

2013 年度 第 11 回 建築・住宅技術アイデアコンペ

提案タイトル		建物所有者と専門家の災害・被害についての認識の違いの把握に関する基礎的研究
提案概要 (200 字程度)		<p>一般市民と専門家では、地震災害に関する知見や災害時の被害の見解などについて、認識に違いがある。建物所有者であっても同様である。</p> <p>専門家の持つ情報の多くは一般市民であっても入手は可能である。しかし、情報過多の問題もあり、社会的関心が高い巨大地震や建物の耐震性に関することでも、両者の認識の違いは依然として大きい。そこを我々専門家が把握しなければ、建築・住宅の分野で、新規顧客の獲得や顧客ニーズの高い技術開発を、今後も続けていくことは困難である。</p> <p>そのため、建物所有者と専門家の認識の違いに関するデータを収集し、データベース化するといった、技術開発・営業活動に役立てるための基礎的研究を提案する。</p>
提案ポイント	① 新規性	建物所有者に焦点を当てた、一般人と専門家の災害・被害に関する認識の違いを調査する研究はほとんどおこなわれていない。コンソーシアムの研究会で各企業の顧客から情報を収集し、コンソーシアム内で閉じる形で共有のデータベースを作成したい。
	② 実用性	認識の違いを明らかにできれば、学術研究の面だけでなく以下の効果が期待できる： <b>1)</b> 性能設計の資料にできる、 <b>2)</b> 技術開発の直接的ニーズ把握に活用できる、 <b>3)</b> 営業活動資料にできる。
	③ 実現可能性	参加企業の多くは建設・ハウスメーカーであるから調査依頼可能な顧客は多いと予想され、課題抽出・調査方法決定に時間がかかると思われるが、大規模な実験等も伴わないので、分野ごとに担当を分け連携するなどすれば、期間内に成果をあげることが可能だと考える。
	④ 建築や社会に対するインパクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 専門家と一般市民との相互理解に役立ち、両者の円滑なコミュニケーションに貢献でき、社会的信頼を獲得できる</li> <li>・ ニーズの高い技術開発が期待できる</li> <li>・ 建設用地選定・性能設計等の顧客ニーズの把握が容易になる</li> </ul>

提案ポイントについて

- ① 規 性 : 「従来の建築・住宅技術」に対する新規性について述べて下さい。
- ② 実 用 性 : ご提案のアイデアが、学術研究や情報の蓄積や整理の範囲にとどまらず、都市・建築空間で実地に用いる、あるいは実際に役立つ点を述べて下さい。
- ③ 実 現 可 能 性 : ご提案のアイデアが、理論や知識と情報、組織や体制、資金などの面から、達成される見込み・見通しを述べて下さい。
- ④ 建築や社会に対するインパクト : 生活や産業経済、建築空間に対する影響など、研究目標が達成され、成果が実用化された場合の建築や社会に対するインパクトについて述べて下さい。

※ こちらにご記入頂いた内容も審査の対象となります。提案ポイント項目は審査評価基準に基づきます。

## 1. 背景・目的

一般市民と専門家の間には、絶対的な専門的知識量の差があることは明らかであるが、たとえ同じ知識を持っていても、その知識の認識にも違いがあると思われる。一般市民は各種メディアで報道される情報しか持たないが、その中でも建物所有者はより積極的に情報収集している場合が多く、現代の情報化社会にあっては専門家と同等の知識を得ることも可能である。しかしながら、専門家と同じ認識をしているとは言えない。その差は設計時の打ち合わせや被災建物の被害報告の場面で顕著に表れ、例えばPML やひび割れの見解等で意見が食い違うことは、建築・住宅の業界では常に起きる可能性がある。そこを我々専門家が把握しなければ、建築・住宅の分野で、新規顧客の獲得や顧客ニーズの高い技術開発を、今後も続けていくことは難しいと思われる。

上記のような問題は以前から指摘されているが、専門家と一般市民の知識やその認識具合(理解の程度)をきちんと調査した研究は少ない。それは、こういった調査研究を各企業単体で実施することは難しく、また大学の研究テーマとしても取り上げにくいということが原因だと思われる。

そこでコンソーシアムの特性を生かして、参加メンバーの顧客に知識の有無や知識の認識について調査し、専門家の見解と比較することで、建物所有者がどのような認識をしているのかを明らかにし、データベース化することで、今後の技術開発や営業活動に役立てることを目的とする。

## 2. 期待される効果

本提案により、以下の効果が期待できる。

- ・性能設計を考える上で顧客の要求水準把握が容易となり、高い顧客満足が期待できる
- ・顧客ニーズの高い技術開発がおこなえる
- ・顧客と円滑なコミュニケーションが可能となり、効果的な営業活動をおこなえる

## 3. 具体的な質問例

以下のような質問をすることで、認識の違いを明らかにしたい。

\* 以下はあくまで例であり、実調査のときの質問項目は研究会で検討する

- ・建設予定地の選定のとき、切土・盛土など地盤条件が地震リスク等に影響すると知っていましたか？
- ・南海トラフ地震が注目されていますが、あなたの建物に被害がでると思いますか？ →YES・NO
- ・被害がでると回答した方にお尋ねします。なぜそう考えたのですか？
- ・建物被災時のひび割れについて、以下のどこまでなら許容できますか？  
(写真か図を用意して示す。非構造壁のひび割れ等)
- ・設計打ち合わせ時に、どの程度の耐震性を持たせるか等についての説明を受けましたか？・・・etc

## 4. 研究会の進め方

以下の①、②を中心に取り組み、③以降を発展的取り組みとし参加メンバーとの協議を必要とする。

- ① 参加メンバーでどういった顧客がいるのか(建物種別などで分類)、協力を依頼できそうか検討し、調査分担を決定する
- ② 上記と並行して、質問項目・質問のやりかた(マークシート・記述式・聞き取りなど)・質問書類の回収方法などを検討し、一般市民と専門家に関する調査研究の情報収集・整理(データベース化)をする
- ③ 期限を決めて、実際に顧客に質問を実施・回収する
- ④ 収集したデータを整理し、データベースとしてコンソーシアムのメンバー内で共有する
- ⑤ 講師の先生を呼び、一般市民と専門家に関する知見について講演をしていただく(宮城教育大学の瀬尾先生、日本女子大学の平田先生など)

## 5. 収集したデータの取り扱い

収集したデータは基本的に以下のように取り扱う。

- ・直接顧客がわからない形でデータを収集する(例: 200m 級 RC 建物、A 氏などの表記とする)
- ・基本的に、収集データはコンソーシアム参加メンバーのみの共有とする
- ・コンソーシアム内のメンバーの了解が得られない限り、对外発表等はおこなわない

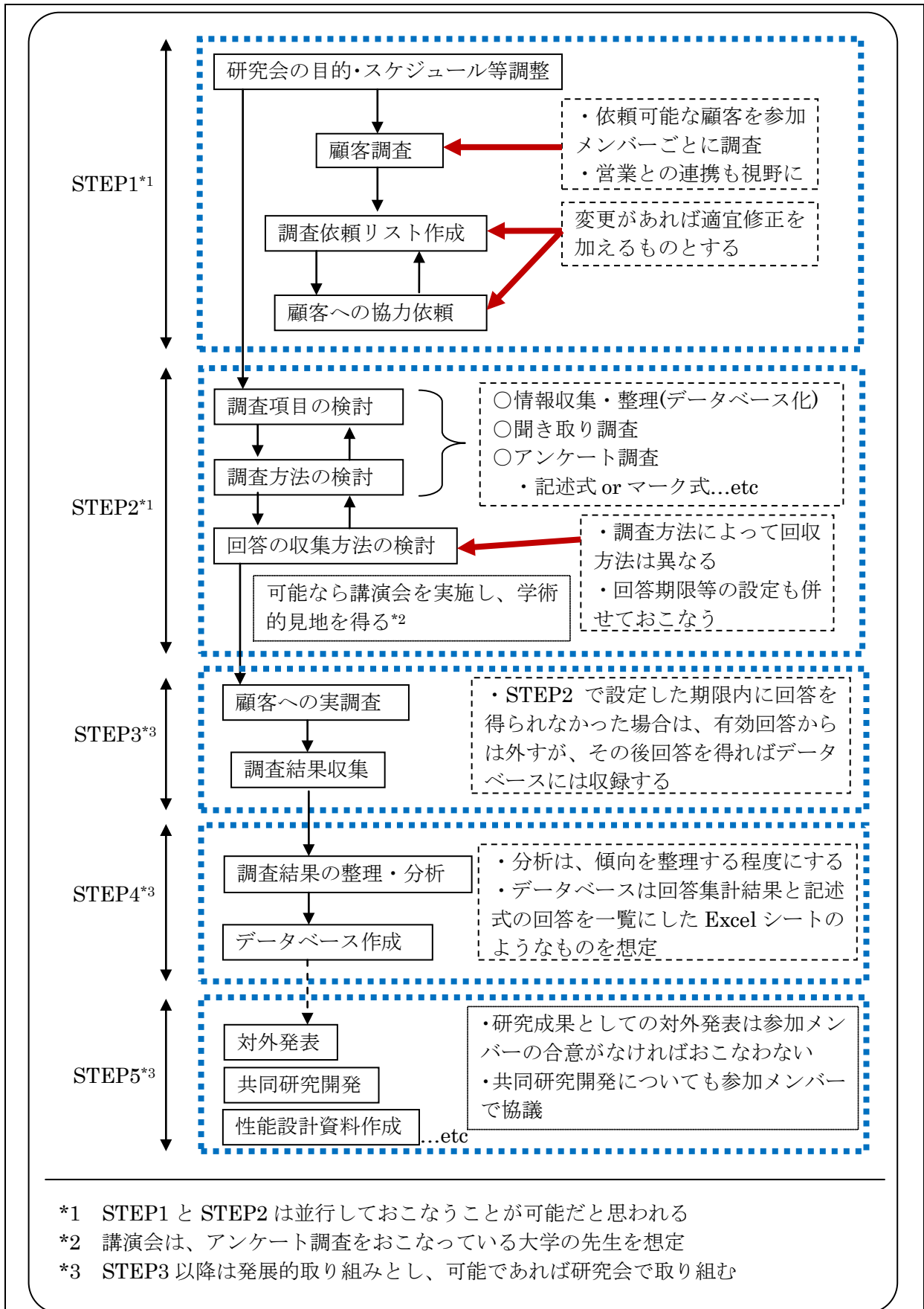


図 研究フローイメージ