

ケイアイ通信



ケイアイグループ



アンケートにご協力ください。

2025年
9月号

第25期 事業計画発表会が開催されました！

去る7月22日(火)、福山市内の福山ニューキャッスルホテルにて、第25期ケイアイグループ事業計画発表会が開催されました。

事業計画の発表に先立ち、前期店舗営業成績第1位だった岡山駅西口店の倉西店長が恒例の経営理念と経営方針の唱和を、前期個人営業成績第1位だった岡山駅西口店の馬場社員が挨拶の唱和

を行い、グループ各社の社長から今期の辞令が各社それぞれに昇格者に手渡され、各社の成績優秀者が表彰されました。

黒木代表からオーナー様の収益最大化に寄与する新しいサブリース商品の説明と第25期に向けての熱いメッセージに続き、各社それぞれの社長と責任者による事業計画が発表されました。



新任の挨拶をする北原新取締役



第25期に向けて熱く語る黒木代表



(株)ケイアイホーム 松下社長



(株)ケイアイコミュニティ 大山社長



Weekly&Monthly(株) 黒木(健)社長



(株)ケイアイ不動産販売 野村社長

グループに新たな取締役を迎え、更なる運営強化を図ります！

(株)ケイアイホールディングス
取締役 経営戦略室 室長 北原誠一郎

私は、「お客様第一」と「三方よし」という視点を大切に、「成長」と「貢献」を自身の原動力にして様々な事業を手掛けてきました。

また、グループの創業理念である「敬天愛人」が示す、「地域を敬い、そこに住む人を愛する」を実践し、従業員一人ひとりが地域から必要とされる活躍をして、仕事のやりがいと生きがいを得る経験の後押しをしたいと思います。

私は、「お客様第一」と「三方よし」という視点を大切に、「成長」と「貢献」を自身の原動力にして様々な事業を手掛けてきました。黒木代表との出会いは、私がこの業界で仕事を始めて間もない頃で、あれから25年以上の間、いつかこの地域に貢献できる事業と一緒にという夢を持ち続けてきました。この度その夢がやっと叶う時がきたという思いで、ケイアイグループの一員になる機会をいただき、グループの皆様には深く感謝しています。

私の役割としては、ケイアイグループ各社の事業を横断したグループ全体収益の最大化です。明るく、風通しのよい社風を活かした組織運営を積極的に行いたいと考えていますが、まずはグループ全体のブランディングとして、それぞれの地域に根差した各社の認知活動と教育、サービス向上、それらの差別化を行い、大切な顧客様に選ばれ続ける人作りと会社作りを牽引していきます。

岡山県高梁市出身。1973年9月生まれ。大手不動産会社で役員を務め、2025年7月、(株)ケイアイホールディングス、(株)ケイアイホーム、(株)ケイアイコミュニティ、(株)ニ子不動産各社の取締役に就任。

ケイアイコミュニティだより

(株)ケイアイコミュニティ 岡山支店 管理営業課 主任 平野みなみ

**私らしさを大事にしなが、
人から頼られる存在になりたい！**

■なぜ不動産業界へ？

私は元々他の業界で働いていましたが、経済的にも社会的にもこれから自身の自立を考え始めた頃、仕事に役立つ資格を取得しようと思い、人からの勧めもあり宅建取得の勉強を始めました。勉強をしている中で不動産業界に興味を持ちはじめ、宅建の試験に無事に合格出来た事を機に、この資格を活かしたいと思つてこの会社に入社いたしました。

■仕事のやりがいとは？

正直、オーナー様の物件がすぐに埋まらない時等は悩む事もあります。が、オーナー様と一緒に色々対策を講じて、お部屋が埋まった時はとても嬉しいのです。また、オーナー様とお話をする中で、漠然とした将来への不安を聞かせていただける事もあります。今の私ではその

不安を全て解消する事はまだ難しいと思いますが、相続問題等も含めて何か少しでもお役に立てるように幅広く知識を身に付けたいと思つています。

■主任としての職務は？

今後は、スタッフへの指導や育成も担えるようになる。と思うています。その為からには、話しやすい雰囲気作りが大切です。どうも私は、真剣に作業をしていると眉間にしわが寄つてくるようなので、出来る限り明るい表情になるように心がけます。そして、少しでも上司のサポートが出来るように、数字の面にも意識を向けていきたいと思つています。また、私は何事に対しても、「ありがとう」という言葉を使い過ぎる傾向があり、周囲から「今は、何のありがとう？」と聞かれる事もあります。それは私が常に感謝する事を大

切にしているからであつて、そういった私らしさを大事にしなが、人から頼られる存在になりたいと思つています。

■プライベートは？

今は充実しています。家庭では、料理上手な主人の美味しい手料理を味わっています。家事も一緒にこなしてくれる主人には感謝しかありません。また、最近ゴルフにハマつていて、まだ不安要素が多いので主人や友人としかコースに出る事が出来ませんが、これから練習をして上手くなつて、仕事で関わる方々とも一緒にしてみたいと思つています。好きな事で周囲とコミュニケーションが取れる事は最高です。プライベートも仕事も今以上に充実させ、より長く仕事を続けていきたいと思つています。



不動産関連のトラブル事例

その125

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、「建物の不等沈下と売主、造成業者、請負業者の責任」です。

◆事実関係◆

平成元年6月から平成5年5月にかけて、買主Xら4人は売主Y1から土地建物を取得し、それぞれの引渡しを受けた。しかしXら4人が入居すると、次第に建物が傾いたり、壁に亀裂が入ったり、雨漏りがするようになり、時の経過とともに徐々にその状況は拡大し悪化していった。Xらが各建物を建築したY2に苦情を申し立てたところ、Y2は欠陥が各土地の売主であり造成業者でもあるY1の造成工事の不備に基づくものである、Y2の責任ではない旨を主張した。他方Y1は、欠陥はY2のずさんな建築工事に基づくものであると主張した。Xらは建築業者ないし土地の売主であるY1及びY2に対し、購入した土地や建物の

瑕疵等を理由に損害賠償を請求した。

◆判決の内容◆

本件には、一般人の視点では容易に見えなかった欠陥があり、Y1はXらに対し、民法570条の瑕疵担保責任を負い、Y2は民法634条に基づき、Xらの一部につき、建築請負業者としての瑕疵担保責任を負う。一般人が瑕疵担保責任に基づく解除の意思表示や損害賠償請求を行うか否かの判断を下すためには、瑕疵がある程度進行し、明確化した時から除斥期間が進行すると解し、Xらが建物の傾斜等を知った時は被害が進行中であり、Xらは本件建物につき専門的観点に基づく診断を受けた時点から1年以内で提訴しているの、除斥期間は経過していないとされた。

※出典：国土交通省「不動産トラブル事例データベース」

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 岡山西市店 店長 馬場龍一郎編です。

**高いゴールこそが
自分の成長スピードを上げる武器！**

岡山西市店は、この8月に新規オープンしたばかりの店舗です。そして私は、その店舗の初めての店長として、入社3年目の24歳で就任させていただきました。

店舗スタッフも新人で、全てがまったく新たな状態です。この状況を大変だと感じる人もいるかもしれませんが、私自身はむしろ責任の伴う今後の展開を楽しみにしています。

私たちの仕事は、お客様の未来の生活をご提案し、ご提供する事が中心ですが、単に条件だけでなく、今の住まいから引っ越す理由や入居後に期待される生活の場面等をしつかりお聞きし、まずは「お客様を知る事」を大切にしたいとチーム運営を目指したいと思っています。

私自身は入社時から今まで、期の最初に行われる社長面談で言った事は全てクリアしてきました。負けず嫌いな性格なので少々強気な言い



(株)ケイアイホーム 岡山西市店
〒700-0953 岡山県岡山市南区西市299-3

方をすると、高いゴールを掲げてこそ理想の成果が出せるとプレッシャーを与えて日々仕事をしています。

今後は店舗の年間目標の達成はもちろん、確実に黒字化を実現し、若さに甘える事なく、責任と覚悟を持って突き進みます。この店舗を必ず成功させ、会社全体を牽引していく人材になるよう一つずつ目標を達成させます。

プライベートでは子供たちがまだ小さい事もあり、家族を守り養っていくという責任も大きくなりました。出来る限り家事の手伝い等も怠らず、子供たちの習い事等のサポートが始まる事を楽しみにしながら成長を見守りたいと思っています。

相続MEMO知識

Vol.62「入居者サービスの質を上げる」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。

今回は番外編として、「管理を任せる事は入居者サービスの質を上げる事」についてです。

所有物件に車で毎週2度ほど足を運び、物件の清掃やゴミ置き場の清掃、残置物の処理等、ご自分でメンテナンスをされているオーナー様からのご相談です。

そのオーナー様は、70歳代も後半となり、運転への不安、清掃等も含めて体力的にも限界を感じ、将来的な相続への心配もされていましたが、中でも特に意識されていた事は、「入居者さんが気持ち良く、満足度の高い環境を整備したい」というご要望でした。

結論としては、弊社グループ会社にて物件の管理をお任せ頂き、「今後の不安が解消された」と言われた時の笑顔が今でも鮮明に残っています。

管理委託の内容で喜んで頂けた一部をご紹介しますと、まずは保証会社の保証内容に管理物件だけの特別なプランがあり、保証期間や原状回復プラン等が拡充され、そ



「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

の内容が手厚くオーナー様のリスクを軽減してくれています。

また、24Hコールセンターやモラルクレーム専門のコールセンターの導入には、「24Hコールセンターがある事で、入居者さんには不安が解消され、満足度も上がるわね！私は24時間の電話対応はできないから」と喜んで頂け、「ゴミ置き場の投棄問題に關しても、今後は管理会社にて全て任せられると安堵されていました。相続問題については、特に大きなリスクを想定できなかつた為、先ずは所有物件の管理を委託し、『これからは空いた時間を好きな事や興味がある事に費やして下さる事！』と進言させて頂きました。

皆様も、「かけがえのない時間」を大切にしてください！

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

7年6月末調査

	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
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	55,584	-0.7%	64,784	-0.4%	75,984	-1.7%	62,581	-0.6%	79%
千葉県	55,706	1.1%	62,346	2.6%	72,456	2.7%	60,349	1.9%	76%
東京都	75,739	-0.2%	90,513	-0.7%	98,345	-0.8%	79,221	-0.2%	100%
神奈川県	59,858	0.0%	76,238	2.4%	86,721	0.7%	67,952	0.8%	86%
愛知県	53,340	2.7%	59,276	0.4%	63,600	0.1%	57,108	0.8%	72%
奈良県	49,619	-1.1%	57,180	-2.7%	58,075	-26.3%	55,045	-5.3%	69%
京都府	53,536	-1.5%	70,817	2.3%	76,402	0.3%	59,886	-0.4%	76%
大阪府	60,653	3.4%	69,208	1.7%	74,590	0.0%	63,997	2.5%	81%
兵庫県	55,209	2.3%	64,944	-2.2%	72,088	-8.1%	60,766	-2.1%	77%
鳥取県	42,774	4.3%	48,923	0.1%	55,350	-3.7%	47,386	0.1%	60%
岡山県	46,103	0.1%	54,631	0.4%	61,752	1.8%	51,442	0.5%	65%
島根県	46,383	1.2%	54,629	1.9%	57,324	-1.2%	51,214	0.9%	65%
広島県	49,996	1.6%	59,201	-0.1%	68,214	2.6%	55,873	1.0%	71%
山口県	40,953	10.4%	50,006	2.2%	55,748	-2.2%	46,843	5.1%	59%
徳島県	43,408	3.5%	54,012	7.6%	65,034	2.1%	52,050	5.2%	66%
香川県	44,388	2.7%	47,646	-2.0%	54,510	0.5%	47,926	0.8%	60%
愛媛県	40,491	3.7%	49,398	2.1%	52,724	-5.5%	46,003	-0.2%	58%
高知県	42,544	0.4%	52,010	-5.2%	62,435	-3.4%	48,706	-1.9%	61%
福岡県	52,538	0.7%	65,584	-0.1%	73,185	2.7%	60,471	0.8%	76%
全国	53,560	1.1%	59,554	0.9%	67,515	1.0%	57,525	1.0%	73%

※資料出所: 樹全管協共済会 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)

7年6月末調査

	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100%
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	52,267	4.5%	64,888	0.6%	77,952	8.1%	58,882	3.1%	74%
三原市	48,011	19.8%	49,625	-17.9%	61,750	49.0%	50,898	1.5%	64%
福山市	45,863	-0.2%	58,155	-1.4%	65,174	8.7%	53,518	-1.4%	68%
倉敷市	46,644	4.1%	52,563	-13.0%	74,260	18.1%	53,038	-2.7%	67%
岡山市	43,113	-2.2%	53,193	-0.6%	71,558	11.4%	52,457	3.3%	66%

賃貸経営者が知っておきたい

“あれ屋これ家”

税務編

135

岡山さくら税理士法人
代表税理士 吉田陽介



皆様こんにちは。今夏の参院選では与党が大敗し野党が躍進しました。手取りを増やす公約で昨年の衆院選から躍進中の野党が今年の税制改正では影響力を発揮し、いわゆる「年収の壁」も大きく変わりました。減税にはなったものの制度が複雑化し、「年収の壁」はこれまでの6つから8つに増えました。今月からシリーズで、この8つの壁についてご説明します。

年収の壁は①106万②110万③126万④130万⑤151万⑥160万⑦188万⑧201万の8つになりました。この内①④が社会保険の壁、②③⑤⑥⑦⑧が税金の壁です。今月は①④の社会保険の壁をご説明します。

①106万：週20時間以上のパート勤務者本人(学生を除く)に社会保険(厚生年金、健康保険)の加入義務が生じます。

④130万：本人に国民年金、国民健康保険の加入義務が生じます。①を回避したとしても年収が130万以上になると、国民年金、国民健康保険の加入義務が生じます。

「どうなった？年収の壁とその1」

健康保険(の加入義務が生じる)の加入義務は、①について今年6月に大きな改正があり、従業員数(社会保険加入者)51人以上という企業規模基準が段階的に引き下げられます。いわゆる中小零細企業のパート勤務者にも範囲が拡大します。最も注意すべき点は、106万の年収基準が原則3年以内に撤廃されるという事です。既に週30時間以上のパート勤務者には加入義務がありませんが、撤廃後は週20時間以上のパート勤務者も年収に関係なく加入義務が生じます。