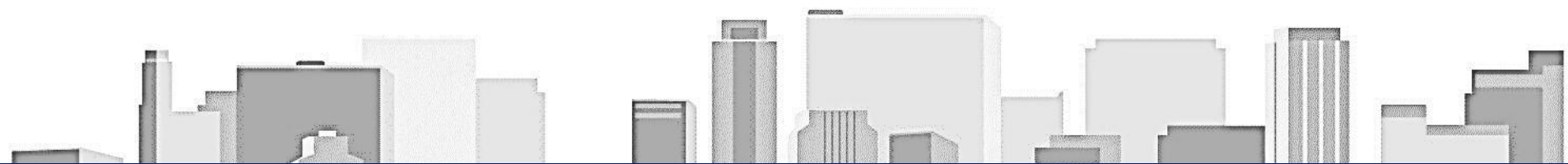




プロパティマネジメントの役割と 目指す方向

株式会社 三菱地所プロパティマネジメント
大阪支店長 森本 正治

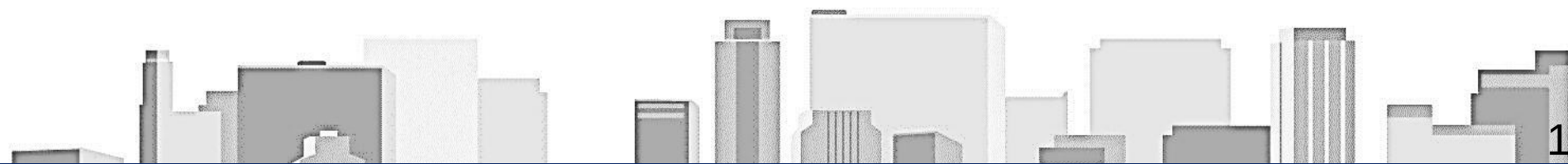


I. 不動産投資マーケットと運営管理の変遷

II. プロパティマネジメントとは？

III. ビル資産保全の当社の取り組み

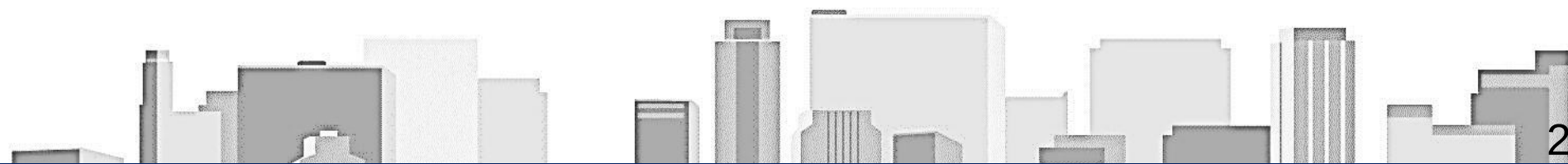
IV. まとめ



I. 不動産投資マーケットと運営管理の変遷

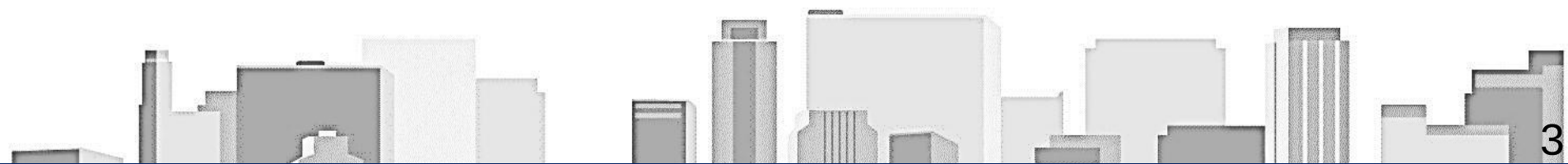
～所有と経営の分離～

不動産投資マーケットの拡大に合わせて、ビルの所有と運営管理業務の関連性が変化してきたが、従来の運営管理業務に比べ異なる点は何なのか？



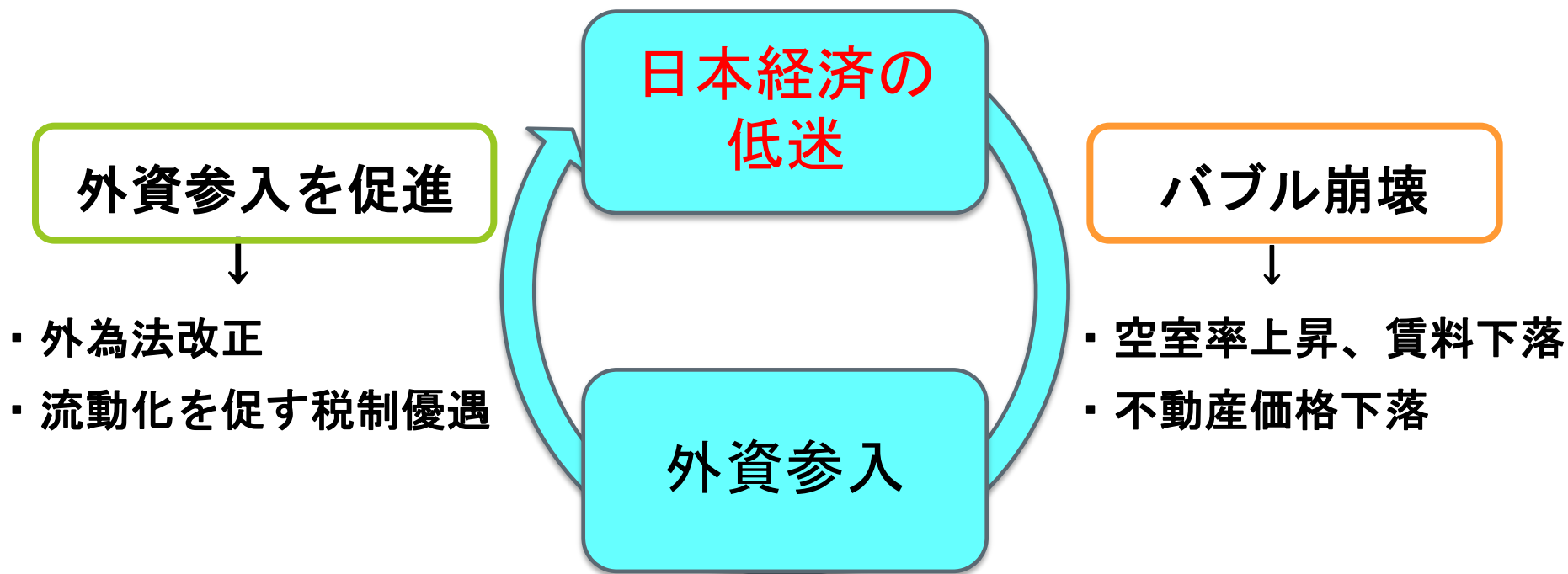


I－1. 不動産投資マーケット



日本経済の低迷と外資参入

1990年代後半



I - 1. 不動産投資マーケット

不動産投資（証券化）の本格化

国策として外資参入を促進した結果

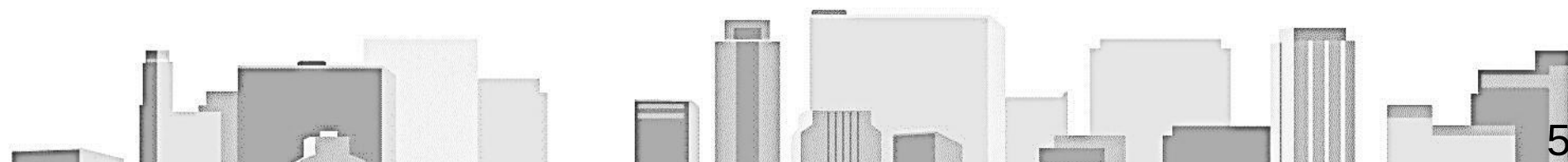
- **1998年以降**、外資系投資銀行等が国内不動産や不動産担保付債権を積極的に購入。

（例）大和生命、東邦生命、千代田生命等の不動産

- **2001年**にJ-REITが2銘柄で**スタート**
44物件、資産規模319,429百万円



後のビル経営や運営管理考え方に大きな影響を与える

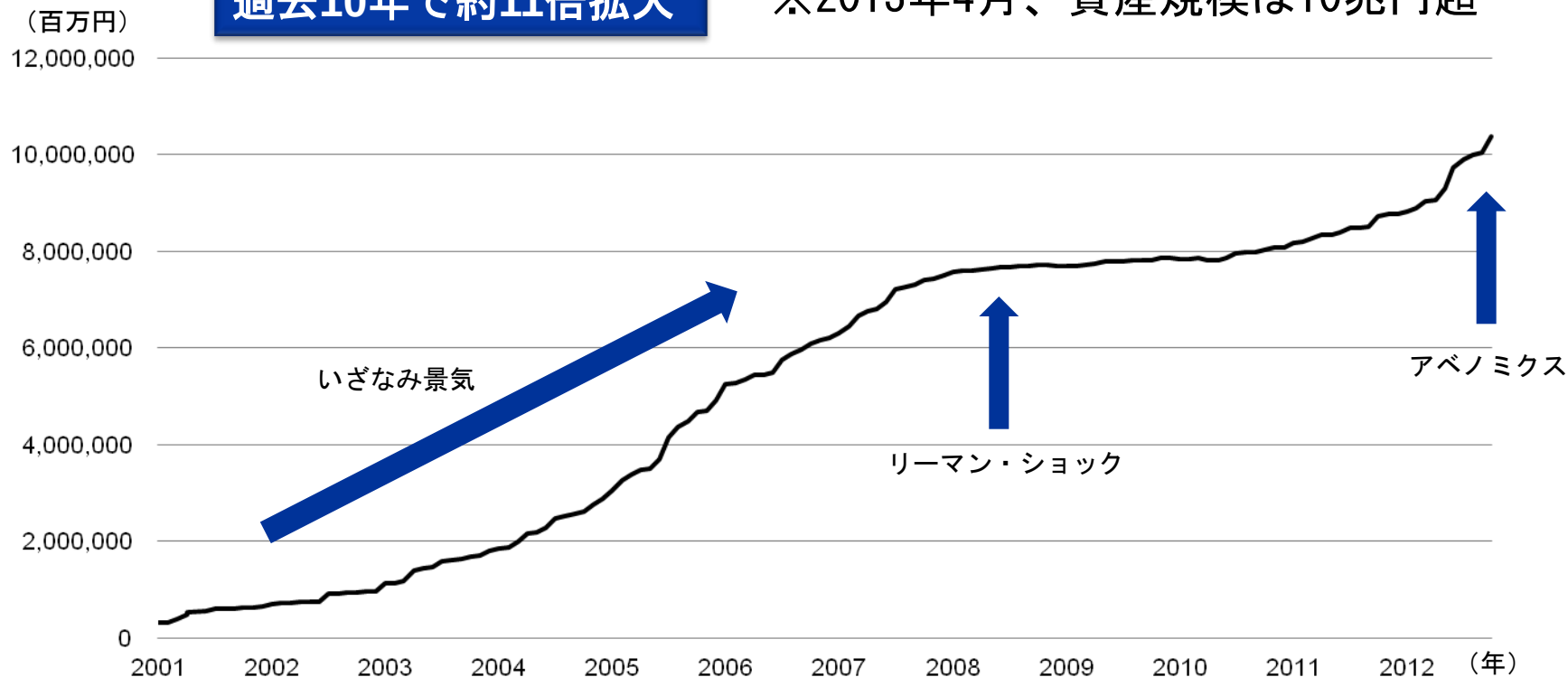


I - 1. 不動産投資マーケット

J - R E I T の拡大

マーケットは
過去10年で約11倍拡大

※2013年4月、資産規模は10兆円超



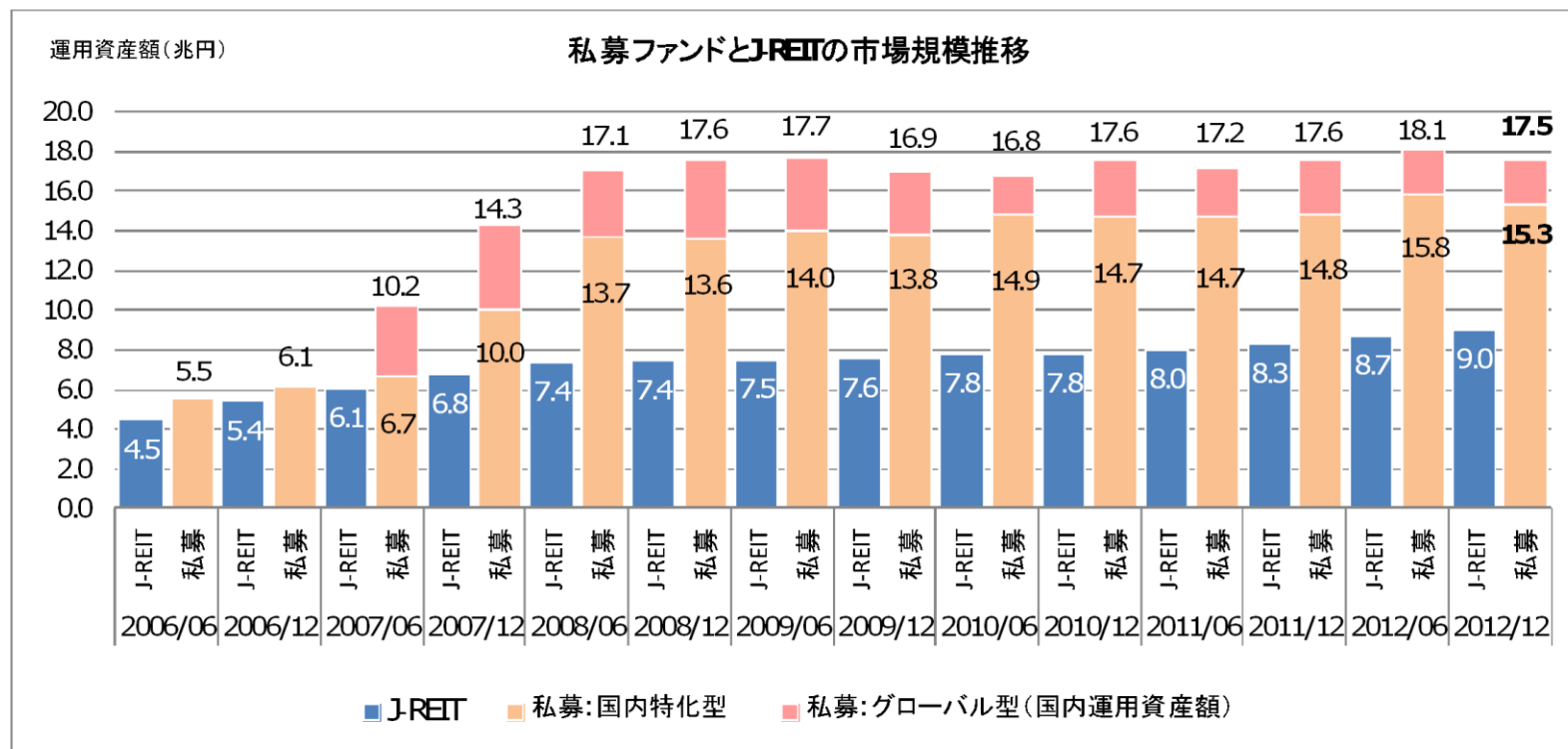
J - R E I T 資産規模 (保有不動産の取得価格合計)

出所：一般社団法人不動産証券化協会データより当社作成

I - 1. 不動産投資マーケット

私募ファンドとJ-REITの市場規模推移

★不動産投資規模： **私募 > J-REIT**



(※) グローバルファンド・・・日本以外の国も主要投資対象とするファンドとして、三井住友トラスト基礎研究所が定義。

出所：不動産私募ファンドに関する実態調査2013年1月～調査結果～

2013年3月4日、株式会社三井住友トラスト基礎研究所

私募ファンド：私的な募集によって、主に投資家や適格機関専門家を対象にしたファンド。

公募ファンド：証券会社、銀行等の店頭やHPで不特定多数の投資家（主に個人）に対して販売されているファンド。

私募ファンド運用について

不動産投資の考え方は

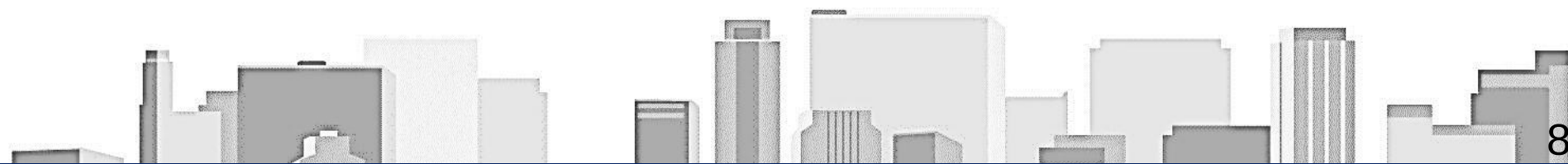
Opportunity fund から Core fund へ

★Opportunity fund

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、市場動向予測に基づいた不動産の売買によりキャピタル・ゲインを目的としたもの。

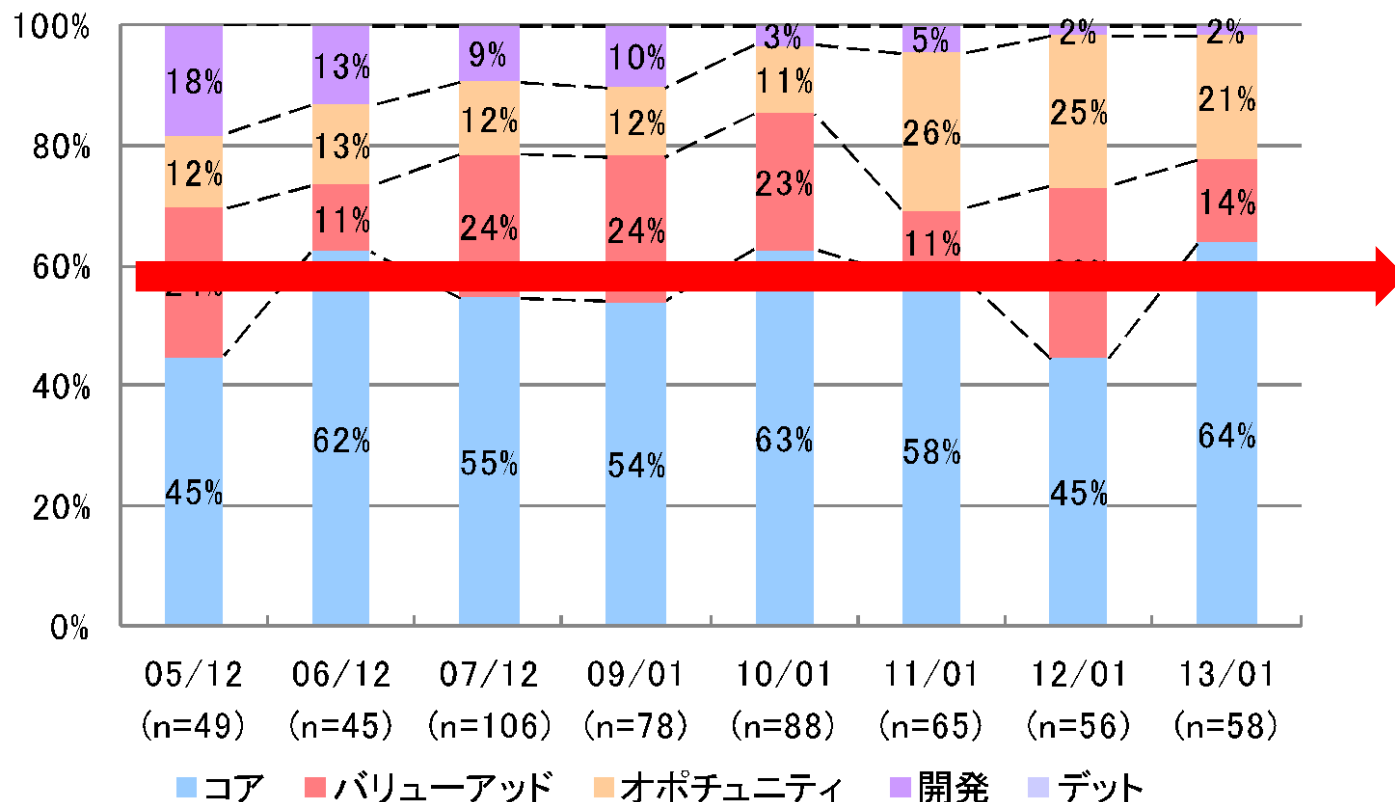
★Core fund

ファンドの主要な期待リターンの源泉が、不動産賃貸から生じるインカム・ゲインを目的としたもの。



I - 1. 不動産投資マーケット

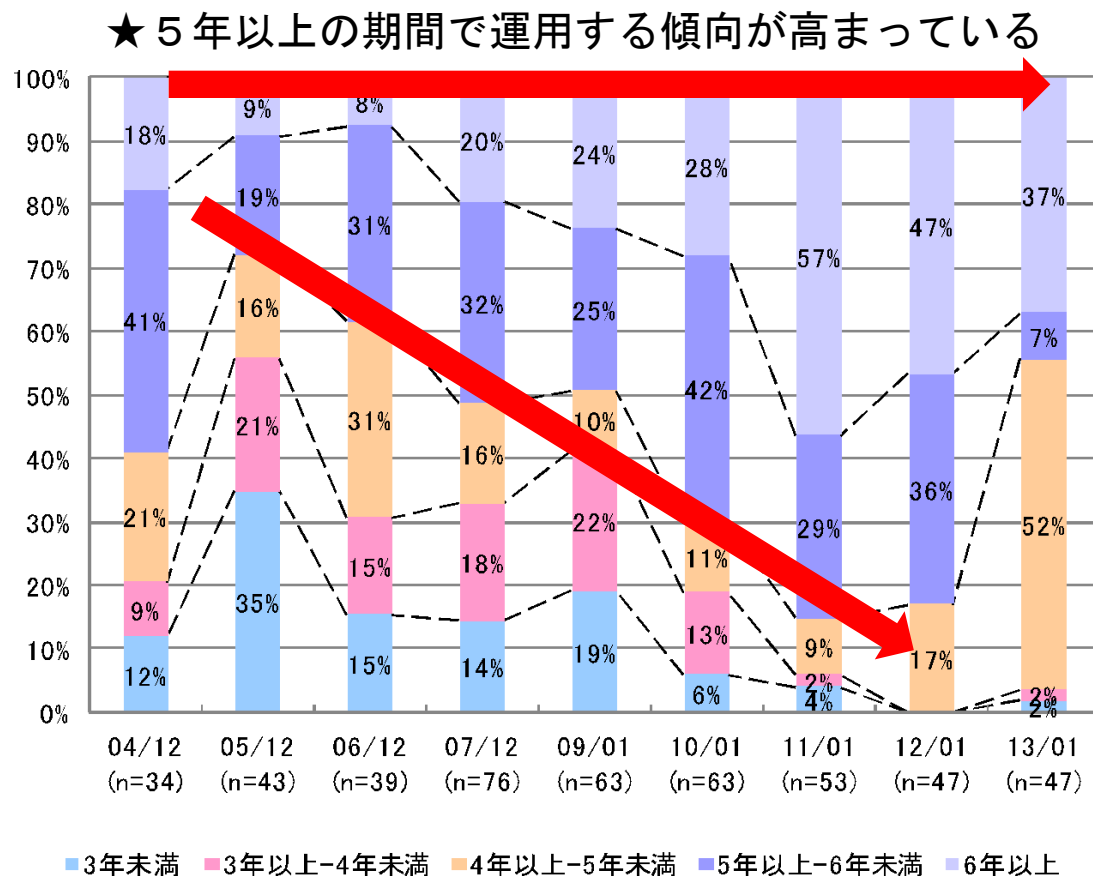
運用スタイル別内訳（私募ファンド）



出所：不動産私募ファンドに関する実態調査2013年1月～調査結果～
2013年3月4日、株式会社三井住友トラスト基礎研究所

I - 1. 不動産投資マーケット

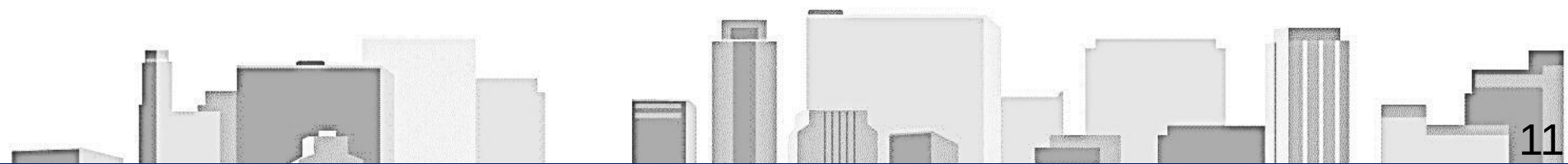
運用期間別の推移（私募ファンド）



出所：不動産私募ファンドに関する実態調査2013年1月～調査結果～
2013年3月4日、株式会社三井住友トラスト基礎研究所



I－2．運営管理と所有の関係性の変遷

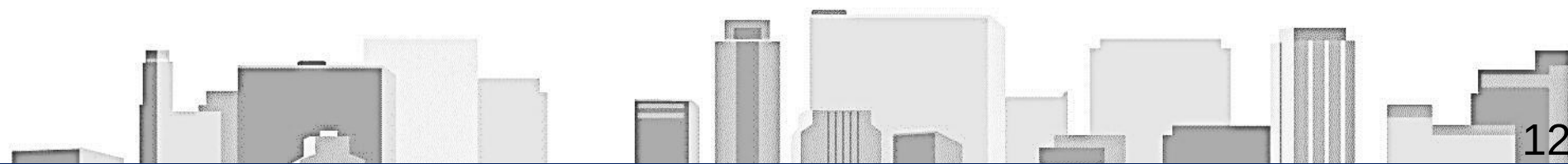


過去＝自前主義

所有と経営が一体

所有者＝ビル経営（運営）

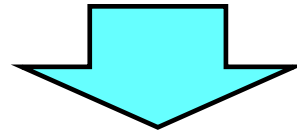
管理会社＝ビル管理（保守）



不動産の捉え方

過 去

不動産／建設



現 在

不動産／金融

★不動産＝金融商品的一种とした価値観の高まりから、対外的に情報公開することが必要となり、ビルの運営管理も細分化・厳格化することが求められることとなった。

現在＝分離主義

所有と経営が分離

所有者＝運用益管理

運営管理会社＝ビル経営

以下の違いは何？

BM

ビルマネジメント
(管理会社)

PM

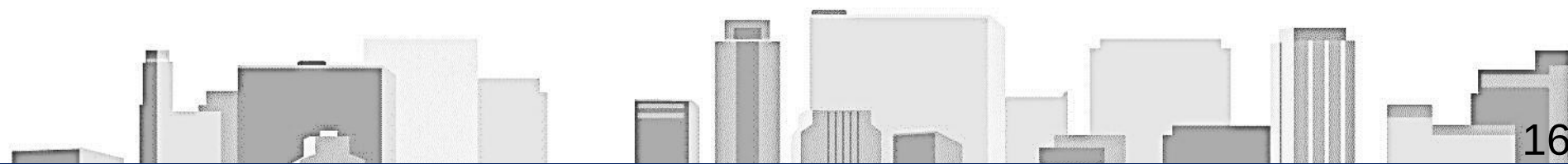
プロパティマネジメント

(BM) ビルマネジメント

支出管理

※ビル運営に関わる費用を管理

支出・・・建物管理費、修繕費、水光熱費



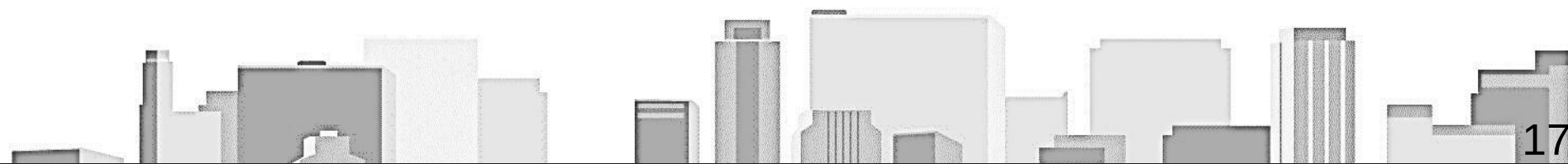
(PM) プロパティマネジメント

収 支 管 理

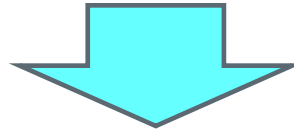
※ビル運営に関わる全ての収入・支出を管理する

収入・・・賃料、共益費、取立て水光熱費

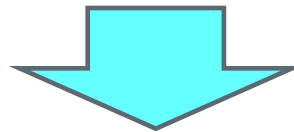
支出・・・建物管理費、修繕費、水光熱費



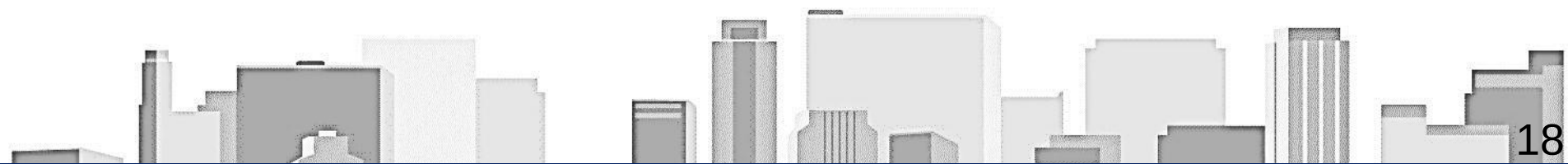
不動産＝金融商品の一種



ビル経営の高度化



所有と経営の分離



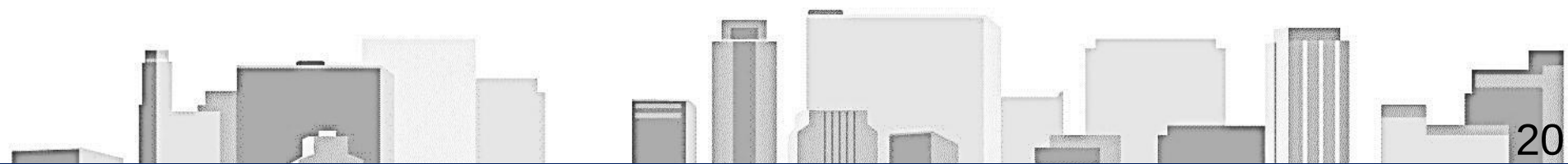
Ⅱ. プロパティマネジメントとは？

～PMは誰の為に働くのか？～

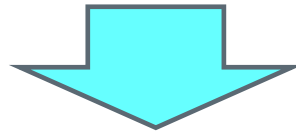
ビル賃貸事業において、所有と経営の分離が進んだ昨今、PMはオーナーの代わりにビル経営を行う担い手である。PMは何を目的に、誰の為に働いているのかという意識を常に持って業務を遂行していくことが肝要である。



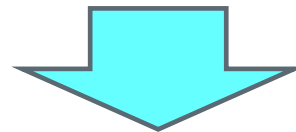
Ⅱ－１．ビル経営に関わる各機能と業務内容



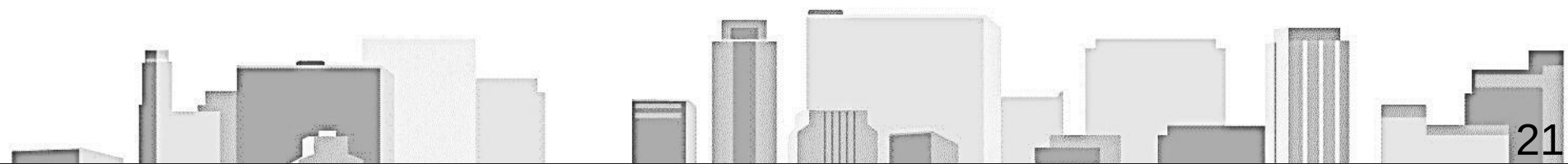
ビル経営の高度化



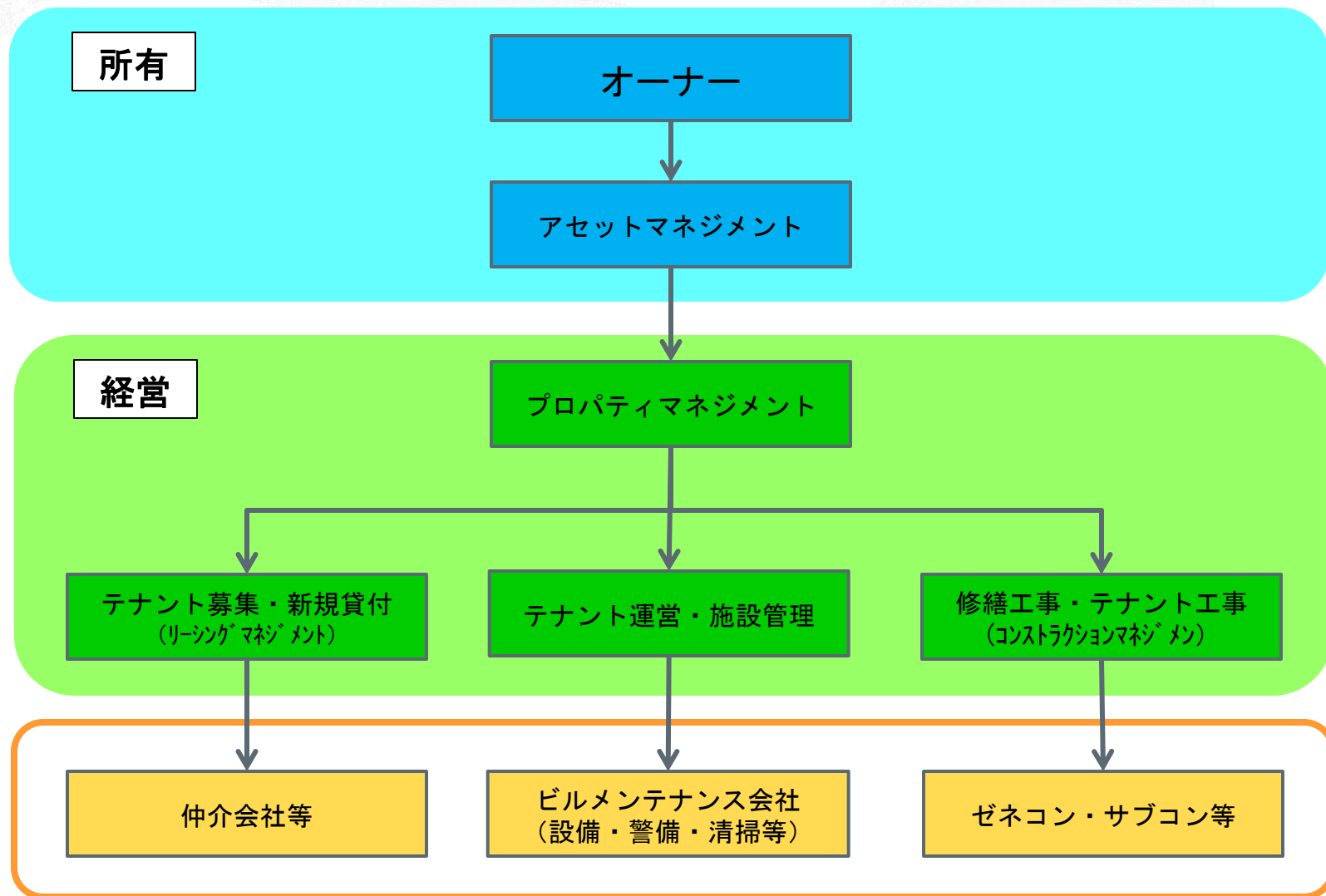
所有と経営の分離



各機能が専門分化された



Ⅱ－１．ビル経営に関わる各機能と業務内容



アセットマネジメント

- ・ 投資家やビルオーナー等から委託を受けて**複数の不動産**を**総合的な運用・運営・管理**を「**所有**」側の立場に立って行う。

Ⅱ－１．ビル経営に関わる各機能と業務内容

プロパティ マネジメント

- ・ 投資家やビルオーナー等から委託を受けて**対象不動産の収益向上を目的**とした運営・管理を「**経営**」側の立場に立つて行う。

テナント運営 施設管理

- ・ テナント管理や建物・設備の管理及び保安警備・清掃業務（ビルメンテナンス会社等）を効率的に且つ効果的にマネジメントする。

テナント募集 新規貸付

- ・ テナント誘致に必要となる市場調査、賃貸条件交渉、テナント案内等を行う。

修繕工事 テナント工事

- ・ 工事内容を確認し、工事の発注から完了までのスケジュール管理、品質管理、コスト管理、情報管理をマネジメントする。

１．運営管理業務全般

業 務 項 目	主 な 業 務 内 容
オ ー ナ ー 対 応 業 務	①オーナー（ＡＭ）への各種上申、報告、連絡、並びに協議。オーナー指示の実行
収 支 計 画	①収支計画の策定、見直し（予算・実績） ②運営基本計画策定
収 益 拡 大 ・ 維 持 提 案	①新規貸付、空室率改善、返室防止 ②管理費・水光熱費合理化 ③適正な修繕費の管理、リノベーション他
資 産 保 全 計 画	①長・中期修繕計画策定（老朽化対策、付加価値向上） ②次年度修繕計画策定

Ⅱ－１．ビル経営に関わる各機能と業務内容

２．運営業務（リーシング・運営）

業 務 項 目	主 な 業 務 内 容
テナントリーシング	①市場調査 ②賃貸条件、誘致計画の立案 ③テナントリーシング（直接営業及び仲介会社のコントロール） ④テナント案内 ⑤条件交渉 ⑥テナント信用調査
新規契約関係	①賃貸借契約書の作成 ②賃貸借契約書内容の確認、テナント交渉 ③テナント特約事項確認 ④重要事項説明 ⑤館内細則説明
入退去関連業務	①入居関連業務（入居工事関連打合せ、テナント引越し打合せ・調整、貸方基準説明、原状回復工事の取決打合せ） ②原状回復工事念書の取り交わし ③入居時取扱い説明 ④引越し調整・打合せ ⑤退去時の原状回復工事の打合等
テナント交渉業務	①賃料改定業務 ②契約条項違反是正 ③テナント立退き業務
契約管理業務	①契約更新業務 ②契約面積拡張営業 ③解約手続業務
出納業務	①賃料・共益費等請求・徴収、各種取立料金計算・請求・徴収、入金確認 ②未収金管理、督促業務
料金単価表手交	①電気料、水道料、時間外空調料金単価表テナント宛手交
事業所税関連業務	①テナント異動時家屋貸付申告書提出（オーナー様捺印） ②新規・変更時テナント宛通知
同居承諾	①テナント折衝 ②テナント宛承諾書作成、手交
月次収益等報告業務	①請求金額、未収債権、入居テナント一覧等オーナー宛月次報告書提出
駐車場運営業務	①募集、貸付手続き ②車庫証明発行 ③定期・時間駐車運営（売上報告、売上金管理他）

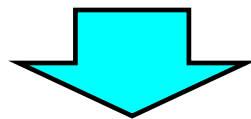
３．管理業務（施設管理）

業 務 項 目	主 な 業 務 内 容
管 理 企 画 業 務	①組織体制の把握・見直し ②管理（年間・月間・日常）計画の立案・見直し ③各種基準・エネルギー管理・防災防犯計画・リサイクル・修繕計画の立案・見直し ④委託先の指導、教育、評価 ⑤委託先の管理コスト把握・見直し ⑥省エネルギー対策 ⑦消耗品、什器・備品の手配 ⑧委託先への委託料支払い
渉 外 業 務	①テナントクレーム対応 ②官庁対応・届出書類の作成、提出 ③渉外記録の作成、保存
利 用 者 管 理 業 務	①館内細則の変更・監理・是正指導 ②撮影・広告関係等の利用監督
事 務 業 務	①管理契約・外部委託契約の管理 ②管理報告書の作成 ③業務上の履歴の管理
月 次 報 告 業 務	①事故・設備異状の報告並びに点検報告
設 備 管 理 業 務	①設備運転保守 ②日常・定期・法定点検 ③検診業務 ④緊急時対応等
保 安 警 備 業 務	①防火・防犯・出入館管理 ②搬出入管理 ③防災訓練の計画・実施等
衛 生 清 掃 業 務	①共用部の清掃 ②害虫駆除、殺虫殺鼠 ③廃棄物処理等
保 全 管 理 業 務	①建物調査 ②日常修繕の実施等
資 産 保 全 関 連 業 務	①改修・修繕の必要性検討 ②大・中規模改修、修繕計画の立案 ③大・中規模改修、修繕計画の実施

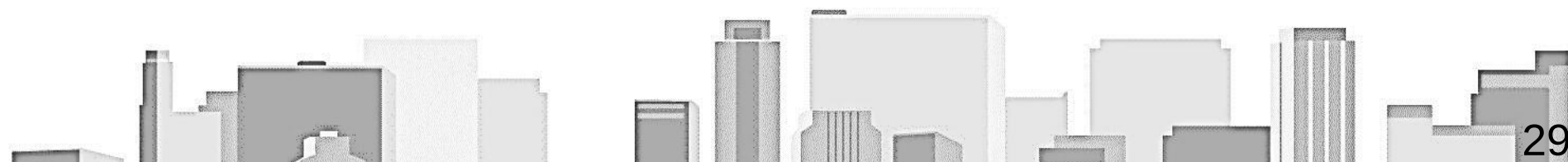
４．工事・営繕管理業務（コンストラクションマネジメント）

業 務 項 目	主 な 業 務 内 容
修 繕 工 事	①工事手法・内容・金額の確認、②工事計画書（工事内容・工程・資料）の確認 ③竣工各種検査の立会い、完了報告書の受領
テ ナ ン ト 工 事	①テナント工事区分の確認 ②建物躯体・基本設備との取合確認 ③館内管理上・賃貸借契約上の管理
工 事 管 理	①作業管理、②スケジュール・工事体制の確認・調整

プロパティマネジメントの業務は、
「運営」「管理」「リーシング」「工事」と多岐に亘る。

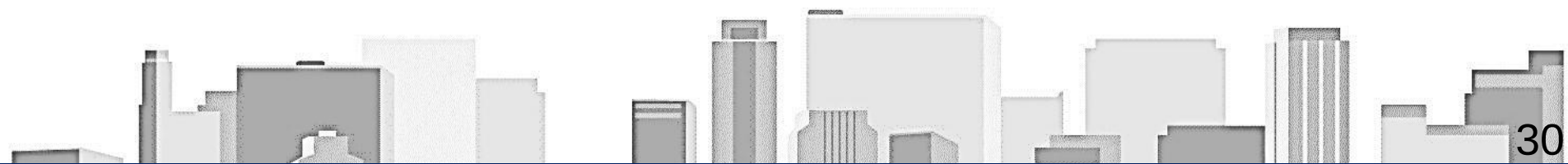


「ビル経営のプロ」として、プロパティマネジメントの
重要度は増している。





Ⅱ－２．プロパティマネジメントの役割と目的



収益用不動産
の経営

=

空間の提供

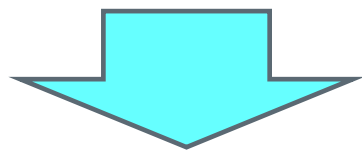
テナントに空間を提供することにより、オーナーはその対価（賃料）を収受できる。

空間提供におけるプロパティマネジメントの役割とは？

ソフト面のサービス提供

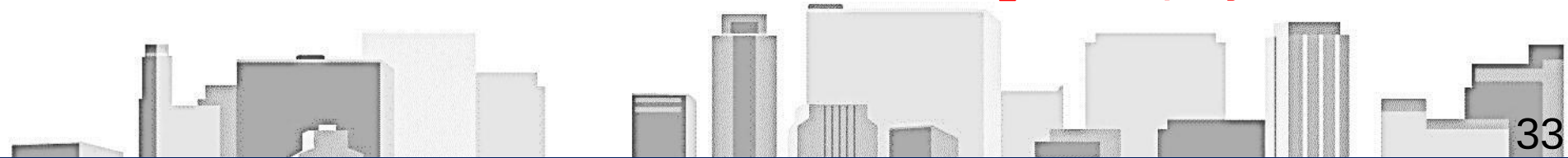
ハード面のサービス提供

ソフト面のサービス提供

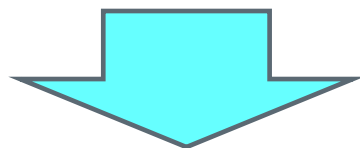


- ☐ 日常の管理サービス
- ☐ ビル内秩序維持、美観
- ☐ 設備クレーム対応
- ☐ 既存テナントとのリレーション

主にテナントへ対するサービス
「face to face」での仕事

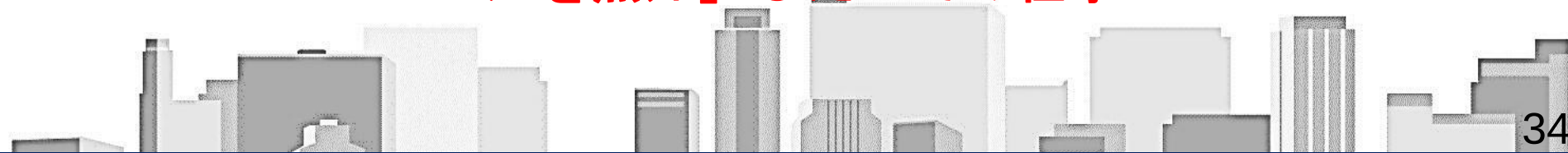


ハード面のサービス提供



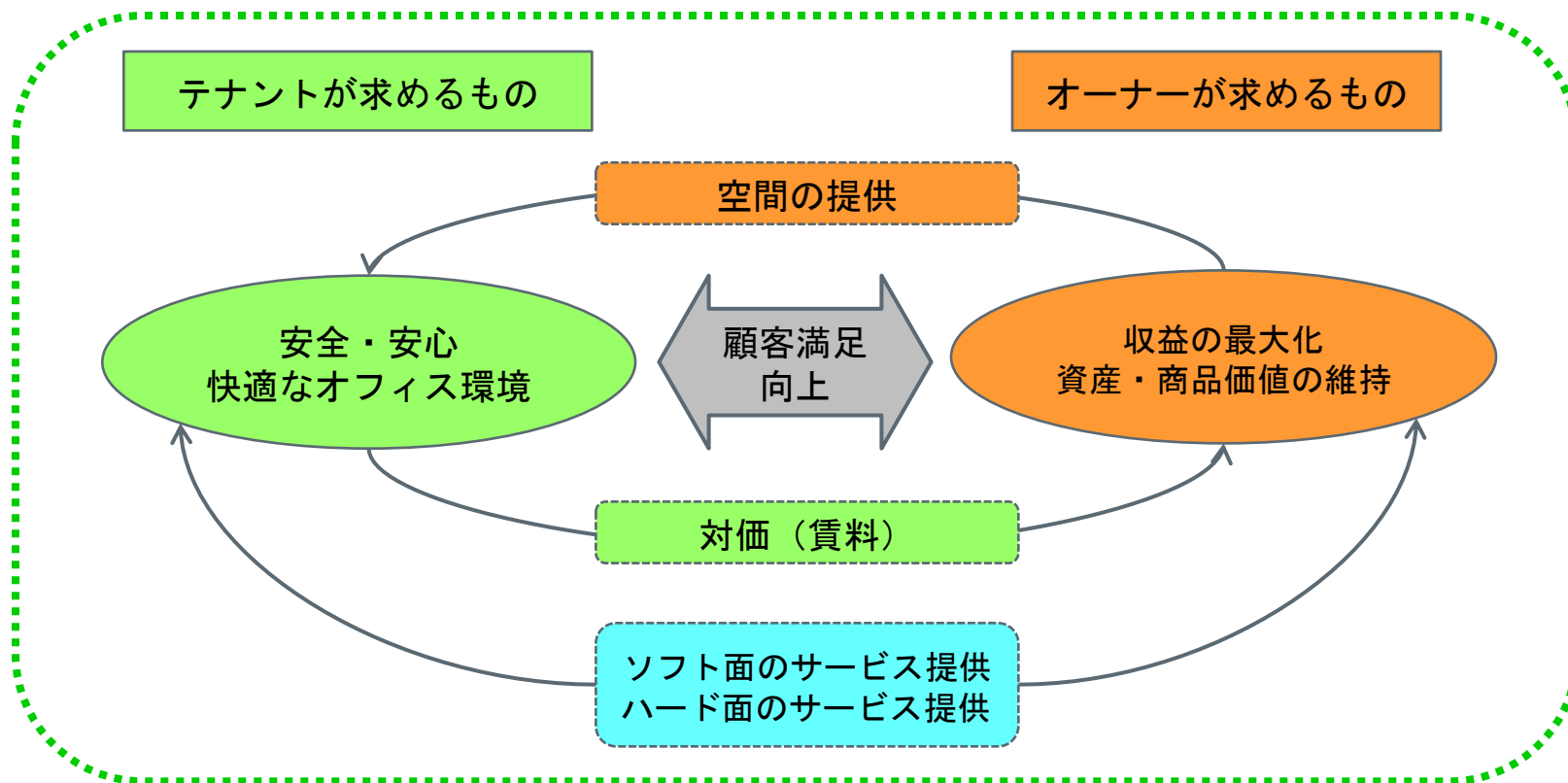
- ☐ 建物維持保全
- ☐ 短期、中長期修繕計画
- ☐ エネルギー最適利用
- ☐ コスト管理

主にオーナーへ対するサービス
「ビルを熟知」した上での仕事



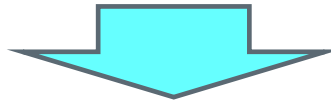
Ⅱ－２．プロパティマネジメントの役割と目的

プロパティマネジメントの目的とは？

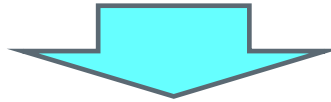


「ビルの収益と不動産価値を最大化させること」

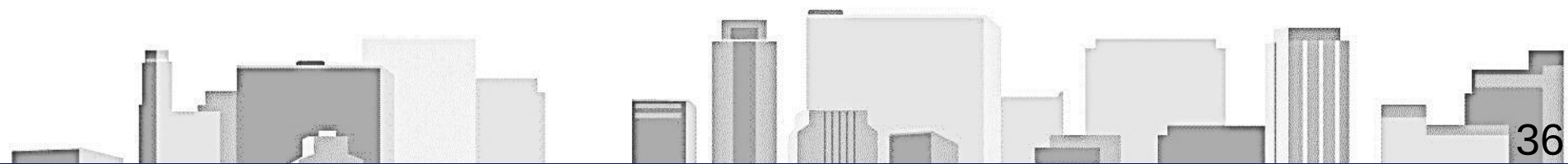
PMは誰の為に働くのか？



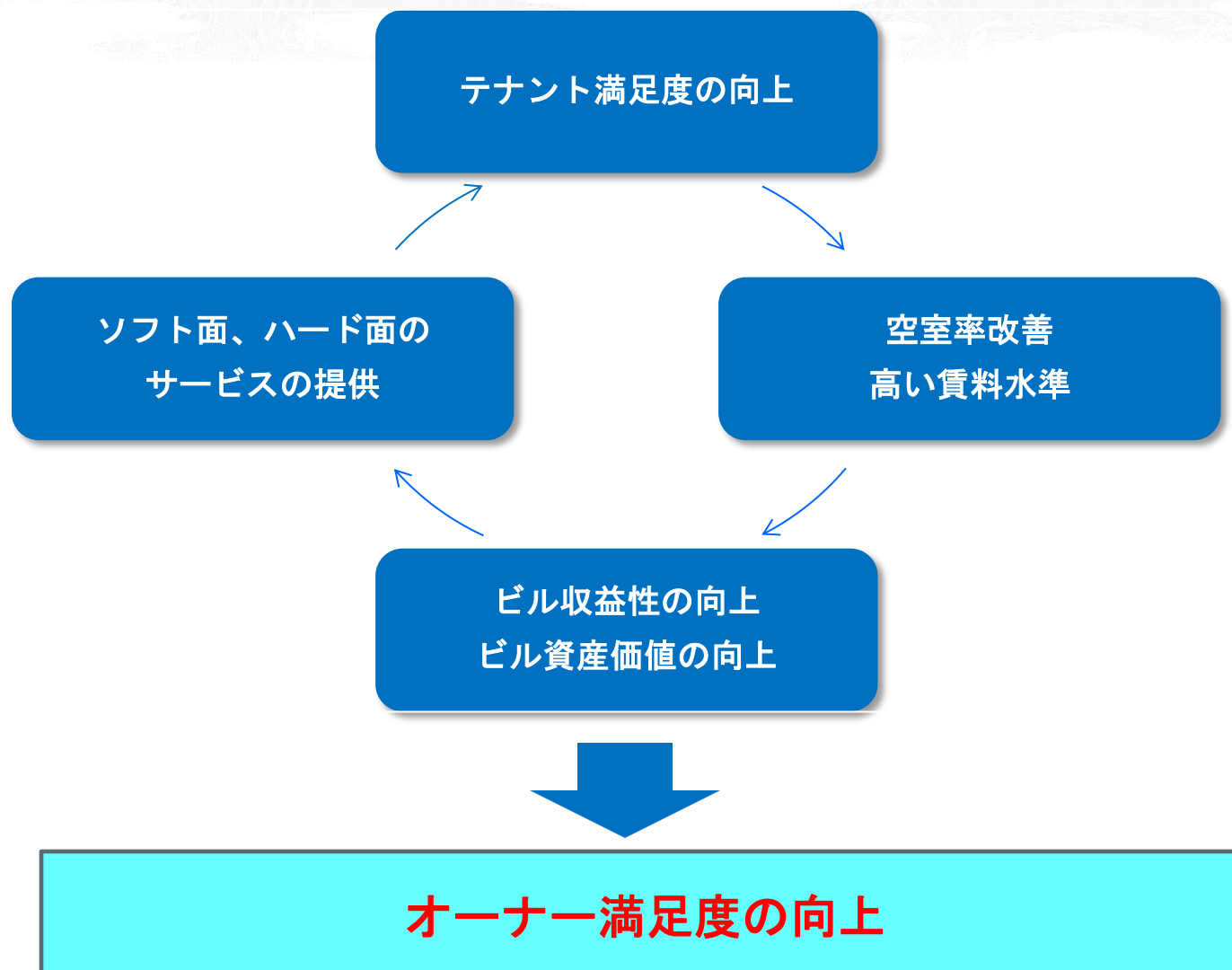
一義的にはテナント（ビルの収益の源泉である賃料の払い手）



最終的にはオーナー（テナントが支払う賃料の受け手）

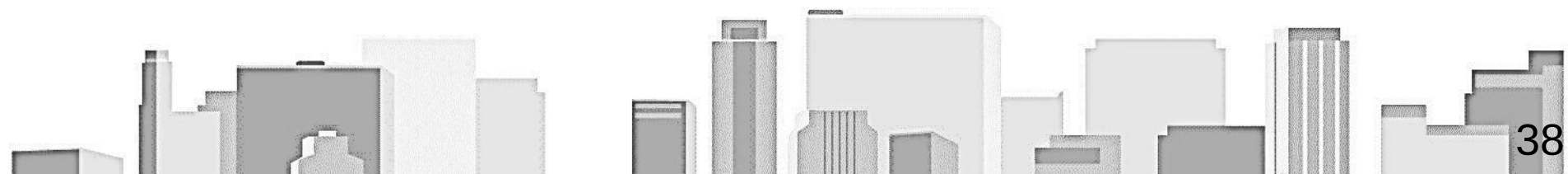


Ⅱ－２．プロパティマネジメントの役割と目的





Ⅱ－３．プロパティマネジメント実践のポイント



(１) リーシング

(２) テナントリレーション

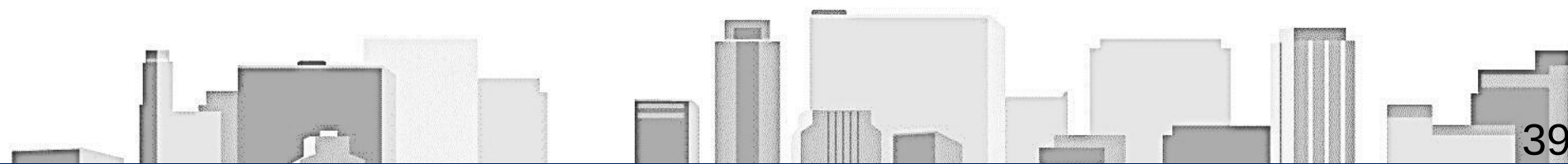
(３) 法令対応

(４) 社会環境の変化への対応

(５) コストマネジメント

(６) 委託先評価・現場管理

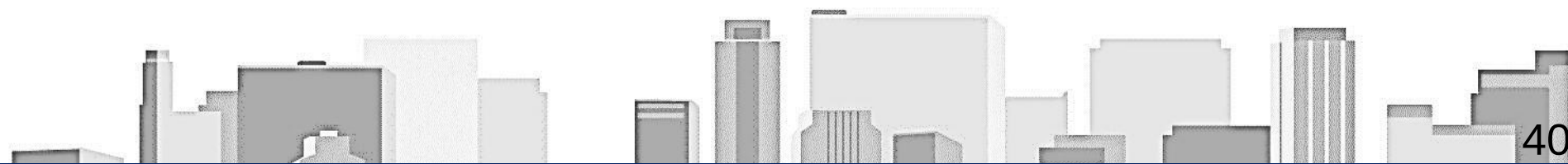
(７) 修繕計画立案



（１）リーシング

<ポイント>

『適正な条件で、綿密なリーシング戦略を立案実行すること』



Ⅱ－３．プロパティマネジメント実践のポイント（１）

マーケットリサーチ (情報収集)

- ☐ 周辺ビルの相場・スペック
- ☐ 競合物件の相場
- ☐ エリア内のテナント業種動向
- ☐ エリア内・競合エリア内の開発動向
- ☐ テナント志向の動向把握
- ☐ 対象ビルのポジショニング

営業戦略

- ☐ 物件特性の把握
(セールスポイント、ウィークポイント)
- ☐ ターゲット業種
- ☐ バンク貸・フロア貸・小割貸方針
- ☐ スケジュール
- ☐ 周辺利便施設情報

条件設定

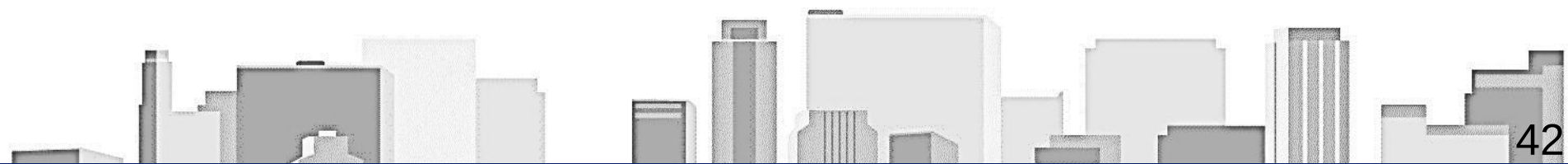
- ☐ 募集条件
(募集単価、契約形態、契約期間等)
- ☐ 緩和条件
(時期の見極め、下限値、フリーレント等)
- ☐ 条件見直し
(タイムリー且つ迅速に)

- ✓ マーケットは需要と供給のバランスで形成されている。
- ✓ 需要予測は物件のポジショニングを踏まえた顧客の絞り込みが必要。
- ✓ 供給予測は時系列での競合エリア、物件の供給動向の調査・分析が必要。
- ✓ 商品性の検証を踏まえ、ビルの状況・個別事情加味し営業戦略を立案。

（２）テナントリレーション

<ポイント>

『誠実さが信頼関係の入り口である』



Ⅱ－３．プロパティマネジメント実践のポイント（２）

テナントとの取引は継続的で中長期に亘る取引となり、信頼関係の構築が重要となる。その入り口は誠実さである。

テナントリレーション

賃貸借契約締結

信頼関係
(リレーション)
の構築

テナント状況
(コンディション)
の把握

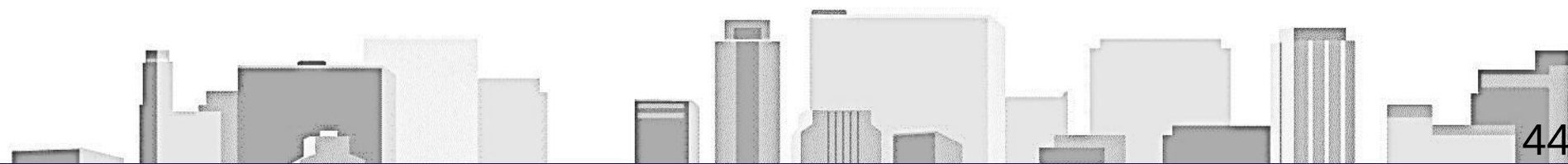
- テナントが属する業界動向
- 決算、業績、人員計画
- 賃貸借室の課題（コスト・広さ・分散、集約、防犯、立地、設備等）

✓ テナントリレーションの先にあるものは、
「賃料改定（増額）」「増床」「返室防止」である。

（３）法令対応

<ポイント>

『ビル経営のプロとして
法令改正等の情報を素早くキャッチし、
オーナー、テナント、委託先等へ
迅速且つ適切に情報の提供や提案が
できること』



Ⅱ－３．プロパティマネジメント実践のポイント（３）

ビル管理に関する主要な法令

建築基準法

電気事業法

消防法

ビル衛生管理法

水道法

下水道法

労働安全衛生法

省エネ法

大気汚染防止法

高圧ガス法

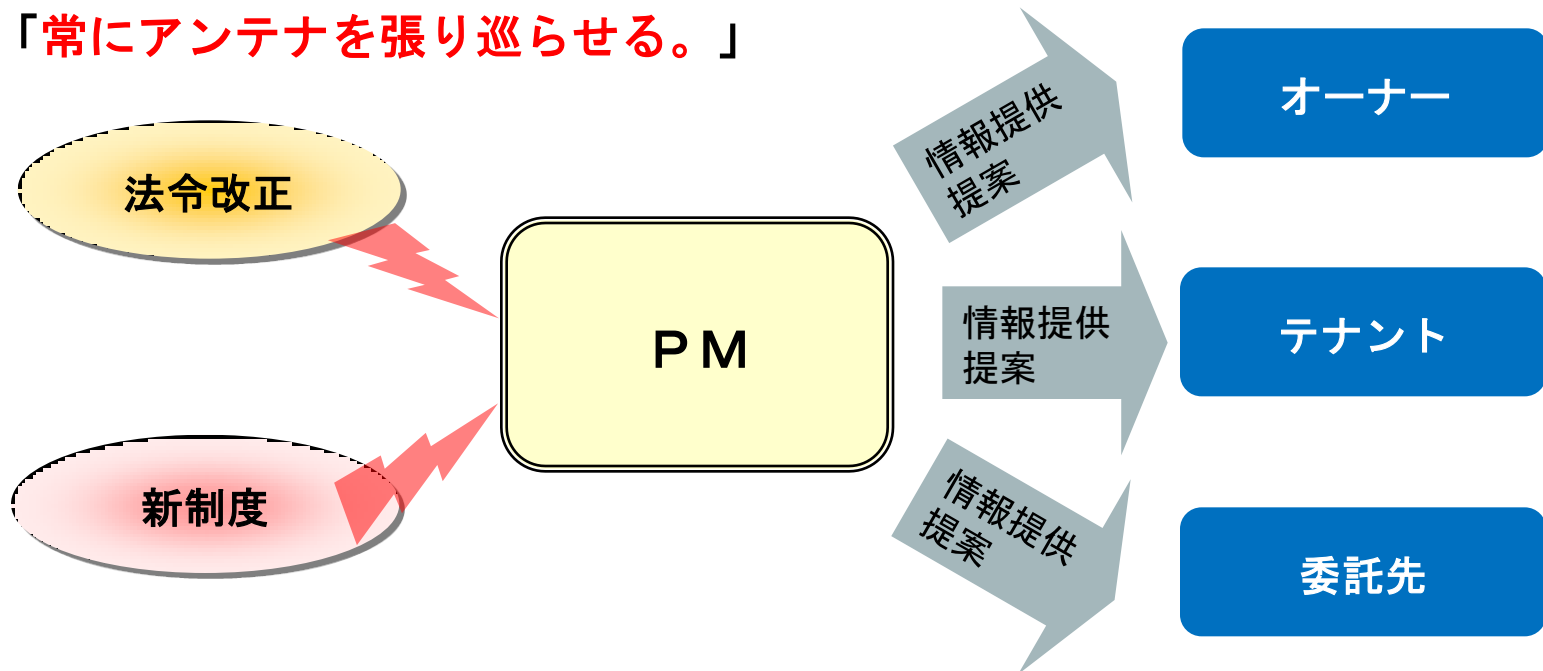
警備業法

等々

ビル管理関連法規は多数ある

Ⅱ－３．プロパティマネジメント実践のポイント（３）

「常にアンテナを張り巡らせる。」



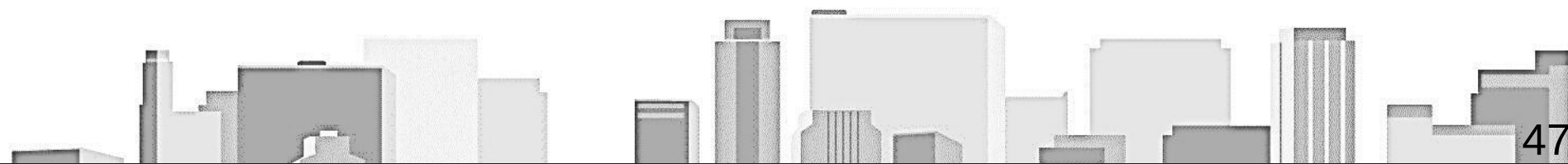
「迅速且つ適切に情報発信」「法令違反にならないよう顧客を守る」

- ✓ 刻々と変化するビル管理関連法規に 適正に反応し、顧客（ビルオーナー・テナント）へ提案することが大事な命題。

（４）社会環境の変化への対応

＜ポイント＞

『時代を見据え、世の中の変化に
フレキシブルに対応できること』



- ✓ 東日本大震災以降、ビルを取り巻く環境が変化している
- ✓ ビルに対するテナントのニーズ、社会のニーズも変化している

耐震

省エネ

帰宅困難者
受入

B C P

環境

備蓄食料

具体事例

「ＯＡＰタワーが津波避難ビルに加わりました！」

この度、ＯＡＰタワーが津波避難ビルに加わりました。

避難可能場所は２階ロビー（約５００㎡）で、区内初の２４時間避難が可能な津波避難ビルです。

～２０１３年８月２３日付大阪市ＨＰ／北区の防災／お知らせから転載～



不 大阪市
つなみ ひなん
津波避難ビル
Tsunami Evacuation Bldg.
海啸避难楼／해일 대피 빌딩



（５）コストマネジメント

＜ポイント＞

『目指すべき品質・コストを定め
その品質に係るコストを
マーケット価格と睨みながら
コントロールすること』

ビルを維持していく費用として、

建物管理費

水光熱費

修繕費

ビルそのものの価値を無視した
一方的なコスト削減
⇒ 大きなリスクを伴う

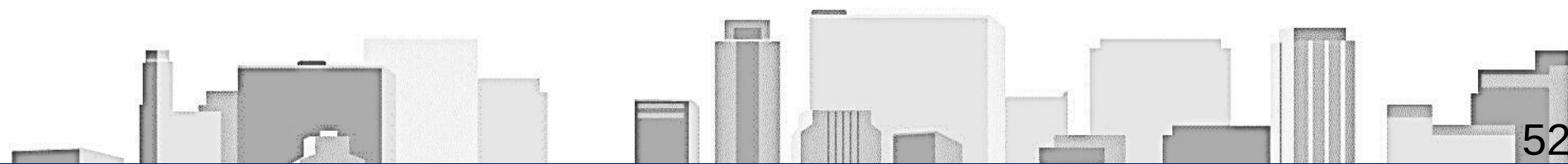
サービス水準が低下しないよう
バランスをとることが肝要

✓ **どの程度のコストをかけるべきかという判断**は
建物の品質を預かるPMにかかっている

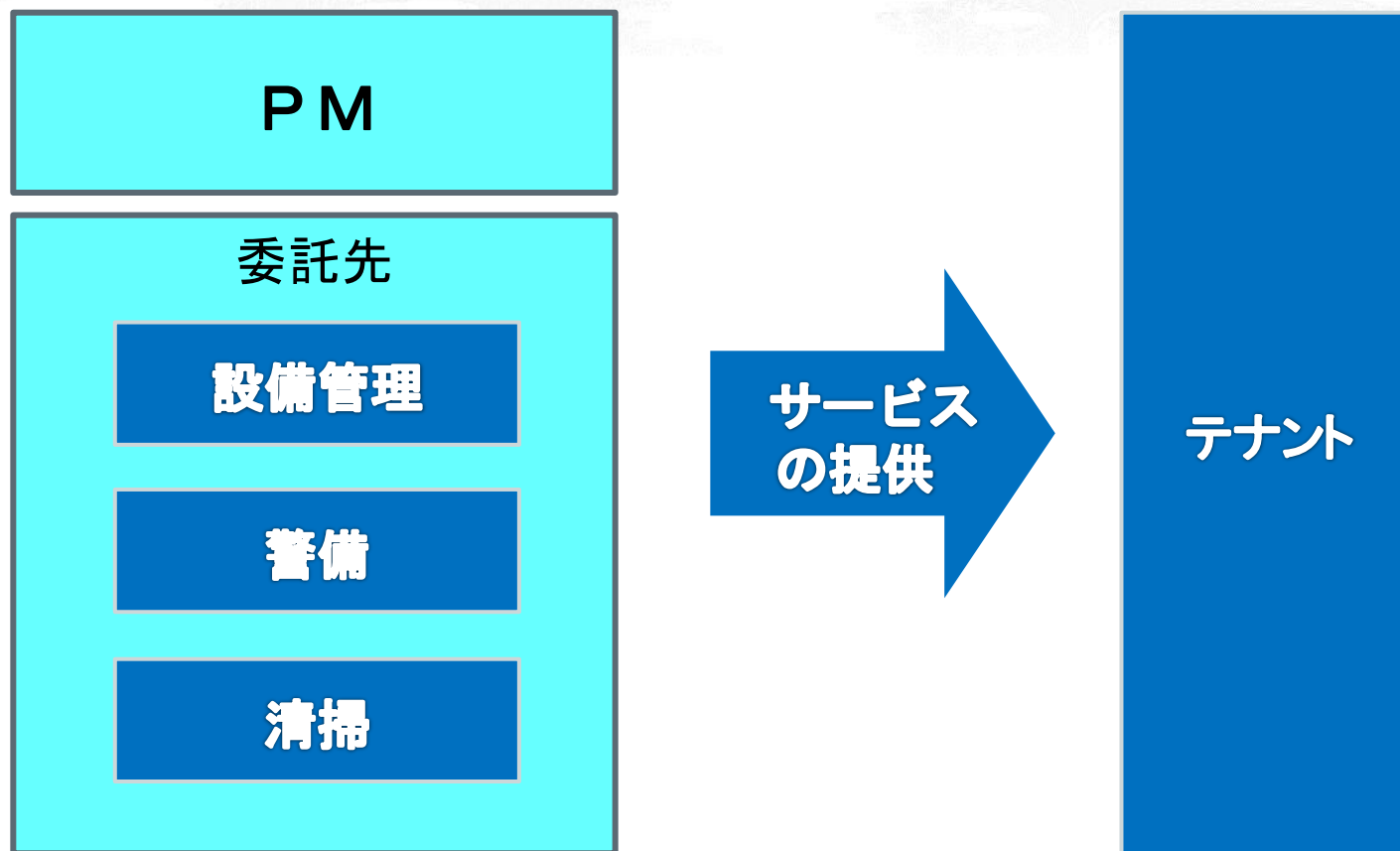
（６）委託先評価・現場管理

<ポイント>

『委託先とPMが一体となり業務を推進
しているという気持ちを醸成すること』



Ⅱ－３．プロパティマネジメント実践のポイント（６）

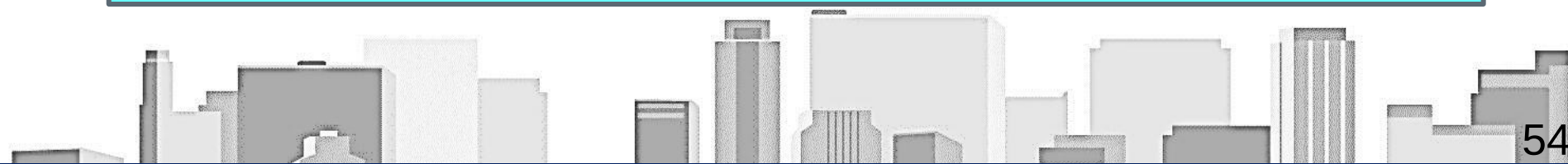


各業務に対する **テナントからの評価** = **PMへの評価**

（７）修繕計画立案

＜ポイント＞

『オーナーの為に、
日常のメンテナンスと連携した
修繕計画を立案し、
適切なタイミングで、適切なコストで
修繕を実行すること』



《予防保全》

現時点では異常は発生していないが、時間の経過と共に不具合が発生する可能性の高い設備機器等を故障前に更新し、重大事故等の発生を未然に防ぐこと。

《事後保全》

不具合が発生した時点で初めて更新を行うこと。

⇒意図的に行う場合は、不具合発生時の影響の範囲等見極めが必要。

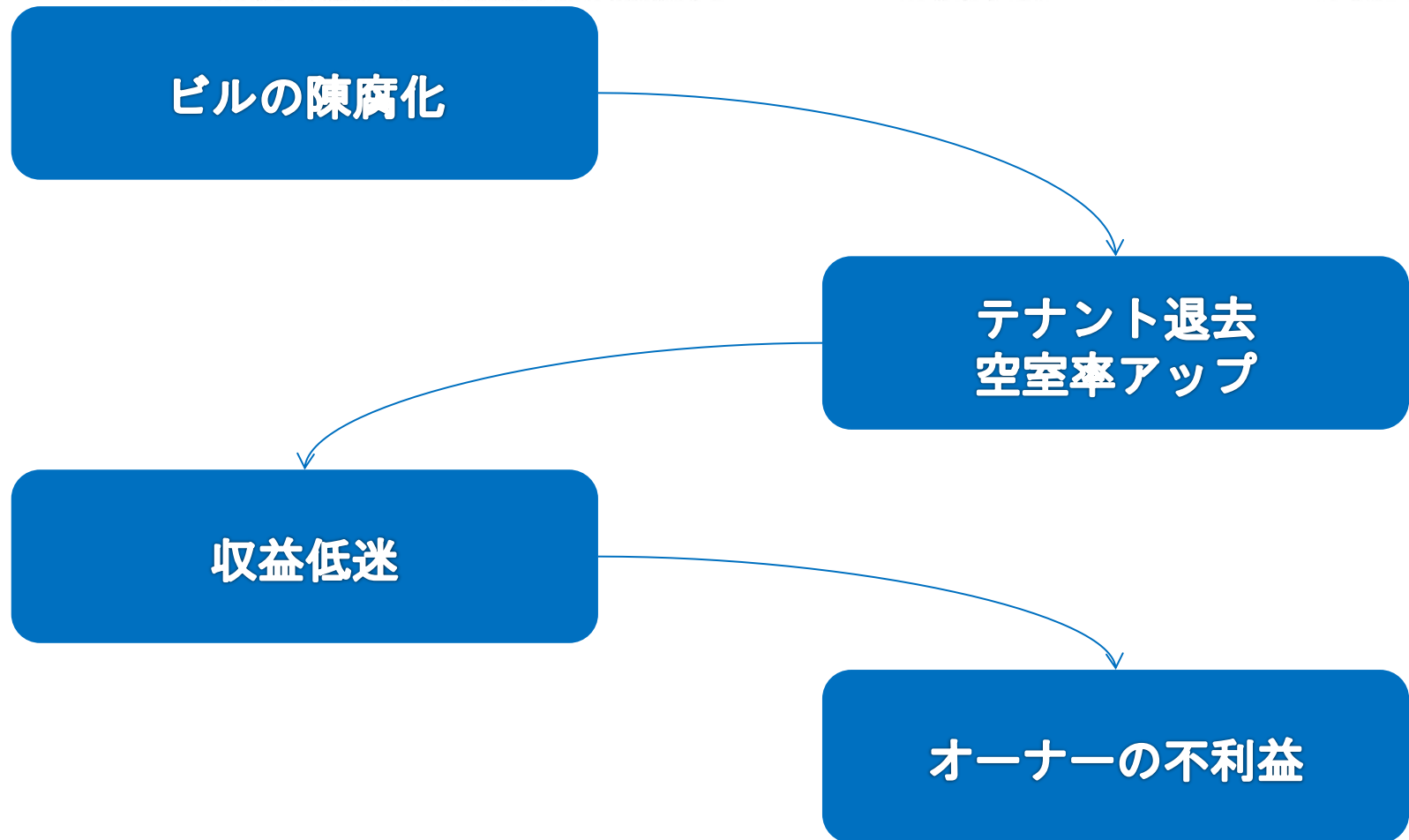
- ✓ 予防保全が良いのか？事後保全が良いのか？
⇒どちらをどう選択するか
上手くコーディネートするのがPMの仕事

不動産投資の考え方は

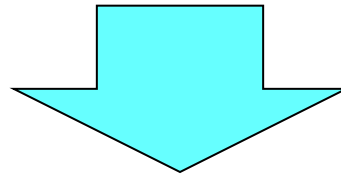
Opportunity fund から Core fund へ
(キャピタルゲインが目的) (インカムゲインが目的)

オーナーがビルを長期保有する傾向にある今日
ビルの資産保全を行う必要性はより一層重要視されている

資産保全を怠れば、



PMは資産保全のプロ（専門家）である



その道のプロとして
オーナーへ適切なアドバイスを行い
オーナーの代行者として資産保全を遂行していくことが求められる。

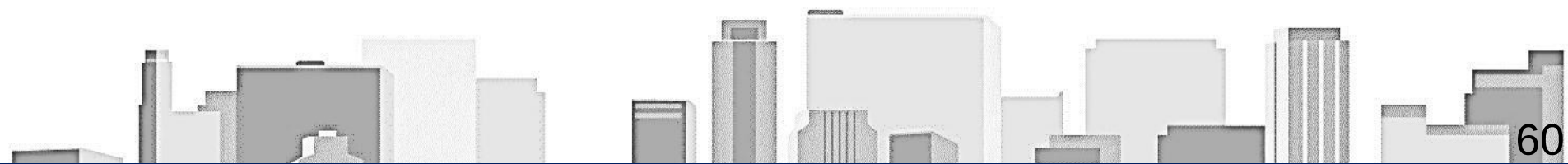
Ⅲ. ビル資産保全の当社の取り組み

～ビルを熟知する～

テナント／オーナーに満足して頂けるサービスを提供する為に
PMはビルのことを熟知していることが必要である。



Ⅲ－１．コストマネジメントの具体例



コストと品質をバランスよくマネジメントするには？

当社の取り組み事例として



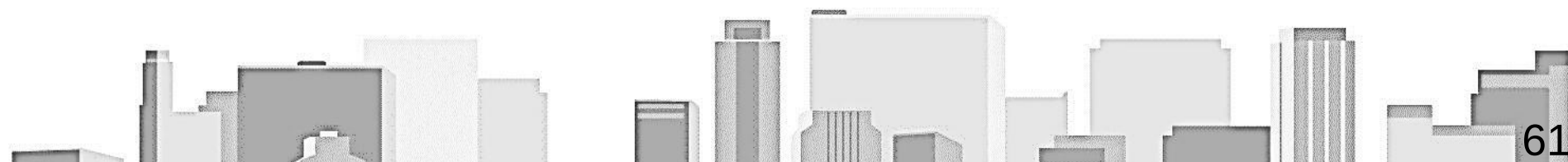
①管理仕様の見直し

⇒現在の契約のムダを無くす。

～目指すグレードに応じた点検回数の削減など～

②エネルギー費などのコスト削減

⇒水光熱・燃料費を下げトータルでのコストメリットを図る



① 管理仕様の見直し

管理仕様…法的義務のあるもの or 法的義務のないもの

■法的義務のあるもの

→不可避。(消防設備点検等)

■法的義務がなく、機能維持のために行うもの

→見直しの対象となる。

(空調機フィルター清掃、ポンプ点検、植栽管理等)

Ⅲ－１．コストマネジメント

① 管理仕様の見直し(点検回数 of 簡素化)

例) 空調用プレフィルターの点検頻度

【従前】

空調用プレフィルターの洗浄は、竣工来、年4回の頻度で実施
(専門協力業者による)

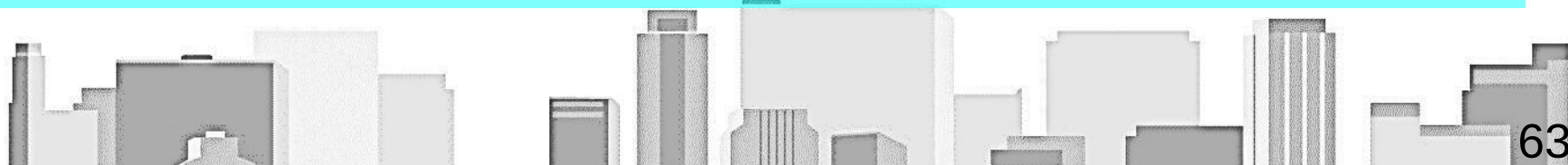
【見直し後】

フィルターの汚損状況の確認により汚れの付着はそれほどではないと
判明。年3回の頻度に契約見直し

フィルター洗浄のコストを25%低減

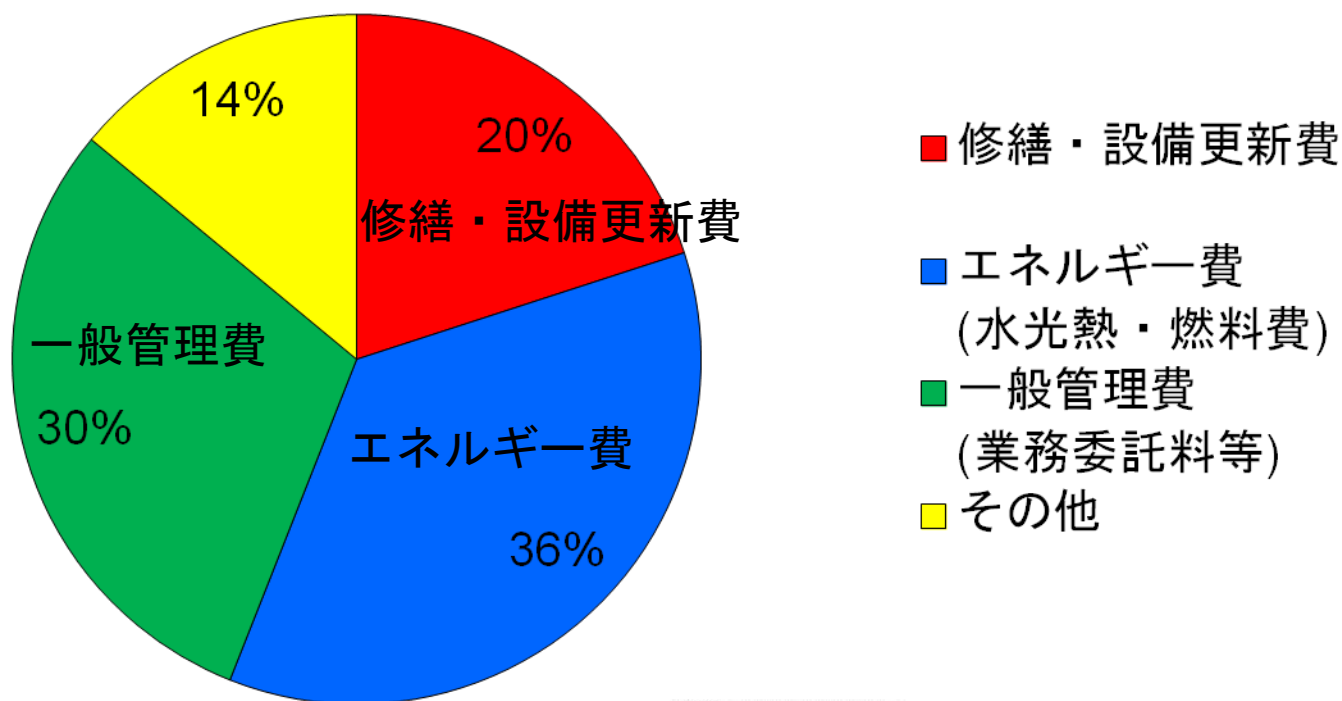


- ・ 単純に回数を減らしてコスト低減を図ったということではなく、
フィルターの汚れ方を把握し、性能が低下しないと分析
- ・ 上記根拠により、ビルオーナーへ提案
⇒管理コストの低減を実現



② エネルギー費のコスト削減

- ・ ビル管理に係る費用のうち エネルギーコストは全体の約36%
- ・ 大きなウエイトを占めるエネルギー費のコスト削減が有効



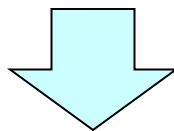
出所：「デザイナーのための建築設備チェックリスト」

Ⅲ－１．コストマネジメント

②エネルギー費のコスト削減

例：契約電力の変更（Aビルの場合）

Aビル：昨年テナントへ節電要請実施・一部入居テナントから返室あり
⇒その結果、今年１年のデマンド値は現在締結している契約電力
の9割程度で推移中



契約電力の変更による、エネルギーコストの削減を検討

* 2011年9月～2012年8月の最大電力実績

	2011年 9月	2011年 10月	2011年 11月	2011年 12月	2012年 1月	2012年 2月	2012年 3月	2012年 4月	2012年 5月	2012年 6月	2012年 7月	2012年 8月	年合 計
最大電力 (kW)	4,155	4,145	4,127	4,127	4,127	4,091	4,018	4,000	4,109	4,163	4,155	4,050	

②エネルギー費のコスト削減

例：契約電力の変更（Aビルの場合）

＜PM会社として契約変更時、考慮しなければならない点＞

i デマンドオーバーしない数値に契約電力を設定すること

⇒ 総額でビルオーナーに損失を被らないようにするため

ii 翌年度の電力使用状況を考慮すること

⇒ 新規入居テナント・節電意識の薄れ等、影響要因を考える

上記 i, ii を考慮して契約電力の変更をオーナーへ提案。
(現行契約4,654kW → 昨年実績4,163kW)

②エネルギー費のコスト削減

例：契約電力の変更（Ａビルの場合）

関西電力「特別高圧電力Ａ（２万Ｖ又は３万Ｖ供給）」のメニューを例に
基本料金の試算を行うと、

平成２４年度 $4,654(\text{kW}) \times 1,643.25(\text{円/kW} \cdot \text{月}) \times 0.85(\text{力率割引})$

$= 6,500,532 \text{円/月}$

平成２５年度 $4,163(\text{kW}) \times 1,643.25(\text{円/kW} \cdot \text{月}) \times 0.85(\text{力率割引})$

$= 5,814,722 \text{円/月}$

※基本料金単価：１，６４３．２５円／KW・月（税別） <１３年９月１日時点>

※力率は、進相コンデンサ設備が設置され力率１００％が維持されているものとする。

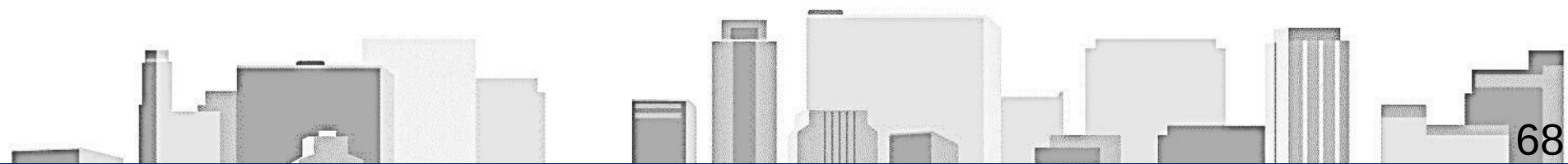
※力率割引＝（１８５－力率（％））／１００



<基本料金> 月額６８５，８０９円低減

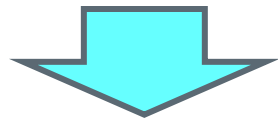


Ⅲ-2. 委託先評価/現場管理の具体例

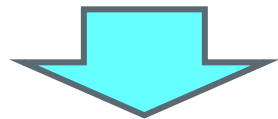


委託先評価・現場管理

テナントから評価されるようPMが
委託先を誘導していくのが目的

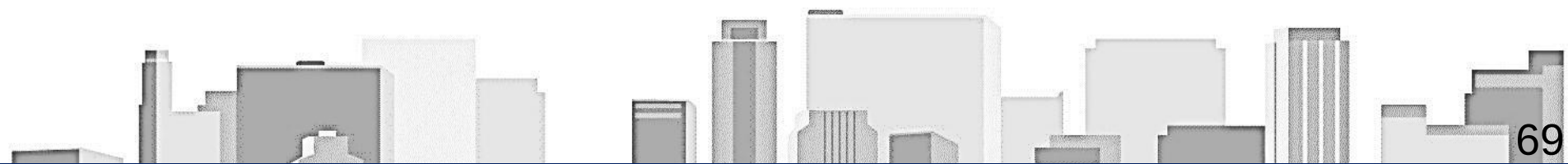


現状把握、現状の共有
(現場情報収集、問題意識の共有)



サービス向上を共有する
(目標の共有)

委託先評価の
ノウハウ

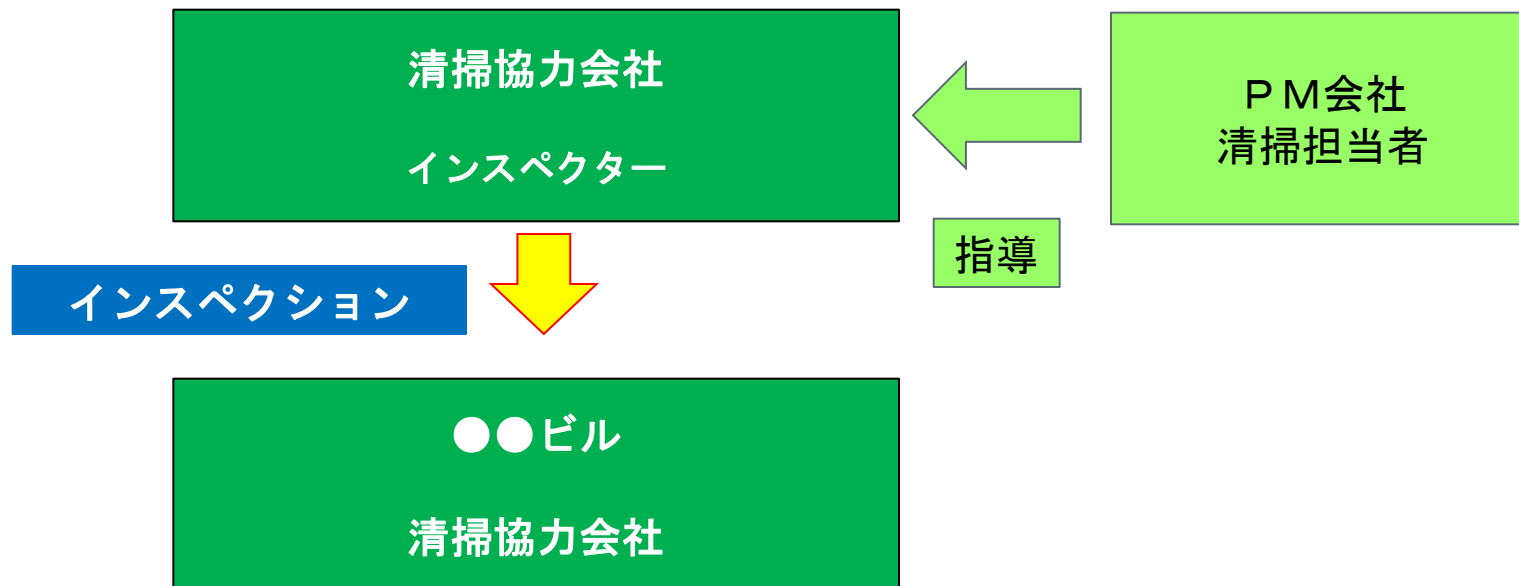


■委託先評価の具体例

清掃方法の品質の確認...**清掃インスペクション**

清掃会社自らが、定期的に自主点検・自主改善を行い清掃の品質を高めようとする制度

当社でも清掃会社に**清掃インスペクションを行うよう指導している**



■委託先評価の具体例

＝清掃インスペクション＝



PMからインスペクション時の
点検箇所を申し入れ

例)トイレ

- ①床面の清掃状況
- ②幅木の変色・破損
- ③コーナー部の清掃状況
- ④小便器裏の清掃状況
など

例)自動販売機

- ①床面の清掃状況(シミ・埃)
など



テナント目線・オーナー目線で
ビルの清掃が行き届いているか
チェックするよう要請

■委託先評価の具体例 =清掃インスペクション=



現場情報の共有

清掃会社の行う
清掃インスペクションに

**PM清掃担当者も
立ち合って指導を行う**

■委託先評価の具体例

＝清掃インスペクション＝



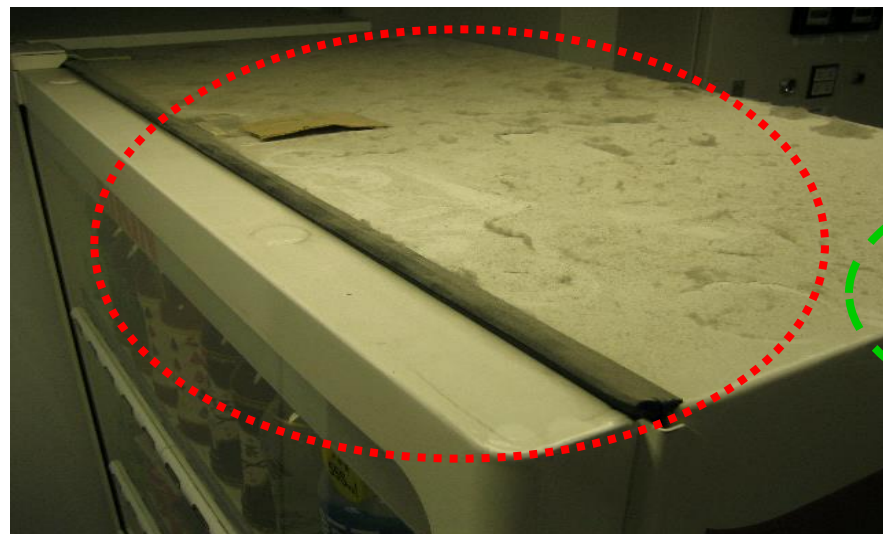
⇒インスペクションの結果

例) 洗面台
水垢が除去できてない

→清掃方法の再検討が必要

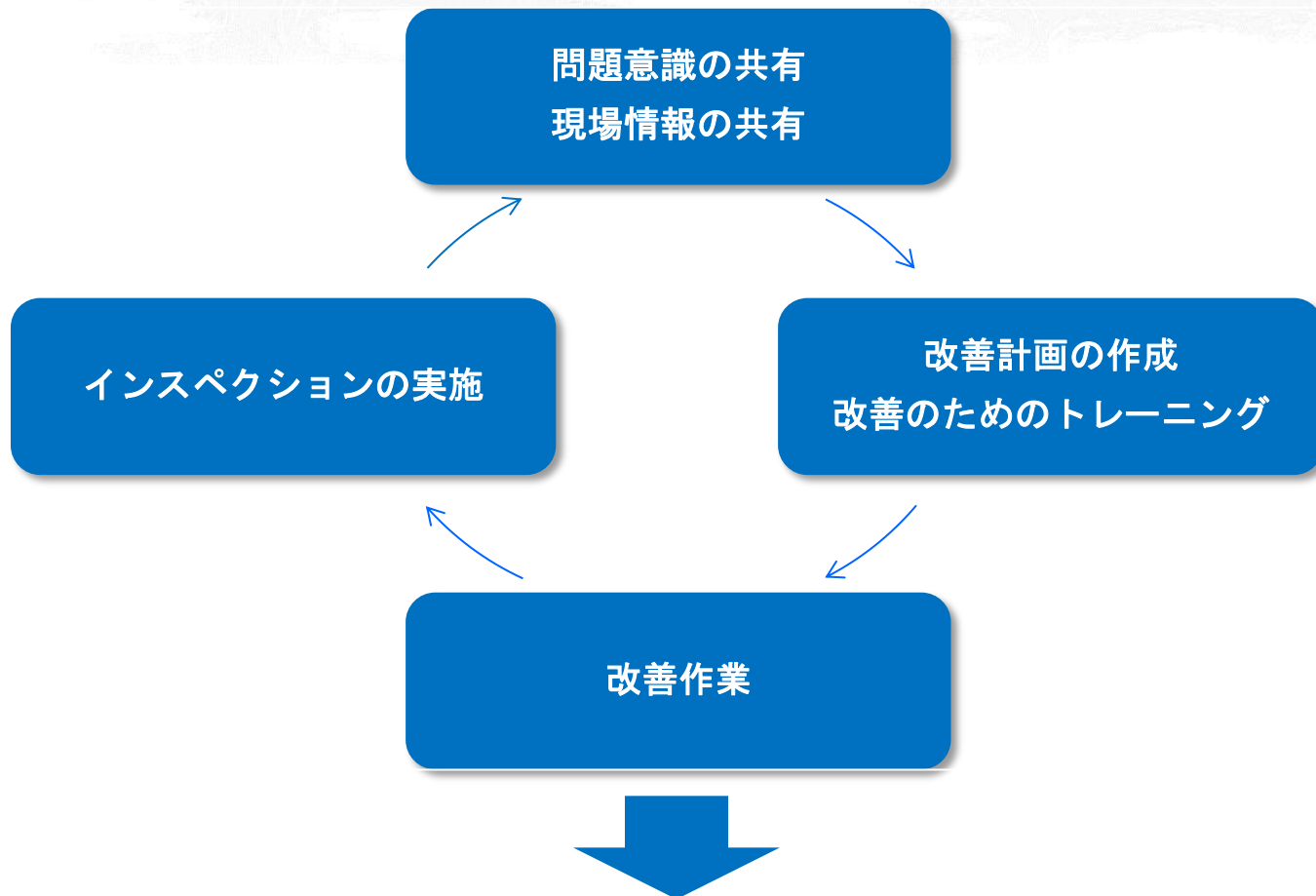
例) 自動販売機
販売機上部に埃だまり

→清掃頻度の見直しが必要



P Mと清掃会社が問題を共有

↓
問題改善へ

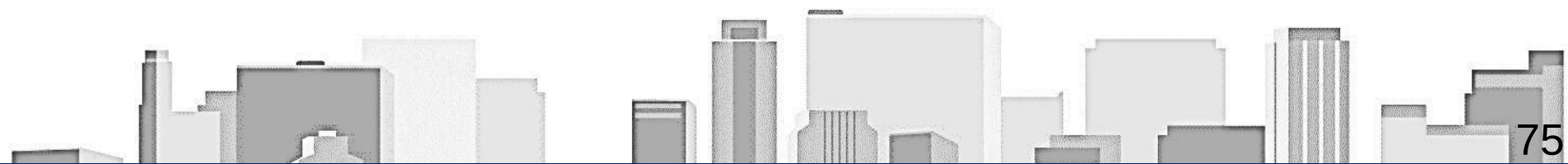


委託先のサービス向上 ⇒ 優秀な委託先は表彰を行うことも

協力会社のモチベーションを高めることも重要



Ⅲ-3. 修繕計画の立案の具体例



Ⅲ－３．修繕計画立案

■修繕計画

竣工時に設計会社または施工会社にて作成されるものが多いが・・・

ビルメンテナンス会社の立場

設備トラブル防止の観点から、
メーカー耐用年数が過ぎたものはなるべく早く更新したい

オーナーの立場

ビルの支出はなるべく少なくしたい為、
修繕はなるべく最小限にとどめたい

調整

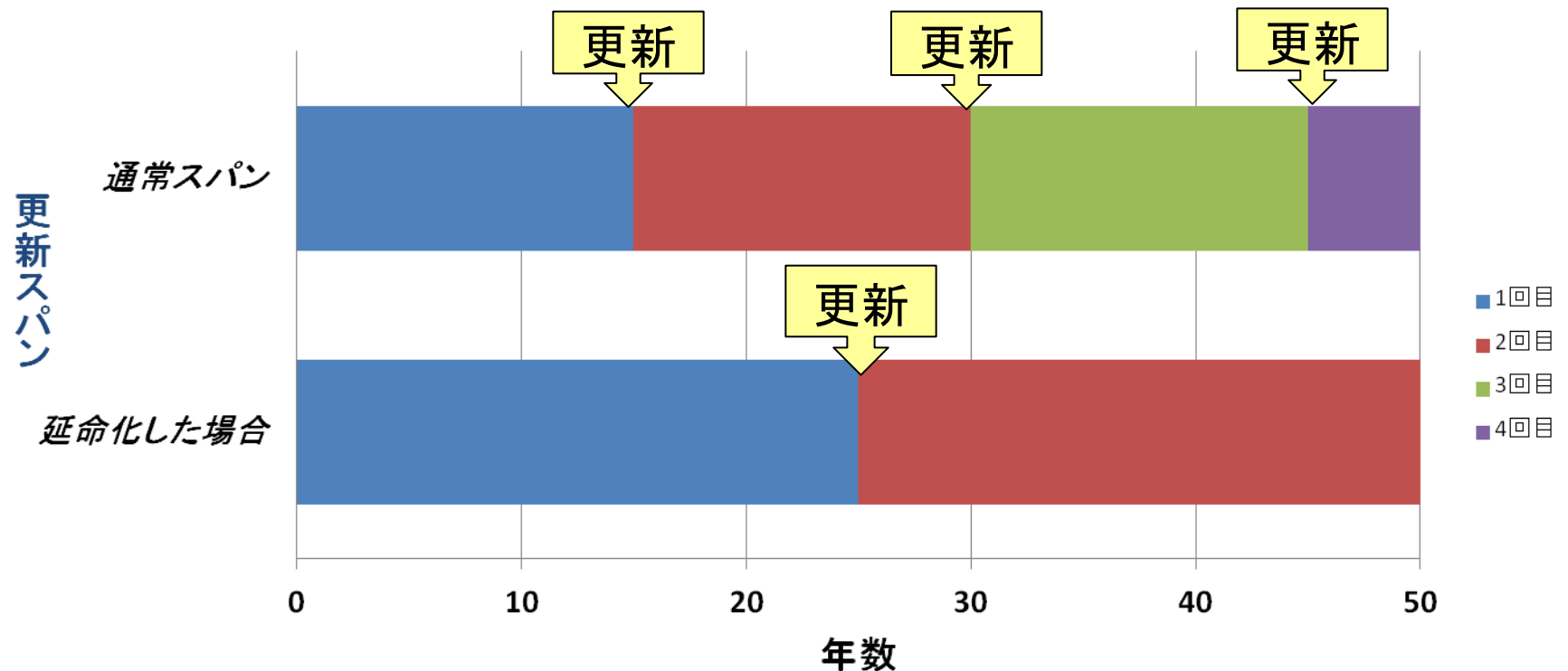
PMの立場...

ビルの経営を行う立場から、

修繕に係る費用はなるべく抑え かつ トラブル発生も避けたい
適正な機器の延命を図りながら修繕計画を立案する立場となる

Ⅲ－３．修繕計画立案

ビルのライフサイクルを50年とすると・・・



更新スパンが15年では、3回更新しなければならないが、
25年であれば、更新は1回で済む

⇒修繕費の削減に大きく貢献

適正な機器延命を図るために…

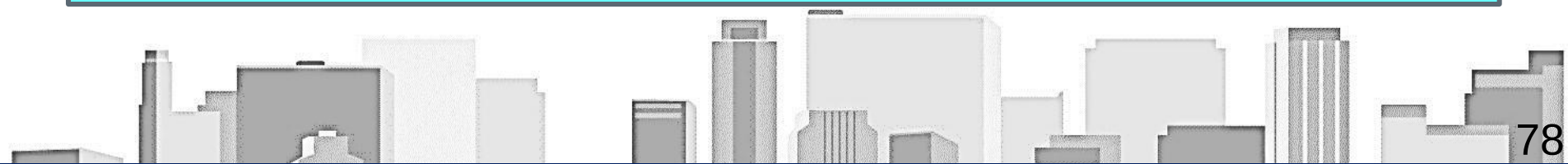
① 設備状況の把握

→設備の状況（メンテナンスレポート・巡視点検結果など）より、必要な部品交換や整備を細かく実施

② 選択と集中

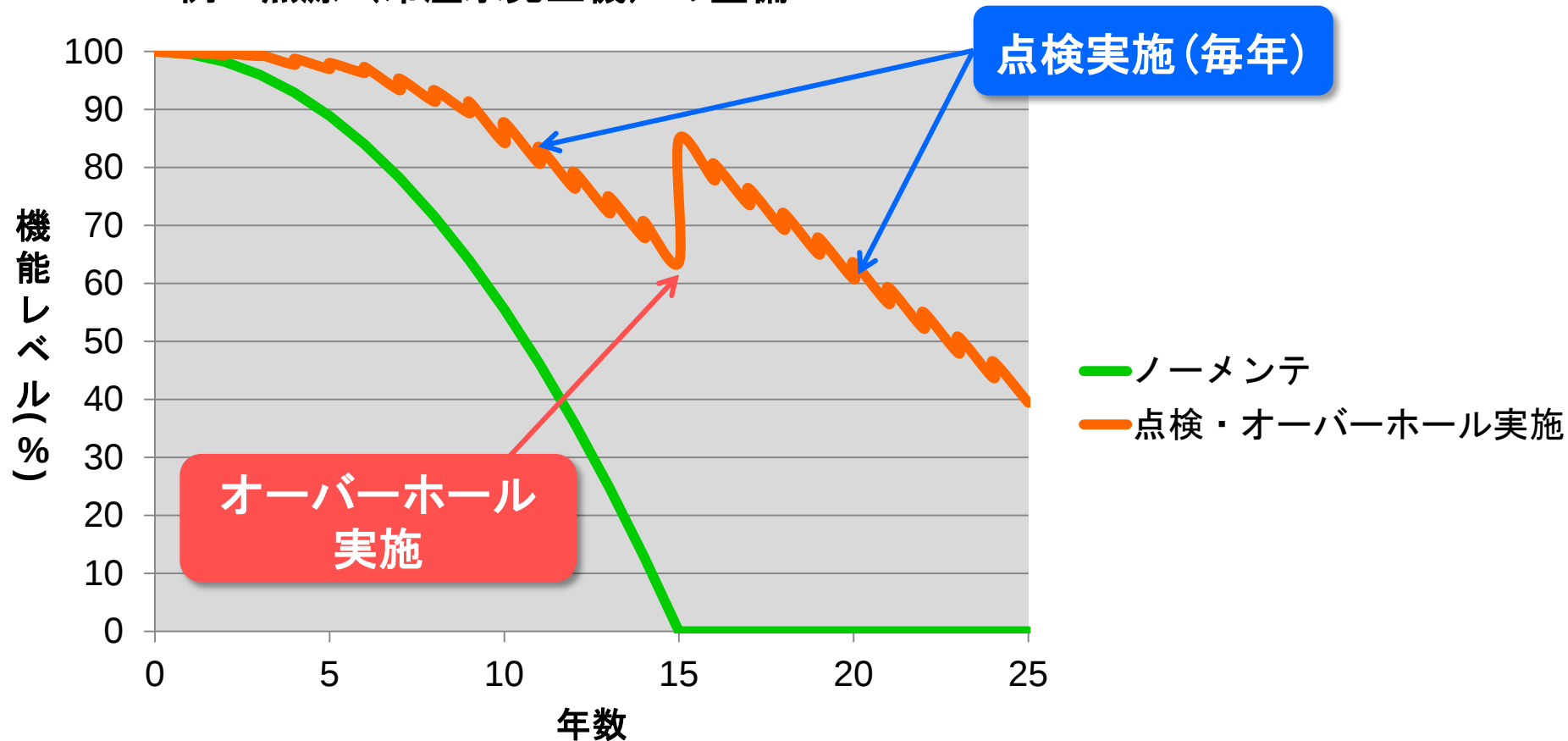
→設備の重要度に応じて、修繕の優先順位を設定する

- ・ビル運営に影響を与えるもの…早めのメンテナンスが必要
- ・優先順位の低いもの…トラブル発生時の対応



■ 機器延命に対する取り組み

例：熱源（冷温水発生機）の整備



オーバーホールや整備等を適切なタイミングで実施することにより
機器全体の延命を図る

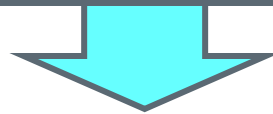
<PM会社として判断しなければならない点>

i 設備に対する修繕のタイミングの判断

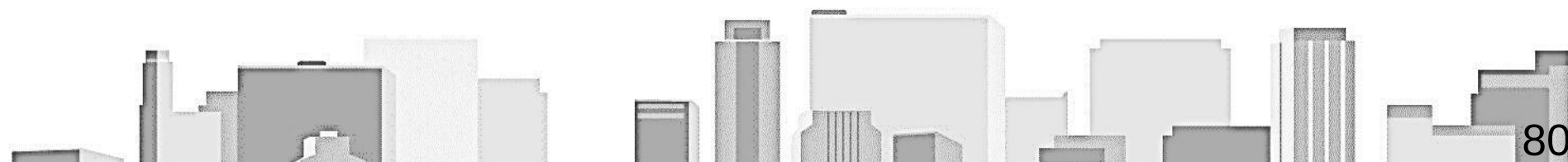
⇒ 日々のメンテナンスレポート・巡視点検結果・
抜き取りサンプリング調査・他のビルでの事例
などによって**総合的に判断**

ii 設備重要度の判断

⇒ 設備がビルの運営に影響を与えるものか？
故障を起こしたとしても事後対応で問題がないか？
などを判断



本当に必要な修繕を厳選

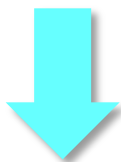


■当社での取り組み

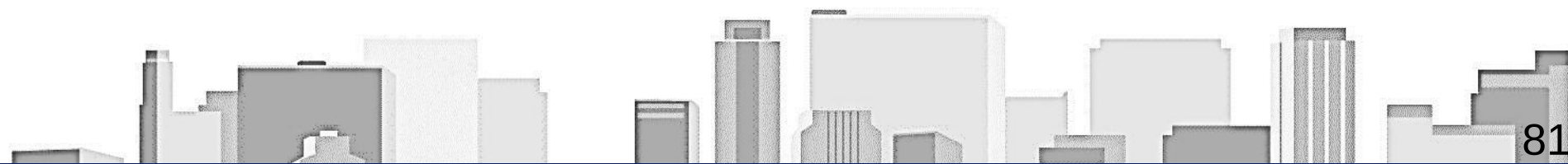
コストマネジメント

委託先評価/現場管理

修繕計画の立案



PMとして求められる能力：**ビルを熟知していること**



IV. まとめ

PMの質の向上

スタッフの
モチベーション向上

スタッフのビルに対する
「愛情」「想い」
「プライド」「使命感」

ご清聴頂きまして、誠に有難うございました。

株式会社三菱地所プロパティマネジメント

