

入居者を支える 家賃保証サービス

コロナ禍により新規保証契約数が落ち込んだ2020年に比べ、21年は家賃保証各社が契約数や売上高で好調さを見せる。市場規模の拡大とともに商品のニーズも多様化しており、各種手続きの簡易化も狙ったシステムの刷新が進む。

新規申込数、売上高ともに各社堅調 与信、手続き、改善に向けシステム刷新

事業用保証の販売に注力

ジェイリース（大分市）の21年3月期決算は、売上高76億円（前期比12・4％増）、営業利益9億4000万円（同50・6・8％増）となり売り上げ、利益とも過去最高を更新した。通期の新規契約数は約19万5000件で、前期より1万5000件伸ばした。居住用保証に加え、オフィスや店舗などの事業用不動産で保証サービスの利用が堅調だった。新規契約ペースでは事業用保証は全体の1割程度にとどまるが、直近2年間で6・6倍に増えている。保証料ベースでは約22％を事業用保証が占める。中島重治取締役専務は「居住用保証のマーケットサイズは（現在の）1・2〜1・3倍程度が天井では」とし、「今後は事業用保証を（保証料ベースで）40％程度まで伸ばし、業界トップを狙いたい」と話す。

大幅増益の要因は、与信審査と債権管理業務の強化にある。与信に関しては、19年10月から活用している独自データベース

ジェイリース	独自データベースの活用と人員増強で、与信審査と債権管理を強化。今後は事業用保証の売上にも注力
Casa	個人信用情報を活用した保証商品を提供。不動産会社向けのウェブサービスや入居者向けアプリの利用好調
全保連	大手不動産会社の対応セクションを設置し開拓に注力。3月には45億円の資金調達を実施し、財務基盤を強化
日本賃貸保証	生活困窮者支援や高齢者のためのサービスなど、社会貢献に注力
フォーシーズ	前期比で発生額が増え、新規対応を評価
グローバルネット	4〜6月の新規契約数は前期比で1.5倍増

生活困窮者の受け入れ、支援活動継続

5月には、丸2年かけて行ったシステム更改プロジェクトが完了した。事業規模の拡大とともに巨大化したプログラムをスリム化し、市場ニーズの多様化に対応できるよう柔軟性を持たせた。デジタル人材の積極採用も行う。社内エンジニアを現在の20人から、23年までに40人まで増やす予定だ。保証契約における支払い遅延、債権回収などのデータを分析することで、与信や債権管理の強化、新商品開発などにつなげていく。

売上高100億円を突破
Casa（カーサ・東京都新宿区）の21年1月期決算は、売上高が前年比8・4％増の102億2600万円。営業利益は10億3100万円。コロナ禍の影響により貸倒引当金を積み増したため32・3％減となった。新規契約件数は13万7000件（同6・9％増）、保有契約数は56万2000件（同7・6％増）と堅調に推移した。代理店社数は3月時点で1万社を超えた。今後も総代理店数を増やして契約件数



▲申し込みや報告業務がオンラインでできる『CasaWeb』

機能を追加し、電子契約や保険契約の連携、申し込み・契約状況の確認、滞納連絡などをオンラインで行えるようにした。デジタル人材を積極採用
全保連（沖縄県那覇市）は、21年3月期決算で年間の新規契約数が32万9000件（前年比5・8％増）と期初計画どおり推移した。新規契約が堅調だった要因は二つ。一つは「大手不動産会社との新規取引を増やすことができた（向伸一執行役員経営企画部長）。社内には大手企業の対応セクションを設け、新規開拓を実施。個々の要望にこたえながら商品力をカスタマイズすることで、契約の獲得を伸ばした。」

また、既存取引先への接触回数を増やしたことがある。コロナ禍を受けて在宅勤務を取り入れたことで、既存客への電話連絡を増やし、商品周知や関係強化につながった。もう一つは、既存取引先への接触回数を増やしたことがある。コロナ禍を受けて在宅勤務を取り入れたことで、既存客への電話連絡を増やし、商品周知や関係強化につながった。

約者）には、自社で木更津市内に保有する賃貸住宅を提供するとともに、自社関連施設で雇用するなどして自立を支える。20年に1人、21年も5月より1人を受け入れている。今後は他の地域でもアパートを購入し、支援体制を広げていく考えだ。

保証サービスとして、入居者死亡補償を付けた商品などを用意してオーナー負担の軽減に寄与する。グループ会社のホームマイスター24（同）では、物件の設備や水回りなどのトラブルに24時間365日対応して応急処置サービスを展開。管理会社の業務負担軽減につなげている。某幹事社では、コロナ禍による入居者減少の影響が残るものの、4〜6月の新規契約数は20年同期比で1・5倍程度まで回復している。保証料ベースでは約22％を事業用保証が占める。中島重治取締役専務は「居住用保証のマーケットサイズは（現在の）1・2〜1・3倍程度が天井では」とし、「今後は事業用保証を（保証料ベースで）40％程度まで伸ばし、業界トップを狙いたい」と話す。

電子手続きのプラットフォーム構築を検討
システムを開発し、提供できる業務効率化が期待できる。オンライン申し込みができるシステムを構築する。オンライン申し込みができるシステムを構築する。オンライン申し込みができるシステムを構築する。

10月以降の需要回復見込む
外国人専門保証会社のグローバルネットは、コロナ禍による入居者減少の影響が残るものの、4〜6月の新規契約数は20年同期比で1・5倍程度まで回復している。保証料ベースでは約22％を事業用保証が占める。中島重治取締役専務は「居住用保証のマーケットサイズは（現在の）1・2〜1・3倍程度が天井では」とし、「今後は事業用保証を（保証料ベースで）40％程度まで伸ばし、業界トップを狙いたい」と話す。

生活困窮者の支援を継続
日本賃貸保証（以下、JID）は、千葉県木更津市は、コロナ禍により収入が減った世帯を支援するため、20年4月、JIDグループとしてひとり親世帯を対象にした基金を設立し、244世帯に総額1220万円を寄付した。事情により収入を失った入居者（保証契約者）には、自費で生活困窮者支援活動を行っている。

全国自治体と居住支援協定の締結を進める
（一社）全国保証機構
シーズ・丸山輝社長が理事長に就任した。加らるる保証を通じて社連合はCasa、日会に貢献していきたくと抱負を語る。

全国自治体と居住支援協定の締結を進める
（一社）全国保証機構
シーズ・丸山輝社長が理事長に就任した。加らるる保証を通じて社連合はCasa、日会に貢献していきたくと抱負を語る。