

特別講演開催

2030年には半分の着工戸数に!?

これからの時代を勝ち抜く

真の住宅設計力とは!!



ベストセラー「頭のよい子が育つ家」の著者  
**四十万 靖**  
YASUSHI SHIJIMA

今なぜ頭のよい子が育つ家®が  
必要なのか?

2030年には半分の着工戸数に!?  
これからの時代を勝ち抜く  
真の住宅設計力とは!!

今なぜ頭のよい子が育つ家®が  
必要なのか?

[講師] 四十万 靖

レジェンド建築家が考える  
すまいと工務店の役割とは?

[講師] 松岡 拓公雄

シジマコンセプト事業説明&  
工務店募集ガイダンス

**5.30**(木)

会場 / 福井県国際交流会館

第3会議室

開場 / 13:00

講演 / 13:30~15:30



レジェンド建築家が考える  
すまいと工務店の役割とは?

丹下健三の愛弟子。建築哲学の継承  
**松岡 拓公雄**  
TAKEO MATSUOKA

SHIJIMA CONCEPT

シジマコンセプト

<https://shijima-concept.jp/>

[主催] スペース・オブ・ファイブ株式会社 シジマコンセプト事業部、ウッドリンク株式会社

[共催] 一般社団法人四十万未来研究所、一般社団法人シックハウス診断士協会、  
一般社団法人日本環境保健機構



1982年慶應義塾大学経済学部卒業後、伊藤忠商事入社、住宅建材部門で住宅に関わるビジネスを担う。2006年著書「頭のよい子が育つ家」出版。リビング学習の効果がメディア等で多く取り上げられる。以後女子美術大学、武蔵野美術大学、東京大学と共同研究。「家の空間とコミュニケーション」研究の第一人者として活躍中。2014年こどもの教育・学習環境のユニークな実践理論と実績が評価され、田中啓一賞を受賞。

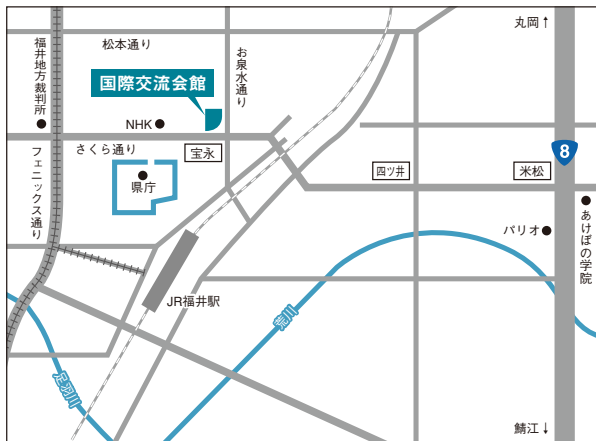
一般社団法人四十万未来研究所 代表理事  
**四十万 靖**

SHIJIMA CONCEPT とは？

シジマコンセプト

「ブランド力」とは、  
施主が工務店に対して抱くイメージ。  
「商品提案力」とは、  
施主を引き付け決めさせる魅力のこと。  
今後、我が国では人口減少とともに住宅着工件数も減少が見込まれ、住宅メーカーやパワビルダー、地域工務店間での施主獲得競争がますます激化します。シジマコンセプトは地域に寄り添う有力な工務店が、地域の特性を活かし、大手メーカーやパワビルダーに対抗して施主を集客し受注拡大に結び付けるための注文住宅の新方式「マスターアーキテクトシステム」をご提供します

会場までのアクセス



**5.30** 会場／福井県国際交流会館 第3会議室  
(木) 開場／13:00 講演／13:30～15:30



建築家。1952年生まれ。1978年東京芸術大学美術学部建築科大学院卒業後、丹下健三都市建築設計研究所入社、主に海外のプロジェクトに参画、ヨルダン・ヤルムーク大学、ナポリ新都心計画、ナイジェリア新首都計画、OUB銀行本社ビルなど。1986年主任建築家として東京都新都庁舎コンペを担当、一等当選後同研究所退社。1986年アーキテクトファイブ設立・共同主宰代表建築家。受賞、日本建築学会賞業績賞、グッドデザイン大賞、建築業協会賞等多数。

建築家  
亜細亜大学都市創造学部学部長  
**松岡 拓公雄**

5月28日(火)までに下記の申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお送りください。

**FAX : 0776-30-1499**

参加者名	年齢	御社名	ご連絡先
ふりがな	10代・20代・30代・40代 50代・60代・70代以上		( ) -
ふりがな	10代・20代・30代・40代 50代・60代・70代以上		( ) -
ふりがな	10代・20代・30代・40代 50代・60代・70代以上		( ) -
ふりがな	10代・20代・30代・40代 50代・60代・70代以上		( ) -