



松たより

平成21年10月5日
発行：松本ビル管理株式会社
営業企画委員会
住所：大阪市阿倍野区昭和町3-8-27
http://www.matumoto-kanri.co.jp/

松本ビル管理(株) 機関紙

2009年 秋号

【リース契約を活用した耐久消費財運用】

画：田中真理

季節の変わり目になると、入居者より修繕の要望があがります。例年、梅雨時になるとエアコン、秋口以降では給湯器…。数か月前より調子が悪かった機器について、季節の変わり目になり、暑さ(寒さ)に耐えられなくなって、修繕要望を出されるのです。

給湯器はもとより、エアコンも、昨今の単身者向け物件についてはごく当り前の付帯設備になってきており、また、この類の耐久消費財は入居者の生活に深くかかわっているため、改善要望が発信された後、すぐに対応しないといけません。少しでも遅いとクレームに発展する可能性が高いからです。

両者ともに小修繕とは異なり比較的値の張るものですが、今回は交換を視野に入れ、コストを抑えた運用方法をご提案いたします。



① 全戸分仕入れによるコスト圧縮

例えば、物件全戸分の給湯器の交換工事の場合、壊れた時に1台ずつではなく、全戸分を一度に仕入れることにより1台当たりのコストを圧縮し、取替の手間を軽減する効果を狙います。つまり、モノに対しての値下げ+サービスに対する値下げを同時に狙うということです。

② リース契約の活用

ただし、一度に大量の給湯器やエアコンを交換すると多額の現金を必要としますので、ここで「リース契約」を活用します。リース契約とは、オーナーと販売会社との間で購入の話がまとまった設備機器などに付いて、リース会社が販売会社からこれを買取った上で、一定期間に渡り一定のリース料を受け取ることを条件にオーナーに使用させます(図1参照)。つまり、オーナーにとっては設備の調達を「長期間の賃貸借」という形で行うものと言えます。

例えば、総戸数20戸のマンションの給湯器を、

- A:「その都度取替る場合」
- B:「一度に全戸取替る場合」

の2パターンで比較しますと、

- A: @84,000×20戸=1,680,000(税込)
- B: @68,250×20戸=1,365,000(税込)

一目瞭然Bに軍配が上がります。しかし、Aの場合と違い、Bは一度に1,365,000円もの現金を必要としますので、ここでリース契約を活用することで、月々約24,000円(60ヶ月の場合)の支払になります。この場合、支払総額は24,000×60箇月=1,440,000円となり、その都度取替た場合と比べると、この場合もこちらに軍配が上がります。

この方法ですと、今後5年間の保証を付けることができるため*、何か機器に問題が発生した場合でもすぐに対応が可能となり、入居者にもメリットがあると言えます。（* 案件により内容は異なります。）

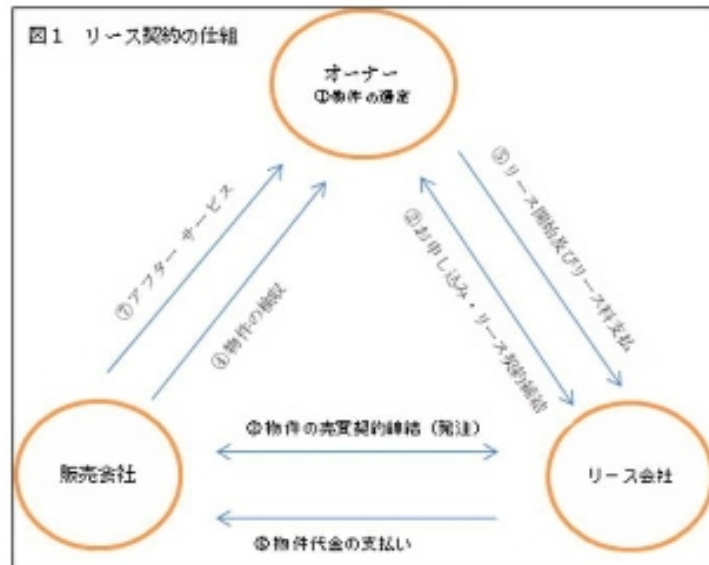
管理会社の立場から考えますと、給湯器が壊れて、オーナー様へ交換(修理)の承認をいただく際、連絡がつかない場合があります。その時に、入居者からの依頼があっても歯切れの悪い返事しかできないと入居者は不安になりますし、仮に即日対応できないと、当日はお風呂に入れないという事態にもなり、最悪の場合、お風呂に入れない代償として、銭湯代を請求されるようなケースも稀とはいえ実際にごさいます。

このようなケースを防ぎ、入居者には「安心」を与え、オーナー様には「現金収支の安定化」を図るひとつの手段として、リースによる一括交換という選択肢のご一考をお勧めします。

※ 紹介事例は、築年数が、耐久消費財(給湯器)が壊れ始める平均年である10年超のマンションにお勧めします。

【リースの仕組み】

リースは主にファイナンス・リース契約とオペレーティング・リース契約に大別されます。ファイナンス・リースは文字通り設備機器導入の資金調達のひとつとして“金融”色が強い契約です。一方、オペレーティング・リースはリース期間終了後の残存価格を設定したり、消耗品の提供や保守契約を付属させるなど“賃貸借”色が強い契約です。日本ではリースというと主にファイナンス・リースを指しますが、中古品市場が発達している自動車や航空機など、リース対象物によっては、リース料を抑えられるオペレーティング・リースも増加しています。今回のご提案はファイナンス・リースを前提としています。リース契約によるメリット、デメリットには大きく次のようなものが挙げられます。



●メリット

(1) 資金調達の機能がある。
借入が困難な場合、または現金はあるが手元資金を留保したい場合(例えば、相続税の納税資金を残したい)など、リースの利用とは設備機器等の購入資金をリース会社が肩代わりしてくれることとなりますので、オーナー様が借入をすることなく設備機器等を使用できます。リースの最大の特長は、このような資金調達機能にあると言われてています。

(2) 事務負担を軽減することができる。
リースを利用すると、原則、リース料の全額を費用処理することが認められます。購入し、所有する場合に必要な減価償却の必要がなくなり、事務負担が軽減される効果があります。



連絡とってほみたものの...



なかなか確認が取れないと...

(3) 金利の変動に左右されない。
借入による購入の場合には返済期間中の金利変動の影響を受ける場合がありますが、リースの場合、リース料は期間中一定ですので金利の変動リスクを負うことがありません。

(4) リース契約の容易性
銀行借入と違い、リース契約の場合には一般的に審査手続きが簡略化されているので、比較的容易に利用できる傾向があります。

●デメリット

(5) 中途解約ができない
オーナー様の理由により機器の利用が不要になっても、リース期間中の解約は認められません。中途解約する場合は残存リース料(月額×残りの契約期間月数)をまとめてお支払い頂くこととなります。

(6) 購入に比べ、リースは割高になります。
リース料には機器の購入代金の他に付随費用(動産保険料や金利、リース会社の手数料を加えたもの)が含まれていることから、同一条件の場合には、リース支払総額は購入代金よりも大きくなります。

(7) 機器の所有権を取得できない。
リース物件の所有権は終始リース会社にあるため、所有による満足感を得ることができません。



こんなことには...

↑ このような事態は避けたいところです...

【大阪市の防犯カメラ補助金制度】

地域防犯に資する防犯カメラの設置を促進し、より住みよい安心で安全な町の実現を図るため、マンションの管理組合、賃貸共同住宅の所有者や入居者組織、地元振興会、町会等が防犯カメラを設置する場合の費用の一部を補助する制度が本年度よりスタートしています。

マンションの場合、補助対象の上限は5台で、カメラ画像面積の3分の1以上に道路などの公共部分を映す事や、賃貸マンションの場合は住民の過半数の同意などが条件となりますが、導入をご検討されている方にとっては有利に導入を進めていくことのできる制度ですのでご紹介します。

●補助金・助成金を受けられる対象

大阪市内に所在する住戸数が5戸以上の賃貸共同住宅の所有者であって、防犯カメラを設置することについて入居戸数の過半かつ3戸以上の同意を得たもの。

●補助金の対象となる経費

防犯カメラの設置に要する費用(保守費用、修理費用、電気料金等の維持管理費用を除きます。)

●補助金額

補助対象となる経費の2分の1(千円未満切捨;但し、1台につき15万円が上限)

リース・レンタルの場合、貸借期間の当初3年間に限り、各当該年度中に支払った費用の2分の1を上限とします。

* 平成21年度に限り補助金半額加算制度(上限は22万5千円)により、4分の1の費用で設置が可能

安全性という観点から防犯カメラ導入を検討されている方には大変有利な制度だと存じます。

ここで重要な役割を果たすのが管理会社です。実際、要件となる住民の過半数の同意を得るには同意書に押印いただく必要がありますが、これをこなすことができるのは入居者様と日頃コミュニケーションをとれている管理会社ならではの自負しております。また行政サイドとの調整作業も必要となるため、管理会社の持っているノウハウが生き、スムーズな制度運用も可能となります。詳しくは弊社営業担当者までお気軽にご相談ください。

〈補足〉:今回主題でご提案しましたリース契約と組み合わせることも可能です。

【編集後記】



最近、「トヨタ3年分ください。」というキャッチフレーズのCMを見かけました。詳しく調べると、ここで述べたリース契約とは少々異なるものですが、大まかに言うと月々の負担を抑えて3年間車を使用する仕組みでした。今時の消費者は「車そのもの」が欲しいのではなく、「車を利用した家族との思い出作り」のために車を安く調達することで満足を得る方が有利だと合理的に判断します。「所有」するのではなく「利用」する...持つことにこだわりさえなければ、色々な選択肢が見つかるかもしれません。 <安田寛之>