

ビジネスチャンスをつかむ 出店戦略!

フォーシーズ（東京都港区）は1999年に設立され、2001年に家賃債務保証業に参入。“人が煩わしいと思う事を行うことで社会に貢献する”ことを理念として掲げ、顧客第一の保証サービスを提供している。その保証内容の手厚さから、顧客に名指しで選ばれているという。2012年に入社し、今年2月に埼玉支店長に就任された増田彩夏氏は、「入社してから一貫して、人が良いという印象が変わらない。若手の意見で変化し続ける柔軟性がある」と同社の魅力を語った。

顧客ファーストを貫く保証サービスで指名獲得 若手の意見を取り入れ変化し続ける社風が魅力



フォーシーズ（東京都港区）
増田 彩夏 埼玉支店長

PROFILE ますだ・あやか
愛知県出身。2012年4月に新卒で入社し、東京本社で営業部に配属される。地場企業から大手企業まで多くの取引先を担当。営業活動だけでなく、顧客の声に寄り添いながらサービス改定にも携わる。2023年に埼玉支店支店長に就任。趣味は日本各地への旅行。

つまり従来の連帯保証人の役割を担っている。近年、家賃債務保証会社を利用することが一般的になっており、物件によっては家賃保証会社の利用が賃貸借契約の条件になっているケースが増加している。

家賃債務保証を利用するためには、一般的に借主が家賃債務保証会社に対して保証料を支払うことになる。通常、賃貸契約時に初期費用として家賃1カ月分を支払うことが相場場で、その後1〜2年ごとに更新料が発生する仕組みだ。物件オーナーは家賃債務保証会社

を紹介することで、家賃滞納のリスクを減らし、回収の時間をカット。さらに空室率の抑制も期待できるという。一方借主にとっては、保証料という費用が掛かるものの、連帯保証人を探さなくても、契約までの流れもスムーズになる。また家賃債務保証会社の普及により起業したての会社など、収入が安定する前の状況でも物件が借りやすくなっているという。物件オーナー、借主双方に大きなメリットをもたらす家賃債務保証会社は、賃貸契約の際に欠かせない存在となっている。

現在、家賃債務保証会社は全国に200社ほどあると言われているが、その中で同社は個人住居に限らず、オフィス、店舗、貸地、倉庫、住宅など事業用物件の保証を強みにしている。業界の中で希少な存在で、リピート率も高く顧客から名指しで選ばれているという。

同社が選ばれる理由の一つに、借主ごとの保証総額に上限がないという点がある。一般的な家賃債務保証会社では、借主ごとに保証する家賃総額の上限を設定している場合が多い。つまり、1店舗目では審査が通ったとしても、多店舗展開することによって上限を超え、保証が受けられなくなるのだ。

家賃債務保証会社とは、名前の通り家賃の支払いを物件オーナーに対して保証する会社だ。賃貸契約を結んだ際、もし借主に家賃の滞納が発生した場合、借主に代わって家賃債務保証会社が立替え払いを行う。

さらに選ばれ続けているのには、もう一つの大きな理由がある。それは、保証料の割引が適用される点だ。一般的に、家賃債務保証会社を利用すると1〜2年ごとに1物件につき家賃の数十%の更新料が発生する。そのため、家賃が高額な事業用物件は更新料も高額となるため、借主の負担は大きい。しかし、同社は家賃に限らず、過去1年の延滞が0〜1回の場合は、1万円。2回の場合は3万円に割引しているという。つまり、延滞なく通常通り家賃を支払うことができれば、1物件1万円という費用のみで更新が可能になる。多店舗展開する企業にとって、大幅なコストダウンとなり喜ばれているという。

顧客ファーストという考えを貫き、それを体現した同社のサービスや社員の姿勢が顧客から信頼され、リピーターの獲得に繋がっているのだ。

「お客様や社会のためになる仕事をしたい、という自身の想いと企業理念がマッチしていることをきっかけに会社説明会に参加しました。説

部下との関わり方について意見を否定しないこと、特に気を付けていることは、本人が考え、意見を発信できる人材を育てることだと話す。「『私自身、過去に上司へ『自分はどうしたいか』を考えずに相談をし、自分の考えを持っていないことに気づかされたことがあります。単に上司の指示を仰ぐのは簡単です。ただそれでは主体的な問題として自身で受け止められず、成長に繋がりません。この経験から、まずは本人に自分の考えを持ってもらい、部署や支店内だけではなく、会社全体に意見を発信できるスタッフを増やすことも心掛けています。若手の意見を取り入れて変わっていくことが、当社の良いところだとずっと感じているので、今後も会社が良い方向に変化し続けるよう、自分の考えを発信できる人材を育成していきたいです」

主体性を高める人材育成
活発な意見発信を目指す

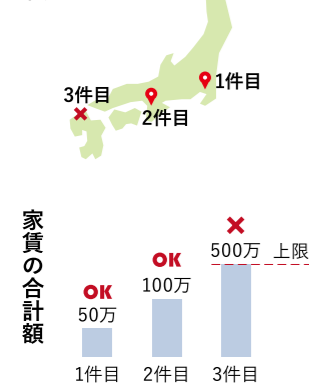
同社は人材育成に力を入れており、社員の働きやすい環境づくりを推進してきた。D&I（ダイバーシティ&インクルージョン）が日本に浸透

保証総額による違い

複数の店舗で保証会社を利用する場合、一般的な保証会社では保証できる家賃の累計が設定されているため、何件目かで審査が通らなくなってしまう。一方、フォーシーズなら個々の契約の家賃の上限はもちろん、累計の家賃にも上限が無いので、多店舗展開がスムーズにできる。

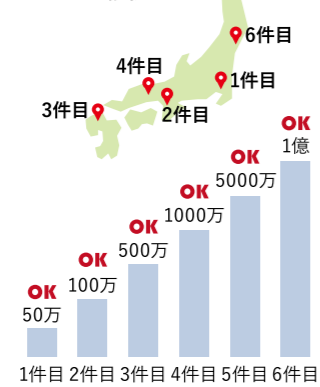
一般的な保証会社

家賃の合計額に上限がある



フォーシーズ

上限がないためサポートが継続する



要が多いエリアで、現在は川越エリアや川口エリアの開拓に特に注力しているという。埼玉支店の営業エリアは、埼玉に留まらず群馬、栃木、新潟にまで及ぶ。地方創生で新たに注目を集めるエリアも多いため、今後は計画的に開拓エリアを拡大していく方針だ。増田氏は

会社概要

フォーシーズ株式会社
カスタマーサポートセンター
TEL: 0120-17-1143
東京本社
東京都港区新橋5丁目13-7
4C's新橋5137ビル
大阪本社
大阪府大阪市北区梅田1丁目3-1
大阪駅前第1ビル6F
URL <https://www.4cs.co.jp>