

月刊 不動産

REAL ESTATE REPORT

9

2007

SEPTEMBER

【特集1】

時代の変化と不動産コンサルティングの在り方

【特集2】

平成18年度 民間住宅ローンの実態に関する調査結果

第43回 全国不動産会議

群馬県大会



（赤城山）写真/セシアル群馬県より転載

見直そう 地域の力と日本の文化
一起こせ 上昇気流の空っ風ー

日時 平成19年10月25日(木)
《14:00～19:30》

会場 群馬県民会館
群馬県前橋市日吉町1-10-1
【式典】14:00～15:00
【講演】15:10～16:40

講演会

テーマ「この国のゆくえ」
講師 猪瀬 直樹(作家)

懇親会 グリーンドーム前橋
群馬県前橋市岩神町1-2-1
《17:30～19:30》



■主催 社団法人 全日本不動産協会 ■共催 社団法人 不動産保証協会 ■後援 国土交通省・群馬県・前橋市
社団法人 全日本不動産協会 群馬県本部 TEL 027(255)6280 ホームページ <http://www.z-gunma.jp/>

CONTENTS

2. 第43回全国不動産会議群馬県大会のご案内
4. 【特集1】
時代の变化と不動産コンサルティングの在り方
10. 不動産ニュービジネス最前線
「収益の上がらない保養所を低価格宿泊施設に再生」(株)四季リゾート
12. 【特集2】
平成18年度 民間住宅ローンの実態に関する調査結果について
15. 税務相談「マイホームを購入した場合の不動産取得税の取扱い」
16. 賃貸相談「賃貸借契約の解約申入れとその後の使用継続」
17. 法律相談「クーリングオフ」
18. 第43回 全国不動産会議群馬県大会開催にあたって
19. 地方本部の動き 栃木県本部
20. 国土交通省からのお知らせ
21. 保証だより／弁済委員会審査結果 ほか
22. 地方本部活動
24. 7月新入会者名簿
25. 7月会の活動及び各種会議の要旨 ほか
26. 7月の事務局日誌
27. 全日共済会からのお知らせ／手付金保証制度
28. マンスリーコラム
「07年路線価 大阪・御堂筋40%上昇、全国平均8.6%に」

*ご意見募集中

広報委員会では、月刊不動産を充実した内容にするため、会員の皆さまから、本誌に対するご意見を募集しております。

貴社名、ご氏名、所在地、電話番号を明記のうえ、郵便またはFAXにてお願いします。

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 全日会館
(社)全日本不動産協会 広報委員会宛
FAX 03-3239-2198

○表紙写真

島根県 龍頭ヶ滝(りゅうづがたき)



龍頭ヶ滝は島根県雲南市にあり、斐伊川の支流、三刀屋川に注ぎ込む滝谷川にかかる。日本の滝100選にも選ばれている中国地方随一の名瀑である。

滝が流れる巨大な岩の下は岩窟になっており、滝を裏側から見る事ができる「裏見の滝」でもある。中には滝観音や、水で表面が洗われほとんど顔が残っていない石像が何体も祀られており、滝信仰の古さを物語る。周囲は鬱蒼とした杉林で、神秘的な雰囲気である。

またこの滝は雌雄2つある滝の雄滝であり、すこし下流には雌滝もあるので併せて鑑賞したい。毎年8月15日に滝広場で「龍頭が滝祭り」が開催される。

【特集1】

時代の変化と 不動産コンサルティングの在り方

ダンコンサルティング株式会社

代表取締役 塩見 哲

不動産コンサルタント 松岡 泰輔

1. 不動産市場を取り巻く環境

2006、2007年(平成17年、18年)版の土地白書では不動産市場を取り巻く社会経済状況の構造変化として、①人口構造、②産業構造、③企業経営、④所有形態、⑤グローバル化の5つを挙げています。それぞれの内容を少し掘り下げて考えてみましょう。

①人口構造の変化

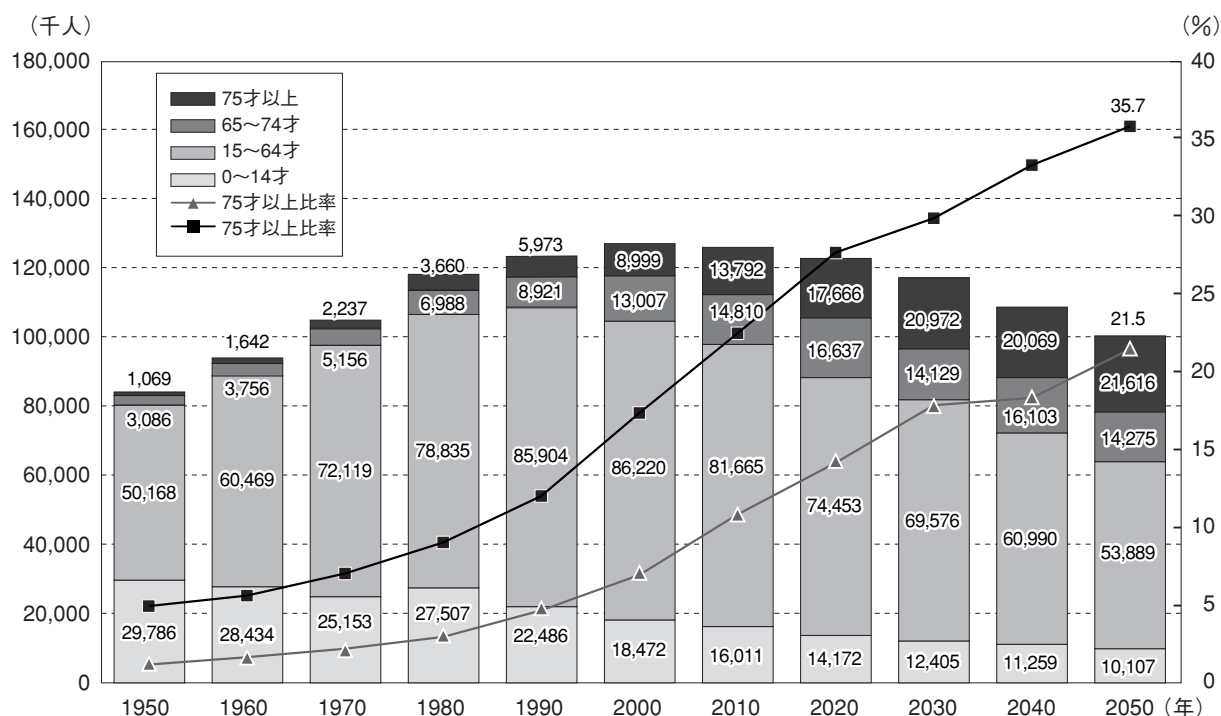
日本の人口は図表①のように、最近の50年間で4,400万人増えて1億2,770万人に達しました。50年前の第一次産業革命のあった1901年の人口が4,400万人ですので、なんと100年で3倍近くになっていることが分かります。

ところが、今後の100年間では一気に半減していきます。日本の特殊

出生率が2.08(その国の人口を維持するのに必要な割合で、簡単にいえば夫婦2人から2.08人平均の子供が生まれること)を割ったのが1974年ですので、すでに33年連続して減少し続けてきたのです。

現在の1.29は、超少子国家(特殊出生率が1.3を割ると超少子国家といわれています)と呼ばれる国々(イタリアなどの南ヨーロッパ国家や韓国、台湾、

(図表①) 人口の将来動向



資料: 2002年以前は、各年総務省「国勢調査」による。

2010年以降は、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(平成14年1月推計)中位推計による。



シンガポールなどの東アジア国家に多い)の仲間に入っていました。

その上、2005年には日本の高齢化率は20.1%(65歳以上が人口に占める比率)に達し、人口3,000万人以上の世界37カ国の中でNo.1の座を獲得しました。

高齢化率が7.0%を上回ると高齢化といわれ、17.0%を超えると超高齢国家と呼ばれています。まさに日本は超少子と超高齢の2冠をもつ唯一

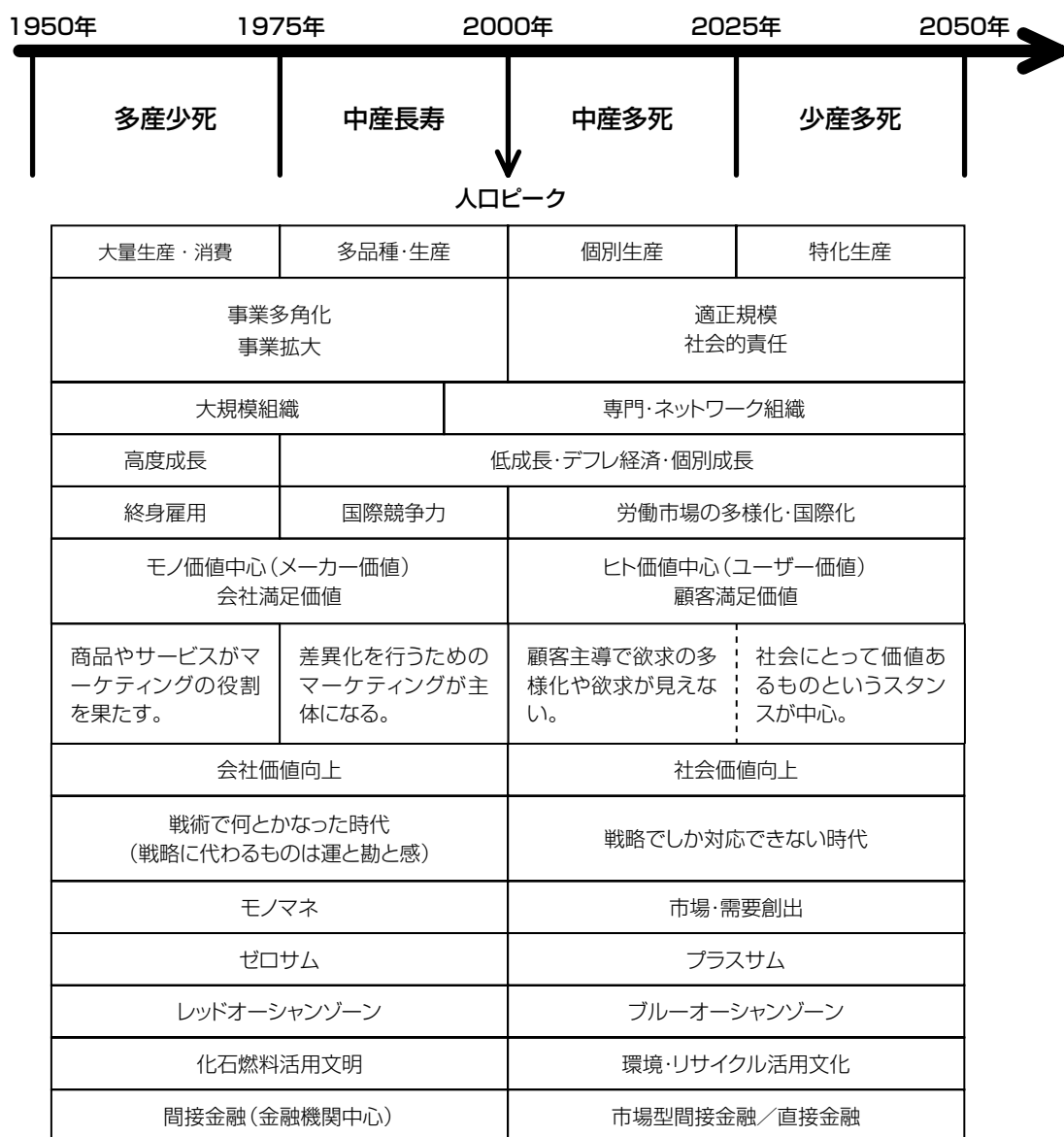
の国家(イタリアが高齢化率19.7%、特殊出生率1.30)になってしまったのです。

その結果、外食産業、チェーンストア、百貨店などの消費指標とされる産業の売上高は1997年にピークとなって以後、減少し続けています。同時に、一世帯人口の減少(単身世帯が全体の30%を超えている)や、平均年齢の上昇に伴って高齢小規模世帯が増加し、その結果、世帯構成の

変化、消費内容の変化、モノの利用方法の変化、嗜好内容の変化など、様々な日常の出来事に変化が現れてきたのです。

生産年齢人口の減少(1995年ピーク)などはマクロ経済に影響を与え、土地需要、住宅需要といった需要構造にも大きな変化をもたらせてくるはずですが、図表②の2000年を境目とした社会の動きを見ると理解することがたやすくなるでしょう。

(図表②) 2000年を軸とした社会の動き



ダンコンサルティング(株) 作成

②産業構造の変化

1801年の官営八幡製鉄所の設立（第一次産業革命）以来成長してきた土地集約的な重化学工業中心の二次産業は、2000年ではGDP（名目国内総生産ベース）の27.9%まで減少しています（図表③）。1970年には50%近くを占めていましたので、構成比が半減したのです。重化学工業中心の二次産業の特徴は、土地を広く利用する土地集約的産業であったという点に尽きます。つまり、土地のウェイトがどんどん下降していったというわけです。

新たに増加したサービス業を中心とする第三次産業は、土地をあまり必要としません。したがって、生産・製造設備等の需要は今後ともさらに減少していくことでしょう。

その上、製造業自体にも大きな構造変化がみられます。製造業が基礎素材型から加工組立型へシフトしているからです。基礎素材型とは、鉄鋼や化学系メーカーのことであり、

加工組立型とは、電気機器、輸送用機材、精密機械メーカーをいっています。加工組立型は基礎素材型と比較して、単価面積当たりの付加価値が高く、不動産的な立場でいうと、土地を広く利用しなくてもよい産業ということです。

③企業経営の変化

土地を担保に融資を行う間接金融中心の社会から、資本市場から資金提供を受ける直接金融への依存が高まりだしています。

企業評価の基準が総資本利益率（ROA）や株主資本利益率（ROE）などのような資産や資本の効率性が重視されるようになりました。日銀の「金融経済統計日報」をみると、この10年間で銀行貸出残高は120兆円ほど減少し、そのうち不動産担保融資も80兆円ほど減少しています。

もちろん、大企業による借入金減少によるものが多いのですが、会社法新設によって資金調達の枠（私募

債発行の自由化など）も撤廃され、中小企業でも直接金融による資金調達が盛んに行われだしているのです。

さらに、減損会計の適用など、企業会計制度の変更によって会計内容の透明化、ディスクロージャーが当たり前の社会になりだしています。

土地を所有することの優位性が失われ、土地の収益力や利便性がより一層勘案されるとともに、土地所有のリスクを表面化させ、過去の含み益経営主導型のスタイルに大きな変化をもたらせているのです。

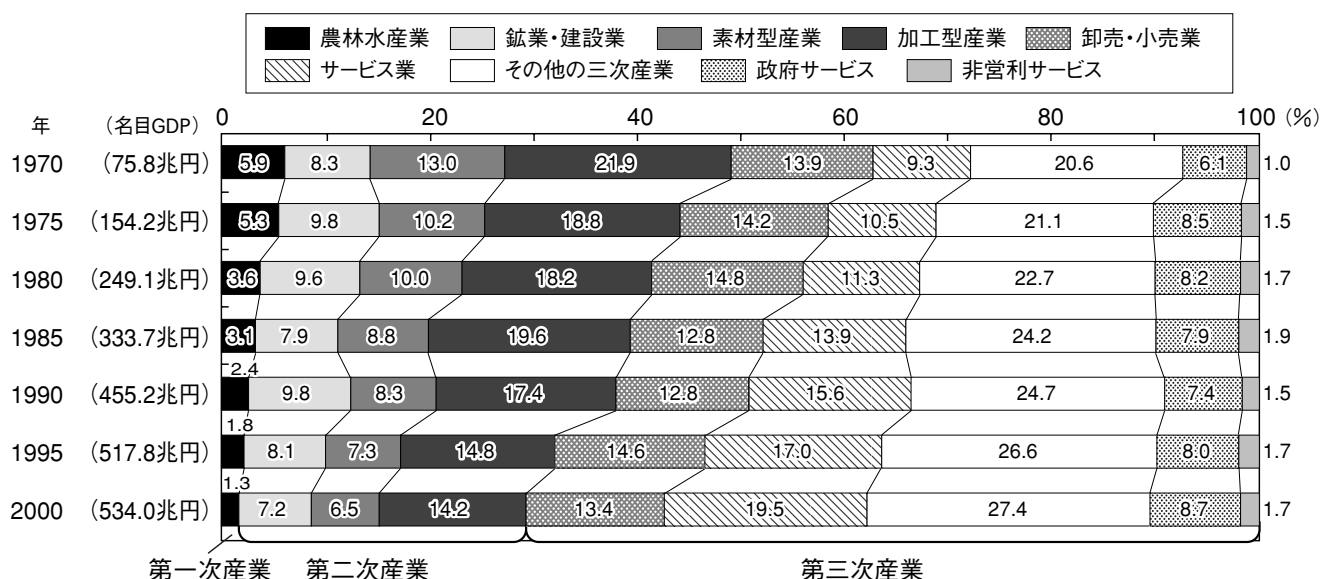
④所有形態の変化

定期借地権、定期借家権制度の導入や不動産証券化などの手法が整備されることで、土地の所有意識に大きな変化が起こりだしています。

土地を所有するか利用するか、あるいは定期借地かなど、パターンが自由に組み立てられ多種多様になってきたからです。

これは多様な需要に応えられる環

（図表③） 産業の構造の推移（名目国内総生産ベース）



資料：内閣府「国民経済計算年報（平成14年版）」

境を土地市場にもたらせてきているとともに、新たな土地需要を喚起しているといってもよいでしょう。

⑤グローバル社会への変化

ヒト・モノ・カネ・企業・情報などが地球規模で動くようになってきました。情報通信の高度化、貿易・投資の自由化などが後押しを始めたからです。

製造業においても国際分業の進展により、海外進出が活発化し、海外への設備投資の割合が上昇しています。最近では工場の国内回帰現象も一部に見受けられますが、基本的には最適な立地エリアを日本以外も含めて戦略を立てるのが一般的になってきました。

このことは見方を変えれば、土地を輸入したのと同じ役割を果たしていることになるわけです。

さらに、資金移動の国際化は、不動産証券化市場の整備によって不動産投資市場への海外からの投資資金の流入を容易にしています。

不動産市場を取り巻く様々な社会経済状況をみると、「不動産」という資源(経営資源と社会資源)の在り方が社会環境の変化とともに大きくシフトしていることが分かります。

「いかに上手に活用するか」が最も不動産価値を高めていく社会になりだしているということです。

所有しているだけの不動産は、資産ではなく負債になりかねません。不動産価値を高めるには、経営センスのあるプロフェッショナルに依頼するか、自身がプロフェッショナルに変わるかのどちらかしかないと分かります。

2. 不動産コンサルティング業務とは何か

こうした社会環境の変化を受けて、先日、中小不動産会社のコンサルティングビジネスに対するアンケート調査が行われていました。掲載されている新聞の結果を見ると、ほとんどの企業が不動産コンサルティング業務を実施している様子です。ところが内容を詳しく見ると、「独立した業務として有償で行っている」と回答した企業の割合は10%程度の方です。つまり、日常の仲介・管理業務の付随として正に無償のサービスとして行っているのが現実です。

顧客の依頼レベルの向上に伴い、結果としての相談業務は増しているものの、事業としてのコンサルティング業務にはつながっていない実態が読み取れます。

ただ、「今後は報酬を取るようにしたい」と意欲的な回答をした企業も多く、そのためには土地の有効活用や証券化などへの進出が不可欠との意見も出ています。

そもそもコンサルティングとは一体何でしょうか。国語辞典には「専門家の立場から相談に乗ったり指導したりすること。また、企画・立案を手伝うこと」と記されています。

これを不動産コンサルティングに当てはめてみましょう。平成11年9月に取りまとめられた「不動産コンサルティング制度検討委員会報告書」において、不動産コンサルティング技能登録者が行う不動産コンサルティング業務とは「依頼者との契約に基づき、不動産に関する専門的な知識・技能を活用し、公正かつ客観的な立場から、不動産の利用、取得、処分、管理、事業経営及び投資

等について、不動産の物件・市場等の調査・分析等をもとに、依頼者が最善の選択や意思決定を行えるように企画、調整し、提案する業務」と定義されています(傍線は筆者)。

ここで重要なことは、「誰のために」ということが明確に記されている点にあります。「誰のために」とはまさしく「依頼者」のことであり、不動産所有者、不動産購入予定者、あるいは不動産売却予定者などをいいます。不動産コンサルタントに業務を依頼する様々な個人・法人を指しているわけです。

中小不動産会社が行う一般的な不動産コンサルティング業務も不動産コンサルティング技能登録者の行う業務と全く同じスタンスといってもよいでしょう。

3. サービスのビジネス化への手法

問題なのは記事にもあるとおり、大多数の不動産会社が有償で、かつ独立した業務として不動産コンサルティング業務を成し得ていないということです。今後、この問題をどうクリアしていくかは、各社の企業努力であることは当然のことですが、すでにそのヒントとなるものが見え隠れしています。

無償を有償にするためには何が必要かを知る簡単な方法が2つあります。一つは、「顧客になる」ということです。顧客の立場に立てるとはよく言われますが、現実にはなかなか難しい注文です。そこで本当の顧客になってみることです。

自社にとっての課題を、不動産コンサルティングを有償で事業化しているプロフェッショナルに依頼するのです。

どんなレベルにどのぐらいのフィーを支払うこととなるのか、その効果とフィーバランスが合っているかなどを、コストをかけて理解すればよいのです。

もう一つは、「顧客に聞く」ということです。例えば、不動産管理を依頼されているビルのオーナーからどんなことに悩んでいて、その悩みを解決できればどのぐらいのフィーを支払ってもよいかという情報を数多く集めてみるということです。空き地の活用や証券化によるファイナンスなどといった具体的な悩みが聞こえてくるはずです。

きちんと有償で行われている不動産コンサルティング業務にスポットを当ててみるのが重要です。同時に、コンサルティングを受ける側、つまり依頼者側の立場に自社を置き換えて考えることは、もっと重要なことです。どのような業務であればフィーを支払うに値するかということ突き詰められるからです。

おそらく、多くの企業が進出したと考えている「土地の有効活用」や「相続・事業承継」あるいは「証券化」業務などが該当してくるでしょう。

4. 「土地の有効活用」の現実

「土地の有効活用」や「証券化」などのコンサルティングに関する共通項とは何でしょう。いずれもが、依頼者とスポット的なかわり方をするのではなく、長期的に依頼者個人若しくは企業とかかわっていくことが前提となる業務です。

ここで土地の有効活用コンサルティングをベースとして考えてみましょう。

土地の有効活用とは誰の土地の有効活用なのかはコンサルティングの基本になります。つまり、「誰からお金をいただくのか」という点に絞り込めば土地の有効活用の顧客が明確になるということです。

例えば、建設会社からマージンをいただくことでメリットが生じれば、コンサルティングフィーが生じなくてもよいということになります。この場合に顧客は、不動産オーナーではなく、その不動産オーナーの不動産を利用してマージンを生み出した建設会社ということになります。したがって、「いかに有効に活用するか」という業務ではなく、「いかに建物を建てさせるか」という業務に変わっていくはずで、不動産コンサルティング業務ではなく、建設受注コンサルタントになってしまっているのです。

問題は、本当の顧客である不動産オーナーに対して、「あなたのために」「公正かつ客観的な立場で」「顧客が最善の選択や意思決定を行えるように」という前提条件があるにもかかわらず、本当のお客を建設会社にしていくという点にあります。

したがって、残念ながらほとんどの「土地の有効活用」は不動産オーナー側に立ったコンサルティングがなされることはありません。表面上でいくら不動産オーナーのためと言ってはみたものの、結局のところ自社の営業を優先していると考えざるを得ないのです。

5. 依頼者の「思い」の深さを知る

それでは、本来あるべき「土地の有効活用」とは何でしょう。一言で

言えば、依頼者である不動産オーナーからコンサルティングフィーを得て、徹底的に不動産オーナーの立場に立つということです。

もう少し、詳しく解説すれば、そこに存在している土地の立地環境面と時代認識を明確にした社会性に気を配り、土地所有者の意向や考え方を重視しながら土地を最大限有効に生かすことということになります。

つまり、土地所有者が企業であればビジネスポリシーをベースとした今後の経営戦略、個人であれば人生哲学を土台にした将来の生活設計という大きな流れの中で、経営環境資源としての土地をどのように生かしていくかを考えていくということです。ここには建物を建てるか否かは二の次になっています。

図表④を見てください。

図表④のように、「一般的な土地の有効活用」は不動産のみの特性からアプローチしているのに対して、「あるべき土地の有効活用」の場合はアプローチ方法が全く正反対になります。「不動産の特性」は単なる分析ポイントの一つに過ぎず、それ以前に以下の3つの要因を含めた4大要因をきちんと認識した上で、有効活用の手法を模索していかなければならないということです。

①オーナー要因

4つの要因の中で最重要視しなければならない項目です。ポイントは、「なぜ土地活用をしたいのかが戦略の中で決定されたかどうか」ということです。オーナーにとっての希望・夢・これからの将来にわたる生活設計などを事前に理解しておかないととんでもない企画が生まれてしまうことになります。

②社会要因

社会要因は、現状の社会の空気だけではなく、今後、中・長期にわたって影響を受ける時間的要因ともいえます。社会や経済の潮流を常に定点観測しておく日常が重要なポイントとなってきます。

つまり「これからの社会にとって必要なものは何か、どういう切り口が要求される社会か」ということを考慮していかなければならない要因です。

③環境要因

企画対象となる土地を中心に、その周辺環境や立地近辺の人の動きや交通状況、周辺施設や地域事業特性などを調査・分析することがテーマとなります。

地域民力や、競合施設などの推移も環境要因の大きなポイントとなってきます。

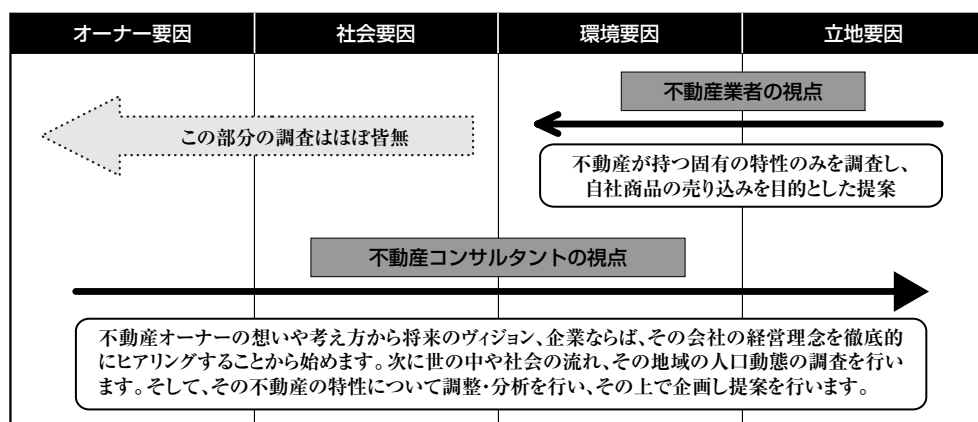
つまり「周辺の環境を上手に活かせるビジネスは何か」ということが重要視されるわけです。

④立地要因

立地要因とは、企画対象となる土地そのものの性格分析です。その土地が持っている様々なプラス・マイナス要素を把握して分析することとなります。調査項目としては大半は企画の制限・規制要因といえます。つまりすべての立地要因は、マイナス面をカットして、残っているプラス要素に付加価値をつけていくための基本的調査といえるわけです。

ポイントは、「この土地にとって必要なものは何か」を探すことです。

(図表④) 不動産コンサルティングの考え方



前述した4つの要因を少し理解しておくだけでも、「土地の有効活用」に対する認識が大きく変わってくるはずです。

例えば有効活用といっても必ず何かをしなければならないというものでもありません。様々な角度からみて、現状のまましばらく凍結しておくことがベストであるという選択肢が成り立つケースもあるからです。ただ、現状維持といっても現状がどういう状態なのかといった点が問題であり、仮設ビジネスや駐車場ビジネス、短期・小規模ビジネスへのシフトも現状維持の範囲に入ります。簡単に言えば、土地のポテンシャルが上がるのを待つという手法といえるでしょう。

土地は一度手放せば同じものは二度と手に入らないと考えるべきであ

り、同時に、売却すると多額の税負担が待っています。それでも十分な検討を行った結果、土地を売却するのが最善の策ということならば、これも広い意味での有効活用ということになります。立地と事業バランスがミスマッチを起こしている場合、事業を優先したいなら敷地を売却していくのも一つの方法といえるでしょう。

ここでは土地の有効活用という不動産コンサルティング事例をベースに考えてみました。ただ、こうした考え方は不動産活用にとどまりません。あらゆるコンサルティング業務もすべて同じ理解をしておかなければ、新しい時代におけるコンサルティング業務を成立させることは困難になるはずです。



●ダンコンサルティング株式会社 代表取締役 塩見 哲（税理士）

中小企業の目的である「継続」をテーマに、企業哲学、理念、風土を軸とした経営不動産戦略の立案・企業診断・再建計画・出店戦略・事業承継・不動産活用・建築企画・経営資源の活性化に関するコンサルティング・プロデュース業務を一貫して行っている。



●ダンコンサルティング株式会社 不動産コンサルタント 松岡 泰輔 (不動産コンサルティング技能登録者・ ファイナンシャルプランナー)

1993年 武蔵大学 経済学部 経営学科卒業
不動産会社を経て、ダンコンサルティング株式会社に入社。不動産コンサルタントとして顧問先を始めとする資産家への不動産に関する各種アドバイザリング業務や不動産有効活用に関する調査・企画立案及び実行時のプロデュース業務を担当している。

収益の上がらない保養所を 低価格宿泊施設に再生

(株) 四季リゾート

企業の福利厚生施設としてリゾートに設けられた保養所——。この保養所の多くが、利用率の低下や繁閑など利用の偏り、高いランニングコストによって、規模の縮小、閉鎖や売却に追い込まれている。こうしたリストラにあえぐ保養所の経営を受託し、低価格宿泊施設として蘇^{よみがえ}らせたのが四季リゾートだ。同社は三菱地所の社内ベンチャーによって2001年に立ち上げられた。設立7年目にしてさらに拡大を続ける、独自のビジネスの仕組みとこれまでの経緯を探る。

● 独自のビジネスの仕組み

四季リゾートの売りは「オールシーズン1泊朝食付き5,250円」だ。このような低価格で、とりわけ箱根や伊豆、軽井沢といったリゾート地で、採算が取れ運営が成り立つのだろうか。

同社の事業は下図のような仕組みとなっている(図:ビジネスモデルの概要)。

運営の存続に困窮する各企業の保養所と提携し、「四季倶楽部」というひとつのリゾート組織として取りまとめ、運営にあたる。施設オーナーである各企業は経営を委託し、ランニングコストを一切かけることなく施設を存続できるという仕組みだ。宿泊客はこれまでの利用客(提携企業の福利厚生を受ける構成員)

に加え、一般客も同じ価格で利用することができる。

「バブル崩壊後、企業の保養所は、平均すると1部屋あたり年間400万円の赤字を生み出しています。その結果、閉鎖や売却というリストラを検討するも、買手もつかない市況下では、それさえも進めることができないのが現実です」と、保養所の現状を語るのは同社の山中直樹社長。

「一般の保養所は、企業の構成員だけが利用できるもの。当然、利用時期は限られてくるし、せっかくリラックスしに出掛けても、まわりが会社の人ばかりだと休んだ気になれない人もいるでしょう。こうした施設に毎年何千万もの赤字を垂れ流すのはおかしいと考えたのです」と、さらに保養所の問題点を指摘する。

● 採算性への裏付け

利用者は5,250円という低価格で宿を利用でき、企業は設備投資やランニングコストがかからない——。双方に魅力的な条件だが、これで採算が取れるのだろうか。

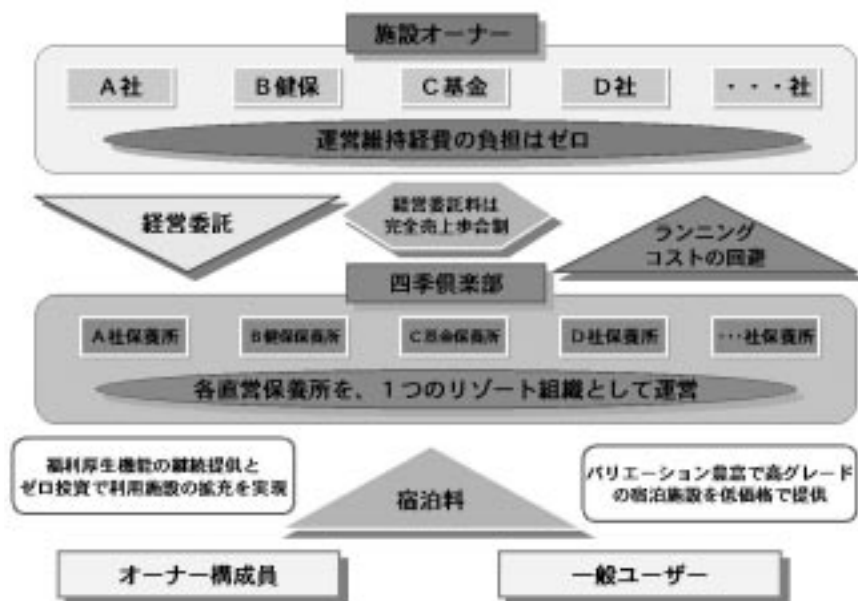
「もともと経理部に在籍していたこともあり、数値の上の採算性には自信がありました。積み上げ方式で、経営コストに見合う利用価格を設定するのではなく、5,250円という利用料で提供できるサービスを考え直したのです」

その内容とは、『過剰なサービスを排除し、廉価な料金で提供する』ことだ。チェックインした後は、呼ばれない限り客室を訪ねない。布団敷きも利用客自らが引き、食事は各部屋でなく食堂を利用。きめ細かなサービスは無いが、施設の清掃を徹底し、清潔で快適な空間を提供する。1人のスタッフがフロント業務や清掃、調理などすべてをこなすことで、マンパワーを最大限に生かす。

「サービスが悪いと感じる方もいるかもしれませんが、過剰なサービスへの対価を求められることに、疑問を感じている人も少なくありません。もちろん充実したサービスを求める方は、そうした施設を利用すれば良いのですから」

利用する立場から、宿に何が必要かを問うた結果だ。

図：ビジネスモデルの概要



●社内ベンチャーを立ち上げるきっかけ

同社は2001年、三菱地所の社内ベンチャー企業として設立された。社内ベンチャー制度が始まったのは1999年。その年の7月に社内への発表と募集があった。出資金1億円以内、承認されれば新会社に社長として出向し、3年後に黒字転換の場合、出向継続か新会社の転籍を選択できるというものだ。

ベンチャーに対する社内の関心度は低かったが、山中社長は、「こんな機会はない。三菱地所のベンチャースピリットを自分の手で実践してみたい」と、いくつかの案件をひねり出した。

そんなおり、JR東日本の宿泊施設に家族で滞在し、贅沢ではないけれど清潔な施設、プロではないけれど一所懸命なスタッフに好感を持った。そのとき売店で手にした本が『故郷になってください——JR東日本が日本の旅を変える』だった。当時の松田昌士社長が呈した「4人家族が2万円で泊まれるリゾートホテルを」の言葉に共感し、これが今回の事業のもとになったのだという。

●起業、難航、そして軌道に乗るまで

ベンチャー事業案の応募締切りは、制度発表から約4カ月後の10月末。山中社長は、締め切り当日の夜に案件を提出した。翌年2月、19件の応募の中から、四季リゾートを含む2件が採択され、その後の9カ月間は、フィージビリティスタディとして、採算性や現実可能性を探る期間にあてられた。入社後4年間、総務部に所属し、その後6年間、経理部に配属され、その後、1年間は関連事業部に在籍した山中社長のベンチャー人生が始まったのだ。

以前、利用したことのある自社の箱根の保養所をモデルに、経営の仕組みを組み立てた。サービス内容、採算性などを熟考し「これはいい」と思った。ところが、思ったよ

うには運営を委託してくれる企業は現れなかった。

「ビジネスモデルの資料を携えて、100社以上の保養所を回り説明をしました。8～9割の企業がこんなプランを待っていたと言いつつ、採算性については理解を得られませんでした。成功したらまた来てくれと言われることもしょっちゅうでした」と、当時の反応の厳しさを振り返る。

「縦に首を振ってくれる企業が見つからないまま、もはや事業は打ち切りかと諦めていたところに、いすゞ自動車健保組合の担当の方から連絡があり、“この保養所をあなたと心中させる覚悟で”と有り難い言葉をいただきました」。

こうして箱根にある自社といすゞ自動車健保組合の保養所、計2施設28室で事業がスタートした。ところがオープン当初から運営は難航。12人の従業員のうち8人が早々と辞めてしまい、運営は破たん寸前に。横浜の自宅から妊娠7カ月の夫人、九州からは70歳の母が手伝いに来た。幼稚園の娘も手伝ってくれた。

こうした時期を何とか乗り越え、事業が軌道に乗り始めると、新聞やテレビで取り上げられるようになり、以前、営業に回った保養所から声が掛かり、徐々に規模が広がっていった。

●理念を貫きぶれない事業を

現在、施設は全国112箇所に広がった。四季倶楽部に登録する団体の構成員は340万人。全施設の稼働率は平均90%、箱根地区では95%を超える。

昨年からは直営施設の運営だけでなく、旅館やリゾートホテルと提携し、海外の3施設を含む91施設と提携を結んだ。ここでも、1泊朝食付き5,250円のサービスは変わらない。運営のノウハウを提供し送客を行う。代わりに客室の一部を提供してもらい、予約配送料として売り上げの5%を還元してもらう仕組みだ。

こうした順調な伸びを見せているが、提携によって施設間のばらつき

が生じないよう、提携先の品質には気を配っている。また、週末しか利用できない家族連れなどが、優先的に予約できる体制も整えた。できるだけ多くの人に喜んでもらいたいという理念のもと、柔軟に事業を改善するのが同社の方針だ。

これまでにリゾート事業を手掛ける企業から、事業提携などの誘いを受けることは少なくなかった。

「事業の拡張とともに、“一緒にビジネスを成功させよう”という誘いはたくさんありました。しかし、この事業の目的は規模と利益の拡大ではありませんので、お断りしてきました。今後も事業の安定拡大とパートナーの供給拡大を目指していきます。これによって得た利益を手数料やサービスに還元し、より厚い顧客層を得ることが当社の事業の目的です」

同社の成功の鍵は、事業理念に対してぶれない施策にあるようだ。



このほど新規に経営受託した北海道の保養施設



山中直樹取締役社長

(会社データ)

社名	株式会社 四季リゾート
本店所在地	東京都千代田区大手町
設立	2001年2月
資本金	8,500万(三菱地所(株)連結100%子会社)
取締役社長	山中直樹
社員数	120人
事業内容	ホテル、旅館経営

【特集 2】

平成18年度

民間住宅ローンの実態に関する調査結果について

国土交通省調べ

国土交通省は平成19年6月29日、平成18年度の民間住宅ローンの実態に関する調査結果を発表した。これは同省が民間住宅ローンの供給状況の実態等について把握し、住宅政策立案を行っていくための基礎資料を作成することを目的として、民間金融機関を対象に平成15年度から実施しているもの。平成18年度の調査は、平成19年2月から3月にかけて国内の銀行、信用金庫、信用組合、生命保険会社など1,631社を対象に行われ、1,482件の回答を得た（回答率90.9%）。以下に内容を抜粋して紹介する。

※調査結果の詳細については、国土交通省のホームページ (<http://www.mlit.go.jp/>) にて入手可能です。

【調査結果のポイント】

1. 民間金融機関における個人向け住宅ローン全体の新規貸出額の金利タイプ別の実績のうち、全期間固定金利型、証券化支援ローン及び固定金利期間選択型（10年超）の住宅ローンの割合の合計は、平成17年度の16.6%から平成18年度上半期の22.4%へと上がっています。
2. 民間金融機関における長期・固定金利の住宅ローン等に関する審査項目としては、「完済時年齢」、「借入時年齢」、「返済負担率」、「勤続年数」、「年収」、「担保評価額」等を重視するとの回答が多くなっています。
3. 住宅ローンの商品ラインアップとしては、「疾病保障付き」及び「金利事前設定」の取扱が多くなっています。

【平成15年度～平成18年度の調査結果の傾向】

1. 平成13年度から平成18年度上半期までの個人向け住宅ローン全体の実績の金利タイプ別の割合の推移を見ると、変動金利型、固定金利期間選択型（3年）の割合が下がっており、固定金利期間選択型（10年）、全期間固定金利型の割合が上がっています。

2. 民間金融機関における長期・固定金利の住宅ローン等に関する審査項目としては、「完済時年齢」、「借入時年齢」、「返済負担率」、「勤続年数」、「年収」、「担保評価額」等を重視するとの回答が常に多くなっています。

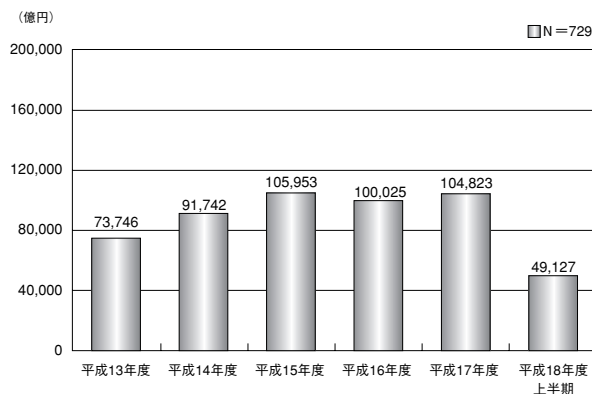
1. 個人向け住宅ローン全体の融資実績

(1) 個人向け住宅ローン全体の実績

●新規貸出額

平成16年度は、100,025億円、平成17年度は、104,823億円、平成18年度上半期は49,127億円となっており、平成17年度の新規貸出額は前年度比4.8%増となっている（表1）。

表1 新規貸出額の推移（全体）



●貸出残高

平成16年度末時点では、463,437億円、平成17年度末時点では、483,218億円、平成18年度上半期末時点では495,233億円となっており、平成17年度末の貸出残高は前年度末比4.3%増となっている(表2)。

(2) 新築住宅の建設・購入に係る融資の実績

●新規貸出額

平成16年度は、11,215億円、平成17年度は、11,811億円、平成18年度上半期は3,767億円となっており、平成17年度の新規貸出額は前年度比5.3%増となっている。

●貸出残高

平成16年度末時点では32,009億円、平成17年度末時点では33,668億円、平成18年度上半期末時点では354,687億円となっており、平成17年度末の貸出残高は前年度末比5.2%増となっている。

(3) 他の住宅ローンからの借換えの実績

●新規貸出額

平成16年度は3,107億円、平成17年度は5,345億円、平成18年度上半期は2,427億円となっており、平成17年度の新規貸出額は前年度比72.0%となっている。

●貸出残高

平成16年度末時点では16,933億円、平成17年度末時点では19,897億円、平成18年度上半期末時点では22,115億円となっており、平成17年度末の貸出残高は前年度末比17.5%となっている。

2. 個人向け住宅ローン実績における金利タイプ別融資の割合

●新規貸出額

平成17年度は、固定金利選択型(3年)の割合が最も高く(33.2%)、次いで固定金利選択型(2年)、変動金利型となっている。平成18年度上半期は、固定金利選択型(3年)の割合が最も高く(25.0%)、次いで固定金利選択型(10年)、全期間固定型となっている(表3)。

●貸出残高

平成17年度末時点では、変動金利型の割合が最も高く(35.6%)、次いで固定金利選択型(3年)、固定金利選択型(10年)となっている。平成18年度上半期末時点でも同様に、変動金利型の割合が最も高く(34.5%)、次いで固定金利選択型(3年)、固定金利選択型(10年)となっている(表4)。

表2 貸出残高(全体)

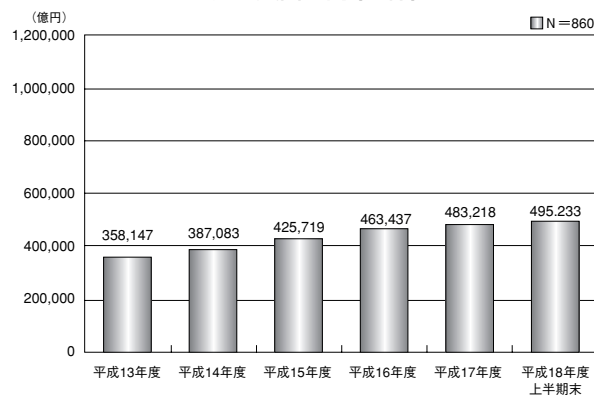


表3 新規貸出額の推移(全体)

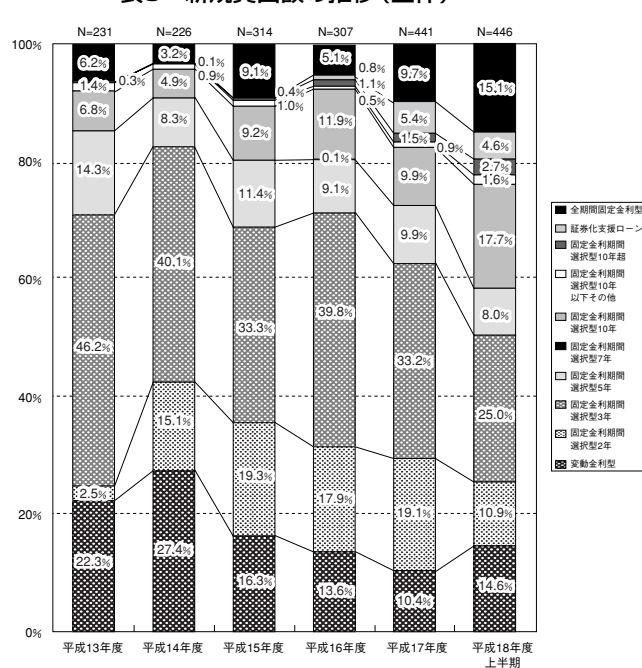
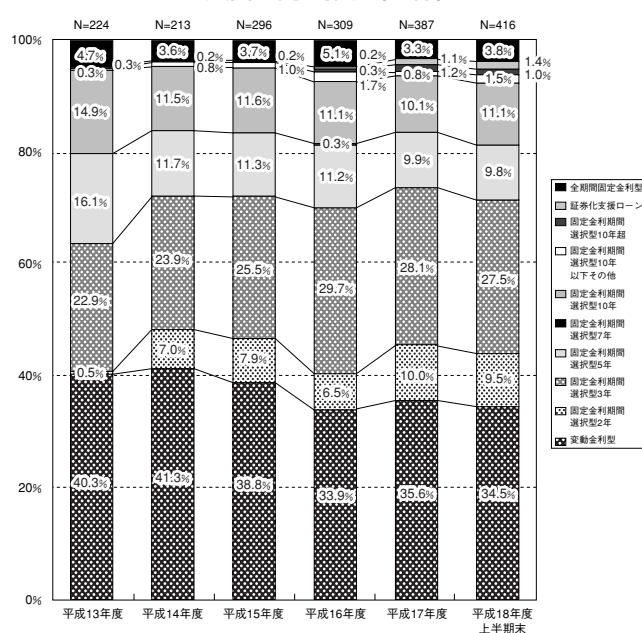


表4 貸出残高の推移(全体)



3. 長期・固定金利の住宅ローン等に関する融資審査等

(1) 審査方法

平成18年度調査では、一部採用を含め約4割がスコアリング方式により審査と回答。「スコアリング方式では審査を行っていない」との回答は約6割となっている(表5)。

(2) 審査項目

平成18年度調査では、「完済時年齢(99.4%)」、「借入時年齢(98.0%)」、「返済負担率(97.7%)」、「勤続年数(96.6%)」、「年収(96.1%)」、「担保評価額(93.2%)」等の回答が多くなっている(表6)。

(3) 固定期間10年超の住宅ローンのリスクヘッジの方法

平成18年度調査では、「特に行っていない(39.8%)」、「ALM会議で金利水準の管理(35.3%)」、

表5 スコアリング方式で審査を行っているか

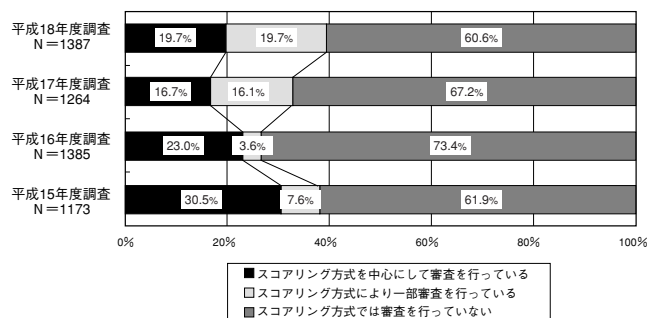
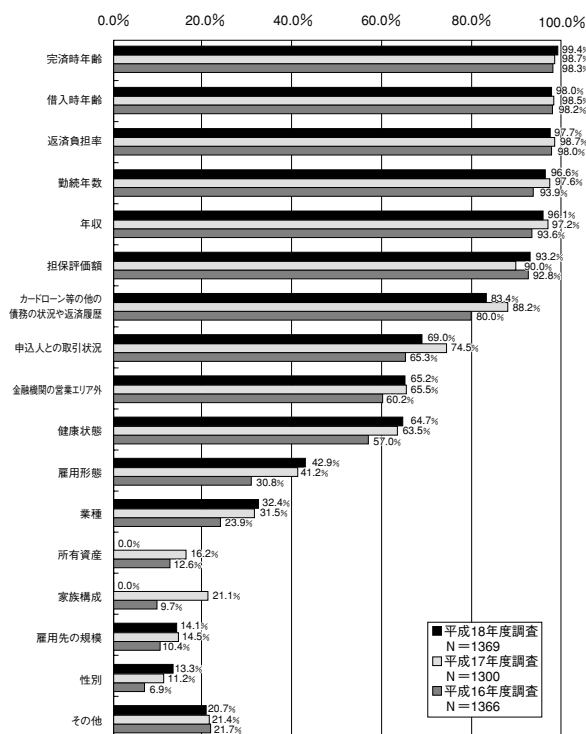


表6 融資を行う際に考慮する項目



「融資限度を設定(24.2%)」、「金利スワップ取引(12.4%)」等の回答が多くなっている(表7)。

4. 住宅ローンの商品ラインナップ

13の住宅ローン商品のうち、「現在、商品として取り扱っている」の割合が最も高いのは「金利事前設定」の52.4%で、以下、「疾病保証付き(29.5%)」、「その他金利優遇(19.0%)」、「住宅の質誘導型金利優遇(12.8%)」が続いている(表8)。

表7 固定期間10年超の住宅ローンのリスクヘッジ方法

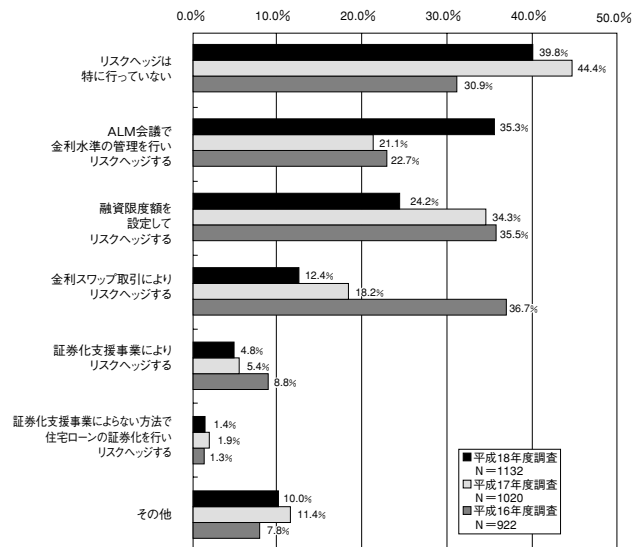
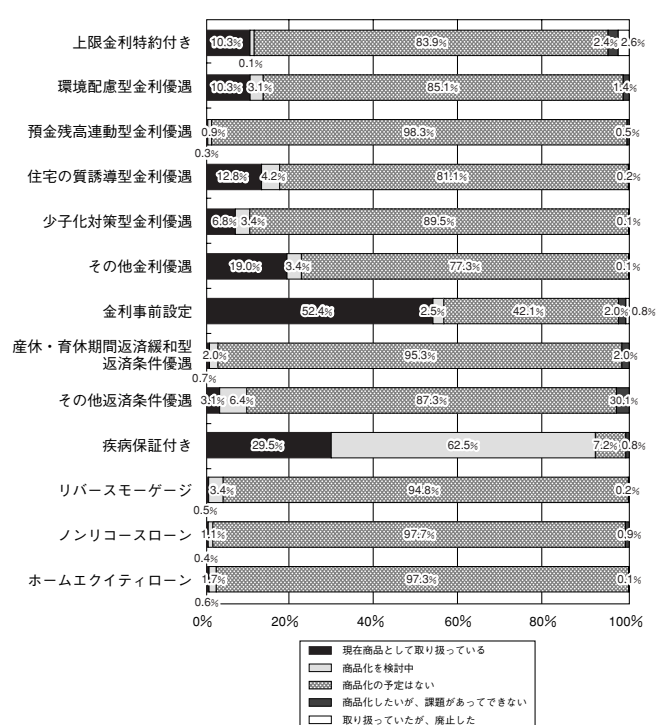


表8 住宅ローンの商品ラインナップ





マイホームを購入した場合の不動産取得税の取扱い



マイホームを購入した場合の不動産取得税の取扱いについて教えてください。



1. 不動産取得税とは

不動産取得税は、土地と建物の所有権を取得した者に対して、その不動産の所在する都道府県が課税する税金です。ただし、相続など形式的な所有権の移転による不動産の取得については、非課税とされます。

2. 不動産取得税の計算方法

- (1) **税額の計算** 不動産取得税は、課税標準に税率を掛けて計算します。
- (2) **課税標準** 不動産取得税の課税標準は、原則として土地と建物の取得時の固定資産税評価額です。ただし、平成21年3月31日までに宅地を取得した場合、固定資産税評価額の2分の1相当額を課税標準とします。
- (3) **税率** 不動産取得税の税率は、原則4%です。ただし、平成21年3月31日までに住宅又はその土地を取得した場合、税率は3%です。

3. 住宅に係る課税標準の特例

- (1) **新築住宅の場合** 床面積50㎡（貸家共同住宅は40㎡）以上240㎡以下の新築住宅については、一戸につき1,200万円を課税標準から控除できます。
- (2) **既存住宅の場合** 次の①から③までのすべての要件に該当するときは、④に記載する額が課税標準から控除されます。
 - ① 平成17年4月1日以後に取得した住宅で個人が自己の居住用として取得したもの
 - ② 床面積50㎡以上240㎡以下のもの
 - ③ 次のいずれかの要件に該当していること
 - イ. 非木造は新築後25年以内、木造（軽量鉄骨造を含む）は新築後20年以内に新築された住宅であること。
 - ロ. 平成17年4月1日以後に取得した住宅で昭和57年1月1日以後に新築されたものであること。
 - ハ. 平成17年4月1日以後に取得した上記イ、ロ、に該当しない住宅で、建築士等が行う耐震診断によって新耐震基準に適合していることの証明がされたもの。
 - ④ 控除額（昭和51年以降取得分）は、一戸につき次

の新築時期の区分に応じ、それぞれに掲げる金額となります。

- イ. 平成9年4月1日以降新築の場合は、1,200万円
- ロ. 平成元年4月1日から平成9年3月31日までに新築の場合は、1,000万円
- ハ. 昭和60年7月1日から平成元年3月31日までに新築の場合は、450万円
- ニ. 昭和56年7月1日から昭和60年6月30日までに新築の場合は、420万円
- ホ. 昭和51年1月1日から昭和56年6月30日までに新築の場合は、350万円

4. 特定の住宅用地等の取得に係る減額措置

- (1) **適用要件** 次のいずれかの要件に該当し、かつ、土地にある住宅が3.の適用対象となる必要があります。
 - ① **新築住宅用土地の取得**
 - イ. 土地を取得後3年以内にその土地上に住宅が新築されていること。ただし、土地の取得が平成14年4月1日以後で、土地取得者が住宅の新築までその土地を引き続き所有している場合、又は土地取得者から土地を取得した者が住宅を新築した場合に限る。
 - ロ. 土地取得者が、取得日から原則として3年以内にその土地上に住宅を新築していること。ただし、土地取得者が住宅の新築までその土地を引き続き所有している場合に限る。
 - ハ. 借地して住宅を新築した者が、新築後1年以内にその敷地を取得していること。
 - ② **自己が居住する中古住宅用土地の取得**
 - イ. 土地取得日から1年以内にその土地上の住宅を取得していること。
 - ロ. 借地して住宅を取得した場合において、取得後1年以内にその敷地を取得していること。
- (2) **軽減額** 次の①又は②のいずれか多い税額が軽減されます。
 - ① 45,000円
 - ② 1㎡当たり土地の課税標準額×住宅の床面積の2倍（200㎡が限度）×3%



賃貸借契約の解約申入れとその後の使用継続



建物の著しい老朽化と、周囲の土地の高度利用等の事情から賃貸借契約を解約する旨を申し入れましたが、解約予告期間を経過した後もテナントが居座っている場合、どのように対応すべきでしょうか。



1. 期間を定めた建物賃貸借契約と解約申入れ

建物の賃貸借契約を締結するときには、賃貸期間を定めているのが通常です。賃貸期間は2年～3年とするものが一般的ですが、民法では契約期間内はオーナー側もテナント側も解約の申入れができないことを原則としています。期間を定めて賃貸借契約を締結した以上、契約は守らなければなりませんから、少なくともその期間内は賃貸借を継続するのが原則だというわけです。

(1) 賃貸借契約における期間内解約権

しかし、契約期間中は絶対に賃貸借契約を解約できないというのも窮屈な話です。民法では、賃貸期間を定めていても、期間内に解約できる旨を合意していた場合には解約をすることができるものと定めています(民法618条)。建物の賃貸借では、解約の申入れの日から3か月を経過すると賃貸借は終了すると定められています(民法617条)。

(2) 期間内解約権のオーナーに対する制約

民法上は、契約で定めていればオーナー側もテナント側も平等に期間内解約ができることになっていますが、借地借家法では、オーナー側が賃貸借契約を契約期間内に解約しようとするときは、2つの制約が付けられることになっています。

1つは、オーナー側に限り、解約の申入れをするには正当事由が必要とされていることです(借地借家法28条)。もう1つは、オーナー側が解約を申し入れた場合に限り、賃貸借契約は解約申入れの日から6か月を経過することによって終了するとされていることです(借地借家法27条)。テナント側からの解約申入れの場合には、この適用はありませんから、テナントからの解約の場合は民法の定めのとおり、解約申入れから3か月を経過すると賃貸借契約は終了することになります。

ご質問のケースでは、著しい老朽化と付近の高度利用の必要性等の事情から解約申入れをしたとのことですが、それらの事情が正当事由を満たしているとする

と、賃貸借契約はオーナー側の解約申入れから6か月を経過することにより終了したものと解されます。

2. 解約予告期間経過後のテナントの使用継続

オーナー側の解約申入れが正当事由を具備しているとすれば、賃貸借契約は既に終了していますから、その後のテナントによる建物の使用継続は占有権原を有しないにもかかわらず建物を使用していることになり、建物の不法占拠ということになるはずです。

(1) 訴訟提起までは放置してもよいのか？

そこで、最終的には建物明渡請求訴訟を提起することになります。その際に問題となるのは、いずれは訴訟を提起するつもりだが、すぐには訴訟を提起する意思はないという場合に、それまで何もせずに放置しておいてもよいのかということです。

実は、将来的には訴訟を起こすつもりだからと言って、テナントによる使用継続を長期間放置してもよいというわけではありません。もしオーナー側が、既に賃貸借契約は解約により終了したのだからと安心して、そのまま放置すると、賃貸借契約は借地借家法の法定更新の規定により更新したものとみなされてしまうのです。

(2) テナントの使用継続と法定更新

借地借家法27条は、オーナー側に正当事由が具備されていれば賃貸借契約の解約を認めるのですが、その際に賃貸借契約が期間満了によって終了した場合と同様に扱うと定めています(借地借家法27条2項)。賃貸借契約が期間満了によって終了した場合の措置とは、期間満了により賃貸借契約が終了した後に賃借人が賃借建物の使用を継続するとき、賃借人が遅滞なく異議を述べなかった場合は、賃貸借は従前の契約と同一の条件で更新したものとみなすとされていることをいいます。

したがって、解約申入れにより契約が終了した場合でも、賃借人が使用を継続するときは、直ちに訴訟を提起する場合は別ですが、いずれ訴訟を提起すればよいと考えて放置すると明渡しを求めることができなくなりますので注意する必要があります。



クーリングオフ



私の勤務先に6日前に宅建業者の来訪があり、その業者を売主とする住宅購入について、執拗に勧誘を受けたために、その場で申込みをしてしまいました。クーリングオフによる申込みの撤回ができるでしょうか。



申込場所がご質問者の勤務場所であり、かつ、申込日が6日前なので、クーリングオフによる申込みの撤回が可能です。仮に申込みの際、申込みを撤回できる旨及び申込み撤回方法の告知を受けていたとしても、その後8日を経過していませんから、クーリングオフの権利を行使することができます。

さていつの時代にも、様々な分野において、訪問販売や電話勧誘などを利用し、購入意思が確実ではないのに強引に商品を売りつける押付け商法が存在します。

宅地建物取引でも、かつて訪問販売や旅行先での販売など不安定な状況での取引が行われ、苦情や紛争が多発したことがありました。そのため昭和55年に宅建業法が改正され、クーリングオフの制度が導入されています。

クーリングオフの語源は、感情的な高ぶりを冷ますことを意味する「cooling-off」という英語です。一時的な感情で商品購入を申し込み、あるいは売買契約を締結したけれども、購入申込みや契約締結の状況が冷静な判断を行うには不適當な状況だったときには、購入後一定期間、買主・申込者から通知をすることによって、申込みの撤回や契約解除が認められます。これがクーリングオフの制度です(宅建業法37条の2第1項前段)。

クーリングオフの適用要件については、(イ)当事者、(ロ)取引場所、(ハ)適用の例外の3つを理解しておかなければなりません。

(イ) 当事者については、業者自らが売主、業者以外の一般購入者が買主となる場合に、クーリングオフが適用されます。売主が業者ではない場合や、あるいは売主と買主のいずれも業者である場合には、適用はありません(78条2項)。

(ロ) 取引の場所としては、申込みや契約が、業者の事務所等以外の場所においてなされた場合に適用があります。業者の事務所等以外の場所とは、申込者・買主の自宅や勤務先、旅行先や飲食店などです。

(ハ) 適用の例外に関しては、クーリングオフが適用さ

れない3つの例外が定められています。

第1番目の例外は、申込者・買主から申出があった場合です。自宅又は勤務場所で契約に関する説明を受ける旨を申し出た場合には適用除外となります(規則第16条の5第2号)。

第2番目の例外は、申込者・買主が、申込みの撤回等ができる旨及び申込みの撤回等を行う方法を告知された場合において、告知日から8日を経過したときです(37条の2第1号)。告知がなければ、8日の期間は開始せず、申込みや契約から8日を経過してもクーリングオフの権利行使が可能です。

第3番目の例外は、買主が、宅地又は建物の引渡しを受け、かつ、その代金の全部を支払ったときです(37条の2第2号)。売買契約が決済されて終了した場合にまで契約解除を認めるのは、取引の安全を害するので、例外とされています。

ところでクーリングオフの権利は、申込みの撤回や契約解除を通知することによって行使しますが、申込みの撤回や契約解除の通知は、書面によらなければなりません。契約解除・申込みの撤回は、書面を発した時に、その効力を生じます(37条の2第2項)。書面については、確実性や後日の紛争防止を考えれば、内容証明郵便を利用すべきでしょう。

申込者・買主がクーリングオフの権利を行使した場合、売主業者は損害賠償又は違約金の支払を請求することはできません(37条の2第1項後段)。申込みの撤回・契約解除が行われた場合、業者は、速やかに、手付金などを返還しなければなりません(37条の2第3項)。

クーリングオフに関する規定は強行規定です。法律の定めと異なる特約を付したとしても、特約が買主・申込者に不利な内容であるときには、その特約は無効とされます(37条の2第4項)。

なおクーリングオフの趣旨を考えれば、クーリングオフの適用されないケースにおいても、業者は、購入意思の確実さを担保できる状況の下で、申込みや契約締結がなされるよう配慮しなければならないものということができます。

第43回 全国不動産会議 群馬県大会開催にあたって



群馬県本部長 笠原 美吉

この度、第43回全国不動産会議が群馬県民会館で開催されますことは誠に光栄で、群馬県本部会員一同心より感謝申し上げます。

群馬県本部は会員数300社を目指して組織拡大に全力を挙げているところであります。不動産会議開催を契機に会員相互の連帯意識が増し、組織の活性化にも役立っています。

これもひとえに、諸先輩方のご指導と総本部、関東地区各本部のご協力のたまものと誠にありがたく厚く御礼申し上げます。

メインテーマ「見直そう地域の力と日本の文化」は人口減少社会の影響を少なからず受ける地方圏の活力を少しでも引き出すことができればという願いを込めて設定しました。この機会に不動産業に携わる我々が地域活性化のお手伝いができれば幸いに存じます。

第二部では猪瀬直樹先生に「この国のゆくえ」というテーマで講演をしていただき、一般消費者の方にも多数の参加がいただけるものと期待しております。

視察研修では名湯といわれる草津温泉をはじめ、絹産業遺産の施設や群馬県の紅葉名所を巡って楽しんでいただければ幸いに存じます。ぜひこの機会に大勢の皆様にお越しいただき、上州の空気を肌で感じていただきたく、会員一同心よりお待ち申し上げます。



グリーンドーム前橋



群馬県民会館

第43回 全国不動産会議 群馬県大会

メインテーマ

「見直そう 地域の力と日本の文化
一起こせ 上昇気流の空っ風」

日 時 平成19年10月25日(木)
〈14:00～19:30〉

会 場 群馬県民会館
群馬県前橋市日吉町1-10-1
【式典】14:00～15:00
【講演】15:10～16:40

懇親会 グリーンドーム前橋
群馬県前橋市岩神町1-2-1
〈17:30～19:30〉

地方本部の動き

栃木県本部

活発な福祉活動で

地域の信頼獲得を目指す

栃木県本部長 大柿 二郎

平成15年3月に27社の会員で立ち上げた栃木県本部も、4年が過ぎて現在主従事務所合わせて100社が集うまでになりました。

今般、5周年を前にした会員増強推進に当たって、5月に全会員に「全日」を知ったきっかけ、入会した動機をアンケート形式で回答いただいたところ、「知人から聞いて」42.5%、「新聞広告を見て」17.5%、「県の住宅課で聞いて」12.5%が上位ランキングでありました。そこで、「知人から聞いて」の効果が大きいとして、本部長と副本部長2名でチームを組み既会員の事務所及び県住宅課を表敬訪問し、協会チラシ、リーフレット等を配布して、開業希望者への口添え宣伝等を要請しているところであります。

また、6月に実施したアンケート調査によれば、研修会において受講したい分野・講座は、「不動産にまつわる税制」や「取引にかかわるトラブルの発生と事件事故の実例及び解決例」、「重要事項の説明について」等が挙げられました。研修委員会では、このアンケート結果に基づいた研修会を設定。地元税理士会とも綿密な打合せを行うなど、会員要望に応えるべく活発に活動しております。

7月には総務委員会が中心となり、公益事業として栃木県警察本部と「子ども110番」覚書を締結し、会員店舗と自宅用にステッカー2枚及び対応マニュアルを配布して地域の子どものを守るための活動を展開しました。また、毎月第3火曜日を不動産無料相談日として県本部を開放し、相談委員が不動産に関する相談に対応しております。

さらに、地震で被災した新潟県柏崎市への義援金募集や盲導犬育成事業に対する寄付金募集を実施し、先ごろ当事者に無事お渡ししたところであります。

このように、活発な福祉活動を通して社会や地域に貢献することで「全日」の名を高め、もって不動産業者の社会的地位を高揚することで一般消費者の信頼を得んものと、会員一丸となって邁進している毎日です。



栃木盲導犬センター奈良部氏に募金を手渡す(左から)大柿本部長、岡澤副本部長、嶋田総務委員長

【国土交通省からのお知らせ】

平成19年7月10日

社団法人全日本不動産協会理事長 殿

国土交通省総合政策局
不動産業課長

いわゆる「中間省略登記」に係る不動産取引の運用改善について

標記に関し、平成19年5月30日に規制改革会議において決定された『規制改革推進のための第1次答申』を踏まえ、今般、『規制改革推進のための3か年計画』が平成19年6月22日に閣議決定されたところである。

これを踏まえ、宅地建物取引業法の適用関係に関し、下記事項について、貴団体加盟の業者に対する周知及び指導を行われたい。

記

甲(売主等)、乙(転売者等)、丙(買主等)の三者が宅地又は建物の売買等に関与する場合において、実体上、所有権が甲から丙に直接移転し、中間者乙を経由しないことになる種類の契約である「第三者のためにする売買契約の売主から当該第三者への直接の所有権の移転」又は「買主の地位を譲渡した場合における売主から買主の地位の譲受人への直接の所有権の移転」については、乙が宅地建物取引業者で丙が一般消費者であるとき、契約形態の違いに応じ、宅地建物取引業法の適用関係について次の点に留意すること。

1. 甲乙間の契約を第三者のためにする契約とし、かつ、乙丙間の契約を他人物の売買契約とする場合において、乙が他人物の所有権の移転を実質的に支配していることが客観的に明らかである場合には宅地建物取引業法第33条の2の規定の適用が除外されることとなるよう、宅地建物取引業法施行規則(昭和32年建設省令第12号)第15条の6の規定を改正したこと(平成19年7月10日公布・施行)。
2. 乙丙間において買主の地位の譲渡を行う場合、又は甲乙間の契約を第三者のためにする契約とし乙丙間の契約を無名契約とする場合は、乙丙間の契約は民法上の典型契約たる宅地建物の売買契約とは異なるため、乙が宅地建物取引業者であっても売買契約に関する宅地建物取引業法の規律を受けない。

一方、この場合には、乙丙間の契約について乙に重要事項説明や瑕疵担保責任の特例等の宅地建物取引業法上の規制が及ばず、また、不適切な行為があった場合に宅地建物取引業法違反の監督処分を行えないため、丙は消費者保護上不安定な地位にあることから、そのような契約形式による場合には、宅地建物取引業者乙に宅地建物取引業法上の重要事項説明や瑕疵担保責任の特例等の規制が及ばないことや、瑕疵担保責任については個別の合意に基づく特約によることなど、丙が自らの法的地位を十分に理解した上で行うことが前提となる。

このため、丙との間の契約当事者である乙は、そのような無名契約の前提について、丙に対して十分な説明を行った上で、両当事者の意思の合致のもとで契約を締結する必要があることに留意すること。

◆保証だより◆

1. 弁済業務保証金の還付 (平成19年7月)

宅地建物取引業法第64条の8に基づき、弁済業務保証金の還付手続きを東京法務局に行い、還付額を当該認証申出者に返還した。

還付日	件数	還付額(円)
7月 5日	5件	4,020,901
7月27日	7件	9,057,500

2. 弁済業務保証金の取戻し (平成19年7月)

宅地建物取引業法第64条の11に基づき、退会等の事由により社員の地位を失った者に対する弁済業務保証金返還のため取戻し手続きを東京法務局に行った。

取戻日	件数	取戻額(円)
7月 6日	73件	43,500,000
7月20日	89件	34,800,000

3. 弁済業務保証金取戻し公告 (平成19年7月)

宅地建物取引業法第64条の11に基づき、弁済業務保証金取戻し公告を行った。

官報掲載日	掲載ナンバー	件数
7月12日	号外152号	40件
7月30日	号外166号	57件

平成19年度 第3回弁済委員会審査結果

平成19年6月19日
社団法人 不動産保証協会

整理番号	本 部 名	会 員 名	代 表 者	申出債権額 (単位:円)	弁済限度額 (単位:円)	認証 可否	弁済決定額 (単位:円)	備 考
19-16	神奈川県	(有) ^{ルークス} Lucx	八田 明久	315,000	10,000,000	認 証	315,000	媒介会員業者が売買に係る諸費用名目で使途不明の費用を買主から利得した事案
19-20	東京都	(株)日本イン・ザ・ルーム	四戸 和彦	1,000,000	7,000,000	認 証	900,000	申出人から自己所有マンションの売却の依頼を受けた会員業者が、実在しない購入者との架空の売買契約で申出人を誤信させ、媒介報酬を請求した事案
19-21				475,000		認 証	427,500	上記案件と同様の事案
19-22		(有)三友ホーム	河嶋 昭治	195,000	2,862,640	認 証	195,000	媒介会員業者との合意解約に基づき賃借人が同会員に預け入れた賃貸物件入居時費用の返還を申し入れた事案
19-23				133,000		認 証	133,000	上記案件と同様の事案
19-24				195,000		認 証	195,000	上記案件と同様の事案
19-25				207,000		認 証	207,000	上記案件と同様の事案
合 計							2,372,500	

審査結果	件数	金額
認 証	3社 7件	2,372,500円
条件付認証 保留・再審査	1社 1件	
否 決	1社 1件	



新資格 賃貸不動産経営管理士 講習・試験がはじまります

平成19年10月より賃貸不動産経営管理士講習・試験が開始されます。

詳細については、賃貸不動産経営管理士協議会ホームページ<http://www.chintaiKANRISHI.jp/>に掲載されています。なお、受講申込み方法は、協議会ホームページより申込書をダウンロードし、講習受付センターにFAX(03-4477-8031)でお申し込みください。

初年度は多数の受講申込みがあり御期待に添えない場合があると予想されますが、平成20年度以降、全国主要都市で逐次開催いたしますので、ご理解の程よろしく願いいたします。

賃貸不動産経営管理士基本講習(2日間)スケジュール

- 東京会場(全国都市会館) 10月29日(月)、30日(火)
- 東京会場(新宿サンスカイ) 11月 8日(木)、 9日(金)
- 大阪会場(チサンホテル) 11月12日(月)、13日(火)
- 東京会場(全国都市会館) 11月20日(火)、21日(水)
- 東京会場(全国都市会館) 11月26日(月)、27日(火)

お問い合わせ先: 事務局 高橋^{かよう}・嘉陽^{さくら}・相楽
電 話 03-3263-7030

※資格取得には、基本講習(2日間)を受講して修了試験に合格した者で、宅地建物取引主任者又は協議会が認める不動産関連業務に3年以上在籍の要件を満たし、登録講習(1日間)を受講して「倫理憲章」に署名する必要があります。

地方本部活動

北海道本部

7/2(月)・会館管理委員会 [他20(金)]
7/3(火)・臨時研修委員会
・定例義務研修会
7/13(金)・入会審査委員会
7/19(木)・総務委員会
7/23(月)・合同理事会
7/24(火)・支部法定義務研修会
7/25(水)・流通センター運営委員会
7/27(金)・財務委員会
7/31(火)・常任・総務合同面接

青森県本部

7/10(火)・研修委員会
7/12(木)・支部市民相談 [他19(木)、24(火)]
7/17(火)・支部苦情相談
7/18(水)・地区公取委員会
7/20(金)・支部研修会 [他26(木)]
7/25(水)・理事会

岩手県本部

7/3(火)・役員会議
7/11(水)・無料相談
7/13(金)・地方振興局廻り (県南地区)
7/25(水)・入会審査会

宮城県本部

7/4(水)・無料相談 [他11(水)、18(水)、25(水)]
・総務委員会
7/7(土)・支部編成による総会
7/9(月)・カトレアの会
7/12(木)・法定研修会
7/13(金)・広報委員会
・組織委員会
・財務委員会
7/17(火)・福利厚生委員会
7/18(水)・規約特別委員会
7/19(木)・入会審査委員会 [他26(木)]
7/20(金)・資格審査委員会
7/22(日)・カトレアの会 勉強会
7/26(木)・青年部ボランティア活動
・理事会
7/30(月)・教育研修委員会

秋田県本部

7/19(木)・開発許可制度に係る秋田市説明会
7/23(月)・法定研修会
・役員会
7/26(木)・入会相談

山形県本部

7/2(月)・新事務所業務開始
7/6(金)・支部意見交換会
・パソコン研修打合せ
7/12(木)・入会説明会
7/13(金)・入会審査会
7/18(水)・パソコン基礎研修会
7/31(火)・財務委員会

福島県本部

7/4(水)・入会審査委員会 事務所訪問 [他28(土)]
7/10(火)・入会審査委員会 面接 [他31(火)]
7/18(水)・流通推進委員会

7/20(金)・広報委員会
・財務委員会
7/25(水)・総務委員会

茨城県本部

7/6(金)・理事会
7/19(木)・入会審査会
・入会説明会
7/25(水)・県庁表敬訪問

栃木県本部

7/3(火)・幹部会 [他5(木)]
・研修会
7/5(木)・入会資格審査委員会
7/13(金)・入会説明会
7/17(火)・総務委員会 [他26(木)]
・無料相談
7/18(水)・綱紀委員会
・理事会
7/24(火)・入会調査 [他26(木)]
・財務委員会

群馬県本部

7/9(月)・入会説明会 [他13(金)、20(金)]
7/11(水)・無料相談 [他25(水)]
・資格審査委員会
7/26(木)・相談員意見交換会
・勉強会
・全国不動産会議群馬県大会実行委員会

埼玉県本部

7/3(火)・総務委員会
・流通推進委員会
7/12(木)・支部取引主任者講習会
7/13(金)・理事会
・自主規制委員会
・綱紀委員会
7/17(火)・教育研修委員会
7/19(木)・取引相談委員会
7/24(火)・入会資格審査委員会
7/26(木)・主任者講習受付業務説明会
・常務理事会

千葉県本部

7/2(月)・入会説明会 [他9(月)、17(火)、23(月)、30(月)]
7/5(木)・通常理事会
・組織委員会
・広報委員会
・総務委員会 [他26(木)]
7/12(木)・福利厚生委員会
7/13(金)・入会審査委員会 [他27(金)]
・取引相談委員会 [他23(月)]
7/17(火)・流通推進委員会
7/18(水)・税務相談
7/20(金)・ゴルフコンペ
7/24(火)・法定研修会
7/26(木)・常務理事会
・綱紀委員会
7/30(月)・無料相談

東京都本部

7/3(火)・入会資格審査委員会 [他17(火)、24(火)]
7/4(水)・法律相談 [他11(水)、18(水)、25(水)]
7/5(木)・教育研修委員会
・幹部会 [他18(水)]
7/6(金)・住宅ローンアドバイザー養成講座 [他17(火)]
・広報相談委員会
・講習センター引継
7/9(月)・組織・入会促進合同委員会

7/10(火)・入会説明会 [他26(木)]
・関東地区協議会常任委員会
7/17(火)・取引主任者講習センター委員会
・全日共済運営委員会
7/19(木)・取引相談委員会
・自主規制委員会
7/20(金)・流通推進委員会
7/23(月)・入会促進・組織合同委員会
・街頭相談合同説明会
・財務委員会
7/24(火)・取引主任者法定講習会
・理事会
7/27(金)・取引相談委員会 聴聞会
・役員研修会
7/30(月)・関東地区協議会 常任委員会
・関東地区協議会 役員総会

神奈川県本部

7/9(月)・理事会
7/11(水)・宅建主任者法定講習会
7/17(火)・消費者セミナー
7/19(木)・総務委員会
7/23(月)・広報委員会 [他30(月)]
7/24(火)・流通委員会
7/26(木)・一般業者講習会

山梨県本部

7/2(月)・法定研修会
7/4(水)・役員研修会 [他5(木)]
7/6(金)・流通推進委員会 [他20(金)]
7/11(水)・財務委員会 [他26(木)]
7/12(木)・パソコン研修会
7/13(金)・理事会

新潟県本部

7/4(水)・求償委員会
7/6(金)・教育研修委員会
7/11(水)・ゼネット利用研修会
7/17(火)・中越沖地震 災害対策本部設置
7/18(水)・中越沖地震 災害対策本部会議

富山県本部

7/2(月)・理事会
・倫理綱紀委員会
7/5(木)・理事会
・倫理・綱紀委員会
7/18(水)・取引苦情処理委員会
・ミニ研修会
7/20(金)・支部ゴルフコンペ
・支部情報交換会
7/25(水)・新潟沖地震救援物資輸送部隊出発
7/27(金)・三役会

長野県本部

7/5(木)・組織・広報委員会 [他23(月)]
7/11(水)・支部研修会
7/13(金)・支部役員会
7/30(月)・記念事業実行委員会
・取引相談委員会
7/31(火)・支部親睦野球観戦会

石川県本部

7/6(金)・県健康福祉部医療対策課長と打合せ
・北陸新幹線建設工事の施工に伴う代替地情報提供・媒介協定書の締結
7/12(木)・理事会
・入会審査会

福井県本部

7/10(火)・総務・財務委員会
7/17(火)・広報流通・教育研修委員会 [他26(木)]

7 / 25(水) ・事務局職員研修〔～27(金)〕
7 / 27(金) ・理事会

岐阜県本部

7 / 18(水) ・研修会
・役員会

静岡県本部

7 / 4 (水) ・無料相談〔他5 (木)、11(水)、17(火)、25(水)〕
7 / 6 (金) ・入会資格審査
7 / 13(金) ・MVC運営委員会
7 / 23(月) ・研修会〔他26(木)、27(金)〕
7 / 24(火) ・理事会

愛知県本部

7 / 4 (水) ・理事会
7 / 11(水) ・震災時における民間賃貸住宅の提供に係る覚書締結に向けた打合せ
7 / 13(金) ・教育研修委員会
・研修会全欠者弁明会
7 / 17(火) ・新入会オリエンテーション
7 / 18(水) ・中部・北陸地区協議会 本部長・部長合同会議
・中部・北陸地区協議会 業務支援部会
7 / 26(木) ・一般研修会
7 / 30(月) ・資格審査委員会

三重県本部

7 / 6 (金) ・組織資格審査委員会
・合同理事会
・研修会

滋賀県本部

7 / 9 (月) ・入会審査会〔他10(火)〕
7 / 11(水) ・運営会議
・理事会

京都府本部

7 / 3 (火) ・無料相談〔他17(火)〕
7 / 9 (月) ・入会審査会〔他24(火)〕
・運営会議
・取引相談委員会
7 / 16(月) ・祇園祭うちわ配り
7 / 20(金) ・新入会員研修会
7 / 26(木) ・広報委員会

大阪府本部

7 / 4 (水) ・取引相談委員会〔他18(水)〕
・支部無料相談〔他18(水)〕
7 / 6 (金) ・運営会議
7 / 11(水) ・取引相談委員会
7 / 13(金) ・入会申込締切
7 / 19(木) ・入会審査会
7 / 23(月) ・入会希望者研修会
7 / 24(火) ・理事会
7 / 25(水) ・認証上申審査会
7 / 27(金) ・入会者実務研修会

兵庫県本部

7 / 2 (月) ・宅建講座〔他4 (水)、5 (木)、9 (月)、12(木)、18(水)、19(木)、23(月)、25(水)、26(木)、30(月)〕
7 / 4 (水) ・総務委員会〔他30(月)〕
・本部長・支部長打合せ会議
・パソコン講習会〔他6 (金)、11(水)、13(金)、18(水)、25(水)〕
7 / 6 (金) ・県産業政策課との懇談会
・在日外国人人権協会との懇談会
7 / 17(火) ・自主規制公正取引推進委員会
7 / 20(金) ・入会審査委員会

7 / 23(月) ・ユースネット倶楽部委員会
7 / 26(木) ・本部長・副本部長・委員長連絡会議
・基本問題検討特別委員会
・綱紀委員会
7 / 27(金) ・入会者実務研修会
・組織委員会

奈良県本部

7 / 2 (月) ・法定義務研修会
7 / 12(木) ・取引相談〔他26(木)〕
7 / 19(木) ・なら安全安心住まい・まちづくり協議会イベント実行委員会
・年会費未納者聴聞会
7 / 24(火) ・奈良県土本部住宅課(安心賃貸支援事業)打合せ
7 / 27(金) ・理事会

和歌山県本部

7 / 5 (木) ・入会審査会
・県知事表敬訪問
7 / 12(木) ・パソコン研修会
7 / 19(木) ・取引相談委員会〔他24(火)〕
7 / 24(火) ・法定研修会

鳥取県本部

7 / 27(金) ・研修会

島根県本部

7 / 2 (月) ・入会審査委員会
7 / 18(水) ・総務広報委員会
・組織拡充委員会
7 / 24(火) ・無料相談

岡山県本部

7 / 9 (月) ・理事会

広島県本部

7 / 2 (月) ・新本部長挨拶廻り
7 / 6 (金) ・総務委員会
7 / 10(火) ・取引相談委員会
7 / 12(木) ・要件調査員講習会
7 / 13(金) ・流通委員会
7 / 17(火) ・事業委員会
・綱紀委員会
7 / 18(水) ・財務委員会
7 / 19(木) ・定例理事会
7 / 25(水) ・地区法定研修会〔他26(木)〕

山口県本部

7 / 17(火) ・会報誌編集会議
7 / 19(木) ・法定研修会
・理事会
7 / 24(火) ・パソコン講習
・業務相談
・財務委員会
7 / 25(水) ・教育研修委員会

徳島県本部

7 / 2 (月) ・財務委員会
7 / 6 (金) ・無料相談〔他11(水)、17(火)、27(金)〕
7 / 9 (月) ・理事会
・住宅関係団体連絡会
7 / 13(金) ・四国地区協議会事務引継
7 / 24(火) ・資格審査委員会

香川県本部

7 / 2 (月) ・無料相談
7 / 30(月) ・法定研修会

愛媛県本部

7 / 3 (火) ・入会審査委員会〔他24(火)〕
7 / 6 (金) ・会館問題検討特別委員会
7 / 13(金) ・第1 四半期会計監査
・研修広報委員会
7 / 18(水) ・合同理事会
7 / 25(水) ・法定研修会

高知県本部

7 / 4 (水) ・理事会
7 / 11(水) ・無料相談〔他25(水)〕
7 / 17(火) ・不動産広告審査会
7 / 24(火) ・法定研修会
7 / 30(月) ・理事会
・入会審査

福岡県本部

7 / 4 (水) ・常務理事会〔他13(金)〕
・理事会〔他25(水)〕
・合同委員会
7 / 6 (金) ・ホームページ改編発注業者打合せ
7 / 12(木) ・組織委員会
7 / 20(金) ・総務部会
・入会審査委員会
7 / 27(金) ・事務局会議
7 / 30(月) ・ホームページ改変デモ
・規約帳票委員会

佐賀県本部

7 / 13(金) ・記念事業実行委員会
7 / 20(金) ・綱紀委員会
7 / 23(月) ・財務委員会
・入会審査委員会
7 / 24(火) ・研修委員会

長崎県本部

7 / 6 (金) ・入会審査委員会
7 / 19(木) ・地区研修会〔他26(木)〕
7 / 24(火) ・一般研修会

熊本県本部

7 / 4 (水) ・無料相談〔他15(日)〕
7 / 10(火) ・流通委員会
・活性化委員会
7 / 25(水) ・認証審査保留案件再調査

大分県本部

7 / 17(火) ・無料相談
7 / 19(木) ・苦情処理委員会〔他26(木)〕
7 / 24(火) ・入会面接
7 / 27(金) ・役員会

宮崎県本部

7 / 5 (木) ・ゆとりある住生活協議会住情報提供ネットワーク協議会
7 / 19(木) ・ゆとりある住生活協議会総会
7 / 24(火) ・入会現地調査
・資格審査委員会

鹿児島県本部

7 / 12(木) ・三役会
7 / 27(金) ・綱紀委員会

沖縄県本部

7 / 5 (木) ・公取協地区調査指導委員会
7 / 6 (金) ・広報委員会
7 / 12(木) ・正副委員長会議
7 / 18(水) ・取引相談委員会
7 / 20(金) ・流通委員会
7 / 24(火) ・理事会



平成19年7月新入会者名簿



都道府県	市町村	商 号 名 称	都道府県	市町村	商 号 名 称	都道府県	市町村	商 号 名 称		
北海道	札幌市	(有)エーケーハウジング	東京都	福生市	(株)NKホーム21	京都府	京都市	ナショナルコーポレーション(株)		
	札幌市	(株)RAD LEASING		豊島区	(株)allure design		京都市	(有)アコーリアルエステート		
	足寄郡	(株)外田組		江戸川区	(株)相 華		京都市	大真ハウス		
	札幌市	(有)小笠原建設		江戸川区	(株)ナカオ		京都市	(株)田口土地事務室		
岩手県	盛岡市	(株)アーバン不動産		調布市	(株)太平不動産	大阪府	池田市	(株)松井組		
	盛岡市	(株)セブン不動産		港区	全日空ビルディング(株)		八尾市	(株)MSI		
宮城県	仙台市	(株)トラスト		町田市	(株)アーキホーム		交野市	(株)クロダ		
	仙台市	(株)アジキ不動産ホーム		新宿区	(株)アウル		大阪市	(株)シンエイライフ		
山形県	米沢市	大和サポーティング(株)		北区	(株)エイシンコーポレーション		大阪市	(株)Willエステート		
福島県	いわき市	いわき住宅情報		渋谷区	ケイズコーポレーション		大阪市	(有)4 I D		
	いわき市	(有)アイ住研		中央区	(株)アルファ・プロパティマネージメント		大阪市	(株)朝日建設		
	郡山市	(株)アサヒエステート		港区	(株)ジェイ親和コーポレーション		大阪市	(株)クレセール		
栃木県	足利市	コア・スペース		練馬区	(株)りそう住宅		大阪市	ハヤシ不動産		
群馬県	高崎市	(株)ワールドホーム		港区	(株)イリオス・コーポレーション		大阪市	(株)アルファ・プロデュース		
	伊勢崎市	ビューハウス(株)		新宿区	(株)アーバンフォース		堺市	(株)シンエー		
	伊勢崎市	(株)イジマ		国分寺市	(有)アシスト福祉交通		大阪市	(株)ドゥ・コーポレーション		
埼玉県	三郷市	(株)三郷十八屋	渋谷区	ユーエムリアルターズ(株)	大阪市		(株)不動産Bank			
	川口市	(株)ジーテックスタイル	新宿区	(株)アドヴァンス建築設計事務所	高槻市		(有)ユアープランニング			
	蓮田市	宅建オフィス・なかの	港区	ファイブ・エイト・インベストメント(同)	堺市		(株)シンセイホーム			
	上尾市	(株)ネットワーク	豊島区	(有)サクセスマネジメント	大阪市		ライフスクエア(株)			
	春日部市	(株)スタイルプロデュース	国分寺市	(株)オフィス・トウェンティワン	大阪市	(株)K・エステート				
	千葉県	船橋市	(株)サンコー住販	豊島区	洗栄都市開発(株)	枚方市	(株)パシオン			
船橋市		(株)ブライトホーム	江東区	(株)池商	四條畷市	(株)ダイシンハウジング				
君津市		(有)大帝都市	目黒区	アーバネスト(株)	大阪市	(有)ボラリス				
千葉市		(株)プロスパーリアルエステート	豊島区	(株)ユニバーサルエステート	大阪市	(株)コムソン				
船橋市		(株)アイ・テック	神奈川県	伊勢原市	(株)ウラタ	吹田市	(株)ライフマネージメント			
松戸市		(有)京葉地所		横浜市	(株)シンニチライフ	大阪市	(株)センテ			
市川市		(株)サン・プロパティ		横浜市	(株)ムービングスタイル	大阪市	(株)ヤマニン			
千葉市		(株)ストラクス		大和市	リビングスタイル(株)	堺市	(有)マイア住建			
東京都	渋谷区	(株)双葉ブランニング	神奈川県	相模原市	(株)蒼鳳	兵庫県	神戸市	(有)E・Uサポート		
	杉並区	(株)プロセンス・マネージメント		横浜市	(株)日経		宝塚市	(株)東都ホーム		
	台東区	(株)グランツ		横浜市	(株)マイブラン		神戸市	(株)Vision		
	新宿区	(株)よつば鑑定		石川県	金沢市		A'z PLAN(株)	西宮市	ライフエステート(同)	
	西東京市	(有)洋匠開発	福井県		福井市	立商不動産	尼崎市	(株)川口建設		
	中央区	(株)日本橋鑑定総合事務所			岐阜県	中津川市	高木建設(株)	神戸市	(株)SILICONLAND	
	中央区	(株)プモリ		静岡県		沼津市	(株)工藤工務店	奈良県	奈良市	大和中央建設(株)
	港区	(株)リアルライフパートナーズ	藤枝市			(株)イールド	島根県		江津市	マノ不動産
	渋谷区	(有)アップランド	静岡県		浜松市	マザーズハウス	岡山県		岡山市	岡山東農業協同組合
	中央区	フォー・フロンティア(株)			静岡市	(株)オー・ピー・エル			岡山市	(株)泰成住研
	渋谷区	(株)ケイ・センス		静岡市	長栄地所	倉敷市		(株)アイプランニング		
	目黒区	フィロス不動産(株)		愛知県	名古屋市	(株)緑地所		総社市	(株)アシスト不動産	
	西東京市	(株)あすかハウジング	名古屋市		(株)スペース二十四	倉敷市	日章不動産(株)			
	品川区	(有)サン・トピック	名古屋市		和仁商事(株)	岡山市	(株)リアル・プランニング			
	世田谷区	(株)テイク	名古屋市		(株)クリップワーク	広島県	広島市	(株)エスジーケーコーポレーション		
	台東区	(株)KO DESIGN	名古屋市		(株)我夢		福岡県	鞍手郡	(株)オータムスター農園	
	杉並区	(株)セイジョウ	大府市		(有)J・O・K			大野城市	双葉ホーム	
	新宿区	(株)あらかわ不動産	名古屋市		(株)サンシャイン			北九州市	プラスワン	
	目黒区	グレースホーム(株)	名古屋市		(有)ノマド	北九州市		トーワ不動産		
	江東区	(株)ユー・ユー・プシング	瀬戸市		(有)加藤石材	北九州市	(株)リユーズ			
	杉並区	(株)総合ハウジング	名古屋市		(株)イスト	長崎県	長崎市	A.A.R. マネージメント		
	千代田区	(株)ネオ・ユニバース・リアルエステート	名古屋市		若草商事(株)		長崎市	(有)HAZUKI		
	新宿区	(有)上原	名古屋市		アスカ商栄(有)		大分県	大分市	(株)三原組	
	中野区	(株)AGERIA	豊橋市		近藤不動産			宮崎県	小林市	(株)ヤマグチ
	品川区	(株)グローバー	名古屋市		(株)U	沖縄県	中頭郡	(有)タイムプロジェクト		
	武蔵野市	(株)西郷	名古屋市		(株)シン					
	西東京市	霧島ホーム(株)	豊田市		(有)ノオリツ					
	港区	(株)SMARTcorp	三重県	松阪市	(株)日和					
	大田区	(株)中山装飾		鈴鹿市	スター					
	新宿区	(株)ヒューネル	滋賀県	大津市	(株)システム オズ					

※都道府県ごとの入会順により掲載

全日・保証合同

■広報委員長会議

日時 平成19年7月5日(木)

14時30分～16時30分

内容 1. 7月号の結果報告に関する件
2. 8月号の進捗状況に関する件
3. その他の件

■理事会

日時 平成19年7月10日(火)

13時～15時

内容 1. 役職者及び委員長の互選に関する件
2. その他の件

■会務運営会議

日時 平成19年7月19日(木)

15時～17時

内容 1. 会務運営に関する件
2. その他の件

■常務理事会

日時 平成19年7月20日(金)

13時～15時

内容 1. 委員会委員選任に関する件
2. その他の件

(社)全日本不動産協会

■不動産賃貸管理士資格制度特別委員会

日時 平成19年7月23日(月)

17時～18時

内容 1. 賃貸不動産経営管理士協議会設立に関する件
2. その他の件

■流通推進委員会

日時 平成19年7月26日(木)

14時30分～17時

内容 1. 平成19年度事業計画及び予算の件
2. 平成19年度上半期事業報告及び予算執行状況の件
3. 全日サイト作業部会設置の有無、小委員会の設置有無について
4. システム変更案件、サーバー切替えについて

(社)不動産保証協会

◆保証協会単独の会議は、7月度は開催されませんでした。

犯罪収益移転防止法の制定について

犯罪組織によるマネー・ローンダリング(資金洗浄)防止を目的とする「犯罪による収益の移転防止に関する法律」が2007年3月に制定されました。

これにより同年4月から資金情報機関(FIU※)が金融庁から国家公安委員会・警察庁へと移管されました。また、特定事業者が拡大され、宅地建物取引業者も本人確認、取引記録の保存、疑わしい取引の届出などの義務を負うことになります。特定事業者に係る義務規定は平成20年3月1日施行予定。

※Financial Intelligence Unitの略称。マネー・ローンダリングやテロ資金に関する疑わしい取引に関する情報を一元的に受理・分析し、捜査機関等に提供する政府機関

犯罪収益移転防止法の概要

1 この法律の目的(第1条関係)

この法律は、犯罪により得た収益をはく奪することや、被害の回復を図ることが重要であることから、犯罪による収益の移転防止を図るとともに、テロ行為などへの資金の供与防止を確保するなどにより、国民生活の安全と平穏を確保し、経済活動の健全な発展に寄与するために制定されたものです。

2 この法律にいう特定事業者(第2条第2項関係)

この法律では、特定事業者とは、金融機関、ファイナンスリース業者、クレジットカード業者、宅地建物取引業者、貴金属等取引業者、郵便物受取・電話受付サービス業者、弁護士、司法書士、行政書士、公認会計士、税理士等をいうと定められました。

3 特定事業者による措置

(1) 特定事業者(弁護士及び弁護士法人を除く。以下同じ)は、一定の取引について顧客等の本人特定事項の確認を行うことが義務づけられたとともに、

に、その記録を7年間保存することが義務づけられました。(第4条～第6条関係)

(2) 特定事業者は、取引記録を7年間保存することが義務づけられました。(第7条関係)

(3) 特定事業者(司法書士、行政書士、公認会計士及び税理士を除く。)は、その業務において収受した財産が犯罪による収益である疑いがある場合等には、一定の事項を監督官庁に届け出ることが義務づけられました。監督官庁は、当該届出に係る事項を国家公安委員会に通知することが定められました。(第9条関係)

(4) 特定事業者(業として為替取引を行う者に限る。)は、外国為替取引を行うときは、顧客の本人特定事項等を通知して行わなければならないことが義務づけられました。(第10条関係)
(以下略)

注) 特定事業者に係る義務規定は、公布の日(平成19年3月31日)から1年以内の政令で定める日から施行されます。

7月の事務局日誌



合同会議等

(社)全日本不動産協会

(社)不動産保証協会

1 日		
2 月		
3 火	3 日(火) ・ 4団体・4 機構「レインズシステム」 正・副委員長会議	
4 水	4 日(水) ・ 不動産賃貸管理士資格講習・ 試験(～5 東京)	
5 木	5 日(木) ・ 広報委員長会議	5 日(木) ・ 第1175回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所89件、従たる事務所23件) 於 東京法務局
6 金		
7 土		
8 日		
9 月		
10 火	10日(火) ・ 理事会	
11 水	11日(水) ・ 3団体資格制度統一運営委員会	
12 木	12日(木) ・ 4団体・4 機構「レインズシステム」 検討委員会	12日(木) ・ 第1176回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所16件、従たる事務所6件) 於 東京法務局
13 金		
14 土		
15 日		
16 月		
17 火		
18 水	18日(水) ・ 3団体資格制度統一運営委員会	
19 木	19日(木) ・ 会務運営会議 ・ 専務理事業務引継	19日(木) ・ 第1177回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所63件、従たる事務所6件) 於 東京法務局
20 金	20日(金) ・ 常務理事会	
21 土		
22 日		
23 月	23日(月) ・ 賃貸不動産経営管理士協議会 設立総会	
24 火		
25 水		
26 木	26日(木) ・ 流通推進委員会 ・ 賃貸不動産経営管理士協議会 カリキュラム・テキスト委員会	26日(木) ・ 第1178回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所18件、従たる事務所3件) 於 東京法務局
27 金	27日(金) ・ 広報委員長業務引継	
28 土		
29 日		
30 月		
31 火		

公益社団法人制度改革と、保険業法改正に伴う経緯・対策

平成18年4月1日の改正保険業法施行に伴い、共済会・互助会の団体は保険業法上「特定保険業者」に該当し、保険業法に基づく規制の一部が適用となります。

全日共済会では、保険会社に委託している共済を除く自家共済の部分（78歳以上）が、平成22年4月に1,000名を越えると試算されるため、平成21年度予算立案までに以後の対策を決定する必要があります。

	保険業法改正の内容	全日共済会の対策
平成18年4月 経過措置期間 ↓ 平成20年3月 平成20年4月 激変緩和 措置期間 ↓ 平成26年3月	平成18年4月1日 ●改正保険業法施行 平成18年9月30日までに 対象者1,000人以上「特定保険業者」届出 対象者1,000人以下「少額短期保険業者」登録 ○「少額短期保険業者」登録要件 ・ 資本金1,000万円以上の株式会社 ・ 責任準備金1億円 ・ 供託金1,000万円 ・ 保険計理人雇用・全会員より告知書提出等 （以上暫定措置） 施行5年以内に制度の見直し 平成25年度 公益法人改革整備法により、適用除外部分並びに暫定措置についても、保険業法が全面適用となる。	左記の施行日現在、自家共済794名であったため適用除外（※1） （※1）平成18年4月1日以前から共済事業を営んでいる公益法人は適用除外（暫定措置）であった。 平成19年4月1日 ●全日共済会規約の改正 ①保険会社給付年齢上限を75歳から77歳に引き上げ ②自家共済の適用年齢を78歳以上の会員とする（※2） （理由：上記適用除外措置を継続するため） （※2）平成19年11月に保険会社給付（75歳まで）を除く自家共済（76歳以上）の部分が1,000名を越える見込みのため対象年齢を引き上げました。 公益社団法人としては、現状の共済事業は認められない、又平成22年4月には自家共済（78歳以上）が1,000名を超えると試算されるため平成21年度予算立案までに①②③いずれかの対策を講じる必要がある。 ①給付額上限10万円として継続 ②共済事業の廃止 ③「少額短期保険業者」を別途設立・登録

《現行保障先》

- | | | |
|------------|-----------------|---------|
| ①保険会社委託部分 | 団体定期保険 1年以内掛け捨て | 77歳まで加入 |
| ②ラビット共済部分 | 上記保険に付随する特約契約 | 70歳まで加入 |
| ③自家共済で給付部分 | 保険会社は引き受けない年齢 | 78歳以上の方 |

安心と信頼のお手伝い！

◎ご存じですか？ ○手付金保証制度(1,000万円)

◎ご利用になれていますか？ ○手付金等保管制度

手付金保証業務委員会・手付金等保管業務委員会では会員の皆さんに、両制度を身近にお役立て頂くためのPRに努めております。

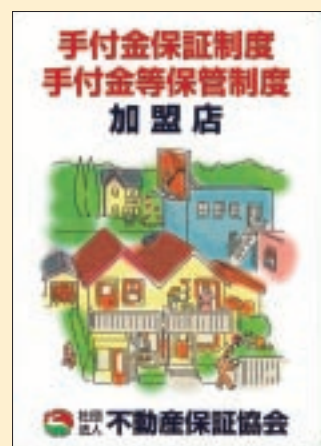
より安全な、不動産取引のために両制度をご利用ください。

▶なお、詳しくは協会のホームページまたはパンフレットをご覧ください。

<http://www.zennichi.or.jp>

（申し込み時に、所属地方本部にて審査を行います。）

このステッカーが目印です。
お客様も安心！



07年路線価 大阪・御堂筋40%上昇、全国平均8.6%に

国税庁は8月1日、2007(平成19)年分の相続税路線価を発表した。全国平均は昨年よりも8.6%上昇。昨年は14年ぶりに上昇に転じ、今年は上昇率を更に拡大させている。東京、大阪、名古屋の3大都市圏が大幅に上昇したためだ。都道府県庁所在都市の最高路線価では大阪・御堂筋がトップで40%上昇した。一方、昨年までは下落が続いていた地方圏も札幌、仙台、福岡にけん引され、全体平均では横ばいに移行した。ただし、その他の地域ではまだ下落地点が多い。

—地方は中枢都市除き下落

全国41万地点の平均評価額は、1平米当たり12万6,000円で昨年より8.6%上昇した。東京圏は13.1%上昇し、3大都市圏でも唯一2ケタの上昇となった。なかでも東京都は17.1%、うち都区部は18.7%と都心部ほど地価が大きく上昇している様子がうかがえる。

都道府県別では、東京都の上昇幅がトップ。以下(2)愛知10.0%(3)大阪9.6%(4)京都7.0%(5)宮城6.8%(6)福岡6.1%(7)千葉4.9%(8)北海道4.8%と続く。反対に下落率が最も大きかったのは秋田で7.9%。以下、(2)徳島6.1%(3)香川5.7%(4)富山5.4%(5)三重4.9%と続く。

次に、都道府県庁所在都市の最高路線価では、47のうち20都市で上昇している。上昇率トップファイブは、(1)大阪・御堂筋40.3%(2)横浜・横浜駅西口バスターミナル前通り35.9%(3)名古屋・名駅通り33.9%(4)東京・銀座中央通り33.3%(5)仙台・青葉通り30.1%となる。

以下、都市名だけ挙げると、(6)福岡(7)京都(8)札幌(9)神戸(10)広島(11)さいたま(12)大津(13)静岡(14)千葉(15)岡山(16)松山(17)那覇(18)岐阜(19)和歌山(20)大分と

なる。このうち、(16)以下が今年上昇に転じた都市である。

昨年は、上昇率が20%を超える都市は東京、名古屋の2都市だけだったが、今年は9都市(札幌、仙台、東京、横浜、名古屋、京都、大阪、神戸、福岡)に増大している。

一方、地方都市の大部分では依然下落が続いているものの、最高路線価が下落した都市の数は昨年の30から19に減少している。また、そのすべての都市で下落率は昨年より縮小している。

最高路線価の価格順位はトップが東京・銀座中央通りで1平米当たり(以下同じ)2,496万円。以下、(2)大阪・御堂筋696万円(3)名古屋・名駅通り616万円(4)横浜・駅西口バスターミナル前通り526万円(5)福岡・天神渡辺通り512万円(6)京都・四条通り261万円(7)札幌・札幌停車場線通り232万円(8)神戸・三宮センター街227万円(9)さいたま・大宮駅西口駅前ロータリー224万円(10)広島・相生通り191万円と続く。

(住宅新報2007年8月7日・14日号より)



都道府県庁所在都市の最高路線価で上昇率トップになった大阪の御堂筋(阪急百貨店前)