補償コンサルタント情報コミュニケーション誌

補償ミニコミ

株式会社　新日

本社　／　〒454-0011　名古屋市中川区山王一丁目８番２８号　ＴＥＬ052-331-5356　ＦＡＸ052-331-4010
ＵＲＬ　http://www.shinnichi.co.jp　E-mail:shinnichi@shinnichi.co.jp

□三重支店	〒510-0305	三重県津市河芸町中別保2308番地5	ＴＥＬ 059-244-0206	ＦＡＸ 059-244-0205
□岐阜支店	〒500-8347	岐阜県岐阜市松原町７番地	ＴＥＬ 058-276-7567	ＦＡＸ 058-276-7568
□豊田支店	〒470-0375	愛知県豊田市亀首町町屋洞25－５	ＴＥＬ 0565-43-0061	ＦＡＸ 0565-43-0062
□関東営業所	〒273-0005	千葉県船橋市本町五丁目2番12号507	ＴＥＬ 047-460-5686	ＦＡＸ 047-460-5685
□静岡営業所	〒431-1414	静岡県浜松市北区三ヶ日町三ヶ日467－10	ＴＥＬ 053-524-4560	ＦＡＸ 053-524-4562
□東三河営業所	〒443-0033	愛知県蒲郡市松原町11番17号	ＴＥＬ 0533-66-6605	ＦＡＸ 0533-66-6606
□伊勢営業所	〒516-0008	三重県伊勢市船江3丁目11番6号丸彦ビル2A	ＴＥＬ 0596-21-0806	ＦＡＸ 0596-21-0807

編集者
内田　貢朗

ISO9001:2000

補償コンサルタントとして新年度に向けて

補償業務とは「公共事業の施行に伴い直接、あるいは間接的に発生する損失に対し損失補償基準等関連法令に則り、補償方法の検討、補償金額の算定を行う業務」ということになるが、この一連の業務は調査算定業務とコンサルタント業務に分類することができます。

調査算定業務は、補償対象となる建物等施設の現況を把握するための調査、調査結果を基にした図面・各調書の作成、移転工法等補償方法に基づいた積算を行う業務（ハード的業務）で、調査方法、図面・調書の書式や記入方法、積算方法は仕様書等で定められているため、ある程度の経験があれば業務をこなすことは可能であり、また、成果品の内容についても担当者の能力により大きな差が現れる業務ではありません。

それに比べ、コンサルタント業務は公共事業施行による損失の種類・程度・範囲等の予測、被害認定、機能回復方法、移転工法の策定等を経て補償の方向性を決定する業務（ソフト的業務）であり、この過程を経なければ補償額の算定ができない、即ち補償業務としての一番重要な部分であり、知識、経験、洞察力等担当者の技量に大きく左右される業務と言っても過言ではありません。

弊社としても単なる調査算定を行う会社ではなく、職員1人1人が補償コンサルタント技術者としての自覚を持って技術向上に努め、起業者の方々に満足していただけるコンサルタントを目指していく覚悟です。（T．N）

温泉権の評価

★温泉権とは

温泉とは、地中から湧出する温水、鉱水及び水蒸気その他のガス（炭化水素を主成分とする天然ガスを除く）で、湧出口における温度が摂氏25度以上または硫黄やラドンなどの一定の成分を含有しているものを言い、この温泉源（以下、源泉という）を利用できる権利が温泉権である。

ところで別荘地の一部において、源泉から温泉を引湯して利用する権利（引湯権）を付着して分譲される例がみられるように、源泉を利用できる権利は当該引湯権として把握される場合があり、広義では温泉権に当該引湯権も含まれる。

このように、引湯権を含めて温泉権を広義に解釈する場合には、源泉そのものに対する権利を当該引湯権と区別し、これを源泉権もしくは湯口権と称することが一般的である。

★温泉権と土地の所有権との関係

温泉権は通常、源泉の存する土地所有権とは別個の権利と考えられる。

一般に源泉を管理・支配する者は、その掘削のときから当該源泉の存する土地の所有者とは別の主体である場合が多く、また当初において源泉を管理・支配する者と当該源泉の存する土地の所有者が同一人であっても、源泉に対する管理・支配権のみが源泉の存する土地の所有権とは別に譲渡される場合もある。

従って、温泉権は源泉の存する土地の所有権とは別個の独立した物権と把握すべきであり、判例も「慣習法上の一種の物権的権利」としてこの旨を承認している。

他方、源泉の存する土地の多くは、通常一坪か二坪程度の「鉱泉地」という名目の土地に分筆されている。

しかしこの「鉱泉地」は、源泉の存する土地について課税上の便宜から施された課税地目上の分類であって「鉱泉地」の名義人が必ずしも私法上の取引関係における温泉権者を公示しているものではない。

前述の通り、温泉権を取得しようとする者は、その土地の所有権を取得しないで掘削する場合が多く、また温泉権のみが取引の客体となりうるので、温泉権の価値は「鉱泉地」とは別に把握されるべきものであり「鉱泉地」の評価額が温泉権の価値を表示しているとは限らない。

★温泉権の評価手法

一般的には、温泉の掘削等に要した費用（費用性）、温泉を利用することによって得られる収益（収益性）、温泉の取引価格（市場性）を勘案して求める。

人工掘削によって生じた温泉の経済価値は、源泉の掘削について多額の費用を要すること、湧出する温泉を利用することによって一定の収益（キャッシュフロー）が得られることから、評価時点において、当該将来収益（キャッシュフロー）の現在価値（継続使用後の処分価格もしくは残存価格の現在価値を含む）として投資額の回収が見込まれることに主として見出され、これらの要素が総合的に斟酌され、源泉自体の取引価格が形成されている場合には、その価格を基礎として経済価値が把握される。

従って、温泉権についても、通常の土地等の評価と同様に、費用性、収益性、市場性の三面から評価することが可能であり、それぞれ原価法、収益還元法、取引事例比較法の手法を適用してその価格を求めることができる。

●原価法は、温泉の採掘に要した費用および施設の設置・管理に要する費用（温泉開発者に対する適正な報酬を含む）等を勘案してその価格を求める手法である。

●収益還元法は、当該温泉を利用することによって生ずる収益（キャッシュフロー）を資本還元して温泉権の元本としての価格を求めようとするもので、自ら温泉利用施設を経営する場合であれば当該施設の営業によって生ずる収益を土地・建物、経営、資本、労働に適正に配分した残余の収益を還元利回りで還元することによって、また、その温泉を何口かに分けて有料で供給する（配湯する）場合であれば、その使用料（配湯料）収入から必要諸経費を控除した純収益を還元利回りで還元することによってそれぞれ温泉権の価格を求めることができる。

●取引事例比較法は、温泉権についての取引市場が形成されている場合に、その取引価格を標準として評価する手法である。

このように温泉権の価格は、一般的には以上述べた評価方法によって求められた試算価格を比較考量して決定することになる。（H・K）

補償業務に携わって

私は、この補償調査という仕事に携わってやっと3年目という若輩者であります。まだまだ未熟者で先輩・上司の方々にはいつも迷惑をかけてばかりの日々が続いています。そんな私なので現場に行った際は、建物についてはベテランの方々の補助や動産、工作物などの調査が主でした。

しかし2年目の夏、やっと仕事を任せてもらう事になりました。その仕事というのは事業損失防止調査に伴う家屋の事前調査という業務です。

事前調査のため、一つ一つの家屋を訪問し、立ち入って調査する許可をもらうという内容です。

私はマンション・アパートの居住者の方々を訪問して調査日の調整をしてきたのですが、アパートは1人暮らしの方も少なくなく、平日の仕事時間帯に伺うわけですから不在ばかりです。マンションの居住者は家族で暮らしている方々が多く、訪問する昼間の時間帯から在宅されているのは女性の方が多いので、不審な者と間違われなかなか話もしてもらえない状態です。そのようなお宅には調査の目的、連絡先等を記載した案内文を投函して会社や携帯に連絡していただく方法を取りますが、なかなか連絡が頂けないのが実情です。煩わしさと賃貸の場合、居住者にはなんのメリットがないという理由からだと思います。

管理人、管理会社から居住者に連絡するようにお願いをしたり、案内文の内容を工夫して投函したりするなどして再び訪問して調査日程を調整します。

初めての業務でしたので、勝手がわからず不安ばかりの日々でしたが、繰り返し現場に行って慣れていくうち「大変さ」から「楽しさ」に変わり始めました。

なぜかというと、夏から始まった業務ですが約200棟もの家屋調査だったため、居住者が帰宅する時間帯を狙って19時くらいまで待っていたり、冬も訪問し続けていたりしていたので居住者から遅くまでご苦労様、寒さに気をつけて、などと言われた時もありました。何気ない一言ですが、やはり言われると嬉しいものがあります。

最初の訪問時には不審がっているのですが、説明して納得してもらい協力的になっていただいた時は寒さや疲れ等は吹き飛び、高揚感がこみ上げてきた事もありました。

まだまだ知識も経験も少ないですが、この業務に限らず一生懸命仕事をしていく上で、誰かに言葉をかけてもらえる事は嬉しいことですし、すごく大きな励みになると思います。この経験を糧に他の業務でも労いの声をかけて頂けるような姿勢で仕事に取り組みたいと思います。（R．Y）

鑑定の星 Vol.12

☆緑のまちづくり☆
～緑化地域制度～

近年、地球温暖化の防止や生物多様性の確保、特に都市部では、ヒートアイランド現象の緩和や火災時の延焼防止などの観点から緑の重要性が再認識されています。このようなかなか、都市緑地法で、緑が不足している市街地などにおいて、一定規模以上の建築物の新築や増築を行う場合に、敷地面積の一定割合以上の緑化を義務づける制度、緑化地域制度が創設されました。

この緑化地域の指定の要件は「用途地域が指定されている区域内」で、「良好な都市環境の形成に必要な緑地が不足し、建築物の敷地内において緑化を推進する必要がある区域」で、都市計画法における地域地区として市町村が計画決定を行うものとされています。義務付けの対象となるのは敷地面積が1000㎡以上（ただし市町村は、特に必要がある場合、条例で敷地面積の対象規模を300㎡まで引き下げることができる）の建築物の新築または増築（従前の面積の２割以上の増築を行うもの）で、建築物の緑化率を都市計画に定める緑化率の最低限度以上とすることが義務づけられます。また、この規制は建築基準関係規定とみなされ、建築確認の要件となります。

以上のとおり、緑化地域は、都市計画法の地域地区として市町村の都市計画決定により指定されるもので、指定の要件を満たす区域について、順次指定されていくものと思われますが、すでに名古屋市では全国に先駆けて平成20年10月31日から施行されており、同日以降に工事着手する建築物は、規制の対象となっています。情報の発信としては、この意味でやや遅れておりますが、名古屋市内での一定規模以上の建築物の新築・増築には一定割合以上の緑化が義務づけられますので、以下、規制の概要をご説明します。

●対象となる敷地面積

建築物の敷地面積が300㎡以上のもの。ただし60％を超える区域については500㎡以上のもの

●必要な緑化面積

建ぺい率の最高限度が50％以下の区域

→敷地面積の20％以上

50％超え60％以下の区域

→敷地面積の15％以上

60％超え80％以下の区域

→敷地面積の10％以上

以上は、都市緑地法による規制ですが、このほか緑のまちづくり条例による次のような規制があります。

●角地による建ぺい率の緩和が適用される場合

や防火地域内で耐火建築物を建築する場合などで、建ぺい率の最高限度が80％を超える場合には、対象となる敷地面積は500㎡以上で、敷地面積の10％以上の緑化が必要。

●市街化調整区域において1000㎡以上の敷地に建築する場合は、敷地面積の20％以上の緑化が必要

緑化率は、緑化面積÷敷地面積×100（％）の算式で求められますが、緑化面積には樹木や芝などの地被植物で被われる部分だけでなく、池・水流等や花壇等、屋上や壁面の緑化も含めることができます。また、緑化面積はそれぞれ樹冠の水平投影面積、芝その他の地被植物で表面が被われている部分の水平投影面積、池・水流等の部分の水平投影面積、花壇等については草花等の植物が生育するための土壌等で被われている部分の水平投影面積、屋上緑化はこれらに準ずる、壁面緑化は緑化された水平投影の長さ×１ｍとされていますが、詳細については、名古屋市のホームページで紹介されていますので、ご確認下さい。（H．K）

国際用地協会（IRWA）第54回国際教育セミナーに参加して

昨年の６月20日から27日までの８日間、アメリカテキサス州の州都であるオースティン市において開催された国際用地協会（ＩＲＷＡ）の第54回国際教育セミナーに中部支部から参加させていただきました。

団員（13名）全員が顔を揃えたのは出発当日の成田空港でしたが、予めで汗だくで、通訳の方参加者名簿に写真が添付が一緒にいてくださってされていたため、皆さん本当に助かりました。

地被植物で被われる部分とは初対面なのにそうでないような不思議な感覚でした。旅程は飛行機の遅れから成田～サンフランシスコ～ロサンゼルス～サンアントニオ（約20時間）という最初からハードとなりました。

セミナーはサンアントニオからバスで１時間30分程のオースティンで、６月22日から25日までの４日間開催され、私たちはそのうちの22日から24日までの３日間のセッションに参加しました。

セミナーへの登録を済ませた後、ＩＲＷＡと南アフリカの方々との意見交換会および昼食会があり、事前に英会話の勉強をまったくしていかなかった私は名刺交換するだけで汗だくで、通訳の方が一緒にいてくださって本当に助かりました。

その後、オープニングセレモニーに参加し、バーラス・リサーチ社の創設者兼ＣＥＯであるダニエル・バーラス氏の基調講演を聞き、初めて体験する同時通訳に戸惑いながらも、マシンガントークで聴衆を魅了するバーラス氏の講演のすばらしさを体験しました。

セッションについては23日からの２日間で様々な分野の計６つのセッションに参加することができました。

初めのセッションではテキサス州の契約が、各社間の競争の激化による低入札で仕事を受注するあまり、様々な問題（主に質の低下）が発生したことから、金額ではなくその会社および職員の実績、技術力で受注者を決定することにより、発注額は増加したものの質の高い成果となったことを聞きました。日本でも、入札制度においては様々な問題が指摘され、最近ではプロポーザル方式、簡易公募等による業者の選定が行われており、このような問題は日本だけではないことが分かりました。

収用関係のセッションでは、土地収用（ED:EminentDomain）の有名な裁判である「Kelo vs City of NewLondon」のアメリカ最高裁判所の判決でKeloさんが敗訴し、マスメディアに訴えたことにより、各州において土地収用法を行使できる事業が制限されるようになったことを聞きました。また、州の最高裁での判決が下りた日を記念して６月23日は「Kelo Day」となったことを聞き、改めて先の裁判がアメリカ国民にもたらした影響の大きさが分かったような気がしました。

今回のセミナーに参加して、そもそも日本とアメリカとの補償交渉そのものが違うのだと言うことが分かりました。日本には損失補償基準がありなく各地区において標準単価があることから、同じような建物は全国大体同じような補償額になりますが、アメリカでは被補償者が雇った交渉人（ネゴシエーター）が交渉を行い、その良し悪しで補償額が異なるようです。よって、知識やお金があれば交渉は有利になりますが、そうではない多くの今までどうなっていたのでしょうか。強いものが勝つアメリカにおいて弱者にも目を向けるようにと「Kelo Day」が出来たことは、すばらしいことではないでしょうか。

また、日本では交渉が難航すると冷却期間をとるような印象がありますが、アメリカでは難航するとすぐに土地収用に移行するように感じられました。

今回、６つのセッションに参加しましたが、講演者の人たちは日本でよくありがちな原稿を棒読みする人は一人もなく、皆さん堂々と、時にはジョークを交えて話され、参加者も質問があればすぐ質問し、それに対してまた別の参加者が話をするという具合に活発に議論されることに感心しました。通訳さんに教えてもらったのですが、最後のセッションでは質問者の中にひどいテキサス訛りの人がいたらしいのですが、私にはまったく分かりませんでした。つくづく英会話の勉強をしておけばと後悔しました。

今回、このセミナーに参加させていただいて、私には色々な意味で十分すぎるほどの刺激となりました。セミナー参加の機会を与えてくださった協会本部および中部支部の関係者の方々並びに会社の皆様に厚くお礼申し上げます。（K・K）

幸之助を読む

100年に一度の不況の時代。このことは一般企業だけのことではありません。我々コンサルにあっては、厳しい時代と言われてすでに何年経ったことか。慢性的な不況には慣れっこといった感もあります。

先日、妻と買い物に行った時の事。妻がウィンドウショッピングの間、妻を待つ傍ら私は書店にて各分野の書物を物色しておりました。驚いたことは、今直面しているこの不況に関連した書籍が非常に多く、また結構この種の書籍が売れている様子でありました。不況とはいえ、これら書物の出版関係の業者はさぞかし忙しく、不況どこ吹く風となっているのかもしれません。

そんな中でも、この不況を乗り切るとした松下幸之助（1894年生～1989年没　95歳）関連の書物になんとも目を奪われます。幸之助の肉声まで聞かせるＣＤ付のものまであるのには驚きました。

私達の年代では、幸之助は雲の上の人とはいえ何故か身近で親しみの持てる経営の神様という印象があります。幸之助が亡くなって20年経過。いまだに書店の書棚を賑わしているのは不思議ではありますが、絶対絶命とも思える危機や困難をことごとく『好機』ととらえ勇猛果敢に乗り越えていった姿には時を越え、誰もが憧れを抱くためと考えられます。時代は変わろうとも、いかなる不況も成功へと導くとした幸之助の信念から何とか何かヒントを得ようと不況に苦しむ多くの人が彼の書物を求めています。本棚を前にして、私もついつい肉声ＣＤ付書物を購入してしまいました。

松下幸之助の語録どおり「好機よし、不況さらによし」とはまさに我々にあてはまる思いです。受注量が少なく一見不況な時期こそ、新規技術の確保と技術者育成に力を注ぐチャンスの時かも知れません。そして、これまで築きあげてきた技術・まちづくりプロジェクトとともに各起業者の皆様の要望に応じることのできるコンサルを目指していきたいと考えます。（M．A）

編集後記

今年もまた新緑の季節となりました。最近では環境に関する意識が高まり、省エネやＣＯ２削減に加え、来年、名古屋でＣＯＰ10が開催されることなどから生物多様性についても関心が高まってきているようです。

当社グループは昨年、伊勢市に開業した複合商業施設「ミタス伊勢」に引き続き、今年６月下旬に「伊勢・船江温泉みたすの湯」をオープンします。これは「ミタス伊勢・まちづくりプロジェクト」の一環として高い利便性のある生活空間を提供するものであります。この施設は郊外型と違い街の中にあるため移動が少なく、省エネルギーにも一役買っています。

当社では、業務を通じて社会に少しでも貢献できるよう日々努力していますので、今後とも宜しくお願い致します。（M．U）