

賃貸業界のニュースから

リニア中間駅と副首都法から読み解く、拠点整備と人口移動の新潮流
賃貸需要は「人が動く場所」に生まれる時代へ

① リニア静岡工区、着工へ前進。 — 賃貸オーナー注目は『中間駅』

リニア中央新幹線の静岡工区が、いよいよ動き出します。品川—名古屋間で唯一残っていた静岡工区について、2026年7月に静岡県が着工を容認しました。JR東海は着工へ向けた準備を進める見通しです。ただ、開業時期はまだ確定しておらず、同社は今後あらためて見通しを示す方針ですが、静岡工区だけでも完成までに10年以上かかる見通しで、2036年以降になるとの見方が出ています。賃貸住宅オーナーにとって、この長い期間は、住宅・不動産市場の変化に備えるための時間にしたいものです。

ニュースでは品川や名古屋の駅前が注目されがちですが、賃貸経営の視点で見ておきたいのは、その間に生まれる中間駅のエリアです。ただし、ひとくちに中間駅といっても、事情はそれぞれ異なります。

中間駅でも期待は同じではない

橋本（神奈川県駅）



品川まで約10分
既存の通勤圏が
強まる

山梨県駅（大津町付近）



品川まで約25分
新しい生活圏が
できるかが焦点

神奈川県の橋本（神奈川県駅）は、品川までおよそ10分と試算されています。もともと京王線とJR横浜線で東京圏に組み込まれている街ですから、リニアは「すでにある通勤圏が、さらに強くなる」という話です。一方、山梨県駅ができるのは甲府駅の周辺ではなく、甲府市南部の大津町付近です。市は品川まで約25分と説明していますが、これは乗車時間であり、自宅から新駅までの移動や乗り換えの時間は含まれません。こちらは「新しい生活圏が成立するかどうか」という、橋本とは別の期待があります。

もうひとつ、忘れてはならない未確定要素があります。運賃や通勤定期の有無、中間駅への停車本数、始発・終電、新駅までのバスなどの二次交通は、いずれもまだ決まっていません。毎日往復できる料金になるのか、週2～3日の出社に向けた乗り物になるのかで、住宅需要への影響はまるで違ってきます。

しかし、地価には、期待の先取りともとれる動きが見え始めています。公示地価（2026年）では、橋本駅圏の住宅地で前年比4～6%前後上昇した地点が見られました。山梨県では、新駅の建設予定地周辺の地価動向を四半期ごとに調査しており、行政が継続的に注視するエリアになっていますが、昨今の地価上昇に、開業への期待がどこまで織り込まれているの

かは、正直なところ判断が難しいところですよ。

ただ、開業までの間に駅前整備や交通計画は段階的に具体化していき、沿線の都市構造や移動圏は、段階的に変化していきそうです。具体的に計画が進むにつれ、節目ごとの見極めが賃貸経営に必要になっていきそうです。

② 副首都法の成立。 — どうやって賃貸市場にお金を運ぶのか？

2026年7月、いわゆる「副首都法」が成立しました。大規模な災害で東京が機能を失ったときに備え、その中枢機能を代替する道府県を、申出に基づいて国が指定できるようにする法律です。参議院での採決は賛成123・反対121という2票差で、ぎりぎりの成立でした。

法律では施行後1年以内に国が基本方針を定め、2031年3月末までを集中的な推進期間として施策を進める予定です。すでに北海道・宮城・群馬・愛知・大阪・広島・福岡の7道府県が申請を検討していると報じられています。

では、副首都に指定されると、どのような道筋で不動産市場にお金が回るのでしょうか。経済誌の記者は「まず、国の財政支援や税の優遇を受けて、庁舎や通信設備、非常用電源といったハコモノへの投資が起こります。賃貸住宅市場に効いてくるのは、その次の段階、その拠点に人が常駐するかどうかです。国の機関や企業の第二本社に常勤の職員が置かれれば、住まいの需要が生まれ、家賃に波及していきます」と語ります。

逆に、非常時にだけ使う設備が整備されるだけなら、常住人口はさほど増えないかもしれません。オーナーとして見るべきは「箱の整備」より、「人の定着」になりそうです。

そしてこの法律は、物件を評価する物差しも変えていく可能性があります。「駅に近い」「築年数が浅い」に加えて、災害時にも機能が止まらないこと、具体的には非常用電源や受水槽、通信設備、複数路線へのアクセス、行政・医療機能の集積といった観点です。ハザードマップの確認から一歩進んで、こうした項目まで含めて物件を見る目が、これからの賃貸経営では問われていくのかもしれない。

これからの物件評価の視点



非常用電源受水槽



通信設備の強さ



複数路線へのアクセス



行政・医療機能の集積



ハザードマップ
+αの視点

災害時にも機能が止まらない
ことが、これからの価値になる

賃貸経営で収益を増やすための アパートマンション館株式会社

賃貸経営ニュース

2026 10月

発行所：アパートマンション館株式会社
茨城県取手市取手2丁目2-7 TEL.0297-72-1181
発行人：宮内 広明 <http://www.apa-to.co.jp/>
発行日：2026年10月1日 第15巻2号（通算170号）

「空室が埋まらない」「修繕費が増える」。賃貸経営に、こんなお悩みはありませんか。地域の大家様に、空室対策や設備更新など、収益改善と管理の見直しに役立つ情報をお届けします。信頼できる管理会社に、今の管理方法や募集条件を相談してみませんか。

今月のトピックス

記事 1 収益最大化のための！賃貸経営塾

エアコン「2027年問題」を機に、今の管理を見直す
突然の出費を抑える、計画的な設備更新という選択

記事 2 空室対策、はじめての一步。

その空室対策 誰に向けていますか？
値下げや設備追加の前に「選ばれる理由」を見直す！

記事 3 賃貸業界のニュースから

リニア中間駅と副首都法から読み解く、拠点整備と人口移動の新潮流
賃貸需要は「人が動く場所」に生まれる時代へ

月下美人の花言葉は「はかない美」「儚い恋」。一夜だけ咲く白い花が、神秘的に心をとらえます。

収益最大化のための！ 賃貸経営塾

エアコン「2027年問題」を機に、今の管理を見直す

突然の出費を抑える、計画的な設備更新という選択

省エネ法の「トップランナー制度」に基づき、2027年4月から、賃貸住宅で一般的な壁掛け型を中心に家庭用エアコンの新たな省エネ基準が始まります。これに伴い、不動産業界の一部では「低価格帯のエアコンが買えなくなるのでは」といった不安の声も聞かれます。

結論から言えば、現在使用中のエアコンが直ちに使えなくなったり、違法になったりするわけではありません。

しかし、**故障してから交換を考える管理のままでよいでしょうか？**

今回は、突然の出費や入居中のトラブルに備え、管理会社と確認したい**「設備更新計画」の考え方**を解説します。

① 2027年に何が変わるのか（誤解と真実）

2027年度以降、メーカー等は、区分ごとに年度内の出荷台数を踏まえた平均値で、目標基準を満たすことが求められます。個々の製品が基準を下回ったからといって、製造・出荷が一律に禁止される制度ではありません。また、所有者に**既存エアコンの一斉交換が義務付けられるわけでもないため、「古いからすぐ全部交換しなければ」と焦る必要はありません。**

② 故障のたびの手配が、負担を増やしていないか？

制度への不安だけでなく、今の設備管理で**「調達・交換時の経営リスク」**に備えられているかが重要です。

次の項目を確認しましょう。

- ✓ 低価格帯を含む、製品構成や価格帯の変化
- ✓ 夏季の需要集中による、修理・設置待ちの長期化
- ✓ 入居中の故障による入居者満足度の低下や、苦情・賃料減額の問題につながるリスク
- ✓ 空室期間に交換しなかったことによる、募集機会の損失

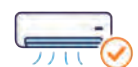
特に「夏の入居中の故障」は、工事待ちや緊急手配で費用が増える可能性があります。交換時期や予算も相談できる管理体制か確認しましょう。

③ 全戸一斉交換は不要。所有設備の「3分類」

管理会社への相談では、「古いから一斉交換」でも「壊れるまで放置」でもなく、優先順位を確認しましょう。設備を次の3つに分け、判断材料を整理します。

エアコン状態の3分類

-  ① 交換候補
すでに故障履歴がある、冷暖房能力が落ちている、異音がする
-  ② 計画更新
使用可だが10年以上経過／標準使用期間や部品保有状況を確認

-  ③ 継続使用
比較的新しく、性能や状態に大きな問題がない

入居中の故障には速やかに対応し、予防的な交換は空室時や閑散期も活用して、年度ごとに計画を立てます。

④ その交換提案、価格以外の根拠もありますか？

設備交換の提案は、本体価格・工事費だけでなく、今後の修理負担や入居者のメリットまで説明されているかが判断材料です。

投資判断の2つの視点

オーナー側の判断材料



- ・ 本体価格・工事費
- ・ 修理費・緊急対応費
- ・ 入居中工事の調整負担
- ・ 退去リスク

入居者側のメリット



- ・ 冷暖房性能
- ・ 静音性・快適性
- ・ 新しい設備の安心感

資源エネルギー庁の試算では、現行の2010年度基準と2027年度基準を比較した場合、**6畳用で年間約2,760円、14畳向けで年間約1万2,600円の光熱費削減効果が示されています。**電気代を負担するのが入居者であっても、この光熱費削減は**「実質的な居住コストの引き下げ」**となり、募集時の有力な訴求材料になります。

※光熱費は一定の条件に基づく試算であり、地域や使用状況、電気料金などによって異なります。

設備更新を相談できる管理会社か？

「交換が必要と言われたが、今すぐなのか判断できない」。そんなときは、各住戸の設備状況を整理し、交換の根拠や優先順位を確認することが大切です。

全住戸の「設置年」「メーカー・型式」「能力」「修理・故障履歴」「更新優先度」をまとめた**『設備更新台帳』**があれば、相談の材料になります。費用や交換時期に不安があれば、見積書や手元の記録をもとに、信頼できる管理会社へ一度相談してみてもいいかもしれません。

設備管理の相談前に確認したい3つのポイント

- ✓ 設備交換の提案に、各住戸の「設置年や修理履歴」を踏まえた判断の根拠があるか？
- ✓ 「壊れるまで使う」以外に、空室時や閑散期の交換など具体的な選択肢があるか？
- ✓ 交換費用だけでなく、設備の状態や優先順位を踏まえた「更新計画」を相談できるか？

空室対策、はじめの一步。

その空室対策 値下げや設備追加の前に 誰に向けていますか？ 「選ばれる理由」を見直す！

「家賃を下げても決まらない」「設備を増やしたのに反応がない」。そんな空室の悩みは、物件の魅力を届ける相手がズレていることが原因かもしれません。人口が多い層を狙っても、競合が多ければ選ばれにくくなります。本当に狙うべきは**「最大の市場」ではなく、「自分の物件が勝てる市場」**です。

今回は、値下げや追加投資を決める前に確認したい**「入居者ターゲット」の考え方**を解説します。今の募集方法に改善の余地がないか、管理会社の提案を見極める視点としてもお役立てください。

① 「人口が多い層」と「狙うべき層」は同じではない

募集ターゲットを提案されたら、年齢・男女別の人口統計だけでなく、「その層がこの物件を選ぶ理由」まで確認しましょう。

20代人口が多い

≠

一人暮らしの賃貸需要が多い

人口の多さだけでは、賃貸需要は判断できない

② 募集提案は「3つのデータ」で確かめる

首都圏4都県出身・在住の有職者を対象にした調査では、20代の37.7%が実家暮らしという結果もあり、年齢人口と実際の賃貸需要は必ずしも一致しません。また、「未婚」というくくりでも、25歳の新社会人と、65歳の高齢単身者では、求める広さや家賃帯、審査上の課題がまったく異なります。

高齢層は、若年層より市場規模が小さく見えても、物件の選択肢が不足している層には「満たされていない需要」が存在する可能性があります。

③ 募集提案は「3つのデータ」で確かめる

募集提案を受けたら、次の3つのデータを踏まえているか確認しましょう。対策の根拠が重要です。

-  01 地域の人ロ・世帯データ
年齢構成、家族類型、転入出に加え、民営借家に住む世帯の割合
-  02 周辺の需要・競合データ
近隣施設（病院、工場、大学等）、競合物件の間取り・家賃・供給量
-  03 自物件の実績データ
過去の入居者の属性、平均入居期間、退去理由、内見者の声

特に③において**「過去の入居者属性」だけで決めてしまうのは要注意**です。過去に20代男性ばかりだったとしても、それは単に「これまでの写真や初期費用が若年男

性向けだったから」かもしれません。「これまで住んでいた人」と「本来なら選んでくれる可能性がある人」を分けて考えるのがポイントです。

③ 「4つの視点」で募集提案の根拠を見極める

「市場規模」「競合の少なさ」「物件との相性」「収益性」の4つの視点で、提案されたターゲットが妥当かを確認しましょう。

【チェック】ターゲット選定の評価マトリクス

ターゲット候補	地域に いるか？	競合は 少ないか？	物件に 合うか？	収益性が あるか？
若年単身者	○	△	△	△
子育て世帯	△	×	○	△
中高年単身者	○	◎	◎	○
共働きカップル	○	△	○	○

※上表は考え方を示す架空の評価例です。
実際の評価は地域・物件ごとに異なります。

④ 追加投資の前に、ターゲットの再検討を

例えば、仮想事例として**「築25年・2DK・駅徒歩15分」**の物件を考えてみます。当初**「子育てファミリー向け」**を想定していましたが、周辺には新しい2LDKが多く競争が激しいことが分かりました。一方で、近隣に病院や工業団地があり、実は**「広さと駐車場を求める40～50代の単身勤務者」**の長期入居実績があることに気づきます。

そこで**メインターゲットを「中高年の単身勤務者」にシフト**します。すると、子ども向け設備を追加するのではなく、一室を寝室、もう一室を「書斎・趣味部屋」として提案し、収納力や駐車場をアピールするなど、**「打つべき空室対策が一変**します。提案を受ける際は、設備、写真、募集コピー、家賃設定、仲介会社への伝え方が、同じターゲットに向いているかも確認しましょう。

空室の原因、別の視点で見直しませんか

空室対策は「何を付けるか」から考えるのではなく、「誰に選ばれるか」から逆算する。



値下げや設備追加だけが、空室対策とは限りません。今の募集に疑問があれば、募集図面や反響状況をもとに、信頼できる管理会社へ相談してみてもいいかもしれません。