

まごころ

with all our hearts

magokoro

Vol.

46

January
2011

▶ Customers Information お客様訪問レポート

蛭子神社 宮司 井上 優 様

60年の節目を迎え 次代への一步を踏み出す

▶ Customers Information お客様訪問レポート

株式会社 日昌 常務取締役 松本 英俊 様

お客さまの声をカタチにしていく

▶ Report

理念と経営委員会

社内外に“ありがとう”という感謝の輪を広げていく

品質管理委員会

ISOの充実とKEMSの定着化を目指す

▶ Information

第9回チャリティーバザーを開催





特集 蛭子神社御社殿御造営事業

毎年、商売繁盛や学業成就、家内安全を祈願する人で賑わいを見せる「十日えびす大祭」。「柳原のえべっさん」として多くの人に愛される蛭子神社は、昨年の「十日えびす大祭」後、本殿の建て替え工事に入りました。次代への一步を踏み出していくため、前御社殿の建築から60年目という節目を迎えたことを期に踏み切られた建て替えへの想いを、宮司である井上様に語っていただきました。



ひまこ 蛭子神社 宮司 井上 優様

60年の節目を 次代への

Customers Information *お宮さま訪問レポート*

新たな時代へ。還暦を機に生まれ変わる

— 昨年の「十日えびす大祭」後、すぐ御社殿の建て替えに入りましたが、どのような経緯で建て替えに至ったのですか？

随分前からお社の修繕の話はありましたが、震災の際に社務所や鳥居など、お社以外の部分が倒壊してしまったため、まずそちらから修復を進めていきました。

それが一段落した数年前に、銅板葺きのお屋根の痛みも激しく、雨漏りもしておりましたので、葺き替えなど修繕をしていこう、という具体的な話が一度持ち上がったんです。ただ、総代世話人会と工事内容等を相談したところ、費用もかかることで、部分的に修繕するよりも、時期を改めて、しっかりと準備をしたうえで、建て替えにした方が将来的にいいんじゃないか、ということになり、計画を練りに練り、今回の建て替えに至ったのです。

— 時期を見ながらのお話でしたが、昨年を建て替えの時期に据えられたのには何か理由があるのでしょうか？

社会情勢に照らし合わせて見ると、大変タイミングの悪い時期になってしまいました。ただ昭和20年の空襲で全焼してしまったお社を、私の祖父が昭和25年に復興してからちょうど昨年で60年目の節目の年を迎えたんですね。当時、いち早く復興はしたものの、まだ材料的にも十分なものが整っていなかったため、どうしても痛みが激しく、私たち人間という人生の大きな節目・還暦を迎えた昨年をよき年と捉え、次代へ向け新しく生まれ変わっていく、という意味も込めて昨年を建て替えの時期に据えました。

鉄筋コンクリートと木の融合。 屋根への強いこだわり

— 新しい御社殿の再建にあたり、どのようなイメージを描かれ、どこに一番こだわられたのでしょうか？

木造での建て替えを希望してはいましたが、現実的にすべてを木で建てることは現在の建築基準法上は困難でした。そういったさまざまな事情や意見を総合した結果、鉄筋コンクリートと木の融合建築がいいのではないか、という結論に至りました。

2年前に「御社殿御造営事業奉賛会」という会を設立し、皆さまのお知恵をいただいておりますが、皆で寄って話しをしているだけではなく、いろんなお宮さんを参考にさせていただこう、ということになりました。そこで、震災で全壊した社殿を鉄筋コンクリート造で復興した御影の「網敷天満神社」さんがいいお手本になるのではないかと、総代の皆さんと足を運びました。すると、「ここはいいお社だ」、「いい参考になる」との声が多く、そこをベースに考えながらも、鉄筋コンクリート造の他のお宮さんも参考にさせていただき、自社のカタチを考えていきました。

一番こだわったのはお屋根の形ですね。前のお社はすごくシンプルな形状のお屋根でしたが、新しい御社殿は少しうねりのある、お宮さんにふさわしい重厚感のある千鳥唐破風造り。総代をはじめ、私自身の強い想いを形にした、こだわりのお屋根になっております。

— 60年の時間を時代と共に歩んできた御社殿の建て替えに踏み切られるのは大きな決断であったと思います。工事着手に至るまでにはどのような想いがありましたか？

戦後の非常に苦しい時代に祖父が建てたお社でしたので、新しくしていかないといけないということは分かっているけど、やはり寂しい想いはありましたね。ただ、そうとばかりも言ってもらえませんので、大きな節目を迎える年でもありましたし、次の時代へと繋げていくためにはどこかでこういう決断もしなければいけない、という想いもありました。



迎え 一歩を踏み出す

また、この建て替えによってお社の造りそのものを初めて間近で見ることができました。戦後の混乱のなかで建築された旧社殿ではありましたが、その造りの細やかさに感動。同時に、新しい御社殿が出来上がっていく過程を通して、その技術の凄さを実感いたしました。そういったことを感じられたことは、今後においてとてもよかったと思っております。

伝統文化である神社を守り良い社会をつくる

— 新しい御社殿を前に、次世代へ向けて神社が担っていく役割を、今あらためてどう感じていますか？

今回強く感じたのが、技術の伝承です。技術が継承されていかなければ、同じお社を再建することはできません。ですから、こういった建築技術をいいカタチで伝え繋いでいくことができたらいいな、と思っております。

また昨今、殺伐とした時代になってきておりますが、お宮さんや神道というのは日本の伝統文化である、と思います。また、この神道が持つ寛容の精神こそが、日本のスタイルでもあると思うのです。そういった日本古来の伝統文化である神社や神道、また神職というものを我々がきちんと守っていくことが、日本という国を守っていくことに繋がっていくのではないかと感じております。

いろいろな考え方があるとは思いますが、私個人としては、神社に宮司・神主というのは必要不可欠なものであり、絶対にはいなければならないものだと思っております。そして、訪れる方々との触れ合いを多く持つことが大切だと考えます。新しい御社殿にはお参り場所の横に受付を設けているので、私自身はできるだけそこにいて、お参りされる方々と触れ合える機会を増やしていきたいです。そういったことを地道に続けていくことで、神社を知り、関心をもってもらうことに繋がっていくのではな

いか、そういうものを繋ぎ合わせていくことでいい社会が出来上がっていくのではないかと、そう思っています。

御社殿が新しく生まれ変わったのを機に、「十日えびす大祭」のときだけではなく、平素から近くを通ったら気軽に立ち寄りお参りをしてもらえそうな神社にしていきたいですね。

— ありがとうございます。新しい御社殿で迎える今年の「十日えびす大祭」。ぜひ、皆さまも足を運んでみてはいかがでしょうか。

なかなか見れない技術に大きな学び

施工：村上工務店

工務部 課長代理 鍛村 涼

今回はじめて、雨や日よけなどの素材保護対策として、屋根の上に素屋根と呼ばれる仮設の屋根をかけました。工事に一番時間と手間がかかったのは御社殿の屋根の銅板葺きでした。その特徴的なうねりと、六彩色入った色鮮やかな本殿の装飾（彫り物）には注目してもらいたいですね。過去に、私が経験した寺社建築では見ることのできない技術も多く、自身の大きな学びにもつながる貴重な体験になりました。



蛭子神社

〒652-0806 神戸市兵庫区西柳原5-20

TEL.078-651-0183 (代)

FAX.078-681-3238

<http://www.hyogo-ebisu.com>

創建：御鎮座の年代は不詳。兵庫津の「寺社改帳」より元禄以前より祀られていたと記されている。

祭神：蛭子大神（一般的には「えびすさま」）・大物主大神
 主な祭り：十日えびす大祭（1月9・10・11日） 或真：1月9日
 午前11時・12時・13時30分・14時30分 夏越祭 7月10日



お客さまの声を カタチにしていく

「お客さまのニーズが発想の原点である」という想いに忠実に、着実に実績を積み重ねてきた「株式会社日昌」様。“住みたい街”として人気の高い阪神エリアに特化し、お客さまの要望や理想などの声をカタチにした、少戸数でハイグレードな分譲マンションづくりを展開しておられます。

美しさと快適さを併せ持つ「住空間」の実現を追求し続ける、株式会社日昌の常務取締役 松本英俊様に、その想いを語っていただきました。



株式会社 日昌 常務取締役 **松本 英俊 様**

Customers Information ※お客さま訪問レポート

大手がやりたがらないところを狙っていく

— 手がけられている物件は、比較的戸数が少なく、ハイクオリティなマンションばかりですが、なぜ大型ではなく少戸数の分譲マンションづくりを展開されているのですか？

事業としては40～50戸のものが一番理想だと思います。ところが、それくらいの大きさの土地になると競争も激しく大手に押さえられてしまうことが多いですね。

一方で、戸数の少ないマンションとなりますと、事業の採算や効率の面から大手はあまりやりたがりません。そういったところを狙ったというのがひとつ、小規模のマンションを好まれるお客さまのニーズがあった、ということですね。また、100戸のマンションの販売にはかなり時間もかかりますので、そういった販売面での効率を考えてという部分もあります。

大手の会社ではなかなかできないところであり、またお客さまのニーズの多い部分に、弊社が応えていけたらいいな、という想いで事業を行っております。

阪神間の地域性やお客さまのニーズを掌握

— 神戸市灘区や東灘区、芦屋市など、阪神間に特化した商品展開をされていらっしゃいますが、それもやはりお客さまのニーズに応えた結果、ということになるのでしょうか。

もともと、弊社は分譲マンションの販売受託をメインでやらせていただいていたのがスタートです。そのときの販売エリアが、神戸市灘区と東灘区、芦屋市という阪神間でした。そのため、土地勘もありますし、お客さまと直接お話ししてきましたので、このエリアだったら地域やお客さまのニーズに合った商品づくりができるのではないかと考えました。

また、阪神間でも一番人気のエリアですから、弊社が展開する小規模だけどグレードの高い物件に対する需要もある、という想いもありました。このエリアのお客さまと日々接していますので、地域やそこに住まうお客さまのニーズというものを、自分たちなりに掌握できているのではないかと、思っています。

日々の接客のなかでこぼれる要望をカタチに

— 地域やそこに住まう人々の特性を捉えた物件に対して、お客さまの反応はいかがですか？ また、お客さまの満足度をさらに高めるために取り組んでいることはありますか？

お客さまからは、「これがあつたらいいな」とか「これが付いたらいいのに…」がこのマンションにはあり、本当に細かいところまで気を遣って作られていますね」というお言葉をよくいただきます。

弊社は、まだあまり名前の知られていない小さい会社ですので、大手と同じことをやっても仕方ありません。ですから、お客さまにご理解いただくために、より良いものをできる限り安く提供するとともに、大手ではできない細かい気遣いを大切にしています。だからこそ、細かい部分をお客さまに褒めていただくと嬉しいですね。

また、お客さまへの説明においてはモデルルームをご案内するだけではなく、建設地やコンクリートの強度、鉄筋の入れ方といった構造部分からご理解いただけるよう、できるだけ数字を出して具体的にご説明するようにしています。そういった見えない部分をお客さまにしっかりとご説明できるように、必要に応じて営業社員が建築現場への視察なども行っています。

他にも、地域の特性や税金のこと、ローンのことなど、勉強会を開くなどして学び、それらをまとめて資料を作成。そのボリュームは一冊の冊子ができるほど。これは、お客さまに深くご理解いただき、安心・信頼していただくための私たちならではの取り組みのひとつです。

— モデルルームを拝見すると、確かに住まう人に優しい心遣いを感じます。そういったアイデアがどのようにして生み出されているのか気になるのですが…

販売代理もやっていますので、営業がお客さまと接するなかで「ここがもっとこうだったらいいのに…」とか「これがあつたらいいのに…」といった声を直接聞くことができ、それが一番大



N_VIE
NEW LIFESTYLE RESIDENCE



きなヒントになっています。

この地域の広さのニーズや日ごろの接客のなかで耳にしたお客さまからのご意見・ご要望。それらを、計画段階から設計士さんと相談し、できる限りお客さまのお声を商品に取り入れるようにしています。

住む人の立場からの発想を大切にした住空間

— そうしたお客さまのニーズに応えたオリジナルブランドが「N_VIE」(エヌヴィ)シリーズとなるわけですが、どのようなブランド理念のもとに生まれた商品なのですか？

「お客さまの声がブランドになりました」というのが基本コンセプトです。「N_VIE」の「N」は、次代の「Needs」であり、住まう人にとっての「New」「Next」という意を持ち、「ViE」はフランス語で「人生」という意味があります。そこには、「新しい人生」「次の人生」を考え、共に歩いていく住まい、という想いが込められています。

また、【世代を超える本物の「価値(=Needs)」の提供】と【住む人の視点から求めた心地よさと品質の「理想(=Vision)」】、【街並みや人の心に美しい「印象(=Impression)」を残すデザイン】、【優れた構造・性能で安心の暮らしを「永遠(=Eternity)」に】という4つのブランド理念をベースに、住まう人の立場からの発想で住空間を創造。周りからは「必要以上のものを標準仕様としている」と関係者から言われることもあります。お客さまにご満足いただける質の高い住空間になっていると思います。

— 会社としてのこれからの展望、また「N_VIE」という商品を通して目指すものとは

まだまだ駆け出しの会社ですので、今の志を忘れずに、阪神間を中心に「日昌」という会社、「N_VIE」という商品を皆さんに知っていただけるようにこつこつやっていきたいと思っています。そして、より深い地域との関わりや触れ合いを増やしていきたいと、考えています。

また、仕事に対する探究心が旺盛で現状に満足することなく走り続ける社長の下で、常に成長し新しいものを追求していく姿勢を大切に、今後も変わらずお客さまのお声を一番に考えた商品づくりをしていきたいです。お客さまが内覧会から笑顔で帰っていかれる姿を見る瞬間が一番嬉しいです。

プロ集団が集まって、知恵や技術、皆さんの努力が結集してひとつの建物が出来上がっていくということに、あらためて感動と感謝を感じています。だからこそ、ひとつひとつを細かくお客さまに伝えていくことも大切にしていきたいと思っています。

— ありがとうございます。

内覧会のお客さまの笑顔が嬉しかった

施工：村上工務店

工務部 課長代理 坂上 武則



今回は、マンションの建設地の下に宮水が流れていたことや、高層マンションのように標準階がないため、階ごとに異なった型枠工事を行わなければならなかったり…そういった点での大変さはありませんでしたが、そんななかでも職人さんたちが本当によくがんばってくれたと思います。私自身も、最後の仕上げでは何度も自分の目で確認を行い、よりよいものを提供できるよう努めました。内覧会の後、笑顔で帰られるお客さまの姿が嬉しかったですね。

株式会社 日昌

〒650-0033 神戸市中央区江戸町95番 IMON神戸ビル7階
TEL.078-393-3800(代) FAX.078-393-3801
<http://www.e-nissho.jp>

理念と経営委員会



社内外に“ありがとう”という感謝の輪を広げていく



2010年9月に発足したばかりの「理念と経営委員会」。「自らの頭で考える力」をつけ、「感謝の輪を広げる」ために、試行錯誤を重ねながらも社内の活性化に向け活動を行っています。「理念と経営委員会」の工藤委員長に具体的な取り組みや委員会としての想いを聞いてみました。

理念と経営委員会 委員長 工藤 蔵克
企画営業部次長

感謝の気持ちを持って明るく過ごし
自然と「ありがとう」が言える環境づくりを

「人材育成に力を入れていこう」ということで、当委員会が誕生しました。まだ活動をはじめた数ヶ月、今後どういった取り組みを行っていくかは未知数ではありますが、「ありがとう」という言葉を自然に発することができるようになるためにはどうしたらいいのか？ それを考え、取り組んでいきたいと思っています。

最終的には、朝の「おはようございます」の挨拶のように、「ありがとう」の言葉が溢れる環境を作っていけたら、社内が今以上に明るくなるのではないかと。みんなが感謝の気持ちを持って明るく過ごし、「ありがとう」の輪を広げれば、会社としても大きな力になりますし、職人さんたちにとっても気持ちのいい現場になるはず。結果的に、社内外において大きなメリットになるのではないのでしょうか。

そのために、委員会発足以降、以下の3つの取り組みを中心に以下の活動を行っています。

●「理念と経営」勉強会

「理念と経営」という月刊誌のサイトからダウンロードした設問表をベースに、全体を8つのグループに分けて勉強会を実施しています。



その月の誌面内容に則した設問表を元に、仕事をしながら考えていることや疑問、職場への提案など、自由にディスカッション。個々に書き込んだ設問表は副社長がチェックし、再度返却することにしています。

設問表への書き込みやディスカッションを通して、「自分の頭で考える力」や「自分の意見を積極的に伝える力」を身につけることを目的とし、月に一回実施しています。

●朝礼「13の徳目」

小冊子「13の徳目」を使って毎朝朝礼を行っています。前日の「気づき」や「ありがとう」を確認し、一日の終わりには「挨拶」「笑顔」「言葉」「親切」「約束」「責任」「前向き」「尊重」「努力」「誠実」「自律」「健康」「感謝」

の13の徳目をきちんとできたかどうか自己採点します。設問の内容は一定期間ずっと変わらないため、日を追うごとに書くことがなくなってきます。そうならないためには、しっかりと「考える力」を養うことが必要。そのための取り組みとなっています。

企画営業部、積算チーム、リノベーション部、総務部では活用中ですが、工務部においては導入していくのがいいのか、現在検討中です。

●ありがとうカード

委員会発足後の2010年12月からスタートした、ありがとうカード。小さなメモ用紙形になっているため、その時々で感じた「感謝」を気軽に伝えることができます。まだまだ始まったばかりの取り組みですが、日々感謝する気持ちを大切に、社内間のみならず取引業者さんや職人さんなど社外の方々にもこのカードを通して「ありがとう」を伝え、その輪を広げていきたいと考えています。

感謝の輪を広げ
自己変革の一端を担っていききたい

建設業というのは、多くの人（業者さん）に支えられている職業です。そのことをしっかりと胸に刻み、感謝の気持ちを大切にすることで、快適な現場環境が生まれ、職人さんたちも気持ちよく働いてくれ、結果としていい建物をつくることができます。そのため、「おかげさまの心」「ありがとうの心」など、日本人が本来持っていた心の文化の大切さを伝えていけたら、と思います。

この委員会は、具体的にやっていることが見えにくいセクションでもあり、ここまでやったら合格、といったものはありません。ですが、今後は、全社員が感謝の気持ちを持って、笑顔で明るく過ごせる社内環境作りを行い、また社員それぞれの自己変革の一端を担っていけたら、と思っています。とはいえ、一人ですることには限りがありますので、今後はチームでのサポート体制をしっかりと作、社内全体にその輪を広げていくために力を注いでいきたいと考えています。



品質管理委員会



ISOの充実とKEMSの定着化を目指す



マニュアル作成や内部監査など、安心の建物を提供するために欠かせない「品質管理」を牽引する委員会。ISOのさらなる充実をはじめ、新たに取り組みはじめた「KEMS（神戸環境マネジメントシステム）」の取得・定着化に向けての意気込みを「品質管理委員会」の藤本委員長に聞きました。

品質管理委員会 委員長
工務部長 藤本治身

現在の方法の見直しなど
より一層のISOの充実を図っていく

ISOに関しては、建物をその基準に適合する商品として提供するために、マニュアルの作成を行ったり、年に1回の外部審査と年に2回の内部監査を行ったりといった活動をしています。

今後は、さまざまな面において見直しを行っていく必要があると思っています。たとえば、建物のチェックにおいても、従来のやり方だと不適合が出たときにうまく処理することができません。そのために、どうしたらどういう欠陥が出るのか、クレーム（＝欠陥）を整理し、情報としてまとめていくことが必要なのではないか、と思っています。情報を蓄積し、整理していくのも当委員会の役割。そうすることで、不適合が出た際にもスムーズに対処していけるといいます。ほかにも、書類の作成をもう少し簡易化できないか、など必要な見直しを行うことで、ISOのより一層の充実を計っていきたい、と考えています。

そのためには、委員会のレベルアップが必要。内部審査する側として、ISOの本来の内容を把握していなければいけません。外部の講習会に参加して勉強するなど、委員

「品質管理委員会」では、建物をISOの基準に合致する商品として提供するためのマニュアル作成や内部監査などを実施。昨年から、神戸市が推奨する「KEMS（＝Kobe Environmental Management System）」の取り組みもスタートしました。

全体でしっかりと協力したうえで、各々の部署にも協力を仰ぎ、取り組んでいきたいですね。

社内全体の認識を高め
「KEMS」の定着に力を注ぐ

今期から、環境に配慮した企業として「KEMS」への取り組みがはじまりました。具体的には、CO2や電力の削減など会社で立てた目標がきちんとクリアできているのかをチェック。見直しを行いながら目標達成に取り組んでいます。

環境問題への取り組みゆえ、全社員にしっかり認識してもらい難しさがあるのは事実。ですが、本来の意味を理解してもらうための書類を配布したり、常日ごろから社員への発信を行うなど、社内への意識づけを行い、「KEMS」が定着するように努めていきたいと思っています。

今後は、月に一回ではなく週に一回でも時間を見つけて、委員メンバー全員で会議を行っていくなど、しっかりと協力体制のもと「ISO」や「KEMS」に取り組んでいけたら、と考えています。

Information 地域の皆さまへの感謝を込めて…
第9回チャリティーバザーを開催

子どもたちはボールすくいに夢中です



楽しみながらも真剣な面持ちで商品を吟味

昨年の12月5日（日）、当社の本社ビルや駐車場を会場にチャリティーバザーを開催いたしました。平成6年に第1回目を開催して以来、2年に1度のペースで実施。今回で9回目を迎えました。

当日は、本社ビル入り口に用意した暖房も必要ないほど気温が上昇。曇ひとつない快晴と12月とは思えない暖かな陽に恵まれ、とても過ごしやすい一日となりました。

おでんや焼きそば、フランクフルトといった飲食コーナーをはじめ、ゲームや餅つきコーナーには多くの子どもたちの姿が、至るところでにぎやかな声が響き、笑顔の輪が広がっていました。

また、バザーがはじまるころには入場者が一気に急増。熱気に包まれた会場内では、それぞれが所狭しと並んだ商品を手に掲げながら、楽しそうにお気に入りの一品を探されていました。

このバザーは、お客さまをはじめ、社員やその家族、取引業者の方々、そして近隣の皆さまの協力により実施されています。また、バザーの売上金の一部を社会福祉団体に寄託することも目的のひとつとなっています。

今回も、多くのご協力をいただきましたことに、心より感謝申し上げます。



的に輪が入ると周りから大きな拍手が!



バザーの会場には新鮮な野菜も並びました

「名谷」駅徒歩9分、全57区画のゆとりの邸宅生活。

「ワコーレノイエ 須磨名谷」

1/15より(土)ファイナル分譲開始 (予定)

いよいよ、最終6邸



新年あけましておめでとうございます。

暮らしの便利さが集う「名谷」駅前を身邊に、閑静な住環境に囲まれて一軒建て邸宅のゆとりを追求する全57区画の「ワコーレノイエ 須磨名谷」。いよいよ最終6邸のファイナル分譲を迎えます。あなたの住まいの夢をかたちとする2013年の幕開けです。



販売価格(付随工事費・消費税込)
165.33㎡(約47坪) 5,180万円より
114.84㎡(約33坪)

お買い得の価格を確保して、豪華仕様に選ばれる神戸市中央区の2階4室の4LDKプラン。

COURT 40 5LDK

敷地面積 123.13㎡(約36.71坪)
建築面積 119.06㎡(約35.71坪)
バルコニー面積 26.00㎡(約7.83坪)
標準仕様 2012年 標準仕様 3/27日

【1階】 【2階】 【地庫】

現地・販売センターご案内図

まずは、こちらにお越し下さい。

「ワコーレノイエ」販売センター
〒652-0815 神戸市中央区東町123番地 貿易ビル8F
TEL.078-392-0222

ホームページご利用の方は、「神戸市須磨区中高台2丁目2番1」にお入りください。

お問い合わせ: 0120-050-930 受付時間: 10時～19時 www.57noie.com

販売センターは、1月6日(木)より営業いたします。

和興産株式会社 株式会社 村上工務店 株式会社 日本リベスト

● 全体概要 ● 名称/ワコーレノイエ 須磨名谷 ● 所在地/神戸市須磨区中高台2丁目2番1号(住所表示未実施地区) ● 交通/神戸市営地下鉄西神・山手線「名谷」駅徒歩9分 ● 地区画数/37区画 ● 用途地域/第1種中高層住居専用地域 ● その他/地区画数/37区画 ● 第4種高度地区/法第22条指定区域/宅地造成工事規制区域 ● 地目/宅地 ● 建ぺい率/60% ● 容積率/200% ● 道路幅員/北側約6.0m、南側約18.0m ● 設備/電気/ガス/大阪ガス、上水道/神戸市営水道、下水道/神戸市公共下水道、暖房/神戸市公共下水道、雨水/排水 ● 駐車場/なし ● 自治会費(月額)/1,700円 ● 管理費(税込)一括/10,000円 ● 建築確認申請以外の申請許可/開発行為許可番号:第5950号(平成20年12月25日)開発行為変更許可番号:第1053号(平成21年3月26日) ● 手付金等の保全措置/西日本住宅産業信用保証株式会社 ● 権利形態/土地・建物・所有権 ● 事業主(売主)/和興産株式会社 ● 国土交通大臣25第7158号(社)不動産協会(社)兵庫県宅地建物取引業協会会員(社)近畿地区不動産公正取引協議会加盟 650-0023神戸市中央区東町通4丁目12-13 TEL.078-361-1171 ● 事業主(売主)/株式会社村上工務店 ● 兵庫県知事(13)第925号(社)兵庫県宅地建物取引業協会会員 〒652-0815 神戸市中央区三川町2丁目4-8 TEL.078-877-2031 ● 販売代理(代理)/株式会社日本リベスト ● 兵庫県知事(2)第10844号(社)全日本不動産協会会員(社)近畿地区不動産公正取引協議会加盟 〒650-0031 神戸市中央区東町123番地 貿易ビル8F TEL.078-392-0222 ● 設計監理/株式会社エニックス ● 建築研究所/施工/津田建設株式会社 ● 管理会社/株式会社日本リベスト ● 今般分譲住宅概要 ● 販売戸数/6戸 ● 敷地面積/152.06㎡(約45坪) ● 165.33㎡(約49坪) ● 延床面積/113.06㎡(約34坪) ● 123.64㎡(約37坪) ● 販売価格/外構工事費・消費税込/5,180万円(1戸) ● 5,260万円(1戸) ● 間取り/4LDK-5LDK ● 建物完成時期/平成23年1月下旬20期次予定 ● 入居時期/平成23年2月下旬20期次予定 ● 構造/木造スレート瓦葺2階建、地下1階建 ● 建築確認番号/第NT-X09-10-1397号(平成21年10月2日)他、第NT-X10-10-0390号(平成22年3月12日)他、第NT-X10-10-0578号(平成22年4月16日)他、第NT-X10-10-1058号(平成22年7月8日)他、第NT-X10-10-1082号(平成22年10月7日)他、第NT-X10-10-1664号(平成22年10月26日)他、以上各有効期限/平成22年1月末日 ● 本掲載の内容は、平成22年12月20日現在のものです。先着順につきご希望の住戸が完売済みの場合がございます。あらかじめご了承ください。