

ハイム開発のころ

佐藤 勝義

昭和 44 年 3 月に住宅事業推進本部の発足と同時に大阪本社に配属となりました。開発組織は部長以下 10 名のメンバーで二つのグループに分かれていました。一つは中高層の設備ユニットグループ（4 名）、もう一つは住宅グループ（5 名）という陣容でした。

まず、業務を遂行するには建築知識の取得が必要ということで、全員二級建築士にチャレンジすることになり、積水ハウスから 3 名の講師を招き勉強が始まりました。

私は建築用語を覚える為にハウス E 型の建築現場でタイムスタディーをやりながら建築士受験の準備に追われました。7 月末に行われた試験で幸いにも全員合格という快挙を成し遂げ、その後の開発に大きな自信と力となりました。

設備グループは、当時計画中の武蔵工場の社宅（5 階建 30 世帯 昭和 44 年 11 月着工 45 年 3 月完成）に設備ユニットを入れることになり実施設計を行い、メンバーは武蔵工場の寮に入り現場の作業指導、監理を行うなどハードな現場でしたが予定通り完成し、工場へ引渡しことができました。この物件が住宅事業推進本部の第一号となりました。

住宅グループはディスカッションを重ね、大野氏の提案を受け積水ハウスと競合しない為にセカンドハウスにしようと決まりました。ユニット本体は住宅グループで設備は設備グループで設計を行い、一次試作棟は奈良工場の敷地内に、二次試作棟を琵琶湖の湖畔に建設しました。（4 ユニット、平屋）

その頃、建設省・通産省の設計競技（コンペ）の話が入り、急処コンペに応募することになり一般住宅タイプへ設計変更して資料を提出しましたが、残念ながら入賞には至りませんでした。

設備グループは中高層向の二社にも参画し、一社が入賞し稲毛の試行建設に 40 セットを納入し、クレーム対応の大切さなどを教えられました。

コンペの翌年、昭和 46 年第 1 回のグットリビングショウが晴海で開催され、ハイムを展示して大きな反響を呼びました。これで自信を得て、住宅販売が決定され晴海の建物を神田に移設して展示場第一号となり、住宅事業展開のスタートを切りました。

ハイムが売れた大きな要因は、先行各社に比べ特異な外観でセグメントされ安価で、バスユニット 4 ヶ所給湯のホテル並の設備、工期の短さ等々がお客様に評価されたためだと思います。

ハイム発売を機に、住宅事業推進本部から住宅事業本部となり、場所も大阪から東京へ移り事業もハイム一本に絞ることになり、設備グループも業務を住宅資材事業部に移管し、3 ヶ月遅れで東京に集結しました。

開発メンバーは 20 歳代後半から 30 歳代前半の元気盛りで、ハードスケジュールをこなしました。教えてくれる、又相談出来る先輩はなく、ほとんど手探りの独学でしたが、試作品の組立は自分達で行って適格な改良を加え、完成させていったのが最短スケジュールにつながったと思います。

※設備ユニット：バス・トイレ・洗面・洗濯・キッチン・電温

（2005 年 2 月 3 日受領）