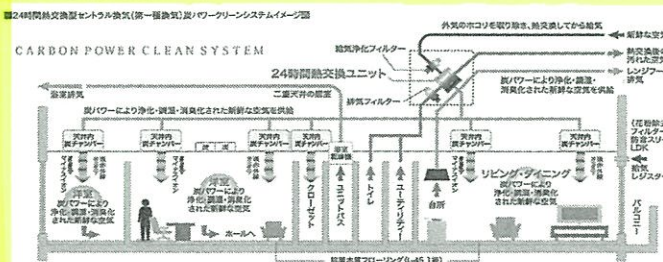


業界トピックス

日本グランデが「炭パワークリーニングシステム」のライセンス販売をスタート

日本グランデは、同じで導入している「炭パワークリーニングシステム」のライセンス販売を開始した。

同システムは、二十四時間熱交換換気システム（第一種換気）により、空気の浄化・湿気対策に効果がある」とされる「炭（天然炭）の層を通して、浄化された空気を各室内に循環させ、室内の空気をクリーンに保つ仕組みで、昨年四月に特許を取得した同社独自の換気システム。室内の汚れた空気は機械により強制的に排出され、外気の取り込みは外気導入



これにより、炭の持つ調湿効果、消臭効果、空気清浄効果をはじめ、新建材から発生する二オキシの脱臭などにも効果を発揮し、室内のホルムアルデヒドやアセトアルデヒド、トルエンなどの有害物質を限りなくゼロに近づけることができる。また、熱交換で採用されている「二十四時間熱交換型セントラル換気システム」の「ロスナイセントラル換気システム」によって、暖房費の節約効果も期待できるといふ。

同システムは、平成二十年以降の同社の分譲マンション（グランファレシリーズ）やグランホームが展開するRC造三階建て住宅（エステイカシリーズ）、マンションリファームなどで採用されており、その効果と実績は実証済みだ。今後は、新築、リフォームを問わず、道内はもとより「PM2.5」に苦しむ九州方面や首都圏など、全国に同システムのライセンス販売を本格的に進めていくとしている。

ew キーマンに聞く

高齢者住まいのサポートセンター

代表 小番一弘氏

「NPO法人設立のきっかけは、小番 私は今から三年ほど前に、札幌でヘルパーの資格を取り、高齢者住宅に一年間勤務していました。その後またま縁があった、ある高齢者住宅の運営を委託されました。そこで入居者募集を行ったのですが、その時にそうした住宅を

探されている方が実に多く、ニーズも多種多様であることが分かりました。せっかく良いサービスをしていても、世間に伝わっていかなくて募集に苦労している施設や住宅があることも知りました。それと以前東京に住んでいた頃、高齢の母親の入居先をインターネットなどで探した時に、福祉の専門家の方で、

高齢者の住まいと困り事をワンストップで解決

た。当時はもっぱらボランティア的な活動でしたが、事業として継続させるために昨年度NPO法人化して、より活動を本格化させているところです。活動内容は、小番 毎日二十件ほどのご相談があります。そのうちの半数はケアマネージャーなどが、そのうちの半数はズにマッチした住まいのカタログを無料で送付したり、こちらに来ていただいでご紹介しています。また、見学希望の方には無料で見学の手配をしております。ただ、私共は不動産業者ではないので、産業者や契約に立ち会うことはしていません。このほかセミナーやイベント、ケアマネージャーさんなどへの情報提供などです。

「終の住まい」を探している方がたくさんいらっしゃいます！

提携企業様募集のご案内

私たちがいっしょに住まいをご提供していただける企業様を広く募集しています。ご提携に興味のある企業様は、当センターにご連絡いただくか、下記セミナーにお越しください。

第4回 高齢者の住まいと老後の人生設計相談会 日時/2014年6月12日(木) 10時~19時 会場/札幌エルプラザ 3F大ホール

第5回 高齢者の住まいと老後の人生設計セミナー 日時/2014年6月21日(土) 10時~16時 会場/ロイトン札幌1F キャッスルホール

NPO法人 札幌高齢者住まいのサポートセンター
〒060-0052 札幌市中央区南2条東1丁目1-11 第3泊ビル1F (二条市場北隣)
TEL.011-200-0747 FAX.011-351-2611
E-mail: info@sumai-sapo.org info@senior-support.org
HP: http://sapporo-happyend.org http://www.sumai-sapo.org http://senior-support.org
Blog: http://sumai-sapo.info http://senior-salon.info

不動産での開業は一冊の本がきっかけ

網中雅基社長は、もともとセネコンに長く勤めていた土木のエキスパート。その会社がデベロップ業務を開始する際にはリゾート開発の企画部門に転属となり、ホテルやゴルフ場、スキー場などの企画・予算管理などを担当した。当初は何の裏付けもなくしに事業計画を策定していたが、あるときから東京のマーケティング会社を使っ、施設の周辺人口や需要予測、他との競合などを綿密に調査・分析するようになり、かなり正確に初年度の来場者数などを弾き出せるようになっていった。

業界見聞録

File.21 株式会社 アイティアルホーム (札幌市中央区)

ない。金は貸すか、とにかく規模を大きくしろ。の一点張りで、「その姿勢に非にながかりさせられた」と言い、それきっかけで会社を退職することになる。その後、土木関係の仕事や辞めたセネコンの電話事業へ進出などの手伝いをしてきたときに、不動産のエリアマーケティングの本と出会う。専門の土木のへ戻ることも考え