

平成ビルディングの新たな取り組み

新たな中長期経営計画の「戦略3本柱」

顧客のニーズを言語化 悩みをひも解いて解決に導く

資格者情報

2025年12月末時点

ビル管理関係	
建築物環境衛生管理技術者	53名
電気主任技術者(第二種)	3名
電気主任技術者(第三種)	12名
消防設備士(甲種・乙種)	23名
建築関係	
一級建築士	22名
監理技術者	31名
建築施工管理技士(1級・2級)	23名
電気工事施工管理技士(1級・2級)	7名
管工事施工管理技士(1級・2級)	12名
不動産関係	
不動産鑑定士(士・補)	2名
宅地建物取引士	76名
賃貸不動産経営管理士	9名
ファイナンシャル・プランニング技能士(1級・2級)	32名

ビル総合マネジメント会社の平成ビルディング(東京都千代田区)は、次年度から本格的に進めていく新たな中長期経営計画を現在策定中だ。テーマは「不動産価値を高める経営のパートナーになる」。これまで展開してきた7つの事業を上手く連携させながら、今まで以上に顧客へ提供できる価値を増やしていく方針だ。その中核となる「新中計の戦略3本柱」も決まり、今後は機能強化や充実、拡張を推し進めていく。

コンサルティング件数 毎年10棟にも及ぶ実績

みずほ信託銀行の親「テナントリレー」密会社である平成ビルディング。オフィス移転やディングは、現在7つのオフィスのリニューアルの事業を展開している。P.M業務の「ビルフィスレイアウト」。設備エンジニアリングレポートを作成・提供することの「ビル管理」。建物診断や中長期修繕計画の策定業務や「建物土地の有効活用だけでなくビル経営全般にか

かる相談ごとに対応する「コンサルティング」。これら事業を単独で進めることはもちろん、複合的につなぎ合わせ連携すること、オーナーが抱える課題にトータルかつワンストップで対応。オーナーの収益性向上にも貢献してきた。実績で見ると、課題解決事例およびコンサルティング件数は毎年10棟にもなる。ここから更に広げていくためには、戦略的に展開していくための3本柱が必要と認識。1つ目は個人のスキルアップや機能強化、これに事業



平成ビルディング 執行役員 営業開発本部 副本部長 兼 営業開発部 担当部長 橋本 智幸氏



平成ビルディング 執行役員 営業開発本部 副本部長 兼 営業開発部 副部長 別納 祥文氏

部同士での連携を加えることで実現する「ワンストップの強化」。2つ目は「みずほグループでの強みを生かした戦略的な顧客獲得から始まり、収益性向上ならびにグループ内での存在感を高めていくことで実現する「みずほ連携の強化」。3つ目は「新規周辺領域の開拓」。この3つを推し進めていくことで、オーナーから持ち込まれた悩みごとの解決につなげていく。

一級建築士等の資格取得者 知識と経験がサポート

同社は前述での連携(組合わせ)やビル経営・管理におけるサービスを提供する「ワンストップで提供できること、またみずほグループでの連携等も生かす」と、総合ビル管理業務からさらに1つ上の「川上」であるオーナー代行業務も請け負うことができる。例えば、労務費の高騰・資材高・金利が発生している環境に、ビルの長期的維持に必要な修繕をビル収益向上のためにどのよう

に計画していくのか、日常の修繕工事の査定から中長期修繕計画の策定まで、管理ビル以外にもサポートを実施している。また、ビル建替えにおける解体前の段階からプロジェクトに参画。新築工事や竣工後の管理業務まで見据えた、サポートやコンサルティングを行う。実際にオーナーの立場でのサポート実績も積みあがってきており、これら事例がさらに増えてくれば単なるビル管理業務だけでなく、不動産事業全

面、当社では顧客のニーズを言語化し、悩みをひも解いていく作業を行いながら、同時に実現に向けた提案を強化しています。これをより具体的に表した方針が前述の「新中計の戦略3本柱」です。一級建築士等の資格取得者知識と経験がサポート。同社は前述での連携(組合わせ)やビル経営・管理におけるサービスを提供する「ワンストップで提供できること、またみずほグループでの連携等も生かす」と、総合ビル管理業務からさらに1つ上の「川上」であるオーナー代行業務も請け負うことができる。例えば、労務費の高騰・資材高・金利が発生している環境に、ビルの長期的維持に必要な修繕をビル収益向上のためにどのよう