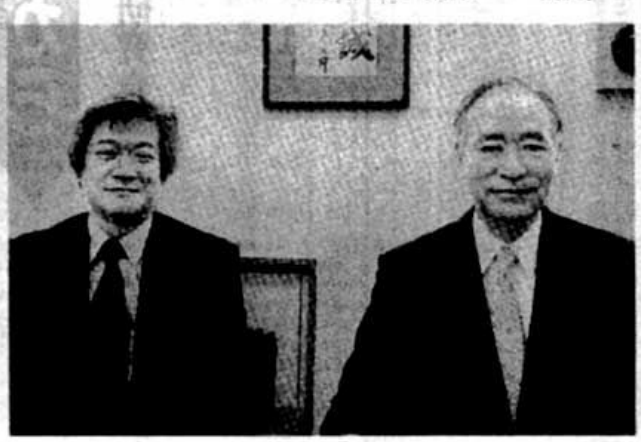
トップ対談

ホスト　有限責任中間法人 日本マンション協会
理事長　小木曽忠孝氏
URL http : //www.nmkk.jp/

ゲスト　株式会社リバックス建築環境計画
株式会社再生計画研究所
代表取締役　清水　博氏



「リバックス」（造語）の真随

再生へのノウハウを提供

建物の活性化は〝息吹き〟次第

生命体のように成長促す

管理組合との信頼関係が最大ポイント

終生的な契約が目標

建物を〝知り尽くす〟のが前提

「工事は時期尚早」といえる勇気も

〈マンション管理〉

建物の資産価値向上が原点

注目される「新管理者方式」

建物を〝熟知〟した上での提言が誘導策に

小木曽　御社は「リバックス建築環境計画」と「再生計画研究所」から成り立っているそうですが、まず、驚いたのは「リバックス」そのものが一見ポピュラーな横文字かと思いきや造語なのだそうですね。

清水　REBACS（RE・Born Architectural Conception&Systems）つまり、再び生まれるいわゆる再生をあらわす造語です。建築技術を活用し、建物・施設の再生を図ることのノウハウの提供が目的です。私共が「リバックス」というコンセプトを完成したのは昭和六十二年頃ですからはや二十年近くになります。こうしたコンセプトをより具体的に事業化する目的で平成六年に「リバックス建築環境計画」を設立しました。

ここで多少概念論的になりますが、「リバックス」のコンセプトをご説明させていただきます。私の持論でもあるのですが、建物は建設着工のときがまさに誕生であり、建設途上が幼年期・成長期であり、完成・竣工したときが成人という風に一気に成長してしまいます。その建物がいつまでも活性化しつづけるかどうかは建物を利用・活用する人たちの〝息吹き〟次第にかかっている、といえます。

一般的に我々人間を含めて生物生命体は、環境の変化に伴い適応し自己再生・修復する能力を自然の中で具備しています。しかし、建物は成長（竣工）後自例力で成長・修復はできません。

「リバックス」の存在意義もこの辺に集約されると思います。建物と人間の関わり合いのなかで、誰かが〝息吹き〟を与える先導役になる必要があります。私どもは建築技術集団としてどこと違うかというとクライアント（顧客）である管理組合に対して「調査診断の結果、工事着工は時期尚早です。」といえる勇気です。それと、建物を人間と同様に末永く興わせるには、管理組合と設計事務所とは一過性的な契約では限界があります。お互いの信頼関係で終生的な契約が理想でしょう。私共は何より管理組合との信頼関係を最大のポイントとしています。約六〇〇戸のマンション管理組合とは修繕委員会の業務代行を行っているケースもあります。設計事務所という本業とは関わりなく、多くの管理組合、管理会社のニーズに応えるうえでアドバイザー的役割を果たしているのも「リバックス」の精神があればこそ、といえるのではないでしょうか。

小木曽　「リバックス」を実践し社会貢献を指向する立場から、建物が生命体のように成長し長寿命化を図るための手助けする存在だと心得ています。

小木曽　一般にマンション改修の設計・監理といえば、長期修繕計画に基づき時機到来のおりに管理組合が公募し、選定された設計事務所が工事着工を前提に一連の作業に入るのが普通のパターンです。では、御社の場合、今まで述べた理想論の中で、実際にはどう取り組んでいるのですか。

清水　当然、設計事務所としてマンションを含め新築時、リニューアル時における設計も手がけてきました。マンション改修工事のコンペにも参加した経験もあります。しかし、時の経過とともに基本的に「リバックス」を標榜する立場から「何かが違う」「もっと違う方策」があるのではないか、と考えるようになったのも事実です。

一般的に建物調査診断は時期的にそう成らざるを得ないのかも知れませんが、工事を前提とした調査診断が多いこと、また管理組合と設計事務所とでは一過性的な契約の多いことです。

「リバックス」のポリシーです。それと、建物を人間と同様に末永く興わせるには、管理組合と設計事務所とは一過性的な契約では限界があります。お互いの信頼関係で終生的な契約が理想でしょう。私共は何より管理組合との信頼関係を最大のポイントとしています。約六〇〇戸のマンション管理組合とは修繕委員会の業務代行を行っているケースもあります。設計事務所という本業とは関わりなく、多くの管理組合、管理会社のニーズに応えるうえでアドバイザー的役割を果たしているのも「リバックス」の精神があればこそ、といえるのではないでしょうか。

小木曽　「リバックス」の精神を見事に開花されているように思えるのですが、その根源にある信頼関係はどういう形で培われているのですか。

清水　ひとことでいえばクライアント以上に建物を知り尽くしていることでしょう。前述の六〇〇戸近くのマンションの例ですが、大規模修繕工事のおりの設計事務所として契約したのですが、その後、建物の緻密な調査が信頼された結果です。その根底にあるのが「マンション管理とは行き着くところいかに資産価値向上の方策」を確立できるかどうかです。

建物を知悉しているからこそ大胆な提案も可能となり管理に対する意識の高いクライアントとこそ私共の提案に共鳴してくれます。それが「工事は時期尚早」のシケナルであったり「この建物診断結果は甘すぎる。倍の予算措置が賢明です」といった提案であったりします。

建物を資産価値という物指しで推し測ったときマンションの様態があからさまになる、というのが私の持論です。マンションもマーケットでありもっと活性化された形で流通ルートにのるべきです。

国土交通省の例の「みらいネット」が以外に伸びないのは不動産流通業者に注目されないせいでしょう。そうした不動産業者が中古マンションの仲介のおりに知りたいのは売りに出されたマンションの修繕履歴、修繕積立金をはじめ建物そのものの緻密な内容でしょう。それが肝心な内容が「当該管理組合でなければアクセスできない」では「登録管理組合のための告知板」と揶揄されてもやむを終えないところです。

小木曽　基本は設計事務所ながら、管理組合との密な関係を駆使する形で今後、どういう針路を推し測りつつありますか。

清水　いま私共が注目しているのはやはり国土交通省が主導している「新管理者方式」です。私共の得ている情報ではまず熟成層マンションがターゲットとなり、あとは一定の築年数を経たファミリーマンション、高齢化マンションも対象となっているようです。

「新管理者方式」を管理組合に提言する際に、いちばん説得力のあるのは熟成層マンションでキーワードは「管理の煩わしさからの解放」でしょう。他に対しては建物の内容を知り尽くしたうえでの「管理運営の負担軽減」もさることながら、将来を踏まえて「資産価値」と直結させたうえでの提言が大きくものをいうのではないでしょうか。

その点、私共は、設計事務所的スタンスながら、管理組合の信頼を得るために「リバックス」的使命感で数多くのマンションの建物としてのデータを構築しています。そういった意味で「新管理者方式」が具体化すれば、私どもは資格要件のある管理会社の誘導役としても対象管理組合にアプローチできるのではないか、と自負しているところです。

建物のデータバンクをめざす