

HASEKO DIGEST

(2008年5月～2008年10月)

【VOL. 19】

＝ 半年間の主なニュースをご紹介します ＝

- トップインタビュー <P3～6>
- 時代を先取る新商品・新技術の開発、提案 <P8～23>
- ストック関連、環境・社会貢献活動 <P26～45>
- マンション市場分析 <P48～49>
- 長谷工総合研究所レポート <P50～53>

■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

(P8～23)

- ◆「超長期住宅先導的モデル事業」に選定
住宅の長寿命化に向け、普及活動を推進
- ◆新しいマンション用二重床システム「HBYSシステム」を開発
間取り変更の自由度・遮音性能が向上
- ◆[マンションの中に家を建てる]という発想
新築分譲マンション「ヴィーナスクエア」に
長谷工の『Self-Fit (セルフフィット)』を京滋エリアで初採用
- ◆50年の耐用年数を持つポリエチレン製給水用免震継手を開発
軽量・省スペース型で施工性も向上
- ◆排水管の再生技術「HAM-Jソベント工法」を開発
排水立て管に加え特殊継手も更新し
高耐久・メンテ容易・優れた静粛性を実現
- ◆長谷工の排水管再生工法「HAM-J工法」
2年間に約1,500戸で採用！
～専用ホームページで管理組合へ積極提案を開始～
- ◆施工管理業務の質向上と効率化を図る
施工管理データベースシステム『C-Sight』を構築・展開
- ◆鉄筋工事の配筋検査プログラム「配検」を新たに開発
高精度の品質管理と業務効率化を実現

「超長期住宅先導的モデル事業」に選定 住宅の長寿命化に向け、普及活動を推進

長谷エコーポレーションは、国土交通省が実施する「超長期住宅先導的モデル事業」の第一回募集（平成20年4月11日～5月12日）に応募し、“長期にわたる耐久性や将来の住戸の間取り可変性や内装・設備の更新性への配慮、特にコンクリートのひび割れ抑制のための措置や配管へのステンレス材の使用など、住宅の超長期供用に向けた配慮がなされている”点が評価され、「住宅の新築に関する提案」のモデル事業として選定されました。その他にも“新築不具合への対応徹底と住宅履歴基礎情報の提供”を実現する「長谷エプレミアムアフターサービス」や“大規模修繕や改修工事を容易にする設計配慮”などが独自の先導的技術としてモデル事業に盛り込まれています。

今後、自社事業として進めるとともに、モデル事業の技術とノウハウを活かした集合住宅づくりを事業主に提案していくなど、マンション事業の第一人者として長期優良住宅の普及に努めてまいります。

【住宅の新築に関する提案（個別提案）の概要】

- ① 「さいたま市」超長期住宅先導的モデル分譲マンション事業
棟数・戸数：1棟・67戸（予定）
事業主・設計・施工・販売・管理：長谷エコーポレーション
事業期間：平成20年度から平成22年度
- ② 「吹田市」超長期住宅先導的モデル分譲マンション事業
棟数・戸数：1棟・136戸（予定）
事業主・設計・施工・販売・管理：長谷エコーポレーション
事業期間：平成20年度から平成22年度

当社独自の先導的技術提案の概要

1. 構造躯体の耐久性	・コンクリートひび割れ低減技術
2. 内装・設備の維持管理の容易性	・高耐久ステンレス共用給水配管システム
3. 変化に対応できる良質な居住空間	・住戸間取りの可変性を向上した新内装システム
4. 記録の作成及び保存等	・新築不具合への対応徹底と住宅履歴基礎情報の提供（長谷エプレミアムアフターサービス）
5. 上記以外の先導的な提案	・更新性と可変性を備えたクラディングシステム ・大規模修繕や改修工事を容易にする設計配慮



[長谷エプレミアムアフターサービス 左：（住まいの整備手帳、メンテナンスキット）、
中央：ロゴ、右：ダイレクトコールセンター]

新しいマンション用二重床システム「H B Y Sシステム」を開発 間取り変更の自由度・遮音性能が向上

長谷エコーポレーションは、新築の設計変更やリフォームにおける間取り変更に対応しやすく、遮音性能も改善したマンション用二重床システム「H B Y Sシステム」を共同開発しました。（特許出願中）

新築分譲マンションには現在販売中の「ヴィーナススクエア」（所在地：滋賀県大津市、総戸数：376戸）を含め、現在、関西圏・東海圏の7物件（内完成済3物件）に採用されております。

お客様の希望に応じてメニュープランの中から間取りやカラーを変更できる「S e l - F i t」を更に充実させるためのメニューの一つと位置付け、東阪ともに長谷工が設計・施工する物件の事業主に対し積極的に採用提案してまいります。

【特徴】

1. 間取り変更の自由度が向上

- ・床先行二重床工法を採用し、壁材や下地材を支えるための支持脚の本数を一般的な床先行二重床より2割程度増加し、均等配置したことで、間仕切り壁の位置を自由に設定することが可能になりました。

2. 遮音性能が向上

- ・パーティクルボード25mmに加え、新制振ボード7mmを使用し、面剛性・質量を高めるとともに、間仕切り壁下の補強として音を伝達しやすい硬い補強脚を使用しないことで一般的な床先行二重床よりも床衝撃音遮断性能が向上しました。

3. 施工品質の安定化

- ・床先行工法は造作工事を行う時に床下地が完了しているため、造作工事を含めた内装工事において作業床に障害物がなく、壁先行二重床よりも内装工事の安全性が確保でき作業性が向上しました。



[可変性を向上させる床先行二重床]



[ヴィーナススクエア（パース）]

**「マンションの中に家を建てる」という発想
新築分譲マンション「ヴィーナススクエア」に
長谷工の『Sel-Fit（セルフフィット）』を京滋エリアで初採用**

長谷工コーポレーションほか4社は、「マンションの中に家を建てる」という発想の新築分譲マンション「ヴィーナススクエア」（所在地：滋賀県大津市、総戸数376戸）を今年6月に販売開始しました。住宅としての基本性能を確保した上で、豊富なバリエーションの中から間取りを選び、自分らしさを追求した生活スタイルを実現できる新しいシステム『Sel-Fit』を京滋エリアで初めて採用いたしました。

なお、『Sel-Fit』は、関西の2物件（「グリーンラグーナ甲子園」（所在地：兵庫県西宮市）、「ラ・ビスタ宝塚レフィナス」（所在地：兵庫県宝塚市））に続き3物件目となります。

【『Sel-Fit』の特徴】（ホームページ <http://www.sel-fit.com/>）

マンションの構造躯体と専有部を概念上分離して計画し、住居としての基本性能をより重視した構造躯体と、顧客の選択自由度を飛躍的に高めた専有部を実現する、これまでにない全く新しいシステムです。

1. 新しい発想が豊富なバリエーションを実現

何タイプかの基本フレームから、広さ、方角などが希望に沿うものを選択し、次に間取りを基本24タイプ以上のプランバリエーションから選択します。

2. 住宅としての基本性能を充実

豊富なバリエーションに加え、住宅としての「しっかりとした居住性能」も基本コンセプトとしています。

① 住みやすさの追求

- ・居室の最高天井高は約2.6mとゆとりをもたせ広がりを実現
- ・浴室は1.6m×1.8mのゆったりサイズを標準（一部タイプ除く）
- ・廊下やトイレの幅は約95cm（芯々）と余裕の広さ（一部タイプ除く）
- ・開放性・採光性が高い「ワイドオールサッシュ」
- ・柱型・梁型を居住スペースの外に出す「アウトポール設計」

② 永住性能

- ・住宅性能表示制度（劣化対策等級）の最高等級をクリアする高品質コンクリートを使用
- ・補修やリフォームが容易な躯体と配管との分離、水まわりの二重床の採用

③ 省エネ仕様

- ・次世代省エネ基準をクリアした断熱設計
- ・断熱性・結露防止性の高いペアガラスを採用



50年の耐用年数を持つポリエチレン製給水用免震継手を開発 軽量・省スペース型で施工性も向上

長谷エコーポレーションは、耐久性に優れた新たなポリエチレン製給水用免震継手を、積水化学工業と共同開発しました。

一般的な免震継手と比較して耐用年数を2倍以上の50年に高めるとともに、コスト（材料費）は同程度に抑えています。軽量化・ユニット化を図ったことで、施工性も向上しました。今後は新開発のポリエチレン製給水用免震継手を当社が設計・施工する中高層免震マンションへ導入促進を図ってまいります。第一号採用物件として「YOKOHAMA ALL PARKS（ヨコハマオールパークス）」（所在地：神奈川県横浜市、総戸数：1,424戸、事業主：ナイス、相鉄不動産、近鉄不動産、セントラル総合開発）にて採用を決定しました。

【特徴】

1. 耐用年数が50年（従来比：2倍以上）

耐衝撃性・耐水性・耐薬品性・施工性に優れたポリエチレン管を採用することで、耐用年数が従来のゴム製（10～15年）や金属製（15～20年）に比べ、2倍以上の50年と飛躍的に伸長し、免震装置本体（積層ゴム）と同等の長寿命化を実現しました。これにより免震継手の更新周期も伸びメンテナンス費用も軽減できます。ポリエチレン管は阪神・淡路大震災や新潟県中越地震でも耐震性能が実証されております。

形状は許容ひずみ3%以下を目標として9タイプの形状案をコンピューターで解析し、地震による建物の変位に追随するS字型としました（積水化学工業と共同で特許出願済み）。更に、兵庫県南部地震波を実際に負荷した検証実験を実施し、優れた免震性能を確認しました。

2. 施工性が向上

軽量化・ユニット化を図り、施工時間が短縮し、かつ省スペース型であることから施工性が向上しました。

部材は、S字型ポリエチレン製免震継手、配管支持部材の2種類のみで構成され、免震継手の中央を配管支持部材で支持する方式をとり、免震ピットの形状に合わせて、縦配管にも横配管にも対応可能です。



[ポリエチレン製給水用免震継手]

排水管の再生技術「HAM-Jソベント工法」を開発

排水立て管に加え特殊継手も更新し

高耐久・メンテ容易・優れた静粛性を実現

長谷エコーポレーションは、排水管の再生技術「HAM-J（ハムジェイ）ソベント工法」を共同開発しました。

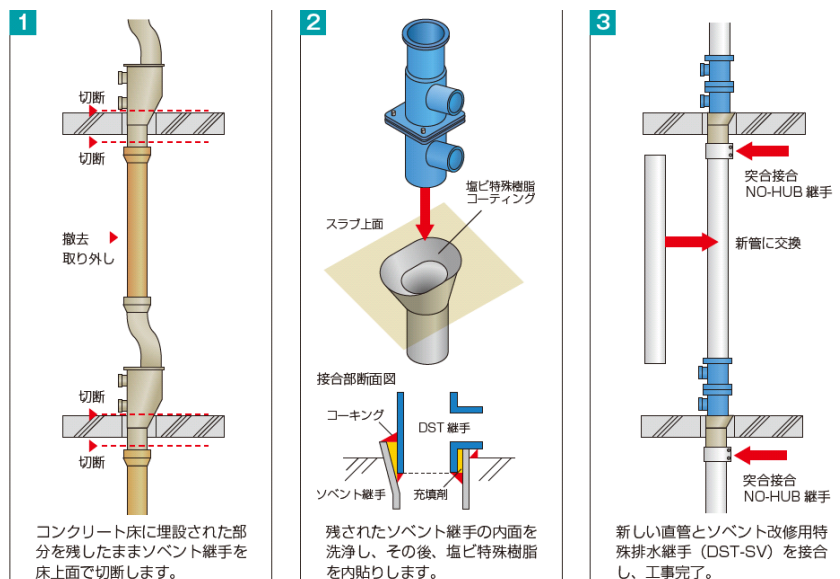
高層マンションでは、通常、排水管内の通気を確保するため、排水立て管と通気管を分けて構成するか、排水と通気の性能を併せ持った特殊継手を有する排水システムが使用されています。ソベント継手は、1990年代から高層マンション用に多く採用された、省スペース型の高い排水性能を持つ特殊継手のひとつで、これまでに約10万戸に採用されています。このソベント継手を採用したマンションが築25年以上経過し、劣化したものが増えてきているためリニューアルの要望が高まってきました。

「HAM-Jソベント工法」は排水立て管に加えて継手部も更新し、耐久性・静粛性に優れた最新の排水性能を実現できます。また、床スラブを壊すことなく居住しながら短期間の施工が可能で、おおがかりな機械を使用しないために工事騒音・振動も抑制します。今後は、これを契機として当社施工およびグループ会社の長谷エココミュニティが管理するマンション以外にもマンションの管理組合へ積極的に提案を行ってまいります。

【HAM-J ソベント工法の特徴】

「HAM-J ソベント工法」は、当社がこれまでの設計・施工で培った技術ノウハウに、排水継手メーカーである小島製作所と、ライニング鋼管技術をもつジャパン・エンジニアリングの技術を融合させたマンション排水管・継手の新しい再生技術です。

- コンクリート床面上でソベント継手を切断して工事を行いますので、床を壊さず騒音や振動も抑えることができます。
- 約8時間程度で工事が完了し通水できるため、生活への支障を抑えることができます。
- 従来の更生（配管の延命措置）工法と同程度のコストで、従来の更新（配管取替え工事）工法と同程度の耐久性を実現しています。
- 排水継手も同時に取り替えるため、更新と同時に静粛性に優れた最新の排水性能が得られます。



[HAM-Jソベント工法 施工手順]

長谷工の排水管再生工法 「HAM-J工法」

2年間に約1,500戸で採用！

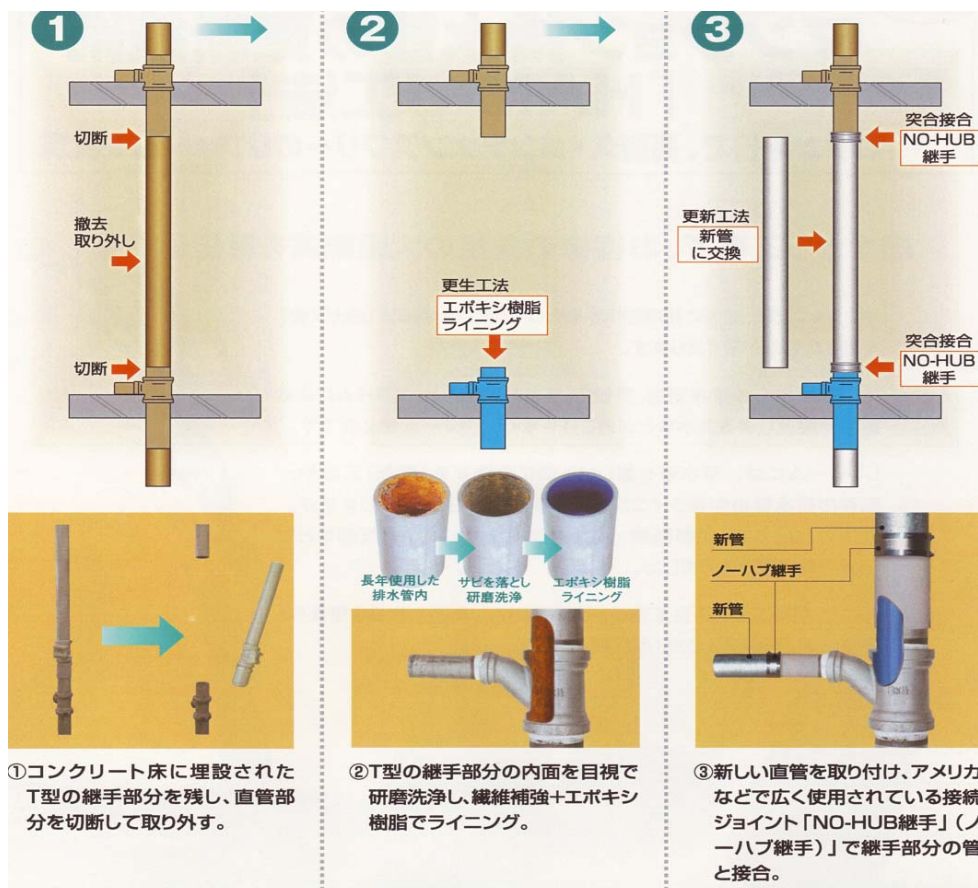
～専用ホームページで管理組合へ積極提案を開始～

長谷工コーポレーションが共同開発したマンション共用部排水管の再生工法「HAM-J（ハムジェイ）工法」がこの2年間に約1,500戸で採用されました。同工法の耐久性・信頼性に加え、工事騒音が小さいことや、短時間で施工できることなどの特徴がマンション管理組合から高く評価されています。

今年8月には、管理組合からの詳しい資料請求にも対応できる専用ホームページを立ち上げました。今後も当社施工・管理のマンションに限定することなく、管理組合へ積極的に提案を行ってまいります。

【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可能。
- 断水時間は約8時間、配管施工時間は実働2日間と短く、日常生活への影響が小さい。
- 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。配管全体を取り替える場合と同等の耐久性。
- コストは、配管全体を取り替える場合と比較して約80%（当社比）。



[HAM-J工法の作業手順]

施工管理業務の質向上と効率化を図る 施工管理データベースシステム『C-Sight』を構築・展開

長谷エコーポレーションは、作業所における施工管理業務の質の向上と効率化を図るため、施工管理データベースシステム『C-Sight (Construction-Sight)』を構築し、作業所での採用を開始しました。

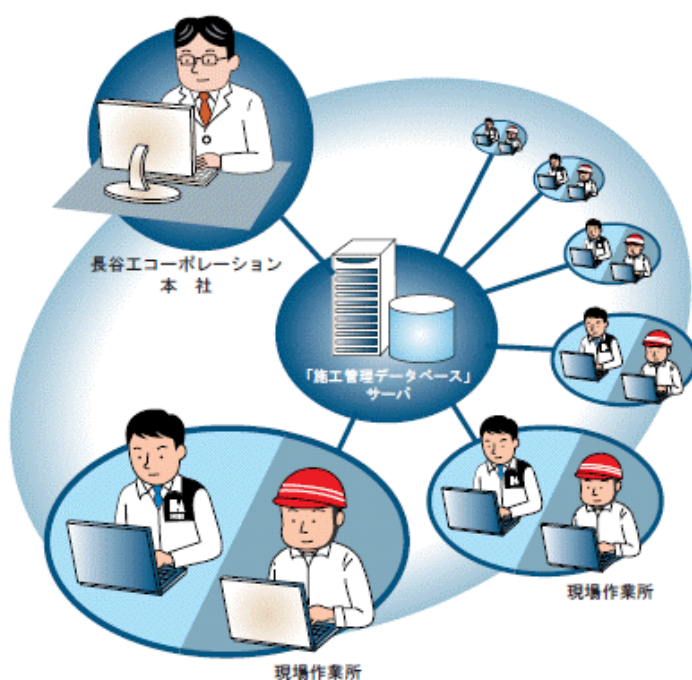
『C-Sight』は、本社と各作業所を繋ぐネットワークシステムで、各作業所のパソコンから、所員だけでなく、協力会社の職長も簡易な操作で必要事項を入力でき、入力された情報は本社側のデータベースで一元管理されます。

これにより、作業所においては、所員が日々作成する安全書類（作業打合せ記録書）等が自動作成され、業務省力化を図ることが出来ます。また、場内パトロールによる安全指示・是正状況の進捗をパソコン上で登録・確認し、安全管理の徹底も図ることが出来ます。

一方、本社においては、全作業所の出面（作業員数）を随時確認でき、労務確保に向けた迅速な対応が可能となります。また、作業所の安全記録も随時確認でき、状況に応じて迅速な指示が可能になります。

協力会社においては、各作業所で自社の作業実績の確認が可能になります。

首都圏、関西圏共に新規着工作業所から導入を開始しました。今後『C-Sight』の機能を拡張し、協力会社の協力の元、施工管理業務の更なる向上を目指してまいります。



[施工管理データベースシステム C-Sight 模式図]



[作業所での入力の様子]

鉄筋工事の配筋検査プログラム「配検」を新たに開発 高精度の品質管理と業務効率化を実現

長谷エコーポレーションは、鉄筋工事の品質管理に使用する配筋検査プログラム（名称：「配検」）を開発しました。建設作業所での配筋検査において、タブレットPC（※1）の使用により検査に必要な数値情報や図面情報を迅速・正確に呼び出すことができ、作業所所員は的確に高精度の品質管理を行うことができます。

また、検査後のISO書類や指示書など書類作成業務の効率化が可能となりました。当社が設計・施工する新規着工作業所に導入し、鉄筋工事のさらなる品質・精度向上に努めてまいります。

（※1）液晶ディスプレイ上をペンで操作できる薄型・携帯型のパーソナルコンピュータ

【特徴と効果】

1. 品質の安定化

従来は構造図から検査情報（配筋標準図、構造特記仕様、各階平面図、部位記号、部位リストなど）を探す必要がありましたが、この検査プログラムを使用することにより、タブレットPC上の一画面から簡単な操作で様々な必要検査情報を呼び出すことが可能になりました。また、設計部門で作成した構造データを利用して、特に注意が必要な箇所は（例えば上下階で鉄筋本数や配筋が変わる箇所など）視覚的に目立つような表示にするなどの工夫もされています。これにより作業所所員による高精度の品質管理が行えるようになりました。

2. 検査と書類作成の効率化

配筋検査に必要な数値情報や図面情報の関連付けが行われているため、迅速・正確に呼び出すことができ、検査の効率化が図れます。また、タブレットPCを出力端末に接続し、検査結果を簡単に出力することが可能です。その際には協力業者への指示書、ISO書類といった用途に合わせた書式を選択することが可能です。

3. 記録保存データの電子化

これまで配筋検査の記録保存データは紙媒体でしたが、今後は電子データとしての記録・保存が可能になります。



「配検」を使用した配筋検査の様子】

ストック関連、環境・社会貢献活動

(P 26～45)

- ◆全570邸の“環境邸宅都市”『深大寺レジデンス』
第28回「緑の都市賞」国土交通大臣賞を受賞
- ◆長谷エライブネット リプラス・レジデンシャル投資法人より
90棟4,228戸のプロパティマネジメント業務及び建物管理業
務を一括受託
- ◆日本初となるマンション居住者と管理会社との共同による『マンシ
ョン打ち水大作戦』を実施
～地球温暖化を防ぐ地球にやさしいコミュニケーションイベント～
- ◆新たな廃棄物リサイクルシステムを構築
ヘルメットとオリジナル啓蒙シートをマテリアルリサイクル
- ◆作業所の分別リサイクル教育用CD-Rが効果を発揮
約35,000人が分別教育を受け、混合廃棄物を大幅に抑制
- ◆現場仮囲いを利用し、企業メッセージを発信
ラッピングボードは美観のみならず周辺環境や安全にも配慮
- ◆管理組合向け「長谷工のマンションセミナー」を開催
あなたのマンションの将来を考える
- ◆中国・四川大地震に伴う災害復興支援活動について
- ◆若手の人材育成を目的に継続実施
『長谷工住まいのデザインコンペティション』
第2回の課題は「30年後の集合住宅」
- ◆京都ブライトンホテル 同志社女子大と新ケーキ考案

全570邸の"環境邸宅都市"『深大寺レジデンス』 第28回「緑の都市賞」国土交通大臣賞を受賞

総合地所、三井不動産レジデンシャル、新日本建物、長谷エコーポレーションの4社が売主、長谷エコーポレーション設計・施工の分譲マンション『深大寺レジデンス』（東京都調布市、総戸数：570戸）が、財団法人都市緑化基金主催の第28回「緑の都市賞」において、緑の地域づくり部門 国土交通大臣賞を受賞いたしました。

【『深大寺レジデンス』が「緑の都市賞国土交通大臣賞」を受賞した理由】

●評価コメント

大規模な集合住宅の計画は、既存の街並みに対して多大な影響を及ぼすことが多いが、この計画は日照や通風、圧迫感を十分に考慮しており、建物のボリュームをコントロールするだけでなく、地域や時間をよんだ植生を施した緑の環境を提供することで、周辺地域とゆるやかにつながる環境を創出しているプロジェクトである。緑が住宅の品質と価値を牽引する積極的な役割を果たした住宅開発の成功事例として高く評価された。

【緑の地域づくりに向けた計画について】

明治大学野球場跡地に建つ深大寺レジデンスは、“居住者や地域住民に日々の暮らしに清らかな水と豊かな緑がある武蔵野らしさを提供する”「アドレスは武蔵野・深大寺」をコンセプトに緑化に取り組んでまいりました。

敷地の周辺に豊かな緑量を配慮した「武蔵野アヴェニュー」を設置し、建築物の圧迫感の解消、地域コミュニティの形成、プライバシーの配慮、歩行者の安全確保、歩道の確保による車路の交通緩和に貢献しています。

また、野球場時代からのソメイヨシノの保存、周辺の国分寺崖線の緑との調和と連続性を図るクヌギやコナラ、その他にも多種多様な樹木や草花を植栽するとともに、敷地中央に国分寺崖線の湧水をイメージした水辺空間を整備することにより武蔵野の緑と水辺環境を創出しています。

「ランドスケープ説明会」や環境ワークショップ「この木何の木ー樹名板を作ろう」といった居住者に対するイベントなどを通して、創出した緑の環境を手渡し、継続的に維持していくためのきっかけになるような仕組みづくりも行っています。



【武蔵野アヴェニュー】



【エントランス廻り（6月撮影）】

長谷エライブネット リプラス・レジデンシャル投資法人より 90棟4,228戸のプロパティマネジメント業務 及び建物管理業務を一括受託

長谷エライブネットはリプラス・レジデンシャルより、プロパティマネジメント業務（以下「PM」という）及び建物管理業務（以下「BM」という）を受託しました。

今回の一括受託については、リプラス・レジデンシャルが保有する賃貸マンションのうち、120棟の委託先一括変更に伴い、当社が営業展開する首都圏・近畿圏・名古屋・福岡の90棟4,228戸のPM及びBMについて、当社が新たな委託先として選定されました。

当社は、PMとBMを自社にて一体管理することにより、お客様の多種多様なご要望や賃貸管理上の様々な問題に対して、正確かつ迅速な対応を可能とした組織体制を構築しております。さらに、賃料保証や家具レンタル等の充実したサービスを加え、賃貸関連サービスをワンストップで提供することで、お客様の満足度を高めてまいりました。

また、全国3,600社の優良企業との継続的な取引を基盤にしたリーシング力による高い稼働率（平均95%）等により、オーナー・アセットマネジメント会社様に選ばれ、PM受託戸数NO.1の実績に繋がったと自負しております。

これからも質の高いサービスをより多くのお客様へ提供して行く為、これまで培った経験とノウハウを活かして、さらなるサービスの拡充と事業の拡大を図ってまいります。

【受託物件のエリア別内訳】

首都圏エリア	45棟	1,905戸
近畿圏エリア	27棟	1,274戸
名古屋エリア	14棟	776戸
福岡エリア	4棟	273戸
合計	90棟	4,228戸

【株式会社長谷エライブネットの概要】

- 資本金：10億円
- 従業員数：335名（2008年4月1日付）
- 事業内容：賃貸管理・運営及びコンサルティング、不動産売買及び賃貸の仲介、社宅管理代行
- 管理戸数：約65,500戸（内PM受託約34,500戸、社宅管理代行約21,500戸）

日本初となるマンション居住者と管理会社との共同による 『マンション打ち水大作戦』を実施 ～地球温暖化を防ぐ地球にやさしいコミュニケーションイベント～

長谷エコーポレーション・長谷エココミュニティは、長谷エココミュニティが管理を受託しているマンションの居住者による豊かなコミュニティ創造を支援することを目的に『マンション打ち水大作戦』を実施しました。

「マンション打ち水大作戦」は、近年、社会問題の中でも最大の関心事となっている地球温暖化に対して居住者が一体となって取組むことと、古き良き日本の文化である打ち水を蘇らせることを同時に実現できる試みであり、居住者同士のあたたかな繋がりや、地域コミュニティの活性化にも役立つものと考えております。

マンション居住者と管理会社との共同による「打ち水大作戦」は日本初の試みとなり、本イベントへ参加いただいたマンション・居住者数は、東西で221物件、23,262世帯になりました。

【『マンション打ち水大作戦』の概要】

- 期 間 : 2008年7月22日～8月23日
- 開催場所 : 長谷エココミュニティが管理・運営するマンション敷地内
- 参加者 : マンションの居住者
- 打ち水に使用する水 : お風呂やシャワーの残り水など、身の回りの二次利用水
- 実施イベント : 「いっせい打ち水DAY」
大阪府吹田市（8月9日）
千葉県船橋市（8月23日）
「マンション川柳コンテスト」
「子供打ち水絵日記コンテスト」



[いっせい打ち水DAYの様子]

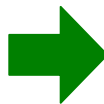
新たな廃棄物リサイクルシステムを構築 ヘルメットとオリジナル啓蒙シートをマテリアルリサイクル

長谷エコーポレーションは、新たな廃棄物リサイクルシステムを構築しました。当社では、これまで段ボール古紙循環リサイクルシステムや木くず循環リサイクルシステムを構築するなど、環境への取組みを進めてまいりましたが、新たに作業所で使用しているヘルメットと作業所に掲示している当社オリジナルの「環境」「安全」「品質」活動における啓蒙シートをマテリアルリサイクル（※1）するシステムを構築しました。今後も環境に配慮した循環型社会の実現に向けての取組みを推進してまいります。（当面は首都圏にて推進）

1. ヘルメットをマテリアルリサイクル

作業所では、社員用、来客用、職長・職人用を合わせて、年間約1,000個のヘルメットを新規購入しています。使用頻度の高いヘルメットは、1つの作業所が終わると廃棄物として処理されてきました。

そこで当社は、ヘルメットを制作しているミドリ安全と連携し、ヘルメット本体とあご紐や内部のクッション材に分解・分別したのち、それぞれをリサイクルするシステムを構築しました。ヘルメット本体は細かく破碎しペレット（※2）化した後、雑貨や玩具にマテリアルリサイクルされます。あご紐や内部のクッション材はケミカルリサイクル（※3）されます。



〔ヘルメットを雑貨にマテリアルリサイクル〕

2. 「環境」「安全」「品質」活動におけるオリジナル啓蒙シートをマテリアルリサイクル

作業所では「環境」「安全」「品質」向上にオリジナル啓蒙シートを掲示し、推進しています。不要になったシートは、リサイクルしにくい素材の組み合わせ（※4）であったため廃棄物として処理されてきました。そこで当社は、啓蒙シートを制作しているカンボウプラス（機能性膜材メーカー）、レンゴーシステムと連携し、啓蒙シートのリサイクルシステムを構築しました。カンボウプラスは再生パレットに、レンゴーシステムは再び啓蒙シートにマテリアルリサイクルします。

- （※1）マテリアルリサイクル・・・廃棄物を製品の原材料として再生利用すること
- （※2）ペレット・・・直径数ミリ程度のプラスチック小粒
- （※3）ケミカルリサイクル・・・熱分解したガスを燃料や化学原料として利用すること
- （※4）リサイクルしにくい素材の組み合わせ・・・

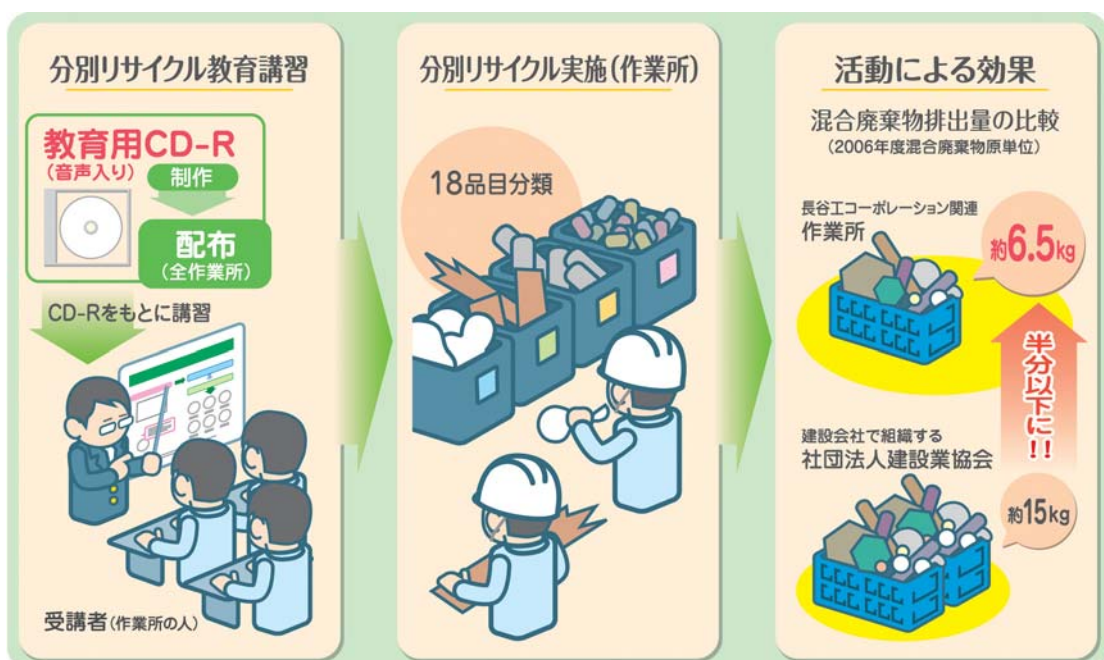
啓蒙シートは、これまでポリエステル繊維と塩ビ樹脂のターポリンにシルク印刷されており、リサイクルを行うためにはシート素材をポリエステルと塩ビに分離しなければなりません。

作業所の分別リサイクル教育用CD-Rが効果を発揮 約35,000人が分別教育を受け、混合廃棄物を大幅に抑制

長谷エコーポレーションは、廃棄物の分別教育を推進するため、音声入りの分別リサイクル教育用CD-Rを制作し、全作業所に配布・活用してまいりました。2004年から2008年までの分別教育受講者は、作業所所員、作業員を含め延べ約35,000人に達しています。分別管理品目として18品目を指定しており、分別教育用CD-Rでは、これらの品目別の分別方法・集積方法・容器の種類などについて、「良い例・悪い例」を音・イラストでわかりやすく解説しました。また18品目が一目でわかるように、作業所ではオリジナルの分別管理看板も掲示しています。活動による効果は、廃棄物が多く発生する共同住宅でありながら、2006年の混合廃棄物の原単位(※)が6.5kgという数値となって表れ、建設業界の中では極めて少ない廃棄物量に抑制することができました。今後は作業所での分別教育を継続的に実施するとともに、協力会社にも配布して教育への活用を図り、一層の分別意識の高揚と廃棄物削減に取り組んでまいります。

(※) 混合廃棄物原単位・・・法述べ面積1㎡当たりの混合廃棄物の排出量。建設会社で組織する社団法人建築業協会の2006年度の混合廃棄物原単位は、平均で15kg。

作業所での廃棄物の分別を推進するためには、一人ひとりの自覚と全員参加による分別活動が不可欠なため、当社では、「発生抑制」「再使用」「再生利用」の3つの基本理念と、「入れない」「出さない」「捨てない」の合言葉で、協力会社の作業員に至るまで一丸となった取り組みを推進し廃棄物の削減に努めてまいりました。これまでも2002年に『分別ハンドブック』、2004年に「分別教育用CD-R」を産業廃棄物処理業者と共同制作し、作業所での分別講習や新規入場時教育で活用しています。



[分別リサイクル教育とその効果]

現場仮囲いを利用し、企業メッセージを発信 ラッピングボードは美観のみならず周辺環境や安全にも配慮

長谷エコーポレーションは、新規着工する建設現場において、仮囲いを利用して周辺の地域住民や通行人に企業メッセージを発信するプロジェクト「RCP＝リボン コネクション プロジェクト (Ribbon Connection Project)」を展開しています。

「RCP」の活動は、現場仮囲いをコミュニケーションの基点とし、施工者である当社、事業主、地域社会の3者を結ぶリボンになることを目指します。「包む、結ぶ、届ける」のプロジェクト・メッセージのもと、「デザインされた包装紙のような仮囲い（ラッピングボード）で現場を包み、地域とのコミュニケーションを取り結ぶ。それによって美しく、親しみのもてる新しい街をお届けしたい」との思いが込められています。

第1号物件のJV東大島（東京都江東区、219戸、68戸 事業主：名鉄不動産他）を皮切りに、首都圏・近畿圏の工事現場で順次展開中です。

【「RCP」の特徴】

●基本仕様

・現場仮囲い（一部）に「ラッピングボード」を採用

工事現場の敷地内とその周辺地域を仮囲いで安全に仕切るだけでなく、現場をプレゼントに見立て、「ラッピングボード」で綺麗に包装して地域住民の方へ贈ります。「ラッピングボード」には表面を光触媒コーティングで仕上げたフラットパネルを採用しました。光触媒コーティングは、二酸化チタン等の働きにより、周囲のほこりや匂いを吸着・分解すると共に、防汚作用の効果で長期間に亘り、きれいな状態を保つという環境に配慮したものです。

また、蓄光シールを施すことにより、昼間蓄えた光を日没後に発光し、通行者の安全・安心に配慮しています。

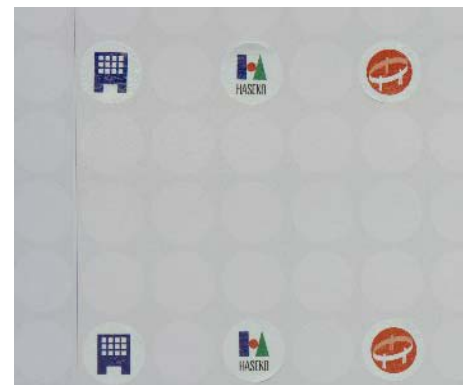
●オプション

・地域とのコミュニケーションスペースとして「ウインドウディスプレイ」を設置

当社が災害時の備えとして大規模物件に採用している防災3点セット（非常用飲料水生成システム・マンホールトイレ・ベンチ兼用炊出しかまど）の展示や現場における環境への取り組み、事業・工事内容の紹介、販売広告・告知、さらには地域小学校と連携した児童による工作作品の展示など、建設現場と地域のコミュニケーションを図る目的で幅広く活用してまいります。



[ウインドウディスプレイ]



[ラッピングボード 蓄光シール]

あなたのマンションの将来を考える 管理組合向けマンションセミナーを開催

長谷エコーポレーション・長谷エココミュニティは9月7日（日）に管理組合の方を対象として、首都圏で第1回目となる「あなたのマンションの将来を考える」管理組合向けのマンションセミナーを開催しました。

当社は、建替えを検討しはじめたマンションの管理組合を支援するため、1980年に建替え専門の組織（現：建替リフォーム相談室）を設置し、建替え実績は現在までに20件を数えております。また、長谷エココミュニティでは日常的な管理から維持管理方法の提案や大規模修繕の実施を数多く手掛けてまいりました。

これらの事業で蓄積したノウハウを提供させていただき、将来の建替え検討に役立てていただくために、今回のマンションセミナーを企画しました。以下の4テーマにて開催しました。

[マンションセミナー概要]

日 時：2008年9月7日（日） 13:00～16:00

会 場：長谷エコーポレーション本社（東京都港区芝2-32-1）

主 催：長谷エコーポレーション・長谷エココミュニティ

後 援：住宅金融支援機構

参加者：77名（50管理組合）

内 容：

【第一部】

「マンションは修繕で長持ちする！」

マンションの資産価値の維持を実現する適切な計画修繕についての説明

【第二部】

「マンション建替え何から始める？」

分譲マンションの建替えの発意から準備・検討段階の基本作業とポイントについての説明

【講 演】

「修繕・建替えをどのように決めるのか ～マンション管理の仕組みとポイント～」
マンション再生の手続きと管理組合が遭遇したトラブルなど事例を交えた紹介



[マンションセミナーの様子]

中国・四川大地震に伴う災害復興支援活動について

長谷エコーポレーションとグループ会社で建設資材や設備機器などを提供しているハセックは中国・四川大地震（5/12）に伴う災害の復興支援を目的として、当社で開発した非常用飲料水生成システム「WELL-UP」(※) 3台および関連設備・備品を中国紅十字会総会（北京）に寄付いたしました。

寄付にあたっては、メーカー技術者が被災地に渡航し、中国四川省彭州市（シセンショウホウシュウシ）の水務局技術者に対して、機器の設置・使用方法の指導を行なってもらいました。今後は中国紅十字会総会の指示により必要とされる場所に順次設置される予定です。

今回の支援活動は中国紅十字会総会、四川省紅十字会、彭州市紅十字会、水務局長、彭州市人民政府親善部から“小型でハンドリングが容易で性能・処理水質が良い”点が高く評価され、感謝の言葉をいただきました。

被災された方々には、突然の災難に遭われたことに心よりお見舞い申し上げますとともに、被災地の一刻も早い復興を祈念いたします。

※「WELL-UP」は、震災時等における上水道の断水時に飲料水を供給する、RO（逆浸透膜）装置・発電機からなるシステムです。水源（井戸、河川など）から汲み上げた水を純水に近い水に生成し、1台の給水能力は24時間15トンで、被災時に約4,800人が1日に必要とする飲料水をカバーできます。国内ではすでに数多くのマンションや事業所に設置されており、長谷工が設計・施工する大規模マンションに標準採用しております。



[運転指導風景（四川省彭州市内の小学校にて）]

若手の人材育成を目的に継続実施
『長谷工住まいのデザインコンペティション』
第2回の課題は「30年後の集合住宅」

長谷工コーポレーションは、若手の人材育成を目的に学生を対象とした第2回『長谷工住まいのデザインコンペティション』を実施します。

このデザインコンペティションは、創業70周年の記念行事と社会貢献活動のひとつとして、昨年からスタートしました。第1回の「300人のための集合住宅」という課題に対して、登録総数783点・応募数348点と数多くの学生から応募があり、ハイレベルな作品も数多く有意義なコンペティションとなりました。

第2回の課題は、建物の長寿命化、将来の住み方、周辺環境や社会の変化を含め、30年後にその集合住宅でどのようなことが起こっているのかを想定した上で現在の姿を提案する「30年後の集合住宅」としました。学識・既成概念にとらわれない豊かな発想を表現するとともにリアリティのある新しい提案が数多く応募されることを期待しています。

[コンペ概要]

課 題：『30年後の集合住宅』

応募資格：2008年12月31日時点で学生であること

登録・作品提出締切：2008年11月7日（金）

入賞作品発表・表彰式：2008年12月14日（日）

賞 金：最優秀賞1点100万円／優秀賞2点各50万円／佳作7点各10万円

主 催：長谷工コーポレーション

後 援：新建築社

審査体制：審査委員長 隈 研吾（隈研吾建築都市設計事務所代表）

審査委員 乾久美子（乾久美子建築設計事務所代表）

藤本壮介（藤本壮介建築設計事務所代表）

大栗育夫（長谷工コーポレーション代表取締役専務執行役員）



[第1回最優秀作品
「300人のランドスケープ」]



[審査会の様子]

京都ブライトンホテル 同志社女子大と新ケーキ考案

京都ブライトンホテルは、同志社女子大学食物研究会と学芸学部日本語日本文学科、情報メディア学科の有志と共同プロジェクトとして『源氏物語千年紀』にちなんだケーキとデザートの開発に取り組み、学生のアイデアをもとにブライトンホテルのパティシエがアドバイスし、春夏秋冬の年4回販売を行っています。

今年度は「紫のゆかりの姫君たち」がテーマで、スイーツのほかにも、ラウンジに掲げる紹介パネルやケーキに敷く薄紙もデザインしました。

『第二弾 夏～藤壺の宮～』

永遠の憧れ、藤壺の宮。光源氏の秘めた恋心をイメージして作成

1. 「君想い～御簾越しの愛を伝えたくて～」

チョコレートの格子を御簾に見立て、二人の超えられぬ関係を表現。ブルーベリーヨーグルトムースの中にリキュールで赤く色づけしたゼリーでくるみ、その上にイチゴとチョコレートをのせ光源氏と藤壺の情熱的な愛を表現したケーキ。

2. 「藤壺ぱふえ」

「輝く日の宮」という名にふさわしい華やかな頃の藤壺の宮をイメージ。パンナコッタの上にレモンムース、小豆、白玉、巨峰、ブルーベリーなどをふんだんに飾ったパフェ。

3. 「泡沫（うたかた）の恋」

ゼリーの泡で光源氏と藤壺の宮のはかない恋模様を表現。シャンパンゼリーの中には巨峰、ブルーベリー、フランボワーズなど紫にちなんだフルーツを使用。

4. 「青海波（せいがいは）～君へ贈る舞～」

光源氏が青海波を着て、藤壺の宮の前で見事な舞を披露したというエピソードをもとにしたブドウジュース。パイナップルなどフルーツ入り。



[君想い]



[藤壺ぱふえ]

マンション市場分析

(P 48～49)

◆首都圏のマンション需要

今後5年で約64万世帯、1年では約13万世帯と推計

～長谷工アーベストWebアンケートより～

総合研究所レポート

(P 50～53)

◆首都圏・近畿圏分譲マンション市場動向

—2008年上半期の総括と下半期の見通し—

(長谷工総合研究所「CRI」特集レポート：8月号所収)

◆大規模マンションの供給動向

—首都圏・近畿圏における大規模マンションの変遷—

(長谷工総合研究所「CRI」特集レポート：7月号所収)

首都圏のマンション需要

今後5年で約64万世帯、1年では約13万世帯と推計
～長谷工アーベストWebアンケートより～

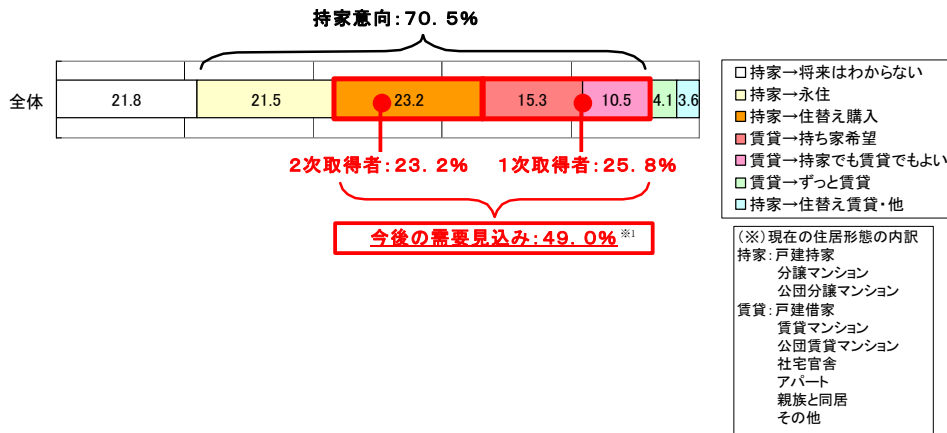
長谷工アーベストは、住宅購入層と想定される25歳以上の首都圏（東京、神奈川、千葉、埼玉）居住者を対象にWebアンケートを実施し、住宅需要分析を行いました。

その結果、将来「持家意向」がある方は70.5%と依然として高く、どの年齢層でも「生活の基盤を持ち、落ち着いた生活をしたいから」が一番多い理由でした。今後の住宅需要としては1次取得者と2次取得者を合わせた49.0%が見込まれることがわかりました。

そのうち、将来の住居形態としてマンションを希望している方は全体の22.3%。更に、今後5年位でマンションの購入（住替え含む）を検討している方は全体の5.7%となりました。これを基に、首都圏のマンション需要を算出すると、今後5年で約64万世帯、一年あたりでは約13万世帯と推計されます。

マンショントップメーカーの当社としては、これまで蓄積してきた技術やノウハウ、またお客様の声をもとに、安全・快適で魅力あるサービスや商品を備えた品質の高いマンションを創造し、需要の顕在化に努めてまいります。

■将来希望する住居形態は何ですか？（持家 or 賃貸）



■購入希望時期はいつ頃を考えていますか？

※1)一次取得者、二次取得者ともに、今後の需要見込層対象

<現在賃貸層:1次取得者> N=374

	5年位	6~10年位	11~15年位	16~20年位	21年以上先	無効	
マンション	3.0%	5.0%	1.3%	1.0%	0.6%	0.1%	11.1%
戸建	3.9%	5.0%	2.5%	1.1%	1.3%	0.1%	13.9%
その他	0.1%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.8%
小計	7.1%	10.2%	4.0%	2.1%	2.0%	0.3%	25.8%

<現在持家層:2次取得者> N=337

	5年位	6~10年位	11~15年位	16~20年位	21年以上先	無効	
マンション	2.7%	3.4%	3.3%	1.2%	0.6%	0.0%	11.2%
戸建	2.2%	4.6%	2.3%	1.4%	1.0%	0.0%	11.6%
その他	0.0%	0.3%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.4%
小計	4.9%	8.3%	5.8%	2.6%	1.6%	0.0%	23.2%

全体（1,452件）に対する「5年位までにマンションを検討する」と回答した割合は、
1次取得者：（44件）3.0%、2次取得者：（39件）2.7% 合計5.7%

首都圏・近畿圏分譲マンション市場動向

— 2008年上半期の総括と下半期の見通し —

(長谷工総合研究所「CRI」特集レポート：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1,015件・2万1,547戸。2年連続で2万戸台の供給にとどまる。
 ・前年(2万8,284戸)比23.8%減と大幅に減少し、大量供給の始まった1994年以降で最小戸数となった。
- ② 平均初月販売率は63.9%に低下。分譲中戸数は7ヶ月連続で1万戸を上回る。
 ・前年(75.2%)比11.3ポイント低下し60%台に低下した。6月末の分譲中戸数は1万760戸、2007年12月以来7ヶ月連続で1万戸を上回っている。また、完成在庫も5,765戸と2007年12月末(3,076戸)より2,689戸の増加している。
- ③ 分譲単価・価格の上昇が継続するも、価格の見直しが行われはじめる。
 ・首都圏全体の分譲単価は、649千円/㎡と前年比5.7%上昇し、平均価格も4,819万円と同比3.8%上昇した。その一方、分譲単価が低下したエリアもみられ、千葉県では434千円/㎡と前年比3.1%の低下、その他にも、都内23区の渋谷区・文京区・中野区、横浜市中区・旭区・栄区・鶴見区では前年比5%以上の低下となっている。

2. 近畿圏市場

- ① 新規供給戸数は、498件・1万1,857戸で、前年(1万5,096戸)比21.5%減。
 ・上期の供給戸数としては1994年以降では最小戸数となった。
- ② 平均初月販売率は60.8%。分譲中戸数も5,000戸を上回る状況が継続。
 ・前年(67.5%)比6.7ポイント低下と厳しい状況。新規物件の販売が低調なことから、6月末の分譲中戸数は5,887戸と5,000戸を上回っている。また、完成在庫も3月末に2,021戸と2003年6月以来で2,000戸を上回ったが、6月末も2,189戸と2,000戸を上回っている。
- ③ 分譲単価・価格の上昇は上昇するものの、地域・物件による二極化傾向は継続。
 ・近畿圏全体の分譲単価は479千円/㎡と前年比1.9%上昇し、平均価格も3,576万円と同比2.8%上昇した。分譲単価をみると、阪神間で同比8.1%アップ、南大阪で同比7.9%アップとなったが、阪神間では、西宮市での供給増(前年同期125戸⇒377戸)、南大阪は堺市での高分譲単価物件の供給増の影響が大きい。

◆ 2008年下半期マンション市場の見通し

2008年上半期の首都圏・近畿圏マンション市場は、新規供給戸数が大幅に減少し、需要者の買い控え傾向も継続する等、需給ともに低調であった。2008年下半期も、上半期同様低調に推移すると判断し、年初予測を見直した。

① 首都圏市場

新規供給戸数	48,000戸(年初予測60,000戸)	1993年(44,270戸)以来で5万戸を下回る
総販売戸数	49,100戸(年初予測61,300戸)	
新規物件の初月・年間累計販売率	65%(72%)・82%(86%)	()内は年初予測
年末分譲中戸数	9,500戸	新規供給戸数の大幅減もあって年初予測通り

② 近畿圏市場

新規供給戸数	24,000戸(年初予測28,000戸)	1998年(29,452戸)以来2万戸台に減少
総販売戸数	24,200戸(年初予測28,800戸)	
新規物件の初月・年間累計販売率	62%(69%)・80%(85%)	()内は年初予測
年末分譲中戸数	5,500戸	年初予測(5,000戸)から約500戸の上方修正

大規模マンションの供給動向

—首都圏・近畿圏における大規模マンションの変遷—

(長谷工総合研究所「CRI」特集レポート：7月号所収)

◆首都圏での大規模物件の供給動向

- 首都圏で大規模物件の供給が本格化したのは1998年以降で、1998年に1万1,072戸と1万戸を上回った。さらに、2000年(2万4,719戸)に2万戸、2004年(3万2,412戸)に3万戸を上回り、2006年まで3万戸を上回っている。加えて、総戸数200戸以上でかつ20階建以上の超高層物件による供給戸数も増加し、2005年に1万4,107戸、2006年も1万3,333戸の供給が行われた。その結果、大規模物件の供給戸数に占める超高層物件の割合は1998年の12.0%から2005年は41.8%、2006年には42.5%に高まっている。
- 2007年の供給動向は大きく変化し、特に、総戸数400戸以上の大規模物件の供給戸数は1万3,290戸と2006年(1万9,925戸)比6,635戸減となった。さらに総戸数400戸以上でかつ20階建て以上の超高層物件による供給戸数は5,225戸と2006年(1万475戸)比で5,250戸減となった。2007年の首都圏全体の供給戸数は6万1,021戸と2006年(7万4,463戸)比で1万3,442戸減となったが、その要因の1つは総戸数400戸以上でかつ超高層物件の供給戸数の減少である。

◆近畿圏での大規模物件の供給動向

- 近畿圏でも総戸数200戸以上の大規模物件の供給が増加し、2005～2007年は1万戸を上回った。近畿圏全体の供給戸数に占める大規模物件の割合も、1998～2001年の15%前後から2005年以降は30%を上回っている。
- 2007年は首都圏で大規模物件の供給戸数が大幅減となったが、近畿圏では1万528戸と2006年(1万100戸)を上回っており、安定的に供給が行われている。

◆首都圏と近畿圏での供給動向の相違点

- 首都圏での総戸数400戸以上の大規模物件の供給戸数は、2000年の9,684戸から2005年には2万620戸に増加し、2004年以降は総戸数400戸以上の供給戸数が総戸数200～400戸未満の供給戸数を上回っている。首都圏では総戸数400戸以上の大規模物件が供給の中心となっている。
- 一方、近畿圏での総戸数400戸以上の供給戸数は、2004～2007年でも2,000戸台で、大規模物件の供給戸数に占める割合も20～27%で推移しており、供給の中心は総戸数200～400戸未満の物件である。

◆【まとめ】

- 大規模物件の販売は、首都圏・近畿圏ともに好調で、1998年以降の初月販売率は、首都圏では2006年までは90%以上、近畿圏でも2006年までは80%以上と首都圏・近畿圏平均を10ポイント程度上回っていた。充実した共用施設・付加価値サービスや豊かな植栽計画等、物件規模の大きさを生かした商品企画や、商業施設、公共施設等との複合開発等によって高い人気を得ていた。
 - しかし、2007年は需要者の購入マインドの減退もあって、首都圏・近畿圏のマンション市況全体が悪化し、大規模物件の初月販売率も首都圏で78.1%(首都圏平均69.7%)、近畿圏で76.9%(近畿圏平均68.0%)と、首都圏・近畿圏平均を上回っているものの、70%台に低下している。
- 需要者の購入マインドの減退によって、大規模物件でも初月販売率が低下したが、大規模物件のもつメリットは、需要者にとって依然として魅力的である。減退している需要者全体の購入マインドを喚起するためにも、大規模物件の魅力を再確認してもらうことが重要である。