

「コスト削減」「快適性向上」のオーナーニーズにマッチ

オーナー後継者が

一流企業の考え方を学ぶ

ビルオーナーにとって空調は必要不可欠だが、「コスト削減」を考えると省エネ水準を高めていくことには慎重だ。ダイキン工業と三井物産が共同で設立したエアアズサービスで提供を始めた中小ビル向けの空調サービス「AaaS」はオーナーのインシヤルコストの削減に貢献するとともに、空気環境の持続的な改善につなげる。新しい展開の狙い、そしてサービスのポイントは何か。2人のオーナーが聞いた。



ダイキン工業 専任役員
Air Conditioning Specialist
小林 正博氏

技術力生かし新たな挑戦
小林 簡単に自己紹介させていただきます。横濱の関内に「杉山ビル」を所有しています。4年前に祖父が亡くなり父が相続したのですが、父も私も不動産が未経験だったので、早めに事業承継をして私が代わりに運用しています。築44年のビルなので今後建替えを考えていかなければならない段階ですが、空調はダイキン工業のものを使っており、長年故障せずに動いているという点に驚いています。

杉山 簡単に自己紹介させていただきます。横濱の関内に「杉山ビル」を所有しています。4年前に祖父が亡くなり父が相続したのですが、父も私も不動産が未経験だったので、早めに事業承継をして私が代わりに運用しています。築44年のビルなので今後建替えを考えていかなければならない段階ですが、空調はダイキン工業のものを使っており、長年故障せずに動いているという点に驚いています。

小林 このビルは20年ほど工務店を行って、ビルを所有しています。本事業所でもダイキン工業の空調を設置しておれを各階に回して冷たい空気を送り込んでいくようなものでした。それに対抗する日本式の空調を開発したのは当社で、ビル用マルチです。水よりも熱を搬送する能力にたけた冷媒を使うものでした。室外機一台で事足りることもあって、手軽にから支持を拡大してきました。そのなかでライバルに先駆けて20数年前から、ビル用マルチを通信でエアネットセンターにつないで運転状況を見て、異常があれば故障する前に修理を行うというサービスを始めました。そこから色々なデータが取れるので、そこから省エネルギーにつなげていくなどの展開を行ってきました。エアネットデータは先駆けとなっていて、一時期はコンピュータもついて、2エンスストアもつないでいました。現在はビルを中心に6000物件とつながっています。そこで私が副社長を務めているダイキンエアテクノで始めたビジネスが省エネコンサルティングでした。オペレーション上の無駄を省くためにクライアントにレポートを出したり、機器ごとの運転時間をチェックして計2万時間を超えるとおバーホールのご提案を行う、また運転状況によって最適な空調機器の提案を行ってきました。それをパッケージにして、空調機器を売るのはなく月額固定料金で提供するの

が、1月23日に設立したエアアズサービス(東京都千代田区)が提供する「Air a s a Service」(AaaS)となります。杉山 ももとの「エアネット」はデータを6000物件でチェックされているとお聞きしています。小林 突発的に故障して修理代を捻出するというのはクライアントにとっても大変です。そこで年間の保守契約料金はいただきますが、万一故障した場合、修理費用はいただきます。杉山 中小オーナーからすれば非常にありがたいサービスだと思います。コスト削減を考えた上で、定額だと収益の予測が立てやすいと思います。定額、遠隔で空調サービスを受けられるのは非常に魅力的です。



金谷工務店
金谷 有希子氏

小林 よくESCOやリースと何が違うのかという質問を受けます。2や菌など、最適な状態を持続していく、空気を提供していくサービスとして考えています。またファイナンスやメンテナンス、また保証内容が守れなかった場合の違約金を払うなど3つの機能を持っています。加えて新電

杉山 究極的には個々の温度設定になりませんが、その設定が面倒だというのは、金谷 色々行っていることを聞いて非常に関心を覚えました。とても、新しい話だからかもしれないが、なかなかオーナーの方に情報が入ってきていないな、とい

ことができると思いますが、問題となるのは費用感と運用方法次第になるかと思えます。東日本大震災が起きて原子力発電所がストップしたときに、国から電力需要について相談を受けたのがダイキン工業でした。そのとき私が担当役員として加わりましたが、省エネルギー運転を設定することができるとのことでした。オーナーには無料でそのサービスを提供しようとしたのですが、テナントビルではほとんど導入はありませんでした。杉山 それはなぜなのでしょう。小林 ひとはテナントからの電気代の徴収にもよりますが、オーナーが上乗せして徴収していたら収入減に直結します。これに対しては国がグリーンリースという制度を創設し、省エネにしたらオーナーにもテナントにも補助金を出すようになりました。この補助金をAaaSのなかに組み込むことができると、オーナー・テナント双方にメリットのあるサービスの提供が可能になってい

金谷 色々行っていることを聞いて非常に関心を覚えました。とても、新しい話だからかもしれないが、なかなかオーナーの方に情報が入ってきていないな、とい