

2025
SEPTEMBER

9

アパマンショップ オーナーズ Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

戦略的な家賃アップと高稼働を実現！

AI時代の 決まる空室対策

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

2025年9月度 アパマンショップWEBオーナーセミナー

不動産オーナーが知っておきたい

相続対策

日頃は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

今回のセミナーは「不動産オーナーが知っておきたい相続対策」をテーマに、法律編・税務編の2回に分けて開催します。

オーナー皆さまにとって、有益な時間となりますよう努めてまいりますので、ご多用とは存じますが、ご参加くださいますようお願い申し上げます。

オンライン開催

参加費無料

第1回

法律編

9月6日(土) 11:00~12:00



講師

大洋綜合法律事務所
弁護士

田村 宏次(たむら こうじ)氏

不動産賃貸、売買、仲介等、様々な不動産取引における紛争に関する助言や代理、予防法務的観点からの契約書作成・修正、取引スキームの提案等、不動産関連の諸問題を取り扱う。

労働安全衛生及び労働災害、労働審判・あっせん等の労働紛争、団体交渉を含む労働組合への対応も担当。

さらに、中小企業の資産承継・事業承継を目的としたM&Aや組織再編において、法務デュー・デリジェンス、契約作成・交渉、クロージングに至るまでの一連の手続きについて助言・支援を行う。

第2回

税務編

9月27日(土) 11:00~12:00



講師

辻・本郷 税理士法人 シニアパートナー
税理士

伊藤 健司(いとう けんじ)氏

2005年 税理士登録。2008年 辻・本郷 税理士法人 入社。2015年相続部 統括部長に就任し、2018年 法人ソリューショングループ 統括部長に就任。主に資産税や事業承継対策、法人顧問の税務に取り組んでいる。顧客向けセミナーや金融機関でのセミナーも行っている。主な著書としては、「Q&A不動産オーナーの相続対策」(税務経理協会)があり、「税経通信」(税務経理協会)や「税務相談室」(株式会社税経)の記事の執筆も多く担当している。

参加方法

① QRコードまたはURLより申込フォームにアクセスし、必要事項をご登録ください。

URL <https://forms.gle/NeBX58PjJw9S4qbT9>

② 内容確認後、参加URLを前日までにメール配信致します。



ご不明点などございましたら、お気軽に弊社担当までご連絡ください

- 4 **From APAMAN**
大村浩次 APAMAN株式会社 代表取締役社長
- 5 **賃貸経営 最新トピックス**
- 6 **賃貸経営 気になる最新設備**
- 7 **賃貸経営 - 私の履歴書**
- 8 **戦略的な家賃アップと高稼働を実現！
データ分析×ペルソナ設定で行う
AI時代の「決まる空室対策」**
- 16 **お金持ち大家さんへの道**
第201回 解説／高橋誠一
- 18 **成約率が格段に上がる最強空室対策**
第133回 解説／浦田 健
- 20 **地主・農家さんのための負動産対策**
第21回 解説／曾根恵子
- 27 **APAMAN NEWS トピックス**
- 30 **家主の困ったに答えます！ 一問一答**
- 34 **奥付**



From APAMAN

「法人社宅専門店」が全国に13店舗オープン！ オーナー様の安定した収益と資産価値の向上を実現

アパマンショップは、AI と社宅事業に経営資源を投入し強化を進めています。この2つの事業のうち社宅事業についてお話しします。アパマンショップ本部は、大手法人と提携し、社員皆様に社宅賃貸マンション・アパートを提供する取り組みを強化しています。

すでに政府各省庁や多くの上場企業など約1万4千社と提携し、オーナー皆様へ優良な入居者を紹介しています。法人ですから審査が通らないということはほぼありません、家賃の滞納もほぼ聞いたことがありません、入居中のクレームなども極めて少ないだけでなく、入居されていた社員様が退去する場合、次の社員様が入居するケースが多く、オーナー様にとって長期に家賃を約束される優良顧客です。

アパマンショップはすべての都道府県に数多くの店舗があり、どのエリアでも物件を供給することができるので高い評価をいただいています。今後、この社宅事業の拡大に資金を投資し、十倍程度の規模に引き上げる予定です。

その一環として、「社宅専門店」を13店舗、全国にオープンいたしました。社宅専門店舗を設けることで、大手企業から高い評価を獲得し法人への訴求力強化、更に多くの提携や依頼獲得の増加が期待できます。社宅専門のプロモーションやテレビCMも放映して力を入れています。

オーナー様、お客様にご納得いただくため、丁寧に一つ一つ時間を使ってサービスをしていかなければならないと思っております。社宅事業により、オーナー様により良い入居者をお届けし、安定した収益と資産価値の向上を目指してまいります。



大村浩次

APAMAN株式会社 代表取締役社長

50歳を過ぎてから、早稲田大学大学院へ入学。優秀論文賞を受賞し卒業。その後、アメリカのサンタクララ大学に入学し、エグゼクティブMBAを卒業。2024年からはスタンフォード大学にてAIの研究開発に取り組む

賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics

賃貸マンション7割 宅配ボックス無設置

LIFULL HOME'Sが今年6月に同サイトに掲載された賃貸マンションにおける宅配ボックスとオートロックの設置状況を調査。これによりますと、約7割が「宅配ボックスなし」でした。さらに築10年超では約半数、築30年超は9割が同様の結果に。また、オートロックが設置されているのは47・6%で約半数となっています。オートロックがある割合を築年数別に調査すると、基本的に新しい物件が設置率が高い傾向で、築15年以下では8割以上が「オートロックあり」でした。



家賃が安すぎる時に 気になることは？

Airbalinkが「家賃が安すぎる賃貸物件で気になることに関する意識調査」の結果を発表。これによりますと、「家賃が安すぎる賃貸物件を見つけたときの気持ち」の1位は「訳アリかと疑う」でした。さらに2位「不安になる」、3位「ラッキーだと思う」、4位「理由を知りたい」、5位「敬遠したい」という結果に。家賃の安すぎる物件にはネガティブな感情が多く、すぐに飛びつく人は少数派のようです。また「家賃が安すぎる賃貸物件で気になること」の1位は「周辺環境が悪そう」で、2位「建物が老朽化している」、3位「事故物件ではないか」となっています。さらに「いくら安くても住みたくないのはどのような賃貸物件か」の問いでは「過去に事件・事故があった」と回答した人が最も多く、2位「隣人トラブルがある」、3位「騒音がひどい」となりました。

6月は貸家の新設が 3カ月連続で減少

国土交通省が今年6月の新設住宅の着工戸数を公表しました。これによりますと、6月の新設住宅の着工は貸家、持家、分譲住宅とともに減少したため全体で前年同月比15・6%の減少となっています。なかでも貸家の新設着工は、2万4289戸で、3カ月連続の減少となりました。公的資金による貸家は増加したものの民間資金による貸家が減ったため、貸家全体では減少が続いています。なお、貸家の2025年1～6月の合計も16万958戸で、前年比4・1%減となっています。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

洗面台やキッチンとして使える壁付け型のシンク



洗面台としてはもちろん、加熱機器や電気ケトルなどを置けばコンパクトキッチンとしても使用できる画期的な壁付け型のシンクが『インダスターカウンター』。ステンレス製で、素材本来の美しさを際立たせるため無駄な装飾を削ぎ落としたミニマルなデザインも魅力です。シンク形状はシャープな角シンクと丸みのあるプレスシンクの2種類から選択が可能。大きなパーツは天板のみなので1名でも施工できます。価格は5万4,800円/台～（税込み）。○ミラタップ/<https://www.miratap.co.jp/shop/>

防音室を作りたい時に最適な吸音断熱材

吸音性能を兼ね備えた断熱材です。壁・天井用の『断熱吸音ウールR』と床用の『断熱吸音ウールB』の2種類をラインナップ。防音室の設計において断熱材と吸音材を別々に施工する必要がなくなるため、壁厚や床高を増やさずに広い空間を確保できて省施工にも繋がります。物件のコンセプトに合わせ、防音性能に特化した部屋を作りたい時にお勧めです。価格は『断熱吸音ウールR』＝5万8,800円/梱、『断熱吸音ウールB』＝3万5,700円/梱（いずれも税別）。○大建工業/<https://www.daiken.jp/>



賃貸経営一私の履歴書

きっかけはリーマンショック！ 現在は空き家の再生も行う



賃貸経営オーナー
梶田拓也氏

2009年からサラリーマン大家として賃貸経営をスタートし、6年後に会社員を卒業。その後は専業大家を続けながら宅建業、建設業、二級建築士などの免許も取得。現在は一棟アパート・マンション220室と戸建て70戸を所有し、リノベ会社も経営する。

リーマンショックが私の賃貸経営への扉を開きました。この経済危機により株式投資に対する不安が募って、資産運用の新しい手段を模索し始めたのです。当時、私は賃貸経営を強くは意識していませんでしたが、ハウスメーカーに勤めていたこともあり関連書籍を数冊読んだだけで仕組みは理解できました。ところが、情報過多は人を迷わせます。レバレッジの効く一棟マンション、新築アパート、戸建てのキャッシュ購入など様々な手法の情報に翻弄されたのです。さらに、東京都だけにエリアを絞って高利回りを探し続けたこともあり、月日だけが流れ1年間は物件購入に至りませんでした。

しかし、打開策として神奈川県に目を向けると状況が一変します。高利回り物件が多く見付き、2009年に神奈川県鎌倉市（1棟目）と横浜市（2棟目）のRCマンションを入手。これが私のオーナーとしての第一歩になりました。

現在は一棟マンションや一棟アパート（220室）と戸建て（70戸）を所有していますが、ここに至るまでに数多くの困難もありま

した。特に印象深いのが4棟目の神奈川県箱根町の店舗付きRCマンションです。当初は高級旅館の従業員さんが住んでおり社宅のように運営していましたが、東日本大震災による観光客の減少で入居者の勤め先の経営が悪化。空室だらけになったのです。そこで外壁のリフォームや名称変更など様々な対策を講じた結果、徐々に入居率が回復。どうにか満室を実現できました。さらに、5棟目の千葉県のアパートでは購入後に退去が相次ぎ、わずか4ヵ月で空室率70%という事態も経験しています。この物件も運営で苦労しましたが、空室対策の知識を蓄積する機会になりました。そんな順風満帆とは言えない道のりのなかで、2015年には悪徳業者による詐欺事件にも遭遇し手付金2,500万円を騙し取られる経験もしています。

これらを経て近年では、堅実な運営が可能な「空き家の再生」に注力しています。格安入手した空き家を低コストで修繕して貸し出す手法です。空き家に命を吹き込む事業は社会貢献にもなりますし、今後も推進したいと考えています。



大規模なRC物件から築古の木造アパート、さらに空き家を再生した戸建てまで、幅広い物件を所有する梶田さん。入居決めなどの苦労を乗り越え、現在は賃貸運営を軌道に乗せて高収益を実現しています。

賃貸物件購入の履歴

2009年 11月に神奈川県の築20年のRCマンションを8,700万円で購入。12月に神奈川県の築20年のRCマンションを4,300万円で購入。

2010年 7月に栃木県の築25年の木造アパートを700万円で購入。9月に神奈川県の築22年の店舗付きRCマンションを2,500万円で購入。

2011年 3月に千葉県の築20年の重量鉄骨アパートを2,500万円で購入。

2012年 3月に埼玉県の築23年の木造アパートを1,250万円で購入、東京都の築40年の木造アパートを2,380万円で購入。12月に栃木県の築14年の重量鉄骨マンションを7,900万円で購入。

2013年 5月に栃木県の築33年のRCマンションを4,000万円で購入。12月に群馬県の築10年の木造アパート3棟十戸建て一戸を5,000万円で一括購入。

2014年 11月に栃木県にて築18年の木造アパート2棟十戸建て一戸を2,800万円で購入。

2015年以降 年間で約5,000万円の家賃収入を作り会社員を卒業。その後も物件の購入と売却を織り交ぜ資産を拡大。近年は0円や格安で入手した空き家を再生する運営法なども実践している。

データ分析×ペルソナ設定で行う

AI時代の

今の時代は賃貸経営においてもデータを駆使した分析が不可欠です。さらにターゲットを明確にするペルソナ設定を組み合わせて写真映える魅力的な部屋に仕上げると訴求力が上がります。今回はそんな家賃アップと高稼働の両立が可能な新戦略をご紹介します。

「決まる空室対策」

戦略的な
家賃アップと
高稼働を
実現！

山岸加奈



空き家・空室に特化した不動産コンサルタント。K企画合同会社代表／社外取締役。(一社)空室対策協会代表理事。現在はコンサルタントとして活動しながら中古戸建て、アパート、区分所有マンションなどを所有し運営。2024年から東京都大田区で特区民泊もスタートしている。



ペルソナ設定で入居ターゲットを明確化し、リフォームやステージングで部屋を魅力的に再生して高稼働を実現する。この手法を事例を交え分かりやすく解説した一冊。○著者：山岸加奈○発行：プラチナ出版○定価：1,600円＋税

8年間で5005室を埋めた
コンサルタントが教える空室対策術改訂版



今後の賃貸経営では A-I活用とZ世代への アピールが鍵となる

いつの時代も空室対策における「本質」は同じですが、「手段」は変わります。なかでも近年注目なのがA-Iです。Chat GPTなど、すでに私達の生活の様々な部分でA-Iの利用は進んでいます。賃貸経営においても同じ流れが生まれつつあります。例えば、入居募集を行う際に重要な現状把握におけるデータの活用もそのひとつです。入居募集では、家賃相場など様々なデータを活用しながら条件を決めていく必要があります。以前は、この時には業者さんからのヒアリングだけが中心でした。しかし、今は大家さんが自ら調査して

判断できるツール「A-I査定」なども用いて、よりキメ細やかなデータ分析が可能です。

代表的なものではA-I査定『スマサテ for Owners (フォーオーナーズ)』があります。このようなツールを上手く活用して募集家賃の設定などを行うと入居が決まる確率が高くなります。

さらに、今後の賃貸経営では「いかにZ世代にアピールできるか」も重要になってきます。この世代の若者達は、幼少期からインターネットやスマホを使いこなし、インスタ

映える画像やショート動画で物事を判断する傾向が強いのが特徴です。物件選びでも同じで、オシャレな写真やバーチャル内見などが重要なポイントになります。そのため、写真映える部屋に仕上げて、オンライン上でのアピールを徹底することが成約率を高める決め手となります。

最後に、インフレ時代を見据え家賃の値上げを実現していくためのポイントについても触れておきます。鍵を握るのは次の3点です。

①値上げのタイミングを上手

く見極める（繁忙期の募集時、契約の更新月、入居が入れ替わる時、リフォーム後など）。

②宅配ボックスやオートロックなどの人気設備を導入する（費用対効果を考慮しながら、エリアやターゲットにマッチするアイテムを取り入れる）。

③ペット対応可にする（ペットと快適に暮らせる設備や環境なども整えると、さらに家賃を上げやすい）。

これらを踏まえ、次頁からは空室を埋めるための具体的な手法について、項目ごとに解説していきます。

Z世代に向けた物件アピール方法のポイント

- 1 スマホで完結できる情報提供（詳細な写真・動画・バーチャル内見）を実施
- 2 映える写真やデザイン性の高い内装でアピールする
- 3 SNS広告やインフルエンサーなどによるPRを上手く活用
- 4 電子契約などを取り入れ、スムーズな契約ができる仕組みを作る

空室対策で最初に実践すべき現状把握の方法とは？

**第一歩はデータ分析！
細部まで現地を確認し
最後にヒアリング**

空室対策では、最初に該当物件の現状把握を行う必要があります。例えば、Aー査定などを活用したデータ分析でエリアの賃料相場を調べたり、現地へ足を運んで建物や周辺環境などをチェックします。さらに、管理会社さんなど業者さんへのヒアリングも実施します。

机上で分析を行う際には、左下に明記したような入居者様の

「セグメント分析一覧表」や「空室状況の一覧表」なども作成して整理すると、より明確に空室対策プランが立てやすくなります。

また、現地調査では共用部（エントランス、ポスト、ゴミ集積所、廊下、階段、エレベーター、駐輪場、駐車場など）とすべの空室（居室、キッチン、洗面所、トイレ、建具、ベランダ、窓まわりなど）の清掃状態やコンディションをチェックします。さらに「道路から物件がどのよ

うに見えるか」「周辺環境は問題ないか」なども調査します。これらと同時に写真撮影も実施するのが理想的です。

そして、最後に管理会社さんにヒアリングを行います。物件の現地調査後でないリアル

賃貸借契約書を見ながら分かる範囲で左記の項目を記入します。契約者様の名前、家賃、共益費、駐車場、契約期間（更新月）、属性（勤務先・学校名・生活保護など）、性別、年齢、年収、法人契約か個人契約か？ 引越理由などの情報を整理していくことで、物件に住む入居者様のセグメント分析が可能となり、傾向と対策を把握できます。

な話ができないため「現地確認↓ヒアリング」の流れが基本です。この時には、左上に明記したような内容について管理会社さんに聞いて、入居募集の基本的な方向性を見出ししていきます。

管理会社さんへ ヒアリングする内容の一例

入居募集の開始前
近隣の競合の家賃相場や募集条件
入居募集の際のターゲット設定について
既存入居者様の状況の再確認 (家族構成、年収、職業など)
現状の物件の周辺情報
空室が発生している理由についての見解
リフォームやステージングについての見解
管理会社さんの入居募集の体制について
入居募集がスタートしても決まらない場合
賃貸募集のポータルサイトの 進捗状況や物件へのアクセス数
内見者数と成約に繋がらない 理由についての確認
入居を決めるための改善策について
近隣の競合で入居が決まった 事例がある場合はその内容について

●入居者様の「セグメント分析一覧表」の例

部屋番号	101	102	103	104	105	201	202	203	204	205
契約者				空室	空室	空室				空室
家賃										
共益費										
駐車場										
契約期間										
属性										
性別										
年齢										
年収										
法人個人										
引越理由										

●「空室状況一覧表」の例

201	202	203	204	205
入居不可 リフォーム 54万円 家賃4.2万円				即入居可 家賃4.5万円
101	102	103	104	105
	退去1月末 家賃4.2万円		入居不可 リフォーム 54万円 家賃4.2万円	即入居可 家賃4.2万円

視覚的に、どの部屋が空いているか把握します。即入居可の105号室と205号室を優先的に埋めていきます。この場合ステージングは家賃が高い205号室が良いでしょう。201号室や104号室はリフォームに54万円をかけると家賃アップが可能か確認し、理想的なリフォーム内容を検討しましょう。

空室を埋めるのに有効なペルソナ設定の考え方とは？

入居者様像を明確化し
物件環境なども踏まえ
唯一無二の魅力を作る

物件の現状把握を終えたら、
次にペルソナ設定を行います。

私が考えるペルソナ設定とは、
理想とする入居者様像を具体的に想像し明確化することです。最大のメリットは結果に基づき部屋のリフォームやステージングを行うことで、唯一無二の魅力が生まれる点です。ターゲットに最適化された室内は内見者様に「自分にピッタ

リ」「早く申し込まないと取られてしまう」といった感情を抱かせます。それが早期契約へ繋がるのです。さらに、ペルソナ設定はリフォーム費用の最適化にも貢献します。高額な設備を避け、視覚効果を重視したステージング（家具や小物の演出）や表装リフォーム（壁紙や床材の変更など）が中心だからです。

具体的なペルソナ設定の方法としては、まずは理想の入居者様像を徹底的に掘り下げま

す。具体的には、まず理想の入居者様像を徹底的に掘り下げま

す。具体的には、まず理想の入居者様像を徹底的に掘り下げま

す。年齢、性別、職業といった表面的な属性だけではなく、ライフスタイルなども考察します。例えば「仕事帰りにコンビニに寄るか」「休日は公園で何を求めるか」などの具体的な行動パターンまで想像を膨らませるのです。

次に、自分が思い描いた理想と現実の擦り合わせを行い、軌道修正を図ります。例えば、私が相談を受けた大家さんの事例で、アパートの2階のペルソナ設定で「シングルマザー」を

理想とした方がいました。しかし、下の階に中年男性が住んでおり足音の騒音トラブルを避けるため、「子供がいない方」にターゲットを変更したケースがあります。このように物件の特性や周辺環境も踏まえ、柔軟に対応することも重要です。また、ペルソナ設定後は検証も欠かせません。内見があっても成約に至らない場合は、業者さんに「どのような方が内見に来たか」「ヒアリングし、ニーズとズレがないか確認しましょう。

ペルソナ設定のポイント



内見率が低い時こそステージングで
ネタ作りを行う

ステージングを業者さんに宣伝し、
可能であれば業者さん向けの
内覧会も開催

内見時間を伸ばす創意工夫を行う

あまりにも内見がない場合は、
ペルソナ設定を見直す

大事なポイントは管理会社さんや
業者さんの意向を探る

ペルソナ設定の一例

20代の若い女性

ガーリーなインテリアが好きな28歳の社会人。料理好き

子供＋シングルマザー

6歳の女の子、32歳のお母さん。近くに女の子の学校がある

ペット可

42歳の単身女性、猫が好き。入居者様プレゼントにペットの砂とご飯を用意。部屋が広い所に住みたい

単身男性

23歳の男性。大好きなアニメのフィギュアがたくさんある。このフィギュアを飾れる棚がある部屋が理想

生活保護者・生活困窮者

体調を崩した53歳の単身男性の生活保護者。すぐ住める、生活できる部屋を望んでいる。家具家電などのサービスが喜ばれる

カップルやファミリー向けの部屋の再生事例

● 築36年のRCマンションの間取りを変更して魅力アップ



元々は3DKだった間取りを2LDKに変更。襖の仕切りを外して開放的なリビング空間を実現しました。明るいフローリングと白いキッチンに小物を配置し生活イメージが湧く工夫を施しています。クッションやテーブルで温かみを加え、快適なくつろぎ空間も演出しました。

● 都心の高収入な共働き夫婦をターゲットに上質な空間を演出



ペルソナ設定による入居者様像は、都心で働く（高収入）の共働き夫婦です。このターゲットに合う部屋にするため、グレーのアクセントクロス、キッチンカウンターに間接照明を加え高級感を演出。さらに黒、白、ピンクを基調に上品で都会的なステージングも行いました。

単身者向けの部屋の再生事例

● 若い男性がターゲットでブルックリン調のオシャレな雰囲気！



男性に人気のビンテージブルーのアクセントクロスを採用して白、グレー、黒のインテリア小物などを設置し、ブルックリン調の部屋に仕上げました。部屋が広く見える効果を狙い、ラグマットのストライプ柄が窓と並行になるようにセッティングしています。

● 若い女性がターゲットでグリーン&ナチュラルテイストを採用



単身女性がターゲットで、グリーンのアクセントクロスを貼りナチュラルテイストを演出しました。さらに可愛いラグマット、テーブル、丸椅子、棚などを窓際に寄せて配置。壁側に配置するステージングの別パターンも実施しています。

収支を劇的に改善したリフォーム&ステージングの事例



築40年の戸建て物件を再生した事例



元々は5DKだった間取りを4LDKに変更。和室を洋室に変えて広々とした空間に仕上げています。床の間にはアクセントクロスを採用し、和の雰囲気軽減。赤みのある建具に合わせ同系色のフロアタイルを敷いています。大きな窓からの採光で明るく快適な空間になりました。

築40年の木造アパートをペット可に再生した事例



住人と猫が快適に暮らせる仕様です。ペット対応トイレ・手洗いスペース・ステップを一体化し、生活感を抑えたデザインにまとめました。キャットウォークには滑りにくい木目を採用して、エアコン周りの毛対策と通り道も確保。脱走防止の扉や窓枠も設置しました。

空き家を特区民泊に再生した事例



旗竿地の空き家の特区民泊にリフォームしました。天井を白く塗装しグレーのフロアタイルやインダストリアル調のインテリアを採用することで、個性的な空間に仕上げています。9名収容可能な宿泊施設設計で、365日稼働できるため相場家賃の3倍以上の収益が見込める物件となっています。



ステージングのコツと上手な写真の撮り方とは？

フォーカルポイントで視線を釘付けに！
撮影では奥行きを演出

今はスマホの画面上のビジュアルが契約の決め手になるため、ステージングの役割は強力な広告とも言えます。とはい

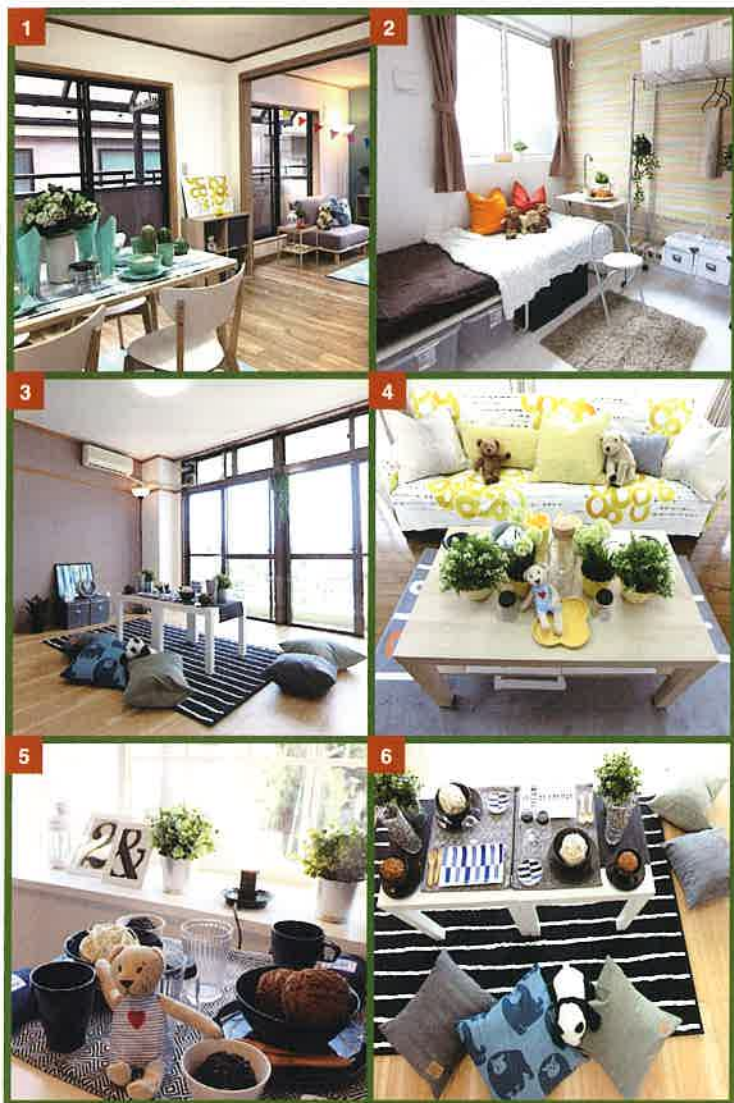
え、費用対効果を考慮するとステージングの予算は家賃の1カ月分程度が理想的です。成功

の鍵は見る人の視線を誘導する「フォーカルポイント」の創出。部屋に入った瞬間に視線が釘付けになる場所を作り「奥に

何かある」と、期待させる仕掛けが重要です。

実践テクニックとして、リビングは空間を広く見せるためラグやテーブルを奥に配置します。フォーカルポイントには、フロアスタンドのような背

● 間取り別のステージングのポイント



①テーブル上に背の高いグリーンや花、ワイングラス、食器などを置いてボリューム感を演出。②4畳半の広さにベッド、家具、冷蔵庫などがあるため壁と窓に寄せています。③全体のバランスを考え広く見えるようにラグやテーブルを配置。④人の目線を引くようにインパクトの強いぬいぐるみをソファの上に置いています。⑤部屋が狭い時は、テーブルを窓際に寄せ出窓なども活用すると一体感が生まれます。⑥部屋が広い時は、テーブルを2つ並べクッションも4個以上置きラグマットからハミ出すように配置するとボリュームが出ます。

の高いアイテムや人目を引くアート作品、グリーンなどを配し立体感と華やかさを演出しましょう。テーブル上も殺風景にならないように80%程度の面積が埋まる形でアイテムを配置します。さらにグリーンや花、ワイングラスなども加え、カラーナプキンで色彩のアクセントを添えると豊かな生活シーンを想起させます。小物や食器は左右対称に配置すると統一感が出る点も覚えておきましょう。

また、生活感が出やすい水まわりには、ぬいぐるみや絵を飾りフォーカルポイントを設けることで細部の粗をカバーできます。窓辺や出窓には、フレッシュな印象を与える花やグリーンなどを配置すると効果的です。手入れが簡単な造花なども活用して明るく開放的な

空間を演出しましょう。

そんなステージングの魅力
を伝えるのに欠かせないのが
「映える室内写真」です。良い撮
り方には、次のようなポイント
があります。①広角で撮影し奥
行きを強調する。②撮影位置を
調整し空間を広く見せる。③
床・壁・天井の比率を適切に
してバランスが良い画角で撮
影する。④照明や自然光を生か
しながら、明るく清潔感のある

写真に仕上げる。⑤必要な部分
をすべて写し、実際に使うイメ
ージを持たせる。⑥小物やデコ
レーションをバランス良く画
角に入れ温かみを演出する。⑦
アクセントクロスや収納など
も写る構図にする。

これらに気を付けながら、映
える写真を撮影し賃貸募集の
ポータルサイトにアップすれ
ば、反響や成約率が確実に良
くなると思います。

●室内を上手に撮影するためのポイントの一例



空間を広く見せるために、ロフト用のハシゴは少しだけ画角に入れてアクセントにしています。さらに部屋の天井の高さを生かした開放感のあるアングルで撮影。床も広く見えるように引いた写真を意識しています。

部屋の主役がロフト用のハシゴになっており、空間が狭く感じます。写真も暗い印象です。さらに撮影の角度が悪く引きもないため、奥行きを感じません。これでは、せっかく仕上げた部屋も今イチな印象になってしまいます。

水まわり



①リビングとキッチンで統一感を持たせるために同じカラーの小物を配置。
②小物の下にクロスを敷くことでシンクと周辺に一体感が出ます。③水まわりにセンスの良い絵を置くとオシャレに見えます。④タオルをかけたり、バス用品などを置くと生活をイメージしやすくなります。

玄関まわり



①玄関を開けた瞬間のイメージが大切なので、奥の部屋に視線が行くようにステージングを行います。②ぬいぐるみ、絵、グリーンなどを置いて目を引く仕掛けを作ります。③単身者向けの1Kでは、玄関を開けた目の前にミニキッチンや洗濯機置き場などがあるため、2色の小物で統一感を演出。

究極の個人年金の作り方！

お金持ち大家さんへの道

第201回



全国賃貸管理ビジネス協会名誉会長

高橋 誠一

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。東京・埼玉・神奈川県を中心にアバマンショップ48 店舗運営。

**お金を増やすことが一番ではない
自分の夢の実現、目標のためにお金を使う**

**夢を実現させるためにも
「お金持ち大家さん」**

サラリーマンの中には、自分の夢、やりたいことを実現するために早期退職を選ぶ方が増えています。早期退職して田舎暮らしをしたり、ペンションを経営したり、大好きなパン屋さんを始めたりとさまざまです。中には今回ご紹介する事例のように登山家としての夢を実現させたという方もおられます。

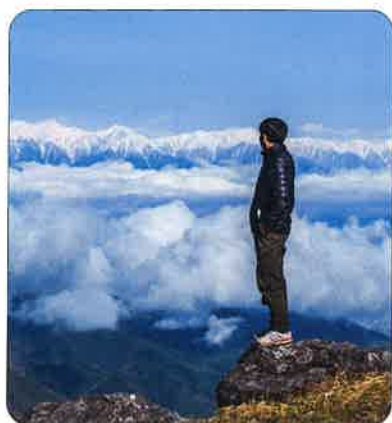
そもそも登山家になりたい！そんな大それた夢を持っているのなら、若いうちから準備をしておきなさい、と誰しも思うでしょう。その通りです。私もそう思います。セミナーなどで何度もお話していますが、私たちの「お金持ち大家さん」は、早く始めれば始めるほど「お金持

ち」になります。30代からスタートしてアパートを3棟4棟と増やしていくのが「お金持ち大家さん」の理想形でもありません。しかし、これにはご縁もあって、私どもの「お金持ち大家さん」とのご縁が叶わない方もおられます。今回のご相談者の松下様は、早期退職してかねてからの夢だった登山家として生きていきたいという方でした。

**「お金持ち大家さん」の
ゴールを決めよう**

「お金持ち大家さん」のゴールのお話をします。何でもかんでも棟数を増やして儲ければいい、というのが「お金持ち大家さん」のゴールではありません。お金持ちになるのが上手な方は、儲けることにだけ血眼になり、

稼いだお金を使うことを嫌がる方がいます。物心ともに心豊かな老後を生きることよりも、お金を増やすことの方が大事になってしまふからです。そうではなく、自分の人生のゴールへの到達、夢の実現、つまり目標を定め、そのためにお金を使うべきです。サラリーマンが早期退職して、かねてからの夢だった登山家として生きていく、これも「お金持ち大家さん」の一つの形として素晴らしいことだと思います。



サラリーマンの夢 やりたいことを実現するために早期退職

田舎暮らし

ペンションを
経営

大好きな
パン屋さんを
始める

世界旅行



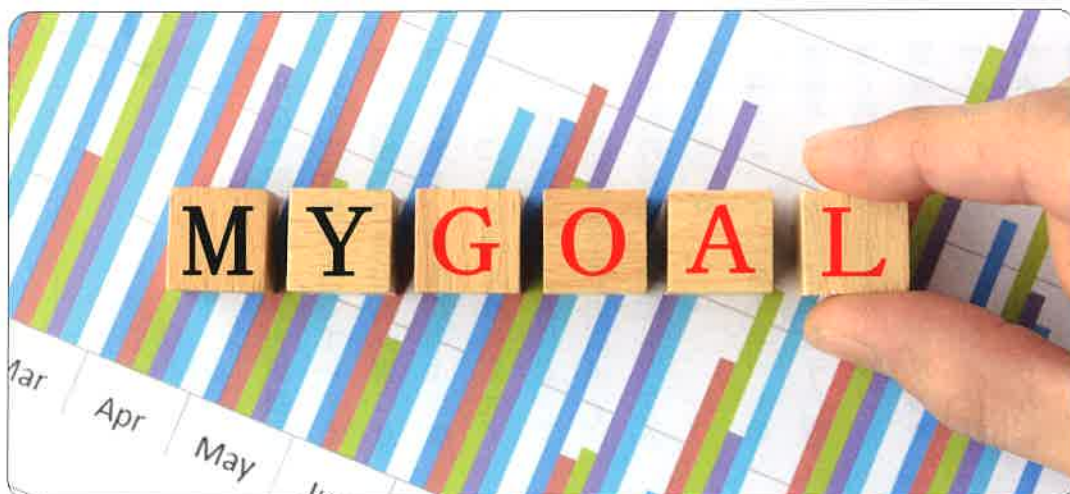
実現！

「お金持ち大家さん」は、早く始めれば始めるほど
「お金持ち」になれる。30代からスタートしてアパートを
3棟4棟と増やしていくのが「お金持ち大家さん」の理想形



「お金持ち大家さん」のゴール

お金を増やすことが一番ではない
自分の夢の実現、目標のためにお金を使う



成約率が格段に上がる最強空室対策／解説・浦田健

『置き配』標準化の流れの中で

大家さんが考えるべき対策は？

時代の流れに合わせて
サービスや設備を導入

少し前に「国土交通省が宅配ボックスや玄関前に荷物を届ける『置き配』を宅配の標準サービスにする方向で議論を始めた」というニュースを目にしました。

現在は、物流業界でドライバー不足が深刻な問題となっていますが、あるデータによれば全体の約10%が再配達になっているそうです。このような状況を踏まえ、『置き配』を標準として、対面の手渡しを希望する場合には「追加料金を課す」という案なども取り沙汰されています。個

人的には非常に合理的な話だと思いますが、今後は空室対策という側面でも、この流れに対応していく必要が出てくると思います。

理由は、高稼働を実現するには既存の入居者様の満足度を高めて、可能な限り長く住んで頂くことが重要だからです。そこで今回は、置き配が標準となった場合に「大家さんとして何を実践すべきか？」について、考えてみたいと思います。

①『置き配』の最大の問題は盗難リスク

やはり『置き配』における一番のリスクは盗難です。特に単身者向けの賃貸物件では、

日中に住人が不在のケースも多いと思いますので、『置き配』が標準化されると盗難トラブルが増えることが予想されます。

昨今は犯罪も多くなっており、セキュリティ面を重要視する入居者様が増えています。比較的新しい賃貸マンション

には宅配ボックスが標準装備になっている場合もあります。が、築古のアパートなどでは設置されていないケースが多く見られます。さらに狭い敷地に建っている賃貸物件では、そもそも宅配ボックスを設置するスペースが確保できないこともあります。

もちろん、しっかりとした

共用の宅配ボックスを設置するのが理想的なのですが、それには相応の費用も必要になってきます。今後このようなニーズに「どのように応えていくか」が大家さんにとって大きな課題になると思います。

②個別の安価な宅配ボックスを活用する

例えば、インターネットの通販サイトなどでも数千円程度で簡易的な宅配ボックスが販売されています。南京錠やダイヤル錠などが付いた箱型のボックスで「配達員さんに荷物を入れた後に鍵をかけてもらう」という仕組みです。

入居者様が出勤や通学の前に、玄関先の頑丈な箇所にボ

■『置き配』標準化の流れに 対応する施策の一例

個別の安価な宅配ボックスを活用



『スマート置き配』を検討する



*写真はすべてイメージです



浦田 健／

You Tuber
「ウラケン不動産」

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22万人の人気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urataken.com

ックスを繋いで置いておくだけで対応可能です。このような簡易的な宅配ボックスを導入するのも、ひとつの方法だと思います。これなら、共用スペースに本格的な宅配ボックスを設置するよりもコストを抑えられます。また、スペースがなくても導入できるため、かなりハードルは下がります。

③オートロックがある物件は『スマート置き配』を検討
物件にオートロックが付いている場合は、『スマート置

き配』というサービスの活用を検討するのも手です。これは、オートロックに少し設定を加えることで「特定の宅配業者さんがロックを解除して中に入れるようにする仕組み」です。インターネットで『スマート置き配』と検索すれば、このサービスを提供している業者さんや宅配サービス各社さんの状況などが調べられます。

④時代の流れに合わせて設備やサービスを整えていく
冒頭でも触れましたが、今

後は「再配達の手間を減らし人手不足に悩む配送業界を支えよう」という流れが確実に進んでいくと思います。このような状況下では、大家さんも対応していくための設備やサービスをしっかりと整えていくことが求められます。それがライバル物件との差別化を生み満室に繋がります。みなさんも常に世の中の動きにアンテナを張り、導入すべきサービスやアイテムを前向きに取り入れながら、時代に合った賃貸経営を実践しましょう。



土地の形状が長方形に近い形状の整形地であれば利用しやすいのですが、形状が整形地に適合しない場合、その土地に建物を建てたりするにも様々な利用上の制限を受けることになります。このような土地を不整形地といいます。ただし、単に間口が狭小なだけで土地の形状が長方形に近い宅地などの場合は、不整形地ではありませんので、別の補正を適用する必要があります。不整形地は、整形地よりも評価が下がります。不整形地には次のようなものがあります。

不整形地の類型

- 三角形の土地(三角地)
- L字型で接道部分が小さい土地(旗竿地／袋地)
- 交差点の側にある土地(角地)
- 特殊事情のある土地(長辺が短辺に対して長すぎる・傾斜が強い・間口が狭すぎるなど)
- 特別警戒区域(災害時に被害が大きいと考えられる地域の土地など)

※厳密には不整形地に該当しないものの、補正率の乗算が認められています。

不整形地の補正率の種類

不整形地評価の要である「補正率」は、財産評価基本通達に基づいて国税庁が公表しています。

- 不整形地補正率・奥行価格補正率・・・不整形地と認められる土地すべてに乗算
- 間口狭小補正率・・・間口が極端に狭い土地に追加で乗算
- 奥行長大補正率・・・短辺に対し長辺が長すぎる土地に追加で乗算
- かげ地 補正率・・・傾斜地に乗算
- 特別警戒区域補正率・・・災害による被害が甚大と予測される地域所在の土地に乗算

※かげ地とは、整形地の不整形地以外の部分。

土地の形状により評価額が下がる
「不整形地」について解説します

相続実務士
曾根恵子
税理士・不動産鑑定士
沖田豊明



曾根恵子

【相続実務士】の創始者。(株)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78冊。
URL
<http://www.yume-souzoku.co.jp>



新刊
発売中



不整形地の補正

不整形地の補正率は以下の①か②いずれかの値の低いほうを適用し、0.6が下限となります。

- ①不整形地補正率表の補正率 × 間口狭小補正率
- ②奥行長大補正率 × 間口狭小補正率

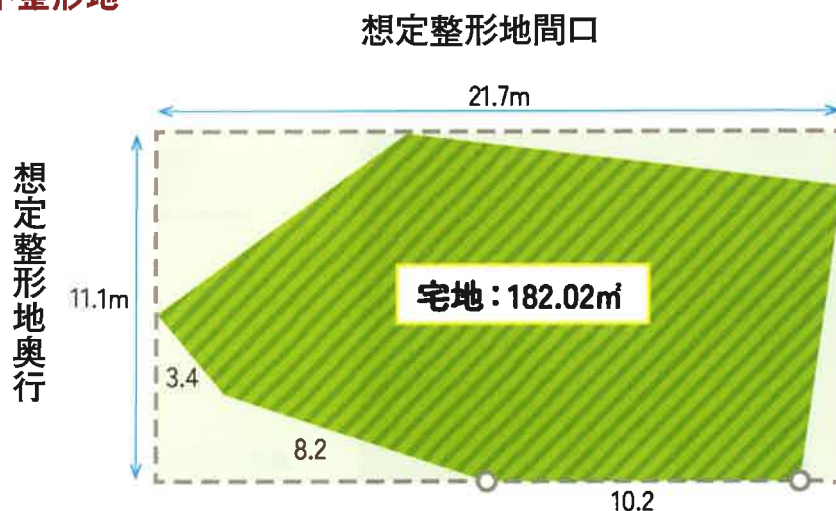
また、不整形地の補正率を計算するには以下の指標が必要になります。

・かげ地割合、地積区分表、不整形地補正率表

かげ地割合とは、不整形地に対して想定整形地を設定した際に、実際に不整形地がそこから欠けている割合のことです。

$$\text{かげ地割合} = \frac{\text{想定整形地の地積} - \text{不整形地の地積}}{\text{想定整形地の地積}}$$

●不整形地



サントリーニホテル&ヴィラズ宮古島で大切な方との記念日や、自分へのご褒美として贅沢な時間を過ごしませんか？

沖縄県宮古島に、「サントリーニホテル&ヴィラズ宮古島」

が2024年にオープンしました。

ギリシャのエーゲ海に浮かぶサントリーニ島がモチーフとなっており、太陽の光を浴びて照り映える白い壁、シンボルともいえるブルードームのコントラスト、宮古島の海と空と伊良部大橋の大パノラマとともに、心に残るリゾートステイを満喫することができます。

ホテル内のレストラン「The Olivea」では、

宮古島をはじめとした日本全国の食材を活用したメニュー展開、環境保護活動（ビーチクリーン、プラスチック削減の取り組みなど）、エコフレンドリーな宿泊プランの提供を通じて、持続可能な開発に貢献されています。

サントリーニホテル&ヴィラズ宮古島は、宮古島の価値ある自然を守り、未来へと継承することを目指しており、お客様や地域社会と共に歩んでいく、持続可能な成長を目指しています。

豊かな自然が残る宮古島・伊

良部島で、お客様にとって忘れたい旅の記憶を作ってみてはいかがでしょうか？

サントリーニホテル&ヴィラズ宮古島の公式サイトより、ご確認の程よろしくお願い申し上げます。

サントリーニホテル&ヴィラズ宮古島の公式サイトより、ご確認の程よろしくお願い申し上げます。



▲ギリシャのサントリーニ島がモチーフとなっている



▲サントリーニ ホテル & ヴィラズ 宮古島は、宮古空港から車で約19分。下地島空港から車で約12分の場所にあり周辺の観光にも便利な立地となっています



▲宮古島の海と空と大パノラマとともに、心に残るリゾートステイを満喫することができます



▲客室はラグジュアリーな仕様で、宮古島の海と空と伊良部大橋の大パノラマを満喫することができます



サントリーニ ホテル & ヴィラズ 宮古島

SANTORINI HOTEL & VILLAS MIYAKOJIMA

〒906-0502

沖縄県宮古島市伊良部字池間添長山 1052-1

TEL : 0980-79-6541 / FAX : 0980-79-6542

<https://santorini-miyakojima.com>

ご宿泊のご予約は公式サイトからか、
お電話にてお願い致します

▶公式サイト
QRコード



秘密厳守をお約束

い

今の設備を活かし

ぬ

温もりも引き継ぎ

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】

APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

賃貸アパート・マンション 一棟不動産の買取を行っております

アパマンショップ本部では、一棟不動産の買取相談を行っております。
売却のご希望がありましたら、ご担当のアパマンショップまでご連絡ください。
後日、本部提携企業・株式会社ワールドレジデンシャルの担当者より
ご連絡させていただきます。



特徴

築古物件可
(物件状況不問・旧耐震基準物件可)
入居中物件可
(低入居率物件可)

エリア

札幌・仙台・都内近郊・
大阪・博多・北九州
※他エリア要相談

対象 物件

マンション、オフィス、
雑居ビル、病院など
※土地100坪以上・容積率500%以上は歓迎

Ponta
Point terminal

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK で

Ponta ポイントが **たまる!**



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。

いろんなお店でポイント
ポンポンたまる

LAWSON



など

くわしくは

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



APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

アパマンショップ本部では、海外不動産の 販売を行ってまいります

大手ハウスメーカーや大手デベロッパーの海外進出が顕著になっています。昨今、不動産オーナーよりアメリカで不動産を購入したいというお話が多くなったことから、今後本部のファンドにて、皆様に投資目的や節税として、物件を販売することが出来るようにいたしました。管理オーナー様のニーズに応えていく予定です。

オーナー様でご興味のある方がいらっしゃれば、
ご担当のアパマンショップまでご連絡頂けますようお願いいたします。



Google・Apple・Microsoft など、世界的に有名な Tech 企業が拠点を置き、人口一人当たりの所得が世界有数の高水準のエリア。スタンフォード大学やサンタクララ大学といった一流大学もこの地域に集中しており、資金の流入と強力な雇用市場が生まれ、国内外からの多くの優秀な人材が集まり続けている。その結果、住宅需要は高まり、不動産価格、賃料水準は上昇が続いている。



● 売買価格

\$2,800,000 (予定)

所在地 ● カリフォルニア州サンタクララ市ハリソンSt.

敷地面積 ● 688.19㎡ (約208.17坪)

建物構造 ● 木造2階建 (木造平屋建の付属建物あり)

建築年 ● 1900年 (付属建物は1965年)

延床面積 ● 282.62㎡ (約85.49坪)

用途地域 ● R1 (住宅地域)

建物用途 ● 共同住宅3戸

(4 Beds/2 Baths, 1 Bed/1 Bath, 2 Beds/1 Bath)

月額家賃 ● \$12,000 (2025年7月1月入居、一棟貸)

成婚数

No.1!

今、結婚相談所ツヴァイの入会者数が増えています!

業界最大級
会員数
10.2万人

業界NO.1
全国
53店舗

創業
41年

※1: 単独の結婚相談所として。自社調べ。
2023年10月1日から2024年9月30日の期間中にご成婚退会したカップルの組数
※2: 2024年7月末日時点のツヴァイとIBJの会員数合計

☐ いい出会いがない

☐ アプリではうまくいかない

☐ 子どもの結婚が心配

そんなお悩みを婚活のプロが解決します!

アパマンショップ特別割引

(記載料金はすべて税込)

入会初期費用

33,000円OFF
25%OFF

(通常料金 129,800円 ▶ 割引後 96,800円)

20代ならさらにお得!

66%OFF

(通常料金 129,800円 ▶ 割引後 44,000円)

ご家族の方も割引対象です。ご来店時に本ページをご提示ください。

●ご予約またはご来店時に優待利用をお伝えいただけなかった場合は、本割引価格が適用されません ●他の割引との併用はできません

ツヴァイ会員の

2人に1人以上が

ご成婚しています!

これまで累計16.2万人がご成婚

ご成婚までの活動期間 平均約10ヶ月

※1: 2022年1月~2022年12月に退会された方の中で成婚退会された方の割合

※2: 2022年1月~2022年12月に成婚退会された方の活動期間平均

※3: 4ともツヴァイでの活動をきっかけに会員外の方と成婚された方も含む)

料金 対象プラン ご紹介+IBJプラン	通常価格		アパマンショップ特別割	
	入会初期費用	129,800円 ^(税込)	96,800円 ^(税込)	
	月会費	17,600円 ^(税込)		
	成婚料 ^{※5}	220,000円 ^(税込)		

※5: IBJ加盟店のお相手とご成婚した場合のみお支払いいただきます。

Dramatic Communication
アパマンショップ
NETWORK

× ZWEI 結婚相談所なら
ツヴァイ

資料請求・マッチング無料体験予約・お問合せは

TEL 03-6835-1611

受付時間
10:30-20:00

<https://www.zwei.com/d0666/>



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！

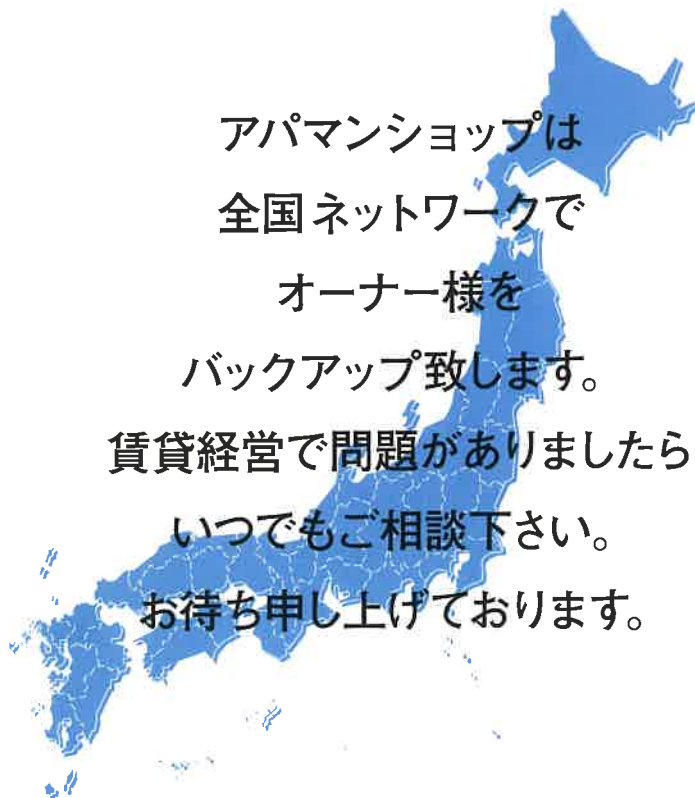
Apaman Shop latest store information



● 2025/8/1 OPEN

岡山西市店

株式会社ケイアイホーム



【お詫びと訂正】

前号にて掲載いたしました法人社宅専門店の記事に誤りがありました。正しくは下記となります。

●仙台駅前店（社宅専門店）／株式会社平和住宅情報センター

関係各位にご迷惑をおかけしたことを、深くお詫び申し上げます。

家主の困ったに答えます！ 一問一答

ここ半年ほど滞納が続いている入居者の部屋のドアに、「滞納家賃を即刻振込まなければ、訴えます！」と、書いた張紙をしました。すると数日後に警察から呼び出されて、これについて嚴重注意を受けたのです。張紙はいけなものなのでしょうか？

日本は法治国家ですので、違法な自力救済は認められていません。例えば、家賃を滞納しているからといって、勝手に鍵を付け替えて入居者が入れなくなったり、家賃を求めて脅迫や恐喝をすれば、犯罪に繋がります。もちろん、断りもなく部屋に侵入して家財を処分して、滞納された家賃に充てる事も違法です。法的な手続きを経ずに、感情に任せて前述のような行動に出

ると、逆に犯罪行為として賃借人から訴えられ、刑罰を受けるという事にもなり兼ねません。直情的になるのではなく、いったん落ち着いて、業者さんや専門家に相談する事をオススメします。実際に、今回の例では、張紙という行為が、明確な違法行為にあたります。該当法令としては、軽犯罪法1条33です。それによると、「みだりに他人の家屋その他の工作物にはり札

をし、もしくは他人の看板、禁札その他の標示物を取り除き、またはこれらの工作物もしくは標示物を汚した者は拘留または科料に処する」とされています。つまり、張紙という行為が軽犯罪法違反に該当し、処罰の対象となりうる行為という訳です。

さらに、記載した中身も重要です。相談者の質問内容から、当事者（相談者と賃借人）以外の第三者もその張紙を見ている可能性があります。そうであれば、事実の真偽はともかくとして、賃借人が「家賃を滞納するような人物である」と、社会的に公にされている事になります。

これは刑法の名誉毀損に該当します（刑法230条：名誉毀損公然と事実を摘示し、人の名

誉を毀損した者は、その事実の有無に関わらず、3年以下の懲役若しくは禁錮または50万円以下の罰金に処する）。

名誉毀損罪は、相手方の行為が事実であっても、それを公にする事で名誉を毀損するという考え方です。ですから、張紙で「滞納」と記載すれば、明白な名誉毀損罪となるのです。滞納賃料の請求方法についても、張紙ではなく、手紙やハガキに書いてドアポストに投函する、あるいは内容証明郵便で相手に請求するという方法などをもっていけば、今回のように警察沙汰にはならなかったでしょう。

いずれも署名、捺印をして貰い、そこでようやく、契約解除が完了するのです。

所有物件の1階を店舗として賃貸借契約しており、現在は法人がレストランを営んでおります。しかし、その店は賃貸借を締結した法人が経営せず100%出資の子会社が運営しているようなのです。こういったケースも転貸になるのでしょうか？もしも、第三者への又貸しに相当するのであれば、契約違反という形で解約したいのですが。

まず、転貸という定義ですが、賃貸借契約を結んでいる借主が、別の第三者に貸し出し、使用・収益させる事を言います。

これは民法上では、特に貸主に無断で転貸を行なう「無断転貸」について、信義則に反するとして契約解除を認めています（民法612条2）。

さて、本件についてですが、契約者（借主）と部屋の利用者が異なるとの事ですが、これが第三者に該当するかどうかといえば、実は厳密な意味では第三者に該当します。

ですから、貸主に無断で第三者に転貸したという事で、契約

違反により契約解除が出来ると思われるかも知れません。

しかし、過去に裁判所が出した判例では「無断譲渡、無断転貸の場合でも『背信行為と認めるに足りない特段の事情』がある時には、賃貸人は賃貸借契約を解除出来ない」としたものがあり、現在ではその考え方が一般的です。

第三者であっても背信的ではないと判断されるのは

●転貸が一時的であるなど、義務違反が軽微である

●第三者（転借人）と入居者（転貸人）が親族、その他特殊関係にある

●個人営業から法人営業に変わり、その営業状況に実質的な変化が無い
などが挙げられます。

ただし、これらに該当するからといって、ただちに背信的行为でないとは言いきれず、具体的な内容ごとに該当するかが問われます。

最近では、全国展開しているチェーン店、フランチャイズ店などは、親会社が契約や店舗管理を行ない、実際の店舗の運営は子会社（別法人）や個人が行なうというケースも増えていきます。

本件では100%出資の子会社との事ですから、厳密な意味（法律上）では第三者ですが、実質的には経営母体が同じと言えます。

また、契約した親会社と子会社での建物の用途が同じであれば、背信的行為とはいえないが、貸主からの契約解除は不可能でしょう。逆に、転貸による被害（損害）を明らかにし、背信的

行為である事が証明出来れば、契約解除が認められる可能性もあります。例えば、親会社に対しては住居での契約であったが、子会社が店舗として使用しているなどの事情があれば、用途違反を問う事が出来ます。
しかし今回の相談内容は、そうではないようですから、難しいと思います。





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▶



Avispa
FUKUOKA



「言語の壁」を越える

オンデマンド遠隔通訳アプリ「オイラ」



いつでも必要な時に
通訳者とアプリで話せる

対応言語数	153
通訳者	2,500人以上
専門分野数	120以上
対応時間	24時間 365日
利用時間	1分単位で利用可能

初期・月額費用不要

登録は簡単！2ステップですぐに通話者に依頼！

1. まずは、アプリをダウンロード

App Store, Google Play より
アプリ「Oyraa」をダウンロード！

アプリのダウンロードは無料です。

2. 新規会員登録より入力

お名前、Eメールアドレスなどを登録すれば
完了です！



アプリを通して
いつでも通訳者を探すことが
できるようになります

株式会社 Oyraa

〒105-0001
東京都港区虎ノ門 4-1-1 神谷町トラストタワー 23 階
TEL 03-6360-9894



<https://x.com/Oyraa>



<https://www.facebook.com/oyraa>

お問い合わせ

[Web] <https://www.oyraa.com>

[mail] customer.support@oyraa.com

From Editors

2025 SEPTEMBER No.234

発行人Publisher 大村浩次
川森敬史
山崎 戒

編集長Editor in chief
久保田力(ビジネスプレス出版社)

副編集長Deputy editor
山代厚男(ビジネスプレス出版社)

マネージメントスタッフ management stuff
風間潔水
山中博子
鈴木道子

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
株式会社ゼンリンブリンテックス

本誌記事及び内容・イラストの無断転載を禁じます

アパマンショップオーナーWEB



アパマンショップオーナーWEB
QRコード

アパマンショップオーナーズ フェイスブック



建築家との家づくり 新規加盟店募集の ご案内



「単なり合う家」 設計：佐藤正彦 撮影：石井紀久

こんな悩みを持つ経営者のみなさまへ

- ▶ 競合他社との差別化を図りたい
- ▶ アフターコロナの動向・対策をしたい
- ▶ 自社設計力の向上を図りたい
- ▶ 利益確保が出来ない
- ▶ 優良顧客の集客を図りたい(効率化)
- ▶ 現場監督の指導力の向上を図りたい
- ▶ 見積り作成の精度・労力の問題を改善したい
- ▶ 民間工事(元請け)の受注を強化したい

ASJがサポートします

優良顧客1件13,000円での
獲得実績(地方の実績)

ASJの強み

強力なマーケティングで
良質な引き合い増加

契約棟数6,500件の
実績

低資金、短期間で
事業運営可能

地域密着型の
事業運営

全国3,000名の
建築家と直結

魅力的なプランで
競争相手を圧倒

高額案件の成約率
60%

独自の積算ソフトで
コストクラッシュ防止

共同購買により
収益率アップ

新ブランド誕生

PROTO BANK STATION プロトバンクステーション

20年近く建築家と真摯に取り組んできたASJが新たなマーケットを創出

ASJで過去に建設した名作住宅の図面を再利用できる新サービスを開始いたしました。
WEBサイトから過去の作品検索ができ、自分に合った作品をお気に入りに登録してご相談いただけます。
設計費用・設計時間が軽減でき、建築家住宅が最速で進められます。



詳細は

2021年 APAMANグループと提携

アーキテツ・スタジオ・ジャパン(株)は、APAMANグループとの資本提携で
「店舗設計提案」「デザイナーズマンション提案」「富裕層向け住宅提案」を
全国一斉に展開します。



APAMAN



アーキテツ・スタジオ・ジャパン株式会社 <https://www.asj-net.com/>

東京都千代田区丸の内3-4-2 新日石ビル1F tel. 03-6206-3159 fax. 03-6206-3169 mail info@asj-net.com

ジェルシリーズ
売上世界一のパーフェクトワン から自信作のクッションファンデ!

※TFCO株式会社調べ「最大の動用保湿ジェルブランド」(パーフェクトワン オールインワン美容液ジェルシリーズ2023年1月~12月販売実績)

PERFECT ONE PR

すごい!

※1
シミ・シワ・たるみ、驚きのカバー力。
※1:メイクアップ効果による



強い紫外線もブロック!
最高UVカット



話題のファンデ!
シミ・シワ・たるみ、
年齢肌に、これひとつ。

パーフェクトワンから!
オールインワン
美容液ジェルシリーズ
売上
世界一



※TFCO株式会社調べ「最大の動用保湿ジェルブランド」
(パーフェクトワン オールインワン美容液ジェルシリーズ
2023年1月~12月販売実績)

ここがすごい!
その1 驚きの超カバー
シミ・シワ・たるみをカバー。



※1:メイクアップ効果による

ここがすごい!
その2 簡単30秒
誰でも簡単、ポンッとするだけ!
30秒で若見えツヤ肌へ。

ここがすごい!
その3 厚塗り感なし
素肌感の生きる自然なツヤ肌を
長時間キープ。

※1:メイクアップ効果による ※2:年齢に応じた肌のこと ※3:肌を明るく見せること
※4:SPF・PA値において、国内最高レベルのUVカット力 ※5:パーフェクトワンにおいて最高のカバー力

期間限定! たっぷり
大増量祭!
広告有効期限:2025年11月30日まで



合計 2個でお得!

パーフェクトワン グロウ&カバークッションファンデーションを初めてご購入の方限定
本品通常価格5,280円が
特別価格 4,224円

パーフェクトワン グロウ&カバー
クッションファンデーション 本品通常価格5,280円
3色(ナチュラル/ピンクナチュラル/オーカル)
※送料は新日本製薬が負担いたします。※お1人さま1回1セット限り
※色はナチュラル/ピンクナチュラル/オーカルからお選びいただけます。



① 内容量14g
約1~1.5ヵ月分

② 1個増量!
詰め替えレフィル
(オールインワンファンデーション)パーフェクトワン グロウ&
カバークッション ファンデーション レフィル(専用パフ付き)
たっぷり
約1~1.5ヵ月分!

さらに プレゼント!
「ガバっと開く」
たっぷり
エコバッグ
サイズ:28×30×10cm
※6色のうちいずれかをお選びします。色は選べません。

■24時間受付中 ■通話料無料 ■携帯電話からもOK
0120-010-202

キャンペーン番号
6323H



WEB限定
キャンペーン
はこちら

公益社団法人日本通信販売協会会員
新日本製薬 株式会社
福岡県福岡市中央区大手門1-4-7
https://corporate.shinnihonseiyaku.co.jp

フリーダイヤルの前に186を押してください。事業番号のお掛け間違いにご注意ください。ご注文の際にお伝えください。
【送料】通常価格合計5,000円未満は全国一律メール便110円(税込)、宅配便550円(税込)。(特典)パーフェクトワン グロウ&カバークッションファンデーションを初めてご購入の方のみ対象となります(お一人さま1回1セット限り)。また、プレゼント品は予告なく変更になる場合があります。インターネットでのご注文はキャンペーン対象外となります。【お支払方法】クレジットカード、振込用紙、代金引換からお選びいただけます。またハガキ・FAXでのご注文の場合、振込用紙または代金引換でのお振付となります。※振込用紙でのお支払いの場合、10日以内にお振込みください。【お届け】ご注文受付後、1週間前後、※一部商品はメール便でお届けいたします。詳しくはお問い合わせください。【商品・数量】本番封に限り数量制限あり(0120-010-202-455(9時~21時)に電話し、お申し込みください。送料・送料手数料は別途お支払いください。【お問い合わせ】ご購入された商品の第三者への転売、品質及び安全管理の観点から抱えていただくようお願いいたします。【購入情報の取扱い】お申し込みからお届けまでの購入履歴、購入金額、購入商品の種類、数量などの購入履歴は個人情報として扱われます。購入履歴の取扱いにつきましては、弊社Webページにてご確認ください。併用用途には個人差があります。