

2026
JANUARY

1

アパマンショップ オーナーズ Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

第26回アパマンショップ
全国大会開催！

Dramatic Communication

アパマンショップ
WEST JAPAN

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）

Brand & Communication

アパマンショップ

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 **第26回 アパマンショップ
全国大会開催!**
- 16 **不動産投資・賃貸経営を学ぶ**
新連載 第1回 解説／石原博光
- 18 **新築アパート満室投資術**
第2回 解説／白岩貢
- 20 **成約率が格段に上がる最強空室対策**
第137回 解説／浦田 健
- 22 **知っておきたい! 0円にする相続**
第2回 解説／曽根恵子
- 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

新年のご挨拶 管理オーナー様の安定的な賃貸経営の実現

新年あけましておめでとうございます。
昨年、アパマンショップをご支援いただき誠にありがとうございました。本年も、オーナー皆様のご健康とご多幸を心よりお祈り申し上げますとともに、変わらぬご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

昨年10月、APAMAN株式会社の社長を辞任し、新社長として「山崎 戒」が就任いたしました。昨年のアパマンショップ全国大会では、基調講演を山崎社長以下、弊社のスタッフが総出で事業戦略を説明させて頂きました。私は、これから会長としてアパマンショップの成長を支えていく所存です。ご加盟企業、そこで働かれているスタッフの皆様、管理オーナー様、お取引頂いております協力企業様、APAMAN株式会社の社員、皆様に支えられながら創業27年目に入ることができました。本当に心より感謝申し上げます。

これからの私の役割は、ご加盟企業、管理オーナー様が、地域で圧倒的に勝つため

のリサーチや研究、分析、戦略を行うことだと考えております。昨年、APAMAN株式会社はMBOを行い、資金を「AI」と「社宅」事業に集中的に投資するという説明をいたしました。社宅事業は、全国の大手法人と提携し、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。「社宅専門店」の出店も急速に増えております。

AIは、ご加盟企業が必要とする次世代のAIプロダクツの開発や提携を行っています。既に「AIゴミ出し監視システム」、採用面接に特化した「AIエージェント」、オーナー様の物件動画を短時間で制作することができる「ImpressAI」などが実現しており、更に多くのAIサービスを準備しております。ご加盟企業がしっかりと利益が出る仕組みをつくる、それは、管理オーナー様が安定的な賃貸経営を行えるということに繋がります。そのための戦略をしっかりと考えてまいります。本年も、よろしくお願い申し上げます。



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



ペット可物件の 魅力と不便さとは？

NEXERとペットホームウェブの共同調査によるとペット可物件に住んだ人の65・9%が「ここにしておかった」と感じており、温かい交流や防音・専用設備によるストレスの少なさが魅力となっています。一方で16・3%は不便を感じており、防音の甘さや近隣トラブル、家賃や立地の選択肢が限られる点などが課題に挙がりました。さらに「共有スペースの使い方に気を遣う」という声も。設備が整っていても、住民同士の遠慮で十分に活用されていない場合もあるようです。

※引用元：株式会社NEXERとペットホームウェブによる調査

2025年の賃貸の 4大ニュースとは？

アットホームが「2025年の賃貸市場4大ニュース」を発表。全国的な家賃高騰を背景に次のような動向が見られました。①東京23区のシングル向きマンションの平均募集家賃が5月に初の10万円を突破。人口流入により、その後も最高値を更新。②家賃の負担増に伴い築古やアパートに需要がシフト。アパートの家賃はマンションより2割〜4割ほど安く、築浅でも7万円台で借りられるのが魅力。物件あたりの反響率指数を見ると、2025年はアパートがマンションを逆転。③福岡市が躍進。再開発や利便性を背景に家賃上昇率は全国トップ級で、一部の部屋タイプでは名古屋市の家賃水準を上回った。④外国人の存在感が増大。在留者数は過去最高の約396万人に達し、実習生の法人契約や富裕層の高額物件の成約が増加。この流れが続くのか注目です。

定期借家物件が 首都圏で浸透傾向

LIFULL HOME, Sが2026年春の繁忙期に向け、首都圏の定期借家物件の動向を調査。これによりまずと、2022年〜2025年11月の定期借家物件の平均掲載割合は首都圏全体では8・7%で、東京都は9・3%（3・6ポイント増）と1割に迫る勢いとなっています。さらに神奈川県8・5%（4・1ポイント増）や埼玉県6・6%（3・8ポイント増）も東京都を上回るペースで上昇。千葉県は5%未満に留まるものの首都圏で定期借家物件が浸透しつつあるようです。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

既存の床に貼れる簡単リフォーム床材



コストパフォーマンスに優れたリフォーム床材が『クラシアルタイル』。素材は塩化ビニル樹脂で厚さが2.2ミリと薄いため既存の床の上から貼れ、ドア等の開閉にも影響しにくいことが魅力。カッターで切り込みを入れられカットできるなど加工がしやすく、部分的にはがし貼り替え可能な接着剤を使えるため退去時の修繕にお勧めです。木目柄と石目柄30アイテムに加え、框や見切りなど対応副資材もラインナップ。落下物などの衝撃や、家具などの荷重による凹みに強いのも特長です。価格は3,950円/m²（税別）。○東リ/<https://www.toli.co.jp/>

空きスペースを活かせる宅配ボックス用フレーム

壁付け固定ができない場所への設置を可能にする集合住宅向けのメールボックス・宅配ボックス用の自立設置フレームユニットが『FU-1（ベース式）』と『FU-2（埋込式）』。外構部の空きスペースを有効活用できるのが魅力で、フレームユニットに対応したメールボックス『MXシリーズ』や宅配ボックス『GX36R』を装着すれば、利用率に合わせた構成を実現できます。価格はフレームユニットが14万7,000円～（税別・工事費別）。※メールボックス・宅配ボックスなどは別売。○田島メタルワーク/<https://www.metalwork.co.jp/mw/>



賃貸経営一私の履歴書

自宅の含み損からの大逆転劇！ 地方の高利回り物件で成功



賃貸経営オーナー
中島 亮氏氏

不動産投資家。法務博士。会社員時代に賃貸経営を始めて、その後に専業大家となる。地方の高利回り一棟物件を活用した賃貸運営を得意としている。現在は手取り年収1,000万円を目指すための賃貸経営の講座「N塾（中島塾）」も運営。

私は多くの人がステータスを感ぜるような、東京都内にある高額で大規模なRC造のマンションなどには、あえて手を出していません。主戦場としているのは、地方の木造や軽量鉄骨、あるいは小規模な重量鉄骨の一棟物件です。この土俵で高利回りを狙うことにより、私は効率よく資産を拡大できています。

現在のような確固たるスタイルを築くに至った原点は、かつて会社員時代に直面したマイホームの「含み損」問題でした。当時4,360万円で購入した自宅が、わずか8年で2,000万円以上も暴落していたのです。売却すれば多額の損失が出るような状況下で、打開策として捻り出したのが「自宅を賃貸に出して、さらに稼げる家も手に入れる」というプランでした。

具体的には、広い敷地に建つ中古戸建てを探して購入し、その空いたスペースにアパートを建築する「賃貸併用」の手法です。これにより、旧自宅と新自宅の2つの物件からの家賃収入が得られローンの返済を相殺できるところか、住居費用が実質ゼロとなり、毎月

27万円ものキャッシュフローが手元に残るようになったのです。

「持ち家がお金を生む」という事実は、会社員の給与しか知らなかった私に強烈なインパクトを与えました。

その後、この成功で得た2年間の利益で約500万円を再投資し、茨城県下館（現在の筑西市）の利回り18%の物件を購入。さらに収益物件を買い進めていきました。しかし、その過程は順風満帆なだけではありませんでした。

特に埼玉県熊谷市の物件では、全18室中8室が一気に空くという危機も経験しました。入居決めに奔走することになり心身ともに疲弊しましたが、失敗しそうな状況から脱却し現在は41棟（434世帯）の大家になり、成功を掴むことができました。地方の高利回り物件は適切な運営手法と出口戦略があれば、大きなリターンをもたらします。

私は今後も東京都内の大規模物件を狙う大家さんが参入しない分野を攻め続ける手法で、賃貸経営の可能性を広げていきたいと考えています。

賃貸物件購入の履歴

- 2002年 マイホームを購入し、敷地内にアパートを建設。以前の自宅も賃貸に出し大家業を開始。
- 2003年 茨城県の物件を購入。
- 2004年 7月に神奈川県 の物件を購入。9月に千葉県 の物件を購入。
- 2005年 1月に埼玉県の物件を購入。9月に茨城県の物件を購入。10月に埼玉県の物件を購入。
- 2006年 茨城県の物件を購入。
- 2008年 千葉県の物件を購入。
- 2011年 3月に群馬県の物件を購入。10月に埼玉県の物件を売却。
- 2012年 9月に茨城県の物件を購入。10月に群馬県の物件を購入。
- 2014年 2月に群馬県の物件を購入。9月に埼玉県の物件を売却。12月に群馬県の物件を購入。
- 2015年 茨城県の物件を購入。これ以降も物件を買い進める。
- 2025年 現在は41棟434室を運営。年間賃料1億円超えを実現。



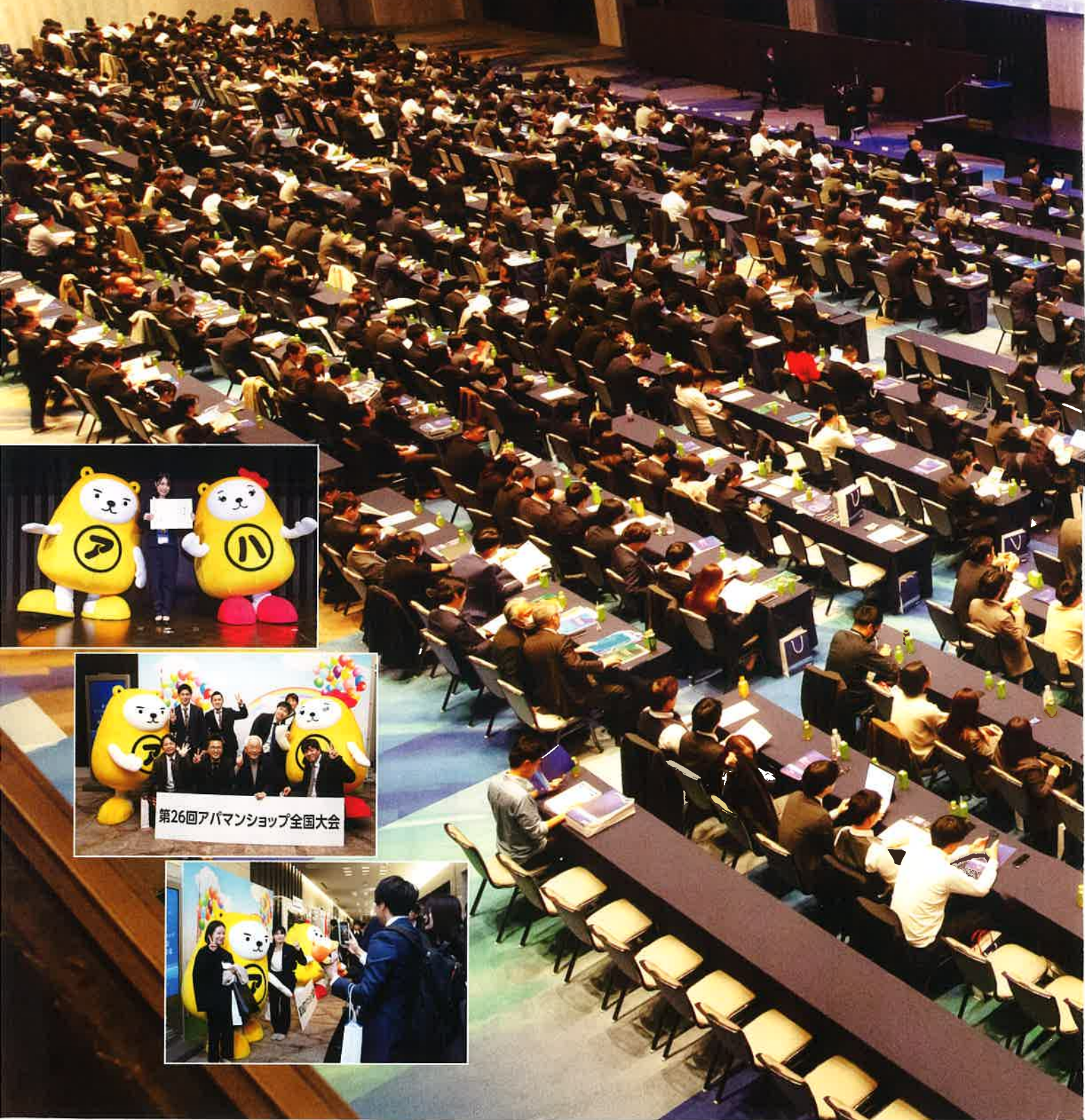
地方の高利回り物件で高稼働を実現している中島さん。あえて東京都内にある高額で大規模なものはターゲットから外して、木造・軽量鉄骨・重量鉄骨など幅広いジャンルの物件を手に入れています。

全国大会開催！



第26回 アパマンショップ

2025年11月26日、ザ・プリンスパークタワー東京にて、アパマンショップ全国大会を開催いたしました。全国より約3000名のスタッフが参加し講演・研修・懇親を行いました。



「社宅事業」と「Aー領域」へ
重点的に投資を行なって参ります。
とくに社宅事業は、着実に成果を
上げております。



川森敬史
APAMAN(株)
副会長



大村浩次
APAMAN(株)
会長

本日は第26回アパマンショッ
プ全国大会にご参加いただき誠
にありがとうございます。恒例
となりましたが、帝国データバ
ンク等から機械的に集計したご
加盟企業の業績を発表いたしま
す。まず、集計可能な全ご加盟
企業の売上は約3400億円、
営業利益は約280億円です。
ご加盟企業1社あたりの平均売
上高は約12・5億円、営業利益
は1億を超過いたしました。参
考にデータを取得できなかった

ご加盟企業の売上と営業利益を
平均値として加えると、売上は
約4500億円、営業利益は約
360億円となります。また、
黒字決算のご加盟企業は90・
8%、赤字決算は9・2%です。
参考に、日本国内の企業の約65
%は赤字決算です。これらを総
評すると、ご加盟企業の業績は
他の産業と比べても極めて優良
であり、高い安定性を維持して
います。日々経営にご尽力され
る皆様に心から敬意を表し、厚
く御礼申し上げます。

2025年、米国ではトラン
プ政権が再始動し、日本では女
性初の首相が就任しました。主
要国の金融政策は転換期を迎え、
インフレと為替変動が継続する
中、グローバルサプライチェー
ンの再構築や地政学的リスクの
顕在化により、経済環境は一層
複雑化しています。国内では物

● 各種新サービスについて
発表された皆様（登壇順）



深澤勝義
APAMAN(株)
特別顧問



大坂 淑喜
APAMAN(株)
部長



永嶋章宏 様
イタンジ(株)
代表取締役



永井絵美子 様
尾勢佑実 様
Google(株)



生垣貴明 様
(株)リクルート
営業部 部長



源田明男 様
(株)LIFULL
賃貸営業ユニット長



大岩弘幸 様
アットホーム(株)
法人事業部副部長



山崎 敬 様
(株)ワールドインテック
経営企画室長



金川浩治
APAMAN(株)
副本部長



Pavan Ongole
(株)システムソフト
代表取締役社長



付斯瑤 様
Aqua Vision(株)
代表取締役



遠藤雄大 様
(株)ヴォクセラ
代表取締役社長



堀 源太
APAMAN(株)
部長



今井和昌
APAMAN(株)
部長



針ヶ谷和良 様
(株)アプラス
執行役員



田嶋 啓
APAMAN(株)
代表取締役

価高と賃金調整が進行し、不動産賃貸業界においても、空室率や賃料水準の二極化、投資判断の選別傾向が見られるなど、構造変化の影響が広がっています。こうした状況下においても、アパマンショップブランドは盤石な地位を維持しています。本部が実施したCS調査により、まず、ブランドの認知度が業界No.1であることが明らかになりました。さらに、皆様のため、ゆまぬご尽力と実績の集約により、今般、賃貸幹旋店舗数に加え、賃貸住宅仲介契約数においてもNo.1の称号を獲得しました。

この場をお借りして、深く感謝申し上げます。本部では、こうした成果を基盤に、新たなブランドメッセージを発信するTVCMを放映いたしました。加えて、今後の方向性をより明確にするための新たなブランド戦略を策定し、本日発表いたします。昨年、本部ではマネジメントバイアウト(MBO)を実施し、余裕資金をお約束通り「社宅事業」と「A1領域」へ重点的に投資しております。なかでも社宅事業は、着実に成果を上げております。本部からの送客件数は日本社宅サービスの送客

件数の約3倍となりました。また、短期間で10倍を目指します。さらに社宅送客の増加から、本部社宅幹旋特化の八重洲店は、前期売上2億円を達成しました。今期は3億円の売上に向かって順調に推移しております。なお、数年以内の達成をお約束した社宅獲得営業社員200名に向け、鋭意拡大を進めております。

A1は近年、社会のあらゆる分野に浸透し、もはや「なくてはならない存在」となりつつあります。業務の効率化や人材不足への対応、顧客体験の向上など、企業活動における活用領域は急速に広がっており、本部ではMBO実施以降、A1領域への投資を強化してまいりました。A1の取り組みが数多くあるため、本部が開発するのではなく、A1専門会社への出資や提携を進めております。

ご加盟企業並びに、アパマンショップに管理委託されているオーナー皆様の健全な収益向上に尽力してまいります。ご協力の程、何卒よろしくお願い申し上げます。

特別講演 1

「AI時代を生き抜く『人』のマネジメント」〜最先端のリーダーシップ開発と人材活用術〜



丸山 泰史 氏

エゴンゼンダー元日本代表
グローバルExCo
スタンフォード大学客員研究員

2022年までグローバルExecutive Committeeメンバーとして、経営幹部サーチやリーダーシップ開発を主導。ハーバード大学R. Kegan教授に師事し、自己組織変革の理論と実践を習得。日本企業の経営陣へのコーチングや組織変革支援を行う。前職マッキンゼーでは自動車 ハイテク製造業を中心に、海外戦略、組織改革、M&A等に従事。東京大学理学部・同大学院修士、INSEADMBA(with Distinction)。キャリア教育や社会貢献活動にも積極的に関与。



小野村 学 氏

Founders Coach 創業者
コロンビア教育大学院認定
プロフェッショナルコーチ

新卒でプライム上場IT企業に入社し、複数事業にて営業プロダクト開発事業企画を担当。その後、同社が買収した海外子会社のコーポレートヘッドや本社の人事部長などを歴任し、グローバル規模の人材マネジメント・組織開発に携わる。2013年よりコーチング活動を開始し、2018年にFounders Coachを創業。日本発で世界にインパクトを与えるスタートアップを中心に、CEOコーチングや経営チームづくり、人材・組織開発の支援を行っている。2022年、コロンビア教育大学院のエグゼクティブコーチングプログラムに参加するため渡米し、同大学認定コーチ資格を取得。



特別講演 2

「成功する覚悟」

八村 塁 氏

NBAロサンゼルス・レイカーズ



NBAという世界最高峰の舞台で2019年より活躍し続ける八村塁氏。常に高みを目指し、情熱と努力で自己を成長させ「日本のバスケットボールを世界レベルに引き上げたい」という強い意志を行動で示しています。八村氏から、あらゆるビジネスパーソンにも通じる、成長を続けるためのマインドセットを伺います。

1998年富山県富山市生まれ 宮城県の名成高校でウインターカップ3連覇。

2019年 NBAワシントン・ウィザーズに入団。

2023年 NBAロサンゼルス・レイカーズへ移籍。

NBAインシーズン・チャンピオン、日本人NBA選手として初優勝。

2025年 NBA通算4000得点を達成。



表彰式

2025年度 アパマンショップ年間ランキング表彰
(次ページ参照)



挨拶をされる平塚店長。泉中央店／(株)山一地所



挨拶をされる福岡統括店長。鶴瀬店／(株)渡辺住研



泉中央店／(株)山一地所 (6人以上店舗)



函館店／野村不動産函館(株) (5人店舗)



北浦和店／(株)アップル (4人店舗)



鶴瀬店／(株)渡辺住研 (3人以下店舗)



仙台若林店／(株)山一地所 (5人店舗)



松山南店／(株)三福綜合不動産 (4人店舗)



北上駅前店／(有)ライフ不動産 (3人以下店舗)



八千代中央店／(株)フソウルファ (QSC)



(株)ナイスコーポレーション (社宅提携社数)

年間黒契約金額ランキング

年間黒契約件数ランキング

順位	店舗名	企業名
6人以上店舗		
1 宮城県	泉中央店	(株)山一地所
2 宮城県	仙台駅前店	(株)平和住宅情報センター
3 京都府	京都駅前店	ウインズリンク(株)
4 神奈川県	川崎北口店	(株)アップル神奈川
5 東京都	八重洲店	Apaman Property(株)
6 石川県	金沢けやき通り店	(株)クラスコ
7 京都府	西院店	ウインズリンク(株)
8 北海道	東区役所店	(株)三光不動産
9 石川県	金沢駅前店	(株)クラスコ
10 宮城県	仙台泉店	(株)平和住宅情報センター

5人店舗		
1 北海道	函館店	野村不動産函館(株)
2 宮城県	仙台若林店	(株)山一地所
3 神奈川県	東海大学前店	(株)大好き湘南不動産
4 埼玉県	大宮西口中央店	(株)アップル
5 埼玉県	大宮西口駅前店	(株)アップル
6 京都府	今出川店	ウインズリンク(株)
7 広島県	広島大学前店	(株)プランニングサプライ
8 石川県	野々市店	(株)クラスコ
9 千葉県	市川店	(株)アービック
10 東京都	京急蒲田店	(株)ゼント

4人店舗		
1 埼玉県	北浦和店	(株)アップル
2 北海道	大通西18丁目店	(株)NCK
3 岡山県	岡山駅西口店	(株)ケイアイホーム
4 愛媛県	松山朝生田店	(株)アート不動産
5 愛媛県	松山南店	(株)三福総合不動産
6 神奈川県	上大岡店	(株)アップル神奈川
7 北海道	北大前店	(株)三光不動産
8 宮城県	国分町店	(株)平和住宅情報センター
9 東京都	亀戸店	(株)アップル
10 神奈川県	湘南台店	(株)大好き湘南不動産

3人以下店舗		
1 埼玉県	鶴瀬店	(株)渡辺住研
2 埼玉県	土呂店	(株)アップル
3 北海道	小樽店	(株)AttentionHouse
4 青森県	青森中央店	アップルハウジング(株)
5 神奈川県	伊勢原店	(株)大好き湘南不動産
6 北海道	札幌北口店	Apaman Property(株)
7 石川県	小松店	(株)クラスコ
8 北海道	函館柏木店	野村不動産函館(株)
9 和歌山県	小松原店	Apaman Property(株)
10 神奈川県	茅ヶ崎店	(株)大好き湘南不動産

順位	店舗名	企業名
6人以上店舗		
1 宮城県	泉中央店	(株)山一地所
2 宮城県	仙台駅前店	(株)平和住宅情報センター
3 宮城県	仙台泉店	(株)平和住宅情報センター
4 京都府	京都駅前店	ウインズリンク(株)
5 石川県	金沢けやき通り店	(株)クラスコ
6 山形県	桜田店	(株)西王不動産
7 石川県	金沢駅前店	(株)クラスコ
8 愛媛県	松山北店	(株)三福総合不動産
9 北海道	東区役所店	(株)三光不動産
10 京都府	西院店	ウインズリンク(株)

5人店舗		
1 宮城県	仙台若林店	(株)山一地所
2 香川県	レインボーロード店	(株)グローバルセンター
3 北海道	函館店	野村不動産函館(株)
4 石川県	野々市店	(株)クラスコ
5 広島県	広島大学前店	(株)プランニングサプライ
6 岩手県	一関店	(有)越後屋不動産
7 神奈川県	東海大学前店	(株)大好き湘南不動産
8 北海道	岩見沢店	(有)HouseNAVI
9 香川県	高松番町店	(株)グローバルセンター
10 京都府	今出川店	ウインズリンク(株)

4人店舗		
1 愛媛県	松山南店	(株)三福総合不動産
2 岡山県	岡山駅西口店	(株)ケイアイホーム
3 愛媛県	松山朝生田店	(株)アート不動産
4 宮城県	国分町店	(株)平和住宅情報センター
5 山口県	宇部店	(株)ハウスサポート
6 愛知県	刈谷店	(株)ナイスコーポレーション
7 北海道	大通西18丁目店	(株)NCK
8 愛媛県	松山国道11号店	(株)三福総合不動産
9 静岡県	浜松三方原店	(株)MSレンタル
10 新潟県	新潟駅南店	信濃土地(株)

3人以下店舗		
1 岩手県	北上駅前店	(有)ライフ不動産
2 青森県	青森中央店	アップルハウジング(株)
3 大分県	大分金池店	(株)A I C
4 石川県	小松店	(株)クラスコ
5 北海道	小樽店	(株)AttentionHouse
6 大分県	別府店	(株)A I C
7 茨城県	ひたちなか店	後藤商事(株)
8 秋田県	山王店	朝日総合(株)
9 岐阜県	大垣店	(株)中村不動産
10 埼玉県	鶴瀬店	(株)渡辺住研

定義【黒契約金額】／契約締結（賃貸借契約の締結・付帯商品の購入）がなされ、仲介手数料（付帯商品代金含む）の入金を終了したものとします。（実費広告費は、これに付随し計上するものとします。）住居および駐車場の斡旋金額（付帯金額含む）のみとし、税金原価をすべて抜いた売上総利益とします。※集計期間は2024年10月～2025年9月です。

定義【黒契約件数】／契約締結（賃貸借契約の締結・付帯商品の購入）がなされ、仲介手数料（付帯商品代金含む）の入金を終了したものとします。住宅の斡旋件数のみとし、駐車場や管理関係更新関係の件数は計上不可とします。※集計期間は2024年10月～2025年9月です。

年間優秀店舗

契約金額と契約件数の2025年度年間ランキング一覧

スピード勝負! 賃貸仲介最前線 ～社宅ニーズと顧客対応力で勝つ～

分科会



研修

社宅事業で急成長しているアパマンショップ八重洲店にて研修を行いました

社宅斡旋実務研修



2026 年度の新卒内定者を集めた研修を行いました

新卒内定者研修



繁忙期に向けお客様対応ほか様々な研修を行いました

繁忙期前研修



全国大会に合わせて様々な社員研修を行い、実務能力を高めています



不動産投資 賃貸経営を学ぶ

「表面利回りと実質利回りの
違いを頭に叩き込む」



不動産投資家の石原博光で
す。僕は2002年に日本で不
動産投資を始め、日本とアメリ

カに多数の不動産を所有し、2
014年からはアメリカに移
住してそれらを経営していま



解説／石原博光

2002年より不動産投資を始める。現在、
日米で8棟を所有、不動産規模は6.5億
円。右記著書は36刷を記録しロングセ
ラー。不動産投資に関するZOOMコン
サルティングはこちら。

<https://ebisunoi.com/>



す。現在はカリフォルニア州で
プロとして不動産売買の仲介
業も行うようになりました。

日本では高利回りの物件を
見つけるのは難しくなってい
ているのは事実です。あっても
地方の外れの郊外だったり、建
物に相当な瑕疵があったり、一
階が店舗で居住用物件として
再生させるハードルが高かつ
たりと、手を出しづらいものが
多いのが現状です。僕もそも
で手がかかってリスクの高い
ものをお勧めはしません。それ
よりも、値引きによって少し
も安く購入し、さらにリフォー
ム費用を安く抑えることで初
期投資を減らして利回りを上
げることが重要です。

僕が不動産投資を好きな理
由として、不動産投資のプレイ
ヤーは、株式投資やFX投資と
比べると断然少ないことも挙
げられます。不動産投資の世界
は相変わらず、昔からの地主さ
んなど高齢な資産家がプレイ

ヤーの大半を占めている状況
は変わりません。僕が見聞きす
る範囲では、そうした資産家の
方々で、賃貸経営についてよく
勉強している方々の方は非
常にまれです。「更地や畑（農業
相続人がいない場合）で持つて
いるよりも賃貸物件を建てる
と相続税が下がる」といった理
由でアパートを建て、経営は管
理会社任せというパターンが
多いのです。物件は建てたら終
わり、買ったなら終わりで、あと
は勝手にお金を生み出してく
れるわけではありません。本当
に大事なものはそのあとで、い
かに入居者を集めて、満室で経営
していくかにかかっているの
です。ですから新規参入組にも
十二分に勝機があります。たと
え参入した先によく勉強して
経営に熱心な大家さんがいた
としても、その人と一対一で張
り合うわけではなく、勝負する
相手はそのほか多くの不熱心
な大家さんです。また、全国大

会の勝ち抜き戦でもないの、あくまでその地域に限定して、あなたの物件が満室で埋まる程度に勝てばいいだけです。だから意外と、ちょっとした努力でも勝ちやすい。そんなところも不動産投資の魅力と言えるでしょう。

表面利回りから4〜5%引いた数値を意識する

投資において重要な指標となる「利回り」についての考え方を、まず最初に説明しておきましょう。売り物件の情報を眺めると、投資用物件であればそこには満室想定 of 利回りが記されていると思います。2000万円の物件で、満室で稼働すれば年間200万円の家賃が得られるなら、「利回り10%」という具合です。ただしこれは「表面利回り」と呼ばれる、文字通り表向きの数字であって、実際にその利回りで運用

できると思ったら大間違いです。極めてざっくりと計算して、購入時に諸費用が1割上乘せられるとして、それだけで利回りは9%に低下します。さらに火災保険料や地震保険料、管理会社に支払う管理料、共用部分の光熱費、固定資産税などの税金といったランニングコストも地味に利回りを下げていきます。保険を安価な共済で済ませたとして、これらをざっくり合算して年間20万円とすると、年間収益が180万円に下がります。それで計算し直すと、購入費用が2200万円で、年間収益が180万円ですから、この時点で利回りは8・2%まで低下してしまいます。そしてさらに忘れてはいけませんが、ローンの支払いです。頭金ゼロのフルローン（除く諸費用）、仮に固定金利1%で30年長期の融資を引いた場合、その年間支払額は約77万円。つまり年間収益が103万円に下が



るということで、再び計算すると現実的な利回りは4・7%という数字が浮かび上がってきました。しかもこれは仮の固定金利1%で30年という、金利が上昇している現在では難しい条件です。もっと高い金利だったり、返済期間が短くなったりすれば、さらに純収益は減少していきます（注意：実質利回りの算出に借入利息は含みません※）。またこれは、空室期間もリフォームも計算に入れていません。退去が発生すれば空室期間ができますし、リフォー

ムも必要になります。前のオーナーが手放す中古物件ですから、もしかしたら購入直後に大規模なリフォームが必要になる場合もあります。世の中には表面利回り20%、30%なんていう物件もありますが、そういうものは得てして大規模リフォームで実質利回りが大幅に下がる場合が多いので、そのような認識が必要です。僕の感覚的な数字ですが、「実質利回り」は「表面利回り」からだいたい4〜5%引いたところに落ち着くように思います。物件を売る側は当然、高く売りたいために見栄えの良い表面利回りで話を進めていきます。不動産投資で失敗するケースというのは、ほぼ、この表面利回りを鵜呑みにして甘々な事業計画を立てた結果です。くれぐれも表面利回りだけでなく、毎月の返済額のインパクトや実質利回りを極めてシビアに見るようにしてください。

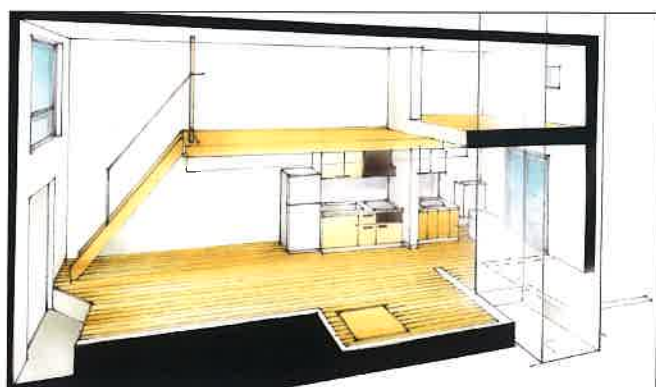
※「実質利回り」に「借入利息」を含めない理由＝借入利息は物件固有の経費では無いため（投資家個人の資金調達方法に関する費用となる為）。

新築アパート満室投資術

解説／白岩貢

第2回

「天井高4mの吹き抜け二層プラン」で20年以上競争力を確保



「空間のぜいたくさ」として「面積（㎡）の広がり」を重視。最低でも1室10坪（33平米）以上は必要と考える。今後、人口減少や少子化が進めば、独身向けの賃貸住宅でも30平米や38平米が当たり前になる可能性も。次は、「縦の広がり」。これは、広めのロフトを造ることで、「4m吹き抜け二層プラン」として実現している。

天井高4mのプランは、圧倒的な競争力

建てる物件については、一つのベストな回答があるわけではありません。人や土地によって異なりますので、複合的に決める必要があります。今回は、吹き抜けアパートについて解説いたします。私が最初に吹き抜けアパートを造ったのは、今から20年以上前のことでした。

アパートを新築する際に、近隣の不動産会社に散々ヒアリングをして、新築セミナーにも参加し、ハウスメーカーも訪れましたが、ピンとくる物件はありませんでした。周辺のアパートはすべてシングル向けの間取りで学生向けばかりでした。不動産会社に行って話を聞くと、農地や遊休地に新築物件がどんどん建って、シングルタイプの物件が値崩れを起こしていることが分かりました。その状況を見

た瞬間、「ここでワンルームを造ったら終わるな」と確信しました。当時の私は、「絶対に失敗はできない。先を見据えたプランニングをすべきだ」と思い、それに対する答えが、今の吹き抜け型のアパートのプロトタイプでした。

具体的には、防音性などがしっかりした構造のほか、「空間のぜいたくさ」にこだわりました。「空間のぜいたくさ」とは、どういうことでしょうか。それは2つあります。一つは、「面積（㎡）の広がり」です。私は、最低でも1室10坪（33平米）以上は必要だと思っています。今後、人口減少や少子化が進めば、独身向けの賃貸住宅でも30平米前後が当たり前になると思っています。次は、「縦の広がり」です。これを私は、「4m吹き抜け二層プラン」として実現しています。アパートの天井高は普通、せいぜい2m40センチ程

度でしょう。むしろ、2m20センチもないケースも多いと思います。その中で天井高4mのプランは、圧倒的な競争力があるのです。

平均年収のカップルが無理なく払える家賃設定

完成したのは2003年6月末でした。結果、20年以上経ってローンが終わった現在も18室が満室な上に、空きが出て、相場より高い家賃で近隣の賃貸仲介業者がすぐに次のお客様を案内してくれるのです。吹き抜けアパートの入居者は20〜30代の新婚夫婦と、同棲カップルをイメージしています。実際に入居が多いのは同棲カップルで、どちらも働いており、ある程度の年収が確保されています。というのも私が吹き抜けアパートを企画する立地では、部屋の広さによっても変わりますが10〜

12万円程度の家賃です。そうすると一人入居であれば年収500万円以上、2人入居であれば、年収200万円以上と年収300万円以上のカップルがムリなく家賃を支払える層となります。このターゲット設定は、年収の高い单身者と平均年収のカップルになり、ターゲットを絞り込みながらも、決して間口が狭すぎるわけではありません。保証会社を付けること、そして家族にきちんと公認されており、緊急連絡先として両方の親御さんにお問い合わせできる方を条件にしています。

白岩貢

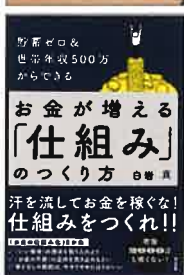
東京の世田谷、目黒を中心としたアパート7棟と戸建て賃貸4棟、60余室の大家。20年で累計400棟を超えるアパート建築をサポートしている。サイト

<https://shiraiwamit>

sugu.com/

YouTube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

入居者トラブルの発生率と家賃設定の相関関係とは？

物件に付加価値を付けて
優良な入居者様を集める

賃貸経営で避けられない悩みが「入居者トラブル」です。この問題は厄介で、こじれると退去が発生するケースもあります。優良な入居者様に長く住んでいただくことが重要な空室対策の一つですから、「いかにしてトラブルを防ぐか」はとても大切なポイントです。

そこで今回は、「入居者トラブル」の根底にある「年収とモラルの関係」について考察したいと思います。

①賃貸経営での成功とは？

賃貸経営における成功は、「良い物件を購入すること」「良

いお客様に貸し出すこと」の両輪で成り立ちます。しかし、良い物件は価格が高く、利回りが低くなりがちです。そのため収益物件の市況が高騰している現在では良い利回りを求めると古いアパートや築古戸建てを狙うケースが増えます。ただし古い物件は家賃を安くしないと入居が決まりにくいのが実状です。リフォームを行わず最低限のクリーニングだけで「地域最安値で勝負する」戦略もあります。その結果「入居者トラブル」に遭遇する確率は高くなります。家賃滞納、騒音問題、ゴミ出しルールの無視など、家賃の安い物件はトラブルが発生しがちです。

②年収とモラルの関係性

なぜ家賃が安いとトラブルが増えるのでしょうか。それは「家賃が安い⇨年収が低い人が入居している」からです。「年収が低い人⇨モラルも低い」とは一概に言えませんが、相関関係はあると考えています。反対に家賃が高い物件は年収が高い人が住む傾向にあり、騒音やゴミ出しトラブル、家賃滞納リスクが低くなります。ただし「年収が高い人⇨必ずモラルが高い」わけではありません。因果関係としてはむしろ逆で、「モラルが高い行動が年収のアップに繋がる」と思います。モラルが高い人は、「何かをやり抜く力がある」ことが多く、目の

前の誘惑に負けず目標を設定して努力できます。この特性が仕事の成功に直結し、協調性やリーダーシップを発揮して年収アップに繋がるのです。

③「入居者トラブル」を回避する方法

それでは大家さんは、どうすればトラブルを回避できるのでしょうか。家賃を下げ続ける限り、モラルの低い層を入居させる負のサイクルは発生します。成人している方に「ゴミ出しルールを守って欲しい」「騒音を出さないで欲しい」と注意しても、これまでに染み付いた特性を変えるのは困難です。やはり物理的に家賃の基準を高く設定して、一定のモラルを持

■ 家賃を上げ優良な入居者様を集めるための施策の一例

家具・家電付きで入居の負担を減らす



敷金、礼金、更新料・再契約料などをゼロにする



*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

つ人達に入居していただくのが最も有効な方法だと思えます。なかには「古いアパートの家賃を上げるのは難しいのでは」と考える大家さんもいるかも知れませんが、アパートが古くても付加価値を付けることで家賃のアップは可能です。

実際に私が所有する物件は築40年以上、広さ15平米、3点式ユニットバスですが、周辺相場より1割以上高い家賃で貸し出せています。戦略としては、「高い家賃を取る方針」を先に

決めて、それに見合う付加価値を付ける形で勝負しています。具体的には、「家具・家電付きにして初期費用を抑える」「敷金、礼金、更新料・再契約料などをゼロにして、金銭的な負担を減らす」などです。その代わりに家賃を高め設定し、薄く長く回収していくわけです。私の物件では、家賃を上げることです。トラブルは減り安定経営を実現できています。モラルの高い入居者様が多くなれば、トラブル発生に繋がるモラルの低い行動に引っ張られる可能性

も減ります。さらに、周辺競合との値下げ競争にも巻き込まれにくくなります。

最大のポイントは「物件が古い」家賃を下げないと入居が決まらない」という発想をやめることです。「家賃を高くする」と決めれば、「それに見合う付加価値をどう提供するか」というプラス思考に切り替わります。これにより相場より高い家賃を支払える人達が集まり、結果としてトラブル発生の確率が減っていくのです。

みなさんも付加価値を高め



る工夫を実践して、トラブルの少ない賃貸経営を目指しましょう。

課税財産の考え方 財産の総額－負債＝課税財産



「課税財産」(相続税の課税対象となる財産)は、相続時に残されているすべての合計額から、負債(借入金・未払い金など)を差し引いた残額で算出されます。これが、相続税の課税ベースとなる「正味の遺産額」です。つまり、財産の額が大きくても、同時に多くの借入金があれば、それによって課税財産は減少します。

たとえば、不動産や預貯金などで総額 6,000 万円の資産があっても、そこに住宅ローンなどの負債が 2,500 万円あれば、課税財産は 3,500 万円という計算になります。相続人が2人であれば基礎控除は 4,200 万円となるため、課税財産は基礎控除内となり、相続税は 0 円となります。税務署への申告も不要です。

戦略的に負債を活用する



この「負債は財産から差し引ける」という考え方は、財産が多い方にとって、「0円相続」の実現において必要な手法といえます。相続税対策というと、多くの人が「いかに財産を減らすか」に目を向けがちですが、実は、「いかに返済できる負債を作るか」も評価額を下げる有効な手段です。とくに土地を残したい場合は不可欠ともいえます。

「負債」というと、ネガティブなイメージをもつかかもしれませんが、相続税を軽減する重要な要素です。戦略的に借入金を作ることが、「0円相続」実現のためのカギとなります。

たとえば、相続税の節税を意識して、生前にアパートを建てるという選択肢があります。その場合、建築資金として借入れを活用すれば、借入金が負債として控除されます。

しかも、土地や建物は借地権と借家権割合を考慮した評価減となるため、土地は更地の半分程度、建物は固定資産税評価の7割となり、



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

さらに借入金を差し引くため、節税効果は確実となるのです。もちろん、むやみに借金を増やせばいいというわけではありません。「無理なく家賃収入で返済できる借入れ」が鉄則です。けれども、その借入れ効果により基礎控除内に課税財産を収めることが可能になります。

この「財産の総額－負債＝課税財産」の原則を理解しておくことが、「0円相続」を実現することになるのです。

アパートを建てると 得られるメリット



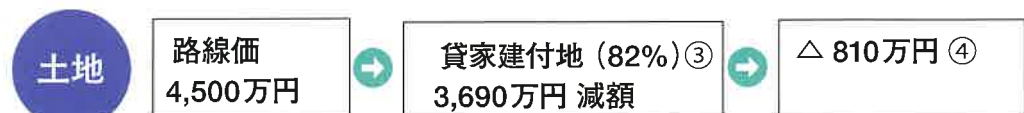
空き地に賃貸住宅を建てることによって、次のような評価減メリットを得ることができます。



●路線価 4,500万円の土地に賃貸マンションを建てる場合



建物 9,000万円が2,520万円の評価になる(28%)



土地 4,500万円が3,690万円の評価になる(82%)※借地権60%の場合

※建築費借入れ→そのまま減額① + 建物評価28%② + 貸家建付地(82%)③
+ 土地評価82%④ = マイナスのほうが多い

①+②+③ △8,290万円評価減となる
税率50%の場合、相続税は4,145万円減らせる

▶ POINT

アパート(賃貸住宅)を建てるのは代表的で堅実な節税対策

秘密厳守をお約束



今の設備を活かし



温もりも引き継ぎ



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

アパマンショップ新CM放映中 ユーチューブでは再生回数が2000万回を突破！

アパマンショップ新CMが放映中です！

“ダンス × 音楽” でアパマンショップらしさを表現した今回の新CM。

次々と開く扉の向こうには、さまざまな人、さまざまな暮らし。

その一つひとつが、「理想のお部屋」への入口を表現しております。

土屋太鳳氏・土屋炎伽氏の、飾らない魅力と信頼感を兼ね備えた姉妹が出演。

最新のAI映像技術「NeRF」と、軽快な音楽・振付を融合させることで、

お部屋探しから始まる「新しい暮らしへの期待感」を、

視聴者の心に残る躍動感と清潔感で表現しています。



アパマンショップの
ホームページより
ご覧になれます。

Ponta
Point terminal

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK で

Ponta
ポイントが たまる!



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

アパマンショップでは、2026年3月31日まで、 新生活・住まい応援キャンペーンを実施中！

アパマンショップでは、2026年3月31日（火）まで、
新生活・住まい応援キャンペーンを実施中です。

対象は、店舗にご来店しお部屋探しをされた方、または、
オンライン接客でお部屋探しをされた方で、抽選で家電が当たります。
昨年11月よりスタートし、多くのお客様から反響を頂いております。
管理物件の満室のために、お客様に訴求してまいります。

ご来店・オンライン接客で、家電が当たる！

新生活

住まい応援キャンペーン

A賞	B賞	C賞
プレミアム家電 以下の3つの中から好きな1つ	人気家電 以下の4つの中から好きな1つ	暮らし家電 以下の4つの中から好きな1つ
 Dyson 空気清浄ファンヒーター	 Blueair 空気清浄機	 BRUNO ホットプレート
 Anker Japan モバイルプロジェクター	 TOSHIBA 圧力鍋	 BRUNO オーブントースター
 SHARP 電子レンジ	 ZOJIRUSHI 炊飯器	 T-fal 電気ケトル
		 SALOMA ドライヤー

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/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



● 2025/12/15 OPEN

小倉駅前店

株式会社ハウスサポート小倉

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。
お待ち申し上げております。



アパマンショップはご自宅で
店頭と同じサービスが受けられます

インターネットを通じて、画面越しに店舗スタッフと顔を合わせながら、アパマンショップの基幹システム「AOS」で豊富な物件情報をご覧頂けます。物件の外観写真、内装写真、周辺情報などのご確認が可能です。



家主の困ったに答えます！ 一問一答

契約書に「単身用で同居不可」と明記してある部屋へ入居者の恋人と思われる方が出入りしています。しかも相手へ合鍵を渡しているようなのです。そこで「勝手に出入りをしないで」と伝えたのですが、「週に数回来ているだけで一緒に住んではせん」と。管理会社も現状では同居扱いは難しいと言うのです。やはり今の状態を改善するのは無理でしょうか？

同居とは文字通り同じ家に住み、1つ屋根の下で生活を共にする事です。ですから、異性の友人が遊びに来たという事実だけで、同居と判断するのは、管理会社も言う通り難しい一面があります。仮に相談者の所有する物件が、女子寮や女性専用マンション等で、男子禁制であれば話は別です（入居の基本的ルールを破る場合）。しかしなが

ら、今回のケースはそうでは無いようですから、同性、異性に問わず、友人が遊びにくる事を妨げるのは権利の乱用に取りうる可能性もあります。また、例え一晩泊まっていったとしても、それだけで同居と判断するのは早計でしょう。遊びに来て、帰る時間が遅くなったので泊まっていた。この事実だけでは、当然

ながら一緒に住んでいる、とはみなされません。「生活を共にしている」または「拠点としている事実」が、伴わなければ、判断は難しいと言えます。

逆に同居人が生活するにあたり、必要な衣服や家財道具が、室内に常備されている等の事実を確認出来れば話は変わってきます。例えば、男性の入居者であるのに、女性物の下着などが洗濯物として干してあったりすれば、疑わしいと言えるでしょう。もしも、同居に確信がある。例えば、先に挙げたような外見の要件が確認出来たり、近隣の入居者からクレームが入って他の住人が迷惑をしているのであれば、早々に対応すべきです。しかしながら、何ら証拠もない

状態では、契約違反は問えません。まずは、事実調査をするのが先決でしょう。もちろん、これらを実践するのは大変ですが、該当者の部屋の電気、ガス、水道代が他に比べて突出していないか確認してみるのも良いでしょう（2人で生活していれば、生活必需コストが必ず掛かりますから）。これにより、同居が確認出来れば、契約に則り対処も可能です。しかし調査をして、事実を把握し切れなければ、契約違反を問う事は出来ません。もしも風紀上、異性が出入りするのが問題だというなら、その入居者に対して、注意を喚起してみるのも手だと思います。

滞納をしがちな入居者がいます。1年程前から保証人に家賃を払って貰っており、今は契約者も物件に住んでおらず連絡がつきません。該当者の奥さんだけが部屋で生活しています。保証人は実兄なのですが「契約解除したい」と、何とか退去して貰う方法はないのでしょうか？現状では法的に難しい状態ですが。

賃借人に複雑な家庭の事情があるようですが、現状では相談者側からの合理的な理由に基づく契約解除は難しいでしょう。

通常、貸主から契約を解除する為の要件としては、

①賃料支払い義務の不履行（共益費、その他の負担義務を含む）

②建物使用についての用途違反があった時

③不法行為、信義則に反する行為があった場合

などが挙げられます。滞納をしがちな事ですが、催促

をすれば連帯保証人が家賃を代わりに支払っている訳ですから、賃料支払い義務の要件は該当しません。

次に建物使用の用途違反について、相談者の質問内容には、特に記載がございませんでしたので該当しないと判断しました。

また不法行為、信義則に反する行為に関しては「1ヶ月以上の不在」や連絡が取れない状態を、挙げている契約書もない訳ではありません。

しかし、賃料が滞納になっていないという家主側に不利

な状況が無いケースでは、これをもって契約解除の正当な理由とするのは難しいでしょう。

従いまして、現状において相談者側の都合による契約解除を行なうとするならば、それ相応の立退料が発生します。

これを支払えば、退去を促す事は出来ますが、必ずしも部屋を明渡しで貰えるとは限りません。

現在の入居者（契約者の妻）に、応じる気が全くなければ、交渉を続けようとも法的に退去をさせる事は出来ません。となると、入居者から解約の申し出をして貰うしかないのです。

連帯保証人の方も、経済的な負担が大きいことから、契約解除を申し出ているようですが、あくまでも契約をしたのは当事者本人です。

ですから、通常のケースで

は、連帯保証人からの解除権はありません。ただし、内容いかんでは、解除権のあるケースも存在します。まずは、それを確認してみてください。

いずれにしても、何とか契約者と連絡を取り、本人と解約の話を進め、現在の入居者（契約者の妻）に、転居などを説得して貰うのが一番だと思います。

仮に連帯保証人が、家賃の支払いを止めてしまい、滞納が続くようであれば、賃料支払い義務の不履行を理由にして、契約を解除する事も可能です。





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
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

2026 JANUARY No.238

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

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



確かなスキルで心を込めて
お手伝いします

家事・育児の お手伝いサービス

お客様の日々がさらに輝き、幸せなものとなるように
お客様のライフスタイルに合わせたオーダーメイドの
サービスで 家事や育児をサポートします。



ハウスキーピング



「仕事が忙しくて家事がはかどらない」「休日は存分にリフレッシュの時間にあてたい」といった思いをお持ちではありませんか？ お客様が快適な時間を過ごしていただけるよう、ハウスキーパー（家事スタッフ）がご自宅にて、掃除・洗濯・ベッドメイキング・料理など、ご要望に応じた家事を承ります。

1時間 **¥4,620** 税込 + 交通費 ¥1,000 税込

（基本時間 9 時～ 18 時にご利用の場合）

- ※ご利用は 3 時間から、30 分単位で承ります。
- ※月に 1 回以上、定期スケジュールでご利用いただく場合の料金です。（レギュラープラン）
- ※単発でご利用いただく場合（スポットプラン）、料金が 1 時間 ¥5,500 + 交通費 ¥1,000 となります。
- ※9 時～ 18 時以外、土日祝のご利用は別途追加料金が発生します。詳しくはお問合せください。
- （ハウスキーピングサービスのご利用につきまして）
- ※暮らしの中での基本的な家事のお手伝いを実施します。
- ※お客様宅にある掃除・洗濯用具類を使用します。
- ※安全性が確認できない業務、専門性の高い業務、また当初の予定範囲を超えるような業務等は承ることができません。専門器具を用いた専門清掃をご希望の場合、ハウスクリーニングサービスをご利用ください。
- ※レギュラープランでご利用の場合、お客様ご不在時でのサービス提供も可能です。

ベビーシッティング



お忙しいご家庭へ、リフレッシュやご出産前後のお母さまのサポート役として、シェヴのベビーシッターがお手伝いします。ご自宅や外出先など、ご指定の場所へベビーシッティングサービスをご提供します。掃除や料理といった家事を承るサービスもございます。またスタッフについてもご希望いただくことができます。

1時間 **¥3,200** 税込 + 交通費 ¥1,000 税込

（基本時間 9 時～ 18 時にご利用の場合）

- ※ご利用は 3 時間から、30 分単位で承ります。
- ※月に 1 回以上、定期スケジュールでご利用いただく場合の料金です。（「レギュラープラン」）
- ※月 1 回未満でご利用いただく場合（「スポットプラン」）、基本時間の料金が 1 時間 ¥4,500 + 交通費 ¥1,000 となります。
- ※9 時～ 18 時以外、土日祝のご利用は別途追加料金が発生します。詳しくはお問合せください。
- ※お子様 2 名でのシッティングをご利用の場合、基本時間の料金が 1 時間 ¥4,300 + 交通費 ¥1,000 となります。
- ※新生児からシッティングサービスを行っております。

ハウスクリーニング

エアコン・バスルーム・キッチンなど専門器具を用いて重点的にクリーニングします。
詳しくはお問合せください。

お問い合わせはこちら

※詳しいパンフレットは担当までお問合せください。



0120-699-100

chezvous 株式会社シェヴ
housekeeping & babysitting

本社 : 〒160-0008 東京都新宿区四谷三栄町 3-13 1 階 3 階
三田オフィス : 〒108-0014 東京都港区芝 5-13-15 4 階
<https://www.chezvous.co.jp/>



サービス提供エリアは、原則として東京 23 区、神奈川県内一部（横浜市、川崎市など）です。他エリアでもサービスをご提供できる場合もございます。お気軽にお問合せください。

