

グローバル人材の確保・成長市場の水先案内人

ビケンテクノ

# シンガポールで政府系企業の物件管理を受託 サービスプロバイダーとして多数の実績を上げる

## シンガポール法人を立ち上げ 政府系企業の物件管理を受託

独立系BM・FM会社であり、傘下にはPM会社のベスト・プロパティなどを収めるビケンテクノは、2011年3月にシンガポールの現地法人「シンガポール・ビケン」を設立、海外展開を強化するために2012年2月には国際事業部を設置した。

シンガポール・ビケンの従業員数は21人。6人の事務スタッフ、15人の現場要員で構成され、うち日本から派遣された駐在員が2人。シンガポールでは不動産管理や仲介業務を行う際、必要となるライセンスを保有する企業をM&Aすることで、人材確保を含めスムーズな展開を図っている。

業務内容は、**図表**の通り。代表的な受託案件にはシンガポール政府系企業が保有する工業団地など計6プロジェクトの管理・運営(物件数は約100棟、テナント数は2,000以上)がある。これまで国内物件の運営では外資系AMの要求にも応えてきた経験に加え、日本式の管理・サービスが高く評価されたことで、着実に受託棟数や修繕・仲介など関連業務の受注を増やしているようだ。

## グローバルな環境で活躍できる 人材の確保・育成が最大の目的

日本の不動産事業者が投資・開発、あるいは日系企業向けに限らない事業

【図表】ビケンテクノグループが手掛ける海外業務

ファシリティマネジメントの企画立案
プロパティマネジメントの企画立案
マーケットリサーチ
アジア域内の市場情報の提供
長期修繕計画の立案によるLCCマネジメントの提案
不動産賃貸・売買の仲介(オフィスビル・住宅・店舗・工場)
不動産の運営管理体制および仕様の検討
テナント対応と外注業者の選定サポート
取得、入居後のフォローおよびトラブル対応
社宅代行サービス
経理会計業務のサポート
環境・水処理に関するコンサルティング
医療・研究施設のサニテーションサービス

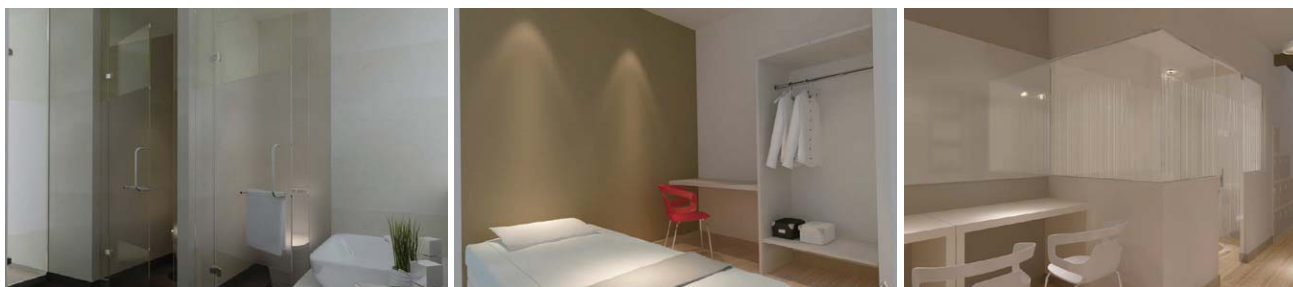
で進出し、実績まで積んでいるというケースは現時点でも非常に稀だが、同社は海外事業によって何を達成しようとしているのか。ビケンテクノとベスト・プロパティ双方の代表取締役社長を務める梶山龍誠氏は「最大の目的は将来の人材の確保と育成です。今後より経済がグローバル化していくなかで、当社グループの中核を担うマネジャーが日本人だけのままで良いのかという問題意識が以前からありました。日本式の技術とホスピタリティを兼ね備えた外国人従業員の育成も積極的に行っていきま。アジア市場の成長性を取り込むだけでなく、「アジアのなかの日本」においてビジネスをしていくなかで、他社に先駆けて進出しておく必要があると感じていたのです」と語る。

これまでもビケンテクノグループは、PM会社や社宅の仲介・管理会社といった企業を次々M&Aしていき、医療法人や介護施設の運営、飲食・小売店のFC事業にも乗り出すなど、事業の多角化によって提供可能なサービス範囲を川下から川上まで拡大し、BMや

PMを手掛ける企業のなかでも独自の地位を確立してきた。同社にとって、グループのシナジーを強化するという意味においては、海外に進出するという考えも決して突飛なアイデアではないのである。

## あらゆる業務を請け負うなかで 両国間のビジネスの橋渡し役に

シンガポール・ビケンのメイン事業は現地物件のBM・PMと位置づけているものの、現在では日本企業向けの物件仲介や改装工事、各種手続きの相談や代行、社員募集や現地案内まであらゆる業務をサポートする、不動産サービスプロバイダーとしても機能している。日本の大企業がシンガポールに進出する際にこそって相談に訪れるだけでなく、逆にシンガポールの飲食店が日本に進出する際の物件探しや、海外投資家の日本不動産投資に関する相談も受付可能など、両国間のビジネスの“橋渡し役”とも言うべき存在となっているのだ。



今年4月にオープンした「ピット・ストップ・オフィス」。内装・サービス・セキュリティなど全て日本と遜色ないクオリティを保ちながら低料金で利用できるとして、留学生を斡旋する事業者などが利用しているという



ビケンテクノからの派遣社員が現地スタッフに対してさまざまな講習を行うことにより、サービスの質の向上を図っている



シンガポール・ビケンがシンガポール政府系企業から受託している管理物件。左が「Geylang East Industrial estate」（地上7階建て、繊維・印刷関係の工業団地）、右が「Defu Industrial estate」（地上5階建て、自動車・食品加工関係の工業団地）。現地スタッフに日本式の管理手法を教えることで、ローカル企業の一歩先を行くサービスが提供できているという

また、2013年4月にはサービスオフィス・サービスアパートメント「ピット・ストップ・オフィス」を開設した。同施設はシンガポール中心部から車で10分ほどの距離にあるカトン地区に立地する、シンガポール・ビケンのオフィスと同じビル内に設置したもので、オフィス、サービスアパートメント合わせて全10室を備える（年内に30室程度増やす予定）。

WiFi環境や複合機、各部屋のセキュリティなど執務スペースとしての機能が備わっているほか、仮眠室やシャワールーム、台所や洗濯機など生活機器も完備。日本語・英語・中国語を話せるスタッフが常駐しており、会社登記をはじめ、現地でのビジネスにあたって必要な手続き等のサポートも行う。

利用料金は1か月1,200シンガポールドル（約9万円）からで、短時間の休憩も可能としている。時間利用の場合の料金は3時間あたり30シンガポールドル（約2,250円）。いずれも周囲のサービスオフィス、サービスアパートメントと比べて半額程度と格安な価格帯に設定し

## COMMENT



**梶山龍誠** 氏  
代表取締役社長

シンガポール・ビケンを設立し、海外事業をスタートしてから今年で3年目になります。海外事業では短期的な視点で収益源になりさえすれば良いという考えは持っておらず、長期的に日本でも海外でも成長していきたいという思いが原点です。不動産マネジメントの領域でも、日本事業者の知見や技術は十分通用しますし、むしろ驚きを持って迎え入れられる部分も多々あります。業務内容にこだわらず多彩なサービスを展開してきたことで、国内外のさまざまなネットワークも新たに構築できました。今後もこれをさらに拡大し、国際的な不動産サービスプロバイダーとして活躍していきたいと考えています。

ている。同施設もあくまでシンガポール・ビケンが提供する各種サービスを利用してもらうためのきっかけという位置付けなのだ。

## 積極的に現地企業の M & A を実施し 近隣諸国でのビジネスも既にスタート

ビケンテクノグループの事業展開はこれに留まらない。11年12月にはインドのBM会社に出資し、グループ社員が現場スタッフの業務指導を行うかたちでBM業務を実施している。各国によって不動産仲介・管理などを行うための

制度や必要なライセンスは異なるが、逆にそのハードルさえ超えてしまえば、これまで述べてきた様々なサービスをさらに横串で展開することができる。

これまでは海外進出時における不動産関連サービスは、グローバルに拠点を持つ外資系プロバイダーの独壇場だった。しかし、日本の事業者がそのフィールドに果敢に挑戦し、既に多くの実績を上げている。

海外進出を検討する企業にとって、ビケンテクノグループが達成した実績のなかから学ぶことのできる点が数多くありそうだ。