大家さん専門税理士が語る！
『大規模修繕？建替え？どちらが有利か？事業承継をふまえた建替えの判断ポイント』

令和5年10月26日

大家さん専門税理士ネットワーク
Knees　bee 税理士法人　代表

税理士・司法書士　兼　アパートオーナー
渡邊　浩滋（わたなべ　こうじ）

プロフィール

渡邊　浩滋（わたなべ　こうじ）

■ 出身校　明治大学法学部
■ 保有資格　税理士、司法書士、FP、宅建
■ ホームページ　http://w-sogo.jp/
■ blog　「大家さんの知恵袋」
https://knees-ohya.com/

■■　経歴　■■

大学在学中に司法書士試験に合格。大学卒業後総合商社に入社。法務部として契約管理、担保管理、債権回収などを担当。退職後、税理士試験に合格。
実家のアパート経営（アパート5棟、全86室）が危機的状況であることが発覚し、経営を立て直すために自ら経営を引き継ぎ、危機的状況から脱出。資産税専門の税理士法人に勤務後、2011年12月独立開業。2022年10月法人化。2018年大家さん専門税理士ネットワークKnees bee（ニーズビー）を設立。大家さん専門税理士のフランチャイズ展開で全国の大家さんを救うべく活動中。賃貸住宅フェアなど講演も多数経験。

■　著書一覧　■

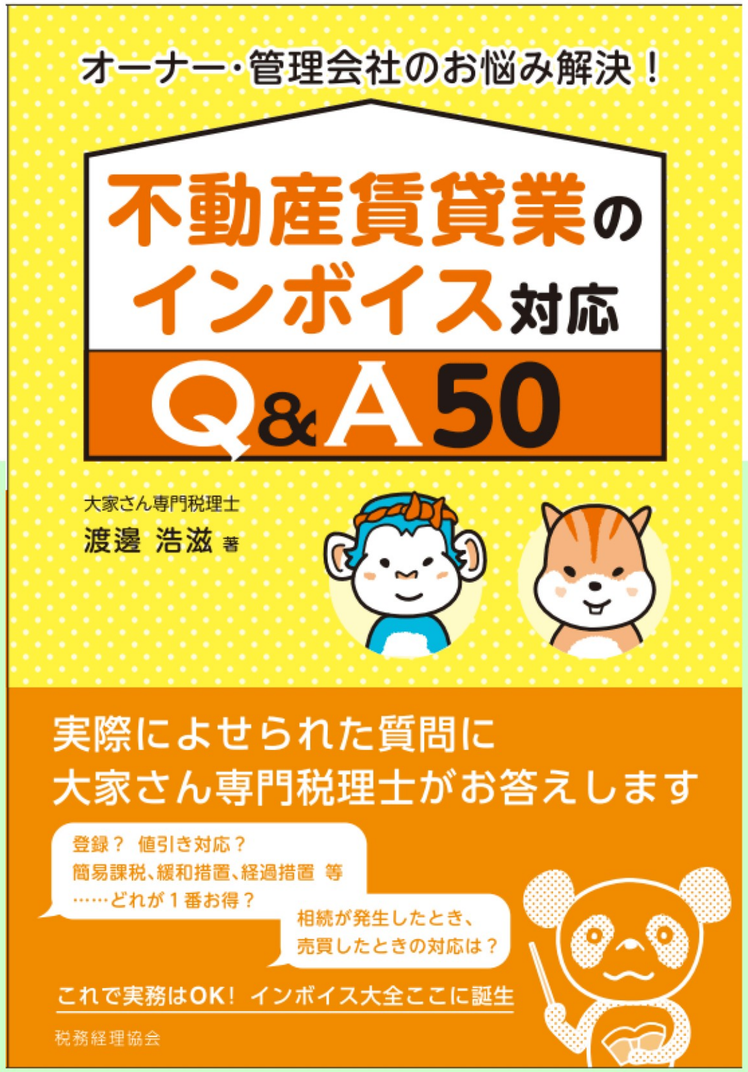
①税理士が教える節税Q＆A　（TAC出版）
②大家さんのための超簡単！青色申告　（クリエイティブワークステーション）
③Q＆A固定資産税は見直せる　（清文社）
④行動する大家さんが本気で語る
　選ばれる不動産屋さん選ばれない不動産屋さん　（清文社）
⑤相続対策の常識ウソ？ホント？　（清文社）
⑥ライフサイクルから考える賃貸経営の税務Q＆A　（清文社）
⑦「税理士」不要時代　（幻冬舎）
⑧不動産に強い税理士になるための広大地評価　（ロギカ書房）
⑨大家さん税理士による大家さんのための節税の教科書　（ぱる出版）
⑩キャッシュが激増する無敵の経営（ぱる出版）
⑪税理士事務所の業種特化戦略の全て（ロギカ書房）
⑫相続したボロ物件どうする？賃貸アパート経営の道しるべ（税務経理協会）
⑬大家さん税理士によるキャッシュを増やす節税教科書（ぱる出版）

最新刊のご案内

2023年3月発売

2023年4月発売

最新刊のご案内



2023年10月30日発売

マニアックな質問を50個
用意しました。

『不動産オーナーに代わって
管理会社がインボイスの
発行はできる？
その方法は？』
などなど

賃貸経営は右肩下がりのビジネスモデル

所得計算

（単位：万円）

経過年数	1	2	3	6	9	12	15	18	21	24	27	30	33
家賃収入	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
支払利息	820	880	860	810	760	700	640	570	490	400	310	210	100
減価償却（定額法）	231	231	231	231	231	231	231	231	231	231	231	231	231
減価償却（定率法）	751	626	521	301	174	145	145						
諸経費	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
所得	598	663	788	1,058	1,235	1,324	1,384	1,599	1,679	1,769	1,859	1,959	2,069

キャッシュフロー計算

収入	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
借入返済 （元本＋利息）	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380	1,380
諸経費	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600
税金 （所得税・住民税）	137	156	196	301	377	416	442	534	568	607	650	700	755
可処分所得	883	864	824	719	643	604	578	486	452	413	370	320	265
生活費	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
手残り	383	364	324	219	143	104	78	−14	−48	−87	−130	−180	−235
累積CF	383	747	1,071	1,831	2,324	2,663	2,924	2,[illegible]	2,793	2,570	2,230	1,745	1,101

二代目大家の二極化問題

大家さんの事業承継の問題点

不動産を引き継ぎたくない！

大家さんの事業承継の問題点

建替えや大規模修繕のしわ寄せを次世代に先送りにしているだけ

生前に大規模修繕をする3つのメリット

税務相談Q＆A

《質問》

外壁塗装で1,000万円かかりました。

全額を修繕費に計上できますか？

外壁塗装は全額修繕費でよいか？

防水性のある塗装剤の外壁塗装は？

税務相談Q＆A

《質問》

屋上防水工事で500万円かかりました。
全額を修繕費に計上できますか？

防水シートを屋根全体に覆う工事をしています。

税務相談Q＆A

税務相談Q＆A

②防水シートを覆う工事でも修繕費？

税務相談Q＆A

税務相談Q＆A

税務相談Q＆A

《質問》

屋上にある受水槽が古くなったので
２００万円かけて交換しました。

交換前と同等の製品で交換したので、
修繕費として全額経費で計上でいいですよね？

裁決事例から見た設備の交換

【平成26年4月21日裁決】

大規模修繕は、相続税対策になるのか

相続直前の資本的支出は相続税対策になる？

増改築等に係る家屋の状況に応じた固定資産税評価額が付されていない場合の家屋の価額

建替えが迫っていると大規模修繕しない

数年後に建替え時期が迫っていると大規模修繕したがらない

相続直前の建築は危険

（1）立退き中に相続が発生した場合

相続直前の建築は危険

（2）建替え中に相続が発生した場合

マンション評価の見直しと賃貸経営の影響

マンション評価見直しの背景

令和4年4月　路線価否認した最高裁判決

マンション評価の見直しと賃貸経営の影響

令和6年1月1日からの適用

路線価否認裁判の判断

《最高裁判決の要約》

路線価否認裁判からの教訓

《これからの相続対策で心がけるべきこと》

法人での賃貸経営のすすめ

《法人での賃貸経営のメリット》

法人での賃貸経営の具体的手法

1．立地が良くない（悪い）不動産

法人での賃貸経営の具体的手法

2. 立地が良い不動産

将来の相続税を考えていますか？

法人での賃貸経営の具体的手法

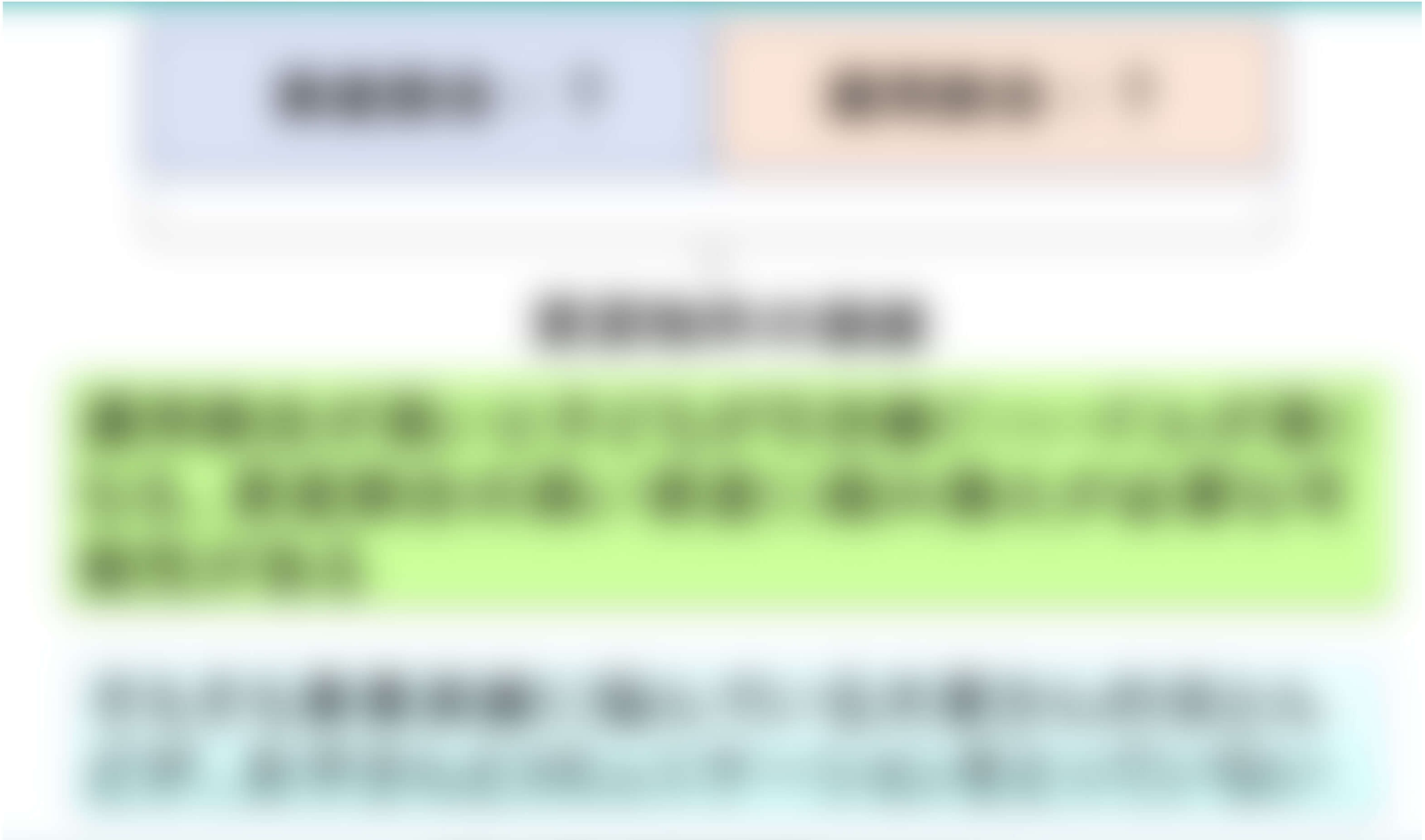
法人での賃貸経営の具体的手法

売却・修繕・建替えフローチャート

事業承継可能性がある？

事業承継可能性がある？

事業承継可能性がある？

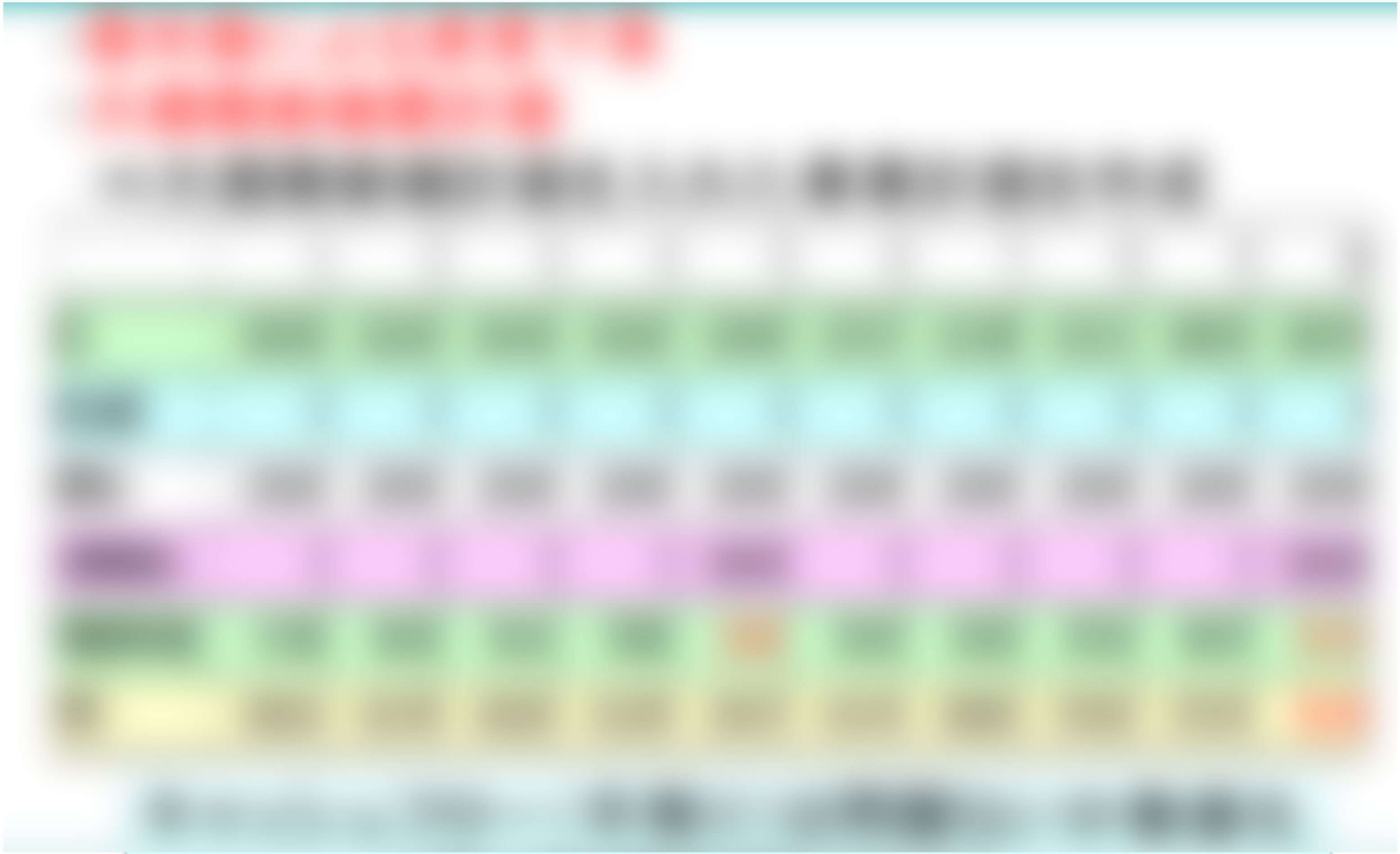


収益に問題がある？

空室が埋まるまでのプロセス

空室対策の考え方

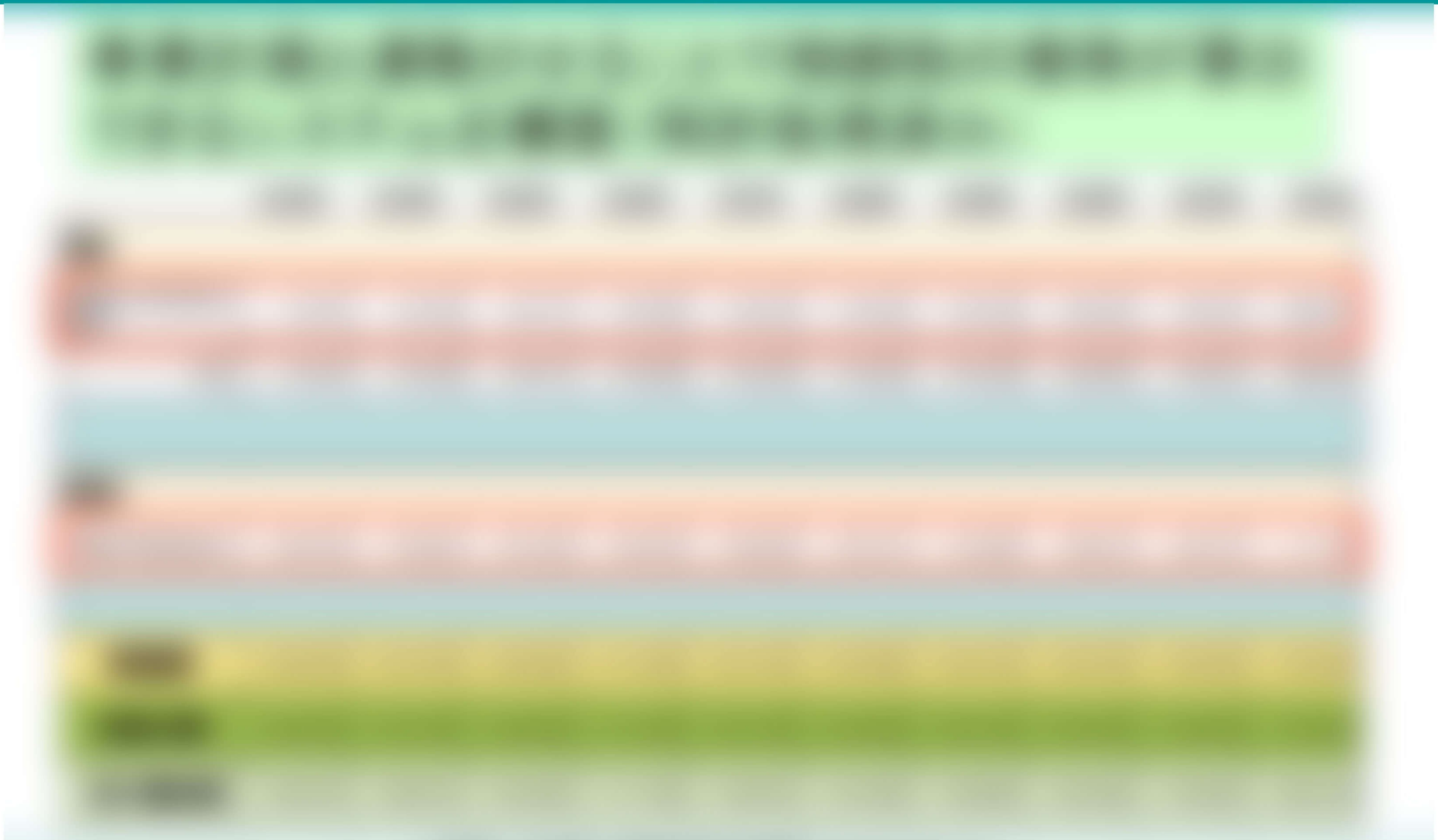
修繕維持可能性



大規模修繕VS建替え

大規模修繕VS建替え

大規模修繕VS建替え

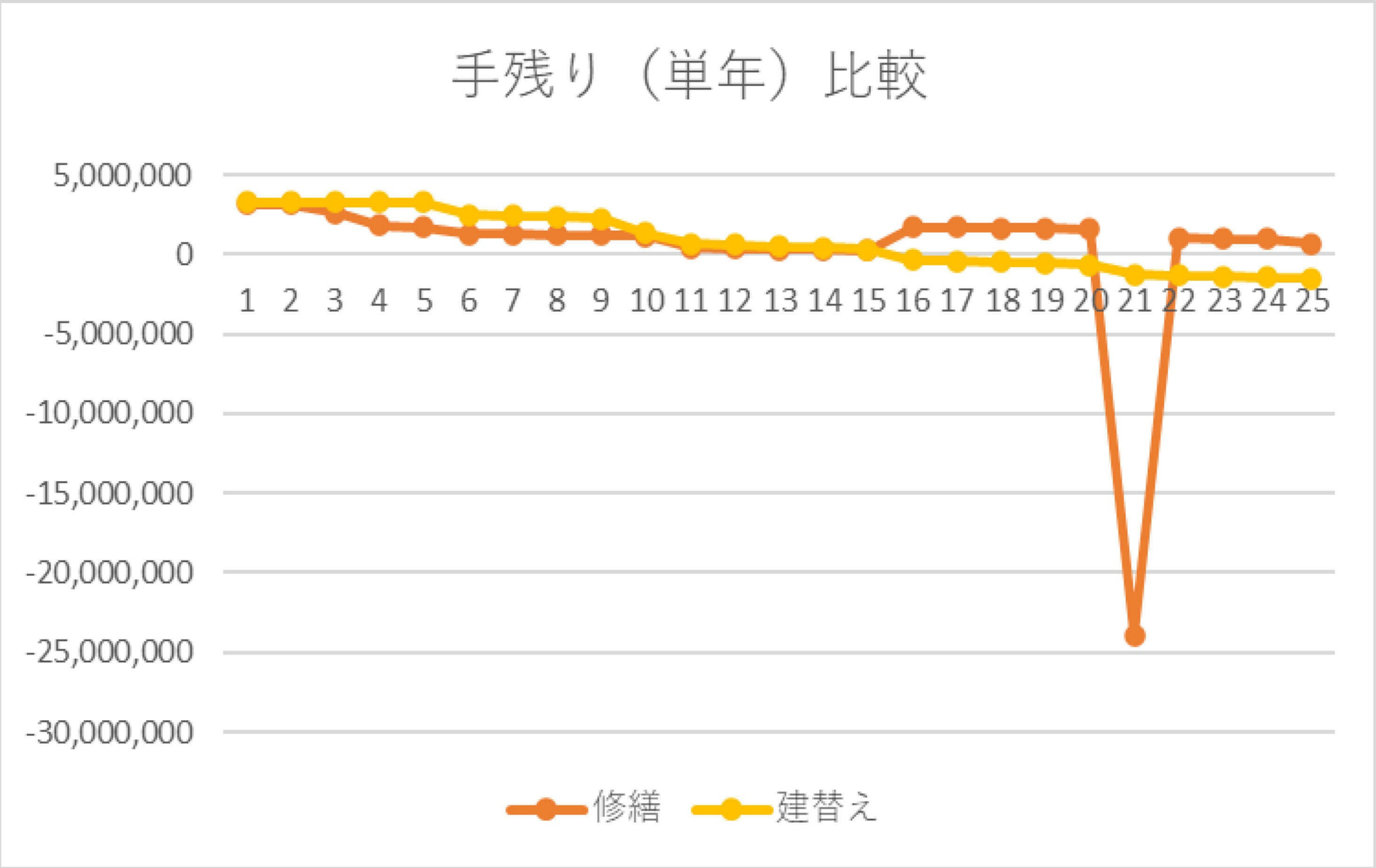


相続税負担額の比較

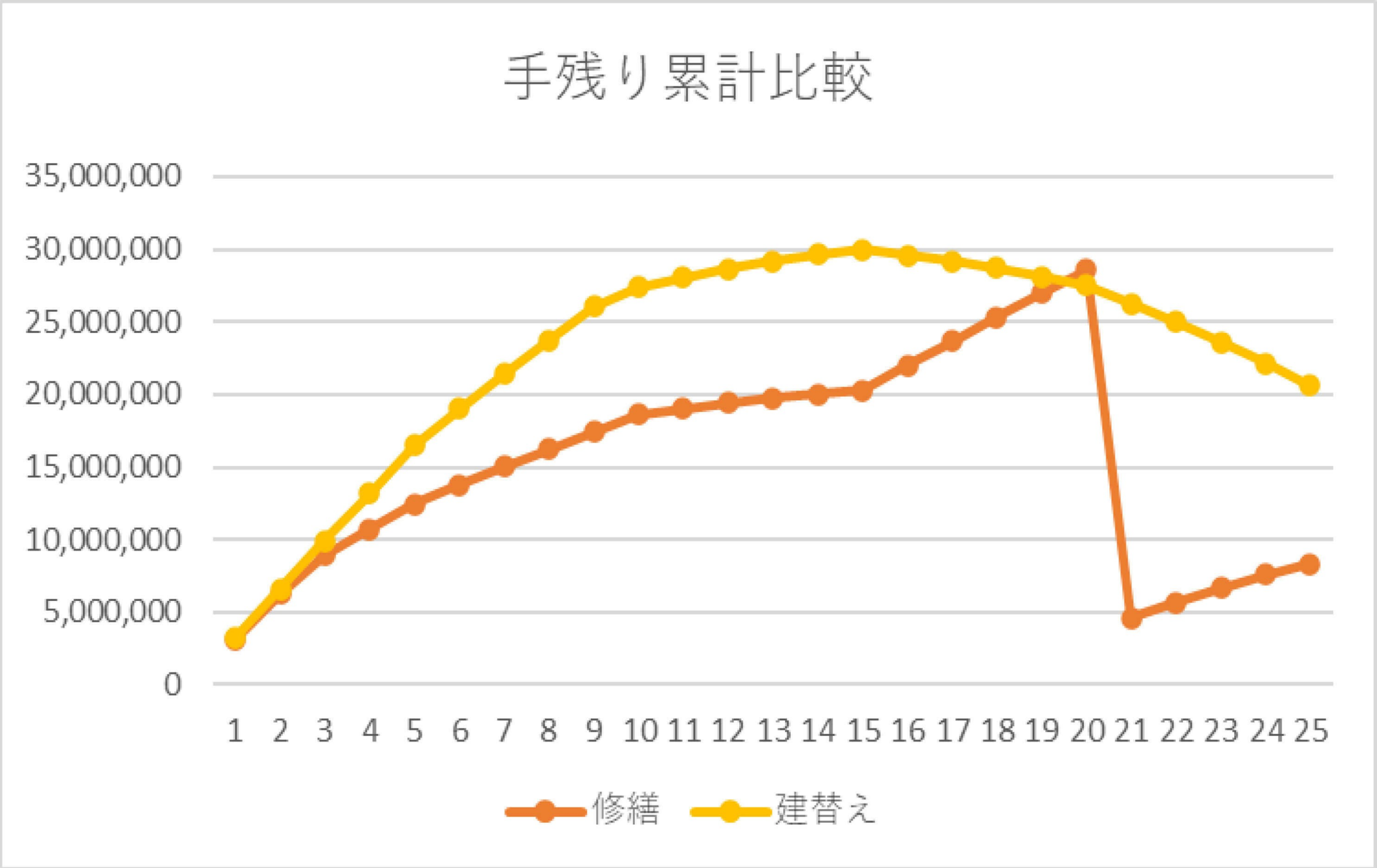
修繕	1	2	3	4	5
手残り	3,136,724	3,136,724	2,636,724	1,828,424	1,694,624
手残り累計	3,136,724	6,273,448	8,910,172	10,738,596	12,433,220
相続税推移	146,625,700	148,584,100	150,326,500	151,713,000	153,048,100
相続税負担額	143,488,976	142,310,652	141,416,328	140,974,404	140,614,880

建替え	1	2	3	4	5
手残り	3,300,448	3,300,448	3,300,448	3,300,448	3,298,248
手残り累計	3,300,448	6,600,896	9,901,344	13,201,792	16,500,040
相続税推移	88,804,400	92,035,600	95,296,000	98,585,200	101,903,600
相続税負担額	85,503,952	85,434,704	85,394,656	85,383,408	85,403,560

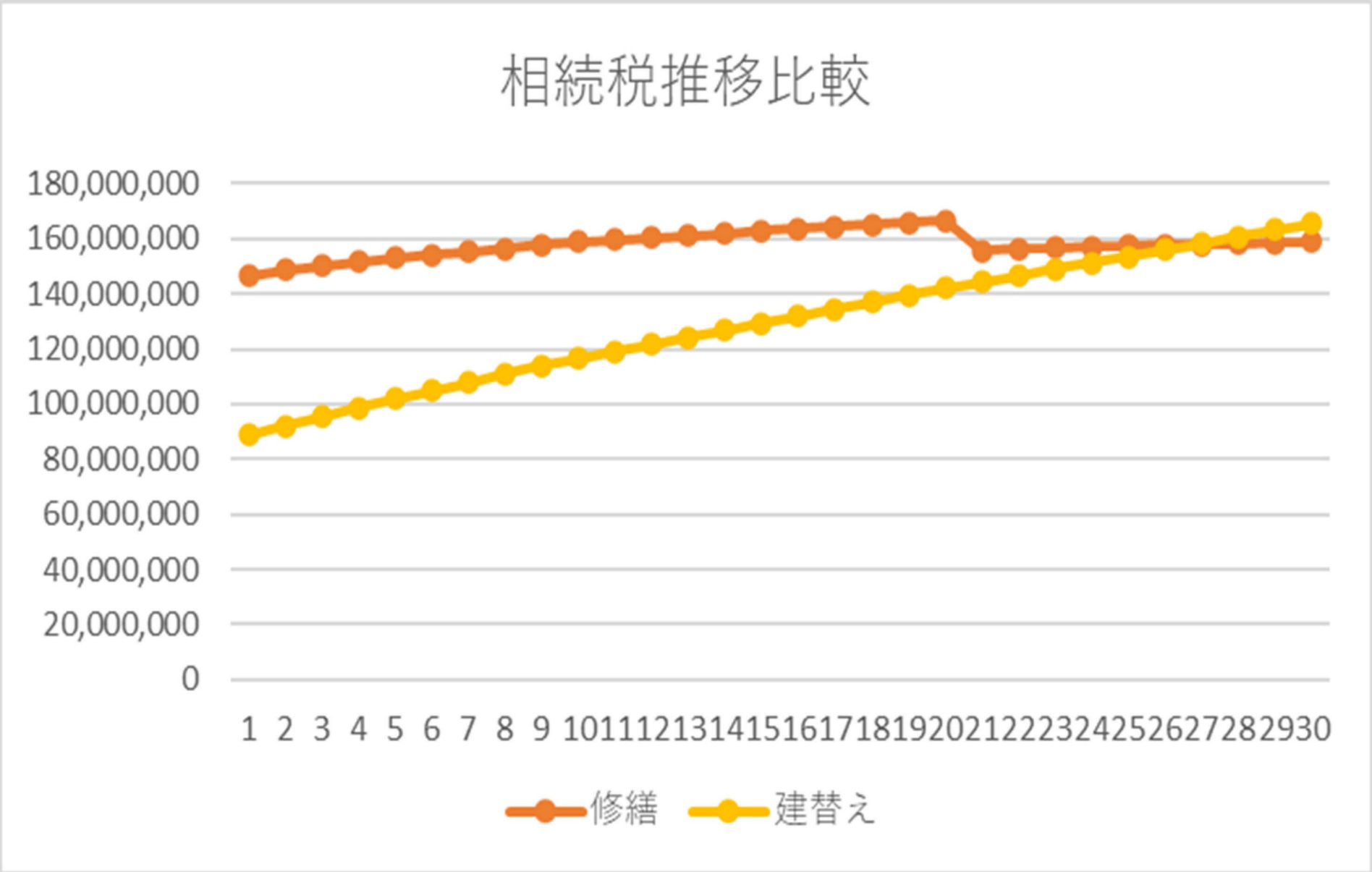
手残り（単体）の比較（グラフ）



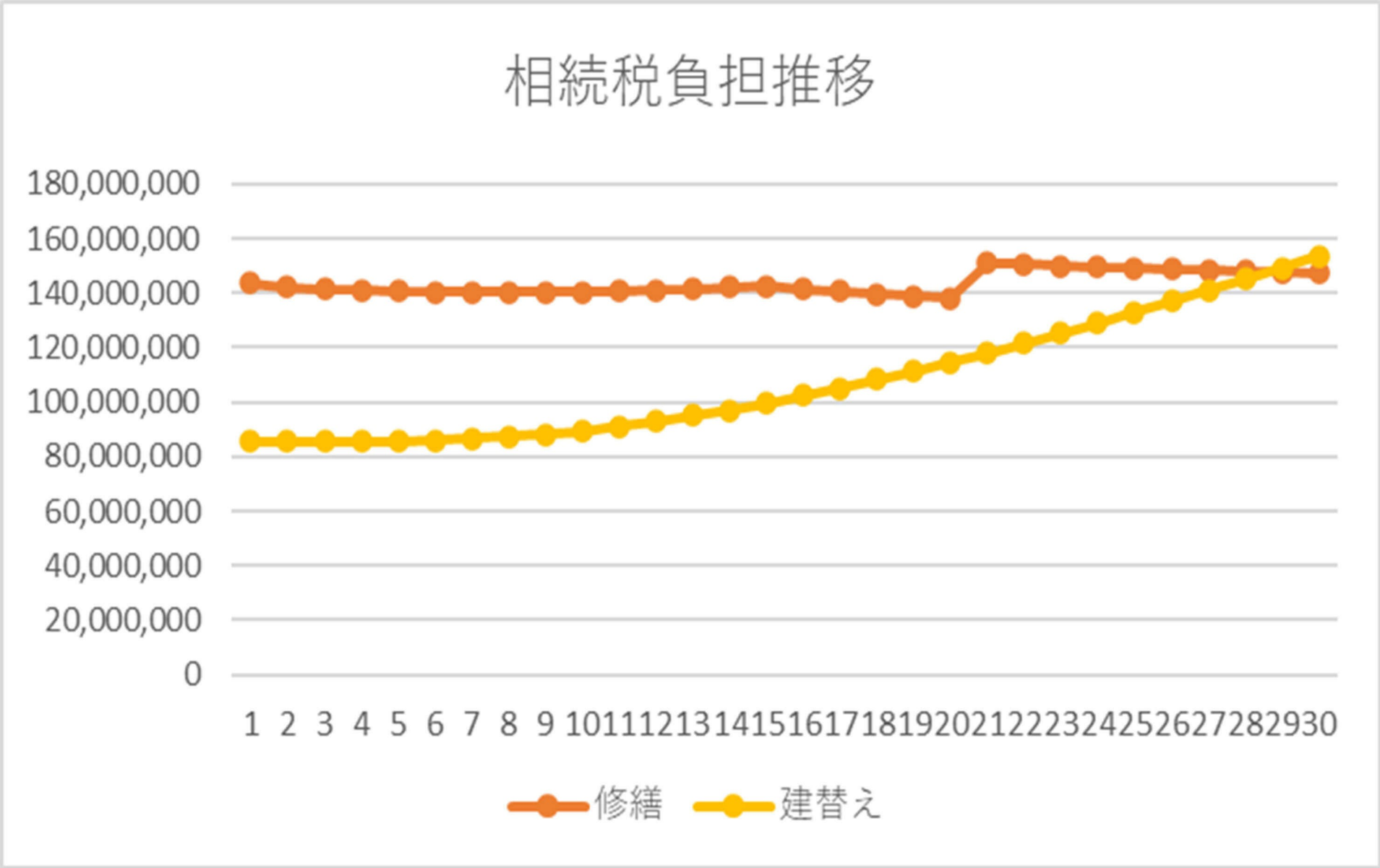
手残り累計の比較（グラフ）



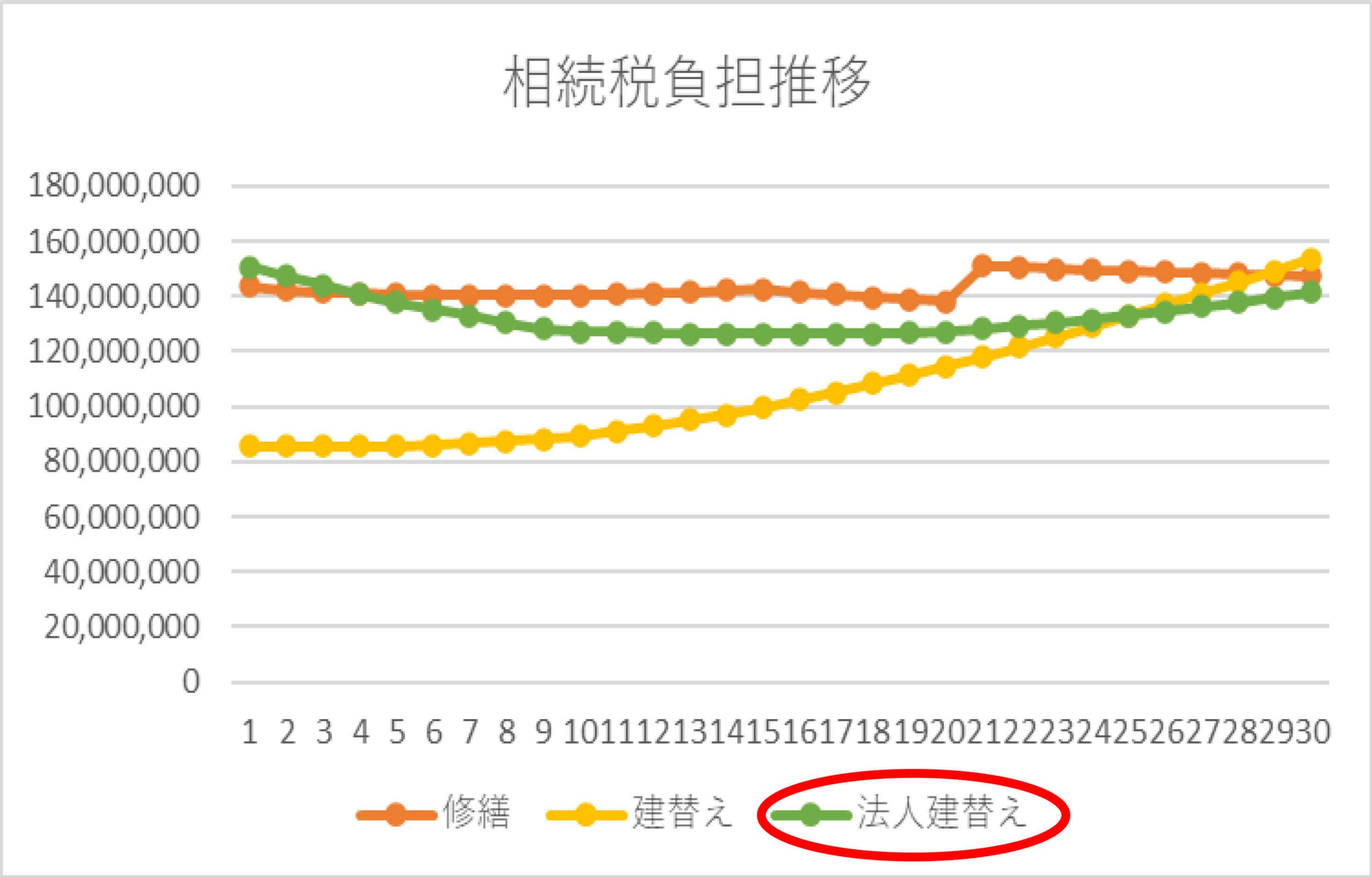
相続税推移の比較（グラフ）



相続税負担推移の比較（グラフ）



相続税負担推移の比較（グラフ）



すぐ実行するかは年齢の問題

相続だけではない問題

認知症・事業承継対策としての法人化

なぜアパート経営をするのか？

『脱』申告税理士研究所（オンラインサロン）

システムによる事業計画表の作成

70%稼働

	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期	2027年2月期	2028年2月期	2029年2月期	2030年2月期
収入										
家賃収入	14,193,432	14,193,432	14,193,432	14,193,432	14,193,432	14,193,432	14,193,432	14,193,432	14,193,432	14,193,432
家賃下落損失	70,967	141,934	212,901	283,868	354,835	425,802	496,770	567,737	638,704	709,671
空室損失	4,236,739	4,215,449	4,194,159	4,172,869	4,151,579	4,130,289	4,108,998	4,087,708	4,066,418	4,045,128
NET家賃収入	9,885,726	9,836,049	9,786,372	9,736,695	9,687,018	9,637,341	9,587,664	9,537,987	9,488,310	9,438,633
経費										
租税公課	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000	500,000
支払利息	1,537,040	1,481,007	1,423,196	1,364,802	1,305,825	1,246,247	1,186,075	1,125,298	1,063,912	1,001,907
減価償却	5,590,456	5,590,456	5,590,456	5,590,456	5,590,456	5,590,456	5,590,456	5,590,456	5,590,456	5,590,456
その他経費	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000	1,500,000
キャッシュフロー										
収入	9,885,726	9,836,049	9,786,372	9,736,695	9,687,018	9,637,341	9,587,664	9,537,987	9,488,310	9,438,633
支出（借入金・役員報酬除く）	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
支払役員報酬	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
借入金返済	7,235,928	7,235,928	7,235,928	7,235,928	7,235,928	7,235,928	7,235,928	7,235,928	7,235,928	7,235,928
法人税等	240,100	241,400	243,300	245,100	247,200	249,600	251,900	254,400	256,900	259,700
手残り	409,698	358,721	307,144	255,667	203,890	151,813	99,836	47,659	-4,518	-56,995
修繕積立金	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
手残り（修繕積立金引き後）	409,698	358,721	307,144	255,667	203,890	151,813	99,836	47,659	-4,518	-56,995
手残り累計	409,698	768,419	1,075,563	1,331,230	1,535,120	1,686,933	1,786,769	1,834,428	1,829,910	1,772,915

空室損失を調整することで様々なシミュレーションが可能。
全て物件別で事業計画が作成できる。

キャッシュフロー改善の提案

運用改善レポート

2021年

	物件名	稼働率	経費率	返済比率	不動産所得	
☐	（共通・振分）	0.00%	0.00%	0.00%	0円	
☐	サンプル①	94.52%	14.57%	74.25%	2,022,058円	

1件～2件を表示（全 2件中）

運用改善レポート出力　Cancel

運用アラート計算内容

2021年　サンプル①

稼働率　94.52% = 27,450,060（年間家賃収入） / 29,040,000（満室時の年間家賃収入） × 100

経費率　14.57% = 4,000,000（租税公課・利息・減価償却・修繕費・青給特別控除以外の経費） / 27,450,060（年間家賃収入） × 100

返済比率　74.25% = 20,383,128（借入年間返済額） / 27,450,060（年間家賃収入） × 100

不動産所得　2,022,058円

閉じる

提案業務の効率化　提案書のアウトプット

今年の稼働率は９０％です。
健闘されている数字ですが、まだ伸ばせる可能性はあります。
稼働率９５％以上になるように頑張ってください。

あと少しで満室です。
営業面を見直してはいかがでしょうか？

空室を埋める（商品を売る）ためには、大家さん自身の営業が必要です。
いいお部屋（商品）を作っても、営業しなければ空室は絶対に埋まりません（商品は売れません）。
部屋の魅力を一番伝えられるのは、大家さん自身です。
大家さんが営業をすることが大事なのです。
以下を見直してみてください。

□　アットホーム、スーモ、ホームズなどの情報サイトへ物件情報（築年数、駅からの徒歩時間、構造、設備）が「正確に」掲載されているか
□週に１回以上、不動産会社（仲介会社）の担当者に面談、電話、メールなどで、問い合わせ状況を確認しているか？
□不動産会社（仲介会社）の担当者に、部屋の魅力（キャッチコピー）を伝えているか？
□不動産会社（仲介会社）の担当者に、部屋のターゲットを伝えているか？
□物件周辺以外（ターミナル駅）の不動産会社（仲介会社）に営業はかけているか？
□毎週２０件以上かかさずに、不動産会社（仲介会社）の担当者と連絡を取っているか？

		2019年	2020年 [2]
		A C R I	A C R I
⊕	満室家賃収入	*2,000,000	*2,000,000
	＜収　入＞		
⊕	家賃収入	*1,800,000	*1,800,000