

公共用地交渉業務は、「公共事業に必要な用地取得において、関係権利者の特定、補償額算定書の照合、用地交渉方針の策定を行い、権利者と面接し、補償内容を説明した上で、用地取得に対する協力を求める業務」である。

1. 概況ヒアリング等の主な内容

概況ヒアリングは、公共用地交渉業務に先立ち、起業者から説明を受けらるもので、その主な内容は、事業の計画概要、取得対象の土地の概要、移転対象物件等の概要、各権利者の補償内容の概要について、である。

2. 事業の概要に関する留意点について

起業者からの概況ヒアリングのうち、事業の概要については、以下の項目に留意して説明を受けらる必要がある。

(1) 事業の法的根拠

当該事業が土地収用法第20条の要件を満たし、事業認定が可能な事業かどうかを確認する。公共事業の用地取得においては、用地交渉が困難となった場合、事業の完成予定時期を見据え、事業認定申請手続を適切な時期に行い、土地収用法を的確に活用するところが特質とならるためであり、計画的な用地取得には重要な要素とならる。いる。

ただし、事業の一部が要件を満たさなないことと、事業の一部もしくは全部が事業認定を取らるない場合があることに留意する必要がある。

(2) 事業の目的・必要性

公共用地交渉において、権利者に最初に説

明するのが、「事業の目的・必要性」であり、これを理解いただかなければ、用地交渉は進まない。よって、起業者から事業の計画について、権利者に説明できるよう十分な説明を受け、理解する必要がある。

(3) 事業計画の概要

権利者に対して事業計画の概要が説明できるようにしなければならぬ。詳細な説明は計画担当者から説明していただくとしても、一通りの概要について、事業パンフレット、事業計画図面、標準横断図、等を用いて説明できるように、起業者からの説明にて把握する。

(4) 事業スケジュール

用地取得の開始・終了時期、工事の開始時期とその期間、供用時期等、事業のスケジュールについて、起業者からの説明を受けて、把握する必要がある。

権利者にとって、事業スケジュールは非常に重大な関心事だからである。

なお、事業進捗によりスケジュールは変わっていくため、常に、起業者から最新のスケジュールに関する情報を入手しておく必要がある。

以上が起業者からの概況ヒアリングについてである。

(20 字 × 30 行 = 600 字 / 頁)

(※ 事務局において誤字等一部修正)