

企業がオフィスを借りるとき、ビルオーナーに支払う保証金。都心だと通常10〜12カ月分の賃料を求められるため、手持ち資金の少ない企業にとっては大きな負担となる。日本商業不動産保証(東京・港)は損害保険会社と提携し、保証金を半額にするサービスを打ち出す。業界に風穴を開けた社長の豊岡順也(42)は「眠る保証金を有効活用してもらい、国の経済成長にもつなげたい」と野心を燃やす。

2011年に創業し、保証金を半額で入居できるサービスを都内で始めた。その名はズバリ「保証金半額くん」。残りの保証金は同社が払うわけではなく、不払いが生じた場合のみ提携する損保が保証する仕組みだ。同社は入居者から保証金減額分の5%分を手数料として毎年受け取る。入居者によっては初期費用を1千万円超減らせるため、無駄な資金を調達する必要もなくなる。

もともと保証金は万一の際に備えるための資金で退去時には原則金額返す必要がある。入居を促すためにオーナー自ら保証金を下げて募集することもあるが、審査が不十分で倒産や夜逃げされるリスクも高まるとされる。難しい審査も同社が手掛けることはオーナーにとって大きな利点となる。

オフィス入居保証金半額

日本商業不動産保証社長

豊岡 順也氏



とよおか・まさや 97年大卒後、証券会社やコンサルティング会社に勤務。11年に現在の日本商業不動産保証創業。累計2000件弱の利用実績がある。東京都出身

トップの挑戦

だったため「空室を埋めたいオーナーが多かったことは幸運だった」と振り返る。

こうした努力が奏功し、徐々に利用が広がり、現在の契約数は年約60件、累計では200件弱にのぼる。営業をかけるビルも当初は小規模中心だったが、現在は大手不動産とも契約する。オフィスの賃料が高いほど、同社が受け取る手数料も

顧客を掘り起こした。東日本大震災前後の不動産市況が低迷していた時期

損保と提携、起業後押し

創業前、豊岡は自信を持ってビルオーナーに営業をかけたが思わぬ壁にぶち当たる。「保証金が半額しか払えないような企業に入ってほしくない」。オーナーから異口同音にこう吐き捨てられた。保証を付けることが倒産リスクの高い企業とみなされる要因となったのだ。「保証は悪」といつアレギーの払拭に向け、何度も訪問してサービスの魅力を訴え続

顧客を掘り起こした。東日本大震災前後の不動産市況が低迷していた時期

国内にはこうした保証

事業を始めて分かったのは資金が少ないIT

(情報技術)ベンチャーに雇用や投資に回れば、景

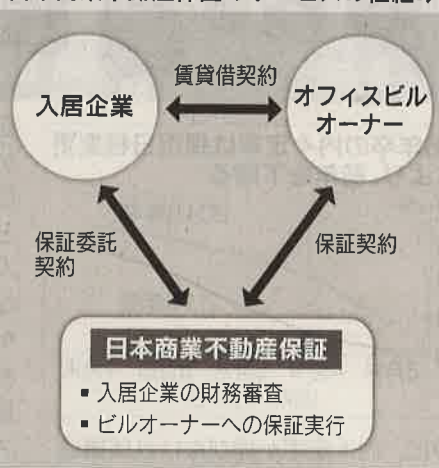
気も良くなるはず」と語

る。今後はベンチャーの

会合などに積極参加して

知名度を高めながら、大

日本商業不動産保証のサービスの仕組み



(角田康祐)