

物件の管理業務だけじゃない

業が求められる管理業務の転り

大手企業のオフィスマネジメントに対応

業務のアウトソースに着目 需要増加のオフィスマネジメント部

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、2022年1月にオフィスマネジメント部を設立。企業のオフィスマネジメント業務に加えて、ファシリティマネジメント部門におけるアウトソース業務を展開。同事業が大手企業の持つ課題の解決・サポートにつながるべく、徐々に注目を集めている。

毎年のレイアウト見直し 高齢化や属人化が課題に

みずほ信託銀行の親密会社である平成ビルディングは、PM業務好評を得ており、オーナー（ビルオーナー代行）、ナリー（借り手）に寄り添いながら、設備点検、清掃業務など、中長期的な目線で、トータルかつワンストップで管理・サポートしてきた。

前述の知見・ノウハウを生かして始めたものの不動産デューデリが「オフィスマネジメント業務」。企業のオフィス再構築における様々な課題を抽出・解決し、サポートしながら最適なオフィスづく



長谷川 幸治氏
平成ビルディング 執行役員
リーシング・FM本部 副本部長

規件器提案・販売・納入や中古什器の販売・買い取り、什器レンタルを行う「什器備品対応」といった3つを用意。それぞれ連携しながら、企業に適した最適なワークプレイスを提案している。オフィス移転に限らず既存オフィスのレイアウトの見直しも可能。ワークの居心地や快適性も視野に、効率的な環境整備に努めてきた。

またオフィスマネジメント部の設立について、某大手企業のファシリティマネジメント部門が関係している。大手企業ともなれば、定期的に社員の異動や部署・グループの再編・見直しなどが発生。それに伴うオフィスレイアウトの変更や本社ビル内での部署移動、社内サイン等の修正も発生する。社内またはグループ内にレイアウト設計等を担当する部署・人を抱える企業も多く、ほぼ毎年これら業務に追われている。年々人手不足や高齢化が顕著となっており、設計等の知見・ノウハウが重要ともあって属人化している点も課題であった。

前述の課題から某大手企業では同部門のアップグレードを推進している。執行役員 リーシング・FM本部の長谷川幸治副本部長は「オフィスマネジメント部の業務セグメントについて『某大手企業の本社ビルにおけるレイアウト変更業務、グループ企業間の移転業務やレイアウト変更業務などです。外資企業は主に親密会社である、みずほ信託銀行やみずほグループからの紹介が多く、某大手企業とのファシリティマネジメント業務で培った経験を生かし、



「オフィスマネジメント」の業務メニュー例

業務量やお客さまのごニーズにより、駐在しながら以下業務を展開することを想定

- オフィス再構築
●オフィスレイアウトデザイン
●内装デザイン・インテリア設備調整
- オフィス内の施工
●大規模工事
●内装・設備リニューアル工事
●電気設備工事（電気設備）
- 什器備品対応
●什器・備品の提案・購入
●中古什器の買取・販売（高価買取）
●什器・備品の管理
- プロジェクト・マネジメント
●スケジュール管理
●コスト管理
●品質管理
●安全管理
●環境管理
●労務管理
●リスク管理
●危機管理

スケジュール管理とコスト管理



▲「何時までに何をを行うのか」を時間軸で把握しやすく表示

在席率とボリュームスタディ

部署	人数	在席率	ボリューム
総務部	10	95%	100%
営業部	20	80%	120%
開発部	15	70%	110%
サポート	5	90%	105%
合計	50	84%	111%

新しいオフィスレイアウトの作成やリアドレス採用の判断基準にもなる

外部企業の多様なニーズに「何となく」対応している」と。企業側もB/M部署を推進し、進捗を把握し、責任を感じており、また外部企業の案件対応力強化の観点から、デザイン力・設計力に強みを持つ独立系のオフィスコンサルティング会社とも提携している。B/M業務をまとめて依頼開始は2024年8月で、着実に外部案件の取り込みを拡大中。同社も働き方改革やDX化の重要度がアップしていることに着目し、オフィス再構築のニーズは伸びていくと見ている。特に今後より顕著になる企業の人手不足や効率化も踏まえると、「One Stop Solution」は魅力的。ビルハウの蓄積とともに、管理業務やリーシングに、スキルアップやクオリティの高いオフィス空間の提供にもつながっていく。企業がオフイスに求める役割・ニーズとして「エンゲージメントの強化」があり、昨今一層重要視さ

「企業の本社ビルに常駐 精通・融通が強みに」

前述の課題から某大手企業では同部門のアップグレードを推進している。執行役員 リーシング・FM本部の長谷川幸治副本部長は「オフィスマネジメント部の業務セグメントについて『某大手企業の本社ビルにおけるレイアウト変更業務、グループ企業間の移転業務やレイアウト変更業務などです。外資企業は主に親密会社である、みずほ信託銀行やみずほグループからの紹介が多く、某大手企業とのファシリティマネジメント業務で培った経験を生かし、

増えるアウトソース PMも視野に展開

今後は前述での提携によって得た知見・ノウハウの蓄積とともに、スキルアップやクオリティの高いオフィス空間の提供にもつながっていく。企業がオフイスに求める役割・ニーズとして「エンゲージメントの強化」があり、昨今一層重要視さ