JFMA JOURNAL
ジャフマ ジャーナル 43
No.207
2022 SUMMER

全国に広がるFMパワー

各地で活躍する有資格の経営者10人に聞きました。

●特集

巻頭インタビュー
ファシリティマネジメントのイノベーションには大きな可能性があります
米倉誠一郎 法政大学経営大学院
人材やファシリティへの投資で企業価値を高めていくことが大切です
望月晴文 東京中小企業投資育成株式会社

有資格の経営者10人へのインタビュー
● 北海道
北海道からはじまった中古住宅流通の新しいしくみ
株式会社シー・アイ・エス計画研究所 **服部 倫史**
● 埼玉県
FM的アプローチで運営、保守、修繕までを総合的に提案
株式会社サイオー **橋本 一憲**
● 東京都
説得力のある提案をするためには、専門的な知識や体系的なノウハウが必要
株式会社アロワーズ **大塚 昭彦**
● 三重県
自然と関わりを持つ持続可能な生き方
共衛 **三橋 源一**
● 滋賀県
ステークホルダーの幸せを実現することがFMの原点
株式会社田中誠文堂 **田中 義信**
● 島根県
地方では良・安・早でない選択肢も
有限会社江角建築事務所 **江角 健治**
● 広島県
指定管理者制度は、地方にFMを広げる鍵
株式会社エムケイ興産 **宮下 佳昌**
● 福岡県
使われていない施設や小規模施設もマネジメントの対象に
吉原住宅有限会社 **吉原 勝己**
企画設計段階から施設運営や維持管理を考えることが大切
株式会社トレード **平林 秀一**
顔がつながる風土で、いい関係・いい仕事を生み出す
株式会社nico **河本 敬嗣**

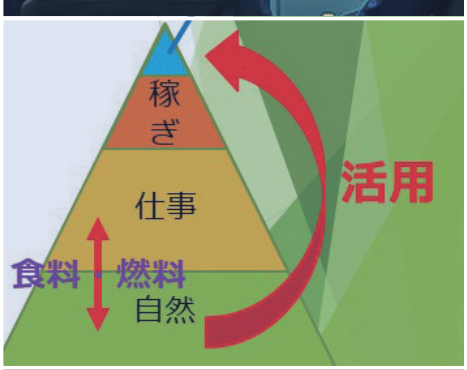
まとめ
FMネットワークの全国への広がりに向けて―JFMAの果たす役割―
天津 健太郎 JFMA

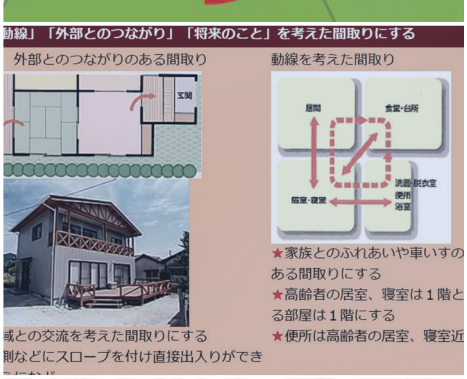
連載
● FM 研究・教育
大きく動き始めた公民連携
山本 康友 東京都立大学
● 公共 FM
旧支所の利活用事業における負債から資産への転換
細谷 夢津美 小田原市
● 防災・減災
アマチュア無線の防災活動での活用
上野 勝利 徳島大学
● 海外 FM トピックス
さまざまなFMのISO規格「ISO 41000シリーズ」が開発されています
川村 正夫 JFMA
● ファシリティマネジャーの仕事
FMと出会い、自分を俯瞰的に見る練習ができた
関 琢也 椿本興業株式会社

Topics
ファシリティマネジメントフォーラム2023に向けて先入観をなくし、運営上の課題を探る
重綱 鉄哉 JFMA

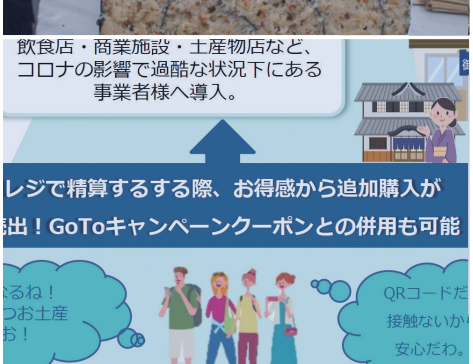


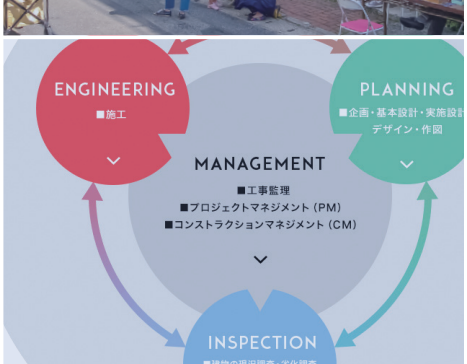










公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会
JFMA JOURNAL 2022 SUMMER No.207 ジャフマ ジャーナル 43 全国に広がるFMパワー

第17回 日本ファシリティマネジメント大賞

ジャフマ JFMA賞 2023

募集


最優秀FM賞（綿澤賞） 東京都板橋区


優秀FM賞 株式会社リクルート


優秀FM賞 富士通株式会社


優秀FM賞 株式会社竹中工務店


特別賞 近三商事株式会社

第16回 JFMA賞受賞例から

ファシリティマネジメント（FM）は、人事、財務、ICTとともに
コアビジネスを推進する重要な経営基盤です。
これを第四の経営基盤と呼び、ワークプレイスやCRE（企業不動産）、
さらにインフラやサービス等、それらが、人に、組織に、社会にいかに
寄与しているかを評価するのが日本ファシリティマネジメント大賞です。

■ 優秀ファシリティマネジメント賞

FMの手法を取入れ、優れた成果を上げている活動

※建物やワークプレイスの作品としての優劣を競うものではありません

■ 技術賞

FMに関連する優れた手法・技術の取組み

■ 功績賞

FMに関する優れた実践、論文、出版、その他の活動

7月よりエントリー 開始です!

スケジュール

- **エントリー期間：2022年7月1日～7月31日**
- **応募期間：2022年7月1日～8月31日**
- **発　　表：2022年12月**
- **表　　彰：2023年2月**

審査委員

予定（委員以下 50 音順 敬称略）

委員長	北川 正恭	早稲田大学 名誉教授
副委員長	深尾 精一	東京都立大学 名誉教授
委員	秋月 聡二郎	国土交通省 大臣官房 官庁営繕部長
	安達 功	株式会社日経 BP 総合研究所フェロー
	鎌田 元康	東京大学 名誉教授
	島田 由香	株式会社YeeY 共同創業者/代表取締役
	塚本 裕之	経済産業省 製造産業局 生活製品課 企画官
	長澤 泰	東京大学・工学院大学 名誉教授 一般財団法人ハピネスライフ財団 理事長
	村田 博文	株式会社財界研究所 代表取締役
	米倉 誠一郎	法政大学大学院 教授・一橋大学 名誉教授
	成田 一郎	公益社団法人日本ファシリティマネジメント協会 専務理事

主催：公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会
後援：経済産業省　国土交通省

●応募要項はHPに掲載しています
http://www.jfma.or.jp/award/index.html

ジャフマ
JFMA
e-mail：info@jfma.or.jp

JFMA JOURNAL ジャフマ ジャーナル 43 2022 SUMMER No.207

CONTENTS

特集

04 全国に広がるFMパワー
各地で活躍する有資格の経営者10人に聞きました。

巻頭インタビュー

06 ファシリティマネジメントのイノベーションには大きな可能性があります
米倉 誠一郎 法政大学経営大学院

10 人材やファシリティへの投資で、企業価値を高めていくことが大切です
望月 晴文 東京中小企業投資育成株式会社

有資格の経営者10人へのインタビュー

● 北海道札幌市
14 北海道からはじまった中古住宅流通の新しいしくみ
株式会社シー・アイ・エス計画研究所 服部 倫史

● 埼玉県さいたま市
17 FM的アプローチで運営、保守、修繕までを総合的に提案
株式会社サイオー 橋本 一憲

● 東京都新宿区
20 説得力のある提案をするためには、専門的な知識や体系的なノウハウが必要
株式会社アロワーズ 大塚 昭彦

● 三重県伊賀市
23 自然と関わりを持つ持続可能な生き方
共衛 三橋 源一

● 滋賀県栗東市
26 ステークホルダーの幸せを実現することがFMの原点
株式会社田中誠文堂 田中 義信

● 島根県出雲市
29 地方では良・安・早でない選択肢も
有限会社江角建築事務所 江角 健治

● 広島県呉市
32 指定管理者制度は、地方にFMを広げる鍵
株式会社エムケイ興産 宮下 佳昌

● 福岡県福岡市
35 使われていない施設や小規模施設もマネジメントの対象に
吉原住宅有限会社 吉原 勝己

38 企画設計段階から施設運営や維持管理を考えることが大切
株式会社トレード 平林 秀一

41 顔がつながる風土で、いい関係・いい仕事を生み出す
株式会社 nico 河本 敬嗣

まとめ

44 FMネットワークの全国への広がりに向けて
―JFMA の果たす役割―
天津 健太郎 JFMA

連載

46 FM研究・教育 ㉘ 大きく動き始めた公民連携
山本 康友 東京都立大学

48 公共FM ㉗ 旧支所の利活用事業における負債から資産への転換
細谷 夢津美 小田原市

50 防災・減災 ❽ アマチュア無線の防災活動での活用
上野 勝利 徳島大学

52 海外FMトピックス ❹ さまざまなFMの ISO規格「ISO 41000シリーズ」が開発されています
川村 正夫 JFMA

54 ファシリティマネジャーの仕事 ㉘ FMと出会い、自分を俯瞰的に見る練習ができた
関 琢也 椿本興業株式会社

56 Topics ファシリティマネジメントフォーラム2023に向けて
先入観をなくし、運営上の課題を探る
重綱 鉄哉 JFMA

JFMA 事務局
58 ご案内/ご報告/事務局からのメッセージ

特集 全国に広がるFMパワー

Special Issue

各地で活躍する有資格の

第四の経営基盤であるファシリティマネジメントの目的は、人、組織、社会に貢献することを通して、出資者、経営者、従業員、顧客によりよい成果をもたらすことです。

FM を自社の施設の最適化や働き方改革のために活用したり、知識や資格がビジネスの後押しになったり、まちづくりへの展開など、FM の知識やそれを裏付ける資格、ネットワークはさまざまな形で活用され、人、組織、社会に貢献しています。

今号では、JFMA の会員であり、認定ファシリティマネジャーの資格をお持ちの全国の経営者の方々に資格取得のきっかけやFM を経営やビジネスにどのように活用されているのかを、うかがいました。

また巻頭では、イノベーションの第一人者であり、JFMA 理事の米倉誠一郎さん、さらに中小企業への投資育成を行う東京中小企業投資育成株式会社の望月晴文社長へ取材を行い、変化の時代の企業に求められていることやFM の可能性についてお話をうかがいました。

この企画の背景について、少し、触れておきたいと思います。JFMA では、FM の普及や定着を図るために、ファシリティマネジメントフォーラム開催をはじめ、全国での資格試験の実施、全国規模でのセミナーなど、さまざまな取り組みをしています。それでも、どうしてもJFMA のオフィスがある東京での活動が中心となっていました。実際に資格試験受験者やJFMA 会員は、企業が集積する首都圏に多い傾向があります。

そのような問題意識のもと、JFMA 事務局は、会員サービスの充実やFM をさらに普及させるためには、どのような方法があるのかを探るために、まずは会員情報を精査していきました。すると個人会員の中には、企業経営者が多いことがわかりました。

直接、数人の方とお会いし意見交換をしたところ、企業経営に対する思いや社会への貢献、FM の知見を生かした活動、さらにはFM の課題やJFMA への要望など、さまざまなご意見をうかがうことができました。さらに会員相互の交流を深めるためにも、会員のみなさんのご意見を紹介する機会は重要だと認識しました。

そこで、認定ファシリティマネジャーの資格をお持ちの10 人の経営者の方にご登場いただく今回の企画が生まれました。今号で取材した10 人の方は、主にFM サービスを提供する企業の経営者のみなさんです。取材を通して、地域特性に応じたFM の実情をはじめ、さまざまな視点から多くのご示唆をいただきました。また、新しい案件があった時には、まずFM のフレームで事業を考えてみる、『公式ガイド ファシリティマネジメント』の目次の活用のしかたなど、実務の参考になるお話もたくさんありました。

コロナ禍により、JFMA でもファシリティマネジメントフォーラムや各種セミナーをオンラインで開催しています。今回の取材も、事前にご質問内容をお伝えして、オンラインで取材を行いました。オンライン活用は、今後のFM 普及の一助になるのではないかと感じています。

経営者10人に聞きました。

巻頭インタビュー

ファシリティマネジメントのイノベーションには大きな可能性があります
米倉 誠一郎　法政大学経営大学院　P 6

人材やファシリティへの投資で、企業価値を高めていくことが大切です
望月 晴文　東京中小企業投資育成株式会社　P10

有資格の経営者10人へのインタビュー

● 北海道

P14
服部 倫史
株式会社シー・アイ・エス計画研究所

● 埼玉県

P17
橋本 一憲
株式会社サイオー

● 東京都

P20
大塚 昭彦
株式会社アロワーズ

● 三重県

P23
三橋 源一
共　衛

● 滋賀県

P26
田中 義信
株式会社田中誠文堂

● 島根県

P29
江角 健治
有限会社江角建築事務所

● 広島県

P32
宮下 佳昌
株式会社エムケイ興産

● 福岡県

P35
吉原 勝己
吉原住宅有限会社

● 福岡県

P38
平林 秀一
株式会社トレード

● 福岡県

P41
河本 敬嗣
株式会社 nico

取材 /JFMA
成田 一郎　天津 健太郎
重綱 鉄哉　森田 優子
岡崎 文男
清水 静男

取材 / 編集
仲田 裕紀子
野瀬 かおり

まとめ

FMネットワークの全国への広がりに向けて
―JFMA の果たす役割―
天津 健太郎　JFMA　P44

巻頭インタビュー



ファシリティマネジメントのイノベーションには大きな可能性があります

米倉 誠一郎
よねくら せいいちろう

法政大学経営大学院
イノベーション・マネジメント研究科教授
一橋大学名誉教授
JFMA理事

1977 年一橋大学社会学部・経済学部卒。同大学大学院社会学研究科修士課程修了。1990 年米ハーバード大学歴史学博士号取得。1997 年一橋大学イノベーション研究センター教授などを経て 2017 年より現職。2009 年 -2019 年六本木アカデミーヒルズ日本元気塾長、2019 年ソーシャル・イノベーション・スクール（CR-SIS）学長、2021 年より世界元気塾塾長。『イノベーターたちの日本史』（東洋経済新報社）など著書多数

聞き手　成田 一郎　JFMA専務理事
仲田 裕紀子　本誌編集長

地球こそが最大のステークホルダー

貧困に苦しむ人々に低利・無担保で融資をするグラミン銀行を創設し、2006 年にノーベル平和賞を受賞したバングラデシュのムハマド・ユヌスさんと対談をしました。今の人類はおかしい、そとでは大火事が迫っているのに、まだ家の中でパーティーしている、気候変動に本気で取り組まないと手遅れになると警鐘を鳴らしました。

だからといって経済活動を止めてしまうと新しい価値は生まれません。社会活動や環境保全とビジネスを両立するというイノベーションが必要です。これまでの株主資本主義から、ステークホルダー資本主義、すなわち株主だけでなく、社員やサプライヤー、地域社会など、すべてのステークホルダーの利益に配慮する経営が重視されるようになりました。その中で一番大事なステークホルダーは地球であり、地球にも配当を払おうという考え方が出てきています。企業も利益追求だけでなく、社会課題の解決を視野に入れなければならない時代です。

2015 年に国連サミットで採択された持続可能な開発目標 (SDGs) は、2030 年までの国際目標です。17 のゴールとその下に 169 のターゲットと 232 のインデックスがあります。これまでは政府が財政予算や国際援助によって社会課題の解決や途上国の支援を行ってきたものを、民間の企業活動の中に組み込んでいくことが求められているのです。

この背景には大きく 3 つのことがあります。1 つ目は資本主義が勝ったということです。1979 年、建国後 30 年の中国は、鄧小平が一国二制度を打ち出し、中国はこれ以降、大きく発展します。1989 年には 70 年続いてきたソ連が崩壊しました。富の分配は社会主義が適していますが、富を創造するのは資本主義だということです。そして資本主義のコアはイノベーションです。

2 つ目は、財政の問題です。政府は不況のたびに財政出動をしています。コロナ禍は緊急事態でしたが、その前から金利を下げて、さまざまな財政出動を行い、日本は借金が約 1,500 兆円、GDP の 3 倍近くになっています。今の円安も本来であれば円を買って防衛すればよいのですが、そのお金がないために市場に任せていくしかなく、悪いインフレと円安が続いています。また高齢者の介護や医療費負担が財政の 4 割を占めており、森林や環境、教育にお金が使えない状況になっています。

3 つ目は、途上国の意識の変化です。もう経済援助に頼るのではなく、自立していこうという方向です。このような変化の中で、ソーシャルビジネスが台頭してきました。効率的なビジネス手法を使って社会課題を解決するソーシャルビジネスは、新しい富を創造でき、雇用も生まれます。

環境ビジネスで世界一の資産家に

環境省の試算では、環境ビジネスは約 1,200 兆円以上の市場規模があり、政府が脱炭素に向けて約 20 兆円を投入すると、さらに市場規模が拡大します。ソーシャルビジネスは儲からないと思われてきましたが、ここでパラダイムチェンジが必要です。27 兆円もの資産を持つイーロン・マスクは、環境ビジネスで大成功しました。このままでは地球がダメになると考え、電気自動車のテスラを開発し、米国最大の太陽光発電会社を持っています。さらに地球だけで生きていけなくなった時には宇宙に行こうと、2002 年にスペース X を設立し、民間企業初の有人宇宙飛行を成功させました。派手な話ばかりが取り上げられますが、ビジネスを環境に絞り込んだからこそ、世界一の資産家になったのです。

日本が、2011 年の東日本大震災後に再生可能エネルギーにシフトしなかったことはとても残念です。原子力発電は CO_2 を出さない点では優れた技術ですが、廃棄物処理を含め、答えのない技術は使ってはいけないと思っています。トイレのない住宅建設をしてはいけないのと同じです。

洋上発電をつくり上げるには 8 年かかります。もし 2011 年にスタートしていれば、2019 年には風力発電を常用として起動できたのです。太陽光パネルも今後、大量の廃棄物をどう処理するかを考えなければなりません。ドイツは福島の事故を契機に、脱原発を宣言して再生可能エネルギーに大きくシフトしました。

また 2011 年に私たちは大規模な計画停電を経験しました。あの延長線上で本気で省エネルギーに取り組み、2011 年段階の原発依存度が 3 割であれば、3 割減のエネルギーで暮らせる体制をつくっていれば、電力逼迫も起こらないし、その過程でイノベーションが生まれたはずです。

1973 年のオイルショックでは、石油価格が 4.5 倍に上がりました。その結果、日本では、省エネに関するイノベーションが数多く生まれました。日本企業は血の滲むような努力の結果、高度な排ガス規制をクリアして省エネ車を開発し、日本の自動車産業が急伸しました。日本の生産活動のオペレーションエクセレンスが確立したのは、それ以降です。現在、数十円の原油高で政府補償を叫ぶのは情けのない限りです。

そして今、もう 1 回勝負が始まっています。まだ間に合います。素材開発から運用まで日本企業の強みを生かして、

ステークホルダーとしての地球と向き合うことは、大きなビジネスチャンスなのです。

ファシリティの好循環をつくるビジネスモデル

建物もスクラップ＆ビルドの時代から、今あるものをどう生かして、より快適な空間をつくっていくかにシフトしています。これから建てるものは使い捨てではなくて、どういう形で事業を伸ばして、どうリサイクルしていくかを考えることが必要です。人間の身体と同じで、動脈と、汚れた血液を洗い流す静脈がなければ生きていけません。そういった好循環をつくるビジネスモデルが大事です。JFMA の活動は、そのど真ん中にあります。多様性を持って、ファシリティを長く使えるようにするためには、箱物だけではなく、マネジメントこそが重要です。

今までは系統電力が一番効率的だといわれ、巨大な火力発電所、原子力発電所をつくり、そこから大量の電力を送配電システムで送っています。だから東京のエネルギーの多くは、東北や北陸から来ています。エネルギー効率の面からも、これからは地域分散型のエネルギーシステムを考える時代です。バイオマスを使うなど小規模な再生可能エネルギー設備をつくり、地域でできる電力を地域で使う仕組みを考えることが必要です。さらに分散型ビジネスの商圏も考えていくべきです。例えば、ファシリティの分野でも、その地域にある材料を使い、サプライチェーンをつくり、30 兆円ぐらいの経済規模の中で、それぞれが自立して生きていくことは可能です。

世界に日本があって良かったといわれるために

2 年前にソーシャル・イノベーション・スクール (CR-SIS) をつくりました。「世界に日本があって良かった」といわれるような国造り、人創りをするためです。AI を使うことも大事ですが、電力不足や水不足に悩む途上国では、緩やかな川の流れで発電できる技術や太陽光パネル 1 枚で動く電子レンジがあれば、日々の暮らしが豊かになります。

ケニアの地熱発電には、日本企業の技術が使われています。日本も火山帯上にあるので、地熱発電でエネルギーの 3 割程度を賄えると考えています。ところが温泉法・自然公園法に縛られ、なかなか進みません。温泉と自然景観、地熱発電が共存できるように考えればいいだけの話です。日本が頑張って地熱発電の技術や仕組みをつくれば、アジアや米国西海岸、環太平洋エリアの国や地域は恩恵を受けられます。

コロナで非接触化のニーズが高まり、手をかざすとセンサーで水が流れる自動水栓が増えています。TOTO が開発したアクアオートは、水の流れで次の人が使うセンサー分の発電をします。水不足が深刻なアフリカやインドの学校に設置すれば大きく貢献できます。ファシリティマネジメント、あるいはファシリティ自体のイノベーションには大きな可能性があります。

商圏の拡大とデータの活用

江戸時代、東京・大阪間は早飛脚で 3 日以上かかりましたが、今は 2 時間半です。頭の中の縮尺図では約 30 分の 1 です。ところが、日本経済のベースとなる都道府県制度は廃藩置県の時から基本設計が変わっていません。日本全土の面積は、米国カリフォルニア州の面積とほぼ一緒です。しかし州知事 1 人に対し、日本には 47 人も知事がいます。これではマーケットが小さすぎます。小さなことしか考えられません。例えば、関西と名古屋を合わせるとカナダの GDP と同じくらいの経済規模になります。都道府県よりも広域な道州制にすることで、ニュージーランドの GDP くらいの経済圏がいくつも生まれます。

東北楽天ゴールデンイーグルスの球団オーナーだった島田亨さんは、宮城球場を活性化するために地元から愛されるチームを目指しました。商圏が大きいと東京のビジネスモデルを使うことになりますが、逆に商圏が小さい中で多くの人が継続的に来てくれるようにシーズンチケットを販売し、余ったら地元の小学校に配るというような仕組みを考えました。

商圏を考えるうえではデータ活用も大切になります。

「freee」というクラウド会計ソフトをサブスクリプションで提供する会社の CEO、佐々木大輔さんは、一橋大学の卒業生です。実家が町工場と美容院を経営していて、月末になると両親が帳簿の締めで忙しいのを見てきました。佐々木さんは、領収書をスマホで撮影すれば自動仕訳できる会計ソフトを開発し、今では 38 万社以上で使われています。「スモールビジネスを、世界の主役に」をミッションに掲げ、イノベーションを加速させています。2019 年からは、全国の信用金庫と一緒にデータを融資に活用する取り組みを進めています。

昔の金融機関には、対象企業のポテンシャルを精査して、融資を通じてその会社を良くしていこうというバンカーがいましたが、残念ながら今は自行の収支ばかりを気にするファイナンシャーが多くなりました。しかし、これからはデータを活用し、再び企業を育成するバンカーの時代になるのです。イノベーションの父、シュムペーターは、イノベーションで最も重要なことは、信用創造だといっています。信用創造とは、起業家を信頼して銀行がお金を貸すことで新たなイノベーションが生まれていき、その過程においてバンカーの役割こそが重要だというものです。

中小企業こそ、世界のマーケットへ

クレイトン・クリステンセンは、著者『イノベーションのジレンマ』の中で、大企業は不治の病にあると述べています。大企業は、緻密にサプライチェーンをつくり、顧客の声を聞いてテクノロジーを積み上げていきます。このような持続的イノベーションを行っていると破壊的イノベーションを見逃してしまいます。なぜ見逃すのかというと、優れた経営者にとって新しいテクノロジーはノイズとしてしか頭に入らないからです。そのノイズを持ってくるのは外の違う人たちです。今、世界で一番売れているビデオカメラが GoPro です。サンフランシスコのサーファーが、海で動画を撮るためにつくった黒い箱状のカメラで、水や衝撃にも強くぶつかっても壊れません。ケニアの空から壮大なサバンナを眺めるバルーンサファリでも GoPro が標準装備でした。GoPro 発売当初は、既存のハンディカムに比べて、性能は悪いし機能性も低く価格も高いということで見向きもされませんでした。しかし、現在世界で最も売れているのは GoPro です。大企業が見逃していたアウトドアという巨大マーケットをつかんだからです。

同様に、大企業が参入しない小ロットでユニークな製品をアジアを含めたマーケットに出せば成長が見込めます。地域の商圏が小さく儲からないのであれば、中小企業こそ世界に出るべきです。相手は先進国ではありません。将来の主戦場はアフリカです。20 ～ 30 年後には、インド、中国・アセアン、アフリカで 50 億人のマーケットができます。

日本の人口は約 1 億 2,700 万人で平均年齢は 48 歳に対し、フィリピンの人口は 1 億 300 万人超、平均年齢は 24 歳です。日本は超高齢社会ですが、フィリピンでは 10 代 20 代がマジョリティで、高齢者はマイノリティです。世界を見れば、若年層が多いピラミッド型の人口構造の国はたくさんあります。世界全体を俯瞰することが大切です。

職住近接で働くこれからのライフスタイル

政府から、デジタル田園都市国家構想が発表されましたが、大学の先輩、大平正芳元首相は、生前にすでに地方分散や田園都市構想を考えていました。分散化と地域経済を考えるうえでは、ウェルビーイングの視点から都市の再開発、地方のセカンドハウスなど、総合的な計画や新たなライフスタイルの創造が必要です。通勤という概念をやめて、ウィークデーは職住近接で働き、週末は 1~2 時間で行ける場所にセカンドハウスを持ち、生活を豊かにするといったライフスタイルが定着すれば、地産地消による地域経済が回っていきます。若い人の中には錦糸町や川崎の倉庫を借りて改装し仕事の場として、週末は千葉や軽井沢で暮らす人もいます。日本の経済規模 500 兆円は大きく、まだまだポテンシャルがあります。現実直視の中で何ができるかを考えていくことが必要です。ファシリティマネジメントのイノベーションには大きな可能性があります。◀

巻頭インタビュー



人材やファシリティへの投資で、企業価値を高めていくことが大切です

望月 晴文
もちづき はるふみ
東京中小企業投資育成株式会社
代表取締役社長

1973 年 4 月通商産業省入省、2002 年 7 月経済産業省大臣官房商務流通審議官、2003 年 7 月同省中小企業庁長官、2006 年 7 月同省資源エネルギー庁長官、2008 年 7 月経済産業事務次官、2010 年 8 月内閣官房参与（2011 年 9 月退任）。2010 年 10 月日本生命保険相互会社特別顧問 (2013 年 4 月退任)、2012 年 6 月株式会社日立製作所取締役（2022 年 6 月退任）、 2013 年 6 月東京中小企業投資育成株式会社代表取締役社長、現在に至る。

聞き手　成田 一郎　JFMA専務理事
仲田 裕紀子　本誌編集長

長期安定株主として優良な中小企業の経営を支援

当社は、中小企業の自己資本の充実を促進し、健全な成長発展の支援をすることを目的に、1963 年に法律に基づいて設立された政策実施機関です。これまでに 5,770 社に投資をし、その中からは、各業界を代表する数多くの優良企業が育っていきました。さらに 225 社の投資先企業が株式上場を実現しています。投資先企業には、経営干渉や役員派遣を行わず、配当を期待する株主として、長期にわたり経営の相談相手となります。このように投資と育成の両面から企業の成長を支援することが当社の使命です。現在は、2,800 社超の中小企業の株主となっており、長期安定株主として、投資先企業が成長できるように手助けをしています。ただし 50% 以上のシェアを持たないことが原則です。

日本はすべての業種において企業のほとんどが中

小企業であり、その約４分の３がファミリービジネス（同族経営）です。300 万中小企業といわれていますが、業種や規模も多様な中小企業をひとくくりにして議論することはできません。

会社経営にはいろいろな経営資源が必要です。大企業は全部揃えていますが、中小企業は、例えば、すばらしい技術があってもお金がない、お金も技術もあるが人材がいない、あるいは、高い技術を持ったエンジニアはいるが、マネジメント人材がいないなど、経営資源の一部が欠けていることが必然だといえます。当社では、日本経済の基盤になっている会社を支えるために、株主として、経営者と一体になって、その会社の欠けているところを補っていきます。そうやって支援をすることが当社のビジネスモデルです。

1958 年に米国で中小企業投資会社法（Small Business Investment Company Act）が制定されたことが契機になり、日本でも 60 年前に当時の通商産業省が中小企業投資育成株式会社法をつくり、中小企業への支援がはじまりました。米国の場合はベンチャー支援法でしたが、当時の日本では、ベンチャーを目指す企業はそれほど多くはなく、いわゆる中小企業の経営支援に力を入れてきました。当社はベンチャーに投資はしていません。

業種を超えた新たなビジネスの展開

現在、当社が投資をしている企業には、さまざまな業種がありますが、スタート当初は法令で支援対象を製造業に限定していました。その後、IT、サービス業に広げていった背景があり、今も投資先は製造業が多くなっています。

日本の製造業の場合、例えば自動車産業では、アッセンブリーメーカーは全体の２割ぐらいしか付加価値を生み出しておらず、残りの８割は、１次下請け、２次下請け企業をはじめとした企業が担っているという産業構造です。一方、米国のビッグスリーは、内製化しており、日本のような下請け構造にはなっていません。いわば、日本の自動車産業の一体経営の工夫や技術の進歩を中小企業が支えているわけです。これは自動車だけでなく、電機や機械産業など、さまざまな分野でも同様で、日本の製造業の特徴です。

中小企業の約半分を占めるのが小売流通業です。小売業は、一般的に利益率が上がりにくく、私共が投資して発展させるという形がむずかしいのですが、最近では、DX でデータを活用したポジティブな小売業に投資するケースもあります。小売から卸に近い流通全体の中でいうと、ものづくりからサプライチェーンをコントロールして、サブスクリプションモデルで事業を展開するなど、サービス業に領域が広がっており、利益率を上げていくことにもつながっています。

リモートワークに向けた一体的なサービスの可能性

当社の投資先でもビルのメンテナンスや清掃を事業にしている会社があります。サービスとして安全やセキュリティなどのニーズはたくさんありますから、利益を上げていくことは可能だと思います。社会の形態が変化しているので、どこの部分でどう儲けていくかの工夫が山ほどあります。

不動産分野では、例えばビルであれば、一棟丸ごと資産として所有し、賃貸する場合もあれば、効率的に不動産を活用するという意味では、工夫しながらお客さまにサービスを提供している会社もたくさんあります。新型コロナウイルスが契機になりリモートワークが普及しましたが、そのためのオフィスのニーズが出てきて、そういったサービスへの需要がすごくあります。さらに通信や情報流通のサービスをセットにしていけば、ビジネスとして面白い分野になると思います。

日本でも米国のようにファシリティマネジメントを支援する企業が誕生しているとのことですが、ある

分野を専門的に幅広く行うことで効率が上がりますし、ノウハウを蓄積することもできます。 単に施設や設備の維持というだけではなく、規模がある程度大きくなってくれば、効率的なマネジメントが可能になり、サービスの質も良くなるのではないでしょうか。

企業経営では、ROE（自己資本利益率）やROA（総資産利益率）が財務指標として重視されるようになりましたが、所有資産のアセットが拡大して、それを効率化するのはなかなかむずかしいですから、そういう意味では、利用を中心として資産を管理、運用していく方向へ行くでしょう。

会社を成長させるために不可欠な人材投資

欧米諸国に比べ、日本の生産性が上がらないのは問題だという意見がありますが、労働生産性を統計上の数字だけを見て、単近視眼的に捉えるべきではないと考えます。人材といった労働資源の活用のしかたを変えることによって、ものすごく労働生産性が上がります。

世の中の労働を機械に入れ替えていけば生産性は上がります。少ない人数で、機械にできることは機械に任せるのですから、分母が小さくなり生産性が上がるのは当たり前です。しかし、ここで大事なことは、ただ単に、人の仕事を機械に変えるだけではなく、人間でしかできないことに労働移動をしていくことです。機械化して余剰になった人を切るのは、企業経営上の部分最適ではあるかもしれませんが、決して全体最適ではありません。日本の場合は、人口減少社会ですから、労働資源はますます重要になりますし、生産年齢人口の減少を機械化で補っていくことが求められています。一方、海外では、生産性を上げるために機械化を進めると失業者が増えるといった問題が生まれています。人口減少で日本の社会構造が変わっていく中で、その変化に適した政策が必要ですし、経営においても同じです。この変化はむしろ有利だと捉えることができます。

そういう中で日本がロボティックスや機械化をしてDXを進めることで、人を有効に活用する余地があるわけです。今まで入力作業していた人は、作業を自動化で、今度はそれを管理するなど付加価値の高い労働へ移動していけばよいのです。しかし、ただ移動しただけでは、仕事ができるわけではないので、そこで再教育が必要になってきます。それがリカレント教育です。もちろん、すべての人がIT技術者になる必要はなく、人間が管理する分野、例えば、機械のマネジメントにはいろんなレベルがあります。機械のプログラミングをする人も必要ですし、監視システムや技術者を管理する人も必要です。そのためのノウハウを身に付けていけばよいわけですし、少しずつステップアップすることも可能です。そういうところに移行していくという意味で、労働の付加価値が高くなっていくわけです。それが人材投資にお金を使うことの意義ですし、そういう教育こそが必要だと経営者にアドバイスをしています。教育の方法は外部のサービスを使うなどいろいろ方法があり、お金がかかっても、その投資は生きてくるわけです。

特に大企業は、アベノミクスの成果でキャッシュがたまりましたが、投資をうまくできずに内部留保しています。本来、企業の余剰資金は株主から託されたものですから、有効活用しなければならないはずです。その有効活用のひとつは設備投資、次が研究開発投資、さらにM&Aでよその企業を買う。一番効率の悪いのは実はM&Aで、成功した企業を買収することは自分でやるより高いものを買うことになるわけです。のれんの承継もあるので、お金の効率としては一番悪いのです。研究開発投資は時間がかかりますが、自社の価値向上や競争力強化につなが

ります。つまり、自分のマーケットがある場合、売り上げを上げるためには、設備投資が一番効率がいいわけです。そこに実は、もうひとつ人材投資があって、従業員のレベルを上げて自社の付加価値を高めるという意味では効率がいいわけです。人材投資をして同時にデジタル投資や設備投資をすることで会社が発展していきます。そういう意味では、人材投資はすごく有効なお金の使い方だと思います。

社会の多様化に適用したファシリティマネジメントを

ファシリティには、生産設備や工場もあれば、テナントビルや商業施設のようにファシリティそのものが付加価値を生むものもありますし、あるいは自社の生産効率を上げるためにつくる施設もあります。ファシリティにお金を使うことは、通常の企業活動として、経営者はみんな考えることだと思います。ファシリティの活用のために、DX への投資や、それを効率的に使うための人材投資をして、ファシリティの付加価値を高めることは非常に大事です。利用効率を高めるという意味では、人を中心に考えることも必要です。

またファシリティには、営業部門や管理部門が使うオフィスもあります。前向きな企業は営業部門に投資をしています。コロナでリモートワークを積極的に導入している企業も増えています。私が関係している日本発のグローバル企業は、出勤率は 2 割ぐらいで 8 割は在宅勤務です。DX を進め、在宅で仕事ができるので、出社しなくていいわけです。リモートワークで地方に引っ越す人も出ています。人事制度などの準備が必要ですが、ワークライフバランスもとりやすく、子育世代も働きやすい環境です。

多くの企業がワークライフバランスを重視した働き方改革や、定年延長などに取り組んでいますが、中小企業の方が取り組みやすいのではないかと思います。例えば製造業などでは、熟練した技術者が長く働いていますし、定年制もそんなにきっちりしていない会社もあります。育児、介護と仕事の両立ができるような柔軟な働き方が求められていますが、都心にある大企業では、往復の通勤時間を考えると、1 回会社に来たら終業まで帰らないといったことになりますが、地方の中小企業では、会社と自宅が近くにある人も多いですから、用事のある時は、お昼に自宅に帰ることもできますし、勤務時間もフレキシビリティがあります。そういう自由度がありますから、ワークライフバランスに対する適用も可能で、広がりやすいといえます。ファミリービジネスの経営者は大胆な施策もできますし、いい意味での弾力性があります。新人一括採用、年功序列で、職制がカチッとしている大企業は油断していると世の中から遅れてしまいます。そうなると良い人材が取れなくなる可能性もあります。

世の中は、多様化していますから、それに適用してファシリティマネジメントも変化する必要があります。基本的な考え方は変わらなくても、ファシリティの使い方が変わりますから、斬新なファシリティマネジメントを打ち出されて、安全な働き方やウェルビーイングなど、これからの社会に適合するように、いろんな変化をリードされたらいいと思います。◀

● 北海道札幌市



北海道からはじまった 中古住宅流通の新しいしくみ

株式会社シー・アイ・エス計画研究所

服部 倫史 はっとり みちふみ
株式会社シー・アイ・エス計画研究所
代表取締役社長
認定ファシリティマネジャー

北海道出身。岡田新一設計事務所に勤務し、公共建築の既存建物改修・コンバージョンを多く手がける。後に株式会社シー・アイ・エス計画研究所に移り（設立:1989年　事業:建築企画計画、まちづくりコンサル、資本金:15,000千円、社員：4名、本社：北海道札幌市）ファシリティマネジャーの資格を取得。2代目社長に就任。
JFMA 個人会員

服部さんは、設計事務所で仕事を始めてすぐに、既存建物の改修やコンバージョンを手がけたことで、建物の使われ方に目が向くようになった。書店でファシリティマネジメントのテキストを見つけ、資格をとった後、ファシリティマネジャーの観点で応募したコンペの提案は、国交省が進める、既存住宅が資産となる「新たな住宅循環システム」を構築することに発展した。

資格取得の後も役立っているFMのテキスト

私は、公共の仕事を主にやってきました。書店でファシリティマネジメントのテキストを見たときには、これは役立ちそうだなと直感しました。建築が専門なので一級建築士や宅地建物取引士の資格は持っているのですが、施主や管理する立場からみるファシリティマネジャーという資格があることを知り、勉強してみようと思いました。

資格をとった後も、施設計画内容の確認段階で、チェック項目を見るように、テキストを見ています。庁舎やオフィス機能、公民館、文化センターなどをリニューアルするときには、ただ直すだけでなく、機能について使う人の意見を聞き、計画を再編することがあります。テキストには環境などについてもしっかり書かれてるので、今回の事業だとここのところを注意した方がいいな、などと、漏れがないように確認しながらページをめくっています。

ある自治体の方が、公共施設のリニューアル、コンバージョンを担当するに当たって勉強している本だと言って見せてくれたことがありますが、それは、私がいつも見ているテキストでした。私も使っていると言うと、「プロも使うんですね」と言われました。公共施設のリニューアルのときには、自治体の担当職員が建築の専門でない場合があります。そのような方は、このテキストで勉強することをお勧めしています。

既存建物の改修に役立つFM

岡田新一設計事務所に入って、新人の頃から、既存の建物の改修チームにいました。既存の建物を調査して現状確認し、評価をする。倉庫を商業施設やホールのような機能に変更する仕事で、よくわからないなりにも経験を積んでいきました。何年か経つと、事務所の中で既存の建物が一番わかる存在になりました。

北海道出身なので、函館のベイエリアなど、北海道の物件ばかりを担当していました。東京本社で仕事をしないかと言われたときに、やはり北海道に残りたくて、会社を移りました。会社を変わってからも、既存建物の改修は手慣れているだろうと期待され、改修の仕事を依頼されることが多かったので、きちんと勉強しなければと思いました。そういうとき、たまたま立ち寄った書店でファシリティマネジメントのテキストを見つけたのです。

改修にしても新築にしても、引っ越しが終わって、情報ネットワークや窓口運用も支障なく機能するまでがわれわれの仕事だと考えています。自治体の総務や窓口業務の方々とも調整して進めますので、運用が始まると使い勝手については担当職員の方の責任になります。担当の方々には、どういったところに注意が必要

かを、私自身の失敗談を含めてお話しします。避難経路の途中にモノを置いてはいけない、市民の方の動線を考慮した棚の配置、書類の置き方をしないと情報漏洩の恐れがあるなど、お話しするようにしています。

国交省も認めた中古住宅流通の新しいしくみ

2005年に、北海道庁が中古住宅調査業務のコンペを行いました。これまで木造住宅を1件も設計したことがなかったのですが、これはモノの見方を変える仕組み作りをする機会だという心構えで臨みました。技術がこうだからという既成概念に囚われず、中古住宅を社会の中にどう位置づけするのかを考えました。このとき、ファシリティマネジメントの見方が役に立ちました。何社か参加している中で、まったく違う観点からの提案であることが評価され、私の提案が採用されました。

それから調査と仕組み作りに3年かかりました。リノベーションという単語が今ほど知れわたっていないときでしたから、この単語を使っていいものかどうか、関係者みんなで真剣に議論したくらいの時代です。事業者が古い建物を買って、住宅性能を新築とまったく同じレベルまで引き上げて再販する。既存の建物の目利きをし、リスクを小さくしながら、リノベーションするのです。北海道R住宅というブランドで、お客さまに性能を説明する客観的なデータを添えながら、健全な形で販売・引き渡します。

市場に出せるレベルまで仕組みができたと思ったとき、このままだと住宅ローンが使えないという声が上がりました。土地代を含めると2,000万円を超えるものも出てきましたので、とても現金で買うことはできません。そこで、地元の金融機関である北洋銀行さんと一緒に北海道R住宅のためのローンを作りました。ローンを組めるようにすることで、若い人たちはその再生住宅、リノベーション住宅を建て売りと同じ感覚で買うことができます。これが新築だったらいくらで売れるか試算し、そこから2割ほど価格を下げて売ろうということにしました。今では、工務店さんが基本的なやり方を理解して工事をしています。

この仕組みは、北海道が先鞭をつけた形になり、その後、国交省が行う住宅ストック維持・向上促進事業の「安心R住宅」制度として、全国に広がっています。

R住宅が技術向上を牽引する

冬の寒さが厳しい北海道で既存住宅の性能で気になるのは気密性能で、新築のときにも、工務店はC値* を計測します。北海道R住宅では、当初、C値2.0というレベルでスタートしました。ところが、お客さんの反応がとてもよかったので、技術者は、「うちは2.0などという生やさしいものではない。1.0を切るレベルの改修をする」という人が続々と現れて、どんどんレベルが上がっています。

本州でも冬が寒いところは北海道の住宅造りは、省エネになるということがすぐに理解できます。夏は暑くてエアコンをつける家もありますが、それほど長い期間ではありません。気密性能は、エアコン使用時にも有効です。圧倒的に冬が長くて、その間の家全体の



写真1　改修前の住宅外観



写真2　「北海道R住宅」として改修した後の外観。耐震性、断熱性を向上された

暖かさ、住み心地、省エネについて、北海道の家は群を抜いています。

ところが、暑い夏が長い地域では少し話が違います。住まい方によって、エアコンを使わなくても暑くならない家にすることはできます。涼しくなることはありませんが、暑くならない家です。技術も含めてそれを実現できるかどうか。それが課題です。

ICTを含めた使い勝手を考える

ファシリティマネジメントで役立つと思うのは、運用の話です。設計する立場では、どうしても、技術的な観点になってしまうので、入居した後にも計画段階で考えたように、きれいに使っていただきたいので。ほかには、情報システムの部分が大事だと思います。今では建物と切っても切り離せないものになっています。私は、早い段階からセキュリティや情報ネットワークについて要件が厳しい建物の改修を担当したことが幸いしています。庁舎を考える際には、情報ネットワークも組み合わせた使い勝手を提案するように期待されます。

配線は出したくない。ここで職員が何人パソコンを使って、そこには保健や財務、税務など個別のシステムがあり、コピー機やプリンターも配置される。窓口業務と合わせてこうやりましょう、などと考えます。普通の設計事務所ではなかなか、そこまで面倒を見ていられません。まさにファシリティマネジメントなのですが、「なぜ、こんなことまでできるの?」と尋ねられます。

中小規模の事例をJFMAに期待

オンラインで JFMA の講座が開かれていることはメールで案内をいただいています。ファシリティマネジメントフォーラムは、仕事が 1 年で一番忙しい時期なので、残念ながら落ち着いて視聴することができませんでした。1 月から 3 月は、受注している業務の最終報告と調整の時期なので、情報を集めて読み込むことに充てる 4 月から 6 月に開催していただけるといいと思います。

また、JFMA で取り上げる事例は建物の規模が大きなものが多く、参考になりにくいと感じています。地方にある中小規模の建物で、新しい発想があり、ファシリティマネジメントも取り入れた事例があれば参考になると思います。◀

（聞き手　成田、野瀬）

＊C値：住宅全体の隙間の合計面積を延べ床面積で割った値。
この値が小さいほど家全体の隙間が少なく気密性が高いことを表わす。



写真 3　改修前の住宅の外観



写真 4　「北海道 R 住宅」として改修した後の内観。新築の建て売りと同じ感覚でローンを組めるよう仕組みづくりをした

● 埼玉県さいたま市



FM的アプローチで 運営、保守、修繕までを総合的に提案

株式会社サイオー

橋本 一憲 はしもとかずのり
株式会社サイオー 代表取締役
認定ファシリティマネジャー

1973 年生まれ。1993 年浦和市立高校（現さいたま市浦和高校）卒業後、神奈川大学に進学。大学卒業後、都内の大手ビルメンテナンス会社で経験を積み、2001 年にサイオーに入社。2002 年に代表取締役に就任。趣味はスノーボードで、冬はパウダースノーを求めて天気予報と睨めっこの毎日。座右の銘は「損して得とれ」。今は亡き父から社長業を引き継いで 20 年。JFMA 法人会員

JFMA法人会員の株式会社サイオーは、1970年に埼玉県で創業し、清掃、設備、警備の各業務を提供する総合ビル管理会社。現在は、埼玉、東京、神奈川に7カ所の支店と営業所を持ち、パートを含め800人の従業員を擁し、350を超える施設でサービスを提供している。指定管理者として、文化施設やスポーツ施設の運営や劇場ホールにおけるワンストップサービスも高く評価されている。

総合ビル管理会社として 350以上の施設でサービスを提供

当社は 1970 年に機械警備会社として創業して、1990 年代には清掃業務、2000 年代には舞台技術管理や空調機械設備の遠方監視を開始しました。さらに 2010 年代からは指定管理者業務とオープンネットワークシステムによる中央監視装置の改修工事を開始し、常にお客さまと時代のニーズに合わせた建物サービスを提供し続けてきました。

現在は、庁舎、劇場ホール、スポーツ施設、学校などの公共施設や、オフィスビル、研究所、工場などの民間施設、350 棟超の施設に維持管理や運営、サービスの提供をしています。200 人の社員と 600 人のパートタイム従業員がいますので、外注事業者やアウトソーシングに頼ることなく、自社スタッフが運営することで品質の高いサービスを提供できるのも当社の強みです。最近、金融機関が埼玉県内に所有するビルの設備管理を一括で受注し、清掃事業者の取りまとめをしています。今後は、こういった民間のビルオーナーとの契約も増やしていきたいと考えています。当社は建設業許可も受けていますので、マネジメントだけでなく、修繕など、規模感によっては自分たちで受託できることもプラスになっていくと考えています。

劇場ホールの業務をワンストップで

当社の特長のひとつである舞台管理業務は 30 年以上の実績があります。貸館事業として利用受付・事務処理・チケット販売、自主事業として、文化芸術コンサートから参加型ワークショップの企画・開催、そして舞台技術管理として、舞台機構・照明・音響の操作など、劇場ホールに関わる業務全般に取り組んでいます。

もうひとつの特徴的なものとして遠隔監視業務があります。これは私が社長になってから力を入れている分野です。空調制御をする中央監視装置をネットでつなぎ本社から 24 時間、365 日コントロールし、何かあった場合には緊急対応するサービスで、東京、埼玉、神奈川で展開しています。それと関東電気保安協会などが行っている自家用電気工作物の保安管理業務も、東京、埼玉、神奈川で展開し、約 250 施設の管理をしています。

さらに、これは中央監視装置の遠方監視やメンテナンスから始まったサービスですが、中央監視装置のオープンネットワークシステムによって改修するサービスにも取り組んでいます。メーカー製システムと同等機能でありながら 50％～ 70％の費用でのシステム構築・施工が可能なことから、これまでに官公庁を中心

に複合施設や体育施設、ホール、博物館、美術館など多数の施設でご採用いただいております。

指定管理者業務に役立つFMの知識

大学卒業後、都内の大手ビルメンテナンス会社で4年間修業をして、父が経営していたサイオーに入社し、30歳の時に代表取締役に就任しました。認定ファシリティマネジャーの資格は2011年に取得しました。ちょうど指定管理者制度が始まった頃で、大手維持管理会社の指定管理者事業計画書には、FMが提案されており、公共事業に取り組むにはFMが不可欠だと思いました。当社では、遠方監視業務に取り組んでいたので、そこにFMに取り組めば指定管理者の構成企業としての受注を拡大できると考えました。

実際、指定管理者の業務において、年度ごとの事業計画を策定する際、備品の購入や修繕について、投資に対する回収や収支、利益還元などを事前に計画する必要があり、FMが業務に直結しています。

認定ファシリティマネジャーの資格は、私の他に、社内の営業部門と技術部門の部長、2名が取得しています。大手のビル管理会社では、営業担当者が認定ファシリティマネジャーの資格を取得しているケースが多いようですが、当社では、主に本社で管理をしている役職者に取得をさせており、今後も取得者を増やしていく予定です。この他にも一般社員には、ビル経営管理士、建築物環境衛生管理技術者、ビルクリーニング技能士、第2種電気工事士、第2種冷凍機などの関連資格の取得を進めております。

施設運営の目線で収支のバランスを考える

最近では、指定管理者の業務が増えており、官公庁の売上の比重が上がってきており、今後はPFIにも取り組んでいきたいと考えています。

民間の仕事でも公共の仕事でも同じですが、ビルメンテナンスの視点では、どうしても空調熱源の故障やエアコンが効かないといった修繕に目が行きがちです。また実際の清掃や警備、機械設備のメンテナンスといったサービスを中心に考えてしまいますが、指定管理者となると、施設の利用目的に合った運営を行うという目線で、全体的な収支のバランスをとっていくことが重要になります。

例えば文化施設の指定管理の場合では、清掃や設備の運転管理といったビルメンテナンス、舞台の音響、照明、舞台機構のオペレーター配置、さらに事業企画や運営の職員をバランスよく配置しなければなりません。また改修や設備の修理や交換などもあります。舞台機構が壊れると大きな金額が出ます。マネジメント業務支援サービスへの予算配分なども幅広く考えるうえで、FMは非常に役立っています。

FM的アプローチによる総合管理への展開

東京都と隣接しているにもかかわらず、埼玉県内の公共施設維持管理は、総合管理が進んだ都内と違って、まだ、人員配置系の業務と設備保守が分離され



写真　劇場ホールに関わる業務全般を行う

ているケースが多いです。また保守が行われている設備機器と点検対象から抜けている設備がまばらに混在している施設があります。例としては、空調設備は行うが水中ポンプは未実施、中央監視装置及び自動制御設備は行うが空調設備は行っていないといったことです。

そのような中、埼玉県庁はFM担当者を配置しており、保守から修繕という横断的な提案が採用されるケースもあり、やりがいも感じます。その一方で、財政が豊かな都内と比較して、修繕の予算が十分に確保できないなど財政に悩む自治体も多いのが実情です。そこで、全体の維持管理の内容を見直し、予算内での最適化を図っています。

FMの手前に総合管理があると考えますが、総合管理にまで至らない自治体の施設も多い中で、公共施設等総合管理計画や個別管理計画の策定に取り組むのは、自治体職員の負担も相当に大きいものです。逆に業務を横断的に提案できれば、パッケージ化（総合管理）が進んだ都内より、埼玉県は、FM的アプローチで保守も含んだ総合管理や、保守から修繕など、横断的に広げられる魅力的な地域です。

異業種との協業を加速

当社では、スポーツ施設などの指定管理者として施設運営維持管理を行っている中で、スポーツ関連外郭団体やスポーツメーカーなどの関連企業と連携し、スポーツや武道の振興にも取り組んでいます。今後は、PFI/PPPの広がりを見据え、金融機関、設計企業、建設企業、スポーツおよび文化・教育関連企業などの異業種との協業を加速し、自治体が求める質の高い公共サービスを提供していきたいと考えています。

全国ビルメンテナンス協会など、さまざまな団体に所属していますが、いわゆる業界団体が多い中、JFMAはFMを軸にした業種横断的な団体ですので、異なる視点や各業界の特徴を知ることができます。設計会社や建設会社、内装デザイン、什器メーカーなどの横断的なFM事例の紹介や横断的な業界の情報を発信していただきたいと思います。◀

（聞き手　天津、森田、仲田）



写真　ビルの遠隔監視

● 東京都新宿区



説得力のある提案をするためには、専門的な知識や体系的なノウハウが必要

株式会社アロワーズ

大塚 昭彦 おおつか あきひこ
株式会社アロワーズ 代表取締役
認定ファシリティマネジャー

千葉大学工学部を中退後、2001 年に24 歳で株式会社アロワーズを創業。働く環境こそが生産性向上の唯一の手段という信念のもと、20 年間にわたりオフィスの設計・デザイン・施工をワンストップで手掛ける内装工事業を行っている。二級建築士、2 級建築施工管理技士、宅地建物取引士　JFMA 個人会員

東京・新宿にある株式会社アロワーズは、ベンチャー企業や中小企業を中心にオフィスの移転サポートをトータルに行っている。代表取締役の大塚さんは、24歳で起業し、IT支援からスタートし、オフィス全般に事業を拡大してきた。事業を拡大する中で、大塚さんは認定ファシリティマネジャーの資格を皮切りに事業に関連する資格を取得し、昨年は一級建築士の試験にも合格。今後はさらにビル全体のプロデュースを手掛けていきたいという。

企業のオフィス移転を丸ごとサポート

主なお客さまはベンチャー企業やスタートアップ企業です。企業の規模からすると中小企業といわれている従業員 20 ～ 100 人程度のお客さまがメインクライアントです。支店の開設、もしくは人員の増加などでオフィスを移転する時のすべてを任せていただくのが基本的な事業内容です。物件が決まってから次のオフィスで業務開始するまで、具体的には、レイアウト設計、エントランスや会議室のデザイン、内装工事、執務スペースの家具の選定、サーバーや PC 複合機などのネットワーク環境の構築などです。さらに当社は利用貨物運送事業の登録もありますので、オフィス設備や荷物の搬出入もワンストップで効率よく終わらせることができます。また、移転先だけでなく元のオフィスの原状回復も行っていますのでコスト面でもメリットが出てきます。お客さまの担当窓口は、管理部門の方が多いですが、場合によって社長から「こんなオフィスを創ってほしい」とダイレクトに相談を受けることもあります。

時代の変化に合わせたこれからのオフィス

社内には IT や内装設計、施工管理など、専門分野を持ったスタッフが揃っています。企業の従業員が働きやすく、ポテンシャルを生かすためのオフィス全般の提案ができることが当社の強みでもあるので、FM を含めた幅広い研修をしながら、企業が発展するために私たちは何ができるかを主眼にした提案活動をしています。

会社のホームページではオフィスの事例紹介や内装の豆知識など、お客さまに伝えたい情報を社員が日々発信しています。私自身、事業を始めた頃は、施工現場に行っても職人たちが話している専門用語がわからなかった経験があり、そこで社内研修向けにオフィス内装の用語集をつくり始めました。今ではその用語集もホームページに掲載しています。現場で当たり前のように飛び交っている言葉をお客さまに噛み砕いて伝える義務があり、情報の橋渡しすることも私たちの役割だと思っています。

お客さまの 8 割は首都圏ですが、全国にサテライトオフィスやコールセンターをつくる企業も増えているので、各地に内装の協力店を持ち、全国で施工が行える体制を敷いています。どの地域でも、従業員同士のコミュニケーションが活発になる仕掛け、集中して仕事ができる環境、リフレッシュして休めるスペース、この 3 つをバランスよく配置したいという要望が多いですね。

コロナの少し前ぐらいから働き方改革やりウェルビーイングが話題になり、感度の高い方々からは、在宅で仕事をするためのネットワーク環境やセキュリティ対策、会社のデータベースにアクセスをしてストレス

なく仕事ができるようにしたいといった相談が多くなりました。内装だけでなくIT環境も整備したいという声が増えたので、これまでの当社の経験がより生きる状況になってきたと思っています。

コロナ禍のマイナス面を見ますと、オフィス面積を縮小する、もしくは思い切ってなくす企業もありました。しかし経営側は生産性低下のリスクも感じ始めており、ここ最近は在宅の役割、出勤の役割を明確にして、オフィスを最適化する傾向が見られます。在宅・リモートの良いところは取り入れつつも、コミュニケーションスペースを充実させ、アイデアを出しあう時は積極的にスタッフが集まりたくなるような場所にしたいというご要望が多いですね。私たちも企業の優先順位を「聞かせてもらい」、お客さまにとって新しい時代のスタンダードになるようなオフィスづくりを心がけています。

IT支援から、オフィス全般へ

私は24歳で起業し、会社は昨年20周年を迎えました。千葉大学を中退してビジネススクールに通い、そこで事業計画の策定や起業家としてのマインドを学びました。私の事業計画に対して資金面で支援してくださる会社があり、それが起業のきっかけになりました。創業当初はIT支援を業務にしました。起業した2001年頃はまだ中小企業の多くがIT環境の整備がされてなかったので、アナログだった業務をどうデジタル化していいかわからない、そもそも社長がパソコンの使い方すらわからないという企業さんが多くいらっしゃいました。今でいうDX化のサポートですが、そんな状態から業務改善をサポートする仕事だったので問題解決能力は相当鍛えられたと思います。今では依頼される内容がオフィスの内装中心に変わってきましたが、お客さまから「アロワーズさんにオフィス全部を任せて良かった」と言われることの喜びは変わらないですね。特にお客さまの拡大期にファシリティ支援をさせてもらい、その企業がさらに成長する姿を目の当たりにすると、ファシリティマネジメントの社会的な意義も感じることができ、誇らしく感じる場面も多くあります。

専門知識を体系的に学ぶためにFM資格を取得

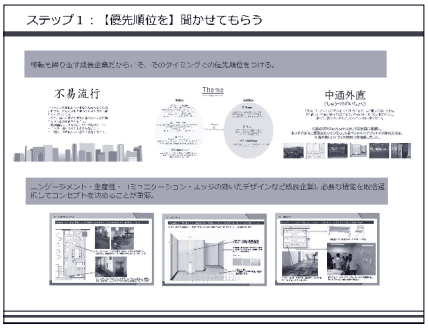
認定ファシリティマネジャーの資格は、7年ぐらい前に取得しました。当時の会社のフェーズとしては、内装×ITというコンセプトを打ち出した時期でしたが、お客さまにしっかりとした裏付けを持って提案するため、専門的な知識や体系的なノウハウが欲しいと感じていました。いろいろ調べる中で、JFMAのホームページを見て資格の存在を知り、問い合わせをして受験した記憶があります。それまではお客さまの要望通りにレイアウトを収めることばかり考えていましたが、FMを学んで、オフィス移転の目的や移転後の目指すべき姿のゴールをお客さまとしっかりと共有しながら丁寧にヒアリングし、複数の代替案も含めて「比較してもらう」ことを営業の中に取り入れるようになりました。

また、ファシリティの中でも特にオフィス家具の提案では、価格や性能だけなく実際の使用感も大事と考え当社内にショールームも設けました。現在は個室ブースを「体験してもらい」、設置前に自社に合う製品を見極めてもらっています。

資格の勉強は、日常の業務とどれだけリンクしているかが非常に大事だと思っていますが、認定ファシリティマネジャーの資格取得は特に大手企業の移転プロジェクトを手掛ける時に実用的だと感じています。移転担当チームがどのようなプロセスでプロジェクトを進めて行くか、そのフローを知っていれば先回りした



図表１　成長企業のオフィス提案に必要な３要素



図表２　ステップ１：【優先順位を】聞かせてもらう



図表３　ステップ２：【複数プランを】比較してもらう

提案準備ができるからです。一方で、ベンチャー企業や中小企業を対象にした情報は正直少ないと感じています。ファシリティの整備が遅れている企業へのリアルな課題解決が学べる機会が増えれば良いですね。私は資格のメリットを強く感じていますし、資格を勉強することでその分野全体が好きになり、深堀したくなります。今後は社内にも FM 資格を勧めていきたいと思っています。

最近は当社も大手企業の移転も多く手がけています。大手企業の移転の流れのスタンダードや FM の理解を深めていけば提案の品質向上にも寄与しますので、今後は会社のステージの上昇に応じて、より体系的にファシリティマネジメントを研究したいと思っています。

オフィスのチェックリストや満足度調査

FM の実務でむずかしいと感じていることは、移転が終わったお客さまに対する品質の評価です。フィードバックをお客さまに生かす部分もありますし、そのノウハウを次に生かすこともできます。PDCA サイクルの改善の部分を具体的にどういうツールを使ってどう評価・実行するのか、定性的、定量的な評価の指標が得られるようなサポートをしていただけるとありがたいですね。

またお客さまから「今のオフィスは何点ですか」と聞かれることが多くあります。もちろん会社ごとに文化も違うので数字では表せないのですが、客観的に現状のオフィスを評価する分析ツールはニーズがあると考えています。例えば「今のオフィスの分析結果は 85 点ですが、セキュリティゾーンを明確にすることで 100 点に近づきますよ」といったアドバイスができれば、お客さまのオフィスへの理解も向上すると思います。お客さまのファシリティ意識を上げて、二人三脚で良いオフィスづくりをしていくこともファシリティマネジャーとして必要な任務とも感じています。



図表４　ステップ３：【オフィス家具を】体験してもらう

そういったオフィスに関するデータ分析をきっかけに従業員さんの声や次のオフィスへの要望などをディスカッションできれば、お客さま自身の働き方の改善の方向性も見えてきますし、私たちも次の提案や設計デザインがしやすくなります。そういう意味で「オフィス満足度アンケート」のようなものがあれば面白いかなとも思います。最近では、人事評価やエンゲージメントの調査ツールなども一般化してきているので、ファシリティ業界でも似たようなアンケート項目がつくれそうですし、私も他業種の事例も積極的に取り入れて品質評価の実務レベルを上げていきたいと思っています。

また例えばスタンディングデスクを 1 年間使った方のアンケート結果や、フリーアドレスを導入した企業の座席利用率など、お客さまが知りたいリアルな情報をファシリティマネジャー同士で共有できるような仕組みがあると嬉しいですね。

目標は、ビル全体の建築プロデュース

お客さまのオフィスを数多く見てきましたが、内装だけでは変えられない部分もあると感じています。特にテレワークを併用した働き方では、今までとは違った視点も必要で、それにはオフィスビル自体のあり方も変える必要があると思っています。

例えば既存の商業施設とオフィスの複合化や、オフィスビルにスポーツ施設やレジャー設備を組み合わせるなど、ビルの用途変更によって魅力度を上げればオフィスに行くこと自体が楽しみになるかもしれません。会社に集まる機会が増えれば意見交換もしやすくなります。そういったビル全体のリノベーションや外装も含めて働く場所の理想を追求していきたいと思っています。

昨年、一級建築士の試験に合格したので、2024 年からは一級建築士事務所として、ビル全体をプロデュースすることが目標になります。資格を初めてとったのはファシリティマネジャーだったので、学んでいくうちにもっと知りたいと思うようになり、次の資格にチャレンジするきっかけになりました。今度は得た知識をお客さまにフィードバックして、オフィスをもっと価値ある空間に変えていきたいと考えています。◀

（聞き手　重綱、仲田）

●三重県伊賀市



自然と関わりを持つ持続可能な生き方

共衛

三橋 源一 みつはし げんいち
共衛 代表
認定ファシリティマネジャー

大阪府生まれ。鳥取大学農学部で作物学、京都大学生物資源経済学専攻修士課程で国際農村発展論を学ぶ。ビルメンテナンス業の仕事の中で、防災やリスクマネジメントに関する知識や経験を深める。ライフワークとして続けている忍術を生かし2018 年三重県伊賀市に移住、コンサルタント業「BC コンサルタント共衛」(現共衛)を開業。同年、伊賀市石川道場「武神館三橋道場」を開く。三重大学大学院人文社会科学研究科の専門科目「忍者・学術学」における初の修了生。一般社団法人大阪ビルメンテナンス協会。防災アドバイザー。JFMA 個人会員

近年常態化している自然災害。農学部出身で農村の地域活性化を気にかけていた三橋さんは、農村部で起こる土砂災害等に心を痛めていたという。防災やリスクマネジメントに触れる機会もあり、三重県伊賀市石川区に移住。自営農業と忍術道場・コンサルタント・大学院と「半農半X(エックス)」の生活を始めた。

仕事・趣味・学業がすべてつながる

学生時代は鳥取大学農学部で作物学を学びました。農山村の発展について興味があったので、大学 3 年のときに休学して 1 年間、ブラジルの農工学校に研修に行きました。その後、京都大学で生物資源経済学の修士課程に入り、国際農村発展論を研究しました。JICA（独立行政法人国際協力機構）の草の根支援型の技術者としてケニアとタンザニアでマサイ族のコミュニティに井戸掘り指導をしたこともあります。農山村の持続可能な生活のあり方には元々興味があり、海外の農山村での経験をしたので、日本の農山村についても貢献したいという思いがずっとあり、伊賀市への移住を決めました。伊賀はライフワークとして稽古していた忍術の起源です。流儀の免状を 2 つ持って道場を経営し、三重大学の忍者学での研究も始めたので、起源となる場所で研究や稽古、人材育成をしたいと思ったのが理由です。

農山村に触れる機会が多かったので、移住者は「最初の 2 年は様子を見られる」ということはわかっていました。移住者が村を維持する能力を持っているかどうか、様子を見るわけです。家の畑や田んぼをきちんと管理できるか、天候や時期に応じて適切に農作業して作物を育てているかというのを見る期間が 2 年程度なのです。それができていれば仲間として受け入れてもらえます。ただ住むだけでなく、自然と適切な関係を築く能力があるかどうかで判断されるということです。

農山村の観光と村の発展の両立

移住した伊賀市石川区は、石川五右衛門の縁の地で、史料によると 1200 年以上続いている村です。平和なときには自存自衛の生活をしていて、戦（いくさ）や災害のときには忍術を使って稼いで生きてきた村です。江戸時代の藤堂藩の名簿には 1,200 軒くらいの伊賀衆と呼ばれた土豪層が記載されていて、今も続いている家があります。私は、ここで古民家を改装して民泊[*1]を経営しています。宿泊客には、持続可能な生活をして自然とうまくやっていく生活があったからこそ忍術が生まれたと説明して、機会があれば農山村のあり方を学んでもらっています。もちろん私も日々、学ぶ生活です。

特に海外の方には、農作業や山林管理・山城などを通じて忍術を学んでいただくのですが、日本の農村の生活も含めてきちんと学んでほしいので、会員制にして、理解がある人に来てもらうことにしています。観光立国といいますが、やり方を間違えると観光亡国になってしまいます。伊賀の農山村は観光地ではなく自存自衛の気風、「来ても良いけど接客のようなことは

しない。手伝って欲しいことがあって、手を貸してもらえるとそれはそれで嬉しい」といった独立した雰囲気です。観光客が農村にやってきて、夜中にお酒を飲んで騒いで歩き回るというようなことをされると、それは村の人たちにとって恐怖でしかありません。これからは、観光地が観光客を選ぶ時代だと思います。

自然から技能を通じて食料や燃料、村の維持に必要な価値を生み出す。それが農山村の生き方です。自然とちゃんと関わって、その関わり方が持続可能だというのが農山村のライフスタイルです。それに関わる人を増やしていくのが、本当の意味での農山村の観光のあり方だと考えています。

災害時の避難に忍術を生かす

現在、伊賀市と協力して、地域の高校や短大、イベント、外部向けコンテンツで忍術の指導をしています。新しい学習指導要綱に「生きる力、学びのその先へ」がテーマとして挙げられています。最近、VUCA[*2]時代とよく言われます。先行きが不透明な時代の中で、どう生きていけばいいのか、模索されています。忍術の定義は忍者学では「極限状態における総合生存術」です。そこで、高校では「防災文化」在宅避難術を教えています。

忍者は、情報を仕入れて生きて帰ってこなければ意味がありません。安全に目的地に移動して安全に帰ってくる。人に見つかってはいけないので、夜、移動します。つまり夜間に安全に移動するということです。日中に仕事をする職場は企業などの防災対策が施されていることが多いですが、出勤前や帰宅後の在宅時の対策はどうでしょうか。しかも在宅時は夜間が多く、災害時には暗闇になり、食器棚などが倒れて足元が危険になります。

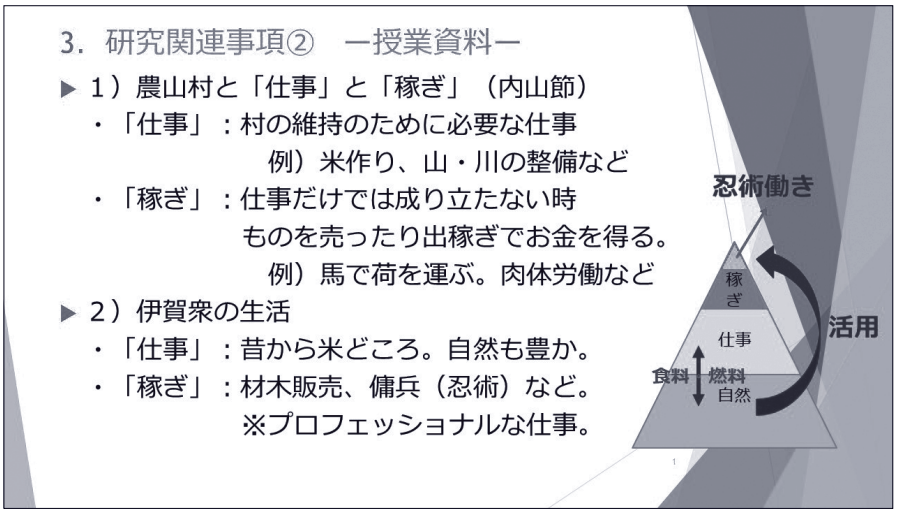
安全に移動して玄関に移動し、避難所にたどりつく方法を、忍術に結びつけて教えています。

ファシリティマネジメントは、これまで、日中仕事をしている組織や団体がメインになって検討されてきました。これからICTが進展して在宅勤務が広がっていく可能性があるのならば、仕事が終わって家にいるときや夜間といった領域についても、JFMAで検討する余地があるのではないでしょうか。

忍者は、日常も有事も分けない生き方をします。災害が常態化している昨今のコロナ禍で、水ひとつとっても、都会では上水が止まればどうしようもありませんが、農山村では水道、井戸、清流、農業用水など多くの選択肢があります。お米も、だいたい2年分くらいは蓄えてあるのが普通です。もちろん野菜やキノコ類も里山などで常時育てています。今年は狩猟もはじめました。獣害もありますが、新鮮で栄養価の高い良質な肉が目の前の山で放し飼いされている状態です。養蜂の手伝いもしますので蜂蜜も手に入ります。お金だけでなく、自然と関わりを持つ技能があれば、いろいろなことができます。自然を活用する能力というのは大事です。生活のリズムの中に防災があります。今、博士課程で伊賀衆に関係する「防災文化」を研究しています。歴史を振り返ると災害は生活の一部であり、当然のようにそれに備える生活のあり方が江戸時代まで続いてきたのですが、現代ではそれが忘れ去られているようです。

ビルメンテナンスの立場でみる災害避難

一般社団法人大阪ビルメンテナンス協会で『在宅避難マニュアル』、『避難所衛生マニュアル』を作りました。災害時でも避難所や病院など人が集まるところに



図表1　自然と持続可能な関わり方をするのが農山村のライフスタイル

は清掃が必要になります。清掃物件に徒歩や自転車で駆けつけられる範囲内に清掃員さんたちがいるケースが多いので、協定を結んで清掃しようということになっています。これはそういう清掃員さん向けのマニュアルですが、その中にも忍術の生存術も引用しています。他にも水がない時に口内を清潔に保つには「歯をカチカチと 40 回カミ鳴らすと唾液が出るので舌を用いて歯を拭う」などの災害時に役立ちそうな史料も研究中です。この協定は現在、大阪府下で試行していますが、うまくいけば関西のほかの地域にも広げられればと考えています。

災害協定にはトイレの課題が大きいです。一人が一日 5 回用を足すと考えると排出量は約 1.8kg。避難所では 1,000 人単位で集まるので、携帯トイレを 7 日間使うとすると、相当な量になります。穴を掘って埋めるという考えもありますが、避難所になっている小学校の運動場は運動をすることを前提にされているので硬くて掘ることができません。水分が多いので燃やすこともできません。プッシュ型支援は交通インフラが麻痺すると頼りになりません。堺市では小学校をすべてマンホールトイレにしていると聞いて、視察に行ったこともあります。

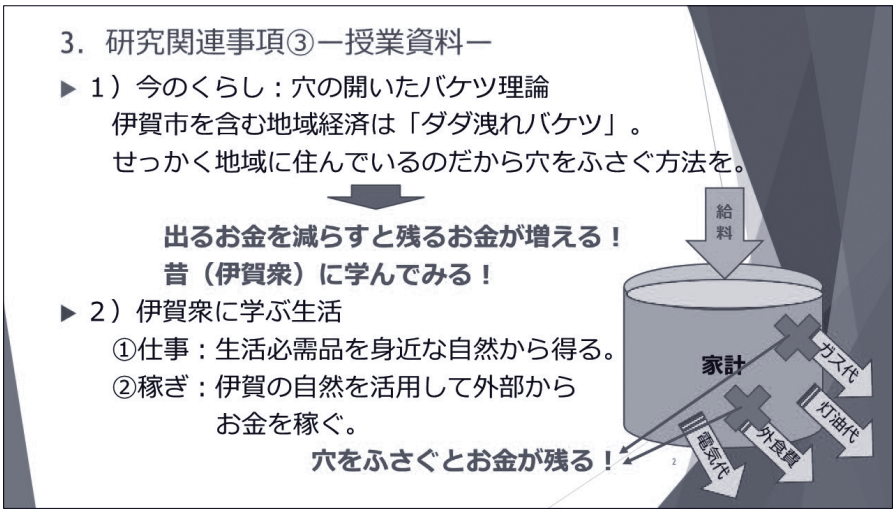
どこの自治体も同じだと思うのですが、上下水道局の責任範囲は敷地の前面道路までで、避難所の敷地内は範囲外だし、使用済みの携帯トイレの回収・処分についても、具体的な対策を検討しているところは少ないようです。災害が起こると必ず問題になるところですから、JFMA から行政に働きかけてもらえればと思っています。

半市場経済・里山資本主義を実践する時代

地元の子どもたちは、周囲の自然とは戯れず、塾通いに熱心で、高校を卒業して伊賀から大都会の大学等へ出て行くケースも増えています。しかしもはや、拡大成長の時代ではありません。時給も低いので、入ってきたお金をガス代や外食費に使ってしまうのではなく、伊賀周囲の豊かな自然を活用して、自分のできる範囲で、自分で食べ物を作ればいいのです。私自身、米と野菜を自分で作っているので、調味料くらいしか買うことはありません。罠猟の資格もとったので、シカも捕れます。燃料は山を管理して薪をとります。井戸があるので水道は使いません。このようなスタイルは「半市場経済」「里山資本主義」などと言われていますが、これからの若者には切実な課題であり、取り組むべき項目となるでしょう。しかし、移住者の若者たちを見ていると、実は案外、楽しんで取り組んでいる人も増えています。伊賀は縄文時代からすると何千年も持続可能な生活ができる自然と人間の作法がある場所です。われわれ日本人の生活は SDGs から見たら何千年もの実証事例であることに気づくべきです。

日本ではこれから人口が減り、2050 年には 6,000 万人になると言っています。減りながら持続可能な、自然を活用する生活に変えていけばいいのではないでしょうか。都会ではひとり親家庭が課題になっていますが、都会から戻った娘・孫を農山村では、みんなが可愛がり、自然や地産の安くて健康な食べ物を提供してくれるので「育てやすい」というケースも聞かれます。元々持続可能に生きてきた国なので、農山村をひとつの資源として、もう一度見直すことが必要です。◀

（聞き手　成田、野瀬）



図表 2　穴の開いたバケツからお金が漏れるような生活から伊賀衆に学ぶ「穴をふさぐ」生活に

＊1　民泊は、現在、コロナ禍などの影響で宿泊客を受け入れていない。

＊2　VUCA(ブーカ)：Volatility（変動性）、Uncertainty（不確実性）、Complexity（複雑性）、Ambiguity（曖昧性）の頭文字をとった造語。

● 滋賀県栗東市



ステークホルダーの幸せを実現することがFMの原点

株式会社田中誠文堂

田中 義信 たなか よしのぶ
株式会社田中誠文堂 代表取締役
認定ファシリティマネジャー

大学卒業後、3 年間、京都で100 年続く企業で働き、経営を学ぶ。2002 年、株式会社田中誠文堂代表取締役に就任。当初、別々の部門だった商社部門(デジタル) と建築部門(アナログ) を一つにして、新しいビジネススタイルを構築した。お客さまから必要とされる会社になること考え、常に新たな挑戦を続けている。 JFMA個人会員

馬のまち、滋賀県栗東市に本社を構える株式会社田中誠文堂は、1958年に創業し、文房具や事務機器を販売からスタートし、現在では、年間数十件以上のオフィス施工の実績をもつ。社長の田中さんは、人が生き生き働けるオフィスをつくることが、働く人の生産性を上げ、企業の成長につながるという。そのためには働き方と働く場所の両面から考え、ICTと空間を融合した施策が必要になるという。

家具、ICT、内装を総合的に提案

滋賀県栗東市は競走馬の育成施設があり馬の町といわれています。東西の交通の要衝として発展し、製造業を中心に大手企業が進出し、それに伴い協力会社が数多く生まれています。

当社は 1958 年に私の父が創業し、20 年ほど前に私が社長に就任しました。文房具や事務機器販売からスタートし、現在では、オフィスを中心に家具、IT やセキュリティ、内装工事を総合的に手掛け、年間数十件以上のオフィス施工の実績があります。またテナントビルを数棟所有しており、ビルオーナとしてビル事業も行っています。

1979 年からは、別の部門として建設業にも進出し、ゼネコンの下請けとして主に造作家具の製作、施工を行ってきました。1990 年代から、滋賀県南部は都市化が進み、お客さまもどんどん増えていきました。お客さまの要望に応えるためには、家具の販売だけでなく、内装も合わせて提案することが必要だと考え、事務機器販売の事業と建設業を統合しました。また、品質マネジメントシステムの ISO 9001 と環境マネジメントシステムの ISO14001 の認証を取得し、サービスの品質を上げて、建築と ICT を融合したモデルをつくることに挑戦し、現在に至っています。

オフィス以外では、公共施設のホールなどの家具を設計事務所と一緒に選定しています。また美術館や博物館といった展示施設の仕事も多く、当社の得意分野である造作家具の製作・施工を行っています。こういった特長は、今後も活かしていけると考えています。近年は、リユースや SDGs の考え方が浸透しつつあり、特に木製家具は修理をして長く使えますから、これからは使えるものはできるだけ使っていこうといった提案もしていきたいと思っています。

経営者としてFMを理解するために資格を取得

私は大学の法学部を卒業後、100 年続く京都の紙・文具店に 3 年ほど住み込みで働きました。そこで「商い」を学び、それが今も役立っています。もともとオフィス家具の販売がメインでしたが、働きやすい環境をつくるためには、家具のレイアウトやクロスの張替えだけではなく、空間全体を考えることが必要です。空間のリノベーションまで手掛けるためには、施工管理の資格が必要になりますので、数年かけて社内で取り組み、社員の 8 割が 2 級施工管理技士を取得しています。また ICT やセキュリティの知識も必要ですので、関連する資格を取得しています。トップの私が FM をしっ

かり理解したいと考え、認定ファシリティマネジャーの資格を取得しました。

日本の企業はほとんどが中小企業であり、当社の主なお客さまも地域の中小企業です。中小企業の場合、ステークホルダーのメインは働く人です。仕事にやりがいを感じ、この会社に来て良かったと思えるようにするには、働く環境、空間とICTを融合した働き方全体を考えていくことが必要です。書類をデジタル化してオンラインを活用している会社もありますが、多くの会社はそれがむずかしいのが実情です。中小企業が自社のオフィスをどうすればいいのかを考える時、そこにアカデミックな話や大企業の論理を持ち込んでも解決できません。オフィス家具メーカー、不動産会社、設計事務所などオフィスを手掛ける会社はいろいろありますが、中小企業が相談できるところがないのです。私はそのニッチな部分にビジネスチャンスがあると考えました。

働く環境づくりを考えるうえでFMは大事ですが、私が資格を取得した頃は、FMの存在自体を知らないという方がほとんどでした。今はだいぶFMの知名度が上がってきていますが、残念ながら中小企業までは普及していません。そもそもFMは何ためにあるのかを考えると、働く人を含めたステークホルダーみんなが幸せになることが原点ですので、そう考えていただけると、FMがより身近なものになるはずです。またFMが企業の存続や働く人にとってどんなメリットがあるのか、導入するとどれだけの効果があるのかといった定量的なデータがあると展開しやくなります。

コロナ禍でも出社を続けた中小企業

コロナ禍では、アクリル板や温度計の設置といった緊急的な措置やリモートワーク対応のICT導入はありましたが、オフィス環境を変えたいという相談はありませんでした。補助金が出たこともあり、洗面所などの水栓を非接触型にしたり、和式トイレを洋式に変えるといった感染予防の手立てとしてのメンテナンス工事はありました。

コロナ禍で大企業がテレワークを導入する一方、自宅で仕事ができる環境をつくりたいという経営者からの相談はありましたが、中小企業の6~7割がテレワークを実施していませんでした。大企業がリスクを減らしていく中で、中小企業がテレワークに移行できなかったのは、間接部門に投資をせず、業務が紙ベースのままになっているからです。デジタル化すれば在宅でも仕事ができるのに、感染リスクがある中、請求書の処理のために出社せざるを得ない状況です。大企業はリスクをヘッジできますが、中小企業ほど、感染者が出ると事業自体の継続がむずかしくなるケースが往々にしてあります。

中小企業にテレワークが浸透しない理由

生産人口が減っている中で、特に地方の中小企業は人を採用するのがむずかしくなっています。優秀な人材を採用して育てたいと思う経営者は、人への投資を



栗東市にある田中誠文堂本社


内装設計を含めたトータルなデザインを提案

するべきです。これは自社でも力を入れていることです。お客さまにいつも話しているのは、「人件費はコストではなく、投資である」ということです。

大きな投資はできなくても、身の丈に合った投資をして働きやすいオフィスをつくることで、社長が従業員を大切にしていることがわかりますし、優秀な人材の採用にもつながります。またオフィスづくりの過程で、社員が家具選びや空間づくりに参加することで、経営者の思いを理解し、これからの働き方を考えるきっかけになります。経営者は社員をもっと信じていいと思います。自分の会社の状況もわかっていますから、無理なことはしません。実は、テレワークが普及しない原因もこのあたりにあります。

コロナリスクの次には、南海トラフ地震をはじめとした災害リスクもありますから、企業を存続させるためのBCP が必要になります。企業にとって一番大事なものは人です。人を中心にオフィスを考える時には、働き方とそれを実践する空間をセットで考えることが重要です。その企業の文化に合うような働き方と空間をうまく融合させて提案をしていけば、成長したいと思う会社に受け入れてもらえると考えています。そのためには、ICT、デジタルの力と空間をつくる設計の両方の知識が求められます。当社では、将来、建築士事務所開設を目指しています。

業績拡大や企業の成長をテーマにした提案へ

コロナ禍を契機に業界のビジネスモデルも変わってきています。当社でも訪問型営業から、来店型営業に変えていくためにライブオフィス化の計画を進めています。自社のオフィスを実験の場としてノウハウを蓄積しながら、ショールームとしてお客さまに見ていただけるよう設計やレイアウトを自社で行い、できる限り自社で施工もしたいと考えています。

当社はリコーの代理店ですが、リコーはモノづくりの会社から、ICT サービス会社へと新たな展開をされています。主役がモノからサービスに変わっています。図面をもらって、レイアウトして入札といった従来のやり方ではなく、これからは経営者の考えを空間に落とし込む提案型の会社づくりをしていきます。そうすると営業のやり方も変わってきて、ニーズを探すのではなく、お客さまの会社の事業や業績の拡大を実現するための提案をする営業に変わると考えています。コスト削減を提案しても企業の社長は会ってくれませんが、業績が上がるといえば関心をもってくれます。

中小企業も自社のビジネスを考えていく時代

日本では、中小企業で働いている人が圧倒的に多いわけですから、これからの日本の国にとっても、仕事にやりがいや生きがいを感じられる空間とはどんなものかを明らかにすることは大きな意味があります。FM の役割はますます重要になるでしょう。JFMA から、身近な事例の紹介や中小企業の目線に立った情報発信をしていただけたら、私たちのお客さま、さらにそこで働く人たちにも役立ちます。

オフィスでは、家具が主役ではなく、そこにいる人たちが楽しく笑顔で仕事ができることが大切です。生産性ばかりがいわれますが、人間は楽しく仕事をすると生産性が 30% 上がるというデータがありますが、自分らしく仕事ができる職場をつくれば、むずかしい ICT を入れなくても自然と生産性が上がることになります。

一番大事なのはやはり、人です。それは中小企業も大企業も、地方も東京も変わりません。オフィスは、人と人が触れ合う中で、新たなものが生まれる場ですので、オープンイノベーションの時代の中で、どういう環境がいいのかを考えていきたいと思っています。中小企業も自社のビジネスを考えていかなければならない時代になっています。今は大変な時代ですが、これはチャンスであり、これから新たな世の中が来ると思えば、いろんなことにチャレンジできるし、面白い時代だと思っています。◀

（聞き手　岡崎、仲田）

● 島根県出雲市



地方では良･安･早でない選択肢も

有限会社江角建築事務所

江角 健治 えすみ けんじ

有限会社江角建築事務所 代表取締役
認定ファシリティマネジャー

島根県出雲市在住。20 代には東京で会社員生活を送り、その後、江角建築事務所勤務（事業：建築設計及び監理など　資本金：700 万円、従業員数：5 人、本社：島根県出雲市）。現代表取締役。2006 ～7 年頃、認定ファシリティマネジャーの資格を知り必要性を感じて取得。ほかにも建築士の資格はもとより、防犯設備士、長寿社会のくらしの相談員、NADA 石綿調査診断士、愛犬家住宅コーディネーターなど多数の資格をもつ。　JFMA個人会員

多くの講演会が東京で開催されるため、地方に住んでいると、お金と時間をかけなければ勉強ができない。JFMAには全国巡業して講演を開いてもらいたい。島根県出雲市でFMの仕事をする江角さんの率直な意見だ。そんな中、熱心に勉強を重ねて、多数の資格を取得し、頼まれれば1人何役もこなす江角さんは、多角的な見方で、ファシリティマネジメントを古民家、寺社仏閣などの分野に活用している。

地縁・血縁だからこそ施主さんが理解する建物に

20 代の頃には東京で会社員をしていました。地元に帰ってきて、もう、30 年以上経ちます。東京とこちらでは、プレゼンの仕方、話し方、仕事の仕方が違います。大きな会社や、安く良い会社がすべての仕事をとるわけではありません。

地縁・血縁のようなものがたくさんあります。「あなたのお父さんにお世話になった」というような。そういう場所柄なので、お施主さんの話をじっくりと聞きます。その上で自分の持っているメニューを加えていって、ちゃんとお施主さんが納得するものを造る。いいものを造ったけれど使いこなせないビルではなくて、たいしたものではなくてもお施主さんがはっきり理解してくれる建物。これはこれで田舎の良さかなと思っています。

良・安・早でない選択肢

出雲には、築 150 年、200 年の家、いわゆる古民家がたくさんあります。建て直した方が金銭的には安く収まる場合でも、修理や耐震補強をして住み続けることを望む人たちがいます。お父さんが造った、お祖父さんが建ててくれた。「この梁を見てよ」などと言われると、家に対する思い入れが強いことが感じられます。子どもや孫の世代まで住める家にしたい。そういう希望を叶えることにも、ファシリティマネジメントが使えます。切り口はたくさんあります。

昔は、良・安・早。良いものを・安く・早くという考え方でしたが、今は必ずしもそうではありません。少し高いかもしれないけれど、ランニングコスト、ライフサイクルコストで返ってくればいい、快適なもの、壊れないものがいいんじゃないか。そういう選択肢を設計の中に入れてくれたのが、ファシリティマネジメントです。

地方にも学ぶ機会を

東京で開催されるイベントに地方から参加しようとすると、お金も時間もかかります。午後 3 時に集まって 5 時に終わる講演や会議でも、島根からだと始発の飛行機に乗って行って 1 泊、ファシリティマネジメントフォーラムなどは 2 泊 3 日です。交通費や宿泊費、それに伴う飲食費もばかになりません。フォーラムは 2 月に開催されますが、その頃は気象の関係で飛行機が欠航する確率が高いというのも、参加を妨げる要因になっています。

2021 年からは、ファシリティマネジメントフォーラムがオンラインで開催されるようになり、オンデマンドで

一定期間、いつでも、繰り返し視聴できるようになりました。都合のよい時間に見ることができますので、積極的に学ぼうとする人にとって、とてもいいやり方です。このような機会が増えると、ファシリティマネジメントが、より広がるのではないでしょうか。

プレゼンテーションを聞くのはそれだけでも意味がありますが、名刺交換できるということにも意味があります。JFMA が開催する講演の講師の皆さんはとても開放的で、資料を見せてくれるし、積極的に教えてくれます。田舎で情報が少ないところにいると、何かあったときに、そういう人たちとつながりを持っているというのは、大事なことです。オンラインだと直接名刺交換はできませんが、つながりができるような仕組みがあると、さらにいいのではないでしょうか。

若い人たちにこそFMを

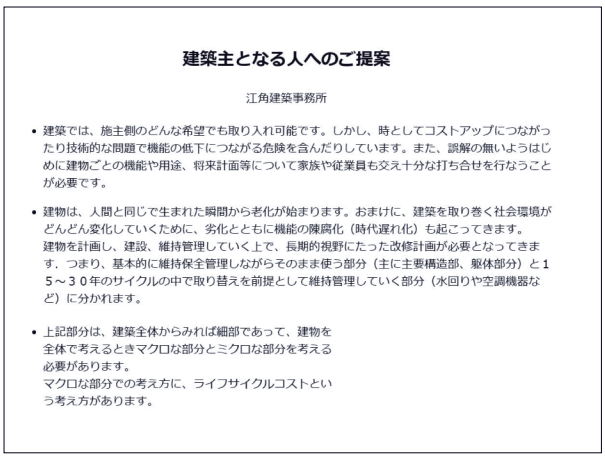
フォーラムなどで得た情報はとても役に立っています。青森県庁の減築の事例や、東京都の警備業務を一本化して発注した例など、議員さんたちに話すとすぐに、いい方法だと気づいてくれます。JFMA に集まる情報は宝の山のようです。自治体の職員にも聞いてもらいたい話が山ほどあります。

FM の認知度を上げるには、地元の人が、顔が見える範囲の人たちにアプローチすることが効果的だと思います。これからまだ 10 年、20 年働く人たちに働きかける。2020 年のフォーラムで SDGs シンポジウムが開催されたとき、私が理事をつとめる NPO 法人出雲スポーツ振興 21 に案内を送ったところ、若手職員が 2 人、参加を熱望しました。そこで、飛行機やホテル代を出して参加してもらいました。翌年の夏に、『JFMA SDGs タスクフォースレポート 2021 SDGs で変わるファシリティマネジメント』が出版されたときには、彼らにレポートを書いてもらいました。今後、指定管理を受けている自治体に対して、こちらから PPP を含めて提案できるようにするのだと話しています。

中学校や高校で、働く人に学ぶという企画があり、職業の説明をすることがあります。呼ばれていくと、看護士さんや消防士さん、パティシエさんがいたり。そのなかで、建築士はこういう仕事をするのだと話をするのですが、そこでファシリティマネジメントの話をします。建築士は、図面を描いて家を建てるというイメージを持っているのでしょうが、省エネや耐震のこと、エコロジーや LCC のことも、ランニングコストのことも大事なんだよと言うと、中高生でも、目を開いてくれます。

小さなネタからFMを伝える

ハワイやヨーロッパなど海外に行ったときは、ついでに、教会を回ってくることがあります。神戸に行ったり、岡山や広島に泊まりがけで教会をハシゴして、説明を聞きます。ひと通り説明をしていただいた後に、やっぱり気になって「大変失礼ですけど、何か失敗したことはありませんか?」って尋ねるんです。そうすると、実は、音の反響が大きかったとか、教会堂にしては明

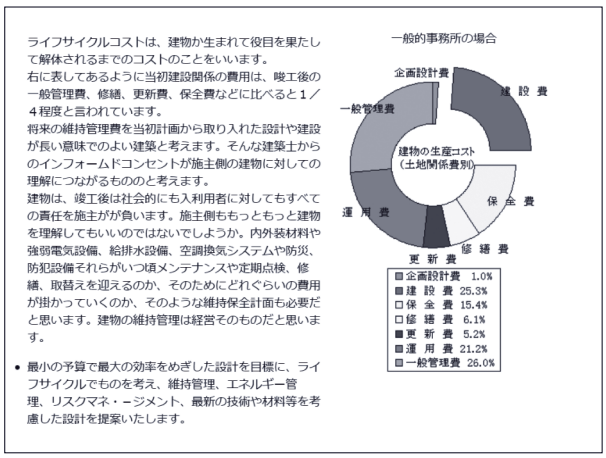


建築主となる人へのご提案

江角建築事務所

- 建築では、施主側のどんな希望でも取り入れ可能です。しかし、時としてコストアップにつながったり技術的な問題で機能の低下につながる危険を含んだりしています。また、誤解の無いようはじめに建物ごとの機能や用途、将来計画等について家族や従業員も交え十分な打ち合せを行なうことが必要です。
- 建物は、人間と同じで生まれた瞬間から老化が始まります。おまけに、建築を取り巻く社会環境がどんどん変化していくために、劣化とともに機能の陳腐化（時代遅れ化）も起こってきます。建物を計画し、建設、維持管理していく上で、長期的視野にたった改修計画が必要となってきます。つまり、基本的に維持保全管理しながらそのまま使う部分（主に主要構造部、躯体部分）と15～30年のサイクルの中で取り替えを前提として維持管理していく部分（水回りや空調機器など）に分かれます。
- 上記部分は、建築全体からみれば細部であって、建物を全体で考えるときマクロな部分とミクロな部分を考える必要があります。
マクロな部分での考え方に、ライフサイクルコストという考え方があります。

図表 1-1 「建築主となる人へのご提案」で、施主の心構えを解いている



ライフサイクルコストは、建物が生まれて役目を果たして解体されるまでのコストのことをいいます。
右に表してあるように当初建設関係の費用は、竣工後の一般管理費、修繕、更新費、保全費などに比べると1／4程度と言われています。
将来の維持管理費を当初計画から取り入れた設計や建設が長い意味でのよい建築と考えます。そんな建築士からのインフォームドコンセントが施主側の建物に対しての理解につながるもののと考えます。
建物は、竣工後は社会的にも入利用者に対してもすべての責任を施主がが負います。施主側ももっともっと建物を理解してもいいのではないでしょうか。内外装材料や強弱電気設備、給排水設備、空調換気システムや防災、防犯設備それらがいつ頃メンテナンスや定期点検、修繕、取替えを迎えるのか、そのためにどれぐらいの費用が掛かっていくのか、そのような維持保全計画も必要だと思います。建物の維持管理は経営そのものだと思います。

- 最小の予算で最大の効率をめざした設計を目標に、ライフサイクルでものを考え、維持管理、エネルギー管理、リスクマネ・－ジメント、最新の技術や材料等を考慮した設計を提案いたします。

一般的事務所の場合

図表 1-2 「建築主となる人へのご提案」では、ライフサイクルコスト維持保全計画の必要性も説かれる

かりが入りすぎたとか、いろいろな話を聞くことができてためになります。失敗話が一番勉強になります。

ちょっと縁があって、そういう話を宗門の青年僧の勉強会で講演することがありました。講演の中で、コーヒーブレイクと称して「ところでお宅のお寺に電球は、まだ、残っていませんか?」とか、「古い形の照明や蛍光灯、蝋燭なんかで危ないところはありませんか?」という問いかけから始まって、LED やタイマー付きのセンサーの話をしたりしました。建築に興味がない人が多いので「うちもちょっと調べてみようかな」と、砕けた雰囲気になります。そこで、省エネとか、蝋燭が原因になる火災の防止などを交えて、FM の話をします。例えば、足場を組まないと照明を変えられないようなところがあります。業者さんに頼んで高所用の足場を立てることになるので、長期的にメンテナンスコストを考えるとLED にしておいた方がいいとか。

そういった小さな話のネタをもっておいて、お寺以外でも、普段から話すようにしています。

FMや資格の可能性と期待

建築士の資格は、専門性でいくつかに分かれています。認定ファシリティマネジャーにも、建築系、環境系などを作って、何が得意な人なのかがわかるようにすればどうでしょうか。

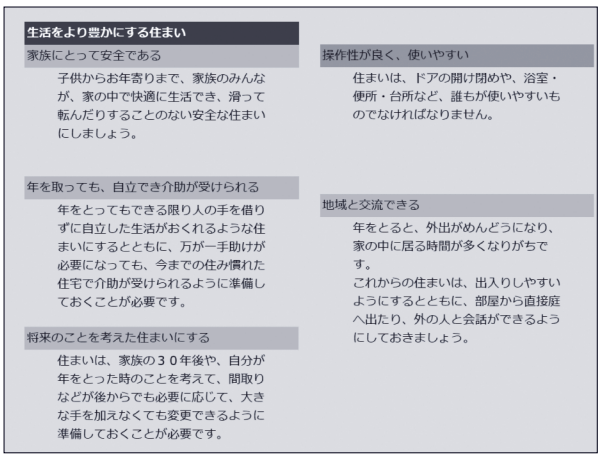
住宅系のファシリティマネジメントを考えると、最近は、犬や猫を屋内で飼っている家が多くみられます。私は、愛犬家住宅コーディネーター(一般社団法人ペットライフスタイル協会認定)の資格を持っています。ここで得た知識は、住宅をコンサルするときに喜ばれています。こういったところとコラボしてもいいんじゃないでしょうか。

それから、もっと FM の事例をホームページに掲載することを期待します。ファシリティマネジメントフォーラムで発表されている事例なども、発表者に了解してもらえるのでしたら、もっと公開すべきです。FM を知らない人でも、検索してたどり着くことがあるでしょう。

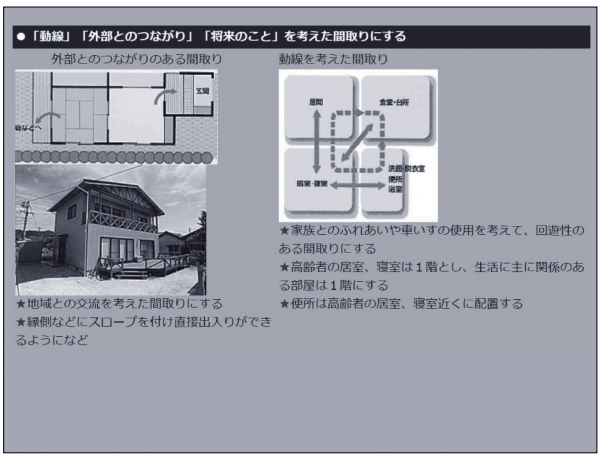
機関誌も iPAD で読めるようになればいいですね。iPAD だと飛行機や列車の中でも、何かの待ち時間でも、時間があれば読めますが、冊子を持って歩くって、重いんですよ。

使える建物を生かすことが一番の SDGs だと思います。例えば、築 45 年の空調などが陳腐化してしまったビルがありました。階高が低いので、耐震補強をしてもあと何年使うのかわかりません。それだったら、このビルのまま欲しいという人に売って、もっと広いところへ新しいものを建てたらいいのではという選択肢の提案ができればいいのです。JFMA でそういう大きな流れの提案やコンサルができるのではないでしょうか。◀

(聞き手　清水、野瀬)



図表 2-1 「住まいづくりのポイント」では、将来への配慮の中に地域との交流と確保することの大切さが説かれている



図表 2-2 「住まいづくりのポイント」の解説

＊図表は、いずれも江角建築事務所ホームページより

● 広島県呉市



指定管理者制度は、地方にFMを広げる鍵

株式会社エムケイ興産

宮下 佳昌 みやした よしまさ
株式会社エムケイ興産 代表取締役社長
認定ファシリティマネジャー

広島県呉市出身。武蔵大学経済学部卒。1996 年株式会社ダイクレ（本社呉市）に入社し、長野県・神奈川県・群馬県、最終年は東京都担当で主に官公庁・コンサルに対する営業活動に従事。2002 年株式会社ダイクレを退職し、同年、株式会社エムケイ興産入社（設立：1977 年 主な業務：建物維持管理など　社員（パート含む）：235 名　年商：7 億円）。2005 年に同社2 代目の代表取締役に就任、現在に至る。社会活動として、青年会議所で活動（2004 ～2012 年）平成30 年7 月豪雨の災害復興支援。　JFMA法人会員

宮下さんは、地元呉市出身。青年会議所でも活動され、地域に根ざした活躍を続けている。まだまだ、地域にファシリティマネジメントが知られていないと言う。宮下さんの会社、（株式会社エムケイ興産 JFMA法人会員）では認定ファシリティマネジャー資格取得を奨励していて、現在の有資格者は7名。JFMA の講演や事例集に、「実践の過程で失敗したことや、それをどうクリアしていったか」を取り上げてもらいたいという。

人のつながり、地域貢献

大学を卒業して主に関東圏で営業の仕事をした後、地元である呉市に戻って働き始めました。同時に公益社団法人呉青年会議所に入会しました。青年会議所は、20 ～ 30 代の人たちの集まりで、40 歳になると退会します。地元の大きな会社の 2 代目や一人親方のような社長もいます。同じ会費を払っているので会社の規模に関係なく、意見もぶつかり合います。まちのために、ああしたらいい、こうしたらいいと、夜通し議論することもあります。私が活動していた頃、呉青年会議所は 60 周年を迎えました。呉を PR しようと、戦艦大和の大砲と同じ大きさの太巻きをまちの商店街につくったのですが、これは、ヤフーニュースのトップになりました（写真 1）。呉市は平成の大合併で大きくなったので、地元の人でも呉の隅々のことまではよく知らない。そこで、地元ゆかりの歴史を訪ねるスタンプラリーなど、地域の宝探しのようなことをしたこともあります（写真 2）。青年会議所で築いた人間関係は、その後も生かされていると感じます。

平成 30 年 7 月の豪雨災害では、広島ではたいへんな被害がでました。暑い時期です。避難所になった体育館に冷房を入れるには、業務用の電源が必要です。弊社は電気の保安管理業務を行っていますので、無償で協力しました。後に、思いがけず、経済産業省から感謝状をいただきました。（写真３）

資格取得は先代社長の勧めがきっかけ

ファシリティマネジメントに出会ったのは、現在の会社に入ってからです。実父である当時の社長（現会長）が 2001 年頃にファシィリティマネジメントを知り、翌年資格を取得しました。当時入社 2 年目だった私は、ビルメンテナンスの勉強中で「これからはファシリティマネジメントという考え方が重要になってくるからお前も資格試験を受けろ」と言われ、受験しました。社長が一度の受験で合格したので、私が不合格だと何を言われるかわかりません。必ず合格してやるという意気込みで、必死に勉強しました。確かテキストは『総解説ファシリティマネジメント』だったと記憶しています。中津元次先生のご講演をお聞きして確かにビルメンテナンスを行う上で必要な考え方だと感じました。

現在、弊社には 7 人の認定ファシリティマネジャーがいます。資格取得にかかる費用は、すべて会社で負担して、資格取得を奨励しています。

本業のビルメンテナンス業務で、ファシリティマネジメントが経営や事業に直接役に立っているかと言われれば、必ずしもそうではありません。JFMA のセミナー

は、自社物件の支店が全国にあって支店のファシリティ管理をやっている大企業の方が多く受講されています。それに対して、われわれは、お客さまのファシリティの維持管理が主体で、経営権はお客さまにあります。決定権はお客さまにあるので、われわれができることは、ファシリティマネジャーへのアドバイスにとどまっています。

まだまだFMは知られていない

地方ではまだファシリティマネジメントの考え方は浸透しておらず、全国ネットの大企業以外は活用できていないのが現状です。官公庁でもようやく広島県あたりで部署横断型の体制に取り組み始めた段階です。自治体に対して JFMA の PR をしているのですが、なかなか進んでいません。名刺に認定ファシリティマネジャーと記載しています。名刺交換したときに尋ねられると説明はしますが、聞かれることはほとんどありません。

広島でビルを所有している人たちは、本業が、例えば漁業関係者ということもあります。まったく違う業種で自社ビルを建てたとか、買ったとかいう人たちが多いのです。そういうところでマネジメントの話をしても、あまり理解されません。中・長期の修繕計画を立てた方がいいですよという話はするのだけれども、まだ、長い目で見るという感じではないというのが現状です。地方の一個人や一零細企業では、ファシリティマネジメントという大きな視点のところまでは、まだ、目がいっていないのでしょう。

最近、マスコミが話題にしているので、SDGs は、比較的浸透はしてきていると思います。それでも、ビルメンテナンス業や警備業の集まりで年に 2 回程度行う講習会の講師に SDGs の話ができる先生を招こうと言っても、反応がありません。広島県内で SDGs のバッジをつけているのは、金融機関や大手証券会社の支店の人たちです。話題になっている SDGs でさえそうですから、ファシリティマネジメントが浸透するには、まだ時間がかかりそうです。

指定管理者制度に期待

これまで弊社の受注形態は、官公庁が仕様発注する物件の入札案件が主流でした。公の施設の運営管理は、官公庁直営か第 3 セクターしかできなかったのですが、2003 年に地方自治法が改正され、民間にも委託できるようになりました。これが指定管理者制度です。

当初の指定管理者制度は、決められた仕様や金額の範囲内で施設の運営維持を行うだけで、これまでのビルメンテナンス業務とほぼ変わらない状況でした。しかし最近では、施設の利用料金収入で中・長期視点にたった運営を行うことができるようになり、集客力の向上、顧客満足度向上にむけた施設への効果的な投資をわれわれの判断で行うことができるようになりました。この制度では、ある程度われわれに裁量を与えられているので、ファシリティマネジメントが活用できると考えています。まだまだ本当の意味でのファシリティ



写真 1　青年会議所の祭りでは、呉市の象徴である戦艦大和の大砲と同じ長さの太巻きを作って Yahooニュースのトップを飾った



写真 2　くれ宝探しイベント。豪華賞品は・・・

マネジメントとは言えませんが、資格の知識が役立つと思います。

自治体の仕事の入札参加条件としてファシリティマネジャーの有資格者を求められたことは、まだありません。ただ、指定管理者制度では、従来の入札と違って金額だけでなく、いろいろなことを提案書にまとめて書いて提出します。そこで、われわれの提案書には、認定ファシリティマネジャーの有資格者がいて、物事を進める際には PDCA サイクルをまわしますとか、施設管理する資産は中・長期的な視点に立って業務を行うというような提案は必ず入れるようにしています。

事例は「結果」だけでなく「過程」が知りたい

私自身、数々の JFMA のセミナー・部会等に出席しました。概要や理論、各種情報の入手には大変役立っていますが、自社物件を持っていない弊社のようなところでは、実践するのにどうすればよいかがわかりません。JFMA のサマースクールの中で行われた討論会で実践している人たちの話を聞いたときには、とても腑に落ちました。各社のノウハウということであれば仕方ないのですが、今後は、どうすれば実践できるのかをテーマにしたセミナーがあればありがたいです。

事例は、結果ではなくて過程が知りたいです。理論はわかっているけれど、実際にどうやって結びつけるか。資格はとったものの、ファシリティマネジメントを実践しようというときに、先に進むことができません。何が最初のきっかけで、どういう風に取り組んで、どんなトラブルが起きて、どのようにクリアしていったかという、そのプロセスの事例があると、非常に勉強になると思います。JFMA からよく事例集が出されますが、そこに描かれているところにいくまでに、どうしたらいいのかが知りたいですね。そういうものがあれば、弊社社員にも積極的に受講させる機会が増えていくと思います。

地方にいると、なかなか、最新の話を聞く機会がありません。オンラインもいいですが、早くコロナ禍が収まって、東京に行って、JFMA の講演会に実参加できるようになればいいなと思っています。◀

（聞き手　岡崎、野瀬）



写真 3　平成 30年 7月豪雨災害への復興支援活動に経済産業大臣から感謝状を贈られた

● 福岡県福岡市



使われていない施設や小規模施設もマネジメントの対象に

吉原住宅有限会社

吉原 勝己 よしはら かつみ
吉原住宅有限会社 代表取締役
認定ファシリティマネジャー

1984年九州大学理学部卒業後、旭化成で医薬品の臨床研究を17年行う。その後吉原住宅に入社。老朽ビルを再生し、資産価値向上と地域の活性化を実現し、数々の賞を受賞。地域未来創造大学校・次世代まちづくりスクール客員教授、九州大学大学院 人間環境学府 アーバンデザインセミナー 非常勤講師　JFMA 個人会員

福岡市の吉原住宅は、自社で所有する古いマンションをリノベーションし、入居者や地域の人とのつながりや共感を通して、ビルや地域全体の価値を高めている。吉原さんが経営するもう一つの会社、スペースR デザインでは、その手法をビルオーナーや他の地域に提供している。2つの会社の業績も向上し、社会価値と経済価値を実現する経年不動産経営の新たなビジネスモデルを確立した。

古い建物の価値を生かすビンテージビル

20年前に先代から受け継いだ老朽化したビルやマンションをリノベーションして、古い建物ならではの価値をもたらす「ビンテージビル」として商品化しています。そして、それらをまちづくりに生かすための「ビル再生事業」を展開し、福岡県の美しいまちづくり建築賞などの賞をいただいています。現在は、「リノベーションミュージアム冷泉荘」、福岡初の賃貸リノベーション「山王マンション」、私たちのオフィスがある「天神パークビル」、DIY賃貸の象徴的な存在となった「新高砂マンション」の4棟のビルを経営しています。

そこでは、コミュニティのつながりがビル経営に大きな意味を持つことを実体験しました。冷泉荘は、福岡市都市景観賞をいただくなど、社会的な価値と経済的価値が連動して上がっていくことが確認でき、会社の業績も、物件の数は変わらない中、2017年頃から売り上げを伸ばし、業績のよかった2000年頃の売り上げに戻すことができました。

これまで、ビルは古くなると家賃が下がるといわれてきましたが、ヨーロッパ型の古さがブランディングされた建物を目指す中、市場がそこにマッチしてきた状況にあります。経年ビルに悩むビルオーナーをサポートする経営再生コンサルタント会社、スペースRデザインも業績が順調に伸び、ストック物件の活用事業が福岡でも確立されてきました。

2017年、第12回JFMA賞特別賞の受賞時には、小倉のまちづくりのお仲間もご一緒に、まちづくりの息吹を感じました。その頃は、事業としての形態がようやく確立して、大学や海外で講演する機会にも恵まれ、今までの知見が整理できた時期でした。今は、これまでやってきたことを若い方々に伝え育てるフェーズに入り、地域未来創造大学校の社会人向け講座や行政の住宅政策にも携わっています。

経営は図表4のようにSDGsを意識した「社会価値創造モデル」で進めています。私たちは5つの資源を豊かにするために、「ビジョン」「ミッション」「バリュー」



図表1　4つの「ビンテージ賃貸」

を経営コンセプトにしています。そこでのキャッシュポイントは「インナービジネス」と呼ぶ業務であり、プロパティマネジメント能力が必要です。そのうえで、私たちの特徴はキャッシュポイント外の業務を重視していることです。それは、「アウタービジネス」と呼んでいる、イベントやセミナー、論文執筆や出版、大学教育などの活動です。実はここで多くの優良顧客と巡り合っているのです。

製薬会社の研究員から不動産の世界へ

元々、私は製薬会社の研究員でしたので、不動産経営という未知の分野に入る時に学ぶ場所がないことが悩みでした。相続オーナーはみんなそういった状態にあるのではないかと思います。その中でFMのテキスト『公式ガイド ファシリティマネジメント』(以下、公式ガイド)は、ある規模の不動産を所有されている個人経営者にとって必要な知識が、体系的にまとまっています。それもオペレーションの話だけでなく、マーケティングから管理、ハードのメンテナンスも含めて、ほぼ1冊に網羅されています。これを見て、ファシリティマネジャーの資格試験を受けようと思いました。

公式ガイドは、改訂されるたびに、時代にマッチした内容に変わっていて、資格の勉強をしてから10年以上が経っていますが、今も刺激を受けています。大事なところは、不動産を科学しているところです。私は大学時代の恩師から、合理性があり、第三者が認める実験結果を出すための科学の考え方を学び、実践してきました。それはビル経営でも同じです。また経営者に向けた不動産の本はたくさんありますが、公式ガイドは、組織で働いている人に向けても良いテキストだと思います。

公式ガイドのすばらしいところは、論理的に理解できるよう図表がたくさん掲載されていることです。私たちはマイナスの資産をプラスにする理解されにくい仕事をしているので、関係者に納得していただくために論理化することが大切です。お客さまには高齢の大家さんや相続でいきなり不動産を引き継いだ方も多く、わかりにくい不動産再生の世界を理解していただく工夫が必要です。さらに入居者をつくるために一般市民にもわかる説明が必要で、事業のしくみや私たちの考え方をできるだけ図式化しています。

公式ガイド ファシリティマネジメントの活用法

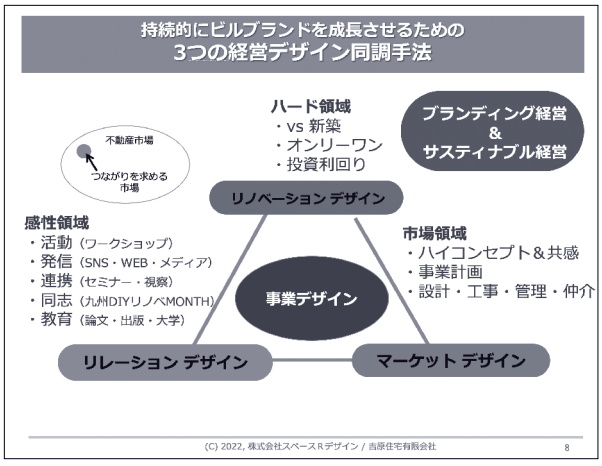
伝える役割として、参考になったのが公式ガイドの目次です。一般の方にしてみたら不動産領域はすごく複雑なイメージがありますが、その全体像を分解して体系化しているのが公式ガイドです。目次の項目が網羅できれば、まちづくりもビル再生も一通り理解できます。ただ対象により詳しすぎる内容もあるので、それは意識しながら使っています。

大学で教えることになり、いろいろな団体のテキストを集めましたが、その中で、公式ガイドは、目次が講義に対応でき、さらに今の課題やこれからこう考えるべきだという思想までを含めて表現されているので、全体像をイメージしやすいと思いました。

ただ公式ガイドは、それなりの規模の施設が対象で、私たちが扱う対象は中小ビルであり、中には古民家のような物件もあり、規模の違いがあります。投資についても、クラウドファンディングが身近かで、大きな投資の話はご縁がありません。しかし、プロジェクト管理のベンチマーキングとシナリオプランニングは、私たちも事



図表2　ビンテージビル冷泉荘におけるFMの取り組み



図表3　持続的にビルブランドを成長させるための3つの経営デザイン同調手法

業で用いています。最近は、コミュニティ型の団地再生事業を行っていますが、シナリオプランニングをもとに、市民ワークショップを行って、今後の７年計画を団地で何をやっていくかを練り、実行しており、規模に関係なく応用できるところです。

まちづくりをする市民のためのテキストを

これまでの FM の対象は、主に大企業や自治体になると思いますので、私の周りでは資格を認知している人は多くありません。地方では、自分たちでまちづくりをしようと、空き家や空きビルを住民レベルで DIY しながら、まちの活性化を図る事例が増えていますが、大規模な施設やプロジェクトを扱う FM をそのまま適合できるところは少ないように思います。また、福岡市内など、九州都心部の不動産事業者は CPM（不動産経営管理士）の資格を取得する人が増えています。

知人にも鹿児島県鹿屋市で廃校小学校を体験型宿泊施設に転換した仲間がいます。彼は建築家であり、不動産実務者でもあるため、事業として取り組むことができたのですが、そういった背景を持たない人でも休眠不動産再生にチャレンジする人が増えています。

また、地域おこし協力隊が各地で頑張っています。行政から給料をもらいながら自分でテーマを設定して地域に役立つ活動を行うのですが、「何から始めれば良いか」といった相談を受けることがあります。空いている公共施設をどう活用するかというニーズは多く、私もできる範囲でお手伝いしていますが、市民視点でまちづくりをしている人たちに向けたテキストがあれば、自ら動く人たちが増えていくと考えています。

そうなると使われなくなった公共施設や小規模物件もマネジメントの対象になってくると思います。パターンが多すぎて統一的なものをつくるのはむずかしいかもしれませんが、体系化されたものが全くない状態の中、テキストを編纂されたみなさんにご協力いただければ嬉しいですね。

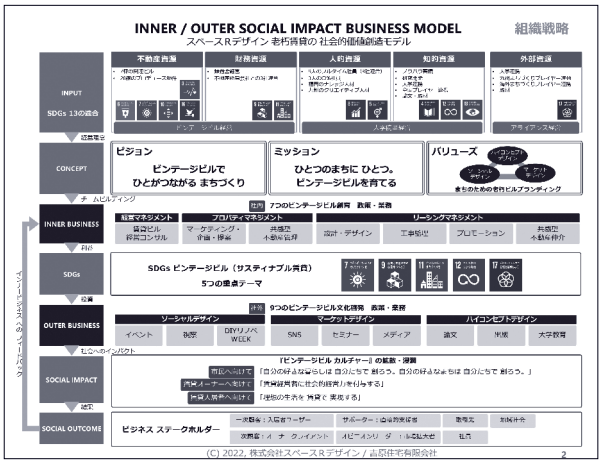
木造住宅の可能性

最近は、かなり状態の良い空き家も出ていて、私たちも木造住宅をリノベーションして、地域やまちに開かれた物件にする取り組みをしています。木造は、改装も楽ですし、耐震補強もしやすく、活動的な入居者が入れば街の雰囲気を大きく変えることができます。

一方で住宅は解体してみないとわからないことも多く、経験が大切です。鹿児島の頴娃町で空き家の再生事業をしている加藤潤さんは、初期段階から建築士、宅建士、司法書士と一緒に動き始めることで、法律的な課題や大家さんの心理的なハードルを取り除いて、地域の空き家を再生しています。これは研究して体系化できる領域ですし、今後の産業を考えていくうえで大きいマーケットになると思います。

経営するビルを実験の場として試行錯誤をしながら、再生手法の開発に取り組んできました。そこでの私の先生は、最初にお話しした４棟のビルだといえます。これまで得た経験を事業やさまざまな活動を通して同じ悩みを持つビルオーナーやファシリティの有効活用を考えている行政のみなさんにお伝えしていきたいと思っています。◀

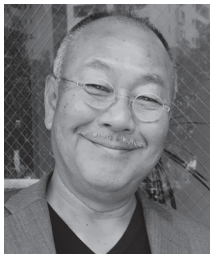
（聞き手　天津、森田、仲田）



図表４　価値創造プロセス


写真１　吉原住宅・スペースＲデザインのメンバー

● 福岡県福岡市



企画設計段階から施設運営や維持管理を考えることが大切

株式会社トレード

平林 秀一 ひらばやし ひでかず
株式会社トレード 代表取締役
認定ファシリティマネジャー

大学卒業後、大手電子機器メーカーで約9 年間、流通機器の北米販売子会社向け輸出を担当。1990 年、米国の不動産情報を日本に発信するために株式会社トレードを設立。1995 年からは、親族の不動産会社の自社物件の売買や賃貸管理を行う。1996 年に福岡の大型商業施設のビルメンテナンス業に参入し、事業を拡大。FM ×IT をコンセプトに次々と新規事業を立ち上げている。JFMA 個人会員

福岡市に本社を構える株式会社トレードは、福岡の大型商業施設の清掃管理などのビルメンテナンスを中心に、アウトレットのフードコートや医療・福祉施設、社員寮などの運営を行っている。 現在、九州をはじめ、関西、東海地方で事業を展開し、従業員はパートを含め約130人。スマホアプリを活用したサービスも手掛け、業務支援や利用者の利便性向上にも貢献している。

ビルメンテナンスを中心にした事業

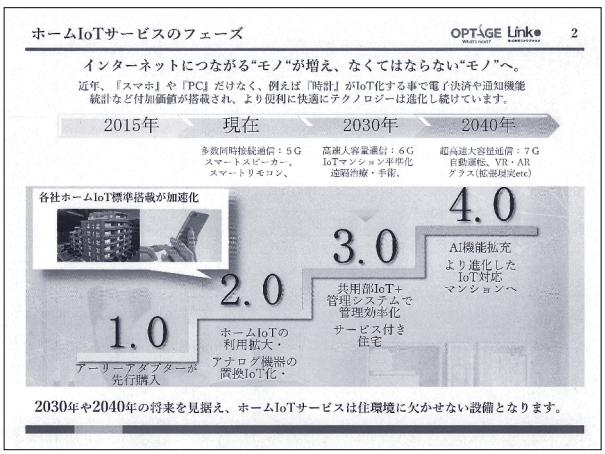
一般的にビルメンテナンスと呼ばれる仕事をメインとしています。主に清掃管理ですが、光触媒コーティングによる健康環境づくりや消毒薬などの無機薬品の販売もしています。当社の特徴として商業施設、医療介護施設や学校など集客施設を主な対象に、衛生管理だけでなく、運営受託なども行っています。例えば、企業独身寮の清掃管理から食事の受託、フードコートのオペレーション受託などです。最近では不動産デベロッパーや管理会社向けに、大手企業と組み、関連するシステムの提供も始めました。

以前は FM 向けのシステム開発を目指していたこともありましたが、SI（システムインテグレーション）企業へのエンジニアの派遣が中心となってしまい当社の目指すものから逸脱したため、開発部門は切り離した経緯があります。現在は、お客さまに喜んでいただけるものを選別し、例えば家賃や店舗での決済ゲートウェイ（代行システム）や今後普及が加速されるスマートルームのシステムやアプリなどを案内しています。

電子機器メーカーから不動産の世界へ

大学卒業後、電子機器メーカーで約 9 年間、流通機器の北米販売子会社向け輸出や OEM の仕事を東京の本社で担当し、自動認識システムに力を入れていました。たびたび訪れた米国のホスピタル、デパート、グロッサリーストアチェーン（いわゆるスーパーマーケット）、ドラッグストアチェーンなどで、日本のショップ設計やディスプレイとの違いを見せつけられました。店舗ディスプレイ、照明設計、決済レーン設計などは、今でも参考になります。その時すでに販売データ収集による商品やディスプレイへのフィードバック、メーカーまで巻き込んだ物流効率化システム、セキュリティ対策、顧客サービスのためのレジ・エクスプレスレーンなどとビッグデータ利用は当たり前でした。それ以来、商業施設や病院設計などに興味を持っていて、管理に生かせないか考えていますし、現在でもできれば設計から参画したいと考えています。

1990 年、トレードを立ち上げた当初の仕事は、米国



図表 1　ホーム IoTサービス

の不動産物件の日本への紹介でした。米国の弁護士やコンサル会社の友人と始め、当初利回りの良さから引き合いがありましたが、バブル崩壊でストップしました。続けていれば円高や加速償却利用で需要があったと思います。

この頃、自分で不動産投資を初めました。それに加え、1995 年からトレードを経営しながら福岡の親族の不動産会社を手伝い、自社物件の売買や賃貸管理を行ってきました。

キャナルシティ博多の清掃管理を受託

1996 年に大手ビルメンテナンス会社と組んで大型商業施設、キャナルシティ博多の清掃管理を受託し、ビルメンテナンス業に参入しました。

また、2003 年頃からは中国本土の不動産開発の調査及び投資を行い、凄まじい発展を目の当たりにしてきました。その時すでに日本は失われた 30 年の真っ只中で、中国の開発に興味を移し、日本のビルメンシステムを持ち込めないかと検討したこともありますが、当時中国では機械より人が安いといわれ、コストが合わず進出はむずかしかったです。

あわせて、もともと電子機器システムを扱っていたので、アナログ的なビルメン業界で効率的なシステムをつくれないかと思い、専門家を招聘して 2015 年くらいからシステム開発を始めました。しかしながら、先ほど述べましたような理由から開発は撤退し、現在は有効利用できるシステムやアプリの販売に転換しています。

FMがビジネスに役立つ資格となるために

もともと電機メーカーから不動産業に移り、その後いわゆるビルメンテナンス業に入ったため、自分の仕事の立ち位置を勉強していたら、FM という考え方に再度出会いました。というのは、昔、友人が大手メーカーのオフィス設計や遊休地の利用、交換などのコンサルタントをしていて、それが FM という仕事だと聞いていたのです。

ちょうどその頃、資格制度ができ、第 1 回目の試験を受験して取得しました。また自社物件の売買や管理もしていたので、ビル経営管理主任も取得しました（管理物件が小さく、ビル経営管理士受験資格がありませんでした）。両資格で体系的に PM と FM を理解できるようになったと思います。他の業種から不動産やビルの管理をされることになった方には、企画から財務までを広く体系的に学べる FM は便利だと思います。また大手企業の方と話す時にも同じキーワードを使えることもメリットです。『公式ガイド ファシリティマネジメント』は必要な項目のチェックリストとして活用できます。項目の抜け漏れがないように企画をするスタッフに渡すこともあります。私は新しい事業を考える時には、いつも FM と関連付けています。そうすることで、対象や事業の目的が明確になります。

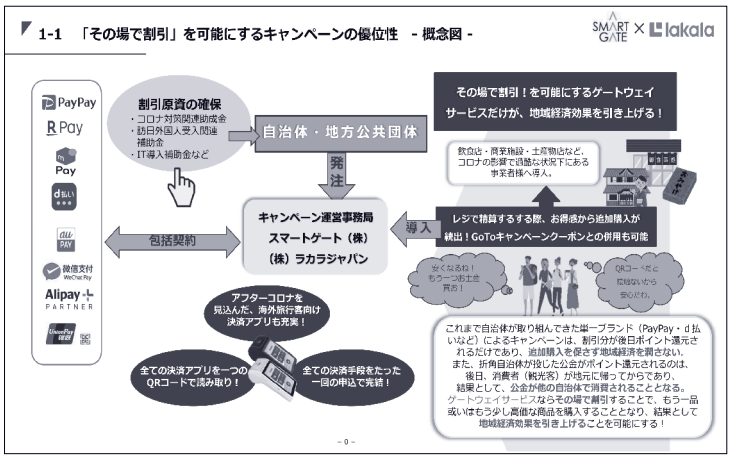
FM の学術的なところは勉強になりますが、資格はビジネスにつながらないと広がりにくいと思っています。例えば一級建築士の資格があればそれでお金が取れます。ビル経営管理士であれば、共同投資や ALM (Asset Liability Management) のような資産と負債を総合的に管理する手法が使えます。FM が入札資格に入るケースはありますが、ビジネスに直結する役割が見えていないことが課題です。長期修繕計画や企画段階で何かできることがもっとあると考えています。

企画から運営という一連の流れの中での立ち位置が明確で必要不可決なノウハウと認知されれば、今後の仕事にも役立っていくと思いますし、私も FM の認知度をもっと上げていくお手伝いができればと考えます。

企画、設計段階で運用やメンテナンスを考える

物流会社は、トラックで荷物を運ぶだけでなく、倉庫の運営から工場の操業までを人を出して行っています。私たちも同じで、ビルメンテナンス事業をベースにしたさまざまな FM サービスを展開していけると思っています。

私たちメンテナンス事業者の関与で、管理しやすい設計にし、運営や維持管理コストを適正化したうえ、計画や設計の意図を理解することで、引き渡し後も、働く人々や訪れる人、患者さんなどに役立つ業務を提案し実施することができます。



図表 2　決済ゲートウェイ

ある病院の建設では、企画段階からデザインまでを一緒に検討し、メンテナンスのしやすさや管理方法だけでなく、各フロアの色や音までを検討して内装材を選定しました。また企業の独身寮では、設計図面を見ながら、管理ルームの位置や厨房のレイアウトや動線などを事前にアドバイスしています。

ITを活用したサービスで利用者に貢献

現在、FM を活用できるのは大手、大型施設で、福岡では対象施設が少ないうえ、専門部署も見受けられません。FM コンサルを提案してもなかなか受け入れるところがなく、結局、設計会社や建設会社、設備メーカー主導に思えます。当社のような規模の小さい企業では、そういった上流に参画するのはむずかしく、われわれでもできる施設応援パーツである廃棄物管理クラウドシステム、IoT や決済ゲートウェイといったサービスの提供で施設を利用する方々に貢献していくつもりです。

廃棄物管理クラウドシステムは、病院や商業施設などが産業廃棄物を適法に処理するための管理システムです。例えば、チェーン展開している飲食店では、生ごみなどの事業系一般廃棄物と廃油などの産業廃棄物を処理するために、エリアごとに複数の廃棄物事業者と契約をしていますが、これを全てクラウドで一括管理でき、自動的に年間の報告書も作成できます。このシステムは、北九州の会社が開発し、当社で販売しています。ちなみに、これから大量に廃棄されるコロナ対策用アクリル板の処理も検討すべき課題です。

IoT 関連のサービスは、自社物件の管理をする中で生まれたビルオーナーの収益向上のためのシステムです。建物の規模に関わらず、ビルオーナーの主な収益は賃貸収入です。あとは看板や屋上を通信基地用に貸すくらいで、ビルの収益は限られています。そこでマンションビルにインターネットの設備を入れることでビルオーナーと管理会社に収益が出るような事業をスタートしました。さらに IoT で鍵やエアコンなどをスマホアプリで操作できるスマートルームのサービスも考えています。月額制のサブスクリプションによる収益構造を目指しています。

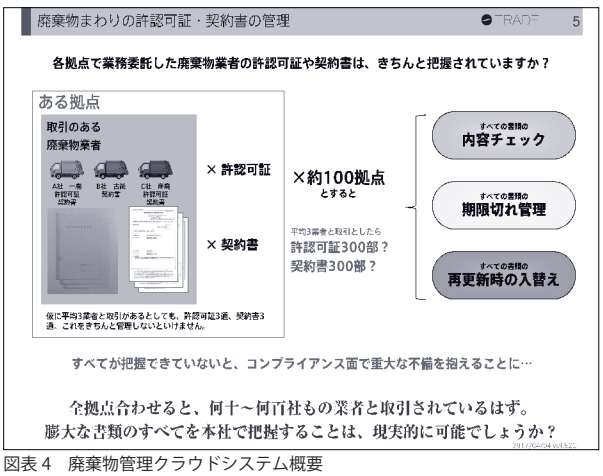
また、株主である決済ゲートウェイ会社は、インバウンド中心に QR コード含むキャッシュレス決済の急拡大で発展してきました。しかしながらコロナ禍でインバウンドが蒸発した中、地方自治体と国内の地域経済活性化に取り組み、その場で割引や地域マネー利用ができるなど、公費を有効に利用できるシステムであることから注目を浴びています。将来インバウンドが戻った時にはそのエリアにはすでに決済インフラが整備されていることになるので、各利用店舗様も期待してくれています。東京の大規模ビル 1 棟は、地方の 1 つの町が入る規模感です。エリアを FM でいう 1 つのビルのようなイメージで捉え、例えば地方の商店街は小さなビルだと考えれば、FM の手法でまちづくりが展開できるのではないでしょうか。

JFMA には、例えば IoT 利用のスマートルームや決済ゲートウェイを利用した自治体等との地域活性化の取り組み、リモートワークでの盗聴などのセキュリティ対策など、理論や設計コンセプトだけでなく、よりユーザー寄りで、施設を利用する人、いわゆるそこで働く人や訪れる人々などに、FM が実際どう役に立っているのかといった成功事例などを紹介して欲しいと考えます。◀

（聞き手　天津、森田、仲田）



図表 3　廃棄物管理クラウドシステム「RISCO」



図表 4　廃棄物管理クラウドシステム概要

● 福岡県福岡市



顔がつながる風土で、いい関係・いい仕事を生み出す

株式会社 nico

河本 敬嗣 かわもと たかつぐ
株式会社nico 代表取締役
認定ファシリティマネジャー

島根県安来市出身。九州芸術工科大学芸術工学部環境設計学科（現九州大学）卒業後、ゼネコン勤務。関西へ配属され施工管理業務に携わり、その後2003 年より福岡で施設や住宅等の建設プロジェクトにおける設計や施工に従事。2005 年デザインニコを設立。2014 年株式会社nico として法人化（事業：建築企画・設計施工など・一級建築士事務所、資本金：40,000 千円、従業員数：10 名、本社：福岡県福岡市）。MBA（九州大学経済学府）、MDS（九州大学芸術工学府）を取得。JFMA 個人会員

建築事業を、クライアント、関係会社、みんなにとっていい仕事にしたいという思いを抱いていた河本さんは、適度な市場があり、地の利があると考え、福岡で起業した。人の顔がつながりやすい風土の中で、適正価格でいい仕事を生み出せるよう、関係会社等との関係を作ってきた。社名のnico（ニコ）に込められたモノとコトの両面を考えるという理念は、ハードとソフトの両面からアプローチするファシリティマネジメント（FM）そのものだ。

起業の想い「建築事業をよくしたい」

働き始めたのは、ちょうどバブルが崩壊して景気が傾き始めた時期です。九州芸術工科大学（現九州大学）で建築を学び、卒業後はゼネコンに就職して関西で現場監督をしました。

景気が傾いていく中、現場のコストを削減しなければなりませんでした。技術力の高い職人さんや協力会社に、仕事に見合った対価を支払えない状況があり、忸怩たる思いがありました。そしてこれを解決するには、現場での知識や経験を背景とした人材がプロジェクトそのものを生み出すところに関わっていくことも必要だと考えました。そうしなければ、建築の事業というものが、クライアントや協力会社、職人にとって良くならないと思い始めたのです。

人の顔がつながりやすい風土

福岡で起業したのは、地の利がいいし一定程度の市場はある、ポテンシャルが大きいと考えたからです。そして自然が多く、食べ物が美味しく、住みやすい場所です。

関西で働いていた私の感覚では、福岡は、神戸と同じくらいの規模の都市です。ですが、福岡は神戸よりも人と人の顔がつながりやすい風土があります。顔がつながるまちでは、価格だけではなく信頼性やその他の背景も含んで評価することが必要になってきますし、それと同時により良い関係を作りやすいと思います。

福岡に限らず、適正な価格で事業を生み出すことは大切です。クライアントの満足を得るだけでなく、協力会社にきちんと適正な対価を支払う。適正な支払いをする以上は、きちんとした仕事をしてもらう。そして相互にきちんとしたことをする良い関係ができるといいと思います。

社会人になってわかった学びの楽しさ

起業したときに思い描いたのは、現場での幅広い経験をしてきた人間だからこそできること。建築業界・不動産業界をより良いものにしていく事に向かって、建築業界における新たな仕事（職能・働き方）を根付かしたり、生み出したりしていくことを実践していくこと。例えば、中立的・第三者的な立場で技術的観点からプロジェクトに関わったり、事業の組み立てから関わってマネジメントしていくような建築士事務所業のあり方です。クライアントや協力会社も含めて建築事業をよりよいものにしていくためには、お金のことや、いろいろな知識が必要だと考えました。そこで改めて自分に不足している経験や知識の部分を学び直そうと考えました。ファシリティマネジメント（FM）を知ったのは、そのような時期でした。

学生時代は全くと言っていいほど勉強していませんでした。勉強が嫌いだったのです。

しかし、起業するためにはいろいろな知識が必要になります。勉強もしながら事業を組み立てていこうと考え、2つの大学院で学びました。ひとつは、九州大学大学院芸術工学府デザインストラテジー専攻（MDS）です。社会人向けコースで、デザインを事業に変えていくことを学びました。もうひとつは、九州大学経済学府産業マネジメント専攻です。ここでは「学びを仕事に活かし、仕事を学びに活かす」をモットーにした経営学修士（MBA）プログラムが組まれています。

学生時代よりも社会人になってからの方が、勉強が楽しく感じられました。社内でも、社員の成長に向けて、勉強や資格取得を強く推奨しています。

ハード・ソフトの両面から考える

社名のnico（ニコ）は「nice ～魅力的な～」「communication ～コミュニケーション」の頭文字をとって名付けました。さらに、「モノ」と「コト」のふたつ（2個）の方向からアプローチするという意味が込められています。

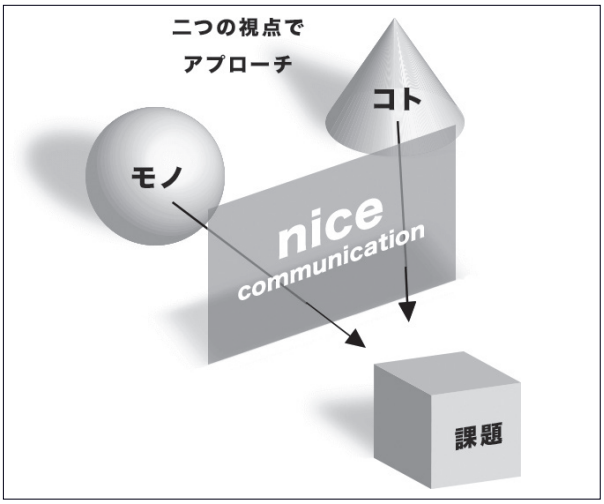
ゼネコンで現場監督をしているときには、技術中心に仕事をしていました。その技術をさらに活かして川上から事業を作っていこうとしたときに、「モノ」の使われ方、仕組みといった「コト」を考える必要があると気づきました。経済的なことを考えると、これはとてもメリットがあると思うのです。クライアントのニーズを聞いて、そこを満足してもらうにはハード（モノ）からのアプローチだけではなく、そこにソフト（コト）をきちんと組み合わせて実行していくことが大切です。そういう、ハードとソフトの両面からアプローチしていくというファシリティマネジメントの考え方が、これからの時代には絶対に必要になると思います。私は、両面を考えることに仕事の面白味を感じています。

プロにも頼られる専門家集団であるために

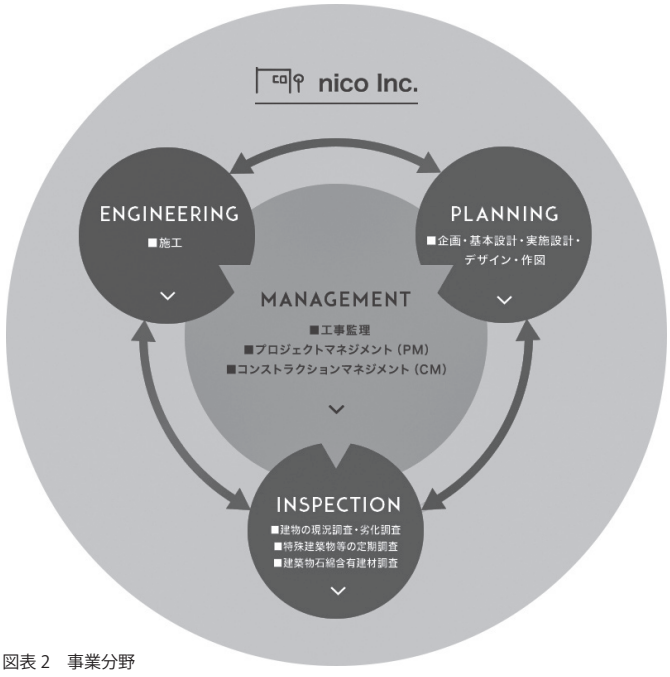
弊社の事業は、企画・設計、施工、PM、CM、インスペクション（現況・劣化、建物調査）など、社員10人程度という事業規模に比べて事業分野が広いと言われます。私たちが目指しているのは、例えば設計や施工といった単一分野に限った事業を行う会社というよりも、取引に関わるマネジメントを含めて広い分野の知識を持った専門家集団です。一般の人だけでなくプロにも相談されるような頼れる存在でありたいのです。

多様化が進む時代です。建築施工の技術だけで解決できない困りごとも生じます。そういった場合、設計や財務などマネジメントの知識を持った人が専門家として対応することが求められます。

社内では、PM（プロジェクトマネジメント）とCM（コンストラクションマネジメント）―ここにはFM（ファシリティマネジメント）も入ります―というマネジメント分



図表1　ふたつの視点でアプローチ



図表2　事業分野

野と、中立的に建物を調査し課題解決のためにアドバイスするインスペクションの２つを中心に考えています。マネジメントは、設計や施工について多くの知識を習得した人が携わることが理想なので、人材育成に取り組んでいます。

社内では後回しになるFMの資格

クライアントとの会話の中で、FM のテキストである『公式ガイド ファシリティマネジメント』に書かれている知識をバックグラウンドとして発言できていることが多いなと感じています。テキストは分厚いと言われることもありますが、それくらいの情報量は必要です。

とはいえ、社内で認定ファシリティマネジャーの資格をもっているのは、まだ、私だけです。弊社は、建設業、建築士事務所業を２本の柱としています。その中で、市場の土俵に上がるために、どうしても建築士や施工管理技士などの資格を優先せざるを得ず、認定ファシリティマネジャーの資格は後回しになっています。

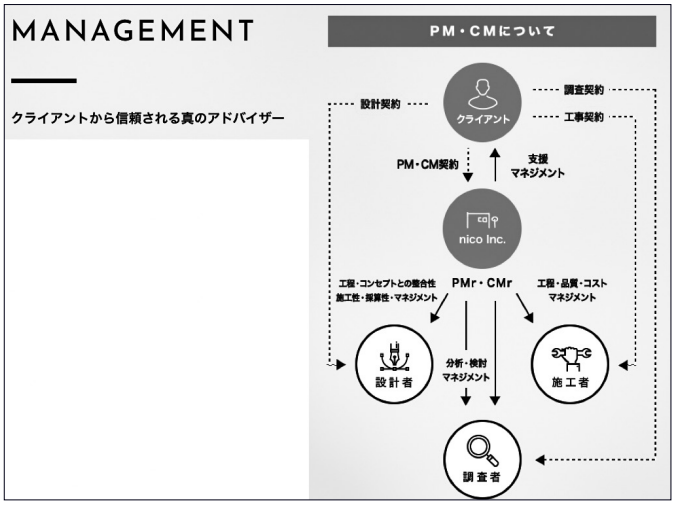
仕事をしていて、ファシリティマネジャーという名称やファシリティマネジメントという言葉・知識に触れる機会は、ほかの資格に比べると、まだまだ少ないと感じます。福岡では市街地の再開発が進められており、オフィスの改装や新設に関わっていると、ファシリティマネジメントに触れる機会がありますが、多くは、東京から来て福岡でプロジェクトに参加している人たちが口にしています。福岡在住の仕事仲間から聞くことは、残念ながら、まだ、ほとんどありません。

フォーラムの福岡開催を願う

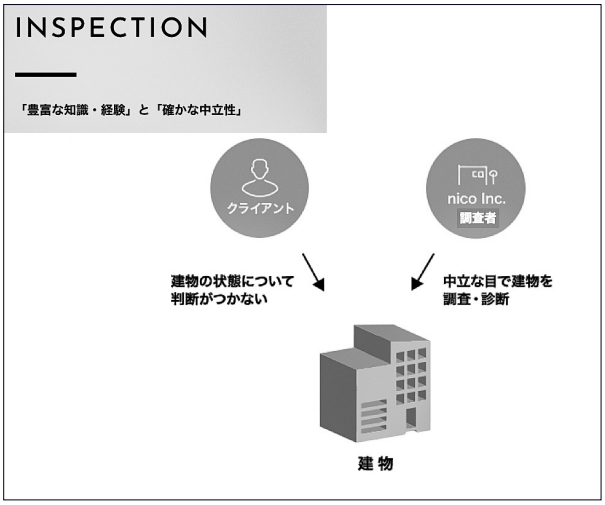
JFMA にお願いしたいのは、ファシリティマネジメントフォーラムの福岡開催です。福岡在住のファシリティマネジャーの方々と知り合う機会になります。業務があるとなかなか東京に足を運べないという状況があるので、地方の都市でも開催されることがあれば、福岡もその一つに入れていただきたい。昨年と今年は、コロナ禍ということで、オンラインで開催されました。もともと面識がある人の講演であれば、オンラインでいいのかもしれませんが、リアルで聞くのは、また何か違う収穫があるように感じます。

私は福岡に対する想いがあると同時に、郷里である島根も良くしたいと考えています。ファシリティマネジャーの方々と接点を持つことで、社会をよくしていけると嬉しいです。◀

（聞き手　天津、森田、野瀬）



図表３　MANAGEMENT



図表４　INSPECTION

まとめ

FMネットワークの全国への広がりに向けて
―JFMAの果たす役割―

天津 健太郎
あまつ けんたろう
JFMA 事務局長
認定ファシリティマネジャー



多様性をもつFMの主体

今回の特集を振り返るにあたり、最初にFM の主体となる経営組織、ファシリティ、ファシリティマネジャー、FM サービス提供者の位置づけなどについて、FM の教科書である2018 年 1 月発行『公式ガイド ファシリティマネジメント』での記述にふれておきたい。

FM の実施主体は「企業・団体等」のあらゆる経営組織であり、企業のみならず、非営利の行政体やNPO などの諸団体も含んでいる。また、企業規模を問うものでなく、全国のあらゆる企業・団体はFM の主体となる。

「ファシリティ」とは「施設とその環境」であり、人々が活動する「場」とも位置づけされ、ファシリティは、土地・建物という「施設」だけではなく、「その環境」として、内部環境、外部環境、情報環境の３つが示されている。特に外部環境には、近隣、地域社会、都市・地方などが含まれており、今回のインタビューにおいて、重要な要素となっている。

ファシリティマネジャーは、「FM の業務に携わる人たち」であり、ファシリティに対する経営責任を代行し、ファシリティを有効かつ効率的に活用し、最大の効用をもたらし、経営に貢献するとされている。一般に自社内（インハウス）でFM 業務を行う人をさす場合が多いが、同様の立場と役割を担う外部のサービス提供者もファシリティマネジャーと呼称している。

今回のインタビューの対象は、JFMAの会員で認定ファシリティマネジャー資格を持つ企業の代表者としているため、不動産を所有し、インハウス的にFM に取り組む社長もあるが、多くはFM サービス提供者として、自らファシリティに対する経営責任を負っている方々である。

FMの普及定着の柱である認定ファシリティマネジャー資格

JFMA は、わが国におけるFM の普及定着を図り、ファシリティマネジャーの育成を推進する機関である。JFMA の事業として「資格認定事業」は大きな柱であり、資格試験を行い、試験に合格し、資格者登録を行った者に、「認定ファシリティマネジャー資格」（以下「FM 資格」と記す）の称号を与えている。

1997 年の試験開始以来、これまでの約25 年間で合格者累計は15,500人を超え、2022 年3 月31 日現在の有効登録者数は6,799人となっている。新型コロナ感染症拡大の影響で2020 年の試験は中止となったが、2021 年度からは、これまでの全国9カ所の集合型試験からCBT（Computer Based Testing）方式に移行し、全国300カ所を超える会場での学科試験の受験が可能になった。第1 回試験で合格者の約4％だった女性比率は年々高まり、5 年前の2017 年に15％を超え、昨年2021 年は初めて20％を超え（23.2％）、女性進出が顕著になっている。

都道府県別の資格者数を集計したものは図表 1 のとおりである。上位4 位までは東京圏（東京・神奈川・千葉・埼玉）で合計4,463 名、資格者全体の65.7％を占めている。以下、100 名を超える資格者を持つ大阪、北海道、愛知、兵庫、福岡、宮城、広島と大都市を抱える7 道府県（合計1,623 人）が続き、以上の11 都道府県の合計は6,086人となり、全体の89.5％を占めており、その他36 府県等の資格者の合計は713 名、全体の10.5％に留まっている。

また、図表 2 のとおり、JFMA の個人会員である資格者合計は727人で、その全資格者数に占める割合は10.7％（図表中＊1）である。東京圏（1都3県）の合計は455人（同10.2％＊2）、東京圏を除く資格者100人超の7 道府県の合計は173人（同10.7％＊3）、その他の36府県等の合計は99人（同13.9％＊4）となっている。法人会員企業に所属する資格者が多い大都市圏と比較して、地方色の強い県ほど、個人会員としてJFMA と関わりたいという資格者の比率が高くなっている。

JFMA として、FM ネットワークを全国に広げていくためには、このような地域特性を考慮したコミュニケーションの場や機会を創出していく必要がある。大企業が多い法人会

員企業だけではなく、規模は小さいが、地域に根付いているFM 資格を持った個人会員企業の代表者にスポットを当てることは、各地域におけるFM の広がりの状況を把握するうえで意味のあることと考えている。

FMを基盤とした経営が生み出す価値

インタビューの対象となった10 名は、JFMA 会員、FM 資格取得者で企業の代表取締役の肩書を持つ全国約130 名の中から地域性などを考慮し選定した。北から、北海道、埼玉県、東京都、三重県、滋賀県、島根県、広島県、福岡県で事業をしている方々である。地域密着型企業ということで、東京都、埼玉県からも1 名ずつ登場していただいた。

福岡が3 名になったが、昨年（2021 年）11 月に、私自身が福岡に行った際、3 名の社長に直接お話を伺い、それぞれが地域に根付きFM を軸とした価値の高い取り組みに感銘を受けて、今回の企画につながったことが背景にある。

今回のインタビューを通じて、各社長のFM への前向きな姿勢によって、FM を基盤とした経営が生み出す価値について、以下の点について再認識することができた。

①総合的なFM サービス提供者として、本業および自らの価値を高めていること

不動産を保有し、ユニークな事業展開により、インハウス的なFM を実践している企業もあるが、多くは設計・施工、建物維持管理などをベースに総合的なFM サービスを行っている。FM を事業の柱とすることで、顧客に向けて、提供する事業の幅を広げ、付加価値を高めている。

②現事業に従事する早期段階でFM を意識し、FM 資格を取得していること

10 名のうち半数は家業を継いだ社長、あとは自ら起業した社長である。異業種から転職した社長も多いが、共通してファシリティに関わる現在の事業に就いた早い段階で、本業での専門資格に加え、FM 資格を取得しており、総合的に視野を持つことや、専門領域をより深掘りするためにFM を役立てている。また、公式ガイド「ファシリティマネジメント」を活用しているコメントや改善に向けた提案もいただくことができた。

③FM の切り口で異業種とのコラボレーションやイノベーションにつなげていること

FM のネットワークの特徴（強み）は、特定の業種、業界に限定されないことである。ICT、まちづくり、さらに忍術をリスクマネジメントにつなげていることなど、多種多様なユニークな取り組みやコラボレーションによって、イノベーションを創出している。

④地域社会への貢献を実践していること

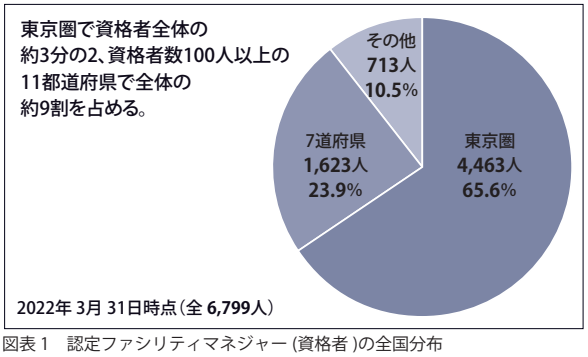
どの社長も、ファシリティの定義における外部環境（特に地域社会）において、地域における社会貢献を強調しており、まさに施設を超えた人々が活動する「場」として、いきいきとした地域づくりに向けて、FM を軸にして事業を展開している。

より一層のFM の広がりに向けたJFMAの取り組み

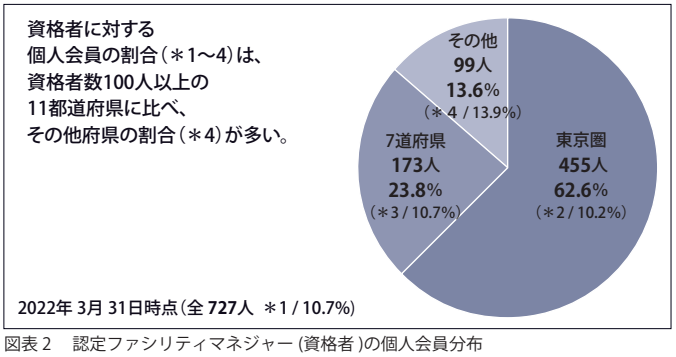
2020 年初頭からのコロナ禍によって、ファシリティマネジメントフォーラムやセミナー等、JFMA のイベントは、従来の対面・集合型からオンライン型に大きく転換し、調査研究部会にも全国からの参加が可能になっている。このように全国との交流が容易になったと同時に、今回も、短期間で10 名のインタビューを行うことができた。

今回は、画面上ではあったが、顔を合わせて対話を行うことができ、とても意義があった。インタビューにご快諾していただいた10 名の社長に感謝するとともに、この他にも、全国にはFM を基盤とした取り組みを行っている代表者も多数おられ、今後も紹介する機会をつくっていきたい。

JFMA では、アフターコロナにおける全国のFM ネットワークのさらなる広がりに向けて、今回の企画を契機に、オンラインに加えリアルなコミュニケーションも再開し、ジャーナル掲載をはじめ、セミナーやフォーラムなどの機会で、数多くの方々への参加をお願いし、交流の場を増やしたいと考えている。◀



図表 1　認定ファシリティマネジャー（資格者）の全国分布



図表 2　認定ファシリティマネジャー（資格者）の個人会員分布

注）図表1、2については、人数が多い順から「東京圏（東京都2,363人、神奈川県994人、千葉県589人、埼玉県517人）」、「7道府県（大阪府428人、北海道288人、愛知県256人、兵庫県232人、福岡県180人、宮城県135人、広島県104人）」、「その他（36府県と海外）100人未満」として表した。

大きく動き始めた公民連携



山本 康友
やまもと やすとも
東京都立大学 客員教授

公共施設等総合管理計画の見直し

総務省は、公共施設等総合管理計画の見直しを2021年度中に行うことを要請してきたが、各地方公共団体における見直しの進捗は、コロナ禍の影響もあったため、厳しい状況が続いている。そこで、総務省から、2022年4月1日付で、「公共施設等総合管理計画の策定にあたっての指針の改訂等について」が通知された。その中で、新型コロナウイルス感染症の影響等により、やむを得ず総合管理計画の見直しの完了が2022年度以降となる地方公共団体については、適切に見直しを進め、2023年度末までに見直しを完了させるように求めている。

見直しに際しては、従来と同様の考え方による記載が求められている。

また、総合管理計画の見直しの状況等について、今後フォローアップを実施することも付け加えられており、なかなか進まない総合管理計画の見直しを延長することで、必ず、行ってもらい、さらに、内容についても実効性のあるものとしたい意向である。

そして、2022年度以降も、地方公共団体が公共施設等の適正管理に積極的に取り組んでいけるように、公共施設等適正管理推進事業債が2026年度まで延長され、長寿命化事業の対象施設に脱炭素化事業も新たに追加された。

総合管理計画の見直しが、2022年度中であれば、検討状況を記載した簡易な計画を作成することでも良しとしている。また、市町村における総合管理計画の見直しに係る専門家や委託料等の経費への特別交付税措置も2023年度まで延長された。さらに専門知識等を有するアドバイザーの派遣により、総合管理計画の見直し・実行を支援し、対象となっている市区町村については、申請状況についてフォローアップを実施するとしている。実効性のある総合管理計画の見直しの一層の推進を図ることが考えられている。

具体化しない総合管理計画の動き

これらの一連の動きは、地方公共団体が、すでに策定した総合管理計画が、実際には機能していないからである。その原因には、大きく3つの要素が考えられる。1つには、財政面からの課題である。高齢者、特に75歳以上の後期高齢者総数の増加や総人口数に占める割合の拡大などに伴う扶助費の急速な上昇から、投資的経費が大きく減少されている実態がある。そのため、公共施設の建替えや大規模改修などへの投資が大きく減少しており、総合管理計画の動きが進まない原因になっている。

2つ目には、総論賛成、各論反対による具体的な施設への見直しが難しいことが挙げられる。総論的には、所管区域全体の公共施設の見直しが必要であることは理解しているが、具体的な個別施設になると、住民にとっては直接的な影響があることから、なかなか進捗しない状況が生じている。

3つ目には、見直しを進めるための技術者が不足していることである。多くの小規模な地方公共団体では、元々所属している技術者がいないところが多く、また、それ以上の規模の都市であっても、公共施設の状況や改修などの優先順位、予算の必要な把握、今後の計画についての判断や推進を、団体内で行えない状況がある。（図表）

大きくクローズアップされている民間の力

そこで、大きくクローズアップされてきたのが、公民連携である。民間の力、つまり資金力やノウハウ、人材を活用することで、公共施設等の建替えや大規模改修、維持保全を行ってもらうことが

注目されてきている。

従来からも、民間の力を借りて、公共施設の整備や維持管理が行われてきているが、どちらかというと仕様発注に基づいた契約であり、民間の力を全面的に取り入れたものとはなっていなかった。仕様発注では、公共側の方が発注者としての意識が強いこともあり、民間の存分な力を発揮できないどころではなく、力を発揮しようとしても押さえつけられる傾向があった。公共と民間の契約の甲乙契約は、施工工事でよく言われていた「請負契約」が、民間の請け負け契約のような形となっていたのが実情である。

しかし、ここ数年で、このことが大きく形を変え、対等な契約関係となり、さらに民間を、性能発注で選択する仕組みへと変わってきている。もっというと、民間が協力的な公共を選ぶところまで動き始めている。

このような中、地方公共団体が保有している公共施設の中で、用途別での保有面積が、もっとも大きく、また少子化の影響を受けて再編の対象となっているケースが多い学校への民間の力を活用するべく、文部科学省では、いろいろな事例を検証して、多方面からのアプローチができるようにし始めている。

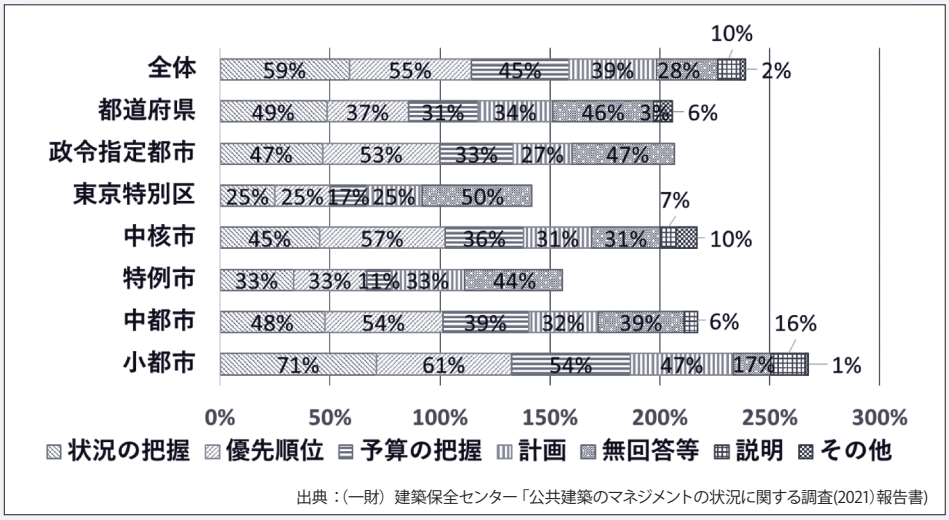
2020 年 3 月には、文教施設における多様な PPP/PFI 事業等の事例集を作成しており、その中では、施設整備を含む先導的な PPP/PFI 事業編として、小規模な地方公共団体における PPP/PFI や複合化に関する PPP/PFI、そして、多様な事業費調達を行った PPP/PFI の事例を示している。例えば、小規模な地方公共団体の事例としては、人口数が約 5 万人の都市における PFI 導入事業では、VFM 数値などの事業データを始めとして、導入の背景、経緯、推進体制、効果、課題、工夫した点、改善点、地元企業参画への対応策など明示されており、事業導入に当たっての参考になるようになされている。

また、2022 年の 3 月には、包括的民間委託導入に向けた手引きが作成され、施設の維持管理においても、技術職員の確保や技術的知識を持つ者による点検体制の構築、維持管理に係る予算の確保等の課題がある中、こうした課題に対応するため、維持管理において包括的民間委託などの民間ノウハウを活用することについての方向性が示されている。

公民連携で、公共サービスの維持・向上を

庁舎や学校等のキャッシュフローを生み出しにくい公共施設全般においては、積極的な公民連携を進めることで、公共サービスの質の維持等を行いつつ、より早期での具体的な進捗が可能になると思える。

そして、民間活力による資金や公共ではなかなか取り入れることが難しい最新の技術的知見の導入による効率化と生産性の向上等を通して、安全性を維持しながら、計画的かつ効率的な事業を行え、公民の両者ともの適切な費用負担が可能になると考えている。◀



出典：(一財) 建築保全センター「公共建築のマネジメントの状況に関する調査(2021)報告書」

図表　建築・設備に関する専門知識を有する人員の不足により十分対応できていない内容

旧支所の利活用事業における負債から資産への転換



細谷 夢津美
ほそや むつみ
小田原市
広報広聴室 主査

はじめに

小田原市の公共施設マネジメントは、「公共建築物を市の経営資源ととらえ、まちづくりの視点を持ってマネジメントする」ことを取り組みの方針としています。本稿では、私が企画部公共施設マネジメント課（組織再編により、2022年4月から総務部資産経営課に事務が統合）在籍時に関わった事業のうち、この方針を最も意識することとなった旧支所の利活用についてご紹介します。

支所の廃止から利活用の検討着手まで

本市では、昭和の合併の際に、各町村の役場庁舎を転用するなどして支所を整備した経緯があります。これらの支所は、1930年頃から1955年頃に建築された木造建築のため老朽化が進行し耐震性もなく、今後の維持管理が課題となっていました。

そこで、コンビニ交付サービス導入後の2019年3月に、16カ所ある支所等の窓口のうち11カ所を廃止しました。このうち大窪支所・片浦支所・曽我支所について、公共施設マネジメント課が廃止後の利活用を検討することになりました。

施設の廃止後は、庁内に利活用の意向を確認した後、利活用の意向がない場合には更地にして売却するのが通例でしたが、旧支所の利活用を控えていることも踏まえて見直し、市が気づいていない建物の価値があることも考えられるため、解体前に民間事業者へのサウンディングを実施するステップを加え、再編基本計画に検討フローを位置付けました。

このフローに沿って検討を始め、庁内への利活用意向の確認を行った結果、旧大窪・旧曽我支所は行政利用はせずに公民連携による利活用を探る、旧片浦支所は建物を解体し近隣小学校の駐車場とする方針となりました。

この方針の決定にあたっては、耐震補強等の改修費用の工面が難しいことを理由に支所を廃止した経緯から、市では改修工事を負担しないことが前提となったことの影響が大きく、建物を転用し行政利用することは困難でした。また、この時点では、延べ床面積の縮減が公共施設マネジメントの命題であるため、施設の廃止後は土地建物を売却することが最善であり旧支所は負債という認識でした。

公マネ検討会での利活用の条件整理

利活用に向けた条件整理等は、「公共施設マネジメントに関する庁内検討会（以下、公マネ検討会）」を設置して進めました。

公マネ検討会は、①関係課を巻き込み公共施設マネジメントにおける公民連携推進の仕組みをつくること、②民間からの提案を受け止めるための体制・風土づくり、③現場職員の気づきやアイデアを実施につなげるための相談の



写真1　旧大窪支所外観



写真2　公マネ検討会

場づくり、を目的としています。旧支所の利活用以外にも、認定こども園の整備の進め方、プールのあり方などさまざまなテーマで開催しています。事業の関係課や類似事業を経験した職員、参加を希望する職員に参加してもらい、所属や役職を越えてフラットに意見交換ができる場づくりと、事業の目的を参加者間で共有した上で具体的な検討に入ることを心がけて運営しています。

旧支所の利活用については、利活用の目的、建築的な課題、提案募集のスケジュールや条件などについて７回にわたり検討しました。利活用の目的についての議論を通じては、立地するエリアのまちづくりの方向性を踏まえれば、建物を残すことを目指してもいいのではないか、解体は最後の手段ではないか、という考え方の変化がありました。さまざまな所属・役職の職員が集まり視点が増えたことや、普段は立場上言いづらかったことも発言できたことに加えて、検討途中で実施した民間事業者へのサウンディングでも手応えを感じられたことが、この変化につながったと感じています。

またこの間に、地域住民による解体前のお別れ会が開催され市長が出席したことをきっかけとして、解体工事の設計を進めていた旧片浦支所も一転、建物を残した利活用を進めることとなり、検討の対象に加わっています。

提案の募集

募集は、2021 年３月から公共施設等に係る民間提案制度（以下、民間提案制度）により行いました。過去に実施した類似事業の経験から、提案書作成段階から民間事業者と市がコミュニケーションを取りながら事業を作り上げる民間提案制度での募集が適していると考えたためです。

民間提案制度の運用指針についても、公マネ検討会での検討を重ね策定しました。検討会の中で、これまでの民間事業者と行政の関係性を変え対等な立場で共創していくことで、まちの魅力、建物やエリアの価値の向上につなげていくことが制度の目的であるという結論に達し、これを目的に掲げるからには、エッジの効いた提案を受け止める覚悟と庁内の対応力をつけていくことが必須であるという価値観が共有されたことで、その後の民間事業者との協議の中で出てきた課題に対応するために関係職員からの協力を得られやすくなりました。

提案募集では、９件の提案があり、３つの旧支所全てで提案を採用することができました。現在、旧大窪・旧片浦支所は、すでに協議が整い契約を締結済み、旧曽我支所は契約に向けた協議中です。

負債か資産か

2022 年６月に旧片浦支所が、株式会社文祥堂と株式会社空間編集舎の提案によりワーケーションハウス「∪（ユー）」としてリニューアルオープンしました。新築では出せない魅力を持っていることは、現地を訪れるとすぐにお気づきいただけると思います。ある一面では負債であるものでも、まちづくりの資源になりうる重要な資産かもしれません。負債なのか資産なのか、建物の状態や立地、まちづくりの方向性、民間からの需要などさまざまな要素によって判断する必要があると実感しました。

また、資産を公民連携により活用するために最も重要なことは、事業の目的を明確にして関係職員と共有しておくという、基本的なことであったと思います。職員が知恵を出し合うことができれば、具体的な課題の多くは整理していくことができます。

本市では、今後、登録有形文化財の利活用を予定していますので、ぜひご注目ください。◀



写真３　旧片浦支所内観



写真４　旧片浦支所をリニューアルしたワーケーションハウス「∪（ユー）」

アマチュア無線の防災活動での活用

上野 勝利
うえの かつとし

徳島大学大学院 社会産業理工学研究部
理工学域 社会基盤デザイン系防災科学分野 准教授



はじめに

読者の皆さまは「アマチュア無線」をご存じだろうか。40 代以下の方々にはあまりご縁のない言葉かもしれない。近年では大規模災害時の非常通信手段として再認知されてきている[1) 2)]。上野（2008）[1)]では、自主防災活動にアマチュア無線を活用するために、アマチュア業務に教育業務と非営利公共通信業務の 2 点を追加するよう、関連法令の改正の必要性を論じた。最近、おおむねその方向で法律が改正され、非常通信か否かに関わらず、社会貢献活動にアマチュア無線が活用できるようになった（2021 年 3 月 10 日公布・施行）[3) 4)]。本稿では、アマチュア無線の防災活動への活用について考えてみたい。

アマチュア無線とは

電波法の上で、「アマチュア業務」とは「金銭上の利益のためでなく、もつぱら個人的な無線技術の興味によって行う自己訓練、通信及び技術的研究その他総務大臣が別に告示する業務を行う無線通信業務をいう。（電波法施行規則第 3 条第 1 項第 15 号）」と定義されている。下線部が改正により拡張され、非営利の社会貢献活動への活用が可能となった。アマチュア業務を行う無線局を「アマチュア局」と言う。無線局は無線設備と無線従事者から構成される。無線局を開設し、業務に従事するためには、国家資格である無線従事者免許証が必要である。

電波の周波数資源は、通信の目的に対して排他的に割り当てられ、占用使用される。アマチュア業務のために使用できる周波数資源を「アマチュアバンド」といい、多様な周波数資源が割り当てられている。その中でも無線機の入手の容易さから、短波から極超短波帯に含まれる 3.5MHz 帯～ 430MHz 帯が主に利用されている。

アマチュア業務、人と無線設備から構成されるアマチュア局、周波数資源であるアマチュアバンドの 3 つを総称して、以下では「アマチュア無線」と呼ぶ。また、アマチュア無線以外の無線を「業務無線」と呼ぶこととする。

防災活動におけるアマチュア無線の活用

図表 1 はアマチュア無線と業務無線の比較を示したものである。両者は相補的であり、災害時の通信手段としてそれぞれの役割がある。

警察や消防などの機関は、自身の業務遂行のため、警察無線や消防無線といった自営の業務無線を運用している。これらの業務無線では、通信の相手方は同じ組織に属する特定の相手方とのみ可能であり、異なる組織間の通信は一般にはできない。もちろん個人が業務無線局を開設し、警察や消防などの機関と通信することもできない。そのため、大規模な公衆回線の通信途絶が生じた場合、被災者が救助要請などの連絡を各機関に対して行うことはこのままでは困難である。

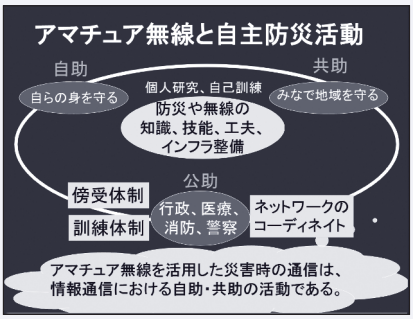
アマチュア無線は、上記の困難の解消手段として期待される。事実、これまでにもアマチュア無線が非常通信の手

アマチュア無線と業務無線の比較

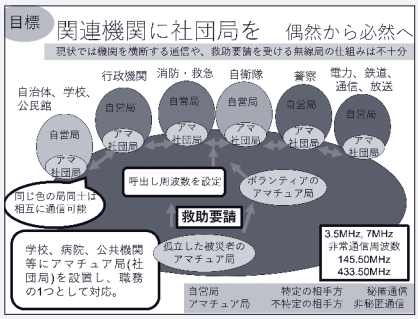
種別	アマチュア無線	業務無線（陸上局）
災害時の用途	個人的な通信、通信ボランティア（相補的）	業務継続のための通信（両方必要）
通信操作の資格	必須 1～4級アマ無線技士	不要の場合もあり 上位無線従事者制度
通信の相手方	不特定のアマチュア局	通常は特定の相手方
通信の秘密	保護されない 同報性あり	保護される 同報性なし
周波数割当	アマチュアバンド 135kHz～マイクロ波まで	特定の周波数
営利目的	不可	可

アマチュア局：金銭上の利益のためでなく、もっぱら個人的な無線技術の興味によって自己訓練、通信及び技術的研究の業務を行う無線局をいう。

図表 1　アマチュア無線と業務無線の比較



図表 2　アマチュア無線と自主防災活動



図表 3 アマチュア無線と公共通信業務

段として利用され、被害の低減に貢献した事例は多い。アマチュア無線では、個人あるいは社団がアマチュア局を開設し運用することができ、不特定多数のアマチュア局との通信も可能である。プライバシーは保たれないが、同報性には優れている。

災害時の非常通信を想定し、アマチュア無線を通じた社会貢献活動を行っているグループは多数存在する。代表的な団体の一つに、「Team7043（全国アマチュア無線非常通信ボランティア団体）」がある。東日本大震災での非常通信を契機に代表の水谷宗弘氏の呼びかけで発足した[5]。毎月第一水曜日の定期通信訓練に加え、毎年３月と９月に全国各地の有志が集まり、非常通信訓練を行っている。実際の無線通信を体験・習熟する訓練の機会として、アマチュア無線の愛好家にとどまらず、医療関係者、行政の防災担当者、教育関係者など多岐にわたる方々が個人として参加している。

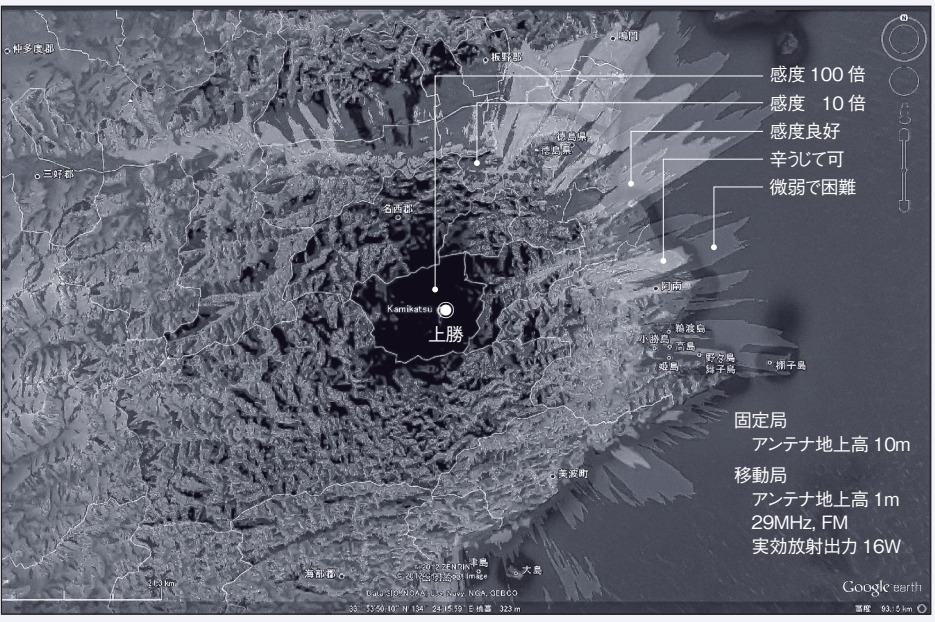
上記のような活動の存在を鑑みると、アマチュア無線を活用した災害時の通信ボランティアは、情報通信における自助・共助の活動といえる（図表 2）。アマチュア無線を非常通信手段として有効に機能させるためには、アマチュア無線を介して発せられた通報が、関係機関に適切に伝達され処理される必要がある。そのためには図表３に示すように、関係機関が業務の一環としてアマチュア無線の社団局を開設し、臨機応変な対応を執れるよう準備することが必要である。2021 年３月の法律改正によって社会貢献活動におけるアマチュア無線の定義が明確化され、このような公助による支援の根拠も明確となったものと考えている。

アマチュア無線の利点

波長の長い電波を利用できるアマチュア無線の利点を示そう。図表４は四国の中山間地に位置する徳島県の上勝町役場に、28MHz 帯のアマチュア局を設置した場合の移動車両との間の伝搬特性を予測したものである。図中の「感度良好～感度100倍」で示される範囲が、十分な感度で通信可能な範囲である。業務無線で利用される VHF 帯や UHF 帯の電波では、地形の影響を受け伝搬範囲が制限される。一方 HF 帯に分類される 28MHz では、町内ならびに徳島市を含む県東部をほぼカバーし、公衆回線途絶時の通信手段として期待できることがわかる。

おわりに

急峻な尾根に阻まれ豪雨による土砂災害によって孤立する恐れのある中山間地や、津波による被害が想定される複雑に入り組んだリアス式海岸に面した臨海集落など、わが国は災害に暴露され孤立する恐れのある地域が多い。そのような地域からの通信を確保する手段としてアマチュア無線は有用である。2022 年３月現在、国内の有資格者数は延べ 300 万人を超え、37 万局のアマチュア局が開設されている。アマチュア無線という貴重な資源が防災活動に活用され、災害の被害低減につながることを期待している。◀



図表４　上勝町役場からの伝搬予測（28MHz 帯）

謝辞

東京美装興業株式会社顧問安藤秀徳氏（アマチュア無線局 JA1LIQ）ならびに Team7043代表水谷宗弘氏（アマチュア無線局 JF3YYE&JH3DMQ）には、本稿の執筆に際しご支援いただきました。ここに記して謝意を表します。

参考文献

1）上野勝利，アマチュア無線を利用した大規模災害時の自立的通信手段確保を目指した地域防災教育に関する研究，電気通信普及財団研究調査報告書，23, pp.214-222, 2008, https://www.taf.or.jp/files/items/522/File/p214.pdf.
2）小特集「今どきのアマチュア無線」，通信ソサイエティマガジン、No.23, pp.173-207, 電子情報通信学会，2012, https://www.ieice.org/~cs-edit/magazine/ieice/spsec/Bplus23_sp.pdf.
3）総務省：アマチュア無線の社会貢献活動に係る基本的な考え方、電波利用ホームページ ,https://www.tele.soumu.go.jp/j/sys/others/ama_social_contribution/.
4）総務省，アマチュア無線を身近な活動へ～アマチュア無線を社会貢献活動で活用～，https://www.tele.soumu.go.jp/resource/j/others/ama_social_contribution/001.pdf.
5）Team7043 ブログ，http://team7043.blog.fc2.com,
（URLはいずれも2022年5月16日確認）

さまざまなFMのISO規格「ISO 41000シリーズ」が開発されています

川村 正夫
かわむら まさお
JFMA事務局 ISO推進部長



ISO 41000シリーズを開発するISO/TC267 FM専門委員会

FMのISO規格「ISO 41001 マネジメントシステム－要求事項及び利用の手引」が世界各地のFMサービス企業やインフラ企業等で活用され、ISO認証を取得した企業も増加しています。

FMの国際規格ISO 41000シリーズは、ISOの組織の中の「TC267 FM専門委員会」で開発されています。「TC267 FM専門委員会」では、世界の主要な国々からFMのエキスパートが集まり、FMに関するさまざまな議論を行っています。図表1にTC267に参加している36カ国とオブザーバーとして参加している15か国の合計51の国を濃いグレーで表示しています。これらの国々の多くは実際にFMを推進している国々です。

TC267において、ISO 41011、ISO 41012が2017年にガイダンスとして発行され、2018年にISO 41001が認証規格として発行されました。その後、TC267 FM専門委員会では、ISO 41001に関連するさまざまな事項について議論を行い、ISO 41001の要求条件を具体化するためのツールとしての規格や技術報告書の重要性を各国で共有しました。これらついて継続して開発することとし、TC267 FM専門委員会の中に2つのAG（アドバイザリグループ）と8つのWG（ワーキンググループ）が設立され、ISO 41000シリーズを展開するために規格や技術報告書の開発を行っています。図表2にTC267 FM専門委員会のWGと担当するISO規格について示します。

ISO 41000シリーズの概要

図表3、図表4に、TC267で開発し、及び開発中のISO 41000シリーズの規格関係を一覧で示します。以下に、それぞれについて概要を解説します。

ISO 41001：マネジメントシステム－要求事項及び利用の手引

FM活動を実践するときに本規格を適用することで、効果的で効率的なFM活動を実現し、組織力向上を可能とします。2018年4月に発行された後、2021年8月に本規格と内容が同一で日本語で記載された「国家規格JIS Q 41001 ファシリティマネジメント」が発行されました。これにより、中小企業を含めた多くの組織で本規格が生み出すメリットを活用できるようになりました。ISO 41001は、ISO 41000シリーズの中で、唯一の認証規格で、JIS Q 41001も同等とみなされます。

ISO 41011：用語集

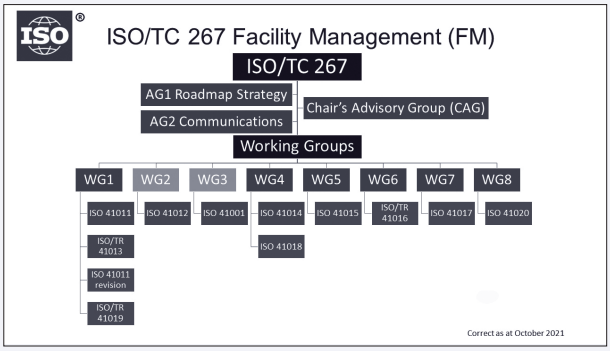
ISO 41000シリーズ全体で使用する用語集です。2017年に発行後、新たに開発されたガイダンスや技術資料が増えたため、現在、内容の見直しを含めて改訂版を作成中です。

ISO 41012：戦略的ソーシングと合意書作成の手引

FMサービスを調達するときの手順をオーナー側の立



図表1　TC267FM専門委員会に参加している51カ国



図表2　TC267FM専門委員会のWGと担当するISO

場で明確化したもので、SLA/KPI の利用や調達先の選定基準などがガイダンスとして記述されています。2017 年に発行されました。

ISO/TR 41013：範囲、重要コンセプト、便益

FM を ISO 規格化することに対して、その適用範囲、重要なコンセプト、便益が技術報告書としてまとめられ、2017 年に発行されました。

ISO 41014：FM 戦略の策定

FM 戦略は、デマンド組織のコアビジネス戦略に対するニーズを分析し、そのソリューションとしての FM 要求事項を設定することにより策定されます。FM 戦略を適切に策定することで、FM 及び FM サービスへの適切なアプローチを実行できることになります。2020 年 9 月に発行されました。

ISO 41015：改善された成果や経験に対して、影響を与える行動

FM における人間の行動が成果の改善や人間の経験に、どのように影響を与えるかについて調査し、まとめています。2023 年に発行予定です。

ISO 41016：FM 技術－適用範囲、主要概念、便益

FM 活動に対して、FM テックすなわち FM 技術の活用について調査しています。2023 年に発行予定です。

ISO 41017：感染症に対する緊急事態への準備と管理の手引き

新型コロナの感染拡大をきっかけにガイダンスの作成が始まりました。組織の感染症対策として、PDCA の手順で、何をやるべきかについてまとめています。2023 年に発行予定です。

ISO 41018：FM 方針の策定

FM 活動は PDCA の手順で実施します。その前提として、FM 活動をどのように進めるのかという FM 方針が必要です。その策定手順や行うべき事項についてまとめています。現在、FDIS（最終国際規格原案）が完了しており、ISO 参加国の投票を経て、年内または 2023 年に IS（国際規格）が発行予定です。

ISO 41019：持続可能及びレジリエンスにおける FM の役割

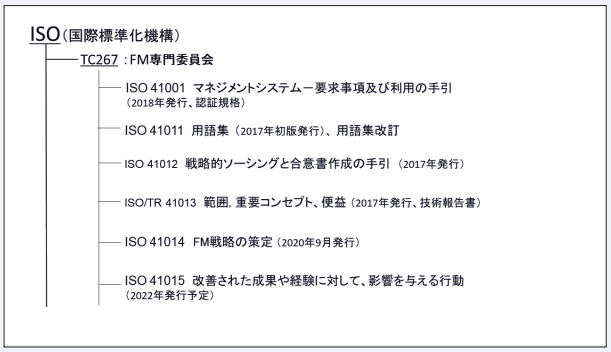
FM はどのように SDGs の課題に貢献できるかについて、ISO 41000 シリーズを俯瞰的に調査しています。SDGs と FM の関連についての技術報告書として、2023 年に発行予定です。

ISO 41020：FM パフォーマンスの測定と改善

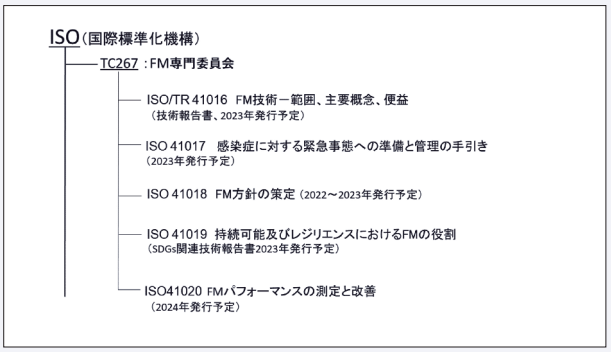
FM サービスの提供において、予定されたパフォーマンスが実現しているかについての測定とパフォーマンス改善について調査し、まとめています。2024 年に発行予定です。

以上のように、ISO 41000 シリーズでは、ISO 41001 の PDCA 実行に伴うさまざまな要求事項に対して、多面的かつ詳細に対応策をまとめています。これらの規格や技術報告書を利用することで、ISO 41001 の要求事項を具体化する際の活動がより効率的に実施できるようになります。

JFMA では、夏以降に ISO 41000 シリーズや ISO 41001 について紹介する「3 回シリーズの FM JIS セミナー」を開催します。セミナーでは、ISO 41000 シリーズの主な規格の紹介や JIS 規格の認証取得についてもご紹介します。オンデマンド方式で行うため、好きな時間に受講できますので、ぜひご視聴ください。詳細は JFMA ホームページで紹介いたします。◀



図表 3　ISO 41000 シリーズ (1)



図表 4　ISO 41000 シリーズ (2)

ファシリティマネジャーの仕事 ㉘

FMと出会い、自分を俯瞰的に見る練習ができた



関 琢也

せき たくや

椿本興業株式会社　東京総務人事グループ
認定ファシリティマネジャー

●プロフィール

1987 年入社。営業部門配属。1999 年総務に異動、2003 年のオフィス移転プロジェクトでプラススペースデザイン株式会社（現 プラス株式会社）を通してファシリティマネジメントに接する。その後、認定ファシリティマネジャーの資格を取得し、JFMA ユーザー懇談会、FOSC（ファシリティ・オフィスサービス・コンソーシアム）に関わり現在に至る。

私は来年、60 歳を迎える。そしてこの年は、ファシリティマネジメントを知ってから 20 年目にあたる。子どもが小さくまだまだ働き続けなければならない身ではあるが、これを一つの節目としてとらえ、今後の人生を考え、新たな目標、道筋を探していくことにしようと思いつつ本稿に臨む。

20 年間のファシリティマネジメントとの関わりが自らにどのような影響を与えたか。なにより大きいのは、会社組織という人の集合の中で自分を俯瞰的に見る訓練ができたことだろう。入社直後の営業部門時代は、自部門と自分の仕事だけを考えていた。入社 10 年前後で、自分と会社の関わりを深く考えるようになりはじめたときに、総務に異動することになり、より広い組織に関わることができたのは良い機会だったと思う。（担当範囲は東京のオフィスを中心とした全社の約 5 分の 2、社員数で 200 人程度、大手企業から見たら小さいものであろうが、顧客でない身内のそれだけの人数を相手に仕事をしたのははじめての経験だった。）

2000 年から 2010 年までの 10 年は、東京のオフィスとそのサテライトの範囲での総務業務を自分中心の考えで、力業で進めた。それなりの成果を上げたと思うが、内心、行き詰まりを感じていたところに、2011 年からは大阪本社へ異動し 3 年間の勤務の後、再び東京本社に戻った。

2011 年からはじまる 10 年間は、「周囲と折り合い」を付け、全社の中でのバランス取りを学ぶ時期だったが、正直、初めの数年間は非常に辛かった。それまでの自分は外圧を自らに溜めそれを爆発させる、反発を力にする。そのような方法をとっていたのを、自分を抑え、そして抑えた上でストレスを消化し次につなげるという、まったく違う生活に変えることになった。ストレスを消化し吸収するというのはなかなか苦しく、心理的な消化不良とも胃腸炎とも言える経験を繰り返した。また、同時期に（初めて）結婚し、「自分以外の人間＝妻と、その人の人生、生活」と伴に過ごす生活を始めた。幸せに包まれつつ同時に大きな疲労がのしかかる苦しさをおそらく人生で初めて味わったのかと思う。結婚生活、子どもを授るプロセス、そして子育てで、さまざまな事柄からくる多様なストレスを経験した。仕事だけでなくプライベートでもストレスを

受ける生活の厳しさを知り、同時に多くの大きな喜びを得た。

現在は、役職定年により「管理職」を解かれたおかげもあり、仕事面での活動、立場を意識的に抑えている。わが家は高齢親の子育て家庭なので、もとより自分達の両親にサポートを期待するわけにもいかず、夫婦二人三脚で子育てをしなくてはならない。以前のような会社生活に偏った時間配分はできないし、仕事と家庭の双方に同じように時間と気力・体力を配分することは到底できない。それに何よりも会社での主役はもっと若い働き盛りの社員のものであろうと思う。(但し、ここに至るにも紆余曲折があった。この「役職定年」は自分も制度の醸成プロセスに関わったことで、率先して役職定年を受け入れたのだが、「自分の気持ち」がついてこずに強いストレスを感じた。他人にマウントすることで優位を感じ安心する心が意外と強かったのかと、われながら驚いた。)もちろん、十分な労力は提供するよう努めているが、以前のような爆発力、燃焼力を持った行動は、体力(気力)的な面というより、相手を押しのけて突き進むことに罪悪感を覚えるようになった身ではできないかと思う。

一方、子どもを授かったことで、会社生活とは別に、新たに関わるべき社会を得た。子どもの所属する学校である。子どもを就学させる上で、妻との話し合いの上で決めたこの学校は、学校法人ではなく、NPO法人のいわゆるフリースクールという分類に当たる組織で、親が学校運営に参加することを前提としている。「PTA」ではなくNPO会員として直接的に関わることを求められる。この4月で2年生。あと11年間この学校に関わる中で、自分のやれること、やるべきことを見つけていくことになる。

仕事での経験に基づく専門的な知識だけでなく、これまで培った「他者、組織と関わる中での生き方、ものごとの進め方の経験」が活かせることになるのかと考えている。目下学習しているのは、「教育」。これが意外と「社員教育」での経験、学習と一致することが多く面白い。人を育てるということは、相手が大人であろうと子どもであろうと似通ったものがある。「教育」を学び消化する上で、仕事で得た経験や知識が助けになっている。

以下、現時点で整理できたことを要約してみた。

・人を育てることは、一個人として社会の中で独り立ちできるよう仕立てること。対象を支配下に置くことではない。対象の成長に従い、自らの態度も変えていかなくてはならない。そして独り立ちの時期には対等な関係を築くこと。対象の発育段階、成長段階に合わせて与える学習内容や経験、接し方を変えていくこと。そのためには対象をできるだけ理解できるよう積極的に寄り添うこと

・自分と対象は別の存在であり、自分が対象の体や脳を直接controlすることは絶対にできない。対象は、十分未熟なうちは、こちらに従順だが、成長とともに徐々に自ら判断し行動する幅を広げる。成長しつつある対象にこちらからのアプローチを受け止めてもらうには、対象にとってこちらの存在が、安心できる、信用できる存在であること

・自分が対象にとって十分安心できる、寄り添ってくれる、信用できる存在だと容易に知らしめることができるのは、対象が未熟な時期だけである

これからは、勤め人という限られた枠の中だけでなく、より広い地域社会とのつながりを考察していかなくてはならない。子どもがこの学校を卒業するころには、70歳を迎える。そのころにはまた新しい人生の段階を迎える準備に入ることだろう。それまでに、より一層の経験と学習を努めていくつもりだ。◀

参考:子供が通う学校「東京賢治シュタイナー学校」
URL https://www.tokyokenji-steiner.jp/

ファシリティマネジメントフォーラム2023に向けて

先入観をなくし、運営上の課題を探る

重綱 鉄哉
しげつな てつや
JFMA 理事・事業統括部長
認定ファシリティマネジャー



ファシリティマネジメントフォーラム2022 の開催後、視聴者の皆さまへのアンケートを３月に実施し、その集計結果を踏まえた実施報告書を５月に発行しました。そして６月に入り、来年のフォーラム開催に向けた準備がはじまります。オンラインでの開催も今年で２年目となりましたが、来年に向けて改善すべき課題をアンケート集計結果から読み取り、フォーラムの計画づくりを進めていきたいと考えています。

フォーラム2022 における視聴者アンケート結果の一部は、本誌No.206 で報告しました。今年のフォーラムのテーマ設定、視聴目的の達成状況、実務に役立つ情報の提供といった点について高く評価いただいたこと、その結果、来年度以降のファシリティマネジメントフォーラムへの参加意向も高い結果となったことなど視聴者の皆さまからの評価をお伝えしました。今回は、今後のフォーラム開催に向けて、優先して検討すべき運営上の課題についてお伝えします。

ワードクラウド

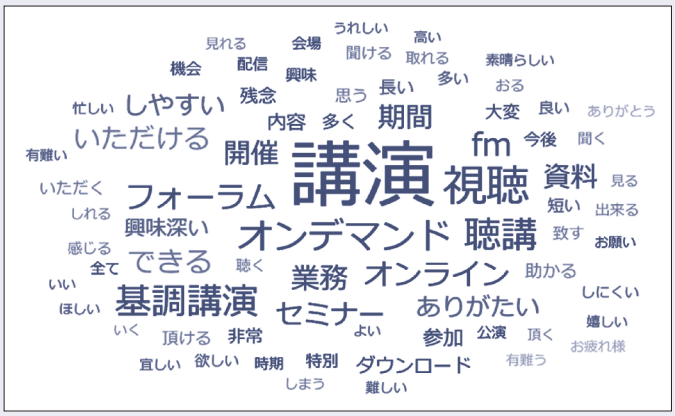
同アンケートにおいて視聴者の皆さまからいただいた感想・意見などから、今後のフォーラム開催に関する運営上の課題についてテキストマイニングの手法を用いて整理（User Local AI テキストマイニングで分析）を試みました。

ワードクラウドでは、感想・意見などの記述情報において、スコアが高い単語を複数選び出し、その値に応じた大きさで図示し、名詞、動詞、形容詞、感動詞を濃淡（実際の分析では名詞は青色、動詞は赤色、形容詞は緑色、感動詞は灰色）で表しています。スコアとは、出現回数だけでなく、重要度を加味した値で、スコアが高い単語は、そのテキストを特徴づけるものです。

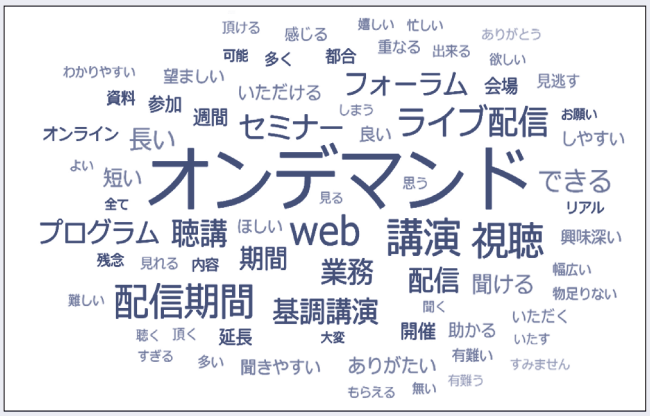
フォーラム2022 におけるスコアの高い名詞は、講演、視聴、聴講、オンデマンドの順となっています。「講演」では、「それぞれの講演時間が一覧からわかるとありがたい」「講演数が多いので視聴できる期間を長くしてほしい」「いろいろ興味深い講演が多く、期限内に見たかった内容のすべて見ることができなかった」など視聴時間の表示、プログラム数と配信期間といった課題がその背景にあることがわかります。

「視聴」では、「隙間時間を見つけては視聴しました」「もっと視聴したかったができなかったのが残念」「業務の都合上、ほぼ視聴することができませんでした」「講演数が多いので視聴できる期間を長くしていただきたい」など、やはりプログラム数と配信期間の適正化といった課題を抽出できました。

「聴講」では、「概要がわかると聴講選択に便利」「期間を取っていただき聴講がしやすい環境を提供いただけると大変助かる」「会場形式と比べ重複逃しもなく倍速聴講もでき、多くを効率的に視聴」など、プログラム数と配信期間の適正化の他に、



図表１　フォーラム2022　ワードクラウド（User Local AIテキストマイニングで分析）



図表2　フォーラム2021　ワードクラウド（User Local AIテキストマイニングで分析）

講演概要に関する情報提供といった課題とオンラインによる価値が抽出できました。

「オンデマンド」では、「フォーラム開催期間中オンデマンド何度でも聞けて良かった」「オンデマンド配信が短かったため、関心があるものまで見る事が出来なかったのが非常に残念」「業務時間外で視聴するため、オンデマンド期間を延長希望」「オンデマンド配信期間が短く視聴できなかったので、もう少し期間を延ばしていただきたい」など、配信期間の延長に関するものが中心となっています。

スコアの高い名詞から考察される優先すべき運営上の課題は、①オンデマンド配信の適正期間（プログラム数との関係、1プログラムの講演時間との関係から）②計画的・効率的な視聴のための情報提供（講演概要、講演時間の分かりやすい表示）と整理できます。ちなみに、昨年のフォーラム視聴者アンケートのコメントについても同手法により整理した結果、スコアの高い順に「オンデマンド」「講演」「視聴」「WEB」でした。各単語とも、オンライン開催に対する期待感と、視聴操作上の問題点など、初のオンラインでのフォーラム開催であったことに起因する運営上の課題が指摘されていました。

昨年と今年の結果を比べると、まだ改善点はあるものの、オンライン開催での視聴のしやすさはある程度実現できており、今後さらなる改善を図りながら視聴者一人ひとりにより良い環境を提供することへの注力が必要であるということがわかります。

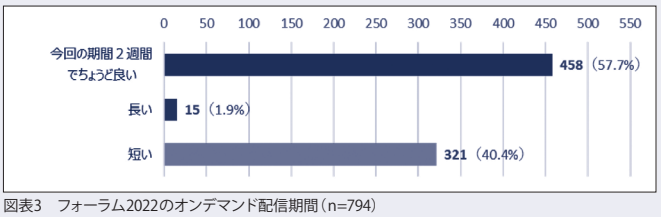
アンケート集計結果からみた配信期間

ワードクラウドにおいて、スコアの高い単語群から考察された課題の一つ「オンデマンド配信の適正期間」については、アンケートでも視聴者に意向を確認しています。その結果は図表3のとおりです。昨年はオンデマンド配信期間を5日間とし、その後3日間延長、さらに多くの要望があり、1週間のオンデマンド再配信を行いました。

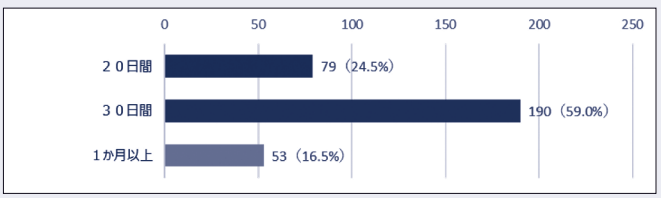
これらの経験から、フォーラム2022では配信期間を2週間とし開催しました。その結果、今回の配信期間（2週間）でちょうど良いという回答者は60%弱、短いという回答者が40%程でした。このように、半数近くの回答者は業務の都合などにより、視聴したい講演を視聴できなかったなどの理由から、配信期間の延長を希望しています。

また、配信期間が「短い」とした回答者の希望する配信期間は図表4に示すとおり、回答者の60%が30日間としていました。そしてその前提となる開催方法の種別では、回答者の95%がオンライン開催（44%はハイブリッド開催を選択）を支持しています。（図表5）

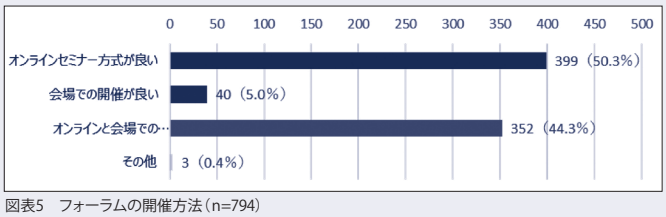
今回、テキストマイニングの手法を用い、アンケート回答者の皆さまからいただいたテキスト情報の特徴から課題を俯瞰しました。そして、先入観を持たずに状況を的確に把握することの大切さを改めて考えることとなりました。また、経年的にそれらの差異を理解することで、次に生まれる課題を類推し、事前にその対応を考えることができることを実感しました。これからもさまざまな観点から課題を把握し、よりよい計画に結び付けていきたいと考えています。そのためには、一人でも多くの視聴者の皆さまから感想やご意見をいただくことが必要です。来年以降もアンケートへのご回答をお願いいたします。変革の時代にふさわしいフォーラムに近づけていくために。



図表3　フォーラム2022のオンデマンド配信期間（n=794）



図表4　オンデマンド配信の希望期間（n=322）



図表5　フォーラムの開催方法（n=794）

Information | ご案内

セミナー・イベント開催案内

JFMAが主催する主なセミナー・イベントの開催予定です。
開催日の変更、延期や開催中止などの最新情報は、JFMAホームページにてご案内します。
JFMAホームページよりお申込みください。
http://www.jfma.or.jp/seminar/index.html

年度	セミナー関連イベント		開催予定 スケジュール	開催方法
2022 年	2022 年度 認定ファシリティマネジャー 資格試験	合格発表	9月1日	
	2022 年度 認定ファシリティマネジャー 資格更新登録	申込受付	8月1日～9月20日	
		更新講習 D 方式	10月13日～10月19日	Web開催 / オンデマンド配信
	SDGs × FM 特別座談会 PART 1、2		7月7日～8月8日	Web開催 / オンデマンド配信
	FM ISO/JIS セミナー 2022		8月8日～9月14日	Web開催 / オンデマンド配信
	FM 秋の夜学校		9月13日～10月31日	Web開催 / オンデマンド配信
	「超初級!ファシリティマネジメント入門」セミナー		第 1 回　9月14日 第 2 回　11月16日	Web開催 / ライブ配信
	初級 FM スクール		第 1 回　10月28日 第 2 回　12月 9日	Web開催 / ライブ配信
	書籍・報告書発刊記念セミナー		適宜	—
	専門セミナー、企画セミナー他		適宜	—
2023 年	2023 年　新春特別セミナー		1月	未定
	ファシリティマネジメントフォーラム 2023		2月～3月	未定

＊予定は変更になる場合があります。

第17回日本ファシリティマネジメント大賞（JFMA賞）エントリー・応募開始

事務局：白須 公子

JFMA賞のエントリーならびに応募を7月1日より受付けています。
今年より、エントリー方法・応募書類送付方法（締切）等が変わっております。
詳細は、ホームページに掲載している「応募要項」でご確認ください。

- エントリー期間：2022年7月1日（金）～7月31日（日）
- 応募期間：2022年7月1日（金）～8月31日（水）

一昨年から続くコロナ禍への対応等をきっかけに、日本社会は大きな変革の中にあります。そしてこれらの流れは、経営におけるFMの位置づけを一層重要なものとしています。このような状況下でこそ、ぜひFMのパワーを発揮したいと思います。皆さまからの素晴らしいFM事例のご応募をお待ちしております。
なお、第16回JFMA賞受賞集をはじめ、過去のJFMA賞受賞者の講評およびパネル資料もJFMAホームページに公開していますので、ご覧ください。

JFMAホームページ：http://www.jfma.or.jp

Information | ご案内

SDGs×FM 特別座談会

事務局：重綱鉄哉

配信期間：2022年７月７日(木)～８月８日(月)（予定）

世界の先進都市がコロナを経てどう変わったのか
―海外で活躍する専門家たちと展望する、未来の街とFM―

海外でご活躍されている2名の専門家をお招きする座談会です。今、世界の先進都市ではどんな変化が起きているのか、海外から日本を見たとき、どのような危機や可能性があるのか等、リアルな今の話が聞ける座談会です。

PART 1：欧州の最新プロジェクト及びアジアや
日本ではどんな挑戦が行われているのか？
相浦 みどり PLP Architecture パートナー/取締役

PART 2：ポートランドの成功の裏にあるもの。
今、どうなっているのか？日本はそこから何を学べるのか？
柳澤 恭行 建築家/ポートランド州立大学非常勤講師

FM ISO/JISセミナー

事務局：川村 正夫

配信期間：2022年8月8日(木)～9月14日(水)（予定）

サスティナブルな組織を実現するFMのISO / JISが分かるセミナー

このセミナーは、FM ISOのさまざまなバリエーションやISO/JISの人々にもたらす価値とは、FM ISOの根幹であるISO/JIS 41001の基本的内容について、さらに、ISO/JIS 41001の認証取得へ向けての素朴な疑問に答える、３つのプログラムで構成しています。組織の経営力を高め、サスティナブルな組織を実現するためにも、ぜひご参加ください。

PART 1：FMのISOいろいろ紹介と
FM JISの価値とは何か
PART 2：サスティナブルな組織を実現する
JIS Q 41001とはどういうものか
PART 3：JIS Q 41001の活用と認証取得に向けて

FM秋の夜学校2022

事務局：佐藤 芳宏

配信期間：2022年9月13日(火)～10月31日(月)（予定）

JFMAの18の調査研究部会の研究成果をもとにしたセミナーです。基本的なFMの考え方の理解や専門分野別の知識を向上させるよい機会です。また研究部会の内容を知りたい方、部会参加に興味のある方にとっても大変良い機会です。各部会の紹介と研究内容を分かりやすく解説します

「超初級!ファシリティマネジメント入門」セミナー

事務局：山田 勝彦

配信日：第1回 9月14日(水)、第2回 11月16日(日(水)（予定）

ファシリティマネジメント入門者の方を対象にした講座です。参加者の皆さまとのＱ＆Ａを交えながら、FMの基本を知り、そしてFMの事例から学びます。FMの世界を楽しくご紹介いたします。

初級FMスクール

事務局：重綱鉄哉

配信日：第1回10月28日(金)、第2回12月9日(金)（予定）

『新・第四の経営基盤』の内容をもとに、4講座でFMの基本を学ぶ集中講座です。経営者、管理者からFM初心者までFMの基礎を学びたい方、そして改めてFM全体を俯瞰しようとする方にも最適な講座です。

詳細は、JFMAホームページにてご確認ください。
JFMAホームページ：http://www.jfma.or.jp

Information | ご案内

2022年度　認定ファシリティマネジャー（CFMJ）資格更新登録

事務局：鈴木 克己／森田 優子／湯浅 諭美

認定ファシリティマネジャー（CFMJ）資格登録制度では、本資格の登録有効期間を5年と定めています。資格登録の更新は、更新講習の課程を修了し、登録を行うことによって完了します。ご自身の資格有効期限は、JFMAホームページでも確認できます。ぜひご確認ください。

●申込受付期間

2022（令和4）年 8月1日（月）～9月20日（火）
JFMAホームページ　http://www.jfma.or.jp/
メニューバー＞認定ファシリティマネジャー資格＞更新登録申請からお申込ください。
★詳細につきましては、ホームページでご確認ください。

●2022年度の対象者と受講方法

（1）「資格登録証」の有効期限が【平成35（2023）年3月31日】と記載されている方
▶「A～D」の4方式のいずれか１つを修了することにより、『更新登録（継続）』ができます。
＊A、B方式には制限があります。あらかじめご確認ください。
（2）資格登録したがすでに有効期限が切れている方
▶「C方式またはD方式」を修了することにより、『再登録』ができます。
（3）資格試験に合格後5年以内に新規資格登録をされなかった方
▶「C方式またはD方式」を修了することにより、『新規登録』ができます。

●ご案内ハガキ/ご案内メールについて

受講対象の方へは申込み開始直前（7月）にご案内（郵送または電子メール）を差し上げます。
（ご住所、メールアドレス等の変更があり、ご連絡がとれない方がいます。変更があった場合は、JFMAホームページより『認定ファシリティマネジャー（CFMJ）資格登録者登録内容変更届』をダウンロードの上、FAXまたはEメールで必ずご連絡ください。）

●更新講習4方式について

◆A方式（JFMA個人会員方式）

受講者が更新登録を継続中で更新登録申込年度を含めて2年以上継続して公益社団法人日本ファシリティマネジメント協会（以下、JFMAという）の個人会員であり、かつ直近2年間の個人会費を納入しており、機関誌等によってFMの最新情報を修得していること、ならびに更新講習テキストにより自己学習していること。

◆B方式（FM活動ポイント方式）

受講者が更新登録を継続中で前回の登録交付日以降原則として直近の5年以内に、次の4分野のうち2つ以上の分野においてFM活動を行い、活動に応じたポイント基準に従って更新書類提出時までに合計20ポイント以上を取得していること、ならびに更新講習テキストにより自己学習していること
（1）実務経験：FMの業務を経験している。
（2）継続教育：FMに関する講習会・セミナー・大会等に参加・受講している。
＊JFMAで開催しているFMセミナーや指定図書（一部）の購読が対象となります。詳細はJFMAホームページをご参照下さい。
（3）FM団体活動：FM団体の会員になっている、またはFM三団体にある委員会の委員長経験がある。
（4）FM普及啓発への貢献：FM関係の講演会・講習会等の講師を務めたことがある、FM関連の書籍・雑誌等の執筆を行ったことがある、またはその他FMの普及啓発に貢献したことがある。

◆C方式（在宅講座方式）

受講者が更新講習テキストにより、自習の上、修了考査問題の解答をJFMAに提出し、修了考査に合格すること。

◆D方式（Web講座方式）

受講者が更新講習テキスト（事前配布）に基づくWeb講座を受講し修了すること。
＊ 東京、大阪会場にて実施していた集合講座がWeb講座になりました。PCとネット環境があればお好きな場所で受講できます。
＊ 講義内容を確認するアンケートがあります。受講後のアンケート入力をもって受講修了となりますので、必ずご回答ください。

開催日程：2022年10月13日（木）～10月19日（水）
[7日間]のオンデマンド配信

Report | ご報告

イベント・セミナー等 実施報告

● 初級FM財務WEBセミナー開催

事務局：清水 静男

昨年に続き今年も財務セミナーはWEBでの開催といたしました。

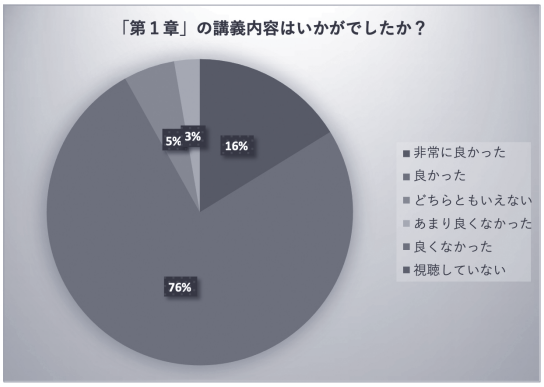
コロナ禍への配慮もありましたが、WEBセミナーは全国の方にご参加いただけるためファシリティマネジャーの育成には有効と判断しました。セミナー内容は昨年と同様としましたが、47名の方にご参加いただき、非常に良かった16.2%、良かった75.7%の好評価をいただきました。ありがとうございました。

■セミナー概要

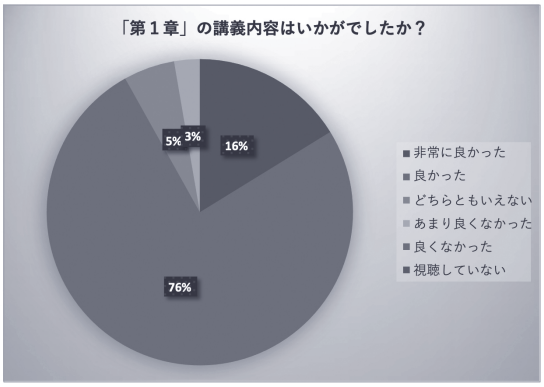
開催日時：2022年5月16日（月）～5月27日（金）
開催方法：MS Teamsを使用したWebinarによるライブ配信
参 加 費：会　員　10,000円
　　非会員　20,000円（いずれも教科書代含む）

■プログラム

第1章　FM財務評価の基礎知識
　大山 信一　JFMA FM財務評価手法研究部会部会長
第2章　ファシリティコスト評価
　河合 義一　JFMA FM財務評価手法研究部会員
第3章　施設資産評価
　河合 義一 / 篠原 由紀
第4章　施設投資評価
　東　裕之　JFMA FM財務評価手法研究部会員
第5章　ライフサイクルコスト評価
　篠原 由紀　JFMA FM財務評価手法研究部会副部会長



「第１章」の講義内容はいかがでしたか？	件数	割合
非常に良かった	6	16.2%
良かった	28	75.7%
どちらともいえない	2	5.4%
あまり良くなかった	1	2.7%
良くなかった		0.0%
視聴していない		0.0%
総計	37	100.0%



「第１章」の講義内容はいかがでしたか？	件数	割合
非常に良かった	6	16.2%
良かった	28	75.7%
どちらともいえない	2	5.4%
あまり良くなかった	1	2.7%
良くなかった		0.0%
視聴していない		0.0%
総計	37	100.0%

●「自治体総合フェア2022」出展

事務局：清水 静男

自治体総合フェアは毎年一般社団法人日本経営協会が開催するイベントです。弊会では昨年はコロナ禍のため出展を見合わせましたが、今年は「ファシリティマネジメントフォーラム2022」に多くの方がご参加くださいましたので、自治体への情報提供のためにリアル出展し、カンファレンスも行いました。

■概要

開催日：2022年5月18日（水）～20日（金）
会　場：東京ビッグサイト　西展示棟・西３ホール
主　催：一般社団法人日本経営協会
カンファレンス：コロナ禍におけるこれからのオフィスのあり方
　～ファシリティ・マネジメントの視点～
　講師　成田一郎（JFMA専務理事）
3日間全体入場者数：8,473名



● 2022年度認定ファシリティマネジャー資格CBT学科試験経過

事務局：鈴木 克己

一昨年から続く新型コロナウイルス感染症のまん延は、社会、企業経営に大きな影響を与えています。

JFMAでは、このような状況下において、2022年度認定ファシリティマネジャー資格試験は、昨年に引き続きCBT試験[*1]を導入し、学科試験と論述試験を分離して実施しました。

今年の受験申込は、4月1日（金）～6月2日（木）にCBT試験運営会社の受験予約サイトから行われ、827名の申込がありました。

学科CBT試験は、5月28日(土)～6月5日(日)の9日間、試験時間120分（3教科40問）、全国の都道府県の約330カ所以上のテストセンターで開催し、778名の方が受験されました。（2022年度CFMJ試験都道府県別学科受験者数（グラフ）参照）

学科試験合否の結果は「学科CBT試験」の終了後に受験者のパソコン（PC）画面に表示されました。

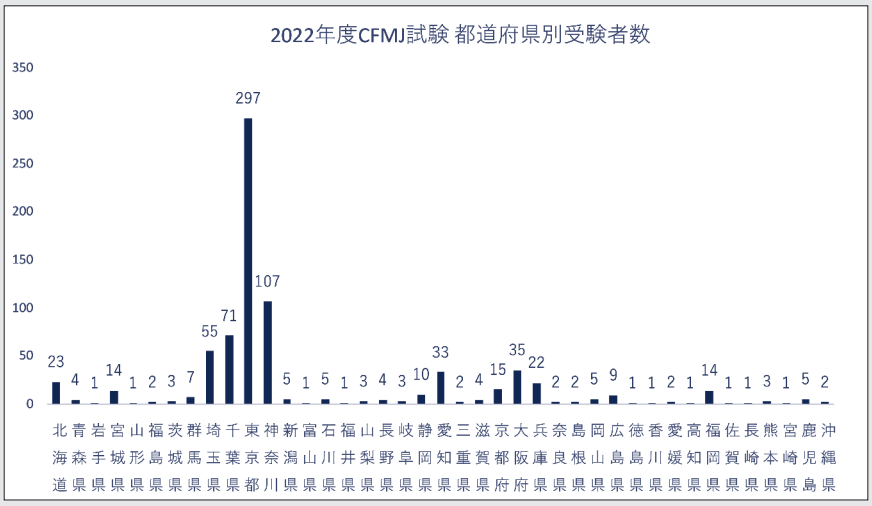
さらに、論述試験は学科試験合格者（学科得点率70％以上）を対象に、全国約100カ所のテストセンターで、7月2日（土）に3回開催されました。論述解答作成は800文字をPC入力とし、試験時間は90分です。

その後、JFMAにて論述採点を行い、最終合格者は、「学科CBT試験」（400点満点）と「論述CBT試験」（200点満点）の合計得点（600点満点）の合計点で判定します。

最終合格者の発表は、9月1日（木）を予定しています。

最終合格者には、本人に「合格証」を、不合格者には「通知書」を送付します。

最終合格者は、新規登録[*2]することにより、認定ファシリティマネジャー資格を有することになります。



＊1：CBT試験 (Computer Based Testing)とは、パソコンやスマートフォン、タブレット等から受験日時・テストセンターを予約し、テストセンターのパソコンを使用して受験する試験です。コンピュータに表示された試験問題に対して、マウスやキーボードを用いて解答します。

＊2：2021年度より、新規登録の要件の一部見直しを行い、「実務経験年数」が緩和されたことで、資格試験合格者がより新規登録しやすくなりました。例 4年生大学卒の場合「3年」が「2年」になりました。

● JFMA令和4年度 第1回理事会 開催

事務局：福島 伸太郎

今年度の第１回理事会は5月26日（木）に前回と同様に、新型コロナウイルス感染症感染拡大防止対策のため、オンラインでの開催となりました。

出席者は、山田匡通会長を筆頭に、牧貞夫、矢口則彦、森浩生副会長3名、穴水孝、西村善治監事2名、並びに理事の皆さま方、総勢23名での開催となりました。

ご多用の中、ご出席いただいた理事・監事の皆さまに厚く御礼申し上げます。

議案審議は、2021年度事業報告及び決算報告、役員（理事・監事）候補者の選任等、４議案の審議がなされ、すべて原案どおり可決されました。

審議終了後は、ご出席の皆さまからJFMAの今後の指針となる大変貴重な多くのご意見を賜りました。



理事23名が参加した今年度の第１回理事会は、オンラインで開催された

● JFMA令和4年度 第１回通常総会 開催

事務局：福島 伸太郎

6月21日（火）、JFMA事務所会議室にて令和4年度第１回通常総会が開催されました。

出席者は、山田匡通会長、西村監事、並びに成田一郎専務理事、村尾幸彦常務理事の4名、書面表決による議案承認者95名、不承認者0名、表決委任者65名、合計164名でした。

議案は全て原案どおりに可決され、重任理事2名、就任理事6名、就任監事1名の方々が選任されました。



第１回 通常総会は、JFMA事務局の会議室で開催された

第1号議案　2021年度事業報告及び決算報告の件（2021年4月1日～2022年3月31日）

第2号議案　定款の変更の件

第3号議案　役員（理事・監事）選任の件

＊新たに選任された役員（理事・監事）の皆様（所属会社名、理事・監事の五十音順）

理事　**藤本 裕之 様**　清水建設株式会社 執行役員 建築総本部 設計本部副本部長 プロポーザル・ソリューション推進室長

理事　**星　拓治 様**　株式会社竹中工務店 FM本部長

理事　**臼井　賢 様**　日本メックス株式会社 代表取締役社長

理事　**山代 裕彦 様**　日本郵政株式会社 専務執行役

理事　**山上 拓也 様**　三井不動産株式会社 ビルディング本部 法人営業統括二部長

理事　**千葉　太 様**　三菱地所株式会社 代表執行役 執行役専務

監事　**黒田 長裕 様**　日比谷総合設備株式会社 代表取締役社長

報告事項　2022年度事業計画及び収支予算の件（2022年4月1日～2023年3月31日）

JFMA● 新任のごあいさつ



山田 勝彦　やまだ かつひこ ● **出身地：北海道　趣味：読書、切手収集**

2022年3月31日付けで富士通Japan株式会社を退職し、2022年6月1日付けで事務局業務を担当することになりました山田勝彦と申します。前職場では、フィールド・イノベーション[*1]を担当する部門に所属しており、お客さまの業務・職場改革に従事しておりました。これまでFMに直接関わる業務の経験はありませんでしたので、JFMAの業務・活動を通じて、少しでもFMの普及に貢献し、皆さまのお役に立てるように努めてまいります。ご指導・ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

＊1　人、プロセス、ICTの関係を可視化して本質的な課題を見極め、お客さまと一体になって課題改善を支援する活動



藤本 文夫　ふじもと ふみお ● **出身地：うどん県　趣味：旅行、韓国語**

2022年6月に着任し事務局業務を担当させていただくことになりました。
以前の勤務先では定年までの最後の14年間、経理業務を担当しておりました。
FMは未経験の分野ですが、その普及に努めてまいりたいと考えておりますので、ご指導の程よろしくお願いします。

JFMA事務局からのメッセージ

出向して学ぶ･楽しむ



大野 高幸
おおの たかゆき
JFMA事務局 事業部長

出向元とJFMAの変化

JFMA には 2019 年 6 月に株式会社オカムラから出向してきました。直前は、生産本部、その前は営業本部で、出向も 3 回ほどしました。JFMA への出向の話があった時、正直迷いました。しかし、今は、JFMA に来て本当に良かったと思っています。今までとは全く違う文化で、大変貴重な経験ができますし、お客さま（会員さま）サイドに立って考えることもできました。こんなに新鮮な経験ができるとは思いませんでした。

特に 2020 年 2 月からのコロナ禍により、業務環境やフォーラムなどセミナーの開催方法、資格試験や更新講習等々その方式は大きく変化しました。

JFMA のオフィスもフリーアドレスになり、パソコンなどモバイル環境をつくり、テレワーク（在宅勤務）やフレックス（時差出勤）化など俊敏に対応しました。実際、目の前で急速に変化していく様を見られたのは、感激でした。このような変化に対応した新たな取り組みをし、並行して協会の体制や仕組みやルールの改革などにも自ら携わることができたのもいい経験でした。

JFMA での主な業務について

ファシリティマネジメントフォーラムやセミナーを担当して、その仕組みづくりや段取りを任せられたばかりでなく、システムにも携わることができたのは、自らのスキルアップにつながりました。出向元ではそこまではできません。自由に楽しくやらせてもらい、モチベーションも上がりました。2021 年 2 月のフォーラムでは、いかにオンラインに対応するがで四苦八苦しましたが、2022 年では、そのクオリティをいかに上げるか、いかに動員するかなど仲間たちと新たなものに挑戦して仕上げていく充実感がありました。

教育研修委員会も担当していますが、ここでもいい経験をさせてもらっています。FM の経験豊富な委員の皆さまの意見を聞いていると、知識だけではなく、そのような考え方もあるのかと、グサッとくるいい意見に出会えます。同業者だけでなく幅広い会員のいる JFMA ならではかもしれません。

中小企業の皆さまへFMを

私は、FM の良さを中小企業の皆さまにもっと知っていただきたいと思い、2022 年のフォーラムからできたブロンズニュースポンサーに、お付き合いのあった企業にお声をかけ、4 社ほどご参加いただきました。皆さま喜んでいただき、多くの社員の方々にも視聴いただきました。ビジネス的にも PR 効果もあったといいます。今、さらに法人会員への入会のお願いにも訪問していますが、大手と中小企業とのニーズの違いもあり、なかなか簡単にはいきません。しかし、手ごたえは感じていますので、中小企業の皆さまへも FM を広めていきたいと思っています。

会員の皆さまと魅力ある JFMA を

私は、JFMA の会員の皆さまの素晴らしいポジティブさを感じます。JFMA へ入会することが、ステータスになるよう、JFMA に入会して良かったと感じられるよう、さらに頑張っていきたいと思います。認定ファシリティマネジャー取得者の多くの方々が名刺にその名を記載されていますが、同様に「JFMA 会員」と入れていただけるようにするのが、私のささやかな夢です。

コロナ禍で大きく変化した JFMA ですが、それにとどまらず今後も進化し続けること、それが大事だと思います。会員の皆さまと「JFMA らしさ」という魅力をつくっていきたいですね。

令和4年度 公益社団法人日本ファシリティマネジメント協会 役員一覧

役 職	氏 名	担当職務・現職
代表理事（会長）	山田 匡通	株式会社イトーキ 代表取締役会長
理事（副会長）	牧 貞夫	NTT 都市開発株式会社 相談役
	横山 淳	JR東日本ビルテック株式会社 相談役
	矢口 則彦	大成建設株式会社 代表取締役副社長執行役員 営業総本部長
	山代 裕彦	日本郵政株式会社　専務執行役
	千葉 太	三菱地所株式会社　代表執行役 執行役専務
	森 浩生	森ビル株式会社 取締役副社長執行役員
専務理事	成田 一郎	公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会
常務理事	村尾 幸彦	公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会
理事	濵田 和成	イオンディライト株式会社 代表取締役社長 兼 社長執行役員グループ CEO
	大久保 昇	株式会社内田洋行 代表取締役社長
	松原 和彦	株式会社NTT ファシリティーズ 代表取締役社長
	小野島 一	株式会社大林組 執行役員 設計本部副本部長 兼 営業総本部副本部長 兼 技術本部副本部長
	中村 雅行	株式会社オカムラ 代表取締役社長
	井田 卓造	鹿島建設株式会社 建築設計本部 技師長
	黒田 章裕	コクヨ株式会社 会長
	藤本 裕之	清水建設株式会社 執行役員 建築総本部 設計本部副本部長 プロポーザル・ソリューション推進室長
	寺島 剛紀	大星ビル管理株式会社 代表取締役社長
	星 拓治	株式会社竹中工務店　FM本部長
	伊丹 政俊	東急不動産株式会社 都市事業ユニット 都市事業本部 執行役員本部長
	長澤 泰	東京大学名誉教授　工学院大学名誉教授　一般財団法人ハピネスライフ財団理事長
	八木 秀記	東京美装興業株式会社 代表取締役社長
	中谷 憲一郎	株式会社日建設計 執行役員 ソリューショングループ プリンシパル
	小坂 幹	株式会社日本設計 執行役員 プロジェクトデザイン群長
	重綱 鉄哉	公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会
	臼井 賢	日本メックス株式会社　代表取締役社長
	木下 達司	一般社団法人ニューオフィス推進協会　専務理事・事務局長
	似内 志朗	ファシリティデザインラボ 代表
	松成 和夫	プロコード・コンサルティング 代表
	板谷 敏正	プロパティデータバンク株式会社 代表取締役会長
	米倉 誠一郎	法政大学大学院 教授・一橋大学 名誉教授
	松岡 利昌	株式会社松岡総合研究所 代表取締役
	山上 拓也	三井不動産株式会社　ビルディング本部　法人営業統括二部長
	田中 淳	公益社団法人ロングライフビル推進協会 専務理事
監事	穴水 孝	東京ガス不動産株式会社 代表取締役社長
	黒田 長裕	日比谷総合設備株式会社　代表取締役社長

2022年6月21日現在　法人名50音順

公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会　法人会員一覧

2022年6月29日現在

法人正会員

174会員（50音順/敬称略）

あ
株式会社アイスクウェアド
株式会社朝日工業社
株式会社朝日ビルディング
株式会社アサヒファシリティズ
アジア航測株式会社
株式会社梓設計
アズビル株式会社
株式会社アプトシステム
Amazon Data Services Japan K.K.
株式会社安藤・間
イオンディライト株式会社
株式会社イトーキ
イナバインターナショナル株式会社
EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社
株式会社内田洋行
ANAファシリティーズ株式会社
株式会社エコ・24
NECネッツエスアイ株式会社
NECファシリティーズ株式会社
株式会社NSFエンゲージメント
株式会社NTTアーバンソリューションズ総合研究所
NTTアーバンバリューサポート株式会社
NTTコムウエア株式会社
株式会社NTTデータ
NTT都市開発株式会社
NTTビジネスアソシエ株式会社
株式会社NTTファシリティーズ
株式会社NTTファシリティーズエンジニアリング
株式会社FMシステム
株式会社エフエム・スタッフ
株式会社エムケイ興産
株式会社エム・シー ・ファシリティーズ
株式会社オーエンス
株式会社大林組
株式会社オービック
株式会社オカムラ
株式会社オフィス企画
オムロンエキスパートリンク株式会社
株式会社オリエンタルコンサルタンツ
オリックス・ファシリティーズ株式会社
オリンパス株式会社

か
株式会社ガイアート
鹿島建設株式会社
鹿島建物総合管理株式会社
株式会社協栄
共立建設株式会社
キョウワグループホールディングス株式会社
近鉄ファシリティーズ株式会社
株式会社熊谷組
株式会社久米設計
グローブシップ株式会社
株式会社くろがね工作所
株式会社ケイミックス
コクヨ株式会社
株式会社コスモスモア
株式会社五星
コニカミノルタ株式会社
株式会社コンステック

さ
株式会社サイオー
株式会社財界研究所
株式会社ザック
株式会社ザ・デザイン・スタジオ
三機工業株式会社
株式会社サンケイビル
三建設備工業株式会社
三幸エステート株式会社
株式会社資生堂
シービーアールイーCMソリューションズ株式会社
JR東日本ビルテック株式会社
シバタ工業株式会社
清水建設株式会社
株式会社ジャパンテクニカルソフトウェア
ジョーンズラングラサール株式会社
新生ビルテクノ株式会社
新日本空調株式会社
新日本ビルサービス株式会社
株式会社スターメンテナンスサポート
住友セメントシステム開発株式会社
星光ビル管理株式会社
株式会社セイビ
株式会社清和ビジネス
株式会社ゼロイン
綜合警備保障株式会社
ソニーピープルソリューションズ株式会社

た
第一商事株式会社
第一生命保険株式会社
株式会社第一ヒューテック
ダイキン工業株式会社
大成建設株式会社
大星ビル管理株式会社
大成有楽不動産株式会社
ダイダン株式会社
太平ビルサービス株式会社
大和ハウス工業株式会社
大和ハウスリアルティマネジメント株式会社
大和不動産鑑定株式会社
大和リース株式会社
高砂熱学工業株式会社
TMES株式会社
株式会社竹中工務店
中央日本土地建物株式会社
株式会社ディー・サイン

株式会社ティ・ユー・メタル
テルウェル東日本株式会社
株式会社東海ビルメンテナス
株式会社東急コミュニティー
東急不動産株式会社
東京海上日動ファシリティーズ株式会社
東京ガスファシリティサービス株式会社
東京ガス不動産株式会社
株式会社東京ダイケンビルサービス
東京建物株式会社
東京美装興業株式会社
東京不動産管理株式会社
東電不動産株式会社
戸田建設株式会社
東洋ビルメンテナンス株式会社

な
ニチビル株式会社
株式会社日経BP
株式会社日建設計
株式会社日積サーベイ
株式会社日設
日鉄興和不動産株式会社
日本郵政株式会社
日本環境クリアー株式会社
株式会社日本環境認証機構
日本管財株式会社
日本空調サービス株式会社
日本コカ・コーラ株式会社
株式会社日本設計
日本電技株式会社
日本メックス株式会社
一般社団法人ニューオフィス推進協会
株式会社野村総合研究所
野村不動産株式会社

は
パーソルファシリティマネジメント株式会社
パシフィックコンサルタンツ株式会社
パソナ・パナソニックビジネスサービス株式会社
株式会社パスコ
株式会社ハリマビステム
阪神高速技術株式会社
株式会社ビー・エイチ・シー
株式会社ビケンテクノ
株式会社日立ビルシステム
日比谷総合設備株式会社
日比谷通商株式会社
ヒューリックビルマネジメント株式会社
ファシリティ パートナーズ株式会社
富士通ホーム＆オフィスサービス株式会社
株式会社フジタ
富士フイルムビジネスエキスパート株式会社
プラス株式会社
プロパティデータバンク株式会社
一般社団法人北海道ファシリティマネジメント協会

ま
前田建設工業株式会社
株式会社みずほ銀行ファシリティマネジメント部
三井不動産株式会社
三菱地所株式会社
株式会社三菱地所設計
三菱地所プロパティマネジメント株式会社
三菱地所リアルエステートサービス株式会社
明豊ファシリティワークス株式会社
森ビル株式会社

や
株式会社安井建築設計事務所
ヤシマ工業株式会社
株式会社山下設計
株式会社山下PMC
ヤマトオートワークス株式会社
株式会社ユニティ
株式会社横浜銀行

ら
ラックス建設株式会社
株式会社LIXIL
株式会社リクルート
公益社団法人ロングライフビル推進協会

法人準会員

17会員（50音順/敬称略）

株式会社インデックスコンサルティング
株式会社ウフル
ENEOS 株式会社
株式会社エフエム・ソリューション
株式会社構造計画研究所
サンニン株式会社
城南信用金庫
日本印刷株式会社
株式会社日本政策投資銀行
農林中金ファシリティーズ株式会社
パワープレイス株式会社
株式会社ネルケプランニング
福井コンピュータアーキテクト株式会社
富士ビジネス株式会社
株式会社文祥堂
株式会社ライオン事務器
Vega Project株式会社

■JFMA ジャーナル バックナンバー

JFMA ジャーナルは Amazon ならびに JFMA ホームページからも購入いただけます。



◀ **No.206　2022　SPRING**
FACILITY MANAGEMENT FORUM 2022 特集号
第16回 日本ファシリティマネジメント大会
地球・人・ファシリティ 変革の時代が求める新しいFM

● **No.205　2022　WINTER**
特集 **気候変動とFM**
ファシリティマネジメントの役割

● **No.204　2021　AUTUMN**
特集 **ファシリティマネジメントのDX**
人と人をつなぐ、人と場をつなぐ

● **No.203　2021　SUMMER**
特集 **これからの働き方とワークプレイス**
働き方、ワークプレイスの新標準は？

● **No.202　2021　SPRING**
FACILITY MANAGEMENT FORUM 2021 特集号
第15回 日本ファシリティマネジメント大会
ニューノーマル時代の経営とFM
新サスティナブル社会のまち・建築・ワークプレイス

● **No.201　2021　WINTER**
特集 **SDGsから考えるFMの未来**
ニューノーマル社会の先にあるもの

● **No.200　2020　AUTUMN**
特集 **コロナ禍における働き方の変化とこれから**
FMに求められていること

● **No.199　2020　SUMMER**
特集 **新型コロナウイルス感染症に**
いかに対処したか、どう備えるか FMの視点から

● **No.198　2020　SPRING**
FACILITY MANAGEMENT FORUM 2020 特集号
第14回 日本ファシリティマネジメント大会
人フォーカスの時代-ファシリティマネジメントが拓く未来

● **No.197　2020　WINTER**
特集 **ウェルビーイング・サステナビリティを支える骨太のFM** JFMA欧州3国FM視察調査団

定価1,200円（税込1,320円）/
会員価格1,100円（税込1,210円）送料別
Eメール、FAXでお申込みください。Eメール：**book@jfma.or.jp**　FAX：**03-6912-1178**

JFMAジャーナルオンライン
ウェブサイトで『JFMAジャーナル』のトピックスを紹介するとともに
タイムリーな情報をお届けしています。

●次号予告

JFMA JOURNAL 2022 AUTUMN

ジャフマジャーナル 44（No.208）

変化する社会にFMは どう応えるか？（仮題）

新型コロナウイルス、気候変動、自然災害、ロシアによるウクライナ侵攻など、さまざまなリスクが顕在化し、ビジネスや私たちの生活は大きな影響を受けています。また人材不足を補い、企業競争力を高めるためのDX やイノベーション創出も企業経営の課題となっています。このような社会の変化とともにファシリティに求められる役割や機能、さらに使われ方が変わってきています。サステナビリティ経営や脱炭素社会実現のためにFM は何ができるでしょうか。またコロナを契機に在宅勤務という選択肢が増え、各企業では、オフィスをどのように捉え、運用しているのでしょうか。次号では、これらの中からテーマを絞り、ご紹介する予定です。

＊内容は変更になる場合があります。

編集後記

ファシリティマネジメント(FM)は、多くの施設や大規模施設を所有・利用している大企業に有効であると思われてきました。量の視点からは確かにそうかもしれませんが、質の点からは大小関係ありません。あらゆる企業・組織に有効です。

いま、時代はコロナ禍を経験し、さらに脱炭素化社会へと大きく舵が切られ、働き方も変わり、中央集権から地方分散の良さが見直されています。そして日本の産業を支えているのは、全国に広がる中小企業です。

今号は、特集テーマを「全国に広がるFMパワー」とし、各地で活躍する有資格の経営者10人にインタビューしました。いわゆる中小企業の認定ファシリティマネジャー資格を持つ社長さんです。皆さまの個性がさく裂して、実に見事にFMを活用されています。大企業が見逃してきたもの、中小企業の良さも発見できます。

巻頭では、わが協会理事でもある米倉誠一郎先生に、グローバルな視点で日本の未来、FMの未来とFMのイノベーションに大きな可能性のあること、さらに「世界に日本があって良かった」と言われるような国造りと人創りを、という名言をいただきました。

東京中小企業投資育成株式会社の望月晴文社長には、中小企業の魅力と特徴、人材投資の大切さ、これからの社会の多様性に対応したFMの必要性など多くの示唆をいただきました。

今号を機会に、長期安定株主として中小企業を支援するこのようなすばらし会社があることを知っていただけましたら幸いです。

（成田 一郎）

JFMA JOURNAL（ジャフマ ジャーナル）**No.207　2022　SUMMER**

発行　公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会

〒103-0007　東京都中央区日本橋浜町2-13-6　浜町ビル6F
TEL: 03-6912-1177　FAX: 03-6912-1178
http://www.jfma.or.jp

2022年7月20日発行　　定価　1,200円（税込1,320円）

発 行 人　山田 匡通
編集統括　成田 一郎
編 集 長　仲田 裕紀子
副編集長　野瀬 かおり
デザイン　桑原 弘茂
事 務 局　岡崎 文男・清水 静男・重綱 鉄哉
印　　刷　日本印刷株式会社

©JFMA　無断転載、複製を禁じます。



メールだけで安心ですか？

緊急連絡メールの見落とし防止なら 急コール



特許第 6244057 号

設備のアラートメール受信を、担当者へ電話で通知します

✔見落としゼロ　✔即時に対応　✔オペレーター不要

施設管理で「急コール」が
選ばれる理由 Webで公開中！

ジャフマ　急コール

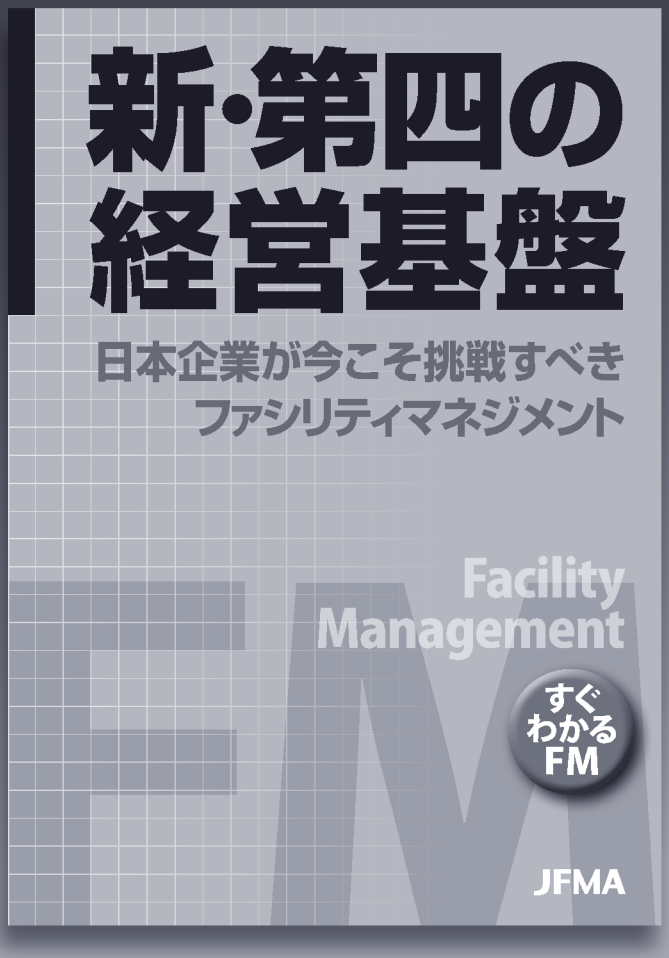
＼活用事例差し上げています／



WIDETEC　お問合せ：03-5829-4886（急コール直通番号）
cuecall@widetec.com

株式会社ワイドテック
〒101-0032 東京都千代田区岩本町 2-11-2 イトーピア岩本町二丁目ビル 4F

簡潔に、正しく、FMの全体像がすぐわかる「FM入門書」



● 本書の構成

1章　経営とは
ファシリティマネジメント（FM）の基礎となっている経営について解説

2章　ファシリティマネジメントとは
ファシリティマネジメント（FM）の歴史的な流れから基本概念とその特徴について解説

3章　FMの事例から学ぶ
日本ファシリティマネジメン大賞（JFMA賞）の受賞事例からFMの特徴を６つの課題解決モデルに分けて解説

4章　FMの業務
具体的なFMの業務について解説

5章　FMの知識
FMの業務に必要となる関連知識について、その概要を解説



JFMA

発　行：公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会
仕　様：A5判　140ページ
定　価：1,650円（税込）　JFMA会員特別価格　1,320円（税込）

更新登録・新規登録を忘れずに!!

2022（令和4）年度

認定ファシリティマネジャー更新登録

D方式がWeb講座になり、PCとネット環境があればお好きな場所で受講できます。



更新方式はA~Dの4方式
※詳しくは裏面をご覧下さい。

●CFMJ資格の更新登録は、5年ごとに必要です。

※CFMJ資格新規登録は、合格後5年間は随時受付けます。

更新登録受付期間≪更新講習4方式共通≫

2022年8月1日（月）~9月20日（火）
（受付期間厳守）

※更新講習4方式の詳細は裏面参照

お申し込みはJFMAホームページから

http://www.jfma.or.jp/

CFMJ（Certified Facility Manager of Japan）は
日本における「認定ファシリティマネジャー」資格の称号です。

JFMA

主催：FM資格制度協議会

事務局：公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会
〒103-0007　東京都中央区日本橋浜町2-13-6　浜町ビル6F
TEL.03-6912-1177　FAX.03-6912-1178　E-mail.koushin@jfma.or.jp

JFMA 公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会
Japan Facility Management Association

ISBN978-4-906857-74-6
C9402 ¥1200E

9784906857746

定価 1,200 円（税込 1,320 円）

発行：公益社団法人 日本ファシリティマネジメント協会

VEGETABLE OIL INK JFMAジャーナルは環境に配慮した「FSC認証紙」ならび「植物性インキ」を使用しています。

1929402012000



Archibus®
A SpaceIQ Product

Archibus SaaS

統合型ワークプレイス管理システム（IWMS）

Archibusは、ファシリティ戦略の立案・業務の効率化に
大きく貢献するシステムに成長します。

Then Scale with Modules

御社のニーズに応じて必要なモジュールを追加し、適用業務範囲を拡大しましょう。
多くのファシリティ関連情報の収集、可視化、分析が可能となります。

FOUNDATIONS
スペース、サービスリクエスト、在庫を一元的に把握するために必要なプロセスを管理します。

SPACE
フロアごとにスペースや人を管理することで、すべてのスペースを最大限に活用し、ワークプレイスを再定義し、スペースニーズを先取りすることができます。

LEASES
リース管理を合理化することで、期限を守り、不動産コストを分析することができます。

RESERVATIONS
従業員はどこからでもスペースを予約したり、サービスを依頼したりすることができ、管理者はアクティビティや優先順位を集中管理することができます。

ASSETS
資産の内容、状態、ライフサイクルデータを完全に把握し、資本・工事計画や設備更新計画に反映させることができます。

MAINTENANCE
重要なニーズに合わせて作業や労働力を最適化する予防保全計画により、オペレーションのオーバーヘッドを削減します。

年間利用料は97.2万円から。利用ユーザー数は無制限。
SaaSだから、システム維持に余計なコストは掛かりません。

iSquared®

株式会社アイスクウェアド
BLM事業部 IWMS/FMセクション
03-6457-9540 ●受付時間9:00～18:00 土日祝日を除く
inquiry@isquared.co.jp
〒100-0014 東京都千代田区永田町2-17-4 笠松千代田ビル3F
https://www.isquared.co.jp/