

外国人材向け住宅調達としての 「社宅方式 一棟借上げ住宅」の見通し

－資料調査－

本資料は、社会福祉法人の皆様に参考データを提供することを目的に
Webを検索し(AIを含む)、各種データを収集しましたものです。
実際の需要側・供給側・専門家へのヒヤリング調査は実施しておりません。
ご利用に当たってはご留意ください。

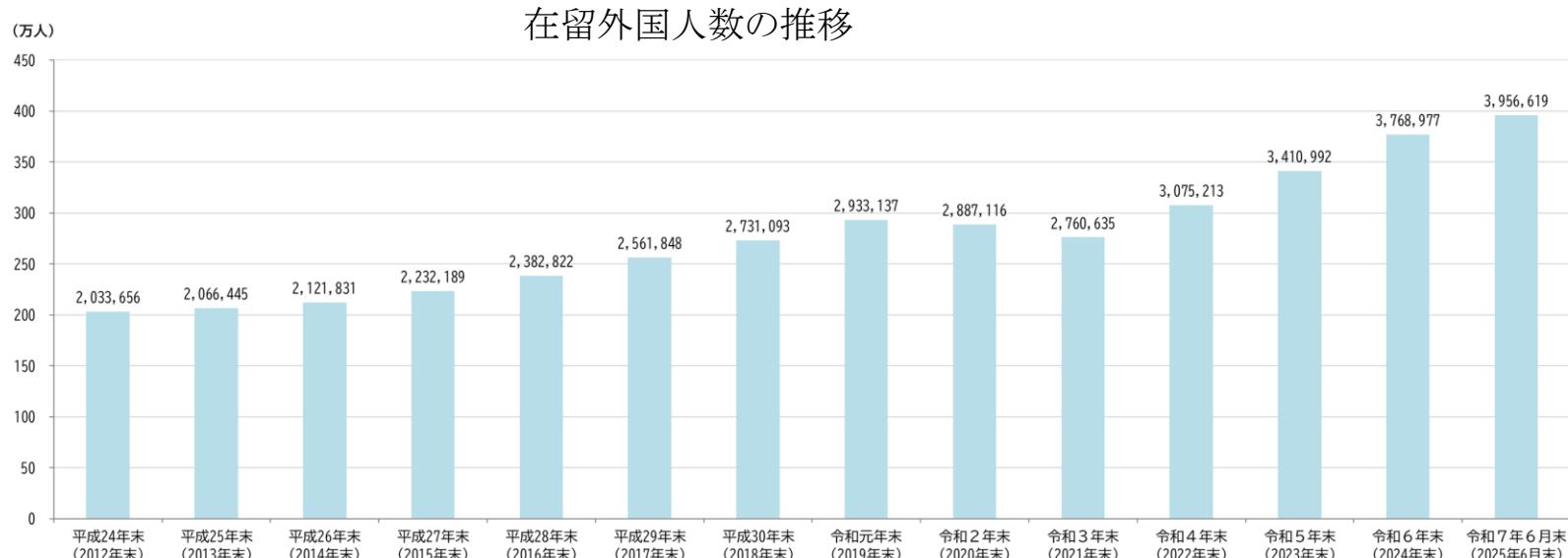
末吉 一成
外国人材拡大プレイス事務局

1. 需要背景: 外国人材の増加と居住支援ニーズの高まり

今後も外国人材の受入れ拡大は不可避。

住宅の確保は「採用競争力」に直結するテーマ

特定技能・技能実習の事業者には「住居確保支援」が義務化されており、住宅調達の負荷は増大している。



在留資格別在留外国人数

(1) 永住者	932,090人	(+13,974人)
(2) 技術・人文知識・国際業務	458,109人	(+39,403人)
(3) 技能実習	449,432人	(- 7,163人)
(4) 留学	435,203人	(+33,069人)
(5) 特定技能	336,196人	(+51,730人)

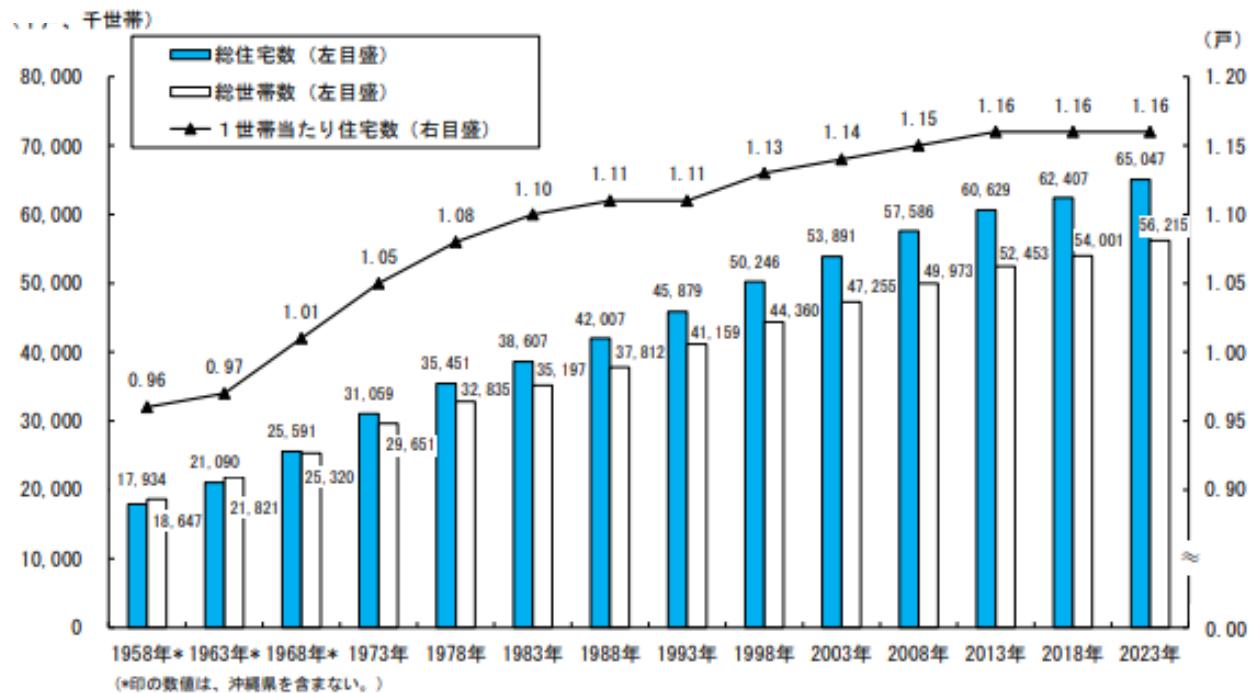
資料:出入国管理庁 令和7年6月末現在における在留外国人数について
https://www.moj.go.jp/isa/publications/press/13_00057.html

2. 供給側環境：賃貸住宅市場の現状(空室増)と「貸したがらない」構造

■ 賃貸住宅の空室率は上昇

読み解き空き家は増えているが、“外国人に貸す”という点では依然ハードルが高い。
→ マーケット全体では空いているのに、「外国人にはNG」というケースが多いため、
企業の法人契約が決定的役割を果たす。。

総住宅数、総世帯数及び1世帯当たり住宅数の推移－全国（1958年～2023年）



資料：総務省 令和5年住宅・土地統計調査

<https://www.stat.go.jp/data/jyutaku/2023/tyousake.html>

■大家が外国人入居に慎重な理由(国交省調査)

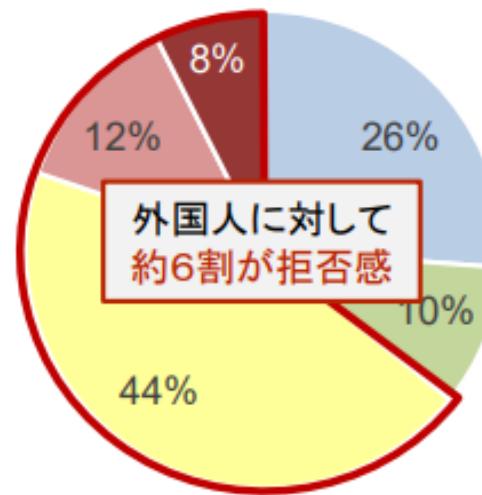
賃貸人が外国人入居者に制限をかける理由は以下。

「言語の問題でのコミュニケーション不安」

「ルール違反や生活トラブルへの懸念」

「居室内事故への不安(高齢者に対しては“孤独死”懸念)」

この“貸したくない要因”を企業(法人契約)がまとめて引き受ける形が
「社宅方式一棟借上げ」の価値」といえます。



□ 従前 *と変わらず拒否感はない

□ 拒否感はあるものの從前 *より弱くなっている

■ 従前 *より拒否感が強くなっている

□ 従前 *は拒否感があったが現在はない

■ 従前 *と変わらず拒否感が強い

* 5年前との比較

出典：令和3年度国土交通省調査

※（公財）日本賃貸住宅管理協会の賃貸住宅管理業に携わる会員を対象にアンケート調査を実施（回答者数：187団体）

出典：国土交通省「住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅供給の促進に関する調査」

<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001969956.pdf>

3. 外国人材に特有の住宅課題

- 外国人材の住まい確保の「壁」は多層的
 - 個別契約だと審査が通りにくい
 - 保証会社の利用が必須で割高
 - 生活ルールの説明・クレーム対応は企業が負担
 - 家具家電の初期費用が高い
 - 隣人トラブルが起きやすい(文化差)

資料:Web調査 たとえば<https://news.rease.co.jp/n/na513699801d9>

■制度上の義務

- 住居確保の支援が義務
- 特定技能
 - 特定技能基準省令(1号特定技能外国人支援計画の内容等)
 - 第3条 法第2条の5第6項の1号特定技能外国人支援計画
- 技能実習
 - 技能実習制度 運用要領
 - 令和7年6月出入国在留管理庁・厚生労働省編

4. 一棟借上げ社宅方式の効果とメリット

■(1)受入機関側メリット

項目	内容
審査は法人一本化	個人より通りやすく、入居確定が早い
採用力の向上	「住宅を用意してくれる企業」は応募が集まりやすい
生活指導負担の軽減	住戸が分散しないため、管理が容易
家賃交渉の余地拡大	一棟借上げはオーナーにとってメリットが大きく、条件交渉がしやすい
途中入退去にも対応しやすい	一棟契約のため柔軟運用が可能

■(2)オーナー側メリット

空室リスクがゼロ(満室保証に近い)

家賃収入が安定(法人契約は滞納リスクがほぼない)

室内トラブルのマネジメントを企業が担う

→ オーナーにとって「最も安心できる入居形態」のひとつ。

■(3)外国人材のメリット

家具家電設置済で生活開始がスムーズ

仲介手数料などの初期負担が軽減

生活ルールが明確でトラブルが減少

5. 今後の見通し

社宅方式一棟借上げは拡大する方向

理由

■ (1) 外国人労働者数は今後も増加

国の制度(特定技能の拡大方針)により、受入れ数は今後も増加確実。
→ 住宅需要は「右肩上がり」。

■ (2) 賃貸住宅市場は空室増加により、オーナー側に需要

空き家率13.8%(総務省令和5年住宅・土地統計調査)は史上最高。
→ 一棟借上げはオーナー側のニーズと一致。

■ (3) “貸したくない心理”の強さから、個別契約は限界

国交省調査が示すように、外国人単独の入居はハードルが高い。
→ 今後の住宅確保は「法人による集団契約」へシフト。

6. まとめ

社宅方式 一棟借上げ住宅が必要な理由

外国人労働者が今後も増加する

個別契約では限界がある(審査・生活支援)

空室増によりオーナー側ニーズと一致する

受入れ機関にも外国人材にも負担が少ない

地域社会とのトラブルを最小化できる

付言1 「社宅方式 一棟借上げ住宅」の経営的意義

■(1)採用競争力の確保

外国人材から見て住宅の確保は最重要要素の一つ。

一棟借上げは以下を可能にする

- ・住居提供を法人の「雇用ブランド」にできる
- ・人材紹介会社・送り出し機関からの紹介数が増える
- ・生活不安の軽減により離職率が下がる

■(2)コストマネジメント上の優位性

法人単位でまとめることで以下の効果:

- ・家賃単価の抑制(ボリュームディスカウント)
 - ・家具家電をリース化し長期コスト平準化
 - ・ゴミ管理・巡回管理などを効率的に行える
 - ・中途入退去による追加負担の吸収が容易
- 分散住宅と比べ「管理コストの見える化」「支援体制の標準化」が容易。

■(3)地域共生リスクの軽減

集団で適切な生活支援(ゴミ出し・騒音管理・ルール周知)を行える

クレーム発生時の対応窓口が一本化し、迅速に対応可能

地域住民との摩擦低減(≒外国人材の居住継続性の向上)

■(4)オーナー側のニーズとの一致

空室率上昇の中で、オーナーは以下を重視:

家賃収入の安定性

滞納リスクの低さ(法人契約は信頼性が高い)

トラブル対応を法人に委ねられる点

→ 一棟借上げは 住宅オーナー側の経営課題(空室・収益安定化)とも整合するため、交渉がしやすい。

付言2 集団「社宅方式 一棟借上げ住宅」－提案－

さらに費用対効果を上げるために複数の法人が集まって集団“調達”。

なぜ“複数法人が連携”する必要があるのか

■(1) 法人単位では「市場の構造」を変えられない

- ・オーナーや管理会社にとって、1法人は“1顧客”にすぎない
- ・価格交渉力・供給確保力に限界がある
- ・(行政からの支援得る場合)行政は地域単位で動くため、法人単体の調達では規模が足りない

■(2) 複数法人の需要を束ねると「市場形成力」が生まれる

例:

「○○市内で20～30室規模×5法人の需要がある」

「年間○○名の受入が継続的に発生する」

→こうした“まとまった需要”は、

　　オーナー(戸建て・アパート・マンション)、

　　建設会社、

　　地方銀行、

　　不動産管理会社

に対して、新規供給・改修・専用物件化を促す力になる。

■(3) 外部専門業者との包括連携の可能性がでてくる

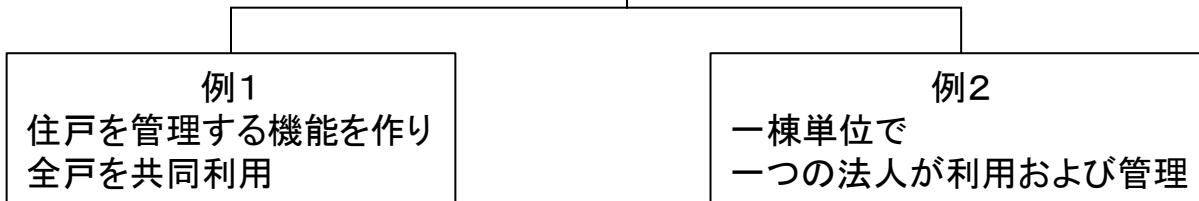
生活支援

多言語対応

管理委託

夜間緊急対応

集団化のイメージ例



いずれにおいても集団には所謂シンクタンク機能が必要
需要側として地元業界に提案依頼・交渉

- ・企画・立案・実行管理
- ・経験・知識の蓄積・活用の仕組み
- ・法人との調整

※継続性のために経験・知識の広域共有のために
外国人材拡大プレイスの貢献が必要であれば検討させていただきます。