

研修テキスト

満室賃貸経営のための不動産税務・管理実務の基礎知識



講師 杉森 真哉

目次

| | |
|----------------------------|---|
| I. 税務..... | 1 |
| 1. 減価償却..... | 1 |
| 2. 借入金返済..... | 2 |
| 3. デッドクロスの回避方法..... | 2 |
| 4. 青色申告..... | 2 |
| 5. 法人化のメリット..... | 2 |
| II. ファイナンス..... | 3 |
| 1. 金融機関の種類と特徴..... | 3 |
| 2. 融資の種類..... | 3 |
| 3. 融資可能な収益評価の条件..... | 3 |
| III. 管理実務知識..... | 3 |
| 1. 管理業..... | 3 |
| 2. 賃貸条件..... | 3 |
| 3. 募集チラシ..... | 4 |
| 4. 物件情報公開..... | 4 |
| 5. クローリング戦略..... | 4 |
| 6. 家賃アップ戦略..... | 5 |
| 7. 入居環境の向上を目指す..... | 6 |
| IV. 契約種類と締結方法..... | 6 |
| 1. 管理委託、サブリース..... | 6 |
| 2. 賃貸借契約実務の流れ..... | 7 |
| 3. 更新と再契約..... | 8 |
| 4. オーナーチェンジ物件における契約形態..... | 8 |
| 5. 定期借家契約..... | 8 |
| V. 事業収支プランニングと税務..... | 9 |
| 6. 事業収支計画..... | 9 |

I. 税務

1. 減価償却

□減価償却が所得税対策として有効な理由

賃貸物件そのものが減価償却できる資産であるため。

□減価償却とは

建物などの固定資産は、建築費を一度に経費として計上できず、その耐用年数を法律で定め（法定耐用年数）、毎年一定の減耗分のみ分割して経費にする必要がある。

これを減価償却という。

□減価償却方法とルール

➤ 定額法：毎年一定額を償却する方式

➤ 定率法：毎年一定割合を掛けて償却する方式

約7割の本体部分は定額法のみ。

設備部分については定率法も選択可能。

設備部分は、定率法を選択するのが一般的。

理由は、初年度の経費が大きくなり、課税所得が軽減されるため。

税務上で青色申告した場合には、3年間（法人：7年間）の損失の繰延が可能。

ただし、両手法を必ずシュミレーションして検討必要。

□耐用年数

| 構造 | 法定耐用年数 | 償却率 | |
|----------------|-------------------|-------|-------|
| 木造・モルタル造 | 20 | 0.050 | |
| 木造または合成樹脂 | 22 | 0.046 | |
| 鉄骨造 | 骨格材の肉厚が3mm以下 | 19 | 0.052 |
| | 骨格材の肉厚が3mm超～4mm以下 | 27 | 0.037 |
| | 骨格材の肉厚が4mm超 | 34 | 0.030 |
| レンガ造・ブロック造 | 38 | 0.027 | |
| 鉄筋・鉄骨鉄筋コンクリート造 | 47 | 0.022 | |

出典：不動産投資入門

2. 借入金返済

□返済方式（資料出典:catchup 住宅ローン）

- **元利均等返済方式**：毎月、元金と金利の合計額を一定額にして返済していく方式。
- **元金均等返済方式**：毎月の元金返済を一定にする返済方式

□デッドクロス

税金にならない返済経費額が減価償却を上回る状態。

これ以後は実際に手元に残っているキャッシュよりも申告所得が多くなってしまうため、年々財務状態は悪化してしまう。

元利均等返済であれば、通常築後、10～15年頃に訪れる可能性が高い。

3. デッドクロスの回避方法

- 自己資金を多くする
- 元金均等返済で借る
- 返済期間を短くする
- 繰上げ返済する
- 新たな減価償却資産を購入
- 売却する
- ローンのリスケジュール（返済期間延長）を交渉
- ローンの借換えをして返済期間を延ばす

□税金対策が必要になる本当の理由

デッドクロスは通常築後10～15年で訪れる。

またこの時期は、築後初めての大規模なメンテナンスが必要になる時期にあたる。

また10年も経てば、設備も一昔の仕様になってしまう。

しかしデッドクロスが起きてしまうと、必要なリフォームをしようにも、手元に残っているキャッシュよりも申告所得の方が大きくなってしまい、思うようにできなくなる。

そのため、デッドクロスに備えて、資金を蓄えておくことが重要である。

4. 青色申告

□初年度の赤字を3年間繰延可能（法人9年）

□青色申告特別控除が受けられる（2種類）

- **65万円の特別控除**
事業的規模に該当する場合に適用される。
5棟10室基準によって事業的規模か判断される。
- **10万円の特別控除**
事業的規模に満たない場合に適用。

□青色専業専従者給与を必要経費に算入できる

青色事業専従者とは青色申告の承認を受けた大家と生計を一にする配偶者などで、大家さんの経営する事業に従事している者をいう。

例えば奥さんを貸家の管理業務に専従させ、その対価として103万円の給与を支払うことで、103万円は無税で所得を分散させることが可能。

5. 法人化のメリット

□法人化のメリット

会社から給与を貰う形にして所得を分散すれば、条件によって給与所得控除をうまく利用することができる。

□個人？法人？の分岐点

800～900万を超えるか否かが分岐点

□法人化の方法（建物を法人に売却）

法人の出資者は、建物所有者の子供や孫など将来相続人になる者とする。

□法人化の方法（管理委託方式）

管理業務を実施する法人を設立し、大家本人の不動産の資産管理を行う目的で管理料を受け取る形にする。

管理委託料は、一般的に家賃の5～8%程度が相場。

□法人化の方法（一括借上げ方式）

大家さんが不動産管理会社を設立し、自分の建物を一括借り上げするという方式。

一般的な家賃保証会社の場合、保証料は募集家賃の10～20%程度が相場になっているため、同族会社の一括借上げの場合は15～20%程度が上限。

II. ファイナンス

1. 金融機関の種類と特徴

- 住宅金融支援機構（旧住宅金融公庫）
- 日本政策金融公庫
- 都市銀行
- 地方銀行、信用金庫

2. 融資の種類

- 住宅ローン
- アパートローン
- 事業ローン

3. 融資可能な収益評価の条件

融資可能になるには収益評価と担保評価の条件を両方満たすことが基本条件。

判定：

年間家賃×80% > 金利 6%の年間元利返済額 + 諸経費

融資が可能になる基本的な条件は、家賃収入が満室時の80%、金利が6%程度、返済年数（木造20年、S造・RC造25年）で収支計算を行い、1円でも税引き前キャッシュフローがプラスになれば、融資可能。

担保評価

判定：

融資金額 ≤ (路線価×80%) + (建物価格×70%)

III. 管理実務知識

1. 管理業

宅建業と管理業の違い

賃貸管理が得意な会社を見極めるポイント

- 掲示物
 - まっすぐ貼られているか
 - 古いものが放置されていないか
- 集合ポスト
 - チラシが散乱していないか



入居者名のラベルに統一性があるか
ポストに入居者名が貼っているか



➤ 駐輪場

放置自転車やバイクがないか
きれいに整頓されているか
管理シールが貼られているか



➤ その他

共用部分にゴミが散らかっていないか
草むしりがされているか
防犯対策の状況はどうか

➤ 募集チラシ

手書きやコピーを繰り返した汚いチラシでないか
その物件の長所がアピールされているか
物件専用のホームページが用意されているか
ポータルサイトで掲載されているか

2. 賃貸条件

自分の物件のポジショニング

自分の物件がどのポジションに位置するのか、あるいはしたいのかを明確にすることが大事。

例えば、ローコスト戦略で行くのか？付加価値戦略で高く貸すのか？

昔は物件情報は不動産業者の手にあったが、今は入居希望者がインターネットでたくさんの物件を事前に調べてから決め打ちで来ることも多い。

□連帯保証

連帯保証人なしとし、滞納保証会社の利用を契約条件とする方法もある。

□滞納保証会社

入居者の連帯保証人となって、滞納家賃の建替えや未払いが続いた場合の部屋の撤去、夜逃げした時の荷物の処分を行ってくれる。

オーナーと直接取引してくれる保証会社は殆ど無いため、管理会社や募集依頼先の不動産会社に代理店となっている保証会社を確認しなければなりません。集金代行と併せて行う集金代行方式と、滞納があった場合に請求する代位弁済方式がある。

□水道光熱費込

水道代や電気代、ガス代を固定で設定する方法がある。定額の場合には月々の家賃が固定化され見通しが立つため、法人や外国人などに人気がある。

ワンルームの場合、1万円程度で、そこまで使われないことも多いので差額分が収益になる。

□インターネット利用料

利用料を家賃に含めて無料とする方法がある。アパート一棟丸ごとで専門業者にインターネット環境を構築してもらおうと、一戸あたりの月々のランニングコストが約2000円前後で済む。3000円の賃料アップで対応し、入居者には無料で提供する。

□退去時クリーニング代

契約時にクリーニング代を取り決めしておく。無用なトラブルを避けるために、契約時にクリーニング代を先払いしてもらう方法が有効。1R・1Kなら3.5万、2DKなら5.5万、3DK以上は6.5万程度を目安にするとよい。

3. 募集チラシ

□反応が上がる募集チラシの作り方

自分の物件の良さは、自分が一番知っているはず。そのため、自分の物件のアピールポイントを不動産会社に伝えることが大切。

自分の物件は自分にとって一番でも、不動産会社にとっては、たくさんある物件のうちの一つにすぎない。

4. 物件情報公開

□一般募集

一般媒介契約に基づく入居者募集委託契約のことで、複数の業者に同時に依頼することができる。

メリットは、依頼した分だけ多くの業者が募集活動をしてくれる。集客力のある業者に直接依頼ができる。

デメリットは、多くの業者から問い合わせがあったり、連絡業務が煩雑化する。

各業者の契約内容・書式がマチマチなので契約内容を統一できないことがある。(事前に統一化した契約書を作成しておく)

□専任募集

専任媒介契約に基づく入居者募集委託契約のこと。1業者に限り依頼可能。まとめ役の業者を元付業者といい、元付業者から物件情報を得て、お客様に紹介する業者のことを客付業者という。

メリットは、募集活動の窓口で元付業者が責任をもって募集活動をしてもらえる。

デメリットは、元付業者が物件情報を抱え込んでしまう恐れがある。理由は客付業者が契約すると、元付業者の利益分が減ってしまうため

(客付業者にもきちんと情報が流れているか確認する)

5. クロージング戦略

□内見者の数と成約率の関係

内見者数と成約率には大きな相関関係があり、新築で約30%、中古で約20%が目安

自分の物件の成約に自信がある時は、内見してくれたら、商品券500円分(グルメカード、ファーストフードなど)を、内見者と紹介業者に配布すると、内見者の数

を増やすこともできる。

□エントランスの清掃

エントランスは物件の顔。入居募集中は、管理業者に定期清掃を委託していても、毎日エントランスや共用部分の点検を行うことで清潔感を保つこと。

□部屋の空気を換気する

空室になっている部屋は、長時間締め切っているため空気が悪くなる。週末になる前に、必ず空気を入れ替えるようにする。どうしても入れ替えできない場合には、最低換気扇を回しっぱなしにすること。

□清掃済みの表示

トイレや玄関にハウスクリーニング済みの表示をする。



□スリッパ

内見者用のスリッパは必ず用意する。

スリッパ立てを用意するとスッキリ。



□照明器具

単身者向けの場合は、夕方や夜間に内見にくる場合も。

入居後もそのまま使用できるように照明を設置しても可。

□家具や家電の設置

必要となる家具や家電類を先に用意しておき、入居時の費用を節約できることをアピールする。

□ウェルカム・バスケット

入居したその日に必要となるものを用意しておく。

例えば、歯ブラシセット、石鹸、シャンプー&リンス、ブラシ、タオル、ティッシュ、トイレットペーパー、洗剤などを籐のカゴなどに入れてプレゼントする。

物品は100円ショップなどで購入可能。



□大きな間取図と巻尺と筆記用具の3点セット

内見者が持っている家具や家電が部屋の中に収まるか、家に帰ってから確認できるように、大きな間取図と巻尺とペンを用意しておく。これも100円ショップで購入可能。

□入居のしおり

お風呂の追い焚き機能やインターネット接続方法、周辺環境、入居のルールなどについて、「入居のしおり」としてまとめておくと、入居後にスムーズに生活を始めてもらえる。



6. 家賃アップ戦略

□入居一時金の緩和

毎月の賃料が多少高くても、一時金の負担が少ない募集物件を選ぶ入居者は年々増えている。

従って、敷金・礼金ゼロとし、入居一時金負担のハードルを下げることにより、家賃を上げる。

例：2年以上住んでもらえれば。。

①敷金10万、礼金10万、賃料5万=140万

②敷金0、礼金0、賃料6万=144万

□住環境の向上

トイレをウォッシュレットに変える、インターネット使い放題に変更するなど。

□防犯性の向上

防犯設備（オートロック、防犯カメラ、センサーライト、電子ロック）など、防犯性を向上させる。



7. 入居環境の向上を目指す

□誕生日やクリスマスなどにカードやメールを送る

□エントランスに花を飾る

季節に合った花で、手入れが少ないものであれば、手間もそれほどかからない。

春夏はポチュラカ、秋冬はパンジーがオススメ。



□日常清掃

ゴミ収集日や強い風のあった日は注意して掃除する。
雑草対策として、6月と8月に除草剤を撒く。

□宅配ロッカーの設置

不在時でも荷物を受け取れるので、非常に便利。



参考価格 73,500 円

□駐輪場・バイク置き場の整理

管理シールを発行し、駐輪場所を指定する。場合によっては駐輪場利用料を取る。

利用料の目安は、自転車が 300～500 円程度。

自転車ラックを使って整理する。



参考価格 3,780 円

□ドリンクの自動販売機

入居者に喜ばれるし、夜間明るいので防犯になる。

自販機の売上の一部はオーナーの収入になる。

1本あたり 20～30 円が売上手数料。

但し、きちんと清掃をすることを大事。

□トランクルーム

①オーナーが費用を全て負担する方式と、②専門業者に委託する方式があり。

空室をトランクルームにする場合もあり。

IV. 契約種類と締結方法

1. 管理委託、サブリース

□管理委託方式

管理業者がオーナーから委任を受けて管理業務を行う方式。両者間で管理委託契約書を締結する。

管理業者の業務は、あくまでオーナーによる委任のため、入居者との間でトラブルが発生した場合、最終的なリスクはオーナーが負う。

その代わりに、サブリース方式に比較して、管理業者に支払う報酬は定額となり、管理料の一般的な目安は共益費を含む回収家賃の 3～5%が一般的である。

□サブリース方式

管理業者がオーナーから建物を一括して借り受けて、管理業者自らが転貸による貸主となり、賃貸借契約やその後のクレーム対応、建物の維持管理を行う方式。

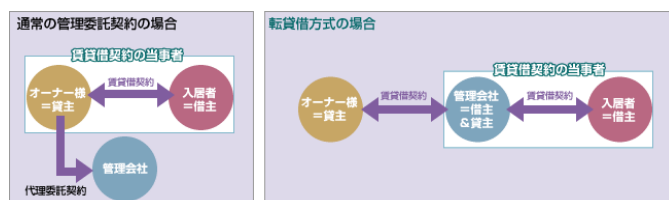
両者間では一括借上契約（サブリース原契約）を締結する。

管理業者が貸主となるので、入居者とのトラブルが発生した場合、そのリスクは管理業者が負う。

オーナーの空室リスクや訴訟リスクは軽減されるが、その分管理業者に支払う報酬金額は多くなる。

家賃保証料の一般的な目安は、共益費を含む予定回収家賃の 10～15%程度。

また借上げ開始後、1～2ヶ月程度は免責期間を設け、この期間は入居者の有無に関わらず、保証賃料の支払はしない契約になるのが一般的。



□サブリース原契約の注意点

➤ 仮に保証期間が 30 年でも当初家賃が減額される可能性あり

契約の条件に関わらず、賃料が不相応になった場合には、協議の上で賃料を改訂することができる。

一般的には2年毎に家賃の改訂あり。

→対策としては、

①契約前に基準家賃が金利相場程度かどうかCK

②家賃保証を定期借家契約で結べば、保証期間を契約で縛ることが可能

➤ リフォーム費用や共用部の水道光熱費、清掃費はオーナー負担

2. 賃貸借契約実務の流れ

□入居審査

入居者とのトラブルの最終的な判断はオーナーの責任において行う。

従って、一定の審査基準を設定しておく必要あり。

またできれば面接立会、または電話で直接話して、入居者を確認しておく。

□本人の職業及び年収の確認

身分証明書で現住所を確認し、必ず引越しの理由を確認する。

年収は年間家賃の4倍以上を目安とする。

□連帯保証人の職業及び年収確認

入居者と同じ基準で支払能力などをチェック。

できれば、連帯保証受託書に実印を押してもらい、印鑑証明書を添付してもらう。

また滞納保証会社を使用する場合もあり。

□面談審査

オーナーは入居希望者と極力面談を行うのが理想的。

しかし困難な場合には、電話面接、もしくは不動産会社の担当者に入居者の印象を必ずヒアリングして、どのような人物なのか確認する。

面談時に必ず聞く質問は、「なぜ今回、引越しをお考えになったのでしょうか？」

この回答に戸惑う場合には要注意！

□重要事項説明書

必ず重要事項説明書の内容は事前に入居者に確認すること。

説明したからいいと思っていると、入居後「聞いていない！」とトラブルに発展することもあり。

トラブルになりそうな箇所は、入居者に事前に念を押して確認する必要あり。

□賃貸借契約書

重要点は、入居中の修繕方法やその費用負担、退去時の敷金精算方法など。

実際にトラブルが発生した場合には、契約書の内容で判断することになるため。

□損害保険契約

借家人賠償責任保険に加入してもらい、万が一の損害に対応する。(例 火災などの失火)

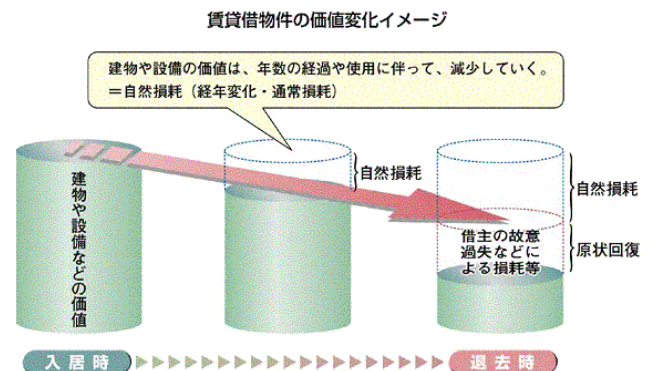
契約方法としては、入居者の家財道具に火災保険を掛けて、その特約として借家人賠償責任保険を付帯する。

また併せて、個人賠償責任保険も特約として付帯する。

□条例への対応（東京ルールなど）

東京都の場合には、東京都賃貸住宅紛争防止条例（東京ルール）がある。

退去時の通常損耗等の復旧は、貸主が行うことが基本であること
入居期間中の必要な修繕は、貸主が行うことが基本であること
借主の故意、過失による毀損や汚損は、借主負担。



3. 更新と再契約

□合意更新と法定更新

合意更新は、賃貸借契約の当事者が更新について、互いに合意した更新をいう。

法定更新は、合意ができなかった場合、更新手続きを行わなかった場合のことをいう。

なお、法定更新は期間の定めのない契約となり、貸主、借主はいつでも解約の申し入れをすることができる。

但し貸主からの解約の申し入れには、「正当事由」が必要。

□定期借家契約の再契約

定期借家契約の場合には、契約期間の満了により契約は終了となるため、更新という概念がない。

入居者が継続して入居する場合には、新たに賃貸借契約を締結する必要がある。

再契約を行う場合は、契約期間満了の1年前から6ヶ月前までの間に、貸主は借主に対して期間満了の旨を書面で通知する必要がある。

4. オーナーチェンジ物件における契約形態

□契約形態

オーナーチェンジした場合でも以前のオーナーとの賃貸借契約は引き継がれるので、オーナーチェンジを理由に契約を解除することはできない。

なお、契約期間は以前と同じ。

□契約書を作成し直すか？

以前の契約を引き継ぐ場合でも、新たに賃貸借契約書を作成し直すことが望ましい。

契約期間はこれまでの契約と同じ。

また重要事項説明は不要。

但し、実務的には、以前の契約内容を引き継ぐ旨の確認書を取り交わすに留め、更新時や再契約時に正式な書面で賃貸借契約を取り交わすのが一般的。

□以前のオーナーとの契約書がない場合。

改めて契約期間を設定した契約を締結する。

また当事者同士の合意による更新手続きがなく、法的更新となっている場合には、期間の定めのない賃貸借契約との扱いになるため、改めて期間を設定した契約を締

結する。

5. 定期借家契約

□普通借家契約

現在の大部分の賃貸借契約の形態。

普通借家契約は借地借家法によって借主の生活基盤となる住まいを守る権利が強く保護されている。

契約期間が経過しても更新すれば継続して入居できる。

□定期借家契約

更新をしないことを定めた契約で、期間の満了により賃貸借契約は必ず終了する。

ただし再契約を禁止するものではないため、互いの合意の上で再契約を結び、賃貸借関係を継続することも可能。

貸主側のメリットは、契約違反をする借主とは再契約せずに、立退料もなく退去してもらえる。

□定期借家契約の成立要件

▶ 書面による契約

契約は書面で締結する必要がある。

▶ 事前書面交付と説明義務

貸主は借主に対してあらかじめ、「本契約は定期借家契約であり、契約の更新がなく期間の満了により終了する」旨を記載した書面を交付して説明しなければならない。

なお、説明は貸主が行うものとし、重要事項説明とは別書面で行う必要がある。

□契約終了の手続き

契約終了の場合には、期間満了の1年から6ヶ月前までの間に、借主に対して期間満了により賃貸借契約が終了するのを伝える必要がある。

なお、契約期間が1年未満の定期借家契約には適用されないので、契約期間満了と同時に契約は終了する。

□定期借家契約のメリット

▶ 契約満了と同時に不良入居者を退去させられる

滞納癖やマナーを守らない入居者を、契約満了と同時に退去させられる。

▶ 家賃の改定が比較的容易

再契約時に家賃の改定が比較的容易にできる。

- 立退き料や建物明け渡し請求などの手続きがいらぬ契約自体に更新の概念がないので、契約満了とともに立ち退かせることができる。
- 自宅を賃貸に出せる
転勤などで数年間空いてしまう自宅などを一定期間だけ貸すことができる。
- 契約期間を自由に設定できる

□普通借家契約から定期借家契約への切替え

定期借家制度が施行される以前（2000年2月末以前）の契約を当事者同士で合意解約して定期借家契約で契約し直すことはできない。

ただし、居住用建物の場合、2000年3月1日以降になされた普通借家契約については、貸主と借主が合意の上で終了させ、新たに定期借家契約を締結できる。

また事業用建物などの居住用建物以外の場合には、普通借家契約から定期借家契約への切替えに制限はない。

いつ締結された契約でも、貸主と借主が合意の上で終了させ、新たに定期借家契約を締結できる。

□契約切替えのポイント

例えば、契約更新時に賃料の減額を要求された際に、減額を受け入れるのと同時に定期借家契約にするという条件で借主と交渉する方法もあり。

□損耗の負担

損耗の負担部分と費用単価は契約時に取り決めておく、退去時の立会がスムーズになる。

- 経年変化による自然的な劣化・損耗等
→貸主が負担
- 借主の通常の使用により生ずる損耗等（通常損耗）
→貸主が負担
- 借主の故意・過失、善管注意義務違反、その他通常の使用を超えるような使用による損耗
→借主が負担

□退去時の立会い

入居者の引越し直後に室内の汚損や破損状態を確認する。

立会い結果については、後々のトラブル防止のため、

必ず書面に残し、退去者に確認サインをもらう。

□敷金精算の注意点

- 居住用の建物において、特約が無ければ現状回復費用の内容に通常損耗分の補修は含まれない
- 通常損耗分の補修も現状回復義務の内容と認められるには、下記の明確な合意が必要
 - ①契約内容に一義的に明確な記載があること
 - ②口頭での説明により、借主が明確に認識し合意の内容としたこと

V. 事業収支プランニングと税務

6. 事業収支計画

事業収支計画＝財布の中身である。

■事業計画の事例

| 項目 | 1年後 | 2年後 | 3年後 | 4年後 | 5年後 | 6年後 | 7年後 | 8年後 | 9年後 | 10年後 |
|----------------------|-------------------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 収入 税引前キャッシュフロー計算書 | 家賃収入 | 14,400 | 14,400 | 14,400 | 14,400 | 14,400 | 14,400 | 14,400 | 14,400 | 14,400 |
| | 空室率 | -720 | -720 | -720 | -720 | -720 | -720 | -720 | -720 | -720 |
| | 礼金・更新料 | | | | | | | | | |
| | 収入合計 | A 13,680 | 13,680 | 13,680 | 13,680 | 13,680 | 13,680 | 13,680 | 13,680 | 13,680 |
| | 土地固定資産税 | 73 | 73 | 73 | 73 | 73 | 73 | 73 | 73 | 73 |
| | 土地都市計画税 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 | 32 |
| | 建物固定資産税 | 490 | 490 | 490 | 490 | 490 | 490 | 490 | 490 | 490 |
| | 建物都市計画税 | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 | 105 |
| | 管理料 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 |
| | 修繕維持費 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 | 720 |
| 火災保険料等 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | 50 | |
| 借入元利返済額 | 5,654 | 5,654 | 5,654 | 5,654 | 5,654 | 5,654 | 5,654 | 5,654 | 5,654 | |
| 初年度経費(その他の経費) | 3,590 | | | | | | | | | |
| 支出合計 | B 11,434 | 7,844 | 7,844 | 7,844 | 7,844 | 7,844 | 7,844 | 7,844 | 7,844 | |
| 税引前キャッシュフロー(A-B) | C 2,246 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | |
| 税引前キャッシュフロー累計 | 2,246 | 8,082 | 13,918 | 19,754 | 25,590 | 31,426 | 37,262 | 43,098 | 48,934 | 54,770 |
| 減価償却 所得計算書 | 減価償却費(建物) | a 5,152 | 5,152 | 5,152 | 5,152 | 5,152 | 5,152 | 5,152 | | |
| | 減価償却費(設備) | b 12,877 | 2,151 | 431 | | | | | | |
| | 借入金返済のうち元金分 | c 3,904 | 4,001 | 4,102 | 4,204 | 4,309 | 4,417 | 4,527 | 4,640 | 4,756 |
| | その他所得 | d | | | | | | | | |
| | 申告所得合計(C-a+b+c+d) | D -11,879 | 2,534 | 4,355 | 4,888 | 4,993 | 5,101 | 5,211 | 10,476 | 10,592 |
| 申告所得累計 | e -11,879 | -9,345 | -4,990 | 4,888 | 9,881 | 14,982 | 20,193 | 30,669 | 41,261 | |
| 税金 | 所得税・住民税 | f | | | | | | | | |
| | 個人事業税 | g | | | | | | | | |
| 税引後キャッシュフロー(C-f-g) | 2,246 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | 5,836 | |
| 税引後キャッシュフロー累計 | 2,246 | 8,082 | 13,918 | 19,754 | 25,590 | 31,426 | 37,262 | 43,098 | 48,934 | 54,770 |
| 借入金残高 | 66,096 | 62,095 | 57,993 | 53,789 | 49,480 | 45,063 | 40,536 | 35,896 | 31,140 | 26,265 |

出典：日本不動産コミュニティー

■事業収支計画の重要項目

取得費、取得経費、年間収入、年間支出