

第71回 不動産賃貸経営のクラウドサービス

～株式会社ヤモリ



ビジネスの「スキマ」を埋める業態を紹介するシリーズ連載。
今回は、クラウド上で収益不動産のプラットフォームを提供している会社を紹介。収支管理を始めとした投資家の保有物件情報を一元化できる点が注目され、SNSを中心に利用者が集まっている。

【サラリーマン大家が増えている】

近年、長期的な資産形成を視野に入れ20～30歳代のサラリーマンが不動産投資に意欲を示している。彼ら、彼女らのような大家の増加に一役買っているのが、株式会社ヤモリ（東京都港区）だ。

【銀行提出資料を簡単作成】

ヤモリ社は、収益不動産の経営管理のクラウドサービスを提供する。個人投資家を対象とした「大家のヤモリ」は無料で利用できる。他に、管理会社の賃貸管理を自動化する「管理会社のヤモリ」、管理会社の事務管理を請け負う「管理会社のヤモリ」、また有料で不動産投資を指導するWebサービスも手掛ける。

「大家のヤモリ」では、投資家が保有する物件の情報を一元で管理する。費用やローンの返済計画、空室率や損益分岐点等が一目で分かるようになっていて、これらの情報は、投資家個人が定型画面に入力等を行うが、これにより金融機関に融資を申し込む際必要となる投資家の経歴や収入明細、物件の事業計画等が簡潔に整う。また

めた資料は、金融機関担当者が一目で分かるようメール・FAXで送ることができる。同社は現在全国34行の金融機関と提携している。【SNSで若年層の利用者が増加】

2020年から開始した「大家のヤモリ」は利用者数約2500名、約8割が20～30歳代で、半数以上が女性。総額約800億円の収益物件を登録している。同社のターゲットは不動産投資の専門家よりも、働きながら不動産収益を得たいと考える投資家だ。また地方の中核都市の中古物件を中心に手掛けることで投資家が物件をリフォーム等で再生させ、地域全体の活性化も展望する。

これは、同社・藤澤社長が商社勤務時に、海外で不動産・インフラ開発事業に従事した経験が基にある。「海外では自身が地域を持つ不動産の有効活用も、金融資産と同様に話されてきた。しかし日本では金融資産と不動産資産が別に語られ、不動産事業者と投資家との間に情報の非対称性が存在する。働く人のベシックインカムとして不動産収入を捉えたい」と



株式会社ヤモリ
住所：東京都港区
代表：藤澤 正太郎
設立：2019年11月
売上：非公表
業務内容：不動産賃貸経営のクラウドサービス開発

藤澤社長は話す。

利用者獲得に当たってはSNSを中心に口コミが寄与した。「インスタグラムの登録者は開設して2年で1万人、利用者増に繋がっている」（藤澤社長）という。

【不動産事業者を増やしたい】

今後は「不動産『投資』だけでなく『事業』として取り組める個人投資家を増やす。そのために、早期に物件購入から購入、融資、管理まで一元化できるようシステムを完成させる」と藤澤社長。提携金融機関の拡大にも力を入れるとのことだ。
(本誌編集部)