

企業研究

vol.121

レキオス

(沖縄県那覇市)

宜保 文雄 社長(54)



沖縄県内で住宅関連事業を広く展開するレキオス(沖縄県那覇市)。2020年度のグループ合計売上高は約34億円にのぼる、沖縄県内屈指の企業だ。「誰もが安心して暮らせる社会をつくりたい」との思いから、社会課題や時代のニーズに沿ったさまざまな不動産関連事業を手がけている。レキオスの中核事業となる家賃債務保証事業と、さらなる需要の高まりが期待できる通信事業を中心に、会社の目指す未来について宜保文雄社長に話を聞いた。

社会的弱者に寄り添い生活を支える家賃債務保証

現在は沖縄県内で総合不動産会社として住宅関連事業を幅広く手がけていますが、設立当初は家賃債務保証事業からスタートしたと聞きました。
1986年に当社の前身である沖縄信用保証を創業しました。現在では住宅関連事業を手広く展開し

沖縄の社会的課題に向き合い、幅広い事業を展開

売上げは約34億円となりました。沖縄県は他の都道府県に比べて相対的貧困率が高いといわれる地域でもあります。私自身母子家庭で育ち、母親が住居を借りる際に苦労していた姿を見て育ちました。社会的弱者でも家を借りやすくするために、家賃債務保証事業から会社をスタートさせました。毎年新規保証

ことです。具体的には滞納が発生した場合に、契約者の現状をしっかりとヒアリングして、それぞれの収入のバランスに合った生活環境を整える手助けをします。実際、当社の契約者の滞納率は平均して5%前後です。その中で最終的に支払いができません裁判や明け渡しになる事例はごくわずかです。返済率は99%を超

えています。また、24時間有人受け付けのコールセンター「レキオスホットライン24」を設置しており、入居者の生活トラブルのサポートも行います。住宅の確保に配慮が必要な低所得者や高齢者などに対し、家主や管理会社が安心して部屋を貸すことができる仕組みをつくりました。
今後保証事業についてはど

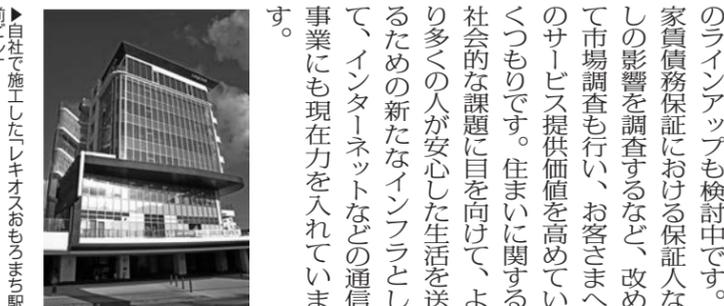
独自の技術で安定した通信回線を提供可能に
通信事業部が提供するインターネット事業について、現在の契約数などを教えてください。
現在、集合住宅向けインターネットサービスの提供世帯数は約4万世帯となります。07年から離島を含めた沖縄県内のみで

サービスの提供を始めました。沖縄県の世帯数が約62万世帯であり、集合住宅向けインターネットサービスの県内市場では大きな割合を占めております。時代の変化に合わせた新サービスの案内も行っており、契約数は純増しています。
「コロナ下で住宅内のインターネットの需要も大きく変化しました。事業を展開するうえで、何か感じることはありませんか。オンライン授業や会議など、コロナの影響で在宅率が高まった結果、インターネット回線の需要も大幅に増えました。速度遅延は入居者にとっても家主にとっても大きな課題となっています。当社では、20年1月から安定した通信速度を提供できる「LEQUIOS(レキオス)スマートウェイ」と「LEQUIOS(レキオス)ダイレクト」という新サービスの販売を始めました。前者は全国独自の技術である「レキオス網」を経由させて通信を行うことで、回線の混雑を回避します。後者は専

会社概要
社名：レキオス
所在地：沖縄県那覇市おもろまち4-19-16
設立：1996年2月
資本金：1億4248万円
事業内容：家賃債務保証事業、通信事業、賃貸物件24時間サポート事業、投資サポートシステム開発など。

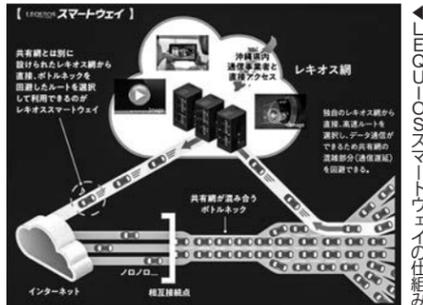
会社メモ
1986年にレキオスの前身である沖縄信用保証を創業し家賃債務保証事業を展開。その後96年に不動産管理事業を開始した。「住み良い社会づくり」を会社のミッションとしており、24時間緊急通報サービス「レキオスホットライン24」や、グループ企業にて少額短期保険も提供。情報格差を解消するため、集合住宅向けインターネットサービスや「LEQUIOS mobile(レキオスマバイル)」という携帯電話事業も手がけるなど、事業の幅を拡大し続けている。

社長メモ
1967年5月26日生まれ。沖縄県豊見城高校を卒業。大学浪人中に宅建を取得し、仲間と共に起業を決意した。母子家庭で育ち住まいの確保に苦労した経験から、誰もが安心して暮らせる社会を目指し、19歳で沖縄信用保証を創業した。沖縄県内で広く多様な事業展開を行い、目的型経営を実践している。



▶自社で施工したレキオスおもろまち駅前ビル

型回線となっており、非常に



して、当社の通信インフラを導入することです。そのために、グループ全体のシナジーを生かした営業展開を考えています。インターネット事業はBtoBtoCのモデルでビジネス展開しているため、不動産加盟店や代理店を通して入居者にサービスを提供しています。沖縄県内の数多くの不動産会社とのつながりがあり、自社内の営業リソースだけでなく既存の取引先からも営業ができるのが大きなメリットとなります。県外にも代理店網を広げて全国へのレキオス通信プラットフォームの提供を進めるなど、今後もさらに通信契約数は伸びる見込みです。当社のグループでは、家賃債務保証事業やコールセンターだけでなく、少額短期保険など不動産会社を支援するサービスを取りそろえています。一つのサービスを通じて他の事業との接点をつくり、一人一人の顧客とのつながりを強化していきたいと考えています。

月初勉強会で社員との交流を深める
レキオスでは毎月、宜保社長自身が社員全員に向けて勉強会を開催している。人としての生き方や世の中の原則原理、会社経営をする中で気づきや趣味のゴルフで得た学びなど、さまざまなことを社員と共有する場として活用している。売り上げや目標値などの数字の確認も大事だが、企業理念である「社会課題を解決する」ためにも、社員一人一人の生き方や考え方に引き合っていくことが大切だと考えている。「勉強会を通じて、社会問題に向き合う考えを深めてほしい」と話す。

▲コロナの影響もあり最近オンライン上で開催している。

2021年1月の月初勉強会より
「誰もが安心して暮らせる社会を」
「家賃債務保証会社」
「SDGs」
「大きな力が生まれる」