

総務・人事関連の業務をご担当される皆様へ

賃借不動産（事務所・店舗・社宅） アウトソーシング 活用のメリット

LEASE MANAGEMENT SERVICE

企業が活動する上で必要な事務所、店舗、社宅等の不動産。特に、全国展開されている企業では、賃借不動産が数百物件にのぼることも珍しくありません。そして、これらには、多岐にわたる賃借不動産管理業務が発生します。近年は、社内の人的資源をコア業務に集中させるために、アウトソーシングを導入する企業が多くなりました。不動産契約管理のアウトソーシングには、どのような効果が期待できるでしょうか。さらに、期待どおりの効果を得るためには、アウトソーシングサービスのどこに着目して選択すればよいのでしょうか。

多岐にわたる業務で支えられている賃借不動産管理、その課題とは？

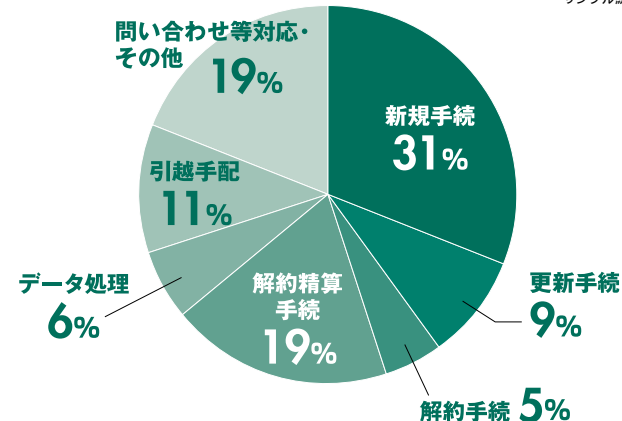
事務所、店舗、社宅といった企業の賃借不動産の管理には、大きく分けて基本業務(日常のオペレーション業務)と、新規開設・移転・解約に伴うプロジェクト業務があります。

これらの業務には、契約手続・支払手続・交渉関連・情報のアップデートと多大な時間を必要とし、なおかつ専門的な知識が必要となります。

円グラフは、クライアントが抱えている賃借契約管理が1,000件あり、年間に新規、更新、解約手続がそれぞれ約25%発生する場合の業務工数割合です。特に新規の契約手続は多大な時間を費やす事が分かります。また、この業務をすべてこなすためには、年間約2,784時間もの時間がかかります。

賃借契約管理業務の内訳

年間トータル時間
約2,784時間
サンプル統計



これらの煩雑な業務を社内だけで行っているクライアントには、同様の課題を抱えているケースが多数見受けられます。

専門性

- ・既存賃借物件の**契約内容**にリスクがあるかないかを検証できていない。
- ・全国の不動産契約に関する**商慣習**の情報が把握できない。
- ・不動産市況の変動時における**賃借料の妥当性**の判断が難しい。
- ・解約時の**原状回復費用**が妥当かどうか分からない。
- ・新規契約時や更新時における**契約内容のチェック**や**精査**に、時間がかかる。

人材

- ・時期によって不動産業務が集中するため、**コア業務に専念**できない。
- ・不動産の**専門知識**を持った人材が不在/不足している。
- ・社内実施していることで、業務が**属人化**してしまう。

一元化

- ・契約データが**継続的にメンテナンス**できていない。
- ・契約データが必要時に**最新情報**として、すぐに取り出せない。
- ・契約関係の業務やデータが各拠点まかせのため、**一元管理**ができていない。

課題を解決するため、賃借不動産に関する業務をアウトソースするという選択肢があります。賃借不動産アウトソーシングには、どのようなメリットがあるのでしょうか。

不動産ポートフォリオマネジメントサービスとは？ その目的とメリット

近年、多くの企業が不動産管理アウトソーシングを導入していますが、担当者の理想と実際のサービスレベルにギャップがあることが少なくありません。

アウトソーシングの目的は何かを考えれば、その効果を最大化するために、どのようなポイントに留意してサービスを選択すればよいかが分かります。

アウトソーシングの目的

1. 事業戦略と不動産戦略の連動
2. 不動産ポートフォリオの適正化
3. コア業務への集中

クライアントへ提供するCBREのサービス

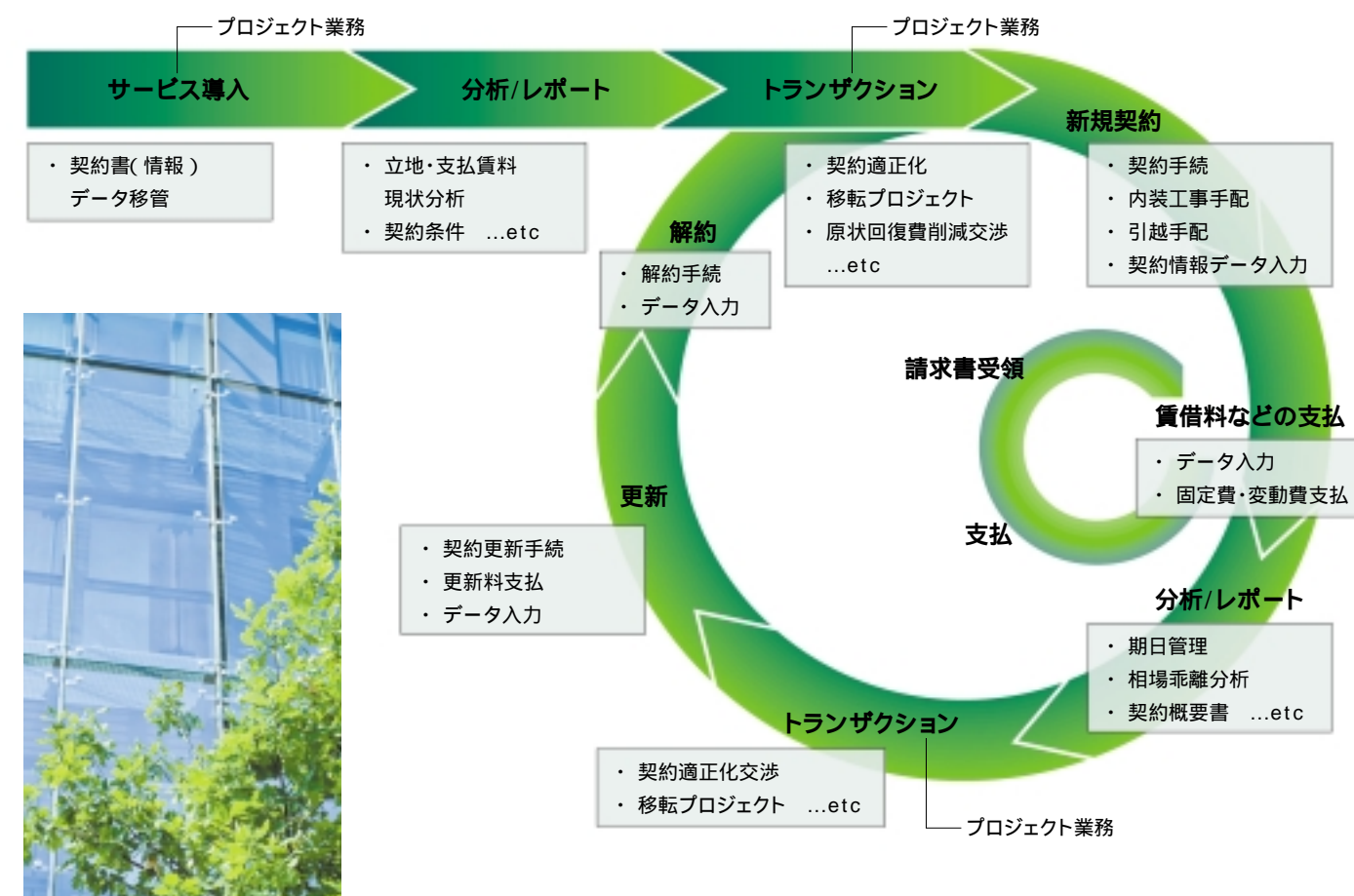
シービーアールイー(以下CBRE)は、事務所・店舗・社宅の不動産ポートフォリオ適正化を実行する唯一のグローバル企業です。

事業用不動産をマネジメントするにあたり課題となる賃借不動産の契約手続・支払手続・交渉関連・情報のアップデートを、CBREがクライアントに代わってワンストップで行います。CBREは、事業用不動産の豊富なマーケット情報と専門知識を活用することで、戦略的なコスト適正化と効率化を着実に実行します。その結果、クライアン

トの管理部門の社員がコア業務に集中し、継続的かつ安定的に不動産ポートフォリオの適正化を維持することができます。

CBREは、下のような「不動産ポートフォリオ適正化業務のビジネスモデル」のサイクルに基づき、オペレーションを実施します。このオペレーションモデルの最大のメリットは、事務所、店舗、社宅すべての賃借不動産において、同一プロセスにより、徹底した管理ができることにあります。

不動産ポートフォリオ適正化業務のビジネスモデル



不動産ポートフォリオマネジメントサービスとは？ その業務内容

基本業務

CBREは、クライアントの不動産ポートフォリオに関する契約手続・支払手続・交渉関連・情報のアップデート業務において、事業用不動産の豊富なマーケット情報及び専門知識を活用したマネジメントサービスを提供します。

不動産ポートフォリオマネジメント業務には、すべてに共通する基本業務と、事務所・社宅・駐車場のそれぞれの特性に基づいた業務があります。

共通する基本業務では、新規手続から解約手続までの契約内容の精査、交渉、契約にかかる契約金の支払、データ登録、契約途中の条件変更、更新期日管理、解約清算交渉を専門的に実施します。

賃貸借契約については、事務所、社宅、駐車場であっても同様のプロセスでポートフォリオマネジメントを実施するため、ワンストップで

対応することに大きなメリットがあります。

事務所業務

事務所に関するCBREの強みと業務の詳細

1. 移転等で発生する新規・更新・解約手続、それに伴う契約の交渉、データ分析、レポート、適正化判断
2. 毎月の賃料・共益費のオーナーへの支払、及び毎月変動する光熱費の支払の代行

特に、1.の移転等で発生する賃貸借契約の条件内容精査や、オーナーとの交渉業務には、多大な時間と専門的な知識が必要です。事務所の更新通知期間及び解約予告期間については6ヶ月前～1年前

である場合が多いため、期日を管理し、それぞれ予告期間の2ヶ月前には適正なポートフォリオの分析が必要となります。これにより、借主に不利な契約条項になることを未然に防ぐと同時に、常に賃料の適正化を保つことが可能です。

CBREは、企業が賃借している事務所の賃料を重要な経営資源と捉え、経験と豊富なマーケット情報を活用し、定期的にクライアントへレポートします。

また、2.の賃料、共益費の支払については、賃貸借契約の支払期日を遵守し、滞りのないようオーナーへ入金し、毎月変動する光熱費に関しては、請求書の物件名、該当月等を確認し支払を代行します。常に正確な金額、正確な振込先へ手続をすることはもちろん、賃料、敷金、振込先の変更があった場合には変更前の契約書を必ず確認し、関係者へも事実確認を実施してからデータを変更しています。

なお、これらの賃貸借契約や重要事項説明書への借主側の署名、捺印に関しては、クライアントご自身での押印となります。

社宅業務

社宅に関する業務の詳細

社員の転勤または異動が決定した後、勤務地の物件を確保するため、CBREの全国提携仲介業者を利用します。

CBREの提携仲介業者は、法人契約について豊富な経験があり、社規定の遵守を徹底しますので、社員も安心して物件を決定することができます。さらに連動する引越依頼、引越費用の支払代行もCBREで行います。

また、法人契約に利用する賃貸借契約書に関しては、全国で統一した標準契約書を使用することとし、借主に不利な条文的の削除や、企業として統一した契約書使用の徹底により、契約管理を簡素化します。

新規手続のプロセスでは、物件紹介時に提携仲介業者の連絡先を、決定後には社員へメールにて手続方法を通知します。その後、賃貸借契約書の条文を確認し、クライアントが承認した上で、契約金請求書を基に事前に預かっている預託金から代行して契約金支払を行います。

更新手続については、商慣習上、更新料の支払が発生する場合がありますが、2年ごとの賃貸借契約を巻きなおす手間を軽減するために、自動更新契約に統一していきます。

なお、社員へは更新期日の45日前までにメールにて更新の意思確認を行い、期日管理を徹底します(更新予告期間30日前後の場合)。

解約手続については、解約依頼書を基に賃貸借契約書の解約条項を確認し、管理会社またはオーナーへ書面にて通知します。その後の社員への手続案内は、メールにて立会日程調整、原状回復に関する注意点を案内します。物件明渡しの際の立会は社員自身で行っていただきますが、部屋の原状回復の見積書についてはCBREにて内容精査し、退去時チェックシートを基にオーナーと交渉します。

全国の商慣習や国土交通省ガイドラインの策定により、原状回復費の考え方には幅がありますが、CBREでは蓄積したデータとして、

クロス、フローリング、畳等の相場を把握していますので、高額請求を抑制します。

また、清算交渉については、経験のある交渉専門のスタッフにて対応しますので、社員への個人負担費用の説明や承諾についても的確に行います。これによりCBREの敷金の回収率については約70%を保っています。

駐車場業務

駐車場に関する業務の詳細

新規手続は、事務所、社宅に付帯する駐車場、または、社員が直接決定した駐車場に関する契約手続を実施します。

事務所に付帯する駐車場はビルイン、ビル付近で、事務所と同オーナーの場合が大半なので、事務所新規手続と同様のプロセスとなります。社宅物件と同様に、借主に不利な内容を精査し、オーナー側と交渉します。特に解約予告期間が2ヶ月～3ヶ月前となっている契約もありますので、1ヶ月前に変更するように交渉を行います。

また、駐車場のみの物件紹介は、仲介業者が介入できない場合もあり、提携仲介業者で取り扱えないことがあります。その場合は、社員自らが駐車場を見つける必要がありますが、決定後についてはCBREにて管理会社またはオーナーと契約金請求書及び賃貸借契約を入手し、条文的の精査、交渉を実施します。

このように、駐車場については、ビルイン、社宅に付帯する場合の契約手続と、社員自らが決定する場合と様々ですが、社宅手続と同様に契約金の支払代行及び賃貸借契約の内容精査、交渉、更新の場合の期日管理、更新料の支払代行を実施します。また、常に事務所、社宅と連動した手続が必要ですので、特に解約手続については漏れのないように事務所、社宅の付帯を確認します。

なお、駐車場の清算手続については、原状回復費用の考え方はありませんが、清算明細書の敷金の金額及び日割賃料の計算を正しく確認し、クライアントへ返金するようにしています。

基本業務

No.	項目	クライアント	CBRE	オーナー・管理会社
1	新規手続、更新手続、解約手続についての問い合わせ窓口			
2	候補物件の紹介			
3	新規契約金の支払代行			
4	賃貸借契約書等の内容精査/交渉/データ登録			
5	毎月の賃料、共益費等の支払代行			
6	賃貸借更新条件のデータ登録			
7	更新時の更新料等の支払代行			
8	賃貸借解約通知手続			
9	解約情報のデータ登録			
10	原状回復費の妥当性の精査/交渉/データ登録			

事務所のみ業務

No.	項目	クライアント	CBRE	オーナー・管理会社
1	毎月の公共料金等の支払代行			

社宅のみ業務

No.	項目	クライアント	CBRE	オーナー・管理会社
1	提携仲介業者への物件紹介依頼			
2	賃貸借契約書、重要事項説明書等への代行捺印			
3	賃貸借更新の可否を社員へ確認			
4	社員への個人負担分の原状回復費の金額通知と承認			
5	敷金及び日割賃料の入金確認			
6	入居者入れ替えの手続			
7	法人契約から個人契約への切り替え手続			
8	引越業者への依頼書送付			
9	引越費用の支払代行			

駐車場のみの業務

No.	項目	クライアント	CBRE	オーナー・管理会社
1	賃貸借契約書、重要事項説明書等への代行捺印			
2	敷金及び日割賃料の入金確認			

不動産ポートフォリオマネジメントサービスとは？ その業務内容

各種レポート

アウトソーシングサービス導入段階では、最新の契約データを基に、ポートフォリオ全体の現状分析レポートを作成します。これにより、現時点に必要な課題を抽出し、対応を行うことができます。レポート作成にあたり、CBREグループの全国の事業用不動産に特化した仲介担当者の協力を得て、クライアントの各事務所周辺のマーケット情報を収集し、収集された情報から課題の抽出に活用しています。

サービス業務開始後は、契約書における更新日の期日管理を徹底し、解約予告6ヶ月であれば8ヶ月前に、解約予告日が1ヶ月前であれば45日前までに、更新及び満了の期日が迫っている契約を抽出し、社宅であれば社員へ、事務所はクライアントへ報告します。

また、事務所については、抽出された契約についてデータ分析を行い、レポートとして併せて提出します。事務所についての分析レポートは、今後の方針についてクライアントと協議を行う際の基礎資料として活用します。

その他事務所契約個別のレポートとして、貸主及び管理会社から毎月送られるエネルギー使用量明細書の数値を集計し、エネルギー使用実績に関するレポートを提出します。これらのレポートは、行政機関へ報告するための基礎資料として活用することができます。

レポート一覧

No.	項目	事務所	社宅	駐車場
1	導入時のポートフォリオ現状分析			
2	定期分析(マーケット情報等含む)			
3	契約期間期日管理			
4	不動産ポートフォリオのパフォーマンス			
5	エネルギー使用料集計及び分析			
6	顧客満足度調査			
7	敷金回収率			
8	固定費(賃料、共益費等)の支払予定明細			
9	新規契約金支払実績			
10	更新時の更新料等の支払実績			
11	新規契約、解約、支払条件の変更			
12	敷金等における返金			
13	支払調書			
14	外形標準課税			
15	変動費(公共料金等)の支払実績			
16	社宅使用料変更			
17	社宅入居期間満了			

データ管理一覧

No.	項目	事務所	社宅	駐車場
1	事務所コスト仕訳			
2	社員の所属する部門コスト仕訳			
3	社宅使用料計算			
4	預入敷金の残高			
5	原状回復費社員負担額			

社宅契約個別では、敷金の回収率をレポートします。

退去時、CBREが貸主と原状回復費についての交渉を行った結果、回収した敷金について報告を行います。

CBREのサービス提供と共に改善されていくポートフォリオ全体の情報は、パフォーマンスレポートによって確認することができます。1年に1回、ポートフォリオの推移と共に、当社業務実績(新規更新解約件数、問い合わせ件数 賃料削減金額等)をレポートとして提出します。

またパフォーマンスレポートと併せて、CBREのサービスに対するクライアント本社間接部門、各支店担当者及び社員の満足度を調査します。調査の結果、満足度の低い項目があった場合には、CBRE社内で協議を行い、後日改善の方針を提示します。

毎月の契約金や公共料金の支払実績、次月のオーナーへ支払う賃料の請求明細に関するデータは、システム上へ毎月10日までに前月分を更新しています。クライアントから内容について確認後、毎月20日までにCBREの口座へ入金いただき、賃貸借契約に基づく支払期日までに貸主へ入金します。

また、賃貸借契約条件変更や社宅入居期限に期日管理が必要な場合についても、システム上でタイムリーにアップデートします。

以上は毎月のレポートとなりますが、年に1回、毎年1月25日までに、前年の1月～12月に支払をした賃料、仲介手数料等の実績レポート(支払調書)及び企業の決算月経過後の2ヶ月以内にその間の賃借料の合計データ(外形標準課税)をレポートします。

各種データ管理

各種データについての詳細は以下のとおりとなります。

CBREは様々な不動産ポートフォリオの情報を蓄積しています。賃料、共益費、オーナー情報、契約期間、物件名、物件住所、社員番号、社員名と、クライアントの重要な情報もデータ化されています。

特に、事務所、社宅、駐車場を賃借していく中で、全国の事務所賃料、共益費等の支店単位、部署単位の経費仕訳データについては、正確な初期登録と変更時のアップデートが重要です。

例えば、クライアントの部門コードの変更が発生する場合には、クライアントから受領する変更指示書に基づき変更登録を行います。

また、社宅に関しては、賃料、共益費等の法人として支払うべき費用の経費仕訳も、同様に正確な初期登録と変更時のアップデートが必要です。

そのほか、社宅に関しては社員の社宅使用料計算が最も重要であり、社宅規定の把握と期日を遵守し、クライアントへデータを提供します。また、解約清算においては社員費用負担額を決定したデータを期日までに提供し、給与控除のタイミングを逃さないようにします。

これまでも経費仕訳データや社宅使用料計算データを多く取り扱ってきたCBREでは、細心の注意を払い、社員の満足度も保つようにはしています。

これら事務所仕訳、社宅使用料データについては、前月末日までの情報を翌10日にクライアントへ提供します。

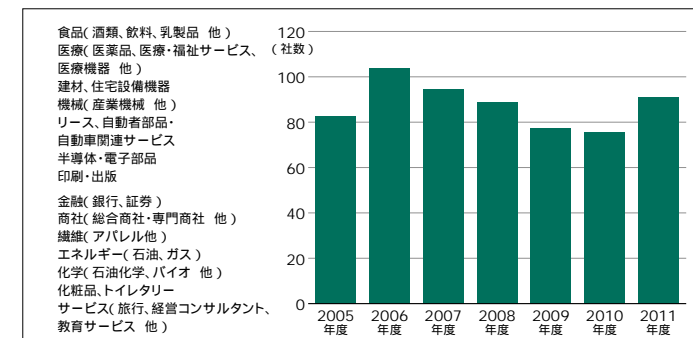
なお、クライアントが賃貸借契約において支払っている敷金については、預け入れている額の残高を定期的にデータとして提供しています。

CBRE不動産アウトソーシングサービスの特長と実績

サービスの特長

- ワンストップで、すべての賃借不動産(事務所・店舗・社宅)に対応
- クライアントの立場に立った不動産コストの適正化
- 間接部門はコア事業に集中
- 経営判断に重要な不動産レポートの提供

賃借不動産(事務所・店舗・社宅)アウトソーシング受託企業実績



アウトソーシングの具体例

A社	■対象不動産	事務所	コア業務への集中
背景	従来現場管理となっていた総務業務全般(不動産/車両/消耗品・什器備品/通信・IT等の管理)を本社で一元管理し、現場の間接業務のスリム化を検討したが、本社人員のみでの対応が困難となり、業務アウトソースを検討。		

課題抽出

各現場で行っていた間接業務を一本化し、社外へアウトソーシングすることにより、非効率な業務を洗い出し、ルール化を実施

業務面

- 現場ごとに管理フォーマットを統一しておらず、データ統合に手間がかかる
- 契約書類が揃っておらず、最新の契約情報が不明

コスト面

- 実支払賃借料と契約書記載の賃借料に違いがある
- 解約後も賃借料を継続して支払っているものがある

施策

- 契約書の読み込みを行い、かつ継続的に内容のモニタリングを実施
- 賃借料の支払代行業務を実施
- 各拠点からの不動産に関するヘルプデスク窓口として、サポートを実施 4年間で778件に対応

導入効果

- 総務部の事務上の業務負担が軽減
- 実支払金額と契約書を照合し、約50万円の過払いを発見

B社	■対象不動産	事務所・社宅	データ一元化
背景	事務所に関わる経費などの情報が一元化されていないため正確な情報が把握できない。また、転勤シーズンに社宅の業務に時間を取られるため、人数の固定ができない。結果、コア業務に集中できていない。		

課題抽出

支店単位(15支店+支店管轄営業所)で、事務所・駐車場・社宅の手続、支払、管理を行っており、一元管理ができていない

業務面

- 支店の業務量が転勤時期になると大幅に増える
- 本社で不動産情報が把握できていない

コスト面

- 事務所賃借料の見直しなど、現場まかせのため、適正賃料が分からない
- 社宅の原状回復工事費用が適正か否か、本社もチェックできていない

施策

- 契約書の読み込みを行い、かつ継続的に内容のモニタリングを実施
- 事務所・駐車場・社宅賃借料の支払代行業務を実施

導入効果

- 支店における業務負担が15%軽減し、コア業務へ集中可能
- 賃借料の削減を実施し、年間固定7%削減

私たちは不動産を深く理解しています。

CBREグループは、日本国内においては、40年以上の不動産実績があり、国内15営業拠点を展開し、全世界で60ヶ国・447営業拠点、延べ34,000人以上の専門スタッフを擁する世界最大手の事業用不動産会社です。

■お問い合わせは

シービーアールイー・ジャパン株式会社

ポートフォリオマネジメント部 ディレクター 山口 高志

東京都港区浜松町2-2-12 T 03-5470-0971 | F 03-5470-0975
takashi.yamaguchi@cbre.co.jp | http://www.cbre.co.jp/



日常の運営業務をアウトソースし、コア業務に集中できる環境に

三菱化学メディエンス株式会社

※本記事に掲載されている社名、本社所在地、担当者は2012年4月取材時点のもので、現在は変更されています。(2014年4月1日より変更)
変更後社名：株式会社メディエンス
移転後本社住所：東京都千代田区内神田一丁目13番4号 THE KAITEKI ビル

全国展開する企業では、その拠点の数だけ、自社所有・賃借物件を問わず、事務所・店舗・社宅・駐車場といった不動産の管理業務が発生します。これら煩雑な業務をアウトソースした事例として、三菱化学メディエンス(株)様に、導入前後の状況についてお話をうかがいました。



貴社総務部での業務について、お聞かせください。

当社の全国ネットワークは、中央総合ラボラトリーを中心に、地域医療に貢献する各地の地域ラボおよび全国の営業所等によって構成されています。私たち総務部では、全社関連の様々な業務管理を行っています。

それらは、経営者サイドからは対象業務に精通したプロフェッショナルな対応が求められる一方で、利用者たる社員サイドからは、質問や相談への適切な対応・回答をいつでも早急に求められるという、いわば社内サービスの側面もあります。また、こうした対応を低コストで継続的に実現することも求められています。

営業・事業拠点の不動産管理業務もその一つです。当社の賃借物件は日本全国に60ヶ所を超えており、その賃料総額は年間相当額に上り、不動産管理は、企業戦略上、重要な位置付けにあります。

60ヶ所にも上る不動産の管理を数名でこなされるのは、膨大な業務量であったことと思います。

当社の営業拠点は、エリア営業の拡大・縮小に伴って、時折、移転・改廃が行われています。さらに営業車両用の駐車場については、人員の異動に伴う車両台数の変化により、拠点以上に改廃が多く行われています。これらの移転・改廃に伴って、賃料支払先・支払金額の変動、契約内容のチェック、管理している契約書の差替えなど、様々な事務処理が発生します。

不動産も契約案件が多くなると実務は複雑なものとなります。まず、契約時期が拠点毎に異なりますが、案件毎に契約更新があり、それに伴う更新料等の支払があります。これらを適切に管理し、年度予算を計上することも実務担当者は求められています。このほか、毎月の賃料支払も改廃や賃料変更を踏まえて、支払先が多いこと、金額の変動があることから、正確な支払には注意を要します。

不動産管理のアウトソーシングを検討されるに至った背景は。

原状回復や違約金の支払などについては、不動産業界および地域に特有の慣例などがあり、スムーズな管理業務を行うには、総務担当



総務部総務グループの皆様



総務部長
西川 和彦 氏



総務グループリーダー
宮田 靖則 氏



総務グループ 課長代理
大垣 奈緒美 氏



総務グループ
内河 陽子 氏

者・管理者は様々な知見を得、経験を蓄積することが必要となりました。

しかし、管理者は、休暇を考慮すると複数人が必要であり、さらに、サラリーマンの転職率が増加している状況を鑑みて、当該業務に精通した担当者の転職・退職も推定される時代となり、担当者のスキルに左右されないハイレベルな業務運営を可能にする方策を早期に考える必要がありました。

こうした状況から、不動産管理業務のアウトソース化を検討することになったのです。

アウトソース先を選定する上で、決め手となった点は何でしょうか。

検討を行っていた当時、オーナー側の不動産管理代行業務を行う企業はあっても、賃借側の代行業務を行う企業はシービーアールイー・シーエス(現シービーアールイー・ジャパン)1社のみでした。ただ、当社は従来からCBREと取引協力関係にあったことから、同社への信頼度を疑う要素はほとんどありませんでした。

当社もはじめての試みであったことから、各種契約を定めるのに約1年を要しましたが、2008年1月からアウトソースを実施しました。委託内容は、不動産問い合わせ窓口業務(ヘルプデスク)、賃料支払業務、契約書管理・相談、賃貸物件情報管理、契約更新に係る事務手続きなどです。

アウトソース後の状況はいかがでしょうか。導入のメリットとは。

アウトソース実施から5年目となりましたが、トラブルは全くありません。

全国拠点からの不動産管理についての問い合わせは、CBRE内に設けたヘルプデスクで対応する体制としていますが、これが浸透してきており、直接本社総務部へ問い合わせが入る件数は大幅に減少しました。

支払伝票処理業務ひとつ取ってみても、以前は社内ですべて処理していたものが、現在は必要なくなりました。そのため、今まで煩雑な作業にかけていた時間を、事業戦略としての不動産業務そのものに

に充てることができるようになってきました。

当社としては、不動産のプロフェッショナルであるCBREに管理業務を委託したことで、不動産に関する知見・経験についてはすこぶる信頼を置いていますし、様々なアドバイスは常時的確であり、非常に助かっています。

特に、子会社の統合に伴う、築年数が相当な所有不動産物件の修繕措置に関しては、同社担当者が同行の上、的確なアドバイスをいただき、大変助かりました。

また、弊社の不動産管理担当者も、不動産に関する知見が少ない人物でも問題なく業務遂行ができています。特にCBREと当社担当者が毎月定期的に行うミーティングでは、昨今の不動産相場情報から拠点の改廃予定、代替候補物件の選定など、戦略的な不動産管理、一歩先の管理業務を実現しています。

今後、弊社に期待することをお聞かせください。

現在は日常オペレーション業務を委託していますが、今後はさらに、不動産契約に伴って発生する業務、たとえば設備や車両に関連して必要となる届出等、包括的なアドバイスをいただければと思います。

CBREグループ全体のリソースを駆使して、どのようなサービスをご提供できるか検討させていただきます。本日は、お忙しいところありがとうございました。

(取材:2012年4月13日)

【三菱化学メディエンス株式会社】

本社は東京都港区芝浦、資本金30億円、売上高783億円(2011年3月期)、従業員数3,013名(連結)。グループは、診断検査、創薬支援、研究開発の3分野を柱に事業を展開している。診断検査事業では、臨床検査薬・機器の開発、製造、販売、輸出入などから臨床検査の受託まで、臨床検査に関する各種サービス・製品を提供。創薬支援事業では、探索段階から非臨床試験、臨床試験までの創薬支援や、化学物質の各種安全性試験や環境リスク評価などを行っている。研究開発では個別化医療や予防医療分野を視野に入れた新たな製品・サービスの提供をめざす。

■本稿についてのお問い合わせは

シービーアールイー・ジャパン株式会社

ポートフォリオマネジメント部 ディレクター 山口 高志

TEL 03-5470-0971