

2019年9月10日

## 第17回 社宅管理者協議会（SKK）本会 議事録

---

日時：2019年9月6日（木） 14：00～18：00

場所：JVC ケンウッド・パートナーズ 横浜事業所  
神奈川県横浜市神奈川区守屋町 3-12

出席者：別紙参照 33社（59名）

議事録作成：SKK 事務局

### 〈 アジェンダ 〉

1. 開会のご挨拶
2. 新規参加企業・仲介部会加入不動産会社の自己紹介
3. 社宅物件探し専用サイトの説明（日立アーバンインベストメント）
4. リアプロの近況（事務局）
5. 日管協：社宅代行サービス事業者協議会「統一契約書」の相乗りについて
6. 分科会活動
7. 各分科会からの発表
8. その他と次回の開催について

### 〈 議事 〉

#### 1. 開会のご挨拶

（株）JVC ケンウッド・パートナーズ 中山様より開会のご挨拶。

#### 2. 新規参加企業・仲介部会加入不動産会社の自己紹介

以下の新規参加企業様・仲介部会加入不動産会社より自己紹介。

##### 新規参加企業（2社）

- ・いすゞエステート（株）
- ・日本事務器（株）

##### 仲介部会参加不動産会社（2社）

- ・株式会社グラート（配布資料あり）

・東建コーポレーション株式会社

### 3. 社宅物件探し専用サイトの説明

(株) 日立アーバンインベストメントより社宅物件探し専用サイトについて発表。

#### ■住宅業務全面受託

##### 背景

2017年10月 日立グループ会社Aの住宅業務を全面受託し件数が約3倍に増加

2019年8月 事業所移転に伴い3ヶ月間で230件の物件手配が発生予定

##### 住宅手配の特徴と要望

<特徴>

- ① 全国各地への異動が多く土地勘のない勤務地への異動が多い
- ② 海外→国内への帰任も多い

<要望>

##### 【入居申込者から】

- ① 下見ができないので、周辺の情報をもらえますか？
- ② 時間が無いので早く物件資料をください

##### 【顧客総務から】

- ③ 物件資料に事業所の場所や学校等の場所を記載してほしい
- ④ 物件資料に近隣施設情報を追加してほしい

⇒仲介会社に依頼したが、手間がかかるため対応不可

##### 住居申込から物件決定までのながれ

- ① 入居者から日立アーバンインベストメント担当者（以下、日立担当者）へ申込
- ② 日立担当者から仲介会社へ依頼
- ③ 仲介会社で物件探し&空室確認後、日立担当者へ物件紹介
- ④ 日立担当者が住宅規定内か内容を精査したうえで、入居者に物件を案内

##### 問題点

- ・仲介会社に連絡しても物件探しや空室確認があるため、すぐには物件を送ってもらえない
- ・入居者に物件資料を案内できるタイミングが遅くなる（3日ほどかかる）
- ・追加の物件要求があると手間と時間がかかる
- ・希望物件が見つかって、埋まってしまうケースがある
- ・何度も物件提示を繰り返すため1人1人に時間がかかる

## 不安点

- ・業務フローで手間がかかっている割に顧客要望に応えられていない
- ・子供がいると長時間働けない
- ・事業所移転で借上手配が増えてやっつけられるのか

⇒顧客要望と業務改善の両方を改善できる方法を検討

## ■物件検索システムの導入

### 顧客要望への解決案

SKK で紹介を受けていたリアプロの物件検索システムと顧客要望の結び付けを実施

		顧客要望と問題点	物件検索システムの概要	解決
顧客 要望	1	下見が出来ないから周辺の詳細情報が欲しい	グーグルマップ上に空き物件が表示されていた	○
	2	物件資料が届くのが遅いから早くほしい	検索システムの URL をメールで送ることで即時対応可能	○
	3	物件資料に事業所の場所を記入してほしい	事業所の場所を任意に設定が可能だった	○
	4	物件資料に近隣施設情報を追加してほしい	システムにグーグルマップが使われている	○
担当者	1	業務フローで手間がかかっている割に顧客要望に応えられていない	入居申込者が直接システム上で物件を検索・決定可能管理会社に直接問い合わせ可能なシステム	○
	2	子供がいると長時間働けない		○
	3	事業所移転で借上手配が増えて、やっつけられるのか		○

→ 解決の可能性があるため、導入検証を実施

## 3つの隘路

### 1、掲載物件が足りない

顧客事業所近辺に物件数が少ない

### 2、カスタマイズが必要

入居者本人が条件を入力して検索するシステム。従業員へは借上基準を開示されていないため、このままでは使えない

### 3、日立基準のセキュリティ設定が必要

ID・PW の設定が無く、日立基準のセキュリティに合致するようにしないと使えない

## 隘路事項への対応

### 隘路事項 1：掲載物件の充足

不動産会社へ足を運び、物件掲載について直接交渉

4 か月間で 3 エリア（福島、厚木、山梨）計 30 社を訪問し、15 社から掲載許可を頂いた物件数が 9 万戸から約 21 万戸へ増え、掲載物件を充足することができた

### 不動産会社の反応

#### 掲載理由

- ・人口が減って空室が多いため掲載料がかかっても入居者を増やしたい
- ・東京に比べ地方都市は人の動きが少なく、空室対策に困窮していた
- ・空室対策に安定入居の見込める優良法人の確保を模索していた
- ・入居申込者に直接物件を見てもらえるから契約数の増加が見込める
- ・当社とも取引実績が多く、今後も一定の取引が見込めるため

#### 掲載に至らなかった理由

- ・自社サイト以外で募集をしていない
- ・ほかの企業や大学も多く、費用をかけて掲載しなくても入居者が決まる
- ・掲載料を支払ってまでの効果が見込めない
- ・現在の募集方法（電話・FAX）と管理方法（エクセル）で不自由していないため、インターネットの活用は考えていない

### 隘路事項 2：カスタマイズ 隘路 3：日立基準のセキュリティ設定

#### カスタマイズ（隘路事項 2）

	カスタマイズ依頼事項	初期設定	カスタマイズ後
1	地図上に顧客先各事業所の場所を表示	-	○
2	住宅規則にあう物件だけをスクリーニング	×	○
3	ハザードマップの表示	×	○

#### 日立基準のセキュリティ設定（隘路 3）

	カスタマイズ依頼事項	初期設定	カスタマイズ後
1	ID/PW の設定	×	○
2	日立基準のセキュリティの設定	×	○

## 導入

システム運営会社と 7 か月間、カスタマイズとセキュリティの設定を実施

2019 年 2 月より導入開始

## 導入後の結果

		改善事項	導入前	導入後
顧客からの要望と課題	1	物件資料に事業所の表示	仲介会社は対応不可	グーグルマップに表示
	2	周辺施設の表示		
	3	物件資料送付までの時間	1～3日	URL・ID/PWを送付で即時
	4	空室状況	タイムラグあり・検討中に埋まってしまうことあり	空き物件のみ表示・埋まった場合にはシステム上から削除
	5	借上物件の条件	仲介会社に条件をメールで都度連絡	事業所毎に賃料など借上基準に合致する物件のみを表示
	6	物件の追加提示	仲介会社に追加依頼	システム上で全件表示

		改善事項	導入前	導入後
担当者	1	物件手配の作業時間	平均45分/件	1分/件

### 入居者からのコメント

- ・従来であれば2～3物件の中で決めないといけなかったが、沢山の物件の中から選択できた。感謝しています。
- ・検索システムから問合せができて便利だった
- ・地図上で物件が探せて便利だった

### 顧客総務の方からのコメント（実際に検索システムを使用）

#### 【総務としてのコメント】

- ・住居については拘りの強い方も多くいらっしゃるので大変良いシステムだと感じます
- ・このシステムをより良くしていただけると、総務の一担当者としても幸いです
- ・経験者採用の方に物件を選んでもらうのにも非常に便利になった

#### 【入居者としてのコメント】

- ・候補物件の数が分かりやすく、以前よりも情報量が多と感じた
- ・詳細の写真等が鮮明なのでより具体的なイメージがつかめた
- ・事業所や駅からどの位置に物件があるのか見やすかった

→入居申込者、顧客要望にも充分に応えられた

## 物件検索システムの今後に向けて

2019年9月現在、3社にて当システムを利用

今後は日立製作所にて2019年10月より運用開始

受託済100社のうち99社が賃料の上限があり、90社は住宅規則を社内開示していないため、スクリーニングできる当システムが有効であると考え、継続的にシステム導入活動を進めていく

### ■質問事項

転勤者は下見にいきますか？

→下見に行く方もいれば、行かない方もいる

内覧の対応は管理会社ですか？

→内覧対応は管理会社が指定した仲介会社で対応

管理会社で仲介対応をしていない場合は、好きな仲介会社で対応しているケースもあり

## 4. リアプロの近況

(株)リアルネットプロ大屋様よりリアプロの近況についてご案内。

サンプラネット（エーザイ） 2019年9月リリースのデモ画面をご紹介

- ・リアプロはある程度無償のため導入がしやすい
- ・SKKとしては会員企業様に物件検索サイトの利用を推奨
- ・入居者の満足度を上げるためにも、管理会社に物件登録依頼を推進中

現在登録済み大手管理会社（一部）

- ・大東建託
- ・東急住宅リース
- ・積和不動産（2019年9月よりスタート）

## 5. 日管協：社宅代行サービス事業者協議会「統一契約書」の相乗りについて

大和リビング（株）山口様・事務局より「統一契約書」（配布資料）についてご説明。

・契約書は管理会社（貸主）が作成しているため、管理会社に使用してもらえないか交渉を開始する予定

・大手はシステムで組み込まれているため、「統一契約書」の使用は難しいが、複雑な内容の中堅どころの管理会社をターゲットにして交渉を進めたいと考えている

・日管協の活動ではあるが、今後、水平展開できればと考えている

### 今後のスケジュール

- ・10月より中堅どころ管理会社46社に社宅代行事業者にて手分けをして交渉予定
- ・11月に社宅サミットでも案内予定

### お願い事項

- ・企業様の中で賛同いただき、管理会社宛のレターに企業名を記載していい場合は事務局までご連絡ください

## 6. 各分科会活動

4つのグループに分かれて実施。各社興味のあるテーマに参加。

## 7. 各分科会からの報告

チームごとにディスカッション内容を発表。

※別紙参照

### ■仲介部会

(株)三和アイシス 松尾様よりご報告。

実施日：2019年8月30日（金）

会場：日立アーバンインベストメント株式会社

参加仲介部会会社：11社（18名）

三和アイシス、ブレス、タウンハウジング、LDK、アパルトマン、エクセルコミュニティー、宅都リアルエステート、福住、アプリーズ、グラート、東建コーポレーション（順不同）

### テーマ：SKK 会員企業に各社が望むこと

- ・SKK 参加企業様はSKK 仲介部会をもっと使用してほしい
- ・個人で探してもいいが、業者を指定してもらった方がトラブルを避けることができるのでは
- ・SKK 企業様から仲介部会にお願い事はないでしょうか？一方通行ではなく、色々ご意見を伺いたい
- ・クオリティーアップのために、理想的な仲介業務のランキング「こういう仲介会社は良い」というアンケートを実施したい

### テーマ：SKK 会員企業との「懇親会」について

- ・今後の発展に向けて、SKK 会員企業と「懇親会」を実施したい

#### テーマ：SKK 仲介部会の今後の展開について

- ・SKK 仲介部会を全国展開していきたい
- ・各都道府県で2, 3社を検討
- ・シェアード会社の皆様から提案された仲介会社に参加してもらいたいため、是非ご紹介いただきたい

#### テーマ：日管協：社宅代行サービス事業者協議会の「統一契約書」について

- ・賛成ではあるが、代行会社から統一契約書を使用できないと依頼できないと言われてしまうとうとうにもならない
- ・仲介会社としてはとても手間がかかる作業になってしまう恐れがある
- ・管理会社が使用したいと言う流れであれば、仲介会社としても手間が省ける
- ・契約書のチェックも、代行会社ではなくほとんどが仲介会社で対応
- ・どんどん仲介会社の手間が増えていく一方のため、仲介会社側の意見として問題点を日管協に話をした

#### テーマ：その他

- ・仲介会社としても、もっとリアプロを使用していく方向で検討

#### 事務局からの感想

- ・社宅管理者協議会 HP に仲介部会一覧が掲載されている
- ・懇親会については次回の本会時に開催したい

### 7. その他と次回の開催について

#### ■ 楽天損害保険（株） 渡辺様より社宅保険のご提案について

- ・リビングアシスト保険のご紹介

※配布資料

#### ■ （株）山田ホームズ 伊東様より社宅跡地等有効活用の提案のご提案について

- ・スーパーフル装備住宅、分譲強化による土地買取等のご紹介

※配布資料

#### ■ SB C&S 小野様より IMAoS（電子契約サービス）普及状況のご説明。

- ・マンスリーマンションにて定期借家契約ではなく「一時使用賃貸借契約」にて電子契約が普及中
- ・ソフトバンクグループの転勤をタウンハウジングにて電子契約実施予定

■宇部情報システム 藤原様 より社宅使用料計算システムについてのご説明。

- ・イーガイアと組み、斡旋から管理まで一本化
- ・新サービス「社宅使用料計算書サービス」をご紹介

## 8. 次回日時

SKK 関西部会

日時：2019年11月13日（木）

会場：平和管財（株）会議室

SKK 本会

日時：2019年12月6日（金）

会場：（株）アルプスビジネスクリエーション 研修施設

※仲介部会との合同懇親会実施予定

以上

	ディスカッションテーマ	内容	各社の状況・対応方法等
<p>日立アーバンインベストメントチーム</p>	<p>物件検索システム 不動産会社との業務提携について</p>	<p>・社宅物件検索サイト「ひたちん」についてもっと聞きたい          ・新規契約や業務提携の相手に対するの審査について          (日立では支払先だけでなく、貸主・貸主代理・管理会社・仲介会社すべてで新規取引の審査が必要です)          ・仲介会社と業務提携を結ぶのも審査が必要か          ・2年間の支払い履歴が無ければ取引先リストから消されてしまうとか、日立は普通なのか</p>	<p>○社宅物件検索サイト「ひたちん」について日立・リアルネットプロより回答          ・基本フォーマットはあるのか？          → ある程度フォーマットはあり、顧客に合わせてカスタマイズをしている          ・グループ会社ごとに社宅基準が違うので別々にできるか？          → ID/PWでユーザー分けが可能          ・物件情報メンテナンスは？          → 管理会社の担当者が1社ごとにルールをはめて対応          ・スーモ等と違いは？          → 広告ではないのでダブリが無く、一つの物件に対して仲介会社が1社のため問合せ先が1つになる          ・社宅のルールに合った物件（短期解約違約金等）の区分けは？          → リアプロではなく、企業と管理会社が条件を提携することで解消          解約時の修繕費についても事前に提携することでトラブル回避につながる          ・導入までの時間は？          → 日立は約1年間          ・内見や契約対応については？          → 管理会社が提携している仲介会社、指定が無い場合はこちらで指定した仲介会社で対応          ・日立の検索サイトに掲載してもらえなかった物件は借りないのですか？          → 基本的に借りない          ・会社以外のPCやスマホでも検索システムは見れますか？          → 個人のスマートフォンでも検索可能なため、自宅でも対応可能          ・入居者から物件数が少ないと苦情はありませんか？          → 日立は元々3件～5件程度しか案内をしていない          導入時はあったが、今は提携会社が増えたので問題なし          どうしても物件が無いエリアについては、今まで通り個別に仲介会社に依頼し対応          ・管理会社からの意見          → お金がかかるのなら物件検索だけでなく、契約手続きまで一気通過にしたい</p> <p>○仲介会社の選定方法（基準）について          ・数社に依頼し、成約率やアンケートを実施して点数化して仲介会社にフィードバックしている          5回依頼して成約しなかったら、その仲介会社は使用しない</p> <p>○リアプロについて          ・アンケート機能があると良い          ・システム上でチャット機能、伝言機能があれば効率化に繋がるのではないか</p> <p>○審査について          ・日立が一番厳しく、契約書に記載している貸主・貸主代理・管理会社・仲介会社すべての審査をしないと契約できない→リアプロによって効率化できている</p>

	ディスカッションテーマ	内容	各社の状況・対応方法等
ANAファシリティーズチーム	立替賃料、受託費用等の請求方法について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・実家賃分のみを請求？</li> <li>・家賃に何かしらのFeeを載せている？</li> <li>・受託費用は単価×戸数のみ？</li> <li>・スポットで請求（契約時、更新時？）</li> <li>・請求書作成は自部署/他部署/外部？</li> <li>・期日、工数、人工等・・・</li> </ul>	<p>○立替賃料、受託費用等の請求方法について（参加企業にアンケートを配布し、ディスカッション）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・社宅管理規模（管理戸数）：ANAFの例 社有社宅6,000戸、借上社宅4,000戸 ANAグループ40社ほど受託</li> <li>・スタッフ数：ANAFの例 17名（うち事務作業スタッフ7名）</li> <li>・作成方法：ほとんどの企業が社内完結、一部アウトソーシング企業もあり</li> <li>・フォーマット：管理システムで完結せず、データベースを取り出した後EXCEL等での手作業が入る企業が多い</li> <li>・提出期日：ANAFの例 毎月10日</li> <li>・月ごとの工数：ANAFの例 平均1社に対して半日（5時間ほど）×40社＝200時間 200時間÷7名スタッフ＝28.5時間/人</li> <li>・立替賃料の請求方法：ANAFの例 契約一時金については、月々の家賃に上乗せして一定期間で割って請求 ※参加企業の方はそのまま立て替えて請求されているケースが多かった</li> <li>・管理受託費用の請求方法：ANAFの例 受託単価×管理戸数のみ ※契約・更新時等に手数料を請求している企業や、1年間の管理戸数を取決めて確定してしまい手間を減らしている企業もあり</li> <li>・単価設定方法：ANAFの例 受託方式毎（転貸・代行）に分けて設定 ※賃料の%や、単価テーブルを決めて設定、年間の平均賃料を割り出して設定している企業もあり</li> <li>・受託単価（任意）：企業によって差があり</li> <li>・困っていること：ミス工数を減らしたい、敷金の負担について、受託単価を上げたい、単価の値下げ交渉への対応等</li> </ul>
リコークリエイティブサービスチーム	消費税対応について 各社の聞きたいことを取り上げます	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各社の消費税対応について</li> <li>・各社の聞きたいテーマを取り上げます</li> </ul>	<p>○各社の消費税対応について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・リコーク以外の3社は契約書を確認して上げるべきものは上げる対応していた</li> <li>・リコークは4600件あり、1社（50件）以外は個人契約で駐車場を契約しているはずなのだが、一部賃料に駐車場費用が含まれている物件がある 案内来たものについては全て対応、管理会社に込みの物件を確認中</li> </ul>
JVCケンウッド・パートナーズ・味の素コミュニケーションズチーム	IFRS 対応について 更新・解約対応について	<ul style="list-style-type: none"> <li>・IFRS への対応について</li> <li>・新規契約締結時における敷引、償却、更新料等のエリア毎の相場（慣習等）の考え方</li> <li>・貸主から更新時に値上げ要求があった際の対応方法</li> <li>・退去時の原状回復の相場、負担割合</li> </ul>	<p>○IFRS への対応について</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・IFRS を対応している会社は6社中2社（導入予定1社）</li> <li>・新規で導入する会社がある場合は、SKKを利用して話を聞くこともできるのでは</li> <li>○新規契約締結時における敷引、償却、更新料等のエリア毎の相場（慣習等）の考え方</li> <li>・相場で判断されている会社が多い、規程で対応している会社もあった</li> <li>○貸主から更新時に値上げ要求があった際の対応方法</li> <li>・ひたすら無視、弁護士を利用するケースもあり</li> <li>○退去時の原状回復の相場、負担割合</li> <li>・契約書に記載しているものは会社で負担しているケースが多い</li> <li>・入居者が全て負担するケースもあり</li> </ul>