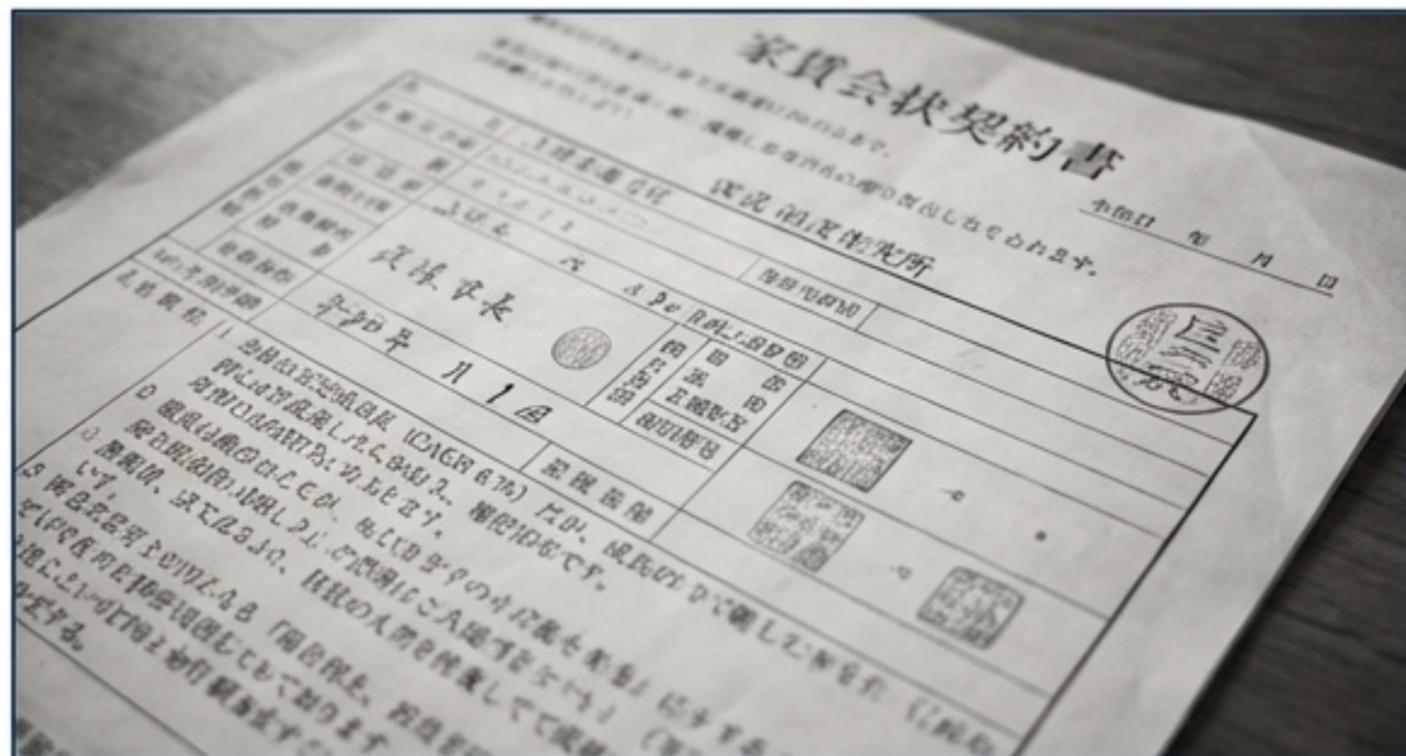
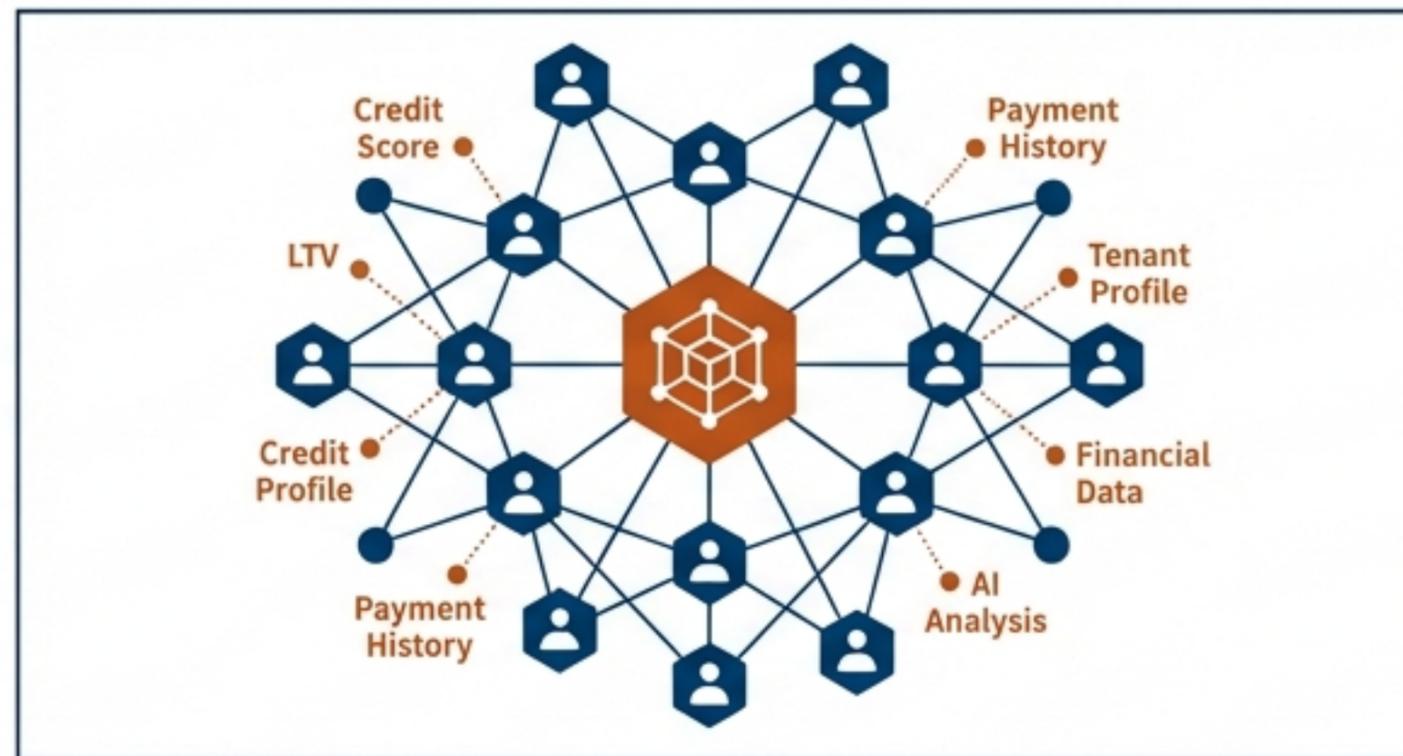


# 家賃保証業界の「信用の再発明」：リスク保証からデータ駆動型エコシステムへの転換



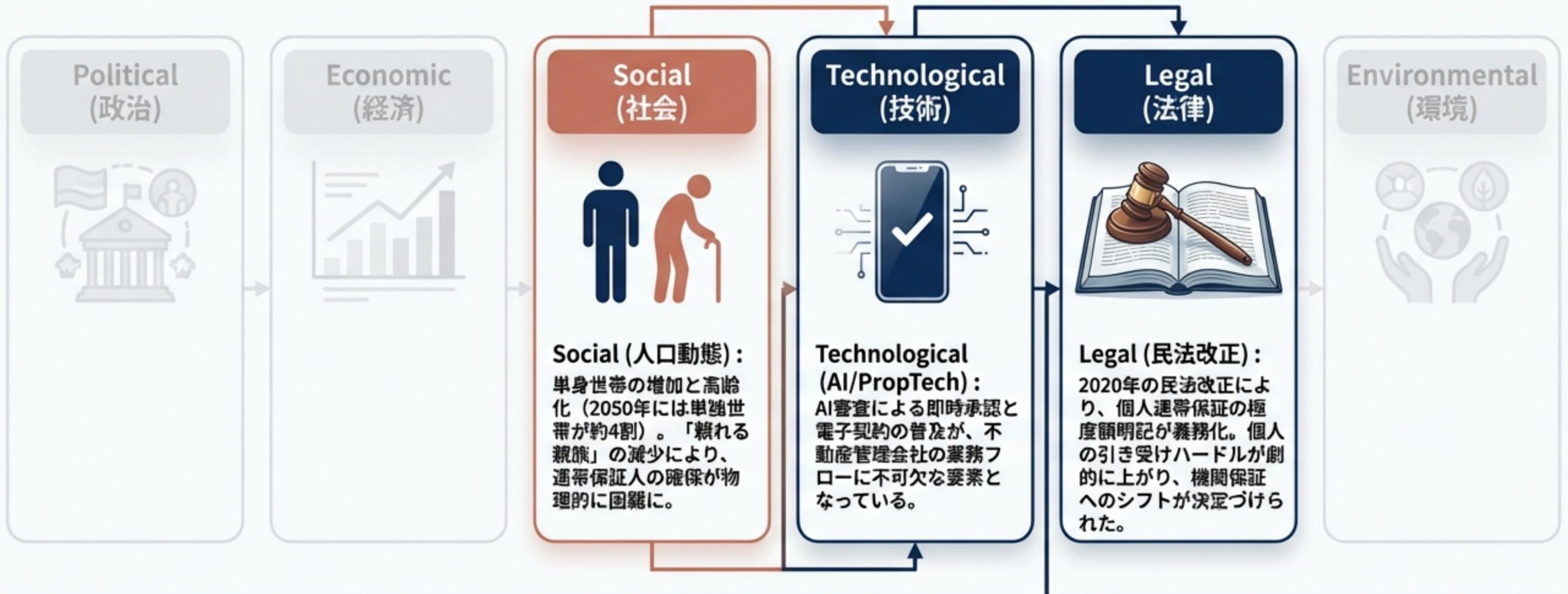
Traditional Risk Guarantee



Credit Creation Ecosystem

市場の二極化	競争優位の変質	エコシステム競争
<p>全体は安定成長（CAGR 6.7%）だが、成長の中心は成熟した「<b>居住用</b>」から急拡大する「<b>事業用</b>（CAGR 14.4%）」へシフトしている。</p>	<p>競争の壁は「<b>営業網</b>」から「<b>データとAI</b>」へ。日本セーフティー社の事例では、AI審査により<b>利益が約7億円向上</b>。</p>	<p>単なるB2Bから、<b>入居者を囲い込むB2B2Cモデル</b>（例：Casa「入居者カフェ」）への転換が生存条件となる。</p>

# 人口動態の変化と法改正により、保証サービスは「選択肢」から「選択肢」から「社会インフラ」へと進化した



**Insight:** 代替品（個人保証人）は消滅しつつある。戦いは「市場の開拓」ではなく、既存市場内での「シェア争奪戦」である。

# 成長の二極化：安定収益の「居住用」と、新たな成長エンジンの「事業用」



## 居住用 (Residential)

既に参加必須物件が8割を超え、市場は成熟。今後の成長は「単価アップ」と「付加価値サービス」に依存。

## 事業用 (Commercial)

シェアオフィスや法人契約の増加が牽引。審査難易度が高く、プレイヤーが限られるため、ブルーオーシャン（全保連試算で潜在市場8,500億円）。

**Strategic Implication:** 画一的な戦略は通用しない。事業用セグメントの攻略には、法人特有の複雑なリスクを評価できる高度な審査モデルが不可欠である。

# 新規参入を阻む「見えざる壁」は、資本ではなく「プロプライエタリ・データ」にある

新規参入の脅威  
(Data Barrier)

真の参入障壁は「データ」

真の参入障壁は「データ」。既存大手（例：日本セーフティ）は470万件の学習データを保有。新規参入者がこのAI精度を模倣することは不可能。

資金・技術は調達容易。

売り手の交渉力  
(Low)

既存業者間の  
敵対関係  
(High)  
シェア争奪戦が激化。  
AI軍拡競争。

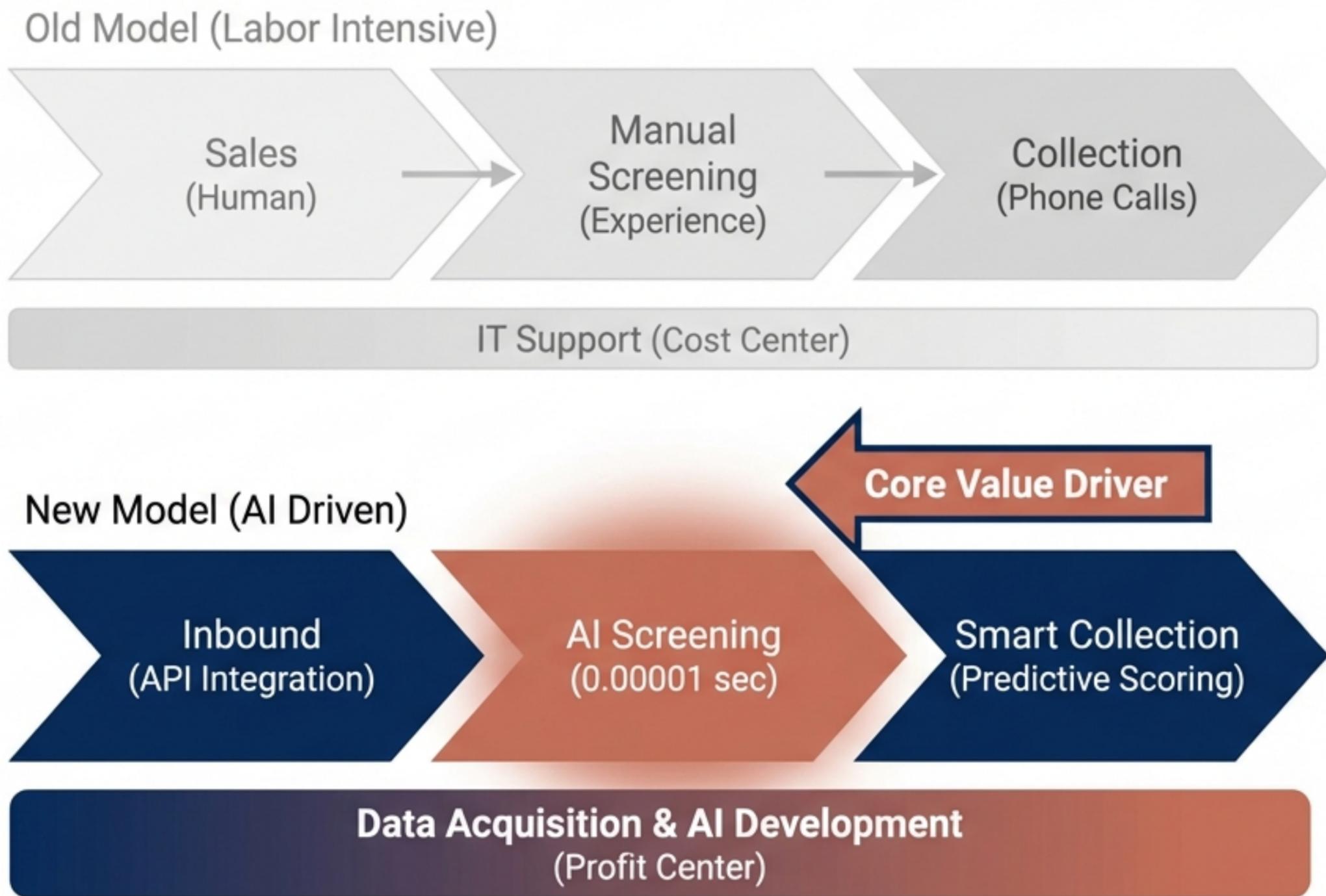
買い手の交渉力  
(Medium)

管理会社は倒産リスクを  
回避するため大手を選好。

代替品の脅威  
(Low)

結論: 業界は既に「データを持つ者」と「持たざる者」に分断されている。

# バリューチェーンの逆転：テクノロジーは「支援機能」から「利益創出の源泉」へ



AI開発部門はコストセンターではない。直接的に限界利益を生み出す**プロフィットセンター**として再定義する必要がある。

# ケーススタディ：AI審査モデルがもたらした「7億円」のインパクト



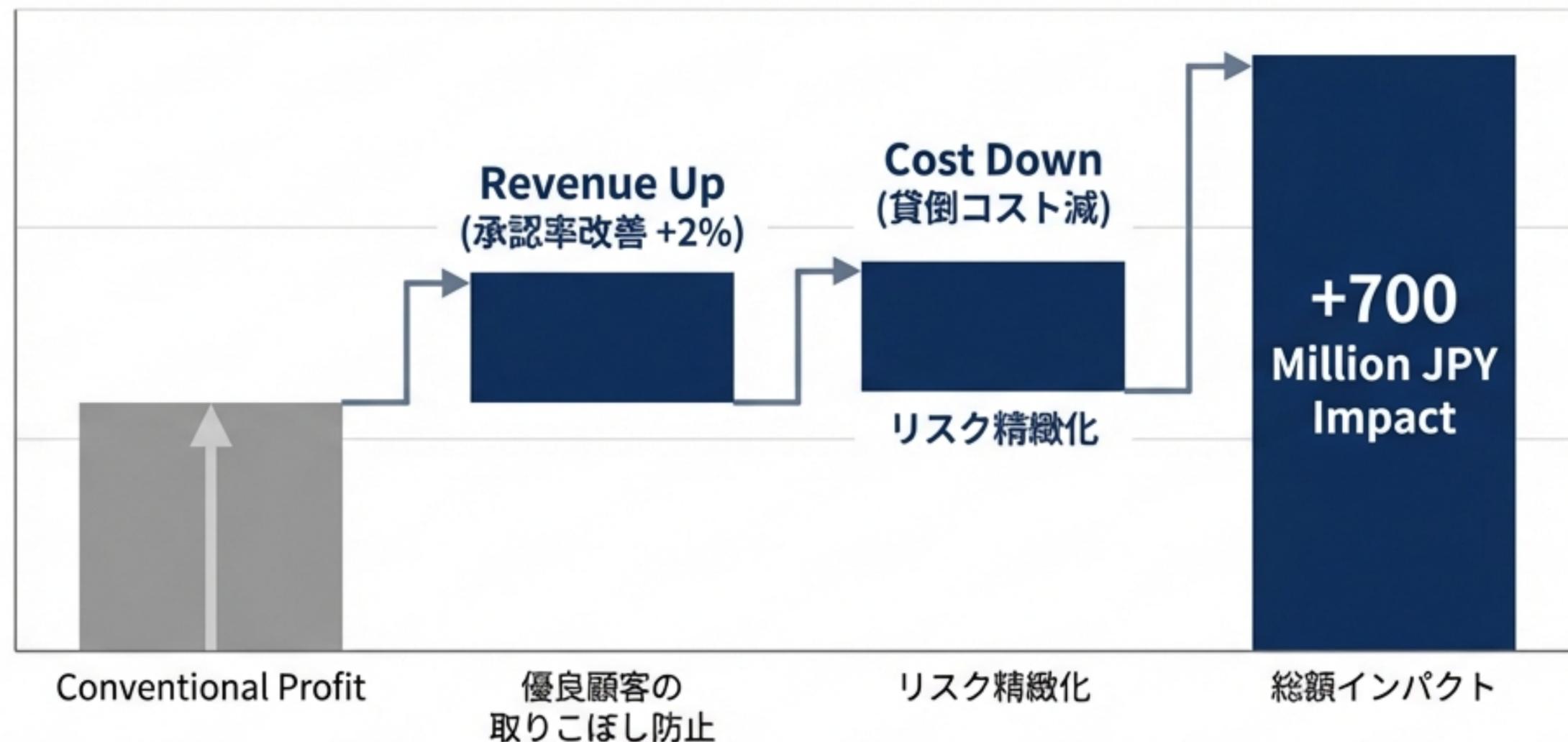
Input Data:  
**4,700,000**  
Transactions



Processing Time:  
**0.00001** Seconds

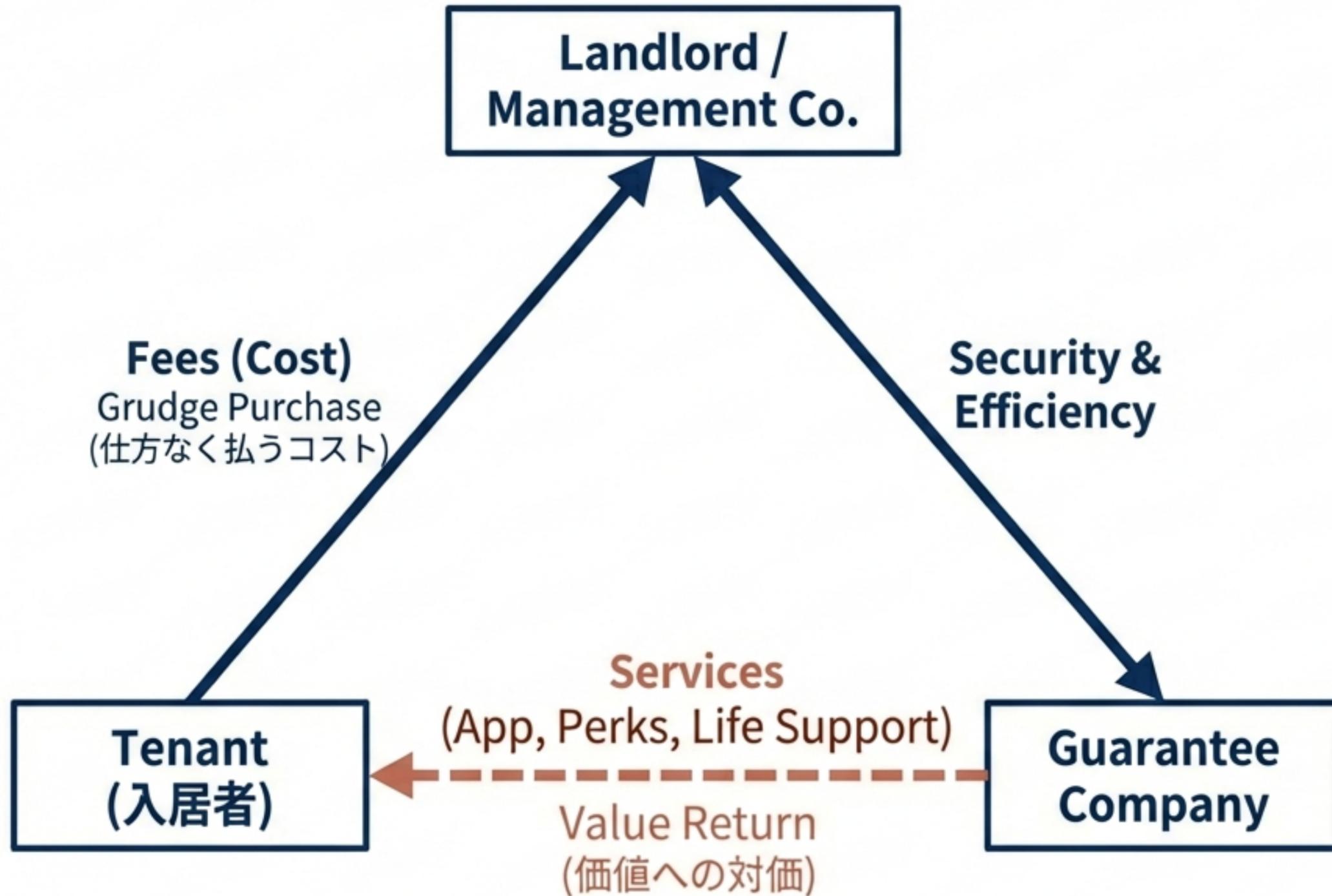


Technology:  
DataRobot /  
Internalized Model



「審査精度の向上」と「承認率の向上」という、かつてはトレードオフだった二要素が、AIによって両立可能になった。

# 「価値の非対称性」の解消：B2Bから、入居者に直接価値を届けるB2B2Cモデルへ



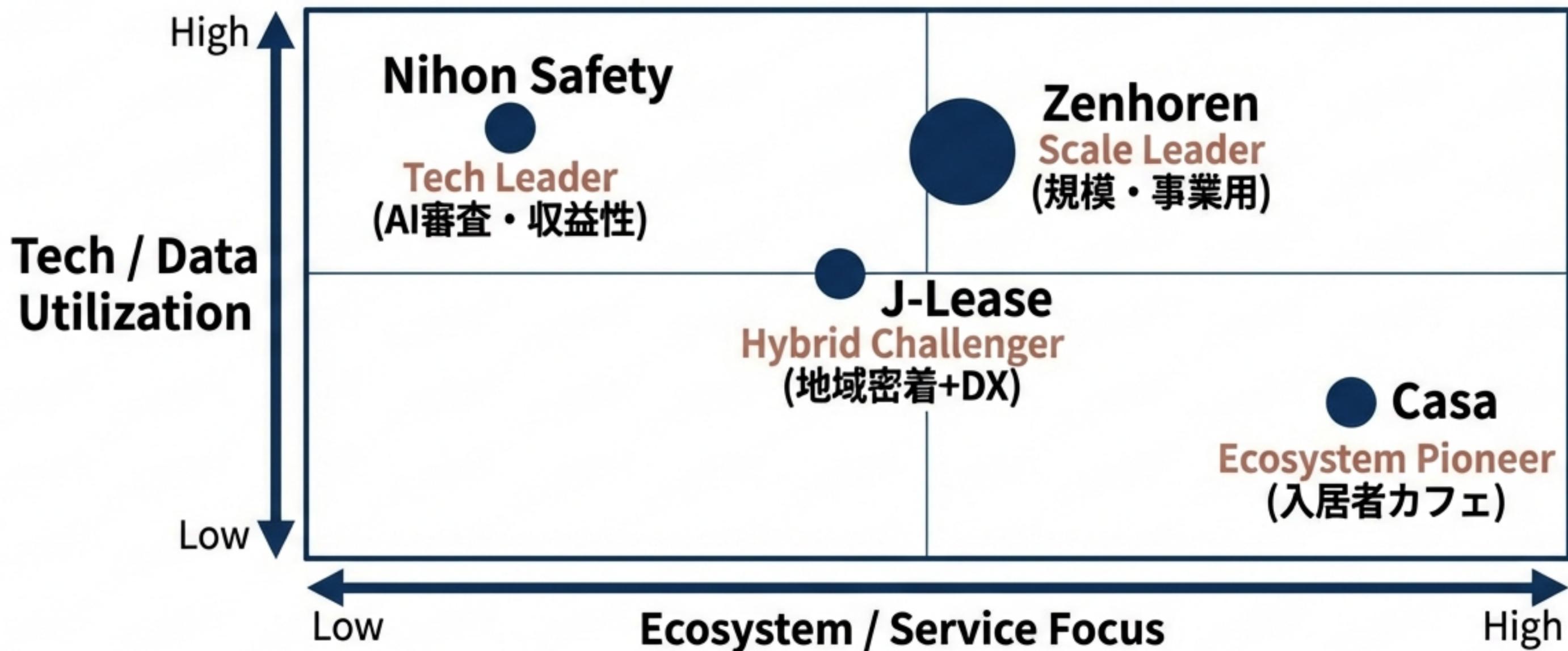
## Current Issue:

入居者にとって保証料は「掛け捨てのコスト」。

## The Opportunity:

引越し、ライフライン、優待サービスなどを通じて入居者に還元することで、満足度を高める（例：Casaの「入居者カフェ」）。

# 競争環境の地図：各社は独自の「勝ち筋」を明確化している



今後の覇者は、日本セーフティの「技術力」と Casaの「顧客接点」を統合できたプレイヤーになるだろう。

# 戦略転換①：「リスク保証」から「信用創造」へのマインドセット変革



## FROM: 保証モデル (Insurance Model)

- 資産：現預金 (Cash)
- 業務：滞納時の代位弁済 (Recovery)
- 価値：マイナスの穴埋め (Negative Coverage)

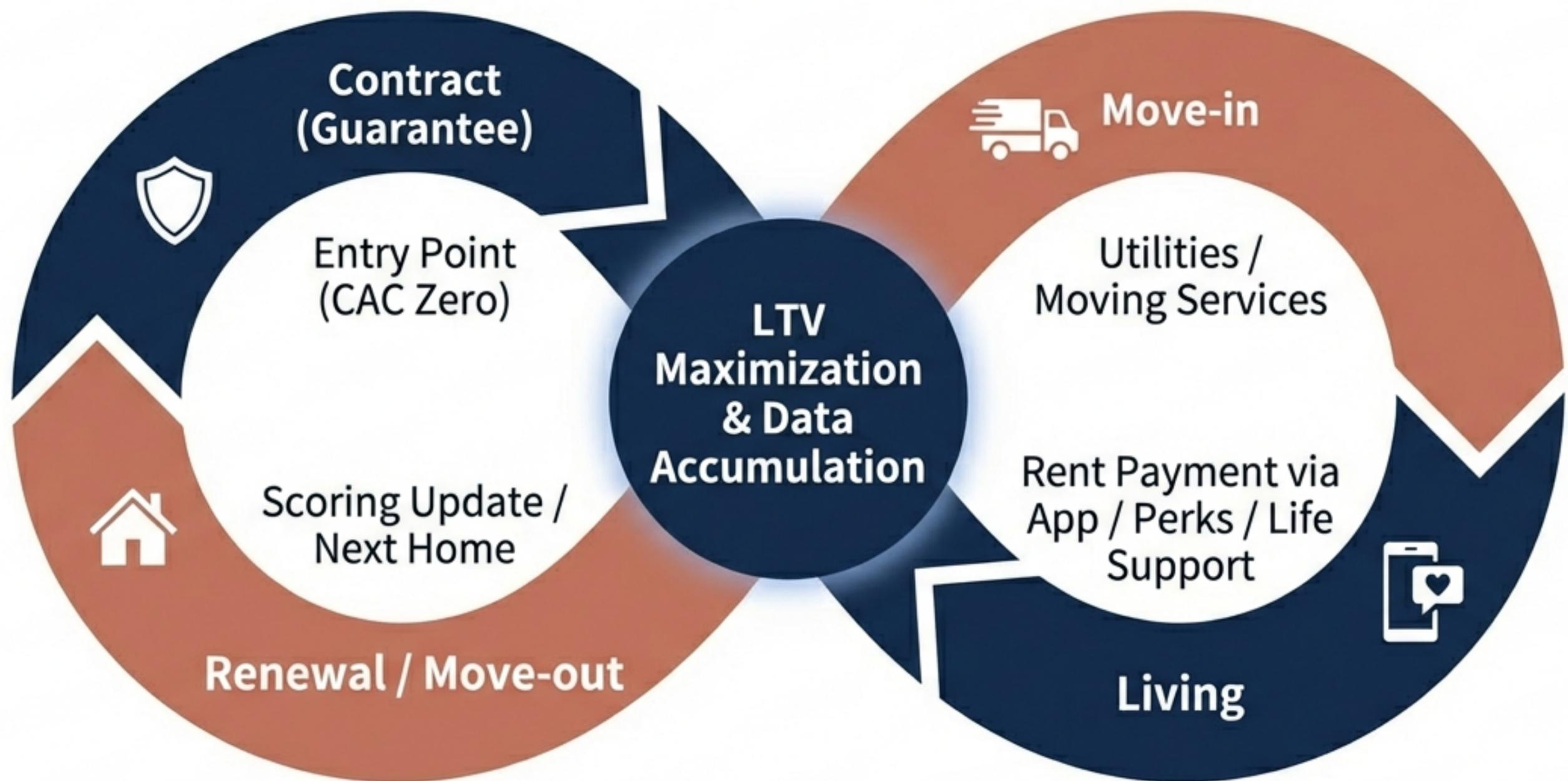
## TO: FinTech モデル (FinTech Model)



- 資産：信用スコア (Credit Assets)
- 業務：オルタナティブデータ分析 (Scoring)
- 価値：プラスの創出と金融包摂 (Value Creation)

家賃支払い履歴は、クレジットカードを持ってない層（高齢者、外国人、フリーランス）にとっての唯一の「信用実績」となる。  
これをスコア化し、ローンや保険など新たな金融サービスへ繋げる。

## 戦略転換②：入居者のライフサイクル全体を収益化するエコシステム



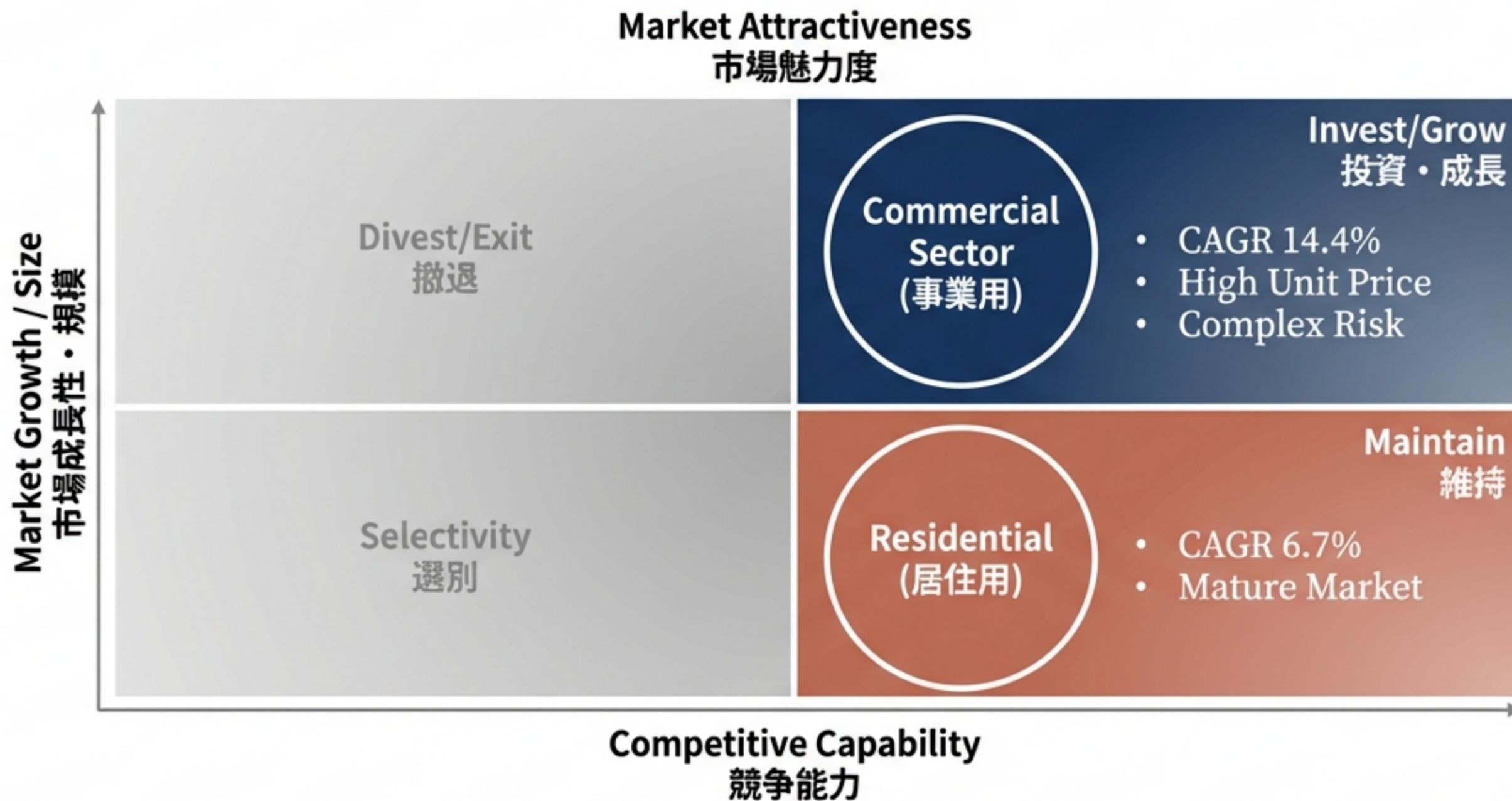
契約時の一点だけでなく、居住期間全体にわたるLTV（顧客生涯価値）を最大化する。

## 戦略転換③：データドリブン経営を実現する組織能力（VRIO分析）

Resource	Valuable	Rare	Inimitable	Organized	Competitive Outcome
Financial Capital	✓ Yes	✗ No	✗ No	✓ Yes	Competitive Parity
Sales Network	✓ Yes	✓ Yes	✗ No	✓ Yes	Temporary Advantage
<b>Proprietary Data &amp; AI</b>	<b>YES</b> ✓	<b>YES</b> ✓	<b>YES</b> ✓	<b>?</b>	<b>Sustainable Advantage</b>

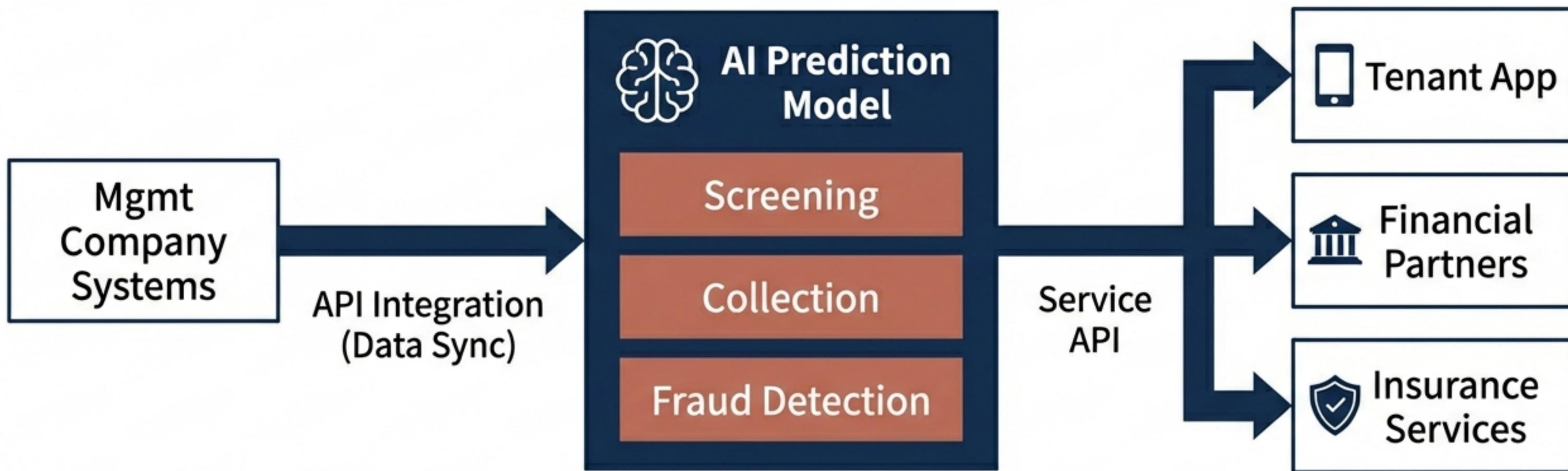
最も希少な資源は「AI人材」である。データ分析部門をバックオフィスではなく、事業戦略の中枢に据える組織変革が必要。

# Where to Play : 成長著しい「事業用セグメント」への戦略的集中



Execution Note: 個人向け審査モデルの流用は失敗する。  
全保連のように、事業用特化の専門チームと審査ロジックを構築すべき。

# How to Win : プラットフォームの覇権を握る 「AI & API」 戦略



## Key Actions

- **Embed:** 管理会社の基幹システムとAPIで深く連携
- **Automate:** 即時審査回答を実現
- **Open:** 外部PropTech/FinTechと連携

# Future Vision : 家賃データを基点とした「次世代FinTechプラットフォーム」



Financial Inclusion: 高齢者、外国人、フリーランスなど、従来の金融機関がスコアリングできない層に対し、家賃支払い実績に基づいて信用を供与する。

**我々は「家賃の保証屋」から、「次世代の信用インフラ」へと進化する。**

# 結論：今、経営者が決断すべき3つのアクション



## 1. AI人材とデータ基盤への集中投資：

審査・回収モデルの内製化を急ぎ、日本セーフティーに続く「第2のAI勝者」の座を確保せよ。



## 2. テナント・アプリの即時展開：

入居者との直接接点（エコシステムの入口）を確保し、B2B2Cモデルへ転換せよ。



## 3. 事業用セグメントの攻略：

成長市場の波に乗るため、法人特化のリスク評価体制を構築せよ。

未来は、データを制し、入居者との絆（エンゲージメント）を所有した者が描く。  
変化を恐れず、今すぐ「信用の再発明」に着手すべき時だ。