も視野に入れるという。

同社全体の収益の約半分を一般市場で稼ぎ出すまで成長している。

小椋敏勝社長にインタビューし、

同社の取り組みをまとめた。

今後はグローバル展開

TTビジネスアソシエは、これまで培ったノウハウを活かし、一般市場向けビジネスを推進。

NTTグループ各社の経理・財務、人事・給与・福利厚生に関わる業務を総合的に担うN

ビジネスア

## つた共通 気色を認め の多種がし間

## 転貸方式の社宅管理サービス「teNta Ace」

在の心境年以上が経過した。現年以上が経過した。現 ングで、当時は社宅管理年に発力して 年に発足したNT を有効活用する事業を展

えても、当社が各社か

はなく、NTTグル

利益を上げるというのえても、当社が各社か

般市場

預入資産としての敷金および

その管理が不要となり、キャッ

シュフローが改善される「敷金

ゼロプラン」ほか、豊富なプラン

導入前に各社の課題解決に

向けたプランの提案を行うの

はもちろん、導入後もコンサル

ティングを継続し、改善すべき 課題を抽出してレポート化。

NTTグループのシェアードサービス

会社として培った豊富なノウハ

ウにより、安心できる社宅環境

(第3種郵便物認可)

だった。そういう意味でグの立ち上げ時の担当 エとして再出発をし、 非常に感慨深い思いでN でNTTビジネスアン グされた業務を担う目的 Tビジネスアソシエの 至っている。  $\Rightarrow$ 

ているわけ

総合的にアウトソーシン 制度設計に至るまで ションだけでな 人事·給与 プ各社の経 える。 当社はつねに一 で収益を上げることを 念頭に置きながら事業 は不自然であるともい そういう観点から、

teNta Ace(テンタエース)の特長

がそろう。

を提供。

務のすべてをカバーしグループ内の共通系業 まだまださまざまな形 でお手伝いできると考 展開を考えて、 **帰しており、海外子会**ハル事業を積極的に展 例 え ば 現 在 、 N T T 方、当社がNTT プ各社はグロ ではなく、 いる。

POINT 1

敷金ゼロ

豊富な

オプション

POINT2

業務改善レポー

き務フローの

POINT3

NTTグループでの 実績と経験に基づく

高い信頼性

たっている。

断的なシステムを保有

ていることをつねに定に、大きな責任を担じ

につながっている。

ここで言う独自性と

Tの冠は強さとと

例えば、外部のつ向け事業のポイントー―NTTグルト

保有するなど、NTT

- プならではの仕

で横断的なシステムを

中小企業向けに

る。 けで、大きく事業を成プ内の仕事を受けるだ 的に利益を生む領域で 長させるのは限界があ るので、NTTグル 給与などに関わる、 にオペレーションされ 般的に効率化を主軸 経理·財務、 共通系業務は基本 人事•

とが当社の強みでありていることだ。土 地建物などの資産を保 特色がある。それは土 開という点で、 はほかのNTTグル ノ各社との少し異なる

現

の社宅管理サービス例えば現在は転貸方式 (テンタエース)」 入れているところだ。  $_{\rm c}^{\rm A}$  $\mathbf{e}$ 

すべきことだで稼いでいるのは特筆利益の半分を一般市場

社とネットワークを築ている。全国の管理会プ内の実績が評価され

の確保が重要になっているが、サポートやとして認めていただとしている。 なフットワークがおった対応などのきめ細った。 様からとくに評価さ 競争が激化し、 転貸サービスも価 いるところだ。 ・ 利益率 て 客がラ

れが当社のブランドなれば、「NTT」の立れば、「NTT」の立れば、「NTT」の立たが当れが当社のごうンドない。 っも N 力そ冠す とだが、 り、独自性を踏まえた 機能 で、 講じなければ、うまくきを踏まえたやり方を 対応ができる。この点 グループに精通してお 大きなグループなの グループ独自の動 当社はNT 当然のこ

は経理で、グループ横どが挙げられる。経理は、例えばシステムな

を呼ばれる逸材が数多 と呼ばれる逸材が数多 と呼ばれる逸材が数多 と呼ばれる逸材が数多 る。こうした逸材のノどで年々減少してい

の展望 カしている。御社のグ カしている。御社のグ ・ ――NTTグループ ローバル化に伴って、 NTTがループのグ

も、相当の厳しさが求なので、監査において いきたい とくに海外は、

NTTグループのグローバル化がさらに進展すれば、当社の出番展すれば、当社の出番展すれば、当社の出番のミッションを認めてのミッションを認めて もらえるように励んで 日本

NTTビジネスアソシエ

社宅管理・経理・人事業務の

課題解決をフルサポート

お問い合わせ

0120-27-3622(平日9:30~18:00) http://www.ntt-ba.co.jp/

## 福利厚生サービス訴求

感であり、心強く感じて感じるというのが実 経営方針につい た戦略

社の数も増えている。
業務が必要であり、われわれのノウハウが役立てられる可能性が立ているとみている。 般市場への事業展 般市場に向け 当社に を超えるNTTグルーとくに社員数20万人 般向け る。 と社宅だった土地で一 ノなどを展開していぬ向けの賃貸マンショ

を活用した事業に力を豊富で、このノウハウは し、専門和敬いて、一プの社宅を管理運営 を培ってきたこともあ そのため企業が導入

凼

はええた

取

組

みも視野

き、サポー ートやトラ

だが、やはりこれだるという意味では有効 3者の視点を参考す するというのは、 て経理業務の見直 第 ハウは一朝一夕に習得仕組みに対応するノウ 績を積むことが組み込 の1つとして当社で実 プでは、キャリアパス また、NTTグルー できるものではない。 ノでは、キャリア

14社の社員を当社に受け入れ、共通名誉では入れープ各社をはじめ 行っている。このようるという取り組みも 社で担っており、NTに人材育成の役割も当 Tグループ各社とタイ 関するスキルを伝授す まれている。そのため

海外M&Aで取得した 子会社の監査を担当

果たす役割は大きい。果たす役割は大きい、月下のおり、次世代の課題であり、次世代の課題でも当社のでも当社のがでいていてかが、目下の をで、国内グループ子 をで、国内グループ子 をっているが、その端 をっているが、その端 ウハウを活かし、 テスト業務で培ったノ さまざまなお問い合わ ケースが出ている。 データに行くといった リカのディメンション アイキューブや南アフ チームが米国のNTT 会社監査やUSSOX 監査

ビスが提供できる。

たので、よくわかるが、たので、よくわかるが、ス大使館に出向しているも若い頃、メキシ る。 地で直接お手伝いする 社も拠点を構えて、 海外の都市で暮らす際 ことも念頭に置いてい

れば、グローバル化すのノウハウを蓄積でき で、こうしたサービスNTTグループの中 ていく方針だ。 る他社に対してもサ 活動のウイングを広げ の進展を鑑みながら、 と考えており、 ノ全体のグローバ グル

いているところだ。 点が集中する地域に当グループ各社の海外拠 いまはまだ構想の段 ノ各社の海外拠 そうした点

階ではあるが、

決に当社が一役買えるだ。こうした課題の解 家探しと自動車の手型に、最も苦労するのが ル化化

められる。

上、営業利益について比率は5割弱まで向般市場向けビジネスの る利益よりも多い の比率も逆転させ、 の2-3年で営業収益 は5割を超えており、 の営業収益における一 -プ全体に収を転させ、N 当社全体 ح

の収益につなげていくととで、グループ全体を一般市場で展開する を磨き、そのノウハウを磨き、そのノウハウ ばと考えている。 ことを基本的なスタン



代表取締役社長

管理をはじめ、もともり、現状は社宅の運営 化など社宅を取り巻くれや社員のニーズの変現在は、社宅の老朽 住宅に関する福利厚生環境が変容しており、 見直されつつある。 5 な対応ができることか といった負担もなく、 上社宅の場合、 にもつながる。 人事異動などへの柔軟 社員の満足度向 方で 経費節減、業務効率化減や振込手数料などの 方、転貸方式は、専件うリスクは残る。 のほか、借主としての の契約を行う。

交渉、敷金の管理、入複数の貸主との契約や どの管理業務にかかる退居時期の業務集中な 減、さらには貸主個々 さまざまなリスクの

放される。こうした背集・管理などからも解のマイナンバーの収 のが現在だ。 する企業が 景から転貸方式を導入 増えている

が指定した住戸(物 当社が代行してお客様 をご利用いただければ t e N t a A c e

リットがある。
具担増大といる

チェックし、結果をレ 点目は、20年以上にわ たり培ってきた豊富な たりがつだ。 に沿った幅広い物件はお客さま企業のご要 不動産系列によら ソークにより、特定を全国に広がるネット

よらず、 特定の 特情望 ションを提供するな川下だけのオペレー ど、臨機応変に対応で

ても、数字の計算だけが、一口に監査といっ ても、一 きる点が特長だ。 監査業務な

住宅・学生専業も好調だ。 学生専用マン

は、マンション・戸建 業も好調だ。賃貸事業 また、不動産賃貸事 と一ルしている。

ションなどで独自プションなどで独自プレッカーの で保有している。福利 を保有している。福利 を保有している。福利 を保有している。福利 を保有している。福利 パッケージ化し、中堅・ソシエ倶楽部」として 利厚生サービス「ア

中小企業をターゲット ドコースを用意していスと850円のゴール る。 円のスタンダードコー あたり月額料金380 点が特長で、社員一人 こうした事業を推進

ソーシングだ。アウト宅管理業務のアウトを進めているのが、対 2種類がある。 代行方式と転貸方式の ーシングには、 アウト 件)を探し出し、その件)を探し出し、その いただく。

り事業についてのほかの一気

福利厚生などの

務•人事•

ーシング事業

転貸方式の仕組み

長だ。不慣れな地域である。

工事 会社

入居者

近所

不動産会社

のは企業なので、個別るが、貸主と契約する なってすべての貸主との代行会社が借主と の交渉や対応とそれに 託するもので、作業と どの事務処理業務を委 代行は、契約な だ。2点目は、単にンを用意しているこ 富なオプションプラゼロプラン」など、豊 トがある。まず敷々には主に3つのメリ 理を代行するだけで 雑化を解消する「敷 キャッシュフロー (保証金)を立て替 e N t a A ス金 ッe

という

社宅管理をフルアウトソーシング 貸主が

NTTビジネスアソシエに一本化!

社宅提供総合契約

お客さまの契約先は NTTビジネスアソシエの*み* 

マランュフローの複りでは、 大元では、単に管理の専門 大元ではではではではではではではではでいること 大元ではではではではではではではでいること がコンサルルの表 のも、 オペレーション業務だ 目負している。 取り組みをしていると にも力を入れている 当社はユニー もともと単なる

きているかを定期的に かかつ適正な業務がで ティングを提供。効率 スタッフがコンサル できる会社は世の中にいる。こういうことがを一括でパッケージで わば川上から川下まで展開しているので、いコンサルまで総合的に けでなく、 制度設計や

稼働削

売をしたり、あるいはお客様のご都合に合 あまりない。

こう頁或であり、長ない人的な力量が発揮でなく、数字でに言っ が活きる世界であり、

コストで提供している。多彩なジャンルのに訴求している。

益アップに貢献できれ なく、与信管理が不要になったことで、契約 関連のリスクが回避できた。

導入事例

窓口一本化で 業務負担軽減 さらにリスク回避も!

A社《通信会社/2,500戸》

▶導入前の課題

お客さま

多くの物件を抱えているため、年間を通じて 業務が発生していた。特に4月の異動時期に は業務が集中。本来の業務に支障をきたす だけでなく、契約ミスなどによるコンプライア ンスリスクも不安材料だった。

▶teNta Ace導入後 社宅管理の業務負担が削減できただけで 他社(事務代行方式)からの 乗り換えでさらなる コスト削減に!

NTT ビジネスアソシエ

B社《飲料メーカー/100戸》

▶導入前の課題

これまで事務代行方式を導入していたが、 さらなるコスト削減に向け、敷金の管理稼働 の削減やサービスレベルの見直しを模索して いた。

▶teNta Ace導入後

敷金ゼロプランとコールセンターをオプション で追加し、敷金管理にかかる業務負担を減ら すことができた。さらに、物件解約時の敷金 償還リスクも削減できた。