

用地課長 殿
土木課長
建設課長
道路管理・道路整備課長
都市計画課長

会 場 専 用

日経東発第60021308号
令和5年7月19日

一般社団法人 日本経営協会
理事長 引野 隆志

NOMA行政管理講座開催(ご案内)

用地交渉の基本と実践講座

<令和5年12月11日(月)・12日(火)>

拝啓 時下ますますご清祥のこととお喜び申し上げます。

本会事業活動には、平素より格別のご支援・ご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

さて、近年、地域住民の行政に対する注目は高まり、地方自治体の果たすべき役割は質量ともに増大しています。公共用地取得担当者としては、公共事業の円滑な遂行の為に、用地交渉の場において住民・地権者への説得と協力を求めているかなければなりません。住民と直接ふれあう場であるため、知識はもちろんのこと、ほかの業務に比べて特にコミュニケーション能力・折衝能力が重要となります。

そこで、用地交渉を円滑に進めるために求められる折衝能力の向上を目的として、標記講座を開催いたします。

時節柄公務ご多忙の折とは存じますが、この機会に関係各位多数のご参加をお薦め申し上げます。

敬 具

ねらい 用地交渉における基礎的ノウハウを確認した上で、事例演習を通じて用地交渉の基本と実践について多角的な視点から学んでいく。講義中には、自治体において用地買収の実務を経験し、企業においても複数社でリスクマネジメント・渉外責任者を務めた講師ならではの経験談も適宜紹介し、参加者の腑に落ちる講義を展開していく。

記

日 時：(12:30から受付)
令和5年12月11日(月) 13:00～17:00
12月12日(火) 10:00～16:00

講 師：日本経営協会専任講師／専任コンサルタント
森総合研究所 代表 **もり たけし 健氏**

会 場：日本経営協会内専用教室
(東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8)

参 加 料：会員(1名) 34,100円(税込)
(負担金) 一般(1名) 37,400円(税込)



申込方法：①Web申込…本会ホームページ上の「セミナーお申込ボタン」を押し、必要事項をご入力下さい。

②FAXまたは郵送申込…裏面申込書に必要事項をご記入の上、下記へお送り下さい。

- ・受付次第、参加券および請求書をご連絡担当者宛にお送りいたします。
- ・開催3営業日前までに参加券が届かない場合は、お手数ですがご連絡下さい。
- ・お申込みは開催日の3営業日前までお願いいたします。
- ・本講座は会場ご参加者のみです。定員になり次第締め切らせていただきます。

入金方法：参加料は、請求書にもとづき銀行振込にてお納め下さい。領収書は「振込金受領書」をもってかえさせていただきますのでご了承下さい。

キャンセル：お申し込み後、キャンセルされる場合は必ず事前にご連絡下さい。

開催日の3営業日前～前日のキャンセルは参加料の30%、開催当日のキャンセルは100%をキャンセル料として申し受けます。

なお、当日までに連絡なくご欠席の場合も、100%のキャンセル料となりますので、あらかじめご了承下さい。

そ の 他：参加者が少数の場合、天災、その他の不可抗力の場合などにおいては、中止・延期させていただく場合があります。

お申込み
お問合せ先



一般社団法人 日本経営協会

(お問合せは平日の月曜日～金曜日の9:15～17:15にお願いいたします)

本部事務局 企画研修グループ・オンライン開発グループ
〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷3-11-8
TEL(03)3403-1891(直) FAX(03)3403-1130
E-mail: tks@noma.or.jp URL http://www.noma.or.jp

▶プログラム◀

1. はじめに

【導入講義】

- (1) 本日の研修の目的
- (2) 用地交渉における様々な場面(全体像)の整理
- (3) 交渉なのか?依頼なのか?用地交渉の本質は?

2. リスクマネジメントの考え方を活かす【講義・演習】

- (1) リスクマネジメントの基本枠組み
- (2) コンプライアンスについても理解する
- (3) 交渉に役に立つ「孫子の兵法」
- (4) コーチングのスキルを応用して交渉力アップ
- (5) 仕事のスピード感と用地交渉

3. 用地交渉の実践～①事前対策編～【講義・演習】

- (1) 用地交渉に入る前に必要な情報
- (2) 住民説明会の開催準備をする上で
- (3) 関係機関との情報共有
- (4) 用地交渉適性の高い職員・低い職員
- (5) 用地交渉に関する参考書・参考資料

4. 用地交渉の実践～②初動対応・再発防止編～

【講義・演習】

- (1) 「炎上」する住民説明会
～軌道修正の方法はあるか?～
- (2) 個々の地権者との折衝
～契約を勝ち取るのではなく、相手の信頼を得る～
- (3) 締結直前の地権者離反～原因は何か?～
- (4) 首長・幹部職員の使い方
～「切り札」はここぞという場面で使う～
- (5) なぜ用地部門は同じミスを繰り返すのか?
～再発防止策のポイント～

5. まとめと質疑応答

【講義・質疑応答】

- (1) まとめ
～用地交渉の実例とノウハウの蓄積を!～
- (2) 質疑応答

*内容項目・時間配分等は、進行状況により異なる場合がございますので、予めご留意下さい。

講師紹介

もり たけし 森 健氏 日本経営協会専任講師／専任コンサルタント、森総合研究所 代表

1966 年東京都出身。開成高校・慶応義塾大学法学部卒業後、静岡県下田市役所へ入庁。静岡県庁防災局への出向を含め、約 12 年間地方自治体で実務経験を積む(税務、用地交渉、文書法規、情報公開、防災・危機管理、行財政改革など)。その後企業へ転職し、自動車部品グローバルメーカーである住友電装(株)におけるリスク管理体制の再構築など、複数社でマネジメント職(本部長、部長、課長)を経験。

2015 年に独立し、一般社団法人日本経営協会専任コンサルタント／専任講師として活動を開始。豊富な実務経験に基づく説得力ある講演・研修や、現場の課題解決に直結する高いコンサルティング能力に定評がある。地域安全学会及び日本自治体危機管理学会所属。主な著書に「地方自治体のリスク管理・危機管理(商事法務)」がある。

講座申込み：FAX (03) 3403-1130

60021308 『用地交渉の基本と実践講座』参加申込書

※NOMA記入

令和5年12月11日～12日

☐会員 ☐一般(該当欄にレ印)

役所名	所在地		〒	
ご連絡担当者 所属・役職 氏 名	TEL	FAX		
	e-mail			
フリガナ 参加者氏名	所属部課 役 職 名	経 験 年 数	年 月	<連絡事項欄> (経験年数は、現在の部課での年数をご記入ください)
フリガナ 参加者氏名	所属部課 役 職 名	経 験 年 数	年 月	

申込書にご記入いただいた情報は、以下の目的に使用させていただきます。

①参加券・請求書の発送および参加者名簿の作成などの事務処理 ②本会主催のセミナー、展示会のご案内 ③がご不要の場合は□にチェックしてください。

☐不要