

<PR アワードグランプリ 2023 エントリーシート>

【エントリー名】 日本に眠る 5 兆円の敷金をスタートアップの成長資金に変える。「敷金を成長資金に。プロジェクト」

【事業主体】 株式会社日商保

【実施期間】 2022 年 7 月～継続中

エントリー案件に関わるキーワードがあれば✓してください。✓の有無や数は評価に関係ありません。（複数可）

- コーポレート・コミュニケーション コーポレートブランド インターナルコミュニケーション リスクコミュニケーション マーケティング・コミュニケーション
 新商品コミュニケーション ロングセラーコミュニケーション ソーシャルグッド グローバル 新手法開発 自社コンテンツ開発（著作）

パブリックリレーションズとしての視点： **Why Public Relations ?**

- ✓ 昔からの商慣習で、全国で 5 兆円預託されているオフィス敷金の「預けて当然」「自社資金として活用できない」という古い固定概念を見直す議論を生み出した
- ✓ 議論の拡大と活用例を可視化するため、スタートアップ企業・不動産オーナー企業と敷金活用の意見交換や発信を行うプロジェクトを立ち上げ、81 社が賛同。
- ✓ 敷金の流動化を実現するため、保証事業で培ってきたノウハウを用いて、決算書などから入居するスタートアップ企業の倒産リスクを測定し敷金を預ける代わりとなる与信を付与。不動産オーナー側の心理的負担、安全性を担保。敷金のかからない「敷金フリーオフィス」を提供しやすい状況を生み出した。
- ✓ 敷金フリーオフィスは延べ 828 件へ拡大。スタートアップ企業が事業資金として活用できる、敷金の総額は約 170 億円に到達（1 企業あたり約 2,050 万円）。
- ✓ 渋谷区など公的な機関からもスタートアップ・不動産オーナー企業に対して敷金の流動化を促進、商慣習を見直す後押しをいただいた。

解決すべき課題： **Challenges**

2022 年は「スタートアップ創出元年」とされ、官民挙げてスタートアップ育成に本腰を入れ始めた年となった。しかし、スタートアップを始めとする中小企業が事業成長していくための資金確保は容易ではない。そこで**着目したのが、オフィス契約時に預けることが商慣習となり、資金源として見落とされている「オフィス敷金」だ。**首都圏では賃貸契約時に、賃料の半年～12ヶ月分が必要で、中小・スタートアップ企業を対象とした調査によれば、**約 7 割が敷金を支払い、その平均値は 455 万円。最大 2 億円の敷金を払う中小企業も存在するなど、自己資金にも関わらず事業資金に活用できずにいる中小・スタートアップ企業が多数存在している。**敷金は、入居者の故意・過失や倒産による経済的損失を備えるためのバッファなどの役割に限定されることが多く、昨今では保険や債務保証によってカバー可能なりスクであるが、**入居企業は「敷金を取られるのは当然」という考えが根強く、不動産オーナーにとっても第 2 の収入源であり、慣習が残ったままとなっている。**日本全体で預けられている敷金は約 5 兆円と推計されている。特にスタートアップは自己資金に限られているため、**敷金に当てていた金額を活用できれば、自らのタイミングにあわせて新たな投資や雇用が可能**となる。「日本経済を再活性化させる」というビジョンで企業への保証事業を行っていた株式会社日商保は、スタートアップ投資が本格化するタイミングに合わせて、敷金を事業資金として見直す意識変化と、実際に事業資金に活用する態度変容を図る本活動に取り組んだ。

課題解決のための戦略： **Strategy & Research**

課題解決にあたっては、ステークホルダーとともに「①敷金が未活用となっている気づきをつくること」「②敷金活用の実態を広げ、可視化すること」の 2 点が重要と考えた。まず敷金が資金源として見落とされていることを発信するため、全国の企業経営者 1,000 名への調査を行い、64.6%が「敷金は高い」と感じつつ、49.6%が「取られて当然」と考えていることを発信。経済学者とともに、**第 3 の資金調達方法として成長期のフェーズにおいてキャッシュフローの観点からも敷金活用が有効**であることを発信した。同時に、敷金活用が広がっていることを可視化していくため、スタートアップ企業・不動産オーナー企業が一体となって情報発信を行うプロジェクトを設定。一方で、不動産オーナーサイドに対しては、敷金減少によるネガティブな声上がるリスクを抑えるため、**SDGs への対応がガバナンス上求められる昨今、不動産オーナーではハード面での対応が多い中、中小企業の成長応援が経済成長に貢献するという、ソフト面での対応のアピールができる手段**として提案を行った。加えて、渋谷区といった自治体からも、地域経済を盛り上げる手段としての協力を依頼した。スタートアップ企業に対して、見落とされている敷金の活用気づかせること、そして活用実態を見せていくこと、不動産オーナー企業に対しては商慣習の変更に向けた大義名分をつくることで、意識変化と態度変容に取り組んだ。

課題解決のための独創性あるアイデア： **Idea**

『敷金を成長資金に。』を合言葉にしたプロジェクトをスタート (<https://lp.jpccpg.co.jp/shikikinfree>)。中小・スタートアップ企業と不動産オーナー企業の賛同を増やし、大きな金額にも関わらず見落とされている敷金が事業資金に活用されているムーブメントを可視化することで、中小・スタートアップ経営者の「隣の芝生が青く見える心理」を活用し利用拡大を図った。

活動内容の専門性または完成度： **Execution**

<フェーズ①>「敷金」が未活用にとどまっている実態を可視化し、敷金 = 使える資金・返ってくる資金という意識づくり

見落とされている「敷金活用」を中小・スタートアップ経営者のトピックスに上げるため、敷金に対する低い関与度を浮き彫りにするアンケート調査を企業経営者に向け実施。そして、日商保が中心となり、経済学や会計学の専門家とともに「敷金の流動化」に関する情報発信を行うプロジェクト「敷金を成長資金に。プロジェクト」を立ち上げ、スタートアップ企業と不動産オーナーが対話する機会を設定。スタートアップ企業には敷金を活用しない状態を「敷金ロス」と見直しの必要性を発信。不動産オーナー企業には、敷金のかからないフリーオフィスの提供や、敷金の返還要求への対応を促した。

<フェーズ②> 敷金活用の実態を広げるため、スタートアップ企業および不動産オーナー企業が敷金を流動化しやすい環境づくり

企業が敷金を活用できるようにするには、収入の減る不動産オーナー側の理解を得ていく必要があると考え、勉強会の開催で敷金廃止・返還による物件価値向上シミュレーションを伝え、行動する重要性を発信。渋谷区などの公的機関からも不動産オーナー企業に敷金返還を促す後押しをいただいた。さらに入居するスタートアップ企業に対しては、活用イメージの提示が必要と考え、敷金を新規事業開発や、社会貢献など企業ミッションに役立てたケースをコンテンツ化しオウンドサイトに掲載。複数の有力スタートアップ経営者などからも効果を発信いただいた。これら注目のスタートアップ企業と大手不動産オーナー企業が、敷金流動化に着手しはじめている様子を、企業経営者が多く接触するメディアを通じて発信することで敷金見直し機運を加速させた。

目標に対する直接的・間接的な成果・評価： **Results**

古い慣習として眠っていた「敷金」に対する問題提起となり、経営層が接触するメディアで大々的に取り上げられるなどした結果、中小・スタートアップ企業からは「なんとなく預けていたのはおかしかった」「事業資金に活用しよう」という機運が高まった。不動産オーナー企業からも「コロナ禍で空室が増える中、物件価値を高めるきっかけとなる」と敷金預託の見直し機運が高まり、**敷金をスタートアップ企業の成長資金に変えることに賛同する企業は 81 社へ拡大。その結果、敷金のかからない「敷金フリーオフィス」が 828 件生み出され、中小・スタートアップ企業に還流された敷金の総額は約 170 億円に到達。**企業が事業資金に活用できる資金を生み出し、成長するきっかけをつかった。さらに行政からも活動に賛同いただくなど、敷金流動化を後押しするステークホルダーの巻き込みにも成功した。