仕事創造人

500社以上のビジネスネットワーク「レキオス倶楽部」で、安心して暮らせる住環境づくりを目指す

株式会社　おきしん保証サービス　代表　宜保 文雄さん

賃貸住宅の保証人になるビジネスを若干19歳で始めた宜保文雄社長。家主、借家人、不動産業者との間で培った信頼関係やネットワークがいまや財産となった。そのビジネスネットワークを、「レキオス倶楽部」という事業体に集結。異業種が数多く集まる組織ならではの幅広いサービスを展開している。これまでにないビジネスモデルが評価され、この春、グリーンシート市場に株式公開した。

【プロフィール】ぎぼ・ふみお
昭和42年生まれ。高校卒業後、宅建主任者の資格を取得。昭和61年、弱冠19歳で「沖縄信用保証」を創業。以降、賃貸物件に関する保証・管理サービスを提供する。平成8年に組織を「株式会社おきしん保証サービス」に変更。現在は賃貸借信用保証業に加え、共済事業、24時間365日緊急通知サービス、会員向けサービス事業、ソリューション事業などの各種事業を「レキオス倶楽部」のブランド名で展開中。

——19歳で起業されたそうですが、そもそものきっかけはなんだったのでしょう。

真面目に頑張っている人でも連帯保証人になって苦労する、あるいは被害を受けるという話が自分の周りにも実際にあって、そういう被害をどうにか無くしたいなと思ったのが根底にありました。保証人にはなりたくないし、こちらからも頼みにくい。けれども社会的には必要。ならば、それを引き受ける会社を創ろうと、友達7名で300万円ほどお金を集めて、「沖縄信用保証」を立ち上げたんです。

アパートを借りるときにも保証人は必要ですから、まずは不動産の保証人からやろうということになりました。それで、アパートの家主さんに話を持ちかけたのですが、どこも信用してくれない。19、20歳の人間がやっているできたばかりの会社ですから、「おまえが危ないよ」っていう話になるわけですよ（笑）。

しかし、始めたときに、29歳までの10年間は絶対頑張ると決めたので、何度も足を運んだんです。すると、1軒の家主さんが認めてくれて、不動産業者にも話をつけてくれました。それがきっかけで、会社の名前が徐々に広がり、今では約320社の不動産業者と取り引きするようになっています。

——いくらかの保証金を支払ってもらって保証人になり、家賃の滞納などがあれば立て替えるというシステムなんですね。

そうです。無利子で立て替えます。

しかし、こういう仕事ではいろいろな社会的な現実を目の当たりにすることもあります。

家賃が払えないのは生活が破綻していることが多く、その場合、子どもたちや高齢者などの弱い立場にいる人にしわ寄せがくるケースが見られる。孤独死や自殺、児童虐待……。沖縄といえば南国で開放的で明るいイメージですが、それとは懸け離れた現実もあるわけです。それを目の当たりにすると、本当にショックを受けず、ほくが悪いような気持ちになる。他人事ではなく、どうにかしないといけないと思うんです。

しかし、滞納の家賃保証だけではどうしようもなく、自分たち1社だけでなんとかなるわけでもない。そこで、仲間を増やそうと考えました。企業のネットワークをつくり、それを強くしていけばこういう社会問題をひとつひとつ解決していけるのではないかと、平成14年2月に「レキオス倶楽部」を立ち上げました。

——その企業ネットワークは、地元企業の利益を上げることにもつながっているようですね。

こういう話があります。お付き合いのある不動産や建築関係の企業から、今まで管理していた駐車場が本土の大手企業によってマンションに建て替えられたりするとケースが増えたという。つまり、地元企業よりいい条件を提示する本土の不動産業者が入り込んで来ているのです。調べてみると、空室保証や24時間オペレーションシステムなど、いろいろなサービスメニューをそろえているんですよ。

しかし、大手企業だからできるサービスを、地元の1企業でやるのはとても難しいですよね。

24時間体制のホットラインで住人の不安には即対応

——住む人々の利益、安心、安全を一番に考える。その一環として、さまざまな苦情や相談に24時間体制で対応しているそうですね。

この仕事していると、さまざまな電話がかかって来ます。隣のおばあちゃんを4、5日見ないけれど、とか、隣の子どもの泣き方が、叱り方がおかしい……というような相談もあるため、そういう不安の声をより広くとりまとめることができるよう、24時間の通報サービス「レキオスホットライン24」を立ち上げました。

今現在、約4万8千世帯の通報サービスを受

それならば、レキオス倶楽部の会員企業がそれぞれの強みを出し合い、大手企業のサービスに立ち向かっていこうと連携したのです。それは同時に、社会的な弱者にもやさしい仕組み造りにもつながるものでないといけません。

そこでまず立ち上げたのが、レキオス共済会。家主は高齢者や障害者にはなかなか貸したがらないという現実があります。理由は、経済的に不安定のケースが多いし、ボヤなどの火の不始末、孤独死などへの不安、その他いろいろあります。それならと、まず家賃滞納はうちが保証し、ボヤなどのトラブルに対しては共済会で保険のようなシステムをつくった。そこで万一の場合の家財保証もします。家主さんに対しても借家人賠償をする仕組みをつくり、同様に隣近所に迷惑がかかった場合も個人賠償制度で安心してもらいます。

そういった商品をいろいろとつくって家主さんにも借家人にも納得してもらい、お互いに喜んでもらえれば、同時に仕事も増えていきます。

そういう循環で会社事態が元気になり、ひいては沖縄の島全体が元気になってほしい。それがレキオス倶楽部の目的なんです。

——ネットワークの中で、仕事上の競合もあるのではないですか。

競争はあってもかまわないと思うんです。レキオス倶楽部は会員の仕事を守るための組合ではない。最終目的は、沖縄に住む人々が安心して豊かに暮らせるようなシステムをつくること。サービスを受ける方々が喜んでもらえるいい仕事をする企業に仕事をやってもらう仕組みなんです。ですから、お互いに切磋琢磨して、いい仕事をしなければ、最終的に事業を請け負うことになったのがA社だった場合、そこが採用された理由を他社にもフィードバックします。そういう情報を共有し合い、次によりいい仕事を目指すのです。

3段広告（98×240）

表紙グラビアインタビュー

沖縄を語る。

比嘉 愛未

3月からの日本トランスオーシャン航空のイメージガールに選ばれた比嘉愛未さん。沖縄本島（真志川市（現・うるま市））生まれの19歳。東京に拠点を移してまだ1年に満たないが、きれいな共通語のイントネーションのはずむような声で、目をキラキラと輝かせながら迎えてくれた。

「最初はずいぶんなまってたみたいで、事務所の人にも言われたんですよ。那覇の人に『具志川なまりって、バレバレ』って言われるくらい具志川はなまりが強いみたいで。オーディションに行くために、まずは自分の名前を共通語のイントネーションで言えるように練習しました。沖縄だと『まなみ（「ま」にアクセント）』だけど、東京では平坦に発音しますよね」

モデルとしてのデビューは高校1年生のとき。「具志川ですっと育って、遊びに出かけるのもせいぜい中部の北谷まで」という愛未さん。デビューのきっかけはオーディションだと聞いたが、いったいどこで？

「ふふっ。実は通っていた具志川の塾で。塾にアルバイトにきていた先生が、沖縄のモデル事務所の社長さんと知り合いで。『こんな子がいるよ』って事務所に紹介してくれて」

活動の場を全国に広げるために、高校2年生で東京の事務所に所属し、卒業を機に東京に移り住んだ。コマーシャル、モデル、そして昨年は映画「コイカナイカイ」からの手紙」にも出演し、上京1年の間にも、活動の場を広げている。「未来へ」とまっすぐ目を向けた愛未さん。いままでは沖縄を振り返ったりはしない？

「いえいえ、けっこう振り返ります。私、沖縄が大好きだから。東京に拠点を移すのも、すごく悩んだんです。東京はいろんなところから人が集まってるから、ある程度、人と人との間に距離があるっていうのか。沖縄はやっぱり人が温かい。実家の隣に住んでいるおばあちゃんは、親戚ではないんですけど、なにかと気にかけてくれたり、いつも作った野菜を届けてくれたり。沖縄は人との距離が、そんなところだから」

離れてみて、もうひとつ、自分にとって大きな存在だったと気づいたのが、沖縄の海だったという。

「うちのベランダからは海が見えるんです。そこでボーッとしてると悩んでたこともすごくちっちゃく思える。自分にとって当たり前だったそんな風景が東京にはないのが、寂しかな」

「原風景」をもっている人――。やわらかく愛くるしい姿のなかに、どこかお恋の強さフラと感じさせる愛未さんに、そんな印象を受けた。

「今回、大好きな沖縄の航空会社のイメージガールをさせていただけるのが、すごくうれしくて、離れてあらためて思うんです。沖縄はいますごく、変わってきているのでは、って。住んでいるときは、どんどん便利になったりショッピングセンターができたりするのを喜んでいたけれど……。いまは沖縄の自然が壊れていったり、沖縄らしさがなくなってしまうんじゃないか、それが少し怖いっていうか。変わらないでいてほしいいまはすごっそう、思うんですね」

Manami Higo

比嘉愛未（ひが・まなみ）：
1986年、具志川市（現・うるま市）生まれ。高校1年生のときに県内でモデルでビュー。高校2年のときに東京の事務所に所属し、活動の幅を広げる。これまでに、伊藤園やHONDA、モッズヘアーなど、数々のCMに登場。卒業とともに上京した昨年は、熊澤尚人監督の映画「ニライカナイからの手紙」にも出演した。この春、日本トランスオーシャン航空（JTA）の2006年度イメージガールに抜てきされた。

レキオス倶楽部では24時間体制で問い合わせに応じる体制が整っている

ットワーク、そこに住む方々の会員組織が、この15年の間にできてきたんです。

この情報量とネットワークは、きっと大きなビジネスにつながる。先ほどもいいましたが、一企業単独では造れない建物、取れない仕事を私たちが受ける。それをレキオス倶楽部のネットワークで造り、本土の企業と対等以上のサービスやメニューを取り揃えることができるようにするんです。そういう地元の企業が仕事を取れるような仕組みが、出来上がったといえます。

——そこに投資を呼び掛けているわけなんですが、自信もだいぶおありのようですね。

それは絶対的な自信があります。さらに、県外にこのビジネスモデルを示し、全国展開できるという自信もあります。私たちのシステムを知って、すでに本土の大手企業や外資系の企業が積極的にアプローチしてくださっています。自分たちのマーケットを使って全国展開や展開をしないかと。それだけのシステムやネットワークはできている。

あとはこの仕組みを広く知ってもらうことです。まずは県内の方に広く知ってもらうように動きます。私たちの事業のコアは、「人が安心して暮らせる住環境づくり」。私たちは、どのサービスが顧客のためになるかどうかを軸に考えています。そうでない商品は絶対売らない勇気を持つようにみんなに言っています。損得ではなく善悪で考えようという社訓がある。そういう気持ちでビジネスを広げていますので、その内容をきちんと知ってもらえば、きっと喜んでもらえる仕事だと思っています。

——ありがとうございました。

インタビュアー／
中小企業支援センター・プロジェクトマネージャー
仲宗根 稔

サイドテーブル

「宜保社長は地に足が着いているね！人柄がいい！応援したいね！」ということをよく聞く。業務内容は多様だが、社風はシンプルでとても明るい印象を受ける。「レキオス倶楽部7戒プラス1」が社長の経営方針を明確に伝えている。

「レキオス倶楽部7戒プラス1」

1　お客様のことを真剣に考えた顧客満足を追及すること。
2　夢をもつこと。
3　常に物事の本質を見抜き、判断し行動することと
4　ピンチはチャンスである。困難から逃げないこと。
5　スピードは命。社会の変化に対応する柔軟性を持ち、最速のスピードで対応すること。
6　公正な判断をすること。
7　利益はあとからついてくる。人間力を高めるよう日々研鑽すること。

プラス1　命を懸けてやり続けること

創業の種は、潜在意識の奥深いところに潜んでいた10歳頃の体験にあった。

弱い人に救いの手を差し伸べることから事業が始まり、現在に至った。人間に係わる仕事は無限にある。アイデアが仕事を産む。人が求める事に真剣に応えることが仕事を創る原点である。

新株式発行により資金調達し、更にネットワーク網を充実させ、新たなサービスを創っていきたいという宜保社長の夢は全社員共有の夢でもあるようだ。頑張れ、永久のベンチャー！。

中小企業支援センター
プロジェクトマネージャー　仲宗根　稔