

◆2022年9月号◆

さくらパートナーズ通信

◆今月の主な内容◆

- P2 代表挨拶
Bakery Road Blossom
- P3 スタッフ紹介
伊東の賃貸住宅需要予測
- P4 伊東市賃貸契約数No.1
- P5 伊東市賃貸経営
- P6 第76回按針祭 海の花火大会
- P7 コンサルタント事業
- P8 ソリューションコーナー
- P9 相続相談コーナー
- P10 夢を諦めない・・・
- P11 Sakura Rapport Beaute



静岡県知事(5)第11455号



SAKURA Partners

株式会社さくらパートナーズ

Person Relations Business

～伊豆・伊東を世界一のリゾート市へ～

代表挨拶

ダム経営

～経営全般に“ダム”をもとう。資金に、設備に、在庫に、余裕をもとう～

「しばらく売上が立たなくても会社を維持しているだけの蓄え」があるかどうか会社が会社経営の生命線といえます。

良い経営状態の時こそしっかり利益を出し、内部留保というダムに水を貯めて、ピンチの際に対応したり、勝負の時に一部軍資金として活用します。このような経営スタイルは現代においても大切だと思います。

まずは、雇用を守る、市場環境の変化に備える、成長に向けた投資がいつでもできるようにしていきます。ダム経営をするために、経営資源であるヒト・モノ・カネに余裕を持たなければなりません。ダムのように余裕を持っておけば、不測の事態にも対処でき、会社を経営し続けることができます。ダム経営、強く念ずる経営をこれからも続けていきます。

さくらパートナーズスタッフ一同、日々、社会の変化への対応しながらオーナー様、お客様に最善のご提案ができるよう全力を尽くしてまいります。今後ともご指導ご鞭撻を賜りますようお願いいたします。



株式会社
さくらパートナーズ
代表取締役
廣井重人

Bakery Road Blossom

こんにちは、徐々に日も短くなり秋の足音が聞こえてきましたね。いかがお過ごしでしょうか。Bakery Road Blossomです。今月は新商品の紹介をさせて頂きたいと思います！他にも沢山の新メニューを作っていきますのでご期待下さい(^_^)



Bakery Road
Blossom

クロックムッシュ ホットドック

- ・甘くないフレンチトーストの生地に使われたハムとチーズの味わいが絶妙！
- ・定番のホットドッグはお子様から大人まで大人気



ハチミツ塩バターロール 明太塩バターロール

大人気の塩バターロールシリーズが増えました♪甘～いハチミツとバターと相性抜群明太子！

レモンシュガー

スッキリ爽やか
レモン香る今の時期にピッタリな甘いパンです♪



スタッフ紹介

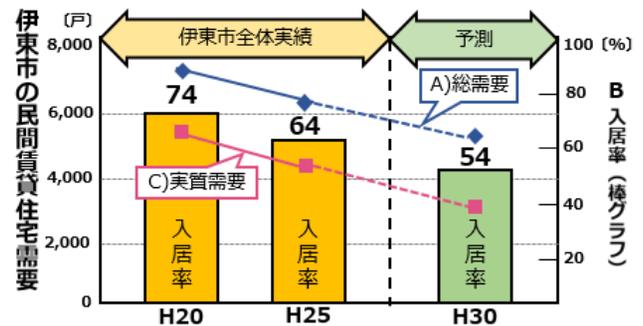


氏名	水野 隆之(みずの たかゆき)
出身地	静岡県三島市
事業	不動産営業
入社年月	2017年1月
特技	格闘技
趣味	映画鑑賞 モータースポーツ 歴史探訪
コメント	お客様に寄り添い、さくらパートナーズのファンになっていただけるよう、勇往邁進いたします。 お困りごとなど、ございましたら、お気軽にご相談ください。

伊東の賃貸住宅需要予測

(総務省データによる)

	実績		予測
	平成20年 (2008)	平成25年 (2013)	平成30年 (2018)あと1年後
A)伊東の民間賃貸住宅供給 (戸) (対5年前)	7,400	6,400 (▲1,000)	5,400 (▲1,000)
B)入居率 (%) (対5年前)	74	64 (▲10)	54 (▲10)
C)実質需要戸数 (戸) C = A × B / 100	5,476	4,096 (▲1,380)	2,916 (▲1,180)



家賃5万円/月×6戸



		平成20年	平成25年	平成30年
入居部屋数 (入居率%)		5戸 (83%)	4戸 (67%)	3戸 (50%)
オーナー様 収 入	万円/月	25	20	15
	万円/月 (対H20年)	300	240 (▲60万円)	180 (▲120万円)

決断の時!!



買増し

+

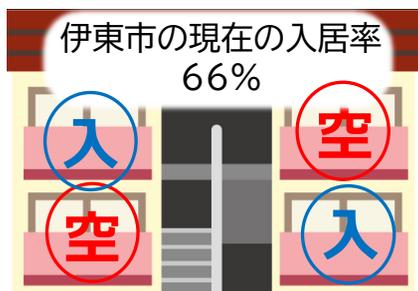


家賃5万円/月×4戸

		平成30年
入居部屋数 (入居率%)		5戸 (50%)
オーナー様 収 入	万円/月	25
	万円/月 (対H20年)	300 (0万円)

伊東市賃貸契約数NO.1

伊東市の賃貸仲介の需要と供給



賃貸仲介伊東市シェア率 38.1%!



さくらパートナーズ
管理物件の目印です。

さくらパートナーズ
管理戸数2,100戸!

さくらパートナーズ年間入居・退去



圧倒的な供給!



圧倒的な需要!

216/713→退去率 約10%に
さくらパートナーズが対応させていただいております。

さくらパートナーズ入居契約数昨年度実績

月平均 18件
年間 216件

全国平均退去率 約10%
伊東市平均退去率 約15%

伊東市年間退去数 約713部屋

管理伊東市シェア率 30%!

伊東市賃貸経営

賃貸経営に関して必要なことについて

賃貸仲介に必要なことはまず、「掲載数の確保」となります。お客様から見る不動産業者の印象が重要なため、物件の掲載数が必要になります。

小さなスーパーが、大手が参入したことにより、閉店を余儀なくされました。皆様は「品揃えの良い店と悪い店」どちらに行きますか？

たまには小さなお店に行き、ほしいものだけを購入するという選択肢もありますが、品揃えが良いお店に行く方が多いかと思えます。特に不動産はご自身の生活の中心となるものなので、お客様は自然と品揃え(掲載数)が多い不動産屋を頼ってくださいます。実際にお客様から弊社を選んだ理由を聞くと「物件が多いから」という声が多数です。

また、オーナー様より任せていただいている弊社の管理物件は2100戸を突破しました。それに伴い取り扱える空室も増えています。

2022年2月上旬から5月中旬の賃貸ポータルサイト(集客などの目的で作られるインターネットサイト)の掲載推移となります。

下図の比較は伊東市賃貸不動産会社上位3社となります。

弊社は約15日間で掲載数が21件減少しております。

これは21件のお部屋が成約となった。ということが言えます。

但し、弊社では退去立合いも行い、日々管理の受託も増えております。

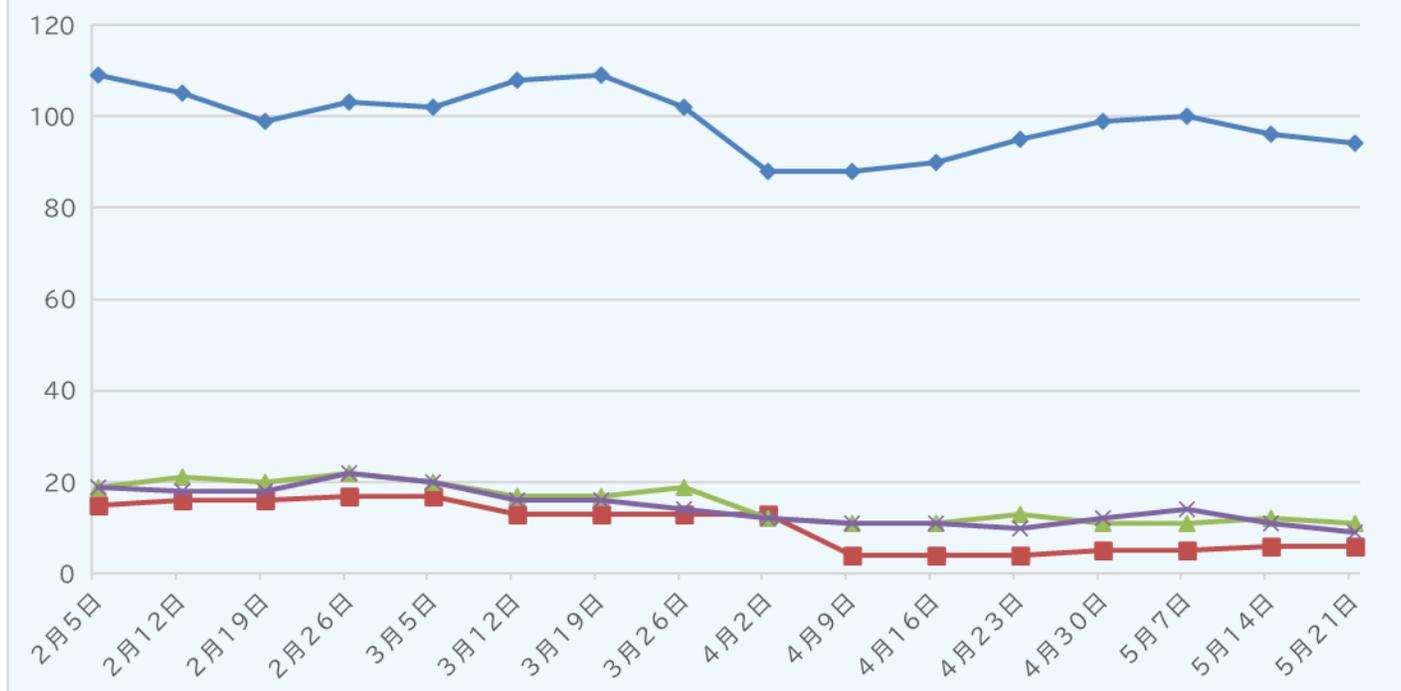
退去件数より契約件数が上回っていることが分かります。

弊社では、空室対策に関して、オーナー様と共に考え、解決するようオーナー様に寄り添った賃貸経営を提案しております。



ポータルサイト掲載数

— さくら — A社 — B社 — C社



第76回按針祭 海の花火大会

伊東のオレンジビーチをピンクに染めました☆



このたび2022年8月10日に皆様のお陰を持ちまして、弊社経営理念にある地域密着、地域貢献を実現する為に3年前から計画し、念願であった伊東温泉最大のイベント「**按針祭**」を彩る花火大会に協賛し、弊社のコーポレートカラーである**ピンク色**の花火を3分間打ち上げることができました。



プログラム前半の最後(20時23分から)3分間伊東の海をピンクの花火が彩っていました。



日頃の感謝を込めて、オーナー様と一緒に花火鑑賞会とバーベキューを開催いたしました。
お陰様で社員一同楽しい時間を過ごさせていただきました。
参加いただいたオーナーの皆様ありがとうございました。

コンサルタント事業

空家を活用しませんか？



2021年静岡県内移住者
過去最多の1868人！
前年度比470人増！

20歳代～40歳代の子育て世代が
移住者全体の8割超を占めており
県東部が特に人気と発表がありました。
伊東市も上位10市に入りました。
伊東市も移住就業支援事業補助金等
受け入れに力を入れています。

2021年度 移住者が多かった 上位都市10市		
1	三島	171人
2	富士	162人
3	静岡	158人
4	浜松	128人
5	富士宮	111人
6	藤枝	106人
7	伊東	96人
8	掛川	69人
9	湖西	58人
10	伊豆の国	47人

移住者が多い年代(世帯主)は？

30代…34.7%

20代…31.2%

40代…17.2%

20～40代が8割以上と、子育て世帯が多く移住しています。

【伊東市を世界一のリゾート市へ】

人口減少が問題となる中、
空き家問題は深刻です。

その中で移住者が増え、
人口が増え町が活性する為にも



家の将来を考えませんか？

Q. 空き家の悩みについて問い合わせはどこにすればよいですか？

Q. 相続するために、何か準備は必要ですか？

Q. 何もしないで放置するとどうなりますか？

Q. 相続など具体的にどうしたらいいかわからない、迷っている。

Q. 空き家でも火災保険に加入する必要があるのでしょうか？

Q. 台風で私の空き家から飛んだ瓦で他人にケガを負わせた場合は、
私の責任になるのでしょうか？



お気軽にお問い合わせください。



SAKURA Partners

株式会社さくらパートナーズ

お問合せ: 0557-35-9157

担当: 齋藤智子

駐車場経営 VS アパート経営 将来を考えよう

相続前から駐車場だったし…。今さらアパート経営をしてもなあ…。とりあえず固定資産税が払えればいい…。オーナーにとって、駐車場経営とアパート経営は、感覚的に大きな違いがあることでしょう。手軽な駐車場か、手がかかりそうな賃貸経営か。



今一度、資産の観点から、ご自身の不動産資産の活用を考えてみましょう。

駐車場とアパート、それぞれのメリット、向き不向きを考えよう

	駐車場経営	アパート経営
メリット	<ul style="list-style-type: none"> ・手軽に活用できる ・低予算で経営できる ・転用、売却が比較的簡単にできる ・大きな返済等のリスクがない 	<ul style="list-style-type: none"> ・大きな収入が見込める。 ・長期にわたって安定収入、節税効果が得られる ・固都税が軽減される ・相続税節税対策効果が高い ・次世代に収益を残せる
デメリット	<ul style="list-style-type: none"> ・収益が少なく資産が増えづらい ・節税効果がない 	<ul style="list-style-type: none"> ・借入返済等の大きな支出 ・稼働が悪いと赤字になるリスクがある ・分割、転用、売却に時間がかかる
向いている資産	<ul style="list-style-type: none"> ・繁華街や商業施設の近く ・周辺のコインパーキング、月極駐車場の稼働が高い ・道路面に対し車の出入りがしやすい 	<ul style="list-style-type: none"> ・駅や商業施設に近いなど利便性が高い ・相続税評価が高く節税が必要 ・周辺に新築が少ない、埋まっているアパートが多い
向いていない資産	<ul style="list-style-type: none"> ・固定資産税額が高い ・周辺駐車場に空きが多い 	<ul style="list-style-type: none"> ・周辺のアパートに空きが多い ・賃料相場が低く収支が低い

基本的な内容をまとめましたが、一昔前と比べて、若者の車離れやリモートワーク化が進み、地方都市でも車社会からの転換が進んでいるケースが増えてきています。もともとあまり活用する意思がなく、とりあえず駐車場にしている場合、稼働が悪くなり固定資産税を払うとマイナスになるようなケースもあります。一方でアパート経営についても新築時は競合も少なく埋まっていた物件が、なかなか埋まらなくなってきたり、借入返済が難しくなるケースも出てきています。時代は移り変わっていきますが、資産の考え方も変わってきています。今のまま次の時代に継承するのか？多少のリスクをとって将来に資産の形を変えて受け継ぐのか？今一度、資産の活用方法を見直す時期ではないかと思います。定期的にご自身の資産を見直し、時代背景をうまく見据えて、よりベターな手を打っていただければと思います。



税理士法人タックスウエイズ
税理士 後藤 勇輝 氏

インボイス制度の基本 ～もう誰にも聞けない消費税の基本③～

巷で話題のインボイス制度と不動産業との関連について、テーマに沿ってご案内して参ります。第3回目は、「消費税の納税義務者」です。

1. 納税義務者

消費税の納税義務者は、事業者と外国貨物を保税地域から引き取る者とされております。

事業者とは → 国内取引を行う個人で事業を行う者及び法人※1

※1法人は、株式会社などの営利法人などが課税資産の譲渡等を行っている場合です。

外国貨物を保税地域から引き取る者 → 輸入取引の納税義務者※2

※2 事業に関係なく、輸入取引を行う者は納税義務が発生します。

2. 国内取引の納税義務者

国内取引における納税義務者は、国税で事業として資産の譲渡や役務の提供を行った事業者をいいます。不動産においても駐車場の貸付けや仲介手数料などは課税対象の取引とされております。

また、納税義務者には免税点が設定されており、基準期間※3における課税対象の取引(課税売上)が1,000万円以下の事業者は納税義務が免除されます。※4

※3 事業を行う年の前々年度の期間のことをいいます。

※4 その他の要因で免税点の判断が変わる場合があります。

免税点で納税義務者にならない事業者でも、事業者の選択によって課税事業者になることも可能です。現在、免税事業者で今後課税事業者になるためには、所定の期日までに届出を出すことが必要となります。

インボイス制度の導入では、選択による課税事業者が増えるのではないかと推測されております。駐車場賃貸業でも課税事業者になる必要があるのか？免税事業者のままでは問題があるのかなど、様々な疑問が出てくるかと思えます。

課税事業者、免税事業者の考え方は重要ですのできちんと理解をされて頂ければ幸いです。

(参考)

No.6105 課税の対象

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/shohi/6105.htm>

No.6117 課税の対象となる取引

<https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/taxanswer/shohi/6117.htm>

夢を諦めない…

これからも自分自身の資産を守っていきたい。
大切なご家族に資産を残したい。
今ある資産を最大活用したい。

人生100年時代

長生き準備

老後生活

アパート経営



さくらパートナーズからのご提案

銀行の預金金利より、物価上昇率の方が上回っています。

銀行にお金を預けていて、「増えない」ではなく、「減っている」ということに気付いている方はどれくらいいるでしょう。

そのお金の管理の仕方は本当に「安心・安全」なのではないでしょうか。

物価上昇対策(修繕費用対策)、人口減少対策(空室対策)
食料自給率低下、円安対策、年金対策…多くの対策を行わなくてはなりません。

さくらパートナーズではアパート経営だけでなく、みなさまの資産を保全することが可能になりました！

詳しくは、弊社へお問合せください！

【インスタライブを開催しました！】

伊東市の皆様こんにちは☀
Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店です。

私たちは4つの美容(基礎美容・オシャレ美容・健康美容・心美容)に関するレッスンを定期的に行っており、お肌だけでなく心も身体も綺麗になるサポートを全力でさせていただきます☺

その中心美容のレッスンとして、7月より3ヶ月連続、廣井代表によるスペシャルインスタライブを配信しております！

7月に行った第一回目のレッスンでは『恋の話』、8月の第二回は『愛の話』について男性目線でのお話をいただき、私たち女性スタッフはとても新鮮でした♪

次回の第三回は『お仕事の話』についてです👁
普段は完全ご予約制の、限られたお客様向けのレッスンですが、このインスタライブではどなたでもご覧いただけます！

※9月2日(金)19:00~予定



【サロンInstagram紹介】

レッスンや季節の美容に関して等、サロンの最新情報を発信しています！
Instagramの検索画面から
@sakurapportbeaute と入力、
又はQRコード読み取りでご覧いただけます。
いいね&フォローよろしくお願いします👉



Follow Me

Sakura
Rapport
Beaute

～無料体験実施中～

現在サロンでは、
・スキンナビゲーションシステムの体験
・お肌のアドバイス
・トリートメント2回 等
お得な体験を受けていただけます😊
(ご予約の際には「さくらパートナーズ通信を見た」とお伝え下さい)
ぜひお気軽にお問い合わせくださいませ🌈

Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店公式HP
<https://sakura-rapport.com>

◆JR伊東線 宇佐美駅 正面入り口より徒歩6分
静岡県伊東市宇佐美1661-11
1F駐車場をご利用くださいませ。

会社概要

会社名 株式会社さくらパートナーズ

代表者 代表取締役 廣井 重人

所属団体名 静岡県宅地建物取引業協会

免許 宅地建物取引業 静岡県知事許可(5)第11455号

【伊東店】

〒414-0045 静岡県伊東市玖須美元和田716-461

TEL:0557-35-9157

FAX:0557-35-9168

【伊豆 函南店】

〒419-0123 静岡県田方郡函南町間宮350-10

TEL:055-979-5575

FAX:055-979-5576

沿革

1998年 4月 有限会社さくら不動産 創業

2009年 4月 現代表 廣井重人が代表取締役に就任

2009年 11月 「エイブル」に加盟 不動産賃貸事業を開始

2010年 9月 建設部を開設

2011年 11月 伊豆函南店をオープン

2012年 6月 太陽光発電事業を開始

社名を「さくら不動産」から現社名に変更

2012年 9月 コンパクトハウス事業をオープン

2013年 1月 「日建学院 伊東校」をオープン

2013年 7月 伊東市最大の不動産ショールームをオープン

2014年 10月 イシンホームに加盟 ローン破綻0円住宅を販売

2018年 9月 Sakura Rapport Beaute伊豆伊東店をオープン

2018年 12月 不動産相続の窓口カフェをオープン

2020年 8月 伊東湯川支店をオープン

2020年 12月 Bakery Road Blossomをオープン