

アパマンショップ オーナーズ  
**Owners**

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

プランニングと融資戦略で実現！  
**賃貸経営**  
**規模拡大の秘訣**

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<sup>※1</sup>

賃貸住宅  
仲介店舗数

No.1<sup>※2</sup>

取引  
オーナー数

約20万人<sup>※1</sup>

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」調査企業 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 高稼働を実現し利益を出しながら買い進める  
プランニングと融資戦略で実現！

## 賃貸経営 「規模拡大の秘訣」

## 16 不動産投資・賃貸経営を学ぶ

第2回 解説／石原博光

## 18 新築アパート満室投資術

第3回 解説／白岩貢

## 20 成約率が格段に上がる最強空室対策

第138回 解説／浦田 健

## 22 知っておきたい！0円にする相続

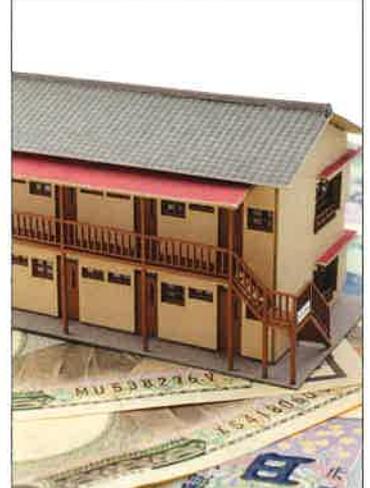
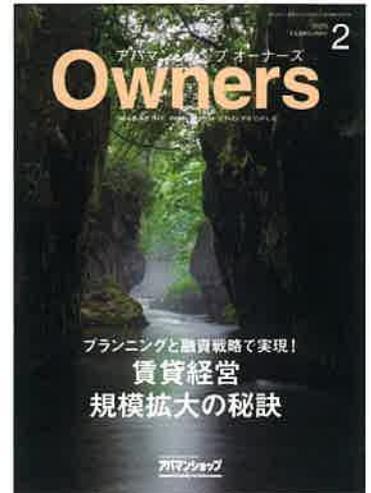
第3回 解説／曾根恵子

## 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

検索



# From APAMAN

## 大手媒体別の反響比率でアパマンショップは1位 反響数も上昇しており、成約率も1位へ

アパマンショップを分析した各種データについてお話いたします。まずは、管理オーナー皆様にとって一番重要な反響についてです。お客様の成約に結びつかない反響がどれだけ多くても生産性が悪くありませんので、質のいい反響が重要となります。2025年は、9月にシステム障害があり大変ご迷惑をおかけいたしました。結論としまして、アパマンショップへの反響数は上昇しております。

ホームズやスーモなど媒体別の反響比率は、右表の通り、アパマンショップが他媒体に比べ一番多くなっております。これは全国のデータですので、すべての都道府県で、ご加盟企業皆様の努力もあり、反響数は上昇しております。

次に、重要なのが、「成約率」と「成約単価」です。一人のお客様が、多くの不動産会社を訪問して、それを多くの店舗で争奪するようなことは、成約率が下がり、生産性が悪くなりますので避けなければなりません。アパマンショップのサイトは、アパ

マンショップしか掲載していませんので、お客様が他の不動産会社に行くということはありません。ですから、他社媒体と比べてみても、高い成約率で生産性が高いということです。「成約単価」は直接オーナー様には関係いたしません。成約率が高い上に、掲載料金が安いので、他媒体と比べると効率良く成果を実現できております。



**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

## 貸家の新設着工は 増加から再び減少

国土交通省が発表した2025年11月の新設住宅の着工戸数によりますと、持家・貸家・分譲住宅で減少し全体で前年同月比8・5%減となりました。季節調整済年率換算値では前月比10・6%の減少。なかでも貸家の新設着工は前年同月比5・5%減の2万5253戸で、先月の増加から再び減少に転じています。これは民間資金による貸家の減少によるものです。なお、2025年1月～11月の貸家の新設着工の累計は前年比5・1%減の29万9473戸となっています。



## 平均募集家賃は 上昇傾向が継続中

アットホームが公表した2025年11月の平均募集家賃によりますと、マンションは首都圏全エリア（東京23区・東京都下・神奈川県・埼玉県・千葉県）と名古屋市・京都市・神戸市・福岡市の計9エリアで全面積帯が前年同月を上回りました。なかでも東京23区は5カ月連続で全面積帯が最高値となり、ファミリー向きの平均募集家賃は25万円超に、アパートもカップル向き・ファミリー向きが全13エリアで上昇。上昇率1位は次の通りです。

○マンションⅡシングル向き・福岡市（6万1086円）、カップル向き・東京23区（17万2890円）、ファミリー向き・福岡市（12万9611円）。

○アパートⅡシングル向き・福岡市（4万7113円）、カップル向き・東京23区（12万90円）、ファミリー向き・仙台市（8万1832円）。

## 一棟アパートは 首都圏で1億円超え

健美家が発表した2025年12月版の収益物件の市場動向マンションレポートによりますと、区分マンション、一棟アパート、一棟マンションの全種別で全国平均価格が過去最高を更新しました。区分は全国平均が上昇し東海など一部で急騰。一棟アパートは全国平均9000万円を超え、首都圏は1億円を突破。一棟マンションも全国平均2億円を超え、全地域で価格上昇が見られました。一般的に収益物件は価格高騰が続いており、利回りについては低下傾向が顕著となっています。



## 賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

### フォームと機能を極めたゴミステーション



高級感が漂う重厚なフォームが魅力のゴミステーションのフラッグシップモデルが「DUSPON SSシリーズ」。充実した機能も魅力で、足元まで開き、滑らかな開閉を実現するスムーズタッチの横スライド扉により、ゴミ袋も簡単に投入できます。この扉には、指を挟むリスクを軽減するソフトクローズ機構も搭載され、静音性と安全性の両立を実現。利便性や清掃性を極めたゴミステーションで、アパートや小規模マンションの付加価値アップにピッタリです。希望小売価格は72万6,000円～（税込み）。  
○ナカノ / <https://na-ka-no.co.jp/>

### 簡単に設置できる工具不要の安価な防犯セット

「貼る・置くだけ」で防犯対策ができるのが「工具のいらない防犯セット」。セット内容は、①両面ナノテープ付き防犯ダミーカメラ、②両面ナノテープ付き100LEDソーラーセンサーライト、③衝撃感知機能式スリム防犯アラーム、④窓ロック、⑤防犯シール。なかでも衝撃感知機能式スリム防犯アラームと窓ロックは、窓からの不法侵入防止に役立ちます。さらに電源不要のセンサーライトはゴミ置き場などの不法投棄対策にも効果的。手軽に防犯強化をしたい時にお勧めです。販売価格は4,980円（税込み）。  
○ハック / <https://hac72.jp/>



# 賃貸経営—私の履歴書

## 新築デザイナーズ・アパートの 運営手法を確立し高稼働を実現



賃貸経営オーナー  
大城幸重氏

宅地建物取引士。賃貸不動産経営管理士。ファイナンシャルプランナー。相続診断士。北関東ぐんま大家の会代表。くらがの三方よし不動産 / 株式会社クレセール代表取締役。デザイナーズ物件の運営手法を確立し、現在は社会を豊かにするための住まいづくりも推進。

「賃貸経営は、自らの知恵と工夫次第でリスクをコントロールできる」。これが私が数々の失敗を経て辿り着いた確信です。私はコロナ禍前には北関東を拠点に東京、京都、海外などへ賃貸経営のフィールドを広げましたが、現在は「人と街を育てる住環境づくり」を理念に会社を設立。古民家再生、子育て支援賃貸、教育事業など地元群馬で社会貢献を見据えた活動を行っています。しかし、ここに至る道程は平坦なものではありませんでした。賃貸経営のルーツは、祖父が所有する長屋式アパートの運営を手伝い始めた15歳の頃に遡ります。いわゆる地主系の大家として育ち、社会人になってからもサラリーマンと大家業の二足の草鞋を履いていました。大きな転機となったのは2000年頃です。当時ブームだった株式投資に挑戦し失敗したことで「市場に翻弄される株と違い、賃貸経営は自分の力でコントロールできる」と再認識し、本格的な規模拡大を決意しました。

当初は新築物件に加え「価格の安さ」を重視し中古一棟物件も購入しましたが、これが苦難の始まり

りでした。数年後には大規模修繕が重なり、予期せぬ設備トラブルも頻発。ある休日に配管のズレから汚水が溢れ出した際は業者さんを手配できず、私自身が現場に駆け付け処理に追われる経験もしました。入居者様からのクレーム対応と嵩む修繕費で疲弊し、中古物件のリスクを痛感したのです。その教訓から、私は戦略を一本化します。ターゲットを間取りや外観で差別化できる「新築デザイナーズ・アパート」だけに絞ったのです。新築ならリスクをコントロールしやすいですし「競争力も維持できる」と考えました。

この転換は大成功でした。北関東などの地方エリアでも魅力的なデザインは人を惹きつけ、コロナ禍でも退去者ゼロという安定稼働を実現しました。高所得者ではなかった私が資産規模を拡大できたのは、この「地方×新築デザイナーズ」という勝ち筋を見出したからに他なりません。

今後はこれまでの経験を活かし不動産を通じた地域活性化と、次世代に繋がる豊かな街づくりに力を注いでいきたいと考えています。



大城さんが手がけた新築デザイナーズ・アパートは、ターゲット層を想定したうえで「どのような付加価値が提供できるか」について考え抜かれており、多くの人を惹きつけます。

### 賃貸物件購入の履歴

- 1 棟目 相続した土地に、新築の木造物件を建築。
- 2 棟目 中古物件を購入してデザイナーズにリノベーション。ところが設備の不具合などが多発し、これ以降は新築のデザイナーズ物件の運営に戦略を一本化。
- 3 棟目 新築の木造デザイナーズ物件を建築。
- 4 棟目 新築の木造デザイナーズ物件を建築。
- 5~6 棟目 新築の木造デザイナーズ物件を2棟同時に建築。
- 7 棟目 海外のコンドミニアムを区分所有で購入。
- 8 棟目 京都府に新築の旅館アパート（簡易宿所）を建築。
- 9 棟目 シェアハウスを入手。
- 現在 古民家再生、子育て支援賃貸など社会貢献を見据えた活動も実施。

高稼働を実現し

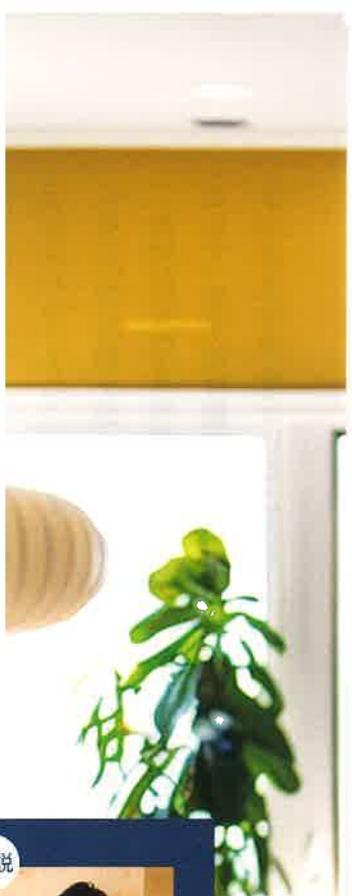
利益を出しながら

買い進める

# 「規模拡大の秘訣」 賃貸経営 プランニングと融資戦略で実現！

収益物件の価格が高騰している状況下で利益を出しながら物件を上手に買い進めていく…。  
今月はそんな資産を増やすために必要な様々なノウハウをご紹介します。





**解説**



**木村 洸士**  
 28歳から賃貸経営を始め、10年で累計24棟の運営経験を持つ。現在は「物件購入、空室対策、修繕、売却」など様々なノウハウを学べる賃貸経営のスクール「神・大家さん倶楽部」(https://kamiooyasan.jp/)を主催。2025年までの累計受講生は2,700名を超え、成果報告3,000件を数える。



**不動産投資 1棟目からの買い進め方の教科書**  
 1棟目を入手して、そこから資産を拡大していくために必要なノウハウを満載した一冊。収益物件の特長や融資戦略などを学べる○著者：木村 洸士  
 ○発行：アルカディア出版○発売：星雲社○定価：1,430円(税込)。

賃貸経営で資産を拡大するには綿密なプランニングを行い、物件購入のポートフォリオを構築することが必要です。なかでも私は、ひとつの分野に特化するのではなく、複数のジャンルの物件を組み合わせる手法を推奨しています。その成功の鍵を握るのが融資戦略です。

例えば、一棟アパートを購入する場合には資産状況や属性にもよりますが、フルローンを活用しレバレッジを最大限に効かせるのが理想的です。結果的に自己資金の温存が次の収益物件の購入にも繋がります。ただし、その際の金融機関の選び方は慎重に行う必要があります。例えば、賃貸経営の初期段階で活用すべきだった金融機関を物件数が増えてから活用しようとしても「そのタイミングでは使えない」というケースも多く見られます。融資を受ける金融機関の順番を間違えると、買える物件の数が減ってしまう可能性があるわけです。さらに、資金調達の面では

に自己資金の温存が次の収益物件の購入にも繋がります。ただし、その際の金融機関の選び方は慎重に行う必要があります。例えば、賃貸経営の初期段階で活用すべきだった金融機関を物件数が増えてから活用しようとしても「そのタイミングでは使えない」というケースも多く見られます。融資を受ける金融機関の順番を間違えると、買える物件の数が減ってしまう可能性があるわけです。さらに、資金調達の面では

さらに、資金調達の面では

物件を買い進め資産拡大に成功するためのポイント

- ① 適切な金融機関を選び正しい利用順序で活用する
- ② 自己資金をしっかりと温存する
- ③ 複数のジャンルの運営手法を身に付ける

フォームローンの活用も鍵を握ります。特に戸建て賃貸ではフルローンを引ける金融機関が限られています。物件本体の融資とは別に複数のリフォームローンを組み合わせるノウハウを身に付ければ、自己資金を温存しながら物件を買い増していくことが可能です。銀行以外にもリフォーム専用の融資商品は幅広く存在します。とはいえ、希望通りの融資を実現するには金融機関や不動産販売会社さんに関する情報収集とネットワークの構築が欠かせません。これらについては賃貸経営の勉強会やスクールなどに参加してネットワークを作るのが有効です。実際に私が主催しているスクール「神・大家さん倶楽部」でも、会員のオーナーさんが特別な情報を共有できるように常にアンテナを張っています。次頁からは、必要なノウハウを項目別に解説していきます。

- ① 低利回り物件を購入している
- ② 自己資金が枯渇している
- ③ 戦略がなく次のステップが不明瞭

1棟目を購入できても後が続かない人の理由の一例

# ジャンルを絞らず使えるものを柔軟に組み合わせる 成功を掴むための状況別の「規模拡大戦略」とは？

私の資産拡大の手法は、新築アパート、中古アパート、戸建ての3つのジャンルの賃貸物件を状況に合わせて柔軟に組み合わせながら買い進めていく戦略になります。この3分野には、それぞれ異なるメリットとデメリットがあり、収益を得る力と資産を築く力の両方を兼ね備えています。すべての人が3分野を同時に使えるわけではなく、融資条件、さらに年収や職業など個人の属性により「使えるもの」と「使えないもの」が出てきます。しかし、現状で使える分野を最大限に活用することで成果を上げることが可能ですし、タイミングや状況が変わることで「使えるようになる」可能性が出てきます。

具体的な優良物件の探し方として、まず物件種別ごとに狙うべきエリアを分けることで

物件のジャンルにより狙うべきエリアを変えることで、賃貸需要を上手く掴むことが可能。都市部から近い立地＝新築・中古アパート、都市部から遠い郊外＝戸建て、その中間＝中古アパートというのが原則になります。



す。例えば戸建ては、郊外や地方でも強気に攻められる分野です。特に格安の築古戸建てを現金購入する場合は、金融機関の評価を気にせず選べます。地方は空き家が多いものの、賃貸に出されている戸建てが少なく、需給バランスが優位に働いている点も魅力です。選ぶ際は駅からの距離ではなく「小中学

校が近くに存続しているか」、または「地域の核となるショッピングモールが活況か」というファシリティー需要を踏まえた目線が重要です。ショッピングモールの実態をグーグルのロコミで確認したり、現地に足を運んで地域の衰退を見極めるなど調査がポイントになります。

一方、アパートは融資を受けて入手するのが前提になることが多いため、金融機関の物件評価も重要です。特に単身者向けは駅に近い立地が求められます。駅から15分圏内が理想ですが、バス便でも物件周辺に複数の工場などがあり賃貸需要が見込めれば検討の余地があります。ただし需要を一つの大学だけに頼るようなエリアは、大学の都心回帰リスクがあるため避けるべきです。

一例を具体的なエリア(千葉

## 物件種別ごとの利回りの目安

物件種別	目安になる利回り	特徴・補足
築古戸建て	15%~25%	利回りは高いが修繕費がかかる点を考慮する必要がある。
中古アパート	8%~10%	規模拡大がしやすく、収益と資産形成を早められる。
新築アパート	6%~7%	利回りは低い傾向にあるが修繕費用が少なく、長期(30年・35年)の融資が引きやすいため月々の返済が抑えられ、手残りが出やすいメリットがある。

## 物件種別ごとのメリットとデメリット

### 築古戸建て

流通量が少なく賃貸需要が高いため空室率が低く、ファミリー層の長期入居で安定経営を実現しやすいのが魅力です。その一方で修繕費の予測が難しく、想定外の出費が嵩むリスクがあります。



### 中古アパート

利回りの良さと融資を活用したレバレッジ効果で戸建てよりも資産を拡大しやすいのが魅力。ただし空室による修繕の発生リスクが高いため、賃貸需要を見極め慎重に物件を選ぶ必要があります。



### 新築アパート

建て売りと建築があり、最大のメリットは修繕のリスクが低いことです。資産価値が高く金融機関が融資に前向きになりやすい点も魅力。デメリットは利回りが低い点と完成時に全空なことです。



（県）で考えてみましょう。まず都心に近い「稲毛・幕張エリア」は新築・中古アパートも適地といえます。少し離れた「佐倉」付近は中古アパートの需要もあるエリア。さらに郊外となる「富里」や「九十九里」は、アパートは厳しいものの戸建てなら十分に戦える場所となります。このように各都道府県で、物件ジャンルによる「戦える距離」を見極めることが必要です。

また、市場価格が高騰している現在は収益物件のポータルサイトだけでは高利回りを狙うのは難しい状況です。そこで重要なのが不動産販売会社さんとの人間関係です。優良な情報は「この人に紹介したい」と思えるオーナーに集まります。選ばれる基準は属性や年収だけではありません。不動産販売会社さんが敬遠するのは購入後のトラブルやクレームなので、「賃貸経営や融資の知識があること」「円滑に取引ができる人間性を備えていること」、そして何より「良い物件なら即座に買う」という強い意気込みが求められます。

## 物件の買い進め方のポイントとパターンの一例

### ● 年別取り組み目安 マップ

物件種別	新築アパート	中古アパート	築古戸建て
ケース1 年収500万円未満	※2	※1	○
ケース2 年収500万円～700万円	※3	○	○
ケース3 年収700万円以上	○	○	○

※1 金融機関次第では狙える。事業実績が付いてから、地方銀行・信用金庫・信用組合などにも相談可能。ただし、自己資金／属性などのバランスは問われる。

※2 地域の金融機関次第では狙える。事業実績が付いてから、地方銀行・信用金庫・信用組合などにも相談可能。ただし、自己資金／属性などのバランスは問われる。新築の規模感との兼ね合いもありハードルは高い。

※3 地域の金融機関次第では狙える。事業実績が付いてから、地方銀行・信用金庫・信用組合などにも相談可能。新築の規模感と自己資金／属性などのバランス次第。

### ● 買い進めのパターンの一例

	方針案
ケース1 年収500万円未満	→築古戸建てをメインに進めつつ、中古アパートも狙うべく融資の情報収集を図る。
ケース2 年収500万円～700万円	→中古アパートをメインに進め、融資情報を収集し購入可能な物件を増やす。築古戸建てでも取り入れ投資を継続し利益を加算。
ケース3 年収700万円以上	→新築アパート+中古アパート+戸建てを万遍なく狙う。各分野に繰り返し投資していく。

それぞれのパターンにおいて融資情報の収集量の差により、購入物件の数に差が出ます。融資情報を多く収集することで、各分野の購入物件数が増えていきます。

# 今積極的な金融機関から満額を引き出すポイントまで 物件を買い進めていくのに欠かせない融資活用術とは？

融資は物件を買い進めるうえで極めて重要で、新築アパート・中古アパート・戸建てなどにより積極的な金融機関や融資条件が変わります。新築アパートならオリックス銀行が代表的で年収700万円以上が一つの目安です。属性が良ければフルローンも狙える一方、年収の10倍を超える残債があると使いにくくなります。エリアは1都3県や主要都市圏が中心です。そのほかでは地方銀行に相談するのが定石です。

中古アパートでは滋賀銀行や静岡銀行が有力で、物件の資産価値評価が融資可否を左右します。また、金融機関によっては審査否決の回数に上限があるため闇雲な申し込みは危険です。auじぶん銀行などは提携不動産会社経由でないと利用しづらく、オリックス銀行

## 現在融資に積極的な金融機関の一例

- 1 オリックス銀行（新築物件に積極的。主要都市の物件で年収700万円以上の人を中心）
- 2 滋賀銀行（中古物件に積極的。物件の資産価値重視）
- 3 スルガ銀行（中古物件に積極的。物件の資産価値重視）
- 4 静岡銀行（中古物件に積極的。関東圏の物件もOK）
- 5 auじぶん銀行（新築・中古のどちらにも積極的。提携業者さんからの紹介で活用可能）

も取引実績のある販売会社経由の方が有利な場合があります。このように融資では、金融機関や不動産販売会社さんに関する情報収集とネットワーク構築が不可欠です。  
下記に職業別に使える確率が高いローンの種類についてもまとめましたので、参考にしてみてください。

## 職業別の使える確率が高い融資の一例

	サラリーマン		自営業／経営者	主婦／年金受給者など、その他収入
	年収700万円～	年収500万円～700万円		
アパートローン	○	△（一般的なアパートローンは難しいため、お住まいの地域の地方銀行などに要確認）	× （基本、難しい）	×
事業性のローン	○	△（地方銀行／信用金庫／信用組合などに確認）	△（地方銀行／信用金庫／信用組合などに確認。経営規模や事業実績次第）	△（事業実績構築後は可能性あり）
不動産担保ローン	○	○	○	○
公的なローン	○	○	○	○
その他（フリーローンなど）	○	○	△ （年収見合い）	△ （年収見合い）

※○となっている箇所も、各金融機関の詳細要件を満たす必要があります。

# 募集条件の考え方、内見時の注意点、リフォームなど 2026年に効果的な入居が決まる空室対策とは？

## 募集条件におけるポイント



募集条件の設定では見せ方も大切です。家賃と管理費を込みで金額を打ち出すよりも、分けて表記しましょう。さらに初期費用の強気な設定を避け、入居のハードルを下げることもポイントです。

## 物件のイメージアップにおけるポイント



「入居希望者が一目見た時に住みたいと思うか」が重要です。そのために物件清掃、外観のブラッシュアップ、アクセントクロスを活用、ホームステージングなどをバランス良く取り入れます。

## 内見時のポイント



物件の魅力を伝えるポップを掲示したり、周辺環境が分かるマップを設置するなど即効性のある印象改善に注力しましょう。入居希望者様の気持ちに寄り添ったソフトな工夫が大切です。

高稼働を実現するには物件の見せ方と生活イメージを磨くことが重要です。まずは募集条件ですが、見せ方として家賃5万円と総額表示するより「家賃4万5000円、管理費5000円」と分けた方が、検索時のお得感を演出できます。併せて敷金・礼金などの初期費用を抑え、入居のハードルを下げることもポイントです。さらに物件のバリューアップでも「見せ方」の工夫が重要です。具体

- ① 物件名の変更Ⅱ「〇〇荘」などの昭和的な名称から、おしゃれなライフスタイルが想像できる名称に変えるだけで印象が良くなります。
- ② レトロモダンな演出Ⅱ無理に全改装するのではなく古さを「ヴィンテージ感」として活かすことで、コストを抑えつつ魅力を提供できます。
- ③ エントランスの改善Ⅱ高額

的には次のようなものがあります。

設備の導入より、エントランスの除草や洗浄などで第一印象を整える方が費用対効果が高く入居促進に繋がります。

例えば、宅配ボックスのような高額な設備を設置してもエントランスが雑草だらけで汚れていれば本末転倒です。実際に、私の所有物件は宅配ボックスは設置していませんが高稼働を実現できています。

また、ホームステージングも有効ですが、注意点がありません。

す。大きな家具は部屋を狭く見せるため、背の低い家具や観葉植物を用い圧迫感をなくして「そこでの生活」をイメージしてもらおうことが大切です。ほかにも室内の魅力を明示するポップや周辺情報を伝えるマップなども効果的。ただし、欠点を隠そうとカーテンを閉め切る行為などは不信感を招きまます。欠点を隠すのではなく、魅力を引き出すウエルカムな雰囲気作りが成約への近道です。

# 規模拡大に成功した大家さん達の事例から学ぶ！ 利益を出しながら所有物件を増やすテクニックとは？

## ケース②

年収700万円  
～1,000万円  
の人の場合

J・Nさん（賃貸経営の初級者、  
年齢：30代、職業：会社員）



↓ 木村さんサポート  
後の買い進め結果

- まずは所有していた中古アパートを売却
- 1棟目＝中古戸建て  
エリア：千葉県、築年数：1979年築、購入価格：600万円、  
利回り：15%（修繕費も含む）、融資状況：フルローン（R  
銀行）
- 2棟目＝中古戸建て  
エリア：埼玉県、築年数：1980年築、購入価格：400万  
円、利回り：23.4%（修繕費も含む）、融資状況：物件は現  
金購入（リフォーム費用のみ・D信用組合）
- 3棟目＝中古戸建て  
エリア：宮城県、築年数：1967年築、購入価格：470万  
円、利回り：21.4%（修繕費も含む）、融資状況：物件は現  
金購入（リフォーム費用のみ・D信用組合）
- 4棟目＝中古アパート  
エリア：神奈川県、築年数：1970年築、購入価格：1,480万  
円、利回り：15.5%（修繕費も含む）、融資状況：フルローン  
（R銀行）、リフォーム費用（K信用金庫）
- 5棟目＝中古アパート  
エリア：大阪府、築年数：2003年築、購入価格：2,880万  
円、利回り：10.3%、融資状況：フルローン（S銀行）

物件購入だけの知識では買い進めはできません。購入・空室対策・大規模修繕・売却など、すべての知識が最初に必要だと思います。

## ケース④

年収500万円  
未満の  
人の場合

E・Iさん（賃貸経営の初心者、  
年齢：60代、職業：公務員を定年退職）



↓ 木村さんサポート  
後の買い進め結果

- 1棟目＝中古アパート  
エリア：滋賀県、築年数：2007年築、購入価格：2,900万  
円、利回り：9.5%（購入時）・1年後に10.5%に向上、融資  
状況：フルローン（K信用金庫）
- 2棟目＝中古アパート  
エリア：滋賀県、築年数：2004年築、購入価格：2,800万  
円、利回り：9%、融資状況：フルローン（K信用金庫）

物件購入や買い進めでは、①融資の目処、②購入計画、③瞬時の購入判断と、その後の行動力などがポイントだったと思います。

## ケース①

年収500万円  
～700万円の  
人の場合

S・Kさん（賃貸経営の初心者、  
年齢：40代、職業：会社員）



↓ 木村さんサポート  
後の買い進め結果

- 1棟目＝中古戸建て  
エリア：新潟県、築年数：1971年築、購入価格：200万円、  
利回り：27%、融資状況：リフォームローンのみ（250万  
円）無担保物件
- 2棟目＝中古アパート  
エリア：千葉県、築年数：1990年築、購入価格：2,750万  
円、利回り：13%、融資状況：フルローン（S銀行）
- 3棟目＝中古戸建て  
エリア：千葉県、築年数：1974年築、購入価格：1,700万  
円、利回り：10%、融資状況：フルローンプラスアルファ（R  
銀行）

物件購入では、売れ残りで良さそうなものを複数チェックし3カ月くらい追いかけていたのが良かったと思います。買い進めるには、問い合わせや買付の数が重要だと感じました。金融機関へのヒアリングや開拓なども忘れると、あたふたするため注意が必要だと思います。

## ケース③

年収1,000万円  
以上の  
人の場合

A・Sさん（賃貸経営は未経験、  
年齢：50代、職業：会社員）



↓ 木村さんサポート  
後の買い進め結果

- 1棟目＝中古アパート  
エリア：栃木県、築年数：1990年築、購入価格：1,500万  
円、利回り：15.84%、融資状況：フルローン（S銀行）
- 2棟目＝新築（建売）アパート  
エリア：神奈川県、築年数：2024年築、購入価格：4,500万  
円、利回り：7.24%、融資状況：ほぼフルローン（O銀行）
- 3棟目＝中古戸建て  
エリア：群馬県、築年数：1975年築、購入価格：380万円、  
利回り：19.73%、融資状況：現金購入

買い進めるにあたっては、プランニングに基づいた資金計画が重要だと思います。何も考えずに購入していたら、現金がショートしていたかも知れません。物件情報を集められるようになると目移りすることもあります。背伸びせずプランや条件に合うものを選んでいきます。

# Q & A形式でみなさんの素朴な疑問に答えます！ 賃貸経営で発生しがちな不安やリスクの対処方法とは？



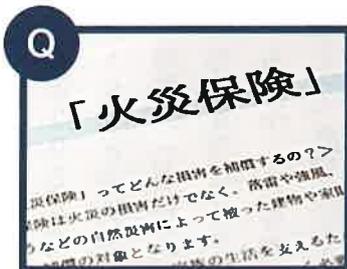
**Q** 郊外や地方の物件を今から購入して大丈夫でしょうか。



**Q** 物件を買い進めて拡大し過ぎて失敗しないでしょうか



**Q** 物件購入後に空室が埋まらなかった場合が心配です



**Q** 物件購入後に災害が起きた時が心配なのですが

経験値が上がって様々な判断力も磨かれます。

いか、電球は切れていないか、部屋は清潔か…などを確認します。必要であれば部屋を明るく見せるアイテムを置いたり、部屋の写真を撮り直すなど入居希望者様に良い印象が与えられる工夫を行います。

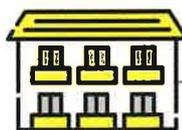
賃貸経営は、一度成功パターンが分かれば、それを淡々と再現することで規模を拡大できるため心配はいりません。エリア選びを間違えなければ、失敗するリスクは低いといえます。

①自治体のデータで人口推移を確認し、20年で15〜20%以上減少するエリアは避ける。②地元の業者さんに賃貸需要をヒアリングし、リアルな情報を得る。③利回りを重視し、築古物件や土地価格に近い価格で購入できる物件を狙う。郊外は都心より高利回りが期待できるため、資産形成に有利です。データと現地の声を活用し、賃貸需要があるエリアを見極めましょう。

しかし、拡大するほどリスクを軽減できる効果も期待できません。小規模な物件を複数持つことで、1つの物件に何か問題が起きても、他物件からの収益でカバーできるからです。さらに、1棟目を購入して満足するのではなく、間を空けずに2棟目、3棟目と買い進めることで

空室が埋まらない時は、原因を分析することが大切です。原因としては「物件が魅力的ではない」(状態が悪かったり、周辺環境に問題がある)、「募集条件が適正ではない」(家賃設定や敷金・礼金が高い)などがあります。募集条件については、周辺の競合物件の家賃や条件を調べ、所有物件が適正な価格設定になっているか確認します。また、物件の状態は実際に現地に行き、共用部分にゴミがな

まずは物件を購入する前に、自治体のハザードマップを確認し災害リスクの低い物件を選ぶようにします。そして万が一に備え、火災保険と地震保険に必ず加入しましょう。さらに、物件を異なるエリアで複数所有することで、災害におけるリスクを減らせます。



2

# 不動産投資 賃貸経営を学ぶ

「将来の家賃収入目標から  
逆算して計画を立てる」

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。右記者書は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/>



「一口に「将来の経済的安定」といっても、どれくらいの収入があれば安心できるのかとい

うレベルは人によると思いますが。年金とは別に毎月10万円あればいい」という人もいれば、

「年金なんてあてにできないから毎月50万円は必要」という人、さらには「年間で1000万円は欲しい」という人までさまざまでしょう。

もしも「年金とは別に毎月10万円」でいいのであれば、家賃6万円程度の都心の区分所有マンションを2〜3部屋運営していけばいいだけです。個人的には、日本の状況を長期的にイメージして「プラス毎月10万円」では不安ですが、そこは人それぞれです。

僕が考える経済的な安定を得られるレベルとは、年間家賃収入を1000万円、市場価格数千万円の実物資産（不動産）を保有することです。1000万円という数字は、あまり所得が高いと累進課税で支払う税率が高くなるのと、それだけあれば日本の経済状況がどんなに悪くなくても家族が食べるのに困らないだろうということとで設定しました。

購入する物件の利回りを13%とした場合、次の3ステップで達成できるイメージです。

- ① 1600万円のアパートを1棟購入（利回り13%で満室時の年間家賃収入208万円）
- ② 次にもう1棟、同じく1600万円のアパートを購入する（利回り13%で満室時の年間家賃収入208万円）
- ③ 1600万円のアパートを3棟購入（利回り13%で満室時の年間家賃収入624万円）

もう少し具体的に説明しましょう。最初の①1600万円

で利回り13%の物件は、低金利で長期のローンを組んで、繰り上げ返済はほどほどにして資金を蓄えます。その蓄えた資金を元手に、数年後にまたローンを組んで、②1600万円の同じような利回りの物件を購入します。その2棟のアパートを稼働させてさらに資金を蓄え、8〜9年後にかけて、③同規模のものを3棟もしくは2400

万円で利回り13%のものを2棟購入します。

そうすれば10年後には、「年間1000万円の家賃収入」という目標を達成できます。これは理想的に進んだ場合ですが、決して非現実的な話ではありません。現に僕はそうやって物件を増やしていき、物件価格は違いますが、5年目には年間家賃収入5000万円を達成しました。



## 年間家賃収入を 1000万円に想定

もちろんこのシミュレーションは、みなさんもお気づきかと思いますが、表面利回りで計算しています。保険料や管理料、固定資産税と都市計画税、共用部の電気代、さらにリフォーム代、融資の返済などの必要経費は考慮に入れていません。ただ、満室で経営できれば、家賃収入として年間1000万円があなたの口座に入ってくるのは確かなことです。必要経費はそこから出ていくお金ととらえることができます。年間家賃収入の目標を達成して、もう物件を増やさないと決めれば、ローンの残金は繰り上げ返済してしまえばいいのです。融資の返済がなければ出ていくお金はグッと減り「市場価格8000万円(1600万円×5棟)」の実物資産(不動産)を保有した上で、名実ともに「年間家賃収入1000万円」に近い状態になると思います。

不動産投資は事業ですから、あらかじめ長期の事業計画を描いてから始めるに越したことはありません。投資の目的地がどこにあるかによって、取るべき戦略は違ってきます。

手持ち資金の少ない人が近い将来に年間家賃収入1000万円を目指すなら、最初に都心の区分所有マンション



を買うべきではないのです。もしも「年間家賃収入400万円」を目指すのであれば、2棟

目を買った時点で終わりにすればいいでしょう。その規模ならば利回り13%でなくともいいと思います。利回りの高いものは「築古」「修繕費用」「空室」などそれだけのリスクがありますから、2000万円です。満室に近い経営をしていけばいいわけです。

自分の目標が明確であれば、それを達成するために適切な戦略を描くことができますし、個々の物件をどういった戦略で経営していくかも自然と答えが出てくるでしょう。あなたは10年後、もしくは20年後、どれくらいの収入を得ていたいのですか？それを自分自身に問いかけてみることから始めてください。

# 新築アパート満室投資術

解説／白岩貢

## 第3回

### 安定稼働を実現する生活保護者向け「社会貢献アパート」



生活保護者向けの住宅扶助は家賃、部屋代、地代、住宅維持費（修繕費）、更新料、引っ越し費用などがもらえる制度。単身世帯の場合は 15.1 平米以上の広さがあれば、各自治体で決められた家賃を受け取れます。扶助家賃は自治体によって変わりますが、仮に 3 万円～5 万円程度でも運営が可能となる賃貸住宅の設計を行う事が必要となります。

## 扶助家賃で運営できる 小ぶりなアパート

私が力を入れているのが社会貢献アパートと呼んでいる、生活保護者向けのアパートです。憲法5条には、国民が最低限の文化的な生活をするための義務を負うのは国であると定められていて、生活に困窮するすべての国民に対し、その困窮の程度に応じて必要な保護を行い、最低限の生活を保障するとともに、その自立を助長することになっているのです。生活保護者向けの住宅扶助は家賃、部屋代、地代、住宅維持費（修繕費）、更新料、引越し費用などがもたらえる制度です（管理費や共益費、水道光熱費は対象外）。扶助家賃は市町村で異なります。細かく市町村ごとに調べていくと、都道府県内でも差があることがわかるでしょう。単身世帯の場合には15・1平米以上の広さがあ

れば、各自治体で決められた家賃を受け取れます。なお生活保護世帯は、家族世帯よりも単身世帯が多いです。そこで社会貢献アパートで推奨するのは、シングル4世帯ほどの小ぶりな物件です。全て角部屋になるため風のとおりも良く、トラブルが少ないでしょう。また社会貢献アパートに住む人は、生活困窮者であってホームレスではありません。生活困窮者は普通の方であるということです。ケースワーカーがずっと巡回している点もいい側面です。一番のポイントは、部屋の決定権が生活保護者本人にある点です。私も知らなかったのですが、生活保護申請が通ると、役所の人は「では不動産屋に行って物件を決めてきてください」と言うのだけです。扶助家賃は自治体によって変わりますが、仮に3万円〜5万円程度の場合、紹介されるアパートは昭和時代に建て

られたボロ物件が多く、またビックリするほど狭くて居住性が重視されていません。そんな中で快適な新築物件があったら喜ばれる事でしょう。広々としたキッチンに収納もあり角部屋という好条件なので、入居者さんからも選んでいただけます。新築物件であれば競争力がありますし、20年経ってもまだ築20年です。その頃は他の物件は築50年超えですから、生活保護世帯から見ると魅力的であることは間違いありません。

### 賃料は役所から振り込まれる代理納付制度

昭和から平成初めの古くなった物件を、仕方なく生活保護向けのアパートにする考えではなく、気持ちよく住んでもらう気持ちで取り組むのが大家の努めです。だからこそ、社会貢献アパートと名付けるべきだと思っています。日本は福祉が非常に

充実しているためか、生活保護を申請して通ると、引越し費用から敷金礼金まで全部自治体から出ます。賃料は役所から直接オーナーに振り込まれる、「代理納付制度」を活用すれば、家賃が滞納することもありません。さらに、2年毎の更新料も支給されます。基本的には正当な事由がない限り引越せませんので、一度入居すると長期間入居していただくことができます。社会貢献アパートについては、制度が整っているのでオーナーが心配することはほぼないでしょう。

### 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棟を支援している。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

# 2026年の繁忙期における 早期満室のための心得とは？

## ホームステージングで 「一目惚れ」される部屋に

現在、賃貸業界は繁忙期の真っ只中です。空室に悩む大家さんにとって、この時期は満室にする最大のチャンスであると同時に、空室が発生しやすい動きの激しい時期でもあります。そこで今回は、2026年の繁忙期の市場動向と早期成約を実現するための具体的な対策を解説します。

振り返ってみると2025年の繁忙期は、賃貸物件の動きが鈍かった傾向がありました。果たして今年はどうなるでしょうか。現時点（1月中旬の原稿執筆時）の傾向としては、フ

アミリータイプの物件は在庫不足が目立ち、年末から入居希望者様の動きが活発となっています。一方、単身者向けのワ

ンルームや1Kの間取りの物件は、これから本格的に動き始める見込みです。また、家賃は全体的に上昇傾向にあり、不動産価格の高騰や金利上昇の影響でマイホーム購入を諦める層も増えていきます。その結果、賃貸需要がさらに高まっているようです。空室がある大家さんにとっては、需要が高い今の時期は満室にする好機といえます。とはいえ、何もしなければ競合に勝てません。やはり、早期成約を実現するには次のような戦略的な対策が不可欠

です。

### ①「一目惚れ」される部屋作り

入居希望者様が賃貸募集の

ポータルサイトで物件を見た瞬間に、「住みたい」と思わせることが重要です。そのための最低限の対策として、徹底的なクリーニングや設備の不具合の解消は必須です。壁や床の劣化も妥協せず、直しておく必要があります。さらに、今はホームステージングをするのが当たり前の時代なので、部屋に家具を配置して生活イメージを持つてもらうことが大切です。それが難しい場合には、A-1を活用し空室写真に家具やインテリアを仮想的に配置する「A-1ステージング」を実施するのも

手です。これらにより賃貸募集のポータルサイト上の閲覧数を増やせます。

### ②賃貸募集のポータルサイトの写真戦略

写真の質が反響数に大きく影響します。写真で選ばれなければ問い合わせすら来ないため、写真戦略は最優先で取り組むべきです。例えば、数年前の部屋の写真やホームステージング前の古い写真を掲載したままでは、競争力が大幅に低下します。客付け業者の担当者さんも「決まりそうな物件」を優先的に紹介するため、写真の質は成約率にも直結します。

### ③客付け業者さんへの営業

大家さん自身が客付け業者

## ■ 早期成約を実現するための 施策の一例

### 徹底的な部屋のクリーニング



### 生活イメージを演出する ホームステージング



\*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](http://urataken.com)

さんの店舗に足を運び、直接営業することも大切です。その際には、物件資料を改めて作り直し担当者さんに手渡すのも効果的です。「この物件をぜひ紹介してください」「この資料を使って説明してください」と伝えることで、物件の扱われ方が大きく変わります。さらに、手土産を持参するなど、信頼関係を築くことも重要です。こうした地道な努力が成約に繋がります。

④ 圧倒的なレスポンスの速さ  
入居募集の現場では、家賃や敷金・礼金の減額交渉など数千円単位の条件調整、さらに入居日の調整など、細かな交渉が常に行なわれています。こうした場面で「大家さんに電話が繋がらない」「返事が遅い」といった状況が続くと、担当者さんのモチベーションが一気に下がります。担当者さんからの問い合わせに即レスできない大家さんは、信頼を失いがちです。そのため、LINEやメールなどで即座に返信することが大切です。可能であれば、「メールではなく電話してください」と

担当者さんに伝えて、必ず出るのが理想的です。そして、電話に出られない場合でも、即座に折り返すくらいのスピード感が求められます。これにより「決まりやすい大家さん」として認識されます。

2026年の賃貸市場は全体的に追い風ですが、空室対策を徹底することが必要な点は変わりません。なかでも客付け業者の担当者さんに「入居を決めたい」と思ってもらえるかが繁忙期を制する最大の鍵といえます。そのためには、物件の



仕上げ、写真の質の向上、直接営業、迅速なレスポンスなどがポイントになります。大家さん自身がアクションを起こして、早期成約を目指しましょう。

## 課税財産を借入れて減らす という発想



「借入れをする」と聞くと抵抗感をもつ方は少なくないでしょう。しかし、相続税対策においては「借入れ」は財産評価を減らすための有効な方法です。相続税を計算する際、亡くなった人が遺した資産から負債、さらに葬儀費用などを差し引いた「正味の遺産額」が課税対象となります。つまり、借入れがあるほど課税財産は少なくなり、結果として相続税0円につながるのです。

たとえば、手元に1億円ある場合、現金のまま持っているとして1億円がそのまま相続財産となります。しかし、その現金で土地を購入し、さらに建物の建築費を借入れてまかなうと、どうなるでしょうか？

土地は「貸家建付地」となり、建物は「貸家評価」となるため評価が下がるうえに、借入金も負債として課税財産から控除されます。結果として、不動産で借入れをして賃貸事業をすることで、数千万円単位で課税財産が下がり、「0円相続」になります。よって、1億円を持ち続けるよりも借入れを使う対策が効果的だといえます。

亡くなった人が遺した資産から負債、さらに葬儀費用などを差し引いた「正味の遺産額」が課税対象



仮に手元に1億円ある場合、  
アパート建築で銀行に借入を行う



借入金は負債として課税財産から控除することができる  
数千万円単位で課税財産を下げるのが可能

# 借入力で 「攻めの相続税対策」を



## 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、借入れによって得た不動産が賃貸物件であれば、毎月の家賃収入を得ることもでき、老後の生活費や家族の生活資金として活用することもできます。

つまり、評価額を減らしながらも、資産から収入を得るという「攻めの相続税対策」が可能になるのです。

もちろん、借入れには返済が伴います。収支計画を誤れば、将来の家計に負担をかけることにもなりかねません。賃貸事業は20年、30年と長期にわたり、維持・管理は必須で修繕費も必要です。そのため、家賃収入と経費の支出バランスを保つことが必須です。堅実な賃貸事業となるよう、スタート時からしっかり計画を立てなければなりません。しかし、資産評価と負債のバランスを上手に設計すれば、節税効果だけでなく、安定した収入を確保することもできるのです。

借入れを「マイナス」と考えず、評価を抑えて相続税を0円に導く戦略的ツールとしてとらえる、この発想の転換こそが「0円相続」実現のカギとなるのです。



## ▶ POINT

賃貸事業の「借入れ」は戦略的ツールとなる

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できます。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](mailto: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「契約数」もNo.1獲得！業界二冠達成 店舗数に続く偉業！お客様の信頼が実績に

「アパマンショップ」は、この度、賃貸住宅仲介における「契約数」でもNo.1<sup>(※1)</sup>の評価を獲得いたしました。株式会社東京商工リサーチが2025年10月に実施した調査により、業界の二大指標である「店舗数」と「契約数」の両方でNo.1という、極めて高い実績が客観的に裏付けられました。今回の「契約数No.1」獲得は、単に店舗が多いだけでなく、実際に多くのお客様に選ばれ、ご契約いただいているという、ブランドとサービスに対する利用者の厚い信頼を証明するものです。

アパマンショップは、今後も「店舗数」と「契約数」の二冠に甘んじることなく、賃貸仲介におけるリーディングカンパニーとして、すべてのお客様に安心で質の高い住まい探しを提供し続けてまいります。



### 調査概要

#### ■※1賃貸住宅仲介契約数 No.1

●項目／賃貸住宅仲介契約数 ●調査方法／デスクリサーチおよびヒアリング調査 ●契約対象期間／2024年9月1日～2025年8月31日 ●調査機関／株式会社東京商工リサーチ ●調査期間／2025年10月1日～2025年10月27日 ●比較対象／「賃貸住宅仲介業」運営企業主要10社（ファサード〈店舗外観〉を統一したブランドに限定／海外法人は除外）

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!

※この店のうえ、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「契約数No.1」プロモーション、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、賃貸仲介における「契約数No.1」(P25参照)の店舗プロモーションを行っております。「契約数No.1」クリアファイルを来店されたお客様にプレゼント(個数限定)。また、新生活・住まい応援キャンペーンもお客様に好評で、ポスターやチラシでプロモーションを行っております。アパマンショップでは、今繁忙期も多くのお客様にご来店いただけるよう様々な施作を行ってまいります。

### 店舗装飾プロモーション



ポスター



のぼり



タペストリー

クリアファイル



来店者へ  
プレゼント

### 新生活キャンペーン



ポスター



店頭掲載用チラシ

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

# 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!

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

※5: ※4と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

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

※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けます。



× 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



● 2025/12/25 OPEN

**宇城店**

株式会社トヨオカ地建



● 2026/1/6 OPEN

**網走店**

株式会社宅建

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



# 家主の困ったに答えます！ 一問一答

経営するアパートの隣に、空き地を所有していますが、トランクルームなどの新たな活用方法を考えています。空き地を活用した事業のメリットとデメリット、実際に運営するにあたっての注意点などを教えて頂きたいのですが。また、初期投資や利回りなどを考慮して、一番効率がいいと思われるのは、どれなのでしょう？

まずは、各土地活用の方法に

ついて下記の表をご覧ください。

いずれの方法もアパートやマンション建設に比べれば、狭小地、低コストで可能です。

ただし、居住用の建物ではないために、固定資産税・都市計画税や相続税の軽減措置は受けられませんので、節税対策として検討している場合は目的に見

合いません。

コインパーキングは、繁華街

や駅の近くでは需要も高く、高収益が期待出来る反面、そうでない立地であれば、稼働率も低く収益が上がらない可能性もあります。

バイク用レンタルガレージについても、利用者の居住地域と近くないと使用されませんので、

地域調査が重要となります。

また、コインランドリーは季節によって売上げがバラつきがちです。さらに、建物が必要であったり、ランドリー用の設備やメンテナンス費用も掛かります。

郊外にあれば、駐車場も必要でしょう。

以上、紹介したいいずれの事業も、レンタル（リース）方式や買取り方式が利用出来て、どちらを採用するかにより初期費用や利回りにも違いが出てきます。もちろん、所有する土地の広さや立地、道路付け、初期投資の費用などによっても事業の向き、不向きがあります。いずれにせよ、どの手法も立

地や周辺ニーズによる需要の見極めが大切です。



1階の住人Aさんから、2階の住人Bさんの夜中の騒音について苦情がありました。その時は私が仲裁したのですが、その後Aさんは直接Bさんに苦情を言うようになって。先日「扇風機の音がうるさい」とまで言われたBさんから「部屋を入れ替えてほしい」と連絡が。大家として、どう対応すれば良いでしょうか。

音の感じ方に個人差があるのは当然ですが、一度気にしてしまうとどんな小さな音でもうるさく感じてしまう人もいます。

本件では、最初はモラルの問題でBさんに落ち度があったかも知れませんが、扇風機の音までうるさいと言われたのであれば、Aさんが音に対して極度に過敏である可能性が高いと思われます。

アパートのような共同生活をやる場では、故意または過失で騒音を出すのは制限を受けて然かるべきですが、日常

的な生活音に対してまでクレームを言われた場合、どこまで対処すべきかは判断が難しいところでしょう。

ただし、生活騒音は出るものですし、相互に許容すべき範囲のものはAさんも認めるべきです。

参考までに、騒音規制法という法律を紹介しておきます。これは工場や事業における騒音の規制や自動車騒音の許容限度を定めたものです。

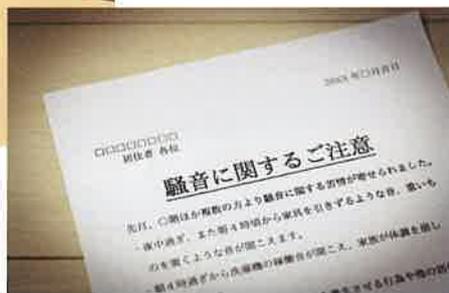
また、各自治体には騒音防止条例があり、地域や時間帯毎に許容される音量を決めて

います。

対策としては、Aさんに予め騒音測定器を渡して、うるさいと感じた時にどの程度の音量か測定し、許容範囲である事を確認してもらうのが良いでしょう。

オーナーの立場としては、入居者のどちらか一方だけに

肩入れするのは良くありません。そのため、中立的な立場で対応していくようにしましょう。





# 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▶



**Avispa**  
FUKUOKA

# Oyraa

「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](mailto:customer.support@oyraa.com)

# From Editors

2026 FEBRUARY No.239

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 staff

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

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さいます。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。

PERFECT ONE

PR

ポン! ポン! ポン! で、

# 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!  
2年連続  
売上 **世界一** ※4  
オールインワン  
ジェルシリーズ

※4:TFCC株式会社「最大の採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ジェルシリーズ  
2022年~2023年販売実績)



強い紫外線もブロック!  
最高UVカット ※3



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\*1!!

「パーフェクトワン」から、時間もテクニックもいらなくッ  
クッションファンデーションが登場。ポン!ポン!ポン!っと肌に  
乗せた瞬間、シミ・シワを一瞬でカバー\*1。あなたも悩ま  
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:2026年4月30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(税込)  
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!

速割価格4,180円(税込)の品!  
詰め替えレフィル  
**もう1個増量!**  
(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)  
内容量14g 約1~1.5ヵ月分



本品通常価格5,280円(税込)が  
**特別価格 4,224円(税込)**

さらにプレゼント! ガバッと開く!  
たっぷりエコバッグ (1枚)  
※2色のうちどちらかを当選  
します。色は選べません。  
サイズ約38x38x10cm

■24時間受付中 ■通話料無料 ■携帯電話からもOK

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  
**1509J**

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.shininhonseiyaku.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。※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(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。【個人情報のご取扱い】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。