

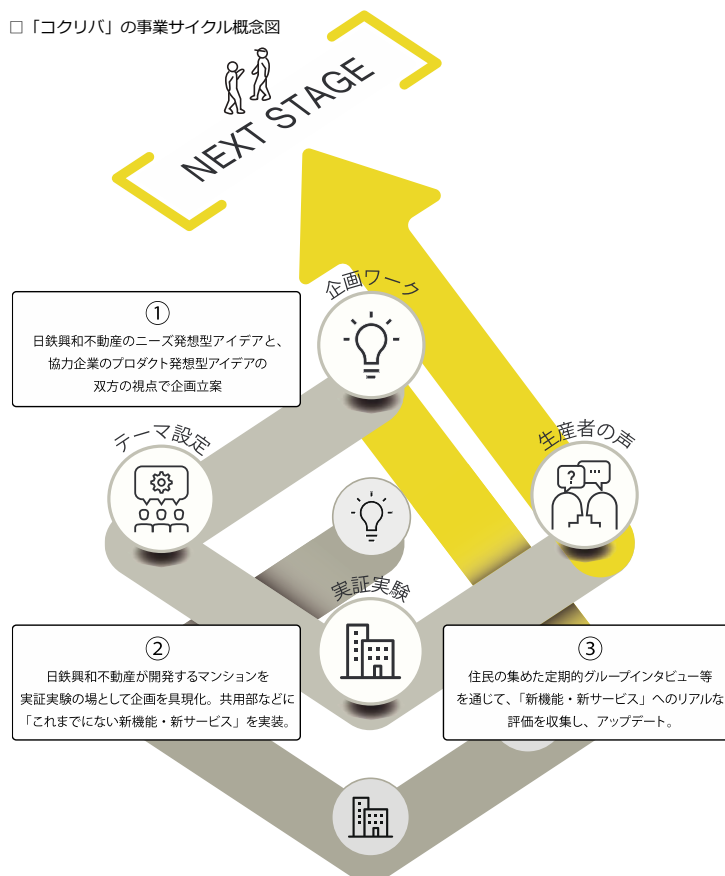
**先進のテクノロジーやノウハウを有する企業と共に、  
次世代の暮らしを開発、実装。  
共創型の取り組み「Co-Creation BASE」（略称「コクリバ」）が始動。**

日鉄興和不動産株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：今泉 泰彦）は、次世代の暮らしを開発・実装する共創型の取り組みとして、「Co-Creation BASE（コ・クリエーションベース）」（以下略称「コクリバ」）を立ち上げました。コクリバでは、自社の強みである不動産を活かしながら他業種の技術やサービスを実装し、次世代の暮らしを見据えた商品開発を行う活動を推進していきます。



「コクリバ」は、今はまだ存在しない「新しい価値」を生み出し続けるサイクルを構築するための取り組みです。

□「コクリバ」の事業サイクル概念図



■～「コクリバ」の仕組み～

**マンションを実証実験の場として活用し、  
今はまだ存在しない「新しい価値」を  
スピーディに生み出し続けるサイクルを構築**

今、IoTやAIをはじめとするテクノロジーの進化に伴い、暮らしを豊かにする新しい機能やサービスへの期待が高まっています。

「コクリバ」は、先進のテクノロジーやノウハウを有する協力企業と共に、次世代の暮らしのアイデアを具現化し、その実証実験の場として日鉄興和不動産が開発するマンションに「これまでにないもの」を実装。入居後の居住者の皆様のリアルな声を活用することで、「これまでにないもの」をさらに魅力的にアップデートしていきます。

## ■ ～「コクリバ」立ち上げの背景～

不動産業界に限らず、さまざまな業界の企業と共に新しいアイデアを素早く具現化することで、今後ますます多様化するニーズやライフスタイル、価値観の変化に対応

マンション開発の現場において、これまで他業界（不動産業界以外）の企業と共創する取り組みは、既存商品の導入や単発のコラボレーションを除けば、そう多くないのが実情です。しかし、多様化する生活者のニーズやライフスタイルに応え、価値観の変化に対応していくためには、業種の垣根を越えて広い視野からアイデアを募り、新しい価値を創造し、継続的にアップデートを繰り返す仕組みが不可欠であると考えました。

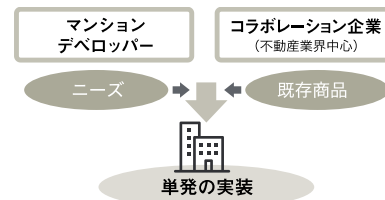
「コクリバ」は、広く他業界の企業とともにを行う活動です。

例えば、「時短」をキーワードに開発を行う分譲マンションであれば最新のIoTの実証実験の場として日鉄興和不動産の分譲マンション専有部に機器を実装、入居後も活用されているかどうかのデータを取ることで、協力企業側も今後のブラッシュアップに活用できます。入居者としてもいち早く次世代の暮らしを体験することができます。

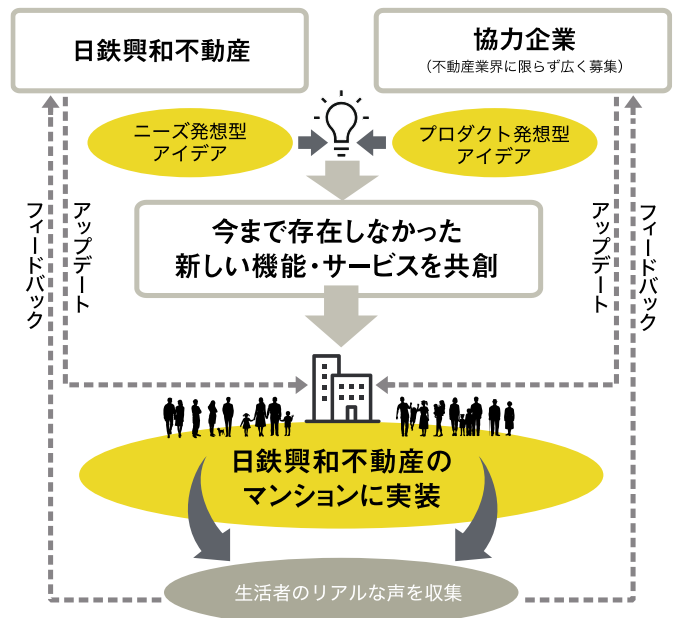
## ■ 次世代の価値を生み出す新しい協力関係を構築

日鉄興和不動産と協力企業の関係は、コンソーシアム（共同事業体）方式ではなく、次世代の価値を生み出すためにプロジェクト単位で協力関係を構築するスタイルです。日鉄興和不動産が開発するマンションを実証実験の場として活用することで、さまざまなアイデアを具現化し、生活者の声、実感値を定期的に取り得ることで、実装プロダクトのアップデートや次の製品開発に活かすことも可能です。協力企業とマンション居住者双方にメリットをもたらす、新たな価値やビジネスモデルを生み出し続けることが可能な取り組みであると考えています。

□従前のコラボレーションイメージ



□「コクリバ」の共創プロセスイメージ



〈本件に関するお問い合わせ先〉

日鉄興和不動産株式会社 広報室 担当：吉田

電話：080-8438-9224 E-Mail：mikiko.yoshida@nsk-re.co.jp



■ ～共創型の取り組み事例～

【事例①】 協力企業 / MONET Technologies

**MONET**

MONET TECHNOLOGIES INC.

MONET Technologies 株式会社

本社：東京都港区東新橋 1-9-1 代表取締役社長 兼 CEO：宮川潤一

2020年2月、MONET Technologies 株式会社の協力を得て、マンション向けMaaS（マンション専用オンデマンドモビリティ）「FRECRU（フリクル）」の実証実験を開始。

① テーマ設定・企画立案

駅からの距離が重要視される近年のマンション立地の傾向や、若者世代の車離れの加速などから、地域内に点在する各種施設の利用自由度が低下していると予測。加えて、大規模マンションのシャトルバスの現状と課題等を考慮し、マンション専用のオンデマンドモビリティの可能性を検討。

② 実証実験

『リビオシティ・ルネ葛西』（2019年8月竣工、総戸数439戸）において、MONETの配車プラットフォームと、乗車予約ができるスマホアプリを活用した、居住者向けオンデマンドモビリティ「FRECRU（フリクル）」の実証実験を開始。

③ 評価・アップデート

主体である居住者のサポート役として、周辺施設との連携や車内広告配信など利便性向上策を提案。また、利用データよりマンション向けMaaSに最適なシステム・オペレーションを検証します。

▽「FRECRU」ロゴ

**FRECRU**



△26人乗りの専用車両

※本事例の詳細は2020年2月20日ニュースリリース参照  
～「FRECRE（フリクル）」の実験を2020年2月21日（金）より  
『リビオシティ・ルネ葛西』で開始～  
<https://www.nskre.co.jp/company/news/2020/02/20200220.pdf>

【事例②】 協力企業 / Panasonic

**Panasonic**

2020年度から「（仮称）練馬区中村北計画」においてパナソニック株式会社と「AiSEG2を活用したIoTマンション」の実験検討を開始していきます。

① テーマ設定・企画立案

生活環境の変化に伴い、暮らし方に合わせた空間づくりがマンションに求められてきていると思料。近年では共働き家庭が増えているなか、家事に割く時間を減らしていきたいというニーズが高まっており、今後も時短についてのニーズが高まるとの仮説を基に、時短の一端を担うパナソニック株式会社のスマホアプリから設備機器を一括制御できる「AiSEG2」の導入を計画。

② 実証実験

「AiSEG2」の導入を「（仮称）練馬区中村北計画」にて全戸標準設置で行い、家庭内の設備機器を宅内外から制御することにより時短につながる使い方を検証。

③ 評価・アップデート

新しい製品の制御等、実際の使われ方のデータを蓄積することで、更なる付加価値向上を目指します。



△AiSEG2 ※提供：パナソニック株式会社

アイセグ  
**AiSEG2**

△ AiSEG2 ロゴ ※提供：パナソニック株式会社

【事例③】 協力企業 / SonyNetworkCommunicationsConnect Inc. / Sony PCL Inc.

Sony Network Communications Connect Inc.  
Sony PCL Inc.

**2019年12月より「(仮称)神奈川県海老名市計画」にて、  
未来のマンションに求められる次世代型価値の創出を目指した  
プロジェクトを始動。**

ソニーネットワークコミュニケーションズコネク ト株式会社 本社：東京都港区芝2丁目28番8号芝二丁目ビル14階 代表取締役：永井 直紀  
ソニーPCL株式会社 本社：東京都品川区上大崎2-13-17 目黒東急ビル 代表取締役 執行役員社長：佐藤 倫明

① テーマ設定・企画立案

デジタルとネットを活用したマンションの付加価値創出にはこれまでも「スマートマンション」という形で業界各社がアプローチをしているものの、利便性強調の側面が強く、真の付加価値が足りないと考え、「(仮称)神奈川県海老名市計画」において、マンション総体を「新しい暮らしを実現するためのデバイス」ととらえ、可能性を探る「Next High-Grade」というコンセプトを設定。

② 実証実験

総戸数約1,000戸を予定している大規模分譲事業において、超高速インターネット「NURO」を導入。有識者へのヒアリングを反映した企画やデジタルを活用したアクティビティを実装した空間の施工も予定している。期を分けて設計・施工される当該事業の中で、企画内容のブラッシュアップを進め、事業全体での付加価値を高めていく活動を行う。

③ 評価・アップデート

搭載した企画については、日鉄興和不動産にて竣工後の使われ方を計測、確認。今後のデジタルとネットを活用した新しい分譲マンションの在り方に反映していくとともに、搭載した通信設備等へのフィードバックを協力企業各社へ実施。

**NURO光 Connect**

【事例④】 協力企業 / 600



600株式会社  
本社：東京都千代田区東神田2丁目1-9 代表：久保 深

**2019年8月より『リビオレゾン板橋本町ステーションサイド』  
にて、キャッシュレス無人コンビニを業界初の取り組みとして  
搭載開始。オフィス向けサービスを住空間向けへ転換。**

① テーマ設定・企画立案

都心のコンパクトマンションにおいて、在宅勤務を始めとする住まい方の多様化に対応するために共用部へのコンビニ設置を検討。共用部に設置でき、品ぞろえを自在にアレンジできるサービスとして、100社100通りの品ぞろえを実現するオフィス向けに展開していた無人コンビニ600の住空間向け展開を企画。

② 実証実験

リビオレゾン最大規模となる『リビオレゾン板橋本町ステーションサイド』にて業界初の設置・運用を開始。購入履歴等のデータを取得することで利用率や商品ニーズ等を調査し、さらにユーザーから直接リクエストを受けることで、適宜ニーズの高い商品がラインナップされるよう調整を実施。

③ 評価・アップデート

キャッシュレスの方法、在庫管理方法、補充の間隔、リクエスト商品のラインナップなど、運用面でのフィードバックを600社へ実施。随時アップデートしていくとともに、今後の分譲マンションへの設置展開への実装時への参考データとする。

