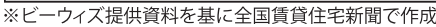


ビーウィズ 顧客対応、事務処理などを代行



進捗状況や顧客対応履歴を一元管理できる工程管理システムを備え、担当者任せになりがちな代理店業務の属人化も防止。オンライン研修システムも活用し、複数拠点にまたがる人材育成を効率的に行える。

不動産会社では、賃貸仲介や管理業務と並行して火災保険を取り扱う兼業代理店が多い。菊池賢希営業本部長は「不動産業界では本業を持ちながら保険代理店も兼ねている。その中で保険業務の工数が増え、自分たちだけでは業務をこなすことが難しい」という相談が増えている」と現状を説明する。更新案内や契約管理、問い合わせ対応とい

こうしたサービスを支えるのが、同社が長年培ってきた保険業界での実績だ。早川篤史執行役員は「2007年に保険業務、代理店支援業務をスタートし、募集人の育成手法や契約管理などの知見を積み重ねてきた。保険業界に強いBPOベンダーであることに加え、人とデジタルを掛け合わせたサービスを提供できることが当社の強み」と話す。

現在では保険募集人資格を持つ専門人材を全国400~500人体制で配置する。また電話やメール、チャットなどでの顧客とのやりとりを一元管理するクラウド型システム「Omnia LINK」をはじめ、工程管理や品質管理、AI分析などのシステムを自社開発している。BPOとシステム開発の双方を自社で手がける点が高い競争優位性となっている。

ニースが高まる背景には、2026年6月施行の改正保険業法がある。代理店には募集プロセスの適正化や説明責任の強化、交渉記録の保存など、これまで以上に厳格な管理体制が求められる

リース家賃支払い「入居6カ月」に着目

家賃債務保証会社向け業務支援システム「家賃保証クラウド」を手がけるリースは、行動経済学

の第一人者である大阪大学特任教授の大竹文雄氏監修の下、家賃支払い履歴と将来の滞納リスクを定量的に分析したレポートを6月に発表した。

行動経済学の視点では、家賃の支払い行動は「現在バイアスの低さ（計画性）」「実質的な支払い余力」「金融管理習慣（コミットメント能

従来の日本の住宅ローンや賃貸住宅の入居審査では、年収や勤務先といった「静的属性」が重視されてきた。しかし、同レポートでは入居初期の家賃支払履歴という行動性が直接反映されるという。そのため将来の滞納リスクを予想するうえで、入居初期の家賃支払い行動は、従来の静的属性情報よりも予測精度が高い」との三つの潜在的特

特性（動的データ）が、高い可能性を示唆しているという。

するうえで新たな信用評価の視点となり得ると指摘している。すでにアメリカでは、家賃の支払い履歴を住宅ローン支払いの信用審査に組み込む動きがあるという。

同社では、共同検証の結果が家賃債務保証の審査において、保証料の最適化だけでなく、フリーランスや若年層に対して、日々の誠実な支払い実績を評価した適切な居

同社と大竹氏との共同検証では、年齢や年収などの条件が同一であって、入居後6カ月以内に2回以上滞納した事実があると、7カ月目以降に深刻な連続滞納へ陥るリスクが約11・7倍になることがわかった。1度目の遅延は「うっかり忘

住機会の提供につながると考えている。今後も職業や肩書などの表面的な属性による「静的評価」から「動的モニタリング」への転換を通じ、日々の行動実績が客観的な信用として蓄積される仕組みが実装されるよう研究を進めていく。

ボルタ電気代削減で物件価値向上へ

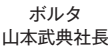
ボルタ（大阪市）が展開する家庭用蓄電システム「ENELEAGE Zero」は、太陽光発電設備を必要とせずに、新たな蓄電池市場の開拓

を旨指す。

「電気代の安い物件」という新たな付加価値を提供できることが、ENERGEZEROの最大の強みだ。太陽光発電設備がなくても電気



料金の削減を実現できるため、従来は導入が難しかったマンションや賃貸住宅でも採用しやすい。一般社団法人日本卸電力取引所（JEPX）と連動する独自EMS（エネルギーマネジメントシステム）が30分ごとに変動する卸電力価格を自動で判断し、安い時間帯に充



電、高い時間帯に放電することで、購入電力量を最適化。これにより、地域や利用状況によって異なるものの、電気料金を20〜50%程度削減できるという。

間、長くても半日程度で完了する。床置き室内設置型で、本体サイズは高さ95cm、幅58cm、奥行き17・5cm。主に分電盤の近くに配置するため、洗面所や廊下などにも設置

しやすい。最大8台まで並列接続でき、電力使用量の多い店舗や小規模事業所にも対応する。

マンシヨンに展開

こうした製品開発の背景には、既存の家庭用蓄電池市場が抱える問題があった。従来は太陽光発電との組み合わせが前提となるため、屋根の形状

や建物の構造、日照条件などによって設置できる住宅が限られた。

開発のきつかけとなったのは、日本卸電力市場の存在を知ったことだった。「再生可能エネルギー」の導入が進む九州では、昼間に発電量が需要を上回り、年間約30万世帯分に相当する電力が利用されずに捨てられてい

も導入できることから、分譲・賃貸を問わず幅広い需要を見込む。山本社長は「将来的にはマンションの各住戸に1台ずつ蓄電池が設置される世界を目指したい」と話す。

入居者にとっては電気料金の削減が、オーナーにとっては物件の差別化や資産価値向上につながる

停電時も瞬時に切り替え

い。冷蔵庫や照明、スマートフォンの充電など、1日1・79キロワットアワーの使用を想定した場合、約5・37キロワットアワーで72時間分の最低限のライフラインを確保できる設計だ。

高齢者や在宅介護を行う世帯、ペットを飼育する入居者への訴求材料にもなる。

剩電力を市場価格の安い時間帯に蓄え、高い時間帯に利用する仕組みを家庭向けに実現できれば、太陽光パネルがなくても電気料金を削減できる。そうした発想から開発が始まった。

今後はマンション市場への展開を重点戦略に据える。太陽光発電設備の

販売面では、工務店やリフォーム会社、住宅設備会社に加え、賃貸住宅向け設備を扱う事業者との連携も強化する考えなど。代理店を通じた販売価格は200万円前後。入居者の生活コストと防災性能の両面から賃貸住宅の価値を高める設備として普及させていく。

きがあるという。

同社と天竹氏との共同検証では、年齢や年収などの条件が同一であって、入居後6カ月以内に2回以上滞納した事実があると、7カ月目以降に深刻な連続滞納へ陥るリスクが約11・7倍になることがわかった。1度目の遅延は「うっかり忘

実績を評価した適切な居住機会の提供につながるかと考えている。今後も職業や肩書などの表面的な属性による「静的評価」から「動的モニタリング」への転換を通じて、日々の行動実績が客観的な信用として蓄積される仕組みが実装されるよう研究を進めていく。