

Nakayama Letter

VOL.7
2024.2.17

社員旅行に

Korea



行ってきました!

12月に韓国へ社員旅行に行ってきました!

当日の写真と社員の感想をお届けします!



参加した社員に
思い出を
聞きました



よこ い り え
横井 里枝

初めての社員旅行でしたので、行くまでは不安な気持ちもありましたが、職場の方たちと更なる交流を深めることができ、とても楽しい旅行となりました。

旅を共に楽しみ、現地の美味しい食事を一緒に囲む中で、職場の方々の新たな一面を知ることができ、より距離が縮まりました。職場でのコミュニケーションも更に取りやすくなったように感じます。また、社長が現地の方がおすすめするお店に連れて行ってくださり、美味しい食事を堪能でき、とても満足できた社員旅行でした。楽しい時間をありがとうございました。



た な か み ゆ き
田中 美幸

観光客向けのお店ではなく、本場の韓国料理を食べ歩きましたが、どのお店も量が多くて驚きました。中でもカンジャンケジャンが一番食べたかった料理なので、食べることができて大満足です。今回の社員旅行では、普段お話をしたことのない部署の方ともフランクにお話ができ、勝手に仲良くなれた気がしています。



すず き だい ち
鈴木 大地

すべてが美味しかった韓国旅行でした! 昼はカジノで服部さんの男気を感じ、ジムで吉田さんに筋トレを伝授しました。夜は仲間とテキーラを飲んだ後、社長のお部屋にて飲み直しました。今年もまたみんなで行くため、仕事に励みたいと思います。

素朴な
疑問に
答えます!

不動産 投資の

Q&A

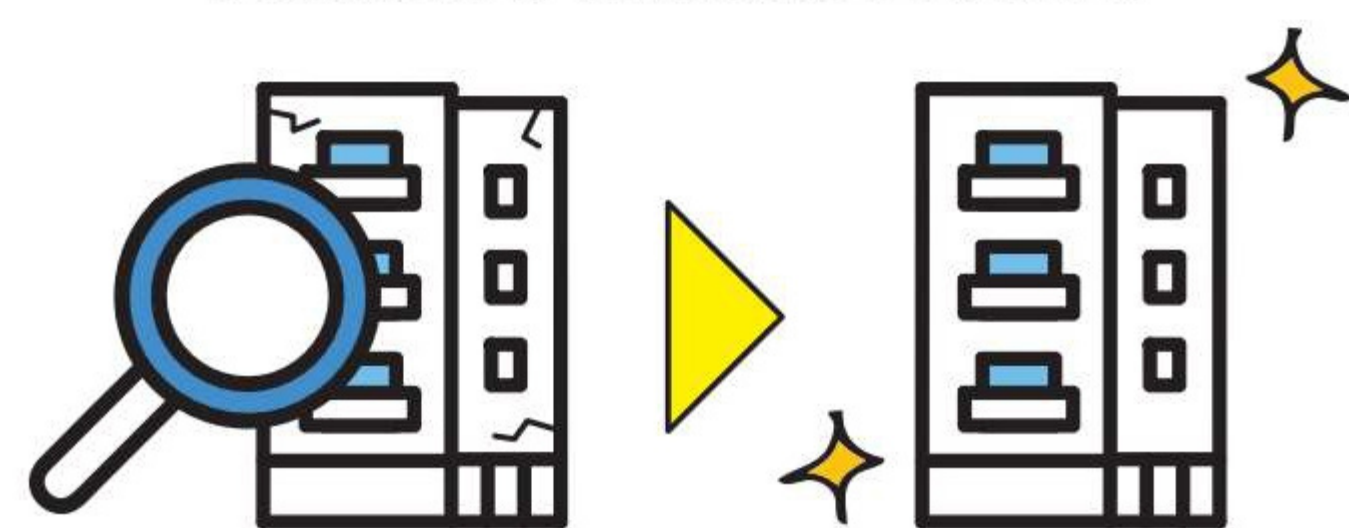
不動産投資でよく
「インカムゲイン」
「キャピタルゲイン」
という言葉聞きますが、
どういう意味ですか?

A インカムゲインとは、投資対象が生み出す収益のこと。投資対象を手放すことなく継続的、かつ定期的に見込める利益のことを言います。不動産投資においてインカムゲインとは、主に「賃料収入」のことを指しています。
キャピタルゲインとは、インカムゲインと反対に、投資対象を「売却」することにより見込める利益のことを言います。



Q
外観や室内の改装、
修繕費用などはすべて
オーナー負担ですか?

A 「築20～30年」というと古いイメージを持たれる方もいるかもしれませんが。しかし30年前のものでも、計画的に修繕やメンテナンスがされている物件は、きれいで賃貸としても充分成り立ちます。



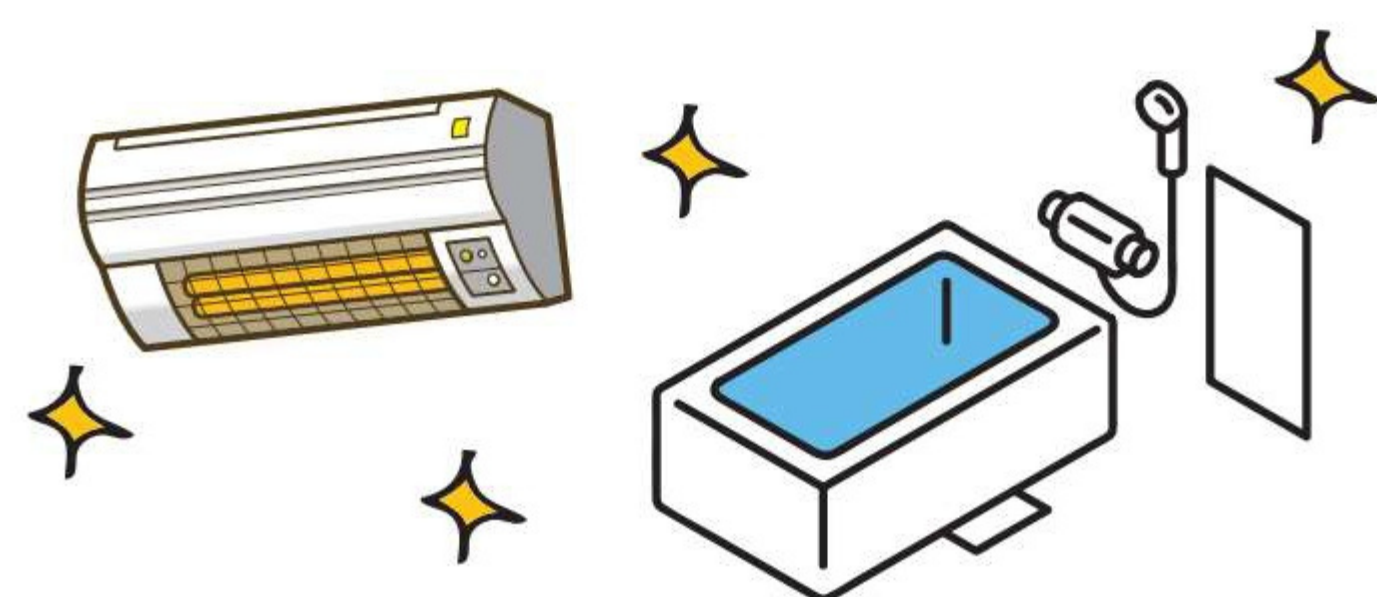
Q
「表面利回り」、
「実質利回り」という
言葉をよく聞きますが、
違いはどこですか?

A 表面利回りとは、年間賃料収入を購入価格で割った利回りのこと。実質利回りとは、実質賃料収入を購入費総額で割った利回りのことを言います。年間収入から管理費や修繕費などの諸費用を引いたのが「実質賃料収入」で、購入時にかかった諸費用を購入価格に合算したのが「取得費総額」となります。



Q
借主がしっかり
つくようにするには、
こういったところに
配慮すればいいですか?

A 立地だけでなく、設備関係にも配慮が重要です。例えば、エアコンや浴室乾燥などは学生層に人気があります。また、女性の方にはTVモニター付きオートロックや防犯カメラなど、セキュリティ面をアピールできるといいでしょう。室外にある洗濯機置場を室内にしたり、バランス釜を通常のバスに交換したりといった時代のニーズに合わせた工事が必要です。



前期の振り返りと 今期の方針



/ 15期の振り返り

数多くの活動を並行して推し進めた1年

『TOKYO PRO Market』への上場が最も大きなイベントでした。また上場に伴い、事業方針を軌道修正したことも大きな転換点の1つ。これまでのフロービジネスから、投資家様向けに収益物件を供給するストックビジネスへと舵を切りました。

そのほか注力したのは、人材確保と育成の土台作りです。16期から初めて新卒を採用することに決めました。新入社員には座学での研修のほか、他部署でのジョブローテーションなども体験してもらおうと考えています。その場で目にした課題を発表する場を設けるなど、人材育成カリキュラムも組み込んでいます。

また、デジタルマーケティングにも力を入れました。現状はマーケティングチームを拡大し、投資家様へのアプローチを始めたところ。オウンドメディアのSEO対策を強化し、検索エンジンからの投資家様の集客を狙います。

さらに、各種SNSへのWEB広告にも投資。これまで中心だった東海三県のお客様に加え、今後は日本全国のお客様へ向けても、販売チャネルを増やしていきます。

/ 16期に向けて

新たな拠点と体制でネットワークの強化を図る

4月1日には東京に事務所を出します。東京在住の投資家様が多いという理由もありますが、かねてより「いつか東京で勝負をしたい」という思いを抱いていたからです。東京事務所には、新たに2名のメンバーが加わります。名古屋の販売メンバーも、お客様と折衝するために頻繁に行き来することになると思います。

/ 東京でも大切にしたい中山不動産らしさ

良いもの、価値あるものを供給する精神

名古屋では、「良い物件を売却する」、「投資家様とともに成長する」というビジョンを持って活動しています。しかし、それはどの拠点であっても変わりません。投資家様にとって良いものを数多く供給し、当社が継続的な管理を実行。資産保全を行い、資産価値を高めるという指針は変えたくないと思っています。

業界内には売りっぱなしにしたり、組めるローン金額によって売値を決めたりする業者も少なくありません。ですが、私たちは自分たちが良いと思う物件に共感してくださる投資家様へ販売し、皆さんと一生のお付き合いをしたいという考え方。当社の営業はその点を共通認識として持っています。中山不動産の強みは、多種多様なレパートリー。小さなワンルームから大きな収益物件まで揃えているため、強みを活かしたアプローチを行っていければと考えています。

なかやま こういち
代表取締役社長 中山 耕一