

マンシヨンリニューアル特集

マンシヨンリニューアル特集

「マンシヨンコンサルタ ント」として存在感示す

「マンシヨンコンサルタ ント」として存在感示す



松山 功氏



橋本 幸雄氏



辻 裕樹氏

座談会出席者(50音順)

- 大櫃良之氏 (リノシスココーポレーション代表取締役)
- 下門杉廣氏 (アクロス代表取締役)
- 田端信行氏 (AAA(スリーエース)総合設計代表取締役所長)
- 辻裕樹氏 (匠設計代表取締役)
- 橋本幸雄氏 (MTK一級建築士事務所代表取締役社長)
- 松山功氏 (NPO法人集合住宅改善センター代表理事)

座談会

「マンシヨンコンサルタ
ント」として存在感示す。今回のマン
シヨンリニューアル特集では、大
規模修繕工事の設計・監理業務を
中心に、マンシヨン管理組合運営
のマネジメントに関わる設計事務
所・NPO法人6者の代表が出席
した座談会を開催。人材の確保・
育成、コンサルタント料金の適正
化、コンサルタントの今後の在り
方について話し合っただ。 (司会
は報道部・増田茂樹)



田端 信行氏



下門 杉廣氏



大櫃 良之氏

人材の確保や育成 について

「一つ目のテーマとし
て、人材の確保や育成に
ついてどのように取り組
んでいますか。」
大櫃 当社では20代や
30代の若い人材を積極的

とが大切だと思います。毎月1回開く技術者の研
修会、マネジメント担当
者の研修会なども育成に
役立てています。
橋本 業務における失
敗談のようなものを社内
の「検証委員会」で集約
し、月1回の会議で発表
するということを進めて
います。失敗例を共有し
て一人一人のスキルア
ップにつなげたい考えで
す。

下門 新入社員1人に
担当を付けて実務的な
アドバイスを行っていま
すが、技術者は一朝一夕
で育てられないという実
感があり、これからのと
思っています。
辻 当社も入社1年目

不足の方が多いのです。
業界経験者の考えを尊重
しながらどう教えるかも
課題だと認識していま
す。
一級建築士業者の育成
はどう見えていますか。松
山 代表は賛助会員企業の
社員を対象にした「集改
修」を開催しています。
松山 「私塾」として
開設して2年半が経ちま
す。月1回の勉強会で改
修業者のスキルとモラル
のアップを目指していま
す。改めて勉強すると
建築は面白いと感じ始
めている人が増えており、
建築の魅力や改修の面白
さを知る方がたくさん出
てくれば、業界も変わっ

人材 若手採用への転換に流れ オープンな場で施工者と意見交換も

に採用してきています。
1級建築士などの技
術者、業務全般のマネジ
メントや営業担当者など
多様な枠を設けていま
す。

下門 即戦力の人材と
なるとしても高給の
方が中心になってしま
うので、社内に設置した経
営企画会議で社員の意見
を聞き、大学や専門学校
への求人、インター
ネットなどを活用して
なおかつ技術者という枠
を外して募集し、20代か
ら50代までの各年代で1
人ずつ採用することがで
きました。まずは興味を
持つて応募してもらっ

は担当者のサブに新人を
同行させ、私も含めて3
人体制で業務に当たりま
す。2年目以降は実際に
担当の物件を持ってもら
うのですが、私が必ず同
行し、さらに仕事の進め
方やいろいろな問題に対
する対応能力を磨くため
のフォローをするように
しています。

松山 私たちはNPO
の立場での活動ですが、
人材確保はやはり難しい
です。マンシヨン改修な
どの仕事に関連する設計
事務所や会員として入会
してもらっていますが、大
規模修繕などのコンサル
タント業務となると経験

採用の経験者について
は特に慎重に採用する必
要があると感じていま
す。
橋本 当社でも以前は
ほぼ中途採用だったので
すが、若い人材を入れて
中で育てる方針に切り替
え、20代をメインに資格
がなくても採用してい
こうと取り組んでいます。
育成に関しては何か
ありませんか。
大櫃 1級建築士だけ
でなく、マンシヨン管理
士や管理業務主任者など
も含めて積極的に取得し
てもらいたいと考え、資
格の更新料も含めて会社
負担で支援しています。

ついついアドバイスし
てしまつてあります。
田端 現場監督の尻次
第ですが、施工品質が落
ちていると言わざるを得
ない事例もあります。コ
ンサルタントの団体は例
えませんが、施工者側の
団体などとオープンな場
で私たちコンサルタント

の考えを説明したり、意
見交換したりする場があ
つてもいいと感じていま
す。
下門 コンサルタント
界の中の誰かが講師にな
り、多くの事例を共有す
るチャンスがあればいい
と思います。20代の若手
を対象としたセミナーな

のを提示する必要があります。
大櫃 そういつつとだ
と思えます。長計の見直
しを積極的に受け、コン
サルタント料金を適正に金
額計上していへること
です。最終的にその金額に
近似か安価かは管理組合
次第ですが、少なくとも
適正金額に近づける可能性
は高くなります。
松山 合い見積もりを
適定基準を管理組合に知

コンサルタント 料金の適正化

前ページから
れてきたので元請けに移
行しようかと思っ
ています。すくなく生
真面目なですが、いき
おいプレゼンに不慣れな
ことも否めません。プレ
ゼンに使用するPPTの資
料が詳しく分りかつ
らいつことなどについて、

事務所協会などの公的機関
に、改修工事に必要な最
低限の人工数を表現しな
いよう、マンシヨンの
リストや標準見積り項目
をオープンにしてもら
うといった期待はありま
す。公共建築の改修設計
は費用ベースで言うとな
るべく、100万円が設計費であつて
不思議ではないです。
現在の設計料がいかに安

積立金の中にはコンサル
タント料金も含まれるの
です。だから、「マンシヨ
ンの修繕積立金に関するカ
イドライン」などに、コ
ンサルタント料金をどれ
くらいが適正なのか、例
示すべきだと思っていま
す。

松山 集改修では、現
場の実例を紹介すると参
加者が増えるという印象
です。コンサルタントの
皆さんにもぜひ講師とし
ての乗りを上げていただ
き、業界全体のレベルア
ップを手伝っていただ
ければと思います。

コンサル料適正化は長計見直しが鍵 管理組合の信頼得てリピート物件増

「次のテーマは、ここ
数年来言われ続けている
コンサルタント料金の適
正化という課題です。今
どういう印象をお持ちで
しょうか。」

田端 コンサルタント
料金については数年前の
7割程度に落ち込んでい
るといふ印象で、私たち
コンサルタント自身が崩
れているのだと認識して
います。管理組合に適正
な価格を判断する材料が
ないからです。国交省や

いは理解してもらえ
るのではないですか。
辻 大多数の管理組合
はコンサルタントを選
ぶための明確な判断基準
を持っていないので、安
ければいいとなつてしま
つている管理組合が多い
のではと懸念しています。
しかも、こうしたコンサル
タント業務を行うために
必要な費用が必ず必
要です。標準の設計・監
理業務の報酬基準を示し
た「告示15号」や、修繕

っておいてほしいので
す。かつて、人だかりを
見て、全く経験がない私
を選んでくれたような管
理組合があつたという思
いがあります。
橋本 実際に会社に来
て仕事をしてみたら
とか、幅広い適定基準の
中で各社の特徴を見極め
て選んでほしいと思いま
す。大規模修繕工事の設
計をきっかけに、長期的
な付き合いを目指してい
たいです。次ページへつづく

「次ページへつづく」

「次ページへつづく」

「次ページへつづく」

「次ページへつづく」

座談会

「マンションコンサルタント」として存在感示す



「では、コンサルタントの今後の在り方についてはどうお考えでしょうか。例えば、全国のマンションの管理を十位十数

らという状況下では、

社 国土交通省は「多様な発注形態」を勧めています。一括発注でも設計・施工分離発注方式でもCM方式（RM方式）でもいいのですが、問題なのは多様性を川上まで止めてしまつたことなのです。管理会社には自信を持って管理組合に多くの選択肢を示してほしいと思います。

大橋 管理組合と管理会社が日常的に良好なコミュニケーションが取れていけばいいと思います。その中で第三者の立場になるコンサルを入れないという管理組合も

は建築士が対応するという流れを作っています。

大橋 当社もカスタマーサポート部門を作って、建築のアドバイザー契約や顧問契約が増えてきました。全て管理組合からいただく話です。普段から付き合いのある管理会社へのニーズと、第三者を求めたニーズがありますから、すみ分けができるのではないのでしょうか。

大橋 基本的に管理会社と設計コンサルタントは異業種という認識です。管理会社は管理組合に日常業務上の広範囲なサービスを提供し、コンサルは管理会社には無い

ではなく、マンションが存在する間、私たちがマンションコンサルタントとして存在し管理会社と共存する会社のCSR、社員への教育という意味でも存在意義を明確にした方がいいでしょう。

大橋 管理組合の立場で考えて、マンション全体の運営に関する悩みなど、管理会社でできないことを私たちが支援できると思います。

大橋 管理会社はワンストップサービスを提供する面が利点です。一方、特化した専門知識はコンサルが提供するということが、基本は大規模修繕

大橋 管理組合が抱えている多くの悩みが管理会社にとっても重荷になっている部分が多々あると思います。コンサルの技術集団として経験や知識がマンション管理で役に立つ部分は大きいにあるはずで、特に専門性が高い分野に出番が求められるでしょう。

「では、コンサルタントの今後の在り方についてはどうお考えでしょうか。例えば、全国のマンションの管理を十位十数

コンサルタントの今後の在り方

組合運営マネジメントのプロとして アドバイザー、顧問契約も需要増へ

「では、コンサルタントの今後の在り方についてはどうお考えでしょうか。例えば、全国のマンションの管理を十位十数

社 以前よりも、管理組合との関係性もポイントになるのではと懸念していますが、松山 9割のマンションをトップクラスの管理会社が占めているのはいい状態なのか、物件数や管理費を減らすなどのようなメリットがあるのかと懸念します。あまり社 以前よりも、管理組合との関係性もポイントになるのではと懸念していますが、松山 9割のマンションをトップクラスの管理会社が占めているのはいい状態なのか、物件数や管理費を減らすなどのようなメリットがあるのかと懸念します。あまり

前ページから
下門 長い付き合いがで、リピートが増えるような活動をやる必要性を感じています。リピートが増えてコンサル料金としても適正な価格にな

ればなおいいと思えます。社 一回目の大規模修繕のコンサル料は、業務を担った後に中規模修繕を依頼する依頼が増えています。一回目の大規模修繕も担当させていた方が、2回目の設備改修に管理組合と顔を合わせ

ます。田端 業界だけで示したデータでは客観性がありません。公的な所が実態を調査し、第三者がデータをまとめてくれたらと思います。

コンサルの技術集団として経験や知識を提供

大橋 管理組合が抱えている多くの悩みが管理会社にとっても重荷になっている部分が多々あると思います。コンサルの技術集団として経験や知識がマンション管理で役に立つ部分は大きいにあるはずで、特に専門性が高い分野に出番が求められるでしょう。

コンサルとどう違うかとありますが、最終的には管理組合の運営をマネジメントするというのが大切だと思っています。管理組合が必要としているさまざまなことに対して管理組合の立場にたつて、マネジメントをするプロだと意識しています。