

オーエンスが指定管理者に指名された施設

- 大坂下公園プール(横浜市)
- 長野市少年科学センター(長野市)
- 柳橋ふれあいプラザ(大和市)
- 大貫谷公園プール(横浜市)
- 川辺公園プール(横浜市)
- 東京体育館(東京都)※
- 江戸川区陸上競技場、江戸川区球場、江戸川区臨海球技場(江戸川区)
- 鳥居崎海浜公園内水泳プール(木更津市)
- 千葉県国際総合水泳場(千葉県)※
- 古川市総合体育館(古川市)※
- 文京区立交流館・七施設(文京区)

※はコンソーシアムによる事業、その他は単独事業

指定管理者に選定された施設10件の運営を、この4月からいっせいにスタートさせた(株)オーエンス。すでに前年から動き出している1施設を含めると指定管理者として取り組む事業は11カ所となる。

ビルの管理・運営を中心に、不動産の管理・運営を行うプロパティ・マネジメント事業などを進めてきたオーエンスが、新たな事業として積極的に取り組んでいる指定管理者事業

Case Study



代表取締役社長
大木一雄 氏

多角化していた事業の方向性が 指定管理者事業の動きと一致

株式会社オーエンス

業。行政も民間事業者もまだ手探りの状態というところが多い中、いち早く指定管理者事業に参入できる態勢を整えられたのはなぜだろうか。

「昔から公の施設の管理・運営をやっています。ビルのメンテナンスだけではなく、例えばプール施設であれば、監視や受付、トレーニングルームの運営なども積極的にやってきました。そういう方向性の中で指定管理者制度の流れがでてきたので、他社に比べて準備も早めにできたのだと思います」

と大木一雄社長はいう。オーエンスが指定管理者となった施設の中でも大型施設である江戸川区の陸上競技場や東京体育館、千葉県国際総合水泳場は以前から公社等の委託を受けて運営にかかわっていたところだ。担当していた施設に管理者指定制度が導入されることになって「手を挙げざるを得な

かった」(大木社長)事情もあったのだが、この状況を逆にビジネスチャンスとすることができた背景には、以前から建物の管理・運営というハード面のみならず、ビルのコンサルティングやマネジメントというソフト面へも力を入れてきた戦略があったからだ。

例えば、得意分野のプール施設でいえば、建物の管理・運営からはじまって、水質の管理(オーエンスは「水づくり」のうまさには定評がある)やプールの監視や受付など日常業務の運営のほか、競技会の誘致まで行う。仕事の内容は多岐にわたりそれぞれが専門的な業務で、短期間で獲得できるノウハウではない。単独でハードとソフトをト



千葉県国際総合水泳場

タルに運営できるのは大きな武器といえるだろう。

前述の3件以外の施設は、今回新たに挑戦して指定管理者に選定されたところである。応募にあたっては、得意のスポート施設を中心に案件を選じたが、長野市少年科学センターのような科学館もある。施設の運営だけでなく科学教室などの企画提案を評価されて指名されたという。

さて、実際に動き出した現場の様子はどのようなだろうか。多様なノウハウをもつオーエンスだが、指定管理者制度がスタートしたばかりの現場ではやはり苦労も多い。前任者との引き継ぎ一つをとっても、施設によってさ

まぎまだ。積極的に対応してくれるところもあれば、全く引き継ぎなしで職員を引き上げてしまうところもある。そういう施設はまさにゼロからの出発。スタッフが泊まり込みで営業を開始した施設もあるという。社員一丸となつて指定管理者事業に取り組んでいる最中だ。

「人材がいなければ対応できませんね。うちの場合は社員がやる気になつて、またいい人材も外から入つてくれました」（大木社長）

指定管理者事業に取り組んでから、銀行や行政の出身者、またスポーツ界の人など、これまでとは異なる人材が集まってきた。これらソフト

面での人材育成が、将来的にも大きなポイントになってくると大木社長は見ている。

また、今後の事業展開ということでは、他社との連携も重要である。すでにコンソーシアム体制で取り組んでいる施設もあるが、これからはもっと連携を増やすつもりだ。異業種との交流から美術館やホールなど今まで実績のない施設のノウハウを蓄積していきたいと考えている。

足元を固めつつ新たな挑戦をしていくのがオーエンスのスタイルだ。この堅実な姿勢は、コスト面の考え方にも現われている。

「もちろん収益性は確保しなくては

いけないし、赤字ではできませんけれど、公の施設というのは大儲けする事業ではありません。適正な金額で、安心で安全な事業をしていくことがわれわれの使命だと思いますし、満足していただけるサービスを地元の方たちに提供できるかどうか、これからの評価につながっていくと思います」（大木社長）

実績づくりのために、無理な価格設定で指定管理者になつた民間事業者の中には、事業継続が困難になるケースもあるという。価格競争に陥らず、自らの目指す良質なサービスを追求していくことも足元を固める一つの方法だろう。

試行錯誤のなかで苦勞も多いが、新しい分野だけにやりがいも大きい、と大木社長。まずは、きちんとした事業モデルを確立していくことが大切だと考えている。（取材・編集室）

株式会社 オーエンス

●社長	大木一雄氏
●設立	1959年(昭和34)
●資本金	100百万円
●従業員数	約2,000名
●事業内容	ビル管理事業、プロパティ・マネジメント事業、スポーツ管理事業、施設運営マネジメント事業、レストラン関連事業など
●本社	東京都中央区築地3-1-10 西原ビル
●電話	03-3544-1551
●ホームページ	http://www.o-ence.co.jp/
●取引店	りそな銀行東京中央支店