

皆さん、こんにちは。

私はですね、もう理事長ですね。

22年もやらせていただいたものでございまして、今は理事長は退任をしております。それで、その時ですね、いろいろな経験をさせていただいたことを今日は録画に残させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

それですね、やはり22年、理事長させていただいて、一番重要に感じたのはですね、管理組合は自立をするべきだということに気が付きました。

それはどういうことかっていうと、簡単に申し上げますと、お金の事実です。

お金を自立することによって、管理会社に払うお金の量を減らすことができます。

もっと言えばゼロにすることもできます。

その辺のお話をですね、これからさせていただきたいと思います。

それで、そういう経験を踏まえてですね。

今はですね、マンション学会というところに所属をしております、そこで住環境の研究をさせていただいております。

この住環境の研究もですね、やはり皆さん興味のあるお金のところをどうやって支出を減らして、必要なところにお金を投入していくか。

これを今実地、各マンションでやらせていただいております。

では、今後ですね、申し遅れましたけれども、田村 新と申します。

よろしくお願いいたします。

それで、やはりですね、就任当初はですね、皆さんと同じように全く何にもわかりませんでした。

就任するのもですね、三年ぐらい断ってましたから、私はちょっと忙しいし、海外にも行ってますので、そんな就任はできませんよということで、三年ぐらい断ってんですが、どうしてもですね、人がいなくなりまして。一年だけでもいいから就任してくれということで、一年だけというお約束でさせていただいたんですけども。それが永遠22年続いてしまったということでございます。

それですね、やはりこの最初にですね、強引に押し付けられた理事長なんですけれども、理事長っていうのは、何をやるものなのかそこも全くわかりませんでしたし、マンション管理組合ってどういうものなのか、その辺も全くわかりませんでした。

それで、当初のですね4、5年は、管理会社に頼りきりという何かあったら、全て管理会社にですね、ご相談をいたしましたし、管理会社の提案をほぼ100%受けてました。

そのような形でいろいろな問題を解決していたんですが、なんとですね、ちょっと一つの問題が起こりまして、それで管理会社に対する不信感が生まれたということで

ざいます。

これはですね、給水ポンプがですね、壊れたんですね。

あれはマンションがたってから八年目のことですかね。

それで、壊れて、なんで壊れたんだということを管理会社の担当者に問いただしたところ、いやその二週間ぐらい前、検査してますよ、それなのに、壊れたんですよってというふうな答えなんか返ってきたんですね。

じゃあ、その二週間前の検査でなぜ見つからなかったんだってところをですね。さんざん問い詰めて、それで検査をした会社の人間呼んで、それでどういう検査をしたのか具体的にお聞きいたしました。

そしたら、なんと打音検査となんか目視検査だけしかやってないんですよ。

それですね、給水ポンプの故障がわかるのかっていうことなんですよ。

いや、それ以上にそのポンプ自体の分解とかやるとまたお金かかりますけども、それでもよろしいんですかっていうふうに向こうが問いただしたものですから。

いやいや、目視検査と打音検査だけで、いや、わかるんですか。

と言ったら、厳密にはわかりませんって言ったので、もう次の年からその検査は一切やめました。それで、もう皆さんもご存知だと思いますけど、この検査費用3～4万かかるんですよ。

一回でそんなものはお支払いできませんということで、いろいろこれもその時は管理会社にですね、なぜこんな検査をやっているんだと、故障することが事前に分からない検査は無駄でしょということじゃあここのマンションでは今どういう検査があるのかということ全部リストにして出してもらいました。

それでじゃあ、この検査は全部やめますとってリストに×印を書いて、管理会社に突き返しました。

そしたら、なんとこの中にはちょっと法定検査というものも入っていますので、この法定検査だけは切れないですよというご説明を受けましたので。

では、法定検査だけはやりますと簡単に申し上げると、エレベーターの検査であったり、三年に一度の建物の検査であったり、そういうものは検査せざるを得ない。

法律で決まっているものですからというお答えでしたので、そこだけは残しました。そうしたらですね。なんと検査費用だけで毎年かかっていたもの、10数万円が浮きましたね。

あ、これがやはり管理会社の言うとおりにしていると、色々な費用が無駄にかかってくるものなんだなというふうに思いました。

あとは、これはですね、今もう理事長をやめてますので、大きな声で言わせていただ

きますけれども、その検査一つ一つに管理会社が抜いてるんですよ。お金、知ってました。皆さんその検査をやらなくなると、管理会社が儲からないというような仕組みになってたんです。ですから、2018年の日経新聞トップに出たようなことになるわけです。

これはですね、2018年の日経のトップの新聞をご覧くださいと、分かるんですけど、75%の管理組合はもう破綻してますよと会社で言ったら倒産ですよ。

そのようなことが今現実には起こっているんですね。

皆さん考えてみてください。75%ということは、残り25%しか生き残ってないんですよ。そういうことです。わかってきていますので、やはり皆さん方の管理組合でもですね、無駄なところは全部カットする。

それから、管理会社の言うとおりに絶対にはしない。

まずは言ってきたら、これを全部管理組合で精査をしていく。

ここが重要だと思いますね。

それで、そういうような経験を積みましてですね。

あ、もう管理会社ご相談するのはやめようと。

ただし、私もですね、そんな知識があったわけじゃないのでじゃあ、その知識をどこから得ようかと思ひまして、いろいろな論文を読んだりですね、いろいろな会合に出席するようになりました。

セミナーですね。ですから。最初ですね、東京都に問い合わせましたら、東京都では年に一回このようなセミナーをやってますよというご案内をいただきましたので、都庁へ行ってですね、そのセミナーを聞くようになりましたし。

そしたら、国交省の関連団体からですね、セミナーやってますよという連絡をいただいて、それは飯田橋でしたかね。飯田橋の方に聞きに行きました。

それで、セミナーの回数をどんどんどんどん増やしていったんですね。

ですから、その頃はですね、もう土日はほぼなかったですね。

どっかのセミナーに顔を出していました。そしたら、なんとなんともいろいろな知識が入ってきますね。

その中で私が感銘を受けたのは、管理という、マンションの管理というものは、資産価値を上げるためにやってはいけませんということなんです。

みんなこのセミナー行っても、資産価値を上げましょう、上げましょうって言うのに、ここは何だ。資産価値を上げずに、居住価値をまず考えましょう。

居住価値を上げられれば、資産価値がそれについてきますよというふうにおっしゃっていたので、あ、これは素晴らしいと。

それはどういうことかという、具体的に言うんですね。

資産価値ばかり追い詰めてると、まあ、電灯を消しまくるんですね。

真っ暗マンションになるんですね。それで、そういうところへ行くと、何で消してるんですかって言ったら、電気代がもったいないのでって言って、全部消しちゃってるんですよ。

まあ、いろんなところを全部消してるもんですから、真っ黒です。

真っ暗です。

そういうのはやめましょうと。

居住価値を上げるためには必要な電気はつけて、必要じゃないところを消しましょう。

あとは、夜なんかは。でもですね、電球を蛍光灯からLEDに変えていきましょう

ということがちょうど分かってきた時期ですね。

ああ、そういうことで言うと、LEDもですね、私のところに一番最初のLEDのランプが届いた時には、これ蛍光灯が、長いのが届いたんですね。

これどういうことですかかって言ったら、蛍光灯と同じじゃないですかかって言ったら、中をパカッと開けられて、ほらLEDが並んでるでしょって、そういう説明だったんです。

それで乱反射をさせるために、その裏側に銀紙張ってあるんですよ。

だから明るいでしょっていう説明だったんですね。

それで、分かりました。それ一本いくらするんですかと思ったら、四万円って言ってきたんですよ。

ちょっと待てと、蛍光灯が何千円の時代に、四万円ですから、これはちょっとまだつけられませんかよというふうに言ってですね。そこは見送ったんですね。

そしたら、そのLEDの研究がどんどんどんどん進んできまして、青色もできましたよ。みたいな発表もあってですね。

LEDでも全色表現できるようになりましたよということだったんであつもうそろそろかなと思ってですね。

いろいろ調べました。

そしたらですね。なんとなんと一本一万円もしない何千円ぐらいでつけてくれるところが見つかったのでじゃあそこをお願いして、共用部分の電灯は全てLEDに代えました。そしたらなんと電気代が三分の一に落ちることになりました。

でもそのマンションは、夜は電気はつけっぱなしです。

やはりそんな真っ暗なマンションにしたいはなかったの、そういうようなところをどんどんやっていきましたね。

それからですね、先ほどの給水タンク、給水ポンプですね。それに伴ってですね、あれ水道局がですね、何年か一回検査に来てたのが初めて知ったんですよ。

それで、その検査をしてもらったらかうどうですね、タンクから水が漏れてるっていうんですよじゃあどうということですかかって言ったら、これはどうも施工が悪かったんじゃないんですかと。

満水の水位の下に排水の弁がついてると。

だから、ここから満水になる寸前に漏水してるんですよっていう話だったんですじゃあ、これはどういうことなんだって言って管理会社の担当者呼んで、これは欠陥なんじゃないかっていうことで、全部調べて、水道局と論戦してもらってですね。

そしたら、管理会社が負けたんですよ。じゃあ、これ全部やり直しますっていうことで、タンク全部やり直しをしてもらいました。

それも全部0円で、無料でやり直しをさせました。

それは、まあ、デベロッパーのですね、保証期間内でしたので、0円でできたということが後でわかりましたけれども。

その時には、もうこちらは勝ち誇ったような理事会発表でしたね。

そんなようなことを経てですね、色々水道局の人とお話をしていましたら、今はこんなタンクを使わなくても給水できるようなシステムがあるんですよっていうことを言われたんですね。

じゃあ、それはどういうことですかって言ったら、そのタンクはそのまま置いて、撤去する時期はですね、そのマンションの計画で決めればいいとそれで、その前に、そのタンクに水をためるのではなくて、水道管から直接水を給水できるようなシステムに変えませんかということですね。

直結型というものです。それに変わることによって、そのタンクの維持費もかかりませんよねということだったんですね。

それで、そのマンションはですね、そのタンクは地下にあったんですよ。なので、時々問題になるカラスが浮いてたとか、ネズミが浮いてたとか。そういうような話は全くないんですね。衛生的なものは全く問題はないんですけれども。

直結型にすることによって、維持費が安くなりますよ、ということで、これまたですね、その直結型のポンプをつけてくれる会社を探しまくりました。

それで大体あの時で、10社ぐらいですかね、見つけて、その10社に全部見積もりをもらってですね。それで一番お安いところ。その時はお安いところにしましたね。

これはですね、大規模も二回ほどやったんですけれども、安かろう悪かろうは私たちは望んでいませんので、そこはですね、精査をしていく必要があるんですね。

そこはやはり専門家の方を交えた理事会にしていく、総会にしていくっていうことが必要なんですけれどもやはりそういうところですね、専門家の意見をもらった上で、適正な価格を管理組合が判断をしていく、そういうことをですね、やっていくっていうことも重要だと。

これからの管理には重要だと思っています。

あとですね。

その次に、ちょっとお金がかかったのは、鍵の問題です。

なんとですね。そのマンションは、まあ言ってしまうかもしれませんが、ライオンズマンションだったんですね。

それで、ライオンズマンション側からですね。もうそろそろ鍵の交換をしてくださいってという提案が来たんですよ。

鍵壊れてませんが、交換は必要ないですよって言ったら、そのライオンズマンション特有の鍵をつけてたんです。

だから、そのマンションのライオンズマンションでしか使えない鍵が付いてたんですね。

それがですね、ストックがもうなくなってしまったので、今から取り替える準備にかかってくださいってという提案だったんですよ。

これもちょっとおかしいと思いません。

ライオンズマンションでしか使えないような鍵つけます、普通。

そこでですね、鍵。まあ、鍵業者は大きなところ二つしかなかったんで、その担当者にお話をお伺いしてどこでもつけられて、鍵交換がスムーズにできるようなものにしてくれというようなところで、あれは三年ぐらいかかりましたかね。

三年ぐらい協議をしてですね、予算組をして、全戸の鍵を全部取り替えました。

そこはやっぱり安心な部分ですので、そこはやらせていただきましたね。

そこでやっぱりその古い鍵っていうのがですね。やはりライオンズで特有に作らせた鍵だったということだったんですよ。

ですから、もしですね、ライオンズマンション系のところにお住まいの方でしたら、一度ですね、ライオンズ側にこの鍵で大丈夫かっていうことをお尋ねしてみてください。

そしたらもう何年後にはストックがなくなりますよっていうことでしたら、それをですね、じゃあ何年後に変えるっていう予算組をする必要があります。

ですから、そういうようなことですね。

もう一度申し上げますけど、管理会社には絶対に騙されてはいけません。

そんなような形ですね。

管理組合と管理会社に一線を引かせていただいて、すべてそこからですね。

管理組合が独自に決めていくということをやらせていただきました。

その一つがですね、ある業者からですね、提案が来まして。

電子ブレーカー付けませんかという提案だったんですね。

それで、その電子ブレーカーって何ですかって言ったら、それをつけることによって、このマンションに来ている電気の総量を抑えることができますと、あとは使用電力の部分もある程度抑えることができますよというお話だったのでじゃあ、どのくらい抑えられるんですかって言ったらですね。

なんとその時の説明で 10 キロは抑えられるでしょうねってという話だった。じゃあ、

押さえてもいいけれども、それで停電とかはならないんですかって言ったら、あ、それは全くなりませんというご説明でしたので、その時に電子ブレーカーその時で一台30万ぐらいでしたかね。

30万ぐらいお支払いして、つけていただきました。

そしたら、また電気代が全部LEDでしょ。

それで電子ブレーカーがついて、またさらに下がってですね。

この高騰の前のお話ですから、もう電気代が安い時のお話ですけど、さらにお安くなって、節約ができたということでございます。

あとはですね、

今度またこれは2016年の四月ですかね。新電力会社が出来上がりにまして。電力の自由化ですよ。皆さん自由に電力会社を選べますよというふうに経産省が言い始めたんですね。

それで、私はこの電力の自由化、非常に興味がありまして、2000年から注目してたんですよ。

2000年の時に。特別高圧の自由化が始まったんです。

それがですね、ある会合に行った時に、もうイギリスではすでに1999年に始まったものなんですよっていうことだったので、経産省の方へ問い合わせをかけて、経産省の担当者にお伺いをいたしました。

なんで日本は特別高圧から始めるんですかってイギリスは1999年に一斉にやったじゃないですかって言ったらですね。

それはですね、現場での混乱を避けるために、やらせていただく、順次やらせていただきたいと考えています、というお答えでした。

その時にびっくりしたのが、経産省の庁舎あるじゃないですか。

特別高圧なんですよ、いの一番に東京電力から新電力に変えてるんですよ。

なんでそんなことするんですかってたらですね。

またその担当者がですね、皆様方から頂いている貴重な税金を使わせていただいておりますので、安く使わせていただく一つの方法としてですね、新電力に変えさせていただきます。というお答えでした。

まあ、官僚的と思いましたけれどもね。

はい。

あとですね、東京都新宿に新庁舎ができたじゃないですか。

あそこ、東京電力から電気買ってないんですよ。

皆さん知ってました。

あそこはですね、周り的高層のビルから、電気をもらってるんです。石原さんの時代ですけどね。

そういうようなことがありまして。この電気というものは、これからどんどん変わっ

ていくんだなと思っていたらですね。

この 2016 年の四月ですね。そこで一気に変わったということで、新電力会社もこの時には探しまくりました。

それで、その時にですね、アドバイスをいただいたのが、発電所を持っていない新電力は信用しない方がいいよと言われましたじゃあ、発電所って持つてる新電力ってあるんですかってお尋ねしたら、あ、それはですね、数社ありますというお答えでしたね。

ほとんどの新電力会社は、大手の電力会社が発電した電気を市場というものがその時作られたんですね。

その市場から買ってきて、それで皆さんに販売すると、その時の 2016 年の四月の段階では、市場価格って、一キロあたり 10 円切ってたんですよ。

だからその市場で買ってきて 20 何円で売ったら、その利幅が利益として取れたんですね。

それがですね。なんと事情が変わりまして、市場価格が乱高下し始めた時期があるんですね。

一キロあたり一瞬ですけれども、100 円になったことがありますから。そうするとそれで新電力会社は経営が成り立たなくなって、どんどん撤退するという状況が生まれて、今はほとんどですね。

新電力というところが聞こえなくなったと、まあ倒産はしていませんけれども、事業撤退をほとんどの新電力会社がやっています。

そのような状況が生まれてるんですが、私たちが選んだ新電力会社は、なんと火力発電を二つ持ってる場所だったんで、全く影響なくですね。安い電気を今でも使わせていただいております。

ですから、選択する時にですね、飛びつくのではなくて、裏を全部調べた上で、皆さんの納得のいく説明を理事会でして、それで総会決議を経て、交換をしていくというのが非常に重要だと思います。

はい。あとですね、やはりその時にですね、2,000 これはその前ですね。

2011 年の時に、東北で大震災があって、津波があってですね。それで 2012 年にですね。急きょ作られた法律があるんですね。

太陽光パネルで発電したものであったり、風力で発電したものを FIT 価格固定価格で買い取りますよという発表があったんですね。

それで私もそれに飛びつきました。何しろ一キロあたり 42 円で買ってくれるんですよ。

すごいなというふうに思ってたんですね。いろいろ調べたんですが、その 42 円に間に合わなかったんですね。

で、次の年に 37 円になりました。ここではですね、ギリギリ間に合ったんですね。い

い業者が見つかりました。

それでその業者に工事をやっていただいて、それで太陽光パネルを業務用の 10 キロ以上つけさせていただいて、売電し始めたんですね。

そしたらなんとですね。どこで聞きつけたかわからないんですけど、ソフトバンクから連絡来たんですよ。で、住所を見たら沖縄なんですね、ソフトバンクの電力会社って何ですかって言ったらですね。そのお宅で発電している電気を、太陽光で発電して電気を1%上乗せして買いたいって言うんですよ。

あっ。もうそれはもう何しろ 42 円に間に合わなかったもんですから、もう1%でも高く買っていただけるのであれば、もうどうぞって言ってですね。

もうそれも理事会決議を経て、総会決議を経て、1%高く今買ってもらってます。

そしたら、これね、カラクリがあったんですね。その時には気づきませんでした。FIT 価格っていうのは、皆様方が毎月お支払いしている電気料金に乗っかってるんです。ですから、ソフトバンクが1%高く買おうが、買うまいが皆様方から徴収しているお金がもらえるっていう話なんですよ。なので、いくら高くてもソフトバンクは損しないんですね。

ですから、そういうような裏があってですね。今 FIT 価格も問題になってまして。燃料調整費と一緒にですね、再エネ付加金というものが、今これだけ電気代が上がってきて、問題になっています。

ただ、国の方もですね、裏の手を使ったのかどうか知りませんが、FIT 価格を。今年の春にですね、一時期安くした。安くしたっていうか。まあそうですね。皆さんから徴収するお金を安く設定したんですよ。

そしたら方程式でもう一回計算してみたら安くなったんですよ。

という話でしたので、皆さん方は今はお安く済んでると思います。

ただ、これからですね、洋上風力発電とか太陽光のパネルが増えてくると、またこの FIT 価格が値上がりしていくことは必然だと思っております。

ですから、そこも含めてですね、管理組合で今から考えられることをお勧めいたします。

あとですね、また私が管理していたマンションは非常にですね、立地条件が良かったものですから。駅から歩いて一分ぐらいのところなんですね。

そうすると人通りが多かったので、その時にですね、この人通りが多いことをなんとか利用できないかと考えたんですね。

そして、いろんな都市部のマンションとかビルとかを覗いていると、人通りが多いところには必ず自販機がついてるんですね。

それでこの自販機っていうのも面白いかもしれないということで、それでも通常の自販機をあれは伊藤園さんですかね。伊藤園さんに頼んでつけてもらったんですけど、全然売れないんですよ。

その頃ですね。これ一本が130円ぐらいの時代です。全然売れないんですよ。それで収益になると思って期待してたんですけど、売れないとそれでちょっと業界の方々とお話をさせていただいたら、あ、それは売れないですよって。

今はもう主流は100円自販機に移ってますからということだったんですね。

じゃあそういうことでしたら、100円自販機調べてですね、二社とお話をいたしました。

それで条件のいい方に契約をさせていただいて、それはですね、その自販機をつけた置いたですね。置いただけで一本も売れずに、その固定費くれるんですよ。

一本も売れなくても、固定費は毎月管理組員に入ってくるっていうような業者だったんですね。

あじゃあ、それだったらいいなということで、置いたところですね。その固定費を超えた分はちゃんと払ってくれるんですよ。

それだけの売り上げがありましたよ。ということですから、その固定費プラス売り上げで管理組合にお金が毎月入ってくるようになっていきます。今はですからそういうようなところですね。これは立地条件にもよりますけれども、つけてみる必要があるかもしれません。

ちょっとでもですね、管理費の上乗せになればと思っております。

あとはですね、これもですね、タイミングがその頃は良かったと思っているんですけども、あるいはオリンピックの時ではなくて、地上デジタルにテレビの放送がなりますよ。地デジになりますよというお話で、今のアンテナでは受診ができなくなるので、新しいアンテナにした方がいいですよ。

これは管理会社からの提案がありましたね。じゃあ、どういうふうなアンテナがあるのかなと思ひまして、いろんな業者を呼び出してですね。

いろいろ検討してたんです。そしたらですね、地元のケーブルテレビから連絡入りまして、このケーブルテレビはね、前からね、私つけたいと思ってたんですよ。

ほんでいくらかかるんですかっつたら、400万ですとかいう予算の見積もりが来たんで、それは払えませんっつって断ってたんです。

そしたらですね。今回は地元のケーブルテレビが工事代、0円でやりますって言ってきたんですよ。

どういうことかなと思って、裏を全部調べ上げたら、なんとジェイコムさんが出てきて、ジェイコムさんというのは全国展開をされている。

今までね、地域独占だった。そうなんですよ。ケーブルテレビって。だから、そこでケーブルテレビ側も市場を囲い込むという一つでですね。工事費ゼロ円というところを提示してきたんです。

そしたら、これもですね、0円でしたら、全然OKですよということで、理事会決議、総会決議を経てですね、0円で工事を全部やってもらいました。

そしたらですね。いろんなチャンネルも増やせますし、ケーブルですから、ある程度
のですね、画質でご覧いただけますし。

あとは今回。その後にですね、4Kの話が入ってきたんですね。

4K、8K、電波変わりますよ。みたいな。

その時ですね、そのケーブルテレビと契約をしていたおかげで自動的に4Kは無料
でつけてくれました。

8Kはですね、ちょっとケーブルテレビでは見れないので、今のところシステムがな
いので、8Kはちょっとパラボラアンテナをつけてくださいということ

したので、じゃあ、いいアンテナ業者いますかって言って紹介してもらってですね。
パラボラアンテナを当時で30万ぐらいでつけさせていただきましたね。

これもですね、やはりこの通信とかですね。

そういうところはどんどん新しいものを入れていかないとですね。

先ほど申し上げた居住価値が下がっていくものですから。

こんなところですね、支出を減らしていたら、もう全然居住者からですね、このマ
ンションには住みたくないわというような拒絶反応が起こってくるんだと思います。

ですから、こういうところはですね、事前に前倒しでつけていく方がいいと思います。

それで、その後にオリンピックが始まりまして、それでその時に周りから聞いた話で
すけれども、業者がもう見当たらないと見当たらないというのは、つける順番待ちだ
と。

ですから、つけるのはオリンピック後につけつけなきゃいけないんじゃない
かというようなことだったんで。

私たちはオリンピックの3、4年前にはもうその設備は導入していましたので、全く
ですね居住者の方々に迷惑をかけることなくお付けすることができたという
ような経緯もございます。

ですから、常にですね、管理組合はですね、自立をするためには、あらゆるところと
つながって、あらゆるところの情報を得て、それで検討を始めていく。

始めてもですね、実際に工事にかかるのは大体2、3年から。長い時で5、6年後に
なりますので、その時からずっと検討をしていくということが重要だと思いますね。
その検討期間の中で理事たちの人、理事の人たちがですね、色んな業者の紹介があり
ますから。

ですからそういうものを全部集めてですね。どこがいいかっていうことを検討してい
く時間としてですね。有効な年数だとは思いますが。

あとですね、携帯電話の電波が弱いエリアがそのマンションにはありましたので、こ
れもですね、携帯電話会社のキャリアに言ってですね。それでここをちょっと強い電
波にしてくれませんかと言ったらですね、一社だけが応じてくれて、その一社のです

ね、電波増強の装置をつけさせていただきました。

それもですね、なんと向こうからは請求来てないんですよ。

0円です。

ぜひつけてください。ただし、このこの増強の装置をつけさせていただくことによって、居住者に対してですね、CMをやってもいいですかっていうことだったんで、どうぞ、どうぞということですね。掲示板にも貼らせていただきましたし、ポスティングもしていただきました。

それでその居住者に合うようでしたら、それでキャリアを変えていただくとか、そういうような方向性に持っていけるということですね、管理組合としては居住価値がこれでもですね、維持できたのではないかと考えております。

はい。

あと、やっぱりですね、今ネット環境というものがもう本当に変わりつつあります。一昔前まで、今でも4Gというものを使ってらっしゃる方多いと思うんですけど、それが5Gになりましたよね、5Gから。もうね、もう来年25年ぐらいには6G出ますから。

はい。ですから、そういうようなところでまたですね。それに合わせた器具の変更が重なってきます。政府としてはですね、5G、早く辞めたいんです。

はい。

そういう事情もあってですね。そういうようなところをですね、どんどん、どんどん情報を得た上で、皆さんに判断していただくというのが重要だと思っております。

あとですね、やはり昨今ですね、ひどい強盗が多発してますよね。

あんなことよくやる。銀座のど真ん中であんなことよくやると思うぐらいの人が見てるのに、物おじせずにですね、盗っていくというようなことが頻発してますので、防犯カメラをつけるということも重要だと思いますね。

それで、その防犯カメラもですね、夜になったらですね、誰が映ってるのか分からないような防犯カメラ付けてもしょうがないので、遠赤でですね、ちゃんと映るような、あとはこちらとしては顔がちゃんと映るもの、あとは車のナンバーもちゃんと夜でも読み取れるもの、それをちゃんとつけていただきたいということで、これも業者選定をさせていただいて、つけさせていただきました。

でね、この業者選定っていうのが管理組合にとっては一つのポイントです。

それはですね、業者選定をさせることによってどんどん値段下がっていきますから。そして、そこでですね、理事会とか総会でですね、決めていっていただければと思います。

あとですね、先ほどの鍵の時にですね、インターホンも交換いたしました。

インターホンがね、画像が映らない、声だけのインターホンが付いてたんですね。

それを画像付きのインターホンにしたいっていうふうに言ったらですね。

今すごいですね。玄関のところから室内に線引がなくでいいインターホンもあるんですよ。無線でそれを取り付けました。

そしたらもう居住者はみんな喜んでましたね。特に、お年を召していらっしゃる方が喜んでました。

いちいちドア開けなくてもいいとかね、そういうことを言ってましたね。

ですから、そういうような弱者に対してもですね、優しい政策を管理組合はどんどん進めていくべきだとは思いますが。

あとですね、これはですね、2018年の時に、二つの大きな台風が来たのを皆さん覚えていらっしゃると思いますか。

その時にですね、そのもう五年ぐらい前ですかね。なんとか管理費、修繕前積立金の上乗せをしたいというふうに思っていて、ある会合に出たんですね。それが火災保険の見直しの会合だったんですよ。

そこで火災保険っていうものをまずは見直してみませんか。というご提案をいただいたものですから、あじゃあどのぐらい見直しができるか試算をしてくれということで業者を呼んでですね、試算をしてもらったんです。

そしたらですね、そのマンションはあの時で約築20年経ってたんですね。

それで居住お部屋の数が大体100ぐらいのマンションだったんですけども。

そこですね、火災保険の見直しをしてもらって、もちろん管理会社の案も取り入れたんですが、見積もりだけ取り寄せたんですが、その時に管理会社から来たのは、ほとんどがもう横並び300万五年契約っていう横並びでしたね。

それをですね、私たちはこれそのセミナーで出会ったですね、火災保険の代理店、そこにご相談したらなんとなんと補償内容が上がったにもかかわらず、200万削減できたんですよ。五年契約で、これありえます。

そういうような業界の裏側っていうのもありますから。

200万、その保険料金だけで削減をして、先ほど申し上げた2018年。これたまたまです2018年に大きな台風が二つ来まして、そこで請求出したんですよ。

そしたら、700万の請求を通ったんですよ。

そしたら700万と200万で、約1,000万弱の節約になりましたし、収益になりました。

それで直したところって言ったら、もう居住するのに支障が出そうなところを直しました。

けれども、ほとんどは修繕積立金と管理費に充当いたしました。

通常はあり得ない話ですよ。

その充当したお金で大規模修繕をさせていただきました。

そんなような感じですね。やはり、専門家の目を見の目で目を通して見ていただきますと、そういうような隠れている、お金が見えてくるということが分かりました。

それでそういうお金ですね。ちょうどですね。その頃、コロナが流行り始めて、居住者の方々がみんな心配し始めたんで、そしたらですね、これもですね、ある業者から提案が来まして。共用部分だけ消毒をやりませんかというような話。

でじゃあ消毒をやってこれはどのぐらい持つんですかって言ったら、三年は持ちますよというお話だったので、その頃三年ぐらいで収束するのかなと思って、2000年の時にですね、共有部分のコロナの消毒を全部やりました。

それで、マンションのエントランスにですね、「このマンションはコロナの消毒済みのマンションですよ。」というステッカーを貼らせていただいて、安心して暮らせるような状況を作りましたね。そしたらですね。

ちょうど三年後ですから、その頃に収束をしてですね。

今後またですね、コロナがはやりだしたりした場合はですね、その対策を取っていきたいと考えております。

あとですね、その大規模修繕の時にちょっと問題が起こったんですね、大きな木がですねちょうどあったんですよ。大きくなってしまったんですけども。

その木をですね、伐採をするべきかしないべきかということが。もう私が理事長に就任して5、6年で出てきましたね。

居住者の方の中で半分に分かれてしまったんです。

伐採するべき派と伐採はやめてくれっていう派で。

その大規模修繕の時に、足場を組んだ時にですね、なんとスズメバチの巣が見つかったんですね。

これはちょっとまずいということで、この木があることで居住者に迷惑をかけてはいけないということと、やはりこの木はですね、いつかは倒れる可能性があるということで、また近隣の人たちに迷惑をかけるということで、伐採をさせていただきました。その時もですね。

まあ、その時で五社ですかね。五社の見積もりを取らせていただきました。

もういろんな金額も出てくるんですよ。

一番高いところで、一本の木切るのに、300万とかいう見積もり来たんですよ。

これはちょっと却下。

ということでいろいろお話し合いをしていったらですね。なんと最終的にはその木の伐採と整地とそこの整備ですね、そこも全部含めて40万ですることができました。

ですからそういうように先ほどから申し上げているように、

一つの業者を信用するのではなくて、いろんな業者を集めて協議をしていくことが重要だと思います。

ただし、金額に振り回されるのではなくて、この金額が適正かどうかというものを管理組合で判断していくことが重要ですね。

はい。

そういうことをもし管理組合でできないようでしたら、専門家を呼んでいろいろな協議に加わっていただくということが重要かもしれません。

あとですね、私が理事長をやっている時には、管理会社からの提案よりも、ですね、業者からのダイレクトの提案が多かったんですね。

それだけ名刺をばらまいてましたんで、それで業者からある提案が来まして、エントラスのポスト。ここをですね、替えませんか。と補助金がつきます。今だったら補助金がつきますのでっていうことで、ただポストを変えるだけでは、ちょっと居住者の方の了解は入れられないと思ったので、宅配ボックスもつけられますかって言ったら、あ、それもつけられますと。で、スペースは一緒に宅配ボックスがつきますよっていう話だったんであ、これはいいお話っていうことでお話を聞いて、これも理事会、総会を経てですね、補助金をもらって、つけさせていただきました。

ですから、こういうようなお話っていうのは、いろんなところのセミナーに出席をして、いろんな人たちとつながりを持つことで、いろいろなお話が来るということでございます。

ただし、いろんなお話が来ますけれども、ほとんど関係のない話ばかりです。

ですから、そこをですね、ご自分で精査していくのも重要だと思います。

面白いかな。

それでは、思い出したんですけど、神社の鳥居。わかります。鳥居つけませんかってきたんですよ。

ちょっと待と。マンションに鳥居付けてどうすんのって言ったら、うちの鳥居は素晴らしい、アルミでできてて、色合いも全部調整できますので、ぜひつけてくださいって。いやいやいや、マンション管理組合に鳥居は要らないということで、お断りをいたしました。

まあ、そんなようなですね、笑い話に近いようなお話も入ってきます。

ですから、そういうようなことでですね。

やはり、これからの管理組合というものはですね、独自に情報の自立とお金の自立を進めていってですね、管理を円滑にさせていただくのが重要だとは思っております。

それでちょうどですね、来年の春にですね、これは国交省から連絡いただきまして、区分所有法が変わります。

それはどういうことかという管理組合にとってですね、非常に重要なものでございまして。先ほどですね、物がわかる方の理事がいる管理組合は全く問題ないんですけども、素人の集まりの管理組合にとってはですね、プロのそういう物事がわかっている人を第三者として理事会に入れることができるようになりますから。

ですからそういうところでそういうプロの人を入れることによって、相談相手が、また管理会社もあり、そのプロの方もあり、ご自分たちで集めた業者の人たちとの関わりもあり、いろんな人たちの意見集約ができるような管理組合にすることが可

能でございます。

来年の四月の法改正をお楽しみにしてください。

あとですね、私といたしましては、いろいろなですね、研究をやってるんですけども、まずはですね、2006年から水素の研究をやってますし、水素発電というところにも今来ておりますし。

あとはあるところからですね。これは六年ぐらい前ですかね。太陽光パネルが変わりますよという連絡をいただきまして、どういうふうになるんですかって言ったら、シートになりますって言うんですよ。

素晴らしいですね、と言ったら、今ですね、このペロブスカイトというですね、ものだ。いろんなメディアをにぎわわせております。

それで、東急の青葉台の駅でこの・ペロブスカイトの実証実験が始まっていますので、もし興味のある方は青葉台の駅に行かれてですね。いろんなパンフレットも置いてありますので、研究してみてください。

シートになってますので、重さが本当に軽いんですね。もう置くというよりも、貼り付けるといった感覚になりますので、そういうようなものがこれから出てきます。

ただ、今難点なのが、色が真っ黒なんですね。

ですから、建物の側壁に貼った場合は真っ黒マンションになってしまいますので、そこはお気をつけください。

それで今後ですね、そのシートの透明化の研究も今始まっておりますので、30年ぐらいにはそういうものの実用化が生まれてくるのではないかと考えております。

あとね、このシートのいいところはね、日陰でも発電するんですよ。

あと、室内のこういうライトでも発電するんですね。

ですから、これからですね、携帯の充電の方法なんかも大きく変わってくると思います。

あとですね、先ほど申し上げましたように、水素の研究をずっとやっておりますので、水素がですね、水素発電。これをやっていただくことによってですね、CO2の問題は全て解決します。この水素になればもう一発で解決します。

それで水素の今状況を今いろんな研究機関とかそういうところとお話をさせていただいているんですけども、どうしても今ネックになっているのが石油の価格よりも水素価格が高いんですよ。

ですから、これをですね、今ですね、川崎重工さんとか岩谷さんを中心にですね、この価格を安くする方法を今模索してます。

それで2025年ぐらいには今の水素価格よりも三分の一ぐらいの値段にしていこうというふうに動いてますし、政府の方もこれを非常に強くバックアッしてます。

それがですね、この間発表された15兆円という予算組の中にこの水素とか先ほ申し上げたペロブスカイトこの予算が含まれておりますので、研究がさらに進んでいくと

思いますね。

そうするとですね、またマンションの価値が上がっていく方向性が生まれてくるのではないかと思います。

ですから、これらに興味があるようでしたらですね、それらのこれからセミナーが増えてきますので、そういうところへ出席をしてですね、いろいろなお話を聞いて、その専門家の方々とお話ができるような管理組合になっていただければと思います。

あとですね。

これもまた面白い話で、電柱、電柱の地下化、無電柱化ですね。

この話が入ってきたんですよ。

去年。二年前ですか。二年前に入ってきて。

それで、小池さんも一生懸命就任当初は無電柱化に力を入れてたんですが、全く進んでないんですね。

どういうことで進んでないのかとってですね。

今日も世田谷区の担当者とお話をしてたんですが。

どうもですね、工事が大変だと。

道をひっくり返して、その下に電柱を埋めなきゃいけないから大変だっていうお話だったんですね。

でも、今の最新の工法で言うと、道をひっくり返す必要なくなってきたんです。

歩道のところにある側壁にあるU字溝って皆さんご存知ですか。

コンクリートの斜めになっているブロックがあるんですが、あれを剥がすとU字溝っていうものが埋まってるんです。

そのU字溝を二段構えにただけで電柱の無電柱化ができるんですよ。

そういうような新しい工法も交えてやっていきませんかっていうことです。

このU字溝のチェンジっていうことだけなので、非常に工事代が安いんですね。

通常の工事代よりも約二億安くできるんです。

そしたら安くなった分をまたどこからに使えばいいじゃないですか。

その無電柱化を私たちは推奨してるんですが、それをやっていただくと、マンションの周りの道が無電柱化しますと、そのマンションの資産価値が上がります。

もう不動産が勝手に値段上げて試算してきます。

そういうような住環境を整えることによって、そのマンションの資産価値を上げるということも考えていただければと思います。

それで、この無電柱化はですね、全て税金です。国が半分、半分はその道路を管轄している地方自治体都であったり、そういうところが持ちますんで、

マンション管理組合は一銭も出さなくても資産価値を上げるっていう方法でござい
ます。

そんなようなことですね。

無電柱化をどんどん進めていきたいと考えております。

あと、これですね、いろんな人とお話をしてるんですけども、日本だけなんですってね。この無電柱化。

先進国の中で無電柱化ができてないのは、この電柱っていうのは今の法律でもそうらしいんですよ。簡易の施設である则取り合えず、電線を張り通したいので電柱を立てているだけなんです。

将来的には全て無電柱化にするっていうふうなことを言っているにもかかわらず、全く電柱がなくなるはないんですよ。

この不思議な状況でございます。

ですから、そういうようなところですね、皆さん方と解決方法を模索していきたいと思っております。

それですね、先ほどから申し上げているとおり、私もですね、いろいろな人たちから教えていただきまして、ここまでお話ができるようになったんですけども、最初はもう全く何が何だかわかりませんでした。

そこでですね、いろんなセミナーに参加をさせていただいたんですけども、これは私の個人的な意見ですけども、全建センターのセミナー行った時に、目からうろこでしたね。

あっ、こういうセミナーがあるんだと思いました。

それで、その講師の人たちとお話をしてですね。

私はこれ将来的には修繕積立金とか管理費を無料に0円にできないかって今考えてます、ということをお話ししたら、あっその考え方は面白いって、初めて賛同してもらったんですよ。

いろんなセミナー行って、この話をしても、あまりムリブリンにあ、そんなことはできません。

あ、そういうことできませんって言って、もうけんもほろろに断られたのに、全建センターのセミナー行った時だけは、それは面白いねって言ってもらったんですけど、あ、なるほど分かってくれる人いるんだ。世の中にとしまして。

そこからですね、全建センターのセミナーには、一番前の一番ど真ん中で聞かせていただいておりますら、お前ちょっとど真ん中に聞いてて、いろいろ話わかってそうだから、

セミナーもやってくれみたいな話になって、今このような状況になっている次第でございます。

私からのお話は以上でございます。

ご清聴ありがとうございました。