

**建設・不動産・住宅ニュース**

業界最大級 2300 社の建築家を抱えるウィークエンドホームズ社  
WH 社初のコンセプトハウス “-W-” (ダブリュー) を発表！

2009年2月15日(日)13時より一般向けお披露目会を開催  
～ 建築家注文住宅市場での経験を活かし、新たな市場へ事業展開～

時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。

建築家住宅プロデュースのパイオニアである株式会社ウィークエンドホームズ社(本社:東京都渋谷区、代表者:森本 剛、以下ウィークエンドホームズ社)は、創業 9 年来で培ってきた建築家注文住宅市場での経験を活かし、新たな市場へ事業展開を行います。

ウィークエンドホームズ社の強みは、業界最大級の 2300 名に上る建築家(設計事務所)ネットワークで、これまでも注文住宅を建てる消費者に対し、この建築家ネットワークを活用した設計コンペサービスを展開してきました。

**お客様一人一人が望む“One to One”のサービスを満たしてまいりましたが、これに加え“One to 100”と題し規格住宅マーケットへ参入**を行います。一般ユーザーへのお披露目会は2009年2月15日(日)となります。

日本の住宅に問題意識を持ち、**「クロストーク」というプロセスから誕生したより質の高い規格住宅**を供給し続けていきます。

ウィークエンドホームズ社は建築総合プロダクションとして、**ユーザー目線に立ったサービスを今後も提供し日本の住環境改善に貢献**していきます。

### <コンセプトハウス “-W-”(ダブリュー) について>

～5,000万円クラスの設計コンペのご要望を2,000万円台でギュッとパッケージ～

建築家と行う「ゼロからの注文住宅」を提供してまいりましたウィークエンドホームズ社では、このたび過去にご相談を受けた950棟の設計ご要望を研究し、5,000万円以上のハイクラスのこだわりを2,000万円台でギュッとパッケージしたコンセプトハウス「w」を誕生させました。

#### コンセプトは、「ホテル」の基本性能 + 自己表現の場所

「やはり高い天井ははずせない」、「ご機嫌なバスルーム」、「見せる収納と隠す収納」、「ホテルのようなエントランスのインパクト」、(玄関はON OFFのスイッチングゾーン)(収納の重要性・外のは外に収納)

「リビング ダイニングは部屋ではなくてゾーンで充分」、「リビングテラス一体感を実現したい」、「布団は干しているのを日常見たくないし、見せたくもない」、「お洗濯の物干し場は動線も重要」、「万人に受けなくても、自分たちを表現できるスペースが欲しい」、「なんか雰囲気ある外観」、「遊び心がある」

#### “-W-”(ダブリュー)お披露目会 概要

場所：ウィークエンドホームズ社 代々木ルネッサンスビル 1F

日時：2009年2月15日(日)13時より

内容：コンセプトハウス “-W-”(ダブリュー) お披露目会

良質な土地情報もご用意した商談会、住宅購入に関する相談会

## < “One to 100”サービス概要 >

～プロセスから誕生した“コンセプトハウス”。『クロストーク』によるコンセプトハウスの開発～  
ウィークエンドホームズ社の HP 上で『クロストーク(意見交換)』を開催し、識者・消費者双方の生の声・意見交換を反映した規格住宅の誕生へ。一つの問題意識に対し建築家含める専門家数名(問題提起テーマごとに適任選抜)によるファーストクロストークを開催、その後 web を活用し、消費者を巻き込んだセカンドクロストークが行われます。全国どこからでもインターネットを利用し、誰でも参加できます。建築家やデザイナーやお客様・一般ユーザーの声を取り入れ、ウィークエンドホームズ社と選抜された建築家チームによりプロトタイプのコセプトハウスを作り上げていきます。

## < “One to 100”サービスの特徴・メリット >

建築家・デザイナーやお客様・一般ユーザーの声を取り入れ、“100人が本当に欲しい家”を探ります。  
全国で様々なバックグラウンドを持った人たちが意見を繰り広げることにより、“One to One”の家づくりに近い濃厚な意見交換が可能になり、『エッジのきいた100人に向けた!』をコンセプトに、押し付けではない新しい規格住宅の開発が可能になります。

## < “One to 100”サービス開始の背景 >

“家は最高の自己表現の場所である”

昨今、ライフスタイルの多様化に伴い消費者のデザインニーズやオーダーメイド志向も高まっており、住宅供給会社にもデザイン性や提案力の高いプランニングが求められています。

身の回りを見渡してみると、自己を表現できるツールは様々にあります。車・時計・ファッション・カバンなどはデザイン性・機能性が進化していますが、一般的にはまだまだ“家”は自己表現のツールにはなっていないのではないでしょうか。そんな、着目と“本当に住みたい家”を建築家という専門家とデザイナーやお客様・世の中の方と本音で語り家をつくるという方法を家づくりの新しいシステムとしました。従来の家づくりの場合、家を欲しいかたの意見は反映されず、一方的に作られてきたのが現状でした。皆さんの意見を取り入れ『ヒューマンスケール感』・『時代感』・『知恵』を注入しウィークエンドホームズ社で実現いたします。

シリーズ化(連続性)を持たせ、色々な角度から 21 世紀の“個性時代の住宅”を再検証していきます。

## < ご参考:ウィークエンドホームズ社が展開する、その他の最新事業 >

～2008年2月より提供を始めている工務店コンペシステム～

設計コンペを元請工務店向けにカスタマイズしたものとなり、業界では非常に新しい試みとなります。

ウィークエンドホームズが運営するコンペサイトリニューアル(<http://www.weekend-homes.com/house/compe/>)上で設計コンペを開催。

全国に10万社あると言われている中小工務店の多くは、設計専門部署を持っていないところも多く、設計力やデザイン力に課題を抱えています。また、少子高齢化に伴う人口減、原油高・材料高による建材・住宅設備の高騰、価格競争など、中小工務店経営を取り巻く状況は悪化しており、生き残りが厳しい時代に突入しています。この新しいデザインサービス開始により、これまでの日本の建設業界を支えてきた中小工務店の受注を飛躍的に促進するとともに、“家”は自己表現のツールであるという底上げを提供していきます。

## **ウィークエンドホームズ社 会社概要**

商号:株式会社ウィークエンドホームズ社

代表者:代表取締役社長 森本 剛

所在地:東京都渋谷区代々木 2-27-12 代々木ルネッサンスビル

創業:2000年7月

設立:2000年10月

資本金:2億2422万円(資本準備金1億9092万円)

社員数:42名 2008年9月現在

主な事業内容:全国約2300の建築家(設計事務所)という国内最大規模のネットワークとインテリアコーディネーターのネットワークを活かした建築プロダクション業。

個人向け注文住宅事業 リフォーム・リノベーション事業 事業者向け建築・不動産コンサルティング事業 フランチャイズ開発および教育を行うビジネスパートナー事業 ローン・保険の販売代理等

URL:<http://www.weekend-homes.com/>

### 【本件に関するお問い合わせ先】

ウィークエンドホームズ社 広報部 志村

TEL:03-5302-3852 FAX:03-3375-3091

### 【配信停止・配信先 等に関するお問い合わせ先】

ウィークエンドホームズ社 PR事務局 担当:中村・市川

TEL:03-5572-6073 FAX:03-5572-6075