不動産の現地業務を効率化

Challenger

ギグワーカーを活用

ギグベース
（東京都千代田区）
田中祥司 社長(38)

業務負担を軽減 約6万人が登録

不動産会社の現地業務などの効率化支援サービス「ギグベース不動産ソリューション」を提供している。

「不動産事業は現地での業務が多数を占めます。そこで当社が管理物件の日常清掃から、建物点、検草刈り、植栽の維持、募集用写真の撮影まで、管理業務に関連する作業を請け負うことで、業務負担やコストを軽減するための支援をしたいと思っています」

実際に現地で作業を行うのは、単発の仕事を請け負う「ギグタレント」と呼ばれる業務委託の登録スタッフだ。プラットフォーム全体の登録者数は、北海道から沖縄まで全国約6万人。その多くは配偶者特別控除の範囲内や副業で、空いた時間に家の近所で行う仕事を希望する人たちだという。

「年代は20代から50代までが約8割で、平均年齢は39歳。男女比はやや女性のほうが多いですね。業務にもよりますが、時給は平均1800円、月では平均8万円弱になります。ギグベース不動産ソリューション専門での実働ベースで、1月末時点で約1500人以上の方が働いています」

労働力不足と言われる日本だが、好きな時間、好きな場所で単発の仕事を受注するギグエコノミーの労働形態は、料理配達サービス「Uber Eats（ウーバーイーツ）」の急成長に見られるように、伸長を続けている。

▶清掃などの人の手で行わなければならない軽作業を請け負う

面談と研修強化 サービスを均質に

個人事業者と企業をウェブ上で結び付ける人材マッチングビジネスは多く存在する。だが、同社の場合はプラットフォームの提供だけでなく、同社が依頼を受注し、ギグタレントに再委託するのが特徴。契約前には必ずギグタレントとのオンラインも含めた面談により、スタッフを人選。また、必要なスキルやノウハウを身に付けるための研修・教育を実施するなど、サービスの均質化、価値向上を図っている。

「基本はやはり人です。1人で現地で誰にも見られず作業してもらうので、真面目にやってくださる方なのか否かという見極めはとても注意して行っています。金髪でピアスをチャラチャラつけて『掃除に来たぞ！』ではお叱りを受けてしまいますので」

10年で契約1000社 大手300社と取引

田中社長は、学生起業家としてルームシェアと留学生を専門とした不動産会社を設立したあと、同社に入った。その経験から、業界の課題解決のための事業構築に取り組んでいる。

「例えば『シェアハウスの共用部がちょっと汚れているから掃除をしてほしい』となると、当社が片道1時間かけて作業しに行くなど、その大変さを実感していました。当時は明確な解決策がなかったのですが、スマートフォンが普及し、遠くの人に何かを頼むということが簡便にできるようになってきました。そこで軽作業を不動産事業者さまから請け負い、それを近所で短時間しか働けない労働ニーズとマッチングさせるビジネスで解決できないかと考えたのです」

2014年に「PMアシスト」の名称でサービスを開始し、契約実績は約1000社。大手不動産会社だけでも300社と取引がある。

「21年5月に、個人と企業をつなげる採用プラットフォーム『gigbase（ギグベース）』をリリースし、PMアシストをギグベース不動産ソリューションに名称変更しました。現在の社員数は約50人、今期の売り上げは2桁億円となりました」

▲ギグタレントはアプリを通じて作業の報告をする

10億超の資金調達 上場も視野に

現代はAI（人工知能）が人の代わりを果たし世の中を大きく変えようとしている。しかし、ロボットがアパートやマンションなどの、現地に赴いて掃除や点検をすることは難しい。「ラストワンマイルの誰か人がやらなければならない仕事において、DX（デジタルトランスフォーメーション）を基盤に分散型の労働力を調達しながら、サービスを提供することには、一定の評価と将来性があると自負しています」

24年1月末時点で月間の受託棟数は約2万棟。取引企業の全体の管理総数はその20倍のポテンシャルがある。また、受注対象の大半が小型のアパートやマンションだが、今後は大規模マンションやオフィスビル、商業施設などにも拡大する予定だ。エリアの水平展開も考えている。「日本の物件管理は丁寧で評価も高い。ある程度日本でシェアが取れるようになったら、東南アジアを含めて海外にもマーケットを広げていきたいと思っています」

23年12月には不動産総合サイト「満室の窓口」などを運営するクラスココンサルファーム（石川県金沢市）と業務提携。同社の建物点検アプリ「きろくん」を活用した物件点検のアウトソーシングを担うなど「不動産業界の人手不足解消・業務軽減」を目的に、今後もシナジーを生み出すことができる企業と協業していくという。

「資金調達では、NTTデータさまやケネディクスさまなど10社余りから出資をいただき、これまでに資本準備金も含め、10億円を超えました。外部からの出資を受けている以上、上場は考えなければならない。上場することで自社の採用力も高まり、資金調達の手段も増加していくと思っています」

ニュース フラッシュ

中古住宅価格見直し、減収減益

フジ住宅

関西圏で住宅分譲事業を手がけるフジ住宅（大阪府岸和田市）は、2024年3月期第3四半期の連結決算において売上高は842億8300万円（前年同期比2.8%減）、経常利益は41億8300万円（同8.0%減）だった。中古住宅の再販を行う住宅流通事業で販売価格の見直しを行ったことにより減収減益となった。

3月期末までに、個人投資家向けの賃貸アパートの引き渡しが集中することから、通期予想は売上高が1200億円（同4.8%増）、経常利益は60億円（同4.5%増）を見込む。

収益不動産の売却収入が好調

野村不動産ホールディングス

総合不動産会社の野村不動産ホールディングス（東京都新宿区）の2024年3月期第3四半期の連結決算では、売上高が5183億4500万円（前年同期比22.7%増）、経常利益は696億2600万円（同19.7%増）の増収増益だった。

分譲住宅の計上戸数や収益不動産の物件売却収入が増加したことが主な要因。通期予想は売上高7500億円（同14.5%増）、経常利益は950億円（同0.9%増）になる見通しだ。

地主のパートナー

地主向けに毎週動画配信

相続・底地問題の解決法を解説

日本橋鑑定総合事務所
（東京都中央区）
三原一洋社長(48)

日本橋鑑定総合事務所（東京都中央区）は、2006年の創業以来、地主の悩みに対応し、不動産鑑定とコンサルティングで実績とノウハウを蓄積してきた不動産鑑定士事務所だ。累計顧客数は201人（24年2月15日末時点）。

近年注力しているのは、20年から始めた「ユーチューブ」チャンネル「地主の駆け込み寺ch」だ。毎週金曜の午後6時に配信。地代、共有地、借地や借家、立ち退き料、税金、相続などに関する問題の解決方法および交渉方法、さらに判例などを解説する。ニッチな分野の番組ではあるが、登録者数は1000人を超える。

登録者は男性が9割。55歳から64歳が35%、65歳以上が40%を占める。娯楽で視聴するというのではなく、悩みを抱えている人が登録しているという。

▶動画は毎週金曜日の午後6時に更新

同社の三原一洋社長はこれまで地主向けの書籍を4冊出版。この書籍の読者や創業時から続けているブログ、SNSのX（旧ツイッター）、そして、このユーチューブチャンネルの視聴者から相談を受ける。

ブログ、書籍、ユーチューブチャンネル、いずれにも共通している内容は、事例を中心に解説していること。初心者でもわかりやすい内容が、登録者を増やしている理由だ。ユーチューブチャンネルを視聴する地主の中には、夕食時に毎週家族で視聴している人もいるという。

地主の問題解決をメインに取り組む不動産鑑定士事務所は珍しい。その理由について「事務所を設立する前に見た光景が原点となっている」と三原社長は話す。

その光景とは、04年に東京都八王子市の郊外で見た「財務省管理地」の立て看板と、ロープで囲まれた2000㎡の土地。地主は重すぎる相続税が払えなかったために、誰にも相談できず、土地を物納したことが容易に想像できたという。

「先祖代々の財産を取られた地主さんの悲痛な叫びが聞こえてくるようだった。自分がアドバイスできていれば、土地を奪われずに済んだはず」。こう感じたことから、地主の悩みを解決する不動産鑑定士事務所を開業した。

◀事例で解説する著書が好評

同社による不動産鑑定士1人あたりの賃料の鑑定評価の件数は、全国平均の15倍。国土交通省が公表する1年間で不動産鑑定士が依頼を受けた鑑定評価の総件数を、全国の不動産鑑定士の登録者数で割った不動産鑑定士1人あたりの依頼件数は0・33件。これに対し、同社は平均5・1件に上る。

「今後も地主の困り事に対応できる不動産鑑定士事務所として展開していく」（三原社長）