Business Angle 2022

丸の内よろず 2

賃貸不動産オーナーに新たな価値を提供する「家賃債務保証事業」を展開

首都圏で長きにわたる不動産賃貸業の経験を持つ丸の内よろずが、新規事業として家賃債務保証事業を4月より本格スタートする。賃貸不動産オーナー目線に立つことができる同社の強みを最大限に生かし、オーナーに直接アプローチして家賃債務保証商品の提案活動を開始する準備を整えた。

丸の内よろずは、業歴90数年、首都圏で約40棟1400室の賃貸不動産物件を保有、不動産賃貸業を営んできた知見を生かし、〝住まい〟という観点で不動産オーナーや入居者の応援をしたいと考えている。

賃貸不動産オーナーが家賃債務保証会社を指定

これまで不動産業界では、不動産管理会社が複数の家賃債務保証会社と契約し、入居希望者にサービスを提供してきた。入居希望者が入居物件の申し込みをすると、不動産管理会社が紹介する家賃債務保証会社の審査を受け、審査に通るとその会社と契約するのが通例だった。賃貸不動産オーナーも家賃債務保証会社を不動産管理会社に任せることが多く、自ら指定することはあまりない。

こうした現状に対して丸の内よろずは、長年の不動産賃貸業で培った知見を生かし、オーナー目線で賃貸不動産オーナーに直接アプローチする活動こそが自社の強みであると考えた。そこで、子会社であるウェルオンソリューションズ（Wellon Solutions）が提供する家賃債務保証の良さを直接賃貸不動産オーナーに説明し、オーナーから不動産管理会社へ「家賃債務保証はウェルオンソリューションズを利用してほしい」と依頼してもらい、そのオーナーが保有する物件の入居者にサービスを提供していくという手法で家賃債務保証商品を拡販していく。

賃貸不動産経営に役立つバリューを提供

丸の内よろずには、これまで金融機関で、富裕層や賃貸不動産オーナーの多種多様な相談に乗ってきた経験豊富な営業担当者が多数在籍しており、これらの営業担当が営業活動をするというのも大きな強みだ。同社の営業担当者が賃貸不動産オーナーに直接アプローチし、不動産管理会社と連携の上、不動産の有効活用ニーズを捉え、賃貸不動産の管理機能と家賃債務保証サービス機能の活用を提案していく。また、ウェルオンソリューションズの商品を利用するオーナーの課題やニーズを把握し、デジタル技術やさまざまなデータを活用するなど有益な不動産経営情報を提供する。

「丸の内よろず自体が長年不動産賃貸を経営するオーナーでもあり、オーナーさまにより添いながら、オーナー目線で担当させていただきます。今後の課題解決に向けて参考になる情報を提供し、物件のバリューアップに貢献していきたいと考えています」と、丸の内よろず齋藤滋営業第三部長は語る。

信頼性の高い家賃債務保証サービスを提供

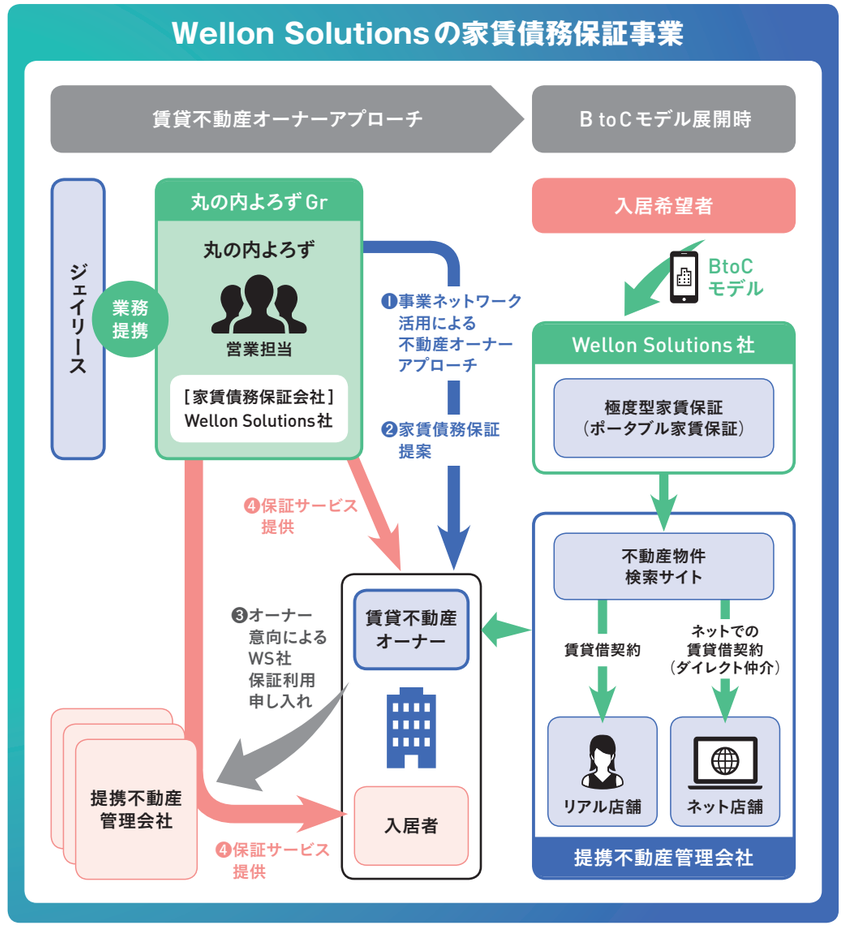
丸の内よろずは、信頼性の高い家賃債務保証サービスを提供することで、賃貸不動産オーナーと入居者が長く安心して付き合える関係こそが不動産賃貸経営にとって重要であると考えている。そこで、昨年12月、家賃債務保証業界のリーディングカンパニーであるジェイリースと資本業務提携契約を締結した。ジェイリースの強みは、信用情報機関を活用した高い審査力と、東証1部上場の企業信用力、そして全国32カ所に拠点展開する顧客対応力にある。

丸の内よろずは、子会社のウェルオンソリューションズとジェイリースが共同して保証する商品を通じて、ジェイリースの強みである信用情報を活用し、どの様な顧客にも対応した信頼性の高い保証審査とコンプライアンス意識の高い家賃債務保証サービスを入居者に提供できる体制を整えた。

丸の内よろずには、富裕層顧客向け営業の経験豊富な営業担当者がそろう。左から山口直也執行役員・営業第一部長、平野秀一郎営業第二部長、齋藤滋営業第三部長、向井英貴執行役員・営業第四部長

「これまで、不動産管理会社から家賃債務保証会社に求められていたのは、迅速な審査回答や高い承認率でした。ところが昨今は、入居者から家賃滞納を出さないこと、すなわち、より高度な保証審査、さらに契約後のアフターフォローが重視される傾向が強くなっています。当社はそのようなニーズの変化に的確に応え、オーナーさまの安定経営に貢献したいと考えています」。そう語るのは、ウェルオンソリューションズ上野哲社長だ。

こうした賃貸不動産オーナーに直接アプローチする活動が、ウェルオンソリューションズの事業基盤を確立させ、認知度の向上にもつながると考える。同社は、賃貸不動産オーナーへの提案に力を入れていく予定だ。



ネット対応の「ポータブル家賃保証」で空室率の低減を実現

さらにウェルオンソリューションズは、現在ジェイリースと共同で、22年中のリリースに向けて、ネット対応の「ポータブル家賃保証」を開発中だ。これは、あらかじめ入居希望者本人にひも付く保証審査を実施して、保証極度額を設定するサービスのこと。入居希望者はその保証極度額の範囲内で、安心して物件を探すことができるようになる。基本的に、ネット上で審査の申し込みが完了する仕組みが考案されている。

これはいわばBtoCモデルであり、「ポータブル家賃保証では、アプリを通して入居希望者さまと直接接点を持つことができます。これが実現すれば、提携不動産管理会社さまと一緒にネット上で家賃債務保証と物件検索を結び付けたお部屋探しサービスなどを提供することが可能になり、新たな顧客層を開拓することができます」と、ウェルオンソリューションズの古川哲也営業企画部長は将来の可能性を語る。将来は、賃貸不動産オーナーの入居率改善ニーズにポータブル家賃保証会員を紹介することが可能となり、空室率の低減につながる。入居者は部屋探しサービスをネット上で享受できる。そして不動産管理会社は、極度型保証によって事務の簡素化につながる。〝賃貸不動産〟に関わる誰もがメリットを享受できるシステムが出来上がるのだ。

ウェルオンソリューションズ
古川哲也営業企画部長

ウェルオンソリューションズの理念は、〝働く人の生活の力となり、元気を与える商品やサービスを提供していく〟というもの。その理念を実現する道筋は明確に見えている。

問い合わせ先
株式会社丸の内よろず
〒103-0027
東京都中央区日本橋 1-17-12
https://www.mayo.co.jp