

## ソシオグループ代表の奥井が雑誌『経済界』からインタビューを受けました!

ソシオグループ代表の奥井です。この度、ご縁あって雑誌『経済界』の取材を受けました。取材後、11月からは日本初のビルクリーニングにおける技能実習生6名がカンボジアから赴任し、12月からは清掃を担当し始めております。今後もソシオグループにご注目ください。引き続きよろしくお願い申し上げます。



奥井光明氏

### 特集② 中部経済の未来



——ビルメンテナンスが母体ですね。  
奥井 昨年創業50周年を迎えました。ビルメンテ業界は利権関係で大半の仕事が決まり、商品の差別化が難しい業態です。しかも昨今、大型ビルはREITが主流になり、中小ビルメンテ会社が元請けで受注する機会が減少し、価格競争、労働コスト共に厳しい経営環境下に置かれています。

——差別化のため医療分野へ。  
奥井 そのような中で院内清掃へ特化した事業部を設立し、院内業務への差別化戦略を推進する上で、元請けとして大きな仕事を受注できる可能性を感じました。院内業務を積み重ねることで、コツやノウハウにも磨きがかかります。手術室の清掃お

### 中部特集

## ビルメンテから医療人材へ さらに海外人材で未来を描く

ソシオ社長 奥井光明

ビルメンテナンス事業に始まり、医療関連サービス、医師紹介事業、介護人材サービスさらには海外人材サービスへと、着々と事業領域を拡大してきたソシオ。他社との差別化をキーワードに事業展開を図る奥井社長に独自の経営戦略を聞いた。



今年3月に採用したカンボジアの技能実習生6名が11月に赴任した際に中部国際空港で撮った写真です。日本で最初にビルクリーニングの技能実習生を受け入れたことで今後も各方面から注目を浴びそうです。現在、研修センターで清掃方法の実習を受けており、12月からは各施設に配属され清掃を担当します。本当に日本語が上手でびっくりしました。

よび中材業務に至ってはとてどもニッチな領域ですので、オンラインワンとしての差別化に成功することができました。

——医療分野での人材紹介にも参入されましたね。  
奥井 病院ではドクターの人材不足は深刻化しています。そこで新事業として医師専門の人材紹介会社ソシオメディカルを設立しました。これを機に名古屋から大阪、東京へと進出し、院長や事務長とのネットワークが飛躍的に拡大する中、人材紹介だけでなく東京大阪でもビルメンテや院内業務を受注する機会が拡大し、業績は伸びています。

——電磁波の出ないLED照明「イルミオ」について。  
奥井 院内業務を行う中、環境関連の強化で医療機器へのノイズ干渉を防ぐLED照明に着目し、電磁波の出ない国産LED照明「イルミオ」をOEMで製造

し、本年2月から販売を開始しました。販売から補助金申請まで一手に担うサービスは業界では少ないので非常に好調です。

——海外人材サービスについてはいかがですか。  
奥井 介護やビルメンテが技能実習生の追加職種に入る予定ですので、カンボジアの日本語学校と提携し、社団法人を設立しました。社団法人で業務に関する教育を行い、日本語と業務を修練した実習生として紹介するスキームです。提携した日本語学校は経営者が日本人ですので、語学に加え、日本の秩序やルールも教えることができます。これも大きな差別化です。弊社では、カンボジアを中心にビルメンテと介護の教育機関と日本人経営者の送り出し機関があることを武器に、大きく差別化戦略を展開していきたいと思えます。

### 【閑話休題】「ソシオ」に関する小ネタ

「ソシオ」という社名は、ラテン語で「社会性」「仲間」の意味を持っております。ソシオグループのロゴは、創業半世紀の歴史を大樹の幹とみたり、そこから成長するわかばの「力強い成長力」「若々しさ」「みずみずしさ」をイメージしています。「お客様」「人材」「事業」の成長への想いと、ソシオに関わるすべての方々が、いつまでも若々しく、常に光に向かっていける環境、気持ちでいれるようにとの想いを込めた、私たちソシオグループのシンボルです。

