

# 用地交渉記録簿からみた 用地交渉期間を短縮するための一考察

千原志麻

名四国道事務所 用地課（〒467-0847 名古屋市瑞穂区神徳町5番3号）

今回、一年間用地事務に携わる中で経験し、感じたこととして『用地取得事務に要する時間、労力が膨大である』こと、『任意協議での解決が困難となっている事案も数多く存している』こと、『任意協議と並行しつつ収用手段の準備が必要となる』ことなどについて、名四国道事務所施行のバイパス事業（以下、「本事業」という。）における用地取得に係る権利者別の交渉期間、回数等の経緯を検証することにより、任意協議での課題から交渉期間を短縮するための一考察をした。

キーワード：用地交渉、隘路原因、任意協議、収用手段

## 1. はじめに

### (1) 用地取得期間短縮の検討

近年における公共事業予算の長期縮減傾向に伴い、重点的かつ効率的な事業施行が従来にも増して必要となるとともに、事業効果の早期発現が求められているなか、公共事業による効果を早期に発現していくためには、事業期間に占めるウエイトが高い用地取得期間を短縮することが不可欠であり、用地取得を出来る限り円滑化・迅速化することが強く求められる。用地を取得するうえで、もっとも時間がかかるのは用地交渉であるため、用地交渉期間に着目して、どうすれば用地取得期間を短縮できるのかを検討することにした。

### (2) 標準的な用地事務の流れについて

標準的な用地事務は、対象となる土地の測量・建物等の調査、補償額の算定、相手方との交渉、契約の締結、土地の登記、補償金の支払、税務関係証明書の作成、取得済土地の管理に至る一連の業務があり（図-1）、それに加えて土地収用手段事務がある。

「用地事務は、公共事業のための用地の取得等とそれに伴い必要となる損失補償に関する事務であり、特性としては、代替性のない特定の土地等の取得等に関する事務であることから、起業者側の見積額で権利者の理解を得て、権利者から契約合意を得なければならない。その過程では、調査、算定、交渉時などにおいて、権利者の財産、生活及び経営の中にまで立ち入ることになる。

以上のことから、生活再建を伴うような場合、権利者は、移転先、資金面、起業者側の交渉担当者に係ること

など、様々な点で不安を抱えるとともに時間を消費し、起業者との交渉に応じてもらっているものと考えられる。しかし、当然のことながら、補償は公平かつ適正に行う必要があり、起業者側の見積額で契約を行うこととなるため、権利者に納得してもらい、契約合意に至るまでには相当の時間を要する。」（「用地取得と補償」より）

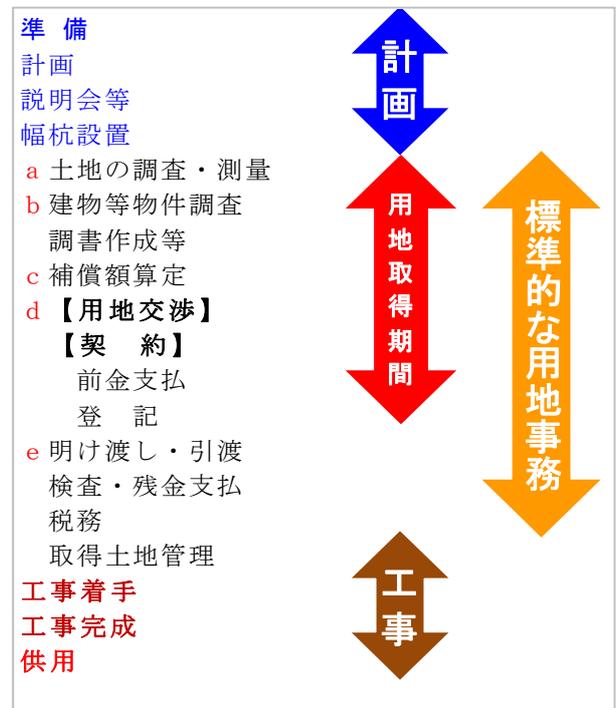


図-1 用地事務のフロー図

用地取得は、地元計画説明を経て幅杭設置後におこなうものであり、事業施行期間における用地取得期間が占める割合が大きいため、事業進捗、施行期間（完成時期）に直接関係することとなる。

本事業においても用地取得が困難なケースが数多く見受けられることから、用地交渉における【準備、説明、合意、契約】各段階に至るプロセス（日数、期間、人数）を確認し、その要因を探ることとした。

（参考）

表-2 用地リスク項目別における標準的な単独処理期間

用地リスク項目別における標準的な単独処理期間	
① 残地補償等関係	1.5～2.0年
② 関係人数関係	1.0～2.0年
③ 権利輻輳関係	1.0～2.0年
④ 事業非協力者関係	1.5～2.5年
⑤ 法令制限等関係	1.5～2.0年
⑥ 代替地関係	1.0～2.0年

【用地取得マネジメント実施マニュアルより】

## 2. 年度別の用地進捗実績について

### (1) 対象期間

本事業（A 地区約 3km, B 地区約 7km）における 5 年間の用地交渉記録簿を対象に分析した。A 地区が先行して用地着手し、B 地区は 1 年遅れて用地着手したため、B 地区については過去 4 年間に対象に分析した。

A 地区においては 5 年経過後、B 地区においては 4 年経過後に買取できていないものは、未契約として扱った。

### (2) 用地取得実績

用地着手後 5 年間（B 地区は用地着手後 4 年間）の用地取得実績をもとに、年度別の契約割合を出した（図-3, 4）。

両地区とも全件数のうち約半数が 1 年目に取得されていることが分かる。また、用地取得に着手してから『2 年～3 年間で用地取得率が 80% を超えている（図-5, 6）。3 年目以降については、進捗が進んでないことが分かる。

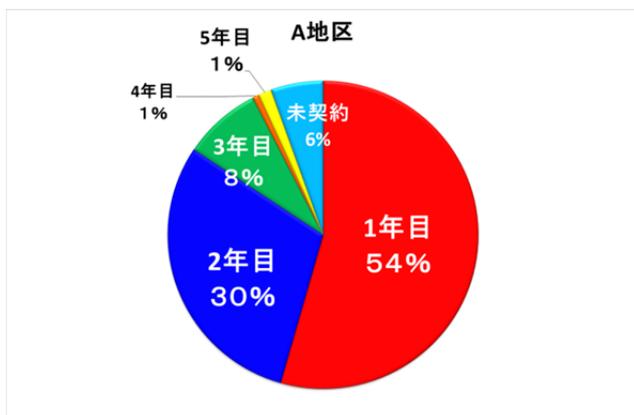


図-3 A 地区の年度別契約割合

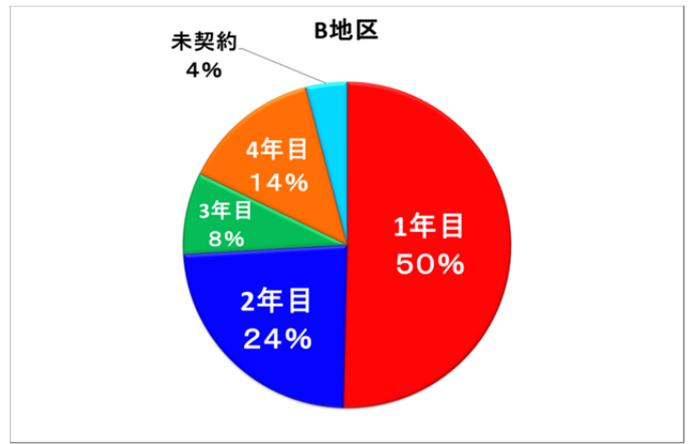


図-4 B 地区の年度別契約割合

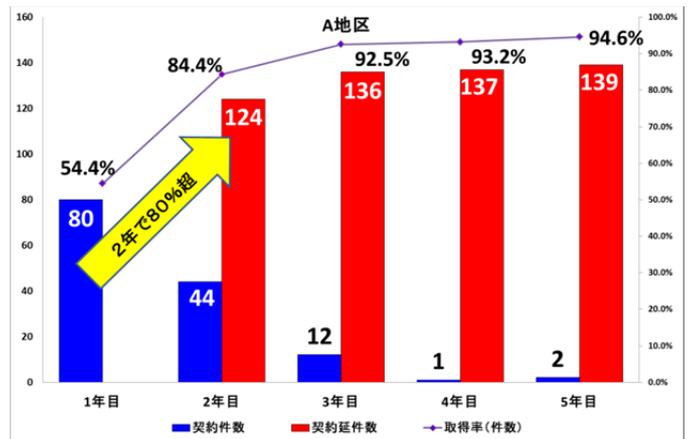


図-5 年度別契約割合と進捗率 (A 地区)

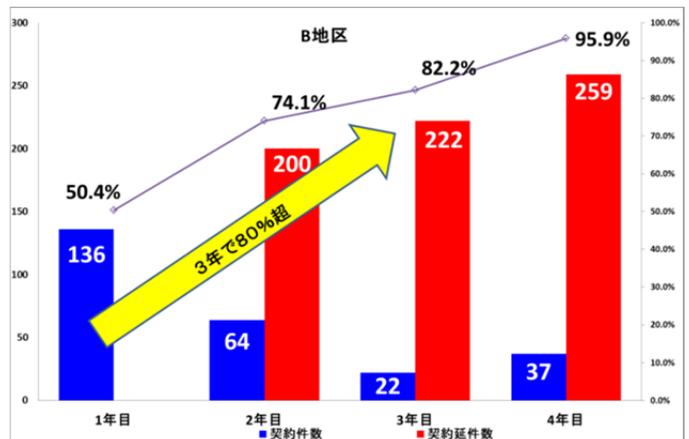


図-6 年度別契約割合と進捗率 (B 地区)

## 3. 交渉記録簿から交渉期間等実績の検証

### (1) データ作成・整理

交渉記録簿をもとにデータを作成した（図-7）。過去 5 年間（B 地区は過去 4 年間）の交渉記録簿から、権利者ごとに、対象地区・交渉年月日・交渉時間・交渉対応者等の項目を拾いあげ、一覧表（表-8）に入力し、

データ化した。

入力データは合計3,000件程度であった。

用地交渉記録										機密性2情報		
所長	副所長(兼)	副所長(二)	副所長(兼)	事務担当	調査課長	連絡監督官	専門官(調)	担当(調)	工務課長	供覧開始	平成	年月日
										供覧終了	平成	年月日
										供覧区分	甲	乙
										保存分類	第	類

箇所名：<〇〇・A地区>

交渉場所 地権者自宅

交渉年月日 平成 年 月 日 ( ) 10:30~11:00

当所 〇〇用地対策官 △△用地第一係長

出席者 ××市

相手方 B氏

図-7 用地交渉記録簿

表-8 一覧表

No.	地区	地権者等名	方法	協議回数	協議日	開始	終了	用対官	係長	合計人員数
1	A地区	C氏	訪問	1	H25.12.3	12:30	12:45			2
1	A地区	C氏	訪問	2	H26.1.16	12:45	13:00			3
1	A地区	C氏	訪問	3	H26.1.28	12:15	12:45			3
1	A地区	C氏	電話	4	H26.2.24	12:30	13:00			3
1	A地区	C氏	訪問	5	H26.5.22	12:00	12:30	○	○	3
1	A地区	C氏	訪問	6	H26.6.12	13:00	13:30			2
1	A地区	C氏	訪問	7	H26.12.19	13:00	13:30	○	○	4
1	A地区	C氏	訪問	8	H27.1.15	12:00	12:30			3
1				8	1年1ヶ月13日					23
2	B地区	D氏	電話	1	H24.6.15	14:30	15:00		○	2

(2)入力データの取り纏め・検証

a)用地交渉の時間帯について

交渉をおこなった時間帯を午前(12時以前)、午後(12時~18時)、夜間(18時以降)、休日(土日祝日)に分けてそれぞれ交渉人員割合を出した(図-9, 10)。本事業では平日の日中の交渉が約8割であったが、これは当該地区において高齢者・自営業者の割合が高いことに起因していると考えられる。

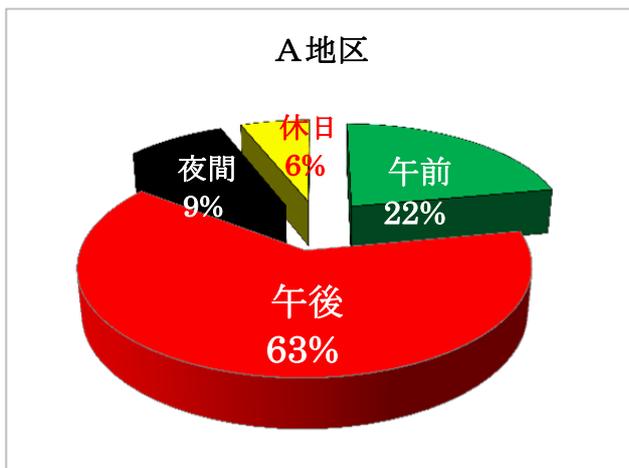


図-9 時間帯別交渉人員割合 (A地区)

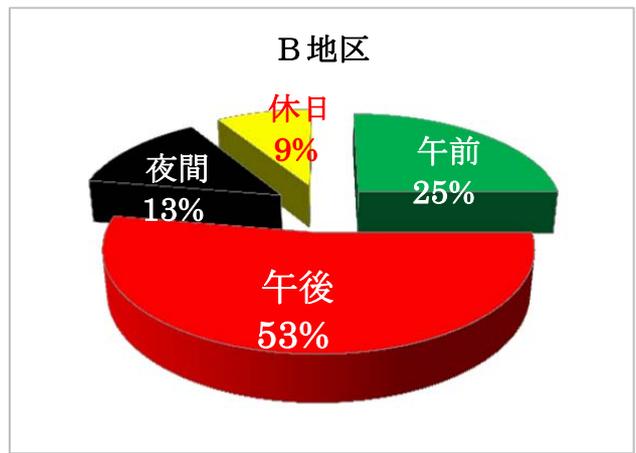


図-10 時間帯別交渉人員割合 (B地区)

b)延べ交渉回数、交渉期間

交渉回数の合計と、権利者毎に交渉を始めてから契約に至るまでの期間とを、地区別に分けて散布図にまとめた(図-11, 12)。

平均交渉回数は、A地区が5.56回、B地区が7.20回であり、図中には赤線で示した。

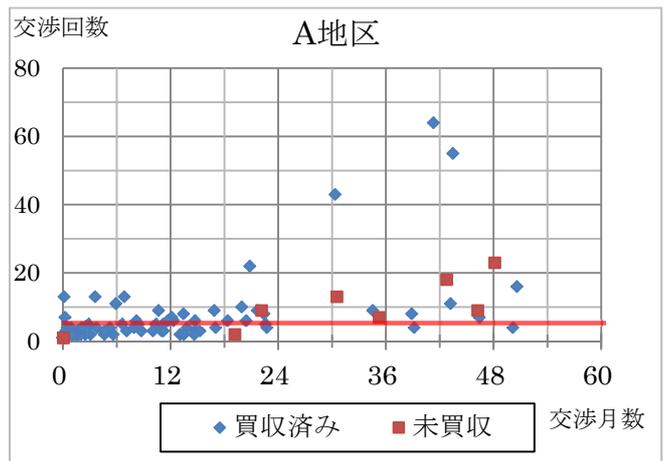


図-11 散布図 (A地区)

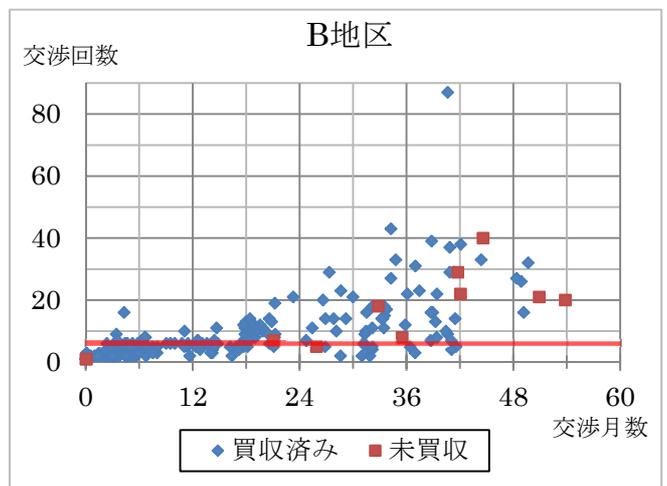


図-12 散布図 (B地区)

c)交渉にかかっている労力

用地交渉にあたった延べ人員数と、契約件数を年度別に集計した(図-13, 14).

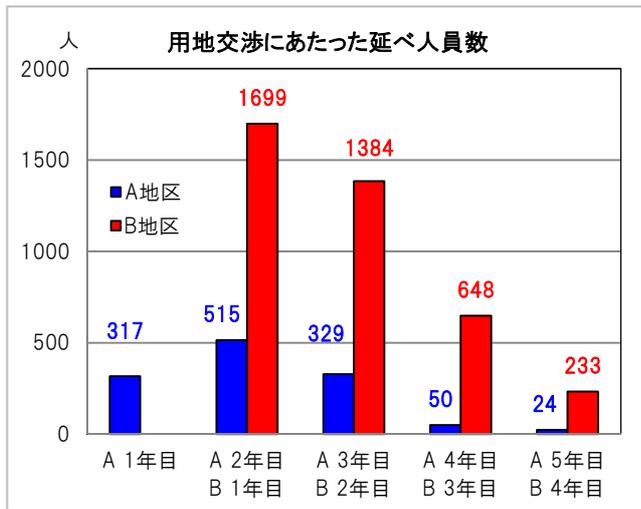


図-13 用地交渉にあたった延べ人員数

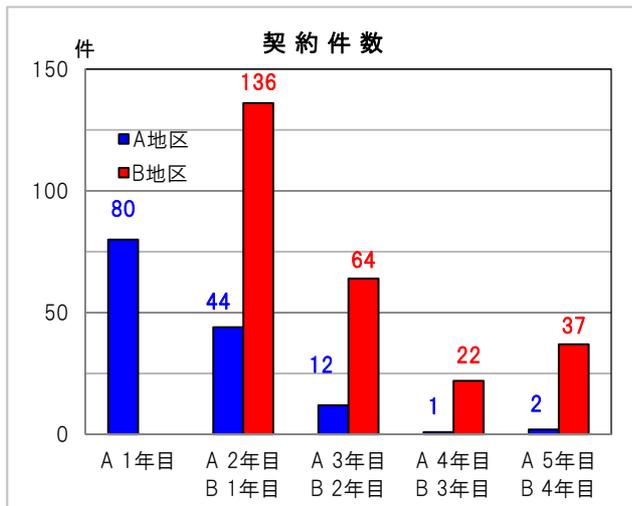


図-14 契約件数

d)建物がある場合

建物がある場合に注目して、平均交渉回数の違いを調べた(図-15, 16)。A地区では建物無が平均4.26回であるのに対して、建物有では平均27.14回と7倍近くの差があった。B地区においては、建物無が平均6.00回、建物有が平均22.81回と3倍以上の差があった。

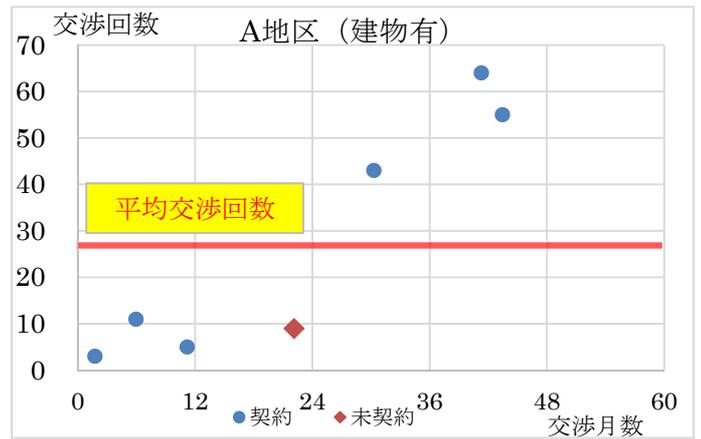


図-15 散布図 (建物有, A地区)

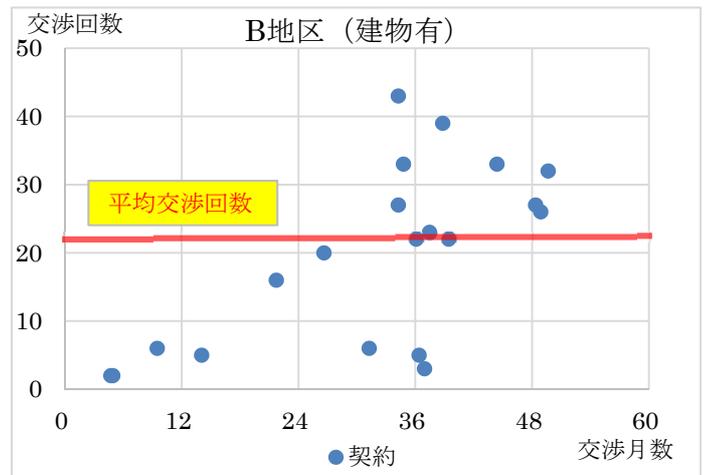


図-16 散布図 (建物有, B地区)

e)交渉と交渉の間隔

権利者1人あたり、交渉の間隔がどれくらい空いているのかを集計し、年度ごとに平均間隔を示した(図-17)。初年度はA地区のみであるため交渉間隔は短くなっているが、2年目以降はB地区も交渉に着手したため権利者数が増え交渉間隔が長くなっていると考えられる。また、A地区の5年目については交渉を拒否される等により交渉間隔が長くなっていると考えられ、B地区についても同様の状態となる。

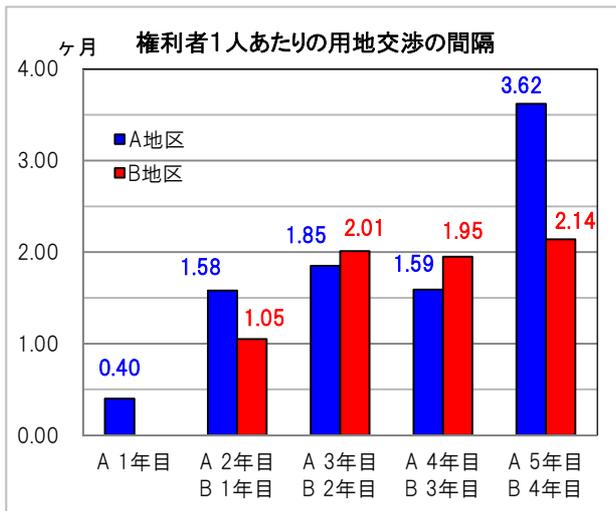


図-17 権利者1人あたりの用地交渉の間隔

### (3) 隘路の主な原因

交渉が長期に及んでいる原因としては、以下のようなものが挙げられる。

#### a) 補償額不満

土地価格・物件補償額に対する不満や、残地の買収要求など。

#### b) 相続困難 (多数相続等)

相続発生により、多数の相続関係人が存する場合、相続関係人の一部が明らかでない、または海外に移住している場合、遺産相続における持分争いなど。

#### c) 事業計画反対

住居の近くに道路が来ることで騒音や景観の悪化、日照阻害などが起こるとして計画に反対する場合、境界立会に協力してもらえない場合など。

#### d) 行政不信

行政に対する不信で公共事業に協力してもらえないなど。

#### e) 境界未確定

隣接地の所有者が土地の立会に協力してくれない場合、境界未確定として土地の買収をすることができないなど。

## 4. 分析結果からわかる交渉期間短縮のために考えられること

### (1) 人員配置

本事業においては、協議開始から約3年間で進捗率が8割程度まで上がっている(図-5, 6)。

進捗した要因としては、権利者数は多いが、同時に時間を要するような状況もなく、事業に対しても協力的な権利者も多いためであると考えられる。また、本事業の場合は、全体の約8割は平日の昼間に交渉ができており

(図-9, 10)、夜間・休日にしか交渉ができない権利者に比べ交渉間隔を空けずに交渉できたこと、さらに、県、市、外部委託等の協力を得られたことが要因と考えられ

る。

事業によっては、権利者の大半が昼間に勤めている人であり、夜間・休日にしか交渉ができないこともあると考えられるが、その場合においても限られた日程の中でも対応できるように人員を配置し、交渉間隔を空けずに協議を進められる体制を作ることが事業の進捗に結びつくこととなる。

### (2) 長期の交渉が必要となる権利者

3. (2)d)の分析から、建物が無い権利者よりも建物移転を伴う権利者の方が、交渉回数・期間ともに増えていることがわかるが、これは移転先の選定や生活再建についての交渉を数多くおこなっているためと考えられる。また、今回検証はおこなっていないが、相続関係の調査・調整、借地権等の権利関係の調整についても建物等の移転と同様に時間がかかる場合もあるため、早期から用地交渉にあたり調整を図ることが必要となる。

### (3) 事業課との連携

権利者の中には、残地への乗り入れ、事業計画に対する要望、完成後の騒音・振動等の住環境悪化に対する懸念があり、それらの問題が解決しなければ用地の補償交渉に応じてもらえないこともある。そのような場合には交渉時に事業課の同行を求めるなど連携していくことが重要であり、それにより用地の早期取得に繋がると考えられる。

### (4) 法的手続きにより解決を図る

法的手続き等により解決を図ったものとして、過去におこなった「相続財産管理人選任の手続」を紹介する。

土地の登記名義人が大正5年に死亡し、相続がおこなわれていないケースがあり、相続関係を調査した結果、多数の相続人がいるとともに、持分の3分の2について相続人が不存在であることが判明した。

相続関係を調査してから、相続関係が確定するまでに約1年半かかり、相続財産管理人選任の申立から選任完了までの手続に約9ヶ月かかり、結果として2年以上の期間を要することとなった。このように、法的手続きには一定の期間が必要であり、手続期間を短縮することは難しいため、手続に時間がかかるものについては、早期に取り組み、手続を進めていくことが必要になる。

### (5) 収用手続きへの移行時期

#### a) 任意協議の限界

任意協議による交渉では、時間や回数を重ねても理解が得られないという場合があり、リスクのある権利者においては収用手続まで移行しなければならなくなる。

また、用地取得完了時期の見通しが立たなくなり、事業の進捗に遅れが生じることによる精神的負担や困難な権利者と長期間向き合わなければならないというストレ

スなどにより用地担当職員にとっては大きな心理的負担となっている。

また、どのような事業でもすべての権利者から任意協議で土地を取得することは非常に困難であり、最後の数パーセントは「任意協議での限界」として残ってしまう。

#### b)土地収用による手続き

土地収用による手続きをおこなう場合、各種手続きに要する申請図書の作成やそれらに付随する調査や事務作業が多くなり、それらの作業は任意協議による用地交渉を進めながら並行しておこなうことが必要である。土地収用の手続きについては標準手続によると、事業認定相談から告示まで約3年を要する。過去におこなった事業においては、相談用図書作成から告示まで約5年と長い時間がかかっているものもある。

前述、(1)のとおり、本事業においては、3年程度で約80%の取得率に達しており、任意協議と並行し、適切な時期に収用手続準備に着手するために、早い段階で全ての権利者にあたり、個別の課題を把握しておくことが用地取得の短縮に繋がる。

## 5. 1年間用地業務に携わって気付いた点

### (1)用地交渉に着手した初年度は契約数が多い

私が配属された年には、すでに未契約の権利者が少なかったため、1年間の契約数はそれほど多くはなかったが、用地交渉に着手した初年度は膨大な数の契約をしているのに驚いた。

### (2)交渉時期・期間も重要な要因になっている

交渉記録簿を読んでいて、「この人は主張が一貫していて事業に協力してもらうのは難しいかな」と思った権利者でも、周りで工事が始まったり、権利者も年をとってきたりすると心境の変化があるのか、交渉に応じてもらえることがあるのに気付いた。

### (3)実際の交渉では、工事に関することや計画に関するこ

### とを尋ねられることが多い

残地への乗り入れをどうするかなどの計画に関する協議や、住居の近くに道路が作られるため住環境の悪化を理由に事業に反対している場合など、用地課だけで対応できない課題もあり、事業課との協力が必要になると気付いた。

### (4)「交渉」というイメージと現実の違い

交渉というと、足繁く権利者のところにお願いに通うのだと思っていたが、権利者との交渉では、相手方から宿題を出されることが多く、それを解決しないと次の交渉ができないため、交渉の間隔が空いてしまいがちになってしまうことに気付いた。交渉の間隔が空かないように、定期的に挨拶だけでも行くことが権利者との関係を維持するために重要だと感じた。

### (5)交渉が長引いている権利者は、補償金の問題や事業(計画)反対者が多いのではないかと認識のずれ

今回の分析から5. 隘路原因に挙げたように、様々な理由から土地の取得が困難になっていることが分かった。

## 6. まとめ

今回、本事業における用地取得に係る権利者別の交渉期間や回数等を検証することにより、任意協議での課題から交渉期間を短縮するための考察をした。

私自身は交渉開始後すぐの段階や収用手続を経験したことがないため、今後学んでいきたい。

これらの経験があれば、交渉記録簿の内容にまで踏み込んだ分析も可能であり、交渉の内容を分類することでの隘路原因の細かい分析や、交渉が難航していた権利者と契約に至った転機などについても検証できたのではないかと思う。

### 参考文献

- 1) 用地補償研修業務研究会編：用地取得と補償，財団法人 全国建設研修センター，p.1-9, 2003