



1968年、福岡県生まれ。1991年に古物商・質屋業として創業。1999年、古物商・質屋業の店舗展開を進めるためフォーシーズ株式会社を設立し、代表取締役となる。2001年に質屋保証事業を開始し、その後、主要都市に拠点を置き業務を拡大する。2009年に社団法人質屋保証機構の理事に就任。著書に「家主破綻」(幻冬舎)がある。

法人向け質屋保証ビジネスのプロ

注目! 対談×企画 Vol.10  
の不動産業界 経営者

「眠れる「一等地」の再生で継続成長

誰も知らない大きなチャンスは  
地方に埋もれている

創業の地は東京。しかし、ビジネスの主戦場は地方全国。こうしたユニークな事業展開で成長し、不動産業界で注目されているのが設立15年目を迎えた日本新都市開発だ。今回は同社代表の田鍾柱氏に登場してもらった。対談でホストを務めるのはフォーシーズ代表の丸山輝氏。質屋保証事業において顧客の信頼に心え続けながら新サービスを展開しており、その経営手腕には定評がある。今回の対談では、建設業や飲食業にも進出している理由、独自のビジネスモデルが生まれた経緯などを田氏に聞いた。



3事業の多角経営に  
踏み出した理由

丸山：田社長、いつもお世話になってます。今日はよろしくお話しします。まずは御社の事業内容を教えてください。

田：不動産事業、建設事業、飲食事業が3本柱です。

不動産事業は土地開発や不動産コンサルティングが中心。建設事業は店舗の改修などを得意としています。飲食事業では、都内で飲食店を10店舗運営しています。

丸山：どういった飲食店舗を運営しているのですか。

田：勝算はありましたので、すぐに購入し、その土地を分割販売しました。すると案の定、人気を集めて完売。この一件で、ある考えが私のなかで生まれました。

丸山：その考えを聞かせてください。

田：「競合他社の少ない地方には、まだ誰も気づいていない大きなビジネスチャンスがあるのではないか」という考えです。

岡山から始まり、地道に長年にわたって地方での不動産取引を継続していくうち、一等地になりえるのに眠って

田：ランチタイムは長崎ちゃんぽんや皿うどんを提供し、夜は居酒屋営業を行う「ながさき」、個室居酒屋の「奥座敷」、炭火焼鳥の「源治」、洋食の「東京レトロ」、鰻と日本蕎麦の「いづ」ホテルニューオータニ本店などです。幅広いジャンルの店舗を展開しています。

丸山：多角経営をしている理由を聞かせてください。

田：創業当初は不動産事業でスタートしました。その後、建設と飲食の会社2社を吸収し、結果的に多角経営となりました。「お客さまに喜ばれる仕事を第一」という想いを全社で共有し、日々「よりよいものづくり」に励

田：いる不動産が地方には多く存在するところがわかりました。

丸山：売れ残りの理由は、大きさ・相続・隣・人間関係など、さまざま。多くの案件や問題に直面し、解決していくなかで、当社独自のビジネスモデルが確立されていきました。

5つの言葉を胸に  
経営の長期継続を目指す

丸山：どういうビジネスモデルですか。

田：当社の経験と総合力を活かし、建設・飲食事業を融合した独自の発想で不動産を加工・販売するビジネスモデル

んでいます。

独自のビジネスモデルを  
生んだ仮説と確信

丸山：起業した理由を教えてください。

田：自ら事業を興したいという気持ちで強く、大手デベロッパー勤務を経て平成11年11月1日の「1」並びのめでたい日に設立しました。

丸山：その後、どうやって成長軌道に乗せたのですか。

田：創業間もなく、資金力や会社の信用力が乏しく、物件の仕入や購入資

田：土地の所有者は、売れ残っていた物件を当社が購入することで長年の重荷であった問題から解放されます。当社はカタチを変えて販売することで「生きた不動産」によりみがえらせ、土地を必要としているかたにお譲りできます。その物件にかかわったみなさまに満足してもらえ喜んでいただける、最高のビジネスモデルだと確信しています。

丸山：経営者として大切にしていることを教えてください。

田：どの事業でも、お客さまのかゆいところに手が届く仕事をする事です。「他人の見えていないところできちんと

金の調達は苦労の連続でした。

そんなある日、人づてに「長年、岡山に売れ残っている土地がある。どうかならないものか」という相談があり、現地に出かけました。

「きつと悪条件の土地なのだろうな」と想像していましたが、実際は全然違いました。官庁に近く、中心街の一等地。本来なら即日完売が確実な物件だったのです。

丸山：なぜ、そうした好条件の物件が売れ残っていたのですか。

田：広大な面積のまま販売されていたからです。

当時、「土地は広いほうがよい」という考えが地方には根強く、土地を分割

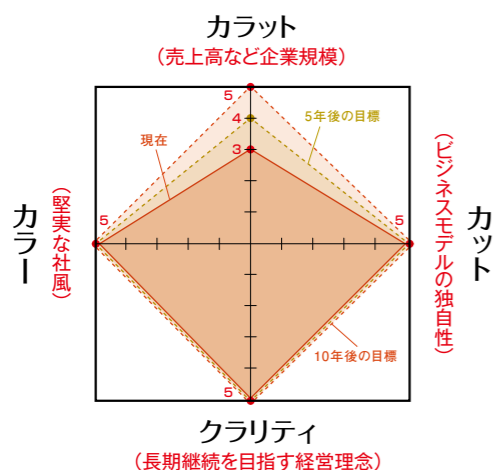
仕事をやる人が最後に「勝つ」という信念を全員で共有し、仕事に取り組んでいます。それが当社の強みとなっています。

私自身のモットーは「質素、儉約、謙虚、誠実、堅実」の5つ。これは、会社の合言葉にもなっています。人間はすごい気になって油断しがち。ですから、うまくいっているときほど、この5つの言葉を思い出すようにしています。目標は長期継続です。売上や規模の拡大は追求していません。

丸山：これからも独自のビジネスモデルを磨き、安定した経営を続けてください。本日はありがとうございました。

4c's “経営自己診断”

による日本新都市開発の  
「現在・5年後・10年後」の比較



ダイヤモンドの“4c's”と経営評価

- Carat** [カラット] 石の重さの単位: 事業規模など
- Cut** [カット] カットされた形: 事業の特徴など
- Clarity** [クラリティ] 透明度: 情報公開、内部統制など
- Color** [カラー] ダイヤモンドの色: 社風など



今回のゲスト

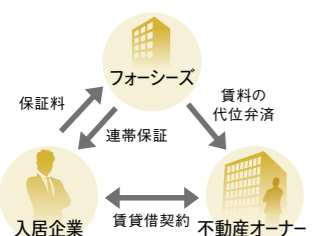
日本新都市開発 代表取締役  
**田 鍾柱**  
でん かねのり

1972年、東京都生まれ。大学を卒業後、大手デベロッパー勤務を経て、1999年に日本新都市開発株式会社を設立し、代表取締役に就任。地方の不動産売買に特化したビジネスモデルで、同社を安定成長に導く。

日本新都市開発株式会社

設立/1999年11月 資本金/7,900万円  
従業員数/60名(2013年9月現在)  
事業内容/不動産有効活用コンサルティング、都市開発、不動産の売買・賃貸・仲介・管理、建築・造成・内外装工事、住宅・店舗・事業所などの新築・増改築・設計・施工、飲食店チェーンの経営など  
URL/http://www.nihonshintoshi-group.com/

フォーシーズの  
法人向け質屋保証システム



フォーシーズ株式会社  
設立/1999年3月  
資本金/3億3,200万円  
社員数/120名  
事業内容/質屋保証事業  
本社/東京  
事業所/東京、横浜、埼玉、千葉、名古屋、大阪、京都、神戸、福岡  
URL/http://www.4cs.co.jp/

☎ 0120-17-1143  
(10:00~18:00/土日祝日も営業)