大和ハウス

全国50店目のショッピングセンター

大津市オープン 105店舗組み合わせ

大和ハウスは11月21日、滋賀県大津市にショッピングセンター「フォレオ大津一里山」をオープンする。

同施設は、琵琶湖と比良山系、湖南アルプスを望む丘陵地に位置している。

屋内に店舗を配したインモール型ショッピングセンターで、建物の両端にある核テナントをモール専門店で結んでいる。

核テナント5店舗、モール専門店100店舗の計105店舗を組み合わせたショッピングセンターだ。

2005年3月にヤンマーから研究所跡地約15haを購入し、07年11月より建設工事に着工。同社として初の住宅・商業・工業の一体開発を行っている。

住宅地については07年1月より、全149区画からなる「ローズベイガーデン瀬田一里山」（約2・8ha）を販売している。また、工業用地（約1・9ha）については08年3月に電子部品メーカーの研究所用地として、民間企業に土地を売却している。

施設では、廃棄物排出量削減の一環として、発生したゴミをテナントごとに計量・分別して廃棄している。また、消滅型のゴミ処理機を導入することで、廃棄物排出量の削減ができる。

核テナントは、ボウリング場、キッズアミューズメントパークなどのエンターテイメント施設やスーパーマーケット、書店、家電量販店、インテリアショップ、フィットネスクラブなどを備えた施設となっている。

また、クリニック、銀行、保育園などのテナントも誘致している。

さらに周辺で新幹線を見下ろせる立地を生かした「新幹線展望テラス」を用意している。

年間売り上げ目標は150億円、来場者数は500万人を見込んでいる。

外観の完成予想パース

積水ホームテクノ

新商品

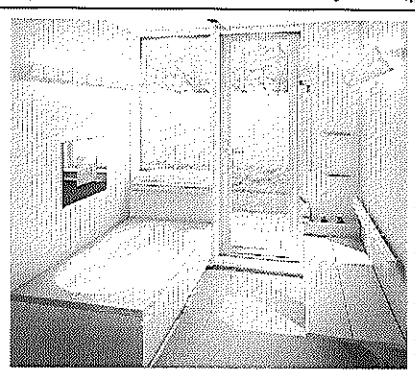
ベンチ設置のユニットバス

新提案でグッドデザイン賞受賞

積水ホームテクノは、グッドデザイン賞を受賞したユニットバスの新商品「バスサルーン『楽浴楽座』」を09年1月15日から発売する。

「楽浴楽座」は、同社が高付加価値商品として開発しているユニットバスの第3弾となる。

これまでに、08年8月にデザイン性に特化した高級市場向けユニットバス（ジャクソン社と共同開発、同年9月にコンパクトサイズの高齢者専用賃貸住宅・施設向けユニットバスを発売している。


バスサルーン「楽浴楽座」 I型

今回投入するのは、戸建住宅・中高層住宅向けライフスタイル提案型のユニットバスだ。

カウンターの代わりにベンチを設置する「ベンチスタイル」が最大の特徴。ゆったりと寛りながらシャワーやミスト、テレビなどを楽しむリラクゼーション空間を演出する新しい提案を行う。販売価格は149万円から。販売目標は09年度1000台、2010年度には2000台の販売を目指す。

商品の主な特徴は次の通り。

ベンチスタイル＝カウンターの代わりに広々ベンチを提案。▽高い可変性＝ベンチ位置を浴槽に対して並行に設置するI型から、浴槽脇に垂直に設置するL型に改装が可能。L型は高齢者などの移乗ベンチとしても使用できる。▽直線2方向開口プログラム＝直線2方向に中開口システムの開発で、浴室を中心に屋外や個室へのアクセスが可能になった。従来のバスユニットではできなかった浴室周りのプランニングの自由度を実現した。▽人間工学的見地から安心・安全のデザイン＝入浴中の無意識の動作に合わせ、楽な動きで入浴できるデザインを追求した。

三菱電機

太陽光発電システム事業本格化

工務店などへサポート体制

三菱電機が太陽光発電システムのさらなる普及に向け、生産体制などの増強を行っている。国内の太陽光発電システムの搭載棟数は年間約1万6000棟。オール電化住宅の普及や環境意識の向上に伴い、右肩上がりで成長を続けている。国からの補助体制も強化され、08年度中に90億円、約3万5000件の追加補助が発表されるなど、社会的にも環境事業として太陽光発電の普及を後押しする体制が整いつつある。こうした情勢の中、太陽光発電システムの現在の状況と今後の展開を、三菱電機中津川製作所営業部太陽光発電システム営業課長の杉本年秀氏に聞いた。

三菱電機は、国内の住宅に関して、工務店や施工店のサポート体制の強化など独自の戦略を展開することで、太陽光発電システムの普及拡大を図っている。

同社では、太陽電池モジュール、パワーコンディショナー、システム全体の先端開発から生産まで全て自社で行っている。システムのユニットを全て一社で作ることができる点は国内の競合他社にはない特徴だ。

中津川製作所営業部太陽光発電システム営業課長の杉本年秀氏は、「全体の品質保障が一手にできることで得られる信頼性大きい」と同社の強みに自信を見せる。

しかし、右肩上がりで伸びている太陽光発電システムの需要だが、「現在、新築住宅ではあまり伸びていない」とも言う。

イニシャルコストの面から、地場のビルダーや工務店が導入に消極的なケースがあるからだ。

サポート体制強化

同社では、次のような取り組みで工務店などへシステムの普及を図っている。

システムへの正しい理解と認知度を高め、導入の促進を図るため、販売や施工サポートの体制を強化している。

販売店向けに、インターネット上でシステム設計、見積もり支援などをサポートする「MPSシステム」を用意。また、施工店には、太陽光発電システム据付技術講座を実施し、施工技術の底上げを図っている。現在、約2000店の施工認定店を、09年度には3000店に拡大する方針だ。

さらに、エコキュートや家電商品などの総合力を活かした「家まるごとオール電化提案」の強化、テレビと連動させた「エコガイドTV」、WEBサイトを利用した公開組織を立ち上げるなど、消費者の省エネ意識の向上にも力を入れている。

独自の高い技術

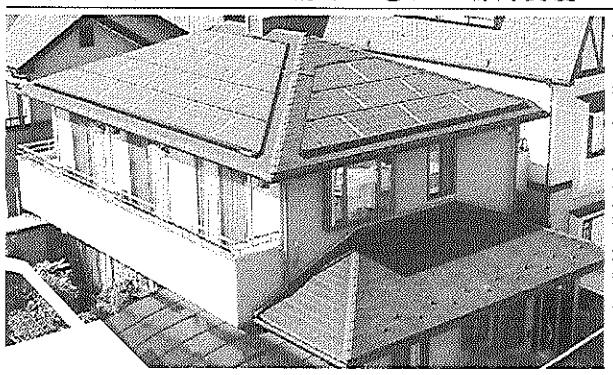
同社の太陽光発電事業の大きな強みには、その点も感じた技術力と総合力も挙げられる。

今年1月には、業界で最高の電力変換効率97・5%を達成したパワーコンディショナーを発売。3月には、太陽電池セルにおいても世界最高の変換効率18・6%を達成するなど、独自の高い技術で他社との差別化を図っている。

さらに、2011年度までに500億円を投資し、太陽電池セルの年間生産能力600kW体制を目指す。そのために、中津川製作所飯田工場に太陽電池セル第2工場を建設する。（09年12月竣工予定）同工場の生産ラインには、独自開発の高効率化技術を順次導入し、より変換効率の高いセルの量産化を実現する。

今後の取り組み

今後の事業については、大きくシェアを伸ばすのではなく、現在のシェアを確保していくべきだ。


太陽光発電システムを寄棟屋根に設置した施工例

「国の掲げる普及目標に沿った拡大と、安定したシステム供給を行っていく」と杉本氏は言う。そのために販売ルートの拡大を検討している。

また、現在の主流となっている後のセタイプだけでなく、屋根建材と一体化したタイプの開発など、新たなシステムの開発も視野に入れている。

今後も市場の拡大が見込まれる太陽光発電において、同社の取り組みに注目が集まる。

東洋エクステリア

環境エクステリア

屋外展示場オープン

実際に体験、受注拡大へ

東洋エクステリアは、同社中央研究所敷地内（長野県上伊那郡）にあるKAP（環境アメニティプラザ）を11月1日にオープンした。

KAPは、駅や道路、公園などの公共施設を対象にしたフェンスやシェルター、引戸などの環境エクステリアの屋外展示場。95年8月に設置し、新商品の投入などを受けて05年から順次リニューアルを進めてきた。

設計事務所やゼネコン、販売工事店などの設計者や事業者に対し、実際に商品を体験しながら環境エクステリア商品を総合的にプレゼンテーションする場として活用する。他社にはない本格的な屋外展示場の強みを活かすことで、環境エクステリア事業のさらなる受注拡大を目指す。

展示点数は電動引戸、フェンスなど約40点。

完成したKAP全体像

トステム

「CAZAS」を標準装備

普及版断熱玄関ドア発売

トステムは、断熱玄関ドア「フォラードCAZAS（カザス）」（写真）を11月1日から発売した。

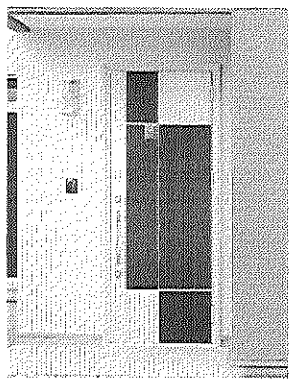
採用率が順調に増加し、好評を博しているCカードキー「CAZAS」だが、普及価格帯の断熱玄関ドアでは、今回が初めての標準装備となる。

同商品は、同社の最も売れ筋の断熱玄関ドア「フォラード」と同等の価格帯、性能、機能を備えている。

断デザインを2色各5種に絞ることで、k4仕様で35万3850円、k3仕様で37万3800円（税込、組立費、運搬費、工事費別途）という一律価格を実現した。

デザインには、正方形や円、菱形などをアクセントにしたモダンデザインを用意。同社の人気商品であるアクセント窓「シンプルアートII」とモチーフをそろえることで、統一感のある外観を演出することができる。

人気の窓シリーズとともに提案することで、ICカード「CAZAS」のさらなる普及拡大も図る考えだ。



三和ホールディングス

「CSR報告書2008」

初の発行で取り組み紹介

三和ホールディングスは、三和グループのCSRの取り組みをまとめた「CSR報告書2008」をこのほど発行した。

同社がCSR報告書を発行するのは今回が初めて。グループの活動に対する理解度向上を図り、顧客との双方向コミュニケーションを充実させ、今後のCSRの取り組みに反映させることを目的とした。

報告書作成者は、同社ホームページ（http://www.sanwa-hldgs.co.jp/csr/report.html）から申し込むことができる。また、PDF形式でのダウンロードも可能。

主な概要は次の通り。

対象＝三和ホールディングス、中核事業会社の三和シャッター工業を中心にグループ各社の取り組みを紹介▽ビジョン・重点テーマ＝04年のCSR推進室設置以後、制定したCSRビジョン、企業活動重点テーマの紹介▽本質安全＝「本質安全検討プロジェクト」の設置などの取り組み▽地球環境保全＝開発、製造、物流、オフィスにおけるCO2発生の抑制の取り組み▽社会貢献＝創立50周年を機に設立した「社会貢献倶楽部」が実施した各付の紹介など。

INAX・トステム

「La・BATH」

北海道仕様発売

INAXとトステムは、共同開発した「La・BATH（ラ・バス）」の北海道仕様を11月4日から受注開始した。

「La・BATH」はフロのお掃除が面倒という、困りごとを解決した新機能「キレイ床」や、排水口の掃除の負担を軽減した「くるりんポイ排水口」を搭載したシステムバスルーム。08年4月1日の発売以来、好評を博している。

「La・BATH」の全国における販売目標は発売1年後で年間17万台（両社合計）。販売価格は61万8450円～185万6500円。

今回、北海道仕様が発売になったことで、販売拡大にさらなる効果が期待される。

「住宅の長寿命化」テーマ

いい住宅をつくり、きちんと手入れをし、長く大切に使う

出前講座 受付けます

2006年6月豊かな住生活を目指す「住生活基本法」が制定されました。日本は、持続可能な社会を目指し、「いい住宅をつくり、きちんと手入れをし、長く大切に使っていく」時代に向おうとしています。

長寿命な住宅づくりについて、住宅事業者や住宅に関心のある方に、広くご理解いただけるように全国どこにでもお伺いして、ご説明する「出前講座」を開催します。

住宅の長寿命化と 超長期住宅先導的モデル事業について わかりやすく解説します

●講座の内容
- 住宅の長寿命化の背景
- 住宅の長寿命化のポイント
- 超長期住宅先導的モデル事業の概要

●受付期間
平成20年10月20日～平成21年2月28日

●申し込み手続き
- 電話でお受けします。開催日の10日前までにお申し込みください
  住宅生産団体連合会住宅の長寿命化講習会事務局
  TEL 03-3592-6441
- 対象は住宅事業者、住宅供給・販売に関係ある方
  その他200年住宅に関心のある方など
- 参加人数20人以上からお申込みできます
- 講座時間は1時間～1時間30分
- 地域は全国どこでも申込みできます
- 講師：派遣（無料）　テキスト：進呈（無料）

※営業目的・有償（受講料等）の講習会は申込みできません。

◎あわせて講習会も開催しています。

- 10月27日(月) 東京都千代田区(主婦会館)
- 10月28日(火) 大阪市中央区(KKR HOTEL OSAKA)
- 11月14日(金) 福岡市博多区(福岡国際会議場)
- 11月14日(金) 名古屋市中区(昭和ビルホール)
- 11月14日(金) 広島市中区(広島県立総合体育館・広島グリーンアリーナ)
- 11月18日(火) 仙台市青葉区(ハーネル仙台)
- 11月20日(木) 札幌市中央区(札幌ガーデンパレス)
- 11月25日(火) 東京都墨田区(文化会館)
- 11月28日(金) 大阪市中央区(マインドームおおさか)
- 12月2日(火) 静岡市池田(グランシップ910号)
- 12月2日(火) 千葉市中央区(千葉県労働者福祉センター)
- 12月9日(火) 東京都新宿区(新宿住友ビル)
- 12月10日(水) さいたま市中央区(ラフレさいたま)
- 12月11日(木) 大阪市中央区(KKR HOTEL OSAKA)
- 12月12日(金) 名古屋市中区(昭和ビルホール)
- 12月12日(金) 横浜市港区(新横浜国際ホテル)

(社)住宅生産団体連合会のホームページでご確認ください

社団法人 住宅生産団体連合会 住宅の長寿命化講習会事務局
〒105-0001 東京都港区虎ノ門1-6-6(晩翠軒ビル4F)
TEL: 03-3592-6441 FAX: 03-3506-0667 ホームページ http://www.judanren.or.jp

後援：国土交通省　協賛：(社)プレハブ建築協会 (社)日本住宅建設産業協会 (社)全国中小建築工事業団体連合会 (社)日本ツーバイフォー建築協会 (財)住宅生産振興財団 (社)日本木造住宅産業協会 (社)リビングアメニティ協会 (社)全国住宅建設産業協会連合会 (社)新都市ハウジング協会 輸入住宅産業協議会