

賃貸ビジネスジャーナル

Presented by 全管協

Vol.8
2026 夏
Summer

第36回定期総会・シンポジウム開催



全国賃貸管理ビジネス協会

税理士が語る 「修繕共済」の真価

オーナーの節税ニーズに応える新たな選択肢
管理会社が自信を持って提案するための実践ノウハウ

税理士法人ガイア 理事長

野口 省吾氏

1971年生まれ。税理士として顧客の利益最大化を第一に、不動産オーナーを中心に2,000件超の確定申告業務を手がける。修繕共済については、2025年10月の解体工事対象化を機に代理店登録し、わずか3~4ヵ月で26件の契約実績を上げる。「お客様に必要な情報を正しく伝え続ける」ことを信条とし、税務だけでなく不動産、相続、事業承継など幅広い分野でクライアントをサポートしている。

使う予定の修繕費を 先に経費化しておくという発想

——税理士として修繕共済に注目された理由を教えてください

「いよいよ来たな」という感覚でした。これまで賃貸オーナーにとって、修繕の積立金を経費にする手段はほぼありませんでした。管理組合で積み立てても経費にならない。しかし、この制度は掛金を全額経費計上できる。これは個人のオーナーさんにとって、非常に大きなメリットです。税金面で言えば、それだけです。必要なものが経費になりながら貯金できるというのが、この制度の本質的な価値です。節税というより、「使う予定の修繕費を先に経費化しておく」という発想ですね。

——経営セーフティ共済など他の共済との違い、併用のメリットは

小規模企業共済、経営セーフティ共済、そして修繕共済。この3つは併用が基本です。順番でいえば、小規模企業共済が一番で、経営セーフティ共済は法人のお客様に提案します。ただ、経営セーフティ共済は出口が見えづらいので、最低限の240万円程度に留めています。

修繕共済は、賃貸オーナーさんにとって小規模企業共済と同じくらい重要な商品です。必ず提案しなければならぬもの。用途が明確だからです。修繕費は必ずかかる。それを、いかにキャッシュフローを悪化させずに準備するかが鍵で、この制度はその答えになっています。

——掛金を全額経費計上できる点について、税理士としての評価は

個人のオーナーさんは、ほとんど節税の手段がありません。交際費も、直接売上げに関連する費用しか認められない。つまり、入居者に対してしか使えないんです。そのくらい厳しい。だからこそ、経費計上できる修繕共済は非常に魅力的です。特に税率50%の個人オーナーさんは、すぐに飛びつきます。月2万円の掛金でも、年間24万円で約12万円が戻ってくる計算です。これは大きいですよ。また、法人オーナーでも同様です。課税所得が800万円を超えると実効税率は約40%、800万円以下でも約20%。使う予定のお金なら、経費にできた方が断然良い。個人・法人にかかわらず、メリットは大きいと言えます。

——どのようなオーナーに特に勧めるべ

きですか

規模は問いません。税金が出ていれば、全てのオーナーさんに提案すべきです。最低税率でも15%ですから、年間24万円の掛金なら約3・6万円、月2500円ほど得になる。これは決して小さくありません。

ただし、「新しいお金が出るわけではない」という説明が重要です。オーナーさんにとって、修繕費は必ず必ず必ず費用です。雨漏りなどが起きれば、数百万から1千万円規模の出費になることもある。それを今から経費化しながら準備しておけば、いざという時のキャッシュフローの悪化を防げます。

お金に余裕がないからこそ、必要なんです。修繕費が発生した時に、銀行から借り入れすると金利もかかる。1千万円を3%で借りれば年間30万円の金利です。それなら、今から少しずつ貯めていった方が、よほど合理的でしょう。

賃貸住宅修繕共済の4大メリット

- ①【外壁・屋根・共用部】賃貸住宅の修繕をまるごと補償
- ②解体費用も対象
- ③共済掛金を全額経費にすることができ(共済掛金損金計上可能)
- ④事業承継(相続)や売却時に新オーナーに契約者変更ができる

個人のオーナーさんは 節税の手段が限られている

——オーナーに提案する際、どのような言葉で切り出していますか

「修繕費の積立金が、ついに経費にできるようになりました」。これが一番シンプルで効果的です。個人オーナーは節税の手段が限られているので、この一言で100%理解してもらえます。

ただし、「掛け捨てで返戻金がない」という点は必ず説明します。小規模企業共済は貯金のようなものですが、修繕共済は純粋に修繕のための制度です。その代わり、経費になる。この違いを明確に伝えることが大切です。

——「今は資金に余裕がない」と言われた場合の切り返しは

「修繕が必要になったら、どうされますか？ 銀行から借り入れですよ」と聞き返します。最近は大雨による雨漏り被害などが頻

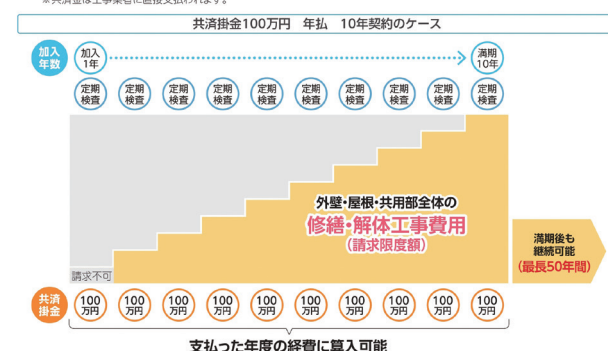


出していますね。つまり修繕費はいつ出るかわからない。特に古い物件なら、なおさらです。お金がなくても、リスクは同じです。

修繕共済のしくみ

共済掛金から一部費用を控除した未経過共済掛金の範囲内で工事費用をお支払いします。

費用
・契約事務手数料
・火災修繕共済掛金
・システム利用料
・すでに支払済みの修繕共済金・解体共済金
※共済金は工事業者に直接支払われます。



——「他の節税対策で十分」と言われた時の対応は

金利が高い今、借入れコストは無視できません。それなら、月1万円でも2万円でもいいから、少しずつ準備しておく方が賢明です。しかも税金も安くなる。これでほとんどの方は納得されます。

この共済は物件ごとにかけるものなので、オーナーさんの資産全体の問題ではありません。火災保険と同じイメージです。賃貸物件を持っているなら、税金が出ている限り、規模にかかわらず提案すべき商品です。また、経営セーフティ共済は800万円という上限がありますが、修繕共済は別枠です。併用することで、より幅広い節税と資金準備ができます。

——オーナーの反応が変わる「キラーフリーズ」はありますか

キラーフリーズというより、クロージングのスピードが重要です。オーナーさんが「やる」と言ったら、すぐに動く。翌週までに登記簿謄本を用意するなど、具体的なアクションを即座に示すことです。あとは、オーナーさんに無理をさせないこと。「4万円でやりたい」と言われても、本当にそれが適正かを考える。私は20年スパンで考えているので、月2万円からのスタートを勧めています。10年で240万円、20年で480万円。この金額なら、ほとんどの物件で使い切れるでしょう。

——オーナーのタイプによって、提案方法を変えていますか

税率によって響くポイントは違います。税率50%の方は、節税効果を前面に出せばほぼ即決です。税率が低めの方には、「将来の修繕費準備」という側面を強調します。どのタイプにも共通して言えるのは、「修繕費は必ずかかる」という事実です。新しい物件なら10年保証があるので「将来に向けて」という話になります。すが、築年数がたった物件なら「いつ雨漏りが起きてもおかしくない」とリスクを意識させることが重要です。

——早期に26件の契約実績を上げられた理由は何だと思えますか

シンプルに、良いと思った商品を、お客様に正しく伝え続けているだけです。私自身が不動産オーナーとして最初に入りましたし、経営者である自分が良いと思わないものは社員にも売らせません。情報提供を続けることが何より大切です。1回言ってダメでも、正しいものなら伝え続ける。お客様との接点は年に何度もあるわけですから、その都度「こういう制度がありますよ」と伝えていけば、必ずどこかで刺さるんです。

掛金プラン

戸数別モデルコース 住宅形態・物件の戸数に応じて、1契約(棟)の「共済掛金」を決めてください。

戸数別モデルコース掛金額

住宅形態	戸数	1契約(棟)あたりの共済掛金 ※1万円単位で選択可	
		月払	年払
集合住宅	2~6戸	2万円~6万円	24万円~72万円
	7~11戸	2万円~8万円	24万円~96万円
	12戸~	3万円~12万円	36万円~144万円
戸建住宅		1万円~5万円	12万円~60万円

▲ 共済掛金についてのご注意

●ご契約期間中の契約金額(共済掛金合計)には限度額が設けられていますのでご注意ください。
契約限度額(1㎡あたり)

構造	1㎡あたり
木造・軽量鉄骨造	50,000円
重量鉄骨造	51,000円
RC造	53,000円

●共済掛金の変更は年1回契約の応当日に限ります。
(変更スケジュールはお問合せください)
①増額: 年1回応当日のみ変更可能
②減額: 契約開始から5年経過後より可能

[その他プラン] 修繕計画書作成を前提とする「長期修繕計画コース」もご用意します。

オーナーさんの節税の痛み・苦しみを理解していない管理会社が多い

――不動産管理会社が修繕共済を提案する際、どんな課題があると思いますか

一番の課題は、オーナーさんの「節税の苦しみ」を理解していないことです。個人オーナーは本来に経費を認められない。この痛みを実感していないと、修繕共済の価値が伝わりません。税金の知識が乏しいと、オーナーさんから質問された時に詰まってしまう。それが怖くて、提案自体をやめてしまう。これが積極的な提案を妨げる最大の理由だと思います。

――管理会社の代表者や担当者へのアドバイスをお願いします

まず、この商品を経営者自身が理解し、腹に落とすことです。そして従業員には、「営業の本質は、売るのではなく、正しい情報を提供すること」と伝えることではないでしょうか。説明が苦手なら、パンフレットを置いてくるだけでもいい。私たちが実際に使用しているのは、修繕共済が発行しているコンパクトガイドです。メリットが実にわかりやすくまとまっています。このツールを使って、オーナーさんに興味を持ってもらうことが第一歩です。社内で練習する、ロールプレイングをする。これは保険会社が当たり前に行っていることです。不動産業界でも必要だと思います。

――税理士と管理会社が連携するメリットは

非常に大きいです。税理士は税金には強いが、営業はそこそこ。一方、不動産会社は営業力はあるが、税務には精通していない方が多い。両者が連携すれば、オーナーさんに最高のサービスを提供できます。もちろん、日常からオーナーさんとコミュニケーションがとれていることが大前提です。

例えば、管理会社が修繕共済を提案し、税理士がその税務メリットを補足する。あるいは、税理士が提案して、管理会社が実際の修繕業務を引き受ける。こうした連携が、オーナーさんの信頼を高めます。

――2025年10月から解体工事費用も対象になりました。この意義は

実はこれが導入の決め手でした。共済の最大のリスクは「出口で使い切れるか」です。解体工事が対象になったことで、修繕できない状態になっても、解体費用として使える。つまり、最後まで確実に使い切れる制度になったんです。これは空き家問題が深刻化する時代において、非常に重要な改正です。オーナーさんにとっても、安心して加入できるポイントになっています。

――今後、税理士法人ガイアとして、どのように取り組んでいかれますか

引き続き、オーナーさんに案内し続けることです。目標や数値は設けていません。必要な方に、必要な情報を提供し続ける。それだけです。この商品は、ライバルがいない。だからこそ、今、自分が案内しておかないと、他の誰かから聞くことになる。それではオーナーさんとの信頼関係が崩れてしまいます。情報提供は、私たちの義務だと考えています。

オーナーさんは新しい物件を買うこともあります。その都度、修繕共済を案内する。継続的に当たり前のように提案していく。それが私たちのスタイルです。

――最後に、管理会社の皆様へメッセージをお願いします

修繕共済は、商品力があります。競合もいません。あとは、伝えるかどうかだけです。この制度をオーナーさんに知ってもらえば、必ず喜ばれます。それは、信頼と信用につながる。単に物件を管理するだけでなく、オーナーさんに有益な情報を提供する。その姿勢が、管理会社の価値を高めるのではないのでしょうか。自信を持って提案してください。専門家である税理士も、この制度の価値を認めています。それを伝えるだけで、オーナーさんは動きます。(談)

管理会社が押さえるべき3つのポイント

- ①オーナーの税務状況を把握する
税率が高いほど節税効果は大きい。面談時に「最近、税金はいかがですか？」と聞くだけでも違う。
- ②「修繕積立金を経費になる」と端的に伝える
複雑な説明は不要。この一言で、オーナーは興味を持つ。
- ③情報提供を続ける
1回の提案で終わらせない。訪問のたびにパンフレットを見せ、「こういう制度がありますよ」と伝え続けることが成約への近道。

株式会社アミックス

東京都中央区八重洲1-3-7 八重洲ファーストフィナンシャルビル13階

【お問い合わせ】

TEL:0120-441-432

【ホームページ】



【パンフレット正規版】 【コンパクトガイド】

コンパクトガイド・パンフレットのダウンロードはこちらから

