

# 日本財託、外国人対応を強化

## 管理物件の入居率向上 窓口対応に専任スタッフ

日本財託グループの日本財託管理サービス（東京都新宿区、重吉勉社長）は、自社管理物件の入居率アップに向けて昨秋から在留外国人の受け入れ体制を強化している。日本語を話すことができないとしても契約可能としたほか、2人入居可のワンルームを多くそろえるなど対応を積極化。1月からは日本語学校に通学する就学生などに物件を勧める動きも加速する。

### 将来見据え囲い込み急ぐ

#### 受け入れ体制を整備

外国人入居を積極化するのには、自社管理物件の専門学校生や日本語学校入居率を長期安定的に高水準に保つため、入居率98%以上をコンスタントに維持している同社だが、これからの人口減少社会を見据えて他社が取り組んでいない在留外国人の囲い込みを進める。

まず外国人専門の保証会社と提携。滞納に関するリスクが無くなったことで、外国人入居に関する内部規定を「緩和」するようになった。

昨年5月までは、内規によって入居希望者の契約条件の中に、借主と

しては「大学や短大の留学生、社会人」とする項目があった。それを改め、

専門学校生や日本語学校に在籍する就学生も受け入れることとした。

そして6月、受け入れ態勢が整った後に、外国人入居促進についての告知を開始、7月と8月が事実上の周知期間になった。やがて9月になると、これらの効果が現れ始める。

以降10月、11月は月次新規入居者件数のうち、外国人が占める割合は約10%になり、12月には12%を超えた。

#### 不況で退居増える

ただし「新規契約数の月次目標値の内訳として、外国人の占める割合を絶対値化する」とは目的ではない。「オーナーに安心していただける入居率を維持することが必要。つまり、月次計画を達成するための要素の中の一つだ」と営業部の井上浩明部長代行は語る。

井上氏は最近のワンルーム市場について、「これまでになく理由で退居する例が増加し、あきらかに単身でワンル

ームに住む人が減少している」と指摘する。例えば「女性の入居者の場合は『結婚』を退居の理由としてあげることが多かったが、最近では『仕事を辞めて、実家へ帰る』と言われる方がとても多い」という。

#### オーナー理解深める

一方、オーナーの外国人入居に対する意識はどうか。

井上氏によれば「生活文化が違つて困る」など、外国人の入居を困難視する見方は一部にあるが、『日本財託の受け入れ体制が整った』と積極的に話して、多くのオーナーから理解を得ているという。

そもそもオーナーが希望する入居者は現実には多様化しているため、相手が「日本人」であろうと「外国人」であろうと指摘される「問題点」は類似する。

例えば、「大学3年生だと更新しない」「キャンパスが分散している大学の学生はすく退居する」「男性は部屋を汚す」などを理由としてあげて、入居者の理想像について述べる。

その様なオーナーに対しては、「希望通りに厳密に対応すると、全体のパイが小さくなる」と説明する。

学生時代に入居して卒業後も住み続ける人もいれば、社会人でも短い期間で異動することもあるからだ。どの道、「オーナーにあくまで理解していただく」ことが前提になる。

その意味では、日本人とは異なるリズムで部屋探しをする外国人の存在は業界としても喜ばしく、今後はさらに注目できる存在になる。

現在社内には、中国籍で中・韓・日の3か国語で会話できるスタッフが活躍している。賃貸営業部の営業活動に従事している。また、中国語と英語の会話が可能日本人社員も採用した。

将来、紹介案件が増えた時に、日本語ができない方への対応や、中国人仲介会社への営業展開を担わせることを考えている。

需要は季節問わず入居者が増えていることによって、仲介会社からの事業に対する理解は確実に深まっている、と見る。

一方で外国人の入居が関連業者にもたらすメリットはどこにあるのか。日本人との対比になるが、「年間を通じて、部屋探しをしている人がいる。季節を問わない」（井上氏談）。「寮から出るために部屋を探す」というケースは日常の光景のようだ。

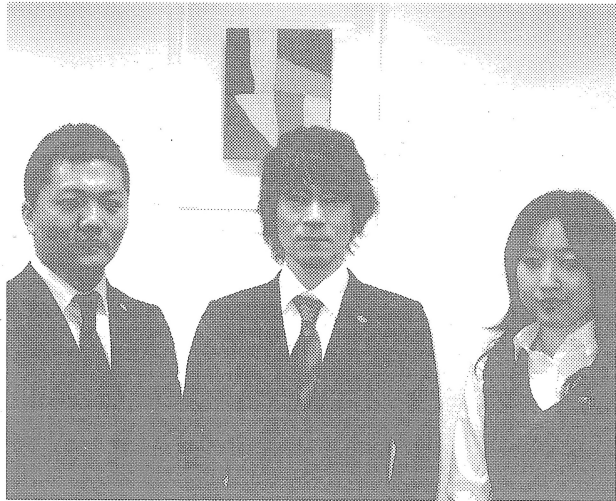
かつて日本人相手の場合は、異動や入学を迎える繁忙期とその後閑散期の差が著しかった。その他、個別には更新のタイミングで退居する、転居するといったこともある。

その意味では、日本人とは異なるリズムで部屋探しをする外国人の存在は業界としても喜ばしく、今後はさらに注目できる存在になる。

来日した時に、部屋探しの情報を得ることができると、中国人なら池袋、韓国人だったら大久保だ。弊社のスタッフは、中国人や韓国人による仲介会社に営業する光景は日常のものになる日は遠くない」と井上氏は語る。

衆化し、そこには商機が存在する。

来日した時に、部屋探しの情報を得ることができると、中国人なら池袋、韓国人だったら大久保だ。弊社のスタッフは、中国人や韓国人による仲介会社に営業する光景は日常のものになる日は遠くない」と井上氏は語る。



外国人入居担当の（左から）営業部長林春氏、井上浩明営業部長代行、契約部横谷真生子氏

少子高齢社会を迎え、日本人相手のビジネスが先細りになっていくとするならば、外国人の入居希望者に正面から向き合うことができる仲介会社や管理会社は成長への「のりこみ」を持っていると言える。

井上氏は、日本財託の管理物件に昨秋入居したユーザーが更新を迎える頃を見据え、「全体的に、

## 「有望市場」へ成長

「こ」とみている。つまり、受け皿の保証会社次第、という訳だ。大手の保証会社で、早くから外国人の保証を打ち

出すにしても、「日本語で会話できる」ことを条件にしている場合がある。ましてや中・韓・英

「日本語から始める」。かつて日本の大学に留学していた学生は、「国費に学んだ学生は、」と誇りにあふれていた。日本に初めて来る就学生は「来日する」と、留学や就学することが一般化・大

なりの各国語で対応でき、保証会社はまだ少な