

発刊のご挨拶



私は北越谷の駅前で28年間不動産会社を経営して参りましたセンチュリー21マルヨシの代表をしております小山哲央と申します。既に弊社とお取引を頂いている賃貸物件のオーナー様には平素より大変お世話になっております。初めてのお客様は宜しくお願い致します。

従来、賃貸経営情報や相続関連のトピックスを複数の冊子に分けてお送りしておりましたが、今回「マルヨシ通信」と名前を換え、内容も刷新致しました。ご愛読のほど宜しくお願い致します。

私は日経新聞朝刊の裏面に掲載されている「私の履歴書」通読しておりますが、ここ数ヶ月では今年の四月に掲載された株式会社ニトリの創業者の似鳥昭雄さんが書かれた履歴書が今でも鮮明に頭に残っています。毎日ハラハラさせられちょっと失礼かもしれませんが、あまりにも面白すぎました。

4月1日の連載第1回を読みかえすと1972年に策定した100店舗、売上高1000億円と言う30年計画を公約通り2003年に達成しましたという文章から始まります。当社は3年計画でさえフーフー言いながら作っているのに、ニトリさんは次の30年計画である3000店舗、3兆円と言う目標に向かって動いているというのを読み感動致しました。

似鳥社長は成功の秘訣は「ロマンとビジョンを掲げ、他社より5年先を行く経営を進めてきた結果」と述べております。

こう話すと頭脳明晰な経営者で面白くも何ともないのですが、実は生い立ちを読むと全く逆でした。ご本人いわく呑み込みが悪く子供の頃はすさまじい劣等生だったそうです。だらしない性格も変わらず、逆に何もできないから、色々な人の力を借りながら成功できたと思うと回顧しています。

奥様からは「あなたは人が普通にできることはできないけど、人がやらないことはやるわね」とよくからかわれたそうです。本当にやることなすこと失敗ばかり。人に頭を下げる営業も苦手で会社を

創業してから何度となく社員にも騙されたと述懐しています。

こういう方が日本を代表する大会社の社長になってしまふ訳ですから人生とはかくも不思議で分からないものだと思います。ただ読んでいて感じるのは似鳥さんの生き方はブレていないということを強く感じます。目標を決めたらそのゴール目掛けてまっしぐらという姿勢は経営者にとって非常に大事であり、採り入れたい経営哲学だと思えます。

今回の「私の履歴書 似鳥昭雄さん」は人間の生き方や経営者のあり方につき本当に勉強させて貰いました。当社もお客様に感動を与えられるサービスを常に提供できる会社になければならないと強く思った次第です。



ニトリグループロメモ
(平成27年2月時点)
売上4,200億円
経常利益 680億円
350店舗
従業員数9200人

越谷市の地価平均はほぼ横ばい

越谷市の土地評価額（地価）が公表されました。2013年から2014年にかけて地価の変動は全体平均が△0.57%となり微減です。地区毎の動きを見ましてもほとんどの地区で上記図の矢印が示すようにほぼ横ばいで推移しています。

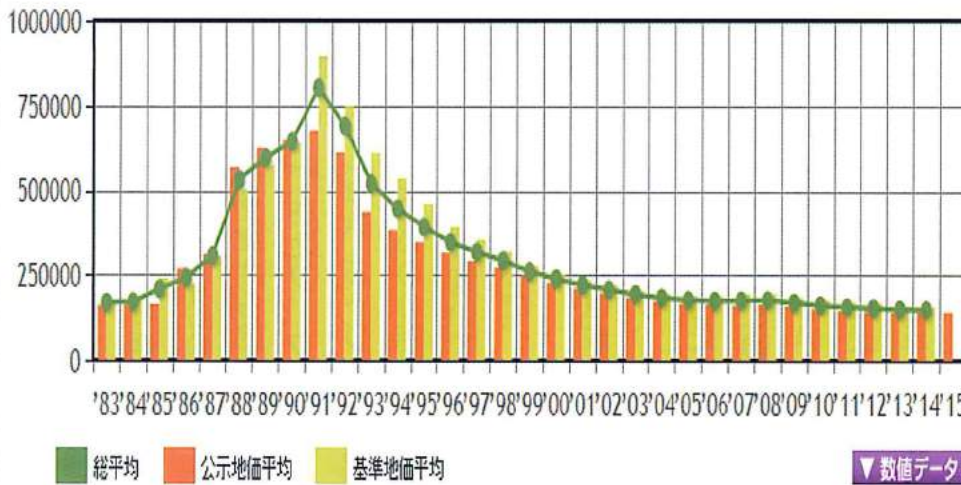
越谷市の地価マップ

マークをクリックすると地価表示



越谷市の地価推移グラフ

1983年[昭和58年]~



越谷市の地価のピークは左記図のよつに1999年で80万円/㎡まで上昇しました。現在の5倍以上の価格ですが、以来毎年微減状態が続いています。最近発表されたE27.11時点での公示地価は前年比較で△0.05%の減少と少し改善して来ています。

次に東武スカイツリーライン沿線各駅の平均賃料と供給物件数をグラフにして図示致しました。

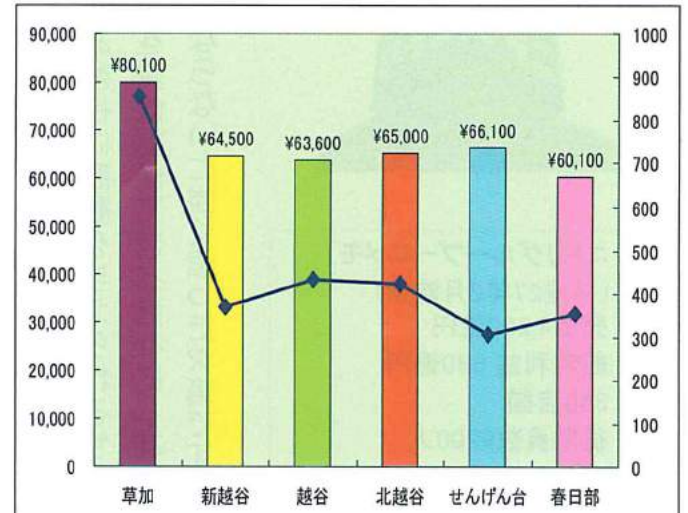
棒グラフが賃料で折れ線グラフが供給数を表します。一般的には都心に近い草加駅が物件数も賃料も一番高いところにあり都心から遠くなるにつれ徐々に下がっております。*注) データは7月6日のHOMES

1K~1LDK平均家賃と供給数

賃料:棒グラフ 供給数:折線



2K~2LDK平均家賃と供給数



今年の4月に入社した新卒スタッフ3名を紹介いたします。

おおくほ ゆうま
大久保 佑真

1992年12月3日生まれの22歳です。私は生まれも育ちも住まいも埼玉で、生粋の埼玉県人です！出身大学は埼玉県の坂戸市にございます城西大学で経営学を専攻しました。

私がマルヨシに入社したいと思った理由は元々不動産業界に興味があり私の思考の中では不動産といえば「センチュリー21だ！」と思っていました。同時に埼玉県内の会社勤めしたいとも思っておりました。また私とマルヨシにはいくつか共通点があり親近感が沸き是非とも入社したいと思い、採用していただきました。

私の特技は空手です。父が空手道場を開いており幼い頃から現在に至るまで鍛錬を積んできました。他のスポーツは一切出来ません。社会人になった今、思うように稽古に参加出来ないのが残念ですが、筋トレだけは毎日欠かさず続けています。まだまだ未熟者ですがよろしくお見知りおき願います。



にしへ みほ
西部 美穂

埼玉県の松伏町に住んでいます。大学では心理学を専攻していました。私は就職活動中、絶対に不動産業に勤めようと決めていた訳ではありませんでした。幅広く色々な業種の会社を見て歩く中で自分が共感でき、ここで頑張りたいと思える会社勤めたいと考えていました。

マルヨシに入社を決めた理由は、何よりお客様と真摯に向き合う会社の姿勢に惹かれたからです。社長をはじめとして、全員が「お客様主義」という信念を持って仕事に向き合っていることに感銘を受けました。

入社してからその印象は変わらず、会社が強い理念で結ばれている事を感じています。現在は諸先輩から様々な仕事を学びつつ、宅地建物取引士の資格を取得するために勉強しています。

コツコツと物事に取り組む性格ですので、一歩ずつしっかりと経験を積んで行きたいと思っています。



ささき ひかる
佐々木 光

1993年3月6日生まれ。埼玉県出身で戸田市在住者です。趣味はドライブ、音楽鑑賞、一人旅。特技は空手です。

入社動機としては説明会の際、小山社長の仕事に対してだけでなく人としての根本的な考え方に共感し「この会社だ！」と思い、入社を決めました。自己性格分析をしますと空手を習っているということもあり礼儀は正しい方だと自負しています。また、かなり情に厚い性格の反面、涙もろい面もあるかと思っています。

自然あふれる景色などをカメラを持って撮影しながら散歩するのも好きです。私は不動産の知識はほぼゼロの状態に入社しましたが、お客様に喜んで頂きたい気持ちだけは人一倍強いです。

営業マンとして早く一人立ちできる様必要な知識を貪欲に身に付けて行きたいと思っています。



被相続人の意思能力について

社会の「高齢化」が進んでいます。

弊社の行っている「相続サポート」のご相談でも、「本人に意思能力がない場合どうするか」について最近問題になる事例が出て参りました。認知症などで本人に意思能力がない状態になると、生前の相談にもかかわらず打つ手がほとんどなくなってしまいます。相続対策の全てに言えることです。が、お元気なうちに対策を考え、早め早めの実行が一番です。

【意思能力とは?】

意思能力とは、有効に意思表示をする能力のことをいいます。わかりやすくいうと、自分があることをしたら、結果がどうなるかをちゃんと理解することができるか、ということ。また、厄介なのが、意思能力の有無には法的な基準があるわけではなく、問題となる行為ごとに個別に判断されるという点です。

一般的には、幼児や泥酔者、重い精神病や認知症の方には意思能力がないとされます。しかし、認知症などは状態に波があることも多く、判断が難しいことも珍しくありません。

【意思能力がなくなるということ】

意思能力がなくなると、すべての法律行為が無効となります。例えば、相続の問題を解決するためによく行われる ①遺言書の作成 ②生命保険の契約 ③生前の贈与 ④不動産の活用 などのようなことも当然行えなくなります。また、上記4つの行為に関わらず、生前の相続対策のほとんどが「法律行為」を伴いますので、意思能力が無くなってしまうと実行できる相続対策もほぼ無くなってしまうといっても過言ではないのです。

【問題は被相続人だけではない】

また、問題は被相続人だけに留まりません。相続人世代の高齢化も深刻な問題になって来ています。例えば、遺言書がない場合は、相続人の中に一人でも認知症の方がおられると遺産分割協議に支障が出てきます。生命保険金の受取も法律行為に当たりますので同様の問題が発生します。特に、昔の生命保険契約は、受取人が特定されておらず、「法定相続人」となっている事がありますので要注意です。

【成年後見人制度について】

このような問題を解決する為に、平成12年に「成年後見人制度」という制度が新しく

設けられました。この制度は、意思能力が不十分な人を保護するため、本人に代わって法律行為を行う者を選任する制度です。ただし、成年後見人制度を使っても、できなくなった行為が全てできるようになるわけではありません。例えば、生命保険の契約は後見人がいても不可能ですし、遺言を書くこともできません。成年被後見人が遺言を書くことができるのは、一時的に意思能力を回復している時に医師2名の立会いと遺言書への付記が必要ななどの条件が付きます。

【最後に】

繰り返しになりますが、重要なのは「早めに元気なうちにきちんと対策しておくこと」です。このお話をすると、「バレなければいいんでしょう?」とか「誰かが代筆すればいいのでは?」・・・といったご意見を頂戴します。しかし、仮にこのようなことをして裁判などで訴えられた場合は大きな問題になるのは言うまでもないことです。

後見人制度も、利用しなくて済めば勿論それに越したことはありません。



専業主婦のヘソクリは 妻のもの？ 夫のもの？

相続税が所得税や法人税と比べ

て明らかに違う点の一つに相続

税は『税務調査に入られる確率が圧倒的に高い』ということが挙げられます。相続税を申告した人の実に3人に1人が税務調査に入られています。そして、現在その調査の最大のターゲットは『名義預金』であるといっても過言ではないでしょう。



分かり易い例を挙げましょう。妻のヘソクリです。専業主婦の妻が夫の給料をやり繰りして毎月数万円をコツコツと妻名義で積立てていた。このような例は世の中に数え切れないくらいあります。この妻名義の預金（ヘソクリ）は果たして妻のものでしょうか？ 答えは“No”です。専業主婦の妻が夫に内緒でコツコツ貯めてきたヘソクリは亡くなった夫の相続財産の一部であり、相続税の対象になります。

『贈与』とは民法上の諾（だく）成（せい）契約です。「あげます」「もらいます」という双方の意思表示があつて初めて契約が成立します。ところが、ヘソクリについて

は、夫婦間で「あげます」「もらいます」という明確な意思表示があつたとは言えないケースが大半です。つまり、「贈与の意思表示がない」「貰った人が自由に自分の意思だけで好き勝手に使える状態になっていない」以上、「贈与は成立していない」ということになります。従つて、夫が亡くなったときにはこの妻名義の預金は夫の名義預金と認定され、相続税の課税対象財産に認定されてしまふということなのです。

では、「いいえ、これは私自身の預金です！」と妻が反論するためにはどうしたらいいのでしょうか？ それは妻が ①自分で稼いだ ②自分の親から相続した ③亡くなったご主人から生前に贈与を受けた のどれかを証明できればいいのです。「自分で稼いだ」「自分の親から相続した」という場合の証明は比較的容易ですが、「亡くなった人から贈与を受けた」という証明は思った以上に大変です。

そもそもヘソクリですから贈与契約書など存在する訳がなく証拠が無いケースが圧倒的に多いからです。何故これほど名義預金の問題になるかというと、名義預金については「世間一般の人の考え方」と「民法上・税務

上の考え方」に大きな違いがあるからです。

ご主人が働いていて奥さんが専業主婦であれば、『夫婦の財布は「一つ」と考えるのが私達のごく普通の感覚だと思っています。しかし、民法は『夫婦別財産制』をうたっています。つまり、『婚姻中に夫の名前で取得した財産は夫のもの、妻の名前で取得した財産は妻のもの、どちらが取得したかはつきりしない財産については二人のものである』と定義しているのです（民法762条）。

稼ぎのない者には財産は作れないので、夫が稼いできた財産はいつまで経っても夫のものにしかかなり得ないわけです。妻のヘソクリを亡くなった夫の相続財産と知らずに申告しなかった場合は過少申告加算税というペナルティーを払わされます。この額は新たに収める事になった税金の100%です。うっかりミスではなく悪質で金額も多額であれば重加算税（30%超）が課されます。「専業主婦のヘソクリは夫の相続財産に含まれる」というルールは知っておいた方が宜しいと思います。



新刊紹介 BOOKs

「空室対策バイブル」
旭出版 MOOK 本



今回はムック本（雑誌と書籍をあわせた性格を持つ刊行物）の紹介です。今回は、あらゆる空室対策の考えを「総合的に」まとめたい一冊となります。まさしく「空室対策のバイブル」ですので、お手元においても良いのではないのでしょうか。

「市場を知る」こと

本の中身は大きく4つのカテゴリーに分かれています。まずは「市場を知る」こと。賃貸経営の環境が、今後はどう変わっていくのかについては、とても興味深いところです。この中の注目記事は、全国平均で賃貸需要が30%も縮小する厳しい状況なかで、30代以上の単身世帯を中心にした市場が拡大すると予想している点です。総務省の国税調査のデータを見ると、単身向け賃貸住宅のターゲットの中心は、学生から社会人へ移行して、さらに年齢層が高くなっていくことが分かります。

人口や世帯が減っていく中で、40㎡程度の広さを求める非ファミリー層世帯が増えていくことを、意識しておく必要があります。

もうひとつの拡大するターゲット層は、高齢単身者向けと在留外国人向けの賃貸マーケットです。高齢者には、病気や事故という不安がありますが、若年層より滞納率は低く、いざというときに相談できる福祉団体との連携があれば、トラブルも少ないといえます。一方の在留外国人には、家賃滞納や近隣トラブルという不安が付きまといますが、契約時の事前説明を十分にして、外国人に対応した家賃保証システムや定期借家契約を活用するという有効手段を検討してはどうでしょうか。

「部屋力アップ」すること

つぎは、ご所有の貸室の競争力を増すための「部屋力アップ」ですが、まずは「ご自分の物件が周辺の賃貸市場の中で、どんなポジションにあるのか」を客観的に掴むことが大切です。インターネットで、同じ最寄駅、同じくらいの所要時間、広さ、間取りの物件を検索してみましよう。できれば、実際に近くにある競合物件を見に行ってみましよう。エントランスのグレード感や共

用部分の管理・清掃の状況、建物周辺の環境、駅からの道の様子などをチェックします。ご自身の物件を客観的に見る目が養われて、改善すべきポイントが見えてくるのではないのでしょうか。

「販促力アップ」すること

3番目は、オーナー様の貸室を多くの人にに向けてアピールするための「販促力アップ」です。賃貸物件はインターネットで探すのが「当たり前」となり、特に20代では7割以上がスマートフォンを使って、物件情報にアクセスしています。さらにお客様は、不動産会社に来店する時点で、内見希望を「3物件」程度に絞り込んでいる、というアンケート結果があります。

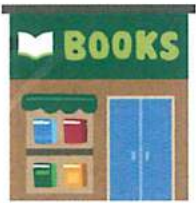
つまり、この中に選ばなければ、室内に足を運んでさえもらえない、という現実があります。そのために本書でお勧めしているのは、「オーナーが広告をチェックして、募集を依頼してる不動産会社に改善要望をする」という行動です。まずは掲載されている写真をチェックしてください。アンケートによれば、お部屋探しのお客様が見たい写真のベスト5は、希望が多い順番に、浴室、外観、リビング・居間、キッチン、トイレだそうです。

押入れ・クローゼットも上位にあります。
これらの写真が掲載されていないのは問題
外ですし、オーナー様の貸室の魅力を十分
に表しているかを客観的に見て、そして合
格ラインに届かなければ、改善を要求する
のです。

「顧客満足アップ」すること

最後は、入居中の借主の退去を防ぐための
「顧客満足アップ」です。これを実践した
オーナーが、口を揃えて「やってみてよか
った」という方法があります。それは、自
らの貸室に「試（ため）し住み」をするの
です。お部屋に布団などを持ち込んで一泊
できれば平日・休日と何泊かしてみるの
です。設備の調子や建物内の騒音、暑さ・寒
さ、部屋の使い勝手、ほかの部屋の入居者
の生活の様子など、いろいろなことが分か
り、様々な改善すべき点を発見できそう
です。

以上のように「市場を知る」「部屋力アップ」
「販促力アップ」「顧客満足アップ」の4つ
の力テゴリーで、あら
ゆる空室対策の考えを
「総合的に」まとめた
一冊となっています。



現場からの声

賃貸管理部

下田和弘



初夏になると雑草の生長が非常に早くなっ
てきます。砂利の駐車場では雑草が生えて
しまうと非常に見苦しくなります。雑草が
生えてくるとゴミのポイ捨ても増えて、悪
循環になります。隣に砂利の駐車場と同じ
賃料であつたらそちらに移動してしまいま
す。当社では駐車場にもありますが、一般
的には3月の後半くらいから除草を開始
します。

最近では雑草を枯らすだけではなく、雑草
が生えてこなくなる除草剤も一般的になっ
てきました。当社でも雑草が生えてこない
除草剤を使いますが、コストや環境への負
荷を考え限定的に使用します。

結局は雑草が大きくならないうちにこまめ
に除草するしかありません。雑草が生えて
いない状態が続けば、ゴミのポイ捨てなど
も減り、少ない手間で綺麗な状態を維持で
きるようになります。



緑の下の強力な支援部隊 当社の清掃スタッフです。



夏雑草のイメージ写真