ビジネスチャンスを掴む
出店戦略!

全国展開を目指す企業の後押しをする家賃保証
産休育休後の復帰率100%、女性の活躍が顕著

フォーシーズは家賃債務保証事業を全国に展開。オフィスや店舗などの事業用物件の保証を得意としており、企業の発展に寄与している。同社では、多様性に富んだ人材が活躍しており、女性の管理職比率は40%を超えているという。千葉支店営業部グループリーダーである水流頌子氏は、同社の働きやすい雰囲気に惹かれて入社をしたと話す。同氏はまもなく産休に入るが復職をすることを決意しており、今後も積極的にキャリアを積む予定だという。

フォーシーズ(東京都港区)

千葉支店営業部グループリーダー

水流 頌子氏

PROFILE　つる・しょうこ
新卒で入社。入社以来営業を担当し、2022年マネージャーに就任。先輩が自分を育ててくれた恩を、後輩を育成することで返していくことを目標とし、若手社員の成長を何よりの楽しみにしている。気に入りのリフレッシュ方法は一人しゃぶしゃぶ。

事業用物件の保証に特化 優良法人に大型割引を適用

家賃債務保証とは、物件オーナーの家賃延滞というリスクを軽減するサービスだ。借主が家賃の滞納をした場合、借主に代わって同社のような家賃債務保証会社が立替払いを実施。物件オーナーに対し家賃の支払いを保証、さらに家賃回収の手間をカットし、空室率を下げる効果もあるという。

また、家賃債務保証は借主に対しても大きなメリットをもたらす。たとえ収入が安定していない場合でも、家賃債務保証会社を利用することで、連帯保証人を立てることなく部屋を借りることが可能になる。連帯保証人を探す必要がないことから、契約の流れもスムーズになるという。近年は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、賃貸契約際に利用することが条件となっている物件も多い。

同社の強みは、オフィスや店舗、貸地や倉庫、社宅など事業用物件の保証に対応していることだ。「4C's テナント保証」という事業用の保証サービスを展開し、他社にはない2点の特徴的なサービスを提供している。

まず1つ目は、優良法人には保証料の割引が適用されることだ。家賃債務保証を利用する際、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。また、初期費用として、賃貸契約時に家賃1ヶ月分を支払うことが相場になっている。そして1～2年ごとに1物件につき家賃の数十%の更新料が発生。そのため、家賃が高額な事業用物件は更新料も高額となり、借主の負担は非常に大きくなる。

それに対し、同社では優良法人に大型割引の適用制度を設けることで、大きなコスト削減を提供している。同社でも他社と同様に契約後1年ごとに年間保証委託料が発生。基本額は月額賃料等の1カ月分（保証内容が手厚い「4C's テナント保証 plus」では2カ月分）と設定している。しかし、過去1年間の延滞回数が1回までなら、年間保証委託料を1万円に割引。2回の場合は基本額の50%に割引される。延滞なく通常通りに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であり、延滞回数は1年毎にリセットされる。そのためランニングコスト面でのメリットも大きい。

2つ目の特徴は、借主ごとの保証総額に上限がないことだ。一般的な家賃債務保証会社は、借主ごとに保証する家賃の上限を設定している。つまり、同一法人が複数契約をすると上限を超えてしまうため保証を受けられなくなる。

しかし同社では、保証の上限設定を設けておらず、多店舗展開をしていても審査に通りやすくなっている。

また、北海道から沖縄まで17カ所の事業所を構えており、日本全国で保証を行うことができる。その点も全国展開を目指す企業から高く評価されるポイントだ。そのため、多店舗展開を目指す企業から大きな支持を得ており、リピート率が高くなっているという。

社員の働きやすさを重視 多様性に富んだ人材が活躍

同社は社員の働きやすさを重視しており、先駆けてD&I（ダイバーシティ&インクルージョン）に取り組んできた。多様性に富んだ人材が活躍しており、特に女性の活躍が顕著に現れている。これまで産休育休を取得した女性は数十人単位に上り、復帰率は100%。産休育休取得後に、戻りたいと思える環境であることを数字が裏付けている。

水流氏も、程なく産休を予定しているが来年4月に復職することを強く望んでいるという。同氏は、2012年4月に新卒で入社。就職活動の中で同社と出会い、会社の雰囲気や働くスタッフの人柄に惹かれ入社を決めたという。

「人の役に立ちたいという思いがあり営業職に絞って会社を探していました。当時フォーシーズのような業種は他に見つけられず、もの珍しさから説明会に参加。お会いするスタッフの方々が非常に柔らかい人柄で、未知の業界ではあったものの強い安心感を覚えました。面接でしっかりと時間を取ってもらえ、疑問や不安に思っていることを率直に聞くと真摯に回答してもらえました。人を大事にしてくれる印象を持ったことが入社の決め手です」

入社してからの約10年間は新橋にある本社配属で、営業として活躍。管理職になるより、一プレーヤーとして働くことを希望し、それを許容してくれる会社の柔軟性が働く上での魅力だと話す。

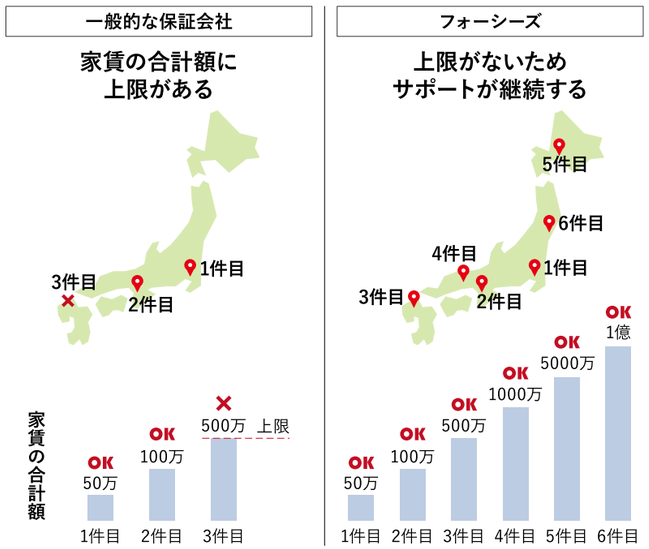
「自分の頑張りをしっかり評価してもらえ、成長を実感しながら働けることがやりがいに繋がっています。私は長年プレーヤーでいることを望み、それを認めてもらっていました。しかし、管理職になりたいという意欲があれば、常に挑戦することもでき、とても恵まれた環境だと思います」

同氏は若い人材が増えてきたこともあり、居心地の良いポジションに落ち着くのではなく、管理職に挑戦することを決意。2022年10月から営業部グループリーダーになり、2023年1月に千葉支店に異動し、後進の教育に注力をしている。

「現在管理職になり新たなやりがいを見出しています。部下と同行した際、取引先から部下が褒められることは、プレーヤーの時にはなかった喜びです。これから産休に入りますが、来年4月にはよりパワーアップした状態で戻ってきたいですね。そして管理職を極めて、部下たちが自身の課題に気づくためのきっかけ作りや、アドバイスができるようになりたいと思っています」

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ため、多店舗展開がスムーズにできる。



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