

GLOBAL Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

少ない元手から収益を生み出す
賃貸運営
『高利回りメソッド』



今始めて年間1,000万円の家賃収入を実現する！

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

アパマンショップ オーナーセミナー

和歌山県の物件オーナー様に向けて、
アパマンショップ・フランチャイズ本部より
和歌山県の「賃貸業界のこれから」を講演致します。

お部屋さがしは

Dramatic Communication
アパマンショップ
NETWORK

お部屋さがしは

アパマン

ショップ

自営業

和歌山エリア

開催日 2023年12月17日(日)

時間 13:00～15:00 (開場12:30～)

会場

ホテルアバローム 紀の国
鳳凰の間

〒640-8262 和歌山県和歌山市湊通丁北2-1-2

※JR和歌山駅のバス送迎が御座います。お時間・詳細は事前にご相談下さい。

会場アクセスはこちら→



講演Ⅰ 最新賃貸情報と 今後の取り組み

APAMAN株式会社 常務取締役 川森 敬史



講演Ⅱ 生前贈与を活用した 相続対策

税理士法人ファミリー 代表社員 山本 和義



参加無料

お申込みは
こちら



巻頭特集

今始めて年間1,000万円の賃貸収入を実現する！

賃貸運営 『高利回りメソッド』

4

賃貸経営トップインタビュー 第187回

「ウクライナ支援」

13

大村浩次 ●APAMAN株式会社 代表取締役社長

高橋塾 究極の個人年金の作り方!

お金持ち大家さんへの道

18

第179回 運用実績は表面利回りが3.8%と
満足できず、この中古住宅を売却



focus

成約率が格段に上がる!最強空室対策

20

第111回 効果的とは言い切れない女性限定という謳い文句 監修/浦田健

財産を減らさない相続対策

22

第34回 生前対策、円滑なコミュニケーション
遺言書を作るときのポイント 解説/曾根恵子



study

5分で分かる身近な税制の話

25

第141回 解説/山田毅志

失敗しない株式相場の読み方

27

第141回 解説/佐藤譲



question

賃貸経営の「困った」「どうしよう?」を解決
「賃貸経営」一問一答

30

少ない元手から収益を生み出す



賃貸運営 『高利回りメソッド』

現在も収益物件の価格は高騰しており、
資産を増やすのが難しい状況が続いています。
今月はそんな時代において、
高利回り運営を実現する方法をご紹介します。



今始めて
年間1,000万円の
家賃収入を
実現する！

解説



石原博光

2002年から不動産投資を始め、短期間で年間家賃収入5,000万円を実現。2012年からは米国カリフォルニア州で不動産投資事業をスタートし、2014年に永住権を獲得。現在は米国在住で日本で43室、米国で6棟を運営中。

マンガでわかる
まずはアパート一棟、
買いなさい！



300万円の自己資金から始めて、家賃年収1,000万円を実現する方法をマンガでわかりやすく解説した一冊。
○著者：石原博光、作画：しゅうくりいむ
○発行：SBクリエイティブ
○定価：1,694円（税込）。

需要が見込める地域で
表面利回り12%以上を
購入ターゲットに！

そもそも利回りは、投資金額に対して1年間で「どのくらい回収できるか」の指標です。つまり、高利回りを実現できれば収益性も高くなるわけです。また、この利回りには「表面利回り」と「実質利回り」の2種類があります。一般的に、収益物件の情報などに掲載されているのは満室想定表面利回りになります。しかし、家賃収入からは、物件運営のために必要なランニングコスト（火災保険や地震保険の費用、管理費、固定資産税など）や借入金の支払いが出ていきます。これらを差し引いて計算したものが実質利回りです。例えば、購入価格が2000万円の物件で、年間の家賃収入が200万円なら、表面利回りは10%です。しかし、ランニングコストや借入金の支払いなどで計100万円かかった場合には、年間収入が100万円です。実質利回りとしては5%になります。さらに、空室期

間やリフォームにかかる費用などを考慮すれば実質利回りは、もっと下がることとなります。

私の肌感覚では、地方の築古の木造アパートを頭金2割で金融機関から融資を20年で受けて購入した場合の実質利回りは、表面利回りから4〜5%引いた数字になるケースが多いと思います。もちろん条件次第で変わりますが、これを基準に考えれば、**最低でも表面利回り12〜13%（実質利回り8%）は実現したいところです。**現在は、収益物件の市場価格が高騰しており建築資材などの価格も上昇しているため、都心の物件や新築などでは前述の利回りを達成す



地方の一棟物件で狙いたいのは、表面利回り12〜13%以上の物件。写真は石原さんが過去に購入した千葉県の中古アパート（売却済）。



地方の築古戸建ての魅力は安価に購入できて、高利回りを実現しやすい点。賃貸経営の初心者は、戸建てからスタートするのもお勧めです。

るのは難しいと思います。

そこで狙いたいのが、**地方の一棟アパートや戸建て物件です。**例えば、物件価格1600万円で表面利回り13%の一棟アパートを入手すれば、融資期間が10年でも黒字運営できる可能性があります。仮に満室稼働を実現できれば10年で物件価格の回収も終わり、無借金状態で年間の家賃収入約200万円の資産が手に入ります。そして、より高利回りを実現しやすいのが地方の築古物件です。魅力としては「手頃な価格で入手できて売却もしやすい」「高稼働すれば投資の回収が早い」「最後は土地としても売れる」などです。

賃貸需要が見込めるエリアであることが大前提になりますが、郊外の分譲住宅地などでは格安で戸建てを購入できることもあります。

実際に、私の友人で千葉県にある再建築不可の戸建てを30万円で購入し、駐車場の整備など50万円でリフォームを行い家賃5万円で貸し出している大家さんがいます。表面利回りは75%です。

もしも、相続した実家が地方にあり古い空き家であれば、リフォームして貸し出すのも手です。私も郊外にあった実家を左右に区切り二世帯住宅にリフォームして、貸し出した経験があります。リフォーム費用は350万円で二世帯の合計家賃が月額13万円、表面利回りは約45%です。このケースでは2年強で初期費用を回収できました。13万円は地方で単身者向けの4世帯ぐらいの小規模アパートから得るのと同程度の家賃になります。このように、**賃貸経営の初心者の方は高利回りの戸建てから始めて運営手法やリフォームなどの知識を蓄積し、資金を貯めて**

から一棟アパートを購入するのも良いと思います。

ちなみに、私が考える経済的安定レベルは、年間家賃収入1000万円、市場価格でトータル数百万円になる物件（数棟）を所有することです。賃貸経営では、空室修繕、金利上昇、家賃滞納、自然災害などのリスクがありますが、前述の状況を構築することでリスクヘッジできる可能性が高くなります。特に今後は、**金利上昇に対する備えも必要だと感じます。理由は物価が上昇し続けており、これを抑えるのに金利を上げる政策が取られる可能性が高いからです。**

賃貸経営における主なリスク

- 1 空室リスク
- 2 修繕リスク
- 3 金利上昇リスク
- 4 家賃滞納リスク
- 5 災害リスク

1 地方の掘り出し物を見つけて手に入れる方法とは？



売れ残っている物件を
指値で安価に入手し
高利回りを実現する

物件探しの基本はインターネットによる検索です。そして、収益物件サイトで検索する際のポイントが「情報掲載日」になります。着目するのは「掲載から長期間経過している物件」です。理由は長い間売れないと、売主さんが弱気になっているからです。そこに値引きの可能性が生まれます。今の時代は利回り12〜13%以上で「い

いな」と思える物件には簡単には出会えません。そこで「売れ残っている普通の利回りの物件を値下げで高利回りにする」わけですが、ただし、このような物件は何かしら問題がある可能性が高くなります。そこを見極め知恵を絞ってリスク回避することが重要です。また、築古戸建ての場合は「検査対象を土地にする」のも手です。土地と言いつつも、実は古い建物が残されているケースがあるからです。このような建物も大抵は

住めるレベルにリフォームするところが可能です。指値をする際は「建物の解体に費用が必要」と伝え打診するのも良いと思います。最後に地方で狙うべきエリアについても触れておきます。一言でいえば「特色がない平凡な街で賃貸需要が見込める場所」が理想的だと思えます。具体的には、関東圏では千葉県の旭市、茨城県の坂東市、栃木県の小山市や下野市などです。これらは、私が物件を所

有し高稼働を実現した地域になります（売却済も含む）。例えば、私が今も所有している茨城県の坂東市の物件は、地域の平均空室率は30%以上と高い水準です。そのため、前オーナーも空室が増えて安く手放し高利回りで入手できました。しかし、今も平均95%程度の入居率で稼働しています。理由は、周囲に地主の大家さんが相続対策で建てた賃貸物件が多く、それらより1万円程度安い家賃設定で勝負しているからです。これは物件を格安で仕入れたことで実現できました。空室率が高いエリアは入居募集に熱心ではない大家さんが、そのままにしているケースも多いため、満室もあれば空室だらけの物件も存在しています。ですから、平均空室率だけを見て判断する必要はないわけです。狙うべきは「競争がひしめき合わずに過疎化も進んでいない程良いエリア」だと思います。



写真は石原さんが入手した高利回り一棟物件（売却済も含む）。写真上⇒2007年に4,150万円で購入した、栃木県下野市の中古一棟アパート（売却済）。写真中⇒2005年に購入した、茨城県坂東市の中古一棟マンション（2DK×13世帯、3DK×2世帯、4DK×1世帯、店舗×1）。写真下⇒2006年に1億1,000万円で購入した、栃木県小山市の中古一棟マンション（3DK×24世帯）。

地方物件の「譲れない条件と譲れる条件」とは？

入居決めに必要なのは
部屋の広さと駐車場！
湿気や擁壁にも注意

地方では部屋が広いのは当たり前です。さらに、世帯分の駐車場があるのも必須です（一世帯で大人の人数分、車を所有している家族もいるため、それ以上あれば理想的）。やはり「部屋の広さと駐車場」は譲れない条件といえます。そのうえで、①再建築不可（敷地が幅4m以上の道路に2m以上接していない）、②契約不適合免責（建物に瑕疵があっても売主は責任を負わない）、③借地権（地代を支払い土地を借りる権利）などは高利回りを実現するために譲歩可能な部分です。値引き交渉の理由にするのも良いでしょう。

例えば、①再建築不可の場合は、解決法もあります。道路に接しているのが2m未満の場合は、隣地を購入し接している部分を広げる

のです。さらに、敷地が接しているのが4m未満の道路であれば、敷地の一部分を道路として提供する（セットバック）で再建築が可能になるケースもあります。

また、②契約不適合免責についても、売主は物件の瑕疵を把握し契約書に明記する必要があります。そのため、書いていない不具合が見つかった場合は「契約書と違う

ので瑕疵を直してください」と主張できます。もしも直さなければ契約解除も可能です。

最後に建物の状態についてですが、**湿気で壁紙が剥がれていたり、雨漏りの痕跡がある場合などは注意が必要です。**特に建物が地下水脈の上や雨が溜まりやすい土地にあり、地盤からの湿気が室内にこもりやすい状況などは簡単には解決できません。そのため、部屋がカビだらけの物件には手を出さない方が無難です。ほかにも古い擁壁があり、大雨で倒壊する危険性がある場合なども避けるべきです。反対に**建物や設備が古いのが理由で入居が決まらず、安価で売りに出ているものは「お宝物件」に化ける可能性があります。**リフォーム費用をかけても実質利回り8%以上が見込め、それなりに賃貸需要もあるエリアなら購入ターゲットになると思います。

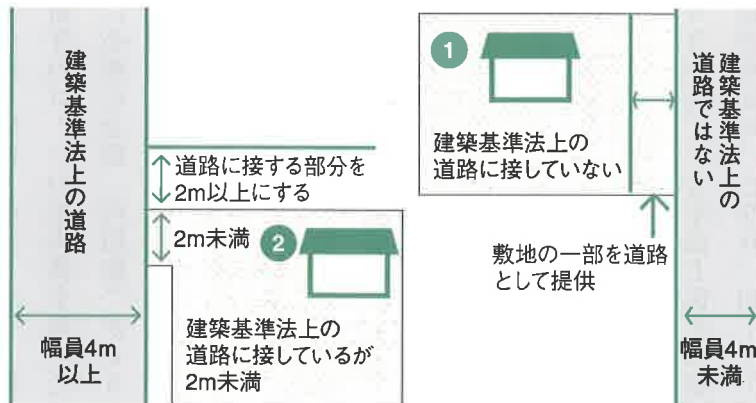
湿気が酷い物件は購入を避ける

地下水脈の上や雨が溜まりやすい土地に建物があり、地面からの湿気が室内にこもりやすい物件には、手を出さないのが得策です。部屋がカビだらけの場合には注意が必要です。



再建築不可の物件の一例と対応方法

- ①はセットバックで道路の幅を4m以上にする
- ②は隣地を購入して道路に接する部分を2m以上にする



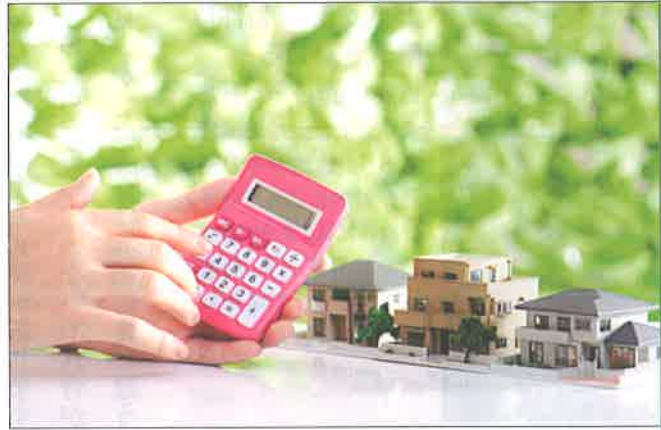
弱点を指摘しつつ心を込めて行う値引術とは？



相手の事情も鑑みつつ
低姿勢で粘り強く
物件の弱点を指摘する

最初に物件の購入予算を決める際には諸経費（火災保険料、地震保険料、管理費、共用部分の光熱費、固定資産税、都市計画税など）やリフォーム費用なども見積もるようになります。そして、将来の大規模修繕に備え毎月家賃の5%程度を修繕積立金としてプールすることに加え、将来の金利上昇や空室リスク、家賃の下落なども考慮する必要があります。これらを慎重に精査し「本当の実質利回り」を弾き出すわけです。この結果を踏まえて、値引き交渉で目指す購入金額を決めていきます。

指値における基本は、購入を検討している物件の弱点を全部洗い出し「売主にも同じ認識を持ってもらうこと」です。そこで、最初は「駅から遠い」「日当たりが悪い」



など売主の努力では解決できない点を指摘していきます。次に個別の弱点のなかでも大きい部分「外観の状態が良くないので塗装が必要」「屋根が傷んでいて雨漏りが必要」などを突いていくのです。理由は、売主が売却を考えるのが「外観や屋根に大規模修繕が必要な時期」になることが多いからです。そのため、この点を指摘されると値引きに応じざるを得ない雰

囲気になりやすいのです。ほかに「設備が古いので交換が不可欠」「トイレが和式なので洋式にする必要がある」など、弱点があれば思いつく限り伝えましょう。ただし、上から目線でダメ出しをするのは絶対に避けてください。態度によっては「あなたにだけは売らない」となってしまうかもしれません。やはり、心を込めて丁寧に話をすることが大切です。ちなみに、私は栃木県のアパート（現在は売却済）を買いたる際に「大切なお嬢さんをお願いする」という姿勢で、売主さんの所へ老舗百貨店の菓子折りを持って伺いました。その結果50万円値引きして頂いた経験があります。さらに、第三者の意見も効果的です。交渉時にリフォーム業者さんの見積金額や金融機関の評価などを見せることで、相手が納得しやすくなります。

最後に交渉が成立しやすくなる

値引きの妥当金額の計算方法の例もご紹介しておきます。まず土地の実勢価格を1400万円、売却希望額も同額と仮定します。仮に物件のローンの抵当権を外すために必要な金額（残債額）が800万円だと判明した場合、それに加えて売主から仲介業者へ支払う手数料や税を考慮していきます。相手が売り急いでいたとして200万円の値引きを提案してみます。そして、1200万円で売却したとすれば：仲介手数料が約46万円「3%+6万円に別途消費税」、譲渡所得税が約71万円（売価1200万円-仲介手数料-残債額800万円）×5年以上保有の譲渡税率約20%となり、約117万円が必要になります。つまり、残債の800万円を返済しても、売主の手に約283万円が残るわけです。これなら交渉に応じてくれる可能性も高くなります。

満額融資を引き出すためのテクニクとは？

事業計画書に注力して
面談時の回答も
シミュレーションする

金融機関から融資を引き出す際
に重要なのが事業計画書です。作

成時のポイントは、想定される空
室期間や修繕費用などを考慮した

内容で仕上げることです。ほかに

も金融機関の担当者さんと面談す
る前に「自己紹介シート」「金融
資産の一覧表」「借入れがある
場合はすべての返済表」「源泉徴

収票・確定申告書・事業を始めて
いる場合は決算書（3期分）「物
件資料」などを用意します。

また、面談時には次のような内
容を聞かれるため、回答を事前に
想定しておくと思えます。

① 当行に融資を申し込んだ理由
② 物件状態と管理方法
③ 購入理由
④ 将来の需要
⑤ 経年劣化への対策
⑥ 固定資産税額、ランニングコス
ト、路線価など
⑦ 使える自己資金
⑧ 融資期間の希望と理由
⑨ 入居率を高める対策
⑩ 経費率を抑える工夫

① 当行に融資を申し込んだ理由
② 物件状態と管理方法
③ 購入理由
④ 将来の需要
⑤ 経年劣化への対策
⑥ 固定資産税額、ランニングコス
ト、路線価など
⑦ 使える自己資金
⑧ 融資期間の希望と理由
⑨ 入居率を高める対策
⑩ 経費率を抑える工夫

① 当行に融資を申し込んだ理由
② 物件状態と管理方法
③ 購入理由
④ 将来の需要
⑤ 経年劣化への対策
⑥ 固定資産税額、ランニングコス
ト、路線価など
⑦ 使える自己資金
⑧ 融資期間の希望と理由
⑨ 入居率を高める対策
⑩ 経費率を抑える工夫

① 当行に融資を申し込んだ理由
② 物件状態と管理方法
③ 購入理由
④ 将来の需要
⑤ 経年劣化への対策
⑥ 固定資産税額、ランニングコス
ト、路線価など
⑦ 使える自己資金
⑧ 融資期間の希望と理由
⑨ 入居率を高める対策
⑩ 経費率を抑える工夫

① 当行に融資を申し込んだ理由
② 物件状態と管理方法
③ 購入理由
④ 将来の需要
⑤ 経年劣化への対策
⑥ 固定資産税額、ランニングコス
ト、路線価など
⑦ 使える自己資金
⑧ 融資期間の希望と理由
⑨ 入居率を高める対策
⑩ 経費率を抑える工夫

益分岐点を把握しておく。そのう

えで希望の融資期間は黒字を死守
するのに不可欠と伝える。

⑨ 入居率を高める対策
⑩ 経費率を抑える工夫

起用、施主支給品の活用、相見積
もりや丁寧な交渉などを説明。

⑪ 他行への相談
融機関については左記にまとめま
したので参考にしてみてください。

融資が比較的受けやすい金融機関の一例

金融機関名	金利の目安
政府系（日本政策金融公庫・商工中金）	1%～
横浜銀行	1%～
千葉銀行	1%～
スルガ銀行	1%～3%（変動）
静岡銀行	3.3%～3.6%（変動）
香川銀行	長期プライムレート+0.5%～2.5%（変動）
東日本銀行	1.5%～
滋賀銀行	1.95%～4.875%（変動）
きらぼし銀行	1%前半～
西京銀行	1.59%～2.95%
徳島大正銀行	長期プライムレート+0.5%～2.5%（変動）
東京ベイ信用金庫	3%～6%（変動）
横浜幸銀信用組合	1.8%～3.8%（変動）
ハナ信用組合	3%前後（変動）
SBJ銀行	2.875%～3.575%（変動）
オリックス銀行	2.3%～3.675%
三井住友トラストL&F	2.9%～
セゾンファンデックス	3.75%～4.55%（変動）

※金利はあくまでも独自調査による目安であり、必ずしも同じ利率を保証するものではありません。
借り入れの時期やタイミング、借り手の属性や資産背景、市場動向などによって変わります。

費用対効果を発揮するリフォーム術とは？

5

空間の企画力を磨き
 マイナスの要素を
 可能な限り消していく

リフォームで一番大切なのが空間の企画力です。やはり、入居希望者様に部屋をアピールするには、大家さん自身が知恵を絞る必要があります。例えば、部屋を明るく見せたり間取り変更をして印象を変えるのも方法のひとつです。もしも部屋の日当たりが悪く暗い印象が強い場合は、床・天井・壁などをすべて白にして、照明を6畳の部屋なら8畳用にするなど通常よりも明るくします。また、狭いダイニングキッチンや2DKの間取りであれば、隣の部屋との壁を取り払い広いリビングの1LDKにするのも良いと思います。ほかにも「和式トイレを洋式にする」「壁紙が剥がれていたら張り替える」「洗面台がない場合は設置する」など、対応できる範囲でマイ

リフォームにおけるアイデアの一例



収納スペースが少ない单身者向けの部屋の場合は、フックや棚を作ると入居者に喜ばれます。さらに、壁自体を有孔板にして好きな位置にフックで物が引っ掛けられるようにしたり、書類棚を付けるのも良いと思います。また、ベッドのヘッドボードを床のフローリング材を張って作ると高級感のある仕上がりになります。ほかにもセンスの良い照明やスイッチ類、アクセントクロスなどを採用することで部屋の印象が良くなります。

ナス要素を消していきます。そのうえで、次にブラッシュアップに取組みますが、この時は常に費用対効果を意識することも忘れてはいけません。予算の目安としては、私の場合は大がかりなリフォームの場合で賃料の15ヵ月分を上限にしています（浴室の入れ

替え工事は別途計算）。また、コスト削減という観点では、自治体の補助金を活用するのも手です。実際にバリアフリーや内窓・二重サッシなどの省エネを目的としたリフォーム費用に助成金を出しているところもあります。例えば、東京都では「既存住宅に

おける省エネ改修促進事業」として、住宅を所有する個人や法人が高断熱窓・高断熱ドア・断熱材を設置する場合には、工事費用の3分の1（上限額は窓100万円、ドア16万円、断熱材24万円）まで補助を出しています（令和9年度まで募集）。



高稼働を実現する業者さんとの関係作りとは!?

相手の懐に飛び込み
コミュニケーション！
連絡はメールを活用

日々の運営や入居募集などにおいて重要なポイントになるのが管理会社さんや仲介業者さんとの関係作りです。いずれも大切なパートナーなので、お互いに信頼し合えるのが理想的だと思います。そのためにも、**担当者さんに顔と名前を覚えてもらい、大家さんから名前前で呼びかけるようにします。**そして、店舗を訪問する際は缶コーヒーや栄養ドリンク、スイーツなどの手土産を持参しましょう。担当者さんとは、ビジネスライクではなく相手の懐に入り、心を掴むコミュニケーションを心掛ける
と仲良くなれます。私の場合は担当者さんの趣味を覚えて、仕事の話でも最初は世間話などから入り、お互いに話しやすい雰囲気を作ってから本題に移るようにしています。



す。そして、業務上で必要な連絡はまとめてメールでやり取りをします。これにより経過を時系列で把握しやすいように「言った・言わない」などの問題回避にも繋がるからです。メールの内容についてはシンプルで分かりやすい点を重視してまとめ、可能な限り早いレスポンスも心がけます。

また、収益物件の販売業者さんと懇意になれば、相場よりも2〜3割ほど安値に購入できる任意売

却物件（競売の前に債権者全員の合意を得て市場で売り出し、債務の回収に充てる物件）の情報なども入ってくる可能性があります。ビギナー大家さんのなかには「専門用語を知らないのでは、何を話しているかも分かりません」と言う人も初は知らなくても問題ありません。相手に対して「勉強になります」という感じで話を繋げば大丈夫だと思います。心理学に単純接触効

果というのがあり「会うだけでも、機会が多いほど相手に好印象を与える」と言われています。そのため、苦手意識があっても避けずに何度も会う機会を作ることです。少しづつ距離を縮められると思います。

相見積もりにおけるNG行為

- 1 他業者の見積書を見せる
- 2 あまりにも多くの業者さんに見積もりを依頼する
(3〜5社程度が理想的)
- 3 条件を統一しないで見積もりを依頼する

このような信頼関係が重要なのは、リフォーム業者さんでも同じです。50万円を超えるような大きな相見積もりを取るのが鉄則ですが、極端にやり過ぎると信頼関係を壊しかねないため5社程度に抑えるのが良いと思います。そして、業者さんを決める際には金額だけで選んではいけません。安いから依頼したもの、「仕上がりが雑だったり、工事途中で倒産してしまったり、工事途中で倒産してしまったり、工事途中で倒産してしまったり」という話を頻繁に聞くからです。やはり、最安値ではなくても信頼できる業者さんに依頼するのが一番良いと思います。

Ponta
Point Terminal

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK で

Ponta ポイントが たまる!

PP

Dramatic Communication
アパマンショップ
Dramatic Communication

たとえば

仲介手数料の
1% たまる!!

仲介手数料
70,000 円

700
ポイント
たまる!

初回来店
ポイント※
10
ポイントも!

※ご来店のうえ、お客様カードにご記入された方が対象です。

©Ponta
いろんなお店でポイント
ポンポンたまる

LAWSON



くわしくは

<http://www.ponta.jp/>



ウクライナ支援

「ウクライナ国内の住宅修復支援の為、UNHCR（国連難民高等弁務官事務所）の日本公式窓口である国連UNHCR協会と契約締結。」



解説
大村浩次

● APAMAN株式会社 代表取締役社長

編集長 今回は、1回目のウ

クライナ支援とその支援状況、また、新しく実施された2回目のウクライナ支援について、APAMAN株式会社の大村代表にお聞きしたいと思います。初めて、ウクライナ支援についての記事を読まれるオーナー様もいらっしゃるかもしれませんので、現状をまずはご説明いただけますか？

大村 APAMANと全国賃貸管理ビジネス協会は、戦争が始まった直後から日本に避難されたウクライナの方へ無料住宅を提供しています。当初は500人ぐらいでしたが、今では2500人〜3000人のウクライナ人の避難者を受け入れており、そのほとんどは、女性や子供さんです。ウクライナ避難民専用の無償住宅提供サイトも公開しており、住宅支援がスピード感を持って行える体制をとっております。

また、昨年の冬には極寒の戦

地で発電機がなく子供が凍えていると伺い、発電機を各地に提供してまいりました。ロシアのミサイル攻撃により、電気の供給が滞っており、電気や暖房が使えない状態で、厳しい寒さに耐えながらの生活を強いられています。キーウならびにヘルソン地区に多数の発電機を送る現地支援（2月15日時点）を行っており、ウクライナの方々が、少しでも電気や暖房を使える状態になればと思っております。今年の6月には国連と共同してミサイルで被害を受けたビルをリフォームして避難民を受け入れるサービスを始めました。その際に私は、国連と一緒に実際にウクライナ現地に入り、被害状況を視察してきました（右下写真）。

APAMANと全国賃貸管理ビジネス協会で合わせて50万ドル（約7000万円）を拠

ukraine support

出して支援しております。



6月26日、全管協本部にて、国連の関連機関である「国際移住機関（IOM）」と正式に契約を締結しました（右下写真）。具体的には3か所の支援を実施します。一つ目が虐殺行為があったブチャエリア。次にダムが決壊したエリアと戦いが激しいドンバス地域の周辺のビルも改装予定です。これらの活動で約1000人の方が住宅に住むことが出来るようになります。



8月18日には、ウクライナのブチャ地区でプロジェクトが進行中となっており、地域住民および自治体への説明会を実施しました。住居支援についてはAPAMANと全管協が初めての取り組みであることから、自治体の参加者から感謝の声をいただきました。





編集長

ウクライナの被災者に向けた住居支援が具体的に始まり、現地の方々も助かっていると思います。引き続き、こちらのプロジェクトを進めながら、また新しいプロジェクトを、別の国連機関と進められるのでしょうか？

大村 はい、APAMANと全国賃貸管理ビジネス協会は、人道支援の観点より、ウクライナの国内避難民のため、新たに国連UNHCR協会を通して、ミコラヴィスカ州とハリキウスカ州における複数階建てアパートの修繕を行うことにいたしました。こちらは、

APAMANと全国賃貸管理ビジネス協会にて、ご加盟企業従業員皆様・ご家族・お客様などからの協力金で支援させていただきます。

10月2日には、ウクライナ国内の住宅修復支援のためUNHCR（国連難民高等弁務官事務所）の日本公式窓口である国連UNHCR協会と、全国賃貸管理ビジネス協会にて契約を締結しました（左写真）。戦争で被害を受けた住居ビルのリノベーションを行います。日本での「無償住宅」を入れますと、「国連（IOM/ウクライナ）との連携」に続き第三弾のウクライナ支援策となります。



The lease management top talk <<<

編集長 一過性の支援に留まらず、継続的に支援を続けられるのは、本当に素晴らしい事と感じます。また、話は変わりますが、この度、大村代表は、早稲田大学大学院より「社会の発展に多大な貢献をした卒業生」として表彰されました。（写真隣は同じく受賞された藤沢久美さん）



大村 このような評価を頂き大変感謝しております。50歳を過ぎてから、1日8時間ぐらい勉強を続け、早稲田大学の大学院を卒業いたしました。現在は、サンタクララ大学という、シリコンバレーにある大学に通っております。週末はアメリカに住んでるような生活で、若い頃は大学に行けるような状況じゃなかったものですから、今勉強したいと思っております。アパマンシヨップの仕事に関しましては、とにかく誠実に、どんなことがあるかが誠実に皆さんと向かい合っていていきたいと思っております、引き続き、不十分ながらもありますけれど、一生懸命頑張っていきたいと思っております。ご協力の程よろしくお願い申し上げます。

UNHCR(国連難民高等弁務官事務所)の日本公式窓口との調印式が行われました

10月2日、APAMANグループと全国賃貸管理ビジネス協会は、新たなウクライナ支援として、UNHCR(国連難民高等弁務官事務所)の日本公式窓口である「国連UNHCR協会」へ、支援金50万ドルを寄付する覚書を締結いたしました。

前回、6月26日に、国連の関連機関である「国際移住機関(IOM)」と、ウクライナにあるビルを避難施設として大規模改修する契約を締結後、第2弾のウクライナ支援策となります。

今回の支援金は、ウクライナのコリアアスカ州およびハリコフスカ州で、174の190世帯のアパートの内外装や住居に関する備品の提供に使用される予定となっております。



「賃貸住宅の計画修繕推進セミナー」が 開催されます

国土交通省補助事業

賃貸住宅再生プロジェクト

～国土交通省補助事業・賃貸住宅の計画修繕推進セミナー～

無料セミナー 会場特典資料を連呈

PROGRAM 【プログラム】

- 01 計画修繕の必要性・国土交通省の取組み 約20分
- 02 計画修繕の基礎知識・建物診断の重要性 約20分
- 03 長期修繕計画の策定・大規模修繕の実務・賃貸管理会社の役割 約30分
- 04 賃貸管理会社における計画修繕の取組の紹介 約30分
- 05 リフォーム・リノベーションの効果と事例紹介 約20分
- 06 民間賃貸住宅の「断熱・遮音改修」の効果と事例紹介 約20分
- 07 賃貸住宅の修繕・点検時期のセルフチェックの紹介、操作案内 約15分

東京開催 2023年12月6日(水) 13:30～16:30 定員160名

大阪開催 2024年1月17日(水) 13:30～16:30 定員100名

名古屋開催 2024年1月18日(木) 13:30～16:30 定員160名

オンライン配信 2024年1月22日(月)～2月29日(木)

申込締切:2月26日(月) ★要領のアンケートを最後までご回答の方は資料を期間限定でダウンロードいただけます。

本セミナーの対象者: 賃貸住宅所有者様、賃貸事業者様

本セミナーのテーマ: ●計画修繕の投資メリット、長期修繕計画、点検・建物診断の重要性をわかりやすく解説
●賃貸管理会社のリアルな計画修繕の取組み、計画修繕の進め方をわかりやすく解説
●リフォーム・リノベーションによるバリューアップ効果をわかりやすく解説

WEB申込みは→<https://form.qooker.jp/Q/auto/ja/kelkaku/2024/> 本セミナーの受付開始は11月1日からとなります。

お問い合わせ先 (株)工業市場研究所 賃貸住宅の計画修繕推進セミナー事務局
TEL.03-6459-0265 (平日9:00～17:00) Mail:k-sugiura@kohken-net.co.jp 担当 杉浦

国土交通省補助事業「賃貸住宅の計画修繕推進セミナー」が開催されます。

本セミナーでは、賃貸住宅所有者様や賃貸住宅関連事業者様を対象として、具体的な修繕事例等を用いて、計画修繕の意義や必要性、投資効果、定期的な点検・建物診断の重

要性、「リフォーム・リノベーション」のバリューアップの効果、「断熱・遮音改修のメリット」等をわかりやすく解説します。

さらに、実際に計画修繕に取組む賃貸管理会社様から取組む状況、過去の取組み事例や効果、オーナー様の感想等

をご報告いただきます。

プログラム、開催日時等の詳細は左記のチラシにてご確認をお願いいたします。

●セミナーへの参加は無料です。セミナーの受講には、事前の申し込みが必要となります。申し込みは11月1日(水)より受付となります。



お申込み用QRコード

セミナーへの参加は無料です。セミナーの受講には、事前の申し込みが必要となります。申し込みは11月1日(水)より受付となります。

運用実績は表面利回りが3・8%と満足できず、この中古住宅を売却

全国賃貸管理ビジネス協会 会長。三光ソフランホールディングス(株) 社長。平成16年「国土交通大臣表彰」受賞、平成18年「黄綬褒章」受章。平成28年「旭日双光章」受章。東京・埼玉・神奈川県を中心にアパマンショップ54店舗運営。



全国賃貸管理ビジネス協会名誉会長
高橋 誠一

POINT

**利回りの低い貸家を売却して新築アパート購入。
サブリースを付けて手取り収入5割アップ**

木澤さま(仮名)は70歳の専業主婦。8年前にご主人が亡くなったので、自宅の向かいにあった中古住宅を息子さんに購入しましたが、息子さんがドイツに転勤したため貸家として運用してしま

た。しかし運用実績は表面利回りが3・8%と満足できるものではなく、木澤さまはこの

中古住宅を売却して、代わりに私たちの会社で建設した新築アパートを購入することにしました。

物件は千葉県流山市の南流山駅から徒歩12分の立地にある木造2階建てアパートで、価格は6000万円でした。

木澤さまは専業主婦のために融資付けが厳しく、自己資金4700万円、借入金1300万円(借入条件20年、金利1・2%)でこれを購入しました。

サブリースを付けた後の家賃収入は月額32万円(年額384万円)で借入返済は月額6万円(年額72万円)のため、差引手取り収入は月額26万円(年額312万円)となりました。サブリース利回り6・4%、自己資金運用利回り6・6%という運用成績で

す。

従来の貸家収入から5割収入がアップしましたが、メリットはそれだけではありません。貸家は入居者が1人なので、退去されるとたちまち家賃収入がゼロになってしまいますが、新築アパートはサブリースが付けやすいので、毎月一定の家賃収入が保証されます。サブリースによる定額収入の確保が、「お金持ち大家さん」の基本なのです。



※画像はイメージです

今月のポイント

1

貸家の表面利回りが悪いので、新築アパートを購入


2

新築アパートはサブリースが付けやすい

3

安定している一括借上を活用して物件を購入する

ご購入事例

●名前、年齢	木澤さま・70歳
●職業	専業主婦 
●年収	年金のみ
●家族構成	ご本人・お子様2人
●保有資産	自宅・自宅向かいの中古戸建

購入の概要

●購入物件	木造アパート2階建て
●所在地	千葉県流山市 「南流山」駅徒歩12分
●購入価格	6000万円 

●自己資金	4700万円
●借入金	1300万円 (借入条件20年、金利 1.2%)

●家賃収入	月額32万円→年額384万円
●借入返済	月額6万円→年額72万円
●手取り収入	月額26万円→年額312万円

最新刊
発売中



★利回り

6.4%

★自己資金運用利回り

6.6%





浦田健 / YouTuber 「ウラケン不動産」(著)

浦田健 / (株)FPコミュニケーションズ代表取締役、不動産コンサルティングの第一人者。チャンネル登録者数17万人の人気YouTuber。「不動産実務検定」を監修・認定する。一般財団法人日本不動産コミュニティ代表理事。公式HPは <https://uraken.com>

効果的とは言い切れない 女性限定という謳い文句

あらゆる手段を駆使して募集活動や運営努力を行えば、賃貸経営における収益性は確実に向上していきます。空室対策や効果的な運営術についてお届けいたします。

根拠がない限定はNG 間口を広げて募集する

私達は日常生活において「○限定」という謳い文句を頻繁に見かけます。「60歳以上のシニア限定」や「学生限定」なども、その一例です。マーケティングの観点から考えると、これらは顧客対象を絞り込むことで競合と差別化を図る戦略といえます。ただし限定作戦は、緻密なマーケティングサーチを実施しないと企画倒れになる危険

性もあるため注意が必要です。

これは賃貸経営においても同じで、例えば「女性限定物件」という絞り込み戦略にも落とし穴があります。理由は「イメージ先行で女性限定の方が良いかも」と思い込んでいるだけのケースが見られるからです。特別な根拠もないのに、「女性なら物件を綺麗に使ってくれそうだし、長く住んでもらえて滞納リスクも低いのでは」と考える大家さんは多いと思います。

確かに女性限定にすることで

「借り手やその親御さんが安心感を得られる」というメリット

はあると思います。さらに物件の設備として、防犯カメラやオートロックなどを設置してセキュリティ面も強化すれば、喜ぶ入居者様は多いでしょう。

しかし、このような差別化は綿密なりサーチに基づいていなければ効果を発揮しません。例えば「女子大が近くにあり、女性限定物件のニーズ調査を徹底的に実施した結果、確実に差別化が可能で競合にも勝てる」と判

断した」というなら問題ありません。反対に、そうではない場合は注意すべきだと思います。その理由としては次の3つがあります。

①女性限定という謳い文句は実は防犯面で問題が多い

お隣さんが女性だと安心感はあるかも知れません。しかし見方を変えれば、「この物件には女性しか住んでいません」とアピールしているようなものです。そのため、防犯面が万全とは言えないわけです。

②女性限定にすることで入居希望者様の間口を狭めている

男性が入居できないというのは、単純に考えて全体需要の半分を捨てているようなものです。私の経験上、女性限定にしたからといって「即満室になり入居待ちができる」というケースは、ほとんどありません。むしろ女性限定にしたことにより、満室を実現できず苦労しているケースの方が多いような肌感覚があります。実際に、以前スマート

■入居決めに効果的な 募集対象や条件の一例

① 高齢者



② 外国人



③ 母子家庭



④ ペット可



*写真はすべてイメージです。

デイズ社が展開していた『かぼちの馬車』という女性専用のシェアハウスでは、稼働率が上がらず保証家賃が支払えなくなり倒産した事例などもあります。つまり、女性限定だからといって必ず入居者様が増えるとは限らないわけです。

③ 女性は家賃を滞納せずに部屋を綺麗に使ってくれる…というのは単なる思い込み
女性だからといって、部屋を綺麗に使ってくれる保証はありません。実際に女性でも、物件をゴミ屋敷化する人は存在します。さらに、家賃滞納が男性と比べて特段少ないわけでもあり

ません。つまり「女性だから安心できる」という考え方には、正確なデータがあるわけではなくイメージや思い込みに過ぎないので。

私の見解としては、緻密なマーケティングリサーチによる勝算がある場合を除いて、基本的には顧客の絞り込みはしない方が満室になるチャンスが広がると思っています。実際に、私は築30年以上のアパート（メゾネット式で部屋の広さ15㎡、3点式ユニットバス）を相場より1割ほど高い家賃で貸し出し満室経営を続けています。このような何の変哲もないアパートを効

果的に運営できる要因は、募集方法にあります。例えば、①家具家電込み、②敷金礼金ゼロ、

③更新の事務手数料は大家さん負担など、お客様が入居したくなるような工夫を凝らしています。さらに、顧客の関口を広げているのもポイントです。私のアパートでは、高齢者や外国人など、一般的には入居を拒否されそうな方々も全面的に受け入れていきます。入居者様のなかには83歳のおばあさんもいますし、経営するアパートの住人の約3割が外国人です。ほかにも夜の仕事や母子家庭の方をオーケーにしたり、ペット可にするなど

間口を大きく広げています。これらの結果、私の賃貸経営は軌道に乗っているわけです。

また、顧客の関口を広げると仲介業者さんにも喜ばれます。やはり幅広い客層に対して募集できる方が、成約のチャンスも増えるからです。明確な勝算なしに闇雲に顧客を絞り込むと、チャンスが少なくなるため拒絶する業者さんも多いような気がします。そのため賃貸経営においては、緻密なマーケティングリサーチにより勝算が見えている場合を除いて、入居者様の極端な絞り込みは実施しない方が良いと思います。



「相続実務士」の創始者。㈱夢相続代表（一社）相続実務協会代表理事。公認不動産コンサルティングマスター相続対策専門士。相談実績1万5000人。「オーダーメイド相続プラン」を提案し、家族の絆と財産を守る相続対策をサポートしている。「はじめての相続」など著書70冊。URL <http://www.yume-souzoku.co.jp>

感情面の対策 1 生前対策はもめないための用意

● 生前対策は認知症になる前に

- 意思確認が取れないと前向きな対策ができない（贈与・売却・購入・借入・遺言など）
- 後見人をつける前に対策は済ませる（後見人は財産管理だけ。対策はしてくれない）



● 遺産分割でもめたら節税できない

- 遺産分割が決まらないと特例が使えない

● 不動産の分け方を決めてトラブル回避

- 安易に“とりあえず共有”はしない

相続争いを未然に防ぐ対策をしておきたい

感情面の対策 2 コミュニケーション&オープン

● 普段からコミュニケーションを取っておく

- いざとなっては円満に行かない

● 財産や生前贈与はオープンにしておく

- 隠し事をせず、疑心暗鬼のたねを作らない

● もめないよう遺言書や民事信託を用意する

- 「書類」にしておかないと手続きできない

相続になる前に家族で対策をしておくとう違う!



生前対策、円滑なコミュニケーション
遺言書を作るときのポイント



新刊
発売中

感情面の対策 3 遺言書を作るときのポイント

● 遺言書はこっそり作らない→公正証書遺言がオススメ

→ 本人が知らせて “誰かが作らせた” という疑いはもたせない!

● 遺産分割は公平にするのが無難

→ 遺留分には配慮しておく

● 公平に分けられないときは理由を明記する

→ 付言事項に理由や意思を書いて伝える

● 財産のことだけではなく感謝や気持ちも残す

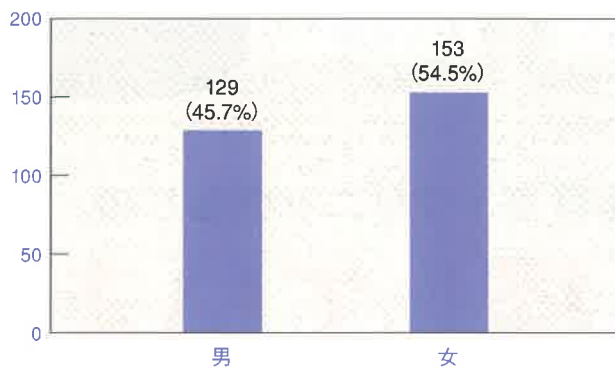
→ 全員に向けたメッセージや思いは最良の説得材料になる



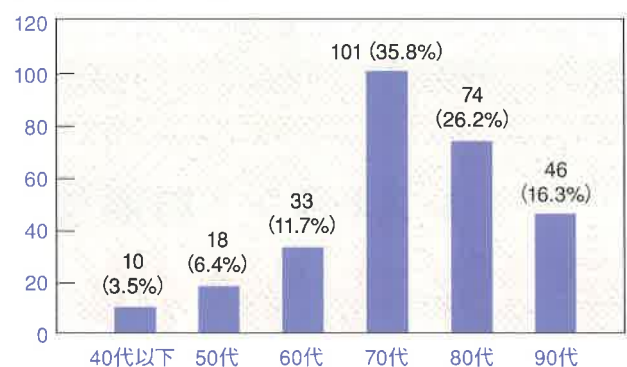
「配慮ある遺言書」があれば深刻なもめかたはしない

● 遺言作成者の分析 (平成19年～令和元年 450人/株式会社 夢相続データ)

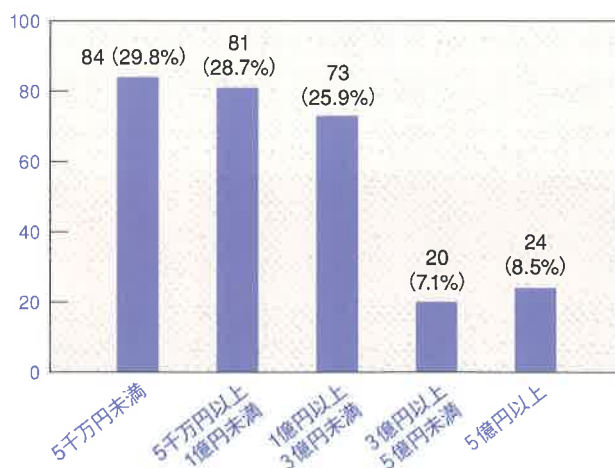
① 遺言者性別



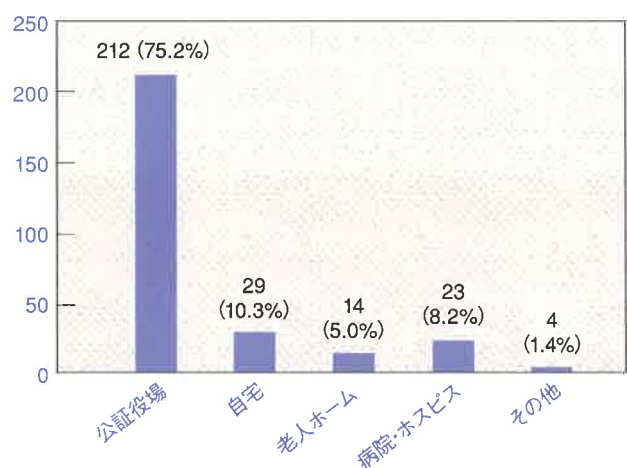
② 遺言作成時の年齢



③ 財産額



④ 作成場所



秘密厳守をお約束

い

今の設備を活かし

ぬ

温もりを引き継ぎ

き

気持ち新たに新店舗



レストラン・居酒屋・美容室・クリニックなどの

居抜き物件を探しています!

初期コストが抑えられる居抜き物件は、希少価値も高く、初期投資回収が早く見込め、入居者様の経営も安定しやすくなることから、多くの出店者様から需要があります。大家様にとっても、空室期間を設けず次のテナントが入居するので安定した家賃収入が見込め、大切な資産を途切れなく活かすことが出来ます。秘密厳守をお約束します。お気軽にお問合せください。

店舗斡旋・管理の全国ネットワーク

店舗ネットワーク

TEMPO NETWORK

全国の **店舗** **事務所** **工場** **倉庫** **商業用地** の
有効活用、是非一度ご相談ください!!

お問合せはこちら

TEMPO NETWORK 株式会社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内3-4-2

MAIL: toiawase@temponw.com

担当直通: 080-4213-8979【担当: 郷内(ごうない)まで】



税理士法人タクトコンサルティング 代表社員
株式会社タクトコンサルティング 代表取締役社長

地価上昇・変わるマンション評価と

家屋評価で相続税の再試算を

1 はじめに

不動産関連の財産評価が来年以後、上昇するフアクターが増えています。これにより、事業承継や財産承継、相続対策を考えるに当たり、保有資産の再評価、相続税の再試算が必要になるでしょう。

2 財産評価基本通達6項とは？

国土交通省は9月20日、都道府県地価調査（いわゆる基準地価）を公表しました。それによると、「令和4年7月からの1年間の地価動向は、全国平均では、全用途平均・住宅地・商業地のいずれも2年連続で上昇し、上昇率が拡大しました」とのことです。この状況が変わらず、来年1月1日の公示地価でも上昇傾向が強まれば、それを基準に8割評価する相続税の「路線価」も上昇傾向が強まると予想されるのも自然な流れといえるでしょう。令和6年分の路線価が明らかになるのは、令和6年

7月です。

3 現在の適用の可否の判断基準

マンションの相続税評価については、令和5年度与党税制改正大綱で、「市場での売買価格と通達に基づく相続税評価額とが大きく乖離しているケースが見られる」と指摘され、「相続税法の時価主義の下、市場価格との乖離の実態を踏まえ、適正化を検討する」とこととされました。これを受けて国税庁は、次の補正方法でマンション評価を改正し、令和6年1月1日以後の相続等による取得分から実施することを明らかにしています。

●改正後Ⅱ現行の相続税評価額×当該マンション一室の評価乖離率×最低評価水準0・6

●評価乖離率Ⅱ①×△0・033
+②×0・239+③×0・018
+④×△1・195+3・220

右記の①～④は、評価対象マンションの①築後年数、②総階数Ⅱ総階数÷33（1・0を

超える場合は1・0）、③所在階、④「敷地持分狭小度」として、「敷地利用権の面積÷専有面積」で算出された値

なお、評価乖離率が0・6分の1以下（約1・67以下）となるマンションは現行の相続税評価額のままとされ、評価乖離率が1・0未満となる場合は現行の相続税評価額×当該マンション一室の評価乖離率とされます。ただし不動産鑑定評価書等に照らし評価額が通常の取引価額を上回ると認められる場合には、当該評価額により評価されます。傾向としては、築浅のマンションほど、所在階が高いほど、敷地に目いっぱいマンションが建っているほど、評価額が高くなります。家屋の固定資産評価基準が来年度から見直されますが、影響を受けるのは新築です。したがって保有する既存のマンション一室については、現時点で改正後の評価の見通しが立つと思えます。

4 家屋の固定資産評価基準の改正

固定資産税の家屋の評価基準

が令和6年度から改正されます。固定資産税の家屋評価は同じような家屋を新たに建てるとした場合いくらかかるかを求める再建築評価方式です。具体的には家屋の構造や用途により区分し、材質や屋根、天井、床などの仕上げ、設備などの所定の部分について評点数をつけて積算し、建築後の年数に応じた経年減点補正率と評価の年の評点1点当たりの金額を乗じて評価額を求めることとなります。今回の改正は、①家屋の用途区分の整理、②各用途区分の標準仕様を構成する部分別区分の見直し、③標準仕様の建築資材等の標準量の見直し、④標準量に対する工事費をもとに算出される標準評点数の適正化（近年の資材価格高騰の影響緩和）です。令和6年度評価においては評価基準の経過措置により既存家屋には評価額の据置措置があり、影響はありません。令和6年1月1日現在までの1年間に竣工した新築家屋から影響が出るものと見られます。

投資家
会員募集
(登録・利用料無料)

新たに不動産投資を始めたい方! 不動産投資物件の買い増しを検討中の方!

アセットバンク
AssetBankでは投資家会員様を募集しています。
登録は簡単! (約30秒)

投資家会員で出来ること

利用料
無料!

- ✓ 売却物件の閲覧
- ✓ 売却物件のお問い合わせ ※
- ✓ アセットバンクパートナー企業からの物件紹介 ※
- ✓ 資金計画(キャッシュフローシミュレーション) ※
- ✓ 物件オークションへの参加 ※

※投資家会員登録の上、詳細情報を登録済みの方がご利用可能です。

＼ さらに ＼

今まで手間のかかっていた不動産会社への問い合わせを行わず、
物件の詳細資料が閲覧・ダウンロードが可能

(※各不動産会社が登録している物件に限ります。投資家会員登録の上、詳細情報を登録済みの方がご利用可能です。)

Asset Bank

投資家会員登録は下記より



<https://assetbank.co.jp/account-regist>

LINE問い合わせ
はじめました



お問合せ・利用申込は
サイト内フォームより受付中

アセットバンク

検索

お問合せ・利用申込はこちら

アセットバンク事務局

☎ 0120-107-778

✉ info@assetbank.co.jp

サイト内フォームからも
お問い合わせいただけます
<https://assetbank.co.jp/inquiry/>



〒105-0013 東京都港区浜松町2丁目5-3 3F | 対応時間/10:00~17:00 | 定休日/年末年始・GW・夏季のみ

所有者さま

査定物件募集!

査定料無料です!

投資家さま

会員募集!

全国の投資物件査定をされませんか?

不動産会社さま

パートナー企業募集!

新しい査定の仕組みを導入されませんか?

パレスチナ紛争が周辺国も巻き込む ような事態となればショック安も

解説 ● 佐藤 謙

さとう・ゆずる 株式会社フィスコ 客員アナリスト。フィスコは、株式市場、通貨市場、金利市場、商品市場において、企業調査・分析を行い、最良の投資支援サービスを展開するプロフェッショナル集団

10月に入って国内の株式市場は警戒感が高まっている。米10年物国債の利回りが4・9%台と約16年ぶりの高水準に上昇したほか、国内についても物価上昇が続くなかで長期金利が徐々に上昇を続けており、10月末に開かれる金融政策決定会合においてYCCの再修正やマイナス金利の解除が意識され始めているためだ。金利上昇は財務体質が弱い弱な中小型のグロース株やバイオベンチャーの株価にとってマイナス材料となる。加えて、パレスチナ問題が混迷の度合いを深めており、地政学リスクの高まりもリスクオフの動きにつながっている。

直近1カ月の騰落率を見ると、日経平均株価が4%、TOPIXが6%それぞれ下落したのに対して、グロース市場指数の下落率は9%となり年初来安値を更新するなど弱さが際立つ格好となった。国内外での金利上昇が嫌気されたものと考えられる。

業種別騰落率を見ると、上昇したのは精密機器と輸送用機器の2業種のみで上昇率も1%台にとどまり、ほぼ全業種が下落したことになる。下落率上位は繊維と造船

で13%、電力で12%となった。繊維については東レや帝人で利益確定の売りが強まり、造船はエアバス旅客機のエンジンに不具合が見つかり、エンジンの共同開発先であったIHIや川崎重工の株価が急落した。電力については原油高と円安による業績へのマイナス影響が嫌気された。

今後の相場見通しについては、引き続き日米の金利政策の動向とパレスチナ紛争の行方が焦点となってくる。特に、10月末の日銀の金融政策決定会合は注目度が高まっており、結果内容次第で株式相場も乱高下する可能性がある。また、パレスチナ紛争が周辺国も巻き込むような事態となれば一時的にショック安となるリスクもある。一方で、10月下旬から7~9月期の決算発表シーズンとなるため、個別企業の業績動向にも注目したい。現状はリスクオフで株価も総

APAMAN (8889) の動向

2023年9月期第3四半期累計業績は、賃貸管理や借上社宅などストック型ビジネスが堅調に推移したことにより売上高で前年同期比1%増、営業利益で同9%増となった。今後もこれらストック型ビジネスの強化と、DX推進による生産性向上に取り組むことで堅実な成長を目指す。

APAMAN (株)

10月18日現在の株価

451円

じて軟調に推移しているだけに、コンセンサスを上回る好業績を発表した企業には、素直に買いが集まる可能性が高いと見ている。

9月末の為替レートが1ドル140円台後半と会社前提レートよりも円安水準だったこともあり、第1四半期の業績進捗率の高かった輸出企業についてはマークしておきたい。セクターとしては、自動車や電気・精密セクターなどが挙げられる。また、マイナス金利の解除やYCCの再修正などがあれば、銀行セクターに追い風となる。来年から導入される新NISAを意識した高配当利回り銘柄等も株価水準が下がってきたこともあり、物色の矛先が向かうと予想される。

長期的な投資スタンスでは生成AI関連や半導体、EV関連なども株価が下がったところは買いの好機になると見ている。



JUNOALLは政府・自治体や
公的機関と連携した
非営利の婚活支援団体です。

JUNOALL
ジュノール

東京都・福岡県下センター
完全無料

JUNOALLが選ばれる理由

スタッフの顔が
見えて安心!

入会には必要書類の提出・スタッフ面談が必要です。
お見合いは女性所属センターで実施するのでスタッフ立ち合いの元、安心してお見合いをすることができます。
アプリ並の便利さと安心サポートが可能なのはJUNOALLだからこそ。

全国会員数
3,000名超

お見合い実績は4,000組超。
「結婚したいけど、なかなか運命の相手に出会えない…」。
JUNOALLはそんな独身男女を真面目に応援する為に設立されました。
現在30~40代の方が活発に利用されています。

24時間
利用可能で便利

スマートフォン、タブレット、PCからいつでもお好きな時間に利用可能。
「仕事が忙しくて婚活できない…」と
思っている方でも、自分のペースに合わせて利用できます。
※センター承認が必要な場合がございます。
その場合は、センター開所時間内のお手続きとなりますのでご了承ください。

全国12ヶ所に広がるJUNOALLのネットワークと
最先端のAIマッチングシステムが
あなたの出会いをサポートします。

JUNOALL最高顧問/元福岡県知事/元全国知事会長

麻生 渡



ご入会の流れ 仮申込 > 来所予約 > 入会説明・面談 > 本登録

福岡市・北九州市・宗像市・朝倉市・
糸島市・筑後市・飯塚市・広島市・
静岡市・秩父市・千葉市・東京都中央区

JUNOALL
ジュノール

詳しくは公式ホームページへ
※サービス内容は各センターによって異なります。
詳しくはHPにてご確認ください。



「安心」と「最新」であなただの出会いをサポート

新規オープン店舗のご紹介

全国で毎月、続々とオープンする新規アパマンショップ店舗をご紹介します！



2023/10/1 OPEN

和歌山北店

●Apaman Property(株)



2023/10/1 OPEN

小松原店

●Apaman Property(株)



2023/10/1 OPEN

国体道路店

●Apaman Property(株)



2023/10/1 OPEN

函館五稜郭店

●Apaman Property(株)



2023/10/1 OPEN

札幌北口店

●Apaman Property(株)



2023/10/1 OPEN

琴似店

●Apaman Property(株)



2023/10/1 OPEN

八重洲店

●RE-Standard(株)

アパマンショップは
全国ネットワークでオーナー様を
バックアップ致します。
賃貸経営で問題がありましたら
いつでもご相談下さい。
お待ちしております。

一步先を行く賃貸経営の為にあなたの疑問に答ええます

「賃貸経営」一問一答

owners question & answer

質問

家賃滞納を続けていた入居者が退去したのですが、部屋の中がひどく傷つけられており、かなり直さなければなりません。退去後の修繕費や滞納家賃を回収するには敷金が足りません。どのようにすれば良いでしょうか？

して出す。少額訴訟は1回の審理で判決が出ますから、手間もかかりません。

回答

敷金は、借家契約で発生する大家さんの損害を担保する預かり金です。その清算時期は一般的に、契約期間が終了し借家人が物件を明け渡して立ち退くときです。その際、滞納家賃や損害金を敷金から差し引き、残りは借家人に返済しますが、差引金額の方が大きいこともありま

す。立ち退く借家人が払ってくれない場合は、連帯保証人がいれば、連帯保証人に請求できます。この場合、必ず内容証明郵便で請求してください。口頭でするより効果的で、後々証拠になります。

もし、連帯保証人も払ってくれない場合は、諦めることはありません。不足分が60万円以下なら、少額訴訟を起こしたらど

うでしょう。手続きは簡単なので、弁護士を頼まずともできます。借家契約の契約書を見て頂ければ、裁判管轄がどこか、契約書の最後の方に書いてあります。通常は大家さんの住所地で、少額訴訟は簡易裁判所に訴えを起こします。

手続きは簡単で、裁判所の窓口で所定の訴状の用紙をもらい、それに必要事項を書き込むだけです（インターネットで訴状と書き方のサンプルをダウンロードできる）。訴状を書き込んだら、申立て費用と連絡に使う郵便費用（当事者の数や裁判所により異なる）と一緒に、裁判所の窓口に出します（契約書や入金通帳などのコピーも証拠と





アビスパ福岡 サッカースクール

保護者の当番制なし



無料体験

未経験でも
大丈夫!

キャンペーン実施中

お気軽にお問合せください!

アビスパ福岡サッカースクール事務局

☎ 050-5871-8092

スクール情報は
こちら▶



こんなお悩み
ございませんか？

- 駐車場が埋まらない
- 将来的な建築計画までの期間がある
- 所有賃貸マンションの駐車場が空いている
- 古屋が建っていて活用の計画がない

＼ 駐車場用地募集！ /

wepark なら

即査定、提案いたします。

一括借上の安定した賃貸収入

駐車場機器・看板類の初期投資は全て当社負担

期間2～3年の短期契約

権利関係の発生しない一時使用賃貸借契約なので解約も安心

管理も全て当社にて行い、トラブル対応も365日・24時間体制

土地活用のお手伝いをします。

まずはお気軽にご相談ください。

東京 03-6700-3860

大阪 06-6456-3711

福岡 092-477-5567

日本全国 256ヶ所・3,810台のコインパーキングを運営（2022年9月30日現在）

wepark 株式会社

〒553-0003 大阪市福島区福島5-13-18
TEL 06-6456-3711 FAX 06-6451-7123

発行人..... publisher
大村浩次

編集長..... editor in chief
久保田力 (株式会社ビジネスプレス 出版社)

編集..... editor
山代厚男 (株式会社ビジネスプレス 出版社)

編集協力..... editorial cooperation
株式会社ビジネスプレス 出版社

マネージメントスタッフ.....management stuff

相山将成
唐鎌奈波
山中博子

表紙撮影..... cover photo
清水博孝

表紙スタイリスト..... cover styling
中瀬純一

発行元
Apaman Network 株式会社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目
8番1号 丸の内トラストタワーN館 19階
tel 03-6700-3880
fax 03-6700-3879

印刷・製本
株式会社ゼンリンプリンテックス

- 問1 あなたの性別は?
①男 ②女
- 問2 あなたの年齢は?
①20代 ②30代 ③40代 ④50代 ⑤60代
⑥70代
- 問3 あなたの年収は?
①～500万円 ②～1,000万円 ③～2,000万円
④～5,000万円 ⑤5,000万円～
- 問4 あなたの職業は?
①自営業 ②会社員 ③専門職 ④その他
- 問5 あなたの居住地域は?
①北海道 ②東北 ③北陸・甲信越 ④関東
⑤東海 ⑥近畿 ⑦中国・四国 ⑧九州・沖縄
- 問6 あなたの居住形態は?
①戸建自己所有 ②マンション自己所有
③賃貸マンション ④賃貸戸建 ⑤その他
- 問7 所有している自動車の種類は?
①国産車 ②外国車 ③持っていない
- 問8 不動産の所有数は?
①1棟 ②～3棟 ③～5棟 ④6棟～
⑤その他
- 問9 あなたの趣味は?
①海外旅行 ②国内旅行 ③車 ④ゴルフ
⑤その他

●お客様の個人情報は、アンケートの集計にのみ利用します。
第三者への開示や目的外での利用はいたしません。

[アンケート送り先]

〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目8番1号
丸の内トラストタワーN館 19階
Apaman Network 株式会社
グローバル オーナーズ 11月号 アンケート係

定期購読の ご案内

送料は無料! 当社で負担いたします!!
今すぐアクセスを!

グローバル オーナーズ

検索

または、下記ホームページより
お申し込みください!

<http://global-owners.as-inc.info/>

ご注意 ●年間購読をお申し込みになりますと途中での
解約はできませんので、予めご了承下さい。
●お客様の個人情報は、ご注文いただいた書籍の発送、
お支払い確認等の連絡のみに利用いたします。

グローバルオーナーズ—今後の編集の参考にさせていただきます
アンケートにご協力ください。

●官製はがきの裏面に、左のアンケートの問1から問9までの回答を
番号でお書きください。(例)問2 ④
●回答の一番下に、住所・氏名とご連絡先を明記の上、左の住所へお送りください。

不動産オーナーのみなさん

賃貸管理

アパマンショップに
お任せください



全国の
管理物件

約**103**万戸^{※1}

賃貸住宅
仲介業店舗数

No.1^{※2}

取引
オーナー数

約**20**万人^{※1}

お気軽にご来店ください。

アパマン オーナー



※1 自社調べ

※2 2021年11月12日時点 1,043店舗 主要9事業者における店舗数。直営店舗とフランチャイズチェーン加盟店店舗の合計値、海外及び契約店舗含む。契約店舗とは、出店が確定している店舗、出店準備中店舗含む。(日本マーケティングリサーチ機構調べ)

Dramatic Communications
アパマンショップ
apamanshop.com
OWNERS

