



株式会社ケーズリード
会社案内
2018



トップメッセージ

Message

ご挨拶

今、不動産業界はさまざまな価値観や社会システム、構造の劇的な変化に伴い、お客様のニーズも多様化しています。そんな中もっと自由な発想で、正確・詳細な情報をより迅速に収集・分析し、お客様のニーズにあったご提案ができるようにならなければなりません。

「売りたい・買いたい・貸したい・借りたい」に加え、いろいろな条件、こだわりがお客様にはあると思います。

ケーズリードでは少数精鋭だからこそできるフットワークの軽さを武器に、お客様一人ひとりに合わせた柔軟なご提案をさせていただきます。大手企業に負けない小回りの動きで即時に対応、決断し、お客様へ満足をお届けします。

企業とは、お客様をはじめとし関連企業、社員など関わる全ての人を幸せにする手段であるべきだと考えております。そのことを胸に日々業務に奮闘し、お客様からのありがとうが社内に充満するよう精進してまいります。

今後も変わらぬご指導、ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

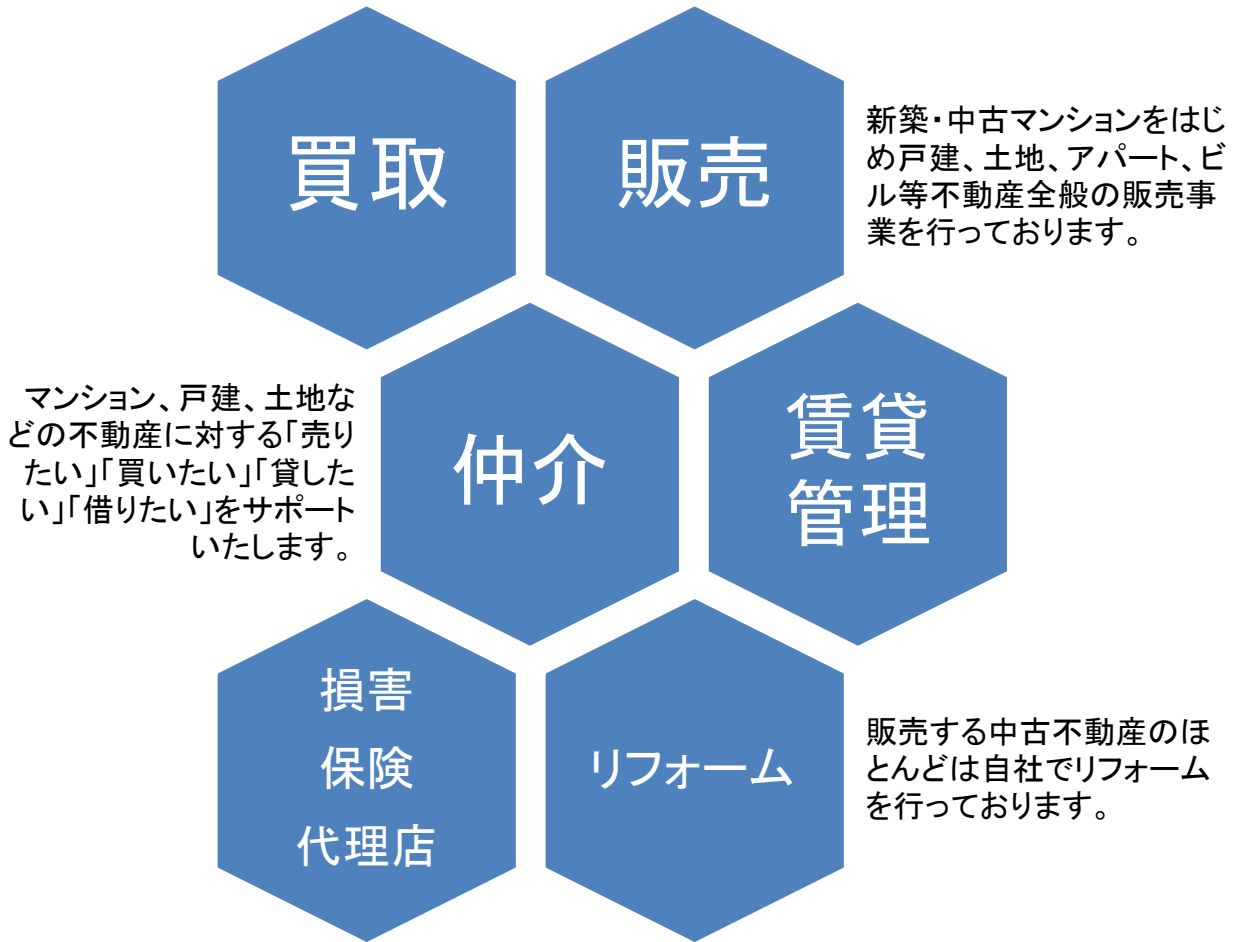


株式会社ケーズリード
代表取締役 今井 健二

社是

ありがとうと言われる会社を目指しましょう

事業内容



お客様のいろいろな条件・こだわりを大切に
不動産取引に関わりのある業務を一括して
お引き受けできるのがケースリードの強みです

社長インタビュー



「『ありがとう』と人に感謝されなくては、永續できるような会社になれないし、人を幸せにすることはできません」

(今井健二社長)

業界の現状と今後の見通し

ケーズリードはどのような事業を展開されていますか？

弊社は主に中古の分譲マンションの買取と販売を主軸としてやっていて、リフォーム事業も新たにはじめました。また、仲介事業として、他の会社もっている物件を紹介して販売もしていますし、オーナーから物件を預かる賃貸・管理事業や、火災保険の代理店事業も手がけています。

私を入れても従業員数が8人の小さな会社ですが、不動産に関わる様々な仕事をしています。平成26年に1月に設立されたので、今年で5年目です。社員は、一番の年長者でも30代ですので、若い会社だと言えます。

会社設立の動機について教えてください

私が29歳の時に作った会社がこの会社です。地元（長野県伊那市）で塗装業を経験したあとに、20歳で東京に上京しました。東京で不動産会社に就職し、マンションの売買を経験し、26歳まではマンションの投資、資産形成の営業の仕事をしていました。体育会系の会社で仕事はきつかったですが、そこで多くのことを経験しました。26歳で新しく入った会社でリノベーションの仕事に新たに携わることになり、その後、29歳で独立し、このケーズリードを立ち上げました。

不動産業の様々な仕事を経験していたので、不動産に関わる仕事は「なんでもやってやれ」という意気込みで会社を設立しました。

業界の動向はどうなっていくとお考えですか？

少子高齢化により日本の人口は減っていますが、「二極化」してきていると思います。この二極化には2つあって、1つ目の二極化は、東京（首都圏）、名古屋、大阪、福岡、京都などの都市部の住宅価格が上がっているのに対し、反対に地方は価格が下がっている状況にあります。そして2つ目の二極化は、住宅価格が全体的に上がっている都市部においても、高騰する地域と値下がりする地域とがあるということです。

これは都市部の地域に人口が集中するのに対し、地方は逆に人口減少で、空き家が増加していることから見てとれます。これからは空き家をどう活用していくか、それをどう穴埋めしていくかの工夫が必要となるでしょう。最近ですと、中古のマンションの再生（リノベーション）や古民家カフェのようなものが話題になっていますが、そういった工夫が必要となってくるのではないのでしょうか。

2020年の東京オリンピックの前後で不動産はどうなるとお考えですか？

個人的な見解としては、2020年までは大きな変動はないと考えています。消費税増税がありますが、そこまで大きな需要増はないでしょう。マイナス金利になって不動産の購入は一旦落ち着いた印象がありますし、市場の値動きに敏感な投資家は、オリンピックの決定前にすでに不動産を買っているの、オリンピックの開催が不動産価格に大きな影響を与えるとは考えていません。

オリンピック後は、ゆるやかに元の状態にもどっていくと予想しています。徐々に金利が上がるのが予想できますし、その影響で購買意欲も

徐々に低下していくでしょう。同時に住宅ローンの審査基準も少しずつ厳しくなってくるものと思います。



最近の仕事で一番気になっている、関心のあることはなんですか？

私が気になっているというか、一番悩んでいるのは、会社をどうやって運営していくか、みんなが働きやすい会社を作るにはどうすればいいかということです。

今は私が全体を管理していますが、少しずつ従業員を増やし会社を大きくしていくために、「マネジメントをできる人材」を私が育てていかなければならない。そういう思いが強いです。そのためにも、会社にチームワークをうまく作っていくことが、社長としての私の仕事だと考えています

働きやすいという意味では、残業は偉くない、という考えでやっています。私はこれまでの経験から、人の倍働かないといけないと思ってやってきましたし、「ハードワーク、かっこいい」と思ってしまう節があります(笑)。

しかし、今は時代が変わってきていますし、それを社員に押し付けるわけにはいきません。かつての経験は個人的にはよかったです、自分が会社をつくる上ではいいとは思っていません。全員が働きやすい会社を作ることが大切だと考えています。

今後の事業展開について

外国向けの方の販売を強化する計画はありますか？

過去に中古のマンションを仲介業者を介して販売した実績もありますが、いまのところは考えていませんね。中国人をはじめ外国の顧客が増えているのは事実です、外国人の富裕層からは、日本の不動産は価格が低く、買いやすいというように思われているようです。

会社の経営状況はいかがですか？

ぼちぼちですね(笑) 悪くはないです。会社の設立から毎回の決算でプラスを継続できています。今年から新たにリフォーム事業をはじめたりもしていますが、売り上げの8割は販売事業によるものです。物件は、東京都内が中心で、千葉、埼玉、神奈川の物件も扱っています。最近では神奈川の横浜周辺の物件は売買の動きが早いので、取り扱いが増えている状況にあります。

起業するのに必要なものは何ですか？また、経営者として大切なものは何だとお考えですか？

起業に必要なものは、一言で言えば、「勇気」だと思います。私の場合、20代のうちに会社をつくるという目標を持っていました。不安な面はありましたが、新たなことにチャレンジしていく勇気が必要だと思います。

経営者には、信念が必要だと思います。自分で決めたことをやり通すことが大切です。「今年これをやるんだ」と決めて、そのために逆算して考え、半年、1か月、今日何をやるか、というように具体的に実行していくことが必要なのではないのでしょうか。



会社の一番自慢したいところは何ですか？

社員だと思います。少ない従業員でやってる分、個々の従業員の力が重要になります。社員一人一人が魅力のある人間なので、私にとっては、社員が会社の自慢です。小さな会社なので、社員一人一人の力がないとこれだけ多くの事業をすることはできないので、社員には感謝しています。

会社の未来について

今後、会社をどのようにしていきたいですか？

弊社は、「ありがとうと言われる会社を目指しましょう」という社是を掲げて経営しています。なぜ「ありがとう」なのか。それは会社を永続させたいからです。私は会社を永続させることが社員や会社に関わる方々の幸せにつながると信じています。会社は人間と違い寿命がなく、利益さえあれば続いていくことができます。

だからこそ、「ありがとう」と人に感謝されなくては、永続できるような会社になれないし、人を幸せにすることはできません。

この考えは、もともと伊那食品工業の塚越会長の教えです。私の父が伊那食品の役員をしていた関係もあり、塚越会長の「年輪経営」という考え方を知りました。

例えば、台風が来た時に、年輪が少なく急成長した木は耐えられない。ゆっくり成長した木は、年輪が多く、災害があっても折れにくい。このように年輪経営とは、少しずつ着実成長することによって、強い会社になるという考え方で、私はその考え方に感銘を受けました。私が背伸びをして無理をした経営をすることで、従業員に給料が払えないというような事態を避けたいのです。

そのために、「ブームに乗らない」ということを経営方針としています。現在、不動産は金融緩和で買う人が増えていますが、このブームに乗って販売を強化し、従業員を増やしたとしても、そのブームが去ったとき、余ってしまった従業員を解雇しなければならなくなります。

情勢に左右されずに、ゆっくり着実に成長していけるような会社になりたい、そのように考えています。

このように他者の素晴らしいことは率先して真似をするフットワークの軽さも経営には必要ではないかと私は考えます。それに加えて自分たちの色を足していくことでケーズリードを成長させていけたらと願っています。

最後に、どのような学生に入社してほしいとお考えですか？

先ほどいったように弊社はまだ小さい会社で、今いる社員は紹介で入社してきますし、横のつながりを活かしてきました。

社是である「ありがとうと言われるような会社をつくりましょう」を実現するためにも、人として基本的なことですが、御礼が言える、挨拶がしっかりできる、明るい性格である、そのような「人間性」を重視しています。そういう人材を採用したいです。



若手社員インタビュー

若手社員の代表として、経理の松本様にお話をお聞きしました。



仕事内容とやりがいについて

現在の業務内容について教えてください。

経理を担当しています。経理の仕事は、会社の全ての取引した業務を記録して、それを書類にまとめる仕事です。不動産の場合、特に売買とか賃貸とか、その際のお金の流れを管理しています。また保険の代理店事業もやっているのですが、保険の説明などの業務は担当していますが、営業職は経験していません。

今年で入社何年目になりますか？また入社
の経緯を教えてください。

今年で5年目です。この会社が設立された直後に新卒で入社しました。

入社の際、学生時代に簿記や宅建の資格を勉強していたので、不動産会社で働こうかと漠然と考えていました。縁があって社長の奥様と知り合ったことがきっかけで、社長が会社を設立された直後だったこともあり、いっしょに働かないかと声をかけていただいたというのが入社のかげです。

経理の仕事にはどのような能力・資質が必要ですか。

社員全員がそれぞれに異なる仕事をしているので、そのサポート役として全体を把握していなければならぬし、細かなことに気を配り、業務の一つ一つを確認できるようにしなければいけないと思います。

仕事のやりがいはどのようなところにありますか？

たくさん仕事が一度にくると、「無理だ〜」と最初は思ったりもするのですが、それを頑張ってこなしたときに達成感や充実感があります。それが楽しいというか、そういうときにやりがいを感じます。仕事量は多く大変ですが、暇で退屈してしまうような仕事は好まないで、忙しい分には全然大丈夫です。

また、はじめて社会人になって、自分で勉強しながら働いて、住宅に関わる税金だとか、複雑なお金の流れがわかるようになるので、そういったところもいいですね。

これまで一番苦労したという思い出はなにかありますか？

入社当初が苦労したと言えるかもしれませんが、会社設立が平成26年1月で、私が入社したのがその年の3月。他の社員はいなかったため、社長が外回りに出てしまうと、会社には私一人でした。ですので、自分で何でも考えて、やっていかなければなりません。例えば、会社に一人でいて電話番号もするわけですが、管理しているマンションの居住者の方からゴミが散らかっているとか、たまにクレームが入るんですよ。クレーム対応などは初めてのことで、どのように対応していいかわからず戸惑うこともありました。

人が増えて仕事が増えると、新しい仕事をおぼえるように努力しました。ですから、最初のうちは大変でしたが、それ以外はそんなに苦労したという経験はないかもしれません。

職場環境について

職場の雰囲気はいかがですか？

社員同士の距離が近いので、和気あいあいとした雰囲気です。みんなそれぞれ役割が異なるので、個人で高めあって仕事ができているように思います。言いたいことは率直に言える会社ですね。仲が良いように思いますし、チームワークがいい会社だと思っています。ストレスが少ないので、働きやすいです。

社長さんはどのような方ですか？

とてもやさしい方です。社員の事を家族のように思ってくれています。何があっても助けてくれるし、ダメなところはしっかりと指摘してくれるし、そういったサポートがあるので仕事はやりやすいです。この社長だからこの会社にいるかもしれません。それくらい尊敬できる社長です。

社長のすごいところは、いつのまにか売り上げの実績をつくり、成果を上げているところです。いろいろなお客様がいて、いろいろな案件があって、多くの仕事が同時進行しているわけですが、いつのまにか全部をしっかりとやり遂げるところがすごいと思います。

これから就職活動を行う学生へメッセージをお願いいたします。

積極的にコミュニケーションをとることですかね。なんでもいから人とたくさん話をして、自分からコミュニケーションをとるようにした方がいいと思います。日ごろから挨拶したりいろいろな人と話をして、うまく人間関係をつくることができれば、様々な場面で相談したり助言をもらったり、仕事や生活においてもうまくいくのではないのでしょうか。



就職活動を行う学生へのメッセージ

就職活動はどのようにされましたか？

学校の先生に言われて採用試験を受けて内定をもらった会社もあったのですが、あまり気乗りがせず結局は入社しませんでした。正直に言えば、どんな仕事をしたいとか、学生の時はあまり考えてなかったかもしれません。ただ、得意なことを活かそうとは思っていました。ですので、何がしたいというより、「何ができるのか」という視点で考えていたと思います。学生時代に簿記や宅建の資格の勉強をしていたので、そのような知識を活かせる仕事がしたいと漠然と考えていました。

会社概要

社名	株式会社ケーズリード
代表者名	代表取締役 今井 健二
設立年月日	平成26年1月10日
事業内容	不動産売買事業、不動産賃貸事業、不動産仲介事業、リフォーム事業、保険代理店事業
資本金	10,000,000円
従業員数	7人
営業免許	東京都知事(1)第96493号
取引銀行	三菱UFJ銀行、みずほ銀行、三井住友銀行、東日本銀行、北陸銀行、西武信用金庫、東京三協信用金庫、さわやか信用金庫、第一勧業信用組合
加盟団体	(公社)全日本不動産協会、(公社)不動産保証協会、全日本不動産政治連盟
所在地	〒151-0071 東京都渋谷区本町三丁目49番16号西新宿アイコービル2階
フリーダイヤル	0120-80-1930
TEL	03-5333-1930
FAX	03-5333-1931





本会社案内は、東京富士大学の「GMT(地元)企業訪問プログラム」、富士ゼロックス株式会社「志プロジェクト」の一環として作成されたものです。

作成：東京富士大学経営学部経営学科
渡辺ゼミナール

監修：東京富士大学 准教授 渡辺泰宏