

株式会社ア・ファクトリー
ホールディングス 取締役

おぐら たかゆき
小椋 崇之

特別 対談

ヤクモ株式会社
代表取締役社長

ふなき ひでゆき
舟木 英之

時代のニーズに合わせた居住性能のあり方とは？



「時代に合わせた建物の性能面や
運用面の差別化が重要になる」

「当社のショールームで揺れを体験してもらい、
物件の付加価値を」

不動産の投資効率アップ施策としてのAMDによる居住性能向上

株式会社ア・ファクトリーホールディングスで、不動産や金融商品の運用・管理を担う小椋崇之取締役。
ヤクモ株式会社のAMD（アクティブ・マス・ダンパー）のユーザーとして、「物件の差別化」や「居住性能向上」
をテーマに舟木英之代表取締役社長と語っていただきました。

——AMDを採用した経緯を教えてください。

小椋 ヤクモさんとのご縁は、私が前職の設計事務所にいた13年ほど前、仕事をご一緒させていただいたり、音や振動に関する勉強会でレクチャーしていただいたのが始まりです。その後私は転職し、2021年から不動産開発を行っていましたが、設計した建物がスレンダーだったため強風や交通による振動が懸念されましたので、ヤクモさんに相談し、AMDの採用にいたしました。

舟木 AMDの採用でヤクモにどのようなイメージをお持ちになりましたか。

小椋 技術担当の方の専門性の高さや啓蒙的な意識、営業担当の方の対応スピード、工事担当の方の正確性に驚かされました。会社としての意思決定も早いように感じました。一体感があり、非常によい会社だなと改めて感じました。

——採用にあたり、ほかにこのような提案があればよいと思われたことはありますか。

小椋 設計経験者としては、設計初期段階から居住性能評価を実施し、それに伴う投資効率を示していただくと

嬉しいと思います。たとえば、スレンダーな建物は土地を有効活用できて投資効率が高いですが、交通振動や強風で揺れやすくなるため対策が必要となります。物件毎に制振装置の優位性を示していただければ、施主も導入しやすくなるのではないのでしょうか。

舟木 確かに、一つひとつのビルに対して制振装置導入の投資効率というところまでは、提示できていませんね。商談の場では、施工が必要となる制振ダンパーよりも、屋上に設置するだけでテナントに迷惑をかけないAMDにメリットがあるという説明にとどまっています。

小椋 まずは典型的なビルをモデルにしたケーススタディ等を通して、こういう場合はコストメリットが出るという提案がまとめられるかもしれません。

——不動産市場の動向と居住性能による差別化については、どのようにお考えですか。

小椋 コロナ禍以降リモートワークが定着したこともあり、都市部でオフィスの空室が増えました。また、国の推計によると今後30年で日本の人口は約15%減と見られていますから、全国的にも建物の供給過剰に拍車がかかるでしょう。一方、不動産は人間の活動に不可欠なインフラ。需要がなくなることはありませんが、建物の性能面や運用面での差別化がますます重要になると思います。そうした観点からも、AMDの導入は建物の価値向上に貢献するはずですよ。

今回AMDの採用を検討する際、日本建築学会の設計指針を改めて調べるとともに、過去の気象データを細かく調べました。驚いたことに、東京では、2020年は風速20m/s（日本建築学会指針による再現期間1年の検討用風速）を上回った日が7日間あり、2019年の台風19号では風速20m/sを超える風速が90分間も継続する日がありました。不快な揺れが90分間も継続してしまっ



は、打ち合わせどころではありません。将来的な気候変動も想定されますので、強風による揺れで居住性能が損なわれないということも、重要なポイントになってくると考えています。

舟木 大手設計事務所やスーパーゼネコンが手がける高層ビルディングでは、統計をもとに風揺れの対策をしてい

ると思いますが、我々がターゲットにしている中低層階のビルでは、まだそこまで考えがおよんでいないでしょう。できれば、ヤクモのショールームで揺れの抑制効果を体感してもらい、少しでも物件の付加価値を高めてもらうのが理想です。



——最後に、ヤクモに望むことをお聞かせください。

小椋 防音や防振分野のパイオニアとして、学会活動や国レベルのコンソーシアムなどを通じて居住性能の重要性についてもっと啓蒙してほしい。顕在化していないニーズを汲み取り、社会に浸透させ、それが業界の標準になっていけばよいと願っています。

舟木 実は私が社長になるまでは、お付き合いの長いお客様と信頼関係を育んでいけばよく、マーケティングや広報活動には注力していなかったのです。これからは新たにお客様を増やすべく、行動する必要がありますね。

小椋 ヤクモさんはすでにSNSで情報発信されていますね。今後も社会に向けて広く発信していくことで、顧客獲得にもつながるのではないのでしょうか。

舟木 まずは今あるデータを活用して、新たなビジネスへ展開したいと思っています。その際はぜひともご協力をお願いいたします。

不動産投資における居住性能の重要性を再確認したお二人。AMDの認知度向上に向けた今後の展開に注目です。

