

ケイアイ通信

2015年
1月号

二〇一五年、新体制のもと 組織力のさらなる強化を図ります。



2014年は、組織改

革の必要性を感じ、新しくケイアイホームに和智社長を向かえ、コンプライアンス面も含め、強い組織づくりに取り組み始めました。

も知れませんが。しかし、その5を10にするにはそれだけではだめで、組織でその仕組みを作っていく必要性があると強く感じるようになりました。

私が社長に就任してから、経営的な数値情報などを社員に公開するなど、可能な限り可視化をしてきたと思っていますのですが、これは単に社員に対して「いい会社に勤めている」と思わせるためのプレゼンテーションで行っていたような感じではありません。今現在、社員が約150名（パート・アルバイト含めると約180名）の規模になり、会社が大きく

なるにつれ、強いリーダーシップだけでなく、ある程度は組織としてのルールが必要となります。今までのやり方が全て間違っていたというわけではありませんが、規模や状況に合わせて、それに合った取り組み方があると、気持ちも新たに和智新社長を中心に組織改革に着手したところです。

社会から必要とされる 企業を目指し、社員一丸となって 頑張っていきたいと思えます。

2015年は、昨年着手し始めた組織改革による「強い組織づくり」を引き続き行っていきます。併せて、利益構造についてもしっかりと考えてい

きたいと思っています。具体的な話をすれば、社内においての賞与支給のあり方も1つです。賞与というのは、会社が、部署が、個人が頑張った成果に対して正當に配分されるべきだと思っています。その配分された賞与の差、このことを一つの励みとして、自ら考えて行動できる社員が一人でも多く育つことを期待しています。

またお客様に対して、事業活動の結果として頂くべき利益と、事業活動に役立つサービスに転換・還元しなければいけないものも、今まで以上に考え実行していくことで、さらに社会から

必要とされる会社として成長させていきたいと考えています。確かに利益を得なければ企業として存続していくことは難しいでしょう。その

ための利益確保は大切ですがしかし、時にはその利益よりも優先しなければならぬこともあるはずだと思います。

そして、今年一番目指したいものは、やはり経営理念に掲げている「輝く人間性の創造」の実現です。社員一人一人が輝いている会社は、誰の目から見ても健全で、そして関わることで元気になると思うてもらえるはずです。社員が幸せに働ける組織で

なければ、お客様の役には立てません。社会から必要とされる会社であり続けるためにも、この想いは必ず実現させたいと思っています。

最後に個人的なことで言えば、もう少しやせること。（笑）見た目もそうですが、やはり「健康」でないと何事も頑張りが利きませんから。本年も引き続き、ご指導の程よろしくお願い申し上げます。



ケイアイグループ代表 黒木博之

2015年に向けて



(株)ケイアイホーム 代表取締役社長 和智紀行

◆2014年を振り返って

私は昨年の6月にケイアイホームの社長として外部より招かれましたが、着任して一番に行ったことは、黒木代表と企業理念・経営方針、経営哲学を再考し、その一言一句までを大切に考えたことでしょうか。そして、その理念と方針を組織内にどう浸透させるかということと、グループの組織化、人事・社員教育に着手したことが挙げられると思います。

また、地方都市は意外と仕事がいやいやというものが率直な感想です。首都圏では、各種規制の問題もあり、特にコンプライアンスに関する意識がとて高いのですが、地方ではまだ規制に縛られている感が少ないようにも感じています。個人的には、単身で岡山に来て仕事ばかりの毎日ですが、東京に残してきた家族の支えで、無事に仕事ができていることに感謝しています。

◆2015年への抱負とこれからの展望について

不動産業界というのは、昔ながらの業界だとも言えます。「量が全て」みたいなものが、ようやく質を大切に始めている業界です。ですからますます社員教育に注力して、自ら考える力を持った社員を育てていきたいと思っています。当グループはスタッフが若いという印象を持つ方も多いと思いますが、この業界では年齢は関係ないと思っています。主体的に考えて行動できる方であれば、高齢者の方でもよいと考えています。例えば、年配のオーナー様に対しては、同じ世代同士の方が話しやすいこともあるでしょうから、物事を世代で括るという考え方はなく、主体的に考えられるかどうかを大切に、年齢に関係なくいい仕事をしたいと思っています。

また今後は、個人のスキルだけに頼るのではなく、組織とその役職で仕事ができるように、スタッフの成長を支援していきたいと思っています。「人の役に立ちたい」が私の性分ですので、黒木代表の期待に応え、そして会社が大きくなっても、経営哲学にブレのない組織運営をしていきたいと思っています。



(株)ケイアイホーム 常務取締役 松下浩仁

◆2014年を振り返って

昨年はお客様へのサービス向上のため、岡山エリアを中心に人材育成に注力しました。マナー研修や宅建勉強会などを実施するなど、今までの我がグループにはなかった取り組みを始めた年です。宅建も、若干名ですが合格者も出ました。今期から和智社長が着任され、人材育成にも注力するようになり、新しい文化が生まれてきたように思います。少しずつ成果はでていていると思いますので、この取り組みを続け、広島エリアにもつなげていきたいと思っています。

昨年やり残したことからしては、賃貸のご契約をいただいたお客様が、次に不動産ニーズに触れたときのリピート率が十分ではないことなどが挙げられます。また個人的には、昨年の7月より管轄拠点を岡山から広島へ移したので、広島地区の方々との交流をすっかり深めたいと思います。

◆2015年への抱負とこれからの展望について

岡山エリアにおいては、圧倒的NO.1に向けてさらなる社員教育へ注力します。兵庫エリアにおいては、まずは店舗を増やすこと。そして広島エリアにおいては、岡山と同じ位のレベルまで様々な面でNO.1になれるように成長させることが必須だと考えています。

また近い将来は「住む」生活する「こと」に関する新たなビジネスにも幅広く取り組んでいきたいですね。そのためには今後の組織づくりが大事だと思っています。様々なお客様と気持ちよく仕事をするためには、若い世代からシニア世代までが活躍できる場が必要です。例えば、物件清掃や看板の取り付けなどはシニア世代が活躍できる場として提供してもよいのではないかと考えています。

個人的なことでは、昨年は相続支援コンサルタントの勉強をしましたので、さらに知識と理解を深めてお客様のお役に立ちたいと思っています。また月並みですが、英語も習得したいと思っています。広島にいれば海外の観光客の方をよく見かけるので、英語で話しかけてみたいですね。(笑)



ケイアイグループ役員



(株)ケイアイホーム 取締役部長 野村泰之

◆2014年を振り返って

賃貸だけ、売買だけという会社も多くある中、ケイアイグループの強みとして賃貸と売買の両方を行っていることが挙げられると思います。2014年はまだその強みを活かしきれていなかったという感があります。賃貸のお客様が物件を購入する時、さらに物件を引き払う時の販売など、全て我々にお任せいただけるはずなのですが、そういう流れがまだ作れていないことが今の課題です。事業部ごとに「賃貸の仕事」「売買の仕事」ではなく、会社として一連のお付き合いができるように、お客様との関係性をしっかりと構築していくことの余地はまだまだあるはずなので、ここを強化していきたいと思っています。

岡山エリアでの買取販売においては、徐々に成果が出せるようになったと感じていますので、他県でも同様の成果を出していきたいと思います。

◆2015年への抱負とこれからの展望について

売上げ目標の達成はありますが、単に数値目標のクリアではなく、一連の活動が後に続くような仕組みづくりが必要だと考えています。社内連携し、不動産に関する全てのサービスに対応できるグループの強みをしっかりと発揮していくことが昨年から課題です。

新築戸建販売についても、資金面等でのアドバイスなど、お手伝いできることは様々あります。日々の営業活動に加え、金融や各種専門家の方々からの情報収集にも努めていくつもりです。

今後、会社は必ず大きくなると思います。それは規模だけでなく、社員レベル（成長）という意味も含んでいます。社員ももっと増えるでしょう。古くからの社員、他社から来た社員とでは「当たり前」が違っていると思います。当グループの「当たり前」を作り上げて、当たり前のことが当たり前になる、そして、みんなが自然に明るく仕事に励む、そんな風土ができるとうれしいです。

個人的には、髪を毛を増やす！ではなく、腰痛を治すこと！でしょうか。(笑)



(株)ケイアイコミュニティ 取締役支店長 黒木健次郎

◆2014年を振り返って

昨年は、オーナー様、入居者様へのサポートをよりスムーズに行うための取り組みを2つ行いました。1つ目は、社内体制の変更です。今まで、事業部割の体制であったため担当者同士の連携に手間がかかり、ご迷惑をおかけする場面もあつたかと思いますが、エリア割（支店）に変更することで、各担当者間の連携がスムーズに行えるようになったと思います。

もう1つは、緊急対応のコールセンターです。コールセンターは今までも24時間体制でしたが、当社の事業部や修理業者様など、各担当へ自動転送される仕組みをとったことで、お客様からの要望を含め、より迅速な対応が可能になりました。

しかし、課題は山積みです。例えば、原状回復のコストをどのようにつまみとらえているのか、少しづつ実践はこれからです。

個人的には、つい飲みすぎてしまったため体重が大変なことになってしまいましたので、ダイエットに着手し12キロ減量しました。が、まだまだです。

◆2015年への抱負とこれからの展望について

貸し手市場から借り手市場へ変化していく中で、管理業務についての情報提供を行い、入居率UPや賃料の減額防止などに向け、オーナー様の大切な資産の有効活用をお手伝いしたいと考えています。また「空室WEB」というシステムをリリースし、リーシング力をより強化します。このシステム導入により、よりスピーディーで正確な情報提供が行えることが期待しています。

長期的な視点では、当グループにしかできないサービスの創出という大きな目標がありますが、あまり逸脱した内容ではなく、あくまでも本業である不動産のプロとしての視点を大切にすることが重要であると考えています。衣食住の「住」について、マルチに捉えた新しいサービス時代のニーズに合ったサービスが常に提供できるパイオニア的な会社にしていきたいですね。

個人的には、やはりダイエットかな！(笑)

役員室だより

ケイアイグループ
幹部社員への紹介

小倉部長編

情報をも有効活用し、
提案型の經理へ。

經理という職務上、なかなか皆様にお目にかかる機会もございませんが、弊社が今あるのもオーナー様のお陰と深く感謝しております。

て算盤2級、簿記2級、宅建免許も取得しました。もともと性格的には完全主義者でしたので、経費のチェックも厳しく、社内ではそうとう怖がられていたようです。部長を拝命してから経営的観点から經理を見る立場になりましたので、そうした社員とのやりとりは他のスタッフにお任せしています。嫌われ役から、やっと解放されました。(笑)

私が入社した12年前、ケイアイホームは広島で1店舗しかありませんでした。現在のアストラム西原駅前店で、社員4、5人の小さな所帯でしたが、広島進出第1号店ということ、若いみんなが一丸となって頑張っていたことを思い出します。

現在、ケイアイホームは広島だけでも10店舗、岡山・兵庫と合わせると20店舗を超え、こんなに大きくなるなんて当時は想像もしていませんでした。

本格的に經理の勉強を始めたのは入社3、4年目の頃です。頑張っ



(株)ケイアイコミュニティ岡山支店

小倉 絵里プロフィール

- ・生年月日／秘密です♡
- ・出身地／広島県
- ・趣味、特技／写真スクラップ
- ・好きな食べ物／ハンバーグ、ラーメン
- ・座右の銘(好きな言葉)／言われる前に動く
- ・性格／わがまま、人見知り、さっぱりしている
- ・プライベート／新婚ホヤホヤ

今後は、与えられた經理事務をこなすだけでなく、会社にとって有益な提案もできるようになりたいです。まずは、前年度対比経費などの膨大な資料を系統的に整理して、すぐに活用できる環境を整えていきたいと考えています。

賃貸経営者が知っておきたい
“あれ屋これ家” 税務編 7岡山さくら税理士法人
代表税理士 吉田洋介

平成27年、相続増税の幕開け

新年を迎え最初のテーマとしてこれは外せません。昨年来マスコミ等を賑わせていましたが、遂に、相続増税の幕が開けました。オーナーの皆様はすでにご承知かと存じますが改めてご説明させて頂きます。

改正の柱は大きく2つです。一つ目が「基礎控除の引き下げ」。改正前「5千万+1千万×法定相続人の数」であったのが、改正後「3千万+6百万×法定相続人の数」となり、従来の6割となります。例えば法定相続人が3名の場合、基礎控除が8千万↓4千8百万へ減ります。昨年まで相続税を考へなくてもよかった人が今年から相続税が発生することになります。二つ目が「税率変更」です。相続税は遺産が大きいほど多くなる累進課税ですが、今回の改正で

部分的に税率変更が行われ、遺産2億超3億以下が40%↓45%へ、6億超が50%↓55%へ引き上げられます。税金は誰しも払いたくないもの。相続対策の王道と言え「暦年贈与」です。朗報として平成27年から祖父・母・父・母↓子(20歳以上)への贈与税率が部分的に下がります。主なものとして、年間3百万超4百万以下が20%↓15%、同4百万超6百万以下が30%↓20%、同6百万超1千万以下が40%↓30%へ下がります。「塵も積もれば何とやら」です。「毎年コツコツ」が数年後に大きな差となります。ただし贈与の仕方にも注意が必要です。相続税の税務調査で最も指摘が多いのが「現預金」です。専門家の指導の下「正しい贈与」を行っていきましよう。

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

26年10月末調査

都道府県	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100% 水準
	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	
埼玉県	50,370	1.0%	62,799	0.8%	74,068	-7.0%	59,954	0.5%	80%
千葉県	48,375	1.0%	61,269	0.9%	71,851	-2.3%	56,326	-0.7%	75%
東京都	71,009	2.2%	87,467	1.7%	99,733	-2.3%	75,388	1.7%	100%
神奈川県	56,863	-0.1%	76,128	1.8%	87,646	1.8%	67,931	1.0%	90%
静岡県	46,679	-0.9%	57,653	2.9%	64,924	3.4%	54,670	1.7%	73%
愛知県	47,280	1.0%	55,017	-8.5%	61,575	-1.8%	53,176	-4.2%	71%
奈良県	38,189	-9.9%	54,233	-2.6%	54,462	-0.4%	46,756	-6.6%	62%
京都府	49,603	2.8%	63,470	-3.9%	73,734	-5.1%	55,797	-0.7%	74%
大阪府	49,894	1.6%	64,787	-1.4%	72,708	0.4%	57,552	-0.7%	76%
兵庫県	50,042	-1.0%	67,030	4.7%	80,427	9.2%	63,697	6.5%	84%
鳥取県	39,330	0.0%	47,404	-0.8%	53,083	-9.5%	45,442	-2.2%	60%
岡山県	44,935	2.5%	53,219	-1.7%	59,743	-0.8%	50,799	0.2%	67%
島根県	44,592	3.1%	54,532	2.2%	66,000	6.1%	52,033	5.1%	69%
広島県	44,120	-2.5%	58,728	5.0%	62,141	-2.6%	53,455	-1.0%	71%
山口県	40,320	5.0%	49,874	-6.7%	57,518	-5.0%	47,667	-1.3%	63%
徳島県	38,516	-1.9%	53,907	7.0%	52,365	-11.5%	46,171	-4.4%	61%
香川県	41,382	0.8%	52,240	2.3%	57,029	-3.9%	48,906	-0.3%	65%
愛媛県	37,241	-0.7%	48,607	1.9%	53,993	0.2%	45,286	-0.8%	62%
高知県	39,678	-2.0%	52,988	3.8%	60,158	2.2%	46,807	0.8%	62%
福岡県	48,258	8.4%	62,222	3.4%	67,040	-2.0%	55,498	5.2%	74%
全国	49,022	1.0%	57,829	0.0%	65,314	-0.6%	54,825	0.3%	73%

※資料出所: (株)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部屋までのデータより算出したものです。(サンプル件数: 41,235件)

■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)

26年10月末調査

所在地	1部屋		2部屋		3部屋		総平均賃料		東京100% 水準
	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	(円)	前年同月比	
広島市/廿日市	50,952	6.9%	65,549	9.8%	82,379	11.5%	66,312	5.8%	88%
三原市	41,400	-4.8%	56,900	14.3%	60,200	6.4%	52,800	5.8%	70%
福山市	41,000	-7.7%	61,800	13.6%	53,100	-25.2%	51,900	-8.3%	69%
倉敷市	45,304	3.8%	58,913	9.9%	71,308	7.8%	56,869	6.0%	75%
岡山市	48,679	6.8%	56,795	1.7%	65,508	-11.5%	61,203	-5.7%	81%
明石市	48,564	6.8%	57,652	7.0%	65,731	-3.5%	57,316	2.7%	76%

不動産関連のトラブル事例 その4

このコーナーでは毎回、国土交通省「不動産トラブル事例データベース」より様々な事例をピックアップしてご紹介します。

◆事例の概要◆
今回は、「転借人が投棄した廃棄物の撤去義務」についてです。
Xは、所有地を県の許可を得て産業廃棄物最終処分場として使用していたが、平成7年10月以降は使用を中止した土地につき、平成9年10月、Aに対して、資材置場として賃貸し、また、Yは、Aが本件賃貸借契約に基づき負担する債務につき連帯保証をした。しかし、Aは、本件賃貸借契約の3日後、Xに無断で本件土地をBに転貸し、Bは、本件土地を産業廃棄物の処理場として使用して、コンクリート塊や解体資材等の廃棄物を投棄し始め、それを知ったXは、平成9年11月、Aに対して、本件賃貸借契約を無断転貸及び用法違反を理由として契約解除し、本件土地の明渡し、催告をした。その後、Aは本件土地を明け渡したものの、投棄された産業廃棄物を

放置したため、Xは、Aの連帯保証人であるYに対して、本件連帯保証契約に基づき、本件賃貸借契約終了に基づく原状回復義務の不履行による損害賠償を求めて提訴し、原審で請求が棄却されたため、上告に及んだ。
◆判決のまとめ◆
一般に、賃借人は、賃貸借契約の終了に伴う目的物の返還に際しては原状回復義務を負うとされており、また、賃借物が自然にまたは、使用収益の正常な過程において損傷した場合や、不可抗力により毀損した場合には、これを原状のまま返還すれば足りると解されている。本判決は、賃借人の契約違反により生じた賃借目的物の毀損であり、賃借人における賃貸借契約終了時の原状回復義務は免れないと判示されたものである。
※出典: 国土交通省「不動産トラブル事例データベース」

ケイアイグループ店舗・事業部紹介

ケイアイホーム(アパマンショップ)各店と
ケイアイグループの各事業部、支店を
ご紹介いたします。

今回は、(株)ケイアイホーム十日市店をご紹介します。



(株)ケイアイホーム 十日市店
店長 小松隼也

淋しがり屋の私が 始めた、毎月の お客様との交流会。

十日市店の特徴は、一言でいえば不動産の激戦区であることです。3年前に入社してすぐに八丁堀店に配属されたのですが、その当時、十日市店はグループ(広島)の中でも下位の成績に甘んじていました。それだけ厳しいエリアだったと思います。ところがようやく勝手が分かり始めた入社1年後、その十日市店に店長として転属することになりました。責任ある立場に初めて立ってしまった私は、これは何とかしなければと真剣に考えました。以

前、通信回線や貴金属買取などの営業経験もあり、それなりの成績を収めていたので自信はありましたが、普通のことをしていてもダメなこと、直感的に分かっていました。結論からいうと、私の「淋しがり屋」という性分が功を奏しました。(笑)せっかく知り合ったお客様と、契約して鍵をお渡ししたらそれで終わりでは淋し過ぎる。できれば、もっと仲良くなって生涯のお付き合いをさせてもらいたい。一期一会って言葉があります。ケイアイグループに入社したのも、それまでの売りっぱなしの仕事に疑問を感じたからです。人のためになる仕事、真心でお客様とお付き合いできる仕事を求めてこの会社で転職したのであるから、そこで思いついたのが、お客様

と月に一度の交流会です。居酒屋などを貸切りにして、お客様と当店のスタッフでひと時を過ごす。これなら、お客様との縁を切らなくて済むと。初めて開催した昨年の春は、お客様の参加は5人しかありませんでしたが、今では50人ぐらいの大パーティーになりました。仲良くなると、新しいお客様も紹介してもらえて一石二鳥です。スタッフに漫才してもらったり、誕生日のお客様にサプライズでケーキをお出ししたり、毎回盛り上がっています。おかげさまで月に14~15件のご紹介が頂けるようになり、売上も徐々にアップしてきました。この他にも手作りフリーペーパーを出してみたり、お店をミッキーマウスのイルミネーションで飾って

たりしましたが、あまり効果はありませんでした。それでも、何もしないよりはマシと思っています。これからも、誰もやっていないことを色々やり続けたいです。プライベートでは、始めたばかりの釣りにどっぷりはまっています。毎回全然釣れないのですが、仕事以外での頭の中は釣りのことばかりです。いい道具も欲しいです。今、一番気になっているのは海の底まで見える偏光グラスですが、誰か私にプレゼントしてくれませんか。(笑)



(株)ケイアイホーム 十日市店
〒730-0802 広島市中区本川町2-5-16 シアヤアーバンビル1F



年始のご挨拶

旧年中は格別のお引き立てを賜り、誠にありがとうございました。本年も信頼と絆を第一に考え、社員一同皆様と共に歩み続けたいと思っております。よろしくお願い申し上げます。

平成二十七年 元旦