

社会課題の解決を使命に 誰もが安心して暮らせる 住みよい社会を目指す

事業概要について

株式会社レキオスは、賃貸住宅を借りる際の「家賃債務保証事業」を沖縄で初めて行った企業で、2021年で創業35年を迎えます。母子家庭や独居高齢者、障がいがある人など社会的弱者をはじめ、全ての人により良く暮らしていける社会を実現するため、さまざまな社会課題を解決するための事業を次々に展開してきました。例えば家主さまと入居者さま、管理会社さまをつなぎ、住まいの日常的なトラブルや生活相談を24時間受け付けるコールセンター「レキオスホットライン24」を立ち上げました。2007年にスタートしたインターネット無料アパートにおいては現在、県内2639棟に光インターネットサービスを提供中です。また2015年には、県内発のモバイルサービス「レキオスマバイル」をスタートしました。低価格でサービスを提供することで、幅広い世代の人々がインターネットにつながり、経済的な事情が情報格差や教育格差にならない安心・安全な社会の実現を目指しています。

現在は住環境支援事業・地域支援事業・協創事業・総合不動産事業・情報通信事業の5つの事業分野において、当社を含む7つの会社で構成されたレキオスグループとして、互いの経営資源やノウハウを戦略的に共有し、シナジーを最大限に発揮したグループ経営を展開しています。

PROFILE

GIBO FUMIO

宜保
文雄

代表取締役社長

株式会社レキオス

1967年、豊見城市出身。1986年、株式会社レキオスの前身となる家賃保証サービス会社「沖縄信用保証」の創業を経て、1996年には「株式会社おきしん保証サービス」を設立。2006年に社名を「株式会社レキオス」に変更。同社を含むレキオスグループ7社で5つの事業を展開中。



DATA 会社概要

- [社名] …… 株式会社レキオス
- [代表者] …… 宜保文雄
- [資本金] …… 1億4,248万円
- [事業内容] …… 家賃保証事業、通信事業、
賃貸物件24時間
サポート事業など
- [取引店] …… 新都心支店

設立の経緯は？

私自身が母子家庭で育ったことで、寂しさや不安、悔しさを感じた経験があります。一方で40年以上前の沖縄ではコミュニティがちゃんと機能していて、友達のご両親が目をかけてくれたり、近所のお年寄りにもずいぶんかわいがってもらいました。両方の体験をしたことから「誰もが安心して暮らせる社会をつくりたい」という思いにつながりました。

その後、大学浪人中に仲間たちから「家を借りる人の家賃保証の会社を興さないか」と誘われました。当時の沖縄は親兄弟や親族とのつながりが強いとは言え、家庭環境や収入によっては保証人が頼みづらい人もいました。初めて聞く業種でしたが、「これは世の中に必要だ」と感じ、予備校を辞めて宅建主任の免許を取るために猛勉強を始めました。その年の10月に試験に合格し、すぐに仲間7人で「沖縄信用保証」を創業しました。

事業や商品に関するエピソード

家賃債務保証という初めて聞く業態で信用や実績もなく、全員が20代の若者だったことから、しばらくは不動産会社や家主さんへ営業に行っても相手にされませんでした。「お宅の会社こそ保証が必要じゃないの?」とか「保証料を集めて逃げるんだらう?」とも言われました。

それでも諦めずに何十回と通ううちに、やっと1人の家主さ

んに使ってもらえることになり、そこから紹介でお付き合いが広がり、業績も徐々に良くなっていきました。最初の5、6年はずっと赤字だったため給料もなく、アルバイトを幾つも掛け持ちしながら会社の業務を行っていました。仲間は次々と辞めていって最後は私1人に。保証債務を単身で抱える不安はありましたが、10年やれば自分の中に必ず残るものがあると信じ、「これは間違いなく社会に必要で、絶対に広がる!」という思いが心の支えでした。

経営上大切にしていること

私にとってのビジネスモデルは、一般的な認識と違って『社会を良くする仕組み』と捉えています。だからこそ、目先の損得だけを考えるのではなく、あるべき未来像に向かい、社会にとって必要だと思う商品やサービスだと確信したら、たとえ採算が合わなくても、できるまで何度でもチャレンジします。そして非効率的だったとしても、「誰ひとり取り残さない」そんな思いで地域やお客様一人一人に寄り添った関わりを大切にしています。その思いを支え、持続的にサービスをご提供していくための仕組みとして、1つの事業に依存せずに、足腰の強い経営基盤を築き上げているのも当社の特徴です。これからも、より複雑で多様化していく社会課題に対して、事業を通じて解決する企業姿勢を貫いていきます。

また、社員に対しては「会社は仕事を通して『生きる力』を

育む場所だ」と教えています。生活のためだけに働くのではなく、自分の未来や地域・社会のために働くという意識を養ってもらっています。

社の強みは？

賃貸の家賃が払えなくなると、他社の家賃債務保証では強制退去させられてしまうこともあります。しかし、滞納者の「救済と再生」がテーマの当社では、そこからが本当の出番です。どうして家賃が払えなくなったのか事情を詳しく聞き、その人を認め、家賃の立て替えや立ち直るためのサポートを行い、とにかくとことん付き合います。その結果、家賃を返済してくれる割合は99%で、返ってこないケースはほとんどありません。中にはホームレスから立ち直った人や、断絶していた家族と再び交流が生まれた人もいます。社員の面倒見の良さやお客さまとの距離の近さが強みですね。

業界の動向について

大手携帯キャリアが次々と格安の料金プランを出し、大手しか残らないのかと思われがちですが、実際は逆です。格安プランの打ち出しで大手は売上維持が厳しくなり、卸売り事業者にならざるを得ません。5Gが常識になれば、データは20GBでは足りず、やがて「テラバイト」の時代になります。その時、当社なら大手キャリアの半分以下の料金でサービスできます。

電力事業でも携帯キャリアでもコモディティー化が進んでおり、昔は超大手しかできなかったことが、ベンチャー企業でもやれるようになりました。時間をかけてそこに投資してきた当社は分厚いインフラを構築することができ、通信事業が成長エンジンになっています。沖縄の民間企業では珍しく光回線とモバイル回線の両方のインフラを持っており、例えるなら県内のミニテレコムと言えます。価格はもちろん、大手に負けないスピードを誇り、つながりやすさも抜群です。当社のインフラを使った県外のモバイルブランドが北海道で開通し、近々群馬県でも始まる予定です。観光と違い、沖縄に居たまま県外から外貨が獲得できる有望な事業だと思っています。

今後の展開や目標は？

ICTをコロナ禍にこそ役立てようと、日々の健康管理をデータとして蓄積し、コロナの陰性証明に活用するアイデアもあります。これは個人カルテシステムの実現にもつながっていて、将来的にはIoTを活用した新たな保険サービスの創出へも取り組みたいです。

今後は人生の集大成として、当社の通信インフラと県外で獲得した外貨を活用し、再生医療センターなど、新しい産業を沖縄に創りたいですね。国内大手製薬メーカーなどを誘致して産官学連携で、「知の集積地」「南の島のシリコンバレー」を創る。最先端のテクノロジーが沖縄から発信されていくのが待ち遠しいです。