セミナー開始時刻は13：00です。
開始までもうしばらくお待ちください。

＜セミナー前のお願い＞
お手数おかけしますが、
下記設定にてご参加お願いいたします。

◆表示名：会社名/名前（フルネーム）

◆質問はQ＆Aの画面から受け付けます

本日の流れ

13：00～13：15　はじめに
13：20～14：10　ゲスト講座
14：10～14：20　質疑応答
14：20～14：50　総研講座
14：50～15：00　閉会の挨拶、アンケート記入

本日の流れ

13：00～13：15　はじめに
13：20～14：10　ゲスト講座
14：10～14：20　質疑応答
14：20～14：50　総研講座
14：50～15：00　閉会の挨拶、アンケート記入

オーナーレポート

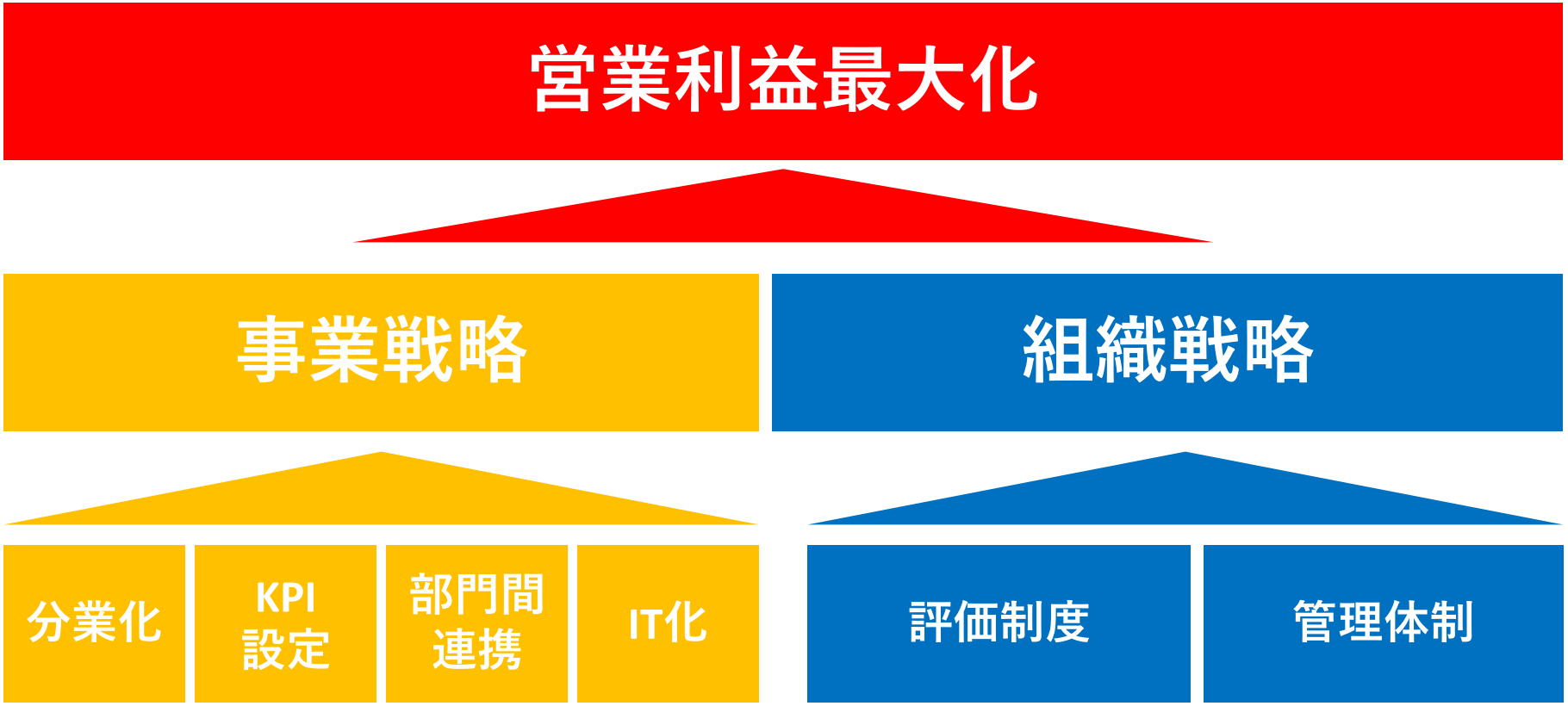
総研会員様限定で、オーナー提案レポートの提供を開始します

①現在の賃料とライバル物件の絞り込み条件を入力
②入力頂いた条件に従って、最新の募集状況をマンション毎に集計
③ライバル物件に対して競争力がどれくらいか？レポートの出力
④レポートをオーナー様に提案！
（特典で3回分のレポートをプレゼント）

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

戦略の全体像



©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

事業戦略

事業戦略

①分業化

情報戦略室活用による
仕入れ～掲載(集客力)/来店～契約(営業力)
の最大化

②KPI設定

集客・営業の各課程において
しっかりとKPI設定しておき常に課題点を
分析できる体制にしておく

③部門間連携

仲介+管理で
一時的な売り上げだけでなく
長期的な売り上げを見据えたアプローチ

④IT化

営業の効率性を担保するために
オンライン接客の体制を強化

©2021 zenkankyo soken

組織戦略

組織戦略

評価・管理制度

業績アップのために
数値管理を徹底。成果が出た際には
しっかりと評価し社員の
モチベーションレベルを高くしておく。

業務効率化

社内業務に優先順位付けをし
“業務の仕分け”を行うことで効率性アップ

©2021 zenkankyo soken

本日の流れ

13：00～13：15　はじめに
13：20～14：10　ゲスト講座
14：10～14：20　質疑応答
14：20～14：50　総研講座
14：50～15：00　閉会の挨拶、アンケート記入

1年で営業利益1億増
営業利益アップへ向けた
ケイアイグループの取り組み

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

代表取締役社長
黒木博之

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイコミュニティ
KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホーム

代表取締役社長
堀江祐樹

©2021 KEIAI GROUP Inc.

講師紹介

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

株式会社ケイアイホールディングス　代表取締役社長

黒木博之

Hiroyuki Kuroki

□2000年12月ケイアイホールディングス・ケイアイホーム設立

□2001年3月　1号店を岡山市北区大供に設立

□2021年現在　広島県・岡山県にアパマンショップ17店舗を展開

年間仲介件数8,621件/2021年1月の全国賃貸住宅新聞掲載

◆2001年7月ケイアイコミュニティ前身である敬愛プランニングを岡山市北区大安寺に設立

◆2021年現在　岡山支店・広島支店・福山支店　3拠点を展開

◆管理戸数13,902戸　/　2021年5月時点弊社調べ

◆その他、グループで株式会社Weekly＆Monthlyをはじめ複数の事業を展開。

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

講師紹介

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホーム

株式会社ケイアイホーム　代表取締役社長

堀江祐樹

Yuki Horie

- 1984年6月生まれ広島県出身
- 2011年入社　42ヵ月営業成績連続目標達成
- 2017年ケイアイホールディングス取締役就任
- 2019年ケイアイホーム・ケイアイコミュニティ代表取締役社長に就任

◆株式会社ケイアイホーム

※年間 仲介件数8,621件　/　2021年1月の全国賃貸住宅新聞掲載

◆株式会社ケイアイコミュニティ

※管理戸数13,902戸　/　2021年5月時点弊社調べ

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

はじめに

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

会社概要

・株式会社ケイアイホールディングス

社　名	株式会社ケイアイホールディングス
代表取締役社長	黒木 博之
取締役会長	黒木 和博
取締役	松下 浩仁
取締役	野村 泰之
取締役	堀江 祐樹
監査役	大村 浩次
監査役	黒木 信子
設立年月日	2000年12月
所在地	〒700-0964 岡山県岡山市北区中仙道2-33-1
事業内容	1.ケイアイグループ各社の経営、財務管理、総務業務
	2.不動産貸付業
	3.M＆A事業
資本金	5,000万円
従業員数	グループ社員：197名
取引銀行	中国銀行、広島銀行、伊予銀行、みずほ銀行、三井住友銀行、香川銀行、笠岡信用組合

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

会社概要

・株式会社ケイアイホーム

社　名	株式会社ケイアイホーム
代表取締役社長	堀江 祐樹
所在地	〒731-0113　広島県広島市安佐南区西原7-7-1
資本金	20,000,000円
事業内容	1.不動産斡旋業務および斡旋コンサルティング
	2.賃貸斡旋関連有効活用コンサルティング
	3.賃貸斡旋周辺業務
宅建免許	国土交通大臣（3）第7268号

・株式会社ケイアイコミュニティ

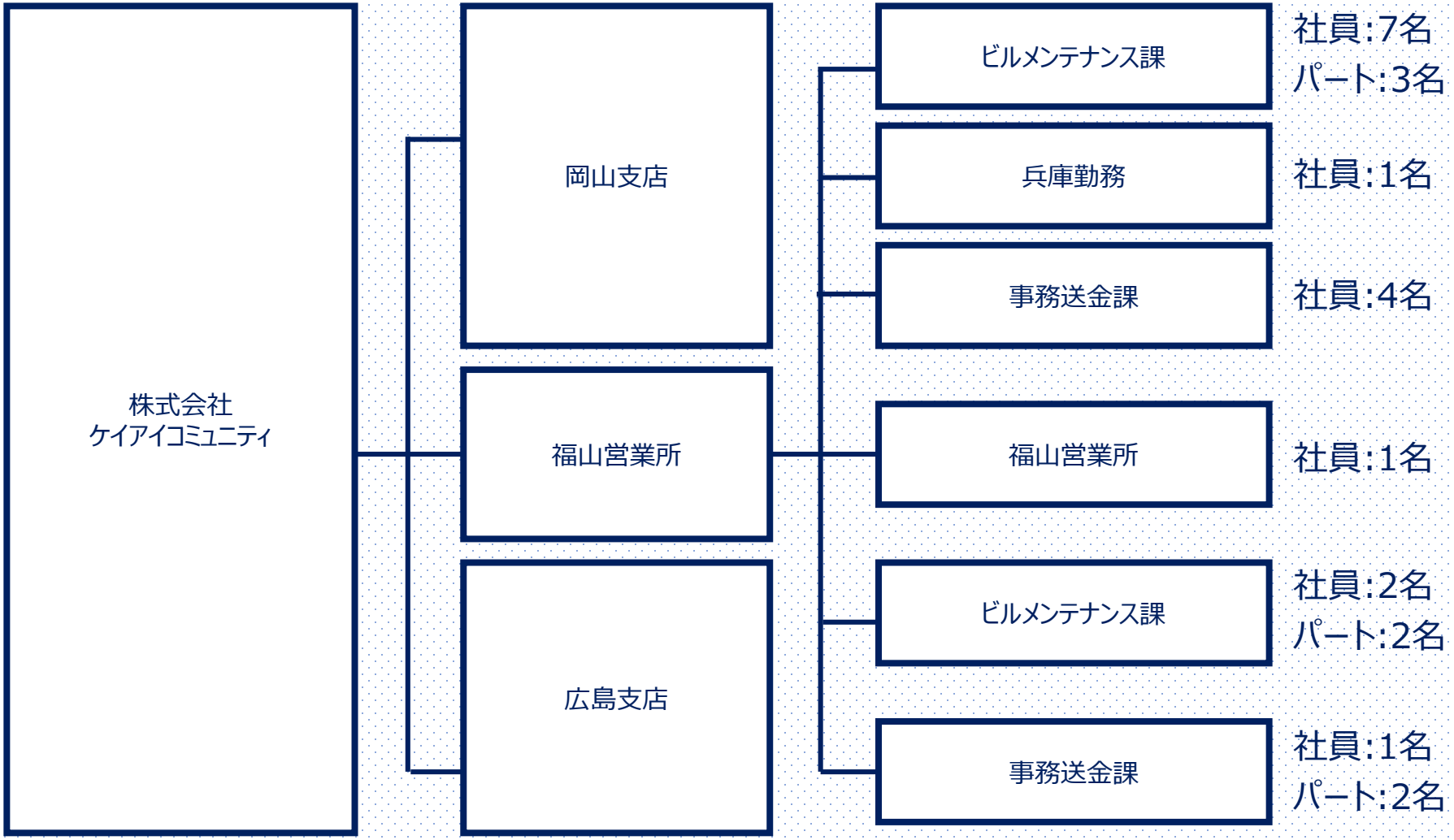
社　名	株式会社ケイアイコミュニティ
代表取締役社長	堀江 祐樹
所在地	〒700-0964　岡山県岡山市北区中仙道2丁目33-1
資本金	5,000,000円
事業内容	賃貸管理業

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

グループ組織図

©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイコミュニティ組織図



©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホーム組織図

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

商圏エリア

岡山県内
7店舗

岡山

広島県内
10店舗

広島

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームグループの理念（私が大切にしていること）

輝く人間性の創造

ー輝く人間性の創造とはー
職場は私達に最も適した人生の修行の場と考え、自己を磨く事で、
スポットライトを当たる側から『当てる側』へと成長します。
自信に満ちた仕事を行い、誇りを持てる会社を築き上げ、
地域社会に貢献します。

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームグループの理念（私が大切にしていること）

最も大切にしていることは「人」です。
今回、登壇するケイアイホーム社長の堀江は36歳、就任2年目になります。

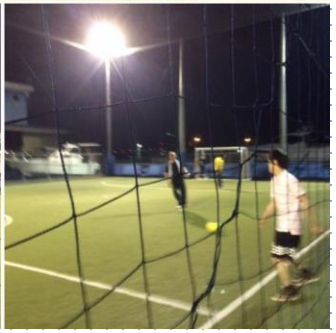
自信に満ちた仕事を行い、結果を出す人にスポットライトを当てる。
従業員が働きやすい環境を整え、全員が意見を言える職場にする。
皆、気を遣わずに現場の意見を経営陣に伝える。

このことを大切にして会社経営をしています。

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

ケイアイホームグループの理念



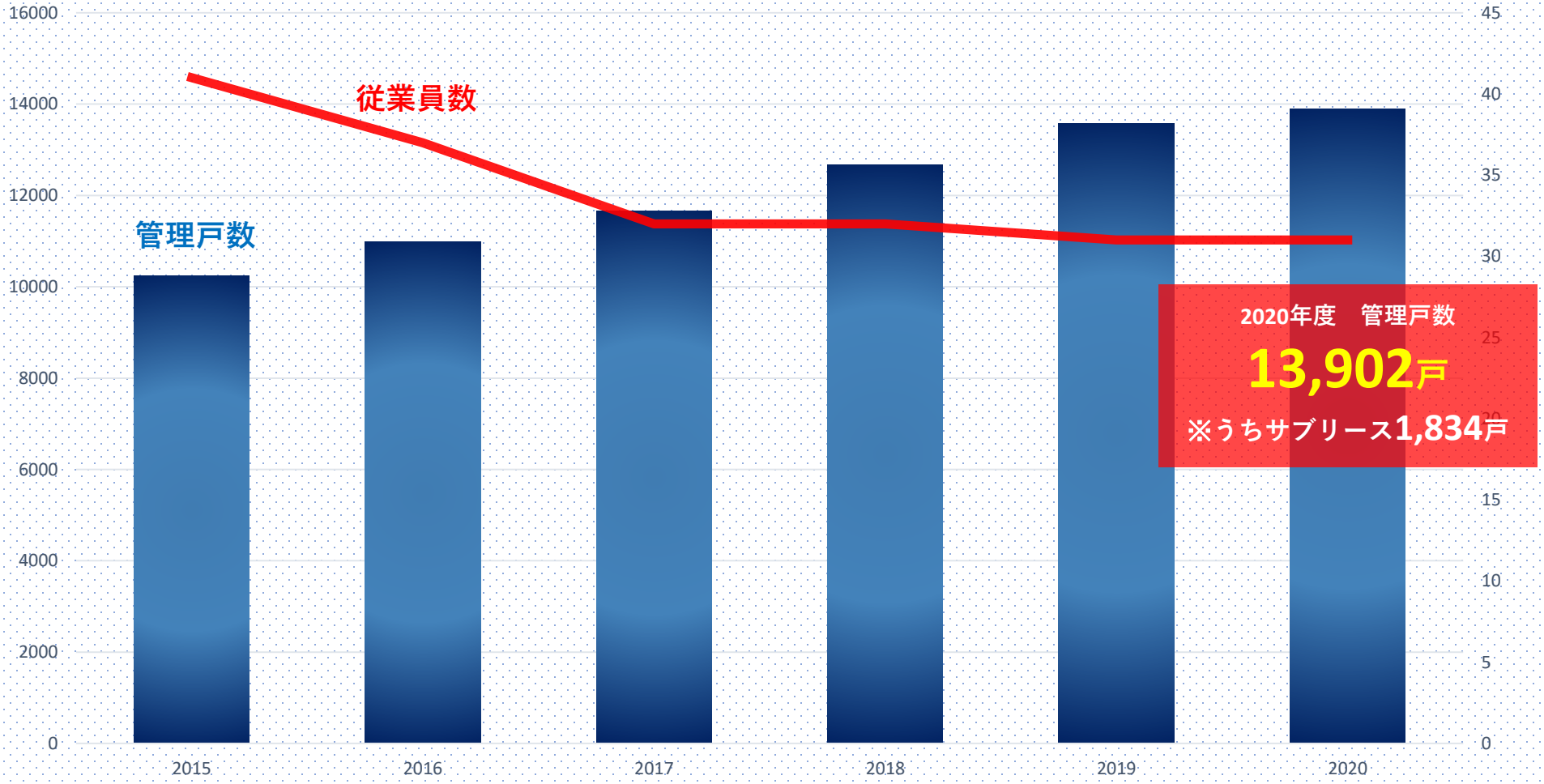
ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

数値実績

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

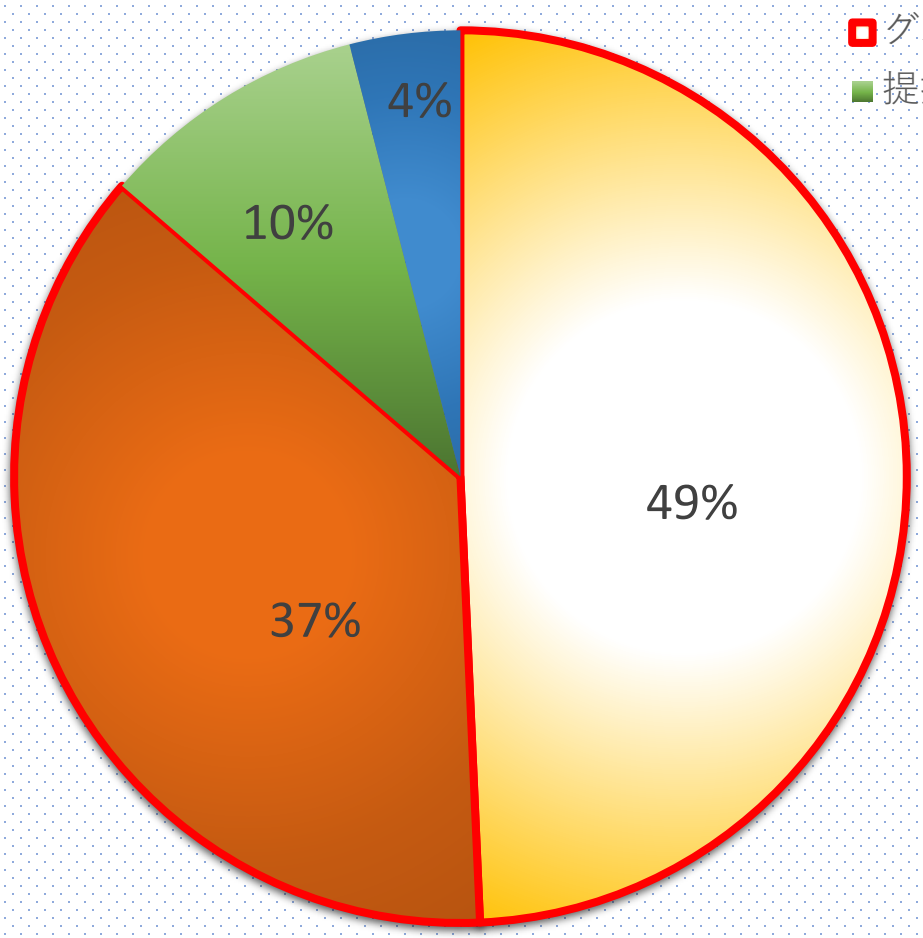
管理戸数推移(ケイアイコミュニティ)



©2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

管理受託内訳(ケイアイコミュニティ)



グループ会社・既存オーナーからの紹介割合が大半を占める

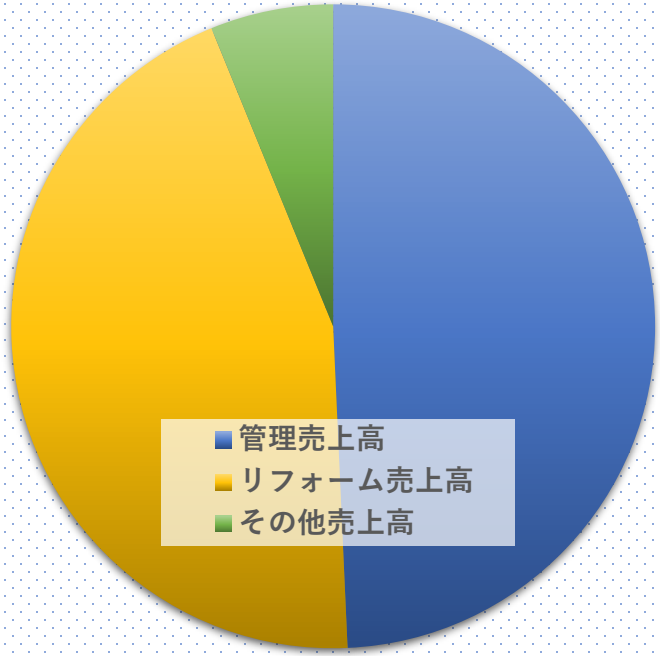
ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

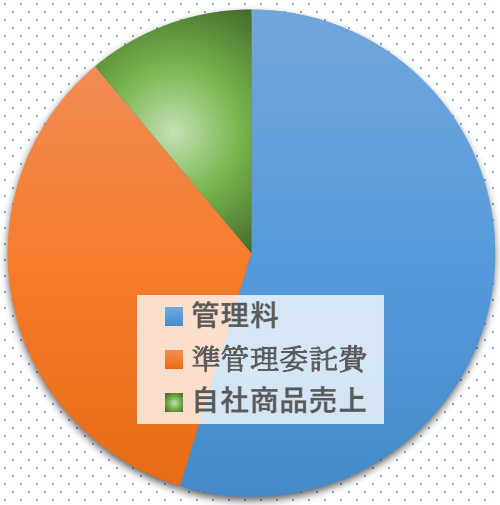
数値実績(ケイアイコミュニティ)

売上高	**1,174,868,432**
売上原価	666,908,302
売上総利益	507,960,130
販管費	294,945,087
営業利益	**213,015,043**
経常利益	208,592,379

売上内訳



管理売上内訳



自社商品売上内訳

©2021 KEIAI GROUP Inc.

数値実績(ケイアイホーム)

	16期/2017年	17期/2018年	18期/2019年	19期/2020年	20期/2021年
売上高	726,537,762	814,980,002	855,507,279	914,200,155	970,000,000
売上原価	34,032,789	44,427,249	49,089,380	50,854,178	42,000,000
売上総利益	692,504,973	770,552,753	806,417,899	863,345,977	928,000,000
販管費	664,951,789	682,163,106	732,546,561	754,343,527	732,000,000
営業利益	61,585,973	132,816,896	122,960,718	159,856,628	196,000,000
経常利益	60,837,520	130,875,053	119,265,201	160,842,042	195,000,000

※20期は着地見込/期末6月

売上内訳	16期/2017年	17期/2018年	18期/2019年	19期/2020年	20期/2021年
賃貸仲介手数料	370,196,204	352,374,411	411,957,816	442,190,489	462,000,000
準管理業務委託費	258,617,463	318,995,957	337,865,499	328,711,887	360,000,000

©2021 KEIAI GROUP Inc.

数値実績（ケイアイホーム）

		店舗売上（年間）	成約単価	掲載数	反響数	来店数	成約率	成約率
広島	西原	49,228,033	105,035	7,942	2,283	902	55.9%	53.0%
	八丁堀	43,681,091	107,683	8,245	2,009	842	52.2%	49.3%
	十日市	26,468,425	114,058	7,875	1,258	499	49.6%	45.2%
	広島駅	59,920,640	120,526	8,021	2,551	995	50.8%	50.4%
	宇品	40,731,051	106,473	7,803	1,962	797	46.8%	48.8%
	横川	33,446,707	98,818	7,649	1,857	640	57.9%	57.9%
備後	福山駅	35,822,366	91,077	3,998	1,460	703	60.2%	54.3%
	三原	36,727,914	78,334	785	1,206	849	62.6%	57.2%
	神辺	45,661,641	99,098	3,750	1,308	792	64.7%	60.1%
	沖野上	46,182,751	89,920	3,891	1,513	886	64.6%	59.1%
岡山	大供店	59,208,437	121,578	6,151	1,442	369	63.7%	59.0%
	岡山駅西口	55,469,506	103,295	6,834	1,726	420	59.0%	54.3%
	岡山東	57,845,127	96,248	8,523	1,530	405	59.5%	56.1%
	北長瀬	78,449,769	114,192	11,637	2,032	486	62.1%	57.9%
	岡山南	49,690,429	110,178	10,528	1,508	338	56.2%	59.9%
	倉敷白楽町	49,051,266	94,511	4,949	1,267	341	51.9%	55.8%
	倉敷インター南	27,545,336	99,084	4,508	1,097	230	53.0%	47.3%

©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホーム
生産性向上の取り組み

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

ケイアイホームの業績アップ戦略

①シェア最大化

②分業化

③管理体制・人事戦略

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略①-シェア最大化-

各商圏エリア内物件掲載件数の高シェアを維持

商圏エリア内で常に高いWEBシェアを維持し、
不動産会社＝ケイアイというブランディング確立。
オーナーの認知を高めておく。

©2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

ケイアイホームの業績アップ戦略①-シェア最大化-

□物件掲載数

SUUMOより

©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略①-シェア最大化-

シェア最大化のポイント

①一般オーナーへの客付け時アプローチの徹底

②管理オーナーからの直接仕入れ(追加仕入れ)

③「仕入れ～掲載」と「営業」の分業化

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略①-シェア最大化-

建屋名	住所名	完成年月日	元付業者 表示名	元付業者 電話番号1	元付業者 電話番号2	携帯電話	備考	その他注意事項等	今回	不在	満室	担当
コーポひぐち	岡山市北区神田町2丁目3-10	1987年1月	樋口　良二(849)								5月29日	井上
コーポヒライワ	岡山市北区西之町15-103	1985年12月	平岩　祐一　(3009)								5月13日	井上
西古松1丁目戸建	岡山市北区西古松1丁目25-6	2000年6月	平岩　祐一　(3009)								5月13日	井上
平岩タウンハウス	岡山市北区西古松1丁目23-17	1980年1月	平岩　祐一　(3009)								5月13日	井上
厚生町マンション　1003	岡山市北区厚生町2丁目3-1	1980年4月	藤井　啓二（3144）				貸主はお母様である、藤井千恵子様　空室確認先が息子様へ変更		-	-	-	-
チュリス幸町　207	岡山市北区幸町6-17	1982年3月	藤井　哲也(2460)					空いたらTELあり	-	-	-	-
ビレニーズ奥田	岡山市北区奥田本町15-21	1999年4月	藤井　由美子(3210)				物調時満室だったので、空くたびに間取確認をする	空いたらTELあり	-	-	-	-
藤井ビル	岡山市北区東島田町1丁目6-5	1971年12月	藤井(3515)						-	-	-	-
藤井第二ビル	岡山市北区東島田町1丁目6-5	1976年1月	藤井(3515)						-	-	-	-
神田町戸建て	岡山市北区神田町1丁目1-26-2	1966年8月	藤原　英樹　(3440)				2/24「御成町戸建、駐車場契約必須」	※6/21：家主様より、「電話は不要。今後はメールを送る」とのこと。	-	-	-	-
藤原ビル	岡山市北区奥田本町12-7	1978年1月	藤原　正通(1003)				TEL不通（2017年11月～）		-	-	-	-
アルファスマート西川緑道公園　305	岡山市北区柳町2丁目9-101	2014年6月	藤原　裕士(3563)					次回2021年6月			12月27日	西森
ハピネス	岡山市北区西之町13-13	1997年3月	船越　洋之(1025)					5/13「満室です」			5月13日	井上
清寿ビル	岡山市北区新屋敷町3丁目12-21	1973年1月	船越　洋之(1025)								5月13日	井上
スプリングマンション柳町	岡山市北区柳町1丁目13-5	2000年3月	文　康子(3668)						-	-	-	-
岡町堀川様借家	岡山市北区岡町19-13	1970年1月	堀川　加津子(2140)				次回2021年9月				5月29日	井上
エスプローネ清輝橋302	岡山市北区清輝橋2丁目2-5	1991年5月	前田　啓太(3610)				次回2021年4月			5月29日		井上
ダイアパレス京町504	岡山市北区京町2-5	1990年11月	牧野　和正　(397)				自宅は留守が多い		5月29日			井上
サンコーポ知辺	岡山市北区西古松1丁目28-22	1978年3月	舛田　修(3641)						5月29日			井上
知辺ＤＡＩＫＵ	岡山市北区大供2丁目10-20	1997年4月	舛田　修(3641)						5月29日			井上
リトルハイム神田	岡山市北区神田町1丁目9-12	1988年1月	丸元　節子(2029)						-	-	-	-
光田マンション	岡山市北区中山下1丁目1-36	1967年1月	光田　進次郎(2268)						-	-	-	-
光田ビル	岡山市北区蕃山町2-7	1997年1月	光田　進次郎(2268)						-	-	-	-
ライオンズマンション中山下206	岡山市北区中山下2丁目5-20	1989年2月	南　裕見子(1335)					次回2021年6月			3月25日	西森
朝日プラザ岡山サウスフロント　615号	岡山市北区清輝橋3丁目8-136	1992年4月	三宅　信幸(734)						5月29日			井上
ワンズワン医大東	岡山市北区岡町16-21	1992年1月	宮下　せつお　(438)				ＡとＢとあるが、１棟の建物です		-	-	-	-
ライオンズマンション岡山医大南204	岡山市北区奥田1丁目5-7	1989年6月	見山　博紀(3595)				数ヶ月に1回		-	-	-	-
朝日プラザ岡山中山下1006	岡山市北区中山下2丁目3-58	1990年2月	宮本　武士(3076)					次回2021年7月			5月13日	井上
無養様貸家	岡山市北区西之町15-101	1975年2月	無養　照(2420)				西口店契約		-	-	-	-
児島村尾様戸建	倉敷市児島下の町8丁目5-9	1979年1月	村尾　憲二(1201)　連絡は携帯へ					絶対２週間に１回、かけてくださいね。ネット見てます。（空室ある時）	-	-	-	井上
エスプローネ春日町公園201	岡山市北区春日町6-10	1992年5月	村上　享子　(3632)				福富西貸家は大供店契約・エスプローネは西口契約	次回2021年8月			5月13日	井上
富田町コーポ	岡山市北区富田町1丁目9-9	1991年1月	村上　隆子　(443)					大広元付	-	-	-	-
シティコーポ	岡山市北区清輝橋4丁目1-7-1	1987年1月	めいばん理容院(726)				月曜日が定休日	5/13「空はないです」			5月13日	井上
青江店舗付住居	岡山市北区青江6丁目6-7	1972年1月	森　光徳(2271)				大供店契約		-	-	-	-
モエ医大南	岡山市北区奥田本町16-4	2016年6月	森谷　敬子(3666)			不通の場合のみ敬子様へＴＥＬ（2021年3月21日に連絡有）	3/9「サイトに動画をＵＰしているので、おっしゃっていただければ、ＵＲＬ送ります」	5/13「102と108が家を建てて出られる予定（少し先）」次回2021年7月			5月13日	井上
富田広井様戸建	岡山市北区富田425-11-1	1985年1月	森本　容子(902)					次回2021年8月			5月13日	井上
モリヤコーポ　西棟	岡山市北区野田屋町1丁目4-9	1966年9月	森谷　浩平(3730)						5月29日			井上
モリヤコーポ　東棟	岡山市北区野田屋町1丁目4-9	1966年9月	森谷　浩平(3730)					3/12大供店に写真・間取り確認依頼。	5月29日			井上
森安マンション	岡山市北区平和町6-5	1987年1月	森安　進太郎　(453)					5/13「202・205空」		5月29日		井上
ファミリー神田	岡山市北区神田町1丁目259-9	2006年3月	有限会社　ファミリーブレンド岡山(2383)					5/29「201が賃料払わないので追い出そうと思う。ただ、うちでもコロナの感染者が出たので、すぐとはいかない」	5月29日			井上
岡成舎ビル　2号	山市北区奉還町１丁目９－４	1982年3月	有限会社岡成舎　近藤昌一郎(3811)							5月29日		井上
岡成舎ビル	岡山市北区丸の内1丁目3-8	1983年4月	有限会社岡成舎　近藤昌一郎(3811)							5月29日		井上
アルファ枝川　607	岡山市北区南中央町7-17	1986年3月	有限会社ツールアシスト　柴岡(3334)				大供店契約		-	-	-	-
松本アパート	岡山市北区東古松1丁目14	1965年1月	有限会社ニシキ(3517)						5月29日			井上
コーポ錦	岡山市北区東古松1丁目14-24	1985年1月	有限会社ニシキ(3517)						5月29日			井上
第三林ビル	岡山市北区岡町19-8	Jan-71	有限会社林ビル（3879）							5月30日		井上
ヴィラ大供本町　Ｃ棟	岡山市北区大供本町707-8	2013年3月	吉田　健一(3103)								5月30日	井上
ヴィラ大供本町　Ｄ棟	岡山市北区大供本町707-8	2013年3月	吉田　健一(3103)								5月30日	井上
ヴィラ大供本町　Ｅ棟	岡山市北区大供本町707-8	2013年3月	吉田　健一(3103)					※西口店契約	-	-	-	-
ＰＲＥＩＡＤＥＳ（プレアデス）Ａ	岡山市北区東古松1丁目10-14	1995年1月	吉田　久依　(530)				空室確認は携帯へ				5月13日	井上
ＰＲＥＩＡＤＥＳ（プレアデス）Ｂ	岡山市北区東古松1丁目10-15	1995年1月	吉田　久依　(530)				空室確認は携帯へ				5月13日	井上
コープ野村西古松402	岡山市北区西古松2丁目13-25	1984年9月	緑屋地所　　馬越　重泰(2429)				新京橋ハイツ（木下興産元付）も馬越様確認	第三木下マンションは別（231-0411）	5月30日			井上
渡辺ビル	岡山市北区大元駅前7-20	1977年4月	渡辺　恵子(362)						5月27日			大供店
ロイヤルガーデン新屋敷　609号	岡山市北区新屋敷1丁目2-22	2005年3月	横田　忠明（3935)				ロイヤルガーデン新屋敷（609号）：鍵は大供店	部署を名乗ること！　大供契約	-	-	-	-
ライト・ハウスアルファー	岡山市北区下中野330-102	1990年3月	岡崎　巧(3000)					5/30アルファ満室			5月30日	井上
ハイツ岡本	岡山市北区平和町3-22	1989年4月	岡本　重雄　(099)				205は募集停止		5月30日			井上
佳月堂マンション	岡山市北区春日町2-5	1980年4月	佳月堂　(2205)				日曜日はＴＥＬ２（代表の乾様）へ	空いたらTELくれる	-	-	-	-
河原ビル	岡山市北区野田屋町1丁目4-2	1990年4月	河原　章二　(143)					空いたらTELくれる	-	-	-	-
レクシア大供	岡山市北区大供表町12-18	2015年2月	株式会社あおばコーポレーション(3429)				ＴＥＬ１：児島　マサヤ様	5/30「105のみ空」	5月30日			井上
岡山スタービル	岡山市北区青江5丁目16-31	1983年10月	桝ミュージックスター社(045)						-	-	-	-
コンホート桑田	岡山市北区桑田町6-17	1995年2月	橋本様（3933)				104空いてる。掃除前。後日連絡くれます。		-	-	-	-
高原ビル	岡山市北区桑田町8-14	1989年1月	高原　和之　(252)							5月30日		井上
不二コーポ	岡山市南区南輝1丁目13-10-6	1989年3月	有限会社不二建設　赤木　正人(3680)							5月30日		井上
岡備グレースマンション岡山駅南　1102	岡山市北区東島田町2丁目1-27	2003年3月	占部　尚(3033)				大供店契約		-	-	-	-
船越借家（２階建）	岡山県岡山市北区新屋敷町３丁目１４－２３	1973年1月	船越　勲（1490)					空室確認だけのTELはしない	-	-	-	-

各商圏エリア内オーナー情報量を増やす

各商圏エリア内でオーナー情報
(商圏内オーナーリスト)を増やす。

仕入れKPI:月2回のオーナーアプローチの徹底

リストをもとに一般オーナーへの電物を徹底して
行い、物件仕入れ量を増やす。

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略①-シェア最大化-

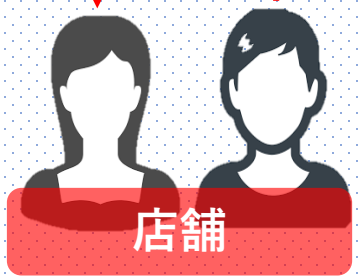
一般オーナー

1 仕入れ掲載

3 管理委託

2 客付け オーナーアプローチ

情報戦略室



店舗

-ポイント-

□分業化　□社内体制

一般オーナーの管理オーナー化

情報戦略室を中心に一般オーナーからの仕入れ。
客付けをきっかけとして
管理営業を実施し管理物件化(決めたら管理)

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

ケイアイホームの業績アップ戦略①-シェア最大化-

□仲介店舗を中心とした管理獲得アプローチ

情報戦略室

オーナー名簿作成

各店舗における商圏エリア内ごとに
約1000オーナーを目安に名簿作成。

一般オーナーへの架電

毎月2回情報戦略室による仕入れ
アプローチ

物件掲載(ポータルサイト)

1店舗当たり約5000～6000件の
掲載を目標とする。

仲介店舗

仲介

各仲介店舗による客付け。
客付け後オーナーアプローチ。

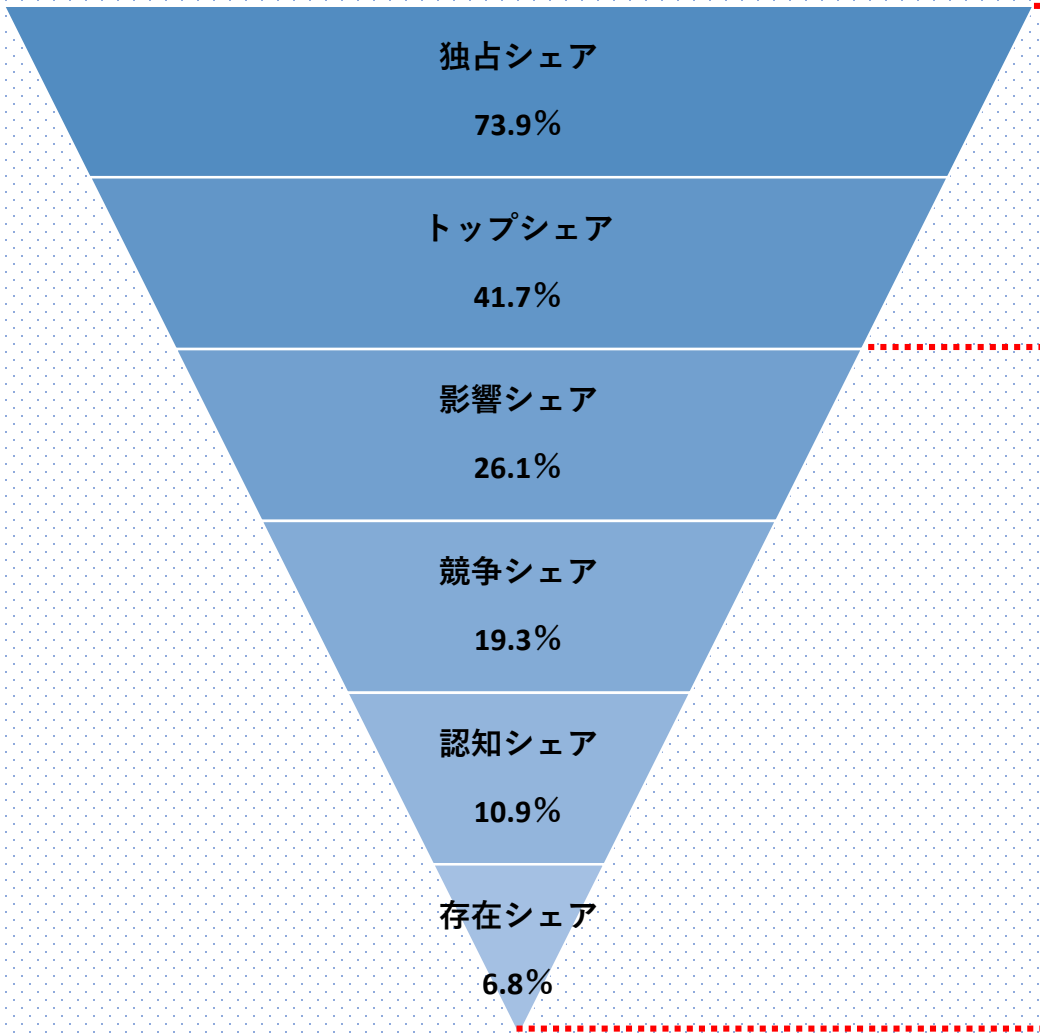
一般オーナーの管理化

客付けをきっかけとした管理営業を
営業マンを中心に行う。

管理拡大&ユニーク物件化

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略①-シェア最大化-



強者戦略

- 商圏拡大
- チャネル拡大
- 事業拡大
- 価格戦略

弱者戦略

- 差別化
- ニッチ市場進出
- ターゲティング
- 一点集中

©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略①-シェア最大化-

			SUUMO掲載数	掲載物件シェア	店舗商圏物件数
広島	広島市中区	八丁堀	7,138	30.3%	47,842
		十日市	7,388		
	安佐南区	西原	7,120	26.3%	27,058
	広島市南区	広島駅	7,502	75.5%	19,195
		宇品	6,999		
	広島市西区	横川	6,800	30.4%	22,330
備後	福山市	福山駅	3,568	32.3%	34,711
		三原	837		
		神辺	3,433		
		沖野上	3,397		
岡山	岡山市北区	大供店	4,891	25.4%	78,544
		岡山駅西口	5,450		
		北長瀬	9,629		
	岡山市中区	岡山東	6,410	25.5%	25,055
	岡山市南区	岡山南	8,393	46.5%	18,040
	倉敷市	倉敷白楽町	4,390	12.8%	66,333
		倉敷インター南	4,150		

©2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

ケイアイホームの業績アップ戦略②-分業化-

- 株式会社 ケイアイホーム
  - 賃貸 事業本部
    - 広島 営業部
      - 西原駅前店
      - 横川駅前店
      - 広島宇品店
      - 広島駅前店
      - 広島情報
      - 十日市店
      - 八丁堀店
      - 広島法人
    - 備後 営業部
      - 福山駅前店
      - 三原店
      - 神辺店
      - 沖野上店
    - 岡山 営業部
      - 大供店
      - 岡山駅 西口店
      - 岡山東店
      - 北長瀬店
      - 岡山法人
      - 倉敷 白楽町店
      - 倉敷イン ター南店
      - 岡山南店
      - 岡山情報
      - 不動産 開発課
    - 管理 営業部
      - 岡山
      - 福山
      - 広島

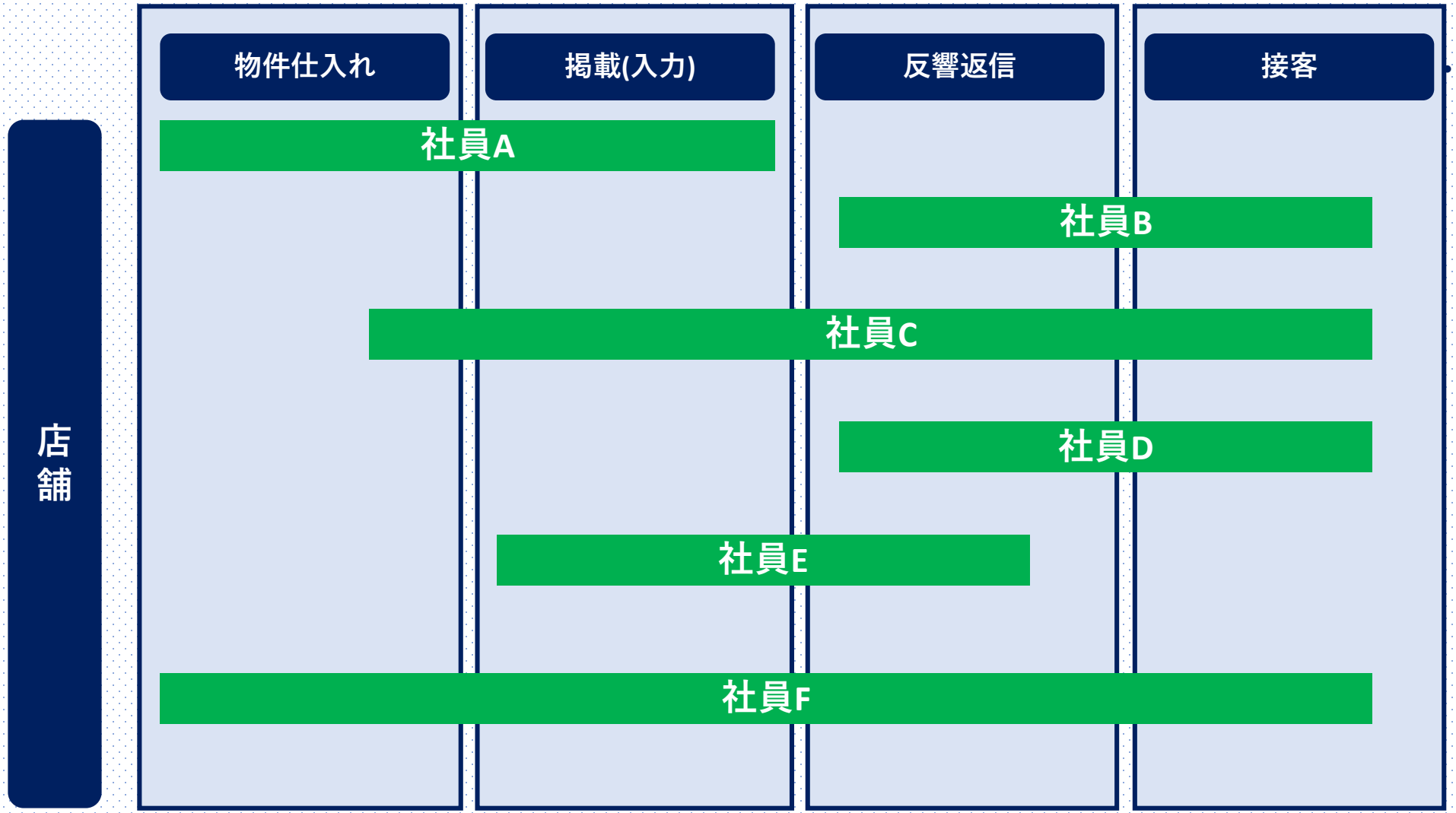
社員:16名

社員:5名
パート:5名

©2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

ケイアイホームの業績アップ戦略②-分業化-



©2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

ケイアイホームの業績アップ戦略②-分業化-

	物件仕入れ	掲載(入力)	反響返信	接客
情報戦略室	社員A			
	社員B			
店舗			社員C	
			社員D	
			社員E	
			社員F	

仕入れ～反響対応(1次)
を専任化することで
安定した集客体制に

反響対応(来店誘導)～契約
を専任化することで
反響来店率/成約率が増加

©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略②-分業化-

□全体像

物件仕入れ
KPI:各店舗エリア40％以上の物件確保

↓

物件掲載
KPI:写真撮り月250件～300件

↓

反響対応＆反響振り分け
KPI:反響獲得月間150件/店舗

↓

仲介営業
KPI:成約率65％～70％

決めたら管理

オーナー営業
KPI:年間管理戸数1000戸増

↓

ケイアイコミュニティ
管理業務

平均管理受託
約70戸/月

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略②-分業化-

□情報戦略室の役割

①物件仕入れ

建屋名	住所名	完成年月日	元付業者 表示名	元付業者 電話番号1	元付業者 電話番号2	携帯電話	備考	その他注意事項等	今回	不在	満室	担当
コーポひぐち	岡山市北区神田町2丁目3-10	1987年1月	樋口　良二(849)								5月29日	井上
コーポヒライワ	岡山市北区西之町15-103	1985年12月	平岩　祐一　(3009)								5月13日	井上
西古松1丁目戸建	岡山市北区西古松1丁目25-6	2000年6月	平岩　祐一　(3009)								5月13日	井上
平岩タウンハウス	岡山市北区西古松1丁目23-17	1980年1月	平岩　祐一　(3009)								5月13日	井上
厚生町マンション　1003	岡山市北区厚生町2丁目3-1	1980年4月	藤井　啓二（3144)				貸主はお母様である、藤井千恵子様　空室確認先が息子様へ変更		-	-	-	-
チュリス幸町　207	岡山市北区幸町6-17	1982年3月	藤井　哲也(2460)					空いたらTELあり	-	-	-	-
ピレニーズ奥田	岡山市北区奥田本町15-21	1999年4月	藤井　由美子(3210)				物調時満室だったので、空くたびに間取確認をする	空いたらTELあり	-	-	-	-
藤井ビル	岡山市北区東島田町1丁目6-5	1971年12月	藤井(3515)						-	-	-	-
藤井第二ビル	岡山市北区東島田町1丁目6-5	1976年1月	藤井(3515)						-	-	-	-
神田町戸建て	岡山市北区神田町1丁目1-26-2	1966年8月	藤原　英樹　(3440)				2/24「御成町戸建、駐車場契約必須」	※6/21：家主様より、「電話は不要。今後はメールを送る」とのこと。	-	-	-	-
藤原ビル	岡山市北区奥田本町12-7	1978年1月	藤原　正通(1003)				TEL不通（2017年11月～）		-	-	-	-
アルファスマート西川緑道公園　305	岡山市北区柳町2丁目9-101	2014年6月	藤原　裕士(3563)					次回2021年6月			12月27日	西森
ハピネス	岡山市北区西之町13-13	1997年3月	船越　洋之(1025)					5/13「満室です」			5月13日	井上
清寿ビル	岡山市北区新屋敷町3丁目12-21	1973年1月	船越　洋之(1025)								5月13日	井上
スプリングマンション柳町	岡山市北区柳町1丁目13-5	2000年3月	文　康子(3668)						-	-	-	-
岡町堀川様借家	岡山市北区岡町19-13	1970年1月	堀川　加津子(2140)				次回2021年9月				5月29日	井上
エスプローネ清輝橋302	岡山市北区清輝橋2丁目2-5	1991年5月	前田　啓太(3610)				次回2021年4月			5月29日		井上
ダイアパレス京町504	岡山市北区京町2-5	1990年11月	牧野　和正　(397)				自宅は留守が多い		5月29日			井上
サンコーポ知辺	岡山市北区西古松1丁目28-22	1978年3月	舛田　修(3641)						5月29日			井上
知辺ＤＡＩＫＵ	岡山市北区大供2丁目10-20	1997年4月	舛田　修(3641)						5月29日			井上
リトルハイム神田	岡山市北区神田町1丁目9-12	1988年1月	丸元　節子(2029)						-	-	-	-
光田マンション	岡山市北区中山下1丁目1-36	1967年1月	光田　進次郎(2268)						-	-	-	-
光田ビル	岡山市北区蕃山町2-7	1997年1月	光田　進次郎(2268)						-	-	-	-
ライオンズマンション中山下206	岡山市北区中山下2丁目5-20	1989年2月	南　裕見子(1335)					次回2021年6月			3月25日	西森
朝日プラザ岡山サウスフロント　615号	岡山市北区清輝橋3丁目8-136	1992年4月	三宅　信幸(734)						5月29日			井上
ワンズワン医大東	岡山市北区岡町16-21	1992年1月	宮下　せつお　(438)				ＡとＢとあるが、１棟の建物です		-	-	-	-
ライオンズマンション岡山医大南204	岡山市北区奥田1丁目5-7	1989年6月	見山　博紀(3595)				数ヶ月に1回		-	-	-	-
朝日プラザ岡山中山下1006	岡山市北区中山下2丁目3-58	1990年2月	宮本　武士(3076)					次回2021年7月			5月13日	井上
無養様貸家	岡山市北区西之町15-101	1975年2月	無養　照(2420)				西口店契約		-	-	-	-
児島村尾様戸建	倉敷市児島下の町8丁目5-9	1979年1月	村尾　憲二(1201)　連絡は携帯へ					絶対２週間に１回、かけてくださいね。ネット見てます。（空室ある時）	-	-	-	井上
エスプローネ春日町公園201	岡山市北区春日町6-10	1992年5月	村上　享子　(3632)				福富西貸家は大供店契約・エスプローネは西口契約	次回2021年8月			5月13日	井上
富田町コーポ	岡山市北区富田町1丁目9-9	1991年1月	村上　隆子　(443)					大広元付	-	-	-	-
シティコーポ	岡山市北区清輝橋4丁目1-7-1	1987年1月	めいぱん理容院(726)				月曜日が定休日	5/13「空はないです」			5月13日	井上
青江店舗付住居	岡山市北区青江6丁目6-7	1972年1月	森　光徳(2271)				大供店契約		-	-	-	-
モエ医大南	岡山市北区奥田本町16-4	2016年6月	森谷　敬子(3666)			不通の場合のみ敬子様へＴＥＬ（2021年3月21日に連絡有）	3/9「サイトに動画をＵＰしているので、おっしゃっていただければ、ＵＲＬ送ります」	5/13「102と108が家を建てて出られる予定（少し先）」次回2021年7月			5月13日	井上
富田広井様戸建	岡山市北区富田425-11-1	1985年1月	森本　容子(902)					次回2021年8月			5月13日	井上
モリヤコーポ　西棟	岡山市北区野田屋町1丁目4-9	1966年9月	森谷　浩平(3730)						5月29日			井上
モリヤコーポ　東棟	岡山市北区野田屋町1丁目4-9	1966年9月	森谷　浩平(3730)					3/12大供店に写真・間取り確認依頼。	5月29日			井上
森安マンション	岡山市北区平和町6-5	1987年1月	森安　進太郎　(453)					5/13「202・205空」		5月29日		井上
ファミリー神田	岡山市北区神田町1丁目259-9	2006年3月	有限会社　ファミリーブレンド岡山(2383)					5/29「201が賃料払わないので追い出そうと思う。ただ、うちでもコロナの感染者が出たので、すぐとはいかない」	5月29日			井上
岡成舎ビル　2号	山市北区奉還町１丁目９－４	1982年3月	有限会社岡成舎　近藤昌一郎(3811)							5月29日		井上
岡成舎ビル	岡山市北区丸の内1丁目3-8	1983年4月	有限会社岡成舎　近藤昌一郎(3811)							5月29日		井上
アルファ枝川　607	岡山市北区南中央町7-17	1986年3月	有限会社ツールアシスト　柴岡(3334)				大供店契約		-	-	-	-
松本アパート	岡山市北区東古松1丁目14	1965年1月	有限会社ニシキ(3517)						5月29日			井上
コーポ錦	岡山市北区東古松1丁目14-24	1985年1月	有限会社ニシキ(3517)						5月29日			井上
第三林ビル	岡山市北区岡町19-8	Jan-71	有限会社林ビル（3879)							5月30日		井上
ヴィラ大供本町　Ｃ棟	岡山市北区大供本町707-8	2013年3月	吉田　健一(3103)								5月30日	井上
ヴィラ大供本町　Ｄ棟	岡山市北区大供本町707-8	2013年3月	吉田　健一(3103)								5月30日	井上
ヴィラ大供本町　Ｅ棟	岡山市北区大供本町707-8	2013年3月	吉田　健一(3103)					※西口店契約	-	-	-	-
ＰＲＥＩＡＤＥＳ（プレアデス）Ａ	岡山市北区東古松1丁目10-14	1995年1月	吉田　久依　(530)				空室確認は携帯へ				5月13日	井上
ＰＲＥＩＡＤＥＳ（プレアデス）Ｂ	岡山市北区東古松1丁目10-15	1995年1月	吉田　久依　(530)				空室確認は携帯へ				5月13日	井上
コープ野村西古松402	岡山市北区西古松2丁目13-25	1984年9月	緑屋地所　　馬越　重泰(2429)				新京橋ハイツ（木下興産元付）も馬越様確認	第三木下マンションは別（231-0411）	5月30日			井上
渡辺ビル	岡山市北区大元駅前7-20	1977年4月	渡辺　恵子(362)						5月27日			大供店
ロイヤルガーデン新屋敷　609号	岡山市北区新屋敷1丁目2-22	2005年3月	横田　忠明（3935)				ロイヤルガーデン新屋敷（609号）：鍵は大供店	部署を名乗ること！　大供契約	-	-	-	-
ライト・ハウスアルファー	岡山市北区下中野330-102	1990年3月	岡崎　巧(3000)					5/30アルファ満室			5月30日	井上
ハイツ岡本	岡山市北区平和町3-22	1989年4月	岡本　重雄　(099)				205は募集停止		5月30日			井上
佳月堂マンション	岡山市北区春日町2-5	1980年4月	佳月堂　(2205)				日曜日はＴＥＬ2（代表の乾様）へ	空いたらTELくれる	-	-	-	-
河原ビル	岡山市北区野田屋町1丁目4-2	1990年4月	河原　章二　(143)					空いたらTELくれる	-	-	-	-
レクシア大供	岡山市北区大供表町12-18	2015年2月	株式会社あおばコーポレーション(3429)				ＴＥＬ1：児島　マサヤ様	5/30「105のみ空」	5月30日			井上
岡山スタービル	岡山市北区青江5丁目16-31	1983年10月	㈱ミュージックスター社(045)						-	-	-	-
コンホート桑田	岡山市北区桑田町6-17	1995年2月	橋本様（3933)				104空いてる。掃除前。後日連絡くれます。		-	-	-	-
高原ビル	岡山市北区桑田町8-14	1989年1月	高原　和之　(252)							5月30日		井上
不二コーポ	岡山市南区南輝1丁目13-10-6	1989年3月	有限会社不二建設　赤木　正人(3680)							5月30日		井上
両備グレースマンション岡山駅南　1102	岡山市北区東島田町2丁目1-27	2003年3月	占部　尚(3033)				大供店契約		-	-	-	-
船越借家（２階建）	岡山県岡山市北区新屋敷町３丁目１４－２３	1973年1月	船越　勲（1490)					空室確認だけのTELはしない	-	-	-	-

月2回のオーナー架電

リストをもとに一般オーナー・管理オーナーへの
連絡を徹底して行い、物件仕入れ量を増やす。

仕入れＫＰＩ

オーナー架電:週2回

管理物件受託仕入れ:150戸

Ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

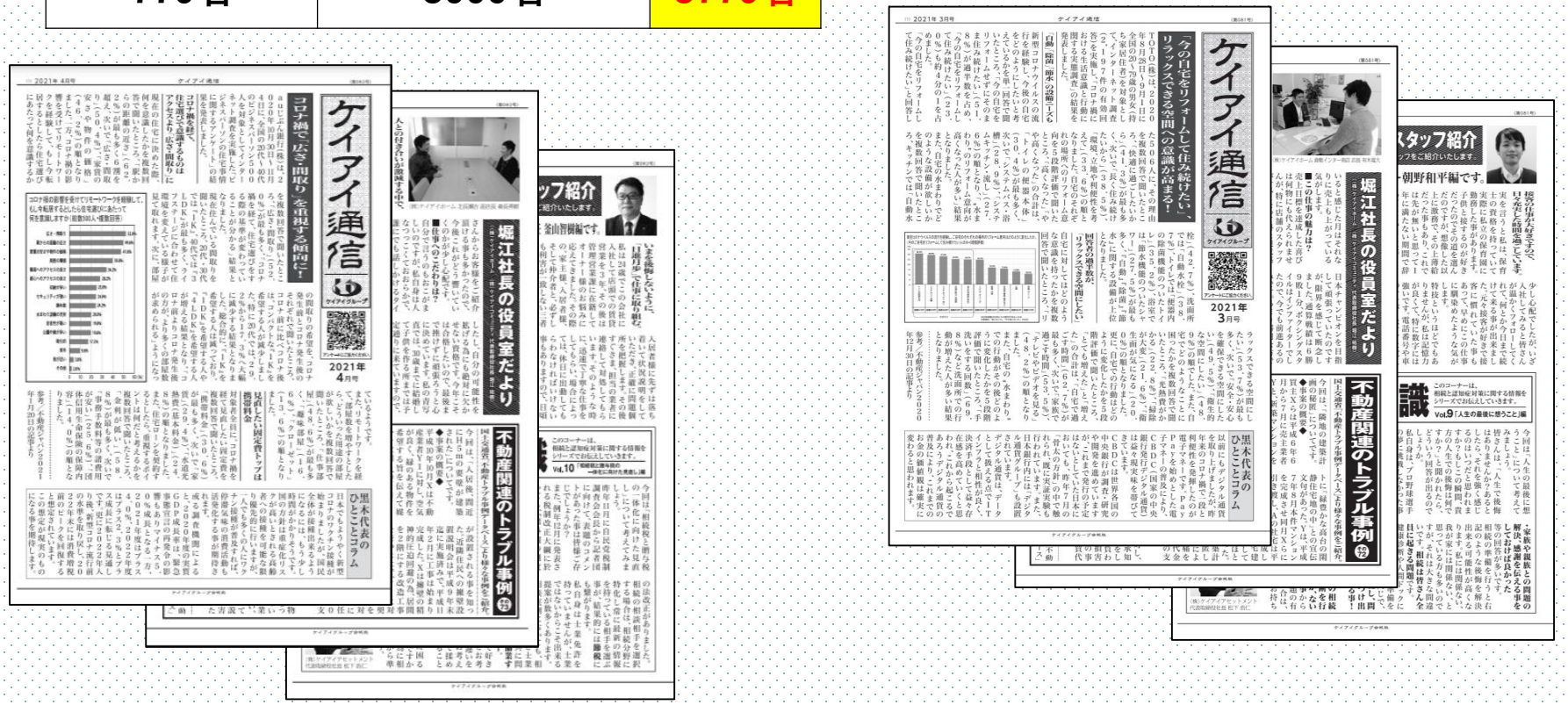
KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

ケイアイホームの業績アップ戦略②-分業化-

①物件仕入れ

管理オーナー	一般オーナー	合計
770名	3000名	3770名

- 毎月3700通をオーナー向けに送付
- 月間反響数:約10件
- オーナー送付物は「ケイアイ通信」で一本化

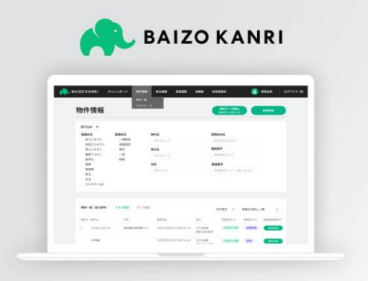


©2021 KEIAI GROUP Inc.

物件仕入れ（補足）

賃貸仲介シェアだけでなく、オーナーシェア（一般物件）も
驚異のスピードで岡山・広島のシェアを取りに行く予定

<2021/06>	<2021/09>	<2021/12>
一般オーナー	一般オーナー	一般オーナー
3000名	10,000名	30,000名



不動産テック（BAIZO KANRI）
でオーナー名簿を１日で手に入れる

岡山、広島のオーナー情報を全てケイアイが所有する

©2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

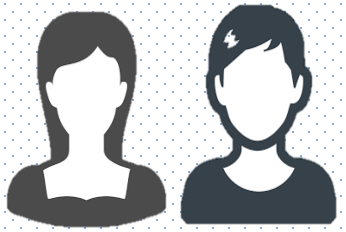
ケイアイホームの業績アップ戦略②-分業化-

□情報戦略室の役割

②物件写真撮影

反響の取りやすい築10年未満の物件を優先的に写真撮影

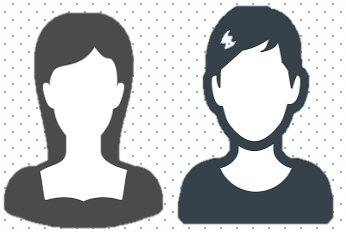
情報戦略室



写真撮影専任者:2名

＋

各店舗



各店舗担当者

写真撮影ＫＰＩ

一人当たり:月間250～300件

※2名:500～600件

写真撮影ＫＰＩ

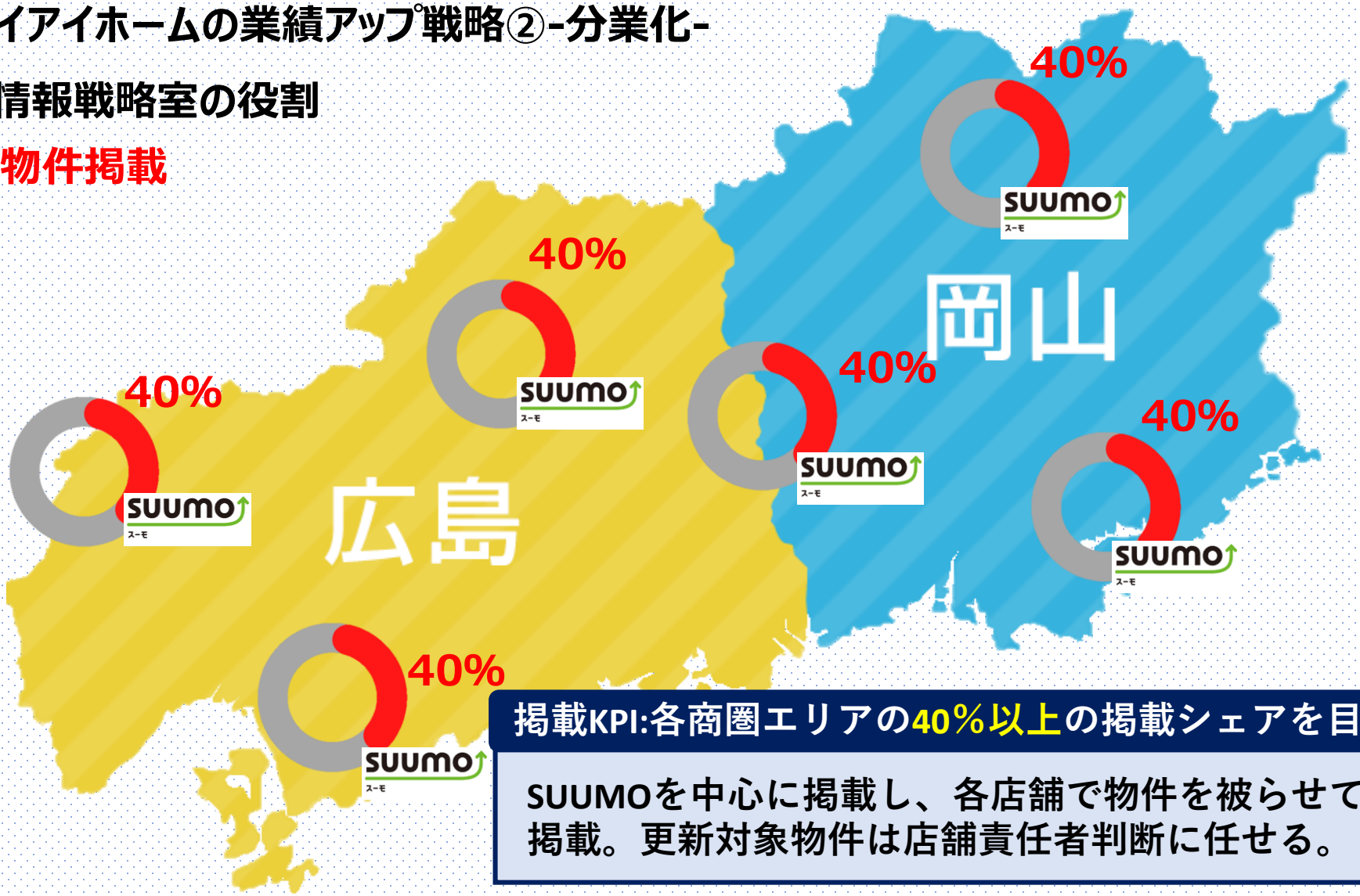
一店舗当たり:月間100件

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略②-分業化-

□情報戦略室の役割

③物件掲載



掲載KPI:各商圏エリアの40%以上の掲載シェアを目指す

SUUMOを中心に掲載し、各店舗で物件を被らせて掲載。更新対象物件は店舗責任者判断に任せる。

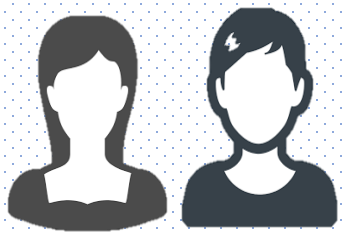
©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略②-分業化-

□情報戦略室の役割

④反響受付/振り分け

反響集約



情報戦略室

反響振分け

反響担当分け

- 店舗A店長
  - 営業A
  - 営業B
- 店舗B店長
  - 営業A
  - 営業B
- 店舗C店長
  - 営業A
  - 営業B

反響獲得KPI＝1店舗当たり月間約150件

各店舗の店長が営業マンに顧客対応振り分け。
メール反響8割・電話反響2割。

©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略③-管理体制・人事戦略-

□定例会議内容

・会議のスケジュールと議題

①店舗売上ランキング順に店舗成績・個人成績・良かった点
　反省すべき点・次月に向けて施策を発表

②ランキング上位者の表彰

③ランキング1位の社員より一言

④昇格・新入社員紹介・その他共有事項

⑤役職者から社員への言葉

©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略③-管理体制・人事戦略-

□売上ランキング

（2020年7月～2021年5月）

	所属店舗	年齢	性別	総売上	本数
1	岡山駅西口店	26	女	28,371,318	239
2	北長瀬店	49	男	24,856,529	185
3	大供店	37	男	24,476,524	177
4	北長瀬店	45	男	24,030,340	169
5	倉敷白楽町店	27	女	23,827,898	233
6	北長瀬店	29	男	22,795,629	185
7	西原駅前店	31	男	22,790,124	199
8	岡山南店	25	男	22,542,959	188
9	八丁堀店	31	女	21,814,000	175
10	広島駅前店	42	男	20,804,189	164

・毎月全店にランキングを送付
※ランキングには全社員記載
・年間1位の社員には賞金あり
※年間売上1位→100,000円

©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略③-管理体制・人事戦略-

	条件	支給額	算定基準	支給例
店長	利益MP超過 （2ヵ月通期）	超過の10%	7月・8月	2ヵ月超過120万 → 12万円
			9月・10月	2ヵ月超過100万 → 10万円
			11月・12月	2ヵ月超過80万 → 8万円
			1月・2月	2ヵ月超過90万 → 9万円
			3月・4月	2ヵ月超過150万 → 15万円
			5月・6月	2ヵ月超過なし → 支給無し
	利益MP達成	50,000/月	7月・8月	7月・8月達成 → 10万円
			9月・10月	9月・10月達成 → 10万円
			11月・12月	11月達成/12月未達 → 5万円
			1月・2月	1月未達/2月達成 → 5万円
			3月・4月	3月・4月達成 → 10万円
			5月・6月	5月・6月未達 → 0万円

	条件	支給額	算定基準	支給例
社員	利益MP超過 （2ヵ月通期）	超過の70%を 売上高の比率で支給 ※店舗社員の売上比率で計算	7月・8月	2ヵ月超過120万 × 70% × 売上比率
			9月・10月	2超過100万 × 70% × 売上比率
			11月・12月	2ヵ月超過80万 × 70% × 売上比率
			1月・2月	2ヵ月超過30万 × 70% × 売上比率
			3月・4月	2ヵ月超過40万 × 70% × 売上比率
			5月・6月	2ヵ月超過なし → 支給なし

©2021 KEIAI GROUP Inc.

ケイアイホームの業績アップ戦略③-管理体制・人事戦略-

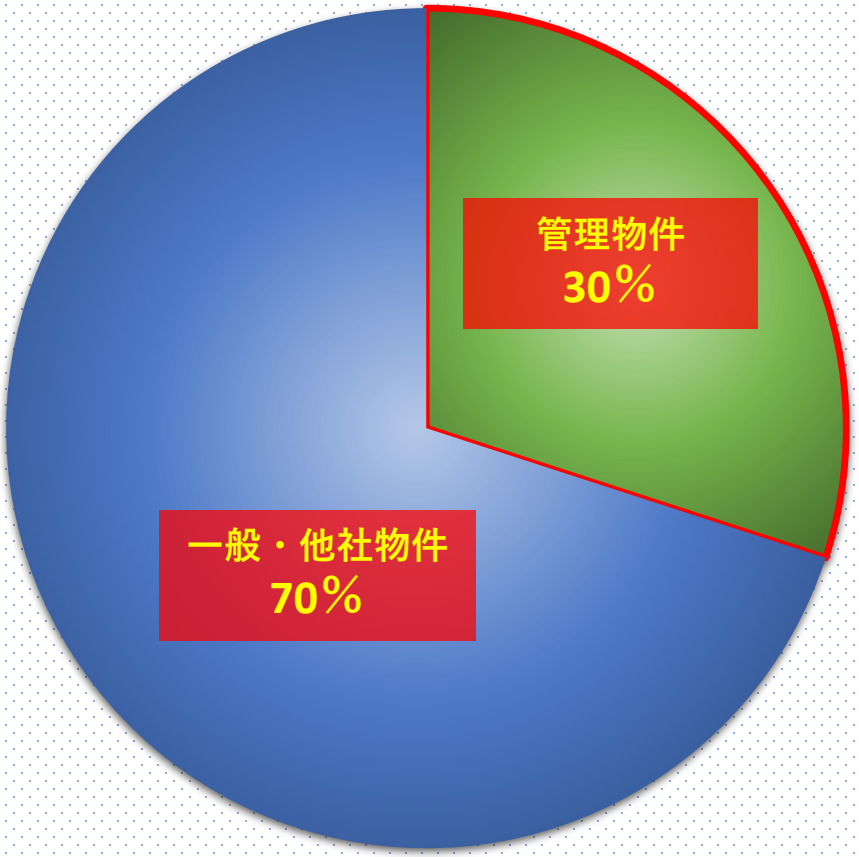
	条件	支給額	算定基準	支給例
共通	管理受託	築年数基準 新築：20,000円 ～10年：15,000円 ～20年：12,000円 ～30年～：8,000円 31年～は稟議対象	7月・8月 9月・10月 11月・12月 1月・2月 3月・4月 5月・6月	新築:10戸管理受託　→　20万円 築7年:5戸管理受託　→　7,5万円 築25年:4戸管理受託　→　3,2万円 築40年:10戸管理受託 →　未定 （都度稟議）
	自社物件客付け	管理物件1件客付け 20,000円	契約開始日	店舗で売上計上　10,000円/1件 社員個人→10,000円　/1件インセンティブ支給 年間24件の客付けをした場合、個人24万円支給

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

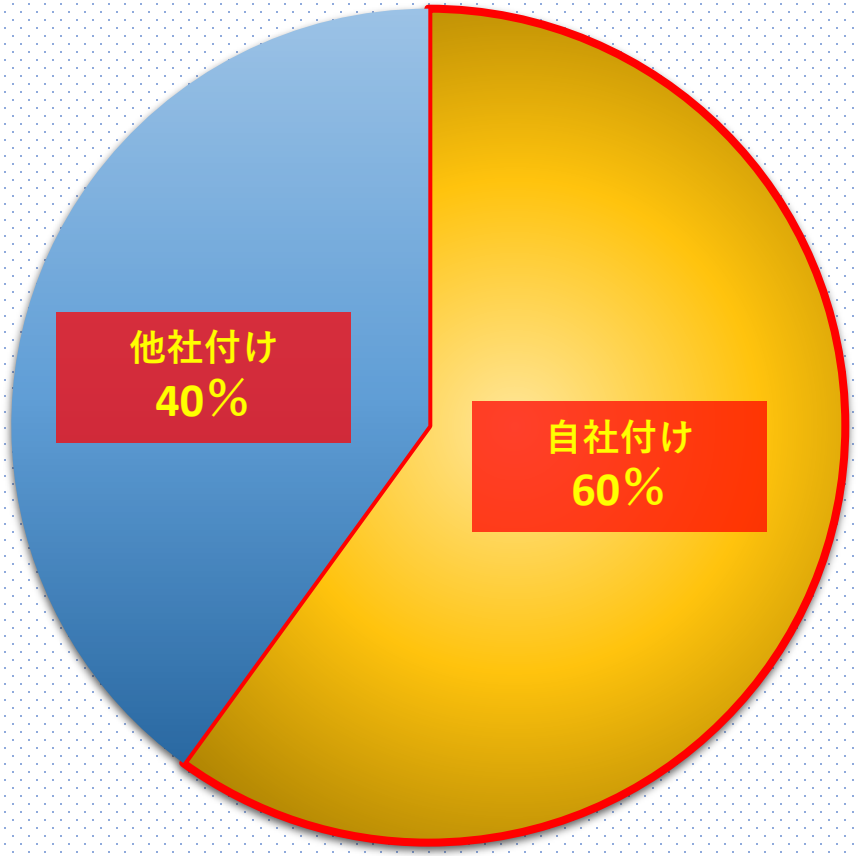
KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

ケイアイホームの業績アップ戦略③-管理体制・人事戦略-

成約のうち管理物件比率



管理物件の自社付け比率



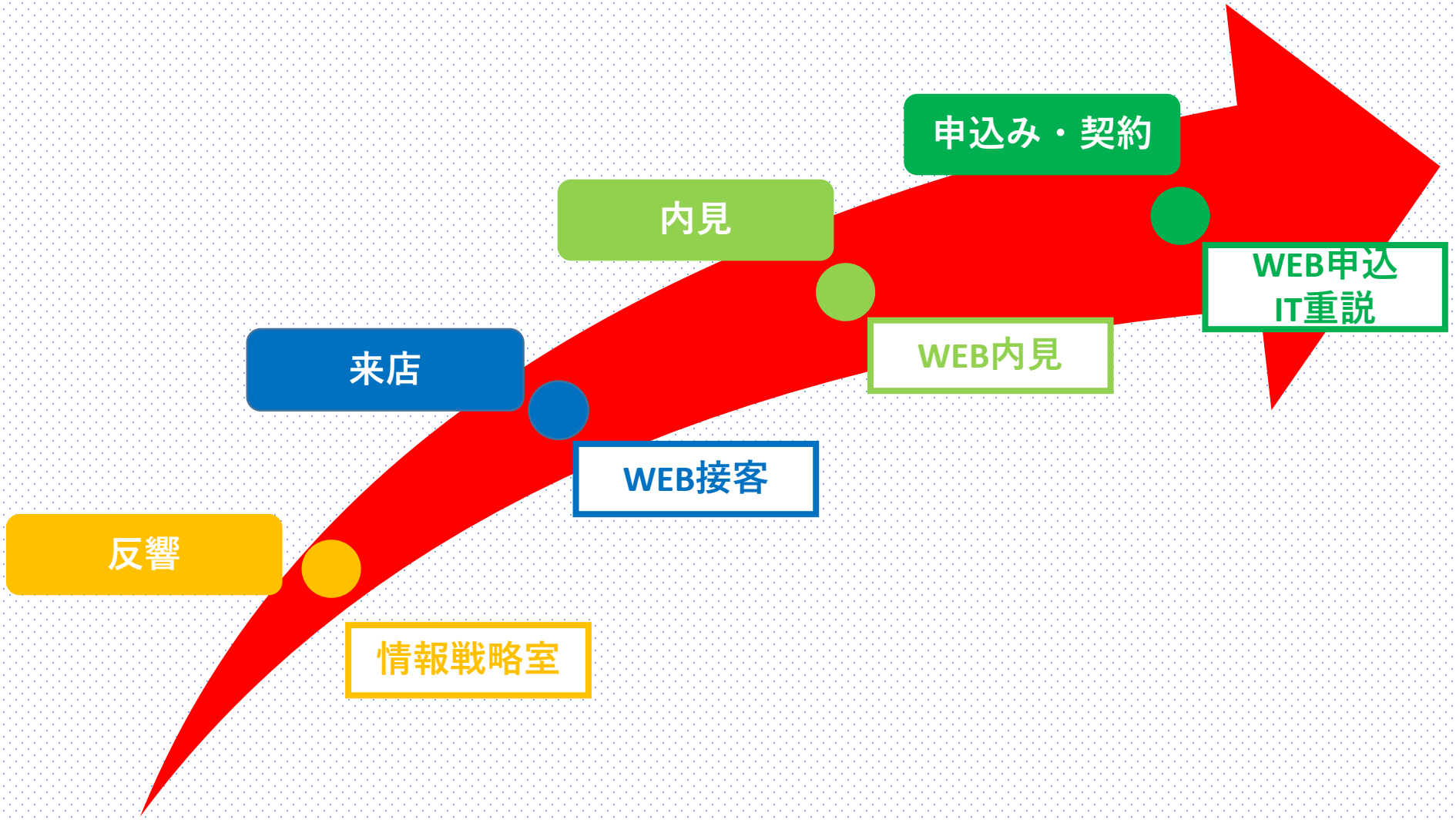
©2021 KEIAI GROUP Inc.

ITを活用した
仲介接客の取り組み

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

IT化の全体像（ITワンストップで接客する）



ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

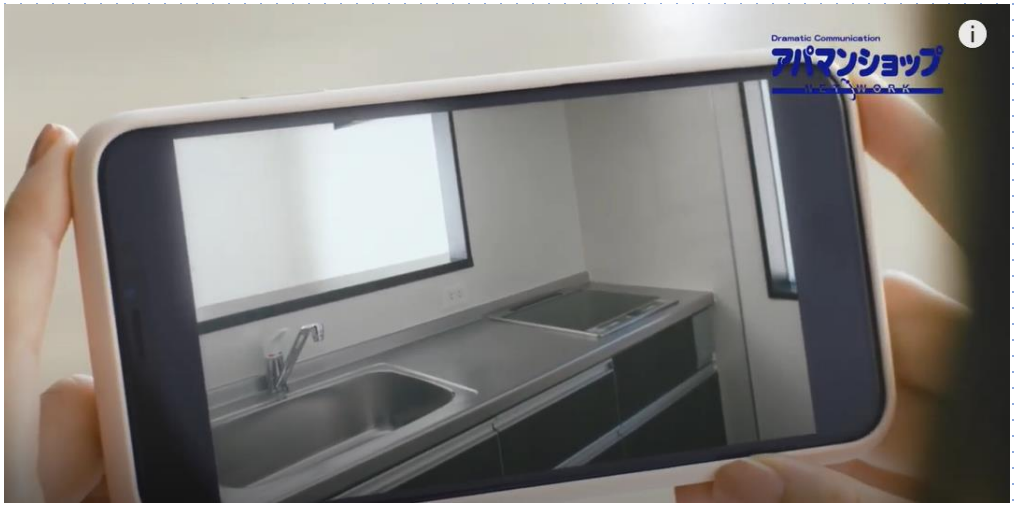
LINE接客

- 各店舗ごとに公式LINEを作成し、反響対応と追客で活用。
- 来店後3回の追客を徹底。
- 各店舗の店長が追客状況を把握し、顧客管理

©2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

オンライン接客



アパマンショップYouTubeより

□1店舗当たり月間WEB接客数:平均3件
□成約率:71%

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

KEIAI GROUP 株式会社 ケイアイホールディングス

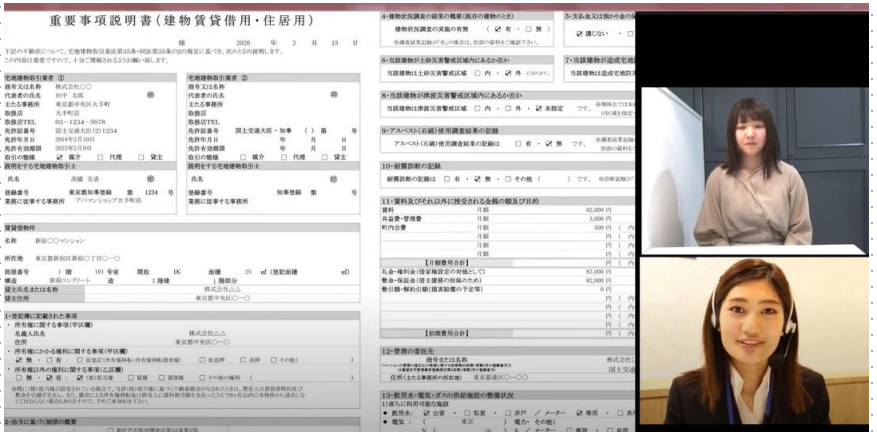
IT重説

□5名の主任士がＩＴ重説実施

実際の現場

□5名の主任士がＩＴ重説実施

zoom



アパマンショップYouTubeより

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

最後に

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

まとめ

#情報量
アプローチできるオーナー(営業先)を増やす

#シェア
自社商圏エリアでは常に高いレベルでシェアを取る

#分業化
高いシェア獲得のためにも、分業化で効率的に仕入れ・集客～営業できる体制の整備をする

#管理体制
数値/行動管理を徹底し常にPDCAを回す

#評価体制
結果はしっかり評価、社員のモチベーションを上げる制度を設ける

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

今後の展望

□**監査部の新設**
法令・業法厳守しているか確認する為に、監査部が月に1度、抜き打ちで社内監査を実施予定。

□**新規出店**
2店舗新規出店を計画。徹底的にシェアを取りにいく。

□**付帯商品の導入**
入居者様に必要なサービスを新たに模索中。良いものは随時導入する方針。

□**賃貸と管理の融合**
今までは約13,000戸を**3拠点で管理**していたが、これからは仲介の**17店舗**で賃貸管理を実施予定。
⇒**賃貸管理（管理受託）の戦略を大きく変更。管理でも商圏シェアを徹底的に確保**

ⓒ2021 KEIAI GROUP Inc.

本日の流れ

13：00～13：15　はじめに
13：20～14：10　ゲスト講座
14：10～14：20　質疑応答
14：20～14：50　総研講座
14：50～15：00　閉会の挨拶、アンケート記入

Q&A

本日の流れ

13：00～13：15　はじめに
13：20～14：10　ゲスト講座
14：10～14：20　質疑応答
14：20～14：50　総研講座
14：50～15：00　閉会の挨拶、アンケート記入

全国賃貸管理ビジネス協会

解説講座

ケイアイホーム様成功のポイントと実践施策

全管協総研　主任研究員
末松佑基

©2021 zenkankyo soken

講師紹介

全管協総合研究所　全国賃貸管理ビジネス協会

末松佑基

Yuki Suematsu

中央大学 経済学部 経済学科卒業。

□新卒で東証一部上場のコンサルティング会社に入社し、
　最年少でチームリーダーに昇格。

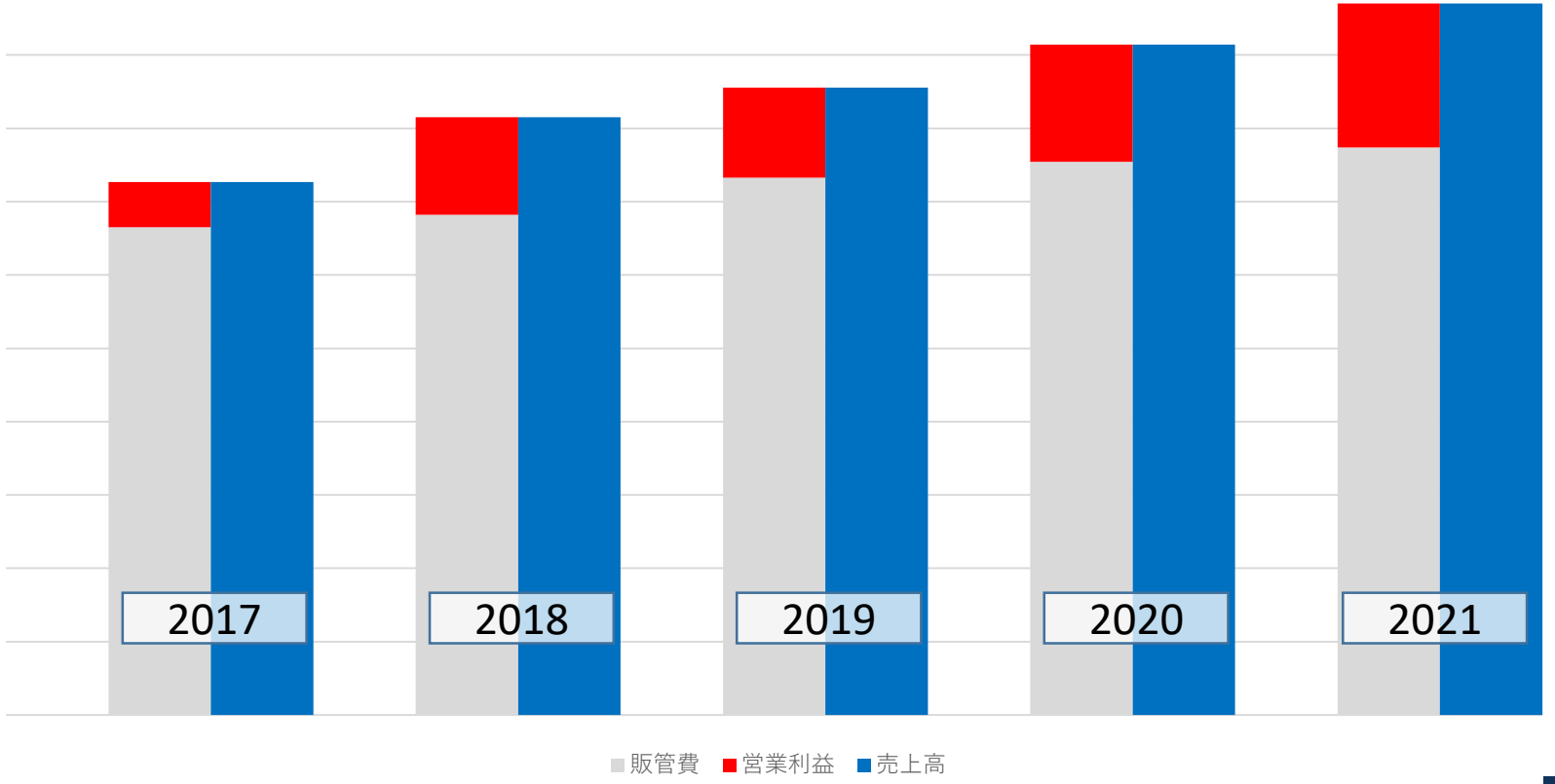
□その後50社以上の全国の賃貸管理会社に向けて業績UPの
　コンサルティングを行う。

□2021年1月から全管協総研の主任研究員として従事。

©2021 zenkankyo soken

ケイアイホーム様戦略の全体像

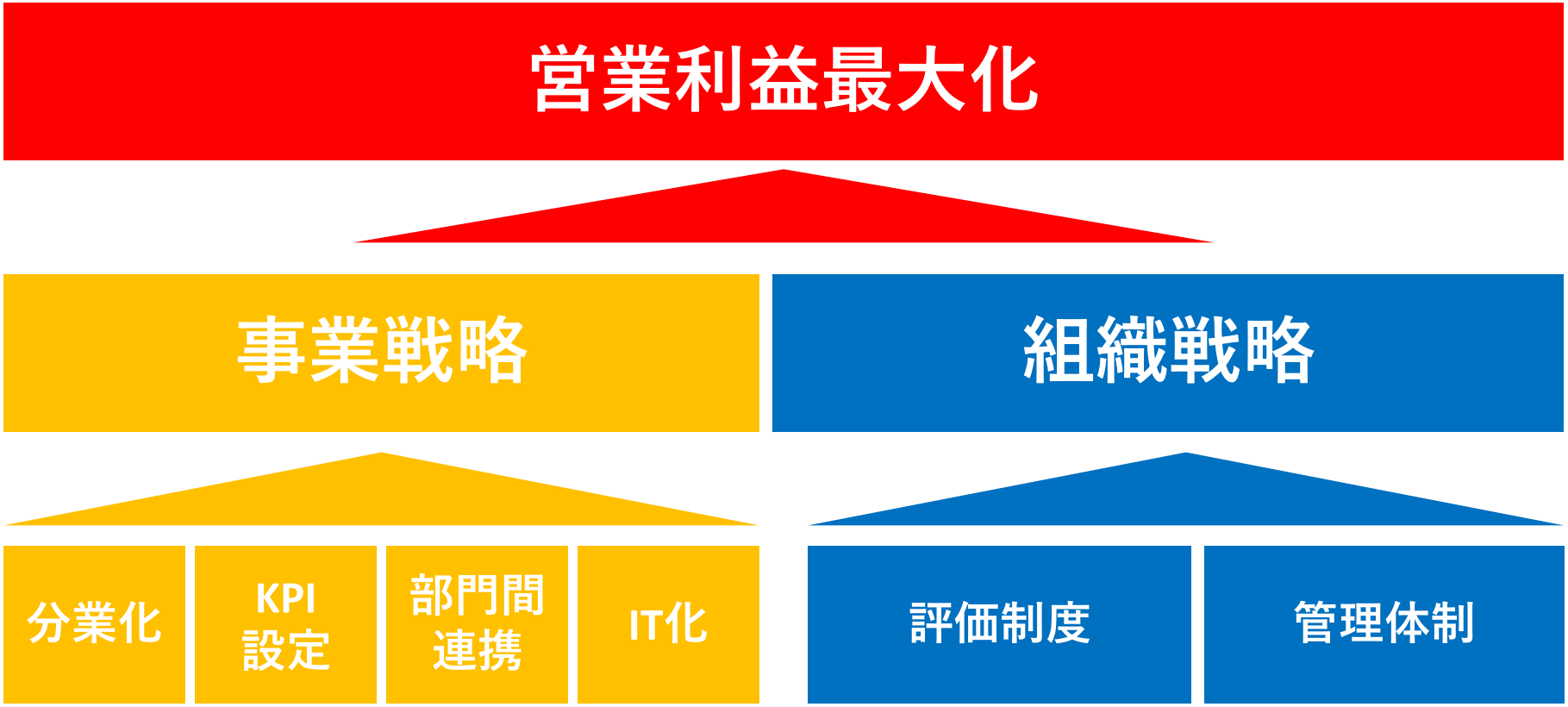
	16期/2017年	17期/2018年	18期/2019年	19期/2020年	20期/2021年
売上高	726,537,762	814,980,002	855,507,279	914,200,155	970,000,000
販管費	664,951,789	682,163,106	732,546,561	754,343,527	732,000,000
営業利益	61,585,973	132,816,896	122,960,718	159,856,628	196,000,000



©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

ケイアイホーム様戦略の全体像



©2021 zenkankyo soken

事業戦略

①分業化

情報戦略室活用による
仕入れ～掲載(集客力)/来店～契約(営業力)
の最大化

②KPI設定

集客・営業の各課程において
しっかりとKPI設定しておき常に課題点を
分析できる体制にしておく

③部門間連携

仲介+管理で
一時的な売り上げだけでなく
長期的な売り上げを見据えたアプローチ

④IT化

営業の効率性を担保するために
オンライン接客の体制を強化

©2021 zenkankyo soken

①分業化体制の導入

ケイアイホーム様講演テキストより

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

①分業化体制の導入

ケイアイホーム様の場合➡パート5名+社員5名

- 仕入れ(電物)
- 写真撮り
- 入力
- 更新・メンテナンス
- 反響対応
- IT重説

情報戦略室

パート	社員
× 5	× 5

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

①分業化体制の導入

1商圏×1店舗の場合➡パート1名

- 仕入れ(電物)
- 写真撮り
- **入力**
- **更新・メンテナンス**
- 反響振り分け
- IT重説

情報戦略室

パート

×1

掲載物件の選定や写真撮りは社員が担当し
パートは掲載とメンテナンスを担当。

©2021 zenkankyo soken

①分業化体制の導入

1商圏×3店舗の場合➡社員1名+パート2名

仕入れ(電物)

写真撮り

入力

更新・メンテナンス

反響対応(一次対応)

IT重説

情報戦略室

パート ×2

社員 ×1

情報戦略室で掲載作業～反響対応(メール一次対応)までを行う。写真撮りについては情報戦略室のパート1名と店舗営業マンで担当。
掲載物件の選定については情報戦略室所属の社員を中心に行う。

©2021 zenkankyo soken

①分業化体制の導入

複数商圏×複数店舗(α)の場合➡店舗当たり1名×α

※パートは0.5名換算

- 仕入れ(電物)
- 写真撮り
- 入力
- 更新・メンテナンス
- 反響対応(一次対応)
- IT重説

情報戦略室

パート	社員
×2×α	×α

1店舗につき1名の人員を情報戦略室に配置。
仕入れ～反響対応と重説を担当する。
写真撮りは1名が専任で行う。
掲載物件の選定は社員が行う。
営業店舗で写真撮りの一部を行う。

©2021 zenkankyo soken

②KPI設定

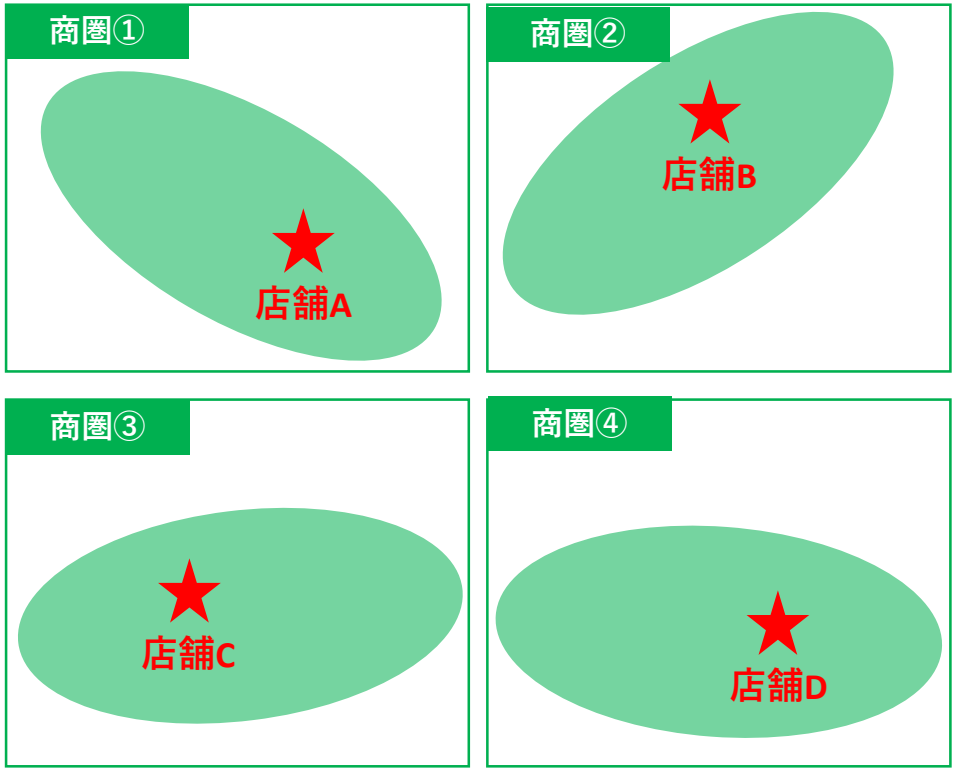
情報戦略室		営業店舗	
仕入れ	月2回のオーナー架電	反響来店率	30％以上
掲載	26.1％以上シェア	来店案内率	90％以上
写真撮り	月間250～300件	案内申込率	80％以上
反響率	15％以上	来店成約率	60％以上
		＋	
		管理獲得(切替)	70件/月

©2021 zenkankyo soken

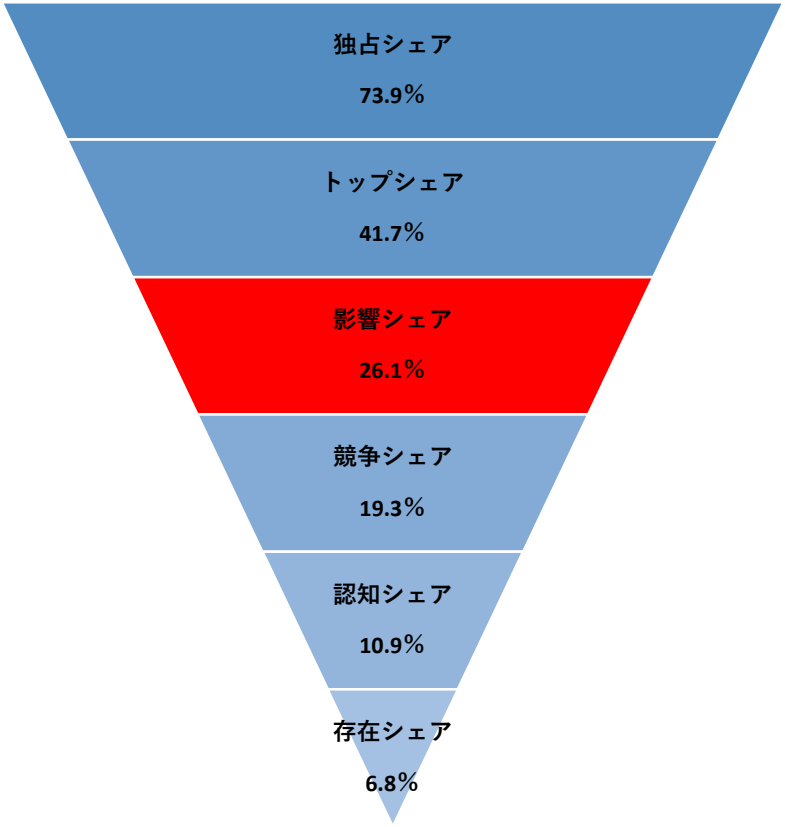
全管協総合研究所

②KPI設定

商圏設定➡1店舗7,000戸～7,500戸



掲載物件シェア➡26.1％以上



©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

②KPI設定

商圏内取扱い物件シェア➡70％以上

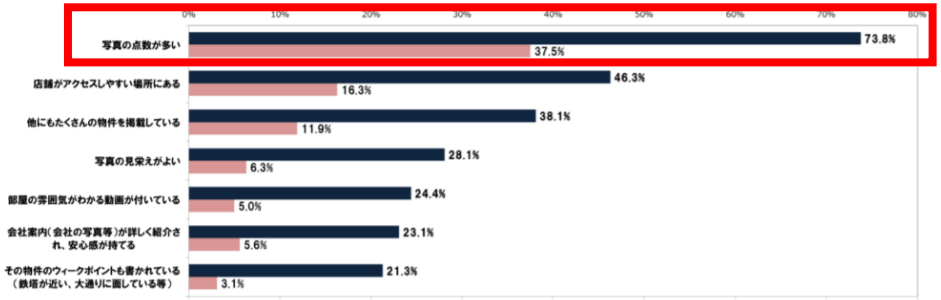
商圏①

商圏②

商圏③

商圏④

写真撮り➡35件～43件(1店舗)/月



不動産情報サイト事業者連絡協議会(RSC)「不動産情報サイト利用者意識アンケート」調査結果より

約7割の顧客が不動産会社を選ぶ際に
写真枚数が多いことを判断軸にしている。

©2021 zenkankyo soken

②KPI設定

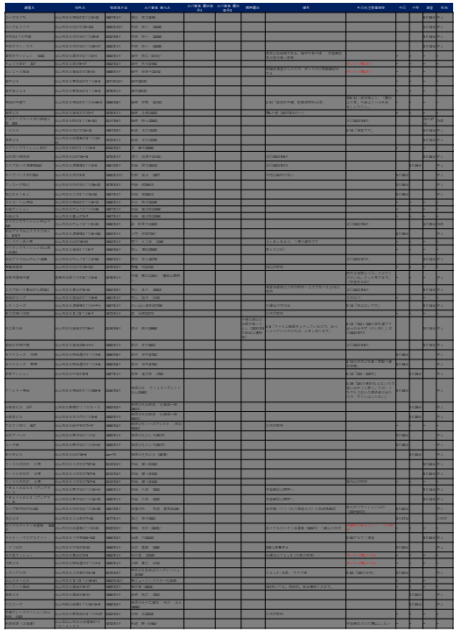
反響率➡15％～20％

反響率＝反響数/総掲載数

1,000件総掲載の場合
反響率15％＝反響数150件
反響率20％＝反響数200件

2,000件総掲載の場合
反響率15％＝反響数300件
反響率20％＝反響数400件

仕入れ(電物)➡1オーナー×2回/月



オーナーリストをもとに電物を実施。
毎月の初週と最終週など実施日を決めて継続的に行う。

架電時の対応に際しては定型文化しておきパートや新人社員でも対応できるよう、体制を整えておく。

©2021 zenkankyo soken

②KPI設定

物件選定➡築15年以内

第1325号　（第3種郵便物認可）　全国賃貸住宅新聞

リクルートSUUMO　池本 洋一 編集長

築15～30年の物件は反響が減少

築年数別の反響シェアの推移

（都心7区）

■掲載シェア

	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
新築	8.7%	10.8%	11.1%	10.8%	11.7%
築5年以内	11.1%	10.6%	12.7%	12.8%	13.1%
築10年以内	26.3%	20.8%	16.8%	13.5%	10.1%
築15年以内	17.1%	18.9%	20.8%	22.7%	23.2%
築20年以内	7.0%	7.9%	8.3%	9.9%	11.2%
築25年以内	7.8%	7.1%	5.9%	5.5%	5.6%
築30年以内	7.7%	8.0%	7.9%	8.2%	7.5%
築31年以内	14.4%	15.9%	16.4%	16.7%	17.6%

■反響シェア

	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
新築	10.1%	10.1%	9.5%	8.9%	9.2%
築5年以内	14.1%	14.3%	16.3%	16.7%	16.8%
築10年以内	24.2%	17.7%	15.6%	13.4%	12.3%
築15年以内	15.0%	16.7%	19.4%	20.9%	21.6%
築20年以内	6.8%	7.5%	8.5%	10.7%	11.1%
築25年以内	4.9%	5.1%	4.4%	4.5%	4.7%
築30年以内	6.5%	6.9%	6.1%	6.1%	5.3%
築31年以内	18.4%	21.7%	20.2%	16.8%	19.0%

※SUUMO掲載物件より
（各年1月～3月／リクルート住まいカンパニー調べ）

マーケットレポート

今回は築年数別のデータから反響の傾向や偏りについて論じていきたい。使用するのは東京都心7区のデータだが、他の大都市の中心部でも同様の傾向があるので東京以外の方も参考にしていただきたい。

上の表は都心7区の掲載シェアと反響シェア。一般的に新築は人気が高いと思いがちだが、掲載シェアは12%に対して反響シェアは約9%と低い。要因は都心部は立地を優先する傾向が強いことと、土地取得や建築コストの高騰で値付けが高くなりがちなことが影響したと考えられる。

掲載シェアに比べて反響シェアが高いのが築5～15年以内と築31年以上。前者は設備が最新か最新に近く、かつ家賃に割高感がないことが要因。築31年以上は大規模リフォームを実施している物件が多いこと、人々の立地志向が高くなり築年数は妥協要素になっていることが要因。

一方、反響が減少傾向にあるのが築15～30年の物件。築31年以上の物件のように大規模リフォームが実施されておらず、ローン完済前のため家賃を下げられないことが影響している。

では、この築年数帯の物件に打ち手はあるのか。方法としては、例えば付加価値型のリフォームやサービスを積極的に仕掛けていく。その一つとしてペット共生型のマンションにするという選択肢もある。

（毎月第1・3週掲載）

全国賃貸住宅新聞より

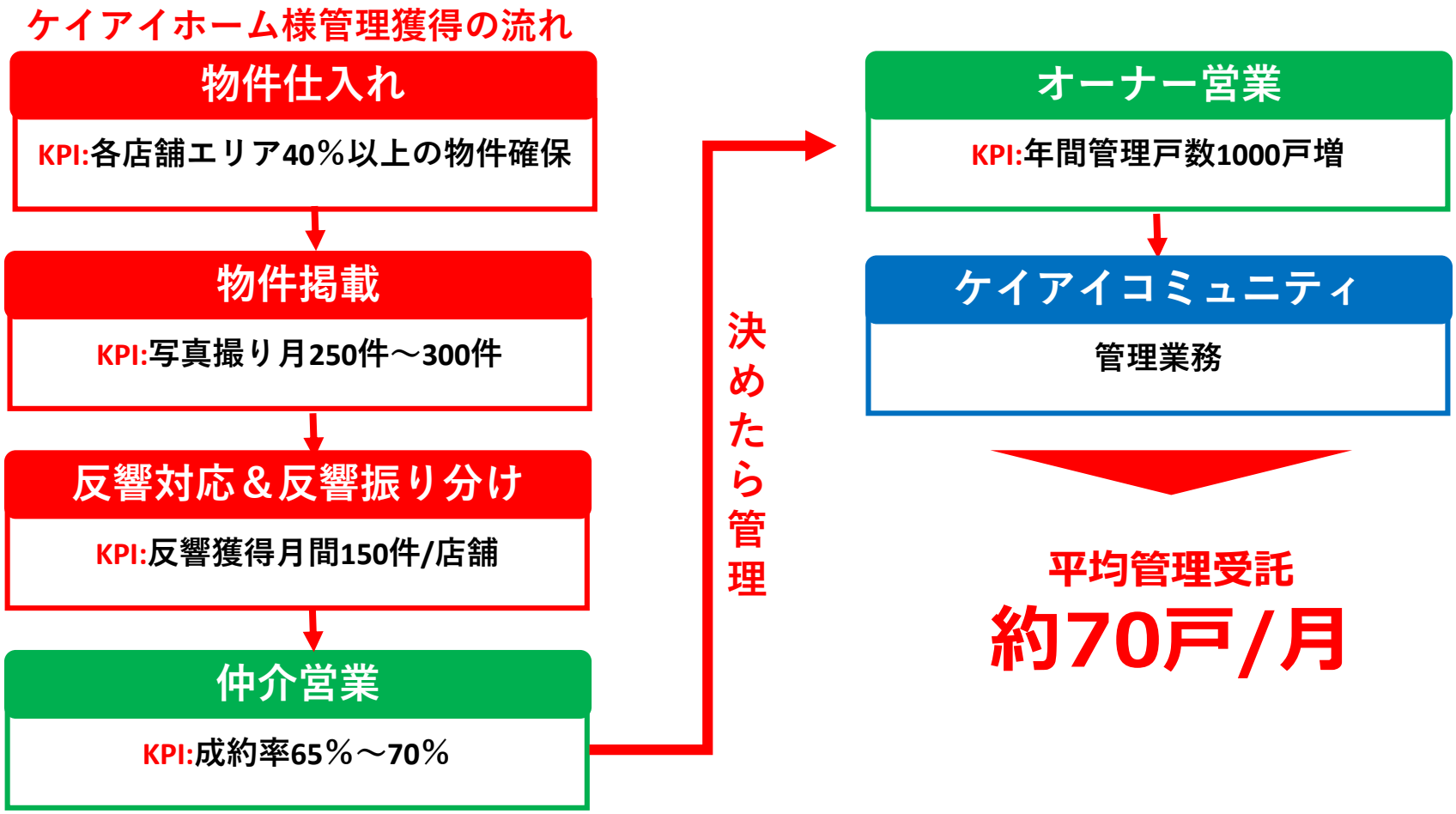
築5年～築15年以内の掲載シェアに対する物件反響シェアが最も高い。

築31年以上の物件に関してもリノベーション済の物件が増えてくることから反響シェアが高い。

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

③仲介➡管理につなげる仕組みづくり



©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

③仲介➡管理につなげる仕組みづくり

仕入れ

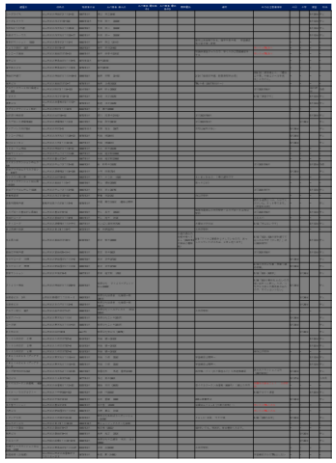
□電物

□訪問

□WEB

□オーナー通信

□DM



管理営業

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

③仲介➡管理につなげる仕組みづくり

COSMO TECHNOLOGY

このシステムで
管理受託数が 倍増に！

管理獲得支援システム

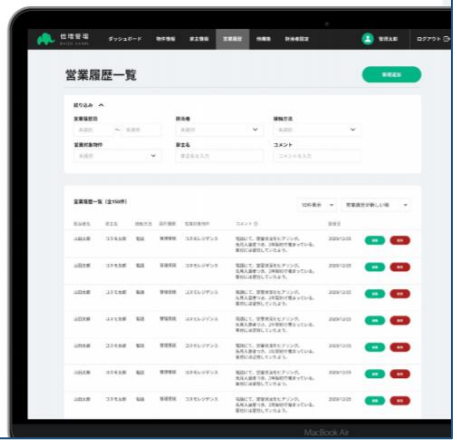
倍増管理
BAIZO KANRI

サービス説明資料

コスモテクノロジー株式会社

どの社員がいつ誰に
アプローチしたかわかる！

営業の履歴や営業ステータスを記録し、
進捗をメンバー間でシェアできる。



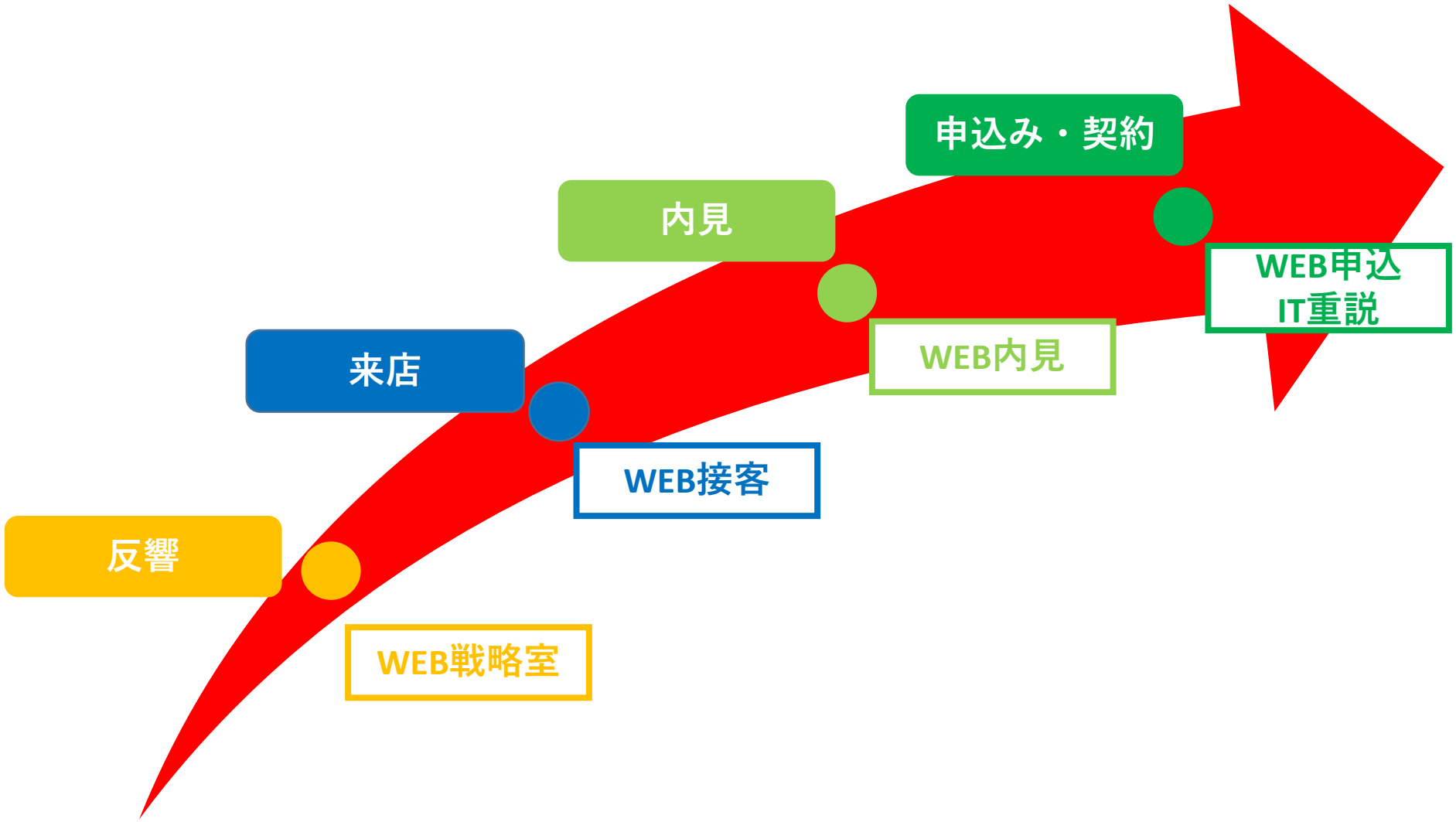
□**情報取得**
地域内のオーナー情報を自動取得。

□**営業**
簡単な操作でDM発送が可能。

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

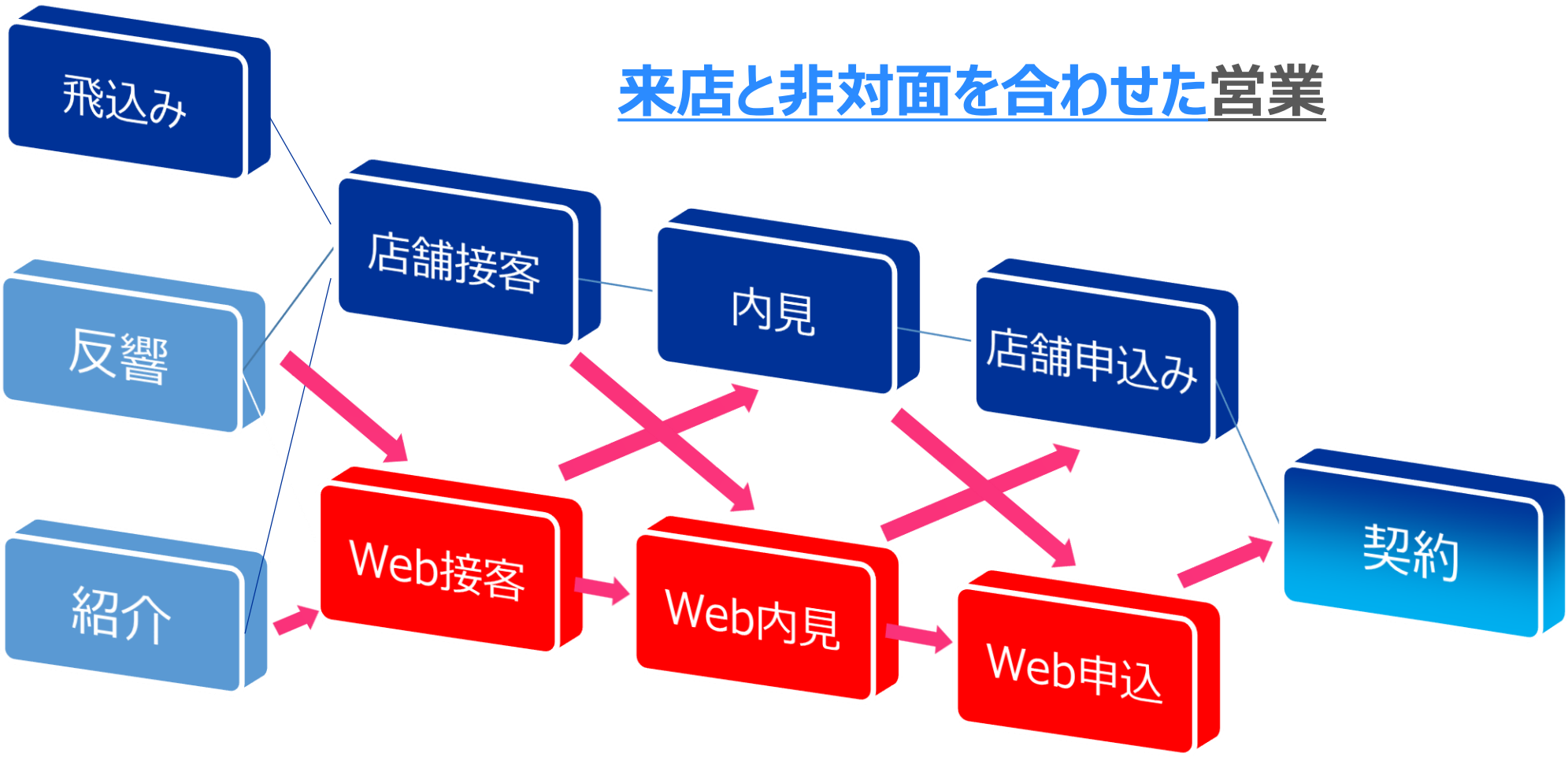
④仲介部門のIT化



©2021 zenkankyo soken

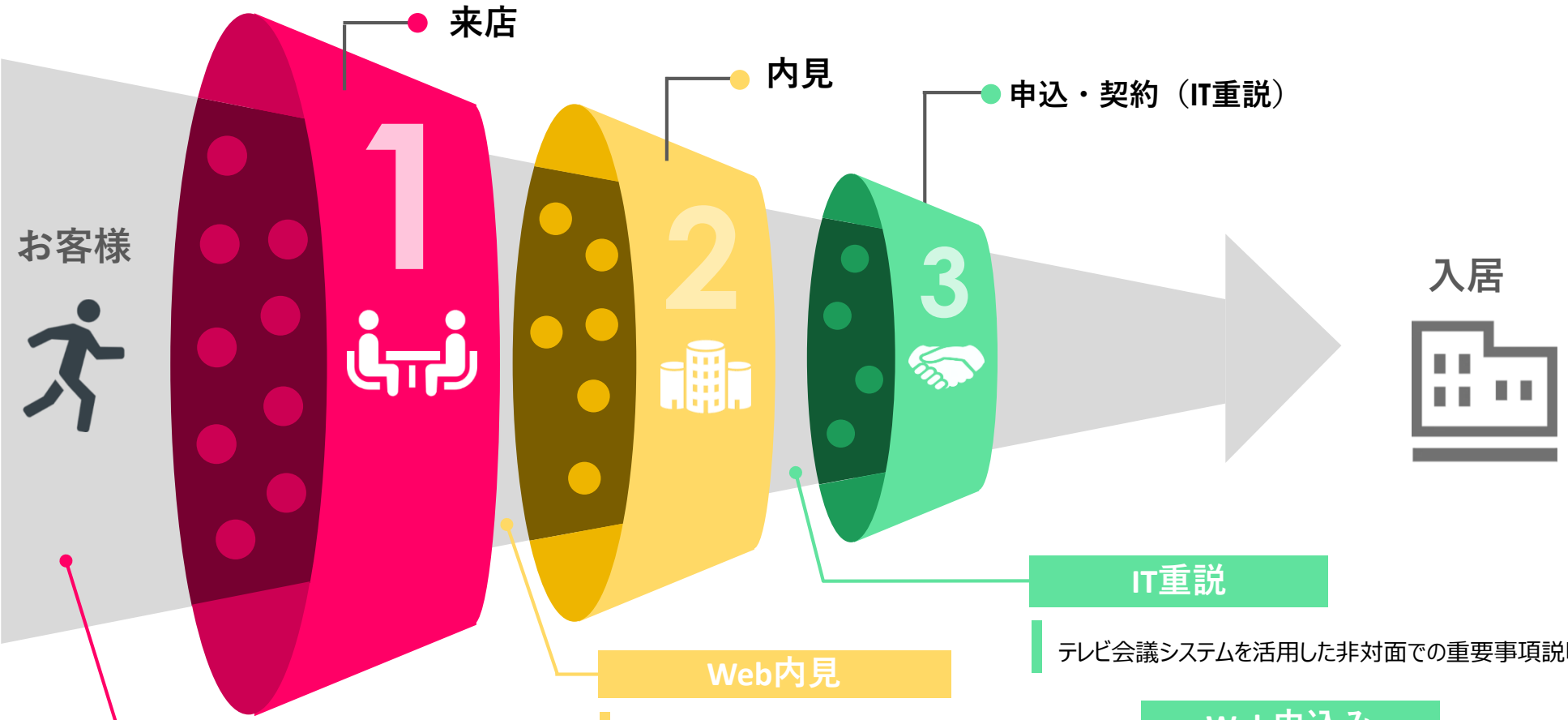
全管協総合研究所

④仲介部門のIT化



©2021 zenkankyo soken

④仲介部門のIT化



Web接客

非対面でのヒアリング～物件紹介

Web内見

スマートフォンを活用した自宅内見

IT重説

テレビ会議システムを活用した非対面での重要事項説明

Youtube

Youtubeでの物件動画

Web申込み

システムを活用し、書類の郵送無しで完結する申込み

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

④仲介部門のIT化

■Web接客■

お客様が来店しなくても手元のスマートフォン・PCから接客を受けることができるサービスのこと

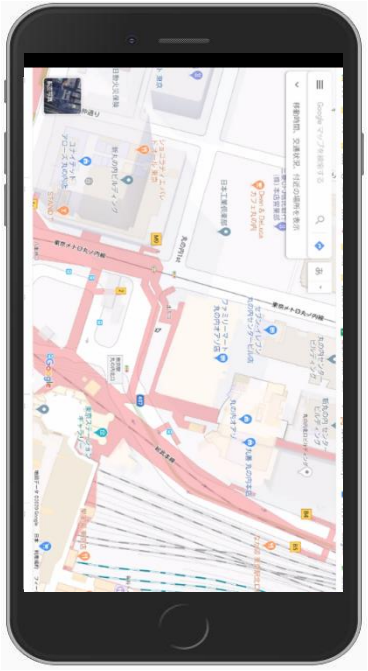
来店時に行う、ヒアリングや物件提案をスマートフォン・PCを介して実施する。
上手にWeb接客を活用することでポータルサイトの入力業務を削減するなど業務効率化にもつながる。

©2021 zenkankyo soken

④仲介部門のIT化

ヒアリング

来店時に行うヒアリングを事前にWebアンケートで実施しておくと効率良くヒアリングのフェーズが進行する。
希望物件の条件では画面共有機能を活用し、
地図や物件資料を確認しながらすり合わせることが可能になる。



1 2

物件提案

物件提案ではWebに掲載していない写真を共有することが可能である。
円滑にテレビ会議システムを操作することによって、
提案したい物件をよりアピールすることができる。

©2021 zenkankyo soken

④仲介部門のIT化

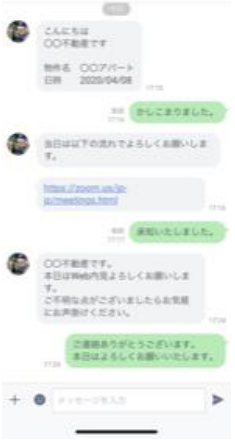
Web接客への誘導、PR

誘導後、日程の調整

当日、特定のスペースで接客

申し込み・Web内見の誘導へ

前日・当日のリマインド



©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

組織戦略

評価・管理制度

業績アップのために
数値管理を徹底。成果が出た際には
しっかりと評価し社員の
モチベーションレベルを高くしておく。

業務効率化

社内業務に優先順位付けをし
“業務の仕分け”を行うことで効率性アップ

©2021 zenkankyo soken

①評価/管理制度

	条件	支給額	算定基準	支給例
店長	利益MP超過 （2ヵ月通期）	超過の10%	7月・8月	2ヵ月超過120万　→　12万円
			9月・10月	2ヵ月超過100万　→　10万円
			11月・12月	2ヵ月超過80万　→　8万円
			1月・2月	2ヵ月超過90万　→　9万円
			3月・4月	2ヵ月超過150万　→　15万円
			5月・6月	2ヵ月超過なし　→　支給無し
	利益MP達成	50,000/月	7月・8月	7月・8月達成　→　10万円
			9月・10月	9月・10月達成　→　10万円
			11月・12月	11月達成/12月未達　→　5万円
			1月・2月	1月未達/2月達成　→　5万円
			3月・4月	3月・4月達成　→　10万円
			5月・6月	5月・6月未達　→　0万円

	条件	支給額	算定基準	支給例
社員	利益MP超過 （2ヵ月通期）	超過の70%を 売上高の比率で支給 ※店舗社員の売上比率で計算	7月・8月	2ヵ月超過120万　×　70%　×　売上比率
			9月・10月	2超過100万　×　70%　×　売上比率
			11月・12月	2ヵ月超過80万　×　70%　×　売上比率
			1月・2月	2ヵ月超過30万　×　70%　×　売上比率
			3月・4月	2ヵ月超過40万　×　70%　×　売上比率
			5月・6月	2ヵ月超過なし　→　支給なし

ケイアイホーム様講演テキストより

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

①評価/管理制度

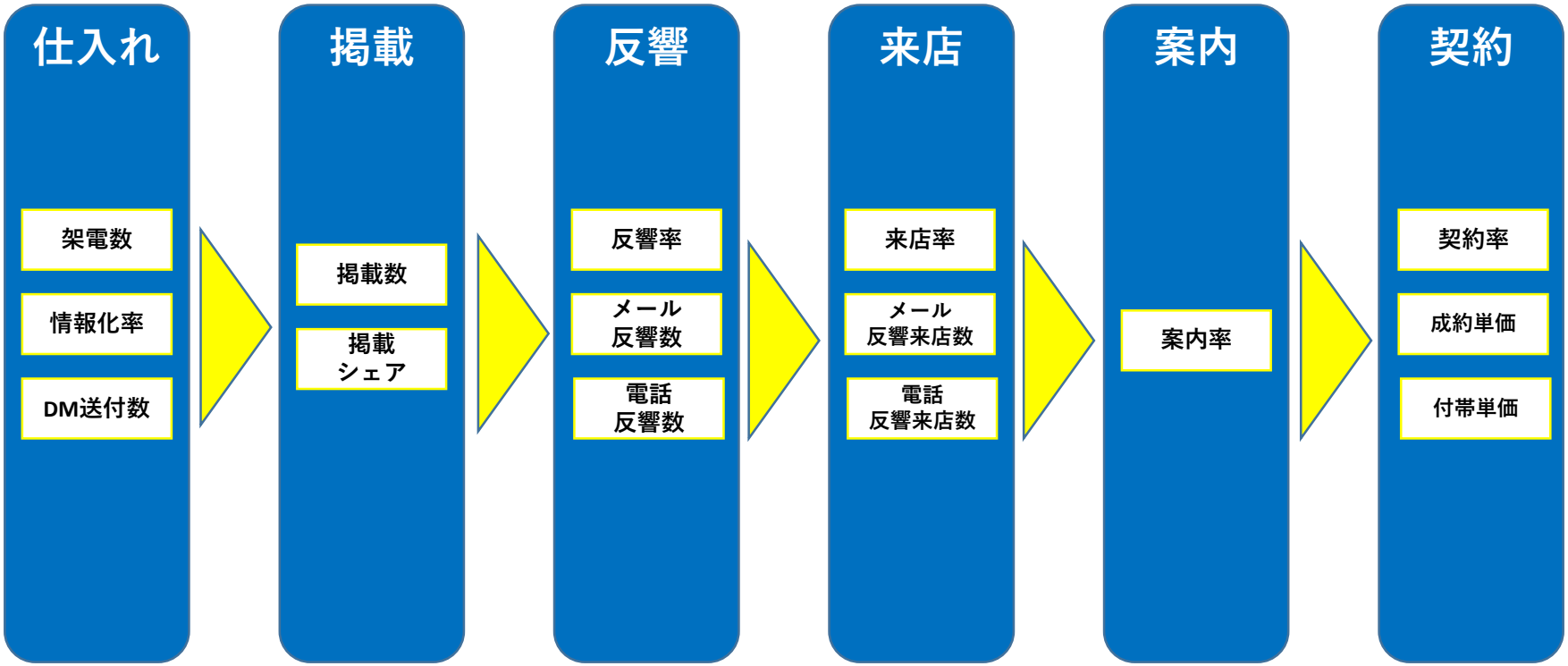
	条件	支給額	算定基準	支給例
共通	管理受託	築年数基準 新築：20,000円 ～10年：15,000円 ～20年：12,000円 ～30年～：8,000円 31年～は稟議対象	7月・8月 9月・10月 11月・12月 1月・2月 3月・4月 5月・6月	新築:10戸管理受託　→　20万円 築7年:5戸管理受託　→　7,5万円 築25年:4戸管理受託　→　3,2万円 築40年:10戸管理受託 →　未定 （都度稟議）
	自社物件客付け	管理物件1件客付け 20,000円	契約開始日	店舗で売上計上　10,000円/1件 社員個人→10,000円　/1件インセンティブ支給 年間24件の客付けをした場合、個人24万円支給

ケイアイホーム様講演テキストより

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

①評価/管理制度



仲介売り上げに関わる要素を因数分解し
KPIを達成できているかを細かく分析する。

©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

①評価/管理制度

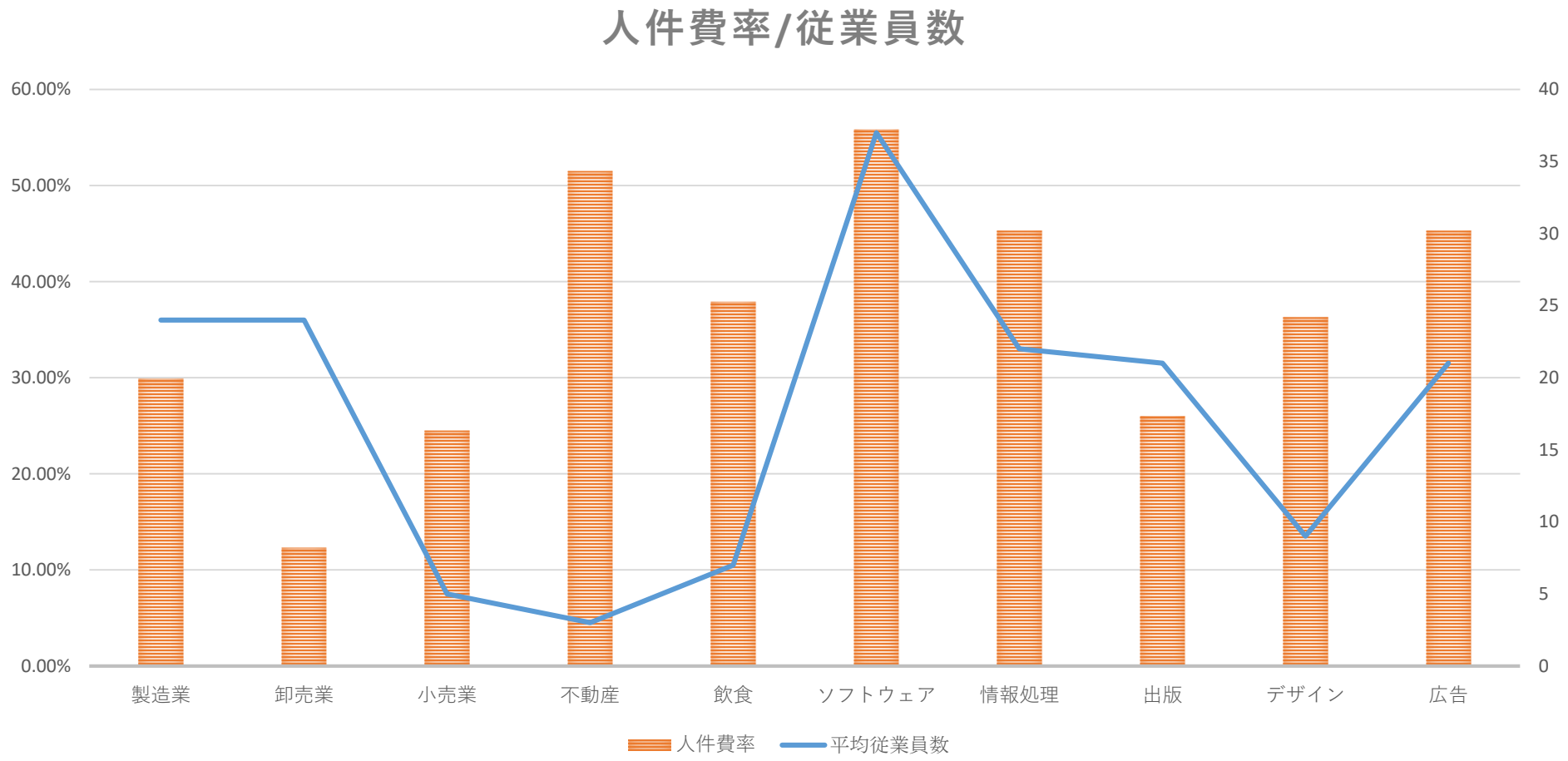
NO	顧客名	反響日（10月）数字のみ入力	反響区分	反響媒体	1次対応（数字のみ入力）メール・電話で分ける	2次対応（数字のみ入力）	3次対応（数字のみ入力）	4次対応（数字のみ入力）	5次対応（数字のみ入力）	入居時期	状態	来店日（10月）数字のみ入力	初回案内日（10月）数字のみ入力	再来案内日（10月）数字のみ入力	申込日数字のみ入力	契約形態←審査可否	引越理由	希望エリア手入力	建物名（手入力）	号室（手入力）	物件属性（手入力）	仲介手数料	AD	鍵交換	保証	抗菌消臭施工本数も	家財保険	消火剤	入居者サポート	電気	浄水器	ネット	申込合計※自動	入金予定	入金日	入金額
[redacted]																																				

帳票で顧客管理を実施。
店長は店舗の集客状況や追客状況を常に把握
定例会議にて数値確認を行う。

Ⓒ2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

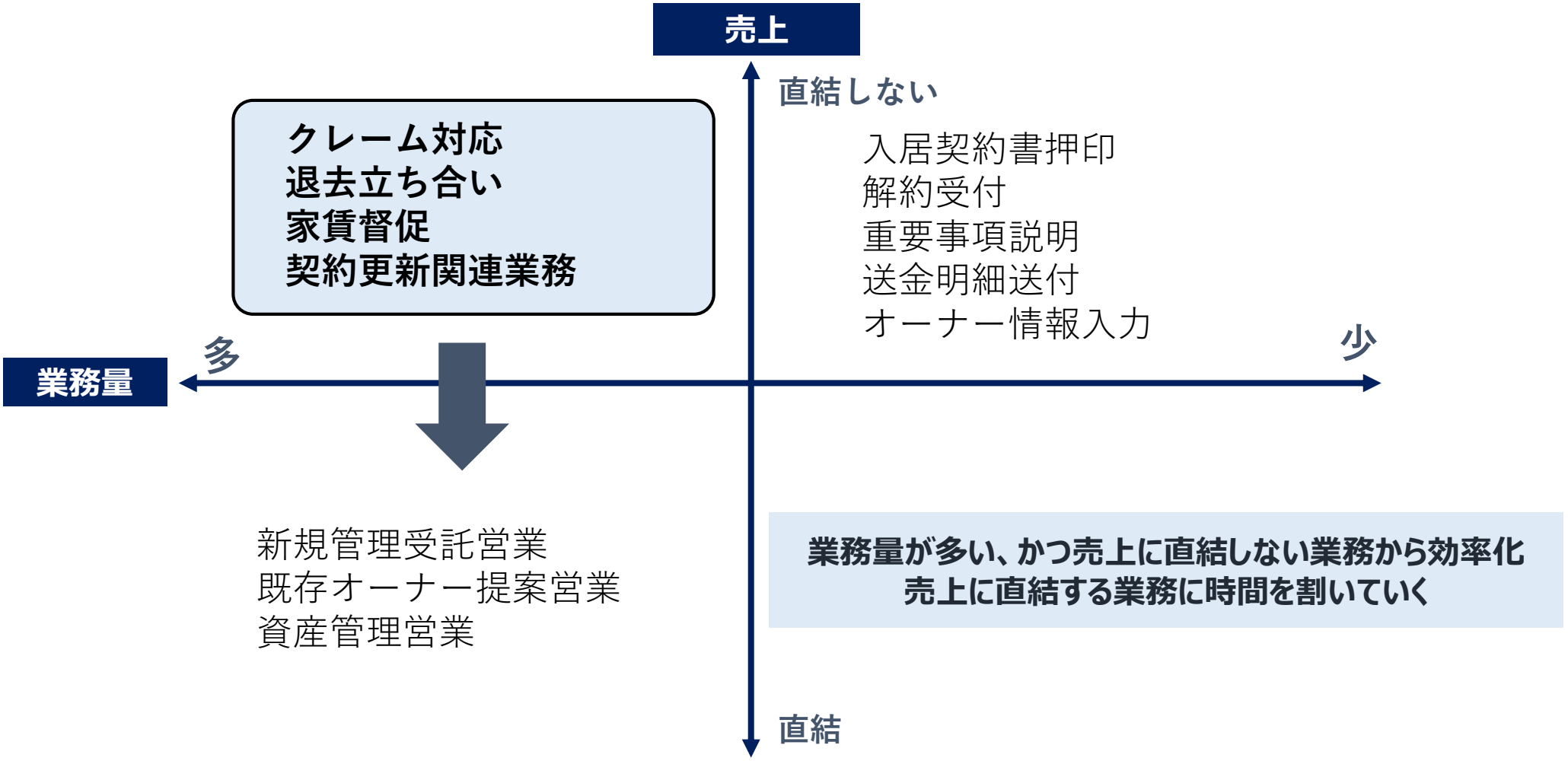
②業務効率化



©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

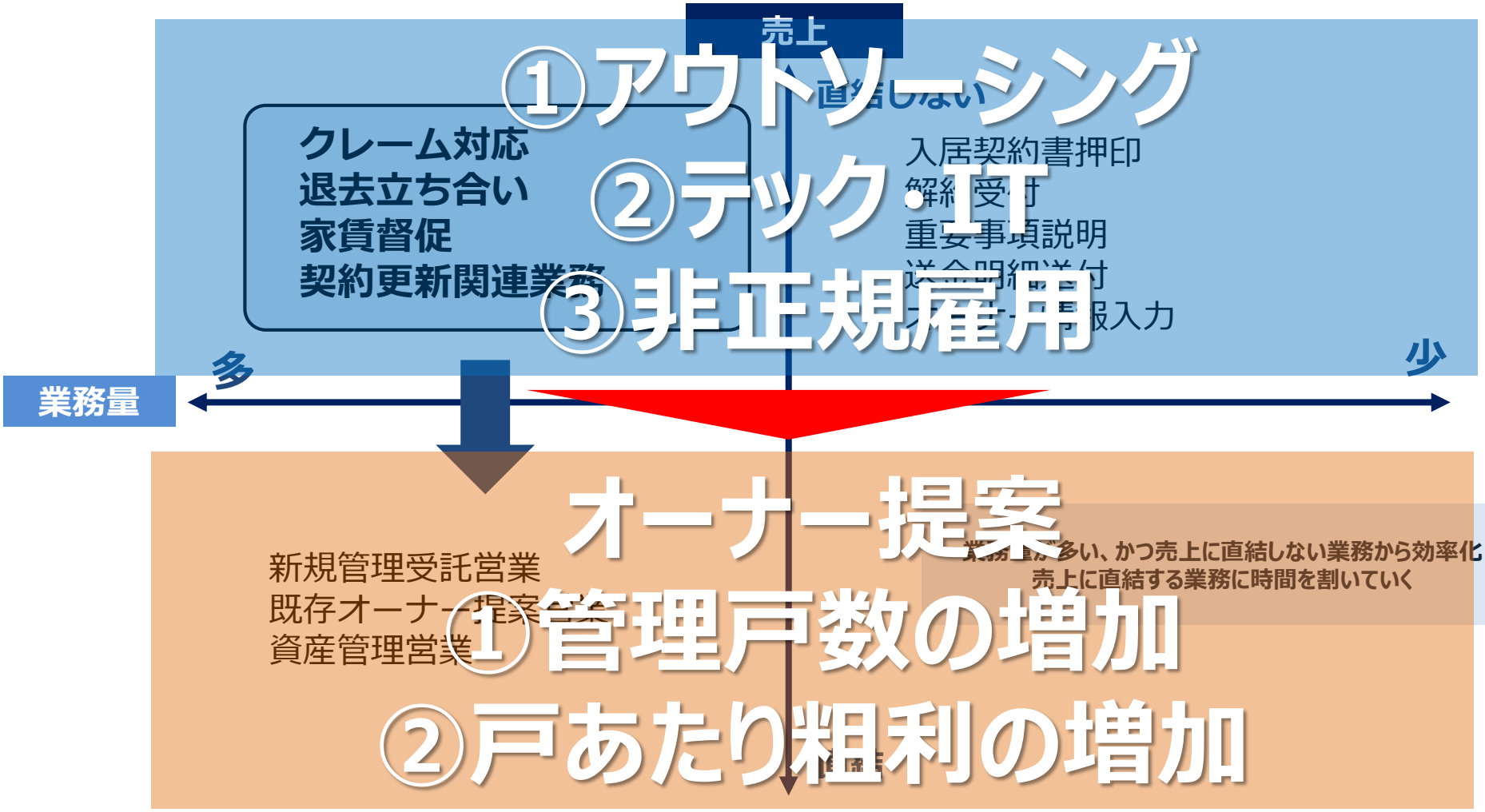
②業務効率化



©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

②業務効率化



©2021 zenkankyo soken

全管協総合研究所

②業務効率化

アウトソーシング

専門業務を仕分け
（社員の負担が大きい入居者業務）

例：◆月間300本のクレームを完全外注
◆ 130本の退去立会い無し
◆ 1回/2ヶ月エリクラ巡回
(滞納は自社保証会社で対応)

【POINT】
①マニュアル活用した入居者クレームを完全外注
②エリクラを活用した巡回外注
③内装業者を活用した退去立会
④（審査・督促の収益化）

テック・IT化

連動業務を仕分け
（データ化一緒なので紐づける）

例：◆申込書請求書のデータ化、マクロ活用
◆契約、退去受付、更新の電子署名化
◆原状回復時の状況確認でシータ活用
◆巡回業務でのアプリ活用

【POINT】
①マクロ・関数での書類連動
②RPAでのシステム連動
③電子署名による、管理委託、更新、退去の活用と紙・郵送費のカット

非正規雇用

残った業務を全て
（誰がやっても質が変わらない）

例：◆全業務をパートでもできる仕組み
※パートと社員で区別していない
◆入力作業、書類作成をパート化
◆更新→データ作成→送金→解約
※退職により業務を止まらないように

【POINT】
①アウトソーシング、IT化で残ったすべての業務をパートで回す
②在庫管理
③事務作業
④web対策室

©2021 zenkankyo soken

②業務効率化

管理戸数と年間粗利　※粗利＝売上総利益

現状の管理戸数	1,000
粗利	150,000,000
2年後の管理戸数	1,500
粗利	225,000,000

2年後の生産性向上に向けて

管理戸数の増加	1.5
粗利額	1.5

1人当たり粗利額について

現状の1人当たり粗利額	18,750,000
2年後の1人当たり粗利額	22,500,000

従業員数について

現状の従業員数	8
2年後の従業員数	10

デジタル投資回収について

2年間の粗利増加額	75,000,000
2年間のデジタル投資額	4,500,000
差額	70,500,000

広告費投資回収について

2年間の粗利増加額	75,000,000
2年間の広告投資額	22,500,000
差額	52,500,000

■不動産会社向け　投資回収シミュレーション例

- **管理戸数1000戸粗利1.5億出る体制を作る**
- **1人当たり粗利額1800万を目指す**
  （粗利÷従業員数）
- **DX＆アウトソーシングで人数が増えない体制を作る**
- **デジタル推進費用は年間総粗利に対して2%が目安**
  （管理1,000戸粗利1.5億だと300万）
- **管理広告費用は年間総粗利に対して10%が目安**
  （管理1,000戸粗利1.5億だと1,500万）

©2021 zenkankyo soken

全管協総研のご紹介

全管協総研は、全管協会員様の業績アップ・事業の活性化を目的に
活動する団体です。
全管協のプラットフォームを最大限に活かした課題解決を実現します。

- □2か月に1度の業績アップ勉強会の開催
- □動画コンテンツのご提供
- □管理・仲介の業績アップツールのご提供
- □オーナー提案レポートのご提供
- □新ビジネスモデルのご提供

全管協総研HPはこちら

©2021 zenkankyo soken

全国賃貸管理ビジネス協会

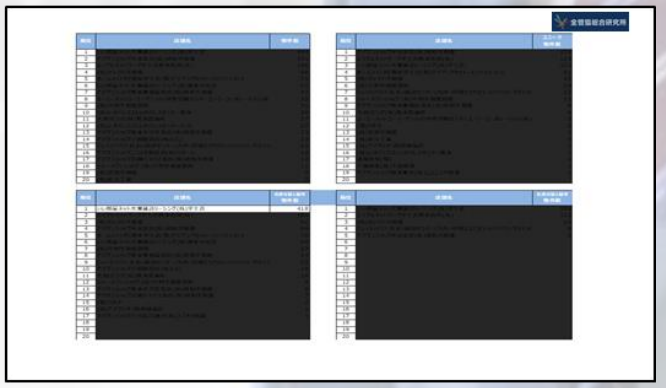
全管協総研は、全管協会員様の**業績アップ・事業の活性化**を
目的に活動する団体です。全管協のプラットフォームを最大限に
活かし、会員様の課題解決を実現します。

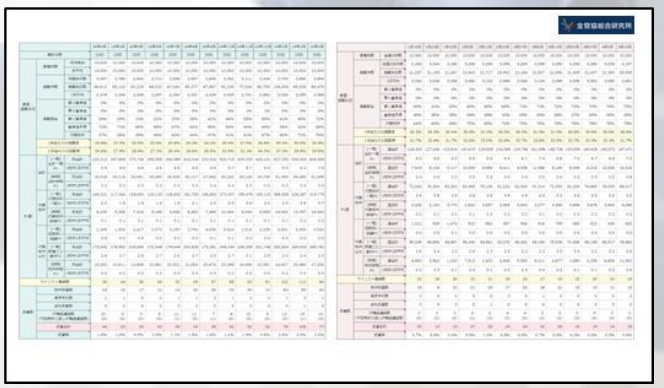
- □年間6回開催！業績アップ勉強会の開催
- □業績アップ動画コンテンツのご提供
- □管理･仲介業績アップツールのご提供
- □オーナー提案レポートのご提供
- □新ビジネスモデル･最新情報のご提供

全管協総研HPはこちら

限定入会特典

ご入会いただいた会員様向けの**限定特典**として貴社で運用しているポータルサイトの**分析診断/レポート**を実施します。





本レポートでわかること！

- □市場における自社の立ち位置
- □競合他社の状況
- □自社の強み・弱み
- □全掲載物件の詳細分析
- □今後のWEB掲載戦略策案
- □即実践できる集客改善施策

本日の流れ

13：00～13：15　はじめに
13：20～14：10　ゲスト講座
14：10～14：20　質疑応答
14：20～14：50　総研講座
14：50～15：00　閉会の挨拶、アンケート記入

アンケート・お申込フォーム

◆総研会員入会フォーム

◆総研会員限定コンテンツ

- ２か月に１度の業績アップ勉強会の開催
- 動画コンテンツのご提供
- 管理・仲介の業績アップツールのご提供
- オーナー提案レポートのご提供
- 新ビジネスモデルのご提供