



# Nakayama Letter

VOL.17  
2024.12.17

## 人材育成に注力した2024年

2月からは第16期がスタートし、ついに新卒採用を開始。そのために今年は仕組み化や教育に非常に力を入れた1年でした。KPI管理を行うことで、社員一人ひとりが自らの仕事の目的や意味を明確に理解し、ロードマップを描けるようになりました。その結果、社員たちは自分の成長を実感し、モチベーションも高まっています。

また、事務所を改装し、ワークスペースをワンフロアにしたことでコミュニケーションも活性化。休憩スペースでは、他部署の社員とも交流できると好評です。こうした取り組みが功を奏してか、離職者は一人もいませんでした。社内の基盤をしっかりと整えた今、来春に入社する新卒社員も万全の準備で迎えられます。今回の社内改革は、中山不動産にとって大きな一歩となることでしょう。

## 全国の投資家様に向けてアプローチをしていく

昨年までは、新築の木造アパートおよび投資向けワンルームと、ファミリー層向けの戸建てマンションや土地の売買で、会社の売上げをおおよそ折半していましたが、今期からはそれを一新。すべて投資向け物件に切り替えました。新築のみならず、中古の収益物件を購入してバリューアップし、不動産の価値を保存した上で再度リリースする再生販売事業も軌道に乗ってきています。デザイナーに依頼し、他社とは異なるデザインにすることでさらに価値を高めるケースもあり、成果も出ています。売却後の物件管理では、物件価値を下げないビルメンテナンスやプロパティマネジメントを意識し、チームをつくりあげました。来年以降も、さらにブラッシュアップさせていくつもりです。

また、売買のアプローチ先も広がりました。ファミリー層向けのマンションは、仕入れた土地と販売ターゲット層のエリアが同じケースがほとんどですが、投資不動産となれば売却先は全国に広がります。デジタルマーケティングもスタートし、SEO対策も強化しました。ChatGPTの講習会も行うなど、今後、これまでのような「町の不動産屋」からの脱却はさらに進んでいくことでしょう。私たちが目指すのは日本の金融リテラシーの向上。現在、中部圏だけでなく、全国さまざまな地域の物件を扱うようになってきました。来期はこのビジネスモデルをしっかりと確立させ、日本全国、さらにはその先にまで視野を広げていきたいと思っています。

# 年末のご挨拶

今年も大変お世話になりました。中山不動産株式会社が上場を果たしてから、早くも2回目の決算を迎えようとしております。2024年も、多くの挑戦をさせていただきました。この場を借りて、今年の振り返りと今後の展望についてお伝えいたします。

## 中山不動産のファンを増やしていく

ワンルームに関しては、これまでもリピートしてご購入くださるお客様はいらっしゃいましたが、昨今は、新築木造アパートの取り引きでもリピートしてくださる方が増えてきました。中山不動産のファンになっていただけたのだと思うと、本当にありがたく、うれしい限りです。そうしたご期待に添えるよう、今後も物件の価値を最大化してまいります。私たちの役目は、適切な家賃収入の仕組みを整え、入居率を上げていくこと。そのためのチームづくりも進んでおります。今年はい戦力となる、賃貸管理のプロフェッショナルが新たに3名加入しました。現在お付き合いいただいているお客様にご満足いただけるよう、今後もさらに戦力を増強してチームを拡大していくつもりですので、どうかご期待ください。

建物というのは、それ一つで街の印象を大きく変えることもできます。デザイナーとも「このビルでストリートを変えてみせよう」と、話し合いながらデザインを考えてきました。良いものはどんどん取り入れ、その上で独自の色を出し、中山不動産ならではの街づくりをしてまいります。

無事に1年を終えようとしているのも、ひとえに皆様のおかげにほかなりません。今後もお客様にしっかりと価値を提供できるよう、精進してまいります。2025年も、どうぞよろしく願いいたします。



代表取締役社長

なか やま こう いち  
中山 耕一





# 不動産事業と SDGsのかかわり

今回は不動産事業の観点から、SDGsとの関係性に注目。  
創業時から中古物件の売買を担っている当社。  
私たちの手掛けている事業は、SDGsと深い繋がりを持っています。

## 不動産事業とSDGsのつながり

### 中古物件の売買から空き家問題へアプローチ

昨今の大きなテーマとして挙げられるのが空き家問題です。当社では2年ほど前より、「プラスの付加価値」に注力した事業ということで、築古物件のリノベーションや空き家物件のリフォームを手掛けております。例えば、両親から相続した物件が古く、売りたいくても売れないという場合。買い手が見つかなければ、家主は維持費や税金を支払続けなければなりません。そのような物件を当社が買い取り、リノベーションをして借り手をつける。そして投資家の方々に買い取ってもらうというのが流れの一例になります。



### 様々な境遇の方へ住まいを提供

当社は生活保護を受けている方、シングルマザーや高齢者、障がい者の皆さんに対しても積極的に物件を案内しています。いわゆる住宅弱者と呼ばれる方々で、なかには賃貸借契約が結ばずに困っている方もいらっしゃいます。そのような方に率先して入居支援をしていくのが私たちの考えです。公的な機関を通してでも、直接お話いただいても構いません。地域に暮らす方々の安心と安全を守ること、当社の大切な役割だと思っています。



### 地域貢献・活性化がキーワード

私たちの事業は、ただ古民家をリノベーションするだけではありません。借り手をつけてから投資家の方に売ること、その地域への新たな商売の立ち上げや繋がりが生まれることが期待できます。これが当社の掲げる「地域活性化」です。また、あらかじめ借り手がいるというのは、初月から家賃収入を得られることになるので、オーナーさんにとっても嬉しいこととなります。借り手を見つけながら、オーナーさんに提供する。正直大変な部分ではありますが、双方にとってWin-Winの事業成立を目指すために、当社としても苦勞をいとわず向き合っていく所存です。さらに、空き家事業への取り組みは防犯や災害対策にもなるため、こちらも地域貢献のひとつであると考えています。



管理部総務課  
副部長、課長  
の よしつぐ  
眞野 由嗣

## 不動産事業だけではない 中山不動産の SDGsへの取り組み

不動産事業以外の部分で、  
当社が取り組んでいることをご紹介します。



### 求職者支援事業

失業保険を給付されている方への復職支援も私たちの取り組みのひとつ。パソコンスキルやマナー研修など、各種スキルを習得できるような教室を開講しています。またそれに並行して、当社のキャリアコンサルタントが「キャリアプランニング」という形で就職に向けたサポートを行っています。住まいの提供のこともそうですし、社会で暮らすうえで、何かしらの問題や苦勞を抱えている方への支えになりたいというのが当社の一番の思いです。



### 「OFFICE DE YASAI」で 社員への健康推進

当社では、健康に配慮した社食サービス「OFFICE DE YASAI」を導入しています。そこではフードロスの一貫として、市場には出すことのできない規格外商品を扱っているのです。100円、200円ほどで社員に食事を提供することができるため、外食よりもリーズナブルに昼食を摂ることができます。メニューは野菜中心。地球環境への配慮と社員の健康を共に推進できる、非常に良い取り組みだと感じています。

