

山下ピー・エム・コンサルタンツ(山下PMC)が、1997年12月の設立から15年を迎える。「クライアントへの誠実」を社是とし、クライアントのベストパートナーとなることを目標とするなど3項目を企業理念に据えて事業を展開、わが国におけるCM(コンストラクション・マネジメント)界のリーダーとして活動してきた。設立から15年を経て「CMは新しい時代に入った」と語る鈴木紀行社長に今後の展開などを聞いた。

——設立15周年を迎えての思いは

「お客さまのニーズでできた会社であり、お客さまに対する感謝が一番の思いだ。数多くのプロジェクトに携わってきて、これをするのは山下PMCしかないという評価をいただき、口コミで広がってきた」

「また、われわれには固定収入がない。つまり、お客さまの信

山下ピー・エム・コンサルタンツ 鈴木 紀行 社長



トップに聞く

新しい事業モデルを開発

ならないと考えている。従来の業界・組織・知識のつながり方の常識を超えた新しい形の異業種連携によって、時代をデザインする事業コンテンツを提案する。エンターテインメントからデータセンタ―まで多様・広範な領域、調査・検証業務から新たなビジネスモデル(ナレッジインフラ)の構築までが対象だ」

「従来の縦割り組織をクロス型にした。4つの部門を真ん中でクロスさせ、真ん中で情報を交換し整理する。言わば、オープン・イノベーション。当初の予想以上に機能しており、これを社外の仕事にも展開させたい」

「また、現在、スタッフは50人余。多様な分野を経験して結集している。組織の成長過程においては、必ず踊り場ができる。そこに、別の世界でわれわれとは異なる経験をしてきた、スキルの高い人間を入れる。そのことで、それまでの文化が破壊され次のステージに上がる。その循環が大事だと考えている」

* *

頼関係の上でのみ成り立っているといふことだ。だから、幅広い挑戦を続けて来たし、同時に、分野によって徹底的に深掘りもしてきた。現在は、医療系、ホテル系を対象に深掘りしている」

——今後の展開は

「CMのサービスを提供する組織、会社が増えてくれば、どこでも安値競争に巻き込まれる。それで、他社が提供するサービスと

オーバーラップする部分はやめよう、お客さまのニーズの中で他社がやれないことをやろうと取り組んできた」

「しかし、それもいずれは浸食される。従来型の事業モデルに代わる新たな事業モデルを開発しなければならぬ」

「そのためには、お客さまの潜在的なニーズを掘り起こし、需要そのものを提示していかなければ

「言い換えると、建築主のイコール・パートナーから、オール・フォア・ザ・クライアントを目指すといふことだ。ソリューション・マネジメントの頭にクリエーションを付けたクリエーティブ・ソリューション・パートナー。建設をコアとした、建設をコンテンツとした新しい形の経営コンサルタンツと言ってもいい」

——社内の組織は

(すぎき・のりゆき) 1973年3

月明大大学院工学研究科建築学専攻修了後、同年4月山下寿郎設計事務所(現山下設計)入社。97年12月の山下ピー・エム・コンサルタンツ設立に伴い、統括部長として転籍。2000年1月取締役、02年1月常務、03年1月から社長。48年5月生まれ、64歳。

