

企業研究

vol.313

事業用不動産の家賃債務保証（以下、保証）を行うセーフティーイノベーション（東京都新宿区）は、店舗転貸事業の経験を生かした対応と客付けサポートで契約数を伸ばす。東城学将社長に成長戦略を聞いた。

セーフティーイノベーション

個別の契約に対応 20年の実業生かす

事業用不動産の保証を専門的に取り扱い、契約数を伸ばしています。

2022年に会社を設立して3年目になります。保有契約数は22年以來毎年200%超のペースで伸びています。

御社の提供する事業用保証「Biz（ビズ）保証」の概要を教えてください。

対象不動産は、全国の店舗・オフィス・倉庫などです。賃料のほか、契約更新料、原状回復費用、残置物撤去費用も保証します。保証金額は賃料や原状回復費用などすべて合わせて賃料の30カ月分。初回保証委託料は賃料とその他の固定費の1カ月分の合計です。



東城 学将 社長

社長プロフィール

1980年5月10日生まれ、神奈川県出身。大学卒業後、電機メーカー勤務を経て、2008年にテンポイノベーションに入社。転貸借物件の仕入れからリーシングまでの実務を経験し、組織化・仕組みづくりに携わる。24年、セーフティーイノベーション代表に就任。

商品の特長は。事業用に特化した保証会社だからこそ可能な、保証対応と客付けサポートです。事業用不動産の賃貸借契約は、住居用不動産の契約に比べて個別性が高い。例えば店舗物件の内装は、借主が入居時にスケルトン状態から工事する場合と、居抜き

事業用保証契約数、年200%成長

入居でほとんど手を付けない場合があります。

退去時にどこまで原状回復するかは、どう判断するのですか。

契約書を読み込んで個別に判断するしかありません。そうした判断をするためには、実際に事業

用不動産の取引や運用を行った経験やノウハウが必要で、御社はグループで事業用不動産運用の実業を行っていらっしゃいます。

もちろん、明け渡し手続きの経験も豊富にあります。事業用不動産関連の案件を多く取り扱う弁護士とも連携してききました。当社はこのノウハウや土業との関係性を生かして、事業用不動産の保証を行っています。

リーシング支援 サイトで集客

客付けサポートが特徴という点ですが、どのようなサービスですか。

オーナーのテナント集客を支援する独自のサービスを展開しています。反響型とプッシュ型の2



「ちいきほ」オフィスのトップ画面

といったことはしていません。どの代理店にも最高の保証を提供するのが当社の方針です。

代理店、月100店増加 営業エリア全国へ

セーフティーイノベーション設立のきっかけを教えてください。

テンポイノベーションでも家賃債務保証会社の保証サービスを導入していましたが、入居する事業者が破産した際にスケルトン状態まで原状回復費用が保証されないことなどがありました。保証は居住用不動産を前提につくられていると感じま

集まってくれました。支店の数も増やしています。

全国でのサービス提供を目指し、支店の開設を進めています。25年は3月に神奈川県横浜市、9月に大阪市に支店を開設し、4支店体制としました。26年3月には福岡市に、その後26年中には愛知県名古屋市中区・宮城県仙台市・北海道札幌市に支店を出す予定です。

客付けサポートも全国で行っていくのですか。

はい。26年1月13日から、全国の小規模のオフィスを検索できるプラットフォーム「ちいきほオフィス」の運営を開始しました。これにより、1都3県の店舗物件に特化した居抜き店舗.comが対応していない地域や、店舗ではなくオフィスの客付けサポートを力

向けての施策は。代理店獲得と営業エリアの拡大に注力しています。35人の社員のうち20人を代理店開拓営業に投入し、月に100店超のペースで新規の代理店を獲得しています。当社の最大の強みは社員です。自社や提供する商品に自信と誇りを持った社員が

利用条件は。賃貸借契約が成立した場合にテナントがBiz保証に加入することが条件になります。代理店手数料は、年間契約数の多寡にかかわらず一律で初回保証委託料の50%です。契約件数の多い代理店に対して保証内容や手数料をカスタマイズする

プッシュ型の客付けサポートは。当社リーシング部社員の直接営業による客付け