

第 25 期第 1 回世話人会（メール会議）議事録

2021 年 5 月 6 日 事務局長

沢山のご意見ご提案いただきました。管理費値上げ問題が解決しないまま約 2 年が経過し今日に至っております。管理費値上げ問題に関連いろいろな課題が発生した他新たに大規模水道工事の在り方に問題が発生しました。各課題別に皆様のご意見ご提案を纏めさせていただきます。

課題

1. 管理費値上げ問題
2. 別荘地発展のため会社存続の基本である拡販強化と経営の合理化
3. 別荘地の活性化について
4. 大規模水道工事の順調な進捗のために

ご意見ご提案

1. 管理費値上げ問題

- ① ・1 月 27 日の弁護士さんからのアドバイスもあるように「こちらからアクションを起こすことはなく静観すべき。」と考える。松島社長が 6 割アップを断念することは（連絡会との話し合いに応じることも含め）まず考えられず平行線がどこまでも続くことは予想されるが、相手は年頭の挨拶から脅迫するくらいなので今後どのような手段に出てくるかは考えておいた方が良いでしょう。

それに対してはこちらが一枚岩である必要がある。

- ・「民事請求権の時効は 5 年であること」、「蓼科観光が地権者一人一人を訴えることは手間や費用を考えると現実的では無いこと」、「万が一地権者が訴えられたとしても連絡会役員が「選定当事者」として訴訟の代表者になれること」、「万が一仲裁的合意があったとしても支払う金額は少額であること」、「もしここで理不尽な会社要求が通れば今後更なる管理費値上げ要求が出てくること」、「そしてそれは美濃戸高原別荘地の更なる衰退を意味すること」等を考慮すると必要に応じてこれら会社要求を呑むことの無意味さ・デメリットを説くべきと考える。
- ・ただ、「いつまでも管理会社と敵対状態を続けたくない」と考える会員さんが一定数おられたとしても不思議ではなく、高齢の方々からすれば「時効まであと 4 年もこの状態が続くことは耐えられない」のかもしれない長期戦になることを伝えるデメリットも考えたら如何か。
- ・両方を天秤にかけてどこまでを説明するかは考慮が必要であるが、**連絡会案賛同者が徐々に減っていく事態は避けたい。**
- ・活動方針案にもある通り、やはり連絡会会員を増やす必要がある。しかし、土地しか無い若しくは建物が古すぎて現地に来ることが無い方々にとっては年間

1,400 円（1,300 円事務局訂正）程度とはいえ会費を払って会員になるメリットが乏しいのかもしれない。そんな人達に入会してもらうには特典をつけないと無理かなあ、などと考えたりもする。

その人達に対して現地で暮らす人しか知らないような情報を定期的に発信できればもしかしたら特典になるのかな？と臆げに考えている。

（その意味では昨今のキャンプブームやコロナ禍、異常気象は追い風なのかもしれません）

→・昨年非会員の「建物あり」「更地」について調査をしたところ、非会員約 180 人の約 60%が「建物あり」であった。更地が圧倒的と考えていたがその逆で、その方たちに魅力的情報を掲載した会員勧誘策（取敢えず勧誘資料のポスティング）を考えたい。（事務局）

・財産区長との接触。 双方大まかな方向で利害は一致すると思うので、是非ともコンタクトを取ればと思う。

→昨年 7 月に茅野市役所担当課を訪問し財産区との仲介が取れることを確認した。目的を文書で提示すれば仲介するとの返事をもたらている。（事務局）

- ② 「基本的に連絡会方針は変わっていない」ことを繰り返し会員に知らせる。
- ③ 4 月 5 日の社長面談において会社は相変わらず値上げ理由を明確にせず連絡会方針の「1 万円」に対しても苦情は言わずむしろトーンダウンしたかの感じを受けた。従って本件に関しては会員にその旨の報告と方針遵守を改めてお願いすることだけとし、会社が言ってこない限りこちらから敢えて何も言わず「静観」を継続する。
- ④ 会社は二通りの徴収で収入激増に良しとしている感、当分放置する気のように。行動を起こす名案も浮かばず他に打つ手なしの感じなので連絡会側から今急いで動くことは無い。管理規約第 28 条違反という問題点を向けたが会社はその意味するところ全く理解していない様子なので「静観」が妥当である。
ただ、会社請求通り支払った人たちが会方針で支払った人たちに対し「不公平であり会社が黙認・放置したことは問題である」と騒ぎ出したらどうするか少し気になる。
- ⑤ 進展が見られなかったようであるが部門別損益の提示がないと「どんぶり勘定」である。
- ⑥ 管理費値上げについては、納得してもらう説明会を開いたというのが会社の立場である。このまま様子を見るしかない状況である。連絡会の主張することをオーナー全体に広め不払い運動が出来なければ、会社に押し切られそうに思う。
- ⑦ 今年の 1 月から簡単な収支報告書が来なくなり、会社の言い分は到底納得いくものではない。対抗手段としてなんらかの行動（諸費用不払い等）は出来ないものか。このままだと、会社の思うままが通っていきそうである。
- ⑧ 本件について全権を役員に委任する。

2. 会社拡販強化と経営の合理化

- ① 信州土地に外注として販売業務をお願いしただけでは会社としてのメインテーマである「拡販体制の強化」にはならない。信州土地がやる気を出せるような契約になっているかが重要である。
- ② ・①のご意見に全く賛成である。このままでは信州土地は売買成約の事務手続きのみの実施だけで拡販体制をとるとは思えない。契約内容が重要である。社長面談で提案した「美濃戸の魅力づくり」に会社が本気で取り組むかが重要ポイントであるが現在の社長には期待薄である。
・現地管理事務所に新人が就任して2か月が過ぎたが体制変更の説明もなく、現地システム（現地管理人との関係等）がどのようなになっているのかも不明である。本社業務の移転は言葉だけか。
- ③ 社長が変わることは先ずないのではと感じる。社長が「別荘地管理会社の社長」という社会的ステータスを簡単に手放すかどうかは不明であるが会社が行き詰まった場合のシミュレーションは必要である。
- ④ 経営合理化の一環である販促・営業強化策に関連、正式に信州土地建物を販売総代理店的に起用する業務委託をした以上、物件を売りたい地権者が直接同社にコンタクトし、突っ込んだ仲介依頼等々の話をするに会社は文句を言えない筈である。（所有権地権者なら尚更）そこで既に昨年、会長と事務局長で信州土地の伊東社長と面談した実績があるので、“会社と信州土地の業務提携条件などには興味なし”というスタンスで、「全面業務委託」のお墨付きもできたのだから、従来の仲介商売を手掛けるだけでは新味がなからう。何か新機軸があるのか？ 早速有効な拡販策にて地権者と知恵を出し合おうという触れ込みで早急に meeting もつべきではないか。例えば、『仲介コミッションだけでは旨味に欠けるだろうが、後継者不在等で早期に手離したいと希望する地権者がいたら相場の半額などで買い取り、手入れして転売促進する策は取れないか？ 連絡会も希望者発掘に協力する』『資金が長期に寝るのが問題なら、普通の仲介の形を取るが、成約内定した段階で一旦信州土地が安値で買い取り顧客への売主になる形で利益を得るのはどうか？』『step by step で、先ず10区画でも安値で蓼科観光保有の空き区画を買い取り、信州土地が売主となって美濃戸の魅力を喧伝した大々的な売り出しキャンペーンを張るのはどうだ？』等々、更に（話が弾むようなら）『いっそのこと蓼科観光を松島興業から M&A で買い取り、丸山と一体で別荘地活性化の諸アイデアなど、新たなコンセプトで経営する気はないか？ 水道大規模修繕も既定の覚書の線は地権者も遵守するから重荷ではない筈だ・・・』等々の対話を通じ、今般の業務提携が実効を伴う動きなのかを探りたい。

→GW 明けに機会を見つけて信州土地伊東社長に面会して販売姿勢等について確認する。
(会長/事務局長)

3. 別荘地の活性化について

- ① 会社に対し「リゾート別荘地を巡る構造的、社会的問題」として 問題提起と、危機意識共有並びに美濃戸再興への協力要請を行った件の内「自然環境の劣化」に関してのご意見。

文言「カラムツ等喬木の成長、クマザサの繁茂や高齢巨木などによる景観、林相の悪化」に対し

→「カラムツ等喬木の伸長によって、台風被害が拡大している。」に変更希望

文言「昼なお暗き密林の雰囲気、TV電波受信に障害来す場合も多い。」に対し

→「昼なお暗き密林の雰囲気によって、卓越した固有の自然環境や景観が見えなくなっている。」に変更希望

文言「環境保護で間伐・伐採に制約あり、春先の重い湿雪による枝折れや倒木の頻発もある。」に対し

→自然の摂理であり、望ましいこと

→枝折れや倒木の可能性がある老木の放置によって、景観が悪く、事故の危険が高まっている。

今後の対策は、ここ数年で若くして美濃戸に来られた方の考えがヒントになるかもしれません。

文責者意見

貴見の本質をみるに、徒長した樹木等の倒木・折損は「自然の理」であって「弊害環境悪化」と片付けるべきではないとの卓見の他、小生の記述を「自然環境面の劣化」現象に非ずと全面否定されているわけではないので、やや安堵しました。確かに弊表現そのものを、例えば「美濃戸・こもればの森」HP にストレートに記載したら無用の誤解や好ましくない風評を助長するだけですから、そのような愚策はとるべきでないこと小職も同感で、表現方法は場に適した推敲が為さるべきですね。ご理解頂きたいことは、この「要望書」は、「草深い田舎は嫌い」と広言して憚らぬという松島社長、二代目を継いだ義務感だけで、美濃戸に思い入れも愛着もなく、現場スタッフの口吻より察するに年に数回来ても恐らく管理事務所に寄るだけで、別荘地内をくまなく視察し状況把握に精出す気は全くなさそうな松島社長に、経年リゾート別荘地が抱える構造的・社会的宿痼を認識させるため、ある程度状況を“exaggerate”しつつ、「お前さんがこの危機感を理解せず共感・共有もしないなら、委せておけないぞ、対行政その他地権者ができることはガンガンやるが、文句は言うな」と、引導を渡す下地づくり、踏み絵の一種、あるいは気を取り直して拡販・営業努力の道を邁進させる契機にすべく編んだものであるとい

う点です。半世紀近い昔に私が美濃戸の別荘地を購入した際は、近隣の大手開発に比し、砂利道、勿忘草（Vergiss mich nicht）の群生、敷地内の湧水にイワナが棲む等々、野趣豊かなことが“売り”だと、金欠の負け惜しみを初代勝之助社長が言っているのではないかと一瞬頬が緩んだことは事実ですが、秋のカラマツ金色の吹雪など、結局野趣を多として購入した私の自然観もありました。しかるに現代では信州土地建物の述懐によれば、美濃戸購入に関心示した人の殆どが「あまりに樹木繁茂が過ぎ、ジャングルみたいで暗すぎる印象だ」と言って他所に逃げるとのこと、陽当たりが悪くなって勿忘草もマツムシソウ、ワレモコウ等々もどんどん減り、屋根に数年分の落ち葉が堆積して腐葉土化している放置別荘も散見される状況を何とかするには、改良投資の力がない蓼科観光をどこか大手にM&Aして貰うしかないな・・・と極端な思考すらし始めた今日この頃です。また、世話人会で、従来発想を超えた建設的なご意見を賜りたく、よろしくお願い申し上げます。

ご意見者の返信

ご連絡ありがとうございます。

憚りながら、小見出しとその具体例との対応の不一致が気になりましたので、指摘させていただきました。本メールの第3・4段落の趣旨は十分に理解しております。本件とは無関係なのですが、会員間での自然観の多様な一著しい理解差は、長年感じております。過去計4回の会員投稿のなかで、登場させた生物たちに、自分の自然観を忍び込ませておりますが（D. Shostakovich の作品のごとく）、いかんせん文章力不足のため、思いはなかなか伝わりません。学術的にみて非常に面白い、知られざるミヤコザサの摩訶不思議な増殖法も紹介したこともありました。

② 別荘地にあつたらいいと思うこと。（イタリア在住者の世話人からの情報）

・イタリアでは「メルカート」という場所と曜日を決めて毎週市が開かれる。車を締め出し歩いて買い物をする。扱い品は日用品、食品など。店は屋台店であるが車の横腹がお店になる。自分が高齢化で車の運転が困難になった時美濃戸には住めないと思うのでこのようなシステムがあれば良いと思う。

→ドイツでは「マルクト」という呼び方でイタリア同様のシステムがある。

→日本では「とくし丸」という宅配のほかに移動スーパーシステムがあり対面販売をしている組織がある。近隣のスーパーなどが協力している。その他に生協、生活クラブなどの宅配システムがありそれなりの活動をしている。

→「とくし丸」のような活動が美濃戸にも可能なのか調査してみる価値はある。

③ ・茅野市観光課に茅野市に13ある別荘地の活性化に対しどのような対策を考えているか問い合わせた結果、8つの開発事業者と行政が加わった「開発事業者連携委員会」なるものがあり別荘地の諸問題を討議している組織があることを知っ

た。いずれ行政を訪問し本委員会について詳しい説明を求める。(会長/事務局長)

・茅野市が昨年格安予約制タクシー制度「のらぎあ」を立ち上げた。現在市場調査段階である。実行区域は茅野市全域であるが別荘地は区域外になっている。始まったばかりで現状は難しいと思うがいずれ別荘地への運行の可能性を調査したい。

(事務局長)

- ④ 会員に活性化案を募るのも良いと思うのでどこかでご意見を徴収したら如何か。
- (事務局長)
- ⑤ 「とくし丸」良いですね！！以前、蓼科の別荘地で移動販売のトラックを見たことがある。お試しで人の集まる夏場に管理事務所辺りに出店してもらえたら嬉しい。もちろん管理事務所の協力が必至であるが外来植物の駆除等と抱き合わせて提案してみるのも如何か。
- ⑥ 此れまでも様々な機会に持続可能な別荘地の経営、発展の提言を会社を示してきた。しかし、会社(社長)はそれらをことごとく無視してきた。今さえ良ければの経営姿勢である。残念ながら価値ある提言を提起しても前向きではない社長には馬の耳に念仏、現状がこれ以上悪くならないよう要求することを続けたい。

4. 大規模水道工事の順調な進捗のために

- ①今年度で4年目の工事であるが過去の工事において工事の終了報告のみで詳細な工程進行(順調だったのか問題が発生したのか)の報告をしてきていない。それが今回の仮設工事につながったように思う。今年度から工事終了後に現地で担当者出席の上で報告説明会を設けたらと思う。
- ② 責任ある判断に基づいた決定ができないなら迷惑するのは地権者である。積立金を中止するくらいの通告をしても良いのではないか。
- ③ 実際に工事をしてみて何が予測と違ったのか、その理由、今後の工事方針を把握し、万が一会社が工事を続行できなくなった場合の対策を考えておく必要がある。
- ④ 「昔のようにいかないな」と信濃設備に感じてもらうことが必要である。
- ⑤ 秋までにコンサルの答申・提案が本当に出るのか、その内容はどうかを見極め、全く新規まき直しの案を出してくるようなら、コンサルを交えて過去4年間の工事結果の客観評価をした上で、現覚書は白紙に戻し会社も応分の資金拠出に同意する条件で新たに令和4年度以降の検討をする。
- ⑥ 水道工事については出資している地権者も次期工事についての話し合いに参加したほうが良いように思う。でも正直言えばあまりいろいろな事に首を突っ込みたくはない。
- ⑦ 今になって、架設工事が必要などと計画の瑕疵ではないか。本当に必要なら会社の負担でやるのが筋でる。こちらとしては双方で取り交わした”覚書”にしたがって工

事を進めるよう主張する。これからも何がでてくるかわからない。

- ⑧ 本件について全権を役員に委任する。

5. その他

①世話人会開催方法についての提案

- ・メール会議の際、事前配布資料を HP 会員専用ページで公開して一般会員からも意見を募る。
 - ・リアル世話人会の際も同様に事前に意見を募り、それを世話人会に反映させる。それなら現役で忙しい方や美濃戸に頻繁に來れない方でも参加可能である。すぐに投稿があるとは思わないが続けていけば一人でも二人でも意見を送ってくれる方がいれば将来的に世話人につながるかもしれない。
- 事務局で検討し次回世話人会で提案する。 （事務局長）

「纏め」

皆様から頂いたご意見特に会社姿勢についてはほぼ共通の認識であることが確認できました。各課題について要点を纏めさせていただきました。

1. 管理費値上げ問題

- ① 会社は二通りの徴収で収入激増に良しとしている感があり、社長面談において連絡会方針支払い（25% 1万円）には触れないことからトーンダウンしたかの感がある。それだけでなく新たに管理規約第 28 条違反の問題提起に対しても会社は理解をしていない様子なのでこの問題は会社が持ち掛けない限りこちらから仕掛けることはせず「静観」することが妥当ではないか。
- ② 会員が一枚岩であるために繰り返し「方針は変わっておらず、しばらく静観する」ことを伝える。

2. 会社拡販強化と経営の合理化

- ① 信州土地建物を販売総代理店的に業務委託したと社長面談での回答を得たが実質どのような動きか探りたい。
- GW 明けに適当な機会を見つけて会長/事務局長が信州土地に面会し確認する。
- ② 会社が経営の合理化の一環として本社業務を美濃戸に移転すると表明したが美濃戸管理事務所に事務員 1 名が赴任はしているが正式説明は無い。体制変更の説明を求める。

3. 別荘地の活性化について

- ① 美濃戸別荘地が抱える問題点を解決し、再興への協力を会社に要請した点を世話人の皆様には共通認識としてご理解を頂きたい。
- ② 茅野市では開発事業者と行政が加わった「開発事業者連携委員会」なる組織があり別荘地の抱える諸問題を討議していると聞いた。機会を見てどのような組織か

を調査する。（事務局長）

- ③ 高齢化する別荘地にあつたらいいなと思うこと。
 - ・歩いて買い物に行けるようなシステム。イタリアでは「メルカート」、ドイツでは「マルクト」等と言われるマーケットがある。
 - ・茅野市では「とくし丸」という宅配、移動スーパーがある。
- 調査してみる価値はある。

4. 大規模水道工事の順調な進捗のために

- ① 過去の水道工事において工事の終了報告のみで詳細な工程進行（順調だったのか問題が発生したのか）の報告が 2018 年度工事以外はない。それが今回の仮設工事につながったのではないか。今後は工事終了後担当業者を交えた報告説明会を要請したい。
- ② 秋までに水道コンサルの答申・提案が本当に出るのか、その内容はどうかを見極め、全く新規まき直しの案を出してくるようなら、水道コンサルを交えて過去の工事結果の客観評価をしたうえで、**現覚書は白紙に戻し会社も応分の資金拠出に同意する条件で新たに令和 4 年度以降の検討をする。**

以上