

2025
OCTOBER

10

アパマンショップ オーナーズ Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

居住用・テナント・コインパーキングなど幅広く運営

バランス型の 賃貸経営「成長戦略」



Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

アパマンショップ

賃貸管理も

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

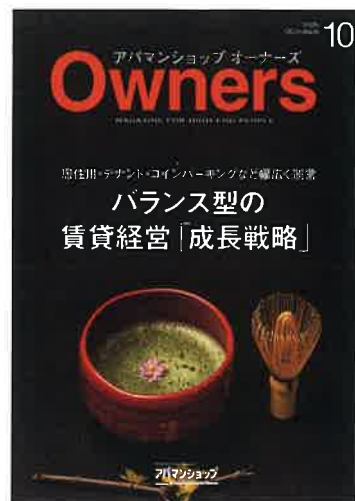
※2 調査概要および調査方法：「賃貸住宅仲介業」を対象にしたデスクリサーチおよびアライニング調査

調査期間：2024年5月14日～5月28日 調査実施：株式会社エクストリエ

比較対象企業：「賃貸住宅仲介業」運営企業 主要10社 ※国外法人は除外（但し、独立した日本法人については対象とする）

Dramatic Communication
アパマンショップ
net・phone
OWNERS

- 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 **居住用・テナント・コインパーキングなど幅広く運営
小さく始めて大きく育てる！
バランス型の賃貸経営「成長戦略」**
- 16 **お金持ち大家さんへの道**
第202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134回 解説／浦田 健
- 20 **地主・農家さんのための負動産対策**
第22回 解説／曾根恵子
- 25 **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

世界初、スマートフォン撮影の物件動画を AIを活用してSNS映像に自動編集するインプレスAI

お客様が賃貸のお部屋を探す際、アパマンショップドットコムサイトのような不動産賃貸検索サイトより探される方が多いのですが、スマートフォンのSNSから探されるお客様も非常に多くなってきています。そのため、賃貸仲介不動産会社では、お部屋を紹介する動画を作成して、SNSにアップするという作業を日常的に行っております。スマートフォン用なので、縦型の動画になるのですが、1部屋の動画を制作するのに、だいたい2時間くらいかかります。アパマンショップでは、このお部屋紹介動画をAIで自動作成できる仕組み「インプレスAI」を開発しました。既に利用できる状態になっておりまして、近々提供する予定です。

このインプレスAIは動画編集プロが1映像あたり2時間程度かかっていた動画編集作業を、人の手を介さずAIが編集することを実現しました。アパマンショップドットコムサイトには約200万件の物件が掲載されていますが、仮にすべての物件の動画を制作した場合、約400万時間の削減

となります。これは人間一人当たりの労働時間で換算すると約2000年です。日本一の賃貸斡旋店舗数を誇るアパマングループが、インプレスAIを使ってお部屋探しをされる多くのお客様に情報発信できるようになります。

オーナー様の物件の空室情報を、高いクオリティで短時間に制作することができ、より入居率の向上が図れると考えております。現代は、テクノロジーで会社の勝敗が決まります。また、テクノロジーがオーナー様の入居率を左右するというのが実態ですので、アパマンショップは業界のリーディングカンパニーとして、オーナー様をお守りするためにもしっかりとAIに投資を行い、先進テクノロジーの開発を進めてまいります。



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



物件検索は手軽さで スマホが主流に！

AlbaLinkが不動産サイトを利用したことがある人に「物件探しで使うデバイス」について聞いたアンケートの結果を発表しました。これによりますと「スマホ（64・8%）」が「パソコン（33・8%）」を大きく上回りました。さらに、物件探しをスマホで行う人に「スマホを使うメリット」を聞いたところ、8割近い人が「いつでもどこでも探せるから」と回答。以下、2位以下に探せる、3位以下気軽に探せる、4位以下共有しやすい、5位以下操作しやすい、という結果になっています。

7月の掲載賃料は 首都圏や近畿で上昇

LIFULLが7月の「LIFULL HOME, S マーケットレポート」を発表しました。これによりますと、シングル向き賃貸物件の平均掲載賃料は、首都圏（東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県）で8万5336円、近畿圏（大阪府、兵庫県、京都府）で6万1641円となり、いずれも2021年2月の計測開始以降の過去最高を更新しました。また、福岡市（6万6259円）も前年同月比114・4%と高い上昇率となっています。さらに、ファミリー向き賃貸物件の平均掲載賃料も、首都圏で14万315円、近畿圏で8万6788円となり、同じく過去最高を更新。前年同月比では横浜市と川崎市が106・4%、神戸市100・9%、京都市105%となっており平均賃料の上昇を牽引しています。また、福岡市（12万8120円）も前年同月比112・2%と高い上昇率です。

空室対策が最優先！ 賃料アップも模索中

旅籠屋開発が8月に不動産オーナーを対象とした意識調査を実施。その結果、74%が「空室対策を最優先課題」と回答し、68%が「賃料アップの方法を模索している」という状況でした。その一方で、過半数が「自力での改善には不安がある」とも回答。また、7割近くの不動産オーナーが賃料アップの可能性を模索していますが、単なる値上げに偏っており、設備投資など効果的な打ち手は思案中という結果になっています。ちなみに、1年以内に値上げを検討している人は18%でした。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

リフォームにも最適な多用途コンパクトキッチン！



高いスペパで、リフォームにも最適な多用途コンパクトキッチン『D-コン50』。シンプルなデザインで様々な雰囲気の部屋にマッチします。機能面も充実しており、ウォールキャビネットや3段ドロワー収納を標準装備。大きなボトルや深鍋などが入る、シンク下の開き扉収納もとても便利です。さらにシンク側の吊戸棚下に、ミラーキャビネットを設置することにより簡易洗面台も実現できます（間口105cm～）。奥行50cmとスリムなので設置スペースが狭い単身者向けの賃貸物件にピッタリです。価格は32万1,200円～／間口90cm（税込）。

美しさと機能が融合したスリット手掛けの洗面台

スリット手掛けがアクセントになっているスタイリッシュなデザインが魅力の『Repeat洗面台 プリメラ』。カウンターとボウルが一体になった設計で、人工大理石を用い高級感のある仕上がりなのも特長です。継ぎ目がなく汚れが溜まりにくい形状で、お手入れも簡単。機能性にも優れ、取手レスの大きな2つのドロワーにより収納力が抜群で、ストック品やタオルなどがたっぷり入ります。オプションでミラーキャビネットも追加可能です。価格は20万7,900円／間口60cm（税込）。○掲載製品はいずれも亀井製作所／<https://www.repeat-k.co.jp/>



賃貸経営—私の履歴書

幾多の苦難を乗り越えて 家賃収入2万円から18棟へ



賃貸経営オーナー
名取幸二氏

(株)ベスカトーレ代表取締役。2009年から賃貸経営を始め、2019年に専業大家へ転身。賃貸物件の購入実績はRCマンション18棟。現在は不動産投資に関するコミュニティ&スクール活動も行っており、メルマガやnoteなどで様々な役立つ情報を発信中！

「家賃3万円、手取り2万円」。これが私の賃貸経営の第一歩でした。なけなしの貯金を投じて購入した中古の区分所有マンションの収支です。当初は「これで生活が本当に変わるのか」と不安を抱えながら始めた賃貸経営ですが、今では18棟（502室）のRCマンションの購入実績がある状況まで規模を拡大できました。

私の原点は、サラリーマン生活への不満にありました。大学卒業後の就職活動に失敗し、第二新卒で流通業界に入った私は日々の仕事に充実感を見出せずにいました。いつか嫌な上司より高所得になってやる…そんな思いが、資産形成の道へ導いたのです。

最初は株式投資を試みましたが、自分には合いませんでした。そんな時、賃貸経営という選択肢に出会います。理想は一棟マンションでしたが安月給で手が届かず、まずは中古の区分所有からスタート。しかし、数部屋購入しても「キャッシュフローは微々たるもの」という現実を突きつけられたのです。「このままでは先がない」と悶々とする日々が続きました。

転機は2007年でした。インターネットで見つけた不動産投資スクールでの学びが、私の視野を大きく広げたのです。そして1年半の準備期間を経て、2009年に念願の一棟マンションを購入。しかし、その後はフルローンで物件を買い進めたものの、思うようなキャッシュフローが得られず、一時は税金の支払いさえ危ぶまれる状況にも追い込まれました。

この窮地を脱したのが、2015年です。数棟の物件を売却することで賃貸経営の立て直しに成功。経営が安定すると再び物件の取得を開始し、2019年から短期間の間に目標のキャッシュフローを達成しました。そして、サラリーマン生活に別れを告げたのです。振り返れば、月額わずか2万円の収入から始まった挑戦が、経済的自由という大きな実りをもたらしました。

これからは自分や家族のためだけでなく、地域社会への貢献なども視野に入れています。また、私と同じように賃貸経営を志すサラリーマンの方のサポートも行っていきたいと考えています。

賃貸物件購入の履歴

2005年 中古の区分所有を現金で購入。

2009年 福岡県のRC一棟マンション（16世帯）を金融機関から融資を受けて、約5,000万円で購入。

2010年 福岡県のRC一棟マンション（11世帯）を金融機関から融資を受けて、約3,000万円で購入。

2011年 関東圏のRC一棟マンションを、自宅近隣の地方銀行から融資を受けて、1億5,000万円で購入。何度も銀行へ通い約1年がかりで融資の内諾を得ることに成功。

2012年以降 地元の地方銀行、信用金庫、信用組合などから融資を受けて物件を買い進める。

2019年 目標のキャッシュフローを達成したため、サラリーマンをリタイア。この時点で栃木県、群馬県、大阪府、福岡県などで10棟を所有。

2020年以降 アパートローンでの借入れが難しくなったため、プロパーローンで融資を受けながら物件を購入。売却も織り交ぜながら資産を拡大していき、現在までにRCマンション18棟（502室）の購入実績がある。



地方エリアで収益性の高い物件を数多く所有している名取さん。室内のリフォームではキッチンの扉にダイノックシートなどを上手く活用し低コストで魅力を向上。現在もRCマンションを中心に規模を拡大しています。



小さく始めて大きく育てる！ 経営「成長戦略」●●

金融機関からの融資を上手く活用し担保評価よりも価格が低い物件を買い増していく…。さらに賃貸経営から派生する形で事業の多角化を行いリスクも軽減。そんなバランスの良い運営スタイルで高収益を実現する手法についてご紹介します。



バランス大家 (春木尊裕)

利回り 20% 以上の戸建てをメインに、築古・新築アパート、中古 RC マンション、コインパーキング、トランクルーム、テナントなど合計 65 棟 300 室を運営。LINE オープンチャットにて『関東大家の交流会』を主宰。



戸建から始める 家賃収入1億への道

戸建てからスタートし着実に資産を増やして大規模物件へステップアップ。そして家賃収入1億円を実現するためのノウハウが満載の一冊。○著者：バランス大家（春木尊裕）○発行：プラチナ出版 ○定価 1,500 円＋税

居住用・テナント・
トランクルーム・
コインパーキング・
民泊など
幅広く運営

民泊

稼働率が良ければ、家賃よりも高収益を期待できるのが魅力です。私の場合は所有物件の一つ（1R×31戸）で、現在3戸を民泊に転用しています。今後さらに戸建てなどでも開業予定です。



テナント（貸店舗）

一般的に居住用と比べて賃料設定が高く、長期契約による安定した収益が見込めます。コロナ禍では私の所有物件も飲食店の退去事例が出ましたが、現在は落ち着きを取り戻しています。



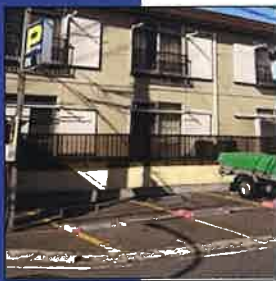
トランクルーム

テナントなどが長期間空いている場合に、転用するのに向いています。私もコロナ禍に空いた店舗を活用して運営を始めました。現在もトランクルームの需要は手堅く収益性は安定しています。



コインパーキング

物件の月極駐車場が空いている時は、用途変更するのも有効です。私も空いていた3台分の月極駐車場（1台8,000円）をコインパーキングにして月額平均30万円の売り上げを実現しています。



賃貸事業の幅を広げるピボット経営の種類

購入は担保評価を重視、遊休資産の再活用や民泊運営なども効果的

賃貸経営には多様な手法があります。私の基本は「小さく始めて大きく育てる」ことです。初心者には、融資を活用して戸建てを購入する方法がおすすめです。ポイントは、「金融機関の担保評価よりも価格

が低い物件を選ぶ」ことです。例えば、担保評価が1000万円の物件を500万円の融資で購入できれば、差額の500万円が資産となります。超格安の戸建てを現金購入し再生する手法もありますが、私は推奨しません。理由はバ

ランス良く規模拡大を目指すために、金融機関の担保評価を重視するからです。すでに大家業を行い金融機関と取引があり資金に余裕があればバックファイナンスで、現金購入後に融資を付ける手法も有効です。私も過去に4000万円を元手に多くの戸建てを購入しバックファイナンスで資産を増やして、大規模な一棟もののヘシフトしてい



バランス型の賃貸

Start small and grow big! Balanced rental management "growth strategy"

きました。やはり規模を拡大したいなら「金融機関ファースト」が重要です。同時に満室経営を維持するには「賃借人ファースト」も欠かせません。理想は両立で、この点は物件の種別を問わず同じです。

さらに、事業の多角化もバランスの良い経営に繋がります。私は居住用に加え、テナント、トランクルーム、コインパーキングなどを展開し、リスクヘッジを図っています。これらは既存事業から派生させる「ピボッド型経営」で始めました。例えば、賃貸物件の空き駐車場をコインパーキングに、空きテナントをトランクルームへ転換。今は民泊も運営しています。民泊は高稼働を実現すれば家賃収入の3〜4倍の売り上げが期待できるため事業を拡大する予定です。

次頁からは、項目別にバランス型の賃貸経営の具体的な手法を解説していきます。

一棟もの・戸建てとともに 担保評価が高い物件を選ぶ



前頁でも触れましたが、物件購入で重要になってくるのが金融機関の担保評価です。そのため、担保評価が出にくい物件(再建築不可、違法建築、既存不適格、用途地域外、建物の老朽化が著しい、土地の越境や境界が不明瞭など)は避けるのが無難です。

戸建て物件を 購入する際の判断基準

- ① 売却理由
- ② 土地の路線価から算出した土地値
- ③ 再建築が可能か
- ④ 購入段階で住宅ローンを組むことが可能で車が止められるか
- ⑤ リスクと対応策をしっかりと検討する
- ⑥ 近隣の実需販売の値段を調べる
- ⑦ 競合の募集事例を調べ最安値の家賃設定で利回りを試算

裏技も含めた物件の効果的な 仕入れルート

- ① 土業から任意売却や資産整理売却などの物件を紹介してもらう
- ② 委託している管理会社さんから管理物件の売却案件があれば紹介してもらう
- ③ 中堅の売買仲介業者さんから仕入れる
- ④ 大手の売買仲介業者さんから仕入れる
- ⑤ 老舗の地場の売買仲介業者さんより仕入れる
- ⑥ 大家さん仲間などの口コミを活用する

1

戸建ては融資の付く物件で利回り20%以上を狙う！ 仕入れの柱を構築し優良物件を入手する方法とは？

売却益も視野に入れ
一棟ものは資産価値を
重視して選んでいく

優良物件の探し方としては、まずは収益物件のポータルサイトでの検索が基本ですが、物件種別に応じ効果的な仕入れルートも存在します。戸建ての場合、実需(自己所有)向けの仲介業者さんも有力な仕入れ先です。また、税理士さんや司法書士さんなどの土業から、任意売却や資産整理物件の情報を

得やすい傾向があります。一方、アパートやRCマンションなどは日頃から委託している管理会社さんに、自社の管理物件の売却案件を紹介してもらう方法も有効です。また、売買の仲介業者さんから仕入れる際には戦略的なアプローチが鍵となります。お勧めはエリアを絞ったドミナント戦略で信頼関係を構築することです。同一エリアで同会社から物件を2回以上購入することで「良い

物件が出たら、あの大家さんに紹介しよう」という意識が業者さんに芽生えます。加えて入社2年目までの若手を担当者さんに指名すれば、安価な物件でも丁寧な対応を受けられる確率が高まります。さらに、物件種別ごとに利回りの目安も異なります。戸建て物件では利回り20%以上を目指し、融資が付きやすい担保価値の高い物件を可能な限り安価で手に入れるのが理想的で

す。対照的に、一棟アパートやマンションは市場価格の高騰により、高利回りを狙うのが難しい状況です。そのため、キャッシュフロー重視ではなく「資産価値の高さ」を最優先し、フルローンに近い形で取得する戦略が有効です。将来的な売却益を見据えた際にも、資産価値の高い物件は有利です。規模拡大においては売却益の確保も重要なポイントとなります。

法人を立ち上げ個人の属性の限界を打ち破る！

資産を段階的に増やしていける融資戦略とは？

会社員の一棟目は
オリックス銀行や
滋賀銀行がお勧め

融資を活用する場合に、実践して欲しいのが法人の設立です。これは初心者も同じです。理由は個人で融資を引くのは限界があるからです。法人では売上から経費を引いた利益に対し税金がかかり、それを引いた金額が当期純利益になります。この数字が純資産に蓄積できるのが魅力です。結果として

法人を作ると、金融機関から個人の属性に加え、法人の属性も見てくれるようになります。例えば、①会社員の年収が800万円の人と、②会社員の年収が300万円で法人の純資産が1000万円ある人の場合、金融機関は②の人を優遇します。つまり、個人の属性が低くても法人を育てることにより勝負できるようになるわけです。ただし、決算を1期迎えていない法人は融資を受けづらいのが

実状です。金融機関にとって、法人の指標は決算書なので1期を迎えないと融資の土俵に上げられません。そのため、できるだけ早く法人を立ち上げるのが賢い選択といえます。最後に借り手のタイプごとに「どのような金融機関に融資を申し込むのが良いのか」についても触れておきます。例えば、年収700万円ぐらいのサラリーマン大家さんの場合、一棟目はオリックス銀行や滋賀

銀行のアパートローンを活用する形が良いと思います。そして、融資の限度額が上限に達したら、信用金庫や信用組合などへ移行します。一方、すでに賃貸経営を行っている地主系の專業大家さんは、取り引きがある金融機関に依頼するのが王道です。現状より規模を拡大したい時には、地場の信用金庫や信用組合に足を運び積極的に新規開拓を行うのが良いと思います。

融資を有利にするためのポイント



①法人を立ち上げる

法人で賃貸物件を購入することで個人の属性による上限金額が取り払われて、金融機関から融資を引きやすくなります。ポイントは純資産を蓄積していくことです。それにより金融機関からの信頼度が向上します。



②金融機関が喜ぶことを実践する

預金の増額や金融商品の購入など、融資を申し込む金融機関にとってメリットがあることを実践するのも効果的です。担当者さんとコミュニケーションを密に取り、相手が望んでいることを聞き出しましょう。



③ドミナント戦略で地場にて実績を作る

金融機関の開拓もドミナント戦略が有効です。特に、地場に根付いて活動している地主系の大家さんの場合は、融資はもちろんのこと資産管理なども含めて、積極的に足を運ぶのが良いと思います。



④金融機関が重視する損益通算を意識する

損益通算とは一定の所得区分で損失（赤字）が発生した場合に、赤字の金額分をほかの所得区分の利益から差し引くことで、課税対象の所得金額を圧縮できる制度です。法人であれば貸借対照表により、利益が出た数字を蓄積できます。

条件設定の考え方からユーチューブ動画の活用まで 相場より高い家賃で入居を決める募集時の秘策とは？

フリーレントに加え
初期費用の負担を軽減、
物件案内も効率化！

入居募集では条件設定が重要です。私の所有物件は戸建て、一棟アパート、一棟マンションのいずれも主に神奈川県横浜市や横須賀市に存在しています。そのなかで、入居決め対策として実践しているのが「入居希望者様の初期費用の負担を減らす施策」です。

ルームや築古の戸建てではフリーレントを付けたリ、仲介手数料、家賃保証の費用などを大家負担にして入居者様の負担を限りなくゼロにします。火災保険だけは入居者様にお入りいただきます（この費用を大家負担にするのは保険会社としてNGの為）。また、戸建てでは前述の条件緩和に加え、追加費用なしでペットの多頭飼育をオケーにしたり、入居が決まりにくい物件では家具家電付き

にするなどの工夫も行っています。これらにより、戸建ては相場家賃の1・5倍の金額で入居が決まっています。その結果、利回り20%以上を実現できているのです。初期費用の負担軽減策を実施する際のポイントは、短期の解約違約金です。私の場合は2年未満で家賃2カ月分、1年未満で5カ月分の解約違約金を設定しています。このように解約違約金は厳しめですが、更新料は大家負担に

しています。理由は「支払いたくない」という人が多く、更新のタイミングで退去を考える人が多いからです。仮に退去されて空室期間が発生し、原状回復や入居募集の費用など必要になるなら、更新料を負担した方が割安だと思います。

また、募集告知ではユーチューブ動画も活用しています。物件の動画を見ていただくことで、少ない案内回数で入居が決まる確率が高くなります。

入居が決めやすくなる 募集条件の考え方



①初期費用を限りなくゼロにする

敷金・礼金・仲介手数料などを無料にすることで、入居希望者様が契約しやすい状況を構築します（火災保険料は入居者様のご負担で、家賃保証にもご加入いただきます）。



②フリーレントを3ヵ月分つける

3ヵ月など長めにフリーレントを設定することにより、戸建てはもちろんのこと、単身者向けのワンルーム物件などでも高い入居促進効果が期待できます。



③戸建てはペットの多頭飼いをオケーにする

ペットの多頭飼いをオケーにすると、入居が決まりやすく退去も発生しにくくなります。これは他の大家さんが嫌がるため、多頭飼いでできる賃貸物件が少ないのが要因です。

募集を行う際は YouTube 動画なども活用する



写真は、実際に入居募集で YouTube 動画を活用した物件になります。内見前に部屋の様子を動画で見ていただくことで「イメージが違う」などの不一致を減らすことが可能です。それにより、少ない案内回数で入居が決まる確率が高くなります。

一棟ものから戸建てまで奇をてらわずに仕上げる！ 低コストで賃貸需要を生み出すリフォーム術とは？

部屋は万人受けを重視、
ステージングの採用が
空室対策の起爆剤に！

私は戸建てから一棟ものま
で、居住用だけでも様々なタイ
プの物件を運営しています。戸
建てに関しては、カップルやフ
アミリー向きの間取りが多く、
一棟ものは単身者向けのワン
ルームが中心ですが、なかには
2LDKなど広いタイプもあ
ります。なかでも、単身者向け
のワンルームや築古戸建て（2

DK）4DK程度の広さの家
賃は4万円～6万円ぐらいが
中心です。そのため、これらの
物件のリフォームでは常に低
コストを心がけています。具
体的には「150万円以上かけな
いこと」を自分のルールにして
います。必然的にキッチンや浴
室などの高額設備の交換、さら
に間取り変更も極力回避しま
す。使用不可など、よほどのこ
とがない限り退去後のリフォ
ームでは壁紙や床材といった

表層プラスアルファで済ませ
ています。

部屋の仕上げ方については
「万人受けする清潔感のあるオ
ーソドックスな雰囲気」を心が
けています。理由は募集ターゲ
ットの分母を広げておきたい
からです。そのため、アクセ
ントクロスなどもあえて採用し
ません。個性の強い色を入れる
と「それを良しとしない人」の
選択肢から外れるからです。
とはいえ、入居が決まりにく

い部屋なども出てきます。そん
な時に実施しているのが、ステ
ージングです。これについては
少し前まで否定的だったのだ
ですが、昨年開催のステージン
グのセミナーがきっかけで講師
の方と知り合いになり、試しに
単身者向けの空室で実践して
みたところ効果が絶大でした。
なかなか埋まらなかった空室
が、「ステージングを行うと
次々に決まる」という状況にな
ったのです。

家賃4～6万円程度の物件は
万人受けするリフォームを心がける



シンプルで
清潔感の
ある仕上げて
募集ターゲットの
分母を広げる



個性が強く
出過ぎる
アクセントクロス
などはあえて
採用しない



リフォーム費用は150万円以下に
抑える形を軸にプランを考える



壁紙や床材などの表層の
修繕プラスアルファが基本



浴室など高額な設備の入れ替えは
可能な限り回避する



空室期間や部屋の状況に合わせ
ステージングも有効活用



写真のステージングは約16㎡のワンルームでの
事例です。ベッド、テーブル、クッション、小物類
などがバランス良く配置され生活スタイルをイメ
ージできる部屋に仕上がっています。

ケース 1

初めて購入した小規模な一棟アパート

33歳の時に3,500万円で購入した初の新築アパートです。前面道路の持ち分がない物件（年間使用料1万円）のため実需向けではありませんが、フルローン可能で手付100万円の手軽さから購入を決めました。当時は賃貸経営の知識は乏しかったものの、初心者にも手の届く物件でした。

2013年購入。住所 ● 神奈川県横浜市、井土ヶ谷駅徒歩8分。土地から取得したプラン付き新築アパート4戸。価格3,500万円。利回り10%。融資期間30年・金利1.5%。※仕入れ方法は古巣の仲介の先輩からの紹介。



ケース 2

500万円で購入した最初の戸建て物件

初めて購入した戸建ては神奈川県横須賀市ハイランドで土地89㎡、建物43㎡、建ぺい率超過2㎡という物件でした。間取りは2DKで500万円、リフォーム費用が200万円で、金融機関の担保評価は約500万円です。将来的に隣地を購入し更地化し2区画に分割する計画だったため、価格や利回りを重視せずに購入しました。

2016年5月購入。住所 ● 神奈川県横須賀市ハイランド。昭和47年築。木造。間取りは2DK。月額賃料4万3,000円。購入価格500万円。リフォーム費用200万円。金融機関の担保評価500万円。※当初は利回り度外視で購入。所有戸建てで一番低い利回り。



ケース 3

戸建て投資を推進していく契機になった物件

神奈川県横須賀市武の土地99㎡、建物68㎡の戸建てを300万円で購入しました。当初は土地としての売却を目指していましたが、賃貸と売買で同時募集。バス便で前面道路が私道と条件は厳しいものの「ペット多頭飼いいOK」にしたところ、約10件の内見希望がありました。ペット多頭飼いが可能な物件の供給不足を感じた物件です。

2019年1月購入。住所 ● 神奈川県横須賀市武。昭和52年築。木造。間取りは4DK。月額賃料5万5,000円。購入価格300万円。表面利回り22%。金融機関の担保評価600万円。※賃貸と売買の両方で収益を得ることに成功（2022年に650万円で売却済）。



ケース 6

購入した結果トータル家賃収入 1億円を達成した物件



2022年3月に売却益を活用して、神奈川県横浜市金沢区で初のワンルームのレジデンス物件を購入しました。総事業費1億6,500万円、利回りは8.7%です。融資が9割で自己資金1,650万円を充当し、諸費用として1,000万円を要したこの購入により、家賃収入1億円を達成しました。

2022年3月購入。住所 ● 神奈川県横浜市金沢区。間取りはワンルーム27室。総事業費1億6,500万円。表面利回り8.7%。金融機関からの借り入れについては総事業費の9割で自己資金は1,650万円。

ケース 7

駅から徒歩7分の好立地な 3億円超えの大規模RC物件



横須賀中央駅から徒歩7分の平坦地に位置する3億円超えのファミリー向け物件を購入しました。神奈川県横須賀市のこの立地は希少で、地元の建設会社の元社長が奥様のために建てた経緯があります。諸費用を含め5,000～6,000万円の自己資金が必要でしたが、貴重なチャンスだと考え購入に踏み切りました。

2023年6月購入。住所 ● 神奈川県横須賀市。平成元年築。RC造。間取りはワンルーム13室、ファミリー向け27室、テナント1室。購入価格は3億円超え。金融機関の担保評価2億円。融資額3億円。※金融機関の担保評価が伸びなかった分、共同担保で10件(2番抵当5件・無担保物件5件)を入れてカバー。

ケース 4

初めて購入した1億円超えの 重量鉄骨造の大型物件



2021年までに5,000万円以下の投資で戸建てを中心の資産を形成。家賃収入6,700万円、資産1～2億円の段階で初の大型物件に踏み切りました。楽で見つけた7階建ての重量鉄骨造(上階がレジデンス、下の3階までがテナント)で、コロナ禍で空いた2階店舗部分はトランクルームに転用しました。

2021年購入。住所 ● 神奈川県横須賀市。平成7年築。重量鉄骨造。7階建て。間取りはテナント4室、ワンルーム4室、2LDK8室。購入価格1億5,000万円。表面利回り15%。融資期間25年のフルローン。※現在も保有中で高収益を継続中。

ケース 5

売却益を得る施策へ舵を切る きっかけになった物件



2022年まで物件の売却は、ほとんどしていませんでしたが、賃貸経営の師匠から「今が売り時」というアドバイスを受けて、市場に商品を出しました。その結果、自宅、区分所有2戸、戸建て1戸、アパート2棟の売却に成功し、短期間で1億円のキャピタルゲインを獲得しました。

2018年購入。住所 ● 神奈川県横浜市旭区。昭和54年築。RC造。間取りはテナント5室。購入価格3,950万円。表面利回り17%。金融機関の担保評価2,500万円。※賃貸と売買の両方で収益を得ることに成功(8,800万円で売却済)。

究極の個人年金の作り方！

お金持ち大家さんへの道

第202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パマンショップ48店舗運営。

なぜ、安定した家賃収入が約束されるのか？
「家賃保証」と「管理委託」がポイント

**大家さんから1棟全室
借りて入居者に転貸する**

アパート経営にとって欠かせない重要事項は入居率と安定した家賃収入です。このことは再三ふれてきました。地方物件を買って失敗された方のお話もしましたね。「お金持ち大家さん」で安定した固定収入を得るためには、良いパートナーと巡り合い、良い物件を紹介してもらい、これを購入するわけですが、それだけではありません。私たち三光ソフランは、以上の条件を十分に満たしていますが、それにプラスして「家賃保証」と「管理委託」を付けて物件をしっかりと運用しています。

この「家賃保証」は別名「サブリース」といいます。これは管理会社が大家さんから1棟ま

ること借りて、入居者に転貸すること、大家さんに家賃を保証します。

**管理会社への手数料は
経費として割り切る**

このサブリースを組まないと、大家さんが自分で入居者を探し、さまざまなトラブルに対応しなければなりません。大家さんと聞くとトラブル処理を連想される方が多いと思いますが、サブリースを付けることで、この心配は払拭されますのでご安心ください。この分、管理会社への手数料が発生し家賃収入が減りますが、その分を経費として割り切れば、物件が遠隔地にあっても問題ありませんし、何より四六時中物件管理のことで頭を悩ますことがなくなるのは、大家さんにとって精神的なメリッ

トもあります。ただし、常に満室が見込める物件でないと、管理会社はサブリースを組んでくれません。

だからこそ、立地が良くて適正家賃でも利回りの高い物件を選ぶことが重要なわけです。私たちは管理会社も持っていますので、物件紹介からローン交渉、家賃保証から管理委託までトータルでお客様とのお付き合いをさせていただきます。



アパート経営にとって欠かせない重要事項 入居率と安定した家賃収入



良いパートナー

良い物件

家賃保証
(サブリース)

管理委託

サブリースを組まないと、大家さんが自分で入居者を探し、
さまざまなトラブルに対応しなければならない

サブリースを付けることで



物件が遠隔地にあっても問題ない。
四六時中物件管理のことで頭を悩ますことがなくなる。
しかし、

満室が見込める物件でないと管理会社はサブリースを組んでくれない



立地が良くて適正家賃でも利回りの高い物件を選ぶことが重要

成約率が格段に上がる最強空室対策／解説・浦田健

猛暑が北向き部屋の追い風に!? 鍵は「涼しさ」のアピール

募集のキャッチコピーで
魅力を積極的に打ち出す

みなさんは「所有物件の部屋の向き」について、どのように考えていますでしょうか。

これまでは「日当たりが悪い部屋は入居が決まりにくい」というのが一般的でした。日本では一部の地域を除いて、昔から「日当たりの良い南向きの部屋」が人気条件の上位に挙げられてきたからです。

しかし、近年は地球温暖化による気候変動の影響もあり、夏の猛暑が酷く、暦の上では秋を迎えても全国的に最高気温が30度以上になる真夏日が多い状況です（2025年9

月の原稿執筆時点）。

そのため「南向きの部屋は暑過ぎて鬱陶しい」と思う人も増えているようです。住んでみると分かりますが、夏の昼間は南向きの部屋では暑さがこもり、夜になっても部屋の温度が下がりにくいですし、エアコンの効きも悪くなりがちです。日当たりを重視して南向きを選んだにも関わらず、「夏は一日中カーテンを閉めて過ごす」という人も多いのではないのでしょうか。

このような気候変動により、現在は「北向きの部屋」が注目され始めています。実際に、あえて北向きを選ぶ人も増えているようです。南向きと比

べると日中の気温が低く抑えられ、夜も比較的涼しく過ごしやすいのが理由です。元々、平均気温が高い沖縄県などでは、以前から北向きの部屋を好む方が比較的多くいました。

また、私が今住んでいるマレーシアでは、日本のように部屋の方角を気にする根強い習慣はありません。以前、マレーシアで不動産の視察ツアーを実施したことがあるのですが、その時に日本の視察団の方々から「どちらが南ですか?」とよく聞かれたのを覚えています。やはり、日本では「南向きが良い」という先入観が強いのだと感じました。しかし、マレーシアは赤道に

近く太陽が高い位置にあるため南向き・北向きなどは、部屋選びではそれほど重視されません。このように考えると、日本も気候変動により「今までの常識が変わりつつあるのではないか」と感じます。つまり、これから先は「日当たりの良さ」よりも「涼しさ」が優先されて、「南向きの部屋を避ける」という方向にシフトしていく可能性があると思います。

もちろん、北向きの部屋は「冬の寒さ」や「日照不足」といった懸念もあります。ただし、今の住宅は断熱性能がかなり向上しているため、「冬の寒さ」はそこまで大き

■北向きの部屋に暖かみを演出する施策の一例

暖色系の壁紙や床材などを使用する



暖色系の照明を効果的に活用する



*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

な問題にはならないと感じます。さらに北向きの部屋でも、カラーコーディネート次第で十分に暖かみのある雰囲気を出すことは可能です。例えば、退去後のリフォームをする際に「壁紙や床材の色を暖色系にする」といった工夫です。さらに、照明にも暖色系を採用して、デザイン性の高い間接照明などを設置すれば、より効果が高くなると思います。

これまで北向きの部屋は入居が決まりにくく、苦勞してきた大家さんが多かったかも知れませんが、実際に南向きの部屋よりも家賃設定を下げるなどのケースも見られました。しかし、今後は「売り方次第で人気の部屋になる」かも知れません。例えば、北向きの部屋の入居募集時に「夏は涼しく電気代も節約できま

す！」などのキャッチコピーで、入居希望者様にアピールすれば、差別化に繋がると思っています。冬は寒い日でも服を着込んで暖房をつければ、どうにか過ごせます。しかし、これ

らも酷くなることが予想される夏の猛暑を乗り切っていくのは大変です。私は近い将来、多くの人が北向きの部屋を注目する時代が来るような気がします。空室対策の成功の秘訣は、時代の流れを上手く読み、世の中の状況に合うように臨機応変に対応していくことです。みなさんも今後は、北向きの部屋の入居募集を行う際はハンデとは考えず、「猛暑の時代だから長所になる」と前向きに捉えましょう。そして、実際に募集活動を行



付近にある他の宅地の利用状況からみて、著しく利用価値が低下していると認められる部分がある宅地の価額は、その利用価値が低下していると認められる部分の面積に対応する価額の10%を減額して評価することができます。利用価値が著しく低下している宅地とは下記のような宅地をいいます。

利用価値が著しく低下している宅地

- ①道路より高い位置にある宅地又は低い位置にある宅地で、その付近にある宅地に比べて著しく高低差のあるもの
- ②地盤に甚だしい凹凸のあるもの
- ③振動の甚だしい宅地
- ④上記①から③以外の宅地で、騒音、日照障害、臭気等によりその取引金額に影響を受けると認められるもの

利用状況により評価減となる場合

▽評価対象地が道路より高い場合



▽評価対象地に騒音・振動が見受けられる場合



▽評価対象地が道路より低い場合



▽評価対象地にコンクリートガラが埋められている場合



土地の利用価値によっても
評価減につながります。

税理士・不動産鑑定士
沖田豊明

相続実務士
曾根恵子



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

▽隣接地や周辺に墓地がある場合



▽隣接地や周辺に暴力団施設がある場合



その他の要確認ポイント

①評価対象地上に高压線がある場合



②評価対象地内に庭内神しがある場合→当該敷地は非課税



①-1:家屋の建築不可の場合

→50%または借地割合のいずれか高い割合を減額

①-2:家屋の構造、用途等に制限を受ける場合

→30%減額

これらの宅地の評価の際は、宅地の利用区分が自用地を前提としていますので、自用地以外の場合は、まず自用地としての評価額を算出し、そこから権利の種別を評価計算します。

宅地の上に存する権利の評価

①自用地

他人の権利の目的となっていない土地、自宅敷地など

②貸宅地

借地権または地上権の目的となっている宅地

③貸家建付地

土地の所有者がその土地上に建物を建築して、その建物を賃貸している場合の土地

④借地権

建物所有者を目的とする地上権または貸借権

⑤貸家建付借地権

借地人がその借地上に建物を建築して、その建物を賃貸している場合の土地

⑥転貸借地権

他人から借りている土地を、他人に転貸している場合のその土地に対する権利(借地権の又貸し)

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が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。



▲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

所有物件の状況がスマホで一目で分かる アパマンショップのオーナーポータル

アパマンショップ本部では独自の管理ソフト「APS」を用いて、オーナー様の所有物件情報を確認いただけるサービス「オーナーポータル」を提供しております。オーナーポータルは、オーナー様ご自身でパソコン・スマホから最新の物件情報やタイムリーな収支情報の確認、収支明細のダウンロードなどが行える他、チャット機能で担当者に気軽に相談いただけます。また管理会社からのお知らせはプッシュ通知でお知らせします。是非、ご活用下さい。



※一部対応していない店舗があります。
詳しくはご担当のアパマンショップまでお問い合わせください。

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、様々なスタッフ研修を毎月実施し、お客様へのサービス向上に努めてます

お部屋を探されている多くのお客様、賃貸経営を行うオーナー様に選ばれ続けるために、アパマンショップ本部では、全国で働く社員のための様々な研修を行っております。業務の質を高めることで、お客様へ「より質の高いサービス」をご提供することができるようになり、お客様よりアパマンショップを選択いただける機会も増えると考えております。



● 研修の一例

開催月	研修名	内容	対象
9月	提案力強化研修	物件資料を使ったロープレ	全スタッフ
10月	店長研修	育成、リーダーシップ力強化	店長
11月	繁忙期前営業研修	時短と即決力の強化	全スタッフ
	新卒内定者研修	ビジネスマナーの習得	新卒内定者
12月	オンライン繁忙期前店長研修	繁忙期前に向けた取組み強化	店長
	ロープレ研修	ヒアリング、提案ロープレ	全スタッフ
毎月	中途社員向けオンライン営業研修	賃貸の流れ、賃貸仲介の業務知識の習得	中途社員

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み)

入会初期費用

25%OFF

33,000円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い場合は、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
成婚までの活動期間 平均約10ヶ月

※3: 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

※4: 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/d0665/>



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



● 2025/8/16 OPEN

江坂店

株式会社SAKURA ESTATE



● 2025/9/1 OPEN

新杉田店

株式会社アップル神奈川



● 2025/9/1 OPEN

武蔵小杉JR口店

株式会社アップル神奈川



● 2025/9/15 OPEN

西原店

株式会社メモリー不動産



● 2025/9/15 OPEN

石山店

株式会社エルアイシー

家主の困ったに答えます！ 一問一答

入居者の一人が、隣人に嫌がらせをして、何度入っても数週間で退去してしまいます。この人に退去してもらう良い方法とは？また、賃貸借契約書には「紛争があれば民法の規定で両者協議」とあります。宅建業法や借地借家法は優先されませんか？アドバイスをお願いいたします。

入居者を退去させる方法ですが、一般的には更新時に退去してもらう方法が考えられます。ただし、借地借家法では、更新拒絶の要件として「正当な事由」があると認められなければならないとされています。一般的な立ち退きのケースでは、この正当な事由の補完として、預かり金（敷金・保証金）の全額返還、新たに借りる部屋の契約に要する費用、引っ越し代など

を立退料として支払い、退去してもらう事が多いと思われます。さて、今回のケースでは、隣の入居者に嫌がらせをして退室させてしまうとの事ですが、この事実を証明出来れば正当な事由に該当しますので、退去させる事は可能でしょう。実際に被害を受けた人や、嫌がらせの現場の目撃者などから証言が得られれば、証拠となります。その行為や内容にもより

ますが、刑法犯罪や条例違反の可能性があれば、司法判断を仰ぎ、契約違反を理由とした契約解除をする事も可能でしょう。仮に「殺す」などの言葉を用いて隣人に生命、身体、自由、名誉または財産に対して、害を加える旨の告知があれば脅迫罪にあたります（刑法222条）。

具体的な対策としてまず、客観的に事実関係を証明出来る証拠を集め、本人と協議します。その時、本人に退去の意思がなければ司法での争いになるという方針で臨むと良いでしょう。

また、賃貸借契約書の文面には、紛争が生じた場合に備え、「本契約に定めがない事項については民法その他法令に従い誠意を持って協議し解決する」な

どの文言も入っています。民法とは私人間の財産上及び身分上の関係についての「一般法」ですから、幅広く誰にでも適用出来る法律です。

一方、宅建物取引業法や借地借家法は「特別法」と言い、民法の規定にはない特別な分野で、細かい規定がされている事が多く、一般法より優先されます。したがって、本件では借家の契約に関する事なので、借地借家法の規定が適用されるという訳です。

さらに、場合によっては民事裁判を提起して、本来ならば受け取れた家賃収入の損害賠償を請求する事も可能でしょう。

2階の入居者から、鳥の糞がベランダに掛かるため、何か防止策を講じて欲しいと言われています。新たな底部分の設置など、完全な防備策を講じると1部屋で約30万円は掛かると業者に言われています。すべて入居者側の負担に出来れば助かりますが、大家側が全額を支払う場合、安くて有効な対策があれば、教えて下さい。

鳥糞被害の対策には様々な方法があるかと思っています。

相談者が見積もりを依頼した業者さんが提案してきた底部分の設置も、その一つです。鳥よけネットやベランダの手すり部分に障害物を置いて、鳥がとまれないようにするのも良いかも知れません。

また、最近では、効果は不明ですがキラキラ光るものや大きな目玉に見えるものを窓に吊るしたり、音や磁力や匂いで鳥を寄せ付けないようにする...という商品も販売されています。ただし、鳥がどのように飛来し、どこで被害が発生するかによっ

て、その対策方法も変わってきます。まずは、因果関係を調べ、効果的な方法を検討する事が重要です。

過去の類似の事例では、入居者の中に餌付けをする人がいて、それが原因という事がありました。この時、餌やりを止めさせたら被害も収まったので、そういった点も確認すべきでしょう。すべての入居者が鳥糞被害に遭っているのであれば、全室対応も考慮すべきですが、被害を申告してきた入居者の部屋にだけ対策を講じるというのも手だと思います。

これらを踏まえ、業者さんが

出してきた対策方法が最も効果的であるかどうか、最終的に判断を下すのは、オーナーの役割です。

費用負担については、これも入居者と協議のうえ、決定すれば良いのですが、法律上、オーナーが負担しなければならない訳ではありません。もちろん、入居者に負わせて良いという法律もありません。

また、見積もりの1部屋30万円の半額を入居者をお願いしても、負担が大きく拒否されるのではないかと思います。対策を講じる事を設備投資として考えれば、その負担はオーナーがすべき事項で、入居者が費用を出さないと云ったとしても、強制的に支払わせる事は出来ません。

逆にオーナーが、負担が大きいので応じられないとした場合でも、入居者からその対応を強制せられません。

しかし、鳥糞被害が解決しなければ、入居者が退去したり、

空室が発生したりと、最終的な被害はオーナーにやってきます。次の入居者が決まっても同じ理由で退去が続けば、いずれかは対応せざるを得ないはずです。

費用負担する事で最終的にメリットを受けるのはオーナーです。すから、これらの点を踏まえて、決断を下すと良いでしょう。





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

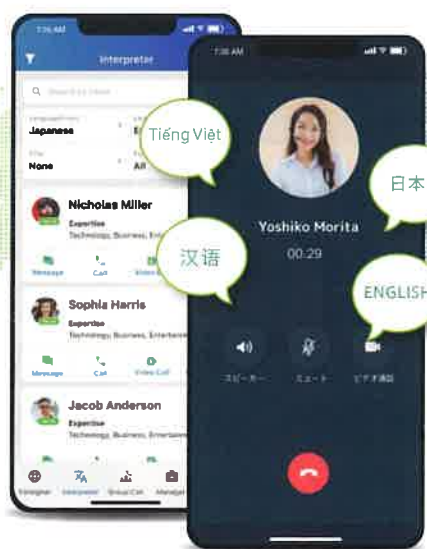
スクール情報は
こちら▶





「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ることが
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 OCTOBER No.235

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



「重なり合う家」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)

強力なマーケティングで
良質な引き合い増加

ASJの強み

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。



PROTO BANK

詳細は



2021年 APAMANグループと提携

アーキテクト・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



アーキテクト・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

PERFECT ONE

PR

ポン! ポン! ポン! で、

※1

若見えツヤ肌。

※1:メイクアップ効果による

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
ギネス世界記録*



※TFCO株式会社調べ「最大の韓国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

強い紫外線もブロック!
最高UVカット



※イメージ

50代・60代、シミシワたるみをカバー。
30秒で、理想のツヤ肌/印象が若返る*!!

「パーフェクトワン」から、時間もテクニックもいらないクッションファンデーションが登場。ポン!ポン!ポン!と肌に乗せた瞬間、シミ・シワを一瞬でカバー*1。あなたも悩みのない*1理想のツヤ肌へ。

時短がうれしい1つ9役!!



シミも、シワも

理想のツヤ肌へ。



※1:メイクアップ効果による
※2:肌を明るく見せること
※3:SPF-PA値において、国内最高レベルのUVカット力

期間限定! たっぷり!
大増量祭!

広告有効期限:2025年12月31日まで

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/オークル)]
※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、オークルからお選びいただけます。



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

② 1個 増量!
結替えレフィル
(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))



さらに プレゼント! ガバツと開く!
たっぷりエコバッグ
※2色のうちどちらかをお届けします。色は選べません。サイズ:約38×30×10cm

■24時間受付中 ■通話料無料 ■携帯電話からもOK

0120-010-202

フリーダイヤルの前に186を押してください。※電話番号のお掛け間違いにご注意ください。

キャンペーン番号
7248H

ご注文の際にお伝えください。



WEB限定
キャンペーン
はこちら
※紙面の内容とは異なります

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

【送料】通常送料価格合計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届けとなります。※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。年末年始は、お届けに2週間前後かかります。※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。【返品・交換】未開封に限り商品到着後8日以内に0120-355-455(9時~21時)にお問い合わせください(返送料・返金手数料はお客さま負担)。【お願い】ご購入された商品の第三者への転売は、品質及び安全管理の観点から控えていただくようお願い致します。【個人情報の取扱い】お客さまからお預かりした個人情報は、商品の発送、弊社からのご案内以外には利用いたしません。個人情報の取り扱いにつきましては、弊社webページにてご確認ください。※使用感には個人差があります。