

アパマンショップ オーナーズ Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

AIを活用しながら
資産を増やす戦略的
「賃貸運営ロードマップ」

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

new system

OWNERS

- 4 **From APAMAN**
山崎 戒/APAMAN株式会社 代表取締役社長
- 5 **賃貸経営 最新トピックス**
- 6 **賃貸経営 気になる最新設備**
- 7 **賃貸経営 - 私の履歴書**
- 8 データを根拠に優良物件を入手し高稼働を実現する
AIを活用しながら資産を増やす戦略的
「賃貸運営ロードマップ」
- 16 **不動産投資・賃貸経営を学ぶ**
第6回 解説/石原博光
- 18 **新築アパート満室投資術**
第7回 解説/白岩貢
- 20 **成約率が格段に上がる最強空室対策**
第142回 解説/浦田 健
- 22 **知っておきたい! 0円にする相続**
第7回 解説/曾根恵子
- 25 **APAMAN NEWS**
- 30 **家主の困ったに答えます! 一問一答**
- 34 **奥付**



From APAMAN

1月～3月の繁忙期 アパマンショップの各種施策と成果報告



山崎 戒
APAMAN株式会社
代表取締役社長

2026年1月から3月までの繁忙期につきまして、アパマンショップの成果報告をさせていただきます。まず、お客様からの反響数ですが、apamanshop.comサイトの反響数は全国の前年同時期対比で116%となりました。繁忙期期間中の反響数が110%を超えたご加盟企業は158社となっております。多くのお客様の反響を獲得することができております。



その要因の一つでもある繁忙期の集客施策として展開した「店舗数契約数 No.1」篇と「さあ、理想のお部屋へ」篇のテレビCMはわずか3ヶ月でYouTube再生1億1000万回を突破し、反響増加や求人応募数増加にも大きく貢献しました。



また、追加 TVCM として、心のこもった新ブランディング CM「門出の日」篇を全国で放映しました。ブランド認知の拡大と反響の増加に寄与しております。



キャンペーンは「新生活住まい応援キャンペーン」を実施いたしました。家電など生活に関わるアイテムを通じた施策で反響や来店を促進し、全国のキャンペーン参加人数は「3万3759組」となり、昨年同時期と比較して160%となりました。



アパマンショップは、管理オーナー皆様の安定した賃貸経営に寄与できるよう最善の施策を考え、推進してまいります。ご支援の程よろしくお願ひ申し上げます。

賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics

生活環境の変化が 住まい探しに影響!?

LIFULL HOME'Sが「住

まい探しの絶対条件ランキング2026」を発表しました。1位はバス・トイレ別ですが獲得ポイントは前回調査より減少。さらに2位は5位は、駐車場あり、エアコン付き、室内洗濯機置場、ペット相談可となっています。特徴的なのは志向の変化です。物価高を背景に二人入居可が9位に入り、保証人不要も16位へ急上昇。一方、猛暑やタイパ重視の影響で南向き、追焚機能はランクダウン。生活環境の変化が住まい探しの条件に影響しているようです。



家賃高騰に消費者は 追従ができない状況

LIFULL HOME'Sの20

26年1〜3月版レポートによると、3月の首都圏の賃貸物件の掲載賃料は、シングルタイプで9万9960円（前年同月比21・3%増）、ファミリータイプで16万753円（同16・7%増）となり、近畿圏と共に過去最高を更新。建築費の高騰や強気な賃料設定が背景にあります。

一方で、物価高による家計圧迫からユーザーの予算を示す反響賃料は、首都圏シングルタイプで8万730円、ファミリータイプで12万1344円とほぼ横ばい、市場価格の上昇に消費者が追従できていない実態となっています。この賃料高騰を受け、東京23区の反響シェアは低下し、周辺3県（埼玉・千葉・神奈川）のシェアが増加。特にファミリー層では反響数自体が漸減傾向で、住み替えを見送り契約更新を選択するなど、需要縮小の可能性がります。

4月期の収益物件は 前月比でマイナスに

健美家が2026年4月版の収

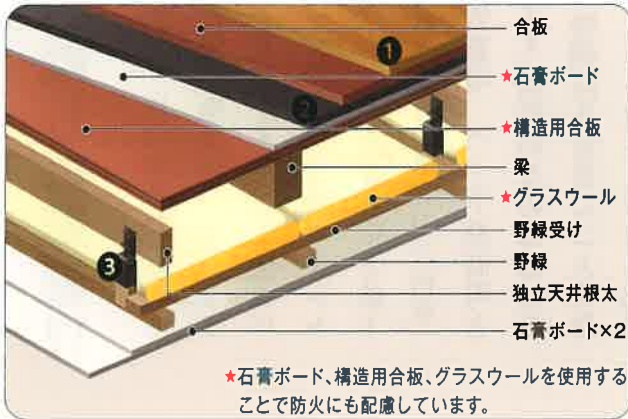
益物件の市場動向レポートを公開しました。これによりますと、4月期の全国平均価格は区分マンション、一棟アパート、一棟マンションの3種別で前月比マイナス。その一方で、前年同月比では3種別とも上昇が続く、全国平均利回りの動きは小幅です。種別ごとでは、区分マンションは中国・四国を除き前月比で価格が下落。また、一棟アパートは関西、一棟マンションは首都圏・東北・北海道で前月比で上昇するなど地域ではらつきが見られます。



賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

木造アパート向けの新たな遮音床構造



木造アパート向けの新たな遮音床構造が『MUTECT（ミュートクト）』。防音建材（①直張防音床材『イエリアオトユカ45』、②床下地材『遮音マットS09/S18』、③防音用施工部材『防振ゴム天井M』）の組み合わせにより遮音性能の高い床構造を実現します。（一財）建材試験センターにおける遮音性能の測定結果にて、一般的なマンションで要求されるレベルの床衝撃音遮断性能を得ており、上下階へ音が響きやすい木造でも快適な音環境を構築できます。防音性能が高い木造アパートを建てたい時にオススメです。価格は要問い合わせ。

多様な空間に馴染みやすいマグネット対応壁材

マグネットが自由に貼れる壁材が『スタイルアート マグネットタイプ』。マグネットタイプの収納製品を取り付けることが可能で、居室・洗面室・玄関など小物が多くなりがちな場所での壁面収納、子供部屋などの整理整頓向け、思い出の写真やお気に入りのものを飾るスペースなど様々なシチュエーションで活用できるのが魅力です。導入することで賃貸物件の付加価値向上に繋がります。価格は3万1,000円/梱（高さ1,800mmタイプ・1枚入り=1.62㎡・税別）○掲載製品はいずれもDAIKEN/
<https://www.daiken.jp/>



※本製品は不燃材料・準不燃材料ではありません。建築基準法の内装制限に指定される場所には使用しないでください。

賃貸経営—私の履歴書

平成ギャルから大家業へ転身！ 購入と戦略的売却で規模を拡大



賃貸経営オーナー
奈湖ともこ氏

本名：奈古友子。22歳でアパート1棟を入手。以来規模を拡大し、現在は年間家賃収入5,000万円、キャッシュフロー2,600万円を達成。経験をもとに賃貸経営の魅力を伝える活動も展開中で、個別コンサルティングを実施。サポート実績は1,000人以上。

必ず一棟アパートのオーナーになる…そんな決断で始まった私の賃貸経営は、開始から約4年間で所有物件7棟、総資産約8,000万円、月間の家賃収入約70万円と短期間で規模を拡大しました。そして、今は経営者としても様々な活動していますが原点は少し意外なところにあります。

私には高校を中退し平成ギャルとして青春を謳歌していた時期があるのです。しかし、華やかな生活の裏で、金銭的な理由から生活に窮する友人も見てきました。この現実直面して、稼ぐ力やお金の重要性などを当時から痛感していたのです。それもあって大検を経て大学へ進学しました。

そんな折、母と参加したセミナーで賃貸経営の可能性に衝撃を受けます。「これだ」と直感した私は、一棟物件の購入を決意。大家塾に入り猛勉強を重ねて、22歳の時に遂に築19年の木造アパートを手に入れました。2,200万円の物件でしたが交渉で100万円の値引きにも成功しました。また、先輩大家さんの紹介で日本政策金融公庫

から融資も引き出せたのです。しかし、最初の経営は甘くありませんでした。6部屋中3部屋が空室という状況で、リフォームを施してもなかなか入居が決まらず、焦燥感に駆られる日々が続きました。最終的には家賃や初期費用の条件を譲歩することで、半年後によく満室を達成。初めて通帳に刻まれたキャッシュフローの喜びは今でも忘れられません。

その後は築古戸建てやオーナーチェンジ物件などを入手しながら、賃貸経営の幅を広げていきました。私の戦略は「コツコツ購入しながら一部を戦略的に売却して資産を増やす手法」です。インカムゲインとキャピタルゲインを組み合わせ、大規模物件へ挑戦するサイクルを確立したのです。

現在は宅地建物取引業の免許も取得しており、個別のコンサルティングを行って多くの方の賃貸経営をサポートしています。かつての私のように、賃貸経営で自らの人生を切り拓こうとする人達の伴走者でありたい…それが平成ギャルから大家業へ転身した私の今の想いです。



築古戸建てから一棟アパートまで、幅広く運営する奈湖さん。コツコツ購入しながら、一部を戦略的に売却して規模拡大に成功しています。

賃貸物件購入の履歴

2013年 12月＝神奈川県横浜市の築19年の一棟アパート（1R×6部屋）を2,100万円で購入。

2015年 3月＝神奈川県逗子市の築35年の戸建て（3LDK）を1,200万円（物件価格950万円＋リフォーム費用250万円）で入手。

8月＝神奈川県横浜市の築41年の戸建て（3DK）を650万円（物件価格400万円＋リフォーム費用250万円）にて入手。

2016年 5月＝神奈川県横浜市の築28年の木造アパートを1,680万円で購入。この物件は、初めての満室でのオーナーチェンジで前年購入した築41年の戸建てを共同担保にして融資を実現。

2017年 2月＝神奈川県横浜市の築24年の戸建て（3LDK）を1,300万円で購入。想定利回りは10%で金利3.9%（30年）で融資を実現。

現在 年間家賃収入5,000万円、キャッシュフロー2,600万円を達成。宅地建物取引業の免許も取得しており、個別コンサルティングなどで多くの方の賃貸経営もサポート。

データを根拠に優良物件を入手し
高稼働を実現する!



AIを活用しながら資産を増やす 戦略的 賃貸運営ロードマップ

データの分析で賃貸経営の成功率は劇的に上昇します。根拠ある優良物件の取得から、高稼働を維持するための秘訣まで、資産を確かかつ安定的に増やす戦略的ロードマップをご紹介します。

解説



仲尾正人

不動産投資家・経営コンサルタント。金融機関の目線と現場実務を融合させた「仲尾式」メソッドを確立。現在は空き家再生、シェアハウス、民泊、レンタルスペース、福祉など複数の事業を展開。講座・セミナー・YouTube・SNSなどで賃貸経営の成長ロードマップを提唱する。

仲尾式！5年で資産1億円を固める
不動産投資の教科書

自己資金 100 万円から始められる賃貸経営の成功過程を具体的に解説した一冊。5年で資産 1 億円を目指すためのノウハウを学べる。○著者：仲尾正人○発行：つた書房○発売：三省堂書店/創英社○定価：1,870 円(税込み)。



AI を活用すると有効的なシチュエーションの一例

① 物件探しの調査と購入判断



② リフォームのアイデアや指針



③ 入居募集における条件設定



④ 補助金制度の精査と活用



画像を読み込ませれば
完成イメージを
視覚的に示してくれる

これからの賃貸経営において、データや数字を根拠にした運営は不可欠です。その実践で強力な右腕となるのが、ChatGPTやGeminiなどのAIです。AIを様々なシチュエーションで活用することで、精度が高く、効率的な賃貸経営を実現できます。具体的には、次のような場面でAIが役立ちます。

① 物件探しの調査と購入判断
行政などが発表する人口動態など信頼できるデータをAIに

読み込ませることで、エリアの将来予測や賃貸需要の有無を高度に分析可能です。さらに販売価格や家賃設定が相場と乖離していないかのチェックもできます。また、私が考える絶対に避けるべき物件の指標に「家賃が平均相場より1万円以上安い」というのがあります。このような指標と照らし合わせることで、ハズレ物件を掴むリスクを軽減できます。さらに、一物四価（実勢価格、相続税評価額、固定資産税評価額、公示価格）の価格差をAIでシミュレーションすれば金融機関の物件評価額を予測することも可能です。

② リフォームのアイデアや指針
画像の読み込みや生成が可能なAIを使えば、リフォームのデザイン案も作成できます。現状の部屋の画像をAIに読み込ませ、例えば「ブルックリン風に仕上げたい壁紙・床材の画像などを読み込ませれば、完成イメージを視覚的に提案してくれるAIもあります。指示を入力する際は、できるだけ詳細に書き込むと完成イメージの精度が高くなります。素材の具体的な製品名や型番も教えてくれますし、インテリアに強いAIなども存在します。

③ 入居募集における条件設定
賃貸情報のポータルサイトなどで収集した競合物件のデータをAIで分析することで、入居が決まりやすい募集条件や効果的な空室対策を導き出せます。「条件を少し下げても早く入居が決まる方法を教えて」など具体的な指示をAIに入力することで解決策を提案してくれます。

④ 補助金制度の精査と活用
賃貸経営で利用できる行政の補助金についても、AIによるリサーチが有効です。行政の公式サイト上の情報を読み込ませ、現在の物件状況を入力することで「自分の状況で補助金が本当に使えるのか」「リフォームにどう活用できるか」など効果的な提案が得られます。

このようにAIは多方面で活躍してくれます。次頁からはシチュエーションごとに、賃貸経営を成功へ導く具体的なノウハウを詳細に解説していきます。

1 3つの条件をクリアした優良物件の入手法とは？

物件探しでは「何となく良さそう」という曖昧な判断を排除

して、Aも活用しながら市場の評価を数値で裏付けるのが理想的です。そして空室に悩まされず、入居希望者様に選ばれない条件を整理します。前提として、運営が成立する家賃を確定できない物件は選択肢から除外すべきです。家賃設定が相場からズレると、空室期間が延び

て収支が崩れやすくなるだけでなく、売却時の評価にも悪影響を及ぼします。そのうえで、内見者様の目線に立ち、ライバルに勝てる条件が揃っているか次の3つの視点から見極めます。

第一は、「家賃・駅からの距離」の境界線の確認です。入居希望者様は検索サイトで条件を絞り込みます。例えば徒歩10分と11分では、1分の差で検索から外れることも珍しくありませんか

ら「許容される家賃と駅からの距離か」競合物件と比較します。次に「勝てる立ち位置」を明確にすることです。同条件の競合と比べた「賃料設定（高め・同等・低めなど）」、「賃貸需要（該当エリアでターゲット層が動いているか）」、「物件の差別化（築年数の新しさや設備の充実度など）」をチェックします。このなかで最低でもひとつは優位性が必要で、すべてが中途半端な場合は

価格競争に巻き込まれ空室の長期化を招きます。最後は「選ばれる理由」を言語化することです。

内見者様の立場で「他よりここを選ぶ理由」を即答できなければ購入対象から外します。

ほかにも、積算評価や取引事例比較法、収益との整合性など金融機関の評価軸を用いて物件を見極めるのも有効です。これらの精査でリスクを下げることで、資産を増やす鍵となります。

入手物件を検討する際の基本ポイント

- 1 表面利回りが相場よりも高い場合はマイナス要因が反映されているか確認
- 2 想定家賃と実際の募集家賃にズレがないか必ず照合する
- 3 公的データを基にエリアの将来的な持続性を精査する

金融機関の評価を活用してハズレ物件を排除する

- 1 積算価値
＝物件を土地と建物に分けて評価する
- 2 取引事例比較法
＝近隣の売却実績で評価する
- 3 収益との整合性
＝家賃が金融機関の評価と乖離していないか

物件の現地調査におけるポイントの一例

- 1 外観と共用部
＝管理の「綻び」がないかチェック
- 2 室内の違和感
＝きしみ音や異音がないか建物の「悲鳴」を探る
- 3 周辺環境
＝30年後の入居決めをイメージする

指値を実施する際のポイント

- 1 売主さん側の弱点を突く
- 2 修繕リスクを価格に転嫁する
- 3 金融機関の評価という絶対的な物差しを提示する
- 4 手付金を最小化してリスクを軽減する

金融機関が貸したくなる大家さんになる

次のステップを見据えた継続性の高い融資戦略とは？

金融機関は借り方を間違えると継続的な融資が困難になります。

賃貸経営初心者の方は、まずは地元の信用金庫や地方銀行など地域に根ざした金融機関を狙うのがベストです。

ノンバンクやネット銀行は融資が出やすい反面、次の融資や売却時に不利になる傾向があるため注意が必要です。

一方、すでに大家業を行っている人は取引実績をベースに、利用できる金融機関の幅を広げることが理想的です。

基本的な審査では、①積算価値(回収できる担保力)、②返済計画(空室や家賃の下振れが発生しても破綻しないか)、③ロジック(なぜ該当物件で、どのように運営するか)の3点が重視されます。

なお、項目別に融資を成功に導くポイントを下表にまとめましたので参考にしてください。

金融機関は借り方を間違えると継続的な融資が困難になります。賃貸経営初心者の方は、まずは地元の信用金庫や地方銀行など地域に根ざした金融機関を狙うのがベストです。ノンバンクやネット銀行は融資が出やすい反面、次の融資や売却時に不利になる傾向があるため注意が必要です。一方、すでに大家業を行っている人は取引実績をベースに、利用できる金融機関の幅を広げることが理想的です。基本的な審査では、①積算価値(回収できる担保力)、②返済計画(空室や家賃の下振れが発生しても破綻しないか)、③ロジック(なぜ該当物件で、どのように運営するか)の3点が重視されます。なお、項目別に融資を成功に導くポイントを下表にまとめましたので参考にしてください。

判断基準 積算価値による金融機関の融資が受けやすい条件	① 物件価格の70～100% =非常に評価が高く、融資が進みやすい	① 35%以下 =超安全経営	金融機関が融資に積極的な時期を見極める	① 4月～6月 =新年度で前向き
	② 物件価格の60～70% =条件次第で検討対象	② 40%以下 =安全経営		② 9月末=上半期の決算数字の追込みでありスピード重視で前向き
融資担当者から融資を受けるために欠かせない7つの書類	③ 物件価格の50%以下 =評価が低く、融資は極めて厳しい	③ 40～50% =通常経営	金融機関から融資を受けるために欠かせない7つの書類	③ 1月～3月 =決算前で確実に案件になるものを優先
	④ 75%以上 =危険水準	④ 75%以上 =危険水準		④ 本人確認書類(免許証・マイナンバーカード等)
通すための条件の一例	① 担保で回収可能であること=積算評価が出ており、万一の際も売却で回収可能であること。客観的な数字で安全性を示す。	① 物件の「選定理由」を言語化する	効果的な事業計画書の作り方	⑤ 収入証明書(源泉徴収票・確定申告書)
	② 厳しめの収支でも破綻しないこと=満室想定ではなく、空室や家賃下落、修繕費を織り込んだ計画でも返済が回る。現実的なシミュレーションが信頼を生む。	② 「家賃設定」の客観的な根拠を明記		⑥ 資産証明書(預金通帳の写し等)
収支が赤字でも融資が通る可能性が高くなるケースの一例	③ 長期的に付き合える大家さんであること=期限を守る、資料が整っている、回答が一貫しているなど、基本動作が整っているかが見られる。	③ あえて「厳しめ」に収支計画を見積もる	⑦ 事業計画書	④ 既存借入の資料(ローン返済予定表等)
	④ 「積算評価」がリスクを上回る場合	④ 「リスク」に対する備えを見せる		⑤ 物件販売資料(マイソク)
① 「積算評価」がリスクを上回る場合	② 「未来の黒字」が合理的に説明できる場合	③ あえて「厳しめ」に収支計画を見積もる	④ 「リスク」に対する備えを見せる	⑤ 物件販売資料(マイソク)
				⑥ レントロール(家賃一覧表)
② 「未来の黒字」が合理的に説明できる場合	③ あえて「厳しめ」に収支計画を見積もる	④ 「リスク」に対する備えを見せる	⑤ 物件販売資料(マイソク)	⑥ レントロール(家賃一覧表)
③ 「全体のバランス」でカバーできる場合	④ 「リスク」に対する備えを見せる	⑤ 物件の「選定理由」を言語化する	⑥ レントロール(家賃一覧表)	⑦ 事業計画書
④ 赤字の数字に関してプロセスを論理的に説明できる場合	⑤ 物件の「選定理由」を言語化する	⑥ 「家賃設定」の客観的な根拠を明記	⑦ 事業計画書	⑧ 銀行



3 印象が劇的に向上する映えるリフォームとは？

リフォームの目的は住み心地の追求ではなく「最速の成約」です。そのため資金をかける箇所と手をつけない部分を明確に分けて、投資効率の最大化を図ることが重要です。高級な素材は不要で内見の短時間で「整っている」「住みやすそう」などの良い印象を最小コストで構築できれば成功です。

例えば、築古物件の古い印象は色のバラツキが原因です。そこで壁を白、建具を木目にするなど全体のトーンを統一すると空間に価値が生まれます。また、アクセントクロスは視線が集まる一面のみに落ち着いた色を使い、引き算の美学で空間を洗練させます。床は工期短縮と清潔感を両立できるクッションフロアがオススメです。水まわりに関しては、全交換を極力避けま

安く映えるリフォームの基本的な手法の一例



1 居室は白×木目、ダウンライト採用、アクセントクロスの一面採用で高見えする内装に



2 キッチン扉などはリメイクシートを上手く活用して仕上げる



3 浴室はミラーと棚でホテルライクな高級感を演出する



4 部屋の古いスイッチやコンセントプレートを交換する



5 混合水栓やシャワーヘッドなど水まわりの目立つ部品が劣化していたら交換



6 カーテンを設置してモデルルーム的な生活感を演出するのもあり

す。キッチンは清掃と、扉に白や木目のリメイクシートを活用し見た目を整えます。さらに浴室は鏡の交換や棚の設置でホテルライクな高級感を演出するのが費用対効果の高い方法です。

ほかにも照明は最強の演出アイテムです。古い照明をLEDやダウンライトに変えるだけで空間が洗練されます。反響率を左右する玄関は、最新タイプのLED照明と姿見の設置がオススメです。最後に劣化したスイッチやコンセントのプレート、老朽化が目立つ混合水栓やシャワーヘッドなど細かいパーツは新品にします。目指すのは新築化ではなく、全交換を避けて必要な箇所だけ入れ替えることです。メリハリをつけた丁寧な改修が最小コストで成約を引き寄せるポイントといえます。

「ここしかない」と思うパッケージを作り上げる！

ライバルに勝てる入居が決まる募集設計とは？

募集戦略では、条件設定とポ

ータルサイト上での見え方が鍵です。段階ごとの課題と対策は次の通りです。第一に、検索表示回数が少ない場合は市場ニーズとの乖離が原因です。ユーザーの検索条件に入るよう家賃を数千円調整し、敷金・礼金などの条件を緩和し母数を確保。次に検索されるのに詳細ページが開られない場合は、一覧画面での

魅力不足が原因です。表示され

る1枚目の写真を魅力的なカットにし、印象的な写真を前半に集中させ閲覧数を改善します。また、閲覧されているのに問い合わせがこない場合は、最後の決め手不足といえます。再度、家賃の割高感などを微調整で解消、フリーレントも付与し決断の心理障壁を下げることで、早期成約を勝ち取れるようにします。

入居が決まりやすくなる募集設計の一例

相場家賃より僅かに安い金額で募集を行う

家賃が数万円の部屋の場合は、相場より2,000円程度安い金額で募集を行うと入居が決まりやすくなります。これは検索結果で僅かに際立つ水準です。



敷金・礼金をゼロにするなど初期費用を軽減

初期費用は入居希望者様にとっての、最大の心理的障壁です。空室を長引かせるよりも、条件を軽くして早期稼働させる方が、正しい判断といえます。



フリーレントを積極的に採用する

競争がひしめくエリアでは、フリーレントが空室損失を防ぐための戦略として有効です。1ヵ月程度のフリーレントは損失ではなく投資と考えましょう。



クリーニング費用を定額で明示するなど退去条件の透明性を高める

クリーニング費用を定額で明示し、退去時の不安を取り除きます。情報の透明性が、入居希望者様の安心感を生み、申し込みを後押しします。



入居のターゲットを幅広く考えておく

間口を狭くするのは悪手です。外国人や高齢者を受け入れるなど、対象になる入居者層を最大化することが成約のチャンスを実に生み出す方法です。



賃貸募集サイトの掲載情報を精査する際のポイント

- 1 掲載写真全般のクオリティ＝明るさや枚数など
- 2 検索結果に表示される1枚目の写真に魅力があるか＝リフォーム済みのリビングなど洗練された空間になっているか
- 3 キャッチコピー&コメント＝単なる設備の列挙はNG。価値がきちんと語られているか
- 4 競合との比較＝検索画面上で相対的な優位性を保っているか
- 5 マイソク(図面)＝生活導線をイメージさせるピースとして適切か

募集開始3ヵ月で決まっっていない時にチェックすべきポイント

- 1 賃貸募集サイトにおける検索表示回数＝土俵に上がっているか
- 2 物件の閲覧数＝クリックされる魅力があるか
- 3 問い合わせ数＝最後の一押しは効いているか

5 運営におけるリスクを仕組みで回避する方法とは？

賃貸経営における最大の懸念は空室です。しかし、空室が長期化する背景には必ず前兆が存在しており、突発的な事故ではありません。その予兆を数字で捉え、先手を打てるかが安定経営の分かれ道となります。例えば、募集開始後に検索表示回数が伸び悩み、閲覧数はあるのに問い合わせがないなどの現象は、物件が市場からズレている明確なアラートです。これを放置すれば、瞬く間にキャッシュフローを圧迫します。空室対策の本質は、埋まらない理由を景気や時期などの曖昧なもので片付けないことです。家賃設定や募集条件、写真の訴求力など停滞の原因はすべて数字の中にあります。Aも駆使しながら、これらの反応に気を配り鈍化を察知した瞬間にボトルネックを特定し

賃貸経営におけるリスクの一例



て修正を施せば空室は「コントロール可能なリスク」に変わります。また、空室以外のリスクも仕組みで備えれば計算上の問題に過ぎません。次のようなリスクに対して防壁を作っておけ

ば、停滞要因を排除できます。
①金利リスク⇨金利上昇の対抗策は、借入額ではなく「返済比率」のコントロールです。家賃収入に対する返済額を40%以内に抑える基準を死守すれば、多少

の金利変動でもキャッシュフローは崩壊しにくいといえます。固定金利の選択も支払い額を確定させる有効な戦略です。
②修繕リスク⇨修繕は必ず発生するコストです。問題は一括の多額出費がキャッシュを削る点です。これを防ぐため、毎月1〜2万円を積み立てます。修繕を予定支出へ変換し、履歴を管理することで価値を維持します。
③災害リスク⇨火災や地震などの災害は、保険でリスクを外部分移するのが鉄則です。
④滞納リスク⇨家賃滞納は人に頼らず仕組みで解決します。家賃保証会社さんを100%利用し、滞納発生時も収入が途切れない体制を構築。督促という労働を排除し、淡々と家賃収入を確保する仕組みを作ることが大い家さんの時間を守ります。

売却益を絡め5年で資産を増やす仲尾式ロードマップとは？

金融機関からの融資を活用しながら資産を拡大するために必要なのが、「家賃収入を積み上げ戦略的な売却により利益を確定させる戦略」です。これを続けることで、5年間で手元に1000万円のキャッシュを残し1億円円の資産を構築することも夢ではありません。基本的な戦略は、①最初の仕込み段階、②利益を確定させるジャンプ、③資産が自走し始める時期の3段階で進めます。完璧に必要なのは、いつ物件を購入し、どのタイミングで売却するか判断して実行し続ける管理能力です。

多くの大家さんが途中で挫折するのは目先の収入だけに注力し、資産形成の全体像を見失うからです。5年後に資産1億円というゴールを達成する意識を持ち続けることが大切です。

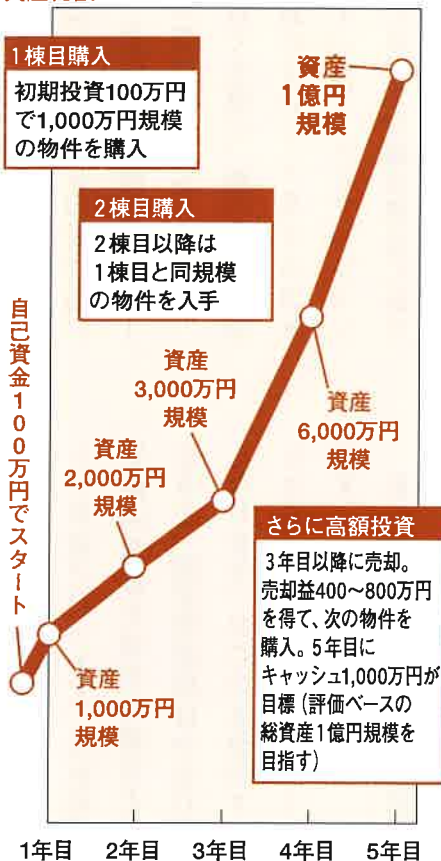
売却益を最大化して次に繋げるためのポイント

- 1 売却タイミングを金融機関が融資に積極的な時期に合わせる
- 2 手数料と税金を上手くコントロールして最終利益を守る
- 3 売却を大家さんのステージを上げる作業と考え、同時に次の案件を動かす

資産組み換えのための売却が進まない時にチェックすべき点の一例

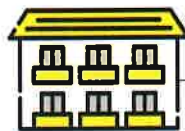
- 1 収益物件サイトの閲覧数が伸びていない場合は掲載の第一印象を整える＝閲覧数が伸びない最大要因は、写真と見せ方。写真は明るく、強みが一目で伝わる内容が精査。枚数は足りているか。ターゲットに刺さる一言が添えられているかなどもチェック。
- 2 次に競合の中で強い物件との差を確認＝見せ方を直しても反応が鈍い場合は、競合物件と条件を比較する。利回り、築年数、エリア特性、価格などを精査し強みを強調して、弱点は伝え方で補う。
- 3 閲覧はあるのに内見がない場合は懸念点を潰す＝閲覧数があるのに内見に進まないのは、条件面に不安があるサイン。融資が付きにくい条件になっていないか。入居状況や管理体制に不安要素がないかを精査してから、最後の手段として価格調整を検討する。

資産総額



賃貸経営で資産1億円を実現するまでの5年間の想定ロードマップの一例(自己資金100万円でスタート)

- 1 基盤構築期(1~2年目) ●アクション=1棟目の購入、リフォーム、満室経営の仕組み化 ●資金動態=利益はすべて返済と大規模修繕の積み立て、および次なる物件の「種銭」としてロックする ●目標=不動産所得の黒字実績を金融機関に示し、融資を受けられる経営者としての信頼を勝ち取る
- 2 加速・回転期(3~4年目) ●アクション=2棟目、3棟目を買い増し。同時に、含み益の乗った1棟目の「戦略的売却」(エグジット)を検討 ●資金動態=売却益(キャピタルゲイン)を手にし、それを頭金としてさらに大きな規模の物件へ再投資 ●目標=家賃収入(ストック)と売却益(フロー)の相乗効果により、資産を一気に数千万円規模まで押し上げる
- 3 資産自走期(5年目) ●アクション=ポートフォリオの最適化(低収益物件の入れ替え)と、5年間の総決算 ●資金動態=エグジットにより手元に1,000万円の現金を「着金」させ、同時に残債の減少と評価額の維持により「資産1億円」を確定させる ●目標=金融機関から「数億円規模の追加融資」を打診される存在となり、資産形成の自動運転モードへ突入



6

不動産投資 賃貸経営を学ぶ

「マンションよりも やっぱり木造アパート」

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37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/>



地方ではごくまれに木造アパートを買うような価格帯で売られている小型の一棟マン

ションの出物があります。みなさんも、マンションのほうが資産としていいイメージがあり

ますよね？入居者の受けもいいし、金融機関の融資もアパートより受けやすくなります。

それでも僕は、最初に買うなら絶対にアパートをオススメします。アパートとマンションの違いは、その躯体構造にあります。マンションは主に鉄筋コンクリート（RC）や鉄骨（S）、鉄骨鉄筋コンクリート（SRC）で、アパートは木造（W）や軽量鉄骨（LGS）などです。建物は木造よりも頑丈ですし、気密性や防音性にも優れ、法定耐用年数も長いです（RCやSRCの法定耐用年数は47年）。

ただ、そうした建物としての価値の高さは一面ではメリットですが、その分、固定資産税が高くなります。個々の物件によって幅があるので一概には言えませんが、僕が栃木県小山市に持っているRCマンションは、年間固定資産税額が満室時の家賃の約1カ月分です。対

して木造アパートで、それも法定耐用年数を過ぎた築古ともなると、固定資産税はかなり安くなります。RCの5分の1から3分の1くらいのイメージです。

また買うタイミングによりますが、RCのほうは法定耐用年数が長い分、1年に減価償却できる金額も少ないので、結果的に課税される利益は多くなり、ローンの返済も差し引くと現金はあまり多く残りません。一方で中古の木造アパートは短期間で減価償却できるメリットがあります。なお双方とも修繕が発生すれば、その内容に応じて減価償却資産や一括償却資産として計上される仕組みです。

設備費用や維持費がかさむマンション

そしてRCの場合は、メンテナンス費用が木造よりも確実にかかります。ここに木造2階



RC4階建て マンション



建て8世帯のアパートと、RC4階建て8世帯のマンションがあるとして。世帯数は同じで、建物の容積もほぼ同じと仮定しましょう。まずはライフラインのひとつである給水設備について。2階であれば直圧給水できますが、4階建ての場合には圧力タンクや加圧ポンプで圧力をかけたり、揚水ポンプに頼ったりしなければなりません。その分、電気代もかかり、機械の修理費用が数十万円

もかかってきます(ちよくちよく壊れるんです)。受水槽や高架水槽がある場合は、そのメンテナンス費用も定期的に必要です。エレベーター付きの物件ならその電気代とメンテナンス費用もかかりますし、アパートとは比べ物にならないくらい出ていくお金が多いのです。いくら地方であっても200万円以下で買えるマンション一棟というのは空室だらけの相当なボロ物件になると思います。人に貸せる状態にするためのリフォーム費用も、木造よりはるかにかかります。外壁塗装をする場合、2階建てでも足場を組むものですが、

3階、4階になると高さや規模が増すので、その分費用がかかります。水道やガス、電気に関わらず、

水道やガス、電気に関わらず、壁があっても木造なら簡単に壁や天井、床をはがして工事できますが、マンションは鉄筋コンクリート(あるいは鉄骨造)という構造上大変な工事になり、リフォーム費用に跳ね返ります。

また、これも300万円程度の自己資金で買えるケースでは少ないと思いますが、ポリウー

ームの大きな建物も最初は候補から外したほうがいいと思います。マンションの例で説明したのと同様に、ポリウームの大きい物件は法定の消火設備の点検代や実際の設備の交換といったメンテナンスをはじめ、リフォームにもなにかと費用がかさみます。また縁起でもない話ですが、仮に一部屋で自殺や殺人事件などがあった場合に建物全体が風評被害を受

ける危険性があり、大きい物件ほど不利でしょう。

僕の知人でも、隣の部屋で殺人事件が起こり、「特に幽霊騒ぎがあったわけではないけど怖くて引越した」という人がいました。もちろん税金の面でも、木造やポリウームの小さいものはそれだけ固定資産税などが安く済みます。また売りにくくなった場合にも、小ぶりな物件は現金で買える人が多いので売りやすいというメリットがあります。

こうして考えていくと、今資金に余裕のない人が最初に買う物件として一棟マンションやポリウームの大きな物件は適さないことは一目瞭然でしょう。まずはリフォームしやすくランニングコストの安い、小ぶりな木造アパートをしっかりと経営して、所有欲が満たされるような物件を購入するのはそのあとでもいいと思います。

※画像はイメージです

新築アパート満室投資術

解説／白岩貢

第7回

相続税対策は長く賃貸経営をするための準備

相続税対策は「なるはや」が基本

2022年の春、相続税に関する裁判で、最高裁の出した判決がニュースになりました。それは、節税目的で収益不動産を購入したことに對して、過度な相続税対策であると指摘、相続税が0円なのか否かを決定する裁判で、「認めない」という判決でした。結局、敗訴した相続人は相続税2億8000万円に加えて、過少申告加算税4300万円もの支払いを命じられたのです。

このケースでは、相続人は2012年に2棟のマンションを相続して、相続税額を0円として申告しました。内訳はマンション2棟を合わせた相続税評価額が3億3370万円ですが、マンション購入のための借入金による債務控除や基礎控除を勘案した結果、0円と申告したの

です。しかし、これは相続税評価額ではなく、不動産鑑定評価額が適正であると国税当局が更正処分をしたのです。

それに対して、相続人は不服を申し立て訴訟をしたのですが、「過度な相続税対策」という結論となったのです。このケースでは、相続税路線価と不動産鑑定評価との乖離が4倍ほどあったことと、被相続人がマンション購入したのは相続発生前の3年前だったことがポイントとなりました。また、相続開始後1年以内にマンション1棟を売却。さらに銀行稟議書に「相続税対策のためローンを実行し不動産を購入」と明記されていたのが、「相続税を意図的に圧縮することが目的」と見なされたようです。

つまり、「あからさまに相続税を圧縮するための行為はいけない」ということです。亡くなる直前に借金をして不動産を買う、亡くなってすぐに売却して換金するというのはいけません。質の良いアパートを末永く持ち、後に家族へ継がせる考えであれば問題ありません。将来の重荷にならぬよう換金性のよい物件を持つのが理想ですが、継いだ側も亡くなってすぐに売却するのではなく、タイミングをみて行うのがいいでしょう。



自体がラッキーです。買主さんから感謝してもらえらることもよくあります。

東京の都市部、そして郊外や地方が、20年後や30年後にどうなっているかを想像して比較すればいいのです。首都圏以外は今も人口が減り続けています。

相続において大事なものは、「とにかく税金を安くしよう」という考え方ではありません。税金のコントロールをしながら、長らく賃貸経営をすることが前提となりますから、銀行や税理士の言いなりになって闇雲に借金をするのは反対です。なるべく早めに準備をして価値のあるものに変えて、しっかりと経営をするのが一番だと思います。

忘れてはいけない 無償返還の届出

相続税対策のアパートを持つたからといって、それでお終いではありません。評価を圧縮し

て相続のための準備はできても、長生きをしてアパート経営が順調に進めば、家賃がどんどん入ってきて利益が増え過ぎてしまうのです。嬉しいことではありませんが、これでは節税対策になりません。

そこで、アパートからの家賃収入は子どもに入るよう、建物は子どもの名義にする方法もあります（詳しくは次号で解説します）。

利益は子どもがもらい、おじいちゃん・おばあちゃんには、お金が入らないようにするのが



コツです。税理士で知らない人もいるようですが、「無償返還の届出」を出すのを忘れないようにしてください。

無償返還の届出というのは、法人と個人もしくは法人同士の土地の賃貸借契約において、権利金の認定課税を避けることが可能になる手続きです。

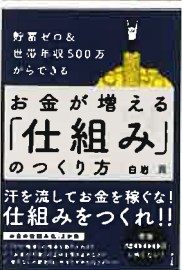
提出先は土地所有者（貸主）の納税地を管轄する税務署で、提出期限は具体的に決められていません。しかし実際には、賃貸借契約を締結した法人の確定申告書の提出期限までとするのが望ましいとされています。提出書類は「土地の無償返還に関する届出書」を貸主と借主の連名で出し、あわせて「賃貸借契約書」「土地の評価額明細」（各2部ずつ）も提出します。また契約をする貸主・借主も、控えを持っておきます。この届出をするだけで、土地代が8割くらいの評価になり安く済みま

す。届出するかどうかで、人によっては、土地の評価額が数千万円単位で変わってくるでしょう。契約内容は専門家と十分に検討することをおすすめします。



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/> 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

賃貸アパートの高稼働実現には 本当に浴室・トイレ別が必須!?

**重要なのは仕様ではなく
見せ方とトータルの価値**

今回は、賃貸アパートは本当に「浴室・トイレ別でなければ入居が決まらないのか」というテーマでお話したいと思います。私は空室対策の相談を受ける機会が多いのですが、なかでも高確率で「3点式ユニットバスを浴室・トイレ別にした方が良いですか」という質問をいただきます。結論から言えば、必ずしも分離する必要があるとは言い切れません。理由は3点式ユニットバスでも入居を決めることは可能だからです。

例えば、私が所有する築40年ぐらゐのアパートも3点式ユニ

ットバスです。確かに、この物件でも「3点式ユニットバスが理由で決まらない」という結果はゼロではありません。しかし、体感で言えば運営上でほとんど影響は出ていないのです。それよりも重要なのは「どう見せるか」だと思います。

私の所有物件は、家具や家電を最初から設置していたり、内装をホテル風に仕上げているが、このような工夫により3点式ユニットバスのデメリットを弱めることに成功しています。結果として、相場より少し高めの家賃でも普通に入居が決まっているのです。

一度、冷静に考えてみて欲しいのですが、3点式ユニットか

ら浴室・トイレ別にするための工事費用は、現在の相場では一般的に100万円オーバーになると思います。仮に家賃5万円の一部屋であれば、20カ月分です。約2年分の家賃を先に支払うのと同じです。そして100万円かけても、一般的に家賃はそれほど高く設定できるわけはありません。むしろ家賃アップは難しく、空室対策の効果しか得られないケースが多いように感じます。つまり、費用対効果が高いとは言えないわけです。これは運営していく上で凄く大切な視点です。

①日本人は浴室・トイレ別に

こだわり過ぎる傾向がある
私は日本人は「浴室・トイレ

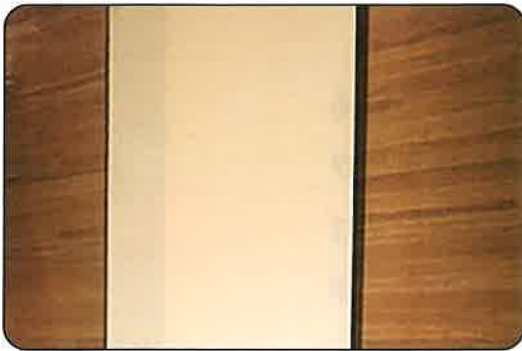
別信仰」が強過ぎると思います。世界的に見れば、一体型の方が普通です。最近では外国人の入居者の方も増えています。3点式ユニットバスは全然気にしません。さらに言えば、浴室・トイレ別にするために、居室が狭くなるような状況は本末転倒だと思えます。部屋が狭くなると商品力が落ちるからです。そのため、新築を建てる際も「とりあえず浴室とトイレは別にしておこう」みたいな安直な発想は考え直して、様々な観点から「本当にそうするのが効果的か」分析する必要があると思います。

②アパホテルの3点式ユニッ

トバスが魅力的

■ 古い3点式ユニットバスを再生する手法の一例

壁にダイノックシートを貼る



トイレの便座を替える



※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

私はビジネスホテルに泊まる機会が数多くあります。その時に感じるのが「最近の3点式ユニットバスの優秀さ」です。特にアパホテルの3点式ユニットバスは魅力的です。浴槽が楕円形の卵型になっており体にフィットして、狭いのにしっかりと浸かれます。さらにシャワールの角度なども凄く考えられています。「狭いからダメ」ではなく、「狭い空間をどのように快適に仕上げるか」を徹底的に考えているわけです。これはヒントになります。もしも、私が

古いアパートの3点式ユニットバスを今リフォームするなら、迷わずアパホテルのようなスタイルを採用します。

③古い3点式ユニットバスは少し手を入れる必要はある

3点式ユニットバスのデメリットは軽減可能とはいえ、やはり古めかしい場合は印象が良くありません。そこで古い場合は「壁にダイノックシートを貼る」「横長のミラーを設置する」「トイレの便座を替える」など工夫して、ホテルライクな見た目仕上げ、魅力的に見せる

ことが必要です。大切なのはスペックではなく「見せ方とトータル価値」です。この点を間違えると、100万円かけたのにリターンがない…みたいな失敗に陥ります。一般的には「当たり前」と言われていることも、必ずしも正解ではない場合も多いものです。常識だけに捉われると、普通の結果しか出ません。反対に常識を疑える人は、利益を残せる可能性が高くなると思います。

あまりビジネスホテルを利用したことがない人は、ぜひ一



度アパホテルなどに泊まってみて、大家さん目線でユニットバスをチェックしてみてください。かなり学びがあると思います。

「自宅の住み方」と「資産の組替え」で評価減



自宅の評価額は、「誰が住んでいるか」「どのように所有しているか」によって大きく変わります。たとえば、同居していた親と子が相続する場合、「小規模宅地等の特例」が適用できる要件を満たせば土地の評価額を330m²まで80%評価減でき、20%に下げることができます。

仮に、自宅の土地の評価額が5,000万円だった場合、要件を満たす人が相続すると、「小規模宅地等の特例」によって評価は1,000万円にでき、相続税を大幅に減額できます。

相続税の節税をするには、「小規模宅地等の特例」を適用できる人が自宅を相続することが必須となります。よって、それを実現する「遺産分割協議」をする必要があります。

土地を売却してアパートを建てる等



さらに、前述のとおり、資産の一部を不動産に組み替えることで、全体の評価を大幅に下げることができます。

たとえば、土地の一部を売却し、その売却代金でアパートを建てたりマンションを購入したりして、収益を上げられる不動産に組み替えるのが効果的です。また、アパートを所有しているものの古いために賃料が安く収益が上がらない、という場合は売却し、駅近くの収益物件を購入すれば賃貸不動産で評価を下げながら収益が改善されるので、一石二鳥となります。

このように、自宅の住み方と資産構成を事前に見直し、特例などを上手に活用すれば評価減の幅を最大限活かすことができ、「0円相続」の実現にさらに一步、近づけるのです。

自宅（居住用宅地）は 80%の減額！



亡くなった人の所有する自宅の土地を相続する際、「小規模宅地等の特例」によって土地の相続税評価額を330㎡まで80%減額することが可能。同居する配偶者や子どもであれば、比較的容易に要件を満たすことができます。



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95冊。

URL

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



新刊
発売中

特例適用前

小規模宅地等の特例を利用すると

特例適用後



80%減額

330㎡まで



土地評価額 5,000万円

土地評価額 1,000万円

▼評価額80%減額の特例が適用できるのは

相続人
配偶者

相続人
同居している親族

相続人
別居している親族



条件

なし(配偶者は無条件に適用でる)



条件

亡くなった人と直前まで同居していて、その後もその家に住み続けること



条件

亡くなった人に配偶者や同居していた親族がおらず、亡くなる前の3年間に自分や親族の持ち家に住んでいないこと

▶ POINT

自宅の小規模宅地等の特例の要件を満たしておく

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 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、全国の対象店舗で 成約キャンペーンを開始

APAMAN株式会社は、2026年5月1日（金）から8月31日（月）まで、日本全国のアパマンショップにてキャンペーンを実施いたします。

「ARUARU MEMBERS」年会費1年分無料と、ご成約で「ARUARU Wallet」500円相当のアプリ内特典を提供します。本キャンペーンでは、対象条件を満たした方を対象に、「ARUARU MEMBERS」の年会費1年分無料特典、およびご成約で「ARUARU Wallet」500円相当の特典を提供いたします。入居時の利便性向上と入居後の暮らしのサポートを通じて、新生活のスタートを支援します。



新しい暮らしのスタートに、
うれしい成約ダブル特典

ARUARU MEMBERS
1年分無料

さらに

ARUARU Wallet **500**円分プレゼント

キャンペーン期間
2026
8/31月
まで

イーグルアイ AI監視カメラシステム



不動産管理の「困った」 AIカメラで解決

迷惑ゴミ捨て自動検知



すべての所有物件
共用部やゴミ捨てトラブル
AIが自動監視



「リュックを持った男」
文字でAI映像検索



詳細な情報やデモをご希望の方は、
お気軽にお問い合わせください。



イーグルアイネットワークス株式会社

東京都渋谷区代官山町8-5 代官山8.5ビル4階
電話 (03)6868-5527 WWW.EEN.COM/JA

世界90か国で2,500万人以上が利用
既存の監視カメラを活用できる

2026年4月1日より不動産所有者の住所・氏名変更は 2年以内に登記をすることが義務付け

2026年4月から、不動産登記法改正に伴う所有者の住所・氏名変更登記が義務化されました。任意だった住所・氏名の変更登記が法的な義務になります。令和8年4月1日より施行される住所・氏名変更登記は、変更日から2年以内の登記が義務化されます。また、令和8年3月31日以前に住所・氏名を変更（施行前）の場合は、令和10年3月31日まで（施行日から2年以内）となります。正当な理由なく住所・氏名変更登記を怠った場合は、5万円以下の過料に科される可能性があります。詳しくは、法務省の「住所等変更登記の義務化特設ページ」をご確認ください。



成婚数

No.1!

※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

(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!

これまで累計16.2万人がご成婚
成婚までの活動期間 平均約10ヶ月

※3: 2022年1月~2022年12月に退会された方の中で成婚退会された方の割合
※4: 2022年1月~2022年12月に成婚退会された方の活動期間平均
(※3※4ともツヴァイでの活動をきっかけに会員外の方と成婚された方も含む)

	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 ^(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



- 2026/5/1 OPEN
谷山駅前店
株式会社明和不動産



- 2026/5/1 OPEN
鹿児島大学前店（社宅専門店）
株式会社明和不動産
- 2026/5/1 OPEN
福井中央店（社宅専門店）
三谷不動産株式会社
- 2026/5/1 OPEN
小倉駅北口店（社宅専門店）
APAMAN株式会社
- 2026/5/1 OPEN
金沢駅西口店（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ます！ 一問一答

最近になって修繕費の増加や空室が目立ってきてきました。築15年が経過して経費はさらに嵩みそうです。当初は相続対策で賃貸経営を始めたのですが、ローン返済や将来の出費を考えると不安です。今も収支はギリギリですが例え赤字に陥ったとしても、自分の貯金等を切り崩し続けるべきか。それとも早期に売却すべきかで迷っているのですが。

アパート経営も不動産事業なので、アナタはまず事業主という認識を持たねばなりません。

これには当然リスクも伴います。空室問題、修繕費、固定費、

租税公課、火災、事故、天災
etc.: 数え挙げればキリがない程です。例えば満室にも関わらず、賃料が安くてローン返済や諸経費などを支払うと赤字に陥ってしまう、そのような事業

は、最初からやるべきではありません。現状のアパート経営で苦しんでいる要因が空室ならば、回避出来る方法が無いか検討してみてください、どうでしょうか？

具体的には、地域の他物件との差別化を図る為、室内をリノベーションしてみるとか、人気のある設備（インターネット環境・ケーブルテレビ・オール電化）を導入するなどを、検討し

てみるといいでしょう。初期投資は掛かりますが、長期的な視点で見ると、空室対策の効果が上がると思います。募集方法についても、敷金・礼金の排除（その分月々の賃料を上乗せする）や、保証人不要をうたう為に保証会社を使う、さらに外国人でも入居可にするなど借りやすい環境にすると効果的です。

また、最近では単身者がペットを飼いたい、という要望も増えています。退去時にキッチンと修繕出来るだけの保証（敷金増など）が確保可能なら、ペット可物件にするのも手です。

他に比べて、高い賃料が取れる見込みがあれば、実践する価値は十分でしょう。これらを全部やった上で、空室が埋まらず、

ジリ貧になったのであれば、商品（物件）の魅力がないと考えて、赤字が広がらないうちに損切りする判断も経営上必要です。

また質問者は、相続対策でアパート経営を始められたとのことですが、売却してしまつたら節税にはなりません。現実的に売るとしても、空室率が高い物件は高くなりませんし、収益還元法を用いている金融機関であれば、融資も出にくく難しい状況といえます。例え、処分したとしてもローンの残債を差し引いて、手元に資金がほとんど残らない。さらに下手をすると、持ち出しというケースも考えられます。いずれにしても、具体的に金額を算出した上で、大局的な判断が必要になるでしょう。

亡くなった父は賃貸経営をしながら所有地の一部を人へ貸していました。その貸し地は凄く立地が良いので取り戻し、新たな賃貸物件を建て運営したいと思っています。ところが平成8年に「事業用借地権」を20年契約で結んでいるのです。今すぐ取り戻すのには立退料はどの程度必要でしょうか？

事業用借地権が成立する要件としては、①期間は10年以上30年未満、もしくは30年以上50年未満②契約書については公正証書とする事が挙げられます。

また、契約期間満了時には更新は出来ず、借地人は建物を解体し、更地にして地主に返還する事になります（借地人の建物買取請求権は認められません）。

さらに土地の用途としては、事業の目的に使用する事に限られ、居住用には利用出来ま

せん。

しかも、ご質問のような貸主からの中途解約に関する法律の取り決めもありません。契約書上双方で任意に決めた中途解約に関する事項があれば、それに則る事になります。期間も10年から50年という期間の為、中途解約を設定していないケースも多いのが現状です。

もちろん、借地人にとって不利な条項は無効となりますので、期間満了前の地主側からの一方的な解約は認められ

ません。

ただし、借地人に信頼関係を損ねる行為があった場合、例えば、長期に渡る地代の滞納、通知なしの増改築、承諾なしの譲渡や転貸、用途違反の土地利用があった場合には、地主側からの契約解除も可能でしょう。

次に、立退料についてですが、普通借地権の場合は、借地人が契約を終了させない限り何度でも更新が出来る為、地主は正当事由に加え、立退料を支払い契約を終了させる必要があります。

居住用の場合であれば、新規の移転先へ転居するのに必要な費用（引越費用、仲介手数料、敷金など）は最低限必要な金額となります。

しかし本事例のような事業用の土地の場合は、会社（あるいは個人）が事業の用途として借地しているものなので、

それを取り上げるとなると営業補償の要素も加わります。

残存借地期間に得られる収益が失われるのですから、その分の補償は最低限必要でしょう。

ちなみに、普通借地権の立退料としては、過去に更地評価の6割とした例もあります。これは受領した借地料など吹っ飛んでしまう金額です。

もちろん、借地人が行なっている事業内容や収益性、また土地を必要としている正当事由が、地主と借地人のどちらで強いかによっても、立退料の算定は変わってきます。

賃貸物件を建てて運営したという事ですが、それだけでは正当事由としてはちょっと弱いので、かなり高額な算定になるでしょう。ですから期間満了までは、地代の値上げ交渉等で、収益向上を狙った方が賢明だと思います。



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

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 JUNE No.243

発行人Publisher

山崎 戒

編集長Editor in chief

久保田力

副編集長Deputy editor

山代厚男

マネジメントスタッフmanagement stuff

齋藤智恵

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

制作

株式会社ビジネスプレス出版社

印刷・製本

株式会社ゼンリンプリンテックス

広告掲載のお問い合わせは

APAMAN 株式会社

Tel 03-6700-3880

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

不動産オーナーのみなさん
賃貸管理 アパマンショップにお任せください

全国管理物件 約103万戸
賃貸管理会社数 No.1
取引オーナー数 約20万人

アパマンショップオーナーWEBとは

CM公開中!

TVCM放映中! CMメイキング公開中!



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

アパマンショップ オーナーズ
Owners
MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

アパマンショップ

アパマンショップオーナーズ
フォロー48人・フォロワー187人
アパマンショップオーナーズは2000名以上に成長している賃貸管理専門誌
編集部

その気持ち、シェアしよう
写真・動画
レビュー投稿
ライブ投稿

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。

PR PERFECT ONE

日焼け止めいらず ムラなく カンタン30秒



ポン! ポン! ポン! で、 若見えツヤ肌。^{※1}

※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**[※]
オールインワン
ジェルシリーズ

※TFCO株式会社調べ「最大の顔用保湿ジェルブランド」(パーフェクトワン オールインワン美香液ジェルシリーズ2022~2023年販売実績)



夏の強い紫外線に
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いクッションファンデーションが登場。ポン!ポン!と肌に乗せた瞬間、シミ・シワがサッと消える^{※1}カバー力。美容液仕立てのしっとりとしたツヤ感で、上品な仕上が。あなたも悩みのない^{※1}理想のツヤ肌へ。

時短がうれしい1つ9役!!



シミも、シワも



理想のツヤ肌へ。

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

期間限定! たっぷり!
大増量祭!

広告有効期限:2026年8月31日まで

パーフェクトワン グロウ&カバー
クッションファンデーション 本品通常価格5,280円^{税別}
3色(ナチュラル/ピンクナチュラル/オークル)
内容量 14g(約1~1.5ヵ月分)
※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。

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** (税別)

※送料は新日本製薬が負担いたします。

合計 **2個** でお得!

①+② たっぷり全部で **2~3ヶ月分** ✓本品 ✓レフィル

もう1個 **増量!** たっぷり (約1~1.5ヵ月分)

①+② たっぷり全部で **2~3ヶ月分** ✓本品 ✓レフィル

※送料は新日本製薬が負担いたします。

さらには **プレゼント!**

たっぷりエコバッグ (花柄)

サイズ:約38×30×10cm
※2色のうちどちらかをお選びします。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

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。

0120・010・202

キャンペーン番号
3856J



WEB限定
キャンペーン
はこちら
※画面の内容とは
異なります

新日本製薬 株式会社
福岡県福岡市中央区大手門1-4-7
https://corporate.shinnihonseiyaku.co.jp

【送料】通常送料価格合計5,000円未満は全国一律メール便110円(税込)、宅配便550円(税込)。【特典】パーフェクトワン グロウ&カバークッションファンデーションを初めてご購入の方のみ対象となります(お一人さま1回1セット限り)。また、プレゼント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(返送料・返金手数料はお客さま負担)。【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点から控えていただくようお願い致します。【個人情報の取扱い】お客さまからお預かりした個人情報は、商品の発送、弊社からのご案内以外には利用いたしません。個人情報の取り扱いにつきましては、弊社webページにてご確認ください。※使用感には個人差があります。