

私は千葉県柏市で生活安全産業の一翼を担うべく、警備会社を展開する会社経営者です。ぜひ、新卒高校生の方々に当社の門をたたいて頂きたく、先生方、学校関係者の皆様に日頃から、経営者として思うこと、感じていることを綴ります。文化・芸能・教育・社会・経済・企業の問題を一緒に考えていきたいです。当紙の題名は私の人生訓であり、モットーでもあります。

## 警備業界の優位性

今から約1年前、正体不明の新型ウイルスの出現からその感染拡大防止策の肝として外出抑制が徹底されたことで、世の中の経済活動は一気に収縮してしまいました。当社の月次売上は昨年5月に最も激しく減少し、以降緩やかに回復傾向に転じ、今年3月には月間最高売上を更新するまでに回復してきました。

コロナ禍以前の警備業界では人手不足が深刻で、仕事はあっても警備士が集まらない苦労がありました。しかしそれが収益拡大に繋がる循環となるのは皮肉なものです。仕事量に対してそれをさばく人的供給がままならず、警備単価の値上げが受け入れられました。警備業界は他業種に比べ、好採算を満喫できた数少ない業種でした。

お客様に対する値上げ交渉がスムーズにまとまる商売はあまり聞いたことがありません。「人材サービス」に対する値下げ交渉は、原料・資材の値切り交渉のように安易にすべきでないとする風潮も生まれてきました。更には工業製品のように型落ちや在庫整理の及ぶものでないことも強みとなりました。

トヨタやソニーといった日の丸企業のトップランナーは凄まじいコスト管理で世界を相手に存在感を維持しています。しかし、その後ろを追いかけてきた名門上場企業が海外勢との競争で分が悪いのです。その姿を見ると、私も警備業界の特異性とも言うべき、「海外企業との競争にさらされない内需企業の優位性」を感じます。それに甘んじることなく、日々、堅実な経営を行うべく精進して行きたいと思っています。



毎号、「マケテタマルカ」をご精読いただきありがとうございます。本年度も拙文にて皆様に経営者として日頃より感じている事を綴ります。今後とも当社をよろしく願い申し上げます。

松本 隆一郎