

圧倒的 不動産

今月の注目ポイント

これからの賃貸仲介・管理業2018年時流予測
今すぐチェック！相続対策実践編、世代飛び越し贈与！

今月の主な内容

- P,1 お世話になります
- P,1 今月のトピックス
- P,2 賃貸管理コーナー
- P,3 業界ニュース
- P,4 相続相談コーナー
- P,5 ソリューションコーナー
- P,6 イベントスケジュール
- P,7 クロダハウス商品のご紹介
- P,8 クロダハウス商品のご紹介
- P,9 土地活用
- P,10 売却物件に関して

管理運営物件入居率

96.4%

2018年1月末 現在

クロダハウス

検索

ワンストップ不動産
ONE-STOP REAL ESTATE



お世話になります

今年は大変な豪雪で大変な事態になりました。
「もう雪はうんざり」といったところかと思います。
災害レベルの豪雪に対して、皆さま何か対策されましたでしょうか？当社でも入居者様より「救援要請」に近いたくさんのお電話を頂きました。マンション管理会社に除雪を依頼しても「対応できない」といった返答が多かったのではないのでしょうか。
当社では「危機管理」を実施しております。危機管理とは災害時にどのように会社を運営し、どのように管理させていただいているマンションの救済を行うかを事前準備することです。おかげ様で今年の豪雪でも60棟前後のマンションの雪かきを、道路の除雪より先に実施することができ入居者様より沢山の感謝のお言葉を頂きました。皆様も今回の災害を通じて事前に対策を検討されると良いかと思います。



支店長の高橋です

今月のトピックス

無料建物調査診断 サービス実施のお知らせ

建物の寿命は？
うちは大丈夫？

そんなオーナー様のお声にお応えして！
建物調査診断を無料で行います！



※診断内容は外観目視・触診・打診での調査が中心となります。精密調査をご希望される場合は別途調査会社をご紹介します。

結果は

わかりやすいレポートでご報告！

建物の劣化情報

修繕の目安時期

修繕にかかる概算費用

など

さらに

選ばれる物件のポイントもご報告！

建物調査の具体的な流れ

診断お申し込み 裏面FAXまたはお電話にて承ります。

懸念事項や課題などお客様へヒアリング

外観目視・触診・打診などの調査

報告書作成

診断結果報告

※調査にあたり費用の負担はいたしません。

安心

精密調査のご相談もお受けいたします！

ご要望を頂いたオーナー様**限定**の
サービスとなります

お申込み順に
点検を進めて参ります！

お申し込み

以下よりお電話にて
お申し込みください

0776-52-5410

賃貸管理業界の時流



株式会社 クロダハウス
福井支店 支店長
高橋 勝也

これからの賃貸仲介・管理業 2018年時流予測

今号は全国の先進的な賃貸管理会社が集う(株)船井総合研究所 賃貸管理ビジネス研究会年次総会での、2018年時流予測からの取るべき戦略講座からの抜粋です。ぜひオーナー様の2018年の目指すべき戦略のご参考にして頂ければと思います。

(1) 部屋探しの期間短縮化・非来店型契約の増加

- リクルート住まいカンパニーが『2016年度 賃貸契約者に見る部屋探しの実態調査（首都圏版）』を発表。部屋探しから契約までの期間が、平均**18.7日**と過去9年間で最短。「一人暮らし・学生」に限定すると平均8.4日間とさらに短くなる。
- 全世帯で、1～30日未満に部屋を契約したという回答を合わせると、全体の8割を占める。過去の調査結果を見ると2015年22.1日、2014年が22.8日で、益々短縮化が進んでいる。
- 部屋探しする際に訪問する仲介店舗の数は平均**1.6店舗**。2店舗以下だと72.9%を占める。また9.9%が訪問しないという回答だった。
- 内見した物件数は平均**3.1物件**で、**8.8%**が内見していない。店舗や物件に足を運ばずに入居する部屋を決めている人が**1割弱**いる。世帯別に比較すると、来店と内見をしない割合が高いのは「学生」で、どちらも15%を超えていた。一都三県の賃貸住宅に住む18歳以上を対象。



(2) 貸家着工数の減少・融資基準の厳格化

- 国土交通省・貸家着工件数が2カ月連続（2017年6、7月）で減少。金融機関の貸付条件が厳しくなっていることが背景にある。土地を保有している場合でも賃貸住宅の事業環境を加味しエリアによっては賃貸住宅建設の融資をしないケースも出てきている。AIを活用した不動産情報システムを導入するなど、銀行の融資姿勢に変化が出てきている。
- 2017年7月の新設住宅着工件数、貸家が6月前年同月比で**3万6365戸**と、**3.7%**の減少。うち、民間資金による貸家は**4.5%減の3万2959戸**。5月までは前年同月比で7カ月連続の増だったのが、減少に転じている。銀行の融資姿勢の変化が要因の一つと言える。
- 土地を持たないサラリーマン投資家（年収500～700万円前後）によるフルローン、オーバーローン層の融資は厳しくなっている。手持ち資金なしの投資家に融資がつかなくなっている。自己資金を10～15%程度入れるのが普通になっている。

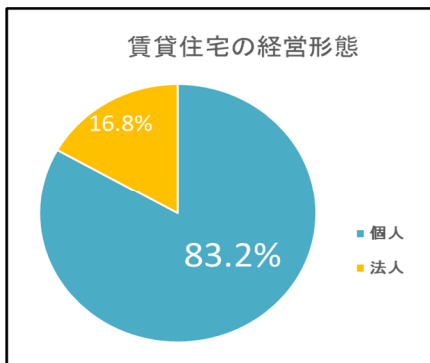
(3) 経営難物件の増加

- タスの賃貸住宅市場レポートにて、住宅・土地統計調査から、全賃貸住宅ストック（在庫）に占める「経営難等物件」の割合を推定。首都圏の**19～30%**の賃貸住宅が「経営難等物件データ」となっている可能性があることがわかった。
- 「経営難等物件データ」とは、資金難などにより管理会社に管理を委託できず、仲介手数料さえ払えない経営状態の家主の賃貸住宅のことを指す。そうすると、不動産会社の顧客ではなくなるので、レインズなどのデータから抜け落ちることとなる。
- 2025年以降は首都圏における世帯数の減少が始まるため、さらに「経営難等物件データ」は増加すると考えられ、いかに長期入居してもらうかが賃貸の安定経営の鍵となるとみている。
- 住宅・土地統計調査から空室率を算出すると、全国平均でも20%超、厳しいエリアでは30%を超える地域もあるため、『経営難等物件』については、今後全国で増加の一途をたどると考えられる。

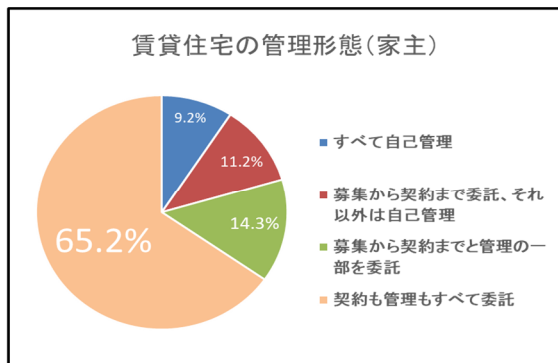


<賃貸住宅の管理・経営形態>

賃貸住宅の経営形態



賃貸住宅の管理形態(家主)



(国土交通省「民間賃貸住宅に関する市場環境実態調査」)



賃貸管理業界の時流

2018年 目指すべき事業戦略

(1) 貸し方革命！新しい“不動産テック仲介”へ！

② 24H365日web・SNSから
写真・動画で部屋探し



③ LINE、チャット、メールにて反響対応



④ webで内見できる、
簡単な手続きでセルフ内見



⑤ web申込・IT重説・カード決済



① 物件情報を365日入力・更新



→お部屋探しの利便性！在宅で、検索しやすく、問い合わせしやすい形へ今後変貌していく。
新しい貸し方に対応すべき、先進の賃貸仲介・管理会社との連携。

(2) “資産管理・資産運用”への展開！

① 所有物件・入居率95%の“空室対策（入居促進・退去防止）”

② 家賃を下げない（戻せる）“再生リノベーション”

③ 物件価値向上を目指す“建物メンテナンス・大規模修繕”

④ 自身の“ビジョンを叶える資産運用・管理”

Before：大手サブリース（建築から10年間で試算）

項目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
収入	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
支出	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000
利益	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000

After：自社管理切替（建築から10年間で試算）

項目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
収入	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
支出	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
利益	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000

項目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
収入	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
支出	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
利益	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000

項目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
収入	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
支出	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000	800,000
利益	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000	200,000

項目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
収入	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
支出	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
利益	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000

項目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
収入	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
支出	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000	400,000
利益	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000

→現状の家賃収入・物件価値向上を進めながら、将来に向けて自身の資産に関して、どう管理・運用していくのか？考慮して対策をうっていく必要がある。

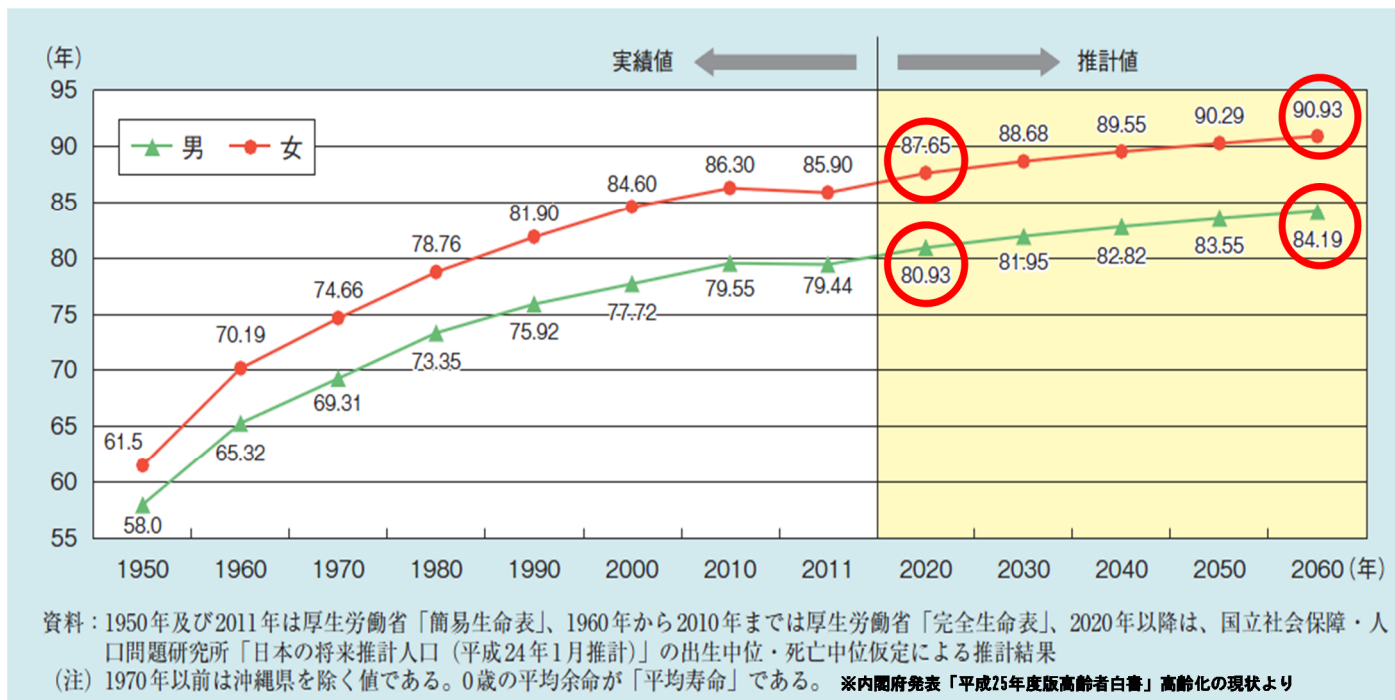
空室対策、収益向上、資金繰り改善、リフォーム工事のご相談・お問い合わせは
Tel 0776-52-3710 担当：高橋（たかはし）

相続相談コーナー

Q.相続対策は早い方がいい、と言われますが、 どのタイミングではじめるのが良いですか？

もし、あなたやあなたのご家族が、相続を意識し始めたら、**すぐにでもはじめる必要があります**。これは、円満な相続を行うために、何か対策を打とうとした場合、「相続する人」が元気である（正常な判断ができる）必要があるからです。

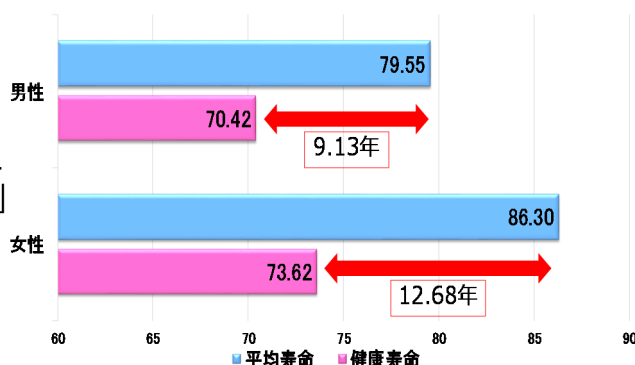
<長寿時代の到来で平均寿命は伸びていく>



「平均寿命」と「健康寿命」の差は、10年超！！

特に、今の日本の社会では、高齢化が進み、寿命が伸びたことで「長生き」がとても身近になっています。ただし、一方で長生きはしても晩年は病院や高齢者施設で過ごす、といったケースも同様に増えています。なんと、女性では10年以上も「心身ともに健康で自立した生活が“できない”」時間があるのです。

もし、そんな状況になってから相続対策をしようとしても、当人に判断能力がない状態では、事前に資産を売却したり、たとえば空室対策に費用をかける、ということも難しくなります。



平均寿命（平成22年）：厚生労働省「平成22年完全生命表」
健康寿命（平成22年）：厚生労働省科学研究費補助金「健康寿命における将来予測と生活習慣病対策の費用効果に関する研究」

より良い相続対策の準備には、いつ健康でなくなっても良いように、できるだけ早めに対策をすすめることをお勧めします。もし「何から始めればいいのかわからない」「できるだけ人に知られず相談したい」という場合は是非下記よりご相談ください。

相続財産の評価方法や特例適用については一定の条件があります。

相続に関するお悩みもお気軽にご相談ください！資産税に詳しい各専門家（税理士・弁護士・鑑定士等）と連携してサポートしています。【ご相談・お問い合わせ】オーナー様：相続&不動産ご相談窓口

TEL 0776-52-3710

担当：高橋（たかはし）

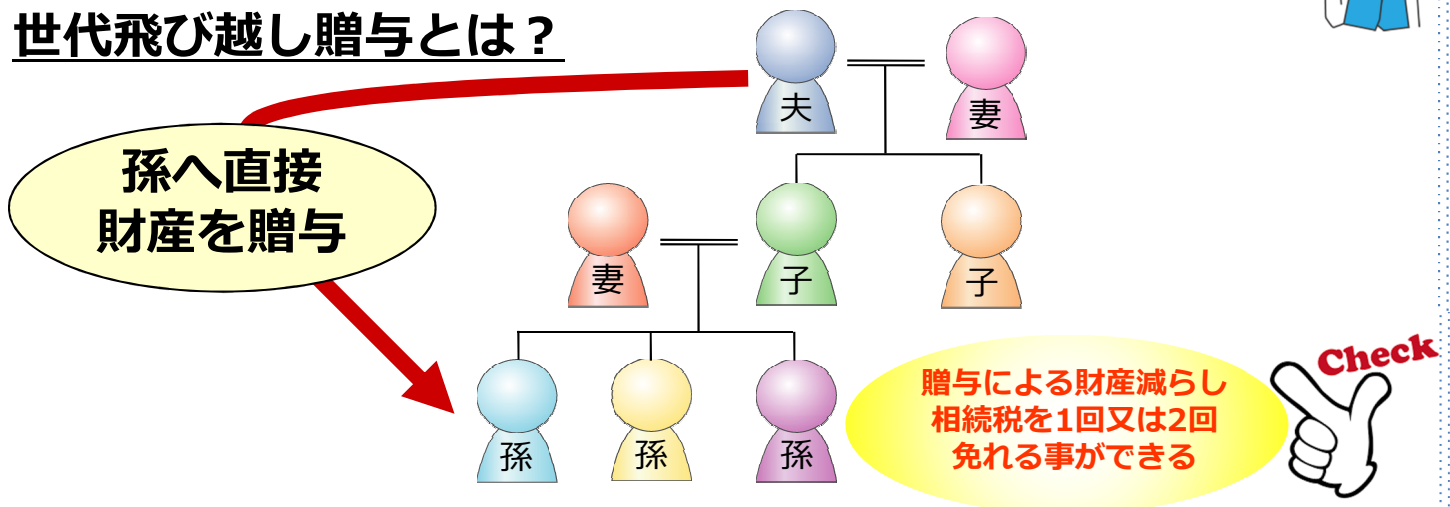
不動産ソリューションコーナー

今すぐチェック！相続対策実践編 ～世代飛び越し贈与～

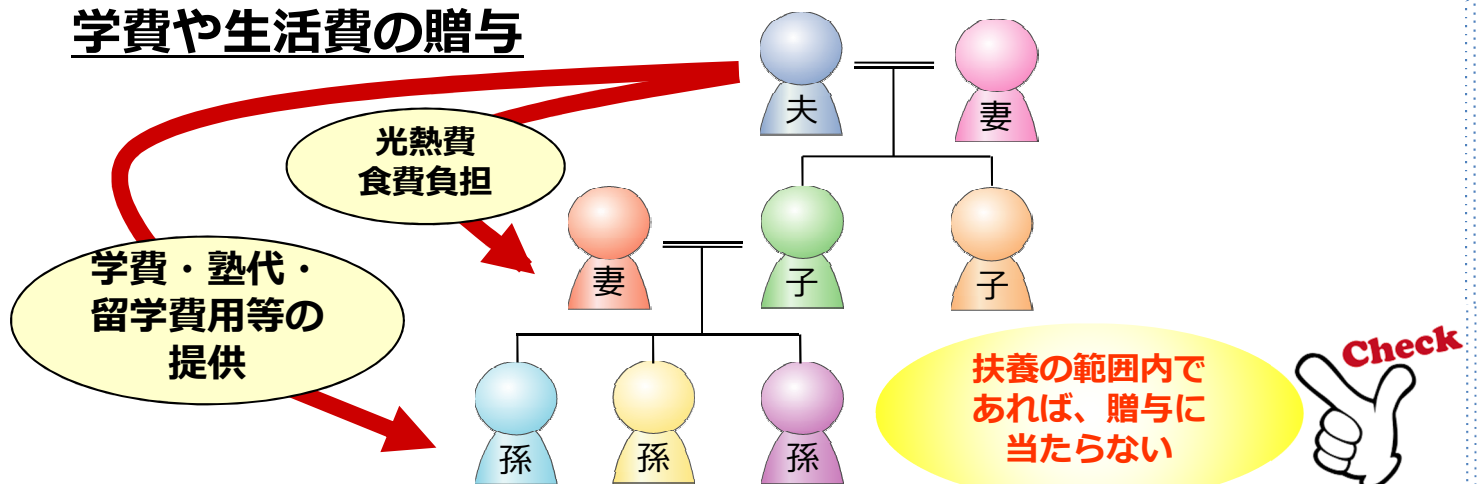
お孫さんがいらっしゃる場合、すぐに実践できる将来対策をご紹介します。



世代飛び越し贈与とは？



学費や生活費の贈与



相続税法21の3①二

夫婦や親子、兄弟姉妹などの扶養義務者から生活費や教育費に充てるために取得した財産で、通常必要と認められるものについては贈与税の課税価格に参入しない。

(注)「扶養義務者」とは、法律上、配偶者、直系血族及び兄弟姉妹並びに三親等内の親族で家庭裁判所の審判を受けて扶養義務者となった者をいいますが、これらの者のほか、三親等内の親族で生計を一にする者もこれに含めて取り扱うものとする(相続税法1の2一、相続税法基本通達1の2-1)

相続税法基本通達21の3-4

相続税法第21条の3第1項第2号に規定する教育費とは、被扶養者の教育上通常必要と認められる学資、教材費、文具費等をいい、義務教育費に限らないのであるから留意する。

相続税法基本通達21の3-5

相続税法第21条の3第1項第2号の規定により生活費又は教育費に充てるためのものとして贈与税の課税価格に参入しない財産は、生活費又は教育費として必要な都度直接これらの用に充てるために贈与によって取得した財産をいうものとする。したがって、生活費又は教育費の名義で取得した財産を預貯金した場合又は株式の買入代金もしくは家屋の買入代金に充当したような場合における当該預貯金又は買入代金等の金額は、通常必要と認められるもの以外のものとして取り扱うものとする。

実際にかかる学費・生活費を非課税で贈与することができます。実際に大学を卒業するまでの教育・養育費用は、2,000万円弱～3,000万円程度、とされています。

これらの費用を「親→子→孫」という贈与ではなく、「親→孫」と直接お孫さんに贈与することで、贈与税がかからず相続対策にもなります。

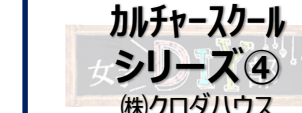
年間イベントスケジュール

日程の変更がある可能性があります。

各種セミナー・勉強会

1月28日(日)	2月25日(日)	3月25日(日)	4月29日(日)
 Kuroda 賃貸経営セミナー I N 知ダハウス	 Kuroda 賃貸経営セミナー I N 知ダハウス	 Kuroda 賃貸経営セミナー I N 知ダハウス	 Kuroda 賃貸経営セミナー I N 知ダハウス
5月27日(日)	6月24日(日)	7月29日(日)	11月24日(土)
 賃貸経営 シリーズセミナー① I N 福井県自治会館	 賃貸経営 シリーズセミナー② I N 福井県自治会館	 賃貸経営 シリーズセミナー③ I N 福井県自治会館	 税務勉強会 (法)上坂会計
12月15日(土)	12月15日(土)		
 繁忙期対策 勉強会 I N 知ダハウス	 繁忙期対策 勉強会 INアパマンショップ 敦賀		

カルチャースクール

6月16日(土)	7月21日(土)	8月18日(土)	9月22日(土)
 カルチャースクール シリーズ① (株)クロダハウス	 カルチャースクール シリーズ② (株)クロダハウス	 カルチャースクール シリーズ③ (株)クロダハウス	 カルチャースクール シリーズ④ (株)クロダハウス
7月29日(日)	11月17日(土)	随 時	
 サマーフェスタ YMオーナー会×(株)クロダハウス	 野菜テント市 YMオーナー会×(株)クロダハウス	 マネースクール (株)クロダハウス	

見学会

随 時	随 時	随 時	随 時
 Architectural Designers Market 構造見学会	 戸建賃貸Unicube 構造見学会	 Architectural Designers Market 完成見学会	 戸建賃貸Unicube 完成見学会

クロダハウス商品紹介

あなたにぴったりのお部屋探しを

日本最大級の賃貸斡旋店舗数を実現しているアパマンショップネットワーク。
地域に密着したサービスをお客様に提供します。

福井北店・鯖江店・敦賀店
福井県内で3店舗展開

Dramatic Communication
アパマンショップ
NETWORK



お客様が主人公の住まいづくり

私たち不動産スタイリストは、アメリカのハウスエージェントと同じように住宅を購入する方の代理人となり、お客様の立場に立ってサービスを提供します。

今までの不動産会社とはちょっと違います。



NABRAIN

南フランスプロバンス風
木造アパート

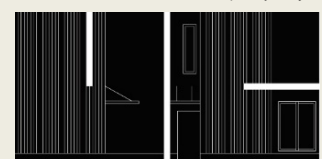


Y&M ユーミーマンション

土地活用でも安心！
鉄筋コンクリート造賃貸マンション



デザイナーズ戸建賃貸



Life design rented house

unicycle



Sweden House 北陸スウェーデンハウス

輸入住宅販売実績NO.1



ORGANIC HOUSE

フランク・ロイド・ライトの建築思想を継承



温熱環境と耐震性を
高める安心価格の
断熱リホーム

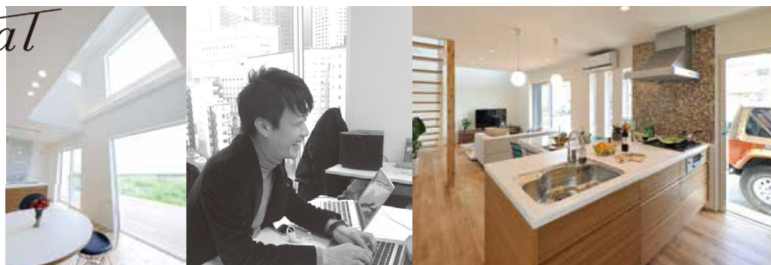
RUN X PANG あったか健康リホーム
まほうじんの家

セレクト住宅

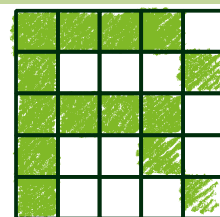
アトリエ建築家とつくるデザイン住宅

*Architectural
Designers
Market*

アーキテクチャル
デザイナーズマーケット



フルオーダー住宅



R+house

「住みたい」を選ぶ、建てる。セレクト住宅。



386プランの中から

「住みたい」を選んで建てる。

ADM(Architectural Designers market)は386種類もの図面から、気に入ったものを選んで建てる「セレクト住宅」という家づくりのスタイルをご提案。個性やセンスにこだわりながら、自分らしく家を選ぶことができる「かしこカッコイイ」家づくりをサポートします。

DESIGNERS X SELECT HOUSING

386



※パースはイメージです

SELECT HOUSING COLLECTION

人生最大のイベントのひとつ、マイホームの購入。それぞれの理想に「ぴったり」を追求でき、ライフスタイルの可能性が広がります。



※写真はイメージです

選んで建てるセレクト住宅 気に入った服を選ぶ感覚で「家」を選ぶ

オーダーメイドの服を作るのに時間と手間がかかるように、「フルオーダー」の注文住宅には大きなコストが必要です。そこでADMが考えたのが「デザイナーズ×セレクト」というアイデア。既製品から希望にぴったりの服を選ぶようにプランの中からお好みの家を選ぶことで、クオリティはそのままにコストを最小限に抑えます。

説明会ではこんなお話をいたします！

セレクト住宅とは？

土地のことはどう考えれば？

住み心地の良い快適な住宅を建てるには？

住宅で健康になる！？

お金のことはどう考えれば？

セレクト住宅のお得の秘密って？

イベントの後は皆さまのこんな声をいただいています！

やはり快適でカッコいい住宅に住みたいと思った！

住宅購入で気を付ける点がとてもよく分かった！

お金や住宅ローンのことに興味がわいてもっと知りたい！

セレクト住宅ADM

UA値0.6以下、C値1.0以下が標準の高断熱・高気密住宅

経験豊富なアトリエ建築家により自身の知識と経験を元に生み出された386のプラン

注文住宅でしか実現できないような性能・デザインでありながら1,100万円台～1,700万円台でご提供

理想の家を手に入れる 3 STEP

01 ライフシミュレーション

家づくりの専門家が、ライフシミュレーションに基づき将来の変化を視野に入れた資金計画をご提案。老後まで見据えた計画で安心です。

02 ご要望をヒアリング

外観、内装のデザイン、こだわりなど具体的にご要望をヒアリング。STEP1を参考に実現可能なプランを絞り込むための準備をします。

03 “ぴったり”をセレクト

ヒアリング内容をふまえプランをご提案。希望にかなう図面が見つかればご契約です。ヒアリングから最終プラン決定までは1～2ヶ月ほど。



「何もしない」という 選択肢もあります。

土地活用の提案と言えば、猫も杓子も「アパート・マンション経営」の話ばかり。
果たしてそれだけが、土地オーナー様にとってベストな活用法なのでしょうか？

土地の活用方法は、

1土地オーナー様のお考え **2**全体の資産額 **3**それぞれの土地が持つ特性 **4**その地域の市場動向

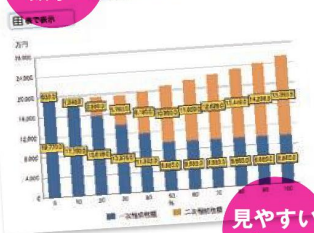
などにより、違って当然です。例えば、「何もしない」ことがベストの場合だってあるはずです。

なんでも言い放題！

土地活用シミュレーション サービス **始めました**

具体的な
数字！

【配偶者の配分別】相続税額比較



見やすい
グラフ！

お客様の頭の中にある、将来の土地活用に対するボンヤリしたお考えをお聞かせください。プライバシーに関わる細かい資料のご持参や、今後のご予定などはまったくお聞かせいただくなくても結構です。パソコンのシミュレーションソフトを使用して、即、結果をお伝えします。

こんなことをシミュレーションいたします

青空駐車場、賃貸マンション、テナント、何もしない…。自分の場合は、どの活用法がどのくらい効果的なのか？

二次相続まで考えた場合、一次相続ではどのくらい配偶者に相続すれば、相続税を最も安く済ませられるかな？

賃貸併用住宅を建てた場合と、普通に持ち家を建てた場合との、月々のローン返済額はどのくらい違うのか？

※本サービスでは、参考値をお知らせいたします。詳しい相談をご希望の場合は、専門のプランナーがお話を伺うことも可能です。

求む

収益マンション
戸建て・土地
マンション

売却不動産

家主・オーナー様の悩みに答える！ 真剣サポート相談会（無償対応）

1

なぜ、悩んでいますか？

なぜ、迷う必要がありますか？

貴方は不動産売却になぜ悩む必要がありますか、なぜ迷う必要がありますか。
不動産は高価取引ができるタイミングがあります、その時の判断を逃さずオーナー様に
資産を残すことが、私たちの使命と考えます。
いまお持ちの不動産の取扱いに悩まれているオーナー様、是非一報ご連絡願います。

2

なぜ、売却されるのですか？

なぜ、売却する必要があるのですか？

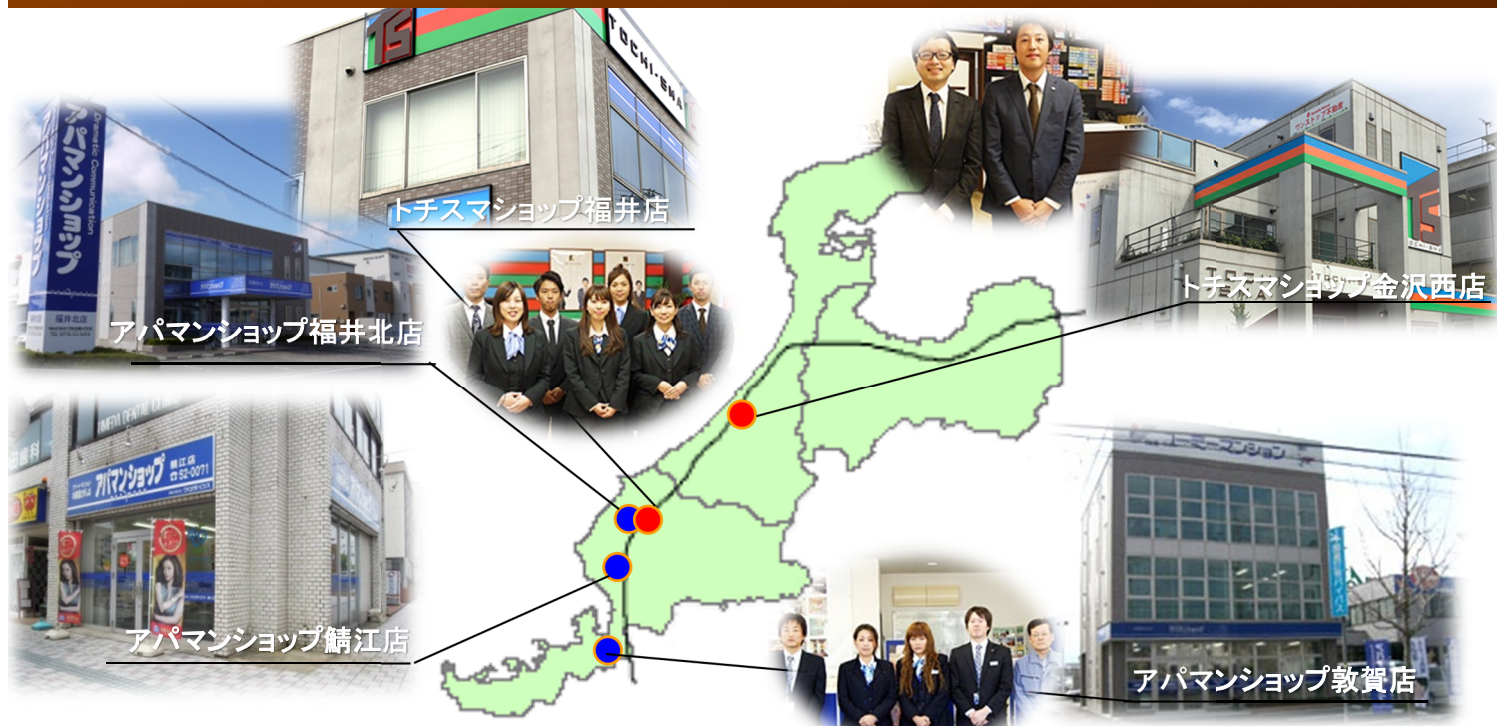
チョットお待ちください！なぜ不動産を売却されるのですか？本当に売却する必要がある不動産ですか？いまお持ちの不動産が古いからですか？リフォーム・リノベーション
費用資金が捻出できず売却されようとしてませんか？古い不動産だから解体しようとしてませんか？ご家族に相続するのに悩まれて売却しようとしてませんか？
何度でも言います。「チョット待ってください！」
早まる前に、今一度お話をお聞かせください。真剣にお話をお聞かせ頂きます。

私達の事を是非知ってください。

私共は、スエーデンハウス・アパマンショップ・ユーマーマンション・トチスマ等
数々のFC事業を展開している会社です。

大和田アピタ(エルパ)の近くです。※ご来店の際には、事前にご連絡願います。

店舗紹介



お問い合わせ先

福井県嶺北エリアに物件をお持ちの方・活用をご検討中の方

■管理業務・リフォーム・土地活用のご相談は...



0776-52-5410

クロダハウス福井支店
福井県福井市高木中央3-207

■購入・売却のご相談は...



0776-54-8330

トチスマショップ福井店
福井県福井市高木中央3-207

福井県嶺南エリアに物件をお持ちの方・活用をご検討中の方

■管理業務・リフォーム・土地活用・購入・売却のご相談は...



0770-24-3355

クロダハウス敦賀営業所
福井県敦賀市木崎67-10-2

石川県エリアに物件をお持ちの方・活用をご検討中の方

■管理業務・リフォーム・土地活用・購入・売却のご相談は...



076-237-2717

トチスマショップ金沢西店
石川県金沢市南新保町へ32-1

総合お問い合わせ窓口

■住宅建築・相続・資産コンサルティング・各種お問い合わせ



0776-52-5410



0776-52-2710



fukuikita@apamanshop-fc.com

営業時間

朝 10時00分～午後6時00分

定休日

毎週水曜日

クロダハウス

検索