

SEMINAR

2026年5月27日 (水)

賃貸不動産にまつわる 活用と対策の話

～大家さんの活用豆知識～

会 公益社団法人 東京共同住宅協会 相談員

大西 弘恵 Hiroe Onishi

GREEN SCAPE
DEVELOPMENT CORP.



LOT 5 PERSPECTIVE

相続における3つの選択肢



1. 経営継続

安定的なインカムゲインの確保と、
相続税の節税効果を最大化する
王道の選択肢。



2. 不動産売却

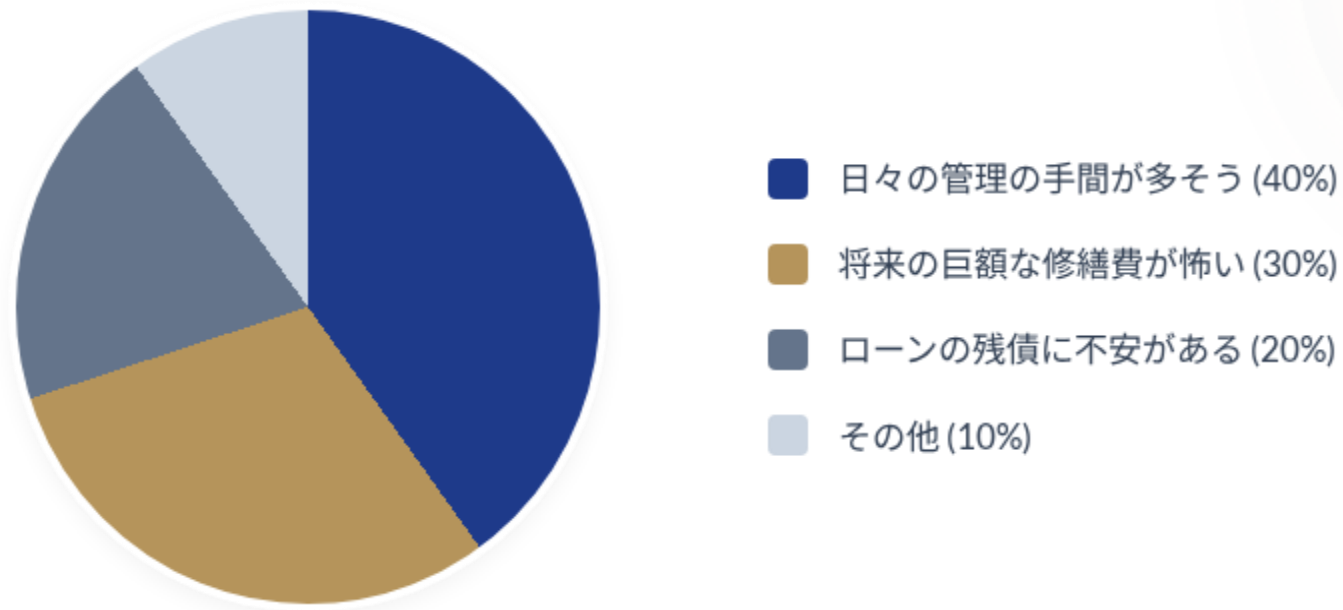
資産をスピーディーに現金化し、
納税資金の確保や公平な遺産分割を
可能にする選択。



3. 相続放棄

負債が資産価値を大幅に上回る場合や、
将来の管理負担を
完全に遮断するための法的手段。

相続人が「引き継ぎたくない」と思う主な理由



※各種意識調査データに基づく傾向。不安の約7割が「管理の手間」と「将来のコスト」に集中しており、これらを生前に解消しておくことが最も継続に寄与します。



短期的な節税の限界

評価額を下げるためだけに無理な建築を行い、空室リスクや
将来の修繕費を相続人に押し付けていませんか？
節税額より「経営の赤字」が上回れば本末転倒です。



次世代が求める「資産」

子が本当に欲しいのは、申告書上の数字ではなく
「手がかからず、安定したキャッシュフローを生む物件」です。
喜ばれる相続の鍵は「経営の健全性」にあります。

いろいろな検討をしてから将来のことを決めましょう。

- ✓ 現状維持の場合
- ✓ 売却した場合
- ✓ 大規模修繕工事・リノベーションをした場合
- ✓ 一部売却した場合 例) 半分売却・半分新築…
- ✓ 組み替えた場合

※納税資金は現金化しやすいものにしておく…とか

専門家の世代交代

「チームの老化」は隠れたリスク

新築時から30年。オーナー様だけでなく、お付き合いのある税理士や地場の不動産会社も同様に高齢化していませんか？

相続発生時、子世代が相談できる相手がいない「コミュニケーションの断絶」を防ぐため、今からパートナーの若返りや更新が必要です。



税理士の承継

長年の信頼は大切ですが、IT活用や最新の承継制度に強い若手との連携も、子世代の安心に繋がります。



不動産会社の若返り

地元の歴史を知る高齢社長から、現代の賃貸ニーズやWEB集客を熟知した次世代リーダーへ繋がります。



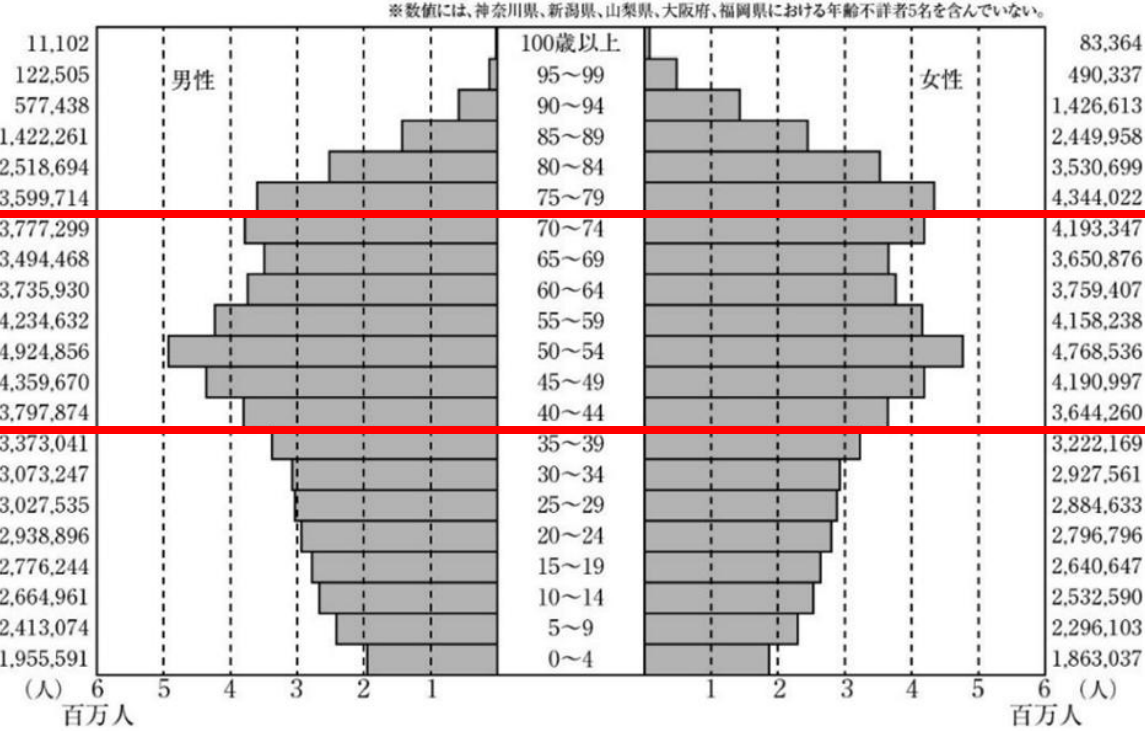
PMの仕組み化

特定の人に依存せず、誰が引き継いでも円滑に回る「管理の仕組み」を親の代で構築しておくことが最大の贈り物です。

日本の平均年齢

西暦 (年)	平均年 (歳)	時代の背景・特徴
1950年	22.3	第一次ベビーブーム直後で、子供の割合が非常に多かった時期
1970年	29.0	高度経済成長期。まだ20代が中心の若い社会
1990年	36.5	バブル経済期。徐々に高齢化の兆候が見え始める
2010年	44.7	人口減少社会に突入し、高齢化が本格化
2020年	48.0	いわゆる「団塊の世代」が全員70歳を超え、平均年齢も40代後半へ
2026年	50.1	平均的な年齢が50歳の大台に到達 (世界2位の水準、1位はモナコ)

第7-2図 全国の年齢階級（5歳階級）別人口【日本人住民】（令和7年人口）



避けて通れない2つの巨大トレンド

① 若者・単身世帯の急激な減少

これまで日本の賃貸マンション需要を支えてきた最大の顧客層である「若年単身層（20代～30代）」の分母が少子化により劇的に減少しています。

従来のターゲット「だけ」を狙う経営は致命的な供給過剰に陥ります。

② 単身高齢者世帯の爆発的増加

一方で、一人暮らしのシニア（単身高齢者世帯）は年々増加しており、すでに900万世帯を突破。今後もこのトレンドは加速していきます。

今後の市場で唯一拡大を続ける、最大のブルーオーシャンです。

みなさん、高齢者の受け入れについてどう思いますか？

賃貸オーナーの「拒否感」の実態

国土交通省の調査では、約7割のオーナーが「高齢者の入居に拒否感がある」と回答。そのボトルネックの内訳は以下の3点に集中しています。

孤独死（室内での死亡）のリスク

90%（圧倒的な懸念）

残置物（遺品・荷物）の処理問題

75%（法的手続きの懸念）

家賃滞納や健康面への不安

60%（身寄り・保証人の不安）

※複数回答。大家の不安はどれも感情論ではなく、「金銭的・法的損失」に直結する合理的な懸念に基づいています。

もし、このリスクが回避されたら迎え入れていただけますか？

リスク回避の方法



① IoT見守り (孤独死対策)

「電気の使用量」「水道メーターの動き」からプライバシーを保護しつつ自動監視。万が一の際も3日以内の「早期発見」を確実にし、事故物件化を防ぎます。



② 残置物契約 (法律対策)

国土交通省が定めた「死後事務委任ガイドライン」に基づき、契約時に入居者と荷物の処分委任を合意。身寄りがなくても迅速な片付けと次募集が可能です。



③ シニア専用保証 (滞納対策)

高齢者専用の保証会社が家賃滞納を100%保証。さらに、安否確認コールサービスや緊急連絡先の代行までを標準セットでカバーします。

資産を守る「街づくり」の視点



コミュニティの形成

孤立した物件ではなく、入居者同士や地域との繋がりが
ある物件は、長期入居を促し、賃料の下落を防ぎます。



エリア価値の向上

自身の物件が街の魅力の一部となることで、エリア全体
のブランド価値に貢献し、次世代が誇れる資産となります。



持続可能な資産価値

ただの住居から「居場所」へ。これから必要とされるの
は、人との触れ合いを設計した不動産です。



あなたの資産から、新しい「街の物語」を始めましょう。

ご清聴ありがとうございました。

〒150-0001 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

E-mail : onishi@tojukyo.net

講師：公益社団法人東京共同住宅協会 相談員 大西弘恵