



ケイアイグループ代表 黒木 博之

先ずは、昨年もオーナーの皆様には大変お世話になりました。

また、昨年は年始早々に能登半島で大地震が発生し、多くの方々が被災されましたが、一日も早い復興を願うと共に、当グループとしても出来る限りの支援を続けて行きたいと思っております。

2025年は改めて初心に立ち返り、創業理念である「敬天愛人」と経営理

今年も、ケイアイグループ黒木代表に 昨年の総括と2025年への展望を 語っていただきました。

25期目がスタートする事となります。

4半世紀を無事に迎えられ成長し続けられたという事は、グループ各社の社員やスタッフ、協力会社の皆様、そして何よりもオーナーの皆様が当グループを支えていただいたからこそだと、本当に心から感謝申し上げます。

2025年は改めて初心に立ち返り、創業理念である「敬天愛人」と経営理

念である「輝く人間性の創造」を強く意識し、経営方針である「我が社は、社会から必要とされる企業を目指します」を実践すべく、グループ各社、社員、スタッフが一丸となり頑張つて参ります。

具体的には、グループ各社の連携をより強化する為、各社それぞれの更なる改革と人員の補充に努め、強靱なグループづくりを目指しました。

お陰様で、各部署の人員も順調に採用する事ができ、各業務に於ける更なる効率化も進められていて、グループ各社の組織体制は更に強くなりつつあると感じています。

念である「輝く人間性の創造」を強く意識し、経営方針である「我が社は、社会から必要とされる企業を目指します」を実践すべく、グループ各社、社員、スタッフが一丸となり頑張つて参ります。

具体的には、グループ各社の連携をより強化する為、各社それぞれの更なる改革と人員の補充に努め、強靱なグループづくりを目指しました。

お陰様で、各部署の人員も順調に採用する事ができ、各業務に於ける更なる効率化も進められていて、グループ各社の組織体制は更に強くなりつつあると感じています。

2025年は、新たな世界秩序の下で日本の外交戦略や経済政策、そして社会情勢も大きく変革する事になりそうですが、

2025年は、**更なる躍進を!**

我々の業界もその流れの中でどのように対応していくのかが問われる一年になりそうです。

今年の4月には、我々の業界に関連した法律改正として、賃貸住宅を含む建築物の省エネルギー基準の適合が義務化され、木造2階建て以上の建物に適用されてきた「4号特例」も見直しされます。

そして、当紙面のコラム等で何度も取り上げてきた空き家問題や相続の問題等々、今年も取り組むべき課題は山積みです。

グループとしてこれらの課題にどう取り組み、オーナー様との連携をどう強化していくのかも問われる事になります。

しかし、我々ケイアイグループは決して歩みを止める事無く、変革と躍進を繰り返しながら、オーナー様に必用とされる企業であり続ける事こそがケイアイグループの使命だと考えています。

最後になりましたが、本年も引き続き皆様方により一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。



アンケートにご協力ください。

2025年
1月号



「データCLIP」ケイアイお役立ち情報

■全国賃貸物件家賃動向

都道府県	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	水準
都道府県	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	水準
埼玉県	55,094	3.6%	64,295	1.2%	73,536	1.9%	61,506	2.3%	78%
千葉県	55,168	0.3%	59,012	-4.2%	74,618	1.4%	59,611	0.9%	75%
東京都	75,228	9.6%	91,670	7.7%	104,664	11.0%	79,254	9.0%	100%
神奈川県	60,234	0.4%	76,350	0.9%	86,675	1.4%	68,072	0.6%	86%
愛知県	54,117	3.1%	59,333	-0.2%	65,496	4.2%	57,896	2.6%	73%
奈良県	46,462	7.2%	58,621	-7.1%	58,677	-14.7%	54,050	-2.3%	68%
京都府	52,968	-1.9%	70,861	-2.8%	79,691	0.4%	59,621	1.7%	75%
大阪府	59,047	6.4%	68,438	0.7%	74,375	2.7%	62,898	4.7%	79%
兵庫県	53,195	-0.9%	63,674	6.0%	73,334	6.2%	59,868	2.4%	76%
鳥取県	38,727	1.9%	48,405	4.9%	59,120	5.2%	46,069	6.1%	58%
岡山県	45,462	-3.2%	53,237	-7.0%	59,849	-6.2%	50,141	-4.0%	63%
島根県	47,171	2.6%	53,327	-2.7%	60,141	1.8%	51,515	0.7%	65%
広島県	49,954	3.0%	58,800	-2.5%	66,272	-1.3%	55,608	3.9%	70%
山口県	41,070	-0.4%	48,157	-6.2%	55,035	-6.5%	46,211	-4.3%	58%
徳島県	44,116	4.8%	52,976	10.2%	61,745	1.8%	52,206	8.5%	66%
香川県	41,689	0.4%	48,273	-2.7%	54,383	-2.6%	46,975	-1.8%	59%
愛媛県	40,022	2.3%	49,518	4.1%	54,420	4.9%	46,559	3.8%	59%
高知県	41,993	1.2%	55,589	5.6%	61,462	1.7%	48,614	1.4%	61%
福岡県	51,702	9.7%	65,811	5.9%	73,243	4.7%	59,982	7.4%	76%
全国	52,988	4.2%	58,793	-0.2%	67,209	0.7%	56,943	2.7%	72%

※資料出所: 株式会社 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)

所在地	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	水準
所在地	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	水準
広島市/廿日市	52,797	3.6%	70,623	4.9%	87,760	14.6%	61,707	3.9%	78%
三原市	46,010	0.9%	50,862	-5.9%	66,444	4.8%	50,568	-4.7%	64%
福山市	46,428	4.3%	53,714	1.1%	55,142	-15.1%	50,991	-0.7%	64%
倉敷市	42,175	-8.3%	57,030	9.3%	60,921	-6.4%	50,787	-3.5%	64%
岡山市	42,500	-1.1%	56,724	0.3%	68,741	-1.4%	50,824	-1.6%	64%

賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 127



岡山さくら税理士法人代表税理士 吉田陽介

「給与年収103万円の行方」

明けましておめでとうございます。今年も皆様に役立つ情報を発信して参ります。

さて、例年この時期からは、「来年度税制改正(案)」をテーマにしてきました。現時点ではその行方が未だ分かっていません。

一昨年までは、12月中旬には税制改正(案)のベースとなる「税制改正大綱」が発表され、野党の反対があっても、翌年の春頃に賛成多数で通過していましたが、昨年の衆院選で103万円の衆院選の引き上げを掲げた国民民主党が躍進し、与党過半数割れとなった国会でキャスティングボードを握っています。

この原稿を書いている今、例年12月中旬に発表されていた「税制改正大綱」はまだ発表されておらず、103万円の壁の行方が決まらないうちに、給与年収103万円の壁について整理しますと、給与年収103万円の壁には2つあり、「本人の所得税が発生する壁」と「子が扶養から外れ親の税金が増える壁」があります。

一方、子が親の扶養に入るか否かの基準も、現在は給与年収103万円ですが、与党が打診した「特定扶養親族(19歳以下22歳)に限り給与年収130万円へ引き上げ(案)」についても、国民民主党は、「配偶者特別控除の年収限度と同じ150万円まで引き上げるべき」として拒否しました。

話を整理しますと、給与年収103万円の壁には2つあり、「本人の所得税が発生する壁」と「子が扶養から外れ親の税金が増える壁」があります。

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)ケイアイホーム神辺店 副店長 坂井富枝編です。

中立視点のご提案と観葉植物の手入れは本気です!

私は13年前に、子育てと仕事を両立させながら住宅建の資格を独学で取得しました。その後、幾つかの不動産会社に就き、この会社に入社して5年目となります。私が信念としている言葉に、吉田松陰の「計画なき者に実行なし、実行なき者に成功なし。故に、夢なき者に成功なし。」があります。過去には私の確認不足と誤り、当時の上司にフォロワーしていただいた事、今でも忘れられません。そんな過去の経験等も踏まえ、私はお客様の要望から自分勝手な条件を決めつける事なく、常にお客様が折り合いの付けられる範囲でプラスαのご提案をして、より納得していただくように心がけています。私たちの仕事は仲介業務ですので、借り主だけがお客様ではなく、貸主であるオーナー様もお客様だと考えています。双方にとってより最



(株)ケイアイホーム 神辺店
〒720-2107 広島県福山市神辺町大字新道上3-1

適なものを目指し、敢えて中立の視点も大切にしています。仲介する者として、その場限りではなく先の事も考えたご提案をする責任を意識しています。

プライベートに関しては、観葉植物を育てる事が癒しです。先日、大切に育てているストレチアオーガスタが大きくなつたので、業者さんに鉢の植替えをお願いしました。実は、季節毎に日当たりを考えてカーテンも変えていきます。という事で、子供たちも感服して、我が家のシンボルとして大切にしてくれています。それにして、今回の鉢は少しお高めでした! (笑)

ケイアイコミュニティだより

(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

1年目は土台固め、2年目はその土台をより強固に、そして、次の成長を目指す!

■着任されて約1年が経ちましたが?

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との思いで2年間やって参りましたが、オーナー様へのサービス提供に向けた仕組み化やルール作り等の土台作りには余地があり、そういった面ではまだまだ十分だとは言えず、その途上にあると感じています。仕事への取り組み姿勢が前向きでモチベーションの高い社員も多く、グループ各社との連携も出来る強みがあると感じた一年でした。

■2025年はどんな年に?

私自身も含め、今以上にオーナー様とのコミュニケーションを取り、メリッスのあるより良いサービスの「提案力強化」に注力したいと思っています。その為、昨年から社としての

商品のブラッシュアップも改めて行い、ご提案出来るサービスのリスト化を進めています。また、担当者による情報量や情報内容のばらつきが生じないよう、一律化を進めます。

オーナー様にとっては何より満室である事が大切ですが、こういった対策を講じれば良いかを一緒に検討していく際、ある程度リストラ化されているものがあれば、物件ごと、部屋ごとに何をすれば良いか、その要素を見つけやすくする必要があります。社員、スタッフ一人ひとりが空室対策へのコンサルタント的な役割も担えるような、社としての仕組み化も必要だと感じています。その為、データ整備等のシステム化促進も継続します。これは、オーナー様だけでなく、社内にもメリットがあります。昨年は、数字目標も当然ありましたが、その為

の土台作りに注力した1年でしたので、今年は引き続きその土台作りを丁寧に行いながら、管理物件増の「獲得の営業」にも力を注ぎたいと考えています。

■社員・スタッフには何を求める?

今年に限らず、「お客様を大切にすること」です。お客様というものは、オーナー様だけでなく、入居者様、取引先も含まれます。相手の真意をよく捉えて対応する事を常に意識して欲しいと思います。同時にスピード感も大切にして欲しいです。私はやや合理的な考え方を自覚しているタイプなので、少し冷たく感じられているかもしれません。丁寧に向き合いたいと思っています。



Vol.54 「高層マンション節税の結末」後編

相続MEMO知識

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。

「家族の幸せから考える相続」をプロデュースいたします。

(前号からの続き)

今までは、時価(相場)1億円のタワーマンションを購入した場合、相続時評価額は約3,000万円でした。これは1階も最上階も同じ平米数であれば、評価がほぼ同じという考え方ですが、時価は最上階の方が圧倒的に高い値が付きます。この「時価」と「評価」の差を有効に活用する事が、節税スキームと言われるようになってきました。

現金1億円で購入したタワーマンションを相続時評価額約3,000万円で相続した場合、約3,000万に對しての相続税は基礎控除がある為、税金はほとんど発生しません。そして、相続後にそのマンションを時価1億円で売却すると、1億円と約3,000万円の差額約7,000万円が節税となります。財産額が大きい方は、借入を活用すると更に節税効果が高くになります。

しかし、今回このやり方に待ったがかかり、相続時評価額は時価の約6割に改正されました。



(株)ケイアイアセットメント 代表取締役社長 松下 浩仁

相続後にすぐ売却する事例等も一つの要因だと思われませんが、節税対策も露骨すぎる場合は、国税も見て見ぬふりをしないという事です。

相続においては、節税を主として考える事は間違いです。

①家族が採めない事
②相続税を支払う現金があるかどうか
③節税

相続対策は、この順番で進めて頂く事をご提案いたします。

「今我が家に、私に相続が発生したら、何が起きる? 遺産分割は? 税金は? 納税資金は? 想いを伝える事は出来る?」
本年も、「相続コンサルタント」という仕事が当たり前になるよう、相続の潜在的な問題を顕在化させる必要性和その価値をしっかりと皆様にご伝えて参ります!

不動産関連のトラブル事例 ①17

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、「越境物の不告知等をめぐるトラブル」についてです。

◆事案の概要◆
買主Xは平成17年6月、売主業者Yから新築の土地付建物を3,380万円で購入し、同年9月に引渡しを受けた。Xは契約の翌7月頃、隣地との境にあるブロック塀の控え壁が出てくる事に気付いた際、Yから「昔からの申し送り事項」と答えられていたが、Xが翌18年4月に「物件状況報告書」を見直し、「越境無し」と明記してある事が分かった為、当該越境物の事は契約時に聞いていないので除去してほしいとの要望をした。Yは越境物が隣地の所有である事と、撤去はするがブロックが倒れても一切の責任を負わない旨を回答した。また平成18年7月、契約書の特記事項にある地目変更登記がない事、Xが法務局で調査し

たところ、地目変更されていない事、登録免許税に損害が発生している事が分かった。XはYに対して、越境物の撤去、地目変更登記不履行及び司法書士報酬の説明不十分による損害金10万円、Yの威圧的言動等による精神的損害への慰謝料338万円等を要求した。

◆和解の内容◆

委員はXに対して、要求している多額の慰謝料請求は難しい点を説明し説得したところ、Yの誠意ある対応が約束されれば慰謝料は請求しないと申し出た。これを受けて委員よりYに対して、(ア)ブロック塀の控え壁の撤去、(イ)汚水枡の撤去、(ウ)門扉の移動についての工事方法提案を要請し、提案内容についてXも納得した為、本件は和解が成立した。

※出典：国土交通省「不動産トラブル事例データベース」

グループ各社の社長が 2025年の展望を語る!



(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

地域密着型サービスを大切に、住まいの夢を支える会社でありたい。

昨年も多くのお客様、地域の皆様、そしてビジネスパートナーの皆様を支えられて無事に一年が終えられ、多くの方々の住まいに関する夢や課題をサポート出来た事を誇りに思い、心より御礼申し上げます。

2024年は中古住宅の需要が増加傾向にありましたが、金利変動の影響による購入層の動きは慎重になる場面も見られました。そうした状況下でも、当社は地域に密着したご提案を心がけ、結果的に多くのお客様にご満足いただけるサービスを提供する事が出来ました。また、新築建売の仲介にも注力し、多数の新築建売住宅の仲介でも成果を上げました。

2025年は、不動産業界に於いて更に大きな変化が予想されていますが、地元ニーズを正確に把握し、迅速且つ的確なご提案を通じて、より多くのお客様によりご満足いただけるサービスを提供して参ります。そして、環境配慮型の新築建売や土地活用の提案も積極的に進めていく予定です。今年も地域の皆様と共に歩み、信頼される企業であり続けるよう邁進して参ります。



(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

契約件数は単なる売上数値ではなく、「ありがとう」の数

昨年は、「人への投資と教育」をテーマに取り組んできましたが、社員一人ひとりがその期待に応え、成功や失敗の理由を深く考えられるようになり、その姿勢が売上等の成果にも表れた一年となりました。また、働きやすい職場環境作りの一つとして、営業時間の短縮も試みましたが、繁忙期を除き、終了時間を1時間前倒しにしましたが、売上は落ちていません。

今年も「チャレンジ」というスローガンの下、先ずはやってみる事を大切に、その結果を振り返る事も忘れず大切にして欲しいと考えています。店舗責任者不足といった課題もありますが、成長途上や社歴が短くてもやる気のあるスタッフが多く在籍しているので、責任者を指すモチベーションが持てる仕組み作りを進め、特に女性スタッフが店長等の管理職や取締役として活躍できる環境づくりに注力し、更なる店舗展開も視野に入りたいと思っております。



(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

人材で支える安定経営を目指し、賃貸事業の拡大、更なる出店を!

昨年は新入社員を含め、多くの意欲ある仲間を採用する事が出来、売上も順調に伸びる事が出来ました。そして、12月には姫路で2店舗目となる姫路駅北店のオープンを実現させました。

お客様にご満足いただけるサービスを継続的に展開していくには、何よりも人材が大切です。採用や育成が難しいとされる昨今ですが、現在当社では人材面での基盤づくりが整いつつあり、離職率の低さや育休取得後の復職希望者も多い状況です。その要因は、スタッフ自身が時間も大切にしながら自信を持って業務に取り組める仕組みづくりにあると考えています。私自身も、賃貸経営に挑戦していく、オーナー様目線での経営を学んでいます。

当社とそのグループ会社には様々な経験を積める基盤があり、一社員からグループ会社の社長職に就ける等、上を目指せる風土があり、会社の規模拡大と共にやりがいを感じながら仕事が出来る環境が整いつつあります。2025年も更なる出店を目指し、オーナー様やお客様のご期待に沿えるサービス展開を行って参りますので、よろしくご願ひ申し上げます。



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

サイトとシステムの利便性をより高め、不動産ポータル業界を牽引!

弊社は2018年11月に創業し、無事に6期目を終える事が出来ました。これまで、ポータルサイト「Weekly&Monthly」に注力し、現在では掲載企業580社、掲載物件約110,000件、月間平均反響数9,500件という実績を誇り、マンションポータル事業で日本トップクラスに成長しましたが、今後もサイトとシステムの更なる利便性向上を目指します。

弊社のブランディングに於いては、自社マンスリーマンション「スマートステイ」シリーズを札幌と千歳で開始し、多くの方にご利用いただいておりますが、今年度は次の3つの目標を掲げて展開します。

- ①管理システム「Wellmo」の新バージョンリリース
 - ②ポータル反響数No.1
 - ③マンスリー市場のブランド化
- これらの目標を達成する為、現在進行中の様々な業務提携を中心に、未来に向けて着実に歩み続けます。
- 最後に、自社運営サイトのお問い合わせ件数に基づく算出により、日本赤十字社へ「令和6年能登半島地震災害義援金」を寄付いたしました。事業活動を通じて社会貢献が出来るように全力で取り組んで参ります。



(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

好調時だからこそ足元を見つめ直し、より強固なREITIOへと深化の1年へ。

昨年は過去最高の出店が続き、慌ただしい一年となりました。現在も17店舗目の準備を進めておりますが、今年はこのまま無造作に店舗を増やすのではなく、足元を見つめ直し、戦略を練る年にしたいと考えています。

安易に店舗拡大を進める事は、運営の仕組み化が進み他社との差別化が困難となり、結果として価格競争の渦に巻き込まれる危険があります。私たちは価格ではなく、スタッフの力でプロモーションする事を重視し、点から面へと展開を広げる、地域に根ざした着実な運営を目指しています。

今年度は最初に出店した問屋町本店を改装し、新たなプログラムも導入して、更に他事業とのシナジー効果を狙うREITIOならではのライフスタイルクラブの実現を目指します。2025年も創業時から変わらない「人の身体を変えることは尊い」という想いを大切に、多くの方々にご利用しやすいサービスをスタッフと共に届けたいです。「REITIO 2.5」として深化の一年にして参りますので、今後とも変わらぬご支援をよろしくお願ひ申し上げます。




**「成長」をテーマに
次世代のリーダーを育成!**

2025年は、「成長」をテーマに、更なる飛躍を目指そうと思っております。昨年までに各支店一人ひとりのスキルは向上し、売上も安定するようになってきました。今後も成長し続ける為には、次世代のリーダー育成に力を入れたいと考えています。

新しい業務やプロジェクトを部下に任せる機会を増やし、経験の場を提供する事で、各自が自分で判断し、主体的に行動出来るようになるれば、会社全体としての底上げにもつながると思っております。

お客様との信頼関係構築には、各自が皆の意見に耳を傾け、皆と一緒に目標に進む姿勢が重要です。

2025年はスタッフ全員で力を合わせ、皆が成長を実感出来る一年にしていきたいと思っております。



(株)ケイアイ不動産販売
部長
梶崎 直樹

**役員室だより
～新春特別編～**

グループ各社の部長に、2025年の抱負を語っていただきました。

**オーナー様に寄り添い、
様々な課題を共に解決します。**


2025年には約5人に1人が75歳以上の後期高齢者となる超高齢化社会を迎え、この影響として、空き家や相続不動産の増加も見込まれています。

付加価値を上げるリノベーションは一つの空室対策手段ですが、増加が予想される高齢単身世帯へのニーズ対応も、空室改善や収益向上につながる大切な施策となります。

厳しい環境下で勝ち残る為には、近隣物件との競争力を高める必要があります。

物価高騰も予測される中、修繕費用の高騰に不安を抱くオーナー様も多いかと思えますが、何なりとご相談ください!

当社は、物件を管理するだけでなく、オーナー様に寄り添い、一緒に様々な課題を解決していく事を目指しています。



(株)ケイアイコミュニティ
部長
石田 康治

**既存の業務を棚卸して
より効率化した業務運営を!**


新年あけましておめでとうございます。

昨年はグループに新たな会社を加わり、総務の引継ぎ等でいつも以上にバタバタとした毎日を過ごしましたが、もう暫くは続きそうです。早く軌道に乗せられるように専念したいと思っております。

その業務が落ち着き次第、既存業務の棚卸等やりたいた事が沢山ありますので、後回しになっていた書類整理にも着手したいと思っております。

例年何かしら突発的な仕事が多いので、今年こそ進められたらと思っております。

個人的には、今年こそダイエツト!を始めたいと思っております。本年もどうぞ宜しくお願いいたします。



(株)ケイアイホールディングス
事業サポート本部
部長 小倉 絵里


**次なるステージへ組織の構築と
新たなチャレンジ!**

2025年度は改めて組織の見直しを行い、次のステージへ変革の年に行いたいと考えています。

一昨年から利益の出る組織作りと業務の効率化に注力し続け、昨年は改めて新たな投資を止めて、ミドルマネージャーの挑戦の年と位置付け、個々のスキルアップ向上に努めてきました。その結果、ある程度は人的リソースに左右されない組織が確立出来たと思っております。

まだまだ考えている事で実行出来ていない事も多くありますので、今年はその行動に移す一年にしたいと考えています。

私自身は新しい事が好きなので、チームでどんなチャレンジをしていき、良い意味で楽しみなながら仕事が出来る環境を構築したいと思っております。




(株)ケイアイホールディングス
AM事業部
部長 中田 憲亨

**改めて経理という仕事に今思う、
「過去」と「現在」**

私が最初に経理という職種に携わった約30年前は、現金での売掛金回収や手書きによる帳簿付け、紙幣の面を合わせる時とか赤色のペンは縁起が悪い等々、ゲン担ぎ的な暗黙のルーティン的なものもありました。

経理の本質から見れば、間接部門としていかに少数精鋭で効率性や専門性を高め、経営戦略を練っていく為の羅針盤という役割が重要である事は間違いありませんが、現在の経理関係の知識のみならず、DX化に関しても知識を深めていかななくてはならない時代になったと痛感しています。

人手不足という懸念もありますが、現状の精度を保ちつつ、業務の属人化を防ぐ為にもDX化は必要です。本年も引き続き宜しくお願い申し上げます。



(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

年始のご挨拶

謹賀新年

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い申し上げます。


令和七年 元旦

**新しい変化に対応する
受容性と応用力が必要**

2025年4月から施行される新省エネ法等に伴い、新年度は想像以上の変化の波に立ち向かう受容性と応用力が必要となってくると思っております。

これまでも労働時間の制限や材料費の高騰等の変化に対応を迫られてきたコストの値上げがあるものと予測し、新築や改装工事にも大きな影響が出そうです。その為の学習は重要であり、いかに現場で知恵を絞ります事が出来るのか、自身の力量が試される一年になると感じています。

今年「学習」「挑戦」「改善」をテーマに、努力を継続し自身の仕事や会社の支えとなるように努め、何事もあきらめずに良い結果を求めて取り組むたいと思っております。



(株)ケイアイホールディングス
工務部
部長 井上 愛子

