OOSHIBA

大芝産業株式会社
OOSHIBA SANGYO

機械式駐車場関連業務及び不動産関連業務を通じて専門性の高いサービスをお客様に提供させて頂きます

大芝産業株式会社は、大きく分けて二つの事業を中心に全社員が使命感を持って全力で取り組んでおります。

機械式駐車場関連事業

機械式駐車場の企画設計・施工・販売・管理＝保守点検＝メンテナンス

不動産関連事業

収益不動産の保有、中古マンション及び戸建てのリノベーション分譲事業、不動産売買及び賃貸の仲介、不動産有効活用コンサルティング等

大芝産業株式会社
OOSHIBA SANGYO

新ロゴマークについて

創業 70 周年を記念して、弊社の企業ロゴの作成を行いました。
弊社のローマ字の頭二文字【OO】と
機械式駐車場の部品の“チェーン”を
重ね合わせてデザインをイメージし、
その中に“人”を大切にするという弊社の思いを込めております。

機械式駐車場関連事業に関しては、機械式駐車装置草創期から培った経験を生かし、企画設計、施工、販売・管理（保守点検＝メンテナンス）に至るまで全てのサービスを一貫してご提供しております。
特に機械式駐車場保守点検（メンテナンス）事業においては、平成 20 年に緊急コールセンター業務自社完結機能を完備し、順調に受注台数を伸ばしております。
最近では古くなった機械式駐車場の撤去平面化工事や入れ替え工事の受注が増加しておりまして、お客様の様々なご要望にお応えしております。
特に機械式駐車場の撤去平面化工事の施工実績は急増しておりまして、そのバリエーションも多岐に渡ります。稼働率の落ちた機械式駐車場の維持管理にお悩みのお客様にはぜひご相談頂きたいと考えております。

不動産関連事業に関しては、総合デベロッパー等での勤務経験ある専門的な知識を有した複数の社員を中心に、多様な事業展開を行っております。
マンション事業及び戸建て事業向け用地の仲介・収益物件（賃貸マンション、事務所ビル、社宅等）の仲介、ホテル開発事業のコンサルティングとその分野は多岐に渡っております。
また最近では中古マンション及び中古一戸建て住宅のリノベーション分譲事業にも注力しており、弊社の新たな事業として順調に成長しております。

このように弊社は建設・不動産関連事業のプロフェッショナルの人材を備えた専門性の高い企業として様々な形でお客様のお役に立たせて頂きたいと考えております。
昭和 21 年に創業しまして、去る平成 28 年 8 月 14 日に創業 70 周年を迎えることができました。ひとえに皆様のご支援の賜物であると心より感謝を申し上げます。
今後も、皆様にご満足頂けますよう、全社一丸となって努力させて頂く所存でございます。何卒今後とも末永く弊社ご愛顧の程宜しくお願い申し上げます。

会長　藤田　幸弘
代表取締役社長　藤田　猛

大芝産業株式会社の機械式駐車場メンテナンス

創業70周年（2016年時点）

弊社は1946年創業で2016年に70周年を迎えました。
弊社は日本の機械式駐車場の草創期より機械式駐車場の企画設計･販売･施工･管理に携わってきた豊富な経験と実績を誇りとし、様々な機械式駐車装置メーカーおよび保守点検協力業者との長年の関連業務の中で構築された強力なバックアップ体制を最大の強みとしております。

メンテナンス費用の削減が可能

弊社は機械式駐車場メーカーではなく、機械式駐車場メーカーとの資本関係もございません。その為、機械式駐車場本体の研究開発費･製造費といった莫大な設備投資に要する費用をメンテナンス費用に転嫁する必要がなく、純粋にメンテナンスに係る費用のみを頂いている為、低価格の実現が可能です。

24時間365日のメンテナンス体制

機械式駐車場の故障の際には、24時間365日体制で対応いたします。保守契約をご契約させていただくと、以下の写真のような弊社の故障連絡先のステッカーを現地の見やすい場所に掲示させていただきます。故障を発見したお客様より直接お電話をいただければ24時間体制で作業員が現場に出動させていただきます。

定期点検から修繕提案まで対応

定期点検にて確認した不具合については、その都度修繕提案をさせていただき、ご了解をいただき次第修繕工事を実施させていただきます。必要に応じて長期修繕計画の立案も無償にて実施させていただきます。

お客様に寄り添ったメンテナンス

弊社はご依頼をいただければ、喜んで理事会等に出席させていただきます。不具合内容の説明、修理内容の説明、修繕計画のご提案等、オーナー様や管理組合の皆様と直接お話しをさせて頂くことでお客様に寄り添ったメンテナンスをする事を心がけております。

故障等の緊急時の対応

1. 弊社コールセンターにご連絡をいただく
2. 24時間オペレータにて受付し、技術者が出動
3. ご依頼内容を管理会社等へ連絡
4. 現場にて緊急対応を行う
5. 対応内容を管理会社等へ連絡
6. 要請点検報告書を作成してご提出

お見積りのご依頼からご契約までの流れ

お客さまからご依頼 → 受領図面の分析及び現地調査 → 適正なメンテナンススパンをご提案、お見積りのご提示 → お客さまとの打合せによるご調整 → ご契約（駐車装置保守契約書） → メンテナンス情報のご提供及び情報交換 → 改善策提案・修繕工事に関するお見積り（不具合がある場合） → 修繕工事実施

定期点検実施から終了までの流れ

作業案内を最低半月前までに現地マンションあるいは管理室宛に郵送 → 定期点検の実施 → お客さまへ報告書を提出 → 不具合の改善のご提案 → 不具合の工事 → 完了

現地での点検の流れ

管理人様へ挨拶（気になるところはないか？落し物拾い物等がないか？を確認） → 必要に応じて点検開始の連絡をする（警備会社等） → 点検実施中の告知看板の設置 → 危険予知活動の実施 → 装置内の点検開始

不具合箇所の確認（メモ帳に記載または写真を撮る） → 点検終了（ブレーカーの入れ忘れや忘れ物等がないか再確認） → 報告書の記入 → 管理人様から承認印を頂き、控えをお渡しする → 点検終了

メンテナンスQ&A

Q 大芝産業のメンテナンス方針は？（予防保全と事後保全の考え方）

A 以下に予防保全と事後保全の考え方と、大芝産業の方針をご説明いたします。
予防保全… 主に部品の耐用年数に基づき部品が故障や不具合を起こす前に予防的に部品交換を実施する考え方。
事後保全… 部品が故障や不具合を起こしてから部品交換を実施する考え方。

	メリット	デメリット
予防保全	・装置の故障や不具合を最小限に抑えられる。ご利用者様のストレスが少ない。 ・部品を1個ずつ交換するよりもある程度の個数をまとめて交換した方が、結果的に交換費用が安くなる場合がある。 ・計画通り工事を行うので管理組合理事様の議論の負担が軽減される。	・主に部品の耐用年数を基準にして部品交換を行う為、結果的にまだ使用できる部品も交換する事になる。 ・機械式駐車場は消耗部品が相当数あり、価格も高価なものが多い為、お客様の資金負担が大きい。一般的に修繕積立金や管理費の見直し等が必要となる。
事後保全	・故障や不具合が発生してから部品交換を行う為、交換工事が最小限に抑えられる。 ・一般的な修繕計画より修繕時期を先送りする事で、修繕積立金や管理費等の見直しも先送りする事ができる。	・故障や不具合の頻度が大となるのでご利用者様のストレスが大きい。 ・部品故障の際に、メーカー廃版等の理由で復旧が長期化し、代替駐車場等の予期しない費用が発生する場合がある。 ・チェーン等の消耗により車両破損や人身事故等の大事故のリスクがある。

【大芝産業の方針】機械式駐車場の保全工事には上記のように予防保全と事後保全の対局の考え方があります。
一般的に機械式駐車場メーカーは予防保全の考え方に偏る場合が多く、一方でお客様は主にコストの問題から事後保全の考え方に偏る場合が多いかと思います。弊社は基本的にお客様に寄り添って考え、お客様にて許容できる部分と許容できない部分を整理して予防保全と事後保全の中間で最善のメンテナンスを行う事に努めております。

Q メーカーメンテナンスと独立系メンテナンスの違いは？

A 以下に弊社の考えるメーカーメンテナンスと独立系メンテナンスのそれぞれのメリット･デメリットをまとめましたのでご確認ください。

	メリット	デメリット
メーカーメンテナンス	・メーカー責任とメンテナンス責任の窓口が一本化できて安心感がある。 ・一般的に在庫部品があり故障時の対応が早い。（最近ではメーカーの統廃合、部品の製造中止等に伴い、受注生産体制に移行して在庫がない例も増えており一概にメーカーメンテナンスのメリットとは言えない部分もある）	・部品費や作業費等が高く、価格交渉の余地がほとんどない。 ・保全工事の方針が予防保全に基づく考え方に偏っており、結果的にお客様の費用負担が大きい。 ・メーカーに理事会等に出席をして説明を求めても断られる事が多い為コミュニケーションがとり難く、納得感が得られにくい。
独立系メンテナンス	・定期メンテナンス費用をかなり安く抑えられる。 ・独自ルートで調達可能な部品については部品費を安く抑えられ、部品交換作業費も比較的安く抑えられるのでコストオンになる部品を考慮しても保全工事についてもトータルで安く抑えられる。 ・予防保全の考え方に偏らず、事後保全との中間的な修繕のご提案が可能。 ・理事会等に積極的に参加してお客様のご意見を聞いたり、ご提案内容のご説明をさせて頂くのでコミュニケーションが取りやすく納得感が得られやすい。	・メーカー責任とメンテナンス責任の窓口が分かれる為、事案により依頼先が変わる煩わしさがある。 ・制御部品のような機械独自の部品についてはメーカーから取得する必要がある為、部品によってはコストオンになるものがある。 ・一般的に独立系メンテナンス会社の方が部品在庫が少なく、復旧が遅くなる場合がある。（独立系メンテナンス会社にメーカーが部品を供給せず復旧できないという事はありませんが、見積書取得、注文書発行等の部品取得までの手続きに時間を要す場合がある。）

Q なぜメーカーより安価な料金で保守ができるのでしょうか？メンテナンスの質は大丈夫でしょうか？

A 独立系メンテナンス会社は製造を行っておりません。その為、機械式駐車場本体の研究開発費･製造費といった莫大な設備投資に要する費用をメンテナンス費用に転嫁する必要がなく、純粋にメンテナンスに係る費用のみを頂いている為、低価格の実現が可能です。
また、弊社は創業から 70 年で培ったメーカーや技術ノウハウを持った協力会社とのネットワークを有しており、決してメンテナンスの質を落とすことはございません。また、ご要望があれば営業担当者や技術者が理事会等に出席してお客様に直接ご説明をさせていただくなどきめ細やかに対応させていただきます。

Q 独立系だけどちゃんと修理できるでしょうか？部品調達は大丈夫でしょうか？

A 独占禁止法により、メーカーが独立系メンテナンス会社に部品販売をしないという事はありません。また、弊社はメーカーや技術ノウハウをもった協力会社とのネットワークを有しておりますので修理についても全く心配ございません。

Q 色々なメーカーや機種があるが対応可能でしょうか？

A 単純昇降式･横行昇降式の装置についてはほぼすべて対応可能です。タワー式や地下循環式等の特殊な装置の場合は一部対応できないものもございますので、詳細についてはお問い合わせいただければ幸いに存じます。

Q 対応可能なエリアは？

A 東京都･神奈川県･千葉県･埼玉県（1都３県）であれば概ね対応可能です。一部、緊急出動に時間を要すエリアもございますので、詳細についてはお問い合わせいただければ幸いに存じます。

24時間365日つながる、緊急コールセンター

関連会社 株式会社OSパークシステム24を設立

より良いサービスをお客さまに提供させていただく上で、緊急コールセンターの開設は必要不可欠であると考え、平成20年9月3日に機械式駐車装置24時間365日緊急対応窓口（緊急コールセンター）サービスを主業務とする、株式会社OSパークシステム24を設立いたしました。同社は大芝産業株式会社100%出資会社です。
当該緊急コールセンターは機械式駐車装置の緊急受付を主業務としており、機械式駐車装置の基本知識を有したオペレーターがお客さまの置かれている立場を正確に把握し的確に技術員に伝達することができることから、トラブルの早期解決の一助となりお客さまの満足につながるものと考えております。
また、緊急受付業務だけでなく、オーナー様・管理会社様等への緊急発生時・対応完了時の電話報告、お客さまへの電話報告、点検報告書のご提出等、ご要望に応じて緊急対応に関わるさまざまな業務を柔軟に対応させていただきます。
オーナー様・管理会社様におかれましては、緊急コールセンター開設により、益々サービスの向上をいたしました弊社の機械式駐車装置メンテナンスを是非ご採択いただきたく心よりお願い申し上げます。

概要

社　　名：株式会社OSパークシステム24
設立年月日：平成20年9月3日
資 本 金：100万円
株　　主：大芝産業株式会社
所 在 地：[本社]
　　東京都大田区西蒲田6丁目36番11号 西蒲田NSビル9F
役　　員：代表取締役　藤田　猛
　　取締役　　藤田　幸弘
決 算 期：年1回（8月31日）

営業品目
①機械式駐車装置メンテナンス、企画、設計施工、販売
②機械式駐車装置の関連部品の企画、製造、加工、販売、修理、輸出入
③食品関連機械のメンテナンス、企画、設計施工、販売
④食品関連機械の関連部品の企画、製造、加工、販売、修理、輸出入
⑤上記各号に関するコンサルティング業務
⑥前各号に附帯関連する一切の業務

機械式駐車場の企画設計施工

機械式駐車装置専門業者としての歩み

弊社は機械式駐車装置草創期より、その企画設計・施工・管理に携わってまいりました。
昇降式・昇降横行式機械式駐車装置を始めとして、自走式駐車装置、タワー型立体駐車装置、地下循環式駐車装置、コインパーキング事業用駐車装置と、機械式駐車装置の全ての分野において**豊富な施工実績**を持っております。それぞれの開発計画にあわせた最適な機械式駐車装置プランをご提案させて頂きます。

豊富な取り扱いメーカー

長年の機械式駐車装置関連業務の中で、幅広いメーカー様との豊富な連携を確立することができました。お客さまの不動産開発のご計画に最適なメーカー様の選定を行い、設計段階からリポートを行い、確実に納品させて頂きます。

機械式駐車場、企画設計施工の流れ

ケース1

不動産開発業者（デベロッパー）様より、用地を取得した開発事業のご計画を立案された初期段階から、コスト等を考慮した駐車場計画の立案のご依頼を頂戴します。
→ 基本設計図面を受領し、最適な機種・メーカーを選定し、ご提案を行います。
→ 設計事務所様にメーカーの設計担当者をお引き合わせし、実施設計図作成の補助を行います。
→ 最終的にはデベロッパー様がご発注された施工会社様にお見積りを提出し、価格調整後、ご発注を頂戴します。
→ 現場で機械式駐車装置の据付の施工を実施し、試運転を確認し、確実にお引渡し致します。

ケース2

遊休地ご所有の地主様より駐車場計画の立案のご依頼を頂戴します。
→ 地主様のニーズと土地の特性を考慮して最適な駐車場計画を立案します。
→ 地主様より駐車場整備工事に関するご発注を頂戴し、設計・施工を実施致します。

ケース3

ゼネコン様よりお施主様と工事費について折り合いがつかず、コストダウン実現可能かどうかについてお見積りのご依頼を頂戴します。
→ 最適なメーカー様をご提案し、さらにメーカー変更に関してお施主様にもご説明に出向き、諸問題を解決致します。
→ ゼネコン様と価格等調整後、ご発注を頂戴します。

ケース4

設計事務所様より計画立案段階で特殊な形状でしか機械式駐車装置が収まらない為、どのようなメーカーが良いかのご相談を頂戴します。
→ 最適なメーカーのご提案を行い、設計事務所様をサポートさせて頂きます。
→ ゼネコン様と価格等調整後、ご発注を頂戴します。

機械式駐車装置の撤去平面化工事事例

【駐車場の稼働率が低い】【メンテナンス費用を削減したい】【大型車が駐車できる駐車場がほしい】等の駐車場に関するご要望に対して、機械式駐車場平面化工事をおすすめしております。

平面化工事のメリット

利用しない機械式駐車装置を撤去して、定期保守費・修繕費等の無駄なコストを削減できます。

機械式駐車場に駐車できないハイルーフ車・重量の重い車等が駐車できるようになります。

平置化後は機械式駐車場に比べて、待ち時間がなく、駐車しやすく、段差がなく安全です。

平面化後のスペースをバイク置場、駐輪場、物置スペース等、他の用途に活用できます。

平面化工事の工法

工法１：鋼製床平面化工事

ピットに鋼製の床を設置する工法です。建物への負荷が小さい為、建物内にある駐車場の平面化に適しております。工期が比較的短く、ピットを残す為将来的な駐車場需要増にも対応しやすい工法です。

工法2-1：埋戻し、アスファルト舗装工事

砕石を埋め戻して、アスファルト舗装をする工法です。比較的、安価で工期も短いのが特徴です。
砕石の重量が重い為、建物の構造に影響がある状況では採用できません。

工法2-2：埋戻し、コンクリート舗装工事

砕石を埋め戻して、コンクリート舗装する工法です。
アスファルト舗装に比べて耐久性が高いのが特徴です。
アスファルト舗装に比べて工期が長くなります。

その他：鋼製床平面化後、駐輪ラック設置の例

鋼製床平面化後に、駐輪ラックを設置した事例です。
この他にも、バイク置場や、物置の設置等、お住まいの方の需要に応じて、駐車場以外の用途への変更が可能となります。

機械式駐車装置の部品交換等、その他工事事例

大芝産業では機械式駐車装置の修繕工事（部品交換工事）はもちろんの事、塗装工事や入替工事、いらなくなった駐車装置の撤去平面化工事等、ケースに応じて様々な工事のご提案が可能です。

部品交換工事

昇降モーター交換工事

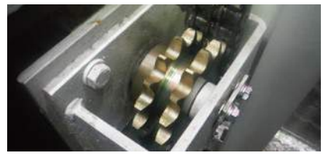
昇降モーターとは装置の上昇下降の為のモーターです。
メーカーの交換目安年数は10年ですが、築後15年が経過し、予防保全にて交換を行った事例です。

リミットスイッチ交換工事

リミットスイッチとはパレットの停止位置を制御する電源回路のON/OFFの為の電気機器です。メーカーの交換目安年数は5～7年ですが、築後10年が経過し、リミットの不具合が増え始めたので予防保全工事を行った事例です。

スプロケット交換工事

スプロケット（歯車）はチェーンと連動してパレットのつり上げなどを行う駆動装置の一部です。スプロケットの交換目安年数は8年ですが、軸受部分にベアリングが組み込まれたスプロケットで、築後11年が経過し、ベアリング部より異音が発生した為、交換を行った事例です。



駆動チェーン交換工事

駆動チェーンはモーターの動力をシャフトに伝える為のチェーンです。チェーンの交換目安年数は8～10年ですが、築後12年が経過し、発錆等による動作不良が確認されたので交換を行った事例です。

塗装工事

写真は、昇降ピット3段式駐車装置の塗装工事です。
築後15年目で2回目の塗装になります。
前回の塗装から6年が経過し、再塗装を行った事例です。

機械式駐車装置入替工事

横行昇降式装置の入替工事

地上2段地下1段3連基8台の駐車装置の入替工事を行った事例です。築後18年が経過し、制御部品の交換が必要な時期となりましたが、メーカーの撤退により制御部品などの修繕工事が大変高額となった為、経済合理性から入替交換工事をご提案し、管理組合様に実施のご判断をいただいた例です。

横行昇降装置を昇降ピット2段式装置に入替

築後19年が経過した地上2段地下1段横行昇降式28台分の駐車装置の形状を変更し、20台分の昇降ピット2段式装置に入れ替えた事例です。
入替工事に際して必要最小限の駐車装置規模に縮小し、工事費や入替後のメンテナンス費用の削減を行いました。

遊休不動産ご所有のオーナー様、是非弊社までご相談ください!!

弊社には総合不動産関連会社（総合デベロッパー）での職務経験が豊富で、不動産に関連する専門的知識を有する社員が複数在籍しております。その豊富な経験と知識を礎に、様々な不動産情報の提供及び有益な不動産の活用方法の提案を行ってまいりました。非常に専門性の高い不動産関連業務を得意としておりますので、遊休不動産をご所有のオーナー様からのご相談を心よりお待ち申し上げております。 弊社のもつ様々な“引き出し”の中から、お客さまに最適な不動産有効活用方法（売却・賃貸）のご提案をさせて頂きます。以下、弊社による不動産成約実績の一部を紹介させていただきます。

1 マンション用地媒介及び近隣折衝業務

東京都武蔵野市において、A社より、所有する家族寮に関する相談を受ける。
①家族寮は老朽化が著しく、また、入居者のいない未利用の状態であった。
②図面検証の結果、マンションプランとして容積消化が可能である。
③調査の結果、マンション分譲事業のマーケット的にも成立する。
という3つの観点からA社に本物件のマンションデベロッパーへの売却が最も有益であることを提案し、A社を本物件売却の方向へ導く。売却の方向性決定後、売却基準価格の設定コンサル、敷地確定業務を行い、同時並行で弊社取引先のマンションデベロッパーB社に本物件を紹介し、媒介業務を行う。さらにB社より本件土地におけるマンション開発事業に伴う近隣折衝業務の依頼を受ける。工期通りに建築確認取得し、着工させた。本件では建設会社C社より機械式駐車装置の施工に関しても請け負った。

藤和武蔵野西久保ホームズ

2 高級有料老人ホーム用地媒介業務

東京都世田谷区において、D社より所有地売却に関する相談を受ける。本物件は敷地に制約が多く（第一種風致地区・地区計画区域内・土地区画整理事業を施行すべき地域内・国土利用計画法・宅地造成等規制法・文化財保護法＝遺跡・公有地の拡大の推進に関する法律）、住宅開発は厳しい状況の中で、高級有料老人ホームを運営するE社に検討を打診し、諸問題解決の為の行政折衝を行い、媒介業務を行った。

ヒルデモア世田谷岡本

3 マンション用地売却補助業務

横浜市戸塚区において、F社より所有地売却に関して相談を受ける。所有地内に、道路（赤道）が存在しており、しかも地図公図混乱地域で敷地確定が非常に難解な為、そうした諸問題の解決を依頼される。入札時には入札に関する書類作成事務を行い、土壌汚染調査についても実施する。入札後、応札のあった各札の内容を吟味し、最適な売却先を選定して意見具申する。第一優先交渉権者と売却に向けて、本物件においてクリアーしなければならない開発許認可上の様々な問題点に関して、行政及び近隣住民と折衝し、すべての問題をクリアーにした。最終的にはF社より不動産コンサルティングフィーを受領した。

4 独身寮を介護付き有料老人ホームへ

横浜市戸塚区において、G社がオーナーより一括賃借している独身寮があった。オーナーより、G社が契約更新しないで退去してしまうことになり大変困っている旨の相談を受ける。独身寮図面を受領し、精査すると、本物件は介護付き有料老人ホームに改修可能であることが判明、オーナーの合意を得る。オーナーが工事費負担ゼロを強く希望していたため、改修工事費を全額負担してくれる介護会社Hを紹介、諸条件調整し賃貸借契約の媒介を行った。現在本独身寮は介護付き有料老人ホームとして稼働中である。

SOMPOケア ラヴィーレ緑園都市

5 独身寮を独身寮として再生

千葉県船橋市において、I社がオーナーより一括賃借している独身寮があった。オーナーより、I社が契約更新しないで退去してしまうことになり、4のケースと同様に大変困っている旨の相談を受ける。精査すると、行政的に介護付き有料老人ホームの開設は困難であることが判明、本物件の仕様も上質であることから、別の独身寮を探している企業を探す方向性でオーナーと合意。一部上場企業J社が社員福利厚生施設見直しの一環で同エリアにおいて独身寮を探している情報を捕らえ、本物件を紹介、I社とJ社の引継ぎ事務等の一連のサポートを行い新賃貸借契約締結に導き、オーナーより不動産コンサルティングフィーを受領した。

6 オーナー企業所有工場の再開発（マンション・介護付き有料老人ホーム）

東京都北区において、工場を所有するオーナーより、跡地の不動産有効活用について相談を受ける。オーナーは開発時に大幅な借入を望んでいない状況であった。また本物件が駅から徒歩15分強であることから、賃貸マンション開発しても、空室リスクが高い状況が予見できた。そのため、敷地を二分割し、A敷地をマンション開発会社に売却し、B敷地に売却して得た資金で、介護付き有料老人ホームを建設する有効活用を提案し、オーナーの合意を得る。介護付き有料老人ホーム賃貸借の場合、空室リスクはないが、1テナントリスクが伴う為、信用力の高い介護会社を検索することにする。北区のマーケット調査をすると市場環境良好であることが判明し、業界最大手K社にマーケットレポート提示の上、検討を打診する。その後諸調整の後に成約し、最終的にオーナーと介護会社の建物賃貸借契約の媒介を行った。現在本件敷地においては、介護付き有料老人ホームが稼働中である。

まどか王子

7 時間貸し駐車場業者の斡旋業務

東京都世田谷区で不動産開発会社L社が賃貸マンション開発を行い、投資家M社に一括売却する計画を推進していた。本物件は弊社の地下循環式機械式駐車装置が導入されていた。本物件周辺エリアは駐車場不足が深刻で、時間貸し駐車場運営会社に地下駐車場一括使用貸借すれば本物件の収益が上昇する旨、L社・M社に提案、合意を得る。複数の時間貸し駐車場運営会社に中から最も条件の良かったN社を選定、一括使用貸借契約に導き、N社よりコンサルティングフィーを受領した。

8 介護付き有料老人ホーム 建物賃貸借契約補助業務

さいたま市桜区と川崎市中原区において独身寮改修型介護付き有料老人ホームを建設し、不動産投資ファンドに売却する計画を推進しているO社より、各物件の介護会社との賃貸借契約締結補助業務の依頼を受ける。本業務は、不動産投資ファンドが非遡及型ローン（ノンリコースローン）を調達して本物件を購入しようとしている為、賃貸借契約等が非常に複雑で、そうしたスキームに対して一般の介護会社の理解を得ながら合意点を見つけ出していくという、非常に難易度の高い業務であった。期限通り賃貸借契約を成立させ、クロージングに漕ぎ着けることができ、O社よりコンサルティングフィーを受領した。

アズハイム牛浦和

9 マンション用地仲介（代理）業務、近隣折衝業務

東京都世田谷区で工場を営むP社より、工場を閉鎖し、所有物件を売却したい旨の相談を受ける。本物件は土壌汚染対策法の規制を受ける為、専門業者をセットし、フェーズ1、フェーズ2の土壌調査を実施し、汚染状態の把握作業を行う。並行して最も有益な売却先として、マンションデベロッパーB社を提案。B社担当者とB社の求める土壌汚染対策工事についても折衝を行う。行政（東京都及び世田谷区）、B社を満足させ、且つ、P社の土壌汚染対策工事費の極小化という非常に難易度の高い折衝を行う。紛余曲折の結果、工事範囲の確定に漕ぎ着ける。難易度、専門性ともに非常に高い工事であり、業者選定は難航を極めたが、最適の業者Q社を選定。工程通りに完遂し、P社からB社に引き渡すことに成功した。

ベリスタ千歳船橋

10 事業用資産の入れ替え（圧縮記帳）補助業務

9で工場用地を売却したP社より圧縮記帳を前提とした、事業用資産の入れ替え購入を9の作業と同時並行して行いたい旨の相談を受ける。東京都大田区商業ビル、東京都世田谷区賃貸マンション、東京都渋谷区区分所有店舗の3物件を斡旋し、節税対策不動産購入に関する補助業務を完遂した。

11 民事再生法申請中企業保有物件の売却媒介業務

民事再生法適用申請を出したR社より、東京都中野区の資産（土地）売却の相談を受ける。マンション用地としては規模が中途半端で活用方法の難しい物件だった。また当時はリーマンショック直後で不動産購入意欲のある顧客が枯渇している状況であった。その中で本物件の立地特性を活かして、学生マンション運営会社S社に検討打診をし、前向きな回答を得る。学生マンションを建設し、S社が運営し、賃料収入を投資家が得るというスキームで基本骨子を纏め投資家検索に当たる。大手インフラ会社の関連不動産会社T社がそのような不動産を探している情報を得て提案、成約した。

ジュノクール江古田

12 一般事業法人の所有不動産売却及び資産整理

一般事業法人T社で所有する川崎市宮前区の総戸数9戸の賃貸マンションはオーナー（U氏）自宅を兼ねていた。U氏は80歳を越え、マンションの賃貸管理及び維持管理に限界を感じており、今後どのようにしたら良いか悩み、当社にコンサルティングの依頼があった。調査すると本物件は過去にすでに帳簿上圧縮記帳した形跡があり簿価は非常に低く、売却すれば多額の売却益が出てしまうことが判明。U氏に老後生活資金を捻出する為、単純に売却しただけでは根本的な解決にならないと判断し、詳細検証を行った。するとJ氏がT社に勤続して57年（設立当初から継続勤務）であることが判明。退職金所得控除額は大きく、最も現金が手残りすることに着目し、功績倍率も考慮に入れた退職金として支給することを提案し、了承を得る。その後本物件売却活動を行い、不動産会社V社に購入打診したところ、本物件を収益物件として再構築して転売する同社のスキームに当てはまるということで話が進み、一部非常に安い賃料の賃借人と当社が立退交渉を行い、売買契約を締結した。同時並行してU氏の移転先マンションをU氏が希望する逗子市内で検索し、支給した退職金で購入し、弊社がその媒介業務を行った。T社はJ氏の親族に引継ぎ、今回の資産コンサルティングを完遂した。

川崎市宮前区の総戸数9戸の賃貸マンション

13 一般事業法人向け社員寮を斡旋（中間省略方式を伴う不動産売却スキームを活用）

広島県に本社を置く建設資材販売会社W社より、関東圏において社員寮としてそのまま活用できる既存社員寮を探してほしい旨の物件検索依頼を受ける。関東圏での受注がなくなった後は、一般賃貸物件としても有効活用が可能なものという希望条件も相まって物件検索は難航した。川崎市川崎区に立地、物件特性ともに条件に合致する優良物件を発見し、購入打診を試みるも競合他社に劣勢の状況であった。最終的には金額では並んだものの、W社は非宅建業者、競合他社は宅建業者であったため、宅建業者である売主X社は瑕疵担保免責の観点で競合他社への売却に傾いた。そこで当社は売主X社に対して、本物件を当社が一旦購入し、中間省略方式によって当社からW社に売却するスキームによってX社の瑕疵担保責任を免責とする売却スキームを提案し、双方に了承され、最終的にW社は社宅確保に成功した。

川崎市川崎区の社員寮

中古マンションリノベーション分譲事業

弊社の考えるリノベーション中古マンションの魅力

- 希少価値の高い立地に建つマンションを、新築時よりも安い価格で購入できること。
- 適切なリノベーション工事の実施により、新築同様の質感を体現できること。
- 一戸建てと違い、マンション全体の管理運営及び修繕工事が管理組合や管理会社によって確実に実施されていることが確認できる安心感。

弊社の中古マンションの仕入れのポイント

以下の4点を常に考慮して、厳選した物件の仕入れを行っております。

- 部屋自体に魅力的な長所があること。(開口部の開放性、専用庭付き等)
- マンション共用部分の修繕が確実に実施されていること。
- 管理費修繕費が適正価格であること。
- 立地評価と価格がリンクしていること。

弊社のリノベーション工事のポイント

厳選して仕入れた物件を、弊社所有物件の改修工事で培ったノウハウを生かして、質の高いリノベーション工事を実施します。

- 3点ユニットバスは必ずトイレバス分離の工事を行う。
- エアコン一基は必ず新設。
- 給湯器は必ず更新。
- 全体のお部屋に光をいかにして取り込むかを常に考える。
- デザインを意識した内装。

リノベーション分譲事業実績

実績１：ライオンズマンション西新宿第五

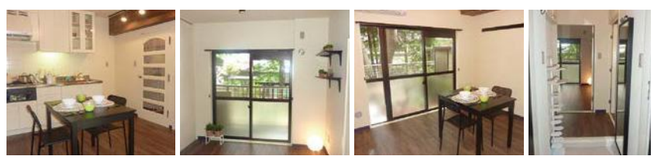
- 3点ユニットバス解消→トイレバス分離実現
- キッチン更新
- エアコン新設
- ライムグリーンを大胆に採用した斬新なデザインの内装壁は白を基調にした塗装で南欧風をイメージ
- 壁に間接照明、ワインボトルホルダー設置

実績２：グリーンハイツ百合ヶ丘

- 3点ユニットバス解消→トイレバス分離実現
- 光を取り込める配置にして対面式L字型キッチン採用
- エアコン新設
- 南面3室の明るいLDKを実現
- 光の当たらない北側に大型ウォークインクローゼット設置
- 広いルーフバルコニーを有効利用

実績３：ホーユウパレス小机

- “木”の雰囲気漂うお洒落なカフェをイメージした内装
- 3点ユニットバス解消→トイレバス分離実現
- 専用庭に植栽を施し癒しのスペースに
- エアコン新設



弊社独自の『こだわり』リノベーション工事により生まれ変わったデザイナーズ中古マンション、是非ご購入をご検討ください。また、弊社ではリノベーション中古マンション分譲事業を最終的な目的とした、賃借人付き中古マンションの購入も積極的に行っております。(別紙：弊社保有区分所有建物一覧をご参照ください)空のマンションの場合、競合他社が多く、価格が折り合わないケースが多いのですが、賃借人付きマンションは収益物件として中長期保有が前提となるため、検討できる競合他社が限定されます。弊社は不動産中長期保有の体力を十分に備えておりますので、そうした物件につきましてもぜひお持ち込みいただければ購入検討させて頂きます。

取引先企業一覧（敬称略）

不動産関連事業部門

三菱地所レジデンス株式会社	三菱地所リアルエステートサービス株式会社	三菱地所ハウスネット株式会社
三井不動産リアルティ株式会社	大和ハウス工業株式会社	株式会社フジタ
五洋建設株式会社	野村不動産株式会社	野村不動産アーバンネット株式会社
東急リバブル株式会社	小田急不動産株式会社	株式会社コスモスイニシア
株式会社ザイマックス	株式会社ザイマックスアクシス	トーア再保険株式会社
株式会社ベネッセスタイルケア	株式会社アズパートナーズ	株式会社ワタミ
株式会社エイブル	イーエスハウスメイト株式会社	キャピタル・アドバイザリー株式会社
エルトラスト株式会社	株式会社アマノ	株式会社マーキュリー
東京海上日動サミュエル株式会社	パラカ株式会社	株式会社グローブマネージメント
東電不動産株式会社	オリックス不動産株式会社	パーク24株式会社
一建設株式会社	株式会社マイランド関東	株式会社ケン・コーポレーション
UDS株式会社	医療法人社団康心会	株式会社ステップ
株式会社アーバネットコーポレーション	株式会社東宝ハウス大田東京	

機械式駐車場販売先部門

株式会社フジタ	清水建設株式会社	大成建設株式会社
前田建設工業株式会社	東急建設株式会社	南海辰村建設株式会社
株式会社森本組	日本国土開発株式会社	株式会社鍛治田工務店
大豊建設株式会社	大末建設株式会社	株式会社オリエンタル白石
ナカノ・フドー建設株式会社	株式会社大勝	株式会社松尾工務店
株式会社興建社	奈良建設株式会社	福田リニューアル株式会社
生和コーポレーション株式会社	三井不動産リフォーム株式会社	株式会社アサヒ
岩井建設株式会社	株式会社ストラクス	協同建設株式会社

機械式駐車場取扱メーカー部門

株式会社日精	極東開発パーキング株式会社	株式会社豊国パーキングシステム
サンキン株式会社	IHI運搬機械株式会社	株式会社IHI扶桑エンジニアリング
株式会社ニッパツパーキングシステムズ	日栄インテック株式会社	新明和パークテック株式会社
株式会社アプラス	日成ビルド工業株式会社	永代機械工業株式会社
日本信号株式会社	二宮産業株式会社	サノヤス・エンジニアリング株式会社
株式会社スペースアップ		

機械式駐車場メンテナンス部門

三菱地所コミュニティ株式会社	株式会社長谷エコミュニティ	株式会社長谷エスマイルコミュニティ
日本ハウズイング株式会社	大和ライフネクスト株式会社	クラシテ株式会社
株式会社レーベンコミュニティ	株式会社日鉄コミュニティ	株式会社京王設備サービス
株式会社京急リブコ	株式会社阪急ハウジングサポート	株式会社小田急ビルサービス
旭化成不動産株式会社	セントラルライフ株式会社	ユニオン・シティサービス株式会社
株式会社アキテム	株式会社日本総合コミュニティー	株式会社エム・シー・サービス
伊藤忠アーバンコミュニティ株式会社	株式会社秀栄興産	明和管理株式会社
株式会社ハリマビステム	株式会社クレアスコミュニティー	ジャパンエレベーターサービス株式会社
オリックス・ファシリティーズ株式会社	東京ビジネスサービス株式会社	リストマネジメント株式会社
株式会社ビケンテクノ	株式会社リブレイス	総合ハウジングサービス株式会社
東横ビルサービス株式会社	千野建物管理株式会社	東秀管理株式会社
日本施設管理株式会社	横浜コミュニティ株式会社	ロイヤル・ビル管理株式会社
株式会社カンビ	株式会社ジャストアメニティ	株式会社長谷エ ライブネット
ホームライフ管理株式会社	株式会社東急コミュニティー	

汎用機械部門

川崎重工業株式会社	郵船商事株式会社	株式会社共栄エンジンサービス

業務提携会社

野口建設株式会社設計事務所	株式会社伊藤建築設計事務所	大滝商事株式会社
株式会社T.C.ブレインズ	株式会社FBパートナーズ	有限会社サンユニバース
有限会社中山企画設計事務所	株式会社アセット・サービス	株式会社アズーム
マスターズマネジメント株式会社	ひなあい合同事務所	

会社概要

社　　名	大芝産業株式会社
所　　在	〒144-0051 東京都大田区西蒲田六丁目36番11号 西蒲田NSビル9階
電話番号	03-6715-9861
FAX番号	03-6715-9862
交　　通	JR京浜東北線『蒲田』駅徒歩約5分、 東急池上線・東急多摩川線『蒲田』駅徒歩約5分
出 張 所	上池台出張所　東京都大田区上池台五丁目17番21号-814号室
U　R　L	http://www.ooshiba.co.jp
設立年月日	昭和21年8月14日
資 本 金	1,000万円
関連会社	株式会社OSパークシステム２４（100％出資子会社）
許可・免許	【建設業許可】 東京都知事許可（般-29）第63775号 （建設工事の種類） 建築工事業　鋼構造物工事業　内装仕上工事業　機械器具設置工事業 土木工事業　とび土工事業　石工事業　ほ装工事業　しゅんせつ工事業 水道設備工事業　大工工事業　屋根工事業　タイル・れんが・ブロック工事業　板金工事業　塗装工事業　熱絶縁工事業　左官工事業　電気工事業 鉄筋工事業　ガラス工事業　防水工事業　建具工事業　解体工事業 【宅地建物取引業許可】 東京都知事(5)　第79737号 所属団体（公社）全日本不動産協会東京都本部 （公社）不動産保証協会東京都本部 【産業廃棄物収集運搬業許可】 東京都知事許可　第13-00-171124号
役　　員	会　長　藤田　幸弘　　取締役　藤田　順子 代表取締役社長　藤田　猛　　吉川　雄一郎 藤田　淳子 藤田　亘 監査役　本間　幹男
社会保険 加入状況	営業所の名称　大芝産業株式会社 健康保険　協会けんぽ　89122602 厚生年金保険　89-ヲ/□　18512 雇用保険　13106272602-000
労災上乗せ保険加入状況	東京中小事業協同組合加入 全国中小企業団体中央会の業務災害補償制度（経営ダブルアシスト）加入
賠償責任保険加入状況	三井住友海上火災保険株式会社 ビジネスプロテクター（建設業用）加入 専門事業者賠償責任保険（情報漏えい）加入
株　　主	7名
従業員数	16名（内正社員11名）

決　算　期	年1回（4月30日）
営業品目	1.各種内燃機の製造販売並びに修理 2.諸機械類の部品加工及び販売 3.不動産の売買・交換・賃貸及びその仲介並びに所有・管理及び利用 4.建築・土木工事の企画、設計、監理、施工、請負 5.前各号に関するコンサルティング、エンジニアリング、その他技術に関する事業 6.生命保険および損害保険の募集代理業務 7.産業廃棄物収集運搬業 8.前各号に附帯関連する事業
取　　引 金融機関	りそな銀行　蒲田支店 東日本銀行　矢口支店 みずほ銀行　芝支店 城南信用金庫　雪ヶ谷支店 徳島大正銀行　蒲田支店
有資格者	一級建築士：3名　二級建築士：1名　一級建築施工管理技士：3名 管理業務主任者：2名　宅地建物取引士：6名 建築物環境衛生管理技術者：1名　二級土木施工管理技士：1名 第二種電気工事士：1名　不動産コンサルティングマスター：2名 玉掛け、小型移動式クレーン運転技能-講習修了：2名 ガス溶接技能-講習修了：2名　アーク溶接特別教育修了：2名 低圧電気取扱業務特別教育修了：1名 高所作業車運転技能講習修了：1名

会社沿革

昭和21年8月14日	岩手県釜石市にて大芝産業株式会社の前身である釜石内燃機工業株式会社が船舶用内燃機の製造販売修理を目的として営業を開始。（資本金195,000円）
昭和25年8月	社名を釜石内燃機株式会社に変更。資本金950,000円に増資。
昭和35年8月	本店を東京都中央区に移転。
昭和39年8月	本店を神奈川県横浜市鶴見区に移転。資本金を3,800,000円に増資。
昭和44年8月	資本金を10,000,000円に増資。 現会長　藤田幸弘が取締役に就任。 建設業許可取得。営業品目に、建築工事一式及び機械式駐車場の企画設計・施工・販売・管理を追加する。
昭和57年7月	社名を大芝産業株式会社に変更。
昭和60年4月	藤田幸弘、代表取締役に就任。
昭和61年10月	本店を東京都大田区に移転。
平成元年4月	神奈川県茅ヶ崎市に賃貸集合住宅「大芝ビル」完成。営業品目に不動産の所有・賃貸借・管理を追加。
平成6年10月	本店を東京都港区に移転。
平成13年6月	宅地建物取引業者免許取得。営業品目に不動産売買及び賃貸の仲介、不動産コンサルティングを追加する。
平成17年6月	本店を東京都大田区北嶺町に移転。
平成17年10月	藤田猛、専務取締役に就任。
平成20年9月	100％出資子会社　株式会社OSパークシステム24設立。コールセンター業務自社完結機能完備。
平成22年12月	大芝ビル売却。資産入れ替えに着手。
平成23年2月	ASレジデンス大森中（賃貸マンション）を購入。資産入れ替え完了。
平成23年7月	藤田猛、代表取締役専務に就任。
平成24年8月	本店を東京都大田区北嶺町から西蒲田に移転。（西蒲田NSビル9階）
平成28年8月14日	創業70年を迎える。
平成28年10月	本店の床面積を増床する。西蒲田NSビル9階全体を事務所とする。
平成30年4月	藤田幸弘、会長に就任。 藤田猛、代表取締役社長に就任。
令和元年8月	温泉付保養施設 湯河原サニーハイツ オープン