

家賃保証のジェイリース、売上高5年で2倍 活況の賃貸市場が後押し

2025/06/23 04:50 日本経済新聞電子版 1361文字

九州を中心に全国で家賃保証サービスを手掛けるジェイリースが業績を拡大している。同サービスは、家主が家賃滞納リスクを低減できるなどの利点がある。2025年3月期の売上高は過去最高の172億円で、直近5期で2.3倍に増加。背景には価格高騰でマンション購入をあきらめる人などが増え、賃貸市場が活況となっていることがある。

同サービスはマンションやアパートなど賃貸物件を所有する家主に対し、入居者が家賃滞納した際に家賃を保証する。入居者も保証人を見つけるなどの手間が省ける。主な顧客は賃貸物件を管理して家賃収納を代行する不動産会社となる。

同社の売上高のうち、住居用賃料保証サービスは前の期比19%増の92億円で、全体の53%を占めるコア事業だ。

同社が重視しているのは地域密着型営業で、全国各地への出店を加速させている。25年6月時点で38都道府県に41店舗を構える。最近では年3～4店舗ペースで出店し、近い将来には全47都道府県に展開する計画だ。

現在、協定を結んでいる不動産会社は2万8000社。同社の中島土社長は「より細やかなサービスを提供するには地域に店舗を構える必要があり、消費者に一番近い保証会社になる」と強調する。

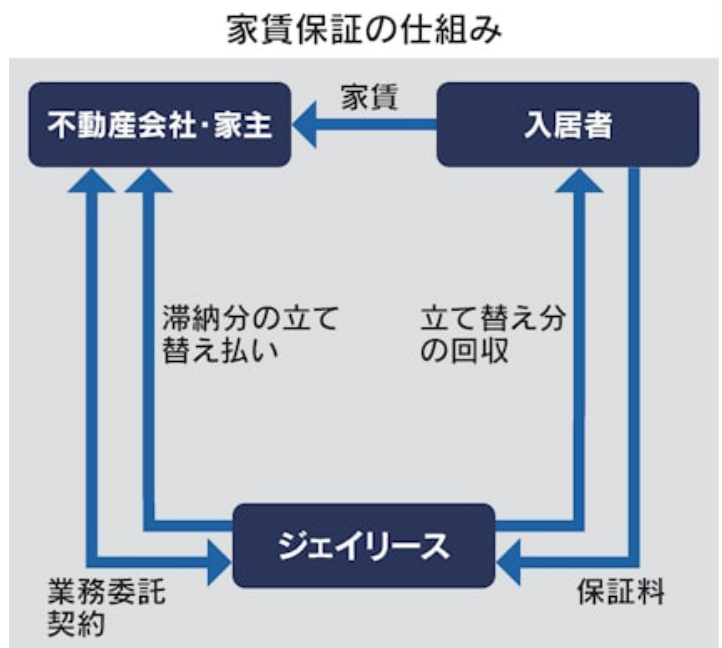
賃貸住宅市場では契約時の審査の厳格化や保証人確保の難しさに加え、ライフスタイルの多様化や単身世帯数の増加などの社会的背景を受けて住宅用賃料保証サービスの需要が拡大している。国土交通省によると、住宅用賃貸借契約の約8割で家賃保証サービス会社が利用されている。

さらに同社の売上高を支えているのは賃貸住宅市場の活況だ。マンション価格の高騰で購入をあきらめたり先送りしたりする動きが広がり、賃貸の需要が拡大するとの見方が強まっている。物価上昇が家賃にも波及し、賃料が上がると保証料も連動して上がるため、保証会社の売上高も伸びる仕組みだ。

26年3月期は過去最高だった25年3月期を上回る210億円の売り上げを見込んでいる。



「消費者に一番近い保証会社になる」と話すジェイリースの中島社長



26年3月期は過去最高だった25年3月期を上回る210億円の売り上げを見込んでいる。

ジェイリースが今後の成長戦略の一つとして捉えているのは首都圏など大都市圏での営業拡大だ。大分県発祥の同社は、九州では各県で20～60%のシェアを持つが、大都市圏では各都府県で3～5%にとどまるという。中島社長は「今後は大都市圏での店舗増と人材の投入を強化する」と話す。

もう一つは事業用賃料保証サービスへの注力だ。同サービスの売上高は36億円で全体に占める割合は21%。同社推定によると、事業用賃貸借契約での賃料保証サービスの利用率は20%台前半だ。

新型コロナウイルス禍を機に企業やテナントの倒産や滞納が増えた時期もあり、事業用賃貸でも保証会社を必要とする風潮になってきている。これまでは中小のビルオーナーなどが顧客の中心だったが、最近は大手の利用も増えているという。

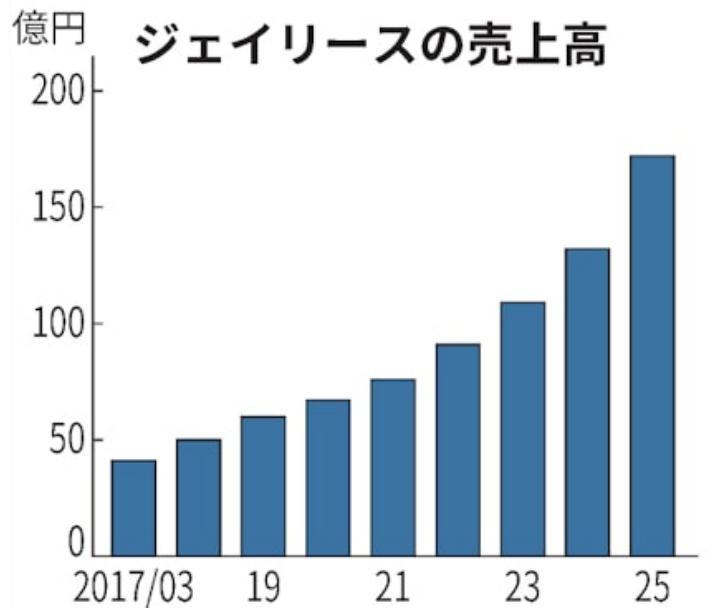
中島社長は「市場拡大の余地が大きい事業用賃料保証は日本経済の成長を見据えた上でも必要だと思う。保証契約で新規出店や起業の際に敷金などの初期費用が抑制できる傾向もあり、事業への成長投資を増やす手伝いができる」と話す。

家賃保証サービス業界はカード会社や信販会社なども手がけており、市場拡大に伴って参入企業が増えている。今後、競争はより激しくなる。中島社長は「地元大分を大事にしつつ大都市圏でも勝負していきたい」と話している。

(仲村宗則)

【関連記事】

- ・北陸電力、高齢者見守りサービスでジェイリースと提携
- ・豊和銀行が新優先株 権藤頭取「顧客支える機能磨く」



許諾番号30104257 日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。

本サービスで提供される記事、写真、図表、見出しその他の情報(以下「情報」)の著作権その他の知的財産権は、その情報提供者に帰属します。

本サービスで提供される情報の無断転載を禁止します。

本サービスは、方法の如何、有償無償を問わず、契約者以外の第三者に利用させることはできません。

Copyrights © 日本経済新聞社 Nikkei Inc. All Rights Reserved.