亀岡大郎のトップ対談

経済評論家 亀岡大郎氏

■プロフィール
★大正15年京城生まれ。新大阪新聞経済部長を経て経済評論家となる。文芸春秋、サンデー毎日など一流誌で、経済・財界問題を中心に、精力的な活動を続ける一方で「自動車戦争」「ゲリラ商法」「IBMの人事管理」などベストセラー多数。

雇用、職業訓練とおして家賃滞納者の自立を支援

原点回帰で体制見直し再始動

賃貸保証業のパイオニアである日本賃貸保証（千葉県木更津市）は、家賃滞納者の自立支援や亡くなった入居者の供養塔建立など、業界において異例の取り組みを行ってきた。連帯保証人をたてることが難しくなった現代社会において、保証会社が果たすべき社会的役割が大きくなり、各社間の競争も激しさを増すなか「入居者の良き理解者たれ」という創業以来の精神を受け継いだ梅田真理子新社長に今後の展開を聞く。

日本賃貸保証（千葉県木更津市）
梅田真理子社長（45）

プロフィール

昭和47年４月27日生まれ。静岡県伊豆の国市出身。日本大学三島高等学校卒業後、不動産会社に３年間在籍。１年間のカナダ留学を経て、帰国後に日本賃貸保証に入社する。保証サービスの営業や滞納処理、大阪支店の立ち上げなどを経験し、2016年12月に専務取締役、今年１月30日に社長に就任。「真っ正直」の精神で仕事に取り組む一方、休日はもっぱら中学生になる息子と５匹の犬の面倒でせわしなく過ごす。

95年に保証業開始 当初は理解得られず

亀岡　御社とはこれまで何度か対談を行っていると思いますが、社長が交代されたのですね。

梅田　1月30日付けで就任しました。

亀岡　最近は家賃債務保証の社長に会う機会が多いですが、女性は珍しい。

梅田　事業開始当初より、弊社では女性スタッフが入居者のサポートや不動産会社への営業活動をしてきました。私はこの仕事に関わって20年以上になります。営業から滞納処理、強制執行の現場立会いなど、保証業務全般に携わってきました。「保証業とは家庭を見るもの」と、創業者である父（井坂泰志会長）から教わりました。私自身、中学生になる息子がいますが、子を持つ女性の目線は、入居者の方の生活を保証する仕事にプラスに働くと思っています。

亀岡　うちにも女性の記者が多くいますが、出産後に戻ってきて上のポストで活躍しています。梅田社長もこれからもっと活躍し、会社を大きくしていってください。そのためにはご自身の顔や社名を売っていくことが大事ですよ。うちの記者をうまく使ってください。

梅田　ありがとうございます（笑）。弊社が保証業を始めたのは1995年のことです。今から20年以上前になりますが、その頃は会社が個人保証の代わりを担うなんていうことは、不動産会社から理解を得られませんでした。

亀岡　そうでしょう。全国賃貸住宅新聞を創刊して30年近くになりますが、昔は賃貸住宅といえば風呂トイレが付いていないのは当たり前。低所得者が住むもので、家主や管理会社も「新聞なんかに載せられては困る」と取材を断ってくる始末でした。これではいけないと、賃貸業界の地位を上げるために新聞を作り、同時に業界団体も作りましたが、始めは苦労しましたよ。家主や管理業さえそのような状態ですから、保証業などはなおさらでしょう。ずっとこの業界に携わってきたのですか。

梅田　3年ほど不動産会社に勤めた後にこの会社に入りました。当時は創業して間もなかったこともあり、営業人員も4人たらずでした。まずは創業地である横浜周辺で2年ほど営業に従事しましたが、3年目に大阪支店の立ち上げを任されました。

亀岡　大阪のどちらですか。

梅田　西区の四ツ橋付近ですが、事務所を借りるのにも苦労しました。保証業とは何か、というところから説明をしましたが、そんな事業がうまくいくはずがないと何度も断られました。「絶対に成功させます」と交渉を続けてなんとか物件を借りることができましたが、不動産会社への営業は難航しました。資料を投げ返されたこともあります。

身寄りのない入居者に寄り添う存在になる

亀岡　親や親戚が連帯保証人を務めるのが当たり前の時代ですからね。見ず知らずの人間の保証人になる事業など、理解するほうが難しい。実際、家賃を払えずに逃げた人もいるでしょう。

梅田　行方がわからなくなった方の部屋の荷物を片付けたこともあります。荷物を詰めるための段ボールを、近くにいた人から買わせてもらったりもしました。入居者の方と同行して「家賃の支払いを待ってほしい」と大家さんに頼みこんだこともあります。

亀岡　苦労されましたね。

梅田　もちろん、理解を示してくれる不動産会社もありましたし、業界団体の交流会に参加したりもしながら徐々にサービスを知ってもらえるようになりました。結局、大阪には4年ほどいました。その頃、本社を横浜から銀座に移転していたのですが、本社に戻って滞納処理や入居者の生活の立て直しをお手伝いする仕事をしてきました。

◀賃貸業界の変遷について語り合う

亀岡　銀座ならご近所ですね。

梅田　ここからすぐそばでしたよ。いまは千葉県の木更津市に本社を移転しています。

亀岡　なぜ木更津に。

梅田　入居者のなかには、身寄りがなく、亡くなられても遺骨の引き取り手がない場合もあります。そういうった方々の遺骨を供養する場所を作ろうと考えていたのですが、都心では難しい。そんななか理解を示してくれたのが木更津市でした。2013年に供養塔を建てたほか、入居者に置き去りにされたペットを本社裏で預かったりもしています。

亀岡　家賃保証の事業領域を超えていますね。

梅田　いずれはライフコンサルタントのような存在になりたいと思っています。保証業とは連帯保証人の代役、つまり身内のような存在になることだと考えています。

路面店を積極展開 入居者との交流図る

亀岡　身内が願うものを請け負う。その延長線上に供養塔の建立などがあるわけですね。しかし、そのような考えを持つ会社は少ない。家賃の立て替えは、いわゆる金貸しでしょう。

梅田　家賃債務保証という言葉自体がおかしいと思っています。家賃の滞納を保証するのではなく、入居者の方が部屋を借りる際の保証人の役割をしたいという意味を込めて「入居保証」や「賃貸保証」という言葉を使っています。現在はお客様との距離を縮めるために、既存の営業所を路面店に移転することも進めています。

亀岡　たしかに、雑居ビルの上階にあってはあやしい会社だと思い入りづらい。

梅田　ガラス張りにして店内が見えるようにすることで、気軽に生活上の悩みなどを相談してもらえる場所にしたいと思っています。保証サービスの契約者である入居者の方たちに寄り添いたいからです。というのも、ここ数年はそれができていなかったので。

亀岡　どういうことですか。

梅田　保証サービスは基本的には不動産会社を通して入居者に案内されますが、その部分で他社との競争が激しくなっていました。

亀岡　つまり、不動産会社の扱いやすいものを作った方が結果的にシェアを伸ばしやすいという構造になっていて、その競争に乗っかったと。

梅田　しかし、私たちの商品内容が、本来のお客様である入居者にとって使い勝手のいいものになっているのだろうかという疑問を持ち始めたのです。今一度、創業当時の理念や保証会社としての社会的役割を考える必要があると感じました。そのため、ここ一年間は営業活動を自粛してお客様のコンサルタント業務に集中してきました。

亀岡　売り上げを伸ばしたい現場からは反発もあったのでは。

梅田　ありました。それでも意識を変える必要がありました。実は10年前にも同じようなことを経験しているのです。審査を通りやすくして契約数を強引に伸ばした結果、滞納発生率が高まり、その対処に追われました。その時も元の状態に戻すのに1年近くかかりました。

亀岡　その経験があったからなおさら危機感があったのですね。今は適正な状態まで戻せましたか。

梅田　この一年間でだいぶ整理ができて、本格的に営業を再開できる体制が整いました。昨年には、お客様が利用しやすいリーズナブルな新商品もリリースしています。

亀岡　商品提供のほかに取り組んでいくことはありますか。

梅田　引き続き、NPO法人で家賃滞納者の職業訓練を通して生活の自立をサポートしていきます。また、財団での活動により子供の貧困問題などの解決にも取り組んでいきます。先ほどの路面店の展開によって、オーナーや入居者を含めたネットワークを各地で強化していくとともに、あらゆる人が保証を通して社会に貢献できるような仕組みを構築している最中です。

亀岡　今後の活躍を楽しみにしています。

梅田　本日はありがとうございました。

会社概要

会社名：日本賃貸保証
本社所在地：千葉県木更津市
事業開始日：1995年7月1日
資本金：7億9500万円
事業概要：家賃債務保証事業
保有契約数：66万件
拠点数：37店舗