

知的資産経営報告書

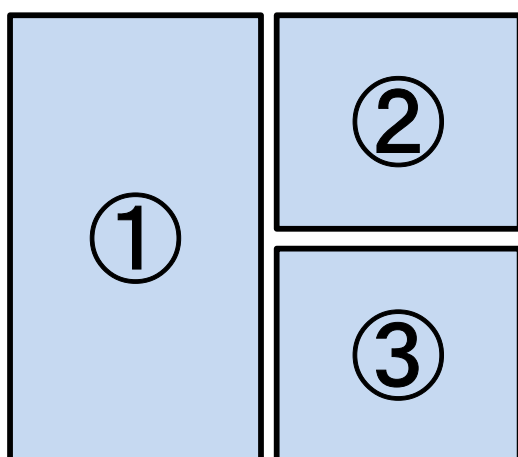
～地域・オーナーと共創する持続可能な賃貸経営～



2026年4月
株式会社タイセイシュアースサービス

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	20
7. これからの事業展開	23
8. 会社概要	27
9. あとがき	28



表紙写真

- ① 大阪市都島区 本社ビル
- ② 独自の市場調査ツール『e-think』による正しい情報の発信
- ③ 魔法のリノベ・モデルルーム。当社商品・サービスの大きな特長のひとつ

1. ご挨拶

タイセイシュアサービスは1977年不動産売買仲介業・建設コンサルタント業として大阪府大阪市都島区で創業し、現在は賃貸マンションの管理業に特化し創業50年の節目が見えてきました。

創業当初から大阪府下に数多くの賃貸マンション建設コンサルティングを手掛け、マンションを建設後満室にする責任を全うするためにグループ会社の賃貸仲介店株式会社レントィブ大成(設立1977年6月)を設立。さらに入居頂いたあとの諸手続き・トラブル処理・滞納回収・建物維持管理、運営コスト削減など、オーナー様の声をもとに管理部門を設立、それが現在の私たち株式会社タイセイシュアサービスです。設立当時から自社の利益優先ではなくオーナー様・入居者様・地域のみなさまにとってより良いサービスの提供を目的にしているからこそ、その時代に合わせ柔軟に臨機応変に常にお客様の立場で考え行動する「心」が50年経った今でも私たちタイセイ社員の根底に根付いています。

そして令和の時代、少子高齢化、労働人口問題・経済情勢の変化に合わせ不動産業界もAIの進歩など取り巻く環境は大きくそして急激に変化しています。不動産DXに取り組むことは言うまでもなく、タイセイではさらに不動産をただ貸す・借りるだけではなく、オーナー様・入居者様がワクワクし楽しく暮らす環境の創造にチャレンジしています。

私たち管理会社だから出来ることそしてすべきこと……。

国交省がまとめた「不動産業ビジョン2030」。持続可能な社会の実現に向け不動産業のあり方や指針を様々な角度から示されています。不動産の大手企業は街ごと開発し持続可能な不動産社会の構築を進めています。しかし多くの個人オーナーさんは単独で街づくりに取組んだりサービス提供を実現することは簡単なものではありません。不動産管理会社である私たちが個々のオーナーさんとの繋がりを通し、単独でできないことでも多くのオーナーさんと連携することで持続可能な賃貸社会の実現に向け挑戦する。それが私たちタイセイグループの使命です。

そのために私たちは、社員一人一人が様々なノウハウを持ち、不動産のプロとしてオーナーさんに必要な情報を的確に、正確に、そして公正にご提供できるよう努めています。社員の豊かな心がお客様の幸せに繋がると確信し、一社員であっても失敗を恐れずチャレンジできる環境を整え、たくさんの失敗や成功を経験し知恵や知識・判断力・謙虚な心を身に付け、上辺だけの自信ではない本物の人間力を形成するステージを用意し、心から「ありがとう」と言える人間力を養ってほしいと思っています。IT化が進み大きな転換点にある不動産業界の中、人と人のきずなや信頼関係がより一層大切な時代になると確信し、「幸せを創る賃貸経営へ」をスローガンに、オーナー様・入居者様・協力業者様など関わる全ての皆様に安心し信頼しワクワクして頂けるよう挑戦を続けます。

そして新たな不動産価値の創造を実現して参る所存です。

2026年4月
株式会社タイセイシュアサービス

代表取締役 辻田 宗一郎



2. 経営哲学

(1) 経営理念

MISSION

うれくなる家・うれくなる街
みんなの暮らしをプロデュース

VISION

確かなサービス～Sure Service～で、
出会う全ての人の幸せを紡ぐ
パートナーであり続けます。

(2) 経営理念の趣旨・説明

個々のオーナー様と共創し、「うれくなる家・うれくなる街
みんなの暮らしをプロデュース」、ワクワクする持続可能な賃
貸住宅社会を作りたい、それが私たちみんなの原点です。

全ての人にそれぞれの暮らしがあり、それぞれの「幸せ」が
あります。私たちタイセイグループは、帰りたくなる家、住み
たくなる街を創造していくことで、それぞれの「幸せ」に繋がる
と信じています。私たちは仲間と共に挑戦・成長し、確かなパ
ートナーとして「幸せを創る賃貸経営」を目指します。

(3) 行動指針

公平・公正 そして創造

VALUE

常に挑戦する
固定観念にとらわれない
誠意を持って行動する
感謝の気持ちを大事にする
楽しく働ける環境をつくる
責任を持って最後までやり遂げる
豊富な知識を身につける
社会や地域に貢献する

3. 事業概要

(1) 事業内容

当社は賃貸マンションの管理業に特化した不動産業です。オーナー様から管理の委託を受け、様々な業務を行います。現在阪神間を中心に16500戸の物件を管理しています。下図に業務の流れの概略を示します。

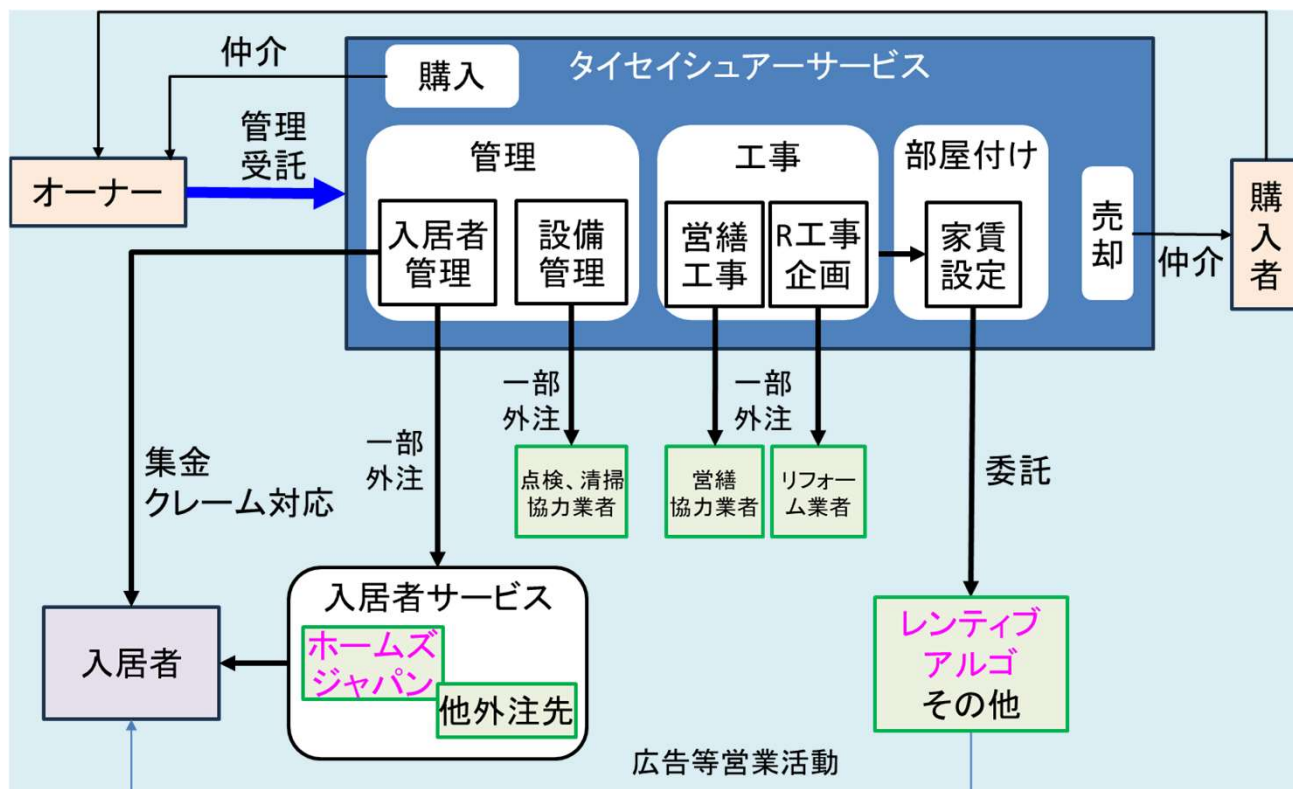


図1 ビジネスモデル俯瞰図（ピンク色は当社のグループ企業） R工事:リフォーム工事

受託した物件に対して、関係会社も含めた外部の協力者と共に、入居者管理や設備管理等の管理業務、営繕工事やリフォーム工事といった建築工事を行います。部屋づけのための家賃設定も重要な業務ですが、管理や工事を通じて資産価値を高め、空室が少なく、かつ高い家賃設定でオーナー様の満足度を高めています。

管理業務の中で、保育園一時預かりやレンタル農園といった入居者様へのライフサービスを提供しているのも他にはない当社の特長です。入居者様の満足度を高め、空室率を下げる効果を狙っています。

また、当社は物件の売買業務も行っています。オーナー様のマンション購入、売却のサポートを行います。また、当社がマンション等の建物を購入し、自社物件として運営することも行っており、現在18棟を所有しています。

各業務の内容に関しては各々次ページ以降に示します。

3. 事業概要

(2) 業務内容

① 管理業務

賃貸マンションを所有するオーナー様に代わって賃貸マンションの経営をサポートする仕事です。オーナー様よりお預かりしている物件の空室対策やリフォームの企画、入居者様からの問合せ対応などを行います。空室があるとオーナー様に不利益になってしまうので、空室が出ないように広告宣伝活動を行い、入居者様が決まった際には契約書の締結などの業務を行います。

【特長としては・・・】

独自の分析ツールを使い近隣相場を分析して募集賃料を提案。グループ会社の仲介店舗よりお客様の声を聞き、求められるニーズに合ったリフォームを提案。社内にある工事部門と協力して他社ではできない商品作り、コンセプトを決めて壁紙や床材などを選びリフォームの提案を行います。

【具体的には・・・】

- ・入居者の募集・契約
 - ・契約書の締結
 - ・空室対策のための広告活動、リフォーム提案
 - ・オーナー様や入居者様からの問い合わせ対応
 - ・滞納家賃の回収
- 等、様々な業務を行っています。



空室対策のためモデルルーム設置作業



担当している物件には社用車ミニバンで移動

② 建築工事

室内の小さなリフォーム工事から大型リノベーション工事まで、年間約5,500件以上の工事実績があります。社内に経験のあるスタッフが在籍しており、既製品に限らず、内製化によりオーナー様のご要望を形にすることが出来ます。

室内工事から共用部の改修、物件再生、更に建築まで 建物に関することであれば、経験のあるスタッフがたくさんの選択肢をご用意しご提案致します。工事のご要望も多く、マンション経営のコスト削減・最適化のお役に立てていることが当社の大きな強みと考えます。

管理会社にありがちな外部業者への依存はオーナー様のコスト増・収益圧迫の大きな原因です。内製化することによりコストを抑え、今般の入居者ニーズの変化に対応するためグループ内にある仲介部門・管理部門のお客様の新しいニーズ・ご意見・ご意向を自社で形にすることが可能です。



共用部を再建し、古く耐用年数が切れた物件を再生しました。



当社オリジナル商品「魔法のリノベ」。リユースにてコストを抑え、清潔感と高級感も兼ね備えた商品を提供しています。

3. 事業概要

③ 売買業務

管理させていただいているオーナー様の不動産の買い増し、買い替え、相続のタイミングなどで売買をさせていただいております。

購入時には現状だけで見るのではなく、近隣の市場調査などを行い現在の家賃が適正か、賃料UPの可能性や付加価値を見出し、弊社が管理することを前提に、工事部門とも連携し、資産価値が向上できる物件を提案し購入いただいております。物件保有時のオーナー様のインカムゲインの高さを謳えることが購入時の大きな特長です。

売却時には弊社の管理だからこその外観、共用部の美観、メンテナンスの充実、入居者の属性など、常日頃、資産価値を向上させているため高く売却できています。オーナー様のキャピタルゲインにも貢献しています。

売却、購入ともに、仲介手数料が当社の収入となります。

また、一部の物件は弊社で購入後保有しており、入居者様からいただく家賃が当社の収入となります。

自社保有物件で費用対効果のいいリフォームを試し、「魔法のリノベ」など、当社独自の商品・サービス開発へと繋げています。



オーナー様(前列)と当社社員(後列) 長期のパートナーとして資産を『育てる』、『活かす』方法を提案しています。

④ 入居者サービスの提供

当社はタイセイ管理物件の入居者様向けに「タイセイライフサービス」を提供しております。提供サービスの内容は大きく分けて4つとなります。

- ① 24時間駆け付けサービス(提携業者有)
- ② 優待割引サイト利用サービス(提携業者有)
- ③ 当社独自のサービス(レンタカー・レンタルスペースの利用料割引適用、保育園一時預かり無料、レンタル農園無料お試し等)
- ④ 火災保険(当社契約包括保険)



保育園無料一時預かり



レンタカー利用料割引

本サービスの特徴としては、多くの管理会社が①②のみを提供(④もある場合も)しているなか、③当社独自のサービスを提供し、他社との差別化を図っているところにあり、今後もさらに拡大していく予定です。

当社は本サービス提供により、入居者様の居住満足度を向上し、居住期間の長期化に繋げ、オーナー様の賃貸収入増加、入れ替えに伴うリフォーム費用削減を実現し、入居者様とオーナー様の満足度の好循環を目指します。

また、当社独自提供サービスのさらなる拡大は地域と入居者様、オーナー様を繋げるコミュニティ作りに寄与するものと考えております。『うれくなる家 うれくなる街 みんなの暮らしをプロデュース』の実現につなげるため、今後も入居者サービスの拡大・充実を目指します。

3. 事業概要

前述した業務の流れに商流(お金の流れ)を加えた図を以下に示します。赤の実線が入ってくるお金、すなわち売上、点線が出ていくお金、経費です。

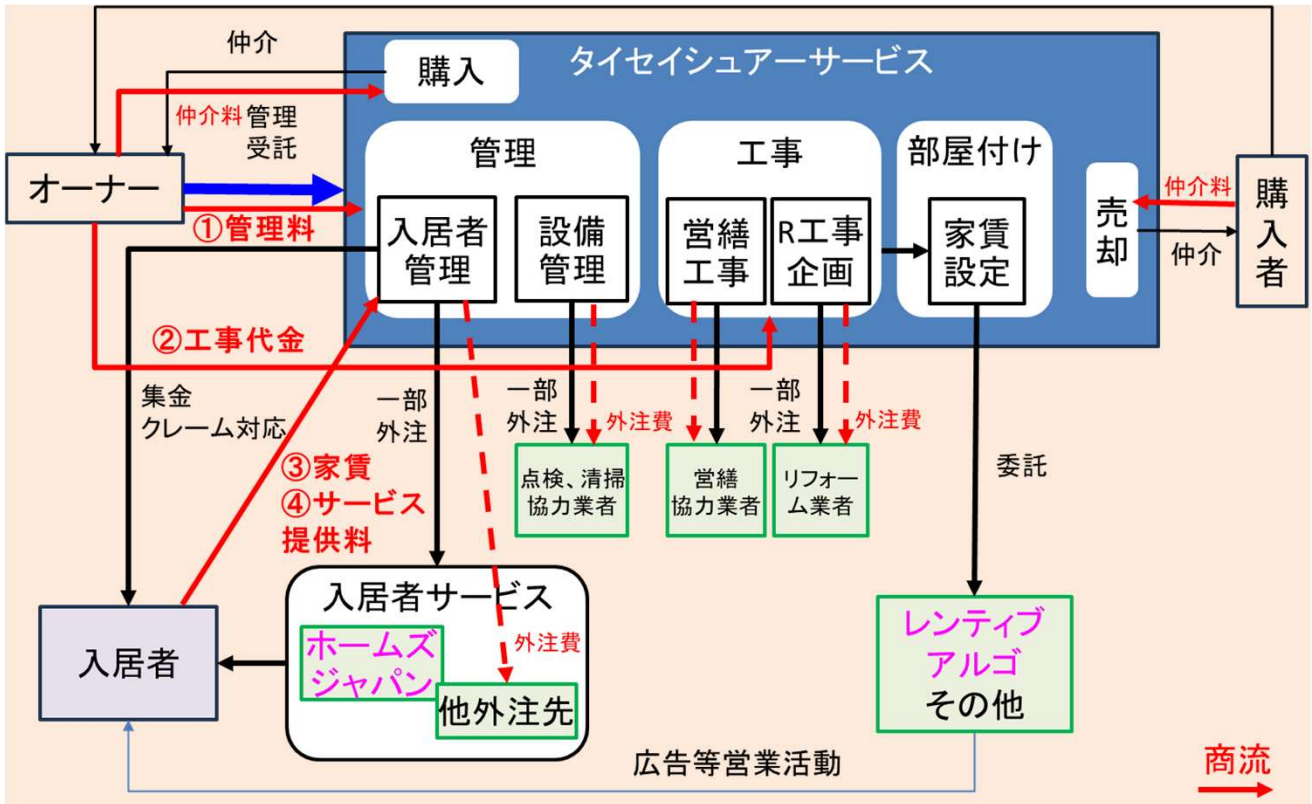
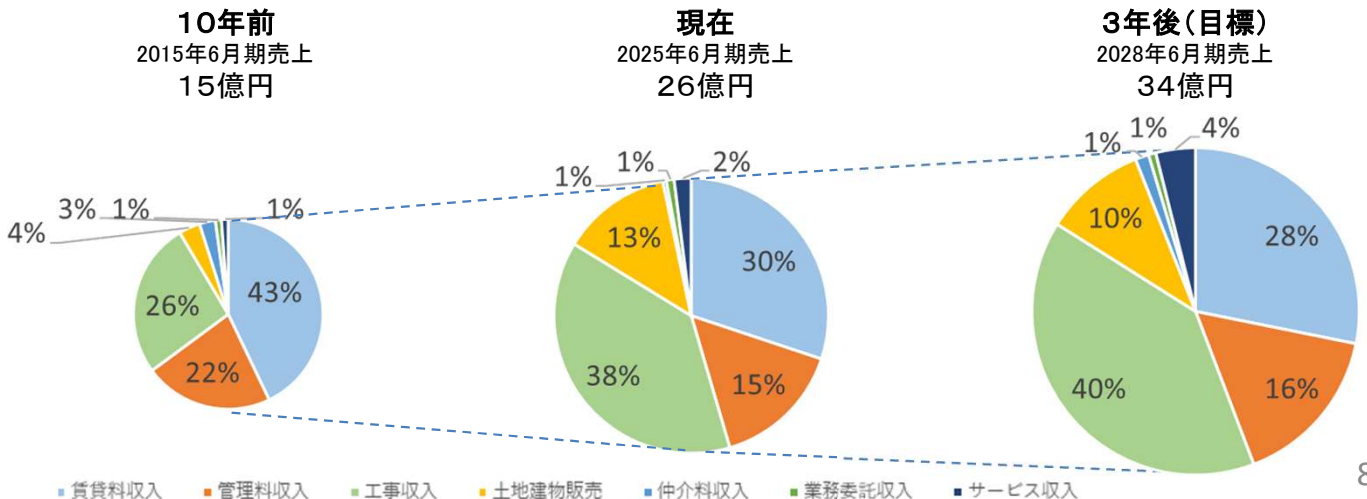


図2 当社の商流(お金の流れ)

当社の売上の多くは①オーナー様から定期的にいただく管理料、②スポットで行われる修繕やリフォーム工事費用、③自社物件の家賃、④入居者様から直接いただくサービス提供料です。物件売買の仲介料は金額的に大きくないため、その他に含めました。売上構成比は以下のようになっています。直近期は10年前と比較すると売上全体で73%増、中でも工事収入を大きく伸ばしてきました。将来は賃貸料、管理料含め全体的に売上げを伸ばし、3年後は現在の売上の30%増を目指して参ります。

<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
自分目線期	1971年頃	創業者 辻田四郎が建設コンサルを始める	<p>・材木業界の不況の始まりから、その後も続く時代の変化に対応しようとする風土が形成されていった。様々な事業展開の始まりであり、アイデアや何事にもチャレンジするという「風土資産」の原点と考えられる。</p> <p>・建設して終わりではなく、部屋付け責任、また、入居後の管理という観点から新たなビジネスモデルとして管理業の先駆けとなった。(組織資産)</p>
	1973～1975年	第一次オイルショック:急激なインフレ、建築コストの高騰、住宅着工の激減。 材木業界の不況。材木屋経営からマンション経営への移行が増える。	
	1970年代後半	第一次賃貸マンションブーム (都心部への人口集中)	
	1977年6月	大成不動産設立 (現レントイブ大成)	
	1991年～	バブル崩壊 自社物件88棟売却	
	1991年6月	管理部門を独立させ、株式会社タイセイシュアサービスを設立	
	1993年	大成不動産解散	
	1995年1月	阪神大震災	
	顧客目線定着期	2001年5月	
2001年12月		辻田宗一郎 代表取締役専務就任	
2003年6月		宅地建物取引業 国土交通大臣 免許取得	
2004年4月		オーナー様と協同し、分譲事業展開 (エクセレント南森町)	
2007年7月		建物管理部設立	
2008年6月		(株)タイセイシュアサービスが(株)タイセイサクセスプランニング(1990年7月設立)を吸収合併	
2015年7月		創業者辻田四郎 逝去	
社内体制変換期	2016年11月	人事考課制度導入	<p>・2019年の働き方改革施行前の2016年より社員へ目を向け「やりがいのある職場作り、安定した生活、ワーク・ライフ・バランスの改善」を開始。この頃から、公正公平の考え方を社員が周知し始めた。(理念的資産)</p>
	2019年12月	辻田宗一郎社長就任	
	2020年7月	e-think 公開	
	2021年7月	管理推進課設立	
	2023年11月	池田泉州銀行 私募債発行	
	2024年1月	タイセイライフサービス 開始	

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
自分目線期 (1971年～ 2000年)	世情にあわせトライアンドエラーを繰り返し、様々なビジネスの立ち上げを進める。	建設コンサル、仲介店舗(大成不動産)、建売住宅販売・輸入注文住宅建築(タイセイサクセスプランニング)など、様々な新規事業を立上げる。
	成果 「賃貸マンションを建てる」だけでは終わらず、オーナー様のお悩みを解決すべく 「部屋付け責任」という観点で仲介店を設立し、最大12店舗出店した。現在の当社の原点となっている。	課題 オーナー様に管理のお悩みが発生。空室を埋めたのは良いが、入居後の入居者様トラブルが多発した。 (リフォーム、滞納、騒音など)
	  <p>建設コンサル時の物件リーフレット</p> <p>現在のレンティブ大成店舗</p>	
期間	戦略・方針	取組み
顧客目線 定着期 (2001年～ 2015年)	管理戸数が増えてきたので、オーナー様の声を聞き、問題意識が生まれてきた。オーナー様とともに資産価値向上に取り組んでいく。	他県へも規模拡大、国土交通大臣免許取得。オーナーズ倶楽部設立。建物管理部設立。 オーナー様の要望を受け止め、新たなことにチャレンジ・改善を図った。
	成果 様々なチャレンジ・改善により会社が成長できた。 プロフェッショナルな社員の育成が進み、業務の質が向上、また金融機関との関係性も強まり、保有物件が増えていく発端となる。	課題 人材確保が不安定となる。 社員の入れ替わりが目立ち出し、定着率という問題に直面する。 新たな管理会社も増え初め、同業他社との競争時代へ入る。
	   <p>国土交通大臣免許取得</p> <p>オーナーズ倶楽部設立</p> <p>建物管理部設立</p>	

4. これまでの事業展開

期間	戦略・方針	取組み	投資(内容・金額)
社内体制 変換期 (2016年～ 2025年)	他社と違った戦略を立てる。内製化を基軸として徹底的な差別化を図り事業を拡大する。 地元に基づいた地域コミュニティの拡大を図る。 業務のデジタル化、AI化を基に、社員が働きやすい環境、やりがいのある環境作りを目指す。	<ul style="list-style-type: none"> ・オリジナル商品「魔法のリノベ」を展開 ・独自の市場調査 ・賃料シミュレーションシステム「e-think」の自社開発 ・モデルルーム無償設置、室内POP無償提供 ・人事考課制度導入 ・オリジナル福利厚生 例)社員が無償利用できるキャンピングカー、レンタカー、保養施設、保育施設等を設定 ・定休日の設定 ・営業・建物管理社員増員による質の高い管理業務を目指す。 ・「工事課」「維持管理課」の設立 	<ul style="list-style-type: none"> ・業務のデジタル化 1億2千万円 ・報奨金 4500万円 ・福利厚生 6000万円 ・魔法のリノベ一部負担 850万円 ・モデルルームの無償提供 430万円 ・人員増員 グループ73名→131名 人件費 年間 1億7300万円増
	成果	課題	
	保有物件が増え、社員も増員傾向に向かっている。また社員の定着、社歴の長い社員が増え、技術・能力・データベースなどの蓄積が進んでいる。それに伴い、管理戸数が増え続けているが、管理離れがほとんどない。 結果、売上げ増加にも繋がっている。 <10年前との売上比較> <ul style="list-style-type: none"> ・管理料売上 7000万円増 120% ・工事売上 6億5000万円増 260% ・賃貸料収入 1億3680万円増 119% ・サービス料収入 3000万円増 240% 	オーナー様満足度を更にあげるため、質の高いサービス・提案力・商品作りが必要。 そのため更なる人材の確保と育成が課題。 地域コミュニティの拡大も必要なため、企画力、広報活動も活性化が必要となる。 費用対効果もいずれ問題となるため、DXの取り入れ、業務削減を進める必要がある。	
			
社員はレンタカーを無料で借りることができます	StudyRoomがある新築建築 独自性のある物件作りに拘り 続けています。	区民まつりなどにも参加し、 地域コミュニティの拡大にも 努めています。	区民まつりなどにも参加し、 地域コミュニティの拡大にも 努めています。
			
人事考課制度導入後、 若い社員の入社が増え ました	オリジナルPOPで独自の 管理内容をアピール	自社工事部の様子	モデルルーム

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

(1) 正しい情報の発信（組織資産）

①タイセイ独自の市場調査

タイセイ独自の市場調査では、近隣物件の賃料・㎡単価に加えて、設備導入率や室内写真、周辺地図をもとに適正賃料、設備提案をさせていただきます。また、定期的に市場調査を行うことで成約になった物件や新たに募集になった物件がわかるようになっております。

物件名	所在地	築年数	階数	タイプ	面積(㎡)	賃料	㎡単価	設備	...
...	¥63,000	¥2,779
平均		4.2	11.9	...	24.60	¥76,073	¥3,106



対象物件周辺の類似物件を最大30件ピックアップ。築年数・㎡数・賃料・初期費用、設備ポイントも比較しています。

諸条件だけではなく、外観・間取りや室内設備、内装を確認することで差別化を図ります。

②e-think(イーシンク)

増え続ける賃貸マンション、高まり続ける入居者設備、資材等の高騰により、年々コストがかかる一方です。独自開発の賃料設定シミュレーション(イーシンク)では、費用対効果をしっかりと検証し、過剰投資を防ぎ、マンションごとの特性を基準に賃料設定額と空室期間によりリフォーム費用の上限目安額を計算します。

過剰投資を防ぐ・効率的な経営・資産価値維持

現賃料等の総収入・平均賃料を集計、毎年の退去件数と空室期間を表しています。これを基に賃料を下げて早く決まった場合や設備投資で賃料を上げて決まった場合のシミュレーションを行い、募集賃料やリフォーム内容の提案を行なっております。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

(2) オーナー様の理解と協力（関係資産）

①タイセイオーナーズ倶楽部

2001年に弊社と親密な関係にあるオーナー様相互間のコミュニケーションを図り、賃貸経営のノウハウを共有する会としてタイセイオーナーズ倶楽部を設立しました。時代とともに変化する市況や経済状況、たびたび改正される民法・業法・税法などの勉強は、継続的に安定した賃貸経営に必要となります。

会の運営は主にオーナー様からの会費で行われています。ほかに弊社及び賛助会員としてご参加いただいている提携企業様からの寄付金が使われています。年間行事としては、講演会や税務セミナー、懇親会、旅行、ゴルフコンペなどを行っております。

2001年



2024年



2023年1泊旅行



設立当初の2001年は50名ほどの参加だった総会（懇親会）も近年では倍近い100名ほどに増えました。講師をお呼びした講演や音楽・観劇鑑賞と弊社取り組み報告の二部講演の後、お食事会を行っております。

2023年秋の1泊旅行では、優れた建造物に授与される【野村藤吾賞】を受賞したホテル川久に泊まり、なかの酒造にて梅酒づくり体験を行いました。参加費も一般で参加される金額の半額以下です。

②オーナー様の理解と協力

弊社で管理する建物の95%以上はオーナー様から委託され管理させていただいている建物であり、オーナー様の理解と協力が不可欠です。だからこそ、ありのままの正しい情報発信と実績を基にした商品提案をすることにより、また新たな成果が生まれ、タイセイオーナーズ倶楽部の講演により、ほかのオーナー様にも共有することができています。そのため、オーナー様からのご紹介による建物管理もたくさんいただいております。

設立以来、長年にわたり管理業務をお任せいただき、また設立24年を迎える「タイセイオーナーズ倶楽部」にご加入頂くオーナー様の中には、30年、40年とお付き合いを続けてくださる方も多くいらっしゃいます。それは私たちにとって大きな知的資産です。培ってきた信頼関係を基盤にオーナー様の協力を得て、「魔法のリノベ」や「入居者サービス」といった、「あったらいいな」を形にしています。オーナー様の理解と協力は、単なる管理会社の枠を超えた、賃貸住宅の未来の住環境を創造する新たな挑戦の原動力となっています。



オーナー様にリフォームの見積り説明と現地の確認を行っております。



年2回開催している総会で半期の取り組みと成果を報告。



実際の施工事例を見学いただくことで、オーナー様へ共感いただいております。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

(3) 他にはない組織づくり(組織資産)

当社は業界の慣習に囚われず、他管理会社との差別化を図るため、他管理会社にはない部署を独立した部隊として持っております。

オーナー様へ提供するサービス一つ一つを協力(提携)業者に頼るだけではなく、社員の目で確かめ判断することにより知識・経験・知恵を蓄積できる組織づくりを行っています。そして部署ごとに数字(利益)だけでは見えない大切な業務を、当社のミッション・ビジョンをベースにした明確な基準で公平公正に評価することにより、的確でスピーディな対応を可能にしています。これこそが当社の価値創造の源泉となる独自の強みです。

以下に他にはない組織づくりとして社内に構成している部隊を具体的に紹介します。

① 工事部

プランニング・設計・施工監理はもちろん、解体～各種設備～大工～内装～洗い工事まで各職人が社員として在籍し工事の全てを自社で一貫できる体制を整えています。

賃貸経営におけるリフォーム工事は、投資効率(コストを抑えつつ差別化による価値創造)を高める重要性が高まる中、施工部隊を持つだけでは差別化になりません。しかしそこに当社のミッション・ビジョンがベースにあることで、自社施工によるコスト削減やスピーディな対応は勿論のこと、他社にはない様々な投資効率の高い商品を作り出しています。

また、定年を迎え体力的に衰えを見せる社員の職人たちが、現場作業ではなく技術の伝承で活躍できる場として「タイセイ工作所」があります。工作所では、職人不足を解消するため弊社で雇用する外国籍の方々に技術を伝えながら、作る楽しさを伝えるため地域の皆さまにむけたDIY教室を開催しています。さらには職人不足時代の先を見据え、DIY賃貸可能物件の普及を持続可能な賃貸経営の一手とすることも視野に入れていきます。



工事のスペシャリストの存在は当社の大きな特長のひとつです。



高齢になった職人も当社の価値創造に貢献し続けています。

② 建物管理部

部屋内の諸設備トラブル(排水詰まりや漏水、電気設備の故障等)から始まり、外壁・屋上の防水工事等の大規模修繕工事まで、あらゆる工事に自社社員が対応しています。社内に蓄積された知見がトラブルを未然に防ぐための適切な予防提案を実現しています。

美観維持についても、日常・定期清掃の管理、電球の取替え等日々の巡回業務を自社社員が実施することにより、共用部の汚れや不法投棄等の問題に対しその場で対処することはもちろん、物件ごとの特性に合わせた臨機応変な対策をとることで、入居者や地域住民の皆さまに不快な思いをさせない環境作りをしています。



コストのかかるリフォームだけに注力するのではなく、安心して快適な住環境の基盤を支える重要な役割を担っています。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

③ システム課

社内のデジタル化・AI導入を推進し、部署横断の業務を効率化する社内システムの構築を担っています。

自社にエンジニアを擁することで、現場の要望をダイレクトに反映しスピーディに対応するとともに、社員のデジタルリテラシーを高め、業務基盤の高度化を実現しています。

また、事務・営業社員に対して自社のシステム担当者による学習支援体制を整えることは、AI活用が当たり前となる時代に備えて、将来への不安を「スキルアップ」という希望に変える取り組みとして推進しています。



経験豊富なスタッフが揃っています。意見を出し合い、ベストなシステムに仕上げていきます。

④ 売買チーム

売買業務を中心にオーナー様に寄り添い、お困りごとを解決していくチームです。売買の際は、地権や相続人の問題など、様々な問題が付き纏います。不動産業務全般に渡って経験と知識が豊富なスタッフが親身に相談に乗ります。

また、当社はグループ内も含めて管理、部屋付け、建築など幅広く事業を展開しており、各部門の知見と商品力を提案に活かすことができます。物件保有時の利益であるインカムゲイン及び物件売却時のキャピタルゲインを最大化する、この両輪を兼ね備えた提案力こそ当社の集大成としての売買チームの大きな特長です。



売買業務に繋がらない相談であっても、オーナー様に最適なトータルソリューションを提供します。信頼の輪がさらに大きく広がります。

(4) みんなで進める意識づくり

公平、公正であっていい不動産であること、他社がやらないことに挑戦する差別化の意識を持つこと、オーナー目線でオーナーと共に事業を進めていくことなど、当社の理念や価値観は極めて明確です。しかし、これらは社員みんなが理解し、みんなで進めていく意識にならなければ絵にかいた餅でしかありません。当社では様々な取り組みを通して「みんなで進める意識づくり」が進められています。

① 伝え続ける

当社では役員および管理職が経営理念、行動指針を伝え続ける意識を高く持ち続け、「当社の強み・価値観」、「意思決定の基準」を明確にすることで社内での共通認識を高めています。役員は管理職との会議の場、管理職は一般社員との会議の場など、あらゆる機会を使って、常に伝え続けています。



役員は管理職との会議の場で、理念、方針を常に明確に発信しています。



管理職は役員の話を担当部署の社員にはっきりと伝え、理解して頂いています。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

②人事評価制度

当社では人事評価制度を導入したことにより、社員の意識が大きく高まりました。一般に「公正・公平」を保ちつつ評価するのが難しいとされる協調性、他部署との連携、プラス発想、前向きな発言、改善をあえて評価に加えました。多様な努力がしっかり評価してもらえるとという安心感により、「みんなで進める意識」が高まっています。



評価は手間を惜しまず全部署の管理職で話し合って決めています。部門間連携や協調性といった難しい項目についても、社員の納得感が得られる評価に繋がっています。

③部署間の連携、異動、交流

当社には多くの業務がありますが、適宜、積極的な部署異動や連携を行っています。アイデアの交換や活発なコミュニケーションが促進され、他部署がどんな仕事をしていて、自分の部署にどのような影響があるのか、相互理解が深まります。目標に向かって団結し取り組んでいるという意識が生まれ、組織力を強化することにも繋がっております。



部署の枠を超えたイベントで交流できることも、協調して進める意識づくりに大きく貢献しています。（2025年の社員旅行）

④ 工事の意識が高い

当社には工事部があることで実現できる「挑戦」への意識が高い。自社で施工、部屋作りが全て出来る強みが有ることで新商品の開発、細かい部分への提案を行う意識へと繋がり他社との差別化が図られています。



工事部があるというだけではありません。皆がそれを活かすべくそれぞれの業務を行っています。これこそが当社の真の強みなのです。（工事部と営業部のリノベーション打合せ）

⑤ トップダウンとボトムアップの融合

当社のモットーである「オーナー様」「入居者様」「仲介業者様」のために何が出来るのか、方針を決めた上で現場の意見や提案を重視して仕事を進めています。社員の主体性や創造性が膨らみ、参加意識、改善意識へとつながっております。



管理職は社員の声にしっかり耳を傾け、良い提案はすぐ実践に移します。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

(5) 「あったらいいな」を実現する研究開発力

私たちの強み、それは地域のオーナー様と力を合わせて「投資効率の高い商品」を開発・展開できることです。信頼関係を基盤にした協働の仕組みこそが、他社にはない大きな強みです。

また、入居者様に選ばれる住まいづくりを通じて、オーナー様の安定収益と収益向上を実現するため、社会の変化やニーズに応える革新的サービスの提供も進めています。

① 便利で楽しい暮らしを実現する空間づくり「魔法のリノベ」

自社物件での差別化商品開発で、投資回収率や成約率を検証しながら商品化を進めています。以下はいくつかの例です。



子供がすくすく育つ
「秘密基地」



仲間とバーベキューを
楽しむ「囲炉裏スタイル」



設備充実の
「ゲーミングルーム」



バルコニーで夕陽を眺める
「灯りのテラス」

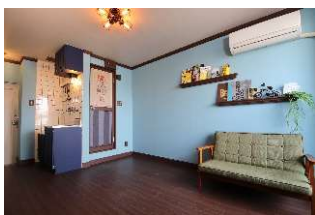
借手は手の届く価格でお気に入りの部屋に住むことができ、貸手は投資回収効率が高く安定した収益構造の構築を実現しています。



新調すると高価なキッチンや浴室の水廻りも塗装やシート貼りでリメイク。トイレのデッドスペースを利用したタンクレス風の収納。昨今、敬遠されがちな和室も琉球畳と押入改装でお洒落で使い勝手が良いリフォーム。実際の仕上がりを見学できるショールームもあります。

共用部においても、オートロック新設、Wi-Fi無料設備導入や宅配BOX導入による賃料増額幅の検証はもちろん、エントランスの壁面緑化や共用部に緑を増やしてイメージアップを図り、入居率や入居者層の分析を行っています。

そうした情報を基に、オーナー様との共同で開発した商品は、入居者の「あったらいいな」を反映しつつ投資効率の高い具体的な成果です。



おしゃれなレトロ空間
「レトロブックカフェ」



女性の感性に響くインテリア
「一目惚れする部屋」



レトロ空間
「クールブルックリン」



自社物件やオーナー様の協力があるからこそ、共用部のイメージアップもトライできます。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

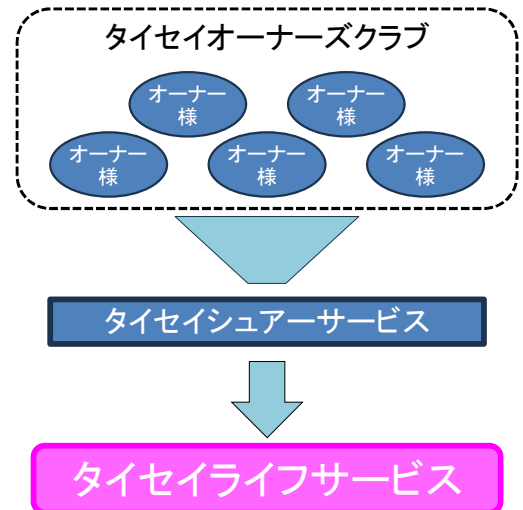
② 便利でお得なサービス(入居者様向け「タイセイライフサービス」)

オーナー様のマンション運営において、テナントリテンション(退去率削減)は最も重要なテーマの一つです。1件の退去につき、単身マンションでは平均約35万円、ファミリーマンションでは約65万円ものコスト(リフォーム費用+空室損料+広告費用)が発生します。

私たちはこうした負担を軽減し、オーナー様の安定した収益改善につなげるため、入居者様が「お得・便利・安心」を感じられるサービス構築に取り組んでいます。

個々のオーナー様だけでは実現が難しいサービスも、管理会社がハブとなり、複数のオーナー様で運営費をシェアすることで、低コストでの提供が可能になります。

リピート率の高いサービスは入居者様の満足度を高め、「長く住み続けてもらえるマンション」こそが、オーナー様にとって最大のコスト削減と収益安定につながります。



③ 地域に貢献し生き生きと暮らせるコミュニティ創設

定年を迎えてもなお「もっと人の役に立ちたい」「地域の皆さまに喜んでいただきたい」と願う社員の思いを大切に、オーナー様と協働で地域とのコラボレーションによる新たな価値づくりを進めています。



地域の方々との交流も「タイセイ workspace」の大きな目的です。



交流の拠点となるレンタルスペース「MYCEカフェ(パーティールーム)」



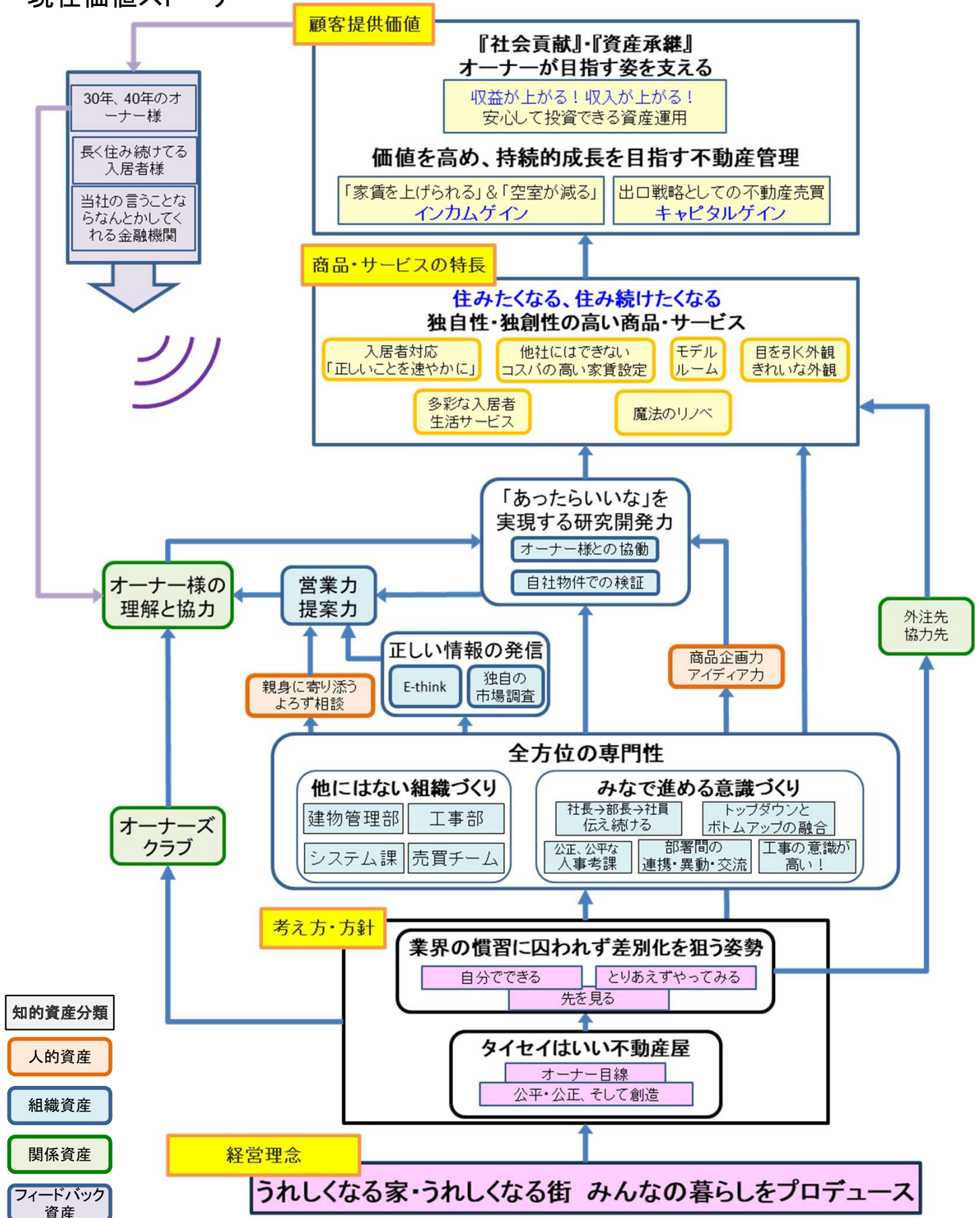
本社ビル屋上のバーベキュースペース(完成イメージ図)

これらの例は地域に開かれた場づくりです。特に「タイセイ workspace」では、リタイアされた地域の職人の方々が講師として活躍し、DIYを楽しむ若い世代との交流を育む仕組みを取り入れています。世代を超えたつながりが生まれることで、地域に新しい活気と温かさが広がっています。

国交省の示す「2030年不動産のあり方」に沿ったこれらの活動を通じ、地域の皆さまと顔の見える関係を築き、安心と喜びを共有できる住環境の構築、そして費用対効果を考えた持続可能な賃貸経営の実現を目指しています。

5. 自社の強み・優位性（知的資産）

現在価値ストーリー

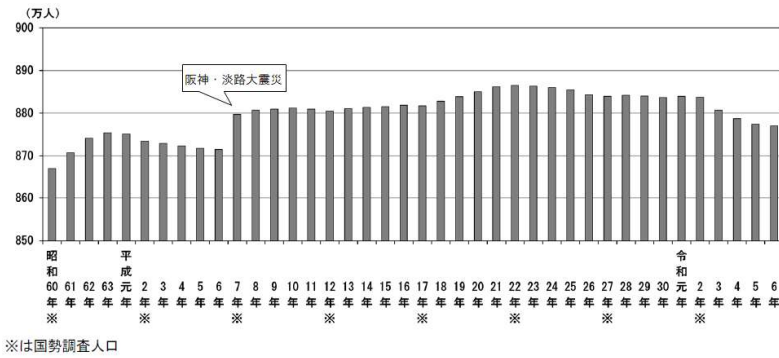


6. 市場環境

(1) 顧客動向

図1は弊社が主にマンション管理を行っている大阪府の人口推移です。平成7年に阪神淡路大震災が起こり880万人近くまで急増、その後緩やかに増加していましたが、平成22年をピークに減少傾向となっています。

図1 人口の推移(昭和60年~令和6年)



※は国勢調査人口

出典:大阪府総務部統計課 人口・社会グループ「大阪府の推計人口 令和6年(2024年)年報」

図2 大阪府の空き家数と空き家率の推移



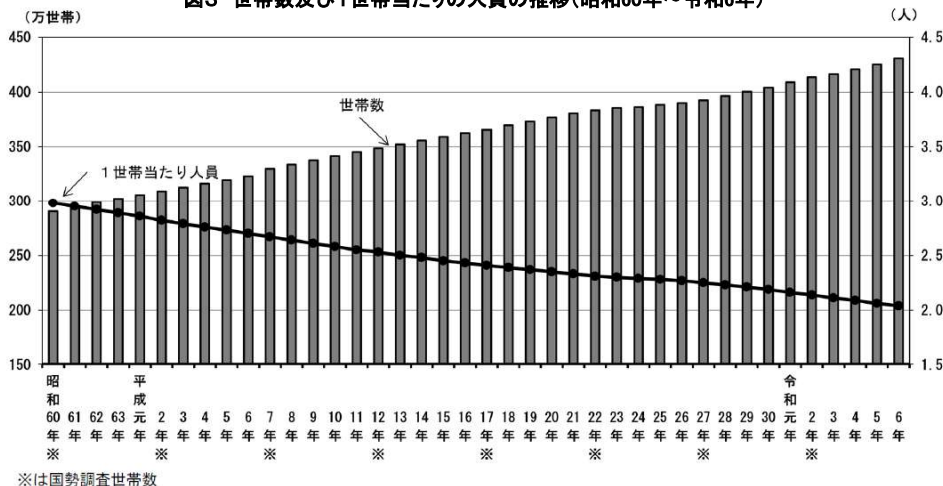
出典:総務省令和5年住宅・土地統計調査を基に作成

人口減少に伴い、令和5年度総務省統計データ(図2)では、大阪府の空き家数は701,900戸、空き家率は14.24%となっています。大阪市を中心に賃貸住宅の空室が主な空き家となっています。郊外のニュータウンでは高齢化による一戸建ての管理放棄例が増えつつありますが、大阪府全体の放置空き家率は低くなっています。

当社では、より厳しくなる市場環境の変化は、他社との差別化を図る最大のチャンスだと考えております。現在物件の魅力を最大限に引き出す提案力を武器に入居率97.8%の業界トップクラスの実績を達成していますが、今後も賃貸経営にご不安なオーナー様のサポートを行ってまいります。

近年、大阪府の人口は減少傾向ですが、図3に示すように世帯数は年々増加しており、1世帯当たりの人員は減少しています。大阪府では、新築の着工数が多い一方、古い住居の解体も進んでおり、賃貸マンションでは需要に合わせた単身マンションの建設が増えています。既存物件では、若年層だけではなく高齢者の単身入居も増えてきております。当社では、入居者のライフスタイルに合わせた部屋作り、入居者サービスの充実にも今後取り組んでいきます。

図3 世帯数及び1世帯当たりの人員の推移(昭和60年~令和6年)



※は国勢調査世帯数

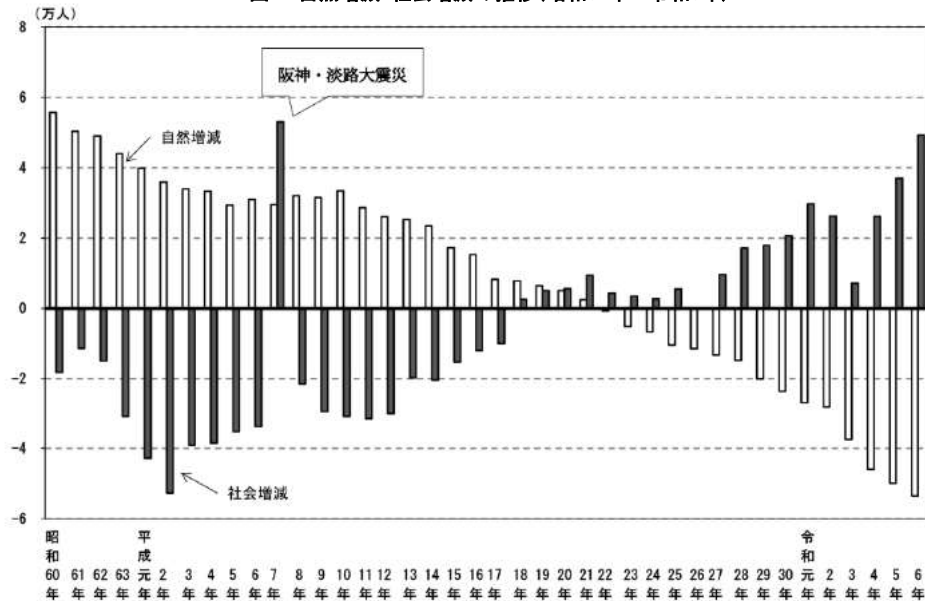
出典:大阪府総務部統計課 人口・社会グループ「大阪府の推計人口 令和6年(2024年)年報」

6. 市場環境

図4では大阪府の自然増減(出生数-死亡数)と社会増減(転入-転出)の推移を表しております。自然増減は平成22年以降マイナスとなっており、少子高齢化が進んでいることがわかります。一方、社会増減はプラスとなっており、地方から都市部への移動増加がみられます。この社会増加は東京都をはじめとする南関東地方(埼玉・千葉・神奈川)や福岡市、名古屋市などの地方中枢都市にも見られ、都市部への一極集中が起こっております。

当社では、地方の過疎地域においても宿泊施設やアクティビティ施設の利用として、地域社会に貢献しながら入居者サービスを取り入れた良好なコミュニティの形成へ大きな可能性を秘めていると考えています。

図4 自然増減・社会増減の推移(昭和60年～令和6年)



出典:大阪府総務部統計課 人口・社会グループ「大阪府の推計人口 令和6年(2024年)年報」

また、社会増加は表1が示すように在留外国人数の増加も大きな要因となっております。

令和5年の国籍・地域別にみると、韓国・朝鮮籍が全体の29.2%を占めていますが、数および全体に占める割合は年々減少しています。中国・台湾籍の全体に占める割合は28.1%で徐々に増加傾向になっており、近年急増しているベトナム籍は5年前の平成30年より29,143人増(213%増)、ネパール籍は12,045人増(494%増)、ミャンマー籍は4,261人増(634%増)となっております。

当社では、単身世帯、高齢者、外国人の方々など、多様化する入居者ニーズにきめ細かく対応することで入居者の生活の質を向上させ、安心感と満足度を高めることで入居促進・空室率の低下・長期的な入居につながり、オーナー様の安定的な賃貸経営に繋がると考えています。

表1 主な国籍・地域別 在留外国人数の推移(平成23年～令和5年)

国・地域	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	平成30年	令和元年	令和2年	令和3年	令和4年	令和5年
韓国	124,167	120,889	118,398	114,373	106,368	104,102	102,147	100,430	98,350	94,447	90,873	89,305	88,077
朝鮮					5,495	5,220	4,943	4,754	4,472	4,301	4,148	4,001	3,842
中国	52,392	50,585	50,328	51,121	52,856	56,217	60,024	63,315	68,617	67,229	64,185	69,101	77,628
台湾		2,460	3,546	4,198	5,346	5,951	6,620	7,058	7,594	6,285	5,516	6,070	7,035
ベトナム	3,411	3,857	5,131	6,958	10,494	14,260	19,789	25,641	34,603	39,184	39,836	47,577	54,784
フィリピン	6,177	6,016	6,220	6,524	6,853	7,331	7,895	8,471	9,319	9,390	9,247	10,173	11,362
インドネシア	1,254	1,296	1,473	1,603	1,949	2,364	2,713	3,164	3,866	3,981	3,795	6,361	8,876
ネパール	864	951	1,114	1,287	1,570	2,025	2,537	3,053	3,775	4,130	4,622	10,069	15,098
ミャンマー	111	111	122	189	294	449	638	797	1,183	1,523	1,502	2,919	5,058
その他	17,948	17,123	17,589	18,094	18,923	19,737	21,168	22,430	24,115	23,344	22,433	26,873	29,730
合計	206,324	203,288	203,921	204,347	210,148	217,656	228,474	239,113	255,894	253,814	246,157	272,449	301,490

出典:法務省「在留外国人統計」「登録外国人統計」

6. 市場環境

(2) 市場動向

①法定耐用年数超過物が増加

住宅の法定耐用年数は構造によって異なり、木造22年、鉄骨造34年、鉄筋コンクリート造47年となっております。図5では大阪府の建築年代別住宅ストックを表しており、建築基準法における新耐震前(築45年を超える)の住宅は872千戸となっております。

耐用年数を過ぎた建築物(償却資産)は、減価償却費として計上できず、税負担が増加してまいります。また、修繕費やメンテナンス費用が多く発生してしまい、金融機関での借入の際も担保価値が低いとみなされ、融資期間が短くなるか、融資が受けられない可能性もあります。

②資材・人件費高騰

表2では2015年を基準に建築資材の物価指数を表しています。大阪を含め全国的に10年で4割ほど増加しているのがわかります。資材上昇の理由としては、世界規模で建設需要が急増していることや木材価格・エネルギー価格の上昇に加え、円安の影響も大きくなっています。また、建設業界では労働者の高齢化と若年層の減少により職人の数が減少し、人手不足が深刻化しています。国土交通省と建設業界団体は、技能労働者の継続的な賃金上昇に向けた取り組みを進めており、働き方改革の推進や社会保険料の上昇により、2013年以降12年連続で労務コストが上昇を続けています(図6)。

当社では、職人の自社雇用・育成・地域住民への技術指導に取り組んでいます。また、高齢になっても働き続けられる環境づくりにも取り組んでいます。

図5 建築年代別の住宅ストック数

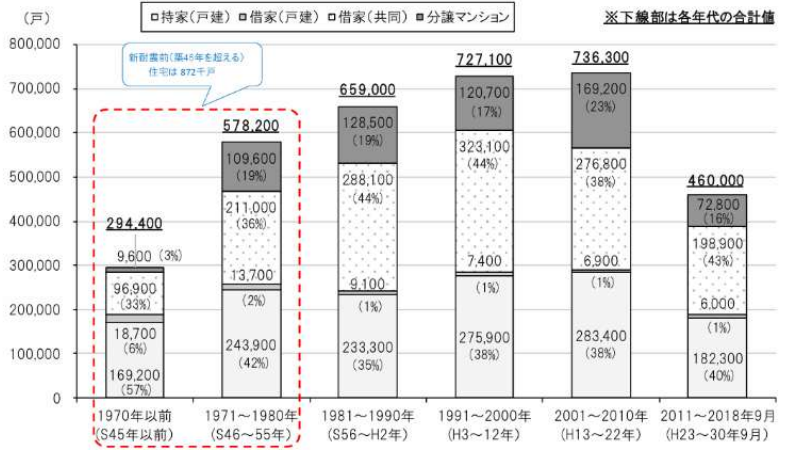


表2 都市別建築資材物価指数

年月	全国平均	東京	大阪	名古屋	福岡	那覇
令和元年 平均	104.1	103.8	106.5	103.6	105	104.2
令和2年 平均	104.3	103.8	107.3	103.6	105	104.4
令和3年 平均	111.9	111.5	115.6	111.6	112.6	110.4
令和4年 平均	127.8	127.8	131.2	128.1	128.2	125
令和5年 平均	134.1	133.6	137.8	134.8	134.8	133.4
令和6年 平均	137.9	137.2	141.4	139.3	139.1	136.7
令和7年 8月	141.9	141.9	144.2	142.4	142.3	141.1

各都市の平成27(2015)年=100

図6 公共工事建設労務単価 全国職種平均値の推移

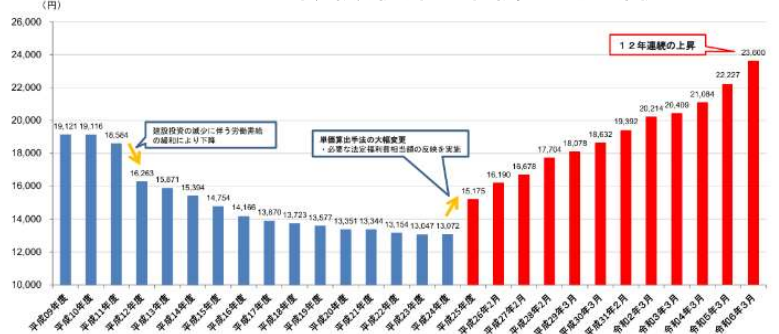


図5 出典:大阪府HP 各年「住宅・土地統計調査」(総務省統計局)を基に大阪府が作成
 表2 出典:建設物価調査会 建設資材物価指数(2015年基準)より
 図6 出典:国土交通省「令和6年3月から適用する公共工事設計労務単価について」

(3) 業界動向

①法令遵守の強化

不動産業界では、2021年6月に施行された「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律」(賃貸住宅管理業法)をはじめ、2023年の建築物等の解体・改修工事におけるアスベスト(石綿)事前調査とその結果の報告義務、2024年の相続登記の義務化など、法的に規制されることにより社会的問題の改善が行われています。

②省エネ性能表示義務

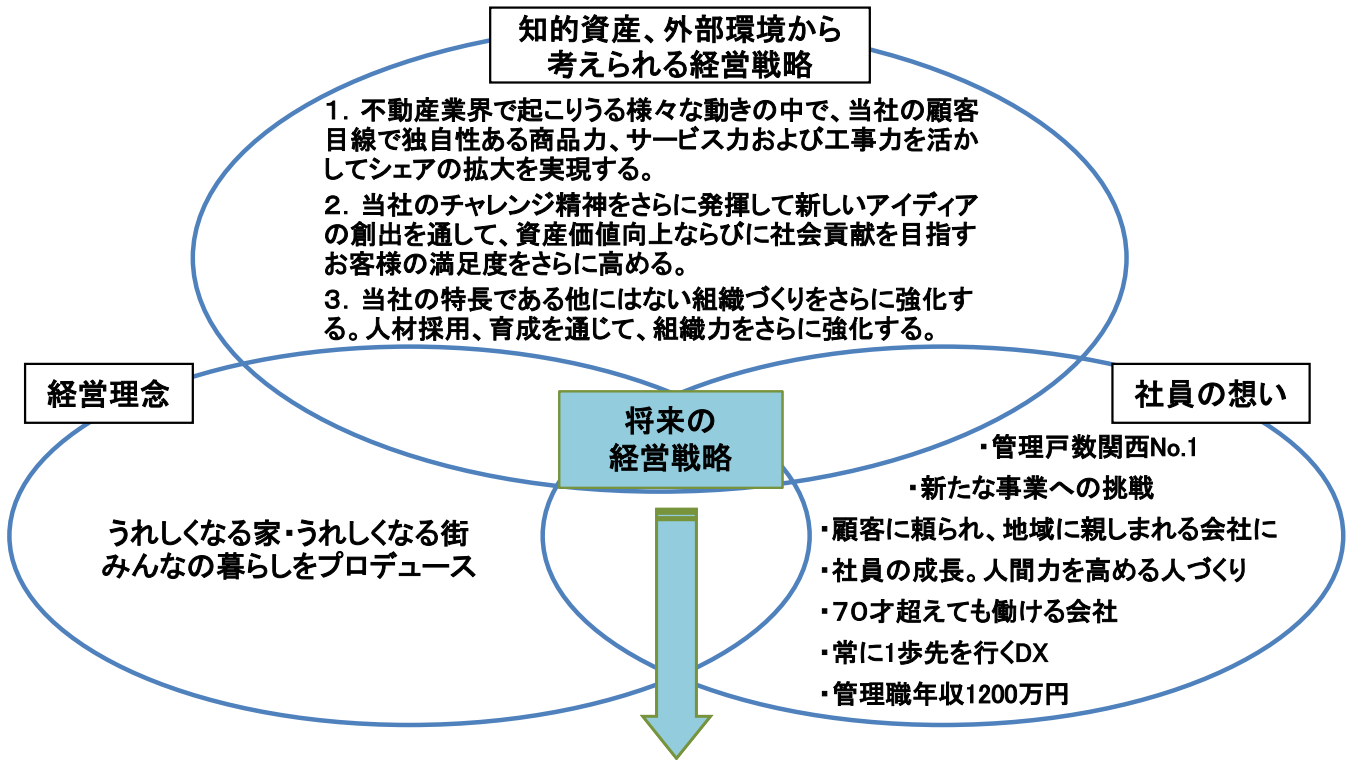
2025年には建築基準法の省エネ化義務付け、宅地建物取引業法の情報透明化強化、住宅セーフティネット法の改正による要配慮者支援の強化など、多岐にわたる改正が施行される予定となっており、この省エネ性能表示制度や基準適合義務化は、世界中で問題となっている気候変動やエネルギー危機への対応・2050年のカーボンニュートラル達成に向けた重要な取り組みの一環となっています。

当社では国連が提唱する「持続可能な開発目標(SDGs)」に賛同し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

7. これからの事業展開(将来戦略)

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. 不動産業界で起こりうる様々な動きの中で、当社のお客様目線で独自性ある商品、サービスおよび工事力を活かしてシェアを拡大し、近畿圏で独立系No1を実現する。
2. 当社のチャレンジ精神をさらに発揮して新しいアイデアの創出を通して、資産価値向上・社会貢献を目指すオーナー様、入居者様、地域の皆様の満足度をさらに高める新たな事業を展開する。
3. 公平公正な評価、あらゆる世代が意欲的に働ける環境、柔軟な就労制度を通して、働く人のプロ意識を高め、当社の特長である他にはない組織づくりをさらに強化する。
4. 多様な人材が能力を発揮し、いつまでも働きたいと思える企業風土を醸成する。

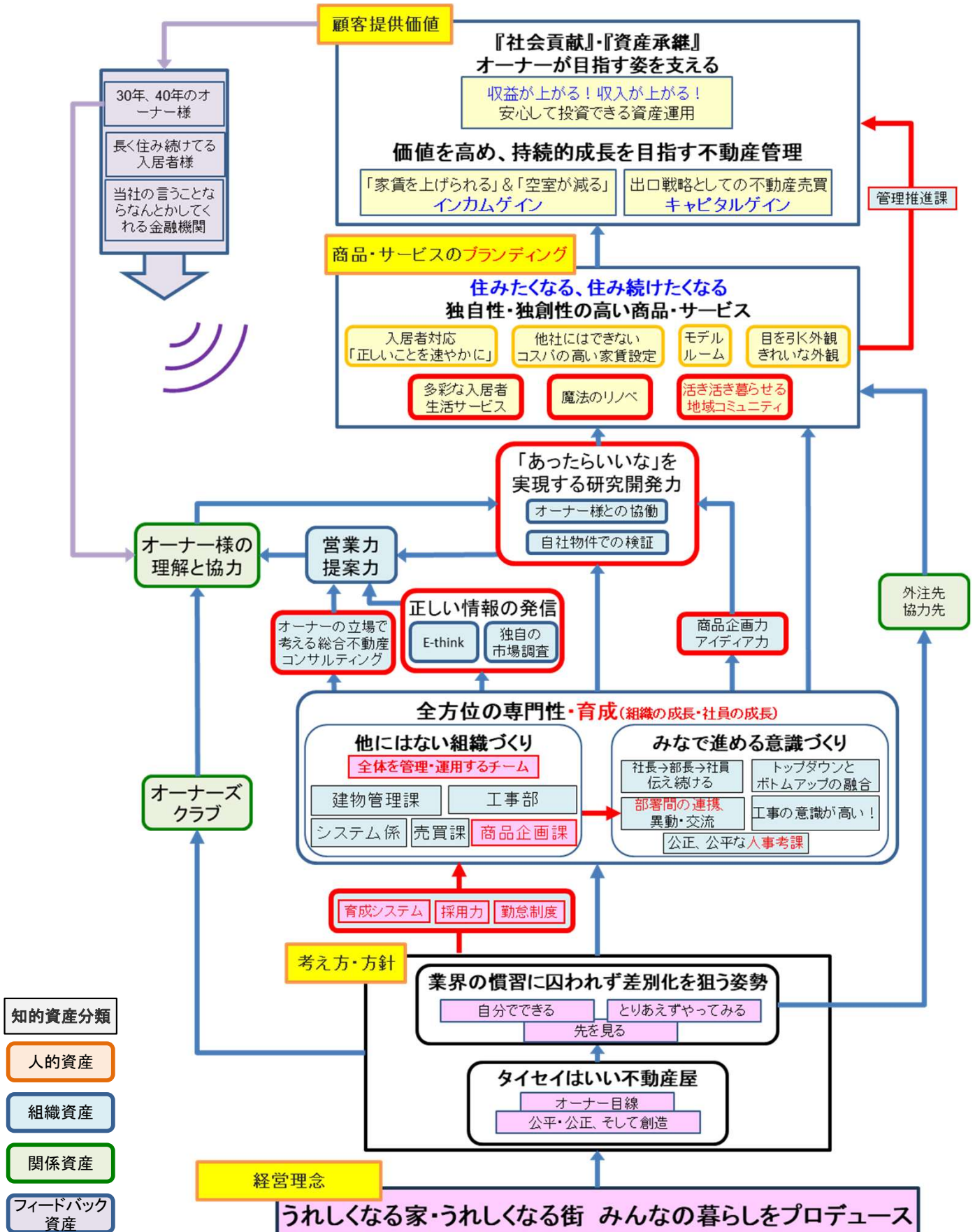
2. 将来の経営戦略を実現するための重要成功要因

- ① ブランド力を高めていく
- ② 社員の成長～採用から育成への統一されたしくみ作り～
- ③ 新たなアイデアを実現するための仕組みづくり、商品企画力の強化
- ④ 組織力の向上～各組織の役割の明確化と連携の強化～
- ⑤ 情報発信力の強化

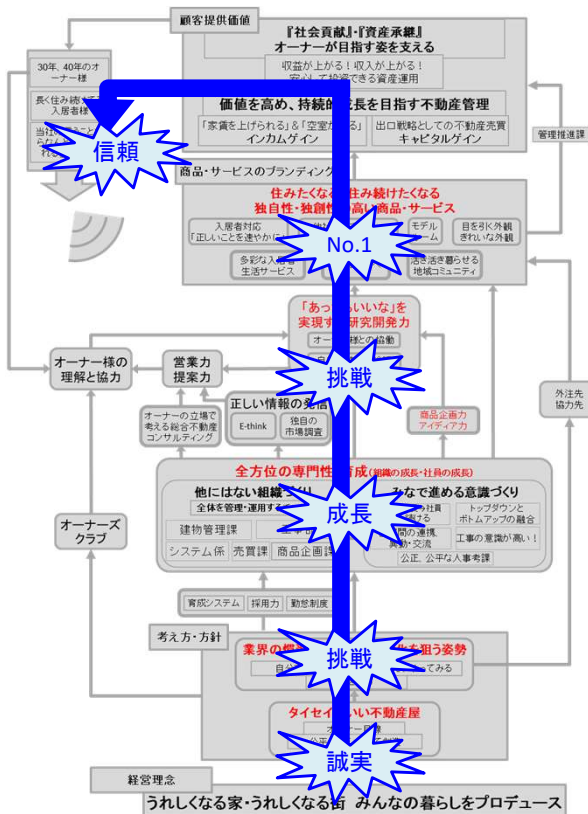
7. これからの事業展開(将来価値ストーリー)

3. 将来価値ストーリー

※赤枠、赤文字が特に強化する知的資産



7. これからの事業展開(将来価値ストーリーの説明)



将来ストーリー図における全体の価値の流れは、当社の経営におけるキーワード(最も大切にしている考え方)の繋がりにもなっています。これまで同様、「タイセイは良い不動産屋」であるという**誠実**さをしっかりと持ち続け、そのうえで「業界の因習に捕らわれず差別化を狙う」という**挑戦**の姿勢で事業を行っていきます。

「他にはない組織づくり」をさらに強化発展させ、社員個人個人も、そして組織も**成長**し、入居者や地域の方々の「あったらいいな」の実現に**挑戦**し続けます。

そして、当社の将来目標である近畿圏で独立系**No.1**を実現させます。オーナー様、入居者様、そして地域の皆様に今以上の価値を提供し、いっそうの**信頼**関係を築き、さらなる将来に向かっていきたいと思っています。

将来ストーリー図において、赤枠は今後特に強化していく知的資産、赤字は新たに作り上げていく資産を表します。また、赤の矢印は新たな価値の繋がりを示しています。

上部は「あったらいいな」を実現する研究開発力を強化することにより、よりよい入居者サービスや魔法のリノベ商品を導入、さらには新たな取組みとしての地域コミュニティサービスを提供し、当社のブランドを高める流れを示しています。更なる価値を創造し、信頼関係をさらに高めて行く流れになっています。

下部は「あったらいいな」の実現に向かって、当社のビジョン・ミッションを踏まえた採用・育成等の仕組化から、他にはない組織づくりの強化につなげ、また、社員の意識も高めて、社員みんなで企画開発や情報発信、オーナー様の課題解決に取り組む流れを示しています。オーナー様、地域の皆様や入居者様のご理解は当社の商品開発に不可欠です。個人の力、組織の力双方を高めて、「あったらいいな」を周囲のみなさまと共にどんどん創造していきます。

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(2025年6月期)	将来(2028年6月期)
KGI(key goal indicator :重要目標達成指標)			
売上高		26億	34億
管理戸数		16,500戸	24,000戸
KPI(Key Performance Indicators:重要業績評価指標)			
社員の成長	定着率 ※3年前の在籍者が現在も在籍している割合	60%(30人/50人)	85%(68人/80人)
	生産性(/人)	3,250万円	3,400万円
	面談数(/年)	10件	延べ100件
組織力の向上	業務完了までの時間短縮	-	20%減
	役職兼任率	部長職: 4/7 57% 課長職: 10/14 71% 係長職: 9/24 38%	0%
情報発信	SNSアクセス数	3000回	5,000回
	イベント、セミナーからの管理物件獲得数	168戸	750戸
商品企画	魔法のリノベ	20件	50件
	タイセイライフサービス(入居者向け)	7	12
	オーナー向けサービス	0	5
	地域向けサービス	3	8
ブランドカ	セミナー実施回数	1	4回/年
	メディア露出回数(TV、業界紙、ニュース)	1	10件/年
	認証取得件数	1(健康優良法人)	+4(ユースエール、くるみん、えるぼし、ISO9001)

8. 会社概要

会社名	株式会社タイセイシュアーサービス
創立	1991年6月(創業1977年6月)
会社所在地	住所: 〒534-0021 大阪府大阪市都島区都島本通1丁目4番20号 TEL:06-6921-8111(大代表) FAX:06-6927-2244
代表取締役	辻田 宗一郎
資本金	2,500万円(グループ総資本金:8,500万円)
社員	131名(グループ全体、パート社員を含む)
事業内容	<ol style="list-style-type: none">1.マンション・ビルの総合管理受託(空室募集、家賃管理、清掃、保安、保守管理)2.不動産の売買、仲介、鑑定3.マンション・ビルの賃貸経営4.建築工事の設計・施工、内装仕上工事5.損害保険代理業6.託児所及び保育所の経営7.農園の賃貸及び管理 以下グループ会社事業内容 <ol style="list-style-type: none">1.不動産の賃貸仲介2.レンタカー事業3.レンタルスペースの運営
ホームページ	https://taisei-sure.co.jp



知的資産経営研修の様子。
参加メンバーから様々な意見が飛び交いました。

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、弊社の判断にて掲載しています。

そのため、将来にわたり弊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

株式会社タイセイシュアサービス

有清 裕晃、入江 久、岩井 宏樹、合田 勝俊、阪井 美香、多川 養、辻田 宗一郎、辻田 宗立、福間 大介、三好 俊介、渡部 満人(五十音順)

(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。

株式会社帝国データバンク
契約コンサルタント 及川 朗

(5) お問い合わせ先

株式会社タイセイシュアサービス
グループ統括本部
TEL 06-6927-2234
Mail: soumu@taisei-sure.co.jp

(6) 発行

2026年4月

