

成長可能性に関する説明資料



あんしん保証株式会社

平成27年11月

1

企業ハイライト

Page.01 ~ Page.05

2

強みと特徴

Page.06 ~ Page.09

3

市場環境

Page.10 ~ Page.12

4

成長戦略

Page.13 ~ Page.17

1

企業ハイライト

Page.01 ~ Page.05

Page.01

会社概要

Page.02

事業内容

Page.03

会社沿革

Page.04

経営理念・経営方針

Page.05

事業図 スキームイメージ

会社名 あんしん保証株式会社

英訳名 Anshin Guarantor Service CO., Ltd.

代表取締役 雨坂 甲

設立 平成14年12月

資本金 635百万円 (平成27年11月19日現在)

営業収益 1,781百万円 (平成27年3月期実績)

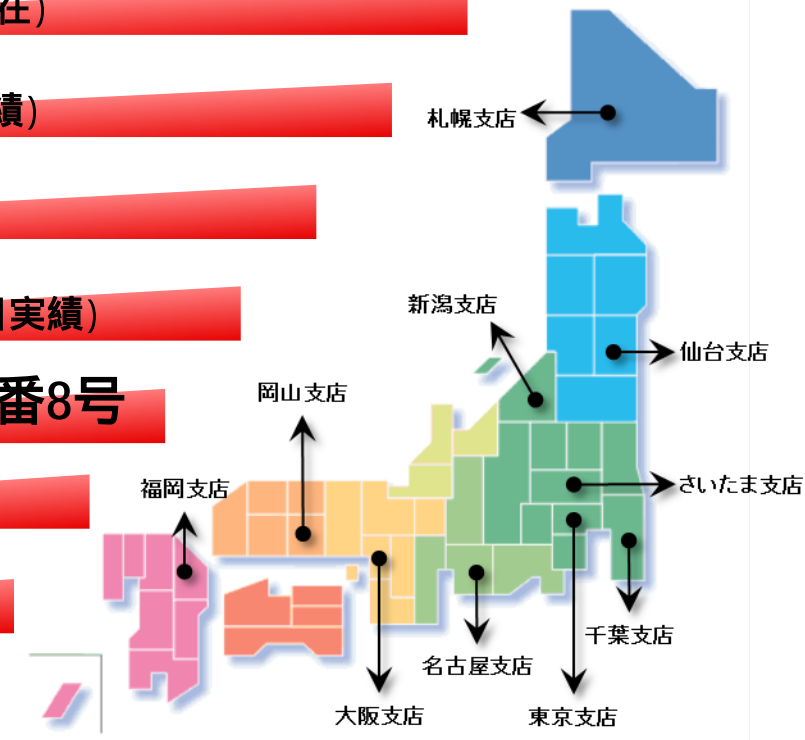
経常利益 259百万円 (平成27年3月期実績)

従業員数 88名 (内、臨時従業員24名) (平成27年9月30日実績)

本社 東京都中央区京橋一丁目11番8号

事業内容 家賃債務の保証事業

支店 10支店



不動産賃貸のセーフティネットとして人的保証に代わる機関保証の提供

賃料等の事前立替

賃料等未払いの入居者に対するカウンセリング

円滑な賃貸借契約のサポート

賃貸人
(不動産管理会社・家主)



賃借人
(入居者)

賃料等の保証による
金銭的リスクの払拭
(事前立替)

機関保証提供による信用補完
万が一の場合の
カウンセリングサポート

あんしん保証

現在の主力商品
「ライフあんしんプラス」
販売開始



平成26年7月
賃料のクレジットカード決済商品販売開始

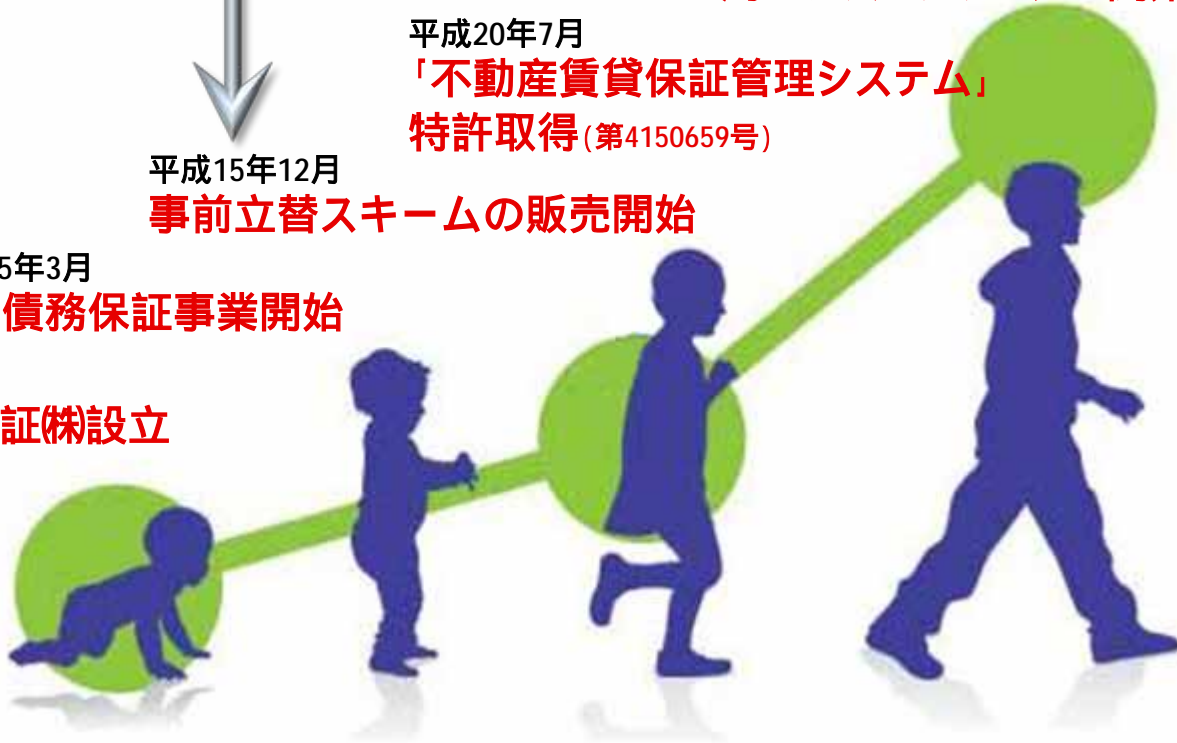
平成26年4月
指定信用情報機関CICへ加盟
CICを用いたスコアリングの開始

平成20年7月
「不動産賃貸保証管理システム」
特許取得(第4150659号)

平成15年12月
事前立替スキームの販売開始

平成15年3月
家賃債務保証事業開始

平成14年12月
賃貸あんしん保証(株)設立



保証事業参入

事前立替スキームの展開
(業界オンリーワンのサービス構築)

新機軸サービスの展開
(複合サービスによる保証のインフラ化)

賃貸人と賃借人の予期せぬ不利益を抑制し、 不動産賃貸業界と家賃保証業界の発展に寄与する

経営理念

人として社会に感謝し、地域社会の発展に挑む

ミッション

連帯保証人制度に代わる機関保証の普及の実現

保証業界の
サービスレベル向上

機関保証の
インフラ化

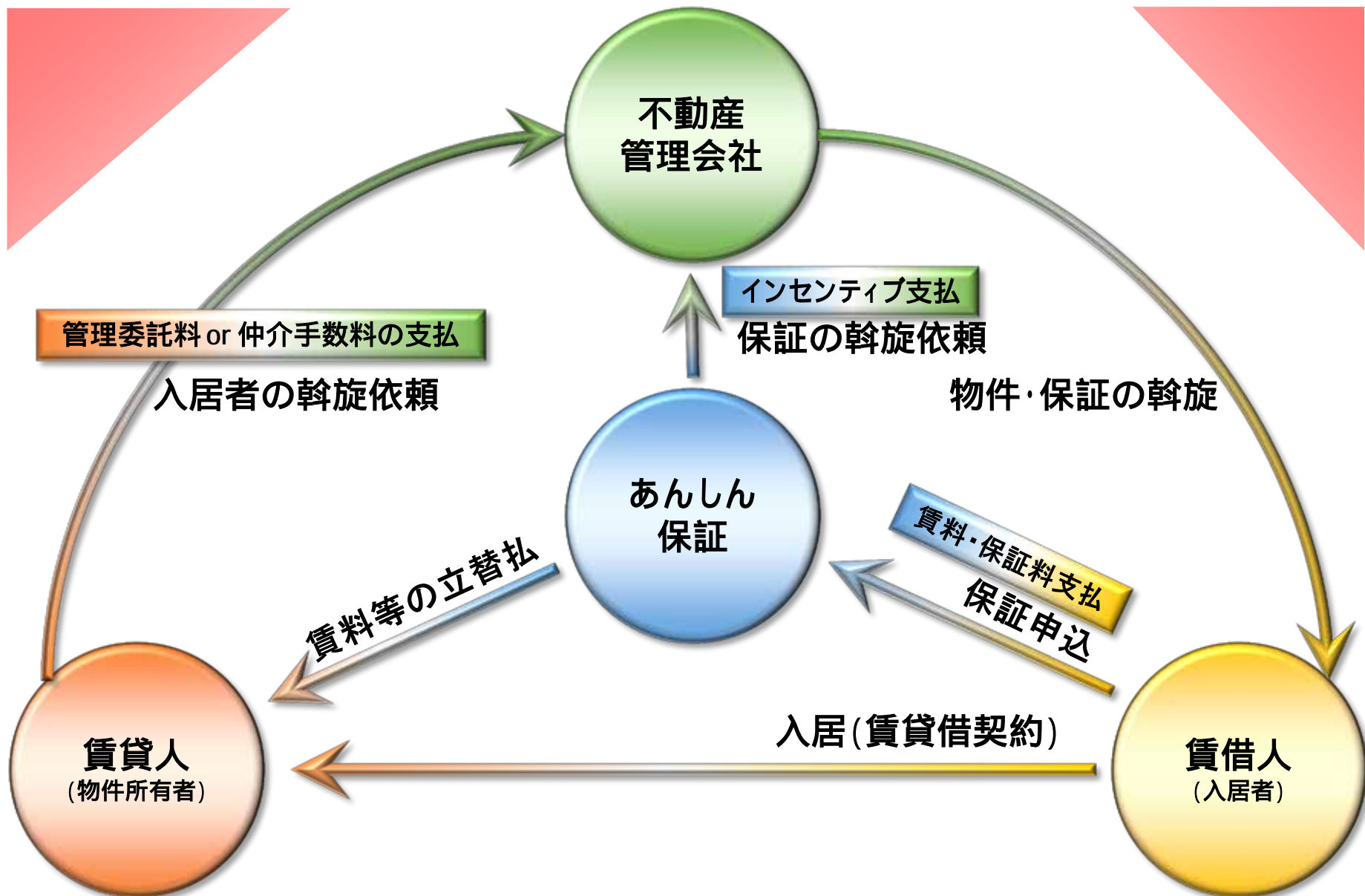
業界の発展



円滑な賃貸 環境の醸成

賃貸人と賃借人の保護

保証業界の法制化



2

強みと特徴

Page.06 ~ Page.09

Page.06

当社の強み

Page.07

事業の特徴

住居という生活の基本に密着した事業活動

Page.08

事業の特徴

成長とともに加速するスキのない収益モデルの実現

Page.09

事業の特徴

精度の高い与信を行うことが可能

事前立替型保証のパイオニアとして事業を展開

➔ 引落日当日立替型や集金代行型のような類似商品にはない、「圧倒的な安心感」を提供

お客様の与信に応じたプライシングの提供

➔ 精緻な与信に基づくスコアランク別の価格設計が可能で、どんなお客様にも満足いただける価格で提案可能

不動産賃貸業界の大手団体との強いパイプ

➔ 業界大手団体や大手FCにメイン利用されている保証会社であることから、競合上の優位性がある

家賃債務保証分野で未参入マーケットが多く成長余地が多い

➔ 入金管理物件マーケット(全体の四割程度)を専門としたサービス展開をしており、一般管理物件マーケットへ参入することで保証残高・収益の大幅な積み増しが可能

衣食住の「住」を担うインフラの一つとして、 幅広い年代の消費者ニーズに対応



10代

20代

30代

40代

50代

60代以降

就学や就職による一人暮らし開始
(賃借人としての社会生活)

転勤や結婚による引越(転居)
(賃借人としての社会生活)

マンション購入や収益物件への投資
(賃貸人としての社会生活)

賃貸不動産への入居に関する連帯保証や
万が一の場合のカウンセリングで
入居期間をサポート

賃貸不動産保有に関する
安心・安全な資金計画をサポート

「初回」「更新」「月額」保証料の三本柱により収益を保全

「事後報告型」保証スキームは、主にこの二点。
入居時の保証料収入を軸とした、フロービジネスモデル

初回
保証料

更新
保証料

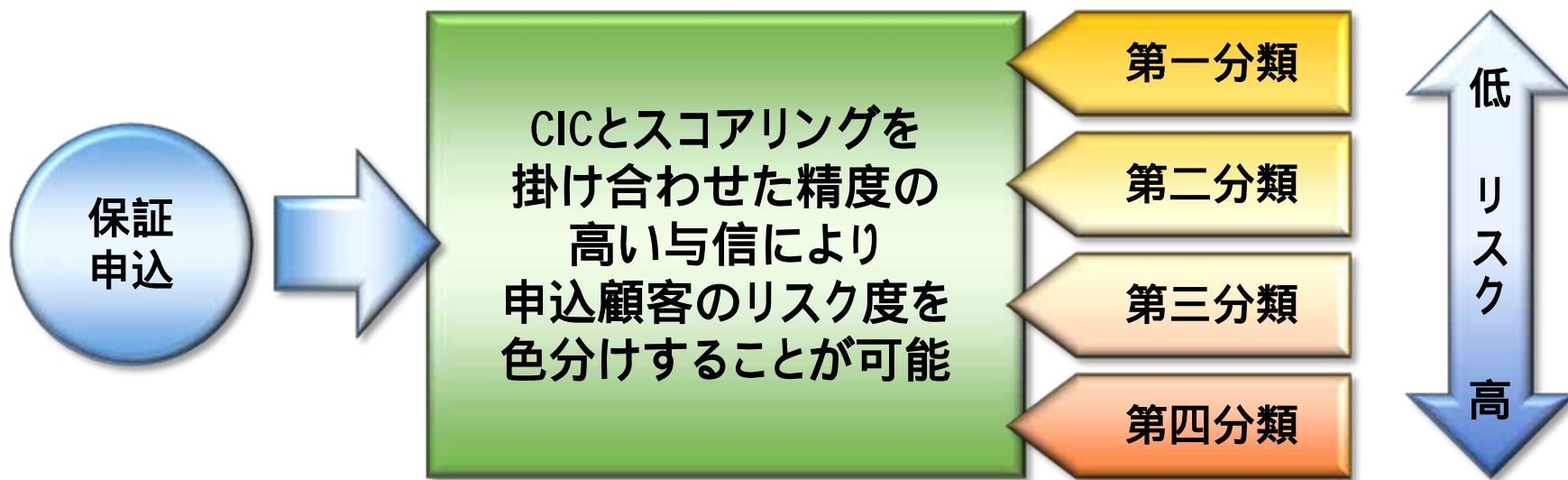


月額
保証料

当社「事前立替型」保証スキームは、この三点。
賃料引落を実施することにより、月額保証料の徴収が可能。
家賃保証残高から収益を生むストックビジネスモデル

新規顧客だけではなく、既存顧客も収益を生み出すモデル

CICによる与信が可能



リスクに応じた価格でサービス提供が可能であり、
「全てのお客様へのサービス提供」と「当社収益の確保」を両立

【CIC(クレジットインフォメーションセンター)とは】

株式会社シーアイシーとは、割賦販売法及び貸金業法に基づく指定信用情報機関であります。割賦販売や消費者ローン等のクレジット事業を営む企業は法律上、取引顧客への融資状況や返済状況などを報告することが義務付けられております。同様に貸付に際しても、累積された上記情報を参照し、与信を実施しております。同機関へは割賦販売や消費者ローン等のクレジット事業を営む企業以外でも加盟することが可能となっておりますが、加盟企業は信用力・資金力の保有・コンプライアンスの浸透等、一定の条件をクリアする必要があります。

3

市場環境

Page.10 ~ Page.12

Page.10

不動産市場のマクロ環境認識

Page.11

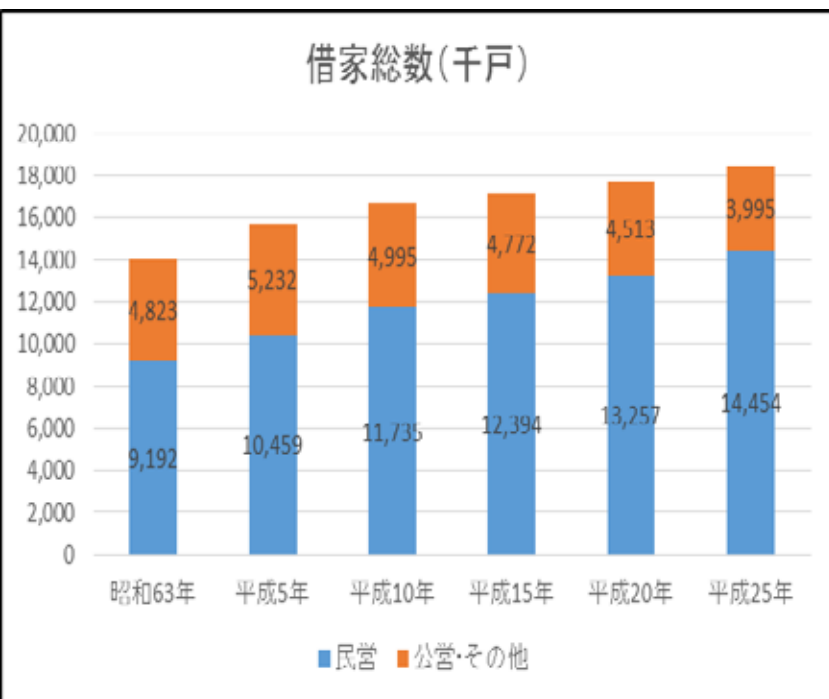
不動産市場のマクロ環境認識

Page.12

業界におけるマーケットシェア

家賃債務保証の対象となる民営借家総数は年々増加、借家総数に占める割合も上昇しており、マーケットは拡大中

| | 昭和63年 | 平成5年 | 平成10年 | 平成15年 | 平成20年 | 平成25年 |
|--------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 借家総数 | 14,015千戸 | 15,691千戸 | 16,730千戸 | 17,166千戸 | 17,770千戸 | 18,449千戸 |
| 民営借家総数 | 9,192千戸 | 10,459千戸 | 11,735千戸 | 12,394千戸 | 13,257千戸 | 14,454千戸 |
| 割合 | 65.6% | 66.7% | 70.1% | 72.2% | 74.6% | 78.3% |



住宅建築も堅調に推移、建築の95%以上が民間であり、保証対象となる民営借家総数は今後も増加が見込める

| | 平成22年 | 平成23年 | 平成24年 | 平成25年 見込み | 平成26年 見込み | 平成27年 見通し |
|----------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| 建築投資総額 | 220,991 億円 | 224,801 億円 | 235,125 億円 | 270,700 億円 | 258,600 億円 | 259,300 億円 |
| 住宅建築総額 | 134,933 億円 | 138,400 億円 | 145,769 億円 | 164,600 億円 | 152,000 億円 | 153,900 億円 |
| 割合 | 61.1% | 61.6% | 62.0% | 60.8% | 58.8% | 59.4% |
| 民間住宅建築総額 | 129,779 億円 | 133,750 億円 | 140,944 億円 | 157,900 億円 | 145,600 億円 | 148,400 億円 |
| 民間÷住宅総額 | 96.2% | 96.6% | 96.7% | 95.9% | 95.8% | 96.4% |

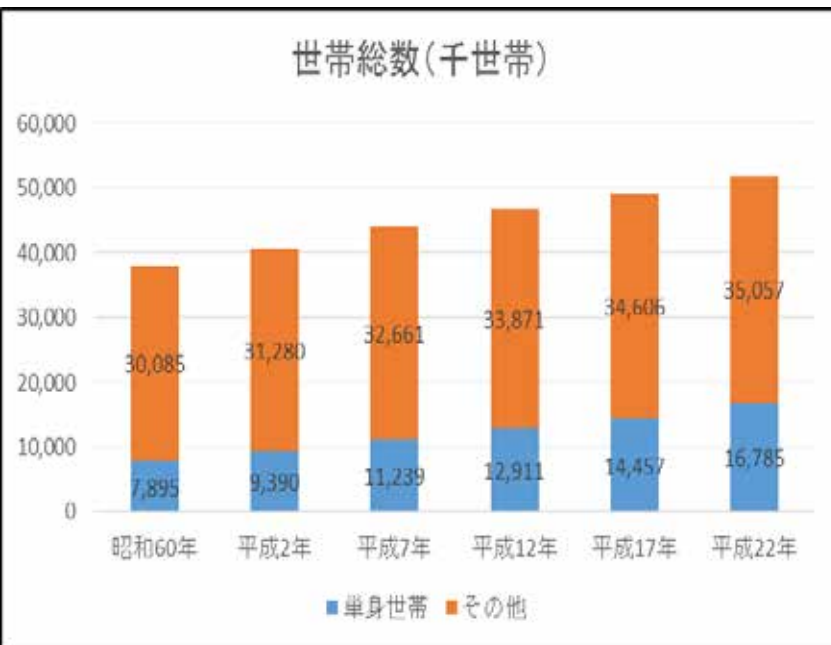
【出典】

借家総数の推移: 総務省統計局統計調査部国勢統計課「住宅・土地統計調査報告」平成25年度住宅・土地統計調査(速報)」

建設投資の推移: 国土交通省報道発表資料「平成27年度建設投資見通し」

単身世帯の増加により世帯総数は増加傾向にある そのうち、民営借家に居住する世帯も増加すると思われる

| | 昭和60年 | 平成2年 | 平成7年 | 平成12年 | 平成17年 | 平成22年 |
|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 世帯総数 | 37,980千世帯 | 40,670千世帯 | 43,900千世帯 | 46,782千世帯 | 49,063千世帯 | 51,842千世帯 |
| 単身世帯 | 7,895千世帯 | 9,390千世帯 | 11,239千世帯 | 12,911千世帯 | 14,457千世帯 | 16,785千世帯 |
| 割合 | 20.8% | 23.1% | 25.6% | 27.6% | 29.5% | 32.4% |
| 1世帯あたり人員 | 3.14人 | 2.99人 | 2.82人 | 2.67人 | 2.55人 | 2.42人 |



総人口数は横這いだが、婚姻数が低下しており、
単身世帯の増加傾向は今後も続くものと思われる

| | 平成21年 | 平成22年 | 平成23年 | 平成24年 | 平成25年 | 平成26年 |
|-----|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 総人口 | 128,032千人 | 128,057千人 | 127,799千人 | 127,515千人 | 127,298千人 | 127,083千人 |
| 婚姻数 | 708千件 | 700千件 | 662千件 | 669千件 | 661千件 | 644千件 |
| 婚姻率 | 5.5 | 5.5 | 5.2 | 5.2 | 5.2 | 5.1 |

人口千人に対する婚姻率

【出典】

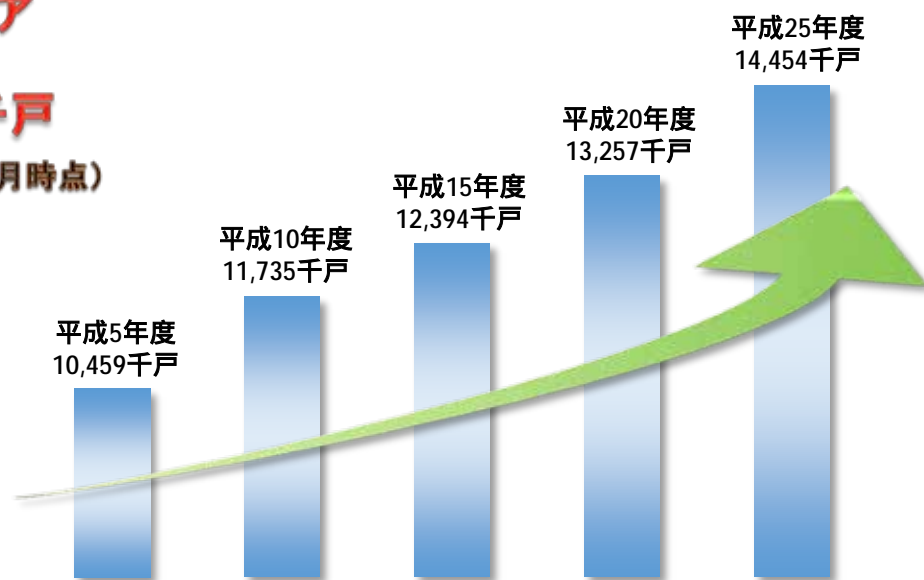
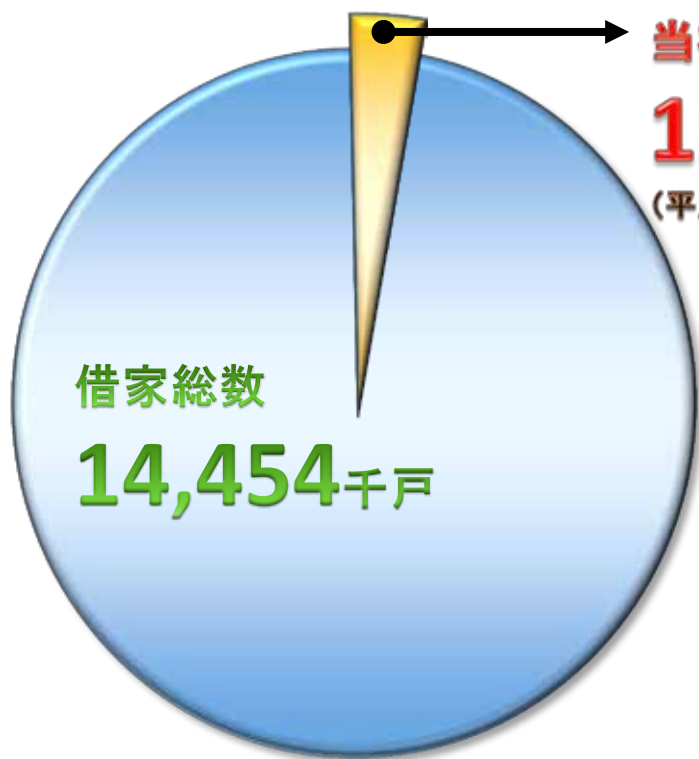
世帯の推移: 総務省統計局「平成22年国勢調査」

人口と婚姻数の推移: 厚生労働省大臣官房統計情報部人口動態・保険社会統計課「人口動態統計」

不動産賃貸のマーケットは8,150億円規模

(借家総数14,454千戸 × 平均賃料56,398円)

賃貸マーケット全体(借家総数)に対する当社シェア…1.09%



借家総数は統計以来40年連続増加
マーケットは年々拡大中

【出典】

借家総数: 総務省統計局統計調査部国勢統計課「住宅・土地統計調査報告」「平成25年度住宅・土地統計調査(速報)」
平均賃料: 総務省統計局「家計調査報告(家計収支編)平成26年平均速報結果の概況」

4

成長戦略

Page.13 ~ Page.17

Page.13

営業収益と経常利益の推移

Page.14

成長戦略

管理物件の獲得シェアの増加と仲介物件への進出

Page.15

成長戦略

様々な分野へ機関保証事業を進出させる

Page.16

成長戦略

民法改正による追い風

Page.17

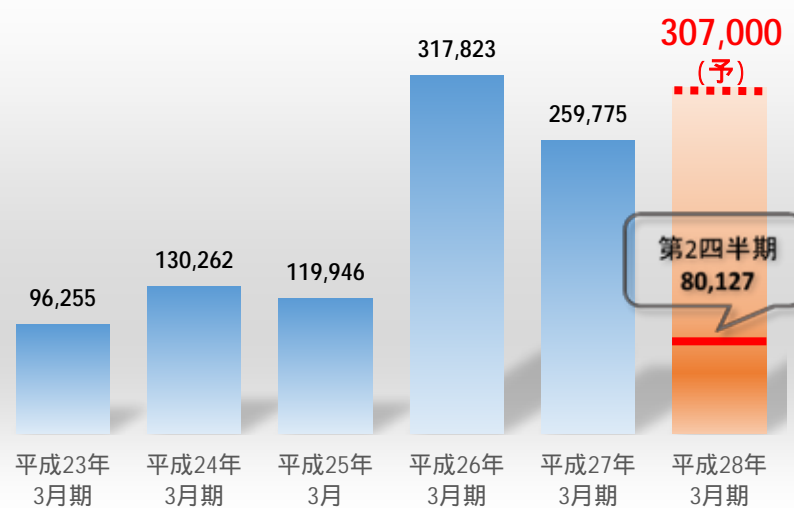
成長戦略

まとめ

営業収益(千円)



経常利益(千円)



| | 平成26年 3月期 | 平成27年 3月期 |
|----------|--------------|--------------|
| . 営業収益 | 1,485,490 | 1,781,961 |
| . 営業費用 | 1,195,346 | 1,557,427 |
| 営業利益 | 290,143 | 224,533 |
| . 営業外損益 | 27,679 | 35,241 |
| 経常利益 | 317,823 | 259,775 |
| . 特別損失 | - | 3,952 |
| 税引前当期純利益 | 317,823 | 255,822 |
| 当期純利益 | 218,665 | 160,620 |

成長戦略

1

参入中マーケットの37.5%を占める当社加盟店のシェア内(2,168千戸)での当社利用率を35%へ高めることで、当社の事業規模を現在の4.8倍へと成長させる(157千戸 × 4.8 = 約758千戸)

2

新規加盟店開拓を強化し、参入中マーケットに占める当社加盟店のシェアを50%(2,891千戸)へ引上げ、その内の35%を当社利用とすることで現在の当社事業規模の6.4倍相当の上積みを図る(157千戸 × 6.4 = 約1,000千戸)

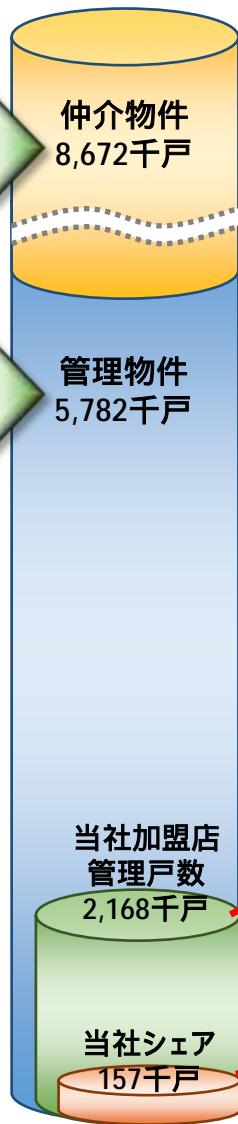
3

未参入である仲介物件に対する保証へ参入していくことで、大幅な保証残高の積み上げを図る

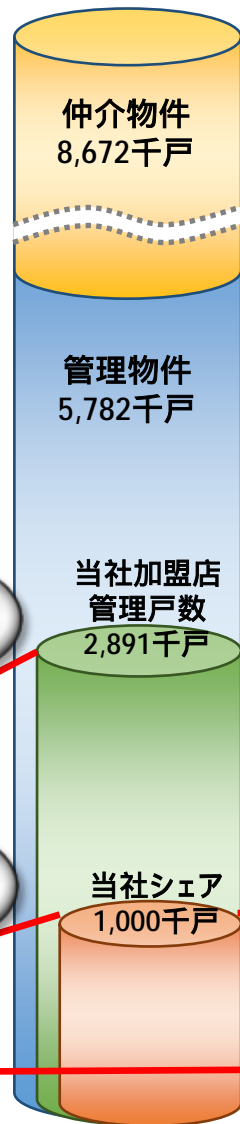
未参入のマーケット

借家総数
14,454千戸

参入中のマーケット



現状



計画

+ 723千戸
当社加盟店管理戸数が借家総数の管理物件の内、50%まで成長した場合

+ 843千戸
当社シェアが当社加盟店管理戸数の35%まで成長した場合

当社シェアのターゲットとして
現状+843千戸を狙える計画

成長戦略

1

居宅に関わる費用について、オールインワンの保証を提供することでワンストップ型のサービスを完成させる

学費

留学費用

転居費用

保険料

【基幹ビジネス】
家賃債務の
保証事業

入退去時
費用

冠婚葬祭
費用

2

生活全般に関わる継続的に費用が発生するサービスに対して保証を提供することで社会における未払いリスクを撤廃し、総合保証事業者としての地位を確立する

家賃債務の保証事業を基幹ビジネスとしながら、
未だ機関保証が進出していない分野へ進出することで
事業の多角性と収益の分散化を図る

個人保証に対する極度額の設定が義務化

連帯保証人を付帯する賃貸借契約を締結する場合、連帯保証人が負担する可能性のある金額を事前に明確化する必要ができる。このため、賃貸借契約のような期間経過とともに債権額が膨らむ契約については連帯保証人の付帯が困難になるものと思われる。また、保証人の財産に対して強制執行または担保権が実行された場合などにおいては保証債務額が確定するようになる一方で、賃貸借契約は継続されることから以後無保証で賃貸借契約を継続する恐れが出てきました。

保証契約締結時の情報提供の義務化

事務所やテナントなど事業に使う賃貸借契約の保証を行う場合、保証人は債権者(賃貸人)に対して債務者の財産や収支・債務の状況・担保として提供できるものの有無などを説明する義務ができた。しかしながら、保証人による不実の説明が為された場合であっても、債権者がそれを知ることが出来た場合には保証人から保証契約の取り消しが行えるようになった。このことから、債権者である賃貸人は不実の説明ではないことの確認を行う必要が生じ、また、説明内容が不実であったことを主張する係争に巻き込まれる恐れが出てきました。

敷金返還の義務化

敷金は賃料の担保であると定義され、敷金は退去時に原則変換する義務ができた。これにより、退去時にある賃料債権の保全是図れるものの、その後発生する原状回復費用の保全是図れなくなる。この点はよくトラブルになる点であることから、原状回復のルールについても明文化されるものの、賃貸人は何らかの手段を用いて原状回復費用の保を行う必要が出てきました。

【出典】
法務省「民法(債権関係)の改正に関する要綱仮案」

※第189回通常国会におきまして当該法案は審議に至らず、成立とはなりませんでしたが、次の国会で成立することが期待されております。

不動産業者にとって厳しい改正
債権保全の専門家が求められる



不動産業者から保証会社への
ニーズは益々高まると予測される



民法改正が追い風となって
機関保証浸透の加速化

既存マーケットにおける
事業規模の拡大

未参入マーケットへの進出

家賃債務保証業界のリーディングカンパニーへ

そして、債務保証業界のパイオニアへ

あんしん保証にはその下地があります

民法改正の追い風による
保証会社へのニーズの高まり

家賃分野以外への
保証事業進出

本資料に記載されている情報は、平成27年11月時点で当社が入手可能な情報を基に整理・作成したものです。

これらに関する意見や予測ならびに今後の見通し及び戦略等は、経済環境や競争状況等の影響を受け大きく変動する可能性があり、
実質的に本資料の記述と異なる結果を招きえる
不確実性を含んでおりますことを、予めご承知おきください。

なお、今後当社が新しい情報を入手した場合や、
予測した内容に変動があった場合においても、
本資料に含まれる見通し情報の更新・修正義務を負うものではありません。