

「技能実習生の需要増 旧・雇用促進住宅 低廉家賃で多言語対応」



受入企業が借り上げ、技能実習生が住む住宅

技能実習生の需要増

旧・雇用促進住宅 低廉家賃で多言語対応

「ビレッジハウス」のブランドでアフォーダブル(低廉)な賃貸住宅を全国展開するビレッジハウス・マネジメント(東京都港区、共同経営責任者=岩元龍彦氏、工藤健亮氏)が、外国人技能実習生向けの住まいの提供元として実績を伸ばしている。全国47都道府県で展開する約2900棟、総戸数10万戸以上の物件は、敷金・礼金・手数料・更新料・保証人が不要で、月額家賃2万円台から6万円台という低水準に設定。日本での暮らしに不慣れな外国人向けには、ゴミの分別回収や共用部のマナーなどを紹介する「住まいのしおり」を5カ国語で整備しているほか、多言語対応のコールセンターで入居者の相談にも応じる。現在、新規入居者の2割が外国人となった。入居率約6割という空室の多さも「技能実習生の寮としてまとめて借り上げたい」という企業ニーズとうまく合致したようだ。

受入企業が抱える住まいの課題

- 工場付近の賃貸住宅が不足(岐阜県・自動車部品)
- まとめ借りできる賃貸物件が少ない(富山県・人材派遣)
- 複数の賃貸物件に散在させることなく、家賃負担や契約事務負担を抑えたい(新潟県・人材派遣)
- 外国人入居可能かつルームシェア可能な物件がない(岩手県・電子機器)

ビレッジハウス・マネジメントは、ソフトバンクグループ傘下の投資会社・フォートレス・インベストメント・グループが、2017年までに約609億円を投じて取得した旧・雇用促進住宅を管理するために設立された会社だ。19年2月には都市再生機構からも物件を取得した結果、同社はわずか数年で全国47都道府県で10万5067戸を管理する大手賃貸管理会社となった。取得物件の多くは、築年数の古い鉄筋コンクリート造の中層アパートだ。エレベーターはなく、浴室はバランズ釜で、和室中心の2DKや3DKが2000平方メートル前後の面積で、設備は老朽化し、間取りは現在の日本の家族構成やライフスタイルにそぐわない。そこで同社は、入居者の予算や要望を想定して、間取り変更や設備更新などを行い、「ビレッジハウス」の再生。階層や内装のグレード別に家賃を設定して入居者を募集している。取得金額を管理物件戸数で割ると一戸あたり約60万円。そこに改修費用が上乗せされるものの、1室あたり400万円以上とされる新築賃貸住宅よりも圧倒的に安い。2万円台から6万円台という低い家賃設定ができるのはこのためだ。さらに同社は、高齢者やシングルマザー、生活保護受給者などの住宅確保要配慮者の入居を拒まない住宅として、都道府県ごとに推進する「住宅セーフティネット制度」への登録を進めている。国から一戸あたり最大100万円の改修費が補助されるため、物件コストはさらに小さくなる。暮らし支援も手厚く、単身者から子育て世帯まで、賃貸住宅を求めるあらゆる人に「安心おトクな団地ライフ」を提供するのが同社の事業方針だ。17年4月の物件取得以降、約4万5千件の新規入居者を受け付け、入居率は34%から57%まで向上した。このうち、一定の割合を占めるのが「外国人」だ。

低い入居率で一括借上しやすく

外国人の入居増加は想定以上。外国人技能実習生の受入企業による一括借上も急増している。国策が追い風になった」と、同社共同経営責任者の岩元龍彦氏が現状を話す。すでに、ウェアサイトの多言語対応やホルトガル語対応チーム9人、

英語対応チーム3人を配備するなど外国人対応の強化を実施した。ゴミの分別回収を説明する看板、賃貸借契約書や入居時の注意点を説明する書類の多言語化なども進めている。このほか、法人対応窓口を開設し、外国人労働者が技能実習生の住まいを探す受入企業による一括借上需要への対応も始めて、複数戸を一括借上することもできる。低廉な家賃設定に加え、

3DKの間取りを1ルーム向けに改修した住戸を社賃寮として提供。新しい環境と不安な技能実習生は、共同生活による安心感が得られる。住居を確保しなければならぬ受入企業は、1人あたりの家賃を従来半分に抑えることもできる。地方では賃貸不足が顕著で、岐阜県中津川市の自動車部品メーカーでは、工場を動くタイ国籍の技能実習生の住居として1棟・40戸を借り上げたという。1戸あたり2〜3人が入居している。工場付近では賃貸住宅が少なく、技能実習生の住居の確保が課題だった。今では、実習生の受入

拡大を視野に、同社の住宅を追加で借り上げる計画があるという。今後、同社では外国人の割合が高まった住戸でのコミュニティ形成支援として、夏祭りなどのイベントも実施するとした。技能実習生の数は27万人(17年末現在)を超え、今後も拡大が見込まれている。受入企業は、講習(業務)に専念するための措置として「適切な宿泊施設の確保」が求められる。家賃設定や周辺立地、法人対応、政策動向など一般的な賃貸住宅市場とは異なり、住宅会社には難しい判断・対応が求められるが、底堅い需要が見込める市場だろう。