

# オーナーセミナーを通して

日頃より大変お世話になっております。  
今月号を担当させていただきます、賃貸事業部 取手店の栃木(トチギ)と申します。

日頃は主にネット掲載業務や営業スタッフのサポートを担当しており、  
店舗全体が円滑に業務を進められる環境づくりを意識しながら取り組んでおります。  
また、オーナー様の物件情報が正確に掲載され、より多くの入居希望者に  
届くよう注力しております。

日頃の業務に加えて、私はオーナー様向けセミナーの企画・運営も担当しております。  
社内でテーマ案を出し、外部講師の手配や資料準備、集客サポート、当日の司会  
進行まで一貫して担当し、参加されるオーナー様にとって学びやすく、安心して

ご参加いただける環境を整えることを心掛けています。

過去にリノベーション事例や修繕費用への対応策、不動産融資の最新情報などオーナー様にとって  
役立つテーマを外部の専門家や経験豊富なオーナー様にお話しいただく場をつくり、  
参加された方々のお役に少しでも立てればと思い、取り組んでいます。

セミナーは情報提供の場であると同時に、オーナー様同士が意見交換や情報共有を行える  
貴重な機会でもあります。

初めて顔を合わせるオーナー様同士が交流し、新しい視点や経営のヒントを得られる場となるよう  
になれば幸いです。

オーナー様が学び、交流し、安心して賃貸経営に取り組める学びのある時間を提供できることに、  
大きなやりがいを感じております。

今後も、オーナー様の賃貸経営がより円滑で成果につながるよう、情報提供と店舗運営サポート  
の両面で努めてまいります。

今後とも変わらぬご支援、ご指導を賜りますようお願い申し上げます。

## 私の仕事観



賃貸事業部管理課

小林 健太

■入社 1年目

■出身地: 千葉県

■趣味

テニス、映画鑑賞

■座右の銘、好きな言葉  
郷に入つては郷に従え

初めまして。  
2025年4月10日付で入社いたしました  
取手店 賃貸事業部管理課の小林健太と申します。

オーナーの皆様をはじめ、  
社内の皆様に支えていただいていることに感謝しながら  
日々精進しております。

早いもので間もなく入社してから1年が経過しようとしており、  
時の流れの早さに驚愕しております。

現在、私は主に原状回復に関する業務に  
携わさせていただいております。  
オーナーの皆様の大切な資産をお預かりしているという  
責任の重さを忘れず、細部まで目を配りながら  
業務に取り組んでまいります。

未熟ではありますが、  
今後ともご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

最後に、  
朝、晩 共に厳しい冷え込みが続いております。  
“冷えは万病の元”でございます。くれぐれもご自愛くださいませ。



賃貸事業部 取手店  
栃木 葉月

2026  
2  
NO 284

Dramatic Communication  
アパマンショップ  
NETWORK

# マイハウス通信

NEWS LETTER



代表取締役  
佐藤 健一

## 孤独死の増加に対する不安と対策について

弊社の管理物件のアパートで単身者の方の孤独死の事故が昨年1年間で2件、今年に入って1件  
発生してしまいました。また、県内の同業他社様の話を聞いても孤独死事故が増えていると  
いう話が多く、今後も増えてくるのではないかと心配されます。  
孤独死であっても、早期発見であれば問題ありませんが、発見までに時間がかかり遺体の腐敗が  
進んだ状態で発見されると、オーナー様のダメージは下記のように大きなものになります。

### 【長期未発見の孤独死（事故物件）の影響】

- ①特殊清掃や床・壁の張替えなどで高額な原状回復費用が発生、200万円を超えるケースも。
- ②事故物件となってしまうため、再募集の賃料を30%～50%下げないと入居者が決まらない。
- ③将来、物件を売却する場合の告知事項になるため、売却価格にも影響（資産価値の下落）。

現在、弊社では65才以上の単身入居者様が新規で入居いただく場合には、弊社指定の見守りサービスに加入して  
いただくことと、そのうえでオーナー様の承諾をいただいて契約をさせていただいております。

見守りサービスは、万一亡くなられた場合に早期発見が可能になるサービスで、月額1,650円（税込）の費用がかかり、  
入居者様の負担として加入していただいております。しかしながら、実際に亡くなられる方は40才台から50才台の方も  
多く、対策の難しさを感じます。上記の3件の概要は下記のとおりです。（個人情報・物件は特定されない範囲で記載）

| 性別<br>年令   | 職業           | 死因 | 入居期間            | 発見の経緯   | 発見時の状況            |
|------------|--------------|----|-----------------|---|-------------------|
| ① 男<br>58才 | 無職           | 病死 | 28年<br>(入居時30才) | 滞納督促の為現地へ訪問した際、異臭に気付く。<br>警察立会の上開錠、ご遺体の発見に至る          | 腐敗が酷く、<br>死後2週間ほど |
| ② 男<br>68才 | 無職<br>(生活保護) | 病死 | 15年<br>(入居時53才) | 滞納督促の為現地へ再三訪問したが連絡がつかない為<br>警察立会の上破錠、ご遺体の発見に至る。       | 死後数ヶ月、ミイラ化        |
| ③ 男<br>64才 | 不明           | 病死 | 11年<br>(入居時53才) | 親族より借主と連絡がつかない為、安否確認希望の連<br>絡あり。親族・警察立会で破錠、ご遺体の発見に至る。 | 死後10日ほど           |

少子高齢化が進んでいる中で、今後、若年層の入居者様は減少し、中高年の入居者様が増えてくることが予想されます。  
高齢の入居者様を受け入れていかないと、物件によっては空室に入居者が決まらないということになってまいります。  
また、入居時は55才だった方が15年住まわれて70才になっている、ご夫婦のどちらかが亡くなられて現在は一人住まい  
というようなケースが多くなっています。

孤独死で長期未発見になる原因として、①家賃は自動引落としのため口座残高がなくなるまで滞納に気付かない。  
②無職・年金生活者・生活保護の方は職場の方が無断欠勤などで気づくことがない。③また日常的に親族の方と  
連絡を取っていないことが挙げられます、これらの対策は大変難しいものがあります。

オーナー様が被る損害は、上記のとおり高額な原状回復費や事故物件としての賃料下落などがございますが、その他に  
室内の残置物の処分費用がかかるまいります。孤独死をされる方の部屋は、いわゆる「ゴミ部屋」になっていることも多く、  
処分費用だけで数十万円になるケースもあります。法律上はこれらの損害賠償を連帯保証人や相続人に請求するこ  
事が可能ですが、現在の賃貸借契約の商習慣は、連帯保証人は立てず保証会社の保証をつけることが一般的にな  
っていますので、連帯保証人そのものがいません。法定相続人に請求しても、相続放棄をされる方が多く、相続放棄をされ  
しまうと請求ができません。保証会社は家賃滞納の保証が主で、原状回復費については、保証会社によって異なりますが、  
賃料の2ヶ月分など限度額がありますので、オーナー様の損害のほとんどは保証されることはありません。

長期未発見の孤独死事故は、めったに起きることではありませんが、いざ起こってしまった場合にはオーナー様の損害は  
大きく、賃貸経営上の大きなリスクといえます。今後、今以上の少子高齢化時代を迎えるにあたって、オーナー様のリスク  
である『長期未発見の孤独死事故』を減らすための対策が必要と考えており、具体的な仕組みを考えていきたいと思  
います。



マイハウス  
ホームページ



## 2025年企業倒産件数が1万件超え

### 業種別では建設業の倒産が増加

先日、2025年の企業倒産件数が、前年比2.9%増の10,300件だったというニュースを見ました。

2011年の東日本大震災の影響で倒産が増えた時期を経て、2013年以降では最多の件数のようです。

企業信用調査会社の東京商エリサーチがまとめた倒産統計では、負債額1億円未満の小規模倒産が

76.6%を占め、物価高や人件費の上昇に耐え切れない中小・零細企業を中心に倒産が増えたようです。

業種別では、建設業が前年比4.7%増の2,014件と最も多い、飲食・娯楽などのサービス業が

前年比4.5%増の3,478件、製造業が3.9%増の1,186件となっています。

#### 注意すべきことは？

建築会社の倒産で最悪なのは、建築中に倒産されてしまい、しかも建築代金のほとんどを先払い(前払い)てしまっているケースです。工事代金を先払いして倒産されてしまったら、建物は完成していないのに、借り入れだけが残るといった最悪の事態になってしまいます。

建設会社が倒産する時には、こうした被害がよくあるので注意が必要です。

契約を検討している段階で、『工事代金を先払いして契約していただければ見積もりから大きく割引できます』といった提案に乗ってはいけません。そのような提案は、資金繰りの悪化(自転車操業=倒産の前兆)を疑うべきです。

建築工事代金の支払いは、下表のように工事の進捗に合わせて支払うことが一般的なので、契約時に50%支払い、上棟時に100%といった先払いの契約は大変危険です。

中小の建築会社で良質な住宅を低価格で建築し、財務内容も安定している優良な建設会社はたくさんありますので、中小規模の会社が全て危ないということではありません。

『工事代金の前払い』が危ないのであって、どんなに安く(値引)なっても工事代金の先払いはやめましょう。

注意

#### ●一般的な建築請負工事の支払

|           |      |
|-----------|------|
| 契約時(契約金)  | 約10% |
| 上棟時(中間金)  | 約30% |
| 完工引渡時(残金) | 約60% |
| 合 計       | 100% |

## 賃貸事業部より

### 空室期間中の通電サービス開始しました

近年の賃貸市場では、入居希望者様の価値観が大きく変化しています。

特に顕著なのが、「タイムパフォーマンス(時間対効果)」を重視する傾向です。

限られた時間の中で、できるだけ効率よく物件を比較・判断したいという意向は、年々強まっており、特に1~4月の異動シーズンはスピードが重視されます。

こうした背景を踏まえ、弊社では取引企業と提携し、オーナー様に電気料金のご負担が発生しない空室通電サービスを開始しました。

入居希望者様にとって、

内見は『インターネットで厳選した物件を最終確認する場』になりつつあります。

照明が点かない暗い室内や、設備が動かない状態では、実際の生活をイメージしにくく、結果として「また別日に確認」「他の物件を優先」となり、機会損失に繋がるケースもあります。

特に機会損失を極力減らしたい異動シーズンは冬場で暗くなる時間も早いため、空室期間中も電気を通すことで、物件の魅力を正確に伝え、一日でも空室期間を短くします。

また、管理面においても空室通電は有効です。

従来より、入居直前に通電をして室内の最終点検を行っておりましたが、ご案内時にも設備の動作確認を行いやすくなり、不具合を早期発見でき、入居直前・直後のトラブルを減少できます。オーナー様にとって大切な顧客である入居者様満足の向上にも寄与します。

弊社では今後も、現場の実情と市場の変化を踏まえた管理提案を通じて、オーナー様の安定した賃貸経営をサポートしてまいります。

今後も変わらずお引き立ていただけますよう、何卒よろしくお願ひいたします。

#### 【お問い合わせ先】

賃貸事業部管理課 0297(80)5986 担当:前嶋



賃貸事業部  
部長  
前嶋 裕



### ●守谷店（本店）

所在地 : 茨城県守谷市中央4-12-19  
電話 : 0297-44-7020  
fax : 0297-44-7021

### ●取手店

所在地 : 茨城県取手市戸頭1167-3  
電話 : 0297-78-0533  
fax : 0297-78-0593

### ●つくば店

所在地 : 茨城県つくば市研究学園6-22-10  
電話 : 029-863-7300  
fax : 029-863-7301

### ●賃貸事業部 管理課

所在地 : 茨城県取手市戸頭1167-3  
電話 : 0297-80-5986  
fax : 0297-78-0593

### ●売買仲介営業部

所在地 : 茨城県つくば市研究学園6-22-10  
電話 : 029-863-7300  
fax : 029-863-7301

オーナー様からのご連絡の窓口 : 賃貸事業部 管理課 0297-80-5986

専任管理物件の入居率 守谷店 : 98.1%  
(10月末時点)  
取手店 : 97.1%  
つくば店 : 97.8%

全店合計  
97.7%

### 築30年超の収益物件(アパートなど)の市場評価について

#### 建物が古くても高価格で取引される事例は多数あります

現在、収益物件市場の取引が以前よりも活発に動いております。金融機関の融資姿勢が軟化し、積極的に融資をしようという流れになってきており、インフレが定着化しており現金資産を保有していると資産の目減りが進んでしまうこと、会社勤めの方も将来の資産形成のために積極的に購入に動いていることなどが相まって、割高な価格でも成約に至るケースが多数出てきています。

新築アパートを購入、建設される方もいらっしゃいますが、そういった物件は数が限られますので多くの方は中古物件を購入されています。

#### 収益物件の取引価格は(土地値+建物価値)ではありません。

収益物件(アパートなど)の取引価格の算定は、一般的な土地や戸建の取引と違い、積算価格(土地値+建物価値)だけではありません。

もちろん、土地・建物自体の価値も評価されますが、それにプラスして収益価値の評価も重きを占めます。

建物が古くても満室で十分な家賃収入がある物件は、土地値+建物価値よりも高い評価ができ、実際に高い価格での取引が行われています。建物が築30年を経過して来ると、建物全体に対する修繕費用の負担が重くのしかかってくるケースも多いため、建物価値が残っている段階で割高な価格で売却をされる事例も多数あります。

収益物件所有者様に対して、ダイレクトメールや電話・訪問を行い、言葉巧みに売却を持ちかける業者もいますが、売主様に対してリスクのある契約内容などで契約するケースもあるため注意が必要となります。

実際に売却をすればいくらぐらいになるかの査定は無料で承っておりますので、ご興味のある方はお申し付け下さいませ。



売買部 部長  
鍛冶 照久

