

■はじめに

私たちは、複数の設計事務所にて「全国設計事務所協同組合（アーキコープ）」という事業共同組合の結成をしていくため、現在、国土交通省の認可への手続きを進めています。

■目的と意義

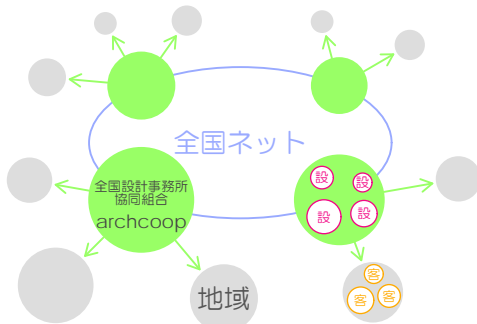
多様化し溢れる情報やノウハウ、新制度の整備などを個々がすべて網羅し、習得していくのは難しい状況です。また、社会発信する場面でも、単独事務所での限界が生じていると思われまます。そこで、1社にかかる負担を減らし、相互間において自己研鑽、人材育成、地域育成を共有したり、補い合ったりしながら、個々の利益につなげられればと考えました。

具体的に目指すもの

1. 設計・施工分離の推進と設計事務所の社会的役割の増進
2. 設計監理に関する技能の研鑽
3. 工事価格の統一化・明確化
4. 法改正、法令対応情報や事務所経営ノウハウ（資金計画、税制対策）の共有化
5. 建材メーカーとの提携（住宅設備や、建材などの独自ルート開拓）
6. 他団体とのコラボレーション（瓦、左官、大工、国産材などのセミナー開催他）
7. All in One（金融、検査、税務、登記、土地、工事等と連携した一環体制）の確立
8. イベント、セミナー、出版、HP等を通じた社会アピール
9. 消費者視点の研究（家づくり奮闘記コンテストの運営）
http://www.funtouki.com/
※相互リンクのお願いをしております。
10. 消費者への情報発信（家づくり奮闘記メールマガジンの配信）
http://www.funtouki.com/mailmagazine.html
※メルマガの配信にご協力ください。

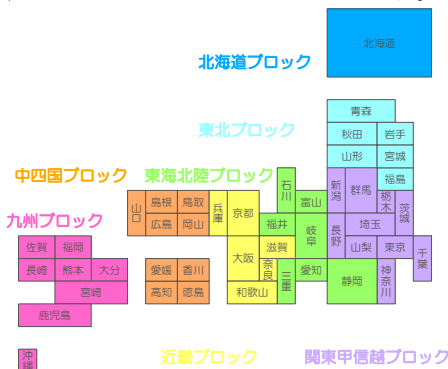
■理念

アーキコープでは、お客様の家づくりが安心して身近に感じることでできる環境の構築をおこないます。



■全国組織

地域の根ざしたサービス提供のため全国各地に拠点設計事務所のネットワークを拡げていきます。



■協同だから提供しやすい活動

設計者（建築士）以外の各種専門家も交えて、お客様だけの家づくりに適した体制とプロセスを提供します。

01. イベント&エキシビジョン

◎家づくり展の開催／家づくり検討中のお客様を集客（新聞折込）し、説明会&相談会の開催をします。展示会と題して営業色を消しながら公共施設やメーカーショールームを会場として、少しでも足の運びやすい状況をつくりまます。



◎街づくり・町おこしの企画運営／ものづくりの楽しさを伝える、地域活性の手伝いという大義名分を掲げ、学校や各種団体のイベントのバックアップをします。開催に合わせ、我われ自身のアピールもおこなっていきます。



02. オープンハウス、現場見学会

工事中の案件又は完成した案件に案内し、体験の場とします。家づくり検討中のお客様に、始めるきっかけ、意識の向上と誘発、信頼を得ることで受注の促進を図ります。プライバシー保護の観点により、完全予約制の開催とします。



03. 各種勉強会セミナー

会場は、施工店の打合せスペース等を利用して、皆が参加している感の持てる対談形式で気軽に話せる雰囲気、さまざまな知識を学んでいた場とします。講師は、設計者以外にも各種専門家や家づくり経験者も招きます。



04. 家づくりカフェ（相談会）

予約不要とし、毎週どこかの事務所（当番持ち回り制）の門戸を開いて相談会を開催していきます。いつも、どこかで、皆で…といった気軽さや賑やかさのある開催情報をHPやメルマガと通じて告知していきます。



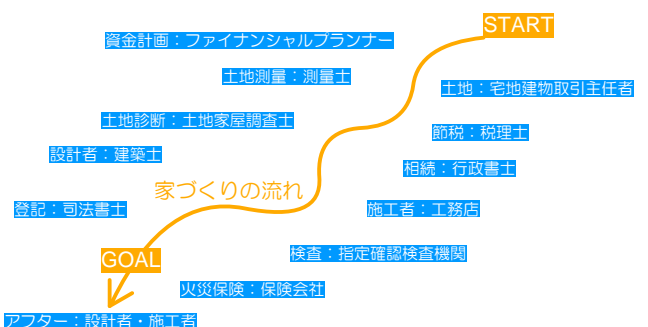
05. ショールームツアー

お客様をショールームへご案内・同行します。検討中のものに触れ、使い勝手のご確認をいただいたり、知識を学んでいた場とします。さらに建材や住宅設備機器等を独自で入手できるルートの確立も検討していきます。



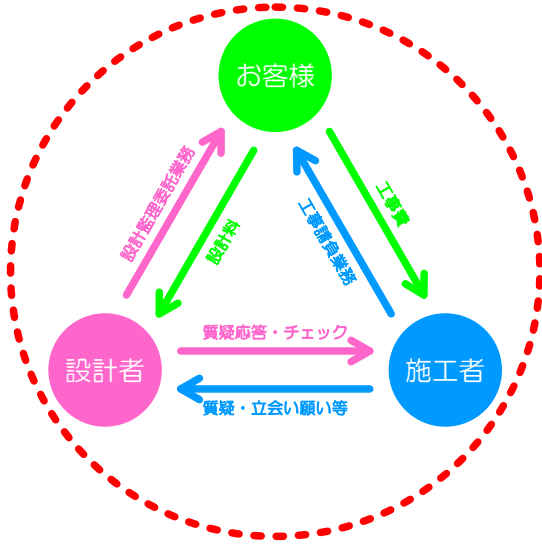
06. オールインワンコラボ

他業種団体とコラボにて、オールインワンで家づくりに関わるあらゆる業務をまかなえる体制を整えていきます。イベントやセミナーの幅を拡げます。また、組んだ方々自体がお客様になる可能性も出てきます。



■設計者の立ち位置

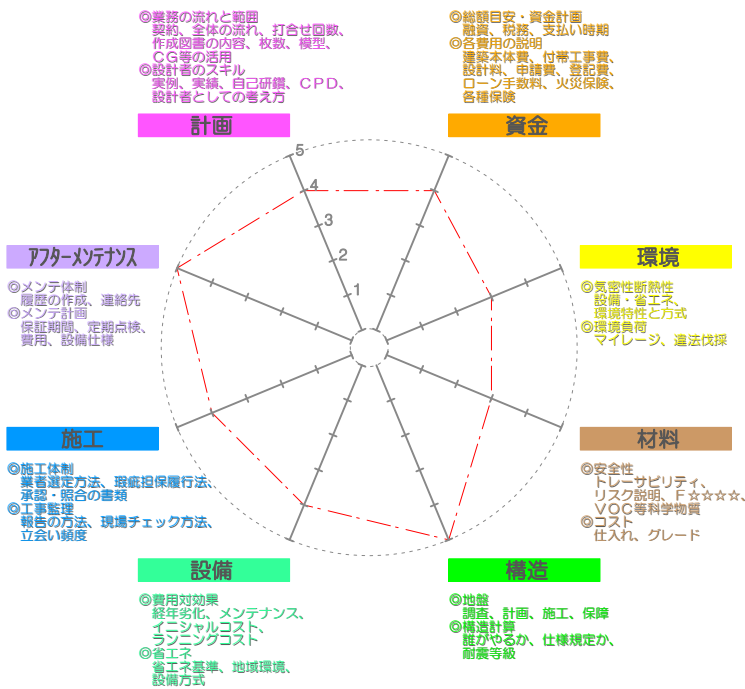
設計と施工の分離は、家づくりにおける各々の専門性を高め、一連の業務をおこないやすい環境を生みだします。



3者契約を原則とします。専門設計者（第三者視点）により、業務の専門領域が明確となり、独立した存在だからこそ得られる環境を示します。

■家づくりの要望と要素

設計者は、お客様の多様な要望と世に溢れる情報を理想的なカタチに整理し、まとめあげる総合力を備えています。



優先するご要望は、人それぞれです。すべてにおいてバランスをとるのも正解、何かだけが突出するのも正解です。あなただけの暮らしの正解は、あなたが選ぶ（相性の良い）設計者が叶えます。

■ご依頼の流れ

家づくりにこれから挑戦する方も、そうでない方も、お気に召す設計者がいる場合も、いない場合にも、ご意見を頂戴しながら、下記のような流れで対応させていただきます。

すべては、お客様の利益と満足のため。ご満足や共感いただけた場合には、知人・友人にご自慢ください。

場の提供

アーキコープでは、さまざまな場をつくる活動（イベント・セミナー・相談会）をしています。

我々は、見る・聞く・話す・知る・触れる・学ぶ・出会うなどの場を提供します。この場を通じ、賛同・気に入った設計者がいる場合には、ご相談をはじめ、ご依頼につなげていただければと思います。依頼したい設計者がいない場合にも、開催設計者以外の設計者紹介というサービスもさせていただきますので、話のしやすい設計者にその旨お伝えください。その他、計画はないものの我われの活動に賛同いただける場合には知人・友人を紹介ください（下記参照）。

※無駄な経費（お客様負担）を極力減らすため、自主運営でサービス運営に努めています。また、設計者の紹介は経費をかけるわけではありませんが、もしお気に召さない場合には、お断りください。

企画提案

気に入った設計者がいましたら、**企画提案（有償）**をご依頼ください。

企画提案は、契約以前に提案内容を確認するとともに設計者との相性を見定める機会です。今後のライフスタイルを左右すると言っても過言ではないこの機会を、うまくご活用ください。有償の理由は、後々の設計料や工事費への上乗せや無責任提案を避け、今後の進行の有無についても冷静にご判断いただくためです。なお、進め方・提案内容・設計料などは設計者によって異なりますので、あらかじめご確認ください。**企画提案期間は約1〜3ヶ月程度が目安です。**

※お問合せ・ご依頼は、設計者でもアーキコープ事務局のどちらでも構いません。お気軽にご連絡ください。

設計契約

企画提案に納得いただけた場合、**設計者とのご契約＝設計監理委託契約**をお願いしています。

設計契約は、企画提案における提案内容（資金計画・提案プラン・仮決め仕様など）をご理解いただいたうえで、設計者と設計監理委託契約を締結することをいいます。この契約の後、基本設計として大枠方針を再確認していきます。基本設計を踏まえ、実施設計（工事見積りをしていくための詳細設計）を進めていきます。詳細の図面や模型を前に、さまざまなご要望・ご意見が出やすくなり、打ち合わせを詰めていく期間です。**設計期間は約2〜3ヶ月が目安です。**

工事契約

工事費・工期に納得いただけた場合、**施工者とのご成約＝工事請負契約**をお願いしています。

工事契約は、実施設計図をもとに施工者による工事見積り・工期の提出を受け、内容の精査と調整により金額とスケジュールを確定したうえで、施工者と工事請負契約を締結することをいいます。この契約の後、工事着工として地鎮祭やお清めなどをし、順次工事を進めてまいります。設計者は、監理業務としてお客様に代わって工事のチェックと報告、現場での追加要望の対応調整などをおこないます。**工事（＝監理）期間は約5〜8ヶ月が目安です。**

完成引渡

完成引渡し後も、**定期検査・点検などのアフターサポート**に対応していきます。

完成引渡しは、工事終了次第に施工者自主検査・監理者検査・行政検査・お客様検査をおこない、指摘事項の手直しをしたうえで、取扱説明・竣工書類提出・鍵の引渡しをすることをいいます。この引渡し後も、半年検査・1年点検（2年点検以降は有償；希望による）を実施していきます。また、日常生活のなかでの不具合、リフォームなどのご相談にはいつでも応対させていただきます。家づくりを進める相手はトータル的な視点で慎重に選定してください。

紹介キャンペーン

ご満足・共感いただけたときには、是非、知人・ご友人などを紹介ください！

既に建てた・現在建設中・契約済み・計画の予定は無い、その他すべてのお客様のなかで我われの活動に賛同いただけただけの方、ここで依頼して満足いただいた方に、周囲の知人・ご友人へのご案内とご紹介をお願いしています。ご紹介いただいたお客様には、上記同様に依頼先の検討から提案までの意思確認を適宜おこなってまいります。このお客様がご成約に至った場合には、ご紹介者様に成約設計者及び施工者により、紹介料のキャッシュバックをさせていただきます。

※紹介者へのキャッシュバックは成約業者の営業経費より抽出し、成約したお客様の費用に上乗せをすることはありません。