



I' m ネット通信 No. 17

「いばらきマンション管理組合ネットワーク」からのお知らせです。

今期第一回目の定例会を開催いたしました。

皆さま、明けましておめでとうございます。今年も宜しくお願い申し上げます。今期からアイムネット通信の記載を担当します横須賀です。宜しくお願い申し上げます。さてご案内のとおり 1 月 9 日(金)に定例会を開催いたしました。その内容を簡単ですが、纏めましたのでご報告申し上げます。

今回の定例会は参加者全員から、今まで取り組んだ課題、今取り組んでいる問題・課題、あるいは今計画中の課題について、解決策を模索されている問題等、マンション価値向上に関わる活動を発言頂き、その中から次回のテーマについてどれが良いかという視点で絞り込むという形で推進させて頂きました。ただ初めてのことでありこの方法がアイムネットの更なる発展に繋がるステップになるか否かは、懸念が無かったとは言えませんでした。しかし、参加された各位の積極的な発言から、いろいろな点で気づき、学びの場が出来たのではと思っております。

そして、次回は管理組合が『長期修繕計画』をどう取り扱うことが最良な方法か、その『あるべき姿』はどのようなものなのかというテーマで論議することになりました。つきましては、次回の定例会までに皆様の管理組合で『長期修繕計画』をどう扱われているのか、その際どのような課題があったのか、その対策方法は、という内容でお考え頂き、ご参加のうえご発言頂く予定になっております。

今回の定例会でテーマ選定にいたるまでの各位から発表頂いた、今かかえている課題点と、それに関わる体験談やコメントを以下の通り記載致します。

- 1、 住民の高齢化問題：高齢化対策と言ってもマンション管理組合で対峙できる領域は限られてくること等から基本は住民間のコミュニケーション密度をどう向上させるかに尽きるのではないかという発言が多数を占めました。しかし具体的にどうしているの

かというところでは、あまり発言はありませんでした。それでも認知症が進行されている方に、近所の方がそれなりに注意し合っているという発言や、認知症は必然的に起こること、という大人の感情で対応していくべきではという貴重な発言もありました。

高齢化は何処のマンションでも、特に築40年というマンションではその比率が年々高くなっている事実から、高齢化問題は時間経過とともに深刻化し表面化することもあり、待ったなしの対応が求められているという認識で一致しました。私のマンションでも昨年11月、60歳以上の方を対象にしたシニア・クラブを立ち上げたところ、参加者43名は目標の12%弱であること、また参加下さった方は概ね元気のある方ばかりで、高齢化支援と意気込んでも、どのレベルまで視野に入れるか、というところは今後の課題と捉える必要があるのではと思いました。

2、 大規模工事関連：工事業者の選択方法、決め方のプロセス、特に業者が先行投資と思えるような、事前調査作業を無償で申し入れてきたケースでは、事前調査をしてもらっても選考では外れたというケースもあり、工事業者の選択に於いての慎重さと、工事が始まった後から生じる施工費用の変更申し出の問題と多岐に亘る課題、問題が出されました。中でも昨年現地見学会で伺いましたマンションでは棟ごとの会計になっていることから、蓄えのある棟、ない棟の整合性を導き出す説明と、いろいろな体験を経て、今は落ち着いているという発言もあり、見本になるのではないのでしょうか。

3、 管理会社との関り方：自主管理を進めているマンションはともかく、管理会社に関しての論議はかなり熱を帯びました。中でも住民が知らない内に管理会社が替ってしまったという事例では、情報開示が如何に大切かを理解しました。なおこのマンションでは、新しい管理会社からの、管理組合の進め方など積極的提言アドバイスが、提示され結果的には変更自体は有効であったと現理事からの発言がありました。それだけに、管理組合から半年前に住民に対し、変更に至る丁寧な説明『情報開示』がなされていたら住民間の一体化に大きな力になったのではないかと思います。

4、 私の体験でも管理会社の存在は、マンションの資産価値を上げる活動に繋がっているのかと考えさせられる時もあり、何と無く管理組合が無難に乗り切れれば、それが管理会社の役割と捉えているのかと思ったこともあり、管理会社に対して管理組合がどの

様な姿勢や、覚悟で、対峙すべきか、という切り口を今後のテーマにしてはどうかと思いました。討議でも、提示される情報の一つひとつの細部を尋ねても満足に返事が来ないケースから、管理会社にお任せすると云う付き合いでは決して住民の為にならないという発言も、大きなヒントになるご意見ではないかと思いました。

又管理会社から契約打ち切り依頼を受けたマンションの報告では、管理人の『住み込み』か、『通い』か、という切り口から、『住み込み』故に、管理する側と、管理を受ける側（区分所有者側）の境が、ややもすると融合し、住民側に自分達の要求が無理な事か否かの判断を弱めるケースも起りえるし、それが当たり前と思ってしまう問題にも繋がりがねず、結果、メリハリが効かない事態に陥るケースも考えられます。

管理組合は管理会社に対しどのようなサービス価値を認め対価を払っているのかという線引きの存在を明確にし、住民の理解を得る活動を推進すべきと思いました。今世の中は課題解決型（solution）ビジネス形態中心で動いていると思います。課題解決策（solution）の前に問題を起す本義（Cause）の存在とその奥にある兆し（Symptom）を見つけ提言できる管理会社の選択が必要ではないかと思います。このような時代認識を持った管理会社の選択こそ、マンション価値を向上させる鍵ではないかと思いました。

文責；横須賀

**茨木市内の分譲マンションの区分所有者なら、どなたでもお気軽に入会いただけます。
いばらきマンション管理組合ネットワーク「I'mネット」にご入会ください。**

問合せ先 茨木市 都市整備部 都市政策課内
TEL / 072-620-1660（直通）
FAX / 072-620-1730
E-mail / jutaku@city.ibaraki.lg.jp

次回の定例会（3月13日（金）19時から）のテーマは、管理組合が『長期修繕計画』をどう取り扱うことが良いのか？その『あるべき姿』はどのようなものにすべきか、という切り口で論議する事になりました。