



従来のPMの枠を超えたマネジメント力で 管理から運営、そして共同経営へ

オーエンス——O-ence

管理から運営へ PMという新たな領域に挑む

ビル管理会社として50年近い歴史を有するオーエンスは、2002年からPM事業をスタート。外部から人材を登用することで独自のマネジメント力を築き上げることに成功し、管理から運営の領域へと順調に業態を拡大している。

同社の事業領域は、オフィスビルや複合施設、ホテル、大学、公共施設。事業エリアは、大型支店のある首都圏、関西圏、東北地区を中心に全国展開しており、受託延床面積が20万㎡に至るなど順調に実績を積み上げている。また、公共施設におけるPPP事業(PFI、市場化テスト)なども積極的に展開している。

BM会社内に誕生したPM事業部門であるため、「ここのコストを抑える」とどうなるか、「ここならまだ絞れる」など管理ノウハウを熟知しており、PMとBMが連携してマネジメントできる強みを有している。しかし、最大の強みは、オーナーにとっての“共同経営者”となるべく、従来のPMが行う業務の枠を超えたマネジメントを提供している点だろう。

その好例として、東京・多摩で同社が受託している「多摩永山情報教育センター」の取組みを紹介しよう。

ホテル出身者が可能にする 一歩踏み込んだマネジメント

同センターは、もともとITサービス会社が自社の研修施設として所有して

いた物件で、06年に証券化され、取得した最初のオーナーからオーエンスは本来のPM依頼を受けていたが、07年9月のオーナーチェンジで運営も含めた総合マネジメントを任せられるようになった。

建物の構成は、セミナー用の「研修棟」、シングルベースで客室を置く「宿泊棟」、800人収容のホール「講堂棟」、一般企業が入るオフィス「研究棟」の4棟と研修参加者向けの地下駐車場からなる施設である。通常のPMであれば、研究棟の受付業務やホテルオペレータの管理業務など限定的な業務に留まるが、同社は更に経営に踏み込んだ業務を行っている。

まず、稼働率の安定しない地下駐車場を近隣の団地入居者をターゲットに月極め駐車場として一般開放。これは、駅近という立地優位性もあり即満杯となった。また、研修施設における予約や受付業務、当日の接遇も自社で対応。のみならず、企業への直接営業による研修の誘致活動も実施している。そのほか、宿泊棟での受付業務やベッドメイク、オフィスの入居者も含む同センターへの来訪者(約2,000人/日)向けの食堂も自ら運営している。

外注になりがちな領域も自社の業務として主体的に取り組んでいるわけだが、それを可能にしているのは、PM事業部門の大半を占めるホテル出身者の存在だ。彼らはあらゆる機能が集約したホテルでの経験から、柔軟性に富んだサービスの提供を常としている。上述したような取組みは、無理に手を上げた結果ではなく、こ



多摩永山情報教育センター

れまでの経験から、できるので実施しているサービスなのだ。また、彼らはBMの業務についてもホテル時代で実務として取り組んでおり、同社が望むBM、PM両業務を高次元でこなせる人材である。

実際のところ、受託物件の中でもここまで手広くマネジメントできるケースは少ないが、自身もホテルでの業務経験があるプロパティ事業部部長の鏑本元治氏はこう語る。

「今回のセンター以外にも大型ショッピングモールのPM経験などがあり、どんな物件でも積極的にマネジメントしていける自信はあります。目先の数字だけでPMの能力を判断しがちなオーナーには、そうした物件が生み出す中長期的に安定した収益に目を向けていただきたいですね。依頼が増えて私達も実績を重ねられれば、オーナー側に『PMとビルを共同経営する』という意識が広がるのではないのでしょうか。」

同社では、既存のPMの枠を超えたマネジメントの力を今後も存分に活かしていく構えだ。