

\* ファシリティマネジメントによる企業経営  
(全2回)

\* 日本企業を変える戦略総務：  
その心構えと手法



カックス クレイグ

(株)エフエム・パートナーズ・ジャパン

2013年3月21日

# 日本のFMポテンシャル

1. JFMA 1987年創立（26歳）
2. 多くの実績を残しながら、日本の企業でFM組織、FM経営が出来てい事例はほとんど無い
3. それをリードするFMプロも見当たらない

	2006	2012	
国内売り上げ	4.5兆円	3.0兆円	△34%
国内利益	200億円	赤字	
ファシティー経費	1000億円	850億円	△16%
ファシリティー人員	1400人	1400人	変わらず

**FM経費を20%削減する事で170億円の純利益を生み出せます**

\* プロがする仕事です。

\* 経費削減ではなく、経費を使うプロです。

\* 会社の成功の責任

\* 売れないFMは意味ないです。

\* FMとは...

# \*管理知財から経営知財へ

山崎 攻

## 管理

Administration

ルール・前例

プロセス

OJT・研修・学習

## 経営

Management

常に創造性を発揮することが求められる

結果

自修自得(体験)

Management

経営  
戦略総務

管理  
従来総務

Administration

# How to think FM

FM は人のビジネスです。  
FMはソリューション・ビジネスです。

**CREDO**

\* (クレド)

FM はノウハウではなく、  
原則と応用の世界です。

# CREDO 1

## This is MY building

➤ Ownership

所有者

➤ Accountability

説明責任

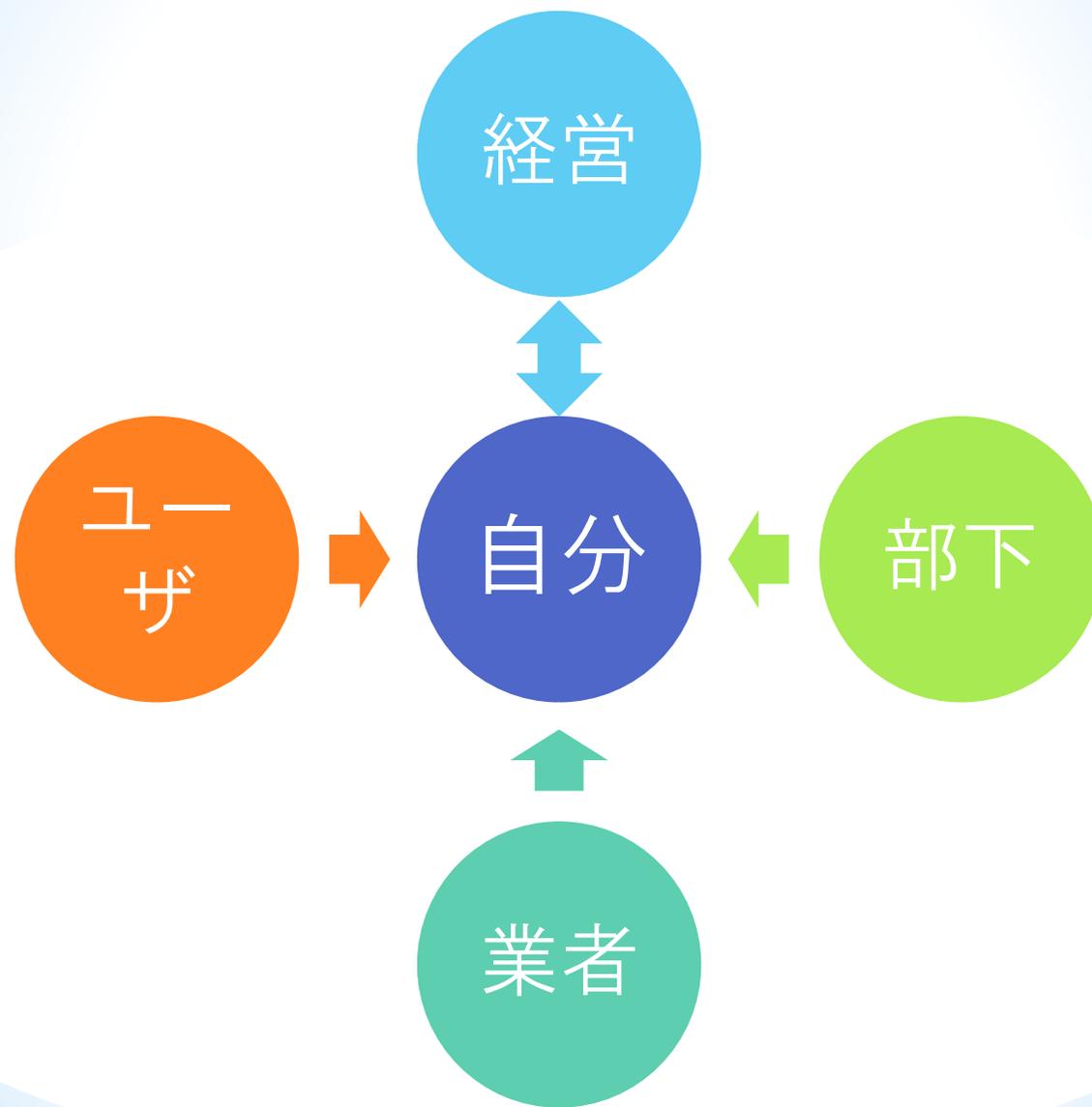
➤ Reflection of You

あなたを映し出す

## \*CREDO 2

自分の経営概念を持つ事  
FM is MANAGEMENT

時代に勝つブランド



# Alignment アライメント

ブランドの担い手

FMは改善（改善人間）

目標の無いFMはFMでは無い

**You can't manage what you don't measure**  
計測しない物は管理できない

Measure

Goal

Action

FM手法

MeGAKA

Align  
ment

Kaizen  
Plan



# FM手法導入基本



管理体制

戦略体制

Measure	現状把握
Goal	目標
Alignment	アラインメント確認
Kaizen Plan	改善手段
Action	実行

MBWA (Management By Walking Around)

It's all about money (利益)

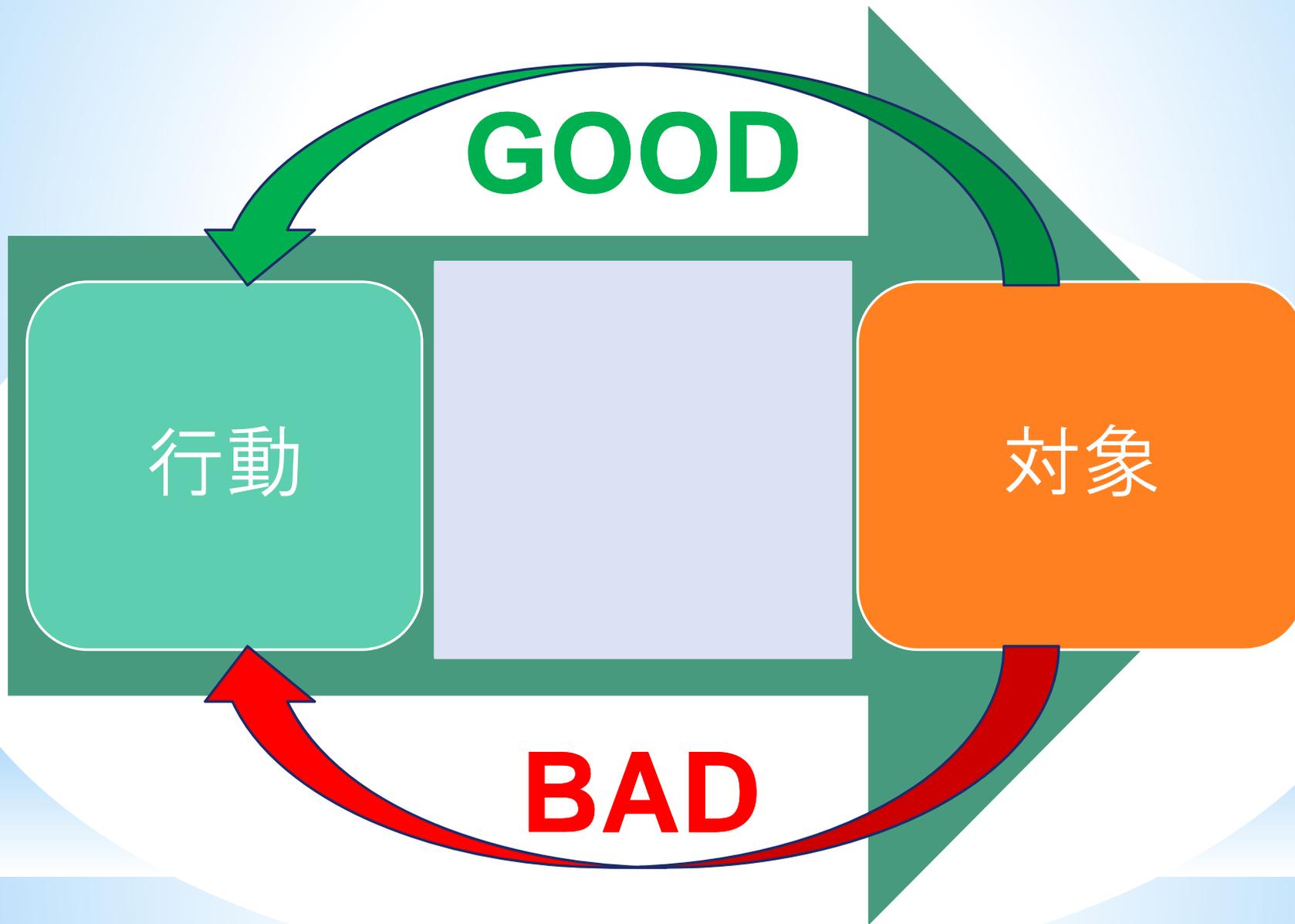
評判管理と期待管理

**GOOD**

行動

対象

**BAD**



MBWA (Management By Walking Around)

It's all about money (利益)

評判管理と期待管理

FMは身体で覚える (Learn by doing)

FMは失敗から学ぶ (Learn by mistakes)

ファシリティーマネージャーはFMをしているから  
ファシリティーマネージャーではありません。

ファシリティーマネージャーは  
ファシリティーマネージャーだから  
FMをしているのです。

# FM 4 大心構え

**THIS IS MY BUILDING**

**I AM A FACILITY MANAGER**

**SERVANT LEADERSHIP**

**本気で成果を出す**

# SERVANT LEADERSHIP

貴方が成功すれば、  
私も成功します。

**ご清聴ありがとうございました。  
また会いましょう！**

**\*Till we meet again.**