

マルヨシ通信 No.76



Tel:048-970-0021



許家印会長
 伝中の人物です。恒大の売上や利益は下段右表に示した通りです。ご参考迄に日

恒大は1996年許家印氏(63歳)が前身の不動産会社を興したところから始まります。許氏は河南省の貧しい家庭の出身ですが一代で巨万の富を築き上げた立志

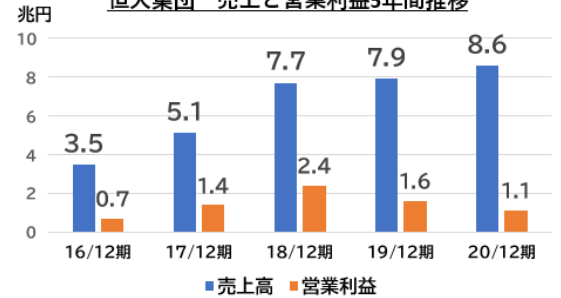
売上と利益は絶対調だった

り易くお伝えしたいと思います。経済と日本への影響はどうなのか、分かり易くお伝えしたいと思います。

中国・恒大集団の破綻問題

9月21日日経平均株価は一時660円下落し3万円を割り込みました。同日ニューヨークダウも980ドル下げられており

恒大集団 売上と営業利益5年間推移

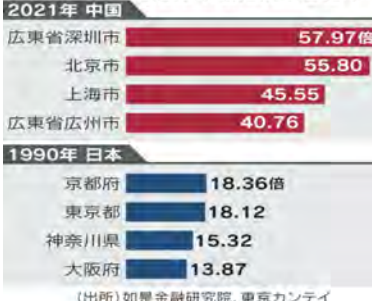


レートは1香港ドル=7.75香港ドルで計算しています。替は元で恒港場

単位:兆円	恒大集団 2020.12期	三井不動産 2021.3期
売上	8.6	2.0
営業利益	1.1	0.2
(営業利益率)	(12.5%)	(10.2%)
仕入債権	14.1	0.1
未払金(法人税等)	2.7	0.0
有利子負債	12.2	3.6
棚卸資産	23.9	1.9

本を代表する大手不動産会社である三井不動産の決算数字を隣に並べてみました。売上も利益も三井の4倍以上あり利益率も売上に対して12・5%ですから優秀です。ここまでは称賛に値する好業績です。目を同じ右表の下部に移して下さい。仕入債権、未払金、有利子負債などわなければならない負債が合計すると29兆円もあります。在庫に当たる棚卸資産も24兆円です。これだけの在庫が貯まると短期で現金化する為には相当値引かないと売れないのではないかと思います。米国の調査機関はグループ全体の株や不動産など保有資産を全部売っても負債回収率は25%にも達しないのではないかと警鐘を鳴らしています。「勘定合っ

マンション価格の年収に対する倍率



恒大の多くの建設現場が資金難で止まっている

場企業だったアーバンコーポレーションと言つ不動産会社が2550億円の負債を抱えて黒字倒産した状況と似ています。恒大の破綻の原因は膨れ上がる在庫管理を怠つた一企業の問題だという指摘もあります。が、中国政府が不動産のバブル化を避ける為に銀行の不動産融資の総量規制を行ったからという論調の方が強いです。中国では住宅を持たない男の所に嫁はやれないと言つた暗黙の風習や不動産投資が好きな国民性もあり不動産バブルの状況でした。大規模企業は破綻したら影響が大きいので、中国政府は恒大を救済するのではないかとこの楽観論もありましたが現政権は恒大をスケープゴートにするのではないかという観測もあります。専門家は日本経済にとってリーマンほど大きな影響はないと述べていますが、中国は日本にとって最大の貿易国でもあるので恒大問題の今後の進捗状況は注視して行く必要があると思います。



買って得したおススメ商品

～お値段以上の価値を感じました～

巷にはこれでもかと新商品やサービスがあふれています。当社の社員が独自の視点とセンスでおススメ商品をご紹介します。内容につきましては筆者個人の感想であり免責とさせていただきます。

おおやま ふうま
大山 楓真 (貸貸管理部)

私のおススメ商品は無印良品の「コードレスアロマディフューザー」です。エッセンシャルオイルを滴下した水を超音波による振動でミスト状にして香りを拡散させます。熱を加えないのでエッセンシャルオイル本来の自然な香りを楽しむことができます。火を使わないのでお休みのときも安心してご使用になれます。使いたい時間に合わせてタイマー設定ができ、最大2時間使用可能です。香りだけでなく、間接照明としても使うことができとも落ち着ける空間を演出できます。エッセンシャルオイルは沢山の種類があり用途に応じて自分だけの空間を演出する事ができます。私は勉強する時はグレープフルーツオイル。就寝時にはおやすみブレンドを使用しています。自分のお気に入りの空間を作る事で精神的にも肉体的にもリラックス出来る様になりました。お値段は本体のディフューザーが、3990円(税込)です。是非お試しください。



おおひろ みどり
大平 翠 (貸貸管理部)

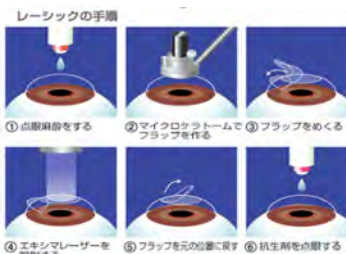
私のおススメ商品は「ソーダストリーム・ジエネシスv3スターターキット」です。この商品の値段は少し高いように感じますが、ガスシリンダーも付いてくるので買って直ぐに使用する事が出来る点がお値打ち品です。私の家は毎晩晩酌でウイスキーのソーダ割を飲んでいるのですが、従来は1本60〜70円の炭酸水のペットボトルをケース買いしていました。一方、この商品はガスシリンダー1本で炭酸の強さにもよりますが500mlペットボトル約120本分、単価16円という驚異的な価格で炭酸水を作る事ができます。我が家の様に強炭酸水が好きの場合は上部のボタンを3回押しせば強炭酸になります。ペットボトルの廃棄ゴミも出ず、環境にも経済的にも優しいので、もうこれなしでは私の家のお酒事情は成り立ちません。又、使用済みのガスシリンダーは大型モールや家電量販店、酒屋などに持込で交換購入を依頼すると安く買える場合があります。更にお得です。



Genesis v3 ¥9,900

おじま まさのぶ
尾島 雅典 (売買事業部)

私がお金をかけた以上の価値を得られたと思うものは「レーシック(視力矯正治療)」です。視力に悩む人であれば、一度は「レーシック」という言葉を聞いたことがあるかと思いますが。私は9歳頃から近視になり、勉強やスポーツをする時はいつも眼鏡をかけていました。コンタクトは眼科医の先生からNGが出てしまい、10年間ストレスを感じながら生活をしていました。そこで出会ったのが「レーシック」です。「レーシック」とは角膜を削ってレーザーを照射し、視力を調整する手術です。私が手術したのは今から15年前になりますが、当時0.08だった視力は現在1.2〜1.5まで回復し、今のところ不自由なく生活出来ています。「レーシック」は世界で認められている安全性が高い手術ですが、手術である限り「リスクがゼロ」とは言いきれません。一方、毎日メガネやコンタクトを装着する手間から解放されたい方にはお勧めの視力矯正治療です。手術費用は15年前の私の例で約19万円でした。

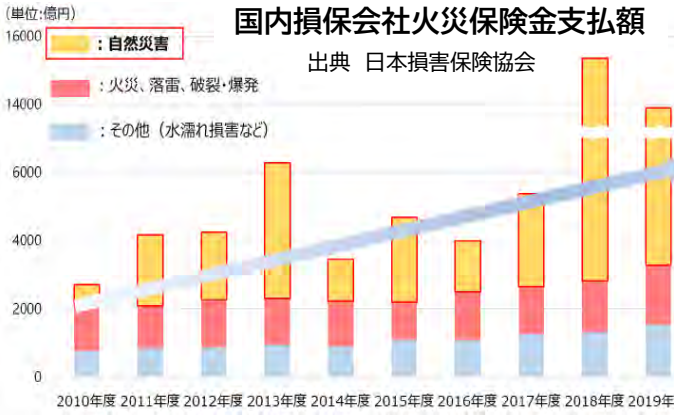


激変と波乱の火災保険

コロナ禍の影響から色んな業界で持続可能なビジネスモデルが問われていますが、保険業界もご多分に漏れず、変化への対応が求められています。不動産に関係の深い火災保険に絞ると次の3つの激変があります。

(1) 保険期間の短縮化（5年化）

自然災害の予想が難しく、特に支払保険金の多かった2018年度は、火災保険の収益が上がっていません。保険会社は、保険期間を短くして、高頻度で保険料を見直す事で安定化を計ることになると思います。



災害名	支払件数	支払保険金
2018年台風21号	857千件	1兆678億円
2019年台風19号	295千件	5,826億円
2020年台風19号	607千件	5,680億円

(2) 水災リスクの細分化

熊本の豪雨災害等ハザードマップの信頼性が高い事が実証されました。今後、リスクのある地区は保険料が高くなる可能性があります

火災保険の都道府県別相場比較 (2021)

保険金額：建物2,000万円 家財1,000万円
新築戸建 T構造 基本補償全て 期間一年
出所：ソニー損保「新ネット火災保険」

都道府県	火災保険料	地震保険料
茨城県	27,301	23,850
栃木県	27,248	10,050
群馬県	28,209	10,050
埼玉県	27,863	27,600
千葉県	27,710	37,200
東京都	27,350	37,200
神奈川県	28,118	37,200
熊本県	42,208	10,050
静岡県	29,446	37,200
岡山県	27,221	10,050

【ポイント】火災・地震共に全国一安い県は岡山。東京都と埼玉県では地震で1万円近い差がある。熊本の火災保険料は全国一高い

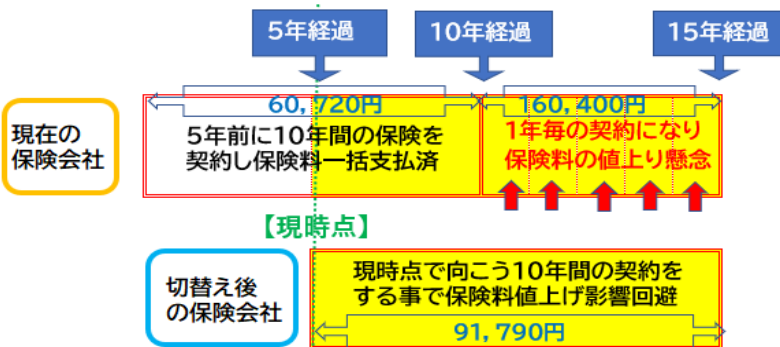
(3) 築古物件の引き受け制限

築年数が経つと事故発生率が上がります。今でも中堅以下の保険会社では「引受不可」や「謝絶」等の制限を設けている会社がありますが今後広がる傾向です。

以上の3つのポイントから、結論を導き出すと「火災保険の見直し」は必須です。むやみに掛け金を上げる必要はありませんが、必要な補償をなるべく長い期間で確保すべきです。最近、「地震保険」5年更新の時期を迎えてその主契約である「火災保険」(残余期間5年)の解約をして、新契約を検討される方が増えています。本来、損害保険は、生命保険の様に

年齢が上がると掛け金上がる商品ではなく満期まで保有して見直すことが基本でした。しかし乍ら「値上げ」と「期間短縮」が想定されることから、現在最長で「今の権利」を確保した場合との比較や見直し、盛んに行われています。自動車保険であれば、満期で更新すると等級が上がって掛金が安くなりますが、火災保険に等級はありません。ぜひこの機会に試算することを勧め致します。文章だけでは分かりにくいので、13万円お得になった最近の実例を左記にご紹介致します。

賃貸管理部
損害保険プランナー 小出誠



【火災保険切替事例解説】

- ①Aさんは5年前に自宅建物を対象に10年間の火災保険契約を行い、保険料60,720円を一括払いした。5年分だと30,360円
- ②Aさんは新聞等の報道から今後、保険料値上りの可能性がある事を心配し当社に相談。築古の家屋故10年目～15年目の火災保険は一年毎の更新になり現時点での料率で試算しても160,400円となる事が判明した。
- ③値上の影響回避の為、現契約を解約し他の保険会社から向こう10年間の火災保険料の見積もりを入手。91,790円だった。切替の措置により約10万円お得になる事(30,360+160,400-91,790=98,970)並びに現在の保険解約返戻金3万円を受け取れることが判明した。

「LDK」改築して家賃アップ

今回は第1回にご紹介したリノベーション工事の実例をご紹介させて頂きます。ここでのテーマは「『どれくらい家賃が上がるの?』という事です。何故、リノベーションをしても家賃を上げる取り組みをした方が良いのか? それは皆様の物件の資産価値が上がるからです。家賃が5万円で4世帯の物件があり、リノベーションによって家賃を7万円取れるようになったとしましょう。表面利回り10%で売却できるとしてどれくらい物件価値が上がるでしょうか。正解は960万円です。勿論計算上の話ですが、日本の投資物件は家賃収入から計算されますから、あなたが外れた数字でもないです。では、実際にどのような形で家賃を上げる事ができるのでしょうか? ポイントは間取りです。

【越谷平均家賃】

1LDK	78,600円
2K	59,800円
2DK	63,700円

駅徒歩10分以上

1LDK	76,900円
2K	-
2DK	58,600円

【浦和平均家賃】

駅徒歩10分以内

1LDK	116,400円
2K	-
2DK	82,600円

駅徒歩10分以上

1LDK	98,100円
2K	75,800円
2DK	74,200円

出典 Homes '21/9/17



3LDK 63,000円



2LDK 73,000円

上段左上の表をご覧下さい。越谷では1LDKと2DKの賃料差が1万円以上あります。上段左下はさいたま市浦和区のデータです。越谷市以上に1LDKと2DKの価格差は大きく2〜3万円以上あります。この差は何でしょうか? 築古の物件はDKという間取りが多いです。そして、築浅の物件は基本的にはLDKの間取りが多いです。当然LDKの間取りの方が賃料は高くなる傾向にあります。若い入居者には仕切り壁が多いDKよりLDKの方が使い勝手も採光も良く人気があるからです。例えば築25年木造の上記物件の場合、左が3DK、右が2LDKで募集しました。面積は同じです。結果、3DKの部屋が63,000円、2LDKの部屋が73,000円で決まりました。もう1件実例を見てみましょう。下段に示した築50年のRC造の物件です。元々の部屋は右側の広めの1Rとこの形で募集しており

実際にリノベーション工事を行う際は、投資額からのリターンが大事です。賃貸経営の目線から考え、如何に皆様の物件の資産価値を上げていくか。また、相続が発生する際は、相続税を払ってから相続人がリフォームをするのか、相続前にリフォームをしてきれいな状態で物件を引き継ぐのか。相続が発生した際に、より高い金額で売却できる様今から準備していくのか等様々な選択肢があります。様々な検討を加え多角的な視点から賃貸経営のご相談をさせて頂きたいと思っております。

(シリーズ第4回) 資産管理部リーダー 森 大悟



1LDK 73,000円



1R 55,000円

平均家賃は55,000円でした。しかし、上段左側1LDKの間取りにしようとしてリノベーションを行った結果、現在の家賃は73,000円でご入居頂いております。上記2つの間取り図は2世帯の同じアパートで元々は和式トイレの2DKという昭和レトロを感じさせるものでした。リノベーションは必然でしたが、1Rより1LDKに軍配が上がったという例です。

究極の内装はホテルライクか？

新築の高級マンションや戸建て住宅のキャッチコピーで「ホテルライクなインテリア」などという言葉があります。ホテルの様に居心地の良いという意味になるのですが、何とも優雅で上品な言葉です。読者の皆様の中には「自宅や収益物件のリノベーションを検討されている方もいらっしゃると思います。内装の最高峰であるホテルライクを目指す為のポイントを4つご紹介させていただきます。

① 生活感がない空間を作る



無駄なモノがなく清潔な状態に保たれていると、非日常的でスタイリッシュな空間を演出できます。部屋に入った時の最初の印象で、モノが整理整頓されていて見た目が美しいだけでなく、掃除が十分行き届いていると感じさせてくれます。

② 色の統一感を持たせる

部屋の壁、カーテン、家具の色や配置などに統一感を持たせる事もホテルライク空間を作る為の原則です。同じ空間に色を多用するとごちゃごちゃと雑多な印象を与え、落ち着きのない空間になってしまいます。インテリアの配色を考える際には、床や壁、天井などに使われる**ベースカラー**、テーブル、ソファ、収納家具など大型の家具に使用する**メインカラー**、ランプやクッションなどの小物に使う**アクセントカラー**の3種類に統一した配色を行うと良いです。3種類の比率は70:25:5が黄金比率と言われています。



3種類に統一した配色が大事

③ 高級感のある上質な素材を

家具、カーペット、床、壁、カーテンなどに面積が大きいモノは魅力のある風合いのある素材を選ぶとぐっと高級感が出ます。またホテルと言うと心地よいベッドを思い浮かべる人が多いと思います。ベッドの硬さや寝具の肌触りに拘る事もホテルライクの一つです。

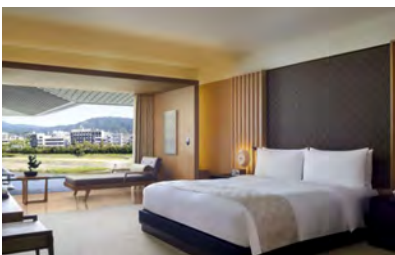
④ デザイン他

照明もインテリアを左右する重要な道具です。欧米の住居は、天井の真ん中に大きな白色蛍光灯を付けて直接照明で照らす方法は余り採ってありません。テーブルライトやスタンドライトなどの間接照明で調光をコントロールし柔らかい光で落ち着いた空間を作る様にしています。子供部屋は直接照明でも良いですがリビングルームや主寝室は複数の間接照明を使って立体感のあるセッティングにされては如何でしょうか？

その他の注意事項としては (a) 隠す収納を徹底させる (b) 色を統一した部屋が無機質な印象になつているのであれば 観葉植物や アクセントカラーのクッションを配す (c) 壁に 絵画飾るのであれば部屋全体のバランスを考えて 厳選したものを数点飾るのがおススメです。絵画や写真は沢山飾ると部屋全体がチープな印象になつてしまいます。



白を多用すると部屋全体が明るくモダンな雰囲気になります



2014年オープンしたザ・リッツカールトン京都。開放感のある大きな窓から鴨川が一望でき非日常を味わう事が出来ます。ホテルライクの最高峰です

生活雑貨小売業 2社の明暗

昨年12月に大型雑貨店「東急ハンズ三宮店」が23年の歴史を閉じ閉店しました。売り場面積5800㎡の関西地区を代表する店舗でした。今年9月末にはハンズの売り場面積第5位の池袋店(6390㎡)が閉店しました。東急ハンズは生活雑貨を中心に幅広い品ぞろえや実演販売で人気を博し、80〜90年代の若者文化を牽引して来た元気印の企業でした。当時はネット



通販もなくハンズに行けばマニアックなモノでも必ず見つかる。何でも揃い思わ



ぬ発見もある楽しさ満点の場所だというイメージがありました。そんなハンズが苦境に立たされています。コロナの影響もあります。2021年3月締め決算では▲44億円の赤字を計上しております

留意すべきはコロナ禍による影響という一過性の問題ではなく、上段左の売上・利益の推移からお分かり頂ける様にコロナ禍の数年前から売上はほぼ横ばいで利益率は1%にも満たない低迷状態になっていました。ハンズの業績不振の理由は次の様に分析出来ます。

(1) インターネットで簡単に買い物が出る時代なので、客は来店せずとも自宅からクリック一つで注文出来ます。加えて商品の口コミ情報を参考に出来、一番安く売っているオンライン店舗を比較して買う事が出来ます。最近では高機能、高価格の有機ELテレビの画像を売り場で実際に視聴してネットで安く購入する消費者も増えている様です。ネットでの買い物のデメリットとしては商品を実際に手に取って触ったりすることは出来ないことが上げられますが、ほとんどの商品は触らずとも購入して支障はないと消費者は考えています。

(2) ハンズは東急不動産の子会社なので不動産会社にありがちなトップダウンの経営を行っています。就職雑誌のインタビュで現職や元社員の話として『上層部に明確なビジョンが感じられない。本社と現場の間に温度差や格差がある。言われたことを素直にやる事が出来る人や一昔前のがむ

しやらに働く体質が染みついている人には向いている』と書かれておりました。懇切丁寧に商品説明をしてくれる売り場のプロの方々には感謝しますが経営効率とは逆行します。

(3) 時間をかけた接客方法に加えて、単価が高くない商品を大都市の一等地で売っている為、坪単価売上高は業界平均より一割以上低い220万円(坪・年)にしかありません。冒頭にご紹介した池袋店の面積は東京ドーム球場のグラウンド面積の半分近くあります。

無印良品の業績アップ



ハンズと同じ業界でコロナの影響をあまり受けずに業績を伸ばしている企業があります。無印良品と言うブランド名で知られている(株)良品計画です。その売上と営業利

益の推移が前頁最下段のグラフです。ハンズと同じ様な若者向けの生活雑貨を扱っています。ハンズより13年も後に設立された無印があったという間にハンズを抜き、売上で約5倍、利益で100倍近い差が付いています。無印の飛躍の理由を次に分析してみました。

①無印は大手スーパー西友の子会社として1989年に設立されました。時の西武グループ流通部門の総師、故堤清二氏が説いたブランド名に頼らず真に高品質の商品を売ろうという発想をそのまま社名に反映しています。企業理念は **自然** **無名** **シンプル** です。訴求色は一貫して **アースカラー** です。この色を選んだ理由は人が一番安らぎを感じるからです。30年間企業理念はブレしてません。

②左記に過去20年間の(株)良品計画の株価推移を示しました。無印とて順風満帆で来た訳ではありません。2003年には当期利益が93%減の4億円という危機を経験しております。この時に社長に就任した松井忠三氏が徹底的な合理化と社員意識の団結と向上を促し危機を乗り越えてきた経験が生きています。



03年には当期利益が93%減の4億円という危機を経験しております。この時に社長に就任した松井忠三氏が徹底的な合理化と社員意識の団結と向上を促し危機を乗り越えてきた経験が生きています。

③無印はボトムアップの会社です。現場に任せ、現場の声に上層部が突き動かされるシーンが多く見られます。大きな挑戦も小さな挑戦もあるので幾つかご紹介いたします。



9月16日に新店舗が東武動物園駅前に開店しました。売場は延床面積約5,000㎡で無印が半分占めます。目玉は1,200㎡の芝生の公開広場です。この広場が家族連れを呼び寄せる強力なマグネットになります。施設で使用する電力の1/3は屋上の太陽発電で作ります



新潟直江津店では山間部に移動販売バスの運営を始めました



現場の社員の発案から金属タグピンを紙製こよりに替えました

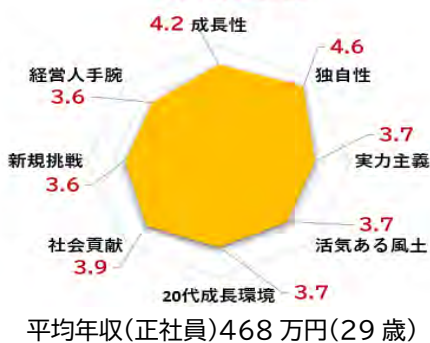
良品計画は現在全国に438店舗、海外に527店舗を有し、売上・利益の約3割は海外から得ています。商品の企画、製造、販売まで一貫通貫でカバーしている商品が多いのはニトリやユニクロと似ています。先述の如く同社は西友から生まれた東証一部の上場会社ですが、西武グループの面影はほとんどありません。(クレディセゾンが2.25%の株を保有しているだけ) 東急不動産の完全庇護と

支配の下にある東急ハンズとは対称的で、外国人株主も多く毎日が緊張感の連続と言っても差し支えないでしょう。

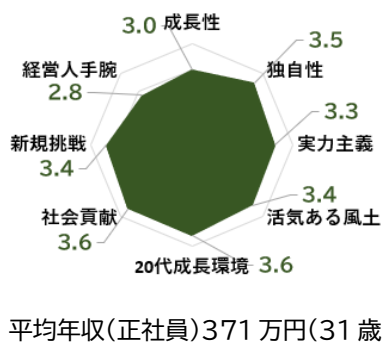
社員はいつ見ているか?

エンライトハウスという就職情報サイトがあります。同社が現職社員や退職後2年以内の元社員30〜50人より会社の成長性など8項目についてネット調査を行った結果が左のグラフです。顕著な差が出ているのが**独自性**、**成長性**、**経営陣の手腕**として2割も違う**年収の差**です。本誌の読者の大半の方々が自分の青春時代を懐かしむ隠れたハンズ・ファンではないかと思えます。活気ある風土や新規挑戦には大きな差がないので今後のハンズの巻き返しを期待したいところです。

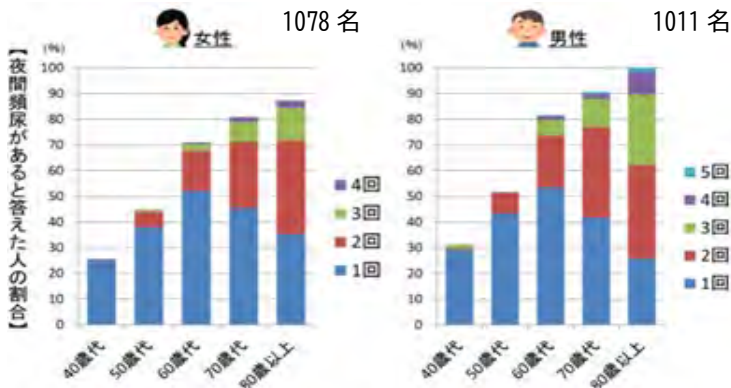
(株)良品計画



(株)東急ハンズ



成長性、経営陣の手腕として2割も違う年収の差です。本誌の読者の大半の方々が自分の青春時代を懐かしむ隠れたハンズ・ファンではないかと思えます。活気ある風土や新規挑戦には大きな差がないので今後のハンズの巻き返しを期待したいところです。



夜間頻尿対策



左記の表は国立長寿医療研究センターがまとめた40歳以上の男女の夜間頻尿に関する調査結果です。夜中に一回でもトイレに行くという男性は60歳代で既に80%以上になっています。各年代で男性が女性より10%程多いですが、女性の60歳代でも70%ですからかなりの高率です。夜間頻尿は日中の疲労感や慢性的な睡眠不足を引き起こすので改善したいと願っている人は多いと思います。夜間頻尿に関する

話題の動画が一本あります。『ふくらはぎは第二の膀胱だった』という表題で視聴回数は断トツの76万回になっています。「ふくらはぎが何故膀胱なのか

？」という単純な疑問と興味からこの動画を視聴する様になった人が多いと思います。この動画をアップされている方は



理学療法士のゴリボン先生です。先生の理論は加齢により筋肉が衰えてくると血液中の水分を膀胱迄押し上げるポンプの働きが弱くなり水分は足先に貯まる。

- 夜、横になる事で重力の影響を受けなくなった水分が血管に戻り膀胱迄運ばれておしっこが作られるので夜間頻尿が多くなるこの事です。夜間頻尿を緩和する方法として次の対処策を推奨しています
- (1) タ方、心臓より15cm高い位置に足を伸ばして30分間置き足先に水がたまるのを防ぐ
- (2) 弾性ストッキングを履き足のむくみを防ぐ(表題下イラスト)
- (3) タ方以降塩分摂取を控える
- (4) かかと上げ体操を毎日10回×3セットやって第二の心臓ふくらはぎを鍛える



ユーチューブ動画のご視聴は検索窓に「ふくらはぎは第二の膀胱」とお入れ下さい

今後の勉強会の開催予定

場所：全回とも「マルヨシ本社ビル」2F 研修室です

日時 2021年 10月24日(日) 14:00~16:00
 題目： 相続勉強会 第8期生第④回目
「生命保険を100%活用する方法」
生命保険は相続対策の万能選手。積極的に活用を！
 講師：当社代表取締役・上級相続コーディネーター 小山哲央
 賃貸管理部 トータルコンサルタント 小出 誠

日時 2021年 11月21日(日) 14:00~16:00
 題目： 相続勉強会 第8期生第⑤回目
「相続発生後にできる対策」
相続発生後でも間に合う対策は色々あります
 講師：当社代表取締役・上級相続コーディネーター 小山哲央

日時 2021年 12月12日(日) 14:00~16:00
 題目： 相続勉強会 第8期生第⑥回目
「家族信託」
認知症対策と確実な財産の承継なら家族信託
 講師：代表取締役・上級相続コーディネーター 小山哲央

当勉強会はどなたでも**無料**でご参加頂けます。
 ご参加を希望される方は電話番号
 Tel 048-970-0021 又は
seminar@0021.to に
 メールでお申し込み願います

完全予約制です。ワクチン2回接種者のみと限らせて頂きます

弊社管理物件入居率
97.75%
2,519戸(+11戸)
 2021.9.30 現在