

70<sup>th</sup>  
Anniversary



company brochure

 PRIENT GROUP

株式会社 小出不動産

# 私たち小出不動産は

当社は品川区大井で賃貸仲介並びに売買斡旋、宅地開発を地道に行ってきた、2021年に創業70周年を迎える老舗不動産会社です。  
2013年 創業者であるオーナーから二代目の現社長に引き継がれ、これまでに培ってきたノウハウと、独自のネットワークを最大限に活かし、更なる付加価値の創造をテーマに改革を実行してきております。  
地元根付いた超・密着型不動産会社として、これからも斬新なビジネスモデルを推進してまいります。  
不動産についてのご質問や取引についてのお訊ね、その他売却のご相談等は、どうぞ遠慮なく何度でも、気軽にお問い合わせいただければ幸いです。  
皆様方の笑顔のために、誠心誠意、社員一同努力して参ります。

企業スローガン

*Relation to tomorrow smiling*  
**繋がろう! 明日の笑顔のために。**

※小出不動産を取り巻くすべての方々が繋がり、そしてHappyになり、笑顔がいただければ幸いです。

## 挨拶

弊社は創業から現在まで「お客様との共存共栄」をモットーに、きめこまかなサービスと質の高い技術・情報をお客様に提供することを第一に、これまで東京都品川区大井の地で歴史を重ねてまいりました。  
バブル経済の崩壊後も急速な時代の変化は続いており、社会や暮らしを大きく変え、新しいライフスタイルや価値観を生み出しています。衣食生活においては、かつてない豊かさを満喫しており、その豊かさも質を問われる時代となっています。

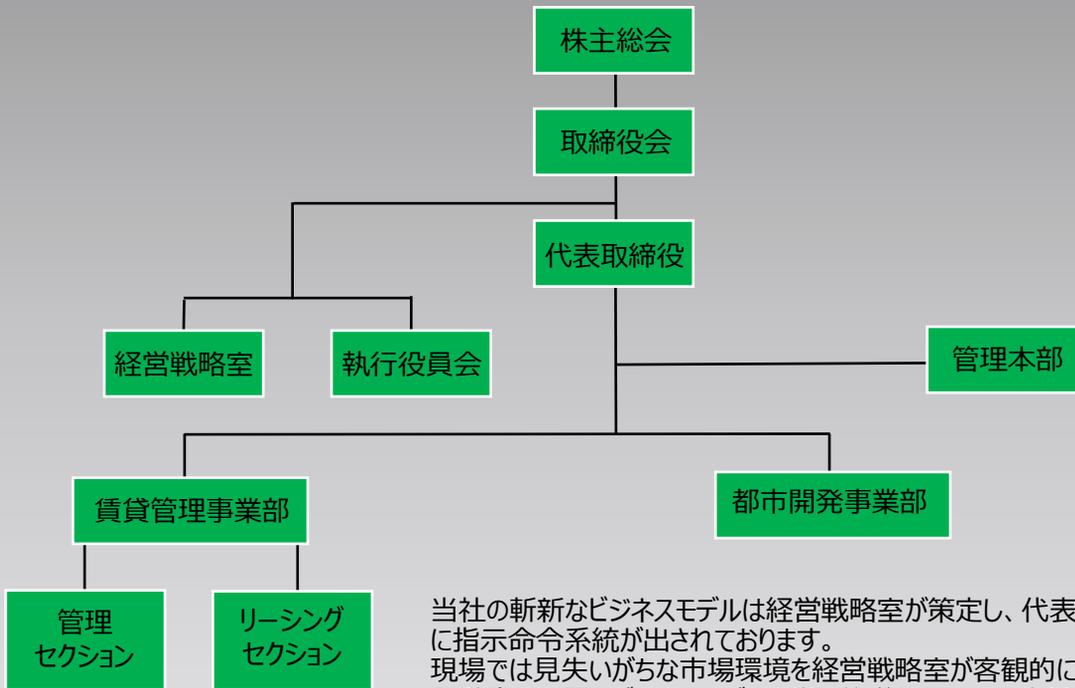
一方、住を中心とした人が存在する空間づくりにおいては、果たしてどこまでその水準を高めてきたのでしょうか。創業以来、株式会社小出不動産では「人間の空間」をテーマに、より質の高い住空間・都市空間づくりに取り組んでまいりました。

そして、一つひとつのビジネス活動を通じ、技術やノウハウはもちろん、私たち自身の人間性を高める努力を重ねてきました。そうした蓄積が社会の評価となり、企業発展のバネともなってきたのです。

「人が基本」と言うゆるぎない理念がある限り、社会は私たちを必要とし、私たちもまたその期待に大きく応えていけるものと確信しています。  
これからも品川区 No.1を目指して社員一同頑張る所存でございますので、引き続きご愛顧の程よろしくお願い申し上げます。

株式会社 小出不動産  
代表取締役 小出 明





当社の斬新なビジネスモデルは経営戦略室が策定し、代表取締役から各部署に指示命令系統が出されています。現場では見失いがちな市場環境を経営戦略室が客観的に考察し、現在の小出不動産に必要なビジネスモデルを常に軌道修正できる体制となっています。この体制こそ地域密着型ビジネスモデルのポイントとなっております。

## 経営戦略室

経営戦略室では本社所在地である東京都品川区大井5丁目を中心に、半径1.5キロの大井町駅・大森駅までを商圈とし、このエリア内でのNo.1を目指し常に戦略を練っています。そのために都市開発事業部のアクションプログラムでは飛び込み営業・チラシ反響営業をバランスよく地域に浸透するように営業を展開し、賃貸管理事業部では賃貸事業者様から預かっております大切な資産のバリューアップを推進して、稼働率の向上することをミッションとして営業展開しております。要するに待ちの営業では無く、常に攻めて数少ない商機を確実にものにしていくという考え方が基本スタイルとなっています。

戦略の立案から始まり、具体的な戦術まで、少数精鋭部隊を構築して効率の良い営業展開をしています。また、毎月の各事業部の業績を数値化して計画の進捗をガラス張りにして全社一丸となって目標に向かうという体質が現在の小出不動産の強みと言っても過言ではないと思います。経営戦略室では時に組織内部に入り込み、現場での問題点を探し出して解決策を立案します、逆に時に客観的に組織内部を考察してフォーメーション改革をしたりします。常に斬新なビジネスモデルを構築して、それをスピーディーに実行する施策を代表取締役に発信しています。



経営戦略室

執行役員  
コントローラー

徳島雅浩

# 管理本部

管理本部では常に経営戦略室との連携を図り、企業のリスク管理を検証しています。また顧問税理士法人との定期的な財務状況確認を実施し、精度の高い財務指数データを掴み取り、金融機関をはじめとするアライアンスネットワークに対して情報開示し、クリーンな会社経営を目指しています。また、管理本部では賃貸管理事業部との連携を図り、会計ソフトとリンクした賃貸管理レポートのアウトプットを担い、毎月賃貸管理事業部がお預かりしている事業用不動産のオーナー様に対して管理レポート・トラックレコードの提出を行っています。近年では事業用不動産の価値が収益還元法により算出されることから、運用中の修繕履歴まで細かく経費計上し、正確なネット収益率がウオッチできる体制を整えています。

そして一番重要な、都市開発事業部の開発資金の確保並びに金融機関からのコミットメントラインを把握し、買取事業の展開を行っています。各事業部ミッションに投資効率を意識した事業部体制を整備していますので、部門採算の検証も随時行われています。これこそ健全経営の基本であると考えております。

管理本部  
専務取締役 徳島祐子



## 都市開発事業部

大井町アドレスから山王アドレスにターゲットを絞り込んで営業を展開しています。地域を120%熟知し、地域の皆様のための不動産コンサルタントとしてのプライドをもって業務を遂行しております。少数精鋭部隊が毎日地域を巡回し、地元の変化を感じながら常に最新の情報を入手しておりますので適正価格の提示並びに最新物件情報はエリアNo.1であると自負しております。大井・山王エリアの事なら私たちにお任せ下さい。

都市開発事業部  
取締役部長 苗田敬仁  
宅地建物取引士



## 賃貸管理事業部

自社保有物件から賃貸不動産オーナーの皆様よりお預かりしている管理物件をメインに賃貸管理・仲介を積極的に実施しております。管理物件については毎月の巡回管理を怠らず自社スタッフによる定期巡回を実施しています。また事業用不動産のバリューアップ提案をし、常に市場のニーズに合致する賃貸不動産を組成することも得意としております。お陰様で管理物件は常に高稼働率で運用されています。

賃貸管理事業部  
部長 檜垣幸太  
宅地建物取引士



# 大規模開発プロジェクトも積極的に挑戦します！

2021年9月完成

## 山王2丁目 M邸開発 Project

敷地内の土地高低差が2m以上あった宅地を当社で購入させていただき、擁壁の構造計算に始まり・地耐力調査・建物解体等を実施した上で、開発資金に自己資金を投資し、約4か月に渡るプロジェクトを完工させました。

小出不動産のアライアンスネットワークである優秀な、設計士・造成工事業者・建物解体工事業者との連携によりトラブルなく円滑にプロジェクトは完了しました。

また地域の景観を維持するため隣地との距離を十分に確保し、都市開発の基本となる地域との共生をテーマに開発させていただきました。



## 提携建設業者のアライアンスネットワーク

**Panasonic Homes**

パナソニックホームズ株式会社

**TOYOTA HOME**  
トヨタホーム

MISAWA

**ミサワホーム**

当社では宅地分譲したあと建築会社のご紹介をしております。私共では建築されるメーカーと常に情報交換を実施し、最新のプランニング提案できる情報を入手しております。各メーカーは工法・技術にはオリジナリティがあり、立地形状により得意・不得意があります。また各社とも優秀な現場監督は限られております。どこのメーカーに建築依頼をされてもどんな施工実績を持った監督が選定されるかは分かりません。当社では現場監督の選定にまで踏み込んだ業者選定を実施するとともに、見積もりの検証も行います。現在ではハウスメーカーは上記3社との提携をしております。

**Shimako**

株式会社 島崎工務店

**Kusuto**

株式会社 九州斗建設

**Soushin**

株式会社 装進

建築はすべて有名ハウスメーカーが施工している訳ではありません。昔で言う大工さんは昨今減少傾向にあります。狭小地や省スペースの有効利用はやはりシステム化されたハウスメーカーよりは工務店の方が柔軟に対応してくれます。更にコスト的にも10%~30%程度の割安感で提供することができます。当社では上記3社で木造建築・鉄骨建築・鉄筋コンクリート構造の建築に対応すべくアライアンスパートナーとして提携しております。更に効率よく・安全確実に施工していただくために外部設計士とのコラボ形式のスタイルをお勧めしています。設計士がプランニングすることで施工工程のチェックをしていただけるほか、現場管理も実施していただけますので特に構造的な問題については設計施工の一括発注形式よりも安心です。

## 一級建築士事務所

当社では増田兼泰一級建築士事務所と専属契約しています。増田氏は個人住宅・集合住宅・医院・福祉施設を中心に活動しており、ハウスメーカーのミサワホーム、トヨタホームでは商品開発を担当していました。ミサワホーム在籍期間中の1998年、アークシリーズの商品開発でグッドデザイン賞を受賞しました。大井町周辺でも数棟の集合住宅を設計していますので完成物件はいつでもご紹介できます。

当社、本社ビルも増田氏の設計によるものです。

**無料相談の予約随時受付中！**

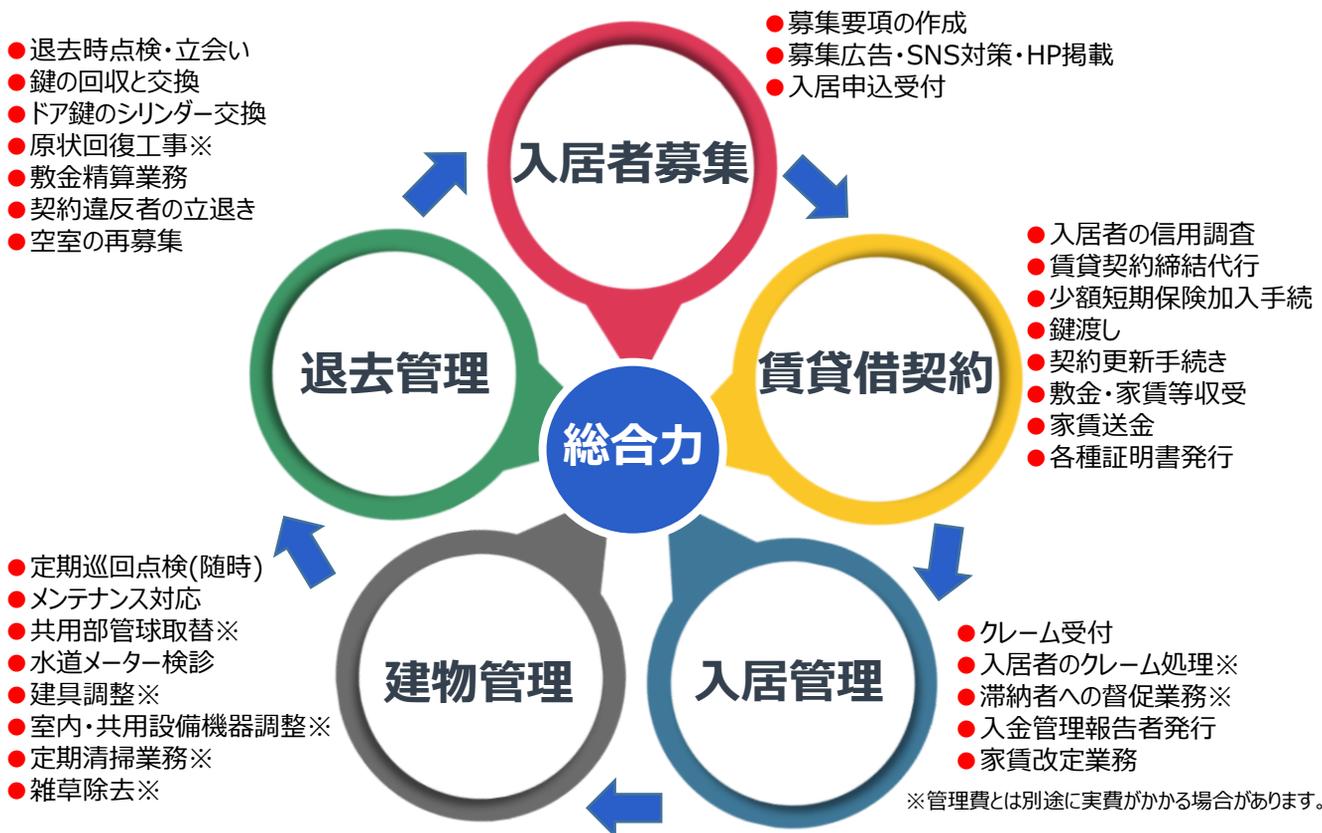


## 大井町を知り尽くしている 小出不動産が宣言します！

### SMAP システム



小出不動産は大井町に営業エリアを絞り込み信頼と実績を積み重ねて参りました。エリアを知り尽くした実績こそが高稼働率を維持できるノウハウであると自負しております。どのエリアにおいても数多くの不動産業者がありますが、当社では常に斬新な発想で営業戦略を構築し、顧客ニーズを確実に掴み取っているからこそ健康賃貸経営が可能になるのです。現在、築年数が経過したアパート等で空室でお悩みの方は是非一度ご相談ください。きっと満足いく成果が実現できるはずです。



# 賃貸不動産経営管理士 5名在籍

賃貸不動産経営管理士は、賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律（以下、法律）において、賃貸住宅管理業務を行ううえで設置が義務付けられている「業務管理者」の要件※とされた法体系に基づく**国家資格**です。賃貸住宅管理に関する知識・技能・倫理観を持った専門家としてその能力を発揮し、賃貸不動産の管理を適切に行うことを通じて、賃貸不動産所有者の資産の有効活用、不動産に居住し利用する賃借人等の安全・安心を確保するといった非常に重要な役割を担っています。

## 賃貸不動産経営管理士への期待

今日の不動産業界では、フローからストックの時代を迎え、賃貸住宅のニーズの増加・高度化とともに賃貸不動産管理の重要性は一層高まっています。それに伴い、管理業者の数も増え、市場が大きく活性化されていますが、同時にまだまだ未整備な問題点や課題を抱えた業界でもあります。

この業界のさらなる適正化・高度化を目指すためには、賃貸不動産管理に関する専門的な知識を持ち、家主と入居者等に対し、公正中立な立場で職務を行う、「**賃貸不動産経営管理士**」が必要不可欠となってくると言われております。また、流動的な時代を反映した多種多様な契約形態や管理方法を提案、空き家をリノベーションし再利用、有益な管理物件に変えるなど、課題を解決するだけでなく、新たなビジネスチャンスを引き出す役割としても期待が高まっています。

## 小出不動産の目指すべき賃貸管理業

如何に現在稼働中の事業用不動産を安定経営に結び付けていくか！ 如何に将来生ずるであろう問題点を事前に察知して対応策を講じられるか！ 常にマクロ的な視点とミクロ的な視点の双方から導き出される課題を見つけ・・・斬新な発想で解決策を導き出せる企業でありたいと考えております。現在では社内に「賃貸住宅経営管理士」の有資格者が4名在籍し、邸別に考察する体制を整えております。事業用不動産のオーナー様には時に斬新すぎて えっ？と思われるような提案をすることもあるかもしれませんが、それにはしっかりと根拠がございます。ただ漠然と提案するようなことは致しません。打つべき手は躊躇うことな即実行する事こそ健全な不動産事業成功の近道であると考えております。

## 賃貸管理は健全な賃貸管理業社に！

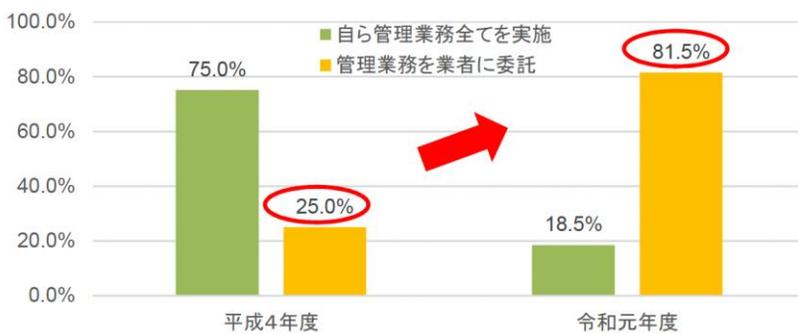
右図にありますように平成4年には管理業務を業者に委託していた方は全体の約25%程度でしたが、令和元年時点では約81.5%の管理オーナー様が管理業者に委託しております。これは管理業者による第三者の目で入居者の判断をしたり、入居者と家主の間に生ずる問題点を専門的に知識を持った管理業者に委託することで家主様の利益の最大化を図ることが出来るからです。勿論、管理業者に賃貸管理を委託すれば管理料は掛かりますが、それ以上に損失の軽減、退去から再入居までのリードタイムの圧縮など目に見えない利益が確

保できることが管理業者に委託する存在価値なのです。また事業用不動産の価値そのものが収益還元法によるNOIから導き出されるようになったことも、管理業者に委託する傾向になった理由でもあります。如何にその事業用不動産から生まれてくる収益が健全性あるガラス張りのトラックレコードとなっているかが重要なのです。当社の事業用不動産をお任せいただければ確実に収益を向上させて、不動産価値のバリューアップすることをお約束いたします。

## 賃貸不動産経営管理士の役割

賃貸不動産経営管理士は、法律における業務管理者として業務管理者が行うべき業務を実施するほか、法律では業務管理者の行う業務とはされていない賃貸住宅管理業者が実施する業務についても自ら実施等することによって、賃貸住宅の管理の適正化に資することが求められます。また、特定賃貸借契約における特定転貸事業者（サブリース業者）が行わなければならないとされている業務を実施等することによって、賃貸住宅の入居者（転借人）の居住の安定の確保及び賃貸住宅の賃貸に係る事業の公正かつ円滑な実施に寄与することが求められています。

所有する賃貸住宅の管理方法



資料：国土交通省資料

# 敷金診断士 2名在籍 敷金トラブル0宣言

## 小出不動産では敷金トラブルを起こしません

最近では東京ルールが制定され、以前ほど敷金のトラブルは起きていないように思えますが、まだまだ悪徳な清算を強要してトラブルになる事例も0ではありません。この敷金トラブルの一番の大きな問題は、不動産業者が説明義務を怠っているケースが殆どです。重要事項説明から契約書まで丁寧に説明していれば回避できるケースが殆どです。小出不動産では、敷金診断士の有資格者が在籍しており、過去事例からトラブルになっているようなケースを具体例として、しっかりと説明するほか、物件ごとに守ってもらわなくてはならない特約事項を詳細に記載して、入居者の誤解を招かないように日々研究しております。

「敷金診断士」とは、不動産賃貸における敷金・保証金を巡るトラブルの解決を図る専門家として、特定非営利活動法人日本住宅性能検査協会が認定する民間資格です。この団体の実施する試験に合格し、所定の講習を経て登録を受けた者のみに資格が与えられます。

客観的な第三者の見地から、賃貸物件の適正な原状回復費用の査定を行い、適正な敷金・保証金の返還の実現に努めます。年間10,000件近い敷金相談や、県民相談総合センター等の公的機関からの業務依頼、また多くの引越センターや不動産業者との提携により、多くの敷金診断士が必要とされています。

※敷金診断士の業務は、原状回復費用の査定を主とするものであり、弁護士法において禁止される非弁業務を行うものではありません。当事者間において、敷金に関する仲裁や調停等が必要となった場合には、日本住宅性能検査協会が後援する日本不動産仲裁機構において、法律委員（弁護士）及び専門委員（建築士等）の協同によって、公正かつ適切な問題解決を実現します。

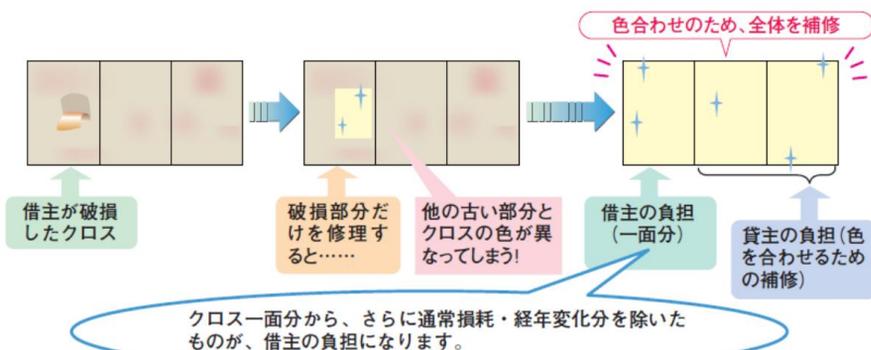
## 敷金トラブルの第1位 壁クロスの費用負担

国交省の「原状回復をめぐるトラブルとガイドライン」には、大家と入居者との修繕分担が示されており、画鋲・ピンの跡は大家の負担です。クギ穴・ネジ穴・落書きは入居者負担となっています。またテレビや冷蔵庫の裏にできる電気ヤケ、エアコン設置によるビス穴や跡は、生活必需品を使ってできた汚れ＝「通常の使用」範囲に入るとしてこれも大家負担となります。基本的な考え方は「普通に暮らしていた場合の劣化は大家の負担」です。入居者の負担はというと、落ちないたばこのヤニ、結露を放置したことによるカビ・シミ等が入居者の負担となります。更に難しい線引きとしてクロスの張り替えをする場合、入居者が補修費を負担するのは破損した一面（㎡単位）のみで、色合わせのために部屋全体のクロスを張り替える場合、ほかの部分は大家の負担になります。

上記の内容も含めて、これまで敷金の定義やルールは非常に曖昧なものでしたが、120年ぶり改正された「民法大改正」により「入居者が敷金で負担するのは自らが壊した箇所の修復費用だけで、年月の経過による劣化は貸主が修復の責任を負う」と明記されました。このようにしっかりと法整備されてきたことが結果として、大家の負担増になったことは否めません。当社では敷金トラブル0を宣言し、賃貸借契約開始前の状況を画像データ

で残し、退去時にはそのデータ資料を基に退去立会を実施しているため敷金トラブルが発生しません。これからは賃貸借管理会社の資質を問われる時代であると認識しております。

負担割合の考え方（クロス一面分の場合）



# T-ポイント導入のリーディングカンパニー



Tポイントが  
お得に貯まります。

今ではPoint 付与サービスも当たり前の時代

小出不動産では賃貸不動産業で初のサービス導入をしました。

対象期間中に小出不動産で賃貸仲介させていただいたお客様全員

## バレンタインキャンペーン

**T10倍** Tポイントが  
お得に貯まります。

T-POINTは賃貸借契約締結に従う仲介手数料(消費税を除く)に対して付与いたします。対象期間中については通常の10倍が付与されます。T-POINTカードを保有していないお客様にはその場で発行いたします。



対象期間中に小出不動産で賃貸仲介させていただいたお客様全員

期間：2018年3月1日～3月28日までに賃貸締結いただいた方

## もうすぐ春ですキャンペーン

**Tポイントが  
お得に貯まります。5倍**

T-POINTは賃貸借契約締結に従う仲介手数料(消費税を除く)に対して付与いたします。対象期間中については通常の10倍が付与されます。T-POINTカードを保有していないお客様にはその場で発行いたします。

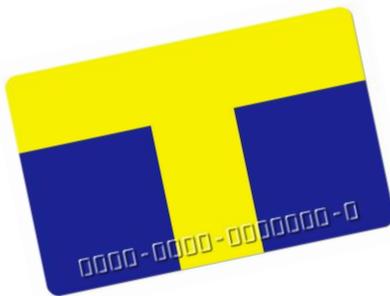


当社では毎月思考を凝らした **T-POINT キャンペーン** を実施しています。

繁忙期・閑散期と、季節ごとのトレンドをしっかり和把握して、より物件注目度をアップさせる役割を果たしています。

特に、賃貸仲介料に対するポイント付与となりますので、ポイントゲット率も日常生活でのポイント獲得では考えられない貯まり方となります。当社では通常付与を基本**3倍**としていますので、70,000円の賃貸物件ですと、210,000円の買い物をした時と同じだけのポイントが付与されます。

どうせ仲介手数料を払うなら、**POINT Get** して借りた方が得ですよ！



T-SITE SHOPPINGで

**T-POINT** が  
貯まる、使える！



# アパート完成現場見学会の実施

任された物件は全力で満室にします！ ※管理受託物件限定サービス  
他社では絶対しない！ 完成現場見学会も無償で実施します。

**High-grade Apartment**  
**3月9日(土)・10日(日)の2日間**  
**アパート完成現場見学会**  
開催時間 午前10:00~午後16:00

**オーナー様 必見**

想定利回り **6.0%**

月額賃料	474,000円
空室費	43,000円
収入合計	488,000円
年間収入	5,856,000円

400万画素 ハイグレード防犯カメラ設置のセキュリティ体制

Security 防犯カメラ設置 | Premium 定期清掃 | Delivery Box 宅配ロッカー設置

**Cremenest Ooi Hilltop**

品川区大井4丁目19-3

JR京浜東北線「大井町」駅 徒歩9分  
JR京浜東北線「立川川」駅 徒歩10分  
東急大井町線「大井町」駅 徒歩10分  
東急池袋線「大井町」駅 徒歩9分  
JR横須賀線「浦新倉」駅 徒歩15分

現在 4室中 2室申込 2019年2月18日現在

名物/クレメンテ大井ビルTOP 所在地/東京都品川区大井4丁目19-3(住居表示)※別荘地敷地3313-17/公道敷地3313-10/99㎡。敷地面積102.61㎡(第1123号)※2018年7月開演。建物構造/木造2+1層地上2階建て 全4F 借取/2スブタイプワルム2室+2タイプ4タイプ大型LDK2室 24年耐用地域/第一種中高層住居専用地域、第二種高度地区 防火地域/準防火地域、建築/容積率/建築率60%、容積率200%(160%) 接道/北側接道:約2.19m/接道 ※2019年2月 品川区整備事業による南側道路をアスファルト舗装の予定 都市計画/市街化区域、消防/防火地域、防犯/防犯法、面積法 施設/公園用地、都市ガス、公営下水 ※2018年11月 品川区整備事業により施設設備を水道管の予定。建築/建設済/GEA1811-11124 備考/2019年2月末日建物完成予定、3月初旬の入居可能として賃貸募集。現況と計画に相違がある場合は現況を優先させていただきます 取可能種/専任貸付

Koide Real Estate Co., Ltd. **0120-513-117** 〒140-0014 東京都品川区大井5-10-9 代表 03-3777-1711 FAX 03-3771-6831  
株式会社 小出不動産 **0120-513-117** 〒140-0014 東京都品川区大井5-10-9 代表 03-3777-1711 FAX 03-3771-6831  
東京都知事 (11) 第3462号 http://www.koide-fudousan.co.jp 開催時間 午前10:00~午後16:00

**Sales Point 1** **狭小変形敷地の利用**

今回のアパート商品は左の図のように変形敷地であり、さらに敷地も有効面積で約28坪弱という条件の土地でした。そこで長屋形式のアパートを企画し敷地の建築率を最大限使用してプランニングしました。居室は全部で4室(1F・ワンルームタイプ2室、2・3F・メゾネット形式の大型1LDKタイプ2室) ハウスメーカーでは対応できないプランニングを匠の技術で実現しました。更に前面道路の給水管が老朽化していたので品川区の整備事業を活用し、近隣の方々との送水管をすべてステンレス製の大容量送水管に交換しています。これで水圧も確保されてストレス無い生活のインフラも整備させていただきました。このような助成金制度・整備事業の申請まで当社がすべて実施します。

変形敷地 有効宅地面積 約28坪

**Sales Point 2** **ハイグレード外構仕様**

入居者の帰りを温かく迎えられるようにアンダーライトで優しく誘導し、床石は最高級の割石を敷き詰めて高級感を演出しました。エントランスには宅配ロッカーを2台設置の他、セキュリティ強化のために防犯カメラを4台設置しています。防犯カメラの画像は通常2週間程度保存されています。最近ではセキュリティ対策を施すことで賃料相場より高めに設定できております。エリアNo.1の外構計画をコンセプトに予算計上しました。小出不動産では外構施工を自社で施工しますので格安でセンスの良い外構提案が出来ます。

**Sales Point 3** **最近流行の設備仕様**

賃貸設備は立地・間取り・広さ・賃料から総合的に判断して適正な設備を設置しています。またメンテナンスしやすい素材をチョイスすることで入退去の入替時に発生するオーナー様の負担を軽減することになります。安く ➡ グレード感があり ➡ 入居者に喜ばれる設備を選んでおります。リフォームをお考えのオーナー様は是非ご相談ください！

LIXIL スタイルバスルーム アラミス | LIXIL フレアSLSタイプ | LIXIL 洗面化粧台 | LIXIL コンボネットキッチン

空室対策相談 無料  
リフォーム修繕相談 無料  
相続相談 無料

※バドミントンコート敷設の1階一階ハコで各室を個人事務所、調理室から特に人気の1階をセレクト。

1階/度々時代より続く橋本兵衛の八代。全国各地でお米の食べ比べを行い、お米の個性や特徴を理解しお米の目利きの腕を磨き続けている銘柄米をお米の銘柄を受えています。

当社ではマンション・アパート建築の際に、独自の市場調査を実施してピンポイントでの適正賃料並びに面積・間取りをリサーチします。市場で求められているものを供給すれば、満室経営も難しくありません。また、完成と同時に完成現場見学会を実施して、入居促進を図るとともに、業者様への事前内覧会を実施します。当社のアライアンスネットワーク仲介業者は積極的に客付けのサポートをしてくれます。これも、地元で70年の実績と信用がなせる業と自負しております。

## 小出不動産は提示する賃料に根拠があります！

管理受託する前の独自リサーチは長年積み重ねた実績によるものです。ここ最近のトレンドのみに惑わされて、適正賃料を誤って設定してしまえばせっかくの不動産もバリューダウンしてしまいます。建物の立地条件・近隣賃貸物件とのバランス・建物仕様のグレード感・セキュリティ体制の充実・インターネット環境・定期建物管理による美観維持 等々賃料を左右する条件はたくさんあります。無駄に過剰設備を導入しても、エリア限界賃料を逸脱すればなかなか入居者は決まりません。すべての賃料査定条件のトータルバランスがとって重要となります。当社では投資に対するリターンを常に考えておりますので事業用不動産の健康的な経営が可能となります。





## 賃貸経営勉強会を 定期的に開催

小出不動産では年に一度、管理オーナー様・当社を取り巻くアライアンスネットワークの方々を一堂に集めて、賃貸経営勉強会を開催しております。毎年好評で100名規模のセミナー形式による勉強会となります。これからの賃貸業に必要なポイントにフォーカスし、弁護士・税理士・司法書士等々の顧問団の先生方々を適宜チョイスして開催しております。また当社からは大井町周辺の市場動向を中心に地元密着企業であるからこそ入手できるレアな情報まで発表させていただいております。セミナー終了後は参加者全員によるランチミーティングも大変好評いただいております。勿論、個別相談会も**無料**で実施しておりますので、毎年数多くの個別相談を承っております。

## 「Challenge (挑戦)」が 当社のメインスローガン

当社における挑戦とは、現状に甘んじず“更なる飛躍”のためにチャレンジ（挑戦）する事であると位置づけております。そのためには既存事業をしっかりと検証し、新たなる領域に対して課題と解決策を持って邁進する事だと思っております。当面の課題として、不動産業界全体の取り組みとして更なるIT化が進み、住宅とITは切り離せない相関関係が構築されてくるものと考えており、私共では経営戦略室内にITセクションを設置し、ホームページをはじめ様々なSNSを有効活用し、幅広く物件情報の拡散に努めております。更には帳票類のダウンロードを簡素化させたり、入居者のストレスを最大限に軽減させることをミッションとしております。2022年以降も超・地元密着のスタイルを徹底し、新たなる領域にチャレンジ(挑戦)して参りますのでご期待ください。

# Challenge 2020-2022



amazon.co.jp

から購入いただけます！

## 当社のビジネスモデルを書籍にしました！

当社では創業者が築きあげた信頼と実績を基に、現代にマッチした斬新なビジネスモデルに改革しております。現在に至るまでの改革施策をメインに、“更なる飛躍”を遂げるための戦略などを実体験に基づいて書籍にまとめてみました。不動産業界のみに限らず、古き良きものを残しつつ、新しいものにチャレンジしなくては生き残れない時代になってきました。今回の出版元の「幻冬舎」と6か月に渡り協議して、そんな事業継承を控えているオーナー様や事業低迷のオーナー様のバイブル的存在になればと発行しております。お時間あるときに一読いただければ幸いです。



ISBN:9784344032392 B6変 800円 (税別)



日管協

RATING

AAA

※本制度の加入には審査がございます。AAAはイメージです。

# オーナー、入居者に信頼と安心を 日管協預り金保証制度が お約束します。

## 賃貸管理業者の信用格付・保証制度



令和3年6月15日 賃貸住宅管理業法が施行しました。  
日管協預り金保証制度の加入会社は、社会的に要請されている  
オーナーから預かる家賃・敷金等の“預り金”の  
[適切な管理・保全]に努めています。

**(公財)日管協預り金保証制度 加入会社数 520社** (令和3年10月1日時点)



### 健全経営の証

制度加入会社は、当協会の実施する預り金保証制度加入における経営状態の厳正な審査に合格することにより、「健全経営の証」を受けております。



### オーナー、入居者への支援

#### オーナーに対する保証弁済

制度加入会社に万一倒産が発生した場合でも、一定限度額で家賃等預り金の保証弁済を当協会が行います。

※保証の対象となる預り金の詳細は裏面「制度(概略)」をご参照ください。



### 賠償責任保険の付与

制度加入会社には、日々の管理業務に起因する対人・対物賠償を補償する保険がついているのでご安心いただけます。

※保険内容の詳細は日管協預り金保証制度HPをご参照ください。



#### 入居者に対する安定的な居住確保

制度加入会社(管理会社)に万一倒産が発生した場合でも、一時代行管理会社を当協会から紹介、今と変わらず安心して住み続けられるようサポートします。





# 会社概要

商号	株式会社 小出不動産
所在地	〒140-0014 東京都品川区大井5丁目10-9
電話番号	お客様専用フリーダイヤル 0120-513-117 代表 03-3777-1711
FAX番号	03-3771-6831
営業時間	9:00～18:00
定休日	年中無休 ※年末年始・ゴールデンウィーク・夏季・年末年始のみ連続休暇有ります。
代表者	小出 明
設立	1978年5月(創業 1952年10月)
資本金	6,000万円
決算期	9月
免許番号	東京都知事免許(12)第34623号
加盟団体	(社)全国宅地建物取引業保証協会 (社)東京都宅地建物取引業協会 (公財)日本賃貸住宅管理協会(財) 東日本不動産流通機構 東京都不動産協同組合
業務内容	不動産売買業務・不動産賃貸業務 (売買・賃貸) 不動産管理業務コンサルティング 資産運用コンサルティング 引越し業者の取次業務 少額短期保険取り扱い業務
顧問先	篠原総合法律事務所 <a href="https://shinohara-law.com/">https://shinohara-law.com/</a> エバーグリーン税理士法人 <a href="https://eg-z.jp/">https://eg-z.jp/</a>
提携事務所	司法書士法人井上合同事務所 小川土地家屋調査士事務所
主要取引先	株式会社プリエントコーポレーション 三井不動産リアルティ株式会社 トヨタホーム東京株式会社 パナソニックホームズ株式会社 ミサワホーム株式会社 株式会社島崎工務店 株式会社九州斗建設 株式会社GFEEK 株式会社ハマダ 株式会社イタバシ 株式会社皆成 増田兼泰一級建築士事務所
取引金融機関	城南信用金庫 大井支店 三井住友銀行 大森支店 共立信用組合 戸越支店 東日本銀行 立会川支店

(順不同)

(順不同)



PRIENT GROUP

