

対談 Vol.20 法人向け貸借人保証ビジネスのプロ × 注目の成長企業トップ

インバウンドビジネスを強化して国内外で新しい市場を切り拓く

不動産投資開発事業をメインに、独自の取り組みを行っているピーロット。2008年の創業ながら、2014年に東証マザーズへ上場を果たすなど業容を拡大している。同社代表の宮内氏に話を聞くのはフォーシーズ代表の丸山氏。貸借人保証事業において顧客の信頼にこたえ続けながら新サービスを展開しており、その経営手腕に定評がある。今回の対談では、事業の詳細や起業のきっかけなどにせまった。



今回のゲスト



ピーロット
代表取締役社長
宮内 誠
みやうち まこと

1969年、兵庫県生まれ。1991年に慶應義塾大学を卒業後、アメリカのワシントン大学大学院にてMBAを取得。帰国後の1995年、株式会社三和銀行(現・株式会社三菱東京UFJ銀行)に入社し、プロジェクトファイナンスおよび不動産/フリコローンなどを8年間担当。その後、証券会社への出向を経て、2006年に東証一部上場の不動産会社に入社。取締役投資企画部長として、新規業務の企画および実践を担当。2008年に株式会社ピーロットを設立し、代表取締役社長に就任する。2014年、東証マザーズへ上場。

株式会社ピーロット
設立/2008年10月 上場市場/東証マザーズ(3452)
資本金/9億3,208万2,618円(2015年12月末日現在)
従業員数/35名(2015年12月末日現在)
事業内容/不動産投資開発事業、不動産コンサルティング事業、不動産マネジメント事業
URL/http://www.b-lot.co.jp/

オフィスビルをホテルに用途変更し物件を再生

丸山 いつも大変、お世話になっております。あらためて事業内容を教えてください。
宮内 不動産投資開発、不動産コンサルティング、不動産マネジメントの3つの事業です。なかでも主力は不動産の潜在的価値を具現化し、再生する投資開発事業。我々の強みは、大手企業が手がけないような小・中規模の物件を中心に、富裕層のニーズに対応した不動産商品を企画・開発すること。たとえば、インバウンドが注目される以前の2年半前からオフィスビルをホテルに用途変更するビジネスを始めました。空室になったオフィスビルに資金と

手間を投資し、簡易宿泊施設へと再生するわけですが、不確定要素が多いなかで未来価値を算定することは非常に難しい。我々には前職時代の経験も含めて培ってきた、不動産再生実績も協力会社さまからの信用力、そして富裕層からのリクエストを具現化する行動力があります。そのため、簡易宿泊施設という市場を開拓できました。現在では、2つのホテルを商品化。さらに、3つのホテルを企画進行しています。
丸山 ほかにどんな取り組みを行っているのですか。
宮内 北海道のニセコに、海外富裕層をターゲットにしたコンドミニアムを開発中です。あわせて、海外富裕層への販路拡大に向けて、2015年にシンガポールで子会社を設立しました。

さらに今年の4月にM&Aを行い、大阪の分譲マンション販売代理会社を子会社化しました。本業の多様化と、関西圏の業務拡大が狙いです。まだまだ創業8年のベンチャー企業ですが、少数精鋭でスピード感をもって事業に取り組んでいます。
仕事を楽しむことに注力しつねに新しい挑戦をする
丸山 5期連続で増収増益、2014年にはマザーズ上場を果たしました。継続成長の要因はなんですか。
宮内 顧客をはじめとした、関係者のみなさまからのご支援があったからこそです。また、「いかに仕事を楽しめるか」を日々追求する社員に恵まれたか



海外富裕層に向けたニセココンドミニアム「the kamui niseko」のWebページ

らでしようね。「楽しむ」と言葉にするのが簡単なんです。新しいことに挑戦していくなかで発生するさまざまな問題を解決し、実績と自信に変えていく。この実績があるから、まだ誰も気づいていないモノに取り組み、最終的に顧客の多様化するニーズに先回りしてこたえられる。そうならば仕事が楽しい、といったカタチが理想ですね。
オフィスビルをホテルに変えて販売したり、ニセコにコンドミニアムをつくるといった取り組みも、すべてその考えが根底にあります。無謀な挑戦ではなく、我々がもつ経験やノウハウに基づき、時流を読んだうえで新しい市場を開拓しようとしているのです。
今期入社した新卒1期生にも、そうした想いを共有。「規模はまだ小さいけど、ピーロットにしかできないことをしたい」と伝え、仕事を楽しくむようにながしています。

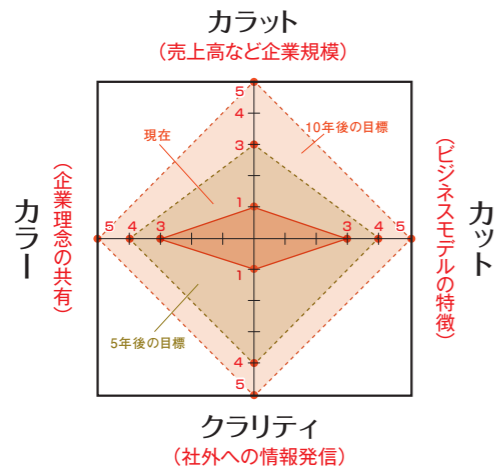
丸山 2008年のリーマン・ショックのさなか、なぜあえて起業に踏み切ったのですか。
宮内 たしかに不動産業界では、民事再生を行う企業が多いタイミングでした。その一方で腕に自信のある人が、たとえば「俺は宮内不動産で勝負してやる」と起業する事例も多かった時代です。そのなかで、私はひとりではなく、前職で役員を務めていた2名と一緒に起業する選択をしました。
やはり自分たちで楽しさを追求していきたいという想いもありましたし、3名で組んでやれば少しでも新しい価値を生み出せるのではないかと。逆にな

にもない不況の時代こそ、チャンスじゃないかと決断しました。
1年後には別の姿へつねに会社を変化させていく
丸山 今後の目標を教えてください。
宮内 絶えず変化をしていきたいですね。約3年前は「ホテルに再生する事業をやろうか」と決断を迫られていたのが、いまは5つのホテル計画が進み、シンガポールの子会社ができるなど、1年単位で事業や組織が変わっている。自分でも1年後に会社がどんな姿になっているかが本当に楽しみです。
ニセコ以外の場所で海外富裕層向けのサービスをやっているかもしれないし、新たな事業に取り組むかもしれ

ない。ただ、インバウンドへの取り組みは引き続き強化していく予定です。今後も仕事を楽しくしながら、会社を成長させていきたいですね。
丸山 これからも活躍を心より願っています。本日はありがとうございました。

4c's “経営自己診断”

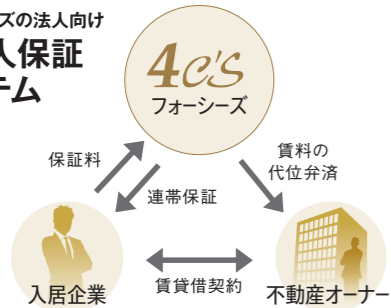
によるピーロットの「現在・5年後・10年後」の比較



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: 企業規模など
- 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

フォーシーズの法人向け貸借人保証システム



フォーシーズ株式会社

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年に貸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年に一般社団法人貸借保証機構の理事に就任。著書に「家主破綻」(幻冬舎)がある。
設立/1999年3月 資本金/3億3,200万円 売上高/18億3,237万円(2015年7月期) 従業員数/150名(2015年4月1日現在)
事業内容/貸借人保証事業 本社/東京・大阪
事業所/札幌、仙台、東京、横浜、埼玉、千葉、名古屋、大阪、京都、神戸、岡山、広島、福岡、沖縄 URL/http://www.4cs.co.jp/
0120-17-1143 (10:00~17:00/土日祝日も営業)