

知的資産経営報告書



「場」の、
クリエイティブ再生。

Now is the time for "Creative Reborn"

2026年2月

KSグループホールディングス株式会社

目 次

1. ご挨拶	3
2. 経営哲学	4
3. 事業概要	5
4. これまでの事業展開	9
5. 自社の強み・優位性(知的資産)	12
6. 市場環境	18
7. これからの事業展開	21
8. 会社概要	24
9. あとがき	25

<表紙の説明>

表紙のイラストは当社が思い描く将来像を表現しています。

我々は、ある意思を持って風景へ働きかける。
その行為は、新しいものを“創り出す”というより、
すでにそこに在るものの形を変え、関係を変え、流れを変えることである。
そのわずかな介入が、世界の全体像を静かに別の方向へとシフトさせる。
そのため我々の仕事に「完成」はない。
風景は常に変化の途上にあり、
人と時間の営みとともに新たな関係を生成し続ける。

1. ご挨拶

当グループは1967年の創業以来、不動産・建設業を生業として活動してきました。私が不動産・建設業界に携わってからも約40年近く経とうとしております。その間バブル崩壊・リーマンショックやコロナ禍など大きな社会情勢の変化はありましたが、皆様に支えていただき現在に至ります。これからも大きな社会変化・社会問題に立ち向かっていくために、今一度これまでの歩み、当グループの強み、今後の方向性などグループ社員全員で再認識しておきたいという考えから、知的資産経営報告書を作成することにしました。

私自身、初期には海外不動産の売買仲介開発業務を勉強し、米国ハワイ州、カリフォルニア州、フロリダ州にてマンション・商業施設のデベロッパー業務やゴルフリゾート施設の経営、戸建住宅開発販売事業を経験し、その後日本においては、マンションデベロッパーで分譲マンションの開発・建設・管理・メンテナンスや住宅団地開発、建売住宅、戸建住宅の設計施工、工業団地の開発分譲、ビル、物流倉庫の開発販売やマンション・アパートの建築工事請負、さらにマンション・ビル・倉庫の自社経営、入居者管理、建物管理など、ありとあらゆる経験をしてきました。そのような経験をもとに私たちの役割とは、土地と建物の組み合わせにより社会に必要な器である商品を作り、その商品を利用、管理・メンテナンスしてできるだけ永く活用できるようにする。どうしても要らなくなった時には、解体除去し、「自然」に返すべきであるという思いに至りました。

今後とも当グループは、資源を生かした持続型環境共生の仕事をしていくことにより、昨今の社会問題である空き家問題の解決、都会・地方関係なくその地域の活性化にお役立ちできるサーキュラーリアルエステートカンパニー(循環型不動産会社)になることを目指しています。

2026年2月
KSグループホールディングス株式会社

代表取締役 近藤 良一



2. 経営哲学

(1) 経営理念

面白楽しく地球と共に生きる
ミライの暮らし
産業グループを目指します

(2) ビジョン

空き家問題(住宅過剰社会)が抱える構造的な問題の解決と土地と建物の不動産価値向上により、暮らしを支える地域・地方の活性化に力を注ぎ、自然産業と地域温暖化対策に対応した豊かな暮らしができる環境を創造し、地域社会の創造・発展に貢献する。

(3) 行動指針

- ・世界的な視野に立ち、技術・サービスの開発に日々努力し社会の発展に貢献する。
- ・チャレンジ精神と仕事の成果に公平な評価を行い、社員の心身・生活を豊かにする。
- ・お客様へのお役立ちに徹し、社業を通じて社会の発展、進歩に貢献する。
- ・公明正大で品格ある行動を旨として、仕事の公開性・透明性を堅持する。
- ・地球環境にやさしいエコの精神で、地球環境の維持に貢献する。

3. 事業概要

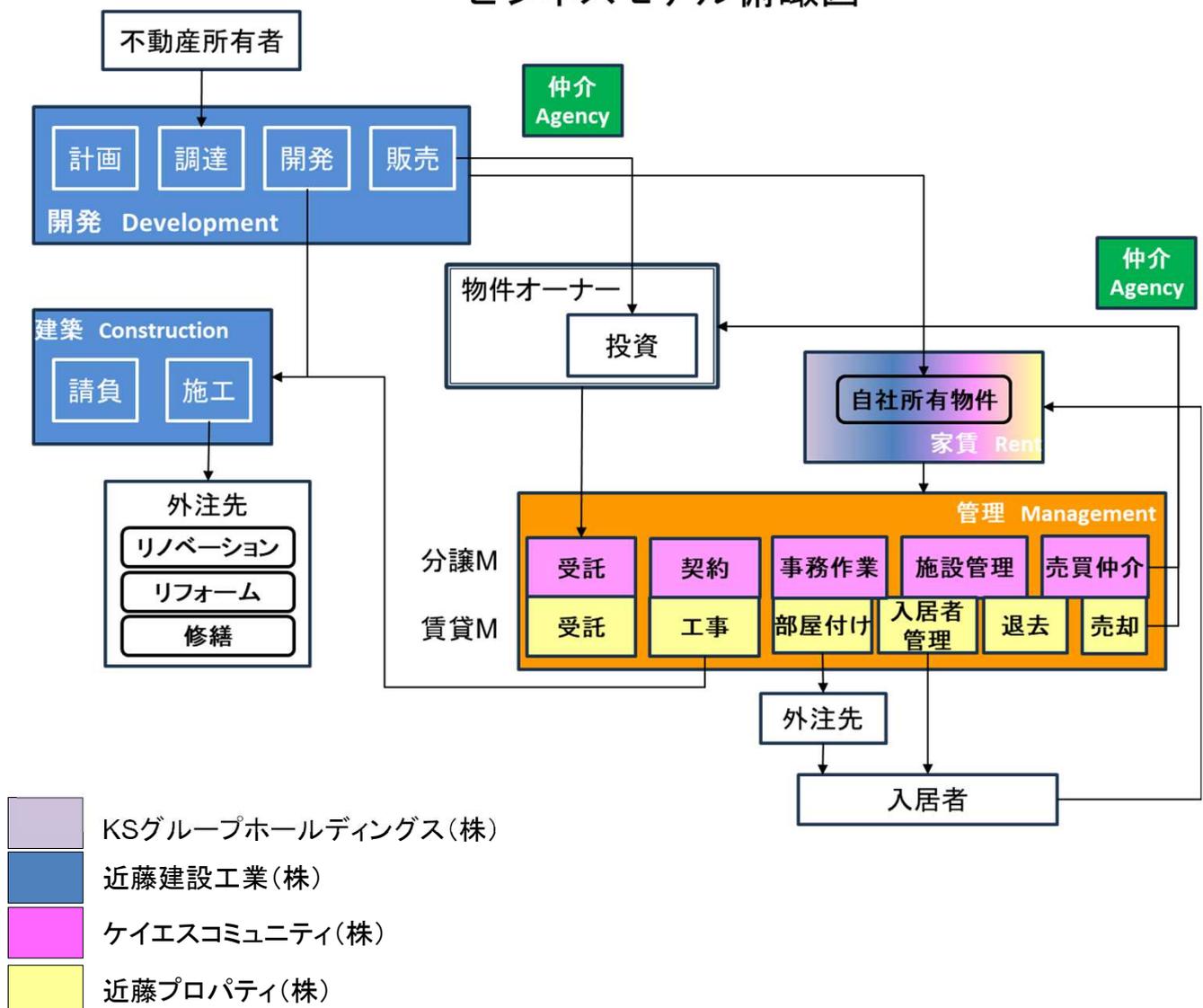
(1) 事業内容

KSグループは不動産の企画開発から建設、管理、運営に至るまでをグループ内で循環し完結する、不動産の総合サービス会社です。開発の時点で管理面まで見据えて企画する、入居者の気持ちを汲んだ計画を行うなど、最後まで責任の持てる不動産事業を手掛けています。

デベロッパー+コンストラクション、さらには売買仲介、管理まですべてを完結できる不動産開発業者は少なく、その利便性を支持していただいております。

持ち株会社であるKSグループホールディングス(株)を筆頭に、3つのグループ会社がそれぞれの役割を担い、互いに協力しながら事業を展開しています。以下にグループ全体の事業を「ビジネスモデル俯瞰図」で示します。

ビジネスモデル俯瞰図



3. 事業概要

(2) 各事業(商品・サービス)について

① 開発事業

ターゲット顧客： 賃貸マンションオーナー

新築マンションや再生マンションを建設し、販売する事業です。マーケティングから土地、建物の調達、企画、設計、施工、販売まで、一連の業務を通じ、地域社会の皆様のお役に立てるマンションを提供します。当グループで管理事業も請負うことができるため、お客様(オーナー様)には、その後の資産形成に対して安心してご購入いただいています。



これまで駅近のマンションを中心に開発してきました。



大きいマンション、小さいマンション、新築、再生など様々開発しており、オーナー様の多彩なご要求にお応えしています。



② 建設事業

ターゲット顧客： 土地オーナー

住宅、寮、商業施設、オフィスビルなどの一般の民間建築工事や大規模営繕工事などを行っています。これまでに約190棟の新築工事(2025年は2棟の新築工事)を手掛けております。



平成30年 幼保連携型認定こども園(メリックⅢ)



平成27年 鶴見緑地病院橋波リハビリセンター



建設現場の様子

3. 事業概要

③管理事業

ターゲット顧客： 分譲マンション管理組合、賃貸マンションオーナー

(1)分譲マンション管理業

管理組合(住民全員でつくる組織)の委託先として運営をサポートします。主な業務は、

- ・管理費・修繕積立金の会計管理
- ・共用部分(エントランス、エレベーター、外壁など)の清掃・点検・修理
- ・理事会や総会の運営管理
- ・長期修繕計画の立案

などです。

管理組合との協調、住民との信頼関係を維持しながら建物と住環境を守る姿勢が重要な要素です。



建物、設備の点検は最も重要な業務のひとつです。



※写真はイメージです

理事会や総会を円滑に進めるスキルも大切です。

(2)賃貸マンション管理業

マンションのオーナーに代わって、入居者対応や建物管理を行います。主な業務は、

- ・入居者管理(仲介業者との連携)
- ・賃貸契約・更新・退去手続き
- ・家賃の集金・滞納対応
- ・クレーム・設備トラブル対応
- ・定期清掃や簡易修繕
- ・原状回復工事の手配

などです。

最大の目的はオーナーにとっての安定収益の確保です。空室を出さず、入居者満足とトラブル防止、オーナーへの的確な報告と信頼関係の構築・維持が重要な要素です。



営業は仲介業者を足繁く廻り強固な連携を図っています。



簡易な修繕は自社で速やかに対応します。

3. 事業概要

④不動産賃貸業

ターゲット顧客：民間事業者、一般個人入居者

当社は自社物件としてオフィスビル2棟、賃貸マンション14棟を保有しており、オーナーとして家賃収入を得ています。

長期保有する資産を持つことで、経営全体の安定化を図っています。

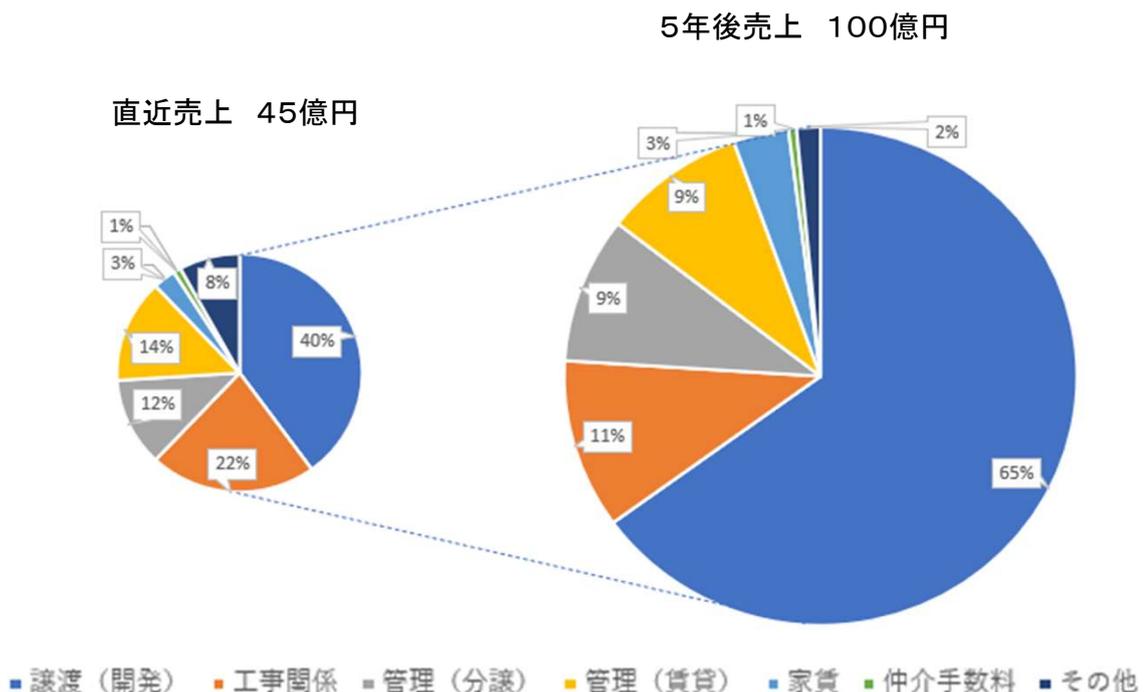
⑤不動産仲介事業

ターゲット顧客：依頼に応じて対応

総合不動産業としての知見を活かして、ご依頼に応じて不動産売買の仲介を引き受けることがあります。その際にいただく手数料が当社の収入となります。

オーナー様からの依頼に対して、親身に寄り添いお手伝いしています。

<売上構成比>



4. これまでの事業展開

(1) 会社の沿革

期間	年度	出来事	知的資産との関係
創業期	1967	近藤光吉、資本金500万円で近藤産業(株)創業。宅地開発、土木建築の設計施工業務を開始	大規模開発事業で業績を拡大。さらに分譲マンション事業のノウハウも蓄積する。
	1968	大阪学校生活協同組合の専務理事と出会い、先生方の住宅を建ててほしいと依頼される	
	1968	真菅荘園14, 520坪、藤井寺荘園5, 000坪開発。真菅荘園は5期まで継続	
	1972	資本金を4, 000万円に増資。奈良県橿原市に営業所を開設。	
自立成長期	1976	建売の建設部が独立し近藤建設工業(株)設立	建設、管理のノウハウがグループ内に蓄えられ、総合不動産業としての体制がつけられ始めた。成長に伴い、積極的に挑戦する姿勢が浸透し始める。
	1978	第1号分譲マンション「メロディハイム中津」完成、分譲マンション事業領域が拡大	
	1987	現CEO近藤良一、前職を辞し米国にて開発事業を展開する。翌年正式入社	
	1989	京都支店、神戸支店開設	
	1990	東京支店開設	
	1990	大阪本部クリスタルタワー13Fに移転	
	1993	バブル崩壊が本格化し始める	
	1996	ケイエスコミュニティ(株)設立	
	2001	小泉・竹中改革始まる	
再構築・転換期	2001	近藤良一、子会社3社の代表取締役役に就任。MBOによる分離独立を進める	グループ全体で協力する体制ができ、総合不動産業としての経営基盤が確固たるものとなった。自身の成長が感じられる職場環境が構築され、それぞれの個性を発揮して活躍する社員が増えてきた。挑戦する姿勢が社内に浸透し、社風と言えるほどに定着した。
	2004	ゴールドマンサックスに近藤産業(株)売却	
	2005	近藤プロパティ(株)設立	
	2007	福建産業(株)を吸収合併	
	2008	リーマンショック	
	2016	創業50周年を迎える	
	2016	グループ持ち株会社のKSグループホールディングス(株)設立	
	2025	設計、デザインを行う(株)Studio fig設立	

4. これまでの事業展開

(2) 経営戦略の変遷

期間	戦略・方針	取組み
創業期 (1967年～ 1976年)	創業当初は営繕、リフォームからスタート。その後デベロッパーとして事業を拡大していく。	<ul style="list-style-type: none"> ・学校等の営繕工事、職員寮の建築 ・奈良県にて建売事業を展開 ・分譲マンション事業を開始
	成果	課題
	各種工事、寮の建築、建売事業などで多くの実績ができた。多くの協力業者とのネットワークができる。	建売、分譲マンションなどの事業ノウハウは蓄積されたが、多くの工事や管理を外注しており、収益性を高めることが困難であった。
	 <p>創業時の経営陣</p>	 <p>真菅荘園</p>

期間	戦略・方針	取組み
自立成長期 (1978年～ 2001年)	戸建てから分譲マンションへ比重をシフト。建築、管理の内製化を進め、総合不動産デベロッパーとして成長する。	<ul style="list-style-type: none"> ・建売の建設部を独立させ、近藤建設工業(株)を設立 ・自社ブランドの分譲マンション「メロディーハイム」の展開 ・管理に特化した子会社ケイエスコミュニティ(株)を設立
	成果	課題
	メロディーハイムブランドを大きく展開することができた。賃貸物件の所有が効き、バブル崩壊にも対応、全国17位の売上規模にまで成長できた。	2001年の減損会計・時価会計により保有資産に悪影響を被る。事業構造の再構築の必要性に迫られる。
	 <p>自社ブランド「メロディーハイム」の第1号、メロディーハイム中津</p>	 <p>分譲マンション管理を強化・拡充</p>
		 <p>2001年に始まった小泉・竹中改革。多くの不動産会社が大打撃を被った。</p>

4. これまでの事業展開

(2) 経営戦略の変遷

期間	戦略・方針	取組み
	<p>独立させた事業会社3社でグループとしての経営体制を再構築し、新社長の元、再生を図る。開発・建設のみならず、管理、仲介等、全ての事業の強化を図り、総合不動産業としての基盤を確固たるものとする。また、積極的に新事業に挑戦し、既存事業とのシナジーを活かして、グループ全体の更なる発展を目指す。</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・マネジメントバイアウトによる事業会社3社の独立 ・吸収合併、新設等によるグループ運営体制の再構築 ・人材育成、IT化などによる社員の成長と組織力の強化 ・リノベーションを増やす ・ホールディング設立によるグループ体としての体制強化 ・ホテル事業の開始、(株)Studio fig設立など新事業への挑戦
	<p>成果</p> <p>3社が連携しながら苦境を脱し、各事業を円滑に進めることができた。 開発、管理、売買仲介など、不動産事業を一貫して行える体制が固まった。 ベテラン社員が活躍、若手社員が成長し躍動する姿が随所で見られるようになった。</p>	<p>課題</p> <p>人口減少、新築住宅着工件数減少、空き家の増加など、業界を取り巻く経営環境変化への機敏な対応ができる組織体制の構築と社員への意識の浸透。 IT化からDX化への展開、働きやすさ・環境に優しい企業を目指すなど、現代社会の要求にマッチした自他ともに高く評価される企業となる。</p>
<p>再構築・ 転換期 (2001年 ～現在)</p>	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;">  <p>自社物件のリノベーション工事 (京都府与謝野町加悦重要伝統的建造物群保存地域)</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>2024年グループ忘年会</p> </div> </div> <div style="display: flex; justify-content: space-around; margin-top: 20px;"> <div style="text-align: center;">  <p>リノベーション後、賃料が大幅アップ</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>ランドスケープを軸にした “関係性のデザイン”</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Studio figのトレーナーを 作りました</p> </div> </div>	

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

(1) グループ全体で協力する体制（組織資産）

当社の最大の強みは土地や建物の売買、賃貸、管理、開発など、広く不動産業と呼ばれる事業のほぼ全てをグループ内で行っていることです。しかし、ただ行っているというだけでは有効な価値創造には繋がりません。効果的に活かしていることが当社の真骨頂です。

① 情報力

正確かつ迅速な情報共有が行われています。必要な情報を持っている方々がすぐ近くにいる。そして同じグループだから包み隠さず話することができる。グループ一体で活動する中での最大の強みです。



毎週行われる物件会議。全ての部門が集まり、忌憚なき意見交換が行われています。



社内会議では、経緯や背景も含めて、知っていることはすべて共有します。

情報収集力も極めて重要です。正しく豊富な情報が収集でき、それが共有できてこそ、高いパフォーマンスが発揮できます。マーケティング力の高さも当社の大きな強みです。



永年の実績から培われた信頼に加え、積極的に話しに行く社員の姿勢も肝要です。



住宅フェアで講師を務める当社CEO(2025年11月) 業界団体からの信頼も厚く、要職を歴任しています。得られる情報の質も自ずと高まります。

参考) 知的資産の3分類

人的資産	社長や従業員個人が持っている資産 ⇒社長や従業員がいなくなると同時に消えてしまう資産 例)社長のリーダーシップやネットワーク、ベテランの勘・経験・ノウハウなど
組織資産	会社の仕組みとして根付いている資産 ⇒社長や従業員がいなくなっても会社に残る資産 例)マニュアル、データベース、システム、ルール、組織風土など
関係資産	社外(取引先など)のつながりによる資産 例)顧客、仕入先、外注先、異業種ネットワーク、信用力、ブランド、顧客満足度など

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

情報を有効に活用するためのITリテラシーも重要です。当社では様々な不動産関係のITソフトをフル活用するほか、IT化、DX化に力を入れています。AIが一般化した現在、今後さらに強化すべき知的資産と位置付けています。



社員皆がシステムを使いこなします。業務効率が高まり、情報の量も質も上がります。



PCの不具合に対応するITエンジニア。ITリテラシーが高いと自他ともに認められるよう、IT化、DX化にも力を入れています。

② 組織体制

それぞれの事業・業務を円滑に進めるため、組織の運営体制にも工夫を凝らしています。

まず、賃貸マンション管理における分業制の採用です。以前は物件ごとに担当者を決め、管理に必要な業務を全て担当者が行っていました。しかし、個々の業務の質を高めるため、工事担当、入居者管理担当、契約担当など、専門に担当することにより、質と効率を高める仕組みをつくりました。担当制と分業制の融合、いわば縦系と横系をうまく紡ぐことにより、正確かつ迅速な対応がさらに進み、オーナー様、入居者様の満足度を高めています。



担当者それぞれが得意分野を活かして伸び伸びと業務に取り組む活躍しています。

分譲マンション管理では管理員に自社の正社員を充てています。管理員はコミュニティ形成の中心となるべき存在であり極めて重要です。多くの管理会社が管理員を委託に頼る中、当社は一貫して正社員を任務に充てています。本社との連携が高まることと、何より責任感の高さが入居者、管理組合の満足度の高さに繋がっています。



管理員研修の様子。管理員にとって必要な事柄をしっかりと学びます。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

（2）個性を発揮して活躍する社員（人的資産）

組織の力をうまく活用しながら最前線で活躍しているのは社員たちです。みな、それぞれの個性を発揮して活躍しています。

① 専門性の高いベテラン社員

多くの部署に業歴が長く、一定の業務に高いスキルと知識を持ったベテラン社員、いわゆる“プロフェッショナル”がいます。高い作業品質はもとより、若手社員のいいお手本にもなっています。



建築のスペシャリストです。新築の施工管理からリノベーション工事まで何でもできます。



賃貸管理のスペシャリストです。入居から退去、空き部屋募集までトータルで担います。



不動産取引のことなら、この人に確認、不動産仲介経験豊富です。

② 前向きな姿勢の強い若手社員

挑戦できる社風（後述）は前向きな姿勢の若手社員を育てています。要所要所で一生懸命頑張る社員が多く、若手でも各事業・業務のキーパーソンとして大活躍しています。



賃貸管理・仲介など様々な経験や資格取得を経て、開発部門の若きエースとして活躍中です。



賃貸管理部門のトップ営業。宅建士資格に合格し、さらなる飛躍が期待されます。



ランドスケープに関する専門的知識を生かし空間をデザイン。場の力を引き出します。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

(3) 強い信頼で結ばれた協力会社（関係資産）

不動産業と呼ばれる事業のほぼ全てをグループ内で行っていることが当社の大きな特長です。しかし、全てを行えるわけではなく、要所でしっかり協力していただける方々がいらっしゃってこそ事業が成り立っています。強い信頼関係で繋がる協力者の存在はかけがえのない知的資産です。

① 設計事務所

開発事業、建設事業では設計がキープロセスの一つです。建設を計画するエリアそれぞれに制限、規制があるため、エリアに強い設計事務所の協力が必要です。当社はエリアごとに信頼できる設計事務所にご協力いただいています。



設計事務所との繋がりは今後ますます重要になると考えています。

② 施工業者

多くの施工業者様にご協力いただいています。長年お付き合いいただいている業者様が多く、施工現場での対話もスムーズです。計画通りに建設を進めていただいています。



情報の共有、伝達は常にぬかりなく行っています。

③ 仲介業者

部屋付けを行っていただく仲介業者様との関係も良好です。互いに情報を提供し合える関係を多くの方々と構築できています。



仲介業者様に訪問する回数には負けないと自負しています。

④ 金融機関

土地、中古物件、資材の購入には巨大な資金が必要です。融資をいただける金融機関様なくては、事業は成り立ちません。当社の事業をご理解いただき、継続して融資していただける金融機関様の存在は、当社にとってなくてはならない知的資産です。



※写真はイメージです
懇意にして下さっている金融機関様からは資金以外にも様々ご協力いただいています。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

（4）自身の成長・充実感が感じられる環境（組織資産）

自ら考え、挑戦し、そして何かを成し遂げる。当社には社員が様々な仕事に挑戦できる風土があり、それが自らの成長・充実感に繋がっていきます。

社員あってこそその企業グループ、『多様な個性・専門性を活かす、任せる』という経営トップの方針、強い覚悟があってこそ培われてきた企業風土です。

① 様々な経験ができる

当社には多くの事業・業務があります。それらが密に連携しているだけでなく、必要に応じて、また、希望にも沿って、頻繁に異動が行われています。様々な経験が積めることで、自らの成長が感じられ、どんどん次のチャレンジへの意欲も湧いてきます。やる気次第で、挑戦して成長できる環境です。



人事・総務で活躍していた山門部長は現在地域共創事業本部で頑張っています。

② 学びの機会を得られる

専門性を活かすためにはまず専門性を高めねばなりません。また、社会環境の変化に対応し価値を提供するためにも、学びは不可欠です。

当社には学ぼうとする社員に様々な機会が与えられます。行きたい研修会やセミナーなどがあれば、ほぼ自由に行かせてもらえます。



社員なら無料でだれでも参加できる英語の勉強会。ネイティブの先生を招いて毎月2回開催しています。

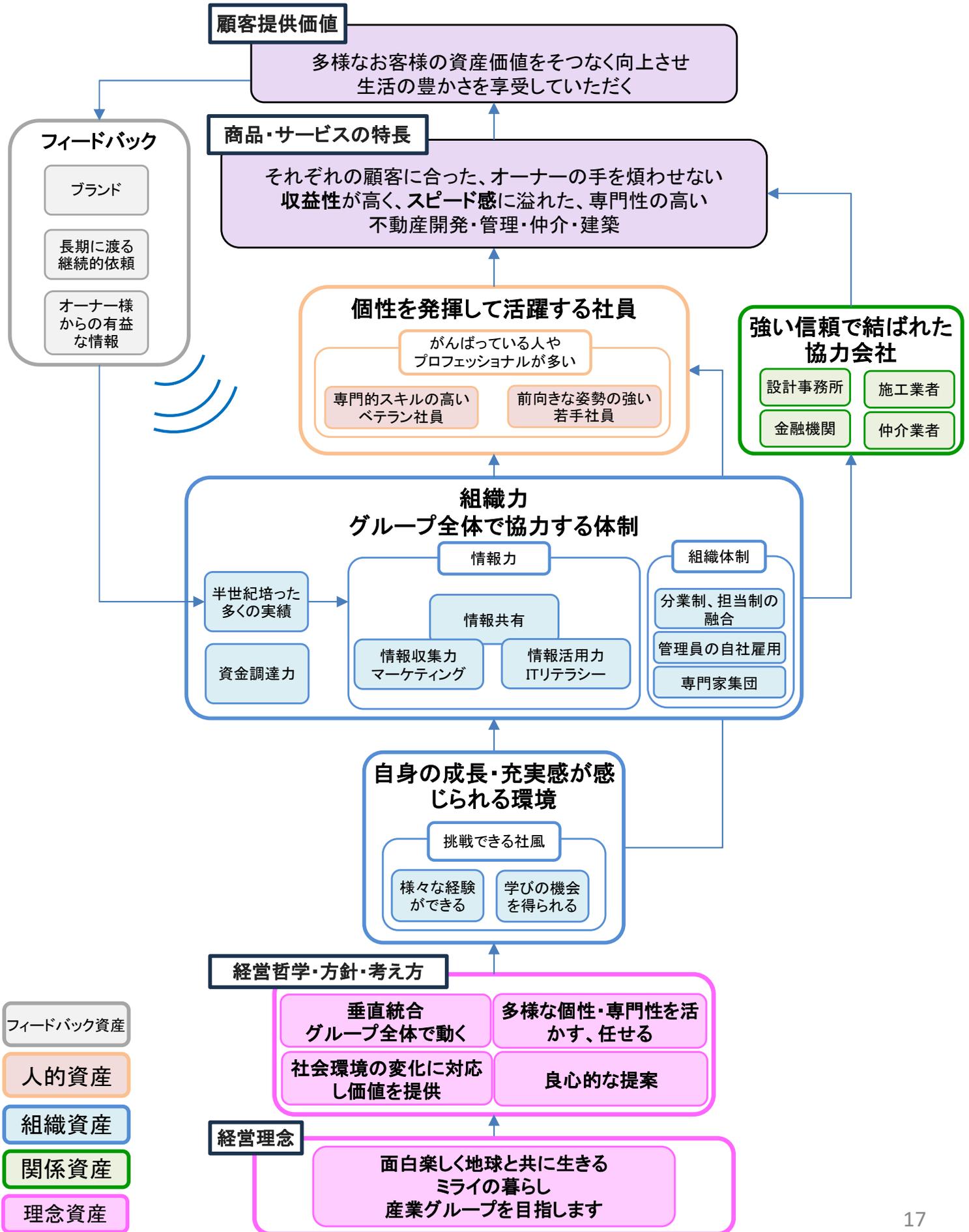


2か月に1回開催している不動産塾。毎回30～40名ほどの社員、取引先の方々が参加しています。

以上のように、当社には理念や風土に根差した独自の強み（知的資産）が色々あります。これらの価値が繋がって、顧客に提供している商品・サービスの特長や価値が生み出されています。

これらの知的資産（価値）がどのように繋がって、顧客に価値を提供しているかを示すのが「価値ストーリー図」です。次ページに示します。

5. 自社の強み・優位性（現在価値ストーリー）



6. 市場環境

(1) ランドスケープ思想の広がり

ランドスケープ思想とは、人間と自然、環境、空間との関りを全体的・包括的に捉える考え方のことです。不動産や建築の分野でも近年とても重要になっている考え方で、単に「建物を建てる」「土地を効率的に使う」ではなく、建物や敷地を「周囲の環境・自然・人々の生活との繋がりの中で設計・開発する」考え方です。

図1および図2に各々日本の屋上・壁面緑化の施工面積推移と世界のLEED認証プロジェクト※の推移を示します。不動産、建築分野でのランドスケープ思想の広がりが伺えるデータと言えらると思います。当社においても今後このような考え方を強く意識した事業展開が必要であると考えています。

※非営利団体USGBCが開発、運用し、GBCIが認証の審査を行っている、ビルト・エンバイロメント(建築や都市の環境)の環境性能評価システムです。

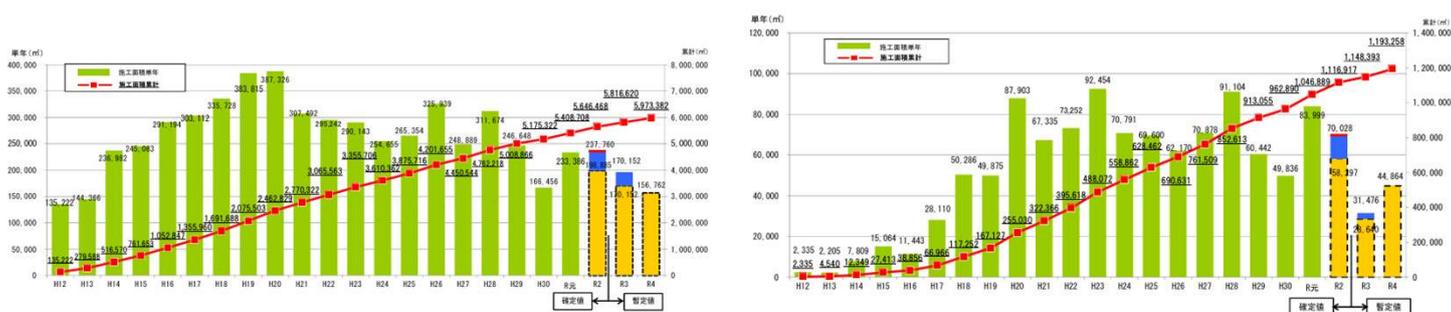


図1 日本の屋上(左)および壁面(右)緑化面積の推移

出所:「令和4年 全国屋上・壁面緑化施工実績の調査結果について」、国土交通省報道・広報、令和5年12月11日

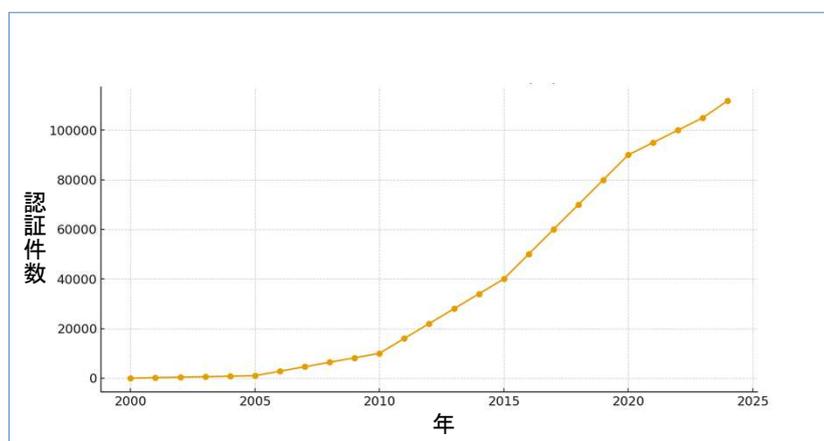


図2 世界のLEED認証プロジェクト件数の年次推移

出所:公式に公開されているデータは見当たらなかったため、USGBCが公開しているデータ等、複数のソースを用いて当社にて作成。

国内における屋上や壁面緑化は年度ごとには若干低下している感もありますが、累積面積は着実に増えています。

また、世界的に認知度が高まってきているLEED認証に関しては2010年頃より急速に増加している傾向が見られています。

6. 市場環境

(2) 空き家の動向

近年空き家の動向は大きな社会問題としてクローズアップされています。

表1と表2は国土交通省の不動産ガイダンスから抽出した令和5年の都道府県別空き家の状況をそれぞれ空き家全体の数およびその他の空き家率で降順で並べた表です。

表1 都道府県別の空き家の状況(空き家全体の数を降順で並べた場合)

	都道府県	空き家全体		二次的		賃貸用		売却用		その他	
		数	率	数	率	数	率	数	率	数	率
1	東京都	809,900	10.56%	9,300	0.12%	579,000	7.55%	41,500	0.54%	180,000	2.35%
2	大阪府	709,400	15.16%	10,600	0.23%	453,900	9.70%	35,800	0.76%	209,200	4.47%
3	神奈川県	484,700	10.76%	18,100	0.40%	295,000	6.55%	23,800	0.53%	147,700	3.28%
4	愛知県	393,800	11.31%	7,200	0.21%	230,900	6.63%	13,100	0.38%	142,600	4.10%
5	千葉県	382,500	12.62%	23,600	0.78%	198,300	6.54%	16,200	0.53%	144,400	4.77%
6	北海道	379,800	13.53%	8,900	0.32%	204,600	7.29%	9,000	0.32%	157,300	5.60%
7	兵庫県	360,200	13.44%	11,900	0.44%	177,700	6.63%	18,600	0.69%	151,900	5.67%
	全国	8,488,600	13.60%	381,000	0.61%	4,327,200	6.93%	293,200	0.47%	3,487,200	5.59%

大阪府の空き家の数は東京都に次いで2番目に高くなっています。賃貸用に限ってみると、数は東京都について2位ですが、空き家率は9.7%と高く、日本一の空き家率になっています。

表2 都道府県別の空き家の状況(その他の空き家率を降順で並べた場合)

	都道府県	空き家全体		二次的		賃貸用		売却用		その他	
		数	率	数	率	数	率	数	率	数	率
1	高知県	74,600	19.05%	2,400	0.61%	21,200	5.41%	800	0.20%	50,100	12.79%
2	鹿児島県	167,000	18.99%	4,200	0.48%	53,600	6.10%	3,900	0.44%	105,200	11.96%
3	和歌山県	98,400	20.28%	7,400	1.53%	34,000	7.01%	2,600	0.54%	54,400	11.21%
4	島根県	48,300	15.37%	1,500	0.48%	13,000	4.14%	600	0.19%	33,200	10.57%
5	徳島県	74,100	19.46%	3,000	0.79%	30,200	7.93%	1,500	0.39%	39,300	10.32%
6	愛媛県	129,800	18.17%	3,900	0.55%	49,700	6.96%	3,100	0.43%	73,100	10.23%
7	山口県	126,800	17.61%	2,300	0.32%	50,300	6.99%	2,800	0.39%	71,400	9.92%
	全国	8,488,600	13.60%	381,000	0.61%	4,327,200	6.93%	293,200	0.47%	3,487,200	5.59%

その他の空き家(使用目的不明)の率は都市圏とは言いにくい都道府県が上位に顔を連ねています。ちなみに大阪府は42位、東京都は最下位の47位です。

このような空き家の状況を鑑みると、当社にとっては地元大阪府でも、そして地方でも社会貢献すべき仕事がたくさんあることを痛感させられます。ランドスケープ思想に基づき、地域によらず必要なところで価値ある事業を展開する必要があると考えています。

6. 市場環境

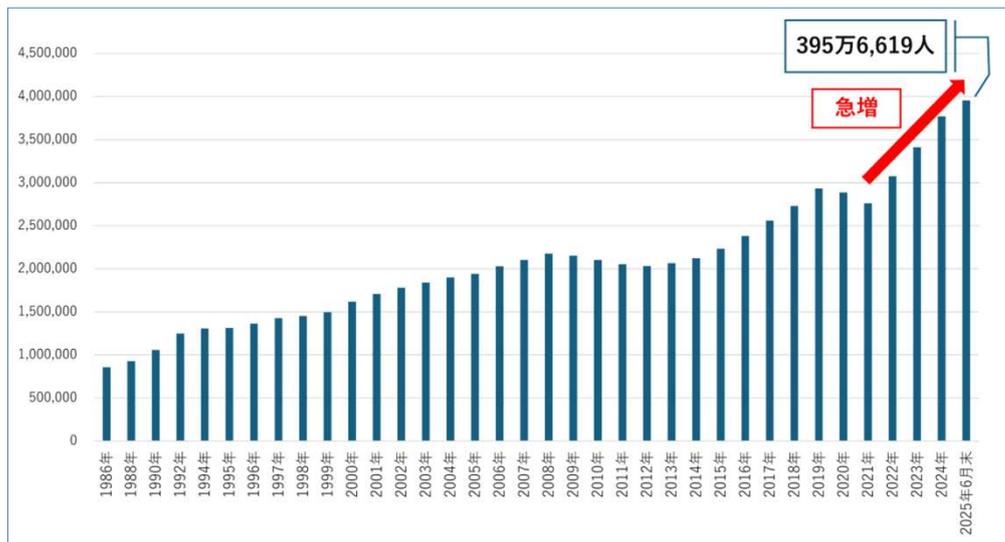
(3) 外国人の動向

図3に在留外国人数の年次推移を示します。

2025年10月10日に出入国管理庁より公表されたプレスリリースによると、2025年6月末の在留外国人数は、395万6,619人(前年末比5.0%増)で、過去最高を更新しました。リーマンショックやCOVID-19等で一時的な減少はありましたが、在留外国人数は継続的に増加傾向にあります。特に2021年以降、コロナ禍後の伸び率は高くなっています。2019年に開始された特定技能制度により外国人労働力の受入れが加速し、近年の在留外国人の増加を牽引していると考えられます。2012年末の2,033,456人からおよそ13年間で総数はほぼ倍増している状況です。

図3 在留外国人数の推移

出所: e-Stat「在留外国人統計(旧登録外国人統計)」よりウェブメディアEN-ICHIが作成したグラフ



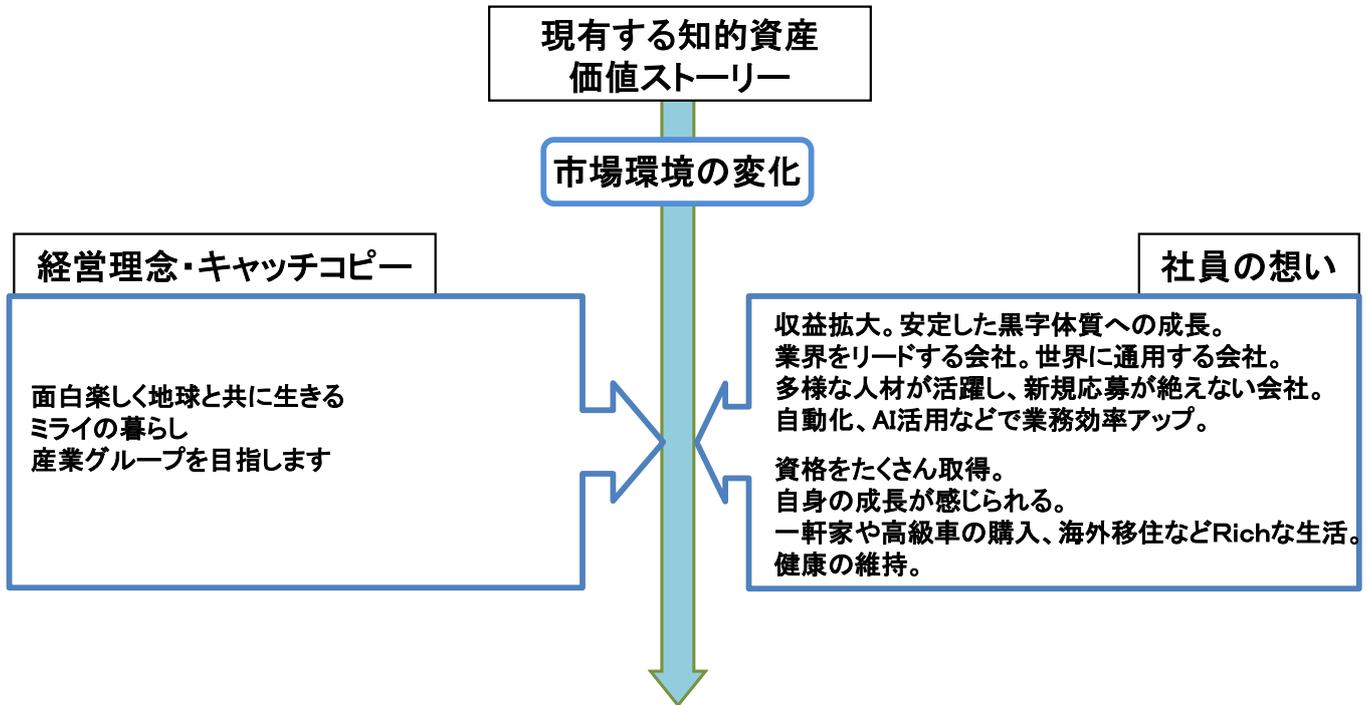
また、具体的な数値で示された公表資料は見つけれませんでしたでしたが、外国人不動産オーナーも増加していると言われております。NowBuzz(20代から40代の若者に向けた話題を中立的に解説しているSNSプラットフォーム)によると、外国人投資家が日本の不動産に注目し、投資を活発化させている理由としては、①物件価格が割安、②安定した利回り(経済の安定性と不動産賃貸市場の堅調さ)、③カントリーリスクの低さ(日本は政治的にも安定)、④円安の影響、⑤制限の少なさ(外国人でも土地や不動産の購入・保有にほとんど規制がない)が上げられています。外国人の土地購入等に規制を設ける動きはありますが、急速に購入意欲が低下するとは考えにくいと思われれます。

このように、入居者、オーナーともに外国人の動向からは目が離せない状況にあります。当社としては外国人の雇用も含めて、常に外国人からも信頼される事業を心がけていこうと思っております。

7. これからの事業展開

1. 将来の経営戦略

経営理念・社員の想い及び経営環境を総合して、将来の経営戦略を次のようにする。



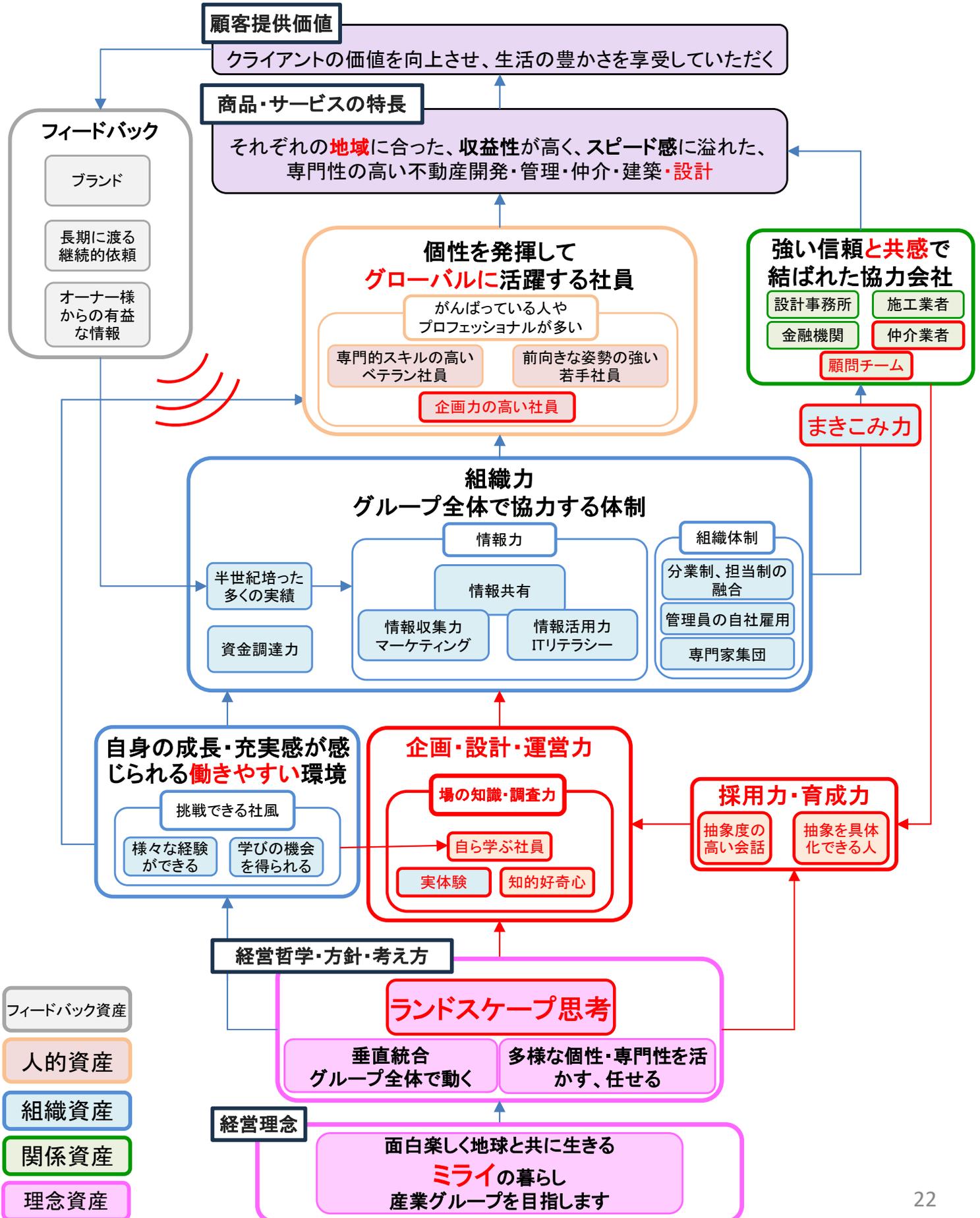
- (1) ランドスケープ思想に基づき、地方、都心に関わらず、過小評価された場の力を引き出すエリア再生・開発事業に注力、業界をリードする会社として成長を続ける。
- (2) 日本の不動産業界は今後益々グローバル化していく。雇用する外国人、顧客となる外国人の双方から信頼される体制をつくり、グローバルに活躍する会社となる。
- (3) 多様な個性・専門性を活かし、若い人、高齢者、そして外国人といった多様な人材が生き活きと活躍する職場づくりを進める。そして、多くの方々からの応募が絶えない会社となる。

2. 将来の経営戦略を実現するための重要成功要因

- ① 社会に貢献する思想を強く持つ企業としてのブランド化
- ② 社員全員の思想の共有
- ③ 場の力を引き出し、価値を高めるための企画、設計力の強化
- ④ 不動産、建築に限らないエリアの特長を知るための調査力(マーケティング力)の強化
- ⑤ 個性を伸ばす人材育成、基本思想にマッチする人材を獲得する採用力の強化
- ⑥ DX化、AI活用を主軸とした業務の効率化および定型化
- ⑦ 情報収集、情報共有、情報発信力の強化と情報活用の仕組みの構築

7. これからの事業展開(将来価値ストーリー)

3. 将来価値ストーリー



7. これからの事業展開(重要評価指標)

4. 重要評価指標(KGI/KPI)

		現状(2026年)	将来(2030年)
KGI(Key Goal Indicator :重要目標達成指標)			
例)売上高		45億円	100億円
経常利益		非公開	非公開
KPI(Key Performance Indicators:重要業績評価指標)			
ブランド力	SNSフォロワー数	—	10万人
	建築雑誌への掲載数	—	5件/年
思想の共有	プロジェクト発表会実施件数	—	2件/年
企画・設計力	思想に基づいた企画の実施件数 (>5億円)	—	20PJ
マーケティング力	1年以上売れ残る物件数	10%	5%以内
人材育成 採用力	ジョブローテーション経験者数	8人	20人
	資格取得者数(宅建士、建築士、 施工管理技術者)	39人	50人
	新入社員数	3人	5人
	外国人従業員在籍数	1人	10人
効率化・定型化	新入社員の離職率低減	30%	10%
	AIツール利用率	30%	80%
情報力	SNS投稿頻度(情報発信)	—	毎週
	顧問人数の増加(情報発信)	5人	10人

8. 会社概要

会社名	KSグループホールディングス株式会社 ＜グループ会社＞ 近藤建設工業株式会社 近藤プロパティ株式会社 ケイエスコミュニティ株式会社 株式会社スタジオフィグ
創立	1967年(前身の近藤産業創業)
会社所在地	住所： 大阪市中央区道修町2丁目6番7号 淀屋橋近藤ビル9階 TEL： 06-6282-7875 FAX： 06-6282-7876 メールアドレス： somujinji@ksg-hd.co.jp
代表取締役	近藤良一
資本金	8,000万円(グループ全体:2億7,100万円)
従業員	194名(グループ全体、役員含む)
事業内容	不動産・株式の保有 ＜グループ全体＞ 不動産企画開発・設計・建設・管理・メンテナンス・仲介・デザイン
ホームページ	https://ksg-hd.co.jp/



9. あとがき

(1) 知的資産経営とは

知的資産経営とは、従来バランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における価値創造の源泉である人材、技術、技能、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。よって、「知的資産経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知的資産」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形でわかりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を図ることを目的に作成する書類です。経済産業省から平成17年10月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

(2) 注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、十分にご了承願います。

(3) 作成者

KSグループホールディングス株式会社およびグループ会社

射場孝幸、後藤晃、近藤良一、近藤良平、佐藤裕司、城迫星二、豊田泉、新名克基、藤岡優太、山門和之、

(4) 作成支援

当報告書は次の団体・個人により作成支援されています。

帝国データバンク契約コンサルタント 及川 朗

(5) お問い合わせ先

KSグループホールディングス株式会社

TEL : 06-6282-7875

e-mail : somujinji@ksg-hd.co.jp

(6) 発行

2026年2月

