

年60万人超来日する高度外国人材

リロケーションサービスから見えるサービスアパートメント需要



エンプラス
代表取締役社長
湯浅 雄介氏

留資格別で伸びは最大だ。企業はグローバルでの競争のなかで、国内外を問わず優秀な人材岐にわたる。そういった業務を一手に引き受けているのが、エンプラス（東京都中央区）だ。

獲得を進める。政府もそうした動きを支援しており、2023年には一定の条件を満たすと追加の優遇措置を受けられる特別高度人材（J-SKIP）制度を創設した。	同社は2004年の創業以来、こうしたリロケーションサービスを中心に8000社以上への支援を行っている。加えて、短期滞在者向けのサービスアパートメントや1年以上
--	---

一方、こうした外国
の人材を受け入れると
介サービスも手掛けて
いる。

が、企業側の受け入れ体制だ。業務だけでなく、ビザの取得や引越、住居の確保、生活に必要な契約手続きなど多
 準も比較的高く、勤務
 同社は主に高度外国
 人人材を獲得する企業
 のサポートを行う。そ
 うした外国人は年収水

する企業の知名度も高い。それでも賃貸で借りよつとしても「外国人」であることだけで敬遠されてしまつことも多々あるようだ。同社のサービスアパートメントなどをワンストサービスへい。湯浅雄と「現在社をクライで、高度外受け入れをしている」とこつしたパートメント、不動産

The top photograph captures a wide-angle view of a modern office lobby or common area. The floor is covered in a dark, textured carpet. A long, light-colored wooden table runs horizontally across the middle of the frame. Several modern, dark-colored chairs are arranged around the table. In the background, there are large windows and a glass partition. The ceiling features a series of circular recessed lights. The bottom photograph shows a similar office space, but from a different angle. It features a long, light-colored wooden table with several modern chairs. The room has large windows and a glass partition. The ceiling has a series of circular recessed lights. The overall design is clean, minimalist, and professional.

▶ エンプラスが提供するサービスアパートメント

メントなどの住宅まで
をワンストップにした
サービスへの需要は強
い。湯浅雄介社長によ
ると「現在は約200
社をクライアントとし
て、高度外国人人材の
受け入れをサポートし
ている」という。

こうしたサービスア
パートメントに対し
て、不動産活用の一策
として検討するといっ
たニーズも出ている。
同社にもそうした引き
合いは多く、大手不動
産デベロッパーなどと
連携する。

湯浅社長によると物
件は新築する場合もあ
るが、建替え前の定借
で活用することも可能
で、設備も家具のほか
にキーボックスやリネ

ンボックスなどあることが望ましいが、大きな改修などは必要ない。一方、立地は通勤の利便性からオフィスエリアに近接している地域が望ましい。こうした不動産活用について、同社としては条件がマッチすれば前向きに検討しているとのことだ。

高齢者の住まい探しポータルサイト「R65不動産オーナー・不動産会社と高齢者つなぐ

どまる。その理由についてR65の山本遼社長は次のように話す。

歳以上の入居希望者への対応経験がなく、不安を抱えている貸主が

「賃貸住宅の貸主の約7割が、高齢者が入居することに対して拒否感を抱いているというデータがあります。多いのだと思います」

「R65不動産」のサイト内では東京都を中心とする首都圏をはじめ、全国の65歳以上が

これは家賃の支払い能力や入居中に亡くなられた場合の対応への懸念や不安を持っているからと推測され、入居者が長年住み続ける中で高齢者となるケースは経験するものの、65

入居可能な賃貸物件約4000件の情報を掲載。住まいを探している65歳以上の高齢者とは賃貸物件オーナー・不動産会社をつないでい

る。このほか同社では入居者の見守りサービ

高齢者向けの見守りサービスは担当者による訪問確認や遠隔監視などが一般的であるが、「らくもり」は各住戸の電気使用の状況を確認し、異常を検知した場合に入居者に対し電話やメールでの連絡を行うというもの。山本氏は「入居者は自身が監視されているというプレッシャーを感じることはありません。貸主にとっては不安の払しょくにつながるだけ述べる。

日本の高齢化は現在も進んでおり、賃貸経営において高齢者の前向きな受け入れは業界全体としても取り組むべき課題といえる。この課題の解消に向け、65歳以上の入居希望者と賃貸物件の貸主が互いに安心できるビジネスモデルの構築が望まれている。『R65不動産』に対する注目が日増しに高まっている。

を注視しながらも「今後数年は増加ペースは衰えないのではないかと見込む。そうしたなかで「住居やビザだけでなく、生活や定着の支援全てをパッケージとし、企業のサポートをできるのが当社の強みだ」と話す。

不動産業界として言語の壁などアクセスしにくい需要に対して、どう取り組んでいくかは今後の成長戦略を練る上で問われる。

スの強化にも注力して
おり、入居者の異常を
早期発見できる見守り
サービス「らくもり」
でなく、設備機器等
の増設等は不要で、追
加工事や立ち会いが不
要な点が大きなメリ
ット

増加する高度外国人材。企業のニーズも高く、政府の支援も引き続き見込まれる分野だ。湯浅社長も感染症

は、飲めるのこちへて炊
た。 関係者同士が時間を共有し、その場の空気を通じて信頼を深める。これは、日本の不動産業界を支えてきた重要な要素であり、多くの成果を生み出してきた強みでもあった。

たたとえば、オンラインでのやりとりが普及したことで、昔ながらの会食を中心の関係構築を重視しない若い世代のプレーヤーが増えている。会食を否定するわけではなく、仕事に合わせてコミュニケーション手段を襲ぐと

【執筆者プロフィール】
国公立大学卒業後、不動産事業等を展開する中川特殊鋼株式会社に入社し、法人営業等を担当。その後、株式会社リクルートへ入社し、自社の新卒採用面接官に抜擢される。グローバルな環境で活躍したいと思い、社内公用語が英語の人材系ベンチャー企業に入社。前例のないスキームの発案から実行まで携わり、新規売上累計1億円を創出。2020年1月31日にタチヨリ株式会社を設立。Vision「スタートアップ支援を通じ、再び日本に活気」Mission「セットアップオフィスを、もっと手軽に」

ニケーションの前提が変わってきたことだ。かつては、まずは会って話すという文化が、ごく自然に受け入れられていた。

では、不動産業界には
多様な選択肢を受け入
られる柔軟な関係性を
増やしていく。その両立

いまだに社会全体の価値観や行動様式が大きく変化する。また、過剰な飲酒に化している。働き方、時間、健康意識、コミュニケーションのスタイル。これらは以前とは比べものにならないほど多様化した。不動産業界も、これまで以上に外部環境の変化にさらされる産業となりつつある。

象徴的なのは、コミュニケーションの变化は、不動産業界

超える社会的損失は4兆円

超という試算もある(25

年12月2日付 日本経済新聞)

。お酒を飲めるかをビジネス上の判断基準にしないという考え方が、他業界では当たり前になりつつあるのだ。

リモートワークやフレックス勤務の普及により、仕事は場所と時間を固定するという概念から離れつつある。すると自然と、人との関わり方も柔軟さを求められる。夜の会食よりも昼間に効率よく話せる場を選ぶ。大人数で集まるより、少人数で深く話す。あるいはオンラインで十分な場合



夕チヨリ
代表取締役
甲賀 太一

まない。考自分でコントロールした。また、人に頼りすぎえ方をいという考えは、市場全構造は不動産の魅力で「ソバー」で広がっている。こうすると同時に、変化に弱キュリアした感覚は、単なる好み側面も持つ。属人性の「ス」と呼ではなく、働き方そのもさは、良い方向に働けるひ、このの変化に根ざして強い推進力になるが、一方で価値観のズレが新潮流はる。

コラム

「築古ビルにおける再生のヒント」

第17回

いう発想がある。この選択肢こそぞだ。夜は家多様な人材が不動産業族と過ごしに入りやすい空気をたい、時間み、業界全体の健全性の使い方を高めていくだろう。

トロールした。また、人に頼りすぎ
えは、市場全 構造は不動産の魅力で
ている。こう ると同時に、変化に弱
単なる好み 側面も持つ。属人性の
働き方そのも さは、良い方向に働け
根ざしてい 強力な推進力になるが
一方で価値観のズレが

きくなると、すれ違ひ
ワークやフレ
の普及による
場所と時間を
という概念から
る。すると自
の関わり方も
夜 不動産は、人の温度
も昼間に効率 価値が生まれる産業だ
場を選ぶ。大 だからこそ、外部環境
るより、少人 大きく変わる今、関係
す。あるいは のアップデートを穩や
十分な場合 こ進めていくことが大

産業界には、選べる関係性を尊重しつつ、同時に多様な選択肢を受け入れられる柔軟な関係性を求めている。その両立こそが、

業等を展開する法人営業等を担へ入社し、自社へ入社し、グローバルな公用語が英語の先例のないスキーム、新規売上累計100億円を達成したチヨリ株式会社を支援を通じて「ion」セットを構築する。

【執筆者プロフィール】
国立大学卒業後、不動産業
中川特殊鋼株式会社に入社し、
当.その後、株式会社リクルー
の新卒採用面接官に抜擢される
環境で活躍したいと思い、社内
人材系ベンチャー企業に入社。
ームの発案から実行まで携わり
億円を創出。2020年1月31日にタ
を設立。Vision「スタート
し、再び日本に活気を」Mission
アップオフィスを、もっと手軽に