2021.01.31

美濃戸高原別荘地　連絡会
　会員　各位

連絡会会長　中村敏昭

＜重要＞　2021.01 会社請求書に対する連絡会基本方針堅持のお知らせ

前略、今月中旬に蓼科観光（以降、会社）から定例の業務報告書 兼 請求書が送られてまいりました。松島社長相変わらずの美辞麗句で纏めた年頭の挨拶文章は、実情をご存じない方には「相当努力をしているのかな？」と勘違いさせるものでした。また、私たち地権者を顧客と思わないような不適切な表現（「未払い者には訴訟も辞さない」）も織り交ぜた書類には、説明不足の一方的表現や後段に挙げる疑問に満ちた内容表記とともに、本来同封されるべき文書の欠落もありましたので、それらの内容を纏めて蓼科観光宛て、後日抗議書を出します。

小澤弁護士先生からは連絡会（以降、会）は会社に対して主張すべき内容を既に通告済みですから、焦らずじっくり構えることが必要とアドバイスをいただいています。一方、会は今回の会社文書に絡み、小澤弁護士先生の他にもうお一人の弁護士先生を 27 日に訪問する機会を得てご意見をいただけました。その内容を踏まえ、会の基本方針堅持をお知らせさせていただきます。

草々

（27 日相談の弁護士先生の主要見解）

1．会社の管理費 60%値上げは法的に根拠がない、論理的に整合性を欠く、と主張する会の立場を変える必要は認められません。
2．会社から交渉歩み寄りがあれば別ですが、会側が先んじて歩み寄るような態度は弱気と取られます。法廷闘争に絡む場合にも、地権者側は更なる譲歩の意志があるのだなという心証を裁判官に与えるので、普通は行いません。　また現状はいわば膠着状態で地権者の立場が日に日に悪化するわけではないので、そもそも今、地権者側から動く必要性はない筈です。
3．法廷闘争の場合は、裁判官が訴えのどの点に重点を置くかの予測は難しい点があります。
4．弱小の会社が 155 名を上回る（会の基本方針に賛同される）会員個々に訴訟提起をすることは業務処理量と経費の点で現実的ではありません。会が逆に提訴をする際にも同様で、やはり現実的ではありません。
5．時効は 5 年ゆえ、令和 7 年 3 月末には令和 2 年度分の時効が来ます。

会としては、弁護士先生 2 名のご意見を踏まえ、昨年お知らせした会の基本方針を堅持することが最も適当であると考えるので、会員の皆様はその方針にしたがって対応いただきたいと考えます。
どうぞご安心いただければと存じます。

具体的には**会社の管理費 60%値上げ請求書に関しては、次のとおり取り扱ってください。**

＜管理費に関して（のみ）：消費税込＞

○「更地」の方で管理費 **35,200 円**の請求を受けた方　→　管理費として **33,000 円**をお支払いください。

○「建物付き」の方で管理費 **70,400 円**の請求を受けた方　→　管理費として **55,000 円**をお支払いください。

○2020 年度分**不足額**及び**延滞金**の請求について　→　**支払いをされなくて結構です。特に説明をされる必要はありません。**

「会社送付の文書に見られる疑問と欠落文書」

1. 具体的に実践したという経営改善（合理化や営業強化）内容を詳細に説明することもなく、臆面もなくそれら活動に取り組んだと表明している。
（本社の事務担当女性社員の定年退職を機に、美濃戸現地に代りの事務職員を採用して本社機能を現地に集約し経費節減・合理化を図るという計画を昨年 10 月に連絡会に表明はしたものの、地権者への詳細説明もなく実施時期も表明していない。最重要課題である営業販促への抜本的強化策も不透明です。これらの抜本的経営合理化プランを当初 2020 年 6 月表明の予定が 10 月に延期になり、更に 2021 年 3 月末に延ばすなど誠意のない先延ばしの連続で、結局空手形となりかねません。）
2. 昨年まで添付されていた「部門別損益計算書」が付いていません。
水道料金、管理費、地代その他本社部門の各収支内訳、また、営業利益・経常利益数字報告はルーティンでした。それを報告しないとなれば、我々地権者は会社の経営状態を把握することが一切できなくなり、年度初めに年間経費や一年分の水道施設大規模修繕工事費積立金を無担保・無保証の裸与信で払い込んでも大丈夫なのかの判断もできないことになります。会社は値上げ理由を「財政規律の健全化のため」と言いますがそれを証明するための数値的説明資料として絶対に必要です。会員の方々だけでなく、非会員の方々あてにも何の事前お知らせもなく添付をやめるなど論外です。
同じ考え方の会員さんがいらっしゃれば会社に直接お尋ねされても宜しいのではと思います。

・・・

＜連絡会が会社に要求する主な内容＞

会社が管理費値上げに頼らず黒字化するためには・・

１．経費節減のための経営改善、合理化を進める。人件費削減や財務体質の改善。

２．売り上げの増大

地権者が減少傾向にある中、社有地約 65 区画の拡販は必須。不動産販売組織も人財も持たず営業・拡販に目を向けなかった会社に、他不動産会社との早期タイアップを 1 年半以上前から促してきたが、今日まで何も見えてこない。コロナ禍による地方移住が旺盛な昨今、別荘販売には絶好のチャンスである。（これらが進展すれば管理費の大幅値上げは元々不要であったわけで、**逆に言えば会社が今後も営業拡大を怠る限り、将来更なる管理費値上げ要求は避けられない。**）

・・・