

 ジェイリース (大分市) 中島拓社長(60)	今期は新たに5拠点を開設する。エリアに沿ったニーズを開拓して地域密着のサービスを展開していく
 Casa (東京都新宿区) 宮地正剛社長(46)	保証会社の概念は変わった。家賃保証にとどまらないサービス提供が長期目線で競争力につながる。フードバンクと連携した食糧支援活動も継続していく
 全保連 (沖縄県那覇市) 迫幸治社長(62)	業界発展のため登録制度の基準を高めていくべき。スポーツを中心としたスポンサー活動も続けながら今後もブランド力を高める
 日本賃貸保証 (千葉県木更津市) 梅田真理子社長(46)	地元の小学生と一緒にお寺を掃除し、レストランで食事をするなどのイベントを実施した。今後も地域交流を通じて当社のことを知ってもらいたい
 フォーンシーズ (東京都港区) 丸山輝社長(49)	「人が煩わしいと思う事、やりたくないと思う事を率先して行う」との当社の企業理念を理解してくれる会社が増えた。100% リスクを負おうスタンスで顧客の期待にこたえていく

考える。プロモーションにかける予算を年々積み上げており、2年前から実施しているテレビコマercialは今後も継続する。不動産会社に限らず、オーナー、入居者へのPRでブランド力向上を狙う。

営業所を路面店に移転 顧客との接点増やす

専門保証会社として最古参である日本賃貸保証(千葉県木更津市)は今年1月から梅田真理子社長による新体制となった。販売代理店となる不動産会社を始め、オーナーや入居者との距離を縮めようとする取り組みが印象強い。

「この数年、保証業界では各社間で代理店への販売手数料や保証料をめぐる競争が激しさを増し、その競争に加

わったことで「契約者である入居者にとって、使い勝手の良い商品ではなくなっているのでは」という疑問が湧いてきた(梅田社長)からだ。昨年は営業活動を自粛し、家賃滞納者のコンサルタント業務を中心に行ってきた。今年に入って営業再開の体制が整い、商品改定も実施した。家賃の集送金を基本とした「JIDトリオ」シリーズではプランによって保証料を変え、入居者のニーズに合わせて選べるようにした。

既存の営業所を路面店に移転する取り組みも開始した。既存34店舗中、すでに7店舗をガラス張りの路面店として開店しており、家賃振込みに関する相談をしにくる入居者や、商品に興味を持つ不動産会社、オーナー

がふらつと来店してくるケースも増えているという。顧客に接する機会が増えることは「社員にも良い経験になる」と梅田社長は話す。昨年11月からは優良顧客を対象にしたキャンペーンを実施している。保証業務の特性上、家賃をしっかりと払っている入居者とは接点を持つ機会がない。「何かしらの形で還元したかった」と、通販会社と連携して応募者が希望する食品を贈呈している。今後は、顧客ごとにIDを発行して転居時にも審査を早く済ませられるなどの仕組みづくりを行なっていく予定だ。

見守りサービスを付帯 外国人入居者にも対応

日本セーフティ(大阪市)はここ2、3年で売上増に軸足を移した商

品設計に取り組んできた。通常の家賃保証に加え、原状回復費用、賃貸借契約の更新料、早期解約違約金、解約予告違反金といった賃貸借契約にまつわる費用を、家賃の2カ月分を限度に保証するプランを開発した。ある程度選択余地のあったサービス内容をパッケージ化する中で、現場の営業担当が売りやすくなったことも奏功し、前売上高は128億4000万円(前年比13%増)を達成した。

増加傾向にある高齢入居者に向けたサービスも用意する。総合警備のALSOCK社と業務提携し、同社の「HOMEALSOCKみまもりサポート」を提供する。ポタンひとつで警備員が24時間365日駆け付けるもので、室内での転倒など万が一の場合に備える。外国人専門の仲介会社とも業務提携し、同社提供の「外国人コール24」で生活習慣の違いなどからくる入居後の問合せや連絡に管理会社の窓口として対応する。

明け渡しまでオーナー支援 強制執行も自社で実施

オフィス、店舗など事業用保証サービス大手のフォーンシーズ(東京都港区)の特徴は、家賃滞納の発生から明け渡し訴訟が終了するまで、オーナーへのサポートを途切れさせない点にある。訴訟に必要な書類の手配や手続きの進め方などを支

援しながら、その間の家賃保証も継続する。住宅では高級賃貸の保証も手がけ、前期売り上げは23億2300万円。今期は27億円を予想する。売り上げベースでは事業用が7~8割を占める。他社では新たに事業用サービスの提供を始めるところもあるが「事業用は最終局面が重要」と丸山輝社長は話す。物件からきれいに荷物が持ち出されていればよいが、大量の残置物があるのが現場の常。その運び出しは簡単ではない。残置物の養生、運搬など強制執行を自社で手がけるフォーンシーズは、他社からのアウトソーシングも引き受ける。昨年、新宿支店を開設。今後、渋谷、秋葉原、池袋へも展開していく。

エイブルと協業開始 21年に売上100億円目指す

家賃保証サービスを開始して10年目を迎えたエイブスカード(東京都中野区)は7日、エイブル(東京都港区)との協業開始を発表した。今後、エイブルが管理する物件の入居者に対してエイブスカードの家賃保証サービスを提供していく。

すでに4月よりエイブルの二部店舗で利用を開始しており、年内には全国規模での展開を計画している。家賃などの支払いをエイブスカードで行うと、200円につきポイントが付与される。毎月発生する家賃でポイントをためることができ

入居者の生活立て直しを支援

子どもへの教育事業も

入居者が家賃を滞納する理由はさまざま。悪意を持って家賃を支払わない入居者も存在するだろうが、雇用調整による解雇や体調不良、事故などを理由に働けなくなったなど、予期せぬ事態で収入が途絶えてしまうケースが大半だろう。滞納家賃を保証することは重要なことだが、入居者の生活立て直しを考えるうえで根本的な解決にはならない。

日本賃貸保証では、グループのNPO法人 Standard Opinion Society (SOS) で雇用創出などの取り組みを行うほか、求職中の人が希望の職種に就けるよう、必要な専門知識や実践的なスキルを身に付けるための職業訓練施設

入居者の生活に直接関わる取り組みではないが、部屋に置き去りにされたペットを引き取り、本社屋の裏手にある小屋にて飼育している。記者が訪問したときは斜面上うきぎが数羽、小屋のなかに犬が数頭いた。近隣住民や自社社員などの引き取り手が現れるまで、大切な命を預かっている。

フードバンクと連携した食糧支援を手掛けるCasaは昨年からは、上場企業と連携して希望者に就職先をあっせんしている。未経験者でもできる工場内作業で安定収入を得ることで、生活の立て直しを支援する。



日本賃貸保証の社屋裏にある職業訓練施設

入居者メリットは大きく、「転居先でも保証サービスを引き継ぎたい」という問い合わせも多いという。

エイブスカードが家賃保証市場に参入した当時、大手保証会社の経営破たんを受けて保証会社の信頼性が選択基準となった。「市場が広がっていくタイミングで参入できた」と麻生東取締役ホーム事業本部長は振り返る。保証事業の売上推移は堅調だ。18年3月期の売上高は約49億円(前年

比36%増。直近5年間をみても年平均の伸び率は36%になる。21年3月期には売上高100億円を目指す。

グループ700万の会員数「永久不滅ポイント」で差別化

流通系カード大手のクレディセゾン(東京都豊島区)は昨年7月より保証事業をスタートした。発行するセゾンカードは毎年200万人超の新規入会があり、グループ全体で3700万人の会員を持つ。「家賃のカード

最大のメリット。UCギフトカードやマイルにも変換でき、今後は部屋の更新料にポイントをあてるサービスも追加する予定だ。

知っている人は 知っている 新しい収益UP!

賃貸管理会社のみならず もう自社保証はしていますか?

ニッポンインシュア 検索

<http://nipponinsure.jp>

TEL.092-726-1080

NIPPON INSURE & CO

ニッポンインシュア株式会社

【本社】〒810-0001 福岡県中央区天神 2-14-2 福岡証券ビル 6F
 【東京支店】〒100-0006 東京都千代田区有楽町 1-12-1 新有楽町ビル 3F
 【神奈川支店】〒251-0052 神奈川県藤沢市藤沢 223-2 ユーミー藤沢センタービル 2F
 【新潟支店】〒950-0916 新潟県新潟市中央区米山 2-7-19 ITP ケヤキビル II 2F

