

国際用地協会 (IRWA)

第58回教育セミナー

(於：米国・ワシントン州シアトル市)

【報 告 書】

2012年6月11日～6月12日

社団法人 日本補償コンサルタント協会

Contents

参加者名簿及びセッション毎の担当者分担表

セッション

1. 監査を切り抜ける方法—移転……………4
2. 用地プロジェクトとCMGCの活用—チーム方式—輸送 …… 19
3. 二者択—論争解決策における新規事項とは何か—地方公共団体 …… 32
4. 1,800マイルの鉄道用地の評価：4年間の審理—評価 …… 47
5. 2012～2013年のUSPAP更新—評価 …… 66
6. 誠意ある交渉および地主との関係—輸送…………… 76
7. 収用される土地の汚染については、誰が費用を負担するのか—評価 … 89

参 加 者 名 簿

NO.	氏 名	所 属 名・役 職
1	さかい 酒井 信一 (団長)	(社) 日本補償コンサルタント協会 専務理事
2	さわの 澤野 順彦	澤野法律不動産鑑定事務所 所長
3	おのでら 小野寺 和夫	青葉不動産鑑定(株) 代表取締役
4	たかぎ 高木 純一	一般財団法人 公共用地補償機構 東部プロジェクト事業部 用地統括チームリーダー
5	あおやま 青山 健二郎	横浜エンジニアリング(株) 補償調査部 補償調査課 担当課長
6	さかい 酒井 徹治	協和補償コンサルタント(株) 新潟支店 支店長
7	でぐち 出口 先太郎	(株) 新日 補償調査部 ジェネラルマネージャー
8	すぎやま 杉山 としひこ 敏彦	杉山コンサルタンツ(株) 取締役 統括部門長
9	ながい 永井 はるお 晴夫	(株) 西播設計 総務部 代表取締役
10	あおき 青木 よしお 能生	(株) 総合企画設計 用地部 用地部長
11	のほら 野原 つとむ 勉	(株) 都市建築設計 代表取締役社長
12	ささき 佐々木 ちずこ 千鶴子	(社) 日本補償コンサルタント協会 国際部長

セッション毎の担当分担表

月 日	時 間	セ ッ シ ョ ン	担 当
6月11日	8:00~9:30	監査を切り抜ける方法ー移転	○青山 出口・永井
"	10:00~11:30	用地プロジェクトとCMGCの活用ーチーム方式ー輸送	○青木 小野寺
"	13:30~15:00	二者択一論争解決策における新規時効とは何か ー地方公共団体	○出口 杉山・野原
"	15:30~17:00	1,800マイルの鉄道用地の評価: 4年間の審理 ー評価	○高木 野原・酒井(徹)
6月12日	9:30~10:30	2012~2013年のUSPAP更新ー評価	○小野寺 青山
"	13:30~15:00	誠意ある交渉および地主との関係ー輸送	○杉山 永井
"	15:30~17:00	収用される土地の汚染については、誰が費用を負担 するのかー評価	○酒井(徹) 高木・青木

○印は責任者

第58回IRWA教育セミナーにおいて、JCCAが参加した7つのセッションの概略及び議事録をご紹介します。

議事録につきましては、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。



IRWA幹部と国際協力会員

◆セッション1

監査を切り抜ける方法—移転

|| スピーカー

Lisa Barnes

|| 監査官

David Leighow

連邦道路局 プロジェクト管理者

|| 司 会

Mack Dickerson

弁護士

|| 担当者

青山 健二郎

横浜エンジニアリング (株) 補償調査部

補償調査課 担当課長

出口 先太郎

(株) 新日

補償調査部 ジェネラルマネージャー

永井 晴夫

(株) 西播設計 総務部

代表取締役

1 | 概 要

1. はじめに

本セッションは、移転担当官やプロジェクト管理者がプロジェクトの最終期限に間に合わせるよう住民や企業の移転に忙殺されているときに何が起こるか？

彼らは、時には「文書、文書、文書」という移転の呪文を忘れることがある。

そこで「監査に見事合格するために」移転担当官やプロジェクト管理者が各移転文書ファイルを適正に作成する際の最適慣行について紹介しています。

2. 概要

監査に合格する、すなわち監査官の心証をよくするにはどうすればよいのか？

キーワードとしては、「Be smart、スマート

(合理的)」、「Work smart、合理的に働く」があげられます。

一つのプロジェクトにおいては、用地を確保するプロセスがあり、そのために予算を執行しなければなりません。その予算が適正に処理されているか否かを監査することになります。当然執行された後に監査されるわけですから、用地取得の交渉相手とのやりとりがクローズアップされます。その際に、用地取得のプロセスが、いかに適正に進められたか、監査官にわかりやすく理解されなければなりません。また、用地交渉においては、いろいろな問題に直面しますが、これを未然に予測し適切な対処も必要となります。交渉が難航したり、明け渡しの期限が迫ると、どうしても用地交渉の原則を外れ、後々説明ができない事態を引き起こしがちです。このため、用地取得時にどのような問題があり、その問題をどのような合法的な方法で解決したかを記録に残し、文書化することが重要になってきます。文書化に際しては、記録を時間どおりにファイルしていくことも第三者である監査官にスムーズに理解される重要な要素です。

これがすなわちBe smart、Work smartということになります。

3. おわりに

私共も常日頃補償業務では、土地代金、建物等の補償金を調査・算定し、時には補償説明も行います。その際に、被補償者の立場、行政側の立場でいろいろと考えさせられますが、やは

り補償金そのものが公金すなわち国民の血税が原資となっていることから、公正な姿勢を維持して業務を遂行していかなければと思っております。当たり前のことかと思いますが、このセッションで紹介された記録の文書化の意義は、最近痛切に感じておりまして、交渉時の会話は決してあいまいなものにしてはいけないと改めて感じています。



2 | 調査議事録

司会 Mack Dickersonです。司会をやらせていただきます。

それでは始めさせていただきます。

二人のスピーカーの方がおられます。連邦道路局からプロジェクト管理者のDavid Leighowさんと監査官のLisa Barnesさんです。

最初に、連邦道路局のDavidさんの話があります。

Leighow おはようございます。日本から参加して頂き、ありがとうございます。

私はDavid Leighowと言いまして、連邦道路局から参りました。オレゴンから来ています。実はワシントン州に来た経験がないので、今回来られてうれしく思います。

今回のセッションですが、どのようにしたら監査に合格することができるか。我々はこの20年間すべて監査に合格しています。この20年間の経験から、どのようにしたら監査に合格できるかをお話ししたいと思います。

過剰な仕事を抱えながら、これ以上皆さんは仕事量を増やすことはできません。いかに煩雑にせず監査を受け合格するかが重要になります。その中で大事なことは、Be smart、スマート(合理的)にいきましょう。そしてWork smart、スマートに働きましょう。そして文書化、ドキュメントもスマートに行いましょう。それでは我々が持っている資料の中で話を進めていくことにしましょう。

まず私の話を進める前に、最初にオープニングスクリーンを見てください。私はこのエドガー・アラン・ポーの本を読みながら育ちました。マイクロソフトの中の写真を見てもここから取ったものですが、これを参考にしながら話をしてみたいと思います。

まず、こういったペーパー処理がきちんと行われていないといけない訳です。連邦政府のお

金が、まず州に流れます。そして州からお金をもらうわけですが、そのお金がきちんと費やされているかどうか、それが明白でなければ、そのお金が分配されません。結局、きちんとした文書化ができていないと、連邦政府からお金が出ず、連邦政府から受ける州からのお金が出ませんので、我々は予算が調達できなくなるのです。

次にファンド(予算)の流れについてお話ししたいと思います。予算がきちんと流れていくかどうか、そして流れていくためにはどういった手続きを取ればいいのかという話をしたいと思います。

皆さん、このお話はなじみの方が多いと思います。我々が提供する業務に対して、連邦政府はどのような監査を行い、州に予算を提供し、州は我々に監査をし、そして我々はどういった処理をすることによって、どういったアレンジの仕事をするれば予算を調達することができるかをお話ししたいと思います。

もちろん予算がすべてだとは言いません。ところが、こういったプログラム(事業)をしていく場合には、やはりファンド(予算)というものがいちばん大きな要因になってくるわけです。それがなければ、きちんとしたプログラム(事業)ができません。

どういったことを連邦政府、州はやっているかという話をしたいと思います。このスライドで見てもらいまして、まずここでしなければいけないことは、どうして、いつ、どういったかたちで彼らはアクションをとるかということです。だから、まず再調査をして、そして監査します。

その監査ですが、あなたは一体どういうことをしたか、きちんと覚えておかないといけません。そのためにはどうしても記録を取る、ドキュメント化が必要なわけです。それをしておかないと、のちのち問題になります。まず監査官がすることは、連邦政府のファンド(予算)がきちんと使われているかどうかを見ることです。

道路局の例から言うと、まず州が土地収用の話を進めます。そうすると連邦政府はマニュアル（基準）を説明して、5年ごとにその手続きをチェックします。5年のターム（一定の期限）の中できちんと仕事をしていることを連邦道路局に証明しなければいけないわけです。それは必ずしも我々の必要事項ではないのですが、それをしておかないと、のちのち問題になることがあるわけです。州がきちんと手続きを取っておかないと、のちのち連邦道路局からクレームがきます。

もちろんその中で、お金の流れが一番の問題になるわけです。またきちんとしたことがないと、法的な制裁を受ける。これだけは避けなければいけません。そういった意味できちんと文書をファイルしておかないと、致命傷につながるわけです。問題になる前に、その問題を解決するということです。この点を十分注意してください。そしてどういった問題がこの後ろにあるのかということに気がついて、それにあたるということですから。そういった解決に向かうということが非常に重要です。

私の5年間の経験から一番大きな問題点は、マネージャー、そして担当官がきちんと記録をとり保管することが重要です。

いろいろなプレッシャー（状況）の中で皆さんは仕事をされています。こういったプレッシャーをどう克服していくかということが成功につながるわけですが、まず先ほど言いましたように、スマートでなければいけません。スケジュールをきちんと立てて、そしてこなしていく。大事なことは、相手が何を言っているか聞くということです。問題になる前に、それを解決するということです。

ワシントン州の話、いろいろな問題がありますが、そのワシントン州の方、ダイアンさんがおられます。不動産のコーディネーターをされていましたが、こういったローカルエージェンシーをされている方は、問題になる前に、どのようにして問題を解決されたか、ローカルエー

ジェンシーのトレーニング（交渉力）が非常によかったからだということです。それから問題を解決するためには、プロジェクトになるまでに、きちんとした資質、資格を持った人たちを雇う。そういったことからスタッフが非常によかったということがあります。それから特にペーパーワークに関しては、これが問題になる前に解決してしまうという態度で向かうことが、大きなカギになります。

私はこの地域のオフィスで働いてきましたが、そういった例をたくさん見てきました。ローカルエージェンシーにとって、プロジェクトは大事なものです。そこでいかにこちらが前もってきちんとした準備をして仕事をするかが非常に大事で、必要条件の中に入っています。

何度も繰り返しますが、トレーニング（交渉力）は非常に大きなカギとなります。こういったトレーニングの結果が、土地のオーナー、売却しようとしているオーナーに対して大きな影響力となって表れます。

連邦政府は国民の税金から、investment（資本投資）をするわけです。そういったことをきちんとし、法的な制裁を受けない、監査に合格するということが大事です。もちろんその中に色々な規制・規則が入ってきます。

ミリタリー（軍事）の問題でおなじみの方もあると思いますが、こういった土地収用の問題の中では、第15条の中に記してありますように、どのようにしてきちんとしたレビュー（考察）をしていくかは、レビューと監査のあいだで、どうきちんとした違いをつけるべきか、大事な問題としてはレビューの段階において、いったいどこまできちんといっているのか、そしてそれをみんなとシェア（共有）する。もしほかの人から、ここはうまくいっていない、あそこはうまくいっていないという話が出れば、レビューの中でどういった問題があるかというのを相手に返して、そしてチームの中でそれを解決していくということです。

それから我々の連邦政府からの補助でありま

す。それをCFR（連邦規則集）と呼んでいます。そのファンド（予算）の中でこういったコストがきちんと流れないと、連邦政府、それから州の法律により、ファンド（予算執行）はなされるべきではないということになっています。

これをまず皆さん、読んでください。これに沿って我々はやっていくわけですが、これをきちんと守る必要があります。皆さんは、いわゆる連邦政府又は州の法律に従って動かなければいけないわけです。

では、先ほどCFRの話をしました。これを守らないと、どういう制裁を受けるのかというと、連邦道路局のもとで、その取り決めがローカルのエージェンシーの方に流れていくわけですが、いろいろなことがここで起きてきます。

まずエージェンシーが連邦の予算を受けるわけですが、まず土地、すべてのプロジェクトの中でこれを持っていない。また将来のプロジェクトに使うといった場合、そのエージェントの中に問題が生まれ、連邦資金をどう使うかというところが問題になってくるわけです。

その中で我々はメモをとります。その中で同意書を作ってそれに従って話を進めていくということしか、問題解決はないわけです。いろいろな修復作業をするなかで話を進めていくわけですが、もし将来、連邦資金がほしいのなら、それをもちろん頼むことはできますが、資金がきちんと出資できるようなプロセスをとり、ファイルしていくことが大事です。

最初、私はオープニングのところで、お金が大事だという話をしました。お金の流れがよくないことには、何も始まらないという話をしましたが、まずお金が出ない限りは、ローカルエージェンシーも機能しないわけです。ですから、我々道路局側からすると、問題解決をきちんとして、そして話を進めていかない限りできないということで、まずはお金ということになるわけです。

では、ローカルエージェンシーに、連邦政府は収入のバランスというブロックをかけます。

それをローカルエージェンシーは一つずつ解いていかなければいけないわけです。そしてその中できちんとしたモニターを行いながら、州とローカルエージェンシーが働いていくということが重要なわけです。

我々の観点からいうと、州と皆さんにこの必要条件を守ってもらいながら進めていく。その中できちんとした資料がファイルされていること、そうでないと制裁が加えられるという可能性が出てきます。これが我々道路局からの見地ということになります。

では、州とローカルエージェンシーにどういったレギュレーション（決め事）があって、どういったことを守って話をしているかということ、1番目、まず時間の制限があります。遅れないということです。これはエンジニア、プロジェクトマネージャー、こういった人たちに土地収用に関して時間の重要性を強調して、彼らの理解を求めます。彼らが理解しないことには、きちんと物事が流れていかないということ。これを強調しながら、プロジェクトを進めていくということです。

2番目に、州のトレーニング部門と、きちんと関係を持ちながら話を進めていくということです。色々な用語を使いますが、きちんとした処理、プロセスをしていくこと。そして、その中できちんとしたトレーニングの補助を提供していく。こういったことが質の優れたサービスをこちらから保証するということになります。

それから法的なことも重要です。法的な枠組みの中で話を進めていくということ、こちらから強調します。我々はいいいトレーニングプログラムを持っています。こういったことをきちんとしたローカルエージェンシーに伝えていくこと。これをチェックリストにできるところというと、収用に関わるスタッフが集まって、そしてそこでこれから彼らがどういう行動をしなければいけないか、どういったことをすべきなのかを教えるということです。

それではレビューと監査の違い、対比ですが、

いくつかの違いをここに述べました。もう一緒ですよ、違いはないという人もいますが、違いはあります。いくつかの大きな違いがあります。最初に事業の中でのプロセスですが、いったい何がうまく作動しているか、機能しているかということを知る必要があります。

また同時に、何が作動していないかということを知る必要もあります。また、どういことを分かち合うことができるか。もしあなたが一つの考え方をもっているのなら、我々はもっとベターな仕事ができるよということで、意見を交換できる場面が必要です。

規定の中での政策、それから手続き、これがきちんと取られているかどうかということを知ることが必要になってきます。こういった規定、政策、手続きをきちんとしないことには、話が遅くなって、きちんと進むということが不可能になってきます。

プレゼンテーションの中で、どれだけいい話し合いをしても意味がないことになりますので、きちんとした手続きをして、そして結果に結びつけることが重要になってきます。また、我々はこういった意味で皆さんを助けることができるか、これは心から我々はそう願ひ、そう思っています。どのようにして我々が皆さんの仕事の手伝いができるか。

特にペーパーワークについては重要なわけです。これが上からの監査に引かかる一番の理由になりますので。それから流れのプロセスに目を向ける、フォーカスを与えるということです。プロセスにきちんと目を向けて、大きなプロジェクトの中で流れをつかんでいくことが大事なわけです。

次に監査のほうですが、まず大事なことは、どれだけのお金が使われているか、これに常に目を向けてください。きちんとお金が使われていないと、我々はプロジェクトのファイルを見て、どこが悪いのかというのを探し出します。

これが私のやり方で、どうか誤解しないでください。私は重箱の隅を突っついてというわけ

ではありません。こういった問題がこれから発覚するのだろうかということを見越しながらやっているわけです。こういったアクションが必要だということを強調しているわけです。それが発見の道につながるわけです。

次に、audit（会計検査）の中でこういったレビューがされるかということ、もし政府に呼ばれて立ち会いになった場合、まず冗談を言わないようにしてください。文書化がきちんとできていることを知らせてください。きちんとした処理ができていることを、私は期待します。エージェントがきちんとした仕事をしているか。例えば日誌とかログ（記録）をつけていると思いますが、それもきちんとした証拠になります。きちんとつけることが大事になります。彼らに目をつけられないためには、こういった記録を残していくことが必要です。

ファイルもきちんとしたかたちで、ログ（記録）からダイアログ（対話）、日記をつけることが必要です。その中できちんとした事実を記してください。きちんとした情報の記録になります。その中で、どこで誰が何をしたかということが必要になります。いろいろ細かいことは必要ありません。それよりも大事な事実、記録がどう残っているかということに、私は目を向けます。

それからゴールデンルールというのがあります。これを覚えておいてください。ドキュメントさえしておけば、こういった問題があったかということ、すぐそこで確認することができます。そしてそれをクリアすることができます。

何かが起こるだろうということ自分で憶測するのではなくて、起きないようにきちんとした仕事をしていくことが大事になってきます。当たり前のように、何もないだろうと思わないで、きちんとした文書化でもって記録を残していくことが重要になってきます。

その中で最初に、時間と環境のwaste（無駄）、浪費にならないことを私は願っています。

では、質疑応答にいきたいと思います。あと

10分あります。何か質問がありましたら。いくつか質問を取りたいと思います。

質問 チェックリストのようなものをお持ちですか。トレーニングをなさったときに、そのトレーニングを適用する相手先の団体に出すような、そういうチェックリストを持っていますか。私どもはいま電力会社と仕事をしているのですが、その電力会社の人間自身が、何をすべきかが分かっていないという問題があります。こういった問題に何かヒントをお教えいただけませんか。

Leighow すばらしい質問です。チェックリストのようなもの、具体的なものはありませんが。そこでレビューをしたときに、こういうものを見なければいけないと、そのレビューをするエージェンシーが持っているべきものはないかという質問ですが、これに対する答えは、イエス・アンド・ノーです。

それらがあれば非常にいいのですが、州の運輸局等たくさんるところと仕事をしていますが、それぞれが独自のレビューというものを持っています。そのために、連邦政府は連邦政府で別にレビューのための組織を持っているわけです。そこで自分たちのチェックリストというのを、各所で作っています。地方自治体の場合は、地方自治体独自で作ったりもしています。

連邦道路局としては、何年か前に作ったチェックリストがありますが、これは時間とともに、どうしても変わってきます。そのほかのところでもあるかどうか分かりませんが、何か持っていますか。私たちも、チェックリストという名前前で呼んでいませんが、似たようなもので。

チェックリストは持っていませんが、その監査とレビューについてコメントがあります。そこでプランニングをあらかじめやって、それでプロセスをあらかじめ設定してしまって、計画するといった次第です。

私はこの6カ月くらい前だったのですが、納税者が事務所にファイルを持ってきたんです。そこで、どんなお金をあなたたち、このプロジ

ェクトに使うか知らないけれども、それはみんな私に返してくれないかと言われました。資金を受ける側で、それぞれがチェックリストを作って、そこで何が必要かということがきれいに分かるようにする。

そこで、このリロケーション（移転）のコストは計算したかという、はい、イエス。それで払ったか、イエスというように、全部チェックマークができるようになっているわけです。ところが、そのファイルを見ると、まったく順番になっていないわけです。ただ単に書類がバラバラに入ってしまったている。しかしそういうものがなければ、やったかどうかも分からない。書いてないということは、やっていないんじゃないのと言われてしまい、話にならないわけです。

私たちはすべて全員が納税者として責任を持っているわけです。どこに行った、どこの時点から我々の責任が具体的になるか。例えば連邦政府から見ると、連邦政府の支払先として、どこの時点から連邦政府は責任を持つべきなのか。そこで州にだけお金がいつているわけですね。では、州政府の責任としては、どこから始まるのか。

そうして全体的なお金の流れを見ると、州政府も連邦政府も一緒にしなければいけない。そこで共同して回収していかなければいけない。ところが、具体的な証拠としての書類がただ単に入っているだけで、きちんとした整理がされていないという、そのレビューをしたところで、いい結果というのは生まれてこないわけです。誰もが満足しない結果になります。

助成金を出した受領先で、もともと800万ドルだったのが、結局必要なのは1000万ドルだという話になってしまった。これについては解決の方法はあるだろうと思うんです。ただ単にファイルがup-to-date（最新）になっていなかった。それからチェックリストが、例えば形だけのものではあったとしても、それが最新のものになっていなかったわけです。ですから、何らか

のかたちでプロセスというものがきちんと確立して、そこで私たちが納税者に対して責任があるということが明確にできるようなものを作っていくことが非常に重要ではないか。

それからファイル時に必ず入れる書類というものは、きちんと時間どおりに順番に入れておく。誰が見ても、いったい何が起きたのかが明確に分かるようにしておくことが重要です。これは非常に重要な点です。

州と連邦政府は、お互いに付き合いが長いわけですから。そこで連邦道路局としては、小さなこと一つひとつをチェックするわけですが、そこで文書化というのがいかに重要かということです。

先ほどの質問にもお答えいたしました。地方自治体の方がいらしたら、どういった州の運輸局なのか、あるいは連邦政府の機関と交渉しているのであっても、そこでチェックリストを必ず用意して、いったい何を求めているのか、求めているものがはっきりするようにしておく。そして相手側に、皆さんの持っているプロジェクトについての取り組み姿勢を確実に知ってもらうことが重要です。

電力会社が入ったときに、これをどうやって扱っていくかということについて、案件ごとに全然やり方が違うわけですから。だから、それを統一化するという意味でも必要ではないかと思えます。とにかくプロジェクトごとに、同じことをやりながらも全然違うという問題があるわけですから。

質問 私はネブラスカ州から来ていまして、民間企業に勤めています。私はこういったプロセスの手続きをする秘書から仕事を始めました。ですから、今の話はよく分かります。私はいろいろな機関との付き合いがありました。

そこでチェックリストを作って、ネブラスカ州としては自分たちで使うチェックリスト、日付から相手先の名前から全部書くようになったわけですから。それを私のほうからお送りしましょうか。Eメールでお送りしますよ。

というのは、これはとても便利なものですから、使えると思うんです。統一化する手順ということで、よく使います。

Leighow 移転、あるいは折衝のときに、いろいろなことをしなければいけないわけですから。これは重要なことがいくつかあるわけですが、それを組織として書くよりも、ブロック方式にしたら、どうでしょうか。だから、一つのブロックが終わったら、次に移るというようにしていくんです。

そこでオファーを出したときのためのリスト、それから移転のための確認書を出したときというように、そこでチェックマーク方式にするのか。それかブロック方式にして箇条書きにして、何をするかというのを書いて、そのブロックごとにするという方式もできるのではないのでしょうか。

ここでの問題は、チェックリストを使うときに、ただ単に順番にやるべきことをメモで書いて、それについてチェックしていくのではなくて、それを時にはほかのファイルにもコピーできるようなブロックにしておいたらどうか。それからチェックリストをいつ使うかということも考えるべきではないか。

チェックリストというのはたいへん素晴らしい道具であって、ファイルが十分に整理されているものかどうか、このファイルを作成している担当者であれば、そこに何を入れたらいいかということが分かるわけですから。

例えば90日前に移転通知を出さなければいけないというとき、これを何月何日までに出さなければいけないということになると、この文書をファイルの中に入れておかなければいけないわけですから。これをチェックリストにやったということで、チェックをつけるわけですから。

そこでこのファイルのレビューをする人間は、そのチェックリストを見て、本当に入っているかどうかということ、ファイルの中でチェックができる。チェックリストを使うということは非常に素晴らしい方法です。

これは質問の答えになっていないと思うのですが。

質問 チェックリストの話ですが、強く主張したいのは、相手側から質問やもっと必要なものがほしいというときには、その質問した人間の名前を書いて、どういう質問があったのか、ほかに何が必要かということも一緒にしておくべきではないでしょうか。

Leighow はい、そうですね。連邦政府側からすると、その助成金を受ける機関が支払いを受けるために必要な書類を全部出したというだけで、さらに突っ込んだ監査なりレビューということをしていないという保証にはならないわけです。ひょっとすると、適合していないために、是正手段が必要になるという可能性は常に残っているわけです。

大切なのは、監査を受ける、あるいは調査が入ってくるという段階で、書類を全部出したからといって、ゼロになるわけではないんです。でも、やるべきことを全部やっていた。そして規則に従ってちゃんとやった。書類も作成した。そこで現金をもらうということ、現金をもらうための書類をちゃんとやったということは、調査なり監査等を受ける可能性を大幅に下げられるという意味で有効です。

司会 最後の質問です。

質問 監査のためのチェックリストというのはショートカットであります。でも、チェックリストを見ただけでは、例えば移転を求める相手先とのミーティングで何が話されたかということは、チェックリストだけでは全然出てこないわけです。何が話されたかということ、ファイルの中にきちんと残すということが大事です。それについて話を戻すべきではないでしょうか。これは忘れてはいけないと思います。

司会 非常にいいお話しをしてもらいました。このあと、話をするのは、Lisa Barnesです。

Barnes おはようございます。まず皆さん、監査という話、あるいはレビューについて慣れている方はおられますか。手を挙げてください。

あるいは監査役の方、おられますか。私はレビューを道路局でこれまでやっていました。監査の話をしたと思います、普通の人は監査役だというと、驚きます。驚いて怖がったりしますが、きちんとした仕事をしていたら、何も驚くことはありません。きちんとレビューをする役だけのものですから。

では、ここで監査についての話をしたと思います。

まず、皆さんはどんなことに関心を持っておられますか。まずどういったアイデアを持っておられるか、きょうのテーマの中で文書化することが大事です。いろいろな規定、手続きがありますが、きちんとそれに乗っ取ってやってもらう。またきちんとした交渉もやっておられるかどうか、それをきちんとした活動として書類に残しておくことが大事です。

特に地下鉄、鉄道関係の移転については大事なことです。その文書化するということの中で、監査をパスするということが大事な要素です。これはぜひ忘れないでください。

まずネガティブなことが見つからないようにしてください。資金が足りないということ evitarすることも基本的なことです。これが大きなポイントになります。

それから信頼できるチェックリストを作ってもらうということです。先ほどチェックリストの話が出ましたが、どういったことを人々はチェックするのかということ、前もって知っておくことが大事になります。その例をここに書き連ねました。

まず人々がきちんとしたリストを作って、そしてオファーを行います。そうしたら土地のオーナーは、そのオファーに対して反応するかどうするかという交渉が始まるわけですが、そういった中で個人面接も行います。決められた時間内で、こういった移転をやってくれる人間かどうか、チェックしていきます。また将来の移転先での支払いもきちんとしてくれるかどうか、こういったことを含めて、全体を見てファイル

をしていきます。

こういった文書化をして、これを鑑定士に見てもらい、そしてそれを提出します。この1枚の中で十分です。これをきちんと書き上げて、後に補足書類ということで追加をしていけばいいわけです。現在の光熱費はいくらなのか、いまリース代を払っているか、移転にどれくらいお金がかかるのかといったことさえ、きちんとデジタル化されていれば十分なわけです。

また、Aの点からBの点に移った場合の転送費はいったいいくらかかるのか。こういう転送のエージェントをされている方は何人おられますか。では、皆さん、ドキュメントのしかたを知っていますね。こういったことをきちんとできていたら、あなたの任務は十分完結するわけです。私はこういったことをよく見てきました。ですから、皆さんのパフォーマンスは非常に大事なものです。

また皆さんが監査官の立場から見た場合、どうですか。あなたが監査官だと思ってください。そうしたら、こういった問題はどうか見えるかということです。いま書き出した部分を見ながら、質問に皆さん答えられますか。エージェンシーがエージェントに対して行うことです。

実際こういったことを正当化するために、きちんとお金を払ってくれるでしょうか。あるいは、土地に対してきちんとした補償金を払えるでしょうか。こういったことを考えながら、レビューしてください。皆さん、やってもらっていますか。

これができているかということに対する質問、あなたはどうか答えられますか。どこを読みますか。記録書を読みます。その中で、こういった契約書になっているかを読みます。これが正当化になります。この正当化が大事なわけです。こういった理由でエージェンシーがこういうお金を払ってもらうかということの正当化になります。ですから、評価を取る事が非常に大事なわけです。

またその中で移転のエージェンシーは、まず

こういったログを最初の記録として見て、その判断をします。彼らにとっては、それが唯一の正当化になるわけです。これがいつも我々の頭にあるわけで、だいたい90日の間にこれをやらなければなりません。次にこれを守る。1枚の紙に書かれたものを90日以内に守ることが、我々の命の綱になるわけです。

監査官側から見て、彼らがいい仕事をしているかどうかは、先ほど言った1枚の紙をもとに判断するしかないので、それをいかにきちんとファイルするかということが、皆さんの命綱になります。

また皆さんとエージェンシー、それから不動産の持ち主との関係、これに関してどういった正当化ができるのかということですが、私の個人的な話をしますと、私が監査官として働いた場合、皆さんの仕事を見ています。そして不動産のブローカーから話を聞くのが多いのですが、もともと私は高校の英語の先生でした。ですから、英語については自信があります。そのとき私は作家になれると思っていました。そういった意味で、英語が非常に好きだったわけです。語学に非常に長けていました。

私が気づいたのは、土地のオーナーとその交渉人の話ですが、その話を聞いていると、幸いに記録が残っています。その記録にはログとか記録が残っています。そういったときの交渉人と土地のオーナーの残している記録の違い、これに私は英語の先生として気がつきました。

ここにウイリーさんとジュリーさんがいますが、二人のあいだで一人が交渉人、一人がジャネットとします。ジャネットに、15万ドルで土地を売らないかと交渉しています。そうするとそれ以上の交渉はない。それだけが交渉なんです。ジャネットがどう言おうと、それは関係ない。ジャネットはどう反応すると思いますか。ジャネットの立場を考えておられますか。

彼女はそんなオファーは嫌いかもしれない。あるいはカウンターオファー（買手が条件修正の申し込みをすること）を反応するかもしれない

い。そして交渉のやりとりの間、コミュニケーションが、果たしてどれだけうまくいっているか。そのオファーに対してのカウンターオファーがきちんといっているかどうか。

ジャネットさん、どれだけ価値があったか。いや、15万ではなくて、30万ドルあると思います。そうすると30万ドルと15万ドルのあいだに大きな違いがあるわけです。それをどのようにして、あなたは解決しようと思いませんか。私はここで交渉がなかったものとしします。では、どのように15万と30万の壁を乗り越えますか。

私は20万ドルのオファーを入れます。どういった金額の提示をされようと、どこかで同意にたどり着かなければならないわけです。そうならなければ、法律問題、裁判問題になります。あるいはほかの方、デーブさん、あるいはマーシャーさんが来て、そしてほかのオファーを入れるということがあります。

そういった記録を我々は監査官として見るわけです。いったい何が起きたのか。我々はレビューの中で見ていきます。いったいどんなオファーがされたのか、どんなカウンターをされたのか。

そしてオーナーに対して、どうしてこの土地を手放さないのかという理由付け、ドキュメントをあげるわけです。ですから、ドキュメントがない限り、我々はそれを知ることができません。ドキュメントを見れば、冷静な立場から、「ではジャネットさん、あなたは法律問題にこれを持っていきなさい」とか、「あなたはここで満足しなければいけない」といったアドバイスを与えることができるわけです。

あるいは、ジャネットさんが唯一の交渉相手であるかどうか。エージェントを雇って、ほかの方にその手伝いを頼むことはできないかということがあります。エージェントがファイルを見て、どういったことが起きたのか。またそれを引き続き手伝ってくれるということがあります。

こういったことがあって、我々のリコメンデ

ーション（推奨）は、エージェントを雇って、お金を払って、そしてそれから交渉に行く。例えば15万のところを20万にした。なぜなら、これはもともとが30万だったからということで、30万から、交渉の中で20万に落ち着いたんだということで、正当化できるわけです。こういった正当化できる記録を残しておくということも、後々の連邦政府からのチェックが入らないために大事なわけです。

これが正当化ということで、我々のこれまでの交渉を正当化する大きな武器になるわけです。先ほど私が作家になりたかったと言いましたが、これは作家の物語のようなもので、これを記録として残しておく必要があるわけです。

では、ジャネットさんはきちんとした鑑定を受けましたか。受けているのなら、それは素晴らしいことです。もちろん土地には値段の幅があります。その中で鑑定を受けるということが、一つの不動産価格を決める大きな指針になります。

もちろん売り手のジャネットさんは鑑定士ではありません。ですから、当然値段は分かりません。金額に関して会計士さんとジャネットさんのあいだに意見の食い違いが起きるかもしれない。その中でダメージがあるかもしれない。ほかの問題があるかもしれないということで、それは鑑定士さんとの問題になります。

そして裁判に持っていった場合、それに対しての解釈のしかた、あるいは目撃者の違いということで、いろいろなストーリーが出てきます。こういったストーリーをきちんと法廷で提供することが必要です。誰かがそれを見ているわけですから。もし、第三者がそれを論理的にきちんと見ていて、そして物語についていく。歴史的にきちんとした順序立てができていなければ、それはアドバイザリーレポートとしてもきちんとできているということで、受け入れられる可能性が高いということです。

先ほど、きちんとしたチェックリストを持つていくことが必要だという話がありましたが、

私はこれを勧めます。これは非常に大事なものだと思います。ところが、究極的にはこれは調査人の判断によります。レビューを果たして読んだかどうかということにもよります。ところが、きちんとこういった記録を提供し、そして、それに対して90日の期限を守っているか。あなたはそれに対して資格があるのかどうかということ、きちんと示すことが必要なわけです。

また、例えば光熱費をきちんと払っているのか。それから移るときに状況がどうなのか。移る前にそれを売りたいのかどうかといったことを、きちんと文書化しておく。これが必要になるわけです。

こういったところのレポートをチェックするかということ、前もってチェックしていくことが必要です。また移転について必要なことは、こういった法廷でのアピールがあるのか。いろいろなコンタクトのレポートがあります。これは大事なことです。実際、これは後に証拠物件として重要になります。

先ほどゴールデンルールの話が出ましたが、ドキュメントさえ、きちんとしておけば、こういった問題は起きないということです。きちんとした90日間の記録を取って、期限を守る。それから交渉の余地もあります。アドバイザー委員会の法律をきちんと守っておけば、こういった問題にはならないわけです。

私の夫はそういった事柄も起こることを学びました。二つ目ですが、もし色々なことがあったら、それを書き留めなさいということです。色々なプログラムの中でも、これからのプロセスに集中しなさい。あなたがエージェンシーと仕事をやっていく場合は、こういったプロセスをやっていかなければいけないのか、こういったプロセスをいま取っているのか、これを知っておく必要があります。

私はかつてエージェンシーで働いていました。トレーニングも受けましたし、できるだけトレーニングしてきました。こういったエージェンシーと仕事をしていく中で、仕事をきちんとこ

なす人は、フローチャートとか数字の計算をしました。そして移転、土地の取用にもっていくわけですが、どのようにして法律を、きちんと鑑定士さんを入れて、こういった問題があるのか、こういった公的な問題、個人的な問題があるかということ、きちんとエージェンシーと一緒に考えることが大事です。

このようにして取用と移転が時間内に終わるか、プロセスはどうなっているのか、こういったことを我々はフルプロセスと呼んでいます。こういった手続きがきちんとなっているかどうか。また法律をきちんと守っているかどうか。タイムスケジュールに乗っかっているかどうか。こういったことが大事です。これを前もって知ることが問題解決につながる。

また、現在こういった問題が起きているのか、あるいは将来こういった問題が起きつつあるのかということを知ることが必要です。あなたが自分のプロセスにフォーカスして、それに対してチームアプローチをするわけです。一緒になって仕事をするわけです。

エージェンシーと一緒に仕事をするならば、全体的なプログラムの中で自分にフォーカスをあてて、取用、鑑定士、マネジメント、それから移転後のマネジメントを含めますが、こういったものを山積にして、きちんと解決していく。これがエージェンシーのミッションです。

これを見ると取用の一つのプロセスにしかすぎないわけです。多くの構成要素の中で、取用はただ一つのプロセスに過ぎないわけですから、いかにチームワークが大事かということを理解してください。

一つの地域で問題が発生し、うまくいったとします。そうするとこの例をほかのところに適用する。ほかの地域で問題があると、この問題をそちらに適用して、このシステムを使ったらどうですかと紹介することができる。これはトレーニングにも役立ちますし、一つのところでこれが働くと、ほかのところでも、どうだろう、これをやってみないかと、提案できるわけです。

こういった手続きの中で訂正を加えていって、よくしていくことが大事です。どうして、あなたはこれを知っているのかということは、我々これをやってうまくいったからだ。20年前にやらなかったことを、現在やっていることがあります。そういうことがあって、我々は先に進んでいる、前進しているということが言えます。

be smart、スマートであれということです。ファイルをきちんとして、レビューして、きちんとした仕事の一つの地域でできた。そうすると、それを次の地域にも利用しようということです。

それから支払いに対してのドキュメントをファイルにする。そういったものをきちんと積み上げていく。ほかの方から、こんなことはする必要はないのではないかと聞かれますが、私はこれをすると、これが将来役に立つからと。聞かない人もいますが、結局これが本部のほうに伝わると、いい結果をもたらすわけです。そういった意味で、このプロセスの中ではチームアプローチが非常に大事で、我々是一緒に働いているということが重要なのです。

では、そういったことで感想。どのようにして我々は生き延びていくか。まずご自分のやっていることをきちんと見なさい。あるいはデーブさんがやっていることを見なさい。ほかのエージェントから見られているということに気をつけなさい。誰かが必ず見えていますよ、ということですよ。

それでは質問に移りたいと思います。

質問 移転のエージェントは、二つ役割があるわけですね。その二つの役割を一人の人間がやるということで、その記録の取り方などについて、どのような影響があるのでしょうか。この二つを一つにしたほうがいいと思いますか、分けたほうがいいと思いますか。質問は、一人の人間が交渉と、それから移転の手配と両方をやっているときには、そこで文書を取るという意味で、やはり分離化が必要でしょうか。

Barnes 一人ひとりによって違うでしょうが、

私からすると、イエスです。すなわち交渉の記録、それから移転のときのサービスについて、その移転のための記録というように、別に分けていくべきです。そういう意味で、私は同じ意見です。分けるべきだということで、同じです。

司会 マーシャルさん、Turbo Relocationについて、ちょっと説明してくれませんか。

マーシャル ターボリロというのは何かという質問を何度か聞きました。これはTurbo Relocationだと思うのですが、Turbo RelocationというのはAASHTOという会社がつくった製品で、この製品は移転のための、新米エージェントも経験のあるエージェントも使えるものにするということで、Turbo Taxという納税申告のためのソフトウェアがあるのですが、これは聞いたことがありますか。

これをまねして作ったもので、コンピュータのソフトウェアです。Turbo Taxというソフトウェアは、ソフトウェアのほうから質問がどんどん来て、その質問に答えることによって、納税申告書が作成できるというものです。ターボリロというのもまったく同じ考え方で、州によってはこのTurbo Relocationというソフトウェアを州全体で使おうと、いま作業中のところもあります。

David 文書化するという作業において、提出書類については、道路局では必ずハードコピーでなければいけないということを言っています。そこで今皆さんはそうしているわけですが、将来的にいつかの時点でペーパーレスになるだろう。連邦政府もいずれはペーパーレスになるということを目指して、私たちもペーパーレスにするんだと言っていますが、いつどうなるかということはこの先のお楽しみということになります。

これは人によっていろいろな考え方があると思いますが、監査官としてはファイルが電子化されたものであろうと、あるいは昔ながらの人間で、私もそういう人間でITについては苦労していて、このファイルの受理した書類がスクリ

ーンでしか見られないというのは、私にとってはつらいのですが、Kindle FireとかiPad、そのほかで本を読んでしまうような人もいるでしょうから、そういう人だったら全然問題ないと思います。

ですから、それは監査をする人間次第だと思います。皆さんが電子化した書類は嫌だとしても、将来的にはそうならざるを得ないでしょう。とにかく大切なのは、監査する人間にとって、すべての書類が見られるということです。

Davidと私は手を結びまして、今年のはじめにこのハードコピーの紙のファイルがあったのですが、ファイル全体がそこに入っていないんです。それで、これは完璧なファイルであったはずなんです。そこで分かったのは、ハードコピーで入っていないものはほかのところにあったということ。要するに電子化されていたわけです。だから、それを見つけるまでに時間がかかったという問題があります。

ですから、こういうことが今後しばらくのあいだ、問題として残るのではないですか。Davidさん、何かありますか。

David 一番大切なのは、Lisaさんが言われたように、完璧な私たち、すなわち完全な私たちでストーリーを書き上げるということです。ということは、紙を使ってやる場合、ときにはそこでストーリーを手書きで書くというだけの作業なわけです。そこで後ろの女性のほうから私のほうに質問がありましたので、簡単にお答えします。

チェックリストというのは、たいへん素晴らしい道具であるわけです。しかしながら、これは道具であります。チェックリスト自体が、法規に対して適合するものではないんです。ですから、チェックリストに入っているものが大切なのではなく、チェックリストに書き出されているものを見ることによって、法規に対する適合性の確認をする書類のところにとどり着けると、そこが大切なんです。

これは適合するための手助けはしてくれるのですが、いちばん大切なのはそのチェックリストの陰に隠れているストーリーだということを忘れないでください。

ほかに質問は？

ダイアナ ダイアナとって、ウオッシュドグから来ました。ウオッシュドグはこのプロセスレビューを受けて、無事に終わりました。このプロセスレビューというのは、地方自治体のエージェンシーにとって非常にいいものであったということで、今はその改善を図ってまして、マニュアルを書いています。

すなわち地方自治体のエージェンシー、あるいは民間のエージェンシーの監視をするためのマニュアルというものを使っています。この中にはチェックリストも入っていますし、そのほかのさまざまなツールが入っています。現在、その作成をしていますから、今後数カ月間で完成の予定です。

Barnes チェックリストについて、二つ必要だと思います。チェックリストというのは、チェックマークという意味ではありません。その日付を記入する欄があるマークではなくて、日付を書くようになっているものもあるでしょう。ですから、やった日付を記入するというかたちのチェックリストがありますし、そこでやった人のイニシャルなりを記入するという方法もあると思います。

それからチェックリストについて、最近コンサルタントから、その例をくれないかという電話をもらったことがあるのですが、皆さん、地元のすでに仕事をしているような人たちにぜひ電話をして、聞いてみてください。手に入るでしょう。

そこで単にファイルを入れるだけではなくて、ファイルの中を分割して、そこに移転の対象者に出した手紙を「手紙」で一つにまとめる。それから「書類」でまとめるという形にしています。そういう形のほうがいいと思いませんか。

それを見たら、いろいろなファイルがすべて、

そのオファー、それから移転通知なり、サポート書類が片側に入っている。それから連絡事項については反対側に入っているというように、分けている者もいました。

また、連絡先のリストがファイルの一番下に入っていて、その上に日付の古い順から上に向かって連絡の実際のメモが入っているというように整理されているものは、非常に見やすいと思いました。整理の方法として、たいへんにいい方法だと思います。支払いについての証拠書類ですが、支払いの書類の後ろに、支払った証拠書類が入っている。あるいはその支払いの理由書類が入っていたのも非常に便利だと思います。

その対象となっている物件の実際の請求が確定した日、それに対するサポートの書類というものが、きちんと一つにまとめられているのいいと思います。

私が勤めているところの地方自治体はたいへんに成績がよくて、そういう整理を徹底しています。このチェックリストで時々見直しをしています。その見直しですべてがきちんと行われているかどうかといったときの確認の手助けとして使っています。

私たちがレビューに入る前に、レビューのスケジュールを持っています。ですから、そういった期間は私どもがレビューに入る前に自分たちで先にレビューをして、このチェックリストをします。ですから、監査に合格するために一番大切なのは、自分で自分自身をチェックすることです。

Davidが言ったように、あらかじめその対策を立てて行動していれば、問題になる前に問題の解決が完了しているということになります。

David 私の妻は冷蔵庫に張っているメモに、ママが幸せだったら、みんな幸せよというのをつけています。冷蔵庫に写真やいろいろなものがよく張ってありますが、そこに小さなリストを、その日にやらなければいけないことを、よくお母さんがつけていますよね。それをちゃん

とやっておくと、お母さんが幸せになる。

それと同じですよ。お母さんを幸せにするにはどうしたらいいか。言われる前にやるということですよ。

先ほど話が出ていましたが、そういった記録書類が一つのファイルにまとめられずに、ほかに入っているということもあります。例えば地方自治体の公共機関で、こういったものに慣れていないところがあるわけです。そこでは公式書類のファイルというのが必ずどこかにあるので、それが必要です。それとエージェントが実際に日常的に使っているファイルというのがあります。これは公式ファイルではないわけです。

そういうときに必ず何らかのかたちの規則なり手順なりというのが掲げられて、エージェントが毎日使っているファイルの中の必要な書類については、公式書類の中にきちんと移すという設定がされていなければいけない。これが私どもが強調しているプロセスの一環でありまして、品質保証のプロセスとして、必ずファイルというもの、それからそのファイルの中の質というものを確立するようにしなければいけません。

◆セッション2

用地プロジェクトと CMGC の活用—チーム方式（輸送）

|| スピーカー

C. Wayne Larsen

不動産鑑定士

Ed Rock

エンジニア

|| 司 会

Karen Stein

プロジェクトマネージャー

|| 担当者

青木 能生

(株) 総合企画設計

用地部 用地部長

小野寺 和夫

青葉不動産鑑定 (株)

代表取締役

1 | 概 要

1. はじめに

物件及び機能の移転においては様々な要素が混在しています。

このセッションは、企画段階での地域及び住人、周辺の環境（住環境及び自然環境）等の情報収集、リスクの抽出等、企画から完遂までのプロセス等を総合的に組み立ててプロジェクトを円滑に進める手法を紹介しています。

2. 概要

プロジェクトを実施するためには、周知の通り用地の確保が不可欠です。

我々日本人は、アメリカは土地が広く、また安いので土地の買収については余り苦勞はないのではと考えがちですが、これは間違った認識だったようです。

価値観と評価を別にすれば、底地と上物の物件に対する補償については余り大差は無いよう

な印象ですが、付随するものに日本では考えられない状況が存在するようです。

日本と異にするものとして、

① 動物—これは、犬猫の類ではなく、ほとんどが野生の動物です。

これらは当然に販売目的で飼育しているものではなく、ある人物が、傷ついたり衰弱した動物を保護して世話をしていたものようです。しかも数匹、数十匹ではなく、100匹以上いたともいいます。

② 18ホールのゴルフ場—平地部に設置されているシティゴルフコース

③ 大規模な競技場—数千台の駐車場保有

④ 大規模な天然ガス用の輸送パイプライン—オレゴン州からユタ州にかけて敷設

⑤ ソルトレイクシティを中心とした高速道路計画（Mountain View Corridor）

3. 終わりに

今回のセッションに参加して感じたことは補償制度の違いでした。我が国では企画、立案は概ね行政が行い、現地の調査を我々民間のコンサルタントが行うので移転に要する費用を算出

します。その資料を以て地権者と交渉し、買収の合法的手続きを経て事業にかかる手順です。ところがアメリカでは、それぞれの専門家が企画から完成までチームを組んで、各々の専門分野で活動しています。

用地取得においては、我が国同様正当な評価のもとに買収が行われています。

また、日本では支出する補償金の額に重きを置いている面がありますが、アメリカではプロジェクトそのものに重きを置いているようです。今回複数のセッションに参加しましたが、他のセッションで、補償金にオプションが設定されているとの講演がありました。オプションというのは $+ \alpha$ です。率に限度はあろうかと思いますが、いかにしてプロジェクトを完遂するかというところでチームが動いているように感じました。社会資本の整備が重要という発想です。

その際にそれぞれのチームが情報を共有することで、他のチームの動きが把握でき、また自分のチームの責任、行動の時期を明確にするシステムを組んでの活動です。つまり、各々のチームの目的が共有されているということです。これは、横の連携が如何に重要かを示す典型的な例だと思います。

あるプロジェクトを実現しようとした場合多くの障害が存在します。人的、物理的、感情的あるいは地域的な問題が内在しています。実際に補償をするとなった場合、これらの問題が表面化してきます。この時、このチームの専門性が大きな成果を上げるのです。

今回のセッションのために、難しい同時通訳を受け持ってくださいました通訳の方に感謝

の意を表したいと思います。



2 | 調査議事録

Karen Stein (司会) おはようございます。セッションに参加していただき、ありがとうございます。今日は、CMGC^(注)手法についてお話しをして頂きたいと思えます。

(注) CM (Construction Manager) やGC (General Contractor)をいい、これらを併せてCMGCと呼んでいる。

あるプロジェクトを展開しようとするときに重要なことは、区域をどのように設定するかです。紹介者のコメントにそのことが書かれていますが、区域の中に大変重要なリスクを伴う土地があり、また、公共サービスも軽視されています。

今回の講演は、Wayne Larsenさんです。Wayneさんは去年の大会のトレーナーとしても活躍されています。現在39支部で活動され、土地収用のエキスパートとして豊富な経験の持ち主です。現在は鑑定士として働いておられます。非常に長い土地収用の経験がおありで、マネージメントを担当してこられました。

それではWayne Larsenさんをご紹介します。拍手をお願いいたします。

それからもうお一方、Ed Rockさん。この方はエンジニアで、上級管理者です。

いろいろなプロジェクトの企画、事業に参加しておられます。今回は、橋、環境、土地環境、高架電線及び地下埋設物の取扱いについてお話していただきたいと思えます。

よろしく申し上げます。

Wayne Larsen おはようございます。Karenさんには今回、司会を務めていただいています。2004年のIRWAのトレーナーでもありまして、収用と移転の専門家です。Karenさんは国際的なプロジェクトマネージャーですが、地元で活躍され16年のキャリアがあり、買収、移転のマネージメントをされており。この中で移転業務の専門家の方、何人おられますか。

もし皆さんが単純なテナント移転のプロジェクトだと思っていた物件に、100匹の蜘蛛や蛇、数匹のワニ、コヨーテ、犬及びカエル等が含まれていた場合どうしますか。

トカゲやネズミ、亀もいます。アメリカでは、こういった状況が多々あります。

また、皆さんの進めているプロジェクトに、18ホールのゴルフコースや、大きな劇場、又はパイプラインがあった場合の強制移転についてはどうですか。

こういったことが近くの住環境及び自然環境にどのような影響を与えるか。皆さんの土地の上空に高圧線が走っているとしたら、私有地内に下水道が走っているとしたら、どうしますか。そういったことが多々あるわけです。

きょうはこういったことについて、どのように処理をしたらいいのかという話をしたいと思えます。

まず、CMGCのチームとしての仕事ですが、ある企画を立てた場合に、デザイン（設計）の担当者、建設計画の担当者、運営、監理の担当者と様々な人が関わってきます。

そこで、今回デザインにかかわったチームに関しての話をしたいと思えます。それから冊子でご案内のように、Mountain View Corridorという計画の例もあります。

どのような手順で取りかかるか、課題をどのように解決するか、所有者をいかに説得し現実化するか、こういったことを話して、最後にQ & Aということでディスカッションをもちたいと思えます。意見交換をして、お互いから学ぶこともあると思えます。質問がありましたら、ご遠慮なくどうぞ。あるいは、感想も大歓迎です。

今回、この土地収用のCMGCセミナーによる。部門毎の個別のチームの中で大事なことは、情報の共有です。このプロジェクトはどちらかというと、建設担当チームが重要です。CMが必要です。デザインをして、計画を立てて、その中でマネージャーやエージェントがそのデ

デザインを施工先行方式に変えていこう、こういったやり方が最近では一般的になっています。

また意志の疎通ということが大事です。我々の作業は非常に複雑で、複数のことが同時進行していますから、土地収用のエンジニアは事象に非常に迅速に対応することが重要です。この土地収用に重要なデザイン、施工の方法、手順についてきちんとしたコミュニケーションをとることが必要です。

収用地の鑑定士ですが、独立した鑑定士を雇う場合、経験を積んだ鑑定士で、正当に土地の評価を行い、予算に見込まれた費用の中で、妥当な評価額が算出できる者であることが大事です。そうでなければ、全体予算の配分に狂いが生じて、マネージャー自身が困ります。そういったことをすべてCMGCと連絡を取りながら、対応できる鑑定士が必要だということです。

こういった土地物件を担当するエージェントですが、まずプロジェクトの最初に、どういったことがリスクの要件となりうるかの配慮が必要です。移転しなければいけない複雑な物件が存在している可能性もあります。

まず、そういった土地のオーナーと接触します。そして、計画をたて、話を進めていくということが重要です。事業の計画、範囲、収用の範囲を確定しないと鑑定士に正当な評価の依頼が出来ないわけです。

そして、その地域の過去のデータをもとにして、どういった情報をチームは持っているか、分析し、物件の財産、資産価値のマネジメントをするマネージャーが、これに対して妥当な評価をすることが大事です。

次に用地関係の調整が必要になってきます。それと法律的なもの。文化財的な物件を把握しておくことも重要です。土地の場合は金銭が絡むため真剣ですから、エージェントと連絡をとりながら、きちんとした土地収用を行っていくことが重要です。ここで、成果が上れば次の段階に進む。プロジェクトを成し遂げるためには、チーム全体が実際に施工に関わるというこ

とです。

IRWAの研修を受けたことがありますか。まずプロジェクトを設定します。そして予算、デザインを策定します。それを市場に公開します。そこで彼らがいちばん集中するのはスケジュールと予算です。

用地を取得するためには、スケジュールと予算の配分を短期間に組み立てるのが一般的です。できるだけ成功裏にもっていきいたいという思いがあるからです。

プロジェクトの目的、重要性、緊急性など土地収用の複数の要因からリスクを考えますと、用地プロジェクトのスケジュールが変更になったり、範囲が変わる場合もありますから、決められた予算の中では大きな課題となります。

このMountain View Corridorプロジェクトの場合、トップシークレットとは言えませんが、プロジェクトに要する金額が非常に大きいということで、プロジェクトの範囲が非常に重要視されました。設計、施工方式に優先順位が当てはめられました。南から北に広げていくというやり方です。

次に、細かい協議ですが、鑑定士とか、いわゆる実行性のある分析等の専門家をメンバーに加えた態勢を取りながら進めていきます。用地アセスメントということです。

皆さん、強制収用にかかわったことはありますか。特に土地収用の観点から言うと、いろいろな事象があります。

土地収用、さらに移転ということで、いろいろな書類が提示されます。それに政府の職員がサインをしまして、実際の交渉に介入してもらい、どういうことがいま起きているのか、そしてどういった時間帯にこういうものを誘導していくのかということを伝達するという改善、向上、活用の話です。

それから環境の話をしましたが、環境のスペシャリストも我々は雇いました。我々は基本的にはエンジニアです。デザインもすでに計画済みで、一団の地域が100を超える区画で構成さ

れています。

関連するいくつかのレポートに対して、関係者が一緒に環境についてもどのような計画を立てていくのか、エンジニアはその戦略には非常に大事な存在であります。

エンジニアとデザイナー、お互いがお互いの仕事を、きちんと把握することが大事です。いろいろな指示の出し方、コミュニケーションの仕方、理解を得るための話し合い、こういったことをきちんと処理できるのがエンジニアです。

そういった意味では、私たちエンジニアの能力が試されるわけです。そこで我々自身が実践するか、あるいは優秀な人材の活用ということが成功するカギなわけです。

Ed Rock おはようございます。私は**Ed Rock**です。**Mountain View Corridor**の担当エンジニアです。今回のプロジェクトのパートナーは私の部下でしたが、そのエージェントと私の役割は、土地のオーナーと話をし、理解を求めることでした。皆さん、どれだけ私が奔走したか理解してもらえるかと思います。この**Mountain View Corridor**（細長い土地・通路）について話をしようと思います。これはシステムが非常にユニークで、おもしろいものです。

最終的には35マイルの新しい高速道路が完成します。その道路の特徴をご説明します。我々は環状方式と呼んでいます、これがその概要です。実際、35マイルの長さで工事が始まっています。今回のプロジェクトで特にデザイン性の高いところです。これは実際に集中してやっています、このプロジェクトの要です。プロジェクトは、用地費に始まり非常に大きな予算が動きます。

ここ（スライド）はいくつかの集団地となっていますが、全体的に374の区画を整理していきます。その中で、七つの強制収用が行われましたが、予算、工期等考慮してもいい記録だと思っています。こういったことがきちんと図られてくると、今後の信用にもつながっていきます。そういうことで、この土地収用は大成功で、

しかも期間内に完了しています。

Mountain View Corridorですが、古い道路を改修して使っていました。そして建設自体が予算に従って、まず道路が必要なので、地価を正當に評価した上で、土地を完全に収用しています。

手短かにこの**Mountain View Corridor**計画のビデオを見ていただきます。これについて皆さん、意見ををお願いします。

（ビデオ上映）

これはソルトレイク市の西部とユタ市の北西部を結ぶ高速道路計画で、幹線道路の交通渋滞を緩和するため、道路、公共交通機関、そして歩行者用の遊歩道を設置することでその解決策としています。これはユタ州の運輸局が、この**Mountain View Corridor**について、2010年に着手しまして、ここ15年を目処に、道路を5,400south というところからおよそ16,000southまでに広げようということで、これを実行に移したわけです。

工事はユタ市のほうから着工しまして、これが東西15番という高速道路とつながっています。15番から**Mountain View Corridor**につながったわけです。

次に57番の道路がありますが、これがソルトレイクシティの国際空港につながっています。そしてこちらのほうに、73と打っていますが、このような位置関係となります。

最初、本線建設予定地の両側に2本の道路をつくります。そしてその内側に高速道路をつくる計画です。

もう一つ重要なのは、典型的な州道で、このプロジェクトのほとんどの部分を受け持つソルトレイク市から観光道路の延長部分がありますが、そこと繋がっていきます。そして段階的に工事を進めていく。現在の環境はそのままに、将来に向け生活水準を向上させること、また、それを次世代に引き継いでいこうというユタ州の計画です。**Mountain View Corridor**が出来ることで、よりよくなるでしょう。（ビデオ終了）

ここでいくつか課題がありました。

一つ目は、グリーンフィールドプロジェクトです。これは既存の道路等を利用するのではなく、全くの更地の状態から始めるということで、必要な土地は全て買収によって入手しなければならないこととなります。そのため、土地収用に要する費用が大変高額なものになります。

二つ目は、今回のプロジェクトエリアには13の行政区が存在しています。そのため、各々の行政区の定める法的制度の調整、すり合わせ等の必要があります。

今回の話の中心というのは、CMGCの手法をどのように活用したかということですが、その地区の施工業者、つまりゼネコンがその行政とどのような関わりをもっているかということの調査から始めました。

ゼネコンを上手く活用すること、そして設計施工を条件として、プロジェクトを進めるというかたちをとりました。

通常、1社による設計・施工が一番人気がありますが、ユタ州においては絶対数がありませんでした。そこで例えば基本計画に変更があったという連絡網の整備、変更履歴書というものをつくりまして、きちんとした手順で変更をしていかなければいけない。それを徹底しました。

これについては、技術の革新がありました。それを使って、いろいろな案が出ましたが、最終的には設計施工のゼネコンを使うことで、そのリスクを解消したわけです。

エキスパートの活用の可能性についても検討を行いましたし、実施設計したときに必ず、施工業者の経験による技術の評価情報をもとに、実際に工事ができるかどうか、そして問題があるときには、施工業者がそれを必ず認識しているかたちに組織の編成をしたわけです。

今、デザイン、設計施工のノウハウのお話をしていますが、ここで実際施工業者に周知させるにあたってどうしたかということ、オーナーは、プロジェクトの範囲を設計する者に指示を出すことで動いているわけですから、それを管理し

なければならぬため、施工会社に範囲の特定を迫ります。そうすると、スケジュールの問題とか、予算の問題というのが出てきます。

そこで施工業者の選定をしました。施工業者の選定基準については、ユタの議会で決まっています。このプロジェクトを行うときに、ユタ州は高速道路の工事、セントラル工事の入札を同時に行いました。二つの工事を入札することによって、それを一本化する。施工業者が二つの大きな工事について、同時に入札をすることで、全体的に非常に質の高い業者を確保することができるのではないかと考えました。

もう一つ、私が懸念したことですが、これは予算内での買収は無理だと考えました。

そこには使用済の鉄道の軌道が残っていたのです。しかし、この設計と施工業者と一緒に仕事をすることで非常に革新的な新しいアイデアが出てきたということが言えると思います。

Mountain View Corridorにユニークな状況がありまして、例えばその実際の支払いについての権限を持っている人間がチームに入っていたということです。先ほどのビデオを覚えていますか。ここで私の課題について、この二つの交差点の高架について問題がありました。橋が架かるわけです。この橋をどうにかできないか、この橋だけでも2,000万ドルくらいかかってしまうわけです。それをオーナーに話しまして、施設もあったのですが、それについても予定地の北のほうに移動させることにしました。二つの橋を造るよりも、はるかに安くあがることがわかりましたので、その移転をしました。

それからスケジュールについても、橋を避けることによって短縮することができましたし、この鉄道の跡地を利用することができたことで、大変安く済んだわけです。

これは民間の鉱山用の鉄道でした。これがもっと大きな鉄道会社だったら、話はずいぶん違ったかと思いますが、幸いなことに民間の鉄道でした。所有が明確でなければもっと問題が複雑になったかもしれませんが、非常にうまくいき

ました。これが、その鉄道です。そしてこれが旧の軌道です。ご覧のように廃線同様であって、鉄道はこちらのほうに移転をしました。

先ほどゴルフコースの話がありましたが、ここは18ホールのゴルフコースが一つあります。こういった18ホールのゴルフコースの移転はどうしたらいいのでしょうか。例えばその中に道路がきたとしても、9ホールのゴルフコースとして運用することが可能ではなかったかと思えます。

18ホールが通常ですから9ホールだったら客は来なくなるだろうということで、結局、そこに18ホールのゴルフコースを造ってしまおうということになりまして、代替地というものを見つけて買収しました。もともとのゴルフコースがこれでありまして、これがそのゴルフコースを壊しているところで、移転先のゴルフコースの工事をしています。これが来年にオープンする予定です。

次に、大規模な劇場ですが、コンサートホールです。これは公営でして、ここを道路が通るはずだったわけです。その土地の一部をゴルフコースの修復のために使いました。そこに6,500台の駐車場を確保しました。ですから60万エーカーのうち16エーカーを使用しました。ということは1,500台分の駐車場を確保する土地を何とかしてよということになったわけですが、計画が甘かったことを反省しているわけでありませ

す。こういうかたちで、この間、時間がかかりました。それからコスト的にも非常に大きなものになりました。ところが、途中で中止するわけにはいきませんから、駐車場を設けました。それは徒歩圏内で移動可能な場所に別に造ることにしました。使用実態調査を行いまして、そのうえで、失った駐車場のスペースをここに確保しました。ここは私有地だったのですが、そこから駐車場の土地を買収したわけです。それでこの工事を中止することなく解決いたしました。

高圧線ではありますが、ここは345キロボルト

の高圧電線が通っていました。これが2本入っていますし、それから1本、138キロボルトが入っていたわけです。この高圧線をどうするかということが問題になりました。

さらに天然ガスのパイプラインが2本入っていました。これは小さな配管ではなく、オレゴン州からユタ州を通して、その先に送る非常に大きなパイプラインでした。これを避けるのは無理なので、1.5キロメートル離れたところに移動させたわけです。非常に大きなこのパイプラインを動かさなければいけないという問題があったわけです。

しかし、これは補償費が相当かかってくるかもしれない。公共サービスの会社というのは非常に価値が大きいわけですから、ここで正攻法、つまり理論で申し入れた場合には非常に難しい交渉になるでしょう。そこで私たちのスタッフが70時間という時間を費やして会議を続けまして、プロジェクトの重要性、緊急性を説明して、何とか交渉が妥結しました。

結果、こういうかたちになりました。130キロボルトの高圧線で、天然ガスのパイプラインというのが、この下に入っています。

これも面白い案件でした。この土地を使用している会社に打診のために出向きました。1,062頭、イヌがいたわけです。172匹もヘビがいて、これが結構大物だったのですが、こういった動物がたくさんいるわけです。スカンク2頭なんて書いてありますが、本当にいたわけです。

質問 こういった動物、自宅で飼育しても大丈夫なのですか。こういう動物を飼ってもいいのですか。

Ed Rock これは営業用あるいは愛玩用ではなくて、ボランティアだったわけです。

条例で、イヌとかネコについて飼い方の記載はあるのですが、犬や猫を飼ってはいけないという条例をつくる町があるのでしょうか。特殊ともいえるこれだけの動物を飼ってもいいと言ってくれるだけの地主を見つけるのは大変だったわけです。

ソルトレイクではよく知られている人でして、怪我や衰弱して命の危険に瀕している動物を助けている人だったのです。例えばサソリが出てきたとか何か問題があって住民から警察に苦情が来たりすると、この人に連絡すると解決してくれる。だから、大変人気のある人でした。

質問 これは営業用の物件なのですか。それとも住宅の一環ですか。

Ed Rock これはビジネスとしては事業許可を得てなかったと思います。彼が飼っている動物というのは助けた動物たちです。助けるということで報酬は得ていませんから、ビジネスとはいえないわけです。ですから、この買収はすごく難しかったです。

たくさんの人が、この移転に関して反対しました。妨害もありましたが、全て移転することができました。

これ、面白いでしょう。ここに鉄骨鋼材の製造所がありました。ここで大変な問題が持ち上がりました。ラスベガスのほうの景気が悪くなって、この工場もうまくいかなくなっていたのです。かなり大きな工場でした。

このあたりの地形ですが、ここは非常に複雑な形状をしていまして、ここで営業を継続したいということでした。鋼材の会社ですが、工場を拡張しようとしていたわけです。

ところが、私たちの計画している道路が、ゴルフコースを通るわけです。それから駐車場も私たちが収用することになりました。そこで私どもは道路の拡張工事をする予定だったから、ここに移転したらどうかと言ったわけです。市のほうに、工場の拡張が私どものプロジェクトの妨げになっている、と苦情を言いに行きました。

すると市のほうが、その工場を拡張することについていくつかの条件を出したわけです。ユタ州の交通局としては、景気の強化という目的があります。こういった交通関係のプロジェクトというのは、あくまでも景気を強化するものでなければいけないということになっています。

ということは、道路を拡張するのを邪魔するということは、それに逆行してしまうわけです。

見てください。この土地が移転先として提供する土地です。ところが、傾斜がきつかったものですから、ここに工場をつくることはできなかった。これには私どもも考えて、ゼネコンを巻き込みました。そして、こちらなら拡張できるのではないかと。ここを開発し、工場が建てられる土地にしようではないかということで解決し、こちらのほうに工場を拡張しました。

ゼネコンからすると、距離が短くて済んだわけです。結果的にプロジェクトによって工場は拡張され、将来的にビジネスを拡大することができ、しかもその担当市においては将来的に税金が入るということで、非常によかったわけです。

これはソルトレイクにある空き地の物件で、どこにでもある問題だと思いますが、赤い点がいっぱいになっていますね。私たちの道路がここを通るんですが、これが移転エージェントについても、買収のエージェントについても問題になったのは、評価をするときに、言うてはいけないのですが、差し押さえ物件であるとか、要するにあまり安く買いたたくことがないようにしなければいけない、そういう問題がありました。

つい2週間前の土曜日に、最新の一区間の部分が開通しまして、自転車競走、それから一般の方たちが参加したマラソンをやりました。32キロメートルの区間の運用を開始したわけで、非常に成功しています。

Wayne では、次に移りたいと思います。アプローチについていくつか私の役割とパートナーの話をしたいと思います。このアプローチで用地のエンジニアと一緒に働きました。チームになります。ですから、オーナーとプロジェクトマネージャーがこれに介入してきて、話を進めます。

土地収用に関しては直接的なエージェントの監督等も必要になってきます。以前のマネージ

ヤーもここに入ってきて、いろいろなプロのアドバイスをくれました。オーナーが社会のニーズが足りないと言い出したり、そのときはありませんでしたが、以前そういった経験を積んだ人の経験が非常に大事だということで、取り組みまして、そして実行しました。

非常に面白いプロジェクトでした。実際にやってみないとわかりませんが、移転先が問題になりました。特に動物の移転、これは難しいものでした。これは商業の移転なのか、個人の移転なのかという質問がありました。これは非常に大きな問題で、形態的にはテナントです。彼はオーナーではなくて、そこに住んでいた。ですから、みんなから委任された格好で移転に関して管理人の立場から、こういった爬虫類の移転というのを提案しました。

実際、ビジネスの移転という視線として我々は捉えて、それを個人的に移転したという話です。大変よかったですと思います。

ところが、実際には出て行ってもらうということが目的でしたから、あらゆる了解をもらうのに走り回り、何がこの転居で必要かを模索しましたが、この爬虫類のオーナーというのは地域社会で非常に尊敬されていました。

彼がしていることは、動物をいかに安全に移転させてあげるかということで、あなたは近所のいい友人だから、あなたに対して問題を提起しません。しかも、交通もよく、それからまわりの住民のことも考えて、あなたが移転するのを助けましょう、そして移転先も探しますよと、地域の住民が働きかけました。対価は余り重要ではなかったのです。だからこうして無事移転することができました。

このピンクの服（写真）を着ている方に中心になってやってもらいました。この地域の人々は、彼と一緒に協力したいという気持ちがあって、苦情もなく、すべて円満に解決できたことは、非常に素晴らしいことでした。

私が参加するまでに、このチームが一緒になり、彼が一貫性をもって、このプログラムに参

加していました。私が参加する前に、42件の用地を買取り、これは成功裏に期限内に移転できました。それから強制収用もすべて解決できました。実際は300軒、ここにあったのですが、チームの力によって、そこの居住者をすべて移転することができました。これは自信をもって申し上げたいところです。

一部の土地は強制収用になりました。これは実際そのオーナーたちの住宅ローンの返済中（以下、ショートセール〔債務が売却額を上回ってしまい銀行側で差額を免除してもらう取引〕と表記）という問題があったものですから、強制収用が難しくなった一つの例になっています。**Ed Rock** 実際、収用に時間がかかったというのが事実なのですが、結果は非常にうまくいきました。

Wayne コメント、ありがとうございます。彼らは今でもそこに住んでいます、平和な生活が続いています。これは移転がマネージメントによってきちんとできたという例です。

そのマネージメントをする中で我々がやったことは、例えばショートセール、先ほどちょっと出ましたが、これをいかに処理するか。これはチームとして、交通局の長官のもとに行きまして、こういった我々のプロジェクトのスタンスを説明して、そのショートセール物件を強制収用に結び付けました。

質問 これはショートセールですか。それとも土地の差し押さえですか。

Wayne 両方やりました。ご存じのように、ショートセールというのは、家を売るときには鑑定以下の値段で売らざるを得ないが、負債を負わないというものです。

ほかの人でも一緒だと思います。実際の鑑定価値よりも安いというのが、今の経済の問題でもあります。

チームの中でいろいろな状況を討議しながら話を進めましたが、非常に努力をしてくれたお陰で、低く抑えることができた。特に全体の規模でいうと、比較的成功裏にいくつかの家を、

強制取用なしに押さえられたということです。

これはショートセールのクラスではありませんし、ショートセールについての知識も持っていませんので、もし質問とかありましたら、後ほど私たち、あるいはこのスライドを参考にお尋ねください。我々が作成したいくつかの印刷物があります。

それでは次のステップです。個人の財産や資産をどのように扱っていったかということですが、まず土地のオーナーと相談して、債務委任を書いてもらいます。この書類の内容を整理し銀行別に確認しました。銀行に、どれくらいの価値があるのかという査定を求めました。家のショートセールについてお話ししていますので、これはあとでまた説明させていただきます。

そしてこれがショートセールに該当するかどうかということを決めます。そこでのショートセールのネゴシエーターが、先ほど出した書類を見まして、この条件が受け入れられるかどうかを決めます。いわゆる現場、銀行と交渉します。すべてのオーナーと銀行とのあいだでの調整はこのネゴシエーターがするわけです。

その話が済むと、次に契約の交渉となりますが、これは非常に時間がかかります。

すでに経験された方もいると思いますが、これには非常に長い時間と労力がかかるということを感じておいてください。こういったプロジェクトにかかるときは、このことを念頭においてください。どれだけ時間がかかるか分かりません。

プロジェクトの資料の中に、ショートセールの中身を入れました。間違いなく、最優先の課題にしました。

質問 ショートセールは今お話になったように、非常に時間がかかるということですが。

Wayne プロジェクトを始めた時点でショートセールが入っているということであれば、それを続けていくしかありません。その中で所有者との話し合いによるわけです。マーケット対応の話をしていただきましたが、市場価格ですが、相

場では実際の価格以上であるということが起きるわけです。ショートセールとは逆の現象が起こるわけです。その中でショートセールに関しては、いろいろな要因、あるいはそれぞれの条件で判断していきます。ですから、これが叶うかどうかというのは、エージェントの交渉によります。そのエージェントの判断によるということです。

HOAという機関がありますが、ここと一緒になって、その金融業者に働きかけるということも可能になっています。これに時間がかかりますと、執行命令が出されます。それが出れば非常に複雑な手続きですが、それに従わなければならない。

いま詳しい質問をされましたが、これについては権利書、名義証書を見てください。

その中に詳細に書かれています。譲渡などが行われていた場合もっと複雑になってきます。名義証書の中に書いてありますが、そちらをご覧くださいいただければと思います。

それから私の例からいうと、交渉の末、やはり条件が合わなくて、強制執行になったのを覚えています。正しい条件で正しい人に正しい補償ということで動いていますが、この条件に合わないと、強制執行になります。

こういった情報をこの資料の中に含めています。書類関係はコンピュータのほうからダウンロードして、皆さまの役に立てることを願っています。今、手に持っている

印刷物がそうです。時間があつたら、見て参考にしてください。議論や質問があると思いますが、話を先に進めたいと思います。

再度説明したいと思いますが、こういったことでいろいろな情報を皆さんに提供してきました。移転に関してのマネージャーの仕事内容ですが、先ほどの方の質問の中に、どのようにして地域を選んだのかということ、エージェントが土地のリサーチをして、プロジェクト自体が期日に合わなければいけないことを考慮すると、コスト的に安くマネージメントしやすい地域と

いうことで、自ずと答えが出ます。

デザインビルド方式ですが、これはCMGCの立場からいくと、直接マネージメントすることになります。そうすると、この土地に関するコストというのは高くなります。当然のことですが。それならば、それに関してどのように抑えていくかというのが次の画面になります。

そういった意味で、高い建設費をいかに抑えていくかという考え方が必要になります。いわゆる独創的な発想が必要になって、値段がこれ以上アップすることを抑えようとする、それだけです。

過去の事例で学んだことは、この全体的なビジョンの構築にCMGCを活用する場合、まず優先順位を決めることが大事になってきます。最初のセッションの中でLeighowさんが話しましたが、ビジョンの構築について貴重な成功の話をしてもらいました。彼の部署では、20年前に私のところへ話を持ち込んでいました。20年前

にその土地収用を行っていたとしたら、非常に将来の見通しが立てやすかったということが言えます。

ところが、現在新しく土地収用をするとなると、いろいろな利権が残っています

ので、話を進めることが難しくなるということが現実としてあります。

当初より土地収用を計画の中に含んでいると、トータルデザインの策定もやりやす

い。ですから、積極的に取り入れるべきと考えます。

ビジョンの構築にCMGCのチームを使ってやっていくというのは、これからの目的達成のための重要な要因になってきました。私たちのプロジェクトでは、非常に大きな土地収用を成功させ、そして移転に関しても、一般住居の話ですが、20のエージェントが一緒になって行った作業で成功を納めてきたわけです。

それは高度な能力、資格をもった移転のスタッフ、エージェントがいたからということで、こういったスペシャリストが前もってプロジェ

クトを精査して、そして話を進めていったということが大きな要因になっています。

質問 この移転のエキスパートについて、移転のエージェントとネゴシエーターは法律的に分けなければいけないのではないのでしょうか。これは連邦政府、高速道路行政の法律には入っているのですか。

Wayne 今のところ、入っていません。ですから、いま話したことは、私たちが推薦する実際のやり方です。

それから私たちの別の方法ですが、パンフレットの中にも書いてある通り、必要な人だけを介入させる。特に土地収用においては、必要なところだけに絞らないと、大変なことになります。

そして責任を持つということです。全員に責任感を持たせる。そしてそれぞれ主要な組織も確立する。これによってきちんとした情報をコントロールすることができます。そうすることで情報の重複を防ぎ、無駄な時間を制限することができます。

それからマップの中で色分けして示すというのも全員に分かりやすいやり方で、これをお勧めします。こういったフローチャートを作成いたします。詳しい情報をここに羅列して、全員がこれを知っておくように徹底します。誰がどうしてどうするかということまで書いてあります。Leighowさんのプロジェクトでそういうことをされたことが、成功した一つの理由だと思います。

それに我々是一个のチームだということ。これを常に確認していくこと。総合的な解決策をみんなと一緒に出し合う。そして、難しい移転、強制収用に活用していくという態度です。

そしてお互いに学びあう時間を持つことです。お互いに学びあうことで別の担当が動いたのです。それだけお互いに勉強し合う時間を持つことができました。これは非常に素晴らしいことでした。

そういった意味で、強制収用に対して、我々

はその手法を使って、きちんとお互いに情報を共有し合うということをしてきました。このCorridorのプロジェクトにおいては、強制収用の対象となる土地所有者を選んで、それに集中するというこも、コストを下げた成功裏に終わらせた例の一つです。

チームの中で、お互いに助け合うということがありましたが、指導者を見つけ、その指導者が若い人たちを教育する。そしてチームとしてスタッフをまとめる。仕事は必ずやり遂げるという信念をもって教えていくことが必要です。チームの中心になる指導者、こういった人たちが若いスタッフに物事を教えていく文化をつくり上げて、後進に引継いでいくことが重要です。

常に忘れてはならないことはチームの成功、これをお互いに褒めあうということです。

これは続けていく上で大事な要素になります。

質問 どのようにしてチームリーダーを選びましたか。

Wayne プロジェクトマネージャーがいました。そのプロジェクトマネージャーが選ばれました。メンバーの中から、資格のある人間をその場で選んだわけです。

質問 人選の根拠はどのようにして決めてますか。

Wayne 彼に対しては非常に複雑なのですが、彼は楽道家なのです。

質問 その楽天的な考えが、すべての公益事業のあり方を変えたのですか。また変えなければいけないといったことでしょうか。

Wayne 違います。

質問 あなたのやり方での実績はどうですか。

Wayne 我々はこういったプロジェクトでは方針を立てます。書類などもたくさんあります。

質問 それに従ってやれということで、話が進んだのですか。

Wayne あなたの過去の経験がここにある。そして我々の経験がここにある。

質問 偏差地域の問題の解決はどうしたのですか。

Wayne ケースによるのですが、いくつかの資産は地域にあって、いくつかはなかったということで、一概には言えないのですが、その地域を一体化して我々は分け合うというかたちで解決しました。

質問 CMGCが土地収用でうまくいったという話を聞いていました。おめでとうございます。かかった時間、あるいは予定表、どういうネゴシエーションだったのでしょうか。また、それに係わって、成功裏に終わったのでしょうか。説明してください。

Wayne 12年かかりました。成功はあせらなかったことにあると思います。それからマネージャー、これは6年間、実際交渉をしていました。彼がネゴシエーターになって働きました。非常に複雑でしたが、すべてのポジションに彼が介入して、最後まで見たということが非常に大事なことで、彼はスキルが極まったネゴシエーターと言えます。

先ほどトラブルの話をしてしましたが、いくつかのエピソードがあります。これは定められた予算があるわけです。この予算が報奨金になるということで、いったいどういったプログラムの話をしていくかということのアイテムに使ったわけです。そして、すべてこういった条件で解決することができました。

例えば写真のこのフローを見てください。この一つの傘の下、一つのルールの中で働いたということで、デザイナー、コントラクターが一緒になってやったわけです。正しい手段で、信頼できるスタッフで、安全なタグボートに乗って、解決に向かったわけです。これは、一つの強制収用の例になると思います。

「これが私のやり方だ。これを聞け」ということでは、話は進みません。常にまわりのチームと、まわりの人々、それに介入した人たちと同じ方向を向くという姿勢が大事です。

共同作業の場合の成功例は、合意、それから調和性がありました。これについての話し合い、スタッフときちんとした話し合いがなければ、

うまくいきません。これに対しての目的の共有というのが、一つの成功の大事な理由だと思います。

ラッキーだったのは、訴訟が非常に少なかったことです。チームは法律班がメインになりましたが、これは合同で行いました。これは運輸局、それから開発公社、こういった公共機関と一緒にあって、すべての条件を見ようということで、一つずつ交渉しながら、先に進んでいったということが成功の理由の一つです。

質問 環状交通、それから土壌汚染という話がありました、これはどうですか。

Wayne 土壌汚染に関して、一人には市のほうからお金の支払いはされていません。土地の浄化費用が土地の評価額を上回ったということがあるらしいのですが、土地に対してまったく払わないということで、彼らの姿勢は変わりませんでした。

質問 ショートセールといった問題、これは私たちのところでもこういった問題がくると思いますが、こういった有用なアドバイスがありますか。

Wayne これに対しての対処法で、いわゆる排除するというやり方は当てはまらないと思います。彼らには彼らのポリシーがあります。それに合わせてやって行くということが必要です。

質問 デザインビルド施工のことですが、考えていた構想の中で、ほかの部分に費用が必要になり、予算における配分が変わった。一つのシナリオがデザインで変わって、結果的に計画変更せざるを得なくなったということですが、それについてはどうでしょうか。

Wayne これはデザインビルド施工についての問題ではありません。実際の計画から変わったわけですが、いま私が考えているいろいろな問題があって、今私がお話できるのは二つのことです。まず工事がうまくいったということは、その変化の一つでもあります。

質問 例えば計画を進めていて、2、3カ月あとに、あなたはここに下水をつくらなければいけ

ないという話が出てきたときは、どのように変更していくのですか。

Wayne これは一つの事前資料がありますので、これを参考にさせていただいて、あとで解決の参考にしてください。まずマネージメントとしての解決に向かうわけですが、ここで問題があると、いや、もう変更はできませんよと、私が返答します。

強制収用の場合は、元に戻ってもう一度見直そうと言いますが、それはなかなか難しい、時間のロスがありますから保留にして、先に進めていくということにします。

Stein どうもありがとうございました。あと数分の質疑の時間を取りたいと思います。何かありましたら、よろしく願いいたします。拍手をお願いいたします。(拍手)

◆セッション3

二者択一論争解決策における新規事項とは何か—地方公共団体

|| スピーカー

Jeffrey A. Beaver

弁護士

Jennifer Belk

弁護士

Steve Scott

弁護士

|| 司会

Matthew R.Hansen

弁護士

|| 担当者

出口 先太郎

(株)新日

補償調査部 ジェネラルマネージャー

杉山 敏彦

杉山コンサルタンツ(株)

取締役 統括部門長

野原 勉

(株)都市建築設計

代表取締役社長

1 | 概要

1. はじめに

訴訟社会といわれるアメリカでは、用地買収に絡んだ仲裁裁判が頻繁に行われています。しかしながら裁判所は多忙であり、用地買収そのものが複雑だというのが実情のようです。

このセッションでは、ADR(日本訳:裁判外紛争解決)プログラム、特に仲裁裁判における新規事項について紹介しています。内容は、用地買収に関する仲裁裁判がどのように進められているのか、ADRプログラムが最近どう変更されて、またどのように適合理化されたかについてです。

2. 概要

ADRプログラム(本セッションでは、代替紛

争解決手段と言っている)の種類としては、調停、仲裁(拘束力がない)、司法の和解会議、模擬裁判等があります。また、新しい方式として Summary Jury Trail(要約陪審裁判)というものもあります。ADRプログラムの利点としては、裁判に比べ時間、費用そして労力を節約できることです。したがって、これからはADRがどんどんと広がっていくと思われます。

ADRプログラムの中でもとりわけ採用されているのが、調停です。調停とは、紛争当事者の要請により中立的第三者(調停人)が交渉過程を補助するというものです。交渉過程で重要なことは、当事者間の話し合いであり、これにより両者が互いの言い分を理解し、折り合い点を見つけることです。ですから、裁判のように白黒はっきりさせ、片方のみの利益になることはありません。中には調停を行っても必ず成功するわけではなく、お金の無駄ではないかという人がいます。しかし、不動産の価格の問題においては、この方法を活用し、高い確率で解決しているようです。特に強制収用のようなケース

では、事前にこの調停を利用し、交渉を有効なものにしているようです。また、この調停を有意義に進めていく上で、重要なかぎを握っているのが、調停人です。調停人は、経験豊かで知識も豊富、かつ当事者に影響力のある人が相応しいといえます。

この調停を成功に導くためには、事前の入念な準備が必要です。調停人が両者の意見を聞き、法的なリサーチ等も行ったうえで、調停に入っていくことです。つまり、争う当事者が話し合いを持つのですが、そのプロセスとタイミングがとても大事なのです。調停が失敗する最も大きな原因は、お互いのコミュニケーション不足です。ですから、大切なことは、自分自身をうまくコントロールして、自分の言うべきことを言い、相手の言うことをよく聞くことです。

調停の最後には、和解の同意書に両者が署名することが重要なことです。なぜなら、この調停の決定は法的な拘束力がないからです。

3. おわりに

アメリカは国際的にも訴訟が多い国で有名です。そのため用地買収においても頻繁に法廷で争われており、裁判所も多数の案件を処理するのに限界があるようです。そこでこのセッションのテーマであるADRという手法が注目を浴び、取り入れられるようになったようです。日本では公共用地の取得に当たり、基準等が細かく定められ、任意の買収による解決が得られない場合には、最終的に収用裁決・明渡裁決という手続きにより強制収用されます。しかしながら、この手続きにおいてもかなりの労力・時間が注がれているのが実情です。私共も補償コンサルタントの一員として、このセッションをヒントとしてスムーズな用地取得の手法を考えることができたらと思います。



2 | 調査議事録

Hansen(司会) 少し早いかもしれませんが、始めたいと思います。私はRoger Hansenと申しまして、シアトルで弁護士をしています。民間の弁護士事務所に勤めていまして、強制収用、それからその不動産の所有者についての仕事をすることもあります。

きょうのパネリストですが、シアトル周辺の専門家たちに集まってもらいました。紛争解決手段をこの地域でやっていらっしゃる方たちです。その方たちにプレゼンテーションしてもらいます。

私のすぐ左がJennifer Belk女史で、彼女は今回の催しの大きなスポンサーの一つであるSound Transitのシニアカウンセラーをしています。その法務担当官であり、不動産関係の訴訟でSound Transitが抱えている案件の大半を監修され、週に4件くらい関与しているということです。会社全体では、その3倍くらいの件数を抱えていると思います。

隣はSteve Scottさんです。司法紛争解決サービスというのがありまして、ここは退職された判事の方たちで構成されていますが、そのコミッショナーをしていらっしゃいます。また仲裁官としても活躍していらっしゃいます。

ワシントン州の上告裁判所の判事を20年くらい務められて、ここ10年間は、現在裁判所では和解のための会議、ミーティングの仕組みがありますが、それに執事されています。ここで裁判長としての役割について話してください。

Scott このコミッショナーというのは判事が半分、それから裁判長が半分でしょうか。裁判制度の一環として、ここで解決手段を提供しています。法廷制度の中で、案件が滞らないように、スムーズに流れるようにするのが仕事です。

司会 もうひと方がJeffrey Beaverさんで、私のパートナーです。Graham&Dunnという弁護

士事務所でも10年以上一緒に仕事をしています。特に不動産管理、強制収用に関連した仕事をされています。Jeffrey Beaverさんは、ご自分の法律事務所をその前にやっていて、その後シアトルの弁護士事務所でも勤めていらっしゃいました。

今日は3人のパネリストの方々にお集まりいただきまして、広範囲にわたって、調停、それからADR(日本訳：裁判外紛争解決)と略称していますが、裁判に代わる代替紛争解決手段についてお話をさせていただきます。

きょうお話をするのは、最近のADR、代替紛争解決手段の動きがどうなっているか。いろいろ環境が違いますが、私どもの経験はこのワシントン州が中心です。これから話をしていきますと、いろいろと質問が出てきますが、そこで皆さんの経験を共有してくださるのでしたら、ぜひお話ししてください。これは一方通行の講演ではなくて、双方向的なものにしたいと思います。

まず最初に、何人くらいの方がADR、すなわち代替紛争解決手段をやったことがおありですか。ほとんどの方は調停のようですね。私も、ADRの中で一番多いのは調停だと思います。

ここで私の話をやめて、パネリストにお話を移しましょうか。それでは、まず最初にScottさんにお話を聞きましょう。ADRの異なった種類についてお話ししてください。

Scott まずADRの定義を申し上げます。ADRというのは紛争解決に役立つ裁判以外の方法のことをいいます。これは弁護士と、それから当事者を含めて行うものです。皆さん、調停はよくご存じですね。それから仲裁もご存じですよ。司法の和解会議、これも知っていますね。これもADRの一環です。

そのほかにもいろいろなものがあります。決まった形式に捉われないで、独自にやる場合もあります。

それから非常に簡単な、模擬裁判的なADRもあります。対立している当事者が同じ場に立つ

て、それぞれの立場から発表してもらおう。それを聞いて、専門家に入ってもらい、専門家の立場からの見解を聞く。それから証拠を検討して、そこでその中立の立場、**Chief Executive Officer**(代表執行役)というのを決めて、その方の意見を聞く、といった方式もあります。

Planned Early Negotiationというのは、初期交渉というのでしょうか。これは両当事者の代理をしている弁護士同士が集まって、非公式なかたちで交渉をして、何らかの解決策を模索するというものです。どんな情報交換をすべきか、どういう証拠文書を交換するかということを相談することもあります。

仲裁には拘束力がないわけです。このあとで申し上げますが、そこで裁決が出ますが、これも拘束力があるわけではないのです。それぞれ議論を戦わせて、その中から解決策を模索していくかたちです。

それから仲裁と調停を組み合わせたものもあります。調停の一環として、何らかの合意が成立すると、それを今度は仲裁の部に移して、そこで成立した合意を拘束力のあるものにするというかたちです。

こういった調停、仲裁をやって、中立の方が調停者、それから仲裁者の役目も一緒に果たすのですが、そこでのマイナスの面は何でしょうか。場所によっては、仲裁の方がそれぞれのケースの利点、不利な点について意見を出すこともあります。調停に最初に入っていた方がそのまま仲裁官になると、最初に述べた意見をもとにして、そこで裁定を下すという可能性も出てくるわけです。

司会 Beaverさん、あなたはこれに直接関わったわけですから、当事者の1人を代表する弁護士として、何か意見はありませんか。

Beaver そこで注意しなければいけないことがいくつかあります。まず最初に自分の持っている証拠といったもの、意見、言いたいこと、主張というものを全部一つにまとめて、それを渡す。そしてそれをもとにして、相手方が考えて

いくわけです。

私が特に気に入っているのが比較的新しい方式の**Summary Jury Trial**(要約陪審裁判)で、これは連邦法廷でも最近行われています。比較的新しい動きですが、グループニングという言葉で呼んでいます。これは議論の最終弁論と、それから最初のオープニング弁論と一緒にやるというわけです。

まず中立な陪審員を選ぶ。そして弁護士同士で、冒頭弁論をいたします。そして証人というかたちで、証拠を提供していきます。そして最終弁論もやって、証人も呼んで、そのうえで決定を下してもらおう。

ここで出てくる判決は拘束力はありません。ところが、陪審員にはそれを伝えていないので、陪審員が正式の裁判に行ったときに、どういう結論が出るかということ。そしてはじめて判事が入ってきて、それを聞いたあとで、君たちはどういうかたちで和解するのかということを開くわけです。

私は、これは強力な方法だと思っていたのに、実際にそういう模擬裁判をやってみたところ、実は大きな欠点があるということが分かりました。

司会 ADRのプロセスはどのようなメリットがあるのでしょうか。

Belk 私の会社では大半が収用案件ですが、私がADRを採用する利点というのは、コストの節約です。また多くの場合、より満足のいく解決策を両者にもたらしめます。裁判に行くよりも、満足のいく結果が出るということが言えると思います。裁判の場合は、どうしても当事者の一方は不満足な結果に終わることが多いわけです。それで10年以上前から、ADRをかなり採用するようになってきました。

個人的意見として、この方法が非常にいい方法であるという訳は、自分たちの持っている案件がどういうものかということが、両当事者にとってよく理解できるからです。ただ単なる法律的な問題ではなくて、法律の枠を超えた意味

で、それが一体どういう案件なのかということが理解できると思います。

司会 質問はありますか。

質問 模擬裁判とおっしゃいましたが、それはどのくらいの頻度でおやりになっていますか。それから、それを準備するのにどのくらい時間がかかりますか。

Beaver そこで合意ができなくて、追加の手段を加えて、最終的な解決に向かうということは、ある意味で回り道なわけです。この模擬裁判というのは、判事からの指示で行われることがよくあります。当事者が要求するのではなく、判事のほうから要請されることがあります。連邦裁判制度では、この模擬裁判というものはまったく悪影響なしにやることができる。リスクなしにできるわけです。

私は個人的には自分でやったことはないのですが、これに関するプレゼンテーションというのはずいぶん聞きました。実際にやったことのある弁護士と話をしたところ、これは非常にいいと。このSummary Jury Trial、陪審員を呼んだ模擬裁判、これは非常にいいと思います。

弁護士が、これは100%勝つと思っているような案件であっても、実際はそうばかりとも限らないことが分かり、非常にいいと言っています。

司会 でも、Beaverさん、こういった模擬裁判をしたときには、奥の手を常に見せてしまうことになりませんか。もし何かそこで裁決が出たとします。それが本当に自分の思ったとおりにいけばいいわけですが、そうでなければ……。

Beaver そこで3人の判事がいて、3人の判事がこれが本当の裁判に近いものと思えば、それはすごくいいわけですが、この判決は拘束力がないわけです。判決が出ると、そこで判事がその場で登場して、「これで和解はできるかね」と聞くわけですね。この先、裁判にいったときに、何ができて、何ができないか。これはもうシナリオができてしまっているわけです。

仲裁員のルールの中で、例えば金額判定の仲

裁ルールでは、これは州によって異なるかもしれませんが、一定額以下の案件については、裁判所に行く前にADRを使うことができます。ただ、それはその行政管轄圏において、必ずしもそういう制度が存在しない場合もあると思いますが、こういうことがだんだんと広がるのではないかと思います。

というのは、裁判所はあまりにも件数が多いわけですね。それで司法の予算をもう食い尽くしてしまっていて、紛争をできるだけ早期に解決することができなくなってきているわけですね。この調停の仕組みについて、Scottさんのほうからご説明いただけませんか。

Scott 調停というのは、基本的に、義務付けられているかもしれませんが、これは州法で、あるいは判事のほうから強制的に命令されることもあります。ただ調停が命令されたからといって、それで何らかの解決策が、拘束されるということはないわけです。

したがって、調停で必ずしも解決するとは限らない。あくまでも対話をするのが重要なわけですね。和解策を何とか模索するための対話をするわけですね。調停にいく多くの方々は、それを理解しないままやっているんですね。

私には判事の友人がいるんですが、家族に問題があったんです。それで調停までいったのです。その友人は非常に経験や実績のある判事だったんです。その判事が言うには、調停でやったのは、別個に会って、そこで調停人から「どこで和解ができるかね」と聞かされただけなんだよと。これは非常に皮肉なことだと思います。

友人は判事なので、調停がどういうものかよく分かっています。それなのに「ただ単にぼくを何とかねじ伏せて、和解させようとするんだ」と言っていて、それとまったく同じことを、今度は反対側の当事者に別な部屋で行っているに過ぎないと思っています。

しかしながら、和解というのはそういう面を有しており、当事者がそういうことが分からずに、ただ単に調停の場についたとしたら、そこ

で自分が思ったとおりにできるわけではありません。あくまで意味のある対話を始めることが重要で、それを理解していなければなりません。

司会 私からすると、いちばん大切なことは、最終的に誰がお金を払うのかという問題だと思います。いろいろな手段があるわけです。

だから、弁護士から、もしこういう方法を使って利益があると提案されたとして、それがどういふものなのでしょう。解決を求めているわけですが、その解決に至らなかったとしたら、こういう方法を使って何のメリットがあるのでしょうか。

この質問を言い換えてみましょう。最初に、どうしてお金を使っちゃうのかねと。というのは、解決しないかもしれないのに、なぜわざわざこういうADRという別な手段を通してお金を使うんですかと。

Beaver これについて、私の立場からお話をしたいと思います。私は自分が個人で払っているわけではないのですが、こういった調停のための弁護士費用を会社が払っているのを私は監督する立場です。ほとんどの場合、何らかのかたちの和解に成功しています。そこで時間を使って、調停の準備をしています。

日数からすると、法廷で係る日数とほぼ同じかと思うのですが、その先に法廷にいったら、無駄になるわけではありません。本格的な訴訟並にお金がかかるわけではありません。詳しく調査・分析したわけではありませんが、調停をすることによって、法廷でのリスクの度合いも把握できます。もちろん、中には解決に至らなかったケースもいくつかはあります。

そこで裁判所がやること以外に、弁護士費用を払ったことがある方は分かると思うのですが、また訴訟に慣れた方たちでも常に忘れがちなのは、とても複雑で、非効率的な裁判手続きをやることによって、例えば6カ月、1年という時間がかかるわけです。それであれば調停をやったほうがいいのではないかと。調停で少しでも早く解決できるのであれば、そのほうがいいのでは

ないですか。何百といった和解のSettlement Conference(協議)をしていってしまえば、成功率はどのくらいですか。

司会 私の経験からいうと、例えば8割くらいが和解に至っています。Beaverさん、あなたの経験はどうですか。

Beaver 私は、不動産の土地評価では95%が解決しています。

司会 95%ですね。Belkさん、あなたもそうですね。

Belk 私、ジョージア州で、民事もやっています。そこでは85%くらいの成功率で和解をしています。だから、調停というのは非常に成功する確率が高い。ということは、それだけ裁判にいく費用を節約することができます。

もちろん合意するつもりがなければ、する必要はないですよ。調停で終わらなければ、仲裁にいったっていいわけです。

もちろんそこで合意に達したとしても、自分が本来欲しかったものを全部取れるわけではないかもしれませんが、ある程度、まあまあ合意に達する、それが一番大切です。そこが仲裁と調停の違いだと思うんです。どんなかたちの仲裁であったとしても、そこでは決定権が当事者以外の判断に委ねられます。

ところが、調停において決定は、あくまでも当事者にあるわけです。もし必要であれば、机をたたいて、あるいは歌を一緒に歌ったって、それは自分で決めることができます。

Scott ちょっと私の方からお話したいと思います。いま自己満足的な話で、仲裁あるいは調停で成功率が高いという話になっていましたが、私の見立ては反対側に立っているものですから。こういった案件が出てきたときには、情報を取ろうとするのですが、これはそれぞれの州によって違うと思いますが、どの州でも拘束力が同じではないわけです。

調停にいく前に長時間の交渉をして、何とか和解をしようとするわけです。そこで規制担当局がADRでいこうと、つまり調停あるいは仲裁

にいかこうとするわけです。でも、その間に、プロジェクトの締め切りがきてしまうということがよくあるわけです。そうすると、このプロジェクト自体が、だめになるかもしれない可能性に直面するという問題がでてきます。

司会 これについてはどうですか。時間がかかるという問題。Belkさんの例を聞いてみましょう。というのは、Belkさんは、私に関わるケースについて反対側にいるときが多いものですから。買収を時間内にやろうとするわけですが、それによって工事が遅れたりすることがあるわけですね。ですから、いつまでに必要なのかということ、いつも聞いています。

強制収用のときには、常にその日時を念頭に置いて置いています。これはもちろん自主的なものではありますが、それで解決しないようだったら裁判に行くということで、そういうかたちで扱っています。

Belk 私も同じかたちを取っていません。私たちは時間の問題にはいつも圧力を感じていますが、時間の問題で、どうしてもこちらが相手の条件を飲まなければいけないということは、今までのところ、ありません。

Scott それがもうギリギリで、時間がないかたちでそういうことになりますと、相手の条件を飲まざるを得ない、そういうことにならないように、余裕をもってやっています。

これはもちろん州によって、成文法が必ずあって、そこで裁判の前に、話し合いもしないで買収をしてはいけないという義務付けがあったと思います。州によっては強制収用にいく前に、ADRをやらなければいけないところもあります。あるいは仲裁で、複数のエキスパートがパネリストとなって、そこで決定をする。そしてその仲裁の決定が出たあとで、それでもいやだから裁判までいかうかということを決めることもできるわけです。

Belk それでは実際の私の経験から話させてください。仲裁をやっていると、もちろん多様なやり方があります。これが一つのパターンであ

るということはないのですが、どちらかというと、調整者が入ってきて、単にこうだということを決めることはありません。いくつかの点は非常に細かく配慮をし、ある程度のときはすぐ決まりますし、そのケースによります。

我々ができるのは、ベストの場を提供して、きちんとしたコミュニケーションを取ってもらって、ちょっと後押しして話が進むようにします。こういった感じでマイナスの面については、基本的に一緒に話し合いをするということで話を進めています。

話し合いについては、常に行うわけではありません。どう有効に調停をするかということですが、一方が話し合いをやりたくないということになると、弁護士はそこで話をして、話し合いをするかどうか、最初の打合せで話し合います。そこで、どこまで戦うのかということを決めます。すべてのセッションが実際に戻されて、もう一度最初から始めなければいけないということもあります。

話し合いの効果を考えて、相手に会う機会が与えられ、昼食も交えて、実際にお互いがどういう考え方をもっているかということがそこで分かりますし、どういったルールがあるのかということも分かります。

さらに相手がどういったプロセスで話をするのかも分かります。いくつかのセッションを行っている、より率直に、どういう内容か分かるという利点があります。建設的なエキスパートの意見を聞くということで非常に勉強になります。一つの部屋に入って、そういった意味で建設的な話ができるという利点があります。どこで合意できるのか、どこで合意できないのかということが、はっきり分かります。

Scott エキスパートの話をしますと、誰が調停に出席すべきか、Belkさんの意見を聞きたいと思います。調停があるとき、どなたに会いたいですか。

Belk 二つの大きな要素があります。一つは実際の鑑定です。どういった鑑定になっているの

かを見たい。それを説明してもらって、質問して、そして分析して、どういった弱点があるのか、強みがあるのかを見ます。そこで、外部の監査らに話をします。そして法的な論争にもっていき、それを評価して、判事に会い、どういふぐあいに考えるかを聞きます。

そうすると判事がアイデアをくれます。そこで我々は法的な答えを用意することができます。ですから、こういった調整の面に詳しい方がいれば、法的な問題について、詳細に決められているということが分かります。

司会 Beaverさんはどうですか。

Beaver ケースによっては、強制収用のエージェントがいます。この中で強制収用のエージェントは何人おられますか。女性の皆さん、ジョージアからの方がおられましたか、南西部から来られた方、おられますか。どうですか。北西部から来られた方はどうですか。中西部、それから西海岸、極東はどうですか（笑）。

司会 ここで皆さんにいろいろな意見を出してもらいましたが、中立という立場について、特に調停について話してください。

Beaver 私の個人的な好みとして、まず調整において調整人がどういった人間であるかということが、大きな役割を左右します。私の場合、調整人は、調停の参加者として、例えば我々のケースに興味をもってくれる方で、きちんと話をしてくださる方呼びます。

司会 中立でそういった話、ニュアンスを理解してくれる、特に強制収用の場合はどうですか。

Beaver 非常に役に立ちます。考えてみてください。こういった強制収用のニュアンスを理解できる方、またこういったプロセスに慣れている方は知っていますが、難しいです。アドバイスをきちんとしてくださる方は、そもそも難しいということがあります。

司会 Belkさん、これについてどうですか。いわゆる中立を超えて、どういった要素を重視しますか。例えばスピード、ニュアンスを含めて。

Belk 仲裁の場合ですが、あまり私は心配しま

せん。特に調停においては、時間が大事です。調停人は、いわゆる不動産のニュアンスを知っている人間を求めます。

調停人の中には法廷の専門家や、いつも不動産を売ることばかり考えている人間もいましたが、そういったケースばかりではありません。特に建設部門においては、あなたの近所に影響を与えるわけですから、あなたの家の価値にも影響を与えます。

ですから、単に強制収用を理解するというのは簡単なことではありません。本当のダメージはどんなものか、これは回復できるものなのかどうなのかを知っている調停人でないと、難しいです。私の知っている調停人は、先生で非常に知識があって、私のケースを助けてくれた経験があります。

司会 では、誰に調停のときにいてほしいか、両方に影響力のある人がいてほしいですか。あるいは戦略として、いないほうがいいわけですか。

Belk 影響力のある人がいたほうがいいです。あなたがそれを求めない限り、ほかの方で調停に影響を与える方法は、判定について分析することです。これにより、多少の違いはありますが、エージェントの根本的な立場を変えるものではありません。特に不動産業者に対しては、交渉をして、いくつかのケースでは結果が得られるということです。

私が考えてほしいのは、いったい相手がこの調停でどんなことを提案しているのかということです。あなたの観点から、彼は法律的に相手の調停人に影響を与えることがあると分かれば、実際にはあなたのメリットになるわけです。これがいろいろな影響を与えることの一つと考えます。

司会 では、タイミングという大事な問題がありますが、いつが調停人を送り込むベストなタイミングでしょうか。

Belk 私の場合は、まず法廷論争が始まるからです。そのときにちょっと時間がありますので、

一体どういった人間が必要になるかということを考えます。ただ実際、調停に行くには時間があるので、その時間と法廷のプロセスを利用して、その間に調停人を探すということを行います。

調停に行くのはいいアイデアですが、そこから抜け出すのは簡単ではありません。非常に時間がかかります。

特に強制収用の場合はいろいろな問題が起こります。特に裁判がありますから、いろいろな調停を45日後にもっていくなんていうのがあります。私としてはこれは好きではありませんが、そういう時間的な問題も出てきます。そういった意味で、最終的な申し出をとりあえず提出します。そしてこれが受け入れられると、そこで終了になる。

そういった点で、調停人が数日後、最終的なものを私はとっておくよという、簡単だ、待ってやると。数日あれば十分考える時間もあるし、答えも出せるだろうということで、時間的なものは考えられます。

また2日後に、こちらの条件が受け入れられたというメールが入りました。こういうことはたくさんあるわけではありませんが、ゲームをセットするという意味で非常に役に立ちます。

そういった意味で、申し出は大事であり、前もって申し出をすることによって、時間を短縮することができます。私は裁判問題にお金も時間も使いたくない。

司会 余計なことで時間を使わせたいのは他のクライアントであって、我々のクライアントではありません。

Belk そういうことから、いったんある事項を決定しても、別の決定に取って代わるということは往々にしてあります。

ADRのところで、両方が、調停の報酬を50%、50%で支払う、分かち合うということはありません。政府のほうでは、どうして100%、あなたが報酬を取らないのですかといいますが、我々にはそれは問題ではありません。非常にシリアスできちんとした裁判をするには、特にこの調

停において公平なやり方を推していきます。

司会 では、例えばADRに拘束力がないとしたら、それを裁判問題で使うとしたら、どうですか。

Belk いろいろなやり方があります。いろいろな地域でいろいろなプログラムがあります。ボランティアがやることもあります。それで決まようというところもあります。こういったボランティアの調停者は小さな謝礼金でやってくれます。そういった例もあります。

司会 調停について質問があります。調停が成立した場合、どういったことをまとめることができ、どういったことがまとめられませんか。

Belk 大事なことは、十分にそれが利用されていないということです。調停を成功裏にもっていくためのマジックはありません。大事なことは、調停については準備をきちんとして、それに対して調停人が事実を集めて話を進めていくと同時に、他の面で相手側を教育していくということです。こういったフレームワークをきちんとすれば、手続きがやりやすいということがあります。

それを最後に集めてやると、この事実はどうするんだ、あれはどうするんだということになり、非効率で話が進みません。調停者にとっても相手方にとっても話が進まないわけです。それによって相手方が調停の場に出てくるのをいやがることもあります。きちんとしたテーブルをセットして、お互い素晴らしい状況にするというのが大事だと思います。

また手紙についても、私は手紙で読みました、でも私はあなたの返事をもらっていませんというやり方はよくありません。こういったのでは困ります。

司会 すべてのプロセスについてお金がかかってきます。論争においてもお金がかかってきますが、お金に関しての論争というのはどうでしょうか。

理解しにくかったので、もう少し詳しく話してもらえますか。

Belk 法的な問題が大きい場合、お互いの立場でその調停は役に立たないのではないかということです。動議を出して、判断を出しますが、強制収用の中で損失が出た場合、そのときに動議を出して、そして結果を出そうとします。これは調停ではありません。

調停とは何か、前もって知っておかなければいけません。これは法的な問題です。あなたが住んでいる地域で、査定額にアクセスする方法があれば、必ずしも法廷に行かなくてもいいということになります。しかし、これによって問題解決が遅れることがあります。問題の焦点を明確にし、動議を出して、調停の手紙を出して、そこから話をする。それによって拘束力が生まれるわけです。

法廷に調整人がいて、依頼を受けて話をするわけですが、法的な問題をそこでどンドン話を進めていく。そして、それについて結果が出るということは調停でも期待できます。それがひとつのカギになると思います。

質問 調停の目的として、自分の持っているカードを出すということですが、最初の場合、クライアントが、我々が討議するプレゼンテーションを見るメリットがあるのかどうか。例えば自分たちが鑑定をした評価額がありますが、これを話し合いにおいて見せる必要があるのかどうか。

私の場合はよかったのですが、最初の場合、こういったことに関してのメリットはどうなのでしょう。クライアントはこのメリットを知る時間、機会というのはあるのでしょうか。

Belk それはいいことだと思います。調停の最後に、その調停に使ったお金、価値があったのかどうかということがありますから、前もってそれを知る必要性和その調停の価値を理解することは非常に大事だと思います。

ですが、そうなるとほかの調停のやり方があるということにもなりますから、その調停についてはタイミングが大事だと思います。最初に調停を始めますと、そのあと続きます。そして

失敗するとしたら、当事者のあいだで明確な情報をもっていかということが問題となります。

二つ目は、ほとんどの論争で、土地の所有者がどれだけそれに熟知しているか、理解しているか、その上でそれだけの心理学的に難しい決定ができるかどうか。あまりきちんとした情報なしに飛びつくというのは、気をつけなければいけないことです。

ですから、最初の時点で、きちんとした調整を始める、情報をもって始めるということが非常に大事です。そうでないと裁決、調停にたどり着くことはできません。

見識を持たれたいろいろな方が調停に来られるわけですが、私が大事だと思うのは、何をそこで言うかというよりも、そのプロセス自体だと思います。

例えば11時間、そこで過ごす。そういうのは必要ではありません。そこで二つのグループが疲労によって、調停にたどり着くということはあるでしょう。大事なものは、プロセスをきちんとすることです。そして結果を得るということです。きちんとした話をするのが大切です。そして言いたいことをお互い言い合うことが大事です。こういったプロセスとタイミングが重要だと、私は信じています。

質問 ミシシッピの者ですが、すべての調停者は弁護士です。あなたは調停の中で、弁護士がいいと思われませんか。

Belk すべての調停者が弁護士ではありません。例えば退役した判事でもいいし、鑑定士であってもよいわけです。

ところが、判事であろうと弁護士であろうと、調停人としての基準があります。それに従わなければいけないわけです。あるときは鑑定士でない方であってもいいわけで、その人が逆に適切な人物であるかもしれません。

様々なケースがありますが、これに対する補償は、公正なマーケットに対しての公正な補償ということになります。あくまでも公正な市場での公平な補償です。これは非常に鑑定的です

が、バイヤーにしろ、仮定的な売買公式を設定して、そこでの値段設定、補償設定ということになります。

補償に対しては行政担当者が決定します。残念ながら、我々はそれに従わざるを得ません。定義としては、行政の例に従うということになります。例えば現在の非常に経済が抑えられた状況の悪い時期において、実経済と整合性のある補償を行うことは、難しいです。

オークションがあります。ところが、家が売れないということで、大きく値下げされることがあります。こういったことを比較して、公正な市場価格を出すのは非常に難しいということが言えます。ですから、マーケットでの値段と我々が実際に体験している値段に違いがあるというのは、本当だと思います。

公正な市場価格でもって、その補償額に満足できるかということですが、我々には法的な拘束力があって、先ほど言ったように公正な市場価格からの補償以外は請求できない、ということが法律で決められています。

移転については、その不動産業者が強制収用とは別に報奨金を支払うということが、法的に定められています。

質問 ADRについて、市場の物件価格をもとにして、我々の交渉がどうなのかということですが、これは例えば物件の交渉がうまくいかない場合、例えば5年を過ぎていた場合、補償金が支払われないという問題があると思いますが、それについてはどうでしょうか。

司会 調停を考えた場合、我々ADRのプロセスを取ったほうがいいのかどうかというときの皆さんの判断の基準は何ですか。

Belk 私の場合は、すべての強制収用の場合、まず前もってオファーを出すということが要求されています。もし強制収用を申し立てたとき、裁判の30日前にはこれを申し立てする必要があります。これは法廷で決められています。ですから、30日前に、例えば45日というような日にちを考えて、そのあいだに実際に不動産価

額を出して、そして調停しようとしています。

司会 Belkさん、どうして30日なのですか。30日後、話が決まらない場合、調停のオファーを受け入れられないのでしょうか。

Belk なぜならば、30日後、新しいオーナーはその土地、彼らの物件を新しく使用する権利が与えられるからです。ですから、どれだけの裁判をエージェンシーは考えているか、それを30日前に考えてやるということで、いつも30日というのが一つのベストオファーを出す基準になっているわけです。

あくまでも裁判の30日前に、どれだけ解決できるかということに我々は賭けます。その30日前に不動産業者は弁護士と話をし、どれだけの補償を弁護士に与えられるかということ、前もって話し合います。また、それによって陪審員もその支払いが決まってくるわけです。

我々は、ご存じのようにチームでもって、それにあたっていることを忘れないでください。もちろん我々は30日以内に、きちんとした補償が支払われるかということ、できるだけクリアにしようとしています。

司会 では、どうして調停が失敗するのか。これはきちんとした情報がない、だから、きちんとした決定ができないということですが、ほかに考えられるのは、どうして調停が失敗するのか。これは人間性の問題があるからか、どうなのでしょう。

Belk 一つの理由は、本裁判とは違って、きちんとした気持ちを持っていない。自分の意見をはっきり言わなければ、一貫性がなく失敗する可能性が非常に高いです。二つ目の理由は、調停というのは人間相手のものです。最初から終わりまで、人間相手です。

ですから、相手が言うことをあなたはよく聞いて、本物のコミュニケーションを取らなければいけません。我々が話し合えないのは何故かということ、よく聞いて、知って、それを見つけ出して解決するということが、本当の問題解決になります。そうでないと、リスクが

生じて、リスクに負けるということが起きてきます。

ですから、私のクライアントに対しては、ポジティブに考えなさい、そして、このプロセスから、あなたは何をすることができるのか、調停に行って、どういったものがここから得られるのか、考えなさい、と言います。

一番大切なのは、自分自身をコントロールすることです。どんな結果が出ようとも、あなたは自分をコントロールする意志をもっていなければいけない。そういうことを繰り返し教えます。常にポジティブな態度を持って、ギブアップしてはいけないと言います。これを言い続けることによって、人々が調停という軌道からはずれないで済むということになります。

司会 では、30日の実際の裁判の前のプレトリアル（公判前手続き）についてはどうでしょうか。

Belk すべての補償というのは、保証されています。ですから、その全体額、何パーセントかの報酬、あとはそれに対して行われた労力の何パーセントかが報酬になります。

また弁護士料については、我々は二つのことを考えています。まず判決が下る。判決は、陪審員がどういった結論を下すかということによって決まってきます。また、最後の判決、これも補償が変わってくる可能性があります。

司会 では、弁護士料、1週間の調停の弁護士の報酬というのはどうでしょうか。

Belk いや、我々はいつも約束をしません。そういった質問をされると、例えば2週間を例にとってみると、16日、そして週末8時間働きます。そうすると、弁護士料だけで25万ドルになります。これは地理学者、エコノミスト、鑑定士等を含めたすべての料金です。

これはあなたからの見方ですが、こういった報酬になると思います。こういった論争の中で、たくさんリスクがあるからということを出ていると思いますが、エージェンシーがきちんとした地位を得ようと思ったら、きちんとした料

金を請求する必要があります。そして調停者、相手にしても、どういったことを我々がこなすかということ、きちんと説明しなければなりません。それによつての対価ということで、正当化します。

司会 では、調停することによつての実際の利益は何でしょうか。

Belk 利益はあります。プロジェクトに関して実際の収益ですが、これは一般的な収益と、それから特別利益がありますが、特別利益は鑑定士のアドバイスによつて決まってきます。

調停に行って、鑑定士が一つの利益について話します。そしてもう一方の鑑定士が、いや、こんな利益はないと言うと、ここで問題になります。そうすると、我々はここでお互いに話し合いますが、そうするとそれだけでまた1日、2日と日にちがかかります。ですから、鑑定士の意見が違ふということだけで、一つの大きな問題となってきます。

司会 では、ADRについて、同意というものがありますが、どういったことでこれができますか。

Belk 我々は調停で戦いますが、交渉して得られるベストの結果を、ADR agreement(同意)と呼んでいます。

最悪の結果というのは、どういったことが最悪で起きるか、またどういったことを見ておかなければいけないか、こういったいくつかのケースで我々は調停を考えるのですが、それによつてどれだけの時間がかかるか。また、それによつてどれだけのことにあなたは貢献できるかということを考えて、調停に入る必要があります。例えば最悪の場合、話が進まないということは、我々は避けるように考えています。

司会 この中で鑑定士の方、手を挙げてください。調停にどれだけの準備をするのが大事でしょうか。先ほど準備が大事だという話がありました。

鑑定士 準備なしには話が進みません。私に関して言うと、まず準備をしておく、非常に余

裕を持って自信をもって対応することができ
ます。準備がうまくいくと、その日のうちに結論
が出るということもあります。

準備がいかに大事かというのは、もちろん相
手側も大事です。たまには相手がきちんとした
準備ができるように、助けることもあります。
お互いにそれをするによって、きちんとし
た判決にもっていくことができるわけです。で
すから、彼らを助けようとする、彼らは躊躇
しません。彼らも喜んで協力してくれるとい
うことがあります。

最悪の調停というのは、我々が行っても話が
進まないという場合です。ですから、もし相手
に助けが必要ということでしたら、私は両方の
仕事をしてもいいと思っています。

司会 ほかに弁護士の方はおられますか。

弁護士 弁護士は集中する必要があります。こ
れは、準備が必要というほかの言い換えだと思
いますが、この集中と準備というのが調停にお
いては非常に大事だと思います。これを調停人
に求めたいと思います。

例えば調停の手紙を送るということで、開始
もきちんとしてもらえる。時間内に送られるか
どうか、相手にきちんと届いているかどうか、
これが極秘になっているのかどうか、きちんと
した調停の文書になっているのかどうか、こう
いったことがきちんとしていないと、余計な問題
が起こることになります。

司会 では、調停に関しての準備で、どうい
ったものをクライアントに与えますか。

弁護士 まず手紙を読んで、法的なリサーチを
します。そして、たまに裁判所の記録を見ます。
どういったケースが勝ったり負けたりしている
のか。そういったことから、今回のケースを診
断して行って、そしてそれに向かう準備をして
います。

もちろん電話をするのも大事です。電話をし
て、どういった準備をしておかなければいけ
ないのか、どういった経過を辿っているのか、
どういったことを我々は知っておかなければい

けないのかということで、電話で話し合うことも
大事です。

もう一つ、私はここで、倫理ということにつ
いて話をしたいのですが、調停人に対して、そ
のとき我々弁護士がやるわけですから、相手も
弁護士を立ててやるわけですから、一方だけが
耳元でささやいて、そのとおりに動いてもら
うというやり方はできないわけです。

司会 では、次の段階に関することです。話が
まとまりました。判決が出ました。でも、11時
間かかりました。11時間というのは非常に長い
ものです。調停に丸11時間以上かかったのだ
ですが、これは本当に必要なプロセスなわけ
でしょうか。

弁護士 リサーチをして、このプロセスをこな
さない限り、結果は出ません。ですから、この
プロセスは必要だと理解します。強制収用の場
合は、いろいろな例をやってきましたが、1日
以上かかります。ただ、こういったケースでは、
1日で終わるケースがあります。いわゆる強制
収用とは違うわけです。それが調停のよさです。
そうでなければ、日にちがどんどん過ぎてい
てしまいます。

トニー・ピアッツァという名前を聞いたこと
がありますか。これは建設問題の論争で有名な
話ですが、話をずっとし続けて、永遠に終わ
ることがないということになるケースです。彼
はそれをする男です。

今の私の話から、いくつかの話がありますが、
不動産業者が早く終えたいと。ところが、セー
ルスの日にちに売れなかった。そうすると、そ
れを我々が手伝うということもあります。それ
をやって、午前中で、その話が決まってい
たという例もあります。

司会 途中で話を折るよりも、最後まで話を
もっていくほうが、いい結果が得られるので
しょうか。

弁護士 私は真夜中までかかったというケー
スが1回だけありました。これは非常に複雑な
ケースでした。プラス6時間から7時間ですが、果

たして10時間、11時間もやる必要があるのかどうか。我々はできるだけ話し合うということで話し合ったわけですが、そこで判事のジャッジを待ったわけですが、そうでなければ、我々は終わるということではできなかったんです。

私の経験では、4時間の調停の時間があったら6時間、8時間の時間であれば9時間かかるというのが、現実です。

我々は相手側を信用できないから、こういうことが起きるのであって、最後にはこういう話が出てこうなったということで、プロセスが標準的な時間よりも長くなるというのが普通です。

ADRではそういったことはありませんが、昨年いくつか劇的な出来事がありました。これは話し合いを画期的な時間で終えたという例です。実は非常に素晴らしい戦略が使われたということです。というのは、我々が話し合いを続けられるために、調停の後の話し合いを設定しました。そしてそのあと、お互い話し合いをしながら、結論にもっていくということで、これからこういうやり方を見るケースがどんどん増えてくると思います。

これはグループ間での話し合いですが、どういったことを我々はできるのか。そして相手方もどういった助けができるかということで、相手側の出方を見ながら話を進めていきます。これが最善策だろうと思います。

私は一般的な話をしているわけで、特に調停に関しては一般的な話しかしていません。誰がどういった問題を抱えているかということは、時間をかけないと分かりません。誰がどれだけ洗練されているかということを理解するには、時間がかかるわけです。ですから、すぐに一つの意見からお互いの意見を引き出すことは難しいということを経験から得ています。

強制収用に関しては、特に調整から裁判まで45日あるという場合、十分に時間があるわけです。30日を含めて15日間の余裕があるわけですから、その中で話を決めてしまおうと、我々は働きかけます。相手方もその期日の長さを知っ

て、そしてエージェントの話で、我々の30日のオファーがこれ以上長くないということであれば、15日の延長で我々は彼らに一つの機会を与えて、そこで残りの30日の裁判が始まる前に、退場する機会を与えることもできます。これは戦略の一つです。

司会 では、調停についてですが、していいことと悪いこと。調停に関して、どれくらいの平均的話し合いをしますか。

論争に入るまでにクライアントに会うと思うのですが、何回くらい会うのが平均ですか。

弁護士 私の経験の中で、調停人が、我々の報酬は少ないから、来週、数日後に話を決めなさい。それまで我々は1回の話し合いの猶予を与えますというのがありました。平均はありませんが、ケースによって違ってくるとというのが私の経験から言えます。

文書の問題があります。きちんと文書化しておかないと、なかなか調停が詰まらないということも覚えておいてください。

では、ペーパーがどうしても大事なのか、パイヤーはきちんとしたことを出すのが苦手ということが多いのです。ですから、パイヤーに関しては、特にペーパー処理をきちんとしておくことが必要です。

それは私が話した準備をきちんとすることに繋がります。そのケースに対してきちんとしたりサーチをするということです。特にそれが最初の経験であると、準備ができかねることがあるのですが、初心者には特に準備をきちんとしなさいと言います。そうしないと、あなたのポケットがどんどん薄くなりますよということで、注意を促します。

司会 では、和解の同意書で、どういったことを前もって注意しますか。

弁護士 いかなる和解に関しても、前もって、こういった条件ですよということを、きちんと紙に書いて提出する。そうしないと裁判所にもっていきますよと、前もっての通知が非常に大事な拘束力を持ちますので、これに時間を費や

すことをお勧めします。

こういった問題を避けるために、いつも当事者同士にサインをもらうということが大事です。シンプルで結構ですから、当事者から署名をいただいで、そして時間をとって、調停者と一緒にこのケースを決めようという態度が必要です。そうしないと、このプロセスが非常に中身の薄いものになってしまい、お互いに疲労困憊してしまって、前もって準備しておいた計画に対して結果が出ないということにもなりかねないわけです。またそれが前もって決めた我々への支払いにも影響してきます。

簡単な不動産のリースについても、こういうことが起こり得ます。ですから、最後の同意に至るために、両方が同意して、調停あるいは仲裁に持ち込む。最後の結果を出すためには、我々はきちんとした準備のもとで話を進めていかないと、きちんとした結果が出ない。お互いに時間の浪費になるわけです。

典型的な例を述べますと、数年前、裁判所に行って、ノーリスさんという判事がいたときの話ですが、行く回数が非常に限られていました。ノーリス判事の、これはお互いの当事者の解釈が違ったことから起きたことなのか、真っ向から衝突したからこうなったのか、どうなのか、との質問に、これはそれぞれの分野において、真っ向からというよりも、少しずつ現状が違って来たからということを使ったのです。結局、判事の判決によって我々は終わったのですが、現在に比べて非常にシンプルな判決で、しかも我々はそれを受け入れたわけです。

司会 では、判決が出たあとの文書の仕方はどうしますか。

弁護士 まず、和解の同意書が組まれます。そして内部でお互いの重要なポイントをまとめます。お互いにそれで是認を求めながら話をしていきます。

司会 あと5分しか時間が残っていませんが、皆さん、特に話したいことはありますか。

聴講者 ADR自体、私は非常に素晴らしいもの

だと思います。新しいやり方で、オーストラリアにHot Tubbingという言葉があります。これは非常に新しいアドベンチャーなやり方で、面白いやり方だと思います。

Hot Tubというのはどういうことかという、インターナショナルな仲裁をエキスパートの証言でもって話を進めていく。そしてそれを協力的なやり方で、どういった論点が問題なのか、どういった論点が問題にならないのかという消去法でもって、最後に判事が我々弁護士を含めてお互いに話をし、お互いの話し合いの中から判事が結果を下すというやり方です。

これは、これまでの弁護士が相手方を反対尋問するというやり方とは違い、いい対話ができる非常に面白いやり方で、この国でもこれからの仲裁のやり方の一つになるのではないのでしょうか。

司会 Hot Tubeというオーストラリアのやり方を強制的に入れるということは、どうなのですか。

聴講者 これは医者不正行為、手術ミスというところでよく使われますが、これがアメリカでも輸入されるかどうかというのは、まだまだ時間のかかることだと思います。

司会 では、これで時間になりましたが、パネリストの方はまだしばらくおられますので、何かあればお聞きください。(拍手)

◆セッション4

1,800 マイルの鉄道用地の評価： 4年間の審理－評価

■スピーカー

Michael Wallenstein

弁護士

■司会

Randy L. Seale

不動産鑑定士

■担当者

高木 純一

(一財)公共用地補償機構 東部プロジェクト事業部

用地統括チームリーダー

野原 勉

(株)都市建築設計

代表取締役社長

酒井 徹治

協和補償コンサルタント(株) 新潟支店
支店長

1 | 概要

1. はじめに

このセッションのタイトルは、「鉄道敷の評価と1,800マイルのパイプラインの地役権・垣根を越えた評価方法」となっており、4年間で265日もの審議が行われた大きな裁判がテーマでした。この裁判では鉄道敷の評価方法が争点となり、議論・分析が徹底的に審議されたものです。

講演者のMichael Wallensteinさんは鉄道会社の代理人を勤めた弁護士であり、この裁判を通じて争点となった鉄道敷の適正評価・垣根を越えた評価方法(ATF)について評価の難しさや問題点を取り上げての講演でした。

2. 概要

この裁判は、鉄道会社であるUnion Pacific社とパイプラインの設置者であるエネルギー会社Kinder Morgan社との間の、地役権についての裁判です。このパイプラインはテキサスからニューメキシコ、アリゾナを通過してカリフォルニアまでの約1,800マイルという壮大な距離と、鉄道敷という極小幅の細長い土地に地役権の幅が5フィート(約1.5m)～20フィート(約6m)という、非常に複雑な評価をどうするかが論争となりました。この地役権については、Union Pacific社と合併前のSouthern Pacific社当時にも訴訟された経緯があり、地役権契約の改正あるいは更新が何回もされているものです。

①当事者の論点

○Union Pacific社は、賃借料は地役権の公正市場価格に基づいて評価すべき。これはAcross the Fence Methodology(ATF)の土地価格に基づくべき

○Kinder Morgan社は、これは契約の歴史をもとにしている。公正市場価格を使うべきではない。過去の裁判の判例を基にして遡及解析で評価すべき

これについて、判事は、Kinder Morgan社の弁護士が携わったcorridor（細長い土地）の経験が1988年のものが最後であったため、信憑性の意味から両社の鑑定を比較することとしたものです。

②Union Pacific社の評価方法（ATF）

当該地を含む周辺土地の利用状況毎に区域分けを行い、区域毎の評価（ATF）をし、corridor要因で補正する。

③Kinder Morgan社の評価方法（反論）

ATFは信頼性がなく、corridor特有の評価が出てこない。その代替の方法として、比較対象となるような取引事案、販売、賃借の案件、実際の売買事例、地役権事例をMultiple Regressionと呼ばれる統計学的な手法を使って、価格に影響する複数の変数を出し、理論的に分析する。また区域分けは、周辺土地を含んだ土地の利用状況を区域分けするよりも大きく一つの区画で区切って、土地の利用状況ではなく、物理的な土地を区分しあくまでも鉄道敷地として評価すべきである。

④業界紙「The Appraisal Journal」でのATFの意見

○地役権があっても損失がない。侵害問題があったとしても、鉄道を走らせるのに影響がなければ、別に損失は発生しない。侵害問題には移転の条項等法律もない。

○また、市場の分析として、corridor特有のそれなりの価格が出てこない。市場データが不足している。強制収用の中での取引データは、いろいろな判例があり評価の方法がそれぞれの状況によって違っている。こうした市場データは採用できない。ATFはCorridorで使うと精度が高くない。

⑤反論に対するUnion Pacific社の見解

○地役権の侵害があっても損失がないことにつ

いては、鉄道は走っているのだから、損失はないが、土地を売る権利がなくなり、それによる利益がもらえないことは損失が生じる。

○corridor特有のそれなりの価格が出てこないことについては、市場データが少ないなかで、土地価格のそれぞれの要因を取って比較対照となる取引からそれぞれ比較することは可能である。

○比較論として、新設における価格費用法で、実際にゼロから作ったときの費用がケーススタディーでは8～10倍となることからATFは合理的で妥当と言える。

⑥Corridor評価の難しさ

マーケットデータが少ないなかで、corridorの価格は公共事業、いわゆる公共用地買収により土地価格が上げられている。マーケットデータをベースにすることは非常に難しいことが言える。強制収用の影響を除外することは出来ない。また土地の付加価値をどこまで考慮するか難しさがある。

⑦土地の付加価値の要素

○強制収用の土地、例えば新しい道路が入ってきた場合。

○市場データからファイナンスファクター、付加価値ファクターとしてどれくらい払われるか。

○Corridorが市街地にあるのか郊外にあるのか、開発密度により違ってくる。

○需給関係

○Corridorの代替地の有無

○Corridorの幅、長さ、勾配

○土地の集約性

○土地の収益性

⑧地役権価格

裁判所では判例を重視し、100%から始まって計算するのではなく、市場データを使う。これは地役権が二つ同じトレンチの中にあって、その両方とも75%の費用をそれぞれが払っている場合がある。同じトレンチで二つの地役権を合わせると150%も払っている例もあると言っ

ている。

⑨賃借料

Union Pacific社は12%、Kinder Morgan社は6%を主張。Kinder Morgan社は多変数回帰分析での比較で土地価格を反映してなく、Union Pacific社は土地価格を用途地域ごとに分類し評価した。裁判ではUnion Pacific社の数字の正当性が認められた。

⑩裁判の結果

裁判の中で、ある地点の評価方法でKinder Morgan社は80%が工業地区、20%が住居地区と鑑定したところ、Union Pacific社では同じ場所を6種類に細かく分けて鑑定をしました。このようなことが裁判では大きなインパクトを与え、Union Pacific社が主張したATFの評価が認められ、元々の金額の3倍の判決をもらい、勝訴しました。

もの長い間争われたのも、適正評価の難しさを物語っていると思いました。

3. おわりに

アメリカにおけるパイプラインのEasement (地役権) は、土地所有者との個別交渉により設定されますが、交渉が不調に終わった場合、事業者には強制収用権を行使する権限 (Right of eminent domain) がみとめられています。この権限を行使する場合、パイプライン会社は連邦地方裁判所又は州裁判所に申請し、事業の妥当性やRight of Way (通行権・優先権) 設定に伴う補償額について法の判定を受けることになっています。

今回のこの裁判は、新たに地役権を設定するものではなく、以前からあった地役権の争いで、カリフォルニア州の法廷での裁判でした。

論争となった鉄道敷の評価は、細長い形状をした極めて特殊な土地であることから、転用の可能性や市場性は極めて低く、適正評価方法は日本国内でも難しい問題を含んでいると思います。

1,800マイルという壮大な距離の地役権裁判で、土地所有者・地役権者双方の意見が4年間

2 | 調査議事録

司会 道路の評価、これはフェンスを使ったフェンス手法ということになっていますが、下のほうを見ると、1,800マイルのパイプラインの地役権、強制収用と地役権ということで少し違いがありますが、そのあたり注意してお聞きください。

本日のスピーカーは、ファイナンスの修士号をカリフォルニアで取得され、そこで役者になるうとしたんですって。

Wallenstein そうですよ。

司会 Michaelが役者になったら、どんな役をやるのかなど、いつも考えたのですが、スパイ役だって？

ともかく仕事を変えてサウスウエスタン大学の法律学部に入られたわけです。それ以来、訴訟の仕事をして、私どもが参加していた訴訟の中に、これは鑑定訴訟だったのですが、そこにMichaelさんがいらしたわけです。

ということで、Michael Wallensteinさんにお話をしてもらいます。

Wallenstein 私が舞台でやった最後の役というのは、女性役だったんです。それは美しい青いタフタの長いドレスを着て、きれいな髪のかつらをつけてたんです。私、すごく弱りました。そのときはヒゲがありまして、それから胸毛もありまして、ドレスからその胸毛がのぞいていたんですよ。冗談ですが。

この裁判では、判事、証人が出席しましたが、裁判というのは公開になるわけですが、誰も部外者がいませんでした。ですから、やっとここで皆さんに、第三者の方に聞いていただける。70人も参加していただいて、非常にうれしく思っています。

今回の事例について、ちょっとお話をさせていただきます。皆さんがプログラムをご覧になったときには、私の同僚のThomas Winfieldも

来るはずだったのですが、残念ながら本日は出席できませんでした。

プログラムにはcorridorの評価と、垣根を越えた方法と書いています。Corridorの評価というのが、そこで区切られていますが、これはcorridorという幅の狭い道をつくるようなプロジェクトについても、唯一の方法はAcross the Fence Methodology (垣根を越えた評価方法) しかないと思います。4年半かかった訴訟でありましたが、最も包括的な議論がされて徹底的に分析が行われたのが、Across the Fence の評価方法であろうと思います。

皆さん垣根の反対側、つまり私が立っていた立場と逆のほうの方たちにも、非常によくお分かりいただけたと思います。これが評価の一番いい方法であると思います。

私どもは、McKenna Long & Aldridgeという弁護士事務所のパートナーでありまして、ここは、特にUnion Pacific、Southern Pacificといろいろな名前と呼ばれた経緯がある鉄道会社ですが、そこと長年お付き合いをしてきた弁護士事務所であります。私自身、30の異なる鉄道、corridorといわれる通行権、地役権の交渉にかかわってきました。そしてこの特別な具体的な案件については4年半かかりまして、265日間もの審議を行ったという大きな裁判でした。

裁判では私どもが勝って、2億ドルという判決をもらいました。これはもともとの金額の3倍です。私は弁護士として鉄道の案件、係争を見てきたわけですが、そのとき何千という公共サービスのcorridorに関する取引の文書を見る機会を得ました。そこで鉄道のcorridor案件を見ますと、いまだにこれについて何年もかけて、専従として働いている方たちがたくさんいるわけです。本日来る予定だった同僚のThomasは、非常に経験豊富な方です。

この裁判はUnion Pacificの持っている土地の、1,850マイルに及ぶパイプラインの地役権でありまして、テキサスからカリフォルニアまで通っており、カリフォルニア、アリゾナ、それから

ニューメキシコ州が一番長いわけです。カリフォルニアからフィニックス（アリゾナ州）、それからエルパソ（テキサス州）まで伸びています。ほとんどはカリフォルニアの谷間やアリゾナ、ニューメキシコの砂漠地帯を通っているわけです。

問題が複雑なのは、地役権の幅が5フィートから20フィートくらいしかありません。6、7から8、9フィート、あるいは広くても20フィートしか幅がない地役権です。ですから、この非常に複雑な評価をどうするかという問題が出てくるわけです。

またさまざまなパイプラインの径がかかっています、これが評価に関係してきます。例えば径がわずか4インチですから、10センチくらいですね。それが大きな配管、広径になると24インチといった大きなものもあるわけです。

それも連続してパイプラインが続いているわけではなくて、このUnion Pacificという鉄道会社が持っている地役権という意味では、貫通していたわけではないという問題があります。そして地役権の契約改正が何回も行われている。あるいはいったん切れたものが、また更新されたりしているわけです。

公正な市場価格の評価を地役権に提供するという意味では、よく行われていることです。これにはさまざまな訴訟があって、例えば最近のものは、これは同じ案件で二つ目の訴訟でありまして、私の同僚が1994年から2004年まで10年間かけてやっています、それから2004年から2010年というかたちで続いているわけです。

ということは、Union Pacific、当時はSouthern Pacificだったわけですが、この賃借料を地役権の公正市場価格に基づいて評価しなければいけない。これはATF、すなわちその土地価格に基づくべきだと言えますし、そうではなくてもう一つの考え方としては、これは契約の歴史をもとにしているわけだと、要するに公正市場価格は使うべきではないということも言われています。94万の判例というのがあって、

これによると、そこで証拠として使えるものであれば、それを裁判所で使って、それを基にして評価をすることができるわけです。

司会 最終的には判決はどうなったのでしょうか。

Wallenstein ここで当事者は2回も和解しようとしたのですが、和解が2回とも失敗しまして、訴訟にいったわけです。ともかくずっと当事者たちがいろいろなかたちで訴訟してきました。Southern Pacific、それからUnion Pacific、それからMorganの前社であったものも、やはり訴訟をUnion Pacificとやっていました。

1980年代から、Southern PacificとATSFは合併しようとしたわけです。その合併しようとする中で、パイプラインの部門を分割して別会社にしてしまった。そこで弁護士が有効に活用されているわけです。これは半分皮肉ですが。

司会 話が長くなりそうなのでEメールすることができるので、資料を送っていただけますか。

Wallenstein 私の秘書がまた仕事に戻ってくれたらいいのですが、いま長期休暇に入っていますので、帰ってくるようであれば、彼女から資料を送らせます。

司会 IRWAのウェブサイトにも、スライドを出していますが、私たちのほうでもスライドがちゃんと皆さんの手に入るようにいたします。

Wallenstein 私たちの鑑定士のメンバーの1人は、Union Pacificが独自で外部の鑑定士を雇い、それからボブとランディ、2人ともUnion Pacificの人間でして、そこでそれぞれ経験をもってやってきた鑑定士です。

相手当事者のKinder Morganもやはり鑑定士を雇いました。『The Appraisal Journal』という業界紙の編集人でもあり、大手の不動産サービス会社で、これまでコンサルタントとしても勤めてきた人です。

ただ、彼のcorridorの経験は、1988年にやったものが最後でありました。ですから、判事はこの鑑定士の信憑性という意味から、corridorの問題についての危険の深さについて、両方の

鑑定士の比較をしたわけです。

そこで2002年から2003年に、いろいろなcorridorに関係している利害関係者を集めて、corridorの評価をするうえでの方法についての検討をしたわけです。

ATF方式と、それからATF方式に反対する側というので、意見の交換をしました。そこでの感触というのは、こういった方法は人気がなくなってきた、非常に問題が起きつつあるということです。

見て分かるように、このパイプラインがここで、緑は州の土地です。これはロサンジェルスからフィニックスに行って、そしてエルパソに下りていくわけです。フィニックスの周辺では空港のほうにも行っているわけです。そこでサンフランシスコのベイエリア、そこから下がってきて、空軍の基地があるのですが、パイプラインがそこを通っているわけです。

鑑定の対象範囲というのはここまで入っています。この地域にはとても素敵な道路にモーターが点在していたわけです。これは非常に強力な争議があったわけです。Union PacificのプレゼンはAcross the Fence Methodologyでいいのではないかということを書いてきました。このAcross the Fence Methodology、方法論というのを、略称してATFと呼んでいます。

ATFに反対する立場のMorganの関係者は別な方法をもってきたわけです。そこでATFの方法は、私の意見も含めて信頼性がないということを行いました。

その代替の方法として言ったのは、比較対照となるような取引案件、販売、それから賃借の案件、それから実際に売買されたものについて、地役権について出して、そこでMultiple Regressionと呼ばれる統計学的手法を使って、複数の変数、こういった価格に影響すると考えられるさまざまな変数を出します。そして理論的に分析をしていくわけです。たいへん高度な方法ですが、そこで出てきた数字がいま問題となっている土地に当てはまると考えたわけです。

ですが、Kinder Morganの考え方でいくと、ここには問題があるわけです。皆さんご存知の業界紙、『The Appraisal Journal』、そのほかの業界紙の中で、常にこれは議論のあるところですよ。ATFというものが、果たして正しい方法かどうかという問題があるわけです。

そこでいくつか大きな問題として出てきたものについてまとめますと、これが議論を巻き起こしたのではなくて、関連知識として申し上げたいと思います。このAcross the Fence Methodologyに反対する方たちが言うのは、これには利益のあがるような使い方というのはいから、損失自体がないじゃないか。たしかにそのとおりではあるわけです。

それからencroachment（侵害問題）があったとしても、鉄道の通行権として使う分に影響がなければ、別に損失は発生しないのではないかと。例えば車が走っているところから10～15フィートくらい、まだ土地に余裕があって、鉄道を走らせるのに問題がなければ、別に影響はないのではないかと。

またもう一つの意見としてATFでは市場の分析としての信頼性が足りない。ですから、本当の意味でcorridorというものについて、それなりの価値というものが出ないのではないかと。よって、この方法では不十分だと。信頼性がないという意味は、市場データが不足しているという意味です。

そしてまた損失がない。今お話をしているencroachment、（侵害問題）すなわち公共サービスなどに使うencroachmentについては法律もないし、したがって移転のための条項というものはないのではないかと。

そこで土地と一緒に使うからといって、そこにあった権利を別に横取りするわけではない。ここで合法性という問題があります。こういった取引のデータというものが、証拠として表に出せないという問題。これは強制収用の中ではcorridorの評価を権限のあるところで行っています。

こういった市場データを法律的に使うことはできない。私の考えでは、この問題は非常に意味のあるものです。いろいろな判例があるわけですが、ここでは評価の方法がそれぞれの状況によって違っている。この強制収用に関してはそういう問題があります。

ほかの批判としては、Across the Fenceの判断については、これはATFの基本的な評価というのは、corridorで使うと精度が高くない。Across the Fence方法の本来の目的を理解しなければいけないわけです。ATFの鑑定方法の基になる市場価格を説明したいと思います。

corridorの取引というのは非常に信頼性が難しい。というのは、情報を取ることが難しい。14日間も反対尋問を受けた人がいます。そこで彼が出してきた市場データの基礎データが何かということについて、14日間も反対尋問を受けました。

またcorridorについては、細長いものがないという問題もあります。もっと大きな鑑定を普通はやっているわけです。強制収用のときの訴訟というのは、基本的にもっと大きなものが多いわけです。しかしながら、鉄道の場合は細長い土地。

そしてAcross the Fenceの方法においては、これは鉄道会社に有利になるのではないかと問題があります。これについてここで私は答えを出すわけではありませんが。

ここで名義の問題、所有権の問題で、名義上、その影響を受ける価値、権益があるかどうかという問題があるわけです。

司会 この論争はカリフォルニアの州の法廷だったのですか。それとも連邦の法廷だったのですか。

Wallenstein これはカリフォルニア州の法廷でした。連邦法の下では、果たして訴訟できたかどうかというのは疑問です。これは州のかかわる強制収用でしたから。そこでATFを訴訟での交渉で使うわけですから、ここで鑑定士として、どうして使えないかという問題になります。

交渉する部屋の中で、ドアを閉めたかたちでやっているときに使う方法が、なぜ使えないかという問題があります。それから直接ほかの取引案件との比較方法があります。とにかくこれは使えない。なぜかという、場所の調整をどうするかという問題があるからです。

すなわち、実際に田舎のほうで取引があったとします。でも、そういった実際にあった案件というものの評価の対象である土地、これをかなり市街地化しているところに、どうやってそれを応用するかという問題です。そのためには調整が必要になると思いますが、その調整を具体的にどうするかということ。直接的な評価法というものは、データがもともとないところで、どうやってやれるかという問題があります。

そこでもう一つのATFの批判としては、比較の方法。その土地の地域的要素であるとか、それから地役権の問題、それぞれの要素で比較しやすいデータを、取引から取ってくることは可能です。

またATFの賛成案としては、ここで可能性があるような代替方法としては、新設にかかる費用法、コストプロダクション法というのがあります。この用地を実際にゼロから造ったときにどうなるかという問題であります。鉄道会社としては、この土地の価格以外に費用を払わなければいけない。これはケーススタディがあるのですが、8倍から10倍くらいなってしまう。

ATFの方法では、この土地の価格、工場の要素として1.1から1.5、それからリースの場合には2~3倍といったようなところですが、そのくらいの数字しか出てこないわけです。ですから、ATFというのは、フェアであるだけではなく、私の意見では合理的な、もっと妥当な方法と言えると思います。

この方法は、もう100年ほども使われてきた方法なんです。これは裁判所も受け入れていません。これは裁判を行う法廷でも、単なる行政裁判所でも受け入れられています。ATFを拒否し

た法廷というのは、私は聞いたことがありません。そして交渉の市場価格法というものを拒否したところもないわけです。corridorの鉄道会社だけではありません。いま私たちは鉄道の話をしていますが、ATFはどのようなcorridorの案件にも使えるものです。

もう一つは、ここで何にも失っていないわけです。というのは、鉄道をまだ走らせていますから。ですから、皆さんの収支には関係ないわけですが、私の意見ではそこでかかわってくるのは、いろいろな権利の中で売る権利であります。すなわち、売る権利をなくすというのは、その土地を売ることができて、それによっての利益がもらえないということになると、ここには損失が生じると思います。

そして最後に、一般的には、ほかの方法で受け入れられているものがないわけです。私が知っている限り、ATF以外の方法はありません。

そういうことでATFの歴史について話をしてきました。これは1918年の記録で、『Engineering News-Record』という雑誌に書かれたものですが、土地の評価額について書いてあります。ジョージ・バディスタという人が書いたものです。この中で言っていることは、不動産委員会というのがありまして、これは南部の輸送機関を整理したのですが、書いてあることは以下のようなものです。

連邦政府のほうでガイドラインを出して、いかにして鉄道のラインの鑑定評価をしたかということで、鑑定士はよく似た土地、あるいは隣接する土地を利用して、ユニットの評価をそこで出して、そういった比較がcorridorにも適用すると。鑑定士はこういったゾーンを設定して、たくさんの土地が、同じような隣接する土地との比較で答えを出すことができるということを言っています。

こういったものが鑑定の基本規定になっています。これが1915年から18年のものです。この時点ですでに話がされていたわけです。ここで我々が探し出したものは、こういったやり方が

ATF評価の基礎になっているということです。最初に研究する基として、この時代にこういった記録がなされたということは画期的なものです。

またSouthern Pacific鉄道から、次のような記録が出ています。これはメモが1925年に出されたものですが、鑑定士に対して、1915年のやり方、このSouthern Pacificが出したやり方が使える。Southern Pacificの鑑定のやり方が、方法として使えるということが言及されています。

また私の個人的な経験から、ATFが非常に長く使われているということがあります。1950年に戻りまして、これは鉄道ではなくて、いろいろなcorridorについての議論に対してATFが使われてきました。ですから、これも基礎になっていたわけです。

エッチアイシーモンさん、鑑定士であった人の名前ですが、これがニューヨークのPenn Centralの評価をしました。これは1970年のことですが、これが非常に使われて活動的なcorridorと比較して出したものです。この方法論が今も生きているという一つの歴史の表れになります。どうしてきたかという歴史については、あまり触れずにおきましょう。

Southern Pacificがここでパイプラインを造りましたが、1950年代から始まっているものですが、オイルカンパニーと競争しながらやってきました。最初に言ったように、このSouthern PacificとATSFを合体しようかという動きがありました。ところが、そこで法廷問題になりました。そしてやっとなら1994年に話がまとまったということです。このときはいろいろな地役権を使って、テナントを10年間、地役権を盾に使い続けました。ところが、そこでの相手側は同意せず、10年ずっと続いた法廷問題に何とかカタをつけなければいけない。なぜならば、相手方がずっとこれに対して同意してくれないからです。それで裁判になりました。1994年のことです。

その後、お互い話し合いました。Southern PacificはUnion Pacificと合併吸収しました。それで1994年、U.S. Pacificが法廷問題、裁判問題に出しました。1996年、この法廷問題が28日間続いて、比較できる方法論を出せということで、両方がパイプラインをどのようにするかということで、ジョン・ドナヒルが中心になって鉄道問題を話し合いました。

ここでATFの方法論が紹介されました。Union Pacificはそこで負けたのですが、再度上告しました。そのときの話では、必ずATFを入れなければいけないということになったわけです。そのあと2回目の法廷、これは60日続きましたが、同じ結果でした。あまり成功しなかったわけです。

2回目の法廷問題になったときは、2004年まで続きました。2004年からまた法廷が続いて、265日続いた法廷問題。結局、このときに何と4万ページ以上の法廷の文書が発行された。そして今年の5月29日に1400万ドルの判決が出ました。

ここでまずFence Methodということについてですが、このやり方は典型的な不動産のcorridorの価格を出すものです。その中には鉄道、それからパイプラインが含まれます。Kinder Morganの例をケースに出して、いろいろな変更がなされました。それについて非難はしたくありませんが、Fence Methodに沿ったものです。

まず土地の評価は不動産のcorridorと同じで、その中にはパイプライン、ハイウェイ、corridorも含まれますし、隣接する土地も含まれます。結局、それが評価の結果になるということです。これは1950年ICCが出した結果と非常に似ています。これがATFの方程式です。これはATFの方程式を使って、この土地を借りた場合の計算式です。

地役権も入っています。そしてそれは100%の権利がフィーを含めて使われています。それに賃貸のレートを加えて、賃貸価格が出てくる

という計算法を出しています。これが典型的なATFのやり方です。

彼は評価のエキスパートですが、どのようにこのcorridorの計算をしたかという、これは1マイルの長さのcorridorだと思ってください。この中でブルーのスリットがありますが、その中には工業地区、農業地区、そして住居地区が入ります。それぞれマーケットのデータを使って、まわりの周辺の土地、工業地区と比較して数字を出しました。

これには賛成意見と反対意見があったわけですが、どんなものがあつたかという、ゾーニングは大事だと。フェンスを越えたゾーニングは大事だという意見と、いや、フェンスの向こう側を使うだけだから、フェンスのこっちサイドは関係ないという人がいます。こっち側にいろいろなルールがあつても関係ないじゃないかという意見があります。

しかし、どういった土地の評価額をするにも、いつもその土地の最有効利用ということをもとに計算するわけです

では、次の問題としては、これらのどちらのサイドをあなたは大事にしますか。三つの見方があつて、どれが正しいというのは皆さんの意見にすぎないしかありませんが、1,800マイルもの長いcorridorを扱う場合、一番安い価値のところを出して、もちろんこれは当たり前で、当然司法サイドから言うと、一番安いところを選びたい。

例えば1エーカー3ドルが、住居地区になると18ドル、20ドルになります。そうになると我々は住居地区を除いて、できるだけ安い何もない土地のところにパイプラインを走らせようとしません。それは当然、意味があります。パイプラインですから。

パイプラインはそれを非居住地区にもってきて、そしてほかのところに住居地区をもつていこうと考えるのは、当然な考え方です。ところが、corridorです。両方に隣接するとなると、両方の価値を見なければいけない。一方は3ド

ル、一方は5ドルから18ドルする。両方の値段を考慮しなければいけない。私はそれに対してのきちんとした答えは分かりません。しかし、両方見なければいけない。そうでなければ、判定に十分な説得力をもった裏付けができないというわけです。

いま安いサイドと、それからパイプラインを見ましたが、corridorではいろいろなサイドを見ることが鑑定士の仕事に最近ではなっています。

一方は工業地であり、他方側は住宅地であるといった違いがあります。あるいは、それがミックスされた使用になったりします。それがミックスというゾーニングだったりします。ですから、いろいろなアプローチが必要だということになります。

結果的に地役権が変わってくることがあります。これも考慮に入れなければいけない。なぜならば、いろいろな政治的な判断によって、法律が変わってくるわけです。それからコミュニティがそこにある。そのコミュニティが工業化であれ、一般住宅地であれ、混合地域の場合にはマーケットデータを入れながら、そういった使用についての考慮を入れなければなりません。

では、Kinder Morganで大きな問題があったのは、あとで述べたいと思いますが、Kinder Morganの鑑定結果を見ると、これは偏見に満ちていると思いますが、実際の土地の使用を区域分けするよりも、大きく一つの区画で区切って、土地の使用ではなくて、物理的な土地を見て、それに地役権がついているじゃないかというところから見ようという見方です。

しかも、それは10マイル延びているという10マイル単位で見えていきます。それは40%は住居地区、30%は工業化された地域です。そして2%が農業地区です。こういったミックスを、ではどのように判断していくかというのは、いわゆる正確さからはほど遠い結果しか出ないわけです。でも、それを無理にやったということで、偏見に満ちていると私は言ったわけです。

あくまでも先ほど何度も言いましたように、一つの土地の価値は最高の使用をもとにした評価額ということになります。工業地区、住宅地になろうとも、この一つの区画をATFの方法で話を進めていく場合、典型的なcorridorの長さを出します。

ところが、corridorは非常に長いものです。これは工業地区であろうと一般住居地区であろうと、長さはどうしようもないもので、これをどう処理していくかということですが、例えば1エーカーから5エーカーの工業地区があったとします。そうするとATFの比較論でいくと、5エーカーから10エーカーの比較は簡単に出ます。

ところが、ATFは一般住宅地、古くて小さな家ですが、また分譲タイプの比較を使って、典型的なATFの比較評価を出します。そういったことでこの場所、サイズ、それからマーケットの状況などを入れて数字を出していきます。またcorridorですから、フェンスの向こうの価値を考えたらうえて、corridorの価値を出さなければいけない。

そこでミスしがちなのは、特にこのケースにおいてKinder Morganの鑑定士がミスをしたのは、一般的な工業的地域、これが15マイルも延びているところがあります。それでこれが40%の工業地区とします。ここで比較した結果を出します。すべて工業地区の近くと比較して出すわけです。

これに対しては商業地区になるかもしれない。あるいはほかの生活環境があるかもしれない。そういうものをすべて無視して、100%の工業地域と40%の工業地域を一緒にしてしまうというのは、偏見に満ちているわけです。

それから鑑定の中で、量でいくか、質でいくかということがあります。量的な調整をするか、データが非常に注目される場所では、本当のデータに基づいて、例えば25%の調整というのを、小さな区画に対してもなさなければいけないといったやり方でやっていかないと、まったくマーケットデータがないところで数字を出す

のは、量的な調整が必要になってきます。

これはたくさんの鑑定士が調整したのですが、非常に難しい。実際、裏切られたような結果が出てくるということがあり、思ったよりも非常に大きな調整、あるいは再調整が必要になってきます。

なぜならば、過去においては土地の価値が上昇していたんです。皆さん、覚えておられますか。これは1マイル延びたオレンジ郡の北部の地図です。ディズニールランドから10マイル離れたところですが、下を見てください。Kinder Morganの評価額が載っています。これは物理的な鑑定で、80%が工業地区、20%が住居地区ということで出しました。

ジョン・ドルフィンが出したのは、この南カリフォルニアの数値を見ましたが、同じ場所でも6種類の鑑定を出します。見てください、その6種類。左側はまず工業地区の比較が出ています。それから小さな住居地域というのが、その次に出ています。

これは比較から出てきていますが、その次に一般住宅地区が出ています。そして小さな軽工業地区が出ています。さらに小さな、ちょっと住居地域と言えるかどうか、言えないようなところが分かれています。細かく分けて鑑定書を出しました。これは裁判で大きなインパクトを与えました。

どれくらいの人がかかわったかということ、1,300名のスタッフがATFにかかりました。非常にたくさんの人間と時間がかかりました。

一般的、典型的な区画を決めるのは難しいですが、ビジネスの区画を見てください。ここに大きな区画があります。また小さな区画もあります。私の記憶が正しければ、2エーカーを一つの典型的な区画として扱っていると思います。そのほかにいろいろな区域ということで、小さなところもありますが、一般的には典型的には2エーカーを基礎に話を進めました。

そこで裁判の結果はどうだったのでしょうか。非常にATFの価値が認められました。土地の価

値として10億ドル、あるいは10.9億ドルという数字が出ていました。これまでにないやり方だということで、裁判所はこのやり方を採択しました。

これで決まったのですが、いくつかの砂漠地帯に安い土地があります。これは我々は考慮に入れません。もしそれを信じないのでしたら、皆さん実際に行って見てください。土地の価値を実際に見てくださいという選択のしかたを行いました。そういうことでUnion Pacificの鑑定の仕方と、Kinder Morganのやり方が違うということで、結局裁判所はこういったやり方に注目して、その結果、Union Pacificの鑑定の正確さを取りました。Union Pacificの正確さについての話はまた今度にしましょう。いろいろな判決が出て、多くの困難さを伴った結果が出たのですが、いろいろな困難さ、あるいは分析の難しさを別にしても、ここに至った危険性というのは、Kinder Morganのやり方は、ATFに対してかなり偏見を持ってアプローチしていた。それから信頼性という問題がありました。

そういうことから、corridorファクター（要因・要素）というのがありますが、どのようにして鉄道のファクターとしてこれを高めていくかということですが、鉄道のファクターというのは新しい概念ではありません。1918年からあるものです。最高裁のいろいろな例から、ミネソタでの裁判所のケース、いろいろなケースが残っています。

マーケットのデータがないのに、どうしてcorridorの価値を高めることができるのかということが、一番の問題です。Southern Pacificの文書を見てみると、1950年のものですが、公共事業、いわゆる公共用地買収を利用して、土地の価格を上げているということが分かってきました。

マーケットデータを見ずに、corridorの価値を上げていく、プレミアムを上げていくということに関して、いろいろなコストがかかっています。このコストを下げようという動きもあり

ます。それからマーケットデータをどのようにしてベースにするかという、これは公的な比較セールス法なのですが、これが非常にcorridorには難しいということが言えます。

corridorの売買があります。これは運輸局の人間が来て、15億だというオファーを出します。corridorの場合、どうして上昇価格ファクターを彼らは知っているのでしょうか。これはATFの土地の価格がこれに介入していく。10億ドルの価値、これがどのようにして15億ドルの価値になるか。これは1.5倍の上昇価格ファクターがあるからという簡単な数字で答えを出してしまうわけです。

どのようにして強制収用の影響を除外すればいいのかということですが、これはやりません。理由としては、そういったcorridorの取引は、少なくとも一方の関係者、あるいは両方の関係者、両方のサイドが非常に洗練されたプロの人達だからです。一方は運輸局、それから一方は250社を従える会社だということで、彼らは両方とも高すぎないし、低すぎないという評価の能力をもっている。

両方にそういった交渉人がいて、徹底的なリサーチをするわけです。私の経験からいうと、驚くほど両者とも近い数字が出てきます。

こういった取引が法律によって決められているということであれば、どうでしょうか。私はこういった例を見たことはありません。私の経験でもありませんが、こういったケースがあれば、我々はすぐ裁判所にもって行って戦うという姿勢を取るでしょう。もちろん場所によって、州によってやり方は違ってきます。いろいろなマーケットの力が働きます。ですから、違った適用が鑑定に対してなされるということがあります。これは認めなければなりません。

こういった取引に関しては、ほとんどATFのやり方が使われ、交渉によって行われるのですが、こういった交渉についてもATFの要因がたくさん使われます。その中で皆さんが考えなければいけないことは、移転についての大きな要

因、それに付随する調整です。いま話したことがcorridorの売買に関する価格の上昇要因です。

次に道路が入ってきますが、これに対しての価値はどうでしょうか。カリフォルニアを例にとりましょう。カリフォルニアはアメリカのトップをいっていますが、19の違った解決法があります。その中でいくつかを考えると、それが裁判所を使うかどうかということが、いま話されています。

二つの質問があると思いますが、ベストはどういった付加的なものがそれにかかわっているか。例えば新しい強制取得の土地がある。あるいは、そこにトラックがある。そこに新しいビル、あるいは利益がもたらされる場合、それは価値に入っていると思います。もちろん対価として考えられるわけです。

もう一つ、市場データからその土地の付加価値をつける、その付加価値の評価ですが、その書類として、これはcorridorの取引の文書です。これはKinder Morganの鑑定士が使ったもので、これはそのほかの多変数回帰分析をやった、その元文書です。

そこで例えば1万2,000フィートの、これは占有理由があったわけです。そこで延べ床面積、それから単位面積当たりの価格を出して、それから土地の価格、これは基本的な土地価格、そこで用途、用途として30%を計上して、設備投資として、また30%。1.25というのは、土地の集合、あるいは土地の利用に関する係数として出したわけです。

それによって、この付加価値ファクターとして、市場でどのくらい払われるかということを出してきたわけです。こういった比較対照となるようなものは、corridorに関する市場のデータであって、これは鑑定のときに、付加価値の計算をするときの二つ目のファクターとして出てくるわけです。

このcorridorはあくまでもcorridorとして扱う。また、例えば何もなかったところの農地と農地のあいだにあるのか。あるいは、重要な何かもつと

大きなものに使っているか。そのcorridorが一体どういう意味をもっているか。それから密度が高くなっている市街地でcorridorをつくと、それは違ってきますね。

それから需給関係があります。もちろん需要が高ければ、それだけ価格は違ってきます。それだけ付加価値が高く出てきます。また代替案となるようなcorridorの代替地があるかどうか。もちろん代替案があるところであれば、安くなってきます。

それから幅と長さ。それが長いcorridorなのか、それとも幅があるのか。それから1カ所からもう一つの支点までつながって、そこまで行けるものであるのか。このcorridorを使う人たちに2フィートの幅しかなければ、60センチの幅ではあまり大したもののはつくれないわけです。幅が広ければ、遊歩道も自転車道もできるし、それから鉄道の線路も敷けると、多目的に使うことができます。

それから勾配であります。この勾配がほかの地域と比べてどうでしょうか。鉄道は一般的に2%以上の勾配はありません。例えばオイルのパイプラインであれば、勾配がきつくなれば、それだけポンプを使わなければいけないからコストがかかってきます。

また、そこで土地を集める、その土地の区画がいったいくつあるか。二つ三つだけ集めればいいのもあれば、例えば200も土地を集めなければcorridorができないということになれば、それだけ高くなります。

さらに所得の問題、収入です。反対尋問が、6日間これだけでかかりました。多くのcorridorはすでに使用者からお金をもらったりしたりしています。そこで裁判所で、このcorridorを100万ドルで買ったとして、10万ドルの収入があったとします。計算していくと、ATFの価格、例えば75万ドルだとします。ところが、この収入があるから、その収入分というのを勘案しなければいけません。

ここのデータからすると、買う側からは、そ

の収入を目的として買うということはほとんどないということです。というのは、例えばパイプラインを入れたときには、それでまた移転をしなければいけないとか、またこの使用权所有者で収入を払っているほうの人たちに対して、これを市場の価格に、その賃借料の基本となるデータというものを換えなければいけない。収入というのは、実はこの土地の売買を行うときに、大きな要素とならないんです。ただ、収入があれば、それも考えなければいけません。

それから名義、所有権についても考えなければいけません。名義、所有権が買う人の用途にとって十分かどうかであります。これがcorridorを考えるときの要素であります。もし名義が不十分であれば、それだけ値引き要因になるわけです。

この時間と場所、立地というのが、例えば1970年、80年、90年代で、私のcorridorの付加価値ファクター、これが2004年、2010年のデータと比べてどうなるだろうかということです。もちろん市場のデータとして古いデータはまず使わないものですが、corridorの付加価値ファクターとして考えたときに、時間のファクターというのはそれほど大きくないんです。ATFで実際にお金を払った時期というのは非常に古くなるわけです。

ところが、位置、立地というのは非常に重要であります。1970年代の付加価値データというのは、1990年よりも高いかもしれません。あるいはその逆の場合もあるでしょう。そういう場合はやはり考慮すべきです。例えば東部のcorridorであれば、西部のcorridorに比べてはるかに高くなります。ですから、corridorの売買の比較データを使う場合は、調整ということを検討しなければいけないわけです。

鑑定士というのはさまざまなcorridorの取引データベースを持っています。時には鑑定士自身が行った売買もありますから、そうするとそういう取引に直接的な知識をもっているわけです。corridorのオーナーに対して、この付加価

値に対してどのくらい払っているのか、あるいはその付加価値を得るために、いったいどのくらいかかったかということや侵害者に対してどうなっているかということがあります。

Union Pacificはこの対価に対するポリシーがあるかどうか。もちろんUnion Pacificはあったわけです。それで侵害者、そのほかについて、鉄道会社としては値段をつけていったわけです。ただ、市場に応じてやっているだけでは、これはポリシーではありません。あくまで市場データになります。それから第3のサンリラックスというところに頼みまして、そこで幅広いデータベースをcorridorセールスについて出してもらって、そこでただ単なる見解を求めただけではなく、corridorセールスデータを基にして付加価値データを抽出することができます。

Kinder Morganも独自の比較対照データを持ってきました。そこで出てきた売買は、これまでお話をしたようなものが入っていて、付加価値に対するデータも入っていますし、全体的な価格に対しての要素が、どのくらいの割合をもっているかということも示していました。ですから、こういった付加価値が大きな要素になっていくことを判事に説得することができたわけです。

質問 このパイプラインが連続していないところがあったと言いましたね。ということは、連続していないところについては値引きがあったのでしょうか。

Wallenstein Kinder Morganの鑑定士は、パイプラインは連続ではないけれども、あるいは鉄道についても連続であるか不連続であるか、このcorridor自体についての金額の話をしていました。パイプラインを使っているか、使っていないかではなく、ここで単純化したわけです。あくまでも鉄道のcorridorとしての評価をしたわけです。

質問 でも、corridorの長さ全体を使えなかったわけですね。

Wallenstein これについては裁判所がどのよう

に扱ったかというのは、またすぐに説明します。

Union Pacificのポリシー自体は市場データのサンプルだとは言いませんでした。ただ、そのポリシーに基づいて取引が実際に行われたとしたら、その行われた取引自体は市場データになります。

こういったポリシーが市場の中で実際に使われて、それを受け入れる人たちがいたとしたら、もちろんポリシーと市場の実勢価格というのがありますから、その中で多少の調整はあると思います。ポリシー自体が市場データではありませんが、それを基にして取引を行えば、それは市場データです。

質問 市場データというのは、市場価格の一つの指標なわけです。でも、市場価格ではないでしょう。

Wallenstein それについては、このあとで、このセッションが終わってから議論しましょう。

それではこのケーススタディの話が続けます。

Kinder Morganは新しい70マイルのパイプラインを、これはコンコルド駅からサクラメント駅をつなぐcorridorであります。同じパイプラインが二つの駅のあいだを結んでいました。これは基本的にはUnion Pacificの土地を使っていました。

2003年に新しい、鉄道とは離れたパイプラインのcorridorをつくりました。ということは、新しいパイプラインのcorridor、同じ二つの地点を結んでつくるときのコストと、鉄道のcorridorを使った場合との直接的な比較ができたわけです。

そこで所定の書類をKinder Morganにお願いしまして、95部の地役権の取引に関する書類を出してもらい、もともとのオファーの価格が分かりました。これは土地の公正市場価格に基づいていました。鑑定をしてもらって、非常に合理的な誠意をもって、善意のもとで行われた鑑定でありました。

それに対して、いったい費用としてどのくらいの比率で渡したかということも分かったわけ

です。交渉した最終的な価格も分かっています。土地の買収のエージェントから、どのように交渉が進んだかということも分かっています。

土地の所有者の中には、2,000ドルくれるんだったら、それは喜んで売るよという人がいました。中にはその金額では売らない人もいて、そうすると当事者のあいだで、ギブ・アンド・テイクでいろいろ戦いがあったというのが分かります。電子メールもたくさん出てきました。電子メールは弁護士に見せない前提でつくっているわけですから、非常に率直なことが書いてありました。

それから、法務費用や場所として払ったもの、作物の損害補償であるとか、あるいは牛が死んだとか、そういう損害補償の金額も全部出ています。そこでいくつもオファーが出ているわけです。それが時系列的にちゃんと出てきています。さらにプロジェクトの全体的なコストも出てきましたし、その内訳も分かっています。

この土地の買収に雇ったエージェントにいくら払ったのかも、分かっています。弁護士費用も分かっています。強制収用にいったこともあります。そのときの、環境のモニタリングの費用も分かっていますし、許認可の費用も分かっています。こういった費用が全部出ています。そのおかげで比較ができたわけです。

ここでもう一つ見たのは、土地を集めたことによって生まれた土地であります。Kinder Morganが新しいパイプラインのcorridorをつくるために土地を集めたわけですが、そういったものにどのような支払をしたのか。許認可ですね。

環境調査、それから鉄道以外のcorridorを使ったために必要となった特別なコスト、鑑識のコスト、事務費用等があります。特に土地の登記所でオーナーを探すとか、図面のチェックとか、いろいろな費用がかかります。さらに諸費用、雑費用があるので、それも見ました。

この左側に出ているのがサミエル夫妻に出したオファーで、もともとの計算です。そこで一

番上の色がぬられた地区がその場所で、1,800フィートくらいだったのではなかったでしょうか。10フィートの幅ですね。田舎の土地ですから1エーカー当たり3,800ドルでした。これは15%の費用だったわけです。

全体コストとして、非常に妥当な費用だと思います。この地役権は公正市場価格として、このTCBを含めて、1,000ドルをちょっと超えるくらいでした。このファイルから、この地役権をKinder Morganが買収するのにどのくらいかかったかを見ましたが、4,700ドルです。これは非常にいい値段ですよ。

5万4,000ドルが補償額であります。これは非常に高額です。それから520ドル、弁護士に払っています。雑費用として29ドル払っています。この土地の公正市場価格は1,000ドルだったのですが、全体で10万1,000ドルくらい払っているわけです。97.8%くらいの集合ファクターがあったわけです。

普通は公正価格の1.5倍くらい払うわけです。ところが、鉄道のcorridorを使わないというにはいろいろと理由があったわけですから、それを使わないおかげで、このように高いお金を払わなければいけなかった。この地域で120万ドルくらいでした。いろいろな点から、地役権や補償などをして、その土地の買収部分だけで440万ドルにもなってしまった。3から3.6倍くらい、土地価格よりも高くなってしまった。

それからコンサルタント、土地の買収エージェントに払ったお金、そのほか環境のコンサルタント、いろいろなコンサルタントがあつて、許認可の費用もありました。環境の許認可、それからモニタリング、そういったものを全部入れると、このパイプラインをつくるのに、1,390万ドルかかってしまったわけです。

この中で、カリフォルニアのフランチャイズをつくりました。だから、120万ドルではなくて1,300万ドルで、土地代が150万ドルから200万ドルくらいだと思うのですが、とにかく買収係数として9.5倍ということになりました。この

corridorの土地を集めるために、それだけ高く払わなければいけなかったということが分かるわけです。

このことは判事に非常に大きな影響を与えて、何をやったかを見たわけです。鉄道用地を使ってパイプラインを引くと、例えばこのパイプラインはオイルが漏れている、これは政治的な問題になって、市町村の中にはこれを非常に問題視するでしょう。だから、鉄道網と一緒に建設するというのは、やめたかったわけです。これが何十年も大きな問題となっていました。

10倍のお金がかかったとしても、自前でcorridorをつくる理由があったわけです。土地の1.5倍を払えば、これらのコストを払わなくても鉄道用地を使ってもできたわけです。

ここで市場のデータ、それからこういった付加価値のデータといったものを出したわけですが、Kinder Morganはいくつか違う方法を使いました。相殺法というものです。付加価値で、相殺ファクターを使っています。

そこで連続性であります、先ほど話が出たのですが、パイプラインは連続したcorridorでなかったわけです。これはcorridorの連続性に基いています。パイプラインの連続性ではありません。ここで大切なのは、非常に人口が密集した市街地の中を通っていて、自分で造ろうとしたら、非常に時間とお金がかかる場所を通っているということ、裁判所は重要視しました。

そこで鉄道敷地の場合、4フィート幅の所有権取得ではない。4フィート幅の土地を買う訳でなく地役権を取得するときに、十分なだけの所有権価値があったときには、地役権の価値があるということで、裁判所としては完全な所有権でないとしても地役権価値があると言ったわけです。

環境の汚染については、Kinder Morganは、一般的に鉄道の土地というのは汚染されているというわけです。汚染された土地については安くしか払わないわけです。

実際に、地役権の土地に対して汚染があるという証拠はありませんし、そこでKinder Morganについては、それを洗浄する義務はないわけです。将来的には偶発的な責任が発生するかもしれませんが、この土地についての最適な用途は何であるかということを考えたときには、例えばこれをいま考えているパイプラインとして使うときには、別に洗浄する必要はないわけです。

裁判所も同感で、環境の汚染があったからといって、この土地を買収するにあたって、安くみる必要はないということになりました。ですから、ここでともかく証拠が必要であると。これは汚染されているから、安くしか払わないだろうと、それを裏付ける証拠が必要です。

また、それで代替ルートというもの。これも安く値引きする対象となります。例えばサクラメントで、民間の用地に通すこともできる。たしかにその通りですが、しかしながら、いろいろな代替地があったとしても、非常に大きな市場データとして、鉄道用地が道路の横にあって、買収にあたってフランチャイズで買うよりも安い。だから、市場というのはどのような理由であろうとも、やはり鉄道にあったほうが高く払うことが多いというかたちになっています。裁判所も同感で、代替のルートがあったとしても、安く評価する理由にはならないということになりました。

そこで移転のための証拠ですが、Kinder Morganが移転させなければいけない可能性もあります。たしかにそれも何回か必要となる可能性もありますが、その証拠があったとして、そして移転の費用がかかるとしても、安く払う必要はないわけです。

鉄道で脱線の可能性がある。リスクということでもあります。例えば、決定的な証拠だということ、パイプラインから鉄道会社に対して手紙で、鉄道がパイプラインに埋設しなさいということを要請したことがあります。パイプラインの会社が言ったのは、最悪の場所というのは、レール、この鉄道用地から離れることだ。鉄道

用地こそ一番安全なところなんだと、パイプラインの会社が手紙を書いてしまっていたんです。

Kinder Morganはそこで鉄道のメンテナンス、保守の問題もあると。しかしながら、ここでも証拠はそうではありませんで、データからすると、実際にあった売買の取引で、こう言っています。私たちはルールを取りにいったほうがいい。そのほうがこういった公共サービスを敷設するのに安いということを言っています。

ここで市場のデータは完璧ではないわけです。しかしながら、ここにあるもの、市場データであるものは、この鉄道のcorridorのほうにプレミアムを払うということを示している。それで十分であるということを行いました。

そこでKinder Morganは、10万件にも及ぶようなUnion Pacificの取引のデータを手にできたのに、市場データの中でそのプレミアムを払っていないというケースを探すことができなかつたわけです。そこで1.1から1.15の付加価値ファクター、係数というものが砂漠地域、そしてほかの土地についても1.25という係数が出ています。

簡単にご説明しますと、Kinder Morganはここでいくつもの提案をしています。相殺です。これは非常に有効だと思います。ここで物理的な占有があるか、3メートルの土地に例えば30センチのパイプがある。そうすると、物理的な占有状態としては大きくないわけです。

そこでは裁判所は、いや、その物理的な占有形態ではない。この50~75%、それから60~95%の費用を払うときもあると。これは水道管の6インチのものについて払っている場合もあったわけです。ここで、範囲と場所のサンプルですが、標準以下の状況であって、12インチ、30センチの口径のパイプを穴、細長い溝ですね。これを90センチに埋設した状況を示しています。

これがKinder Morganが出したデータで、ほかのいろいろな人たちが、公用地を使っています。鉄道もそうです。そしてトラックがここを通ったりしています。それから空中には電線が

通っている。ほかの人たちもつくっているというのに、40%ものフィーを何で払えるんだということを行ったわけです。

でも、最終的に裁判所が言ったのは、判例重視でした。ですけれども、これは100%から始まって計算していく、そういう方法を取るべきではない。それよりも市場データを使うのであると。この不動産権というのが、これは不動産の経済的な概念ではない。地役権が二つ同じトレンチの中にあって、その両方とも75%の費用をそれぞれが払っている場合がある。ということは、同じトレンチ、同じ穴で、二つの地役権を合わせると150%も払っている例もあるということを行っています。

また裁判所はサクラメントの地役権で、Kinder Morgan自身は、それが50%か75%の費用を提供しているという例を実際に証拠として取り上げています。それで70フィート以下の場合でも、75%あるわけです。

最後に賃借料なのですが、ここでKinder Morganが作成したのは、多変数回帰分析です。私たちは12%、向こうは6%といったのですが、これは土地のリースで、非常に大きな違いがある。Kinder Morganが使ったデータは非常に大きな違いがあつて、実際の価値については何も言うものではないということ指摘しました。

ここで回帰分析とは何でしょうか。この関係というのはさまざまな変数で、この目的にそこで一番適合するものは何かということです。ここで相関関数のA and Bをとって、二乗して、二乗の解析をしまして、そこでお互いに影響を相殺してしまうものは除いていって、影響のあるものを取っていくわけです。

統計のドクター・フィリップという博士が提供した定義で、この方法を見ていくと、この青い点一つひとつが市場データです。これはcorridorの取引案件に対するデータであって、ここでYが価格になります。Xが係数です。具体的な数字は何か分かりませんが、ここでいろいろな変数を考えていきます。X軸は長さであり

ます。そこで場所といったものについて、非常に高度な平均値を出そうとしているわけです。

ここで反対尋問のときに、理解しなければいけないのですが、この勾配があります。この角度というのは、例えば100ユニットくらいで、それが市場ではこのくらいの価格になるということを示すグラフの傾きなわけです。そこでカギは9万5,000のUnion Pacificの実際の取引データがありましたが、Kinder Morganはデータ処理として、5,000件しか使わなかった。

この中で、例えば200件くらいしか比較対照になるものがなかったわけです。これをいくつかに分けまして、例えばクラス1は住宅が集まった、クラス2はさらに人口密度が低い、民間が持っている農地といったように分類をしたわけです。

そこで皆さん、これを見ていて、使うことができたのに使われなかった変数として、何か考えられませんか。本当は使えたのに、使わなかったもの。

司会 土地の価格ですね。

Wallenstein そうなんです。土地の価格です。いろいろな変数の中で、いろいろな比較で、土地の価格については調整しませんでした。クラス1という区分の中でもいろいろな適格データがあったわけです。例えば、クラス1でヒューストンでデータが出てきたとします。そこで平方フィート当たりの価格が出てくる。

ところが、この回帰分析をしたときに、北カリフォルニアの土地が45ドルであったとします。その土地の価格というのは場所によるのではないですか。

しかし、裁判所でこの土地の価格を入れなければ、回帰分析というのは意味がなくなってしまいます。私たちがやった分析については必ず入れていました。

そこで向こうは700万でした。私たちは、Kinder Morganのモデルを使って、何と年間に1,600万ドル余りの数字が出てきたわけです。ということで、裁判所は片方は700万ドル、片方

は1,600万ドル、これは何か間違っているであろうと。この回帰分析が有効であるかどうかを考えて、回帰分析がもともと使ったデータ自体をちゃんと予測できるかどうかということを検討しました。

例えば1万ドルという数字があったとすると、出してきたデータの数字を回帰分析に入れたら、それに近い数字が出てこなければいけないわけです。ところが、中身は2.8倍の数字が出てきました。それだけKinder Morganの使った回帰分析のモデルというのは、不正確であったわけです。

テキサス州から出てきた比較対照データのうち、92件しか意味がなかったわけです。そして地役権の延べマイル1,850マイル、これは全部エルパソでしたが、ここで地役権について、corridor以外の地役権、これが評価に大きな影響があるはずでしたが、これも考慮されていなかった。

それから成文法によって決定されていた侵害問題に対する価格についても、市場で買ったときには当然考慮しなければいけないものですが、これも入っていませんでした。さらに比較対照データとして、土地の区分についても一貫性がなかったわけです。ですから、裁判所は最終的には私どものほうを取ってくれたわけです。そしてこの回帰分析を採用しました。

ここで、大変有能な鑑定士が新しい方法論を構築することができました。これは非常に大きな意味があるもの、可能性があったと思うのです。これをつくるのに何年もかかったにもかかわらず、その実現に至らなかった。ということは、これに比較して、ATF法というのはいかに価値のあるものであるか、分かると思います。

この判事に対しても何年もかかって、長年培われてきたものがいかに有効であるかが示されました。この訴訟は4年半もかかったわけです。おそらくは最も洗練された弁護士たちが参加しました。その中でATFは信頼性があり、信憑性がある、しかも合理性があるということを示すことができました。これが結論です。皆さま、

どうもありがとうございました。(拍手)



◆セッション5

2012-2013 年版 USPAP 更新一評価

|| スピーカー

Carl Schultz
不動産鑑定士

|| 司会

David C. Maturen
SR/WA

|| 担当者

小野寺和夫

青葉不動産鑑定（株） 代表取締役

青山健二郎

横浜エンジニアリング（株） 補償調査部
補償調査課 担当課長

1 | 概要

1. はじめに

USPAP とは ” Uniform Standards of Professional Appraisal Practice ” の略で、日本では『米国における鑑定業務統一基準』『専門的鑑定業務の統一基準』等と訳されています。

これは、民間団体である米国鑑定財団による statement であり、法律ではありませんが、依頼者は評価にあたり USPAP を使用することを求めることが多く、実質的には鑑定に大きな影響力を持っています。

内容は、不動産、動産、事業評価等資産評価全般にわたり、倫理規定を中心に幅広く構成されているもので、最近では2年毎に更新されています。

本セッションは、USPAP 2012-2013 版の改訂内容・その背景について主に論じ、2014-2015 版の展望についても言及しています。

2. 概要

【出版物】 USPAP は鑑定士の実践の基準となる

もので、隔年で改訂版が発行されています。

【記録保管】次に、記録保管について述べられました。合理的な時間内に報告書を作成し、一定の期間（5年間）記録を何らかの形で保管することが規定され、どのように保管するかについても詳細に記されています。例えばレポートを受けた後きちんとファイルにすること、機密保持のため、自宅にコピーを持ち出してはいけないこと、等です。

当たり前と思えることが丁寧に繰り返し述べられているとの感想を持ちました。

【exposure time】 exposure time とは、ある価額で売るためにどのくらいの期間市場に置かれていたかということで、日本では「市場公開期間」あるいは「市場滞留期間」と訳されます。特に市場における価格が下がっているときには、依頼があればその予測を示さなければならないこともあり、最近これに関する研究が行われ、発表も行われているとのこと。

【同一物件鑑定開示の是非】また、以前に同一の物件について鑑定を行ったかどうかについて開示することについての是非が語られています。以前に同一物件の仕事をしたことのある人は、2回目からは利益相反の関係にあり、これを開示する必要があります。

なぜ開示の必要があるのか。その理由として、

『鑑定士にとって一番大切なのは依頼者の最善の利益ではなく、鑑定士の最善の利益でもなく、市民からの信頼、世論からの信用である』と述べられています。

USPAPの規格委員会は、秘密保持期間を3年としています。4、5年たてば公的情報になりますが、依頼主の方から、「いや、これは機密情報だから、絶対に言っては困る」と言われた場合は、機密情報として取り扱わなければいけません。しかし、このように言われる事案はそれほど多くはないとのことでした。

【クライアントプレッシャー】クライアントプレッシャーについても述べられています。これについては、「フェアなマナーでクライアントに対することが大事で、クライアントの意見よりあなたの意見が大事」と語られています。

【レポートの要約】また、レポートの要約については、「鑑定士はフェアなジャッジメントを行うにあたり、自分の主観で決めなければなりません。評価は人間が行うもので、自動的にフェアな結果は出ないからです。結論として2つのsuggestionができるのであれば、レポートは2つに分けて提出したらどうか」と述べられています。

【その他】その他にも改訂箇所があり、説明するところも残っているようでありましたが、時間の都合上セミナーでの説明はここまででした。質疑応答の折、USPAPは、各州においてその扱いが異なっており、採用されていない州もあるとのことが分かりました。

3. おわりに

本セッション参加を通じ、最も印象に残ったのは、「鑑定士にとって大切なのは、クライアントや鑑定士の利益ではなく、社会からの信頼が重要」、「フェアに鑑定を」といった言葉です。日本不動産鑑定士協会にも、不動産鑑定五訓というものがあります。これとよく似た文言が含まれているものです。国は違っても、評価に携

わる者として、同じことを大切にしているのだと感じました。

また、クライアントプレッシャーについては、具体的な対策が気になるところだったのですが、私のUSPAPへの理解度と英語力では、時間が迫っている中、通訳の方を通して質問をすることができませんでした。また、司会の方より次回という説明もありました。

USPAPは、日本の鑑定業界においてもトピックのひとつとなっています。私も今後、改訂版について興味を持って注視し、理解を深めるため勉強を続けていきたいと思いました。

普段の勉強不足と英語の拙さで理解の足りないところが多々あり、読みやすいものではない報告書・議事録となりましたことをお詫び申し上げます。

なお、このセッションで説明のありましたUSPAP 2012-2013版のデータ・書籍はAppraisal Foundationのウェブサイト<<http://www.appraisalfoundation.org/>>にて頒布されており、データ60ドル、書籍版は75ドルとなっています。以下のウェブサイト<<http://www.uspap.org/>>においても閲覧が可能です。こちらは保存・印刷等はできませんが、無料です（すべて2012/08/07現在）。

2 | 調査議事録

Maturen 私はDavid Maturenです。本日はUSPAPの改訂についての話をしたいと思います。

まずCarl Schultzさん、今日のスピーカーでいらっしやいます。CREFAの鑑定士として、鑑定協会の会長をジョージアでされてきました。全体的に不動産のコンサルタントとして活躍され、主に商業物件、ほか一般住宅も扱っておられました。またInternational Appraisal Associations（国際鑑定協会）の会長もお務めになり、評価制度の発展、教育、調整に取り組んで来られました。ロシア、ウクライナ、ブルガリア、タイほか、国外における業務のご経験も豊富です。米国不動産鑑定士協会の元会長でもあり、彼と私は4年間会長を務めました。2年前の話になります。

それではCarlさんをお招きしたいと思います。拍手でお願いいたします。

Schultz Davidさん、今回呼んでくださって、ありがとうございます。

皆さんご存じだと思いますが、現在協会は、鑑定士の実践の基準となる本を毎年出しています。私はジョージアでずっとこれまでやってきました。西部の方は苦勞するかもしれませんが、ふだんの私の英語でやらせてもらおうと思います。

私が話すことは評価、評価額、それに付随するプライシング（pricing 価格決定）についてです。89年にさかのぼりますが、当時は評価協会と呼んでいました。そのときはまだ鑑定協会と呼んでいなかったようです。話し合いを重ねて、いろいろな変化を経てきました。

2012年～2013年版の改訂についてお話ししたいと思います。この変化の検討は、2014年～2015年版に対しての予測にもなります。まず2012年～2013年版ですが、これは15カ月にわたり検討され、275人の寄稿者が記事を書いてくれてい

ます。実際いま草案が出来上がったばかりですが、その中で私がコメントを書いているのは、いろいろな変更、それから影響についてです。また我々鑑定士の業界からいうと、非常に大きな留意点があると思いますので、それについてお話をしたいと思います。

いろいろな改訂がなされていますが、2012年～2013年版の改訂がどういった内容なのか、ウェブサイトやEメールで皆さんにお知らせしています。どうぞ我々の協会にコンタクトしてください。

最初のexposure（公開）の訂正版は45ページのハンドアウトになっていて、短いものですが、2012年～2013年に対しての訂正版の内容がどういった内容なのかについて述べられています。きょうは12年～13年の訂正版について話をしたいと思います。

まず2012年～2013年の訂正版ですが、もちろん2014年～2015年についても触れたいと思いますが、まず定義の違いがあります。新しい定義が出てきています。これは伝統的な鑑定の定義から、新しい仮定的な定義ということで、まだ規準にはなっていません。我々の中でまだ論争中でして、検討後、定義を明らかにして、できるだけそれをメインなものにしたいと考えています。

この訂正版というのは、我々の不動産鑑定におけるディスクロージャー（disclosure 情報公開）ということになります。資格のステートメントが書かれているわけです。これは鑑定が終わった後のレポートがメインになります。これは必要条件になっていますが、まずは記録をきちんと保管することです。

これは法律上定められた義務になっています。記録を残さないということは、我々のビジネスに対してのviolation（違反）ということになります。ですから、これに対して記録をきちんと残しておかないと、また別にきちんとしたレコード（record 記録）をしておかないと、我々の持っている記録保管法に対する反則というこ

とになります。我々の求めている倫理に反することになるわけです。そういった倫理的な反則があったら、我々のところでそれがintentional（意図的）なものか、あるいは事故的なものなのかを聞く機会を設けています。

では、話を戻します。USPAPの改訂についてですが、ほとんどはterminology（語彙）の違いです。今までの規準では、property、資産1件に対しての鑑定ということをやっていましたが、いわゆるタスクフォース（task force 専門委員会）というのをつくりまして、そこが資産評価にあたるということになりました。

また別の動きとして、evaluationの仕方・・・evaluationというかvaluationというか、同じ意味なのですが、我々の規準委員会では新しいルールでもって、2011年、どういった語彙にするかということをししばらく延期してきましたが、11年の5月に、アドバイザー・オピニオン13について、エージェンシー（agency 代理店）がやったことを完了したなら、あなたはevaluation（評価）に関して、もう一度記録をし直さなければいけないという規定を定めました。我々鑑定士はこういった法律に縛られていますから、それを完遂するということになります。

2012年までは直接的に、あるいはエージェントを通してこういったことをするという事は、評価のマネジメントカンパニー（management company 管理会社）によってなされていました。個人的なエージェント（agent 代理人）でされるということにはなかったのです。コメントの中でクライアント（client 依頼人）は個人、グループ、あるいは会社を通じて、そういったサービスを頼むことができるというように変わりました。もちろん、あなたとエージェントの関係は変わりません。単なる契約書の内容は変わりませんが、契約における内容に、エージェントが入ったという点が変わっています。

我々は弁護士ではありません。ですから、法的なことについて触れることはできません。そ

れで、これまで我々はマネジメントカンパニーを使ったのですが、我々は法的な人間ではない、弁護士ではないということをきちんとここで明記して、エージェントを雇うということになります。

それからこのexposure time（曝露時間：市場公開時間）でありますが、競合する自由市場を基準として考えています。この指針について、ここでは将来的な時間というのも考えています。鑑定士はよく混乱するのですが、その時間の時期について、日数だろうとか、月数だとかいろいろとあるわけですが、よくあるのは、市場が下がっているときで、例えばある時点で50万ドルの価値があったとする。exposure time（曝露時間）というのは、50万ドルで売るために何日間市場に置いておかなければいけないかということです。マーケットが下がったりすると、この曝露時間というのが6カ月から12カ月ですね。きょうは50万ドルであったとしても、これが例えば何カ月かたつと、50万ドルよりもっと値段が下がってしまうわけです。

そうすると、よくあるのが、きょうの市価、それからその判断にかかる時間ということを考えてときには、その予想を出さなければいけません。今後の12カ月の予測というのが必要ではないかと思います。最近これに対する論文が発表されて、研究が行われています。

次に特別な前提条件、仮定条件ですが、これは2011年のStandard Board（規格委員会）では、具体的に特別な前提条件とされていなければいけないと言っていたわけですが、鑑定協会では通常と特別とのあいだの理解ができていないと言いました。そこで特別な条件については、わざわざそれを言わなくてもいいのではないかということになりまして、そこでこれは仮定条件、あるいは特別条件というもので、きちんと明記しましょうということになりました。ここで面白いのは、例えば7時間、15時間のオンラインでコースを提供しています。そこで私はこの規格委員会に参加していて、私は委員会の委

員ではあるのですが、それでもコースを取らなければいけないんです。そうでなければ、教えることができません。教えるためには、そのためのコースをこの委員会の委員であっても取らなければいけない。

そこにいくつかプールしてある質問があるのですが、その中に、仮定的条件、それから特別な前提条件を明記すべきかといったら、94%の方がイエスというわけです。そこでコースを見直したときに、鑑定士のほとんどの人がこれを明記するということが分かりました。それを今回の変更としました。

次に1-2C、これはステートメント6番との関連です。これは挿入（担当者注・改訂の内容）です。これも先ほどのexposure time、あるいは販売時間と関係しています。すなわち、このexposure timeと呼ばれる販売時間を報告すべきかどうかということがあります。これは価値の一つのコンポーネント(component構成要素)であると考えます。したがって、鑑定人としてはこのexposure timeがどうなるかということも鑑定する。従来の米国で使われている市価の定義においては、そこでexposure timeというものを入っていました。銀行がexposure timeを入れてくれということを、よく言っていたわけです。これを1-2Cにあるように、exposure timeというのが銀行から必要とされている場合には、これを報告書に入れなければいけない。しかしながら、これが要求されていない場合には、記録しなくてもいいわけです。

また、同じ物件について、以前にもかかわったことがあるかどうかについて、これも入れなければいけないことになりました。例えば2年前すでにサービスを提供したことがあった場合、その旨を書かなければいけないわけですが、鑑定人の多くはそれを忘れてしまいます。また、同じ物件の中において権益がなかったということも明記しなければいけませんでした。それからクライアント自身も、それに関係していたか、していなかったかということを書かなければい

けないわけで、これは法律の中にもあります。

ところが、これが会社の場合、あなたは個人として前に鑑定をした。同じ会社のほかの人間が担当して、2年後に同じ物件で担当するときには、それを言わなくてもよかったわけです。しかし、クライアントから出て、そのあとであなた自身がやったのに、今度は同じ人間がやらないで、ほかの人間が担当することになったとしたら、それはクライアントからすると非常に不満に思うかもしれません。

最適な方法を考えたとき、銀行の多くが、同じ鑑定会社の中で、ほかの人間が同じ不動産の鑑定をやったことがあるかということへの答えを要求しています。私どものこの規格の変更前に、銀行自身がこれを要求してきているわけです。

ルール3の6については、少し言い方を変えて、“work under review” というのが入っていて、そのほかの文言はまったく同じです。ここだけ変わっています。

それから記録の保持要件であります。これはいろいろな議論がまだ行われています。規格委員会として、2012年～2013年版の変更について、通信と報告というのが大きな項目になっていました。そこで第2版の草案において、通信、報告に対して提案されている修正案を、まだまだ時間が必要だということで、棚上げすることにいたしました。

そこで不動産と動産、それからもちろん事業価値、そのほかもあります。例えば動産価値の中に三つ項目があったわけですが、これらについては後回しにすることにしました。ここに書いているのは、規格委員会が、記録保管規定を倫理規定から特別に独立してつくった規定の中に移したときに、入れたわけです。

そしてこれを簡単に、すべて合理的な時間内に報告書を作成して、保管しなければいけない。そして書面による報告書を2部作成し、顧客に渡したレポートの全体の完成品の複写を保管しなければいけない。そこで、この鑑定人の見解

および結論を支持するのに必要な資料を入れると書いています。100万ドル、200万ドル、300万ドルという結論が、いったいどこから来たのかということを知らせなければいけません。例えば、そこで販売価格が150万ドルになるかもしれない。とにかく結論を出すための資料が必要だということです。

鑑定人はファイルをスキャンするわけです。たぶん報告書を作るときには電子的に作るのではないかと思います。電子的な報告書だろうと、複写だろうと、電子と書面との組み合わせであろうと、とにかく鑑定人にはファイルがあって、ファイルの中にその基盤となった資料が入っています。それから報告書があるわけです。

紙で印刷する必要はありません。とにかくどんなかたちでもいいから、一定の期間、記録を何らかのかたちで保管しなさいということです。鑑定人は、記録の資料について、その管理を行うことというきまりがあります。

それから次にこのワークファイル、いわゆる作業で使っているファイルの保管、それからまた鑑定人が主任鑑定人と副鑑定人がいたときには、例えば環境に関して別の鑑定人がいた場合等、色々なかたちもあるわけですから、各会社で「記録保管の方針はこうです」というものをつくらなければいけない。

そこで関連している2次的な鑑定人が入ったときには、そういった人たちもファイルにアクセスすることがあります。それでよく言うのは、コピーを作成して、それを自宅まで持って行ってはいけない。私たちは会社としても機密を守る必要があります。とにかく必要なときに、その資料に常にアクセスできるようにしなければいけない。だから、必要な書類を自宅に持って帰ってしまい、見ようと思った人が会社で探せないということがあってはいけないわけです。

この記録保管規定を知りながら意図的に破った者については、倫理規定の違反となります。意図しない過ちについては倫理規定の違反にはなりません、分かっているがやっただけの場合は

倫理規定違反となります。

次にオピニオン21の訂正文についてです。AO-21というのがありますが、これは2010年にできたものです。これが2012年に変わりました。また、規準の7、8が変わりました。これはタスクフォース（task force 専門委員会）についての違いですが、単なる語彙が変わっただけということです。

個人住宅についての鑑定の仕方がどう変わったかということ、レギュレーション(regulation 法規)がありまして、州によって法定が決まっています。州がまずライセンス (license 免許) から始めて、罰則、それから権利のabuse (違反の行使に対しての罰則)、こういったことの中で我々は仕事をしていかなければいけません。鑑定士、ブローカー (broker 仲介業者) は、それぞれのライセンスが必要になります。

ですから、あなたが鑑定士であれば、ブローカーのライセンスを用いて評価鑑定ができます。また、タックスコンサルタント (tax consultant 税コンサルタント) が鑑定士になる場合もあります。これらにはUSPAPを使います。USPAPは誰でも使うことができます。不正さえしなければ、誰でも使えるということです。ブローカーも使えるし、タックスコンサルタントも使えるし、当然、鑑定士も使えます。

だから、注意してください。もしこれを間違えて使用したら、それに対しての罰則金、制裁が加えられます。どういった制裁があるかというと、例えばこの協会から去らなければならない、ライセンスを取ることができないといった罰則があります。

そういうことで、アドバイザリーレポート (advisory report 勧告書) を見ていると、いくつかの州では、鑑定士に対してほかの役割を兼ねるとき、きちんとした役割をしています。この役割はしません、このライセンスを使いますということをきちんと記してからでない、いくつかの州、特にブローカーが活躍しているところでは、ブローカーは報酬なしにはこうい

う仕事をしてはいけないという記載がされているところがあります。これが法律に反し、あるいは利点の衝突ということで問題になってくるわけです。州のみならず、例えばCongress（国会）においてもいろいろな面において問題になっています。レギュレーション（regulation 規制、法規）が変わってきていますので、これに対しての警告には気をつけてください。それを知らずにビジネスを行うと、問題になり、制裁を受けることがあります。当然その場合は、我々は制裁を受け入れざるを得ない。どうか皆さん、これからそういうことに十分注意をしてください。

それからラベルをつけることが必要です。これは仮想的なコンディションにおいても必要です。こういったラベリングなしには、きちんとした記録がファイルできたとは言えなくなりました。まだリードについても、ミスリード、リードを間違えると、これはviolation（違反行為）、法律を犯したことになる。ですから、十分注意をして、と明記されています。ラベルの間違いがないということを明記することが必要です。私のオフィスで大事にしていることは、こういった評価においても、まずレポート（report 報告）を受けて、それをきちんとファイルしないと、それはビジネスのプラクティス（practice 実践）の観点から望ましくないということです。

それから規準4と5についての検討ですが、これは鑑定士のコンサルタントとしての規準が書かれています。コンサルタントの規準として、アメリカの不動産協会では数年前に、スタンダードな鑑定はコンサルタントと一緒にしてはいけない、そこには価値がないのだということを言っています。一般的なコンサルタントと不動産のコンサルタントの違いが出てきたということです。コンサルタントの仕事が評価ではなかったとき、評価もしてくれということになると、その立場が変わってきます。

ビルディングのフィジビリティ・スタディ（feasibility study 事業評価）というのがあり

ます。これに対して鑑定士は感想的な立場から価値を出します。特段それに対して、このビルディングはきちんとしたプロフィット（profit 利益）を出していないという結果が出ます。そうすると、これはあくまでもフィジビリティ（feasibility可能性）としてあるスタディレポートだということで、一般的な鑑定コンサルタントと、一般のコンサルタントとの違いが出てくる場合があります。ここはぜひ注意してください。我々の規準4と5を不正に使うと、一般の人々は、いったいどうしたらいいのか、迷ってしまうわけです。それを防ぐためにも、規準4と5を保持しました。

これからいくつか質問をいただこうかと思うのですが、我々のウェブサイトにごアクセスしてみてください。第1回目の公開も載せてあります。オンラインで買わないで、コースを取るだけという人たちもいますが、オンラインで見ることではできても、コピーは取れません。これは必ず米国ではハードコピーをおくか、あるいは電子的に見られる方にしても、買ってください。普通は個人の自分のコンピュータの中にダウンロードしていただくのが一番いいと思います。

それでは質問をいただきましょう。

質問 USPAPの2・3について、その資格要件が変更になったのですが、どうしてですか。AP先ほど話に出ていた同じ物件を同一人が評価を開始するというのは、如何でしょうか。

Swaltz ここにクライアント側の方、いらっしやいませんか。これは鑑定士が言うか言わないかに任せていて、1年とか2年たってから、鑑定士が以前に担当したことがわかってもいいのでしょうか。私の実験の経験で、鑑定士が、対象物件を担当したことがあるか言わなければいけないのかという疑問が出ました。というのは、その前にやったことがない人のほうに仕事が多く可能性だって、あるわけですね。ところが、それ自体、すなわち前にやったことがあるということで仕事に来るか来ないかが決まるかもし

れないということだけで、もうすでに利益相反があるわけです。利益相反があるかどうかということを知りたい。特に前にこれを鑑定した人が誰であるかを知りたいと思うと言ったんです。

そこで、利益相反があるかどうかについても、クライアントからだって、意見を言っていないはずだということになりました。それでその鑑定士ではいやだということになれば、ほかの鑑定士を探すことにしようということにしたわけです。

このAppraisal Standard Board、規格委員会は、最も大切なものはパブリックトラスト、いわゆる市民からの信頼であると考えます。これは依頼主の最善の利益ではなく、鑑定士の最善の利益でもありません。一番大切なのはパブリックトラスト、すなわち世論からの信用です。したがって開示すべきものについては開示をします。そこで例えば1年、3年、5年という中で、規格委員会では最終的に3年を取ったわけです。

Jurisdictional exceptionというのがあります。これは司法的な例外です。イエローブックというのがあります。これは連邦政府の規格書ですが、具体的な時間内でやるというように規定が決まっています。司法的な例外規定というのがあります。細かいことは言っていない。Jurisdictional exceptionという司法的に除外される規定があるようです。

司会 もう一つだけ質問しましょう。この方々はプロのインストラクターだそうです。

質問 何らかのサービスをこれまで3年間のあいだに行ったということを開示したとき、機密契約があって、そこでこれを開示した、すなわちどんなサービスを提供したかということを開示することによって、守秘義務に違反することになりませんか。

Swaltz この秘密保持というのは何でしたか。クライアント側から開示をしてもいいという許可をもらわない限り、法律から秘密保持条項というのは公表になっていません。この鑑定報告があります。これはいつも信じているわけでは

ありませんが、真実が入っていると思っているわけです。

そこで鑑定価格がいくらだったかと聞かれたら、この鑑定報告があって、金額が書いてあるわけですが、鑑定士自身はこれを機密情報ですから、いくらということは言えないわけです。

ところが、4、5年間たってしまうと、これはもう公知情報になりますから、機密情報でも何でもなくなります。ですから、この鑑定をやったということは言えます。そこででもともと依頼主が、私の家を鑑定したことを言っていけないといった場合には、証言台に立っても口にすることはできません。しかしながら、もともとの依頼主のところに行って、鑑定をしたということを行わなければいけないのだけれども、言ってもいいかということを知ることができません。例えば機密情報に規定があって、法律上の秘密保持期間を過ぎたとすれば、機密情報でも何でもないわけですから、いくらでも言ったっていいわけです。しかし、依頼主のほうから、いや、これは機密情報だから、絶対に言っては困るといわれたときには、機密情報として守らなければいけません。でも、こういった依頼者からの要求はそれほど多くありません。

それでは2014～2015年度についてお話をしましょう。規格の要項については廃止をすることになっています。これはなぜこんな規格があるのかという意見が大勢を占めていました。

Assignment resultについてです。これは、あくまでも最終的な価格です。例えば三つの方法で異なる価格が出てきたときに、assignment result（結論）のそのうちの一つだけを出すべきだと言っています。ところが、もう一つの意見としては、そこで自分の鑑定について、どんな方法を使ったかとか、個人的な見解はどうかとか、例えば所得等詳細を記載してはどうかと言っています。この方法を使うと、先ほど見た秘密保持条項の規定が関係なくなるわけです。細かなところまで、全部言うわけですから。したがって、そのfinal value、最終的な価格を見

解として出すだけというのが最初の方法ですが、この最終的な価格とは何でしょうか。数字を出して、例えば、最終的な数字と本当に1文だけで、これについてはこの価格とするといったときに、もしそれが間違っていたりすると、君が間違えたのか、あるいは他の誰かが間違えたのかとクライアントが言ったりします。

したがって、この二つの考え方、幅広くいろいろな情報を入れて出すという方法と、狭めて本当に結論だけを書くという方法。この二つ、どちらがいいかということについての意見を求めています。

次はレポートの定義です。報告のdefinition (定義) というのは変わってきました。それをreport (報告) と呼ぶのか、assignment (研究課題) と呼ぶのか、皆さんどうですか。

あなたはクライアントからcritique (批評) を受けたことはありますか。その方は手を挙げてください。合理的な頭を使って考えた場合、これは我々が出したものだから、私たちが結論を変えるんだ。クライアントが変えるのではないという態度をもっていると思います。なぜならば、我々がそのリサーチ (research 調査) をしてきたわけです。そしてこのビジネスについては我々が一番よく知っており、特にレジデンシャル (residential 居住) については二つのやり方しかないわけです。我々はその二つとも知っています。ところが、その二つのあいだで、あっちに行ったりこっちに行ったりしていると、行き先がありません。それで、ほとんどの鑑定士は1と2の選択のあいだを行き来したりするから、きちんとした統制がとれないわけです。

次にレポートの完了の仕方ということですが、いったいどの時点でこのレポートが終わったことになるのでしょうか。特にUSPAPを参考にしてご覧になってください。非常に細かい契約が記されています。個人的にはあまり細かすぎて好きではありません。私は大まかな契約書好みます。

その中で一つ変更がなされています。レコー

ド (記録) の取り方ですが、変更するときは、ドラフト (draft 原稿, 下書き) をクライアントに送ります。その中に書類が完了したことを記載して送ります。そのオリジナル (original 原本) はまずあなたがキープする。そしてコピーをクライアントに送る。そしてそのオリジナルはファイルしなければいけない。これが財政関係、特に銀行業務をやると、非常に膨大な資料になります。だから、これをいかにきちんと整理してファイルするかというのが、非常に大きな仕事になります。

例えば今マーケットがターンするとき、不動産の価値も変わってきます。そういった鑑定が入って、どこまでアップデート (update 情報更新) できているか、クライアントに対してきちんと報告できるか、これが大きな問題になります。ですから、あくまでもクライアントの意見は意見として聞いてください。クライアントからのプレッシャーが問題になります。

一つの合理的な考え方として、記録を取ることに対しては、もしクライアントが、数字を依頼してきて、あなたが何かの調整をしなければいけないときに問題になるわけです。問題はあなたがそれに対してきちんとしたフェアなマナーで、クライアントに対することが大事です。彼らの意見より、あなたの意見が大事だということです。これは弁護士が言ったからどうのこうのといった問題ではありません。

またほかの例として、クライアントは実際の評価額よりも低い評価額を出してくれることを望みます。それに対してのプレッシャー、我々はこれにどう対処するかということをお話してきました。

司会 これについては時間になりましたので、また次の機会に話していただけたらと思います。

Swaltz 時間はかかりません。手短かに話したいと思います。

それでは先ほどのレコードキープ (record keeping 記録保持) についてはいいでしょうか。またFirst Exposure Draft (はじめに公開した

原稿)がウェブサイトにあります。これにアクセスしてください。その中で、レポートイングについても述べています。

二つの考え方があって、レポートをどのように発展させていくかということと、レポートの視野をどこに決めるかという考え方があって、この二つの考え方がいつも衝突し合っているというのが現実です。誰が正確であるのかということについて、winnerはいません。

またここで、レポートの中でサマライズ (summarize 要約) せよということがありますが、一体どこまでが要約になるのかということが、非常に難しいです。我々はそこでフェアなジャッジメント (judgment 判断) ということで、自分の主観でもって決めなければいけません。自動的にフェアな結果は出ません。あくまでも我々人間がやるもので、その中で答えを出さなければいけないからです。

提案としては二つのレポートがあります。何もしなくても、レポートのサマリー (summary 要旨) が出てくるかということ、これはノーであります。我々が手を加えない限り、人的な作業をしない限り、きちんとしたレポートは出てこないわけです。もし我々がそこで二つのサジェスション (suggestion 提案) ができるなら、まず二つレポートして、そしてそこでレポートの名前を変えればいいわけです。これを鑑定のレポートとして、そこに二つの名前をつけて、分けたかたちで要約をして提出するということが可能だと、私は考えます。

それからサマリー (summary要約) の中で、いろいろな報告の仕方がありますが、限られた中ではrestriction (制約) があります。どういった制約かということ、水曜日までにレポートをしなければいけない。時間がなくて、長いレポートを水曜日までに書けないときがあります。だから、あなたの環境の拘束力というのが一つの条件となって出てくる場合があります。

USPAPの中で機密性についてですが、あなたは機密性を守らなければいけない。かつ、あな

たは競争力をもっていなければいけない。その競争力を与えられた仕事の中で、どのように証明していくかということがあります。

最後になりますが、どのようにしてUSPAPを活用するかということについて、お話をしたいと思います。まずUSPAPを使う時はというと、不動産鑑定の最初の段階で使うというのが妥当だと思います。質疑応答に移りたいと思います。

質問 時間をありがとうございます。私が興味をもっているのは、USPAPをどういった州で、あるいは地域で使ったらいいのでしょうか。ミズーリーではappraisal (鑑定) が当然要求されていますが、USPAPに従えということが書いてあります。ところが、ほかのところではUSPAPは関係ないと。だから、場所によってUSPAPの使用が違ってきます。ある場所によってはこれが必要事項になっています。また別の場所ではそうではないということ。そういったレポート、インフォメーションは、いったいどこで得たらいいいのですか。

Swaltz 法律の中でUSPAPがどこまで扱われるかですが、皆さん、詳しいことを知りたいならば、私のウェブサイトの中でそれに触れていますから、それをクリックしてもらったら分かりますが、USPAPのUS641の中を見てください。時間がありませんので、それで割愛させていただきます。

◆セッション6

誠意ある交渉および地主との関係—輸送

|| スピーカー

Dr. Mazie Leftwich

臨床心理学博士

|| 司会

LoAnn Weight

SR/WA

|| 担当者

杉山 敏彦

杉山コンサルタンツ(株)

取締役 統括部門長

永井 晴夫

(株)西播設計 総務部

代表取締役

1 | 概要

1. はじめに

何れの国を問わず、用地担当官が地主との間に発展させる関係の質が極めて重要になってきています。最近の判例では、地主側に有利な裁定が多く、つまりは公共機関側に不利な裁定となってきたようです。

本セッションでは、地主の多種多様な動態に対していかに対応していくか、経験を交えた事例紹介や今後の対応策について聴聞したものです。

2. 概要

用地取得担当者は、土地所有者との関係維持に伴う多くの複雑な問題に敏感に反応しなければならず、多様な交渉を進めながら、肯定的関係を築くためにできる限りのことをする方法を学ばなければならない。

さらに相互尊重関係を発展させ、土地所有者の否定的態度にもかかわらず、肯定的になるよ

うなコミュニケーション環境を創出し、様々な性格の人々の個性に理解を示しながらも煩雑な経過を整理していかなければならない。

用地担当者は、多額な資本で用地を取得する前に、対人間との交渉が有り、これを免れることはできない。簡単にまとまるものもあれば、時間を浪費するものもある。中には、交渉自体が拗れ、棚上げになったり、強制収用に至るものまである。

しかし、相手に対して尊敬と信頼を持って接し、正確な情報をタイムリーに与えていくことが築いていければ、効率的な補償が成立していくものである。うそやまやかしは論外である。また交渉は単に技術としてだけでなく、職業倫理として心得なければならない。そしてエージェントとして土地所有者のためにできることはすべてやるという覚悟が重要である。

我々エージェントに必要な性格は、忍耐・正直・誠実である。これらを身につけるために日頃からトレーニングが必要である。精神的にタフ、スタミナを必要とするのである。こちらも一時の感情で他人を傷つけてはいけない。聞く力、話す力・行儀などを個人で磨き、相手に協力を求められる人格者となれるように成長することが、事業の成功を導き、業界の発展につな

がるのである。

3. おわりに

事業の推進が難航するケースとして、特に土地所有者側の言い分に対して、誠意をもって、かつ粘り強く接していても、交渉事態が行き詰まることが多い印象を受けます。しかし、エージェント側が最初から尊敬の念を払い、信頼関係の構築に全力を尽くし、目と耳と心を大きく開いて相手を見れば、通じるものが出てくるといった経験そのものの講話でした。中には、心

理的にも分析し、怒る相手に対する対処などは興味をもつ内容でした。

誠意をもった地主との交渉と一言で表しても、各国で補償制度のあり方や民族的な違いなどがあり、途方もない苦労や努力があるのだと感じました。一方で我が日本でも補償分野に対する考えや注目度について、まだまだ市民権を得ていない気がしました。

私個人は、世界の補償業務はどんなものなのかを是非知りたいと思い、非力ながら本協会中部支部の委員を拝命し、業界の発展を願いつつ、基礎から勉強しようと思う次第です。



2 | 調査議事録

Weight それでは始めたいと思います。私は、ラスベガスから来ました44支部のメンバーです。34年、この支部で活動しています。私はこのプログラムを19年もっています。

きょうは特別な女性を紹介したいと思います。**Dr. Mazie Leftwich**さんです。全米で認められていて、職場のリーダーでありドクターです。**Mazie Leftwich**さんは臨床心理学のエキスパートです。特に心理学の人格形成が専門であると同時に、このIRWAのメンバーです。

それでは、**DR. Mazie Leftwich**をご紹介します。

Leftwich 皆さん、ようこそ。私はテキサスから来ました。ですから、英語の中であなたのことを、ヨーと呼びます。私はテキサスですから、しゃべるにしたがって南部なまりが出てきます。もし皆さん必要でしたら、質問してください。どんな質問があっても答えます。私はヨーと言いましたね。これがテキサスのアクセントです。私が、あなたの言っていること、分かりますか？たとえば、アイ・アンダースタンド・ヨーと言ってください。

私の専門は心理学ですが、クリニックでフルタイムでセラピストを何年間かしていました。そしてカウンセリングもやりました。いろいろなビジネスで活躍している方のカウンセラーもやりました。ビジネスチームもやりました。その中でティーチングもやまして、25年前、サービスカンパニーを始めました。

土地収用についてはよく分かりませんでした。勉強するにつれ、土地収用が大きな議論の渦中にあることがわかり、収用ビジネスに興味を持つようになりました。なぜならば、この議論の繰り返しはいろいろなビジネスとして必要ですが、私が気づいたのは、この土地収用については、クリニックで我々が言っている「あな

たは拳銃を突きつけられている」ようなものです。その中で、何かをすることを期待されます。あなたはそこで期待感をもつわけです。

世の中に一体どういったビジネスがあるのか、こうしたらいい、ああしたらいいというアイデアが出てきます。それに従います。その中で錯乱に近い症状があらわれます。そういった人たちを私は観察したり、教えたり、そして記事を書いたり、雑誌に寄稿したりしています。

その一つの雑誌の中で、先週発行されたものですが、仕事における破壊ということについて書きました。その記事をボスに見せました。そういった記事をボスに見せたことは、あなたは非常に勇気のある方だと、あなたは良い仕事をしたという評価がもたされました。

一つの組織というのは、家族的なものですよ、家族的で大胆さがありますよ、心理学がこれに適用できますよ、と面白い話をしてきました。

私はクリニカルな仕事はビジネスに対応できるということを非常にうれしく思いました。そういった意味で、きょうは誠意を込めたお話をしたいと思います。「誠意をもった交渉と所有者との関係において」というタイトルです。

これは2008年のことです。当時、所有者は公的機関に対して非常に不満が増していました。いま公的機関で働いている方、手を挙げてください。何人かいらっしゃいますね。土地所有者の方、おられますか。

裁判では、法廷に行って自分の意見を言うという流れがあります。そしてエージェンシーはその声を聞く、皆さんの声を聞く。それから法的にもっていく。そういった流れがこの土地収用で起きています。

会社として我々がプロジェクトを始めたら、最初に、我々の期待とクライアントの期待は、誠意をもってやることだ、ということを行います。きょう話をしたいのは、まず誠意ある関係ということですが、これは土地所有者と、そしてそれに関わるエージェントの話です。その中でどういった関心事があるのか。そういう中で、

高い高潔感とマナーをもってあたるということです。その中で、主な原則を話しましょう。

ウェブサイトを見てください。いまパンフレットがありますが、興味がある人はもらってください。ウェブサイトで Natural Gas Association、INGAA というものがあります。これは連邦政府のエネルギー委員会と非常に密接になって働いています。それ以外のパイプラインの仕事、これは仕事柄、エネルギー関係の仕事に移っています。こういった全国的なエネルギー委員会と一緒に仕事をしています。

まずこの中で八つの原則、INGAA が言っているものを見てみましょう。まず 8 つの公約の中の一つです。それは、相手の土地所有者に対し、尊敬と信頼をもってあたりなさいということです。これがベースです。ところが、ドアを開けて、彼があなたを信頼すると思いますか。尊敬すると思いますか。これはあなたが働かなければ、決してこの二つは得られません。サインのコンタクトをアレンジしても、まだ尊敬と信頼は得られません。なぜならば、あなたは土地所有者のプロパティの中にいるからです。

2番目、正確な情報をタイムリーに与えるということです。いったい何が起きているのか、前もって説明することです。そして、すべての問題に返答してあげることです。

3番目は、交渉中、色々なことがあります、このプロジェクトがどう判断されるかということが大事です。いったいどういうことになるのか、まずリストを作って、長いリストになりますが、それを基本的な手続きとして、一つずつすべてのバイヤーの心配事に返答することが重要です。それがばかなことであろうと、ささいなことであろうと、大事なことでなくても返答しなければなりません。

4番目に大事なことは、どういった規制があるのか、これを知らせる。もしあなたが所有者と交渉するなら、こういった必須条件を知っていなければいけません。理解が必要です。特に規定を教えるというのは大事なことです。彼ら

が持っている問題とはどういうことか。最近インターネットから多くの知識を得ています。そういった人たちからわき上がる質問に対して、答えなければなりません。

5番目、次が広報・普及活動です。皆さんは大きな団体、すなわち運送、交通、エネルギー業界を代表しているわけで、皆さんが働いているエージェンシーなり会社、あるいはサービス企業かもしれません。私たちがそうなのですが、そのサービス企業として、顧客である企業を代表している。皆さんは業界団体を代表しているわけです。

これはずっと準備段階からあるわけですが、最初から関係者全員に連絡を取る。州の知事、あるいは地方自治体、それから業界、この一般的に関係している地域の中の事業についても同じです。そこで私たち関係者として情報を出しますし、ウェブサイトも関連します。

こういったことは非常に重要なことでして、包括的に関係者に近づくという意味で重要となります。すなわち皆さんが大使にならないといけない。

重要なのは、私たちはここでエネルギー、これが電力であろうと、ガスのパイプラインであろうと、ともかく土地所有者に分かってもらわなければいけないのは、この土地収用に協力していただかなければ、皆さんのエアコンが使えなくなる、それほど重要だということを、善意をもって分かってもらう。

7番目としては、トレーニングにたゆまぬ努力をするということです。パイプラインの天然ガス会社がその約束をしたところが、予算に問題があるということがよくあります。

その業界の中で、そこがどういう立場にいるか。業界によってはトレーニングをやるように積極的に言っておりますし、また一方では予算を削っている業界もありますから、これは継続的にトレーニングをする、その姿勢をただすというのは、実は非常に難しいのです。こういった素晴らしい会議、友人たちとネットワーク

グするということが大切です。

最後が、誠意をもって土地の所有者に対応するという事です。ぜひ皆さんに見ていただきたいのは、現実にはどういうことがあるかということです。多くの土地所有者は土地収用を、少しお金を儲ける機会と見ていますから、ある一定の態度を取りがちなわけです。そしてこれはもちろん事業の種類によって違いますが、いろいろなことが所有者の頭の中をよぎっているわけです。

そこでどのような効率的な補償をするかという、まず信頼と尊重する関係、誠意をもった関係を築こうとするわけです。ただ単に交渉する技術だけではなくて、そこでいい人間として、その土地所有者が交渉するのを手伝わなければいけません。そのために私たちは職業倫理というのをもっているわけです。

ところが、プロとして私たちは雇われている会社を代表しているわけです。ただ、倫理的にみると、私たちは土地所有者の代表でもあるわけです。不動産業界を考えてみてください。不動産業者というのは、売主と買主と、一人が代表することが多いわけですが、州の中にはそれでは利益相反がありすぎるというので、禁止するところも出てきています。

そこで役所も企業も、できること、できないことを非常に細かく言っています。それに対していろいろなプロジェクトで、よく怒っている人たちの顔を見ることがあります。

話を戻しますが、倫理的に責任がありまして、所有者が自分たちに関係のあるもの、影響するものに対して、常に参加できるようにします。また、その所有者の懸念、不安について応えていかなければいけません。これが誠意の基本です。

まずエージェントとして、土地の所有者のためにできることはすべてやるということです。

案件ごとにいろいろなエピソードを聞きます。素晴らしいお話もたくさん聞きましたが、こういった主要のエージェントの人たちがこなした

仕事で、運輸省がスポンサーした例をお話ししましょう。これはいろいろなやり方があると思います。比較的新しい、まだ経験のあまりないエージェントが有料道路のプロジェクトをやりました。そのために移転をする人々がいて、何世代にもわたってそこに住んでいた人たちが対象だったわけです。

ある土地所有者は女性でひとり暮らしており、そこはお父さんが建てた家で、そこで育って結婚して、子どもたちを育て上げ、今では孫たちがもう大人になっているのですが、ひ孫を連れて、ときどき家族として集まるという家庭です。

それが移転をすることによって、結果的に、家族により近い理想的な家を探すことができましたし、孫の近くにいるようになり、また家族の一人が定期的に通勤の途中でその家のそばを通るようになって、家族のメンバー全員が、おばあちゃんといつも顔を合わせるできるようになったわけです。

このおばあちゃんにとっては、昔ながらの家、住み慣れた家ではあるけれども、そこから移転することには全然不安がなかったわけで、非常にうまく話が進みました。エージェントはコーヒーを飲みながら、手作りのクッキーをつまみながら、ずっとおしゃべりを楽しむという非常にいい関係を、このおばあちゃんにつくったわけです。

そこで最後のミーティングで契約に署名を求めたわけです。「では、署名してもらえますか？」と言ったら、そのおばあちゃんが涙を流しながら署名したというんですね。家族にとって思い出いっぱいの家を出るわけです。このほうがいろいろな条件ではいいのですが、やはり思い出がいっぱいでつらかったわけです。

そこで涙がいっぱいなので、いいわ、きょうは無理でしょうから、またと。それで翌日行って、またコーヒーを飲んでクッキーを食べて、すごく元気で、それでまたテーブルに座って、「では、署名していただけますか？」というと、やはりできないというわけです。

それでエージェントのほうから、最初から話をしていましたよねと。そこで強制収用ということもあるわけですね。でも、それは避けて、できるだけのことをして、移転をするようにお勧めしてきたわけですよ。もうこれでうまくいくと思ったのに、それでもあなたがいやだったら、もうちょっと考えてみたら、いかがですか。ともかく最終的には強制収用にいっちゃいますよ。今までせっかくここまで築き上げてきたものが、全部無駄になってしまうかもしれませんよと。

実はエージェント自身も、もう本当にかかりしてしまっているわけです。そこでエージェントは事務所にメールして、上司に伝えて、そうするとディレクターの人が、これから君はバケーションに行くので、ぼくに任せたらどうかと。このディレクターの人が私の友人でした。ぼくも何年前に最初にそこの仕事をしていたから、そこにちょっと寄ってみるよ。そして彼はそのファイルを見て、全体像をつかんで、担当していたエージェントと話をし、随時詳細をずっと聞いていたわけです。

これは一般的によくある話です。そこでディレクターの人たちが実際に訪れて、いろいろな話をし、キッチンに行き、座って、コーヒーを飲んで、話をし、またおばあちゃんは涙を流し始めたのです。

そこで、皆さん、ご存じですよ。これはある意味で技術なのです。ものすごく時間がかかります。最終的に、あなたはここを出ることについては納得しているのですが、どうしても忘れられないものが何かあるんじゃないでしょうか。では、あなたがどうしてもこれだけは忘れられないというのは何なのですか、と聞いたんです。

そうしたら裏口に目をやりながら、その裏戸というのは、大きな枠で、昔の木材の厚い板でつくられていました。くぎに紐がぶら下げてあって、非常に大きなくぎなのですが、このおばあちゃんが子どもの時に、お父さんがドアの片

側に、おばあちゃんと、おばあちゃんの兄弟の誕生日と生まれた年をくぎで引っかけてつけてたんです。そして、その反対側におばあちゃんが自分の子どもたちの背の高さと日付をつけていったわけです。

今では孫たちが、そこに今度はマジックを使って、それからひ孫たちがこちら側というように、ドアの両側に子どもたちの背と誕生日が書いてあったんですね。これが私の家族史そのものだから、これを置いていくことはできないと言うんですね。

そこでディレクターというのは経験のある人ですから、それだったらこのドアと、ドアの枠を新しいところに持っていきましょうよと。これは教室では教えられないことです。先輩として教えてあげられることはありません。ディレクターの姿勢として、うまくいくために何をしたらいいかということを中心に考えていたときに、本当にいちばん大切なところ、肝心なところが分かるんです。

皆さん、自分自身のことも考えなければなりません。心理学でいうのは、何かうまくいったとき、何かいいことをしたと思うときには、自分自身もいい気持ちになることができます。私は、自分がしなかったこと、言わなかったこと、やるべきだったのにしなかったこと自体は、心配しないで、やってよかったことを考えなさい、といつも言っています。

私たちは夜寝るときに、今日一日やったこと、あるいはやらなかったことで、こんなこと、しなければよかったと思って、眠れなかった人はいますか。そうですね。皆さん、自分ができること、やるだけのことはやった、そういう気持ちを持つことが大切です。

今度は尊敬、敬意について話をしましょう。次は所有者のほうの観点から話をしましょう。まず所有者ですが、これが強制土地収用であろうと、彼はこれに対して無関心です。理解はしますが、難しいと思います。

なかには興奮して、この地域のためになる、

あるいはこれで自分の責任が軽くなる、道路ができる、フェンスができる、お金が入る、デットができるようになって喜ぶ所有者もいますが、反対する難しい土地所有者の話をしましょう。

あなたは十分この業界を理解していますか。ドアをたたくたびに、彼らは決してハッピーな顔を見せません。でも、どんなプロジェクトが利点をもたらしてくれるのか、インフラについて話しているんですね。そういったところで反対しているわけです。

だからまず、土地所有者の立場から見てみましょう。どんなことが感覚として見えますか。例えばビル・クリントンの若かった頃、どうですか。誰に見えますか。これはビル・クリントンです。でも、これはアル・ゴアとビル・クリントンがミックスされています。

これはアル・ゴアの有名なかつらを取って、それをビル・クリントンにのせたものです。そしてアル・ゴアの有名なスーツを取って、クリントンに着せたわけです。こんな二人を相手に、皆さん裁判所に行くということを考えてください。この二人の観点が、いかに違うか。よく似ていますが、いかに観点が違うかということの例です。

強制収用のエージェントが、いかにプロかということが、どこでわかりますか。何を基準にして計りますか。ときどきそれがわかります。どのようにして、彼らはあなたを見ているのでしょうか。彼らがドアをノックして来たとき。それは邪魔者だ、来ないでくれ、ドロボーだとみなします。

まず彼らはあなたを疑うでしょう。車のセールスマンと間違えるかもしれません。いろいろな物語があります。いろいろな想像が持ち上がります。だから、所有者と交渉する場合は、まず彼らは我々に会いたくないはずだ、あるいは交渉したくないはずだと思わないようにしましょう。

ある日、私は家で仕事をしていまして、外を見ると、白い素晴らしい犬が見えました。ジョ

ギングをしたり、散歩したり、いろいろな人が犬を連れてやってきますが、行き止りの道のところに横道がありますが、そこでこの犬を見つけました。白い大きな犬です。匂いを嗅いでいました。私の表の庭で、何か匂いを嗅いでいるのです。自分の玄関のところで匂いを嗅いでいるわけです。私は、何だろうと覗いてみました。

そしたら、そこで彼は小用を足そうとしていたんです。だから、私はいすを立て、私のところでオシッコやウンチをしてはいけないと(笑)。わかりますか。犬を飼っていたら、袋を持っていて、小用をするときはそれを受け取らなければなりません。

ところが、私が外に出たときは大きなプレゼントを家の前に置いておいてくれました。飼い主は知っていたのですが、犬を連れて、どんどん行ってしまいました。私は非常に驚きました。

ということで、私はそのあと芝生の処理をして、ドッグはここで小用をしないようにという立て札を立てましたが、これが強制収用と関係があるか、わかりますか。

この犬は私の敷地内にいたわけです。そして私の敷地内で小用したのです。犬に非常にばかにされた気がして、私は感情的にも怒りました。それが私の感情です。私の犬に対する感情です。これは、例えば強制収用のエージェントが私の家に来て、家の裏でオシッコやウンチをして帰るようなものだと思います。エージェントが来るのと犬の不始末を、同じように感じたわけです。

こんな心理学がここにあることを理解してください。誰かがやってきて、そして犬のようなことをしたら、あなたはどう思うでしょうか。誰かが、それは問題ではないですよ、自分はないですよと。でも、オーナーとしては非常に驚いて、怒ります。

心理学的に考えてみてください。土地の所有者が見て、まったく知らない男が来て小用したら、我々は非常に怒って戸惑うということです。

次に、成功した誠実なネゴシエーターについて

て話をしたいと思います。誠実なネゴシエーターの定義についても話したいと思います。どういったネゴシエーターがいいネゴシエーターでしょうか。それはこちら側から質問をしたときに、すぐ答えられなくても、ある一定の時間をもって、その時間内にきちんとした返事をしてくれるのが、いいネゴシエーターです。質問をして、取り繕った返事をしないネゴシエーターです。

ほかに、誠実なネゴシエーターについての定義を話してください。非常によく話を聞いてくれる。それから感情移入してくれる。感情移入と同情は違いますね。それから非常にフレンドリーである。

私のクリニックの経験から、変わり者は社会的であるか、非社会的であるか。変わり者というのは、頭の中の構成が分析して、深く考えることができる、そういう構造になっています。頭の中にエネルギーがあります。そのエネルギーが、外部のアクションによって返答します。変わり者というのは、内部のエネルギーです。普通の人はそれが外部のエネルギーになりますから、変わり者というのは社会的な交わりを拒絶する人です。ですから、社会的なスキルというのを持ち合わせていません。

ところが、外向けの変り者になると、エネルギーを自分でためて、それをどんどん外に出す。いわゆる人に対してしゃべり続けるということです。これは彼の生まれながらの性格です。そしてこれは、社会的なスキルをもった人間だということが言えます。

ビル・ゲイツを見てみましょう。彼は内向的です。例えば、独占禁止法に触れたかどうかといった公聴会に出たことがあります。そのときの彼の態度を見ていたら、話をするのが非常にうまい。プレゼンターとしても素晴らしい。

彼が若いときでしたが、内向的な変わり者だと思いませんでした。しかし内向的な性格があったからこそ、ああいったコンピュータを組み立てることができたんです。そういう性格だっ

たからこそ、ああいうことが始められて、そして今はそういう性格だからこそ、人前に出られるのだという説明がつかます。

ですから、内向的な人は、実践につなげることが重要なのです。これがいわゆるスキルの問題なのです。こういった技術を求めない限り、自分の性格は変わりません。

交渉上手に必要な性格は、一つは忍耐、そして正直さ、誠実さです。もともと疑い深い人たちを相手にするわけですから、誠心誠意であることは大切です。

まず最初に必要なのは忍耐です。交渉のときには、いろいろと白黒がはっきりしないところがあるわけです。そこで常に関係者全員にとって最善の解決策を探しているわけです。かけらから成り立っているものを結び合わせて、一つのものにまとめなければいけない。そこで人の感情を傷つけてはいけません。

若い人たちが出ていって、泣いて戻ってきたことがあります。例えば医学部に行って、最初に人が死ぬのを見たときです。タフでなければいけないわけです。強さ、本当のスタミナが必要です。

それからコミュニケーションがうまくなければいけない。ということは、まず聞く力がなければいけない。それから話す技術がなければいけない。そして相手が話したときに、邪魔してはいけません。これはアメリカ社会の最大の欠点で、私たちは社交という意味で、ヨーロッパやアジアの人々のような行儀のよさというものを持っていません。ともかく忍耐がなくて、すぐに行って、手を差し出して、ともかく無理に握手をして、もうすぐに話したくなってしまう。どうも忍耐というものは技術がいるのではないかと思います。

それから相手が気持ちよく、一緒にいても居心地がいいようにしてあげる、これが大切です。そして自分で考えなければいけないのは、私は聞き上手かどうかということです。いったいに私たちは話し上手なわけで、聞き上手よりは話

し上手な場合が多い。

話しやすい人たちというのは、実は聞き方のトレーニングを受けています。外向的な人たちは常に話しながら考えているわけです。これが外向性の人たちです。話をして、相手と話をするなかで決断をしていくわけです。この聞き上手というのもトレーニングでできます。

そこで積極的に高度な聞き方をする。聞いた時点で何を言いたいかを考える。本当に言いたい趣旨は何であるかということ、ボールを投げ合いながら、どんどん会話をしていくこととなります。土地収用に熟練した人であっても、必ずしもこうとは言えないわけです。

もう一つは勇気。皆さんの仕事には勇気が必要だと思いませんか。紫色の心臓って、本当に勇気がなければいけないということですが、例えば土地所有者で銃を持っている人たちに会ったことはありますか。銃を持っているのではないかと疑ったことのある人は、手を挙げてください。そこで銃を向けられたことはありませんか。いますね。

オーナーが非常に辛らつな言い方で、会話の中で銃を向けられているような気分だった、そういう経験をした人はいませんか。勇気が必要なんですよ。

皆さんが契約を正しくやって、会社と土地所有者との間でちゃんとした契約を結んだとき、皆さんは間に立ってやるわけですから、そのためには相手が辛らつな言葉を使って、あるいは追いかけてくるようなときでも、ちゃんと聞かなければいけないのです。ということは、本当に勇敢でなければいけない。

質問を向こうが投げかけて、答えたくない質問であっても、答えなければいけない。こういったことを、向こうが敵対心をむき出しにしてくる中で、やらなければいけないわけです。

いちばん最後、非常に重要な点ですが、私たちはチアリーダーになりたいのか、それともフットボールのチームのキャプテンになりたいのか。ともかく、みんな人気者になりたいわけで

す。

そこで30年間、いま45歳になったというのに、まだいろいろな問題をもっている。その問題の5割くらいは、高校のときに何かあったこと。それから残りの5割は子どものとき、家庭であった問題が原因になっています。だいたいは拒絶の経験です。例えば高校のときに拒絶された経験があるということが多いわけです。

昔の若いときの苦しみから解放されて、新しい人生を送れるようにしなければいけない。誰もがみんなに好かれたいと思っているということを認めなければいけないと思います。

倫理上、正直に誠意をもたなければいけないということを行っています。正直に対応しないと、会社あるいは役所に大きな悪影響を及ぼします。いずれはそれが見つかって、あなた自身が捕まるか、でなければ会社に影響が出るでしょう。

それから感情移入であります。これは誰かが感じている苦しみを自分も感じるということよりも、理解をもって、ほかの人が苦しい思いをしているときに、できる範囲で分かちあえることです。例えば、昔ながらのバラ園があるとか、あるいはおじいさんが植えたブドウの木があるとか、これがすごく意味があるものです。

感情移入ができる能力を失った人というのも、臨床的な興味となっています。

それからまた信用できる人間。信用できるということは、一つは感じのいい人であること、信頼がおける人、そして普通のことをすべて知っている人です。それらを調べて、またお答えしますと言わなければならない、すなわち相手の心の動きを読み取ることができるということです。

ここで、フロイト博士である必要はありません。そこまでいなくてもいいのですが、分かちあげる能力、何かあったときには、それを素早く分析して、肝心なところをつかむ。例えば、ある方が土地を持っているとします。車でそこを通ったら、十分に手入れしてあるか否か

ということをすぐに感じ取れますか。

家に入ったときに、家がどのように手入れされているか。事務所がどのように整備されているかということ、だいたい何らかの判断というものが、その過程でできますか。これが私が言っている判断力です。

どういう人を相手にして交渉するかということが、すぐに読み取れるかどうかです。直感であって、これは誰でも持っていると思いますが、直感の働く人と働かない人がいます。

それからまた機転が利かなければいけない。その状況にあわせて即座に十分な対応できるような思考能力を持たなければいけないということです。相手に対して見下げたような話をしてはいけません。よく語彙がたくさんある人、言葉をたくさん持っている人というのは、難しい言葉を使いがちになってしまいますが、そうでなくて、ピシッとスーツで決めて会いに行くのが果たしていいのでしょうか。結局、そういうことです。

ジョー・ネイマスをご存じの方、いらっしゃいますか。彼について、どんなことを知っていますか。彼がNFL、AFLで、同じ年にドラフト1位、両方で1位になっていますが、自分でニューヨーク・ジェッツを選びました。

アラバマ大学でしたっけ、60年代、70年代ではなかったかと思いますが、素晴らしく有名で華やかなフットボール選手と考えられていました。260ポンド、250ポンドくらいでしたかね。Broadway Joeと呼ばれていました。ニューヨークにいて、ちょっと女たらしぎみだったんですね。

女性にもてた男性で、すばらしい運動選手だったのですが、テレビの広告に出たんです。広告でこの写真（スライド）が出てきて、パンティストッキングがフリーサイズで誰にでもフィットすると言って、彼の足はここくらいまであったと思うのですが、そこでどんどん伸びていて、非常に格好いい足だったんですね。

それにはかなり毛を剃ったんだと思うのです

が、彼がニューヨーク・ジェッツのユニフォームを着て、ワンサイズとかそんなひと言を言うのですが、本当に素晴らしい広告でした。それでは戻りましょうか。

20年私は強制収用の仕事をエージェントと一緒にやってきました。そのなかで土地所有者と会う予定のエージェントの話聞きます。彼らに共通していることは、一つのサイズがすべてに合いますよというアプローチをしています。

私のサイズは5.5です。そして2インチのハイヒールを履いています。私は背が高く見えますが、靴を脱ぎますと、低いです。5.5フィートです。それから足の問題があって、体重が減りました。昔はこれより30ポンドも重かったんです。

もしあなたがパンティストッキングを持っていて、大きすぎたらどうしますか。大きい分はどうしますか。アンクルが象のようになりますし、胸のところまできます。そしてお腹が飛び出して見えます。小さかったらどうですか。ずらしたようになって、あなたは破裂した巨人のように見えます。皆さん、破裂するという意味が分かる人はいますね。

そういうことで、ここで皆さんに考えてほしいのは、土地所有者のためにアポイントメントを取る、車で乗り付ける。そして、1日5軒か6軒、できるだけ回りたいという感じで家を出る。あなたは1日しなければならぬことをします。できれば同意書にサインをもらう。できればチェックを書いて、そしてその土地収用の任務を完了して帰りたい、こういう願いがあると思います。

でも、5軒、6軒回るまでに、一つのサイズがすべて合うという思考を持つと、必ずうまくいきません。誠実な態度をもっていても、うまくいきません。私の30年の経験からいくと、ここで一つのアイデアを皆さんに聞いてもらっているのですが、まず6名の土地所有者全員がワンサイズですべて合う、ヒットするという思考はありません。まったくうまくいきません。

なかには、お金で十分反応する人もいます。

そして期待をもって、ノーと言う人もいます。うまくいかない例があります。なぜならば、所有者が頭の中でメーカーキングして、何かのいい結果を期待しているわけです。悪い結果を期待している土地所有者というのはいません。そこを理解しておく必要があります。

あるいは、私も寂しいので所有者を訪ねようなんていう思考。社会的な付き合いがないから寂しい。だから、そこに行って話をしよう、友達が必要だ。そこで楽しい時間を過ごしたい。2時間のあいだ話をして、細かい話をしながら、クッキーを食べて、コーヒーを飲みながらゆったりして、そこで同意書にサインをもらう。これは土地所有者がこういった性格であれば、うまくいくかもしれませんが、そうとは限りません。

たいていの人は子どもがいて、子どもが叫びながら、泣いたりしながら、いろいろな問題に悩みながら生活しているわけです。そんなところに行っても、例えばジャッジがこう言ったからということで、なかなか協力してもらえません。

あるいは次の土地所有者に行くと、私は忙しい、忙しい。忙しすぎて、邪魔しないでください。時間がない。ビジネスもしなければいけないし、ベビーの面倒もみなければいけない。こういった人たちは時間がない、契約の時間もない。気にしないし、iPadを持ってこようが、セルフォンで話をしようが、どうか早く、短くしてくれ。私はサインするよというので、サインをしてくれる人もいます。これも、まったくこれまでの所有者とは違うアプローチが必要なわけです。

だから、そういうところで土地所有者を分析しましょう。すべての細かいところを、インチにわたってリサーチしましょうとあって、あなたの持っている情報の詳細を伝えましょう。

でも、あなたの準備が非常に粗いもので、Googleで出てきたニュース、情報を手渡すと、相手は満足しません。相手の協力は得られませ

ん。相手方の持っているテンションと違うわけです。ですから、準備、自信、それからプロとしてのイメージ、相手がどんなことを言おうと、あなた自身はきちんとしていることが大事です。あなたが失敗すると、管理者が見ていて、それでも成功したなら、あなたはラッキーだよといわれるだけで、まず失敗します。

それからウイラービューアとあって、あっちにもこっちにも引っ張り回して、成功に結びつける人間がいます。競馬について知らない人がいるのは驚きですが、ゲームに関して、すべてのゲームはバーゲン（取引）です。だから、非常に高いところから交渉して、うまくいかないとその場を立ち去ります。これがウイラービューアと呼ばれるエージェントです。

あなたに何らかのプッシュしてくる人間です。これは別に怒りやすい人間ではありません。非常に皮肉屋で、ガードが固い人間です。一度あきらめたら、何度も入ってくる人間です。自分でここまでだったら行っていいと、許容範囲を決めない男です。だから、あとで、これ言うのを忘れた、あれ言うのを忘れたと、とにかくまとまりのない男です。

こういった人たちは注意してください。交渉中にプッシュして、そして、これが私の最終オファーです。そうでなければ、私はこれでおしまいです、といったタイプの人間です。

それから次は、ラッキーな土地の所有者。これは土地を遺言によって譲り受けて、イージーな生活をしている土地所有者のことです。私の経験からも、経済的な心配がない、だからそういった意味で、引退するまで心配のない人たち。そういった人が強制収用になった例を見ているか。

強制収用のビジネスを見ていると、彼らが土地を譲り受けた場合、そのときの価値を覚えているわけで、それから何十年もペーパーを見たり、価値をチェックしません。でも、受け取ったときの価値が頭に残っているわけです。例えば25万ドルだったら売るといっている人がいます。ど

うして25万ドルかという、受け取ったときの額が25万ドルだからというときがあります。

こういった非常に合理的でない人たちと交渉しなければいけない。土地所有者はこういったことで、自分の考えを変えようとしません。非常に難しい人たちです。こういった人たちへのアプローチは、また別なものが必要になります。

Hardboardと呼ばれていて、難しい人たちです。最初からそういう人たちと対応していくという事は、非常に気をつけなければいけません。

次はボクサータイプの土地所有者。これは何かというと、すぐ怒る人間です。すべてに対して怒る人間。どんなことをしようとも、何をしても、すぐ怒ってくる人間の事です。これは最初の訪問、あるいは2回目の訪問でも変わりません。そういうときにはどう対応するか。

こういった怒りの人々は、飲酒の問題がありますが、すべての飲酒家は朝起きて、まず酒を飲む。そして朝から酔っ払っている。こういった人がいました。例えばレストランで会いました。なぜなら、レストランだったら酒が飲めるからです。それから家で会います。家なら酒が飲めるからです。こういったことを頭に置いて、酒なしには話ができない人がいます。

私はいろいろな仕事をしてきましたが、バーボンを飲んだり、ビアを飲んだりという人たちとビジネスをしたことがあります。こちらとしては交渉するのは難しい。6時間アルコールが体にあるので、それが抜けるまで寝ます。起きるまで待っていたというエージェントもいます。

起きると、1本半のビールとワイン、ハードリカーを飲み、まずピークになります。そのときに話が頂点にたどりつきます。それから少しダウンしてきます。こういった人たちはタフな人です。何に関しても怒っています。病的精神、うつとか、そういった病気を患っている人です。こういった人たちと対峙するのは非常に難しい。

ここで紹介しているのは性格タイプとして唯一のものではありません。直感的に、常に分析して、相手の家を観察して、それを吸収してい

けば、一つのやり方だけでやることは決してないでしょう。やはり相手に合わせて、やり方を変えていかなければいけないですね。

それではもう時間がなくなってきましたから、急いでいきたいと思います。これから非常に重要なことを申し上げたいと思います。対立というのは何でしょうか。これは相手が欲しいものと自分が欲しいものが、合わない。こういった対立があるのは仕方がないことです。

しかし、交渉人はどうしてもそれが一部となっていますが、その一部であることに変わりはないとしても、それをどうするかです。対立は必ずある、相違をもった交渉ということをお忘れはいけません。この対立というのは正常ではないのでしょうか。いえ、人間関係においては、対立というのはごく当たり前の一部です。要するに社会の一部になってしまっているんです。

人間というのは、いろいろなことを表現します。子どもにおとぎ話をします。そこで対立というのは自然ではない、悪いことだと教えていますが、実は人間であることの一部なのです。ここでコミュニケーションができるような環境をつくる。このコミュニケーションができる環境というのは、常に前向きで、オープンで、常に相手に話をさせるということです。そして常に急がずに、ゆっくりと話をする。

人々が話しやすい環境をつくるというのは、常にお互いに合意したものについて尊重している。少しでも合意しようという努力をしているというところを見せていかなければいけません。皆さんがチームでやっても、土地所有者と直接やる場合であっても、そこで機能的な対立、信用できる対立をしなければいけないわけです。

結婚生活で困ったときに長続きするのは、対立があったとしても、それを解決する努力をしている、解決していけるからです。これを **functional conflict** (機能的対峙) と言っています。多くの人が、必ず人間としての成長ができるはずで、すなわち対立があったとしても、それを前向きなかたちで解決できるのであれば、

またお互いに納得がいくような解決策が見つけれられる。

そうすると、人間関係が改善し、また強力なものになってきます。そして問題解決者としても、コミュニケーターとしても優れた人間になっていくはずで。ですから、エージェントとして、相手の性格を見て、そのほかの条件を観察して、そして前向きな態度をもって、私は話しやすい環境をつくっていく。

いちばん重要なのは、難しい交渉相手というのは、問題のある人たちなんです。もう一つ、私が心理療法士であったときにやったように、セラピストが必要な人たちなんです。最初に、ちよどけんかしたばかりの夫婦のところに行くかもしれません。ところが、夢中になって話しているんです。こういう人は、難しい人間であることの印です。

基本的な例として、相手がどんなに難しい人間であっても、個人的な面倒としてとらえないこと。あくまでも自分が意図的になっているだけであって、向こうが個人的に自分を攻撃しているだけということを、常に念頭に置いておくことです。

怒りというのは、さらに怒りに火をたきつける傾向があります。これがまだ小さな火であるうちに、止めてしまうことが必要です。怒っていることは認めてあげて、そしてできるだけ、その怒りを静めるようにしましょう。それをしばらく放っておいて様子を見て、それで彼が静まるのを待つという人もいます。

でも、そういうやり方は気をつけたほうがいいです。というのは、怒りが絶対に収まらない方もいらっしゃいます。ますます怒りがエスカレートするという方もいます。なかには、怒りが高まる一方という方がいらっしゃいますから、気をつけたほうがいい。

怒っている人を見たときには、話を聞いてあげましょう。どんどんエスカレートするようであれば、そこで中断することです。

怒っている人は、今まで経験したことのない

ことを体験しています。私はあなたの怒りに耳を傾けていますよ。だから、何で怒っているのか、ちゃんと教えてくださいなということです。それでも怒りが高まるようであったら、邪魔しません。

きょうの夕方、ゆっくりお話を聞きたいから夕食に行きましょうか、とか言う。そんなことは相手にとってはまったく思いがけないことでありまして、それで一つの交渉の方向性が変わる結果となります。

批判というのは人生の一部であって、私たちエージェントは権力があって、プロジェクトを変えることもできると思っていますから、質問をしてきます。何かそれに関連して、自分の経験から言える話があったら、その話をしてあげましょう。

大切なのは現実性であって、感じていることと違うわけです。そこで大切なのは、気がないのに、気があるふりをしないこと。聞いていないのに、聞いているふりをしないこと。誤解があったとき、それから間違った理解をしているときには、どこでそういう話をお聞きになりましたかと。向こうが間違った情報をもっていたら、全部訂正してやることです。あまりにも興奮が続くようだったら、ちょっと休憩することです。個人的な攻撃になる前に、それをしなければいけません。

もし個人攻撃になったときには、その日はやめて、例えば翌日電話をすとか、少し時間を置くことです。

誠意をもった交渉をするために、コミュニケーションのクラスを取った方はいらっしゃいますか。皆さん、取ったのですね。きょうは1時間半で時間が短すぎて、4時間のクラスを短くすることはできなかったのですが、今日こうして参加して下さって、ありがとうございます。

◆セッション7

収用される土地の汚染については、誰が費用を負担するのかー評価

|| スピーカー

Randall Bell

不動産鑑定士

Dan Biersdorf

弁護士

Rick Rayl

弁護士

|| 司会

Orell Anderson

不動産鑑定士

|| 担当者

酒井 徹治

協和補償コンサルタント(株) 新潟支店

支店長

高木 純一

(一財)公共用地補償機構 東部プロジェクト事業部

用地統括チームリーダー

青木 能生

(株)総合企画設計

用地部 用地部長

1 | 概要

1. はじめに

本セッションは、Eminent Domain（土地収用）、強制収用の際に問題となる環境（土壌）汚染の対処について論じています。

対象不動産と提案済みプロジェクトに関連する評価において、環境汚染が認められた場合の改善化や汚染値低減化にかかる費用は誰が負担すべきか、また、その場合の補償金はどうか。

弁護士のRick Rayl氏は、エージェント側（日本という行政側）と土地所有者側双方の代理人として裁判・審理に携わっているとありますが、今回はエージェント側の弁護士として携わったケースを紹介しています。

また、弁護士のDan Biersdorf氏も加わり、

オーナー側（土地所有者側）からの見解も踏まえながら表題にかかる諸問題について、実際に行なわれた裁判・審理をもとに、質問を交えながらのセッションとなっています。

2. 概要

(1) 強制収用時の問題点

買収地（予定地）に汚染が判明した場合、土地をクリーンアップ（浄化）しなければならないこと

- ・汚染源（対象地か、隣接地か）
- ・汚染の程度や範囲
- ・除染コスト（対象範囲やその手法）
- ・保険の付保状況
- ・調停費用
- ・その他

このような潜在的な諸問題を、洗い出す（調べる）必要がある。

(2) 責任の所在

汚染に対する責任は、オーナー（所有者）なのか、オペレーター（使用者）なのか。さらにはeasement（地役権）が絡む場合はどうするのか。

(3) 2.5マイルのretrack（鉄道）プロジェクト

同事業の進行中に汚染が明らかになり、計画線を変更しながら事業を行なった例

(4) リサイクリングポルテ（廃車集積場？）の買収で鉛の汚染が判明

オーナーが1952年からその土地のオペレーションをしていたが、汚染の事実を知らなかった。

汚染の事実をオーナーも含め誰も知らなかったこと、年月の経過が大きいこと、現在の状況で利用する限り問題がないことなどから、責任は追及されなかった事例

(5) 鉄道用地の買収にかかる判例

- ・オーナー側の鑑定士は、その土地を何のために使用するのか、そのための除染費用はいくらかを考え、なんら問題はないとの見解
- ・二人目の鑑定士は、コストや調停にかかる期間は問題ではなく、市場性を計算し、その額をもって評価すべきとの見解

陪審員は結論を見出せませんでした。その汚染の種類から、州政府あるいは連邦政府から助成金が出るのが分かり解決に至る。

(6) 再開発に伴う強制収用での訴訟

- ・買収地で地下タンクからの漏洩が発覚。
- ・建設担当の設計会社は清算日の一週間前に汚染を発見し、その緊急性からコストは高いが短期間で可能な、土の入れ替えで除染を実施
- ・その結果、土地の買収価格がゼロ

ここでは、この内容について所有者側が上告し、通常のケースでの取り扱い、すなわち時間はかかるがもっと自然な形で除染をすればもっと安価で済んだはずで、公正な市場価格はもっと違ったものになったはずだ、という主張について審理がなされたものです。

(7) その他判例の紹介等

(8) 日本で強制収用をする際の価格に与える影響について

ここでは、我々の心強いメンバーである弁護士の澤野先生が、日本での現状、適用法令（土壌汚染対策法）及びその解釈を紹介しながら見解を述べられました。

対象となる汚染物質は、健康に対し有害なものとして特定されています。もし、普通の市場で売買される場合は、当然汚染が在ることによるリスクは売主（所有者側）の負担となる。その原理からすれば、強制収用によって買収される場合においても、汚染のリスクは所有者が負うべきではないか。

この点について日本の最高裁ではまだ判例はないが、私見とすれば、所有者は自分の意思に反して強制的に収用されるため、汚染によるリスクを全て負うのはおかしいのではないか。

(9) 質疑応答

Q：強制収用前から汚染が明白な場合は価格に反映するべきか？

A：通常、考慮されるべきである。

Q：除染はどこまでするのか？

A：その土地をどんな用途として利用するのかによって、程度の設定をすべきである。（時間の制限、コストの制限など）

その他・・・

表題にかかる取り扱いについては、法整備がまだまだ進んでおらずグレーゾーンが非常に多い分野である。その土地のライフサイクル（汚染時、除染後、未来予想・・・）を十分に検討した上で結論を導かなければならない。

したがって、USPAP（鑑定基準）等の関係法令を駆使して、その取り扱いには細心の注意を払う必要がある。

3. おわりに

取得（強制収用）しようとする土地の利用目的や汚染の程度、使用開始の時期や土地のライフサイクルなど、様々な制約を考慮しながらク

リーナップ（除染）の程度やコストを設定しなければならず、その取り扱いはケースバイケースのようです。

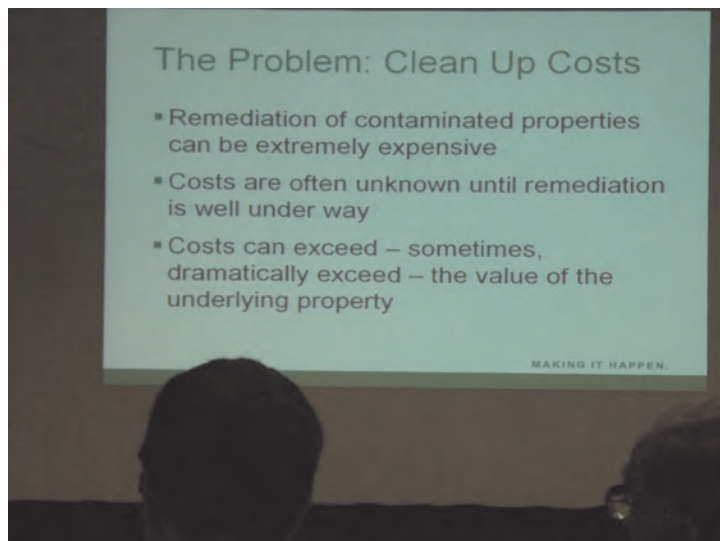
したがって、訴訟大国アメリカにおいてもまだまだ判例が少なく、またグレーゾーンの多い分野であることからその取り扱いは確立されておらず、今後更なる議論がなされ、様々なケース（判例）の蓄積が待たれるところです。

ここ数年、日本においても用地買収の際に、土壤汚染に関する土地の履歴調査が行われています。汚染が認められた場合、買収地の利用目的によってはクリーンアップを必要とするケースが発生することも想定されます。その際、誰

がどの程度対処しなければならないのか、また土地の価格や補償金への反映方法など、用地買収に携わる者として公平且つ公正な判断ができるよう、細心の注意を払って対処しなければならないと感じました。

最後に、このセッションではひとつのワークケースに対しての紹介・議論ではなく、いくつかの判例を行き来しながらの内容であったこと、また私個人の英語に対する理解力の無さから掴み所のない報告書となってしまったことをお詫びいたします。

以上



2 | 調査議事録

司会 今回の司会ですが、Andersonさんが行います。私は残念ながら、ほかの予約がありますので、退散します。私はAndersonさんに全幅の信頼をおいていますので、あとは彼に任せて、私は終わりにしたいと思います。

Anderson 皆さん、再度講習を受けてライセンスを延長される方は、引き続きこのクラスをお取りください。前の机に申込用の専用シートがあります。それにサインして着席をお願いします。

Rayl 私はRick Raylと言います。カリフォルニアの弁護士です。カリフォルニアのオレンジ郡で弁護士15名の法律事務所を営んでいます。私はエージェンシーサイドと土地所有者サイドの仕事を半々にやっています。今回、土地所有者ではなくて、エージェンシーサイドから弁護士として話をさせてもらいます。

強制収用の際に、いろいろな問題が出てくる。例えば汚染といった問題が出てきたら、どうするかといった話を説明します。

Randall Bell 私は州の鑑定士です。所有者、それからエージェンシー、両方を代表してやってきました。46%が土地所有者、残りがエージェンシー、いわゆるフィフティ・フィフティの立場で仕事をしています。きょうの話はそういったことを基礎にして、強制収用を行っているときに、汚染が発見されたというタイトルで話をさせてもらいます。非常に人気があった話で、今年もやらせていただきます。よろしく願いいたします。ここに来られてうれしく思います。

Biersdorf 私はDan Biersdorfと言います。同じく弁護士です。立場がどうなるか分かりませんが、きょうの立場としては、まず11州で法律を実践してきました。ニューヨークから始めて、きょうのテーマは非常に面白いものです。収用処理の中では面白い、際立った例になると

思います。プレゼンテーションの中でどういったことが起きたかという内輪の話を私はしていきたいと思います。

司会 Danさん、ありがとうございます。これからの話は、幹や枝葉を行き来することになると思いますが、3人でコメントを加えながら、進めていきたいと思います。いろいろな問題を掲げて皆さんを困らせようというものではありません。皆さん自身が、どういうことが必要かということを探りながら、話を聞いていただきたいと思います。

この話は二つのセグメント(部分)に分けます。

最初にどういった問題があるのか。問題として提起しなければならない事項は何なのかということです。

皆さん、質問があれば遠慮なくお尋ねください。これにはファンダメンタル(潜在的)な問題があります。それは、収用しようとしている土地が汚染されていたらどういうことになるのかということです。

問題は、土地をクリーンアップ(浄化)しないといけないということです。このクリーンアップには驚くほどコストがかかります。例えば調停にかけるとして当然、調停にもお金がかかります。そうすると、すべてのプロセスが高くなり、コストがかかる仕事になります。

いろいろな問題がありますが、強制収用ではこのクリーンアップにかかるかということから始めなければいけません。このプロセスの中でいろいろな重要な情報を、我々は提供しなければなりません。これがファンダメンタルな問題で、これがこの問題にいかに対応していくかということです。

問題についての責任の所在ですが、誰に責任があるのか。責任はオーナーなのか、土地のオペレーター(使用者)なのかということです。結局、土地の所有者かということになりますが、これは名義を調べて、そしてその汚染がどのようにして起こったかということを調べる必要があります。

この汚染についてオーナーはまったく関係なくとも、土地のオーナーだということで、責任は当然回避出来ません。所有者は、その土地に問題があるということを見做すことはできません。こういった責任問題は、州の最高裁で判決が下されます。こういった汚染が土地の価値に影響を与えるかということがメインになります。ここは非常に大事なポイントで、かつ大きな問題になっています。

来年もこういったトピックを続ける予定です。この汚染問題ですが、ニューヨークからマーシャルアイランド、グアムまで、カナダを含めて、関わる機会がありました。その中で責任問題に関して、こういった解決法があるかということ、保険を掛けているかどうかということです。これが非常に大きな影響を与えます。究極的には大きな区画の場合、どこまで汚染されているか、その程度によっても変わってきます。

こういった責任問題を解決するために、最初に保険のプログラムに入っていくということが重要になります。ですから、責任問題に対してしばらく焦点をあてたいと思います。この中でオーナー、それから土地のオペレーターに責任があるということになると、彼らは当然ながらその責任者になります。

オーナーが汚染についてまったく知らなかった場合、それについてはまた話をしたいと思いますが、この強制収用はエージェントが議論するとき、オーナーが知っていたかどうかということは、直接、間接であれ、その判決に影響を与えます。

さっそく質問が出ました。

質問 オーナーが持っている場合、例えば地役権というのがありますが、地役権がこういった責任のところに影響を与えるのでしょうか。

Rayl それについてお話ししましょう。カリフォルニアの例ですが、いくつかの概念があります。これはフロリダまで通用する例題ですが、例えば地役権を考えると、オーナーは微妙な立場にあります。彼に責任があるか、どうかとい

うと、微妙です。

エージェンシーが地役権をもっていた。そうになると、責任感に関してどう思いますか。

横に振られましたが、私が心配しているのは、地役権はお金がかかるのかどうか。汚染のクリーンアウト(一掃の)、こういった費用に対してドル建てで影響があるのかということ、私の経験では、まず土地の所有者が把握しなければいけない。彼らの問題だと、私は振ります。

それはまた後で話しますが、どうすべきか、どうすればいいのか。

全米にわたって汚染問題はあるわけですが。地役権というややこしい権利が混ざっていると、特に、工業地区、ガススタンド、すべてにおいて問題があります。

その中でオペレーターはあまりにも無関心です。オーナーも大して変わりはありません。これは何十年も続いていることです。

ですから、こういった地役権の性格上、問題にならない限り、表面化しなかったということです。地役権自体が責任問題にかかわるかどうかについては、私は疑問を持っています。

ウィスコンシン州の場合、その土地に対してのコントロール(管理権)をもっている限り、汚染に対して責任があるということです。

Biersdorf 質問が出ましたが、よく聞こえなかったようなので、私が代弁します。「ハイウェイの場合は、管理者である自治体(州)に地役権がかかっている。したがって、オーナーは除染に対する責任を回避することができる。」このような場合、如何に土地を自分でコントロールしていないか(管理権限がないか)ということを証明できるのでしょうか。

答えは、弁護士を立て、誰かがその土地をコントロールしているということを証明できない限りは、誰もコントロールできないんだと、弁護士が裁判所で発言しました。これは、地役権が設定されている場合、汚染にこういった影響を与えるかということです。ネバダ州での例を私に話させてください。

2.5マイルの鉄道プロジェクトです。これについて、知っている方はいますか。これは地下の2.5マイルの鉄道建設事業ですが、並行する道路も併せて建設するというものです。問題はこの土地の汚染が、すでに事業が進んでから発覚したことです。これはトレンチ（立坑、トンネル）などを使って解決できる問題ではありません。ですから、建設しながら除染をし、そして並行に高速を造ったという例です。

もう一つの例があります。きょうのハイライトになるかもしれませんが、これは実際にあったケースです。私のチェアマンとしての最初のカリフォルニアでの裁判でした。例を見てください。どうして、こういう例を皆さんに紹介して話をしたいか、見てください。

これは廃車集積場です。オーナーは1952年から操業していました。ここに鉛の汚染があったのです。ところが、52年当初からオーナーは全然知りませんでした。従業員も誰も何も知りませんでした。

そこでこれを浄化する命令が出ましたが、将来どういった問題があるかというのは分からなかったということで、これに対する責任は追求されませんでした。汚染されたのは非常に古かったということで、法廷で取り上げる問題としては古い、有効期限が過ぎているということで、問題になりませんでした。現在の状況で使う限り問題はない。これは有効的な活用をしているという結果になったわけです。

次を見てください。これは一般的な鉄道の例ではありませんが、非常に大きなトレンチが掘ってあります。これを掘っていくわけですが、ここで非常に大きな汚染が発見されて、調停問題になりました。そこで鑑定士が入ってきました。

一人目の鑑定士は、まずオーナーの立場から汚染の程度を見ます。その土地をどのように利用出来るのか、そのためのクリーンアップにいくらかかるか、見ていきます。そうすると、土地のオーナーサイドの鑑定士が、検知からして

これは問題ない、使える土地だという答えが出ます。

では、二人目の鑑定士の例を見てみましょう。この鑑定士がどういったことを言ったかというところ、どれだけコストがかかって、どれだけ調停に時間がかかったかは、問題ではありません。問題は、その土地に対する自信、責任（管理権限・責任）、それに対するクリーンアップに関するのですが、これは市場性を計算して、それをそのまま汚染された土地に価値としてのせ変えるということです。

ここでクリーンアップがありますよね。そこでいちばん簡単な方法としては、一人目の鑑定士の方式で、まずクリーンな物件だということからスタートして、そこでの対策コストを出して、それを引いて、そしていま汚染があるものとしての価値を出していくという方法です。

コストですが、これは鑑定士が考えなければいけない問題の3分の1を占めるに過ぎません。コストと考えたときには、コストとリスクを両方考えなければいけません。この鑑定士は、用途に関連するリスクというのでも考えましたか。それともあくまでもクリーンアップコストだけですか。

これはあくまでも、軽減対策です。改善のためのコストしか考えていません。そして一定の期間、この物件がそのままのかたちで使い続けられることを前提としています。工作物、それからそこで行われている事業が、経済的なライフ（寿命）として、どのくらいあるかということを考えて、全体的な年数から現在価値というものを引き出してきているわけです。ともかく正常な状態の物件の価値から、除染コストを引いたかたちで出しているにすぎないわけです。

そこで驚くこともないのですが、この3人の鑑定士が三つの種類の評価を出してきました。これはクリーンな場合の評価額にはあまり影響ありませんでした。ここで出てきた違いというのは、要するに汚染と汚染の影響をどこまで評

価するかという点です。

これはそれほど大きな問題ではない。ただ単に50万ドルの差しかないじゃないか。一番高いのと一番安いものの差は50万ドルだという話もあります。しかしながら、私からすると、これは比較的比較的に小さな物件だったわけです。ところが、大きな土地になると、これはゼロをそれぞれ足す可能性もあるわけです。そうすると、問題の大きさが分かります。きれいな土地であった場合の価格というのは、同じところから出発して、人によっては汚染があった場合のコストがだいぶ違ってきているわけです。

そこで、陪審員にこれらのケースを出して、どの評価が最適かということ判断してもらいわけです。そこで弁護士は集まって、これらの鑑定士を集めて、まもなく裁判が始まる。そこで真に法律としての正しい見地から、こういった汚染地の対応はどうすべきかを判断するので。というのは、鑑定士3人がそれぞれ異なった方法で、これでは意味がないじゃないかという話をしたわけです。一人の鑑定士が、裁判を始める前に見解を手直ししなければ、裁判が成立しないじゃないかという話をしたわけです。

これにはもっとシンプルな方法じゃないと、ここで判事が、鑑定士はみんな頭がよくて、それぞれ正当性があるように思えるから、そのまま証言してもらって、陪審員に判断してもらおうではないかということで、3人の鑑定士が出頭して、証言をしました。そしてそれぞれの見解を述べたのですが、法廷には判例もまったくないし、そのほかガイダンスとなるものもなく、陪審員に任せてしまったわけです。

何かガイダンスが必要かどうか、業界がこの問題についてやはり検討する必要があるのではないか。この裁判こそ、この問題を非常に純粋なかたちで出していると思います。

私が裁判をした例では、この問題点は保留としています。特に法律について、いいガイダンスがない場合に大きな問題が起きます。というのは、損害賠償であります、先ほどのスライ

ドを見てください、ここでの金額の違いは、だいたい50万ドルの差があります。すなわち、この不動産価格の半分くらいになっているわけです。

これは強制収用された土地でありましたが、裁判にいったときに、強制収用した役所のエージェントは、62万5000ドルくらいと言いました。この計算については、除染対策のコストは全然考えていなかったわけです。ところが、鑑定士の中で実際にコストというのは、20万ドルを少し超えるくらいだということが分かりました。それに加えて、この汚染の種類のおかげで、州政府あるいは連邦政府から、1万ドルは自己負担になるけれども、その残りの金額については補助金が出るということが分かりました。

そこで一人の鑑定士は、60万ドルをディスカウントして、もう一つはここで連邦政府、州政府が提供する助成金を全部計算すると、その除染対策のコストがわずかに1万ドルで済む。そのような例があったわけです。この場合は、もちろん法廷では法律に対する指示はまったくなかったわけですが、これだけの違いというのはどうするのでしょうか。

役所側とオーナー側から見たときに、何らかのガイドラインがなければ、そしてどのようなルールに従って判断をするかということが分かっていなければ、混乱が生じるわけです。いちばん大切なことは、そういったものをできるだけ公正なかたちで結論を出していくということです。

それではこういったケーススタディをもとにして、ミネソタ州のモンシーというところの例をご紹介しますと思います。このケーススタディは再開発のエージェントですが、モンシーとミネソタ州の開発公社の訴訟です。

いちばん重要な強制収用の米国の判例であるといわれています。そこで私が今から紹介するものと、あなたが先ほど紹介したものと、この二つですね。これは両方とも最高裁までいった判例です。

できるだけ明確にお話をしていますが、この訴訟は三つの部分から成り立っていました。最初の裁判は上告されたのですが、再開発公社はここで企業地として、さまざまな種類の不動産を買収しました。強制収用も含めて22エーカーを買収したと思います。掛ける1万2000坪です。

そこでの汚染はないはずだったのですが、地下タンクからの漏洩が発覚しました。この漏洩は数十年前に発生したのですが、重要なのは、事業主である再開発公社が民間の買収会社と契約して、この土地の買収を行ったわけです。そこで汚染が発見された。

この土地の買収の清算日の1週間前になって、建設することになっていた設計会社が汚染を発見したわけです。この土地はきれいなかたちで、要するに汚染がないかたちで引き渡しをすることになっていた。ところが、1週間前ですから、それだけの時間がなかったわけです。

そこで除染のいちばん簡単な方法、すなわち土地を掘り返して、汚染土を運び出して、きれいな土と入れ替えるということをしたわけです。ところが、そのコストがこの土地の汚染されていない価格を超えてしまったわけです。その結果市場価格は、コストがかかったためにゼロとなってしまいました。ですが、それでは土地の所有者からすると、非常に不満があるわけです。

裁判で評価額ゼロとなって、それから上告されました。そして私が雇われて、補償の問題をやりました。補償から環境上のコンポーネント（構成要素）というものは外そうということになって、1%から2.5%に価格の低下分を変えようとしたわけです。

重要なのは、この判例では裁判所は当初、すべてのコストを引いてもいいと言っていたわけです。普通の市場だったら、土の入れ替えのような高価な方法での汚染対策はしなかったはず。例えば自然のかたちでの除染をやったとしたら、時間はかかったかもしれませんが、もっと安く済んだはず。そうすると、公正な市場価格というのはもっと違ったものになった

はずです。

最終的に担当判事は、この問題ではまったく市場データがない。したがって市場価格の減額はしないはずだと言ったわけですが、2.5%という数字を出したわけです。

皆さんの中で、この連邦政府のルールのもとで、補償がゼロになったと、そういう経験のある方はいらっしゃいますか。これはめったに聞かない話ですよ。そこで質問したいと思います。その場合に、エージェンシーで実際のコストを地主から取り返そうとしたところはないですか。ここで単にコストの話をしていますが、コスト代はその土地の汚染がない価格を超えてしまったわけです。何十万ドルもかかったわけです。

この土地に対してお金を払わないだけではなくて、その除染のコストまで地主に負わせようとした。というのは、除染することで、地主に対していいことをしてあげたんだということを目指しようとしたわけです。

先に申し上げたことに戻るのですが、なぜイリノイ州の最高裁がこの汚染の問題について、そして公正の市場価格ということで、いろいろな判断が出ているかということを説明します。一つの考え方としては、いまミネソタ州が採用したように、基本的に土地を強制収用した場合には、その価格はもう除染をされたかたちの価格とする。これはすでに除染がされていることを前提として、価格を決める。これが一つの考え方です。

その理由というのは、この例で説明したように、本当の問題は地主がその土地の価格に対して除染コストを減額されているわけです。環境の法律を使って、この除染のコストまで取ろうとしている。これはフェアではないと思います。

汚染を評価という目的から利用する州について、問題が二重化したわけです。これは法律問題でもあります。我々は、これはフェアとは思いません。もう一度、収用エージェンต์に対し

て問題だということを申し立てて、土地所有者のために審理を受けるように、我々はおもっていききました。

これはウィスコンシン州の場合ですが、同じ問題が発生しています。私の意見としては、オーナーはこういった責任問題を負うべきではないと思っています。これは強く最高裁に申し立てをしています。特に最高裁は今のところ、こういったケースを議論する場合、非常に難しい問題なわけで、最高裁の判断は将来に非常に大きな影響を与えるわけです。特にマーケットバリューについては、将来にかかわる大きな問題になるわけです。

こういう収用問題に関する交渉自体についても、これから大きな影響を与えると私は考えています。またこういった問題を考えるにあたっては、いつか皆さんがこのような問題に直面することが予想されるにほかなりません。そういうときに裁判所がこういった判断をするかということ、非常に興味があります。それは私の興味でもあり、心配でもあり、関心でもあるわけですね。

司会 ミネソタの最高裁についての例は非常に勉強になります。これはほかの最高裁に影響すると思いますが、それについてはどうですか。

Rayl 判事がこの判決を別の裁判に引用するという点については、とても良い事です。自分が判断を下したくないということではありません。その判例をアピールして、ほかの裁判所でもそれを議論するということが、現在の状況です。面白い事件が起きています。

そのことについて、ほかの話をしたと思います。カリフォルニアのケースですが、いくつかのルールがあります。カリフォルニアの場合、二重の問題が出てきます。特に現在のオーナーが汚染させてしまった場合は、これに対してエージェントが来て、これをクリーンにしろということは言えます。そして、これに対して大きな責任問題が起きる可能性があります。

土地収用によって土地の価格がゼロになると

ということもあり得ます。なぜならば、クリーンアップの費用が膨大だからです。カリフォルニアにおいてはいろいろなルールがありますが、その中で鑑定士が言ったのは、例えば石油問題でクリーンアップの費用を土地の価格から引いてしまうと、マイナスになってしまうケースがあると。これも実際に起こり得るケースなわけです。これに対して、カリフォルニアの判事がどういう判決を下すか、非常に興味のあるところです。

問題は、オイルに関して、いったいどこから来たのか、どれだけ長く地中に眠っているのか。現在のオーナーが起こした問題か、何年前からその問題が可能性としてあったのかということを知るのには非常に難しく、これが議論されることはありません。ですから、こういったクリーンアップ費用を土地の価格から引いてしまうという考え方自体について、我々は明確な答えを持ち得ません。

ミシガンでも同じような問題があります。ミシガンではクリーンアップ費用を土地の価格から引くことはできません。将来起こり得る土地の価格を考えて、こういった価格がそのクライアントに対して払えるのか、というところを考慮に入れて払うというシステムが取られている判決が出たことがあります。

もう一回繰り返しますが、土地の価格がクリーンならば汚染の問題はまったくありませんが、これが強制収用で汚染されているとなると、そこから引かれるということになって、その引かれる費用は非常に大きなものであった。汚染問題は常に問題であり、裁判問題がずっと継続していくということですが、この事については私には二つのコメントがあります。

私はカリフォルニアの弁護士ですからカリフォルニアの例ですが、まずschool district (学区、学校用地) という地域があります。そこでこういった判断をされるかというのは、学校の場合、これは州に属する土地ですから、州が責任をもつという話が出ています。

鑑定士の立場から言うと、汚染に対しての価値を州がもつということは、そうなる我々は汚染について語る事ができません。見てください。子どもたちがその土地で遊んでいる。でも、その下は汚染されている。それが何であれ、それについて州が面倒を見るということについて、どうでしょう。カリフォルニアのschool districtについては、調停問題があります。

どういった調停をするかという、学校が土地の価値はクリアだと。それをエスクローで見ると、75%までの土地の価値について、クリーンアップの費用を適用することができるということがあります。そういったシステムから、土地のオーナーが調停に持ち込まれた場合、自分の土地の75%をクリーンアップに使わなければいけないのかということで反対したわけです。

75%の場合、どこが費用を負担するのか。これは土地収用のメカニズムを当てはめることはできない。オーナーがいくつかのアクションをとって調停を求めるわけですが、それが75%で納得するというラインになっていないというのが、今のカリフォルニアの例です。

もう一つのカリフォルニアの例はガーディナーというケースがありますが、これは2007年の例です。強制収用の問題ですが、汚染があって、それをクリーンアップしなければいけない。その価値を調べたら、もうすでにお金がスクールに入っている。裁判所はそれについて、その費用でクリーンにするようにと言いました。ところが、スクールに入っているお金に対して、そのお金を使うのが妥当かどうかという話し合いが行われました。

そのあたりのギブ・アンド・テークがあって、まだそのスクールのお金は入ったままで、出される状況にないというのが今の状況です。ですから、これに対してお金をどこに分配するかというのが現在問題になっています。一般的には土地の所有者が出すということになりますが、そうすると最高裁に土地の所有者はアピールするわけです。そうすると、話がイチから始まっ

て時間がかかります。そういうことでスクールにお金が入ったままという状況です。

最高裁の答えは、これは再審する権利はありません、あなたは最高裁にもってくる権利はありませんということで、最高裁は取り扱わない。そうすると、このケースはどこにいったらいいのかということになって、ユニークというか面白いケースになってしまうわけです。行くところがないという話になってしまうわけです。

では、次にいってよろしいでしょうか。

質問 先ほどのケース、どうなりましたか。

司会 その地域での重要性が認識されたという結果です。

では、次の質問です。この汚染問題については、いくつか問題がありますが、ここでフェアな解決策を考えなければいけないということです。

私は両サイドの話をしたいのですが、まずオーナーサイドからいうと、最初に汚染が実際にその場所であったとしたら、それは問題になるのかどうなのか。それをほかに意見するということのインパクトはどうなのか。それに対する費用はどうなのか、このあたりを中心に話をさせていただきたいと思います。

Biersdorf この質問自体、州の最高裁がいかにかこういった判決に影響を与えるかということになると思います。我々の考えとしたら、ミネソタ州を例にとると、調停がまずありますが、エージェントの立場から言うと、どういった汚染に対してのクリーンアップ経費がかかるかというのを出すことが、第一だと思います。

最初のステップとしてはそうだと思います。私の地域では鑑定士がUSPAP（基準）に従って土地鑑定をやっています。その中を見ると非常に複雑なのですが、単純に話をしたいと思いません。

これは一つの区画の隣の土地ですが、その土地自体は汚染されていません。ところが、隣の区画が汚染されている場合、隣り合わせているから汚染の可能性があるということですが、そ

の可能性がある場合のケースの処理の仕方です。その意味合い、皆さんはご存じだと思いますが、まず隣の区画をクリーンアップするとき、その汚染された土地にどういった影響を与えるか。

我々の見方としては、このクリーンアップのプロセスが影響を与えるかどうかということですが、例えば私はハワイに土地を持っていましたが、地下にガソリンが発見されました。これが漏れて、クリーンアップしなければいけない。これをしないと、テナントも出ていってしまうということがありました。もちろん火事の可能性もあります。

そういうことで、リスクの要素を見ました。こういった場合、アメリカの場合ですが、リスクの要因はマージンとしては非常に低いという見方をします。ですから、これがコストの問題、あるいは問題にもならないというところが私の経験から言えることです。

実際、汚染がその場所でなくて隣接したところに起きているということであれば問題にならない、たとえば、確かに市場価格に対しての影響はあります。隣接する土地に汚染された場所があるということで、土地のオーナーを驚かせることはよくないことだと思いますが、それを知らせることは重要だと思います。

これが外から来たものかどうかという問題とは別に、それが他のところで発生して、汚染が移動してきているものであるならば、その発生源が同じ地主の持ち物ではない限り、それも買収の対象である地主は何も悪いことはしていないわけですから、そうであれば、汚染源ではない地主に悪影響を与えるのはフェアでしょうか。

このオーナーだけではなく、この土地を使っている人は誰も何も悪いことはしていないわけです。この責任というのは、誰かほかのところにかかる可能性があるのではないのでしょうか。

だから、汚染がどこで発生しようと、その土地に汚染があるということになれば、どうしてもその土地の価格に影響してきます。そこで出てくるのは、汚染源がまったくこれに関係ない

にもかかわらず、同じように地主に対して懲罰的な影響を与えるべきなのか否か。

質問は、こういった場合、地主自身が、この汚染源である地主に対して請求をすることはできませんか。そこで何か救済がこの地主にあったと。汚染があったとしたときには、もちろん救済の方法はありますけれども、これは時間がかかれば、費用もかかります。

そうすると、もう一つの問題が出てきて、地主が最初に、その責任をある程度とっていいのではないかと。というのは、この地主が汚染源の地主に対して訴訟する可能性があるからということが言えます。あるいは、もうすでにほかの地主が賠償を請求する救済の手続きを始めているかもしれません。

しかしながら、これはあまり見られない例だと思います。ここで地主の立場からして、土地を除染されたかたちで引き渡しをするということ的前提として、そうすると強制収用した方が、除染をせざるを得なくなった原因であるところに対する救済をとるとということが言われています。ということは、強制収用したほうが、責任がある地主に対して訴訟を起こすだけの余裕があるということです。

米国では法規を中心としています。カナダ、南アフリカ、日本、それから中国からの参加者がいると伺っています。国際的なグループですから。

そこで日本からご参加の方たちで、日本の法規ではこの問題、すなわち汚染のある土地を強制収用したときにどうなるかという問題について、何か教えていただくことはできませんか。どうですか。汚染された土地について、日本で強制収用するときの価格に影響を与える件について、何かおっしゃっていただけませんか。

澤野先生 日本で弁護士をやっています。日本で強制収用をする場合、あまり例は多くありませんが、土壌汚染対策法という法律がありまして、この法律が適用される場合は、所有者、それから占有者が責任を持つということになって

います。

その法律で対象となっている汚染物質というのは健康に有害な物質で、特定されています。もし普通の市場で売買される場合には、当然汚染があることによるリスクは、売主のほうの負担となります。その理屈からいうと、強制収用によって買収される場合にも、その汚染については所有者が負担するというリスクになりそうです。

この点についての最高裁の判例はまだ日本ではないのですが、私の個人的な意見としては、所有者は自分の意思に反して強制的に収用されるのであって、汚染によるリスクをすべて負うというのはおかしいのではないかと考えています。(拍手)

Biersdorf どうもありがとうございます。素晴らしいですね。

ほかの国ではどうなっているかというのを聞くのは大変に有意義なことですね。詳細はもっていませんが、よく似たことがあるわけで、日本も同じような問題に取り組んでいらっしゃるようで、こうした問題について、これは先進国ではどこでもそうだと思いますが、こういった問題は今後ますます出てくると思います。

それではもうしばらく時間がありますので、質問などを取り入れながら、話を進めたいと思います。まず公正さについてですが、こういった土地に対して、誰かが意図的に汚染を犯した。その汚染を犯した人間に対しての判断、あるいはどのようにして捜すのでしょうか。

これに対してのルールはまだありませんが、無実なオーナーについては無罪になるべきです。

司会 裁判でミリオンものお金が使われて、これは州の権利なのか、連邦政府の権利なのか。これだけのお金を使ってやる価値があるのかどうかということ。こういったお金を裁判で使うよりも、クリーンアップに使ったほうがいいのではないかと。どうしてこれだけのことが法廷で審理されなければいけないのか。

Rayl この質問は、何ミリオンというお金が裁

判所で使われた。これは州と連邦政府の権利のためなのか。これについて私が皆さんのために話をさせてもらおうと、一つには誰がその法律をつくっているのか。それについて弁護士がそのケースをおさめることができるのか、分かりません。それに対して、どうしてミリオンというお金がかかるのか、それも分かりません。

真面目に答えると、一つにはこれまでこういった問題がなかった。比較的新しい問題だと。だから、こういった問題が将来もっと出てくる。そうすると判例ができて、判断がしやすい。正しいクリアな判例ができれば、将来使われる。

ところが、非常に複雑な問題を我々は抱えているわけです。いま話したように、こういった問題と我々は長く格闘してきました。これに対して、いろいろな州が少しずつ焦点を当ててやってきています。これは連邦政府が話している問題ではありません。これを最高裁までもっていきこうという動きは見えません。ですから、各州のあいだで例題を話していきながら、調和されて何かの判例ができればと思いますが、それは私の仕事の範ちゅう外であります。

補償については、これはアメリカの憲法というよりも、州の法律の中に盛られているわけです。そういうことから、州での裁判の結果に従うことになります。それぞれの州での判決の結果に従うということで、先ほど言われたように調和された判例ができるというところはありません。私のようなウィスコンシン州、あるいはミネソタ、それぞれ違うわけです。

こういう例すべてを最高裁までもっていくということは、可能性としてあります。ところが、今のところ、そういうことは行われていません。

もし質問がありましたら、どんどん聞いてください。

では、次の質問ですが、例えばこの土地が汚染されているということは知られていた。まわりの人はみんな知っていた。つまり強制収用になる前からこの土地は汚染されていたんだということが分かっていた場合はどうなるかという

ことです。こういう場合、コミッショナーはどのような立場を取るのでしょうか。

もし彼がその土地を掘り起こして、そして強制収用に持ち込む前にその判例が分かればいいのですが、そうでない場合。まわりの人たちはこれが常識になって、あそこは昔からずっと汚いものが捨てられているので、その下は汚染されているんだということが予測された場合。これはすでに知られた問題であっても、強制収用のあいだにそれが分かったことと違いはないのでしょうか。

これはいろいろなエージェンシーが関心を示しているということです。各州でそういった考え方は違ってきますが、マーケットバリューで買収するときの価値が、当然以前から分かっていたということであれば、影響を受けます。そこでジレンマを受けるわけです。それが考慮に入れられるべきかどうなのかということのジレンマですが、あなたの地域の鑑定士が来て、この土地をチェックします。

その中でバイヤーが、これはエージェンシーですが、強制収用を使って買おうとする場合。これは強制収用であろうが何であろうが、その取引の前にこういった事実があれば、それを公表する義務があります。そういった意味で、ある程度のインディケーション（兆候）は出ているわけです。

ですから、まったくインディケーションを隠すとか、そういうのが出てきていない場合は別ですが、その場合はこれを頭に置いておいてください。インディケーションがあるということです。

では、それについてお話ししたいのはカリフォルニアの場合ですが、エージェンシーが地域に出向いて、そこでテストをします。そして、どういった状況か、試験をします。ふたを開けてみると、予期していなかったことが出ることがよくありますので、最近は前もってそういう場合に、我々はエージェントを送って、そこをチェックさせるというシステムを取る。

これがカリフォルニアでは一般的なメカニズムになっています。

ところが、当然そのときには、前もって時間とお金を使うわけですから、そのあたりの余裕は必要です。

質問は、例えばエージェンシーがそういったリサーチをして、そして土地に対しての知識があつて、ここには深刻な問題があるぞと知ったとき、どうしても買収に対してのオファーは低くなる。マーケットバリューよりも低くなるということは、当然理解できることです。

このプロジェクトはたしかに危ない、始まると問題が起きるといことで、エージェントはそれを避けるということがあります。そういった実現可能性の調査をエージェントがすることは、スマートなやり方だと思います。そういったことで、そのオーナーが無実であったとしても、それを知らなかったとしても、そういう事実がある限り、我々は前もって用心しなければいけないわけです。

ですから、オファーをする前に、そういったリサーチをする。当然、それは要求はされていませんが、それをすることはスマートなやり方だと思います。

その場合、二つの例があります。オーナーが非常に頑固で、土地の調査を許さない、土地に入ってもらったら困る。そしてテストをするのを許さないということがあります。これは当然、テストすること自体が必要条件には入っていないわけですから。

自主的に自分でもってリサーチすることが必要です。これは州では必要条件としていませんが、USPAP（鑑定基準）の中にそれも書き込んであります。

次の質問はそのプロジェクトがすぐに始められるということとは関係なしに、汚染されていると分かったら、すぐにクリーンアップが必要でしょうか。どうでしょうか。

一つの理由として、エージェンシーがやってきて、プロジェクトを始めるということで、そ

のプロジェクトがいつなのかという問題もあります。土地のオーナーの立場として、この土地で続けてビジネスをしたい場合、クリーンアップはプロジェクトがそのオーナーのビジネスにインパクトを与えることは当然です。そこで邪魔をする、中断するだけの補償も考えなければいけません。また、クリーンアウトに対しての補償も考えなければいけないと私は考えています。

私の返答は、エージェンシーが問題を起こしたわけではありません。だから、手を洗って、きれいな状況で、いったいどうなるのか待つということです。これがエージェントサイドからの見方になります。誰かが何かをしなければいけないわけです。だから、エージェンシーがすぐしなければいけないということであれば、何らかのかたちで介入しなければいけません。エージェンシーがそういったプロジェクトに対して、期日の緊急性がないということであれば、せいぜい手を洗って待っている。どうなるのかというスタンスを保つということは考えられません。

また、私が思うのは、どちらが勝って、どちらが負けるにしろ、オーナーはクリーンにしなければいけないんですから、調停にもっていかなくて、クリーンにしたらどうですかと、話をもっていきます。そういった意味で、我々はディスカウントすべきではないと考えています。

では、オーナーに対しての補償ですが、公正な額という話をしてきました。まず、責任性があるわけですが、二つの危険があります。クリーンアップと、それから土地の価格が落ちるといふ二つの危険が存在することを常に頭に置いて話を聞いてほしいと思います。

次の質問ですが、この汚染された土地のクリーンアップについて、連邦政府、あるいは州のファンドは可能なのか。例えば60万ドルかかるところに59万ドルを使って、その59万ドル分があとで払い戻しされるシステムがある。こういうのはエージェントの立場からいうと、ミステ

イクだと。

こういうことで州からファンドが許されるということであれば、公共のお金と、それからオーナーが払うべきお金がミックスされるということになるわけです。こういったコンセプトを分けるということで、クリーンアップのファンドが、どこからどこまでアクセスが可能かというのは、これからの問題だと思います。

これは今まで話しをしてきたことですので、ここで詳しく話す必要はないと思いますが、クリーンアップのコストについて二つの考え方があるとしました。一つは必要以上に高い水準にまでクリーンアップすべきか。これを単なる工場として使う場合、工場として使えるレベルまでのクリーンアップでいいのではないかということです。

それを学校にするとか、あるいは住宅地にするとということになると、それだけでまた除染のコストが変わってきます。どこまでクリーンアップすべきかという問題であります。担当する官庁においては、これは同じ問題でも解決方法の違いもあるでしょう。こういった可能性について検討する必要があるのではないかと思います。

正当な補償を考えるときには、そのときの市場がどう動いているかということも考えなければいけないわけです。この市場データというものを使って、結論に至らなければなりません。どこかにそんなことが書いてありますよね。ですけれども、ここでその要因の一つとして考えるべきではないと思います。

先ほど出てきたように、時間がなかったために、土砂の入れ替えといういちばん高くつく方法を取ってしまったと。それはやはりまずいので、あくまでも普通の市場だったら何をするかということを考えるべきだと思います。

ただ鑑定士からすると、2万5000ドルの除染の方法を選んだとしても、それが何年もかかる方法であったとすると、公正な市場価格を考えたときに、そのプロジェクト自体が時間の制限

があるから、少しでも早くやる方法、高い方法を選ぶときもあるわけです。

そうすると、除染のコストがそんなに高いものを果たして認めていいのかという問題になってきます。でも、私の考え方は、キャデラック的な、すごく高いけれども、早く済む方法に簡単に対応するということはできないわけです。もちろん、これは非常にグレーなゾーンでありまして、いろいろな問題が出てくると思います。

だから、簡単に結論にはいきたくないのですが、実際に発生するコストというのが、ほかにもあり得た除染の方法のコストと計りにかけ、十分な検討をしなければいけない。実際に必要な除染になるまでにかかる費用というものを十分検討すべきだと思います。

次の質問ですが、現在この問題について、全国的な連邦法というのは、どのように考えているのか。この判例であります、事実関係がそれぞれ違いますので、これを普遍的にどのように考えるか非常に難しいです。

すでに先例ができていてる州にしても、事実関係が全然違うわけです。ですから、そこで非常に大きなリスクが存在する。すなわち、これが最高裁の先例だから、これをもとにしなければいけないと思うかもしれませんが、簡単にそれを判例として、先例として使っていいかという問題が出てくると思います。

もう一つの問題として、これは簡単にやりましょう。というのは、カリフォルニア州では立証責任というのは価格について設けられていません。汚染の存在、それから除染のコストがいくらかかるかということについて、立証責任をいったい誰が負うべきか。

これについては、私は強い意見をもっています。ただ単に立証責任だけの問題だけではなく、そこで処分ができる資格が何かということです。これはウィスコンシン州の最近の例ですが、この判例では、その州が鑑定報告書を出したときに、強制収用の公聴会を開きました。ウィスコンシン州でありましたが、まだこの時というの

は、最終的な数字が出ていなかったわけです。

そこで裁判所で60万ドルという数字を出してきたわけです。みんなが分析をしたのですが、この鑑定士は、明確な根拠というものを出さなかったのです。単純な計算や手法等により簡易に出してきた数字のようで、反対尋問をしたときに、彼が出してきた推定額というのは、全然意味がないものであるということが示されたわけです。

したがって、ここでの問題はその論拠であります。こういった価格が出てきたときに、どれくらいのデータ、あるいは分析、計算で、どのくらいまで出さなければ論拠として認められないかということです。

二つ目の問題としては、これは強制収用した役所のほうで、最初汚染のリスクをまったく考えていなかったわけです。そこであとから分かって、はじめてこのケースになったというものであります。

この事務所からすると、さらに鑑定報告書を出してもらって、一つはまず汚染がなかった状態での価格の数字を出すこと。これは工業地帯ですから、そこである程度の汚染というものはどうしてもあるだろうと。そういったことで工場として使えるなら、特別な除染というのはまったく必要ないわけです。

ところが、強制収用した役所に最初に出された鑑定報告書には、その汚染について何も書かれていなかったわけです。ところが、二つ目の鑑定報告書には汚染の話が出ていました。私の意見では、この汚染のコスト、すなわち除染のコストがいくらになるかということについての正当な根拠は示されていないと思います。

そこで実際に除染をやったときには、20万ドルかかったわけですが、これは実は同じ除染をするのに必要な、本来の金額の3倍もかかっているわけです。ですから、情報だけをもとにして、実際に必要な金額を決めるというのは不当と考えるわけで、それが私どもの主張でした。

もともとの鑑定であれば、ここで立証責任が

強制収用側にあったわけですから、二つ目の鑑定報告書が出たとき、そこではじめて地主のほうから反論、抗弁をする責任が発生したわけです。そこで公正市場価格について、強制収用側が示した数字に対して、反対側の数字を出す責任が生じたわけで、それがなければ地主は別に証言をする必要はなかったわけです。

これが非常に大きな問題だと思うのは、これはよく見られる例だと思うのですが、このオファーが最初に出されたときには汚染の問題がなかった。鑑定報告書を公開して、そこで除染コストが知られてもいないし、コストが出てもないという場合がとても多いわけです。

またもう一つは、除染の必要があるという見解を書くために必要な情報量はどのくらいなのかという問題があります。

これはアドバイザーオピニオン、すなわち助言というのはあくまでも助言にしかすぎないわけですが、これはAO-9というアドバイザーオピニオンの第9条に書いてありますが、この除染対策のライフサイクルを考えなければいけません。

すなわち除染の前、除染中、そして除染後のその土地の価格であります。またその土地のある州の法律が要求していることは何か。それで果たして除染が正しく行われたかどうかの判断基準がどうなっているかということです。この問題について開示する必要があると思います。数字にしても、やらなければいけないことについてのコスト、それからもう一つは法律で決められている要求水準の是正に対するコストです。

ここで査定をしているときに、その物件が汚染も含めて、そこに関係している成分まで含めて、すべてきちんと整理されなければいけない。私がこれまで見たデータによると、例えば2000%コストがかかるということもありました。

このクリーンアップについて、模範規定というものがあるだろうか。すなわち地主側でも役所側でも採用できるような、何かそういった基準、規定がないかということです。

これが地主にとって非常にコストがかかることもある。それから役所側に非常に高くつくこともある。どちらの場合もあり得るわけです。そこで一つ二つ、非常にシンプルな方法があります。例えばクリーンな土地から始めて、汚染のコストを引いていくこと。それからもう一つは汚染のコスト。汚染された土地としてのコストを出していく方法があるわけです。そして汚染という言葉が出ただけで、それだけで偏見が生まれてしまいます。それで風評被害もあるわけです。

こういったいろいろな問題があります。ところが、このクリーンアップについては、まだやらない時点では、分かっていることは非常に少ないわけです。買い主が土地を買おうとするときに、汚染があったらどうするかということ、市場がどう動くかということを考えてやるという方法がでできます。

私は、この市場をもとに汚染がない土地としての価格と、汚染があることが分かり、市場がどんな価値をつけるかということを考えるという二つの方法で、それからまた汚染があったとして、汚染が解決したとしたら、オーナーがいったいそれに対していくら払ったかと、そういうことを考える必要も場合によってはあると思います。

私たちが考えますのは、この論拠として、鑑定士が少なくとも、アドバイザーオピニオンとして規定されている方法に従って、鑑定する必要があると思います。そしてこういった除染コストを差し引くときには、このアドバイザーオピニオンの9条に書いてありますが、とにかく公正でしっかりとした推定額を持たなければいけないのです。

司会 まったくおっしゃるとおりです。いまや判事さんのようなことを言っていますよね、この方。

最後の質問にいきましょう。ここでアドバイザーオピニオン9と呼ばれる規定は、この問題について論理的な方法かという質問です。そ

れともアドバイザーオピニオン9条の規定自体が、強制収用の場合に問題を生じるような規定となっているかという問題です。

皆さんが鑑定をしたときに、法廷の証言台に立ったときに、反対尋問に耐えなければいけないわけです。したがって、このアドバイザーオピニオン9条に従うということで、それだけで問題になるのではないかと。ここで鑑定士としてまったく問題がない、汚染もないという段階での公正市場価格を考えるわけです。

しかしながら、最終的にその土地が生み出す利益、地主として持っているその土地から生まれる権益というのから、汚染があることによって生じた問題を差し引いていくわけですが、強制収用がなければ何もしなくて済んだかもしれない。ということを見ると、それだけで問題になりませんか。

私としては、これにどうやって答えていいか、分かりません。本当に何と書いていいか、分からない。これは非常に難しい問題です。

15秒で弁護士として申し上げたいと思います。あなたが鑑定士で、このアドバイザーオピニオン第9条の拘束を受けるときには、そこであまりにもその字義どおりにやらないようにしたほうが良いと思います。具体的な規定がそれぞれの州であるわけですが、それが必ずしもアドバイザーオピニオン9条に合うとは限りません。

また法廷で証言として認められるためには、それなりの判断基準というのがあります。そしてその例外規定があるということも忘れないでください。

皆さんの同僚の方たちが専門的な知識があるのであれば、あくまでも枠組みとして、アドバイザーオピニオン9条というのを指標として使っていっただいいのではないのでしょうか。そして皆さんのお仲間たちがこの問題にどうやって対応しているかということを見て、そこから学んでいかれたらいいでしょう。

アドバイザーオピニオン9というのは拘束

規定ではなくて、あくまでも助言です。ここで私がやろうとしたのは、アドバイザーオピニオン9条の方法を、裁判所の中で使ってもらおうとしました。拘束力をもつものにしてもらおうと。だから、皆さんが使っていられる目安以上の強制力をもつようにしてはどうかと考えたわけです。

私が地主だったら、そうしてほしいと思います。強制収用をする役所のほうで、論拠としての水準が決まっているわけです。そのほうが私はいいと思います。

私としては1992年からこの問題に取りかかっています。USPAPについては、この方法論について検討していますので、反対尋問を受けるときには目安として使っているものだと思います。