

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 沖野上店 水城志保リーダー編です。



(株)ケイアイホーム 沖野上店 水城志保リーダー

見た目と違う負けず嫌い、粘り強い気持ちで、今年も宅建の試験に挑戦します！

私は、2014年の4月に入社し、もうすぐ丸6年が経ちますが、この会社に入社するまでは携帯ショップの販売を6年経験していましたので、接客について不安は特にありませんでした。しかし、不動産業界は初めてだったので、契約までのプロセスに自信が持てるようになるまでは少々時間が必要でした。

沖野上店へ転属となりました。但し、スタッフは私一人で、部長はいらっしゃいましたが、他の店舗で管轄していたので常勤ではありませんでした。プレッシャーはありませんが、二人の気楽さもあり、持ち前のマイペースで順調なスタートを切る事が出来ました。

現在、沖野上店は5人体制で、経歴では上から2番目です。新しいスタッフにも教育をする立場なのですが、そういう事はどうも苦手です。しかし、より良い店舗にしていこうと苦手を意識を持たずに頑張ります。

また、ぼさ一つとしていたとか、マイペースとかもよく言われますが、意外と負けず嫌いなど、ところがあって、店舗の目標数字には凄くこだわりがあります。宅建の試験も、今まで6回落ちましたが、挫折しなかった来年も挑戦したいと思っています。今年1月のフェア



(株)ケイアイホーム 沖野上店 〒720-0825広島県福山市沖野上町5-29-11

イナシヤルプランナーの試験に挑戦する為、今までに200時間を目安に勉強してきましたが、短期集中型なので直前に何日か休みを頂いて、一気に頭に詰め込もうと思っています。今回は、グループの人と一緒に受けるので励みになります。



年始の挨拶
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。本年もイノベーションを積み重ね、社会から必要とされる企業を目指す、社員一同皆様と共に歩み続けますのでどうぞよろしくお願ひ申し上げます。
令和二年 元旦

ケイアイ通信

2020年 1月号

今年もケイアイグループ黒木代表に、昨年二年間の総括と2020年への展望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。今年も皆様から信頼される企業から必要とされる企業を目指して頑張ります。

さて、グループの展望として昨年お話しした、「若い幹部社員を更に成長させ、グループの幅を広げる為に、新しい事業展開や新会社の設立を加速させる予定です。」に関しては、ほぼ計画どおりに実現出来ました。新たに4つの会社を設立し、現取締役がそれぞれ新会社の社長に就任しました。各社とも、今後の成長に大きく期待しています。

また、グループの主軸である「ケイアイホーム」と「ケ

アイコミュニケーション」の社長には、現取締役の中で一番若い堀江社長が就任しました。堀江社長には2つの会社を任せる事になったのですが、2社の社長を兼務する事に由りました。可能性を期待しています。

そして、その若い幹部社員にはこれらの会社を任せられるよう更なる成長を期待しています。

新規に設立した4つの会社についてですが、まず松下取締役が社長を務める(株)ケイアイアセットメントは、不動産相続に関する相談から不動産売買までをトータルに行う会社です。また松下社長は、使っていない時間や空間をシェアするビジネスを展開する軒先(株)の役員も

新しく兼務しています。次に野村取締役が社長を務める(株)ケイアイ不動産販売は、野村社長自身も役員を務める(株)SUMITASのFC展開を行う会社です。今後は、SUMITASのノウハウを十二分に活用し、よりスマートな不動産事業展開をしていきます。そして、和智取締役が社長を務めるSeitec h(株)は、2019年4月に設立したOHYA(株)から社名変更した会社で、主にスマホのアプリ等で閉鎖出来るスマートフォン「Seikely」の販売、スマホのアプリで手続きを自動化した賃貸仲介店舗「Selfs(セルフス)」と賃貸の自動化「OHYA(オーヤ)」の展開を行う会社です。ユーザの利便性を追求し、今後の情報通信インフラに対応した新しい事業展開に期待しています。最後に黒木取締役が社長



ケイアイグループ代表 黒木 博之

を務める(株)Weekly & Monthly(株)は、ケイアイホールディングスのAM事業部が長年培ってきたノウハウを結集して設立した会社です。市場にも今後益々の拡大が見込まれています。4社ともに、今までの主たるフィールドからライオンズのフィールドへの挑戦であり、グループとしてのイノベーションの象徴として捉えていただけて構わないと思います。

2020年、グループ全体の展望は?

今、我々を取り巻く社会状況は、日々刻々と変化し続けています。各種インフラを始めとして、経済活動そのものが、今までは

全く違う価値観で動いています。ケイアイグループでは、今期スローガンとして「イノベーション(変革)」を掲げ、グループ企業全体の変革に取り組みしています。国が掲げる「働き方改革」や業務に直接関係する法律改正、情報インフラの発展、変革等々、それらに順応、対応しつつ全力で改革を進めて参ります。昔のニュース等で、不動産業は今後無くなる業種ラックの中にも名を連ねています。我々は、そうならないよう常に変革し、前進し続けます。

最後になりましたが、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。

グループ会社社長・役員

不動産相続のスペシャリストとして、また新形態のシェアリング事業も

今月初頭の7月から(株)ケイアイアセットメントのスタートさせ、不動産相続のスペシャリストとしてオーナー様の相続に関する困り事、悩み事、そして有効活用方法のご相談を承っています。

相続対策の一番の肝は、「どのように遺産を分割するか」です。次に相続後の「納税資金をどう作るか」、「節税対策は？」等、困り事や悩み事は多岐に渡ります。これまでの税対策等々は税理士や会計士、ファイナンシャルプランナーで間に合っていたとしても、不動産関連の相続対策は畑違い感がありました。

当社は、不動産のプロによる相続サポートを全国ネットワークで展開している「不動産相続の相談窓口」と提携しており、あらゆる質問に對



(株)ケイアイアセットメント 代表取締役社長 松道 浩一

より、社員のモチベーションが上がり、年の後半の閑散期にもかかわらず右肩上がりの結果を残せている事は喜ばしい限りです。

昨年一番大きな成果は、福山エリアで、一挙に400件の管理業務委託を受けた事で、エリアでしたが、グループ全員の努力の賜物といえます。

また、広島法人営業課の躍進も目を見張るものがありました。店長クラスの精鋭を集めた集団ですので、今後とも更なる活躍を期待したいと思います。

今年、人居していたビルの建て直しで約1年間休んでいた福山駅前店が再オープンしますのを楽しんでいます。また、広島エリアでは広島駅前店とアストラム西駅前前店がリニューアルし、新店舗のオープンも予定しています。

優秀な人材がどんどん育つていますが、私としてはその受け皿づくりに心血を注がざるをえません。益々大きく、懐深くなるケイアイグループですが、やる気のある人材にはどんどんスポットライトを当てて、ヒトも組織も活躍するステージを作り上げていきたいと思えます。

応する事が出来ず。また、現在は少人数に開催して勉強会を定期的に開催しております。内容も参加いただけず。内容はステップ1から5まであり、最後まで聴講すれば不動産相続に関する知識を幅広く習得出来ます。相続は、「知らない」と損する事はあります。是非ご参加ください。

もう一つ、私が役員として参画する事業に「先(株)」という会社があります。文字通り住宅や店舗、ビル等の「先」をシェアして賃貸出来ないものかという発想で、アパマンショップとシステムマッチングして募集をかけている事業です。例えば、オーナー様の物件の軒先をシェアする事でビジネスを展開し、同時に入居者満足の上を上げる事も出来ます。軒先でなくとも、花火大会のために屋上をレンタルする事も考えられます。それこそ大家様の了解さえあれば、どんなビジネスも可能です。年々増える違法駐車対策にも一役買う事が出来、社会貢献にも成り得る収益事業として、業界内からも注目を浴びています。さらに詳しく知りたい方は、ぜひ当社にご連絡ください。



Weekly & Monthly (株) 代表取締役社長 黒木 健次郎

スタイルと使い方で、既存概念を取り払う、新時代の不動産イノベーション

私にとって令和元年は、変革の年であり挑戦を続けてまいりました。

【挑戦】Weekly & Monthly (株)の代表取締役社長に就任

去年11月に設立しました、Weekly & Monthly (株)の代表取締役社長に就任し、全国の不動産会社様を回り、マンスリー事業について、管理システムの説明を行っていました。現在ポータルサイトに3,000室掲載ですが、来年には50,000室掲載を目指しています。

【挑戦】「競戦」ケイアイホールディングス「スリー」事業のエリア拡大

前期までAM事業部の中核として育ててきたマンスリー事業ですが、岡山、広島の中核2県から福岡、山口、鳥取、兵庫、大阪、名古屋と商圏

2020年への意気込みを語る

適正な人事でモチベーションを上げ、ヒトと組織を益々充実させる！

今期(昨年7月)から(株)ケイアイコミュニティ及び(株)ケイアイホームの代表を兼務するという大役を任せられ、これまでの経営態勢を踏襲しつつ自分なりのスタイルを模索しています。

昨年の8月号でも述べましたが、この両社の代表を兼務する事で、組織を大きく改善する事なく、両社の機能を統合したり、情報や人材の往来が容易になりました。とりわけこの半年間、私が特に力を注いだのは人材適所の人事です。意欲ある人材を引っ張り上げ、より大きな権限と責任を与え、今まで適性でなかったと思われる部署でくすぶっていた人材を配置換えする事により、その人の能力をより活かす事が出来るようにしました。これに



(株)ケイアイコミュニティ (株)ケイアイホーム 代表取締役社長 黒田 健一

より、社員のモチベーションが上がり、年の後半の閑散期にもかかわらず右肩上がりの結果を残せている事は喜ばしい限りです。

昨年一番大きな成果は、福山エリアで、一挙に400件の管理業務委託を受けた事で、エリアでしたが、グループ全員の努力の賜物といえます。

また、広島法人営業課の躍進も目を見張るものがありました。店長クラスの精鋭を集めた集団ですので、今後とも更なる活躍を期待したいと思います。

今年、人居していたビルの建て直しで約1年間休んでいた福山駅前店が再オープンしますのを楽しんでいます。また、広島エリアでは広島駅前店とアストラム西駅前前店がリニューアルし、新店舗のオープンも予定しています。

優秀な人材がどんどん育つていますが、私としてはその受け皿づくりに心血を注がざるをえません。益々大きく、懐深くなるケイアイグループですが、やる気のある人材にはどんどんスポットライトを当てて、ヒトも組織も活躍するステージを作り上げていきたいと思えます。

よりスマートな不動産販売モデルを目指して、全国にFC展開

今年1月1日から、アパマンショップ不動産販売のFC加盟店からSUMITASAの加盟店となります。(株)SUMITASAは全国にFC展開する不動産販売会社で、縁あって私自身が本部署員として参画し、共にFC展開を進めています。現在、既に20社の加盟が決定しており、本年度は100社を目標に増やしていく予定です。同時に北長瀬店もFC加盟店としても活動しますが、同時に北長瀬店もFC加盟店として活動します。

SUMITASAのノウハウを活用し、スマートでクオリティの高い不動産事業モデルを模索していきます。しかし、この業界にはまだまだ古い体質が残っていて、特に地方の多くの業者はIT化の遅れ等によりデータベースの不備が多く、あまり効率的とは言えません。私がSUMITASAに参画した最大の理由がここにあり、今後は地域を超えて全国の不動産物件のデータベース化が図られていく事になります。

昨今、高い株価水準にも関わらず収益物件の融資が厳しくなる傾向にあり、弊社としては目先を変えて戸建て中古物件や新築一戸建てにも力を注いでいます。おかげさまで売上は堅調に推移していますが、出来ればまとまった土地を購入しての分譲住宅開発を進めたいと思っています。もしお手持ちの遊休地がございましたら、ぜひとも弊社までご一報いただければ幸いです。



(株)ケイアイ不動産販売 代表取締役社長 野村 泰之

昨年11月、研修でサンフランシスコへ行ってきました。アメリカの不動産業は、凄く大きなスケールだと想像していましたが、一番驚いた事はそんな事ではなく、不動産取引の全てが閲覧サイトで公開され、誰でも不動産取引状況を見る事が出来るという事でした。日本のように物件の問い合わせもなく、安全で公正な消費者ファーストの環境になつていました。日本で我々も早く真似したいところです。

グループ会社社長・役員 2020年への意気込みを語る



Seltech(株) 代表取締役社長 和野 紀行

スマート化し続ける不動産取引、 一歩先のテクノロジーで 業界をリード。

昨年3月末に(株)ケイアイホームの代表取締役を退任し、4月1日よりOHYA(株)の代表取締役社長に就任し、その後10月1日に社名をSeltech(株)と変更して、今は東京の大手町にオフィスを構えています。現在は、テクノロジーを駆使したスマートロック事業「Seikey(セルキー)」、賃貸仲介店舗の自動化「Selfs(セルフス)」、賃貸の自動化「OHYA(オイヤ)」の3つの事業を行っています。「Seikey」では、今後飛躍的に増加するスマートロックを、シリコンバレーの企業とタッグを組み開発しました。スマートロックは、スマホやApple Watch等で開け閉め可能な電子キーです。世界最小で最

軽量、高セキュリティ、対応鍵の多様性、高機能を実現し、現在の物理キー環境を大きく改善し、利便性を大きく向上させる事が出来ます。「Selfs」並びに「OHYA」は、お部屋探しの手続きをスマホのアプリで自動化し、ユーザーに便利さを提供しています。物件の稼働率を上げると共に、不動産管理会社の働き方改革や労働生産性の向上にも貢献するビジネスモデルです。ところで、賃貸事業の業界は日々進化しているキャッシュレス時代の波に遅れをとっています。クレジットカードの家賃決済一つとっても、あまり進んでいないのが現状です。書面の交付や署名捺印等のペーパーレス化を始めとし、改善の余地は多々あります。重要事項説明のIT化、賃貸借契約書の電子化等、宅建業法や民法の法律改正を伴う変化が徐々には進んでいます。変革と呼べるには未だ一定の時間を要すると考えています。最後に、「Seltech」は一歩先を行く便利さを提供する事で、オーナー様のお役に立ちたいと考えています。ぜひご活用下さい。



Galere-Justandard(株) 代表取締役社長 五十嵐 圭

クライアントのニーズに応える為、 ITの技術大国ベトナムで 拠点を設けよう。

弊社が開発し運用している某ネット証券会社のスマートフォンアプリ「シストレFX」は、見やすいレイアウトとユーザー口線で直感的に操作出来るアプリとして、クライアント様からも好評を頂いております。アラート機能も充実していて急激な市場変化にも対応し、安心して取引をする事が出来ます。このアプリの開発にあたり、思い切つてベトナムの超優秀なシステムエンジニアと一緒に開発したのですが、これに思つた以上に功を奏し、技術力はもちろん価格競争力でも大きなアドバンテージを取る事が出来ました。更に言えば、ベトナムは親日国で政治的にも宗教的にも日本と相性が良く、昨今のIT技術の進展には目を見張る

ものがあります。また昨年12月には、これが布石となり同社から「シストレFX」のPC向けアプリ開発を承りました。仕事としても規模が大きく、多くの人員を要しますので、より優秀なエンジニアの確保が必要となります。その為、昨年からはベトナムでの本格的な拠点づくりを着々と進めてきました。現時点で3人のベトナム人技術者を確保出来ましたが、早急には10人体制にしたいと動いているところです。ケイアイグループ向けに開発したPCアプリ「空室Web」も、開発して早や3年が経ちますが現在のところ大きな問題もなく、システム的に安定しています。何よりも「便利だ」というお言葉を利用者の方から多く頂き、開発者にとつてこれほど嬉しい事はありません。そういふ訳で、年に5回程はベトナム出張しますが、そのベトナムではカシューナッツ生産量が世界一だという事を知りました。ですから、行つたついでにはないのですが、ナッツ類の輸入ビジネスも、意外と有りなのかも思っています。(笑)その時は、ぜひ買つて下さい!



(株)ケイアイリンク 代表取締役社長 池田 光嗣

レシオボデザインを FC展開して5年後には 100店舗を口指したい!

昨年7月、待望の「レシオボデザイン」東岡山店をオープンさせました。岡山市の間屋町で積み重ねた経験とノウハウの全てを注ぎ込んだ新店舗ですが、会員数は既に1,100名に達しました。目標の1,500名は、今年の前半には1号店の間屋町と共に達成出来る見込みです。施設環境は両店ともほぼ同じですが、東岡山店はより女性向け、初心者向けの設備を充実させています。一方の間屋町店は、会員様ご利用の住み分けが出来るようになり、昨年の12月26日にハードトレーナー向けの別館をオープンさせ、本館で女性や初心者の方が気後れる事がなくトレーニング出来るようになりました。「レシオボデザイン」は、

岡山で最も先鋭的でお洒落なジムのモデルケースとして定着しつつあるようですが、3店目からは遊休不動産活用のビジネスモデルとして、全国に向けてのFC展開を考えていく構想です。5年後には100店舗を口指す計画で、また眠れない日が続きそうです。(笑)このビジネスに興味のある方は、ぜひご連絡ください!

またこのビジネスモデルをFC展開するには、情報発信ツールが重要な鍵になります。現在、YouTubeを有効活用しての動画配信を模索中で、FC会員様向けのビジネス情報、ユーザー向けのジム会員様情報等、具体的な内容を詰めている段階です。数年後には、動画配信は通常の媒体ツールの時代になりますから、今の内にしっかりと準備を進めておきたいと思っております。中山下と間屋町に店舗を置くシェアオフィスに関して100名に増やす為、更に充実したサービス形態を考えて日々変化していますので、今年も常に先取りを心掛けて頑張ります。

賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 67



岡山さくら税理士法人 代表税理士 吉田 剛介

「今年から始まる改正点」その1

明けましておめでとうございます。今年もオーナー様の役に立てるよう情報発信をして参ります。さて、新年最初のテーマは毎年恒例「今年から始まる改正点」です。ちなみに昨年暮ら発表された「令和2年度税制改正大綱」は、次の国会で審議され3月末には正式決定されます。この「令和2年度税制改正」が実際に始まるのは数年後です。「増税は忘れた頃にやってくる」と言われる所以です。では、本題に入りましょう。「今年から始まる改正点」は主に次の5つです。①給与所得控除の改正、②基礎控除の改正、③公的年金等控除の改正、④青色申告特別控除の改正、⑤配偶者控除や扶養控除の改正、いずれも所得税の重要な改正であり、2年前の「平成30年度税制改正」で決まらしたものが、今年から始まります。今年から始まる重要な改正点としては、①「働き方改革」が始まり、事件をきっかけに「働き方改革」が始まり、②「働き方改革」が開始され、③「働き方改革」が開始され、④「働き方改革」が開始され、⑤「働き方改革」が開始され、

役員室だより ~新春特別編~ 2020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

常にユーザー目線で、地域をリード!

昨年、オーナー様には大変お世話になりました。私の座右の銘である、「凡事徹底」に専念し、また常に新しい情報を元に、お客様に求められる提案を心がけた二年でした。現状、お客様の部屋探しが一番身近にあるものはスマホからの検索です。そこからの反響に対してのレスポンスを強化する体制作りとチームを結成して、どこよりも早いレスポンスを心がけ、バイク便



(株)ケイアイホーム 賃貸事業部 部長 前林 裕太

を含めた募集条件等の見直しをして、新規オーナー様への管理提案が出来ればと考えています。各店舗からお願いや交渉等が多々あるかと思いますが、オーナー様の大切な物件をご紹介・契約したいという気持ちからのものですので、何卒ご協力ください。本年もどうぞ宜しくお願いします。

シェア拡大と契約件数 岡山No.1を目指す!

旧年中、オーナーの皆様には大変お世話になりました。今年は、新規出店も視野に入れ、各店舗の契約件数にも更なる力を注ぎ、シェアの拡大と契約件数で圧倒的な岡山No.1を目指します。その一つとして、密に報連相が出来る管理オーナー様の物件、直接やり取りさせて頂いているオーナー様の物件募集の強化を図ります。そして、契約件数と管理戸数の増加の為、民法改正への対応



(株)ケイアイホーム 賃貸事業部 部長 西村 利幸

なる生産性と収益性の向上への寄与を目指します。しかし、どんなハードを駆使しようとも、それに携わる人材(ソフト)に心がこもっていないければ、企業としての発展と成長は鈍化すると思えます。心を込めて、ハードとソフトの両面を充実させていきます。本年もよろしくお願いたします。

生産性と収益性の向上に 寄与したい!

東京オリンピックが開催される今年は、人口減少、少子高齢化といった国内の諸問題やRPA、AIといった新しいツールと技術の台頭により、不動産業だけでなくその業務に関わる我々間接部門もより高い生産性が求められます。最近、ひしひしとそれを感じる事が多く、今年もチャレンジし続けなければなりません。物事を合理的に考え、効率化を図りながら、今よりも更



(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

な生産性と収益性の向上への寄与を目指します。しかし、どんなハードを駆使しようとも、それに携わる人材(ソフト)に心がこもっていないければ、企業としての発展と成長は鈍化すると思えます。心を込めて、ハードとソフトの両面を充実させていきます。本年もよろしくお願いたします。

今、事務作業の自動化に向けて奮闘中です。

新しい時代を勝ち抜く為には、技術革新や大きな変化が必要不可欠です。我社の今期スローガンは、「イノベーション」です。その一環として、業務のRPA化(ロボット化)に着手しています。人が行う業務の処理手順をパソコンの操作画面上から登録しておくだけで、ブラウザやクラウド等、様々なアプリケーションを横断し業務の自動化を実現します。完成した案件で、パソコン上のソ



(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

フトが勝手に動いているのを初めて見た時は少し感動しました。まだまだ難題も多々ありますが、生産性向上に向けて日々勉強し、確実に前進出来るように頑張ります。そして、これまでの価値観や常識をリニューアルし、更なる会社の発展に貢献できるように精進したいと思います。

新会社のフランチャイズ店 「SUMITAS」が本格始動!

今年、(株)ケイアイ不動産販売が本格的に活動いたします。ケイアイホームの売買事業部が新法人として独立し、アパマンショップ不動産販売のF.C店から新会社「SUMITAS」のF.C店としてのスタートです。新しい取り組みへの挑戦ですが、今までの良いところを継続しながら、足りない部分を強化して未水く発展できるように、しっかりと地盤づくりをしたいと考えています。



(株)ケイアイ不動産販売 事業部 部長 梶崎 正樹

特に重要なのは、効率の良い仕事が出来る仕組みづくりと、人材確保の取り組みだと考えています。営業・業務・社員育成のマネージャリ化や増員し易い環境づくり等、より組織的な運営を目指して頑張ります。我流の部分が多い私自身も、これを機にしっかりと勉強したいと思っています。

自身の後進育成が 最重要課題

今、建設業界は就労平均年齢が50才を超え、深刻な人材不足で、関連業者もまた最盛期の3割程も減少しています。世の中がキャッシュレス等、激しいスピードで新しい時代に向かっていている事を感じていますが、今年自身の後身育成が最重要課題だと考えています。本年は建設業関連の法律が多数改正され、省エネ基準も一層厳しい義務化となりますが、自らも学び、コストの見直



(株)ケイアイホールディングス AM事業部 部長 井上 愛子

しを含め時代の流れに沿った建築業務を推進し、事業に貢献したいと思えます。更に、昨年導入したテレワークも実践しながら、社員のお手本になれるよう努力していきたいと思えます。最後になりましたが、昨年各地で甚大な災害に見舞われた方々に心からお見舞いを申し上げます。

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

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	
東京都	68,422	1.1%	86,422	-1.4%	94,202	-2.2%	72,551	0.6%	100%
神奈川県	57,676	0.3%	73,832	-2.8%	84,413	-1.9%	65,846	-1.5%	81%
愛知県	47,947	2.1%	55,036	-4.3%	61,643	3.6%	52,773	-2.2%	73%
大阪府	55,527	2.3%	68,184	3.8%	71,500	-1.4%	60,383	1.5%	83%
兵庫県	51,003	-0.3%	60,925	-4.0%	74,298	2.8%	58,132	-2.4%	80%
鳥取県	38,582	-0.7%	47,113	-1.0%	57,470	9.8%	44,160	0.3%	61%
岡山県	43,624	-0.9%	53,385	0.3%	64,532	2.5%	49,054	-1.3%	68%
鳥取県	42,892	4.2%	55,129	2.2%	59,744	4.2%	50,565	4.9%	70%
広島県	48,517	-0.9%	59,355	2.4%	65,276	1.2%	54,217	-0.4%	75%
山口県	38,169	2.5%	48,947	3.7%	57,832	-2.7%	45,629	0.1%	63%
香川県	40,533	-1.8%	49,445	3.6%	56,452	5.4%	47,696	2.1%	66%
福岡県	46,684	0.4%	60,212	0.4%	69,886	2.2%	55,333	1.5%	78%
全国	50,235	0.1%	57,455	-0.6%	65,826	0.4%	54,714	-0.3%	75%

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	48,675	-0.3%	63,326	0.6%	79,713	-6.5%	58,812	-3.6%	81%
三原市	46,806	13.6%	57,744	-3.9%	53,929	-3.7%	52,453	0.1%	72%
福山市	45,783	14.2%	52,295	-11.2%	61,437	19.5%	52,635	5.1%	73%
倉敷市	42,090	6.0%	56,988	7.4%	54,000	-19.0%	53,109	6.0%	73%
岡山市	45,117	-2.1%	52,480	-2.0%	63,565	3.4%	53,874	4.2%	74%