



LIFUKU通信



vol.29



2026
1

管理運営物件入居率

91.07%

2025年5月末 現在

アパート・マンションオーナー向け
満室経営お手伝いお役立ち情報誌

pickup

01 新年のあいさつ

頑張るあなたと、暮らしをより良く。



TEL:084-940-3601
FAX:084-940-3602

福山店 広島県福山市南蔵王町5-10-12
福山南店 広島県福山市東川口町2丁目1-18

福山北店 広島県福山市御幸町上岩成856-1
福山西・尾道店 広島県福山市高西町4丁目3-18



01 pickup 新年のあいさつ

皆様、新年あけましておめでとうございます。
本年も引き続きよろしくお願い申し上げます。



この地域にお住まいの皆様にとって、私達が更にお役に立てる存在であることを目指して、LIFUKUの認知度を向上させ、また不動産仲介管理事業におけるサービスの向上を日々目指しています。

特に私達が解決すべきオーナー様の「キャッシュフローの改善」「管理業務からの解放」「将来ビジョンの明確化」といった問題点は毎年、根が深くなってきているように思われます。

人口少子化および乱建築による空室率上昇、物価上昇による家賃への影響、高齢入居者への対応、南海トラフ問題等々...

こういった諸問題に対応するには、やはりある程度私たちのような規模のある組織で対応したほうが圧倒的に役に立てるのでないかと思っています。

私達の強みは総合不動産会社としての組織力と問題解決力にあります。

なるべく有益な情報を発信できればと思っておりますので、引き続きよろしくお願いいたします。



社員紹介



不動産売却活用事業部 営業1課

下元 将一 (しももと しょういち)

所属店舗	LIFUKU福山北店
入社年月	2024年7月1日
出身地	岡山県井原市
趣味	子供達とゲーム
経験のあるスポーツ	バスケットボール、サッカー
最近興味あること	筋トレ
休日の過ごし方	3人の子供達と遊ぶ
やりたいこと	国内旅行

中国バス不動産株式会社、不動産売却活用事業部の下元と申します。

私は主に不動産の売却を検討されているお客様のお手伝いをさせていただいております。不動産に関するお悩み事、不安なこと、なんでもお気軽にご相談ください。解決に向けて全力でサポートさせていただきます。

今月の
トピックス

ドライブ

新しい年を迎え、あっという間に1月も半ばとなりましたが、皆さまいかがお過ごしでしょうか。年末年始は、ご家族やご親戚と集まったり、久しぶりにゆっくり過ごされた方も多いのではないのでしょうか。私も今年のお正月は、実家で家族と食卓を囲み、テレビを見ながら何気ない会話を楽しむ、そんな穏やかな時間を過ごしました。

お正月といえばやはり「こたつ」ですね。暖かい部屋でみかんを食べながら過ごす時間は、なんとも言えない安心感があります。外は冷え込んでいても、家の中が心地よいだけで、気持ちまでほっと緩むものだと改めて感じました。年が変わるこの時期は、「今年は何んな年にしようか」「どんな暮らしをしたいか」を考える良いきっかけにもなります。

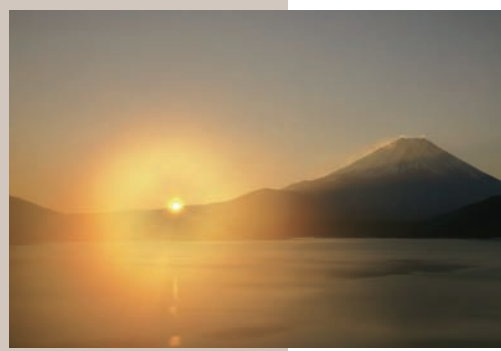
最近お話しするお客様の中でも

- ・「家で過ごす時間をもっと大切にしたい」
- ・「寒い時期でも快適な住まいにしたい」
- ・「家族が自然と集まる家に住み替えたい」

といったお声を多くいただくようになりました。住まいは、特別な日だけでなく、何気ない毎日を支える大切な場所です。寒い冬の日に「早く帰りたい」と思える家があること、安心してくつろげる空間があることは、暮らしの質を大きく左右するのだと感じます。

2026年が、皆さまにとって心地よい一年になりますように。

住まいや暮らしについて気になることがございましたら、どんな些細なことでもお気軽にご相談ください。今年もスタッフ一同、皆さまの「理想な暮らし」を全力でお手伝いさせていただきます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。



賃貸経営はオワコンなのか？

インターネットを開けば、目を引くようなタイトルが並びます。

「アパート経営はもう儲からない」

「賃貸はオワコン」

「持ってるだけで赤字」

こんな言葉に、心をざわつかせたことのあるオーナー様もいらっしゃるのではないのでしょうか。

結論から言えば、“昔のまま”の賃貸経営はオワコンです。

しかし、今の時代に合わせて進化した賃貸経営は、むしろ大きなチャンスを秘めています。

かつて、アパートを建てる・買うことは、「銀行が貸してくれる」「借上げがある」「土地がある」＝ほぼ成功確定、という時代がありました。1990年代～2000年代初頭までは、人口が増えており、周辺に競合物件も少なく、家賃を下げずとも満室経営ができる“誰がやっても儲かる投資”でした。

しかし、現在では人口減少、築古物件の増加、入居者ニーズの多様化といった背景により、“放置されたままの物件”は市場から選ばれなくなっています。つまり、賃貸経営が難しくなったのではなく、“努力しない賃貸経営”が終わったということです。

私達のような賃貸仲介のプロから言わせれば、まだまだ地方においても需要は確実に存在しています。

たとえば、結婚をしない単身者は毎年確実に増えており、そういった単身者の方は土地に縛られる住宅購入より自由な賃貸生活を好みます。

その他にも以前は少なかった、U・Iターン移住者、職業訓練や介護職などの流入層、二地域居住を希

望する都市圏居住者、など、多様な背景を持つ“借り手”がいます。

実際に、全国で賃貸住宅を対象に稼働率や空室率などを調査した最新統計では、都市部のみならず地方にも安定したニーズが残っていることが示されています。

また、地方でも築古物件であっても、借上げ＋リフォームで価値を再生し、再び満室にしている事例も多く存在します。

また、賃貸住宅の選択は、今や「持ち家か賃貸か」ではなく、「自分の生活スタイルに合った住まい方は何か」という視点で選ばれています。

特に若年層や高齢者、外国人などは賃貸を選ぶ傾向が根強く、空室率の数字だけでは見えない“潜在需要”が確かにあるのです。

私たちLIFUKUでは、こうした需要に応えるために、物件の価値を“育てる経営”を推進しています。単なる管理ではなく、リフォーム・借上・出口戦略(売却・相続)まで一貫したサポートを行い、オーナー様の物件が「時代に合った形で生き残る」ことを目指しています。

「賃貸経営はもう終わりだ」と言われる時代でも、それは“何もしなかった場合”の話です。逆にいえば、今こそ手を打つことで、他の物件と差別化し、生き残るどころかさらに価値を高めていくことができます。最後に、オワコンかどうかは“世間”ではなく、“オーナー自身”の行動によって決まるものです。正しい情報と、確かな戦略で、これからの賃貸経営を前向きに歩んでいきましょう。

LIFUKU中国バス不動産(株) 代表取締役 片岡 陽

【虚礼廃止のお知らせ】

弊社は以前より「虚礼廃止」の方針を取らせていただいております。皆様からのお中元・お歳暮等のご惠贈を、誠に勝手ながらご辞退申し上げます。既にお心遣い賜りました皆様にはご配慮の程有難く、大変恐縮致しておりますが、今後はお気遣いご無用にてお願い致します。何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

ZEROROOMで入居率改善の事例

今回は、ZEROROOMシステムの導入より長期空室から入居の決まった事例を紹介いたします。



地域	福山市北吉津
構造	鉄骨造2皆建
戸数	8戸
築年数	1988年新築

本物件は、1年超空室が続き、オーナー様もお困りでした。そこで、ある方からオーナー様を弊社へご紹介頂き管理を切り替えて頂きました。担当営業より弊社独自の空室対策案

であるZEROROOMシステムの導入提案を差し上げました。ZEROROOMシステム募集を開始して、2週間で即入居が決まった物件です。

家賃30,000円が1年間15戸中14戸空室で420,000円の損失となっていました。ZEROROOMシステムを実施し15戸中7戸入居が決まりました。何も対策を実施しないままですと損失がどんどん増えていきますが、ZEROROOMシステムの導入を実施する事で入居が決まり、初期投資も0円ですので、キャッシュフローの改善に効果的です。(※入居後は月2,200円貸主支払い発生。しかし退去後の原状回復費用は負担無し)

POINT 01

初期投資に不安を抱いている方や、家賃をこれ以上上げたくない方にとって賃貸経営をするうえで空室対策として、効果絶大。

POINT 02

インターネットでの物件の見せ方の重要性。

POINT 03

弊社ではオーナーサポート担当が空室提案を実施し、どうすれば入居が決まる物件(商品)にできるかを定期的に提案いたします。

POINT 04

賃貸管理会社のサポートにより、空室リスクやメンテナンスの問題も解消でき、入居募集に必要な情報を得ることができます。

空室対策には様々なポイントが存在します。これは一例です。

総合不動産会社である中国バス不動産に、管理をお任せください。まずはお気軽にご相談くださいませ。

迫る確定申告！ 物件毎の正しい収支を把握しましょう！

2025年も年末を迎え、年が明けると確定申告の季節となってまいります。原則、不動産所得（家賃収入などから必要経費を引いた金額）が年間20万円を超える場合は、確定申告が必要になります。今回は確定申告をきっかけに、物件の収支を正確に把握し、今後の賃貸経営の方向性についてどうすべきか考えてみましょう。

Aハイツ	
家賃収入	600万円
管理料・修繕費	100万円
固定資産税	50万円
ローンの支払い利息	100万円
ローンの元金返済	360万円
減価償却	150万円

左記のような物件があるとして、実際に確定申告時の不動産所得と、実際の手残り金額の違いを見ていきましょう。基本的には、どちらも営業利益を算出するまでの計算は同じです。経費（管理料・修繕費、固定資産税）も同様ですが、確定申告時には、減価償却費も経費として計上できます。しかし、借入返済のうち、元金については経費計上することができません。そのため確定申告時には**200万円の黒字**となっています。

しかし、実際に手元に残るお金の流れを見ていくと、営業利益から返済額（利息：100万円元金：360万円）が引かれるため、**10万円の赤字**となっています。これは所謂、黒字倒産と言われる状態ですが、賃貸オーナー様の約20%はこのような状態になっており、それに気づかぬまま賃貸経営を続けている方もいらっしゃいます。このような状態に陥ってしまう原因は、家賃収入に対する返済額が高すぎることです。これは購入時、もしくは新築時の計画に問題があることがほとんどです。

確定申告の所得計算	
家賃収入	600万円
▲空室損	0円
▲経費	150万円
営業純利益	450万円
▲返済額（利息返済）	100万円
▲減価償却費	150万円
不動産所得金額	200万円

手残り金額の計算	
家賃収入	600万円
▲空室損	0円
▲経費	150万円
営業純利益	450万円
▲返済額（利息返済）	100万円
（元金返済）	360万円
手残り金額	▲10万円

手残り▲10万円
(赤字)なのに、
確定申告時には
200万円
儲かっていることに…

今回の確定申告をきっかけに、正しい収支を把握し、経営状態が思わしくない場合は早急に対策が必要になります。ご自身の経営状態が気になる方は、是非これを機に一度ご相談いただけますと幸いです。

相場から見る適正家賃についての 考え方を理解しましょう！

2026年の繁忙期に向けて、次回募集時に家賃を上げたいと考えているオーナー様も多いことでしょう。ご自身が物件を保有しているエリアで実際に値上げが可能なのか、それとも値上げが難しいのか、判断材料にしていいただければと思います。

エリアの相場家賃についての考え方

まずは同一条件で、人口が減少していない県庁所在地である市と、県内人口2番の市で賃料相場にどのくらい差があるか比較してみましょう。

【検索条件】

最寄り駅から徒歩10分以内、新築で1K25㎡以上

県庁所在地	
最高値 (家賃+管理費・共益費)	10.6万円 (9.6万円+1万円)
最安値 (家賃+管理費・共益費)	9.3万円 (8.3万円+1万円)

県内人口2番の市	
最高値 (家賃+管理費・共益費)	7.8万円 (7.5万円+3千円)
最安値 (家賃+管理費・共益費)	5.6万円 (5.3万円+3千円)

県庁所在地と県内人口2番の市では、**最高値で2.8万円、最安値で3.7万円**の賃料差があります。これは、需要によって家賃帯に差が出ることを表します。では次に築20年の場合はどうなるか見ていきましょう。

【検索条件】

最寄り駅から徒歩10分以内、築20年で1K25㎡以上

県庁所在地	
最高値 (家賃+管理費・共益費)	7.1万円 (6.8万円+3千円)
最安値 (家賃+管理費・共益費)	6.6万円 (6.3万円+3千円)

県内人口2番の市	
最高値 (家賃+管理費・共益費)	6.5万円 (6.2万円+3千円)
最安値 (家賃+管理費・共益費)	5.3万円 (5.1万円+3千円)

県庁所在地では新築時との**賃料差異は最高値で4.5万円、最安値でも2.7万円**となっておりますが、県内人口2番の市では**最高値で1.3万円、最安値で3千円**という結果となりました。通常であれば、**県内人口2番の市=ニーズが低い**となりますので、築年数の経過による家賃下落幅が大きいと考えられますが、実際はそうではありません。これは、県庁所在地の物件では、**新築時の家賃設定が異常に高い**ということが考えられます。家賃が上がっているという情報を耳にする方も多いと思いますが、単純に新築物件の家賃設定が高くなっているというのが結論です。なぜこのようなことが起きるかという、建築コストの増加が主な原因です。建築を受注する際に、見た目の利回りを良くするためには、設定家賃を上げざるを得ないのです。

以上のことから、一概に家賃を上げられるというわけではないので、適正家賃を設定する際には、①同一商圈内であること②同一築年数であること③設備等の比較の視点でお考えいただけますと幸いです。

オススメ!!

収益 物件



グリーンハイムE棟F棟

価 格

3,400万円

表面利回り

14% (満室想定)

駐 車 場

16台

所 在 地

広島県福山市御幸町森脇1033-1

築 年 数

1993年4月

間 取 り

3DK

構 造

軽量鉄骨造2階建

戸 数

8戸

営業オススメPOINT

POINT

01

ハウスメーカーの
セキスイハウス建築物件!

POINT

02

駐車場が各戸2台以上可能

POINT

03

御幸小学校まで800m、
幸千中学校まで1.2kmで
生活利便性良好!

頑張るあなたと、暮らしをより良く。

LIFUKU

中国バス不動産株式会社

LIFUKU福山店 / LIFUKU福山北店 / LIFUKU福山南店 / LIFUKU福山西・尾道店
〒721-0973 広島県福山市南蔵王町5丁目10-12

お電話でのお問い合わせはこちら ▼

084-940-3601