

A large, thick, red curved line that starts from the top left and curves downwards and to the right, ending near the bottom right corner of the slide. It has a slight gradient and a soft shadow.

AXES21 Co.,Ltd.

Real estate management consulting Workshop

**Asset Management 編**

# アセットマネージメントとは？

## Asset Management

株式会社 A X E S 2 1

CPM® Certificate:19867  
CBA Certificate:1003306

Presenter: Fumihito Taniguchi





『アセット (Asset) = 資産 の マネジメント (Management) = 管理・運用』であり、**経済的な収益性やコスト低下を主な目的として行う業務**です。

今迄の不動産経営は、自分で出来ない業務を業者委託で対応出来た時代。  
**(今迄の市場は供給側が強い)**

委託業者も物件管理を行っていたら、入居者確保には苦勞無く確保出来た時代。  
**(20世紀末迄)**

2008年以降から、様々な要因の影響で、今迄の賃貸経営が通じなくなり、物件の稼働率に影響が出始める。

社会・産業・市場等の構造変化が更に進み、物件への影響を解析が経営者サイドでは難しくなる。**(需要側へ主導権移行)**

何故、AM(アセットマネジメント)が必要なのか?

**不動産経営のプロと連携することで、需要層の多様化時代を迎えても生き残っていく。**

## I.アセットマネジメントの説明

『アセット (Asset) = 資産 の マネジメント (Management) = 管理・運用』であり、**経済的な収益性やコスト低下を主な目的として行う業務**です。

## 1. 不動産の特性を生かし、運営(経営)業務を経営者の立場で代行

今迄の運営(経営)方法で投資目的を達成出来るか適切判断

地域経済・消費動向等から、収益率にどのような影響を及ぼすか?

## 2. 委託業者(PM・BM・CM・LM業者)の業務内容の確認、改善項目の提案

委託先が経営上においてメリットがあるかを精査し改善提案

物件に適切な委託業者を選定し、経営方針の指示徹底

## 3. 市場動向分析・経営に影響する問題点の対策案を作成し提案、了承後実施し目標達成。

市場動向(社会動向・家賃推移)を注視、影響要因の排除

近隣動向(新築・既存推移)の確認、問題要因の解析と対策案

# I. アセットマネージメントの説明

『アセット (Asset) = 資産 の マネジメント (Management) = 管理・運用』であり、**経済的な収益性やコスト低下を主な目的として行う業務**です。



大手ハウスメーカー施工築28年  
軽量鉄骨造2階建2DK×8世帯  
駅徒歩10分 駐車場8台  
建築時616,000円/月  
現在 **308,000円/月**(空室有)



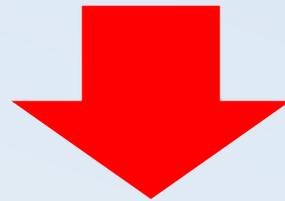
中堅ゼネコン施工築31年  
鉄筋造3階建2DK×12世帯  
駅徒歩13分 駐車場8台  
建築時972,000円/月  
現在 **531,000円/月**(空室有)



**1. 不動産の特性を生かし、運営(経営)業務を経営者の立場で代行**

『アセット (Asset) = 資産 の マネジメント (Management) = 管理・運用』であり、**経済的な収益性やコスト低下を主な目的として行う業務**です。

**社会・経済情勢、地域動向など、変化内容を検証し、物件への影響がどの様に出てくるかを、事前対策することが大切。**  
**事前対策を行わないと、資産価値の目減りは進行する。**  
**事後対策は、動向(変化)時期を逃している為、大きな費用出費につながる。**  
**(供給側から入居者主導時代へ完全移行)**



**物件の収益性に変化が出始めたら、資産価値減少の始まり。**

**1.不動産の特性を生かし、運営(経営)業務を経営者の立場で代行**

# 今迄の運営(経営)方法で、投資目的達成を出来るか適切に判断(現状分析)

大手ハウスメーカー施工築28年(建物償却28年)  
 軽量鉄骨造2階建2DK×8世帯  
 土地面積:340㎡(当時時価¥33,880,000)  
 建物面積:317㎡(当時建築¥38,400,000)  
 銀行借入:¥40,000,000(金利4.5%30年)  
 駅徒歩10分 駐車場8台  
 建築時616,000円/月(¥7,392,000/年間)  
 NOI 486,640円/月(¥5,839,680/年間)  
 現在 308,000円/月(空室有 家賃下落率20%)  
 NOI 248,000円/月



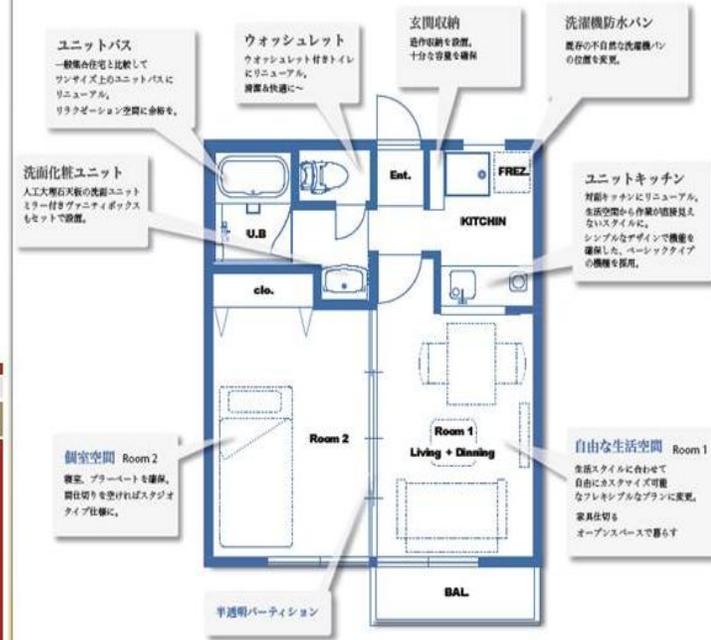
※ROA・ROE分析  
 ※損益分岐点計算  
 ※改善対策の検証

※NPV・IRR分析  
 ※LTV(DCR分析)  
 ※資本的支出検証

## 3-2改修工事項目 (カップル層向けバリューアップ工事)

スタジオタイプはよいけれども

「やはり、個室空間がひとつほしい」



基本リニューアル事項

- 壁・天井ビニールクロス
- 玄関・三和土フロアシート
- 照明器具
- スイッチコンセント
- ガス給湯器
- 塗装工事

**B Studio plus On**  
Apartment House

節約思考のカップル層をターゲットとした間取り構成です。子供誕生から幼稚園まで対応する間取り構成です。入居から幼稚園年長迄対応出来る間取りです

Copyright © 2013-2015 AXES21 Co.,Ltd.

# 1.不動産の特性を生かし、運営(経営)業務を経営者の立場で代行

# 今迄の運営(経営)方法で、投資目的達成を出来るか適切に判断(現状分析)

## 『資産価値維持の為の物件調査項目』

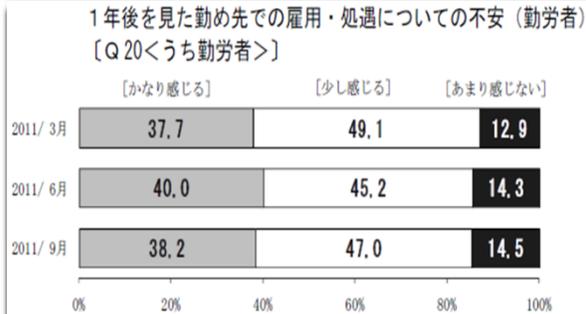
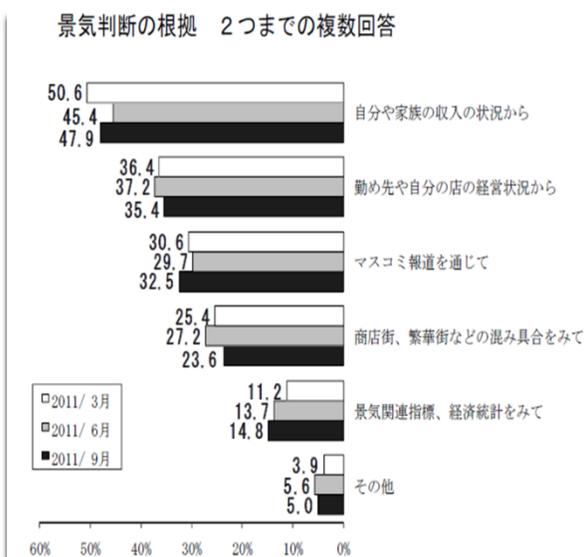
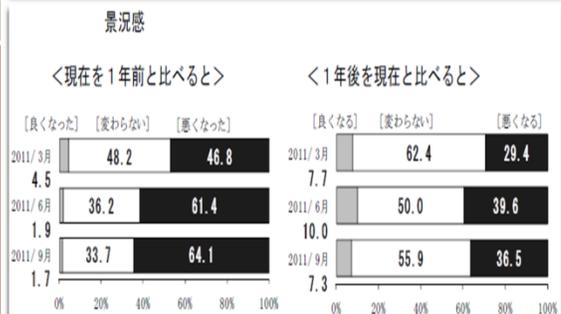
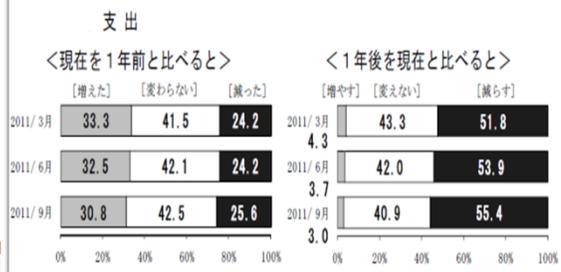
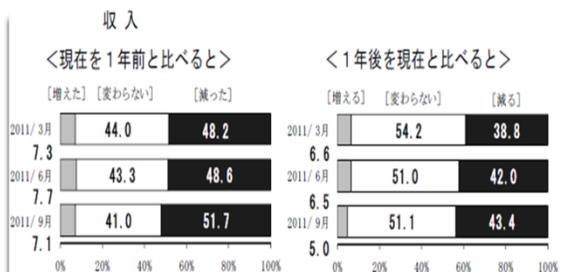
- ※設定家賃の分析・・・築年数、仕様、付帯設備から相場家賃の比較検討 『物件(商品)に対して適正価格』
- ※周辺環境の分析・・・地域性、建物日当り、隣接建物の影響、競合物件動向 『ポジショニング解析による優劣』
- ※建物診断の実施・・・外壁・屋根・共用部分のメンテ関係確認、競争力分析 『商品魅力度の分析・対策立案』
- ※資産価値の分析・・・同類競合物件との資産価値比較、対策立案 『売れる商品としての価値分析』
- ※LCM計画策定・・・所有期間のランニングコストと競争力維持費用の算出 『経営分析から保持可能物件か』
- ※需要動向の分析・・・入居者の属性(階層・年齢・職業・価値観)の変化予測 『地域の潜在見込客層の予測』

## 1.不動産の特性を生かし、運営(経営)業務を経営者の立場で代行

# 市場経済・消費動向等から、物件収益率にどのような影響を与えるか？

## 入居者の現状 (伸びない収入、雇用環境悪化、就職活動難)

資料出所: 民間給与実態統計調査(国税庁)  
日銀生活意識に関するアンケート調査



## 入居者の不安要素(ストレス)

資料出所: 統計数理研究所・他

	男性ヤングアダルト20~34歳	女性ヤングアダルト20~34歳
1位	仕事や学業のこと(人間関係以外) 61.5	仕事や学業のこと(人間関係以外) 44.5
2位	職場・学校・地域の人間関係 36.9	職場・学校・地域の人間関係 37.0
3位	景気や生活費、収入が減る 26.2	景気や生活費、収入が減る 35.7
4位	日常の多忙さ 25.4	自分の健康 30.4
5位	自分の健康 24.2	老後や将来の不安 26.0
6位	老後や将来の不安 23.8	日常の多忙さ 25.6
7位	他人の非常識な言動 20.1	家族の健康や生活上の問題 25.1

近年の癒しブームは、仕事で疲れて自分の時間を持ってない為、ストレスを溜めこんでいる労働者が多いことが大流行要因と考える。

	男性ヤング・若者世代(13~19歳)	女性ヤング・若者世代(13~19歳)
1位	仕事や学業のこと(人間関係以外) 36.1	仕事や学業のこと(人間関係以外) 48.5
2位	職場・学校・地域の人間関係 27.8	友人との人間関係 45.6
3位	友人との人間関係 19.4	職場・学校・地域の人間関係 44.1
4位	自分の健康 16.7	日常の多忙さ 26.5
5位	日常の多忙さ 16.7	老後や将来の不安 25.0

### 現在の収入に対する満足度(収入のある者のみ)

	調査数	満足している	やや満足している	やや不満	不満	なんともいえない
TOTAL	1392	4.1	19.0	37.1	25.8	14.1
男性 計	791	2.9	16.9	38.1	29.3	12.8
女性 計	601	5.7	21.6	35.8	21.1	15.8
男性 20~34歳	211	2.4	13.3	40.3	30.3	13.7
男性 35~49歳	245	2	20	36.7	21.0	10.2
男性 50~64歳	221	5	14.9	39.4	29.0	11.8
男性 65~74歳	105	1	21.9	33.3	23.8	20
女性 20~34歳	158	5.1	19.6	34.2	25.9	15.2
女性 35~49歳	166	6.6	19.3	36.7	24.7	12.7
女性 50~64歳	169	6.5	21.9	37.3	18.9	15.4
女性 65~74歳	89	4.5	23.6	36	12.4	23.6

景気低迷の影響により、仕事・収入面に対する不安が男女共に多くなっている。20代~30代の男女共、経済的ゆとりはあまりない状況におかれている。

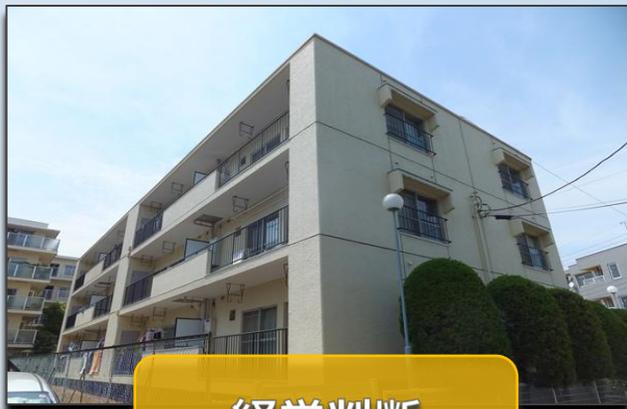
## ・ 市場経済・消費動向等から、物件収益率にどのような影響を与えるか？

※ 物件収益率の源泉は、入居者の属性です。この入居者が景気動向等による市場経済の変化影響を受けると、社会動向変化として現れ始めます。既存入居者がどのような影響を受けて、どのように考えているかを調査分析します。



1. 景気動向の変化により、生活を守るため様々な情報検索の中から、適切なもの習得し、入居者は更なる価値観変化へ移行します。
2. 入居者のライフサイクル・ライフスタイル変化を検証し、適切な対策を行う事で、収益率低減に歯止めをかけます。物件の資産価値(存在価値)を、入居者に認知してもらえ、様々な施策を行い、稼働率向上と空室率低減を図ります。

## 1. 不動産の特性を生かし、運営(経営)業務を経営者の立場で代行



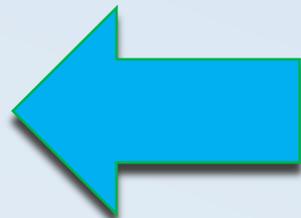
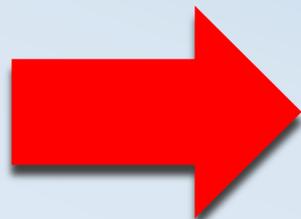
経営判断



判断基準の難解



業務委託



業務報告  
改善提案



PM業者(管理会社)

建物・入居者管理

- 管理会社規模、管理戸数、担当者数、管理戸数の空室率
- 会社方針、サービス業務内容、付加価値業務、原状回復費用
- 管理経験値、問題改善提案能力、業務姿勢(対応能力)



BM業者(ビルメンテ業者)

建物維持管理

- 会社規模、BM管理戸数、担当者数
- 業務の質、問題改善能力、レポート能力(報告)
- 適正な業務費用



CM業者(ゼネコン・リフォーム) 建物修繕管理

- エンジニアリングレポート (建物診断)適正
- バリューアップ工事 (経年による機能回復工事)
- 大中小規模修繕工事 (建物維持 改修工事)



LM業者(仲介会社)

仲介専門業者

- 物件(商品)見極め能力、営業力(客付能力)
- 需要ニーズ解析能力、レポート能力(報告)
- 業務姿勢など

## 2.委託業者(PM・BM・CM業者)の業務内容確認、改善項目の提案



PM・BM・CM・LM各業者の交渉窓口を**AM会社**  
(アセットマネジメント会社)が責任をもって行います。

※各業者との面倒な折衝(見積精査・工事内容・空室対策・家賃改定・更新条件)等を、業務計画書(AM契約書)に沿って誠実に業務実施、経営者の利益を守ります。

PM(管理会社)管理手数料が技量・能力にふさわしい金額に是正します。  
原状回復工事等の見積を精査、建物競争力に合せた適正価格に是正します。

BM(メンテ会社)委託料を、建物資産価値・稼働年数を考慮し、適正委託料(平均値・業務内容・作業量)に是正します。

CM(修繕会社)修繕工事等の見積精査し、工事内容から投資効率を計算し、競争力に合せた適正価格に是正します。

LM(仲介会社)の仲介力・担当者スキルを確認し、収益計画から適切なLM会社選択、募集監理を行い、目標達成します。

## 2.委託業者(PM・BM・CM業者)の業務内容確認、改善項目の提案

### 3-2.事業シミュレーション(改修後1)

#### 分析結果サマリー 1

物件概要		土地面積		構造	
名称	ハッピーフラッツ 改修後予測分析	303.04㎡		RC造地上5層	
所在地	神奈川県相模原市中央区相模原五丁目6番11号	建物面積	685.00㎡	築年数	23年
その他	改修後からの事業収支	賃貸可能面積	548.00㎡		

設定条件		ローン総額		割引率(期待収益率)	
物件購入価格	¥130,000,000	¥130,000,000		5.00%	
滞在時賃料	¥11,724,000	ローン金利	4.500%	税率(所得税・住民税)	33.00%
表面利回り	9.02%	返済期間	35年	償還所得税率	20.00%
購入時費用	¥1,300,000	返済方式	元利均等返済	保有期間	10年
購入総費用	¥131,300,000	自己資金(投下資本)	¥1,300,000		

運営からのキャッシュフロー予想											
購入後年数	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
GPI(総借入収入)	¥11,724,000	¥11,806,760	¥11,490,692	¥11,375,785	¥11,262,027	¥11,149,407	¥11,037,913	¥10,927,534	¥10,818,256	¥10,710,076	¥10,602,975
EGI(実効総収入)	¥11,605,800	¥11,483,880	¥11,363,178	¥11,243,684	¥11,125,385	¥11,008,270	¥10,892,325	¥10,777,540	¥10,663,902	¥10,551,402	¥10,440,025
OPEX(運営費用)	¥2,462,040	¥2,466,660	¥2,511,526	¥2,536,641	¥2,562,007	¥2,587,627	¥2,613,503	¥2,639,638	¥2,666,034	¥2,692,694	¥2,719,620
NOI(純営業収益)	¥9,143,760	¥8,997,220	¥8,851,652	¥8,707,043	¥8,563,378	¥8,420,643	¥8,278,822	¥8,137,902	¥7,997,868	¥7,858,708	¥7,720,405
ADS(元利返済額)	¥7,382,805	¥7,382,805	¥7,382,805	¥7,382,805	¥7,382,805	¥7,382,805	¥7,382,805	¥7,382,805	¥7,382,805	¥7,382,805	¥7,382,805
BTCFo(税引前キャッシュフロー)	¥1,760,955	¥1,614,415	¥1,468,847	¥1,324,238	¥1,179,573	¥1,037,838	¥896,017	¥755,097	¥615,063	¥475,903	¥337,600
NOI(純営業収益)	¥9,143,760	¥8,997,220	¥8,851,652	¥8,707,043	¥8,563,378	¥8,420,643	¥8,278,822	¥8,137,902	¥7,997,868	¥7,858,708	¥7,720,405
ローン利息	¥5,746,100	¥5,670,910	¥5,592,266	¥5,509,000	¥5,423,673	¥5,337,684	¥5,250,862	¥5,163,116	¥5,074,446	¥4,984,854	¥4,894,347
減価償却費	¥2,404,291	¥2,071,360	¥1,988,350	¥1,988,350	¥1,988,350	¥1,988,350	¥1,988,350	¥1,988,350	¥1,988,350	¥1,988,350	¥1,988,350
課税所得	¥1,153,000	¥846,000	¥1,109,000	¥1,126,000	¥1,008,000	¥956,000	¥906,000	¥868,000	¥830,000	¥792,000	¥801,000
納税額	¥-380,400	¥279,100	¥365,900	¥371,500	¥351,400	¥332,600	¥315,400	¥299,900	¥286,400	¥200	¥264,300
ATCFo(税引後キャッシュフロー)	¥2,141,355	¥1,335,315	¥1,102,947	¥952,738	¥829,173	¥705,238	¥580,617	¥455,197	¥328,663	¥203,703	¥73,300
BTCFo累計	¥1,760,955	¥3,375,370	¥4,844,217	¥6,168,455	¥7,349,028	¥8,386,866	¥9,282,883	¥10,037,980	¥10,653,043	¥11,150,946	¥11,466,546
ATCFo累計	¥2,141,355	¥3,478,670	¥4,579,617	¥5,532,355	¥6,361,528	¥7,066,766	¥7,647,383	¥8,102,580	¥8,431,243	¥8,632,946	¥8,706,246
DCR(借入償還率)	1.24	1.22	1.20	1.19	1.18	1.14	1.12	1.10	1.08	1.08	1.05
BER(損益分岐入居率)	63.97%	85.03%	86.11%	87.20%	88.30%	89.43%	90.56%	91.72%	92.89%	94.07%	95.28%

売却からのキャッシュフロー予想		投資分析結果	
売却時トータル	7.00%	初期分析	
売却翌年NOI	¥7,720,405	FCR(総収益率)	6.96%
物件売却価格	¥110,290,000	K%(ローン定数)	5.68%
譲渡費用	¥4,411,000	LTV(借入金割合)	100.00%
ローン償還	¥110,686,602	CCR(自己資本配当率)	135.46%
BTCFs(税引後キャッシュフロー)	¥4,808,602	レバレッジ分析	Positive
取得費(減価償却前)	¥130,000,000	BER(損益分岐入居率)	83.97%
減価償却費累計	¥22,873,500	【初期分析コメント】	
取得費(減価償却後)	¥107,126,500	FCR>K%, CCR>FCRのため、借入金によるレバレッジ効果が働いています。	
譲渡所得	¥1,248,000	DCRが1.3を下回っているため、借入金返済が困難です。	
譲渡所得税	¥0	BERが70%を超えているため、空室率に余裕がありません。	
ATCFs(税引後キャッシュフロー)	¥4,808,602	【全体分析コメント】	
		IRR(税引前)>期待収益率、NPV>0のため、投資価値があると判断できます。	
		保有期間中のDCR平均が1.3を下回っているため、借入金返済が困難です。	
		保有期間中のBER平均が70%を超えているため、空室率に余裕がありません。	

### 4.効果予測及び今後の方針

当該物件の現状分析を行い空室改善を行う上でのポイントを列記すると

- 1.当該エリア市場で、ターゲットを特定化した改修工事を行うことで、物件の選択条件が大幅に拡大、問合せ件数増加につながり、適正な入居者を選定することが出来ます。
- 2.改修工事に関して、同じ仕様で作成するのではなく、個々に物件の特徴を明確にする必要が出てきます。  
提案内容は、単身者専用とカップル層の2タイプを提案していますが、今後退室による空室発生の場合を考慮して、提案内容は借入金借換と一緒にリフォーム費用の組み入れを検討する事が出来ます。  
直近の更新予定者は6世帯であり、更新時の控えています。

- 1.更新料の無料と契約期間見直し
- 2.設備機器の取替サービス
- 3.室内清掃サービスもしくは生活便利商品の提供(米・味噌・洗剤)を更新予定者に提供し退室を極力減らす行動が必要です。

- 3.改修工事に関しては、エリア内の募集中物件及び人気エリアの賃貸物件から比較検討しても、圧倒的な競争力を維持することが出来ます。  
提案内容の物件はエリア内には少なく、差別化は必ず成功しますが、長期的に見て更なる付加価値サービス提供を行う事を検証してする必要があります。  
設定家賃のお得感は長期的に継続が難しいので、これから御提案する付加価値サービスを当該事業に取り入れる事が望ましいと考えます。

## 3. 市場動向分析、経営に影響する問題点の対策案を作成提案、了承後実施し目標達成。

## 『アセットマネジメント業務の流れ』

※ご相談をお受けしてから、経営者様の現在抱えている問題点を整理し、物件の現状分析を行います。

※現状分析により問題点を整理、現時点でのエリア内の競争力を算定、稼働期間・エリア内需要層規模を検証。

※物件に対する要望・目的などをお聞きし、現状から将来におけるリスク分析を説明、今後の目標値を検討します。

※目標値の設定後、マネジメントプラン(事業改善計画書)の作成に取り掛かり、目標達成までの期間・費用・作業内容をご説明します。

※マネジメントプランのご了解を頂いてから、依頼者立会いの下、取引先業者との今後の取引条件・協力作業内容・今後の発注費用などの説明を行います。

※実施計画書の内容を、各業者に依頼し改善見積を頂きます。

※実施計画書の元に、物件のアセット業務開始致します。

### 現状分析 (問題点ピックアップ)

ポジショニング

資産価値



### 目標値設定 (面談後)

稼働期間

需要層の設定



### マネジメントプラン作成

改善期間・費用

実施計画の検討

**3. 市場動向分析、経営に影響する問題点の対策案を作成提案、了承後実施し目標達成。**



**AXES21 Co.,Ltd.**  
Real estate management consulting Workshop

**HP : [www.axes21pm.jp/](http://www.axes21pm.jp/)**

この映像資料はAXES21の著作物であり、著作権法により保護されております。AXES21の承諾なしに、本映像資料の全部もしくは一部を引用、複製、転送等により使用することをお断り致します。

**Presenter: Fumihito Taniguchi**

