

月刊 不動産

REAL ESTATE REPORT

3

2008
MARCH



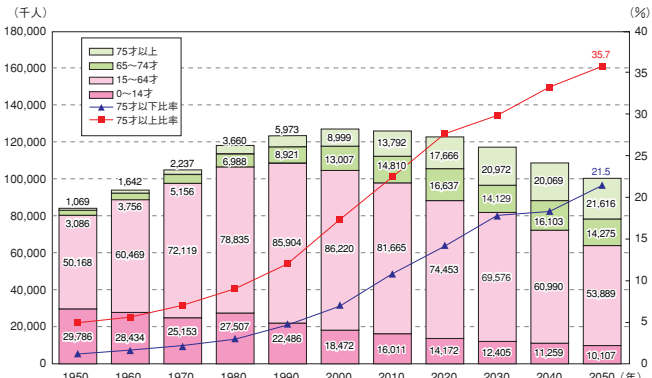
【特集1】

中小企業における事業承継の 現状と対策

【特集2】

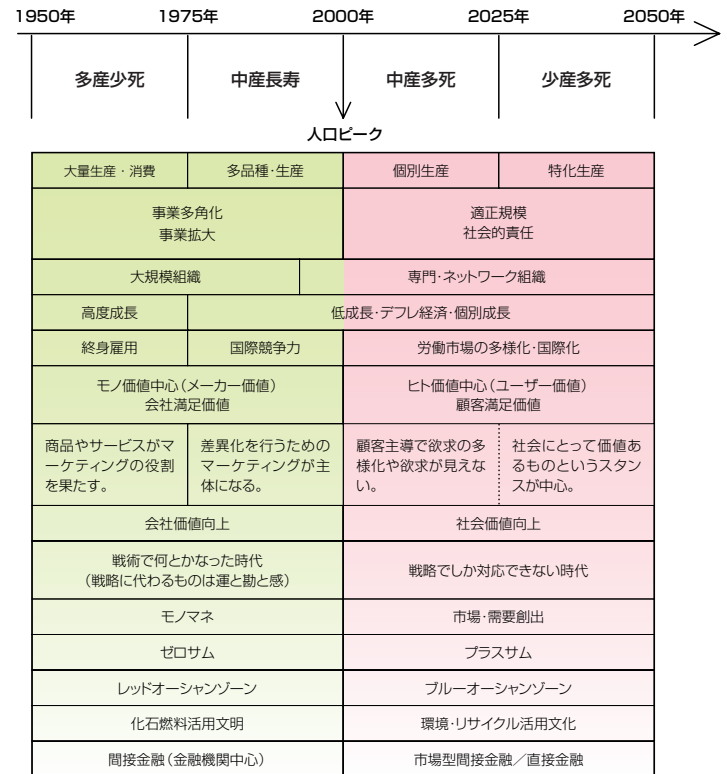
2007年度 不動産業界ダイジェスト

(図表1) 人口の将来動向



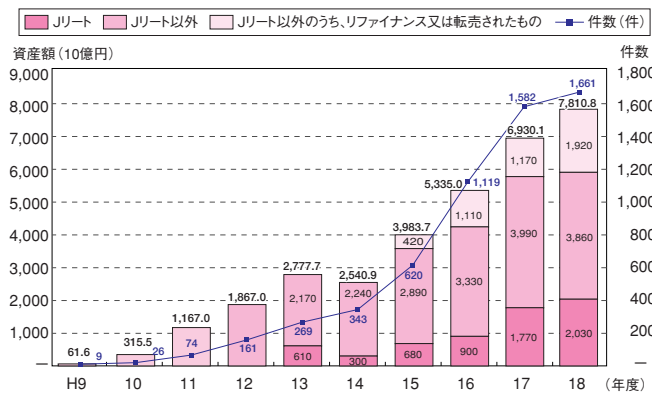
資料：2002年以前は、各年総務省「国勢調査」による。
2010年以降は、国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口」(平成14年1月推計)中位推計による。

(図表2) 2000年を軸とした社会の動き



資料：ダンコンサルティング㈱

(図表3) 不動産証券化の実績の推移



資料：国土交通省「不動産証券化の実態調査」

- 注1：ここでは、不動産流動化の全体的なボリュームを把握する観点から、証券を発行したもの(狭義の証券化)に限定せず、借入れ等により資金調達を行ったもの(広義の証券化)も対象としている。
- 注2：「Jリート以外」のうち、リファイナンス又は転売されたもの
Jリート以外での信託受益権の証券化のうち、リファイナンス又は転売との報告等があった物件の資産額である。そのため、実際の額はこれより大きい可能性がある。なお、平成14年度以前についてはこの項目は調査していない。
- 注3：Jリートについては、投資法を1件としている。
- 注4：内訳については四捨五入をしているため総額とは一致しない。
- 注5：平成18年度分の値は速報値。平成17年度分は、TMKの発行実績等を基に再集計。

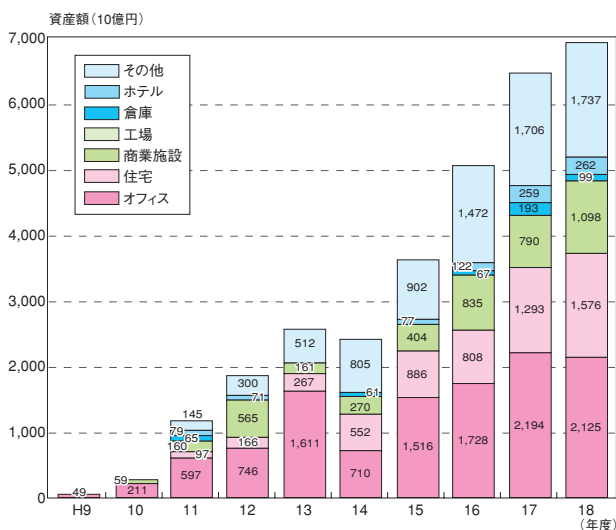
(図表4) スキーム別 不動産証券化の実績

	H9~H18の累計(10億円)			H18年度(10億円)
	実物	信託受益権	計	
Jリート	1,352.9	4,938.1	6,290.9	2,031.2
不動産特定共同事業	1,385.8	—	1,385.8	163.9
特定目的会社(TMK)	2,634.8	3,463.8	6,098.6	1,386.9
その他スキーム	—	18,969.8	18,969.8	4,228.8
計	5,373.5	27,371.7	32,745.2	7,810.8

資料：国土交通省

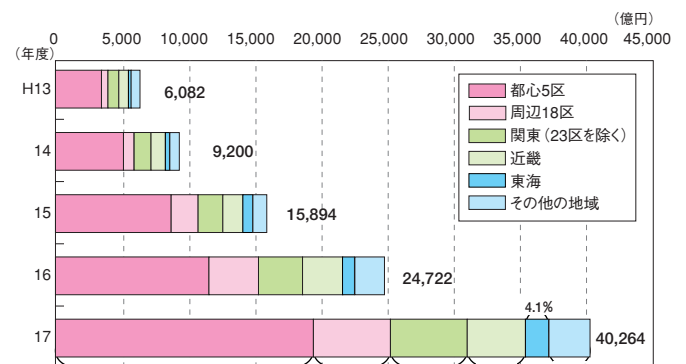
- 注1：スキーム不明の約500億円を含まないため平成9~18年の各年度証券化実績の単純累計値とは不整合がある。
- 注2：平成18年度分の内訳は速報値。
- 注3：TMKには旧TMK法(旧特定目的会社法)上のSPCを含む。

(図表5) 不動産証券化の用途別の実績の推移



資料：国土交通省

(図表6) Jリート保有物件の推移



資料：国土交通省「平成17年度不動産証券化市場の拡大とその影響に関する調査」

CONTENTS

4. 【特集1】

中小企業における事業承継の現状と対策

9. 【特集2】

2007年度 不動産業界ダイジェスト総集編

14. 不動産ニュービジネス最前線

「リノベーションで価値向上 蘇る中古マンション」

グローバルベイス(株)

16. 税務相談「『贈与税の配偶者控除』について」

17. 賃貸相談「連絡の取れない借家人への解除手続」

18. 法律相談「排除された業者の損害賠償請求」

19. お知らせ

20. 地方本部の動き 長崎県本部

21. 保証だより／弁済委員会審査結果

22. 地方本部活動

24. 1月新入会者名簿

25. 1月会の活動及び各種会議の要旨

26. 1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

「『GS 藤沢』建替決議を可決」

*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
TEL 03-3239-2198

○表紙写真

群馬県 石段ひなまつり



群馬県渋川市にある伊香保温泉では、毎年3月桃の節句に、子供がひなに扮する「石段ひなまつり」が行われる。装束に身を包み薄化粧した子供たちが、緋毛氈を敷いた石段に並ぶ。

伊香保温泉は、万葉集の歌にも詠まれるほど、古くからの名湯として知られる。温泉街が形成されたのは戦国時代。長篠の戦いで負傷した武田兵の療養場所として整備されたという。現在温泉街に残る石段もこのときにつくられたもの。明治初頭、ドイツ人医師エルウィン・フォン・ベルツによって温泉保養地として広く紹介され、日本駐在の外国人の避暑地として愛された。また竹久夢二、夏目漱石、野口雨情など多くの文人も訪れている。

【特集1】

中小企業における事業承継の 現状と対策

税理士法人タクトコンサルティング
代表社員 税理士 玉越 賢治

中小企業白書2007年版によれば、我が国の中小企業（個人事業者＋法人）数は約433万社、企業数に占める割合は約99.7%、企業の雇用に占める割合は約71.0%となっている。一方、総務省の調査によれば、我が国における企業数（個人企業＋会社企業）は1986年の約535万社をピークに減少の一途をたどっており、2004年には434万社と、100万社以上減少している。中小企業白書2006年版によると、年間約29万社の企業が廃業しており、その約4分の1に当たる7万社は「後継者がいない」ことを理由とする廃業であると推定されている。従業員を加えると毎年20万～30万人の雇用が喪失していることになる。

後述する「事業承継ガイドライン」で紹介するように、代表者の平均年齢は1982年に52.58歳だったものが2004年には58.50歳へと上昇している。後継者を既に決めている企業は約43%にとどまっており、20年以上前の事業承継では親族内承継が93.6%（子息・子女79.7%、その他の親族13.9%）だったものが、最近4年以内の事業承継では62%（子息・子女41.6%、その他の親族20.4%）へと激減している。中小企業経営者自身が考える引退予想年齢の平均が約67歳であるという調査結果も踏まえてみれば、過半の中小企業が、今後10年程度の間にはこの事業承継問題の対応を迫られることになる。

1. 中小企業の事業承継をめぐる動き ～事業承継協議会の活動～

このような状況下において、中小企業庁は「事業の発展と長期の安定的成長を図る観点から、中小企業にとって経営の大きな転換期となる事業承継に向けて積極的に対処し、その円滑な実現を図るために必要な、制度的環境、支援体制の在り方について検討するため」、財務課長の私的研究会として平成16年12月に

「事業承継関連法制等研究会」を立ち上げた。

「事業承継関連法制等研究会」は平成17年4月に中間報告を発表して解散したが、平成17年10月、事務局を独立行政法人中小企業基盤整備機構に移して「事業承継協議会」が発足した。

「事業承継協議会」は「中小企業における事業承継の重要性を再認識し、その円滑化のために必要な取組の総合的検討及び実施を目的として設立」し、事業承継ガイドライン検討委員会、事業承継関連会社法制等

検討委員会、事業承継関連相続法制検討委員会、事業承継将来像検討委員会の4委員会が設置され、前3者は平成18年6月に、事業承継将来像検討委員会は平成18年10月に、それぞれ中間報告を発表した。

「事業承継協議会」は、更に平成19年2月に事業承継税制検討委員会と相続関連事業承継法制等検討委員会を設置し、それぞれ平成19年6月に中間報告を発表した。この中間報告が、今般の「事業承継税制」(H19.12.13付「平成20年度税制改正大綱」及びH20.1.11閣議決定の「平成20年度税制改正の要綱」)及び「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」(H20.2.5公表。以下「経営承継円滑化法」という)の公表へとつながっていくのである。

「事業承継協議会」から発表されたこれら中間報告は「事業承継協議会」のHPで、「経営承継円滑化法」は中小企業庁のHPで入手することができるが、本稿は、事業承継ガイドライン、事業承継税制、経営承継円滑化法の概要を解説することにより、本誌会員における円滑な事業承継のための参考にしていただければと考える。なお、文中意見にわたる部分は執筆者の私見であることをお断りしておく。

(参考)

● 事業承継協議会：

<http://www.jcbshp.com/>

● 経営承継円滑化法：

<http://www.meti.go.jp/press/20080205003/20080205003.html>

2. 事業承継ガイドライン

国税庁発表によれば資本金1億円未満の企業の約95%が同族会社であり、平成18年6月に発表された「事業承継ガイドライン(以下「ガイドライン」という)によれば、減ったとはいえ、親族内承継が約6割強を占めている。

その理由としては、①親族以外に後継者が見当たらない、②社長の個人財産を事業に提供していたり、金融機関借入れの個人保証をしていたりするため、一族の財産が企業経営に組み込まれており、構造的に後継者は親族内から選択せざるを得ないことが挙げられる。

中小企業においては、株式が同族の中で保持されて

いて、所有と経営が一致しているのが通常である。しかし、親族のうち一人を後継者とすることができたとしても、均分相続や遺留分など他の相続人の権利により、株式が親族内で分散せざるを得ない場合が出てくる。他の相続人への株式分散を防ごうとするならば、現金等の多額の個人資産を用意してそれを株式の代わりに相続させることが必要となるが、現経営者がそのような金融資産を保有していないケースも多い。

事業承継に向けた計画的準備がなされていないことも事実である。事業承継の事前取り組みに関する調査で「特別なことはしなかった」とする回答が3割強を占めており、事業承継の重要性を十分認識していなかったり、重要性には気付いても具体策は取っていないといった理由が挙げられる。後継者を既に決めている経営者に対するアンケートでも、「事業承継について十分に準備している」企業は2割弱にとどまっており、6割以上の企業が事業承継に関する準備について十分な取り組みは行っておらず、何ら具体的対策を採っていない企業も15%存在する。

事業承継は目の前に発生している問題ではなく、将来に発生する「可能性のある」問題にすぎない。目に見えた利益を即座に生むわけでもない問題については、対処が後回しになってしまうのも無理からぬことである。現経営者が事業承継問題に積極的に取り組むだけのきっかけや動機が欠如している。

「社長の死」を想起させるような話題を家族内で正面から取り上げることは憚られるし、他人ましてや従業員から切り出せるような話の類はばかでもない。取引先の事業承継に関心のある金融機関等の債権者にしても、積極的に事業承継計画の策定を求めることはなく、企業経営者等からの相談があれば応ずるといった受動的対応にとどまっていることが多かった。

どの側面から見ても、事業承継問題は先延ばしされてきたというのが現状である。

前述の経営者の平均年齢である60歳前後から生存率のカーブは大きく下落をし始めるが、後継者の教育、資本政策、家庭内の相続等一朝一夕に済む話ではない。事業承継計画の実行までには十分な準備時間を取って、着実に進めていくことが必要である。事業承継に

関する事前の取り組みの有無によって、事業承継が「成功」する割合が高くなり、その後の会社の従業員成長率にも差が出ている。

現行の法制度の下でも様々な方策が準備されている。平成18年5月施行の「会社法」によって活用幅が広がった種類株式を用いて議決権の分散を防ぐ方策を実施することができる。また、公正証書遺言を活用して、経営者の死後、事業に必要な財産を後継者に取得させることも可能である。事業承継計画を立てると実権が奪われるというような理由で、事業承継計画の策定を先延ばしすることは、有効性のない議論である。

ガイドラインでは、会社を取り巻く現状を把握の上で、事業承継の方法に応じて事業承継計画を立案して具体的対策を実行するというフローチャートを示している(図表1参照)。

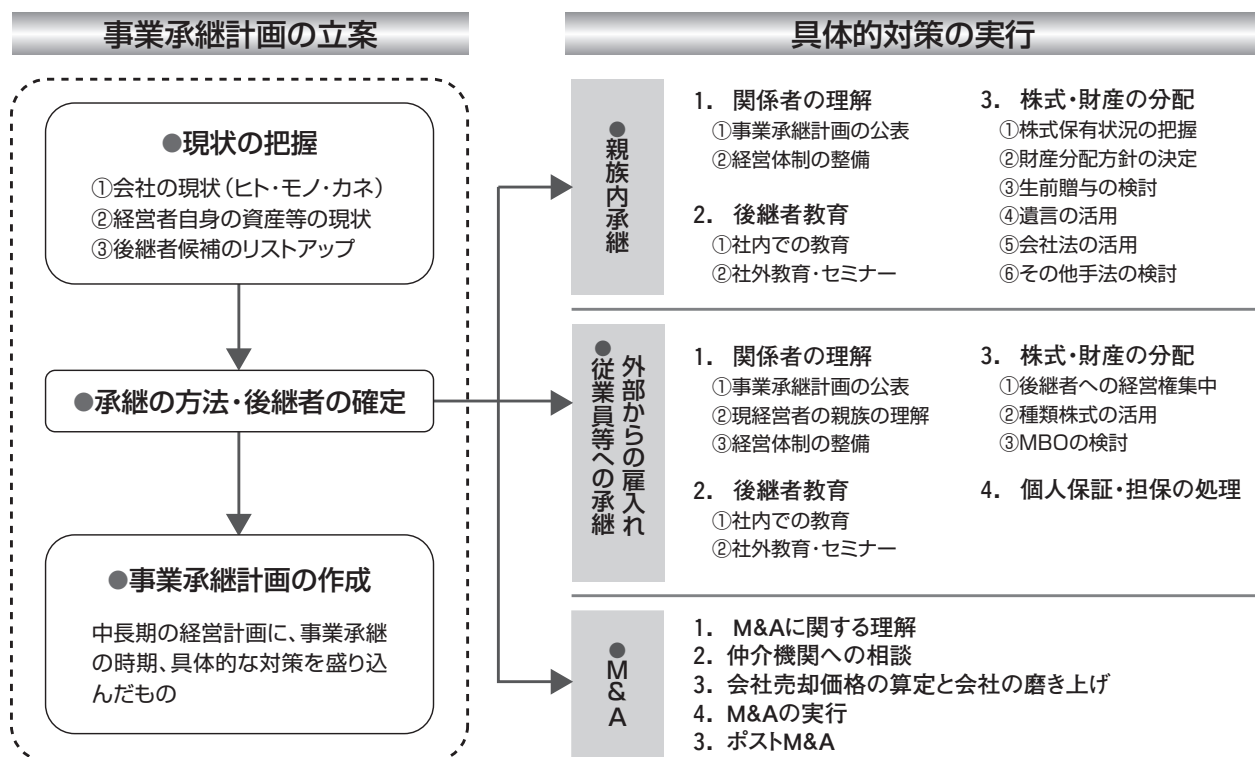
現状把握では、①経営資源の状況、②経営リスクの状況、③経営者の所有資産・負債の状況、④後継者候補の状況、⑤相続発生時に予想される問題点と解決方法の有無の状況、を分析することとしている。

現状把握に基づいて事業承継計画の具体的な計画を立案し、実行に移していく際に重要なことは、後継者候補のほか、親族、幹部役員、取引金融機関、取引先等の利害関係者との意思疎通を図ることである。利害関係者の意見を聴取するとともに、経営者の意向や考え方を説明し、理解を得ておくことが重要なポイントとなる。

相続に際しても、同様である。遺言の活用は相続紛争の防止策として有効な対策の一つであるが、本人の意向が相続関係者に事前に理解されており、その上で遺言があって初めて、相続がスムーズに行えるわけである。

事業承継の方法は、まず「親族内承継」か「親族外承継」かに大別され、後者はさらに「従業員や外部への承継(以下「MBO」という)」と「M&A」に分かれる。「親族外承継」が全体の4割程度の水準に達しているとはいえ、依然として「親族内承継」が6割強を占めており、最も一般的な承継方法であることも事実である。「親族外承継」で実際にMBOが成功する事例は少なく、大半はM&Aに流れていると想定する。

(図表1) 事業承継フローチャート



事業承継計画の作成は、①自社の現状分析、②今後の環境変化の予測と対応策の検討、③事業の方向性の検討、④中長期目標の設定、⑤事業承継に向けた課題の整理、⑥事業承継計画の作成、というステップで進めるが、①から④は会社の事業計画（経営計画）の作成手順である。⑤と⑥で事業承継計画の具体的対策を作成するのであるが、上記事業承継の方法によって取り組むべき内容も異なってくる。これらは現経営者と後継者とが共同で行うことで実行性が高まるといえる。

ガイドラインでは、事業承継計画の作成や事業承継の方法別のチェックリスト、事業承継計画表のひな型を公表しているので、これらを参考にして自社の事業承継計画を作成していただきたい。

3. 事業承継税制

今般、公表された「事業承継税制」は正式には「取引相場のない株式等に係る相続税の納税猶予制度」といい、平成21年税制改正で成立し、平成21年4月施行

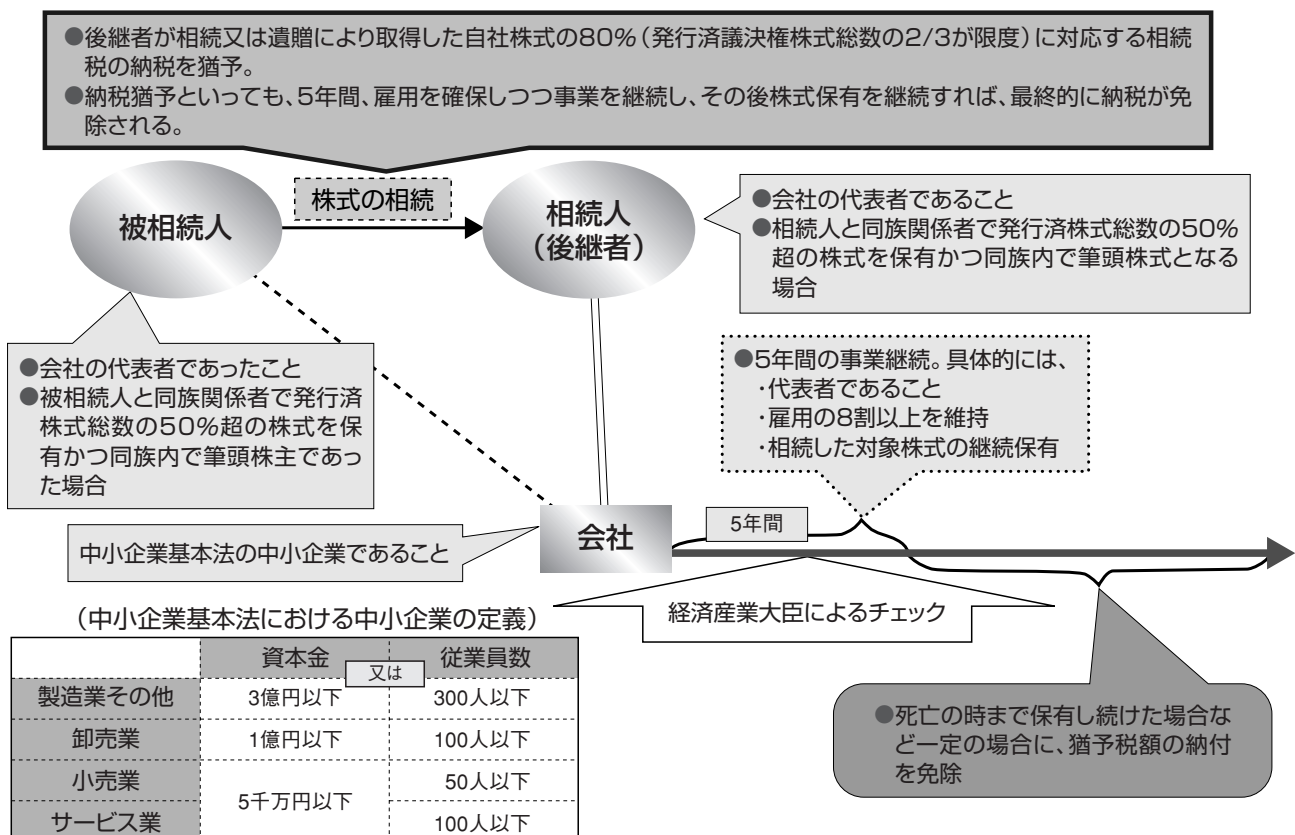
予定であるが、後記 4. の経営承継円滑化法の施行日以後の相続・贈与等にさかのぼって適用される。

この事業承継税制の制度化にあわせて、相続税の課税方式が、現行の遺産課税方式・遺産取得課税方式の併用方式から遺産取得課税方式に改めることが検討される。現行方式では、遺産額及び法定相続人の数によって相続税の総額が決まり、相続人間でどのように遺産を分割しようと相続税の総額に変化はない。これに対して遺産取得課税方式は、各相続人ごとに各相続人が相続した遺産を基に相続税を算定する方式であり、各人が取得した遺産に応じて課税されることになる。制度変更に伴って、相続人間の連帯納付義務も見直されるものと期待される。

事業承継税制の概要は次のとおりである（図表2参照）。

- (1) 非上場会社を経営していた被相続人から相続等によりその会社の株式を取得し、その会社を営んでいく事業承継相続人は、納付すべき相続税額のうち、相続等により取得した議決権株式等（会

（図表2） 事業承継税制の概要



社の発行済議決権株式総数の3分の2を上限)に係る課税価格の80%に対応する相続税の納税が猶予される。なお、事業承継相続人及び被相続人は、同族関係者と合わせて発行済株式数の過半数を保有し、かつ、その同族関係者の中で筆頭株主であること(被相続人にあつては「あつたこと」)が必要である。

- (2) 納税猶予対象となる株式のみを相続とした場合の相続税額から、その株式の金額の20%相当額の株式のみを相続とした場合の相続税額を控除した額が納税猶予額となる。
- (3) 事業承継相続人が納税猶予対象株式を死亡の時まで保有し続けた場合等一定の場合には、納税猶予額が免除される。
- (4) 事業承継相続人の納税猶予の条件は、相続税申告期限から5年間にあつては、①代表者であること、②雇用の8割以上を維持すること、③相続した対象株式を継続して保有すること等である。この条件に抵触した場合には、納税猶予額の全額(5年経過後に納税猶予株式を譲渡等した場合には、納税猶予対象株式総数に対する譲渡株式総数の割合に応じた納税猶予額)に相続税の申告期限からの利子税を併せて納付しなければならない。
- (5) 個人資産管理法人の利用による租税回避行為を防止する措置が講じられる。
- (6) 現行の「特定同族会社株式等に係る相続税の課税価格の計算特例(10%評価減)」は、本制度の導入とともに経過措置を講じた上で廃止される。

農地等の納税猶予制度に似た制度であるが、同制度にある贈与税の納税猶予制度に触れられておらず、相続時精算課税制度の適用を受けた生前贈与財産についても適用があるのか、個人資産管理法人の範囲はどこまでか、組織再編行為をした場合はどうなるのか等未定の部分が多く、平成21年税制改正大綱の発表に向けて時間をかけて決まっていくものと考えられる。

4. 経営承継円滑化法

正式名称は「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」といい、平成20年10月1日施行予定である。

一定の要件を満たす後継者が、遺留分権利者全員の合意及び所要の手續(経済産業大臣の確認、家庭裁判所の許可)を経ることを前提に、以下の民法の特例の適用を受けることができる。

- (1) 後継者が生前に贈与を受けた株式について遺留分算定の財産価額に算入しない。すなわち、生前贈与株式を遺留分減殺請求の対象外とすることができる。
- (2) (1)の同意が得られない場合、遺留分算定のための財産価額に算入すべき価額を合意時における価額とする。すなわち、生前贈与時の株価をもって遺留分減殺請求額を計算し、その後相続開始時までの贈与株式の株式価値上昇分については遺留分減殺請求の対象としないことができる。
- (3) 後継者又は後継者以外の推定相続人が贈与を受けた株式以外の財産について、遺留分算定の財産価額に算入しない。すなわち、株式以外の財産について(1)と同様に扱うことができる。

相続開始時の制度である前記3.の「事業承継税制」とは異なり、生前の株式贈与に関する特例制度である。遺留分権利者全員の同意が必要である等ハードルが高く、この制度が実際に活用される場面はそれほど多くはないと考えられるが、この制度の施行に合わせて「事業承継税制」の適用が開始される点に注目すべきである。

●プロフィール●

玉越 賢治 (たまこし けんじ)

税理士法人タクトコンサルティング
代表社員 税理士

昭和54年 関西大学経済学部卒業、商工中金、株式会社リクルートを経て、平成6年 タクトコンサルティング入社。平成15年税理士法人タクトコンサルティング設立。相続・事業承継、M&A、組織再編成、事業再生等に関する実務に携わる。

中小企業庁「事業承継協議会」委員、東京商工会議所 M&Aアドバイザー、事業再生実務家協会「公企業体再生委員会」委員、東京都中小企業再生支援協議会 再生支援アドバイザーなども務める。

主な著書に、『税理士が知っておきたい相続の手續・税務Q&A』(中央経済社)、『中小企業の事業承継円滑化に向けて』(経済産業調査会)など。

2007年度 不動産業界 ダイジェスト 総集編

月刊不動産2007年4月号から2008年2月号で掲載した特集を再編集したものです。

住宅新報社 企画開発室

「第三者のためにする契約」を用いた登記申請について (中間省略登記問題) (2007年4月号)

弁護士 吉田 修平

はじめに

2005年の不動産登記法の改正に伴い、従来は可能であった中間省略登記についての取扱いに疑問が生じていたが、この度、内閣府の規制改革会議と法務省との間で、「第三者のためにする契約」及び「買主の地位の譲渡」による登記申請が可能であることが確認された。そこで、今後活用されることが期待される「第三者のためにする契約」を用いた登記申請方式について、基本的な内容を整理するとともに、この方式を用いた場合の契約内容等について検討してみたい。

1. 「第三者のためにする契約」 とは

(1) 意義

第三者のためにする契約とは、契約の当事者が、自己の名において結んだ契約により、第三者に直接権利を取得させることを内容とする契約のことをいう。例えば、不動産の売主Aと買主Bとの間で、BがAに対して売買代金を支払う債務を負い、Aがその対価として不動産を移転する債務を直接Cに対して負担する場合などである。この場合のAを諾約者(約束者)といい、Bを要約者(受約者)といい、第三者であるCを受益者という。

「第三者のためにする契約」は、特殊な契約ではなく、基本契約である売買契約などの一部(上の例では不動産の移転)が、第三者の権利取得に向けられているにすぎず、この第三者に権利を取得させることに関する部分を「第三者約款」という。

(2) 特色

「第三者のためにする契約」は、特殊な契約ではなく、売買などの基本となる契約の法律効果の一部を第三者に帰属させるにすぎない。したがって、①契約は要約者Bと諾約者Aが自己の名において行うのであり、Bが第三者Cの代理人となるのではない。②第三者Cは、諾約者Aに対する「権利(所有権などの物権

でもよい)」を取得するのであり、単に利益を得るだけではない。

(3) 成立要件

- ① 要約者Bと諾約者Aとの間に有効な契約(ex:売買)が成立しなければならない。
- ② 直接第三者Cに権利(ex:所有権)を取得させる趣旨が契約の内容とされなければならない(民法537条1項)。
- ③ 第三者Cは、必ずしも契約締結の時に現存することを要しない(最判昭37.6.26)。胎児や成立前の法人のためにする契約も有効である。第三者はいまだ特定していなくても、特定し得るものであれば有効である(大判大7.11.5)。

(4) 第三者の地位

第三者の権利は、債務者（諾約者）に対して契約による利益を享受する意思（受益の意思表示）を表示したときに発生する（民法537条2項）。

第三者CはA B間の契約の当事者ではない。

2. 第三者のためにする契約方式による登記申請について

不動産の転売ケースについて、以上にみてきた「第三者のためにする契約」を用いることにより、どのようにして登記申請を行うことができるようになったのか。

例えば、A（売主）が所有している不動産をB（買主）が買い、Aに代金を支払うが、不動産はAから直接C（第三者）に移転させるという売買契約をA B間で結び、不動産の所有権と登記はAからCに移転させるというケースにおいて、Aが諾約者、Bが要約者、Cが受益者になる。A B間の売買契約では、不動産の取得者としてCを指定し、また、Cが不動産を取得する旨の「受益の意思

表示」を行うことにより、不動産の所有権はAから直接Cに移転することになる（第1図参照）。

そして、不動産の所有権がAからCに移転するのであるから、登記もAからCに移転されることになり、その旨の登記申請がなされることになるのである。

3. いわゆる「中間省略登記」との違いについて

(1) 「中間省略登記」の典型例は、売主のAから買主のBに不動産が売られ、さらに、Bから転得者のCに不動産が転売された後、AからCへの登記の移転を申請するというものであった。この場合は、不動産の所有権がA→B、B→Cへと移転しており、したがって、登記をそれと異なる形でA→Cと移転させることに対して法務省は疑問を呈していた。すなわち、所有権の移転ルートと登記の移転ルートが異なることになるからである（第2図参照）。

これに対し、「第三者のために

する契約」方式による場合は、所有権もA→Cと移転しており、かつ、登記もA→Cと移転させるものであり、所有権の移転と登記の移転が一致するため、法務省も異論なく認めたのである。

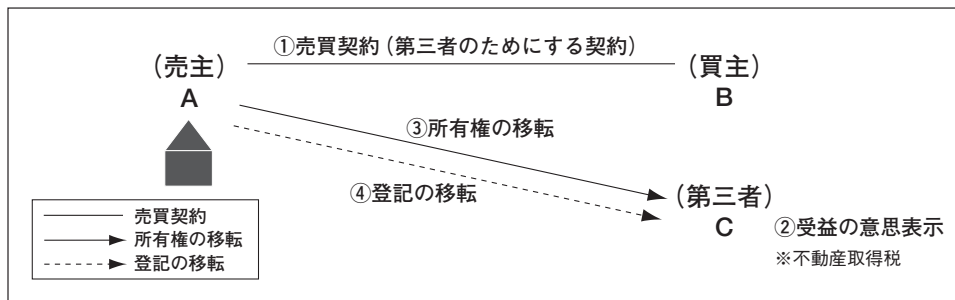
なお、筆者は、いわゆる「中間省略登記」の申請も過去の最高裁判例が認めている以上、許されるべきであると考えているが、その点は争いもあるのでしばらく置くものとしても、今回の「第三者のためにする契約」方式による登記申請（及び「買主の地位の譲渡方式」）は、民法理論その他において従来から当然に可能であるとされてきたものを再確認したにすぎない。規制改革会議と法務省との間では、従来当然にできたものを、改めて「当然できる」と確認したにすぎないとの整理がなされている。

すなわち、今回の「第三者のためにする契約」方式による登記申請は何か特殊・特別なやり方が新たに認められたというようなものではなく、従来から認められていた普通のやり方が確認されたにすぎないものである。関係者各位はこの点をしっかり銘記していただきたい。

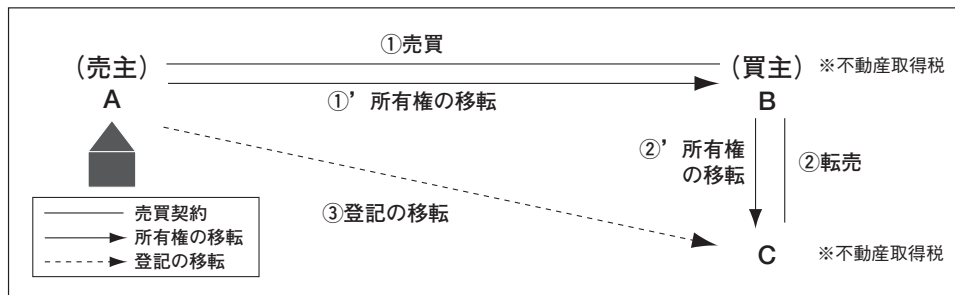
(2) また、「第三者のためにする契約」の場合は、Bは不動産（の所有権）を取得しないのであるから、税務上、不動産取得税を負担しなくてよい。この点は大きなメリットであると思われる（第1図参照）。

これに対し、いわゆる「中間省略登記」の場合は、不動産はA→B、B→Cと移転し、Bも所有権を取得するのであるから、Cだけではなく、Bも不動産取得税を負担しなければならない（第2図参照）。

(第1図) 売買+第三者のためにする契約



(第2図) いわゆる「中間省略登記」のケース



瑕疵担保履行確保法案が国会へ 売主に保険加入義務 (2007年4月号)

住宅新報社 企画開発室

耐震偽装事件を受けた最後の対応となる「特定住宅^{かし}瑕疵担保責任の履行の確保等に関する法律案（以下、履行確保法案）」が2007年3月6日閣議決定され、国会に提出された。公布の日から2年6カ月以内に施行される。履行確保法案は、供託制度と保険制度を2本の柱として、住宅購入者などの利益を図るとともに、保険契約に関する紛争処理体制も整備している。

■概要

新築住宅の売主や請負人は、10年以内に瑕疵が見つかった場合は買主に補償する義務がある。しかし2005年11月に発覚した耐震偽装問題では、売主が経営破綻するなどして瑕疵担保責任を全うすることができない事態が発生し、住宅購入者が極めて不安定な状態におかれることとなった。

そこで同法案では、売主や請負人に賠償資力を確保させるための措置として、売主や請負人に供託や保険を義務付け、新築住宅の購入者等の利益の保護を図ることとしている。消費者側に直接の負担はないが、代金などに上乗せされる可能性があるとみられる。

供託では、供給業者の新築住宅の供給戸数に応じて、供託所に保証金を供託させる。供給業者が倒産したときなどには、積み立てられた供託金から購入者に補償金が支払われる仕組みになる。

一方、保険では、新たに創設される「住宅瑕疵担保責任保険法人」と供給業者との間で契約し、通常は業者が保険金を受けるが、業者が倒産した時などには、購入者に直接保険金が支払われる。供託と保険の併用も可能となる。

業者が掛ける保険料については法

案では標準が示されていないので、今後市場が決めることになるが、1戸当たり5万～10万円程度の掛け捨てになるとの見方が強い。資金力と供給実績に応じて、供託か、保険かの選択をすることになるが、大手は供託金、中小が掛け捨ての保険金を選択をするとの予測もある。

また、供給者と購入者などの間で、保険契約にかかわる紛争が生じたときのために、国が指定した紛争処理機関が、調停などの業務を行う。

■新築が対象

履行確保法案の対象となる瑕疵担保責任は、新築住宅のみの措置で、既存住宅は対象外となる。住宅品質確保法（品確法）に基づいて**新築住宅の売主や請負人が負う10年の瑕疵担保責任が対象**。引き渡した住宅の構造耐力上主要な部分と雨水の浸入を防止する部分について適用になる。

新築住宅とは、新たに建設された住宅で、まだ人の居住の用に供したことがないものをいい、工事完了の日から1年を経過したものは除かれる。

■供託制度

履行確保法案では、品確法の瑕疵担保責任の履行を確保させるため、新たな供託制度として、宅建業者による「住宅販売瑕疵担保保証金」の供託と、建設業者による「住宅建設瑕疵担保保証金」の供託を定めている。

宅建業者・建設業者は、基準日（毎年9月30日及び3月31日をいう。以下同じ）において、その基準日前10年間に売買契約・請負契約により引き渡した新築住宅について、保証金の供託をすることになる。ただし、経過措置として、施行から10年間は、施行日から基準日までの間に引き渡した新築住宅について供託する。

供託する保証金の額は、基準日までの合計戸数に応じ、政令で定められた金額を供託する。もっとも、政令で定める金額については、履行確保法案にそのおおよその範囲が定められている。例えば、10年間の合計戸数が500～1,000戸の場合は1億4,000万～1億8,000万円、5,000～1万戸の場合は3億4,000万～4億4,000万円とされている。供給戸数が多くなるほど割安になる。

合計戸数の算定については、政令により特例が認められる場合がある。例えば、政令で定める一定床面積以下の住宅について2戸を1戸と数える。また、共同売主など2以上の宅建業者が買主と売買契約を締結した場合で、買主に瑕疵担保責任の負担割合を記載した書面を交付したときにも算定の特例が政令で認められる方針だ。その他、政令で定める新築住宅ならば、算定の特例が認められる余地がある。

時代の変化と不動産コンサルティングの在り方 (2007年9月号)

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(2ページ 図表2参照)として、①人口構造(2ページ 図表1参照)、②廃棄構造、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。

不動産市場を取り巻く様々な社会経済状況を見ると、「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かきかたが分かります。

2. 不動産コンサルティング業務とは何か

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%程度のように

なり、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。

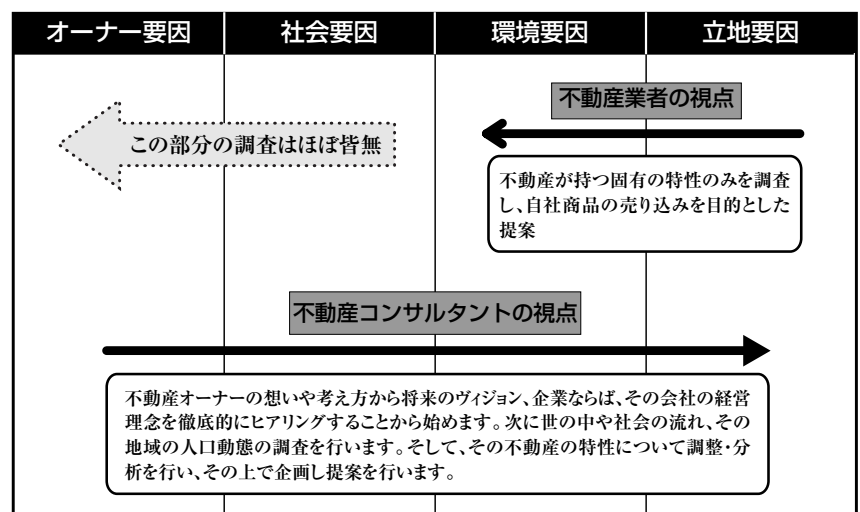
これを不動産コンサルティングに当てはめてみましょう。平成11年9月に取りまとめられた「不動産コンサルティング制度検討委員会報告書」において、不動産コンサルティング技能登録者が行う不動産コン

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」とは正しく「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。

(図表)不動産コンサルティングの考え方



高度化する不動産業 ～地方における不動産証券化～ (2007年12月号)

住宅新報社 企画開発室

平成18年度に証券化された不動産資産額は、約7.8兆円(前年度比プラス13%)といわれている。しかし、その証券化不動産のほとんどは、東京を中心とする大都市圏で取引されているのが実情である。

2007年の都道府県地価調査(基準地価)では、東京圏の商業地が9割を超える地点で上昇した半面、地方圏では住宅地・商業地とも8割以上の地点で下落した。このようななか、国土交通省では「地方における不動産証券化市場活性化事業」と題し、ノウハウの蓄積や人材育成を目的に、学識経験者や実務家等を交えたアドバイザー会議が重ねられている。来年春ごろには報告書が提出される予定だ。

1. 不動産証券化の実態

平成19年6月に発表された国土交通省の資料によると、平成18年度中に証券化された不動産資産額は約7.8兆円で、平成17年度に比べ、約13%伸びている(2ページ 図表3参照)。

ただし、証券化の出口を迎えた案件も増加してきており、リファイナンス又は転売が、平成17年度で約1.2兆円、平成18年度で約1.9兆円となっている。Jリート物件もファンドからの転売が含まれているので、実際のリファイナンス又は転売の額はこれよりも大きいと予想される。

スキーム別の実績では、信託受益権を有限会社・合同会社等を通じて証券化する方法が最も多く、平成18年度においては、4兆2,288億円で全体の約54%を占めている。Jリートは2兆312億円、SPCを含むTMKでは、1兆3,869億円となっている。信託受益権と実物の比率では、信託受益権が約8割、実物が約2割となっている(2ページ 図表4参照)。

2. 用途別実績の推移

平成18年度の用途別実績は、オフィスが全体の30.8%で最も多いが、住宅、商業施設を用途とするものが増えてきている。また、「その他」に分類した物件には、商業施設と住宅若しくはオフィスを組み合わせた複合施設が用途となっている物件も多く含まれるようになってきている。累計では、オフィスが約4割を占める結果となっている(2ページ 図表5参照)。

開発中の物件を証券化・流動化することで調達した資金を当該物件の開発事業そのものに充当する、いわゆる開発型の証券化については、平成18年度は181件、約7,000億円となり、平成13年度以降、着実に増加している。

原保有者(オリジネータ)が、自ら利用する不動産を証券化し、引き続き賃借するリースバック(サブリースを含む)は、平成18年度は107件、約4,700億円となり、前年度からは減少する結果となっている。

3. Jリート保有物件の推移

またJリートが取得した物件の所在地について、各年度末の資産額(取得価格ベース)を見ると、地方圏でも着実に資産の取得が進んでいるものの、平成18年度では、都心5区(千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区)が約5割を、関東圏で全体の75%近くを占めている。近畿は14.1%、東海では4.1%となっており、関東圏への集中、都心部中心となっていることが分かる(2ページ 図表6参照)。



日本ビルファンド投資法人が取得した虎ノ門琴平タワー(東京都港区)

リノベーションで価値向上

～よみがえ蘇る中古マンション～ グローバルベイス(株)

新築マンションの供給に、デベロッパー、販売会社各社が苦戦する一方で、好調な動きを見せているのが中古マンション市場だ。欧米に比べて中古物件に抵抗がみられた日本の市場で、なぜ注目を集め出したのだろうか。中古マンションを再生し、付加価値の高い新たな住宅として供給するグローバルベイス 茂木敬一郎社長に、中古物件の魅力と同社の取り組みを聞いた。

●中古マンションの魅力

2002年に設立したグローバルベイスの事業内容は、売買、仲介、土地有効活用の企画、アドバイザー業務などだが、現在では、中古マンションのリノベーション事業を主業務としている。

「元来、日本は“新築至上主義”であったため、中古物件は築年数や建物の良しあしに関係なく、あまり人気が無かったのですが、最近は価値観が多様化し、住まいに対する選択肢も広がってきました。アメリカの中古市場は日本の25倍といわれていますが、日本でも住みやすさや物件の価値を重視し、新築物件にこだわらない人が増える傾向にあります」と、昨今の住宅購入者の価値観の変化を語るのは同社の茂木社長だ。

さらに、中古物件には新築物件にはない魅力があるという。“低価格”と“立地の良さ”だ。中古であるため新築に比べて、当然、価格を抑えられるのが最大のメリットだ。また、新築で好立地の物件は数が少ない。ところが中古であれば、駅の近くや住環境の良い立地の既存ストックは多い。こうした中古物件のメリットを生かすことで、新築では手に入れることが難しい、好立地、広さ、低価格を実現することができる。

また、自由度の高い空間づくりも、リノベーションの大きな魅力だ。同社のリノベーションは、元々あった内装や設備をすべて取り除いて、いったんスケルトン状態にしてから、新たにインフィルしつらを設えていく。配管なども新しい設計にそぐわなければ作り替え、全く新しい空間をつくり上げる。

「当社のリノベーションは、古くなった部分を改修するリフォームとは異なり、間取りや水回りまで、一から新しい空間をつくり出すのが特徴です。建築、施工の業界も日進月歩で進歩していますから、新築時よりも

高い水準で、住む人が使いやすい住まいを実現できます」と、茂木社長。

設備などの機能を充実させ、デザイン性の高いオリジナリティーにあふれた空間をつくることで、さらに価値を高めるリノベーション物件。立地環境や機能性、デザイン性などにこだわりを持つ人たちを中心に、人気が高まっているという。

「加えて、従来のスクラップ&ビルドの概念を覆し、既存の素材を生かし、環境保全に配慮した住まいという点でも、リノベーションのシェアは今後、広がっていくと考えられます」（茂木社長）

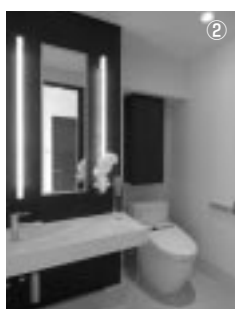
●一貫して同じ営業社員が担当

同社の売上及び経常利益は、2002年の設立以来、急速に伸びている（下グラフ）。第6期となる2007年度の経常利益の4.5億円（見込み）は、前年度の5.7割増しという勢いだ。

こうした順調な伸びの理由のひとつに、仕入れから販売まで同じ営業社員が担当するという、同社の営業手法が挙げられるだろう。販売価格の算定を見据えた上で、購入検討物



①



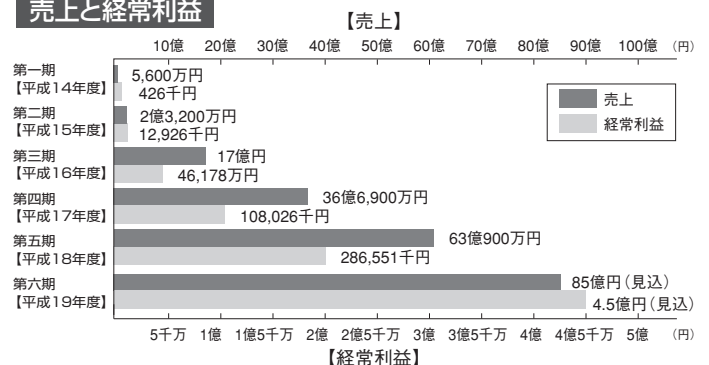
②



③

①東京・南青山、築31年の物件。明るくて広々としたリビングが実現した ②リノベーションによって水回りも一新、洗練された空間に ③本社にあるモデルルーム

売上と経常利益



件を査定する。こうすることで、市場での競争力の低い、価値の低い物件を購入する失敗を回避できる。「価値ある物件として、再度、市場に出せるか」と、営業社員があらゆる条件を厳しい目で検討し、リノベーションを成功させる物件だけを選択するというのだ。また、最終的なビジョンを踏まえた見通しをきちんと持っているのも、途中経過での打ち合わせ等も無駄がなくぶれない。

「既存のストックの中には、残念ながら手を加えても価値の上がない物件もあります。こうした中古物件を低価格で購入する会社も見かけますが、市場で勝てる物件にすることは難しく、結局は売れ残ってしまうということになるのではないのでしょうか」と、購入物件査定失敗を茂木社長は指摘する。

さらに同じ営業社員が一貫して営業を行うことによって、販売までの時間が短いというメリットもある。

「販売をすべて仲介会社に任せていたら、これまでのような利益は得られなかったと思います。当社では、仲介会社に基本的にはお願いしますが、販売が長期化した場合、最終的には自社の営業社員が販売にあたります。自ら調達し完成まで携わってきた営業社員が販売することで、格段に時間は短縮されますね。販売に時間が掛かれば、それだけリスクは増えますが、当社の回転の早さは、仲介会社の方もびっくりされることです」(茂木社長)

一貫した営業手法が、リノベーション事業を成功させる要因になっているようだ。

●女性を起用し、使いやすさ追求

同社には現在、6人の建築担当がいるが、全員女性だ。女性のほうが、居住者の目線で住みやすい住まいをつくれるというのが起用の理由だ。

「特に水回りの設計などは、生活者として細かい判断のできる女性が必要だと考えています。男性が設計したものは女性から見ると、使い勝手の悪いものになるようで、これは

男性ではどうにもかなわない分野です」(茂木社長)

等身大の実生活をイメージできる女性が設計した空間は、実際にとっても快適で使いやすい。トレンドの間取りや設備を取り入れ、マーケティング調査が示すデータを反映しても、住む人が心地よく暮らせることをイメージできなければ、意味がないだろう。同社の設計では、そこに暮らす人が、「住みやすい」「使いやすい」と感じられるよう、実生活に即した女性の目を集結して、空間づくりに取り組んでいる。

「たとえば男性が住む住居であっても、女性の目を通した快適性が必要だと思います。女性の設計士を起用し住みやすさを追求することで、女性の購入者にも非常に満足していただいています」(茂木社長)

●“人”を核にした経営方針

同社は社内に、リノベーションの一例としてモデルルームを展開している。マンションギャラリーのように丸ごと一住戸のモックアップで、内装は生活がイメージできるよう、インテリアから生活雑貨までスタイリングされている。改修前の中古マンションではなかなか改修後の想像がつかないことから、仲介会社や購入検討者などにイメージしてもらうのが目的だ。

「図面やCG画像だけでは、なかなかイメージをつかむことは難しいのですが、モデルルームを体感することによって、リノベーション後の空間が想像でき、リノベーションへの理解を深めてもらうのに一役買っています」(茂木社長)

これらの取り組みと並んで、同社が最も力を入れているのは、人材の育成と人間関係の構築だ。いずれも“人”が重要だという。

人材育成について、とくに社内研修などを設けているわけではないが、普段の業務を通して、ていねいに教育するよう心掛けているのだという。その中身は、業務に関することから、対人マナー、仕事への姿勢

にまで及ぶ。

「現在の幹部にあたる人たちは、私がマンションデベロッパーに勤務していた時代の同僚や部下たちで、私が独立するにあたり、賛同して付いて来てくれた人たちです。こうした社員がおのずと後輩を育ててくれているというわけです。また、我が社は離職率が非常に低いのが自慢です」(茂木社長)

社内の人材育成のほか、仲介会社、施工会社、メーカーの人たちとの人間関係も重視している。こうすることによって、相手から様々な面で協力してもらえるのだという。仲介会社からはリノベーションにふさわしい物件を探してもらい、購入検討者に的確に説明してもらっている。施工会社には技術的な面で、メーカーにはよりよい部材、設備の面で協力してもらっている。関係づくりに少し時間は掛かったというが、コツコツと築き上げた信頼の基盤の上に、こうした協力関係が成り立っている。

社員、取引先、いずれも“人”を大切にすることが、業績を伸ばしてきた大きな理由のようだ。今後、特にシェアを開拓するといったことは考えていないが、人を育て、取引先との付き合いを大切にすることで、価値のあるリノベーション物件を供給していければというのが同社の考えだ。

社名のGlobal Baseに込めた、「全体の基盤になるような、業界の目標にされるような」会社に育てたいと茂木社長は語っている。



茂木社長

(会社データ・概要)

社名	グローバルベース(株)
所在地	東京都世田谷区
設立	2002年4月
代表	代表取締役 茂木 敬一郎
社員数	37人
事業内容	不動産の仲介・売買、土地・環境・物件の基礎調査、アドバイザー業務、土地有効活用の企画・実施、損害保険代理業



「贈与税の配偶者控除」について



贈与税の配偶者控除について教えてください。



1. 贈与税の配偶者控除

(1) 暦年課税の贈与税とは

暦年課税の贈与税は、その年の1月1日から12月31日の1年間に個人が受けた贈与について課税されます。暦年単位の贈与税は、「(1年間に贈与により取得した財産の価額の合計額-110万円)×税率-控除額」という算式により計算します。

(2) 贈与税の配偶者控除

暦年課税の贈与税の計算上、婚姻期間が20年以上の夫婦の間で、居住用不動産又は居住用不動産を取得するための金銭の贈与が行われた場合、基礎控除110万円のほかに最高2,000万円まで控除することができます。これを贈与税の配偶者控除といいます。

(3) 特例を受けるための適用要件

贈与税の配偶者控除の適用を受けるためには、次の要件を満たすことが必要です。

① 夫婦の婚姻期間が20年を過ぎた後に贈与が行われたこと

この場合の婚姻期間は「婚姻の届出のあった日から贈与までの期間」により判定することになります。このため、入籍していない期間は対象外となります。

② 配偶者から贈与された財産が、自分が住むための居住用不動産であること又は居住用不動産を取得するための金銭であること

③ 贈与を受けた年の翌年3月15日までに、贈与により取得した国内の居住用不動産又は贈与を受けた金銭で取得した国内の居住用不動産に、贈与を受けた者が現実に住んでおり、その後も引き続き住む見込みであること

2. 適用を受けるための手続

この特例の適用を受けるためには、贈与税の申告期限(贈与年の翌年3月15日)までに贈与税の期限内申告書に次の書類を添付して提出することが必要です。

- (1) 財産の贈与を受けた日から10日を経過した日以後に作成された戸籍簿本又は抄本
- (2) 財産の贈与を受けた日から10日を経過した日以後に作成された戸籍の附票の写し

(3) 居住用不動産の登記事項証明書

- (4) その居住用不動産に住んだ日以後に作成された住民票の写し

3. 適用対象となる居住用不動産

(1) 適用条件

贈与税の配偶者控除の特例の対象となる居住用不動産は、贈与を受けた夫や妻が居住用とする国内の家屋又はその家屋の敷地(借地権を含む)であることが条件です。なお、居住用不動産の価額は相続税評価額とされ、家屋は固定資産税評価額、敷地は路線価等を基に計算した価額により評価されます。

(2) 店舗併用住宅の取扱い

店舗兼住宅の持分の贈与を受けた場合は、居住用部分から優先的に贈与を受けたものとして申告できます。また、居住用部分がおおむね90%以上の場合はすべて居住用不動産として取り扱うことができます。

(3) 敷地のみの贈与

① 概要

居住用家屋とその敷地は、一括して贈与を受ける必要はありません。したがって、居住用家屋だけや居住用家屋の敷地だけの贈与を受けて、贈与税の配偶者控除の適用を受けることが可能です

② 適用要件

居住用家屋の敷地だけの贈与を受ける場合には、夫又は妻が居住用家屋を所有しているか、夫又は妻と同居する親族が居住用家屋を所有していることが必要です。具体的には、居住用家屋を所有している妻が夫からその敷地の贈与を受ける場合や、夫婦と子が同居し、居住用家屋の所有者が子で敷地の所有者が夫であるときに、妻が夫からその敷地の贈与を受ける場合が該当します。

4. 注意点

贈与税の配偶者控除は、同じ配偶者の間では一生に一度しか適用を受けることができません。また、この特例を利用して不動産の贈与を受ける場合には、不動産の受贈者に対し贈与税とは別に登録免許税と不動産取得税が課税されます。



連絡の取れない借家人への解除手続



滞納家賃が5か月にもなるため貸室に出向いたところ、電気は止められており借家人の行方も不明となっていました。解除するにはどうすればよいでしょうか。



1. 行方不明者への解除手続

(1) 解除の意思表示の到達

建物賃貸借契約を解除するには、契約を解除する旨の意思表示をしなければなりません。意思表示は、その通知が相手方に到達した時から効力を生ずるものとされています(民法97条1項)。

建物の借家人が行方不明の場合には、契約解除の意思表示を到達させようにも、どこに意思表示をしてよいのかが分かりません。民法では、意思表示の相手方の所在を知ることができないときには「公示の方法」によって意思表示をすることができるとされています(民法98条1項)。この方法は、相手方の所在が分からないことが要件ですので、まず、相手方の住所地に通知しても所在不明で通知書が戻ってくることを証明するため、借家人の住所地に、滞納賃料を相当期間内に支払うことを催告し、相当期間内に支払がない場合には賃貸借契約を解除する旨を記載した解除通知書を配達証明付内容証明郵便で発送し、同内容証明郵便が所在不明で戻ってきてから手続を行います。

(2) 「公示の方法」

公示の方法は、公示送達に関する民事訴訟法の規定に従って、借家人の最後の住所地(当該賃貸建物の住所地)を管轄する簡易裁判所に申立てをすることによって行います。

簡易裁判所に申し立てる際には、裁判所が本当に相手方の住所が不明であるのかどうかを審査するために、相手方の住民票又は不在籍証明書1通、契約解除の内容証明郵便が所在不明で返却されたものの写し1通と、相手方が所在不明であるか否かの賃貸人側の調査報告書1通と、公示による意思表示を行うために、相手方に対する契約解除の通知書の計3通を提出します。

簡易裁判所が審査の結果、相手方の所在が不明であると認められたときは、簡易裁判所に提出した契約解除の通知書が裁判所の掲示場に掲示され、かつ、その掲示があったことを官報に少なくとも1回掲載することにより行いますが、裁判所が相当と認めるときは官報への掲載に代えて、市役所、区役所、町村役場又は

これらに準ずる施設の掲示場に掲示することを命ずることができ(民法98条2項)。

公示による意思表示は、最後に官報に掲載した日又はその掲載に代わる掲示を始めた日から2週間を経過した日に相手方に到達したものとみなされます。これで賃貸借契約解除通知が相手方に到達したものであることとなります。

2. 行方不明者に対する明渡しの手続

(1) 建物明渡請求訴訟の提起

賃貸借契約が公示の方法により有効に解除された後は、借家人に対する建物明渡請求訴訟を提起し、判決を得て強制執行手続により賃貸建物の占有を回復することとなります。訴状には建物の明渡しと未払賃料の支払を求める旨を記載します。

訴訟手続は訴状が相手方に到達しない限り開始することができませんので、訴訟提起は公示送達の方法で行うこととなります。

(2) 公示送達手続

公示送達とは、送達を受けるべき者(行方不明の借家人)の住所、居所、送達すべき場所のいずれも不明な場合に行われるものであり、送達すべき書類(建物明渡等請求の訴状)を裁判所書記官が保管し、いつでも送達を受けるべき者が出頭すれば交付する旨を裁判所の掲示場に掲示することによって行われます。賃貸人は、裁判所に対して、訴状とともに公示送達を求める申立てを行い、掲示がなされてから2週間を経過することによってその効力を生じます(民事訴訟法112条1項)。これにより訴状が相手方に到達したものとされ、いよいよ訴訟手続が開始します。

(3) 公示送達効力発生後の口頭弁論期日

このようにして第1回の口頭弁論手続が開かれますが、行方不明の相手方が出頭してくることはまれです。相手方が欠席すると訴状に記載した内容はすべて自白したものとみなされ、通常は2週間程度で建物明渡しと未払賃料の支払を命ずる判決が下されます。

このように相手方が所在不明であっても、建物明渡しの手続を行うことは可能です。



排除された業者の損害賠償請求

Q

当社が媒介業務を行い、契約内容もおよそ固まっていた売買契約について、依頼者が無断で、業者P社と媒介契約を締結して売買を成立させ、P社に媒介報酬を支払ってしまいました。損害賠償を請求できるでしょうか。

A

P社に対し、損害賠償を請求することが可能です。類似の事案において、不法行為責任を認めた裁判例が公表されています(横浜地裁平成18年2月1日判決、以下「横浜判決」といいます)。

横浜判決の事案は次のとおりです。

X社が買い側、Y社が売り側の業者です。X社が購入希望者Zに物件を紹介し、案内をしました。Zは物件を気に入って、X社に対し購入意思を伝え、申込書を提出、X社とY社との間では契約内容も詰められました。ところがX社の担当者の対応に不満のあったZは、X社を取引から排除しようと考え、Y社に対して仲介を依頼するとともに、X社に対しては、物件購入を見合わせたいと伝えました。その後、Y社だけの仲介により、売買が成立しています。

裁判所は「Y社は、X社が依頼者と媒介契約を締結して物件の売買契約を仲介している事情を十分知り得たのに、重大な過失により、X社に事情を確認することなく、Zと媒介契約を締結して自己の媒介により物件の売買契約を成立させた結果、X社の仲介を途中で挫折させ、X社のZに対する仲介報酬請求権を侵害したというべきであり、Y社の行為は、自由競争の範囲を大幅に逸脱し、取引上の信義則に著しく反するものであって、X社に対する不法行為を構成する」と判断し、X社のY社に対する損害賠償請求を肯定しました。

また横浜判決では、X社のZに対する報酬請求も認められています。すなわち民法130条には、「条件が成就することによって不利益を受ける当事者が、故意にその条件の成就を妨げたときは、相手方は、その条件が成就したものとみなすことができる」とされているところ、「X社の仲介活動によりまもなく売買契約が成立する状態になったにもかかわらず、X社を排除してY社の仲介により物件の売買契約を成立させたということができ、故意にX社の仲介による物件の売買契約の成立を妨げたものであるから、民法130条により媒介契約上の報酬支払義務を負うというべきである」とされました。

報酬金額については、「Y社とZとの間で締結された媒介契約の報酬が112万7,700円(売買価格の3パーセントに6万円を加えた金額)とされていること、ZがX社に対し物件の売買契約を見合わせる旨伝えたのが平成16年1月31日であり、その翌日にX社とY社との間で詰めたのと同内容の売買契約がZと売主との間で締結されていることを考慮すると、X社の仲介行為に見合う相当な額は、Y社の媒介契約の報酬と同額の112万7,700円とするのが相当である」とされました。

ところで宅建業法上、業者は、宅地建物の売買の媒介契約を締結したときは、遅滞なく、定められた事項を記載した書面を作成して記名押印し、依頼者にこれを交付しなければならないと定められている(業法34条の2第1項)にもかかわらず、X社は、Zとの媒介契約書面を作成、交付していませんでした。

裁判でもこの点が問題となり、X社が媒介契約書を作成しておらず、宅建業法の規定に違反していることから、クリーンハンズの原則又は権利濫用の法理により、仲介報酬を請求することはできないと主張されましたが、判決では「不動産の媒介契約自体は口頭でも成立し得ることは明らかであり、媒介契約書の作成がないことの一事をもって、仲介報酬を請求することができないということはない」とされ、業法違反があっても、媒介報酬請求は否定されませんでした。

もっとも、業者が業法に違反してはならないことはもちろんです。

国土交通省の作成した「宅地建物取引業者の違反行為に対する監督処分の基準」(監督処分基準)によれば、業法34条の2第1項の規定に違反して、媒介契約の締結時に書面を交付しなかった場合には、原則として、7日間の業務停止の行政処分を受けることになります。

業者が買い側の依頼を受ける場合における媒介契約書面の作成義務は、業法の中でも、必ずしも法令遵守の意識が高くないところでは、この機会に、媒介契約書面の作成が業者の義務であることを、今一度見直していただきたいと思えます。

お知らせ1

定期借地権の設定による保証金の経済的利益の課税に係る平成19年分の利率について

国土交通省土地・水資源局
土地政策課土地市場企画室

定期借地権の設定に伴って賃貸人が賃借人から預託を受ける保証金（賃借人がその返還請求権を有するものをいい、その名称のいかんを問わない）の経済的利益の所得税の課税に係る平成19年分の適正な利率については、次に掲げる区分に応じ、それぞれ次に掲げるとおりとなる。

1. 当該保証金が各種所得の基となる業務に係る資金として運用されている場合又は当該業務の用に供する資産の取得資金に充てられている場合
両建ての経理の場合の適正な利率は、平均的な長期借入利率によるべきであるが、1.7%としても差し支えない。
2. 1.の場合及び当該保証金が、預貯金、公社債、指定金銭信託、貸付信託等の金融資産に運用されている場合以外のとき
利息に相当する金額を計算する場合の適正な利率は、各年度毎の10年長期国債の平均利率によることとしており、平成19年分については、1.7%となる。

（注）平成19年の10年長期国債の平均利率は、1.70%である。

お知らせ2

宅地建物取引業における犯罪収益移転防止のためのハンドブックの配布について

「犯罪による収益の移転防止に関する法律」が3月1日より施行されることを踏まえ、不動産業界においても、業界全体の社会的責任の観点から、犯罪収益移転の排除を行っていくことを目的に、本会ははじめ業界各団体による連絡協議会が設置されました。

このたび、連絡協議会において、宅地建物取引業における犯罪収益移転防止のためのハンドブックを製作いたしましたので、本誌に同封し会員各位に配布しております。ご参照のうえ、法令遵守に努めていただきますようお願い申し上げます。

連絡協議会構成団体

(社) 全日本不動産協会、(社) 全国宅地建物取引業協会連合会、(社) 不動産協会、
(社) 不動産流通経営協会、(社) 日本住宅建設産業協会、(財) 不動産流通近代化センター

なお、本会HP (<http://www.zennichi.or.jp/>) の会員専用ページにおきまして、以下の参考書類がダウンロード可能ですので、ご利用ください。

- ① 顧客向けリーフレット（リーフレット外面、リーフレット内面）
- ② 本人確認記録（様式例）
- ③ 不動産の売買における疑わしい取引のチェックリスト
- ④ 疑わしい取引の届出ガイドライン

地方本部の
動き

長崎県本部

さわ

海を見渡す半島で爽やかな汗を流そう

～親睦ウォーキング会開催～

長崎県本部では、福利厚生の一環として、昨年11月24日（土）ウォーキング会を開催しました。

長崎県は海岸線が複雑に入り組み、島々が点在する地形で、会員の方に集まっていただくことが難しい地域です。今回は、県の中央部に位置する県立公園大崎半島キャンプ場（東彼杵郡川棚町）を会場に選定し、会員の皆様に、半島を一周する約5キロ（約90分）のコースにチャレンジしてもらいました。

幸い当日は好天に恵まれ、足取りも軽やかに、汗を流して気分爽快！！ 大村湾を見渡す公園からの景観も十分に楽しむことができました。



会員の同士の交流が少ないため、また県内にこのような風光明媚な場所があることをご存知ない方のためにもと、企画してみました。参加者からは「日頃歩かないが、よい運動になった」、「コースも整備されて歩きやすく、汗を流してストレスも解消されたようだ」といった声をいただきました。

歩いた後には、浜辺でバーベキュー。和気あいあいと会食してもらい、消費したカロリー分を補ってもらいました。帰りには温泉に入って、一日の疲れをとっていただき、解散となりました。

この公園には、オートキャンプ場、宿泊施設（国民宿舎くじゃく荘）や温泉施設もあり、一日を家族で楽しく過ごすのに最適です。また、車で20分くらいの

ところにハウステンボスもあり、行楽シーズンは多くの観光客が訪れます。

全国の皆さん、長崎に来られる際は、ちょっと足を延ばして立ち寄られてはいかがでしょうか。

何か観光案内のようになりましたが、特別にご案内したいぐらいの穴場施設です。



◆保証だより◆

1. 弁済業務保証金の還付
(平成20年1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)
1月10日	5件	8,235,000

2. 弁済業務保証金の取戻し
(平成20年1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を東京法務局に行った。

取戻日	件数	取戻額(円)
1月10日	58件	29,400,000
1月23日	68件	39,000,000

3. 弁済業務保証金取戻し公告
(平成20年1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
1月15日	号外 5号	61件
1月29日	号外15号	57件

平成19年度 第8回弁済委員会審査結果

平成19年12月20日
社団法人 不動産保証協会

※印は、再審査案件である。

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
※19-38	東京都	(有)千代田ハウジング	堀田 征造	6,949,020	9,750,000	認証	6,000,000	原野商法の被害者(申出人)に対して、同土地の売却と、より資産価値の高い土地への買換えを持ちかけ、申出人から関係費用を騙取(へんしゅ)した事案
19-57	岡山県	マルヨシ不動産(株)	吉田 泰延	34,860,000	10,000,000	認証	10,000,000	会員業者を通じて自己所有土地を売却しようとした申出人が、売却代金の一部を除き、同会員から支払を受けることができなかった事案
19-61	京都府	(有)中央計画	武部 文昭	1,820,000	6,700,000	認証	1,820,000	会員業者から購入した新築土地付き建物に生じた瑕疵について、その履行を求めたが、同会員が倒産してしまった事案
19-62	大阪府	(株)大正ホームサポート	古川 香緒利	1,000,000	10,000,000	認証	500,000	事業用土地を購入するための手付金を媒介会員業者に渡した後、ローン不調により手付金の返還を求めたが、同会員が返還に応じなかった事案
19-63		住友ハウジング	山本 隆治	2,000,000	2,000,000	認証	2,000,000	自宅の売却と買換え物件の斡旋(あっせん)を依頼した申出人が同会員業者に手付金等を渡した後、契約が履行されないまま、同会員業者の行方が不明となった事案
19-64	東京都	遠藤正工務店(株)	遠藤 正勝	5,800,000	10,000,000	認証	5,800,000	売主会員業者と締結した土地建物の売買契約の履行過程で、当該土地の所有権が第三者に移転登記され、履行が不能となった事案
19-65		(有)三友ホーム	河嶋 昭治	110,000	1,289,640	認証	110,000	媒介会員業者との合意解約に基づき賃借人(申出人)が同会員に預けた入居時費用の返還を求めたが、その一部が未返還となった事案
19-66				303,000		認証	303,000	上記案件と同様の事案
19-67		(株)エスプラナード	澤田 正則	3,135,000	3,135,000	認証	3,135,000	自己所有物件の売却依頼を受けた会員業者が、申出人に売却交渉預金や媒介報酬金を事前に要求し、支払を受けておきながら、契約を履行しなかった事案
18-74	(株)誠和不動産	岡本 清一	8,683,803	10,000,000	認証	4,500,000	会員業者との間で取り交わした、同会員を通じて第三者へ転売する、ないしは同会員が買い戻すとの特約が履行されないとして当事者間で係争された事案	
合計							34,168,000	

審査結果	件数	金額
認証	9社 10件	34,168,000円
条件付認証 保留・再審査	2社 2件	
否決	1社 1件	

地方 本部活動

北海道本部

- 1/10(木)・広報委員会
- 1/18(金)・合同理事会
・新年賀詞交歓会
- 1/22(火)・全国不動産会議正副委員長会議
・流通センター運営委員会
- 1/23(水)・胆振地区部会新年交礼会
- 1/24(木)・臨時広報委員会
- 1/25(金)・函館支部新年交礼会
- 1/30(水)・業態別研修会

青森県本部

- 1/10(木)・支部市民相談 [他17(木)、22(火)]
- 1/11(金)・理事会
- 1/25(金)・支部合同研修会

岩手県本部

- 1/9(水)・役員会
- 1/15(火)・無料相談

宮城県本部

- 1/9(水)・無料相談 [他16(水)、23(水)、30(水)]
- 1/10(木)・年始回礼
・入会審査委員会 [他31(木)]
- 1/15(火)・青年部役員会
- 1/16(水)・財務委員会
- 1/18(金)・理事会
・広報委員会
・新年賀詞交歓会
- 1/21(月)・入会促進に対する協力要請
- 1/22(火)・教育研修委員会
- 1/29(火)・青年部新春賀詞交歓会及び研修会
- 1/31(木)・総務委員会

秋田県本部

- 1/31(木)・役員会

山形県本部

- 1/7(月)・県庁・県警本部年始挨拶
- 1/10(木)・建築関連産業の中小企業の資金繰り対策に関する情報の周知徹底のための説明会
- 1/11(金)・組織委員会
- 1/16(木)・入会説明会
- 1/22(火)・財務委員会
- 1/30(水)・理事会

福島県本部

- 1/7(月)・支部新年会&レディース会
- 1/8(火)・入会審査委員会 [他10(木)、22(火)]
- 1/9(水)・郡山市教育課来訪(生涯学習フェスティバル説明)
- 1/18(金)・代表者変更面接・苦情処理
- 1/24(木)・地区新年会
- 1/28(木)・支部新年会
- 1/30(水)・財務委員会

茨城県本部

- 1/4(金)・県庁・警察年始挨拶
- 1/11(金)・入会審査会 [他22(火)]
・入会説明会 [他22(火)]

栃木県本部

- 1/8(火)・組織委員会
- 1/10(木)・幹部会 [他22(火)]
- 1/11(金)・入会説明会
- 1/15(火)・無料相談
- 1/16(水)・法定研修会
・新年賀詞交歓会
- 1/22(火)・財務委員会
- 1/23(水)・入会調査
- 1/29(火)・理事会
・研修会
- 1/30(水)・取引相談委員会

群馬県本部

- 1/7(月)・年始回礼
- 1/9(水)・無料相談 [他23(水)]
- 1/18(金)・新年講演会
・新年賀詞交歓会
- 1/22(火)・流通広報・組織委員会
- 1/23(水)・取引相談・教育研修委員会
- 1/24(木)・総務・財務委員会
・役員面談
・資格審査・綱紀委員会

埼玉県本部

- 1/16(木)・流通推進委員会
- 1/21(月)・新年賀詞交歓会
・理事会
・役員研修会
- 1/22(火)・取引主任者講習会
・教育研修委員会
- 1/23(水)・ZeNNET研修会 [他24(木)]
・総務委員会
- 1/31(木)・取引相談委員会

千葉県本部

- 1/11(金)・入会審査 [他24(木)]
- 1/15(火)・通常理事会
・入会説明会 [他21(月)、28(月)]
- 1/16(水)・税務相談
- 1/18(金)・総務委員会
- 1/24(木)・法定講習委員会
・教育研修委員会
・組織委員会
- 1/28(月)・無料相談
- 1/29(火)・福利厚生委員会
・広報委員会
・流通推進委員会
・改革検討委員会
- 1/30(水)・不動産学院設立準備委員会
- 1/31(木)・取引相談委員会
・企画委員会

東京都本部

- 1/8(火)・入会資格審査委員会 [他21(月)]
- 1/9(水)・法律相談 [他16(水)、23(水)]
- 1/10(木)・取引相談委員会 聴聞会 [他24(木)、31(木)]
- 1/11(金)・財務委員会

- 1/15(火)・幹部会 [他31(木)]
- 1/16(水)・入会説明会 [他30(水)]
- 1/18(金)・取引相談委員会 聴聞会・全体会議
- 1/21(月)・広報相談委員会
・流通推進委員会
・教育研修委員会
- 1/24(木)・取引主任者法定講習会
- 1/28(月)・組織・入会促進合同委員会
- 1/30(水)・自主規制委員会

神奈川県本部

- 1/7(月)・知事新年挨拶
- 1/11(金)・総務委員会
・理事会
- 1/22(火)・事務局(支部合同)職員研修会
- 1/23(水)・取引主任者法定講習会
- 1/24(木)・組織委員会
- 1/29(火)・広報委員会

山梨県本部

- 1/10(木)・理事会・資格審査委員会・合同役員会
- 1/15(火)・入会説明会
- 1/22(火)・新年賀詞交歓会
- 1/29(火)・役員会

新潟県本部

- 1/7(月)・新年回礼
- 1/9(水)・広報委員会
- 1/16(水)・ゼネット利用研修会

富山県本部

- 1/7(月)・新年挨拶廻り
- 1/8(火)・建築確認手続の円滑化の説明会
- 1/23(水)・取引・苦情処理合同委員会
- 1/24(木)・三役会

長野県本部

- 1/10(木)・研修会
・新年賀詞交歓会
- 1/28(月)・記念事業実行委員会

石川県本部

- 1/4(金)・新年挨拶廻り
- 1/10(木)・法定研修会
・新年賀詞交歓会
- 1/16(水)・理事会
- 1/22(火)・入会審査 [他29(火)]

福井県本部

- 1/7(月)・倫理綱紀委員会
- 1/21(月)・広報流通・組織合同委員会
- 1/22(火)・総務・財務委員会
- 1/24(木)・理事会

岐阜県本部

- 1/21(月)・定例役員会
・研修会
・新年賀詞交歓会

静岡県本部

- 1/7(月)・関係官庁等挨拶廻り
- 1/9(水)・無料相談 [他23(水)]
- 1/18(金)・総務・財務委員会正副委員長打合せ

- 1/25(金)・MVC運営委員会
1/29(火)・地区委員会
1/30(水)・研修会

愛知県本部

- 1/10(木)・総務委員会
1/11(金)・中部・北陸地区協議会本部長会議
1/22(火)・理事会
・一般研修会
・新年賀詞交歓会
1/24(木)・県下統一研修会 [他25(金)、28(月)、29(火)、30(水)]
1/28(月)・資格審査委員会
・県本部移転準備委員会

三重県本部

- 1/11(金)・組織資格審査委員会
1/16(水)・教育研修委員会
・合同理事会
・研修会
・新年賀詞交歓会

滋賀県本部

- 1/4(金)・部落解放同盟新春旗びらき
1/22(火)・ホームページリニューアル検討会議
1/24(木)・部落解放研究実行委員会

京都府本部

- 1/7(月)・官庁挨拶廻り
1/15(火)・無料相談
・取引相談委員会
1/16(木)・パソコン研修会 [他17(木)]
1/22(火)・入会審査会
・運営会議
・支部研修会・新年会

大阪府本部

- 1/7(月)・新年互礼会
1/10(木)・運営会議
1/15(火)・会員支援委員会
1/16(水)・入会申込締切
・無料相談
・新年賀詞交歓会
1/18(金)・入会審査会
1/21(月)・不動産学院開講式
1/22(火)・入会希望者研修会
1/23(水)・取引相談委員会
1/24(木)・理事会
1/29(火)・入会者実務研修会
・コスモス全体委員会
1/30(水)・認証上申審査会

兵庫県本部

- 1/7(月)・県庁他年始挨拶
1/8(火)・広報委員会
・綱紀委員会 [他29(火)]
・総務委員会
1/17(木)・法定研修会 [他22(火)、24(木)]
1/21(月)・ユースネット倶楽部委員会
1/22(火)・総務・財務委員長打合せ会議
1/23(水)・入会者実務研修会
1/29(火)・入会審査委員会
・本部長・副本部長・委員長連絡会議
・合同理事会

奈良県本部

- 1/10(木)・無料取引相談 [他24(木)]
1/16(水)・法定義務研修会
1/18(金)・県・住宅課賃貸促進意見交換会
1/22(火)・運営会議
・理事会
1/27(日)・なら安全安心住まいまちづくり協議会イベント

和歌山県本部

- 1/7(月)・県名刺交換会
1/10(木)・県取引連絡会議
1/22(火)・理事会
1/24(木)・賃貸物件広告調査事前審査会
1/29(火)・事務所調査

鳥取県本部

- 1/8(火)・諸官庁挨拶廻り
1/23(水)・法定研修会

島根県本部

- 1/10(木)・改正建築基準法の円滑な施行に向けた対策及び建築関連の中小企業者対策に関する説明会 [他11(金)]
1/15(火)・理事会

岡山県本部

- 1/28(月)・入会審査会
・新年賀詞交歓会

広島県本部

- 1/9(水)・事業委員会
1/10(木)・新春研修会・新年互礼会
1/22(火)・定例理事会
1/23(水)・新規入会者研修会
1/30(水)・綱紀委員会

山口県本部

- 1/25(金)・広報誌「全日やまぐち」発行

徳島県本部

- 1/4(金)・年始挨拶廻り
1/8(火)・教育研修委員会 [他15(火)]
1/9(水)・無料相談 [他24(木)、29(火)]
1/16(水)・徳島市企業誘致推進協議会
1/18(金)・研修会
・新年賀詞交歓会
1/25(金)・財務委員会
1/31(木)・入会審査会

香川県本部

- 1/4(金)・理事年始挨拶廻り
1/7(月)・無料相談 [他21(月)]
1/18(金)・入会資格審査委員会・トラブルの申立てによる査問委員会

愛媛県本部

- 1/7(月)・関係先年始挨拶廻り
1/11(金)・県本部会館問題検討・打合せ
1/18(金)・第3四半期監査
1/21(月)・合同理事会
1/23(水)・法定研修会
1/25(金)・会館建設検討小委員会 [他30(水)]

高知県本部

- 1/17(木)・不動産広告審査会
1/23(水)・無料相談

福岡県本部

- 1/7(月)・事務局会議
1/10(木)・三役会
1/11(金)・理事会
1/18(金)・組織広報委員会
1/22(火)・入会審査委員会
・研修会
・新年賀詞交歓会
1/24(木)・福祉表彰委員会
・総務委員会
1/30(水)・取引相談委員会

佐賀県本部

- 1/8(火)・理事会
・記念事業実行委員会 [他23(水)]
1/21(月)・財務委員会

長崎県本部

- 1/9(水)・手付金保証・手付金保管・総務・財務各委員会
1/17(木)・表彰・福利厚生・法務税制・求償・資格審査・綱紀・取引相談各委員会
1/23(水)・広報・入会審査・流通推進・組織・研修各委員会
・理事会
1/24(木)・県地域政策課とのUIターン促進事業打合せ

熊本県本部

- 1/11(金)・入会審査
1/20(日)・無料相談
1/22(火)・理事会
・法定研修会
・新年賀詞交歓会

大分県本部

- 1/8(火)・新年挨拶
1/15(火)・不動産相談
1/28(月)・入会面接

宮崎県本部

- 1/7(月)・年始挨拶廻り
1/16(水)・研修会
・新年賀詞交歓会

鹿児島県本部

- 1/4(金)・三役会
・新年挨拶廻り
1/9(水)・取引相談委員会
1/19(土)・始良会新年会

沖縄県本部

- 1/18(金)・流通委員会
・新年会

平成20年1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	
北海道	札幌市	朝日建物(有)	神奈川県	川崎市	(株)エムアイエス	
	札幌市	札幌建物サービス(株)		横浜市	エステシア(株)	
	札幌市	(株)北海道上毛		相模原市	(株)アース・ビルド・プランニング	
	石狩市	(株)中島測量設計		伊勢原市	スリーエム(株)	
	札幌市	(株)荘園		横浜市	(株)ビーエル通商	
	札幌市	(有)アスカ住販		横浜市	(株)ライズ	
	北見市	(有)三共アットホーム		横浜市	ジョーホーム(株)	
	帯広市	(有)パール		横浜市	(株)大庭商店	
	札幌市	(株)エステート221		山梨県	山梨市	(株)坂本組
	札幌市	(株)管理不動産			北杜市	エステート雅晶
	札幌市	(有)プライムマネージメントサービス		富山県	富山市	(株)ジュープラス
	函館市	(有)堀内建設		石川県	白山市	八十八宅建
	宮城県	仙台市		(株)トップクリーン	白山市	白山地所(株)
		仙台市		(株)ユーフォリア	静岡県	浜松市
福島県	郡山市	あつもり不動産	三重県	津市	(株)ライフプラン	
茨城県	神栖市	ダイイチ地所	津市	中一不動産(株)		
栃木県	つくば市	(株)ライズクリエイション	京都府	京都市	(株)京阪都市コーポレーション	
	宇都宮市	(株)ロベリアコーポレーション		京都市	(株)オフィスオウモト	
埼玉県	川越市	(株)富善		相楽郡	旭殖産	
	秩父市	(有)アシストハウス		京都市	(有)リライアンス	
千葉県	千葉市	(株)フレシール		京都市	(有)ゴールドオーシャン	
	船橋市	(株)大和コーポレーション		大阪府	寝屋川市	(有)五興地所
	千葉市	(株)アクトシティ			枚方市	(株)コスモインターナショナル
鎌ヶ谷市	(株)サンワ	阪南市			(株)おれんじ	
東京都	中野区	(株)エムテック			大阪市	(有)鍵硝子建材店
	中央区	(株)OTIS.MANAGEMENT			東大阪市	鴻池駅前不動産
	八王子市	(有)ホームエステート	寝屋川市		(株)Cor・rect	
	あきる野市	武田建設(株)	堺市		南海不動産	
	新宿区	互恵建設(株)	大阪市		ランドスケープアーキテクチャー(株)	
	新宿区	(株)WoI・Management	藤井寺市		(株)ラビッツホーム	
	江戸川区	(株)ワンピース	大阪市		ビル本舗	
	港区	(株)プレミアム・アート	摂津市	New Life		
	渋谷区	(株)ライズ・プロパティーズ	大阪市	富士建設(株)		
	大田区	(株)ハシモトハウス	大阪市	(株)らいふ不動産販売		
	大田区	(有)かじまや	東大阪市	日新住宅販売(株)		
	豊島区	(株)ユナイテッドパートナーズ	大阪市	(株)グッドヒル		
	練馬区	新ダイヤ商事(株)	東大阪市	(株)フリーアート・コーポレーション		
	港区	ジャパン・アセットコンサルティング(株)	大阪市	(株)アーバンクレストジャパン		
	新宿区	(株)サンセイコーポレーション	大阪市	(株)ハウスエージェンツ		
	新宿区	(有)加川不動産鑑定所	兵庫県	西宮市	芦屋西宮ハウジング(株)	
	中野区	(株)ハイプロファイル		神戸市	(株)垂岡夢	
	台東区	(株)部屋市場		神戸市	(株)YUI不動産管理	
	中央区	ビーシーコーポレーション(株)		伊丹市	(株)ワールド企画	
	港区	(株)アビテ	加古川市	(株)フジデン		
	大田区	アパマンコーポレーション(株)	姫路市	(株)ブライス		
	杉並区	(有)ブレイン	奈良県	橿原市	三貴ホームサービス(株)	
	足立区	(株)アイプロ・ジラス		島根県	松江市	宅建ゆう
	港区	(株)キャピテクス	岡山県	岡山市	(株)ARE	
	豊島区	(株)東京エステートネット	広島県	広島市	(有)ナカモト建設	
	渋谷区	(株)エバーグリーンハウジング		廿日市市	(有)波鉄	
	千代田区	(株)アントーブリーズ		安芸郡	(有)アルトリア	
	中央区	(株)ローバース・コーポレーション		福山市	(株)サンシティ	
	足立区	EKハウジング(株)	愛媛県	宇和島市	篠ホーム	
	中央区	(株)バリュアクティ		松山市	松末不動産	
	立川市	(株)ハッピーステップ	高知県	土佐市	タチバナ企画	
	八王子市	(株)ランドイースト		宿毛市	宿毛地所	
	港区	(株)イーストエッジ・パートナーズ		高知市	(有)三急不動産管理	
	渋谷区	(株)悠悠	福岡県	糟屋郡	(有)協和管理	
	中央区	(株)侏城		福岡市	リーレックス(株)	
	新宿区	(株)ライズ		福岡市	(株)リグロス	
	大田区	(有)サンライズ		福岡市	早急ホーム(株)	
	港区	(株)湘南ストアーズ・インベストメンツ	佐賀県	佐賀市	佐賀ハウジング(株)	
	神奈川県	横浜市	かながわ建物保全(株)	長崎県	佐世保市	(有)マーベラス・コーポレーション
		座間市	(株)NEOデザイン		上益城郡	親和技建(有)
川崎市		新城不動産(株)	熊本県	合志市	(株)大商木材一級建築士事務所	
横浜市		(株)アクシス横浜		鹿児島県	鹿児島市	(有)魚牧
川崎市		(株)アーバンリンク	沖縄県		那覇市	那覇不動産販売
横浜市		(有)ティンバーテック	那覇市		(有)安信サービス	

※都道府県ごとの入会順により掲載

全日・保証合同

■組織委員会

日時 平成20年1月17日(木)
9時30分～12時30分
内容 1. 地方本部組織の充実強化に関する件
2. 会員増強に関する件
3. その他の件

■表彰選考委員会

日時 平成20年1月17日(木)
11時～13時
内容 1. 平成20年秋の叙勲・褒章候補者推薦に関する件
2. 平成20年建設事業関係功労者等表彰候補者推薦に関する件
3. 理事長表彰に関する件
4. その他の件

■役員研修会

日時 平成20年1月17日(木)
13時～14時
演題 当面の経済・金融の見通し
講師 折見世記氏(三菱UFJ証券・投資情報部シニア投資ストラテジスト)

■新年賀詞交歓会

日時 平成20年1月17日(木)
14時30分～16時30分
場所 ホテルニューオータニ

■財務委員会

日時 平成20年1月18日(金)
11時～13時30分
内容 1. 支部会計の取扱いに関する件
2. 平成20年度事業計画・予算(案)に関する件
3. 事務局研修会に関する件
4. その他の件

■広報委員会

日時 平成20年1月18日(金)
11時～14時
内容 1. 1月号の結果報告に関する件
2. 2月号の進捗状況に関する件
3. 3月号の編集計画(案)に関する件
4. その他の件

■綱紀委員会

日時 平成20年1月23日(水)
12時30分～16時
内容 1. 会費未納による会員除名申請に関する件(保証)
2. 会員除名申請に関する件
3. 平成19年度事業実施報告に関する件
4. 平成20年度事業計画・予算(案)に関する件
5. その他の件

■会務運営会議

日時 平成20年1月23日(水)
14時～15時
内容 1. 会務運営に関する件
2. その他の件

■教育研修委員会

日時 平成20年1月29日(火)
15時～17時
内容 1. 平成19年度事業報告及び予算執行状況に関する件
2. 平成20年度事業計画・予算(案)に関する件
3. 第44回全国不動産会議・北海道大会等に関する件
4. 信託受益権の研修に関する件
5. その他の件

(社)全日本不動産協会

■法務税制委員会

日時 平成20年1月18日(金)
10時30分～12時30分
内容 1. 平成19年度事業報告に関する件
2. 平成20年度事業計画・予算(案)に関する件
3. 勉強会開催に関する件
4. その他の件

■全日共済会運営委員会

日時 平成20年1月24日(木)
14時～17時
内容 1. 平成20年度全日共済会事業計画(案)・収支予算(案)に関する件
2. その他の件

(社)不動産保証協会

■四国地区取引・苦情処理業務指導者研修会

日時 平成20年1月11日(金)
13時30分～18時
内容 「高齢者を賃借人とする賃貸借契約の留意点」
「高齢者の所有する不動産の売買仲介(媒介)の留意点」
「建物賃貸借契約に関する最新判例等の解説」

■弁済委員会

日時 平成20年1月24日(木)
12時～17時
内容 1. 認証案件審査に関する件
2. 訴訟係属案件に関する件

■求償業務研修会

日時 平成20年1月24日(木)
15時30分～17時
内容 本会が取得する求償債権の発生する過程(当該求償債権及び求償債務者等の性質)を把握して、今後の求償業務を円滑に行うための研修

■求償委員会・手付金保証業務、手付金等保管業務合同委員会

日時 平成20年1月25日(金)
10時～13時
内容 1. 平成19年度事業報告(案)、収支決算(案)及び平成20年度事業計画(案)、収支予算(案)に関する件
2. 求償実績、手付金保証・手付金等保管制度の利用実績、事業執行に関する件
3. その他の件



1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

日	合同会議等	(社)全日本不動産協会	(社)不動産保証協会
1 火			
2 水			
3 木			
4 金			
5 土			
6 日			
7 月			
8 火			
9 水			
10 木		10日(木) ・ 4団体・4機構代表者会議	10日(木) ・ 第1196回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所78件、従たる事務所11件) 於 東京法務局
11 金			11日(金) ・ 四国地区取引・苦情処理業務 指導者研修会
12 土			
13 日			
14 月			
15 火			
16 水		16日(水) ・ 賃貸不動産経営管理士移行 講習(東京)	
17 木	17日(木) ・ 組織委員会 ・ 表彰選考委員会		
18 金	・ 役員研修会 ・ 新年賀詞交歓会	18日(金) ・ 法務税制委員会	
19 土	18日(金) ・ 財務委員会 ・ 広報委員会		
20 日			
21 月			
22 火			
23 水	23日(水) ・ 綱紀委員会 ・ 会務運営会議		
24 木		24日(木) ・ 全日共済会運営委員会 ・ 情報インフラ整備検討委員会	24日(木) ・ 第1197回弁済業務保証金分担金供託 (主たる事務所55件、従たる事務所11件) 於 東京法務局
25 金		25日(金) ・ 賃貸不動産経営管理士移行 講習(岡山)	・ 弁済委員会 ・ 求償業務研修会
26 土			25日(金) ・ 求償委員会・手付金保証業務、 手付金等保管業務合同委員会
27 日			
28 月			
29 火	29日(火) ・ 教育研修委員会	29日(火) ・ 賃貸不動産経営管理士移行 講習(名古屋)	
30 水		・ 人材育成検討委員会	
31 木			

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名を超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名を超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、また平成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次の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)

◎ご利用になられていますか? ○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。

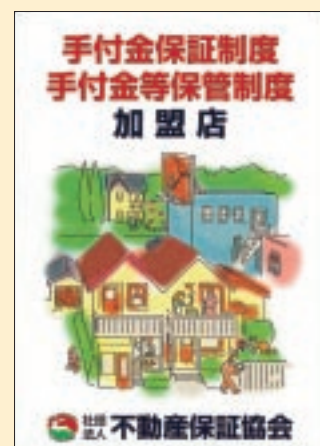
より安全な、不動産取引のために両制度をご利用ください。

▶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!



Monthly Column

「GS藤沢」建替決議を可決

— 再建に向け新たな一歩、事業協力はリッチライフ社 —

姉歯秀次元1級建築士が耐震偽装した分譲マンション「グランドステージ(GS)藤沢」(神奈川県藤沢市)の管理組合は2月10日、建替決議を可決。藤沢市役所内で記者会見を開いた。

事業協力者は横浜市の(株)リッチライフ(石田薫社長)。2年後の2010年3月竣工を目指し、今年9月にも着工する予定だ。管理組合の鈴木元生代表は、「紆余曲折はあったものの、元の場所に帰れることが決まり、本当にうれしい」と喜びを語った。

グランドステージ藤沢は、耐震強度が基準の約15%しかなく、「震度5弱程度で倒壊の危険がある」として、藤沢市が4~10階部分(地上10階・地下1階建て)を解体していたマンション。総戸数は30戸だった。

今回の建て替えにより、地上13階地下1階建て・総戸数43戸の新たなマンションとして生まれ変わる。もともと入居していた17世帯のうち、新たなマンションに移り住むの

は13世帯。それぞれに、105平方メートルのスペースが割り当てられる。

再入居者は、105平方メートルをそのまま住居用とするか、リッチライフ社が提供する賃貸併用プラン「リッチライフプラン」とするかを選択できる。105平方メートルを、25平方メートルの賃貸部分と80平方メートルの自己居住用に分ける同プランを採用すれば、25平方メートルの賃貸収入により1,500万円から2,000万円とみられる追加の建築資金をカバーできる試算だ。「最大の懸念だった2重ローンの問題を一気に解決できる」(住民の一人)プランとして住



再建プランについて説明する鈴木元生・管理組合代表(右)とリッチライフの石田薫社長=藤沢市役所で

民から支持を得た。現時点で、半分程度の再入居者が同プランを希望しているという。

残りの30戸については、リッチライフ社が同プランを織り込んだ企画で分譲する。石田社長は、「正式に事業協力者としての認定を受けた。皆様のお役に立てるよう頑張りたい」と語った。

ユーザーが分譲した物件で、行政側が使用禁止命令(耐震基準が0.5未満)を出していたマンションは11棟。そのほとんどが耐震改修や建て替えなど再建が進む中、実質的に最後だった「藤沢」も、解決への一歩を踏み出した格好だ。

(住宅新報2008年2月19日号掲載記事に一部加筆し再編集した)



倒壊の危険から上階部分が取り壊されている「GS藤沢」。2年後の竣工を目指し、解体後9月から着工する



発行所 社団法人 全日本不動産協会 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 全日会館 TEL.03-3263-7030(代) FAX.03-3239-2198 http://www.zennichi.or.jp/ 社団法人 不動産保証協会 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 全日会館 TEL.03-3263-7055(代) FAX.03-3239-2159 会員の方は、会費に購読料が含まれています。 制作・(株)住宅新報社

本誌掲載記事の無断転載を禁じます。