

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、支店をご紹介します。

今回は、(株)ケイアイホーム北長瀬店をご紹介します。



(株)ケイアイホーム北長瀬店 店長 杉山 潤

チームワークで挑む、一億円突破への夢。

私は昔から、何か人のために役立つ仕事をしたいという思いがあり、大学を卒業したら警察官か消防士になろうと思っていました。運よく警察官の採用試験に合格したのですが、バツをつけていたのは4年間ほどでした。ガチガチの組織にどうしても馴染めず、一念発起して宅建資格を取り、平成24年にこの仕事に転職しました。今は、この道を選んで本当に良かったと思っています。入社してすぐに北長瀬店で営業、そのまま一度も転職なしに現在に至っています。

これまで色々なことがありましたが、良い物件を紹介できた時、お客様からの「ありがとう！」の一言で苦勞も吹っ飛び、心から温かい気持ちになれます。これは警察官時代には味わえなかった喜びで、自分は幸せ者なのかもしれない。しかし昨年7月、店長に就任してからは、自分のことだけを考えると無理な目標になり、社員一人ひとりのやりがいを見出して活気ある店づくりを演出し、結果的にお客様の満足を得ていかなければなりません。当初は、社員に押し付けがましい弱気な私でしたが、この半年で少しずつ慣れ、今は細かい指示も出せるようになりました。そこでも学んだことは、「ボクを作ろうとしたらダメ」ということ。つまり、私と

他人は違う、人それぞれ個性があるから、「ボクができること」が何でできないの？と思うこと自体が間違いだと気づいたのです。また、社員にはPDCA(計画↓実行↓チェック↓改善)というルーティンを初めからスケジュールに組み込んでおくように指示をしています。今までは「チェック」改善の時間が空いた時にしようという認識でしたが、結局はやらざるじまいのケースが多かったのですが、「これでは進歩がないのでは!!」という重点項目にしました。結果的に、自分から考え自分から意見を提案できる社員が増えたように思います。さらに店での接客、外出営業、それに伴う営業事務など、それぞれの社員が何らかも抱えているのを改め、各業務を

分担して仕事の効率化を図りました。その成果、営業成績も順調で、今年度は目標数字に手が届くところまでになりました。これを達成できれば、来年度は念願の売上目標一億円の大台が見えてきます。好きな言葉は、小・中・高校と続けてきた野球にちなんで「One for all, all for one」です。ビジネスは何よりもチームワークです。いつもお互いを気遣って声を掛け、借しめなく助け合うことができる、温かい職場環境が私の理想です。

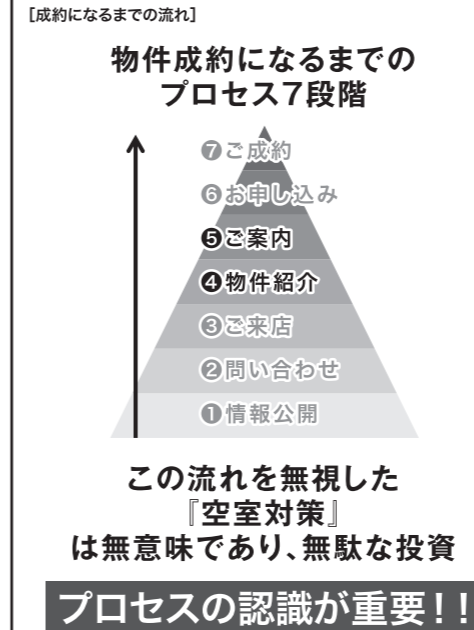


(株)ケイアイホーム 北長瀬店 〒700-0964 岡山県岡山市北区中仙道2-33-1

オーナー様の「空室の悩み」を解消！ Vol.3

このコーナーでは「空室の悩み」を解消するための方法を解説いたします。今回は、そのプロセスを逆順に追って説明します。

- ▼▼多くの人を案内する為には...
- ▼▼案内物件に選ばれる為には...
- 【プロセス5(ご案内)】 店舗側からの物件紹介に対して、お客様は実際に案内された物件、見たい物件をピックアップしたいです。お客様が案内を希望される物件の件数は、通常3〜5件です。この段階のポイント、その案内された物件に選ばれること。【※次回に続く】



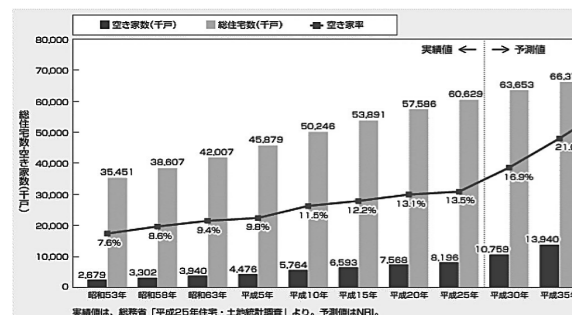
ケイアイ通信

2015年 9月号

平成45年の空き家率は30.2%、空き家数は約2,150万戸と予測

2015年6月(株)野村総合研究所(以下NRI)は、2018年、2023年、2028年および2033年における日本の総住宅数・空き家数・空き家率(総住宅数に占める空き家の割合)の予測を発表した。国立社会保障・人口問題研究所が公表している「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」「平成25年1月推計」によると、一般世帯の総数は平成31年(2019年)までは増加を続け、5,306万5千世帯でピークを迎えるが、その後は減少に転じ、平成37年(2025年)には5,243万9千世帯に、平成47年(2035年)には4,955万5千世帯にまで減少すると見込まれている。これを受けて、NRIでは「空き家率の上昇を抑えるためには、世帯数の減少に応じて、総住宅数も減らしていく必要がある」と指摘している。

住宅数について見てみると、国土交通省の「建築着工統計調査報告」(平成26年度分)によると平成26年度の新設住宅着工戸数は88万470戸(前年度比10.8%減)で、5年ぶりの減少となった。NRIの予測では、「平成42年度(2030年度)までに新設住宅着工戸数が53万戸に減少する」と見込んでいるが、「新設住宅着



工戸数が減少しても、それを上回るスピードで世帯数の減少が見込まれる」とも指摘している。平成25年(2013年)の総住宅数は6,062万9千戸、空き家数は819万6千戸、空き家率は13.5%だったが、既存住宅の除却や、住宅用途以外への有効活用が進まなければ、平成45年(2033年)の総住宅数は6,062万9千戸、空き家数は819万6千戸、空き家率は13.5%だった。NRIでは、空き家数や空き家率の増加を抑制するために、「出生率向上をはじめとした人口減少への対策や、活用価値が低下した住宅の除却、中古住宅流通市場の整備、複数戸の住宅を1戸の住

全国賃貸住宅新聞が毎年発表する賃貸物件の管理戸数ランキングが今年も発表され、株式会社ケイアイコミュニティは全国で「120位」、中国・四国エリアでは「4位」にランキングされました。オーナーの皆様にご感謝申し上げます。

黒木代表のひとことコラム 今月号のトピックスと関連しますが、当グループでも今期から空き家の管理を始めるサービスを開始しました。現在は岡山が中心ですが、今後は全エリアに拡げていく予定です。先日の日経MJでも、空き家の管理サービスをしている大手警備会社が記事として取り上げられていたが、「空き家対策サービス」は今後ますます過熱しそうです。空き家になるケースには様々な事情がありますが、今後増えてくるのは間違いありません。空き家の適正な管理は、倒壊や不審火などのリスクを防ぐだけでなく、住宅そのものの質を保つことにもつながります。そうすれば、中古住宅の流通促進にもつながり、中古住宅市場の活性化に寄与することは間違いなくでしょう。

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

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	50,424	1.4%	63,445	0.1%	744,488	-0.1%	60,282	1.0%	80%
千葉県	48,426	-2.4%	30,138	1.1%	70,544	-8.2%	55,745	-1.9%	74%
東京都	71,085	2.2%	86,984	0.7%	98,543	1.2%	75,333	1.3%	100%
神奈川県	57,605	3.8%	75,937	1.8%	85,989	-0.2%	67,742	2.6%	90%
静岡県	47,484	7.6%	55,928	2.6%	62,831	-5.2%	54,382	4.2%	72%
愛知県	46,073	-0.6%	59,770	5.0%	64,498	4.9%	54,214	1.7%	72%
奈良県	40,667	-10.6%	52,232	-5.7%	67,667	20.5%	49,921	-3.6%	66%
京都府	49,343	-0.3%	70,515	11.9%	76,009	1.9%	57,313	2.7%	76%
大阪府	49,383	2.9%	65,481	-0.6%	72,925	0.9%	57,368	1.4%	76%
兵庫県	50,589	2.7%	36,768	-1.2%	75,108	-2.8%	60,746	0.1%	81%
鳥取県	37,829	-4.2%	49,514	1.8%	55,657	-3.3%	46,126	-1.7%	61%
岡山県	44,054	3.2%	55,822	4.6%	61,140	1.3%	51,708	4.2%	69%
島根県	41,064	-5.5%	51,875	-3.3%	63,059	8.1%	49,637	0.8%	66%
広島県	44,210	-2.0%	57,191	1.4%	62,929	-0.4%	52,557	-1.2%	70%
山口県	36,068	-6.1%	51,366	-0.3%	64,730	7.6%	47,191	-2.0%	63%
徳島県	38,825	-1.2%	49,913	-6.4%	6,113	5.2%	48,181	-0.5%	64%
香川県	39,322	-5.4%	52,307	0.3%	55,856	-1.5%	47,077	-4.2%	62%
愛媛県	37,235	3.9%	48,576	-1.0%	53,158	2.0%	45,533	1.8%	60%
高知県	40,903	3.0%	53,237	0.1%	58,000	-6.5%	47,314	0.1%	63%
福岡県	44,230	0.2%	60,647	1.3%	68,414	0.3%	52,497	0.6%	70%
全国	48,824	2.1%	58,023	0.9%	66,104	-0.1%	54,765	1.2%	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部屋まですべてのデータより算出したものです。(サンプル件数: 44,902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)

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	54,373	9.4%	66,072	2.6%	74,389	-18.1%	62,827	-6.4%	83%
三原市	50,800	3.7%	52,400	7.4%	64,000	1.4%	55,700	3.9%	74%
福山市	42,100	-15.8%	51,700	-17.3%	57,700	-16.1%	50,500	-16.4%	67%
倉敷市	43,926	1.8%	66,500	9.0%	56,333	-2.5%	47,343	-1.0%	63%
岡山市	48,519	13.8%	57,716	-4.6%	68,829	9.2%	59,813	5.5%	79%
明石市	43,524	-5.7%	71,067	24.2%	68,059	-2.2%	59,618	4.0%	79%

不動産関連のトラブル事例 その11

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、「専任媒介の特約違反と報酬請求権」についてです。
 宅建業者Xは宅建業者Yに、甲が土地5千㎡を売却する意思があり、窓口にAであるとの情報を伝えたところ、Yは平成11年3月本件土地を8億8千万円余で買う旨の買付証明書をXに交付した。Xは、A及びBに本件の売買を進めるよう申し入れ、媒介業務活動を開始した。その際Xは、AがYと旧知の仲であることを知り、Xを除外して売買交渉が進むことを懸念し、同年4月Yと専任媒介契約を結んだ。当該契約には、「有効期間内又は有効期間の満了後2年以内、YがXの紹介により知った相手方とXを排除して目的物件の売買又は交換の契約を締結したときは、XはYに対して契約の成立に寄与した割合に応じた相当額の報酬を請求することができる。」の特約があった。平成11年

6月以降売買契約の約は中断し、本件専任媒介契約は同年7月に有効期間が満了していたが、翌年2月頃Bは甲が本件を売却するとの情報を得、AとB及びYの三者で本件の売買交渉を行い、同年4月Yの希望額で本件の売買契約が成立した。Xは、Yの行為は特約に抵触し、Xの売買契約締結への寄与度は100%だととして、約定報酬金2,540万円を求め提訴した。
 ◆判決のまとめ◆
 媒介業者を排除した直接取引については、媒介業者に媒介契約の約定どおりの報酬請求を認められた事例(最判昭和45年10月22日)がある。本件は、約1年1か月後に当初の媒介業者を排除して、売買契約が締結され、契約成立の寄与度が2割と認定されたものである。

※出典: 国土交通省「不動産トラブル事例データベース」

役員室だより

株式会社ケイアイコミュニティ
 岡山支店 支店長 堀江祐樹

不動産のプロとして、お客様の為に生きた仕事をする。



(株)ケイアイコミュニティ
 岡山支店 支店長 堀江祐樹

私は、この7月に岡山支店へ赴任するまでの4年間、広島で管理業務一筋に取り組みしてきました。今は岡山スタッフと供に、一日も早く新しい体制を確立したいと考えています。今期のテーマは、「生きた仕事をしよう」です。例えば、物件は資料に頼るだけでなく、現地に行ってみる。また、オーナー様とのやりとりは電話だけでなく、出来るだけお会いしてお話をすること。そうすることで生きた情報が手に入り、仕事がいよいよスムーズになると思います。社内での体制と

しては、迅速に、正確に、真剣に対処することが肝心。これが私の信念でもありません。実話ですが、管理物件に粗大ゴミが不慮に発生し、機会損失を招いてしまう状態でも早くその粗大ゴミを回収する必要があります。また、社内でも手が足りなかったため、社長と私とで回収しました。こんな場合、迅速な対応が絶対です。管理を任せて頂いているオーナー様にとっては、管理会社は当社しかなく、社内の事情や役職は関係ありません。私が入社して最も印象深かったのは、経営陣の考え方です。聞いたこともないし、びっくりした経営哲学があり、凄いなと感動しました。「責任」と「感謝」。この言葉の大切さを痛感したのもこの会社です。私は意志が強いとよく言われますが、何よりも周囲の期待を裏切れないという気持ちで働いています。ここまで育てて頂いた会社や家族、オーナー様の期待は決して裏切れません。不動産のプロとして、もっと勉強し、考え方を磨き、お役に立つ事で必要とされ続ける。それが私の目標であり、願いです。

堀江 祐樹プロフィール

- ・生年月日/1984年6月20日
- ・出身地/広島県
- ・好きな食べ物/和食全般
- ・趣味/仕事、グルメ、ゴルフ
- ・座右の銘/拙速は巧遅に勝る
- ・カラオケの18番/サザン、ミスチル

賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 15

岡山さくら税理士法人 代表税理士 吉田洋介



『ウチは大丈夫!』?
 8月のお盆には、遠く離れて暮らすお子様やお孫様と楽しいひと時を過ごされた方もいらっしゃるかと思います。久しぶりに子や兄弟に会うと「相続の心配」がふと頭をよぎった方もいらっしゃるかもしれません。実はお盆やお正月は「相続の話をするのには絶好の機会です。例えば「相続の話」をするためだけにわざわざ呼び寄せると仰々しくなります。お盆やお正月は家族が自然に集まりお酒も入るので、和気あいあいとした雰囲気「相続の話」を切り出せます。私もお客様には「毎年お盆やお正月に家族が集まってお酒が入った時に相続の話」をサラッと切り出して下さい。毎年続けていけば暗黙の合意みたいなものが出来るかもしれません。」とご提案しています。でも実際にはこれが出来ているのは3割ぐらい。中には私どものご提案どおり兄弟全員の合意の下「公正証書遺言」を作成し、さらに後継者以外の兄弟には金銭の生前贈与をする代わりに「遺留分の放棄」をしております。ここまでやれば「相続(争族)対策」はほぼ満点ですが、これも兄弟仲が良いから出来ること。兄弟不仲だと生前の対策は中々進みません。いざ相続が起こって案外揉めるのは「ウチは大丈夫だから」と楽観的なケース。実際相続になると非常に揉めてしまい、しかも揉める内容は遺産分割の大小より「積年の恨み」が爆発するケースです。それならむしろ「生前」にぶつかっておいた方がいいかもしれません。特に会社後継者は、将来の経営リスクに対して事前に対策が打てますので、『ウチは大丈夫!』本当に大丈夫ですか?