

# ケイアイグループ店舗・事業部スタッフ紹介

## 今回は(株)ケイアイホーム 広島駅前店リーダー 石本晃士編です。



(株)ケイアイホーム 広島駅前店  
リーダー 石本晃士

皆様の助けがあつて  
今の自分が居る、今年は  
皆様に恩返しをする年に。  
昨年の12月初め、私は東京で開催されたアパマンショップの全国大会に行つて来ました。その大会では色んな刺激を受け、考え方や取り組み方によって、色んな事が出来る、色んな可能性もあると視野が広がりました。入社して2年半、ずっと広島駅前店に勤務していますが、店長がいなくて何も出来ない自分がいます。今はまだ店舗の采配は無理ですが、営業マンとしては社内で一番の成績を残したいと思つています。

振り返ってみると、私はいつも周りの人から助けをもらつてばかりです。その皆様に報いる為にも、店長の下で私が店舗のみんなを取りまとめて必ず売上を伸ばしたいと思つています。ところで、昨年は高い授業料払つたなと思える失敗を沢山しました。何事もなく終わる日はほとんどなかったと言つてもいいくらいでした。私はどちらかというと愛想がよく、明るく喋り好きのタイプなのですが、時々上司から物の言い方が悪いと指摘される事があります。そんな時、何事もなかったように立ち直つたフリをしますが、実は本質的にナイーブな性格なので、落ち込んでいます。(笑)



(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

来た、私は口から先に生まれて来たような男なので、話が面白いと言われると大変うれいす。その為、こっそりとお笑いのビデオを見て研究もしています。(笑) 実は、半年くらい前から膝の関節炎を患つていて、痛み止めを飲

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。

# ケイアイ通信



2019年  
1月号

## ケイアイグループ黒木代表に、昨年一年間の総括と2019年への抱負を語っていただきました。

昨年、オーナーの皆様には大変お世話になり、ありがとうございました。今年も皆様との信頼と絆を第一に考え、社会から必要とされる企業を目指して、テレビCMで放送している「今を頑張る全ての人を応援します。」を日々実践し、頑張つて参ります。

先ずは、昨年7月の西口本豪雨によって被災された多くの皆様に、この紙面

を借りて心からお見舞い申し上げます。弊社も、グループを挙げて仮設住宅の手配等で精いっぱいお手伝いしたつもりですが、まだまだ不十分な点もあつたかと思ひます。しかし、この経験をこの先必ず役立てたいと思つています。

ケイアイグループ全体としては、一昨年から引き続きまずまずの一年だったと思ひます。

たと思ひます。昨年の展望で、「グループ全体では、若い人材が幹部社員として更に成長してくる事を期待している」と述べましたが、各取締役の指導や本人たちの努力もあつて、みんな良く成長してくれましたと感じています。後でまた述べますが、今年はその中堅幹部社員たちが更に切磋琢磨し、責任者として活躍できる人材に育つてほしいと思ひます。



ケイアイグループ代表 黒木 博之

ただ、グループの中で海外に進出した会社は、まだまだ思ふような結果が出ていないのも現実です。こちらは、中期的な展望の中で再度体制等を見直す必要があると考えています。

ケイアイホームに関しては、新体制づくりに注力し、業績も各事業部それぞれが右肩上がりで推移しています。

や新会社の設立を加速させる予定です。つまり、現取締役は新しい会社の社長となりグループとしての幅を広げ、若い幹部社員には既存会社の社長を任せられるくらいに成長してほしいと考えています。



ケイアイグループ代表 黒木 博之

今年、来年と、グループ企業としての会社も増え、業種や業態も増えてくると思ひますが、更に今後新しいビジネスに挑戦したいと考えています。

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。

や新会社の設立を加速させる予定です。つまり、現取締役は新しい会社の社長となりグループとしての幅を広げ、若い幹部社員には既存会社の社長を任せられるくらいに成長してほしいと考えています。

年始のご挨拶

# 謹賀新年

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、社会から必要とされる企業を目指し、社員一同皆様と共に歩み続けます。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

平成三十一年 元旦

「応援します」青専編 (15秒TV-CM)

「応援します」社会人編 (15秒TV-CM)

「応援します」家庭編 (15秒TV-CM)

ケイアイグループは、  
今を頑張る全ての人を  
応援します。

# グループ会社社長・役員

◆**全方位から新時代の波が押し寄せ、今年生き残りかけた勝負の年**

昨年を振り返ると、働き方改革の導入を含め、やろうとしていた業務改善が未だ中途半端な状態です。スタッフにとっては休みが増え、早く帰れるようになったのは良い事なのでしょうが、労働時間が減少した分、業務の効率化は思うように進められていません。

また、実質クレームゼロを目標としましたが、どれだけクレームを減らす事が出来たのかは正確に把握出来ていません。こちらも、各個人の意識改善が必要であると共に、対応マニュアルもまだまだ改善の余地があると思っています。

そして、オーナー様からの問い合わせに対して、オーナー様と入居者様の間に立った難しい返答が必要な案件の場合等にレスポンスが遅れてしまう事が多々あります。



(株)ケイアイコミュニティ 代表取締役社長 野村 泰之

した。感情的な問題になる前に、チームとして迅速な対応が問われるところだ。こうした運営のソフト面での改善はいつの時代も大切な事ですが、今年は一円元年ともいべき業界新時代の幕開けという感じがします。F1の無料が始まり、電子署名、VOR、IOT等と怒涛の如くIT化の波が押し寄せ、待った無しで全社を挙げての対応に迫られています。更に、シェアリングエコノミーの時代も確実に訪れており、弊社の手掛けるシェアオフィスやレンタル会議室を始め、新ビジネスの展開も視野に入れておかなければなりません。

文献を紐解いて見ると、江戸時代には家財道具から布団に衣料品、フンドシに至るまでレンタルをしていたらしく、担料屋なる正にレンタル業者が存在していたといえます。時代は繰り返すのかも知れません。

ところで私事ですが、一昨年オープンしたグループ会社のスポーツジムに通い、3ヶ月で5kg痩せました。これをきっかけにダイエットを続け、何と合計で約10kg体重を減らす事に成功しました。

◆**先見性のある人材を育てることで、新しいビジネスが育っていく。**

昨年も、オーナーの皆様、パートナー企業の皆様には大変お世話になりました。皆様方のお蔭を持ちまして、本年早々にマンスリーマンション新事業を新たな会社として独立させる事が決まりました。ここに改めましてお礼申し上げます。

そのマンスリーマンション事業ですが、一昨年は76室しかなかった物件も、昨年は250室に増え、売上数字は2年で4倍増、法人様は4から5倍にまで増加してきた事が、この事業の安定需要の大きな要因になっているのだと思います。

そして今年も、広島、岡山だけでなく、他府県にも物件を確保し、より多くの需要拡大を目指して注力いたします。その為には、利用しやすい料金体系、A1スピーカー等のITを活用した電化設



(株)ケイアイホーム 取締役部長 黒木 健次郎

備、お洒落な家具と洗練されたインテリア等々、弊社が提供するマンスリーマンションは一般のお客様から法人様の転勤、出張に対応出来る充実した設備と条件を備えて展開していきたいと思っています。

また昨年は、岡山市内に初めて自社運営のコインランドリーを出店しましたが、これもオーナー様への実の有るご提案に繋がられる一例になると思います。

その他にも、今後益々需要が高まるであろうと思われる外国人客向けに、主要8か国語で電話対応するガイダンスを導入しました。そして、これからも着実に色んな種を蒔き続けていきます。これらのノウハウの積み重ねは、弊社の財産であると同時に、全てはオーナー様への実践的な提案資源となります。これからどんな芽が出てくるかが大変楽しみです。振り返ってみると、やはり事業部のスタッフ一人ひとりが成長し、強いリーダーシップを発揮してくれた事が良い結果を生むのだと思います。これから若いうスタッフを胸を張って誇れる会社を目指して、私も頑張ります。

# 2019年への意気込みを語る

◆**法人様の幅広いニーズに、柔軟でフレキシブルな対応を**

昨年は、店舗管理そのものは取締役部長に任せ、法人様のフォロワーを主体とした二年でした。

法人様のニーズは、多種多用途しかも限られた地域に留まらない為、アパマンショップのネットワークや弊社グループをフルに活用し、その需要にお応えしています。

ところで、個人、法人を問わず、窓口に来られるお客様に対しては、ご紹介するお部屋の数が限られます。そして成約されるお部屋は一つに限られ、ご紹介した全てのお部屋が成約される事はありません。一方オーナー様にとっては、賃貸物件の「空室」が二番の懸念です。しかし、弊社が「事業主体」となり、オーナー様の物件をサブリースにする事が出来れば、弊社としてもその「空室」を無くさせるを得なくなり、結果として



(株)ケイアイホーム 代表取締役社長 黒木 健次郎

てオーナー様にも安定した収益をもたらす事が出来ます。サブリースには賃貸料保障のリスクを伴いますが、弊社がそのリスクを受け止める事が出来れば、オーナー様のニーズにも応えられます。また、マンスリーマンションというニーズは、転勤者や出張者にとって便利な住まいである事は間違いありませんが、期間の長短や設備内容、距離的条件や法的問題等が障害となり、活用し難い場合もあります。ならば、その諸条件に最大限寄り添い、活用しやすくしたいという思いで実現すべく、今準備を進めています。弊社及びグループ会社の「運営力」を最大限活用して、今年早々には実現する見込みです。

ところで、今やこの業界もIT化が進み、IOTは勿論の事、RPA時代に突入しようとしています。ユイザー様からの設備等の不具合への問い合わせや手配に関しても、A1スピーカーによつて完結する時代が、すぐそこまで来ています。アパマンショップでも、昨年11月からA1スピーカー・ケーブルセントキャンペーンを積極的に推進しています。

◆**数々の新事業を展開する一方で、今年不動産業界の再編が始まる?**

昨年は、賃貸事業を主に管轄していましたが、後半から法人様へのフォロワーを社長に専任していただいた為、私は店舗の運営管理に専念する事が出来ました。

店舗に関しては、改めて「ご紹介」の大切さを再認識した一年でもありました。今年も、スタッフ一人ひとりが、どのような言動、心遣いでお客様と接すればよいのかを再度見直し、スタッフ全員が「ご紹介」を頂ける店舗を増やしたいと思っています。

賃貸事業全体の動きとして、入居率が高い物件と低い物件が明確になってきている為、仲介会社としての提案力が更に必要となってきました。特に単身物件は、家具家電付物件の需要が高まりつつあり、空室対策の一環としてオーナー様にも積極的に提案していく必要性を感じ



(株)ケイアイホーム 取締役部長 松下 浩仁

ています。

新事業として昨年10月、岡山市問屋町にシェアオフィス「Rabbit」(ラビット)をオープンさせましたが、今年には更にそのオフィスを核にして、起業家たちのスタートアップを積極的に応援したいと思っています。

また昨年は、世界の90か国が参加した大イベント「ミス・アース」の岡山大会をプロデュースしました。今年も開催が予定されており、ビッグイベントを前にして今から緊張しています。個人的には、今年の9月に開催される「ラグビーW杯」も盛り上げていきたいと思っています。(笑)

ところで、昨年夏の西日本豪雨の際、弊社でも倉敷インターナショナルを拠点に、被災された方々に「みなし仮設住宅」のご案内をさせて頂きました。全社を挙げての対応に大わらわでして、多くのオーナー様や管理会社の皆様にご協力を頂きながらの支援活動でした。弊社から参加したスタッフも、被災者の力になりたいという思いを胸に誠心誠意対応いたしました。被災して亡くなられた方々に対して、心からご冥福をお祈り申し上げます。

# グループ会社社長・役員 2019年への意気込みを語る



(株)ケイアイコミュニティ  
取締役社長 堀江 祐樹

◆人を育て、組織を強くする。  
そして、可能性をもっと掘げたい。

「拙速は巧遅に勝る」が私の信条です。昨年、気が付いた問題はすぐに改善するという姿勢を貫いてきました。例えば、管理会社としては必須である「気付き力」を養う為に毎朝15分程、スタッフ全員でオフィス掃除に取り組んでいるのですが、掃除機の使い方やトイレ掃除、窓の拭き方にも、普段の業務における各人の良い所や悪い所が表れてきます。失くして諦めていた大切な物が見つかったりもして、実に色々な事に気付かされます。

気が付く度にヒントを出さなくても、なるべく自分で考えたいというようにしました。そして今年、デジタル化とIT導入に本腰を入れる事になります。先ずは、電子署名です。今まではお客様に何か所も署名してもらっていたものが、一回で済み、ご好評を頂いております。また、空室対策として集合住宅における一棟丸ごとのインターネット設備(ピコネット)導入を進めて頂いています。初期費用は弊社で負担していて、これまで岡山、広島、の両県で898戸に導入いたしました。今や無料Wi-Fiは常識の時代ですから、ネット設備の初期費用が要らないのは、家主様にご好評を頂いております。その他、都市部の足として便利な自転車も無料で設置するサービスも始めました。1月中には、22棟の物件に51台のシェアサイクルを設置する予定です。



カリーゼスタンダード(株)  
代表取締役社長 長十 嵐 圭

◆昨年は、為替取引アプリを開発。今年さらにスケールを拡大。

昨年は、会社として大変勢いのある年になりました。以前よりお付き合いさせて頂いていた某ネット証券会社のスマホアプリ「シストレFX」を開発し、今年9月から正式運用となります。このアプリは、これまでのものと比べて見やすいレイアウト、直感的な操作が好評で、さらにアラート機能も完備している事で、急激な市況の変化でも安心して資産管理する事が出来ます。これからのユーザードメインによるシステムの開発に鋭意努力をしていこうと思っております。

また、優秀なビジネスパートナーを求めて、ベトナムの某システム開発会社への出資を検討中です。ベトナムは親日国で、政治的にも宗教的にも日本との相性が良く、昨今のIT技術の進展には目を見張るものがあります。とりわけ、ベトナムにはとびきり優秀な人材が数多くいますので、二日も早く提携して密接な関係づくりをしたいと思っております。



(株)ケイアイリンク  
代表取締役社長 酒口 光嗣

◆急進的なビジネスモデル「問屋町」で新たなビジネスモデルを展開。

一昨年の11月にオープンさせたフィットネスジム「RETIROBODY DESIGN」(レシオ・ボディ・デザイン)は、ユーザードメインから生まれた私の作品といっても良いジムです。元々自分の肉體改造にこだわりのあった私は、従来のフィットネスジムの在り方に疑問を持っていました。なぜあのマシンを置いてないのだから、忙しいスケジュールの合間を縫っていつでも行けたらいいのに、もっとオシャレな空間でボディデザインしたい等々、そんな私のわがままを実現した24時間営業のフィットネスジムです。

組織や店舗の運営自体は、グループの別会社で賃貸事業部の部長をしていました。どの程度の自信がありました。ただグループ会社として独り立ちをして、フィットネスジム経営という未知の業態に進出する不安は強くありました。マーケティング調査に始まり、全ての運営システムを構築し、あらゆる状態に即した運営マニュアルを作る等、それこそ昼夜を惜しまず勉強を重ねて出来たジムです。お陰様で、昨年は会員数1,200名を達成し、当初の目標の150%超えを実現しました。これにより、遊休不動産活用のビジネスモデルの一つとする事が出来ました。

## 賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 55

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。

新年最初のテーマは毎年恒例の「今年から始まる改正点」です。今年10月1日から「消費税率10%軽減税率導入」という目玉の改正があり、コンビニ納付が可能となります。最近では「配偶者特別ご自宅のパソコンで確定申告をするオーナー様もいらっしゃいます。昨年10月の消費税率以外に、今年も税務署から送られてきたバーコード付きの納付書であれば、コンビニで納付が可能です。それが、先ずは国際観光旅客税です。平成31年1月7日から航空機や船舶で日本から海外へ出国する場合、出国1回につき1,000円が課税されます。税の名称は「国際観光と付する事が可能とな

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

Table with columns for Prefecture, 1R, 2R, 3R, Average Rent, and Tokyo 100% Index. Lists data for 47 prefectures and national average.

※資料出所: 健全管協共済会 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)

Table with columns for Location, 1R, 2R, 3R, Average Rent, and Tokyo 100% Index. Lists data for specific cities like Hiroshima, Saitama, Fukuoka, etc.

不動産関連のトラブル事例 その48

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、「更新料の支払」と建物賃貸借契約の法定更新に関する事例をご紹介します。
◆事案の概要◆
貸借人Xと賃借人Yは、平成14年7月、賃料9万2千円、共益費5千円、敷金18万4千円、賃貸期間2年間、更新料は新賃料の1か月分等の内容の建物賃貸借契約を締結した。2年後、Yが更新を希望したので、Xは関係書類を送付して更新契約の作成を求めたが、Yは法定更新を理由に協力しようとしなかった。そこで、XはYに対し、本件賃貸借契約に基づき更新料として、賃料の1か月分である9万2千円の支払等を求めて提訴した。これに対してYは、本件賃貸借契約中の更新料支払の条項は、賃借人にとって不利な特約であること、本件賃貸借契約は法定更新ではなく、

今回は、「更新料の支払」と建物賃貸借契約の法定更新に関する事例をご紹介します。
◆判決の内容◆
更新料支払義務の規定は、Yにとって不利な特約ではあるが、賃料の1か月分を更新料とする本件の場合には、借地借家法30条に基づき無効とするほど不利な特約とは認められない。YはXに対し、本件は当然更新される旨の書面を送付している事実を照らせば、本件賃貸借契約は、結局、法定更新されたものと認めらるべきであり、本件がたとえ法定更新であったとしても、本件特約は有効とすべきであると判断した。更新料の合意が、法定更新に適用されるか否かに依り、法定更新に適用されないことと判断した例もある。

※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 ~新春特別編~

2019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

基本に忠実、そこから新しい取り組みを！
オーナー様から大事なものをご紹介頂き、広告掲載、反響、店頭案内、契約手続きとお客様の双方にご満足頂くよう、その基本のクオリティを更に上げてより多くの契約を頂く。



ために、新しい取り組みにも挑戦し続ける事が大事だと考えています。
日まぐるしく変化し続ける社会をユーズー日織でリードし、邁進いたします。

女性スタッフがアップしやすい会社！
昨年10月社内に新しく「レディース委員会」が発足され、私はその総長に任命されました。
女性が働きやすく、もっと活躍できる環境を作る為の改善を目的とし、社員からパートナー、アルバイトまで全ての女性社員を対象に、定期的に話

目に見える形で成長したと分かる年に！
昨年は大変お世話になりました。
今年は、新たな事への挑戦を核として、出店等の業務拡大と空室改善、社内業務の効率化、そして社員の一人でも多い昇格と、働いているそれぞれの社員がやりがいを感じ、胸を張って仕事をを行う事で地域



社会に貢献してまいります。
私のいる部署は、若くて将来有望な社員ばかりで、私を含め多少粗削りな面もありますが、本年も宜しくお願いします。



し合いの場が設けられています。
昨年は、立ち上げ早々いくつかの改善も行っていましたが、今年も引き続き、ステップアップを目指して精進いたします。

今年も人財の育成が重点課題です。
昨年の重点課題であった人財の確保と育成については、着実に進んでいると思えますが、さらなる成長に結びつけるには、まだまだ足りないと思っております。
特に人財育成については、社員一人一人を対象にすること、指導している側も

「三方よし」の精神で働き方改革を！
今年、社員、会社、社会顧客がそれぞれの実利を共有出来るような働き方改革の実現に取り組んでいきたいと思っております。
具体的には、テレワークを導入して「社員」の就労環境の多様化を図り、RPAやAIの活用により



成長する「層の厚い組織」を目指したいと思います。
本年も「面倒見のいい組織」を継続しながら、新たな人財の確保も同時に進めたいと思っております。



「会社」としての労働生産性向上に繋げ、その成果を今までの以上に「社会(顧客)」へフィードバック出来る事を目指します。
本年も宜しくお願ひ申し上げます。