



どうする？

不動産実務の

困

(一社)不動産ビジネス専門家協会

不動産のプロフェッショナルである事業者と、士業等の各種専門家(登録専門家)に拠り、国内の個人・法人の不動産ブレイヤー向けのセミナー開催等の支援活動を通じて、不動産ビジネスの活性化および健全な発展に貢献することを目的に活動している。2014年10月設立、会員数66名(26年3月時点)。

人が来ない、辞める、育たない ―地場不動産業の人材確保、4つの突破口

人手不足は今や全業種共通の悩みであり、不動産業界も例外ではないでしょう。不動産業には宅地建物取引士(以下、宅建士)の設置義務という業法上の制約がある上、土日対応が当たり前で、夜間の問い合わせ対応も求められることが多いという業界慣行が若い求職者を遠ざけていると言われています。

また、地場の中小事業者においては、大手との採用競争に正面から挑んでも、勝ち目はなかなか…。

では、どうするか。4つの切り口から考えてみたいと思います。

1. 「宅建持ち」を外から 採るより、中から育てる

宅建士の確保を「採用」で解決しようとする、有資格者の争奪戦に巻き込まれ、人件費が跳ね上がる可能性があります。ここは発想を転換し、既存スタッフの資格取得を会社ぐるみで支援する方が現実的かもしれません。

2. 「土日(どちらかは)休み」を 武器にする

資格取得支援に活用できる制度としては、従業員側では雇用保険の「教育訓練給付金」、会社側では「人材開発支援助成金」があります。近年「リスキング支援」として注目を集める後者は、従業員に職務関連の訓練を受けさせた際にその経費や訓練期間中の賃金の一部が助成されるものです。

受講料補助や試験休暇の付与といった社内支援制度を就業規則に明記しておく、求人票でのアピール材料にもなります。「入社後に資格が取りやすい職場」という利点は、資格取得を目指す未経験者層へのリーチに有効です。

実現のための具体策としては、フレックスタイム制や選択型週休二日の導入を提案します。

フレックスタイム制導入には就業規則の整備と労使協定の締結が必要ですが、コアタイムを設けることで接客対応等との両立も図れます。また水曜定休を維持しつつ土日のどちらかをシフトで取得してもらうといった選択型週休二日も、中小事業者でも取り組みやすい形態であると思います。どちらにも、意図せぬ時間外労働や休日労働が発生しないよう、制度の設計が重要です。

3. 副業・兼業人材を 戦力に加える

他業種で正社員として働きながら副業先を探している宅建士や、子育て中で短時間勤務を希望する有資格者、または資格がない方でも働く意欲や経験がある方など、フルタイムでは採用できないけれど戦力になりうる人材層が確実に存在します。なお、業務委託契約による人材活用は別途論点が多いため、ここでは雇用契約による受け入れを前提としています。

注意したいのが労働時間の通算です。副業・兼業者の労働時間は本業先と自社分を合算して管理する必要があります(労基法第38条)。通算で法定労働時間を超える部分には時間外割増賃金の支払い義務が生じます。原則として後から労働契約を締結した側、すなわち副業先である自社が割増賃金を負担することになる点は見落とせないポイントです。採用前に本業先での所定労働時間を必ず確認し、自社での上限時間をあらかじめ労働契約に明記しておくことがその対策となるでしょう。

副業・兼業を受け入れる際は、就業規則への規定整備と、本業先との競業・秘密保持関係の確認も忘れずに行ないたいところです。

なお、有資格者でも、名義貸し的な採用は業法違反ですし、実務・法改正の知識に乏しいまま重要事項説明だけを担うといった要件を満たすためだけの起用の仕方も望ましくありません。

4. シニア人材の 「地域力」を生かす

地場不動産業の強みは、地域の細か

な情報と人脈にあると考えられます。この点でシニア人材の獲得は大きなアドバンテージを持つのではないでしょう。長年その地域で暮らし、近隣の評判や土地の来歴に精通した60・70歳代は、即戦力になりえます。

会社側の制度整備を後押しする制度として、ぜひ知っておきたいのが「65歳超雇用推進助成金」です。定年を65歳以上に引き上げたり定年制を廃止したりした事業主に支給されるもので、就業規則の整備を前提に、中小事業者でも取り組みやすい制度と言えます。

また在職老齢年金の支給停止ルールは近年緩和されており、働き損になりにくい環境が整いつつあります。

こうした制度面の説明を丁寧に行なうことが、シニア人材との良好な雇用関係のスタートラインになるでしょう。健康面への配慮もあると、より良い関係となりそうです。

人材確保に「これ一択」の正解はありません。自社の規模・強み・地域性に合わせ、複数の手段を組み合わせることで現実的な突破口となります。



専門家に聞く

どうする？
不動産実務の

困