

亀岡大郎の トップ対談



経済評論家 亀岡大郎氏

■プロフィール
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

亀岡 警備保障業界の社長と会うのは久しぶりです。
倭文 われわれの業界を草創期から見てこられたと聞いています。
亀岡 セコムの飯田亮氏(現最高顧問)、ALSOK(総合警備保障)の故・村井順氏が会社を起こし、事業を拡大した頃から取材し記事を書いてきました。
倭文 警備業界を切り開いてこられたお二人です。
亀岡 吉田茂首相に仕えた村井氏は東京オリンピックの警備を取り仕切り、ALSOKの礎を築きました。飯田氏は銀行の警備業務を引き受けたことをきっかけに、一気に事業を拡大しました。
倭文 先人たちは大きな仕事を何度も積み重ねることで、社会の中で警備業を確立してきたの

警備保障一筋で創業12年 満を持して住宅分野に進出

亀岡 天下を取るには一番高いところから攻める。これは商売の鉄則です。実は、記者の取材活動でも同じことがいえるのですが。
倭文 当社もそうあらねばなりません。
亀岡 警備といっても、業態はさまざまかと思えます。どんな仕事をされているのですか。
倭文 ビックカメラ、デルタ航空、東京ビックサイトが当社の主要なお客様です。東京モーターショーも当社が警備を請け負っています。
亀岡 顧客の業界が多岐に及ぶのですね。
倭文 例えば家電量販店であれば、われわれは同業他社のお仕事を受けることはできません。

依頼する側にとっても珍しいか。亀岡 もしれません。とはいえ、競合他社から価格競争を持ち込まれると契約を継続するのは簡単ではないでしょう。
倭文 現在の警備保障業は機械警備が全盛です。しかし、当社は各隊員の高い警備スキルを商品の柱としています。デルタ航空との契約はこの警備スキルが認められたことからです。
亀岡 デルタは何を決め手に御社を選んだのでしょうか。
倭文 厳しい航空会社の警備体制の中でも、デルタは特に厳しい基準を設けています。基準をクリアするにはデルタが定める試験をパスした専門家がいない限りはなりません。当社にはアメリカのデルタ本部で研修を受けて試験に合格した専門家が大半

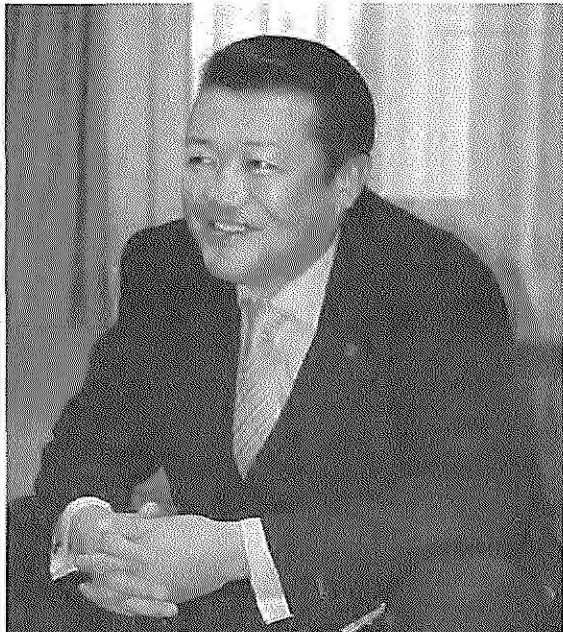


亀岡 名前を売ることの大切さは、先ほどの飯田社長、村井社長のお話からも伺えます。組織的な話から伺えます。
倭文 東京オリンピックが開催されるであろう2020年までに、至らぬと伺います。大きな施設の警備はチームで動くもので、各隊員を束ねる管理者の能力がその束ねる結果に表れるのです。私の仕事の大半はそれぞれの立場の人間に求められる能力をマニュアルにするところ、あらゆる数値項目を報告させる体制をつくることです。
亀岡 毎日さまざまな現場に出る人間を組織化するのには難しそうですね。
倭文 人間が資本の仕事ですから労務管理がすべてと

亀岡 名前は売ることの大切さは、先ほどの飯田社長、村井社長のお話からも伺えます。組織的な話から伺えます。
倭文 東京オリンピックが開催されるであろう2020年までに、至らぬと伺います。大きな施設の警備はチームで動くもので、各隊員を束ねる管理者の能力がその束ねる結果に表れるのです。私の仕事の大半はそれぞれの立場の人間に求められる能力をマニュアルにするところ、あらゆる数値項目を報告させる体制をつくることです。
亀岡 毎日さまざまな現場に出る人間を組織化するのには難しそうですね。
倭文 人間が資本の仕事ですから労務管理がすべてと

会社概要	
会社名	JSS
代表者	倭文 浩樹
設立	2001年7月9日
資本金	1億円
本社所在地	東京都台東区下谷1-6-5
支社	上野、横浜、池袋、臨海副都心、大阪、名古屋、千葉、東北、羽田(営業所)
事業内容	常駐警備、雑踏警備、交通誘導警備、保安警備、空港保安警備など

デルタ航空が採用した高い警備スキル



JSS(東京都台東区)
倭文 浩樹社長(44)

1968年7月2日、栃木県宇都宮市出身。栃木県立鹿沼東高校卒業後、シンティ警備に入社。2001年にJSSを設立し、現職。本業のかたわら、6年前より飲食店を経営。自ら厨房に立つこともしばしば。フィリピンのセブ島をこよなく愛し、年間の相当数を現地で過ごす。社は速巧。稚拙(下手だが出来上がり早い)と巧遅(上手だが時間がかかる)を合わせた造語。

そのかわり首都圏のビックカメラからは当社が1社単独契約を取り付けています。
亀岡 ビックカメラの契約を取りたい会社は多いでしょう。どうやって勝ち取ったのですか。
倭文 契約を勝ち取るまでは、徹底的にプレゼンを行いました。ごく当たり前のことですが、われわれの業界でプレゼンに力を注ぐ会社は少なかったかもしれません。
亀岡 確かに、警備体制についてプレゼンを受けることは

教育と労務管理に徹し
組織力を強化する経営
亀岡 警備業界は大手が大きなシェアを押さえていますよね。
倭文 トップシェアを押さえる5社が市場の9割を押さえています。さらにそこに続くトップテンが後に続き、その下につく100社ほどが切磋琢磨(せっくさくま)を繰り返しているという状況です。当社は、トップテン入りを目指しています。

亀岡 次の東京オリンピックが飛躍のきっかけになると。
倭文 村井社長にならったわけではありませんが、オリンピックが開催されると信じて、準備は進めています。開催されることを期待するばかりです。
亀岡 会社を成長させる経営者には必要な資質が3つあります。社長や社長自身の名前を売ることがうまいこと。組織づくりがうまいこと。そして借金がうまいことです。

亀岡 借金は見るからに心配なところに入っています。
倭文 そういっていただけるとうれしいです。
亀岡 さて、この対談にいらしたという事は、賃貸住宅業界の警備に参入するということですね。
倭文 当社は全国10カ所に支社を置き、営業所を置いています。そこではクライアントのもとで起こった不測の事態に備え、警備員が24時間待機しています。呼び出しがあれば駆けつけます。当社が単独で住宅への駆けつけサービスを行うというよりも、不動産管理会社、見守りシステムを

JSS(東京都台東区)は創業12年を迎える新興の警備保障会社だ。センサーやカメラによる機械警備が主流の警備業界において、隊員個々人の警備能力と隊の組織力が求められる人的警備業務を得意とし、一気にシェアを拡大している。そこには組織づくりに向けた経営者の姿を垣間見ることができた。倭文(しとり) 浩樹社長を迎える。

値がすべて高ければ良いわけではありません。高すぎる数値の後には、ほかの何かが抜け落ちていくという結果が隠されています。報告から実際の現場状況を見通す力は重要だと考えています。それにしても、借金の高利化により、緊急駆けつけの需要はいっそう拡大するでしょう。警備は好不況に関係なく必要があるのが良いところから、海外流出もありませんから、社長次第で会社は幾らでも成長させることができるでしょう。

倭文 今日元気をたくさん頂戴しました。落ち込むタイプの人間ではありませんが、こんなに元気を頂けるなら、またすぐにも会いにきたいですね。
亀岡 私は相手の悪口を話すのが何よりも好きな人間ですが、大抵の人に嫌われるのです。それでも良ければいつでもいらしてください。
倭文 お手柔らかにお願いします。