

競争の場は“価格”から“サービス”へ

家賃債務保証のいま

入居者の滞納家賃を保証する家賃債務保証サービスの利用率が高まっている。(公財)日本賃貸住宅管理協会(東京都千代田区)以下「日管協」の調べによると、入居時における加入必須の割合は8割にせまる。昨年10月には事業者の登録制度が始まるなど業界の整備も進む。シェア競争が激しくなるなか、各社は付帯サービスの拡充などで差別化を図る。

保証サービスが全国的に普及
事業者の登録制度スタート

日管協が実施したアンケート調査によると、家賃債務保証サービスの加入必須割合は8割にせまってきた(右下図参照)。賃貸住宅への入居時に、機関保証のサービス加入が絶対条件になりつつあるといえる。直近5年間でおよそ20ポイント増加。今後、2020年に施行を控える改正民法では保証限度額を明記することが義務付けられることで、個人による連帯保証を引き受けることへの抵抗感が増し、機関

保証の利用は一層伸びる
と思われ。

この状況を好機と捉え、家賃債務保証事業者への新規参入も増えている。国土交通省の調べでは、家賃債務保証を手がける事業者は16年9月時点でおよそ150社にのぼる。しかし、業界関係者からは「軽い気持ちで参入してきた会社は1、2年で姿を消している」との声も聞かれる。滞納家賃の発生件数の目論見が外れキャッシュフローを圧迫したり、賃貸借契約への理解が乏しく、物件の明け渡しを巡ってトラブルになる事例もある

図1 家賃債務保証サービスへの加入必須割合

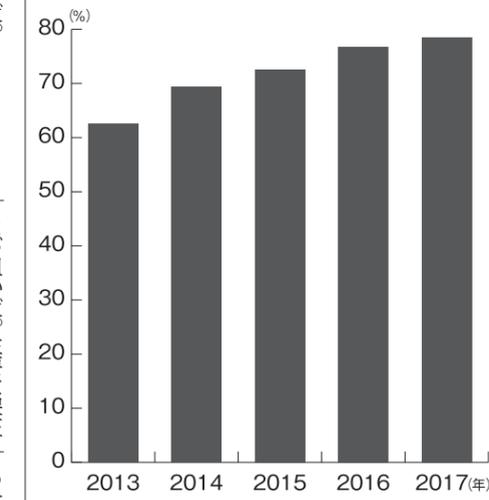
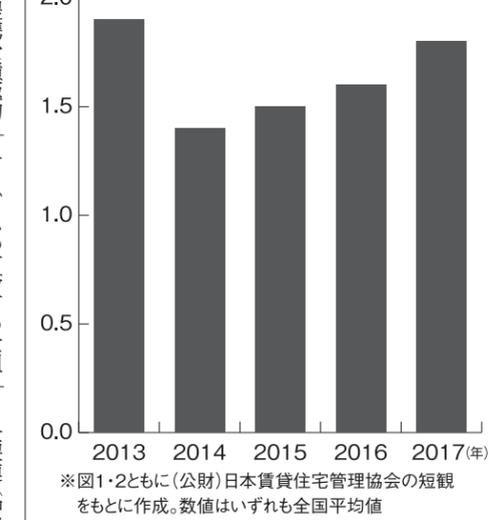


図2 2カ月以上の滞納率



※図1・2ともに(公財)日本賃貸住宅管理協会の短観をもとに作成。数値はいずれも全国平均値

家賃債務保証サービスへの加入必須割合は増加を続け、昨年同期には78.4%に達した。一方、2カ月以上の滞納率は直近4年間で0.4%増えたものの、著しい上昇ではない。

家賃債務保証会社の保有契約数と特徴(「-」は非公開)

社名	保有契約数	特徴
ジェイリース	42万5000件	外部企業とのアライアンスでサービス拡充。積極的な店舗展開で営業体制強化
Casa	45万3000件	賃貸経営サポートサービス「家主ダイレクト」「大家カフェ」を提供
全保連	130万件	2年前からテレビCMの放映を開始するなどオーナー、入居者向けのPRを強化
日本セーフティ	-	警備会社との連携による見守りサービスを開始
日本賃貸保証	65万件	職業訓練を通じた家賃滞納者の自立支援や財団による奨学金制度を実施
エルズサポート	13万件	グループ会社の高齢者見守りサービスを組み合わせた商品を提供
フォーシーズ	-	オフィス・店舗保証大手。高級賃貸なども手掛ける。
エポスカード	-	クレジットカードによる家賃決済とポイント還元
クレディセゾン	-	クレジットカードによる家賃決済と利用期限のない永久不滅ポイント付与

よつだ。昨年6月に本紙で実施した管理会社へのアンケートでは、家賃債務保証会社を選ばず「倒産リスクの低さ」だった。08年に起きた上場保証会社の経営破綻は記憶に新しい。国土交通省では昨年10月から家賃債務保証事業者の登録制度を開始した。共通ルールを定めることで信頼性を高めるこ

とが狙いだ。主要な保証会社はすでに登録を終えている。「規制のないところに発展はない」と東証一部上場のジェイリース(大分市)中島拓社長は話す。ほかにも業界内には規制強化を求める声は多く、今後、登録基準の厳格化などが進む可能性もある。

外部とのアライアンス強化生活を総合的にサポート保証サービスへの加入率が高まる一方、今後注目されるのは各社のサービス内容の差別化だろう。家賃保証事業を核としながら、不動産会社やオーナー、入居者に向けた付帯サービスを提供する会社はすでに増え始めている。

前出のジェイリースは「生活サポートの総合商社」を掲げ、増加傾向にある単身世帯や高齢者、外国人入居者を対象にしたサービスを展開する。「我々だけでは今後の商品構成は難しい」と(中島社長)とし、不動産会社向けのサービスを展開す

る企業との提携を積極的に進めていく方針だ。営業体制も強化している。前期は札幌、岡山、茨城、東京西支店を新規出店したことで売上高は50億2200万円(前期比21.9%増)となった。今期は静岡、石川、京都、大阪、愛媛への出店を予定しており、20年度までに全国39店舗という業界最大規模の営業体制を構築していく。

サービスも付帯する仕組みで双方のニーズを汲んでいく。増加傾向にある外国人入居者向けには、多言語コールセンターを開設した。余談だが、日本への留学時にCasaと契約していた外国人が昨年入社している。「部屋探しの際によくしてもらったから印象に残っていた」というのが入社理由。外国人留学生にとって、日本での部屋探しはまだ簡単なとはいかない現状がある。Casaでは外国人の部屋探しに同行することもあるという。一方、本業の域を大きく超えたサービスを展開している。

17年5月にリリースした「大家カフェ」は、賃料相場や物件の反響レポート、リフォーム会社の紹介機能がある。今後、飛び抜けたサービスを作りたい」と話す。追幸社長。「家賃債務保証といっても一般消費者にはイメージしづらい。伝わりやすいサービス名称を作り、広めていきたい」と

率が高まる一方、今後注目されるのは各社のサービス内容の差別化だろう。家賃保証事業を核としながら、不動産会社やオーナー、入居者に向けた付帯サービスを提供する会社はすでに増え始めている。

前出のジェイリースは「生活サポートの総合商社」を掲げ、増加傾向にある単身世帯や高齢者、外国人入居者を対象にしたサービスを展開する。「我々だけでは今後の商品構成は難しい」と(中島社長)とし、不動産会社向けのサービスを展開す

る企業との提携を積極的に進めていく方針だ。営業体制も強化している。前期は札幌、岡山、茨城、東京西支店を新規出店したことで売上高は50億2200万円(前期比21.9%増)となった。今期は静岡、石川、京都、大阪、愛媛への出店を予定しており、20年度までに全国39店舗という業界最大規模の営業体制を構築していく。

サービスも付帯する仕組みで双方のニーズを汲んでいく。増加傾向にある外国人入居者向けには、多言語コールセンターを開設した。余談だが、日本への留学時にCasaと契約していた外国人が昨年入社している。「部屋探しの際によくしてもらったから印象に残っていた」というのが入社理由。外国人留学生にとって、日本での部屋探しはまだ簡単なとはいかない現状がある。Casaでは外国人の部屋探しに同行することもあるという。一方、本業の域を大きく超えたサービスを展開している。

17年5月にリリースした「大家カフェ」は、賃料相場や物件の反響レポート、リフォーム会社の紹介機能がある。今後、飛び抜けたサービスを作りたい」と話す。追幸社長。「家賃債務保証といっても一般消費者にはイメージしづらい。伝わりやすいサービス名称を作り、広めていきたい」と

率が高まる一方、今後注目されるのは各社のサービス内容の差別化だろう。家賃保証事業を核としながら、不動産会社やオーナー、入居者に向けた付帯サービスを提供する会社はすでに増え始めている。

「サービス内容は各社横ならび。今後はまったく違う業種との連携で、飛び抜けたサービスを作りたい」と話す。追幸社長。「家賃債務保証といっても一般消費者にはイメージしづらい。伝わりやすいサービス名称を作り、広めていきたい」と

累計契約数200万件突破
ブランド力向上に注力

「サービス内容は各社横ならび。今後はまったく違う業種との連携で、飛び抜けたサービスを作りたい」と話す。追幸社長。「家賃債務保証といっても一般消費者にはイメージしづらい。伝わりやすいサービス名称を作り、広めていきたい」と

累計契約数200万件突破
ブランド力向上に注力



父の日は
何貰えるかなあ

母の日と同様にお祝いされる保証はなくても、
**あなたの家賃収入は
エルズサポートが保証します。**

エルズサポートは
事業用の家賃債務保証サービスを改定し、
保証限度額を24ヶ月分までに拡大しました!

事業用途物件の家賃債務保証は
ぜひ一度エルズサポートにお問合せ下さい。

エルズサポート株式会社
いまと未来を安心してつなぐ

http://www.ls-support.co.jp/



〒169-0072 東京都新宿区大久保 3-8-2 新宿ガーデンタワー 13 階
TEL: 03-6233-6260 FAX: 03-6233-6275