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。

2021年 1月号

今年も、ケイアイグループ黒木代表に昨年の総括と2021年への展望を語っていただきました。

ケイアイグループ 代表　黒木 博之

昨年も、オーナーの皆様には大変お世話になり、心より感謝申し上げます。今年も皆様から信頼され、社会から必要とされる企業を目指し、グループ社員・スタッフが一丸となり頑張って参ります。

さて、昨年はグループの展望として「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、「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と変革等々に順応、対応しつつ改革を進めてきました。その改革が功を奏したか否かは別として、いつ終息するか分からないこのコロナ禍に於いては、各グループ会社とも業務の遂行そのものには大きな影響を受ける事なく、無事に一年を過ごす事が出来ましたが、個々の会社については、まだまだ改革の余地があり、その手を緩める事は出来ないと感じた一年でもありました。

先ずは、当グループの主軸でもある（株）ケイアイホームと（株）ケイアイコミュニティに関してですが、この2つの会社を率いる堀江社長には更なる成長を期待しています。売上や利益、組織の改革推進だけでなく、堀江社長自身の独自性をより活かした組織運営に期待を寄せています。

（株）ケイアイ不動産販売は昨年新設した会社の一つですが、野村社長には「SUMiTAS」のFC展開を加速させる事は勿論なのですが、今までの経験と実績を基に、独自展開もより推進してもらいたいと思っています。

松下社長が代表の（株）ケイアイアセットメントは、相続問題の解決を中心にセミナー展開を続けていますが、知名度をより向上させる施策や実績の積み上げ等まだやれる事は無数にあると思っており、グループ会社の強みを活かして売上も伸ばしてほしいところです。また、シェアビジネスを展開する軒先（株）にも今後の展開を期待しています。

Weekly&Monthly（株）は黒木（健）社長が代表の会社ですが、昨年は計画どおりに展開されています。今年も順調に計画が達成出来れば、日標としている実績も日本一のサイトになるでしょう。そうするとまた次の展開が見えてきます。

和智社長が代表を務めるSelltech（株）は、主にスマホのアプリ等で開閉出来るスマートロック「Selkey」の販売を顕著に伸ばしています。今後はシェア争いの中で如何に勝ち残れるかが勝負です。当グループのネットワークを最大限に活かして、全国シェアの獲得に奔走してほしいと思います。

また、「レシオボディデザイン」を展開する池田社長が代表の（株）ケイアイリンクは、今年新規のFC展開が期待されますし、五十嵐社長が代表のシステム開発会社であるガレージスタンダード（株）も既に多くの受注が見込まれていて、両社共に昨年以上の期待をしています。

2021年、グループ全体の展望は？

昨今2045年にはシンギュラリティを迎えると言われていますが、その年がもっと近くなる可能性もあり、日本のみならず世界の社会状況は、よりIT化へと加速しています。今年は、昨年来からのコロナ禍で変わった社会の未来がどうなるのか。その未来にどう対応していけば良いのか。どう対応しないと生き残れないのかを模索、準備する一年になりそうです。そして、そのスタンダードモデルを見つけ出し、一日でも早く実行出来る企業にイノベーションする事がケイアイグループの代表である私の使命だと考えています。

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い申し上げます。

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。

今回は、（株）ケイアイホーム 管理営業課 主任 川本健二編です。

空室でお悩みのオーナー様へ、全力でサポートします。

以前私は、福山市内の小さな不動産会社で店舗仲介の管理部門に勤めていました。宅建資格を取ったのは前の会社に勤めていた時ですが、福山市内で仲介件数がトップクラスのこの会社で、自分のスキルを上げたいと思い入社しました。初めに配属された店舗で、備後エリアでの新人賞を頂いた事は今でも忘れられない喜びの一つで、当時の上司や同僚のサポートなければ絶対に実現しなかった事だったと皆様に心から感謝しています。

現在、空室率を5％まで落とすようにあらゆる努力をしています。例年ならこれから繁忙期ですが、コロナによる不安もあります。これまでも老朽化建物のリフォームをはじめ、礼金・敷金ナシ、家賃1ヵ月無料、無料Wi-Fiの設置等、オーナー様には色々と無理を言ってきましたが、今後のコロナ次第では更なる手立てや方策も考えておかなければなりません。

私の一日は、出社してすぐに事務員との業務確認から始まり、契約に絡むオーナー様への条件交渉、家賃滞納者への督促、物件退去の立ち合いやオーナー様との修繕箇所打合せ、見積書作成等の事務処理やシステムの更新作業で終わりますが、出来るだけ空き時間を見つけてオーナー様を訪問するようにしています。空室でお悩みのオーナー様は数多くいらっしゃいますので、自分の所有物件だと思って空室解消に本気で取り組んでいます。

好きな言葉である「千里の道も一歩から」を心に刻んで、日々辛抱強く頑張ります。

（株）ケイアイホーム 管理営業課
〒720-0825 広島県福山市川野上町5-29-11

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　　2年10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	54,286	4.1%	62,979	1.2%	71,323	−1.3%	60,496	2.1%	82%
千葉県	51,668	−0.7%	58,843	0.9%	70,500	0.7%	57,214	−0.6%	78%
東京都	69,572	1.7%	86,908	0.6%	90,182	−4.3%	73,335	1.1%	100%
神奈川県	58,862	2.1%	75,142	2.1%	86,120	2.0%	67,152	1.8%	92%
愛知県	49,779	3.8%	58,057	5.5%	62,497	1.4%	55,363	4.9%	75%
奈良県	47,883	11.1%	57,685	10.3%	56,729	−8.8%	53,307	5.2%	73%
京都府	52,570	3.0%	70,069	0.2%	76,600	2.3%	57,127	2.1%	78%
大阪府	57,036	2.7%	67,607	−0.8%	71,807	0.4%	61,045	1.1%	83%
兵庫県	50,310	−1.4%	58,488	−4.0%	71,983	−3.1%	56,898	−2.1%	78%
鳥取県	37,581	−2.5%	46,084	−2.2%	55,652	−3.2%	42,977	−2.7%	59%
岡山県	43,600	−0.1%	55,032	3.1%	62,571	−3.0%	48,767	−0.6%	66%
島根県	43,879	2.3%	54,266	−1.6%	58,667	−1.8%	50,103	−0.9%	68%
広島県	48,721	0.4%	58,551	−1.4%	66,496	1.9%	53,753	−0.9%	73%
山口県	38,208	0.1%	49,127	0.4%	60,815	5.2%	46,989	3.0%	64%
徳島県	42,033	11.1%	49,461	7.0%	52,377	−11.7%	47,457	4.8%	65%
香川県	42,086	3.8%	47,978	−3.0%	51,877	−8.1%	46,541	−2.4%	63%
愛媛県	38,849	3.2%	48,958	1.2%	53,588	2.0%	45,734	2.2%	62%
高知県	42,234	1.1%	54,266	5.7%	56,522	−8.4%	47,635	−0.2%	65%
福岡県	46,997	0.7%	59,193	−1.7%	69,176	−1.2%	54,745	−1.1%	75%
全国	50,906	1.3%	57,794	0.6%	65,267	−0.5%	55,074	0.7%	75%

※資料出所：㈳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）　　2年10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	46,381	−4.7%	53,677	−15.2%	73,483	−7.8%	56,337	−4.2%	77%
三原市	49,653	6.1%	54,957	−4.8%	53,800	−0.2%	55,059	5.0%	75%
福山市	45,250	−1.2%	50,779	−2.9%	58,788	−4.3%	49,773	−5.4%	68%
倉敷市	41,784	−0.7%	55,987	−1.8%	57,684	6.8%	50,819	−4.3%	69%
岡山市	44,089	−2.3%	55,856	6.4%	59,977	−5.6%	53,264	−1.1%	73%

2021年への意気込みを語る

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

コロナが変えた世界に早く対応し、全社一丸となって取り組んでいます。

弊社は以前より全社を挙げて、業務改革に取り組んできました。それが功を奏したのか、元々の業態特性なのかは分かりませんが、今般のコロナ禍において、幸いにも業務運営等に支障が出る事もなく、無事に新年を迎える事が出来ました。

振り返ると、コロナが蔓延し始めたのは昨年の春頃からで、中国地方に限っては大きな山はありませんでしたが、徐々に感染者は増え、現在に至っております。弊社の繁忙期はこれから春にかけてですから、感染者がまだまだ増えていく可能性もありますので、油断せず皆で気を引き締めて臨みます。

さて、コロナは少しずつ社会環境を変化させています。例えば「リモートワーク」が増えた事で、賃貸物件の空室が目立ち始めました。実際、アパートを解約して実家でリモートワークをする会社員が増え、大学生も実家でオンライン授業を受けるスタイルが一般的になりつつあります。転勤者も減少して、社宅需要が減り、不動産賃貸分野はこの春先そうとうに厳しい闘いを強いられる事になるかもしれません。

その対策としてまず一番に考えられるのは、インターネット環境です。物件は、入居者のリモートワークを前提にした無料の高速Wi-Fi環境を充実させ、更にワークスペースが取れる従来よりも広い間取りの需要が増える事が予想されます。管理会社側としては、ウェブ上でお客様が気軽にオンライン内見等が出来る仕組み作りを進めているところです。

昨年は、お客様が気持ちよくご来店出来る環境を目指し、広島の全店舗をリフォームいたしました。今年は、家主様からご要望頂いた場所に新規店舗を出店する計画もあります。これからもコロナに負けず、全社一丸となって皆様のお役にたてる会社を目指して参ります。

HPへのアクセスはこちらから

(株)ケイアイ不動産販売
代表取締役社長 野村 泰之

不動産情報をデータベース化し、ITを駆使したスマートなFC展開を進めています。

(株)ケイアイ不動産販売は、全国にFC展開する不動産販売会社(株)SUMiTASに昨年1月に加盟しました。縁あって、私自身も本部役員として参画し、共にFC展開を推し進め、昨年度は40社の加盟が決定し、先ずは順調な滑り出しでした。地方業者の多くは、IT化の遅れでデータベースの不備が多く、ここにSUMiTASが参入出来る余地があります。今後益々、地域を超えた全国の不動産物件のデータベース化が図られていくことになるでしょう。

昨年度、弊社は遊休地の買い取り等を積極的に進めて25区画の土地を購入し、無事販売に至りました。コロナ禍の中、このような実績を挙げる事が出来たのは、ひとえに地主様、関係業者様のお陰と感謝しております。今年も出来ればまとまった土地を買い取り、分譲住宅の開発を進めたいと思っています。

ところで、最近は収益物件のローン審査が厳しくなっており、個人投資家の多くは中古物件に着目しています。お手持ちの物件がございましたら、是非ご一報の上、ご相談ください。市場ニーズが高まりつつある昨今、どこよりも高く買い取らせて頂く準備が出来ています。

また、私は現在、全国賃貸管理ビジネス協会の中国地区役員として空き家部会長をさせて頂いております。今全国では820万戸の空き家があると言われ、大きな社会問題となっています。この空き家を活用する為に、固定資産税軽減枠の条件緩和等を政府に訴えています。これにより、社会問題の解決の一助となり、新たなビジネスの掘り起こしになればと思っています。

今年は弊社の飛躍の年と考え、新たな出店も視野に入れています。その為には、安心して仕事を任せられるリーダーの育成が、最も大切な事と捉えています。

HPへのアクセスはこちらから

グループ会社社長・役員

(株)ケイアイアセットメント
代表取締役社長 松下 浩仁

相続は財産を残す方の責任。家族の絆を深める「家族会議」を支援します。

円満で禍根がなく、誰もが損をしない相続を行うには、「遺産分割」「納税資金」「相続税」という3つの対策が必要だと言われています。弊社では事前にこれらの対策をご提案し、遺産分割を円滑且つ円満に行えるよう、相続に関するあらゆるコンサルティングを行っています。

因みに相続と言うと税金の事ばかりをイメージしがちですが、相続対策としてはまだ50%です。実は相続税がかからない方が大半で、財産をどう分けるかという遺産分割の方が大きなテーマだと言えます。特に不動産のような現金化して配分しにくい資産がネックとなって、遺族間で深刻な問題となるケースがよく見受けられます。せっかく親が残してくれた財産が原因で、子供たちが仲たがいをしてしまうのは大変残念な事です。相談を受ける側もせつなくなります。

近年は、認知症により相続対策が出来なくなってしまう事も多々ありますが、大事な財産をスムーズに継承する為には、何よりも早めの遺言書作成が大事です。ご家族を喧嘩別れさせない為にも、相続をする側は遺言書作成を大きな責任と考えてほしいです。弊社では、相続の為の家族会議の支援に始まり、セミナーや勉強会の開催、更には不動産資産の活用等、多方面から相続問題を解決いたします。

ところで、私が役員として参加している軒先(株)という会社は、建物の軒先をお借りしてシェアするビジネスモデルですが、市街地に不足している駐車場スペースとしてのニーズはもちろん、最近はキッチンカーのような移動販売車が増え始め、これからの展開が益々面白くなってきています。是非、ホームページをご覧下さい。

最後に、相続の準備は人生において最も重要な仕事です。お元気な今の内に真剣に「相続」を学んで頂きたいです!

HPへのアクセスはこちらから

Weekly&Monthly(株)
代表取締役社長 黒木 健次郎

不動産業界における既成概念を取り払い、新時代のスマートビジネスへ。

弊社のウイークリー&マンスリーマンション検索サイトは、昨年の12月に約90,000室を掲載し、サイト訪問者数も年間で70万人を突破、この分野では日本一のポータルサイトに成長しました。サイト掲載アカウント社数も約300社を超えてサイト認知度で3位となり、2位に僅差まで迫っています。全国賃貸新聞等のメディアにも多く取り上げていただき、法人の大規模な研修施設としてプリンスホテルやエンゼルグループ等とも提携を行い連携しています。

私自身も東京と札幌を拠点に全国を飛び廻り、本事業及び当社システムの説明に奔走し、2ヵ月に1回の勉強会に加え、これまで40社ほどに出向き精力的にセミナーを開催してきました。

昨年6月にリリースしたマンスリーマンション集客サイト「wcllmo」は、新規の検索条件を設ける事で、当サイトからテレワーク等のコロナ禍における新しいビジネススタイル記事を追加し、サイト反響数は一昨年の約4倍となりましたが、今後の活動中期3年計画として、左記の事業を進めていきます。

①家具付き賃貸(長期)サイトのリリース、②アジアのサービス付きアパートメントのポータルサイトをリリース、③入居契約アプリのリリース

これらにより、反響数月1万件を3年以内に達成できるよう日々奮闘し、出来るだけ早期に12万件突破を目指しています。

今後も「選択と集中」をキーワードに、早めの見極めと、積極的な投資を進めます。不採算事業の早期撤退、そして営業社員を置かずに販促、広報部署を設置したのもその方針の一つです。従来の営業活動とは一線を画し、MailDMやSNS、YouTubeによる情報発信を駆使したスマートビジネスを展開して参ります。

HPへのアクセスはこちらから

グループ会社社長・役員 2021年への意気込みを語る

Seltech(株)
代表取締役社長 和田 紀行

ますます進むスマート化で、賃貸経営のニューウェーブ到来。新時代の不動産ビジネスを先取り。

平素よりケイアイグループをご愛顧いただき深く感謝申し上げます。

弊社は、2019年に設立し今年3期目を迎えます。現在は、主力サービスの「家賃だけで住み替え放題OHYA(オーヤ)」「シェアリングキーSelkey(シェルキー)」に注力しています。特にSelkeyについては、全国の不動産会社にサービスを提供し、スマートロックを活用する事によるオーナー様の空室改善に繋がっております。昨年12月には、斡旋業者アカウント登録者数が1,500人を突破いたしました。

スマートロックは、シリコンバレーのIT企業とタッグを組んで開発したもので、スマホやApple Watch等で開け閉め可能な電子キーです。物件の内覧においても鍵の貸出や返却に伴う社員の移動コストをなくして効率化し、機能の一部にある施錠開錠履歴による「案内数及び案内滞在時間の見える化」を可能にした事で、物件の内見案内件数を飛躍的に増加させています。ご案内をされた入居希望者様からも「入居したら利用したい」というお声を多く頂き、既にSelkeyをお使い頂いている方も急速に増えています。

リクルート社の「2019年賃貸住宅契約者動向調査」においては、スマートキーの満足度が約12ポイント増加していて、一人暮らしの家賃が平均で2,200円上がっても許容出来るという結果も出ていて、新たな入居者ニーズにマッチしたサービスだと確信しています。

コロナ禍における人と人との接触を控えなければならない状況はまだ先が見えませんが、このサービスはOHYAとも連携が可能となっていて、弊社サービスを活用する事で、非対面でも便利な状況を提供し、不動産賃貸業界に大きく役立てられるものと考えています。

HPへのアクセスはこちらから

(株)ケイアイリンク
代表取締役社長 池口 光陽

レシオボディデザインは、岡山を拠点にした本格的なFC展開を始動!!

「レシオボディデザイン問屋町」は、岡山で最も先鋭的なフィットネスジムとして、2017年11月にオープンしました。そのノウハウの全てを注ぎ込んだ2店目は、2019年7月東岡山にオープンしましたが、コロナ禍の中で今年は1,500名を超える会員数の獲得を見込んでいます。

3店目からはFC展開を進めていて、既に県内に5社の法人が決定しています。今年からを本格的なFC展開元年と位置付け、今年中に岡山で10店舗達成の目途が立っていて、向こう5年間で100のFC店を全国に展開する計画です。

このビジネスモデルの肝は、情報発信ツールです。YouTubeの動画やSNSを駆使して、ジム会員様やFC会員様に効率的な情報発信が出来るシステムとして、既にほぼ完成しています。FC展開のノウハウ自体は、他のグループ会社勤務時代に前もって理解していましたので不安はありません。まずは目の前のFC展開を着実に進め、岡山におけるレシオのブランディングを成功させる事で他県からの注目を浴びたいと思っています。

最近、ジムで会員様と接している内に、会員様が本当に求めている事が何か分かってきました。「分からない事は、何でもスタッフにお聞きください」ではダメで、聞きたくても遠慮して聞けない人も多いので、こちらから積極的にコミュニケーションを取る事が重要だという事です。その為にも、痒い所に手が届くように、セミナーやカウンセリングを無料で提供しています。

中山下と問屋町には、当社のもう一つの優良コンテンツである「シェアオフィス」があります。新たな空きテナントの活用として、起業家の人達をリンクする事で新ビジネスの発芽も期待出来、入居者さん同士のビジネス交流も盛んに行われています。

HPへのアクセスはこちらから

ガレージスタンダード(株)
代表取締役社長 五十嵐 圭

コロナ禍のオンライン投資活況で、益々ニーズが高まるアプリ開発を加速させます。

昨年は、新型コロナウイルスにより、社会構造や人々のライフスタイルまでが変化せざるを得ないという日本全体が大きな転換期を迎えた年でもありました。その中で幸いにも弊社は、ここ数年来リモート型のワークスタイルを行なっていた事でその影響は少なく、むしろポジティブな面も多い一年でした。

更に昨年は、「LINE社向けFXアプリ」、「au pay投資信託アプリ」という大きな業務委託開発がありました。在宅という流れの後押しもあり、「LINE社向けFXアプリ」は数十万人が利用し、取引高も国内大手FX取扱会社並みの扱い量と聞いています。「au pay投資信託アプリ」の開発は、auカブコム証券がKDDIグループ傘下に入って最初の大きな共同施策であり、そのパートナーとして重責ある開発をさせて頂きました。

また年末には、念願であった弊社初の自社製品サービス「EVERチャート」の開発を終えてリリースし、auカブコム証券口座顧客向けの提供を開始しました。その状況は、提供初日からそれまでのチャートを上回るご利用をいただいております。今年度も既に、auカブコム証券社の投資信託サービス全面リニューアルやSBI証券向けCFD取引アプリ、au自分銀行向けFXアプリといった委託開発が予定されていますが、自社プロダクトの「EVERチャート」をSBI証券FX口座顧客やLINE社FX顧客等にもご利用して頂く為、今年度内には「EVER FXリッチクライアント」を開発し提供して行く予定です。

今年は、「サービスの着実なリリースと運用」を掲げ、「EVERチャート」の更なる受注と、システム運用面での安定化に欠かせないベトナム人エンジニアの自社活用と他社への派遣を進めて行きたいと考えています。

HPへのアクセスはこちらから

賃貸経営者が知っておきたい "あれ屋これ家" 税務編 79

岡山さくら税理士法人
代表税理士　吉田陽介

「令和3年度税制改正(案)～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お役に立てるよう情報発信して参ります。

さて、昨年の1月に国内において新型コロナの感染者が初めて報告されて以来、丸1年となります。1年前には想像も出来ませんでしたが、瞬く間に感染者が拡がり、未だ終息していません。世界経済は急速に落ち込み、私たちの生活様式も大きく変化しました。

そんな中、昨年12月10日に与党の「令和3年度税制改正大綱」が発表されました。このあと国会で審議され、遅くとも3月末には正式に決定されます。従って、現時点ではまだ「令和3年度税制改正(案)」になるのですが、今月号から速報でお届けしたいと思います。

「令和3年度税制改正(案)」のポイントとしては、ウィズコロナ、あるいはポストコロナを目的とした改正項目が多くなっています。オーナー様にとって最も注目すべき改正は、「固定資産税の改正(案)」です。ご存じの方も多いかもしれませんが、固定資産税は3の倍数の年(和暦)に、見直しが行われています。令和3年は3の倍数ですので今年は見直しの年です。ちなみに、平成の時代も3の倍数の年が見直しの年でした。この固定資産税の見直しは地価の変動に応じて行われるものですが、「令和3年度税制改正(案)」では、地価が上昇している場合でも、令和2年度の固定資産税に据え置くことになっています。一方、地価が下落している場合には、固定資産税は下がります。

役員室だより～新春特別編～

2021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

あらゆる面でデジタルに対応！

オーナー様には、昨年も大変お世話になりました。振り返ってみると、２０２０年は新型コロナウイルスの対策に奔走した１年であり、また今年もその更なる対応が必要となる１年だと思われます。

企業の転勤は減少し、学生はリモート授業が増え、お部屋探しを必要とされる機会の減少も予想されますので、アパマンショップを始め、より多くの企業様と提携、協力をし、ご来店されなくても物件の紹介や内覧、お申し込みからご契約に至るまで、あらゆる面でデジタルな対応を実現し、時代の変化に対応いたします。

大きな時代の変化の渦中にありながらも、弊社及びグループ各社は安心・安全な接客と、オーナー様に満室経営がご提案できるよう尽力して参ります。

(株)ケイアイホーム
賃貸事業部
部長　前林 裕太

日々のルーティン業務を徹底化します！

昨年は、新しいＦＣとして「ＳＵＭｉＴＡＳ」をスタートさせました。まだまだ完成形ではありませんが、今までになかった他のＦＣ店と打ち合わせをする機会も多く、様々な情報を収集にはとても役立っています。

更に昨年は、新しく営業社員を４人採用し、広島店舗を移転して、「ＳＵＭｉＴＡＳ」のコンサル業務も行いました。営業業務から物件の仕入れ、ポータルサイトの掲載方法のマニュアル化等により、日々の業務全般がより明確化され、効率の良い仕事が出来る環境が整いつつあると感じています。

今年はこの環境を最大限に生かせるよう、「日々のルーティン業務の徹底化」を図り、新人社員の更なるレベルアップやスタッフの増員が実現出来るように安定した運営を目指して頑張ります。

(株)ケイアイ不動産販売
部長　梶﨑 直樹

顧客ニーズの把握と顧客満足度の向上を！

昨年より賃貸事業部の部長職を任せていただき、日々の努力が如何に大切かを感じた一年でした。また、新型コロナウィルスの影響で非対面、オンライン接客等、お客様対応が変化した事等戸惑いを感じた一年でもありました。

２０２１年度は、賃貸仲介の現場でもよりＩＴ化や自動化が進み、業務の効率化が図られると思います。その分スタッフの活動時間が増やせる事により、今まで以上にオーナー様への訪問を行い、オーナー様にお会い出来る機会を増やして、賃貸市場の情報提供やご提案等、満室経営に向けて尽力していきます。

また、常にお部屋探しのお客様目線で物事の本質を考え、顧客のニーズを把握すると共に顧客満足度の向上を図り、地域Ｎｏ．１の企業を目指して参ります。

(株)ケイアイホーム
賃貸事業部
部長　渡邊 晃司

デジタル化の流れに迅速に対応出来る組織に！

２０２０年は常に、コロナ渦で何をすべきか、何が出来るのかを考え、新しい事にチャレンジをした１年でした。

デジタル化の動きも、コロナ禍の影響で加速され、テレワークやウェブ会議が当たり前となってきている今、オンラインでの接客や内見、ＩＴ重説等の非対面でのサービス需要が徐々に増えてきています。

弊社も、専用ウェブサイトから内見予約や申し込みが出来るシステム、スマホで部屋の開錠が出来るスマートキーの導入等、より良いサービスをご提供してきましたが、２０２１年はデジタル化の流れがより加速する事で、人々のライフスタイルや働き方等にも更なる変化が予想されています。

本年も、常にお客様から信頼して頂ける管理会社を目指して頑張ってまいります。

(株)ケイアイコミュニティ
部長　石田 康治

ゼロベース思考で仕事の目的を再定義！

私自身、日々の業務に追われ、目先の事でいっぱいになる日が続いています。

新型コロナウイルスの出現も然りですが、自社を取り巻く環境は常に変化し続けていて、その変化に適応する為、既存業務をゼロベースで見直してイノベーションする事が目下の課題だと考えています。

変化なくして進化はあり得ません。一旦全ての現実を受け入れ、全ての制約を取り払い、物事を柔軟に考える事で変化を起こしていく。そんなポジティブな姿勢で業務改善にチャレンジしていきたいと思っています。

課題も難題も多々ありますが、更なる生産性向上に向けて日々勉強し、確実に一歩でも前進し、会社の発展に貢献出来るように頑張ります。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

(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

知恵を絞り耐える組織を！

昨年は、合理的に物事を考え効率化を図ると共に、生産性の向上且つ収益性への寄与を目指しました。

コロナ禍の影響から結果として思わぬ追い風となった部分もあり、我々の意図とは関係なく、否が応でも合理化、効率化が図られる面もあり、少しずつではありますが確実に成長しています。

社会情勢が大きく変化する中で、当事業部の今後の方向性を常に見極めると同時に、スピードと柔軟性は、益々急務となっています。また一人ひとりが知恵を持ち寄り、如何なる情勢下においても耐えうる組織、財務基盤を構築していく重要性を再認識しながら日々の業務を行い、グループ会社に関わる全ての皆様に恩返しが出来ればと考えています。

本年も、引き続き宜しくお願い申し上げます。

(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

固定概念に囚われず更なる飛躍を目指します！

昨年は、これまで経験した事のないコロナ渦の中で、戸惑いと変容を感じた年でしたが、テレワークも先駆けて取り入れてきた弊社にとっては、通常の仕事には大きな影響もなく、働き方改革の先手を進んでいる事を実感いたしました。

そして仕事は、経験による固定概念に囚われず、場所や時間にも囚われる必要がないという新しい価値観が自分の中に生まれた有意義な１年でもありました。

社会状況を考えると、建築事業の今後は人材不足、資材の値上げ等コスト高につながる要素ばかりで、新しい施工システムの構築が必要なのだと実感しています。

新時代を生き残る為に、私もその変化を柔軟に受け入れ、更なる飛躍を遂げる１年となるよう改めて自身を戒めたいと思います。

(株)ケイアイホールディングス
AM事業部 工務部
部長　井上 愛子

年始のご挨拶

旧年中は、ケイアイグループ各社に
格別のお引き立てを賜り、
誠にありがとうございました。
本年も改革の手を緩めることなく、
皆様と共に前を向いて歩み続けます。
本年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

令和三年　元旦