

◇参加者からの情報提供

広岡裕児氏 フランス在住、フリージャーナリスト

約 40 年間、フランスに在住している。新型コロナウイルスの感染拡大を受け、3 月中旬から 10 週間にわたりロックダウンが実施された。その時の状況について紹介したい。

いつもは観光客などであふれるシャンゼリゼ通りは、閑散としていたと聞く。というのもロックダウン期間中は、外出する際には証明書が必要だったので、私自身は行っていない。

そんな状況だったので、パリのホテルは非常に大きなダメージを受けた。特に中級以上のホテルやA i r b n b (いわゆる民泊サイト) のような宿泊施設への影響は大きい。民泊として貸し出していた人は、今、普通の賃貸住宅として広告を出しているらしい。ロックダウンは医療機関の崩壊を防ぐためのものなので、今後はないと思う。公共交通機関や人の集まるところはマスク着用が義務化されている。更に9月1日からは職場でも着用が義務化された。警察が取り締まりをしており、違反すると135ユーロ(1万7000円)の罰金が科される。2回、3回と違反を重ねるとその金額自体も増える。

新型コロナウイルスが流出したと噂のある中国・武漢の研究所について。この研究所はフランスが協力して作ったという点はフランス国内でも報道されている。ただ、そこからウイルスが流出したというのは、「トランプ大統領がそう言っている」というレベルで捉えられている。新型コロナに関する報道は、全般的に慎重に行われている印象だ。

**「賃貸住宅のテナント退去時立ち会い業務」に特化して 20 年、
今では同業務首都圏No.1 売上げ達成。
多様な働き方を実践経営、現役Jリーガーを採用、ダブルワークもOK」**

講師;株式会社Sieg(ジーク)代表取締役 宮下真氏

■当社は 1999(平成 11 年)設立。東京都中野区に本社を置き、現在、従業員は 35 名、直近の売上高は 18 億 5000 万円(第 21 期実績)の会社だ。メイン事業は、売上高全体の 8 割を占める賃貸住宅の原状回復事業で、残り 2 割がリノベ

ション事業。

原状回復事業とは、クロスの張替えや襖・障子の張替え、補修、クリーニングなど賃貸住宅の入退去の際に発生する工事のこと。入居中の小さな修繕なども含めると年間1万件ほど。1件当たりの平均単価は約25万円。小規模工事だが、2、3年程度の入退去サイクルで必ず発生し、建物の築年数が経つほど工事規模が大きくなり、付加価値アップのための大きな改修につながる可能性は高い。

当社は、管理会社から委託を受けて、こうした退出立ち会いや原状回復工事、入居中の修繕などを行っている。クライアントは三井不動産グループや東急住宅リース、伊藤忠アーバンコミュニティなどの大手企業のほか、地域の不動産会社や個人オーナー（大家）もいる。

■次に、これまでの経緯について。大学時代に宅建士の資格を取得していたこともあり、卒業後は、1993年にエム・エフ・リース（現・三井不動産レジデンシャルリース）に入社。当時はまだ設立4、5年目で、若い社員の多い会社だった。そこでサブリースオーナーに保証賃料の値下げ交渉などを担当した。1年半ほどの短期間だったが、非常に良い経験をした。オーナーたちにはかわいがってもらい、中にはジーク設立後も付き合いのある人もいる。その後、高校時代から好きだったサッカーへの思い入れが強くなり退職し、知人と海外サッカーの試合映像の輸入業を始めた。当初はあまり手掛けている会社がなかったので順調だった。ただ、日本でもサッカーに人気が出てくると、大手企業が参入するようになり、経営は厳しくなっていた。その後は、職を転々とした。情報セキュリティ業（盗聴器発見）や女性の補正下着販売、衛星放送のクライアント営業など。

その衛星放送の会社は入社4カ月ほどで給料がストップしてしまった。そんなとき、営業先だった不動産会社に出入りしている人から、ハウスクリーニングの仕事に誘われた。それが今の事業につながっている。当初はトイレ掃除をしながら「自分はこれでいいのだろうか」という思いもよぎった。ただある時、「あれ？この前もこの部屋を掃除したよな。もしかして、入居者が入れ替わるたびに発生するのだから、枠を広げていくと商売になるのでは」とひらめいた。最初に就職した三井時代に見た内装業者は羽振りが良かったことを思い出した。これを組み合わせたらもっと伸ばせるのではないか。

■そして28歳のとき、ジークを創業。タイミングよく古巣の三井不動産住宅リース（当時）の吉祥寺営業所から、退去時立ち会い担当に欠員が出たということで、代行を依頼された。その営業所の所長は昔の上司で、その人が声をかけてくれた。

当時、業界にはこの退去時立ち会いと原状回復工事をセットで外注する発想はなく、またそれを請け負う専門会社はなかった。そのため1年で、全7営業所に波及した。

初めは同業からの“逆風”もあったが、今では「宮下さんが突っ走ってくれたおかげで自分たちも差別化できるようになった」と感謝されている。この業界の先駆けとして、少しでも効率化できたと自負している。

会社は順調に成長し、2005年頃から「デザイナーズリフォーム」のブランドで、今でいう「リノベーション事業」を開始。拠点を増やし、株式上場を目指した。ところが急激な投資、人員増、拠点拡大により経営状況が悪化。2年半で倒産寸前になった。58名いた社員は16名に減った。そこで原点回帰し、マーケットを見直した。ちなみに社名の Sieg（ジーク）とはドイツ語で勝利の意味。その時も絶対にあきらめない、負けないという強い気持ちがあった。マーケットと事業性を見直すと、当社が対象とする市場は非常に大きなストックマーケットであることに気づいた。当社のシェアはまだ0.1%程度。拡大できればこの業界でトップになれる、拡大してみせると決意した。現在では「芝浦アイランドタワー」「パークアクシスプレミア日本橋室町」などの仕事も請け負っている。

■**中小企業としての差別化戦略について**。大好きなサッカーがキーになっている。縁あってFC東京のスポンサーになった。子供たちが参加するキッズマッチにはジークの社名が出る。人材の話にも関係するが、できればキッズマッチでプレーした子供たちが、将来「あのキッズマッチのジーク」と認識して、入社してくれるとうれしい。

こういうことをやっているのと、就職時にサッカー好きな子が集まってくるようになり、来春入社予定の3名もプロのサッカー選手を目指していた子。ピンポイントで当社を目指してくれる流れが出てきた。中小企業は、人材採用で大手企業と戦っても勝てないが、今は、会社の文化を作っていくという意味ではサッカーが共通語になっていると感じている。

■**また、Jリーガーのセカンドキャリアにも進出**したいと考え、今年1月から現役サッカー選手を積極的に社員採用している。現在男子・関東1部リーグ所属選手4名、女子・なでしこ2部リーグ所属選手1名が在籍中だ。彼らに言っているのは「仕事もサッカーも120%やろう」ということ。世界で戦った経験のある人もいる。根気や情熱などをビジネスで生かしてもらいたい。練習があるため、仕事は時間では拘束していない。自宅に持ち帰って仕事をしてほしい、時には練習

後に現場に戻ってもらうこともある。彼らも納得して気持ちよく仕事をしてくれている。

■最後に、ジークとして今後どうしていくか。業界の問題点としては、まずは人材不足だ。職人不足は慢性的で、ベテランの施工監理者も不足している。せっかく入っても育つと独立して辞めてしまう。現場の規律や職人のモラルも課題。仕組みや考え方など古い業界体質が残っており、アナログ的なコミュニケーションも変わっていない。課題は多いが、逆に捉えると、変革しがいがある、つまりチャンスがあると言える。特に人材育成は重要だ。今後は、この原状回復の業界を、若い人が次々と入ってくる魅力的な業界にしたい。ひいてはそれが、業界の抱える課題を解決し、お客様のニーズに応えることにつながる。AIやITをフル活用し、業界で働く人たちが快適で効率的に仕事ができる環境を整備していく。職人や退去立ち会い者、施工監理者の社会的地位を向上させていく。

〈質問コーナー〉

Q. 経営が傾くなど苦しい時期に、自分を支えたものは何だったか。

A. 残ってくれた社員だ。リストラした人や愛想をつかして去った人が多数いる中で、一緒に戦ってくれた仲間。「負けてはいけない」というパワーをもらった。同じ気持ちを持ってくれていたのだと思う。