

アパマンショップオーナーズ
Owners

MAGAZINE FOR REAL ESTATE AND PEOPLE

大家さんの収益を守る！
**リスク管理の
実践テクニック**

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：株式会社エクストリエ

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）

Dynami Communication
アパマンショップ
1155-0000
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 実際によくある失敗事例やトラブルから学ぶ！
大家さんの収益を守る！

リスク管理の実践テクニック

16 不動産投資・賃貸経営を学ぶ

第3回 解説／石原博光

18 新築アパート満室投資術

第4回 解説／白岩貢

20 成約率が格段に上がる最強空室対策

第139回 解説／浦田 健

22 知っておきたい！0円にする相続

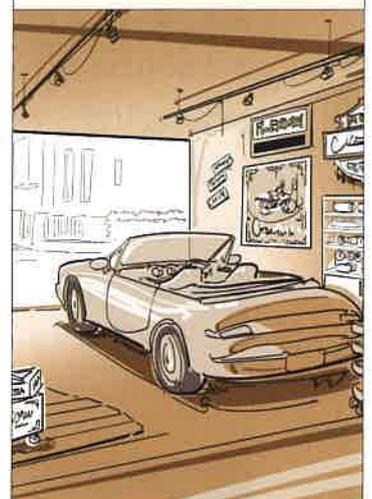
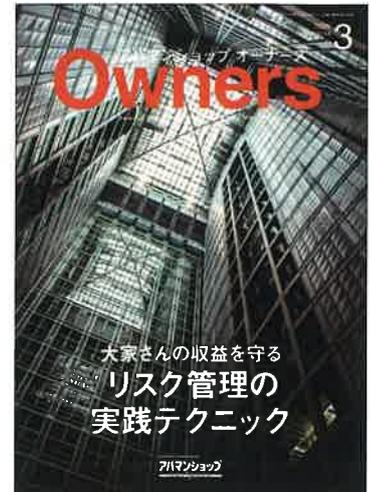
第4回 解説／曾根恵子

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



賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics

問合せの多さ1位は 駐車場の有無や状況

アットホーム発表の「2025年問合せが多かった条件・設備」賃貸編」によりますと、設備編の1位は「駐車場」でした。これには複数台数や来客用の要望が多くみられました。2位は「インターネット接続無料」で、在宅ワーク対応やコスト削減などが重視される傾向です。3位は「オートロック」で、4位以降は「洗面所独立」「モニタ付きインターホン」「温水洗浄便座」「宅配ボックス」「追い焚き機能」「高速ネット環境」「駐輪場」などが上位にランクインしています。



物件価格が下落し 平均利回りが上昇

健美家が公開した2026年1月版「収益物件市場動向マンスリーレポート」によりますと、区分所有マンション、一棟アパート、一棟マンションの3種別で前月比の全国平均価格が下落し、平均利回りが上昇しました。

区分所有マンションの全国平均価格は2577万円で前月比マイナス8.32%。特に北海道がマイナス30.54%と大幅下落し、首都圏・東海・関西も下落しました。一方で中国・四国は上昇しています。

一棟アパートは全国平均9076万円で前月比マイナス1.83%の微減。信州・北陸や九州・沖縄が下落する一方、関西などは上昇しており地域差が顕著でした。

一棟マンションは全国平均2億100万円で前月比マイナス2.2%。首都圏のみ上昇しましたが、他地域は軒並み下落しています。

平均募集家賃は 引き続き上昇傾向！

アットホームの調査によりますと、2025年12月の賃貸マンションの平均募集家賃は、首都圏全域と札幌・名古屋・京都・神戸・福岡の計10エリアで全面積帯が前年同月比で上昇。アパートもカップル・ファミリー向きが全13エリアで上昇、東京23区は3ヵ月連続で全面積帯の最高値を記録しました。アパートの前年同月比の上昇率1位は次の通りです。■シングル向き 福岡4万7112円、■カップル向き 東京23区12万1107円、■ファミリー向き 福岡9万8868円。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

非日常感を演出するフレームタイプの洗面セット



イタリア・アズーラ社のコンパクトな洗面ボウル『エレガンス』に、オリジナルフレームを組み合わせたセットが『エレガンスフレーム洗面』。コンパクトかつ洗練されたデザインが魅力で、壁付けと床置きとの2種類を用意。洗面空間を軽やかでモダンな印象に仕上げたい時にお勧めで、非日常感を演出できるためデザイナーズの賃貸物件などにもピッタリです。カラーはホワイトとブラックに加え、フレーム色としてアンバーゴールドもラインナップ。価格は6万7,800円/台～（税込み）。○ミラタップ
[/https://www.miratap.co.jp/shop/](https://www.miratap.co.jp/shop/)

壁や床など幅広い用途に使えるリフォーム建材

屋内の壁や床など幅広い用途に対応したリフォーム建材が『SPC多用途パネル』。木目調や石目調など全6柄が用意され質感がリアルなのが魅力です。表面はハードコート仕様で傷や汚れに強く、美しさを長く保ちます。厚さ約2ミリの薄型設計により軽量で扱いやすく、施工時の負担も軽減。下地や使用環境に応じて、接着剤や強粘着両面テープなど様々な方法で施工が可能です。長さの調整などもカッターナイフで行えます。価格は1万8,480円（1ケース/24枚入り/約2畳分・税込み）。○アサヒペン
[/https://www.asahipen.jp/](https://www.asahipen.jp/)



賃貸経営—私の履歴書

銀行の門前払いを実績で覆す！ 稼働率と資料で掴んだ12棟



賃貸経営オーナー
成田 勉氏

非営利社団法人 不動産投資家育成協会認定講師・名古屋支部長。総投資数は230戸に及ぶ。現在は12棟148戸を運営し家賃年収1億2,000万円、キャッシュフローは3,000万円を実現。『大家になる会』を運営しており、講演家としても活躍中。

融資が通らない…。かつて銀行の窓口で何度も門前払いを受けた私ですが、今は12棟148戸の賃貸物件を所有し安定した賃貸経営を実現しています。資産拡大の決定打になったのは、最も苦勞した金融機関に対する「信用力」を、実績で証明し続けたことでした。

私の半生は、決して順風満帆とは言えません。いじめを苦に高校を退学してからは飲食店で働いたものの続かず、フリーター生活を送るなど職を転々としていました。その後、27歳で一念発起して設立した通信回線の販売会社は時流に乗り業績を伸ばしましたが、先行きの不安から会社の売却を決断。当時は子供に関わる仕事に情熱を持っていたこともあり、次の事業として認可外保育所を開設したものの収入は安定しませんでした。そんな試行錯誤のなかで辿り着いたのが賃貸経営だったのです。

最初の一歩は、自宅の一角にガレージを作って始めた駐車場の運営でした。その後、区分所有（ワンルーム）を入手し、さらにファミリー向けの分譲マンション（3L

DK）を購入したのです。

初めての1棟物件は、北海道の学生向けのアパートでした。購入価格は3,800万円で、これは当時の貯蓄で何とか手が届く金額でした。あの頃の私は一言でいえば「それなりに貯金はあるものの所得申告を低く抑えている個人事業主」で、金融機関からの評価は冷ややかでした。転機が訪れたのは、築22年の軽量鉄骨アパート（12室）を入手した時の融資申請です。既存物件が満室稼働で黒字であることや事業規模が評価されフルローンに近い融資を獲得できたのです。この経験から、私のような属性は稼働率が命綱と実感しました。特に金融機関は家賃一覧表を重視します。それに加え決算書、試算表、入居率の推移、融資返済表など資料の提出を徹底しています。

物件購入、売却、再投資というサイクルを上手く構築して成功できたのは、大家仲間との情報交換があったからです。現在は私自身が情報を発信する側となり、かつての自分のように悩む人にアドバイスしながら、大家仲間の輪を広げていきたいと思っています。



木造アパートから大規模な1棟マンションまで幅広く運営する成田さん。建物のコンセプトや入居ターゲットが明確で個性溢れる魅力的な物件が揃っています。

賃貸物件購入の履歴

1棟目

愛知県でワンルームの区分所有物件を購入（すべて自己資金）。家賃収入は、月額4万2,000円。約7年間所有してから売却。

2棟目

愛知県でファミリータイプの分譲マンション（1室）を購入（すべて自己資金）。当初は月額8万円だった家賃収入を最終的に9万8,000円まで上げることに成功。約7年間所有して売却。

3棟目

北海道の1棟アパート（24室）を3,800万円で購入（すべて自己資金）。表面利回り約28%。

4棟目

北海道の1棟アパート（4室）を800万円で購入（すべて自己資金）。表面利回り約27%。

5棟目

築22年の古めの軽量鉄骨の1棟アパート（12室）を購入。返済期間25年という、耐用年数オーバーの状況で初めて金融機関からの融資を受けることに成功。

現在

大規模マンションから木造アパートまで、様々な種類の物件（12棟・148戸）を運営する。

大家さんの収益を守る！

リスク管理の 実践テクニック

賃貸経営には物件購入から管理運営まで様々なリスクが潜んでいます。しかし適切な対処法を知っていれば損失を最小限に抑えることも可能です。そこで今回は実際の大家さんの失敗事例なども踏まえながら、収益を守るための具体的な対策をお伝えします。

実際によくある失敗事例やトラブルから学ぶ！



解説



奈湖ともこ

本名・奈古友子。ブルースカイ株式会社代表取締役。22歳でアパート1棟を購入し、現在は年間家賃収入 5,000 万円、キャッシュフロー 2,600 万円を実現している。自身の経験をもとに、不動産投資の魅力や成功手法を伝えるコミュニティも運営。サポート実績は 1,000 人以上。

20代でFIREした元ギャル大家が教える 不動産投資デビュー 99人の成功法則



賃貸経営のリスクから成功法則まで、年間キャッシュフロー 1,000 万円を達成するためのロードマップを公開。どんな職業でも、どんな年収でも勝てる施策を学べる一冊。○著者：奈湖ともこ
○発行：清談社 Publico
○定価：2,200 円(税込み)。

物件種別ごとの 特性やリスクなどを 正しく理解しておく

賃貸経営を成功へ導くための鍵のひとつがリスク管理です。物件の選定から始まり融資の組み立て、空室対策、そして入居者トラブルの解決に至るまで、あらゆる局面に潜むリスクを最小限に抑え適切に対処する必要があります。そのためにも物件種別ごとの特性やリスクを正しく理解することが重要です。例えば区分所有は、中古の割安物件なら収益性を見込める場合もありますが、新

築は警戒が必要です。新築の場合は利回りが低くなりがちで、毎月の収支がマイナスになる可能性もあり、手持ち資金の持ち出しが発生する危険性があるからです。

また、築古戸建ては突発的な修繕費が収益を圧迫する可能性があります。そのため表面利回りではなく、修繕費を組み込んだ厳しめの実質利回りでの計算が不可欠です。

さらに、中古アパートでは「過去にどのような修繕が行われてきたか」「入居状況はどうか」など、履歴の確認がポイント

トになります。特に賃貸需要の有無は重要で、この点を押さえ融資を上手く活用して購入できれば、資産規模のメリットを享受できます。

一方、新築アパートには固有の落とし穴があります。例えば、募集図面のレントロール（家賃一覧表）はあくまで「想定」であり、市場相場と乖離しているケースも少なくありません。そのため、レントロールの家賃設定では入居が決まらないうえに、入居が決まるまでの期間はローン

の返済額などが持ち出しになるリスクもあります。そのため、初心者は中古物件でキャッシュフロー基盤を築き、リスク耐性を高めてから新築に挑むのが良いと思います。もちろん十分な資産背景や既存物件の収益がある人なら、新築を手がけるのもあります。

そして、成否を大きく分けるのが融資戦略です。融資の承認だけでなく返済比率の安全性や5年・10年後のローン残債&売却価格を見据えた「出口戦略」の策定などが求められます。さらに金融機関を選ぶ「順番」も重要です。属性の良い方が一



区分所有は一般的に新築では利益が出にくい

新築を融資を受けて購入した場合は、ローンの返済額や管理費、修繕積立金などで毎月の手残りがほとんどないケースも多いため注意が必要です。

築古戸建ては修繕費による利回り低下に注意



築古戸建ては高利回りが魅力ですが、購入後に想定以上の修繕費が必要になるケースが数多く見られます。そのため建物の見極めが重要です。



新築アパートはレントロールの募集家賃が適正かが重要

全空なので入居決めが鍵ですが、レントロールの募集家賃が相場と乖離していて、金額を下げないと埋まらないこともあるため注意が必要です。

1 物件購入におけるリスクを回避する秘策とは？

物件選びの基本として、私は「一都三県のシンプルな中古の木造アパート」が低リスクだと考えています。具体的には、左記のような概要の物件になります。



低リスクなのは一都三県のシンプルな木造アパート

物件価格が 3,000 万円前後で、6～8 部屋のワンルームの間取りのアパートになります。築年数は古めでも、一都三県など関東圏にあり旗竿地ではなく比較的整形な土地に建っているものが理想的です。

さらに、リスク回避においては「レントロールの家賃設定が適正か」の精査も重要です。悪徳業者の物件では、相場より高

い家賃で一時的に入居させ高稼働に見せかけて販売し、購入後に一斉退去が発生するケースがあるからです。

また、新築物件のサブリース契約にも警戒が必要です。家賃が保証されるのは魅力的ですが、悪徳業者の場合は頻繁な家賃引き下げや、契約解除時に「入居者を全員転居させる」といった嫌がらせを受けるリスクがあります。

そして、物件資料だけで判断せずに必ず現地調査を行うことも鉄則です。擁壁の状態など、現地で確認しないと瑕疵を見逃す危険性があるからです。特に再建築不可などの訳あり物件は、初心者は避けられた方が無難です。安く買えればお宝になります。専門知識が必要な領域だからです。建物が大きく傾いていたり、躯体が極端に傷ん

物件の現地調査を行う際のポイント

- ① 持参アイテム(スマホ、ライト、室内の傾斜確認用の乾電池またはビー玉、メジャーなど)を準備
- ② 事前に物件の基本情報を確認しておく
- ③ 最寄り駅から現地までの状況を確認
- ④ 物件の周辺環境を確認
- ⑤ 物件の外観・共用部・敷地・隣地境界などを確認
- ⑥ 物件の室内(内装)を確認(空室の場合)
- ⑦ ⑤と⑥の確認ポイントを見た時に違和感があった箇所の写真撮影を行う
- ⑧ 販売業者さんへの依頼や確認を実施

でいる物件も推奨できません。一方で、地方の境界非明示の土地や旗竿地などは、価格が安ければ検討の余地があります。私は立地の利便性については「販売価格が相場より安ければ問題ない」と考えています。そのため、駅からの距離は重視しません。例えば、一都三県など人口が多く賃貸需要が見込めるエリアなら、家賃を相場より下げて初期費用を安くするなど、競合より条件を良くすれ

ば空室は埋められると思います。実際に、私の所有物件はバス便や駅から徒歩 20 分なども多いのですが高稼働を実現しています。エリアは神奈川県が中心です。

ただし、「東京の都心ではなく地方なのに、極端に狭い間取りの 1K」や「過疎化が進み住民がそもそも少ない」といったケースなどは、入居決めが困難になる可能性が高いので避けるべきだと思います。

現地確認で写真撮影を実施する際のポイント



あとで見返すための材料を写真で残します。基本的には、次のような箇所を撮影します。

- ①建物全体・立地・周辺環境、②敷地・共用部、③外壁・屋根・軒下（※重要ポイント）、④インフラ・外部設備（ガス・水道・電気のメーター、浄化槽など）、⑤室内（※すべての空室・全方向から撮影）、⑥床・天井・壁（※劣化確認のため）、⑦電気関連・建具（※見落としやすいため注意）、⑧水まわり（※必ず細かく撮影）、⑨その他（※違和感ゾーン＝傾きが分かる写真、臭いの原因になりそうな箇所、害獣が入りそうな隙間など）

実際に大家さんが直面したリスクの事例

● レントロールの金額上げの罠にハマりそうになったケース



Sさんが購入を検討したアパートには罠がありました。家賃相場3万～3.5万円の地域で生活保護受給者に4.8万円で契約させ利回り10%と謳い売却後、一斉退去させる手法です。この時は私が違和感に気づき難を逃れました。代理納付制度がない地域は特に注意が必要です。

● 両親がサブリース契約で失敗



私の所に相談に来られたSさんの事例です。ご両親の所有物件のサブリース収入が突然半減する事態に…。独断でご両親が減額契約に署名したのが原因でした。教訓として、契約変更は慎重に行い署名前に必ず相談すること。特に高齢のご両親が所有者の時は子世代が関与することが重要です。

● 擁壁トラブルが発覚して大変な状況に！



Iさん所有のアパートの事例です。草刈り業者さんから未確認の崖地の連絡が…。しかも古い擁壁に亀裂や空洞化が見つかり、崩落すれば民家に被害が及ぶ状態でした。保険対象外で修繕費は1,000万円以上。最終的に海外投資家が修繕前提で購入し、最悪の事態は免れました。

● 物件の引き渡し後に隠れた瑕疵が発覚したケース



Nさんが戸建て購入後に遭遇した事例です。大雨で2階の天井から雨漏りが発生。屋根裏の防水シート劣化の隠れた瑕疵でしたが、個人売主で契約不適合責任は免責でした。築古は免責が多く要注意です。その点、業者さんが売主なら原則2年間の契約不適合責任が付き安心感があります。

融資の落とし穴に陥らないために必要なこととは？

今は年収500万円以上あればアパートローンの利用も可能ですが、融資は単に借りられれば良いわけではありません。金融機関ごとに審査基準や特性が異なるため、物件選定や収支計画を工夫し、戦略的に融資を引く力と物件の目利きを養うことが大切です。

近年は融資を受けられる金融機関の選択肢も広がっています。

まず、例えば、提携不動産会社経由が条件となるauじぶん銀行、セゾンファンデックス保証付きの金融機関、L&Fアセットファイナンス、さらに金利は高めですがAGビジネスサポートも積極的です。また、融資を受ける際は家賃収入に対する返済額の割合、返済比率の管理も重要で、目安は50%前後です。融資期間が短い事業融資

ではこの維持が難しいため、現金購入物件の収入と合算し全体で返済比率を50%前後に抑える手法がお勧めです。

最後に金融機関への訪問時には、清潔感のあるスーツやビジネスカジュアルで信頼感を得る演出を心がけてください。そのうえで、自己アピールに繋がる書類を事前に作成し持参することが成功の鍵です。

実際に大家さんが直面したリスクの事例

● 融資を使う順番を間違え資産拡大が遠回りに！

年収1,000万円のSさんは最初にノンバンク利用で築古を購入したものの、本来はより好条件な銀行を活用し築浅から始めるべきでした。所有物件の収益性は悪くないのですが、融資順序を誤り後の規模拡大が制限されるなど、属性を活かしきれなかった惜しい事例です。



金融機関に提出する書類の一例

● 個人属性資料 (申込者情報)

- ① 自己紹介シート (家系図を作り資産背景を明確にするのも効果的)
- ② 経歴書 (職歴・資格・不動産に関わる経験など、評価につながる点を明記)
- ③ 運転免許証があれば、そのコピー
- ④ 確定申告書 (過去3年分)
- ⑤ 金融機関の預金通帳のコピー (残高確認)

家系図の一例



● 購入予定物件の資料

- ① 物件概要書
- ② 想定レントロール
- ③ 登記簿謄本
- ④ 公図・測量図・地図
- ⑤ 固定資産税 (土地・家屋) 評価明細
- ⑥ 買付証明書
- ⑦ 売買契約書 (締結後)

● 保有物件がある場合の資料 (既存資産)

購入予定物件の①～⑤と同じ内容の資料+返済予定表 (借入中の全融資)

金融機関でよく聞かれる質問と回答におけるポイントの一例

● よく聞かれる質問

- 当行・当支店を選んだ理由は？
- 現在の居住地と異なるエリアで購入する理由は？
- なぜこの物件を選んだのか？
- なぜ不動産を購入しようと思ったのか？
- 現在の仕事・将来のキャリアプランは？

● 回答のポイント

- 賃貸業を事業として考えていることを伝える
- 長期保有方針であること (短期売却目的ではない) を伝える
- キャッシュフローを内部留保し、修繕に備える姿勢を伝える
- 空き家対策、地域活性化、社会貢献などの中長期ビジョンを伝える

金融機関に事前に確認しておくべき点の一例

- ① 頭金はどの程度必要か
- ② 対応可能エリアの範囲
- ③ 築年数・耐用年数の基準
- ④ 戸建て賃貸への融資可否
- ⑤ 金利水準
- ⑥ 融資期間の上限
- ⑦ 空室率が高い物件の扱い
- ⑧ ハザードマップ 該当物件の評価
- ⑨ 再建築不可物件の融資可否

私がリフォームで最も重視するのは費用対効果です。そのため高額な設備の導入は極力避けます。また、DIYも時間や労力、精神的負担を考え無理のない範囲で行うことが重要です。実際、予想以上に大変で途中で挫折する大家さんも少なくありません。コストを抑えつつ効果を出す方法としては、一面だけアクセントクロスを貼るなどが有効です。ほかにも私は高齢者に人気の和室を一部屋残したり、三点式ユニットバスも清掃で清潔感をアップさせて活用。ただし、地方ではバス・トイレ別が求められる場合もあるため、エリアのニーズを確認することが大切です。大家さんの思い入れではなく、入居者様の視点を重視し無駄なコストを避けて入居が決まる仕上げを目指しましょう。

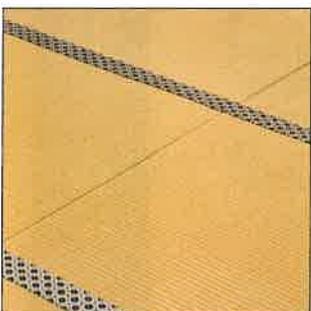
リフォームコストを抑えるための考え方の一例

● 比較的安価でお洒落に仕上がるアクセントクロスの活用



アクセントクロスは、手軽にオシャレな空間を演出できるアイテムです。色や柄を工夫することで、個性的な雰囲気を低コストで実現できる費用対効果の高さが魅力です。

● 和室がある場合はあえて残す(ただし全部屋和室は避ける)



和室は高齢者から「安心できる」と人気があります。全部屋が和室の場合はリフォームで洋室へ変更しますが、私はその際にも最近では和室を、あえて一部屋は残すようにしています。

● 一都三県にある物件の場合は三点式ユニットバスを維持するのもあり



物件のあるエリアにもよりますが、必ずしもバス・トイレ別である必要はありません。私の所有物件の多くは神奈川県にありますが、三点式ユニットバスのままで高稼働を実現しています。

水まわりは清潔感を重視し状況に合わせて手を入れる



水まわりは最新設備でなくても問題はありませんが清潔感は欠かせません。そのため、清掃で綺麗にできない場合は新品に入れ替える必要があります。その際も家賃設定を踏まえながら、コストとのバランスが取れる製品を導入します。

実際に大家さんが直面したリスクの事例



● 戸建てのDIY再生で費用対効果が悪く苦戦

会社員のSさんは戸建てのDIYを試みたものの、時間と労力がかかり過ぎて疲弊しました。リフォームでは費用対効果を考え、自分で実施する部分とプロに任せる部分を見極めるのが重要です。初めは小さな部分から挑戦し、必要に応じて専門家を頼るのが効率的だと思います。

● オシャレ過ぎる仕上げにより入居決めが難航

女性の一級建築士が手がけた戸建てでは、スタイリッシュ過ぎて入居希望者様から「家具はどう置けばいいの」という声が漏れるほど生活イメージができず、入居が決まらない問題に直面しました。最終的には家具付きにして、古い家具の買い取りプランで入居が決まりました。

4 空室が長引くリスクを最小限に抑えるテクニックとは？

私が空室対策で重視しているのが募集条件の工夫です。例えば、入居者様が自ら自由に部屋を仕上げられる「DIYオーケー」の物件として募集したり、店舗としての活用を許可しているケースなどもあります。さらに、家賃設定や初期費用などの金額面を周辺のライバル物件と比べて少しだけ「お得感が出る形」にもしています。例えば、ライバル物件の家賃が6万円で、敷金・礼金それぞれ1カ月であれば、家賃設定を5万円

入居を決めるための募集条件の考え方の一例

- ① 家賃を周辺相場より少し安めに設定する
- ② 敷金・礼金をゼロにする
- ③ フリーレントを付ける
- ④ 空室が多い物件はグループホームとして福祉関係での一括借り上げも検討

状況に合わせて募集ターゲットの間口を広げる



● 高齢者

高齢者を受け入れる際には家賃保証への加入を条件にしたり、身元保証人の有無なども確認します。さらに見守りサービスなども活用すれば、リスクを低減できます。



● 外国人

外国人の受け入れでも、家賃保証への加入が重要なポイントになります。さらに、生活習慣の違いなどから発生しやすい近隣トラブルについても様々な対策を考えておくのが理想的です。



● 生活保護受給者

生活保護受給者は代理納付が利用できれば、リスクヘッジになります。さらに家賃保証への加入も有効です。近年は、生活保護受給者が利用できる保証会社さんも増えてきています。

50000円にしてフリーレント付き、さらに敷金・礼金をゼロゼロにするようなイメージです。また、間口も広がっています。外国人や高齢者、生活保護受給者なども家賃保証会社さんへの加入を条件に受け入れます。なかでも高齢者の受け入

れでは、身元保証や家族の連絡先を聞くなどの準備もしています。実は50代〜60代と70代〜80代の孤独死率は「それほど変わらない」というデータもあります。つまり、働いている世代にも同じぐらい孤独死のリスクがあるわけで、必ずしも高齢者だけが「ハイリスク」とは言

い切れないのです。ほかに、福祉系企業がグループホームとして一括借り上げをしてくれることもありま。普通の入居者様と違う面があるため、敬遠する大家さんもあるかも知れませんが、空室が多い状況なら考えてみるのも手だと思えます。

夜逃げされた場合の対応の一例

● 安易に中へ立ち入らない

無断で室内に入ると、不法侵入に問われるリスクがあります。現行法上、貸主は無断退去が明らかでも「賃貸借契約が終了していない限り」残置物なども勝手に処分できません。

● 行方確認と連絡

電話・メール・郵送など、まずは通常の連絡手段で連絡を試みます。書面は内容証明郵便で送るのが望ましいです（証拠が残るため）。さらに賃貸借契約時に登録されている保証人や緊急連絡先に事情を説明し、所在確認も依頼します。

● 家賃滞納の対応

家賃滞納が発生している場合は、通常の滞納督促プロセス（督促状→内容証明→法的措置の検討）を進めます。保証会社さんが付帯している場合は、早めに連絡し保証内容に基づいた対応を求めます。

● 法的手続き・契約解除

夜逃げが明らかでも賃貸借契約は自動的に終了しません。滞納や無断退去を理由に、賃貸借契約を解除する意思を内容証明郵便などで正式に通知します。

● 明け渡し請求訴訟

部屋が放置され、本人と連絡がつかない場合、地方裁判所または簡易裁判所で「建物明け渡し請求訴訟」を提起します。これにより、法的に室内の残置物を撤去し、部屋を取り戻せます。

● 残置物の処理

訴訟や「残置物放棄特約」の有無などに応じ慎重に進めます。最近では「賃借人が無断退去した場合、一定期間経過後に残置物を放棄したものとみなす」旨の特約をつけるケースが増えています。これがあれば一定の要件のもと比較的スムーズに処分できます。

● 修繕・再募集の準備

法的な手続きを終え、部屋の明け渡しが完了したあとはクリーニングや修繕を行い、次の入居募集に備えます。家賃保証保険や施設賠償責任保険の対象になるケースもあるので、保険会社さんへの連絡も行います。

私は入居者同士のトラブルやクレーム対応などに関しては、下手に大家さんが出ていくよりも「基本的に管理会社さんに任せるのが良い」と考えています。管理会社の担当者さんはプロなので、状況に合わせてベストな対応をしてくれるからです。そのためにも管理会社の担当者さんと良好な関係を構築しておくことが大切です。特に家賃滞納や夜逃げなど重大

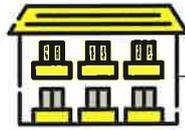
- なトラブルが発生した時は管理会社さんの手腕がポイントです。なお、夜逃げ対策では次のような方法も効果的です。
- ① 厳密な入居審査（属性・勤続年数・信用情報の確認）
 - ② 連帯保証人十保証会社さん
 - ③ 定期借家契約の活用
 - ④ 監視カメラ・巡回強化などの管理体制の見直し
 - ⑤ 残置物放棄特約の導入

実際に大家さんが直面したリスクの事例



一棟目の購入物件で夜逃げに遭い苦勞する結果に！

夜逃げに遭った時に、慌てて室内に立ち入ってしまう大家さんもありますが、これは危険です。賃貸借契約が続いている以上、勝手に中へ入ると不法侵入に問われるリスクがあります。残置物も同じで、勝手に処分すると損害賠償に繋がりがねません。夜逃げでは A さんの事例が印象に残っています。この方は初めて購入した戸建てで夜逃げに遭いました。幸い保証会社に加入していたため半年間の家賃と裁判費用は保証されました。ただし、滞納者は退去日が決まる前に出ていき、最後まで家賃が支払われていません。保証会社さんが代理弁済を行い、その後に取り立てを行う形になりました。



3

不動産投資 賃貸経営を学ぶ

「狙うは地方か、都心の 築古一棟アパート」

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/>



前号では、僕が考える経済的な安定を得られるレベルとして、最低年間家賃収入を100

0万円、市場価格数千万円の実物資産（不動産）を保有するにとだとお話しました。それでは

具体的に、「年間家賃収入1000万円」という目標を達成するために、どういう物件を買うべきなのかについて説明していきましょう。狙いはズバリ、以下の2つのどちらかです。

① 地方の一棟アパート

② 都心ならば築古の一棟アパート

いずれも購入価格1000万円〜2000万円の間で、表面利回りは13%以上。もちろん高いほど望ましいですが、同時にリスクも高まることは忘れずにおきたいものです。

アパートで1000万円〜2000万円の物件というのは、不動産投資の世界ではかなり安価な部類です。それほど所得の多くない人であれば、そのあたりが現実的に買えるラインだと思えます。そうした安価な物件でも、前号でお話した例のように4棟ないしは5棟と買

い増していけば、年間家賃収入が1000万円くらいになります。また資産を分散して持つことは、それだけリスクも分散されることになります。

なぜ地方なのか、なぜ都心の築古なのかというと、これは単純に、その条件でなければ利回り13%という条件を満たすことが難しいからです。利回りの高い物件というのは、言い換えればそれだけリスクの高い物件ということです。そのリスクをしっかりと見極めて、努力によって克服できるのであれば、むしろ積極的にリスクを取っていきましょうというのが、僕の提唱するやり方です。

まず地方の場合は、都心のように人がどんどん集まってくるわけではないですから、入居付けに不安があります。半分以上も空室で売りに出されているような物件も多く、それでは買い手がつかず、必然的に安価で利回りも高くなるというわ

けです。しかし空室率が高い地域であっても、満室経営を行っている人はいます。また、地方の場合は、のんびりした資産家の大家さんが多いですから、手ごわい競争相手が少ないという点もプラス要素として挙げられます。

逆に都心の築古物件の場合にはどうかというと、地域としては賃貸需要が見込めるので、立



※画像はイメージです

地が悪くなければ入居付けの苦労はさほどのリスクではないと思います。ただし、都心で1000万〜2000万円で購入する築古物件は、築40〜50年が経過し「法定耐用年数」を過ぎた物件に限られると思

います。これはあくまでも税法上の概念ですから、その期間を過ぎたら住めない、建て替えなければならぬわけではなく、世の中には築50年や100年の家もゴロゴロあります。そしてこうした築古物件は、短期間で減価償却が取れるため、節税目的での購入層も存在しています。しかし古くなるほど対外的な鑑定評価となる「経済的残存耐用年数」が損なわれるため、金融機関の融資が付きづらいのがデメリットです。

また、あちこちガタがきてボロくなっているので手をかけてリフォームをしないと、

入居者にも敬遠されがちです。そのために安価で売りに出されるのです。

しかし金融機関がどう評価するかは、入居者には関係のないことです。どんなに築古になろうとも、建物には住めるわけですから。外壁塗装からきちんとリフォームして、魅力的な物件に生まれ変わらせることができれば、築年数はそれほど関

係ないと思います（若い女性などは気にする人が多いかもしれませんが）。

また都心の築古物件のいいところは、地価は高いけれども面積は狭く、建物の価値もほとんどゼロなので、それほど固定資産税が高くないことも挙げられます。

具体的にどうリフォームしていくかは今後説明していきますが、都心ならば人が集まって比較的需要はあるわけですから、十分に勝負できます。どちらかというと最寄り駅の乗降者数の多さや駅からの距離など、いかに便利な立地にあるかのほうが重要で、それさえよければ建物の難はある程度は吸収してくれると思います。

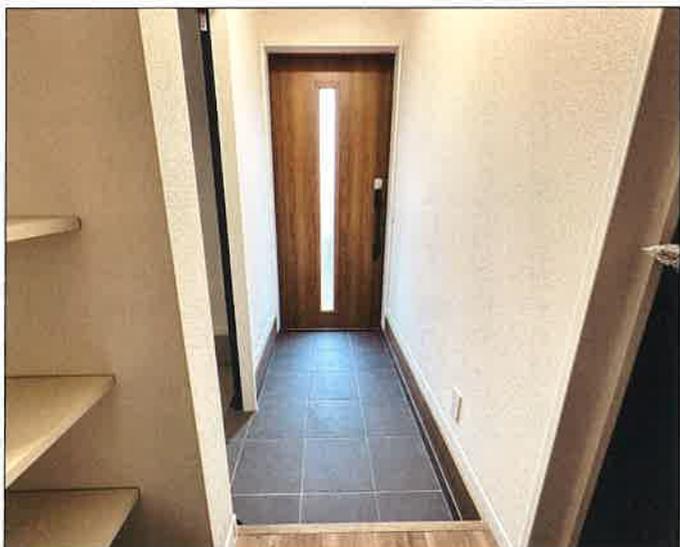


新築アパート満室投資術

解説／白岩貢

第4回

2世帯の賃貸併用住宅+ガレージハウスという選択肢



1世帯を自宅、2世帯目を賃貸にした、賃貸併用+ガレージハウス。住宅ローンを使って賃貸併用住宅を作る場合、5割以上をマイホームにしないといけません。ただし、基本ルールは5割以上ですが、その配分は家族構成によって変えることができます。ポイントは、2世帯ともガレージハウスである点です。建物の前とガレージに1台ずつ停められるようになっています。

1世帯を自宅、 2世帯目を賃貸に

今回は、賃貸併用+ガレージハウスを紹介します。1棟目は静岡県静岡市の郊外にあります。物件の所持者は、公務員をしている高田さん(仮名)、30代で年収550万円です。

街の中心部ではありませんが、すぐそばに利便性の高い国道と大きなスーパーがある好立地で、土地は広めでした。車で通勤している方だったので、喜んでガレージハウスの賃貸併用住宅を選択されました。

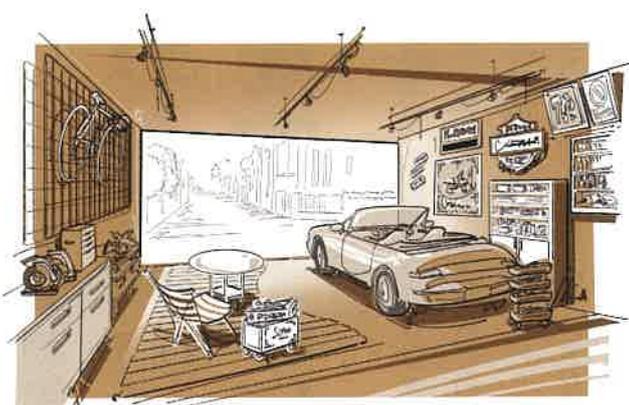
住宅ローンを使って賃貸併用住宅を作る場合、5割以上をマイホームにしなければいけません。ただし、基本ルールは5割以上ですが、その配分は家族構成によって変えることができます。

高田さんの場合、2世帯住宅で1つが賃貸です。家族がいる

ので6割を住宅で、4割を賃貸にしました。

このように6割マイホーム4割賃貸でもいいですし、独身や夫婦2人であれば、5割マイホーム5割賃貸でもいいでしょう。

自宅部分は3LDKで、89・2平米ありLDKが14・4畳と広めになっていて、その奥には夫婦の寝室として6畳のロフト付の洋室があります。1階には車庫を設けました。建物と同じ



大きさなのでかなり広めです。車庫は部屋に変えることもできますので、車を外に置くと1部屋増やせます。個室は6畳と6・5畳があるので現在は部屋が足りていますが、将来は車庫を改装して子ども部屋にするのもよいでしょう。

賃貸部分は少し小ぶりの69・97平米となり1LDKの間取りです。こちらの部屋もリビングは11畳あり、ロフト付になっています。

また、ガレージでは商売を始めることもできます。アメリカではマイクロソフトを始め、ネット企業はガレージから起業しています。倉庫としても使えるので、今、流行っている物販事業にも対応できます。

**地方は1世帯あたり
駐車場は2台ほしい**

ポイントは、2世帯ともガレージハウスである点です。本

人も車が好きで、建物の前とガレージに1台ずつ停められるようにしました。1世帯あたり駐車場は2台ずつということですが、

特に地方の場合、1家族で車を2台持っていることが多いので、駐車場を2台ずつ設けるとメリットに感じてもらいやすく、空室のリスクが下がります。

家賃は10万円以上に設定します。ガレージハウスではなく普通の部屋だった場合は、高くても8万円位でしょう。

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

空室を埋めた後の運営リスク 滞納督促を安全に行う方法とは？

139

**連絡が取れない場合は
警察に立ち合いを依頼**

2026年1月15日に東京都の杉並区で立ち退きの強制執行を巡る殺傷事件が発生しました。裁判所の執行官と家賃保証会社の社員の方が強制執行でアパートを訪れたところ、保証会社の社員の方が滞納者に包丁で刺され亡くなりました。まずは亡くなられた方のご冥福を心よりお祈り申し上げます。この報道に触れて私は強い衝撃を受け、決して他人事ではないと感じました。このようになりリスクは、すべての大家さんに常につきまとうと思います。そこで今回は、①今回の立ち退

き殺傷事件の経緯、②立ち退き実務に関する私の体験談と対策、③話の通じない相手にどう立ち向かうべきか、についてお話しします。

①立ち退き殺傷事件の経緯

報道によると、滞納者はコ罗纳禍以降は定職に就いておらず家賃滞納額は60万円、100万円と膨らんでいました。物件は滞納保証に加入していたため保証会社さんが家賃を立て替えていました。その後、大家さんが部屋の明け渡しを求め提訴し建物明渡請求を認める判決が出たものの、滞納者は立ち退かず強制執行の申し立てに至ります。この執行中に滞納者が逆上し、保証会社の担当者

さんを刺したのです。

最近では連帯保証人の代わりに滞納保証への加入が一般的になりましたが、滞納自体が減ったわけではありません。賃貸経営の現場では今も家賃滞納が頻繁に発生しており、保証会社さんが督促や訴訟、強制執行などを担っています。今回被害を受けたのは、まさにその最前線で働く方々でした。

②立ち退き実務に関する私の体験談と対策

立ち退き実務では油断は禁物です。私も様々な滞納問題を経験してきました。命の危険を感じたことはありませんが、裁判を起したことも取り立てに行った経験もあります。家賃

滞納者は生活が破綻しているケースが多く、督促が重なるため精神的に追い詰められるため対応には細心の注意が必要です。現在は、大家さんが督促や立ち退きに関わる機会は減りましたが、オーナーチェンジ物件が滞納保証に未加入のケースや長年住む入居者様が連帯保証人のみの場合もあります。このような時には、大家さんが滞納問題に関わる可能性が高まります。

私の場合は「悪質な滞納」と判断した時点で督促を打ち切り、3カ月待ってから裁判に移行します。以前は裁判費用と裁判中の家賃未収入を考慮し滞納者に会えた際に「夜逃げしな

■ 大家さんが滞納督促に関わる場合の対策の一例

警察に立ち合いを依頼してみる



訪問時は防刃チョッキの着用など万全の準備を行う



*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You Tuber。「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

さい」と伝えたこともありました。滞納者にとっても居座れば強制退去となり、私も滞納額と費用が膨らむだけです。そこで夜逃げしてもらった方がマシという判断でした。ほかにも私は話を通じる滞納者には、生活保護の申請を勧めることもあります。

③話の通じない相手にどう立ち向かうか

問題は杉並区の事件のように話を通じない滞納者です。世の中には理屈も損得も通じない人が一定数います。恐怖を感じ

じない、あるいは抑制が効かない人もいます。滞納保証に未加入で大家さんが督促に関わる場合は「経験があるから大丈夫」と油断してはいけません。本当に防衛意識が重要です。

具体的な対策としては、居留守や連絡が取れない場合は交番に相談します。「入居者が部屋で倒れているかもしれないので、合鍵で開ける際に立ち会ってほしい」と依頼すれば、警察が立ち会ってくれることも多いからです。また、強制執行時にも近くの交番に立ち合いを

依頼すると協力を得られることがあります。そして訪問時は防刃チョッキを着用するなど、万全の準備をすべきです。もしも、私が執行官や保証会社さんの社員であれば、GoProなどのアクションカメラを身に付けて記録を残すことも考えます。

家賃滞納の督促は命のリスクを伴う問題です。賃貸経営に関わるすべての人に、この意識を持って欲しいと思います。「この人はもう払えない」と判断したら無理に説得せず、早め



に法的手続きへ切り替えましょう。さらに督促に行く際は絶対に一人では行かず、万が一を想定した防衛意識を持つことが大切です。

養子縁組で 基礎控除枠を増やす



相続税の非課税枠である「基礎控除」は、相続人の数によって金額が増えるため、基礎控除を増やすことも「0円相続」に向けた対策の一つです。たとえば、養子縁組。養子縁組によって戸籍上の子ども（法定相続人）が1人増えれば、基礎控除額はさらに600万円増え、その分だけ課税対象額が減ります。また、相続人が増えることで税率が下がることもあります。さらに、生命保険金や死亡退職金の非課税枠の増幅などのメリットも得られます。

養子縁組は、孫や子どもの配偶者などと縁組するケースが多く見られます。何人とでも手続きできますが、法定相続人となれる人数には制限があります。

法定相続人となれる養子の人数

- ▶ 被相続人に実子がいる場合は1人まで
- ▶ 被相続人に実子がいない場合は2人まで

養子縁組をすることで、もともとの婚姻関係や親子関係に影響が出ることはなく、孫が亡くなった人の養子になったとしても、実の親との親子関係は消滅しません。

被相続人に実子がいる場合



法定相続人になれる
養子は1人まで

被相続人に実子がいない場合



養子2人まで
法定相続人になれる

知っておきたい！0円にする相続

解説／曾根恵子

養子縁組する場合の 注意点



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

このように、養子縁組は相続税対策において一定の効果があります。養子縁組の成立には、親となる人が成人であることが大前提です。養子となる人が未成年の場合は、事前に家庭裁判所の許可を得る必要があるなどの条件がありますが、自分の孫や配偶者の連れ子を養子とする場合には許可は不要です。

また、養子を迎えることをほかの相続人にも知らせておかないと争いのもとになりかねません。相続になってから初めて知ったとならないよう、ほかの相続人への配慮が必要です。

養子縁組と聞くとハードルが高いように思うかもしれませんが、相続人全員に節税のメリットを作れます。「0円相続」を実現するためには、有効な対策の一つになりますので、相続人全員の合意を得ることを前提に進めましょう。

●養子縁組による相続税対策

▶相続税の基礎控除額が増える

法定相続人が1人増えることにより、基礎控除額が600万円増えることになります。

▶生命保険金 死亡退職金の非課税枠が増える

「500万円 × 法定相続人の数」で計算することができ、法定相続人が増えると、この枠が広がります。

▶相続税の税率が下がる

相続人が増えると税率が下がることもあり、節税になります。

▶ POINT

養子縁組をすることで相続税は確実に節税できる

秘密厳守をお約束

い

今の設備を活かし

ぬ

温もりを引き継ぎ

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

APAMANの入居者用アプリ 「ARUARU Wallet」提供開始

アパマンショップでは、SBI新生銀行グループの株式会社アプラスが提供する金融プラットフォーム「BANKIT® (バンキット)」を活用し、アパマンショップなどで賃貸契約をした入居者向けのウォレット（お財布）アプリ「ARUARU Wallet」の提供を、2026年1月20日より開始しました。近年、キャッシュレス決済やデジタルサービスの普及が進む中、賃貸住宅業界においても、入居者の利便性向上が求められています。アパマンショップでは、入居者と不動産事業者をつなぐ新たな接点として、日常の支払いから情報提供までを一体化したデジタルサービスの検討を進めてきました。「ARUARU Wallet」は、こうした背景を踏まえ入居者の暮らしをより便利にすることを目的に導入した入居者向けアプリとなります。



※写真はイメージです

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

サッカーJ1リーグのアビスパ福岡のユニフォーム 背面に「アパマンショップ」ロゴを掲出

アパマンショップでは、アビスパ福岡ホームスタジアム内でのロゴ掲出やCMの放映など、複数のプロモーション施策も実施してまいります。J1リーグはテレビ中継・ニュース・スポーツ番組などでの露出が非常に多く、幅広い層にリーチできる媒体です。そのため、ユニフォームやスタジアムでアパマンショップのロゴが掲出されることで、より多くの視聴者・来場者の目に触れる機会が増え、ブランド認知の向上が期待されます。これらはアパマンショップ全体のプロモーション強化を目的とした取り組みとして進めております。



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されたカップルの組数
※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

(観覧料金はすべて税込み)

入会初期費用

25% OFF

33,000円OFF

(通常料 129,800円 ▶ 割引後 96,800円)

20代ならさらにお得!

66% OFF

(通常料 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月に撮会された方の中で成婚された方の割合
※4: 2022年1月~2022年12月に成婚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)

	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 129,800円 <small>(税込)</small>	96,800円 <small>(税込)</small>
	月会費	17,600円 <small>(税込)</small>
	成婚料 ^{※5}	220,000円 <small>(税込)</small>

※5: IBJ加盟店のお相手とご成婚した場合のみ必ず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/d0566/



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



● 2026/1/20 OPEN

高田馬場店

Apaman Leasing株式会社



● 2026/2/1 OPEN

小倉駅前店 (社宅専門店)

APAMAN株式会社

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えます！ 一問一答

現在、70坪の契約で借地権の土地にアパートを建て、賃貸経営をしています。今年、契約更新ですが、地主さんが正確に測量したところ、私が使用中の部分は66坪だった事が判明したのです。土地を借りてから30年近く経っていますが4坪分の権利金や借地料などは、法律的に返還請求は出来るものなのでしょうか？

借地契約にせよ、土地の売買契約にせよ、契約を行う際は、登記簿上の面積で締結する「公簿取引」と、実測面積で契約する「実測取引」があります。前者は、登記簿に記載された面積で契約を確定します。その後、実際の面積が違っていても異議を申立てられません。一方、後者は、対象となる土

地を実際に測量し、その測った面積に基づいて契約します。本来は、正しい面積を調べ、誤りがない事を認めたくえで取引する事が望ましいと言えます。しかし、実測面積を出すには測量が必要で、その分費用も掛かります。そのため、公簿面積による取引が一般的に多いのが現状です。

ではなぜ、公簿面積と実測面積とでは、食い違いが生じてしまうのでしょうか。

というのも、日本の土地登記制度は明治19年に出来たものです。当時の測量技術はまだ正確ではなく、必ずしも実測面積と同一ではなかった訳です。また、山林や原野を取引する場合には、単位価格はあまり問題にならず、実測しないのが一般的でした。しかし近年は、都市の地価が過去に比べて高くなっている事、また、測量技術も向上している事から、実測で清算して後々のトラブルを防ごうという傾向もあります。

相談者の質問内容では、公簿なのか実測なのか判断出来ませぬが、一般的に公簿取引が多い事を考えれば、返還請求が不可である可能性が高いでしょう。また、実測取引でも時効の問題があります。ここでいう時効とは消滅時効を指し、権利を一定期間行使しない場合、その権利を消滅させるという制度です。つまり、債権（特定の相手に対し金銭や一定の行為を請求出来る権利）には時効があり、家賃・地代の場合は5年で消滅してしまいます。本件がたとえ実測取引であっても、過去5年分の過払いの地代は返還請求可能ですが、それ以前の25年分については消滅時効となり、請求が出来ない事になります。

アパート経営を始めたのですが、最近私のアパートに空き巣が入り、借借人に被害が出ました。借借人から空き巣が入ったのは大家さんの管理不行き届きだと言われ、損害賠償を請求すると言われています。損害賠償を請求されたら払わなくてはなりませんか？

アパートやマンションのよ
うな賃貸住宅の場合は、その
建物自体の管理については大
家さんがその責任を負います。
管理会社や不動産仲介業者に
管理を依頼するケースもある
でしょうが、その場合でも本
来大家さんが行なうべき業務
の一部を、代理もしくは請負
うわけですが、最終的な責任
の所在は大家さんという事に
なります。

の管理は借主に責任がありま
す。具体的には、部屋を汚損
させないとか、火事を出さな
いようにするということのも個々
の部屋の住人に管理責任があ
るわけです。
したがって部屋に空き巣が
入ったとしても原則として大
家さんに対し損害賠償を請求
することはできません。例え
ば、本件でいえば、部屋の力
ギを掛けていなかったので空
き巣に入られたというような
場合、借借人の過失・管理不
行き届きということ、借借
人に責任があるわけです。よ
くある事例ですが、ほんの僅

かの時間の外出時に施錠をせ
ずに空き巣に入られたという
のは枚挙に暇がありません。
短い時間だから大丈夫だろう
という慢心からつい油断して
しまい被害にあわれるケース
です。たとえば、朝ゴミを捨
てに、ゴミ置き場まで出かけ
た1〜2分の間に空き巣に入
られて、金品を盗まれたとい
うケースもあります。同様に
鍵を紛失したり盗まれたりし
てそれを使用されて空き巣に
入られた場合も、借借人の責任
です。この場合は（借借人の
責任です）大家さんに責
任転嫁するのはお門違いとい
うものです。ところで、借借
人がカギを掛けていたにも関
わらず、ピッキングなどの手
口で空き巣に入られた場合に
はどうなるでしょうか？ こ
の場合には借借人の過失で入
られたわけではありません。

ではないことがわかるかと思
います。一方、大家さんに責
任を追及できるかどうかとい
えば、それも無理でしょう。
大家さんとしては、防犯対策
を施す義務はありますが、ピ
ッキング工具等を使用してカ
ギをこじ開けて侵入するケー
スで大家さんの責任を追及す
るのは酷というものだからで
す。咎められるべきは空き巣
であり、防犯設備装置の設置
義務を果たしていれば大家さ
んに対し重大な過失がない限
り責任はないと考えられてい
ます。
一般的には、開口部（扉や
窓）に施錠設備があり、壊れ
ていない状況であれば防犯設
備装置の設置義務を果たして
いるといえますので、大家さ
んに対して損害賠償をしても
認められない可能性が高いで
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▶



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

From Editors

2026 MARCH No.240

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あります。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。

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

PERFECT ONE PR

※TFCO株式会社調べ「最大の試用保護ジェルブランド」(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年販売実績)

すごい!

シミ・シワ・たるみ、驚きのカバー力。

※1:メイクアップ効果による



春の日差し油断大敵! 最高UVカット



話題のファンデ!
シミ・シワ・たるみ、
年齢肌に、これひとつ。



※6:TFCO株式会社調べ「最大の試用保護ジェルブランド」(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 2022年~2023年販売実績)

その1 驚きの超カバー シミ・シワ・たるみをカバー。



※1:メイクアップ効果による

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

その3 厚塗り感なし 素肌感の生きる自然なツヤ肌を長時間キープ。

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

期間限定! たっぷり 大増量祭! 広告有効期限:2026年5月31日まで



合計2個でお得!

パーフェクトワン グロウ&カバークッションファンデーションを初めてご購入の方限定

①本品+②レフィル 9,460円相当が 特別価格 4,224円

パーフェクトワン グロウ&カバークッションファンデーション 本品通常価格 5,280円

① 内容量14g 約1~1.5ヵ月分

② 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) たっぷり 約1~1.5ヵ月分!



※価格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。特別価格はナチュラル・ピンク・ナチュラル・オークルが対象になります。

※6色のうちいずれかをお選び下さい。色は選べません。

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

キャンペーン番号 1909J



WEB限定 キャンペーンはこちら

新日本製薬株式会社 福岡県福岡市中央区大手門1-4-7

【送料】通常取扱価格合計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は、10日以内にお届けください。【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0120-010-202(9時~21時)にお問い合わせください(送料・返金手数料はお客様負担)。【お問い合わせ】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いたします。【個人情報】お客様の取扱いにつきましては、弊社Webページにてご確認ください。※使用部には個人室があります。