ONE for ALL 8月号

Vol.79

J-LEASE COMPANY NEWSLETTER　2020 August

世界の風景　ー インド　世界遺産　タージマハル ー

このたびの令和2年7月豪雨により被災された皆さまおよびそのご家族、
関係者の皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。

連載
THE CEO
Shine★社員
CSR推進部だより

特集
■2021年3月期　ジェイリース成長戦略
■取締役就任ご挨拶
■商品特集、不動産関連サイト特集
■医療費保証サービスのご紹介

たしかな家賃保証
ジェイリース

情報を随時更新中!
「ジェイリース」で検索!
公式サイト https://www.j-lease.jp

2020年7月27日(月)発行　編集：総務部

the CEO column

【令和2年6月25日 第17回定時株主総会にて】
※発言時以外はマスク着用、議長席前にアクリル板を設置しています。

title：
第17回定時株主総会社長挨拶

本年は新型コロナウイルス感染症対策ため、様々な措置を講じた上での開催となりました。
ご理解、ご協力いただきました皆さまに感謝申し上げます。

さて、近年、家賃債務保証業界において企業間の競争が激しさを増しており、また、関連する賃貸不動産業界も含め、時代のニーズにあわせた様々な技術革新や新たなサービスの導入が進もうとしております。
このような状況の中、当社グループは市場環境の変化や顧客ニーズにあわせて変化することによって、継続的な事業拡大を目指しております。
そのため次の項目を重点課題として取り組んでまいります。

一点目は、「利益の拡大」を目的に
1）売上の拡大
2）サービス開発
3）利益率の更なる向上
に取り組んでまいります。

「売上の拡大」については、既存店舗網を活用し、当社が培ってきた地域密着の強みを活かした営業展開を継続するとともに、承認率と審査スピードを向上させた商品の拡販及び競合相手が比較的少ない事業用保証の拡販を図ってまいります。また、医療費保証等の新たな収益基盤の拡大も図ってまいります。

次に、「サービス開発」については、家賃債務保証ニーズの高まりを受け、競争環境が厳しさを増しており、関連する賃貸不動産業界も含め、時代のニーズにあわせた様々な技術革新や新たなサービスの導入も検討されております。
当社の市場シェア拡大のためには、これらの情報収集とニーズや環境変化への的確な対応を図ることが重要であり、様々な業種とのコラボレーションも含め、既存の取引にとらわれない革新的サービスの開発と申込チャネルの拡大を図ってまいります。また、電子申込・契約等の移行を推進し、ITシステムを活用した賃貸不動産業界の効率化に寄与してまいります。

「利益率の更なる向上」については、取引先の選定や個人信用情報を活用した与信審査の強化等に取り組み、将来的な貸倒コストを抑制しつつ売上成長を図ります。
適切な与信コントロールと債権管理機能の強化による、更なる貸倒コストの圧縮及び各種業務の効率化による経費圧縮を図ることで利益率の改善を目指してまいります。

二点目は、「良質な保証契約の拡大」を目的に
1）審査体制の強化
2）債権管理体制の強化
に取り組んでまいります。

「審査体制の強化」については、保証契約の締結における与信精度の向上を図り、代位弁済立替金の発生を適切な水準に抑制することが、回収に掛かる様々なコスト抑制につながるため、安定的な収益確保に重要であると考えております。
これまで当社が培ってきたノウハウに加え、2019年11月より開始した個人信用情報機関の信用情報を使い、審査システムを最大限活用することで、保証ポートフォリオの分析に基づく継続的なスコアリング機能の向上を図り、更なる審査体制の強化、与信精度の向上を図ってまいります。
次に、「債権管理体制の強化」ですが、家賃債務保証サービスは、賃料債務の不履行の都度、代位弁済を行うものであり、毎月相当額の立替えと回収が発生するため、資金管理面からも債権管理回収の状況を重要視しております。代位弁済立替金の残高、回収状況等を定期的に把握するとともに、債権管理部門の人員体制の強化、延滞状況に応じた組織対応や業務集約化、ITシステムの活用、弁護士や司法書士との連携を強化すること等によって総体的なリスクコントロールを図り、滞納債権の増加抑制に努めてまいります。

三点目は、「内部管理体制の強化」であります。
社会から信用・信頼され継続的な企業成長を行うため、経営管理体制の充実及びコンプライアンス体制の強化は重要な課題であると認識しております。
経営陣や従業員に対する研修の実施、人材の確保、業務手順の運用徹底などを通じて内部管理体制の一層の強化に努めてまいります。

四点目は、「財務基盤の強化」であります。
家賃債務保証事業においては、継続的な成長による安定した経営基盤・財務基盤の構築が重要であると認識しております。市場シェアの拡大、良質な保証契約の拡大、ITシステムの活用や業務集約化による効率化等、各種の施策による収益性の向上を図るとともに、安定した資金調達環境の構築、キャッシュ・フローの拡大に注力し、強固な財務基盤の構築に努めてまいります。
また、医療費保証サービスや不動産賃貸・仲介事業といった新たな事業分野の開拓を進め、長期持続的な成長を目指した事業ポートフォリオを構築してまいります。

五点目は、「人材育成」であります。
これまでご説明した課題を達成するためには、優秀な人材の確保及び育成が最も重要と認識しております。
階層別・職種別の社員教育や集合研修及び実務を通じた職場内での指導の徹底により、業務知識の向上とコンプライアンス意識の徹底を図り、顧客サービスの拡充を図ってまいります。

また、当社の今後の展望といたしましては、
・個人信用情報データベースを活用した、新商品「Sシリーズ」
・医療費保証サービス「Jーホスピタル」
・事業用保証サービス「J-AKINAI」
・株式会社ラカラジャパンとの業務提携による中国人入居者への各種サービスの提供
・改正民法への取り組み
を促進させ、皆さまのご期待に沿えるよう役職員一丸となって取り組んでまいる所存でございます。

今後とも皆さま方のより一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

令和2年7月13日
ジェイリース株式会社
代表取締役社長兼会長　中島　拓

2021年3月期 ジェイリース 成長戦略

新型コロナウイルス感染症の影響により、新規契約が第1四半期は前年同期比減少、第2四半期から年度末にかけて徐々に回復する想定で計画を立てておりますが、既存契約からの継続保証料や代位弁済手数料等の増加や経費削減等により増収増益を見込んでいます。

また、今後の成長戦略として、顧客層の良質化及び事業者向けサービスの拡大等を図っており、今号では「Sシリーズの販売拡大」と「外国人向けサービスの展開」の2点をピックアップしてご紹介します。

①「Sシリーズ」の販売拡大

2019年11月より販売を開始した「Sシリーズ」は、これまでの家賃債務保証商品に3つの"S"を付加した商品です。「Sシリーズ」は、当社の基幹商品となることを目指し、販売開始から今日に至るまで、積極的な販売促進を行っています。

「Sシリーズ」の3つの"S"とは・・・

スピーディー
原則20分以内*
の回答を実現!

承認率UP
これまで非承認だった案件
が承認となるケースも!

審査精度向上
個人信用情報を用いた
審査スキームの実現!

＊お申込みの内容によっては審査回答にお時間を要する場合があります。予めご了承ください。

②外国人向けサービスの展開

当社は、モバイル決裁大国中国で最大規模の決裁サービスプラットフォーマーである拉卡拉支付股份有限公司(以下Lakala)の日本法人である株式会社ラカラジャパン(以下ラカラジャパン)と2020年5月に業務提携契約を締結いたしました。

業務提携には、従来の訪日外国人の住宅確保において、クレジットヒストリーが不明なこと等から、与信審査が難しく、訪日外国人及び賃貸不動産業界の双方にとって住宅確保と提供の機会損失が数多く発生しているという背景がありました。

LakaLa及びラカラジャパンの与信ノウハウ・情報と当社の賃貸債務保証ノウハウを活用し、効率的かつ適正な与信判断と迅速な国内住環境の提供を目指します。

ラカラジャパンとの業務提携によるメリット

入居申込者(中国人)さま
・入国前に迅速な入居審査と物件確保ができる。
・人民元での決裁ができる。

不動産会社さま
・迅速な審査による効率化。
・顧客拡大に繋がる。

ジェイリース
・訪日外国人(中国人)の与信審査の効率・精度向上。
・売上、顧客の拡大に繋がる。

〈最後に〉

新型コロナウイルス感染症の影響に終わりが見えない状況ではありますが、当社はオーナーさま、不動産会社さま、賃借人さまに寄り添い、充実した生活サポートを提供してまいります。

商品特集

ALLIANCE　東京海上少額短期保険グループと協業商品のご紹介

東京海上ミレア少額短期
東京海上ウエスト少額短期
×
たしかな家賃保証 ジェイリース

この度2020年6月に販売開始となりました商品について、管理会社さまにどのようなメリットがあるのかご紹介させていただきます。

このようなことでお困りではありませんか!? お困りごとすべて解消します!!

①入居申込・保証委託申込・保険申込など、何枚も同じような書類を作成し、記入してもらう事に手間が掛かる。

ジェイリースの申込情報が保険システムに連携されます!!

ジェイリース宛の申込情報を利用し、氏名・住所・物件名などの情報が保険システムに自動的に取り込まれるため、保険の申込情報作成に掛かる手間を軽減することができます。

②保険料を現金で領収したり、口座振替依頼書を取付けたりするのが面倒。それに口座振替依頼書の不備が多く、その修正に手間が掛かる。

ジェイリースで毎月の家賃等と一緒に保険料を収納します!!

初回の保険料から管理会社さまで保険料を収納する必要がありません。現金の預り、口座振替依頼書の取付け、クレジットカード情報の登録、領収証の発行・交付・・・全て不要です。

③更新を期日までに行っていただくために、確認の連絡を行う事に手間が掛かる。また更新を期日までに行わない入居者がいるため、無保険の入居者が発生している。

ジェイリースの保証項目に「保険料」が含まれます！！

振替不能となった場合でも、その分をジェイリースが立替えて東京海上ミレア・東京海上ウエストに保険料を送金しますので特に更新時の付保漏れが発生しません。

④入居率(契約率)を上げるために、できるだけ初期費用を抑えた提案を行っていきたい。

ジェイリースとの連携(保証業者等扱特約を付帯)により保険料の分割払いが可能になります！！

入居時に準備すべき費用を低く抑えられるため、集客のアップ、入居率のアップにつなげられます。

対象の保険商品は・・・

賃貸住宅でのくらしをワイドにサポートする保険
お部屋の保険 ワイド

テナント保険はご利用できません

東京海上ミレア少額短期保険株式会社
https://www.tmssi.co.jp/
代表者：　取締役社長　﨑山　裕司
所在地：　神奈川県横浜市西区みなとみらい2-2-1-1
横浜ランドマークタワー35F
設立：　2003年9月
事業内容：少額短期保険業
他の少額短期保険会社の保険業に係る
業務の代理又は事務の代行

東京海上ウエスト少額短期保険株式会社
https://www.twssi.co.jp/
代表者：　取締役社長　澁谷 尚樹
所在地：　大阪府大阪市淀川区宮原4-1-9
新大阪フロントビル11F
設立：　2014年1月
事業内容：少額短期保険業、少額短期保険会社に係る
業務の代理又は事務の代行
※当社は東京海上ミレア少額短期保険株式会社の
少額短期保険業に係る業務の代理および事務の代
行を行っています。

－　詳細については下記ホームページよりお近くの営業店へお問合せください　－

https://www.j-lease.jp/company/office
受付時間：09:30 ～ 18:00（土日祝日を除く）

※本協業商品をご利用いただく際には、一部条件がございます。
営業店よりご説明いたしますので、お気軽にお問合せください。

医療費保証サービスのご紹介

保証人不要の医療費保証

J-ホスピタル

++++++++ ジェイ-ホスピタル ++++++++

商品概要

従来、医療機関さまは診療報酬の未収金の発生と督促に苦労されてきました。現在は新型コロナウイルス感染症の影響もあり、今後未収金が経営にとって深刻な問題となる可能性がございます。この未収金問題を解決すべく生まれたのが医療費保証「J-ホスピタル」です。

病院の保証人の立場で医療費のお支払いが困難な入院患者さまに代位し、ジェイリースが医療機関さまへ速やかに立替払いを行うシステムです。医療機関さまは、未収金発生のリスクがなくなり、その後の入院患者さまに対する督促は全てジェイリースが行いますので、督促にかかる経費や人手は不要となるメリットが生まれます。

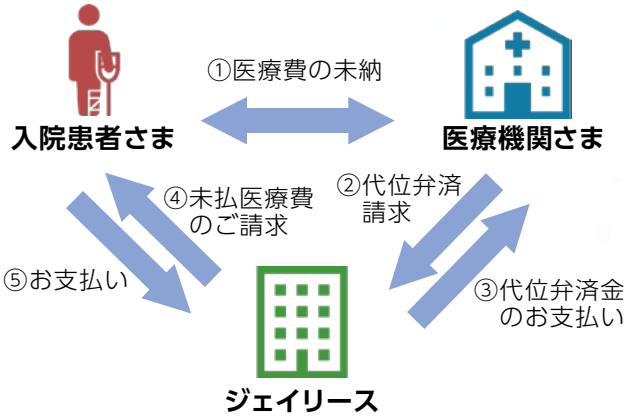
また、2020年4月に施行された改正民法により、医療機関さまの入院申込書に保証人の保証限度額の明記が必要となり、入院患者さまは保証人を依頼する負担が増えました。この点でも医療費保証サービス「J-ホスピタル」により医療機関さまの保証人を代行するので、入院患者さまも保証人不要で入院手続きができるメリットが生まれます。

メリット

入院患者さま
・入院時の連帯保証人が不要
・保証料は医療機関の負担

医療機関さま
・連帯保証人の手続き業務が不要
・未払医療費の督促業務が不要

スキーム



保証内容

保証範囲	①入院費用における診療報酬の自己負担分 ②入院費用実績負担分（差額ベッド代、食費、おむつ代等） ③レンタル費用（病衣等）等
保証対象	①契約日以降に発生する未収金が対象となります ②入院の方が対象です（外来は対象外です） ③外国人の未収金も対象です ④健康保険のない患者さま・自由診療・混合診療も対象となります ⑤自賠責・政府労災により充当できる部分は対象外となります
保証期間	入院日（保証開始日）より退院日（保証終了日）まで
保証上限額	患者さま1名当たり「1入院」における月毎の「1請求」の自己負担額の保証上限は100万円です
総保証限度額 保証料	①未収金の実績データを病院さまからご提出いただき、総保証限度額を設定させていただきます ②総保証限度額に対する保証料を個別に設定させていただきます

お問い合わせ先

ジェイリース株式会社　医療費保証チーム
E-mail　iryouhi@j-lease.jp
東京本社　TEL：03-6731-4108（担当：小林）
大分本社　TEL：0570-006-015（担当：上野）

J-hospital
https://www.j-lease.jp/cost-guarantee/

ALLIANCE

不動産管理会社さま向け「申込受付くん」のご紹介

ITANDI × たしかな家賃保証 ジェイリース

テクノロジーで不動産取引をなめらかにする

「借りたい」、「住みたい」をサポートする家賃保証

イタンジ社は、国土交通省が推進する賃貸契約の電子化を見据え、デジタル社会に対応した不動産業界の発展と新たな顧客体験の創造に貢献している企業です。

イタンジ株式会社　https://www.itandi.co.jp/
代表者：　代表取締役　野口 真平
所在地：　東京都港区六本木3丁目2番1号 住友不動産六本木グランドタワー 40F
設立：　2012年6月
事業内容：一般消費者様への不動産サービス提供
不動産会社様へのシステム提供
不動産業務におけるIT活用コンサルティング

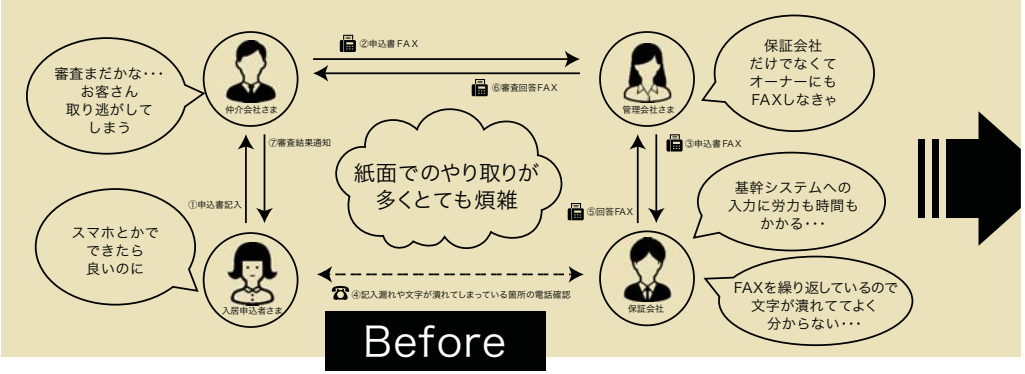
API連携ってなに？

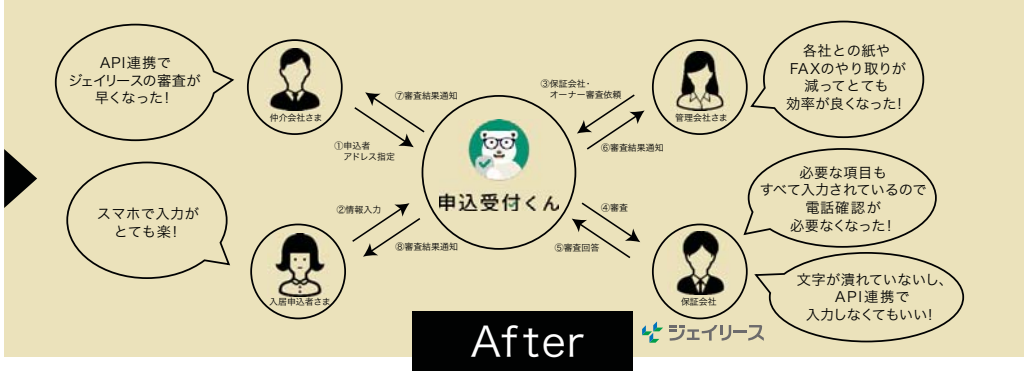
申込受付くん ⟷ たしかな家賃保証 ジェイリース

ＡＰＩ連携とはソフトウェアやアプリをつなぎ合わせ連携ができる状態のことを言います。
「申込受付くん」とジェイリースの「基幹システム（TeraOffice）」をシステム連携させることで、
さらなる電子化を促進させ、利便性の高いサービスを提供します。

電子化のニーズ拡大に伴い、当社もCS向上の推進にあたってイタンジ社のWEB受付システム「申込受付くん」のシステムを導入いたしました。

全国の不動産会社1,000拠点以上で導入が進んでいる賃貸入居のWEB受付システム「申込受付くん」についてご紹介させていただきます。
申込者さま、管理会社さま、仲介会社さま、保証会社にとってメリットのある仕組みになっています。





イタンジ株式会社　岩下 和敬氏（カスタマーサクセス・関東エリアリーダー）のワンポイント説明

イタンジの岩下さんに「申込受付くん」の特徴を伺いました。

申込受付くんは申込者、仲介会社、管理会社、保証会社で申込情報リアルタイムに連携するためのwebサービスです。
差し戻し減・FAXでのやりとりゼロ・「言った言わない」や紛失リスク減と、紙で起こっていた申込の悩みを解決します。

【差し戻しの減少】
今まで紙で申込書を書く必要があり、複数の関係者がFAXで伝言ゲームのように申込書をやりとりしていました。その結果、申込書が届いたのに「記入漏れや記入間違い」や「書いた文字が読めない」という経験があったかと思います。申込受付くんはWebフォームになることで、記入項目の必須・任意の設定や、自由に説明文を付加できるので、記入漏れや記入間違いを大幅に減らすことができます。データ化されるので文字潰れなど起こりません。Web申込以降差し戻しが80%減ったとおっしゃる管理会社もあります。

【FAXでのやり取りゼロ】
FAXでやりとりする場合、図面や申込書の授受、保証会社への連絡などの際、複合機とデスクの間を行ったり来たりしていたかと思います。申込受付くんであれば、すべて画面のボタン一つで完了し、紙書類の管理も必要ありません。

【言った言わないや紛失のリスク減】
画面上のチャット機能で業者間でのやり取りや不足書類の回収ができます。LINEと同じように過去の履歴が画面で残るため、賃料交渉や伝言の「言った言わない」がなくなり、また、回収した書類が紛失することもありません。既読機能もあるため「見ていない」も防げます。
上記のようなメリットに加え、申込情報がデータ化することで基幹システムと連携や、少額短期保険会社への連携等、申込情報のさらなる活用が見込めます。ぜひ申込業務を効率化して新たな業務を行う時間を創出するお手伝いをさせてください！

テレワーク需要急増を背景に「申込受付くん」による、賃貸入居の電子申込数 年間12万件を突破

2019年8月時点　東京商工リサーチ調べ

「導入社数No.1」

導入拠点数：1,000拠点超

累計電子申込数：15万件超

イタンジ社が提供する各商品のお問い合わせはこちらまで

03-6441-3945　sales@itandi.co.jp
受付時間：10:00 ～ 19:00（土日祝日を除く）

ジェイリースへのお問い合わせは
業務企画部まで（東京本社内）
TEL 03-5909-1241

寄稿コラム

PD(f)CA

内閣総理大臣及び経済産業大臣事業認定資格
消費生活アドバイザー　水上　宏明 氏

第二波がくるかもしれませんが5月25日、ひとまず新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言は終了しました。外出自粛・ステイホームとさんざんいわれ、さすがに出たがりの小生も頑張りました。ダメといわれるとやりたくなるのは人間の性。ふだんはあまり行かないのにやたら居酒屋に行きたくなったり、パチンコ屋に行きたくなったりしました。

しかしどっちも閉まっているのですから、仕方ありません。どうしようかとたどり着いたのがプラモデル。子どものころ以来ですから50年ぶりの復活です。性分にあっていたんでしょうね。これがやってみると見事にはまりました。

ちょっと講釈めきますが、今回は許してもらってプラモオタクの話を。プラモは、小さな部品を一つひとつ組みあげて、色を塗って実物の縮尺サイズを再現する手遊びです。キットを開けると、部品をつなげたもの（ステーといいます）複数枚と組み立て説明書があります。

この説明書にそって部品を外して、色を塗って所定の場所に接着していくだけです。書くとそれだけのことですが、これがじつにうまくいかない。はじめのころは接着剤を付けすぎて汚くなったり、車体の右と左を間違えてしまったり、フロントガラスにうっかり塗料を付けてしまったり、と失敗だらけでした。

いろいろ失敗すると学ぶもので、数台こなしたあたりから少しずつ失敗は減っていきました。10数台作ってもいまだに満足のいくものはできていませんが、その失敗のなかから「これが実践PDCAなんだ」と発見がありました。

説明書にはプランが書いてあるので、その手順にそっていけば失敗はないはず。ところが車体が完成してからでは、貼れないシールがあったり、塗装できない場所があるのです。車はだいたいの格好がわかるので、こんな感じだろうと組んでいくと違うこともままあります。書いてあることをきちんと理解していなかったり、勝手に想像してしまうのです。

それで仕事のミスにあてはめると「PDCAの三不足」にたどり着きました。①理解不足（思い込みや早とちり）、②想像力不足（行動に対する結果が読めない）、③注意不足（散漫）の三つです。ただ、これらは頭のなかで整理するものではなく、実践の結果、つまりPDCAの間に失敗（f-fail）が入ることによって身につくんだと思いました。つまりPD（f）CAです。

自粛期間中に昼からお酒を飲んでいた人がたくさんいた模様です。すでにダイエットを決意している人、秋の健康診断をこわごわ待っている人、まずは感染しないようにお互い気をつけましょう。それにしてもプラモは奥が深い。

ダイハツオート三輪　1955年
この時代にコロナはありませんでした。

水上　宏明 氏
（みずかみ　ひろあき）

内閣総理大臣及び経済産業大臣事業認定資格 消費生活アドバイザー
日本クレジット協会企画部長を経て現在フリーランスライター
著書：『クレジットカードの知識』『クレジットの基本』（日経文庫）
『金貸しの日本史』（新潮新書）など多数。
寄稿：「恨みがあるならカネに言え」（コラム）
『日本金融新聞』に2006年から2014年まで231回連載
その他：『月刊消費者信用』『朝日新聞』などに多数。

ジェイリース
J·LEASE CO., LTD.