



年間5千万円の利益

自社保証
システム構築

目次

はじめに 03

自社保証のシステム構築 06

1: 自社保証の種類 07

 裏保証型と自社内完結型

 メリット・デメリット

2: 自社保証構築の前に 11

 自社保証システム構築に必要なもの

 初年度収支シミュレーション

3: 自社保証構築 23

まとめ 26

はじめに

賃貸管理業の変化と減収

賃貸業界は今、大きな過渡期にあると言われています。

人口減による空室増加と平均家賃の減少。仲介手数料の減収、広告掲載料の圧迫。

ITや人工知能による業務改革が叫ばれ、設備投資にも資金が必要な状況です。

何か新しい売上チャネルを開拓したい、そう考える企業は少なくないと思います。

新たな売上チャネルの開拓

当社のグループ会社で賃貸管理を行っている株式会社アートアベニューも、賃貸管理の在り方が変わることを読み、新たな売上チャネルを開拓することにしました。

それが5年前に構築した「自社保証システム」で、今では売上の大きな柱となり、**年間5千万円**の利益を上げています。

はじめに

民法改正による後押し

1896年の制定以来、大きなメスの入らなかった民法が2017年に大きく改正、6/2に公布され、2020年4月1日から施行されるという閣議決定がなされました。

この改正で「個人の連帯保証人」についての規定が変わり、それによって保証会社へのニーズが高まりつつあります。改正内容は以下の4点です。

-
- ①連帯保証人から求められた場合、滞納状況等の情報提供を義務化
 - ②極度額の明示が必要
 - ③事業目的の賃借の場合、事業者が連帯保証人に、自らの財務状況を開示する必要
 - ④借主の死亡後に発生する滞納等について、連帯保証人は責任を負わない
-

これまでの不動産賃貸借における個人の連帯保証人の責任は重く、その責任の軽減が目的なのですが、そもそも責任の重みが明文化されていなかったものが②の極度額として明示されるわけですから、連帯保証人になりたがらない人が増えるのでは、と懸念されています。

これによって保証会社のニーズが高まり、自社保証システムの運用がしやすくなったと言えるのです。

自社保証システム構築

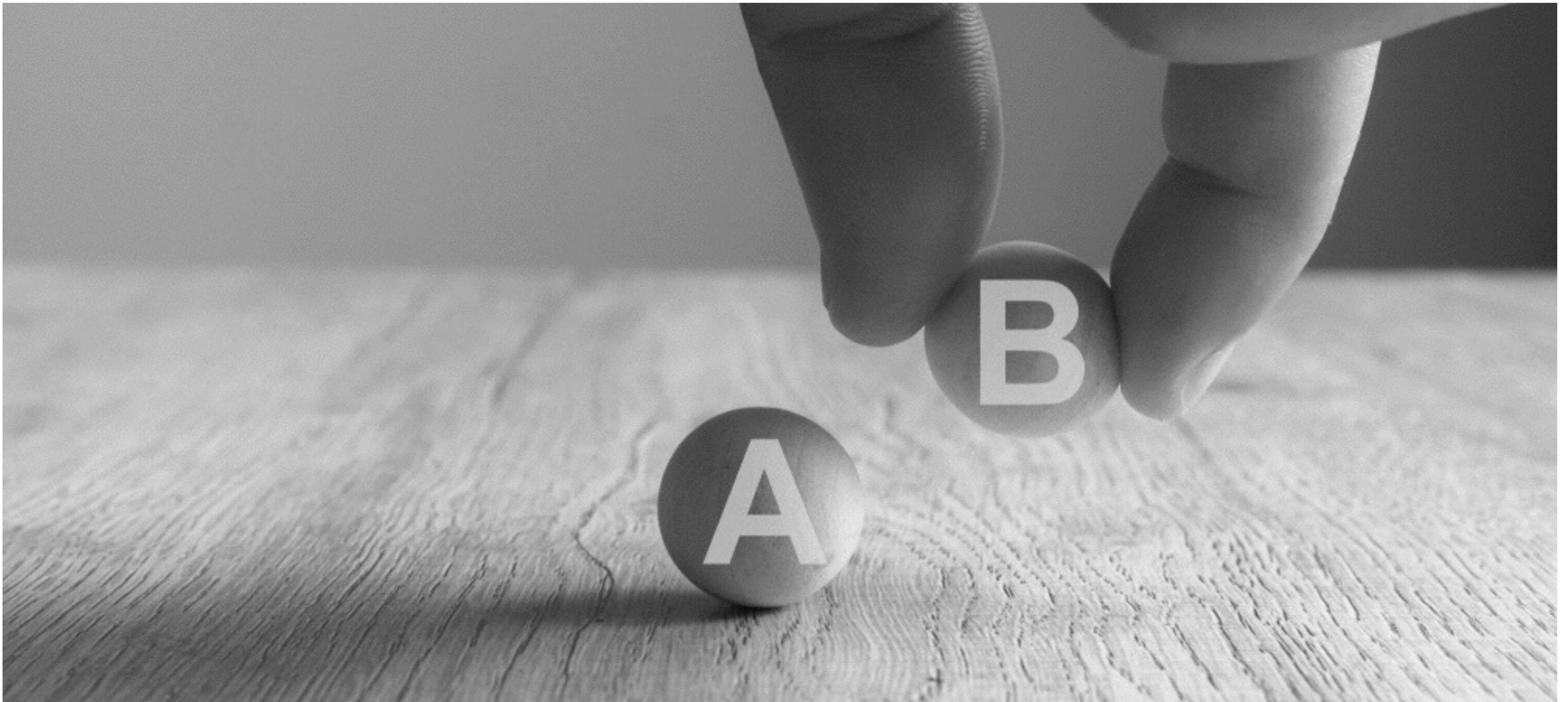
「自社保証システム構築」とは

このコンテンツで次のことが実現できます。

- ✓ 自社保証システムの種類を知る
- ✓ 自社保証システム構築に必要なものを知る
- ✓ 概算の事業計画を知る
- ✓ 自社保証に適している企業を知る

年間5千万円の利益

自社保証システム構築



1: 自社保証の種類

自社保証の種類

裏保証型と自社内完結型

自社保証の種類は大きく分けて2つあります。

ひとつが「裏保証型」と呼ばれる既存の保証会社を活用し、マージンを売上とするパターン。

もうひとつが保証会社を使わずに自社で保証・督促を行う「自社内完結型」。

グループ会社の株式会社アートアベニューでは、後者の自社内完結型で年間5千万円の利益を上げています。

自社保証の種類

裏保証型のメリット・デメリット

既存の保証会社を使うパターン「裏保証型」のメリットとデメリットをご紹介します。

オリコなど既存の保証会社と提携し、自社保証を行います。

保証やそれに関する業務は保証会社が行い、不動産会社はそのマージンを自社の売上とすることができます。

保証会社のスキームとノウハウを使うので、保証に関する知識がなくても、新たな体制を作らなくても楽に始めることができます。これが最大のメリットです。

その分保証料としての収入はマージンだけなので、利益は少ないでしょう。

メリット	保証会社のノウハウとスキームを使って、簡単に始められる！
デメリット	収益はマージンのみなので、利益は少ない

自社保証の種類

自社内完結型のメリット・デメリット

次に、アートアベニューが利益を上げている、自社内完結型についてです。

本書では売上チャネル構築を目的としていますので、この自社内完結型にフォーカスしてお伝えしていきます。

保証会社を使わず自社で保証するため、保証料はすべて収入となり、大きな売上チャネルが作られます。

しかし滞納による明け渡しや夜逃げなどで賃料が回収できなかった場合には、持ち出しになりますので、保証料の規定や入居前審査をシビアに行わなければなりません。

メリット	大きな売上チャネルの構築が可能
デメリット	保証内容、運用する体制などしっかりとした準備が必要

では、こういったことに注意してシステムを構築していけば良いでしょうか。

アートアベニューの事例を挙げながら考えていきます。



2: 自社保証構築の前に

自社保証構築の前に

自社保証システム構築に必要なもの

実際にシステムを構築する上で検討、準備しなければならないことはたくさんあります。
以下にリストアップしましたので、ご確認ください。

事業計画を立てる際に必要な情報

- | | | |
|--------------|---------------|--------------|
| ・ 管理戸数 | ・ 平均年間解約率 | ・ 想定初回保証料 |
| ・ 年間新規賃貸借契約数 | ・ 年間回収不能案件発生率 | ・ 想定継続保証料 |
| ・ 保証加入率 | ・ 平均回収不能額 | ・ 保証範囲と保証限度額 |
| ・ 月額平均賃料等 | ・ 平均明渡費用 | |

運用にあたって必要なもの

- | | | |
|-----------|-------------|---------------|
| ・ 保証契約書 | ・ 審査基準と利用基準 | ・ 入居者への説明用チラシ |
| ・ 保証委託契約書 | ・ 督促等社内スキーム | |

どのように必要なのか、次ページ以降で説明していきます。まずは事業計画に必要な情報から。

自社保証構築の前に

事業計画を立てる際に必要な情報

まず、事業計画を立てる上で必要な情報を見ていきましょう。

管理戸数

駐車場・店舗を除いた、住宅のみの管理戸数を出してください。

年間新規賃貸借契約

契約件数がわからない方は【管理戸数 × 平均年間解約率】で算出してください。

保証加入率

現在お使いの保証会社に加入している入居者の割合を出してください。

月額平均賃料等

貴社管理物件の家賃・共益費・建物に付随する駐車場代などを足した、1件あたりの平均賃料を出してください。

自社保証構築の前に

事業計画を立てる際に必要な情報

まず、事業計画を立てる上で必要な情報を見ていきましょう。

平均年間解約率

【1年間の解約数 ÷ 総戸数】で算出できます。解約数が出せない方は仮に25%としておきましょう。

年間回収不能案件発生率

【回収不能となった案件 ÷ 管理戸数】で算出してください。

平均回収不能額

回収不能となった案件1件あたりの平均回収不能額を出してください

平均明渡費用

明渡が発生した案件1件あたりの平均明渡費用を出してください。
弁護士費用、裁判費用などが含まれます。

自社保証構築の前に

事業計画を立てる際に必要な情報

まず、事業計画を立てる上で必要な情報を見ていきましょう。

想定平均初回保証料（家賃に対する割合）

自社保証をする際に想定している保証料を出してください。

想定継続保証料

自社保証をする際に想定している初回保証料以外の保証料を出してください。
例えば、入居者から毎年1万円を回収する、などです。

保証範囲と保証限度額

保証範囲と限度額を決めてください。

自社保証構築の前に

シミュレーションしてみよう

自社保証構築の前に、先ほど算出した10の数字を使って1年目の利益を算出してみましょう。
まずは収入から。

$$\text{収入} = \text{①} + \text{②}$$

①初回保証料

年間新規賃貸借契約数 × 保証加入率 × 平均初回保証料

②継続保証料（1年目なのでこの計算は省きます）

年初保証加入者数 × 継続保証料

＜12の数字を算出できない方はこちら＞

一般的な数字を出しましたので、こちらを使って計算してください。

- ・ 年間新規賃貸借契約数 = 管理戸数 × 25%
- ・ 保証加入率 = 50%
- ・ 平均初回保証料 = 月額賃料等の50%（0.5ヶ月分）

自社保証構築の前に

シミュレーションしてみよう

次は支出です。

支出＝③

③滞納による損金

(年初保証加入者数＋年間新規保証加入者数) × 年間回収不能案件発生率 × (平均回収不能額＋平均明渡費用)

<12の数字を算出できない方はこちら>

一般的な数字を出しましたので、こちらを使って計算してください。

- ・ 年初保証加入者数＝今回は1年目なので割愛します
- ・ 年間新規保証加入者数＝年間新規賃貸借契約数 × 保証加入率
- ・ 年間回収不能案件発生率＝0.5%
- ・ 平均回収不能額＝月額平均賃料等 × 6ヶ月分
- ・ 平均明渡費用＝500,000円

自社保証構築の前に

シミュレーションしてみよう

これが最後の計算です。年間収支を算出してください。

年間収支 = ① + ② - ③

$$\boxed{\text{①}} + \boxed{\text{② (初年度なし)}} - \boxed{\text{③}} = \boxed{\text{利益}}$$

いかがでしたでしょうか？

管理戸数500戸、1000戸の1～3年目の収支モデルケースを次ページに掲載しました。

合わせてご確認ください。

自社保証構築の前に

管理戸数別収支シミュレーション

<500 戸の場合>

単位：円

	①初回保証料	②継続保証料	③滞納による損金	収支	保証代理手数料
1 年目	1,875,000	0	290,625	1,584,375	10%で計算 年間 187,500
2 年目	1,875,000	468,750	508,594	1,835,156	
3 年目	1,875,000	820,313	672,070	2,023,242	

<1,000 戸の場合>

単位：円

	①初回保証料	②継続保証料	③滞納による損金	収支	保証代理手数料
1 年目	3,750,000	0	581,250	3,168,750	10%で計算 年間 375,000
2 年目	3,750,000	937,500	1,017,188	3,670,313	
3 年目	3,750,000	1,640,625	1,344,141	4,046,484	



自社保証構築の前に

自社保証システム構築に必要なもの

次に運用にあたって必要なものを確認していきます。

事業計画を立てる際に必要な情報

- | | | |
|--------------|---------------|--------------|
| ・ 管理戸数 | ・ 平均年間解約率 | ・ 想定初回保証料 |
| ・ 年間新規賃貸借契約数 | ・ 年間回収不能案件発生率 | ・ 想定継続保証料 |
| ・ 保証加入率 | ・ 平均回収不能額 | ・ 保証範囲と保証限度額 |
| ・ 月額平均賃料等 | ・ 平均明渡費用 | |

運用にあたって必要なもの

- | | | |
|-----------|-------------|---------------|
| ・ 保証契約書 | ・ 審査基準と利用基準 | ・ 入居者への説明用チラシ |
| ・ 保証委託契約書 | ・ 督促等社内スキーム | |

自社保証構築の前に

運用にあたって必要なもの

自社保証システムを構築する上で重要なことは、綿密な事業計画と運用する環境です。
先に挙げた5つの項目を確認していきます。

保証契約書/保証委託契約書

これらがなければ始まりません。
リーガルチェックを受けるなどして漏れのない契約書を作成してください。

審査基準と利用基準

自社保証で一番怖いこと、それは持ち出しが多くて赤字になること。
これを防ぐ第一の砦が「入居審査」で、ここで入居者の質を見極めることが成功の秘訣です。
担当ごとでブレることのないよう、社内で一定の審査基準を設けることが大切です。

また慣れるまで「リスクの少なそうな入居者」から自社保証を適用し、それ以外を外部の保証会社に委託するというハイブリッド活用をすることもリスク回避になります。

自社保証構築の前に

運用にあたって必要なもの

督促の社内スキーム

自社保証システムを使っている入居者に限った話ではないですが、滞納督促にはスピード感を持つことが重要です。この督促のスキームがあるかないかで、滞納率・額は大きく変わります。

アートアベニューにも滞納督促のスキームがあり、滞納の度合いや常習性に応じて対応を変えています。

例えば、1ヶ月目の滞納者には、まず一斉にショートメールや自動音声での督促。

彼らのほとんどが「うっかり」によるもの。故意に滞納をしたわけではないので、この督促により大半が解決します。

入居者向けのチラシ

保証範囲のわかるチラシやリーフレットを作成しても良いでしょう。



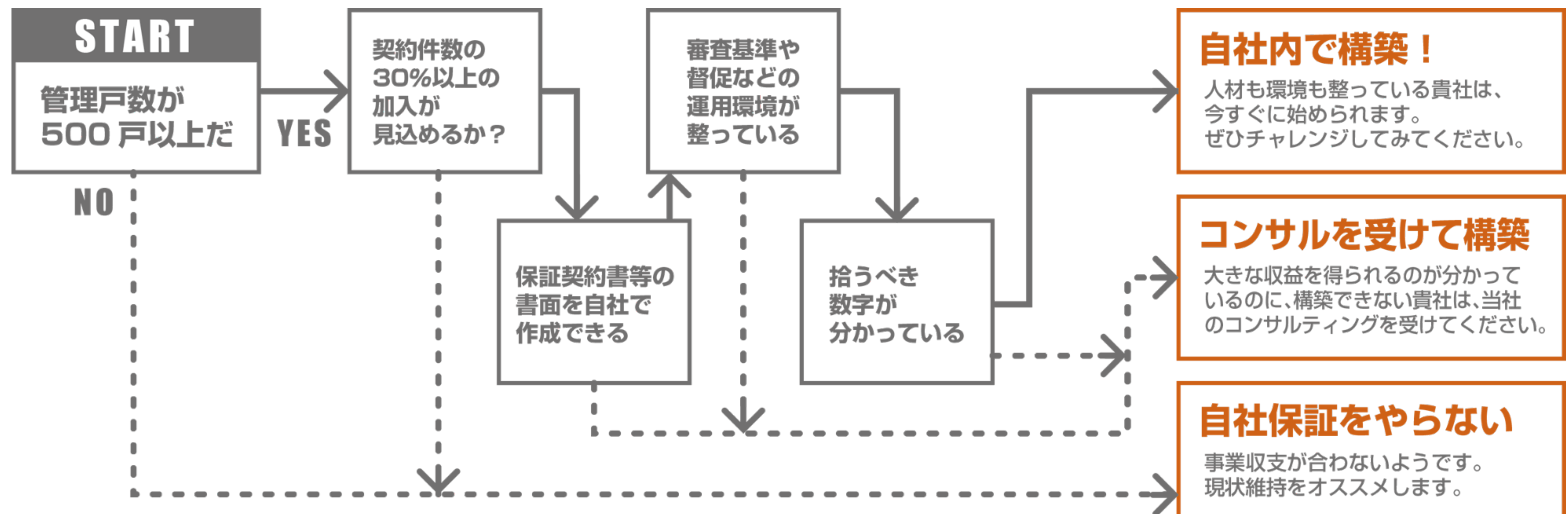
3: 自社保証システム構築

自社保証システムの構築

自社保証に適している会社か？

事業計画に無理がなく運用する環境が整えば、すぐにでも始められます。

次に自社保証システムを活用するのに適している企業かどうか、自社内で構築が可能かのチェックを行います。下のチャートでチェックしてみてください。



自社保証システムの構築

家賃債務保証会社の任意の登録制度

最後になりますが、任意の登録制度について触れておきます。

家賃債務保証をめぐる消費者からの相談・苦情は2008年から急激に増えています。

そこで、「一定の要件を満たす家賃債務保証業者を国に登録し、情報提供する制度を設けることにより、家賃債務保証業の適正な運営の確保、家賃債務保証業の健全な発達、賃借人等の利益の保護」を目的に、2017年10月より任意の登録制度がスタートしました。

現在は任意の登録ですが、将来的には家賃保証を行う企業は免許が必要な「許可制」などのより厳しい内容に変わる可能性もあり、その時には大幅に事業を見直す必要が出てくるかもしれません。

まとめ

自社保証が自社に適しているか見極める

管理戸数や社内体制を考え、自社保証を始めるべきか、見極めてください。

管理戸数が多いのに社内体制ができあがっていない...という企業は、構築する部分をアウトソーシングすることで、簡単に始めることができます。

民法改正のタイミングを利用する

2017年に公布された改正民法。この中で連帯保証人を保護する目的で「極度額の明示」が義務付けられました。しかしながら「極度額の明示」により保証契約そのものがクローズアップされ、気軽に連帯保証人を引き受けていた人が慎重になる可能性が考えられます。

これを受けて保証会社の存在感が増しており、自社保証を始めるにも良いタイミングとされています。

始めてしまえば簡単な自社保証

アートアベニューでも初めの構築部分では大変な労力がかかりましたが、始まれば大きな問題もなく、安定して大きな売上をあげるチャネルとなっています。ぜひチャレンジしてください。

自社保証システムを構築したい方は

本書を最後までお読みいただき、ありがとうございました。

「**自社保証システムを構築したい！**」

という方は、オーナーズエージェントの**業務コンサルティング**をご活用くださいませ。

アートアベニューのノウハウを提供し、構築をお手伝いいたします。

保証料・保証範囲を決めるだけでなく、契約書の作成や入居者向けのチラシ作成、審査基準や督促のノウハウ提供など、運用までを考えたパッケージとなっています。

○業務コンサルティングについて

<http://owners-age.com/service/consulting>

○オーナーズエージェントとは

私たちオーナーズエージェントはグループに賃貸管理会社「株式会社アートアベニュー」を持ち、その生きたノウハウで賃貸管理ビジネスに携わる企業様をサポートしております。

コールセンター、社員研修、e-ラーニング、オーナー向け会報誌制作、パンフレット制作など賃貸管理に特化した様々なサービスで皆様の業務改善・業績アップをお手伝いいたします。

<http://owners-age.com>



OWNER'S AGENT

163-0818東京都新宿区西新宿2-4-1新宿NSビル18F

オーナーズエージェント株式会社

TEL:03-5339-0717 FAX:03-5339-0718