

法人向け賃借人保証システムを武器に、2011年から3期連続で増収増益を達成しているフォーシーズ。「保証対象となる賃料に上限がなく、保証期間も明け渡しまで適用」という独自のサービスを実現している。さらに全国の店舗網を拡大しながら、中国・上海でも新事業を展開。なぜ商品の差別化に成功し、オフィス・店舗の賃借人保証でシェアNo.1を獲得できたのか。代表の丸山氏に理由を聞いた。



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、代表取締役社長に就任。2001年に賃借人保証事業を開始後、主要都市に拠点を置いて業務を拡大する。2009年に一般社団法人賃借保証機構の理事に就任。著書に「家主破綻」(幻冬舎)がある。

成長企業の秘密に迫る

他社が敬遠する煩雑な業務を内製化し、専門ノウハウを蓄積 オフィス・店舗の保証市場で シェアNo.1を獲得した理由

物件オーナーと入居企業 双方の未回収リスクを回避

——3期連続で増収増益を実現できた理由を教えてください。
経営改革の成果ですね。今後も長期にわたり、増収増益が見込めると確信しています。実際、賃借人保証システムは社会から必要とされており、広がりを見せています。

——利益を出す方法は、その後で考えました。
たとえば、営業車両は自転車、バイク、それに軽自動車のみ。私が出張する際の移動手段もエコノミークラスの早割料金です。オフィスも質素にして固定費を削減しました。また、業務を内製化することで、専門ノウハウを蓄積しながらコストを下げています。

——専門ノウハウについて、具体的に教えてください。
2004年に業界で初めてISOを取得し、外部の目で業務を審査してもらった仕組みをつくりました。それが「10分程度の審査時間」や「3日以内の家賃立て替え手続き」など、業務のスピードアップを可能にしたのです。

同時に法務ノウハウも蓄積しました。明け渡しの強制執行を申し立てる場合、オーナーや不動産会社は弁護士に依頼しますが、当社は各拠点の法務担当者が対応。のべ1万件近い事案を処理してきた経験から判決の方向性を予測し、裁判の準備をスピーディーに行っています。

役員とマネージャーを刷新し 組織体制を再構築

——企業規模の拡大にともない、組織体制に変化がありましたか。
役員とマネージャーを刷新し、組織改革を断行しました。すべての業務を見える化し、現場のトラブルを隠してしまう

当社も業界への参入後は順調に増収を続けてきましたが、さらなるサービスの向上とコンプライアンスの徹底を行う過程で、数年前に大幅赤字へと転落。しかし、問題点を細かく抽出し、それを克服するために二つひとつの難しい作業を内製化しました。
その結果、オフィス・店舗・高級賃貸物件の保証による明け渡し訴訟・強制執行の内製化とコスト削減による利益

率の確保を実現。安定したキャッシュフロー経営が行えるようになりました。
——なぜ賃借人保証システムが必要とされているのですか。
賃貸契約において、重要事項説明書にはオーナーの抵当権設定状況を記載しなければなりません。多くのオーナーは物件に抵当権を設定されていますが、入居企業にとっては敷金が返還され

増収増益を続けられる 3つの理由

1) 採用活動と教育体制の強化で理念を浸透

経営改革を契機に、採用活動と教育体制を強化。企業理念が組織全体に浸透するようになり、属人的なトラブルが激減した。また業務の標準化も進み、スピーディーな顧客対応が可能になった

2) 業務の内製化で低コスト体制を構築

明け渡しの申し立てや裁判所への出廷は物件オーナーの責任で行うのが業界の慣行だが、社内で基本業務をカバー。コストをおさえながらノウハウを吸収することで、高額賃料の保証を可能にした

3) チーム単位の独立採算性で利益を管理

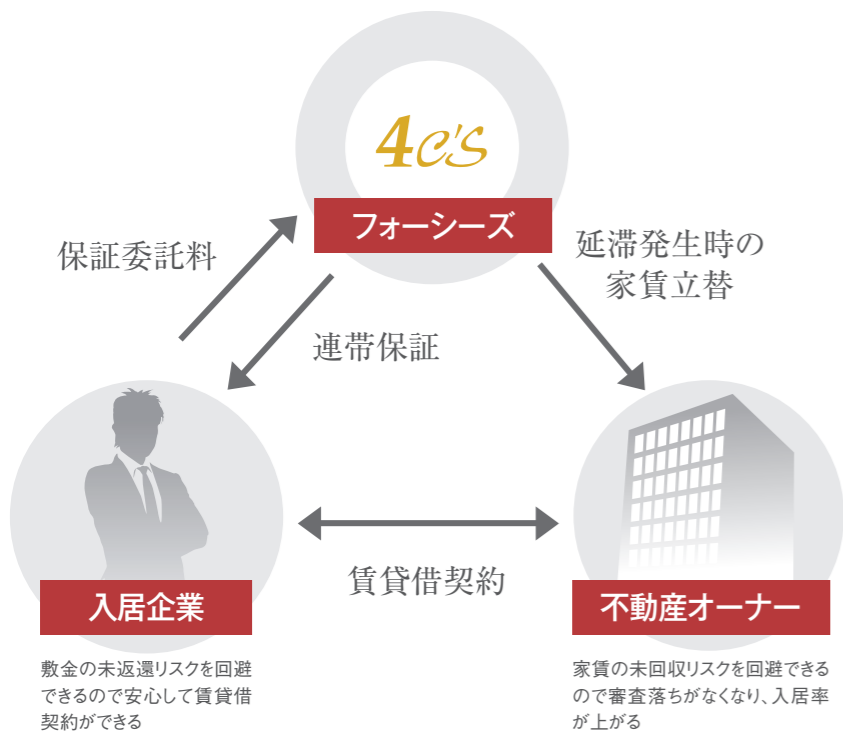
「ミドル層が伸びれば会社も伸びていく」という方針のもと、半年に1回、社長直々に中堅幹部を教育。チームごとの独立採算性で利益管理を徹底しながら、経営者候補を育成している

ことがないよう、コンプライアンス強化に合わせた組織につくりかえました。
その後、新しいマネージャーたちと問題を棚卸し。彼らに権限を委譲しながら、その下に新たな人材をつけて企業理念を浸透させたのです。
現在は約20のチームに権限をもつリーダーを配置して、各自が7名以下の部下をマネジメント。チームごとに独立採算性をとり、経営者としての成長を促しています。

——今後の事業展開について教えてください。
まずは2015年7月期に国内売上高20億円、経常利益率20%、自己資本比率70%をめざしています。そのため、来年度中に主要都市すべてに事業所を開設し、サービス向上を追求。海外事業では、2年前に設立した中国法人で新事業を推進します。

そして将来は、世界各国で業務を展開したい。当社のサービスにより企業がどこにでも進出しやすくなり、世界規模で社会貢献ができるのを楽しみにしています。

賃借人保証ビジネスの仕組み



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
売上高/16億9,000万円
(2014年7月期見込み)
社員数/125名
(2014年4月1日現在)
事業内容/賃借人保証事業
本社/東京・大阪
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)