企業研究 vol.065

ビースタイル ギグワークス（東京都渋谷区）

中村 浩史 社長（42）

企業の副業解禁や新型コロナウイルスの影響による在宅ワークの定着など、働き方に多様性が生まれてきた。不動産業務においては「非対面」や「業務の効率化」などがキーワードになるなか、人材不足や移動コストの削減も大きな課題だ。ビースタイル ギグワークス（東京都渋谷区）は、全国の主婦を中心としたワーカーの労働力を確保し、移動の伴う物件撮影や清掃業務の代行件数を伸ばしている。

物件の撮影、清掃業務を全国11万人のワーカーが代行

不動産会社96社利用 移動コスト削減に寄与

――管理物件の清掃業務などを、主婦を中心とした登録ワーカーに発注する不動産会社が増えているようですね。

当社の『ご近所ワーク』は2018年7月にスタートしましたが、最近では不動産会社からの業務受注が増えてきました。当初は小売店舗における商品陳列などの業務を、地元の主婦に仲介することから始めました。人の移動が生じる物件清掃や撮影など、不動産関連業務との親和性が高いことを受けて案件数が伸びています。19年11月からは、不動産関連のなかでも特に需要が多い業務をパッケージ化して提供しています。具体的には共用部の清掃や部屋の撮影などです。

――仕事内容や受発注の仕組みを詳しく教えてください。

建物のエントランスや廊下の掃き掃除、ゴミ回収、通常の清掃でとりきれない汚れ、シミ、破損箇所の報告などの業務を、物件の世帯数ごとに報酬単価や物件の場所を設定して発注しています。11～15世帯の物件の場合、共用部清掃は作業見込み時間40分で報酬単価は1200円、20～30世帯は80分で2000円などに設定し、業務を受けてくれるワーカーを募集します。外観や内観の撮影業務も多くあります。その際、管理会社に鍵を受け取りに行く必要があるかどうかも含めて報酬金額を設定しています。専用システムで業務の掲載やワーカーの登録を管理しており、新規案件が入ると勤務地と仕事内容が表示されます。ワーカーはその情報を見て応募し、業務委託契約を交わして正式に仕事を請け負うという流れになります。

――これまでにどのくらいの案件数がありましたか。

サービス開始から累計で4万6300件となり、うち1万6000件が不動産関連の業務になります。不動産会社の利用は96社ほどで、大半が賃貸管理会社です。清掃会社と比較した場合のコストの見直しや、これまで委託していたシルバー人材が辞めてしまった、社員の業務負担を減らしたいなどの理由が多いです。特に新型コロナウイルスの影響が出始めてからは、「リーシング業務を手掛けるスタッフを本社に集約したため物件撮影を外注したい」「在宅勤務が増えたので物件の定期巡回を任せたい」などでサービス利用を検討する企業が増え、先月は新規で15社からの受注がありました。一方、登録ワーカーは合計で11万5000人となります。

▶ワーカーによる作業風景

――人材の補塡（ほてん）やコスト削減を考える不動産会社と、空き時間を活用したいワーカーの需給が一致していると思いますが、サービスの品質や使い勝手はどうでしょうか。

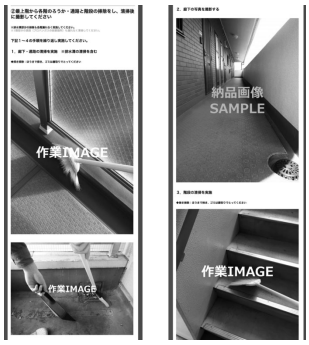
まず、ワーカーが正確に業務を遂行できるように業務マニュアルを当社で作成します。仕事の手順から完了時の報告の仕方までを具体的に記載したものですが、これにはグループ会社が人材派遣業で蓄積してきたノウハウが役立っています。そのほか、品質を担保するものとして発注者がワーカーの仕事ぶりを評価する機能もあります。仕事の完了報告を受けた際に評価し、高評価の場合は星の数が多く表示されます。発注する際のワーカー選定として基準になる一方、丁寧な仕事をするワーカーにとっては仕事を受注しやすくなります。最近では同じワーカーに継続的に業務を委託したいという声も増えてきたため、今年からシステム上に契約更新ボタンを設置しました。6月末には、特定のワーカーと3カ月間契約できるサービスも開始する予定です。

――もうひとつのサービスとなる『ご近所ワークｌｉｔｅ』とはどのようなすみ分けになっていますか。

『ご近所ワーク』よりも手軽で、なおかつ納品までに時間がかからず、納品数が多いものを『ご近所ワークｌｉｔｅ』で扱っています。建物の外観写真を撮るだけだったり、特定エリアの空き家数を調べたりなどの業務です。昨年は、台風が発生したエリアの管理物件の様子をすぐに調べてほしいという注文もありました。このような仕事は自社スタッフだけでは到底まかないきれません。サービスのコンセプトである「移動コストの削減」で価値を提供できたケースだと思います。

――不動産業務には撮影、清掃、内見など移動を伴うものが多くあります。今後の業務領域の拡大について考えていることはありますか。

「現場の近くに住んでいる」というワーカーの利点は、物件の定期点検や退去・リフォーム後のチェック、入居者からの問い合わせに対する1次駆け付けのほか、物件案内の代行などにも生かせるかと思います。一方で、「地元のことをよく知っている」という優位性もあります。例えば、不動産仲介スタッフが担ってきた地元情報の収集や発信を代行することもできるかもしれません。各企業で副業解禁が進むなか、これまで働けなかった人が新たに働けるようになる仕組みをつくっていきたいです。



▲業務マニュアル画面

会社概要

社　　名：ビースタイル　ギグワークス
所 在 地：東京都渋谷区千駄ヶ谷5－32－7　野村不動産南新宿ビル3階
設　　立：2020年2月27日
資 本 金：1000万円
事業内容：人材マッチングプラットフォーム事業

会社メモ

時短勤務の派遣『スマートキャリア』やパート求人『しゅふＪＯＢパート』などの人材サービスを展開するビースタイル（現　ビースタイル　スマートキャリア）より2月に分社。主婦を中心としたワーカー（働き手）が登録する『ご近所ワーク』『ご近所ワークｌｉｔｅ』を通して、数分から1時間程度で完了する仕事情報を提供している。

社長メモ

1977年12月7日生まれ。埼玉県草加市出身。インテリジェンス（現パーソルキャリア）で勤務したのち、2003年にビースタイルに入社。人材業界に身を置くなか、それまで世の中になかった新しい働き方をつくることにやりがいと面白さを感じるようになる。あらゆる業種で働き方改革が求められる昨今、顧客との会話から新たな着想を得ることも多いという。

ジム対抗スパーリングに参戦

「ランニングなどの単純な運動は続けられない性格」と、2年前から通い始めたボクシングジムで週2～3日汗を流す。先日、ジム対抗のスパーリング大会が行われ、自らエントリーした。対戦相手は自分よりも大柄な選手。「戦う前は恐怖心があった」と振り返るが、1分30秒2ラウンドの試合はダウンの取り合いとなる好試合。結果は引き分けに終わった。

▶ストレートを放つ中村社長（左）