

# ビル・マンション オーナーに役立つ 収益改善法

# 一時的にエレベーターを売却することで 10年で50万円以上の利益が上がる 画期的スキーム

「年々、家賃収入は減っているのにメンテナンスや空室対策のための設備投資やらで出費は増えるばかり…。おかげで毎月手元に残る利益はどんどん減っている。何か経営状況を改善する良い方法はないだろうか。」

こうした悩みをビルやマンションを所有するオーナーの多くは抱えています。

基本的に、家賃は新築時をピークに時間の経過とともに下がり、対して建物はどうもどんどん老朽化するため、維持管理にかかる費用は右肩上がりに増えていきます。

何も手を打たなければ利益が減るのは当然です。収益性を

を維持するのは想像以上に大変なことなのです。

今回はこうした問題の解決策となる可能性を秘めた画期的なサービスを紹介します。

## リース期間終了後に買い戻し可能

ご紹介するのは、今年3月に設立されたエレベーターアセット（東京都新宿区）が考案したエレベーターの流動化スキームです。

人や物を運ぶためのエレベーターで一体どうやって収益を上げるのか、その仕組みを詳しく見ていきます。

まず、建物を所有するオーナーはエレベーターのみを同

社に売却します。

その後、今度はエレベーター

を建物の付帯設備の一つとして利用するために同社との間でリース契約を締結します。

なお、リース契約には期間が定められていて、満期を迎えたタイミングで買い戻すかどうかをオーナーが選択できるようにになっています。つまり、売却はあくまでも一時的なものであって、エレベーターが半永久的に同社のものとなることはありません。

さて、問題はこのスキームを利用することで、収益面も含め、オーナーがどのようなメリットを得ることができるのかという点です。

今あるエレベーターを一時的に売却するだけで  
収益が上がる画期的な仕組み

同社は主に次の5点を挙げています。

- ① 現金化できる
- ② リース料が安い
- ③ 収益が見込める
- ④ 保険付き
- ⑤ 養生のリニューアル

## ① 現金化できる

オーナーは同社にエレベーターを売却することで現金を手に入れることができます。

売上金の使い道は自由で、設備投資やメンテナンスに使うこともできれば、将来的な修繕のために積み立てておくこともできます。

売却はあくまでも一時的な措置で、リース期間が終了後に購入選択権を行使することで所有権は再びオーナーに戻ります。

## ② リース料が安い

リース料は一般的なファイナンスリースよりも安く設定されています。契約期間中にリース料が値上げされるようなことも一切ありません。

## ③ 収益が見込める

リース期間終了後、購入選択権を行使することで、エレベーターの所有権は再びオー

ナーに戻ります。オーナーの手元にはリース料や再購入費などを差し引いても同社から支払われた買取価格の約20%が残る見込みです。

## ④ 保険付き

リース期間中は、エレベーターアセット社が独自に三井住友海上の昇降機賠償責任保険に加入します。

そのため、万が一、事故等が発生した場合でもオーナーに金銭的な負担が発生することはありません。

## ⑤ 養生のリニューアル

エレベーター内の養生デザインは、同社が買い取った段階でキレイにリニューアルされます。リース期間終了後、オーナーが購入選択権を行使した場合は、売却前よりもキレイな状態で返却されます。

リニューアルに関して、オーナーの費用負担は一切ありません。

ざっと見ただけでも、これだけのメリットがあります。では実際にどのくらいの収益があるのか、実例をもとに見てみましょう。

同社が買い取ったのは東京23区内にある築25年、地上4階建てのマンションに設置された積載量450kgのエレベーター1基。購入額は237万6千円でした。

購入後、オーナーとの間で締結されたリース契約の期間は10年で、ひと月当たりのリース料は1万4千円。契約

期間終了後に買い戻しをする場合の権利行使額は17万3280円に設定されています。

[エレベーター売却時の収益]	237万6000円
[エレベーターのリース料 ※10年]	1万4000円×12カ月×10年=168万円
[契約終了時に買戻し権を行使した場合の支出]	17万3280円

10年後にエレベーターを買い戻した場合、最終的にオーナーの手元に残る利益は、237万6千円から10年分のリース料168万円と、権利行使額17万3280円を差し引いた52万2720円となります。

1年あたり5万円強の利益が出る計算です。決して大きい金額とは言えませんが、劣せず上がる利益としてはまずまずではないでしょうか。

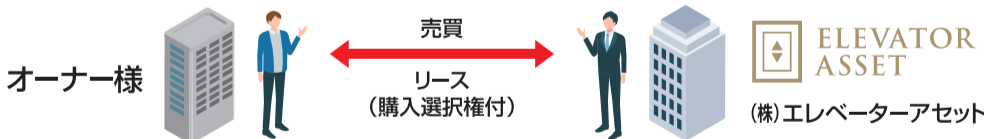
## わずか半年で申し込み100基超

オーナーにはメリットだらけのエレベーター流動化スキームですが、これだけだと同社の手元には利益はまったく残りません。リース契約中はリース料が入るものの、期間の終了を迎えるたびに赤字になってしまいます。一体どうやって収益を上げるのでしょうか。

答えは買い取ったエレベーターの運用法にあります。実は同社は、買い取ったエレベーターをオーナーにリースするだけでなく、一方で、広告媒体「エレアド」として運用します。この広告費が同社にとっての収益源となるわけです。

すでにプロ野球チーム「阪神タイガース」を含む数社の広告出稿実績があり、今後は物件ごとに近隣の飲食店やサービスショップなどからも広告を募集していく計画だそうです。

3月に設立し、4月に本格的な営業活動を開始したばかりのビル・マンションオーナーのつながりがある企業、団体、事務所と連携しながら市場開拓を進めていく構えです。



- 01 現金化できる**  
エレベーターアセット社がエレベーターを買い取ります。現金化したお金の使い道は自由です。  
※購入選択権行使後、所有権は管理組合様、オーナー様に戻ります。
- 02 リース料が低い**  
購入選択権を行使することで通常のファイナンスリースよりリース料が低くなります。
- 03 収益が見込める**  
エレベーターアセット社のエレベーターリースの活用で最終的に買取価格の約20%の収益見込み。
- 04 保険付き**  
昇降機賠償責任保険(三井住友海上)付きで、万が一のエレベーター事故の際に適用されます。
- 05 養生のリニューアル**  
エレベーターアセット社にてエレベーター内の養生デザインをキレイにリニューアルします。

▲エレベーター流動化スキームを利用することで得られるオーナーの主なメリット