

シセクト だより

5
2025
No.209

POINT >>>

不動産価格の上昇と影響
令和7年度 税制改正大綱について

管理運営物件入居率
(2025.4月現在) **92.17%**

CONTENTS >>>

お世話になります
今月のトピックス
社内インタビュー
入居率向上を目指して
賃貸管理業界ニュース
税務相続相談コーナー
不動産ソリューション



お世話になります

取締役
山田 宏彰

新緑の候、オーナー様におかれましては、ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。春のそよ風が心地よい季節となりましたが、いかがお過ごしでしょうか。

さて、おかげさまで繁忙期も無事に落ち着き、引き続き物件管理に全力で取り組んで参ります。オーナー様には日頃より格別のご支援を賜り、心より感謝申し上げます。つきましては、この時期から次なる繁忙期に向けて、空室対策に向けた様々なご提案（リフォーム、設備投資、家賃設定の見直し等）をさせていただきたく、随時ご連絡の上、ご相談のお時間を頂戴できればと存じます。その他、相続や売却等のご相談もお気軽にお問合せください。

私事ではございますが、この度、5月1日より美幌支店へ異動することになりました。美幌の地でも、地域の皆様のお役に立てるようより一層尽力して参る所存です。美幌地区のオーナー様には、改めてご挨拶させていただく機会を頂戴できれば幸いです。今後とも変わらぬご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。



セクトからいろいろおしらせ

今月のトピックス

お客様満足度向上のため 接客のスキルアップを

平素より皆さまの温かいご支援を賜り、誠にありがとうございます。オーナー様はもちろん、お部屋探しに来店されたお客様に最高のサービスを提供するために、接客スキルの向上を目指した研修を実施しました。今回は特別講師としてマナー講師の森みや子先生をお招きし、全社員を対象に丁寧な接客の基本から実践的なコミュニケーション技術まで幅広く学ぶ機会を設けました。研修では、言葉づかいや身だしなみ、そして表情や態度の重要性について深く掘り下げ、実際の業務に即したワークショップ形式で学びを共有しました。

森先生の豊富な経験に基づく具体的なアドバイスを受けたことで、社員一同が日々の業務で即活かせる貴重なスキルを身に付けることができました。

これからも私たちは、オーナー様に安心と満足を感じていただけるサービスをご提供することを目指して研鑽を続けてまいります。今後とも温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。



↑講師の森みや子先生（写真左）と研修を受ける新入社員



↑立ち姿やお辞儀、挨拶など基礎的なことから徹底しておこないました。

管理物件 入居率向上を目指して

共同住宅にEV充電設備導入のチャンス！

賃貸アパートにEV充電設備を導入することは、オーナーにも大きなメリットがあります。以下に分かりやすく整理しました！

🔗 オーナー側のメリット

☑️ 1. 物件の差別化・資産価値の向上

EV充電設備があることで、他物件との差別化ができ、将来的にも評価される「次世代対応物件」としての魅力がアップします。

☑️ 2. EVユーザーからの入居ニーズ拡大

EVを所有する人は年々増加中。充電設備があるだけで、ターゲット層が広がり、長期入居に繋がる可能性が高まります。

☑️ 3. 空室対策に効果的

特に都市部や郊外のファミリー向け物件では、設備充実＝選ばれる理由になります。宅配ボックスやネット無料と同様に「当たり前になる」前に先取りを。

☑️ 4. 補助金制度の活用でコスト削減

国や自治体の補助金制度を活用すれば、設置費用の50～100%が補助対象になるケースもあり、導入ハードルは意外と低めです。

国は2035年以降、新車販売を電動車中心へシフトする方針。EV充電設備は、もはや「贅沢品」ではなく、「必要インフラ」へと変わりつつあります。興味ございましたら賃貸管理部までご相談ください。

管理物件入居率

92.17%

(2025年4月1日現在)



＼ 今月はこの人 ／

セクトの社内インタビュー

セクトで働くスタッフを毎号ご紹介！
今回は売買営業部部長の森本さんです！

Q.お名前を教えてください。

A.森本 朝熙です。

Q.所属部署はどこですか？

A.売買営業部です。

Q.今、一番楽しいことは何ですか？

A.温泉サ活（温泉→サウナ→水風呂→外気浴を行いとこのうこと）

Q.オーナー様へひとことお願いします！

A. 近郊の日帰り入浴施設に頻繁に出没しております。入浴中はメガネを外しており、のび太同等の視力のため皆様とお会いしても顔認識が出来ず、こちらからご挨拶できず本当に申し訳ございません！最近アパートを購入したい方がとても多いように感じております。無料で査定しておりますので金額次第では売却してもいいかな～くらいのノリでもお声がけいただけたら嬉しいです！



繁忙期後にできる最良の空室対策！入居者ニーズの変化に対応は必須！



賃貸管理部部長
佐藤 弘樹

2025年の繁忙期が終わりました。今年は例年に比べ、全国的に退去が少なく、お部屋探しのお客様も少ない傾向にありました。物価高の影響による引っ越し費用の上昇、家賃の上昇が大きく起因し、高い費用をかけて住環境を変えるという選択をする人が減ったということでしょう。

これから夏にかけて閑散期となるわけですが、この時期でも空室を埋めるのは不可能ではありません。しっかりと今の時代に合った入居者ニーズを抑えているかどうかポイントになります。今回はそういった観点で、安価にできる対策についてお伝えさせていただきます。

【照明器具の設置】



照明が設置されていない物件はお部屋の印象が悪くなってしまいます。ただし、シーリングタイプではなく、左記の画像のようなレールダウンライトタイプのものが人気です。シーリングライトからダウンライトタイプに変更する場合、施工が必須になります。

【調理スペースの確保】



おしゃれなテイストのキッチンに施工しても、調理スペースが確保できていないと、『自炊したい』という方からは敬遠される傾向があります。先にお伝えしたように、物価高の影響で外食費用も高騰しています。そのため自炊する方が増えているので、広めの調理スペースが確保できるキッチンにすることで、競合物件と差別化することができます。

【共用部の景観維持】



ポータルサイト上で外観の見栄えが悪いと反響の獲得は難しくなります。また、何とか反響を獲得でき物件のご案内に繋がったとしても、清掃状況が悪く物件が汚かったり、雑草が生い茂っていると悪印象を与えてしまいます。外壁塗装には莫大な費用が掛かりますが、清掃や植栽を植えることに関しては、比較的安価で対応できます。

今後、賃貸市場はますます厳しくなっていくことが予測されます。選ばれる物件づくりをすることで、満室経営を実現し勝ち残ることができます。今回掲載した内容以外にも安価にできる空室対策がありますので、ぜひこの機会に弊社までご相談ください。



お気軽にお問い合わせください

ご相談・お問い合わせ 0157-23-2183

空室募集 / 空室対策 / 設備交換 / 工事 / 売却 / 購入 担当：賃貸管理部 佐藤・春木



下階の問題入居者が原因で退去者が発生！次の入居希望者に説明義務はある？



弁護士法人
一新総合法律事務所
弁護士 大橋 良二氏

【事例】

あるオーナーの所有する賃貸アパートで、1階の入居者が2階の入居者の生活音に対して騒音を理由に帰宅時に怒鳴りつけ、些細な生活音で強く壁を叩く等を繰り返し、2階の入居者が退去しました。

管理会社による注意も効果はなく、ついに2階の入居者は退去。その後、空室となった2階に新たな入居希望者が現れました。このような場合、オーナーとして前の入居者が下階の問題行動で退去したことを、新しい入居希望者に伝える義務があるのでしょうか？

【回答】

この点について、次の入居者にも同様の被害が及ぶ可能性がある判断される場合などでは、本件建物を借りるかどうかの判断のために、信義則に基づく説明義務が生じる可能性があります。説明せずに契約し実際にトラブルが再発した場合には、告知義務違反として、損害賠償を請求される可能性もあります。

貸主の告知義務を認めた裁判例

本件建物を賃借するか否かを判断する上で重要な考慮要素については、その当時本件建物について賃貸借契約締結の申込の意思表示をする者に対し、右認識内容を告げるべき信義則上の義務を負う、とした裁判例があります。（東京地裁平成8年12月19日判決、事案としては有名な宗教団体のアジトと目されていることの告知をしなかったもの）

具体的に告知義務が発生するかどうか、本件建物を賃借するか否かを判断する上で重要な考慮要素というほどの迷惑行為があるかどうかは、明確な線引きがあるわけではなく、具体的な迷惑行為の内容によって判断せざるをえません。

告知義務違反の損害賠償義務

では、そのような告知義務があったにもかかわらず、告知しないまま賃貸借契約を締結した場合には、どのような責任が生じるのでしょうか。上記の裁判例では、「右告知義務違反がなければ当該建物賃貸借契約が締結されなかったであろうと認められるときは、賃貸人は、賃借人に対し、当該建物賃貸借契約締結のために賃借人が出捐した費用相当額を賠償すべき義務」があるとして、一定額の損害賠償を認めています。たとえば、別の物件へ引っ越すための引っ越し代や初期費用（礼金等）などの支払義務が生じることが考えられます。他にも、入居者の生活が害された程度によっては慰謝料が認められるようなケースも考えられるでしょう。

このように入居者に告知をする義務があるとなれば、募集は容易ではありません。となると、問題ある入居者の問題行動をやめさせるか、あるいは、問題行動が続くのであればその入居者を退去させることを考える必要があります。

資産関連の税務情報～令和7年度 結婚・子育て資金贈与について～

令和7年度の税制改正大綱でも延長が決定した直系尊属から結婚・子育て資金の一括贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置について、その詳細をご紹介します。



税理士法人タックスウェイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

■直系尊属から結婚・子育て資金の一括贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置

1. 制度

18歳以上50歳未満の受贈者が、結婚・子育て資金に充てるため、金融機関等と契約をし、受贈者の直系尊属（父母、祖父母など）からの贈与のため結婚・子育て資金口座の開設等を行い、上記資金について贈与された場合は、1,000万円までの金額に相当する部分は、受贈者が金融機関等に結婚・子育て資金非課税申告書の提出により、贈与税が非課税とされる制度です。

2. 手順

- ①受贈者が金融機関と契約、結婚・子育て資金口座の開設
- ②贈与者が①の口座へ資金を入金する（贈与する）
- ③受贈者が結婚・子育て資金に充当した領収書などを金融機関に提出する
- ④受贈者が金融機関より資金の払い出しを受ける
- ⑤受贈者が50歳に達するまでに口座資金に残額がなくなれば贈与税は非課税となります。

3. 具体的な資金用途

- ①結婚資金
挙式費用、婚礼費用、新居資金、転居費用など
- ②妊娠、出産及び育児資金
不妊治療・妊婦健診に関する費用、分娩費用・産後ケアに関する費用、子の医療費、幼稚園保育園の保育料、ベビーシッター代など

子育て世代の支援を行うべく、この贈与税非課税制度は適用期間が令和9年3月31日まで実施できるように延長されました。具体的な手続きは、税理士・税務署にて詳細の確認をされて進めていただければ幸いです。

資産税に詳しい各専門家（税理士・弁護士・鑑定士等）と連携してサポートしています。
TEL0157-23-2183 相続に関するお悩みもお気軽にご相談ください。
※相続財産の評価方法や特例適用については一定の条件があります

日本賃貸住宅管理協会 相続支援コンサルタント17名在籍

（上級9名）近江朝美 近江陵太郎 浜口雅之 山田宏彰 佐藤弘樹 平野満 矢野雅哉 森本朝熙 春木慶彦
（一般8名） 蛭名裕一朗 長尾広和 佐野絢哉 林健一 尾花孝信 山本剛士 佐々木一宏 菅原大嗣

今一度、賃貸経営の基礎となるキャッシュフローについて理解しよう①

賃貸経営を行っていく上で、オーナー様ご自身の手元に残る現金を最大化することが、経営を安定させるポイントになります。そのためには物件毎の経営状況を把握しておく必要がありますが、そのために必要な知識が『**キャッシュフロー**』となります。キャッシュフローとは、経営における現金の流れ（キャッシュの動き）を指します。資金の流入（キャッシュ・インフロー）と流出（キャッシュ・アウトフロー）を合計したもので、賃貸経営においては収支の計算を行う際に用いられます。まずはどのようにキャッシュフローを計算するのか、オーナー様ご自身が理解していきましょう。

物件名： ○○ハイツ	2020年	2025年	2030年						
1.概要 <月平均>									
① 総居室数	8	8	8	キャッシュフロー	2025年	構成比	目安の数値	指標判断	
② 入居数	8	7	7	総潜在家賃収入(GPI)	461万	100%	GPI		
③ 平均家賃他収入	5.0万	4.8万	4.6万	▲空室ロス	▲ 58万	12.5%	GPIの10%以下	×	
2.収入 <年間>				実質家賃収入(EGI)	403万	87.5%	GPIの90%以上	×	
④ 潜在家賃収入 (①×③×12ヶ月)	480万	461万	442万	▲運営費用(OPEX)	▲ 94万	20.4%	GPIの20%以下	×	
⑤ 実質家賃収入 (②×③×12ヶ月)	480万	403万	386万	営業純利益(NOI)	309万	67.1%	GPIの70%以上	×	
⑥ 空室ロス(⑤-④)	0万	▲ 58万	▲ 55万	▲年間返済額(ADS)	▲ 290万	62.9%	GPIの55%以下	×	
3.支出(運営コスト) <年間>				税引前キャッシュフロー(BTCF)	19万	4.1%	GPIの15%以上	×	
a. 固定資産税	29万	29万	29万	資金繰り指標		結果	目安の数値	判断	
b. 管理料	24万	20万	19万	返済倍率(DCR)	NOI÷ADS	0.98	1.3以上	×	
c. 修繕費	30万	40万	50万	損益分岐点(BEP)	PEX+ADS)÷GPI	89.1%	75%以下	×	
d. その他費用(保険料など)	5万	5万	5万						
⑦ 運営コスト計(a+b+c+d)	88万	94万	103万						
4.営業純利益(⑤-⑦) <年間>									
4.営業純利益	392万	309万	283万						
5.借入返済額 <年間計>									
5.借入返済額	290万	290万	290万						
6.キャッシュフロー税引前(4-5) <年間>									
6.キャッシュフロー税引前	102万	19万	▲ 7万						

上の表は、ある物件のキャッシュフローツリーになります。基本的な設計として、④潜在家賃収入から⑥空室ロスを引くと、⑤実質家賃収入が算出されます。⑤実質家賃収入から、3.支出項目を引いてあげると、物件の4.営業純利益が算出されます。そこから5.借入返済額を引いてあげると6.キャッシュフロー税引前が算出されます。当該物件は、2020年には6.キャッシュフロー税引前が102万円残っていますが、2025年になると平均家賃が2,000円下がり、慢性的な空室が1部屋出てしまっている状況になってしまい、その結果6.キャッシュフロー税引前が19万円となってしまっております。5年間で家賃が2,000円下がっていることを考えると、2030年にはさらに2,000円下がるのが想定され、そうなる6.キャッシュフロー税引前がマイナス7万円となり赤字経営に転落します。

【物件の経営状況を改善するために】

1) 空室を埋める

現状で満室経営となった場合、4.8万円×12か月の収入が増えるため、年間で57.6万円程、6.キャッシュフロー税引前を増やすことができます。空室を決めるために掛ける対策費用は、増える収入×2~3年分が目安となります。この場合、約115万円~約172万円くらいとなります。

2) 返済比率が高すぎる

右側の表を見てもらうとわかるのですが、総潜在家賃収入461万円に対して返済額が290万円となっており、**返済比率**が目安の数値（総潜在家賃収入の55%以下）を上回り**62.9%**となっております。建築当初の計画に無理があった可能性が高いですが、この場合売却して、違う物件で再度経営を行うことも選択肢に入れるとよいでしょう。



お気軽にお問合せください

ご相談・お問い合わせ **0157-23-2183**

空室募集 / 空室対策 / 設備交換 / 工事 / 売却 / 購入 担当：賃貸管理部 佐藤・春木



社員紹介

役員



建築部



賃貸管理部PM



リフォーム部



売買営業部



社長室



賃貸営業部 ※5月入社1名：小林



WEB戦略課 ※5月入社1名：荒井



建物管理部



総務部



いい部屋ネット北見店



美幌支店



セクトからのお知らせ

平素より格別のご愛顧を賜り、誠にありがとうございます。
誠に勝手ながら、5月より水曜日に加え、第3火曜日も定休日とさせていただきます。これは、従業員の働き方改革の一環として、より良い職場環境の整備を目指す取り組みの一部でございます。
オーナーの皆様にはご不便をおかけいたしますが、何卒ご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。

長期空室 / リフォーム / 家賃滞納 / 賃貸管理 / 売却 / 購入 / 相続対策 / その他

より良い賃貸経営へのご相談はお気軽にご連絡くださいませ。TEL 0157-23-2183

もっとセクトを知ってほしい

セクトだよりでは伝えきれない情報をHPやSNSでも発信しております。店舗の営業日やイベント情報、最新の物件情報等さまざまな情報をお知らせしております。ぜひご覧いただき宜しければフォローをお願いいたします。



近江社長 X



セクト



YouTube
近江社長出演
公式チャンネル



採用担当 X



建築部

スマホのカメラで読み込むと
ご覧いただけます!



発行 株式会社セクト

担当 社長室 村中

セクト 北見



セクト