

管理委託契約見直し検討業務のある事例

マンション管理士

北村 幸夫（流山市在住）

はじめに

平成12年、私の居住するマンションの理事長を3年間務めました。その後友人から「マンション管理士という資格ができればいい。」と聞き、資格を取りました。資格取得後、千葉県マンション管理士会に入会し勉強を重ねて現在に至っています。

コンサルタントとして選出される

A管理組合（千葉県所在、約120戸 築10年）から「管理委託契約の見直し」のコンサルティング依頼があると当管理士会から紹介されました。連絡を取ってみると、管理費を圧縮するために管理委託契約の見直し（管理会社変更も想定）を行うのでコンサルティングを依頼したい、というものです。コンサルタントの選定は、複数の候補者をプレゼンと見積書、提案書を検討して決定するもので、幸いにして私が選ばれて業務委託契約を締結しました。

現状調査を開始

業務委託契約に際して、改めて今回の見直しの主旨を理事会で確認したところ、理事長から次の説明がありました。築後10年経った100台分の機械式駐車場の部品交換を伴う修繕工事費が、専門業者より1千万円と提案されている。さらに、今後10年間の修繕と全面交換に1億数千万円の出費が必要と言われており、このままでは修繕積立金が大幅に不足することが予想される。そこでB社への管現在の理委託費を見直して、管理費を圧縮し修繕積立金を増額したいので、コンサルティングを依頼したとのことでした。

私は、同じ管理士会のB氏の協力を得て、Aのこれまでの活動、財政状況、管理委託契約内容等の分析を行いました。この結果、B社へは一括委託で

はなく、清掃、エレベーター、機械式駐車場保守等はAからの直接契約となっていることが分かりました。

財政状況説明会を通じて組合員と課題を共有

今回の業務に際し、組合員が現状の問題点をどの程度理解しているかの把握が必要です。場合によっては、理事会の問題意識を組合員が共有していないことも考えられます。そこで最初に行ったことは「財政状況説明会」です。これには、半数近い組合員が出席しました。

この説明会を通じて私は、管理組合が抱える以下の課題を説明しました。

- ①機械式駐車場の年間収入約1千万円を、全額管理費収入としていること。
 - ②当初、管理費会計に多額の余剰金が生じ、管理費の値下げを実施したこと。
 - ③修繕積立金で機械式駐車場の改修費用も支出するにもかかわらず、初期の長期修繕計画に機械式駐車場を含めていなかったこと。
 - ④今後10年間で、大規模修繕工事を含め約3億7千万円の修繕計画があり、その3分の1近くが機械式駐車場に関する費用（全面交換含む）であること。
 - ⑤機械式駐車場の今後10年間の収入（1億円）は、機械式駐車場の修繕計画費に近い水準であること。
- 次いで、上記の解決案の1つとして、管理費、機械式駐車場費用（保守費、修繕費、全面交換費用）、修繕積立金の3つの会計に区分し、それぞれ収支のバランスをとることを目指す方法について説明しました。こうすると、従来1千万円の駐車場収入を繰り入れて運営してきた管理費会計は、これを除くと支出を大幅に圧縮しなければ収支バランスがとれません。

基本方針決定のためアンケート調査を実施

この後、説明会の効果と組合員全体の意識動向を把握するためアンケート調査を行いました。役員
の努力により回収率が86%に達し、信頼性の高い
資料となりました。回答では、修繕積立金、管理
費の不足改善のための容認できる値上げ金額は、
月額2千円まででした。これらの結果を基に今後
の基本方針を設定しました。

合意形成が得られるシナリオを

アンケートでは管理会社変更の意向調査も行い、
次の結果が得られました。

- ①管理が安心できれば現在のB社にこだわらず委
託費最優先で判断する：28%。
- ②現在のB社も他の管理会社と同じ扱いで検討し
てよい：53%。
- ③なるべく現在のB社と契約する：12%。

この結果から、管理業務の品質と委託費によっ
てはB社の変更も充分あり得ると考えられます。組合
員には、合意形成に向けた今後の活動が重要である
と考え、すでに実施の①財政状況説明会、②アンケ
ート調査のほか、③この業務の「基本方針、進め方
に関する説明会」の開催、④複数の管理会社による
公開プレゼンテーションと出席者による評価、⑤最
終案に対するアンケート調査、を行うこととしました。

ここまでの工程を、現在の管理委託契約の更新
の通知期限に合わせて日程を組みました。

ある課題

ここまでは一般的な方法ですが、今回は、現在の
管理業務が一部委託方式で、清掃、一部設備の保
守点検を業者と直接契約していることを考慮する必
要がありました。そこで、これを機に理事会の手間
が少ない一括委託契約に変更することにしました。

次の問題はコストがどうなるかです。エレベーター、
機械式駐車場の保守会社を、一般的にはメーカー
系より比較的安価と思われる独立系への委託も検
討しました。ところが、詳細に見積りを比較した結
果、機械式駐車場の保守料は確かに独立系が安い
のですが、今後計画されている修繕費、部品代はメ
ーカー系に比べて平均40%程度高いことが分かり、
今後10年間のトータルコストではメーカー系が有利
でした。このため従来通りメーカー系の会社を管理
会社の下で継続することとしました。これは少々予
想外でした。



理事会出席中の筆者（奥右から2人目）

最終判断と今後の課題

見積提出、管理会社の公開プレゼンテーションが
終了し、希望する管理会社のアンケート調査したとこ
ろ、回収率が64%と組合員の約3分の2の意向を
反映したものでした。この結果、これまで優位と思
えた他の管理会社を抑え、現在のB社を希望する回
答が過半数を得ました。これは総会で過半数以上の賛
意を得たと同様と理事会は重く受け止め、これをも
って最終判断としました。これに伴って管理委託費の
圧縮も概ね目標を達成することができました。

理事会は、組合員に対し最終報告会を開催しま
した。ここで私は、これまでの検討の経緯とともに
今後の課題に触れ、今回の「管理委託契約の見直
し」は第1段階で、第2段階：近々に大規模修繕
工事を適切に実施、この後の長期修繕計画の見直
し、第3段階：今後の機械式駐車場に対する方針
の検討が控えており、これらを適切にかつ円滑に進
めることが必要と説明しました。

終わりに

私はマンション管理士として、管理組合運営のた
めに努力する理事長以下理事の皆様の精神的負担
と労力を少しでも軽減し、皆様の力になりたいと念
じております。特に重要な事業に取組む責任を負
う理事長には、知識と経験を持つ第三者が進路の
提言と意思決定の支援をすることが必要です。今
回の事案を通して一層その念を深くしました。

理事長からひとこと

管理委託費削減のため管理会社の見直しをす
る必要があり、北村マンション管理士にコンサル
ティングをお願いすることになりました。期間は
1年間ですが、毎月の理事会には、事前にしっ
かりした資料や話し合いのレジュメを準備してく
ださいました。穏やかなお人柄と豊富な知識のお
陰で、役員も相談しやすかったこともあり、難し
い課題も方向性を見失わずに最後までやり遂げ
ることができました。今回、北村マンション管理
士にお願いして本当によかったと思います。