

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」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、賃借更新費および更新事務手数料など、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 部長
倉光 優氏ジェイリース
事業本部 執行役員
森 裕則氏

利用するテナントと不動産オーナーの双方から、安心して同社へ依頼できる。

2つ目は展開エリアと営業力。現在37の都道府県に進出しており、拠点数は40拠点。商圏エリアは全国規模で網羅でき、各地域のセールスパークンがきめ細やかなサポートを行う債権管理体制が特徴。セールスパークンによるフットワーク、全国ネットワークによる柔軟な対応ができる点も強みだ。3つ目は先行性と経験。事業用特化の家賃保証プランを開始した企業としては、先駆けで行っているため多くの知見やノウハウを有している。社内に事業用専門の審査部門を持ち、個人信用情報やAIを活用した与信審査モデルの構築も先行して実施してきたため、リスク回避の観点からも秀でている。

4つ目はサポート体制。カスタマーサポート部を設置しており、

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。ベロンチャー・スタートアップの場合、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りますが、当社が断りすることもありません。ですが当社が活用することで、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進めていく方針です。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述べた。