ビル経営サポート企業特集

多彩な付加価値でビル経営をサポート

物件の供給が需要を超過している昨今においては、空室期間の長期化や既存テナントからの解約を予防する方策が求められるようになった。今やビル経営は何らかのコンセプトを持って他の物件との差別化を図らなくてはいけない時代になってきた。今回もさまざまな付加価値を付けられるような製品・サービスを本頁にて紹介していく。

インターマン

代表取締役社長
上田平　重樹氏

快適な音環境を提供する音環境ブース

総務省が公表している「平成25年度版 情報通信白書」によると平成24年度時点の携帯電話・PHSの世帯保有率は94・5％。一方、固定電話の世帯保有率は79・3％であり、今や固定電話よりも携帯電話を持つ世帯の方が多いのが現状となっている。しかし携帯電話・PHSの普及率が伸びるとともに固定電話や公衆電話しか連絡手段が無かった時代には想定できなかった社会問題も発生している。公共空間における携帯電話のマナーに関する問題もその一例だ。電車の中はもちろんオフィスロビーや病院など公共性の高い空間での携帯電話の使用は、話し声の騒音化や歩きスマホなどのトラブルや事故の要因となりやすい。オフィス用品の販売やオフィス関連製品の開発を手掛けるインターマン（鹿児島県鹿児島市）は、公共空間やオフィス空間での携帯電話の使用において快適な音環境を提供する携帯電話ブース「ボディホン」を今年5月に開発。現在試験設置を含めて全国に導入事例を増やしている。

「ボディホン」は組み立て式の携帯電話ブース。病院・展示場・駅・空港・商業施設・オフィスビルなどへの設置を想定している。その特徴はブース内に貼り付けられている吸音建材と筐体構造よって「周囲の音を抑制する」とともに「自らが発する音を和らげる」、そして「声の明瞭度を高められる」ことが可能な点だ。これにより、公共空間において携帯電話を使用可能なゾーンとそうでないゾーンに分けることができ、前述した携帯電話の使用マナーに関するトラブルを防止することができる。また携帯電話を使用する側にとっても周囲の音を気にすることなく会話に集中できるという効果も発揮する。

同社代表取締役社長の上田平重樹氏は「ボディホン」の開発経緯について、「平成23年1月に吸音建材の販売を目的に吸音建材を張り付けたボックスを展示会に出展したところ、ボックスの中に入った人たちの多くが携帯電話を使用し吸音効果を試していました。その時はじめて、携帯電話ブースとしての使い方があることに気づき、さっそく商品化に向けてプロトタイプの製作を開始しました」と話す。上田平氏はデザインや仕様など幾度も改良を加えた末、今年5月に現在の「ボディホン」の姿となり完成に至った。デザインについては昨年の「グッドデザイン賞」を受賞するなど評価は高い。設置事例については現在、大手企業のオフィスやビルのエントランスに設置されているとのことだ。

「本製品を設置することで安心して通話やスマホの操作ができ、騒音が気になる人混みの中においても快適な空間を提供することが可能です。今後はブース内にタブレットを設置することで音声検索による周辺情報の取得や同時通訳、その他壁面を利用したデジタルサイネージなどの多目的化を目指しています」（上田平氏）

販売方法は現在、同社の直販のみ。今後は代理店制度の導入やリースなども検討しているとのことだ。

◀乃村工藝社での施工事例

◀「ボディホン」

Sea Hospitality／オフィス雅

天井高を生かしたトランクルーム開業

代表取締役社長
山本　雅輝氏

不動産投資を展開するオフィス雅（横浜市港北区）は、今年3月に取得した品川区二葉の収益アパート1階でトランクルーム「シートランクルーム品川二葉」を開業した。0・88㎡～2・88㎡のトランクルームを11室用意し、ひと月利用料900円より貸し出す予定だ。

「『大井町』駅から徒歩11分の立地で当社が取得した物件の中では比較的都心に近い物件。すでに競合となるトランクルームは存在しますが、いずれも高稼働で今後も需要が見込めると判断しました」（山本氏）

トランクルームの運営はSea Hospitalityが担当。利用者からの問い合わせ、内見、集金管理等の運営管理のすべてを対応してくれるため、山本氏の負担はない。運営委託方式で契約。売上・契約金等の収益はすべて山本氏に入り、管理フィーとして収益の2割を同社が得ることになる。

同事業を開始する前に山本氏は複数のトランクルーム事業者に協力を打診したそうだ。シートランクルームを選択した理由を次のように話す。

「当物件の最大の特徴が天井高が2・9mある点。シートランクルームは天井が高い空間で積極的に事業展開しており、運営ノウハウが構築されていることが信頼感に繋がりました」（山本氏）

同施設では高さのあるアルミフレームとパーティションを組み合わせ上部からの侵入を防ぎながら空調からの風を取り込めるように配慮している。また、不動産投資を中核事業にする山本氏の場合、費用対効果は最重要視しており、シートランクルームは「非常に魅力的」（山本氏）だったそうだ。

「大手トランクルーム運営会社と契約する場合、設備や外観等の施設の仕様が細かく決められており、開業コストが最低でも400万円以上必要になります。一方、シートランクルームはオーナー側の要望に合わせて施設の仕様を決められるので、今回は約100万円程度のコストで開業できました」（山本氏）

トランクルーム利用者は基本的に利便性を優先し、よりリーズナブルに保管できる施設を好む傾向にある。今回は満室稼働になれば2年以内で回収が可能だ。

▲トランクルーム

オリエント商事

節電やフロアの分割化などへのサービスを展開

創業昭和23年のオリエント商事（東京都中央区）は、金属製品や、樹脂、ゴム製品などさまざまな商材の販売やリース・レンタルなどを展開している。オリエント商事がビル向けに提供するサービスとしてはデマンドコントローラーやパーテション、LED照明、セキュリティが挙げられる。

同社担当者によると、「昨今社会的責務として節電が求められるなか、デマンドコントローラーを導入することで、既存の設備についてより効率的に節電することが可能となります。

もちろん、共用部などへのLED照明の導入は既に多くのビルにおいて浸透しつつあると思います」とのこと。

また、空室が目立つとされる中規模オフィスフロア（数十坪規模）の有効活用のひとつの対策として「フロアの分割化」がさまざまなビルで実行されているが、分割化する際に用いるパーテションはオーナー負担である。同社はこの点に着目し、よりオーナーに負担のない形でパーテションを提供するサービスや、新たに造作するフロアに付加価値としてセキュリティを加えて提供するサービスを検討中である。