

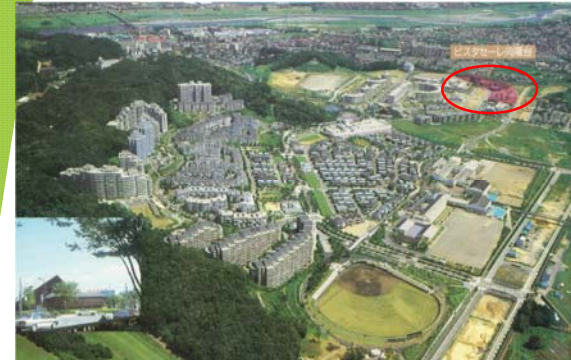
マンションを長期にわたって 利用するために ～合意形成の進め方など～

多摩ニュータウンピスタセーレ向陽台団地
管理組合元理事長
坂田 英督

さい 717

1

多摩ニュータウン ピスタセーレ向陽台団地の概要



1993年4月入居
旧公団分譲 7棟160戸

多摩ニュータウンの東端の
丘に位置
京王相模原線と南武線まで
約1 km



男体山も見えるのだ
富士山は見えす

2

多摩ニュータウン ピスタセーレ向陽台団地の概要



- ・ 7棟160戸 全てエレベータ付、住戸内段差なし
- ・ 6階建5棟、5階建2棟、平均住戸面積93.8㎡/戸（登記ベース）
- ・ 駐車場100%（2段機械式57基114台、平面46台）
- ・ 修繕積立金（平成25年度決算）
 - ①駐車場 約1.6億円（更新時期は近い・・・0.7億円程度必要）
 - ②団地共用 約1.5億円
 - ③棟別合計 約2.9億円 ①～③計約6億円（375万円/戸）
- ・ マンションすまい・る債の税引後受取利息約650万円
- ・ 今後、外断熱改修、駐車場更新で約4億円程度支出の見込み
給排水管更新（恐らく築40年頃）で約1.5億円程度必要

3

先手必勝～10年20年先を見据えて行動する

（棟別）修繕積立金の値上げは一刻も早く

1. 1993年入居→3年後の1996年に修繕積立金を見直し
 (1) 30円/㎡→110～152円/㎡
 - ①管理会社（当時はJS）に長期修繕計画の策定を依頼（約250万円）
 - ②マンション管理センターの長期修繕計画を取得（約6万円）
 - ③周辺団地管理組合の実例を調査
2. 2006年外壁修繕工事の直後に長期修繕計画を微修正
 規模の小さい2棟のみ149→171円/㎡, 152→173円/㎡に値上げ

☆（1）①～③は（悪く言えば）「アリバイ作り」

実際には、ストライクゾーンがどの辺りかを話し合って値上げ額を月額1万円（100円/㎡）程度とした。（合意できそうな案で提案）

☆反対者は3名程度...出席者から「反対なら代案を」と求められ、轟沈

4

先立つものは金/貧すれば鈍する

(棟別) 修繕積立金の値上げは一刻も早く

☆修繕積立金 1 1 0 ~ 1 5 2 円/m²は世間相場だが...

工事発注に留意すれば、恐らく十二分な額と考えた...少し多い位が将来のため

☆転出者を除き、修繕積立金は貯金。多少高くても組合員のためと考えた
→マンションすまい・る債の税引後 6 5 0 万円/年の配当につながった

☆よい提案をしても、金が無ければ「先送り」になる可能性大。金があれば余裕が生まれる。若いときに積み立てること！

5

金がなければ覚悟する/資産価値とは

金がないマンションにおける事案...逃げ場はない・覚悟しかないことを説明する

☆外壁修繕工事で戸当たり約 6 0 万円、給排水管更新で戸当たり約 4 0 万円、一時金又は割賦金で支払うことにした例

☆給排水管更新で戸当たり約 1 0 0 万円、一時金又は割賦金で支払うことにした例

今まで積立てるべきものを、積み立てて来なかったのだから仕方が無い。
マンションはまだまだ使える。工事せずスラム化させる選択肢は大損。
一時金が無ければ割賦金で返済すればよい(するしかない)。
1 0 0 年使えるなら、子孫が残って貰って良かったと喜ぶようなマンションにしよう！

資産価値は他人が決めるもの

大規模修繕工事は、「やって当たり前」。

自分が「手放したくない」なら他人も欲しい=資産価値は高い。

例えば外断熱で戸当たり 2 0 0 万円かかったとして、不動産会社に説明して、2 0 0 万円以上高く売れたら資産価値は向上したと言える。

積立金の額も評価されるべきだが、現在は「持っつけ泥棒」状態。無い方がマシ？

6

適切な経理も必須

経理は一刻も早く適切な形態に~当初からほぼ適切だった

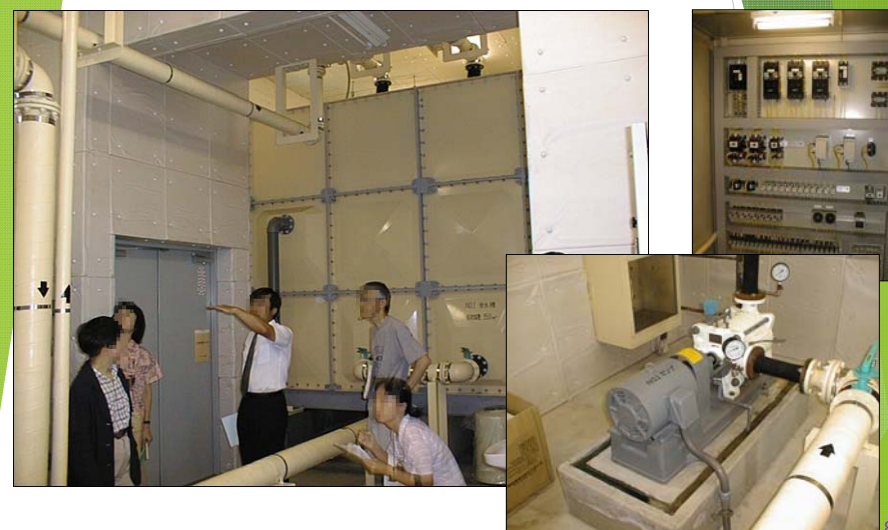
1. 管理費会計 (年間約 2 5 0 0 万円で約 5 0 0 万円を以下 2 に充当)
①管理委託費 (2 0 0 0 年 J S から日本ハウズイングに変更) 約 5 9 0 万円 + a
・管理員月~土、9~15 時 (土は 1 2 時まで。月 2 日のみ)
・日常清掃 (月~土、9~12 時)
・外観点検 (年 1 回)
・理事会業務支援
・消防設備、建築設備、特殊建築物定期調査報告、配水管清掃 (+a)
②エレベーター保守 (7 基フルメンテ; 約 3 1 0 万円/年)、植栽管理 (約 3 5 0 万円/年)、防犯カメラ・A E D リース、C A T V、保険 (日本ハウズイング) は別途契約。その他光熱費、コンサル費等
2. 団地修繕積立金会計 (年間約 2 0 0 万円 + 管理費会計余剰約 5 0 0 万円/年)
3. 駐車場会計 (年間約 1 0 5 0 万円、支出は約 3 0 0 万円)
・機械式駐車場保守費 (年間 1 1 4 台・4 回/年・約 1 4 0 万円 + 電気、塗装、部品等)
4. 棟別修繕積立金会計 (年間約 2 3 5 0 万円)

☆上記 2~4 は、マンションすまい・る債の利息 (約 6 5 0 万円/年) 充当前の値

7

検討して駄目なら止めればよい~先ずやってみよう

2 0 0 0 年: 受水槽・ポンプ室を撤去→直結 (直結増圧ではない) に変更



8

合意形成できそうなものを議案にする

提案しなかった案

機械式駐車場を廃止し、自走式駐車場にする案を平成21年度に検討した（国土交通省のマンション等安心居住推進事業補助を受けた）。

一部に反対意見がある一方、賛成意見もあった。規制（開発行為）クリアが困難であること、機械式駐車場の更新費用見積りが極めて安かったことから、撤退。



13

合意形成できそうなものを議案にする

提案するつもりのない事案（他組合の事例も含めて）

☆集会所の活用によるコミュニティ形成...提案者が汗をかかず言っているだけ

☆旧受水槽・ポンプ室の集会所的利用...提案しても「いいね」で終わってしまう

☆ペット可...特に問題視されておらず、提案したら浮いてしまいそう

☆都心の旧耐震マンションにおける耐震改修...綺麗かつ膨大な費用負担なしに改修できるか？地盤は悪いか？ピロティがあるか？難しい場合は、倒壊しない程度に改修し、被害が大きければ建替えを覚悟する

☆階段室型マンションにエレベーター設置など...
建替え並に難しい。健康のために提案しない
(当面は住み替えが現実的か)



14

合意形成のために：理事会の運営

理事会は2時間以内に終わること（そのためには連日やりとりが発生）

- ① 予め議事内容を配布...メールリストと紙で1週間前頃に連絡
- ② Yahooボックス等のクラウドを活用して資料をアップ・ダウンロード
- ③ **行わない・検討する・(将来) 行う**など方針を決める
検討する場合は、**担当**・予算・費用対効果・公平性・コンサルタントや施工会社など実現可能性を詰める。実施時期が将来となる場合は、議案（活動方針など）に入れて次期理事会に確実に引き継ぐ。
- ④ 進捗状況を毎回確認する（Plan計画・Do実行・Check評価・Act改善...PDCAサイクル）
- ⑤ 管理会社も活用する（100万円程度の工事なら管理会社特命でもよい）。類似事例など管理会社が経験している場合もある

管理組合運営は、「仕事」として行うもの。権限も責任もある。

「論ずれど議せず、議すれど徹せず、徹すれど行わず、行えど徹せず」（過去中国共産党で言われていた状況）に陥らないように。

15

合意形成のために：広報の徹底／理事長のリーダーシップ

1. **広報を徹底**する。説明能力が必要不可欠...意思はなかなか伝わらない

- ① 広報は短くA4で1~2ページ。最大で4ページ（裏表2枚）
- ② 課題、費用対効果、公平性、予算などを図などで分かり易く
- ③ 必要によって説明会を実施...総会を短時間で終わらせるために
- ④ 広報が十分機能していると、説明会の出席者が少なくなる...それでよい

2. **理事長のリーダーシップ**が重要

- ① 課題や方向性を説明し理事会の意見を聴く...独りよがりではないか？
- ② 組合員の為になるか？実施時期は適切か？
- ③ 現場を確認する（自分の目で確かめる）こと
- ④ 安易なアンケートは行わない...適当な回答も重みを持ってしまう。十分な説明がないと正しい意見は得られない...聴き方で何とでもなる
- ⑤ 理事会や組合員に人材が埋もれている場合がある。活用しない手はない。管理会社とも仲良く
・人は城、人は石垣、人は堀、情けは味方、仇は敵なり...武田信玄
- ⑥ 考えは柔軟に...検討中は朝令暮改でよい

16

合意形成のために：総会など

1. 管理組合は共同体

- ①全部特別決議でも良い
- ②基本的に利害は一致している筈。9割賛成が得られなければ何かおかしい

2. 総会の場で

- ①反対のための反対意見は最終兵器（多数決）で...9割獲得すればよい
- ②手続きの瑕疵には気をつけて（間違っても突っ込まれないように）
- ③考え抜いた結論は無敵（代案は？）
- ④不退転の決意。何かすれば反対はある。何もしなければ良い理事会（長）か？

・反対意見の裏を読む

自分の話を聴いて欲しい（「よく知っている！」「偉いと言って欲しい！」）。
経済的に困難（大規模修繕工事における一時金負担など）。

昔、理事会で尊重されなかった恨み。

権利だけは主張したい。

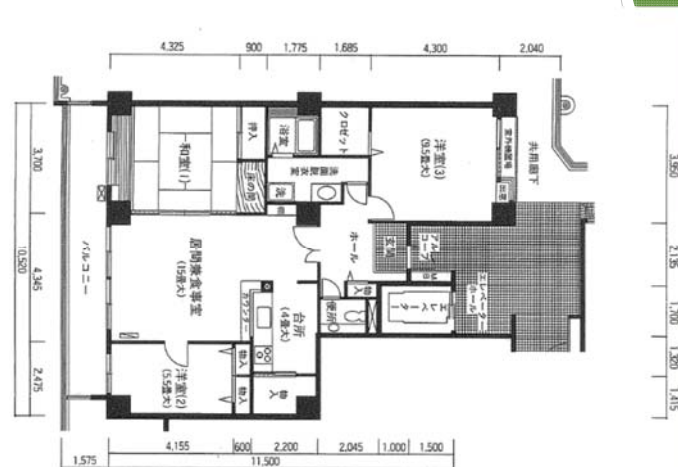
3. 専門家の活用

必要に応じた専門家の活用は不可欠。課題は「良い」専門家探し。

管理組合の運営は小さい会社と同じ。上手と下手では10年で数千万円の差。

合意形成のために～先手必勝の事例

1. 専有部分の給排水管改修ガイドラインの策定

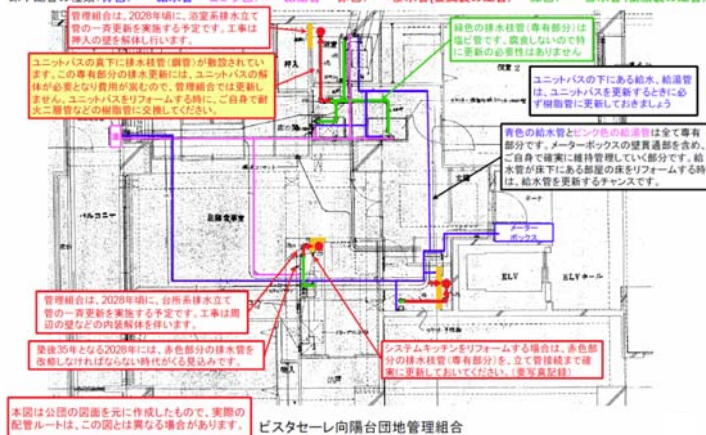


合意形成のために～先手必勝の事例

1. 専有部分の給排水管改修ガイドラインの策定

○タイプ：給排水管改修ガイドライン

床下配管の種類：青色：—給水管 ピンク色：—給湯管 赤色：—排水管(金属製の配管) 緑色：—排水管(樹脂製の配管)



合意形成のために～先手必勝の事例

2. 窓断熱化の実施

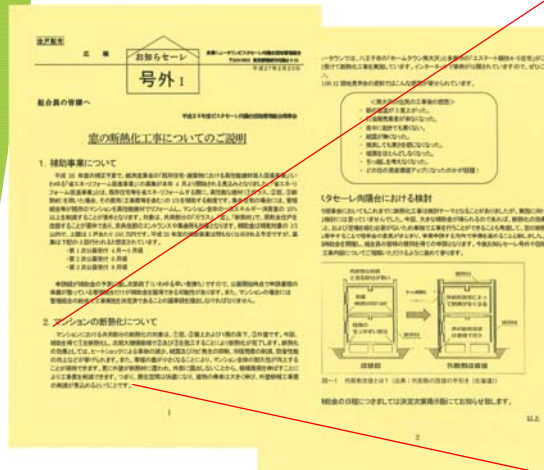
布石：昨年6月21日第1回理事会で、補助が見込めるなら実施したい旨説明。

- ①本年2月6日 コンサルタントから補助事業の連絡あり（出遅れた）
- ②2月11日 コンサルタントの事務所に向向いて打ち合わせを実施
...理事会用資料にまとめる
- ③2月15日理事会で工事実施の方向で進めることを決定
- ④2月23日お知らせ（号外）で「説明会」・「臨時総会実施」を伝える
- ⑤3月10日お知らせ（号外）...説明会のお知らせ
- ⑥3月14日説明会実施
- ⑦3月17日お知らせ（通常版）で説明会を実施した旨を伝える
- ⑧3月20日お知らせ（号外）で臨時総会を開催することを伝える
- ⑨3月29日臨時総会...賛成138（約86%）・反対16（10%）
- ⑩3月30日お知らせ（号外）臨時総会結果を伝える

その後、本年10月着工予定。

合意形成のために～先手必勝の事例

2. 窓断熱化の実施...将来の外断熱化の一環



マンションにおける共用部分の断熱化の対象は、①窓、②屋上および1階の床下、③外壁です。
今回、補助を得て①を断熱化し、次期大規模修繕で②及び③を施工することにより断熱化が完了します。
断熱化の効果としては、ヒートショックによる事故の減少、結露及びカビ発生の抑制、冷暖房費の削減、防音性能の向上などが挙げられます。
また、寒暖の差が小さくなることにより、マンション全体の耐久性が向上することが期待できます。
更に外壁が断熱材に覆われ、外部に露出しないことから、修繕周期を伸ばすことにより工事費を削減できます。

つまり、居住空間は快適になり、建物の寿命は大きく伸び、外壁修繕工事費の削減が見込めるということです。

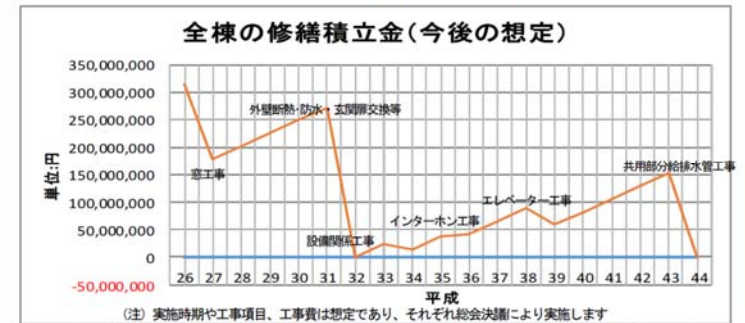
多摩ニュータウンで、は、八王子市の「ホームタウン南大沢」と多摩市の「エステート鶴牧4・5住宅」が補助金を受けて断熱化工事を実施しています。インターネットで事例が公開されていますので、ぜひご参照ください。

合意形成のために～先手必勝の事例

2. 窓断熱化の実施...修繕積立金の見直しも説明

3. 棟別修繕積立金の今後の見直し

3月14日に開催した断熱化工事に関する説明会(68名出席)において、今回の工事費用が半額修繕積立金に与える影響について質問がありました。
現時点までは平成17年の長期修繕計画が最新版でした。そこで、それを元に将来必要となる改修費を再検討してみました。その結果が下図「全棟の修繕積立金(今後の想定)」です。
工事費を見直し、消費税は10%とし、物価上昇率は金利と相殺する想定で物価上昇率=0かつマンションすまい・債の利息も0としました。尚、平成44年以降、大きな工事は暫くはありません。



合意形成のために～先手必勝の事例

3. その他...理事の協力も得て、通常総会で以下も提案、可決

①棟の共用部分の照明LED化...7棟で約700万円。3～4年で回収予定

②電子ブレーカー導入...一括受電は事実上できないため動力系(エレベーターと機械式駐車場)に導入。約300万円で電気料金約4.5%削減

③機械式駐車場更新...機械式57基114台分を更新(7千万円以下)

2年間使ってきた。リスクを取れば未だ使えるが、素人理事会はリスクに鈍感。1.5年償却を前提とした修繕積立金と、見積額が低くなったことから、修繕積立金の半額以下で更新が可能であることから更新を決断。

④団地共用部分の火災保険及び個人賠償責任保険加入(約80万円弱)

...保険は不要だが、個人賠償責任保険だけは必要と考えていた。しかし、各自の契約に任せては穴ができる可能性。また、高齢者は個人賠償責任保険に加入できない場合もある。年間5千円/戸なら加入やむなしと考えた。

将来に向けて思うこと

多摩ニュータウンに住むことができて本当に良かった。緑が多く、歩道が整備され、買い物に困らず、公共施設も充実している。

計画的に造られた街も、時が流れると共に自然な景観として馴染めるものとなっている。

こんな街は将来二度と造られることはないと思う。造った人達に感謝!

だからこそ、そこにあるマンションは100年でも200年でも使えるように、「手放したくないマンション」、「子孫が残してくれて良かったと喜べるマンション」として、未永く住み続けたい。そんなに難しい話ではない。人の評価や資産価値など些末な話。

その想いを共同体である組合員に分かる様に伝えれば、合意形成に悩むことはない。伝わらないのは伝え方の問題。

自分のマンションだけでなく、良い方法は、地域のマンションにも伝え、街全体として永く歴史に残るような街になればと思う。