金で払っているかという手紙をもらう。あるいは収入を自分で認定するということはどういうことですか。

例えば宣誓供述書を書いてもらうということ。でも、そうすると偽証罪に問われるという可能性もあります。例えば HUD というプロジェクトがあって、またあるプログラムがあって、もし低所得といった場合にはこのプログラムの資格を得ることになるわけでありませぬ。でも全部、現金収入だということであれば、これを文書化できない。でも公証人がサインするような収入証明書を作らなければいけないのか。例えば「トムは 1 週間に約 100 ドル収入を得ている」という文書を書いてもらって、トムはサインする。

でもそれだと、私は信用できないわけです。そんなもので低所得者向けのプログラムの資格になるということではいけないと思います。ただガイダンスでは自分の文書でいいということになっていますが、そうではなくて通常の毎月の費用、予算、家計簿を出してもらって、これはどれぐらい払っているのか、食費はどれぐらいとか、そういうのを全部書いてもらって、一番下のところで毎月 1600 ドルの経費があると。しかしながら自分の収入証明書には、収入は 1000 ドルと書いてある。おかしいではないかということになるわけです。

ではその場合、どうするか。ほかの収入源を、記憶を質して書いてもらうのか。あるいは自分が言った収入は違うと判断するのか。皆さんはどのように、こういった状況では計算していますか。

聴講者 そういう状況の場合には、その収入でどうやって生活しているのかともっと質問するわけです。

Michele Folk 私もそういうことをやったことがあります。それとクレジットカードもチェックしたことがあります。クレジットカードの収入をどうやって文書化できるか。でもカードもいっぱいあって、隠すということも考えられます。銀行の通帳を見せてもらうとか、そういったことも考えられますが、とにかく現金収入の場合にそれをどう文書化するかが問題です。

現金だけで収入を得ている人は、まずだいたい所得税なんか払っていないから、申告書は信用できない。銀行口座を持っていない人もいるわけです。それから季節労働者の場合。例えばこちらにもありますが、小切手のスリップというものがあるのですが、それを計算するという事も考えられます。しかしながら季節労働者の場合には、例えば小売りの場合、10、11、12月はオーバータイムがすごく多くなる。7月は収入が少ないから、7月の給与明細だけを見ていては駄目なわけです。

それからもう一つ、仕事を始めた日と辞めた日をきちんと見なければいけない。給与明細書を提出するかもしれないけれども、実は1年間のうち3カ月しか働いていないということもあり得ますので、そういったことについても、ちゃんと質問する必要があります。

次に遺産、投資および貯蓄。テナントが仕事もない、収入もない。ではどうやって家賃を払っているのか。電力料金をどうやって払っているのかということになります。「私は遺産をもらった。それで暮らしている。毎月それで暮らしている」という答えが出てきたときに、どうしますか。皆さん、そういう状況だとどのように扱いますか。

ある人が401kという、年金みたいなものですが、年金を切り崩しながら生活しているということで、それを文書化してもらった。こういったプライベートな年金あるいは配当、利子収入がある人もありますが、そういったものを全部きちんと文書化してもらう必要があるわけです。しかしながらそういった投資ではなくて、一括で遺産をもらって、それで暮らしているような場合。そして収入はゼロ。しかも貯蓄もないという状況に直面したことはありますか。

遺産や投資があって、それを少しずつ引き出したものは考えない。それで配当、利子だけを計算に入れる。そうでないと、これは困難ということになってしまいます。家賃支援を受け取っていないければ、さらに困難ということになります。

時間がなくなりましたので、早くお話しします。児童支援と、毎月一定の金額を慰謝料で受け取る。あるいは児童支援として受け取るはずだけれども、実は本当にもらっていない。少ししかもらっていない。あるいは裁判所が言った金額ではなく、ランダムな場合。裁判所が言った収入を基に計算するのか。それとも実際に受け取った額を基として計算するのかということ。また実際に、どれだけ受け取ったかということもきちんと文書化できるか。あるいは本当はこれだけもらうべきだということに基づくのか。この金額を裁判所にまで行って取り戻す方法があるので、われわれが払うべきではないというエージェンシーがあります。ですからわれわれは補償の際には、実際に受け取っている額を基にすると言っております。

次に事業収入。これも同じような考え方ですが、テナントが自営業で、自分の収入は事業収入だけだと。これはスケジュール C というところの純利益を見る。しかしながらこれを見ると 6000 ドルになっている。

このテナントにおいて、ほかの収入源はまったくない。でも毎月 1200 ドルの家賃を払っている。ではこれは家計簿を見るのか、どうするのか。これを収入と本当にみなすのか。でもそれだとおかしいのに、それを収入とみなすのか。

団体に対する寄付ということは入れません。スケジュール C で見るのは減価償却があるのか。減価償却ではない。ですから機器などを償却しているのであれば、これは経費として収入に入れることができます。これが実際の収入ということになります。

これはトピックとは外れますが、事業に関してです。減価償却を追加します。フロリダでやっております。そうした手順がきちんとあります。これは非現金控除ということで、それを収入から引いていると考えます。そしてこれを足すことによって、毎年の収入とします。

Lisa Barnes それではビジネスがあつて、そこで固定経費として居住とは関係ない経費として考えている場合で、一つの事業であるとする。そこで、でも本当は二つ事業がある。だから二つ固定費用としてのお金の支払いという補償がもらえるはずだと言われた場合です。

ここで例えば住宅の場合、1世帯なのか2世帯なのかという問題があります。二つマッチングしているものがあるのではないかと。それを30分で説明することはできないですが、ともかく私のプレゼンとしてはこの一つのトピックに限定して、一つの土地に複数のビジネスがあるのかというところで、その土地に、このセッションのタイトルとして、グレーな部分についてのガイダンスを提供するという意味ですが、実はガイダンスというものはないです。共通の、統一されたガイダンスはあり得ません。

もちろんやり方、あるいはこういうやり方という方向性はつくれて、そこでそれぞれエージェント内で一貫性をとることは可能でしょう。またプロジェクトの中では、その対象の人々に一貫した扱いをするということは可能だと思います。

でも例えば統一法にしても、このエージェントごとに使い方が違ってきます。プロジェクトでも違ってきます。本当に統一した形で使われることはないわけです。ですからプロジェクトの中でも、人々で評価をするときにはやはりどうしても使い方が変わってきます。こういった問題について、ある程度のガイダンスはあるわけです。それを基にして皆さんは良識を使って、合理的な形で判断をしていく。でもときどき、その合理的なというのが

難しいです。

そこで、こういった状況で合理的な、普通の人だったらどうするかという問題です。そこで数週間前にあった経験で、非常におもしろかったのですが、いろいろな意見があります。同じことでも、いろいろな解釈があるわけです。その土地の上に一つの事業と見えるのに、実は二つ以上が、そこで別々に定額の補償がもらえるはずだと言うとします。そうしたら、エージェンシーとしてはどうしましょう。例えば 3000 ドルとします。そうすると資格があったら 3000 ドルずつ払わなければいけないという可能性もあるわけです。こういった状況を経験したことがある方は何人ぐらいいらっしゃいますか。大勢ですね。

不動産の事務所などはそこで、その中に複数の人間が働いていて、例えば弁護士事務所もそうです。それから税理士、税務申告の手続きをする場所。そこでいろいろな可能性があるわけです。だから従業員として働いているわけではない。エージェンシーが単一の事業しかそこでやっていないというのであれば、それはもう一つの支払いしか受けられないわけですが、それは一応、方向性は規則の中に入っています。こういう決定をどのようにするかというものはあります。

ただこれは 24.305 条であり、非住宅に関する支払というところに書いてあります。ここでは文言が非常に具体的で、そこでエージェンシーはいろいろな事実を集めなければいけない。四つあるのですが、それについて説明します。

事例研究も申し上げます。その四つを集めて、その中で重みをつけなくてははいけません。きのうおもしろい言葉がありました。私たちはともかく、弁護士のような仕事をするべき。弁護士になるべきでしたよね。そのような仕事をしているわけですから。

ともかくエビデンスが大切で、最終的な決定はエビデンスに基づきますが、やさしいことではありません。この例、すなわち移転されなければいけなかったビジネス、ユニバーシティ・バーベキュー、大学のバーベキュー屋さんです。これは非住宅用の定額の支払いです。ご存じの方は分かるでしょうが、これは事例研究で、オンラインコースで出てきたケーススタディを少し変えています。

ここにオーナー・オペレーターで、バーベキュー・レストランがあったわけです。この移転のエージェントから情報を集めるための聞き取りを受けました。このレストランを運営していくのに器材もいっぱいあるし、自分の器材で動かすものはないと。だから定額の補償を受けるほうが、私はいいと思うと。だけど 4 万ドルぐらいもらわなくてははいけません。奥さんのキャンディさんがケータリングビジネスを何年前から始めている。最初はパーティーをやったり、フットボールのゲームなど、ともかく非常にうまくいっているビジネス

で、ケータリングビジネス、仕出し業から非常に良い収入を得ている。そこでケータリングビジネスとバーベキュービジネスを別の品物として経営しているから、この二つの支払いをもらってしかるべきだと言います。そうするとエージェンシーはこの確認をまずしなくてははいけない。

そこで何を検討すべきでしょうか。直接、これはそこから持ってきたものですが、二つ以上の事業があるかどうかを決定するときには、これは移転させられる法律的な実態であります。これは一つの事業であるのか、あるいは二つの、別個の事業であるかを決定しますが、それに関連する事実を検討しなければならないと言っています。ここで「shall」（しなければならない）という言葉です。やらなければいけないということです。このうちの一つ、二つの要因を見ることにしましょう。

それではまずファクター1として、これは同一の器材、あるいはその場所が複数のビジネスで共有されているかどうか。それがどのぐらいまで、現場で分離されているかです。このファクターについて大切なのは、事業が物理的に分離されているか。同じ場所内で分離されているか。それとも同じ設備と一緒に使っているのか。レストランとケータリングということになると、建物の中で別々に場所を分けて運営しているところがあるか。例えばケータリングがレストランとはまた別の場所でやっているかどうかです。これをまずエージェントは見ます。

それでエージェントが決めたのは、奥さんのキャンディは机と電話をご主人の事務所の中に持っていました。ですから帳簿などは事務所の中にありました。そして自分で購入もしていますし、配達も自分の車を使っています。しかしながら厨房設備はレストランと同じものを使っています。ですから食材の準備をするための設備は、同じものを使っているわけです。ちょっと一緒にやっているように見えませんか。スペースとしての分離はないわけです。建物の中での分離はないです。バーベキューのレストランとして運営している部分と、ケータリングとして運営している部分との分離はありません。皆さんそれを必ず念頭に置いておいてください。

この四つの検討しなければいけない側面を見ていきます。それらを検討しながら、一つの事業なのか、二つの別々の事業であるのかを決めていきます。

二つ目の要因です。どのぐらいの範囲で、どのぐらいの程度まで質的に同じような事業機能が実際に行われていて、その事業内容と財務内容が一緒になっているかです。したがって、これに基づいて調査を行うわけです。そして移転しなければいけない人々に、この情報について聞き取りを行います。そこで製品、サービスについて、二つの事業体の間で

違いはあるでしょうか。また顧客層も違うでしょうか。そして異なった機能を提供しているのでしょうか。異なった製品、サービスを出しているのでしょうか。

客側から見て、この二つを別個として見ているのでしょうか。これは製品、サービスを提供する法律実態としても別個になっているのでしょうか。支払いはどのように受けているのでしょうか。これがおもしろいところであり、ケーススタディをやるときに別であるかどうか。例えば美容院です。そこで私が髪の毛を切ってもらって小切手を書くときに、美容師さんに直接書いたりするわけです。そうしているか、店に書いているかということでも変わってきます。

それから、一度もらった収入はどこに行くでしょう。口座が一つしかなくて、そこで両方のビジネスの収入を全部一つのアカウントに入れているのでしょうか。それとも別個の口座をつくっていて、それに入っているのでしょうか。

バーベキュー・レストランのほうから見ていきましょう。キャンディはケータリング・サービス、仕出し業を週末だけやっていたわけです。ところがだいたい口コミで広がっていき、今はこの仕出し業が非常に盛んになったわけです。納税番号は別個に持っていて、税申告も別々にやっています。したがってキャンディのケータリングには一つの納税申告、バーベキュー・レストランはまた別。それから口座も別になっています。レストラン側の収入はユニバーシティ・バーベキューという名義の口座に行っていますし、ケータリングについてはキャンディーズ・ケータリングという名前の口座に入っています。ですからこの二つの間で今後、移動はないわけです。これも覚えておいてください。

この右側の上に天秤がありますよね。このスケールはどういうことを意味するのでしょうか。知りませんか。これはイメージですが、こういったプロセスをやっていくにあたって、つまり一つのビジネスなのか、二つ以上のビジネスなのかということを決める際に、こういったファクターをそれぞれやっけていながら考えていくということ。そして右に振れたり、左に振れたりということです。最初は1本の方向、一つだと思っている。しかしいろいろとやっけていくと、今度はやはり違うということで、ほかの方向に振れることを示しているわけです。

皆さんにお聞きしたいのですが、同じ場所、そして同じ器材を使っていると聞いたとき、そのときはどちらだと思いましたか。一つのビジネスだと思いましたか。それとも二つの別々なビジネスだと思いましたか。

一つのビジネスだと思いましたよね。皆さん、そうですよね。全部同じところで一緒にやっていたということで、別々な機能を持っていた、別々のことをやっていたというのは

なかなか言えなかったですね。キャンディのデスクは夫の事務所の中にあったわけですし、電話はそこにあって、自分のオフィスの仕事は全部夫のオフィスでやっていて、ケータリングの食事を作るのはレストランの中でやっていた。ですから、そのときは一つのビジネスというほうの秤が重かった。

でもまだまだ、あと三つのファクターがあります。次にファクター3について、お話しします。この事業体が外から見て一つのビジネスに見えるような提示のしかたがあるか。つまり外から見た人、一般の人にはどのように見えるようになっているかということです。レストランに行ったとき、このビジネスのところに行ったとき、一般の人は一つのビジネスと思うのでしょうか、それとも二つのビジネスと思うのでしょうかということです。

エージェンシーはやはりこういったことについても評価しなければなりません。ではこの判断をするのに何を見て判断するのか。一つは、一つの看板なのか。レストランに入っていくたときに、どういう看板になっているのかということです。移転のエージェントとして、この看板を一般の人が見たときに、どう思うと思いますか。一つのビジネスだと思うか。それとも二つのビジネスだと思うか。

人の考え方というか、人の見方というのはとても大事なわけです。そういったことを書いた本もありますが、質問があるのですか。

聴講者 でも今はオンラインの商取引が行われているので、ケータリングということをやるときにはみんな結構、オンラインで注文することが多いわけです。ですからレストランで看板がなかったとしても、ケータリングのウェブサイトがある可能性があります。

Lisa Barnes それはいい指摘だと思います。その点についてはあとでもお話ししますが、最近ではオンラインの取引が非常に多いということで、ケータリングをお願いしたい場合には、例えばキャンディーズ・ケータリングという名前をオンラインで探すことが多いということです。ですから、彼女のビジネスはそういった形で行われている。物理的な場所がない可能性はある。物理的な場所があるかどうかは関係ないということ。オンラインのウェブサイトのほうはユニバーシティ・パーベキューとはまったく関係ない。

聴講者 でもウェブサイトを共有しているかどうかということも、一つ考慮に入れるべきです。

Lisa Barnes ウェブサイトについての情報も手に入れるべきでしょう。一つのビジネスか、二つのビジネスかと判断をするにあたっては、こういった詳細が本当に重要になってくるわけです。

また入口が別々のものがあるかどうか。つまり一般の人がどう見るかということに、こ

これは関係あるわけです。レストランに入っていくときに、まずちゃんと建物があるかどうかもあります。入る方法が一つだけなのか、それとも一つの入口はバーベキュー・レストラン用の入口で、また別の入口がケータリング用にあるのかどうか。

またいったんレストランに入ると、そこから別々になっているのか。入口は一つしかないかもしれないけれども。きのう先端の高度なビジネス移転コースを取られましたよね、これは宝石店の話でしたが、きのう、そのクラスへ行かれましたよね。皆さん、宝石店は好きだけれども、あの解決策は好きではないですよ。いずれにしても入口は一つだとしても、入って行って、覚えているかどうか分かりませんが、右側には宝石店があって、間仕切りがあって、左側に別のドアがあって、こっちが修理屋さんだった。それだとビジネスは二つ。ケーススタディのほうの状況はそうではなくて、修理屋さんが宝石店の後ろのところにあったというものでした。とにかく物理的に分かれているかどうかということが大事なわけです。

今度はメガネ屋さんの話です。右側に目を検査する人がいて、そういった場所があって、左側に例えば一つ 500 ドルぐらいのメガネがずっと陳列されている。そこでメガネのフレームを選んでという感じでした。そうするとこれは二つのビジネスと考えられるのか。つまりメガネを売るビジネスと検眼のビジネスは別と考えられますか。

別な話をしてしまっていて時間がなくなってきました。もう一度、キャンディの話に戻ります。ユニバーシティ・バーベキューとだけしか、外に看板には書いていない。テイクアウト、ピックアップの入口は外にあります。レストラン用の入口があります。それからケータリング・サービスのピックアップ用の入口があって、そこにキャンディーズ・ケータリング、ピックアップという看板が書いてあります。ということは二つ、別々の入口があるということになります。

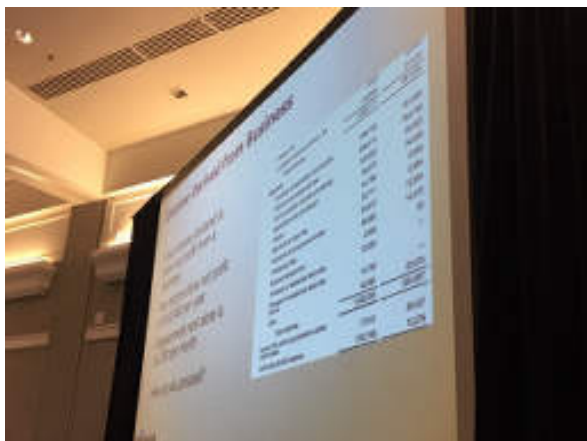
それからメニューは二つあります。一つはレストラン用のメニュー。そのメニューの後ろのところにケータリングだけのメニューが書いてあります。レストランのメニューの裏に、ケータリングをやりますと書いてあります。

それから中にキャンディーズ・ケータリングもやっていますということで、電話番号がそこに書いてあります。それからウェブサイトのレストラン用とケータリング用に、一つのウェブサイトでレストランとケータリング両方の広告をしております。

では、次に四つ目のファクター。同じ人あるいは密接に関連した人がビジネスの運営、経営をやっているのか。ビジネスに関することはすべて経営しているのか。つまり誰がそれをしているか。関連者なのか。どのように関連しているのか。組織構造はどうなってい

るのか。運営は誰が行うのか。あるいは経理は誰が行うのかといったこと。これもファクターです。

この場合はクライドとキャンディは結婚していて、一緒に共同所有しております。クライドはレストランの運営をやって、経理を全部やっていて、キャンディはケータリングのビジネスのほうをやっております。銀行口座の小切手などはみんな2人がサインします。これら全部を考えると、これは定額において一つのビジネスなのか。あるいは二つのビジネスなのか。



ファクターすべてをおさらいします。ファクター1に照らし合わせた場合、一つのビジネスだと思いました。ビジネスの機能および財務、例えば納税番号が違う、申告も別々に行っているということで、ファクター2に照らし合わせると、どう思いますか。二つのビジネスですか。二つのビジネスですね。皆さん、なかなかいいですね。

ファクター3、一般の目から見てどうか。

一つのビジネスか、二つのビジネスか、どう思いますか、皆さん。外からは入口が一つしかないですが、入るとレストランとケータリング用に別々の入口がある。一つの入口から入っていくと、「ケータリングもやっていますよ」ということで、そこにメニューが置いてある。いったん最初の入口を入らないと、バーベキューしか書いていないということで、ケータリングがあることは分からない。ただウェブサイトがあり、共同のウェブサイトになっています。

中に入るとサインがあって、席に着くまで待つところに「ケータリングもします」とサインがあって、キャンディーズ・ケータリングと書いて、そしてレストランとは別の電話番号が書いてある。でも「We do Catering」(私たちはケータリングをやってます)と「We」という言葉を使っているということは、一緒にやっているという感じがするわけですね。

聴講者 これは二つのビジネスではなく、一つのビジネスだと思います。バーベキューと全然違うようなビジネスで、そうは思いません。でもキャンディのケータリングは結局、バーベキューをケータリングしているわけです。ですから似たようなものです。

Lisa Barnes ここは難しいところですね。そして次に第4のファクター。同じ人が所有

し、コントロールしているか。このファクターに照らし合わせると、これはどう考えても一つのビジネスです。

そうすると、自分がエージェンシーあるいはコンサルタントだと。ここでエージェンシーに対して補償コンサルタントしてレコメンデーションするとしたら、どのように言いますか。一つの支払いなのか、二つなのか。税金の申告は別々です。税金申告によると、それぞれ収入は4万ドルずつです。

もしこれが二つのビジネスだとすれば、クライドのほうが定額を受け取る。そうするとキャンディが私の器材を動かしたいと言った場合、でも何の器材ですか。だって一緒に使っているわけではないですか。

そうすると **Re-establishment** の資格を得ることができる。もう一度、事業をエスタブリッシュすることの資格を得る。私はそんなことはないと思います。こういった基準は定額の資格を得るかどうかということに関するガイダンスなわけであります。これは私の意見ですが、これはなぜやっているかという、われわれは定額がほしい。だけど彼らは二つほしいと言っているから、今こういったことをやらなければいけないわけです。

別々のビジネスなので、では「器材を動かして、私は別のビジネスをつくりたい」と言った場合。でも今、既に同じ器材を共有しているわけです。そしてその器材を動かすための補償を得ようとしているわけです。もうとにかく定額を、この人たちはほしいと言っているわけです。自分が選んでいるわけです。

聴講者 この器材は借りているのですか。

Lisa Barnes 違います。クライドは定額がほしいということで、これが始まったのです。キャンディが「じゃあ、私も」と言ったわけです。でも定額を受け取ると、ほかのところでもう一度、事業を始めるための補償金というのはいらないわけです。

時間がなくなってしまいました。

そこで私がとにかく皆さんが眠れないように、そして私も眠らないようするために、皆さんに非常に具体的なグレー部分の話をしたと思います。ここで非住宅用の移転について、一般的な話をしたいのですが、特に気をつけていただきたいのはスライドを見るときに、そこに書いてある言葉に気をつけてください。これからいろいろな事例をお見せしますが、皆さん自身で意見を持ってほしいです。

私がお聞きしているものの移転費用が果たして適正であるかどうかを考えてほしいです。皆さんが出した回答をスライドが進むにつれて情報が増えてきます。そうすると答えは変わるかどうかを聞いていきたいと思います。

これは住宅以外の移転です。この移転の支払いというのは三つの非常に重要な言葉があります。規則の面からいって重要な言葉。actual、実際。それから reasonable、合理的な、そして necessary は必要なという意味です。実経費の定義は簡単です。実際に支出したものです。ところが合理的な費用をどう決定するのでしょうか。エージェンシーか、それとも移転しなければならない人間が決めるのでしょうか。これは必要性についての話です。ですからビジネスを移転するときに必要なかどうかは、誰が決めるのでしょうか。

事業に関する情報を基にして必要であるかどうかを、われわれが判断の助けをしなくてはいけないわけですが、そのためにはちょっと作業がかかります。移転ということを考えると、基本的には通常、引っ越ししなければいけないときは、例えば梱包があります。特に気をつけていただきたいのが、実際に移転する場所です。ただ単に梱包するだけでなく、新しい場所、移転先に行ったときにどうなるかも考えていただきたい。

そこでぜひ気をつけていただきたいのがこの基準の中にある、いわゆる基準・規格に対するコンプライアンスです。すなわち費用の補償の資格があるもの。これはコンプライアンスで、実際に規則の中に、これに関する部分を取ってきました。

ここに書いてある言葉を見てください。具体的に、これは動産に対する変更です。これは必要と義務づけられている連邦政府法、地元自治体の条例によって必要とされているもの。すなわち、この使用目的あるいは現場に適用させるために必要とされるものであります。これは規則の中で、コードに移転に関する基準・規格のコンプライアンスに関する文書です。これは必ず、もう一度考えてください。移転先でどうなるかです。

そこで、まずペイントブースがあるとします。この言葉は気にしないでいいです。これ



はただ単にペイントのスプレー用ブースの、移転しなければいけなかった場所での説明であります。これは動産として鑑定人は評価します。移転費用の一部として請求することができます。ここで大切なのは行動コンプライアンス、いわゆるコンプライアンスのところ。これはペンキ用のブースで、ここにペンキが入っています。住宅にペンキを塗るとにおいがします。これ

はあまりいいにおいでないのは分かっていますよね。というのは何週間も、このにおいが

消えるまでにかかるわけです。そこで移転先に行った場合には、その場所の基準でペイントブースが入る部屋の面積に応じて新しい規格で排気設備をつけなければいけない。それによってブースの中の空気を少なくとも1時間、交換回数を3回にしなければいけないという規程があるとします。

するとこのペンキ用のブースがあり、これは動産です。ただしこれは基準・規格の問題があり、この動産を接続するときには空気交換回数を3回にするという規程を守らなくてははいけません。

ここでの問題です。これは移転費用の補償として該当しますか。親指を挙げたら「はい」。親指を下げたら「該当しない」になります。どちらか。「ノー」と言った人はいますか。私はただ単に移転の費用として述べています。ですから何枚か前のスライドで、動産に対する変更が必要な場合、すなわちその用地あるいは建物に変更が必要な場合、これが引っ越し費用として認められるかどうかということです。

不動産について、ビジネスを行うために必要な変更であります。これはペンキ用のブースであり、動産です。ですから、これは簡単な問題ですよ。

鑑定人はこれを動産としてみたわけです。そうです。これは動産です。これは簡単な問題です。皆さんと同じです。親指を立ててください。これは引っ越し費用として認められます。最初は、やさしいものから始めることですよ。

では次の問題です。これはまだ言葉が入っておりません。次の状況というのはテクノロジーです。この場合はもう複数の設備が入っています。これを移転先でまた設置し直さなければいけません。個々の設備であるならば、ほこりの集塵システムは必要なかったのですが、これが複数で設置されるために集塵装置が必要となってしまいます。ですから、ただ単に具体的に個々の設備を設置し直すだけではなく、複数の動産全体としての設置し直しになりました。ここでもこの基準の中で、集塵装置が要求されています。ということは、皆さんは答えを変えるでしょうか。というのは、複数の動産、事業に関わる動産が個々のものではない。皆さんに気をつけてほしいのはここです。これは全体として集塵装置が必要なときには、該当するというときには親指を立ててください。分からないときには手を横に、そしてこれは引っ越し費用として認めないというときは親指を下にしてください。親指を上げるか、横にするか、下にするか。



機械が 15 台あったとします。13 台がそのうち設置しなければいけない。ところが 14 台目、15 台目の最後の 2 台を設置するためには、集塵装置がなければいけない。繰り返します。15 台の設備があって、そのうち 13 台の設置については集塵装置がないけれども、14 台目から集塵装置が必要になるということ。その二

つの装置に関して、ですから 15 台全部についての引っ越し費用を請求できるでしょうか。これを全体として見るわけです。

これは非常に重要な質問です。情報をこの時点では差し上げませんが。

聴講者 今この集塵装置を持っているのでしょうか。これは移転先でしか要求されていないものなのでしょうか。

Lisa Barnes またニュアンスが変わりました。移転元の場所に集塵装置があったとしたら、この集塵装置も鑑定の対象になったのでしょうか。ですから移転元の場所に、問題となる集塵装置が入っていた。そこで鑑定人がいたら、これも鑑定していたわけです。これを動産として見た場合には移転先に行きます。もちろんこれは今の質問の一部にはなっていないです。ただ言っているだけですが、それも大変重要なポイントです。けれどもこの時点では、これ以上の情報を差し上げません。だから皆さんには、先ほど言ったものについて考えてほしい。私から申し上げたいのは、15 台の設備がありました。そのシナリオです。

それではこの質問。次のシナリオは、このビジネスは非常に巨大な毒性物質を使っています。このビジネスでは毒物を扱っています。この材料がここにあり、このビジネスの中で使われておりますので、移転先では安全シャワーを設置しなければなりません。この材料を扱っているところは、安全シャワーをすべて設置しなければいけない。しかしながら今のところでは安全シャワーは必要ないです。でもここに毒物がありますので、移転先では必要になるというものです。この安全シャワーは補償対象なのか。つまり移転費として認められるのかということです。

三つの選択肢があります。「はい」の場合は親指を立てる。「分からない」が真ん中。「認められない」は親指を下にしてください。楽しいですね、このゲームは。もちろん答えは何もここではお教えしません。

次にフォークリフトの例です。この施設では 9 台のフォークリフトを使っております。これは電動性です。移転先に行くところの基準により、金属のダストを発生するので電動のフォークリフトは使ってはいけないという規格があります。というのはスパーク、金属の粉塵によって爆発する可能性があるということで、これは禁止となっております。

ここでの質問は、こういったフォークリフトをガスに転換する資格があるか。あるいは 9 台のガスのフォークリフトに置き換える資格があるか。ですから移転するところで、これらを 9 台の新しいガスフォークリフトに置き換える資格があるか。「イエス」の場合には親指を立てて、「分からない」が真ん中、そして私は「ノー」だという方は親指を下にしてください。まず規制当局のほうはこの事業のこと、電動モーターを扱っていることを分かっていたのでしょうかというのが質問だったのです。実はあとでお話ししますが、それは関わってきます。

とにかく、いくつかの例をお話ししました。これについて、皆さんにガイダンスを提供します。私がガイダンスを提供するのではなく、FHWA の「よくある質問」に行きます。高速道路局です。そこの「よくある質問」のところ、そこからのガイダンスを提供いたします。「よくある質問」の 60 番目の質問。高速道路局の OSHA という規格、その他の規格を満たすために必要なコストというのは、補償の資格はあるかどうかということです。これはもともとのところでは特別免除条項によって、その規格に適用する必要がなかった場合。しかし、新しい移転先では規格に準拠しなければいけない場合。

大事な文言として、規格のために必要な変更という言葉があります。しかしながらここでさらに再設置のところの変更というのは明らかに直接、施設設置に関連あるものでなければなりません。そしてそういった変更は合理的で、必要なものでなければならなくなっております。「直接」というところが大事なわけですね。移転費として認められるためには、こういった変更はこの施設に直接関係あるものでなければいけないと言っているわけです。

さらに Re-establishment というところが関わってくるものです。修復、変更のコスト、規格を満たすためのコスト、これは 2 万 5000 ドルを上限とするとあります。連邦の観点からは Re-establishment は 2 万 5000 ドルという上限がある。州の場合は違う条件かもしれませんが、連邦は上限を 2 万 5000 ドルとしております。移転の人たちの目標は、移転される人に対して動産を再設置する場合に最大 2 万 5000 ドルまでもらうということです。しかしながら、移転費として認められる場合には合理的に考えて必要な場合ということになりますので、そちらのほうを利用するほうがいいわけでありませう。

どちらを基準とするか。こういった詳細についてすべて考慮して、皆さんはあとで親指

を立てるか、立てないかを決めてください。

まず考えなければいけないのは、規格を満たすための費用は必要なのかどうか。本当に必要なのかどうかということ。これは義務なのか。またその額は合理的なものなのかどうかということを考えてください。reasonable と necessary、合理的かつ必要というのは考え方としては新しいものではありません。

二つ目ですが、ここに挟み込んでおりますが、この動産と関連しているのか。あるいはこれは不動産なのかどうか。つまり動かすことができるか、できないかをもちろんまず考えなければいけない。動かすことができなければ不動産。でも動産は動かすことができるわけです。動産でなければいけないわけです。この規格に関連するもので、それを移転費として考えるためには動かせるものでなければいけないわけです。

そのことは簡単ですが、ここに出ているのはビジネスを規格に準拠させるために、全体で考えなければいけないわけです。動産の全体として考えなければいけないわけです。そのように考えた場合、やはり変わるのか。たくさんあって、それを全体として考えたとしても、やはり動産なのかということを考えなければいけません。1個1個としては動産だけれども、全体としても動産なのかどうかということも考えなければいけない。

それから三つ目、次に考えなければいけないのは動産を設置することに関するものなのか。それとも動かすことに関するものなのか。ビジネスは動産を据え付ける、設置するビジネスなのか、それともそれを動かすというビジネスなのかということです。

それから、最後の質問は先ほどのよくある質問に出てきたものですが、動産は実際に基準を満たしていなかったのか、それとも、基準を満たさなくていいという免除条項があったのかということです。しかも、それがどちらかということの違いが出てくるのかということを考えなければなりません。これは非常に答えを出すときに大事な区別です。

つまり基準を満たしていなかった、あるいは基準は満たさなくていいという免除条項があったのかどうかということが大事です。先ほどの塗装施設がありました。これはもうみんな意見が一致していましたね。簡単な質問でした。規格が必要だったし、それから直接の設置であった。「はい」とおっしゃいました。答えは正しかったわけです。

これでゴールドスターはもらえませんよ。グレーな質問だけでゴールドスターはもらえません。

次に集塵装置についてです。この集塵装置は覚えていらっしゃると思いますが、機械全体として扱ったわけです。機械全体として、これは据え付けで、機械に関係した動産と考えられるのか。私の最初の質問で、皆さん答えを変えていないですか。あるいは自分の答

えを変えた方。何人か、変えられましたね。先ほどのニュアンスの違いで自分の意見を変えましたか。リーさんにとっては意見が変わったということですね。それが大事ですが。

これについて私が言いたいのは、Michele に怒られると思いますが、移転に関する質問に対する公式な答えは状況によるというものです。こういったニュアンスはいろいろあるわけです。例えばエージェンシーのほうでこれはビジネスについてだと思った場合、動産だけれども、本当はエージェンシーとしては、これは違います。動産だということが言える権力を持っていると言いたいわけです。納税者にもそうしたことを言えるようにしたいわけです。すべての情報を持って、それを言えるようにしたいわけです。

皆さんはコンサルタントだから、きちんと情報を提供しなければいけないわけです。エージェンシーが、これはビジネスだ、だから Re-establishment をしないとイケないところもあるかもしれません。でもリーさんは専門家として、きちんと質問されました。彼女も本を書いています、これは最後の二つの理解についてではない。全体のビジネスではない。そういったメカニズムがあることによって、エージェンシーとしては「イエス」と言うことができるわけです。

ですから皆さんの答えは正しいわけです。どのようなことを言われようと正しいわけです。これはちょっと違いますが。皆さんのほうがエージェンシーからガイダンスをもらって、あるいは移転の人たちからガイダンスをもらって、そして自治体の話を聞いてエージェンシーが「イエス」と言えるようにすることが、皆さんの仕事なわけです。

では、次に安全シャワーについてはどうでしょうか。大事なのは設置というところです。安全シャワーというのは材料に関するものだったわけです。ですから設置するのは機械ではないです。材料がここからこっちに行く。その毒性のある材料がこっちからこっちに行く。でもそれを使うことはできない。これは不動産につながっているわけではないです。材料に直接につながっているわけです。直接関係しているわけです。

皆さん、どうですか。意見を言ってください。シャワーは不動産の一部ですが、ここで区別しているのは、なぜ規格を満たさなければいけないのか。材料のほうなのか、それとも移転先の構造の結果なのか。材料のために規格を満たさなければいけないということであれば、移転費として認めたいと思うわけです。しかしながらガイダンスを見ると、材料を設置するのか、規制のときにはそのように書いてあるわけです。非常にここを強調しております。据え付けに直接関係があると書いてある。でも材料をどうやって据え付けるのですか。材料は据え付けられませんよね。

install、設置する、据え付けするという定義によるわけです。機械的にどこかにプラグイ

ンにするとか。機械だけのことをいうのか。あるいは規格があるために、材料があるためにシャワーを移転コストと認めることができるか。Re-establishment ではなくて、シャワーを移転コストと認めるかで、公式な答えは、状況によるというものです。

ただ集中して考えていただきたいのですが、移転だと私は言っていたこともあった。これが Re-establishment と考えるのは変だと思ったのですが、ガイダンスの文言を見てみると、それからまた「よくある質問」の答えを見ると、変更は据え付けの結果で、動産の結果です。動産の据え付けの結果ということを非常に強調しているので、私は自分の答えも変わってきたのです。

ですから、エージェンシーから指針をもらうしかないわけです。とにかくビジネスが営業を続けられるようにするということが、われわれの目標なわけであります。その場合、動産と考えたほうがいい場合もあるわけであります。

聴講者 この機材、設備を運転させることはできるのですか。

Lisa Barnes はい、そうなんです。違いがあると、どうして思ったのですか。これはメッキの設備でクローム出来たら簡単ですね。そうすれば面倒なことを考えなくてよくて、逆に楽だと思います。

ではフォークリフトを考えましょう。フォークリフトで最初に出した答えを変えた人はいますか。最初の質問は、どのようにフォークリフトを設置するのでしょうか。例えば化学薬品だから、据え付けはしないから払わないという場合もあるのですが、フォークリフトの場合、フォークリフトの据え付けはしますか。設置しますか。これは設置ですか。ただ単に移転するだけですか。

それでは、もう一つ加えましょう。まずもともとの場所で、きちんとコンプライアンスできたのでしょうか。それとも祖父条項で前の規程のままでもよかったのでしょうか。では前の規程でもよかったのであれば、設置の場合には対象になるのですが、これは設置をするわけではないです。ただここで祖父条項、もともとの規程で OK になっていたわけではないです。いつでも爆発の可能性がある、ほかの場所だったら爆発する可能性があるものを使っていたわけです。それで納税者はこのフォークリフトの責任を持つべきでしょうか。それでは何か、このフォークリフトの回答を変えたという人、手を挙げてください。皆さん、移転担当のエージェントですから、すごく頑固な人たちですね。

その動産についてはあくまでも移転費用ですか。それとも置き換えですか。9 台のフォークリフトです。もし規格どおりであって、祖父条項のもともとの条項で OK になっていたわけではなければ、アップグレードしますか。

この公式な回答は、常に状況次第です。だからここで大切なのは、どんな意見を持っていらっしゃろうと、その意見はプロジェクト全体で一貫していなければいけないです。この薬品については設置ができないから該当しないのなら、それを基にしてフォークリフトも考えてください。フォークリフトも設置するべきものではないですね。ただ単に運ぶだけのものです。ですから細かなところですが、これを考えて選択しなければいけないときには一貫して、プロジェクト全体で同じルールを適用することです。そのために動産に関連した基本的なルールがあつて、これは設置であると判定する理由があるならば、それを明確にしておいて、それを適用するわけです。

ここでもニュアンスがあります。私の一貫性ということから、では薬品を変更することはできませんが、シャワーを浴びることはできますね。同じようにフォークリフトも変更することはできないかという質問でした。

それでは次に、私たち 3 人についての質問でもいいですが、あしたの朝トークショーがあります。そこでディスカッション、議論をしますから、ここで住宅用と非住宅用の特徴が用意されております。そこで皆さん、今日もっと質問があるなら、あしたトークショーの中で取り上げることができますから、ぜひ来てください。私たちみんなが揃いますが、移転の専門家であるならば **Community of Practice**、実践のグループに参加してください。閉会する前に、この移転専用の **Community of Practice** は常に私たちの能力強化を図っていますから、皆さんぜひこのアンケートに答えてください。

今日のスピーカーとプレゼンテーションの内容につきまして、皆さんの意見がほしいと思います。ぜひ批判をしてください。常に私たちは向上させるようにしています。それからもちろん今度のトピックで、何かこういうものをしてほしいというのがありましたらそれも。質問はありませんか。意見はありませんか。

それを移転できないので、そうすると置き換え費用にするのか。彼女はこの集塵装置を動産と考えました。設備も動産として考えました。ところが移転先はこれを **substitute personal property** として新規移動にしました。というのは、移転するよりも、コンプライアンスを守った機材を新たに買うほうが安かったからです。

そこで高かったわけです。でもエージェンシーは同意したのですが、ここで非常に重要なことを言いました。移転者に承認が下りたかどうかを言う前に、エージェンシーにまず話をしました。これは非常に重要です。承認できると言ってしまうしてからエージェンシーのほうに話して、もうそれで移転する業者が 40 万ドル払って器材を買ったあとで、エージェンシーがやはりそれは払えないと言った場合があったということです。ですからこれは

大切なことです。あらかじめきちんと確認が下りていないのに言うてはいけません。

聴講者 電力会社でマリファナの栽培所を取得しようという事例です。連邦政府からすると、まだ違法です。これは非合法です。それでも移転させる義務を負いますか。

Lisa Barnes コロラド州では連邦政府は参加しませんでした。これは州法によると思いますが、私たちのほうではマリファナ栽培所を移転するのは非常に高くつきます。それからもちろん事業許可も難しいです。これは非常に高価になりまして訴訟も起きていますが、連邦政府と FHWA の連邦機関二つで、HUD については参加しませんよね。

連邦ではまだ非合法ですから参加しませんが、これは州法自体です。でもその義務として、移転先を提供する義務を負いますか。その州法の下ではそうですよね。これは連邦法も考えておりますが、州法の下で、反対された、却下されたということは事例としてありません。実際にやっております。

ともかくこれは州法によりますが、州法で認めているならば出しますが、連邦政府は一切参加しません。ほかにはありませんか。

ないので、それではあしたのトークショーに来てください。そこでいい質問をしてください。どうもありがとうございました。