週刊 全国賃貸住宅新聞

2021年 8・2 No.1471 毎週月曜日発行

発行所　㈱全国賃貸住宅新聞社　亀岡大郎坂材班グループ
東京都中央区銀座8−12−15
TEL 03(3543)6494(代表)
03(3543)6761(編集部) http://zenchin.com
大阪市北区中之島2−3−18　TEL 06(6220)0075
発行人　加覧光次郎　年間購読料17,000円

主な内容

4〜5　特集
成長企業の管理事業分析
不動産会社６社の強さを探る

6　特集
半導体工場誘致で新築バブル
エリアルポ〜岩手編〜

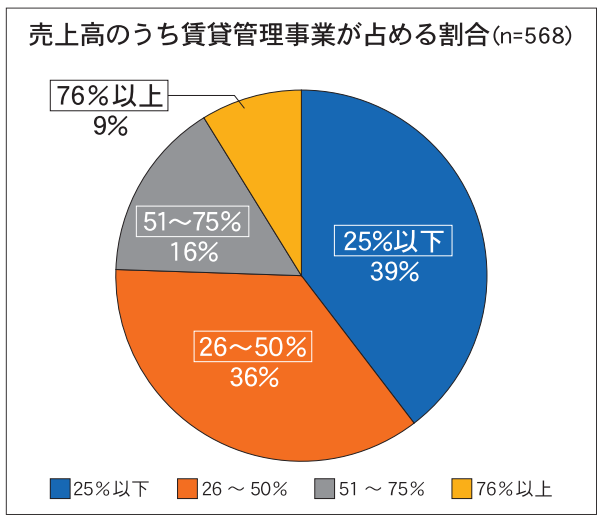
11　企業研究
創業33年で賃貸マンションの
建物管理4347棟に成長
アーバンシステム
（東京都練馬区）
小柴　卓人社長

24　トレンド
ウッドショックで輸入木材の価格２倍
各社は販売価格に転嫁せず自社で吸収

管理の売上比率５割以上は25％

3000〜1万戸未満は一般管理が中心

本紙が5〜7月に実施した「管理戸数ランキング」のアンケート取材の結果から、賃貸管理事業の売上比率が51％以上と回答した企業が4分の1にしか満たないことがわかった。1万戸以上の会社はサブリースが中心だが、3000〜1万戸未満の会社は一般管理を事業の柱とする会社が多い。賃貸住宅管理業適正化法（以下、管理業法）の施行を機に管理受託を強化する会社も出てきており、伸びしろを見いだせる事業として各社の関心も高い。



本紙が実施した「管理戸数ランキング」のアンケート取材では、管理戸数200戸以上だった不動産会社は1063社。管理戸数には、有償で管理する住居、もしくは借り上げを行うサブリース物件、自社物件が含まれる。

その中から、会社の事業別売り上げの回答を得た568社の傾向を分析したところ、賃貸管理事業売り上げの割合が、「25％以下」は225社と39％、「26〜50％」は204社で36％となり、管理売り上げが5割以下の企業が75％を占めた。「51〜75％」は89社で16％、「76％以上」は50社で9％となっており、賃貸管理事業に加え、他事業と合わせて事業を行っている回答企業が多いことが分かった。

管理戸数規模別に見ていくと、戸数が多い会社ほど、賃貸住宅管理事業売り上げの比率が高い傾向にある。

1万戸以上で事業割合について回答した54社のうち、管理売り上げの比率が51％以上と回答した企業の割合は37％。全体の25％よりも12％高かった。

特に売上比率が76％以上との回答企業は17％おり、全体の9％の倍近くの割合となっている。その理由の一つとして考えられるのが、サブリース比率の高さだ。568社の累計の管理戸数324万1251戸のうち、サブリース戸数は108万8607戸と33・6％。

一方、1万戸以上の回答企業に絞り込むと、合計の管理戸数は205万8634戸で、うちサブリースは95万4540戸と、サブリースの比率は46・4％になり、半数近くを占めた。サブリースの場合は、借り上げ家賃を計上することで、一般管理に比べて、売り上げが大きくなりやすい。そのため賃貸管理事業の売上比率も高くなっているといえる。

一方、管理戸数500〜9999戸の回答企業67社では、管理売り上げ51％以上は33％となっているが、管理戸数のうちのサブリース比率は16・6％にとどまる。1万戸以上の会社に比べ、一般管理を中心とした、管理の専業に近い会社が多い傾向にある。

3000〜4999戸の回答企業64社は管理売り上げ51％以上の会社が30％、サブリース比率は11・7％で、同じく一般管理を事業の柱とする会社の割合が、2999戸以下の会社よりも多い。

1000〜2999戸の回答企業208社では、管理売り上げ51％以上の回答は24％と全体と同等になる。ただ、サブリース比率は6・5％と一般管理の比率がさらに大きくなっている。一般管理を中心とし、会社全体の売り上げは賃貸仲介や売買仲介、リフォーム、建築といった他事業と合わせた総合不動産会社が中心だと推測できる。

999戸以下の回答企業176社も同様で、管理売り上げ51％以上の企業は16％。サブリース比率は3・3％と一部でしか対応していない。

本紙が行った個別取材では管理戸数を増やすことに積極的な会社が中心であり、管理業法の施行を追い風に、ストックビジネスとして賃貸管理事業を強化する傾向は続くと考えられよう。

不動産会社の海外展開が再加速

コロナワクチン接種の拡大受け

新型コロナウイルスの感染拡大を受けて、一時期停滞していた不動産会社の海外展開が再び加速している。

阪急阪神不動産（大阪市）は1日からベトナムの現地法人の営業を開始すると発表した。日本国内の人口減少を背景に、コロナ下以前から不動産会社は海外展開を進めていたが、コロナワクチンの普及などで経済正常化に向けた見通しが立ったことなどから、海外事業を再度強化する動きが続いている。

阪急阪神不動産はベトナムで現地法人「Hankyu Hanshin Properties Vietnam（ハンシン・プロパティーズ・ベトナム）」を5月10日に設立、8月1日から業務を開始した。

同社はベトナムで地元のデベロッパーと協力し、これまでに計6件1万4000戸の分譲住宅プロジェクトに参画してきた。駐在員事務所で現地の事業を運営してきたが、今後の事業規模の拡大に向けて、住宅以外を含む新たなプロジェクトの参画に向けた情報収集体制を整備するために現地法人を設立した。人員は、日本人3人、現地スタッフ3人の計6人体制で、情報収集のほか、現地プロジェクトの進行管理、市場調査を行う。

同社は分譲住宅事業をベトナム、タイ、フィリピン、インドネシア、マレーシアの5カ国で展開。30プロジェクト、計3万戸超の案件に参画している。具体的な数値目標は非開示だが、今後もベトナムを含めた東南アジアでの不動産事業を強化する。

ミサワホーム（東京都新宿区）は、三菱商事（東京都千代田区）らと共同で、米国での賃貸集合住宅の開発に参画することを5月に発表した。事業規模は103億円で、米国での賃貸住宅プロジェクトのノウハウを蓄積し、今後の規模拡大に向けた基盤を固める。

主に戸建て分譲住宅を建設してきたケイアイスター不動産（埼玉県本庄市）は6月、オーストラリア・ビクトリア州のメルボルンに初の海外現地法人を開設。戸建て分譲住宅の需要拡大が期待できるメルボルンを中心に、現地のパートナー企業と協業して数十〜100億円規模の開発プロジェクトに参画する。将来的にはM&Aによってオーストラリアでの事業規模の拡大を図るとともにアメリカでの事業展開も検討している。

一方、すでに海外展開で先行する不動産会社の海外事業は、堅調に推移している。

2015年からアメリカの集合住宅事業を本格的に展開する住友林業（東京都千代田区）は、20年度に2857戸の集合住宅を建設。今後も年間2000〜3000戸を開発する方針。21年1〜3月期の戸建て住宅を含めた海外住宅・不動産事業の売上高は1210億円で、前期比20・5％増加した。

主に戸建て住宅を販売するオープンハウス（東京都千代田区）は、17年から開始した富裕層向けの米国の不動産販売棟数が2000棟を超えたと2月に発表。21年9月期のアメリカの不動産事業を含めたセグメント売上高は196億円で、前年同期比64・8％の大幅増収を見込む。

投資用不動産の売買仲介などを行うエヌアセット（神奈川県川崎市）はグループのベトナム現地法人N−ASSET VIETNAM（エヌアセットベトナム）は現地で3拠点目となる支店を10月にハイフォン市のレチャン区に開設する予定としており、海外事業を強化する動きは大企業にとどまらない。

コロナ禍によって停滞していた不動産会社の海外展開が今後、活発化していきそうだ。

三井ホーム

木造賃貸住宅の新ブランド

５〜６階建てに対応

三井ホーム（東京都新宿区）は、木造賃貸住宅の新ブランド「MOCXION（モクシオン）」を7月に発表。主に5〜6階建てでの建設を想定しており、中層の木造賃貸住宅の市場開拓を目指す。

3階建て以上に対応し、1〜2階をRC造にすることで、5〜6階建てまで経済合理的な範囲内でなら建設可能と見る。地主の土地活用や事業会社の社宅や寮として提案し、首都圏郊外や地方中核都市の都心部での建設を見込む。


▶（仮称）稲城プロジェクトの外観イメージ

木造枠組壁工法を採用。建設が比較的容易なため、RC造に比べて工期の短縮や地盤の補強工事の費用を減らすことができ、全体でRC造より10〜15％程度の建築コスト減が可能だ。

同ブランドの先行事業として東京都稲城市の社有地に5階建ての木造賃貸住宅「（仮称）稲城プロジェクト」を5月に上棟した。総戸数は51戸。間取りは2LDK（50・82㎡）が48戸、3LDK（69・89〜96・14㎡）が3戸で、都心部に比べて広めの専有面積を採用。テレワークに対応した共有設備を備える。施設事業本部の十文字将敏コンサルティング第二営業部長は「一般的な工法を採用している点が特徴で、業界全体に普及しやすい点が評価され、国の実証事業にも採択された」と話す。

最大10万円の設備保証
家主の急な出費を軽減

東急リバブル

東急リバブル（東京都渋谷区）は7月9日、TEPCO i（テプコ・アイ）―フロンティアズ（東京都千代田区）が提供するサービス「TEPCO i―フロンティアズ住宅設備機器保証（賃貸住宅用）」を、顧客である賃貸住宅オーナーに対し紹介していくと発表した。修理回数が無制限、最大10万円（税込み）を保証するなど、住宅設備機器の故障でオーナーが支払う修理代や設備交換費用の負担軽減につなげていく。



▶オーナー向けに制作したパンフレット

保証期間の長さと保証金額の高さが採用の決め手となった。TEPCO i―フロンティアズ住宅設備機器保証（賃貸住宅用）は、賃貸住宅向けの住宅設備機器保証サービスだ。保証期間は設備の製造から最長20年。修理回数も無制限で、保証金額は、1設備あたり最大10万円（税込み）だ。東急リバブルの賃貸事業推進部賃貸情報開発課の松丸哲也係長は「10～15年間の保証期間や、3～5万円を保証するサービスが多い中でTEPCO i―フロンティアズの保証の手厚さに魅力を感じた」と語る。

保証の対象となるのは、エアコン、給湯器、コンロ、換気扇といった賃貸住宅に備わっていることが多い設備4種類だ。TEPCO i―フロンティアズの江島健二氏は「当社の統計では、エアコンの場合、故障の多くが10万円未満で解決している。賃貸経営で急な出費がつきまとうオーナーの不安を軽減することができる」と語る。共用部の設備は保証の対象外。

東急リバブルでは、オーナーに対し同保証サービスの認知拡大を図っていく。対象は、設備保証の取次業務に家賃収納代行、滞納保証などが付いた、毎月の手数料0円で加入できる同社のサービス「シンプルプラスプラン」に加入するオーナーだ。1戸あたり月額1100円（税込み）を支払うことで適応となる。

120戸のサ高住を10月開業


▶OUKAS日吉のエントランスパース図

野村不動産

4棟目、計画含め800戸超

野村不動産（東京都新宿区）とグループでシニア向け住宅の企画・運営を行う野村不動産ウェルネス（同）は、同社の展開するサービス付き高齢者向け住宅（以下、サ高住）シリーズ第4弾となる「OUKAS（オウカス）日吉」を10月1日に開業する。すでに600件超の問い合わせが来ているという。

OUKAS日吉は、東急東横線「日吉」駅から徒歩12分の場所に立つ、RC造9階建て全120戸のサ高住。専有面積は25～49㎡、間取りはワンルーム～2LDKと、単身、夫婦入居ともに対応できる。共用部には、フィットネススタジオや温泉大浴場、カラオケ・シアタールームなどを備え、館内でのレクリエーションを充実させる。

同物件は、野村不動産の開発する全1318戸の分譲マンションや商業施設と隣接した大規模開発案件の一部。エリアマネジメントを行う一般社団法人ACTO日吉（神奈川県横浜市）と連携し、地域住民との交流ができる「まちのリビング」やイベントの開催を企画する。

オウカスシリーズは、「100歳まで健康に暮らす」をテーマに、共用部のフィットネスクラブでインストラクターの指導を受けることで、運動を習慣化させ、長きにわたり健康に生活できることを目指す。

現在2棟が計画中で、合わせて6棟831戸の案件になる予定だ。野村不動産の住宅事業本部シニア事業部・田代雅之課長は「高齢者住宅は介護型が約9割と、自立型の供給が不足している。今後も、交通生活利便の高い立地を厳選し、年2棟前後の展開を進めていく」と話した。

高島屋の子会社と提携
サ高住が対象の金融商品提供

FUEL


FUEL
（東京都渋谷区）
細澤聡希社長（44）

金融商品取引法に基づく不動産型クラウドファンディングのプラットフォームを開発・提供するFUEL（フエル：東京都渋谷区）は、高島屋ファイナンシャル・パートナーズ（以下、高島屋FP：東京都中央区）と提携し、7月20日に第一号ファンドの募集を開始した。開始後数分で募集金額に達し、ファンド成立となった。

高島屋FPは百貨店の高島屋（大阪市）の金融子会社で、クレジットカード事業などを行う。FUELから不動産クラウドファンディングのプラットフォームの企画や運営に伴うコンサルティングの提供を受ける。

FUELの運営するファンドシリーズ名は「高島屋ソーシャルレンディング」で、第1号ファンド名は「高島屋FPファンド1号」だ。今回対象となるのは北海道札幌市に立つサービス付き高齢者向け住宅。募集金額は4000万円で、分配利回りは3%を予定する。運営期間は3カ月。出資は一口1万円以降1円単位から可能。

同ファンドは貸し付け型で、高島屋FPが投資家から受け取った出資金をJPMC（日本管理センター）ファイナンス（東京都千代田区）へ貸し付け、JPMCファイナンスから受け取る利息を分配金として投資家へ配当する。JPMCファイナンスは対象不動産を借り上げて運用を行う日本管理センター（同）の子会社で貸付業を手がける。

FUELの細澤聡希社長は「少子高齢化に伴い、空室のリスクが比較的少ないサ高住物件を第1号ファンドに選んだ」と話す。

高島屋FPのメーン顧客層が40～70代であるのに対し、FUELに登録する投資家は20～50代がメーンとなっている。FUELの顧客に対し、高島屋FPのファンド案内を提供することで、高島屋FPは顧客層の拡大が見込めるという。

今後の展開について、「足元で導入企業50社を目指しながら、各社のファンドが一覧で確認できるポータルサイトの構築を構想している。8月中旬には展開する予定」（細澤社長）と意気込みを語った。

置き配カンファレンス開催
12人が登壇し議論

ライナフ

スマートロックなどの提供を行うライナフ（東京都文京区）は7月15日、「置き配カンファレンス不動産と物流の未来」を開催した。



▲トークセッションの様子。右上が滝沢社長

同カンファレンスでは、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会（東京都千代田区）の塩見紀昭会長ら12人が登壇。置き配について多角的な議論が交わされた。

2021年には10億個にもなると予測・推計される再配達個数。この削減につながる置き配は、社会的にも関心が高まっている。

同日ライナフが発表した調査では、盗難などに対して不安の声があるものの、置き配対応物件に住みたいと望む声が9割以上を占めた。また、置き配利用者が、非対面・非接触で受け取りが可能なことを良かったと感じていることが明らかになった。

ライナフの滝沢潔社長は自社の置き配システムについて、「エントランスに後付けするタイプのオートロック用スマートロックは、配達員が自社の携帯端末で解除できる仕組みなので安全面にも配慮している」と話した。

賃貸管理実務研修 LIVE 教室開催！
グループ討論 小テスト 質疑応答

トラブル対応コース
・トラブル対応の基本 ・トラブル予防 ・事例の解説
グループ討論や質疑応答など双方向性のある参加型研修です。
日時 2021年 8月19日㈭ 10:00～17:00
参加費用 35,200円（税込）※2人目以降半額

賃貸管理業務の基礎コース
・不動産の基本から賃貸仲介の流れ ・管理業務の流れとポイント
・賃貸管理業務担当者が知っておくべき売買の基礎知識など幅広い内容をカバーしています。
日時 2021年 8月26日㈭～27日㈮ 両日とも 10:00～17:00
参加費用 55,000円（税込）※2人目以降半額

交通費不要！ 宿泊費不要！ 移動時間不要！
参加方法 研修はZOOMを利用します。お一人様1台ずつパソコンなどをご準備ください。
株式会社デマンド 株式会社不動産中央情報センター GROUP
お問合せ TEL.093-951-0002（平日 9:30～17:30）
お申し込み・お問合せはコチラから

空き家をセーフティネット住宅に改修

最大200万円の経費を事業者に補助

東京都

東京都は、空き家を改修し、セーフティネット住宅「東京ささエール住宅」として提供するための支援事業者の募集を行い、7月14日には1社の採択を発表した。

「セーフティネット住宅」とは、高齢者、障害者、子育て世帯、低所得者といった住宅確保要配慮者の入居を拒まない民間賃貸住宅のこと。都内の登録戸数は3万946戸（3月31日時点）となっている。

今回の事業者募集は、空き家の有効活用と住宅確保要配慮者の民間賃貸住宅への入居の円滑化を図ることを目的とし、2020年度から都が独自に始めたもの。

事業者募集にあたっては、改修した物件を東京ささエール住宅に登録することが要件。子育て世帯向け・ひとり親世帯向け・外国人就労者世帯向けの各賃貸住宅へ改修する取り組みができる事業者が対象となる。採択事業者には補助対象経費の6分の5の補助率で、最大200万円の補助金を支給する。

決定した事業者は特定非営利活動法人リトルワンズ（東京都杉並区）で、足立区に所在する空き家（マンションの空き室）を改修し、ひとり親世帯向けの東京ささエール住宅として供給する。

また、ひとり親世帯の希望や状況に応じて、ファイナンシャルプランナーによる資金計画のサポートや就業支援、育児支援などのサービスを提供するなど、生活を安定させるための支援も行っていく予定だ。

都は事業者募集期間を当初の6月16日から延長し、12月10日まで応募を受け付ける。21年度についてはあと2社程度の事業者採択を目標としている。

東京ささエール住宅とは

住宅確保要配慮者（高齢者、障害者、子育て世帯など）の入居を拒まない賃貸住宅のことを全国一律でセーフティネット住宅という。東京都ではこのセーフティネット住宅に東京ささエール住宅という独自の愛称をつけ、貸主・借主双方にとって、より一層親しみやすくわかりやすいものとしている。

騒音トラブルに関する相談倍増

レジデンシャルペイメント

賃貸住宅の入居者間の騒音トラブルが、コロナ下以降急増している。元警察官による近隣トラブル対応サービス「mamorocca（マモロッカ）」を提供するレジデンシャルペイメント（東京都中央区）では、2020年7月～21年6月の相談件数が、前年に比べて倍増したことが7月にわかった。そのうち、4分の3が入居者間の騒音に関するもので、在宅比率の高まりが深く関わっているもようだ。入居者からの対応に苦慮する賃貸管理会社との契約も増え、6月末時点で受託件数は17万件になった。

相談の内容は「小さな子どもの声や足音がうるさい」「夜間の話し声が耳障り」といったものが大半だ。以前に比べて、必ずしも相談者を被害者と言い切れない案件が増えたという。「これまで容認されていた内容が苦情に発展するケースが増えた」と相談員の藤澤勇輔氏は話す。

「以前であれば、夜間の話し声に関する相談は『連日、飲酒をしながら深夜まで大騒ぎをしている』というものが大半だった。最近は、相談者に居室での騒音状況について尋ねると、生活音の範ちゅうに含まれると思われるものが多い」（藤澤氏）

特に都内や首都圏郊外の住宅地からの相談が多い。古い建物だけではなく、築後1年程度の新築建物の入居者からの案件も珍しくないという。

相談には元警察官のスタッフが対応する。防音のアドバイスや防音施工を実施する場合もあるが、相談者と相手方にお互いの理解を求める対話を通じて解決につなげるパターンが大半だという。

雑記帳

今、NHKで放映されている朝のドラマ「おかえりモネ」の主人公は宮城県気仙沼市出身だ。東日本大震災で心に傷を負った主人公が、気象予報士として奮闘する物語。主人公の幼なじみの父親は漁師で、津波により船と妻を失った。その話が出てきたとき、気仙沼の漁師出身の家主への取材を思い出した。彼は震災の翌年に新築したアパートに「気仙沼の皆さん、絆を持って頑張りましょう」の看板を掲げた。当時多くの漁師仲間が船を失い、絶望感に打ちひしがれていたに違いない。「少しでも市民の役に立ちたい。まずは住宅供給から」と話していた家主。有事にこそ住宅産業に関わる人たちが力を発揮できると思った。（永井）

リーシング・マネジメント・コンサルティングが展開する動画コンテンツ作成サービスが、海外の不動産投資家にも好評だ。物件の最寄り駅からの経路を撮影するものと、物件の室内や共用部をリポーターが紹介するものがあり、遠隔地に住む入居希望者や、物件を仲介するスタッフにも需要がある。もともと、ファンド保有の不動産の客付け支援を手がけてきたことから、海外投資家にも認知が広まった。投資や賃貸仲介において、動画コンテンツによる物件情報の充実化は進みそうだ。（遠藤）

三好不動産では、テナントの管理を約2200戸行っている。賃貸管理会社でテナント管理を行っている会社は多くないという。売り上げにつなげられ、他社との差別化にもなる。いかに顧客との接点を増やすかという意味で、賃貸住宅に限らない「賃貸管理」に目を向けていくことが会社の成長にもつながるのだろう。（河内）

以前住んでいた賃貸住宅は鉄骨造で最上階の角部屋。現在住んでいる木造物件も同じく最上階の角部屋だが断熱をうたっており以前の部屋よりも効率よく温度が下がる。断熱性能をうたった賃貸住宅は確実に増加している。家主は断熱性能の高さに対する住み心地を知る入居者が増えていくと予想し、先行投資していかなければ厳しい状況に置かれる可能性があるだろう。（土田）

6年ほど前、IT重要事項説明（重説）の社会実験が始まった頃に本紙編集部に入社した。当時、積極的な企業は数社のみだった。賃貸業界のIT化は亀の歩みと感じたが、今ではIT重説が広がり、電子契約や電子交付にも注目が集まっている。この先の発展もしっかり見届けたい。（平田）

賃貸住宅管理業適正化法における定義では建物管理を必須としたうえで家賃収納代行や契約更新業務、入居者対応などを対象としているが、本紙7月26日号にて発表した「管理戸数ランキング」では業界の実情にあわせて建物管理は必須とはしなかった。建物管理はオプション扱いもしくは行っていない会社は少なくない。一方で、建物管理だけを行う会社も存在しており、それが賃貸管理業だという認識がない場合もある。トラブルの火種にもなりかねないので、早急にギャップを埋めていってほしい。（小松）

賃貸経営に必要な最新商品情報とオンラインセミナー
賃貸トレンド
賃貸トレンドニュース
毎月配信のライブインタビュー番組
詳細はWEBで確認
8月24日
16:00～17:00
横浜の地主 ランドマーク税理士法人 清田代表が
4月に起きた 自らの相続を語る
あらゆる相続税対策を駆使し、円満な相続を目指した理由について話します。
視聴無料
YouTube Live


あなたの建物 大丈夫？
さくら事務所 田村さんに聞く
瑕疵・手抜き工事 チェックポイント
コスト重視の建築に穴はないか、所有物件でセルフチェックできるポイントを解説。
企画・制作
賃貸トレンド／賃貸トレンドのウェビナー
Powered by
全国賃貸住宅新聞 デジタルメディア事業部 trend@zenchin.com
視聴申込みは 賃貸トレンドニュース 検索