



株式会社 愛和

AIWA Group Corporate Booklet





Be worthful life, with AIWA.

あなたらしい人生に、喜びと価値を。

社会情勢の先行きが不安定な中、昨今、 不動産投資に注目が集まっています。

代表取締役社長 阿部 大輔



今後、少子高齢化社会に突入する中、安易に始めることに対し、私たちは疑問を持ちます。
それは不動産投資というものが、あくまでも投資であるからです。投資である限り、簡単なものではありません。
私たちはそういったリスクを知り、対処するため、セミナーを開催したり、オーナー会を開いて互いに親交を深めたりしております。こうした努力があって、私たちは不動産に可能性を持つことができると考えております。

また、別の角度から不動産を見ていくと、それは人の住まう空間です。私たちはもちろん、オーナー様やパートナー企業様のアイデアで、そこに住まう人々の生活に大きく貢献できます。
これからの不動産業界は、こういった住まう人への貢献が必要になってくると考えております。
もっと楽しく、もっと便利に、今よりも良くなる空間を作り上げるため、私たちは活動しています。

これらを実現するためには、私たちは『人』が重要だと考えております。『人』に対しての可能性の追求が柱になり、商品やサービスに繋がっていく…それが弊社の考え方です。

もっと人が笑顔になるため、私たちは全力を注ぎます。

私たちが目指しているのは、課題を解決した先に「相手が喜んでいること」です。「喜ぶ」という相手の感情の動きを最も大切にしています。
その感情の連鎖が大きくなることや、続いていくことによって、私たちの存在意義も大きくなっていくと考えているからです。

私たちは『人が求めていることを叶えたい』。

人に何を求める？

ではなく、自分が何をするか、その行動に人が賛同すれば企業として継続・繁栄できるが、それが間違っていれば、人は離れていき、いずれ消滅していく。

現在、社員育成に取り組んでいますが、優先しているのは業務より、何をするかの志を持つことからスタートしています。
何をすべきか、したいかが分かっていない人に業務を教えても、使い方を間違ってしまう。結果、相手の為になっていないでは困るからです。
不動産、建築に加え、グループ会社として学校教育事業を展開しています。モノも作っていますが、人に喜びを感じてもらいたいグループでありたいと思っております。このことは永く継承されていくでしょう。

当社の特徴は、営業をしない事。

日々の行動や結果にお客様が賛同して下さるのであれば営業なんて必要ないという想いでやっています。

現在取り扱っているものは、「アパート経営」という投資です。将来的にはアパートにとらわれない、それ以外の不動産（ハード）に発生する収益に対する投資や、仕組み（スキーム）に対しての投資、人の育成に対する投資、などに発展させていきたいと考えております。



ビジネスの本質は

会長
阿部 浩二

相手の「課題を解決する」こと。

Message

不動産購入は、単なるモノの購入ではなく、 人生が大きく変わる、ライフプランニング。

お客様それぞれに寄り添い、
「アパート経営の先にある将来設計」までご提案いたします。

創立から34年。

愛和はこれまで多くのお客様へアパート経営のサポートを行ってまいりました。

愛和のプロデュースするアパート経営は、

単なる投資用アパートを購入していただくことではありません。

「アパート経営の先にある将来設計」までご提案することに価値を置いています。

お客様によってアパート経営を行う理由はさまざまです。

資産運用をしたい方、資産形成をしたい方、相続税対策をしたい方...

私たちは、お客様からお聞かせいただいた投資の目的をもとに、

ひとりひとりに最適なファイナンスアレンジ・投資戦略のプランニングを行ってまいります

。

またそのプランニングを机上の空論で終わらせないため、物件力にこだわります。

投資戦略・ファイナンスアレンジ・物件力。

この3つを総合的にプロデュースしお客様の人生を

私たちの使命です。

投資戦略

ファイナンス
アレンジ

物件力

目標に応じた、 金融機関とのマッチング保証。

利用する金融機関により投資物件の収益性は大きく変わります。例えば、複数棟購入をご希望される方と1棟所有を目標にされる方では、収益を最大化できる金融機関が異なります。弊社では、お客様からお聞かせいただいた投資の目標をもとに、金融機関のご紹介・打診サポートを行います。

価値が持続する、確かな物件を。

アパート経営で大切なのは入居者のニーズがあり、住み続けたい物件かどうかです。成功を左右する大きな要因である、立地の選定や間取り調査はもちろん、入居者が喜ぶ設備や耐久性にもこだわり、価値が下がらない物件を提供しております。建物の特徴や性能だけでなく、投資家目線で管理体制も徹底することで収益力の向上も図ります。

お客様に寄り添ったプランニングを。

お客様の目的やご状況によって最適な投資戦略は異なります。お問い合わせいただきましたお客様には知識に富んだプランナーが担当につき、ひとりひとりに沿った投資戦略をご提案いたします。お客様が目標としているところに近づくため、あえて奥様の名義でのご購入や自己資金の分散活用をご提案する場合がございます。

事業内容

株式会社愛和は設立以来、投資物件を専門に扱ってまいりました。

現在は、木造収益アパートの企画・建築・管理まですべてをワンストップで提供しております。



1

商品企画

担当：コンセプト統括部

弊社のご提案するコンセプト不動産[®]は、物件を所有するオーナー様・お住まいになる入居者様、どちらにも喜んでいただけるものである必要があります。商品企画時には収益性・賃貸ニーズ・暮らしやすさ・家賃設定などを、一物件ごとに調査いたします。



2

土地仕入れ

担当：開発部

独自のノウハウをもとに妥協を許さない用地選別を行っております。土地に合わせて建物のプランニングをいたしますので、整形地でなくとも検討可能です。将来的な資産価値・長期的な収益獲得が見込めると判断した用地については、即日回答もいたします。



3

建築設計

担当：設計部

ひとつとして同じものがない土地に対して、最も投資効率が良くかつ快適に暮らしていただける間取りを設計いたします。既存の間取りにとらわれない、新しい間取り・生活導線の提案を目指しております。



4

建築施工

担当：工務部

建築業者のみならずと共々コンセプト不動産[®]の建築をいたします。建物の品質確保はもちろんのこと、建築現場の安全性の確保や近隣住民の方との良好な関係構築にも努めております。

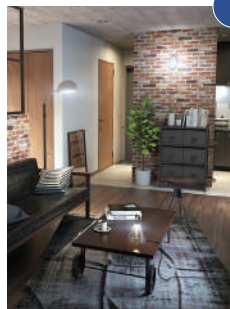


5

販売

担当：売買部

アパート経営による資産形成・資産活用のご提案をしております。単に投資物件を購入してもらうことではなく「アパート経営の先にある将来設計」までご提案することに価値を置いており、投資戦略のコンサルティング・金融機関の斡旋なども行います。



6

入居者募集

担当：賃貸部

賃貸業者様のご協力のほか、ポータルサイトやSNSなど広いチャネルを活用し、迅速な入居付けに努めております。入居後のトラブルを未然に防ぐため、入居希望の方の審査も入念に行っております。



7

管理

担当：管理部

設備の不具合や入居者様同士のトラブルなど、投資物件を運用していくうえで生じる問題について、オーナー様に代わって対応いたします。大切な資産を安心してお任せいただけるよう、オーナー様・入居者様双方と密なコミュニケーションを行っております。



8

家賃送金

担当：経理部

毎月所定の日にお預かりしている家賃をオーナー様へ送金いたします。そのほか、入退去時の清算や年末の確定申告のご相談なども承っております。

「他にはないから、ここに住みたい」を聞くために。 愛和のコンセプト不動産®。

20年後、30年後も価値が持続する商品をご提案したいから。
独自に開発した、愛和オリジナルの商品です。

私たちは20年後、30年後に目を向けた商品開発を行っております。

目指しているのは「他にはないから、ここに住みたい」と思ってもらえるような個性的なアパートです。

すべての人を満足させるアパートはありません。

しかしひとりひとりに目を向けて、その人に喜んでもらうことを考えれば無限の可能性が見えてきます。

今後も少子高齢化は進み、賃貸物件の中でもニーズの低い物件については多くの空室問題が発生すると考えております。

その問題に対して私たちは、「あえて入居者を絞り込み、その入居者のニーズに対して徹底的に答えること」で

新しい賃貸需要を創りだすことを目指します。



新たな賃貸需要を生み出す、 他にない個性的なご提案です。

私たち愛和が自信を持ってご提案している、コンセプト不動産®。

入居者様それぞれのニーズに合う、15種類以上ものプランをご準備しています。

時にはオーナー様や協力業者のみなさまとともに、新たなプランを造り上げることも。

想いのこもったプランの一例をご覧ください。



BLOOKLYN PLAN

ブルックリンプラン | OLD and NEW

カフェやインテリアショップさながらのお洒落な空間を、自宅で追及したいこだわり派のためのプラン。フロア・天井・ライト・レンジフードに至るまで、ブルックリン調に統一されているからこそ、こだわりのインテリアがじっくり馴染みます。

Delica PLAN

デリカプラン | もっと料理を楽しもう!

料理をしながらリビングを見渡せる、開放感のあるつくり。まな板も楽々置ける広い調理台。手を伸ばした先にはスパイスラック…。そのこだわりどれもが、キッチンに立つ人の視線でつくられています。



衣装部屋 PLAN

衣装部屋プラン | もっとファッションを楽しみたい!

玄関を開けると、ディスプレイローゼットに囲まれた、まるでセレクトショップのような空間が広がります。洋服・靴・バック・アクセサリーを衣装部屋でコーディネートできる、女性の憧れを叶えるプランです。



My Library PLAN

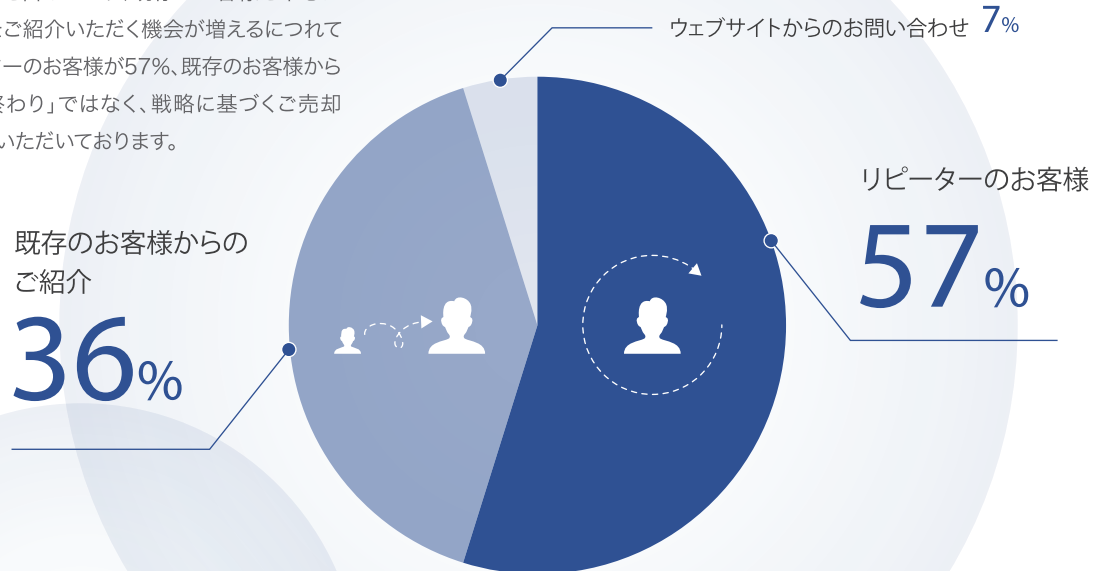
マイライブラリープラン | 本の世界に引き込まれて

部屋全体が生活空間になりがちな単身向けの賃貸アパートに、本棚に囲まれた読書スペースを付けました。ダークブルーのクロスでシックにまとめられたデザインは、大人の男性にも響きます。



多くのお客様に 繰り返しお選びいただいています。

以前はリピーターのお客様が全体の86%を占めており、既存のお客様を中心に商品を提供してまいりました。近年、弊社をご紹介いただく機会が増えるにつれてその割合が変化しており、昨年度はリピーターのお客様が57%、既存のお客様からのご紹介が36%となりました。「売って終わり」ではなく、戦略に基づくご売却や事業承継まで、長いお付き合いをさせていただいております。



豊富な実績

※2020年8月現在

建築棟数

347棟

管理戸数

2126戸

お客様からの声



S様の事例

目標に向けた融資戦略で、
CF500万円を実現。

複数棟 購入希望

サラリーマン

お問い合わせいただいた当初から「早くサラリーマンを辞めたい」とおっしゃっていたS様。具体的にどのくらいの副収入があれば辞められるかお尋ねしたところ「年収(500万円)と同額ほど」との回答。S様の当時の状況から、500万円の副収入を安定して得られるようになるには、どのような物件をどう購入していくべきなのか、目標にたどり着くまでの道筋をプランナーからご提案しました。S様は当時は振り返り「具体的な道筋が見えることで、漠然とした理想が現実味を帯びてきた」と話します。S様には、複数棟購入を前提に金融機関を選定しご紹介。あえて「借りにくい」金融機関から先に利用したことで、2棟、3棟と着実に買い増しを続け、先日4棟目のお引渡しを終えました。4棟合計の年間キャッシュフローは約500万円。「いつ辞めてもいいという気持ちの余裕ができたせいか、仕事も調子が上がってきました。もうちょっと続けます。」とお話いただいています。



T様の事例

状況に合った最適な提案で、
より大きな効果を得る投資を。

節税提案

事業承継

すでに区分マンション1戸を所有しており、さらなる資産形成のためアパート経営を検討されていたT様。

弊社のコンセプト不動産®を気に入っていただき、すぐにも購入したいとお話いただきましたが、プランナーからは1棟9戸の物件をご準備できるまで少しお待ちいただくことをご提案。9戸の物件を所有すれば、すでにお持ちのマンション1戸と併せて「事業的規模」になり、さまざまな税的メリットが得られるためです。T様はお待ちいただいたのち、9戸の物件をご購入。その節税効果を実感され「購入する物件の戸数なんて気にもしてなかったが、あの時止めてもらって良かった」とお喜びいただきました。現在は2棟目の購入を検討中。1棟目は団体信用生命保険付きのローンを利用されましたが、2棟目は今後予測される相続のことも考え、あえて団体信用生命保険を外してのご購入を提案しています。

会社概要

会社名	株式会社愛和
本社	〒812-0024 福岡県福岡市博多区綱場町1-1 D-LIFE PLACE呉服町5F TEL:092-263-8720/FAX:092-263-8730
自己資本	6億894万円(内 資本金1,000万円) ※2021年11月末現在
設立	1987年10月
事業内容	アパート・設計・施工・販売・賃貸管理
代表者	阿部 大輔
宅地建物取引業	国土交通大臣(2)第008521号
建設業	国土交通大臣許可(般-30)第25233号
設計事務所登録	福岡県知事 第1-12744号
引受保険会社	あいおいニッセイ同和損害保険
取引銀行	福岡銀行 西日本シティ銀行 りそな銀行 オリックス銀行 福岡県信用組合 三重銀行 SBJ銀行

営業所	
東京支店	〒160-0023 東京都新宿区西新宿3-7-1 新宿パークタワーN30階 TEL.03-5326-3438 FAX.03-5326-3001
名古屋支店	〒450-0003 愛知県名古屋市中村区名駅南 1-21-19 名駅サウスサイドスクエア11F TEL.052-588-3430 FAX.052-581-1190
広島オフィス	〒732-0057 広島市東区二葉の里3-5-7 GRANODE広島3F リージャス広島駅前ビジネスセンター

沿革



1987年10月	福岡市博多区東比恵に「有限会社愛和地所」設立 資本金100万円	2008年10月	ピータスシリーズ誕生
1989年04月	福岡市東区箱崎に本社移転 賃貸仲介部門「ハウス・ナビ」開設	2009年09月	クレオシリーズ誕生
1990年05月	資本金500万円に増資	2010年08月	ヴァンオシリーズ誕生
1991年10月	AIWAグループに「愛和外語学院」設立	2011年03月	アンビオシリーズ誕生
1992年07月	「株式会社愛和地所」に組織変更 資本金1,000万円に増資	2011年01月	AIWAグループに「九州ビジネス専門学校」参加
1998年09月	一般建設業許可を取得	1989年04月	AIWAグループに「国際アニメーション専門学校」設立
1998年10月	二級建築士事務所登録 木造アパートの設計施工開始	2013年06月	東京支店、名古屋支店開設
2002年06月	一級建築士事務所登録	2016年11月	福岡本社を福岡市博多区綱場町に移転 30年の節目に社名を「株式会社愛和」に変更 AIWAグループに「学校法人 愛和学園」設立 コンセプトシリーズ誕生
		2018年06月	「コンセプト不動産」を商標登録

グループ会社

AIWAグループは「株式会社愛和」と、5校からなる「学校法人愛和学園」で形成されています。私たちが共通して行うことは、蓄積された知識・知恵をお客様に提供すること、対話を通じて、「新しい選択肢を見つけること」「可能性をみつけて伸ばすこと」。

提供するモノが違って、「人を喜ばせる」という想いはグループ共通です。



株式会社愛和

愛和ではセミナーやお問い合わせ後の個別相談を通じて、これまで選択肢としてアパート経営がなかった方々に「将来設計の新しい選択肢」としてのアパート経営を知っていただくことに価値を置いてきました。物件が良いのは、投資を行う上での前提条件。その上で、お客様ごとに違う将来設計を一緒に考え、サポートすることで、それぞれの目標までの道筋を見出してもらうことが大事だと考えております。



学校法人愛和学園

愛和学園は、「あらゆる人が、個性を認め合い、可能性を見つけることで、無限に発揮する」ことをビジョンとし、活動しています。生徒が学習や生活を通じて、自分の進路を切り開いていく、その過程で伴走者として寄り添い、新しい選択肢や可能性を見出していくことに価値を置いています。学ぶものはそれぞれ違いますが、学ぶもの以上に、学ぶ過程での自分の変化を大事にして欲しいと考えております。

学校法人愛和学園が
運営する教育機関

- ▶ 愛和外語学院
- ▶ 九州ビジネス専門学校
- ▶ 国際アニメーション専門学校
- ▶ 愛和システムエンジニア専門学校
- ▶ グローバルクリエイター専門学校

