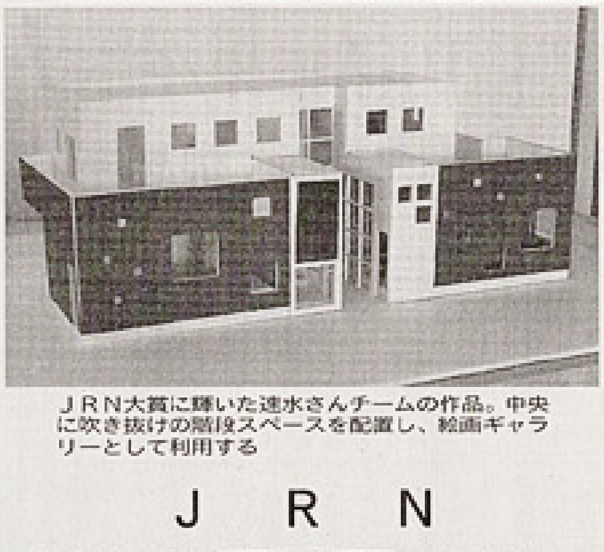
大賞は速水千枝さんチーム

若者らしい柔軟な発想、随所に

ＪＲＮ　「第3回学生の匠」リフォームコンクール


ＪＲＮ大賞に輝いた速水さんチームの作品。中央に吹き抜けの階段スペースを配置し、絵画ギャラリーとして利用する

ジャパン・リフォーム・ネットワーク（ＪＲＮ、本部・札幌、理事長・広瀬賦道工房社長）は、「第3回学生の匠（たくみ）」リフォームコンクールの入選作品を決めた。最優秀賞の「ＪＲＮ大賞」には、道職業能力開発大学校建築施工システム技術科2年の速水千枝さんチームの作品が選ばれた。8月31日までリプラン本社2階の展示室（札幌市西区山の手3の5の3の5）で、入選作をはじめ応募作品を一般公開している。

「学生の匠」リフォームコンクールは、増改築を希望するオーナーを一般公募し、オーナーの具体的な要望と希望に沿ったリフォームプランを、道内大学・専門学校の学生から募集する。集まった作品の中からオーナーと専門家が最優秀作を選考し、実際に増改築工事を行うという「全国でも例のない異色のコンペ」（ＪＲＮ事務局）。

ことしのリフォーム・オーナーは、札幌市内に住む2人暮らしの夫婦。夫が25年間にわたる東京での単身生活を終え、ライフスタイルが大きく変化したことで大規模改修を思い立ったという。既存住宅は木造在来工法の2階建てで、建築後40年を経過している。

ＪＲＮは6月10日に北海道ガスで、学生を対象にしたオリエンテーション・セミナーを開催する一方、建築関係の大学や専門学校など8校にコンクールの応募要領を配布した。

作品は7月10日に締め切られ、ことしは昨年より3点少ない30点が集まった。7月14日に行われた審査会では、審査委員長の圓山彬雄アーブ建築研究所代表やオーナーが応募作品を審査し、ＪＲＮ大賞に速水チームの作品を選定した。

オーナーはリフォーム・プランの作成に当たって、①三角屋根を無落雪のフラットルーフにする②外壁をメンテナンスが楽な素材に変える③設備機器を一新し、セントラル暖房を導入する—などの条件を提示していた。

速水さんの作品は、リフォームの自由度が高い木造在来工法の特徴を生かし、若者らしい柔軟な発想で内部配置を大胆に変更した。油絵制作をライフワークとするオーナーの生活スタイルを意識し、吹き抜けの階段スペースにギャラリーを設けたり、中2階に絵画の商談コーナーを配置している点が高く評価された。

ＪＲＮでは、学生の基本プランを基に実施設計に着手し、8月中に着工する予定。施工はＪＲＮ正会員のトーコーホーム（札幌）が担当する。10月中に完成する見込み。

応募作品は8月31日（お盆期間中の12—15日を除く）までリプラン2階に展示されている。「イベントなどで一般公開できない場合もあるので、見学を希望する方は事前に連絡を入れてほしい」（事務局）。問い合わせは札促社（電話011—（641）7855）まで。

入選作品は次の通り。

▽ＪＲＮ大賞＝速水千枝、富塚友希、中島雄一（道職業能力開発大学校建築施工システム技術科2年）
▽審査委員長賞＝児玉英之（北海学園大建築学科4年）
▽優秀賞＝福永裕樹（室蘭工大建設システム工学科修士2年）、松本翼（道都大建築学科3年）
▽奨励賞＝川人洋美（室蘭工大建設システム工学科4年）、杉山広樹（北海学園大建築学科4年）、籾山宗文（道芸術デザイン専門学校建築デザイン学科2年）、葛西敦（札幌建築デザイン専門学校建築工学科2年）、矢部学（青山工学・医療専門学校建築学科2年）

竹内建設

「フィンランド住宅」のモデルハウスが完成

構造・設備に自信を持つフィンランド住宅

竹内建設（本社・札幌、竹内俊朗社長）は、石狩市花川に「フィンランド住宅」のモデルハウスを完成した。2×6（ツーバイシックス）工法で北欧風の外装を施し、Ｌｏｗ—Ｅトリプルガラスを標準装備。むく材のドアを使うなど仕様を高めながら、土地を含めた販売価格を2200万円に抑えた。

フィンランド住宅は南富士産業（静岡県三島市）のオリジナル商品で、道内では竹内建設が寒冷地向けに断熱補強するなどして販売している。販売開始後4年間で15棟近い注文実績を持ち、モデルハウスは今回が3棟目となる。

内装は床、壁にパイン材を使用。外周基礎とコンクリートの耐圧版を一体形成する基礎工法（耐圧版式ソリッドポスト基礎）を取り入れ、全体の剛性を高めている。また、床下に集中排水システムを組み込み、メンテナンス性にも配慮した。

2階建てで延べ97平方㍍。敷地は146平方㍍。建物本体価格は1750万円、土地は450万円となっている。

---

business interview　ビジネスインタビュー

攻めの戦略

どうなる戸建て市場　2

積水ハウス札幌支店長
小瀧成浩さん

ニーズに即した新商品を

積水ハウスは、今年3月の中期経営計画の発表に先立ち、2月に営業体制を変更。営業所廃止とともに支店長に地域の経営責任を集中し、人事の活性化、若返りを図った。それに伴い就任した小瀧成浩札幌支店長は、従来の手法にとらわれず、さまざまな可能性を追求。道内販売実績ナンバーワンを目指し、「待ちの営業」から「攻めの営業」へと営業改革を推進している。

—札幌に赴任して感じたことは。

当社はハウスメーカーで全国ナンバーワンの販売実績を上げてきたが、寒冷多雪地域、特に北海道では苦戦している。人口188万人を超える札幌は前任地の秋田と比べて販売拡大に十分な土壌があるのに、なぜ売れないのか疑問に思った。

—何が問題だったのか。

組織的に営業していなかったことが大きな原因の一つ。現代の成熟した消費社会では、営業担当者の個人プレーだけでなく、そこに組織力を効果的に加えるチームプレーが必要となる。統括責任者であるわたし自身も含めた6—7人のチーム体制で、契約成立まですべてのプロセスの情報を共有化した。必要に応じて具体的な指示を出している。

チームプレーで情報共有化

これまでは展示場での「待ちの営業」が主体だったが、秋田で実績を上げた飛び込み営業を実践して「攻めの営業」に転じる。飛び込みといっても、やみくもに戸別訪問するわけではない。営業地を1、2カ月間徹底的にリサーチし、地主にアプローチする。土地を有効に活用したいという話があれば、住居の新築、土地の情報や売買など話を展開していく。赴任後、このスタイルでの営業を積極的に進めているが、徐々に実績を上げている。まずは札幌市で販売実績ナンバーワンになることが至上命題。全道でもナンバーワンを目指す。具体的に半年で5％、1年で10％の実績アップを目標にする。

—これからの市場をどうみるか。

消費税アップ、金利上昇、人口減少など、戸建て市場はますます厳しい状況に直面し、道内のハウスメーカーやビルダーは確実に淘汰（とうた）されていくだろう。しかし、そういった状況であっても「家を建てること」は、いつの時代にも求められる。市場や業界の変化などの最新情報を正確に把握し、お客さまのニーズに応えるサービスを考えていきたい。

—今後、市場開拓に向けて具体的に取り組むことは。

ニーズに即した新商品の開発や周辺事業の強化に努めていく。従来、寒冷多雪地域の商品は坪単価65万円くらいだが、道内の給与水準なども考慮し、坪単価58万—60万円くらいの商品の開発を本社に依頼し、来年には発売する予定だ。また、当社は「家」だけの提供ではなく、コミュニティーの形成といった生活環境も創造している。今秋、大型の分譲住宅フェア「まちなみ参観日」を開催し、当社が積極的に取り組んできた「まちづくり」の考え方をアピールする。そのほか戸建て住宅ではないが、コミュニティー形成の新しい取り組みとして、手稲区発寒に診療所6棟、調剤薬局1棟の医療モールを新設する。今秋にも着工する考えだ。

—3月に発表された「人材サスティナビリティ宣言」では、女性社員の活躍を積極的に支援することが柱の一つになっているが。

女性管理職を増やしたり、女性の営業職を積極採用するほか、育児休業、再雇用制度など、例えば女性が出産しても職場復帰しやすい体制を整えていく。家というのはあらゆる点で女性の視点が重要だ。生活実感がプランや営業のヒントになってくる。また、子どもを持つお客さまが多いため、子育て経験のある女性の話が営業面で大きな説得力を持つことがある。札幌支店でも、今後多くの女性社員が活躍することを期待したい。

週刊　住宅ファイル　建築・住まい・暮らし・リフォーム

ディテールをささえる

アトリエアク
井端明男さん

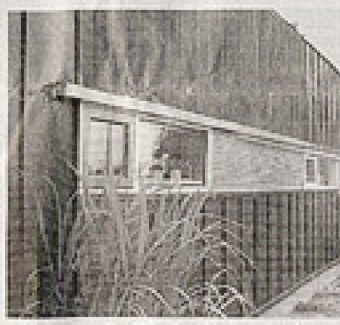
公共建築、住宅を問わず「開口部を考えるのが一番面白い」と話す井端明男さんは、木製、樹脂、アルミなど多くの製品がちまたにあふれる中、現場で窓を製作することにも努めてきた。生活の情景を思い浮かべ、色やプロポーション、バランスに気を配る。既製品を使ったとしてもそうと思わせない工夫を凝らす。

窓は建築の表情を豊かにする要素としてだけでなく、暮らしの内と外をつなぐ唯一の接点としての役割を持つ。「住み手によって窓の景色が変わる」「漏れてくる光の柔らかさ、懐かしさも大切にしたい」など井端さんの思い入れは強い。

色やサイズが決められた既製品に建築を合わせるのではなく、住み手の目線や風景の切り取り方など建築の構成を考えつつ、手仕事で窓をこしらえる。「性能としては既製品より劣るかもしれないが、それよりも大切なものがあるように思う。建築で一番気を使うところで、もっと大事に作らなければならない」と語る。

「結果も大事だが建築の面白さはプロセスにある」。こういうことを建築家冥利（みょうり）というのだろうか。

▽アトリエアク＝電話011（642）1181


現場施工の開口部
建築を彩る井端さんの開口部

住宅トピックス

8月18日に丸谷博男氏の建築セミナー

1級建築士事務所「エーアンドエーセントラル」代表の丸谷博男氏による建築セミナー「北国の建築家アルヴァー・アールトとグンナー・アスプルンドからのメッセージin北海道」が8月18日、松下電工ショールーム3階会議室（札幌市北区北9西2）で開催される。時間は午後6時30分から同8時45分まで。参加費は一般1千円、学生500円。問い合わせ・申し込みは新建築家技術者集団道支部事務局、電話011（726）8988まで。

1級建築士設計製図試験の課題決まる

ことしの1級建築士試験の設計製図試験の課題は、「市街地に建つ診療所等のある集合住宅（地下1階、地上5階建）」に決まった。道内の試験会場は北大高等教育機能開発総合センター（札幌市北区北17西8）。試験は10月8日に行われ、最終合格発表は12月19日を予定している。7月23日に実施された学科試験の合格発表は、9月12日を予定している。

旭川建築協会が自主安全パト実施

旭川建築協会は18日、旭川市内の住宅新築現場で自主安全パトロールを行い、安全対策の充実を求めて回った。会田俊雄副理事長をはじめ建設指導委員会の堀栄二委員長ら8人が参加。パトロールでは工事標識や躯体と足場のすき間、電動工具の取り扱いなどを入念にチェックした。28日に市内のホテルで安全研修会を開き、点検結果を公表するとともに、安全対策の工夫などを意見交換する。

木造戸建て住宅

無料耐震診断窓口を開設

道、8月7日から

道は、木造戸建て住宅向けの耐震診断窓口を開設する。8月7日から月1回をめどに、日本建築防災協会の診断ソフトを使って耐震性の有無を無料で判断する。

ことし1月に施行された耐震改修促進法を受けて道は、年内を目標に「耐震改修促進計画」を策定する一方、講習会開催などを通じて一般道民や事業者らに耐震意識を広める考えで、今回開設する耐震診断窓口もその一環。

対象は、診断の申込者が所有または居住する2階建て以下、延べ500平方㍍以下の戸建て木造住宅（在来工法・ツーバイフォー工法でプレハブ住宅は除く）。建設年次は問わない。一般診断法の診断ソフトを使って図面と申込者の申告をもとに、受け付けの約1週間後に診断結果を知らせる。図面がない場合は受け付けない。

申し込みは郵送かＦＡＸによる事前受け付けにする。申込者は窓口に申請書と住宅の図面のコピーなど関係資料を持参し、20分程度の聞き取り調査を受ける。

結果は、Ａ、Ｂが「安全」、Ｃが「やや危険」、Ｄが「危険」の4ランクに分ける。ＣとＤランクの場合は道建築設計事務所協会が実施している建築相談員会の有料診断を紹介する。

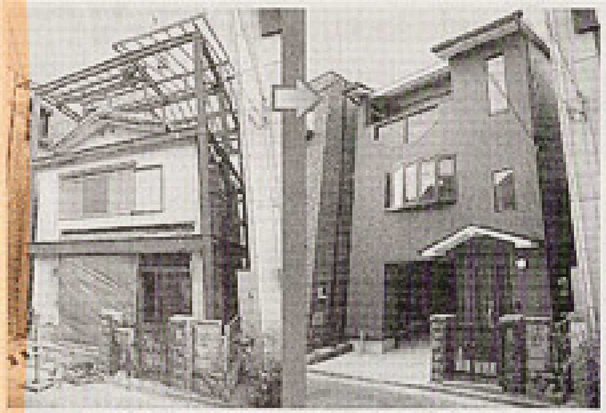
8月7日から、当面は月1回、毎月第1月曜日をめどに実施するほか、一般道民を対象にした住宅関連行事でも出張窓口を設ける考え。

業務提携会社を募集　10社限定

ミラクルスリーコーポレーション

「ミラクル構法」で差別化戦略

ビルやマンション、戸建て住宅を入居したままの状態で増改築できる「ミラクル構法」を開発したミラクルスリーコーポレーション（大阪府吹田市広芝町5の4、シーアイビル）は、道内で施工を担当する業務提携会社を10社限定で募集している。同社は「建築業者の受注競争が激しくなっているが、ミラクル構法を差別化戦略の一環として活用してほしい」とＰＲする。


戸建て（在来工法）増築システム「ミラクルスリー構法」の施工例

同社は2000年7月設立、資本金7億3790万円。業務内容は、1級建築士事務所、建設業コンサルタント、特許工法の提携・販売など。02年5月に新しい増築システム「ミラクルスリー構法」の基本特許を登録した。

同工法は既存建物の周囲に新しい鉄骨を建て、店舗ビルの場合は営業したまま、個人住宅の場合は住んだままの状態で増築とリフォームができる建築再生技術。鉄骨の溶接結合部分に地震対策の「ＷＡＷＯＴ工法」を採用している点が特徴。全国で約20棟の施工実績がある。

戸建て住宅の施工では、住宅の周囲に鉄骨を建て、屋根を取り除き、既存住宅の上部に3階部分を増築する。引っ越し費用や解体費用がかからないため、新築に比べてコストと工期が半分程度で済むという。

同社は全国7ブロックで550店の業務提携会社を募っており、現在118社が契約済み。北海道エリアは10社限定だが、すでに3社と代理店契約を結んでいる。

ライセンス費用は、戸建てで住宅のみを施工できる「ミラクル3正規代理店」が300万円、大型物件を施工できる「ミラクル7正規代理店」が1千万円、各エリアの中核となる「正規統括代理店」は3千万円となっている。

代理店の募集は人口25万エリアに1社とし、道内では地場大手ゼネコン、不動産コンサルタント会社、鉄骨供給のファブリケーターの3社が参加。同社は「地主やオーナーに対して、建物のリニューアルを営業するときの差別化商品として売り込んでほしい」と話す。

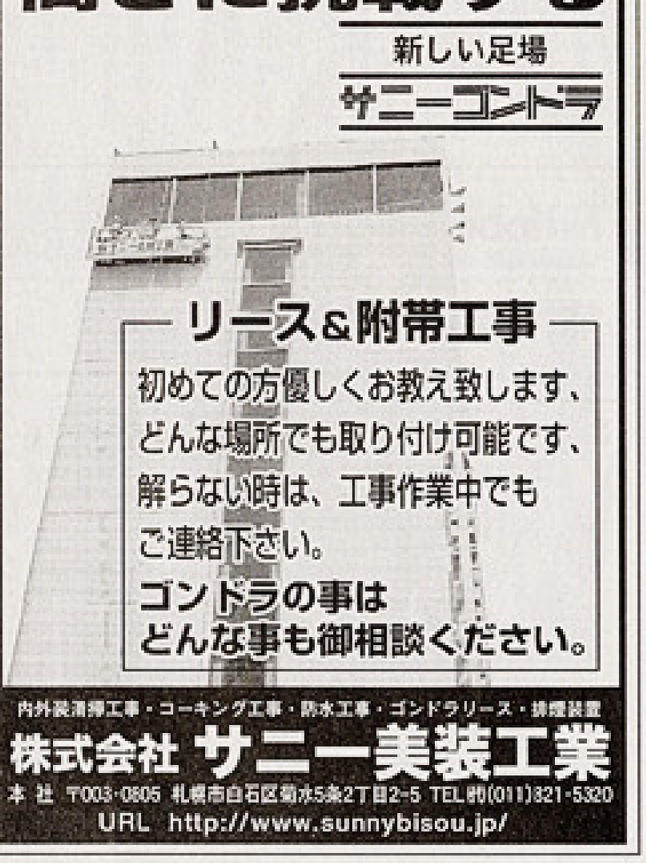
問い合わせは、大阪本社ネットワーク推進室（電話06（6190）6756）まで。

スキ型ショベル羽根混合機
混合・分散・解繊・加湿・造粒・乾燥
《プローシェアーミキサ》
●浮遊拡散混合及び高速剪断分散により強力分散混合を可能としました。
●凝集塊、塊状物の粉砕混合
ダマ、ママコの解粒砕混合
繊維解繊混合
乾燥前処理、反応促進
造粒混合、加湿コーティング
●短時間均一混合→省エネ

バッチ式：WB型
連続式：WA型
処理量：1.50〜10㎥/h
製造元　大平洋機工株式会社
代理店　ラサ商事㈱北海道支店
札幌市東区北35条東26丁目3−22
電話(011)784-4011番　FAX(011)784-1068

ペット対応マンションにいかがですか
レオナードのトリミング関連商品
商品群
●散歩帰り用に足洗いシンク
●有料水販売機
●ペット用コイン式シャワー・ミキシング付
●ペット用ヘアーキャッチャー機能付排水トラップ
●ドッグバス各種
●トリミングテーブルおよび各種スタンド

用途
ペット対応マンション新築・改築、ペットショップ等
有限会社　北海道レオナード　TEL(011)898-1096　FAX(011)898-1107
〒004-0002　札幌市厚別区厚別東2条5丁目24番8号　E-mail:hdl@ats.whitecity.ne.jp

高さに挑戦する
新しい足場　サニーゴンドラ

リース＆附帯工事
初めての方優しく致します、
どんな場所でも取り付け可能です、
解らない時は、工事作業中でも
ご連絡下さい。
ゴンドラの事は
どんな事も御相談ください。
内外装清掃工事・コーキング工事・防水工事・ゴンドラリース・排煙装置
株式会社　サニー美装工業
本社　〒003-0805　札幌市白石区菊水5条2丁目2-5　TEL(011)821-5320
URL　http://www.sunnybisou.jp/