

※このメールは、全宅管理のメルマガ配信登録していただいた会員限定で配信しています。

---

— 目 次 —

---

[1] 業界動向・行政動向

- ・「機械式立体駐車場の安全対策に関するガイドラインの手引き」公表  
(国土交通省)
- ・『2015 年度 賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査（首都圏版）』  
(リクルート住まいカンパニー)
- ・「国内のレンタル収納、コンテナ収納、トランクルーム市場調査」結果  
(矢野経済研究所)

[2] 新連載コラム タイトル：賃貸管理から資産管理へ、その具体策

- ・第 1 回「相続支援によって会社を発展させよう」  
株式会社福田財産コンサル 代表取締役 福田 郁雄

[3] 協会からのお知らせ

- ・「平成 28 年度会員研修会」受付中のご案内
- ・弁護士による電話法律相談の実施について（会員限定 無料）
- ・全宅管理店頭掲示用フラッグのご案内
- ・玄関周りの必需品「宅配ボックス」のご案内について

☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° °

## [1] 業界動向・行政動向

---

### ○「機械式立体駐車場の安全対策に関するガイドラインの手引き」公表（国土交通省）

---

国土交通省はこのほど、機械式立体駐車場の安全対策と適正利用の推進を図るため、「機械式立体駐車場の安全対策に関するガイドラインの手引き」を公表した。

機械式立体駐車場の安全対策、適正利用の推進のため、一般にも一層分かりやすくなるよう、ガイドラインに基づく安全対策の具体的な実践例や関連する過去の事故事例等を取りまとめ、写真やイラストも交えて解説を加えたもの。

機械式立体駐車場における事故は平成 19 年度以降、死亡 12 件を含み、少なくとも 32 件が発生しており、子供が亡くなる痛ましい事故も発生。とくにマンションの駐車場での事故が全体の半数以上を占めるなど、利用者が自分で駐車装置を操作する時に多くの事故が発生している。

こうしたことから、国土交通省では、機械式立体駐車場に関わる製造者、設置者、管理者、利用者の関係主体が取り組むべき安全対策の具体的な実践例等を分かりやすいよう取りまとめた。

また、国土交通省、消費者庁は、とくにマンション等の駐車場の管理組合や利用者向けに安全対策の検討、実施の活用を図るため、「管理者向け自己チェックシート」を取りまとめている。

#### ▼ 「機械式立体駐車場の安全対策に関するガイドラインの手引き」

[http://www.mlit.go.jp/toshi/toshi\\_gairo\\_tk\\_000038.html](http://www.mlit.go.jp/toshi/toshi_gairo_tk_000038.html)

#### ▼ 「機械式立体駐車場の安全対策は大丈夫ですか？管理者向け自己チェックシート」

<http://www.mlit.go.jp/common/001145264.pdf>

---

### ○『2015 年度 賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査（首都圏版）』

（リクルート住まいカンパニー）

---

リクルート住まいカンパニーがこのほど発表した首都圏版の「2015 年度 賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査」結果によると、部屋探しを開始してから契約するまでの期間は、平均

22.1 日と、ここ 3 年で最も短く、約 8 割の人が 30 日未満で契約しているなど、今日の賃貸入居者が物件を選ぶ際の基準パターンがよく表れている。

部屋探しの際の不動産会社店舗への訪問数は平均 1.6 店舗で、昨年より微減となっており、訪問していない「0 店舗」が 9.9%、「1 店舗」が 46.5%で、合わせると 5 割を超える顧客は店を絞って契約しているのが分かる。

そして、部屋探しの際に見学した物件数は平均で 3.1 件と、過去 3 年で最も少なく、見学していない「0 件」は 10.2%で、物件を見学せずに契約する人が年々増えている。

部屋探し時の利用情報源はやはり PC サイトが利用率トップで、2013 年から 10 ポイント減少した昨年とほぼ同じ。一方、スマートフォンサイト・アプリ利用率の増加傾向が続いている。

ところで、入居物件の家賃平均は 8 万 3,787 円と、過去 3 年で最も高く、契約の際に選んでいる物件の賃料が年々増加傾向。また、家賃が上がってもほしい設備は「エアコン付き」「追い焚き機能付きの風呂」「食器自動洗浄機」がトップ 3 となっている。

また、通勤・通学時間は平均 35.3 分で、昨年と比べやや減少し、「10 分未満」が過去最も高い 12.1%。やはり利便性を求める人が増加していることが窺える。

自宅で希望するインターネット通信環境は、「もともと物件に付いている光回線など高速ネット通信（無料・家賃に込）」が最も多く、「ご自身で契約した光回線」が続いている。

---

## ○「国内のレンタル収納、コンテナ収納、トランクルーム市場調査」結果（矢野経済研究所）

---

矢野経済研究所はこのほど、5 月～8 月に実施した「国内のレンタル収納、コンテナ収納、トランクルーム市場調査」結果を発表した。

収納サービスは自宅やオフィス以外に利用者が料金を支払って非商品を預ける、もしくは保管するスペースを賃借するビジネスとし、主にレンタル収納、コンテナ収納、トランクルームの 3 分野が対象。

2015 年度国内のレンタル収納・コンテナ収納・トランクルームの収納サービス市場規模は前年度比 8.0%増の 603.4 億円、2016 年度は前年度比 8.2%増の 652.6 億円を予測。

2015 年度のレンタル収納市場規模は前年度比 5.9%増の 238 億 8,000 万円、コンテナ収納は同 9.8%増の 327 億 5,000 万円であった。

レンタル収納は地方都市における新たな参入事業者の増加により、地方都市でも収納サービスとしての認知度が向上している。コンテナ収納は地方よりも首都圏での拠点拡大が一段と進んでいる。

2016 年 6 月末時点の全国のレンタル収納、コンテナ収納スペースの室数（Unit 数）は約 43.8 万室。これは 2016 年 1 月時点の住民基本台帳（総務省）の総世帯数 5,695 万世帯に対して、1 世帯当たり約 0.0077 室となり、約 130 世帯に 1 室の収納スペースがある計算となる。

[2] 新連載コラム タイトル：賃貸管理から資産管理へ、その具体策

## ○第1回「相続支援によって会社を発展させよう」

株式会社福田財産コンサル 代表取締役 福田 郁雄

今回より「賃貸管理から資産管理へ、その具体策」というテーマで6回の連載を予定しています。どうぞよろしくお願いいたします。

私自身アパマンショップでの勤務の経験があることもあり、賃貸管理の重要性は理解しているつもりですし、益々高度化・複雑化する賃貸管理業務のフィーが業務量に対して割が合わないのも理解しています。

また、代替わりをきっかけに賃貸管理会社を変更してしまうケースや大手に仕事を奪われてしまう現実も見聞きしています。

管理戸数を増やしてそこその発展に甘んじるのではなく、視点を変えて会社を大きく発展させることに注力されてはいかがでしょうか。

そこで、提案したいのが「オーナーさんの相続支援によって資産管理」を行うことです。

今、相続ビジネス花盛りで、既に相続ビジネスという概念は聞いていらっしゃると思いますし、すでに手掛けている会社もあることでしょう。

しかしながら、忙しい日常業務に忙殺され、片手間に終わったり、どこでもやっているセミナーを真似するなど、表面的な活動で終わり、長続きしていないということも耳にします。

また、具体的に何をしていけば良いのだろうか分からない会社もあることと思います。

そこで、今回次の6つのテーマで具体策の情報提供をしていきます。

①相続支援によって会社を発展させよう

- ②絶対に必要な遺言書作成の勧め
- ③相続財産の現状分析と課題発掘
- ④資産の組み換えによる資産設計
- ⑤相続支援をビジネスにする方法
- ⑥資産と所得の法人移転による対策

当社は資産3億円以上の資産家に対し、資産設計（アセット・マネジメント＝AM）の助言をしている会社です。

主に不動産が多いのですが、所有する資産の最適なポートフォリオを構築するお手伝いをしています。

その中で当然相続を意識した資産設計が求められます。相続に有利な資産と不利な資産があるからです。

相続に有利な資産と不利な資産は、通常3つの観点から判断していきます。

- ①相続時に分割しやすい資産か
- ②納税資金として換金しやすい資産か
- ③節税効果の高い資産か

この「分割」「納税」「節税」の3点に着目します。

相続対策と言えば「分割対策」「納税対策」「節税対策」の3つがあり、優先順位が決まっています。

一に分割、二に納税、三に節税です。

法定相続人に分割しにくいような資産しかなければ揉めやすくなります。所有する資産が現金だけであれば、ほとんど揉めることはありません。

これが不動産となると分けにくいばかりか、分割することにより資産価値が減ってしまうこともあります。

中心部のビル用地などで狭小敷地を持った地権者が集まり、再開発する事によって坪賃料が上がり資産価値が増えるように、不動産は一定の面積があって価値が生まれるものだからです。

よって相続だからといって、やみくもに不動産を分割する事はできません。

では、共有持分にしたらと考えますが、共有は将来に問題を先送りするのでお薦めできません。

また次の相続が発生し、所有者がいとこ同士の複数となったら、その不動産の管理・処分は大変難しくなってしまいます。

次に納税ですが、相続人全員がそれぞれ10ヵ月以内に現金で納付しなくてはなりません。それぞれの相続人が現金を持っているか、相続で現金を相続すれば問題ないのですが、そうでない場合は資産を売却して現金化し納税しなくてはなりません。そうすると相続人各人が換金性の良い資産を保有できるような財産構成にしておかなければなりません。

相続税の納税用地の土地を一旦共有で相続し、その土地を売却して各人が手にした現金で納付するなどの工夫が必要になります。

最後に節税ですが、これは時価と相続税評価の乖離に着目します。時価より相続税評価の低い資産を保有しておくことがポイントです。例えば収益不動産ですと収益還元法でマーケット価格が決まるので、3億円が価格に対して、相続税評価は1億円であったりします。2億円の評価減です。仮に50%の税率の相続人の場合は1億円節税できるということになります。詳しくは紙面の関係で説明できませんが、基本的な考えは時価と評価の違いを理解することです。そこさえおさえおけば相続前にどのような資産を持っていれば良いのかが判断できます。

相続の相談に乗る事が出来ると、オーナーの信頼を勝ち取る事が出来て、数々の提案を受け入れてくれます。例えば、相続前に収益不動産を買ってもらう、遊休地に賃貸マンション等を建ててもらう、相続時に土地の売却を任せてもらう。保険に入ってもらう。老朽アパートの建替えをしてもらう。他の資産家を紹介してもらう。等です。

そのためには、継続的に相続の勉強を行い、実践の中で確実なものにしていく必要があります。片手間に相続ビジネスは出来ません。社長自ら、もしくはエース社員に専任でやらせるぐらいの気持ちが必要です。

相続ビジネスのメリットは簡単に判ると思います。一方、相続ビジネスは即効性が無く、地道な努力と継続生が必要です。やがて実力が付いたところで、大きく会社は飛躍していくことでしょう。

☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° ° \*☆\*° ° °

### [3] 協会からのお知らせ

---

○「平成28年度会員研修会」受付中のご案内（会員限定 参加費：無料）

---

本会では毎年、会員限定の研修会を企画・運営しています。

毎年多くの会員様にご参加を頂きご好評を頂いておりますが、昨年に引き続き今年度も全国47都道府県にて開催いたしますのでご案内いたします。

メインテーマには昨今社会問題となっている「賃貸管理業と相続について ～相続と民事信託の基礎知識～」や「家賃滞納問題への対応」を取り上げます。

昨今賃貸不動産管理に係る相続問題が全国的に増加しており、トラブル防止の観点から民事信託の活用が注目されています。研修会では相続に係る基礎的な解説とともに、昨今話題に上ることの多い民事信託について解説を行います。

さらに、会員の皆様が管理業務を行う上で日常的におこり得る家賃滞納問題への対応について本会の顧問弁護士よりあらためて解説いたします。

いずれも賃貸不動産管理業務の実務に即した内容となっておりますので、会員の皆様におかれましては、奮ってご参加いただきますようよろしくお願い申し上げます。

添付ファイルにて研修会に関する詳細をまとめた『開催通知』と会場一覧を記載した『参加申込用紙』をお送りいたしますので、ご確認のうえお申込みくださいますようお願い申し上げます

※各会場とも座席数には限りがございますので、お早めにお申込み下さい！！

なお、10月27日（木）福岡会場につきましては、多数のお申し込みをいただき定員に達しましたので、受付を締め切りとさせていただきます。

---

#### ○弁護士による電話法律相談の実施について（会員限定 無料）

---

本会では会員限定のサービスとして、賃貸不動産管理に係る電話による無料法律相談を実施しております。

※事前予約制、毎週月曜日（休日の場合は翌日）13時～16時開催。1回の相談につき15分程度

直近の日程をご案内いたします。

【10月】 11日（火）、17日（月）、24日（月）、31日（月）

ご予約方法は、本会ホームページ「法律相談のご案内」より予約表を印刷していただき、必要事項をご記入の上、FAXにてご予約下さい。

なお、今までに寄せられた質問を協会HP内の「電話法律相談よくあるご質問」としてまとめております。是非ご参照ください。

電話法律相談よくあるご質問

（[http://www.ody-sjp.com/p/?\\_20347-1709/21TPACWNI-2/t\\_2.\\_ct](http://www.ody-sjp.com/p/?_20347-1709/21TPACWNI-2/t_2._ct)）

---

## ○全宅管理店頭掲示用フラッグのご案内

---

本会では『店頭掲示用フラッグ』の販売を行っております。「安心と信頼」のハトマークをフラッグのセンターへ配置したデザインです。フラッグ用のポールと合わせてご利用頂く事で、ハトマーク会員店である事が一般消費者に一目でアピールできます。

また、店頭の内外問わず掲示でき使い勝手が良い事も大きな特徴です。下記 URL から詳細を確認する事が出来ますので、この機会に是非ご利用をご検討ください。

全宅管理店頭掲示用フラッグ販売

( [http://www.dousan.com/index.php?main\\_page=index&cPath=538\\_590](http://www.dousan.com/index.php?main_page=index&cPath=538_590) )

---

## ○玄関周りの必需品「宅配ボックス」のご案内について

---

共働きの家庭が増えている昨今、それに比例して宅配ボックスのニーズは年々増えており、今や賃貸物件の空室対策における必需品となっています。

物件ごとに様々な大きさの宅配ボックスが用意されており、屋外・屋内を問わずに設置できるのも魅力です。物件の付加価値を向上させるのに最適です。

以下のリンク先にて商品概要をご案内しているチラシを掲載しています。この機会に是非ご利用をご検討下さい。

全宅管理HP「協会からのお知らせ」( <http://www.chinkan.jp/member-page/info/#207> )

\*...\*... \*...\*... \*...\*... \*...\*... \*...\*... \*...\*... \*...\*... \*...\*... \*...\*... \*...\*... \*...\*... \*

◇会報誌「全宅管理」バックナンバー HP掲載中！！

本会では行政・業界動向や賃貸不動産管理実務に直結する内容を多く掲載している会報誌を定期的に発行し、会員の皆様に無料配布しています。

また、本会HP上でもバックナンバーを掲載しており、いつでも閲覧できるようになっておりますので、是非ご確認下さい！



会報誌バックナンバー掲載

( <http://www.chinkan.jp/member-page/report/> )

\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*...\*

\*