

2026
JULY

7

アパマンショップ オーナーズ Owners

MAGAZINE FOR HIGH-END PEOPLE

常識を覆す発想で成功を掴む
賃貸運営
「需要創出の極意」

Dramatic Communication

アパマンショップ
NETWORK

アパマンショップ

賃貸管理も

全国の
管理物件

約**103**万戸^{※1}

賃貸住宅
仲介業店舗数

No.1^{※2}

取引
オーナー数

約**20**万人^{※1}

お気軽にご来店ください。

アパマン オーナー



※1 自社調べ

※2 調査概要および調査方法：「賃貸住宅仲介業」を対象にしたデスクリサーチおよびヒアリング調査

調査期間：2024年5月14日～5月28日 調査実施：株式会社エクスクリエ

比較対象企業：「賃貸住宅仲介業」運営企業 主要10社 ※海外法人は除外（但し、独立した日本法人については対象とする）

Dramatic Communication
アパマンショップ
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 目先の数字を追うのではなく大局を見据える!
常識を覆す発想で成功を掴む

賃貸運営「需要創出の極意」

16 不動産投資・賃貸経営を学ぶ

第7回 解説/石原博光

18 新築アパート満室投資術

第8回 解説/白岩貢

20 成約率が格段に上がる最強空室対策

第143回 解説/浦田 健

22 知っておきたい! 0円にする相続

第8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

検索



※記事及び内容・イラストの無断転載を禁じます

From APAMAN

「ARUARU MEMBERS」と「ARUARU Wallet」の キャンペーンを行っております



山崎 戒
APAMAN株式会社
代表取締役社長

「ARUARU MEMBERS」は、入手困難な人気アーティストのライブチケットをはじめ、非日常の遊び体験や高価な受講品などが当たる、また、お得な優待券も大変好評をいただいているアパマンショップのサービスです。入手困難なトップアーティストのライブチケットプレミアムシートが当たるということですが、有名なアーティストですと、B'z や BTS、Mrs GREEN APPLE や Mr.Children 等、あらゆる世代に響くアーティストを網羅しております。また、プレミアム 累計約 1500 以上の優待を取り揃えています。こういったサービスを皆様に提供してサービスと付加価値を高め、圧倒的なコンテンツ力を使って入居者様、オーナー様、また社員皆様に喜んでいただいております。会員数は約 42,000 人を超えており、プレミアムな抽選に当選された方が約 9700 人いらっしゃいます。当選率も高いサービスとなっており、他社と比べても、圧倒的に利用率が高いコンテンツを活用し、今後さらに拡大してまいります。

次に「ARUARU Wallet」について説明さ

せて頂きます。このウォレットは単なる決済アプリというわけではありません。入居者様にとっては初期費用の分割払いができ、アパマンショップからは入居者様に対してクーポン配信などができますので、入居者様と継続的な接点を持てます。

現在、対象条件を満たしたお客様を対象に、「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するキャンペーンを、8月31日(月)まで日本全国のアパマンショップにておこなっております。

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てまいります。

ARUARU MEMBERS
会員は42,000名を超過し、数多く利用されています。

累計景品実績	年間申込率	当選者数
1,744件	639%	9,753人

※2024年度の特別抽選は、10月実施
※年間応募総数・会員登録数
※ユーザー満足度・還元効果

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
2024
8/31
まで

賃貸経営 最新トピックス

Rental management latest topics



アットホームが2025年度の定期借家物件の募集家賃の動向を発表しました。これによりますと、定期借家の平均募集家賃と物件割合は、マンション・アパート共に概ね前年度から上昇し、特にマンションは多くのエリアで普通借家を上回る家賃上昇率で、東京23区は5年連続で物件割合が上昇。アパートも全エリア・面積帯で上昇し、埼玉県と千葉県では2桁の伸びを示しています。いずれもシングル向きで、定期借家の割合と上昇率の高さが目立つ結果となっています。

シングル向きで上昇、 定期借家の家賃動向

物件の購入者は減少、 金利上昇は顕著に！

健美家が会員を対象とした「不動産投資に関する意識調査（第25回）」の結果を発表しました。これによりますと、物件購入について直近およそ1年間に「購入した」との回答は42・6%にとどまり、前回から15ポイント減少して半数を下回りました。購入された物件については「一棟アパート」が44%で最多です。積極的に探している地域では「神奈川県・千葉・埼玉」が45・1%、次いで「東京」が44・6%と、一都三県に需要が集中しています。

融資環境については、金利が1年前より「上がった」との回答が85・3%で最多となりました。また、融資期間は「21～30年」が39・5%、「31年以上」が28・7%と長期融資の割合が増加。利用金融機関は「地方銀行」が42・6%で最多となる一方、「信用金庫・組合」は24%と前回より19ポイント減少しています。

4月の募集家賃は アップ傾向が継続中

アットホームが発表した今年4月の募集家賃動向によると、首都圏全エリアと名古屋・京都市・大阪市・福岡市で、マンションの平均募集家賃が全面積帯で前年同月を上回りました。アパートもカップル向きが7カ月連続で全エリア上昇、シングル向きでは東京23区が12カ月連続で最高値を更新。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■札幌市4万1757円、■カップル向き■東京23区12万7077円、■ファミリー向き■福岡市10万3536円。



※対象全13エリア：首都圏（東京23区、東京都下、神奈川県、埼玉県、千葉県）、北海道札幌市、宮城県仙台市、愛知県名古屋市、京都府京都市、大阪府大阪市、兵庫県神戸市、広島県広島市、福岡県福岡市

賃貸経営 気になる最新設備

Rental management, latest equipment

収納力抜群！マグネット対応ミニキッチン



両側板と背板をマグネット対応のキッチンパネルにすることで、収納スペースのパフォーマンスを大幅に向上したミニキッチン『マグミニ』。マグネット対応パネルには白と黒の2色が揃い、扉カラーもオプションで21色から選べるため、部屋の雰囲気に合わせてコーディネートが可能です。コンパクトなミニキッチンに、利便性が高まる機能を加えた画期的なアイテムです。価格は51万8,100円～（間口90cm/税込）※中東情勢の影響で納入にはお時間いただきます。○亀井製作所／<https://www.repeat-k.co.jp/>

上から貼るだけでリフォームできる薄型フロア

既存の床を剥がさずに、上から貼るだけで簡単にリフォームができる薄型リフォーム用上貼りフロア『カバーリエ』。1.8ミリと薄いため、サッシ枠との段差が生じにくく、建具下部・見切り・敷居・沓摺り・レール類とも干渉しにくいのが魅力です。基本性能も高く床暖房仕上材やホットカーペット対応で、耐へこみや耐傷などフロアに求められる基準を満たしています。カラーラインナップは全5柄で、ペット対応の性能も備わり賃貸物件のリフォームに最適です。価格は1万7,500円／1ケース（24枚入り=3.13㎡、税・工事費別）○EIDAI／<https://www.eidai.com/>



賃貸経営—私の履歴書

収益性と融資のタイミングを見極めながら着実に規模を拡大



賃貸経営オーナー
山屋 悟氏

元工場勤務のサラリーマンで、24歳の時に100万円を元手に賃貸併用住宅を建て賃貸経営を開始。その後、資産を拡大し現在は新築や中古の一棟アパートから戸建てまで、幅広い賃貸物件を運営している。

私は23歳の時に、会社で40歳以上を対象にした希望退職の募集が始まり、160名以上が去っていく現実を目の当たりにしました。このままでは、いつ自分も切り捨てられるか分からない…。サラリーマンとして真面目に働いてきた毎日が色褪せて見えた瞬間でした。

高校を卒業後、製造業の工場で働いていましたが、与えられる仕事に「自分でなければいけない理由」を見出せず、やりがいを見失っていました。日々成長したいという思いが募るなかで、私が選んだのは仕事を確実にこなしながら、別の道で収入や資産を築く道でした。それが給料を元手にした賃貸経営です。

最初の一步は、住宅ローンを活用した賃貸併用住宅です。土地1,000万円、建物1,500万円の総額2,500万円。融資期間35年で月々7万円程度の返済に対し、賃貸部分の家賃も同額程度ありました。このプランならサラリーマン時代の月々の手取り20万円でカバーできる範囲だと考えて、勇気を出して実行したのです。

その後は中古一棟アパート、区分所有マンション、築古戸建て、新築一棟アパートなど幅広い物件を収益性と融資のタイミングを見極めながら着実に増やしてきました。早い段階で法人を設立したことで金融機関からの信頼も高まり、融資が受けやすくなった点も大きかったと思います。特に効果的だったのが、「高利回り物件を満室稼働させて売却も織り交ぜながら資産を拡大する戦略」です。インカムを安定させキャピタルゲインを得て、それを次の物件取得の資金に充てていきました。

そして、ある程度の家賃収入が確保できたタイミングで私は会社を退職し、大家業に専念する道を選びました。退職後はさらに物件を増やししながら高稼働を維持。現在は新築物件を中心に組み、時間的にも経済的にも自由な生活を送っています。かつての工場勤務時代に感じていた「自分で人生を切り開きたい」という思いが、今は現実になりました。与えられたレールの上を走るのではなく、自らレールを敷く選択をした決断が充実した毎日に繋がっています。

賃貸物件購入の主な履歴

- 2009年 2世帯住宅2,500万円を新築（売却済）。
- 2011年 中古アパートを1,200万円で購入。
- 2013年 中古アパートを2,500万円で購入（売却済）。区分所有を2戸購入（すべて売却済）。
- 2016年 ガレージハウスを購入。廃墟を65万円で購入。廃墟を50万円で購入。戸建てを1,200万円で新築。
- 2017年 中古マンションを1,200万円で購入。アパートを4,100万円で新築。
- 2018年 アパートを6,150万円で新築。中古アパートを2,500万円で購入。
- 2020～2024年 アパートを7,200万円で新築。アパートを4,400万円で新築。アパートを5,500万円で新築。築古戸建てを4戸購入。中古アパートを2,600万円で購入。
- 2025年 アパートを7,200万円で新築。



一棟アパートや戸建てなど、所有物件のバリエーションが豊富な山屋さん。高利回りで収益性が高い物件を数多く運営しているのもポイントです。

目先の数字を追うのではなく
大局を見据える!



常識を覆す発想で 成功を掴む 創出の極意」

空室率や利回りなどの数字だけ追いかけても勝ち筋は見えてきません。
柔軟な発想力こそが相手の心を掴みニーズを生み出す鍵となります。
今回は、そんな賃貸運営を実現するためのヒントをお届けします。

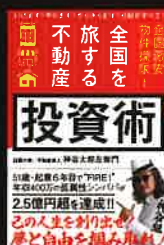


解説



神谷太郎左衛門

45歳で賃貸経営をスタートして51歳で独立。現在は北海道から九州まで全国31都道府県で、アパート、マンション、戸建てなど合わせて590室を運営中。年間家賃収入2億7,000万円を実現。賃貸経営のコミュニティ『神谷組・白服大家』(<https://tarozae.mon.co.jp/kamiyagumi/>)を主宰。



全国激安物件探求! 「全国を旅する不動産」投資術

物件の見極め方、リフォーム手法、入居募集の戦略、競合との差別化など、実体験に基づいた運営ノウハウを学べる一冊。○著者：神谷太郎左衛門○発行：ごま書房新社○定価：1,500円(税別)

デジタル時代の今こそ 泥臭い人間関係作りが 長期的な成功に繋がる

賃貸経営で成果を上げるには、「選ばれる人」になることが大切です。その基本は欲を抑え、まずは相手の役に立つことを考える姿勢にあります。多くの人が「優良物件が欲しい」「融資条件を良くしたい」と願いながら、不動産会社さんや金融機関に足を運びます。しかし、誰もが同じような要望を口にする中で「選んでもらう」のは容易ではありません。そこで私は、発想を180度転換します。最初に「何かお困りの案件はありませんか」と尋ねるのです。

例えば、遠隔地で管理が大変な物件や再建築が難しく敬遠されがちなものなど、業者さんが頭を悩ませている案件について「よろしければ私がお引き受けします」と申し出ます。「利回りの良い物件をください」と言うのではなく、「お困りごとをお手伝いします」という姿勢を最初に見せるのです。このようなアプローチが相手の心に響きます。金融機関に訪問する際も同じです。融資の打診だけでなく「何か相手の役に立つことはないか」を考えます。

今は「利回り何%以下は検討しない」など、マニュアル的な言葉に頼る人も増えていますが、これでは相手の心には響きません。私が主宰しているコミュニティ『神谷組』では「賃貸経営は恋愛と同じ」と伝えています。初対面で条



The secret to creating needs

賃貸運営「需要」

選ばれる大家さんになるために必要なこと

- ① 自分の欲だけを全面に出さない
- ② 相手に喜ばれる気配りを忘れない
- ③ 関連業者さんには立場を逆にして接する
- ④ マニュアル通りではなく自分の言葉で語る
- ⑤ 頼まれたことに対して全力で応える

件だけを並べる恋愛はありません。まずは相手を知り、信頼を重ねていくはず。自分の欲を後回しにすることは遠回りに感じるかも知れませんが、しかし、相手の立場に寄り添った先にこそ本当に価値のある情報が集まってきます。デジタル化が進む今だからこそ、この泥臭い人間関係の構築が長期的な成功に繋がります。次頁からは項目ごとに、そのためのノウハウを解説していきます。

賃貸需要を引き出せるお宝物件の見つけ方とは？

一見不利に見えても
そこにしかない個性が
集客へ繋がる時もある

私が物件探して大切にしているのは「正解はひとつではない」という考え方です。特定のエリアや物件種別などで初めから対象外と決めつけず、すべての可能性に目を向けます。一見不利に思えるエリアも、そこにしかない個性が集客の強力なフックになることもあるからです。例えば、私が所有している伊勢志摩・志摩エリアの物件も、そのひとつです。一般的には「単なる

愛知県南知多町の海沿いの戸建てです。私が所有している中で最も規模の大きい滋賀県米原市の物件です。米原は新幹線の駅があり、該当エリアで同規模の賃貸が存在していないため「田舎の無双物件」となっています。



愛知県南知多町の海沿いの戸建てです。私が所有している中で最も規模の大きい滋賀県米原市の物件です。米原は新幹線の駅があり、該当エリアで同規模の賃貸が存在していないため「田舎の無双物件」となっています。



私が所有している中で最も規模の大きい滋賀県米原市の物件です。米原は新幹線の駅があり、該当エリアで同規模の賃貸が存在していないため「田舎の無双物件」となっています。

田舎」と見られがちですが、海が近く、このエリアでサーフィンをしたい人にとって物件は代替がきかず、入居待ちの状態になっているのです。

このように先入観で敬遠されがちなエリアは視点を変えようと、お宝になる可能性があります。まだ地方には、そんな物件が存在しています。重要なのは本質的な土地の構造や歴史を理解し、該当エリアに真摯に向き合えるかです。私の場合は人が避けるような場所にチャンスがあると考え、あえて王道を外し勝

負してきました。そして、該当地域で実際に「物件を持っている」という実績を作ること、不動産業者さんや金融機関との信頼関係を築いてきたのです。

最後に、物件を検討する際はネットの情報だけで判断せず現地に足を運ぶことも大切です。駅から物件までの動線上にある店や夜間の明るさなどの周辺環境、さらに地方の車社会では駐車場の有無などもポイントになります。実際に現地を訪れ交渉することで、不利な条件をチャンスに変えることも可能です。

お宝物件を見つけ出す方法の一例

- 1 遠いからNG・この県は対象外など見る前から物件を判断しない
- 2 地方の外れでも尖った魅力があれば需要を生み出すことは可能
- 3 エリア選びの際は土地の構造や歴史を理解する
- 4 利用できる金融機関からエリアを見極める
- 5 ネットの情報から業者さんとの繋がりを作る
- 6 紙媒体などのオールドメディアも上手く活用する
- 7 人が避ける場所に情報とチャンスあり

現地調査における室内のチェックポイントの一例

- 1 水まわり
- 2 雨漏りの有無
- 3 床や建物の傾き状況
- 4 建具の状況
- 5 窓やサッシの状態
- 6 玄関ドアの状態
- 7 床下・基礎の状態
- 8 雨戸やシャッターがある場合の作動状況

現地調査における外回りのチェックポイントの一例

- 1 建物の面構え
(入ってみたいと思えるか直感的な印象)
- 2 外壁の状態
(チョーキングの有無など)
- 3 外装の浮きや剥離など
(打診チェックを実施・特にRC造などの大規模物件は入念に)
- 4 基礎や屋根の状態

常識を覆して担当者さんの心を掴む融資戦略とは？

相手が弱点として
突いてくる点も
先に自ら差し出す

私は現在、31行の金融機関と取り引きしています。「どのようにして実現したの」と多くの人に聞かれますが、答えは単純です。その地に不動産を所有し、賃貸事業を営んでいるからです。先に現金で物件を買い、そこから踏み込んでいった形です。結果として宅建業の法人は名古屋、大家業の法人は大阪を中心に据え、全国31都道府県で計34支店を展開しています。

多くの人は融資を開こうとする際に、ほぼ同じ行動を取ります。支店登記を済ませ資料を揃えて「この物件が欲しいです」と担当者に伝えるのです。その際に必ず聞かれるのは、銀行やエリアを選んだ理由です。しかし、

- 1 最初に自分がどのような人間で何をやってきたかを語る
- 2 自分の弱点も隠さずに伝える
- 3 マニュアル通りの言葉ではなく自分だけのストーリーを語る
- 4 既存物件の稼働率を武器にしない



私はこの質問をされません。相手が口にするであろう言葉を、先に自分から語るからです。どのような人間で、何をやってきたのか、なぜここに来たのか：さらに相手が弱点として突いてくる点も先に自ら差し出します。いわば逆アピールです。私の場合、問われるのは「物件を数多く所有している点」です。金融機関にとって精査の手間がかかり、嫌がられるのは承知しています。そこで「大変ですよね」と先に伝え、「小さな物件の連合艦隊です」と表現します。数少ない大規模物件より、多くの小規模物件を運営している方が空室が出ても動じにくいからです。

さらに「所有物件は満室ではありません」と正直に伝えます。毎月購入しているので物理的に満室は不可能ですし「だからこ

そ、ご支援が必要です」と相手を巻き込みます。

また、多くの人に足りないのがストーリーです。「頑張ります」「地域貢献します」だけでは弱いと思います。私は歴史オタクなので、まずはその土地の歴史を語ります。さらに「所詮は余所者です」と立場を明かし「アウエーな人間にしかできないことがあると思いませんか」と続けます。大阪や名古屋など所縁のある地域で得たデータをカスタマイズし街を元気にする役割は自分にしかできません、と投げかけるのです。

物件がバラバラなエリアにあるからこそ各地の成功と失敗を知っています。融資を開くとは、条件を揃えるのではなく相手が納得できる物語を実績とともに差し出すことだと思います。

A、B、Cなどのランク分けを行い施工も細分化！

ターゲットに合わせ「映え」を創る物件再生の秘訣とは？

ペルソナを具体化して
仕様を決めていく！
内見時は照明も重要

物件を再生する際は、最初に「どのような人に住んでもらうか」を明確にすることが大切です。単身者・ファミリーといった区分だけでなく、社会人、学生、生活保護受給者、外国人など属性により求められる部屋は変わります。そこでペルソナを具体化して仕様を決めることが、効率良く進める鍵になります。私が直近で取り組んだ滋賀県のアパートでは、コストを抑え

● リフォームを行う際のランク分けの一例

- Aランク** 高額売却も可能なフルスペック、高家賃設定、入居ターゲットは高属性
- Bランク** それなりに見映えの良い仕上げ・相場もしくは少し上の家賃設定・入居ターゲットは平均的な層
- Cランク** 必要最小限の仕上げ・低めの家賃設定・生活保護受給者や外国人などがターゲット

つつターゲットに合わせるため1階と2階で浴室の仕様を変えました。1階は生活保護の高齢者を想定し浴槽を設置し、2階は単身の外国人を想定してシャワーのみとしました。

また、既存設備を活かす判断も重要です。例えば埋め込み式のポリバスなどは、撤去すると想像以上に費用がかかる場合があるため、まずは研磨して塗装で対応できないか検討します。

そして、家賃や立地で勝ちにくい物件には「映え」を意識した装飾が効果的です。アクセント

クロスや外観の演出に加え、家具電付きなどで選ばれるための工夫も行います。私はリフォームでは内容をA・B・Cのランクに分けて、入居者様の設定に応じて調整します。Aはマイホーム目線で耐え得る高仕様で水まわりを一新し質の高い壁紙も使用、Bは標準的な賃貸向けで清潔感を重視した汎用クロスと最低限の設備更新を実施、Cは低家賃で生活できる環境や機能性を優先。これらに加え、内見時には照明を必ず点けるなど、見せ方にもこだわっています。

クロスや外観の演出に加え、家具電付きなどで選ばれるための工夫も行います。私はリフォームでは内容をA・B・Cのランクに分けて、入居者様の設定に応じて調整します。Aはマイホーム目線で耐え得る高仕様で水まわりを一新し質の高い壁紙も使用、Bは標準的な賃貸向けで清潔感を重視した汎用クロスと最低限の設備更新を実施、Cは低家賃で生活できる環境や機能性を優先。これらに加え、内見時には照明を必ず点けるなど、見せ方にもこだわっています。

入居希望者様にインパクトを与える施策の一例



付加価値アップとして今注目なのが広い浴室

最近、私は「浴室だけ豪華にする」のを試しています。1818サイズの浴槽は見た目のインパクトがあり、量産品であればコストも比較的抑えられます。



存在感のある業務用キッチンを設置して印象的に

料理好きをターゲットにした物件では、業務用キッチンを設置してインパクトを出したこともあります。一点豪華にすることで印象が格段に変わります。



3点式ユニットバスはリメイクシートやミラーシートで昇華

ホテルでは3点式ユニットバスが標準です。リメイクシートでホテルライクな高級感を演出したり、ミラーシートで異世界を作るような工夫が有効です。



狭小の部屋にあえて大きなぬいぐるみを置き一体感を演出

インパクトを作る方法として狭小のワンルームに、あえて大きなぬいぐるみを置いた大家さんもいます。ここに住むという一体感を演出した事例です。

物件の弱点をアイデアでカバーしたリフォームの事例

駐車場を確保しづらい立地のためガレージハウスにして映えポイントに



修繕前



修繕後



修繕前



修繕後

この物件では建物内部をくり抜き、ガレージを設けることで駐車スペースを確保。ガレージには電動シャッターも設置し、利便性と見映えを両立しています。購入価格は100万円でリフォーム費用は約400万円。家賃は月額7万7,000円となっています。



住居では再生しにくかった三角地の空き家をガレージにして有効活用



修繕前

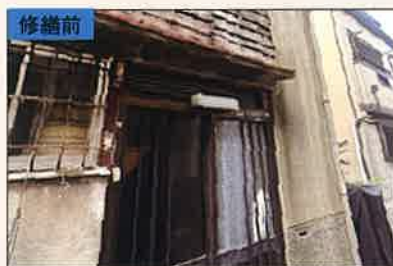


修繕後

以前、母と住んでいた空き家を再生した事例です。土地の間口が40m以上あるのに対し奥行きがほとんどない細長い特殊形状だったためガレージにするのを選択。利回り16%、手残り約4万円ですが「完済が目の前」。完済後は月収12万3,000円の安定投資となります。

デザインリフォームを施して設備もグレードアップした事例

Aランクの再生の成功事例です。この物件のポイントは、古いテラスハウスでありながら「1818サイズ」の一般的なマイホームで使用される大きな浴室を採用して、洗面台も2個設置するなど設備で差別化した点です。立地的に見ると家賃6万〜7万円が相場ですが、家賃10万円（税込11万円）という強気の条件で勝負しました。結果は狙い通りに成約。最終的な借主は民泊事業者でした。



修繕前



修繕後



築古物件を必要最低限のコストでリフォームした事例



築古物件の内装(和室、フローリング、浴室、トイレなど)について必要最低限のリフォームを施した事例になります。既存のまま使用可能な部分を極力生かしながら、清潔感を出すことに注力しています。費用対効果を重視したプランを立てることが高利回りの実現に繋がります。

戸建てを再生し高収益を実現した事例

グループホームとして運用し高利回りを達成



建物の外観をリフォームでセンス良く仕上げて人気物件に



140 万円で購入した物件を 335 万円でリフォームした事例になります。最終的には障がい者向けのグループホームとして運用。成約賃料は月額 17 万 5,000 円と相場をはるかに上回る金額を実現できました。5 年後に退去となりましたが、現在は民泊として夏場に月 100 万円売り上げています。

外壁をインパクトのあるカラーで仕上げた事例です。入居ターゲットや物件のイメージに合わせた色選びがポイントになります。

条件設定の考え方から業者さんとの付き合い方まで

入居募集や運営で成功するためのポイントとは？

**コスト削減ではなく
お金を関係者に回し
現場の裁量も尊重する**

私は入居募集は管理会社さんに依頼しており、自己集客は行いません。賃貸経営は業者さんとの関係性で成り立つと理解しているからです。募集コストを抑えようとする大家さんが多いなか、私は真逆で管理会社さんや仲介会社さんに費用を支払

い、お金を回すことを大切にしています。そして現場の裁量を尊重し良い関係を築くのが「選ばれた大家」へ繋がります。入居決めの強さになると考えています。

印象的な事例として神谷組の教え子で通称「ジープン大家」さんのエピソードがあります。彼は物件条件を歌詞にした歌を作りました。その結果、激戦区でありながら家賃を下げずに満室を

実現したのです。歌を通じて担当者さんの記憶に物件情報が刷り込まれ、店舗で人気者にもなりました。自ら考え、伝え方を工夫することで、選ばれる人になったわけですね。

次に家賃設定についてですが、これは目的が変わります。売却前提なら利回りを重視し高めに、長期保有なら早期入居を優先して抑えめにします。生活保

護受給者向けのように相場が決まっていたり、再生ランクAのように高めに設定できるものなど、物件でも戦略が異なるため柔軟に調整します。

最後に入居条件にも柔軟性を持たせましょう。敷金・礼金の有無、ペットの可否や法人契約の可否、高齢者、外国人、生活保護受給者の受け入れなど条件に幅を持たせることが大切です。

ペット対応における工夫



私の場合、犬は1匹につき2,000円、猫は3,000円の月額家賃への追加料金を設定しています。さらに大型犬の場合は5,000円を追加することもあります。ペットがいる時は敷金1ヵ月分も設定します。

初期費用の運用と工夫



敷金や礼金を取らない場合、短期解約のペナルティを設定します。1年以内の退去で家賃2ヵ月分、2年以内で1ヵ月分などです。また、低スペック物件では初期費用をほぼゼロにすることもできます。

業者さん訪問時の手土産も きめ細やかな配慮でより効果的に



業者さん訪問時にカップラーメンなどの手土産を持参するのは一般的ですが、私はその場合に廉価品ではなく「高級カップラーメン」を推奨しています。その方が、相手の記憶に残るからです。また、繁忙期などの忙しい時期は時短で食べられるカップ焼きそば、女性が担当者の場合はケーキにするなど、ただ単に手土産を持参するのではなく、相手を思いやる細かい配慮が「選ばれた大家」になる秘訣だと思います。





不動産投資 賃貸経営を学ぶ

「アパート経営は、特色のない
町のほうが競合相手が少ない」

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/>



ひと口に「地方」といってもどこに物件を買うのがいいのか、あれこれ考えても答えが出

ず、堂々めぐりしている人も多
いのではないだろうか。まず
大前提として、不動産投資は物

件ありきだと思います。僕自身もまず利回りで物件を探して、その次に所在地をチェックするという具合でした。どんなに良いエリアにあっても、物件がダメでは勝負になりません。その上で、基本的には土地勘のある場所をオススメします。入居者はどんな人が多いのか、また地域の慣習的なことなども知っていたほうがいいからです。

逆に、いくら良い物件でも、あまりに遠方に買うのはやめておいたほうがいいと思います。特に最初の一棟目は、管理会社探しや、リフォーム工事などの関係で何度も現地に足を運ぶ必要が出てきます。時間や手間、移動費のことも考えて、無理のない範囲にしておきましょう。

**なぜ特色のない
町のほうが良いのか？**

さて、以上を踏まえていよいよどんなエリアがいいかとい



うと、僕は人にアドバイスを求められると、結局いつも「平凡で、何かあるとか特色とかがパツと思ひ浮かばないところがいいですね」と答えて、相手を困惑させてしまいます（笑）。ふざけているわけではなくて、これは本当にそう思います。千葉県の旭市、茨城県の坂東市、栃木県の小山市や下野市（僕のこれまでの物件所有地です）、みなさんはこれらの市の特徴を答えられますか？ 以前は小山

市には「小山ゆうえんち」がありました。もう閉園して20年以上が経過しますし、ここで僕が言っているのはそういうことではありません。

例えば、特定の企業を中心に地域経済が発展した企業城下町は、その企業が傾いたときのリスクが非常に大きいです。また大学の近くというのも安定して学生需要が見込めるように見えますが、その周辺には地主の大家さんたちがそれを当て込んで競って物件を建てて



いますから、価格競争になってしまいます。そうすると持たざる者のほうが不利なのは目に見えていますし、それこそ少子化が直撃しますから、学校がなくなってしまうってワンルームの家賃が1万円台でも空室だらけなんていう悲惨なエリアさえあります。

新たに競合相手が 現れにくい

逆に僕が物件を持っているのは、ほとんどが特に何があるというわけでもない、本当に平凡な普通の町です。中でも茨城県坂東市は、市内に電車も通っていないし、隣の市にある駅も直線距離で7kmほど離れた、まさに「陸の孤島」のようなところで、かつてあったビクターの5000人規模の工場が撤退したために、ずっと空室率が高く2021年当時でも32%もありました。それでも僕の物件に関しては、平均9割5分くら

いの入居率で推移しているのです。そういうエリアのいいところは、あまりに何もないので、新たに競合が現れにくいことです。そんなところにわざわざ何千万円からのお金を用意して投資しようなんて奇特な人はなかなかいません。周りは代々の地主的な大家さんばかりですから、努力と工夫次第で一人勝ちすることも可能です。まさに「ニッチで勝負」。勝機は意外と、そういう地味でなんで



もないところに転がっているものなのです。自分の能力を高めつつ、競合がひしめき合わない、かといって過疎化もしないほどよいところで勝負を仕掛けるべきでしょう。

事前にその地域の 人口動態を調べる

その地域の産業構造や人口動態などはインターネットで調べることができ、下見の際には市役所に足を運んで、都市計画や産業の振興なども調査しましょう。

不動産の大手ポータルサイト「ライフルホームズ」では、空室率や家賃相場、希望の間取りや家賃、地図上でよく閲覧される物件の多い順に色分けして表示するサービス（賃貸需要ヒートマップ）もありますので、ぜひ参考にしてください。

※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8回

相続税対策で5億円の商業ビル建築事例

無償返還の届出を
超一等地で実践！

前号の話を踏まえて、原宿と自由が丘で行った相続対策事例をご紹介します。もともと、すでに事業で成功されている資産家の佐々木さん（仮名）から「相続税対策はどうするのがよいか？」と相談を受けたのが始まりです。いろいろと検討した結果、「無償返還の届出を超一等地でやろう」ということになり、土地はお父さんの個人名義で購入しました。建物はすべて娘さんの不動産管理法人的名義です。土地が親、建物は子どもが所有する場合は、一般的に土地は使用貸借となり、更地評価になります。これが土地が親、建物は資産管理会社（子どもが100%株主）が所有し、無償返還の届出を提出している場合、土地の評価は借地権割合が20%の貸し地（底地部

分）の評価になります。つまり2割引です。ただし、建物は資産管理会社なので直接的に親の相続税の節税には寄与しません。土地を親から借りるので、利益は娘さんに直接入ります。娘さんはしっかりと税金を払いながらも納税資金が貯まるのです。こうして発生した利益は娘さんがキープして納税資金にできま

原宿駅から徒歩4分、 5億円の商業ビル事例

佐々木さんの事例は、せっかくの相続税対策なので、「土地の資産価値があり評価の圧縮効果が高いところを」となり、原宿駅から徒歩4分、つまり東京都渋谷区にしました。なぜ原宿にしたのかといえば、私が勧めたからです。もともと資産をお持ちなのでメガバンクや信託銀行から、節税対策向けに収益不



動産のプランが持ちかけられることも多々あったのですが、どれも脈絡がないエリアばかりでした。実際に見せてもらいましたが、千代田区一番町の住宅用地や川崎のマンション用地、渋谷区神泉の住宅用地など、決して悪い立地ではないのですが、どうしてこの土地を選定しているのか、その根拠がわからず、どんな全体像を描いての提案なのかも見えません。「ただ、抱えている物件が売ればいい。手数料が欲しいだけ」という魂胆が透けて見えるような物件は

かりでした。

たしかに千代田区一番町といえは豪邸街で、土地も高く坪1200万円以上もします。しかし一番町は昭和に栄えた街で、今の若い方は知らないでしょう。高級住宅街であればアパート経営ではなく、豪邸を建てたいという実需のほうに向いているように思えます。そういった背景もあり、せっかくならば誰もが知る競争力のある土地、持っているて損をしない土地として、若

者から絶大な人気の原宿はどうかと提案してみたのです。

本来であれば、なかなか売り物が出ない場所ですが、実際に探したら出てきました。こうして原宿の土地47坪を購入することができたのです。

更地でしたが、コンサルタンの立場で価格を交渉したところ、当時はコロナ禍という状況もあり3000万円も値切れ、5億7000万円で落ち着けたのもよかったです。高いように

も感じられますが、実際この価格ではなかなかありませんので、とても運が良かったと思います。近隣へ挨拶まわりに行ったところ、「この場所は、本当に出ないんだよ」と声をそろえて言われました。原宿では売りものが出ること自体、奇跡的なのでしよう。特に駅から4分という好立地の物件は減多にありません。

小ぶりの9つの部屋に 分割し満室に

ところが、テナント付けのためのリサーチを行ったところ問題が発覚しました。当時コロナ禍の真っ最中という事情もありますが、ワンフロアにすると賃料が100万円以上になるので、そうなるとう簡単にテナントの入居付けができとは思えません。一等地物件ならではの賃貸の高さを実感しました。

そこで私は、小ぶりの9つに

分割しました。小ぶりにすると32・13平米となり、家賃も34万円程度です。フリーランスや個人商店が入れるようになります。コロナ禍の初期段階では、小さく区切って細かく客付けをして、市況によってワンフロア貸しをするイメージで、壁を抜いて広いスペースにもできるようにしました。すると、当時まだ完成していないにも関わらず、すでに問い合わせが来ていました。坪単価は決して低い設定ではありませんが一部屋ごとの価格が安いので、魅力のある物件になったのだと推測します。

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



激安物件を貸し出す際に不可欠な 賃貸借契約書の特約とは？

143

築年数相応を前提にして 貸主の責任範囲を明確化

今回は、激安な賃貸物件を入手し貸し出す際に不可欠な特約について、お話ししたいと思います。地方の築古戸建てや激安アパートなどを手に入れ運営している大家さんにとって、特約は入居募集を行う際的重要なポイントです。激安な賃貸物件は、利回りだけ見ると良く見えます。地方であれば、確定期回り20%超えなども普通に存在します。しかし、実際に運営すると分かるのですが、ちょっとした修繕で利益が吹き飛ぶケースも珍しくありません。一般的に激安物件は、家賃設定

も安価からです。しかも、激安物件では「新しいエアコンを設置して欲しい」「ここを修繕してもらいたい」などの要求が入居者様から出やすく、トラブル対応のコストとの戦いになります。そのため賃貸借契約書の特約が重要なのです。なかでもポイントになる特約として、次の4つが挙げられます。

① 築年数相応の状態を前提に貸し出すための特約

例えば「本建物は築年数が相当程度経過しており、建物本体、床、建具、配管等に歪み・劣化・不具合が生じる可能性があることを賃借人は了承する」、そして、「賃貸人は築年数を踏まえ、新築同様の性能・品質まで

回復させる修繕義務を負わない」といった趣旨を明記しておきます。多少の建具のズレ、床鳴り、見た目の古さなどを織り込んだ上で貸し出すわけです。その代わり家賃は安い…これが基本だと思っています。

② 設備を残置物またはサービス品とする特約

例えばガスレンジ、照明、温水洗浄便座などが該当します。これらについて「残置物またはサービス品であり、賃貸人は修繕・交換・撤去義務を負わない」と明記します。理由は、激安な賃貸物件で一番収支を壊しやすいのが設備故障の頻発だからです。特に家賃2万円台や3万円台の物件では、最初から残

置物またはサービス品として明記しておくことが重要です。

とはいえ、私が実践している「家具家電付き物件」で、家賃を相場より高く設定している場合は話が変わります。このケースでは設備が「おまけ」ではなく、賃料の対価の一部になっているからです。そのため「壊れたら貸主が修理・または交換する」というのが道理です。つまり、「家賃の安さで勝負している物件なら免責特約を強める」「家具家電付きで付加価値をプラスし、高く貸し出しているなら設備責任を貸主が負う」のが基本になります。

③ 小修繕については借主負担とする特約

■ 低家賃物件における 有効な特約の一例

設備を残置物またはサービス品とする



電球交換など小修繕は借主負担



※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 uraken.com

電球やパッキンといった消耗品の交換や軽微な調整を借主負担にするための特約です。この時に勘違いしてはいけない点が「小修繕はすべて借主負担」と明記しても、入居者様が「大規模修繕まで行う義務を負うわけではない」ことです。例えば、入居者様に屋根の葺き替えや外壁の修繕などを要求できるわけではありません。

④ 現況有姿での引き渡しと軽微な不具合の容認

① でも述べましたが、築古の激安物件には多少の傾き、隙間、

傷みなどがあります。これらを完璧に修繕して貸し出すと激安家賃では採算が合いません。そこで「本物件は現況有姿で引き渡す」「賃借人は築年数相応の不具合を了承の上で賃借する」といった趣旨を明記します。

もちろん、特約で明記したからといって、何でも免責できるわけではありません。例えば「雨漏りがひどくて住めない」「建物の基本構造に関わる重大な不具合がある」「居住継続に大きな支障がある」などの場合は、放置してはいけません。築

年数に応じたレベルで、居住に支障が出ない範囲の修繕は必要です。

とはいえ、建物を新築同様まで直す義務はありません。激安物件での賃貸経営は「安価な家賃で住んでいただく代わりに、ある程度現状を受け入れてもらう」「ビジネスです。成功ポイントとしては「過剰なリフォームを避ける」「募集家賃を欲張らない」「入居審査を甘くし過ぎない」などが挙げられますが、一番重要なのは「特約で守る」ことです。「物件をどういう前

提で貸すか」「貸主はどこまで責任を持つか」「設備はどういう扱いにするか」などを特約で明確にすることが大切です。



「現金」で持つより 「不動産」が有利



財産を「現金」で持っているとき、相続額＝そのままの金額で課税されますが、「不動産」にしておくと、評価方法の違いによって評価が下がります。

たとえば、自宅や賃貸アパートなどの場合、土地は路線価評価となり、建物は固定資産税評価になるため、自宅で実勢価格の半分程度の評価になるケースが一般的です。

また、賃貸している物件は「貸家評価減」が適用され、さらに評価が下がり、時価の半分以下～30% 台になります。

賃貸物件にすれば 効果大



1億円の現金を使ってマンションを購入した場合、相続税評価額は土地・建物ともに時価よりも低くなり、結果として課税財産の評価を減らすことができます。賃貸物件にすれば貸家評価となり、さらに「小規模宅地等の特例」が使える可能性もあり節税効果は大きくなります。このように、相続財産を現金だけではなく不動産にして持つことは合法的な節税となるので「0円相続」の基本といえるでしょう。

●現金を不動産に替えたほうが良い理由

一般的に土地の評価額は以下のようになっています。

- ・ 公示価格(時価相当額、売買されている指標数字):100%
- ・ 路線価(相続税評価額、相続・贈与の財産評価の価額): 80%
- ・ 固定資産税評価額(地方自治体が固定資産税を課税するために評価する価額): 70%

賃貸するマンション1室を 購入して得られるメリット



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

たとえば、建物 5,000 万円 土地 5,000 万円の分譲マンションの1室を買って賃貸した場合、次のようなメリットを得ることができます。

①建物は固定資産税の評価額となる

建物の購入価格の約 50% を固定資産税評価額と想定すると、 $5,000 \text{ 万円} \times 50\% = 2,500 \text{ 万円}$ ですが、これを賃貸にすると「貸家」となって借家権割合 (30%) が控除でき、 $2,500 \text{ 万円} \times 70\% = 1,750 \text{ 万円}$ になります。

②土地の路線価評価額は、購入価格の約 80% と想定

$5,000 \text{ 万円} \times 80\% = 4,000 \text{ 万円}$ になりますが、これを賃貸にすると「貸家建付地」となり、借地権割合 (60%) と借家権割合 (30%) が控除でき、 $4,000 \text{ 万円} \times (1 - 0.6 \times 0.3) = 3,280 \text{ 万円}$ になります。

※路線価評価額は物件により変動します。

借地権割合は 30～90% で国税庁が指定しています。

③建物と土地の相続税評価額が下がる

①と②を足して $1,750 \text{ 万円} + 3,280 \text{ 万円} = 5,030 \text{ 万円}$ 。

マンション購入資金で現金が 1 億円減少し、相続財産は 5,030 万円が増えますが、4,970 万円減額できました。

④購入したマンションの小規模宅地等の特例が使える

土地の評価は 200 m²まで 50% 減できるので、さらに 3,280 万円の 50% 1,640 万円の減額が見込めます。

▶ POINT

現金よりも不動産にすれば評価は半分以下に

秘密厳守をお約束

い

今の設備を活かし

ぬ

温もりも引き継ぎ

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

アパマンショップ 「住みたい駅ランキング2026年」を発表

関東エリアでは、前年1位の荻窪駅に代わり、蒲田駅が1位にランクインしました。蒲田駅、荻窪駅、高円寺駅と、上位3駅はいずれも東京都内の駅となり、都心方面へのアクセスや日常生活の利便性を重視した検索傾向がうかがえます。関西エリアでは、前年1位の江坂駅に代わり、南草津駅が1位となりました。上位には大和西大寺駅、堅田駅、草津駅、瀬田駅など、滋賀県・奈良県の駅が多く入り、大阪中心部だけでなく、周辺エリアを含めた広域で駅検索が行われている傾向が見られます。以下、北海道から九州・沖縄エリアまで紹介しております。QRコードより、ご確認お願いいたします。



QRコードより
ご確認
お願いいたします

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



「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

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



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

APAMAN NEWS トピックス

APAMAN NEWS TOPICS

本部よりアパマンショップ店舗にスマートグラス 「Ray-Ban Meta」の導入支援を開始

賃貸住宅のお部屋探しでは、来店前にWebサイトやSNS、動画、オンラインで情報収集を行うお客様が増えています。物件写真だけでは伝わりにくい室内のリアルな雰囲気や生活動線、周辺環境をスタッフ目線で案内するため、より具体的で分かりやすい情報提供が求められています。そこで導入が進む「Ray-Ban Meta」は、Ray-BanとMetaが展開するスマートグラスです。超広角カメラを搭載し、高画質な写真・動画撮影はもちろん、オンラインビデオ通話にも対応。まるでその場にいるかのような「リアルなオンライン内見」を実現し、物件紹介やSNS素材の撮影に活用できます。デジタル技術と店舗スタッフによる接客力を組み合わせることで、お客様にとって、物件や周辺環境をより具体的に把握しやすく、安心して相談できるお部屋探し体験の提供を目指します。



**Meta社の
AI技術を
結集**



スマートグラスで見た景色を、お客様が映像として見ることができます

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!

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)

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	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



● 2026/6/1 OPEN

新高円寺店

Apaman Leasing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「AOSII」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

築40年アパートを経営しているのですが、ネズミが出没するようになって困っています。業者を通じて駆除も頼んでいるのですが、入居者から「押入れにしまっておいた洋服をネズミに噛まれたので保証して欲しい」と電話が。とりあえず「検討させて下さい」と言ったのですが大家の責任はどこまでなのでしょう？

まず、ネズミが出没するに至った因果関係については、どうなのでしょう？ 部屋の使用状況による原因、例えばゴミや残飯など、汚れや臭いが理由でネズミが出たとしたら、入居者側にも自室に誘引した責任の一端がある事になります。一方、築40年ですから老朽化により下水管や建物の一部に損耗が生じ、それによりネズミのような小動

物が容易に室内に入り込めるような状況としたら話は別です。建物の維持管理はオーナー側にありますから、責任を追求される可能性はあるでしょう。既に、業者に駆除も依頼しているとの事です。おそろくネズミ被害は本件のみに止まらず、他の入居者も同様の状況と予想されます。今後もクレームが寄せられないとも限りません

から、早い内に手を打っておくべきでしょう。

最初の対応次第では、他の被害を受けた入居者へも影響が出てきますから、この対処は肝心です。しかし、一番初めにクレームを言ってきた人に被害の補償をする「大家さんから、これだけの弁償をして貰った」と口外しないとも限りません。そうなると、同様の要求が次々ときてしまう事にも成りかねないのです。そこで、まずは被害状況を的確に調査する必要があるでしょう。

①被害の品物には、どんなものがあるのか？

②被害総額は時価換算でいくらののか？（何年前に買った品物で、どれくらいの値段＆件

数なのか？）

③本当にネズミによるものなのか？（子供がいたずらした可能性は？）

右記について状況の確認を必ず行なうべきです。その上で、話が事実であると確認出来たら、入居者の要望と相談者が想定される賠償額を比較し、その範囲内であれば両者の話し合いで解決すれば良いでしょう。しかし、あまりにも開きが大きければ第三者（不動産業者、弁護士など）を間に入れて、協議するのをオススメします。

最近では、クレーマー（法外な要求をするような者）もいないとは限りませんので、そういう相手に対しては断固たる態度で対応すべきです。

入居者が全員女性のアパートを経営しています。先日、新しい借主が盗聴機器などをチェックするサービスを受けた時に、盗撮カメラが発見されました。「他にもあるのでは？」と心配しており、もう一度、しっかり調査して欲しいと言っています。やはり専門業者に依頼し、調べた方がいいのでしょうか？

入居された方にとっては盗撮カメラがあった事で、非常に気持ち悪い思いをされたと思います。設置したのは、前住人または前住人のボーイフレンドや友人・知人が、何らかの目的で取り付けたのかも知れません。

まずは、新しい入居者の方が不安に思い退去しないよう、費用は若干掛かりますが盗撮・盗聴の調査を行なうべきです。

最近では、この手の相談が増えている事から、調査会社に依頼すれば比較的低額な費

用で実施して貰えます（入退去の度に定期的に調査して貰う、という契約をすれば安くなる業者もあるようです）。

インターネットで検索すれば、多数見つかりますから、比較検討して依頼するといいでしょ。

本来であれば、盗聴器や盗撮カメラが見付かった場合、その部屋だけの問題なのか、全室に設置されているのか調査して対策するのがベストです。

しかし、これでは費用面で

の負担が大きく、対応し切れないという面もあるでしょう。

そういう場合は、隠しておいて他人の口から事実関係が漏れるよりも、他の入居者に対して、回覧や掲示板で事実関係の報告をしましょう。さらに注意喚起を促し、気になる点があれば申し出るよう伝えておくといいでしょう。

そして、気になる住人に対しては例えば「固定電話で話し中に雑音が入るか?」、「静かになった時に他人の話声 が聞こえてくる事があるか?」、「電気製品が正常に動作しない事があるか?」など、電波を発する機械が近くにあると生じる現象が起こっていないか確認をしてみるべきです。

また、盗撮機が見付かった住人から、あった場所を確認させて貰い、別の部屋と同じ箇所に設置されていないか確認しましょう。場合によって

は、立ち会ってチェックするという方法を取るのも良いでしょう。

ちなみに、盗聴器や盗撮機が設置されやすい場所としては、部屋の設備など、電気が通っている機器周辺が挙げられます。

例えば、電気のコンセントやエアコン、さらに電話モジュール、蛍光灯、換気扇、煙探知機などの中に忍び込ませてあるケースが多いようです。その辺りも重点的にチェックしてみてください。





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

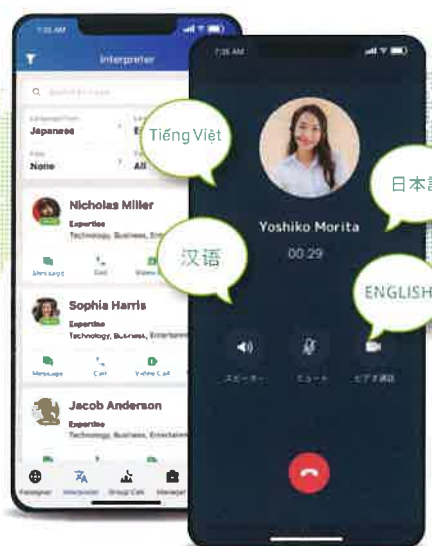
スクール情報は
こちら▶





「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！

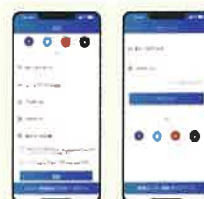
1. まずは、アプリをダウンロード

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 JULY No.244

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

マネージメントスタッフ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



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。

PR

PERFECT ONE 20th Anniversary

日焼け止めいらず

ムラなく

カンタン30秒



すごい!

シミ・シワ・たるみ、驚きのカバー力。^{※1}

ジェルクッションシリーズ 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!

※TFCO株式会社調べ「最大の潤滑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液ジェルシリーズ2023年販売実績) ※1:メイクアップ効果による



夏の強い紫外線に! 最高^{※4}UVカット

SPF 50+ PA++++



話題のファンデ!
シミ・シワ・たるみ、
年齢肌^{※2}に、これひとつ。^{※1}

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「最大の潤滑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液ジェルシリーズ 2022年~2023年販売実績)

驚きの超カバー^{※5}
シミ・シワをカバー。^{※1}



※1:メイクアップ効果による

簡単30秒
誰でも簡単、ポンツとするだけ!
30秒で若見え^{※1}ツヤ肌へ。

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。

※1:メイクアップ効果による ※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9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。

合計 2個でお得!

① ②

①+② たっぷり全部で 2~3ヶ月分

①本品 ②レフィル

もう1個 詰め替えレフィル 増量!

通常価格4,180円^{税別}の品! (専用バフ付き) (約1~1.5ヵ月分)

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^{税別}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。

さらに プレゼント!

「ガバツ」開く! たっぷりエコバッグ

サイズ約38×30×10cm

※6色のうちいずれかをお選びします。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

0120-010-202

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

4645J

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

※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.shinnihonsei-yaku.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(返送料・返金手数料はお客様負担)。【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。【個人情報の取扱い】お客様から預かりました個人情報は、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。

定価420円 本体382円