



TOPICS  
01

## ご挨拶

新年あけましておめでとうございませう。皆様におかれましては輝かしい新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

「二年の計は元旦にあり」という言葉があります。これは、何事も初めに計画を立てるのが大切という意味です。新しい年のスタートは、新たな目標を立て、新しい気持ちで取り組む絶好の機会です。一年の始まりに、長期ビジョンや具体的な行動計画を見直す貴重な機会として、ぜひご活用いただければ幸いです。

2025年は、乙巳（きのと

み）の年。「乙」は未だ発展途上の状態を表し、「巳」は植物が最大限まで成長した状態を意味します。この組み合わせは、これまでの努力や準備が実を結び勢いを増していくことを示唆しています。多くの方にとって、これまで積み重ねてきた努力が形になり、成果を実現できるタイミングになるかもしれません。今年が皆様にとって実り多い一年となりますよう、心よりお祈り申し上げます。本年も何卒よろしくお願ひ申し上げます。



TOPICS  
02

## 時代の流れで変わっていくモノは

時代の流れにより、人々の生活習慣は変化していきます。生活習慣の変化は、生活必需品の変化に直結しています。以前は無くても問題なかったモノの需要が高まったり、逆に、あつて当たり前だったのに、いつの間にか必要とされなくなったモノもあるでしょう。

例えばテレビ。「テレビ離れ」という言葉を最近よく耳にします。単身世帯のテレビ保有率は、10代が58%、20代が69%だそうです（※1）。実に一人暮らしをしている10代の約半数が、家にテレビを置いていないということです。これはスマホコンテンツの増加や、配信サービスによりテレビを持っていなくてもテレビ番組が楽しめるようになったことが要因でしょう。インターネット設備がテレビアンテナを淘汰しつつあると言えるかもしれません。

それから駐車場。普通自動車免許を持っている都内と地方のZ世代の調査では、都内のZ世代の78.5%、地方のZ世代の41.8%が自分の車を持っていないそうです（※2）。カーシェア



が一般化し、ライドシェアが一部解禁されるなど、車を持たなくても不自由を感じない若者がこれからも増えることが予想されます。そうすれば、駐車場に対する需要も段々と減っていくでしょう。

所有物件のメイン居住層がどのような暮らしをしているのか、また望んでいるのかを理解することは、賃貸経営がうまくいくポイントの一つかもしれません。

※1：LINEリサーチ「テレビ・メディア視聴実態調査」より  
※2：株式会社KINTO調べ

# 繁忙期目前。 本格的なシーズンの前にオーナーがやるべきことは

前半

賃貸市場で言われる「繁忙期」とは、1月後半から4月上旬にかけて通常月よりも大幅に需要が増す時期を指します。郊外の物件や、繁閑が極端になりがちな、学生をターゲットにしている物件などは、この繁忙期中に入居を決めないと、一年間空いてしまうことになりかねません。この繁忙期を生かして入居を決める手立てを考えなくてはなりません。

まずは物件がどのような状況におかれているか「現状分析」をする必要があります。

## 現状分析で問題点を探る

賃貸経営においては、人によってその目的が異なりますが、一般的にはキャッシュフロー（手残り）が重要な判断となります。簡単に言えば「キャッシュフローが適正に得られていない原因を「キャッシュフローツリー」という損益計算から導き出していき

り、本来の賃料より安くしてしまっているため、機会損失を起している可能性があります。まずは募集賃料が適正なのか、しっかりと見極める必要があるのです。

## ●空室損失：何が問題で空室に

なっているのか要因を見極めます。例えば周辺にライバル物件が増えた、物件が老朽化している、賃料設定に問題がある、ニーズに合った設備や間取りか、広告が適正なのかなど、ポイント

はすべて確認すべきです。

## ●賃料差異：早期に決めるため

に、まず賃料を下げるという決断は悪いわけではありませんが、長期保有を前提に、一旦満室にする目的ならまだしも、先々売却を考えているようであれば、下げた賃料が資産価値の低下に直結することを考えるとこの方法はお勧めできません。

●運営経費：固定資産税や修繕費のような必要経費を減額するわけにはいきません。宣伝広告費も削るのは厳しい。そこで目を向けやすいのは管理費の減額ですが、これも必ずしも良いと

はいえませんが。賃貸管理はマンパワーがかかるので、当然にして人件費がかさみます。人件費を無理して削ることが得策かどうかは、判断次第となります。

## ●ローン支払い：金利上昇が進

む中、ファイナンスの見直しも大きなポイントです。金利や経費は上がる一方で、賃料収入が伸び悩んではキャッシュフロー改善されません。

これらの損益計算の中から問題点を特定したら、一つ一つの改善方法を探っていきませんが、ただ改善するのではなく、物件ごとに最適な方法での改善方法があることにも注意が必要です。（筆・みらいずコンサルティング株式会社代表取締役今井基次）



●グロス賃料：現在募集している賃料と市場賃料（ライバル物件の家賃）を比較します。空室は最大の問題ですが、満室だから必ず良いということではありません。インフレの状況下では、地域的に潜在的に賃料が上がっているケースがあります。つま

キャッシュフロー・ツリー	
グロス賃料(満室最大賃料)	
▲ 空室損失	
▲ 賃料差異	
▲ 運営経費	
ネット賃料(営業純利益)	
▲ ローン支払い	
キャッシュフロー(税引前)	

