

2017. 9. 28  
月島区民館

## 設計コンサルタントの選び方 ～不適切コンサル問題を乗り越え大規模修繕工事を適切に行うために～

講 師：一般社団法人マンションリフォーム技術協会  
会長 柴田 幸夫 氏

第53回勉強会は、約70名の参加があったため、恒例の参加者全員の自己紹介は省略、一般社団法人マンションリフォーム技術協会会長の柴田幸夫氏を迎え、標記の講演に移った。柴田氏と所属されているマンションリフォーム技術協会についての紹介に続き、昨今話題になっている不適切コンサルタント問題に関して、大規模修繕を適切に行うためのコンサルタントの選び方についてポイントを詳しくお話しいただいた。

マンション管理には、ハード、ソフトの二面があり、ハードは大規模修繕、ソフトは合意形成。これは、約15年前のマンション管理士制度ができる前から管理会社等の支援を受けて行われてきたと考えている。

### 設計コンサルタント（以下「コンサルタント」）の役割

続いて、コンサルタントの役割について挙げると、1. 調査診断、2. 修繕設計、3. 施工者選定補助、4. 工事監理であり、3が本日のテーマである。

施工会社を決めるのは設計事務所でなく管理組合であり、一般的には、公募を行い、書類選考して見積を取り、ヒアリングを行って決定するが、判断するための資料作り、アドバイスをを行うことがコンサルタントの具体的な役割である。

また、4の工事管理においては、適切な工事が遂行されるよう、施工者を指導し、検査を行うこと、そして実数清算の精査を行うことが大きな役割である。そして、竣工図書の引き渡しなどの補助、そして、広報や総会決議などの支援等の付帯関連業務がある。

設計事務所により考え方に違いがあるが、フルスペックとしてはこのようなことと考えている。

### 工事発注についての2つの方式について

マンションの修繕工事については、大きく「設計管理方式」と「設計施工方式」がある。

20年位前までは管理会社に全て任せる「設計施工方式」が簡便なため中心であったが、次第に「設計管理方式」が増加している。しかし、現在でも「設計施工方式」が6割ぐらいを占めていると言われている。近年「設計管理方式」が増えている理由として、

新築時の瑕疵を第一回大規模修繕のときに販売元が保証として補修するため、販売元の子会社が多い管理会社としてはこれに消極的になる傾向があり、第三者の設計コンサルを置いた方が適切な工事が出来るという組合側のメリットによることがある。

#### コンサルタント業務の基本

1. 適切な情報提供と説明責任を果たし公明正大であること
2. 管理組合の事情に応じた柔軟な対応ができること
3. 単に建築技術だけでなく組合の合意形成等も含めた多面的サポートができること
4. マンションを長く使い続けられるよう長期的視野に立てること
5. 特定な利害とは一線を画し、管理組合の正当な権利を守る立場であること

と考えているが、不適切コンサルタントに関しては、5の部分に問題があると考えている。

#### 不適切コンサルタント問題

不適切コンサルタントとは、設計監理の契約金額を低額で受注し、施工業者からバックマージンを受けるばかりでなく、そのバックマージンの額を増やすために組合に割高な工事費を負担させようとするものである。

管理組合もコンサルタント費用が、低い方が組合員に説明し易いため、不適切コンサルタントを選んでしまうという実態もある。

弊害として挙げられるのは以下の7つである。

組合の問題が以下1～4。

1. 割高な工事費
2. 過剰な工事内容
3. 不明朗な工事発注
4. 甘い工事監理

業界の問題が以下5～7。

5. 不適切コンサルタントの増加
6. まじめなコンサルタントの減少
7. コンサルタント業界の信用失墜

ただ、不適切なのはコンサルタントだけでなく、管理会社、施工会社等の業界も無関係ではないが、まずはコンサルタント業界が襟を正すべきということで、この提言を行った。これについてはMART Aのホームページ等を参照してほしい。

#### コンサルタントの選定

コンサルタントの選定方法については非常に難しいところがある。まずはマンションの修繕に関わる環境、工事の特殊性、前出のコンサルタントの役割を正しく理解することが必要。コンサルタント導入についての管理組合側の体制作りも必要であるが、こち

らの考え方は資料を参照願う。

#### 適正なコンサルタントの条件

判断の目安としては、

1. 独立した専門の設計事務所
2. 主要業務がマンションの維持保全であること
3. 代表が一級建築士であること
4. 主要業務は資格のある社員のある社員が自ら行うこと
5. 担当者の経験、実績が豊富であること
6. リピーターの実績が多いこと
7. 担当者の個人的人柄

この7が重要と考えている。

現在、東京近郊でマンションの改修を行っている設計事務所は200位、これは不適切といわれるものも含めての数字であり、建築事務所は数万あるので非常に少ない。中には設計事務所と言いながら、実際に技術屋さんがおらず、実際は工事業者の職員が業務を行うような例もあり、また、経験不十分な例もある。リピーターの実績が多いことはいい実績を残している証拠。最終的な判断基準は、担当者と組合との相性と考えている。

#### 好ましくないコンサルタントの例

問題と考えるのは、

1. 「名ばかりの設計事務所」で実務を行う担当がおらず、他の事務所や工事業者に丸投げするようなケース
2. 「リピーターの実績が極端に少ないこと」でこれは、管理組合からの悪い評判や実績は他の組合に伝わりにくいから、一見の組合だけ相手にして商売ができていることがある
3. 「過剰な営業活動」に頼ること。立派な概要や報告書を示すが、コンサルタントの要件ではない
4. 「不要な調査項目」、一般的には目視、打診の調査で十分であり必要性のないことを行う
5. 「立派なだけで内容の乏しい報告書」を示すこと、これは、3と同様に見せかけのものが多
6. 「長期修繕計画の実績が少ない」ことで、これは施工業者のバックマージンが受けられず旨味がないから避けていると考えられる
7. 「担当者でなく社長や営業担当が説明をする」ことで、本来の担当者の顔が見えないと意味がないと考える

好ましくない選定方法、

1. 会社組織の規模の大小にとられるが、コンサルの業務には関係ない
2. 営業実績（利益率など）の良否。業務には関係なく、利益率が高いのは依頼者から見ていいことではない。本業ではない収益が多いのは要注意
3. マンションのコンサルティングに関係ない実績等は無意味
4. 組合が過大な選考資料を提出するよう要求すると、契約できるかどうかも分からないのに資料作成に多大の負荷がかかるため、誠実で優秀なコンサルタントからはお断りされてしまうことにもなる
5. 提案型の選定方法であるが、マンションの改修にはオリジナリティや画期的な技術等はあまり求められていないことが多いので、不向きと考える

好ましい選定方法

1. 組合内でよく話し合っ信頼関係を基準とした基本要件を定めること
2. 依頼内容または課題の整理については、その理由や根拠を明確にすること
3. 選考基準について、重要な要素をまとめて評価表を作成するのもよい
4. 他組合からの紹介などで3の選考基準に近いコンサルタントを選ぶ
5. リストの中から先行し6社程度に絞って必要な資料を取り寄せて3社程度に絞り訪問や面談を行う
6. 見積依頼を行い、内容を吟味して決定する。最後の見積は候補のコンサルタントと良く相談したうえで作成してもらえばよい

選定のチェックポイントと評価方法としては、今までにあげた条件等をもとに各項目に評価基準を決めて評価表を作成、ヒアリングにおける印象や、組合との相性などに配慮し、最終的には合議で決めることが必要。

最後に資料として、コンサルタントの適正な費用に関する資料を添付。少し古い資料であるが参考とした。基本的な計算としては日数×人件費単価（日）であり、この単価（適正な業務報酬）としては直接人件費の2.5倍くらい。実際の計算例としては、100戸程度のマンションの大規模修繕として、業務日数61日、人件費単価32,000円（Eランク）として512万円。これが調査～施工管理までの業務の費用と考えていいと思う。

話を聞いただけでは上手な選定は難しいが、努力していただきたいということで講演を終了した。

以 上