

2006・10・28

日本青年会議所ビルメンテナンス部会／10月例会向け 講演概要

マネジメント 21 松本卓三

「ビルメンテナンス業界のイノベーションとその未来」

1、ビルメンテナンス業界の良き時代の神話

- 1) 従業員の高齢化メリット ⇔ 高齢者雇用奨励金
- 2) 他力本願成長 ⇔ 顧客の事業拡大による現場・売上増加
- 3) 右肩上がり神話 ⇔ 売上・利益の前年比プラスが当たり前

2、常に抱えてきた課題・問題

- 1) 低収益性 : もうからない → もうけが残らない
- 2) 低生産性 : 現場の労働生産性がばらばら → 利益バラバラ
- 3) 低価格競争 : サービスの差別化が出来ない → 値段でしか競争出来ない

3、業界を取り巻く環境の変化

- 1) 系列管理会社の巨大化とインハウス化 ⇒ 独立系BMの弱体化の進行
系列BMのM&A続行、不動産企業の垂直統合化
- 2) ストックの減少 ⇒ 既契約減額・解約が当たり前
安くて質が良いのは当たり前、他社と比べてどこがちがうか
- 3) 弱肉強食のBM環境へ ⇒ 仁義なき闘い（不可侵ルール崩壊）
コスト競争にならず、価格競争の泥沼化
- 4) WTO協定の悪用 ⇒ 入札制度改正(誰でも何処でも)
BMDグループ ⇒ 秩序破壊と品質破壊
- 5) ビルオーナーの経営苦境 ⇒ 相見積り・減額・解約横行
請負業者感覚・下請け心理の弊害
- 6) 不良債権処理＝ビル売買 ⇒ 外資のバルク買
⇒ プロパティマネジメント企業の経営 ⇒ 長い付き合いも1日で終る解約
- 7) 不動産ファンドのビル売買、REIT 物件の拡大
⇒ だれが、いつまでオーナーなのか？

4、将来を切り開くイノベーションは？

- 1) 新しいビジネスモデルの確立
 - ・ 単一サービスから統合サービス
 - ・ 役務提供からマネジメントサービス
 - ・ 既存客への広角度サービス提供
 - ・ 新しいサービスメニューで新しい顧客層の開発と獲得
- 2) パブリックビジネスへの新しい取組体制
官業開放化の流れをつかむ（指定管理者応募／公共サービス受託事業）
- 3) 完全な現場作り（ニーズからウオンツへの転換）
お客様の求める物を分析・把握し、現場をミス無く管理し、お客様に隙を見せず、十分評価される管理現場を実現する
- 4) 出来る現場マネージャーをもっと多く育てる ⇒ 現場利益率を上げる
(コミュニケーション能力と利益管理能力を備える人材)
- 5) 業務改革推進が勝負 ⇒ 入札総合評価方式と性能発注方式の時代へ
⇒ 努力しないと取り残されていく ⇒ トップが率先垂範

5、業界の10年未来図予測（私見）

- ① 垂直統合か、グループ化での生き残り策
- ② ビルメンテナンス業にプライドを持っている経営者、ビジョンを持ち実践できる経営者が勝ち組になる
- ③ 自社の規模に適した経営戦略を正しく選択する企業が勝ち組になる
- ④ 格差業界になって行く（中規模企業が減って、下流企業が増える）

- 添付参考：
- ・ 不動産業界の急激な環境変化対策
 - ・ ビルメン管理課の業務時間配分データ
 - ・ ビルメン企業イメージ調査例