

平成 29 年 12 月 14 日

## 座談会「市町村の用地取得業務に対する支援について」

### 出席者

荒井 英俊（埼玉県土地開発公社 企画主幹兼用地課長）

門間 勝（一般財団法人公共用地補償機構 専務理事）

藤岡 富夫（株式会社セントレック 用地部長）

藤川 眞行（全国用対連 事務局長（国土交通省関東地方整備局 用地部長））

（順不同・敬称略）

### ○市町村の用地取得業務の現状

藤川：市町村においては、職員数の減少、ゼネラリスト化により、経験豊富な用地担当職員が減ってきています。市町村から、人材育成をはじめ、各種支援をしてほしいとの声を頂戴しています。本日は、市町村の用地取得業務への支援にも携わっておられる土地開発公社と補償コンサルタントの方にご参加いただき、このような課題に関する現状、取組み、今後の方向性等について、意見交換をしたいと思います。最初に、それぞれ業務を行われている中で、市町村の用地取得業務の現状について、お話をいただきたいと思います。

### ○土地開発公社の取組みの現状

荒井：市町村の用地取得業務への支援は、用地取得に関する相談・助言、交渉業務の代行が中心ですが、事業を立ち上げるに当たっての体制づくりに助言等を求められることもあります。市町村には、用地交渉経験が豊富な職員が少ないためか、用地の進め方、権利者等に対してどのような話し方で臨めばよいのかなど、基本的な点に不安を感じての支援依頼が多いです。用地交渉業務をすぐに行える人数が少ないことから複数事業を同時並行で進めるため、当公社に対し支援依頼が来ることも多いようです。人手不足は市町村だけではなく、補償コンサルタントも同様に感じております。市町村では、補償コンサルタントが積算した金額を踏えて、予算が確保されると成果品を渡されるのですが、成果品を精査したときに、内容が不明なところが出て、業者さんに説明を求めても、明確な回答が得られず、場合によっては、再積算となり、予算執行が難しくなることもあり得るわけです。

藤川：直轄は、成果品チェックをしっかりとやっていますが、市町村はあまりやっていない。

門間：サポートしている市町村でも、用地担当課が設置されているところはほとんどなくて、事業担当課に案件ごとに技術の方が1人配置され、用地業務を行っているのが一般的です。

藤岡：地方自治体では、専門技術力のある用地の担当者不足が共通した悩みのようです。

併せて、用地補償総合技術業務のような支援業務を発注するための予算確保は、議会の承諾が得られにくい。損失補償基準もご存じない方もいらっしゃるって、成果品として受け取ったにもかかわらず、算定内容が分からないのでチェックすらしないで用地交渉を実施し、果たして関係権利者に十分な説明ができるのかなと危惧されます。

藤川：補助事業は、会計検査院から指摘を受けることも結構多いようですね。

藤岡：県市町村の方も会計検査に直接対応され、困ってしまう場合もあるようです。

藤川：補助事業の適正な執行という観点からも、市町村支援は重要と言えるでしょう。

### ○土地開発公社の支援・業務受託の取組み

藤川：埼玉県土地開発公社では、国や県からだけではなく、市町村からの業務受託も積極的に行っておられますが、市町村からの支援のニーズや、ニーズを踏まえた具体的な取組みについて、ご紹介いただけますか。

荒井：平成23年から市町村支援の積極的な取組みを始めており、市町村の事業計画や用地職員の有無などを踏まえて、用地取得の一連の事務手続や用地取得上の課題等の助言を行うなど、市町村事業の補完・支援を行っております。主な業務は、公社資金を活用して、用地測量・調査、用地交渉、契約事務等一連の業務実施し、次年度以降の起業者による買戻しまでの一連の用地取得業務です。国土交通省から受託している先行取得もこれに当たる業務です。最近多くなってきているのが、起業者の予算で契約するあっせん業務です。市町村が予算を措置して、公社が用地交渉を行い、契約等の事務手続書類を揃えて市町村に納めるといった業務です。また、土地開発公社を廃止した市町村、土地開発基金や用地特会といった枠がない市町村から、緊急に用地取得が必要となった場合に、公社の資金を使って支払いのみを行う支払債務履行引受業務もございます。10年程前は、1～5市町村と協定を結んで行っていましたが、平成23年から公社業務内容の説明を始めたところ、各市町村や一部事務組合から多く問い合わせをいただいております。あっせん業務に重点を絞って、取り組んでいます。現在では、12市町1組合と協定を結び、用地取得業務に関わっています。用地取得業務の一環として、用地測量や物件調査の業務の発注にあたって質問等がある場合は、相談対応させていただいております。土地収用法の関係ですが、調査の立会い、権利者対応のために同行してくださいという要望もございますので、収用対象者への交渉には従事させていただいております。近年の市町村支援の業務として、埼玉県内の圏央道全線開通を受け、埼玉県企業局が一定面積規模の産業団地整備計画を進めております。市町村は、事業用地の用地交渉を企業局から受け、公社は、市町村の依頼に基づいて支援を行っております。市町村職員は、計画や事業部分について説明を担当し、公社職員は、土地売買、税制面等の説明、難航者に対する説得を担当する業務を行っております。

藤川：産業団地の事業は、あっせん業務で話された12市町1組合の外ですか。

荒井：内になります。あっせん業務の13件のうちの4件が産業団地関係となっています。

事業施行者は埼玉県企業局、事業用地の取りまとめは各市町村が行います。市町村と県で協定を結び、県の予算により土地売買契約を締結するといった手法により行っております。市町村では、産業団地による雇用創出や地域の活性化等になる重要事業とし、公社としても支援している状況です。

藤岡：国交省でいう事務委託みたいな制度ですか。

荒井：そうですね。

藤川：先程、用地測量とか物件調査の発注に関するアドバイスもされるとのことでしたが、単発的な相談への対応ですか。

荒井：用地取得の依頼がある市町村等から、物件調査の発注について相談を受ける場合もあります。協定締結のための事前準備打ち合わせとして企画担当が対応し、アドバイスをさせていただいております。

藤川：収用のアドバイスは、事業認定や、裁決申請の支援まではやっていないのですか。

荒井：それはしていません。関係権利者との対応等に携わらせていただいておりますので、収用委員会事務局や収用図書作成等の打ち合わせに同席をすることもあります。

## ○土地開発公社の今後の課題

藤川：市町村支援の積極的な取組みは、今後とも、公社の事業の柱の1つになっていくのではないかと思います。展開を図っていく上での課題などについて、お話いただけますか。

荒井：全県下が対象であり、行動範囲が広く、移動時間もかかるのですが、用地職員10人で対応している状況です。用地経験年数も20年前後というベテランで構成され、反面、平均年齢は50歳を超えているのが現状で、今後の業務執行体制の整備やノウハウの継承が課題となっています。また、公社は特別法人のため、毎年、企業会計によって決算を行っている点があります。黒字決算と市町村支援は中期経営計画の柱の1つになっていますが、以前は大規模事業も多かったため、事務費でも十分採算が取れていましたが、市町村の小規模事業では、採算が取れないのが現状です。一方で、黒字を多く確保することが使命ではないため、赤字でなければ問題ないところですが、独立採算性を求められているため、今後は、採算が取れない事業について実費分の負担をお願いすることも検討しているところです。

藤川：産業団地関係事業以外で多いのは街路事業ですか。

荒井：街路事業も多く受託しています。一路線で400mから1km規模の業務を7事業受けております。

藤川：予算の上限がだいたい決まっていて、その範囲内で徐々にやっていくものが多いのでしょうか。

荒井：補助事業となると用地補償費を要求しても、予算額が、3分の1といったこともありますので、予定地権者にあたることができず、事業期間が長く必要になります。

藤岡：あっせん事業の場合の事務費は、事務費率で決まっているのではなく、その都度、事務費を決定されているんですか。

荒井：公社の業務方法書により定率で定められています。現在の協定では、事務費率の幅はありますが、一連で3%、あっせんで2.5%と最低の事務費で受けております。

藤岡：用地取得の出来高に対して何%という事務費率で事務費が決まるわけですか。

荒井：そうなります。国や県事業の大規模事業や市町村等の新設事業ですと出来高が見込めるため、低率での受託も可能ですが、残件の対応や現道拡幅になると難しいのが現状です。

藤川：アドバイスは、概ねボランティア的に対応されているということですか。

荒井：用地取得をめぐる問題点や取得方法等についての相談を受けることも中長期的な観点から重要であると考えています。

藤川：本来業務の方でトータルで赤字にならないければ、先を見据え、人材育成の観点も含めて、ボランティア的なアドバイザーもやっていくということですか。

荒井：そうですね、可能な限り両輪で行っていきたくと考えています。

藤川：執行体制について、基本的には、プロパー職員でやっておられるのですか。

荒井：プロパーで構成していますが、2年程前から県OBの方に職員として在籍していただいております。用地経験の豊富な方に来ていただいて、即戦力として取り組んでいただいております。

藤川：非常にスリムな組織で、市町村のニーズに応え、ボランティア的な部分を含め、市町村の用地取得業務を支えておられる姿勢に、改めて敬意を表したいと思います。

## ○補償コンサルタントの支援業務の取組み（補償機構）

藤川：市町村支援については、補償コンサルタントに対する期待も大きいと思います。調査算定業務は、補償コンサルタント等の方で担われていましたが、国土交通省の直轄事業ですと、補償説明業務、用地補償総合技術業務等、一定の用地交渉業務を含む業務の民間活用が進んでいます。このような状況の中で、市町村支援について、最近の市町村のニーズや、取組みについて、具体的な事例にも触れながらお話してください。

門間：補償機構では、円滑な公共用地の取得を目的としていて、包括的な用地取得支援業務「スマート用地プランニング」を行っています。用地業務の流れは、用地アセス、土地の物件調査、補償額算定、用地交渉、場合によって、収用手続という流れがありますが、これをトータルパッケージとして包括的に支援していくことを提案していますが、もちろん用地交渉、収用手続だけでもお手伝いはしている状況ですが、市町村では、小さいところになればなるほど事業が急に入ったときに、用地職員を育てるのは難しいですから、用地課丸ごと外注みたいな形で行うプランを提案しているのが実態です。用地交渉業務に特化しますと、補償説明業務と公共用地交渉業務と2つあって、補償説明業務は、調書の説明、確認、補償の協議書、1人当たり2～3回、一定の枠

組みの中で補償を説明する。公共用地交渉業務は、ある程度契約をもらえるところまで熟度を高めるような形で分かれています。補償説明業務は、不調に終わる場合でも、全額精算してもらえるのですが、公共用地交渉業務は、不調に終わった件数が多いと減額という形で精算され、非常に厳しい状態になることがあります。国土交通省の場合は、公共用地交渉プラス関連する業務を総合的に行う用地補償総合技術業務という形で発注をしているのが実態です。市町村レベルでは、用地補償総合技術業務でありながら、お金は補償説明業務の歩掛りのケースも見受けられます。歩掛りが安い上に実績が落ちると、かなり厳しい状態になり、工夫してほしいと要望はしていますが、予算的な枠組み等、情勢が厳しく、困難なケースがあります。市町村は、地元補償コンサルタントの方で調査算定され、それを受けて用地交渉に入るパターンと、パッケージで全部丸ごと受けるというパターンの2通りでやっている状況です。

藤川：「スマート用地プランニング」は、パッケージでやるのが典型的なイメージですか。

門間：事前リスク調査から、物件調査、補償額算定、用地交渉、あとは収用まで全部丸ごとお手伝いしますということにしています。もちろん、用地交渉業務だけ、用地交渉と収用をパッケージにするとか、いろんなパターンがあります。市町村になると、地元の補償コンサルタントに調査算定をお願いしてほしいということがありますので、調査算定の精度監理、適合審査、交渉は機構の方でお願いしますというパターンが多いですね。

藤川：包括的な支援業務の受注状況というのは、どのような感じでしょうか。

門間：沖縄に事務所がありますが、沖縄の特色としては、基地返還等で社会資本整備が急がれており、公園整備、住宅造成、街路整備が出てきています。本州は、全部丸ごと外注というのは多くないですが、街路事業で、物件調査から交渉、収用、代執行のお手伝い等をし、3～4年で仕上げたという例もあります。

藤岡：複数年契約ですか。

門間：最初は施策年度の事業実施に対する用地取得の企画提案をして、入札後、初年度の契約を締結し、2年目からは随意契約という形です。

藤川：用地アセス業務から入るケースもあるのですか。

門間：用地アセスは、補助対象になっていないから、単費対応になっているのが実態です。国交省の担当部局が、用地アセスもどんどん明確に補助対象にするようにしていただければ、リスク案件の戦略を練るのにはかなり役に立つかなと思っています。

藤川：初めにしっかりやっておけばトータルでは安上がりになりますよね。

門間：事前に用地アセスをやれば、工期が短縮しますと企画提案しています。事前に課題を把握できていると、工程管理が違います。

藤川：用地取得は、工程管理が大変重要です、工程管理に当たっては、事前に戦略計画を作るのが当たり前ですみたいなアプローチで、実際の具体事例も入れて、普及啓発が重要なのかもかもしれません。

藤岡：計画担当者が事業の計画立案を行うときに考慮するのは、視覚的に確認できる物件で、共有地、相続人多数土地等で、将来の用地取得に苦慮することは、考慮されていない。計画段階で、隠された土地の性質を用地アセスとして用地職員の目で調査することが必要と思います。

藤川：ルート・形状決定前のいわゆる「第1アセス」と同様に、ルート・形状決定後のいわゆる「第2アセス」も重要。第2アセスは、運用の改善程度の話であるので、用地の円滑な取得の観点から、どんどん推進していくべきでしょう。

### ○補償コンサルタントの支援業務の取組み（セントレック）

藤岡：当社では、用地補償総合技術業務、精度監理業務、事業認定申請図書等作成業務を個別に実施しているのが現状です。

藤川：精度監理業務とは、具体的にはどのようなものですか。

藤岡：移転補償額について成果品を発注者自らでチェックできないため、精度監理業務として発注していただいているものです。大型特殊物件等の移転補償額の調査算定書の精度監理、いわゆるチェック業務です。用地の専門職員が減少していく中、専門技術力がなくなっている現状が市町村でも問題になっています。一括・総合的に用地業務を発注できるような制度ができると、市町村に対してより充実した支援体制が構築できるのではと感じています。

藤川：今後、市町村支援業務は増えていきそうな感じですか。

藤岡：支援業務に対する発注意欲はかなり高いと思われます。市町村には、発注したい支援業務が、まだまだ無尽蔵にあると思っていますが、まだ未発注の市町村には重点的に支援業務発注に向けた働きかけをしたいと考えています。

藤川：門間さんは、今後の見通しについて、どう考えられていますか。

門間：包括的な用地取得支援業務は増えてくると思いますが、包括的に受けて、コーディネーターがいて、機械に強い会社、あるいは用地交渉に長けた会社、そういうところが用地JVでやっていくのがいいのではないのでしょうか。

藤川：これまでの用地JVの問題点は、どのようなところですか。

門間：再委託禁止条項があり、それが足かせになります、包括的な業務は、各会社がそれぞれの得意とする分野を用地JVの形でドッキングして進めないとうまくいかない。福島等の復興でPPPという異業種JVを組んでましたけれども、あれを発展させるイメージで、実質的な用地JVを行える環境づくりをしていく必要があります。

藤岡：一度JVを組んで業務を受注したことがありますが大変難しい問題もありました。補償機構の場合のように、業務内容が、用地調査と用地交渉業務とに分かれていれば、JVでの受注が可能かもしれませんが、用地補償総合技術業務のみでJVを組み受注するのは非常に難しく、号線、工区で区分された発注業務について、JVを組み受注したことがあります。

門間：補償コンサルタント業界は、規模が小さいところが中心ですから、包括的なスマート用地みたいなものを作っていくとして、協力会社の応援をもらわないとやれない。

藤川：包括的な契約のあり方については、議論すべき課題が残されているのですが、官民連携が叫ばれる今日、具体的な検討に着手すべき時期に来ているのかもしれませんが、JVのあり方以外の課題はありますか。

藤岡：地方自治体からの需要は非常に高いのですが、地方自治体には積算基準がないため、国交省の積算基準に基づいて積算をしないと資料が整えられないという問題があります。この問題を解消するために、「共通仕様書」、「積算基準」を県用対等を通じて地方自治体に周知していただきたいと思います。

藤川：国では当然とされている知識が、市町村の世界ではあまり知られていないということはよくありますよね。また、一定の用地交渉業務を外に出すことすら、想定外となっているところもあると聞いたことがあります。

門間：市町村では、「交渉業務を外注するという文化がまだ育っていないんです」、「こういう業務を補償コンサルタントに外注して制度上、大丈夫なんですか」とおっしゃる首長さんもおられます。また、これまでと違う業務については、財政当局から了解が得られないという話もあります。

藤川：財政部局は、これまでと違う委託業務の予算要求というだけで、ダメといいがちですね。

門間：やはり「共通仕様書」、「積算基準」等について、市町村に提示してあげるのが大事であると思いますね。

藤川：分かりやすい概要・フローや、予算額の相場観、優良事例等が掲載されたガイドブック的なものを作っていく必要がありますね。財政当局に対しても、国でもやっているもので、機動的な事業実施の観点から、むしろ必要なものであると説明できますね。関東用対連でも、市町村等から、官民連携のガイドブックの作成をはじめ具体的な要望を多数いただいております。ご指摘のとおり、世の中的にも、市町村支援がクローズアップされていますので、関東用対連においては、具体的な取組みを開始できればと思っています。

## ○市町村等の職員の人材育成の取組み

藤川：公社、補償コンサルタントによる市町村支援の環境が整備されたとしても、市町村の職員は、用地取得、発注に関する知識等は、最低限有しておく必要があります。関東用対連では、現在、市町村を含めた人材育成の取組みを推進していますが、公社、補償コンサルタントにおける取組みについてお話しください。

藤岡：当社では、地方自治体の職員研修に講師を派遣する事業も実施しております。年間当たり十数回程度講師の派遣要請があります。講師派遣事業は、講師自身の勉強にもなりますので、若手職員に講師を割り当て派遣しています。併せて、相談助言という

事業も展開しています。

荒井：土地開発公社は、市町村職員の方と日々の用地交渉業務を通じて、補償内容、交渉の進め方、実際の用地交渉において感じたことや今後の展開等について打ち合わせを行い、困難案件になると市町村内部と現場の考え方を一つにして進めなければ解決が難しいこともありますので、打ち合わせ等の回数を増やし、用地業務のノウハウを伝えられたらと考えております。

門間：市町村の方に対しては、要請があれば研修を行っています。タイムリーな話、会計検査で最近話題となっている話を中心に説明するなど、メニューも変えています。経験豊富な用地職員が減少する中で、社会貢献という形で、お手伝いをしなければと思っています。

### ○市町村業務の推進に向けた抱負と要望

藤川：最後に、市町村支援業務の推進に向けた抱負、行政に対する要望、何でも結構ですので、お話しいただければと思います。

門間：何が課題かという、ノウハウ不足とマンパワー不足に尽きるんですね。ノウハウ不足には、研修などありますが、国とか県レベルの用地のプロが現地で相談を受けたり、講師等で派遣に赴くことが重要ではないでしょうか。マンパワー不足には、補償コンサルタントと地区用対連等で協力し、仕様書、歩掛等の情報提供も含めて、市町村を支援していく、困り事にも相談を受けることが必要と思っています。

荒井：地方公共団体にはゼネラリスト化に伴って用地取得に長く従事している専門職員が少なくなってきていますので、公拡法により設立された特別法人として、支援をしていきたいと思っています。

藤岡：中部地方では、今後想定される南海トラフ地震等への備えの観点からも、培ってきた用地の技術力の保持・継承が重要です。市町村支援業務等を通じ、用地の力の確保・育成に向け頑張っていきたいと思っています。

藤川：地震の話が出ましたが、木造密集市街地の延焼防止対策が大変重要な課題であり、木密地域での街路整備が切り札になるのですが、昔に都市計画決定された事業でさえ、用地取得の困難性から、進んでいない実態があります。戦後の右肩上がりの時代が終わって、概ね必要なインフラ整備が終わったという意見もあるのですが、用地取得の困難性など一番難しいインフラ・プロジェクトが残されたままになっているのではないかと思います。孫子（まごこ）の代まで安全と豊かさを享受できる国土を形成していくためには、まだまだ用地の出番があり、行政のスリム化という厳しい現状の中にあっても、国地方連携、官民連携をフル活用していく必要があるのではないのでしょうか。皆様方のさらなるご活躍を期待して、本座談会を閉めさせていただきます。本日は、どうもありがとうございました。