

住まいの福利厚生プラン 導入について

企業負担 導入費0円・月額0円・解約金0円／従業員の住居費負担を軽減し、採用力と定着率を底上げする施策

0円 企業の費用負担 (導入費・月額・解約金)	1.1か月 従業員1名あたりの 想定軽減額(賃料比)	18,700円 住宅手当の平均支給額 (月額・全国平均)
---	--	--

1. 導入の目的

- 採用競合との差別化(住宅関連は求職者の関心が高い)
- 可処分所得の実質的な向上(賃上げ以外の手段)
- 入社・転勤時の住居手配における従業員負担の軽減
- 既存の住宅手当・社宅制度と併用可能

2. 費用と契約条件

- 導入費用・月額利用料:いずれも0円
- 最低利用期間なし／解約金0円
- 企業側の実務負担:社内告知のみ
- 従業員の利用は任意。実績0でも費用は発生しない

3. 想定される効果(自社数値で試算)

前提条件	入力欄	算出式
従業員数	名	想定利用者数 = 従業員数 × 転居・入社率
年間の転居・入社率	%	中途採用・新卒入社・転勤・自己都合転居の合計
平均家賃(月額)	円	1名あたり軽減額 = 平均家賃 × 1.1
年間の従業員負担 軽減額	円	= 想定利用者数 × 1名あたり軽減額

試算例:従業員300名／転居・入社率15%／平均家賃110,000円

想定利用者45名 × 1名あたり121,000円 = 年間 5,445,000円の従業員負担軽減。企業側の支出は0円のまま、これに相当する経済的メリットを従業員へ提供できます。※ k-agency.biz/simulator#corporate に自社数値を入力すると上表が自動計算されます。

4. 導入から運用までの流れ — 企業側の作業は「告知」のみ

1 お申込み(約10分) Webフォームまたはメールで完結。 この時点で費用は発生しません。	2 社内告知 案内文面・バナーはK agencyが提供。 掲示または一斉配信で完了。	3 従業員が直接相談 人事部門を経由せず、住居情報を企業が扱う必要がありません。	4 提携先が実務対応 宅地建物取引士の関与のもと、提携宅建業者が契約実務を担当。
---	---	---	---

5. 想定される論点への回答

想定される質問	回答
なぜ企業負担0円で成立するのか	貸主から不動産会社へ手数料が支払われる物件が多く、企業から徴収する必要がない構造
従業員に不利益は生じないか	利用は任意。物件は公開ポータルから自由に選択でき、特定物件への誘導なし
既存の住宅手当との関係	併用可能。既存制度の変更・廃止は不要
個人情報／利用実績が少ない場合	従業員が直接相談するため企業側で住居情報を保有しない。実績0でも費用・解約金なし
手数料0円は全物件で保証されるか	保証されません。ただし企業側の費用0円は仕様として確定

決裁	承認	確認	起案
----	----	----	----

出典・根拠 厚生労働省「令和7年就業条件総合調査」(住宅手当の労働者1人平均支給額 18,700円)／宅地建物取引業法(仲介手数料の上限は賃料の1.1か月分・税込、重要事項説明の義務)。金額水準は業界一般的な目安であり、実際の条件は物件ごとに異なります。 **お問い合わせ** K agency／k-agency.biz/welfare／法人窓口 k-agency.biz/contact