

# ケイアイ通信

ケイアイグループ



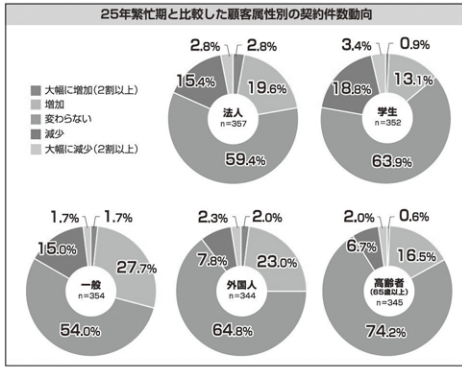
アンケートにご協力ください。

2026年  
5月号

## 【繁忙期速報2026】成約賃料上昇、東京中心に加速

全国賃貸住宅新聞の独自調査「2026繁忙期速報」の結果と個別企業への取材によると、2026年は前年から続く賃料上昇の動きは加速していますが、東京都と東海エリアの仲介会社の半数以上が「成約賃料が上昇した」と回答した一方で、東北や中国・四国等は加速していない地域も見られます。

【関東】単価約3万円増  
東京都では、単身者向け・ファミリー向けそれぞれ「成約賃料が増加した」と回答する仲介会社が約6割に達し、13.6%の仲介会社はファミリー向けが「成約賃料が2割以上増加」と回答しました。東京都を除く関東でも、単身者向けの成約賃料が増加した仲介会社が4割、ファミリー向けで5割となりました。



\*グラフはいずれも全国賃貸住宅新聞調査を基に作成 ※小数点第2位切り捨てのため100%にならないことがあります

### 【北海道】2年で家賃7%高

北海道でも成約賃料の増加が目立ち、単身者向けで成約賃料が増加したと回答した仲介会社は約半数に上りました。

### 【東北】空室多いエリアも

東北では、成約賃料が増加していると感じている仲介会社は少数で、単身者向け・ファミリー向け共に、成約賃料が増加したと答えた仲介会社は2割

強にとどまりました。

### 【甲信越・北陸】みなし仮設が延長

甲信越・北陸でも成約賃料は上昇傾向で、ファミリー向け物件の成約賃料が増加したと回答した仲介会社は5割を超え、都市部では相場家賃が社宅の家賃規定を超えてしまいう例も出ています。

### 【東海】外国人集客を強化

東海地方では、東京都に次いで成約賃料が増加していると回答した仲介会社が多く、東京都や大阪府に比べて安価な生活費用が外国人を引き付けている面もあり、外国人仲介が好調のようです。

愛知県は、東京都と大阪府に次いで外国人居住者が多いエリアですが、県内総人口の内、外国人住民数の割合は2025年6月時点で4.64%に上ります。2025年の繁忙期と比較しても、部屋探しをする外国人は増えているようです。

いるようです。

### 【関西】居住費増を嫌気

関西でも、成約賃料が増加していると答えた仲介会社は約半数でした。

### 【中国・四国】学生向け好調

中国・四国地方では、成約賃料の上昇を感じる仲介会社は少数で、単身者向け物件の成約賃料が上がったと回答した仲介会社は1割にとどまりましたが、そんな中でも成約賃料の上昇が見られるのは学生向け物件のようです。

### 【九州】沖縄築浅・駅近で賃料増

九州・沖縄エリアでは、単身者向け物件の成約賃料が増加したと答えた仲介会社が5割となりましたが、沖縄県那覇市内では家賃の上昇が顕著に見られ、単身者向けのワンルーム物件では、前年の繁忙期より約1万円アップした6万円前後の物件が増えています。ファミリー向け物件でも5,000〜1万円ほど上昇して、10万円前後となつていきます。

参考／全国賃貸住宅新聞2026年3月2日の記事より

## 黒木代表のひとことコラム

帝国データバンクが2026年1月に実施した国内企業向けアンケート調査によると、「チャイナリスク」を懸念事項とした企業が74.8%に上り、中国経済や地政学リスクの影響が強く意識されています。

この「チャイナリスク」は、企業の業績や雇用環境にも少なからず影響を及ぼし、その波は国内の賃貸市場にも波及してくる可能性があります。中でも外需依存型企業やインバウンド関連企業の不安定化が進むと、その企業に従事している入居者の家賃滞納や退去増加といったリスクも顕在化してきます。

こうした状況下では、入居者属性の分散や家賃収入保険の活用に加え、管理体制の見直しやサブリースの導入等を通じて、収益の安定性を高める視点が重要となります。外部環境の変化を前提とした賃貸経営への転換が、今後のリスク耐性を左右します。

# ケイアイコミュニケーションズだより

(株)ケイアイコミュニケーションズ 岡山支店ビルメンテナンス課係長 倉田直人

## グループレの会社同士がお互いに連携する事で新しく生まれるシナジー効果に期待!

### ■業務に何か変化は?

新しく設けられたソリューション事業部との連携で、物件の魅力を高める提案が行われていて、入居率も徐々に上がってきています。また、今まで十分に行われていたとは言えないオーナー様や仲介会社とのコミュニケーションも、新設部門からの情報が共有されるようになり、実際の現場を見た上での改善策のご提案を頂いているので、我々はそれを基に協力業者と打ち合わせをして修繕する流れとなってきました。以前は、日々の業務に追われて新しい取り組みは後回しになりがちでしたが、今はグループ間での連携も進み、更なる成果につながるのではと期待しています。

### ■課内の状況は?

私の主な役割はスタッフへの業務指示とその管理です。繁忙期は毎年忙しい毎

### ■社会状況の影響は?

日ですが、人員も含め今は安定していて、責任感の強いメンバー揃いです。その責任感が故に残業が多くなってきた時は、「早く帰ろう」と声をかける事もありますが、基本的には信頼して任せる事が出来ています。そろそろ来期の目標を考える時期ですが、目標は会社との約束です。で、慎重かつ真摯に計画を立てたいと思っています。世界情勢の影響による原材料の高騰や設備の納品時期等の心配事が増えた事は確かなのですが、そんな中でもなるべく早めの情報収集と柔軟な対応を心掛けるようにしています。最近では、外国人入居者様との対応で文化や生活習慣の違いに直面する事が増えてきました。退去の立会いの際等、お互いが気持ちよく納得し合えるように、出来るだけ相手の価値観も理解したコミュニケーションを大切にしたいと思っています。

### ■プライベートでは?

敢えて言うなら、無性に角煮が食べたくなったので角煮づくりに挑戦した事くらいです。料理が趣味な訳でもなく、普段はレンジで温める専門なので、意外と美味しく出来て満足でしたが、一緒に食べてくれる人が居れば、心も温まる気がします。(笑)また、そろそろ健康にも留意しなければと思い野菜ジュースを飲み始めましたが、定期的には何か運動をするまでは至っていません。それ以外では、お客様や仲間との会話のきっかけになればと、TV等で世の中の動きをチェックして、視野を広げる事を意識しているくらいです。



## そのトラブル、AIに聞いてみました! Vol.2

このコーナーでは、賃貸経営に起こり得るトラブルをAIによるQ&A形式でご紹介し、オーナー様に役立つ実践的なヒントをお届けいたします。

**Q:** 30歳と名乗る男性にアパートの一室を貸しました。実際に入居者は80歳の男性で、契約時に30歳男性を替え玉として利用したようです。この場合、契約を解消する事はできますか?

いった条項が定められており、これに違反している可能性もあります。その為、事実関係を確認した上で是正を求め、改善されない場合には契約解除や明渡し請求を検討する事になります。

### 【実務の視点から】

まずは契約者本人に事情を確認し、実際の居住者との関係や経緯を把握します。家族の代理契約等の場合もあります。が、意図的な替え玉契約であれば契約違反として対応するのが一般的です。対応としては、契約者への是正要求を行い、応じない場合は契約解除や明渡し手続きの検討に進みます。併せて、本人確認書類の厳格化や入居後の居住確認等、再発防止の管理体制を整える事も重要です。

※AIの回答は「無断転貸の禁止」や「入居者変更には貸主の承諾が必要」と

※AIの回答は、ChatGPT・Gemini・Perplexityの回答を基に編集したものです。あくまでも参考としてください。

# ケイアイホームのスタッフを中心に、グループ各社・各事業部のスタッフを紹介いたします。



## 今回は、(株)ケイアイホーム 岡山東店 店長 三木良祐編です。

**義理と責任感を軸に、バランス感覚を活かして**

入社から10年が過ぎ、会社や業界を取り巻く環境が変化しても、私自身が大切にしている義理と責任感という軸は変わっていません。部下から、一見クールに見えて実は熱い人だと言われる事もありますが、自分では義を重んじる人間味のあるタイプだと思っていて、責任感とバランス感覚が強みだと自負しています。

8年目を迎えた店長としては、店舗の目標達成だけではなく、お客様に対する言葉遣いやご案内時の安全運転等の丁寧な対応、社会人としてのビジネスマナーやコンプライアンスといった基本的な事の大切さも徹底しています。また、自らのタスクとして、次の時代を担うスタッフをどう育てるかという事にも取り組んでいます。ですが、個人的には昨年よりやく宅地資格を取得する事ができました。今後も次の資格取得にチャレンジする等の専門



(株)ケイアイホーム 岡山東店  
〒703-8235 岡山市中区原尾島2-19-37

知識を深めながら、将来的には複数店舗を任せてもらえるようになりたいと考えています。

数年前からグループ会社間で情報共有の場が設けられるようになり、より幅広い視点からオーナー様やお客様の要望にお応え出来る体制づくりが進んでいると感じています。福利厚生の実や働きやすい環境づくりも進み、業務分担の明確化で管理プライベートでは、休日

に会社の仲間とゴルフに出かけたり、ネットフリックス等を見ながら家でのんびりとリフレッシュしています。これからも周りの方々を大切にしながら、「なるようになる！」という感じで、マイペースで行きたいと思っています。

# 相続MEMO知識

Vol.70 「相続前の所有権移転」税金編

相続の不安や疑問・心残りなど、潜在的な問題を顕在化し解決いたします。

このコーナーは、相続と認知症対策に関する情報をシリーズでお伝えしていきます。

今回は、前回の「ご相談事例の税金編」です。相続においては、何を大切にするかでストーリーが異なります。

- ① 採めない事が大前提
- ② 節税を可能な限り行いたい
- ③ 特定の者に財産を集中させたい

大きく分けると、この3つになります。

①の採めない事を大前提に相続を検討する場合は、公平にという方が多く、③の特定の者に多くの財産を相続したとしても、事前に納得出来る結論に至る話し合いを行う為、公平でなくとも問題にならない事例が多く、いずれの場合も、主役は「人」です。節税も可能ですが、節税は二次的ですから出来る範囲は限られます。

②の節税を可能な限り行う場合は、不動産事業と税法に強い専門家を交えて対策していく事がベストですが、誰にどう分けたいというより、全体の財産の評価圧縮が目的となりますので、主役は「モノ」です。

そこで今回のタイトルの通り、相続前の所有権移転と相続による所有権



「家族の幸せから考える相続」をプロデュースします。松下浩仁

移転のコストを比較するポイントには、「登録免許税」と「不動産取得税」の違いです。

相続で取得した場合、不動産取得税は発生しません。ここがポイントです。また、登録免許税も売買や贈与で取得した時より優遇されています。数%の差ですが、不動産は高額な為、数百万円の差が出ます。節税を主とする場合、不動産は相続をもつて所有権移転する選択肢となります。

しかし、特定の者に財産を渡したい場合は、一定の税金が発生したとしても、相続を待つ事なく売買にて所有権移転を行う事に大きなメリットがあります。

相続には正解はなく、「納得解」が全てです。是非、相続について「何を主とするか」を考える時間を作ってみてください！

全国の家賃・間取り動向及びグループ内の問い合わせ動向

「データCLIP」ケアイお役立ち情報

■全国賃貸物件家賃動向

8年2月末調査

Table with columns for Prefecture, 1-room, 2-room, 3-room, Average Rent, and Tokyo 100%. Rows include Tokyo, Kanagawa, Saitama, Chiba, etc.

※資料出所: 榊全管協共済会 小額短期保険契約実績より
※総平均賃料は、1部屋から3部屋まですべてのデータより算出したものです。

■お客様から当グループへの物件問い合わせ家賃動向(参考)

8年2月末調査

Table with columns for Location, 1-room, 2-room, 3-room, Average Rent, and Tokyo 100%. Rows include Hiroshima, Miyazaki, Fukuoka, etc.

賃貸経営者が知っておきたい “あれ屋これ家” 税務編 143

岡山さくら税理士法人 代表税理士 吉田陽介



「令和8年度税制改正(案)その4」

皆様こんにちは。「令和8年度税制改正」を... 3月末までに成立した。...

①年収の壁引き上げ、②住宅ローン減税拡充、③NISA拡充、④超高所得者課税の適正化、⑤ふるさと納税上限の見直し、⑥青色申告特別控除の見直し。...

を説明します。(A)基礎控除と給与所得控除を物価上昇に連動して引き上げる恒久制度を創設。(B)時限的に中低所得者に配慮した上乘措置を講じる。(A)基礎控除、給与所得控除は、各自の年収によって変わりますが、高所得者(給与年収のみの場合で2,545万円超)を除く全ての所得層で各々4万円ずつ引き上げます。(B)2年の時限措置として、給与年収約66万円以下の所得層の基礎控除を一律104万円とし、給与年収220万円以下の所得層の給与所得控除を一律74万円とします。この改正により、所得税が0円になるライオンが給与年収178万円に上がり、例えば給与年収600万円の単身世帯の場合、所得税が約7万円の減税になります。