

従業員の「住まい」に、 会社からもうひとつの安心を。

従業員不動産売却サポート 福利厚生のご提案

転勤・相続・住み替えなどで生じる自宅売却を、
SUMiTASが全国ネットワークでサポートします。

EMPLOYEE HOUSING SUPPORT

福利厚生 × 不動産売却

相談窓口は企業様ではなく
SUMiTAS本部が担います。

なぜ、従業員様向けに「不動産売却サポート」なのか

—— 会社が直接対応しづらい“住まいの悩み”を、福利厚生として専門家につなぐ

転勤

賃貸に関する社宅代行を導入している企業はあるが、従業員様の持ち家に関してのフォロー体制がある企業様はまだまだ少ないのが現状。持ち家のある従業員様の転勤が伴う異動の際には、売る・貸す・残すの判断が必要になる。

相続

従業員様のご実家やご家族の共有不動産など、遠隔地・権利関係を含む相談が生じる際には、地元の不動産会社だけでは、どうしても判断しきれないことがある。しかし、相続不動産は遠隔地であるケースが散見される。

住み替え

住宅ローン残債や次の購入と並行して、安全に売却を進めたい。例えば、現在の持ち家を売却して社宅への転居を検討されている場合など、遠隔地対応の窓口を一本化できるのであれば、従業員様のお手間を軽減できる。

従業員様
住まいの悩み



SUMITAS
専門窓口



全国の
地域担当店



売却完了まで
継続支援

人事・総務が不動産相談の専門窓口になる必要は一切ありません。

企業様は「入口」をつくるだけ。問い合わせ後は本部が対応します

問い合わせフォームはSUMITAS本部で用意。URL共有・QR化のどちらにも対応可能

貴社専用
QRコードサンプル



問い合わせ専用フォームの
URLを本部からご提供

1

社内告知

福利厚生ページ・社内ポータル
・社内報等へ掲載

2

従業員様が相談

専用フォームから直接お問い合わせ

3

本部で一次対応

状況確認・エリア確認・売却方
針を整理

4

地域担当へ連携

全国ネットワークから対応店舗
をアサイン

5

査定・販売活動

媒介・販売・条件調整まで専門
対応

6

売却完了まで支援

長期化案件も接点を切らず継続
フォロー

従業員様に「会社の提携先に相談できる」という安心感を提供します。

従業員様だけの特典を、シンプルに

正規の仲介手数料から25%割引

仲介手数料
25% OFF

従業員様向けの福利厚生特典として設定

※正規仲介手数料からの割引（仲介手数料の割引は希少ですが遠隔地対応だから実現）

相談しやすい

「会社の福利厚生だから」という安心感が、最初の一步を後押しします。

全国対応

転勤先・相続した実家など、勤務先と物件所在地が離れていても対応可能。

売却完了まで伴走

査定だけで終わらず、媒介・販売・契約・引渡しまで継続支援。

企業様にとってのメリット

福利厚生を増やししながら、人事・総務の個別対応は増やさない

福利厚生の拡充

日常的には使わなくても、必要になったときの価値が大きい「住まい」の福利厚生。

従業員エンゲージメント

転勤・相続・住み替えなど、ライフイベントに会社が寄り添える仕組み。

運用負担を最小化

問い合わせ受付・一次対応・地域連携はSUMITAS本部が担当。

企業様にお願いしたいのは、従業員様への「周知」のみ。

社内ポータル・福利厚生ページ・メール・チラシなどに、専用フォーム／QRコードをご掲載ください。

導入実績：従業員約7,000名の企業で運用

2025年5月サービス開始

従業員数

約**7,000**名

お問い合わせ

41件

媒介契約中

8件

売買決済予定

4件

売買決済済み

6件

※数値は2026年9月時点

従業員様の要望にお応えしてしっかりと成果に繋がります。

全国の案件を本部で受け付け、地域担当へ連携。長期化する案件も、従業員様との接点を維持しながら売却完了までフォローしています。

案件は全国に広がります

物件所在地が勤務先と離れていても、地域ネットワークで対応

岩手県

宮城県

秋田県

山形県

茨城県

栃木県

群馬県

埼玉県

千葉県

長野県

大阪府

兵庫県

山口県

福岡県

長崎県

宮崎県

鹿児島県

全国対応

全国転勤がある企業様や拠点数の多い企業様には特にお役に立ちます。

導入までのステップ

大がかりなシステム開発は不要。まずは小さくスタートできます



住まいをみtas

SUMiTAS

貴社の福利厚生に、 「住まいの相談窓口」を。

従業員様の大切な資産を、安心して相談できる仕組みへ。
全国のSUMiTASネットワークで、売却完了までサポートします。