

マンション住民の大規模修繕業者選定評価プロセスの考察—新しい入札・契約制度に向けた基礎的研究

(株) 北海道建設新聞社

○荒木正芳*¹

北海道開発局

野口 昭*²北海道建設業信用保証(株) 飛田 浩*³

(社)空知建設業協会

中山 茂*⁴

北海道大学

高野伸栄*⁵

市民・住民の建設物調達に関する価格と信頼性等の選好を明らかにし、あるべき入札・契約制度の検討の一助とすることを本研究の目的とし、民間分譲マンションの大規模修繕工事における建設事業者の選定評価プロセスを研究した。札幌市内の2つの管理組合を対象に、建設技術の専門的な知識を有しないマンション住民がどのような評価基準で、信頼できる建設事業者を選定しているのかを調査した。現在の公共工事入札・契約制度は「価格」以外の要素として、総合評価落札方式において「技術」を評価しているが、中小建設業者が受注する小規模工事は、どの建設企業が施工しても「技術」や「品質」の差異が認められないものが多く、結局は「価格」だけの競争になっている。工事量の減少に伴って、採算を度外視したダンピング受注が全国各地で横行し、この状態を放置すれば「悪貨が良貨を駆逐する」という事態を招くため、新しい公共工事入札・契約制度に「価格」「技術」と並ぶ第3の評価項目として「(意図に対する)信頼性」を導入するための基礎的な考察をまとめたものである。

【キーワード】「信頼性」「住民の眼識」「情報の非対称性」

1. Rマンションの大規模修繕事例

1. 1 大規模修繕委員会の設置

平成6年に完成した札幌市西区のRマンション(130戸)は建築後10年を経過した時点で、理事長(当時)が「将来の大規模修繕工事に対応するため、

地方公共調達研究会

*1 報道部長代理

011-611-6311

*2 開発監理部会計課会計企画官

*3 業務部長代理

*4 会長(中山組社長)

*5 大学院工学研究科助教授

専門委員会を設置する必要がある」と判断し、具体的な検討を開始した。平成17年6月の定期総会に「大規模修繕委員会の設置に関する提案」を上程し、理事会の下部組織として大規模修繕委員会(以下、修繕委員会)を設置することを決めた。委員会のメンバー10人は、理事会との十分な意思疎通を図る必要があるため、理事(当時)のうち3人を修繕委員会のメンバーとし、残るメンバーは区分所有者(以下、マンション住民)のマンション管理士、1級建築士、ジャーナリスト、理事長経験者などとした。

1. 2 委員会の基本方針

修繕委員会は、大規模修繕工事の基本的な進め方として「透明性」「公平性」「競争性」の3点をキーワードとした。委員長は、北海道マンション管理組合連合会の相談員を務める住民の「マンション管理士」が就任。委員長は、分譲マンションの大規模修繕を巡る数々のトラブルを見てきた経験から「修繕委員会が多少の専門知識を持っているからと言って、少人数で特定業者を選定することはトラブルの元になる。業者の選定はあくまでも住民の総意で決定したい」と基本方針を示した。

1. 3 契約方式の検討

契約方式については①管理会社への一括発注②設計・施工分離方式③設計・施工一括方式—の3案を検討した。その結果、①は理事会の負担は軽いが費用軽減効果が少なく、他のマンションでも住民の満足度は低い、③は施工業者を選定する上の専門知識に乏しいため、価格・品質の妥当性を十分に確認できない—との理由で排除し、②の設計・施工分離方式が最適であると判断した。

1. 4 パートナー選定方法

大規模修繕建築設計及び工事監理業務で実績のある設計者（パートナー）を一般公募することとした。建設専門紙に「建物劣化診断・大規模修繕コンサルタント・設計監理等業務」の公募記事を掲載した。主な条件は①専門の1級建築士事務所（ゼネコンを除外）②過去10年間に50戸以上の大規模修繕工事監理の実績を有する—などとした。

8社から参加表明があり、会社の設計監理経歴書、決算書、見積書の提出を求め、まず書類審査を行った。

書類審査は、修繕委員会のメンバーが各社の決算書や工事監理実績、見積もり内容などを精査した。見積金額については、設計委託方式が性能発注に近いスタイルであったため、金額の多寡は重要な判断材料とはならなかった。審議の結果、修繕委員会メンバーの投票で4社に絞り込んだ。

修繕委員会と理事長が立ち会い、絞り込んだ4社とのヒアリングを行い、大規模修繕の考え方や現場見学を踏まえたマンション劣化状態の見解をたじた。

質疑応答の中で、大手の設計事務所は「1人の技術者が建物劣化診断、改修設計、設計監理業務を一貫して担当するわけではなく、それぞれの担当者が個別に対応する」としたため、修繕委員会は「1人の技術者が一貫して対応することが望ましい」と判断し、最終的に大手設計事務所を除く3社に絞り込んだ。

1. 5 住民説明会（住民プレゼン）の実施

修繕委員会は業者選定の「透明性」「公平性」「競争性」を確保するため、住民向けのプレゼンテーションを行うこととした。説明会は、1人でも多くの住民が参加できるよう平日、土曜、日曜の3回実施し、プレゼンテーションの順番を毎回入れ替えた。

その際、問題になったのは、説明会に参加できない住民に投票権を与えるかどうかだった。検討の結果、①説明会に参加して、各社のプレゼンを聴いた住民が投じる1票と、参加しなかった住民の1票では「重み」が違う②書類だけでは企業の「信頼性」を推し量ることはできない—との理由で、1人でも多くの住民が参加できる環境を整えることで納得してもらい、参加者だけに投票権を与えた。

1. 6 住民プレゼンのアンケート調査

説明会には3回合計で全住民（130戸）の約7割が参加した。プレゼンテーションを聴いた後、その場で業者選定のアンケート調査を実施。その結果、73%の住民がA社を選定し、圧倒的な多数でパートナーの設計者が決まった。

1. 7 住民プレゼンの結果

3社のうち、なぜA社にアンケート結果が集中したのかを修繕委員会で議論した。

・「知名度の高いB社は、過去の設計実績を強調するばかりで、住民側の立場で大規模修繕をどう進めていくかという説明に乏しかった」「業務を受注しようという熱意が感じられなかった」

・「C社は大きなパネルでビジュアル的に設計監理の方法を詳しく説明していたが、プレゼンの手慣れた雰囲気、逆に住民の心に響かなかった」「話し

がうますぎて、誠実さが伝わってこなかった」

これに対して「A社は、劣化診断や改修設計、施工業者選定の進め方をパワーポイントで分かりやすく説明し、住民は『この人なら誠意を持って対応してもらえる』と感じたのではないか」

A社が圧倒的な支持を受けた理由は①適正な見積金額②見積もり項目の詳細性③誠実さ④受注意欲一などが挙げられ、専門知識を持たない住民がそれらを見抜く「眼力」を持っていたことがうかがえる。

2. Lマンションの大規模修繕事例

2. 1 修繕委員会の設置

札幌市北区のLマンション（117戸）は平成5年に完成し、建築後13年目を迎えたことから、修繕委員会を設置し、第1回目の大規模修繕工事を実施することとした。

委員会のメンバーは、特定の企業との利害関係等のトラブルを排するため、あえて専門家にこだわらないで、素人を中心とする構成とした。

2. 2 事前の学習

素人中心の修繕委員会であるため、大規模修繕に関する様々なセミナーに参加したほか、北海道マンション管理組合連合会から講師を派遣してもらって勉強会を開催するなど大規模修繕に関する知識の習得に努めた。

2. 3 契約方式の検討・パートナーの選定

契約方式については、設計・施工分離方式によることが最適であると判断したが、パートナーのコンサルタント会社の選定方法に苦慮した。

結果的には、勉強会を通じて信頼関係が醸成された講師の所有するコンサルタント会社と特命随意契約（建物診断・設計積算・施工業者選定補助・工事監理）を締結した。

2. 4 施工業者の選定

まず、①営業活動のあった企業、②入居者・修繕委員会メンバー・パートナーからの情報による企業、③施工企業の計10数社に対して見積参加意欲の確認を行った。

10社から参加表明があり、見積書と技術提案書（工期短縮等）の提出を求め、見積金額の下位2社（本州大手ゼネコンと地元の専門工事業者）とヒアリングを行った。

ヒアリング結果を踏まえ、当初設計では全面足場工法であったが、工期短縮を図り、施工中の閉塞感や暑苦しさを解消するためには、バルコニー面のゴンドラ工法による施工が有効と判断し、工法の変更及び現場代理人の常駐を条件として再見積を求めた。

その結果、見積金額は本州大手ゼネコンの方が安かったが、①企業としての熱意・誠実さ②企業及び現場代理人の大規模修繕の実績③積極的な提案（工期短縮とゴンドラ工法の活用）などから、地元の専門工事業者を施工業者として選定した。

施工業者の選定後、再度交渉し、見積金は更に下がった。契約金額は、予算額の約60%であった。

2. 4 工事説明会の実施

入居者に対する工事説明会は、2回開催した。

2. 5 打ち合わせと引き渡し

施工期間中における修繕委員会と施工業者の打合せは、2週間に1回の頻度で実施した。検定を経て、8月中旬には引き渡しを受け、9月上旬に施工会社及び工事監理会社も出席し、入居者向けの工事完了報告会を開催した。

3. 信頼の定義

以上の2事例は、マンション住民が設計者及び建設企業を選定する上で「価格」と「技術」以外に「信頼性」を重視している点が伺える。ここで言う「信頼」とは、社会心理学者の山岸俊男氏（北海道大学大学院文学研究科教授）が著書「信頼の構造—こころと社会の進化ゲーム」（1998、東京大学出版会）で引用する「相手の意図に対する信頼」である。

山岸氏は「信頼」を「能力に対する信頼」と「相手の意図に対する信頼」の2つに分類し、前者の「能力に対する信頼」は「社会関係や社会制度の中で会う相手が、役割を遂行するという能力をもっているという期待」とし、後者の「意図に対する信頼」

は「相互作用の相手が信託された責務と責任を果たす事、またその為には場合によっては自分の利益よりも他者の利益を尊重しなくてはならないという義務を果たす事にたいする期待」(山岸俊男:信頼の構造 P35)であると定義する。

これを建設企業の評価基準に当てはめて考えると「能力に対する信頼」は、建設業許可、資格、技術職員数、ISO9001 など経営事項審査や発注機関の主観点数の評価項目であり、一方「意図に対する信頼」とは暖簾(のれん)、心意気、誠意、熱意、矜持といった『この企業なら安心して任せられる』という、数値化しにくい「信頼性」である。

4. おわりに

市民・住民の建設物調達には、情報の非対称下における経済取引ではあるが、マンション住民は価格だけでなく、企業の「意図に対する信頼性」を感じ取った上で、総合的な判断を下し受注業者を選定している。建設知識の乏しいマンション住民が建設事業者の「意図に対する信頼」を見抜く眼力を持っていることは着目すべき点であり、個人住宅の購入やリフォーム工事の依頼についても、消費者は「価格」「技術」以外に「信頼性」を大きな判断材料としている。

これは、公共工事のように「1円でも安い札を入れた業者に落札させる」という会計法や地方自治法に基づく公共工事入札・契約手続きとは明らかに異

なる。

個人が直接、費用を支払い、貴重な資産をゆだねる場合、「価格」は絶対的な基準ではなく、むしろ、企業の「誠意」「熱意」など、数値化しにくい「信頼性」にウェートを置き、「価格」よりも重視していることが推察される。

こうした「信頼性」の要素を、現在の公共工事入札・契約制度にどう反映していくかが今後の課題ではあるが、地方公共調達研究会(座長・高野伸栄北海道大学大学院工学研究科助教授)では、別稿の「公共調達における市民参加の可能性に関する考察」に基づく実証実験を検討しており、本稿はそれを補完する基礎的研究という位置付けである。

なお、調査研究に当たっては、同研究会のメンバーである北海道建設部の田中勝氏、道立北方建築総合研究所の平向邦夫氏、構研エンジニアリングの竹浦亘氏にご協力をいただいた。

【参考文献】

- 1) 山岸俊男、『安心社会から信頼社会へー日本型システムの行方』, 1999, 中央公論新社
- 2) 桃知利男、『桃論ー中小建設業 IT 化サバイバル論』, 2002, エクスナレッジ

Consideration on Repair Work Contractor Selection and Evaluation Process by Condominium Residents- Fundamental Research toward New Bid/Contract Systems

By araki masayoshi, noguchi akio, tobita hiroshi, nakayama shigeru, takano shinei

This study aims at repair work contractor selection and evaluation process by condominium residents in order to clarify the preferences of ordinary citizens for price and reliability about construction work procurement. Two case studies in Sapporo are investigated and analyzed for evaluation standard and selection process by people which have no professional knowledge. Consequently the importance to introduce "reliability" (for intention) which is equal to "price" and "technology" is indicated for a new public construction bid / contract systems.