

# 防犯や天空率など

## 見込客確保の方法伝授

### 「新規見込客確保」で計画安心化



「防犯意識が新規顧客確保に役に立ちます」と講演する坂本一成理事長

るのではないのでしょうか。坂本さんは、すでにテレビで採り上げられた自らのビデオをスクリーンに映し出しながら、あちらこちらで開いた防犯講習会の模様を説明しながら、安心の家は防犯から、と強調していた。

つぎに「安心の「天空率」プランニングで顧客を増やす」では生活産業研究所株式会社のソフトウェア事業部から田澤敏之氏が演壇に立ち、天空率制度で何が変わるか？についてスライドで説明した。

よく分かります。天空率活用による事例をここに紹介していますし、資料をご覧になって下さい」と、こちらもスライドによる図解で説明していた。

である天野彰氏が「ライフサイクルにあわせてリフォーム術」絶対得する建築家の知恵あの手この手」について講演、このあと天野氏を交えて「今

こそ求められる安心リフォーム」についてのパネルディスカッションが行われた。

耐震偽装、悪徳リフォームなど社会問題になったこともあって、一般消費者の不安が尾をひいているとき「安心計画株式会社」小山田隆広社長、福岡市博多区博多駅前IIは去る3月17日午前10時から三井アーバンホテル福岡で「安心住宅セミナー2007 in福岡」写真IIを開き、「構造」「防犯」「天空率プランニング」「水回り・外壁・外構」などの点から住宅安心化

計画で新規見込み客を確保する方法を各界から講師を招いてセミナーを開いた。「昨年でも福岡県内で143件の空き巣事件が起こっています。その大半はガラス破りで、ドロボウは必ず下見します。それで、入りやすく、逃げやすい家に狙いを付けます。その点で、どう防犯をすればいいのをお話します」

セミナーの中で「安心の防犯で顧客を増やす」について講演した坂本一成さんは、NPO法人・安全安心まちづくり研究会理事長で、いまは福岡県警察本部の防犯アドバイザー。

彼は、すでにマスクミで何度も採り上げられている。「町ぐるみで防犯に関心をもってもらえれば、自然の防犯設備にも強い関心を寄せてもらえます。そうすれば、家をリフォームするとき、より防犯に力を注いだ家を求められますし、新規顧客の開拓にも大いに力を発揮す

「天空率制度は2003年1月1日から建築法で実施されるようになりましたが、まだまだ、これはよく利用されていません。この天空率で高さ、斜線制限に対する概念が変わりました。それに、土地の判断基準も変わります。以前は天空率といえ、一定のビル建築が中心でしたが、いまは戸建て・低層建築物でも利用が可能になりましたし、パソコ

ンで画像を出して、いろいろとデザインしてみるところ、その天空率でいかに建築物の全体が変わるか、午前中にセミナーが終わって、午後2時から、建築家でアトリエAの代表

拓にも大いに力を発揮する