

TOPICS
01
ご挨拶

新年あけましておめでとうございます。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ます。

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

2025年新たなスタートを

この直方の地に事務所を構え、5年目を迎える今年に心機一転、満室デザインは法人となりました！株式会社満室デザイン代表取締役徳永孝明です。

今までの不動産管理業、賃貸業、原状回復工事業はもちろんのこと、今後展開する事業（野望？）のためにも、法人格があったほうが良いと判断しました。

昨年は、CPM®（不動産経営管理士）をきっかけに、「相続」についての知識習得に励んだ一年でした。知れば知るほど深い「相続」。もっともっと精進し、不動産オーナーの相談相手となり、ひいてはセミナー講師となり、より多くの方に頼られる存在になりたいと考えています。

また今年には、宅地建物取引士資格取得にチャレンジ。資格を取ったら、宅建業も始めたいと思っております。ここで宣言することにより、自分自身を鼓舞しておりますが（笑）本気です。

不動産をお持ちの方が円滑な相続をするためには、元気なうちに、不動産の価値（流動性、収益性）を正確に知り、価値が低いものがあれば収益性を上げ



るか、売却するなどの対策を打ち、分け方を考えることが大切です。その過程すべてを、不動産オーナーに寄り添って行うためには、法人化による信用と、確かな知識、そして宅建業が必要になります。そのすべてを叶えるために、新しい株式会社満室デザインで、これからも前を向いて歩み続ける所存です。どうぞ今年もこれからもよろしくお願ひいたします。



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＝儲け」ですが、この「儲け」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ます。「空室が多い」「予想通りの賃料が取れない」「運営費が高い」「借入の返済額が多い」など問題点は様々あります。これらの数字を年次ベースに並べて、一つ一つ問題点を炙り出します。見極めのポイントは次の通りです。

- **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しょう。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。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すが、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）

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)	

