

# HASEKO DIGEST

(2000年11月)

## 【VOL. 3】

＝ 長谷工グループの主なトピックスをご紹介します ＝

- 社会性に応える事業展開 (P 3～9)
- 新しい事業支援システム・新技術 (P 11～16)
- マンション販売・顧客動向 (P 18～20)
- 高品質な管理サービスの提供 (P 22～24)

■お問い合わせは (株)長谷工コーポレーション広報部 TEL. 03(3456)3900  
/大阪 TEL. 06(6203)1501



# 社会性に応える事業展開

(P 3～9)

- ◆ 地域住民による“住・商・工”複合の街づくり  
「港区白金一丁目東地区再開発事業」スタート  
長谷工の事業協力で再開発組合設立認可取得
- ◆ 「長谷工のS I」を初採用  
公民共同事業第1号の『ハウス・ソラーナ』即日完売
- ◆ 大規模マンションで初めて  
「設計住宅性能評価書」第一号を取得
- ◆ 高齢者向け介護専用施設『介護館』が完成  
入居者募集を開始
- ◆ インターネット対応マンションの採用実績  
累計1万戸を突破！ 加入率も5割に
- ◆ 既築マンションへの高速インターネット・サービス開始  
管理組合の負担ゼロ・入居者は加入自由
- ◆ 「生ごみ処理システム」採用マンション6,000戸超へ

# 地域住民による“住・商・工”複合の街づくり 「港区白金一丁目東地区再開発事業」スタート ～ 長谷工の事業協力で再開発組合設立認可取得 ～

1988年より、港区白金一丁目東地区（約2.5ha）において、地元住民（地権者63名）を中心に進められてきた再開発準備組合に対し、11月17日付で東京都より再開発組合の設立が認可されました。超高層マンション1棟（地上42階）、高層マンション1棟（地上8階）、オフィスビル（地上26階）、そして工場（7棟）の“住商工一体”の市街地再開発事業「港区白金一丁目東地区再開発事業」が本格的にスタートいたします。なお、2002年1月着工、2005年3月完成の予定です。

当社は、この再開発事業の初動期より事業協力者として加わり、都市計画段階における基本構想・基本計画の立案、そして事業全体のコンサルタント、推進コーディネーター役を担って参りました。今般、東京都より組合設立認可＝事業認可されましたので、今後当社は、参加組合員として当開発事業を推進してまいります。

港区白金一丁目東地区は、麻布・高輪・広尾・六本木に囲まれた文化的で高感度な立地環境にあります。また、今年9月に都営地下鉄三田線（6号線）と営団地下鉄南北線（7号線）の結節点となる新駅「白金高輪駅」が、本計画地に隣接して開業しました。交通利便性が飛躍的に向上したことで、地域の核としての発展が大いに期待されます。



# 長谷工のS I住宅を初採用 公民共同事業第1号の『ハウス・ソラーナ』 即日完売

都市基盤整備公団（以下、都市公団）が中心になって街づくりをすすめる「世田谷ティーズビル」（所在：東京都世田谷区野沢1丁目、総開発面積：約2.6ha）内で、都市公団と民間事業者とが共同で集合住宅を分譲する、公民共同事業第1号『ハウス・ソラーナ』の販売活動を行なってまいりましたが、このたび登録を締切、抽選を行なったところ即日完売となりました。（土地売主：都市公団、建物売主：興和不動産、建物売主・設計・施工：長谷工コーポレーション、総戸数：109戸）

『ハウス・ソラーナ』は、2000組を超えるお客様にご来訪をいただき、平均倍率7.9倍、最高倍率45倍の登録をいただきました。抽選の結果 総戸数109戸全戸が完売となりました。ご登録をいただいた方のプロフィールのメインボリューム層は、分譲マンションや賃貸マンションに住む年収1千万円前後のサラリーマンで、年齢は30歳から45歳、ご家族数は2～4人となりました。

ご好評をいただいた間取り変更が可能なオーダーシステムの利用希望者は、全申し込み者の約5割（仕様のみの変更まで含めると約9割）となり、様々なご要望をいただいております。永住化を視野に入れた、より快適な居住環境の実現を目指した商品開発がエンドユーザーの皆様にご評価いただき、今回の高販売率につながったと考えています。



【「ハウス・ソラーナ」外観】

## 大規模マンションで初めて 「設計住宅性能評価書」第一号を取得

「東京都昭島計画」（東京都昭島市、販売名称：プレイシア、総戸数：527戸、事業主：日商岩井不動産ほか）で、このたび「設計住宅性能評価書」の第一号を取得いたしました。総戸数500戸を超える大規模マンションでは初となります。この計画の設計・施工は長谷工コーポレーションが行い、今後「建設住宅性能評価書」取得のための手続きを開始いたします。なお、評価機関は建設大臣指定の指定住宅性能評価機関「都市住宅技術評価機構」（東京都港区）に委託いたしました。

日商岩井不動産をはじめとする事業主グループでは、これまで「住宅の品質確保の促進等に関する法律」に関して積極的に対応してまいりました。このたび住宅性能表示制度のスタートに当たり制度利用の第一号を選定していたところ、設計・施工を担当する長谷工コーポレーションの推奨により、上記「東京都昭島計画」にて申請手続きを開始、「設計住宅性能評価書」を取得するにいたしました。今後、同制度の採用促進の一助になることを期待しております。



【「プレイシア」完成予想図】

## 高齢者向け介護専用施設『介護館』が完成

### 入居者募集を開始

長谷工コーポレーションの100%出資子会社であるセンチュリーライフは、同社が運営する高齢者向けサービス付マンション「センチュリーシティ大宮公園」（埼玉県大宮市）の隣接地に増築を進めてきました介護専用施設『介護館』の入居者募集を開始いたします。8月1日に建物が完成し、10月1日にオープンしました。

「センチュリーシティ大宮公園」（本館）は、入居時に自立していることが条件である健常者向けの有料老人ホーム（終身介護付き）ですが、1989年1月にオープンして以来、入居者やご家族の皆様をはじめ、行政や連携する医療施設からも高い評価をいただいております。常時95%以上という非常に高い稼働率を誇っています。今回の『介護館』増築の主な目的は、本館入居者が介護を必要とする時に、住み替えシステムによってさらに充実した介護サービスを受けられるようにすることですが、あわせて、当初より介護が必要な方の入居要望も多く、その一部を外部販売致します。

「センチュリーシティ大宮公園」（本館）と『介護館』を併せて運営することで、健常者から要介護者までフルライン対応の完成度を高め、高齢者の「住」に関する多面的かつ個性的なあらゆるニーズに対応できるサービス体制が実現します。



【『介護館』外観】

## インターネット対応マンションの採用実績

～累計1万戸を突破！加入率も5割に～

98年12月にNTTコミュニケーションズとの間で、インターネット対応マンション（インターネット専用線接続システムとメンテナンス・ユーザーサポート体制を備えたマンション）に関する技術提携を締結し、99年1月より採用促進を図ってまいりましたが、この7月末で採用実績の累計が1万戸を突破いたしました。

### インターネット対応マンションの最近の主な採用例（00年8月時点）

- ①シーパークス シーサイドスクエア（神奈川県横須賀市、総戸数：312戸）
- ②フェイム芝浦インターウェブ（東京都港区、総戸数：84戸）
- ③グランループ 見晴らしの丘（東京都日野市、総戸数：463戸）

など東京・大阪地区で累計60物件 10,092戸に採用。

これまでに竣工したインターネット対応マンションのインターネット加入実績  
これまでに都内の江東・品川など20棟1762戸が竣工し入居が開始されましたが、インターネットへの加入住戸は905戸と全体の5割を超える実績（51.4%）となりました。

	江東	品川	尼崎	東村山	ほか 合計
総戸数	247戸	41戸	74戸	218戸	1762戸
加入戸数	163戸	30戸	53戸	154戸	905戸
加入率	66%	73%	72%	71%	51%

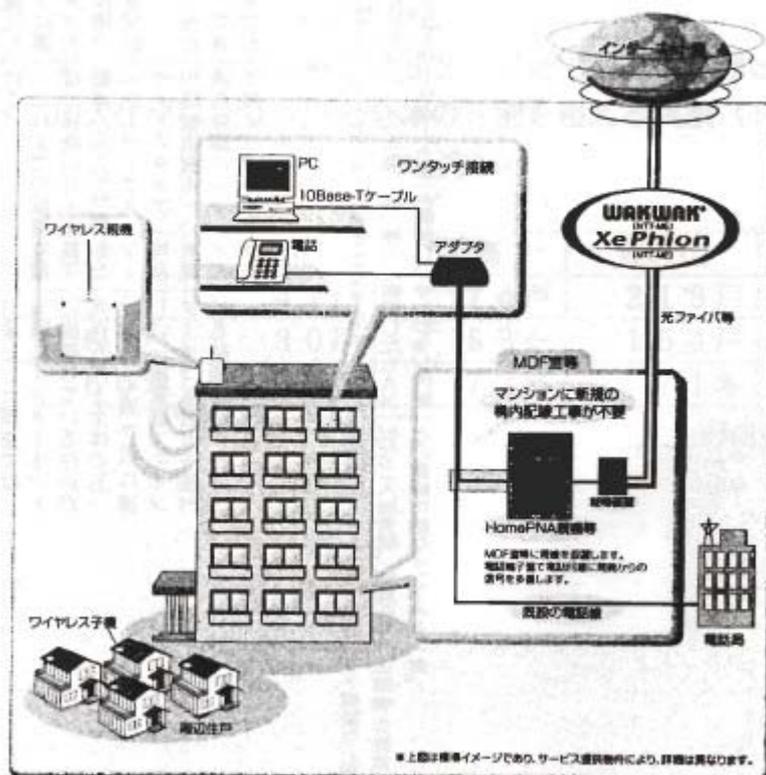
# 既築マンションへの高速インターネット・サービス開始 管理組合の負担ゼロ・入居者は加入自由

既築マンション居住者が切望するインターネット環境を実現すべく、既築マンション向け高速インターネット環境技術の実証実験を行ってきましたが、11月より、エヌ・ティ・ティ エムイー（「NTT-ME」）と「既築マンションへの高速インターネット環境構築サービス」を実施することとなりました。

新築マンションにおいては、98年12月にNTTグループと技術提携し、来るべきブロードバンド時代を先取りしたインターネット対応を提案してきました。すでに60棟1万戸を超える新築分譲マンションに採用されています。

今回提案する既築マンションの高速ネット対応化のポイントは、

- (1) 既築マンションの管理組合に対しては、インターネットを接続するための環境を（インフラの整備）を無償で提供します。
- (2) 加入を希望される居住者の方からのみ入会金・接続料金を頂戴し、定額・常時接続のサービスを提供します（入会金10,000円、接続料金3,980円/月）。
- (3) 提供する通信速度は、最大1Mbpsの高速サービスとなります。



【サービスイメージ図】

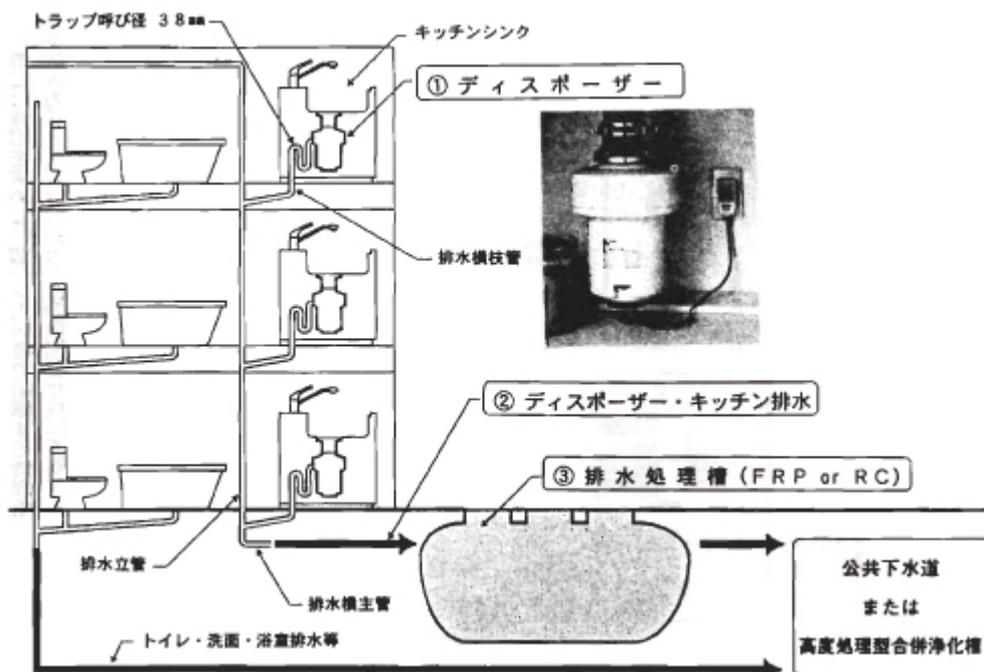
## 「生ごみ処理システム」

採用マンション6,000戸超へ

昨年9月に『エコ・ポーター530』を開発するなど、分譲マンションへの「ディスポーザーによる生ごみ処理システム」の採用を積極的に進めています。その結果、これまでに採用したマンションは20物件・5,583戸となり、現在採用を検討している物件を含めると、23物件・6,406戸に達します。

当社が採用を進める「生ごみ処理システム」は、マンション各住戸のキッチンシンクのディスポーザーに生ごみを流し入れるだけで、地下に埋設した処理槽のバクテリアが分解・浄化处理し、環境に適合した水として下水道へ放流する、画期的なシステムとなっています。

「生ごみ処理システム」を採用した2物件（268戸）の入居者を対象に、使用状況に関するアンケートを実施したところ、回答を頂いた164世帯の内、94%が使用しており、74%がゴミ出しの量が減ったと実感、70%がマンションにディスポーザーは必要との結果が得られました。



【「エコ・ポーター530」システム図】

# 新しい事業支援システム・新技術

(P 1 1 ~ 1 6)

- ◆ インターネットによる資材調達スタート  
「Hi-Commerce (Haseko Internet Commerce)」
  
- ◆ 建設廃棄物削減支援システム  
「けんさく君」を開発・導入スタート
  
- ◆ 協力会社の業務効率化支援システム  
「HC 労務くん 2000」「HC 名簿くん 2000」「HC 見積くん 2000」
  
- ◆ 生産性向上と高品質確保を同時に目指す  
一層一節工法やサイトPC工法など工業化工法を採用
  
- ◆ 事業主向けモデルルームをリニューアルオープン  
長谷工の新基準・新商品を分かり易く提案
  
- ◆ 企画・設計部門が本社ビルに移転  
事業のスピードアップと効率化を図る

## インターネットによる資材調達スタート

### 「Hi-Commerce (Haseko Internet Commerce)」

インターネットのホームページ (<http://www.twin.ne.jp/~haseko-w>) を利用して取引会社を公募するインターネット資材調達を6月1日から開始しました。企業選定は価格、品質、納期、経営基盤の安定などを総合的に判断し決定します。当面は関西圏の新築マンションに関わる資材募集が対象で、建設部門関西 購買部が窓口となります。

急速に拡大する情報技術 (IT) を利用することにより、オープンな調達物品募集・効率的な新規取引先の開拓・過去に取引のない企業との即時性の高い調達情報の授受 (Hi-Commerce Mail 会員) をすすめ、工事原価の低減・建築施工の工業化促進・新技術、新工法情報の入手・既存の取引関係、商流を超えた取引の模索を目指します。

募集品目は、仮設関係・躯体関連・内装・建具・金物・電気・設備・その他機械 (機械駐車) などで、応募希望会社は同HPの申し込み用紙に所定の項目を記入のうえ送信し購買部による書類審査後プレゼンテーション・面談・交渉を経て取引開始となります。

また、「Hi-Commerce Mail 会員」に登録すると、同HP調達活動情報を e-mail にて即時に入手できます。現状は取引開始に至らない企業へも常時即時性の高い情報を発信することで、今後の取引形態変化への素早い対応力強化も図ります。

Home | 更新履歴 | 購買方針 | 応募条件 | 取引手順 | 調達種別 | 一般募集 | 重点募集 | 電話 | リンク

## Welcome to Next Stage!

Haseko Internet Commerce

長谷工関西の資材調達サイト!  
関西圏だけでもマンション4000~5000戸/年を施工する当社と新しいパイプを築きませんか!  
皆様のご提案・申し込みをお待ちしております。

**Mail会員 募集中!**登録すると、当HPの資材調達活動状況を即時にEメールで受け取れるようになります。採用予備軍としてホットラインを結びませんか!

● Information

- 2000.10 重点資材調達 大理石・御影石
- 2000.7 ユニット物入れ・押し入れ製作工場募集!
- 2000.7 重点資材調達、開始! 造作材
- 2000.7 調達方法拡大に伴い「調達種別」ページ増設

お問合せ: [haseko-w@twin.ne.jp](mailto:haseko-w@twin.ne.jp)

【ホームページ画面】

## 建設廃棄物削減支援システム

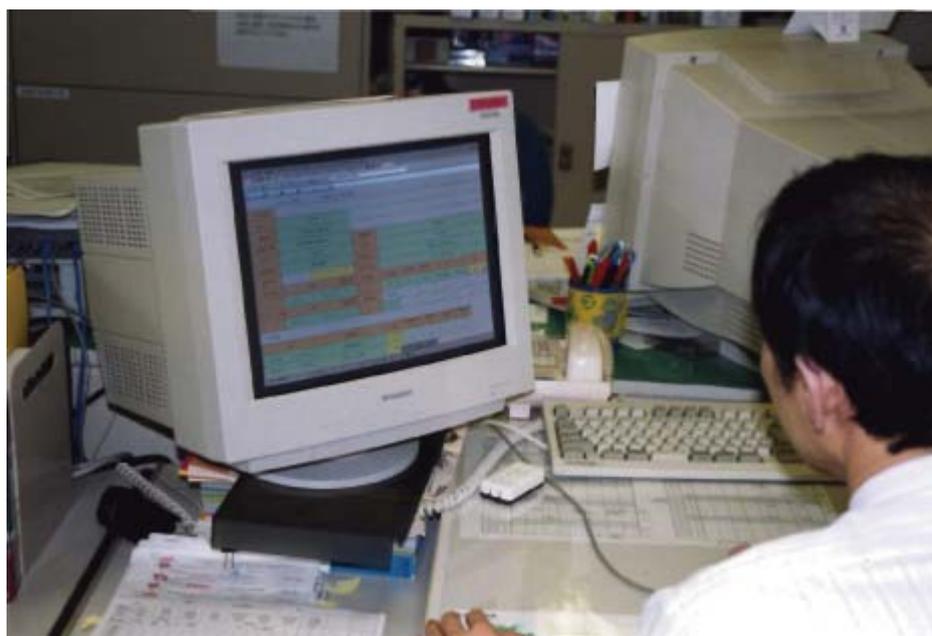
### 「けんさく君」を開発・導入スタート

建設現場から発生する建設廃棄物を削減する支援システム「けんさく君」を開発、この7月から一部の現場で導入を開始しました。これは、パソコンを使って廃棄物の発生量を事前に予測し、廃棄物削減の目標量を具体的に数値で示したり、廃棄物の実績数量をまとめたりすることができるシステムです。

一般に建設現場では、大量の建設副産物が発生しますが、その中身は建設廃棄物と再生資源に分けられます。建設廃棄物の発生量は全産業廃棄物の約25%を占めるといわれ、最終処分場の不足などが深刻な問題となっています。また、「廃棄物処理法」の改正により廃棄物の排出事業者の責任が強化されました。一方、コンクリート塊やアスファルト、建設発生木材など建設副産物の分別と再資源化を義務づける「建設工事に係る資材の再資源化等に関する法律」も、この5月に公布されています。このような社会的背景から、

- ① 建設廃棄物の抑制対策の推進
  - ② 現場作業所における分別・リサイクルの推進による廃棄物削減の推進
- などの方針を決め、建設廃棄物の発生量の削減を図ることとしました。

当社では、このシステムの全現場への導入により、これまで出してきた建設廃棄物を20%削減することを目標としてまいります。これにより、さらに環境への影響負荷の少ない企業活動を目指してまいります。



【『けんさく君』作業風景】

## 協力会社の業務効率化支援システム

### 「HC 労務くん 2000」「HC 名簿くん 2000」「HC 見積くん 2000」

当社と取引している協力会社が、当社へ提出する書類作成等の業務効率化を図るため、「HC 労務くん 2000」「HC 名簿くん 2000」「HC 見積くん 2000」の3システムを開発いたしました。まずは、関西の協力会社に対して実施します。

このシステムは、当社の協力会社において結成されている長谷工コーポレーション関西建栄会・同社関西安全協力会の会員向けに開発したもので、長谷工グループの関連会社である長谷工システムズ I T 事業部がシステム開発を担当しました。

関西建設部門ネットワーク推進部が社内及び協力会社との窓口となって1996年から I T（情報技術）による業務効率化の取組みを進めており、インフラ導入によって協力会社とは既にネットワーク網が構築されています。長谷工グループとの業務連絡および協力会社側の情報を互いに共有・伝達することで、双方の業務スピードアップや効率化を促進してまいりました。今回のシステム開発もその一環として行なわれたものです。

共通項目 入力シート

項目	内容
1 工事名称	(概称) 長谷工野中ビル
2 工期	H12 年 6 月 9 日 ~ H13 年 7 月 30 日
3 所長(現場代理人)	長谷川太郎
4 住所	大阪市中央区平野町1-5-7
5 開出日	H12 年 6 月 8 日
1 会社名	株式会社 昭建建設
2 所在地	肥前市肥前町2-3-1
3 代表者名	野村 月雄
4 雇用管理責任者	野村 太郎
5 TEL	09 - 1234 - 56
6 FAX	09 - 4321 - 67
建設業の許可	種別
7 許可業種	
8 許可機関	
9 許可種別	種-1

【 『HC 労務くん 2000』 】

## 生産性向上と高品質確保を同時に目指す

### 一層一節工法やサイトPC工法など工業化工法を採用

年々、マンションの建設現場が都心化、また大規模化しているため、生産性向上と高品質確保を同時に目指すさまざまな工業化工法を採用しています。例えば、中高層マンションでは採用事例の少ない鉄骨を一層一節とした積層工法を採用。また、躯体工事の省力化やローコストを図るため現場敷地内に製造ラインを設ける「サイトPC工法」を採用し、排水溝付きのバルコニー手摺のPC化など、施工精度向上への取り組みを行っています。今後も敷地条件など現場の諸条件にあわせて、これらの工業化工法を積極的に採用していきます。

#### 【工業化工法の採用例】

##### ●「船橋作業所」(分譲マンション)

所在地：千葉県船橋市

構造規模：SRC造 14階建て

戸数：721戸

敷地面積：35,072㎡

採用工法：バルコニー手摺のサイトPC工法  
：一層一節鉄骨建て方工法



【製造中（仕上げ段階）のPC板】

## 事業主向けモデルルームをリニューアルオープン

### 長谷工の新基準・新商品を分かり易く提案

自社が設計・施工するマンションの基本仕様や新商品について、事業主の方々にご説明およびご提案を行うプレゼンテーションスペース「LIPS」。その中に設置されているモデルルームをリニューアルオープンしました。

「LIPS」とは、当社の集合住宅に関する情報拠点（＝リップス：Living Image Presentation Space、場所：東京都港区、1988年1月オープン）で、マンション事業主の方々を対象に、自社開発ならびに各メーカーの多種多様な新商品を展示・紹介したり、新しい企画による“住い”や“住まい方”の提案を行ってきました。モデルルームでは、基本仕様を見て触れて実体験いただけるようになっています。

今回のリニューアルは、事業主から要望の多い項目や市場性、品質確保促進法への対応等について検討を行い、当社設計・施工マンションの新基本仕様を設定したことに伴い実施したものです。新しい基本仕様のほか、オプション仕様や通常は見ることのできない木軸・遮音対策などをネイキッド部分で確認できます。また、新たに展示コーナーを併設し、自社の技術・新商品などを紹介しています。



【「LIPS」モデルルーム】

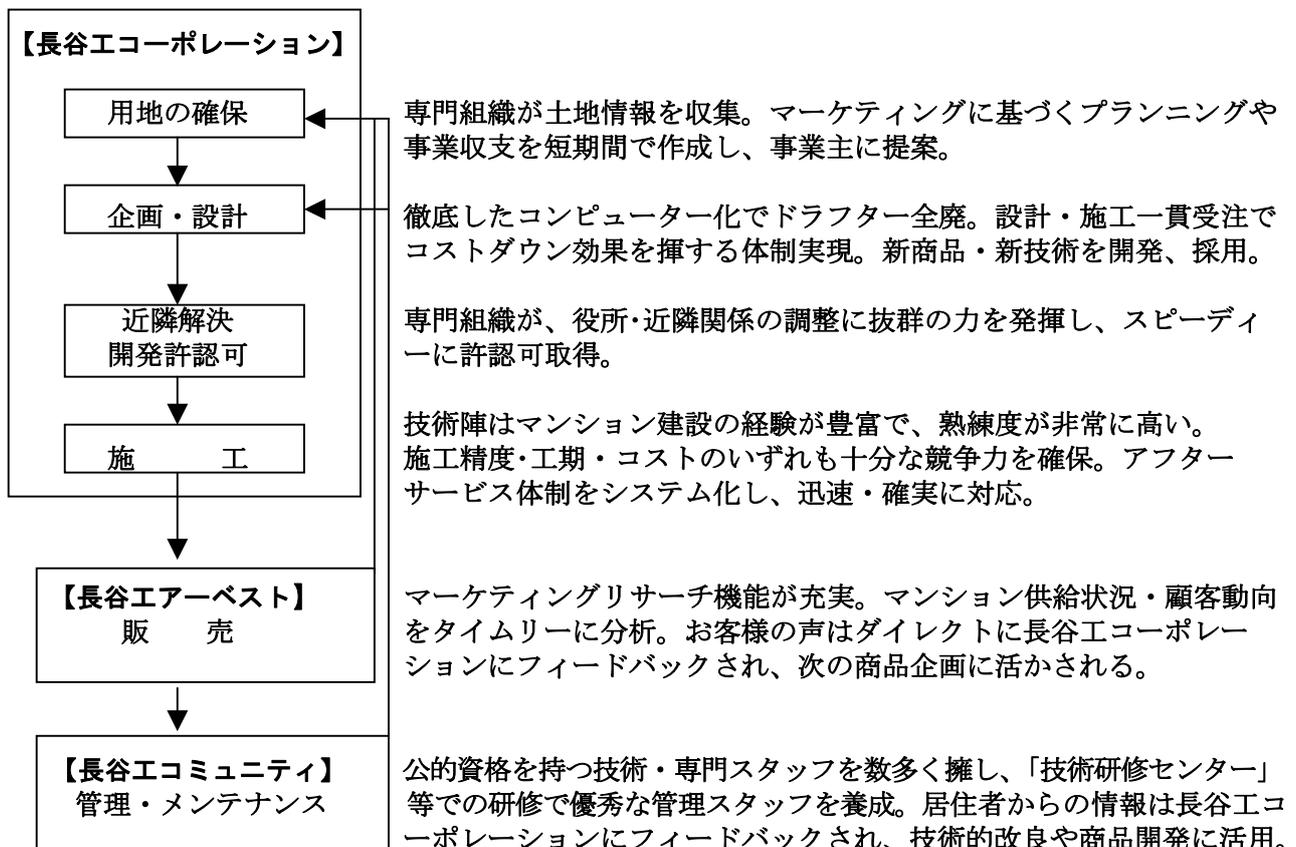
## 企画・設計部門が本社ビルに移転

### 事業のスピードアップと効率化を図る

企画・設計部門であるエンジニアリング事業部（港区南麻布）ならびに長谷工設計（同）が、本社ビル内に移転しました。マンション事業活動の主軸部門である「受注営業部門」－「企画・設計部門」－「施工部門」－「販売部門」が本社ビルに集約されました。

今回、企画・設計部門が同ビル内に移転する最大の目的は、これら各部門が密接に連携して情報の共有化を図りながら、よりスピーディで効率的に事業を推進できることにあります。特に昨今、入居者の個性やライフスタイルに合わせた設計・施工対応、インターネット、ディスプレイシステム等の最新設備の採用など、商品企画力・技術開発力において従来にも増して高い能力が求められています。

今回の連携強化によって、「商品企画」・「品質」・「コスト競争力」に優れた商品をより迅速かつ的確に提案・提供してまいります。また、10月から住宅性能表示制度がスタートし、事業主や購入検討顧客のマンションの品質に対する関心が高まっていることから、マンションのトップメーカーとして従来にも増して万全の体制で対応してまいります。



#### 【マンション事業の流れ】

# マンション販売および顧客動向

(P 1 8 ~ 2 0)

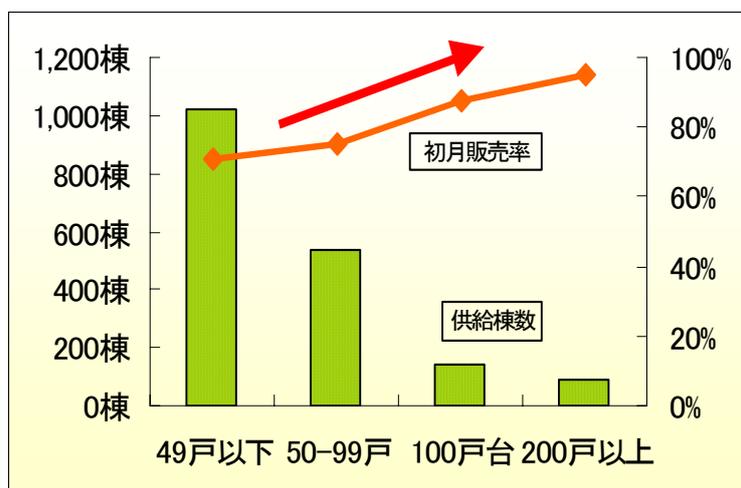
- ◆ 大規模マンションほど高販売率
  
- ◆ 2000年上半期マンション顧客動向（首都圏）  
50歳以上の購入者・持ち家からの住替え層が増加
  
- ◆ 長谷工アーベスト「消費動向調査」  
マンション購入者は、入居時に何を購入しているか

# 大規模マンションほど高販売率

昨年（1999年）首都圏では、86,297戸（1,784棟）と過去最高の新築分譲マンションが供給され、初月販売率も79%と好調に推移しました。長谷工アーベストがそのデータを分析したところ、規模別では、総戸数200戸以上の大規模マンションほど高販売率であり、また面積帯別では住戸の専有面積が広がるほど高販売率という結果となりました。

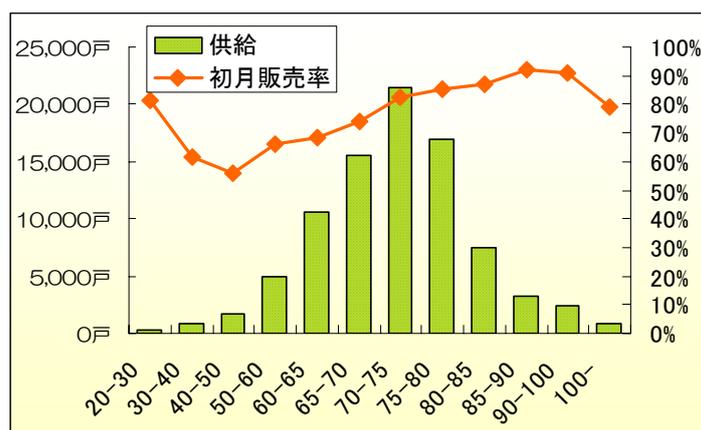
## 1. 規模別販売率……総戸数200戸以上では95.3%の販売率

1,784棟を「49戸以下」、「50～99戸」、「100戸台」、「200戸以上」の4区分に分類してそれぞれの販売率をみると、70.8%、75.3%、87.5%、95.2%と戸数規模が大きくなるほど販売率は高くなっています。



## 2. 面積帯別販売率……85～90㎡が92%の高販売率

面積帯別の販売率では、住戸の専有面積が広がるほど販売率も上昇し、最高は85～90㎡の92%、続いて90～100㎡の91%となっています。



## 50歳以上の購入者・持ち家からの住替え層が増加 ～2000年上半期マンション顧客動向(首都圏)～

長谷工アーベストは、このたび2000年上半期(1～6月)に販売したマンションの顧客動向をまとめました。今年上半期は大規模物件を中心に総来訪件数は増加傾向となっています。住宅ローン控除の延長、低金利の継続、金利の先高感などの社会環境を背景に、仕様や商品企画が充実し、しかも割安感のある好物件が市場に続々と供給されていることが、顧客の購入意欲をさらに喚起していると思われます。

特に、50歳以上の購入者や持ち家からマンションへの住み替えが増加。ここ数年来継続してきた傾向が、この上半期ではさらに顕著なものとなっています。

### 1. 50歳以上のシニア層が24%に増加

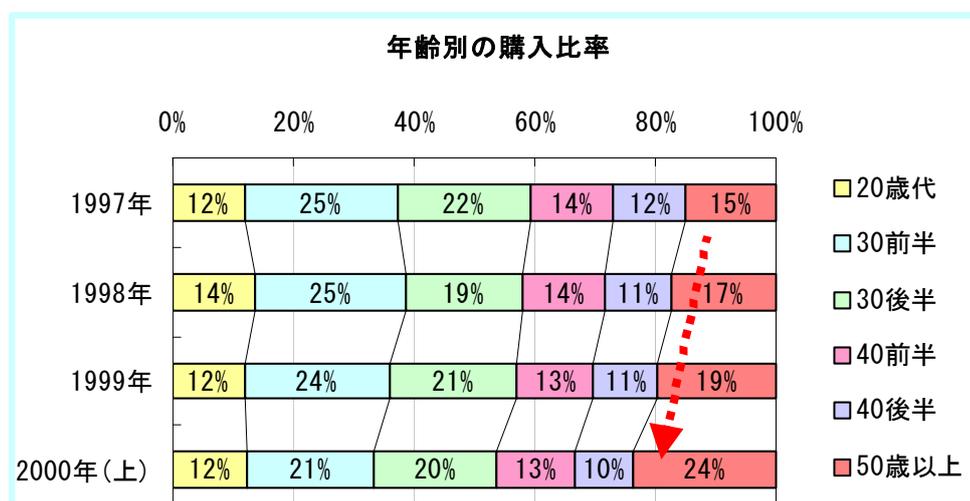
- ・シニア層の購入者を見ると、特に60歳以上の購入者の増加が顕著になっています。
- ・好立地物件の供給増加と、バリアフリー仕様の採用などハード・ソフトともにマンションそのものの質の向上がシニア層の増加に影響しているものと思われます。

### 2. 持ち家からの住替えが24%に・戸建てからの住替えも増加

- ・「都心立地」物件また郊外物件でも「駅近/駅徒歩5分以内」物件を、より利便性を求めるシニア層や「駅遠」に住む持ち家層が選んでいるようです。
- ・また「100㎡マンション」などファミリー層向けの商品もさらに充実。持ち家層のニーズにあった商品供給が、昨年より一段と増加したことが要因と考えられます。

### 3. 総来訪件数の推移

- ・97年以降上半期の総来訪件数は増加しています。集客力のある200戸以上の大規模物件の供給が増えていることに起因していると思われます。



## マンション購入者は、入居時に何を購入しているのか ～長谷工アーベスト「消費動向調査」より～

長谷工アーベストは、首都圏で受託販売した新築分譲マンションに入居されたお客様の中から 1,281 世帯を対象に、入居時に購入した（予定を含む）耐久消費財についてアンケートを実施しました。627 世帯から回答を頂き、その分析結果をご報告致します。

当社の受託販売は 10,784 戸（2000 年 3 月期実績、業界第 1 位）、流通仲介は 1,265 戸（2000 年 3 月期実績）と、多くのお客様とお取引をさせて頂いております。今回のアンケート結果を基に、購入率の高い品目を取扱うメーカーや販売会社との提携を検討するなど、お客様へのサービス向上に役立てていきます。

### 【アンケート分析結果のポイント】

1. 購入費用の合計額は、1 世帯当たり平均約 118 万円。

2. 購入率が高い品物の 1 位はカーテン（95%）。

2 位：照明器具（87%）、3 位：エアコン（77%）。

3. 3 世帯に 1 世帯がパソコンを購入（33%）。価格は平均約 25 万円。

家庭で普及しているテレビ（35%）、冷蔵庫（33%）と並んで高い。  
回答者のパソコン所有率は 70% に昇っている。

4. LDK に設置するソファ（56%）、ダイニングセット（45%）、  
食器棚（45%）や、ベッド（48%）も比較的購入率が高い。

5. 自動車の購入率は 14%。購入価格は平均約 214 万円。

# 高品質な管理サービスの提供

(P 2 2 ~ 2 4)

- ◆ 新「長谷エココミュニティ技術研修センター」オープン
  
- ◆ 災害時の初期行動を迅速に  
緊急体制の発令基準や指示系統・連絡網などを整備
  
- ◆ 「オープニングパーティー」を開催  
“顔の見える管理”の実現を目指して

## 新「長谷エココミュニティ技術研修センター」オープン

長谷エココミュニティは、専門知識と技術力を備えた管理スタッフを養成し、マンション・ビル管理業務の品質向上と充実を目指す為、本年4月に新「長谷エココミュニティ技術研修センター」をオープンしました。従来の技術研修センターは築後7年を経過、今回は施設をさらに充実、施設面積も拡充させてのオープンで、今後、首都圏地区での技術研修拠点として広く活用していきます。(なお、「関西技術研修センター」は'99年3月オープン)

現在、当社では13万4千戸のマンション及び123万㎡のビル管理を受託し、管理業務主任者212名、一・二級建築士延べ186名をはじめとする管理・建築・設備などの資格を持つ技術・専門スタッフを擁し、「体験学習が“いざ”というときに適切かつ迅速な対応を実現する」という徹底現場主義をとっています。

今回の新「長谷エココミュニティ技術研修センター」も「見て、触れて、学ぶ」を基本コンセプトとして計画いたしました。マンション管理の現場でスタッフとして業務に当たるライフマネージャー(管理員)をはじめとした管理スタッフが、日常の定例業務や緊急時の業務を実際に経験できるモデルルームを設け、平時も緊急時も、最も早く適切に対処できるよう工夫した設備が完備されています。今回の移転では、これまでの施設に加えて「専有部設備体験ゾーン」やインターネット対応マンション用のサーバー設備を加えるなど、最新の設備機器を導入したことも大きな特長となっています。



【『技術研修センター』外観】

## 災害時の初期行動を迅速に

### ～ 緊急体制の発令基準や指示系統・連絡網等を整備 ～

長谷工コミュニティは、地震・台風・大雨・大雪などによる大規模災害の発生時に、全管理マンション1,637棟（管理戸数：13万4千戸）の居住者の安全確保、被害状況の把握、応急処置の実施などを目的に、緊急体制の発令基準や指示系統・連絡網等を整備し、この9月から稼働を開始いたします。また、同時に社員・ライフマネージャー（＝管理員）が災害発生時に初期行動する担当マンションを事前に割り当てた、総計2,500人による緊急体制を確立いたします。これにより大規模災害発生時にはより迅速な対応が可能となります。

当社では、96年6月に地震発生時における緊急体制や社員の行動指針を取りまとめた「震災対応基本計画」を作成しております。今回、地震に加えて台風・大雨・大雪などの災害時にも、居住者の安全確保と問題発生の影響を最小限に食い止めるために、緊急体制の一層の整備を図りました。特に大規模災害時には、社員は自宅から行動する可能性が高いため、自宅最寄の管理マンションを事前に会社が指定し割り当てて、災害時に最も重要である速やかな初期行動を可能といたします。併せて防災備蓄品を常備している管理マンションとの連携を強化いたします。

また、当社の社員の多くがマンションの設計・施工から大規模修繕、リフォームにいたる資格をもつ専門技術者（一・二級建築士 186名、一・二級施工管理技士 204名、マンションリフォームマネージャー 128名 他）であり、加えて当社の採用している「ライフマネージャー」は、「技術研修センター」による実際の設備と機器を用いた継続的な実地訓練を受けており、これらのスタッフが被災現場に早く到着することにより、より安全かつ適切な措置をとることが可能となっています。

## 「オープニングパーティー」を開催 ～ “顔の見える管理” の実現を目指して ～

長谷工コミュニティは、管理組合との信頼関係の構築や居住者相互の交流を深めることを目的として「オープニングパーティー」を実施します。マンションへの入居開始後3ヵ月以内に、当社スタッフに加え事業主・設計・施工・販売会社の各スタッフも参加し、管理体制などの説明や居住者との懇親を図っていきます。マンション管理業界では初めての試みとなります。

これまで、マンション販売時にモデルルーム来場者に対する「管理説明会」や、理事長をお招きして管理の説明や懇親会を行なう「理事長フォーラム」を開催するなど、“顔の見える管理”を目指した活動を行なっています。今回の「オープニングパーティー」も、その一環として企画したものです。特に、入居間もないタイミングでコミュニケーションの場を作り、管理組合と管理会社ならびに居住者相互の信頼関係の構築を図ることは、問題発生未然防止や管理面における新たな提案など、その後の管理業務を円滑に継続する上でも意義のあることと考えています。

「オープニングパーティー」は、マンションの建築概要、管理体制の説明に加え、管理組合の役員・事業に携わった各担当者の紹介を行ない懇親と相互の理解を深めるものです。特に当社からは、支店長、フロント社員、会計業務担当社員、施設管理担当社員、ライフマネージャー(=管理員)など、当該マンションに関連する全ての社員が参加します。また、施工会社などのスタッフも出席することから、多方面のご質問に直接答えることが可能となり、居住者の皆様にとって大きな安心につながると考えています。



【実施風景】