

フォーシーズ 代表取締役社長

丸山 輝 まるやま あきら



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年に質借人保証事業を開始し、その後、主要都市に拠点を置き業務を拡大する。2009年に一般社団法人質貸保証機構の理事に就任。著書に「家主破綻」(幻冬舎)がある。

法人向け質借人保証ビジネスのプロ

対談×企画 Vol.13
注目! の不動産業界 経営者

半径500メートルに商圏をしぼって地域に溶けこむ ランチエスター経営の実践で 中洲の賃貸仲介シェアNo.1

福岡市の歓楽街・中洲では、約1800店ものスナック、クラブ、バーなどが営業する。このエリアで飲食店舗の賃貸仲介シェア70%を誇っているのが福一不動産だ。代表の古川氏は、ランチエスター経営と自ら考案した「5カウントの法則」で競争力を確立したという。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。質借人保証事業において顧客の信頼に応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、地域No.1の座を築いた方法を古川氏に聞いた。



フォーシーズ×経営者通信 連載企画 第22回

商圏・商品・客層を限定して
賃貸仲介シェア70%に到達

丸山…古川社長、いつもお世話になっています。今日はよろしくお願いいたします。まず御社の事業内容を聞かせてください。

古川…中洲地域に限定して、賃貸物件の仲介を行っています。このエリアでのシェアは70%です。

ほかに、150万円で飲食店を開業できる「サクセス150」という支援プランや、月3万円で繁盛店づくりをサポートする「ユアーズ」という経営サポートなどを提供しています。

丸山…御社は地域情報誌も発行されていますね。

告を行い、信頼を積み重ねていきました。いまでは、この役職を辞められなくなって、困っているくらいです(笑)。

古川…はい。地域の方を取材して15年間、毎月発行しています。すぐにビジネスに結びつくわけではありませんが、私が考案した「5カウントの法則」に当てはまるのです。

これは「5回ええ心が落ちる」という法則で、たとえば営業先への初回訪問で「帰りや」と言われても、5回ぐら

丸山…御社の強みはなんでしょう。

古川…商圏・商品・客層を限定することで、きめ細かいサービスを提供していることです。商圏は当社から半径500メートル以内、商品は中洲の店舗、お客さまは中洲で働いていらっしゃる方々です。

また、同業他社は入居者の募集から物件の管理まで行っていたため、お客さまが特定の不動産屋に行かなければ物件を見られませんでした。そこで当社は賃貸仲介に特化して、すべての物件を紹介できるようにしたのです。このビジネスモデルを中洲地域で確立したことも当社の強みです。

丸山…商圏・商品・客層を限定した経緯を聞かせていただけますか。

古川…設立当初は沖縄を除く九州全域を商圏にしていました。ところが、竹田陽一先生に出会ってランチエスター経営を学んだら、移動時間がムダなことに気づいたのです。

行きに3時間、商談に1時間、帰りに3時間かかった場合、本人は7時間仕事をしただけだと思っています。でも、実際は1時間だけ。ムダな移動時間を全部仕事に振り向けるには、会社の近くに商圏を設定しなければいけません。当時は自転車操業だったので、状況を打破するために決断しました。

「5カウントの法則」にそって
15年間、地域情報誌を発行

丸山…古川社長のご出身は宮崎県だとお聞きました。地域に溶けこむのに苦労しませんでしたか。

古川…みなさんに認めていただくまでには、5年くらいかかりましたね。

まず当社から半径500メートル圏内に毎週チラシを入れ続けました。次に法人会やライオンズクラブ、自治会などに入会。決算報告書の作成など、めんどろなために誰もがやりたがらない会計役を引き受けたのです。そして、毎年しっかりとした会計報

No.1の座を築いたのですね。

古川…はい。一番になると市場を変えることができ、サービスの価格を決められます。たとえば、サービスの粗利は以前35万円でしたが、いまは58万円にまで引き上げることができました。当社の経常利益率は毎年25%以上ですが、この数字が実現しているのも価格決定権をもっているからです。

丸山…今後のビジョンを教えてください。

古川…中洲の空き店舗を満室にして、

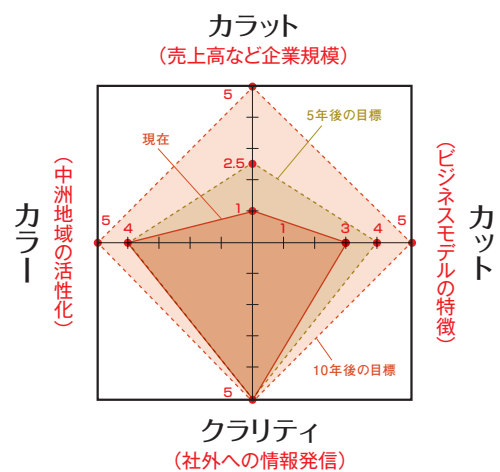
日本一の歓楽街にしたいですね。そして、キャナルシティのようなモール型の「ニュー中洲」をつくって、24時間眠らない街にする。これが夢です。

中洲では食事の店なら午後6時に開店、スナックやクラブは午後8時からで、どこも午前1時に閉店します。24時間のうち3分の1しか動いていないので、残り3分の2も賑わう街をつくっていききたい。顧客データを集めて、モール全体として集客する仕組みを考えています。

丸山…これからもご活躍を願っています。本日はありがとうございました。

4c's “経営自己診断”

による福一不動産の
「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

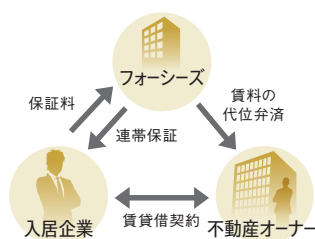
福一不動産
代表取締役
古川 隆
ふるかわ たかし

1962年、宮崎県生まれ。1985年に大分工業大学を卒業後、大手マンションデベロッパーに入社。パブル崩壊でリストラにあい、1995年に株式会社福一不動産に入社。1997年、代表取締役に就任。福岡市博多区・中洲地域の飲食店舗に特化した賃貸仲介を展開して、シェア70%を実現。経営支援サービス「ユアーズ」、飲食店紹介サイト「e中洲ドットコム」など、中洲活性化を目的としたサービスも展開。著書に「崖っぷち社長の逆転戦略」(花乱社)、「売ったかったら、売り込むな!」(あさ出版)がある。

株式会社福一不動産

設立/1992年6月 資本金/1,000万円
売上高/2億円(2013年12月期) 従業員数/19名(2014年3月現在)
事業内容/一般賃貸仲介、テナント賃貸仲介、マンション・土地の売買仲介、ビル・テナント管理
URL/http://www.2912103.co.jp/

フォーシーズの
法人向け質借人保証システム



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/質借人保証事業
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)