

TAKARA RENTAX GROUP

OWNER'S
NEWSPAPER

Newsletter For Landlords (オーナーズ新聞)

WEB
Edition

P.01

代表者・部門責任者からご挨拶

P.02-04

仲介・管理 各担当からご挨拶

P.05

仲介・内覧時敬遠される物件
管理・エアコン 2027 年問題
協力パートナー様からご挨拶

P.06

売買・民泊と収益不動産価格
管理・新築賃貸紹介

TAKARA
RENTAX
GROUP

TAKARA RENTAX GROUP Vol.
OWNER'S
NEWSPAPER 118

2026.01

新年のご挨拶 2026年「不動産オーナーさまのために行動する」



タカラレンタックスグループ各社
代表取締役
宮野 純
出身：大阪府吹田市

新年明けましておめでとうございます。

金利が上がる時代が来ました。

物価上昇は、ありとあらゆる分野で顕著になってきました。

しかしそれらの値上げに比較して、賃貸物件の家賃は東京都内や新築家賃、および大都市の一部のエリアを除けば、大きくは上がっていません。

そんな中、タカラレンタックスグループは、
「不動産オーナーさまのために行動する」
を 2026 年の行動指針として事業を展開していきます。

弊社は来年 2027 年の 5 月に創業 60 周年を迎えます。
これもひとえにオーナーさまの支えがあってこそ、ここ
まで来れたと考えます。

オーナーさまの大切なマンションやアパートの建物、
土地などの不動産資産の管理をはじめとして、

お部屋探しの仲介事業も、
建築、リフォーム事業も、
売買仲介事業も、

私たちの行動のすべてにおいて、不動産オーナーさま
のための行動として改めて再定義します。

創業から 60 年を目の前にして改めて、私たちは最重
要顧客である不動産オーナーさまにこれからもご支持い
ただける会社となれるよう努力してまいります。

2026 年がみなさまにとって実りの多い 1 年となりま
すことを祈念しています。

2026 年 1 月吉日



管理営業部
部長

石田 英之

出身：京都府亀岡市
宅地建物取引士
賃貸不動産経営管理士
相続支援コンサルタント
損害保険募集人(全商品)

①管理事業者の責務を気持ち新たに実行して参ります。その責務とは、「オーナー様の目的を達成する事」になると考えております。オーナー様の目的は個々異なることと理解をしておりますが、主たる目的には収益の最大化があると考えております。

収入面では、賃料の増額（既存入居者・新規契約）や契約更新料の取得等、支出面では、固定費圧縮への挑戦を進めて参ります。

②【健康】質の高い仕事やプライベートを充実させる根幹は健康にあると改めて感じております。今年で 53 歳となりますので、酒量や筋トレともバランスよく向き合って参ります。



仲介営業部
部長

小笠 康平

出身：埼玉県鴻巣市
宅地建物取引士
相続支援コンサルタント
全商簿記 2 級
ほめ達!検定 3 級

①仲介営業部では、「一戸一戸の空室に真剣に向き合うこと」、「オーナー様と入居者様の双方にとって安心・安全な賃貸運営を実現すること」を使命とし、丁寧なご提案と迅速な募集活動に努めてまいります。本年も、オーナー様の大切な資産をお預かりするパートナーとして、「任せてよかった」と感じていただけるよう、部門一同、初心を忘れず一層精進してまいります。

②【地道に、誠実に、積み重ねる】派手さはなくとも、コツコツと積み重ねた努力は、結果につながると信じています。オーナー様の大切な資産をお預かりする立場として、ひとつひとつの案件に向き合い、小さな改善と行動を積み重ねてまいります。

コメント 1：担当業務やオーナー様へのメッセージ

コメント 2：マイ・キーワード～座右の銘、マインドセット、心構え等

繁忙期最前線

遠く物件を敬む時 内覧される

WHEN PROPERTY VIEWINGS DO NOT TURN INTO DEALS

昨年、国交省は引越し代金の大幅な高騰を受け、3〜4月上旬の引越しのピークを避けるよう促しています。これにより繁忙期の期間が長くなっています。今回は内覧時に敬遠される物件のポイントをまとめました。

募集時に内装工事をせず入居者決定後に工事

募集時に内容工事を行わず募集するケースをお見かけします。

オーナー様、仲介業者はこれまでの経験から改装後のイメージがつかますが、入居希望者にはハードルが高いといえます。

*契約後イメージ違いでもめる事例もあるため、内装工事を事前に行い、気持ちよく内覧してもらう事が大事です。

建物共用部の状態が悪い

- ・エントランス、ポストにゴミやチラシが散乱
- ・共用部の電球切れ・タイマー時間のずれ・冬は陽が短く夕方夜の内覧も多い
- ・共用部に入居者の私物が置かれている（消防法に抵触）

掃除や管理が行き届いていない物件は入居した際の悪い



仲介営業部
マネジメントディレクター
與田 伸也



募集中の部屋はすぐにでも住める状態まで整備し、常にチェックしておくことがポイント。週1回程度は換気も行いましょう

イメージにしみません。
*特に女性は、より不安を感じるのではないのでしょうか？

室内・共用部の整備は内覧に好印象を与えるだけでなく、各仲介会社がネット上で配信する募集用の物件写真もよい状態で掲載できます。

これらは最低限対応すべき一例です。エリア特性や競合物件の状況に応じて、改善の優先順位は異なりますので、最寄りの店舗のスタッフまでご相談下さい。

今なら間に合う エアコン 2027年問題

PURCHASE AC SOON, STILL MAKE IT!

新年を迎えたばかりですが、翌2027年度の話題です。家庭用エアコンの省エネ基準が厳しくなる予定。特に単身用タイプのエアコンに大きく影響します。今年中に行うべき対応策についてまとめてみました。

経済産業省は2027年を目標に「省エネ法」に基づき、基準を大幅に見直すことを発表しています。今回の改正ではエアコンの年間消費電力量を示す「通年エネルギー消費効率」の基準が引き上げられ、現行比最大34・7%と従来の高性能クラスまで性能向上が求められます。

これにより現在6万円前後で販売されている6〜8帖用タイプの約7割の商品が新基準を満たせず、2026年のどこかで販売終了となる可能性があります。

現行の省エネ基準は努力目標であるため、基準達成の有無に関わらず全てのエアコンが販売可能です。

改正後は基準未達成となった際には製造事業者に対して勧告や社名の公表、命令、さらには罰則が科される可能性があるため、各メーカーとも基準を満たさない製品を生産終了させるとみられます。



開発営業部
マネージャー
辻本 怜史
賃貸不動産経営管理士



エアコン交換・ニュースや話題になる前に交換しておくのがポイント

例年エアコンの販売ピークは6月頃です。特に2026年以降の大幅な値上げを考えると、夏以降は駆け込み需要で購入・交換が難しい状況が想像されます。その為、3月までの繁忙期の部屋の入替時に、長年交換していないエアコンは交換することをおススメします。

弊社指定業者のエアコンには10年保証がございますので、是非この際にお声掛けください。



売買営業部
課長
不動産コンサルティングマスター
1級FP技能士
宅地建物取引士
事業承継・M&Aエキスパート
相続支援コンサルタント
賃貸不動産経営管理士
藤重 圭

民泊と収益不動産価格との関連性

THE AIRBNB EFFECT ON INVESTMENT PROPERTY PRICES

不動産投資基礎 34

PROPERTY INVESTMENT

賃貸物件の空室率低下により賃料上昇トレンドの大阪市内ですが、今回は別の視点から見てみたいと思います。

■特区民泊受付停止

インバウンド観光客は2013年に1,000万人を超え、2025年で4,000万人を超える水準となりました。

コロナ禍の期間を除けば、ずっと右肩上がりです。

大阪市への来訪はインバウンド全体の4割を占め、全国の特市民泊のうち95%が大阪市内で運営されています。

そんな中、大阪市は2025年5月30

日から特区民泊の新規申請の受付を停止すると発表しました。

■流動性低下で価格下落のリスク

市内の特区民泊全体の件数は約7,000件。ほぼ賃貸からの転用です。

大阪市の賃貸物件戸数が65万戸で、全体に占めるボリュームは1%強ですが、空室率低下に若干の寄与がありました。

次に、収益不動産価格として見た場合です。今後、特区民泊への転用が不可になることで、市内物件の流動性が下がり、価格下落要因となります。

元々賃貸運用でお考えの方には朗報ですが、逆に売却を予定されている方にとっては耳が痛い話です。どのくらい影響があるかは不透明ですが、不動産価格の推移は今年も注視してまいります。



民泊イメージ