

借上社宅管理業務のフルアウトソースで企業の競争力を高める人材戦略をサポート

業界トップクラスの実績を誇るタイセイ・ハウジーの「アンサー(ANSWER)」

採用難を背景に、社員への福利厚生が人材戦略の一環として見直されている。借上社宅の充実もその一つだが、一方で管理業務や経費の増大は企業の成長を妨げかねない。この課題解決に有効な手法が、顧客企業に代わって、物件のあっせんや契約・解約手続き、入居中のクレーム処理などを一括して受託する社宅管理業務代行サービスである。タイセイ・ハウジーの「アンサー」は、全業種のあらゆるニーズに対応し、業界トップクラスの受託社数と管理戸数を誇る。



株式会社タイセイ・ハウジー
代表取締役社長

赤間 敏雄氏

福利厚生見直しの一環として借上社宅があらためて注目されています。

赤間 社有から借り上げへの流れは顕著で、借上社宅の充実には経営戦略上、二つの意味があると思います。一つは優秀な若手人材の確保・育成で、もう一つは生産性を高める環境づくりです。

人材の採用難が続く今、成長企業は第二新卒まで枠を広げて新卒の獲得に必死です。仕事を覚える大事な時期に、部屋探しの手間や数十万円

の出費を新人社員に強いるのは得策とは思えません。転勤者、女性社員にとっても、セキュリティや耐震性に優れた社宅があれば安心です。

赤間 企業にとって以前のような福利厚生費の負担増は難しい状況です。

たしかに借上社宅の管理業務は、人事・総務部門だけではなく、入金や返金を管理する経理部門、預入金残高を管理する財務部門といった広範囲に影響が及びます。不動産契約のように専門性が求められる分野

では、管理戸数が増えれば増えるほど、膨大な事務作業をこなす人手とコストが発生します。しかし、アウトソースを活用すれば、コストを増やさずに成果を上げることができます。

アウトソースの活用で人材をコア業務に集約

両立が可能なのですね。

赤間 社宅管理のようなノンコア業務は専門企業にアウトソースすることで、社内人材を収益性の高いコア業務へ集中的に振り分けられます。同時に、最小の人手とコストで、企業の持続的な競争力強化に役立つ人材の確保・育成も可能になります。

赤間 社宅管理業務代行システム「アンサー」の特長と導入メリットについて教えてください。

赤間 当社の「アンサー」は借上・社有社宅の両方に対応したフルアウトソースシステムです。借上社宅の管理業務に関しては、部屋探し、新規・更

新契約、解約・敷金精算、支払代行など専門性の高い業務の基本サービスに加え、引越し手配などのオプションメニューも多数用意し、あらゆるニーズに対応します。

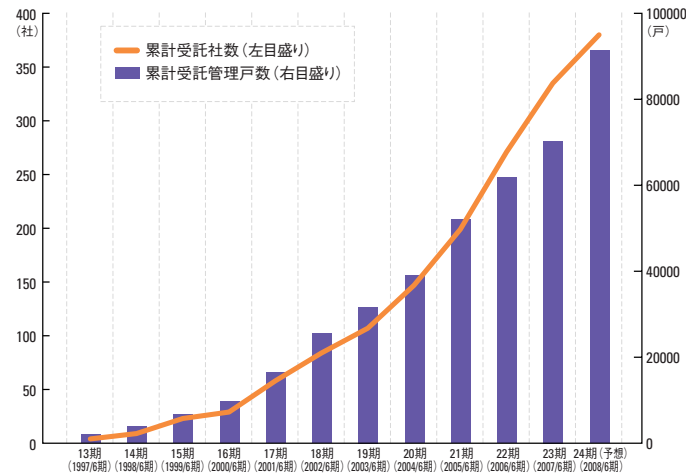
導入メリットとしては、管理コストを削減し、担当者が雑務から解放され、本来の業務に専念できる経営上のメリット。福利厚生サービスの質的向上を図れるメリット。業務窓口の一本化、支払調書作成業務削減、社宅に関するデータを一元管理できる管理上のメリット、の三つが挙げられます。

具体的な事例では。

赤間 異動頻度が高いある流通業では、700戸の社宅管理に社員3人、パート2人の人員を割っていました。当社にアウトソースした結果、社員2人とパート1人分の業務量と人件費を削減できました。

税制上のメリットもあります。住宅手当は社員個人の所得になるため所得税がかかり、法定福利費の事業

タイセイ・ハウジー社宅管理業務代行サービス「受託社数・管理戸数」の推移



主負担が生じます。一方、アウトソースの費用は経費化できる上、個人負担分を社宅使用料として給与から天引きすれば所得税は抑えられ、事業主負担も削減可能です。

また、数字で計れないものとして、精神的負担が大きい「苦情件数の減少」が挙げられます。当社が窓口になることで、ある企業では月300件あった苦情が10件に激減しました。

自社のビジネスチャンスと顧客ニーズが一致して誕生

会社設立の経緯を教えてください。

赤間 当社は、1975年に私が創業したあざみ野不動産と大成建設グループ会社との合弁会社として、85年に誕生しました。以来、賃貸住宅管理、あつせんを中心に、不動産にかかわる様々な事業を展開しています。その中で、都心に通勤しやすい田園都市線沿線の物件が多かったため、優良企業が借上社宅用に契約するケースが増えていきました。物件のオーナーも、「いい会社の人が入居してくれたい」と喜んでくれます。私は「ビジネスチャンスがありそうだ」と考え、法人営業の強化に乗り出しました。

赤間 法人営業の強化が、社宅管理業務代行サービスに結びついたのでしたか。

赤間 95年、現・日本マクドナルドホールディングスから「社宅管理業務を一括して任せたい」と相談されたのがきっかけです。店舗の全国展開と異動の多さから新規契約と解約業務が同時期に集中し、対応に苦慮しておられました。

これこそ当社のビジネスチャンスと法人契約者、オーナーのニーズが一致するビジネスだと考え、アンサーを考案し管理業務代行を専門に行う法人部を新設しました。現在は受託社数380社、管理戸数は9万戸を超え、業界トップクラスを誇っています。

全業種380社のニーズに380通りの提案で応える

契約企業が他社に乗り換えたケ

ースもないと聞きまし。顧客の信頼を得る秘訣は何でしょうか。

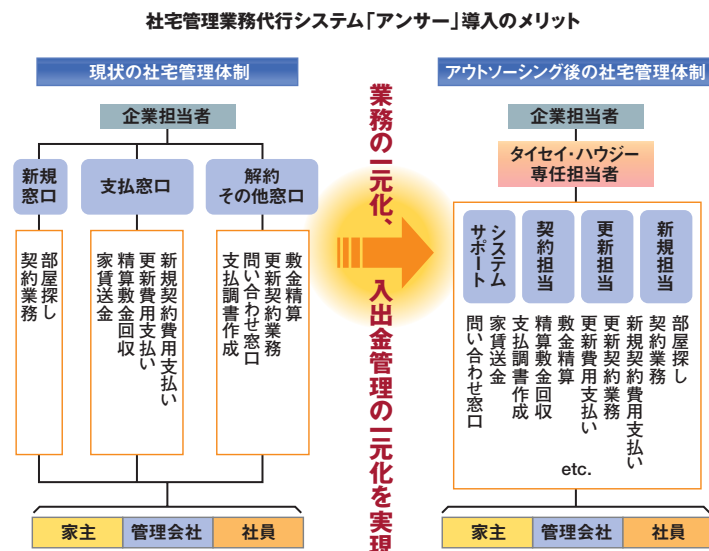
赤間 企業別に担当者置き、導入前の制度設計・運用コンサルティング、導入後も定期的な訪問・ヒアリングして改善案を提案しています。毎月の物件管理データは企業に合った形式で報告し、解約時の敷金精算を公平な立場で精査して、不安なら交渉現場に立ち会うこともあります。業種によつて転勤から退去までの流れも異なれば、1社ごとに人材戦略やニーズも違うからです。

そして13年間、全業種を網羅する380社から学んだノウハウ、経験の蓄積を次の提案や他社へのアドバイスを生かしています。

赤間 オーナーからの信頼も厚いとか。

赤間 入居者が大手や成長企業の社員であること。年間3万件程度の新規契約が発生するので、物件あつせんの数が多いことが信頼される理由だと思えます。良質な物件を確保できるので、入居者の満足度が高まり、管理戸数も増えるという好循環につながっています。

今後のサービス展開は。



赤間 いわゆるJ-SOX法が施行され、アウトソーサーに求めるコンプライアンスや管理のレベルが上がっています。今年中に、より管理精度の高いシステムを完成させ、企業の人材戦略を今以上にきめ細かくサポートしたいですね。