

「ケイアイ通信」は今年で10年目を迎えますが、今後も皆様に向けて様々な情報を届けたいと思っています。さて、約3年に渡り世界を悩ませたコロナ禍もやっと一段落したかと思つた昨年は、国内においてとりわけ中小企業や国民が円安による物価の高騰に悩まされた一年だったと言えませんが、我がグループ各社では、インボイス制度導入に関わる各種書類等の仕様変更を始めとして、一

昨年引き続きDX化にも力を注いできました。その一方で、主軸会社であるケイアイホームとケイアイコミュニティの社長交代に関する情報は、皆様にもご心配をおかけし大変申し訳ございませんでした。10月号の紙面上でお知らせしましたが、昨年10月からグループの新しい役員として大山芳弘氏を迎え、グループ全体の運営強化を図っています。今年1月からは皆様との更なるリレーション強化を図る為、大山

氏をケイアイコミュニティの代表取締役社長に任命させて頂きました。アパマンショップグループ本体で賃貸オーナー様との関係構築事業を中心に長年活躍されていた大山社長のケイアイコミュニティの経営に加わる事で、より一層皆様のお役に立てる事を願っています。また、賃貸オーナー様の大規模修繕の資金確保の課題解決を目的に設立された全国賃貸住宅修繕共済協同組合には私も理事として運営参加しており、昨年10月から本格的に販売を開始した「賃貸住宅修繕共済」は、賃貸オーナー様の資金運用に必ず役立つ商品です。その概要をご紹介いたしますので、是非ご利用いただければと思います。最後にになりましたが、本年も引き続きご指導とご支援をいただきますよう、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

## 今年もケイアイグループ黒木代表に、2024年への展望を語っていただきました。



ケイアイグループ代表 黒木 博之

# ケイアイ通信



アンケートにご協力ください。

2024年 1月号

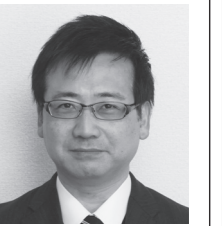
## 全国の家賃・間取り動向及びグループ内の問い合わせ動向 「データCLIP」ケイアイお役立ち情報

全国賃貸物件家賃動向	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		5年10月末調査
	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	東京100%水準
都道府県									
埼玉県	53,191	-2.4%	63,523	-0.1%	72,190	-1.4%	60,138	-2.0%	83%
千葉県	54,999	0.3%	61,568	1.4%	73,576	2.6%	59,098	-0.4%	81%
東京都	68,422	-1.2%	85,078	-0.1%	94,281	2.4%	72,713	-0.7%	100%
神奈川県	60,007	0.8%	75,701	-1.0%	85,477	-0.4%	67,680	0.1%	93%
愛知県	52,466	-0.3%	59,443	4.9%	62,855	-0.6%	56,404	2.0%	78%
奈良県	43,351	-4.9%	63,131	-0.4%	68,813	12.4%	55,315	1.4%	76%
京都府	53,998	0.8%	72,925	1.6%	79,413	3.5%	58,610	1.1%	81%
大阪府	55,482	-3.5%	67,970	0.7%	72,445	-2.2%	60,100	-2.5%	83%
兵庫県	53,673	5.7%	60,044	6.1%	69,056	2.3%	58,441	4.6%	80%
鳥取県	38,015	-1.2%	46,162	-0.1%	56,198	1.9%	43,431	0.5%	60%
岡山県	46,954	2.3%	57,262	3.0%	63,805	3.9%	52,216	3.3%	72%
島根県	45,997	-0.5%	54,799	-0.4%	59,060	-6.5%	51,166	-1.6%	70%
広島県	48,505	3.4%	60,324	1.8%	67,152	3.6%	53,508	2.0%	74%
山口県	41,234	5.4%	51,334	0.6%	58,840	-5.4%	48,310	1.2%	66%
徳島県	42,094	3.0%	48,071	1.2%	60,631	7.1%	48,102	2.8%	66%
香川県	41,508	-2.8%	49,627	1.3%	55,848	6.9%	47,853	1.0%	66%
愛媛県	39,137	-1.3%	47,576	-2.2%	51,865	-7.4%	44,874	-3.2%	62%
高知県	41,510	-1.9%	52,626	-7.2%	60,435	1.5%	47,958	-2.2%	66%
福岡県	47,129	-0.8%	62,170	2.6%	69,933	-0.3%	55,840	0.4%	77%
全国	50,871	-0.4%	58,922	1.0%	66,745	0.4%	55,423	0.0%	76%

※資料出所: 株式会社全管協共済会 小額短期保険契約実績より  
※総平均賃料は、1部屋から3部屋まですべてのデータより算出したものです。

■お客様から当グループへの物件問い合わせ家賃動向(参考)	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		5年10月末調査
	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	東京100%水準
所在地									
広島市/廿日市	50,970	-0.2%	67,322	9.0%	76,557	-3.7%	59,415	26.1%	82%
三原市	45,583	-1.6%	54,029	0.2%	63,389	6.3%	53,044	4.8%	73%
福山市	44,533	-5.5%	53,155	-1.9%	64,920	3.9%	51,337	-3.3%	71%
倉敷市	46,003	4.1%	52,168	-5.6%	65,055	-14.6%	52,615	-3.9%	72%
岡山市	42,958	4.3%	56,533	-3.2%	69,695	2.6%	51,672	1.5%	71%

## 賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 115



岡山さくら税理士法人 代表税理士 吉田陽介

「今年から始まる改正点」  
明けましておめでとうございます。今年もオーナー様のお役に立てるよう情報発信して参ります。京都の清水寺が発表した「令和5年の漢字」は「税」でした。昨年10月から始めたインボイス制度や4万円定額減税など、税金に関する話題が多い年でした。さて、毎年恒例の「令和6年度税制改正(案)」は12月に発表され、国会で正式決定される運びです。「令和6年度税制改正(案)」については、来月号からご説明させて頂きます。新年最初のテーマは「今年から始まる改正点」です。毎年の税制改正は、その年の春頃までに国会を通過し、翌年以降から適用になりますので、「今年から始まる改正点」は令和5年以前の税制改正項目です。①新NISA ②生前贈与加算期間延長 ③相続時精算課税制度見直し ④は前月号で概要をご説明しましたので、今回は①新NISAをご紹介します。NISAとは投資から得た利益が非課税になる制度です。【旧NISA】「つみたてNISA」「一般NISA」のいずれかの選択制で、各々に年間投資枠、生涯非課税限度額、非課税保有期間が設けられていました。【新NISA】「つみたてNISA」「一般NISA」が一本化され、「つみたて投資枠」「成長投資枠」となります。両者の併用が可能となり、年間投資枠、生涯非課税限度額も拡充されます。最も注目すべき点は、非課税保有期間が無期限になることです。詳しくは金融機関等へお問い合わせ下さい。

### 賃貸住宅修繕共済概要

- ・加入対象/賃貸住宅オーナー(個人・法人いずれの名義も可)
- ・対象築年数/木造及び軽量鉄骨造(築50年以内)、それ以外のRC造等(築60年以内)
- ・共済期間/10~50年の範囲内で自由に設定(1年毎)  
※期間中の請求は可能  
※満期時に更新案内あり(累計50年間の継続加入が可能)
- ・掛金経理処理/個人事業主で青色以外の申告(白色)の場合は、収支内訳書(不動産所得用)を利用し、「その他の経費」の「損害保険料」として申告  
青色申告の場合は、青色決算書(不動産所得用)を利用し、「必要経費」の「損害保険料」として申告  
法人の場合は、「保険料」として経費計上
- ・対象となる物件/賃貸住宅  
※戸建て含む  
※賃貸に供している店舗等併用住宅(テナント入り物件)(※住宅全体の延床面積の内、店舗等部分の床面積が50%以下の物件に限る)
- ・補償対象部位/屋根、外壁、軒裏、すべての共用部
- ・返戻金/なし(満期時および中途解約時)
- ・契約者変更/可能  
※物件売却あるいは相続等による物件名義人変更に伴い、共済名義の変更が可能

### 賃貸住宅修繕共済の補償範囲を大幅拡大!

外壁と屋根だけでなく、その他共用部の修繕に対応  
賃貸オーナー様の大規模修繕の資金確保の課題解決を目的に、2021年10月に国土交通省の認可を取得し設立された「全国賃貸住宅修繕共済協同組合」では、外壁と屋根に対象範囲が限定されていた「賃貸住宅修繕共済」に、共用廊下や給排水設備を含む全ての共用部に対象範囲を拡大する事について国土交通省からの認可を取得し、2023年10月から本格的な販売を開始しました。  
この共済は、将来必要とされる賃貸物件の大規模な修繕資金を、毎年の経費(損金)として積立て、将来オーナー様所有の賃貸住宅に劣化が生じ補修工事を行った際、その修繕資金に充当する為の共済です。対象部位の拡大は、賃貸住宅の着実な修繕の促進に繋がり、より良質な住環境の拡大に寄与するものとも考えられ、既にご加入済みのご契約についても、同様に対象範囲が拡大されます。



制度の紹介動画でご確認ください。



# ケイアイホームのスタッフを中心に、グループ各社・各事業部のスタッフを紹介いたします。



## 今回は、(株)ケイアイホーム広島駅前店 店長 高柴雄樹編です。

**広島トップクラスの売上手、その重みを痛切に感じています。**

私は元々教員になる事を目指して大学に入学し、大学では教職課程をとって日々学生生活を謳歌していたのですが、在学中に何時しかパチンコの魅力に取りつかれてしまい、大学卒業後もパチンコビジネスに関わりたいたいと思い、パチンコ店を運営している会社に就職しました。

その会社には店舗を任せてもらえるようにならなるとの5年間ほど勤務していたのですが、結婚をして子供ができた事をきっかけにいっしょに転職を考えたようになっていました。そんなある日にたまたま私の接客態度等を気に入ってくれた方からの熱心なお誘いもあつて、運よくこの会社に入社する事が出来ました。

広島駅前店へは昨年5月に配属されましたが、その当時の店長が退職された店舗だった事もあり、2ヵ月後の7月には店長に昇格させていただきました。



(株)ケイアイホーム 広島駅前店  
〒732-0821 広島市南区大須賀町13-5 田村ビル1F

新米店長で、店舗スタッフにも助けられる事が多く、試行錯誤の毎日ですが、「出来ると思うからやるのではなく、やりたいと思えば挑戦すればいい」という野球界のイチローさんの言葉どおり、この店舗を更にグレードアップさせる為に、思い切つて様々な事にチャレンジしていきたくと思っています。

プライベートに関しては、現在8歳と6歳になる娘たちにデレデレの毎日、休日はほとんど一緒に遊んでいます。可愛いだけでなく我が家の宝物として、私が毎日前向きに働く事への大きな原動力にもなっています。最後に、今もパチンコは卒業してまいります!(笑)

**この会社に戻られての印象は?**

昨年5月よりこの会社の社長に再任され、今年1月からは新しい社長を迎える事によって、代表取締役会長を拝命しました。

数年ぶりに戻つて来た印象としては、IT化が進み、さぞかし現場が効率化されているのかなと思つていましたが、そんな雰囲気はまったく感じられず、IT化への作業が加えられて通常の業務の負担が増えてきている感じがしました。

IT化への過渡期で予想していた部分もあり、繁忙期と重なる時期にはかなりの負担になっていたと思つています。しかし、DXは時代の要請でもあるので、ここは踏ん張つてほしいと思つています。

**IT化の先にはどんなビジョンが?**

IT化を進める事によって、業務の合理化と業務推

**進の効率化が進めば、よりスマートな時間の使い方が出るはずですが、合理化のより新たに確保出来た時間は、やはり「入居率アップ」に知恵を絞り、空室「0」の目標を実現させなければなりません。現実的な空き家対策としては、やはり家賃を下げる事と効果的なりフォームくらいの選択肢しかないというのが現状です。とは言え、物件の品質管理と保持が継続できる新たなスキームや何らかの付加価値やサービスをご提供出来ないかと考えています。この度、私と同時に就任した新社長と共に、眼前の問題を解決し新たな提案を積極的に実行したいと考えています。**

**社員に求めるものは?**

当社は岡山、広島、福山を中心に営業活動していますが、5,000以上の物件を管



理している中で、クレーム等も管理数に比例して多めはあります。社員も一人の人間ですから、どうしても苦手なオーナー様への対応が後回しにされる傾向があり、その結果、更なるクレームを発生させてしまっています。弊社スローガンの一つである「凡事徹底」とは、当たり前ですが、その真髄はどんな場面でも関係なくやるべき事をやる事であり、それが本当の凡事徹底なのだと思います。オーナー様からのご意見やご要望こそが弊社の貴重な原資です。今年はいっかりと人材教育にも力を注いでいきますので、オーナー様にはその先あるご期待だけいただければと思つています。

# 相続MEMO知識 Vol.42「相続の計は把握にあり!?」編

**相続の不安や疑問・心残りなど、潜在的な問題を顕在化し解決いたします。**

このコーナーは、相続と認知症対策に関する情報をシリーズでお伝えしていきます。

新年明けましておめでとうございます!  
本年もどうぞ宜しくお願ひ申し上げます!  
令和6年がスタートいたしました。

オーナー様はどんな1年を目指されていますか? お正月休暇中に、ご家族と将来について、また相続についてお話しされた方もいらっしゃると思います。相続は発生してしまつた後に出来る対策はほとんどありませんが、発生する前すなわちお元氣な内であれば、何でも対策が取れます。

先日、農地の相続と農業の引き継ぎのご相談を受けましたが、農地やアパートという目に見える物の引き継ぎと農業やアパート経営を引き継いでほしいという想いの引き継ぎの両方を叶える必要があります。

しかし、「渡す側の想い(親)」と「受け取る側の想い(子)」をすり合わせる場がない事が相続問題の起る一番の原因です。そして、その際に相続知識があり、的確なアド



バイスが出来るとも、パートナリーが不足している事もその要因の一つです。家族毎に色々な事情があると思つていますが、その上でも是非ご理解いただきたい事は、

- ・相続は誰にでも起きる
- ・いつ起きるか分からない
- ・起きてからでは、その想いは伝える事が出来ない

という事実です。

今年も皆様と目標を定めたいと思つています! 『我が家に、また私に相続が発生したら何が起きるのか?』『遺産分割は?』『税金は?』『納税資金は?』『想いを伝える事は出来るか?』等々を把握しましょう! 把握できれば次の対策が明確になります。

弊社は相続コンサルタントという仕事で当たり前に必要や価値を伝える事に尽力して参ります。

「家族の幸せから考える相続」をプロデュースします。 松下浩仁

**不動産関連のトラブル事例 105**

国土交通省「不動産トラブル事例データベース」より様々な事例を紹介。

今回は、「接道要件を具備しない宅地についての金融機関の説明義務」についてです。

**◆事案の概要◆**

買主Xは昭和62年7月頃、金融機関Yの従業員であるAの勧めで、宅地造成をして分譲中の土地1区画をYから1,200万円の融資を受けて購入した。本件土地の前面道路は、売主Bの有する私道であり登記上の地目は「公衆用道路」であったが、建築基準法所定の道路ではなかった。売買契約締結にはBの他、売主側の媒介業者Cが立ち会った。その際Xは、Cから重要事項説明書の交付を受けており、そこには6m幅の私道に接している旨の記載があった。Xが購入した土地の前面道路部分は平成6年5月にBの相続人が相続し、平成8年6月にはCへ売買された。平成11年頃、Xが建築確認申請をしたところ、

接道要件を満たさないと確認を受けられなかった為、Cに対し前面道路部分について道路位置の指定を受ける事等について協力を求めたが拒否された。XはYに対し、Aは接道要件を満たさない土地である事の説明義務を怠つたとして損害の賠償を求めた。一審では請求棄却となつたが、二審では、Aは信義則上説明義務があるとして200万円の支払を求め、Yが上告した。

**◆判決の内容◆**

不動産取引において、金融機関の従業員の説明義務を肯認するには「特段の事情」が必要で、接道要件を説明しなかった事が顧客に対する不法行為を構成するとは言えず、Aがその説明義務を負つている訳ではないとされた。

※出典・国土交通省「不動産トラブル事例データベース」



# グループ会社社長・役員 2024年への意気込みを語る



(株)ケイアイホーム  
代表取締役社長 松下 浩仁



HPへのアクセスは  
こちらから

失敗を恐れないチャレンジ精神で、アフターコロナに向けた新たな飛躍を。

昨年5月から(株)ケイアイホームの代表取締役社長を兼務する事となり、私にとってはちょうどコロナ禍の時期を挟んでの古巣への振り返りです。まずは、当時の感覚を取り戻しながら現状把握に努めていて、幹部と共に事業計画を模索しつつ新たな一歩を踏み始めています。

直近の課題は現場を統率する幹部の数が足りていない事で、これからの時代を牽引するにふさわしい資質を鑑みながら、新たな人材の抜擢と早急な養成を図っていますが、同時に若手人材の育成にも力を注いでいます。

今年のスローガンは「チャレンジ」です。失敗を恐れず挑戦していく心が、予測不可能な時代を切り拓く力となり、それをお客様の喜びと結びつける事こそ、地域社会から必要とされる企業への道標です。そして、賃貸仲介シェア率を高める事は、お客様の「ありがたい」の数を増やす事に繋がります。また、オーナー様へは相続支援コンサルタントとして培ったノウハウを活かし、相続問題から賃貸事業の承継を含めたご支援を目指して参ります。



(株)ケイアイ不動産販売  
代表取締役社長 野村 泰之



HPへのアクセスは  
こちらから

オーナー様、お客様を大切にしながら、社会に必要とされる会社を目指す。

国内不動産市場の昨年第3四半期の不動産取引総額は、約1兆2,970億円、前年同期比+12.0%とプラスに転じ、低金利の継続を背景に、日本の不動産投資市場は世界で最も活発な市場となっております。

しかし、昨年第1四半期から第3四半期までの累計で用途別取引額の割合を見ると、物流施設や商業施設、ホテル等はプラスですが、オフィス25.6%(▲8.3%)、開発用地13.0%(▲5.5%)、賃貸マンション14.9%(▲4.8%)と減少していて、数値で示されているとおり地元でも肌感で住宅用の建売、土地の流通は鈍化している様に思われます。

近年、土地と建築費の上昇により住宅購入費用の総額は高騰しています。が、急激に下落するとも考え難い状況で、この先の岡山、広島の不動態状況も、現時点で明確に把握出来ませんが、当社としては今年も、オーナー様お一人おひとり、お客様お一人おひとりを大切に、社会から必要とされる企業を目指したいと思っていますので、よろしくお願い申し上げます。



(株)ケイアイコミュニティ  
代表取締役社長 大山 芳弘



HPへのアクセスは  
こちらから

長年培ってきた経験とノウハウでオーナー様へのきめ細やかなフォローが私に課せられた使命です。

昨年10月(株)ケイアイホールディングスに入社させて頂き、今年の1月から(株)ケイアイコミュニティの代表取締役社長に任命されました。約20年以上、アパマンショップグループ本体各社で賃貸物件のオーナー様向け業務に関わってきた経験とノウハウをどう活かす事が出来るのかが私の使命だと考えています。オーナー様との接点が多いのはこの会社だと思いで、社長になった事への責任を重く受け止め、会長と共に色々と改革したいと考えています。

業務の効率化に関しては、その仕組みやルール作りが急務で、ここをしっかりと固める事によって、会社やスタッフのリソースをもっとオーナー様との接点に向けなければなりません。オーナー様が望まれる賃貸経営の安定化と持続化に向け、様々な施策やサービスをより迅速且つ適切にご提案出来る体制づくりに取り組めます。また、「賃貸住宅修繕共済」等の取り組みについてはセミナー等も開催する予定ですので、その際は是非ご参加ください。よろしくお願いいたします。



(株)ケイアイリンク  
代表取締役社長 池田 光陽



HPへのアクセスは  
こちらから

岡山から着々と広がるFC展開、レシオイズムの徹底で経営体質を強固に。

スタイリッシュなフィットネススタジオとして、2017年間屋町にオープンした「レシオボディデザイン」は、その2年後「東岡山店」をオープンさせ、以降3店舗目からはFC展開を進め、2021年5月「新倉敷店」を皮切りに、現在までに10店舗のFC店をオープンさせましたが、今年には更に、神戸須磨、岡山赤磐、静岡等計6箇所にFC店をオープンさせる予定です。

どの店舗も経営は順調ですが、拙速な出店によるサービスの低下を勘案して、出店は年5店舗ほどのペースにし、オープン前には必ずそのスタッフに対して1〜2カ月の当社独自教育プログラムを受講期間を設けて、レシオイズムの浸透を図っています。

また、今年には岡山駅前にはサウナ施設の出店計画もあり、その内容はまだ明らかには出来ませんが、それぞれの目的や好みに適した数種類のサウナルームに加え、様々な浴槽やリラクゼーション設備を充実させたエリア等、サウナ好きにはたまらないラグジュアリーな空間を実現させる予定でいますのでご期待ください。



Weekly&Monthly(株)  
代表取締役社長 黒木 健次郎



HPへのアクセスは  
こちらから

全国トップクラスの有力サイトに進化、今年はポータル事業の圧倒的NO.1へ。

2018年11月に創業した当社も、無事に5期目を終えました。創業期として昨年までは、主力のポータルサイト「Weekly&Monthly」に注力し、掲載企業527社、掲載物件93,778件、月間の平均反響数8,500件と、マンスリーマンションポータル事業では全国トップクラスになり、マンスリーマンションGoogle関連キーワード(全4,193件)でも、10位以内に3,743件入り、同じくトップの成績を収める事が出来ています。今後もポータルサイトの利便性を高め、ブランディングにおいても、ウェブナーやSNS活用等の情報発信をメインに、効率的でローリスクなスマートビジネスを展開していきますが、今年からは第2の飛躍期として、次の3つの目標を掲げています。

①海外市場の発掘、②同ポータル事業の圧倒的NO.1、③マンスリー市場のブランド化  
この目標を達成させる為、現在進めている様々な業務提携などを中心に、未来に向けて着実に歩み続けます。最後になりましたが、本年もどうぞよろしくお願いいたします。



(株)ひめじん  
代表取締役社長 西村 利幸



HPへのアクセスは  
こちらから

優秀で情熱ある人材にチカラをもらい、岡山・姫路の賃貸シーンを躍動させたい。

姫路店オープンから約3年、新たな土地でようやく定着した感もあり、売上は右肩上がりに推移しています。名將、武田信玄の「人は城、人は石垣、人は堀」という名言があります。姫路店を城に例えれば、正にこれです。社員の情熱とチームワークで、年々店を堅固なものにしてきました。言葉の続き「…情けは味方、仇は敵なり」、オーナー様やご来店のお客様、そして社員とお互いを思う気持ちが、信頼を生み店の飛躍に繋がっています。

姫路店には中々顔を出せませんが、店舗を任せられる新店長を始めスタッフの成長が著しく、今では安心して店舗を任せています。

現在、岡山賃貸事業部のゼネラルマネージャーを兼務し7店舗を任されていますが、新課長を始め3名が新店長に昇格しスタッフも頑張っている。これからの活躍に期待しています。今年、岡山と姫路にそれぞれ新店舗のオープンを目指し準備中です。皆様のご期待に応えられるように頑張りますので、今年もご支援とご指導のほどよろしくお願い申し上げます。





(株)ケイアイ不動産販売  
部長 梶崎 直樹

**スタッフが充実した事で業務範囲を明確にし業務効率を図りたい!**

昨年は、岡山店に社員2名とパート2名が加わり、長年の課題であった人員不足が少し解消され、各店舗のスタッフの数も理想に近づいたと思っておりますが、スタッフが充実した事で、今まで個々の属人的要素に頼っていた部分の各業務を細かく洗い出して分類し、業務範囲を明確にする事で個々の責任も明確にして全体としての業務効率を図りたいと考えています。

私の持論は、責任者が部下に信頼される事が組織をまとめるには一番重要だと考えていますので、今年は各店長が、自分自身の持つ雰囲気や気質を生かして店舗をまとめ上げて欲しいと思っています。

今年も昨年同様、物価の上昇等で不安定な情勢が懸念されていますが、足元をしつかりと固めて、いかなる情勢にも対応出来る組織にしていきたいと思っております。



(株)ケイアイコミュニティ  
部長 石田 康治

**様々な課題を解決し、信頼いただける管理会社を目指します!**

少子高齢化や円安、物価高騰の流れの中で、大切な賃貸物件の運用をこのまま続けていく事に不安を抱えられているオーナー様も多いのではないのでしょうか。

近隣物件との競争力を更に高めていく為には、物件のリノベーションだけでなく、今後増え続けると言われている住宅確保要配慮者である高齢者の単身世帯、そして外国人の受け入れも空室改善や収益向上へ繋げていく大事な施策となります。

その為に、カメラやセンサー等を活用した高齢者見守りサービスや、多言語に対応した外国人入居者向けのコールセンター等も取り入れていく予定で、安心してお任せいただける仕組み作りも弊社の役割であると考えています。

今後様々な課題を解決しながら信頼頂ける管理会社を目指してまいります。



(株)ケイアイホールディングス  
AM事業部 部長 中田 憲亨

**マンスリーマンションの47都道府県制覇と新たな事業体拡充を目指します!**

昨年は、色んな面で課題が多数ありましたが、基本的な所に注力し重要度に依りて最適化してきました。一定の成果は出てきていますが、まだ考えている事の1部しか実現出来ていないので、今年も同様の注力を継続しつつ自分自身が変化を恐れずに新たな取り組みにチャレンジをしていきたいと考えています。

またスタッフに関しては、単なる通常業務だけではなく、自分自身の強みを最大限活かしたクリエイティブな業務推進の必要性をスタッフ自身が自覚して行動しつつあるので、そのパフォーマンスが最大化できるように環境を整える事が私の役割だと私も自覚しています。

引き続き、社会から必要とされる為に何が必要かを考えて実務を行い、会社や社員に還元できるように今の役割を努めていきます。



### 2024年への抱負とこれからの展望について グループ各社部長よりメッセージ



(株)ケイアイホールディングス  
事業サポート本部 部長 小倉 絵里

**皆が気持ちよく、本来の業務に専念できるように色々な角度からサポートします!**

新年あけましておめでとうございます。この言葉を書く度に、二年という期間の短さをつくづく感じています。

さて、私が受け持つ事業サポート本部における総務の仕事は多岐に渡り、その範囲も幅広いのですが、総務としての大きな仕事の一つに、社内部署や各社の営業店とのサポート業務があります。

グループ全体の社員一人ひとりが出来るだけ気持ちよく、本来の業務に専念出来るように色々な角度からサポートを行うというものです。それは決して大掛かりにサポートするという事ではなく、ちょっとした手間や気遣い等、物事をスムーズに進める為の潤滑油の様なものだと考えています。

今年も、総務としての役割を今一度見つめ直し、総務に求められる仕事という視点から、このサポート業務に取り組みで行きたいと考えています。



(株)ケイアイホールディングス  
事業サポート本部 部長 矢野 幸生

**効率性や生産性を上げる事に注力し会社に対し裏方としての具体策を提案!**

昨年は事業者等における帳簿等の電子化(電子帳簿保存法)の実施や、課税確保の観点での必要性の見直し(適格請求書発行事業者の登録制度)が行われた事は、皆様もご記憶に新しいと思います。

当事業部も事務作業時間の増大やコスト増もありながら、今後に向けある程度の道筋が出来たとはいえますが、今年も「業務の幅を広げる」「業務改善」「システム導入」「改正対応」を常に念頭におきながら、効率性や生産性を上げる事に注力して参ります。

また、税制の改正のみならず時代の流れに対しての対応力を磨き、会社に対しても具体策を提案していきたいと考えています。それがグループの一員として、裏方として、会社や社会に寄与できる事だと信じています。

今年も引き続き宜しくお願ひ申し上げます。



(株)ケイアイホールディングス  
工務部 部長 井上 愛子

**当たり前だったやり方をリセットし、独自のチーム作りを強化します!**

昨年を振り返ると、労働条件の変化や運搬納期の遅れ、商材コストの高騰、若手の業界離れといった時代の変化に伴うマイナス傾向の材料ばかりが浮き彫りになり、この変化にどう対応するかを模索した1年だったと言えます。

今年も、「ガス協賛事業の取止め」「省エネ法の義務化」「労働条件の義務化」が本格化し、これまで当たり前だったやり方を一度リセットする必要性に迫られる1年となります。

しかし、この変化をチャンスと捉え、近年構築したリモート施工管理や商材の仕入れルーの改革、そして現場における一人ひとりのスキルアップ教育が必要と考えて、大きな変化に立ち向かう独自のチーム作りを強化する決意です。

更には、効率化、応用技術力、材工総合的なコスト管理も実現するように挑戦していきたいと思っております。

年始のご挨拶

旧年中は、ケイアイグループ各社に格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございました。本年も改革の手を緩めることなく、皆様と共に歩み続けます。本年もどうぞよろしくお願ひ申し上げます。

令和六年 元旦