

事業用の家賃保証プラン「J-AKINAI」

売上は4年で約2倍以上の32・1億円

月額総賃料の24カ月分
範囲内で無制限に保証ジェイリース(東京
都新宿区)は、事業用の家賃保証プラン「J-
AKINAI」(ジェイアキナイ)を展開
している。オフィスや店舗をはじめ、倉庫、
工場、貸地などの用途に幅広く対応してい
る。

2017年から開始

した「J-AKINAI

I」は、オフィス・店

舗などの事業用物件に

特化した家賃保証プラ

ン。保証限度額は月額

総賃料の24カ月分。こ

れは共益費や管理費、

変動費(水道光熱費)、

原状回復工事費、解約

予告通知義務の違約

金、明渡訴訟費用、賃

貸借更新費および更新

事務手数料などにも限度

額の範囲内であれば無

制限に保証可能。仮に

総賃料が月50万円の物

件の場合、1200万

円までが保証される仕

組みだ。この手厚い保

証内容が不動産オーナー

から好まれている。

それ以外にも4つの

強みを有している。1

つ目は安全性および信

頼性。同社は東証プラ

イム市場に上場してお

り、しっかりとした財

務状況に加えて、コン

プライアンスを徹底し

た企業透明度の高さや

信用力を持っている。

ジェイリース
事業本部 執行役員

森 裕則氏

ジェイリース
東京営業二部 営業二課 課長

倉光 優氏

利用者・テナントの
双方からの相談や依
頼に早急に対応でき
る。回収率も実績が
高い。

事業本部 執行役

員の森裕則氏は「当

社のサポート体制に

より、ベンチャー・

スタートアップの方

がオフィスを借りる際

も手助けできます。ペ

ンチャー・スタートア

ップの方の場合、オー

ナーは与信や経営基盤

を不安視して、入居を

お断りすることもある

でしょう。ですが当社

の「J-AKINAI」

を活用することで、滞

納リスクを緩和。当社

の与信を元に企業を新

規入居テナントとして

受け入れることができ

ます。成約チャンスの

獲得に生かすことがで

きます」と語った。

これは一般企業のテ

ナント誘致にも生かす

ことができる。都心の

場合、通常オーナーは、

月額賃料の10〜12カ月

分を敷金・保証金とし

て事前にテナントから

預かることが多い。テ

ナントには重い初期投

資となり、移転後の積

極的な事業展開などが

難しくなる。対して家

賃保証を活用すると、

敷金・保証金の預かる

額を大幅に軽減でき

る。

移転費用で悩んでい

る、少しでもコストを

軽減したいテナントを
自社の物件へ誘致する
ことにつながる。近年
ではこの特徴を理解し
たオーナー・企業を中
心に契約件数は伸びて
おり、事業用の売上は
21年3月期からの4年
で約2倍の32・1億円
となった。

東京営業二部 営業

二課 課長の倉光優氏

は「オーナー・企業双

方のニーズの変化へ対

応しつつ、当社の理念

『全ての人の幸せの追

求』に向けて取り組ん

でいきます。また今後

は家賃保証のみならず

医療費保証、養育費保

証などの拡大・普及、

さらに海外展開も積極

的に行っていく方針で

す。直近では台湾への

市場調査を進めてお

り、海外でも前述の保

証サービスの需要があ

ります。これら需要に

応えていきたいです」

と今後のビジョンにつ

いても述べた。