

きちんと相談されていますか!?

管理会社の活用法

管理会社の選択基準・替えるポイント

公益社団法人 東京共同住宅協会

相談員 長谷川 明未

2級FP技能士/AFP®認定者
公認 不動産コンサルティングマスター
住宅ローンアドバイザー/相続診断士
宅地建物取引士
賃貸不動産経営管理士

もくじ …

1. 賃貸住宅管理の現状
2. 管理会社の種類と特徴
3. 管理会社に求めること
4. 管理会社選択時に
どうしても入れたい『3つの要素』
5. 誠実な管理会社の見極めポイント
6. 管理会社の変更の仕方

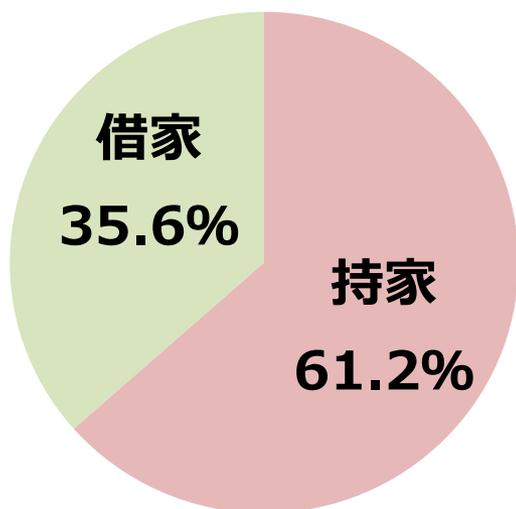
賃貸住宅管理の現状

東住協の相談件数ランキング

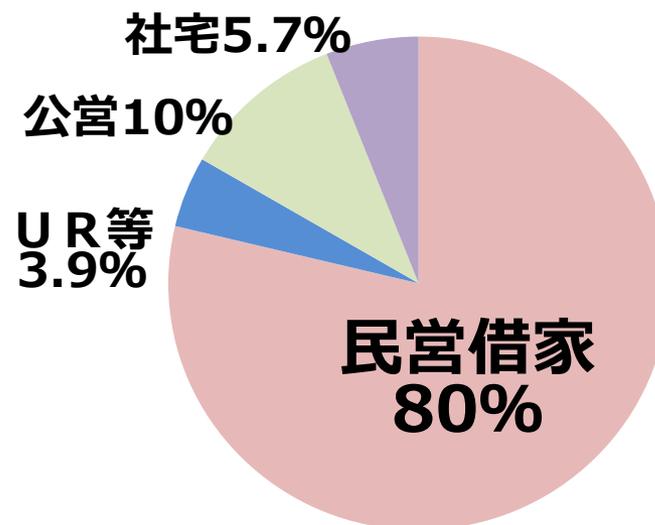
- 1位 **家賃滞納** 督促・立退き・更新料
- 2位 **管理会社への不満** (不誠実⇒管理替え)
- 3位 **空室問題** 長期化・経営の悪化
- 4位 **不良入居者** 契約違反・事故・事件
- 5位 **土地活用**の悩み (建替えか、売るか、修繕か?)
- 6位 立退き問題 建替え・売却
- 7位 貸地・借地トラブル (地代・建替え・承諾・更新料)
- 8位 原状回復の負担割合 (敷金返還トラブル)
- 9位 老朽化への対応 (耐震化・修繕・リノベーション)
- 10位 不動産の売却 (相続対策、経営不振)

民間賃貸住宅の戸数と比率

持家VS借家

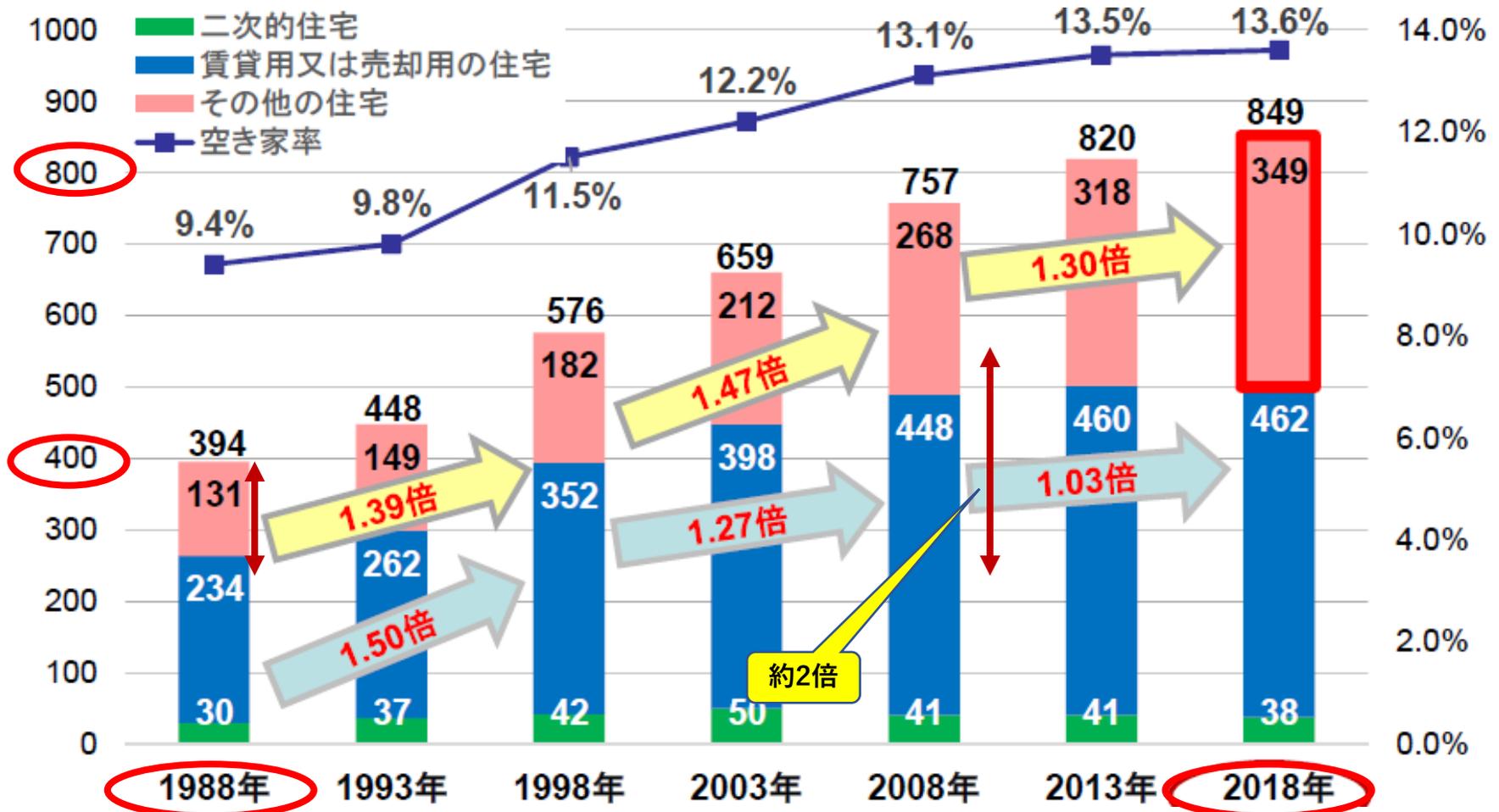


借家の内訳



日本の住宅総戸数6,240万7千戸、5年前と比べ2.9%増
総世帯5,400万戸。1世帯当たりの住宅数は1.16戸
持家・借家の比率 6 : 4で、借家は1906万5千戸
そのうち、民営借家1529万2千戸（80%を占めている）

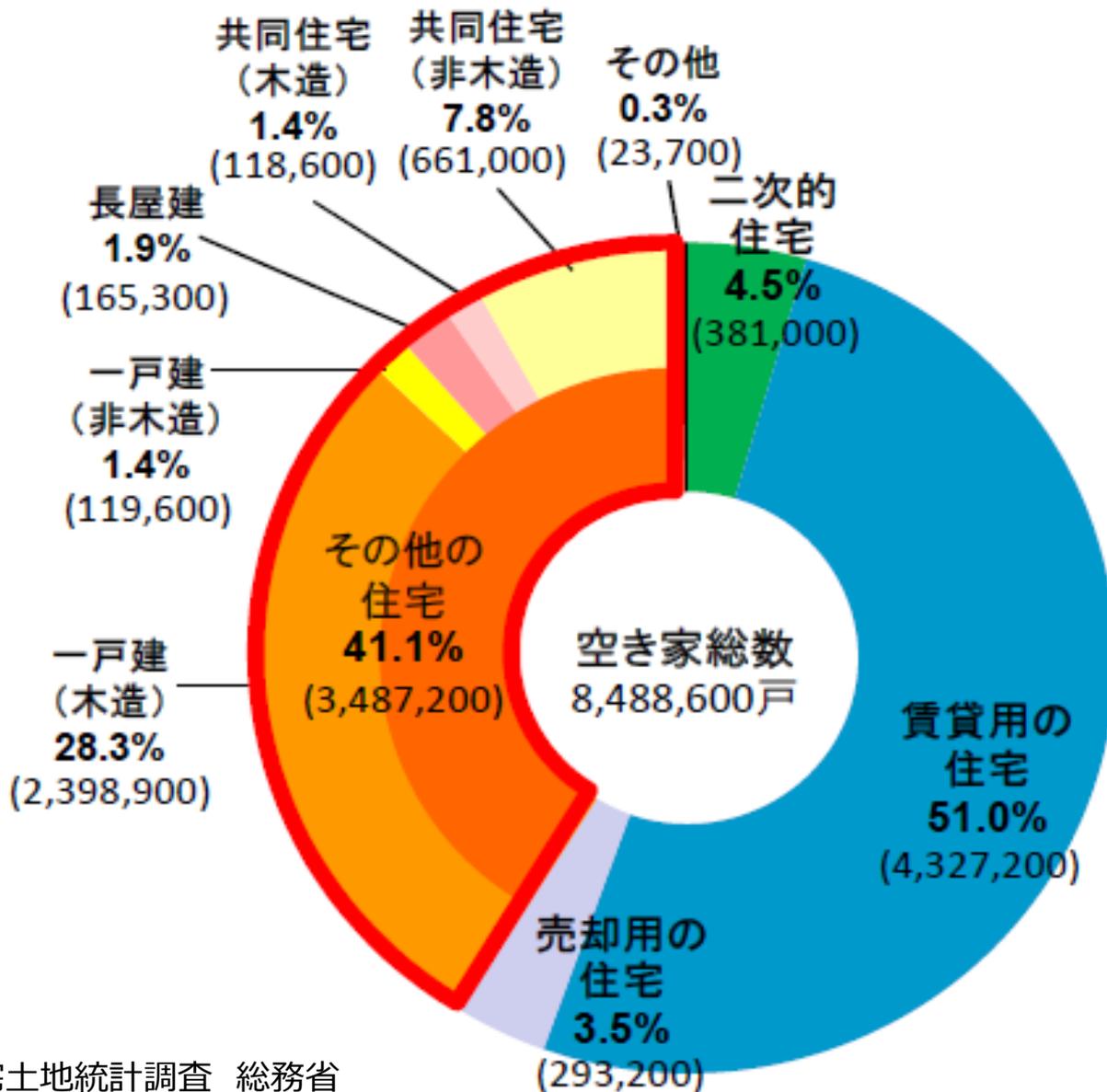
空き家の種類別推移



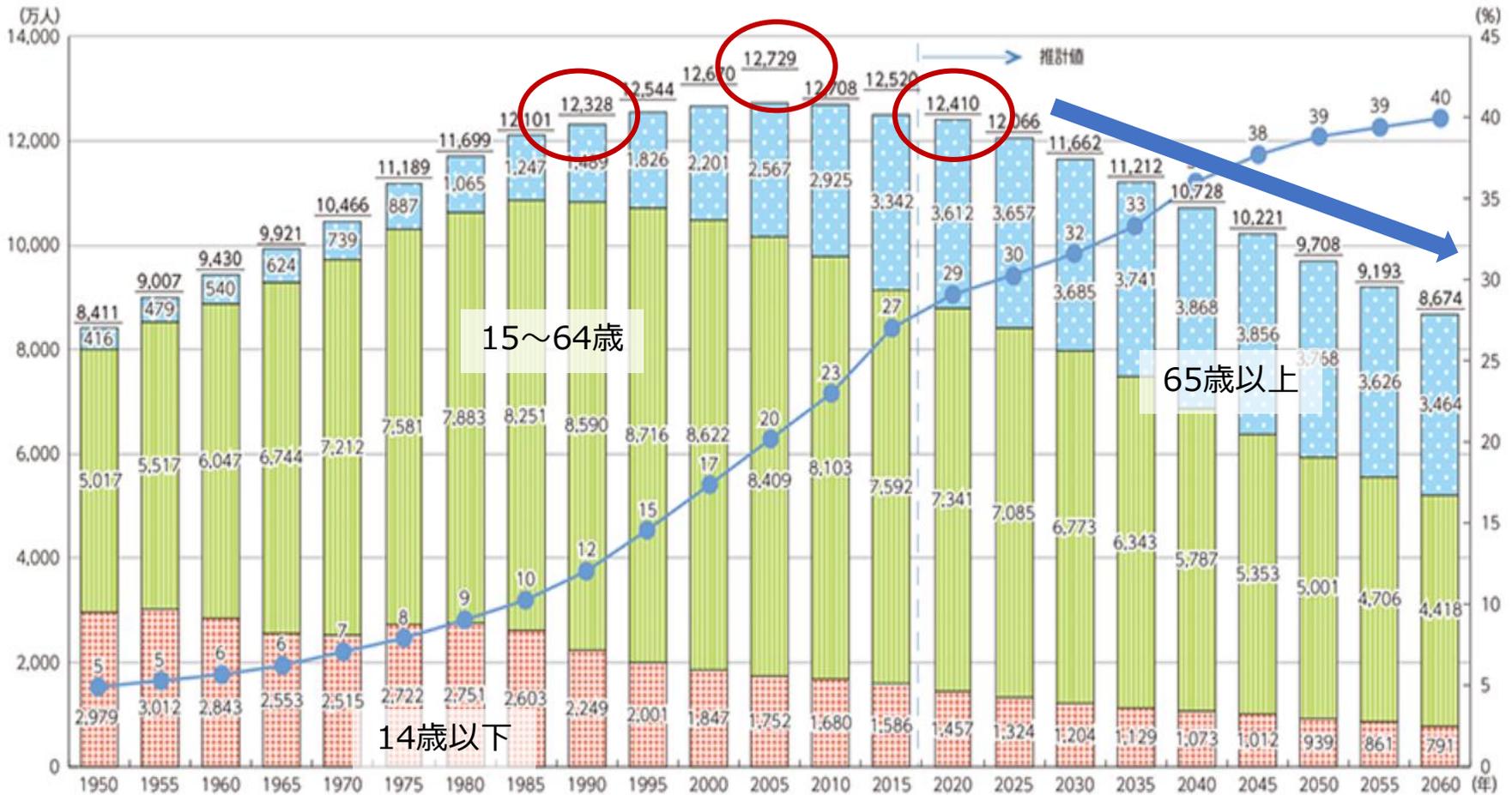
空き家総数の約半分が賃貸用の住宅

令和元年9月30日総務省発表

空き家の種類別内訳

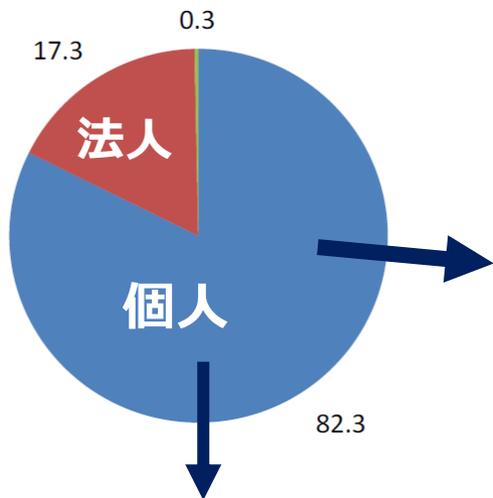


人口減少社会の到来

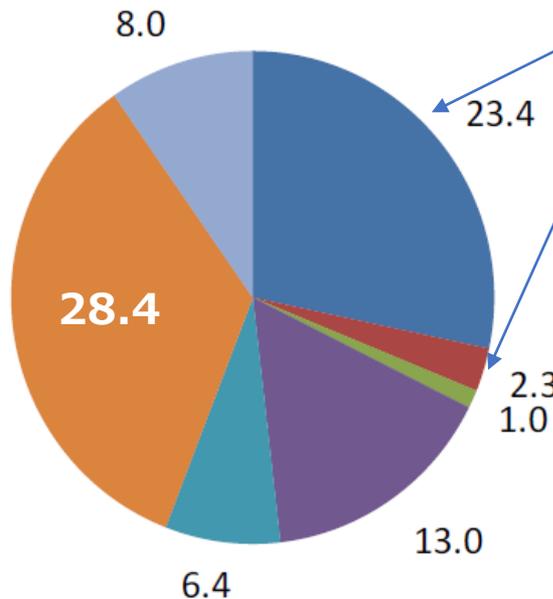


- 1988年当時と人口はほぼ同数値、住宅は倍増
- 今後は減少、高齢化率が高まりその対策が重要
- 高齢の入居メリットは長期入居

賃貸住宅の経営形態と経営者の年齢

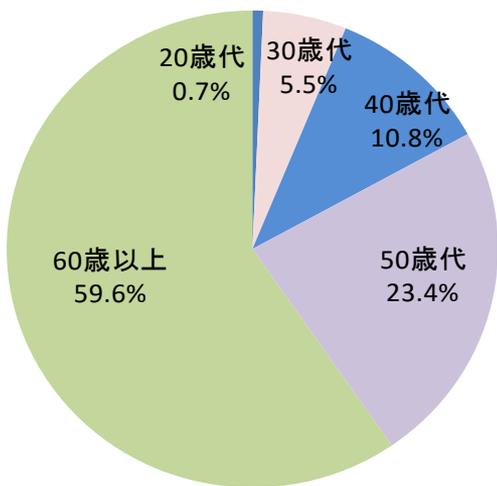


8割以上は個人経営



- 賃貸経営専門(個人)
- 賃貸経営以外の不動産業(個人)
- 農業
- 自営業(農業を除く)
- 会社団体役員
- 一般雇用者(サラリーマン)
- その他(個人)

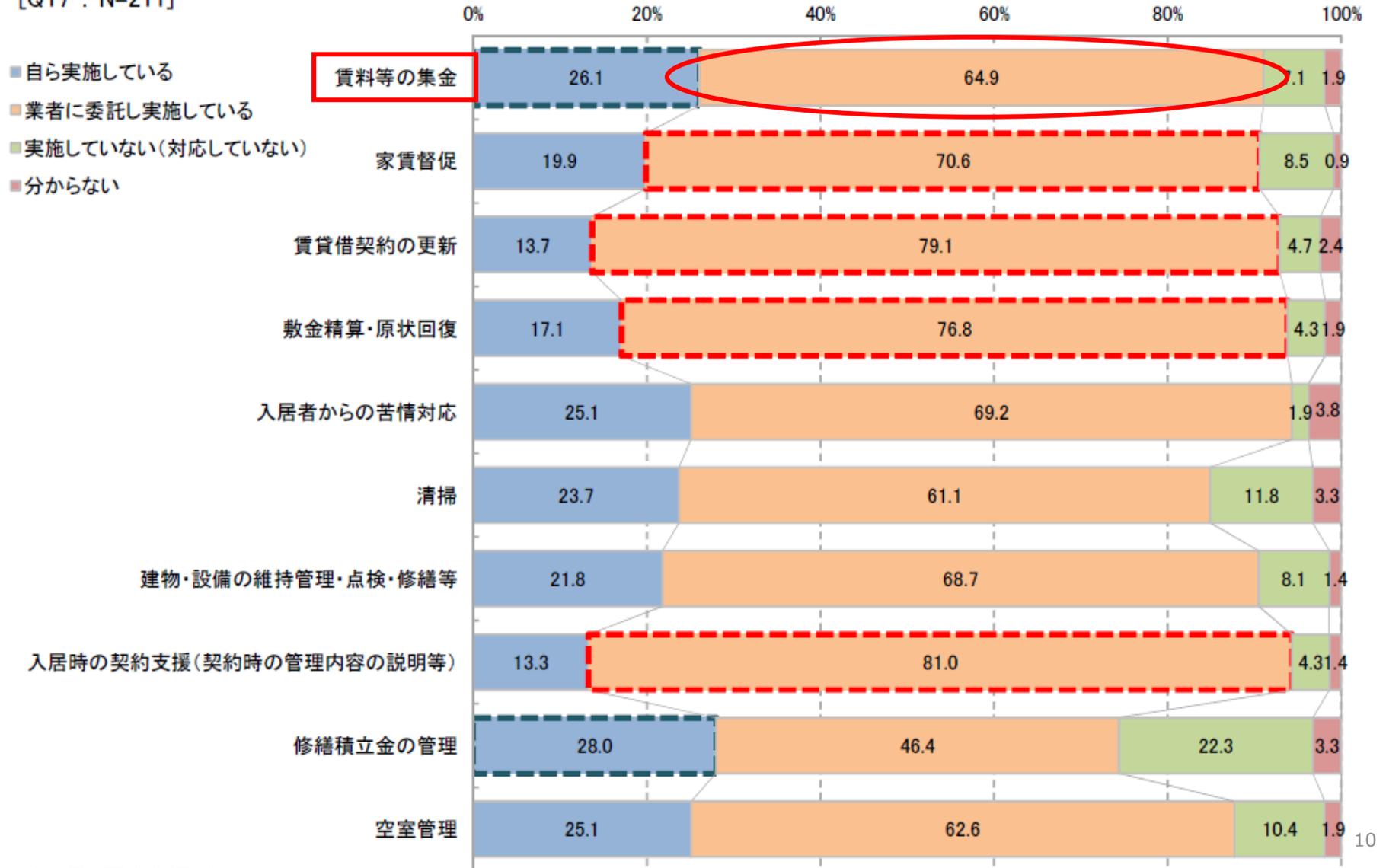
他に何かしらの仕事を持っている人も70%以上!



そのうち、6割が60歳以上の高齢者

管理業務の実施内容と管理依頼割合

[Q17 : N=211]



管理会社の種類と特徴

賃貸管理経営業務の主な内容



管理の会社の種類と傾向

(1) 自主管理 (募集契約、更新管理のみ依頼)

メリット : 月々の管理料がかからない

デメリット : 滞納督促や、トラブル対応など手間がかかる、入居者対応が遅れがち、入居者と感情面でこじれがち、オーナー目線に偏り、最新の情報に疎くなる、各種法改正についていけず、間違った経営をしやすい

(2) 建築会社系の管理会社

メリット : 毎月一定して安定した収入が確保できる

デメリット : 高いサブリースコスト (10%~15%)、結局保証料減額の要求がくる、原状回復工事に工夫がなくなる

(3)、(4) 共3%~5%の管理料が多い

(3) 仲介斡旋と管理を同時に扱っている会社

メリット : 多店舗型により、地域に多く地元密着が多い

デメリット : 会社から仲介料営業成績を求められるので、オーナー様や、物件のことを深く考えて提案する余裕がなかなか取れず、新築や築浅など決まりやすいものを優先的に取り扱う傾向になり、築古物件や決まりにくい物件は取り残されがち

(4) プロパティマネジメント型の会社

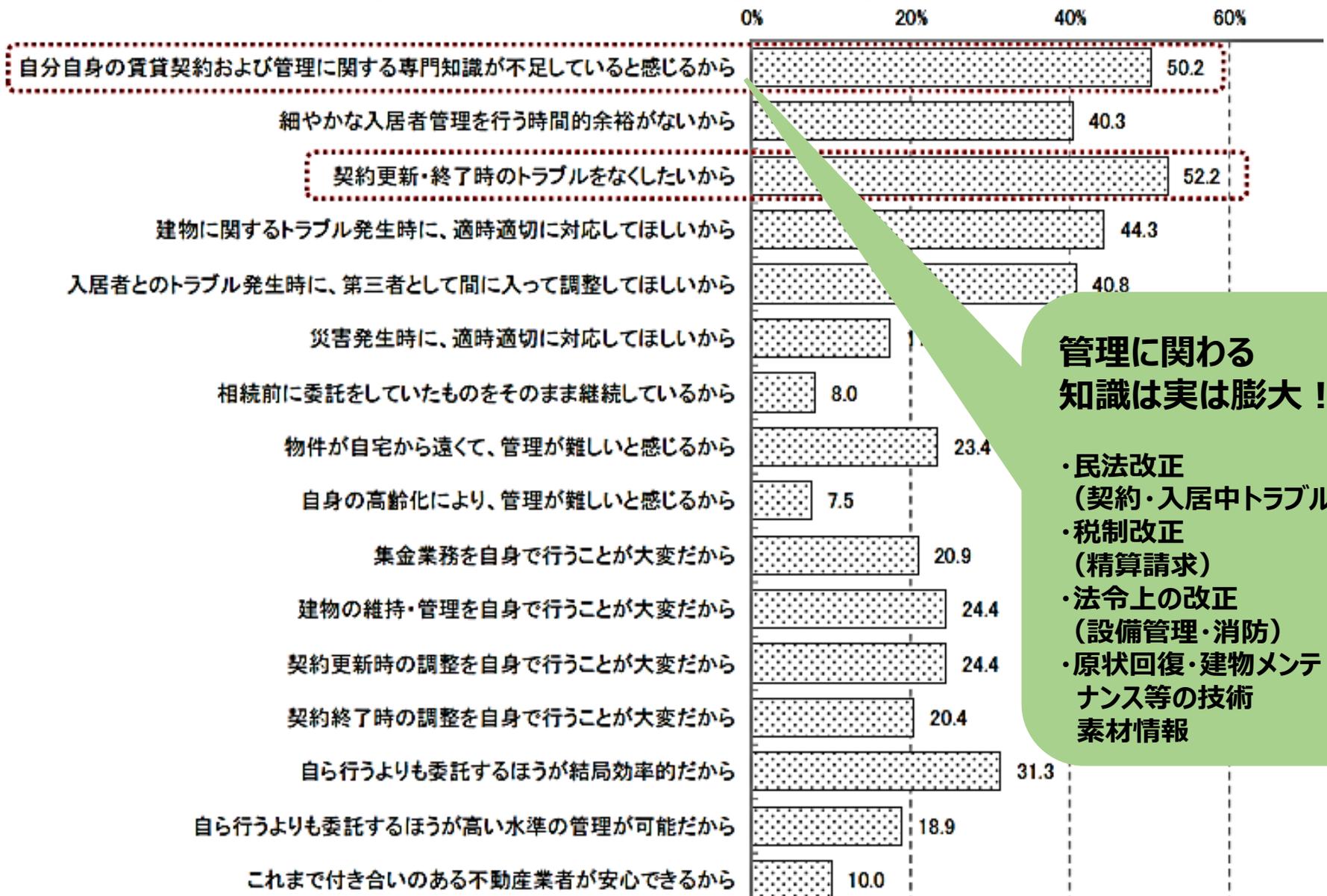
メリット : 募集とトラブルに強く、先を見据えた提案力がある
一件一件の物件に対して、オーナー意識に一番近い

管理会社に求めること

管理会社との間で経験したトラブル



オーナー様が管理会社に依頼する理由

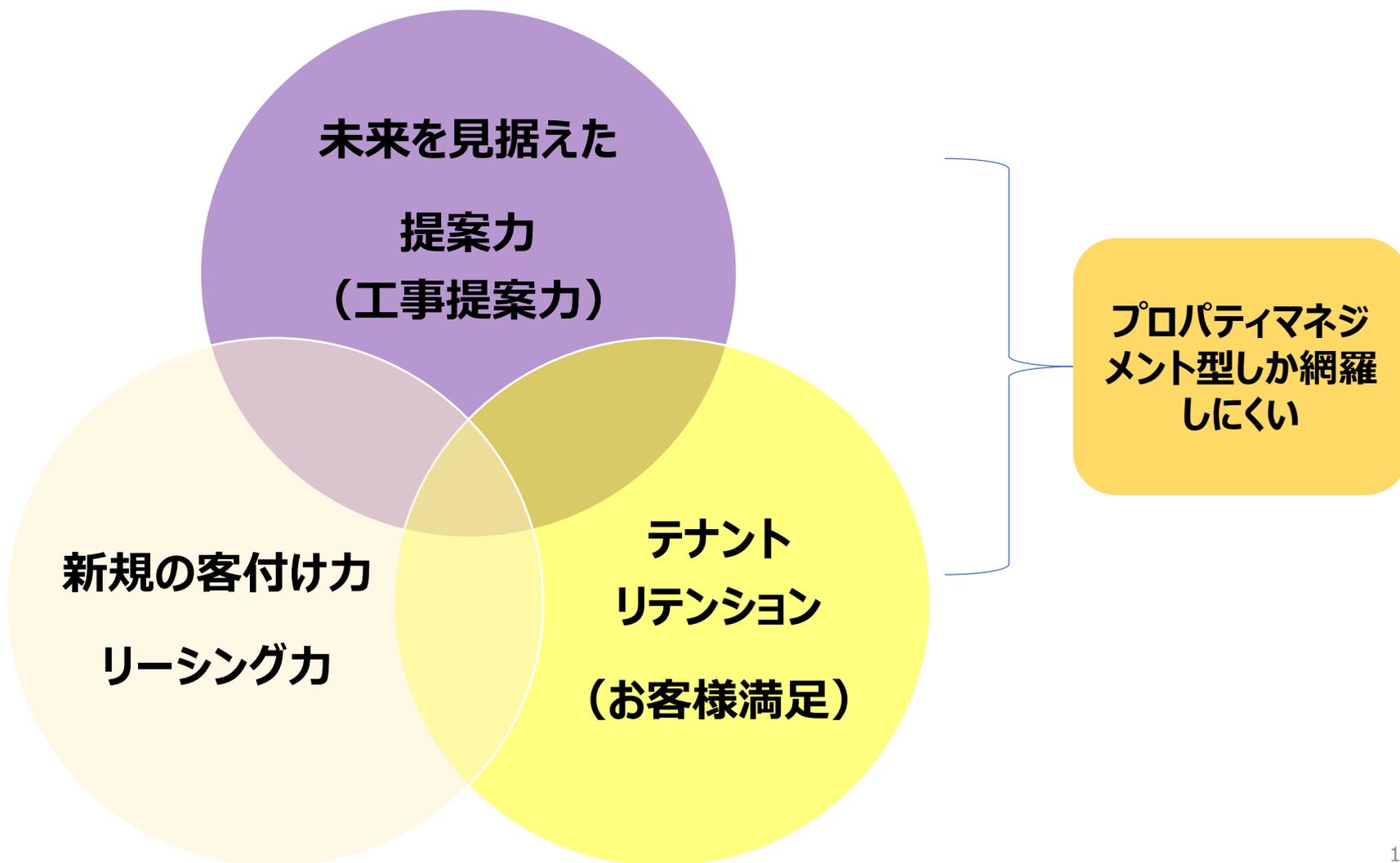


**管理に関わる
知識は実は膨大！**

- ・民法改正
(契約・入居中トラブル)
- ・税制改正
(精算請求)
- ・法令上の改正
(設備管理・消防)
- ・原状回復・建物メンテ
ナンス等の技術
素材情報

管理会社選択時にどうしても 入れたい『3つの要素』

これからの賃貸管理会社に必須な要素



テナント
リテンション
(お客様満足)

入居者が不安になる項目

家賃の支払いを滞った覚えはないのに、家賃の滞納請求がくる

34.2

強引な家賃の滞納請求を受ける

8.7

家主や管理業者から不明朗な費用の請求がある

42.3

家主や管理業者からの費用請求の際の説明が不十分

17.1

水もれや設備の故障等修繕の必要性が発生した際、対応に著しく時間がかかる

23.9

水もれや設備の故障等修繕の必要性が発生した際、対応してくれない

33.9

水もれや設備の故障等修繕の必要性が発生した際、支払う必要がないと考えられる費用の負担を求められる

30.0

室内の設備が壊れ不自由が生じ、家賃の減額等を求めたが応じてもらえない

7.1

入居者が一番不安なのは
水漏れ設備関係
87.8%

入居中に管理サービスの水準が低下する

15.2

入居者同士でのトラブルが発生する

27.1

住み続けたかったが契約更新を拒否される

14.5

契約更新時に想定外の家賃の増額を求められ、話し合いがなかなかつかない

13.2

契約更新時の更新料や事務手数料に関し、話し合いがなかなかつかない

3.5

退去時の原状回復工事の内容に関し、家主等との話し合いがなかなかつかない

11.9

退去時の原状回復に関し、支払う必要がないと考えられる費用の負担を求められる

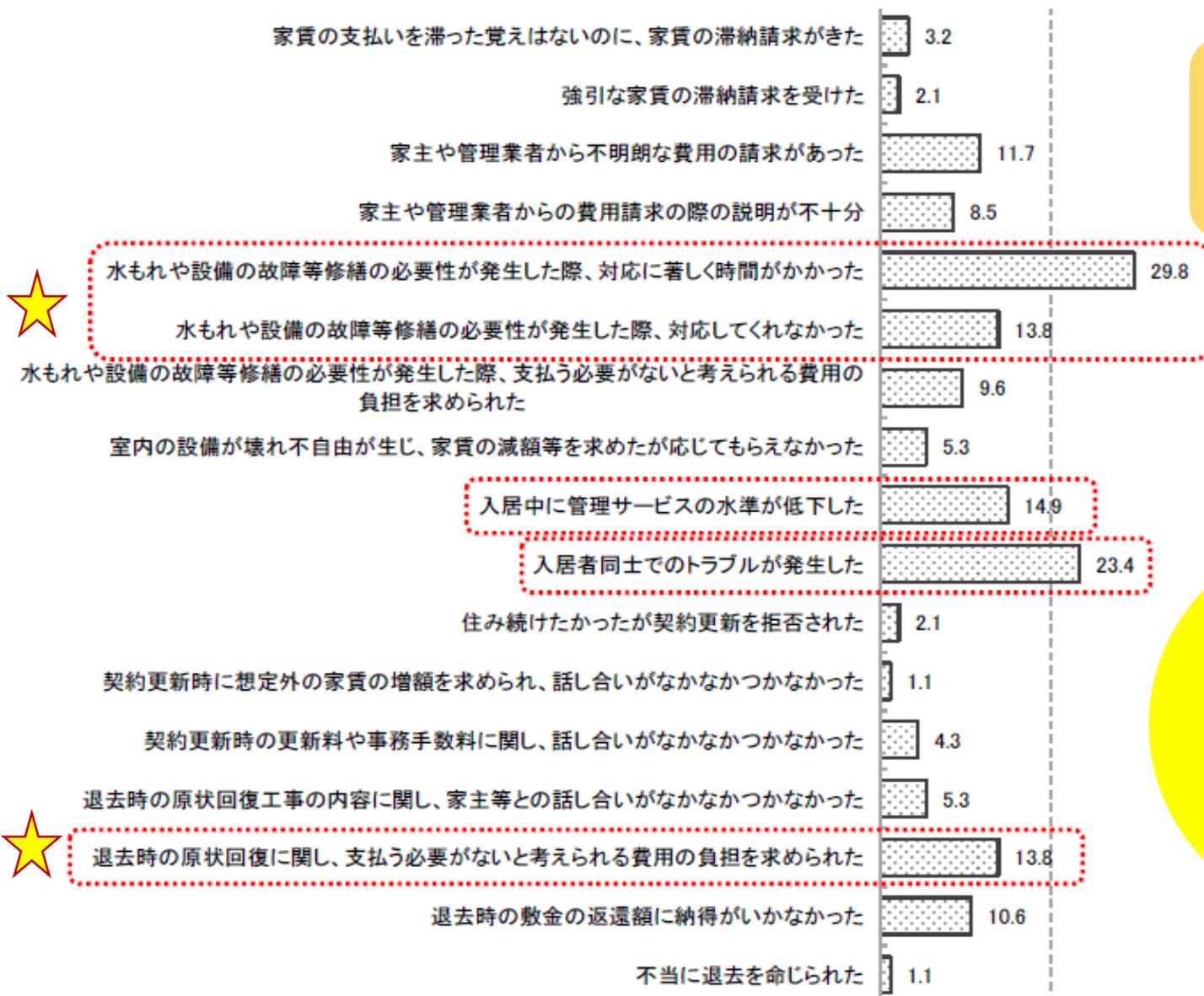
37.7

退去時の敷金の返還額に納得がいけない

16.5

不当に退去を命じられる

実際入居者様が経験したトラブル



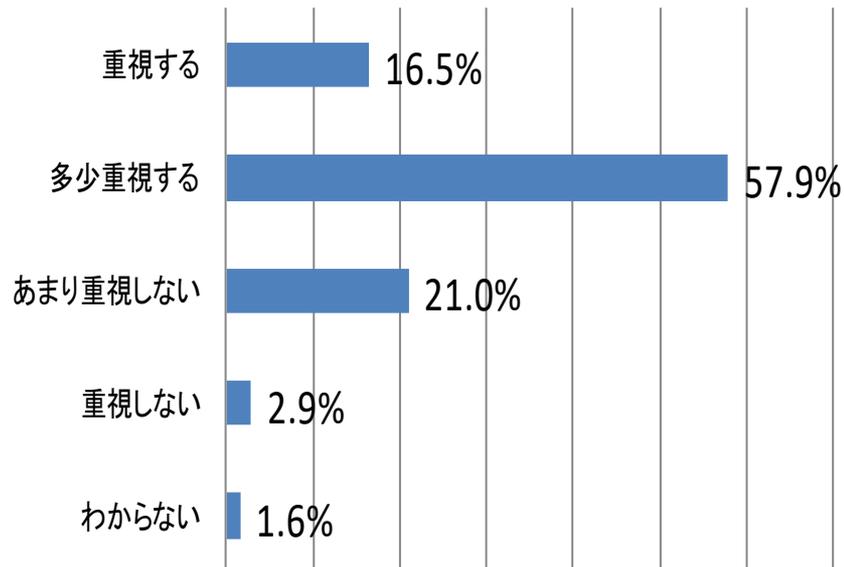
管理会社に
入居者が
求めるもの

早い！
細かい！
丁寧！

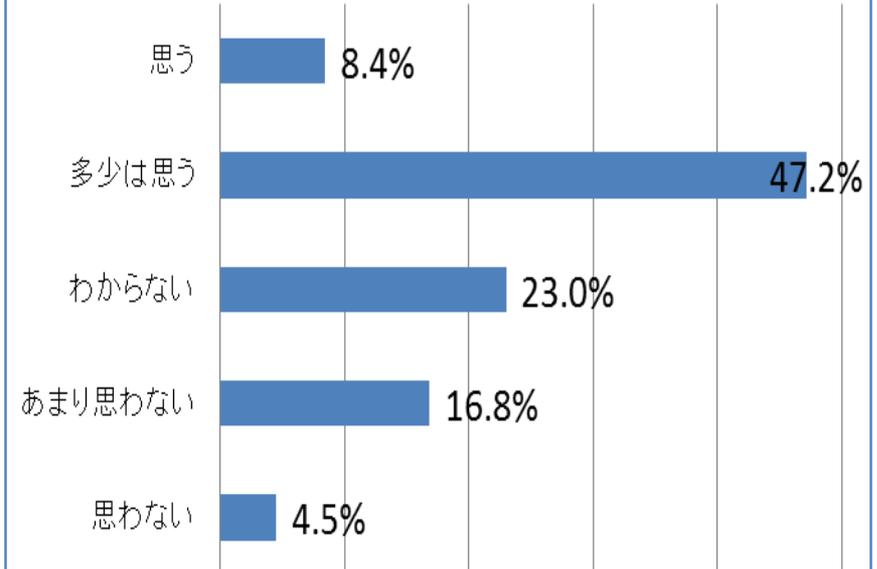
入居者から見た**管理**の重要性

国土交通省

管理や契約面を重視するか



管理充実なら家賃は高くても良い？



「重視する」は16.5%にすぎないが、「多少重視する」との合計は、74.4%であり、管理が重視されている

「思う」「多少は思う」の合計が55.6%と過半を占めた一方、否定的回答は21.3%

優れたプロパティマネジメント会社は知識が豊富

お客様への良い対応＝オーナー様への対応

- 退去時クリーニング費用まで契約時に提示できているか？
- 保険知識を有し、保険会社を駆使できているか？
- オーナー保険・入居者保険の内容を吟味、工夫しているか？

例えば・・・

退去時のクリーニング費用の額も明記しないと、法的にはクリーニング代を取れないこともある

オーナー火災保険で、築10年まで加入可能な機械的設備保証も特約でつけられるものもあり。9年目で加入⇒築19年までエアコン、給湯器、TVモニターインターフォン他付随する設備は無償交換可

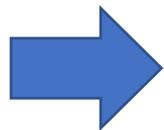
入居者保険で、トイレの詰まり無償工事、鍵紛失時の対応、洗面台など壊してしまった時の工事費、ガラスの熱割れなども対応可

優れたプロパティマネジメント会社の入居者対応

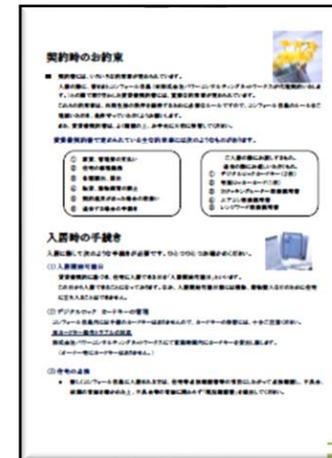
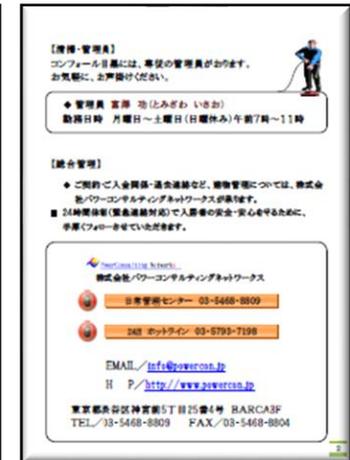
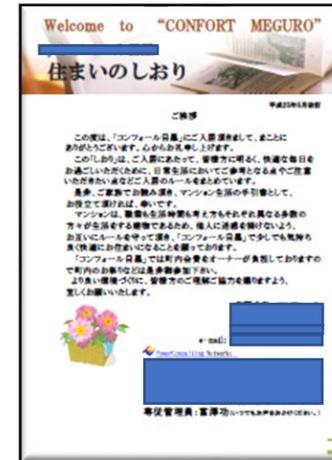
究極の空室対策は、良い入居者を退去させないこと

スピード+精度+誠意を重視！「入居者＝お客様」意識が徹底

- クレーム予防に、**入居者のしおりを物件ごとに作成**
- 契約時、入居者様に渡している会社は意識高い！
- クレーム対応は24時間体制
- お客様をお待たせしない工夫
例⇒**契約時お客様の携帯に登録、お客様のメアドもシステム登録**



安心感 = 満足感



テナントリテンション

(お客様満足度の高い管理で入居継続！)



管理会社の対応は迅速で正確で、
ホスピタリティがあるか？

社内管理システムを用いて顧客履歴が
しっかりと残せているか？

- 縦型：担当一人把握
- 横型：部門で把握
- ミックス型◎

従業員数で管理戸数を割った
比率は適正か？

管理数が多いから、
大企業だからよい
というわけでもない

プロパティマネジメント（経営代行）会社の募集の特徴

■ 客付は他社にも広く依頼

インターネットで入居者が自ら物件を検索する時代

⇒物件を自社在庫商品として抱え込まない。機会損失を嫌う。

■ 空室対策に注力

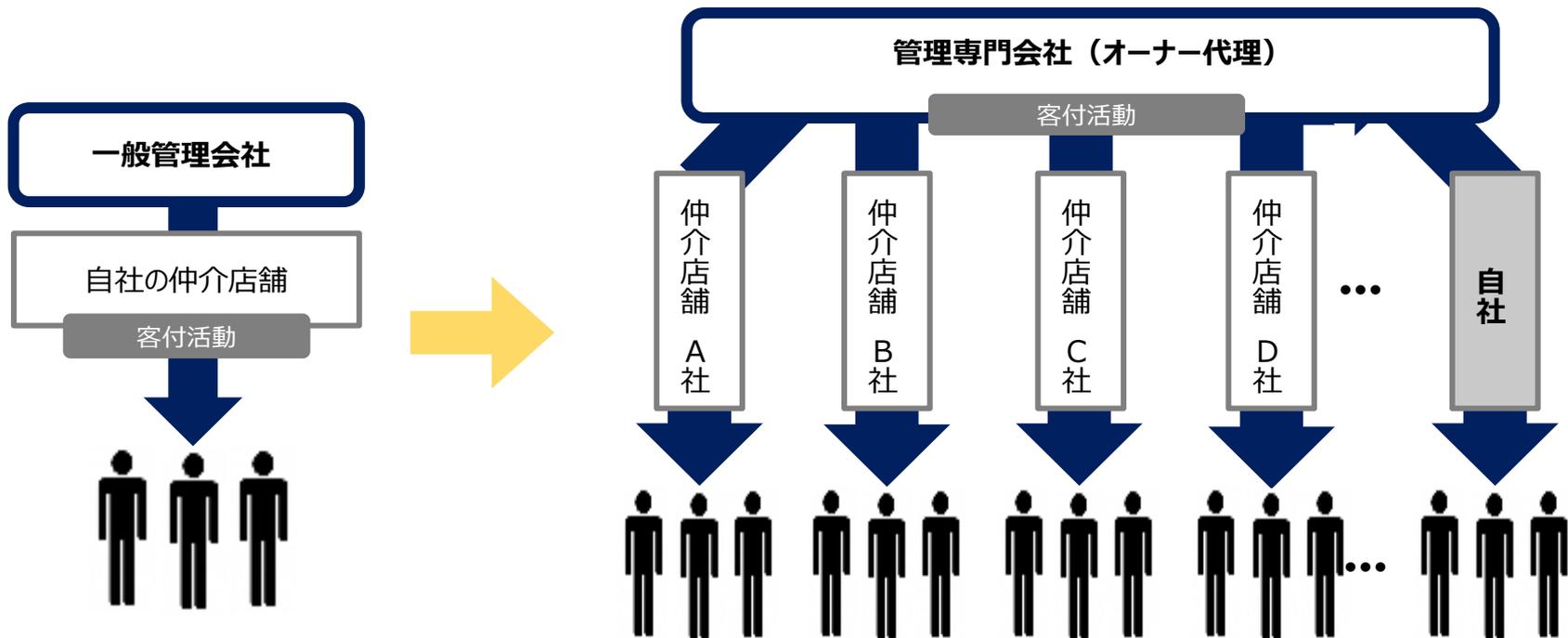
仲介手数料はそれほど重視していない。

⇒注目しているのは、**入居稼働率！**

オーナーメリットに特化しているため
賃料交渉以外の提案も多い。

何故か？：主な収益源は**管理料**のため、空室では1円も入ってこない。

だから・・・客付けの仲介会社とは競合ではなく、連携体制となる



優れたプロパティマネジメント会社の募集体制

入居促進の工夫② ⇒内見者に対する様々なサービス



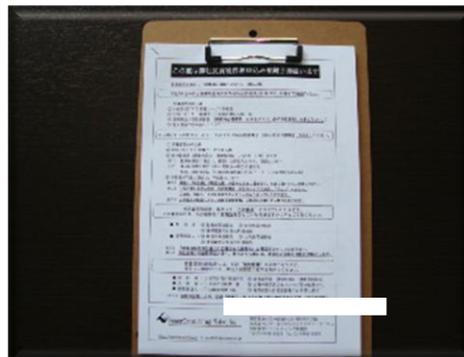
募集図面



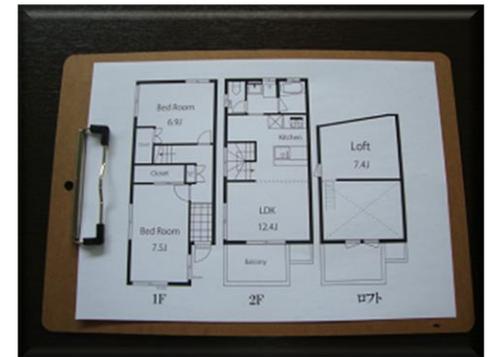
ペンケース



スリッパ



申込書



間取図

優れたプロパティマネジメント会社の募集アイテム

入居促進の工夫③ ⇒ P O P 等、室内の装飾

やっぱり嬉しい
2口ガスコンロ

やっぱり便利なガスコンロで
お料理したいというのが
本音ですよね。



バスタブ
新品です!!

以前のお風呂



水まわりはどうしても
気になってしまふところですよ。
今回、思い切って給湯式のバスタブに
交換しました!!
おかげで以前よりも大きなお風呂に!

押入れから
クローゼットに変身!!

容量は充分でも、使い勝手を
考えればやっぱりクローゼット!
これからの季節は長物を
掛けるのにとても便利です
よね!



照明器具交換!!

照明器具も新品設置!!
明るい部屋は
イイですよ!!



優れたプロパティマネジメント会社の募集対策

入居促進の工夫④ ⇒空室改善会議の定期的な実施



- 物件ごとの様々なキャンペーン
- 勘に頼らない、今現在の地域競合物件との比較調査と条件見直し
- 多くの客付能力の高い仲介会社への営業活動（訪問・電話）
空室日数ランキング等を作成し、社内意識改善

空室改善会議



②募集中物件一覧

NO	物件名	種別	所在地	管理 担当者	コンクル 担当者	解約日	空室日数	募集戸数	総戸数	反響	案内	申込	備考
1	物件名A	住居	表参道	〇〇	〇〇	5/31	9日	2	14	10	2		
2	物件名B	住居	王子	〇〇	〇〇	5/23	17日	1	21	6	2		
3	物件名C	住居	一之江	〇〇	〇〇	7/7	入居中	1	6	0	0		
4	物件名D	住居	橋本	〇〇	〇〇	6/8	1日	2	19	7	0		
5	物件名E	住居	両国	〇〇	〇〇	7/17	入居中	1	18	0	0		
6	物件名F	住居	清瀬	〇〇	〇〇	新規	-	2	10	3	0		
7	物件名G	住居	千歳船橋	〇〇	〇〇	5/31	9日	1	3	9	2		
8	物件名H	住居	木場	〇〇	〇〇	6/30	入居中	1	18	19	0	1	
9	物件名I	住居	吉祥寺	〇〇	〇〇	6/6	3日	1	14	4	1		
10	物件名A	住居	北千住	〇〇	〇〇	5/22	18日	1	12	17	5	1	
11	物件名B	住居	西小山	〇〇	〇〇	6/2	7日	1	3	0	0		
12	物件名C	住居	祖師ヶ谷大蔵	〇〇	〇〇	6/6	3日	1	2	11	1		
13	物件名D	住居	吉祥寺	〇〇	〇〇	6/8	1日	2	38	13	2		
14	物件名E	住居	木場	〇〇	〇〇	4/9	61日	2	27	15	2		
15	物件名F	住居	赤羽橋	〇〇	〇〇	新規	-	1	1	15	1		
16	物件名G	住居	大森	〇〇	〇〇	6/16	入居中	2	8	13	0		
17	物件名H	住居	葛西	〇〇	〇〇	5/26	14日	1	20	3	0		
18	物件名I	住居	三軒茶屋	〇〇	〇〇	6/17	入居中	1	7	2	0	1	
19	物件名A	住居	浅草	〇〇	〇〇	6/30	入居中	1	81	2	0		
20	物件名B	住居	学芸大学	〇〇	〇〇	新規	-	3	11	5	0		
21	物件名C	住居	狛江	〇〇	〇〇	5/19	21日	2	5	0	0		
22	物件名D	住居	和泉多摩川	〇〇	〇〇	2/28	101日	1	6	4	1	1	
23	物件名E	住居	下総中山	〇〇	〇〇	新規	-	1	4	5	0		
24	物件名F	住居	船堀	〇〇	〇〇	7/12	入居中	1	3	7	0		
25	物件名G	住居	松原	〇〇	〇〇	5/8	32日	1	3	20	6	1	
26	物件名H	住居	住吉	〇〇	〇〇	7/31	入居中	1	12	0	0		
27	物件名I	住居	東池袋	〇〇	〇〇	6/28	入居中	1	16	4	0	1	

新規客付け（リーシング）力を チェック



部屋探し、内見者の目線で、物件に対応しているか？

他の仲介会社が案内しやすい工夫をし、広く門戸をあけているか？ 契約書を仲介会社になげていないか？

数値なデータに基づき、マーケティングの上、
募集条件の工夫を提案してくれるか？

未来を見据えた
提案力
(工事提案力)

ホスピタリティ目線の設備とは？

設備工事提案① ⇒いち早い情報獲得提案

《単身者向け物件》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる			《ファミリー向け物件》 この設備があれば周辺相場より家賃が高くても決まる		
順位	変動	設備	順位	変動	設備
1	➔	インターネット無料	1	➔	インターネット無料
2	➔	エントランスのオートロック	2	⬆️ (前位6位)	宅配ボックス
3	➔	宅配ボックス	3	➔	エントランスのオートロック
4	➔	浴室換気乾燥機	4	⬇️ (前位2位)	追い焚き機能
5	➔	ホームセキュリティ	5	➔	システムキッチン
6	➔	独立洗面台	6	⬇️ (前位4位)	ホームセキュリティ
7	➔	24時間利用可能ゴミ置き場	7	➔	浴室換気乾燥機
8	⬆️ (前位12位)	システムキッチン	8	⬆️ (前位13位)	防犯カメラ
9	⬆️ (前位15位)	TVモニター付きインターフォン	9	⬆️ (前位10位)	ウォークインクローゼット
10	⬆️ (前位16位)	エレベータ	10	⬇️ (前位8位)	24時間利用可能ゴミ置き場
11	➔	防犯カメラ	11	⬆️ (前位12位)	エレベータ
12	⬇️ (前位8位)	ガレージ	12	⬇️ (前位11位)	床暖房
13	⬇️ (前位8位)	ウォークインクローゼット	13	⬆️ (前位16位)	TVモニター付きインターフォン
14	⬇️ (前位13位)	洗浄機能付き便座	14	初	遮音性の高い窓
15	⬇️ (前位14位)	IoT機器	15	⬇️ (前位9位)	ガレージ

テレワーク推進
① 不動産のインターネット無料
使えば良い⇒(光方式等)
より早いものを希望

ソーシャルディスタンス推進
②③ 宅配ボックス
Amazon等ネット購入の激増
以前より単身も3位にランキング

世相への不安感から？
②③ エントランスのオートロック
防犯カメラも13位から8位への上昇、単身変わらずランキング

例年出される人気設備ランキング
本来は、人が行う前に、市場や、世情を予測し、いち早く察知して行うべき！入居者側の目線から見る必要。理由がある！

在宅・テレワーク推進
初：遮音性能
居住者同士の音の問題の問い合わせも増加

費用対効果の高い原状回復の提案とは？

原状回復の工夫②⇒優先順位を考慮した工事提案



費用対効果の高い原状回復とは？

原状回復の工夫②⇒センスある工事内容（色や柄）

築34年 1K→1R



築32年 フルリノベ



築39年 フルリノベ



築55年 元公園物件



BEFORE

AFTER



保守工事は将来の賃料収入に大きく影響する

大規模修繕①⇒オーナー様目線で長期保全を提案

構造体	構造・工法	耐用年数 (住宅)	建替え時期の目安	
			管理良くない	管理良好
木造	在来工法 (軸組工法)	20年	築25年～30年	築30年～ 40年
	枠組壁工法 (2×4工法)		築30年～40年	築35年～ 50年
鉄骨造 (S)	軽量鉄骨・軸組工法	27年	築30年～40年	築40年～ 50年
	重量鉄骨造	34年	築30年～40年	築40年～ 50年
鉄筋コンクリート (RC・SRC)	ラーメン構造	47年	築30年～40年	築45年～ 60年
	壁式構造		築30年～40年	築45年～ 60年

15年～30年の違いあり！！

例えば：50,000円×6世帯×12カ月
×15年 = 54,000,000円

おまけのお話し

優れたプロパティマネジメント会社は工事の提案が違う

高額になりやすい大規模修繕は、
キャッシュフローを考えた比較が大事なポイント！

屋上防水事例	ウレタン防水	シート防水	FRP防水	アスファルト防水
値段/100㎡	70万円～	75万円～	90万円～	80万円～
対象（適所）	全て 50～200㎡	屋上 50～400㎡	ベランダ 10㎡位	広い屋上 200㎡以上
耐久年数	12年	15年 ※素材により25年	12年	20年
工期	長い	短い	普通	長い
音・振動	場合により	あり	場合により	場合により
匂い	ややあり	なし	強い	強い
重さ	普通	普通	軽い	重い

場所や構造に合わせた工事提案例

※RC屋上防水編①（屋上に凹凸物が少ない場合）

屋上防水、12年に一度推奨とるが・・・
構造や特徴に合わせて、もっと良い商品を
提案する管理会社もある

① 25年間防水保証

② 500%を越す弾性

アスファルト：15% 塩化ビニル：150% POLYFIN：500%

③ 下地を問わない

④ ジョイントが一体化

⑤ 環境にやさしい

⑥ 経済性



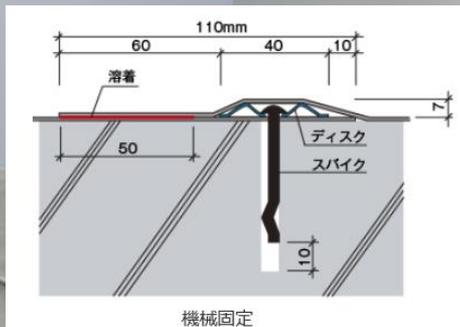
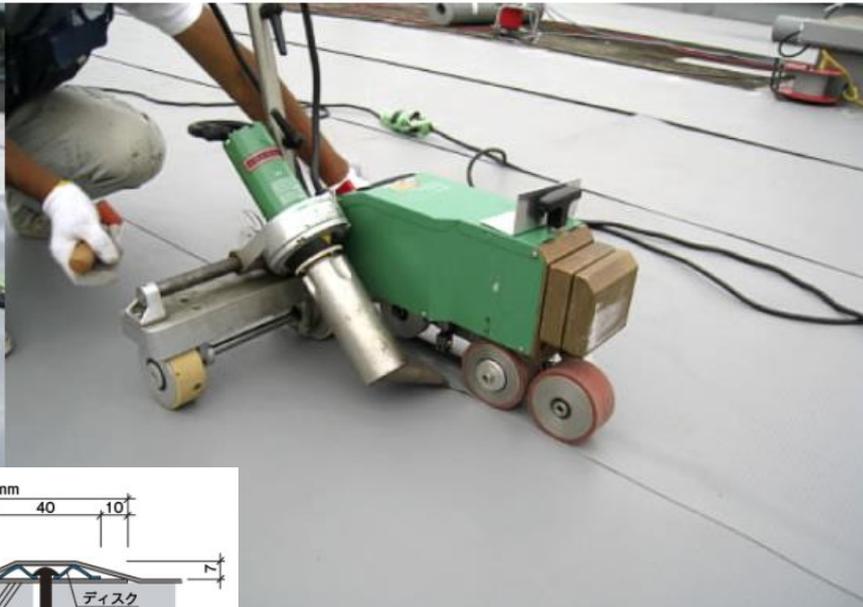
劣化が早い可塑剤
含まない製品

高度な耐用年数を有する屋上防水の事例

1968年施工2005年ECB防水シート状態試験（37年間使用後）
劣化が見られず、JIS規格を上回る弾性が確認された。現在、53年。



JIS 規格 300% 以上 JIS A6008 熱可塑性エラストマー系複合シートの品質)



屋上に凹凸物が多い防水は・・・



ジェットスプレー工法 塗布防水、密着工法（呼吸系ウレタン・アクリルゴム系）

- 3秒で硬化、防水に大切な入隅にも十分な厚み付け
- 速乾なので立上り、天井面にもだれずに施工
- シームレスな防水膜を速やかに形成
- 重歩行にも耐えられる（厚みを変えられるため）

構造問わず
可塑剤含まず

9年5か月暴露	SR新規	SR暴露	手塗ウレタン新規	手塗ウレタン暴露	JIS A6021規格
引張強度 N/mm	12.0	9.8	3.6	1.8	2.3以上
伸び率 (%)	600	500	690	400	450以上



未来を見据えた提案力 (工事提案力)



新しいセンスを持って、ポイントを絞った費用対効果の
高い原状回復を提案できるか？

原状回復では入居者様、オーナー様負担に
条例、法令に基づいた根拠を用いて、
正しくわかりやすい説明ができるか？

※テナント
リテンション絡む
(お客様満足)

新しい技術の知識や建物への知識が豊富で
大規模修繕を企画し、提案することができるか？

こんな時代だからこそ・・・

客付け方法はもちろん、**オーナー様と同じ気持ち**で、**建物のことも考えられるかどうか**

⇒長い目で見て賃貸経営でのコストを削減するには
どういう方法があるか、

真剣に一緒に考えてくれる管理会社を選択すべき！

残念ながら違うなら・・・

変更を考える

誠実な管理会社の 見極めポイント

誠実な管理会社の見極めポイント I

チェック項目

- 解約予告後すぐに募集条件について理由とともに提案してくれるか。
- 解約予告後5日以内に入居者募集を開始してくれるか。
- 物件情報サイト・自社HPなど、複数のメディアを活用しているか。
(物件名で実際に検索してみる。)
- **条件決定後5日以内に物件情報サイトに（アットホーム、スーモ、ホームズ、ヤフー等、最低4社）最低10枚以上の写真とともに掲載してくれるか。**
- **地域の競合も調べた上で募集条件を決定し、記載を間違えていないか。**
- 物件写真は、広角レンズを使い、効果的に写せる工夫がされているか。
- **物件の魅力を的確に捉え、（設備、方位、距離、周辺環境のアピール）写真・カラー図面などを多用した、お客様を呼べる効果の高い募集図面を作ってくれるか。**

誠実な管理会社の見極めポイントⅡ

- レインズ(業者間・不動産情報ネットワーク)に、物件情報登録を質の高い図面とともに出しているか。
- 情報を自社で抱え込まず、客付けしてくれる他の会社への営業活動やPR活動も積極的に行ってくれるか。
- 退去後、一ヶ月以内には原状回復が完了しているか。
- 自社管理物件の入居率を把握していて、即座に答えられるか。
- 担当空室について、空室何日目になるか答えられる社員がいるか。
- オーナー様が依頼していない勝手な有料サービス（害虫消毒など）はやっていないか。
- 鍵は現地設置、どの仲介会社が来ても、案内しやすくしているか
- 案内をする仲介会社の身元確認はしっかりとしているか。
- 土・日曜はもちろん、24時間体制でお客様に寄りそう仕事をしているか。

誠実な管理会社の見極めポイントⅢ

- 入居のしおり作成・24時間対応など、入居者を大切なお客様として丁寧な対応をしているか。
- **交渉事を事後報告してきていないか。**
- 電話・窓口対応が素早く丁寧、明るくハキハキ元気な対応をしているか。
- 「報告・連絡・相談」を欠かさない体制がきちんとできているか。
- 不動産会社の現地看板が自己主張しすぎて美観を損ねていないか
- **空室物件オーナーには、10日に1回は現状報告をしてくれるか**
- 空室には自分のことのように心配し、考え尽くして、動いてくれるか
- 競合物件データをもとに、明確な根拠を示した上で、賃料のありかた、リフォームの必要性などを的確にアドバイスしてくれるか。
- **入居者目線に立ち、オーナー様の立場に立った費用対効果の高いリフォームや、大規模修繕を提案してくれるかどうか**

誠実な管理会社の見極めポイントⅣ

- 入居契約時、自社の契約書を仲介会社に送ってお任せにしていないか。
- 管理内容と管理料金は適正か。
- 契約書は2種類確認。（管理委託契約書と入居者との契約書雛形）あらゆるトラブルに対応できる条文になっているか。
- 管理委託の中途解約は、法外な違約金が記載されていないか。
- 「賃貸不動産経営管理士」資格者等有資格者が複数いるか。

以上31項目

Yes（もしくは良い結果）が、**27項目以上で合格。**
少なくとも24項目以上は欲しいところ

残念ながら、点数が低くて赤字の部分が一つでもあれば、不合格

管理会社の変更の手順

管理会社変更の手順

1	【管理会社委託契約の解除通知】 契約書の通りに解約通知文を郵送または持参（郵送の場合は配達証明を推奨）
2	【旧管理会社へ新会社を紹介】 変更の打ち合わせをもらう
3	【新管理会社との契約】 再度、契約書の内容を要確認
4	【入居者さんへ変更のお知らせ】 ※変更は6に兼ねてしまうこともあり 自主管理であった場合は、事前に入居者さんに連絡しておくとい
5	【書類関係の精査】 旧管理会社に協力してもらい入居者さんの賃貸借契約書を揃えて新管理会社に引き渡し
6	【入居者さんへの変更挨拶】 新管理会社が訪問して挨拶し、連絡先、振込先、今後の流れ等をお知らせする
7	【旧管理会社から書類と鍵の引継ぎ】 鍵の返却は管理終了最終日。家主様と新管理会社と一緒にいくか、委任状を渡しておいて、新管理会社に取りに行き管理変更完了

最後に！

仲介業から、真の**管理業**へ転換が進む

管理とはただの集金業務ではない

管理委託⇒**プロパティマネジメント**（賃貸経営代行）へ

賃貸経営のコンサルティング

オーナー様との

利益相反行為は

排除して、

改善提案ができること

総潜在収入 (PRI)

△空室損

△賃料未回収損

… 募集・企画力

… 募集・企画力

… 滞納処理力

実効総収入 (ERI)

△運営費

… 効果的な運営力

営業純利益 (NOI)

△借入金返済 (ADF)

… ファイナンス力

キャッシュフロー (CF)

ここを考えるのが
プロパティマネジメント

ご清聴ありがとうございました！



公益社団法人 東京共同住宅協会
相談員：長谷川 明未

東京都渋谷区神宮前6-29-4 原宿こみやビル4F
TEL : 03-3400-8620 FAX : 03-3499-1299
Email : soudanbu@tojukyo.net