

# HASEKO DIGEST

(2006年11月)

## 【VOL. 15】

＝ 半年間の主なニュースをご紹介します ＝

- 時代を先取する新商品・新技術の開発、提案 <P2~10>
- スtockビジネス・高品質なソフトサービス <P12~18>
- マンション市場分析 <P20~22>
- 長谷工総合研究所レポート <P24~25>

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



# 時代を先取する新商品・新技術の開発、提案

(P2~10)

- ◆設計・施工分野で数々の受賞  
2006年度グッドデザイン賞など
- ◆フリープランシステム「W i v i」を本格展開  
都心高層マンション『ウエストレジデンス大崎』への採用を皮切りに
- ◆長谷工 アクティブシニア層向けオリジナルプラン  
「楽 [RAKU] スタイル」を開発  
～新ブランドマンション『プレティナーージュ御池東洞院』に初採用～
- ◆プレゼンテーションスペース『L I P S』を新装オープン
- ◆長谷工の『高遮音マンション』第一号が完成  
住宅性能表示「最高等級」以上の国内最高レベルの遮音性能を確認
- ◆高性能ペアガラスサッシ「N L Sスーパー」を共同開発・商品化  
従来幅のサッシ枠に取付け可能で、断熱性能は約20%向上  
新築マンションおよびリフォーム用に積極提案
- ◆新型乾式通気管キャップ「Rハット」を開発・商品化  
従来工法に比べてコストダウン30%以上・施工省力化を実現  
～今後の当社設計・施工マンションに標準採用～
- ◆非常用飲料水供給システム「W E L L U P」実演会を開催  
～東海地区で初採用の分譲マンション『エムズシティ稲沢』にて～

## 設計・施工分野で数々の受賞 2006年度グッドデザイン賞など

2006年5月～10月までの間、設計・施工分野で数々の賞を受賞いたしました。今後も行政機関や企業、業界団体などが主催するコンペティションに積極的に出品し、設計力や技術力をPRしてまいります。主な受賞内容は以下の通りです。

### ■ 2006年度グッドデザイン賞（建築・環境デザイン部門）

世田谷区最大規模マンション「東京テラス」（総戸数：1036戸、売主：積水ハウス、住友不動産、名鉄不動産、長谷工コーポレーション）が、財）日本産業デザイン振興会主催の「2006年度グッドデザイン賞」を受賞（建築・環境デザイン部門）いたしました。「地域の中から浮かずにオープンな雰囲気を持った計画だと感じた。青山学院大学跡地の緑をうまく生かし、都心におけるリゾート感をつくり、居心地が良い公共空間を演出している」が受賞理由になっています。



### ■ 第1回住まいのバリアフリーコンペ 奨励賞（住宅金融公庫賞）

東京都住宅バリアフリー推進協議会主催の「第1回住まいのバリアフリーコンペティション」において、「オーベルグランディオ萩中新築工事（萩中住宅建替事業）」が住宅金融公庫賞を受賞いたしました。バリアフリーに配慮した設計が評価されたもので、共同住宅での唯一の受賞となりました。東京都庁第1本庁舎1階アートワークスペースに作品展示されました。



### ■ 第5回屋上緑化技術コンクール 屋上緑化大賞（国土交通大臣賞）

財）都市緑化技術開発機構主催の「第5回屋上・壁面・特殊緑化技術コンクール」において、「オーチャードプラザ／オーベルグランディオ川崎 駐車場棟屋上緑化施設」が屋上緑化大賞国土交通大臣賞を受賞いたしました。緑化計画が高く評価されました。



# フリープランシステム「W i v i」を本格展開 都心高層マンション『ウエストレジデンス大崎』への採用を皮切りに

新築分譲マンションの間取り変更などに迅速に対応できるフリープランシステム「W i v i (ウィビー: With visual image)」の採用を本格展開してまいります。  
一昨年の第一号採用物件(総戸数: 126戸、所在地: 東京都江東区)では購入者の約3分の2がこのシステムを利用し、高い満足度を得ているという結果が出ております。現在建設中の『ウエストレジデンス大崎』(総戸数: 166戸、所在地: 東京都品川区)への採用を皮切りに、首都圏で設計・施工・受託販売する新築分譲マンションを対象に積極的に採用提案していく方針です。

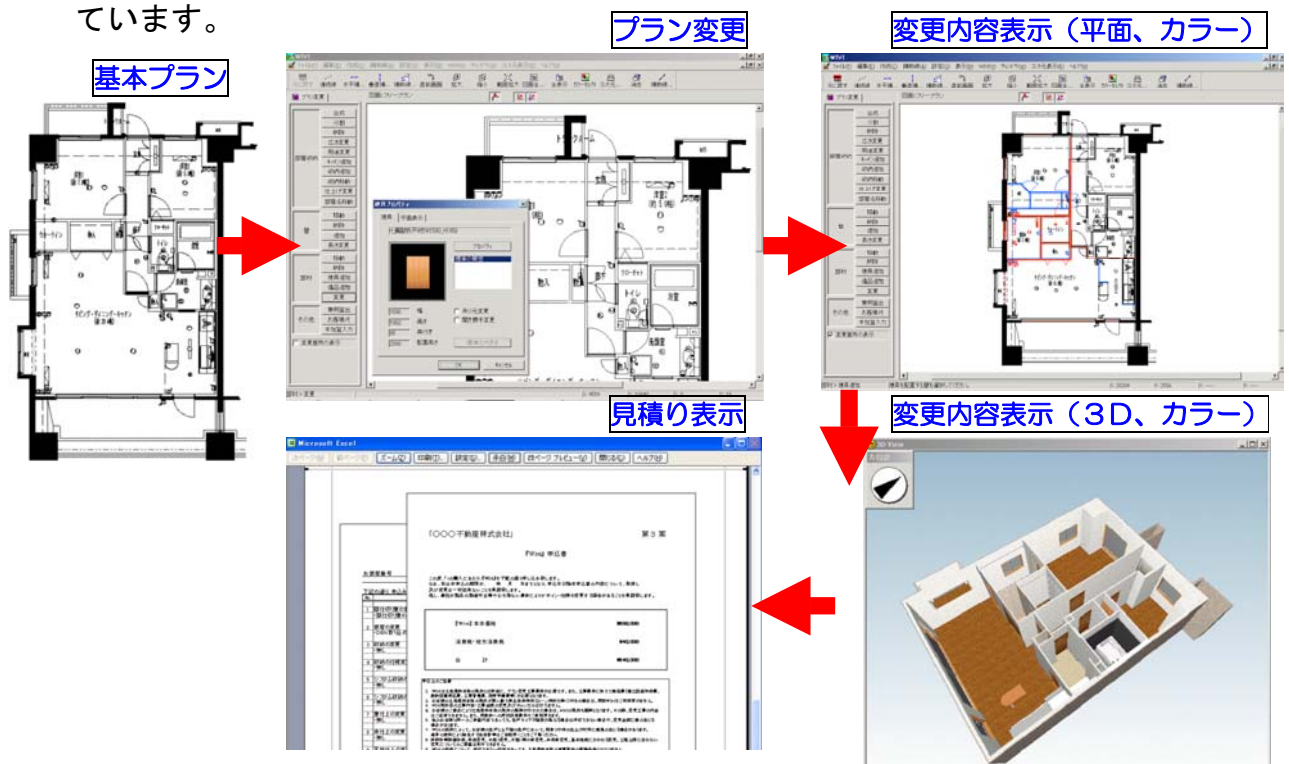
## 【「W i v i」の概要】

(1) W i v iはより早く柔軟に顧客ニーズに対応するためのシステムで、販売事務所において、担当者がお客様の要望を聞きながらパソコンを操作し、基本プラン・メニュープランから間取り、収納、部材、設備の仕様変更や家具レイアウトの確認などを容易に行うことができます。また変更工事の概算費用も即時に提示でき、変更後のイメージも3D表現で分かり易く確認することができます。

対応できるメニューは以下の通りです。

- ①間取りの変更(基本メニュー及びメニュープランから変更)
- ②建具や収納の形状変更、コンセント等の移動・追加
- ③キッチンの食器洗い洗浄機などビルトイン機器の追加
- ④その他(変更内容の表示、家具レイアウト表示)

(2) W i v iは安心感、信頼感を高める為、変更内容や見積もりについては建築作業所の技術者がチェックを行い、お客様の最終内容の確認時は技術者が立会う体制をとっています。



## アクティブシニア層向けオリジナルプラン

### 「楽〔RAKU〕スタイル」を開発

～新ブランドマンション『プレティナーージュ御池東洞院』に初採用～

団塊世代をはじめとするアクティブシニア層をメインターゲットとし、都心居住のニーズに応えたオリジナルマンション「楽〔RAKU〕スタイル」を開発いたしました。「楽〔RAKU〕スタイル」は子供が独立した夫婦二人での生活をイメージし、ゆとりある生活と将来の加齢配慮にさりげなく対応した新商品です。現在建設中の『プレティナーージュ御池東洞院』（総戸数：69戸、所在地：京都府京都市中京区）を皮切りに、関西圏において設計・施工する新築分譲マンションにて、事業主に順次採用を提案していく方針です。

#### 【「楽〔RAKU〕スタイル」の特徴】

##### （1）設備仕様

- 安全・安心への配慮：安全性の高い電子ロックシステム（キーレス式）、完全掃き出しバリアフリーサッシ、ゆっくりと閉まる玄関ドア、非常コールボタン
- 環境・健康・快適性への配慮：次世代省エネ基準の断熱性能、キッチンディスプレイ、安眠の妨げにならない微照度照明、単独手洗いと手摺カウンター付トイレ

##### （2）住戸プラン

- 夫婦二人の生活をイメージした「部屋数よりもゆとりを重視したプラン」を基本採用
- 引戸を全面的に採用
- 玄関、廊下、浴室、トイレ、扉巾など各部位の寸法にゆとり



〔単独手洗いと手摺カウンター付トイレ〕



〔完全掃き出しバリアフリーサッシ〕

# PRETINAGE

〔「プレティナーージュ」ブランドロゴマーク〕

## プレゼンテーションスペース『LIPS』を新装オープン

1988年1月に開設したマンションのプレゼンテーションスペース『LIPS (Living Image Presentation Space)』の内容・機能面を一層充実させ、リニューアルオープンいたしました。マンション事業主に対する企画設計・仕様設定などの具体的提案、および新技術・新商品の情報発信の役割を担う拠点として有効に活用してまいります。

LIPSは、マンションの詳細部を設計する際に、事業主、設計、販売などの担当者が一同に集まり、多種多様で最新の実物見本を見て、触ることによって、カタログだけでは判断できない商品や部材の選定をスピーディーかつ確実に行うことができます。また、展示している商品は金額や寸法などの主条件を揃えているため、デザインや機能面での比較・検討を容易に行うことができます。

今回のリニューアルの主な内容は、

- 1) 安全・安心に関する顧客ニーズの高まりに対応して、防災コーナーを新設。
  - ・防災設備（非常用飲料水生成システム「WELL UP」、ベンチ兼用炊出しかまど、防災トイレ）
  - ・免震装置（実物）など最新技術、新商品
- 2) 長谷工が開発した新技術を紹介する技術開発コーナーを新設。
  - ・「ニュー・エコ・ポザー530」シリーズ、排水管更新・更生技術「HAM-J工法」、杭頭半固定工法「キャプテンパイル工法」など
- 3) 商品や部材の多様化に対応した展示レイアウト、展示方法に変更するとともに、プレゼンテーションルームを増設し、業務の効率化を図る。



[(左から) WELL UP、ベンチ兼用炊出しかまど、防災トイレ]



[HAM-J工法（継手部分切断面）]

# 長谷工の『高遮音マンション』第一号が完成

## 住宅性能表示「最高等級」以上の国内最高レベルの遮音性能を確認

独自に開発した「高遮音二重床」や「ハイブリッド高遮音壁」などを採用した『高遮音マンション』第1号（所在地：埼玉県さいたま市、総戸数：24戸）が完成いたしました。建物完成後に遮音性能を計測した結果、住宅性能表示制度「音環境」の全項目で最高等級以上となる国内最高水準の性能を確認いたしました。また、入居者の方々へのアンケート結果からも、「大変改善された」「ほぼ改善された」と感じている人は【上階からの音：83%、下階からの音：100%、隣戸からの音：72%、外部からの音：78%】と大変高い評価をいただいております。（尚、本物件は非分譲の為、住宅性能表示の申請は行っておりません。）

これまで「騒音が気にならない、音を楽しめる環境」をテーマに、従来にないオリジナル仕様の「高遮音マンション」の実現に向けた研究・開発に積極的に取り組んでまいりました。今回の第1号完成を皮切りに、高遮音マンション技術を高付加価値の差別化商品として事業主に対し積極的に採用提案してまいります。

### 【『高遮音マンション』第1号の性能実測値および「住宅性能表示制度」との比較】

- 住宅性能表示制度「音環境」の全項目で最高等級以上を実現
- 「重量」・「軽量」の床衝撃音と透過損失（界壁）の項目で最高等級の「特認」を取得

#### [床]:「高遮音二重床」を採用

■重量床衝撃音 最高等級5相当の遮音性能“LH-50”を確認

| 対策等級              | 等級1  | 等級2         | 等級3    | 等級4  | 等級5     | 等級5 |
|-------------------|------|-------------|--------|------|---------|-----|
| JISのLi、r、H等級      | 70   | 65          | 60     | 55   | 50      | 50  |
| 人の走り回り、飛び跳ねなど(注1) | うるさい | 発生音がかなり気になる | よく聞こえる | 聞こえる | 小さく聞こえる |     |

■軽量床衝撃音 最高等級5を超える遮音性能“LL-40”を確認

| 対策等級               | 等級1  | 等級2         | 等級3      | 等級4  | 等級5     | 最高等級超 |
|--------------------|------|-------------|----------|------|---------|-------|
| JISのLi、r、L等級       | 65   | 60          | 55       | 50   | 45      | 40    |
| 椅子の移動音、物の落下音など(注1) | うるさい | 発生音がかなり気になる | 発生音が気になる | 聞こえる | 小さく聞こえる |       |

#### [隣戸間壁]:「ハイブリッド高遮音壁」を採用

■透過損失 最高等級4を超える遮音性能“Dr-60”を確認(注2)

| 対策等級                   | 等級1     | 等級2      | 等級3       | 等級4       | 最高等級超 |
|------------------------|---------|----------|-----------|-----------|-------|
| JISのRr等級               | 40      | 45       | 50        | 55        | 60    |
| テレビ、ラジオ、会話等の一般の発生音(注1) | 小さく聞こえる | かすかに聞こえる | ほとんど聞こえない | 通常では聞こえない |       |

  実測結果を示す

(注1)表示内容は、近似的対応を示すもので、実際の生活実感と完全に一致するものではありません。  
 (注2)サッシは“Ts-30等級”の高遮音サッシを採用。換気口には消音スリーブを採用。  
 遮音性能(Dr)は、室間音圧レベル差による実測結果を示します。



【高遮音二重床】



【ハイブリッド高遮音壁】

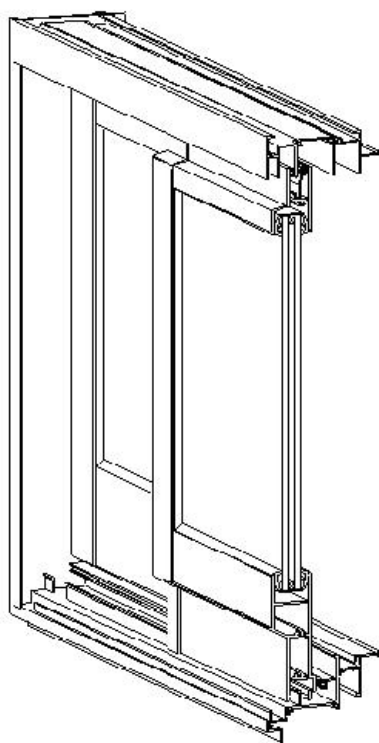
## 高性能ペアガラスサッシ「NLSスーパー」を共同開発・商品化 従来幅のサッシ枠に取り付け可能で、断熱性能は約20%向上 新築マンションおよびリフォーム用に積極提案

高性能のペアガラスを採用した新型サッシ「NLSスーパー」を、不二サッシと共同開発いたしました。「NLSスーパー」は、従来の6mm空気層ペアガラス用のサッシ枠に取り付け可能な空気層が2倍の12mm空気層ペアガラスを採用したサッシで、断熱性能を約20%向上できます。価格は、従来の6mm空気層ペアガラス製品と同程度に抑えることで、当社が設計・施工する新築マンションのペアガラスサッシの標準仕様として、積極的に採用提案してまいります。また、既築マンションに対しても、サッシの高性能リフォーム商品として拡販する方針です。

※NLSはNew Lips Series の頭文字。

### 【「NLSスーパー」の特徴】

- 当社標準の70mm幅サッシ枠に取り付け可能
- 6mm空気層ペアガラスよりも約20%高い断熱性能を実現
- 6mm空気層ペアガラスと同程度の価格で空気層12mmを実現
- 新築マンションのオプション対応が可能
- 既築マンションのリフォーム対応が1時間程度の施工時間で可能
- 空気層内に視覚遮蔽板や遮光板を装備するなど様々な機能を付加可能



【ペアガラスサッシ「NLSスーパー」】



新型乾式通気管キャップ「Rハット」を開発・商品化  
従来工法に比べてコストダウン30%以上・施工省力化を実現  
～今後の当社設計・施工マンションに標準採用～

マンションの住戸から屋上に突出する通気管の屋上端部の防水を保護する新型乾式通気管キャップ（商品名：「Rハット」※）を共同開発・商品化いたしました。「Rハット」は、強度や耐久性に優れたGRC（ガラス繊維補強セメント）を採用した小型・軽量の通気管キャップで、従来の乾式工法と比較してコストダウン、湿式工法と比較して施工省力化を可能にします。当社が設計・施工するマンションではこれまで鉄筋コンクリート造で通気管キャップを施工する湿式工法が中心でしたが、今後はこれに替わる仕様・工法として標準採用していく方針です。（特許出願中）

※「Rハット」の名称は、“屋上（Roof）の廃材を減らし（Reduce）、迅速な（Rapid）作業ができる”の頭文字「R」と帽子「ハット」を合わせた造語

【「Rハット」の特徴】

- コストダウン：従来の乾式工法と比較し、コストを約30%削減することができます。
- 省力化と高い作業性、メンテナンスが容易：片手で運べる重量（1体は約11kg）で、「Rハット」用に開発した接続金物（ジョイントキット）の採用で通気管への着脱は非常に簡単です。このため排水立て管内の点検と清掃も容易です。
- 長期の信頼性：耐久性のあるGRCを採用し、経年による強度劣化はほとんどありません。
- 目立たずスッキリ：シンプルでコンパクトな形状とデザインで、スッキリとした屋上景観にします。
- 環境への配慮：「Rハット」では湿式工法のような型枠工事が不要で、型枠の廃材が生じることもありません。



【「Rハット」の施工例】



【Rハット】

## 非常用飲料水供給システム「WELL UP」実演会を開催 ～東海地区で初採用の分譲マンション『エムズシティ稲沢』にて～

『エムズシティ稲沢』（総戸数：291戸、所在地：愛知県稲沢市、売主：名鉄不動産）において、東海地区初採用となる非常用飲料水供給システム「WELL UP」の実演会を近隣住民及び一般のお客様に対して開催いたしました。

「WELL UP」はすでに関東圏・関西圏においても導入が開始されており、お客様からたいへん好評いただいております。今後は東海地区においても、当社の設計・施工マンションへの採用を事業主に対し積極的に提案してまいります。

### ■非常用飲料水供給システム

近年の大震災で大きな問題になっておりますが、非常時における水の確保については、平時から準備をしておく必要があります。『エムズシティ稲沢』では、敷地内の受水槽から取水し、安全な飲料水に生成して、スピーディーに供給するシステム（商品名「WELL UP」）を東海地区のマンションとしては初めて導入・設置します。

「WELL UP」の供給能力は24時間15トンで、これは被災時に約4,800人が一日に必要な飲料水の総量にあたります。また動力源は発電機を使用しているため、万一電気の供給が途絶えても運転に支障はありません。



[WELL UP]



[「エムズシティ稲沢」完成予想図]

# ストックビジネス・高品質なソフトサービス

(P12~18)

- ◆全国初の隣接地活用による、仮住まい不要のマンション建替事業  
「豊中・旭ヶ丘第二住宅建替事業」が完成
- ◆高耐久・メンテ不要の排水管更新・更生技術「HAM-J工法」  
大規模マンションで初採用  
～居住しながらの短期間施工に高い評価～
- ◆長谷工のリフォーム商品 サッシ交換用引き戸「リサッシ」  
江東区のマンション、全住戸一括で導入  
～マンションのサッシ窓を低価格で高性能化～
- ◆長谷工のリサイクルショップ 関西圏 第1号店  
「カシコシュ堺宮山台店」オープン

## 全国初の隣接地活用による、仮住まい不要のマンション建替事業 「豊中・旭ヶ丘第二住宅建替事業」が完成

旭ヶ丘第二住宅（日本住宅公団〈現 独立行政法人都市再生機構〉が昭和43年に分譲、総戸数112戸）の建替工事が完成いたしました。

本件は、隣接地を活用した仮住まいの必要がない建替事業であり、従前権利者は隣地に建設する新マンション（物件名：ガーデンフラッツ豊中旭ヶ丘、総戸数208戸）の建設中は継続して従前建物に居住し、新マンションが竣工した後に従前建物から移転・入居する運びとなりました。

当事業スキームによるマンション建替事業は、全国初の事例であり、長谷エコーポレーションは事業協力者として参画し、設計・施工を担当いたしました。

### 【『ガーデンフラッツ豊中旭ヶ丘』物件概要】

所在地：豊中市旭丘 60 番 109（地番）

敷地面積：8,804.96㎡

構造・規模：鉄筋コンクリート造地上11階

総戸数：住戸208戸

専有面積：37㎡～102㎡

売主：総合地所(株)、東急不動産(株)、三交不動産(株)、(株)長谷エコーポレーション

設計・施工：(株)長谷エコーポレーション

販売提携：(株)長谷エアーベスト



[従前建物 豊中・旭ヶ丘第二住宅]



[ガーデンフラッツ豊中旭ヶ丘]

## 高耐久・メンテ不要の排水管更新・更生技術「HAM-J工法」

### 大規模マンションで初採用

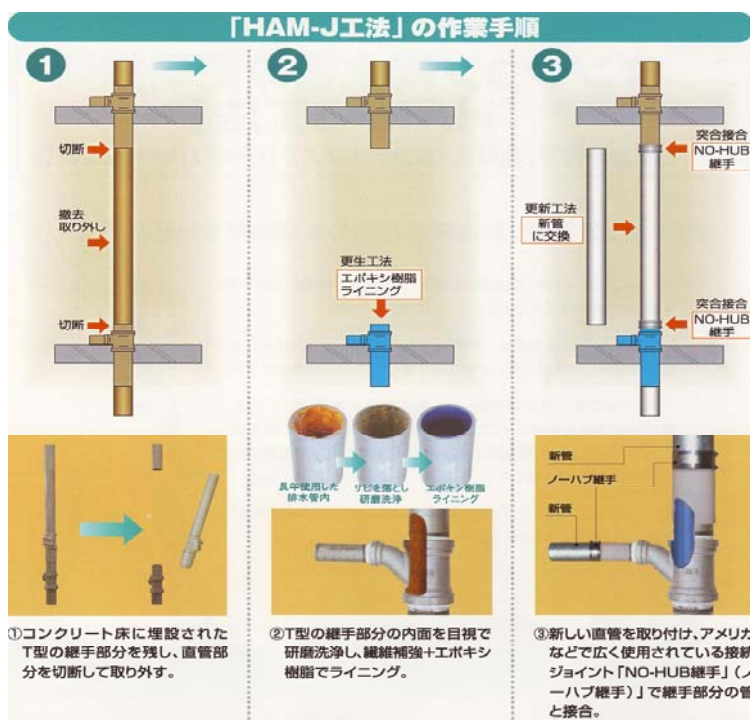
～居住しながらの短期間施工に高い評価～

マンション共用部排水管の更新・更生技術として共同開発した「HAM-J（ハムジェイ）工法」が大規模集合住宅（神奈川県横浜市、15棟、総戸数440戸、昭和53年築）で初採用されました。同工法の耐久性、信頼性に加え、居住しながら短期間で施工できることや工事騒音が小さいことなどが管理組合に評価されました。今後はこれを契機として自社施工・管理マンションのみならず、管理組合への提案を積極的に行ってまいります。

#### 【HAM-J工法の特徴】

- コンクリートスラブを壊さずに更新でき、大掛かりな機械・装置も使わないため工事の騒音・振動を抑えることができます。
- 排水管の内面・継手部分など、施工状況を目視で確認しながら錆落とし、樹脂ライニング等の施工ができるため、信頼性が高い工法です。
- 1～5階の縦系統の工事を1.5日程度で終え通水できるため、居住しながらの施工が可能です。
- 排水縦管は新管、合流継手は繊維補強樹脂ライニング等を施すので、排水管は建物寿命と同様の耐久性を有します。コストは従来の更生工法と同程度で施工可能です。
- 新たに既存継手部の内部に新たに開発した整流突起を取付けることにより、排水性能を約10%向上させることができます。

※「既存共同住宅団地の再生に関する提案募集（国土交通省及び独立行政法人都市再生機構）」に応募し、「既存共同住宅団地の再生を促進し、課題解決に資する提案」として選定を受けました。

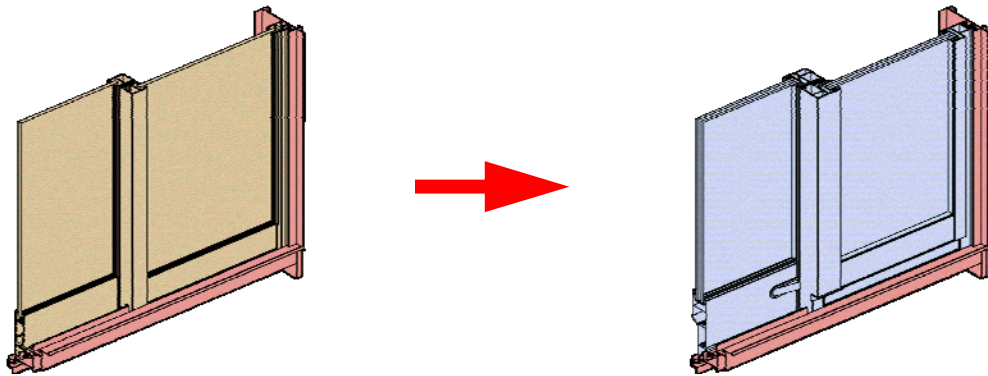


# 長谷工のリフォーム商品 サッシ交換用引き戸「リサッシ」 江東区のマンション、全住戸一括で導入 ～マンションのサッシ窓を低価格で高性能化～

長谷工エコーポレーションが共同開発したリフォーム商品「サッシ交換用引き戸（商品名：「リサッシ」）」が、長谷工コミュニティが受託管理する「東陽町スカイハイツ」（東京都江東区 戸数119戸）管理組合から全住戸一括採用のご依頼をいただき、この度改修工事を完了いたしました。全住戸一括での本リサッシ採用は当該マンションが第一号となります。

## ■「リサッシ」の特徴について

1. 既存のサッシ枠をそのまま残し、ペアガラスとサブロックを標準仕様とするサッシ引き戸に交換いたします。オプションメニューとして、引き戸には開閉が楽なキックハンドル、ガラスは防犯合わせペアガラス、真空ペアガラスなどを用意し、居住者の要望に合わせて自由に組み合わせが可能です。
2. 開口面積への影響はなく、交換費用も従来工法に比べて2分の1から3分の2程度に抑えることができます。
3. あらかじめ既存サッシの状況を確認した上、工場でガラスを嵌め込んだ完成品を作成し納品いたします。そのため、交換に要する作業時間は一窓当たりわずか30分以内と従来工法と比較すると大幅に短縮でき、作業騒音もほとんど発生しません。



[リサッシ施工前]



[リサッシ施工後]

## 長谷工のリサイクルショップ 関西圏 第1号店 「カシコシュ堺宮山台店」オープン

長谷エアネシスは、長谷工のサービス関連事業として2005年3月よりリサイクル事業に参入し、首都圏で4店舗を展開しております。この度、関西での事業展開を目指し大阪府堺市南区宮山台に、大規模リサイクルショップ「カシコシュ堺宮山台店」として、関西第一号店をオープンいたしました。

「カシコシュ堺宮山台店」は、泉北ニュータウンという大型ベッドタウン内に立地する売場面積275坪の大規模郊外型店舗となります。清潔感と豊富な品揃えでこれまでのリサイクルショップのイメージを一新する明るく大胆な店作りを実現いたしました。

### ■リサイクル事業進出の背景と「不用品のマンション出張買い取りサービス」について

マンション居住者にとって、日々の暮らしの中で増え続けていく“モノ”をいかに整理、収納し、また処分するかは、快適な生活空間を維持する上での大きな悩みとなっています。この悩みを解消する為に、長谷エアネシスでは、グループの管理会社である長谷エココミュニティが管理受託しているマンションの居住者から不用品を買い取る「不用品のマンション出張買い取りサービス」を行っています。

(実績：首都圏で111物件、約32,000戸、近畿圏で40物件、約7,000戸)

### ■「カシコシュ」について

「カシコシュ」は、“賢い主婦”からネーミングしたものであり、生活用品を中心とした品揃えの総合リサイクルショップです。主婦層をメインターゲットに考え、従来のリサイクルショップのイメージを一新したきれいで明るく清潔な店づくりを展開しております。

既に首都圏では、2005年3月より1年間で合計4店舗をオープンしております。

(「青梅新町店」、「上尾P・A・P・A店」、「東久留米店」、「西所沢店」)



[カシコシュ堺宮山台店]

# 長谷エココミュニティ

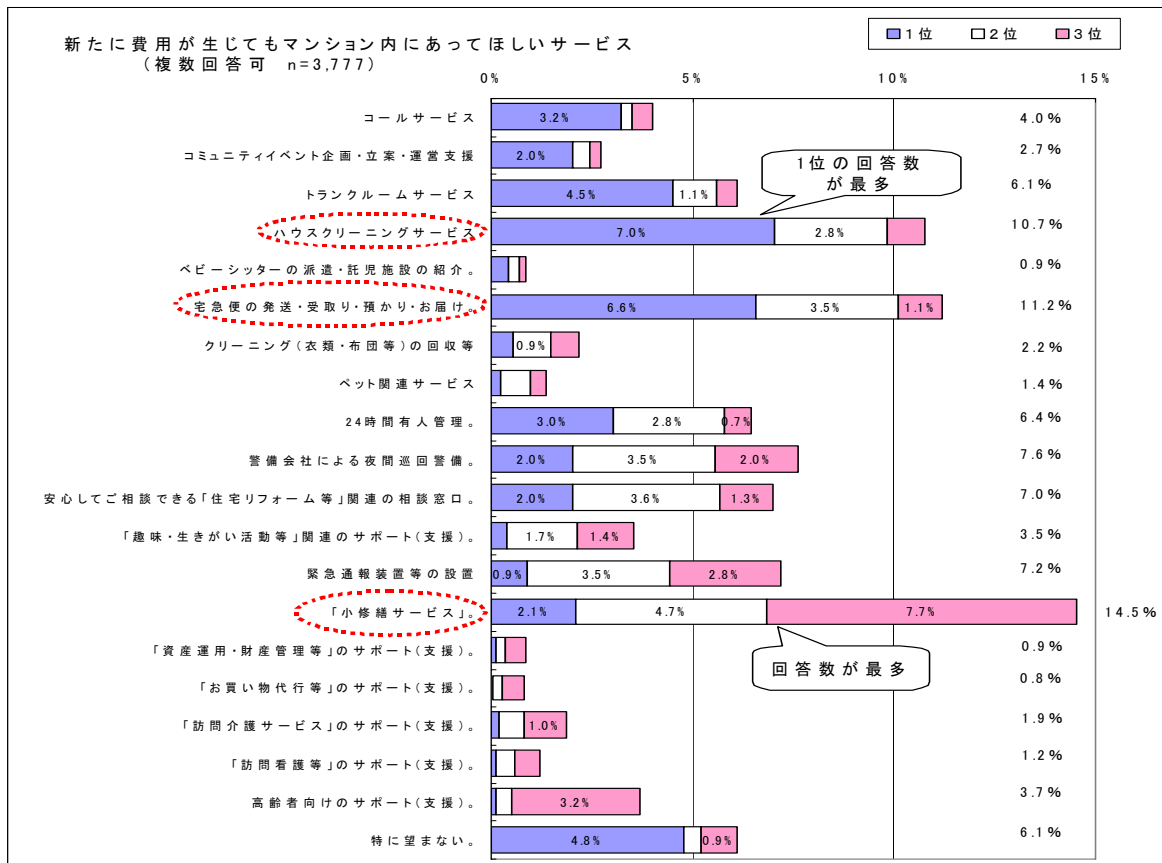
## 「築25年以上マンションにおける居住者意識」アンケート結果 高齢化が進み、単身・夫婦世帯増加。生活支援サービスやコミュニティ形成に関心大

長谷エココミュニティは、自社が首都圏で管理するマンションのうち、築25年以上の34物件4,364戸を対象に「築25年以上の分譲マンションに住まう居住者意識に関するアンケート調査」を実施いたしました。

今回のアンケート調査結果をみると、回答世帯の約半数の世帯主が60歳以上で、居住年数も20年以上と、マンション全体で高齢化が進み、そのため高齢者対応のサービス・共用施設へのニーズが強くなっていることなどが改めて確認されました。他方で、新たに入居した若い世代も一定割合を占め、世代を超えていかに円滑に意思決定していくかが管理組合として益々重要な課題となりつつある現実も再認識されました。長谷エココミュニティは、本結果を参考に、共用部、専有部の区別なく管理組合・居住者の方々に喜んでいただけるサービスの開発・提供に引き続き努めてまいります。

### <アンケート結果の概要>

- 【回答者の年齢・家族】・・・世帯主60歳以上が47%と予想以上に高齢化が進行
- 【将来の住まいについて】・・・永住志向は70%と非常に高い
- 【現在の住まいでの不安・不満について】・・・建物の老朽化に不安、狭さに不満
- 【欲しいサービス・施設について】・・・高齢化を背景としたサービス・施設を要望
- 【コミュニティ形成について】・・・必要性を強く認識し、災害時・防犯に有効と考える





## 長谷エココミュニティ「関西技術研修センター」をリニューアルオープン

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、マンション管理業務の質向上と充実を目指す為、「関西技術研修センター」をリニューアルオープンいたしました。

従来の「関西技術研修センター」は「見て、触れて、学ぶ」を基本コンセプトとして、これまで1,700名に及ぶマンション管理スタッフを養成してまいりました。当研修センターでは、マンション管理のキーマンとして業務に当たるライフマネージャー（管理員）をはじめとした現地サービススタッフが、日常的な業務トレーニングや緊急事態を実際に経験できるシミュレーション設備を完備し、平時も緊急時も、迅速且つ適切に対処できるスタッフの育成を図っております。

今回のリニューアルでは、最新マンションの設備仕様を導入すると同時に、これからマンションにお住まいになるお客様にとっても管理業務を身近に感じていただけるよう、マンション管理を理解しやすく解説した展示を加味したこともポイントとなっております。

今後、ライフマネージャーの研修だけでなく、管理業務受注のためのショールームとしてデベロッパー様向けに、また、管理予定物件にご入居前のお客様等に対しても公開してまいります。



[専有部分研修コーナー]



[防災設備研修コーナー]

## 長谷エライブネット 賃貸仲介会社「株式会社アイネット」を設立 インターネット利用の個人顧客に特化し、賃貸仲介事業を強化

長谷エグループの賃貸マンション運営会社である長谷エライブネットは、賃貸仲介会社「株式会社アイネット」を設立し、東西で営業活動を開始いたしました。

昨今の賃貸マーケットでは、物件探しにインターネットを利用する個人顧客が急増しており、インターネットを通してお客さまから直接お問合せを受けるケースが急増しております。インターネットの普及とともに、今後はますますこの傾向に拍車がかかり、インターネットが部屋探しの大きなウェイトを占めることが十分に予測できる状況になってまいりました。

このような市場変化を仲介事業強化の機会と捉え、多店舗展開とは一線を画し、インターネットに特化した賃貸仲介会社を設立し、個人顧客との直接取引を拡大することで賃貸仲介事業の強化を目指してまいります。

アイネットは、長谷エライブネットが運営管理する首都圏21,000戸、近畿圏19,000戸に、提携する他社管理会社からの物件情報も加えた常時10,000戸を越える空室情報を提供してまいります。また、サービスアパートメント、マンスリーマンションなど、顧客のニーズに応じた賃貸住宅をスピーディーにご紹介できる体制を構築してまいります。

まずは、アイネットホームページ「<http://www.inet-haseko.com>」をご覧ください、豊富な物件情報をご覧ください。



The screenshot shows the homepage of Inet, a real estate agency. At the top, there is a navigation bar with the company logo and several buttons: 'アイネット設立記念!' (Inet Establishment Anniversary!), 'お問い合わせはこちら' (Contact Us Here), and 'お問い合わせ' (Contact Us). Below the navigation bar is a large banner image of a modern living room. The main content area is divided into several sections: '物件検索' (Property Search) with a search bar and filters for '首都圏' (Greater Tokyo Area) and '関西圏' (Kansai Region); 'おすすめ物件' (Recommended Properties) with a grid of property listings; and '新築物件' (New Construction Properties) with a grid of new listings. The page is designed with a clean, professional layout using orange and blue accents.

[アイネット ホームページ]

# マンション市場分析

(P20～22)

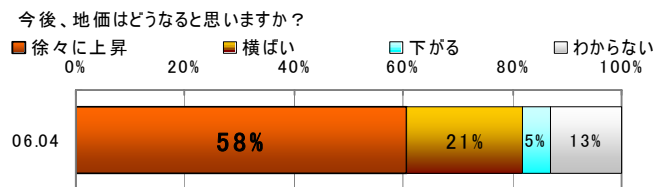
- ◆関西圏のマンション購入マインド大幅上昇  
約6割が、マンション購入は“今が買い時”と回答  
～長谷エアーベスト『顧客マインド調査』（2006年4月）より～
  
- ◆80%超が『住宅の購入を急いだ』と回答  
金利・地価の先高感、買い時感はいずれも高いポイント  
～長谷エアーベスト『顧客マインド調査』（2006年6月）より～
  
- ◆モデルルーム来訪者の約7割が首都圏のマンション価格・地価動向に先高感  
調査開始以来過去最高に  
～長谷エアーベスト『顧客マインド調査』（2006年9月）より～

# 関西圏のマンション購入マインド大幅上昇 約6割が、マンション購入は“今が買い時”と回答 ～長谷エアーベスト『顧客マインド調査』（2006年4月）より～

長谷エアーベスト関西支社では、関西圏で受託販売している分譲マンションのモデルルーム来訪者を対象とした『顧客マインド調査』を実施いたしました。今回の調査（2006年4月19日～26日）では地価動向、マンションの価格動向、マンションの『買い時感』などについて調査を行いました。

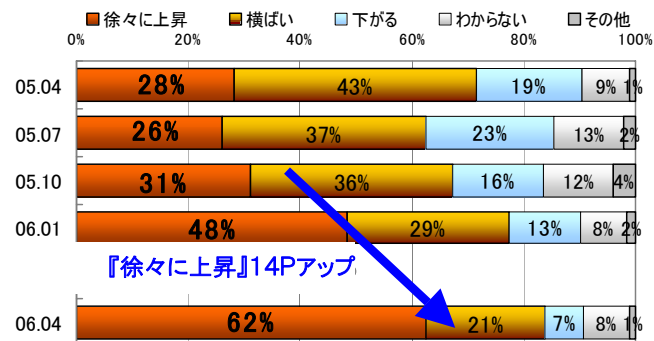
2002年の調査開始以来、最も多い約60%が『今がマンションの買い時』と回答しました。

## 【約60%が地価動向は『徐々に上昇すると思う』と回答】



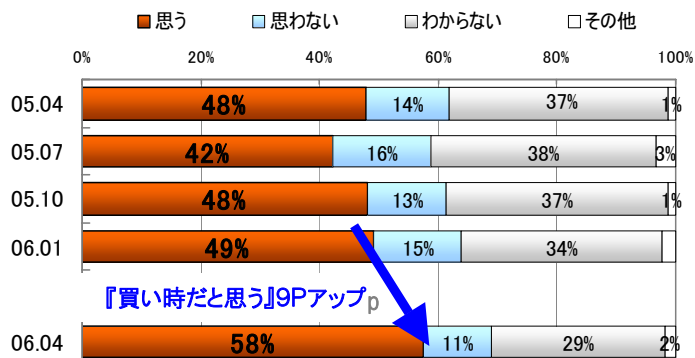
## 【マンション価格動向は『徐々に上昇すると思う』が大幅に増加】

今後、マンションの価格はどのように思いますか？



## 【マンションの『買い時感』は約60%とアンケート取得開始以来の最高数値を記録】

『今』は、マンションの買い時だと思いますか？



# 80%超が『住宅の購入を急いだ』と回答

## 金利・地価の先高感、買い時感はいずれも高いポイント

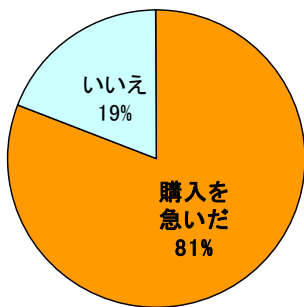
### ～長谷エアベスト『顧客マインド調査』（2006年6月）より～

長谷エアベストは、首都圏在住のモニターに対し、WEBアンケート形式による『顧客マインド調査』を実施いたしました。今回の調査（2006年6月23日～28日）では金利・地価の先高感、買い時感などについて調査を行いました。

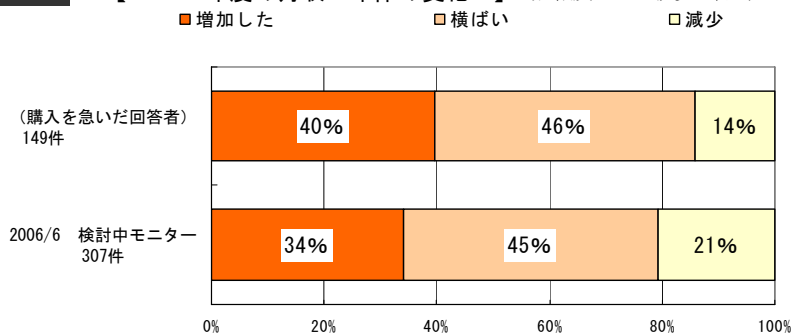
#### 【80%超が『住宅の購入を急いだ』と回答】

最近1年以内に住宅を購入したモニターに「金利・地価の上昇傾向を鑑みて、なるべく早く購入したいと感じましたか？」という質問をしたところ、81%が『購入を急いだ』と回答しました。この回答者と、住宅購入を検討しているモニターに対して2006年度の月収・年俸の変化を聞いたところ、『月収・年俸が増加した』という回答は購入を急いだモニターの方が6ポイント高くなっています（購入を急いだモニター：40%、検討中モニター：34%）。

■金利・価格の上昇傾向を鑑みて、なるべく早く購入したいと感じましたか？



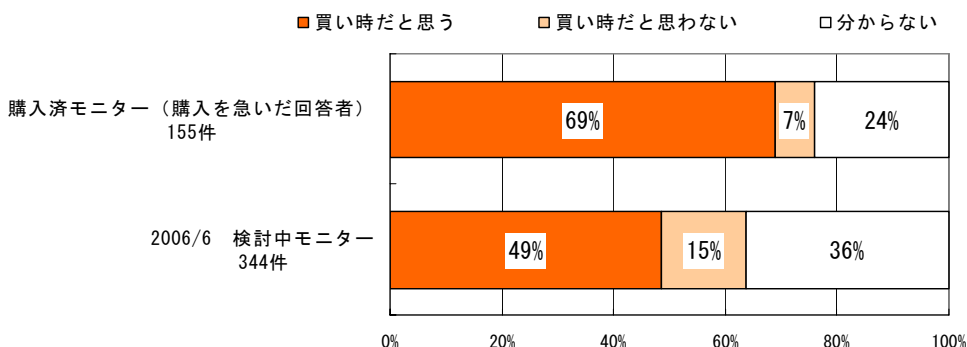
【2006年度の月収・年俸の変化】※無職及び60歳以上除く



#### 【住宅購入済モニターは金利先高感・地価先高感・買い時感とも高いポイント】

住宅購入済モニターのうち、『購入を急いだ』と回答したモニターと、住宅購入検討中のモニターに対し、金利動向・地価動向・買い時感について質問したところ、購入を急いだモニターはいずれも先高感が高いことが分かりました。特に買い時感については、購入を急いだモニター：69%、検討中モニター：49%と、20ポイントの差が出ています。金利・地価の先高感から、今後も購入を早める動きが見込まれます。

■購入済モニター（購入を急いだ回答者）、未購入モニターの比較



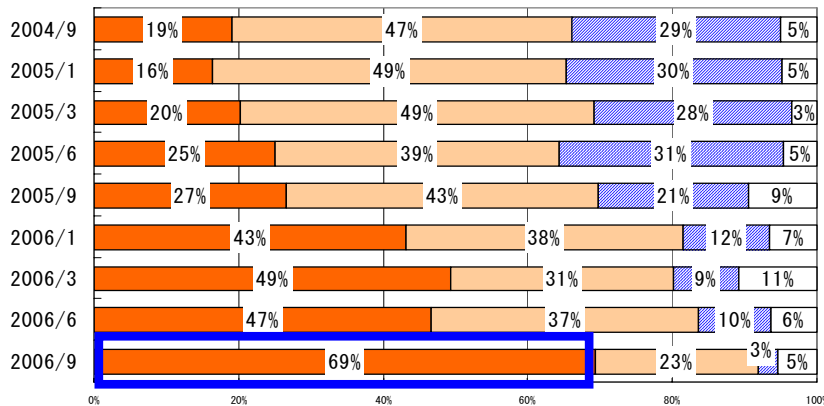
**モデルルーム来訪者約7割が首都圏マンション価格・地価動向に先高感**  
**調査開始以来過去最高に**  
**～長谷エアーベスト『顧客マインド調査』（2006年9月）より～**

長谷エアーベストが首都圏で受託販売したマンションのモデルルームへの来訪者に対し『顧客マインド調査』を実施いたしました。今回の調査（2006年9月21日～25日）ではマンション価格、地価動向などについて調査を行いました。

基準地価が東京都区部全地点で19年ぶりに上昇したことを背景として、2001年の調査開始以来、最も多い約7割がマンション価格・地価への先高感を感じていることが分かりました。

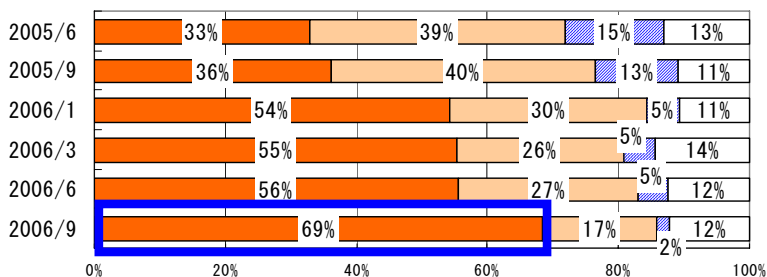
**【マンション価格 過去最高の約7割が「徐々に上昇すると思う」と回答】**

■徐々に上昇すると思う □横ばいだと思う ■下降すると思う □分からない



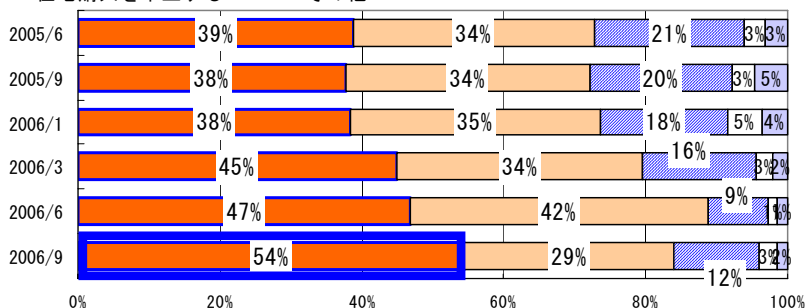
**【地価 過去最高の約7割が「徐々に上昇すると思う」と回答】**

■徐々に上昇すると思う □横ばいだと思う ■下降すると思う □分からない



**【「価格上昇前に購入したい」という回答が半数以上に増加】**

■上昇前に購入したい □買いたい時に購入したい ■購入を延期し、しばらく様子を見る  
□住宅購入を中止する □その他



# 総合研究所レポート

(P 24～25)

- ◆2006 年上半期マンション市場のまとめと下半期の見通し
- ◆防犯対策の現状と既存マンションでの課題

# 2006年上半期マンション市場のまとめと下半期の見通し

(長谷工総合研究所「CRI」特集レポート：2006年8月号所収)

## ◆上半期マンション市場の総括

### 1. 首都圏市場

- ①新規供給戸数は1,123件・3万4,177戸で、前年(3万8,398戸)比11.0%減。
  - ・上半期の供給戸数としては、2年連続で4万戸を下回った。
  - ・都内23区での供給は1万2千戸に減少。都心部での供給減少傾向が継続。
- ②平均初月販売率は80.6%と80%台を維持(前年同期82.6%)
  - ・総戸数400戸以上の物件の初月販売率は93.8%と依然として、好調に推移。
  - ・6月末の分譲中戸数は5,976戸と2005年末(5,992戸)と同水準。一方、完成在庫は6月末で2,367戸と2005年12月末の1,422戸から945戸増加したものの、低水準で推移。
- ③平均面積は75.59㎡と前年(74.81㎡)比0.3%拡大した。
  - ・地域別にみると都心部を中心に平均面積が縮小する地域が増加している。

### 2. 近畿圏市場

- ①新規供給戸数は、410件・1万4,311戸で、前年(1万4,078戸)比1.7%増。
  - ・前年同期を上回ったものの、2年連続で1万5,000戸を下回った。
  - ・神戸市・京都市での供給は大幅に減少。郊外地域での供給が増加。
- ②平均初月販売率は72.7%。前年同期(76.9%)を4ポイント下回るものの70%台を維持。
  - ・総戸数400戸以上の物件の初月販売率は91.8%と好調に推移している。
  - ・6月末の分譲中戸数は4,000戸を下回り、3,782戸と低水準で推移している。また、完成在庫も前年同期と同様に1,000戸を下回り、689戸と低水準で推移している。
- ③平均面積は76.30㎡と前年(75.02㎡)比2.7%拡大した。
  - ・平均面積が拡大したのは、ワンルームマンションを中心とした小規模住宅の減少、東大阪で80㎡台の住戸を中心とした物件の供給増等の影響がある。

## ◆2006年マンション市場の見通し

2005年末に発覚した耐震強度偽装問題の市況に対する影響懸念や昨年以降の地価上昇、マンション事業用地の取得価格の上昇による分譲㎡単価・価格上昇の予測等が2006年上期の供給戸数に影響したとみられる。しかし下期はデベロッパーの供給意欲の旺盛さ、首都圏・近畿圏共に供給能力が高水準を維持しているなどから下半期の新規供給戸数は、首都圏・近畿圏ともに上半期を大きく上回ると予測。2006年間では、首都圏で8万戸以上、近畿圏で3万2,000戸の供給が行われると予測した。

### ①首都圏市場

|                  |                        |                     |
|------------------|------------------------|---------------------|
| 新規供給戸数)          | 8万4,000戸(年初予測8万4,000戸) | 1999年以降8年連続で8万戸を上回る |
| 総販売戸数)           | 7万8,000戸(年初予測7万8,000戸) |                     |
| 新規物件の初月・年間累計販売率) | 82%(82%)・93%(93%)      | ( )内は年初予測           |
| 分譲中戸数)           | 6,500戸                 | 年初予測(6,500戸)と同様     |

### ②近畿圏市場

|                  |                        |                     |
|------------------|------------------------|---------------------|
| 新規供給戸数)          | 3万2,000戸(年初予測3万2,000戸) | 1999年以降8年連続で3万戸を上回る |
| 総販売戸数)           | 2万8,600戸(年初予測2万8,600戸) |                     |
| 新規物件の初月・年間累計販売率) | 75%(75%)・89%(89%)      | ( )内は年初予測           |
| 分譲中戸数)           | 3,900戸                 | 年初予測(3,900戸)と同様     |



## 防犯対策の現状と既存マンションでの課題

(長谷工総合研究所「CRI」特集レポート：2006年6月号所収)

### ◆ 犯罪情勢への不安 既存マンションに対策の遅れ

- 2005年の刑法犯認知件数(全国)は226万9,293件と3年連続で減少し、刑法犯の中で最も多い「住宅侵入盗」も2002年以降は減少傾向に転じている。しかし、「住宅侵入盗」の犯罪率は、全国平均に比べ都市部で高い傾向がある。また、犯罪が急増し始めた1999年を基準に中高層住宅で発生する重要犯罪・重要窃盗犯をみると、ほとんどの犯罪で認知件数が増えており、都市圏のマンションにとっては、無視できない状況である。
- このうち新築マンションについては、商品企画や住宅性能の一つとして手厚い防犯対策が進められるようになった。しかし、ピッキングが多発した2000年より前に建てられた分譲マンションのストックは386万戸にのぼり、その多くが現在の犯罪情勢に対応したハードや設備を備えていないと推定される。

### ◆ 充実した対策メニューは新築が主体

- 政府は、昨年6月に「安全・安心なまちづくり全国展開プラン」を犯罪対策閣僚会議にて策定し、防犯住宅の普及方策として、①防犯住宅助成制度の促進、②防犯性能の高い建物部品の拡充、③住宅の購入・注文時における防犯性能の表示、④防犯優良マンション認定制度の全国展開などを盛り込んだ。
- 申請によって防犯性能を審査し合格したマンションを登録する「防犯モデルマンション」は、現在11都道府県で運用されている。今年4月には全国一律の基準である「防犯優良マンション標準認定基準」も策定され、全国に広がるのが期待される。既存マンションにとっては、現在の犯罪情勢に照らした審査を受けることでマンションごとの弱点や改善方法が明瞭になるなど、防犯診断や防犯対策の動機づけになる意味もある。しかし、設計や装備で審査基準に対応しやすい新築での利用が多く、費用や改変に限界のある既存マンションの登録は必ずしも多くない。

### ◆ 既存マンションでの対策：住民参加で環境づくり

- 建物自体の新たな改変が困難な既存マンションでは、ハード対策を進めにくく、また、費用面の合意も難しい。ハードの不備を補い防犯性能を少しでも向上させることが望まれる。このような既存マンションではコミュニティ形成などソフト面での取り組みで犯罪企図者が侵入しにくい環境をつくるのが課題となる。マンションの防犯対策は管理組合を主体として推進されなくてはならないが、情報収集や問題意識の共有などには外部からの専門家支援も必要だろう。また、多様な選択肢を整理しマンションの実状にみあった対策を提案するアドバイザー業務は、管理会社等の新たなビジネスに位置付けられる可能性もある。

### ◆ 防犯対策は到達点のない継続課題 さらに地域への広がり

- 防犯対策はこれをしたから絶対に安心ということはない。また、ここまでやれば将来にわたって大丈夫ということもない継続的な管理の課題となってきた。ともすれば新築時のまま固定されがちな既存マンションであるが、住民が防犯意識を持ち対策を講じつづけると共に、最終的にはマンション単体を超えて地域全体で防犯体制を整えていくことが期待される。