

市民の為のマンションセミナー

日時：平成 19 年 12 月 22 日（土）13：00 ～ 16：30

会場：中央学院 100 周年大学記念館 132 教室

司会 それでは、時間が参りましたので始めさせていただきます。

本日は年末のお忙しい中、また天候不順の中、お運びいただきましてありがとうございます。中央学院大学社会システム研究所が主催しますマンションに関するセミナーは3年近く前にも「少子高齢社会と郊外マンションの課題」と題して行い、市民の皆さんと活発な議論をさせて頂きました。本日は原点に戻って市民の皆さんにマンション問題について基本的なところをご理解いただくと同時に、専門家の皆さんも交えてさらに深い議論をしていただこうという趣旨で、開催させていただくことと致しました。このように多くの方にご参加いただけたことに対し、あらためて感謝申し上げる次第でございます。

さて、この会を開くに当たりまして、我孫子市、柏市、松戸市という近隣3市の後援をいただけましたことをここに報告させて頂くとともに感謝申し上げます。また、千葉県マンション管理士会の皆さんにも多大なご協力をいただきました。本日はよろしくお願いします。ありがとうございます。

この企画をいたしましたのは、そもそもは日本マンション学会東京支部ですけれども、それに対してこのように皆さんが呼応していただけたことはまことにありがたいことで、マンション学会といたしましても、こういうことをきっかけにもっともっと活動を広めていきたいと思っております。

それでは、まず大学を代表いたしまして、学長の椎名市郎からごあいさつさせていただきます。（拍手）

椎名市郎（中央学院大学学長） 本日は、日本マンション学会東京支部、千葉県マンション管理士会のご協力を得て本学社会システム研究所主催の「市民のためのマンションセミナー」に多数ご参加いただき、大学を代表して御礼申し上げます。また、平素、いろいろな側面にて大学教育にご尽力を賜り、厚く御礼申し上げます。

せっかくの機会でございますので、本学の歴史を簡単にご紹介させていただきます。本学の端緒は1900年（明治33年）、東京日本橋に日本橋簡易商業夜学校の創立にあります。また、大学自体の歴史は、1966年、初代理事長として元内閣総理大臣・大平正芳氏を迎え、商学部が設立され、その後1985年法学部が設置され、2006年には大学院商学研究科が設置され、法



椎名市郎 中央学院大学学長

人は 107 年の歴史、大学は創立 41 年目を迎えています。本学の伝統は、社会に役立つ研究・教育にありますので本日のセミナーも地域貢献という意味で大学にとっても有り難いことと存じます。

さて、私ども社会システム研究所は、21 世紀に向けて 2000 年に従来大学内にあった 4 つの研究所を統廃合し、それまで蓄積した自然科学、社会科学、人文科学の研究を包括して新しい時代に対応するために設立されたものです。この間、大学の内外にわたる研究員が、機関紙である紀要や研究書を中心にその成果を発表し、さらに、シンポジウムや記念講演、公開セミナー、国際共同研究、委託研究、学会運営等の幅広い研究活動を通じて社会に貢献をしてきました。

本日は、基調講演者として住宅金融支援機構の富田先生、前我孫子市長で本学客員教授の福島先生はじめ日本マンション学会東京支部幹事の方々、千葉県マンション管理士会理事の方の専門家の皆さまと市民の皆様が、新時代のマンション管理のソフト・ハードの問題や行政・住民自治などを含んだ幅広いセミナーが展開されることと存じます。

聖書に「共有は紛争なり」という言葉があるそうですが、まさにマンションは専有、専用、共用と複雑な区分所有の様相を呈しており、人間の英知の結集が必要とされています。一例をあげればマンションでの騒音問題はほとんどが人間関係に起因するとも言われております。また、地方自治の観点からも託児所や学校や医療や新住民と従来長く生活しているの方々等の関係などコミュニティという視点からも多くの課題を提示しております。

今日のセミナーで皆様が問題を共有し、新しい方向性がでることをお祈りいたしまして私の挨拶と致します。

司会 どうもありがとうございます。続いて、研究所長の館よりあいさつさせていただきます。

館 幸嗣（社会システム研究所所長） どうも皆さん、ご苦労さまです。いま紹介がありました研究所の所長を務めている館です。本日は本当に年末の押し詰まった中、そして折悪く天候も芳しくない中、このように多く集まっていただきまして本当にありがとうございます。

いま学長からもありましたように、本日はこの「市民の為のマンションセミナー」ということで、私どもの社会システム研究所とマンション学会東京支部の共催ということで開催させていただきました。

マンションに関しましては、ここにお集まりの方々は既にいろいろな経験をされていると思いますが、特に具体的に管理ということになりますと、それを行うというのは非常に多くの人の中の意思を調整しながらやっていかなくてはいかんと思います。特に公的な資金を扱いながらというような形で、その中でやっていかなくてはいかんということで、特に管理に携わるような人たちというのは、管理者という形で区分処理法は極めて厳しい規定を置いております。

ですから、最初に区分所有法が昭和 37 年にできたときは、管理者というのは素人が当然や

ることはあり得ないだろうと考えられていました。すなわち、専門家が管理者としてやっていくだろうというふうに、当時の立法に当たった人たちは想定しておりましたが、実際は皆さんもご承知のように、管理者としていわゆる理事長という形でやっていくのは、まさに素人の方が管理に携わってしまったということです。そこに非常に大きな問題が生じてしまって、特にマンションが、小さなマンションから都市開発という中で極めて大規模なものまでできるようになってきたときに、そこにコミュニティという問題が発生してきました。そうすると当然、単に建物の管理にとどまらず、人と人の調和をそこでどのようにして求めていくか。当然その中に防災があったり、防犯があったりとか、当初予定しなかったようないろいろな問題点が多く出てきているのが現状であるのではないかと思います。

そういった事柄を、今日は多くの専門の先生たちが来ておられますので、その先生方がこの基調講演の後に分科会の中でお互いにひざを突き合わせながら、問題点をそれぞれ出し合いながら話をして、皆さんに何とか満足いただけるようなものがひとつ今日はできるのではないかと考えて企画させていただきました。

特に今回基調講演をいただく富田先生は、住宅金融支援機構の中で長年実際にいろいろな事例を見られて、この中でいろいろな検討をされてきた、そういう意味ではマンションの最前線に立っておられる方であります。また、特別講演をいただく福嶋先生は、先ほど学長のご紹介にもありましたように、ついこの間まで我孫子市長として実際に行政の先頭に立って、マンション行政からすべての行政を行ってこられた方であります。そういった中で、非常に実りのあるお話がいただけるのではないかと考えております。

そういうわけでありますから、ぜひ皆さんに、今日は本当に来てよかったなということをぜひつかんでいていただけたらと思います。非常に簡単ではありますが、主催者を代表させていただきますましてあいさつとさせていただきます。どうぞよろしく。

司会 それでは、プログラムに従いまして、早速、富田さんから基調講演をいただきたいと思っています。よろしくお願いいたします。

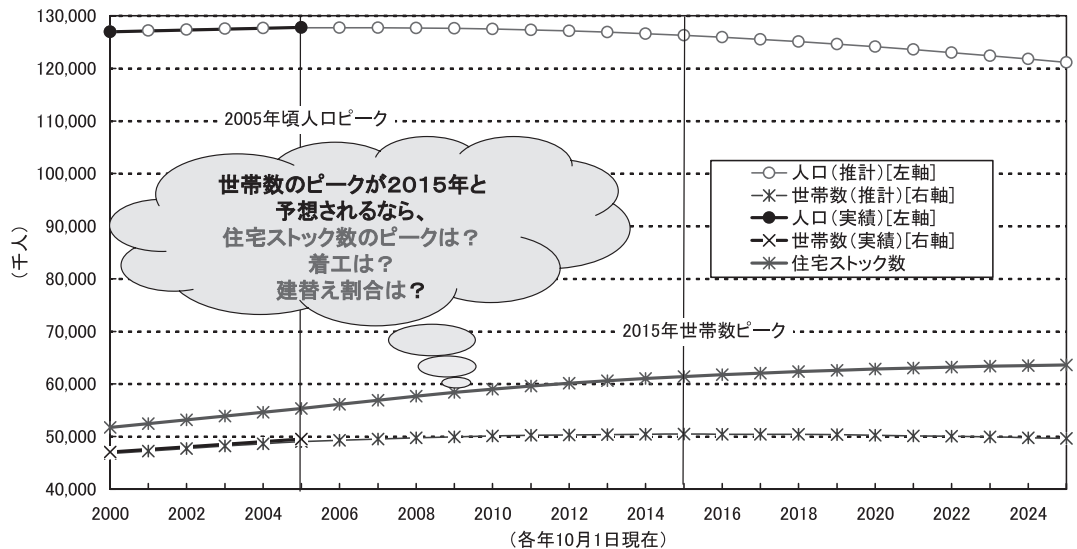
富田路陽（独立行政法人住宅金融支援機構・住宅総合調査室主席研究員） まず最初に現状を認識していくには、社会情勢をある程度考えておかなければいけないというところから入りたいと思います。

今の住宅事情を取り巻く環境は非常に厳しいところに来ています。これは何かと申しますと、少子高齢化の問題が一つ大きくあります。それから6月20日に基準法が改正されまして、住宅の着工数がすごく落ちており、それが景気にも影響しています。

最近特に新聞で話題になっておりますけれども、サブプライム問題によるアメリカの不況が日本にも波及し、これが現在の日本の経済を大きく左右しています。この三つが重なり合いまして、現在日本はGDPが若干下がってくるような経済状態になっております。

次は人口問題です。これはもう復習ということでお話しさせていただきますが、日本の総人口は現在大体1億3000万を少し欠けるくらいのところですが、2004年、2005年、この辺をピークに後はもうずっと下がっていく予想になっています。

図1 人口・世帯数・住宅数の将来予測



（出典）国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」（平成14年1月推計）、「日本の世帯数の将来推計（全国推計）」（15年10月推計）、総務省「平成17年国勢調査」（要計表による人口）
 （注）日本の将来推計人口は、中位推計。日本の世帯数の将来推計は、平成12年国勢調査を基礎としており、平成17年国勢調査と乖離がある。平成17年国勢調査の確定値は未公表であり、ここでプロットした要計表による人口から修正される。

一方、世帯数は、人口は減りますが単身世帯は増えますので、2015年ぐらいまでは世帯はまだ増えるということだそうです（図1）。人口が減って世帯が増えるというのはどういうことかといいますと、世帯が増えるのだから住宅は必要になるということなんですが、既にもう世帯を上回るだけの住宅があります。それにもかかわらず毎年120万戸の住宅をつくっていますから、空き家も出ますし、古いまま放置されているものも出てきています。

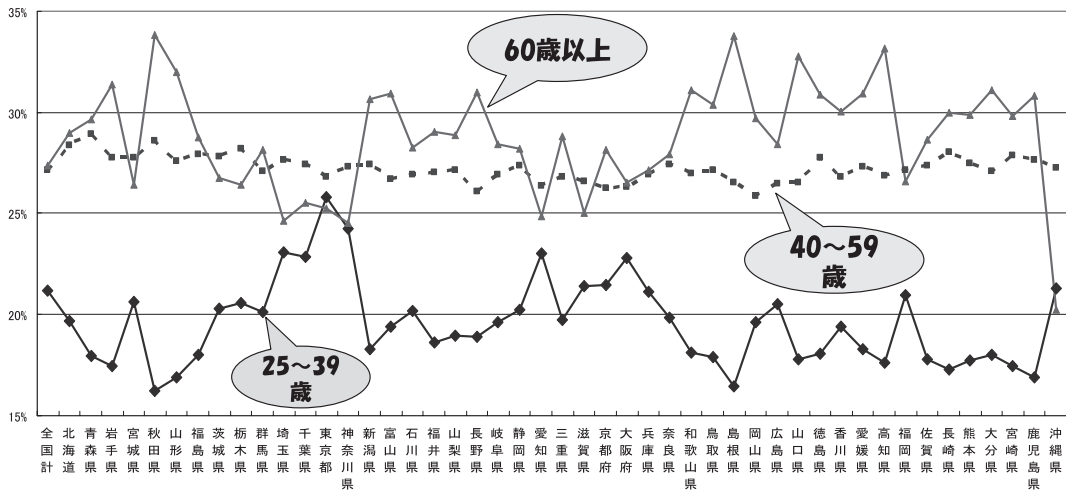
そうすると、一体、どこまでつくり続けるのでしょうか。将来、人口が減って、住宅が余って、新しいマンションは要らない状態になってくるわけです。そのときにいま自分たちが住んでいるマンションをどうしていったらいいんだろうかというのが、大きな課題になります。

図2は各県の人口を100として年齢分布を見たものです。60歳以上の方たちがどのくらいその県にいますか。40歳から59歳の方たちがどのくらいの割合でいますか。25歳から39歳の方がどのくらいの割合でいますかというふうにした図です。

そうすると、地方都市は高齢者がすごく多い。逆に東京、神奈川は25歳から39歳の方が多くて、高齢者のほうは若干それより下回る。これがまさに今の日本の人口構成になっているわけです。

では、具体的に千葉県でもう少し細かいところを見てみると、2007年の5月に国立社会保障・人口問題研究所が推計したものでは、千葉県は2010年から2015年の間ぐらいに人口のピークが来ます（図3）。後はもう減る一方になっているんですね。ですから、いま住んでいる自分のマンションが20年後にどういう位置に置かれるかというのは、例えば2010年と2030年を比較しますと、これだけ人口が減ってしまうわけです。そうすると、要らなくなっ

図2 都道府県別人口年齢構成(3区分)



た住宅というのは当然出てきます。新しく建てたマンションは本当に売れるんですかということですね。高齢者だけはどんどん増えていくんですが、そのほかは下がってくるという形になります。

東京都は2020年にピークが来るという図式になります(図4)。大阪はちょっと傾向が違います。2005年が一番多くて減っていつているという状況です(図5)。高齢者がふえているのは一緒なんですけれども、もう既に都市でこういう現象にそれぞれ違いが出てきています。

我孫子市を見ますと、やはり2010年と2015年ぐらいのところがピークになってきている。千葉県とほぼ一緒の山のような状態です(図6)。

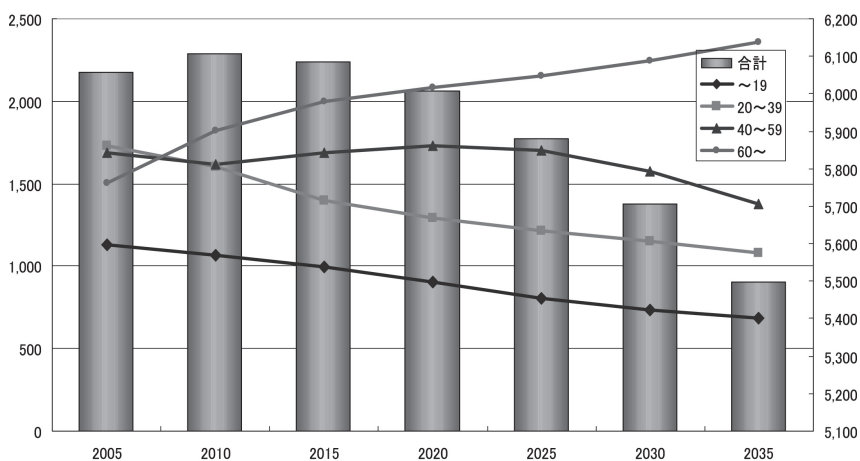
それから柏市。この推計がなされたのは2003年10月ですので、まだ柏市と沼南町が合併する前ですけれども、その二つを足し合わせたグラフが図7です。そうすると、先ほどの我孫子市に比べるとかなり山の傾斜がきつくなっていますね。2015年のところがピークになっています。

松戸市は2002年から2010年ぐらいまでは、比較的山の傾斜は緩やかです(図8)。ただ、下がっていく方向はやはり同じようにドドッと下がっていつてしまう。つまり、人口はやはり楽観はできないということです。千葉市はもう少しピークが後ろにきています。2020年、この辺がピークになると予想されています(図9)。

浦安市は逆に2030年まで人口が増えている(図10)。まだまだ湾岸地域にマンションを建てる余裕がありますし、比較的若い世代も増えるということだと思うんですね。これをごらんいただいたように、それぞれの行政区によって人口構成がこれだけ違う。つまり、都市計画もマンションの状態も全部違ってくる。マンションに住まわれる方も違ってくるということです。

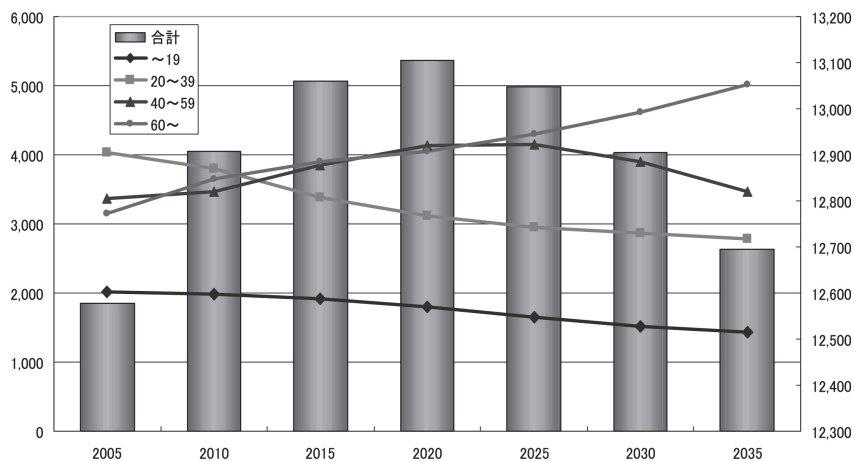
関東地方を見ますと、東京都はやはり人口がしばらくふえますので、2020年ぐらいまでは都全体でいくとまだふえているんですが、神奈川、千葉が3番目ですね。それで埼玉。全国平

図3 千葉県将来人口推計(2007年5月)



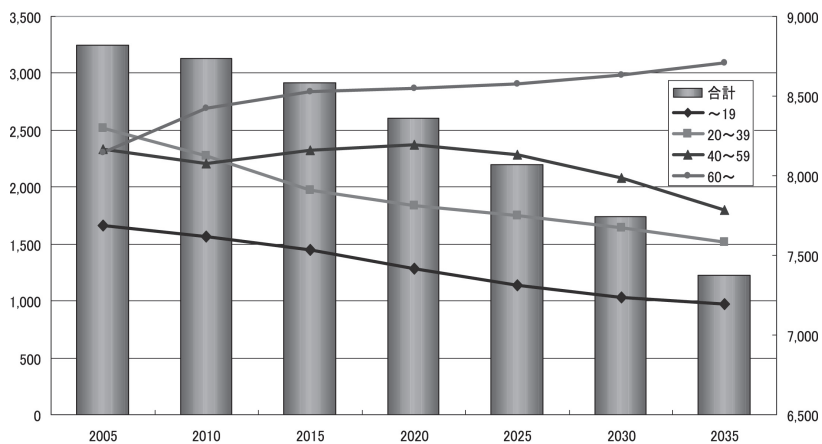
国立社会保障・人口問題研究所データから加工作成

図4 東京都将来人口推計(2007年5月)



国立社会保障・人口問題研究所データから加工作成

図5 大阪府将来人口推計(2007年5月)



国立社会保障・人口問題研究所データから加工作成

図6 我孫子市将来人口推計(2003年12月)

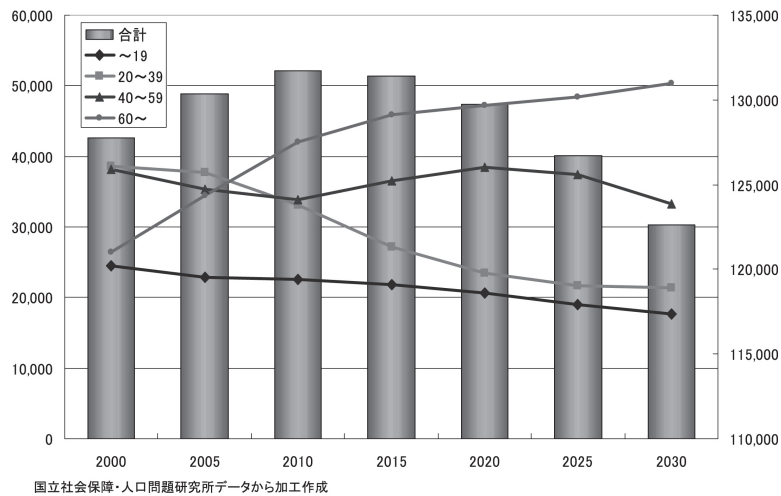


図7 柏市将来人口推計(2003年12月)

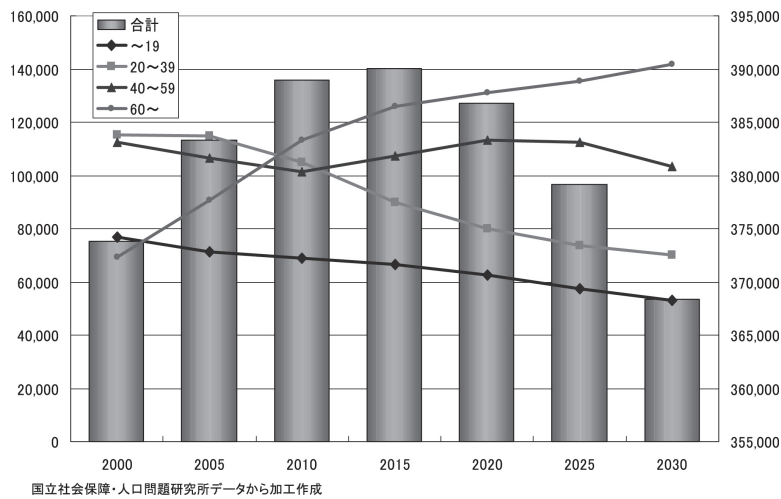


図8 松戸市将来人口推計(2003年12月)

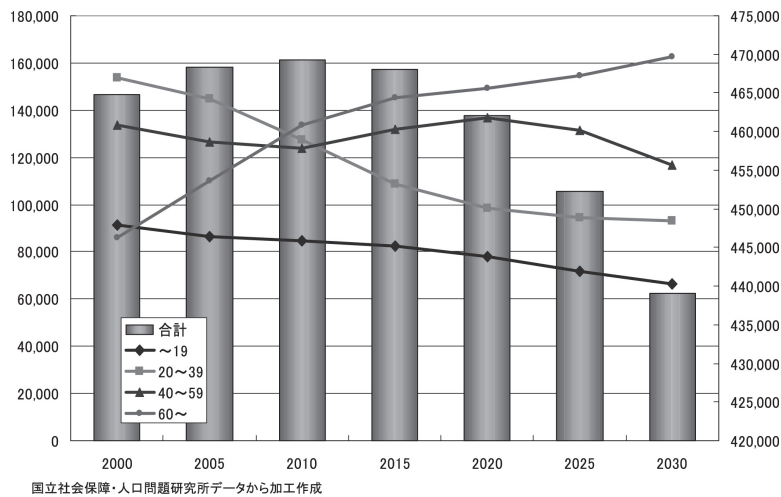


図9 千葉市将来人口推計(2003年12月)

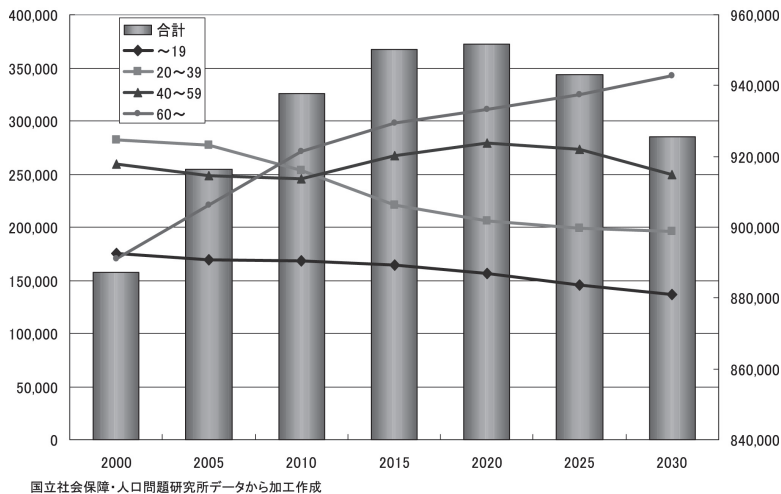
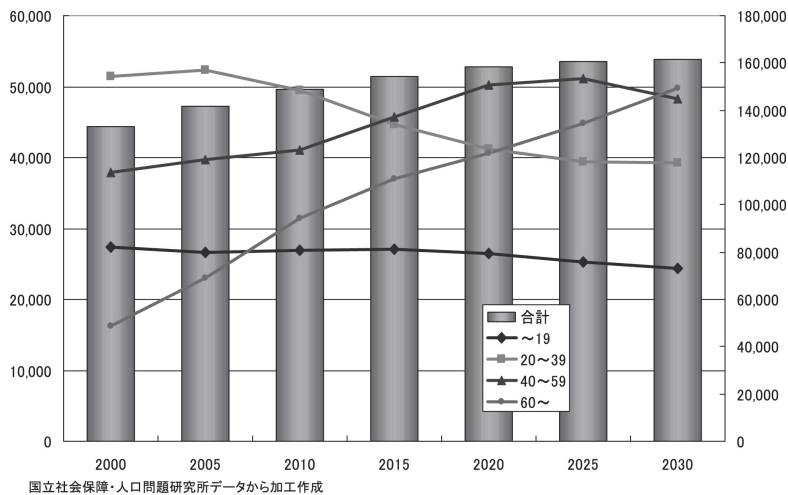


図10 浦安市将来人口推計(2003年12月)



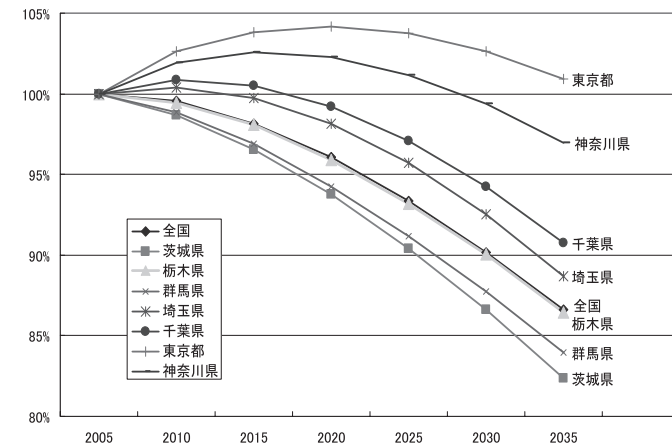
均はこのラインです。栃木県と全国平均がほぼ一緒の傾斜です。あと群馬、茨城になっています。都市のパワーというのは、こういうので表象されてしまうわけです(図11)。

最初に人口を話したということは、つまり自分たちのマンションにどういふ方がこれから住んでこられるのかということを予想しなければいけないわけです。そこで自分たちができるだけ長く住むには、まずここを正しく理解していただきたいということでお示しました。

次は、住宅金融の市場はどうなっているかという話ですが、月々の住宅着工は多少でこぼこがあるんですが、2007年の6月20日に基準法が改正された後、7、8、9とドドッと落ちていきます。

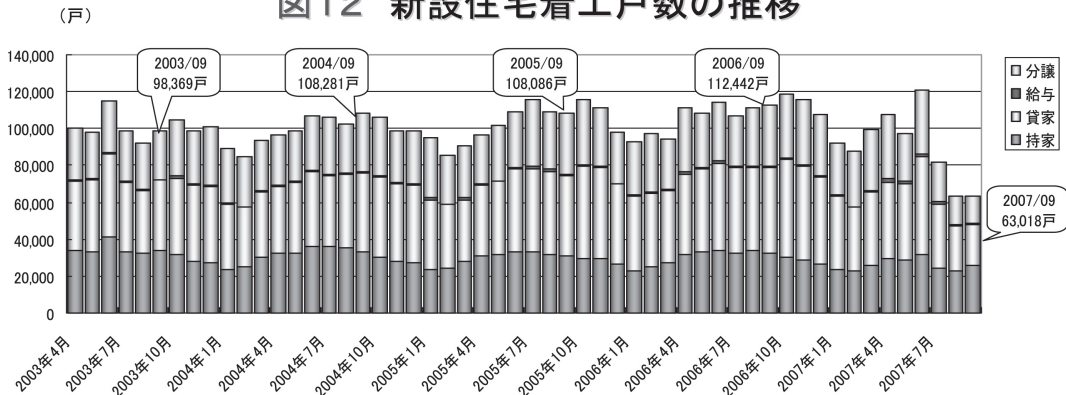
例年120万戸から130万戸、昨年度は128万5000戸ぐらい建っているんですが、今年度はこれからこのペースでいくと、110万戸を切るぐらいの着工戸数になるかもしれません(図12)。そうすると、前年に比べて20万戸ぐらい家が建たないわけです。建たないということは、単に家が建たないということではなくて、結局この分だけ経済が動かないのです。それで中小

図11 関東地方人口推計



国立社会保障・人口問題研究所

図12 新設住宅着工戸数の推移



出典：国土交通省住宅着工統計（2007年09月データより）

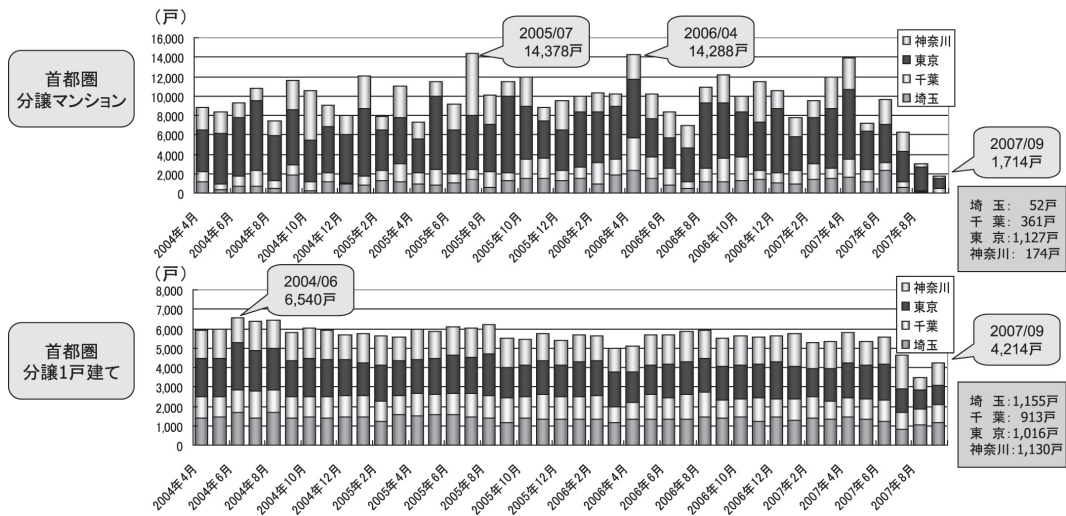
企業のほうは経営が苦しくなる。大企業も販売が非常に厳しくなっていく。

建たないものは何かというと、マンションが建っていないのです。マンションは非常に品薄になってきています。品薄ですから、中古は逆に値上がりをする傾向にあります。ただ問題なのは、いろいろと最初にお話ししたとおり、日本の経済市場はいま一つよくないんです。よくないので消費者のマインドがすごく冷えています。買いたいけれども買えない。

では、なぜ買えないかというと、年金は当てにならない、それで食料品や石油、ガソリン、すべて値上がっていますので、ここで本当にマンションを買ってしまっても大丈夫か。マンションは値下がっていないので買えない状況にきています。マンションが建たないし、売りに出す数が少ないし、かつ、買う人がいないという状況です。

首都圏を見ますと極端に少なくなっています。ここが9月ですけれども、埼玉県では、マンションはたった52戸しか着工していないのです。千葉県で361戸、東京で1172戸、神奈川で174戸ですが、9月に着工したのは1700戸しかないのです。多いときというのは1万4000戸ぐらい着工しているので、10分の1しか着工できていません。そうすると、新築マンション

図13 首都圏(東京、千葉、埼玉、神奈川)分譲住宅着工戸数の推移



でこれから販売しますという戸数が、もうぐっと下がってしまうわけですね。買いたくても物が無いという状況があります(図13)。

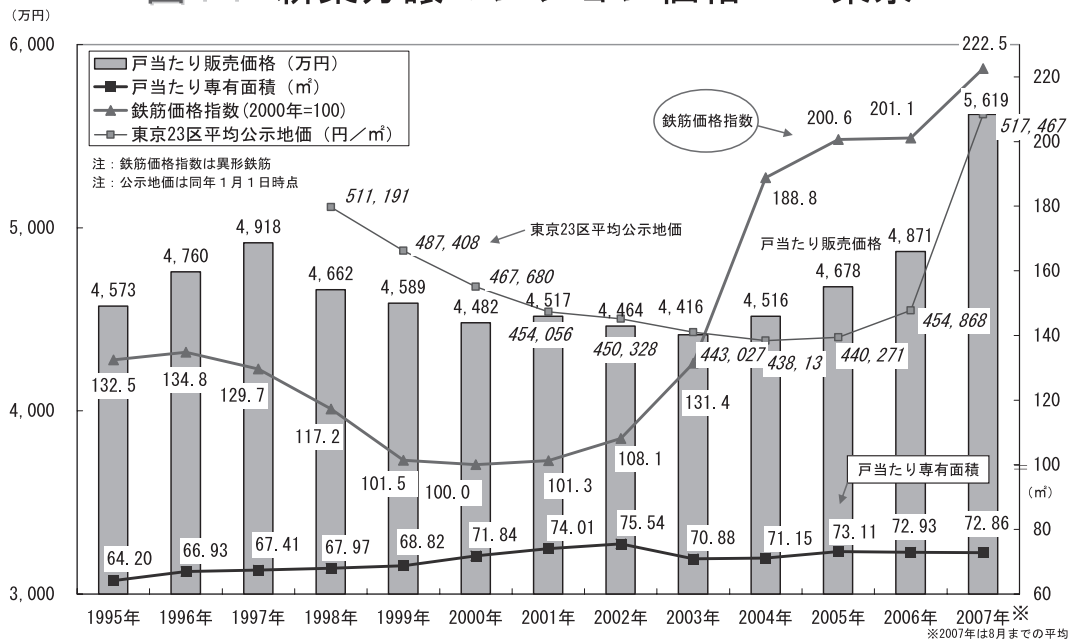
それに比べますと、下のグラフは戸建住宅です。戸建住宅も法律改正があったときにちょっと下がっていますが、マンションほど極端には下がっていないという状況にあります。

これが、いま着工されて、いわゆる分譲マンション、建売住宅として世の中に出てくるものです。ですから、今から着工するものというのは、販売そのものはもう少し先になりますけれども、全然販売戸数がないということになります。

もう一つ問題になるのは、これはマンションを売り出した最初の月にどれだけ売れたかという成約率ですけれども、8月、9月と60%台なんです。つまり、100戸売りに出して、その売り出した月に何戸売れたかという65戸しか売れていない。あとの35戸は売れていないんです。いいときは89%もあって、大体70%を超えていればマンション販売は比較的良好といわれているんですが、もうそこを下回って65%。10月も同じように65%ぐらいですね。ということは、売れ残っているマンションがだんだんふえてきている。着工できなくて販売するマンションも減っていますから、売れ残っているマンションが少しふえても、在庫の調整という意味ではいいのですけれども、これがいわゆる建設市場に対してあまりいい効果はもたしていないのです。建設は不況のほうに向かいつつあると言えます。

それからマンションの販売価格の2007年の3月、4月ぐらいからグッと上がってきて、7月で平均の価格で5300万ぐらいまでいっていたんですけども、8月は一週4000万ぐらいまで落ちていますが、次の月で4400万になっており、マンションの価格は上がっていることは間違いないです。一時期に比べまして、土地が上がり、資材が上がり、人件費が上がり、すべて値上がりする条件しかないのです。なおかつ着工できない、販売戸数がないとなれば、さらに上がる可能性があります。このペースからいけば、間違いなく第2のバブルになっていたわ

図14 新築分譲マンション価格 ー東京ー



けですね。

ところが、第2のバブルにならない理由というのは何かというと、当時の1990年のバブルというのは、まだまだ人口がふえ、世帯がふえるということです。ところが、今はもう人口は減り、世帯も頭打ち、買うパワーもないんです。ですから、バブルになってこのまま右肩上がりにいくかと思ったら、もう絶対それはあり得ないということになります。

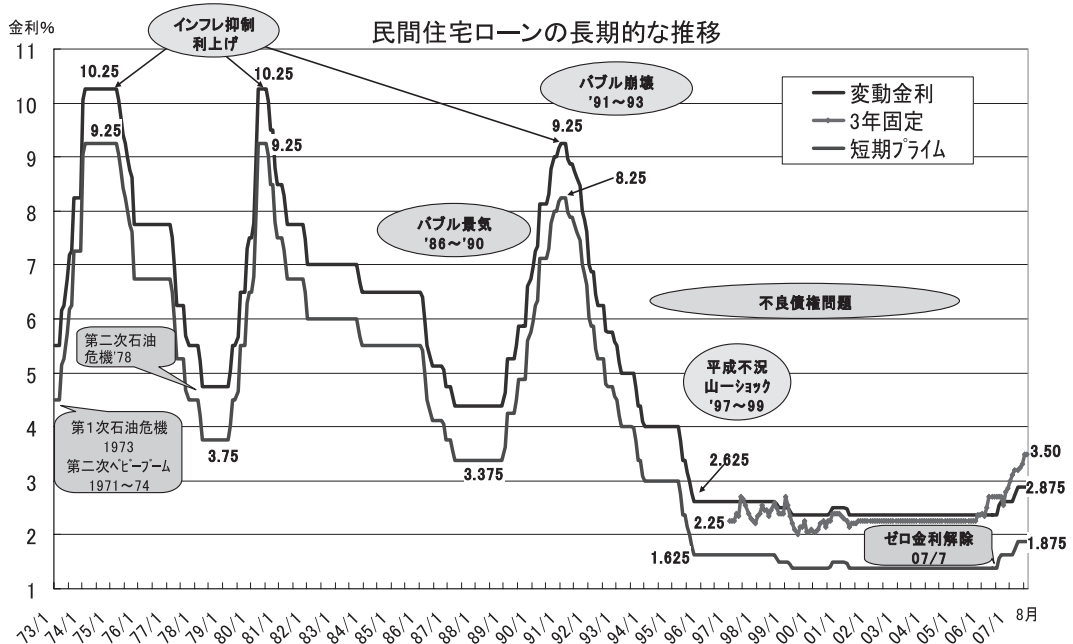
これがはっきり出ていますね。この線は東京23区の地価公示の価格です。2006年から2007年にかけてガーッと土地が上がっています。それから、少し前から上がり出したのが鉄筋です。これが2003年ぐらいからグーンと上がってきています。つまり、土地が上がり、鉄筋が上がり、マンションをつくるものが上がっているわけです（図14）。

これに対して価格がどうかというと、価格もガガガッと上がってきています。価格を下げるためには面積を小さくするという方法があるわけですが、面積だけ見ていくとそんなに変わっていないんです。平均72平米ぐらい。つまり、まだ相変わらずファミリータイプのマンションが販売力があるんですね。ですから、ここは変えずに価格が上がってしまう。

そうすると何を抑えればいいのかというと、共用部分を縮めるということなんです。100戸のマンションでも集会室がないとか、そういうような売り方になっています。あとは室内のグレードを下げるとか、結局、どこかで手を抜くしかないわけですね。それが設計、施工なんかで手を抜かれてしまうと大変な問題だと。

次は金利の話です。金利がどうなっているかというと、最近「ゼロ金利解除」とかいろいろな言葉をお聞きになったことがあると思いますけれども、ここ10年ぐらい、金利というのはもう本当に地味はうような金利だったのですね。貯金していても全然利息がつかないというのと一緒ですが、借入の利息も安かったわけです。

図15 長短金利の長期的な推移



実は、昔は金利が10%だったという時代もあるんです。ここがバブルですから9%、こんな金利のときがあったんですね。そうすると、これはさっきのままバブルでいけば、金利の水準がグーッと上がってってしまうということになる可能性はありますね。そうすると、もし住宅ローンをお返しになられている方で、固定金利を選択している人は、この辺で固定してしまっていれば全然安心なんです。もし変動金利を選択している人がいると、金利がこう上がってってしまうわけです。今この話が、まさにあのアメリカのサブプライムの問題になるんです（図15）。

アメリカが日本と違うのは何かというと、人口が増え続けているのです。アメリカの人口の合計特殊出生率は2.1だそうです。日本は去年が1.32になっていますけれども、おとしが1.26です。韓国が1.08。

では、その人口を維持するためにはどのぐらいの数字が必要かというのは2.07 ぐらいなんです。2.06とか2.07 ぐらいの合計特殊出生率がないと、日本の人口は維持できないんです。そうすると、1.26 しかなければ当然人口は減るということです。

ところが、アメリカは2.1 ありますので人口は増えます。しばらくまだ人口増加のほうで、毎年200 万から300 万人増加している。つまり、これだけ増えれば家は足りないわけですから、当然アメリカは家が必要なんです。アメリカと日本を単純に割るとアメリカの半分ぐらいが日本です。住宅の戸数も向こうが1 億ぐらいあって、日本は5000 万戸ぐらいあります。だから、着工も本当だったら向こうが年間150 万戸ぐらいしていますから、日本はその半分の75 万戸ぐらいでいいはずなんです。130 万戸も着工してしまっているというのが現状です。

アメリカはまだまだ住宅需要が本当はあるんですけども、その住宅市場の価格が2006 年

にピークアウトしてしまった。つまり、アメリカのバブルはここで崩壊してしまったわけです。ここが崩壊したということは、ローンを組んでいる人が一番困ったことになりました。特にサブプライムというのは、過去に延滞したことがあるとか、信用力に不安があるという方たちが借りている住宅ローンです。

住宅の価格がどんどん上がっていったときは、例えばローンを返せなくなっても、売ってしまえばそこでローンはちゃらになってしまうわけだったのです。そこであおって、本当はなかなか返すだけの収入がない人にもどんどん貸した。これが、サブプライム問題が起こった発端です。ところが、住宅の価格がピークアウトしてしまいましたので、高い金利で借りている人たちは、住宅が安値になってしまったものですから、ローンを返しても資産的にはデフォルトしてしまうわけですね。

日本の場合は全期間固定金利のものが結構多く、例えば住宅金融公庫の時代ですと35年固定というのがあります。民間ローンの5年固定とか3年固定とか2年固定というのは、その期間が過ぎてしまうと金利が見直しされてしまいますから、一種の変動金利です。だから、完全固定以外は金利が変わってしまう可能性があります。

アメリカのサブプライムは、全期間固定にしている人というのはすごく少ないです。みんな短い期間でしか固定していない。つまり、2年ごとに金利がどんどん見直されてしまう。アメリカの金利は、フェデラルファンドレートというのがありまして、2004年の真ん中ぐらいかからどんどん上げていったのです。ダースと上げてしまった。そうすると、ここで2年の金利が見直しされたり3年の金利が見直しされたりした人は、それだけ高い金利の返済を求められます。

サブプライムに対してプライムというのがあります。プライムというのは、どちらかというところ、収入が一定にある優良返済者というようなことになると思います。この方たちは固定している人が多いんです。ですから、金利が上がっても全然影響を受けない。ところが、サブプライムの方たちはもともと高い金利を払っていたのに、変動で短期間でどんどん見直しをされてしまいましたので、その金利差に耐えられなかったのですね。これが崩壊してしまった原因です。住宅価格が落ちて、サブプライムの方たちは金利が上がってしまったのでどんどん延滞して、もう2割ぐらいの方たちは延滞している。

サブプライムの影響を受ける人はどちらかというとお金持ちの話だなと、日本で損失しても金融機関の話だなというふうに思われるかもしれませんが、もし皆さんの中に例えば小口の投資ファンドみたいなものを金融で運用されている方がいらっしゃいましたら、その中にサブプライム関連商品が組み込まれていないかどうかを確認しておいたほうがいいです。知らないうちに入っていることがあります。いわゆる投資会社は、国債で運用したり、外債で運用したり、サブプライムの組み込みをやったりしています。どういうもので構成されているファンド商品を買ったかということで、自分にも影響が起り得る可能性があります。ですので、一度ちゃんと目論見書の中身を確認されていたほうがいいと思います。

これから少しマンションの話に移ります。マンションもいろいろなリスクを抱えているわけです。簡単に言いますと、いま最初に出てきました高齢者の問題、それから建物の老朽化問題。当然、賃貸化とか空室化があります。資金ショートするかどうかの経営上のリスク。それから、



富田路陽 先生

管理組合が運営するための基盤がない。管理室がない、集会室がない。それと管理の書類を保管する倉庫がない。役員のなり手がいない、合意形成がされていない。これが、いわゆるマンションが持っているリスクというものになります。

今日は我孫子市の方が大変多いということですので、我孫子市にマンションがどのくらいあるかというところでは、1997年以降に竣工したマンションが21件で戸数は3777戸。これは不動産経済研究所で調べた数値をもとに出してみたものですが、単純に1件当たりで割りますと179戸ということになります。ですから、つまり我孫子のマンションはかなり大きなものがこの10年間にたくさん建ってきたのかなと感じます。

柏市は8553に対して92件ですから、単純に割れば92戸。松戸市のほうは1万2074戸を169で割って、単純にやると71戸です。ですから、我孫子は柏や松戸に比べると1件当たりのマンションの規模というのがかなり大規模と思われます。件数そのものは少ないみたいですが、大型物件が多かったということなんでしょうか。そうすると、新しいマンションも多いようですから、この辺のリスクの話などはまだまだこれからなのかもしれませんが、いずれは人口が減り、世帯が減り、マンションは古くなり、新しいマンションがなかなか建たないというふうになってきますと、こういう問題にぶち当たっていくことになります。

では、その管理というのは簡単なのか、難しいのかということですが、難しいというふうに思うわけですね。どういうのが難しいんですかということですが、それぞれのマンションに課題があるわけです。小規模マンションには小規模マンションの悩み、大規模マンションには大規模マンションの悩み、複合型、再開発型、高層か低層かとか、いろいろなパターンがありますので、マンション問題とかマンションの悩みというふうに一つで片づけられるようなものではない。それぞれがそれぞれの個性を持っています。

日本には大体10万ぐらいのマンションの棟数があるそうです。戸数でいくと約500万戸を超えています。となると、「マンション標準管理規約」とか「マンション管理標準指針」とか、

一言で「標準」と言われてしまいますが、その10万もあるマンションの標準というのは一体何なのかということですね。

「マンション標準管理規約」というのは一応、単棟型と複合型と団地型と三つありますが、10万ものマンションをこの三つに分けられるわけがない。それ以外のものも幾らでもあります。超高層だって、超高層専用の管理規約が要るかもしれません。タウンハウスはタウンハウスで専用の管理規約が要るかもしれない。つまり、標準なんていっても標準はあってないということです。あってなきがごときというんですか、これが標準の人もいるし、これが標準の人もいるし、これが標準の人もいます。無理に標準に合わせる必要はないんですね、本当の標準に。

小規模マンションというのは、実際には2戸からスタートするわけです。タウンハウス型のもの、例えば2戸1（棟）で12棟あれば24戸です。24戸の小規模マンションですね。

1棟で20戸のものが4棟建っていれば80戸です。1マンション管理組合で80戸といえば小規模ではなく、中規模かなと思うわけですが、このそれぞれの棟は同じ格好をしているんだけど、これはすべて独立している場合もある。例えば、できた年が1年ずつぐらい違っている。だから、それぞれの4つの管理組合なんです。4棟あって80戸あるけれども、1棟ごとの小規模マンションと同じです。

このスライド（略）は、バブルのころにできた億ションの6戸のマンションです。共同住宅です。できてから10年ぐらいたっているときだと思えますけれども、総会をやると6戸のうち3戸しか来ないんだそうです。常に同じ3戸が来る。あとの3戸は絶対出てこない。だから、管理組合の役員はその出てくる3戸だけでずっとやっている。

こちらのスライド（略）は同じ6戸ですが、テラスハウス型のものです。つまり、小規模といってもいろいろなパターンがあるので、さっきの標準管理規約といっても全部組み合わせが違う。

もう一つ管理が難しいのは、地方の再開発型のものに多いんですけれども、いろいろなものが入っている。地権者がいて分譲住宅があり、賃貸もありスーパーもあり、かなり極端ですけれどもいろいろな施設が入っている。これは、みんなそれぞれの権利が違うわけです。権利の主張が違います。これを取りまとめろというのはなかなか難しいですね（図16）。

先ほどの我孫子市のマンションだと、1件当たり179戸です。179戸を1人の理事長が取りまとめるなんていうのは、並大抵なことではないですね。組織の社長であればそれはトップダウンでいいんですが、理事長がいくらトップダウンしたってついてこないですから、これは大変なことです。それがましてや居住者ではなくて、いろいろな組み合わせの権利関係をお持ちの方がいらっしゃるわけなので、これはもう大変だと。

それと同じ住宅系のものでも、これは公団が初期に建てた団地に近いんですが、賃貸だけの棟と分譲だけの棟と、半分分譲して半分社宅。それから、昔はよく日用品店舗みたいなものが数店入っているような店舗だけの棟がありました。さらに、管理棟があったりする。用途が混在していますので、これをやっぱり1人の理事長が全体を仕切るというのはなかなか大変です（図17）。

同じ混在でも、中層、中高層があるんですが、電気室、集会室、管理事務所、駐車場とか、

図16 再開発型マンション

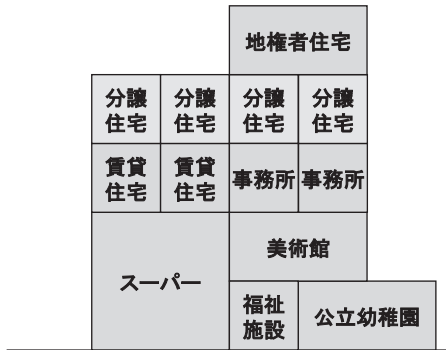


図17 混在型団地管理組合

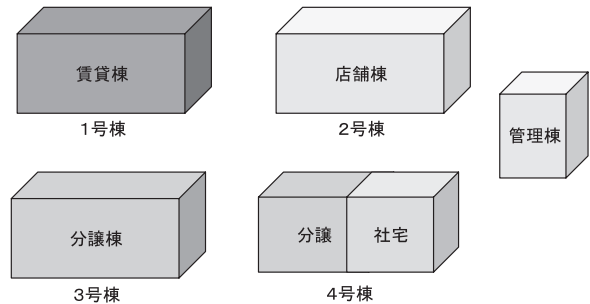


図18 混在型リゾートマンション

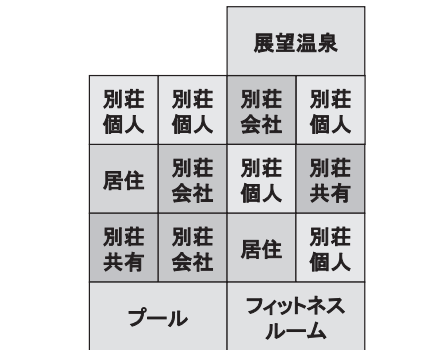
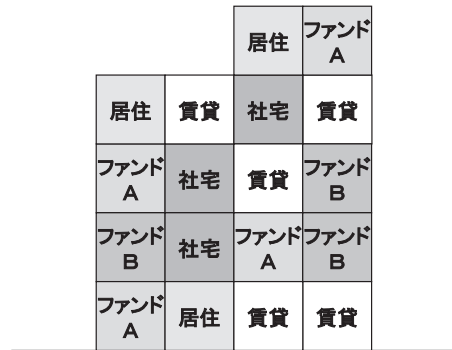


図19 混在・単棟型マンション



ここに共用施設がすべて固まってしまうものがあります。そうすると、この部分というのはどうやって管理すべきかということです。面積で割るのか、何で割るのかということなのです。

超高層マンションには巨大な機械設備があり、我々では管理できる度合を超えています。「理事長が何とかしろ」と言われても全然できません。そうすると、いわゆる管理組合というのは何をやればいいのかということになりますよね。

さらにはリゾートマンションのようなタイプがあります。会社が持ち、個人が住み、それからフィットネスルームやら温泉やらいろいろなものがある。最近では、温泉地のリゾートマンションはかなり居住される方もいらっしゃいます。プールあり、温泉ありなんですけれども、1年間数人の方が使えるように全部の電気をつけ、あるいはお風呂を入れかえるということをやります。そうすると、やはり経済的にこのままやっていけるかどうかというようなことも大きな問題になります（図18）。

一方、同じ単棟住宅でも、社宅あり、賃貸あり、それから最近ファンドが買ったりというのがあり、これをどうやって権利調整するかということになります。何とかファンドを相手に理事会に來いとか、大変な話だと思います（図19）。

区分所有者の高齢化・建物の老朽化など今後いろいろ難しい問題が多々ある。マンパワーも

そんなに確保できないし、タワー型とか大規模なマンションがどんどん増えてきています。それをマンション管理の経験がない輪番の理事あるいは理事長さんが、もう何百戸、何千戸のマンションのトップに立ち、それを維持していくことができるかということです。それはなかなか難しいのでということで、最近一つ新しい方法が提案されています。

これがいいか悪いかは皆さんがこれから判断することになるんですけども、最初に建てた建物を丸々信託して、信託の受益権を買うという仕組みです。つまり、居住権を買うというやり方です。この仕組みを新たに、自民党と政府で「200年住宅ビジョン」を提唱しています。

何がいいのかというと、所有権を分譲しませんから区分所有法の建物にはならないのです。つまり、合意形成のところで4分の3とか5分の4というのがありません。あるのは何かというと、受益権を持っている人たちの2分の1の賛成があるかないかです。なおかつ信託会社がこの建物の所有者ですから、管理者は信託会社そのものなんです。

信託会社というのは何かというと、今でいえば、簡単に言えば信託銀行です。そのほかにもありますけれども、代表的なのは信託銀行です。信託銀行が一たん建物を全部取得して、その居住権を入居者の方たちに販売する。管理は信託銀行がやるという仕組みです。

信託期間が過ぎた段階で、皆さんのものになりますが、信託の受益権を売ればいいわけですから、その前でも売買ももちろんできます。ただ、仕組みがまだできていませんから、例えばそれに対して住宅ローンはどうやって出てくるのか。今までは所有権だから建物に抵当権を設定してというのができましたが、これができなくなってしまうので、またそちらの仕組みをつくらなければいけないことになります。

最後は、マンションというのは、やっぱり子供たちにとってふるさとなるような建物にしないといけないと思います。思い出にしなければいけない。このスライド（略）は京都のマンションですけども、この塀が地震のときに体力がなくて倒れてしまうぐらいの弱さだったそうなんです。それを大規模修繕でこういうふうに立派にしたんですが、ただ単にこれをこうしただけだと子供たちは何も関心を示さないの、イベントとしてお別れ落書き大会をやったんですね。こういうことをやって、子供にいかに関心を持ってもらうかということです。

大きなマンションですと多分集会室があると思うんですが、こちらのマンションはこの3月に卒業される6年生を祝って、そのマンションじゅうの子供が集まってお祝いする会。やっぱり、こういうのはすごく心に残ります。楽しくなければ、マンションは要らないということなんです。

このスライド（略）はすごく私が気に入っているのですけれども、工事の人に「きれいにしてくれてありがとう」と。つまり、子供さんたちがやはりその工事に関心を持つということは、逆に言えば共同居住を学ぶこともできますし、そこで関心を持てば、工事中にけがをしたりすることもないわけです。関心を持たないと足場に登ってしまったり、平気でいたずらをしたり、工事の人を邪魔したりすることがあるんですね。これは結局、管理組合が工事をどう考えているかということです。新時代のマンション管理では、ますます組合の考え方が重要となります。

司会 では続いて福島先生、よろしくお願いいたします。

福嶋浩彦（中央学院大学客員教授・前我孫子市長） どうも、皆さん、こんにちは。福嶋といいます。携帯電話を置かせていただきますけれども、電話がかかってくるわけではなくて、腕時計を持っていないものですから、ストップウォッチモードにしておきましたのでお許し願いたいと思います。私の持ち時間は30分ですので、要領よくお話ししていきたいと思います。

私はご紹介いただきましたように、今年1月まで我孫子市で市長をやっておりました。ただ、1人の人間があまり長く市長ですとか知事をやるのはよくないと常々言っていましたので、3期12年間やって卒業させてもらったところです。今はこの大学で客員教授をさせていただいております。よろしくお願いいたします。

私はマンションの管理の専門家では全くありませんので、まちづくりやコミュニティづくりの観点から少しお話ししたいと思いますが、セミナーの本筋の話ではないですので少し気楽に、息抜きのつもりで聞いていただければいいかなと思っています。

先ほど富田先生のお話にありましたように、いま我孫子市でもマンションがかなり建っています。特に、駅周辺に大規模なマンションが建っているというのが特徴ではないかと思っています。日立精機という工場の跡に大規模マンション群ができていますので、それが特に目立ちますけれども、そこ以外でもかなり大きなマンションが駅周辺に建っています。これはいろいろな問題もあるし、いいところもあるわけですが、いずれにしても私はある意味、必然の現象ではないかと思っています。

都市計画上は、駅周辺というのは商業地域に指定してあるわけですね。駅から離れるほど住居系の地域に都市計画上はなっているわけですが、現実には、商業地域に指定していても駅周辺にマンションができていくんですね。

これは考えてみれば、いま言いましたように必然という面を持っていて、都内に通勤されている方が我孫子市では非常に多いのですが、都内に通勤している方が日常、ウイークデーの仕事帰りに買い物をする場合は、今はほとんど都内の駅の周辺で買い物をするわけです。上野だって駅中のお店も含めて、上野駅全体がものすごいショッピングモールになりましたし、ほかの都内の駅も新しいお店が駅周辺や駅の中にできています。

そうすると、仕事の帰りに買い物をする人は皆、都内の駅で、仕事をしている場所の近くの駅で買い物をして我孫子に帰ってくる。自分が住んでいるまちに帰ってきて、住んでいるまちの駅の周辺で買い物をするのは、ウイークデーはほとんどないわけです。自分の住んでいるまちで買い物をするのは、土曜や日曜日、お休みのときに家族と一緒に車で郊外的大型店に行くというパターンが一番多くなっているわけです。

そうすると当然、駅の周辺は、住宅都市・ベッドタウンとして発展してきたまちでは、通勤や通学に便利ですから住宅ができて当たり前なんですね。いくら市が都市計画決定で商業地域にしていたって、住宅ができる。駅周辺は地価も高いですから、マンションができていくという構造になるわけです。これは行政が都市計画と違うからといっていくらやめさせようと思っても、やめさせることができるものではない。とめることができない動きなんだろうと思います。だから、そういうことを前提にしながら、いい住居環境を駅前にどうつくっていくのかということを、後手に回らないように、きちっと行政としてはやっていかないといけないと思うんです。



福嶋浩彦 先生

実は現在、我孫子駅周辺は特に大型マンションができましたので、駅周辺のお店も結構そのマンションの若い世代の人たちでにぎわっているんです。これはいま言ったことと逆のこのようですが、駅周辺の商店街は、ウィークデーににぎわっているのではなくて、土日にな大きなマンションに入った皆さんの買い物でにぎわっているんです。つまり、駅前の商店街としてにぎわっているというよりは、大きなマンション開発がされたときに、それとセットでできるスーパーがにぎわっているのと同じ構造で、駅周辺のお店がにぎわっているということです。

だから、都市計画の発想を変えていかなければいけないだろうと思うんですが、ただ都市計画の分野というのはまだまだ中央集権的でしてね。「用途地域」と言いますが、ここは商業地域にしようとか、ここは住居系にしようという都市計画決定は、市町村の決定ではないんですよ。知事決定なんですね。県が全国一律の国土交通省の基準で全部仕切っているんです。

ですから、たとえ我孫子市が駅前をもう都市計画上も住居系にしようと思っても、県はそれを容易には認めないです。日立精機という工場の跡に大型マンションができたとき、日立精機の跡ですから都市計画上は工業地域になっていました。マンションができることがわかった段階で、我孫子市は本当なら住居系の用途に都市計画の変更をしたかったんですけども、県との手続や話し合いがなかなか進まなくて、機敏に変えていくということができませんでした。

工業地域でももちろんマンションはできるんです。工場で働く人たちの住宅も必要だという考え方で。工業地域でもマンションはできるんですが、その場合は高さとかいろいろな制限が非常に緩いというか、ほとんどないと言っていいんです。駅から離れた側に隣接した地域で既に住宅が建っているところは、第1種住居という用途になっていました。これも低層の住宅地域という指定ではなくて、かなり高いものが建つ用途なんですけれども、それでも隣接しているところは一応住居系の用途になっていましたから、我孫子市としては、その1種住居に日立精機の工場跡もしたいと考えたんですね。だけど市の決定ではないので、すぐできないんですよ。マンション計画はもうどんどん進んでいきますから、工業地域のままでマンションが建つ

んですね。

ただ、我孫子市としては、「ここは今後県と交渉して住居系の都市計画用途に変えるので、悪いけれどもマンションを開発する事業者は、工業地域としてフリーに建設するのではなくて、将来は住居系に変わるという前提で、まだ変わっていないけれども将来の住居系の枠の中で建ててくださいよ、高さを制限しますよ」ということをやったんです。これは市としては、行政としてはもう要請でしかないですね。法律上は、まだ工業地域ですから自由に建てていいわけですが、市としては、住居系の枠内でやってくださいと強く要請をする。極めて強く要請をするというやり方でやって、了解をしていただきました。それでも結構高いものが建ちましたけれども、あれでも住居系の枠の中で建ててもらっているんですね。

そういう苦勞もしているわけで、やはり本当は、都市計画でどこを商業地域にして、どこを住居系にして、どこを工業地域にするかというのはまちづくりの一番基本ですから、ちゃんとその市の権限と責任でできるようにしなければいけないだろうと思うんです。全国一律の基準で今はやってしまっています。今日、地方分権が言われていますが、一番分権が必要であり、かつおくらしている分野が都市計画ではないかと私は思っています。

この話は以上にしまして、先ほど富田先生のお話で人口の動向がありました。我孫子市で一番人口が多い層というのは、やはり団塊の世代の皆さんと、それからもうちょっとその上の世代の皆さんです。その次に多いのはそのジュニアの世代。だから、20代後半から30代の皆さんがその次に多いんです。人口の年齢別構成で見えますと、二つの山があることがわかります。

そういうことを踏まえつつ、我孫子市のまちづくり戦略を三つ立てていました。基本的には今もベースにしていると思いますけれども、私が市長のときには三つのまちづくり戦略を立てていました。

団塊の世代の皆さんあるいはちょっとその上の世代の皆さんというのは、50代後半でしたから、会社員としての収入が非常に多い皆さんだったんです。かつ人口も多いですから、その世代の皆さんから、たくさん個人住民税を納めていただいて、我孫子市の財政は成り立っていたわけなんです。

ベッドタウンとして、柏や松戸も同じ性格は持つと思いますが、柏や松戸以上に我孫子市は純粋な住宅都市という性格を持っていますから、個人住民税が市の収入の大きい割合を占めるわけです。団塊の世代の皆さんは人数も多いし、勤労所得者として収入も高いということで、一番たくさん個人の住民税を納めていただいていたわけです。けれども、2007年問題と言われるように、これから定年を迎え、どんどん今までの仕事をリタイアされていく。やがて年金生活に移っていかれるわけです。今まで非常にたくさん住民税を納めていただいた皆さんが、今度はやがて年金生活に移行されますから、市の財政構造もそこで激変していくことになります。それをにらみながら、いま何をしなければいけないかというのが、非常に大きな我孫子のまちづくりのテーマでした。

その中でまず第1は、団塊の世代の皆さんやシニアの皆さんが、これから定年をどんどん迎えていかれると、市の税収はそこでは下がってくるんですけれども、逆に言えば、素晴らしい人材が我孫子の地域に戻ってくるということでもあるんです。そういう定年を迎えたシニアの

皆さんが、今までは都内の会社で活躍をしていたかもしれませんが、今度はこの地域で、我孫子なら我孫子、柏なら柏、松戸なら松戸の地域で、地域を支える活躍をしてもらおう。そういう環境をちゃんとつくっていかうというのが、まちづくり戦略の第1でした。

いま言いましたように、税収はそういう皆さんがリタイアすると構造的に下がってくるわけですから、そのときにリタイアされて地域に帰ってこられた皆さんが、サービスの消費者だけとして地域で生活をされていくとなると、自治体が、地域がどんなに頑張っても、地域経営は立ち行かないということになるんですね。

でも、そのリタイアされたほとんどの皆さんはまだまだお元気ですし、今まで日本や世界の第一線で活躍されていた皆さんがたくさんいらっしゃるわけです。すごい人材がたくさん我孫子には住んでおられる。松戸、柏も同じだと思いますが、住んでおられるわけです。だけど、今までは残念ながら我孫子とのかかわりは寝に帰ってくるだけだったんですね。活躍するのは都内あるいは世界だったわけです。だから、ちょっと申しわけないですが、私はこういう皆さんをパートタイム市民と呼ばせていただいていたいました。

ところが、リタイアすると今度は全日市民になってもらえるわけです。素晴らしい人材が我孫子に戻ってくるといことなんですよ。そうした皆さんが地域の中でサービスを消費する存在というだけではなくて、むしろ地域に必要なサービスを提供する側、地域を支える側で、地域の中で新たな活躍をしてもらう。新たな事業を起こしたり、新たな活動をしたりしてもらう。そういう構造をつくるのが、我孫子のような住宅都市が、これから新たな発展をするためにどうしても必要なことだと考えてきました。

それで、いろいろな仕掛けを考えてきたわけなんです。2007年問題などという言葉が生まれる前から、我孫子市は団塊の世代の皆さんに注目をし、いろいろなことをやってきました。なぜいろいろなことかという、すばらしい皆さんが、ものすごい人材がたくさん住んでいらっしゃるけれども、都内で活躍していた皆さんが地域に戻ってきて、地域の中で生活をし、さまざまな活動を始めていくには、幾つかの壁をぶち破っていかなければならないという難しい面があるんです。カルチャーショックを二つも三つも越えないといけない、と言っているんです。なぜかという、会社の論理と地域の論理というのは全然違うのです。

特にその世代の男性の皆さんというのは、会社人間の方が多いわけです。今まで会社人間だった皆さんが、地域に戻ってきて地域人間に変わって——地域人間というのは、全人格的な人間というと何かすごい人みたいですが、要するに普通の人だと思いますが、会社人間から普通の人、地域人間に変わることができれば、今までの会社の経験というのは、会社で培ってきた力というのは、ものすごく地域の活動の力になるんです。地域の活動を伸ばしていく力になるんですね。でも、会社人間のまま、会社のやり方を地域の活動に押しつけてしまうと、それまで地域で活動してきた女性たちにとって、とても迷惑な存在になってしまう。この差は非常に大きいんですね。

いま言いましたように、会社の論理と地域の倫理は違っています。物事を決めるとき、物事を決めるまでは会社でも地域でも、自由な議論が必要です。徹底した議論が必要ですが、最後、決めるときは会社だったら部長だとか社長だとか責任者の決断で決めるし、決めた後は責任者の指示、部長なり社長なりの指示でみんなが動いていたわけですね。だけど、地域はそ

うではありません。

皆さんは管理組合の皆さん、自治会の皆さんですから、私が言うまでもなく感じていらっしゃると思いますけれども、地域は管理組合の理事長だからとか、あるいはNPOの代表者だからとか、ボランティア団体の会長だからと、その会長の決断で決めて「みんな、ついてこい」と言っても、そんなのは全然ついてくるわけではないんですよね。みんなの議論のもとで、みんなが同意しないと決定できないし、一回決定したことだって、決定したことだからあなたはこれをやれ、あれをやれと指示したって、皆さん動きはしないですよ。みんなが納得しないと、決定したことだって行動になっていかないわけですね。

地域において会長さんとか理事長さんというのは、会社の社長のように指示する、責任を持って決断するというような存在というよりは、もうみんなの苦情の聞き役、文句の聞き役、調整役という性格のほうが大きいわけです。会社の論理と地域の論理は、全く違うわけですね。

これは、会長さんや理事長さんだけが大変というのではなくて、一人一人の構成員だってちゃんとみんなで合意をつくる、みんなで納得して動くというやり方を身につけないと、何も進んでいきませんから、みんなが困るわけで、みんなが大変なんです。ちゃんとした地域の論理を身につけないと、みんなが大変なんです。

では、その団体で、管理組合なら管理組合、ボランティア団体ならボランティア団体、NPOならNPOの中で、ちゃんとみんなで決定し行動するルールを細かく決めようという発想も、これもやっぱり会社の論理のところがあるんですよ。よくありがちなのは、その地域で女性がやっているNPOなどに定年退職した男性が入ってきて最初に言うのが、このNPOあるいはこの会の規約が不十分だということ。これが案外多いんですよ。自分の会社のいろいろな規則や規約と比較して、このNPOの規約はこういう場合のことが何も書かれていない、こういうことを想定してちゃんと整理されていない、規約が不十分だから、まず規約を整理しようというような議論から男性は始めがちなんです。

あまり変なことを言う男性がいると、女性のほうが普通は強いですから追い出されたりするんですけれども、中にはずっとやっていた女性たちのほうが嫌になって、もうそんな議論につき合っていられないから、だったらもうどうぞ優秀な男性方に譲りますからご自由におやりくださいと引いてしまうことがあるんですよ。

そうになってしまうと、引いた後に男性がきちんと規約をつくって、その後の行動もNPOならNPOを受け継いで、きちっとした活動を展開してくれればいいんですが、往々にして男性は規約の議論は一生懸命やるけれども、その後の行動はあまりやらないということがあります。そうすると、その活動はつぶれてしまうなんていうことがあります。

だから、地域人間に変わることができれば、会社の経験を生かして、地域の力、市民力を大きく伸ばすことになるけれども、そうならないと逆に地域の力、市民力をつぶしてしまうこともあるんです。この差はものすごく大きいと思っています。非常に大きな課題だと思っています。ですから、我孫子市はシニアの皆さんが地域の中に入っていくのを「軟着陸」と言ってきましたが、「地域デビュー」なんていう言葉も全国的には使われていますが、それをサポートしていこうということで、いろいろな取り組みをやってきました。

実は中央学院大学の研究室と我孫子市がタイアップして、50代男性の定年後の地域活動の意識調査をやったことがあるんです。そうしますと、定年後、会社で培ってきたノウハウや力を生かして、今度は地域に役に立つ事業を起こしていきたい。そういう活動に関心があると答えた方は60%あるんです。

では、それにどのぐらい出資していいですかという問いに対しては、50万円以上投資していいという方が半分、50%ありました。今まで自分の培ってきたいろいろなノウハウを今度は地域のために生かしたいという意欲は、ものすごく持っていたいています。

しかし、地域で新しい事業や新しい活動をやっていく上で、一緒にやる友人とか知人がいますかという問いに対しては、いないと答えた方がほとんどなわけですね。だから、市としてはその辺の人と人とのネットワークづくりをサポートしたり、あるいは地域のニーズと何か事業を起こそうという方のマッチングをお手伝いしたりというところで、行政の役割があるのではないかと考え、いろいろやってきたんです。

レジュメに書いていますが、「ようこそ地域活動！ 50代60代のためのインターンシップ」というものを始めました。これは学生のインターンシップではありません。50代、60代の方がこれから定年を迎えて、地域で何かやりたいなと思ってもなかなか地域と結びつきがないので、インターンとして自分の関心のあるボランティア活動だとかNPOの活動だとか、あるいはコミュニティビジネスの活動を3カ月なら3カ月やってみる。幾つかやってみて、一番合いそうだと思うものに、関心の持てるものに加わっていくという仕組みなんです。実際に地域の活動を体験してもらうのが一番だということで、やっています。

ほかにもNPOの入門講座とか、コミュニティビジネスの起業講座とかいろいろなことをやっているんですが、やっぱり実際に体験していただくのが一番です。入門講座や起業講座を受けた方がさまざまな新しい活動を展開され、すばらしいものが生まれているということはもちろんあるのですが、なかには、その講座を受けてますます頭でっかちになる方もいらっちゃって、どうも男性というのは私も含めてそういう傾向があるみたいです。女性たちから言わせると、自分たちの活動に男性が入ってきて、会社の経験を押しつける、会社の論理を押しつけている間はまだかわいかった。だけど、市のNPO講座を受けて、またそれがきっかけで自分でもNPOの本をいっぱい読んで知識だけ豊富になり、NPOの活動をやったこともないのに、NPOの女性たちのところに来て、NPOはこうでなければいけないとか演説をぶたれると、かわいいでは済まなくて殴ってやろうかと思う、なんていう話も出てきます。やっぱり実際に経験して、地域の活動の楽しさを知ってもらうのが一番だろうということで、このインターンシップを始めたんです。

マンションの問題と結びつければ、実は、マンションの管理組合の活動だとか、あるいは自治会と管理組合と一緒にしてやられているところもあると思いますが、そういう活動というのは、リタイアした後、地域の活動を経験して、地域人間になっていく場として、実際にものすごく有効に既に働いているのではないかと思います。

さらに言えば、リタイアしてから地域に入ろうと思っても、本当は手遅れなんですよ。本当は現役世代で仕事をしているときからも、地域でちゃんと生きていくということがとても大切だと思います。でも、現役時代はなかなか忙しくて、現実には難しいという面がたくさんあ

ります。そんな中でマンションの管理組合とか自治会の活動が、そういう場に結構なり得るんだと思うんです。

我孫子市ではないのですが、この中に来ての方がいらっしゃいますかね。新松戸の五番街という、正式名称は何でしたかね。とても立派なホームページもつくっておられて、私もホームページをちょっとのぞいたりしたんですが、サンライトパストラル五番街というマンションで、その住民の方がサークルをつくっているんです。いろいろなサークルがあるようです。登山や踊りや囲碁のサークルもあれば、子供たちのドッジボールのサークル、たくさんあるようですけれども、そういうサークルをつくったときに、その管理組合と自治会を一緒にしたコミュニティ五番街というところから助成金を出すことにしたんです。

そうすると、ものすごくそういうサークル活動が活発になって、そこに現役世代の人も含めて入って行って、地域の論理を身につけていくものすごくいい場になっているみたいなんです。こうした取り組みというのはとても大切なのではないかと思います。

それから、もう時間がありませんので先を急ぎますが、もう一つは、実は先ほど言いましたように団塊の世代やシニアの皆さんの次に、我孫子には20代後半から30代の若い世代も多いわけです。その世代がずっと住み続けて、子育てを我孫子の中でしてくれるというのも、極めて重要な課題なんですね。

我孫子市において、個人市民税で成り立っているという住宅都市としての基本的な構造はこれからも変わらないでしょうから、ちゃんとこれからも税金を納めてくれる若い世代が住んでくれないと、住宅都市は成り立たないわけです。

では、若い世代をどう引きつけるか、若い世代に選んでもらえるまちをつくるにはどうしたらいいかということです。それぞれのまちには特色があります。我孫子市が柏市と競争して、「若者が遊んで楽しくて刺激的」というところで柏市に勝とうとしても、これは最初からむだな競争なんですよ。そんなところで柏に勝てるわけがない。そうではなくて逆に我孫子市としては、JRで快速に乗れば5分で柏にも行きますよ、都心にも30～40分で入れますよ。そういう便利な立地にありながら、結構自然環境がすばらしくて自然と接しながら暮らせますよ。そして、安全なまちですよ。件数だけ見ると我孫子でも結構犯罪が起こっているんですが、人口あたりの犯罪の発生率を見ると他市より非常に低いんです。だから安全ですよ。かつ、子育てがものすごくしやすいですよ、というところで若い世代を引きつけよう、というのが我孫子の第2のまちづくり戦略です。

そのため、子育て支援を徹底してやっていこうということで、よく例に出すんですが、我孫子市は、保育園の待機児童を絶対に出さないでやってきました。東葛地域の周辺の市はどこも保育園の待機児童が結構あると思うんですけれども、我孫子市は絶対に保育園の待機児童は出さないということでやってきたんです。

そうすると、保育園にどうしても子どもを入りたいから我孫子に住みましたという方とか、あるいはこれまで親と住んでいて独立することにしたんだけれども、保育園や、それだけではなくていろいろな子育て支援が我孫子は充実しているから、我孫子の中で家を探しましたという人たちと、統計上はなかなか出てこないですが、結構出会うようになったんです。それは極めてねらいどおりなんです。

ただ、親から独立するときに我孫子の中で家を探すという場合、その家が我孫子の中でちゃんと見つからないといけないわけですね。マンションというものがその一つの受け皿になっています。親の世帯は戸建ての住宅地に住んでいる。子どもの世帯は、通勤にもっと便利な駅周辺のマンションに住むというのが、一つの典型的なパターンであると思います。

それから、今の時代は逆も結構出てきました。これからの高齢者というのは、今までの高齢者とは価値観も行動様式も全然違いますから、年をとっても原宿や新宿に遊びにいきたいわけですね。大きな庭のある家に住んでいると手入れも面倒だし、管理も防犯上もなかなか大変だ。だから、かぎ1個で生活でき、すぐ電車に乗って都内にも行ける駅前のマンションに親の世帯が引っ越して、戸建ての住宅地の住居を子どもの世代に譲るというようなパターンもあります。

いずれにしても、三世代が我孫子の中で近居をしている。同居はいろいろ難しい問題があっても、市内で近居をしていく一つの受け皿としてマンションがあるのではないかなと思っています。

まちづくり戦略の第3は、そうはいっても人口構造的に税収は減るだろう、年功序列が大幅なくなってきたとはいえ、20代、30代がまた高額所得者になるまでには少し時間がかかって、一回、団塊の世代がリタイアする段階で、税収が人口構造的に減ることは覚悟しないとイケない。税収が減ってもきちんと持続可能な地域経営、自治体経営をやらなければいけない。そういう体制をきちんとつくろうというのが第3のまちづくり戦略です。私の一番の専門はここなんですけど、今日のテーマとは少し外れるところですので、またぜひ別の機会にお話をしたいと思っています。

ちょうど30分になりましたので、以上にさせていただきます。どうもありがとうございます。(拍手)

司会 限られた時間内にもかかわらず、お二人に極めて示唆に富むお話をしていただき、まことにありがとうございました。

グループ相談会（分科会）

I. 第一分科会 結果報告

1. はじめに

第一分科会は管理組合運営（ソフト面）をテーマとしたワークショップで、管理組合役員、区分所有者、管理組合団体、マンション管理士、弁護士など約20名が参加した。各参加者の自己紹介、悩みや経験談などを交えながら、お互いの問題解決やヒントとなる活発な情報交換が行われた。事務局は進行のサポートを主体に行った。

参加者は、千葉県（我孫子市、市川市、浦安市、千葉市、習志野市、船橋市、松戸市など）、東京都、神奈川県のマンションからで、その建物の規模は250～550戸未満という比較的大規模団地が多く、同一団地内に複数の管理組合が存在する団地型マンションも散見された。100

戸以下のマンションは少なく、30戸以下のマンションからの参加者はいなかった。また、築年数については20～40年と長年の実績を持つ管理組合が多く、築10年以内のマンションは少なかった。

2. 相談内容と意見交換等

高経年マンションが多いこともあり、各参加者の体験談として幅広い課題が提起された。また、築浅のマンションにおいても将来的な課題にどう備えていくべきかという問いかけがなされた。課題共通性、時間の制約等から、管理会社への業務委託、管理組合の事業（継続性、専門委員会等）、管理費等の滞納という3つの課題を中心に情報交換を行った。

A. 管理会社への業務委託

第一のテーマとして「管理会社への業務委託」に関する悩みが課題として提起された。管理組合の多岐にわたる管理業務を引き受けているのが管理会社である。国土交通省の平成15年度マンション総合調査によれば、管理会社に管理業務を全部委託しているのが約7割、部分委託が約2割、管理組合独自で業務を行う自主管理は1割未満となっている。

業務内容は管理委託契約書で取り決められているが、実際には居住者間のトラブルやコミュニケーション等、管理会社の業務とはいえないものも要求される場合がある。そんな中で現場の対応が管理組合の期待するものと異なったり、管理員やフロントマンの能力不足や、管理組合への対応について不満が生じることがある。一方で、管理組合側の意識の欠如から「お任せ」意識が強い場合も少なくなく、管理会社の主導にならざるを得ないケースも見受けられている。

今回の相談では管理委託の見直しや自主管理への切り替えに関する注意点などの相談や体験談が寄せられた。

1) 相談内容

- ・築30年。定年退職後に初めて理事になり、管理会社主導の管理運営や総会のあり方に疑問を持つようになった。長年の慣習で管理組合は無関心のままであり、総会資料作成や議事進行もすべて管理会社が行い、内容への質問に対しても納得のいく回答が得られなかった。他の役員への意識付けや、部分的に自主管理をしたいと考えているが、どこまで可能か。
- ・築3年。今まで管理会社に全てお任せだが、いろいろ話を聞いているとこのままでいいの心配である。自分たちでどこまでできるのか、自主管理が可能な部分は何か。

2) 意見等

- ・管理会社を2度変更した経験がある。1回目は管理人に実印を預けていたことで管理人の管理費等の使い込みが発覚した時、2回目は管理費削減のため業務を見直した時である。
- ・管理会社は概ねの管理はやってくれているが、未納者への督促などは極めて事務的であり、もう一歩踏み込んだ対応はしてもらえない。裁判等の手続きは自分たちで行うしかない。
- ・管理会社任せにしていた時は、マンション内の管理実態（未納等）が区分所有者に直接伝わっていなかった。店舗所有者の倒産対応など、それらの処理を自分たちで行わなければならなくなったことをきっかけに自主管理を行うようになった。一步一步解決にむけての努力

を行っているが、自主管理がいつまで続けられるかはわからない。

- ・住民と管理員との間にトラブルがあり、自主管理に切り替えた。自主管理で注意すべきことは個人情報の取り扱い方やチェック体制である。いまのところ問題はおきていないが、素人がやっていることなので、いつ問題が発生してもおかしくない。

3) まとめ

管理委託に不満がある場合、①管理会社を変更する、②自主管理に変更する、③委託内容を限定する（部分委託）の方法が考えられる。

管理会社に業務を委託する場合、管理組合はきちんと業務内容をチェックすることが必要で、管理会社を変えてもチェック体制がなければうまくいかない。

管理会社の変更では、管理会社がそれを阻止するトラブル（理事を非難する怪文書の配布や書類引渡しの拒否等）が発生したり、管理会社の新旧交替時に空白期間が生じて管理会社不在となるケースがあったりするので、手続きは慎重にする必要がある。

一方、自主管理は、実際に業務をこなすマンパワーが必要であり、体制を整えておく必要がある。またご意見にもあるように、何か問題があったとき、これまで管理会社を責めていたものが今度は自分たちを責めることにもなりかねないので、業務をチェックできる機能が必要となる。適切な自主管理のためには役員が正しい知識、情報をもつことが不可欠であり、場合によっては外部の専門家の力を借りることも考えられる。

ただし、自主管理に切り替えても、人材不足、役員の高齢化等で続けられなくなることもあるので、自分たちがどこまでできるのかマンションの実情に応じて検討し、必要に応じて専門業者に部分委託をするなどして、切り替えることが重要である。

B. 管理組合の事業（継続性、専門委員会等）

第二のテーマとして「管理組合執行体制の継続性」に関する課題を取り上げた。管理組合の業務には日常の管理運営のほか、管理規約の見直し、大規模修繕なども含まれ、的確に遂行するために専門知識が欠かせないものもある。しかしながら、管理組合役員は1年で全員が交代することも多く、次の役員も未経験の区分所有者の中から輪番で選出されるなど、管理組合に求められるマンション管理のノウハウが蓄積されない。そのような状況の中、いかに事業を遂行していくかは大きな問題であり、その仕組みづくりが大切である。今回は、事業計画の承認、引継、理事と専門委員の役割や連携についての相談が寄せられた。

1) 相談内容

- ・前年度の理事が作成した事業計画（事業計画書は管理会社が作成）が総会で了承され、それに基づき新年度の理事が業務を遂行することになっているが、前年度の理事は後はお任せで、新年度の理事は計画時の意図が理解できず適切に執行していない。前年度の理事が次年度の事業計画を作成する仕組みが本当によいのか。管理会社だけが計画を把握しており、管理会社の権限に影響されているのではないか。
- ・大規模修繕委員会を立ち上げたが、この委員会に理事会の権限をどの程度委譲できるのか。委員は関心が高く、役員経験者や専門知識を持つ者もいるが、理事は役員経験がない者からくじ引きで選ばれた者であり、必ずしも関心が高いとはいえず適切に事業を遂行できるか

配である。

2) 意見等

- ・事業計画については管理会社の問題ではなく、前年度の理事が次年度の理事を交えて検討し、引き継いでおけば問題ないのではないか。
- ・理事が全員一度に交代せず、半数交替などして事業を継続させるのが大切ではないか。

3) まとめ

管理組合事業の継続性を保つためには、役員の業務引継が重要である。そこで、役員の改選を2年任期で半数ずつ交代して新旧役員がいっしょに事業を遂行したり、次期役員をオブザーバーとして委員会に出席させて十分に内容を理解してもらったりする仕組みを制度化しておくのが望ましい。

専門委員会などを設置して事業を継続するのも有効な方法である。理事会と専門委員会は諮問・答申の関係である。理事の人数が少ないと答申が十分に議論されなかったり、人材も十分といえず意見が偏ったりするおそれがあるので、建物の規模に応じた人数をそろえるのも重要である。

そのほか、外部のコンサルタントを使い、専門知識をもってサポートしてもらうのも管理組合の事業の継続に有効である。

管理組合の長年の慣習、制度を変えるのは反発も予想され大変なことではあるが、誰かが気づいて変えていかなければならない。一人で改革をするのは大変なので、同じ意見を持つ仲間をつくって取り組んでいただきたい。

C. 滞納問題

第三の課題として「管理費等の滞納問題」を取り上げた。管理組合の事業資金は、主に各区分所有者から月々徴収する管理費と修繕積立金で成り立っており、これらの未納があると適切な管理組合活動が妨げられる。役員が督促などの回収業務に振り回されるだけでなく、建物の維持保全にも支障が生ずる。特に、区分所有者の破産や法人の倒産を原因とする滞納は、法的な手続きが困難であったり、例え勝ち取っても全額を回収することが不可能なケースも少なくない。今回の相談では法人の倒産で未納となった店舗部分の回収方法に関する相談や、管理組合が買い取り共用部分とした事例などが披露された。

1) 相談内容

- ・リゾートマンションで管理会社が所有する部分の管理費等が未納であり、その回収手続きが大変であった。
- ・マンションに居住しない区分所有者の滞納があり、賃貸人と賃借人の双方に交渉する必要がある大変であった。
- ・管理費等が未納の非住宅部分（スーパーマーケット）が倒産したが、抵当権がついており、なかなか問題が解決しない。
- ・管理費等の滞納について、役員がどこまで請求していかなければならないのか。

2) 意見等

- ・倒産した店舗については、管理組合を法人化し店舗部分を買収するのはいかがか。当マン

ションでは、買い取った部分を自治会のコミュニケーションを図る集会室にしたところ、住民同士のコミュニティ活動が活発になり好評である。コミュニケーションがよくなると滞納も減った。

3) まとめ

未納の管理費等の回収は、督促通知や法的手段の活用など管理組合にとって過大な負荷がかかるため、できれば予防策をとっておくのが望ましい。

自主管理のマンションは一般的に滞納が低いといわれている。自分たちでマンションを管理しているという意識が高いことと、組合員が顔を合やす機会が多く恥ずかしいことができないからと考えられる。未納を予防するためにあえて役員が手渡しで回収している管理組合もある。コミュニケーションが活発になるとお互いに迷惑をかけるわけにいかず滞納が減るということである。

専有部分が競売にかかった場合は管理組合が買い取り、管理室や集会室などの共用部分として活用するというものもしばしば行われている。ただし、不動産を所有する場合は、管理組合を法人化しておく必要がある。

D. その他

上記のほかにも、参加者からは、管理組合活動の停滞、コミュニティ形成の難しさなど下記のような悩みや意見、活発な情報交換がなされた。

- ・何回か役員を経験しているが、管理組合と会社組織との違いに、いまだなじめない。
- ・リゾートマンションで現に居住している者と行楽シーズンのみ滞在する者とがおり、両者のコミュニケーション方法を模索している。
- ・築20年経つが居住者のマンション管理に対する意識が低い。
- ・築25年を経過したが、管理組合活動が数年前に比べ活気がなく、活動に入り込めない人たちが多くなったようだ。
- ・学校を中心とする地域コミュニティ活動を行っているが、最近のマンションはオートロック等で行き来が制限され、近隣のマンション同士でもコミュニティ形成ができていないと感じる。
- ・公団分譲のマンションで、当初全員が公団指定の火災保険に入ることが条件となっていたが、現在は転売が進み、半数近くが火災保険をかけていないのではないかと心配である。

3. 千葉県マンション管理士会相談事例の報告

意見交換の最後に、本分科会事務局の中西氏より、所属する千葉県マンション管理士会に寄せられたマンション相談の内容が披露された。昨年の電話相談は約350件（約250人による複数相談）であり、そのうちソフト面に対するものが7割を占めていることが報告された。内容は多い順に、①管理規約に関すること、②日常の管理運営に関すること、③居住者間トラブルに関すること、④管理費等の会計・滞納に関することである。今回取り上げた内容も②と④であり、管理組合運営に関する悩みは珍しいことではなく、むしろどこも悩みながら相談等を通じてヒントを探し、解決していると考えられる。

4. おわりに

本分科会では、管理会社への業務委託、管理組合の事業（継続性、専門委員会等）、管理費等の滞納の問題について取り上げたが、それぞれの問題を解決してきた管理組合から貴重な経験が披露され、他のマンションでも同じような問題を抱えては解決していることが相談者の希望となり、解決へのよいヒントとなったと思われる。

なお、最後に分科会のまとめとして、事務局の司会進行役である富田氏とマンション管理士である中西氏から、管理組合の「長期事業（運営）計画」の重要性が述べられた。

建物の長期修繕計画はすでに広く認識され、その作成は管理組合の重要な業務のひとつになっているが、「長期事業計画」はまだ、すべての管理組合に浸透しているとはいえない。「長期事業計画」とは、そのマンションの長期的ビジョンを示すものであり、将来にむけてどのようなマンションをつくっていくか、管理の目標を定めたものである。例えば、違反駐車を減らすため駐車場を拡幅しようとか、マンション内コミュニティを活発にするクラブ活動を設置しようとか、マンションライフを安心・安全・快適に変えるための行動計画である。生涯住み続けられるマンションにするためにも、将来何が必要になるか検証し、課題解決のための計画をつくることが重要である。このような管理組合の取組みが、良質のマンションストックにもつながるため、ぜひとも前向きに取り組んでいただきたい。

マンションはそれぞれの個性（築年数、規模、入居者層、慣習など）が様々であり、必ずしも同じ方法で解決できるとは限らないが、先輩マンションを参考に、専門家等のアドバイスも踏まえながら、独自の解決方法を見つけ、日々の問題解決だけでなく、将来に向けた活動へ発展されることを期待したい。

（記録 坪内）

Ⅱ. 第二分科会（維持・管理）

A. 導入的問題提起の内容

1) 長期修繕計画に関連するもの

- ① 長期修繕計画は適切な内容か
- ② 長期修繕計画作成と見直しのポイント
- ③ 適切な修繕積立金額は

（参考資料）長期修繕計画作成・見直しマニュアル

（財）マンション管理センター発行

2) 大規模修繕工事について

- ① 大規模修繕計画・工事の進め方
- ② 設計監理方式と責任施工方式
- ③ 保証期間とアフターサービス
- ④ 大規模修繕工事とマンションのグレードアップ

（参考資料）大規模修繕マニュアル

（独法）住宅金融支援機構発行

3) 建物設備の点検、調査・診断

- ① マンションの自主点検
- ② 定期点検・法定点検
- ③ 建物の調査・診断

(参考資料) 管理組合による自主点検マニュアル

(財) マンション管理センター発行

◆ 上記参考資料3点の紹介を行う。

B. 具体的な事例内容

① 20戸 7階建て 築30年 大規模修理1回完了

- ・長期計画はあるも積立金が不足のため順位付けをしたい。
- ・特に水周りが心配である。

◆ 管理会社へ順位付けを依頼したら良い。

② 484戸 15階建て 2棟 築7年

- ・初めての役員となり大規模修理をどの様に計画・実行したらよいか。
12年～15年目で実行の予定だが。
- ・管理会社は安くても心配である。

◆ 瑕疵(カシ)は原則10年なので、9年目までに点検と大規模修理を計画すると良い。

◆ 瑕疵があったら必ず販売業者に書類を提出しておくが良い。

③ 70戸 木造、タウンハウス 築26年 自主管理 大規模修理3回完了

- ・外部の給排水管(給水-ダクタイル管、ガス-PLP鋼管)の腐蝕が心配。
- ・屋根瓦(苔等)の専門化が少ない。
- ・木造の点検の方法が頼りない。
- ・木部の腐蝕あり。
- ・デザインの違う住宅があり、クレームとなりしこりが残っている。
- ・床下の白蟻駆除も施工済。

◆ 木造でタウンハウスはあまり例がなく、給排水管のみの確認事項となる。
今後の課題である。

④ 738戸 階建て 単棟 築2年 40年の長期計画あり

- ・積立金の運営方法の検討中でどの様なものがあるかを検討中。

◆ ペイオフ対策で、スマイル債(10年間)、銀行の分割貯金、郵貯などの方法があるので参考にしてもらいたい。

⑤ 16戸 7階建て 単棟 築30年(マンション管理士より)

- ・複合マンション3階(事務所)の雑排水管(天井内)より2階(テナント)へ漏水あり。
- ・築30年で業者より高圧洗浄および更生工事は不可。
- ・図面なし、デベ倒産、ゼネコン不明、積立金の不足。

- ・白ガス管（亜鉛鍍交換）の継手よりの漏水で場所の確定が難しい。
 - ◆ 築 30 年の配管は更生が不可であり、工事金額の安い経路（ルート）に変更し雑排水管を更新する事しか出来ない。
- ⑥ エレベーターの交換について 7 階建て 築 20 年 フルメンテ契約が終了
- ・地震、救助の為に交換をしたいが、工事の日数が 20 日程要する。
 - ・6、7 階に高齢者が住居し、毎日病院へ通院が必要であるが、身寄りが近くに不在で困っている。
 - ・工事の日数 20 日を縮めても 10 日を要し、毎日の通院をどうするかが問題である。
 - ◆ 階段が狭く仮設リフト等の設置は不可の条件では、宿泊しかないというのがやむを得ない結論である。
- ⑦ 住宅情報盤等の修理について（マンション管理士より）
- ・共用、専用の区別が標準規約でもはっきりしていない。
 - ・何処までが共用配線に該当するのか抜けている。
 - ・住宅情報盤には具体的にインターホン、オートロック、自動火災報知器が組込まれる場合がある。
 - ・その他にサッシの戸車のように共用・専用の区別がはっきりしないものがある。
 - ◆ 住宅情報盤等はすべてを規約で共用とする対応が望ましいのではとの意見あり。
- ⑧ 開口部の防犯 UP について（マンション管理士より）
- ・長期計画の改修計画の項目がなし。
 - ・窓、サッシは共用とあるが、防犯ガラスの対応は。
 - ・防犯ガラス本体の区別、色の取決め。
 - ・費用負担を含み支出が難しい。
 - ・耐震診断のコストは重要な説明事項である。
 - ◆ 個別の負担にならないように規約で決めておく。
 - ◆ はっきりと規約に無い場合に、勝手に各戸が改修をし、管理組合に請求を廻した例があるので注意することが必要である。

C. 分科会終了に際しての総括

全体の総括として、次の内容にまとめてみた。

- 1) ①③⑤のような老朽化した給排水管は、突然不具合を発生させるとともに、年数が経過するにつれ深刻さの度合いを増す。
更新を検討する為に、住戸への立入りと工事が発生する。
誰が計画し、住戸への説明等をどう行うかは、今後の重要かつ深刻な課題である。
- 2) ⑥のエレベーターの交換は小規模マンション程深刻な問題となる。

また、高齢者が上階の方に住居している場合は、工事期間中日常生活に支障を来すこととなり、大きな問題である。

1) と同様に、計画・説明をどう行うかが今後の課題である。

- 3) ⑦の住宅情報盤等すなわち弱電配線といわれる設備は、共用、専用の区分がつきににくく、また標準管理規約にも明示されておらず、明確にすることが必要である。その際、どこからどこまでを共用、専用に分けるか専門家の判断を要する部位である。

また、その為に規約ですべてを共用にすることは一考である。

出席者 8名

(責任者) 田辺 (担当者) 山田、柴原、田籠

Ⅲ. 第3分科会・コミュニティ

1. 生活管理（コミュニティ）の面からマンション管理を見る

【小林】このチームは、私（小林）と平澤先生、千葉県マンション管理士会の野口さん、それに筆記役としての三井さんの4人がお手伝いをする事になっている。

お手元に『市民のためのマンションセミナーグループ相談会／コミュニティ（子育て・ペット・防犯・町会活動等）分科会』というレジュメがある。

ここには、マンション管理には三つの問題がある、と書かれている。

第1に管理組合運営（ソフト）、第2に維持管理（ハード）、そして第3に生活管理（コミュニティ）をめぐる問題である。この分科会は、この第3にある快適で安心なマンションライフをめざしたコミュニティづくりの勉強である。

ここでは5つの点から見てみる。

1つは、先程お話しされた福嶋先生が前期の市長であった我孫子市の平成15年9月のマンション調査資料で、マンションの円滑なコミュニケーションを阻害する現状の問題である。これには、ペットの飼育トラブル（約30%）、生活騒音トラブル（約30%）、居住者・近隣住民・管理人・管理会社とのトラブル（約15%）、空室ありが約40%、賃貸住宅ありが約70%あるといった5つの点がある。

2つは、マンションの生活管理面での紛争事案である。これには、規約や細則で動物飼育が禁止されている場合、フローリングの騒音トラブル、住居内にゴミ等を溜めて悪臭を発生させる侵害行為の3つの点がある。

3つは、マンションにおける犯罪情勢である。これには、居住者に対する犯罪、居住者による犯罪の危険性、高齢者と犯罪被害といった3つの点がある。

4つは、マンション標準管理規約（単棟型）から見る管理組合の「コミュニティ」の考え方である。まず32条（管理組合の業務）15項の「地域コミュニティにも配慮した居住者間のコミュニティ形成」が具体的に何を意味しているのかはコメントにも記載がないので、管理組合の独自判断に委ねられている。2番目の27条（管理費）10項の「地域コミュニティにも配慮

した居住者間のコミュニティ形成」に対するコメントでは、2つについて述べている。1つは管理組合と町会・自治会との関係について、もう1つは加入の意思表示が自由である町会・自治会をどう区別するかというコミュニティ指針についてである。そして3番目の18条（使用細則）の関連で考えられる事項として、犬、猫等のペットの飼育に関する禁止又は容認の基本事項を規約で定め、手続き等の細部規定を使用細則に委ねることも可能になっている。

5つは、マンションの少子高齢問題とコミュニティ形成である。これには、「世代を超えた人づくり」等3つを挙げている。

ざっとこのようなことが記載されているが、この議論に入る前に、参加者の皆様にごく簡単に自己紹介していただく。（参加者は20名いたが、それを独立して掲載することは省略する。）

2. コミュニティがうまくいっている例とうまくいかない例

【小林】いま自己紹介なさった中には、マンション管理士が7～8名いた。また、江戸川区から同じマンションの理事長と自治会長とが一緒に参加しておられるが、コミュニティがうまくいっている例として自己紹介していただけないか？

【酒井】うまくいっている例としては、難しいかもしれない。私たちのマンションは築22年で217戸だが、今回この調査に協力したのは157戸である。それを1ヶ月かけて、私たち役員が集計した。そのうちの15%が一人暮らしで、50%が夫婦2人暮らしである。西葛西から4分の場所で若い人達もいる。中心的な年齢は50歳代と言えよう。自治会活動への参加者は少数だが、興味は持っているようだ。

【松本】コミュニティづくりへのアドバイスは無料か？

【小林】だいたい無料だ。その形としては3種類あるが、ややこしいのは管理組合と自治会が両方あるところだ。江戸川では結構自治活動が活発だが、それでも動いている人は2割くらいのものだ。

【松本】2割の人が動けば、コミュニティづくりはうまくいっていると言えるのだ。

【関根】大規模修繕をやると、集会室が利用されていないことに気がつく。日々会わないから何も生まれない。無理矢理会うために「コーポラティブ住宅」があるといいのだが・・・。

【松本】コミュニティには波があり、ダメな状況にあると団結する。コミュニティは形を持っていないから、長続きさせたいと願う。

【野口】これまでは、「マンションを買うなら管理を買え」と言われてきた。しかし、これからは、「管理とコミュニティの質を買え」と言われるようになるだろう。コミュニティの育成は重要で、管理組合の業務になった。

【酒井】私たちの場合は3年前、管理組合の中から自治会の必要性を訴えた。

【松本】コミュニティを買うとき、何を見るのか？ クラブ活動の数か？

【酒井、関根】ホームページをやっている。

【松本】規約のみでなく、形になりにくいものを比較検討する作業は、例えば「名物理事長」がいるよというのを広報するのと同じくらい難しい。

【酒井】私たちのマンションは、みらいネットより前からホームページをやっていた。これらはマンションの取引価格に反映する。

【関根】ビール、芋煮、新年会、年4回くらいの飲み会、運動会…といったものなどだ。

【金子】私は川崎市の1,000戸の団地に住んでいるが、コミュニティを要求していない人が多い。おそらくマンションへの感覚が違うのだろう。

【川添】私は川越のマンションに住んでいるが、コミュニティとは日本語でどう表現すればよいのだろうか？

【関根】結びつきができていて、貢献したい、といったところか。

【川添】過ごしやすい、住みやすい、といったものも・・・。

【松本】マンションの中でも、超高層が一番わかりにくい。構成員について、つかみようがない。

【酒井】この件では、笠原さんのアンケートを使った。結果は、かなり違う。同じ長谷工でもだ。コミュニティが嫌いな人は、マンションに住むべきではない。

【星】先程講演された福嶋さんが住んでいたマンションにいる。自治会は補助金をもらって、自治体の下請という形で動いている。財産管理の管理組合とコミュニティ管理の自治会の役員は、別のものである。多くの管理組合では、管理費の中から自治会費を払っている。

【小林】最近東京高裁で、自治会を脱会した区分所有者の自治会費を管理費から徴収することを認めないという判決が出た。多くの管理組合で、この自治会費の納入にトラブルが起きる可能性がある。

【関根】管理組合から見れば、コミュニティ形成の補助費なのに。

【小林】役所に対しては、賛助金と呼ばばいいのか。

【笠原】この判決の場合は、代行徴収の代行がきちんとなされていなかったようである。これがきちんとなされていれば代行できたのではないかという意見もある。

【武藤】柏市に住んでいる。自主防災組織を独立して作った。ここへの支出としては、炊き出し費として年20万円出している。役員も、管理組合と自治会が相互に乗り入れている。

【雨宮】印西市で市議員をやっている。もともとマンション問題を考える会等をやってきたし、裁判もやってきた。住生活基本法ができて、千葉では平成19年度に達成することになっている。管理組合には連合組織がまだ弱い。自治会のように団結し協力していかないとダメだ。

【小林】我孫子の場合は、自治会等の「等」の中に管理組合があり、都市計画があつてマンションがあるという感じだ。だからマンション管理士の連合体は、まだない。

【渡辺】印西市でマンション管理士をやっている。市も動き出してはいるが、ほどほどの協力しかできない。横の連絡をつくろうとしても管理組合が弱い。

【雨宮】市会で一般質問をした。市は実態調査をしていない。これではマンション管理士会の仕事が増える。

【酒井】マンションの歴史は、まだ60年しかない。特に電気が遅れている。マンション内の共用電気だって、マンション内の私的な負担になっている。敷地内の柵などは、いかにも非協力的だ。

【川添】私どもは我孫子で交流会を開いた。

【小林】江戸川の場合、十数年やっている。行政側はマンション管理士に冷たいので、交流会を催した。それらを「マンション通信」という媒体で発表した。末端にいる役人がわかるようになる「地域力」で立ち上がるよう進めている。

【野口】コミュニティは、共同体のことだ。国家とか都市とかいうものである。そのうちの一つであるマンションという構造体にとって、コミュニティとは管理組合の業務であり、担当者も必要なものだ。

【金子】私は川崎市の住民だが、横浜市のマンションサポートセンターの一つである鶴見区において、少人数でピラくばりなどしている。400 も 500 もマンションがあるのに住民の意識が低く、役員は1年交替が圧倒的に多い。せめて2年交替にすればいいのだが……。川崎市も遅れている。管理組合がイニシアチブをとるのは難しい。

【雨宮】管理組合が力を発揮できるとすれば、皆で協力して大事業をやる、情報交換して事務的なことをこなす、業者選定についても協力するといったことをやることだ。管理員についても、これを事業として養成していくことが望ましい。

【武藤】「ふるさと協議会」と「遊び」から入るとまとまりやすい。子どもと年寄りをどう取り込むかを考えて、小学校の放課後に、20名くらいの年寄りボランティアが華道、書道、パソコン等を教えに行くということをやった。もっともこの小学校は、団地の中にあるんだけどね。

【館】807戸のムラで25年間、直接民主主義の理事長をやっている。上からの村長ではなく、調整役の村長である。区分所有法では管理者という。コミュニティは共通目的をもつといわれるが、防災をスタートさせたときがそれであったろう。そのときは管理組合としてのスタートだったが、自治会をつくったときは金の桁が違うので、議案書に「分社化」したと書いた。毎月1回定例会を開いているが、永年のテーマは埋め立て地と駐車場不足の件だ。JRが国鉄と呼ばれていた頃、高架下を駐車場に変えるのに努力した。

【金子】目的を持つ場合にはうまくいくが、そうでない場合はうまくいかない。

【笠原】世田谷区は先進的だ。15年くらい前からやっている。この区のマンションは小規模で、平均で30戸くらいだが、すぐ横の連絡ができたわけではない。ちょうどアメリカで、税を払っているが減税してくれとして自治にとりこむように、今後の日本においてもこのような運動体が起きないわけではない。

【館】マンションは不公平である。6,600Vで同じ費用、安く作って高く売る。これらの商売とは、マンション側は連合して闘わなければならない。「闘う連合体」なのだ。冬柴大臣のところにも行く。選挙の度に揺れた。

【小林】個々の運動はソフト面から入る。金は管理組合が持っているが、力は自治会が持っている。女性の中にはお金の使い方を問題にする方もいらっしゃるが、その鋭い目で指摘しながら、仲良くやっていただきたい。

まだ一回りしただけなのに、時間がなくなってしまった。このあと全員が集合して各グループの議論の結果を発表する。それを今後のマンション生活の中で生かしていきたい。