

# D X推進で家賃債務保証の未来を描く

## 業界先駆者の使命果たす

### 全保連 迫幸治社長に聞く

不動産の賃貸契約に、欠かせない存在となってきた家賃債務保証。賃借人の賃料不払いが生じた際、家賃債務保証会社が代位弁済する仕組みだ。昨年の10月25日には、沖繩発祥の老舗家賃債務保証会社、全保連が東証スタンダード市場に上場を果たした。沖繩と東京の2本社を含む19の拠点を全国に構え、取引先5万1235店舗を抱える業界のリーディングカンパニーだ。家賃債務保証の先駆者として、20年以上に渡り業界をリードしてきた迫幸治社長に、業界の動向、全保連の特色あるサービスや取り組みと今後の事業戦略などを聞いた。

— 家賃債務保証業界の動向、課題は。

20年くらい前から保証事業が活発に展開されるようになった。異業種からの参入もあって業者数も飛躍的に伸びました。その中で家賃債務保証というものが社会に受け入れられるようになり、2021年度での保証業者利用率は80%を超えています。少子化で人口減少が進んでいますが、単身高齢者や外国人労働者が増えていますから、世帯数としては増加傾向にあり、引き続き需要の伸びを見込んでいます。市場規模は弊社が昨年推計した時点で約2000億円ですが、緩やかに拡大していくと考えられます。

#### オンラインですべてを完結

— 同業他社との違いは。 弊社の強みは、一般的な保証会社よりも、オンラインで申し込みから契約まで完了できることです。また、保証の準備範囲が広いのも弊社の強みです。住居だけでなく店舗・事務所から駐車場、さらに倉庫・トラックルーム・プールまで幅広く提供しており、これに加え、賃貸借保証委託契約と火災保険契約をスマートフォンで同時契約できる「Z-value」などのサービスもあります。

— DXへの取り組みは。

DX化への重点的な投資により、新たなシステムの開発や審査申請、契約手続き場面のデジタル化を進めてい

ます。また、試験運用中ではありますが、自社開発のAIによる個人のお客向け審査を開始し、弊社の保証実績のうち直近10年分の約200万件の支払い状況をデータベース化し、日本信用情報機構(JICC)などのデータも活用することで、人の視点とは異なる客観的な審査を行っています。これまでの平均審査時間が約2時間短縮して、早いものでは5分程度となりました。大きなコスト削減効果も見込んでいます。最終的には人が判断するところをAIが判断するところへとシフトしてまいります。AI審査とシナジーを高め、今後2〜3年かけてさらにAI審査を成熟させていき、審査精度の向上を図ります。

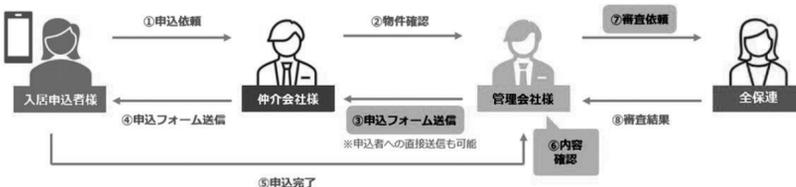
## 99%と100%は大きく違う 現状に感謝して満足しない

— 今後の事業展開は。 弊社の柱である住居用物件に対する保証領域の収益拡大方針はそのまま、成長領域である事業用物件に対する保証事業についても戦略的に注力していきます。

— 創業から22年が過ぎ、今なお発展している要因は何か。

必要な時に、必要な人材に人財として入社していただくことが大きいと思います。創業からしばらくは、手探り状態で会社を引継ぎました。10周年を過ぎたあたりから、当時の組織力では事業拡大のための商品開発や組織作りを進めることに限界を感じていました。会社をもっと成長させる

オンラインによる審査申込の流れ



その時思ったとは、今とても苦しいけれども、これまで来たことには感謝し、道を通り拓いたようにも思っています。自分だけの力ではなかったが、実は周りの人に支えられて今があるんだ。自分だけの力なんて大したことなかったな。そう、強烈な反省が湧き起りました。同時に、現状に満足したらずらに、常に上を目指さないと。その気持ちを忘れてはいけない。その経験から、社員には常に向上心を持って、昨日より今日の自分がかっこいい上を目指しているのか意識し、日々を頑張ることが大切だと伝えていきます。

— 採用に当たっては、どんな人と一緒に働きたいか。

「QUALITY FOR THE FUTURE」新たな価値へ、新たな未来」を企業理念として掲げていますから、今までのやり方に縛られず、新しいものを求めて積極的に提案してくれる進取の気性を持った人がいいですね。新卒も中途の方も、そういう人材が思えば力を発揮できる体制を準備して、お待ちしております。

— 今後の展望は。

昨年念願の上場を果たし、これまで以上に信用・信頼をいただける企業となることができました。様々な場面でそれを実感する機会が多くなりましたが、驕ることなくカウチングをゼロに戻し、また新たなスタートを切ったことだと思っています。

#### 念願の上場果たし 業界発展に尽くす

— 社員教育で心がけていることは。 「99%と100%は大きく違う」と社員にはよく言っています。99%を100%と勘違いする人が多いですが、たった1%の大きな違いを、社員には認識してもらいたいと思います。やるからは100%を目指さないといいません。

#### 現状に感謝し、満足しない

「現状に感謝し、満足しない。この言葉もとても大切にしています。23歳の時に故郷の広島から沖繩に移り、消費者金融の会社を起業しました。順調な滑り出しでしたが、5年くらいたって大きな壁にぶつかりました。



— 今後の事業展開は。 弊社の柱である住居用物件に対する保証領域の収益拡大方針はそのまま、成長領域である事業用物件に対する保証事業についても戦略的に注力していきます。

— 創業から22年が過ぎ、今なお発展している要因は何か。 必要な時に、必要な人材に人財として入社していただくことが大きいと思います。創業からしばらくは、手探り状態で会社を引継ぎました。10周年を過ぎたあたりから、当時の組織力では事業拡大のための商品開発や組織作りを進めることに限界を感じていました。会社をもっと成長させる

— 今後の展望は。 昨年念願の上場を果たし、これまで以上に信用・信頼をいただける企業となることができました。様々な場面でそれを実感する機会が多くなりましたが、驕ることなくカウチングをゼロに戻し、また新たなスタートを切ったことだと思っています。

**全保連のオンラインシステムで 申込みから契約期間中の各種手続きを 一元管理!!**

### 全保連の新たな店舗・事務所プラン

# Z-Business NEO

保証内容を大きく拡充！  
これまで以上に安心をお届けできる商品となりました！

- プラン全体の保証限度額が 24か月分相当額にUPしました！
- 修繕費用を月額賃料の24か月分相当額を上限として保証します！※
- 解約通知義務違反による違約金・損害金を上限なしで保証します！※
- 早期解約による違約金・損害金も保証対象に加え、上限なしで保証します！※

※Z-Business NEOの保証限度額(月額賃料の24か月分相当額)内での保証となります。

全保連株式会社

家賃債務保証業者 登録番号 国土交通大臣(2)第16号

QUALITY FOR THE FUTURE  
新たな価値へ、新たな未来へ