

自社保証会社設立後の収益シュミレーション (管理戸数5000戸、平均賃料6万円の場合)

設立からの年数	保証料	更新料	未回収予定	事務手数料 (保証料バック)	合計	累計
1年目	9,324,000	0	-388,500	1,332,000	10,267,500	10,267,500
2年目	11,844,000	2,331,000	-882,000	1,692,000	14,985,000	25,252,500
3年目	14,364,000	5,292,000	-1,480,500	2,052,000	20,227,500	45,480,000
4年目	17,010,000	8,883,000	-2,189,250	2,430,000	26,133,750	71,613,750
5年目	19,530,000	13,135,500	-3,003,000	2,790,000	32,452,500	104,066,250

備考:・自社保証率70%、初回保証料は月額賃料の50%、更新料1万円の場合でのシュミレーションをニッポンインシアが作成。
 ・未回収については、1.25%で算出(実績ベース)。
 ・審査否決分については、ニッポンインシアが保証。事務手数料は、「家賃×10%」で算出

ニッポンインシア 家賃債務保証会社の設立をサポート

昨今、管理会社による家賃債務保証会社の新設が相次いでいる。

立ち上げ支援を行うニッポンインシア(福岡県福岡市)の矢野孝介社長に、その収益性を聞いた。

——保証会社設立によって生まれる収益源とは。

保証料です。——保証料だけで、収益性として魅力はあるのでしょうか。

矢野 あります。保証事業は、これまで管理会社が行ってきた事業をベースに、組み立てられるビジネスモデルです。今いる人材を活用でき、同時に審査や回収のノウハウを積み重ねることができま

す。また、他社に委託しないことで、徴収した保証料の所在が明確になります。

——収益化はいつから、どれくらい見込めるのでしょうか。

矢野 会社設立までに、中1カ月くらいみてもらっています。収益は翌月から可能で

す。当社のシュミレーションでは管理戸数5000戸程度の場合、1年後の収益は、1026万7500円です。(表を参照)

——御社が提供するの

は。

矢野 保証委託契約書の作成やリーガルチェック、審査業や、架電通知、訴訟申し立てなどの督促業務といったバックオフィス業務を、当社が担っています。

——御社に支払う費用や保証料の設定は。

矢野 各企業ごとにカスタマイズ可能ですが、基本は、初回に事務手数料として月額賃料の20%をいただき、更新時に更新保証料の

50%をいただいています。保証料率の設定や審査基準については、各社が自由に設定できます。

——管理会社による保証会社設立の流れはいつごろから活発化しているのでしょうか。

矢野 2008年の保証会社最大手リプラスの倒産が大きな転機になっていると思います。その後リスク分散のために保証会社を複数利用するケースが増えましたが、その後も大手保証会社の倒産が相次ぎました。今では管理戸数1万5000戸以上の管理会社では、ほぼ半数が、自社保証事業に参入しているとみています。

矢野 保証委託契約書の作成やリーガルチェック、審査業や、架電通知、訴訟申し立てなどの督促業務といったバックオフィス業務を、当社が担っています。

——御社に支払う費用や保証料の設定は。

矢野 各企業ごとにカスタマイズ可能ですが、基本は、初回に事務手数料として月額賃料の20%をいただき、更新時に更新保証料の

50%をいただいています。保証料率の設定や審査基準については、各社が自由に設定できます。

——管理会社による保証会社設立の流れはいつごろから活発化しているのでしょうか。

矢野 2008年の保証会社最大手リプラスの倒産が大きな転機になっていると思います。その後リスク分散のために保証会社を複数利用するケースが増えましたが、その後も大手保証会社の倒産が相次ぎました。今では管理戸数1万5000戸以上の管理会社では、ほぼ半数が、自社保証事業に参入しているとみています。

矢野 保証委託契約書の作成やリーガルチェック、審査業や、架電通知、訴訟申し立てなどの督促業務といったバックオフィス業務を、当社が担っています。

——御社に支払う費用や保証料の設定は。