

知的資産経営報告書2024年版

人のために働く喜び



株式会社シーズ

目次

I. ごあいさつ	2
II. 当社の紹介	3
1. 経営哲学	3
2. 事業概要	4
3. 居住支援法人	6
4. 沿革	7
5. 解決事例	8
III. 知的資産	10
1. シーズの価値創造サイクル	10
2. 当社の知的資産	11
IV. 経営環境	16
V. 将来ビジョン	17
1. 今後の活動方針	17
2. 死後事務委任契約	18
3. 将来に向けた取り組み	19
VI. 企業概要	20
1. 企業概要	20
2. 知的資産経営報告書について	21

I. ごあいさつ

代表あいさつ

当社は居住支援法人（正式名：住宅確保要配慮者居住支援法人）として、住宅確保にお困りの方のサポートをさせていただいております。

現代社会の人々は、転職・リストラ・離婚・介護・病気など、さまざまなリスクと隣り合わせで生活しています。そのような中で入居契約や住宅ローン滞納などのトラブルに直面してしまった場合、気軽に相談できる、敷居の低い相談窓口として当社は活動しています。

会社設立から9年目を迎え、「自社の持ち味は何なのか？」「どのようなメカニズムで社会に価値を提供しているのか？」を探究することを目的として、知的資産経営に取り組みました。

取組みを通じて、当社事業には4つの特長があることが明確になりました。それは、「不動産業界の仕組みを正確にお客様へ説明していること」「各ニーズに応えられる選択肢を豊富な経験により提案できること」「弁護士等の専門家と連携できていること」「居住支援活動の実績が豊富なこと」です。これら4つの特長によりお客様へ価値を提供しています。

当社の経営哲学や考え方、持ち味、将来に向けた取り組みを書面としてまとめたものが本報告書です。

この知的資産経営報告書を、生活困窮者支援や居住支援に携わる方々にご覧いただき、当社のことをより知っていただく機会になれば幸甚の至りです。

今後ますます高まってくるであろう居住支援の社会的要請に応えるべく、社員一同、鋭意努力してまいります。

2024年 8月

株式会社シーズ

代表取締役 江川 晴喜



Ⅱ．当社の紹介

1．経営哲学

シーズが目指すのは、不動産で問題を抱えている社会的弱者の支援と不動産に関する悩みを持つ人の“駆け込み寺”になること。

不測の事態が重なり、社会の袋小路に行きあたってしまう方々を袋小路から導き出し、再出発へ向けた支援に全力を尽くす。

法律知識と不動産知識を融合し、あらゆる正当なる手段を駆使して。

それが、私たちの使命である。

Ⅱ．当社の紹介

2．事業概要

不動産仲介業務

あらゆる不動産取引の円滑サポート

住宅の売却・購入だけでなく、事業用地や収益物件などあらゆる不動産取引を取り扱っております。不動産を売りたい方、買いたい方、借りたい方、貸したい方、それぞれのお客様の間に立ち、物件紹介から引渡しまで、物件確認・市場調査、条件交渉や契約締結業務など、専門的知識を活かして円滑なサポートをご提供しています。



不動産査定業務

あらゆる不動産の売却を全国無料にて査定

戸建・マンション・土地などの居住用物件に限らず、事業用不動産、収益物件などあらゆる不動産価値を査定します。具体的な利益幅の提示や、業者選定のアドバイスも可能。査定は全国無料にて対応しています。



Ⅱ. 当社の紹介

不動産の買取

心理的瑕疵・底地、持分のみの買い取り等も可能

戸建・マンション・土地などの居住用物件に限らず、事業用不動産、収益物件などあらゆる不動産の買い取りを承っています。心理的瑕疵・底地のみ・持分のみなど、一般的には売却が難しいとされるイレギュラーな案件にも対応しています。ローン返済が滞る寸前で、早期に売却したいというご希望にもお答えできます。



不動産管理業務

オーナー様の負担を減らす管理一括サポート

賃貸物件のオーナー様に対し、入居者募集や審査、賃貸借契約の締結、家賃回収、退去時の立会いやクレーム対応など、手間の掛かる各種対応を一括してお引き受けしています。また、建物のメンテナンスやリフォームのご提案、定期点検のご案内等、オーナー様の「賃貸経営」のサポートも行っています。



Ⅱ. 当社の紹介

3. 居住支援法人

株式会社シーズは2018年4月13日に大阪府知事より居住支援法人の指定を受けました。

住宅ローンの滞納、高齢・低所得による入居問題、国籍上の入居審査に関するお悩みなど、あらゆる住まいのご相談に対応しております。

居住支援法人制度の概要

正式名称は住宅確保要配慮者居住支援法人で、住宅セーフティネット法第40条に定められています。

住宅確保要配慮者（低額所得者、被災者、高齢者、障害者、子供を養育する者、その他住宅の確保に特に配慮を要する者）の民間賃貸住宅への円滑な入居の促進を図るため、住宅確保要配慮者に対し家賃債務保証の提供、賃貸住宅への入居に係る住宅情報の提供・相談、見守りなどの生活支援等を実施する法人として都道府県知事が指定するものです。

居住支援法人とは

- ・居住支援法人とは、住宅セーフティネット法に基づき、居住支援を行う法人※として、都道府県が指定するもの
- ・都道府県は、住宅確保要配慮者の居住支援に係る新たな担い手として、指定することが可能

※住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給促進に関する法律第40条に規定する法人

● 居住支援法人に指定される法人

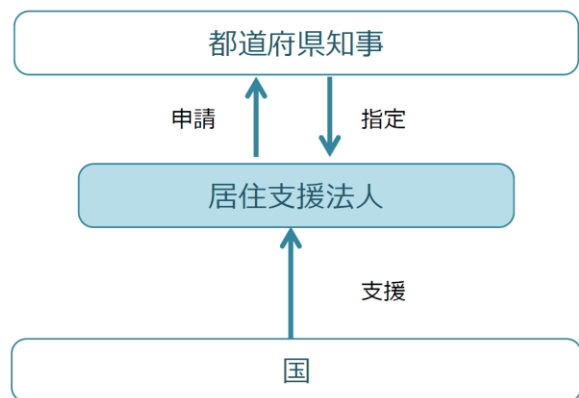
- ・NPO法人、一般社団法人、一般財団法人（公益社団法人・財団法人を含む）
- ・社会福祉法人
- ・居住支援を目的とする会社 等

● 居住支援法人の行う業務

- ① 登録住宅の入居者への家賃債務保証
- ② 住宅相談など賃貸住宅への円滑な入居に係る情報提供・相談
- ③ 見守りなど要配慮者への生活支援
- ④ ①～③に附随する業務

※ 居住支援法人は必ずしも①～④のすべての業務を行わなければならないものではない。

【制度スキーム】



出典：国土交通省「住宅確保要配慮者居住支援法人について」

https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/jutakukentiku_house_fr7_000026.html

Ⅱ. 当社の紹介

4. 沿革

代表 江川 晴喜の経歴

大学在籍中に宅地建物取引士資格を取得。

大学卒業後、司法試験に挑戦。その中で、司法関連専門家（弁護士等）とのネットワークを構築。

不動産仲介会社勤務、任意売却専門不動産会社勤務を経て、独立。

2016年に株式会社シーズを設立。

株式会社シーズの沿革

年	出来事	現在につながるエピソード
2016年	株式会社シーズ設立	■ 代表の江川が一人で設立 ■ 相談相手もなく、孤独に仕事へ取り組む日々 ■ 設立直後は財務力も乏しく、できることは何でも取り組んだ
2017年	新築分譲業務と不動産買取業務を開始	■ 知り合いの弁護士より紹介を受け、ゴミ屋敷物件売却などの支援に取り組む
2018年	住宅確保要配慮者居住支援法人の指定を大阪府知事より受ける	■ 生活困窮者支援業務を本格化 ■ 相談や依頼が増加
2019年	業務拡大に伴い初めての営業社員を採用	■ 会社としてのキャパシティが拡大 ■ 経営哲学・経営方針を明確化
2020年	大阪市北区西天満に大阪支店を開設	■ 様々な専門家（弁護士、司法書士等）との連携がとりやすくなった
2021年	業務拡大に伴い、営業社員を増員	■ 人的資産の充実により、対応力と提案力が強化された
2022年	バックオフィス業務強化を目的として営業事務社員を採用	
2023年	支援実績が評判となり、各方面からの相談・依頼が増加	■ キャパシティ拡充に向けて、新たな人材採用や事務所拡大を検討

Ⅱ．当社の紹介

5．解決事例

事例1．コロナ禍で無職になり、自宅が競売にかかりそうです ～住宅ローン滞納～

もともとは法人役員に就任されていた相談者様。月40万円ほどの十分な収入があったものの、コロナ禍で無職となり、住宅ローンを1年以上滞納し、督促状がご自宅に届いているというご相談でした。

詳しくお話を伺うと、滞納は住宅ローンだけでなく、国民健康保険、固定資産税、管理費修繕積立金、カードローンなど他にも多くの債務があることが判明しました。飲食店でパート勤務をして、月々の生活費を稼いでおられましたが、国民健康保険と固定資産税の税金については市町村からの差し押さえがかかっており、給与から差し引かれていたため、手元に残る毎月の収入は10万円前後。毎月債務が増えていることに頭を悩まされておられました。

1年以上住宅ローンの支払が滞っていることからいつ競売へ移行してもおかしくない状況だったため、早急にご自宅の売却を進める必要がございました。債務が多いため、相談者様にとって唯一の資産である物件をできるだけ高値で売却したく、当社が入札形式により高値で買い取っていただける不動産業者を募り、無事売却に至りました。

幸いにも売却価格は住宅ローンの残債金額よりも高い金額であったため、手元に残ったお金を新たな住まいへの転居費用に充てることができました。過去にローンの滞納歴がある方は、賃貸物件に入居する際に加入を求められる家賃保証会社の審査に通らないことが多く、今回の相談者様も入居前審査が難航しましたが、当社で家探しをお手伝いさせていただき、親御様の入居する介護施設、勤務している飲食店にも近い、これまでと変わらない生活圏内で無事お引越しいただくことができました。



Ⅱ．当社の紹介

事例２．月々の収入は夫の年金のみ、手元のお金がもう無くなります ～リースバック～

年金生活の耳が不自由なご主人様、障害をかかえ職につくことが難しいお子様2人と暮らす相談者様。

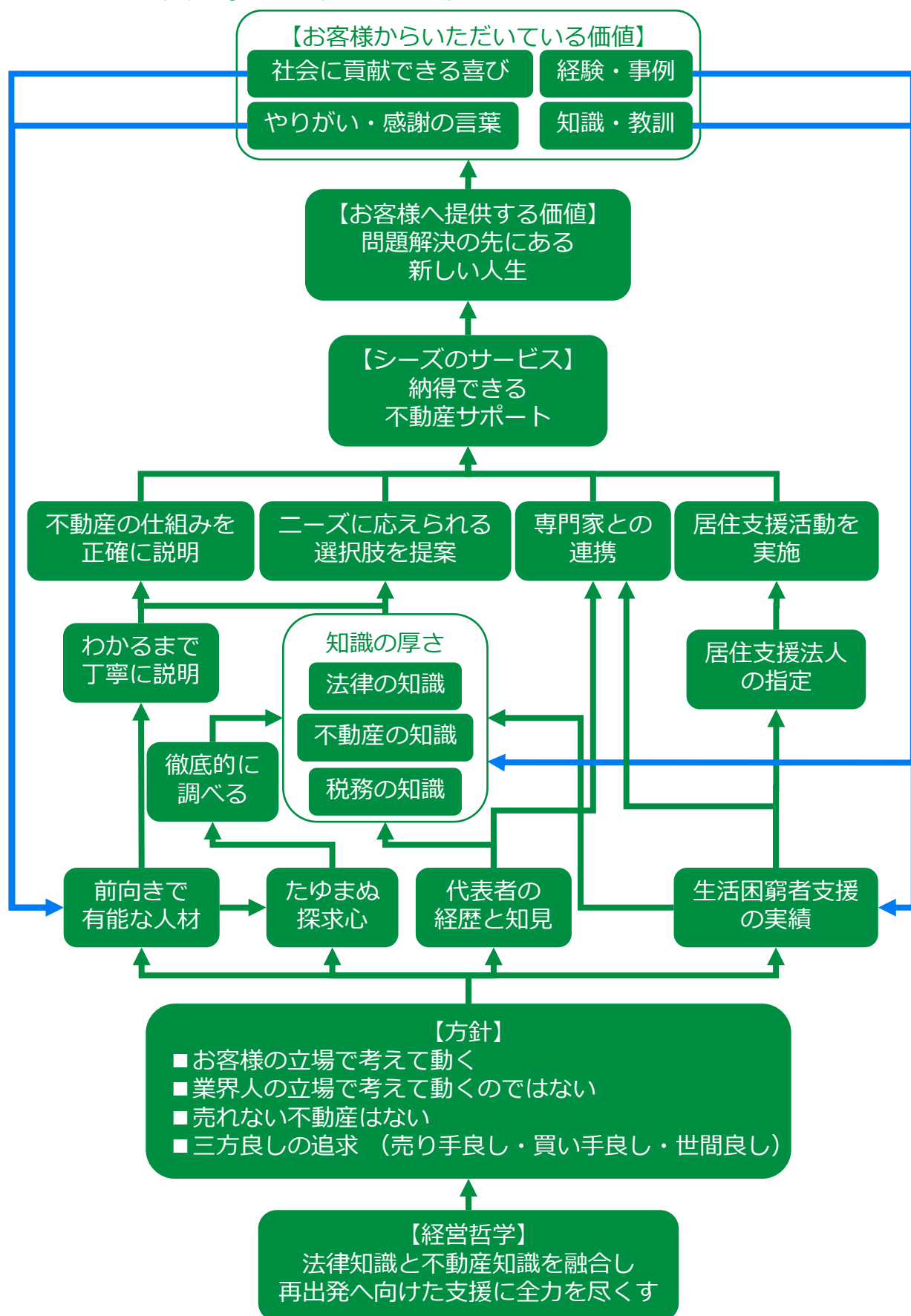
家のローンや管理費修繕積立金、月々の光熱費など支払うべきものを滞納することなく優先してお支払いされてきました。軽い知的障害をお持ちの娘様が一般企業に勤めておられましたが、無理がたたって鬱病を患い、退職されたことにより収入が減少、毎月の収入はご主人の年金収入のみ。いよいよ手元のお金が底をついてしまう状況になり、役所へ生活保護の申請に行ったところ、持ち家がある状態では申請が通らないと言われてしまい、当社にご相談をいただきました。

他に身寄りもなく、生活保護の受給が認められていない状況で次の転居先を探すことは困難であることや、いずれ訪れる親御様の死後、お子様たちがそのまま現在のお住まいに住み続けることができるよう当社で物件を買い取り、生活保護費の中から賃料を払っていけるようリースバックのご提案をさせていただきました。ご自宅を売却することで手元に残ったお金で、無事ご主人様の白内障の手術費・入院費を捻出することができたと喜んでいただきました。また生活保護の受給を開始し、現在は安定した生活を送っていただいております。



Ⅲ. 知的資産

1. シーズの価値創造サイクル



Ⅲ. 知的資産

2. 当社の知的資産

前向きで有能な人材



石 田 征 弘

○シーズの魅力

働く立場としては、仕事を通じて成長していけることが大きな魅力です。様々な経験をさせていただき、知識や教訓を得ることができます。

クリーンであることが当社の持ち味であると考えています。お客様に対応する姿勢、社内の人事評価など。あらゆる点でクリーンであることを重要視している会社です。

○やりがい

あらゆる仕事において、任せてもらえることにやりがいを感じています。任せてもらえるから、柔軟に対応できる、お客様のニーズに沿ったベストな答えを出せる。そのように考えています。当社のビジネス領域は不動産ですが、お客様の課題を解決するためには、不動産だけではなく隣接分野へのアプローチも必要です。お客様のご相談に対して、入り口から出口まで一気通貫で一人の担当者がかわる事が重要だと考えています。

○お客様の課題解決に向けて

実務の中で、必要な情報を積極的に調べることを意識しています。宅建業法に関連する法律、住宅ローンの審査基準など。仕事に関連する環境は日々変化しています。お客様により良い情報をお伝えするために、日々精進しています。

課題解決にむけて、お客様とのお付き合いの期間は数か月間にわたります。その間、お客様にとって必要な情報は100%伝えきる。それを意識しています。

話しやすく、距離感が近い、親身になって考えてくれる。そのようにお客様に思ってもらえるよう、案件対応をさせていただいています。

○ビジョン

生活困窮に陥り困っている方々を、不動産知識と法律知識の融合で支援する。この領域における価値を高めるため、当社がワンストップで対応できる幅を広げていきたいと考えています。



鈴木 敏 朗

○民主的でスピーディーな運営

少数精鋭でスピード感がある。それがシーズの特長だと思っています。

組織として何らかの意思決定が必要な時、社長は私たちスタッフに意見を聞いてくれます。それに対してスタッフはそれぞれの経験や知識をもとに見解を述べます。その見解を集約する形で合意を形成。法を重んじるという会社らしく、極めて民主的な運営が行われている組織です。

社長とスタッフが膝を突き合わせて仕事をしており、風通しと情報共有がスムーズ。そのおかげで、緊急や不測の事態が発生した時の対応スピードも迅速です。

○安心して相談できる場所へ導く

お客様との初回の面談で、「解決への道筋が見えるようにして差し上げる」ことを意識しています。お客様はそれぞれ深刻な悩みを抱えておられます。悩みを抱え続ける精神的負担、そこから解放することが私たちの使命です。弁護士等の専門家は頼れる存在ですが、一般の方にとって敷居の高い存在であるかもしれません。まずは、私たちが情報の整理を行いながら「露払い」をする。そして安心して相談できる場所へ導く、そのような橋渡し役を担いたいと考えています。

○お客様への気配り

お客様への気配りを意識しています。物件の引き渡しが終わったあとも、敷居の低い相談相手になれるよう、LINEでの情報交換を行うなどの交流もさせていたいています。

民法改正や景気動向、ローン金利、都市計画など不動産のプロとして情報収集はもちろんながら、お客様の業界やお仕事にかかわるトレンド情報も収集しています。

○ビジョン

独居高齢者や精神疾患を抱える人の増加などの、住まいに関連する社会的課題はますます大きくなります。そういった課題解決に貢献できる仕事を続けていきたいと考えています。

Ⅲ．知的資産



池 永 綾

○やりがいを感じる仕事

営業事務全般を担当させていただいています。社長とは前職時代からのお付き合いです。シーズの成長に伴い、バックオフィス業務が多忙になってきた2022年にお声がけいただき入社しました。

困っているお客様の役に立つことを実感できること、気心の知れた仲間とともに働けていること、テレワークなど仕事と家庭の両立に配慮した環境をいただけていることなど、とてもやりがいを感じて働いています。

○シーズの強み

不動産、住居、生活支援など、お客様の役に立つ知見を豊富に持っているスタッフが対応を行っています。それがシーズの持ち味であると感じています。

また、お客様の立場に寄り添う姿勢、親身な対応、弁護士事務所等の専門家との連携などを通して、早期の課題解決ができています。

○サポート力を高める

実は、私自身はそれほど向上心が高いほうではありません。

しかし、第一線で活躍する他のスタッフを後ろからサポートすることは大好きな仕事です。

より良いサポートをできるため、自身のスキルアップも必要だと感じ、宅建資格を取得しました。

また、バックオフィス強化のためにIT知識を高めています。シーズの魅力をより広く伝えるためにはホームページのブラッシュアップも必要だと感じ、Web関連の勉強もしていきたいと考えています。

○ビジョン

直接的にお客様に提案したり、売上を上げる仕事をしているわけではありません。サポートという立場で、「どうすればお客様の満足や売上につなげることができるか」ということを常に意識しています。

バックオフィスの業務効率を高め、みんなの会社をみんなで成長させていくことに貢献していきたいです。

Ⅲ．知的資産

不動産の仕組みを正確に説明

「ちゃんと説明をする」

当たり前のことですが、それを徹底しています。

一般の方々にとって不動産売買は、人生の中で幾度も経験することではありません。そして不動産は法規制や相場、売買にかかる手続き方法、地域性など、様々な要因が関連します。

これらが不動産取引を難解なものにしています。

私たちは、不動産取引の仕組みを正確に、わかるまで説明しています。

お客様が納得して、自分で正しい判断をできるようにする、それが最も大切なことであると考えています。

知識の厚さ

専門的知識が豊富にあることが当社の中核的な強みです。

不動産にかかわる悩みを解決するためには、あらゆる障壁を乗り越える必要があります。

その壁を乗り越えるための専門的知識が当社にはあります。

法律・税務・不動産の知識を融合し、お客様のニーズに応えられる選択肢を提案しています。

たゆまぬ探求心

継続的にスキルアップを行う、解決にむけて必要な情報を徹底的に調べる、これらが知識の厚さを生み出しています。

社会に貢献すること、お客様の喜びから感動を得ることを目指し、日々研鑽し、シーズにしかできない仕事を志しています。



Ⅲ．知的資産

専門家との連携

弁護士、司法書士、税理士など様々な専門家と連携できる体制が当社の持ち味です。

私たちが法律、税務、不動産に関して正確な知識を持っていることが専門家と円滑な連携をできることにつながっています。

専門家と当社が役割分担を行い連携しながら、お客様の問題解決に向けて仕事をします。

それが当社のスタイルです。

生活困窮者支援の実績

創業当初から生活困窮者支援を行ってきましたが、当時はそのような認識はありませんでした。「不動産のことで困っていることがあるならばなんとか力になってあげたい」という思いで案件対応を続けていただけでした。

2018年に、ある人から「あなたの取り組んでいることは生活困窮者支援だ」と言われたことでハッと気づきました。

お客様が喜んでくれて、社会に貢献でき、自社のビジネスの成長にもつながる。

まさに三方良しの仕事ができていると感動を覚えました。

それが、居住支援法人の指定を受けるきっかけとなりました。

その後も愚直に生活困窮者支援に取り組みつづけてきたことが、当社の実績となり、知識となり、信用となっています。

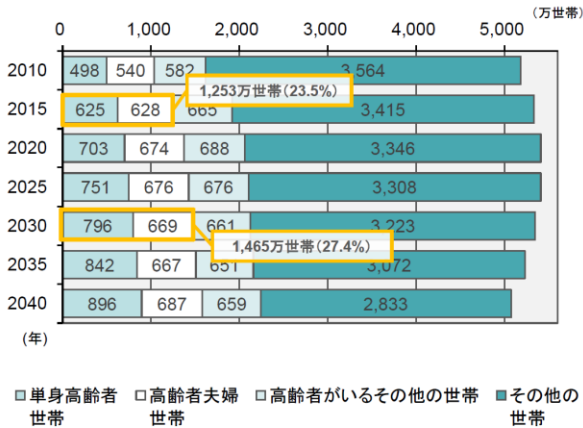


IV. 経営環境

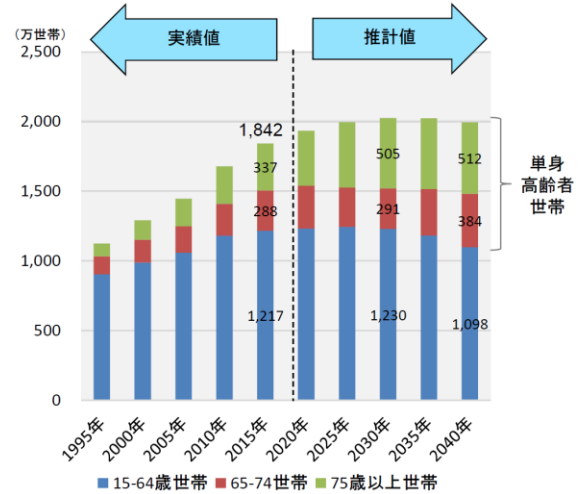
住宅確保要配慮者に対する大家等の意識

○今後、高齢者世帯は増加し、2030年には約1,500万世帯となる見通し。
○2030年には、単身高齢者世帯は約800万世帯に迫る見通し。

【高齢者世帯数の推移】

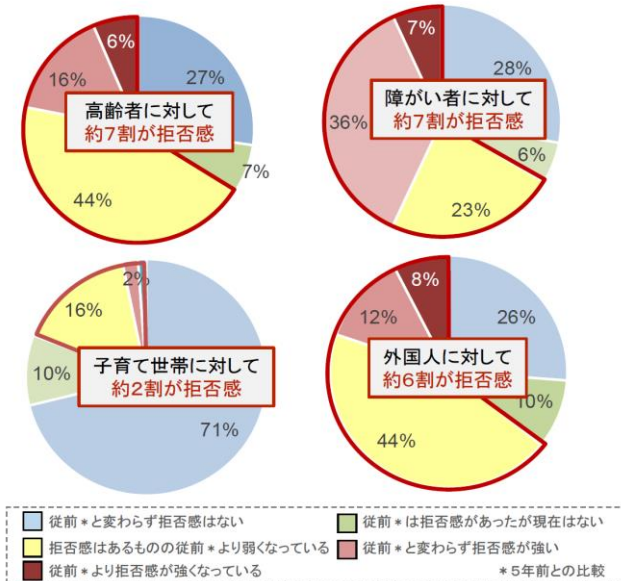


【年齢別単身世帯数の推移】

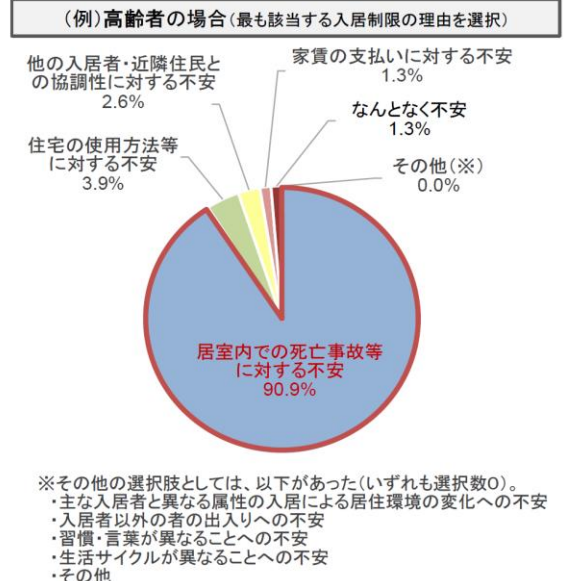


○住宅確保要配慮者の入居に対し、賃貸人（大家等）の一定割合は拒否感を有している。
○入居制限を行う「最も該当する理由」については、高齢者の場合、「居室内での死亡事故等に対する不安」が約9割となっている。

【住宅確保要配慮者の入居に対する賃貸人(大家等)の意識】



【賃貸人(大家等)の入居制限の理由】



出典：国土交通省「住宅確保要配慮者に対する居住支援機能等のあり方に関する中間とりまとめ（令和6年2月）」

V. 将来ビジョン

1. 今後の活動方針

社会における変化とニーズ

①住宅確保要配慮者の増加

高齢者や低額所得者、障害者、子育て世帯等の住宅の確保に配慮が必要な方の増加が今後も見込まれています。

②住宅セーフティネット機能における課題

住宅セーフティネットの根幹である公営住宅については大幅な増加が見込めない状況にあります。

また、民間賃貸住宅の大家では住宅確保要配慮者の孤独死等への不安から、一定割合が拒否感を有しています。



シーズの活動方針

住宅確保要配慮者の社会的要請に応えていく



活用する知的資産

信念と使命感を持った人材

法律の知識

不動産の知識

税務の知識

専門家との連携

生活困窮者支援の実績

V. 将来ビジョン

2. 死後事務委任契約

死後事務委任契約とは、委任者（本人）が第三者（個人、法人を含む。）に対して、亡くなった後の諸手続、葬儀、納骨、埋葬に関する事務等に関する代理権を付与して、死後事務を委任する契約をいいます。

この制度を活用することで、賃貸住宅の大家は住宅確保要配慮者の孤独死等への不安がなくなります。

また、身寄りのない高齢者は安心して過ごすことができます。

シーズでは各種専門家と連携し、死後事務委任契約を活用した住宅確保要配慮者の居住支援の仕組みを確立していくことを計画しています。

死後事務の内容

- ①医療費の支払いに関する事務
- ②家賃・地代・管理費等の支払いと敷金・保証金等の支払いに関する事務
- ③老人ホーム等の施設利用料の支払いと入居一時金等の受領に関する事務
- ④通夜、告別式、火葬、納骨、埋葬に関する事務
- ⑤永代供養に関する事務
- ⑥相続財産管理人の選任申立手続に関する事務
- ⑦賃借建物明渡しに関する事務
- ⑧行政官庁等への諸届け事務



V. 将来ビジョン

3. 将来に向けた取り組み

■活動エリアの拡大

現在、当社が居住支援活動を実施できているエリアは大阪市内の一部のみとなっております。

今後はエリアを拡張し、大阪市内全域および大阪府下すべての市町村での居住支援活動を実施していく計画です。

■更なる財務基盤の強化

不測の事態で生活困窮状態となり居住支援が必要な方にとって、その解決は一刻を争うケースが多くあります。

当社は法律と不動産の知識を駆使し、最適な解決方法を提案します。

その選択肢として、当社が不動産物件を買い取ることや、当社が大家として住宅確保要配慮者に住居を貸借するというケースも考えられます。

そのような時には、当社の財務的余力が求められます。

より多様な提案をできるよう、更なる財務基盤の強化を計画しています。

■情報発信の強化

住宅確保要配慮者の社会的要請が高まっている環境ではありますが、私たちの行っている生活困窮者支援活動や居住支援活動は、まだまだ知られていません。

当社の活動を広く知っていただき、必要な方に適切なサポートが届くよう、情報発信の強化を行っていく計画です。

具体的には、知的資産経営報告書の配布、ホームページの解決事例の充実を計画しています。

■内部体制の強化

従来通り、少数精鋭で価値観を共有しながらの運営を今後も続けていきます。

人の役に立つことを最優先にする風土を大切にし、個々の社員が人間的に成長していくことを目指します。

現在は代表の人的資産により業務が進んでいる側面も多々あるため、代表の暗黙知を組織知に変換し、内部体制の強化を図っていく計画です。

VI. 企業概要

1. 企業概要

社名 株式会社 シーズ

代表取締役 江川 晴喜

本社所在地 〒562-0015
大阪府箕面市稲5丁目13番8号 江川ビル 3F
本社TEL : 072-726-7777
本社FAX : 072-726-9999

支店所在地 〒530-0047
大阪府大阪市北区西天満2-9-14
北ビル3号館202号室 法律事務所豊凛内
支店TEL : 06-6311-1111
支店FAX : 06-6311-1110

居住支援法人
専用窓口番号 080-2684-1518
[居住支援法人窓口 相談受付
月・火・木・金（祝日を除く）
9 : 00～18 : 00]

事業内容 住宅ローン返済相談、居住相談・支援、仲介業務（売買・賃貸）、不動産査定業務
不動産コンサルティング、新築事業、リノベーション事業

大阪府指定 居住支援法人

対応エリア 近畿圏内全域

資格 行政書士・宅地建物取引士、任意売却取扱主任者、競売不動産
取扱主任者、公認 不動産コンサルティングマスター
住宅ローンアドバイザー、等

VI. 企業概要

2. 知的資産経営報告書について

【知的資産経営報告書とは】

「知的資産」とは、企業における競争力の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、クライアントとのネットワークなど財務諸表には表れてこない、目には見えにくい経営資源を意味します。「知的資産経営報告書」とは、見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、クライアント、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）の形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。平成17年10月に経済産業省から「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

【知的資産経営報告書の掲載内容について】

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生ずることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことをご了承願います。

【知的資産経営報告書のお問い合わせ先】

株式会社 シーズ 大阪支店

大阪府大阪市北区西天満2-9-14 北ビル3号館202号室 法律事務所豊凜内

TEL:06-6311-1111 FAX:06-6311-1110



<https://egawa-seeds.com/>
