

ケイアイグループ店舗・事業部スタッフ紹介

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スタッフを
ご紹介いたします。



(株)ケイアイコミュニティ 広島支店
管理営業課 係長 中田憲亨

今回は、(株)ケイアイコミュニティ広島支店管理営業課係長 中田憲亨編です。

最小限の費用で 最大限の効果、 お部屋づけの究極の 目標を目指して。

管理営業課の仕事は、文字通りオーナー様の物件を運営管理する事です。入居者の募集から斡旋に始まり、滞納者への対応など弊社ならではのノウハウで、あらゆるケースに対処しています。一言で言えば、オーナー様の収益確保が目的です。その為に特に力を入れて取り組んでいるのが、空室を埋める事と滞納を減らす事です。目標数値としては、毎月最大0.5%のお部屋付け(入居率)アップと、滞

納による損金を1%以下に抑える事です。オーナー様に喜んでいただき、同時に弊社の収益もしっかり確保しなければ、ビジネスとしては成立しません。以前、他社が管理していた物件を私なりに熟慮を重ねオーナー様にアドバイスをして、早期に4つの空室を埋めた事がありました。最小限の費用で最大限の効果をを得る事が出来た一例ですが、他社に出来なかった仕事を自分が成し遂げる、これが私の最大のやりがいです。振り返ると、駆け出しの頃の私は、仕事の好き嫌いがはっきりし過ぎていて、困難な仕事はいつも後回しにしていた。この事が原因で、仕事でつまづいた事もありました。(笑)今は、先に困難な事か

らやるようにしているのですが、やってみるとそれほど大変でもなく、「案ずるより生むが易し」です。また、私なりに色々な経験を積んできましたが、常に心掛けているのはオーナー様との良好な関係をつくる事です。その為に、相談しやすい人、話しやすい人、そんな人間らしい営業マンでありたいと思っています。その上で、どんな質問やご相談にも即答出来るだけの資料を必ず準備し、積み上げてきたスキルを総動員して全身全霊でお応えしています。そんな姿勢を見てくれているオーナー様から、「頑張ってるね」と声を掛けていただけるだけで幸せな気持ちになります。もう一つ、自分が心掛けている事で、ミスをした



(株)ケイアイコミュニティ 広島支店 管理営業課
〒730-0802 広島市中区本川町2-5-16 4F

シリーズ「土地活用と賃貸経営」 Vol. 6

このコーナーでは、「土地活用と賃貸経営」についてシリーズで解説していきます。第6回目の今回は、「土地活用のパターン」についてです。

「土地活用」は立派な共同事業で、事業です。決して片手間とか誰かに任せきりで上手くいくというものではありません。また、「土地活用」等が計画の立案からと一口で言っても、事業スタイルによって入居者の募集、運営手法は異なります。●土地信託方式

「事業受託方式」「土地信託方式」「等価交換方式」「定期借地権方式」「特定優良賃貸住宅方式」などがそれぞれ、賃貸住宅経営に着手する場合、所有地の「立地」「面積」「形状」「法規制」の条件と共に、どの方式を選んで事業を進めるかによって、土地活用の展開が違ってきます。そこで、各方式の概要について説明します。

●事業受託方式
賃貸事業を行うのに、最も一般的でリスクの少ないスタイル。土地オーナーがハウスメーカー、ゼネコンな

約3割が近所や生活圏に空き家・空き部屋があり、 その内、4割強が快く思っていない。



2016年
9月号

総合警備保障(株)が、平成28年5月に、東京・大阪在住の30歳以上の男女500人を対象として、インターネットにより「空き家・民泊に関する意識調査を実施した結果を発表した。

自分の家の近所や生活圏に空き家・空き部屋があるかを単一回答で聞いたところ、「空き家・空き部屋がある」と回答した人は31.0%だった。「空き家・空き部屋がある」と回答した155人に、空き家・空き部屋についてどう思うかを複数回答で聞くと、「不安だ」(32.3%)

が最も多く、「危険だ」(15.5%)、「汚い」(12.9%)、「迷惑だ」

「民泊についてどの程度知っているか」を単一回答で聞いたところ、「知らない」と回答

表:あなたの家の近所や生活圏にある空き家・空き部屋について、どうしてほしいと思いますか(複数回答・総数155人)		
売却して、誰かに定住してほしい	45.8%	} 56.8%が誰かに定住してほしい ※88人がいずれかを回答
賃貸物件として、誰かに定住してほしい	30.3%	
取り壊して更地にし、土地を活用してほしい	25.8%	
空き家・空き部屋のままでよい	20.6%	※ALSOK「空き家・民泊に関する意識調査」
空き家・空き部屋のまま、家の保全や清掃などの管理をきちんとしてほしい	15.5%	
地域の活性化に役立ててほしい	12.9%	
レストランや喫茶店、ギャラリーとして活用してほしい	8.4%	
簡易宿所として、観光客などに貸してほしい(民泊)	5.8%	
介護施設や保育施設として活用してほしい	5.2%	
シェアオフィスなど、昼間だけ人がいるスペースにしてほしい	3.9%	

した人の割合は17.8%だった。現在、旅館業法の改正や住宅地でも民泊を容認する等、民泊の基準緩和が進められているが、基準緩和について単一回答で聞いたところ、「緩和に賛成」は8.6%、「緩和に賛成」は23.2%を大きく上回った。また、不動産を持っている164人に、自分の持っている空き家・空き部屋を民泊として貸し出したいと思うかを単一回答で聞いたところ、「貸し出したい」は28.1%「とてもそう思う」11.6%、「そう思う」16.5%で、「貸し出したくない」は72.0%(そう思わない)42.7%、「あまりそう思わない」29.3%だった。

資料出典／ALSOK「空き家・民泊に関する意識調査」より

— ケイアイグループ人事異動のお知らせ —

平成28年7月1日(金)付で下記の通り、人事異動が発令されました。

名前	所属	旧部署・役職	新部署・役職
柳瀬 将人	(株)ケイアイコミュニティ 岡山支店	管理営業課 課長代理	ビルメンテナンス課 課長代理
溝手 幸博	(株)ケイアイコミュニティ 岡山支店	ビルメンテナンス課 課長代理	事務・送金課 課長代理
釜山 智樹	(株)ケイアイコミュニティ 岡山支店	管理営業課 主任	管理営業課 係長
中田 憲亨	(株)ケイアイコミュニティ 広島支店	管理営業課 主任	管理営業課 係長
日野 正人	(株)ケイアイコミュニティ 広島支店	管理営業課 主任	ビルメンテナンス課 係長
片山 恵子	(株)ケイアイコミュニティ 岡山支店	事務・送金課 社員	管理営業課 社員
西村 計秋	(株)ケイアイコミュニティ 広島支店	ビルメンテナンス課 社員	管理営業課 社員
谷本 龍一	(株)ケイアイコミュニティ 広島支店	ビルメンテナンス課 研修社員	管理営業課 社員
梶崎 直樹	(株)ケイアイホーム 売買事業部	岡山支店 エリアマネージャー	売買事業部 次長
島田 昌美	(株)ケイアイホーム 賃貸事業部	廿日市店 店長	横川駅前店 店長
津田 昌和	(株)ケイアイホーム 賃貸事業部	広島駅前店 副店長	オーナーチーム 副店長
宮崎 圭一	(株)ケイアイホーム 賃貸事業部	西原駅前店 チーフ	八丁堀店 副店長
本田 貴行	(株)ケイアイホーム 賃貸事業部	十日市店 リーダー	十日市店 副店長

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									
28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	50,781	0.7%	62,313	-1.8%	73,616	-1.2%	59,408	-1.5%	81%
千葉県	48,651	0.5%	60,574	0.7%	73,288	3.9%	56,050	0.5%	76%
東京都	69,189	-2.7%	87,201	0.2%	98,282	-0.3%	73,679	-2.2%	100%
神奈川県	56,629	-1.7%	74,281	-2.2%	84,757	-1.4%	65,845	-2.8%	89%
静岡県	46,680	-1.7%	52,800	-5.6%	62,295	-0.9%	51,781	-4.8%	70%
愛知県	47,292	2.6%	59,083	-1.1%	63,108	-2.2%	55,210	1.8%	75%
奈良県	41,528	2.1%	54,443	4.2%	56,643	-16.0%	49,453	-0.9%	67%
京都府	50,691	2.7%	65,844	-6.6%	81,851	7.7%	57,266	-0.1%	78%
大阪府	50,626	2.5%	65,935	0.7%	71,783	-1.6%	58,166	1.4%	79%
兵庫県	50,274	-0.6%	65,894	3.3%	77,149	2.7%	60,826	0.1%	83%
鳥取県	40,148	6.1%	48,634	-1.8%	58,736	5.5%	46,961	1.8%	64%
岡山県	43,012	-2.4%	53,660	-3.9%	61,153	0.0%	49,795	-3.7%	68%
島根県	42,700	4.0%	54,155	4.4%	55,528	-11.9%	48,821	-1.6%	66%
広島県	46,625	5.5%	58,285	1.9%	66,956	6.4%	54,519	3.7%	74%
山口県	36,342	0.8%	49,143	-4.3%	60,600	-6.4%	44,985	-4.7%	61%
徳島県	39,101	0.7%	48,404	-3.0%	62,031	1.7%	50,046	3.9%	68%
香川県	41,652	5.9%	51,047	-2.4%	57,722	3.3%	48,002	2.0%	65%
愛媛県	37,602	1.0%	48,047	-1.1%	53,143	0.0%	45,057	-1.0%	61%
高知県	40,524	-0.9%	51,542	-3.2%	60,581	4.4%	46,122	-2.5%	63%
福岡県	46,189	4.4%	59,338	-2.2%	69,359	1.4%	53,885	2.6%	73%
全国	49,111	0.6%	57,554	-0.8%	66,209	0.2%	54,638	-0.2%	74%

※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)									
28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	60,930	12.1%	65,441	-1.0%	65,162	-12.4%	66,697	6.2%	91%
三原市	42,200	-16.9%	51,800	-1.1%	55,000	-14.0%	49,600	-11.0%	67%
福山市	48,000	14.0%	56,700	9.7%	84,200	45.9%	62,900	24.6%	85%
倉敷市	45,583	3.8%	48,962	-26.4%	59,455	5.5%	51,711	9.2%	70%
岡山市	43,860	-9.6%	58,425	1.2%	65,929	-4.2%	56,154	-6.1%	76%
明石市	38,646	-11.2%	57,667	-18.9%	72,733	6.9%	55,703	-6.6%	76%

不動産関連のトラブル事例 その22

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。

今回は、「サブリース契約における賃料減額請求権」についてです。

◆事案の概要◆

不動産賃貸業者Xと不動産会社Yは、Xが建築したビルにつき、Yが転貸事業を営むために賃借する賃貸借契約（サブリース契約）を締結した。本件契約には、初年度賃料を年額19億7,740万円、3年ごとに直前賃料の10%相当額を値上げする等の条項（自動増額特約）が規定されていた。その後Yは、4回にわたり賃料を減額する旨の意思表示を行い、Xに対して約定賃料より減額した賃料を支払った。これに対してXは、賃料は約定に基づき増額されているとして、Yに対して不足分の支払を求め、Yは借地借家法32条1項により賃料は減額されていると争った。

第二審は、サブリース契約は借地借家法が全面的に適用されるのは相当ではないとしつつ、Xの請求を一部認容した。これに対し、Xは上告した。

◆判決のまとめ◆

本判決は、いわゆるサブリース契約と称される本件契約について、建物の賃貸借契約であるとして借地借家法32条1項による借主側の減額請求権を認める一方で、その減額請求を判断する場合には、本件サブリース契約の賃料額を決定する際の重要な要素となった事情を、衡平の見地に照らし、十分に考慮すべきであるとして貸主側への配慮も示したものである。サブリース契約において、賃料減額請求権は認められるが、賃料額決定の重要な要素となった事情等を十分に考慮すべきであるとされた。

※出典・国土交通省「不動産トラブル事例データベース」

役員室だより

(株)ケイアイホーム 賃貸事業部 課長 前林裕太

常日頃から「凡事徹底」の精神で、オーナー様のあらゆる疑問に即答します。

私が賃貸事業部に籍を置き、11年が過ぎました。この業界に居て思うのは、「チームプレイがどれだけ大切か」という事です。

賃貸業は単純なりピーターとしての利用は比較的少なく、ご紹介や売買など形態を変え利用して頂く場合がほとんどです。

一生に何度も引越する人も少ないのですが、何より紹介させて頂いた物件に特別な理由がない限り、引越す必要の無いようご満足頂く事がオーナー様、入居者様にとって最良だと考えます。つまり、お客様の大半は初めてお会いする方で、特に誰かの顧客ではありませんので、どのスタッフが対応しても同じサービスが提供出来、賃貸のお客様から不動産に関するあらゆるご相談が集まり、その案件に対しチーム一丸となって対応出来る、そんな店づくりを目指しています。

また、弊社の良い所は社員のやる気に応えてくれる所です。私は、常に挑戦する事をモットーにしていますが、今期は新店舗を出店したいと考えています。備後エリアではまだまだ低いケイアイグループの知名度を上げたいと思っています。

ところで、私の座右の銘は「凡事徹底」です。これは広島市で仕事をしていた時代に出会った言葉で、常に心に刻み込んで来ましたが、簡単に言えば、誰

でも出来る当たり前の事を、誰も真似が出来ないほど真面目に行うという事です。

例えば、オーナー様との商談の際は、どんな質問にもお答え出来るように事前準備と資料づくりは絶対に欠かせません。とかく日々の業務に流されてしまいがちですが、ごく当たり前な事の積み重ねが、お客様の信頼を得るのだと思っています。

前林 裕太プロフィール

- ・生年月日／1984年6月19日
- ・出身地／広島県
- ・趣味／ドライブ
- ・好きな食べ物／とんかつ
- ・座右の銘／凡事徹底

賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 27

岡山さくら税理士法人 代表税理士 吉田洋介

「〇〇家の方針は？」

皆様こんにちは。熱狂のリオオリンピックと共に夏が終わり、季節は秋へと移りました。一年は本当に早いと感じます。税理士をしていて、この時期に増えるのが「相続」のご相談です。普段会えない親兄弟がお盆に一同に会した時に、相続の話をすることが多いからだと思います。ところで、相続のご心配があるのは、地主さんか経営者です。ので、ご相談に来られるのは家を継ぐことになる後継者が多いです。「会社が使っている不動産は父名義だから、相続で兄弟が不動産の共有を主張してきたら困る」とか「預金があるといっても不動産の将来の修繕に備えて蓄えているもの。相続で預金だけ兄弟に持つていかれたら大変だ」とか。さて、今年も一件ご相談がありました。これがこれまでのケースとは少し違っていました。

た。今回は学生時代の同級生からの相談。お盆で帰省した時に兄から唐突に「外に出た人間だからヨソの家の人間だ。父の財産〇〇●家の財産だ。相続は一切期待するな」と言われて…。あたかも財産を狙っているかのように言われたことが大変ショックだったようです。皆様はどう思われますか。これではいわゆる「争族」になってしまいます。私がもし兄側の税理士だったら、こうアドバイスしたと思います。一番大事なのは日頃から「〇●家の方針」を親兄弟で「それとなく」話し合っておくべきです。方針は家々によって違って当然、正解はないと思います。親兄弟が一同に会するお盆や正月は相続の話をするには絶好の機会（酒も入って滑らかに?）。これを積み重ねていく。いきなりはNGです。