

建物配管の状況を可視化

弘栄ドリームワークス 不具合予防や修復に期待



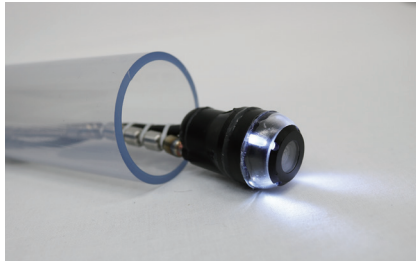
弘栄ドリームワークス
(山形市)
菅原康弘社長(59)

既存物件の配管は、目視ができないことから正確な状態把握が難しい。弘栄ドリームワークス(山形市)は、配管内の映像を取得するサービス「配管くん」により、給排水管の状態を可視化。漏水箇所の特定のほか、不動産売買時の配管状況の調査などの需要をくみ取っている。

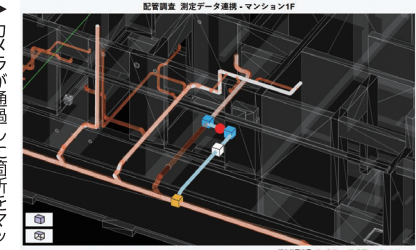
高圧洗浄機器のノズルにセンサーとカメラを取り付け、配管に挿入する。直径40〜100mmのサイズの配管に対応でき、調査距離は100mまで。リアルタイムで配管内の映像を確認しながら、詰まりの原因や劣化状況などを調査し、報告書を作成する。

センサーによる調査経路のマッピングも可能だ。築年数が古く、施工時の図面が残っていない場合でも、配管が通る箇所を特定して将来的な保守や改修に役立てることができる。

2020年よりサービスの提供を開始し、24年の年間受注件数は400件。同社は、山形県で設備工事を手がけるKOEI(コエー・同)の子会社だ。建物のメンテナンスや増改築などの工事を手がける中、現場で配管に起因するトラブルが多かったことから、新規事業開発チームを組成し、



▶配管の中を通すカメラ



▶カメラが通過した箇所をマッピングできる

件。受注先は商業施設やオフィスビル、鉄道の駅舎など幅広い。

同社は施工を行うケースのほか、パートナー企業となる約40社の設備工事会社などと連携を取り、受注・施工体制を整備している。料金は案件により異なるが、1フロア50坪程度のビルを平日

で5フロア施工する場合、30万円前後が目安となる。

同社は、山形県で設備工事を手がけるKOEI(コエー・同)の子会社だ。建物のメンテナンスや増改築などの工事を手がける中、現場で配管に起因するトラブルが多かったことから、新規事業開発チームを組成し、

配管くんの原型となるサービスを開発。同サービスを広めることを目的に、19年に分離・独立した。

弘栄ドリームワークスの菅原康弘社長は「建物の胃カメラのようなもの。修復が必要な箇所をピンポイントで検出でき、予防対策も取れる」と話す。

顔認証で鍵管理を省力化

キッズウェイ 持ち出し記録、防犯性向上

IoTサービスを手がけるキッズウェイ(愛知県瀬戸市)は、顔認証システムで鍵ボックスを解錠することができる「FACEma(フェイスマ)」を提供している。いつ、誰が、どの鍵を持ち出したのかを自動で記録することでセキュリティ性を向上させ、管理者の負担を軽減する。

鍵ボックス1台で保管できる鍵は80本まで。顔認証用のカメラが付いた鍵ボックスは、最大5台の鍵ボックスとの連携が可能だ。利用者ごとに個人情報と顔写真の登録を済ませた後、システム上で

管理者が権限を付与すれば顔認証を利用できるようになる。

鍵ボックスの閉め忘れを防ぐため、開扉してから1分後に警告音が鳴るなどセキュリティ面にも配慮。鍵管理の省力化や、貸与履歴の自動記録によるペーパーレス化を実現する。代理店を介して認証端末と鍵ボックスをセットで貸し出す。

同製品はゼネコン大手の大林組(東京都港区)との共同開発で、2月12日より提供を開始した。主に建設現場での活用を想定する。鍵の管理が煩雑になりやすい建設現場において、リアルタイムで貸与状況を把握し、管理者がほかの業務に集中できるようになる。

今後はさまざまな機能を追加する予定。計画では、指定した時間を過ぎても鍵が返却されない際の通知機能や、鍵の利用予約機能などを盛り込む方針だ。

落合社長は、未経験で管理会社へ転職。仲介店舗の店長職を経て独立した。独立後は独自のノウハウを生かし、来店成約率は毎年90%を越え、最も高い年は95%に達するなどの実績を持つ。

「経験豊富な落合社長の手法や考え方をまねたほうが、早期育成に有益だと判断した。1カ月ほどのオンライン接客研修とミチスジ活用で成約率の向上が可能になる」(Co-Growth佐々木文平社長)。導入費用は1拠点につき25万円、月額料金は15万円(いずれも税別)。初年度は、300拠点での導入を目指す。

家族信託が注目されることになった背景には、高齢化社会の進展と認知症者の増加があります。2030年には65歳以上の

資産凍結を防ぐ管理手法

取引先オーナーの資産凍結は、賃貸管理会社の経営にも大きなリスクとなります。

財産的価値は持ち続け、管理・処分権限だけを子どもに託すことができます。親が元気なうちから子どもに賃貸経営を学ばせ、スムーズな資産承継につなげていくことも可能です。

また信託終了時の財産帰属先を指定できる遺言機能もあり、遺言では実現できない数世代先までの財産の行き先を指定できるなど、先祖代々の土地を一族で守りたいというニーズにも対応可能です。そのほか、共有名義対策などでの活用も増加しています。

専門家の協力重要
家族信託はメリットばかりが強調されがちですが注意点もあります。信託法に基づいた設計が求められる信託契約書の作成は、十分な実績を積んだ司法書士ら法律専門家でないと難しく、ひな型などで安易に行うことは危険です。

また信託設計次第では贈与税が課されるなど、税務面での注意も必要で、残債があるアパートを信託財産とする場合などは、融資元の金融機関の承諾が必要になります。大規模修繕など、今後の計画も考慮して取り組むことも大切です。

家族信託のメリットを最大化させるためには、賃貸経営にも精通している専門家に必ず依頼しましょう。

Co-Growth K&K コンサルティング 接客をAIがサポート



▲ミチスジのイメージ画像

デジタル技術を活用した営業職の人材育成サービスを手がけるCo-Growth(コグロース・東京都品川区)と、賃貸仲介のコンサルティング事業をメインとするK&Kコンサルティング(神奈川県相模原市)は共同で、不動産賃貸営業社員

を早期に育成するシステム「ミチスジ」を開発した。5月15日より提供を開始する予定だ。

同システムは、賃貸仲介の成約率80%を実現する「信頼獲得営業」を身に付けることを目的に開発した。約100項目に渡るAIによるアンケート機能を搭載。タブレットなどで、収納の大きさやペット飼育などの条件をヒアリングすることができる。

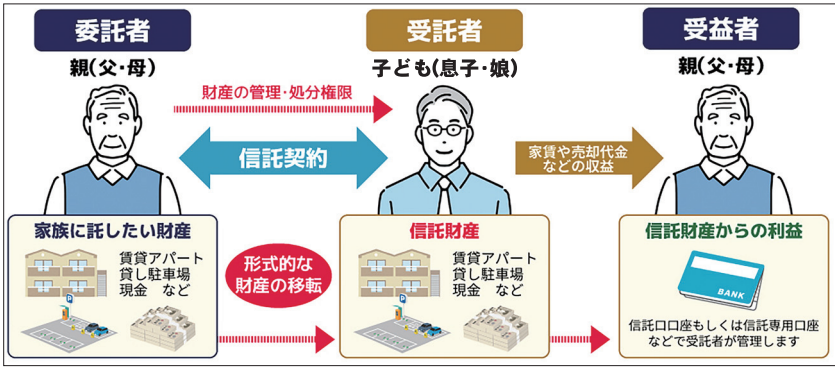
回答内容から潜在的なニーズなどを把握することが可能で、顧客への最適な提案資料が自動作成される。この資料を接客時に活用することで、営業社員の顧客理解が深まり、信頼関係を構築し最適な物件提案が可能になる仕組みだ。

同システムを監修したのは、K&Kコンサルティングの落合健社長。賃貸仲介の成約率向上には「物件の案内前に、不動産のプロとして部屋探しの進め方を助言・提案し、信頼を獲得する『信頼獲得営業』が重要だ」という信念を持っている。



▶80本の鍵が収納できるボックス

家族信託の仕組み



(出所)L&F

家族信託とは、親世代が財産を信頼できる子どもなどの家族(受託者)に託し、管理・処分などを任せる仕組みです。家族間で信託契約を結ぶことで、たとえ親(委託者)が認知症になっても、子どもが財産の管理・処分等を行うことで資産凍結を防ぐことができるため、重要な意思決定が必要となるケースが多い賃貸オーナーにとっては、選択肢として検討の価値があります。

親は今までどおり(受託者)として、信託された財産(信託財産)から生じる家賃や売却代金などを受取る権利(信託受益権)を有しますので、



L&F
代表取締役社長 森 久純
大手証券会社、東証プライム市場上場の賃貸管理会社の取締役を経て、2007年、L&Fを設立。空き家管理サービス「日本空き家サポート」を全国47都道府県で展開するほか、不動産所有者向けの資産凍結対策として「家族信託の相談窓口」を開発・運営。