

国際用地協会（IRWA）

第61回教育セミナー

（於：米国・カリフォルニア州サンディエゴ市）

[報 告 書]

2015年6月13日 ～ 6月19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. デザインビルド・プロジェクトと用地の取得
2. 特別支援ケア施設居住者の移転
3. 米国全州道路交通運輸行政官協会と連邦政府機関の最新情報

参加者名簿

No	氏 名	所 属 名 ・ 役 職
1	酒 井 信 一 <small>さか い しん いち</small>	一般社団法人 日本補償コンサルタント協会 専務理事
2	澤 野 順 彦 <small>さわ の ゆき ひこ</small>	澤野法律不動産鑑定事務所 所長
3	平 元 良 二 <small>ひら もと りょう じ</small>	株式会社 石川技研コンサルタント 測量1課 測量部長
4	仲 宗 根 武 <small>なか そね たけし</small>	一般社団法人 公共用地補償機構 業務本部 業務指導調整部長
5	大 橋 誠 <small>おお はし まこと</small>	技研コンサルタン株式会社 補償コンサルタント部 補償業務課 課長
6	鈴 木 稔 <small>すず き みのる</small>	株式会社 あづま 営業部 取締役営業部長
7	島 袋 寛 政 <small>しま ふくろ かん せい</small>	株式会社 沖縄不動産総合鑑定事務所 代表取締役
8	小 林 洋 雄 <small>こ ばやし ひろ お</small>	一般社団法人 日本補償コンサルタント協会 北陸支部 事務局長

第61回IRWA教育セミナーにおいて、JCCAが参加した4セクションのうち、3セク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、概要をご理解いただければ、幸甚です。



◇セッション1

デザインビルド・プロジェクトと用地取得

□ スピーカー（講演者）

Donna Brady
Nossaman LLP

Mark Lancaster
P. E. Riverside County
Transportation Commission

Joey Mendoza
Overland Pacific & Cutler Inc

□ 司会・講演者

Artin N Shaverdin
Nossaman LLP

□ 担当者

平元 良二

（株）石川技研コンサルタント
測量1課 測量部長

小林 洋雄

一般社団法人日本補償コンサルタント協会
北陸支部 事務局長



I 概要

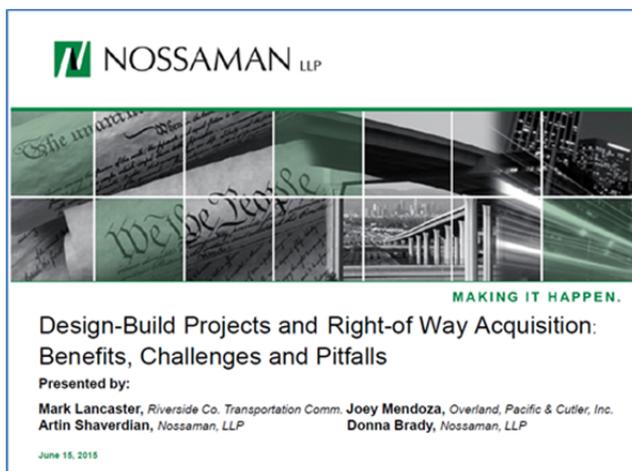
1 はじめに

デザインビルド（設計・施工一括発注方式）は、米国の公共事業における実行可能なプロジェクト実施方式として広く受け入れられています。

このインタラクティブ・プレゼンテーションでは、デザインビルド・プロジェクトの利点、ならびに手順や設計変更によるプロジェクトに必要な用地取得への影響について取り上げます。

責任の所在を一社に集中できるだけでなく、業者も設計／施工の革新のチャンスやプロジェクト実施工程の高速化、コスト削減といった利点に魅力を感じています。

早期手法を導入して実施の高速化、影響の緩和や最小化、調達時のリスクの特定・配分、工事の遅れに関するクレームからの業者の保護など、用地取得の戦略についても言及します。



2 概要

- 一括受注方式による収用問題の解決への効果。
- 収用問題をどう組み立て時間を短縮して解決するかが一番の問題。
- 一括発注方式の利点は、技術改革（イノベーション）と独創力（クリエイティビティ）の面で非常にベネフィットがある。

- 一括発注方式は、政府の補助、許可等に対し効果的（信頼度が上がる）に働く。
- ドキュメントの作成にあたりスケジュールを定めリスク、責任者等をクリアーにすることが重要。
- スケジューリングにおいては特に収用問題についてエージェンシー等による定期的なコミュニティを図ることが非常に大きなポイント
- などなど

3 おわりに

用地取得の概念の相違はあるものの事業計画や事業計画に伴う環境問題も含め、また、工事の施工も合わせ見るデザインビルド（設計・施工一括発注方式）については、非常に効果的にとらえることができる。しかし、即、当方の法制度、特に土地収用制度等に馴染むかと言うと違和感を拭いきれない。当業界においても近年、用地アセスや取得計画の作成等の業務発注が創設され事業計画に用地取得の行程等が反映される体制が確立しつつある。今回のIRWA教育セミナーにおける本セッションによる情報提供は今後の用地業務に大きな糧を与えるものと期待します。



II 調査議事録

司会 Artin N Syaverdian／ おはようございます。始めます。まず、集まりいただきありがとうございます。収用問題で一括受注方式についてお話しします。私の名前はArtin N Syaverdianです。13年間、この業界、収用問題にかかわってきました。いろいろなプロジェクトをカリフォルニアにおいて取り上げてきました。ここ5、6年におきまして、この受注方式は非常にポピュラーになっています。特に収用業界においては、これが大きな問題です。このなかでのいろいろなチャレンジ、問題についてお話をしたいと思います。

パネラーの方を紹介したいと思います。Mark Lancasterさん、このリバーサイド郡の交通機関の委員会のエージェンシーの担当をされています。そこでもエンジニアとしていくつかのプロジェクトを手がけてられました。1591、1595というプロジェクトを手がけてられました。これは有名なプロジェクトです。2004年にこの州関係の仕事を辞められて、そこでLancasterさんは自分の会社を始められました。今日はこの中から一般的仕事の経験をもとにお話をさせていただきます。特に収用問題について中心に話させていただきます。それではMarkさん、お願いします。



それからお隣がJoey MendozaさんOverland, Pacific & Cutlerという会社の社長をされています。25年間、収用問題を取り扱ってきておられます。非常にベテランです。この中でマネジメントプロパティをやってきておられて収用問題を手がけています。OPCにおいてメインの仕事は収用問題であります。クライアントの期待に応えるため、そこでの大事な役割として働いておられます。

Donna Bradyさん。Nossamanという会社で収用問題に従事されていました。その中でも特にデザインビルド、それから受注一括方式、これは、パブリック関係と、それからプライベート関係を結ぶ大きな役割を果たされています。この役割において、Markさんからお話をさせていただいて、それに対しての質疑応答という形で話を進めていきたいと思っています。質問のある方は手を挙げてお気軽にお尋ねください。1時間半という短い時間ですが、有意義に使いたいと思っています。

どういうことを今日しゃべるかというオーバービュー、こういったお話をしたいと思います。まず、最初のトピックは手短かにデザインビルド、それからデザインビルドははたしていいアイデアなのか。それに対する書類の手続きの仕方、そのエンジニアについてのベネフィット、特に収用問題でのベネフィットについてお話をしたいと思います。同時にチャレンジについてもお話をしたいと思います。

これまでのデザインビルドという形はこういう流れになっています。直線になっていまして、非常にヘビーな流れになっています。時間が非常にかかったわけです。長いものだと数年かかるというものがありません。法手続やエージェンシーを含めていかに環境問題を入れながら、

いかに時間を短くしていくかということをお話し合いました。

その中で一番問題なのが収用問題です。これができるだけ早い時間で、この問題に対応するという意識を持ち話し合いました。エージェンシーの時間を短くすることが一番の問題だったわけです。近年、このような形のプロジェクトが見受けられデザインビルドの全体的に意識しエージェンシーのスタッフと、それからコンサルタントとが実行しますが、これがプランと意識形成の30%になります。そして第一次計画をここで立てます。ドキュメントの作成を行います。どなたかが話されますが、このポイントになります。

エージェンシーないしオーナーはどういった効果に対して満足してくれるのか。収用問題がクリアするためには、環境問題をクリアしなければなりません。ここには収用問題のエキスパートに話を進めていきます。今までのところ、この辺りをいかに時間を短くしていくということが大きな問題になります。今日はこの辺りを中心に話をしたいと思います。

デザインビルドというのはグッドアイデアなのでしょう。こういったことが起きないように、残念なことが起きないように願っておりますが、まずデザインビルドはグッドアイデアなのかということについて今まで会社内での方策が十分だったのか。こういった問題が起きています。Markさんは91ものプロジェクトをこなしてこられました。Riverside Countyにおいてです。この中でのスタッフをはじめ社内での実行意識のなさ、それから方策のなさ、これが一番大きな問題だったということをお話されました。

Mark Lancaster / Riverside County の中でチ

ームとしてわれわれはやってきましたけれども、いろいろな部門について働いてきました。先ほど言いましたように、私は91ものプロジェクトをやりましたけれども、社内での方策を確立するということです。これが、例えば住宅地区であろうが、商業地区であろうが、鉄道会社であろうが、ここでの収用問題をどういう具合に組み立てていかに時間を短縮して解決していくかというのが一番の問題であり、非常に大きなチャレンジであります。これをしませんでしたと収用問題はきちんと時間内に進むということではできません。ですから、まずこれが一番大きな問題で、これに関してスタッフとかコンサルタントが一丸となって取り組みます。

Overland, Pacific&Cutler の Joey Mendoza さんも同じような問題でやってこられました。これについてはどう思われますか。例えばいつもエージェンシーがここにかかわるということで、影響を与えるということについてどう思われますか。あるいはどういう具合に解決されてきましたか。

Joey Mendoza / これはいい点と悪い点がありまして、様々なデータが示していますが、私の観点からいきますと、これまでのやり方を見ていきますと、できるだけ早くするというので、当然予算が決まっているわけですから、その中で行うということで、われわれはコントラクターを選ぶわけです。コントラクターを選ぶということでのプレッシャーは非常に大きなものです。

これが一番キーポイントでありまして、われわれはここに力を入れます。これが1番目にあるということ。2番目には91ものプロジェクトの中で土地の獲得をいつ行うか。タイムラインに乗って、こなせるかどうか。これが2番目の問題です。こ

これは一つのチャレンジというよりも、オポチュニティとしてわれわれはとらえて、その土地のオーナーないし公的な所有物の取得にあたるどころが、われわれの大きなチャレンジの一つです。

司会 Artin N Syaverdian／ 技術改革（イノベーション）についての好機（オポチュニティ）というのがありますが、これについてはどうですか。プロジェクトを壊さずにするということですか。

Donna Brady／ 一括受注の利点を話しますと、技術改革（イノベーション）と独創力（クリエイティビティ）ということに関しては非常にベネフィットがあります。これはどういうことかということ、情報が大事です。ていろいろな情報を収集します。できるだけたくさんの情報を集めます。それをドキュメントに仕上げるということ、この中でどんな情報を与えるということ、収集、提供も含めてこうすれば利点があります。こうすれば非常にクリエイティブでいい仕事が早く進むことになります。これから、いわゆる時間内に早くすれば、それに対する報酬を高くするというシステム、これも大事であります。これは単にベンダー、業者を選ぶというよりも、その報酬をきちんと対応するというのが重要ということですよ。

司会 Artin N Syaverdian／ 彼女のコメントに対して早くから、この計画を立て入っていく。どれだけ早く入れるかというのが大きなポイントになりますので、特に収用問題では、いかに早くから、このプロジェクトにとりかかって、そしてフレームワークを構築していくのかということが大きな成功かどうかのポイントになります。そしてこの中で、できるだけ情報を集めるなかで、いろいろなオプションあるいは危険な側面を考えて、できるだけ、それを避けるように進めていくということが出来るわけです。そういうことなしにやりますと、非常に大きなコストが結果的にかかると

いうことになります。

Donna Brady／ 例を出しますと、ベネフィットをできるだけ効率的な業者にベネフィットを与える。それにかかわるエージェンシーとしてのベネフィットが重要であり、それによって能率（エフィエンス）、効率が増して、コストを下げることにつながるということがわれわれのポイントです。当然それには大きなテクニカルな解決策もかかわってきます。それはエンジニアとしての大きな技術力が必要となります。

特に私がやったハイウェイについての例を出しますと、このプロジェクトが入ってアイデンティティデータなどの、いわゆる二つのデータを出して、どちらがいいか選ばせるというやり方をとりました。

司会 Artin N Syaverdian／ 質問はありませんでした。土地の獲得について話をされていますが、公的な郵送機関がカリフォルニアにおいては、ほとんどの収用問題をこなしているというお答えです。いくつかの問題が…？…の95%は2年間の時間的な余裕をもって発注、それから計画を立てていくというような形をとっています。ですから、いかにその予定よりも早くアプローチしていくことが大事だと思っています。プロジェクトに関するハードシップに関してですが、これを一括受注というのは非常にいいやり方なわけです。われわれはたしかに、どういう戦略でやっていくかという話し合いは、何度話しても結論が出ない。一括受注方式は非常に大きな魅力を持っています。またさっきの一括受注方式のよさというのは、受注者に対して、政府からの補助を受けたり、政府からの許可を得るという非常に大きな利点を持っています。ですから、べつに個々ではなかなか許可が出ないところが一括ということで、大きなインパクトを与えられ一括発注のベネフィットは効

果的になります。Joey Mendoza/OPC は収用問題でいろいろな役割を果たしてきましたが、大きな役割について話してください。

Joey Mendoza／ われわれの仕事はドキュメント作成に非常に大きな力を持つコントラクターがいる、デザイナーがいる。そこでみんなを集めて、プロジェクトのいろいろな側面を話し合う。カリフォルニアではすべての収用問題はオーナーとの話し合いが重要になります。ですから、オーナーと話し合えば、あとはデベロッパーに任せるということで、話はしやすいわけです。ですから、そのオーナーとの話し合いのために、われわれは前もって大きな時間を費やすというのがポイントであります。

こういったことが多くのエージェンシーをコントロールやドキュメント作成、こういった問題があるか、こういったリスクがあるか。これをオーナーは、それを知らされるわけですが、おそらくそこでの問題をクリアにしないと、後々それが大きな問題になって、われわれの大きなチャレンジにもつながるといことです。ですからデザインビルドにおいては、プロジェクトを進めるためには、最初にいろいろな企画に対してのドキュメント、計画、そしてそれについての問題、こういったチャレンジがあるかをピンポイントで明らかにして、そしてクリアしていくということが、次の発展への大きなステップになります。スケジュールについての、それによって現実的な。そして実行期間を念頭においた、どれくらいのものかを前もって知っておくことが大事です。

司会 Artin N Syaverdian／ Donna さんについて質問があるようですので、話をさせていただきます。では、話題はドキュメントの作成と、それとクライアントの関係について話をしてもらいます。

質問の内容は土地のオーナーに交渉する場合、

どういうアプローチの仕方をして、こういった効果を出せるか、こういったリスクということだと思います。ドキュメントについての話をお願いします。

Donna Brady／ まず私の話は遅れた場合のコストを誰がもつか。その中で遅れとそのコストと、遅れの原因を定義づける。それを話し合うことによって、両者のコストに対する意識が上がって、再びドキュメントを作り直すということの核になるわけです。われわれはそういう形で話を進めてきました。デザインビルドのドキュメント制作にかかわった方、はいますか、手を挙げてみてください。

経験があった方から話をしてもらうのも、非常にいい経験になると思います。中にはデザイナー、それからユーティリティの部門があります。そういった人たちをコーディネートして、そして、その中からドキュメントを作るわけですが、こういったエージェンシーのマニュアルを作って実行するになるかというところを、われわれは選びます。そのエージェンシーのもともとある形と、それから現在の出てきた数字を見直して、そしてわれわれは選んでいくわけです。

もちろんその中で環境問題が入ってきます。環境問題はセクションによって異なってきます。それらを見ながら一括受注にもっていかうとするわけです。そのあと作り上げたコントラクトというものをまた実際、もう一組のエキスパートによって見てもらう、いわゆる第三者によって見てもらうという形をとる。そうなりますと、より冷静な客観的な目で見られる。その中でいろいろなユーティリティを含め交渉がしやすくなるという形があります。

またその中でいろいろなリスクが出てきますが、

そのリスクの責任者は誰か。特にコリドーなどのプロジェクトでどのくらい時間がかかって、どの人間が一番の責任者なのか、それをクリアにすることが大事です。大きな組織になればなるほど責任の所在はあいまいになってきます。ですから、収用問題は、まずスケジュールを決め、そしてリスクをできるだけクリアに狭くしていった、そしておのおのでの責任者をクリアにしていく。

またそのなかで初期のリポートが出てきますが、これはできるだけ早く出させるようにして、問題があれば、それを訂正していくというやり方です。

環境問題は何度も言っていますが、本当に大きな問題です。これもできるだけ早くどこに問題があるのか突き詰めて、そして対応していくというのが大きなポイントです。方法としては、われわれの作るデザインをコントロールすることはできないわけです。それでもこのプロジェクトの性格というものを定義づけて、そしてそれを変えていくという形だとなるわけです。

何度も言っていますがリロケーション、移転のリスク、それからユーティリティ、水道、電気等のラインを引くリスク、こういったものがすべてかかわってきます。これは皆さんの経験の深さが大きな問題であります。大きな役割を果たすことになります。ですから、皆さんの部の中でこういった問題をすべて話し合いによって出させて、そしてあなたがそれを総括して方向性を与えていくという形、すべての人間に対してのコミュニティが重要でありギャップがあってはならないわけです。

Mark Lancaster／ 時間的な流れから話をすると、このもう一つの収用問題を扱うときに、コミュニティとの話し合いが大事になってきます。このコミュニティの話し合いについても、例えば14カ月というような限られた時間の中で、われわれは働

かなければならないことがあります。そういった場合、できるだけコミュニティの全員、あるいは担当者を集まってもらって、上のほうから話を決めていくというところが大事だと思います。

Riversideの例を出しますと、まず、労働契約、スタッフも含めて働く環境条件、これをまず最初、クリアしておく。これをしておかないと、仕事の遅れにつながります。その中でも一番大事なのが引渡期限。これをクリアしておくのも大事です。これがありませんと、どんどんスケジュールが長引いていきます。このデッドラインをきちんとしておかないと、コントラクターはこれについてのコストを必ず聞いてきます。ですから、まずデリバリーのデッドライン、これをクリアしておくことが大事です。

遅れた場合、あなたの責任はどうなるのか、われわれの責任はどうなるのかという所在をきちんとしておくことが大事です。ものを投げ売りというか、投げてしまうのは危険です。

司会 Artin N Syaverdian／ コミュニティをできるだけ早めるということで話をしてもらいましたが、その早めのことによっていろいろな問題が起きてきますが、その問題についてちょっと話してください。

Donna Brady／ 最初リスクは何かというところをクリアにすること、それから、そのリスクのアセスメント、評価をするということ。ハイウェイの問題について話しています。時間的な遅れということが、いかにそのプロジェクトのリスクを高めるかということ、コンストラクションなどにも影響を与えてきます。それからその土地だけではなくて、ほかの土地にも影響を与えます。それから契約関係、ファイナンスにも影響を与えてきます。これが農業の部門とか、商業部門とかいろいろ

ろな違いが出てきますが、いろいろなファイナンスでリスクがかかってくるということが懸念できます。

これらのリスクを念頭において、エージェンシーの態度としては、まず物品を調達してくれと、物品をもとに設計をしていくというやり方です。ですので、デッドラインを超えるとシェアを失います。それをもとにしてデッドラインまで、そのデザインなどをつけてできるかどうか、大きな問題になってきます。これは皆さんのところにフレキシビリティがないと遅れたまま、先ほどのファイナンスのほうに影響してきて、お金がどんどんかかっていきます。その場合、フレキシブルなことが要求されて、オーナーが直接、収用問題に乗り出して、その契約者自体を変更して早めるように、弁護士を伴ってアクションをとるということが必要になってくる。そういう経験をわれわれは何度かしたことがあります。その中でエンジニアを変えたり、スタッフを変えたりということが起きてきます。こういうことをしないと、ハイクオリティでローコストのプロジェクトは進みません。Mark Lancasterさんと私は91のプロジェクトをやってきましたけれども、いろいろな事業を経験してトレーニングすることにおいて、コストを削減できました。それをちょっと話してもらいたいと思います。こっちは通常ではないものを対象に、それをミニマムの影響としてやってきました。必要な配置の変化、対応には必ず変化が必要になってきます。この中でデザインビルドをやっていると必要になってきます。

特にインターチェンジになりますと、われわれの手で行うことはできない。エクステンジのところですから、年中、橋を造らなければいけない。橋を造るということになると、また橋専門のデザイナーあるいはコントラクターを呼んでこななければいけません。ですから、この辺り、いろいろな

部門からスタッフが増える間でのコーディネートはどうするかというのを、われわれは大きな仕事をやった中で経験してきました。いろいろな問題が出てきました。交渉ではできるだけ誠意をもって交渉を行っていても話が進まないわけです。われわれは多くの経験で学んできました。その中には裁判所の話し合いもしてきました。意図した時間内にいかに話を進めていくというのは重要なポイントになります。それに対して11カ月、14カ月といった期間を与えることはできません。その中でいろいろな労力とか物品調達にいろいろなコストがかかります。早くそれを仕上げてしまおうとすることについて、これまでかかった費用を含めて、労力が報われるということがありません。

Donna Brady / もう一つのポイントとしては、契約書の中にあるポイントですが、皆さま、前もって区画を包括するような契約書さえ作っておけば、それは避けられたわけです。その問題は彼らの問題になって、われわれの問題ではありません。ですから、皆さんの責任の範囲をきちんとしておく。そして、その責任の範囲で話を進めていく。そうしないと、話が進まない。皆さんの契約書はいわゆる責任範囲を明確にしておかないと、法的問題に対処することができないということがあります。ですから、契約書の中ではその分野を定義して、決めて、その中をクリアしていくということです。

Questioner / 私は、リタイアしたもので、私の質問はカットしてください。コントラクション担当の責任ですが、収用問題に関しては、私はネゴシエーターとして働いてきました。私は各地のオーナーとネゴシエートしましたけれども、オーナーは連邦政府の収用問題と交渉したことはありません。その経験の中からコントラクションの契約書について、特に収用問題に関して、一つの区域についてはオーケーをしてくれたけれども、もう

一つの区域については、オーケーを出さないという問題が起きました。それから、そのスペックについても話が違うということになりました。その仕様を誰がそれを異なるようにしたのか。それはオーナーと公的機関の間で承認されているはずですが、その間で食い違いがあった。

私の質問は、話し合いの食い違いをどう交渉、どう收拾しますかということです。Donnaさんの経験からうかがえますように、このコンストラクションの計画について、途中からオーナーが口を出すということはよくあるわけです。そういったときには、その最初の部分の契約書については合意したけれども、後半はしてないということについては、どう対処していくかということですが、では、Markさんの例から話をしてもらいます。まず契約書には二つあります。いわゆるパーマナント、いわゆる永久にそれが適用される契約書と、法律問題によって変わっていく契約書があります。そういうところの二つの食い違いをクリアしていくことが大事だということです。

特に新しい取扱いをとということになりますと、このスペックをつくる時オーナーとネゴシエーターの話し合いでは、そこまで話して、実際問題になると、オーナーが反対する。契約書を作って、われわれがその内容をチェックするということも我々の立場でどこまで、われわれは関われるのかということが問題になってきます。そこでわれわれは調整者を雇用して調整をしてもらいます。当然そうなると調整者のコストは変わってきます。調整者のコストを考えても、生じるであろう問題を考えると、コスト的には無理があるとわれわれは考えます。そういうのは私の経験からも起きています。

司会 Artin N. Syaverdian／ いい質問だと私は思っています。デザインビルドの一括方式につい

ては、こういった問題が出てきます。デザインビルドにおいては調整が大事なわけです。ですから、このネゴシエーションの前にわれわれは話し合いを始めます。だいたいの合意を得るわけです。ところが、実際の問題になると話が違って来る。特に経験の浅いオーナーは話が変わってくるということがよくあります。ですから、そこでエージェンシーを挟んで、調停者を雇うというのは、先ほど話がいいアイデアと私は理解しています。コントラクターがこの仕事をできるとは思いません。特に細かいこと、詳細はコントラクターはできません。コントラクターは工事施工のことしかできないわけです。ですから、プロパティのオーナーとの話し合いについては、伝統的においてももちろんコミュニケーションは大事なのですが、コミュニケーションを有効に働かせるためには調停者の中に入れるということは非常に大きな選択の一つだと理解しています。

ところが、これをすべて期待すると、暗礁に乗り上げるということになります。私自身がこういった契約書を書いてきました。ですから、私はよくこういった落とし穴があったり、問題があったりしているわけです。コントラクターの責任というのは、もともとの経験に基づいて、それを実行するだけなわけです。問題の一部を突然調整する方法というのは知りません。ですから、私は契約書を作るときに、そういったコントラクターのことも見込んで契約書を作るという具合に注意を払っています。契約書の条項について話してください。

Donna Brady／ もちろん契約の面は大事ですけども、契約の面はスタンダードな契約書をもとにして作り上げていきます。いろいろなフォームがあります。これをもとにして作り上げていきます。ネゴシエーターにして、スペシャルな契約書を作るわけですけども、これはあくまでもスタ

ンダードな契約書をもとに作り上げていきます。一括受注方式に合うように契約書を仕上げ、その中で調整事項も盛り込んでいきます。その中でさっき話したフレキシビリティ、柔軟性を盛り込むという話をしましたけれども、近年のいろいろな環境、それから一括受注方式ということもありまして、柔軟性が重要だということは、皆さん理解してもらえらると思います。これは経験でしか培うことができないというところもあります。

ですから、こういった機会をつくって、これまで何年も経験した人の話を聞くというのは、非常に大事なことであり、今回 IRWA のミーティングに参加され、あり得るリスクを念頭に契約書を読む、あるいは契約書作成にかかわるそれによってリスクがたたきこまれているということです。それがここで認識されるということがそれを防ぐ最良の方法だと思います。

Donna Brady／ 何度も言っていますが、スケジューリングとかコミュニケーション、これは非常に大事なポイントになります。定期的なコミュニケーションをとる。特に収用問題のエージェンシーとは非常に定期的なコミュニケーションをとってギャップが出ないようにする。これが一番これからのリスクと法的手続きを避ける大きな方法です。そうしませんと、後々皆さんが払わなければいけないコストにびっくりされることもないわけです。

ですから、その中でいかに早く、そして責任の所在を明らかにした契約書を作って、それを施行していくかというところがポイントになる。その中に織り込まれる情報に従って話を進めていくということが大事なわけです。そうしませんと、コントラクターの中で、ただ単に天候が変わったからというような理由で遅れが生じることもあるわけです。それからサービス分野においても、サブ

スタンスとしてもサポートしておきたいなと思います。これをどう使い分けるかということも大事になります。いかにこれを定義づけていくということも重要なことになります。

司会 Artin N Syaverdian／ 私の質問をクリアにいただきまして本当にありがとうございました。いろいろなリストがありますが、これまでこういったエンジニアリングのベネフィットの面からの話をしてもらいました。特にリスクを拡散すると、そして明らかにするというのが、これからの起こり得る問題をミニマムにするという話をされましたけれども、これについてケンタッキーでリサーチをされたということで、それについてちょっと話をしてください。

Donna Brady／ ケンタッキー大学で、このデザインビルドのリサーチを行いました。どういった部門がリスクがあって、どのパーティーが責任を持つのかというリサーチを行いました。これはパラダイムを使って答えを出そうとしたわけですが、この一括受注方式の中では、一括でまとめるということでリスクは高くなるし、より高い計画性が必要だという結果が出ています。

Questioner／ エンジニアへのバリューについてはどうですか。コントラクターが実際、仕事を始めてから、いいか悪いかという判断かと思いますが。

Donna Brady／ ATC の収用問題から話しますと、デザインビルドについては、いろいろなやり方、いろいろな機会があるのですが、それをいろいろな柔軟性をもって当たっていますが、この一括受注方式は、われわれは、よいという形から、信念でこれを進めています。これは一括受注方式を支える契約書なしには話を進めることはできませんし、リスクをミニマイズすることはできません。

ですから、できるだけ前もっての契約書においてロックしてしまって、後々起こる変化を抑えようというようなやり方です。

Donna Brady／ まずデザインをして、そしていくつかの収用を解決に繋がる手法を使って、土地を収用してそれを変えていく。これはほかの建設に関するやり方と同じようなやり方が見られると思いますが、バリューのエンジニアリングの変化というのは、プロポーザルの仕方です。なので、デザイナーがこういった形になりますというプロポーザルをします。それをオーナーないし受け入れ方にレビューさせます。

そこで皆さんがこのアイデアが好きだ。この機会をぜひ利用し合おうという話に行き着きますと、われわれは話がしやすいしもっていきやすい。それ以上の収用問題がないという場合は、ほとんど問題を解決することができるわけです。問題はさらに収用問題がそれに付加されてくると、大きな問題になります。その場合、デザイン関係の責任として、増えてくる収用問題の、問題の要点だけは出していきます。

司会 Artin N Syaverdian／ ○○ 皆さんご存じのように、こういった収用問題にはすべて弁護士、契約書に関する弁護士、それからデザインに関する弁護士、それからコントラクトに関する弁護士、彼らがかかわってくるわけで、できるだけこのかわり方を少なくするというのが、われわれの一番理想とするやり方というのは理解してもらえますと思います。

特に前に話しました 91 ものプロジェクトをどういう具合にして、これができたかというのは、私は驚きではあるのですが、これは様々なコストをいかに軽減するかということですが、デザインビルドがどれだけこのコストの軽減に影響がある

かということについて話し合いしてください。

Donna Brady／ 利点としては、まず途中でスケジュールを変える。それから作り上げる。そしてユーザーに手渡しするということに対しての流れが早くなるし、それから同じ人物がその流れを監督しているというモデルになります。これが、人間が代わると、そこでギャップが生まれストップする可能性があるのです。

収用問題のチャレンジについて話をしてもらいましょう。文化的な違いがあります。様々なエージェンシーがあります。すべてのエージェンシーがこのデザインをほかでやったことがあるわけはありません。ですから、これを一つのラインに乗せるのは非常に難しいところがあります。できるだけ乗せていけば、時間的にもコスト的にも軽減できるわけです。いろいろな収用問題が同時にチャレンジにもなるわけです。

収用問題、いろいろな試験の問題にもなってきます。また裁判所がこういった問題をどう処理するか、どう判決を出すかというのも大きな影響を与えます。それからデザインに 30%のチャレンジがある。顧客がかなり増えていくか、あるいはデザインを変えていくか。アライメントも円滑かというような問題が出てきます。ですから、いかにデザインをすることが、将来の 30%の成功を見いだすということです。

それから、予期しないことが起きるということも入れておかなければなりません。予期しないこと、土地はこれだけだと思っていたら、いや、更に他の土地も必要だということもあり、もう一つの土地のオーナーとも対処していかなければならないということが往々にして起きてきます。これはやってみないと分からないということがあるわけです。これは一つのチャレンジとして、われわ

れは頭に置いておく必要があります。

デザインビルドの一括受注方式はカリフォルニアでも非常に大きな流れになってくる方式です。前もって皆さんの立場を位置づけていることが必要です。それをこのセミナーで学んでもらえたらと思っています。それからバジェット問題、これもこのクラスの中でいくつかのセミナーが行われたと思います。それからデザインのチェンジ。これがいかに環境問題に影響を与えるか。この二つは切っても切れない関係にあります。それから収用物件が増えてくる。それから収用する権限を増やさなければいけないという問題がある。これらは非常に大きなチャレンジです。

エージェンシーはこういうことに長けておりません。皆さんが話し合っ、士気を高めて、そしてエージェンシーに広めていくということが大切であります。ですから、エンジニアとして、これから起こるであろうビジネスの方向を定義づけていかなければいけないという大きな役割を持っているわけです。収用問題に関しては現実論として、これだけのことを知っておくと、実際、土地のオーナーなどと交渉しますと、彼らはそれを知らない。知らなければ、逆にこちらがリードをとって話を進めていって、成功裏に物事を進めていくことができます。ですから、ここでの知識の集積というのは非常に有効と思います。

特に収用問題についての知識というのは、一般の人が知っているわけではありません。ですから土地のオーナーとか一般の人を対象にしてプロジェクトを立てるときは十分注意をしてください。ですから、何か問題が起きたら諦めるというのではなくて、最初の段階からこの問題に介入してください。それから遅れた場合、これについては Donna さんが話されました。それから 91 プロジェクトをもとにして一般の人間の介入、参加という

ことにして話をしてください。これはさっきの構造物などをつくると、二十数万人の人間が影響を受けるわけです。ですから、そういったことに対しての継続的な一般の人たちとのコミュニケーションが一番大事になってきます。これなしにはきちんとしたいい結果も生み出すことはできません。Joey さんからコメント、どうですか。



Joey Mendoza / まずドキュメントは、契約書はきちんと定義されていることによって、オーナー、それからデベロッパーがこれらを理解している。これがあれば後々の問題をミニマムに抑えることができます。変更する場合も同じことが言えます。必ずどこかで変更しなければいけないエレメントが出てきます。一般の人たちに対しては、例えば駅をつくる、インターチェンジをつくるということは、一般の人の立ち退きの問題が出てきます。どういう具合にして、こういった一般の人に理解を得ていくか。それから今われわれエージェンシーがこういったことをしているか、詳細についてを一般の人たちを含めて、その流れを知ってもらうことが大事です。一つのプロジェクトが終わったときに、このプロジェクトに例えば 60 億円も使ったのかという驚きの声が出ないようにするべきです。これは非常に難しいです。これは皆さん経験があると思います。収用問題では土地の問題が大きな問題となっていると理解してもらっていると思います。特に住宅問題が非常に大きな問題になっているかと思っています。何度も言っていますが、いかにプランを立てて、そのプランをできるだけ早く？更新するということが、結果的には

成功につながるということで、これがわれわれの成功の秘訣であります。

この一般住宅のオーナーたちにも、前もって話をして何度も訪問する、話を続ける、説得し続けるということが、後々起こる問題をミニマイズするベストの方法で、われわれはそれに集中してやってきました。それが後々の早い決定にもつながるわけです。

いろいろな要素が出てきて、そのスケジュールを妨げようとするのが起きていますが、いろいろなエージェンシーと一緒にあって、サポートをし続ける。そういったプロセスをわれわれは大事していますし、それが成功への一つだと思えます。早いうちにプランを立てる。これがなんといってもプロジェクトの成功への道だと思えます。

司会 Artin N Syaverdian／ 皆さんから、もう少し質問を受けたいと思いますが、質問がありましたら、どうぞ。

Questioner／ どのくらいのカウンティ（郡）がデザインビルドをやっているのでしょうか。

Joey Mendoza／ 全体的なことは、分かりませんが、今のところ私がやっているユニバーサルでは非常にいろいろないくつかのプロジェクトを成功させています。私の PCI の知っているところでは、昨年、プロジェクトのためにリロケーションを行いました。過去4~5年こういった数字が増えてきています。まだまだいろいろなエージェンシーがこれについての知識がありませんで、われわれが教えているという立場を取っています。このトレンドはすぐには変わるとは思いません。

Questioner／ デザインビルドの場合の？インストメントはエージェンシーが処理するのですが、そ

れとも。

Joey Mendoza／ エージェンシーが手がけることもあります。エージェンシーがまずデザインを行って、そして彼らがやるという手法があります。ところが、ほかのエージェンシーがデザインして、そしてもう一方のエージェンシーがそれを請け負うという形もあります。ですから、それはケースによって違ってくるのですが、ここに必要とされるのは、フレキシビリティ、柔軟性で、デパートメントの担当者を明らかにして、そこのコミュニケーションを取ることが大事です。

Donna Brady／ サンディエゴの例から言いますと、デザインビルドで個人的なフランチャイズのプロジェクトでした。これは個人のデザイナーがデザインをして、そしてキャルトランスという公的機関に手渡したという形です。それから契約書の作成はプライベートの会社が扱い、そしてそれを土地のオーナーと交渉した、これは非常にいいやり方だと思います。その結果を公的機関に受け渡したという形です。

問題は一つあったのですが、これは土地のオーナーがプライベートの会社に自分の名前を受け渡すというのに躊躇したということがあります。これは公的でしたら、非常に安心するのですが、これが相手がプライベートだったということで、土地のオーナーがなかなか最初それに対して理解してくれなかったということがあります。

司会 Artin N Syaverdian／ 91 プロジェクトこれはエンドユーザーが権利を有しているところでした。区画を収用するとき、ここにハイウェイプロジェクトがあるのですが、このハイウェイについてエージェンシーが入ってくるのですが、オーナーとの関係、これが問題になって、ドキュメントをもう一度見直さなければいけないというこ

とがありました。ですから、エージェンシーと働く場合は前もっての理解が非常に必要です。

どうもありがとうございます。

◇セッション2

特別支援ケア施設居住者の移転

□ スピーカー（講演者）

Darryl Root
R/W-RAC, Overland, Pacific & Cutler, Inc.

Cecilia Melanson
R/W-RAC, CMM Real Estate Services

□ 司会・講演者

Florence Green, SR/WA, R/W-RAC, HDR, Inc.

□ 担当者

大橋 誠
技研コンサル株式会社
補償業務課 課長

鈴木 稔
株式会社あづま
営業部 部長



I 概要

1 はじめに

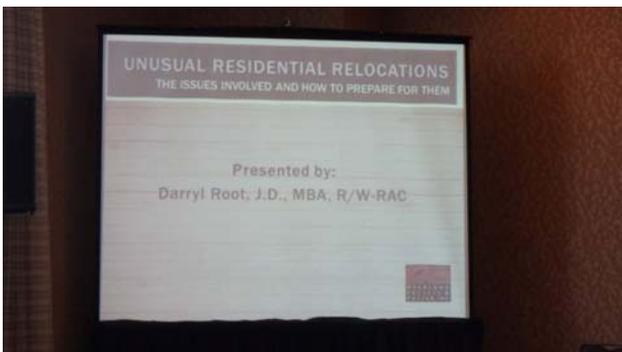
ホームレス施設や養護施設、リハビリ・プログラムといったケア施設の居住者の移転に関わる課題についてお話しします。

個別移転の対象となる居住者について触れ、多くの場合、支援を必要とし経済力に乏しい居住者の移転方法として最適なものを示すケーススタディーを紹介します。

このような移転は、高齢化やホームレス支援プログラムの拡大により一般的なものとなりつつあります。

また、メディアやソーシャル・アクティビストの目にさらされやすく、扱いを間違えると非常に高くつき、多大な時間を無駄にすることにもなります。

現在、この件に関しては明確な連邦政府の指針がないため、このプレゼンテーションは業者の皆様実践的アドバイスを提供するものとなります。



2 概要

○実態として、全米で約 74 万 4000 人、カリフォルニアには、約 17 万人のホームレスが住んでいると言われている。

○ホームレスの方の大半は居住の場所を与えられていて、実際、カリフォルニアでも 4 分の 3 程度は居住場所が与えられている。

○ホームレス施設の四つの分類

- ・ホームレスの方が住むホームレスシェルター
- ・ドラッグ、アルコール依存の方が住む施設
- ・高齢者の方々が住むナーシングホーム
- ・高齢者で住むところのない方が長く住む施設

○施設の居住者の移転に関わるプランニングの必要性（関連する州ごとに法律が違う）

○住んでいる方の健康状態をよく把握することも重要。（米国には移転後の居住者に対して措置制度等がある）

○施設の移転が決まった後、何人が新たなところに移転するでしょうか？また、一時的な移転なのか、永久的な移転なのか？などの問題定義。

○後半は、ソーシャルサービス・エージェンシーの方からホームレスの方の引っ越しについて実例をもとに経験談を傍聴し、会場移動のため途中退席となった。

3 おわりに

当該セッションの対象となったホームレス施設の案件は特殊な事例と思われるので、通常の移転として、そのまま適用することはできませんが、厚生労働省の「ホームレスの自立の支援等に関する特別措置法」に基づくホームレス自立支援施設や生活自立支援施設ホームレス施設等の移転の場合などで参考となると思われます。

対象施設の背景もありますが、「施設の移転」を「施設の居住者の移転」と考える今回の I R W A 教育セミナーは、非常に興味深く、ホームレス施設の案件と言うテーマを超えて、高齢化社会に向かう近い将来の参考となる事例として、覚えておきたいと思います。

II 調査議事録

スピーカー : Darryl Root (ダールルート)

本日のセッションでは、特別支援ケア施設居住者の移転に関して、分かりやすく、楽しく、進めていきたいと思えます。

これから私がお話することは、ドラッグやアルコールの依存者の方の施設等の移転のケーススタディーを3項目に分けてご説明させていただきます。1番目は一般的なケースについて、2番目は具体的にどういう問題があるか、3番目はそれに関するアクション項目について、それぞれご説明したいと思えます。サンディエゴは今日、久しぶりに天気になりましたが、皆さん、楽しいひとときをお過ごしください。では、始めましょう。

このセッションでは、こういった移転に関する問題のツールと基準になる方法を説明していきますが、ホームレスの問題はアメリカだけでなく、現在、いろいろな国の問題になりつつあります。このおじさんは、段ボールの紙に「裕福な女性を探しています」という札を立てています。本日は、ホームレス施設の居住者の移転について説明をしますが、このような人たちに住んでいただく施設のケーススタディーについてお話しします。

まず、ホームレス施設についてですが、これは大きく四つのケースに分けることができます。一つがホームレスシェルターで、これはホームレスの方が住む施設。もう一つは、ドラッグ、アルコール依存の方が住む施設。もう一つは、高齢者の方々が住むナーシングホーム。最後の一つはロングタームケア・ファシリティーズ。これも高齢者で住むところのない方が長く住む施設のことを言います。ロングタームケア・ファシリティーズの居住者のほとんどは収入的に貧しい方で、どれぐらいそこで滞在するか分か

らないという方が住む施設になっています。

皆さん、現在全米でどのくらいのホームレスの方がいるか分かりますか。ご存知ないようですので、これからどのくらいホームレスの人がいるか、ご説明させていただきます。非常に興味深いトピックですが、私がこの仕事をしている中で、居住者の傾向はいろいろと変わってきています。本日時点で、アメリカには約74万4000人のホームレスの方がいると言われております。今日、カリフォルニアに来ている方で、カリフォルニア以外から移住した方はいらっしゃいますか。カリフォルニアには、約17万人のホームレスが住んでいると言われております。

ホームレスの中でも、シェルター、要は住むところが与えられている人と、住むところが与えられておらず、まさにストリートに住んでいる方がいます。当然ながら、そういう住むところがない人が非常に問題になってきます。東海岸ご出身の方、手を上げてください。何人かいらっしゃいますね。本日、私と一緒に仕事をしたセシリアさんという方は、来られませんが、後からフローレンスさんという方が、もう一人のスピーカーとしてお見えになります。

ホームレスの方の大半は居住の場所を与えられていて、実際、カリフォルニアでも4分の3程度は居住場所が与えられています。

ここでは、ホームレス施設の一つであるナーシングホームのお話をしたいと思います。ナーシングホームというのは、高齢の方で、家族の家に住めないなどの事情から、居住場所が与えられる施設です。現在、アメリカには1万5700のナーシングホーム施設があります。1万5700の施設に、140万人の人が住んでいると言われております。170万人分のベッドがあるとされていて、キャパシティ的には今、ほぼ満室の状況になってきています。約68%のナーシングホームが、for-profit オーナーシップとなっています。for-profit というのはプロフィットを求

める組織が経営しているナーシングホームで、比較的小金のある方が住む場所になっています。

次のお話は、こういう施設の居住者の移転に関わるプランニングについてご説明させていただきます。ここにいらっしゃる方で、施設関係のエージェンシーの方はいらっしゃいますか。今、エージェンシーの方は、移転に関して、できるだけコストを削減するように皆さん考えられています。アメリカではいろいろなレギュレーションがあります。こういった施設を移転する際には、いろいろなレギュレーションを知っておく必要があります。州ごとに法律が違いますので、各州の法律も頭に入れておいてください。

この法律は大きく分けると四つありますが、1番目の医療ケア施設の移転に関する法律と、2番目の居住者の移転に関する法律を知っておくことが大切です。もし、今回いらっしゃったエージェンシーの方で、例えば施設をカリフォルニアからアリゾナに移転される方がいらっしゃる場合、2番目という居住者の移転に関する法律の他に、3番目というゾーニング・オーディナンスという法律が関わってきます。カリフォルニアに住んでいる人が他の州に移ったときに、何も問題はないのか。施設によっては、近くに同じような施設があると移転できないケースもありますので、このゾーニング・オーディナンスという規制も知っておく必要があります。

4番目は、ホームレスアドボカシーとあって、各州にホームレスを担当している政府の方がいらっしゃいますが、その方たちを味方にするか敵にするかで、移転に関して大きく状況が変わってきます。そういう政府の組織の方を味方にすることによって、物事がスムーズにいきますし、敵に回してしまいますと、もろもろ、非常にスムーズにいかないというのは非常によくあることです。ホームレス関係の政府の方と、パートナー的な良き関係を築くことが大切になる

でしょう。

また、ホームレスシェルターや養護施設、リハビリプログラムといった、施設の居住者の移転に関して、プランニングの時点で非常に難しい問題に直面することがあります。これは、地域によっては地元の反対を受けるケースがかなりあります。移転計画の段階で、こういった反対、反発運動がないようなところに移転しなければいけないということを、下調べする必要があります。州によっては、ドラッグの問題の方などは、すぐには移転できないという規制もありますので、その辺りに気を付ける必要があります。

ナーシングホーム、ロングタームケア・ファシリティーズに関して、計画するに当たって難しいところは、住んでいる方の健康状態をよく把握することです。住んでいる方の健康状況によっては、移転したときに健康が悪化するなどの問題が発生する場合があります。また、居住者の家族の方の同意も、しっかり入手していく必要があります。家族が知らない間に施設が移転しているということがあると、後で問題が出る可能性があるからです。

次に、移住に関するスケジュール的な問題ですが、移転を検討する場合は、十分な時間を持って移転計画を立ててください。政府の方や地元地域の同意を得るためにも、移転に関しては2年程度のスパンを見て計画してください。

一時的な居住ではなく、永年にわたり居住できるホームレス施設やリハビリ施設は、non-profitの利益を求めない組織が運営している場合が多く、あまり予算的な資金がありません。ということで、移転の際に予算の計算等を、事前にしっかり計画されることをお勧めします。中には、その辺の計算がうまくできなくて、途中で計画がうまく進まないという実際の例がいくつもあります。中には想定外の問題等が、案件が進む際にあります。その際に余計な費用が

かかるケースが多々ありますので、予算的な資金計画もしっかり立ててください。

リプレースメント・サイト。これは移転に関するロケーションのことですが、一つだけではなく、バックアップとして、もう2~3個のロケーションを計画の際に準備しておく必要があります。というのは、必ずしも最初の希望予定地にスムーズに移転できるとは限りませんので、ナンバー2、ナンバー3の予定地も計画の際に考慮してください。

移転の際、十分な時間を計画に盛り込んでくださいということは、先ほどお話ししました。ざっくり言って、2年間は必ず考慮してくださいということです。この画面にあるようなスケジュール表を基にプランをしてください。

また、移転に関して、三つの重要なことがあります。一つは、パーミッション。許可を取るということ。二つ目はプランニング。三つ目は、実際に施設に住んでいる居住者の方に、移転しますよということをお知らせして、その方たちの同意を得ることです。

この他に重要なこととして、移転に関する政府や関係組織の方と、かなりの時間の余裕を持って相談することを忘れないでください。居住者にとって、場所の変更は非常にメンタル的にも大きいので、早めに計画を立ててください。

計画のお話の続きとして、移転の計画時のステップのプロセスをご説明します。最初に、エンジニアリング・プラン。これは工事のスケジュールを明確にするということです。例えば90日前に工事の許可を取ったり、スケジュールする契約になったりしますが、それは入念に確認してください。

例えば、ホームレスシェルターを移転する場合、その施設は特別な施設なのか、それとも普通の建物で、他の用途にも使えるのかということを確認し、既存施設を購入するのか、若しくは新しく建設するのかということを確認

する必要があります。しっかりプランを立てないと、居住者の方たちが困ることになりますので、生活に必要な設備やエクイップメントなどの道具が、全て人数分あり、使用できるか確認をとることが重要となります。

ホームレス施設を移転する場合、ナショナル・アライアンスという施設からの監査が入ります。この人たちの監査は非常に厳しくて、きちんと居住者人数分が、そこでしっかり生活できるかどうかを確認します。この組織の人たちは、監査することの他、いろいろと移転に関して手助けをしてくれます。AGE (Advocacy Centre for the Elderly)、CARIE (CENTER FOR ADVOCACY FOR THE RIGHTS AND INTERESTS OF THE ELDERLY)、CONSUMER VOICE といった組織も、リハビリ、ホームレス施設の移転に関しては、非常に重要な組織ですので、このような組織にコンタクトして、漏れがないように移住の計画を立ててください。

その他にどういう方が、このプランニングのプロセスに必要でしょうか。コンサルタントを使うでしょうか。他のエージェントを使うでしょうか。皆さんが使っているコンサルタントもしくはエージェントに、きちんとかいったプロセスを下調べする人材がいるかどうか。そういうところを任せて大丈夫かどうか、しっかり確認してください。ホームレス施設やリハビリ施設の移転に関して、誰がキー・コンタクト・パーソンなのか。そういったところも、しっかり確認しておいてください。

それでは次に、移転に関する予算、ファイナンスに関するお話をします。特に予算のところでは、計画に時間がかかりますので、この点に関しては、かなり事前から計画に入ってください。居住者の中には、保険等で移住費がカバーされる方もいますが、中にはそうでない方もいらっしゃいます。その辺も加味して、予算は慎重に検討してください。居住者の方の中には、

新しい移住先に移れず、移住の際に住むところがなくなる方も出てくるとい問題があります。そういう方のために、一時的な場所探しも必要になってきますので、それも予算計画の中に盛り込んでおかなければなりません。

アディショナル・サービスとして、例えば施設の中には、健康的に医療機器につなげておかなければならないような患者さんもいます。移動の際には、そういう特殊なケースの方を移動できる交通手段等の予算も考えておく必要があります。居住者の中には、救急車を使って移動しなければならない方もいると思いますが、そういう人たちをホテルに一時的に入れておくわけにもいきませんし、ファミリー・メンバーとの問題もあるでしょう。中には自分一人で移動できる人もいますし、サポートが必要な方もいらっしゃるでしょう。中には家族全員が来て、移動する方もいらっしゃるでしょう。私はこういったケースを経験していますが、全てのケースを想定して、サプライズがないように想定しなければなりません。

いろいろな経験談（聴衆者より）をお聞かせいただきましてありがとうございます。施設移転に関するベネフィットはどのようなものがあるのでしょうか。ホームレスシェルターの意味とは何でしょうか。居住者の方にとって、本当にこのシェルターはずっと住んでいける場所でしょうか。現地の法律によると、施設の定義があります。その定義としては、一軒家、シングルファミリーホーム、ツーファミリーホーム、複数ファミリーホーム、コンドミニアム。全ては居住のための家という定義になっています。

移転が決まった後、何人が新たなところに移転するのでしょうか。移転する際に、移転する人が本当に安心して、そこに移れるかどうか。この定義を知っておくことが重要となります。この定義によっては、移転する人が不信感を抱いてしまう可能性もありますので、新しい移転先

の定義が、移転先の法律に沿っているかどうか、確認をする必要があります。

次の移転に関するベネフィットのカテゴリーですが、これは一時的な移転なのか、永久的な移転なのか。移転の際に、救急車を使って移転したりするコストがかかりますが、そのコストはどこに行くのか。移転者の保険でいいのか、予算に入れなければいけないのか。これらについて確認しなければなりません。

移転に関する、もう1点のベネフィットですが、移転する居住者の方のパーマネント residency を確認する必要があります。ドライバーズ・ライセンスを持っているか。持っていた場合、どこの州の移住者で、どこの州の選挙権の所有者なのか。length of residency、そこに住む期間はどれぐらいなのか。この患者もしくは居住者の方が、移転後にそこにずっと住む予定なのか、それともある期間だけ住む予定なのか。リハビリテーションのプログラムは、どの程度の期間必要なのか等を、居住者ごとに確認する必要があります。

ナーシングホームのもう一つのベネフィットとしては、移転に関して、月々の支払いの変更がある場合は、どのように変更されるのか確認する必要があります。中にはメディカルケア、セラピー、メディケーションなどの案件が移転時に削除できるケースもありますので、その点を確認して明確にしておきます。

また、中には移転の際に問題がある場合があります。その問題点をいくつか挙げたいと思います。マサチューセッツ州の施設の例で言いますと、移転した際に、施設の収入のレコードが足りないために、移転先の州からのファンドを受け付けてもらえない、もしくは融資が得られないというケースがありました。

では、どういったことを考慮しなければいけないのでしょうか。移転の際、まずファミリーを考慮に入れます。その中で、移る人たちを守る

保護者が裁判所 (court) によって派遣されるときがあります。これを利用するのも一つの手です。

HUDのプログラムに関与された方はいますか。これは連邦政府が行うハウジングプログラムですが、HUDを利用すると、移転の際にこれまで行ったプログラムに足して、プラスの移転のプログラムを提供してくれることがあるということを教えてくれました。ですから、こういった考慮の他に、自分のシェルターと他のシェルターも考慮に入れ、連邦政府の補助をお願いすることができます。

それから、政府のアドバイザー。いわゆる諮問機関というものもあります。これを利用するのも一つの手です。それから、個人的に駄目ならばグループでどうかというやり方もあります。

あるいは移転のときに、移転をしない。逆にその施設を閉鎖してしまうということになったらどうでしょうか。こういうことも考慮しなければ、移転される個人の状況はどうなるでしょうか。それに対して、皆さんはどう対応しますか。また、施設がなくて、次の施設を決められない場合はどうしますか。当然、それによって引っ越しが長く延びてしまいます。それに対し、皆さんはどういう対応ができますか。

ですから、われわれはスケジュールを立てました。お金のバジェットも立てておきました。また、お金のソースも考えてきました。お金を出すサイドは、「こういった人たちはあくまでもテンポラリーなものであって、永久的にその場所を提供するものではない」と言ってきます。それに対し、どういう対応ができるか、われわれは決定をしていかなければなりません。それに対し、われわれには金科玉条の言葉があります。それは「ケース・バイ・ケース」、すなわち、それぞれ個別のケースごとに違ってくるということです。特に個人を施設へ入れる場合、どう

いった対応ができるかというのは、個人個人の対応が必要で、われわれもそれに対して、対応していかなければいけません。

人々は物ではない。生きている人物であって、機械でもありません。実際に血の通った人間です。まず、私が数年前に気が付いたこと、リサーチで分かったことは、いくつかのケースで、移転された人々が新しい施設に移ったことによって生命や精神が危機的状況に置かれているということです。これは大きな問題です。ですから、移転される人の動産、不動産を取り除いて、新しい施設に入れるだけでは問題の解決にはつながらないわけです。

皆さん、ここで考えてください。まず施設です。施設がどういう形でできているか。いわゆる金儲けでできているのか。移転に関して、全てのプランはできているのか。新しい施設に移しましたが、その施設の受け入れ先がどうかということを知っておく必要もあります。その施設が、いわゆる利益目的の施設なのか。non-profit、いわゆる非営利団体が運営している施設なのか。政府のエージェンシーが運営する施設なのか。以上、三つの分類があります。

その中でもいろいろ利点が変わってきます。どういう利点があるのか。新しいところへ移る代わりに、実際にあるものを使う。非常にファンクショナル、活用に富んだ場所に移転する。例えばガバメントが所有する建物が、一つの選択肢として用意されています。こういった選択がいろいろとあるわけで、皆さんはこのようなことについて、それぞれ知らなくてはいけません。

皆さんは、これまで non-profit の、いわゆる非営利団体と一緒に仕事をしたことはありますか。問題は「非営利団体」ということです。非営利団体の中での、お金の流れがどうなるかを知る必要があります。

それから、シェルターを探すのが難しい場合、

できるだけ、その避難させる場所から近いところを選ぶのが鉄則です。ですから、そのために新しく移るところを改良したり、住みやすいようにしたりすることが当然考えられます。そういったときに、場所がどこかという、だいたいダウンタウンであるとか、都市の中ということが考えられます。ダウンタウンではなく、他の場所はないかということも考える必要がある、このことを頭に置いておいてください。

次に食事の問題。それから時間という要素があります。移転のときには時間が非常に重要になってきます。特に看護施設での時間の問題として、まず移転する人たちに食事を与えなければいけません。それに対する設備も必要です。薬、メディカルな世話も必要になってきます。それから教育、安全性の要素が必要になってきます。シェルターがあつたりなかったり、避難所があつたりなかったりする人々を両方まとめて行う際には、それぞれ差別なく行うという点で非常に大きな問題が出てきます。その中で、安全性という問題が出てきます。一つの落とし穴として、この二つのグループをどのように同じく公平に扱うかということがあります。

以前、私どものスタッフの女性がダウンタウンに出かけて行って、たくさんのホームレスがいるというレポートしてきました。かつて、この辺りのホームレスを扱ったことがあるでしょうと、私は説明しました。私はホームレスの状態を聞いて驚きました。このホームレス――ひどい状態。裸でした。これは、安全・衛生面を確保することを考えなければならない状況でした。私のしたことは、彼らに服を着せて、近くのマクドナルドへ連れて行き、食べ物を食べさせて、一時避難所に預けたということです。理由はよく分かりませんが、ホームレスの中には、先ほど言いましたように裸になるホームレスがいる。これは、安全・衛生面において非常に気を付ける必要があります。特に女性のエージェ

ントが行った場合は、大きな問題になる可能性があります。先ほど言いましたように、このケースでは服を着せて、マクドナルドで食事をさせてということで、結果的にはうまく収まりました。

次はソーシャルサービスについて、お話をしたいと思います。ソーシャルサービスのエージェンシーがありますが、だいたい避難所や看護施設には、ソーシャル・エージェンシーがいます。意見を聞けるうえ、ケア、アセスメントに対して非常に大きなヘルプをしてくれます。

それでは、私の隣にフローレンスさんという女性に座ってもらっています。彼女と一緒に引っ越しに関する仕事をしました。彼女とはいろいろな経験をしてきました。どんなケースがあったか、フローレンスさんのほうから話をしてもらおうと思います。こういったソーシャルサービス・エージェンシーが、いかに大変な仕事をしているかという話を少し聞いてください。
スピーカー：Florence Green（フローレンスグリーン）

ありがとうございます。ここでお話ができることを非常にうれしく思います。数カ月前、ホームレスの引っ越しで大変なことがありました。1人の男が、いわゆる隠れ家的なところに12年間も住んでいました。まさに悪夢でした。建物オーナーから相談を受け、彼に出てくるように言いましたが、断固として出てこないわけです。そこはトイレもなく、電気もない。戦争でのかつての兵士が、そのスペースを彼らに与えていました。彼らに、政府からベネフィットということで、お金をもらって生活していましたが、髪の毛を伸ばしたまま、爪も伸びたまま。もう2005年からお風呂にも入っていない。

われわれがやったのは、ソーシャルサービスのエージェンシーにコンタクトを取って相談することでした。ソーシャルサービスがバンでやってきて、彼を乗せて、そのまま去っていきまし

た。ソーシャル・エージェンシーに電話をして、来てもらって、彼らのヘルプを得ることがベストだと思います。われわれ自身が何かをしようと思うと難しくなると思います。われわれの責任は何か、ソーシャル・エージェンシーの責任は何かということをはっきりさせることが大事だと思います。

彼は身分証明書もないし、ソーシャル・セキュリティといった社会保障番号もないし、ドライバーズ・ライセンスも何も持っていませんでした。彼は身体障害で働けないということで、月に1回、国からもらうお金で生活していたわけです。どのようにしてこんな生活をしていたのかというと、ここの土地のオーナーが、1週間に5ガロンの水をくれていただけ。彼はそれで生活していたので、実にもう最悪の状況でした。

そのときに、ソーシャルサービスのエージェントが来て、手伝ってくださらなかったら、どうなったでしょうか。われわれはまず、ケースワーカーにコンタクトを取って、ケースワーカーからのアドバイスを仰ぎました。彼は触ることもできない。触ろうとすると「触るな」と言っていて、叫びます。どうしようもないわけです。われわれエージェンシーとしては、そのホームレスの人との間に信頼関係を築くことが非常に大事だと分かりました。彼は、自身で自分の世界に住んでいるわけですから、全く社会との関わりを持っていません。そこで信頼を築くのは非常に難しい。そうすると、われわれにはやり方がありませんでした。われわれができたのは、ソーシャルサービスのエージェンシーを呼ぶことでした。

そのときに皆さんは思いませんでしたか。このハウスの人間は、建物オーナーに虐待されているのではないのでしょうか。われわれは、こういった恵まれない人々を救うグループに入っています。ところが、われわれの目が届かなかっ

たということは、その建物オーナーが彼を虐待していた、この見方は正しいと思います。そういったことを、われわれは十分知っていくことが必要だと思います。われわれはソーシャルサービスのエージェントと直接仕事をコントロールできます。こういった場合には、まず彼らに連絡を取って、2週間から3週間、適切な居住スペースに入れる。そこで、彼のこれからの動きを見るというのが、きちんとしたやり方だと理解しています。ですから、ソーシャルサービスのエージェントと仲良くやるということも非常に大事なことです。

(セッション3会場移動のため途中退席)

米国全州道路交通運輸行政官協会と連邦政府機関の最新情報

□ スピーカー(講演者)

Rick Etter

Federal Aviation Administration

Paula Gibson

Arizona Department of Transportation

Bryan O'Neil

U.S. Department of Housing & Urban Development

Virgil Pridemore

Federal Highway Administration

□司会

David Blakeney

SR/WA,R/W-NAC,Federal Highway Administration

□担当者

島袋 寛盛

(株)沖縄不動産総合鑑定所 代表取締役

仲宗根 武

一般財団法人 公共用地補償機構

業務本部 業務指導調整部長



1 概要

1. はじめに

このセッションは、AASHTOと呼ばれる米国全州道路交通運輸行政官協会がまとめたものです。現法案を主要なこととし、毎日変わる話題を組織内で分担しながら正しい知識を修得することになります。裁判で新たに決まった情報、委員会での経過を皆さんにお伝えすることを主要なこととしています。米国全州道路交通運輸行政官協会(AASHTO)と連邦政府機関の最新情報市場に関する連邦政府の最新情報の提供についてのお話を司会者及び多数の講演者が例をあげながら説明してもらいます。国の行政規制の最新情報の動向の必要性が痛感されました。

2. 概要

○ 土地の買収に関して土地収用問題がかかわってきますが、土地の買収に自主的な収用行动を取るということは新しい考え方ですが、自主的に土地を収用する、強制的にやるものではなくて、自分から土地収用を受け入れるというもので、これまでの土地収用とは変わったプログラムになっています。

○ HUDの大きな仕事の中は、非常に複雑です。住民の意思に反して、その人物を永久的に移転させることはできません。臨時的なものです。本人が永久的な移転を望まない限り、転居は一時的であり、強制収用が終われば元に戻すというのが基本的姿勢です。実は昨年7月に法律化された、非常にユニークなプログラムで、新しいものだと言っても皆さんにもわかってもらえます。そして興味深いものです。

○ 土地所有者の保険制度として、空港近辺の土地所有者の方で、土地が公害によって価値が下がってしまったら、土地所有者の権利を失ってしまう場合のことを考えた保険があります。その保険を購入していただくと、所得税のときの免税対象になるとのことでした。

○ 空港外部の広告の中で、どういう広告は広告として出してOKなのか。そういう基準をつくるのがFAAです。

○ 高速自動車道の間違った使い方として法律で、高速道路の各州間の州境の休憩所での商業的活動は基本的に禁止とのことでした。

3. おわりに

今回の内容は、米国全州道路交通運輸行政官協会(AASHTO)と連邦政府機関の最新情報市場に関する連邦政府の最新情報の提供についてお話をさせていただきます。

専門的な委員会を下部組織に設け、収用問題、土地鑑定を取扱います。土地鑑定の再検討も含まれています。その中には連邦政府の委員、各州の公務員が含まれます。移転に関する土地獲得、それに対するプログラムのマネジメント、土地収用のための管理も行っています。

○ IRWAは10の地域に分かれています。われわれのグループは4つの地域に分かれています。今日では18州に広がっています。

われわれHUDは土地の獲得、土地の買収に力を入れています。私たちは土地収用の機関ではありません。それはまたあとで話したいと思いますが、土地の獲得、買収機構になります。

今後の補償業務の遂行にあたって、国の行政の新しい規制の傾向を注視して常に知識技術を研鑽し専門職業家として、資質の向上に努めて行きたいものです。



2 調査議事録

司会／今回は参加していただきありがとうございます。会議に使用する機械の操作に不具合があって遅れております。市場に関する連邦政府の最新情報の提供についてお話をさせていただきます。会議に使用する機械の操作の不具合による遅れの問題があり、連邦政府の主要メンバーの方が「連邦政府のパスワードを知っているよ」ということで、ハッカーをまじえたジョークがありました。

市場に関する連邦政府の最新情報の提供について話を始めたいと思います。今回は連邦政府Highway Administrationから講演者の方が多数来ておられますのでお礼を申したいと思います。Rick Etterさんは、先ほど簡単に説明しましたが、連邦政府の航空局から来られています。それからPaula Gibsonさんはアリゾナ州の運輸省から来られています。Paula Gibsonさんから先に講演のお話をしてもらいます。

Paula Gibson／昨年どういことが起きたかということをお話したいと思います。われわれはいろいろな法的なことをクリアしてこのような形になりました。それを今から聞いて頂きます。

まずAASHTOと呼ばれるわれわれの米国全州道路交通運輸行政官協会がまとめたものです。現法案の主要なことを皆さんと知識を共有すること、そして毎日変わる話題を皆さんと分担しながら正しい知識を得ていくことです。裁判で新たに決まった情報、委員会での経過を皆さんにお伝えすることを主要なこととしています。アメリカは大きな国です。1つの州での解決策は他の州での解決策となり適用されることになりませんが、これを該当する各州の人に伝えて広げていくことがわれわれの仕事の使命となっています。そういった意味からわれわれが行うことの体制を調べていくというようなことになりす。

組織が大きいと、いろいろな専門によって法律は分かれます。われわれはそれをまとめて、われわれの組織の属性に合うように組み立てていくというのが大きな目的の1つです。専門委員会というのを持っています。ここでは立法的あるいは実務的な専門的面を話し合っております。それから重要な職員、ここには新会員も含まれます。ミネソタ州をはじめウィスコンシン州のほうからも募集をしながら職員を採用していきます。これらの情報の提供に関しての入手の場合は、料金を支払うことにより皆さんが利用できるようになっています。

その情報の伝達は私たちがつくるプログラムの影響です。これは非常に大きな全米規模での影響を持っています。ですから非常に影響力も大きいし、私たちの社会的地位を向上させることを常に働きかけております。

それから全米規模での高速自動車道路の情報収集というのも設けています。これは過去になかった新しい部門で、皆さんの参加を募っております。もし皆さんが専門的な分野で進むというのなら、その知識をぜひこの新しい委員会に貢献してもらいたいということで情報を募っております。これは2015年の質問委員会になります。Product of Berlinをはじめ、全米から多くのメンバーが集まっています。全米からのメンバーで成り立っているのが理解してもらえらと思います。

専門的な委員会をこの下部組織に設けます。これは収用問題、それから土地鑑定を扱います。土地鑑定の再検討も含んでいます。その中には連邦政府の委員、各州の公務員が含まれます。それから移転に関する土地獲得、それに対するプログラムのマネジメントをしています。また、土地収用のための管理も行っています。

主となるさまざまな例として、ハワイとグアムでは4又は5のグループに分かれ参加してもらっています。そのほかにいろいろな実用性としての関係があります。これはその実用性のプロジェクトをうまくコーディネートして広めていくプログラムです。以上のことは例をあげて説明してきましたが、われわれのグループは4つの地域に分かれています。今日では18州に広がっています。IRWAは10の地域に分かれています。当方は毎年ミネソタ州のミネアポリスで恒例の大会が行われています。

そこでは非公式な、今回行っているようなプレゼンテーションあるいはセミナーが行われます。そこではあらゆる収用、移転に関するセミナーを行っています。われわれの委員会は皆さんの参加を求めています。今までの過程で、もし何か話したい話題があったら、講演者として話してもらうことを歓迎します。

AASHTOの会議が次回はフロリダ州のオーランドで開催されますが、皆さんの参加を歓迎します。以前から私たちの目標になっている専門委員会に皆さんも参加することができます。それから運輸省、法務省の調査、アンケートに参加してもらうこともできます。そしてこれを再検討することもできます。それらのことが私たちの組織の活動内容になります。

Paula Gibson／私の連絡先は以下になります。再度のお願いですが、専門委員会はメンバーを求めています。皆さんの中で参加される方はぜひ御連絡してください。皆さんが連邦政府の役員であっても大歓迎します。皆さんを専門家として、われわれは大歓迎したいと思えます。何も質問がなければこれで終わりたいと思えます。ありがとうございました。(拍手)

David Blakeney (司会)／専門委員会についてももう少しお話ししたいと思います。まずIRWAのメンバーの方がたくさんおられると思いますが、特に皆さんのような方をこの専門委員会は求めています。昨年アーカンソー州で、この移転の専門委員会が開かれました。非常に意義のあるものでした。そういったことから皆さんの参加を促したいと思えます。

Bryan O'Neil／再度お話しができることを非常にうれしく思えます。今日はノートパソコンを持っていませんので、古いやり方でやりたいと思えます。今日、皆さんにスクリーンでお見せすることができず申し訳ありません。

Bryan O'Neil／連邦政府(連邦都市開発省)の都市計画部で働いております。その都市計画はHUDと呼んでいます。これまでHUDに参加されたことがある方は、手を挙げてください。IRWAは収用問題に非常に焦点を当てておられますが、われわれHUDは土地の獲得、土地の買収に力を入れています。私たちは土地収用の機関ではありません。それはまたあとで話したいと思えますが、土地の獲得、買収機構になります。

まずこのHUDには3つの目的があります。大きく言うと地域社会の発展、それから事務所建物、それから一般住宅とアパート、集合住宅になります。それに加え公的なインディアンハウスも扱います。その中では細かくいろいろなプログラムに分かれています。私はCPD(Community Planning and Development)、地域社会の発展を中心にやっています。このCPDがどういうことをやっているかと言いますと、いろいろな問題があります。

まずHome Investment Partnershipというのがあります。その中でホームレスを扱います。またCPD、私はそのプログラムの一員ですが、やっている中にはUniform Actというのがありますが、それを遂行する役割のところでは働いています。皆さんすべてのHUDプログラムの中では、このUniform Actに従って働いてもらうという役割を私は担っているわけです。1974年にできたものです。「そんなに前につくられたんですか」と思う人もいられるかもしれません。

セクションB4、セクションOBというのがありますが、連邦政府の必要条件に従って家の買い取りを行うわけですがややこしくなっています。特にこれが移転問題になると、大きな一番ややこしい問題の1つとなっています。その移転に対しての利益を受ける人はどんな人か、どういった人と条件が一緒かといったことを非常に細かくやるわけです。そういったことに慣れるには2カ月から16カ月かかります。ですから非常に複雑だということをおいてください。

それから組織図です。あとでスライドがつけられるならお見せします。私は本部で働いています。6つの移転セクションがあります。私はその中の高齢者の移転部門で働いています。私は買収と移転の専門です。もちろんその中には全米の政策といったことにもかかわっています。ですから高齢者の移転部門を扱っているということが言えます。

ヘッドクォーターは3名います。この下にいる7名の各リージョンに分かれる専門家がいます。主として私は上方の部門に在籍し地元のCPDに連絡をとることになりますが、CPDではいろいろなプロジェクトが動いているわけですので、そういった地域で勤務している方がプロジェクトの動きをつかんで上方の部門にレポートする役割を持っています。私は上方の部門に在籍しそれを受ける部門の3人のうちの1人になります。

もし全米の地図があったら、私の事務所がどこにあるかお見せしたいのですが。ジョン・ラシンさんがいますが、ニューヨーク州のニューヨークシティです。マインスーパーさん、ペンシルヴェニア州のフィラデルフィアで3つの移転補償のスペシャリストです。ギブソンさんはリージョン4の担当者になっていましたが、マクレンディさん、テキサス州のヒューストンです。ここでリージョン6を担当していましたが今はリージョン4を担当しています。ステラ・ニールさんは地域6と本部の仕事をしています。それからJ・スミスさんはカリフォルニア州でL.A.を担当していましたが、地域的には9番になります。非常に多様な人々が働いていると言えます。

HUDのプログラムはどのように違うのか、まず皆さんが買収する場合でも、われわれの買収の仕方とは大きな違いがあります。土地の買収は、1987年にIRUが引き金になりまして新しい法律ができました。そのときの法律によって買収の仕方のモデルができたわけです。それによってわれわれは動いています。またURAがカバーするところからの仕事に対してはわれわれの仕事は例外的なところがあります。そういった例外のところの仕事をわれわれがカバーするというのも大きな役割となっています。

地域18というのがありますが、これはURAから例外とされたセクションです。それをわれわれは取扱っています。それからアメリカンドリームの前金(down payment)があります。これをわれわれはカバーしています。この前金は最後の抑えの費用を補うことにもなります。土地の買収に関してたくさんの土地収用問題がかかわってきますが、土地の買収に自主的な収用行动を取るというのをご存じでしょうか。新しい考え方ですが、自主的に土地を収用する。いわゆるこれは上から言われて強制的にやるものではなくて、自分から土地収用を受け入れるというもので、これまでの土地収用とは変わったプログラムになっています。

そういうことで、われわれはこの自主的土地収用というのを多くこなしています。それから一般的な土地の移転をやります。いわゆる定期的な土地の移転に関しては、一時的なものです。これは小さな仕事となり、大きな仕事の中では疑問にはなりません。ところが一般的な土地の移転というのは、そこへ移転した人たちに、例えば支払遅滞の問題が起こった場合には、自分たちがその代償の支払いを被るものだということになります。そこでのいろいろなやりとりを行うのが私たちの大きな仕事になっています。

もちろんその中で一時的移転から永久的移転に移る可能性もあります。そういった手続きもわれわれの仕事の1つとなっています。どうしてそういうことが起きるかと言うと、一時的に移転された人物がその場所が好きになると、戻って来るよりも移転先に居たいというときは、われわれはそのお手伝いをするということがあります。今のところHUDのプロジェクトにはたくさんの一時的移転があります。ご存じかもしれませんが、HUDは非常に複雑な機構になっています。ですから毎日がチャレンジの連続です。

移転する場合、いろいろな条件があります。時間的な条件が一番大きいのですが、HUDのプログラムで一時的に移転をしたあと、元に戻ってこられる住民に対しては、その土地を収用したデベロッパーが、住民に対しては、いろいろな条件を検討し、金銭的に問題が起らないようにわれわれはベストを尽くしています。HUDの大きな仕事の中は、非常に複雑です。ですからその中で専門的な助手を必要としているものも多いです。その人

たちを助けるのもわれわれHUDの大きな仕事の1つです。住民の意思に反して、その人物を永久的に移転させることはできません。あくまでもこれは臨時的なものではないからなのです。本人が永久的な移転を望まない限り、あくまでもわれわれの基本的な姿勢は、転居は一時的であり、強制収用が終われば元に戻すというのがわれわれの基本的な哲学です。それはRADと呼ばれています。実は昨年7月に法律化された、非常にユニークなプログラムで、新しいものだと皆さんにもわかってもらえます。そして興味深いものです。

そしてややこしいもので、私はこの公共投資の仕事を行なっていますので、興味のある方はあとでアクセスができるようにしたいと思います。RADのウェブサイトもありますし、それからどんな財源が必要かということもそこに述べられております。RADについての情報が必要な方はぜひウェブサイトを御覧ください。

ウェブサイトでございますが、HUD.GOV/RADという周辺の件でHUDの行っている移転に関するやり方、条件、財政上の面を見ることができます。ご興味がありましたら、ぜひHUDのウェブサイトにアクセスしてください。これが私のプレゼンテーションになります。どうもご清聴ありがとうございます。(拍手)

質疑応答にいきたいと思います。先ほど自発的買収という話をしていましたけれども、この自主的な移転の用地買収、これはウェブサイトを見ても、この中には出てきません。そのことだけつけ加えさせてください。

質問ですが、Uniform Actという話をされましたが、自発的買収の対象になるのですか。

Bryan O'Neil/どれぐらい自発的買収を理解しているかにありますが、これは仲介者によって違ってくる場所があります。1つの仲介者は他の仲介者への影響力を持っている。結びつきの相互の理解度が強いというところが大切なこととなります。要点としてはその定義に戻ってください。

自発的買収の中に非常的自発的買収というのがありました。特にこれはどうなんでしょう。高所得ファミリーに対してこういう法律が当てはまることについての意見はどうですか。

Bryan O'Neil／これはそのRADに載っている情報を読んでください。その中に詳しく打開する策として載っております。あとで御覧になってもらえれば詳しく説明しています。ここまでではできて、ここまでではできないというお話が記載されています。各例によって違っているということがあります。ですから威力が強制的であるとは限りません。安易な買収もあるし強制的な買収もあるということで、一口には言えません。

ただここで問題になるのは、移転の場合、実際的なコストがどれだけかかるかというところが、それが安易になるのか強制的になるのかの違いだと理解しています。それは難しさはどこにでもあります。またどれぐらいの人口がいるかということによっても、予算の面から変わってきます。

Bryan O'Neil／質問の内容が聞き取れなかったのですが、土地の買収の場合、土地を鑑定しますが、鑑定額にも上限が決まっている。その上限額の中で交渉を始めるのがわれわれのやり方だと。ところがそうは話していても、それが商業的物件であるのか、そうでないのかで大きな違いが出てきます。やはりその商業的物件でも非常に良い商況をしている物件か、そうでない物件かによって鑑定額に違いが出てきます。

市場研究についてはどうですか。

Bryan O'Neil／私どもはHUDについて話しています。HUDは連邦政府の規定を握っているわけです。細かいことはわかりませんが私は本部で働いているので、こんなことを言ったらくびになるかもしれません。ほかの質問に移りたいと思います。

Rick Etter／FAAというのはアメリカ連邦航空局の略です。36年間ここで勤務してきました。アメリカ連邦航空局のエアポート関係の安全維持を担当する部局で最新情報を提供させていただきます。

今回に関しては、エアポートの開発プログラム、2015年から2018年の福利厚生面よりのお話をいたします。Airport Land Acquisition Management、エアポートの土地の買収のマネジメントのプロジェクト、Uniform Act、これはエアポートの土地の買収に関しての報告、エアポート近辺の農地、土地、廃棄物等の法律の変更等の最新情報の提供をわれわれが管理しております。

このスライドがわれわれの組織です。予算のほとんどは主要なエアポートに行きます。後ろに座っている方も飛行場関係の仕事をしている方でわれわれFAAのレポートをしてくださっています。専門家が担当者として常勤してまして、常に下方部門からの報告システムになっています。2015年から2018年までの予算としては425億ドルの予算を基にプロジェクトを運営しております。

プロジェクトのタイプとしては、御覧になっていただければわかりますけれども、ほとんどのお金は、通常の空港の修理、変更等に使われます。63%の予算は飛行場の設備や安全基準上に生かされるような最新情報の提供、修理や改良に使われます。37%の予算はプロジェクトとして、新しい開発等に使われます。約400億ドル(約4,960億円)はエアポートの近辺の土地の買収に使われています。エアポートの土地買収プロジェクトといたしまして、エアポート周辺部・中央部、エアポートの滑走路の基準、周りの安全維持、拡大、エアポート近辺の騒音の地域部分等は、アメリカ連邦航空局が家を買収して、居住者に移転していただく。このような仕事もこのFAAが担当しております。

Noise implement regulationというのは、空港近辺の騒音による訴訟に関する運営等をFAA(アメリカ連邦航空局)が担当しています。

FAAのURA、interim guidanceという法律のガイダンスの最新情報の提供です。10月1日にFAA interim guidanceが発行されました。今年の7月にはFAAのACというのが最新情報として提供されることとなります。

FHWAがNPRMというまた新たな法律を最新情報として提供しました。騒音地帯というのは、アメリカ連邦航空局の担当する航空輸送の安全維持に関しては、安全維持および騒音という意味ではかなり大きく占めております。1つの対応策として、FAAが空港近辺の騒音の地域の土地の買収を担当してきました。土地の買収だけではなくて、騒音が公害として確認されている地域において、移転に関して、買収だけではなくて、この居住者もしくはビジネスのほかの場所への移転の斡旋等のサービスもしております。

騒音の公害地域で、住居地域としては使えなくなっている地域を他の用途としての売却等の視点もFAAが担当しております。このような空港近辺の騒音の問題で、使えない土地に関しまして、FAAがその一覧表を所有しており、それを使っていただける組織もしくは個人利用者への斡旋をしておりますので、そちらのほうに興味がある組織もしくは個人の方がいらっしゃいましたら、FAAに連絡してください。

空港近辺の騒音を有する土地利用の定義、土地としての価値があるかどうかの土地のタイトルを維持する、それとももう使えない土地としての扱いにしてしまうかというもFAAが判断しています。使える土地の場合は、土地の所有の取得価格はFAAが支払うという仕組みになっております。

エアポートの改善プログラムに関しましては、今スクリーンに映っているハンドブック等で見ていただくことができます。

土地所有者の保険といまして、空港近辺の土地所有者の方で、その方の土地が同じ公害によって価値が下がってしまったり、土地所有者の権利を失ってしまう場合のことを考えた保険があります。その保険を購入していただくと、所得税のときの免税対象になりますので参考にしてください。

飛行場地区というのは、滑走路の位置からその周りのかなり広い範囲の土地を所有している場合が多いのです。特にテキサス州の近辺の飛行場では、周りのかなり広い土地を飛行場が所有しており、そこで石油やガスが発掘できる可能性があると思われた場合、企業等から「発掘したいので土地を購入させてもらいたい」もしくは「発掘許可を下ろしてもらいたい」という質問が多々あります。そういう質問に関してもFAAが対応しますので、その際はFAAにご連絡ください。

以上がアメリカ連邦航空局の講演ということになります。ありがとうございました。

質問が有りますがエアポートはレンタカーの車を保管しておく駐車場としてかなり広い地域の土地を所有しておりますが、この駐車場で使用していない部分等で、個人もしくはほかの企業が利用したい場合の買収は、FAAへの連絡でよろしいのでしょうか。

はい、そうです。空港近辺の土地に関する、使える土地、使えない土地等の一覧表はすべてFAAが所有しております。ただし空港近辺は安全規定がありますので、使っていない土地だからと言って簡単に企業や個人に提供することはできませんので、その辺りは審査の過程を経て買収もしくは獲得になるということになります。

〔通訳：質問は最近の自動運転の飛行機もしくはドローン等のラジコン的な飛行機が出てきておりますが、そういうところには関与するのかという話のようです〕

David Blakeney / Federal Agency、連邦局の最新情報の提供を、連邦局の土地、資産のオフィスのディレクター、FHWAのVirgilさんからプレゼンテーションをしていただきます。彼はFederal Highway Administration、米国全州道路交通運輸行政官協会のサービスステーションとして、この近辺で組織方針をスライドのように実行しております。一時的な不動産サービス土地所有者、そのほかにリソースというか、Risk-Based Stewardship and Oversightということで、これらのセクションの上にリスクマネジメントを置いて実施しています。

Virgil Pridemore / こういう行政機関の組織は、最終的にやはりリスクマネジメントが大きな位置を占めることもあり、いかにリスクを少なく動かしていくかということが重要視されますので、リスクマネジメントは非常に重要な方針です。

各地に担当者が駐在しております。カリフォルニア州に1人、テキサス州に1人。Federal Highway Administrationは、Department of Transportation（運輸省）の下に配属されておまして、ハイウェイ関係の土地、取得、買収、獲得、安全管理を主としております。

近々の主要部に重点的に取り扱うこととしては、われわれの政策、方針、手順の確立。組織の中の人が変わったときに、人によって判断が変わるということでは一貫性がないので、政策の確立をして、常に照合して、それに関して一貫性があるように、われわれの組織は動いています。

特にアメリカは広いので、いろいろな州に担当者がそれぞれ分かれております。州ごとに判断基準が違うという事は一貫性がないので、その州ごとの法律、ルールに基づいて、または政策、誰が辞めても、次の新しい人が来ても同じ方針、手順で支えられるような一貫性のある政策づくりをしているところです。

最近の最新情報の提供といたしましては、2014年、National Right-of-way Reviewということで、Strategic Implementation Plan (SIP) というものを最新情報の提供としております。これはもともと Federal Highway Administrationの一部でしたけれども、さらに最新情報として提供されました。この政策でいくつかの重要な地域に、集中することにしました。

その1つの例として5つの評定する地域、不動産地域、買収、移転、不動産マネジメント、戸外活動の告示、広告ですね。それと廃棄置場・コントロール。廃棄置場というのは車を修理する、廃棄された車の部品をとって販売するという技術です。これはルールがないとすぐその辺に埋まってしまうという問題がありまして、廃棄置場のコントロールを強化したいという最新情報の提供があります。

今回のこのルートに関しまして、まず、重点的に取扱う各州といたしましては、アーカンソー州、ケンタッキー州、テネシー州、メリーランド州、オハイオ州、バーモント州、インディアナ州、カンザス州、ミズーリ州、アリゾナ州、カリフォルニア州、オレゴン州をまず再検討して、監査人をそこに配置します。そして政策と実際に実行している入手が手順どおりにいっているかどうかという監査を含めて、政策の一貫性を確認していきたいと思っております。

今までは政策、手順にあいまいな部分があって、各州ごとに独自のやり方、勝手なやり方で進めていて、手順がないものもありましたので、その辺りの一貫性、手順をしっかり記録していくということを推進していきたいと思っております。

MAP-21という新しいプロジェクトの推進しております。これは取得土地の用地買収のプログラムです。この政策も最新情報の提供をしていきたいと思っております。

業務移転に関しても、今回新しく推進するMAP-21というプロジェクトの中の重要項目として注意して進めていきたい案件です。17~18人の指導する仲介者が各州にまたがって、この新しいプロジェクトを推進していきます。われわれ本部側として見れば、この17~18人の仲介者をしっかり指導、監督することによって、その下部組織が手順どおりに業務を推進しているか監視しています。1年間の報告書のときには、毎年それら仲介者に、年間の報告をさせて、もともと計画したものに対して正しく推進されているかどうか確認する為に報告を提出させています。

今までの問題として、取得、買収等が行われた場合の業務のスピードが遅かったということもありましたので、最新情報の提供することによって業務のスピード化も図りたいと考えております。

このMAP-21というのは、この先2年間のプロジェクトとして推進していきます。MAP-21の中に、新しい規則として画面に書いてある項目となります。これらの新しい規則は期日が決まっております、その決まったとおりにプロジェクトを進める必要があります。そのためにも各州に配置された仲介者がしっかり機能する必要があります。

49CFR24 Uniform Actという名前が説明されておりますが、これも現在最新情報を提供中です。変更等というのはいろいろ時間のかかるものですが、最新情報を提供し、改善すべき点は、すべて改善していきたいと思っております。

Federal Highway Administrationの政策と指針です。2016年12月末が事業計画の終結ということで、政策の最新情報の提供予定に関しまして、出版されている指針等も今最新情報の提供中で、今回はスペイン語も追加しました。どういう取得、買収等があったかというのも、ウェブサイトにもありますが、そちらの新しく発行された指針の中でも御覧になれるようになっています。

ウェブサイトの最新情報の提供で皆さまに最新の状況等を普及することが重要と考えておりますので、われわれもウェブサイトの強化を図っております。この49CFR24という新しい規定、法律に関しまして、ウェブサイト上でFAQ(よくある質問)という項目で作っておりますので、その中で新しい最新情報の提供、49CFR24の状況がより詳しく解かるように御覧になれます。

われわれFederal Highway Administrationはリソースセンターという部門をつくっております。この中心部門の班といたしましては、養成、技術の指導、技術の専門家の助手という3本柱でリソースセンターという機能を実施しております。この下部組織のウェブサイトにもありますが、こちらを御覧頂くとリソースセンターの内容を御覧頂くことができます。

買収、転移に関して、各セクションに1人ずつ担当者をつけております。彼らとその傘下の地域も担当して監督するという仕組みになっています。このリソースセンターはFAAの内部従業員の養成、専門家の開発業者という意味では、業務改善に非常に役立つ組織として、配置している部門になっております。

全米にPoints of Contact (POC)という要所の連絡先を数カ所設けてあり、システム化されております。1年に1回講習会を実施しており、そこで養成、演習を提供しています。

2015年に関しましては、NHIコースの参加、RC workshopを15回実施して、従業員の安全に努めています。特にこの情報の提供センターは最高の組織のところで貢献している組織になります。養成ビデオ等も作成して、FAA職員の養成に使用しております。すでに10通りのビデオを作成しております、養成計画として強化しております。

FAAとしていかにFAAの内部で仕事をしている従業員の方を教育して、上の指示どおりに安全に業務推進するということを推進していけるか。そういったリソースセンターを専門で担当する部署をつくって、組織全体の勉強の向上を図ろうということです。

Outdoor Advertisement and Junkyard Controlというのは、FAAのもう1つの大きなポイントです。Outdoor Advertisingというのは、空港の外などにある遊歩道の看板に出ている広告のコントロール若しくは廃棄置場。飛行場の近辺というのは、車の修理の廃棄置場というものが多く見られます。というのは空港近辺というのは比較的使えない土地が多いので、そういう車の修理とか、事故車を集めてきて分解してバラバラにするのが廃棄置場です。そういう事業が普及しがちですけれども、そういう事業との広告のコントロールをするのがFAAの仕事です。

空港近辺でも州によっては全然違うシステムを使っている、一貫性がない業務の仕方をしております。そういうところも今後、一貫性のある政策、手順を使って、こういう外部広告、廃棄置場の統制をしていきたいと考えています。

空港外部の広告の中で、どういう広告は広告として出してOKなのか。そういう基準をつくるのがFAAです。例えば宗教認識、宗教等の広告は非常に慎重になっており、どこまで広告として出していいか、いけないか。その辺りの基準はわれわれFAAが中心になって、基準等作りを一緒にやっていきます。広告の大口化、言語、そういう基準の作成で、これは8000スクエアフィート(約 0ha 743.2243 m²)なのか、9000スクエアフィート(約 0ha 836.1274 m²)なのかという、その辺りの基準をFAAが関与して取り決めをしていきます。

次の項目といたしまして、開発業者としてのLPAプログラム、管理、監督としての一戦略を各セクションで検討しています。LPAというのは地域社会の代理店の略です。FAA傘下での不動産等のプログラムを発表しているところ です。

このようにFAAというのは大きい組織なので、FAAだけでは細部まで見られないので、LE等の下部組織をLPA等に入れて監督させて、その業務を監視していくというのもFAAの業務になっております。こういう評価で手順、方針、業務の一貫性を持たせていきたいと考えています。

Federal Highway Administrationのリサーチパートナーシップ、研究調査のパートナーシップとしまして、1つの情報収集の方法として、電子化を進めていき、今までのような書類での返事の仕方から、電子化をすることによって効率を上げていきたいと考えているので、パートナーとの業務提携等も行っております。

社内の認識や提供するニュース、提案若しくは採用等も電子メッセージのほうへ、極力紙から電子方向に切り替えていく。古い形式から新しい方向に移行していきたいと考えております。

FAAとしてはいろいろな組織と提携しておりますが、そういう提携、もしくは組織等の電子工学の方式、要はインターネットでつながることによる在庫のリストをこういうところで見ながら仕組みを作っていきたいと思っています。

US Department of Transportation、運輸省といたしまして、Grow Americaという政策の下、次のような項目のプロジェクトを推進しています。Fiscal Year 2016の予算は4億7800万ドル(約593億円)。6年間の投資予算の増額の推進。精密な政策として、運送関係に関する投資を45%増加させるという6年計画の法律を、このGrow Americaというプロジェクトで推進していきます。Grow Americaに関してのウェブサイトはこちらにありますので参考にしてください。

高速自動車道の間違った使い方、ROW、Right-of-wayですが、23 U.S.C.11.という法律で、高速道路の各州間の州境いの休憩所というところがあるのですが、その休憩所での商業的活動は基本的に禁止ということにしています。

次に2番目としてSection1305、電気自動車の充電ステーション、取消、解決、低速度エンジン音、エンジンをつけっぱなしの車は環境に影響いたしますので、その辺りの規則を正しくするマナーがまた最新情報の提供としてなされています。

3番目の社会基盤を開発する業者は、ハイウェイの新しい使い方の1つとなっています。社会基盤を開発する業者は基本的には企業と個人的なビジネスからの投資を、休憩所地域等の中に開設されるという働きかけの計画を担うこととなります。社会基盤を開発する業者は、休憩所地域において、その環境を良くする為に、休憩所地域の改善、駐車場地域での改善もこれからのプロジェクトとして、一般企業等の投資により、全体的な休憩所地域の改革を推進しようとしております。そういう企業が投資することによって、その中にレストラン等もできたりして、社会的に貢献していきたいと思えます。

休憩所地域での商業活動としての活動は困るのもので、われわれFederal Highway Administrationが監視していきたいと思っています。

休憩所地域での不動産関係の利用に関しては、こちらのウェブサイトを使ってわれわれと連絡していただくか、もしくは情報を入手してください。質問はありますか。

いくつかのウェブサイトは非常に興味深い、もしくは非常に参考になるということですが、いくつかのウェブサイトはまだ最新情報の提供がされていなくて、少ない情報の連絡先になっているということです。

Virgil Pridemore / すみません、常に最新情報の提供に心がけているので、皆さん方がアクセスしていただいたときは、ときには少ない情報の連絡先若しくは最新情報の提供中の場合もあります。それに関しては申し訳ございません。われわれもいち早く最新情報の提供をして、買収できる売主の最新情報の提供を心がけております。しかし皆さんがせっかくアクセスしていただいたときに情報がない場合もあります、その辺りはご容赦ください。

[通訳: 質問は継続していて、ウェブサイトが今一つ時間的に最新情報の提供されていないという質問についての回答をしております。ウェブサイトによっては、知りたい情報のページに行くまでにいろいろなページを経由していかなければいけないということで、「解かりやすいウェブサイトでないということとなっております」とFAAの方もそのことを申し述べておりました。]