

記者の目

最終面で報じた「大規模修繕業界の闇」。コンサルタントと施工業者がグルになって、管理組合から必要以上の費用をもらうケースが蔓延している。中には3400万円も、必要以上に支払ってしまった管理組合も存在すると記事ではレポートし

ている。マンション住民からすれば、毎月必死に支払ってきた「修繕積立金」を無駄遣いしてしまっているわけだ。住民も不幸だが、マンション自体にとっても最悪だ。長持ちさせるには定期的な修繕が欠かせないが、このように無駄に修繕積立金が使われてしまえば、長期的なメンテナンス資金がなくなってしまう。業界健全化に向けて報道を強化していく。

2018
2/13
(1300号)

リフォーム産業新聞

The Japan Journal of Remodeling

発行所：関リフォーム産業新聞社 本社：〒104-0061 東京都中央区銀座8-11-1
TEL 03 (6252) 3450 FAX 03 (6252) 3461 http://www.reform-online.jp
発行人：加寛光次郎 年間購読料：19,000円+消費税

真相レポート 大規模修繕の「闇」

大規模修繕でグレーなリベート常態化
設計コンサル、悪質な業者も

不適切な取引の横行が、多くのメディアで問題が取り上げられているマンションの大規模修繕業界。設計コンサルティングの業界団体が設立され、業界の適正化に向けて動き始めたかのように見えるが、それは果たして実現するのだろうか。自らも設計コンサルタント会社を営み、3年ほど前から様々なメディアを通じて業界の問題についての情報を発信してきたシーアイビー(東京都中央区)の須藤桂一社長に話を聞いた。

3400万円多く払うケースも

「設計コンサルタントと施工会社が談合し、リベートのやりとりを行って利益をあげるという形を作り上げたのは、ある大手の管理会社と設計コンサルタント。1990年代に始まり、2000年になって急激に広まりました。通常の設計業務では、あまり嫁ぎにならないことに不満があったのだと思います」と、須藤社長は指摘する。

これは、マンション大規模修繕業界における不適切な取引のメジャーな形の1つ。設計コンサルタントが設計・監理業務を受注する際に、不当に安い価格で受注した後、施工業者からリベートを受け取ることで利益を補てんする仕組みだ。

こうしたグレーな商慣習によって、大規模修繕の費用が膨れ上がってしまうというケースが実際に頻発している。設計管理業務を格安で委託できるものの、施工会社からはリベート費用込みの工事費用を求められるため、結果的に合計金額は割高になってしまうからだ。

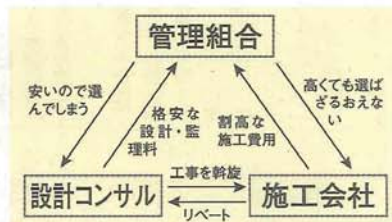
例えば、設計監理料の適正価格が800万円の工事で、その費用を200万円に抑えられた。けれども、工事費を適正価格よりも4000万円多く請求されたため、総額ではマンションの管理組合が適正価格よりも3400万円も多く支払うはめに

「談合と無縁の会社はほとんどない」

なった、というようなケースだ。(表参照)。

「施工会社も相見積もりを行うので、適正価格で工事する会社を選ぶはず」と感じるかもしれないが、設計コンサルタントは自分の意がかかった会社へと誘導するため、競争原理を正しく働かせることは困難だ。修繕計画がある程度進んだ段階で、コンサルが望まない施工業者を選ばず、手を引く、と脅かす場合もあるという。

「仕事を受注するためには同様のことをせざる負えないと判断する会社が次々と増え、今では全く談合に関わっていないという会社は業界にはほとんどなくなってしまった。リベートを受け取る側を取り締まるのは難しいので、押さえるべきは支払う施工会社。内部告発を促す仕組みなどによって何社かをつるし上げることができれば、適正化は進むはず」(須藤社長)



▲管理組合に見えない所で金銭のやり取りが

■リベートありとなしの場合の比較

	談合リベート無し	談合リベート有り
設計監理料	800万円	200万円
工事費用	8,000万円	12,000万円
マンション管理組合支払総額	8,800万円	12,200万円

▲はじめは安くても、最終的には支払いが多くなる



シーアイビー
須藤桂一 社長

「これは、大規模修繕の工程を細かく分けたうえで、工程ごとに費用見積もりを依頼し、適正な価格を見極めるといったもの。全体の工事を丸ごと受注できる会社と各工程の

仕組んで大規模修繕の施工業者を決定するという方法もある。例えば、同社では、「コンストラクション・マネジメン ト(CM)」の手法を用いた工事価格の適正化を実施している。

「談合に加わらなくても、ちゃんと努力して、自分たちならではの特色を出していけば、苦戦はしますが受注は取れます。ユーザーをコケにするようなビジネスはあってはならない。子供たちの世代に胸を張って引き継いで行ける業界へ変えるためにも、適正化に向けて情報発信と表裏の両面から取り組んでいきたい」(須藤社長)

談合の余地がない仕組み作る

談合が発生する余地がない仕組みで大規模修繕の施工業者を決定するという方法もある。例えば、同社では、「コンストラクション・マネジメン ト(CM)」の手法を用いた工事価格の適正化を実施している。

集客に



リフォーム特典の新基準



成約に クオカードから新提案



現地調査・OB紹介特典にも

券面カスタムも可能

クオカードが手掛ける、画期的なWebカタログのギフトです。カード1枚で、施主様のライフスタイルにマッチした贈答品を自由にお選びいただけます。

リフォーム後の生活を感じる 魅力的な商品をご用意

カード1枚でスマートに贈呈。商品発送・在庫管理の手間なし

3,000円から50万円まで シーンで選べる9コース

