

大規模修繕：先延ばしという「隠れリスク」

なぜ今、現状維持が最大のコストダウンにならないのか

ASSET VALUE

FUTURE COST PROJECTIONS



コスト上昇の連鎖

マクロ要因



マクロ要因

中東情勢による原油価格高騰

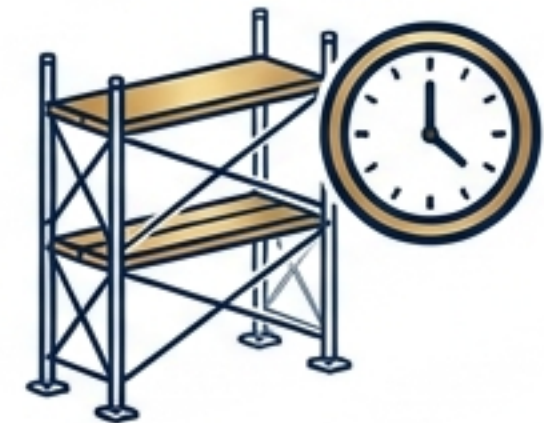
資材の直撃



資材の直撃

石油製品（塗料、防水材、シーリング材）の価格上昇。資材が3割上がれば、工事全体で1割前後アップする可能性。

現場の停滞



現場の停滞

材料遅延による工事停止。足場のレンタル代が膨らみ、場合によっては解体せざるを得ない事態に。

「情勢が落ち着いても、一度上がった資材価格がすぐに元に戻るには限らない」

「15年目安」の罨

単に時期を待つリスク

- 人口減少による職人不足
- 数年後には今よりさらに高コスト化する危険性

「状態・資金」ベースの決断

戦略的なタイミング

- 建物状態の把握と資金の準備状況
- 資金的に無理はせず、可能なら先延ばしを避ける

大規模修繕は「カレンダー」ではなく「市場と建物のリアル」で決める。

修繕の2大アプローチ：範囲の選定

原状回復



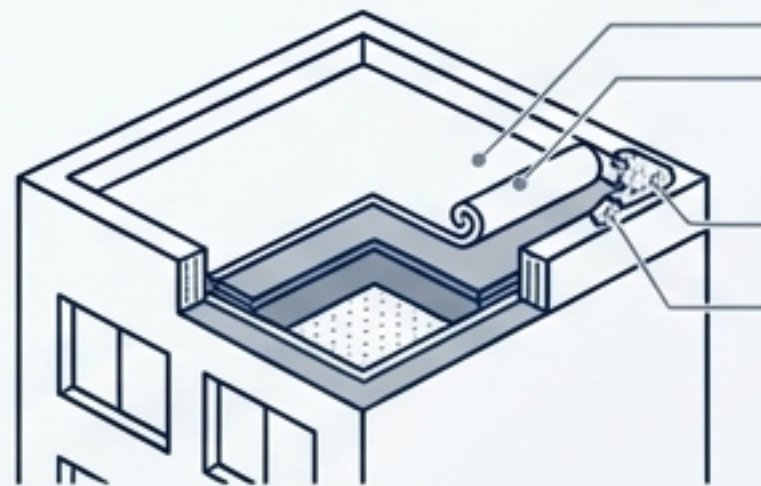
築浅物件・第1回目の修繕



劣化をリセットする



屋上防水（アスファルト防水かシート防水か）。
足場不要なら外壁と時期をずらすことも可能。



印象の刷新



築古物件・競争力低下



物件のバリューアップ



共用部に少し手を加え、入居者・内覧者の
心理的評価を高める。



修繕は「いつやるか」だけでなく、「どこまでやるか」の戦略である。

The Asset Value Blueprint

エントランス

一面だけ色を変える、一部に**タイルやシートを貼る**、照明の変更、古いメールボックスの刷新。

共用廊下

ウレタン/モルタル床へ**長尺シート施工**、玄関ドア塗装、木目調・デザイン性のある**ダイノックシート**の活用。

外壁低層部

1階から2階あたりを重点的に。人の視線で自然に目に入る部分の印象を変える。

改修の焦点は、「**資産価値を最大化する**」ための戦略的アセットマネジメントにある。

表面的な見積もり

📍 「外壁塗装」「防水工事」という同じ文字

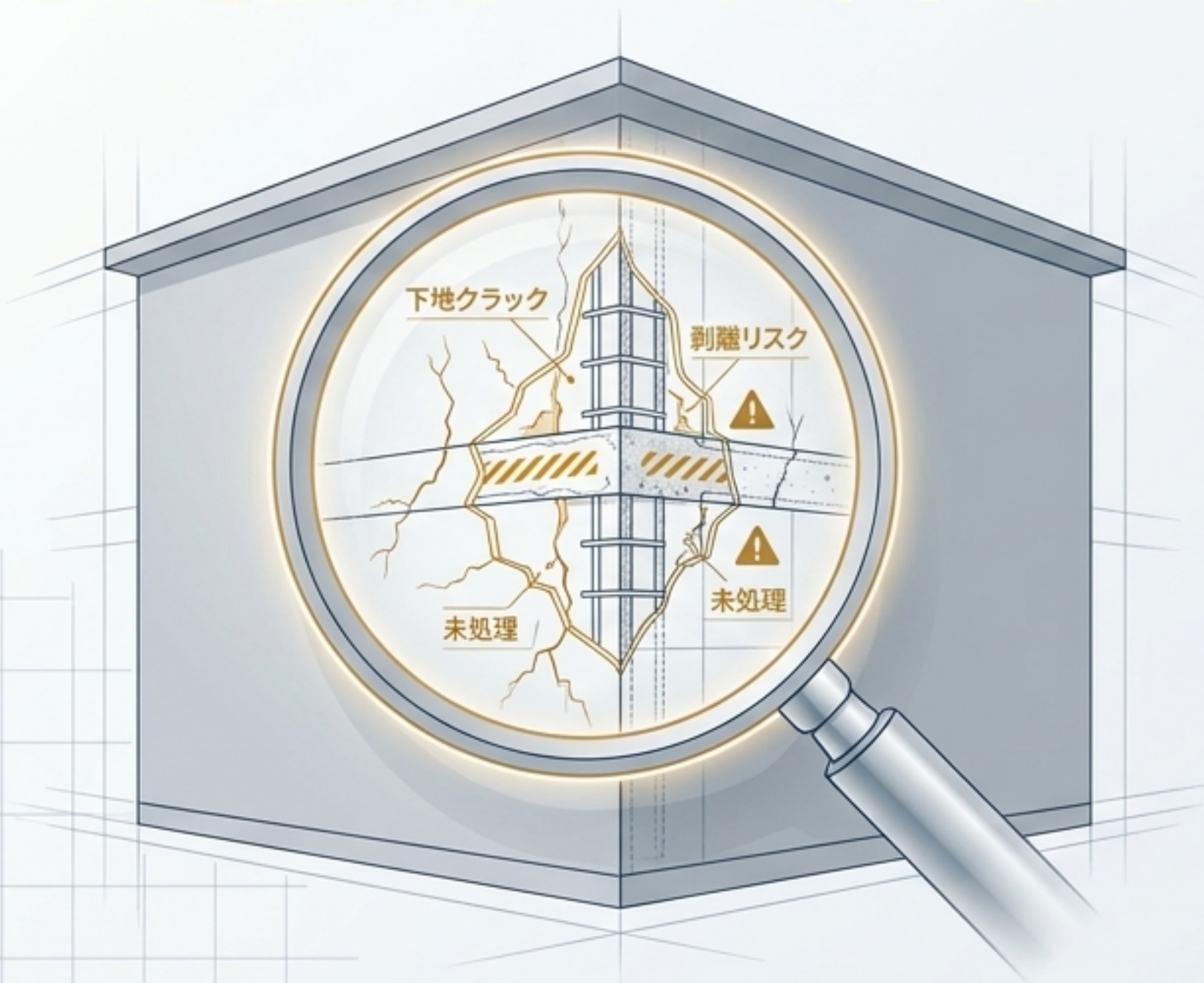
見えない施工品質

- ✓ 工事範囲
- ✓ 使用材料と塗料のグレード
- ✓ 下地補修の徹底
- ✓ 洗浄・乾燥・シーリング・防水層の処理
- ✓ 保証内容と報告書の有無

中身が同じとは限らない。安い見積もりは「見えない部分」を削っているリスクがある。

収益物件購入時のトラップ

転売前提の「表面的な化粧」に注意



- ✓ 見た目だけでは、塗装や防水の本当の機能は分からない。
- ✓ 下地補修などの工程を飛ばすと、購入後すぐに剥がれ、クラック、漏水が発生。

購入時は見た目だけでなく、「施工内容・報告書・使用材料・保証の有無」のエビデンスを要求する。

次の10年を担保する「4つの記録」



施工箇所

どこを**施工**したのかの
詳細図面。



使用材料

どの**材料・塗料**を使ったの
かの明細。



色番号

色番号は何だったのか。塗料は
退色するため、**元の色が不明**
だと次回の修繕で迷う。

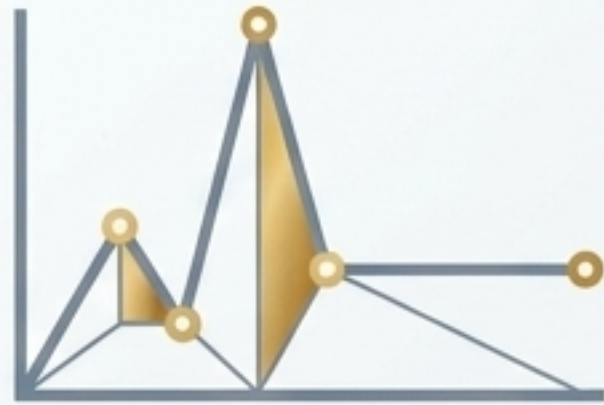


写真証拠

施工前・施工中・施工後の
プロセス写真。

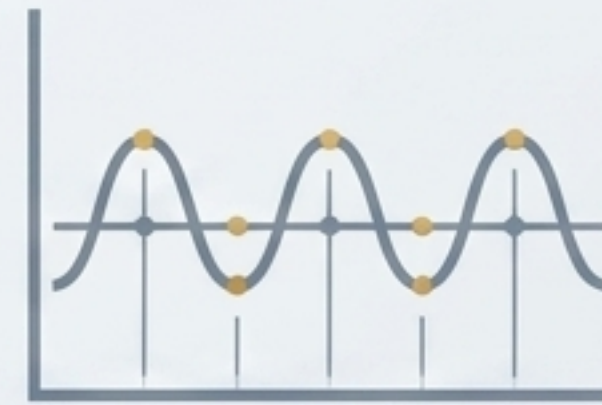
資金のエンジニアリング：2つのアプローチ

一括工事・資産計上モデル



- ✓ 大きなお金が一度に動く。運転資金として融資を活用。
- ✓ 内容により資産計上と経費計上に分かれる。
- ✓ 早期からの計画的積立が必須。

10年サブスク・経費計上モデル



- ✓ 一定額を毎月支払い、優先箇所から順次修繕。
- ✓ 毎月のメンテナンス費として経費処理しやすい。キャッシュフローが平準化。
- ✓ 長期契約中の金額変更リスク、契約カバー範囲の事前確認が必要。

究極の防衛策としての「大規模修繕」

「建物は、建てた瞬間から
少しずつ古くなる。」

- 単なる「壊れた箇所の修理」ではない。
- 物件の価値をどう守り、活かすかを試される「資産管理の最重要テスト」である。