



ウィザースコンサルティング

代表取締役

井主 晃平氏

ユーアル費用などコスト削減につながる可能性の大きい設備「機器」だという。多くのオーナーはエレベーターに関する知識を持ち合わせていないことも多く、保守管理会社の見積りそのままに受け入れることもしばしば。「専門知識の不足で交渉が難しいために、オーナーにとって必要でない工事も組み込まれ、高い費用を支払っている」ともあるという。

企業などのコスト削減を支援している

ウィザースグループ。そのなかでビルオーナー向けにサービス展開をしているウィザースコンサルティング（東京都千代田区）では完全成功報酬型のエレベーターの費用削減のコンサルティングを行っている。延床面積3000㎡未満の中小ビルオーナーが主なクライアント。月で10棟以上、年間120棟ほど受託している。

ウィザースコンサルティング

エレベーターの費用削減サービスを展開 中小ビルオーナーの経営改善を実現

「たとえ管理の契約形態はフルメンテナンス契約と

代表取締役の井主晃平氏は「エレベーターはメンテナンスやリニ

す。費用は高いものの、

エレベーター部品などが壊れた場合の修理も組み込まれているのがフルメンテナンス契約に対し、POG契約は安価な費用だが修理が生じた場合にはオーナー負担となります。築年数が経過した段階でPOG契約に切り替えればオーナーにとってデメリットが多いですが、たとえばフルメンテナンス契約にしても個々については交渉することが可能です。またリニューアルに関しても、エレベーターの核となる制御部分のみリニューアルを行う『制御リニューアル』があります。このようなプランがあるなかで、個々のオーナーにとって最善策は何か。このことをオーナーとともに考えて提案、メンテナンス会社と交渉していくのが当社の役割です」（井主氏）

同社ではエレベーター以外にも、リーシングなどビル経営に関するコンサルティングを幅広く展開する。直近では新電力への切り替えコンサルティングもスタート。「こちらもオーナーの関心は高い」（井主氏）とのことだ。

都心エリアのビル市況が活況を呈しているが、そのような状況下でも運用にかかわるコストの最適化を行うことは10年後、20年後のビル経営を安定させる土台となるのではない