

2025
DECEMBER

12

アパマンショップ オーナーズ Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

目先の利回りだけに捉われない
「築古物件」での稼ぎ方

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ヒアリング調査

調査期間：2024年5月14日～5月28日 調査実施：株式会社エクスクリエ

比較対象企業：「賃貸住宅仲介業」運営企業 主要 10 社 ※海外法人は除外（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
apamanshop

OWNERS

4 From APAMAN

大村浩次 APAMAN株式会社 会長

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 目先の利回りだけに捉われない

大家さんの成功と失敗の事例から学ぶ！

「築古物件」での稼ぎ方

16 新築アパート満室投資術

新連載 第1回 解説／白岩貢

18 成約率が格段に上がる最強空室対策

第136回 解説／浦田 健

20 知っておきたい！0円にする相続

新連載 第1回 解説／曾根恵子

22 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

検索



From APAMAN

無料で使える入居者様用のWalletアプリ 「ARUARU Wallet」を導入予定

アパマンショップでは不動産賃貸業界初となる、無料で使える入居者様用のWallet アプリ「ARUARU Wallet」を導入いたします。お財布機能付きアプリとして、

- 初期費用の分割払いが可能
- キャッシュバック機能／アプリに送金できる機能(Wallet 残高へ)
- VISA 決済(オンライン)
- 非接触決済(Visa タッチ、QUICPay+)
- 家賃保証利用で入居者へキャッシュバックも可能
- アプリ経由でお得なクーポンやキャンペーンを利用
- 引越し後もアパマンショップ物件なら継続して特典の享受

など、入居者様にとって非常に利便性の高いサービスとなっています。

アパマンショップでは、このような新しいサービスを活用し、ご加盟企業を通じて

管理を頂いているオーナー皆様の入居率が上がるよう最善を尽くしてまいります。よろしくお願い申し上げます。

入居者様用の Wallet アプリ
「ARUARU Wallet」



※画面はイメージです



大村浩次

APAMAN株式会社 会長

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

貸家の新設着工は 減少傾向が顕著に

国土交通省が発表した今年9月の新設住宅の着工戸数によりますと貸家、持家、分譲住宅のすべてが減少となりました。全体の数字は前年同月比7・3%減の6万3570戸となっており、6ヵ月連続での減少です。特に貸家は8・2%減の2万8494戸と落ち込んでいます。これは公的資金による貸家が増加したものの、民間資金における貸家の減少が影響した結果です。なお、今年1月から9月までの貸家の着工戸数は前年比6・1%減の2万3449戸となっています。



ユーザーは風呂や トイレの写真を希望

アットホームが「オンラインでの住まい探しに関する調査2025」(賃貸編)を発表しました。これによりますと、賃貸物件への引越し経験者と来年3月までに引越しを検討している人が最も利用しているのは「不動産ポータルサイトで検索」でした。また、サイトに必ず掲載して欲しい写真については経験者が「風呂」、検討者は「トイレ」が1位でした。さらに内見方法では「不動産会社の店舗待合せで現地訪問」が最も望まれ、「現地待合せ」も支持を集めました。一方、内見予約のやり取りは約47%が電話を利用。オンライン手続きに関しては、電気・ガスなどのライフラインサービスの紹介希望が上位に入っています。家賃や初期費用の支払いでは、クレジットカードやQRコード決済を希望する検討者が半数以上と多様な決済へのニーズも高まっています。

掲載賃料は首都圏、 地方都市ともに上昇

LIFULL HOME'Sのマーケットレポート(7~9月)によりますと、今年9月の首都圏の平均掲載賃料はシングル向き8万635円、ファミリー向き14万3502円で、2021年2月の計測開始以降の最高値を更新。近畿圏もシングル向き6万2240円、ファミリー向き8万7746円で、さらに東京23区はシングル向き11万8778円、ファミリー向き23万9287円と顕著に上昇。また、前年超えの福岡市の上昇率は特に高く、地方都市の中でも際立っています。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

壁に付けられるデザイン性の高い室外機置場



壁に取り付けられるエアコンの室外機置場が『U-bo（ウーボ）』です。木目調の縦格子を組み合わせた洗練されたデザインで室外機をスマートにカバーできます。木造やRC造などで広く使用されているALCパネルに取り付けできる点も特徴で、地上から最大13m（およそ5階相当）まで設置できるため賃貸物件の高所に室外機スペースを確保したい時にも最適。ユニットを連結すれば複数台の設置も可能で、機能性、施工性、デザイン性の三拍子揃った室外機置場です。オープン価格。○森田アルミ工業／<https://www.moritaalumi.co.jp/>

手軽に導入できる折りたたみ宅配ボックス

製品を広げるだけで設置可能なのが『LIVBOXー折りたたみ宅配ボックス』です。容量は75Lあり、宅配便で一般的に使用される60～80サイズ程度の中型段ボールや、ゆうパック特大サイズなどの荷物に対応。不使用時は折りたたんで玄関の隙間などに立てかけておけるため、省スペースで保管もできます。生地が防水仕様で、使用時には付属のワイヤーをドアノブや柱などに固定し南京錠で施錠できるため安心。価格もリーズナブルで賃貸物件に手軽に導入できます。価格は3,499円（税込み）。○タンスのゲン／<https://www.tansu-gen.jp/>



賃貸経営—私の履歴書

独自のトライアングル運営で 効率的な資産形成に成功



賃貸経営オーナー
木村 洸士氏

アパートや戸建てなど計24棟を入手して年間家賃収入5,000万円を実現。賃貸経営の講師としても活躍中で、「神・大家さん倶楽部」(<https://kamiooyasan.jp/>)を運営。12月22日に最新書籍「不動産投資1棟目からの買い進め方の教科書」も発行予定。

年間5,000万円の家賃収入を実現するまでの道のりは、決して平坦なものではありませんでした。現在はアパートや戸建てなど24棟を運営している私ですが、スタートは大きな挫折からでした。

国立大学卒業後、大手企業でシステムエンジニアとして働いていた私は、順風満帆な人生を歩むつもりでした。しかし現実には厳しく、長時間労働や複雑な人間関係に悩まされ、20代後半には体調を崩すまでに追い込まれました。「このまま働けなくなったらどうしよう」という不安が日々膨らんでいく中で、私は真剣に将来設計と向き合うことになったのです。

そこでFPの資格を取得し、自分の資産設計を詳しく分析してみました。すると衝撃的な事実が判明します。老後資金が大幅に不足することが分かったのです。会社員の給料という単一の収入源に依存するリスクを痛感し、資産設計の様々なプランを学んだ結果、賃貸経営が解決策と確信しました。

ところが、29歳で初めて購入した1,700万円の中古アパートは、入居決めに苦労し満室でも月額5万

円程度の薄利という厳しい現実には直面。地方の低積算物件だったこともあり、初回の投資は上手くいったとは言えませんでした。

しかし、この経験が転機となりました。失敗を分析して「築古戸建て、新築アパート、中古アパート」を組み合わせた独自のトライアングル運営法を考案したのです。そして100万円の文化住宅を現金購入して売却益を獲得、さらに融資を活用して新築アパートと中古アパートを購入する戦略的な流れを構築しました。この手法により、各ジャンルのメリットを最大化しながらデメリットを相互補完することで、着実に物件を増やせたのです。その結果、中古戸建てから都市部の新築物件まで幅広いポートフォリオを築き上げることができました。さらに、2019年には障がい者グループホームの経営も開始。知的障がいを持つ姉の存在が大きな動機となり、「いつか福祉の仕事に関わりたい」という夢も実現できました。私は賃貸経営は単なる投資ではなく、街の活性化に貢献する社会的意義のある事業だと考えています。

賃貸物件購入の履歴

- 2010年 北海道の中古アパートを約1,700万円で入手。大阪府の文化住宅を約100万円で入手。
- 2013年 千葉県の新築アパートを約4,400万円で入手。
- 2014年 神奈川県の中古アパートを約5,000万円で入手。
- 2015年 神奈川県の新築アパートを約1億500万円で入手。千葉県の中古アパート(4棟)を約4,500万円で入手。千葉県の中古アパートを約1,700万円で入手。千葉県の中古アパートを約2,500万円で入手。埼玉県の中古アパートを約530万円で入手。栃木県の中古アパート(2棟)を約2,800万円で入手。千葉県の中古アパートを約1,580万円で入手。埼玉県の中古アパートを約900万円で入手。
- 2016年 群馬県の中古アパート(2棟)を約1,200万円で入手。栃木県の中古アパートを約850万円で入手。
- 2017年 神奈川県の中古アパートを約2,000万円で入手。
- 2018年 新潟県の中古アパート(3棟)を約8,500万円で入手。
- 2019年 千葉県の中古戸建てを約300万円で入手。



木村さんは、中古戸建て、新築アパート、中古アパートなどを組み合わせて入手する独自のトライアングル運営法で物件を買い進めています。

令和的

目先の利回りだけに 捉われない 築古物件での 稼ぎ方

築古物件には高利回りの罠や
修繕のリスクなど、
多くの落とし穴があります。
そこで今回は大家さんの
成功例や失敗例も踏まえながら、

目先の利回りに左右されず、
長期的に収益を上げていくための
築古物件の運営術をご紹介します。

解説



脇田雄太

中古アパート・戸建て専門の大家さん。大阪・長崎 2 拠点の脇田雄太事務所代表。これまでに、合計 200 室超の投資用物件を取得、家賃年収は 5,000 万円（キャッシュフロー 4,000 万円）超えを実現。セミナー講師としても人気を博している。

令和版 “お金を増やす”
ボロ物件投資の成功常識



空き家など築古の激安物件を活用して収益を上げるノウハウを満載した一冊。令和時代の成功法を初心者にも分かりやすく伝授！○著者：脇田雄太○発行：夢パブリッシング○定価：1,980 円（税込）

大家さんの成功と
失敗の事例から
学ぶ！



瞬間の超高利回りより 実質利回り10%前後を 長期安定収益で目指す

築古物件の運営で成功を左右するポイントは主に2つあります。ひとつは立地などの物件選びで、二つ目はリフォームです。どちらか一方でも間違えると、長期にわたり安定した家賃収入を得るのが難しくなります。良いエリアの物件でも、賃貸需要に合わせたリフォームを行わなければ、空室期間が長引いたり、入居期間が短くなるなどの問題が生じて「思った利益を得られない」可能性があります。

そして、築古物件は比較的安く購入できることが多いため、リフォーム費用次第で利回りが大きく変動します。この利回りは賃貸経営において重要な指標ですが、単純な数字だけに頼るのは危険です。なぜなら「表面利回り」や「実質利回り」など指標には違いがあり、また

築古再生における利回りの基本的な考え方

- 1 30%以上など机上の高過ぎる表面利回りに惑わされない
- 2 実質利回りも計算方法が色々あるため「自分の基準を作る」
- 3 地方の築古では自分基準の実質利回りで10%以上を目指す
- 4 利回りは瞬間風速ではなく長い時間軸で考える

「実質」といっても定義が人により異なるからです。多くの場合、売物件には「表面利回り」が記載されており、これはリフォーム費用や諸経費を含まずに計算された数字です。そのためリフォーム費用や諸経費を差し引いた「実質利回り」

「実質利回り」は、かなり低くなる場合があります。さらに、私の場合は、火災保険料や物件を見に行くための交通費なども含めて「実質利回り」を計算します。こうした点からも利回りには、かなりの誤差や変動が伴います。

一番重要なのは、自分なりの一貫した基準を持つことです。

「理想の賃貸経営に合った利回り目標」を設け、その基準を元に物件を評価し、ほかの基準や数字に惑わされないことが大切です。ネットに溢れる表面利回りや瞬間最大風速の数字に踊らされず、自分の戦略に合致する物件を選ぶことが成功の鍵になります。

また、利回りは時間とともに変化することも理解しておく必要があります。例えば、想定家賃収入で20%の利回りでも、その収入を得られる期間中に修繕や設備交換などのコストがかさめば、最終的な利回りは数十%近く違ってくることが

あります。私の経験では、過去に利回り20%や30%を目指した物件でも、実際には十数%に落ち着くことが多くなっています。私は約18年に渡り賃貸経営を続けてきた経験から、見た目の高利回りにこだわるのではなく長期的に安定した収入が得られる「実質10%前後の利回りを目標にする」のが賢明だと考えています。高利回りを追求しすぎると、リフォームや管理などの予算を押さえ過ぎて後々不備が生じやすく、多くのトラブルに見舞われる可能性が高くなります。最悪の場合、利回りが逆にマイナスになることもあるため、注意が必要です。

私は令和時代の築古物件の戦略としては、「最初から適切な修繕を行い安定した状態を長く維持すること」を重視し「最終的に10%程度の実質利回りを目指す」のが理想的だと思います。



大家さんが陥った失敗から学ぶ築古物件の買とは？

失敗事例 ● 3

浴室の壁の工事を節約した結果、壁が崩れ落ちて大事に！



これも昔、私が入手した築古戸建ての事例です。購入時は状態が悪くは見えなかったため、浴室の壁を塗装だけで修繕。しかし、後日壁が崩落し入浴中の入居様が被害に遭い、工事中も使用不可で迷惑をかけました。この教訓から古い浴室は見た目が良くても内部劣化を想定し壁を下地から作り直して、パネルを貼る工法に変更しています。

失敗事例 ● 1

築古でもあまりにもボロボロ過ぎる物件は NG



廃墟のような物件の購入は、高額なリフォーム費用で失敗することが多いため注意が必要です。実際に私のところにも「1,000 万円以上かかると言われ困っています」などの相談が数多く寄せられます。特に地方では家賃にある程度上限があり回収が困難になりがちです。修繕費用を自分で見積もれない人は、大工さんなどの専門家に協力してもらいましょう。

失敗事例 ● 4

退去が発生してから気づいたオーナーチェンジ物件の罠



東京の会社員の大家さんがオーナーチェンジ物件を入手後に退去が発生して、私に売却を相談してきた事例です。長崎の戸建てでしたが、市街地から遠い山の上にあり駐車場もないため買い取りを断りました。これはオーナーチェンジの魅力に惑わされ立地を軽視した失敗例です。建物は修繕できますが立地は変えられませんので賃貸需要の確認は重要です。

失敗事例 ● 2

水道管の腐食やバルブ破損など3回水漏れが発生した物件



私が以前0円で入手した築 40 年超の物件の事例です。最低限のリフォーム後に入居者が決まったものの3回連続で水道管の漏水が発生。毎回5万円の修理費が必要になりました。経年劣化による老朽化が原因ですが、入居者の心象は間違いなく下がったと思います。この経験から築古戸建ては最初に水道管を交換しています。



成功事例 ● 3

初所有の物件をオシャレに仕上げ
利回り 10% 程度を実現

東京在住の B さんは、長崎市中心部から少し南の築 50 年、70 m²の平屋を初の賃貸物件として購入。この空き家は、私が懇意にしている水道業者さんからの紹介でした。修繕の際にスケルトン状態にしたところ天井裏から鉄骨柱が出現したため、あえて塗装して見せる設計に変更。日当たりも良く、オシャレに生まれ変わりました。月額家賃は 5 万円、リフォーム費用含む利回りは約 10% となっています。

成功事例 ● 1

立地重視で物件を
3 棟入手して高収益を実現

私の著書の読者さんの事例です。70 代の公認会計士で、長崎の築古戸建てを 3 棟運営されています。1 棟目は旗竿地ではあるものの好立地、2 棟目はコンパクトな平屋、3 棟目は長崎では貴重な駐車場付きと戦略的な物件選びで、すべて利回り 10% 以上。3 棟目はハイグレード設備を導入し、人気物件に。計 20 万円弱の家賃収入を無借金で実現されています。

成功事例 ● 4

ピンチから一転、フルリフォーム後に
利回り 10% 超えに！

茨城で賃貸経営の実績がある C さんが長崎の築古物件を購入した事例です。この物件は白蟻や雨漏りで状態が悪く、リフォームの見積もりが 1,000 万円という高額に。困った C さんは私のところに相談に来られました。最終的に私の会社がリフォームを引き受け、好立地を活かしユニットバスを設置するなど高グレード仕様に変更。結果、家賃 8 万 5,000 円で入居が決まり、実質利回り 10% 超を達成しました。

成功事例 ● 2

徐々にリフォームを行い
夢のアパートプランを軌道に乗せる

私が主催している長崎の物件ツアーに参加してくださった会社経営の A さんの事例です。A さんは節税対策として、賃貸経営を検討されていました。そして、昭和 55 年築の 4 世帯アパートを築古戸建てとセットで購入し手元資金 1,500 万円で段階的にリフォームを実施。最終的に 2,000 万円で新築同様に改装し、アパートの室内はシャワーのみの単身者向けにして利回り 10% 強を実現されています。

ストレスフリーで安定経営を実現するノウハウとは？

様々な大家さんの築古再生の成功事例から学ぶ！

Question ● 3

販売業者の担当者さんを食事に誘うにはどう切り出せば良い？



販売業者の担当者さんを食事に誘う際は、まずは相手の都合に合わせることが大切です。そのうえで現地で会って物件見学後に声をかければ、私の経験では7～8割は応じてくれます。遠方の場合には販売会社さんの近くのホテルに宿泊し、時間的余裕を作ることです。徒歩圏内の店であれば相手も気軽に参加できて、一緒に食事をする事で距離が縮まります。

Question ● 4

指値が上手くいかないのですが実施する際の注意点は？



自分なら解決可能でも、他の人は嫌がるような物件を狙うと指値が通りやすいと思います。例えば「残置物が多い」「階段立地」「白蟻被害がある」「雨漏りしている」などの訳ありです（運営や修繕するのに支障がないレベル）。それでも通らない時は、無理がある金額かも知れません。10件続けて指値が通らない時は、「自分の相場観を疑うべき」だと思います。

Question ● 1

賃貸経営の初期の段階ではどのように物件を探すのが良い？



初心者の方はネットで安い物件を検索し電話で問い合わせ、現地で業者の担当者さんと直接会うことが重要です。私は1日1人と決めて関係構築に時間をかけ、必ず食事に誘うようにしていました。そして安い物件・売れ残り・訳あり物件などを積極的に聞き、相手の事情も鑑みて購入します。それが人脈作りに繋がりが良い情報が回ってくるようになります。

Question ● 2

販売業者さんに格安物件を問い合わせても音沙汰がないのは何故？



格安物件は手数料が少ないため、販売業者さんは紹介を依頼されることを面倒に感じる傾向があります。そのため電話では余計な話を避けて「〇日にそちらの近くに行くので物件を見せてもらえませんか」とアポイントのみ取るのが効果的です。不動産業界の人は昭和的感性の人が多く、メールや電話よりも直接会って話をした方が嫌がられない傾向があります。

優良な築古の入手法と業者さんとの付き合い方とは？

Q & A形式で大家さんの素朴な疑問に答えます！



Question 8

すでに築古物件を運営しているのですが規模拡大の良い方法は？



地域によっては所有する築古物件の近所の人に、他の物件を紹介してもらう方法も有効です。私は物件がある長崎に毎月一定期間滞在し、修繕中のものがあれば頻繁に足を運びます。長崎は挨拶が気軽で、近隣住民との交流から物件提案を受けることもあるからです。これにより競合なしで掘り出し物が見つかりやすくなります。

Question 9

業者さんと懇意になり安価に物件を購入するためのコツは？



リピーターになるのが一番だと思います。私が長崎に物件を集中しているのは良い場所だと思うのが一番ですが、そのほかに「物件を同じ場所にまとめることでスケールメリットが得られる」意味もあります。地域集中は地縁を深め、紹介による良質な情報収集も可能です。様々な局面でスケールメリットは有利なのです。

Question 10

物件の内覧の後に担当者さんに着信拒否されたのは何故？



相手から着信拒否されたなら、無意識のうちに失礼な行動をしていた可能性があります。例えば、物件の内覧で横柄な態度を取ったり、調べれば分かることを繰り返し質問して相手の負担を増やしたかも知れません。意図せずとも相手に不快感を与えたなら、自身の行動を振り返り改善点を洗い出すことが重要です。

Question 5

借地や再建築不可の物件で収益を上げるのはハードルが高い？



安く買えて高く貸せれば問題ありません。特に再建築不可はデメリットが少なく価格交渉もしやすいため割安に購入可能です。実際に私の所有物件の約5%が再建築不可物件ですが、入居決めで問題が起きたことはありません。一方、借地は権利やコスト面でデメリットが多いため、私は超好立地でなければ購入しません。

Question 6

空き家の多い地域で「物件買い取ります」のチラシのポスティングは有効？



私も実践しています。理由は空き家や築古アパートが多いのに、賃貸に出すとそれなりに家賃が取れて入居率も悪くないエリアがあるからです。そのような地域で「売の場合は連絡ください」というチラシをポスティングすれば、一定の効果はあります。実際に私も問い合わせがあり買取りに至ったこともあります。

Question 7

空き家や築古アパートの謄本を取得し所有者にコンタクトして入手可能？



可能です。まず欲しい空き家を見つけたら、地図で地番を調べ法務局で登記簿謄本を取得します（オンライン請求も可能）。次に謄本から所有者の住所を確認し自己紹介と購入意思を伝える手紙を送ります。そこに自分の連絡先も記載し売却予定があれば、返信を依頼します。私もこの方法で買えた物件があります。

水まわりや室内のブラッシュアップからインフラまで

築古物件を安心して運営できるリフォーム戦略とは？

**予防修繕を行い
トラブルを回避！
室内の綺麗さも追及**

私は内見者様が「外見からは信じられないくらい室内が綺麗」と驚くようなリフォームを心がけています。そして、購入後は水道管や電気配線などインフラも交換します。これは将来のクレームを防ぎ、競合と差別化を図るためです。

さらに水まわりにも力を入

れます。洋式の水洗トイレやシャワーなどは必須で、無ければ設置します。最初から洋式トイレの場合も水漏れ防止のため便器・ロータンクなどを新品にします。また、浴室はバスタブが使えるならバスパネルや床シートで清潔感を演出。洗面台や室内洗濯機置き場も必ず設置し、キッチンが古い時は流し台を比較的安価な公団タイプに交換します。

ほかにも部屋の印象を左右するクロスも重要です。汚れている箇所の清掃や交換はもちろん、イメージを刷新したい時は一部または全部を交換するのも手です。古い土壁や繊維壁はクロスへ変更し、分譲マンションのデザインや色合いなどを参考に差別化を図ります。和室も明るい色の幅広フローリングへの変更が効果的です。最後に、今年4月に改正され

た建築基準法にも触れておきます。改正で再建築不可物件の大規模リフォームで建築確認申請と厳格な審査が求められる、費用や手続きの負担が増加します。さらに省エネルギー性能の強化も必須となります。規制はハードルですが、「改修に手間がかかる」ことで好立地の物件が安価に市場に出ればチャンスにもなり得ます。変化を好機と捉える視点も必要です。

インフラ



私は電柱から引き込む電線を新しくします。さらに水道管も予防修繕を行います。戸建ての水道管の工事は安くて

10万円くらいで、全

交換などで高ければ150万円程度かかります。金額は水まわりの位置やメーターの配置関係などでも変わってきます。

水まわり



キッチンの流し台はシンプルな公団タイプが安価でお勧めです。さらに洋式の水洗トイレも必須です。浴室は家賃を高く設定できそうな時はユニットバスを入れることもあります。

室内



流行を押さえながら、ダウンライトやアクセントクロス、テレビモニターホンなどを上手に取り入れることで、築古でもモダンな印象に仕上がります。

その他



古い戸建てはコンセントが充分にないことがあります。そのため、私はリフォームの際に必ずコンセントの数を増やすようにしています。

さらに電気のスイッチも、劣化していると壁紙を変えても古臭いイメージが残るため、新しいものに交換しています。



効果的な入居募集から日々の運営ノウハウまで

長期に渡り安定経営を維持するために必要なことは？

空室を埋めるには
メディアにおける
反響のチェックが重要

安定経営を続けるには、長期入居を実現するのが一番です。そのために私は、家賃を相場より少し低く設定しています。さらに滞納の対策として、入居者様には必ず家賃保証に加入してもらっています。

もしも退去が発生したら、左

● 築古再生の入居募集時における効果的な対策

契約時は家賃保証への加入を義務付ける



滞納のリスクヘッジとして有効です。家賃保証会社さんは入居希望者様の年収・勤務先などから支払い能力を審査します。これにより不良入居者に遭遇する確率が下がります。

生活保護受給者や外国人を受け入れる時は審査を慎重に行う



どちらも大切なお客様ですが、ほかの入居者様に迷惑をかけるリスクが高い方が一定数いるため注意が必要です。この点は管理会社の担当者さんと共通認識を持つことも重要です。

早期入居を実現したい時は賃料を相場の7割～8割に設定



長く住んでいただくのを前提に、家賃を低くするのも手です。これにより成約率が上がります。ポイントは賃貸借契約書で「短期解約違約金」の特約を追加しリスクヘッジすることです。

敷金や礼金を下げる (お勧めは「敷金0・礼金1ヵ月」)



初期費用が少ないほど、入居は決まりやすいです。個人的には物件価格が低い築古は敷金を預かる意味は少ないと感じます。そのため築古は、まずは敷金0にするのが良いと思います。

空室期間が長い場合は「初期費用定額パック」キャンペーンを行う



これは入居者様が支払う初期費用(敷金・礼金・仲介手数料・家賃保証料の初回分・1年分の保険料など)を定額にする取り組みです。設定金額は賃料の1ヵ月分程が目安です。

記にまとめたような入居募集

の効果的な対策を行い、可能な

限り早く空室が埋まるように

動きます。それでも入居が1カ

月以上決まらない時には原因

を究明することが大切です。

その際は、次のような点につ

いて確認していきます。①どの

メディアに募集広告を出して

いるか(賃貸情報の大手ポータ

ルサイトに情報が掲載されて

いるか)。②メディアにおける

反響(ページビューの数)。③店

舗への来店数。④物件の内見

数。⑤申し込まなかった理由。

なかでも、②メディアにおけ

る反響でページビューが少な

い場合は、賃料・共益費・敷金・

礼金などに競争力があるかチ

ェックします。周辺のライバル

と比較して募集条件が適切か

判断するわけです。さらに「住

みたいと感じる写真が掲載さ

れているか」「検索条件が正し

く設定されているか」「備考・

その他・アピール欄などで物

件の魅力を伝えられているか」

なども調査します。今は入居希

望者様のほとんどがネット検

索で物件を探しているため、メ

ディア反響の確認は入居決め

において非常に重要なポイン

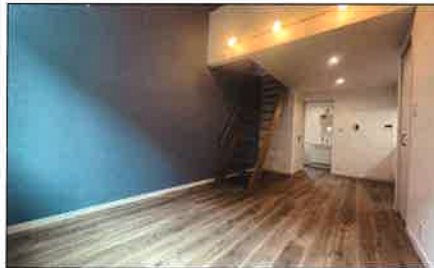
トといえます。

新築アパート満室投資術

解説／白岩貢

第1回

「地方でのオススメはガレージハウス」



高級車を好む人は自分の車を大切にしたいという気持ちが強いです。車だけでなく大型バイクや、自宅に道具を置いておきたい職人さんの需要もあるでしょう。こうしたニーズがあるにも関わらず、ライバルが圧倒的に少ないアパートを持てば地方でも安心感が違います。供給が少ないアパートの場合、相場家賃以上の設定でも入居付けに困りません。



年収300万円の人 快適に住める物件

時代に合わせてこういったアパートを作るのが大事ですが、アパートと一口に言ってもいろいろあります。東京23区やその他の大都市圏で駅のそばのアパートと、郊外の車社会にあるアパートではニーズが大きく変わります。車社会でも金太郎飴のような同じ規格のアパートがたくさん造られています。それでは、激戦になり値崩れを起こしてしまいます。

地方であれば、ガレージハウスのように競争力があって需給バランスが崩れにくい物件が適していると思います。ガレージハウスは、車やバイクなどの趣味を持つ方に向けた車庫付アパートです。高級車やスポーツカー、ビンテージカーなど趣味の車をはじめ、ハーレーダビッドソンのような大型バイクを雨

ざらしにたくない、鍵付きの車庫に収納したいというニーズは全国にあります。

年収でいえば首都圏と地方では所得格差がありますが、車やバイクを趣味にできるような層は、地方在住でも比較的高い家賃を支払えることも大きな特徴となっています。

ただし、私の提案するガレージハウスと他社の物件とはやや客層が異なります。私が提案するのはオシャレではありませんが、本来は実用的な住宅で、住む人を選ぶようなマニアックなタイプではありません。デザイン性がばかりが優先されて、居住性の悪いデザイナーズハウスのような物件ではなく、普通の人を楽しみながら快適に暮らすことのできる、基本的なガレージハウスです。200ポルトの自動車用充電器がついていて、1階に棚とデスクがあり、エアコンが完備されています。流しも設置

してありますので車を置くだけでなく、趣味の部屋として、またはガレージショップなどにも応用できます。1階がガレージで2階がロフト付の住居という組み合わせのガレージハウスが王道です。

家賃も相場よりプラスアルファ程度で入居募集を行います。対して他社のガレージハウスは見た目だけにこだわっているケースが多く、家賃設定もかなり強気です。過去に私が懸念したのは、相場10万円程度の地域で、倍の20万円の家賃設定をしていたケースです。そんなに高値では入居を付けるのが無理だと思っています。正直なところ、地方で18万円や20万円の家賃は厳しいです。それなのに、どうしてもそこまで高い家賃をつけるのかといえ、融資で借りられるマックスの建築費を乗せるからです。建築費用が高いので相場以上の家賃にして、なんとか利

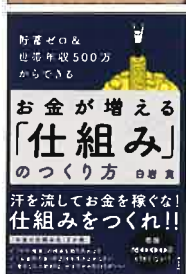
回りを作っているわけです。それでも入居が決まれば良いのですが、あまりにも賃料が高すぎて、新築で何カ月経過しても空室だらけというケースも散見されます。

地方では、家賃相場プラスアルファで貸しても利益が出る建築プランが必要だと思います。年収300万円の人が快適に住める物件を意識してつくりましょう。

白岩貢

東京の世田谷、目黒を中心としたアパート7棟と戸建て賃貸4棟、60余室の大家。20年で累計400棟を超えるアパート建築をサポートしているサイト

<https://shiraiwamit.sugu.com/>
ユーチューブチャンネルは「白岩貢」で検索



成約率が格段に上がる最強空室対策／解説・浦田健

オンライン時代こそ対面営業！ 賃料アップの裏にある努力とは？

136

会いに行く時間は信頼を得るための投資と考える

今回は空室対策を成功させるための営業活動や管理会社さんとの良好な関係構築の方法などについて、考察してみました。

私は新しく誕生した高市権の外交活動を見ていて、トップ同士が「直接顔を合わせる」ことの重要性を改めて実感しています。高市総理はアメリカのトランプ大統領、韓国の李在明大統領、中国の習近平国家主席と対面会談を実現させました。また、トランプ大統領も来日したり、ASEAN関連首脳会議にも出席するなど、活発な

外交交渉を行っています。

今はZoomなどを使えばリアルタイムのコミュニケーションが可能なので、効率だけ考えれば各国首脳も対談のために飛行機で長距離移動をする必要はありません。

しかし、場の空気感や熱量をオンラインで完全に伝えるのは難しいため、国同士の交渉では実際に顔を合わせることが重要だと思います。やはり本気度や本音は相手の表情、間の取り方、声の抑揚などの非言語要素から伝わるものだからです。オンラインでは見えにくい微妙なニュアンスや相手の本音を理解するには、「会うこと」が大切なのです。また、自分のた

めに「時間を割いて会いに来てくれた」という行為そのものが相手に感謝の気持ちを抱かせ、話し合いの土台を作ります。仮に無理難題を言われても、「一度は話を聞いてみようか」という気持ちにもなると思います。

①雑談がもたらす信頼関係
オンライン会議は用件だけで終わりがちですが、対面であれば移動時や会食の合間に趣味や家族の話など、踏み込んだ会話もできます。この「雑談」こそが本音が見えたり信頼感が生まれたりする重要な場になります。「意外と気が合うな」「この人なら任せても安心だ」といった感覚は、こうした小さな積み重ねから生まれます。

移動時間がもつたいないと感じる方もいるでしょうが、直接会いに行く行為は信頼を得るための「投資」と考えましょう。デジタル全盛の現代だからこそ、アナログな対面営業が最も効果的に信頼関係を築ける方法だと感じます。これは賃貸経営における営業活動や管理会社さんとの関係構築にも当てはまります。たとえば、空室を埋めるための営業活動でも常にメールや電話だけで済ませるのではなく、時には足を運び、担当者さんと顔を合わせて話すことで信頼関係が深まると思います。

②管理会社さんの努力を理解する

■ 大家さんが営業活動で 実践したいことの一例

対面でコミュニケーションを取る



家賃アップ成功時は管理会社さんに 感謝を伝える



*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23万人の人気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

最近では東京都内のマンションでは「家賃が1割以上、上昇した」という報道なども見られます。しかし、これは自動的に上がっているわけではありません。背景には管理会社さんの地道な交渉と調整があります。新規入居の際には比較的スムーズに新しい家賃設定が可能ですが、長く住んでいる方の更新時や再契約時に家賃を上げるのは容易ではありません。管理会社さんは何度も粘り強く交渉して、1〜2カ月かけてようやく家賃改定

に成功することも少なくありません。しかも、その労力の割に管理会社さんの収益はわずかで。例えば家賃を3000円値上げできても、管理料が5%なら月々の増収はたった150円程度です。大家さんには年間3万6000円アップするというメリットがありますが、管理会社さんは努力に見合った報酬とは言えないと思います。

③感謝の気持ちがお互いの関係を深める

そのため、家賃が上がるのは

「当たり前」ではなく、管理会社さんの努力の結果だという認識が重要です。彼らの地道な交渉と調整に対して、「いつも頑張ってくれてありがとう」と一言伝えるだけでも関係性は大きく変わります。インフレの影響で、管理会社さんも管理料を上げたいけれど言い出しにくいということがあっても知れません。だからこそ感謝の気持ちを伝えることが、お互いの信頼関係を深め良好なパートナーシップを築くことに繋がります。



空室対策の成功も、結局は人と人の信頼関係が基盤となります。そのため効率だけを追い求めず、時にはあえて非効率な対面での関係構築に時間を使うことが、長期的な成功に繋がると思います。

財産を基礎控除内にすれば 「相続税は0円」にできる



相続税がかかるかどうかの分かれ道は、相続する財産の評価額が基礎控除額を超えるか否かにあります。したがって、課税対象の財産を基礎控除の範囲内に収めることが、「0円相続」の出発点となるのです。

たとえば、相続財産が現金 3,500 万円で、相続人が 2 人の場合は 4,200 万円の基礎控除以内なので、課税対象財産はなし、つまり相続税は 0 円。相続税の申告も不要です。

財産が基礎控除をわずかに超えていた場合、活用したいのは評価の引き下げです。不動産なら「小規模宅地等の特例」や「貸家評価」、現金なら「生命保険の非課税枠」や「贈与による資産移転」。これらを組み合わせて評価額を下げることで、実質的に基礎控除の範囲に収めることが可能です。

評価の引き下げと聞くと、「不動産の価値が下がってしまうのか？」と不安に思うかもしれませんが、評価の引き下げはあくまでも課税対象額を下げることであって、価値が変わるわけではありません。

生前から財産の評価を意識する



「0円相続」の肝は、相続が発生したときに「たまたま基礎控除内だった」という受け身の形ではなく、生前から財産の評価を意識して設計する積極的な節税対策にあります。現金だけを保有していると、そのままの額が評価となり、節税の余地が生まれません。だからこそ、現金を不動産に替える、贈与で移転するなどの工夫で、評価をコントロールすることが重要です。

評価の引き下げができない 現金はできる限り減らす



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94冊。

URL
<http://www.yume-souzoku.co.jp>



新刊
発売中

相続税の金額を計算するには、相続財産の価値を決められたルールによって評価する必要があります。

現金や預貯金の金額は数字どおりで、評価の引き下げはできません。したがって、生前に生命保険に加入したり贈与を行なったりして現金を減らすことが対策となります。

不動産(土地や建物)は、購入時の金額(時価)ではなく、亡くなったときの相続評価となります。土地は、公示地価や時価で評価されますが、相続の場合は、「路線価」と「倍率」で計算され、多くの土地は路線価(実勢価格の70~80%)で評価されます。

路線価については、毎年7月に国税庁がその年の1月1日時点の評価を公表しており、国税庁のウェブサイトで確認することができます(<https://www.rosenka.nta.go.jp/>)。

相続財産の種類によって評価方法は異なります。相続税の計算を行なう際に、評価の基準として国税庁が定めているのが「財産評価基本通達」です。財産ごとに一定の評価基準を示しており、原則としてこれに基づいて行なうことになります。

なお、いずれの財産も購入価格ではなく、亡くなった日の価格で評価するのが原則です。たとえば、建物は建てたり購入したりした額ではなく、その年の固定資産税の評価額になります。美術品や家財道具なども、亡くなった日の流通価格になります。

▶ POINT

現金を減らし、財産評価を少なくしておくのが節税のカギ

APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

アパマンショップのオンライン専門店 第1号店が誕生！

賃貸住宅仲介業店舗数No.1*のアパマンショップを展開する
APAMAN株式会社（代表取締役社長：山崎 戒）は、
アパマンショップ加盟企業である株式会社アールウインドが、
2025年10月16日（木）にアパマンショップ神田秋葉原店
（オンライン専門店）を開設したことを発表しました。
本店舗は、アパマンショップオンライン専門店の第1号店となります。



※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ヒアリング調査
調査期間：2024年5月14日～5月28日
調査実施：株式会社エクスクリエ、比較対象企業：「賃貸住宅仲介業」運営企業 主要10社
海外法人は除外（但し、独立した日本法人については対象とする）

APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

アパマンショップ 「べあ〜君ARフォトコンテスト」開催中!

APAMAN株式会社は、当社キャラクター「べあ〜君」と一緒に撮影できる「べあ〜君ARフォトコンテスト」を、定期開催しています。スマートフォンで二次元コードを読み込み、公式AR「べあ〜君」を起動し、スマホの画面越しに“あなたの近くに現れる”べあ〜君と、いつでも、どこでも記念撮影が可能になります。

ご自身のInstagramまたはX (旧Twitter) に投稿をお願いします。

※アパマンショップのInstagram・Xに掲載される「べあ〜君ARフォトコンテスト」をご確認下さい。
アカウントを公開設定にしてご投稿ください。アカウントが非公開の場合、確認ができません。
詳しくは、べあ〜君&ハニちゃん特設サイトをご確認ください
<https://www.apamanshop.com/info/bearkun/>



QRコードを読み取り、
設定できると
カメラにべあ〜君ARが
現れます

秘密厳守をお約束

き

気持ち新たに新店舗



ぬ

温もりも引き継ぎ

い

今の設備を活かし

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

「べあ〜君」LINEスタンプ第2弾 『べあ〜君★仕事編（全24種）』を販売開始

アパマンショップ公式キャラクター「べあ〜君」
LINEスタンプ第2弾『べあ〜君★仕事編（全24種）』を
11月17日より販売開始しました！

今回の第2弾は、日常のビジネスシーンで“サクッと使える”全24種類。

「おつかれさまです」「了解しました」「会議中」「全力対応中!」など、
社内外のやり取りで活躍する実用的なスタンプをラインアップしました。

思わずクスッと笑ってしまう“べあ〜君らしい表情”も満載で、
仕事のコミュニケーションを和ませるアイテムとしてもお使いいただけます。



※LINEスタンプショップ (LINE STORE/LINEアプリ内) に購入可能
50コイン (120円/税込)

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
ポイント増
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

“べあ〜君&ハニちゃん” が 世界キャラクターさみっとin羽生に初登場! 2日間で4,000名がブース来場

公式キャラクター「べあ〜君」と「ハニちゃん」が、
2025年11月15日・16日に開催された『第14回 世界キャラクターさみっと in 羽生』へ
初参加し、2日間で延べ4,000名以上が同社ブースに来場頂きました。
“べあ〜君&ハニちゃん”のステージ出演、フォトブースでの撮影会、
迷路クリエイター「吉川めいろ」氏とのコラボカード配布など、
大好評な2日間となりました。



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

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! ※3

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 ※4

※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。



× 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/d066/>



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年10月10日 OPEN

淡路店

株式会社タカラコンステレーション



● 2025年10月16日 OPEN

**神田秋葉原店
(オンライン専門店)**

株式会社アールウィンド



● 2025年11月4日 OPEN

沼津大岡店 (社宅専門店)

株式会社アーネスト

家主の困ったに答えます！ 一問一答

入居者が滞納中なので督促したら漏水事故により3年前に怪我をしたと逆に損害賠償を請求されました。建物瑕疵による漏水か上階住人の過失かは判明しませんし、怪我との因果関係も疑問が残ります。先方は「誠意ある賠償額を提示しろ」と言っています。

まず、滞納と漏水による怪我の損害賠償については、個別に考える必要があります。仮に漏水による怪我が本当であっても、家賃を滞納する理由にはなりません。滞納は事実ですから、それに対する返済計画の提示を求めましょう。もしも支払いが出来ないうであれば、契約の解除並びに建物の明渡し請求をすると伝えて下さい。次に漏水で

の怪我に関しては、具体的に何時、どのような状況で起こったのか？因果関係はどうなのか？について事実関係の確認をしなければなりません。

この辺りが明確だとすれば、3年前との事なので、損害賠償請求権の消滅時効前ですし、訴えられて負ければ賠償金を支払わなければならないでしょう。

しかしながら3年前に発生し

た事故（？）にも関わらず、當時は何も主張していないとすれば、怪我云々自体が疑わしく、滞納を逃れるための言い訳にも聞こえます。

入居者を疑うのも、あまり良い事とはいえませんが、信用出来ない部分も伺えるので、事実関係を明らかにする資料提示を求めては、いかがでしょうか？仮に入居者が相談者へ損害賠償を請求するとしても、怪我をしていたという事実証明には、当時の医師の診断書や通院記録を証拠として提示しなければなりません。ですから、基本的に漏水と怪我の因果関係を証明するのは困難でしょう。証人も恐らく存在しないと思われます。

これは休業補償についても同様で、立証は難しいはずですが、ましてや家賃を滞納するぐらいですから、訴訟を起こす費用も用意出来ないかと思われます。「訴えたければ、訴えなさい。受けて立ちます」といっても良いでしょう。もちろん、滞納による賃貸契約解除や物件の明渡し、さらに損害賠償を請求する事も可能です。しかし、勝訴しても得るべきモノはなく（相手に支払い能力がなければ）、時間と労力の無駄に終わる可能性もあります。訴訟となれば、滞納期間も長期化しますし、それは相手の思うツボかも知れません。業者さんと相談しながら決めるのが一番だと思います。

契約書を作成せずに、戸建てを知人に貸してしま
す。その知人から隣家にはみ出た木を切つてと依
頼があり、私が切つて後日処分しようと貸家の庭
隅に置きました。すると、切った木の処分費と、
さらに庭の草木の手入れも業者に頼むからと、そ
の費用も請求されるなど、家賃に管理費が含まれ
ているからオーナーが払うのが当然と主張されて、
困っています。

相談者の一方的な話を聞く

限りは、知人の入居者は非常
識な相手という印象ですが、
逆に入居者の立場からすれば、
毎月管理費を支払っているの
だから、大家が本件の管理を
やるのは当然と考えているの
かも知れません。

民法上、契約は口頭でも成
立しますが、このようなすれ
違いも契約書があつて、権利
と義務が明確になっていれば、
避けられたであろうと思われ
ます。今後は書面で契約内容
を明確化しておくべきでしょ

う。

契約書がない場合は、民法
や借地借家法を元に判断して
いく事になります。

まずは、建物の修繕等の維
持管理義務は貸主である相談
者にあります（民法606条）。
そのため、本件の隣家にはみ
出した木の枝を切るのは貸主
の義務です。また、切った枝
葉はゴミとなりますので、そ
の処分の義務も貸主にありま
す。

後日、処分が出来るように
と、切った枝を貸家の庭の隅

に置いてきたとの事ですが、
これについては、借主に了承
を取つての行動なのでしょう
か？

いつまでに処分するなどと
伝え、借主が了承したのにも
関わらず、勝手に業者に依頼
し処分するからと費用を請求
したとなると非常識な感じは
します。

しかし、借主の承諾を得ず
に勝手に庭に伐採した枝葉を
置いて来たのだとすれば、相
談者の非常識な感じは否めま
せん。何の断りもなしにゴミ
が庭に置かれたら、誰もが片
付けたいと思うはずでしょう。
その費用を貸主に請求される
のは当然と思われれます。

事前に借主の了承を経て、
処分前に置かせてもらったも
のを勝手に業者に処分させた
という事であれば、その費用
は相談者が負担する必要はあ
りません。同じく庭の草木の

伐採についても、勝手に依頼
して費用のみ請求して来た
したら非常識ですし、支払う
義務はありませんが、これに
は借主側の事情があるかも知
れません。家賃の中に管理費
は含まれているから、オーナ
ーが支払うのは当然と主張し
ているようですが、貸主とし
ては草木の手入れは入居者に
やつてもらうために、管理費
は固定資産税の負担程度に安
くしているという主張も出来
るはずです（管理費がいくら
か記載がありませんので分か
りませんが）。

いずれにせよ、知人という
事であまり考慮せず口頭で貸
してしまった部分と、コミュニ
ケーション不足に問題があ
るように伺えます。

一度きちんと話をして、契
約書を交わしておくようにし
てみてはいかがでしょうか。



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
キャンペーン実施中

未経験でも
大丈夫!

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 DECEMBER No.237

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 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

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)

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



PROTO BANK

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

※送料・運賃は別途価格合計5,000円未満は全国一律メール便100円(税込)、宅配便550円(税込)。(特典)パーフェクトワン グロウ&カパークー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(お一人最大一回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、振込届出証、代金引当りでお支払いいただけます。また、ハガキ・FAXでの注文の場合、振込用紙または代金引当り品をお送りください。振込用紙でのお支払いは、場合、10日以内にお振込みください。【お問い合わせ】ご文書受付、随時開通。年末年始は、お届けに2週間前後の遅れが予想されます。一部郵送品はメール便でもお届けいたします。詳しくはお問い合わせください。**【重要・交換】**商品到着日より商品品質検査8日以内に0120-3354-455(9時～17時)までお問い合わせください。返品・交換の手続きは必ずこちらをご覧ください。**【お願い】**ご購入された商品の第三者的な転売は、品質及び安全衛生面の観点から行っていないでいただくようお願い致します。**【個人情報保護について】**お客様よりお預かりしたお客様の個人情報は、商品の発送等にかかわる必要以外には決して利用いたしません。個人情報の取り扱いについては、弊社Webページにてご確認ください。ご利用規約はこちらでご覧下さい。