

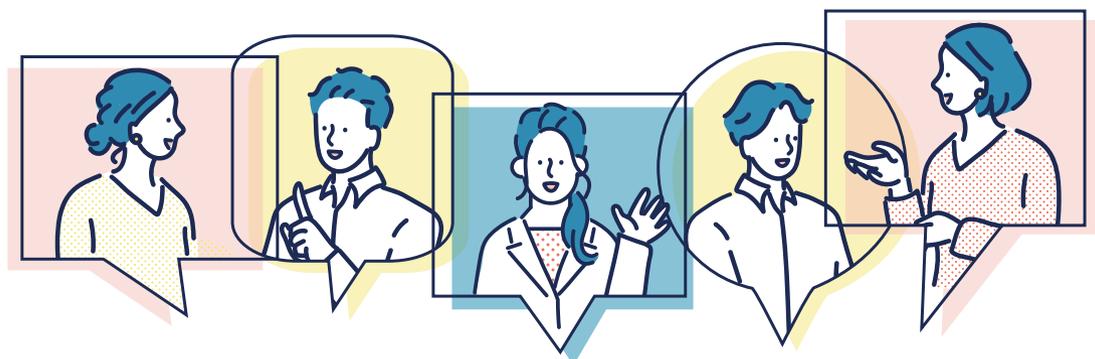
ONE for ALL 8

Vol.87

月号

J-LEASE COMPANY NEWSLETTER

2022 August



STRENGTHENING CORPORATE GOVERNANCE

今号のテーマ：Co-Creation ～共創～

THE CEO Column

title : 第19回定時株主総会 社長挨拶



社長の中島でございます。

本日は御多忙中にもかかわらず当社の株主総会にご出席いただき厚く御礼を申し上げます。

同時に、全ての株主様に平素よりのご愛顧を感謝申し上げます。

私からは今後の事業計画につきましてご説明申し上げます。

当社は今期以降も、家賃債務保証、事業用賃料保証、医療費保証を3本柱とし、中長期的な成長を見据え、人財、独自データ、DXの3分野への投資に注力してまいります。

当社グループの売上の大半を占める保証関連事業のうち、主力の住居用賃料保証については、当社のシェア拡大が引き続き好調に推移する見込みであります。

また、成長分野の事業用賃料保証については、コロナ禍における顧客のリスク意識変化等により、オフィス、テナント等の事業用保証の需要が拡大しており、今後のこの分野の増益が続くものと予想しております。

次に外的要因が当社に与える影響につきましてご説明を申し上げます。

ロシア、ウクライナ紛争による当社の2023年3月期の業績への大きな影響はない見通しでございますが今後の情勢の変化に伴い、当社業績に大きな影響が見込まれる場合は、速やかにお知らせいたします。

物価高に伴う当社への影響ですが、インフレ、物価高は家計を圧迫し、家賃の支払いに一定の影響を受ける可能性があるものの、逆に不動産オーナーや管理会社におかれましては、より一層家賃の保全意識が高まり、結果、当社への指名増に結びつくと考えており、すなわち円安、物価高の影響は相殺的な見地から限定的であろうと考えております。

当社は、2024年3月期に売上高119億円、営業利益25億円を計画しており、必ず達成できるよう今後も邁進してまいります。

また、株主の皆様への還元策としましては、優待持続に加え今期も増配を計画しております。

2023年3月期以降は、年間配当50円(中間25円、期末25円)とし、配当性向30%程度を基準といたします。

当社は今後共、投資家の皆様との対話を通じた株主還元の拡充のほか、事業展開を通じて皆様の期待にお応えできるよう、今後共役職員一丸となって力を尽くしてまいります。

以上であります。ジェイリースはまだ創業20年を迎えたばかりです。50年後、そして100年先も、ジェイリースはその時代のリーダーの元で、皆様が一番近い総合保証会社を目指し成長を続けてまいります。

株主の皆様におかれましては引き続きのご支援をお願い申し上げます。私のご挨拶とさせていただきます。

2022年6月23日
ジェイリース株式会社
代表取締役社長兼会長 中島 拓



定時株主総会

2022年6月23日(木)に第19回定時株主総会を開催いたしました。

取締役会の監査・監督機能の一層の強化とガバナンスの更なる充実を図るとともに、権限委譲による迅速な意思決定と業務執行により経営の公正性、透明性及び効率性を高めるため、監査等委員会設置会社への移行等の議案を上程させていただきました。

今後は、新たな体制の下、これまで培ってきた地域密着の強みを生かしつつ、中長期的な成長を見据えた各種施策を実施してまいります。

皆様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ります所存でございます。



会場は新型コロナウイルス感染症対策を徹底し、
来場株主様には検温・マスク着用にご協力いただきました。



取締役一同

ジェイリースIRページ

最新の情報は、当社HPにてご確認ください。



取締役就任ご挨拶

2022年6月23日に開催いたしました第19回定時株主総会において取締役・監査等委員が選任され、下記のとおり就任いたしました。

当社は「保証を通じて社会の安心を共創する」会社として、皆様の生活に寄り添う企業を目指してまいります。今後ともより一層のご指導、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

簡単ではございますが、就任の挨拶を紹介させていただきます。



取締役副社長 副社長執行役員 中島 土

この度、引き続き、取締役副社長／副社長執行役員 審査本部本部長を拝命いたしました中島土でございます。改めて、重責に身が引き締まる思いです。

世界はWithコロナへと少しずつ移行し、日本国内においても様々な分野において社会活動が回復しています。

そのような中、当社は中核の保証業を通じ、社会へ、人へより一層の貢献を果たさなければなりません。

審査本部といたしましては、より一層のスピード回答、また営業と債権管理のバランスを精緻化したいと考えております。

当社を支えて下さる全てのステークホルダーの皆様のために、粉骨砕身尽力してまいりますので、何卒よろしくお願い申し上げます。



取締役副社長 副社長執行役員 衛藤 秀樹

この度、取締役副社長／副社長執行役員 財務経理本部長並びに子会社あすみらい株式会社の代表取締役社長を拝命いたしました衛藤秀樹でございます。

4月の組織改編にて財務経理部は財務経理本部として独立いたしました。今後プライム企業としてさらなる業容の拡大に対応すべく、強固な財務基盤の構築に努めてまいります。

一方、あすみらいは2期連続してコロナ禍による入国制限の影響を受け、厳しい業況となりましたが、ようやく外国人の入国規制も徐々に緩和されてきました。これまで築き上げてきた「Withコロナに向けた営業体制」をしっかりと機能させ外国人向けの不動産事業の拡大を図り、早期黒字化を目指してまいります。

今年のジェイリースのスローガンは『Co Creation～共創～』です。

既成概念にとらわれず全員で考え、チャレンジ精神を持って収益力の高い「強いジェイリース」を役職員一丸となって創りあげていきたいと思っております。

私も微力ながら精一杯尽力していく所存でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。



取締役副社長 副社長執行役員 田淵 悦郎

この度、取締役副社長／副社長執行役員 渉外担当並びにリスク管理委員会委員長兼コンプライアンス委員会委員長を拝命いたしました田淵悦郎でございます。

国内外の社会情勢は、社会全体が不透明でそれぞれで対応力の求められた波乱の1年であったと思っております。

日々目まぐるしく変化する環境の下、当社はステークホルダーの皆様により寄り添った丁寧な対応を徹底し、業務強化や効率化と意識の高いリスク管理体制構築を目指し取り組んでまいりました。

今期も引き続き将来の確かな基盤を築いていくために、高いコンプライアンス意識の醸成とステークホルダーの皆様目線、特に利用者様目線で更に信頼性の高い会社として、新たなリスクイクビジネスも目指していきたいと思っております。

当社がより一層、広く社会に貢献できるよう全力を尽す所存でございます。

皆様よろしくお願いたします。



取締役専務 専務執行役員 中島 重治

この度、引き続き取締役専務／専務執行役員 経営企画本部長を拝命いたしました中島重治でございます。

コロナや国際情勢、為替変動等による外部環境の著しい変化のなか、当社は東証市場再編に際し、より高い基準が求められる最上位市場の東証プライム市場を選択いたしました。

昨今の株式市場においては、事業の意義、目的、環境配慮等の社会性が強く意識され、事業が顧客に役立っているか、社会ニーズに貢献しているかといった利益以外の部分への評価、重要性が高まっています。

当社の事業は、既に高い社会性と成長性を併せ持つものでありますが、「人」「データ」「DX」への投資を通じ、ネットワーク、フットワーク、役職員の力の更なる強化を図り、環境変化を柔軟に事業機会に転換させることで、更なる成長と高い社会性を目指してまいります。

今期も社会に安心を提供し、社会から必要とされ、社員や家族から愛される企業として成長できるよう尽力してまいります。



取締役専務 専務執行役員 吉田 安弘

この度、引き続き取締役専務／専務執行役員 事業本部長兼西日本支社長兼業務統括部長を拝命いたしました吉田安弘でございます。

現在、家賃保証業界は大きな転換期を迎えており、引き続き成長軌道を維持してゆく為にDXを駆使した囲い込みの営業手法へギアをチェンジしてまいります。また今期も新規出店による地域密着化戦略に力を入れて行きます。そしてライバルの信販会社を凌駕するヒントは現場にありますので、配下の社員とともに一層の現場主義を徹底して、当社の強みであるフットワーク力とお客様に寄り添った管理手法に磨きをかけて行きます。また人材育成は喫緊の課題でありますから小さな失敗でも真摯に受け止め次に活かせるような次代を担う社員の育成に尽力してまいります。

今期も売上高は勿論、営業利益も過去最高を目指して明るく元気に邁進いたします。どうぞよろしくお願いいたします。



取締役常務 常務執行役員 山崎 裕治

この度、取締役常務／常務執行役員 経営管理本部長を拝命いたしました山崎裕治でございます。

コロナ禍もようやく「Withコロナ」に社会全体が舵を切ってきたかのようですが、その際思いもよらないパラダイムシフトが起きる、もしくはもう既に静かに進行中なのかもしれません。

当社新3か年計画の達成に向けた施策の一つ「会社の基盤強化」は経営管理本部が主として担わなければならないミッションですが、「人」「データ」「DX」の3分野における基盤強化を機敏かつ的確に推進していき、どのようなパラダイムシフトにも柔軟に対処できる健全で筋肉質な会社作りに全力で取り組む所存です。

変化の時はチャンスの時でもあります。微力ながら会社とすべてのステークホルダーの皆様にご貢献できるよう精一杯努めてまいります。どうぞよろしくお願いいたします。



取締役 堂下 浩

この度、取締役を拝命いたしました堂下浩でございます。引き続き、特に少数株主の利益を見据えた上で、社外取締役としての職務を全うしてまいります。さて今般、新型コロナの懸念が弱まったことで、飲食業などを中心に景気の持ち直しの動きが見られています。一方、中国・上海のロックダウンやウクライナ情勢の悪化による資源や原材料の価格高騰は庶民の生活に暗い影を落としています。こうした不透明な経済環境は当社の経営にも影響を及ぼしつつあります。そして、私たちジェイリースの『企業理念』には、「全社員と私たちに関わる全ての人の幸せを追求します」と掲げています。

つまり、混迷する時代だからこそ、当社はこの企業理念を共有・反芻し、顧客に寄り添った丁寧な対応を一段と講じる必要性が増しています。私も学者出身という専門知識の強みを活かしながら、社外取締役として積極的に助言していく所存です。どうぞよろしくお願いいたします。



取締役 清水 宏美

この度、取締役を拝命いたしました清水宏美でございます。引き続き、社外取締役としての責務を果たすべく誠心誠意取り組んでまいります。

足掛け3年にわたるコロナ禍によって多くの業態が不振をきわめるなか、当社は業績を伸ばし続けることができました。これは一重に「ONE for ALL」の精神で社員一丸となって業務に邁進した結果だと思えます。これからはアフターコロナの時代として、新しい生活様式が作られていくものと思えます。それに伴い各種給付金等政府の支援策も次々と打ち切りになっていきます。そのとき家賃保証会社が新しい社会の安心にどのように貢献できるか、各ステークホルダーの要請を踏まえ企業としての真価を問われる時代を迎えるものと思えます。プライム市場のメンバーの一員としてその名に恥じぬよう今期も安定的に成長すべく、私自身も変革を目指して尽力してまいります。どうぞよろしくお願い申し上げます。



取締役 田中 秀幸

この度、新たに取締役に拝命いたしました田中秀幸でございます。成長著しい当社の企業価値向上に貢献できますように、社外取締役としての責務を果たしてまいりる所存です。どうぞよろしくお願い申し上げます。

多様性の時代と言われますが、多様な人財が活躍できる組織には、理念が不可欠です。「創造的なサービスの提供を通して、全社員と私たちに関わる全ての人の幸せを追求します」という企業理念を共有しながら、いい仕事(善い目的があり、正しい手段で、目指すべき成果を上げ、一人一人がやりがいを感じながら、自身の成長につながる、そのような仕事)を皆さんと一緒にできることを楽しみにしています。ビジョンの実現に向けて一緒に行動していきましょう。

私のmottoは、「逃げるな、ごまかすな、あきらめるな」です。よろしくお願い申し上げます。



取締役 監査等委員 朝倉 洋一郎

この度、取締役 監査等委員を拝命いたしました朝倉洋一郎でございます。当社はこの4月にプライム上場会社となり、6月の株主総会で監査役会設置会社から監査等委員会設置会社へ移行することとなりました。昨年より監査役を務めてまいりましたが、監査等委員会設置会社移行を機に取締役 監査等委員を拝命した次第です。

プライム上場会社に対しては、社会の期待や信頼が高まる一方、見る目も厳しくなり、より高い水準のコーポレート・ガバナンスが求められます。コーポレート・ガバナンスとは、会社が株主をはじめ顧客・従業員・地域社会の立場を踏まえたうえで、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うための仕組みです。監査等委員会の設置は、そのひとつです。

プライム上場企業として、コーポレート・ガバナンスの一層の充実を図り、当社の持続的成長を支えるために尽力してまいります。引き続き、どうぞよろしくお願い申し上げます。



取締役 監査等委員 印東 大祐

この度、取締役 監査等委員を拝命いたしました印東大祐でございます。

一昨年からの新型コロナウイルス感染症の蔓延の影響により、世の中が大きく、また急激に変化しました。これに伴い、当社が属する家賃債務保証業界も競争が激化しています。

厳しい経営環境の中、当社は昨今の様々な大きな変化にも対応し、昨年度は、過去最高の売上、利益を達成することができ、また、4月には東京証券取引所のプライム市場に移行することができました。これは社員の皆様の努力の賜物だと思えます。今年度は引き続き人やDXへ積極的に投資しつつ、新規出店も予定しており、積極的な事業拡大が計画されています。

このような状況の中で、独立の第三者である社外取締役としての立場を踏まえつつ、監査としての立場ではありますが、当社の発展に貢献できればと考えておりますので、今後ともよろしくお願い申し上げます。



取締役 監査等委員 飯淵 裕

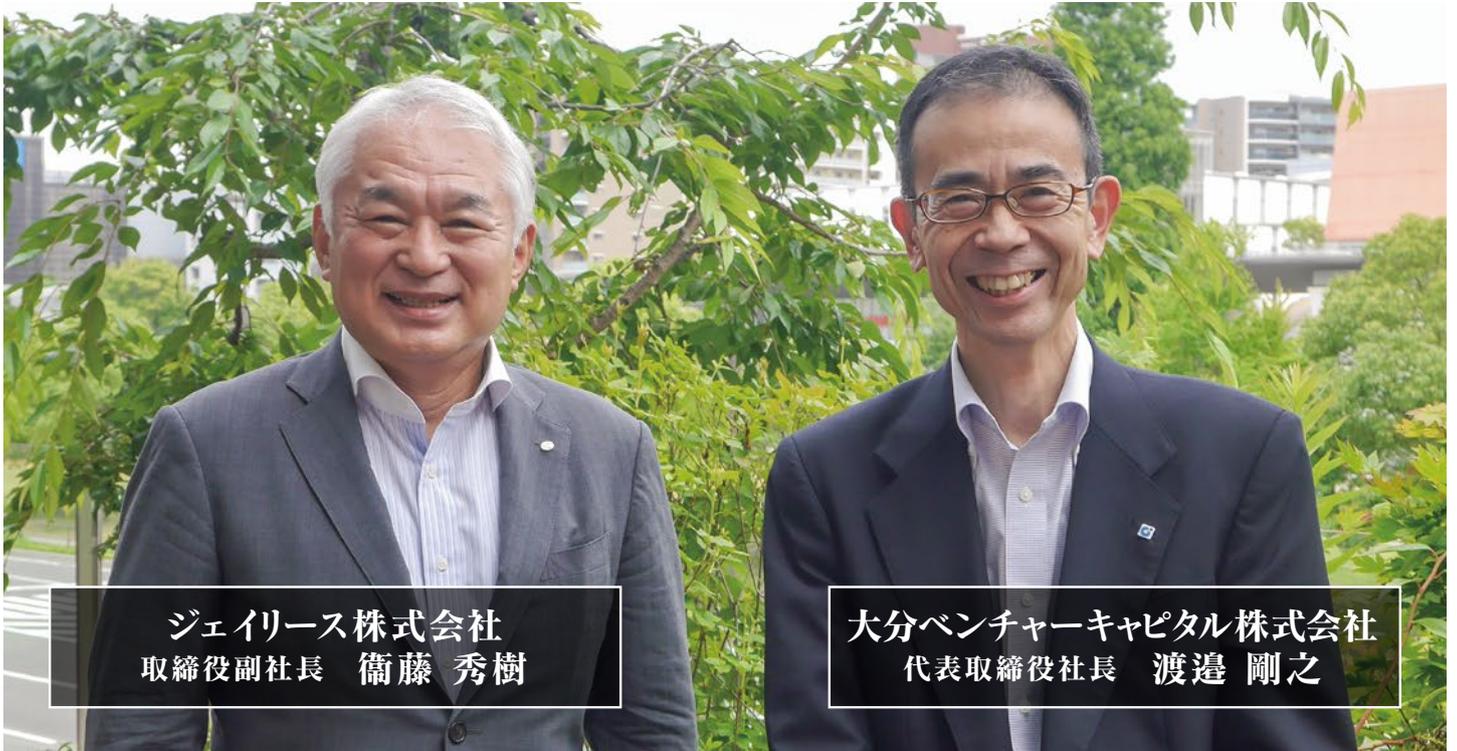
この度、取締役 監査等委員を拝命いたしました飯淵裕でございます。

昨今、内外の情勢は不安定ですが、新型コロナウイルスの影響もひと段落しつつあり、経済活動・渉外交流も活発化しつつあります。こうしたまさにVUCAといわれる状況下でも、社員の皆様のご奮闘もあり、当社は、全国に店舗網を構築し、住居用・事業用保証及び医療保証等において質の高いサービスを展開し続けており、プライム市場に上場する会社としても、引き続き、こうした当社の取組みは社会的責務でもあると存じます。

また、人事制度改革やDX化等、様々な経営基盤強化への取組みが行われております。当社において、こうした責務・課題に対し、取締役として「我が事」として捉えながら、同時に、監査等委員としてフラットな視点も提供し、当社の発展、ひいては社員の皆様や社会への貢献に尽力してまいりたい所存です。どうぞよろしくお願い申し上げます。

トップ会談 ANNEX

～社会の持続的成長に向けて、ベンチャーキャピタルの果たす役割について～



ジェイリース株式会社
取締役副社長 衛藤 秀樹

大分ベンチャーキャピタル株式会社
代表取締役社長 渡邊 剛之

衛藤

本日はお忙しいところお時間をいただきありがとうございます。貴社は大分県唯一のベンチャーキャピタルとして、県内産業を支え、新しいチャレンジを応援されておられると存じます。

弊社の2016年東証マザーズ市場への新規上場の際にはご支援、ご指導を賜りありがとうございました。おかげ様でその後2018年東証一部上場を経て、今年4月にプライム市場に移行し、現在に至っております。

渡邊

こちらこそ大変お世話になりました。貴社がIPO※1を目指されるにあたり財務基盤の充実のため増資に協力させていただきました。

県内企業を応援する立場としても、ジェイリースさんの目覚ましいご活躍は嬉しい限りです。

衛藤

ありがとうございます。

それでは読者の方にはベンチャーキャピタルが分かりづらい方もおられるかもしれませんので、初めに貴社の簡単なご紹介をお願いいたします。

渡邊

当社は1997年に創立した投資専門会社です。

大分銀行のグループ企業ですが、当社の運営するファンドは大分県内の他金融機関や企業、公的機関等より広く出資を募っており、オール大分の目線で大分県経済や産業の活性化に軸足を置いた活動をしています。

ファンドとは、ベンチャーファンドを例にとると、出資者から資金を募り、集めた資金をスタートアップ企業※2に投資し、その企業の成長を促し、その企業がIPO等を果たすことで株式価値を高め、それを市場に売却することで利益(キャピタルゲイン)を得て、それを出資者に還元する仕組みのことで、そのファンドの運営者がベンチャーキャピタル(以下、VC)です。

衛藤

現在運営しているファンドはどのようなものがありますか。

渡邊

現在はベンチャー・事業再生・事業承継など5種類7本、総額114億1,000万円のファンドを運営しています。

先ほど例に挙げた「ベンチャーファンド」の投資先はベンチャー企業やスタートアップ企業です。スタートアップは市場がない状態から新たな

事業を興すので、爆発的な成長が期待できますが、リスクも高く、成長過程では大幅な赤字に陥りやすい傾向にあることから、返済が必要な金融機関からの借入れではなく、株式を発行して資金を調達する方法が一般的です。

現在大分県には、優れた技術やアイデアを持ちつつもビジネスモデルもまだ固まっていないような企業から、具体的なIPOの時期を視野に入れて成長している企業まで色々なステージのスタートアップ企業が存在しています。当社はそういった企業に対して、単なる資金供給だけでなく、ビジネスモデルの相談や資本政策のアドバイス、また行政や友好VC、金融機関、専門家と連携した成長支援を行っています。

ベンチャーファンドと並んで、弊社がもう一つ力を入れているのは「事業再生ファンド」です。多額の金融負債を抱えて経営が厳しくなっている企業でも、過剰な債務を減らすことができれば十分に事業が成り立つ企業は存在します。そういう企業が持つ金融負債を金融機関から不等価で買い取り、業績改善をサポートし、企業価値を向上させる取組みで、既存の産業を守り支えることを目的としています。

衛藤

「ベンチャーファンド」で新しい産業を興し、「再生ファンド」で既存の産業を守り支える、その大きな2つの柱でファンドを運営されているんですね。

渡邊

全国にVCは多くありますが、どうしても地方に目が届かないことが多いです。都市部では成長確率の高い企業への投資で利益を確保しつつ、大分県内では少々リスクを取ってでも地域の発展に資する企業に積極的に投資するようにしています。

衛藤

私は現在弊社の子会社で「あすみらい」という主に外国人の方をお客様とした不動産会社(福岡市)も担当していますが、入国制限が緩和された4月、5月から入国し福岡市でスタートアップを目指す企業の方からの居住や事務所の賃貸のご相談が増加しています。

そういうことから外国人の方の日本での起業の高まりも肌で感じています。

大分県は九州の中では上場を目指す企業が割と多いように感じますが、県内のIPOの状況はいかがでしょうか。

渡邊

現在大分県の上場企業数は8社です。九州では福岡がトップ、次いで鹿児島、大分の順です。



当社は創業以来、大分県内のすべてのIPOで支援をさせていただいています。大分県内に明るい話題を届けられるよう、ジェイリースさんに次ぐIPO企業誕生を目指し、日々取り組んでいます。

衛藤
IPO先として今注目の産業、業種はどのようなものでしょうか。

渡邊
全国レベルですと、やはりAI、IT関連企業に勢いがあります。ただ大分県内は伝統的に製造業を中心に栄えてきたので、製造に関する業種の比率が高い傾向にあります。

また大分大学医学部は治験の設備が充実しており、有名な先生もいらっしゃいます。そういった経緯から当社ファンドでは創薬などのバイオベンチャー投資が全体の15%近くを占めており、地銀系のVCでは珍しい状況です。

衛藤
いずれの投資も社会課題の解決や社会の潜在的ニーズに応える事業を対象としているのですか。

弊社も保証を通じて寄り添い、社会課題を解決していくことを事業展開の柱として考えており、SDGsにも繋がっていくのではないかと思います。

投資においてもSDGsは注目されていますでしょうか。

渡邊
もちろん、SDGsは投資先選定にあたって重要な基準となります。当社ファンドでも「水素生成」や「電動モビリティ向け電源システム」をはじめ、「難病治療支援」などSDGsを意識した投資は多く存在します。ただ、SDGsという概念が生まれる前から、当社は広く社会課題の解決に繋がる事業への投資を投資基準の柱としてきましたので、SDGs関連投資は今に始まったものではないという印象です。

衛藤
話は変わりますが、ファンドにはイグジット(出口)があると思いますが、成功の形としてはやはりIPOが主でしょうか。

渡邊
IPOが中心なのは間違いありませんが、M&A※3(企業買収)も主流です。企業買収と聞くとマイナスイメージを持たれやすいのですが、M&Aは起業のまぎれもない成功事例です。

優れた技術を持っているが資金や営業力が不足するスタートアップ企業が、営業力や販売力を持つ大手企業の傘下に入ることで、事業をより一層発展させることができます。また、創業者には莫大な株式売却資金も入ってきます。

衛藤
コロナ禍の影響で県内経済は一部低迷していますが、影響はいかがでしょうか。

渡邊
コロナ禍で落ち込んだ県内の観光業・飲食業の支援は再生ファンドの役割です。そのままでは倒産や法的整理に至ってしまう状態でもファンドの関与で立ち直れるケースはあります。当社は2021年4月に再生ファンド「大分スクラムファンド」を20億円で組成いたしました。現在投資先を選定中ですが、コロナの影響を受ける事業者への支援に取り組んでいく所存です。

衛藤
「スクラムファンド」良い名前ですね。
倒産が起きると、納入業者等負の連鎖は広く伝わります。地元の企業を守り支える貴社の役割は大きなものと感じています。

渡邊
コロナ禍で我々は大きな影響を受けましたが、社会課題が明確となり、それを解決するためのビジネスチャンスが広がったという意味ではマイナスなことばかりではありません。

現に2021年の日本の国内VC投資金額は2,277億円で、前年の1,512億円との比較では+765億円と50.6%の増加となっています。

衛藤
なるほど。それは日本のみならず世界的にも増えているのでしょうか。



渡邊
その通りですが、米国のVC投資額は3,296億ドル(約36兆円)で前年比98%増、中国は約6兆円で前年比90%増といずれも大幅な伸びを示しており、日本との差は歴然です。

現在の日本の低成長は「失われた30年間」に新たな産業があまり興っていなかったことが要因とも言われています。

これ以上、世界に遅れを取らないためには未来を見据えた新しい産業が必要です。その中でVCが果たす役割も大きなものになると考えています。岸田首相が掲げる新しい資本主義にもスタートアップ支援が謳われているのはそのためだと思います。

現在、DXや脱炭素への転換など様々な課題に直面しており、まさに大変革の時代です。

これをチャンスと捉え、今後、日本や世界を代表するようなスタートアップ企業が大分県から出てくれることを期待しています。

衛藤
最後に今後起業を考えている方へのメッセージをお願いいたします。

渡邊
スタートアップではビジネスモデルが重要となります。社会課題に敏感に反応し、新しいニーズを発掘すること、「あったらいいな」ではなく、普及した将来、逆に今までなかったことが不思議となるようなものが重要です。最初は問題ばかりだと思いますが、一つずつそれを解決し、辛抱強く支援者を見つけていくこと、諦めない心が大切です。

当社は県とタッグを組み、勉強会や冊子の作成等スタートアップの育成支援も行っています。

お悩みはお気軽にご相談ください。

日本に存在するVCの一社として、そして大分県で唯一のVCとして、その役割をしっかりと果たしていきます。

衛藤
本日は貴重なお話をありがとうございました。

- ※1 IPO…未上場企業が新規に株式を証券取引所に上場すること
- ※2 スタートアップ企業…市場が全くない状況から新しく市場を作り、その市場で爆発的な成長を続ける企業
- ※3 M&A…「Mergers(合併) and Acquisitions(買収)」の略で企業の合併買収のことで、2つ以上の会社が一つになったり(合併)、ある会社が他の会社を買ったりすること(買収)



大分市東大道1丁目9番1号 大分銀行宗麟館4F



【公式HP】
起業家向け交流会・勉強会
相談先をご案内しています!

※本会談は新型コロナウイルス感染症対策を講じた上で実施しています。

ジェイリース レポート

SUSTAINABLE INTERVIEW

DXを活用したサステナブルな「企業」をインタビュー



イタンジは、「人」を本位に考え、「新しい環境で暮らす未来に思いを馳せて、楽しく住まいを選択できる世界」をめざし、テクノロジーを駆使したさまざまなサービスを提供しています。

社名：イタンジ株式会社
 代表者：野口 真平
 設立：2012年6月
 資本金：3,600万円
 所在地：〒106-6290 東京都港区六本木三丁目2番1号
 住友不動産六本木グランドタワー 40F
 H P : <https://www.itandi.co.jp/>

2022年5月より、イタンジの電子契約システムとのAPI連携を業界先駆けでスタートいたしました。開始にあたり、イタンジの執行役員 長谷川拓也様にインタビューを行いました！

イタンジのサービス概要、導入実績について教えてください。

イタンジは、不動産商取引の一気通貫した工数削減を目指し、AIを使った集客や賃貸取引のデジタル化といった仲介～管理会社に向けたサービスを展開しております。心がけていることは、様々な工程をクラウド上でやり取りすることで、エンドユーザーの体験も向上させることです。大手不動産会社さまを含め約1,500社以上に導入いただいております。申込受付くん(Web入居申込システム)は年間約63万件で入居申込サービス利用数が2年連続No1の実績です。こうした取り組みが評価され、グループでは2年連続DX銘柄に選定されました。これは数千社ある応募のうち、不動産業界で選ばれたのが2社、そのうちの1社という栄誉をいただいております。

保証会社との連携も多く進められていると思います。保証会社にとってのメリットは何でしょうか。

Web入居申込システムは現在複数社とAPI連携済みで、保証会社の審査登録工程が大幅に削減されたといった声をいただいております。また、電子契約システム(電子契約くん)とのAPI連携でも契約手続きの効率化が進むと思います。ジェイリースが保証会社の中では一番早くAPI連携を開始し、ジェイリースとのプレスリリースを出してから、他の保証会社からもAPI連携検討の問合せが来ております。

当社も、1件当たりの審査登録時間が大幅に削減できております。先日、年間500万枚の紙の削減を達成したというプレスリリースを拝見いたしました。

アナログな部分を一气通貫することで、結果的にサステナブルな社会に貢献できていると思っております。紙が無くなることは、保管場所の削減につながっていると思いますし、管理会社やエンドとのユーザー体験向上につながる連携ができれば、Win-Winですね。

当社と連携する際の良かった点と、今後当社に期待することをお聞かせください。

保証会社の中でもジェイリースとは基幹システムとの連携を早期に実装できたことは良かったと思います。大きなエラーもなく、スムーズに対応していただけたので、助かりました。今後は、入居後の「暮らし」全般をアップデートするプラットフォームにも取り組みたいと考えておりますので、家賃の支払い状況のデータ連携や、更新・退去に関わるサービス連携ができればと考えています。今後も業界としてIT化を進める上で協力していきたいと思っております。何かいいアイデアがあれば、ぜひお願いします！

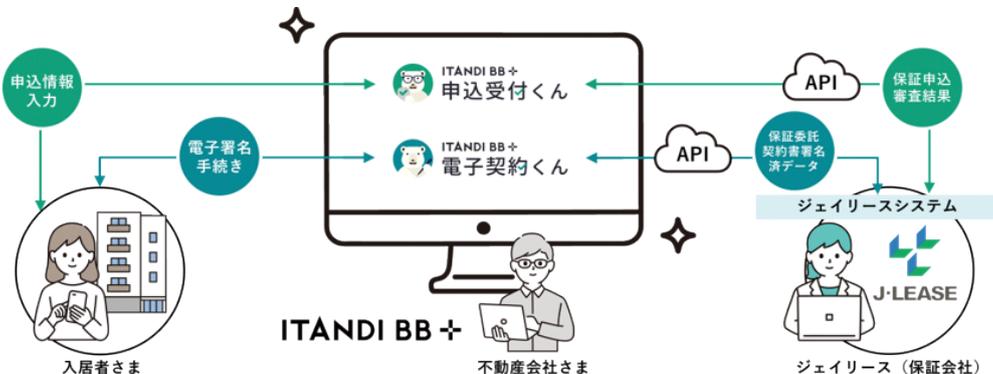
お互いに良いサービスを提供するために、今後も情報交流を深め、協業を模索し、ともにサービス開発をしていきたいと思っております。ありがとうございました。

- ESGを目的に取り組んでいるわけではなく
- アナログだった部分をITで解決したことにより、
- 結果として年間500万枚の紙の削減に繋がりました。



執行役員 カスタマーサクセス・サポート SOT 責任者 長谷川拓也氏

イタンジの「申込受付くん」「電子契約くん」とジェイリースの連携について



オンライン入居申込システムとのAPI連携

・イタンジが不動産会社さま向けに「ITANDI BB+(イタンジビービープラス)」の入居申込機能「申込受付くん」とジェイリースの基幹システムは、2019年11月よりAPI連携を開始し、現在では「申込受付くん」連携による申込は全体のうち約1割を占めており、入居者さま・不動産会社さまの利便性向上だけでなく、ジェイリースの審査担当の業務効率化にも効果を発揮しています。

不動産関連電子契約システムとのAPI連携

・2022年5月には「ITANDI BB+」の不動産関連電子契約システム「電子契約くん」とのAPI連携が実現し、家賃保証の申込及び契約を含めた賃貸住宅にかかる手続きが、よりスピーディーかつシームレスにオンラインで完結させることが可能となりました。

クラウドサービス「テラウェブ」に電子契約機能リリース!

契約締結までシームレスに手続きが可能に!



改正宅地建物取引業法(宅建業法)が5月18日に施行され、賃貸契約の完全オンライン化が可能に

2022年5月18日施行の「改正宅地建物取引業法」では、これまで郵送や対面での手続きが必要であった不動産賃貸借契約における「重要事項説明の非対面化」、「書類の電子交付」が可能となり、賃貸借契約書が完全オンラインで締結することが可能となりました。

電子契約推進チームの久保さん、クライアント担当チームの長塚さんにインタビューしました!



久保 祐也 | Yuya Kubo
ビジネスデザイン課

電子契約サービスの特徴とメリットを教えてください。

契約完了までのリードタイムが短縮できることが大きなポイントだと思います。

特にジェイリースとAPI連携しているイタンジさまやいえらぶさまなどのオンライン入居申込サービスをご利用いただくことで、入居申込から契約までスムーズに非対面で契約することが可能です。

ジェイリースの社内でも各種効率化が進みます。

オペレーションセンター(事務センター)での契約書の取りまとめ、不備返却、収入印紙の貼付け、キャビネットへのファイリング保管などの作業が大幅に減少します。データ保管になるので、キャビネットの用意や保管場所の確保も不要になりますね。

気候変動に対して具体的な策が求められていますが、電子契約は効果的と聞きました!

契約時だけでなく、入居申込から契約完了までに関わる紙が大幅に削減できます!

電子契約をご利用いただくことで紙が不要になります。もっと効果的なのが、入居申込から契約までオンラインで完結させることです。例えば、法人申込の場合、保証会社の審査時に商業登記簿謄本や財務諸表を提出する際は何十枚と必要になることもあります。そういった申込時の各種書類も従来のFAXではなくPDFデータを直接アップロード(各SaaSやジェイリースのTeraWebなど)することで紙を削減できます。

実は紙の削減だけでなく、郵送時の排出ガスや封筒なども削減できます。

発送から契約完了までにかかる手続きはすべてWEBで完結できるため、封筒や切手なども削減することができます。また、郵送物が減ることで宅電業者さまの排出ガスも軽減の一助になると考えています。



長塚 稜平 | Ryohei Nagatsuka
東京営業一課

宅地建物取引業法の改正が5月18日に施行されましたが、商談される中で電子契約のニーズの高まりは感じますか?

はい。とてもニーズが高まっていると感じますね。

不動産会社さまへ保証会社に求めることをお伺いすると、従来の保証料、保証内容等の保証プランのことでなく、賃貸業務の負担を減らせる仕組みが保証会社を選ぶうえで重要なポイントとなってきているようです。例えば、オンライン入居申込サービスとのAPI連携、契約書作成の簡素化、賃貸管理システムとの連動などのニーズが増えています。その中でも電子契約サービスは、5月以降にお問い合わせをいただくことが増えたと感じます。

推進にあたり意気込みを教えてください!

久保さん: 自社サービスだけでなく、引き続き業界のプラットフォームとの連携を強化していきたいですね。

現在では、不動産賃貸に関わるSaaSが多く展開している状況です。ニーズの大きいプラットフォームとの連携も引き続き検討していきたいと思えます!

長塚さん: 常にクライアントに寄り添い、最善の提案をします。

日々刻々と変化する不動産会社さまのニーズに対して一番良い提案をし、保証サービスを通じてサポートしてまいります!

電子契約は、スマートな業務を実現するTeraWeb(テラウェブ)をご利用ください。

お申込みやご解約、代位弁済請求などの書面手続きや、紙の契約手続きを簡略化し効率の良い賃貸管理業務をサポートします! 審査の進捗状況もいつでもご確認いただけます。



申込書類UP

審査書類をアップロード

FAXではなくファイルをアップすることで保証審査申込が可能です。



審査進捗確認

申込者の一覧を確認

保証審査申込の進捗状況や審査結果を一覧で確認することができます。



契約書作成

契約は電子契約で簡単に

スマホ・PCから簡単に契約手続きが可能です。しかも収入印紙代も節約できます。イタンジ「電子契約くん」へのデータ連携も可能!



ネット口座確認

引落口座の登録状況確認

入居者が引落口座の設定を完了したか確認することが可能です。



代位弁済請求

滞納報告が可能

延滞が発生したら一覧から代位弁済請求が可能です。もちろん資料以外の請求もできます。



解約手続き

退去届が不要

退去などにより解約が生じた際は、一覧から解約手続きができます。

TeraWeb : <https://www.j-lease.jp/customer/member>

たしかな家賃保証



J-LEASE