

カレント
2009

5 Current

JFMA

CONTENTS

あかり ②

環境モデル都市・横浜の取組

Frontier ④

オランダSaxion大学主催 ファシリティマネジメントコースについて

海外事例 ⑩

不況時のFMビジネスアプローチ:不況の中でも、建物のニーズを満たし、
効率化によって将来価値を高めることは可能

REPORT ⑭

第3回日本ファシリティマネジメント大賞「JFMA賞」 優秀FM賞
NTT東日本関東病院 FM業務の実践

TOPICS ⑱

FMテクノロジー・フロントランナー#3
環境にやさしいリサイクル繊維の開発と製品化

素材とFM ⑳

第2回 木材

KEYWORD ㉒

1970年以降の日本の流れとFM、その2

お知らせ ㉓

第151号

社団法人 日本ファシリティマネジメント推進協会
Japan Facility Management Promotion Association



横浜市長

中田 宏

環境モデル都市・横浜の取組

はじめに

私は「民の力が存分に発揮される社会」の実現を基本理念として都市経営に取り組んできました。「まったなしと言われる地球温暖化対策」にも、特に市民・事業者との活発な協働と政策連携によって積極的に取り組んでいます。横浜市が先頭に立って行動し、幅広く議論を盛り上げ、市民、事業者の皆さんと意識共有を図るため、平成20年1月に「横浜市脱温暖化行動方針」、通称CO-DO30（コードサンジュウ）を策定しました。

CO-DO30では、横浜市における中長期的な展望として目指す「脱温暖化都市ヨコハマ」の姿である将来像を設定しています。多様なライフスタイル・事業スタイルがある中、省エネルギーの取組が徹底され、二酸化炭素をはじめとする温室効果ガスの排出量が少ない脱温暖化型の市民生活・企業活動の定着を目指しています。長期的には、市民一人当たりの温室効果ガス排出量を、2050年度までに、現在から60%以上削減することとし、この目標の達成に向けて、2025年度までに、現在から30%以上削減し、再生可能エネルギーの利用を現在の10倍にするとしています。

脱温暖化型市役所づくり

横浜市役所も「低炭素社会」への転換に向けた施策を講じるだけでなく、自らも率先して、模範となる取組を実践し、その責務を果たします。市役所の事務及び事業については、具体的な目標を「横浜市役所地球温暖化防止実行計画」に掲げ、平成22年度の本市の温室効果ガスの総排出量を、平成12年度の総排出量99万トン-CO₂を基準として、25%（25万トン-CO₂）以上の削減を目標として取り組んでいます。

さらに、横浜市は平成20年7月に全国82件の提案の中から、提案内容が5つの選定基準（①大規模な削減目標、②先導性・モデル性、③地域適応性、④実現可能性、⑤持続性）を満たす「環境モデル都市」として国から選定され、脱温暖化社会の構築に向けて発進しました。

「エネルギーの使用の合理化に関する法律（省エネ法）」や「地球温暖化対策の推進に関する法律（温対法）」の改正により、今後は横浜市も一事業者として、所管する公共施設全体のエネルギー使用量や温室効果ガス排出量を管理する責務が

与えられることとなります。また、大都市365万人の市民が利用する公共施設や市民利用施設において、省エネルギーの推進を市民を抜きにして考えることはできません。加えて、更なる推進にあたっては、現状を「知る」ことと取組効果を見える」ようにするシステムが必須であり、市民や事業者と協働で進めていく体制が重要です。

市役所のファシリティーマネジメントへの取組（エネルギーカルテ）

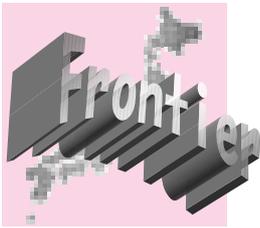
本市では、区役所をはじめ、学校や地区センターなど、約2,200にも及ぶ公共施設があり、市民の皆さんが利用するにあたっては、照明や冷暖房など、電気、ガスをはじめとする多くのエネルギーを消費しています。しかしながら、これまで、このエネルギーの「消費実態」と省エネルギー行動に結び付く「分析」がなされていませんでした。

このため、本市では電力会社やガス会社などのエネルギー供給事業者から、直接、毎月各公共施設のエネルギー消費情報を得て、これを一括管理、分析し、その結果を各公共施設へ情報提供することで、「利用者や施設管理者の具体的な省エネルギー行動」に結び付けることができる、システムの構築を進めています。

具体的には、市内イントラネットのウェブページ等で、各公共施設のエネルギー消費量を閲覧できるようにします。施設管理者は、自己の施設と同種の建物とのエネルギー消費量を比較して、省エネに優れた施設の運営方法を学び、例えば、「室内設定温度を緩和すること」や「効率的照明器具の導入」など、具体的な省エネルギー行動により、温室効果ガスの削減を図ります。

最後に

このように、利用者や施設管理者一人ひとりの「意識改革」を促し、自らの省エネルギー行動を身に付けることにより、公共施設のみならず、家庭などでの日常行動への波及を目指しています。また、この取組効果の実現にあたっては、施設を利用する市民や施設管理者の協力と連携が必須であり、市民の皆さん、施設管理者が意識を共有して実施していく必要があります。大事なことは市民一人ひとりの行動につなげることです。私はこれからも、市民、事業者、行政の協働を一層進めることで、横浜市をより良くしていきたいと考えています。



The latest frontiers of Facility Management
ファシリティマネジャー最前線

**オランダSaxion大学主催
 ファシリティマネジメントコースについて**

■はじめに

2008年11月3日～11日にオランダSaxion大学のファシリティマネジメントコースが開催されました。

参加者は、KFMA（韓国ファシリティマネジメント協会）の協力もあり、韓国からの参加者も含め9名がコースに参加しました。

■なぜ、オランダなのか？

日本で、日常生活をしているとオランダと聞くと「風車」「鎖国」「チューリップ」を連想する方も少なくないのではないのでしょうか？参加者も、その1人でした。

今回のコース開催を知って、ファシリティマネジメントとオランダの関係を調べてみると興味深いことが判りました。

オランダでは、高等教育機関「実践科学」大学は、さまざま職業に直結した、実際のビジネス課題をベースに、論理やコンセプトを教えています。机上の知識より、経験や体験に裏付けられた実務経験に重きを置いており、ファシリティマネジメントも学問として成立しているということでした。

私たちが参加した【Critical FM Thinking Course for Japanese Facility Managers】というコースを主催しているSaxion大学も、「実践科学」大学の1つです。

Current8月号のこのページでも特集されましたが、この「実践科学」大学の特徴は、机上の空論をさけ、極力実社会・リアルタイムな課題に取り組む姿勢を学生に植え付けようとするところです。オランダの法律上、「実践科学」大学の学生は4年間のうち5ヶ月間のインターンを3回実施することが義務付けられています。日本と大きく違う点は、産学協同でファシリティマネジャーを育成しているという点です。

今回、コースを主催したSaxion大学は、オランダ人向けのFM学部・大学院だけではなく、外国人にも門戸を開き、英語による授業・教育を実施しています。そこで、今回第一期としてオランダと日本・韓国の参加者が、ファシリティマネジメントの実践と理論の交流と発展を図ることを目的として、日本人向けファシリティマネジメント短期コースを開発し、実施する運びとなりました。



「最終のFollow-UpMeetingにて」
 左からSaxion大学サンダー・フォス（インターン生）、遠藤一、古田愛、山下将輝、岩田幸小里、キム・ビルギョン、村山智樹

■実際のコース内容

本コースでは、前述の通り経験や体験に裏付けられカリキュラム構成を組んでいます。

オランダで開催されたSession1では、MicroSoftやCiscoSystemsといった企業訪問をするサイトツアーやそこでのゲストレクチャーを取り入れ、学校でもケーススタディやディスカッションをすることにより、参加者が主体的に参加できるコース内容となっています。

（コーススケジュールは、下記を参照ください。）

Critical FM Thinking Course for Japanese Facility Managersのコーススケジュール

Session	期間	目的	内容	実施場所
Pre-Session	1日	・異文化体験への準備	・課題の設定の仕方 ・オランダ生活オリエンテーション	日本
Session1	11日間	・受講者の実務を取り巻く経営的課題・仮説の抽出 ・気づき	・企業訪問 ・講義(ゲストレクチャー含む) ・ディスカッション ・論理的思考方法レクチャー ・プロジェクト実施計画	オランダ
Follow-upMeeting & Experience	6ヶ月間	・Session1の経験に基づき課題設定。 ・論理的思考により、課題解決。	・職場においてプロジェクト推進 ・プロジェクト進捗フォロー (月一度のFollowUp)	日本/韓国
Session2	3日間	・プロジェクトの報告 ・審査 ・修了証の授与	・プレゼンテーション ・口頭試問 ・修了証授与セレモニー	オランダ

FOSCよりホームページより抜粋

次項からは、参加者が本コースで経験し、実感したことをご紹介させていただきます。

■オランダの戦略的アウトソーシングモデル

今回私が参加したオランダ・サキション大学主催の日本人向けFMコースのプログラムには、大学内で行われる講義の他に、世界的に有名な企業への訪問が組み込まれており、各企業の展開するファシリティマネジメントを直に目で見ることが出来たのは、非常に良い経験になりました。

その中でも私が特に興味がありこの機会に是非知りたいと思っていたのが、私自身も関わっているアウトソーシングサービスのオランダにおける現状でした。

日本の通常の業務委託契約では業務の仕様（作業の内容・頻度・人数など）が規定されている発注方式が一般的ですが、ヨーロッパではファシリティマネジメントが戦略的に行われており、多くのファシリティマネジメントを展開している企業では、アウトソーシングサービス契約時には発注者と受注者間で具体的な約束の合意書を締結します。ならびに、提供する業務に品質レベルを規定するものとしてSLA（Service Level Agreement—サービスレベル合意書）を作成し、業務の結果の満足度を計るための指針としています。このSLAのサービス品質を数値化して管理することにより、品質目標を定め継続的なサービス向上を目指すことができます。

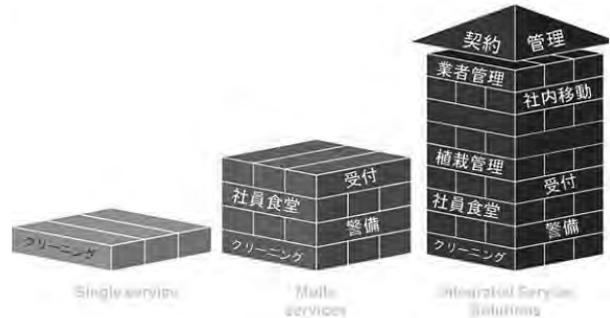


グループワーク

また、コースのプログラムのひとつとして、戦略的アウトソーシング業を世界に展開している企業を訪問しました。もともと警備業から始まり、後にクリーニング事業へ拡大していったこの企業がビジョンとしているのはIntegrated Facility Service（以下IFS—統合的なファシリティサービス）の展開です。アウトソーシングのIFS戦略を構築する上で、このようにクリーニングサービスなどのシングルサービスからスタートした契約を、警備や各設備管理業務などのクリーニングサービス以外の運営維持管理業務や、メール室サービスなどのオフィスサポートサービスをも一元化して管理するマルチサービス化へと

発展し、サービスの合理化によりコストダウンおよび品質向上、生産性向上へとつなげていくことができるというものです。特にクリーニングサービスから発展したIFSは、オランダでよく見られる例です。

<図>シングルサービスからマルチサービスへ



シングルサービスからマルチサービスへ

このコースの日本と韓国からの参加者は経験も専門分野も異なるメンバーが集まっていましたが、ファシリティマネジメントの様々な切り口での考え方があるなか、アウトソーシングの考え方を共有でき、実務に生かせる知識を得たことが何よりの収穫になりました。

（ジョンソンコントロールズ(株) 古田 愛）

■日本とオランダ オフィスの役割の違い

今回、シスコシステムズ、マイクロソフト、ラボバンクなど欧米系企業を訪問しました。各社それぞれ専門のデザイナーを起用して、オフィスを構築していました。設計費用のかかったオフィスのため、内装・家具を含めどこも非常に凝ったつくりになっています。オフィスを通じて自社ブランドを発信していると感じました。自分の会社がどんな企業なのかを明確にして、それにあった社員を雇用、育成したいというメッセージを私は受け取りました。欧米では一般的に営業・人事・財務など、職種は変えずに転職をします。私のイメージでは、オフィスがジグソーパズルの枠であり、それに合うピース（社員）の集合体が欧米の会社だと感じました。

それに対して日本は、会社内部で社員の職種が変わり昇進し、人間関係がオフィスの枠を決めていると感じました。その中では、デザインや家具は他社と同じような横並びで十分であり、会社ごとの社員で雰囲気が決まるように思いました。

オフィスが個性的でジョブスクリプトが明確な形から入る欧米、人間関係の熟成によって精神的なつながりを重視する日本の対比を感じました。

オランダでは会議室やカフェテリア、受付などで様々な種類の椅子やテーブルがあり、気軽に使用できます。

コーヒーやお菓子、果物なども自由に飲食できる

ようになっています。これらは、社員間・顧客間のコミュニケーションを活性化させる一つの工夫だと思いました。



オフィス内のカフェスペース

日本では勤務時間中のコミュニケーションよりも、終業後の飲みニケーションが重要なのでこのような設備が社内には少ないのではないかと感じました。仕事とプライベートが明確に分かれている欧米では、勤務時間内での人間関係構築のため必要な設備なのでしょう。本音と建前の日本、仕事とプライベートの欧米。オフィスのづくりも国や文化によって違うものだと思います。

今後海外のオフィスの良さを取り入れながら、仕事に生かしていきたいと思います。

(株)岡村製作所 栗田 有真

※上海岡村家具物流設備有限公司に出向中)

■OutPut型ワーカー向けのオフィス構築

「Does your office have an airport?」

アムステルダム空港周辺では、このようなメッセージが書かれたスキポール空港公団のサインをよく目にする。

スキポール空港公団は、空港周辺にいくつかオフィスビルを所有し、空港運営だけではなくオフィスビル運営によっても収益を上げている。国と国が陸続きで通貨までもが統一されているヨーロッパにおいては、他国との関係を考慮したサイト選定が重要なファクターになっているのが実感できるだろう。

今回は、フリーアドレスの持つフレキシビリティを最大限に活用し、自立意識の高いワーカーが自由に働き、スピード感を持ってビジネスに対応できるファシリティ構築を図っているオランダのオフィスをご紹介します。

今回訪問したMicrosoftのオフィスも、そのスキポール空港公団所有のオフィスビル内にある。現在は、100%フリーアドレスのオフィスで、移転前の在席率は40%以下であった。世界がフラットになり、

Microsoftのビジネス・組織も常に変わっていくなかで、ファシリティはFixできないため、フレキシブルなオフィスが必要とされた。



マイクロソフトレセプション

このオフィスでは、すべてのワーカーが来客に対して家でゲストをもてなす様なホスピタリティでコミュニケーションをとる文化を持っている。

そのため、レセプションには一時的なセキュリティカードの手渡し程度の機能しかない。

Microsoftの顧客は多種多様であり、People are the same, One party, No hierarchy, No authenticというスタンスで、様々な人々に対し敬意をもってコミュニケーションしていく事が、顧客を知る事であると考えている。

日本企業の場合、HR関連の部署やマネジメント層は、秘匿性の高いデータを保有し、また部下の業務を把握することを重要視する理由からこれらの職種の席は固定されている企業が多い。



マイクロソフトオフィス

一方ここでは、その時々の仕事の内容に応じて自由に仕事をする場所を選ぶ事ができ、他のワーカーの状況をリアルタイムで把握できる事をメリットとして捉えている。書類がほとんどないため、セキュリティレベルも高い。例えば機密性の高い会話をする時や、資料を扱う時は、ワーカーは自分で判断して個人ブースに入ったり、部下とコンタクトしたいのであれば、スピーディに携帯やチャットで連絡を

取り、相手のステータスに配慮しながら仕事を進めていく。スケジュール調整はOutlookを利用し、会議においては議題を予め入力しておく事でメンバーは事前準備ができ、意思決定がより早く進む。そういった行動は自宅でも可能であり、オフィスで仕事をしているかどうかは関係なく、その先のアウトプットのみが評価の対象となる。我が国の一般的企業と異なり、この自由なスタイルが運用できている最大の理由は、このようにワーカーはアウトプットのみで評価され、それまでのプロセスは対象になっていないからであろう。そのため、家事が忙しくても自分自身でアウトプットに対してのスケジュールがコントロールできれば、時間や場所に捉われずに成果が出せ、また評価されるため、このオフィスには不満がない。

オランダの金融機関・ラボバンクも同様に、「日々の議題がフレキシブルになり、ワーカーもフレキシブルに行動しなければならなくなったため、フレキシブルなワークプレイスを必要とした」という理由からフリーアドレスを採用し、社内外とのボーダレス、フラットなコミュニケーションが可能なオフィスを用意。全てのワーカーがフレキシブルにビジネスを進められる環境を整えた。その代わりに、マネジメント職、ワーカーに対して、それぞれ下記の様な意識改革を求めた。

ーマネジメント職

Take on your own responsibility

- ・ from Control to Trust
- ・ from Rule to Agreement
- ・ from Instruct to Dialogue
- ・ from Commanding to Coaching
- ・ from Management to Leadership

ーワーカー

- ・ More personal responsibility
- ・ More entrepreneurship
- ・ Work independently of time and place

上記からもわかるように、ワーカーが自由に働き、ワークライフバランスを実現させるためには、企業がアウトプットにフォーカスした人事評価を採用できる風土だけでなく、ワーカー各個人が自立し仕事を進められるレベルになっている事が必要である。そんな事を実感したオフィスであった。

(シービー・リチャードエリス(株) 青山 真人)

■専門性よりもコミュニケーション能力が大事

私は、Critical FM Thinking Courseに参加し、オランダでのFM教育に触れることで、多くの刺激を受けられました。

その中でも特に印象に残ったことは、ファシリティマネジャーの役割が明確化されていることです。

日本においてもファシリティマネジャーの役割は、「自ら各種のオペレーション業務を遂行することでは

なく、外部の多くの専門家、技術者の力を十分に活用することと、その実施に関する管理、ユーザーの要望を引き出し正確に把握することが重要」というように定義されておりますが、実際は、オペレーション業務に入り込み過ぎたり、専門的な部分に入り込み過ぎたりしてユーザーの要望を見失ってしまうことが多々あるように思えます。それは、日本でファシリティマネジャーというと、不動産やエンジニアリングなどのハード志向が強くなってしまいう傾向があり、何か問題が起こるとすぐにハード的に対応しようと考えてしまうケースが多いからではないでしょうか。

その点、オランダでは、ファシリティマネジャーの役割が確立されているため、ハード的な対応だけではなく、ソフト的な対応やコミュニケーションによってユーザーの要望を的確に捉え、問題解決を図っていくというやり方をしているように感じました。ファシリティマネジャーの中には、「建築のことは全然分からないし、それは建築家がやること」とはっきり断言する方もおりました。また、女性のファシリティマネジャーが多かったのも特徴的で、女性ならではのコミュニケーション能力を活かして対応することが重要な役割の一つだからだと思います。

また、ファシリティマネジャー、オペレーション担当、専門家それぞれがお互いの役割をしっかりと把握し、尊重し合いながら仕事を進めており、ファシリティマネジャーは、ユーザーの要望を引き出すだけでなく、オペレーション担当が100%力を発揮できるような場作りや雰囲気作りをしていることも印象的でした。

今回の貴重な経験を今後の業務に活かしていきたいと思います。

(ソニーファシリティマネジメント(株) 村山智樹)



Saxion大学

■ホスピタリティの視点から要求を明らかにするとともに、サービスの維持・改善に努める

私は、現在、Office Communication Management

(R) という弊社のオフィスづくりに対する考え方のもと、ワーカースのモチベーション向上あるいはコミュニケーション活性化と、それに要求される機能との関係について調査・研究を行っています。参加に際しては、ホスピタリティというキーワードからどのようにユーザーの要求する機能を明らかにし、サービスとして提供しているのかという点に興味を持っていました。この点について、大学でのワークショップ事例と、フィールドワーク実習の内容を取り上げ、簡単にご紹介をさせていただきます。

まず、大学でのワークショップ事例は、ある法律事務所のリロケーションプロジェクトを事例に、必要な要件をまとめて最後にゾーニング案を発表するものでした。ワークショップ中、印象的だったのは、弁護士や秘書といった社内関係者はもちろん、原告や被告あるいは清掃人等、社外も含めて関係者をできる限り挙げ、かつ、各人の取るであろう1日の行動もあわせて想定・記述するということでした。確かに、日本においても同様の作業を実施することはあると思いますが、学生の段階から、可能な限り多くの人の立場に立ち、仮説を立てた上で最適な機能を提供する姿勢を身につけるといふ点に大変驚きました。

また、フィールドワーク実習については、Cisco Systems社（アムステルダム）の見学が挙げられます。同社は清掃をはじめ、受付サービスやケータリング等、様々なノンコアビジネスの大半をアウトソーシングしていますが、Service Level Agreementによって、明確に仕様を設定し、定期的に評価しています。実習中は、担当者の方から、仕様書の一部を見せていただいたり、直接話を伺うことができ、サービスの維持・改善に努めている現実の状況を知ることができました。

今回のセッションへの参加を通じて得られた貴重な体験を、今後の業務に活かしていきたいと考えています。

(株)エフエム・ソリューション 遠藤 一)

■FM 対 FMサービス

FMには様々な定義がありますが、IFMAによるとFMは人・場所・プロセスと技術を通して人に価値を与えるもの、としています。FMとは単にメンテナンスそのものを指していると捉えられがちです。

私は現在GSタワーという、ソウルで象徴となるビルのひとつとなっているビルでPM（Property Management）の仕事に就いています。昨年の11月にはオランダで行われた2週間のFMコースに参加し、これまでになかったわくわくするような経験をし、満足のいく結果を残せました。今はまだコースの途中ですが、私がFMサービスについて学んだことを書きたいと思います。

まず、ホスピタリティの重要性についてです。もしクライアントがビルのメンテナンス状態に満足できていなければ、このFMはFMサービスではありません。クライアントが付加価値サービスを得ていると感じることが出来て初めてFMサービスが達成されたこととなります。

第二に、パートナーシップの重要性です。FMサービスは縦の関係ではなく、横の関係すなわちパートナーシップによって提供されます。それでもサービス会社とクライアントの関係であることは間違いありません。しかし、もしクライアントが自社サービスをアウトソース化することに決めれば、彼もしくは彼女はコスト削減が出来るパートナーではなく、コアビジネスの生産性と効率性を最大限に生かすことの出来る戦略を持ったパートナーを選ぶでしょう。このパートナーシップは、クライアントのコアビジネスと戦略を完全に理解し、生産性と効率性を最大限に上げることが要求されます。またこのパートナーシップはFM会社とサービス会社との関係にも当てはまります。

最後に、透明性の重要性です。クライアントとの関係を継続する為には、FM会社が全ての情報が透明であることがきわめて重要です。しかしながら、もしFM会社が信頼性のあるデータをクライアントに提出できなければ、そのクライアントを失うのは時間の問題でしょう。

クライアントがFMサービスについて一番初めに考えるのはコストであることは否定できませんが、それが全てだとは思いません。結局は、もしFMサービス業がクライアントのニーズが何かを探しつづけ、付加価値サービスの提供を続けるのなら、私はそれがFMサービス業の始まりだと自信を持って言うことができます。

(ServeOne.Ltd (韓国企業) キム・ピル・ギョン)



講義風景

■人中心のファシリティマネジメント

新しく入居したビルには裏門から駅までの近道が

あり、入居者の大半が裏門を利用しています。裏門は狭く、毎朝毎夕混雑しています。さて、どうやって問題を解決しましょう。裏門を利用禁止にしますか？正門への誘導サインを立てますか？誘導員を配置しますか？

私達の通ったSaxion大学は、過去同じような状況にあったようです。その時大学が行ったのは、人を正門に誘導するのではなく【裏門を正門にする】という大胆なものでした。人が集中する＝ニーズと捉え、建物を人に合わせたわけです。特殊な例かもしれませんが【人中心】で考えるオランダFMの非常に分かり易い例でした。しかし、バジェット不足等でどうしても人に合わせてもらわなければ解決しない場面が必ず生じます。そんな時オランダでは、コミュニケーション方法に焦点を置きます。コミュニケーションというのは顔を合わせて話す事だけではありません。メールやサイン等のツールを使い利用者に伝えるのも大切なコミュニケーションです。周知しているのに守ってもらえない＝コミュニケーション不足と仮定し、【人】がどうしても気付けないのか、守れないのかを考えます。気付けないのは発信者の責任。これも【人中心】のファシリティマネジメントなのではないでしょうか。制約理由を伝えるのも忘れてはなりません。理由も分からない一方的な制約は、どのような場面でも反発しか生まず、反発は、今まで気付かなかった不自由までも表面化し、最終的には建物での生活全般を不満と感じさせてしまう可能性もあります。

私達の仕事は、建物や人を管理するのではなく、利用者の業務効率・能率を上げるため、自然に、自由に、便利に使える場を創造する事だという忘れがちな基本に立ち返らなければならない。そう強く感じると共に、オフィス見学を通じ、講義で思考プロセスを覚えていただけでは得られない、生きたファシリティマネジメントにも触れられた、非常に実りあるコースでした。

(ソニーファシリティマネジメント(株) 山下 将輝)

■次回コースのご案内

第2期として今秋にも同様のコースを予定しております。オランダFMコースへのご参加にご興味のある方、オランダFM教育にご興味のある方は、下記の通り説明会を予定しております。

説明会：2009年5月※第1期プロジェクト報告会も実施。

参加者募集：2009年6-7月(参加締切 2009年7月31日)

Pre-Session：2009年9月(国内・1日間)

Session-1：2009年11月上～中旬(オランダ・11日間)

Session-2：2010年5月

本コースに関する問合せ先：fmcourse@fosc.jp

※2009年3月時点での情報となりますので、詳しくは

FOSCホームページを参照ください。http://fosc.jp/

■コース参加について(予定)

・受講対象者・受講資格・条件

実務経歴5～10年目のジュニア・マネージャークラスのファシリティマネージャー。

大学卒・TOEFL550点を原則としますが、条件に満たない場合には個別に審査をいたします。

日本国内在住の方を対象とします。(国籍は問いませんが、渡航のためのVisa取得は受講者の責任となります。)

・費用

1) Session1/Session2：1,850ユーロ

含まれるもの：授業料・サイトツアー交通費・昼食など。

含まれないもの：現地までの旅費、宿泊費、食費など。

※詳細はお申し込み後にご連絡いたします。

2) Pre-Session/Follow-up meeting：1万円

■最後に

今回のコースにはサプライヤー、インハウス、アウトソーサーなど様々なバックグラウンドを持つメンバーが参加しました。そのためオランダのFMから感じたことや興味・関心のポイントも人によってさまざま。各自の気づきを授業中のディスカッションや酒の席などで共有することで、さらにFMについての視野を広げ考えを深めることができました。志を同じくする仲間と真剣にそして楽しく前向きにFMについて議論をし、多くの学びを得られたコースでした。

(富士フィルムビジネスエキスパート(株) 上島 一洋)



修了式

(Session1修了式にて。Saxion大学のEvelien Leurs氏、世話人の熊谷比斗史氏と共に)

この記事を読んで、一人でも興味を持って下さる方がいらっしゃれば、嬉しく思います。

(株)シープランニング 岩田 幸小里)

不況時のFMビジネスアプローチ： 不況の中でも、建物のニーズを満たし、 効率化によって将来価値を高めることは可能



上ノ畑 淳一

JFMA海外担当主任研究員

■世界不況とFMビジネス

世界が未曾有の経済環境を経験していることは疑問の余地はありません。経済専門家の大半が、この状況を克服するのは容易でなく、すべての企業が多大なプレッシャーの下に置かれていると指摘しています。

米国に限らず、世界各国の政府が様々な経済刺激策を講じて企業を支援しようとしています。資金確保は依然困難で、確保できたとしても高コストを呑まざるを得ない状況です。一方、不動産資産の価値は下降を続け、燃料、サービス、資材、および労働力などの基本資源の価格は変動を続けており、FMビジネスを取り巻く環境は不安定な状態にあります。

大手不動産会社Grubb & Ellis Management Services社のポートフォリオマネージャーで、BOMA Internationalの会長でもあるRichard D. Purtell氏は、不動産・FM業界の現状をこう分析しています：「ビルは長期間保有せず、転売して儲ける。設備投資は例外措置であり、通常の業務の範疇にはない」といった考え方はもう通用しません。市場全体が不況のさなかにある現在、不動産・FM業界が生き残っていくための鍵は、慎重かつ周到な資産管理を行うことです。不動産資産管理者は、ノーコストまたはローコストの省エネ戦略を実施してエネルギー費を削減し、ベンチマーキングを実施してビルの性能の測定と改善を図り、価値の高いテナントサービスを提供し、各種の会議やウェビナー（webinar：オンラインカンファレンス）に出席してビルの運営・管理のベストプラクティスを学ぶべきです。」

Purtell氏の言うとおり、すべての企業がこの不況の打撃を感じ始めている今日、ビルオーナーやファシリティマネージャーは、打てる手をすべて打って、ビルの健全な運用を担保しなければなりません。

官民、業種、用途を問わず、すべての企業・団体のビルオーナーは、資本予算と運用予算の両面で厳しい状況に直面しています。オーナーたちは、ビルの占有者や利害関係者たちにマイナスのインパクトを与えずにコストを削減する方法（重要でないと判断された保全作業を先延べするのが最も一般的な方法）と、既存の設備を少しでも延命するための方法を探し求めています。これらの方法は、収支改善、または企業の存続に貢献するものとして、どんどん実行されています。

Mechanical Service Contractors Association（米国機械設備施工業者協会）会長のJeff McCoy氏はこう語っています：「PM（Preventive Maintenance：予防保全）項目にどの機械を加えるべきか、どの保全作業をアウトソースするべきか、あるいはインハウスで保全するべきかといった選択肢と苦闘するビルオーナーが、かつて無いほど増えています。しかし、どれを選択するにしても、それを裏付ける資金の目途が立たないために、無力感に打たれて途方に暮れているオーナーが少なくありません。我々設備施工業者としては、“とにかく既の実施しているPMを継続して、御社にとって最も重要な設備に集中することです”とアドバイスしています。」

■保全の先延べがもたらすリスク

不況を乗り切るためのビル資産管理戦略を構築するにあたり、まず、ビル内の設備の保全を“すべて”先延べした場合のインパクトを考え、それが実行不能なものであることを確認しておく必要があります。

ビル保全を“すべて”先延べすると：

- ・不測の故障・運転中断のリスクが増加し、多額の緊急修理費用を支払わなければならなくなる。
- ・設備故障により、テナントや占有者を不快な環境に陥れるリスクが増加する。商業不動産業界のデータによると、スペースに不満を持ったテナントが退去した後、新規のテナントを得るまでに平均18ヶ月を要している（賃料損失を考慮しなければならない）。また、ヘルスケア業界では、最善の治療環境と高品質のIAQ（Indoor Air Quality）は業界基準によって強制されているだけでなく、ヘルスケアチームの健康、安全、有効性、および満足度を改善するための戦略の一環となっている。
- ・ビル内の環境が、危険で不健康なものになるリスクが増加する。米国環境保護局（U.S. Environmental Protection Agency）によると、IAQを高品質に保つことにより、病欠や潜在的な訴訟のリスクを回避できる。また、U.S. Green Buildings Council（LEEDプログラムの実行機関）によると、良好なIAQは15%の生産性向上をもたらす。
- ・既存の設備の効率が劣化し、時間の経過とともにエネルギー消費量とコストが増加する。光熱費は、製造施設を除くすべての建物における最大の運用支出項目であり、ASHRAE（American Society of Heating, Refrigerating and Air - Conditioning Engineers：米国暖房・冷凍・空調エンジニア協会）によると、企業の総運営予算の65%に達することもある。省エネ対策の実施によって達成できるコスト節減は甚大なものである。
- ・既存の設備の余命が短くなる。結果として、初期投資の完全な回収が不可能になる。

このように、保全の先延べ、繰越しは決して薦められる措置ではありません。しかし、資金繰りが極めて逼迫したときには、緊急臨時措置が必要になることもあります。そのような場合には、創造性（creativity）を駆使して、短いタイムスパンで会社の生存を担保した上で、長期的な繁栄を目指さなければなりません。

堅実な企業は、底をついた景気が回復に転じたときに、その勢いを最大限に活かせるように自らを位置付けようとしています。

■ビルオーナーのための不況時の戦略

限られたリソースと既存のインフラで“何とかしなければならぬ”というのは、ビルオーナーの多くがかねてから経験してきたことです。実際オーナーたちはいくつもの戦略を駆使して、中断することなく保全サービスを提供してきました。これらの戦略は不況時にも有効に働けるものです。

下記に示すのは、米国のビル保全・管理業界の先端企業によって実施されている戦略アプローチです。このアプローチは6つのステップから成っており、有効なソリューションを見出して実行することを目的としています。6つのステップをすべて実行すれば、対象の建物がオフィス、病院、学校、または工場のいずれであっても、不況時にも有効な保全計画を確立することができるかとされています：

- (1) 現状を理解する
- (2) 全体のリスクを査定する
- (3) リスクエリアに優先順位を付ける
- (4) 重要設備（critical systems）の保全上の要件を分析する
- (5) 利害関係者の要求を理解する
- (6) 現状に合ったソリューションを見出す

次に、これら6つのステップをもう少し詳細に説明します：

(1) 現状を理解する

設備運用の現状を理解するためには、重要設備の査察（audit）を行う必要があります。この査察は、サービス提供者、メーカー、または設置業者との間の契約に既に規定されているかもしれません。専門技術者による建物設備の総合的な査察の結果を見れば、自社の建物と設備がどれだけの性能を発揮しているかを把握するとともに、問題が発生しそうなエリアを発見する



ことができます。

(2) 全体のリスクを査定する

査察から得られた情報を、既に承知しているビルユーザーおよび占有者のニーズと突き合わせれば、設備の故障をもたらせるリスクを査定することができます。ここでは、“What if...”、すなわち“...したらどうなるか”を問うことによって重要度を査定していきます。下記はその例です：

- ・ 8月に空調設備が不調の兆候を示し始めた。このテキサスの工場では、医薬品の製造が行われているが、空調の故障によって高温多湿な環境に陥った場合、全製造ラインが運転停止する恐れがあるだろうか？
- ・ ミネアポリスの学校の老朽化した暖房設備が、期末試験が行われる1月中旬に壊れてしまったらどうなるだろうか？
- ・ このフロリダの病院の手術室をサポートしている除湿コントロールが、手術スケジュールが飽和状態の日中に故障し、手術室の無菌基準を違反する結果になったらどうなるだろうか？
- ・ このデータセンターには、この会社全体の製造関連データを格納するサーバが一杯に詰まっていて、気温は常時摂氏20度から21度の間に保たなければならない。空調設備がデータセンター内の空調負荷の増加に“追いついていけなくなった”らどうなるだろうか？
- ・ ニューヨークの47階建てのオフィスビルの換気設備が故障し、この建物で働く2,500人の人たちが新鮮な外気を取り入れられなくなったらどうなるだろうか？

これらはいずれも実際にあった事例に基づくシナリオであり、いずれの場合も高い重要度にあることは明らかでしょう。こうした場合には、設備故障はいかなる場合にも起こってはなりません。

(3) リスクエリアに優先順位を付ける

自社の設備の全体的なリスクと弱点、および利害関係者のニーズを理解すれば、リスクが最も大きいエリアを洗い出し、優先順位を付けることができます。

当然のことながら、設備系全体の故障を引き起こす可能性があるコンポーネントは、最優先しなければなりません。例えば、手術室の除湿コントロールの調整が狂った場合、再調整と検証を最優先しなければなりません。1台のコンプレッサを動かすモーターの注油よりも遥かに優先度が高いことは明らかでしょう。

(4) 重要設備 (critical systems) の保全上の要件を分析する

自社のスタッフの知識と経験のレベルに基づいて、社内で担えるリスクはどれであるかを検討し、高度に技術的な保全項目はアウトソースして、適宜にタスクを割り当てます。次に、自社のファシリティの中で一番弱いエリアのリスクを軽減するための措置にランク付けし、それらに努力を集中します。重要設備のサーベイと分析を行う際には、主要OEMから方法とテンプレート入手します。

(5) 利害関係者 (Stakeholder) の要求を理解する

利害関係者の要求に対しては十分に時間をかけて耳を傾け、彼らにとって何が重要なのかを具体的に理解しなければなりません。“何が一番気にかかっているのか？”を把握する必要があります。上の例で、ミネアポリスの学校の先生たちは、生徒たちが無事に期末試験に合格できるかどうかを一番気にかけています。そうすれば、スムーズに冬休みに入り、1週間後に新学期を始めることができるからです。

(6) 現状に合ったソリューションを見出す

ここでは次のように自らに問いかけます：「まずい時期にボイラーが故障しないようにするには何をすべきか？」、「冷房需要がピークに達する時期に空調が不調に陥らないようにするには何をすべきか？」

重要設備の査察をしっかりとやっていれば、建物内の各設備について、これからどのような問題が発生し得るか、また、現存する物理的な弱点はどこかが浮き彫りになっているはずで。

必ず熟練したサービス提供者との協働で設備の健全度評価、スペアパーツの在庫確保、および定期点検を実行して、トラブルが発生する前に磨耗したパーツの交換または修理を行うタイミングを把握します。

予算が限られていて、複数の要修理項目のうちの一つだけしか実行できない場合は、故障が発生した場合の二次損害が最も大きいコンポーネントに焦点を合わせることは言うまでもありません。

■ビル保全のためのソリューションの実行

不況時にビル保全のための戦略を構築し、ソリューションを見出すには、検証済みの複数の予測・予防保全プログラムの中からベストプラクティスを拾い出すのが一番効果的な方法です。そこで、現在米国で実行されているベストプログラムを踏まえて、ビル内のHVACシステム保全のためのソリューション実行プロセスをまとめると、次ようになります：

- ・計画：燃料調達と機器交換、およびOEMが作成した適切な保全のための推薦事項を含んだ計画書を作成する。
- ・ベンチマーク：設備の性能を当初から記録・文書化しておけば、サステイナブルな性能維持が達成しやすくなる。
- ・スタッフと研修：最先端のサービス方法が使える、メーカーの基準を遵守した保全が行える、正規の訓練を受けた技術者を任命する。
- ・文書：レビューミーティングを定期的実施して、文書を最新の状態に保ち、HVACシステムに加えるべき調整項目をすべて洗い出す。
- ・査定：既存のHVACシステムが、容量、信頼性、効率、リスク、および施設拡張を含めた、現在と将来のすべての運用ニーズを満たすことができるかどうかを判断する。
- ・コントロール：BAS (Building Automation Systems) を最大活用して、最もエネルギー効率が高い方法で運用する。
- ・スケジュール：保全作業の頻度は、運用条件、運用時間、設備の重要度、および運用上考慮しなければならない諸点に基づいて決定する。
- ・保全：リスクを軽減し、FM部隊の資産管理業務を支援することができる保全プログラムを確立する。

■単純なタスクに責任を持つことがコスト削減をもたらす

自社の保全スタッフが各自の判断で実行できる作業は何かを考えてみてください。可動パーツの定期注油、機械設備の目視点検、および設備性能の記録・文書化などの基本的な保全作業は、保全スタッフに任せられることができるかもしれません。また、設備性能の検証も毎日行う作業のひとつに加えることができるでしょう。

ビルオーナーやファシリティマネジャーは、次のステップに従って、独自の保全プログラムを作ることができます：

- ・ファシリティ内の機器のマスタリストを作る。
- ・メーカーのテクニカルマニュアルと機器の運転記録（履歴）を参照して、行うべき保全作業を洗い出す。
- ・OEMインプットを使って保全スケジュールを確立する。
- ・重要設備の完全な評価、またはエネルギー消費状況の査察を行い、設備が既存および将来の運用に耐えられるかどうかを判断する。
- ・ファシリティの要件と戦略的目標に基づいて、ニーズに優先順位を付ける。
- ・運用・保全スタッフが効果的に実行できる内部タスク（作業）を洗い出す。
- ・文書化プロセスを作成して、保全のベースラインレベルを確定し、その後の性能検査のスナップショットと比較できるようにする。

この不況の重圧は誰もが感じており、時には圧倒されるように思えるときもあるでしょう。しかし、それを口実にして、企業とその資産が潜在的に抱えているリスクを適切に管理することを怠ることはできません。リソースは緊縮していますが、自社の建物のニーズに応え、建物の将来価値を高めるための効率化に投資するためのオプションは数多くあります。

第3回日本ファシリティマネジメント大賞「JFMA賞」 優秀FM賞

NTT東日本関東病院 FM業務の実践

この度はJFMA賞、優秀ファシリティマネジメント賞を受賞できたことを、大変光栄に思っております。

NTT東日本関東病院は、「人に優しい病院」・「高度医療の提供をサポートする病院」・「効率的運営を可能とする病院」のコンセプトの下、平成12年12月に新病院が開院しました。

病院理念である「私たちはNTT東日本の社会的貢献の象徴として、医療の提供を通して病院を利用される全ての人々、そして病院で働く全ての人々の幸せに尽くします。」を実現するための、「病院・医療スタッフとが一体になったFMサービスの提供」について、具体的事例を交えて解説させていただきます。

なお、JFMA賞はFM実践組織としてNTT東日本関東病院が受賞していますが、今回はFM提供組織であるNTTファシリティーズが代表して寄稿いたします。

患者数の推移

新病院開院後、既に8年を経過しているわけですが、病院を取巻く環境変化と医療技術の進歩は目覚しく、たった8年で、外来患者は設計人員の1.3倍に、総入院患者は1.6倍、入院患者の平均在日数は15.3日から10.5日とおよそ3分の2に、手術件数に至っては、4,021人から5,658人とおよそ1.4倍と開院当初は予想すらしていなかったたくさんの患者さんが毎日訪れる病院となりました。

その受け入れを可能にしているのは、医療スタッフの皆さんの努力によるものが最も大きいのですが、それでもなんとか対応できたのは、電子カルテによりもたらされた情報の共有とFMによる業務貢献があったからと自負しております。

病院FMの目的

日々進歩し続ける医療技術、猫の目のように改定される医療制度、疾病構造変化、需要変化、建物・設備の老朽化対策も含め経営的観点から評価を行い、その時代に即した環境整備をきちんと行い、良質で安全な医療を提供しつつ、コスト最小・効果の最大化を図っていくことが重要であり、病院FMの目的でもあります。

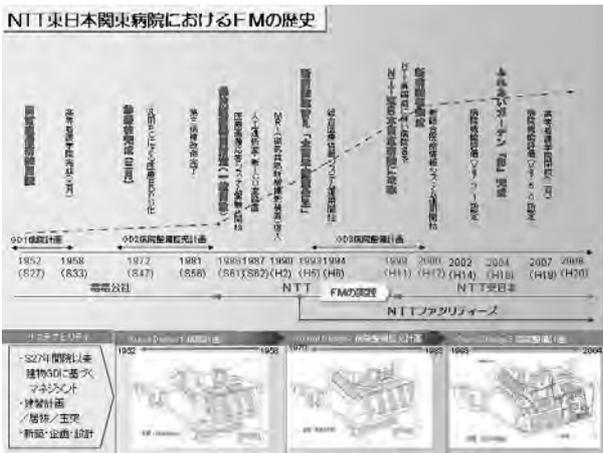


病院概要

所在地 : 東京都品川区東五反田5-9-22
 病床数 : 606床 職員数 : 1,152名
 敷地面積 : 53,097m²
 延床面積 : 88,213m²

病院FMの歴史

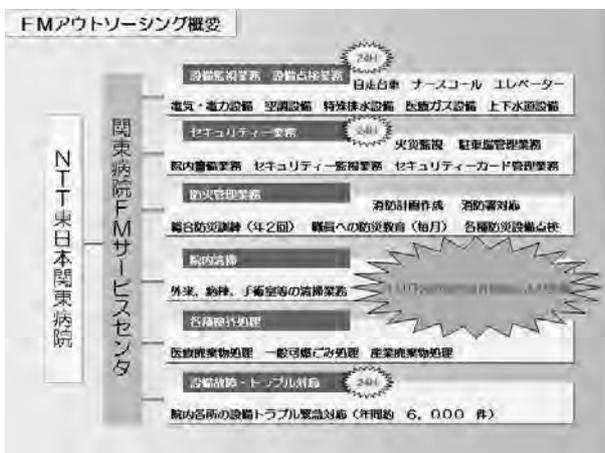
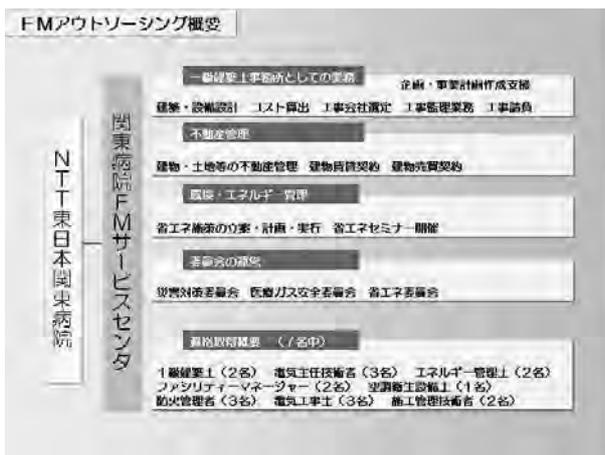
昭和27年の開院以来、電電公社・NTTの建築部門が、病院内組織として医療技術に対応したインフラを作り守る業務を長年にわたり実践し、病院発展を支えてきましたが、より効率的かつ機動的に実施するため平成4年、ファシティー機能を担保する責任分担会社としてNTTファシリティーズ(NTT-F)が設立されました。



設立前に病院内組織として実施してきたほぼ全ての業務内容を新会社であるNTT-F関東病院FMサービスセンタ（FMSC）が分担するため、業務を「仕様化」し、併せて当時新しい概念であったファシリティズマネジメント業務として位置付け業務のアウトソーシング契約を実施しました。

FMアウトソーシング概要

FMSCの業務概要は以下のとおりです。

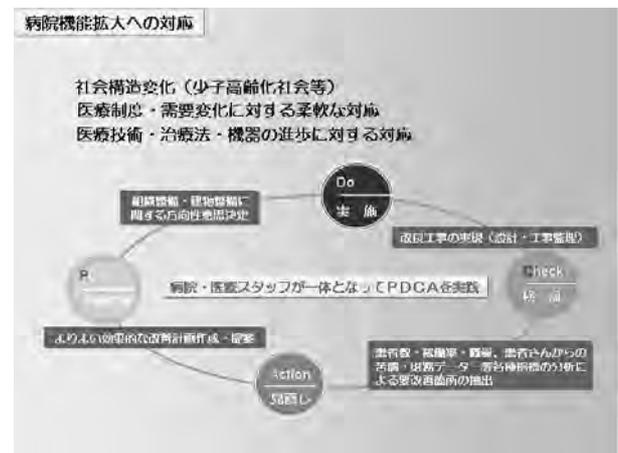


ファシリティマネジャー、一級建築士を擁する技術チームにより、建物建設に係わる事業計画の段階から、プロジェクトの具体化、建設、建物完成後の運用までのあらゆる場面をワンストップで実現している点がFMSCの強みと言えます。

病院FM事例

関東病院のFMのベースは、病院と医療スタッフ、協力会社が、一体となってPDCAサイクルを回し続け、絶えず付加価値を生み出し、更に全職員がやる気を出していけるスパイラルアップにあります。以下にPDCAサイクルを基本としたFM事例を紹介します。

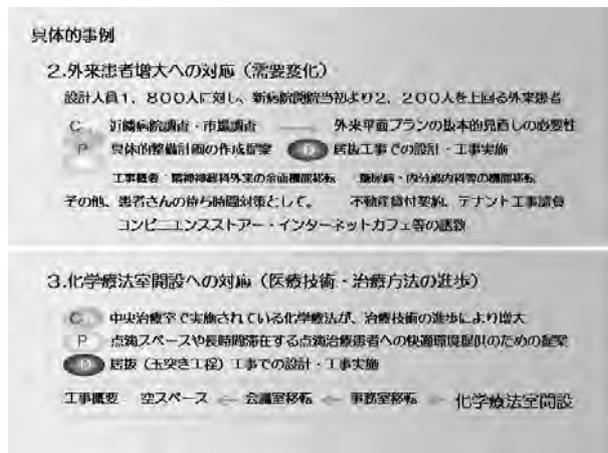
①模様替工事による病院機能拡大への対応



平成12年開院当初は、一月の分娩件数を40件で設計、少子化により将来的には廃止の方向性にありました。

その後近隣病院の産科閉鎖などにより分娩ニーズが増加、早期に建物改修提案を実施しLDRの新設によるシステムの見直し、新生児室の拡大外来診察室等増設工事を居ぬきで実施完了しました。その結果、現在では毎月75件の分娩受け入れ体制を築くことができました。

※LDR：L=Labor（陣痛）、D=Delivery（分娩）、R=Recovery（回復室）の頭文字で、別々だった各部屋を同一の部屋で行うシステムのこと。



増え続ける外来患者への対応としては、外来診察室の平面プランを全て見直し、精神神経外来などの全面移転などを提案、工事を実施しました。

また、待ち時間対策として、コンビニエンスストアやインターネットカフェ等を誘致しアメニティー向上を図りました。

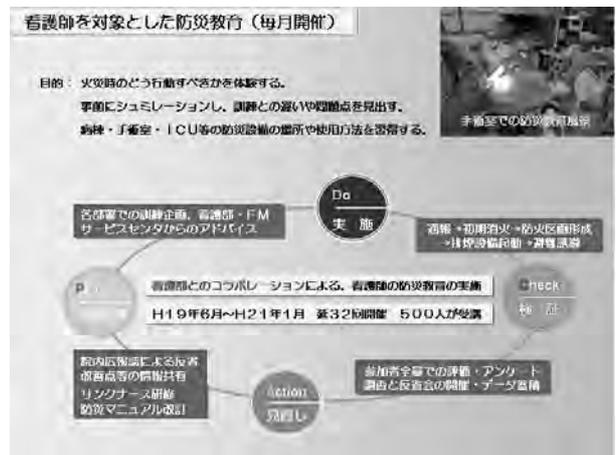
増加を続ける抗がん剤などの化学療法の必要な患者さんに対しても、快適環境提供のための提案を実施、化学療法室の整備が実現しました。

② 職員の防災危機意識向上への取組み

24時間、たくさんの患者さんが生活されている病院では、看護師をはじめとした職員の防災知識がなくては、安心して療養生活を送ることができません。

関東病院では、平成19年6月より、延32回、約500人の看護師等を対象として継続的に防災教育を実施しています。

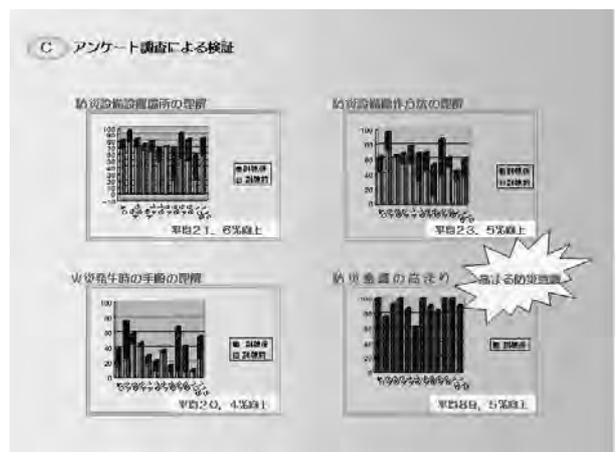
看護部と防災センター、FMSCのコラボレーションによる継続的FM事例です。



P事前に看護師自らが訓練の企画を練り、FMSCを交え入念な打合せを行います。D次に、防災センターとの連携による通報・初期消火・防火区画形成・排煙設備起動・避難誘導の一連動作をロールプレイで実施後、C参加者全員での評価・アンケート・反省会を行い検証しデータを蓄積します。

さらに、A院内広報誌による反省・改善点を情報共有しリンクナースの研修・防災マニュアルの改訂へとフィードバックされます。

このPDCAサイクルを、月1回以上、繰り返し回し続けることにより、確実にレベルアップを図ることが出来る教育体制が確立されました。

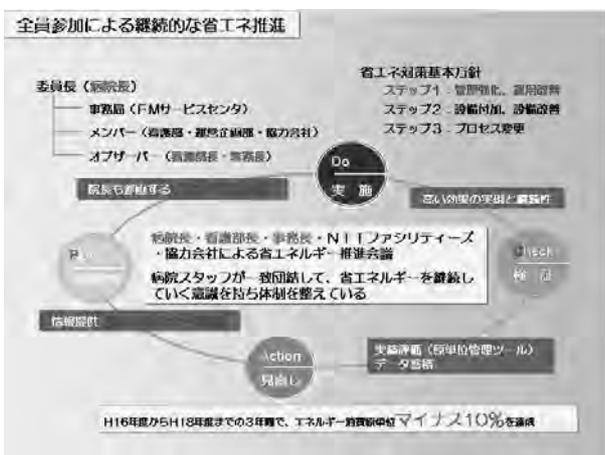


③ 運用改善による省エネルギーの取組事例

関東病院の省エネ取組みで最も優れている点、それは病院スタッフが一致団結し、省エネルギーを継続していく意識をもち、体制を整えている点です。

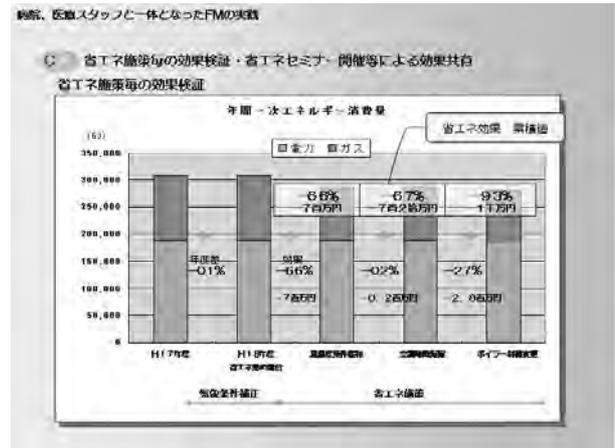
FMSCを事務局とする「省エネ推進会議」を発足させ、月1回以上打合せを重ねています。

竣工当初は、FMSCと協力会社の常駐スタッフの会議でしたが、1昨年からはこの活動を知った病院長が理解を示され、看護部長と共に出席され、今では省エネ推進会議をリードして頂いております。関東病院の省エネ活動は管理強化と運用改善によるものがほとんどですが、経営サイドのトップの参画によりPDCAサイクルが強化され、省エネルギー活動が高い効果をあげており、H16年度からH18年度の3年間でエネルギー消費原単位マイナス10%を達成しました。



して頂いた省エネ施策毎の効果の検証を行い、職員と情報を共有します。

削減効果は、温湿度条件緩和措置で-6.6%、空調時間短縮措置で-0.2%、ボイラーの運転制御変更では-2.7%合計-9.3% 1千万円が職員の協力により削減できたことを共有し、更なる協力をお願いしました。

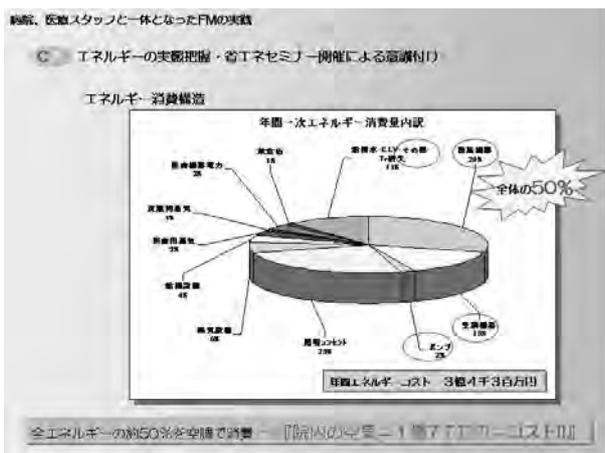


省エネ推進においても、一体となってサイクルをまわし続けることで、量的側面意外にも職員・協力会社社員のモチベーションアップ等、絶えず付加価値を生み出していくということが言えます。

まとめ

今後も、病院の使命である「良質で安全な医療」の提供に、全員参加のファシリティマネジメントを通じて貢献していきたいと思っております。

(株)NTTファシリティーズ FM事業本部
関東病院FMサービスセンター 鈴木浩己



職員への省エネセミナー

上記の円グラフは、関東病院のエネルギー消費構造を表したものです。

この円グラフで病院全体のエネルギーコストの内全体の50%あまりを空調で消費していることを説明、1億7千万円余りが院内の空気の値段であり、空気もコストのかたまりなんですよ！というところを理解して頂き、そのうえで、職員全員に協力

FMテクノロジー・フロントランナー#3

環境にやさしいリサイクル繊維の開発と製品化

今回は、リサイクル繊維の開発に着手し、環境にも配慮した優れたインテリア製品として完成されたスミノエの取り組みを、同社のレポートにより紹介させて戴きます。（取材：編集委員 萩原芳孝）

住江織物が開発したカーペット用ポリエステル繊維「スミトロン®糸」は、開発の多難を乗り越え、今ではタイルカーペット・ロールカーペットやピースカーペット・ラグだけではなくカーテンにまで幅広く利用されています。また、使用済みペットボトルを原料にしたことでリサイクル繊維として、更にはCO₂を削減するという環境対策の一翼も担っています。



■初めての試み

ーカーペットを“原材料から製品まで一貫生産”ー

世界のカーペットメーカーで原糸から製品までを手がけるという一貫生産のスタイルが定着したのは昭和60年頃でした。それはもともとカーペット市場の大きい欧米でのことであり、日本における市場規模を考えると、糸からカーペットまでの製造工程を全て自社で行う企業などは存在せず、製糸メーカーより糸を仕入れてカーペットを製造していました。しかしこの糸コストはカーペットの製造原価構成の多くを占めていましたので、より良いものをより安く、それも今までにない新しい素材を自社生産して供給できないかということから、カーペット用の糸の開発が始まりました。

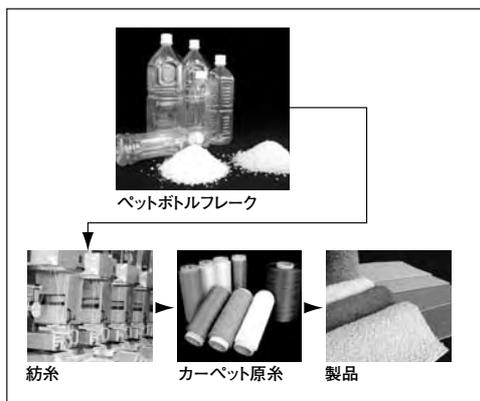
■ポリエステル長繊維糸「スミトロン®」の開発

当時カーペットに使われる糸はほとんどがナイロンやポリプロピレンであった中で、新たなカーペット用の糸を開発するにあたり着目したのは「ポリエステル」でした。ポリエステルは光沢と風合いの良さに加え、摩擦に強くシワになりにくい、形態安定

性が良い、速乾性に優れている、汚れが落ちやすい、耐光・耐薬品性があるなど優れた性能を持っています。このポリエステルの良さをカーペットに取り入れれば、ナイロン以上に美しく、機能的な特長を備えた新しいカーペットができると開発が進められ、遂にポリエステル長繊維糸「スミトロン®」が誕生しました。その後さらに進化を遂げ、原料に回収された使用済みペットボトルも利用したスミトロン®糸は、リサイクル繊維として環境問題に対する取り組みへと続いていきました。

■ペットボトルのリサイクル繊維

使用済みのペットボトルから再生されたリサイクルチップとポリエステルピュアチップを原料として作られるポリエステル長繊維糸「スミトロン®」は、リサイクル繊維として製品に活用することで、当時大きな社会問題となっていたごみの廃棄場所の不足に対し、減量化という1つの答えを出しました。



■製造による資源の節約と環境負荷の軽減

「スミトロン®」は紡糸する前の原液にマスターバッチ（高濃度着色樹脂）を加えて着色原液を作り、その液を紡糸し着色した繊維を作る「原液着色方式（原着）」で製造されます。染色加工時に多量の工業水を必要とする後染め方式と違い、水や素材を節約し染液の汚水処理を軽減するなど、地球にやさしいクリーンな繊維です。

■スミトロンの特長

- 防汚性…汚れが付きにくく、落ちやすい。
- 耐薬品性…薬品に侵されにくい。
- 染色堅牢度…色褪せせず、美しさが保ちやすい。

第2回 木材

■はじめに

第1回では、長寿命建築として、法隆寺や300年住宅の話題をした。長寿命建築の代表例は、社寺などに代表される伝統的な建物が挙げられる。これらの建物の構成材料は、構造材料も仕上材料も大半に木材が用いられており、日本の伝統的な材料の代表選手といえる。

それは、最古の建築が木造であることと、1960年代まで国産木材の需要率が90%以上であることから裏付けられる。

高度成長期に、建設ラッシュとなり、国産材のみでは対応が困難になり、輸入木材の緩和がなされ、その後国産材の需要が低減した。

現在、建設分野で用いられている木材の約80%が輸入材となっているが、環境問題が最重要課題となっている今、国産材が見直されているのである。それは、単に木材を用いれば良いという短絡的な発想ではなく、環境面からみた国産材の利用推進の問題となっている。

第2回目は、木材という素材について、森林から環境まで考えてみる。

■森林と環境

日本国土の約66%（約40億m³）が森林で構成されている。京都議定書での2008年～2012年までの炭素発生量抑制目標が6%であるのに対し、このうち3.8%が森林による二酸化炭素の吸収を期待している。これは、ただ森林が存在すればよいのではなく、健全な森の維持が重要であることを指す。

近年、間伐材の有効利用がうたわれているが、健全な森の維持には、定期的な手入れが必要であり、そのために木材の成長に合わせた間伐材の伐採が必要不可欠なのである。成長材は勿論のこと、この間伐材の利用推進をすることで、森林が健全に成長できるためである。

しかしながら、現在の国産材の利用は、20%に満たない。この数値は、森林を健全に維持することが困難な状況になっていることを示す。国産材が毎年製材されても、ほとんどが未利用で、健全な資源循環のサイクルになっていないのである。

森林の維持管理は我々が直接できる範囲ではないが、国民が国産材を積極的に使用することは、将来的なコストの低減や地球環境に直接結びつく重要なミッションと言えるであろう。

■日本の木材

日本の木材を考えてみると、北は北海道のトドマツ

日本大学非常勤講師
大成建設(株)技術センター
一級建築士/博士(工学)

永井 香織



やカラマツから沖縄のイヌマキまで、47都道府県に合わせた木材が存在している。各地の木材は、それぞれ特徴が異なるが、地産地消が実行できる数少ない材料の1つといえる。

有名な木材としては、日本三大美林と言われる秋田杉や金山杉、青森ヒバや能登ヒバ、そして木曾ヒノキなどが挙げられる。各土地の木材を調査してみると、びわ湖材や紀州材など、その土地の名前が使用されていることが多い。木材を使用するときに、注意して地元材料を調べてみると地産地消に貢献できるであろう。

■建築における木材

木材の欠点は、天然材料であるための品質のばらつきや燃えること、腐ることである。従って、工業製品にはなれず、コストが高いのである。

木材を使用することは、その特徴を理解し、その対策を確認して使用しているのが現状である。

写真1は、構造用集成材の接合部の劣化状況である。これは、築5年で構造材の一部が劣化し、表面は硬くわからないが、木材内部のみ腐朽した例である。

木材は、有機物で湿度と温度が高い環境は苦手である。そのため、換気システムや窓の開放など、使用上の対策がなされる。しかし、その通りに使用されない場合もある。

例えば、革製品が水に濡れると染みになる。このことは、周知の事実なので、使用者は注意して使う。同じように木材も、特徴を理解して使用すれば、用途が広がるであろう。

様々な建物を調査していると、材料を大切に、丁寧に使用している例も多くある。写真2は古い建物に使用されている板材を再利用するために、洗浄実験を行った例である。厚み30mm以上のしっかりしたシオジ材で、表面を削ればそのまま使用もできる。しかし、歴史の重みを感じるため、あえて表面を洗浄することを検討したのである。



写真1 木材劣化例

伝統的な建築では、木材の特徴を理解し使用している。例えば、20年毎に社殿を建て替えるという式年遷宮の制度を持つ伊勢神宮がある。古来より建物の耐久性を心配してか1300年もの間20年間に一度建て替え続けているのである。



写真2 木材の洗浄例

また、写真3に示す巖島神社には海に浮かぶ鳥居がある。樹齢500年以上のクスノキが使用され、1400年の歴史で8回交換されているという。本鳥居は、耐久性を考え、控柱を持つ両部鳥居方式で構成されており、よく見ると雨よけなど、工夫されている。



写真3 巖島神社の鳥居

以前、80年以上経過した様々な建物の木杭を調査した。地下水以下の木の部分は、全く劣化していないのである。たった5年で腐る木もあれば、80年以上も水につかり健全な木もある。木は、まさに使い方次第、というのがよくわかる材料である。

■バイオリンに使用されている木材

長く使用されている木材の事例として、様々な楽器が挙げられる。特に、ストラデバリウスなどが有名であるバイオリンは、16世紀から使用され始め、現存する最古のバイオリンは、現在と同様の形で約500年前のものがある。

バイオリンは、古いほど音が良くなると言われている。使用されている木材は、音響効果などで、表と裏の樹種は異なり、スプルースとメイプルが一般的である。しかしその効果は、木材の特徴にも影響されている。古いバイオリンは、長期間かけて木材の樹脂成分が抜けて、繊維が酸化し硬くなり、軽くなるためと言われている。

また、木は吸放湿特性があるため、環境による影響も大きな要因の1つである。

正倉院の校倉造は、湿度が高いと木が水分を吸い込んで膨潤し、湿度が低ければ木が縮んで内と外の風通しが良くなると言われている。バイオリンも木の水分量が1%増えると幅が0.4mm広がる。環境変化による木

材の伸縮の繰り返しは、楽器製作時のひずみを取り除き、良い音に繋がると言われている。

長期間使用されているバイオリンは、実はきちんとメンテナンスされている。定期的に、解体調査し、必要な材料を補修・補強しているのである。まさに、木造建築物と同じである。

写真4に伝統的な建物の大梁の補修状況を示す。これは、約300年前から用いられている材料の劣化部分を調査・補修し、再利用しているのである。劣化した部分を撤去し、部分的に補強できるのも木の大きな特徴の1つであろう。



写真4 大梁の補修状況

■カーボンフットプリント

2008年に閣議決定された「低炭素社会づくり行動計画」を受けて、カーボンフットプリント制度の実用化検討が2008年夏から始まった。

カーボンフットプリント（CFP）とは、原材料調達から廃棄リサイクルまでの全体を通して排出される温室効果ガスをCO₂に換算して表示することである。

諸外国は、試験的に食品などのパッケージに表示を始めている。

数年後のISO化の動きも鑑みて、国内でも農林水産省では、農水産物、木材・木質バイオマス、食品産業分野において、省CO₂効果の見える化を検討している。そして、林野庁でも、同様の検討が開始され始めている。木材・木質製品のCFTの表示も近い将来実現されるであろう。

■まとめ

歴史的な建物を調査していると、先人の知恵に感心することが多い。法隆寺の宮大工で有名な西岡常一棟梁が残した「木と話す」という言葉は、仕事の質の高さをよく表していると思う。

環境問題を考えるとき、安価で簡単な工業製品だけではなく、身近かな材料を今一度見直し、工夫しながら長く使う事は、長い目で見たコスト削減に繋がるであろう。様々な材料の特徴を理解し、工夫しながら使用したいと考えている。

CFPが各種製品に用いられ始める事は、シックハウス問題の4☆を思い出させる。お菓子を手にする時に、パッケージのカロリーを気にするのと同じように、CO₂排出量を気にする生活は、すぐ目の前かもしれない。

1970年以降の日本の流れとFM、その2



W.M.C. ワークプレイスマネジメントクリエイト代表
FMコンサルタント

小林 寛

FMの初期の概念は1980年代にほぼ確立された。日本にそのコンセプトがもたらされたのも同年代後半とされる。何故この時代にFMという概念が産まれたのか、それは当時の歴史的背景を抜きにしては語れまい。今回は、FMの萌芽が見られる時代背景を主に米国と日本において概観し、その後のわが国における具体的なFMがシステムとして根づくまでの歩みを簡単に見つめてみたい。

第二次大戦後の好景気を謳歌していた米国は、1960年代に入ると公民権運動を始めさまざまな社会の歪みが露呈してきた。大幅な貿易赤字の拡大やベトナム戦争に伴う財政赤字に伴うドルの流出を背景に、1971年米政府は米ドルと金の交換停止を発表、この世に言う「ニクソンショック」はブレトンウッズ体制の崩壊をもたらした。

こうした経済上の歴史的変化に呼応して、米国では企業経営のあり方について盛んに議論が行われることとなった。戦中戦後を通じて高度に制度化された規格大量生産方式は完全に斜陽を迎え、高技術・低単価を強みとする日本の製造業の躍進を許し、企業業績が大幅に低迷したためである。特に様々な経営技術についての議論が米国において行われるようになったのは、米国において事態を打開する鍵が、「統合化」にあると考えられた故と理解している。即ち、ヒト・モノ・カネを取り巻く環境をも包含し、かつ各々の要素同士の有機的な関係をより複眼的に見ることで企業経営に活かしていくという考え方である。この「環境」には、マクロ的な要因もさることながら、より身近に我々が日々過ごす執務設備等ハードや物流/商流等のネットワーク、顧客志向等、様々なものが挙げられる。1980年に萌芽となったFMも、そのコンセプトである「3P」、つまりPeople, Process, Placeを融合することが重要とされた。即ち、FMは「統合化」の概念をより明確に形にしたシステムの走りということになる。FMがグローバル化の申し子であり、刻々と変化する今現在の企業/組織経営においてこそ求められる所以と言えるのではないだろうか。

日本においても、1970年代は大きな時代の転換点であった。高度成長期が終わりを告げつつある一方、世

界史に例を見ない奇跡的な復興プロセスは、反面さまざまな歪みを抱えていた。米国とその内容と質を異にすれ、時代の節目、という観点からは米国と日本は同じ立ち位置にいたと言えるのである。特に、1972年7月に発足した田中内閣がかねてからの「列島改造論」を実現するため、積極的に財政・金融政策を進めたことは大きい。大幅な金融緩和策も継続して実施され、公共投資も意欲的に行われた。

日本の財政政策が特にハコものを中心とする公共事業依存型になって久しいが、筆者は特にこの時代の政策に起因する点が大きいと感じている。日本において、「施設管理」という際に、そうした施設の運営やマネジメントに思考が至らずどうしてもハード中心になってしまうのもこの当りに理由があるように思われる。

日本の各産業は、その後省エネルギー技術の開発によるコスト削減や産業構造転換を進めた。これが功を奏し、個別プロセスの逐次改善には非常に強みを有することとなったが、結果として日本が空前の好景気を享受し、全体的なシステムやそれを統合化する機能向上の議論が進まず、結果的に当該分野が諸外国に比し遅れをとる遠因となってしまった。日本の製造業が高い国際競争力を持ち続ける一方、「経営」「マネジメント」のあり方が体系化されず、企業再生の足枷になっていることはその証左と言える。

不幸中の幸いだったのは、当時の日米貿易不均衡問題や内需拡大策は、逆説的にFMの日本における重要性を認識せしめたという点にある。1980年代以降、国内の大手企業はデザイン・機能性ともに優れた最新のオフィス機器を矢継ぎ早に導入し、いわゆる「ニューオフィス」ブームがおきたことは記憶に新しい。それまでの「事務机に黒電話」の世界から「グレーのオフィステーブルにデジタル電話」への変貌は想像以上に大きかった。確かに、それは机やイスといったハード中心の「ニューオフィス」であったが、しかし、最新のオフィス機器や加速度的に進むコンピュータ化を目にし、これらを統合的に用い、合理的な企業経営を目指すべきという機運がもたらされたといっても言い過ぎではなかろう。NOPA（1987年6月22日）、JFMA（1987年11月2日）、BELCA（1987年11月26日）が相次いでこの時期に発足したのもある意味必然とも考えられるのである。

その後のわが国におけるFMは、時代の要請もあり着実に歩を進めている。具体的な流れを見てみよう。1987年9月、NOPAはFMの資格試験制度を立ち上げるためFM資格検討委員会を設置した。この委員会において、私も一員として参加したタスクチームにより、1991年6月、日本ではじめてFMの標準業務を体系化した「ファシリティ・マネジメント標準業務についての中間報告」を発表した。

(1990年以降の流れについては、次回その3に記述する。)

■ JFMA ウィークリーセミナーのご案内

“FMを究めよう”

2009年5月～7月

2009年4月25日

	第1週	第2週	第3週	第4週
5月	5/6 (水) 休日のためお休み	5/13 (水) リニューアルを視野に入れたFM領域の地球温暖化対策 エネルギー環境保全 マネジメント研究部会長 大島 一夫 氏 (JFMA会議室) WS0318	休会	5/25 (水) CREマネジメントについて「グローバル企業インハウス経験から」 興和不動産(株) 浦川 誠 氏 (JFMA会議室) WS0319
6月	6/3 (水) 東京23区の大規模オフィス市場動向について 森ビル(株) 松本 栄二 氏 (JFMA会議室) WS0320	6/10 (水) 大成建設戸塚技術センター見学会 (募集締切りました) WS0321	休会	6/24 (水) 人のつながりが、最大の経営資源～コミュニケーションのデザインがオフィスを変える。～ ケブラデザイン(株) 大倉 清教 氏 (JFMA会議室) WS0322
7月	7/1 (水) 初心者のためのファシリティマネジメント～FMは楽しい～ 大成建設(株) 成田 一郎 氏 (JFMA会議室) WS0323	7/8 (水) 複合施設における複合ゴミのエネルギー資産化システムの開発と環境問題解決への貢献 (株)シンキングジャパン 阿部 光代 氏 (JFMA会議室) WS0324	休会	7/22 (水) FMから見た戦史「FM戦略的に見るミッドウエー海戦の敗因」 (株)セノン 上倉 秀之 氏 (JFMA会議室) WS0325

※受講者はファシリティマネジャー資格更新ポイントを1講座につき1ポイント取得できます。ご希望の方は当日ポイントカードをご持参ください。ポイントカードをお持ちでない方は、当日受付にて新規交付を受けられます。

※JFMAホームページからのセミナー参加お申込み、回数券ご購入には「ユーザーID」のご登録が必要です。ユーザーIDをお持ちでない方は、お申込み操作中に現れる「ログイン済みですか?」画面にて「●今までにユーザーIDの発行を受けていない場合→こちらでお申込みください」にお進み下さい。

ウィークリーセミナー参加申込書

Fax : 03-6912-1178

年 月 日申込

申込講座番号 :

WS

※セミナー一覧表に記載のWS□□□□をご参照下さい

参加者氏名 :

勤務先名称 :

所属・役職 :

連絡先 : e-Mail

Fax ()

Tel ()

※お申込み受領後、当方より上記(左側優先)宛に確認のご連絡をいたします。連絡がない場合は下記までお問合せ下さい。
※当紙1枚につき、1名様のお申込みとさせていただきます。

JFMAウィークリーセミナーに関するお問合せ先 :

(社)日本ファシリティマネジメント推進協会 (JFMA) 〒103-0007東京都中央区日本橋浜町2-13-6 浜町ビル6F
e-Mail : info@jfma.or.jp Tel : 03-6912-1177 Fax : 03-6912-1178 「ウィークリーセミナー担当」宛

■JFMA FORUM 2009開催報告

JFMA FORUM 2009 は、2月9日～10日、タワーホール船堀において、予定どおり実施いたしました。おかげさまで、2日間の延べ来場者数2362名と予想以上のご来場をいただき、盛況裡に2日間のイベントを終了することができました。

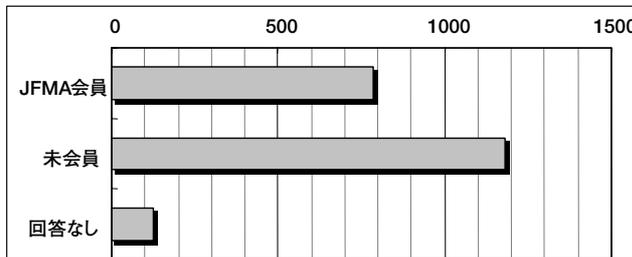
JFMA FORUM 2009 を後援いただいた、経済産業省様ならびに国土交通省様、協賛いただいた関係諸団体様、企画段階からご協力いただいたスポンサーおよび各委員会、セミナーセッションでご講演いただいた皆様、法人会員各社、個人会員の皆様、ならびにお忙しい中、ご来場いただいた皆様に、深くお礼申し上げます。

●事前登録データの分析

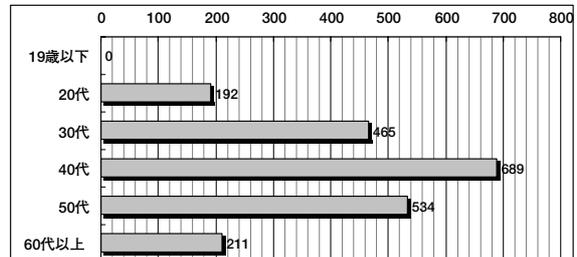
JFMA FORUM 2009ウェブサイトにて参加者の事前登録を行いました。

昨年開催したJFMA FORUM 2008との構成比較(%)は以下のとおりです。

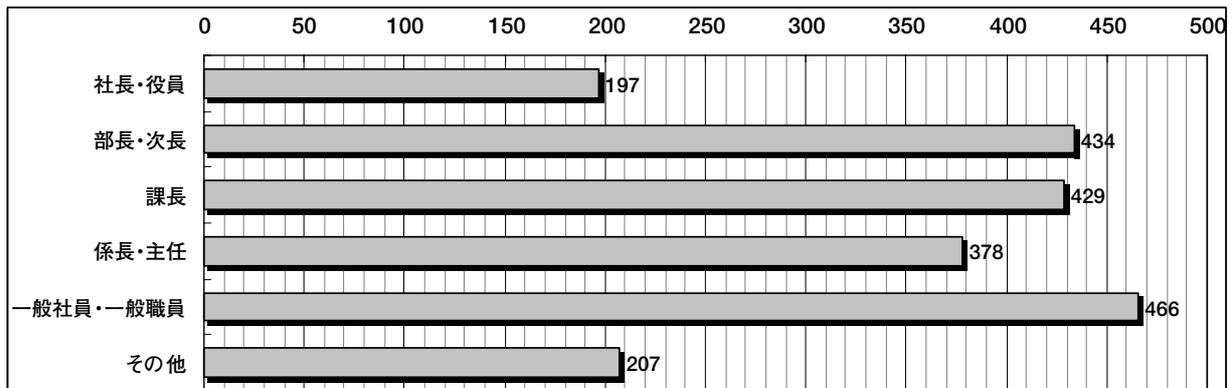
(1)参加者の内訳(人)
JFMA会員以外の方が全体比で57%と微増



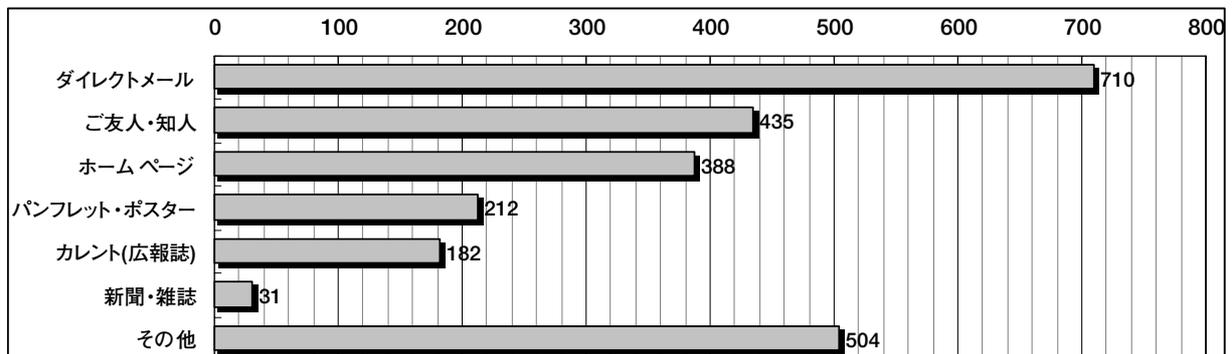
(2)年齢の内訳(人)
20代が微増(7%→9%)



(3)役職の内訳(人)
部長・次長が微減(22%→20%)

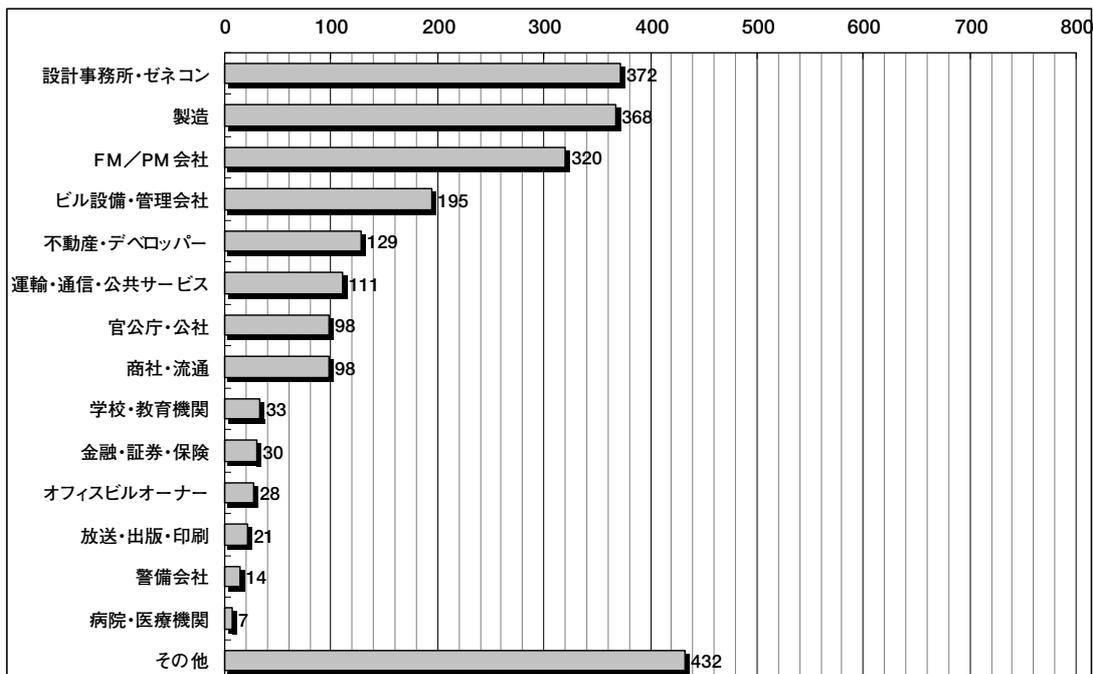


(4)JFMA FORUM 2009を知ったきっかけ(人)



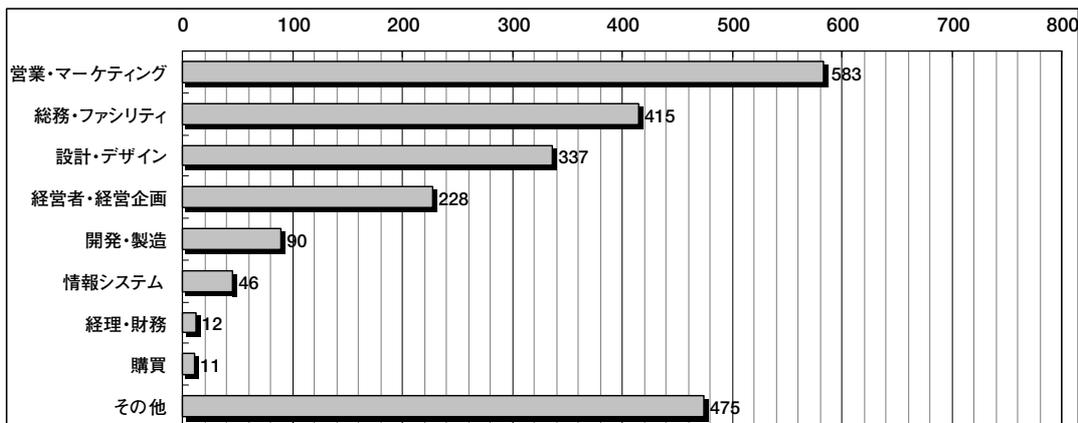
(5) 業種の内訳(人)

設計事務所・ゼネコン(14→18%)、FM/PM会社(12→15%)が増加



(6) 所属の内訳(人)

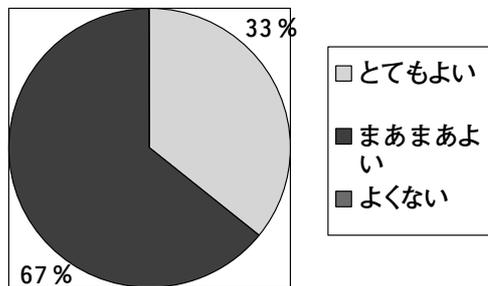
設計デザイン(10→16%)が増加



● JFMA FORUM 2009 開催後アンケート分析

電子メールにてJFMA FORUM 2009のアンケートを行いました。

(1) JFMA FORUM 2009の内容



(2) 平均聴講数(件)

3.6件

内容に関しては、概ね好評であったようです。
今回の調査結果をJFMA FORUM 2010に反映
させたいと思います。
ありがとうございました。

JFMA FORUM 2009事務局

2009年度認定コンストラクション・マネジャー

資格試験のお知らせ

日本 コンストラクション・マネジメント協会では、次の通り、資格試験を実施致します。本年も昨年同様、試験時期は8月となっています。受験案内書は日本 CM 協会本部・支部でお買い求め頂けます。

試験種別	CCMJ, ACCMJ
願書受付	2009年5月1日～2009年6月10日
試験実施	2009年8月2日
試験地	仙台・東京・名古屋・大阪・福岡
合格発表	2009年10月9日

建設のマネジメントに関する資格で、ファシリティ・マネジャーの方々も是非とも取得したい資格です。

CMガイドブック発行

「建設マネジメントのAからZを凝縮」したガイドブックを発行中

CMガイドブック	375頁/4,725円(一般書店にて)
----------	---------------------



CM 資格試験

CCMJ (Certified Construction Manager of Japan) と ACCMJ (Assistant CCMJ) 2種類の資格があり CCMJはCM業務をなし得る者で受験資格が求められますが ACCMJはCM知識を有する者としており誰でも受験できます。

試験日: **2009年8月2日(日)**

応募期間: 2009年5月1日(金)～2009年6月10日(水)

試験会場: 仙台/せんがいにメディアアーク
東京/東京海洋大学 越中島キャンパス 2号館
名古屋/豊田会館
大阪/大阪府建築健康会館
福岡/福岡建設会館

受験料: CCMJ ¥31,500(CMAJ会員) ¥47,250(非会員)
ACCMJ ¥21,000(CMAJ会員) ¥36,750(非会員)

CM ガイドブック

建設マネジメントのAからZを凝縮
CMの基本計画段階から完成にいたるまでの実務の流れとマネジメント要素の両側面から説明しています。

書店にて(¥4,725) 下記URLから申込書をダウンロードできます。
発行: 日本コンストラクション・マネジメント協会 発売: 相模書房

CMガイドブックおよびCM資格試験のいずれについても詳しくは 日本コンストラクション・マネジメント協会のホームページをご覧ください。
<http://www.cmaj.org/>

■カレント編集委員新任挨拶

富士フィルム株式会社 総務部 那須由理

この度、4月度よりcurrent編集委員をさせていただくこととなりました。元々はオフィス構築を行う提供側の立場にいましたが、東京ミッドタウンの本社移転プロジェクトへの参画を契機に総務部として社内サービス部門の難しさを痛感しております。特に今まで以上に「想像力」を働かせた仕事の進め方が非常に大切だということを感じます。企業のリスク対応、経営の意思、社員の求めていること・・・それらを一步も二歩も先に感じ取り行動していく・・・このcurrentにおいてもファシリティマネジャーの皆さんがどのような情報を求めているのかという観点から携わっていきたいとおもっております。どうぞよろしくお願いいたします。



株式会社 シープランニング 岩田 幸小里

このたび、カレント編集委員に着任いたしました岩田幸小里(いわたさおり)と申します。自社では、レイアウト変更に関わる業務を中心にクライアント先に常駐して日々勤務をしています。ファシリティマネジャーとして、日々お客様のお手伝いをさせて頂く中で、人との繋がりコミュニケーションの大切さを痛感している毎日です。



日本では、ファシリティマネジメントと言うと、その直訳である「施設管理」に、つい目が行ってしまいますが、そこに働く人にフォーカスすることも「施設管理」と同様に、求められているのではないのでしょうか？ 今回の着任も、ファシリティマネジメントと人との繋がりが導いてくれた何かのご縁だと感じております。今後は読者としての視点も持ちつつ、より一層親しみやすい誌面を提供できるよう努めさせて頂きたいと考えておりますので、何卒よろしくお願いいたします。

■JFMA臨時ウィークリーセミナーのご案内

2009/05/25 準備期間はあと1年、環境会計基準の国際標準化が始まる
[SP0001] —鍵はファシリティマネジメント部門の初動—

2010年度から、工場や事業所など固定資産の除去時に必要な環境債務を見積り、前もって財務諸表に反映させる「資産除去債務会計基準」が強制適用されます。その適用を混乱なく乗り切るために、ファシリティ・マネジャーが準備段階から果たさなければならない重要な役割があります。全社的な膨大な作業を効率的に進める具体的な取り組みを、例を示しながら分かり易く説明致します。

- ・日 時 2009年5月25日（月）18時～20時
- ・場 所 JFMA会議室（中央区日本橋浜町2-13-6浜町ビル6階）
- ・講 師 亀元 宏宣 氏（株式会社アースアプレイザル 取締役）
- ・定 員 先着順 40名（定員になり次第締め切となります）
- ・受講料 会員2,000円 非会員3,000円

*受講者は、FM資格更新ポイントを1P取得できます。ご希望の方は、当日ポイントカードをご持参下さい。

*JFMAホームページからの参加申込みには、「ユーザーID」のご登録が必要です。ユーザーIDをお持ちでない方は、お申込み操作中に現れる「ログイン済みですか？」画面にて「●今迄にユーザーIDの発行を受けていない場合→こちらでお申込みください」にお進み下さい。

・お問い合わせ

社団法人日本ファシリティマネジメント推進協会

e-Mail：info@jfma.or.jp / Tel：03-6912-1177 / fax：03-6912-1178 「S担当 藤沼」宛

いまさら訊けないこんなこと。。

WIPE OUT

シリーズ63

BPR (Business Process Re-engineering)

BPRとは、「業務改革」「業務プロセスの再設計」とも訳されることが多く、プロセス、イノベーションとも呼ばれているようです。「コスト、品質、サービス、スピードのような重大で現代的なパフォーマンス基準を劇的に改善するために、ビジネス・プロセスを根本的に考え直し、抜本的にそれを再設計すること」とやや難しく定義されているようですが、端的に言えば「収益や顧客満足度の向上を目的として、業務内容や業務の流れを見直すこと」となるのでしょうか。

技術の発展にはじまり、設備能力の拡大、経営の多角化などを経て成長してきた企業において、さらなる向上、さらなる競争力強化を目指す際に取り組むのが、この既存業務プロセスの成熟度強化、つまりBPRとのこと。

大企業が豊富な資金量を基に行う最新ITシステム導入やSCM導入も、その手法の一例として挙げられており、企業体力が不可欠とも思われますが、プロセス基盤の成熟度が低い中小企業での成果も少なくはないとされているところからは、この未曾有の経済危機においても、やりようによっては効果を発揮するやもしれませんね。

青木 正克

編集後記

不況の時にこそイノベーションを

現在は、未曾有（みぞう）の不況とか、100年に一度の不況と言われていますが、不況にも強いビジネスとはなんでしょうか。昔よく言われたのは、公共事業に関連するビジネスですが、公共事業といえども不況の影響で税収が激減すれば、事業が縮小されたり、ストップしたりすることもあります。やはり、不況に強いビジネスとは、市民の生活に密着していて、いつでも必ず必要になるものでしょう。証券業界で「ディフェンシブ・ストック」(defensive stock：不況に強い銘柄)と呼ばれているのは、食品や医薬品、電力やガスなどの分野です。

では、それ以外の業界の人はどうすればいいのでしょうか。最近、よく言われるようになったのが、「不況の時にこそイノベーションを」ということです。資本主義経済を維持するなら、今こそシュンペーターの言う「創造的破壊 (creative destruction)」を起こすときなのかもしれません。それは、新技術の開発かもしれないし、グローバル化かもしれないし、IT技術の導入かもしれません。顧客志向やオープン志向、組織の意識改革かもしれません。イノベーションによって強い組織を作れた者が生き残れる時代ではないか思います。

ファシリティ・マネジャーも不況の時には、改善ベースの活動だけでなく、画期的なアイデアに基づく改革を考えてみるべきではないでしょうか。

(日高昇治)

■ JFMA Current No.151/5月号

編集長 川野史雄(プラススペースデザイン株式会社)

アドバイザー 松成和夫(プロコード・コンサルティング)

編集委員〔五十音順〕

青木正克(郵便局株式会社)

一箭憲作(コクヨ北関東販売株式会社)

岩田幸小里(株式会社シープランニング)

上野梢梨(株式会社 岡村製作所)

上ノ畑淳一(FMリサーチャー)

岡 直登(アルゴラータアソシエイツ)

小野泰輔(熊本県)

児玉達朗(東京電力株式会社)

小林 寛(W.M.C. ワークプレスマネジメントクリエイト)

鈴木絵美(株式会社岡村製作所)

那須由理(富士フィルム株式会社)

野瀬かおり(ファシリティマネジメント総合研究所 オフィス・ケイ)

萩原芳孝(株式会社 久米設計)

日高昇治(株式会社 N T T データ)

松岡利昌(株式会社松岡総合研究所)

緑川道正(株式会社第一ビルディング)

渡辺 光(ソニーファシリティマネジメント株式会社)

発行日 2009年5月1日

発行 (社)日本ファシリティマネジメント推進協会

発行人 鶴澤昌和

事務局 梅澤靖幸

〒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 : info@jfma.or.jp

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

制作協力 NPC 日本印刷株式会社

※本誌掲載内容の無断転載・複写を禁じます