

年間、数千社の導入企業を有する

「法人向け貸借人保証システム」のパイオニア

フォーシーズは「法人向け貸借人保証システム」を本格的に構築したパイオニア企業である。そのビジネスモデルは、賃貸物件に入居する企業から家賃約1ヵ月分の保証料を受け取り、家賃滞滞時の立て替えを行うというもの。企業は保証人を立てることなくオフィスや店舗への入居が可能となり、不動産オーナーは家賃滞滞納のリスクを回避できる。このため礼金・敷金が減額され、企業のコスト負担も低減。企業・不動産オーナーともに「WIN-WINの関係」が実現する。連載第1回目の今回は、この新ビジネスを創りあげた丸山輝氏の経歴や起業の経緯、法人向け貸借人保証システムを立ち上げた目的などを聞いた。

フォーシーズ株式会社の歩み

フェーズ1

22歳にして、丸山輝がビジネスを立ち上げる



1991.04 質屋業・古物商を家賃2万3千円・四畳半のアパートにて創業。
1999.03 質屋業・古物商の店舗展開を目的としてフォーシーズ株式会社を設立。

フェーズ2

多角経営の傍ら貸借人保証事業と出会う



2001.08 貸借人保証業に参入。法人向け貸借人保証システム(ビジネスサポートシステム)を確立する。
2002.10 東京都港区新橋の4CS新橋ビルに本社を移転。

フェーズ3

業界初のISO9001:2000を取得



2003.09 東京都大田区高齢者等住宅確保支援事業協定業者に指定される。
2004.12 業界初のISO9001:2000を取得(QAC/R81/0200)。

取得(QAC/R81/0200)。

2005.04 東京都板橋区の家賃等債務保証支援事業の協定業者に指定される。

2006.11 多角経営していたその他事業の売却を完了。貸借人保証事業に特化する。
2007.04 関西地区の業務拡張のため、大阪本社をオープン。



フェーズ4

厳しいコンプライアンス体制のもとによりよいサービスを提供



2008.08 立替件数が年間25000件を突破。
2008.11 業界初のプライベートマーク付与を認定される。
2009.08 業界初の制服、専用車両を導入。
2009.08 立替件数が年間37000件を突破。
2009.12 丸山輝が社団法人賃貸保証機構の理事に就任。
2009.12 千代田区高齢者等民間賃貸住宅入居支援事業協定業者に指定される。
2011.04 新宿区高齢者等入居支援事業協定業者に指定される。



PROFILE

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、代表取締役就任。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年に社団法人賃貸保証機構の理事に就任。著書に「家主破綻」(幻冬舎)がある。

起業家の父から受けた影響

—— 起業を意識したのはいつ頃からですか。

幼い頃から漠然と、起業への想いは持っていたと思います。それは銀行員だった父が30代で起業し、私が物心ついた頃にはすでに事業家だったから。その父の影響を少なからず受けていると思います。

それに加え、我が家は父以外にも母、父方の祖父が同じ銀行の出身。また、母方の祖父が特定郵便局の局長と、家族の多くが金融系の仕事に携わっていました。ですから、幼い頃には金銭にまつわる厳しい実例や、債権回収などの仕事の厳しさをいろいろと聞かされた記憶が今でも鮮明に残っています。この家庭環境は現在の事業を行ううえで、とても役立つと思っていますね。

ナーと役員の経営方針の違いから社内が混乱。入社直後に何人も社員が退職し、営業担当は私だけになってしまいました。とはいえ、おかげですべての業務を私ひとりで担当できたため、短期間のうちに不動産業務について数多くのノウハウを身につけられたのです。

しかし、約2年後、会社はバブル崩壊の波を受けて廃業。私は最後の仕事として、会社が全国に持っていた債権の回収業務を担当しました。北は北海道から南は鹿児島まで、数ヵ月かけて相当数の債権回収に奔走したのです。このとき身につけた商品券、宝石、時計などの鑑定ノウハウをもとに1991年、古物商・質屋業を創業。四畳半一間、家賃2万3千円からのスタートでした。

その後、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ました。

「貸借人保証事業」に感じたビジネスとしての可能性

—— 「貸借人保証事業」との出会いはどうだったのですか。

取引先の不動産会社さまから、「倉庫いっぱいある荷物を換金できないか？」という問い合わせを受けたのがきっかけです。荷物の持ち主である会社の事業内容が「貸借人保証事業」でした。貸借人保証事業について詳しく話を聞いた私は、この事業が持つ「社会貢献性」と「ニーズの高さ」を確信。「人が煩わしいと思う事、やりたくないと思う事。その中から、新しい仕事を生み出す」とい

—— 起業を意識したわけは、なにによりも家庭環境の影響が大きいですか。

十代後半に読み漁っていたビジネス書の影響も大きいですね。当時はバブル絶頂期。株や不動産の指南書、企業王国として君臨していたダイエーやセゾングループに関する本を夢中になって読んでいた。実際の経営にはまったく活かせませんでした。が、起業に向けての大きな自己啓発にはなりました。

また、当時はまだ「不動産は値下がりしない」という神話が残っていたこともあり、私は「いつか不動産経営を行いたい」という希望を抱くようになりました。そこで、20歳で不動産会社へ就職。この頃の不動産業界は今ほど寡占

う企業理念が実現できる手応えも得て、すぐに参入を決めました。2001年のことです。当時、多角経営を推進していた私は、参入直後から法人向け貸借人保証システムを確立。同時に、その他事業の売却を始め、2006年には貸借人保証事業に特化しました。

なぜ「貸借人保証事業」に特化する決めたのですか。

私は不動産業務に携わった経験から、保証人を立てられないせいで不動産賃借ができない個人や企業の存在の多さを実感していました。だからこそ、貸借人保証事業の社会貢献性やビジネスとしての可能性を確信できたのです。



フォーシーズ 代表取締役社長 丸山輝 (まるやま あきら)

化されておらず、競売物件の販売方式なども未整備でした。だから、少しでも若いうちに「交渉力」や「取引に関する知識を身につけて、起業に向けてのチャンスを得たいと考えたのです。

会社倒産時に債権回収を担当。その知識とノウハウをもとに古物商・質屋業を創業

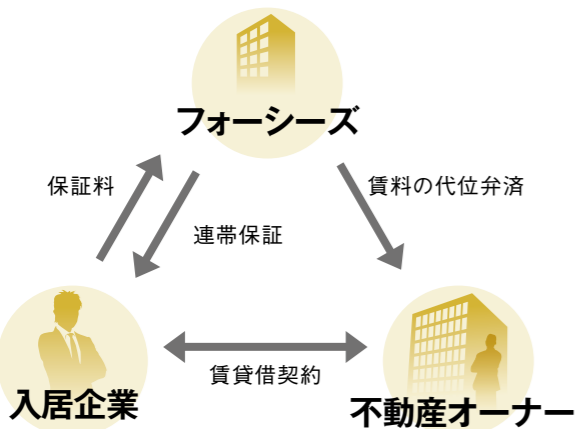
—— 不動産業に就いて、どのようなノウハウを身につけたのですか。

不動産売買・ビル管理のほか、もともと私が勉強したいと考えていた競売物件の扱いなど、多くのことを学びました。私が勤めた不動産会社では、オ

また、古物商・質屋業を営む傍ら事業の多角化を推進していた私は、人生を賭して打ち込める仕事を探究していた。それまでの事業では、利益は出せていても「何かが足りなかった」のです。しかし、貸借人保証事業と出会い、「これならば」と関心しました。社員にも、この事業なら「努力を積み重ねれば業界NO.1になれる」、「会社が成長することで部下も増え、自分自身も人として成長できる」というやりがいを与えられると感じたのです。

こうして当社では、現在、全国約8000店舗の不動産会社にネットワークを持ち、法人向け貸借人保証システムを展開しています。

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

設立/1999年3月 資本金/3億3,200万円 売上高/10億7,000万円 社員数/91名
事業内容/貸借人保証事業 本社/東京 事業所/東京、横浜、千葉、名古屋、大阪、福岡
URL/http://www.4cs.co.jp/

☎ 0120-17-1143 (10:00~18:00/土日祝日も営業)