

地主  
家主こんにちは！桂不動産の  
オーナーズ倶楽部ニュース

1

月号

発行：オーナーズ倶楽部事務局 / 茨城県つくば市研究学園 7-49-4 第365号

## 令和8年頭のご挨拶

代表取締役  
渡邊 宗明

新年あけましておめでとうございます。

皆様におかれましては、晴れ晴れしいお気持ちで新年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

旧年中も、弊社並びに担当社員に、格別のご支援ご愛顧を賜り、厚く御礼申し上げます。

賃貸・売買取引共に活況な1年で、おかげさまで業績も過去最高となり、お世話になります皆様に厚く御礼申し上げます。

首都圏の家賃や入居率は極めて高い水準が続いており、リモートワークの浸透による若年層やファミリー層の郊外移住が増加傾向となっていることや、法人・

個人問わず、入居希望者様の動きも良いこともあり、入居率は高水準を維持しております。

これから退去・入居でせわしい時期に入ります。退去有り、新規入居有りの中でも、結果プラスの入居率で春を迎えられますよう、社員一同、お預かりしております管理物件への客付けに尽力してまいります。是非ご期待ください。

賃貸経営は長期に渡りますので、5年先、10年先、その先を見通し、どう対策対応をしていくかを考えていかなければなりません。

今後におきましてもインフレ傾向は続くことが予想され、家主様におかれまし

ては、修繕費用や金利の上昇をはじめ賃貸経営におけるランニング費用が高騰してまいります。

収入が上がらずして、支出が増えることは賃貸経営の悪化に繋がりがかねません。ここ数年、雇用の維持や人財確保の為にあります。一般企業に勤めるサラリーマンの給与は上がり続けております。

我々は家主様の給与である、賃貸収入を何としても上げていきたいと考えており、家賃の値上げをはじめ、できる限りの策を練って、家主様の賃上げに精一杯取り組んでまいります。

また、日本における少子高齢化、人口減少、特にこれからの入居者となりえる若中年層の減少は、避けようがない事実であることは皆様もお分かりだと思えます。

将来に渡る入居率の維持・向上のためには、弊社が集客力を強化し続け、法

人顧客や若中年層の獲得シェアを高めていくことはもちろんですが、今までの入居者層が減っていく分を補う客層の獲得も必要になってまいります。

外国人や高齢者などの住宅確保要配慮者が最たる例かもしれません。要配慮者に、家主様が安心して貸せる、入居者様が安心して借りられるサービスと環境整備を推進してまいります。

旧年は9月に水戸エリア2店舗目となります赤塚支店を出店しましたが、本年は年始早々、筑波大学前支店が旧店前に拡張移転オープン、4月には牛久支店が栄町から上柏田への拡張移転が完了する予定です。また、荒川沖支店の拡張移転にも着手する予定で、家主



様への客付結果のご提供と、サービス・付加価値の質向上に努めてまいります。

旧年末、家主様のご子息様ご息女様へ、賃貸経営の学びをご提供するために、「二代目家主様の賃貸経営塾」を出版し、本年春には、賃貸経営者を含めた経営者向けに、「社長の事業承継」という本を、税理士様との共著で出版する予定で、両冊子を元に、セミナーも企画してまいりますので、是非ご参加いただければと思います。

これからも弊社が持ち合わせるノウハウを惜しみなくご提供し、家主様の賃貸経営を全力でサポートしてまいります。

創業55年、渡辺商店創業から数えると78年。今後も100年企業を目指し、不動産に関するあらゆるご相談・ご要望にお応えできる





よう、お客様へ様々な選択肢と選べる喜びのご提供していけるよう、社員の育成と不動産総合提案企業としての業容を高めてまいります。

そして、業を通して地域と業界の発展に貢献するためにも、増え続ける相続問題、空き家問題や空き地問題、住宅確保要配慮者への対応など、これからも社会的課題の解決に積極的に取り組む、それが入居率向上に繋がるよう取り組んでまいります。

本年も、弊社並びに各社員へ、変わらぬご支援ご愛顧をいただけますよう何卒よろしくお願い申し上げます。

最後になりますが、本年一年の皆様のご多幸とご健勝を祈念いたしまして、年頭の挨拶とさせていただきます。

## LPガス無償貸与契約に最高裁判例・無償配管契約が無効に

LPガスを巡る契約慣行について、賃貸オーナーの皆さまにとって見逃せない最高裁判決が昨年12月に出されました。住宅の建設時や導入時にガス会社が設備を「無償」で設置し、途中でガス会社を変更すると高額な費用を請求する、いわゆる「無償配管」契約について、最高裁は契約条項そのものを無効と判断しました。長年慣行として受け入れられてきた仕組みが、法的に否定された点は注目に値します。ご存知のオーナー様は多いとは思いますが、賃貸物件では、オーナーがガス会社を選定するもので、入居者に選択権はありません。プロパンガス会社が配管やガス設備を初期費用なしで設置し、その代わりに長期の供給を前提とする契約は、オーナーにとって初期負担を抑えられるメリットの側面があります。これはプロパンガススキームと呼ばれ、長く賃貸業界の慣行として行われていました。

しかし、契約内容によっては、一定期間内にガス会社を変更しようとする、設備費用として数十万円単位の支払いを求められる場合があります。このような負担が、ガス会社の見直しを難しくしてきました。

今回の最高裁判決では、こうした契約の実質に踏み込んだ判断が示されました。裁判所は、高額な設備費用の請求が、短期間での解約を防ぎ、ガス会社側の損失を補う目的で設けられていると指摘しています。

一方で、配管や設備の費用は、長期にわたるガス料金の中で回収される仕組みであり、途中で契約を解約したとしても、会社側に現実的な損害が生じているとは言えないと判断されました。その結果、解約時に請求される費用は、消費者契約法が禁じる過剰な違約金に当たるとして、契約条項は無効とされています。

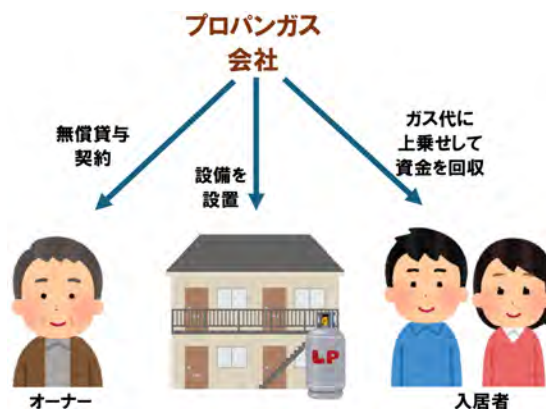
この判断は、賃貸オーナーにとって大きな意味を持ちます。これまで「途中解約すると高額な費用がかかる」と説明され、ガス会社の変更を断念してきたケースでも、契約内容によつては、その請求自体が無効となる可能性があるからです。現在契約中の物件についても、設備費用や解約条件がどのように定められているかを、改めて確認することが重要と言えるでしょう。

また、この判決はオーナーと入居者の関係にも影響を及ぼします。プロパン

ガス料金は入居者が毎月支払うものであり、ガス会社を自由に選べない状況では料金の妥当性が問題になりやすくなります。オーナーが契約に縛られてガス会社を変更できない状態は、結果として入居者に不利益を与え、物件の競争力低下につながるおそれもあります。今回の最高裁判決は、こうした見え方を示したものだといえます。

今回の判決は、改正前に結ばれた契約についても、司法の立場から強い歯止めをかけた形となりました。賃貸オーナー様にとつては、初期費用の安さだけで判断するのではなく、将来的に見直しが可能かどうか、解約条件が合理的かどうかを慎重に確認することが重要です。

性が、改めて浮き彫りになっていきます。長期的に物件の価値を維持し、入居者から選ばれる賃貸経営を行うためにも、ガス契約は「一度結んだら終わり」ではありません。今回の最高裁判決は、オーナー自らが契約内容を見直し、より透明で公平な条件を選び直すための、大きな後押しとなるでしょう。





## 桂住宅建設よりリノベーションキャンペーンのご案内

住まいの第一印象を決める玄関は、毎日使う場所だからこそ快適さと安心感が求められます。桂住宅建設の新春キャンペーンでは、LIXIL「リシェント」玄関ドアを中心に、機能性とデザイン性を兼ね備えた玄関ドアリフォームを特別価格でご提案するキャンペーンを実施中です。

リシェント玄関ドアの大きな特長は、カバー工法によるスピーディーな施工です。カバー工法は既存の枠を活かして新しいドアを取り付ける工法です。このため壁や床を壊す必要がなく、工事は1日で完了します。忙しいご家庭でも負担が少なく、思い立ったその

日に住まいの印象を一新できます。

また、防犯性の向上も大きな魅力です。最新の鍵システムを採用することで、ピッキングなどの不正侵入対策を強化。さらに断熱性能にも優れており、冬の冷たい外気や夏の熱気の侵入を抑え、玄関まわりの寒さ・暑さ対策にも効果を発揮します。

冷暖房効率の向上にもつながり、省エネな住まいづくりをサポートします。

デザインバリエーションも豊富で、片開きドア・引違いタイプ・採風タイプなど、住まいの間取りや使い勝手に合わせて選択が可能です。採風タイプなら、ド

アを閉めたまま風を取り込めるため、防犯面に配慮しながら換気ができ、快適な玄関空間を実現します。

玄関はご家族だけでなく、来客やご近所の方の目にも触れる「住まいの顔」です。玄関ドアを替えるだけで、住まい全体が新しくなったような印象を与えることができます。防犯・断熱・デザインを同時に見直せるこの機会に、安心して心地よい玄関づくりを始めてみてはいかがでしょうか。

桂住宅建設では、ご相談・お見積りは無料。住まいに合わせた最適な玄関ドアリフォームをご提案します。

SG仕様 S55型 1間引違2枚建 ランマ無 手動キー 工事費含む

定価 491,040円(税込)  
**特価 35.8万円(税込)**

カバー工法で 18ヵ所リフォーム

SG仕様 C12N型 0.5間片開きドア ランマ無 手動キー 工事費含む

定価 358,820円(税込)  
**特価 29.2万円(税込)**

片開きドアタイプ

引違いタイプ

LIXIL リシェント 玄関ドア

## 新筑波大学前支店オープンのお知らせ

このたび、弊社は筑波大学前支店を1月8日に移転オープンいたしました。

新店舗は旧店舗と道路を挟んで向かいに立地し、学生さんが顧客の中心となっている商圈においてより快適で質の高いご提案ができる拠点となります。

筑波大学前支店は弊社の12番目の支店として2012年に開店しました。建物自体は築数十年が経過しており、設備やスペースの面で十分な対応が難しい状況でした。

新店舗では、大学周辺という立地特性を活かし、学生ニーズを踏まえた募集戦略や物件改善のご提案に、これまで以上に力を入れてまいります。試験日や合格発表日など学生の動向や入居者の傾向を的確にとらえ、オーナー様の物件の入居率の改善、大切な資産価値の維持・向上につながるサポートを行ってまいります。

また、30台以上台駐車可能な駐車場を完備しており、お車での来店も安心です。

また、学生さんにとって志望校に合格することが何よりの希望ですが、新大

学前支店ではそんな学生さんの志望校合格祈願をサポートする施設を設置する予定です。詳しくは当

新しくなった店舗を拠点に、地域に根ざした不動産会社として、オーナー様にとつてより身近で信頼できるパートナーであり続けたいと考えております。賃貸経営に関することは、ぜひお気軽に新店舗へご相談ください。

旧店舗の向かい側、東大通りから視認性の高い立地です



旧店舗の向かい側、東大通りから視認性の高い立地です



ゆったりした商談スペース

## 資産家（大家さん）の為に 財産計画

第302号（続366号）

2026年1月

### No.366【確定申告準備】

☆令和7年分の確定申告の決算書作成に向けての準備をしましょう。帳票内容の確認、決算処理の準備をしましょう。又、資料の確認も必要です。

新年明けましておめでとうございます。

本年も宜しくご愛読の程、宜しくお願い致します。

前回は、地理的な収入情報の違いについての比較情報についてでした。データ取得が大変ですが、経営判断の一手法として考えて頂ければと思います。

確定申告の決算書作成の帳票内容の確認、資料の確認については、大きく分けて資産項目・負債項目・損益項目別に検討する必要があります。

特に資産項目は未収入金等、負債項目は未払金等、が確認事項や決算処理確認事項となります。損益項目は、それぞれの科目の内容について確認します。収入項目は年間の金額を確認して下さい。その後、前年や

前前年の年間収入と比較しましょう。

増減金額を計算し、内容を確認して下さい。後日の賃貸経営の資料とします。

支出項目で、特に大家さんにとって注意が必要な項目は、修繕費です。金額と内容で取扱いが異なります。減価償却資産に該当する場合、耐用年数にも注意して下さい。又、減価償却資産の除却等もご確認下さい。

次回は【確定申告準備】です。



桂不動産株式会社提携  
（株）つくばファイナンシャル  
プランニング

一級ファイナンシャル技能士  
CFP®・日本FP協員、JFP  
Planning Meister®鶴田一郎

\*本情報の無断複写複製及び使用は、特定の場合を除き当社・桂不動産（株）の権利侵害になります。

## 【新卒採用】

2027年卒オープンカン

パニー実施中！

弊社では2027年卒の新卒学生さん対象にオープンカンパニーを実施しております、まずはマイナビ2027サイトよりエントリーをお願いします。



2026年卒の学生さんも継続募集中です。お問い合わせお待ちしております。



## 【キャリア採用】

営業職、業務職、事務職各種募集中です。あなたのキャリアを桂不動産で活かしてみませんか？



## Qクイズコーナー

玄関ドアをリノベーションする効果として当てはまらないものはどれでしょう。

1. 火災に強くなる
2. 防犯性能が上がる
3. 省エネ効果が高まる

クイズの答えとプレゼント返送用の住所氏名をご記入の上、ハガキまたはEメールでご応募をお願いします。

★郵送 〒305-0817 つくば市研究学園7-49-4 桂不動産（株）富川あて  
★Eメール miyagawa@katsurahome.co.jp

毎月若干名様にクオカード千円分をプレゼントします。当選者は次月号にて発表いたします。

■締切1月31日弊社必着

■12月号当選者  
浦安市 木村様  
つくば市 榎本様

■12月号答え  
2. 9700万人

## 編集後記

テレビ等で活躍している勝俣州和さんがラジオで健康法について話していました。健康のためには免疫を上げることで、免疫を上げる方法は2つあって、一つはお腹いっぱいになりすぎないこと。もう一つは寒さを感じることでそうです。

お腹が空いた状態で運動すると身体の内部からエネルギーを作り出し、免疫を上げる効果があります。寒さを感じることは免疫アップ効果を高めます。勝俣さんはトレッドマーカーの半ズボンにしてから数十年、一度も風邪を引いたことがないそうです。

私も氷点下の筑波山で半ズボンで登るようになってから、ユニクロのヒートテックを着なくなり風邪もひかなくなりました。登山も免疫向上に効果がありそうです。

 つくば本店 つくば市研究学園7-49-4 ☎029-854-4110	 つくば竹園支店 つくば市竹園2-17-1 ☎029-858-1910	 筑波大学前支店 つくば市天久保2-15-7 ☎029-886-8511	 みどりの支店 つくば市みどりの2-19-2 ☎029-896-3011	 みらい平支店 つくばみらい市陽光台1-15-5 ☎0297-57-8100	 守谷支店 守谷市本町249-6 ☎0297-21-1910	 流山おおたかの森支店 流山市おおたかの森西1-14-9 ☎04-7168-0181	 水戸支店 水戸市笠原町1523-3 ☎029-353-6202
 赤塚支店 水戸市見和2-546-1 ☎029-291-8860	 土浦支店 土浦市真鍋2-2-23 ☎029-886-3350	 荒川沖支店 土浦市荒川沖5-46 ☎029-841-0311	 阿見荒川沖支店 阿見町住吉2-19-8 ☎029-834-3110	 ひたち野うしく支店 牛久市ひたち野西3-27-11 ☎029-878-5100	 牛久支店 牛久市栄町5-51 ☎029-830-7500	 竜ヶ崎支店 龍ヶ崎市久保台1-8-1 ☎0297-60-2850	 柏支店 柏市末広町4-1 神崎ビル4階 ☎04-7138-6540