

JFMA FORUM 2013



2013 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13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

FMとは...

- 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。

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

日本企業を変えるプロになるには



自覚者

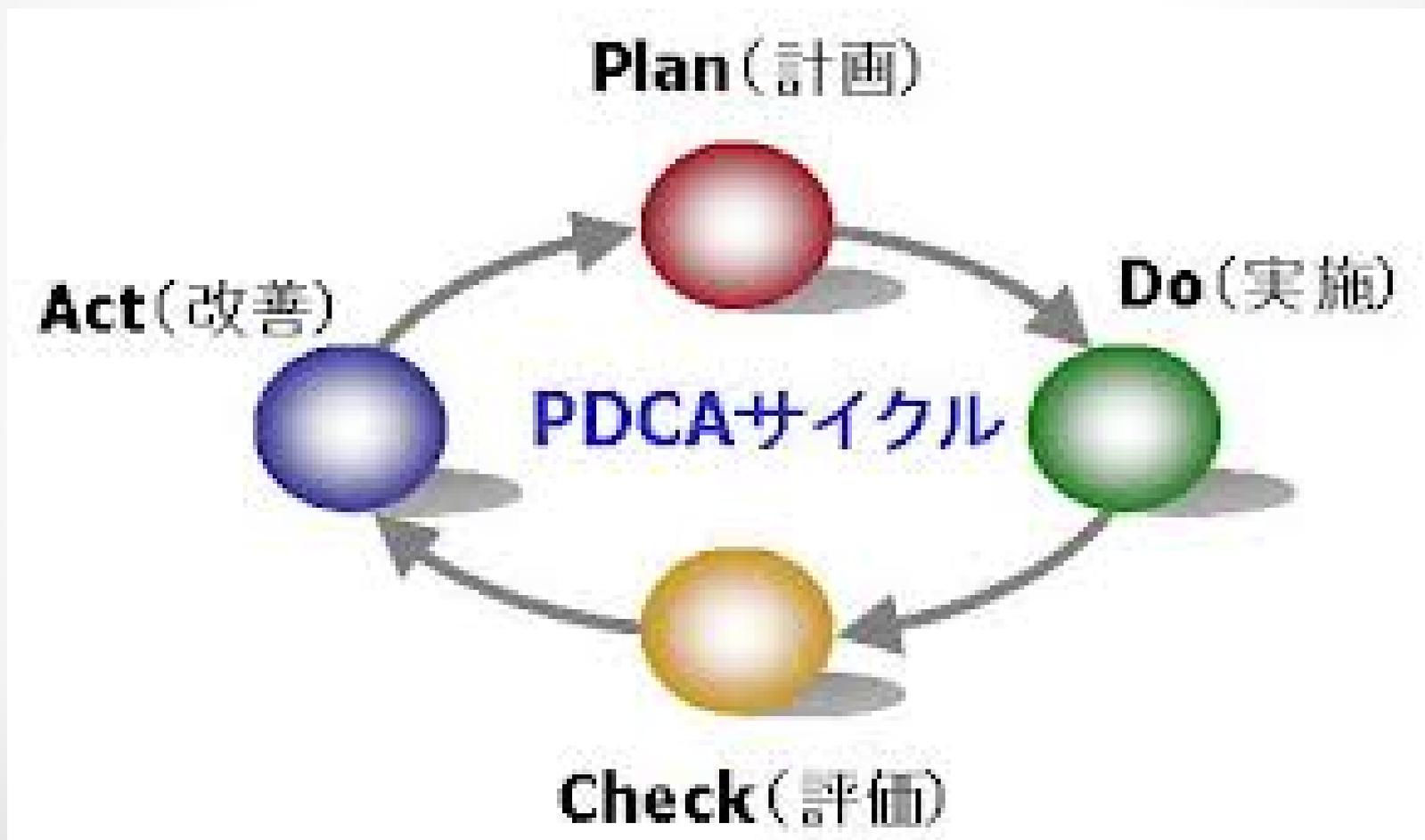
This is My Building

クレド

原理原則の応用

Megaka

デミング博士は戦後の1950年に来日。経営者や管理者向けの「PDCAサイクル:品質の統計的管理8日間コース」を皮切りに2カ月間で数々の講義を開催しました。この講義シリーズには主要な製造業のトップが参加し、その後の日本におけるQCサークル活動の源流となりました。日本の製造業が高い品質を武器に大きく成長していったのは広く知られている通りです。





日本企業を変えるプロになるには

自覚主

This is My Building

クレド

原理原則の応用

Megaka

矢印の方向

経営

ユー
ザ

自分

部下

業者

日本企業を変えるプロになるには

自覚主

This is My Building

クレド

原理原則の応用

Megaka

矢印の方向

評判管理

Communication is important
because...

?

売れるFM

影響力を持つFM

成果を出す

日本企業を変えるプロになるには

自覚主

This is My Building

クレド

原理原則の応用

Megaka

矢印の方向

評判管理

改善

⇔ 面倒くさい

Reporting

リポーティング

項目	今回	前回まで
エネルギーを10%削減	来週新温度設定で影響される部署を打ち合わせをする	<ul style="list-style-type: none">電気使用量を3年分分析電力会社打ち合わせをした夏季温度設定をあげた時の節減額を把握



私の貢献は、「マネジメントとは成果をあげる
ことであること」を明らかにしたことにある。

ドラッカー