

・本ケースはケースワークによる学習を目的としたものであり、学習効果を高めるために事実とは異なる点があります。
 ・本ケースは上記目的以外の使用は一切できません。
 ・本資料はいかなる媒体へのコピーもこれを禁止します。
 ・他資料へ引用・転載は一切できません。

ケーススタディ 12：新規事業開発

ビルメンテナンス業界の変化

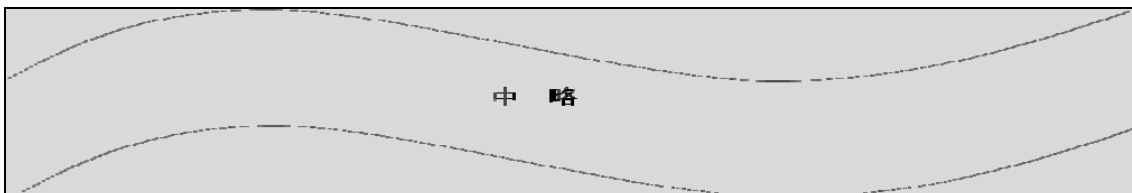
共栄美装株式会社は埼玉県さいたま市に本社を置くビルメンテナンス業である。業務内容はビルの清掃、警備、電気・機械・設備の管理であり、売上高は40億円、従業員数は正社員が150名である。受注した業務の約70%は提携している中小のビルメンテナンス会社へ外注しており、自社で行う業務は電気・機械・設備のメンテナンス業務が中心である。また受注も地場のビルオーナーは直接受注であるが、大手不動産会社の所有物件は東京にある大手ビルメンテナンス会社からの下請けが多い。

従来ビルメンテナンス業は「不況の影響を受けにくい」「基本的には年間契約であり、一度受注すると特別の理由がない限り、継続契約となる」という特徴があった。しかしバブル崩壊後は価格の引き下げ、毎年度ごとの見積合わせによるコンペ、ビルオーナー子会社による内製化などの動きが経営を圧迫している。

またビルメンテナンスの中心で、当社の売上の筆頭である清掃業務は特殊な道具や技能を必要としない仕事のため、業界への参入障壁が低く、かつ高齢者による低コストの人件費で可能なこともあり、人材派遣業界中心に参入が繰り返されている。

新規事業を開発したい

共栄美装は「ビルオーナーと共に栄えて美しく」を経営理念として、旺盛なチャレンジ精神とM&Aによる強気の戦略で、順調に事業の拡大を図り、創業者奥田博（現会長）をリーダーとして一代にして確固たる地位を築き上げた。



課題

課題 1. 共栄美装の新規事業開発はどう進めていくべきだろうか？