

# Bunki ブンキライフ Life

Vol.54

(通巻 141 号)

2025. 5・6月号

## 2025年 新入社員紹介



豊後企画ホールディングス  
bungo kikaku holdings

# 入社式 令和7年4月1日(火)



令和7年4月1日、春日神社にて豊後企画ホールディングス入社式を行い、4名の新たな仲間が加わりました。桜も舞う好天の中、晴れやかな表情が印象的で、これから始まる社会人生活への決意に満ち溢れていました。

会社に新しい風を吹き込んでくれる新入社員とともに、より一層業務に邁進してまいりますので、どうぞよろしくお願ひいたします。

## 新入社員紹介

### VOICE OF NEW MEMBER

#### 山口 大翔

ヤマグチ ハルト

出身：大分県大分市  
出身校：日本大学  
趣味：スポーツ観戦、旅行、写真

座右の銘・好きな言葉

「一期一会」



#### KAUR KAVLEEN

カウル カヴリーン

出身：インド  
出身校：立命館アジア太平洋大学 大学院  
趣味：バレーボール、自然とのつながり、小説を読む

座右の銘・好きな言葉

「現在」

過去や未来を心配せず、「今この瞬間」を大切に生きていくのが好きです。



#### 吉坂 瀬菜琉

ヨシサカ セシル

出身：大分県大分市  
出身校：大分高等学校  
趣味：ペットのトカゲのたまご観察

座右の銘・好きな言葉

「やらないで後悔するより、やって後悔したほうがいい」



#### HOSSEN MOHAMMED TAREQ

ホセン モハメド タレク

出身：バングラデシュ  
出身校：立命館アジア太平洋大学  
趣味：クリケット、映画・ドラマ鑑賞

座右の銘・好きな言葉

「七転び八起き」



# 繁忙期のご報告



## 賃貸仲介 事業部

マネージャー  
廣岩 慶也

平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。  
2025年の繁忙期も多くのご尽力をいただきありがとうございます。  
今期は脱ポータルを掲げ9月よりスタートしてまいりました。  
反響数は昨年対比102%と微増ながらも「お部屋ラボHP」からの反響数が昨年対比200%で着地することができました。

今後もお部屋ラボの広告掲載や看板設置を進め、より多くのお客様がお部屋ラボへご来店いただく事で、「お部屋ラボで部屋を探したい」、「お部屋ラボの管理物件に住みたい」というファンを増やし、管理オーナー様の賃貸経営を入居率でお返しできる導線を強化してまいります。

一方で、ポータルサイトは依然として来店せずとも物件情報を容易に取得が可能な状況です。掲載物件の鮮度（写真の充実、ターゲットに適した募集条件設定、設備提案等）向上と、管理部と連携し反響データや近隣競合の動向をもとにご提案をさせていただきました。  
ご協力いただいたオーナー様には、この場を借りて心より感謝申し上げます。  
今後も繁忙期に限らず、継続的な空室対策を行い、年間を通じて安定した稼働をサポートしてまいります。今後とも変わらぬご愛顧のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

## 賃貸管理 事業部

取締役  
佐藤 亮

賃貸管理事業部では、「オーナー様との信頼関係の再構築」をテーマに第48期をスタートし、2025年の繁忙期を終えました。この間、弊社へのご理解とご協力を賜り、誠にありがとうございます。

3月末時点の入居率は93.33%での着地となり、課題の残る繁忙期となりました。リノベーション（リノッタ）に関しては、累計完工数が100室を超え、2月および3月に新たに33室の入居が決定。完工から申込までの期間は平均39日、家賃は前回賃料から平均2,838円の増加となっております。お客様にも大変好評をいただいておりますので、空室対策としてリノッタを導入しやすいよう、お得なキャンペーンを引き続き実施いたします。この機会に、ぜひ導入をご検討ください。

最後になりますが、オーナー様との信頼関係構築に引き続き尽力してまいります。今後とも、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

# 売買営業グループからのお知らせ



## ソリューション 事業部

次長  
成迫 繁喜

拝啓 時下ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。  
平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。  
さて、このたび弊社ソリューション事業部における「売買営業グループ」は、ブランド力のさらなる向上と、お客様とのコミュニケーションの深化を目指し、新たに「売り買いラボ」という名称へ変更する運びとなりました。

この変更は、賃貸部門における「お部屋ラボ」が10周年を迎え、多くの皆様よりご支持をいただいていることを受けてのものでございます。「お部屋ラボ」が築き上げてきた信頼と親しみのあるイメージを、売買部門においても継承・発展させ、より多くのお客様に身近な存在

として感じていただきたいとの想いを込めております。

「売りたい方」「買いたい方」それぞれのご希望に丁寧に寄り添い、不動産取引をもっとわかりやすく、もっと安心していただけるようなサービスの提供を目指してまいります。また、これまで以上にスピーディーかつ的確なご提案ができるよう、体制の強化も進めております。

今後とも変わらぬご愛顧を賜りますよう、心よりお願ひ申し上げます。

**なお、「売り買いラボ」では現在、不動産の買取を強化中です!**

無料での査定も随時受け付けておりますので、ご売却をお考えの際は、どうぞお気軽にご相談ください。皆様からのご連絡を、スタッフ一同心よりお待ちしております。



@BUNKI\_SOLUTION

ソリューション事業部の公式インスタ



かけたコストは利益につながる?

# リノベーション実施は費用対効果で見極める

リノベーション物件の魅力といえば、まるで新築のように改修された、古くとも個性的なデザインや広さを備える部屋に住める点。特に若年層を中心に人気のため、賃貸経営のうえでも有効な集客策として、築年数が経つにつれ検討の機会が増えていきます。

しかし、リノベーションは施工費も大きく、実施にあたっては十分なシミュレーションと慎重な判断が必要となります。賃貸経営者が押さえておきたい実施の判断基準と計算方法を解説します。



## ■ ポイントは「残存運用期間」と「利回り」

リノベーションの検討にあたり、賃貸経営者がまず意識しておきたいのが「投資資金の回収」です。たとえリノベーション実施後に入居が決まったとしても、最終的にそのコストを回収できなければ成果としては赤字です。運用益や売却益での費用回収の見通しが立たない場合は、別の空室対策を検討したほうが賢明です。

さらに言えば、投資であるならコストを回収したうえで「利益」を出さなければなりません。利益が出るかの判断は、「リノベーション利回り」の計算結果と、「残存運用期間」の2つから導きます。

### リノベーション利回り計算式

$$= \frac{\text{想定上昇賃料} \times 12 \text{ヶ月}}{\text{全工事費} - \text{原状回復工事費}} \times 100$$

#### リノベーションコスト

※より正確な利回りを算出する場合はさらにNOI率を乗じる

**リノベーション利回り**は、リノベーションによって得られる年間の**想定上昇賃料**を、その実施コストで除すことで求めます。例えば、原状回復をただけでは7万円ですが貸せない物件が、リノベーションによって10万円で貸せると見込めるなら、年間の想定上昇賃料は(10万円-7万円)×12ヶ月で36万円となります。

一方の**リノベーションコスト**は、リノベーションの工事費をそのまま当てはめるのではなく、「原状回復するだ

けの工事」の見積もり額を差し引いたものを用います。仮に、原状回復のみの工事費が30万円、リノベーションまでした場合の全工事費が330万円であれば、リノベーションコストは300万円(330万円-30万円)です。

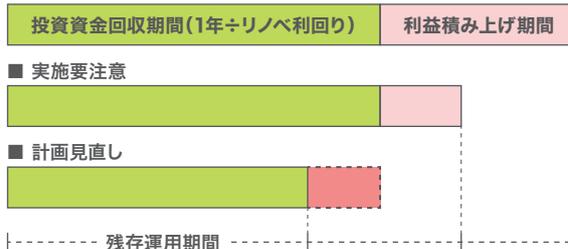
## ■ 投資回収と利益確保の期間を計算する

では、先ほど例示した数字を式に当てはめてみましょう。36万円(3万円×12ヶ月)÷300万円(330万円-30万円)×100で、この計画の「リノベーション利回り」は12%と分かりました。利回りが12%ということは、投資回収にかかる期間は約8.3年(1年÷12%)です。

さて、ここで確認したいのが「残存運用期間」です。もしこの物件が、あと10年程度で建て替えなければならないとすると、このリノベーションを実施する価値はあまり大きくありません。運用が“元を取る”だけで終わってしまい、利益をほとんど得られないからです。

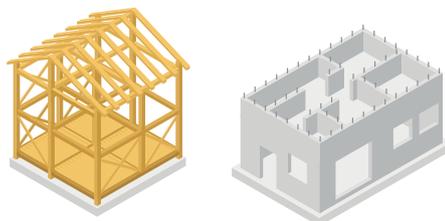
しかし、もしこの物件があと20年運用できるとしたら、約10年で投資資金を回収したのち、残り10年は利益が積み上がります。途中で売却する予定がない限り、リノベーションは「これからあと何年運用できるか」をきちんと見極めたうえで、その残存期間内で投資資金回収と利益確保の両方を叶えることが大切なのです。

### ■ 実施検討可能



## ■ 物件タイプ別・リノベーションの向き不向き

リノベーションで利益を得るには、残存運用期間内にできるだけ長く利益積み上げの期間を確保することが必要です。しかし、リノベーションは一般に、築20～30年が経過してから検討し始める選択肢。結果として構造別では、建物寿命の長いRC造はリノベーションが検討しやすく、建物寿命の短い木造ではシビアなコストコントロールが求められることとなります。



間取りタイプで見ると、費用対効果の見合った企画が難しいのはシングルタイプです。1Rや1Kはリノベーションによる賃料上昇幅が小さいため、コストを相当に抑えないと残存期間内で利益を出せません。したがって木造のシングル物件では、賃料上昇を狙ったリノベーションよりも、賃料下落と空室長期化の阻止を目的とした空室対策や表層部刷新が向いているでしょう。



反対に、費用対効果を高めやすいのがRC造のファミリー物件です。施工費は高くなりますが、2DKや3DKの1LDK化・2LDK化などは期待できる賃料上昇幅も大きく、施工直後の賃料での長期入居も見込めます。ただしRC造でも、専有部の給排水管が老朽化していて更新が必要な場合等は、コストが高くて利回りが低下するため注意が必要です。

### 全戸に効果が波及する エントランスリノベーション

施工費と賃料上昇のバランスによっては魅力的な投資となるリノベーションですが、留意したいのが施工費

の高騰です。昨今の建築資材や人件費の高騰に伴って、リノベーション費用も急上昇中。都市部では賃料も上昇傾向ながら、コスト上昇のペースが早いため、十分な利回りの出るリノベーションが企画できないケースが増えています。

そこで注目を集めているのが、内見時の第一印象改善に主眼を置いたエントランス部分のリノベーションです。具体的には外観の刷新と壁紙・照明・郵便受け・館銘板等の一斉交換をする工事で、メリットは、施工の効果が一棟全体に波及すること。戸あたりの賃料上昇効果は数千円でも、10戸、20戸と数が集まれば施工費に見合う収益を得られる可能性があります。



とはいえ、エントランス“だけ”が新しくても賃料は上がりません。可能であれば10~15年に一度の外壁塗装等とセットで行ない、建物全体の印象を刷新して効果の最大化を目指しましょう。

近年のエネルギー代高騰を受けて、賃貸入居者の節約ニーズも高まっています。省エネ設備を導入し、光熱費の節約が叶う物件とアピールできれば、入居者獲得にもメリットあり。今回は省エネ給湯器の導入に活用できる、**大型補助金事業「住宅省エネ2025キャンペーン」**の「**賃貸集合給湯省エネ2025事業**」をご紹介します。

### ■ 利用しやすくなった2025事業の変更ポイント

本事業は、既存賃貸集合住宅(※)の給湯器を「エコジョーズまたはエコフィール」に交換する際に利用できる補助金事業です。今年度は従来の「一棟あたり2台以上」という条件が外れ、1台の交換から補助が受けられるようになったため利用しやすくなりました。補助額は1台につき5万円(追いだし機能つきは7万円)で、交換時のネックとなる従来型給湯器との価格差を補填できます。(※新築物件や戸建賃貸は補助対象外)

### ■ 給湯器設置にあたっての確認ポイント

エコジョーズ等への交換にあたって、注意したいのが給湯器の設置場所です。「潜熱回収型」と呼ばれる工

コジョーズ等の省エネ給湯器は、従来型と異なり給湯時に「排水」が発生します。この排水は専用の管で雨水枡や雨樋、浴室排水などに排出しなければならないため、排出の容易なベランダ側ではなく共用廊下側に給湯器がある場合には、廊下を横断してドレンレールを敷設する等の専用工事が必要となるケースがあるのです。

建物構造等によっては設置そのものがない場合もあるため、設置の可否は事前にきちんと確認しましょう。なお、この排水設備工事についても同制度の補助対象で、設置1台分の工事に対して3万円の補助が受けられます。

ちなみに、エコジョーズのガス代節約効果は、単身世帯でガス料金の10%、ファミリーで15%程度が期待できるとのこと。交換した際には、昨年からは始まった「省エネ性能表示ラベル制度」も募集時に活用し、お得に住めるお部屋として宣伝していきましょう。



● 住宅省エネ2025キャンペーンサイト

※「賃貸集合給湯省エネ2025事業」の詳細はこちら





## 日生第5マンション 207号室

家賃

**¥59,000**

¥50,000▲

**¥9,000  
UP**

施工金額：¥2,500,000

- 住 所：大分市上宗方
- 構 造：鉄筋コンクリート造
- 築 年：1986年1月
- 階 建：7階建て
- 間取り：2LDK
- 共益費：¥3,000

Before



### 株豊後企画ホールディングス

〒870-0007 大分市王子南町5番6号

総務経理部 TEL 097-537-4975

経営企画室

HRグループ・ブランディンググループ・情報システムグループ  
DX準備グループ・新規事業創造グループ

〒870-0822 大分市大道町5-1-53 メゾンSoubi1F  
TEL 080-8369-0314

### 株豊後企画集団

賃貸管理事業部

管理オーナー様専用ダイヤル TEL 097-533-8008

オーナーサービスグループ TEL 097-533-5700

カスタマーサービスグループ

管理グループ TEL 097-511-4333

相続サポートチーム

ソリューション事業部 TEL 097-579-6336

売買営業グループ

法人営業グループ  
〒870-0026 大分市金池町2-14-23 TEL 097-579-6622

### (有)エム・ジープランニング

〒870-0007 大分市王子南町5番6号

### NPO法人 豊後住まいるサポート

〒870-0823 大分市東大道2-4-22 TEL 097-579-6655

### 一般社団法人 アースプロジェクト大分

〒870-0822 大分市大道町5-1-53 メゾンSoubi1F  
TEL 097-511-1011

### 一般社団法人 大分空家活用ラボ

〒870-0007 大分市王子南町5番6号

### 賃貸仲介事業部 お部屋ラボ

大分駅上野の森口店

〒870-0823 大分市東大道2丁目4番22号 TEL 097-579-6600

萩原店 〒870-0921 大分市萩原3丁目20番30号 TEL 097-551-6891

大在店 〒870-0251 大分市大在中央2丁目1番18号 TEL 097-593-2063

森町店 〒870-0131 大分市大字皆春1557-1 TEL 097-547-8338

光吉店 〒870-1132 大分市大字光吉917番地1 TEL 097-524-5252

大分大学前店/Labo's Kitchen

〒870-1121 大分市大字鶯野1586番地の3 TEL 097-524-5253

別府店 〒874-0920 別府市北浜1丁目10番13号 TEL 0977-75-6728

日出店 〒879-1506 大分県速見郡日出町3451-2 TEL 0977-85-7280

### いい部屋ネット大分賀来店

〒870-0892 大分市賀来新川2丁目2番1号 TEL 097-574-8877

### 株豊後建築工房 〒870-0039 大分市中春日町5-26

TEL 097-537-0001

TEL 0120-158-508

### 株豊後ドリームラボ

不動産事業部 サブリース 家賃債務保証 不動産買取再販

教育事業部 個別指導 Growing Up 大 在 校 TEL 097-578-6426

高 城 校 TEL 097-578-8208

自立型個別指導 Growing Up+(PLUS) 大分大道校 TEL 097-574-4653

賀 来 校 TEL 097-511-1156

旅行事業部 ワールドトラベラー TEL 097-574-4633

〒870-0822 大分市大道町5丁目7-7

### シングル産業(有)

〒871-0027 大分県中津市大字上宮永260-4 TEL 0979-22-8721

