

月刊 不動産

REAL
ESTATE
REPORT

昭和51年11月11日第三種郵便物認可
平成24年6月15日(毎月1回15日発行)
第40巻第6号

2012.JUNE
6

社団法人
全日本不動産協会
ALL JAPAN REAL ESTATE ASSOCIATION

公益社団法人
不動産保証協会
REAL ESTATE GUARANTEE ASSOCIATION

Interview

【達人の住まいと仕事】第8回 ライフスタイルプロデューサー 浜野安宏さん

特集 復興プロジェクトで注目されるスマートハウス、スマートタウンとは？



月刊 不動産

題字 故野田卯一会长

達人 の 住まいと 仕事

ライフスタイル・プロデューサー

浜野安宏さん

HAMANO YASUHIRO



6月号のインタビューにご登場いただきました、
ライフスタイル・プロデューサー 浜野安宏さんの
プロフィールをご紹介します。

Profile

1941年 京都府生まれ。日本大学藝術学部映画学科演出コース卒業。株式会社浜野総合研究所 代表取締役社長。

1967年、サイケデリック・ライブ・ディスコ「MUGEN」の総合プロデューサーを務める。

1970年、『ファッション化社会』を出版し、広告業界をはじめ、多くの若者に影響を与える。1975年、クリエイティブ・ライフ・ストア「東急ハンズ」企画・開発コンサルティング、マーチャンダイジング、プロモーションまでを手がける。

その他、南青山FROM-1st、六本木AXIS、渋谷QFRONT、渋谷Q-AX、青山AOなどの複合商業施設の総合プロデュース・商業コンサルタントを務め、神戸ファッションタウン、横浜みなとみらい都市デザイン委員など、多くの公的活動も歴任。

【主な著書】

『ファッション化社会』1970年 ビジネス社

『質素革命』1971年 ビジネス社

『ライフスタイル系』2000年 東急エージェンシー出版部

『新質素革命』2003年 出窓社

『人があつまる ストリート派宣言』2005年 ノア出版

『生活地へ 幸せのまちづくり』2009年 学陽書房

『はたらき方の革命』2009年 PHP研究所

『浜野安宏 想いの実現』2012年 六耀社

【受賞歴】

1981年度 毎日デザイン賞 受賞

「ファッション・ライブシアター」と「AXIS」ビル総合デザイン・プロデュース活動により

1972年 世銀借款プロジェクト インドネシア・バリ島ヌサドゥア地区開発計画 第1位
入選

商環境設計家協会デザインアワード複数回受賞

この他、多数のコンペティションに入賞

2012. JUNE

6

月刊 不動産

REAL
ESTATE
REPORT

CONTENTS

- 04 | Interview【達人の住まいと仕事】
第8回 ライフスタイル・プロデューサー 浜野安宏さん
- 08 | 5月のニュースランキング
- 10 | 不動産ニュービジネス最前線 移住・交流推進機構(JOIN/ジョイン)
暮らし方に合わせた地方移住・交流を推進
官民連携によるワンストップサービス
- 12 | 【特集】復興プロジェクトで注目されるスマートハウス、
スマートタウンとは？
- 19 | 経済産業省からのお知らせ
- 20 | 税務相談「相続により賃貸不動産を
承継した場合の消費税の納税義務の免除の特例」
- 21 | 賃貸相談「賃借人による賃貸人の修繕要求の拒否」
- 22 | 法律相談「数量指示売買」
- 23 | FOCUS 復興への歩み 第2回
- 27 | 新入会者名簿
- 28 | 地方本部の動き 新潟県本部／宮城県本部
- 29 | 会の活動及び各種会議の要旨／国交省EXPRESS
- 30 | 7月号の予告
- 31 | 全日ホームページGUIDE(第19回)

Voice
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、会員の皆様から、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・電話番号を明記の上、郵便又は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

達人^の住^{まいと}仕事

ライフスタイル・プロデューサー

はま の やす ひろ

浜野安宏さん

東急ハンズ、六本木AXIS、渋谷QFRONTなど時代を象徴する商業施設をプロデュース。

70年代に執筆した『ファッション化社会』は、CCC(TSUTAYA)代表取締役 増田宗昭氏といった企業のトップや多くのクリエイター達にいまだ多大な影響を与えています。

そんな浜野さんがいま私たちに提案するライフスタイルとは？

今後の不動産業界への指針となる貴重なご意見をいただきました。

「東急ハンズ」をプロデュース 大切なのは創造的な生活を楽しむこと

●若い方々は知らないかもしれませんが、浜野先生は60年代にロックなどの欧米文化が初めて日本に入ってきた時の大きな受け皿となった方です。MUGENというディスコをつくったのが浜野先生でした。

「あれは20年間も続いた伝説のディスコですね。私は経営者ではなくてプロデュースをしたのですが」

●また、今の若い人になじみが深い東急ハンズなども先生が企画したお仕事でした。

「企画だけではなく、マーチャンダイジングから全部やりました。ネーミングからロゴデザイン。5号店までは商品からプロモーションまで全部やっています」

●日本人のライフスタイル、都会のライフスタイルがこのようになっていくだろうという見事な先見の明でしたね。

「東急ハンズは、一般の方は東急百貨店がやった業態だと思っていますが、実は東急不動産が100%出資でつくった小売店です。不動産会社が小売店をやるということは極めて異例ですね。私がいて、東急電鉄の五島昇さんがいて、東急不動産の松尾英男さんがいたからできたのだと思います。ですが、前提としてちょうど岡田・竹久事件があり、三越が腐敗の頂点にあって……」

●竹久みち事件ですね。

「ええ。百貨店はもう終わらだといわれたぐらいの事件だったわけですが、その時は不動産業界が絶不況でした。当時私は東急不動産の仕事をたくさんやっていたのですが、五島昇さんか

ら「相談にのってくれないか」と言われました。そこでいろいろ考えて、「あなた方は土地を売って建物を売って、そして電鉄を引いて、周辺の土地を売って建物を売った。では、みんなが土地を持って家に住んだ後は、何を売るのですか？」と質問したのです。すると答えられないんですよ。

そこで、「大事なものは生活の楽しみ方。創造的な生活を売るということです。クリエイティブ・ライフ・ストアというものをつくりましょう」と。クリエイティブ・ライフ・ストアという新業態の開発を不動産会社に提案したのです。土地や建物を売っているのに、一番肝心の生活の楽しみ方を売ってない。それを売るべきだと。東急不動産は小売店をやったこともないのに、新しい業態をつくるのかと驚いていました。しかし五島昇さんは、「浜野に金を出そう。これはきっと何かある」と莫大な研究費を出してくれました。一種の起死回生だったのでしょうか。それで当時の東急不動産の社長、松尾英男さんもピンときたわけです。

研究を始めると予算が足りなくなったのでまた倍ぐらい請求しました。それはなぜかという、皆さんを説得するには『物』で説得しないとダメで、大きな部屋に『物』を集めて、ハンズのバケツとそうでないバケツ、ハ



浜野さんにとって思い出深い東急ハンズ1号店の看板が設置された時の写真が事務所に飾られていました。



ンズのタワシとそうでないタワシを見せました。ハンズはこのようなものを売のだと。このように、ある個性や強い思い込みを持った物の集め方

をやった店をやろう、それがハンズなのですね。

不動産会社が小売業をやり、しかも今までやったことのない業態をつく

った。ホームセンターでもなく、趣味や手芸、アウトドアから、祭事、パーティー用品が全部入っていて、しかも都心型ということが特徴でした」

まさに今を予測した『ファッション化社会』 ビジネスは人の欲望の変化で成立する

●最近のお仕事というと、渋谷の
キューフロント
QFRONTですか？

「そうですね」

●あそこのスタバは売り上げが
世界一だそうですね。

「ずっとそうですね。TSUTAYAも
キューフロント
QFRONTへの出店により、一部上場を果たしたといえます。彼らの努力もあります、一介の貸ビデオ屋と思われていた企業が超一流企業にのし上がるきっかけとなりました」

●すごいことですね。

TSUTAYAの社長は、先生の本
を読んで起業したとお聞きした
ことがあります。

「本人が言っていますね。私の書い

た『ファッション化社会』にいたく感銘を受けて、本に出ていた当時ファッションでナンバーワンの鈴屋へ入社したそうです。そこで新しい売場やショッピングセンターをつくったりしてから、TSUTAYAの今の業態を思い付いて始められたわけですね」

●先生の『ファッション化社会』は、若い頃に読ませていただきました。いわゆる“付加価値が実質価値を超える”ということでしたね。

「そうそう。変化するものだけが残れる。まさに欲望が変化することによって新しい物を買いたくなるので、いかに物が良くなろうとそれは物をたくさん持った人たちとしては顧客価値に

はならない。だから満足にもならない。人間の欲望は変化するという特徴を持っているから産業が成り立ってくる。欲望が変化することによって産業が成立する社会を“ファッション化社会”という。“すべての商品はファッションになり、すべての産業はファッション産業になり、すべてのビジネスはファッション・ビジネスでなければならない”と最初に3行の文章を書いて、30万部の大ベストセラーになりました」

●そうですね。先生、幾つでしたか？
「27歳ですね」

●27歳であの本を書けるという感性が素晴らしいですね。

「私は特に優れているのではなくて、ごく普通の人なのだと思います。みんな生まれた時からどんどん感性に蓋をしていきますが、私の場合、たまたま学校の先生も親も割とオープン

で私を縛りませんでした。それで不良少年になる人もいますが、私はたまたま不良少年になり損ねたといえますか、割と真面目な京都の下町育ちだから金銭感覚が片方にあるって、もう片方にアーティストのマインドを持っていたのがよかったのでしょうか」

●一般的にアーティストというものは、どんどん世俗から離れてしまっただけ世の中のニーズと合わない人たちが多いのですが、これだけ世の中のニーズにがっ

ちり絡まって成功されたのは非常に貴重な存在だと思います。

「いや、ビジネスのほうではそれほど成功したとは思っていません。そういえば、スティーブ・ジョブズがまだギトギトした顔をしている頃に、友達の建築家の事務所で会ったことがありますが、彼は一生懸命、私にコンピューターのことを話していたのですが、コンピューターなんか分からないと言うと、“コンピューターの時代になるから株を買え。ホイッと持って歩

く時代になる”と当時から言っていましたね。それを聞いてから私もそう周囲に言っていたのですが、日本ではなかなかビジネスに結び付かない。日本ではまず大企業に売り込んで、そこから仕事をいただくという形でしかないのです。大きな不動産を買う場合も、不動産会社で企画をして一緒に事業をやろうとなるまでも時間がかかります。その間に全部、他国が先にやってしまうという構造になってしまいます」

釣りがやりたくて自然の中で生活がしたくて、ワイオミングに土地を買って家を建てる

●最初の話に戻りますが、欧米の文化が一気に入ってきて、かなり日本が変わりました。

「ちょうど今、『浜野安宏 想いの実現』という本を出版したところで、これまでの50年間で1冊に閉じ込めています。そこで思うのは、ものすごい変化の時代だなと」

●そうですね。かつての50年とこの50年というものは全く違いますね。先ほどのコンピューターにしてもそうですし、航空機、宇宙開

発と。もう圧倒的な変化ですね。

「それと、自然破壊も圧倒的ですね。私は都心でフーテンもやりながら休日には釣りをやるという両面を持っていたから、バランスが取れていたのだと思います。これを“アンフィビアン”という都市と自然の両生類という意味で表しています」

●では先生は、家についてどのようにお考えですか？

「私はこれまで7軒も家を建てていました。なぜかという、家を建て

るのは誰にも指図されず好きなことがやれる。仕事ではいつもスポンサーに“こんなことでできませんよ”と言われるけれども、自分の家は文句を言われない。最初、成城に子育てのための家を建て、その後、成城から表参道へ移りました。ここは家兼オフィスなのですが、“年を取ったら都心に住もう”というキャッチフレーズを考えまして、かなりの借金をして建てました。

ここでアンフィビアンが役立ってくるのです。1988年、アメリカのワイオミング州ジャクソンホールに土地を買って手作りのログハウスを建てました。当時は土地も安かったので、5エーカーで6,225坪。それ以下には分断できなくて6,000坪に1軒しか建ててはいけなかった土地でした」

●すごい建ぺい率ですね。容積率が全然分からない(笑)。

「1軒の家にゲストハウス1軒と、広さが指定されています。それから、ガレージは合計4台以上つくってはいけません。今やそこは超高級別荘地になってしまって、もう誰も買えないですね。購入から27年になりますが、当時の坪1,000万円が3億円になっています。

私にとって仕事は素晴らしい栄養になっていますが、お金をもたらすのは主に遊びからで、私は釣りがやりたくてやりたくて、ワイオミングに土地を買って家を建てました。その生活探検が利益をもたらしているわけ



です。だからこの本の最終章に“これから生活探検家になります”と書きました。もうライフスタイルもプロデューサーも使い古されたから、生活探検家という肩書きにします(笑)。

家の立地としては、山の側、ウォーターフロント、もう一つは街のど真ん中がいいですね。一度、LAのベニスビーチに住んでいたことがありましたが、十分堪能しました。社長室兼寝室から前の海を見ると、いい波が立っていて、パッとサーフィンに出かけられるのです。

これらの家で生活するというのがいかに大事か。私にとって理想の場所を探してそこに家を持てたことは、人生のいい栄養になっています」



不動産業者は、 ライフスタイル・ナビゲーターに ならなければいけない

●なるほど。先生は、常に変化していく時代に対応できるところがすごいですね。

「その代わり、人から見ると冷たい奴かもしれません。切って捨てていくことが多いですから。この間まで一番いいと言っていたものを今は魅力がないからダメ、ということもよくあります。

これから不動産業界の中でお勧めしたいのは、別荘ではなく、2か所以上に住むというデュアル・ハビテーションです。沖縄が好き人は沖縄に住んだらいい。旅行ではなく住むという感覚でもっとライフスタイルを考えませんか。そこで、不動産が大きくクローズアップされるのです。

例えば北海道のテネスキュー場ですが、プロスキーヤー兼登山家の三浦雄一郎さんが学校をつくって国際スキー場にし、札幌全体をリゾート都市にしようとしています。“札幌をリゾート都市にする”とプランネームを変えただけで、非常に大きな需要が生まれるわけです。これこそまさに顧客

価値であり、顧客満足を引き出すものです。また、北海道全体を五つぐらいに分け、リゾート都市化していくなどの提案もしています。その一つとしてニセコ町を一変させることになりました。今は外国人が来てブームになっていますが、あれは放っておいたらダメになる。行政ベースできちんとやり直さないとはいけません。

また沖縄は、基地がなくなっても十分やっていけると思っています。だから、その自信を与えたいと思って沖縄に住み込みました。そして“木を切るな”とアドバイスしたら、条例もできました。私の家がある備瀬では周りの木は一切切れなくなり、建物の高さも木を超えられません。

いい不動産を育てるには土地の価値を上げていくことが重要です。不動産価値を上げる努力をしなければいけない。備瀬も私が規制をしようと言っただけで、土地の値段がじわじわと上がり出しています。上げるために言ったわけではないのですが」

●だから2か所以上に住むというスタイルが今後のキーワードになるのですね？

「そうそう。だからなぜ、皆さんはそんなにちまちま金を遣っているのですか？ もうゴルフなどはやめて、自分の家を楽しんだらどうでしょうか。楽しみ方を知らない人に“釣りを知らないで一生を終わるのですか？”とよく言っていますよ(笑)」

●そのようなライフスタイルの提案と、土地の価値を上げることができる不動産業者が生き残るということでしょうか？

「いやいや、生き残るというより、そのような不動産業者が出てくるでしょう。要するに不動産業者は、ライフスタイル・ナビゲーターにならなければいけない。私が東急不動産に対して、“クリエイティブ・ライフを売ろう”と言ったのと同じように、生活ナビゲーターにならなければ」

●まさにそうですね。

「これからは皆さんのような不動産業者の方々と一緒になって、いろいろと手がけていきたいと考えています。この機会にと思って今日は話させていただきました」

●とても貴重なお話でした。ありがとうございます。

5月のニュースランキング

1位

「競売不動産取扱主任者」資格 受験申込予約を受け付け 12月4日に試験実施(5/2付)

一般社団法人・不動産競売流通協会(東京都港区)は2012年12月2日、第2回「競売不動産取扱主任者」資格試験を実施する。現在、8月1日から開始する受験申込みの予約をホームページにて受付中だ。

同資格試験の対象は、宅建資格を保有する不動産業者。一般消費者が競売物件を落札する際、サポートに必要な知識を身につけてもらう目的で設立された。

2011年12月に行われた第1回試験は1,065人が受験し、448人が合格(合格率は42.0%)。今年度は初回の3会場(東京、大阪、福岡)から大幅に増やし、北海道と沖縄県を含む全国10会場で開催する。約1万人の受験者を見込む。受験料は9,500円。



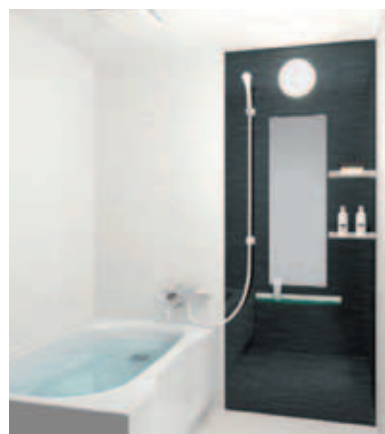
詳細は不動産競売流通協サイト(<http://fkr.or.jp/>)を参照

2位

ハウステックをヤマダ電機に売却 ニューホライズンキャピタル「企業再生を完了」(5/10付)

投資ファンド運営会社のニューホライズンキャピタル(NHC、東京都港区)は5月10日、住宅総合設備メーカーのハウステックホールディングス(東京都板橋区)の全株式の譲渡に関して、ヤマダ電機(群馬県高崎市)と株式譲渡契約書を締結した。

NHCは2008年1月、日立化成工業の傘下で赤字経営に陥っていた旧日立ハウステック(2009年4月からハウステックに商号変更)に資本参加。翌年度から経常黒字に転換し、2012年3月期決算まで4期連続の増益決算となった。ハウステックは中国のシステムバスメーカー科逸(COZY)社と中国での独占業務提携を結ぶなど、アジア・太平洋地域の市場開拓にも乗り出している。今後はヤマダ電機のもとでハウステックの強みを生かし、両社間で相乗効果を発揮していくことが最適な選択であり、NHCのファンド投資家にとっても相応の利益を見込めると判断したという。



ハウステックの集合住宅向けシステムバス

3位

宅建業の質向上と責任範囲明確化を 国交省・有識者会議が提言骨子案(4/20付)

中古住宅流通促進に向け、宅建業者をはじめとする市場参加者の役割などを検討している国土交通省の有識者会議「不動産流通市場活性化フォーラム」は4月20日、提言骨子案を提示した。

骨子案では、消費者ニーズに対応する流通システムや流通活性化に向けた環境の整備に向けて、宅建業者の資質やコンサルティング機能の向上を挙げた。具体的には、教育・研修制度の充実や従



リフォームとインスペクションを同時に行うことができる支援が提案された

住宅新報社ホームページにて、4月21日～5月20日までの期間、 閲覧回数が多かったニュースをランキング形式でご紹介します。

業者の基礎的能力・知識の向上を提示。併せて、リフォームやインスペクションをはじめとする関連分野事業者との役割分担や責任範囲の明確化を挙げた。

また、関連する産業やツールの育成、充実にも言及。インスペクションの検査項目の明確化やインスペクションとリフォームを同時に行うことができるような支援、建物評価マニュアルの統一化、中古住宅購入費とリフォーム費用を一本化したローン商品の普及などを掲げた。

会合に参加した委員からは、こうした項目に加え、流通市場の在り方に言及すべきとの意見が挙がった。さくら事務所の長嶋修社長は「仲介物件の囲い込みによって、大手寡占で中小が厳しい現状がある」と指摘した。

提言は6月にも取りまとめる。実現可能性にとらわれず、委員から上がった様々な意見を盛り込む方針。国交省は提言を受け、制度改正や13年度予算要求などへ反映させることを視野に入れている。

4位

安藤忠雄建築研究所とコラボ、 住友不動産の「シティハウス仙川ステーションコート」竣工 (5/9付)

住友不動産ではこのほど、東京都調布市の京王線仙川駅徒歩2分の場所に、安藤忠雄建築研究所とコラボレーションした分譲マンション「シティハウス仙川ステーションコート」(総戸数91戸)を竣工した。5月下旬から入居が始まる。

同マンションは、同研究所が設計した集合住宅や美術館、劇場などが立ち並ぶ「安藤忠雄ストリート」沿いに立地。コンクリート打ち放しをベースとした、スタイリッシュな外観デザインが特徴だ。

50㎡台のコンパクトタイプが中心のマンションで、単身女性、DINKS層が主な購入者層。中心価格帯は5,000万円前後となっている。



5位

新築価格は年収の「6倍」 マンション、前年より買いにくく 東京カンテイが2011年「年収倍率」発表 (5/8付)

6位

2020年にマンションリフォーム市場規模が1.93倍に リフォーム推協が推計 (4/27付)

7位

住宅着工、2012年度は88.3万戸 建設経済研など予測 (4/23付)

8位

アクティビア・プロパティーズのリート上場、 東証承認 東急不動産 (5/10付)

9位

働く女性向けマンション 設備や収納に配慮 都内で販売開始 大和ハウス (5/10付)

10位

賃貸経営管理士試験 全国統一試験に (4/9付)

不動産ニュービジネス最前線

「暮らし方に合わせた地方移住・交流を推進 官民連携によるワンストップサービス」

人口減少と都市化による過疎地域活性化を目指し、自治体と企業(団体)が中心となって力を合わせ、地方への移住や交流希望者へニーズに合った情報提供や地域活性化のサービスを推進する移住・交流推進機構(JOIN/ジョイン)。週末暮らしやシーズンステイなど移住スタイルも多様化する中、空き家を改修したレストランや廃校を利用したサマースクールなど、空き家解消の一助ともなるビジネスを多数成功させている。

スムーズな官民連携によって 自然環境豊かな地方に活路を

2005年5月、総務省の旗振りのもと、過疎地域活性化を目的に移住・交流推進機構は結成された。発起人代表は島田晴男氏(千葉商科大学学長)。ほか、飯泉嘉門氏(徳島県知事)や大橋洋治氏(全日本空輸株式会社取締役会長)、久保征一郎氏(株式会社ぐるなび代表取締役社長)など官民の人材が集結し、双方の連携による移住・交流推進を趣旨としている。

「今、日本は人口減少時代を迎え、社会経済システムだけでなく、家族や個人のライフスタイルに至るまでさまざまな影響が出ています。特に地方では、人口の減少により活力の低下が懸念されています。20世紀の日本は人口の増加とともに都市化が進展し、工業輸出立国として高度成長を実現させました。が、その一方で地方は大きなダメージを受け、また、物質的な豊かさを追いつめ、あまり心のゆとりや絆が失われるといった問題も生じました。今こそ都市と地方が共生し、健康で心の豊かさを実感できる社会を目指すべき時ではないでしょうか。

豊かな自然環境に恵まれた地方



「JOIN ニッポン移住・交流ナビ」

は、企業にとっても新たなビジネスチャンス宝库です。従来にはない個性的なビジネスの視点を取り入れ、民間と自治体の連携・協力のもと、住民が積極的に参画する仕組みを構築することが私たちのミッションです」

と、事務局の深江久美子氏(和歌山県職員)は話す。

会員の交流を通じて ビジネスチャンスを拡大

機構は特別法人会員(年会費100万円)、一般法人会員(50万円)、地域法人会員(10万円)など、会員制度によって運営されている。

法人会員のメリットは主に2つあり、1つは「全国の自治体会員と交流が広がること」、もう1つは「会員相互のコラボレーションによりビジネスの可能性が広がる」点だ。JOINの交流会に参加すれば地方に支店がなくても全国の自治体会員と交流することができ、自治体との交流・連携によって企業の規模を問わず、地域活性化や移住・交流分野での新たな商品やビジネスの創出につなげることができる。交流会では、地域活性化に関するケーススタディや省庁による最新施策説明、法人会員による事業モデルのプレゼンテーション、相談・商談などが可能だ。また、官民連携のビジネスモデル創出を目的とし

取材先 移住・交流推進機構(JOIN/ジョイン)

た「コラボ企画事業費助成事業」では事業費の支援を受けることもできる。2011年度は(株)LINK×滋賀県長浜市による体験音楽教室サマースクール IN 滋賀、(株)日本経済広告社×中国5県と四国4県によるブロック連携型移住交流イベント、(株)価値総合研究所×四国4県による自治体移住フェアの新たなソリューションモデル検討事業、(株)ジェイティブー×茨城県による「いばらき常陸秋そばの里」推進事業、(株)ぐるなび×福島県による食を通じた被災地理解と観光・交流促進事業、(株)日本総合研究所×東京急行電鉄(株)×静岡県南伊豆町による企業と自治体が連携したB to B to C*型移住・交流事業の創出などが実現した。

「築61年の空き家を使った好事例があります。2009年に茨城県常陸太田市の空き家(古民家)を活用して、期間限定で開店したレストラン『幸久庵』は、長期間空き家でしたが、メンテナンスが行き届いていたため建物と庭園ともに非常に良好な状態でした。そのため古民家の味わいをそのままに、落ち着いた雰囲気の中で庭園と食事を楽しめる和食レストランに変わりました。食品衛生法や建築基準法、消防法などによる許可手続から浄化槽の設置など、住宅を飲食店にすることは決して容易ではありませんでしたが、幸久庵は予想以上の反響を呼び、連日満席。当初の事業計画を大幅に上回る営業実績を上げました。何よりも幸久庵を目当てに多くの人がこ



2009年に限定オープンした『幸久庵』

の地を訪れ、静かな農村に大きな賑わいをもたらしたことは、本事業による地域活性化の大きな可能性を感じました」と、同事務局 木村朋世氏(茨城県職員)。

月間30万PVのサイトで
顧客へダイレクトにアピール

同機構ポータルサイト「移住・交流ナビ」では一般向けに自治体及び法人が提供する情報ポータルサイトとの連携によりワンストップで地方の情報を探せるほか、「全国空き家バンクナビ」からは、空き家バンク制度を活用している各自治体の空き家バンクWEBページへリンクしている。また、実際の移住体験者の暮らしぶりや移住後の体験談など、移住を考える人にとって参考となるインタビュー記事も満載だ。

「移住・交流ナビは月間30万PV(ページビュー)を誇るサイトです。移住や交流を希望するターゲット層にダイレクトにアピールできる場として、ぜひご利用ください。空き家の改修パッケージや地域のブランディングなど、面白い企画をお待ちしております」。

<参考>自治体によるUターン* 住宅支援事業の例

自治体により様々なメニューがあります。興味のある自治体へ直接お問い合わせください。

(例1) 定住するために、市内に住宅を購入・建築又は賃借し改修する者に、その費用を補助(上限200万円)	(例2) 空き家改修工事に要する経費に2/3を乗じた額(上限は40万円)を支援	(例3) 地域材を主要部材に30パーセント以上使用した木造住宅を建設・購入する方に対し、協定金融機関が融資資金の金利優遇を行う
--	---	---

*Uターン…一般にUターンとは「地方出身者が、再び出身地に移り住むこと」、Jターンとは「地方出身者が、出身地には戻らず、都市と出身地の間の地域に移り住むこと」、Iターンとは「都市で生まれ育った者が、地方に移り住むこと」をいいます

団体概要

- 団体名/移住・交流推進機構(JOIN/ジョイン)
- 所在地/東京都中央区
- 設立/2005年8月
- 会長/島田晴男(千葉商科大学 学長)
- スタッフ数/8人
- 事業内容/移住・交流に関する諸情報の収集及び提供、移住・交流の推進に資する各種情報の普及、宣伝並びにイベント等の実施、地方の移住・交流希望者の受入れ体制、ビジネスモデルの構築等に対する支援、会員相互及び会員と有識者等の交流機会の創出など
- ホームページ/http://www.iju-join.jp/



事務局 深江久美子さん

*B to B to C…Business to Business to Consumerの略。流通業、ソリューション・ベンダー、各種専門サービスなど、他の企業の消費者向け事業をサポートするような事業のことをいう。

特集



復興プロジェクトで注目される スマートハウス、スマートタウンとは？

住生活ジャーナリスト 田中直輝

今年は次世代の住宅といわれる「スマートハウス」の普及元年といわれている。すでに4月には、日本初の「スマートコモンシティ明石台」(積水ハウス)が街開きを行い、5月からトヨタホームが被災地の復興プロジェクトとして、宮城県と福島県で「震災復興エコミライノ家」としてスマートハウスの分譲を始めている。ここではその基本的な内容や特徴とともに、普及の背景や動向も含めてみていきたい。

“スマート”の意味とは？

スマートハウスは昨年登場した新しい住宅のスタイルであり、そのため実は定義となるようなものがない。ましてやスマートタウンとなると、現状ではその実例はほとんど存在しない。いまは大手ハウスメーカーなどの商品展開や開発の動向からうかがうしかないので、その点をまずご承知おきしていただきたい。

さて、スマートハウスやスマートタウンの「スマート」にはどのような意味があるのかご存じだろうか。スマートというのは「賢い」という意味。スマートフォンのスマートも同じ意味だ。何が言いたいかというと、スマートというのは単にハードの良さをいうものではないということだ。以下に紹介する事例では、様々なアイデアが組み合わさって初めてスマートであることを、読者の皆さんにご理解いただけるよう書いてみたい。

スマートハウスの条件1

エネルギー需要と供給の様子を「見える化」する HEMS (ホームエネルギーマネジメントシステム)

では、スマートハウスと呼ばれる住宅の最低条件は何だろうか。それは、ホームエネルギーマネジメントシステム(HEMS)が採用されていることといえそうだ。これに最近は太陽光発電システムや、家庭用燃料電池(エネファーム)などの創エネアイテム、家庭用蓄電池など蓄エネアイテムを搭載したものをスマートハウスと呼ぶようになってきた。さらには、電気自動車(EV)やプラグインハイブリッド車(PHV)への充電(もっと進んだシステムであれば、これらから住宅へ電力を供給するシステ

ムも開発されている)することも実用化されている。

このうちHEMSの役割は、住宅内の商用電力の使用状況をはじめ、太陽光発電システムやエネファームなどによる発電の状況を、パソコンやモバイル端末などで確認できるようにすること。現在、広く市販されているものもあり、その特徴や機能は様々だが、一言でいうと住宅内のエネルギー需要と供給の様子を「見える化」するアイテムといっている。

例えば住宅内で、現在どのくらいの電力が使われて

いて、どの家電製品のスイッチを切ったらこのくらいの電力使用になる、ということがひと目で分かるようになる。昨夏に社会的に節電要請が高まり苦勞したことは記憶に新しいが、「どうしたらもっと節電できるのか」とか、「快適さを損なわずに節電する方法はないのか」などと戸惑った方も多いと思う。そうした疑問の解消にHEMSが貢献する。

太陽光発電システムを搭載した住宅にお住まいの方ならご存じだろうが、最近は発電量を表示したモニターが設置されているはず。そのモニターが太陽光発電システムだけでなく住宅内のエネルギー需給の様子を伝えてくれる、そんなことをイメージされると分かりやすいと思う。

大手ハウスメーカーの場合は、独自にHEMSを開発。例えば居室ごとのエネルギー消費が把握できたり、インターネットで自社サーバーと各住宅のHEMSをつなぎ光熱費のコンサルティングサービスを提供、各世帯それぞれに適した住まい方の提案を行うこともできる。顧客との窓口として、新たなコミュニケーションの在り方を模索するケースもみられる。

さて、スマートハウスの普及が予想される背景には、震災以降に深刻化したエネルギー問題があることはいうまでもない。福島第一原子力発電所の事故を皮切りに、原発の再稼働は難しい状況であり、かつその代替エネルギーの確保が今後10年単位の課題となるのは間違いない。

震災直後に東京電力管内で実施された計画停電はまだ記憶に新しい。さらには昨夏の節電要請、今年の夏も各電力会社でピーク時発電量の不足が懸念されている。加えて、燃料費高騰も一つの要因として、電力を中心としたエネルギーコストが高まることも確実な様相だ。

そうした中で、太陽光を中心に自然エネルギー活用への模索が続いているわけだが、気象状況に左右される以上、安定したエネルギー源に必ずしもならない。そのため、住宅のエネルギーを効率よく活用して少しでも節電をし、さらには光熱費を削減したいという社会的ニーズや関心に対して、スマートハウスの役割が期待されているという側面もある。

こうしたことから、国もスマートハウス仕様の導入に積極的な支援策を用意するようになってきている。従来からある太陽光発電システムやエネファームの設置に対する補助金に加えて、HEMSや家庭用蓄電池についても補助金が設定されるようになった。また、スマートタウンを含めた今後の住まいの在り方を模索する取り組みに対して、助成金制度を設けて支援を強めている。



太陽光発電システム。創エネアイテムの代表格であり、かつスマートハウスのキーアイテムでもある

セキスイハイムのHEMS「スマートハイム ナビ」の画面。iPadで操作できるほか、光熱費コンサルティングサービスの提供などの特徴を持つ



スマートハウスの条件2

電力使用のピークカットができる家庭用蓄電池



大和ハウスが採用している小型のリチウムイオン蓄電池。室内設置タイプで階段下に収納するなど場所を選ばないのも特徴



「グリーンファースト ハイブリッド」に搭載されている鉛式の蓄電池。大容量の蓄電ができるのが特徴だ。災害時の貴重な電源としても機能する

特に注目されるのが家庭用蓄電池の動向だ。今年から大手ハウスメーカーを中心に、導入に向けての動きが始まっている。蓄電容量の大小やタイプ(リチウムイオンや鉛式)などどちらも様々なものが用意されている。蓄電池はご存じのように電力を貯める装置。エネルギー問題の解消には、電力使用のピークをカットできれば可能になるといわれているが、家庭用蓄電池はそのピークカットへの貢献が期待されているというわけだ。

ただ、家庭用蓄電池は新しいアイテム。メーカー側に量産のための体制整備や安全性、耐久性の確認など克服すべき課題が多かったことなども要因となり、普及への体制づくりが一步遅れた。さらに導入コストが高額な点なども、今後解消すべき課題の一つだろう。このほか、前述した住宅と自動車の新たな関係づくり、住宅からEV(電気自動車)・PHV(プラグインハイブリッドカー)に電気を供給したり、あるいはその逆のシステムもこれから本格的に導入される仕組みだ。それらに搭載される蓄電池を住宅の蓄電池として活用するという考え方であり、こうすれば蓄電池導入のコスト負担を抑えられるというのも利点といえる。

ちなみに、EVとPHVは東日本大震災以降、ガソリンなど燃料不足の際にも移動や買物の際に使用できるという点から、その利便性が再認識されている。そうしたことから、昨年末に行われた東京モーターショーには積水ハウスなどハウスメーカーや建材・設備メーカーなど数社が初めて参加し、住宅と自動車の関係が新たな段階に入ったことを印象づけた。



家庭用燃料電池「エネファーム」はガスでお湯をつくり発電する仕組み。補助金制度があることで近年、普及が進みつつある(スマートコモンシティ明石台)

大手ハウスメーカーの動向と今後の課題

では、スマートハウスに関する消費者の反応はどのようなものだろうか。発売されるようになったのは去年のこと。そのため、スマートハウスそのものの売行きについて判断するには、もう少し時間がかかりそうだが、商品化したハウスメーカーの話を聞くと、反響については各社とも上々のようだ。

いち早く、スマートハウス「スマートハイム」を商品化したセキスイハイムでは「期初計画していた販売目標は十分に達成できた」としている。また、大和ハウス工業では、「エネルギー問題に関心を示す顧客が増えており、『スマ・エコ オリジナル』の訴求力が高まっている。特に蓄電池はコンパクトで収納しやすいと評判がいい」としている。

ここまでがスマートハウスに関する概要である。スマートハウスによる街づくり「スマートタウン」、さらには住宅だけでなく商業施設やビル、工場などでスマートハウスと同じような取り組みを行い、より大きなコミュニティでエネルギーの需給状況を把握し、より省エネルギーな社

会を作ろうとする「スマートグリッド」という考え方につながっていく。

スマートハウスについては課題もある。それは、現状ではHEMSに家電制御の機能がないということ。正確には家電制御の技術そのものは確立されているが、それを統一する規格がなかったということである。

家電制御というのは、例えばテレビやエアコンなどのON・OFFなどができるようになること。住宅内には様々な家電製品があるが、家電メーカーごとに制御の仕組みが異なり、それを統一する必要があるのだ。

HEMSにこの機能が加われば、PVや蓄電池なども含めた住宅内のトータルなエネルギーマネジメントが可能となり、より一層利便性が高まるといわれている。これについては「ECHONET Lite」という規格がメーカー内ですでに合意されており、今年の夏から秋ごろをメドにこの規格に即した家電製品が市場にお目見えすることになりそうだ。



電気自動車もスマートハウスを構成するアイテムの一つ。住宅から自動車、自動車から住宅へ電気をやりとりする、新たな時代が到来しつつある（スマートコミュニティ明石台）

宮城県に日本初のスマートタウン 「スマートコモンシティ明石台」が街開き

ここからはスマートタウンに関する話に移る。今年4月末に我が国初の本格的なスマートタウンの街開きが行われ、その一部街区と住戸が公開された。積水ハウスの「スマートコモンシティ明石台」(宮城県黒川郡富谷町明石台)である。現状で紹介できる唯一のスマートタウンの実例であるため、この街づくり事例を中心にスマートタウンについてご紹介する。

特徴は、太陽光発電システム(PV)と家庭用燃料電池(エネファーム)、家庭用蓄電池の3電池を搭載したスマートハウス仕様「グリーンファースト ハイブリッド」を軸にした街づくりだ。同仕様は快適性を損なわずに、光熱費ゼロ(あるいはそれ以上の効果)など大幅な省エネや節電ができる。

具体的には、エネファーム→PV→蓄電池→商用電力(電力会社からの購入)の順番で電力使用を制御。日常的には、朝から夕方電力需要のピーク時にPVやエネファームで発電し、電気料金が割安な深夜に電力を蓄電池に貯め、結果的に省エネと光熱費削減を

行うというイメージ。停電時には自動で3電池に電力供給システムが切り替えられ、あらかじめ設定したコンセントや照明などはそのまま使えるのも特徴となっている。

「スマートコモンシティ明石台」は全431区画(第一期は52区画)の開発計画で、その約2割が同仕様となり、残りはPVとエネファームによるダブル発電仕様となる。街づくりが完成すると全体で年間2,508MWhを発電。これは街の電力消費量(1,469MWh)の1.7倍となる。余剰電力を電力会社に販売することもでき、いわば街全体が発電所のようなイメージとなる。

特徴的なのは、耐震性や省エネ性など住宅そのものの基本性能がしっかりとしていること。例えば、耐震性の確保については、独自の制震システム「シーカス」が標準採用されている点がある。環境に優しく性能が高い次世代の住宅というイメージがあるスマートハウスだが、基本性能が損なわれていれば本末転倒。それをうかがわせる建物の内容だった。



積水ハウスの「スマートコモンシティ明石台」で公開された「グリーンファースト ハイブリッド」街区の様子。建物だけでなく、道路配置や外構、植樹など街の景観づくりにも力が注がれている

全国のスマートタウン

大阪府堺市

晴美台エコモデルタウン

大和ハウス工業/65区画

「堺市立晴美台東小学校」跡地で進める「晴美台エコモデルタウン創出事業」の公募型プロポーザル方式の事業提案に応募し、選定されたもの。すべての住戸をZEH(ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス)にすることで、日本初のネット・ゼロ・エネルギー・タウン開発となるという。一般的な戸建住宅と比べ、太陽光発電システムとオール電化を採用した戸建住宅の場合、年間光熱費は差し引きゼロとなり、かつ、街区全体でCO₂排出量を約100%削減できるとしている。

大阪府堺市

スマートシティ堺・初芝

パナホーム/58区画

兵庫県芦屋市

スマートシティ潮芦屋

パナホーム/109区画

福岡県福岡市

アイランドシティ照葉のまち

積水ハウス

愛知県豊田市

豊田市低炭素社会システム実証プロジェクト

トヨタホーム/67区画

経済産業省の「次世代エネルギー・社会システム実証地域」に選定。①家庭内におけるエネルギー利用の最適化②低炭素交通システムの構築③家庭外におけるエネルギー利用の最適化④生活圏全体での行動最適化について低炭素社会システムを構築、実証するのが狙い。実証住宅は既に分譲販売(第一期分)されており、省・創・蓄エネ機器やプラグインハイブリッド車・電気自動車など次世代自動車が設置されている。

宮城県黒川郡

スマートコモンシティ明石台

積水ハウス/431区画

太陽電池・燃料電池・蓄電池の3電池とHEMSを搭載した「グリーンファースト ハイブリッド」を軸とする街づくりで、日本初のスマートタウンと位置付けられる。「安全・安心」「健康・快適」「エネルギー」「見守り」など4つのキーワードで、「SLOW&SMART」な豊かな暮らしの実現を目指す。まち全体で1年間に発電する電力量は、電力消費量の約1.7倍の2,508MWhとなる。太陽電池だけでも1.29MWの出力で、メガソーラー発電所に匹敵。集会所が災害時には避難所としても機能するように「防災コミュニティセンター」を2か所に計画しており、制震システム「シーカス」や防災備蓄倉庫、蓄電池を備えた建物も用意する。今後展開する街づくりプロジェクトも、「明石台」と同様のコンセプトで展開する方針だ。

茨城県古河市

スマートコモンステージけやき平

積水ハウス/67区画

千葉県柏市

柏の葉スマートシティプロジェクト

三井ホーム

千葉県柏市の柏の葉エリアにおけるプロジェクトで、三井不動産や三井ホームなど三井不動産グループのほか家電、通信、エネルギーなど様々な企業が参加(今年1月時点で23社)している。東京大学や国、自治体と連携を図る産官学共同の取り組みでもある。住居(マンション・戸建てなど)とオフィス、商業施設、さらには太陽光発電システムや蓄電池などの各種施設をつなぐことで、一体的なエネルギーの「見える化」を実現し、地域全体の省エネ化を推進する。

千葉県四街道市

スマートコモンステージひかりが丘

積水ハウス

千葉市原市

(仮)ちはら台

積水ハウス

神奈川県藤沢市

Fujisawaサステナブル・スマートタウン

パナホーム

パナソニックグループなど8社と神奈川県藤沢市などによる構想。2013年度の街びらきを目指したマンション、戸建て住宅、商業施設などを含めた取り組み。開発事業者・メーカー・サービス事業者が一体となって、マスタープラン段階から開発後の運用まで見据えた1,000世帯規模の新しい街づくりを推進する。「家まるごと、施設まるごと、街まるごとのソリューション」を導入し、省エネ機器の普及、創エネ、蓄エネ、エネマネの新提案で、エネルギー利用の先進モデルを創り上げる。スマートシティ「潮芦屋」と「堺・初芝」はパナホームの独自事業となる。

緑化やコミュニティ形成を含めた街づくり

もう一つの特徴は街づくりのソフト面。スマートハウスやスマートタウンというとHEMSや太陽光発電システム、家庭用蓄電池などハード面に目がいきがちだが、暮らし方提案などソフト面も重要になる。具体的には、住宅や道路、外構・造園、公園の配置計画をしっかりと行い、それを通じて住民のコミュニティ形成を目指していることが挙げられる。

「スマートコモンシティ明石台」は緑化にも力を入れており、それが良好な地域コミュニティづくりのカギとなるという。また、分譲後も街のイベントなどに積水ハウス

が積極的にかかわることで、住民にコミュニティへの愛着を持ってもらうという。それが安心安全な街づくりにつながり、さらには資産価値の維持にもつながるという考え方によるものだ。

この辺りが「スマートコモンシティ明石台」が高いレベルで「スマート」な部分。今後、良質な街づくりとそうでないものを含めてスマートタウンの開発が行われていくだろうが、積水ハウスを代表とする大手ハウスメーカーでは、街づくりそのものの質を含めて開発を進めようとしている。

原発に頼らない地産地消のエネルギーによる社会づくりへ

さて、最後に読者の皆さんに指摘させていただきたいことがある。それは、スマートハウスは新たな街づくりに向いているということだ。既存市街地に散在する新築住宅をスマートハウス化するのも一定の効果があるが、スマートハウスが相当量集まりコミュニティを形成するスマートタウンのほうが、より高い効果、スマートさを期待できるということである。

現在、問題となっているエネルギー問題は、実は電力使用のピークカットが可能になれば解消できるといわれている。そのために太陽光発電システムやHEMS、蓄電池などが住宅に導入するというのがスマートハウスの狙いである。

そして、エネルギー需給について一つの街やコミュニティ単位でコントロールし把握できるようになるのがスマ

ートタウンであり、スマートグリッド社会である。そうなれば電力のピークカットをできる範囲が広がるし、計り知れない効果をもたらすことになる。例えば、我が国が抱えるエネルギー問題の解決、原発に頼らない再生可能で地産地消のエネルギーによる社会づくりへとつながる可能性を秘めているのだ。

先進国の中で、エネルギー問題にこれだけ真摯に取り組まねばならない国は我が国以外にない。もし、上記に挙げた大胆なエネルギー改革を成功させることができれば、将来的にはそれを我が国の基幹産業とし、海外にも事業を展開できるかもしれない。不動産・住宅関連業界の皆さんにはそうした広い視野でスマートハウス、スマートタウンという分野について見据えていただきたいと思う。

PROFILE

田中 直輝 (たなか・なおき)

住宅産業新聞社にて約10年間、主に大手ハウスメーカーを担当し、取材活動を行う。現在は住生活ジャーナリストとして不動産業界を含む住宅の世界を探索。「オールアバウト」ではハウスメーカーのガイドを務めている。

事業者の皆様へ 今夏の節電へのご協力のお願い



平成24年5月

今夏、北海道電力、関西電力、四国電力、九州電力管内を中心に、電力不足が懸念されます。政府、電力会社においては、引き続き供給力の確保に最大限の努力をして参りますが、それでもなお電力需要と供給力にはギャップが発生することが懸念されます。

大変なご迷惑をおかけしますが、需給ギャップによる停電の発生を回避するため、ライフライン機能の維持等に支障が生じない範囲で、以下のとおり節電のご協力をお願い申し上げます。

関西電力管内

7月1日～9月7日の平日(8/13～15を除く)9:00～20:00→**15%以上の節電**

9月10日～9月28日までの平日9:00～20:00→数値目標なしの節電

九州電力管内

7月1日～9月7日の平日(8/13～15を除く)9:00～20:00→**10%以上の節電**

9月10日～9月28日までの平日9:00～20:00→数値目標なしの節電

四国電力管内

7月1日～9月7日の平日(8/13～15を除く)9:00～20:00→**7%以上の節電**

9月10日～9月28日までの平日9:00～20:00→数値目標なしの節電

中部・北陸・中国電力管内

7月1日～9月7日の平日(8/13～15を除く)9:00～20:00→**5%以上の節電**

9月10日～9月28日までの平日9:00～20:00→数値目標なしの節電

東北・東京電力管内

7月1日～9月28日の平日9:00～20:00→数値目標なしの節電

北海道電力管内

7月23日～9月7日の平日(8/13～15を除く)9:00～20:00→**7%以上の節電**

9月10日～14日の平日17:00～20:00→**7%以上の節電**

7月2日～20日の平日9:00～20:00→数値目標なしの節電

9月18日～28日の平日17:00～20:00→数値目標なしの節電



相続により賃貸不動産を承継した場合の消費税の納税義務の免除の特例



税理士法人 タクトコンサルティング
情報企画室長
やまざき のぶよし
税理士 山崎 信義 先生



個人が賃貸不動産を相続により承継した場合の消費税の納税義務の免除の特例について教えてください。



1. 納税義務の判定の原則

その年（課税期間）に係る基準期間（原則、その年の前々年）における課税売上高が1,000万円以下である個人事業者は、原則、その年中の課税資産の譲渡等について、消費税の納税義務が免除されます。

2. 特定期間の課税売上高が1,000万円を超える場合

平成24年1月1日以降、特定期間（個人事業者は原則、その年の前年1月1日から6月30日）の課税売上高が1,000万円超の個人事業者は、その年中の課税資産の譲渡等につき消費税の課税事業者に該当します（平成23年度税制改正で創設）。なお、この特定期間の課税売上高に代えて、同期間の給与等支払額の合計額が1,000万円超であるかどうかにより、消費税の納税義務の有無を判定することもできます。

3. 相続があった場合の納税義務の免除の特例

不動産賃貸業など事業を営んでいた個人に相続が発生し、相続人が相続により被相続人の事業の全部または一部を継続して行うため、賃貸不動産などの財産の全部または一部を承継した場合、相続人の消費税の納税義務の判定については、前述1.と2.に加えて次の特例が設けられています。

(1) 相続開始年

その年に相続があった場合において、その年（相続があった年）の基準期間の課税売上高が1,000万円以下である相続人で課税事業者の選択届出をしていない人が、その基準期間における課税売上高が1,000万円超の被相続人の事業を承継したときは、その相続人のその相続のあった日の翌日からその年12月31日までの間の課税資産の譲渡等については、前述1.の納税義務の免除の規定が適用されません。

この場合の「その年の基準期間の課税売上高が1,000万円以下である相続人」とは、次の相続人が該当します。

- ① 相続のあった日において現に事業を行っている相続人で、相続のあった年の基準期間における課税売上高が1,000万円以下である者
- ② 相続があった年の基準期間において、事業を行っていない相続人

例えば、相続のあった年の基準期間における課税売上高が1,000万円以下である相続人であっても、被相続人の相続

のあった年の基準期間における課税売上高が1,000万円超の場合は、相続のあった日の翌日からその年の12月31日までの課税資産の譲渡等について納税義務が免除されません。

(2) 相続開始年の翌年又は翌々年

その年の前年又は前々年において相続により被相続人の事業を承継した相続人が、その年の基準期間における課税売上高が1,000万円以下である場合において、その相続人の基準期間における課税売上高と、被相続人のその基準期間における課税売上高との合計額が1,000万円を超えるときは、相続人のその年の課税資産の譲渡等については、前述1.の納税義務の免除の規定が適用されません。

(3) 未分割の場合の納税義務の判定

上記(1)又は(2)の場合において、相続人が二人以上であるときは、相続財産の分割が行われるまでの間は、被相続人の事業を承継する相続人が確定しないことから、各相続人が共同して被相続人の事業を承継したものとして取り扱われます。

この場合、各相続人のその年の基準期間における課税売上高は、被相続人の基準期間における課税売上高に各相続人の相続分に応じた割合を乗じた金額とします。

(4) 相続人が分割承継した場合の納税義務の判定

相続により、二か所以上の事業を有する被相続人の事業を、二人以上の相続人がこれら事業場を事業場ごとに分割して承継した場合、前述の(1)又は(2)の適用については、被相続人の基準期間における課税売上高を、その被相続人のその基準期間の課税売上高のうち、その相続人が相続した事業場に係る部分の金額として計算します。

(5) 消費税課税事業者届出書の提出

相続により被相続人の事業を承継したことにより課税期間の基準期間における課税売上高が1,000万円超となった人は、「消費税課税事業者届出書」と「相続・合併・分割があったことにより課税事業者となる場合の付表」を、速やかに納税地の所轄税務署長に提出する必要があります。

(6) 被相続人による課税事業者選択届出書の効力

免税事業者である被相続人が提出した「課税事業者選択届出書」の効力は、相続により被相続人の事業を承継した相続人には継承されません。免税事業者となる相続人が課税事業者を選択したい場合には、新たに課税事業者選択届出書を納税地の所轄税務署長に提出する必要があります。

賃貸相談



賃借人による賃貸人の修繕要求の拒否



賃貸建物に重大な損傷が生じたため、賃貸人として入居している賃借人に修繕を行う旨を通知したのですが、賃借人は立入りを拒否しています。どのようにすればよいのでしょうか。



1. 賃貸建物の修繕義務

民法は「賃貸人は、賃貸物の使用及び収益に必要な修繕をする義務を負う。」(民法606条)と定めています。つまり、修繕をしないと使用収益に支障を来すような損傷が賃貸建物に発生した場合、その損傷箇所を修繕する義務は、原則として、賃貸人が負っていることになります。

賃貸人が賃貸建物の修繕をするためには、賃借人の使用部分に立ち入ることが必要になります。賃貸人はあらかじめ、賃借人に対し、賃貸建物に立入り修繕を行うことを通知した上で修繕工事に着手することになりますが、賃借人が賃貸人の修繕を拒否することがあり得ます。賃貸建物を修繕することは賃借人にとってもメリットのあることですから、通常であれば賃借人は賃貸人の修繕を拒む理由はないはずですが、賃借している建物の使用状況を他人に知られたくないとか、他にも賃借人の過失で損傷している箇所があり、それを知られたくないために修繕のための立入りを拒否する等、賃借人側の事情で賃貸人の修繕を拒否することがあります。

2. 賃貸人の修繕の権利

民法が賃貸人に修繕義務を認めているのは、賃料を収受して建物を賃借人に使用収益させる以上は、契約目的に応じた建物の使用収益が困難となる損傷等については賃貸人が修繕すべきであるということが理由ですが、同時に、賃貸建物に損傷が発生した場合に、これを放置すると、損傷が徐々に拡大して賃貸建物自体の経済的価値が減少するなどの損失を賃貸人が被るおそれがあります。

このため、賃貸人は修繕義務を負いますが、賃貸物を保存するためにする修繕は、賃貸人の権利でもあったと考えられています。したがって、民法は「賃貸人が賃貸物の保存に必要な行為をしようとするときは、賃借人は、これを拒むことができない。」(民法606条2項)と規定しています。これを賃借人の「修繕認容義務」ということがあります。

3. 賃借人による賃貸人の修繕行為の拒否

賃貸人が賃貸物を保存するために必要な修繕をしようとするときは、賃借人はこれを拒否することはできないと民法に定められていますが、実際に賃借人が賃貸人の修繕を拒否した場合、どのようにして解決すればよいのでしょうか。

賃貸人に修繕の権利があるからといって、賃借人が拒否しているのに、強引に賃貸建物の内部に入り込んで修繕を実力行使によって実現することは許されません。このような実力行使は、法的には「自力救済」として禁止されています。自力救済とは、法的な手続を経ることなく、実力で自己の権利を実現することをいいますが、自力救済は違法な行為であるとして禁止されているのです。

それでは、修繕は賃貸人の権利であるということはどのような手段を用いて実現することができるのでしょうか。

(1) 修繕を拒否した場合の賃貸借契約の解除

賃借人があくまでも賃貸人の修繕に応じない場合には、賃貸人は建物を保存するのに必要な工事を行うことができないことになります。賃貸人が建物の保存に必要な工事すらすることができないという事態は、賃貸借契約を締結した目的が達成できないということを意味します。

したがって、賃借人の修繕認容義務違反は、賃貸借契約を締結した目的を達成できない場合に当たるものと解され、その結果、賃貸人は、賃借人の修繕認容義務違反を理由として賃貸借契約を解除することができることとなります(横浜地判昭和33年11月27日)。

(2) 賃借人による修繕拒否を理由とする賃貸借契約の解除が認められる要件

賃借人が、賃貸人の修繕の必要性を理由とする要請を拒否したからといって、賃貸人は、常に賃貸借契約を解除できるわけではありません。以下の要件が必要とされます。

① 修繕義務が発生していること

賃貸人が修繕義務を負っているといっても軽微な不具合についてもそのすべてに修繕義務を負うわけではありません。修繕義務が認められるのは、修繕をしないと契約の目的に応じた使用収益に支障を来すような場合です。その意味では、当該修繕が建物の保存に必要であるということが要件となります。

② 必要最小限の修繕工事であること

賃借人は、賃貸借契約に基づく賃貸対象物については本来、排他的に占有使用する権原を有しています。したがって、賃借人の賃貸建物の使用利益を十分に尊重し、賃借人の賃貸建物使用の必要性を配慮した修繕計画に基づく工事内容であることが必要です。

上記①②の要件を満たしていない場合には、解除権の濫用と判断され、解除が無効とされることになります。



海谷・江口・池田法律事務所
えぐち まさお
弁護士 江口 正夫 先生

法・律・相・談

数量指示売買



山下・渡辺法律事務所
弁護士 渡辺 晋 先生

100㎡程度の建物を建てるため土地を購入しましたが、引渡しを受けた土地の実際の面積が公簿面積(68.56㎡)に満たず、希望の建物が建たないことが判明しました。契約解除や損害賠償請求ができますか。

1.回答

公簿売買であることが、重要事項説明や売買契約で明らかにされていれば、契約解除や損害賠償請求はできません。

2.事案

Y1所有の土地を、仲介業者であるY2会社を通じて買い受けたXが、購入後、実際の土地面積は公簿面積よりも狭かったとして、Y1に対し、数量指示売買における担保責任を根拠に契約を解除し、代金の返還を求めた事案がありました。裁判所では、売買契約は実測面積と異なる可能性の予定されている公簿売買であって、数量指示売買とはいえないとして、請求が棄却されています。Y2会社に対しても、土地の奥行きがチラシに記載された長さには足りなかったことなどから、説明義務違反(不実告知)を根拠として、損害賠償が求められましたが、これも否定されました(東京地裁平成24年4月18日判決)。

3.裁判所の判断

『(1)数量指示売買について』

民法565条のいわゆる数量指示売買とは、当事者において目的物の実際に有する数量を確保するため、その一定の面積、容積、重量、員数又は尺度あることを売主が契約において表示し、かつ、この数量を基礎として代金額が定められた売買をいう(最高裁昭和43年8月20日判決参照)。

この点、確かに、Xは、90㎡から100㎡の建物が建てられる土地を探していたこと、地積測量図の寸法にも着目して本件売買契約を締結したことが認められるが、土地売買契約書には、第2条で「売主及び買主は本物件の対象面積を標記面積とし、実測面積との間に差異が生じて互いに異議を申し立てないとともに、売買代金増減の請求をしないものとする。」、特約条項で「本契約物件は現状有姿の公簿取引とする。」と記載されていること、重要事項説明書には「登記簿面積合計68.56㎡」と記載され、「実測面積合計」は空欄であったことからすると、本件売買契約は実測面積と異なる可能性が予定されている公簿売買であるといえること、Y1は、Y2会社に本件土地の売買の仲介を依頼し、測量をしないかわりに近隣相場より低価格で売買することにし、Xも相場より安いことを認識していたこと、本件土地売買契約は土地面積68.56㎡、売買代金4,600万円とする内容のものであるが、これによると1㎡あたり

67万945.157526円、坪単価221万9,006.2711円という端数のある金額となり、面積を基礎に売買代金額が決められたとは考えられないこと、他にXとY1らとの取引の経過の中で、特に本件土地の実測面積や奥行きの長さを基礎に売買代金額が決定されたと認めるに足る証拠もないことからすると、本件売買契約は数量指示売買とはいえないものというべきである。したがって、これを前提とするXの主張は採用できない。

(2)説明義務違反について

Xは、地積測量図にはない本件土地の東側奥行長さ10.39mが重要事項説明書や本件チラシに記載されていることは、Y2会社に本件土地の奥行長さに関する不実告知があると主張する。この点、重要事項説明書と本件チラシの図には奥行長さ「約10.39m」と記載されており、正確な数値ではないことがうかがわれるのであるが、重要事項説明書のうちの敷地と道路との関係図には本件土地の東側の奥行長さは10.05mとされているのであり、買主に重大な誤信をさせるものともいえず、また、もともと本件売買契約は測量を行わない代わりに相場より低い売買代金額で売り出された現況有姿の公簿売買であり、このことは本件売買契約書や重要事項説明書を見ても明らかであるから、本件土地東側奥行長さを測量せず、10.39mに満たないとしても不実告知に当たらないものというべきである。』

3.まとめ

- (1)土地の売買において、契約上一定の面積確保を要するものとして、その面積を表示し、かつこの面積を基礎として代金額をきめていれば数量指示売買となりますが、実際の土地取引が数量指示売買とされることは稀です。また、実測売買は、契約書上公簿面積によって一応の売買代金を定めた上、決済前に実測を行い、公簿面積と実測面積の差について清算を行う取引方式ですが、多くの場合、土地売買は、実測売買ではなく、公簿売買(このような清算を行わない取引方式)で行われています。ただ、取引になれていない一般の消費者は、この差異を誤解している場合もあります。したがって、取引にあたっては、購入者に対して、清算の有無を十分に説明しておくことが望まれます。
- (2)また、チラシは不動産取引の基礎となる重要な役割を担っており不正確なチラシはトラブルの原因です。チラシを作成するにあたっては、念入りに記載内容の正確さを確認しなければなりません。

FOCUS

復興への歩み 第2回

5月21日に復興庁より、各分野における復興の現状や取り組みがまとめられた「復興の現状と取組」が復興庁ホームページ(www.reconstruction.go.jp)に発表されました。本資料より、義援金等の実績・復興関係予算・がれき処理の状況と課題・福島県の状況と課題をピックアップしてお知らせいたします。

平成24年度復興庁一括計上予算の配分(箇所付け)について

1. 義援金の配付状況 (厚労省調べ、4月27日現在)

日本赤十字社等に寄せられた3,553億円の約9割を被災者に配付済み。

募金総額	配分			
	都道府県への送金額	うち市町村への送金額	うち被災者への配付額	配付付数
3,553億円	3,492億円	3,396億円	3,124億円	1,275,706件
	98.3%	97.3%	92.0%	

*日本赤十字社、中央共同募金会、日本放送協会、NHK厚生文化事業団の4団体に寄せられた義援金を集計したもの。

2. 災害弔慰金の支給状況 (厚労省調べ、4月27日現在)

災害弔慰金の支給済件数は、17,965件。

	支給済件数	うち被災3県	支給済額	うち被災3県
災害弔慰金	17,965件	17,773件	535億9,500万円	527億2,500万円
災害障害見舞金	38件	36件	6,625万円	6,250万円

*災害弔慰金：災害により死亡された方のご遺族に対して支給するもの。

災害障害見舞金：災害による負傷、疾病で精神又は体に著しい障害を受けた方に支給するもの。

3. 被災者生活再建支援金の支給状況 (内閣府調べ、4月30日現在)

被災者生活再建支援金の支給世帯数は、177,004世帯。

	世帯数	うち被災3県	支給額	うち被災3県
基礎支援金	177,004世帯	162,489世帯	1,387億円	1,284億円
加算支援金	71,861世帯	63,096世帯	790億円	682億円

*被災者生活再建支援金：災害により居住する住宅が全壊するなど、生活基盤に著しい被害を受けた世帯に対して支給するもの。

東日本大震災財特法の一部改正により、東日本大震災に限った措置として国の補助率を50%から80%に引き上げ。また、地方負担(20%)のための基金積み増し分について、平成23年度第2次補正予算で増額される特別公付税により全額手当。

復興関係予算

(単位：億円)

23年度1次補正予算	23年度2次補正予算	23年度3次補正予算	24年度予算
(1)災害救助等関係経費 4,829	1.原子力損害賠償法等関係経費2,754	(1)災害救助等関係経費 941	(1)災害救助等関係経費 762
(2)災害廃棄物処理事業費 3,519	(1)原子力損害賠償法関係経費 2,474	(2)災害廃棄物処理事業費 3,860	(2)災害廃棄物処理事業費 3,442
(3)災害対応公共事業関係費 12,019	(2)原子力損害賠償支援機構法関係経費 280	(3)公共事業等の追加 14,734	(3)公共事業等の追加 5,091
(4)施設費災害復旧費等 4,160	2.被災者支援関係経費 3,774	(4)災害関連融資関係経費 6,716	(4)災害関連融資関係経費 1,210
(5)災害関連融資関係経費 6,407	(1)二重債務問題対策関係経費 774	(5)地方交付税交付金 16,635	(5)地方交付税交付金 5,490
(6)地方交付税交付金 1,200	(2)被災者生活再建支援金補助金3,000	(6)東日本大震災復興交付金 15,612	(6)東日本大震災復興交付金 2,868
(7)その他の関係経費 8,018	3.東日本大震災復興対策本部運営経費 5	(7)原子力災害復興関係経費 3,558	(7)原子力災害復興関係経費 4,811
※1	4.東日本大震災復興・復興予備費 8,000	(8)全国防災対策費 5,752	(8)全国防災対策費 4,827
	5.地方交付税交付金 4,573	(9)その他の関係経費 24,631	(9)その他の関係経費 3,999
			(10)東日本大震災復興予備費 4,000
			(11)国債整理基金特会への繰入 1,253
計40,153	計19,106	※2 計92,438	※3 計37,754

※1財務公表資料(一次補正歳出額)に記載されている既定経費の減額(37,102億円)については計に含めず。

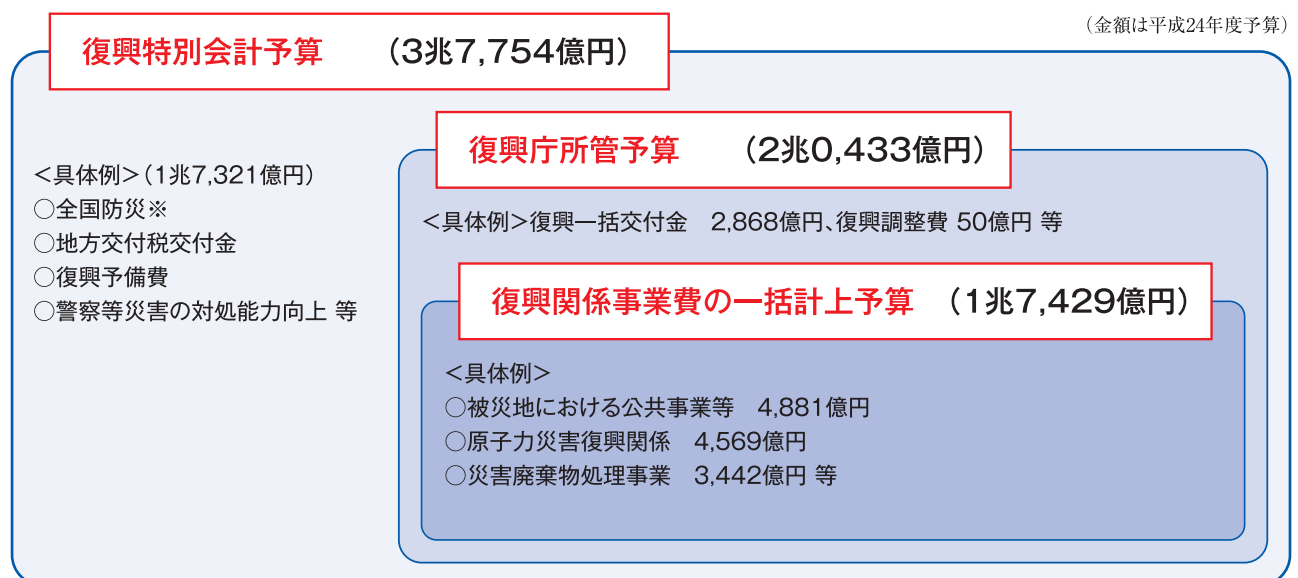
※2財務省公表資料(三次補正歳出額)に記載されている年金臨時財源の補てんやB型肝炎関係経費等は計に含めず。

※3このうち、復興庁設置法に基づき、復興庁において20,433億円を一括して計上。

※ 4つの「計」の単純な合計：約18.9兆円

(注)「5年間で少なくとも19兆円」の復興事業規模との関係：23年度1次～3次補正：14兆円台半ば(除染費用など東京電力への求償が想定される経費等除き)+24年度当初：3.4兆円(予備費除き)→24年度当初除染：0.5兆円+その他地方が実施する緊急防災・減災事業(地方単独事業を含む)：0.6兆円≒18兆円程度

(参考)復興特別会計と復興庁所管予算等との関係



※全国防災とは、「東日本大震災を教訓として、全国的に緊急に実施する必要性が高く、即効性のある防災、減災等のための施策」(「東日本の復興の基本方針」(平成23年7月29日東日本大震災復興対策本部決定)を目指す。

災害廃棄物(がれき)処理の状況と課題

- 平成26年3月末までに災害廃棄物の処理を終えることが目標。
- 災害廃棄物の処理・リサイクルが本格化する一方、被災地の処理能力が不足。
- 被災地において、既存施設を最大限に活用する他、仮設焼却炉を設置しているが、公共事業等による活用や、県外の既設の焼却炉や処分場を活用した広域処理が必要。

1. 災害廃棄物処理の現状

5月27日現在	推計量(A)	撤去済み量(B)	撤去率(B/A)	処理・処分量(C)	処理・処分割(C/A)
災害廃棄物全体	22,509千t	17,282千t	77%(97%※)	2,765千t	12.3%

※建物解体により発生するものを除く

- 被災地における仮設焼却炉の設置計画
- 岩手県…2基(合計の処理能力195トン/日)
本格稼働2基
 - 宮城県…29基(合計の処理能力4,495トン/日)
本格稼働7基、試験運転6基



仙台市設置仮設焼却炉



陸前高田市のがれき

2. 広域処理の必要性和現状

災害廃棄物発生量	広域処理希望量
岩手県476万トン(通常の一般廃棄物量の約11年分)	57万トン
宮城県1,569万トン(通常の一般廃棄物量の約19年分)	344万トン(※)

※石巻ブロック、亘理名取ブロック、東部ブロックの希望量。残りの気仙沼ブロックは検討中。

- すでに東京都、山形県、青森県及び秋田県において受入れ。
- 静岡県島田市、裾野市、群馬県吾妻東部衛生施設組合等で試験処理を実施。
- 今後、受入れの可能性の高い自治体に対して、最優先で広域処理の実現を図る。

3. 取り組みの現状

広域処理と再生利用に関する閣僚会合を開催。
東日本大震災により生じた災害廃棄物の広域処理に関する基準等に係る告示を公布。
測定・説明会・施設の減価償却などの財政措置により、受入れ表明自治体を支援。

福島県の状況と課題 ①県民の避難の状況

避難指示区域からの避難者数 約11.1万人

- ・警戒区域 約7.6万人
- ・計画的避難区域 約1万人
- ・旧緊急時避難準備区域 約2.6万人

福島県全体の避難者数(避難指示区域からの避難者も含む) 約16.0万人

- ①福島県内への避難者数* 約9.8万人
- ②福島県外への避難者数 約6.3万人

山形県	約1.3万人	千葉県	約3千人
東京都	約8千人	栃木県	約3千人
新潟県	約7千人	神奈川県	約3千人
埼玉県	約5千人	宮城県	約2千人
茨城県	約4千人	群馬県	約2千人

出典：福島県発表「平成23年東北地方太平洋沖地震による被害状況速報(第579報)」(平成24年5月15日)
福島県発表「応急仮設住宅・借上げ住宅・公営住宅の進捗状況(東日本大震災)」(平成24年5月14日)
※親族宅等へ避難した自主避難者は含まれていない
福島県発表「福島県から県外への非難状況」(平成24年4月16日)

福島県の状況と課題 ②避難指示区域の見直し

川内村、田村市、南相馬市は、3月末に警戒区域及び避難者指示区域の見直しを行い、避難指示解除準備区域、居住制限区域及び帰還困難区域を設定。(平成24年4月1日以降)

■避難指示解除準備区域

年間積算線量20ミリシーベルト以下となることが確実にあることが確認された地域

■居住制限区域

年間積算線量が20ミリシーベルトを超えるおそれがあり、住民の被ばく線量を低減する観点から引き続き避難の継続を求める地域

■帰還困難区域

5年間を経過してもなお、年間積算線量が20ミリシーベルトを下回らないおそれのある、現時点で年間積算線量が50ミリシーベルト超の地域





都道府県	市区町村	商号名称
北海道	函館市	(株)スペース企画管理
	札幌市	日本住宅総合システム(株)
岩手県	岩手郡	(株)留場建設
	盛岡市	エステートいわて
宮城県	仙台市	(株)イザックス・クリエーション
	仙台市	(株)及川工業
	仙台市	(株)マイガレーヂ
	亶理郡	仙南ベニヤ(株)
	塩竈市	(有)チームサモン
秋田県	秋田市	(株)SIT
福島県	郡山市	(株)ケーターケー郡山鉄筋
茨城県	つくば市	(有)大円
	水戸市	(株)第一ハウス
群馬県	伊勢崎市	スリーワン・エステート
	高崎市	リバーズ(株)
埼玉県	草加市	(株)テシオ
	狭山市	(株)ネクサス
	さいたま市	ライフアップサポート(株)
	川越市	(株)ホクエイエステート
	坂戸市	(株)ブレーション
	川口市	ライジングプラン(株)
千葉県	千葉市	(株)ビルネット千葉
	君津市	ケイ・プランニング(株)
	八千代市	(株)八千代住宅
	船橋市	(株)アーク創研
	香取市	(有)クサノ
	千葉市	(株)ワイズ
	千葉市	(株)ビルネットリアルティ
東京都	中央区	(株)丸眞
	中央区	日本アセットマネージメント(株)
	世田谷区	(株)B's 不動産販売
	新宿区	(株)リラックス・コミュニケーションズ
	羽村市	(株)ウェーブロック
	板橋区	(株)トラッド・ワークス
	新宿区	(有)アトラス
	足立区	(有)樂樂
	渋谷区	(株)東京ミライズ
	中野区	(株)マークス
	渋谷区	(有)新日本コンサルティング
	千代田区	(株)Biz ソリューションズ
	渋谷区	(株)財生
	三鷹市	(株)千葉不動産
	江東区	(株)アース・ワン
	世田谷区	(株)ビックフレンド
	葛飾区	セルコーポレーション(株)
	渋谷区	(株)ピースコミュニケーションズ
	青梅市	(株)アーク・ワールド
	世田谷区	コロナ・パートナーズ(株)
	渋谷区	大豊建設(株)
	新宿区	(株)SOL HOUSING
	中央区	(株)リアルスタート
	港区	(株)アールネット
	中央区	(株)マンハッタンインベストメント
	練馬区	MJY パートナー(株)
	港区	アクシア・リアルエステート・サービス(株)
	板橋区	(株)スマイルプランニング
	北区	(有)丸京
	渋谷区	(株)朝日エステート
	港区	(株)京洋エコロジー
	中央区	(株)スラスター
	世田谷区	ラッキー(株)
	世田谷区	(株)ライズ・エステート
	中央区	(株)中央プロパティ
	新宿区	(株)アペリオ
	港区	(株)オールグリーン

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	千代田区	(株)トラスト
	狛江市	(株)ディークラウド
	港区	ユウ・アイ・リアルエステート(株)
	墨田区	(有)KS ホーム
	葛飾区	(株)エムズハウジング
	新宿区	(株)レーシープラス
神奈川県	横浜市	(株)クリエイティブホーム
	藤沢市	(株)リードアセット
	藤沢市	(株)ライフ
	横浜市	千倉興産(株)
	川崎市	(株)リボンブレインズ
	座間市	(株)プライム
	横浜市	(株)ハウスきりた
	横浜市	住まいのあっとホーム(株)
	横浜市	(株)大勝ホールディングス
	横浜市	(株)インスパイアホームズ
	横浜市	アイアンタウン(株)
新潟県	新潟市	(株)iHome
富山県	富山市	(株)スリーピース
	富山市	ファースト企画
福井県	福井市	にし不動産(株)
	越前市	(株)北信リース
静岡県	浜松市	(株)アイズホーム
三重県	津市	(株)賃貸の窓口
	伊賀市	(株)アイ・リゾート
京都府	京都市	(株)仁通
	京都市	(株)すみれホーム
大阪市	堺市	(株)アリオ
	大阪市	(株)エイト物産
	吹田市	(株)秀建
	大阪市	(株)一寿技建
	大阪市	(株)ミフホームズ
	大阪市	都不動産(株)
	大阪市	(株)ジェイアールエムパートナーズ
	豊中市	(有)アート・クラフト
	吹田市	(株)DB
	守口市	ふくだ工務店
	大阪市	(株)L.B.C 総合事務所
	枚方市	(株)ライフハート
	泉大津市	(株)帝国コーポレーション
	大阪市	(株)大生工務店
	大阪市	(株)浅井土地
	東大阪市	(株)つけめん王国
	貝塚市	ハウスビルダー(株)
	大阪市	(株)日本ユニスト
	大阪市	北浜不動産(株)
	大阪市	(株)祥久エステート
	高槻市	(株)正寿栄商事
兵庫県	西宮市	大通(株)
	尼崎市	ゲイン
	明石市	(株)日新不動産販売
奈良県	奈良市	関西トレーディング
和歌山県	和歌山市	(株)ワールドワイドジョジョ
島根県	浜田市	えんどう不動産
広島県	呉市	(株)ベスト
高知県	高知市	(株)和住工業
福岡県	宗像市	(有)ウッドヒル
	糸島市	真森不動産
	福岡市	リアルエステート BAU
長崎県	大村市	チェリー不動産
	長崎市	(株)クラフトワークス
熊本県	熊本市	(株)まごころエステート
大分県	大分市	(株)PRONEXUS
鹿児島県	奄美市	(株)NEXT WORKS

「にいがた暮らしガイダンス」にて 県内定住促進事業に参画



高木剛俊
新潟県本部長
県内への移住・定住
推進事業に参加して
います。

新潟県本部



新潟県本部では現在、県の地域政策課が推し進める「新潟県への定住促進事業」に参画をし、東京原宿のネスパス新潟館にて年4回開催される、新潟県内への移住や定住を推進支援するイベント「にいがた暮らしガイダンス」に参加しています。

このイベントでは、新潟県内へ移住定住を考える方々への不動産物件の情報提供や、空き家の選定・案内を行っています。徐々に成果も上がり、県の担当者並びに各自治体の担当部署より大いに信頼を寄せていただくまでになりました。今後は、県との包括的協定や県から正式な業務委託を受け、現在打ち合わせを重ねております。この取り組みは県や各自治体と連携が図れるという利点がありますので、今年当県にて行われる全国不動産会議新潟県大会に向けた、県や各自治体側

の理解と支援を得られる効率的な広報活動にもなっています。

また、山間部における農業の後継者不足の解消や就農希望者の支援を県下会員が一丸となって頑張っているところです。



国交省主催「中古不動産流通市場 活性化のための説明会」に参加



齋藤 晋
宮城県本部長
中古不動産の流通
活性化に向けた「地
域連携協議会」の立
ち上げが必要です。

宮城県本部



宮城県本部は、全日東北ブロック6地方本部と、(社)宮城県宅地建物取引業協会をはじめとした岩手、秋田、山形、福島、福島の宅建協会の会員などの約30名が参加した、国交省主催「中古不動産流通市場活性化のための説明会」に出席いたしました。

東北地方整備局建政部 大崎建設専門官の司会により定刻に開会されると、土地・建設産業局不動産課 小林不動産政策調整官より約1時間20分にわたって不動産業が目指すべき方向や中古住宅・リフォームトータルプラン、さらには米国の不動産流通システムに関する調査報告がありました。併せて東北においては、昨年の大災害の復興に寄与する観点からも流通市場の活性化は重要であり、不動産業界の役割は不可欠であるとの認識が示されました。

最後に、参加者の質問や意見に小林調整官より回答と見解が示されました。今回の説明会から、今後速やかに「地域連携協議会」(仮称)の立ち上げに向けて関係団体との調整が必要であると思われましたので、会員の皆様にご報告いたします。

4月

会の活動及び各種会議の要旨

全日・保証合同

- 会務運営会議
日時 平成24年4月17日(火)
14時～15時50分
内容 1. 会務運営に関する件
- 合同広報委員会
日時 平成24年4月11日(水)
14時～16時
内容 1. 月刊不動産4月号の結果報告に関する件
2. 月刊不動産5月号の進捗状況に関する件
3. 月刊不動産6月号の編集計画に関する件
- 合同財務委員会
日時 平成24年4月17日(火)
11時～13時30分
内容 1. 平成23年度決算報告に関する件(全日)
2. 平成23年度決算報告に関する件(保証)

- 合同教育研修委員会
日時 平成24年4月23日(月)
14時～16時
内容 全国不動産会議分科会 A

全日

- 監査会
日時 平成24年4月19日(木)
12時～17時
平成24年4月20日(金)
9時30分～14時30分
- 流通推進委員会
日時 平成24年4月25日(水)
14時～15時30分
内容 1. 平成23年度事業報告及び決算報告に関する件
2. 新ゼネットシステム構築に関する件
3. 近畿圏不動産流通機構の公益認定に関する件

不動産保証協会

- 会務運営会議
日時 平成24年4月17日(火)
13時30分～14時
内容 1. 弁済委員会認証審査結果に関する件
2. その他の件
- 期末監査
日時 ①平成24年4月19日(木)
10時～17時
②平成24年4月20日(金)
10時～15時30分
内容 1. 平成23年度財産状況について
2. 平成23年度業務執行状況について
- 弁済委員会
日時 平成24年4月25日(水)
12時～17時
内容 1. 認証案件審査案件に関する件
2. その他、開催日程、懸案事項等に関する件

国交省 EXPRESS

賃貸住宅管理業者のシンボルマークが決定

賃貸住宅の管理業務の適正な運営を確保し、賃貸住宅管理業の健全な発達を図り、もって賃貸住宅の賃借人等の利益の保護に資するために、国土交通省の告示による賃貸住宅管理業者登録制度を平成23年12月1日より施行しました。

本制度について、賃貸人、管理業者等に向けてより一層の周知、普及させることを目的として、登録業者であることを示すシンボルマークを作成しましたのでお知らせします。

なお、作成したシンボルマークは、平成24年4月27日付で商標登録されております(登録第5488908号)。



◆使用にあたって

①登録業者の使用について

広く一般に認知が得られるよう登録業者となったときから事務所への掲示、広告、封筒、名刺、ネームプレート等において積極的に活用することが望まれます。なお、登録業者でなくなったときは、速やかに事務所に掲示してあるマークなどの使用を中止する必要があります。

②登録業者以外の使用について

本制度の広報活動に有用な場合などであって、国土交通省が使用を認める場合に使用可能。ただし、登録業者以外の管理業者は、登録業者であると賃借人に誤解を与えることから、当然シンボルマークを使用することはできません。

◆全国の登録業者数

平成24年4月末現在の賃貸住宅管理業登録業者数は、1,803業者。

インタビュー【達人の住まいと仕事】

古美術鑑定家

中島誠之助さん

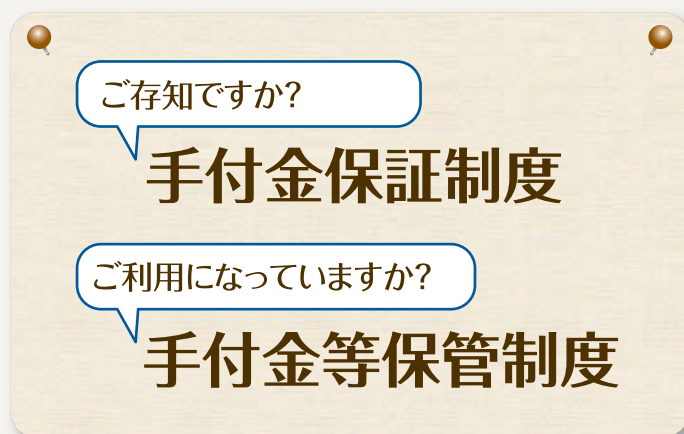
特集

不動産広告 表示規約
公正競争規約の変更について

連載

- ・ 税務相談 税理士 山崎信義
- ・ 賃貸相談 弁護士 江口正夫
- ・ 法律相談 弁護士 渡辺 晋
- ・ 6月のニュースランキング
- ・ 不動産ニュービジネス最前線
- ・ 全日ホームページガイド
- ・ 5月 会の活動及び各種会議の要旨
- ・ 5月 新入会者名簿

安心と信頼のお手伝い!



このステッカーが目印です。
お客様も安心!

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。)

『月刊不動産』 バックナンバーの閲覧ができます

全日本不動産協会ホームページにて、『月刊不動産』のバックナンバーが参照できることをご存じですか？

全日ホームページの会員ログイン内には、『月刊不動産』の2006年7月号から最新号までのバックナンバーがオンライン閲覧可能な形態で公開されています。

もう一度読みたい企画や記事などがございましたら、ぜひ、ホームページからバックナンバーをご参照ください。



HOW TO



ホームページへのアクセス方法

- 1 パソコンのWebブラウザ(ホームページ閲覧ソフト)より、全日本不動産協会ホームページにアクセス URL→<http://www.zennichi.or.jp/>
- 2 【会員ログイン】ボタンより、ログイン
- 3 画面右メニューの【協会活動報告】ボタンをクリック
- 4 表示されたアイコンメニューより、【月刊不動産】をクリック
- 5 表示された過去1年分のバックナンバー一覧より閲覧したいバックナンバーの【閲覧ボタン】をクリックし閲覧してください。

※1年以上前のバックナンバーにつきましては、バックナンバー一覧の下部にあります【全てのバックナンバーを表示する】ボタンをクリックしてください。

今月の表紙

山城州大絵図

安永七年(1778年)、京都書林刊。作者は洛下百芽、書画は下河邊拾水。山城州とは、現在の京都府南部にあたる山城国の呼称である。御所を中心に、8つの郡とその郡境がはっきりと描かれている。地図左下には「山城国土産名物」として、西陣織を筆頭とする名産品がずらりと挙げられている。

江戸時代の山城国には淀藩以外に大きな藩がなく、ほとんどが朝廷、公家、寺社の所領で、武家領は南山城に集中していた。江戸、大坂と並ぶ大都市として多くの人口を抱えており、近郊の農村は、宇治の茶、山崎の油、伏見の酒、淀川の川魚、八幡の筍をはじめとした様々な食材の供給地であった。



伏見城



渡月橋と愛宕山



宇治の茶畑



京都府



●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 全代会館

TEL.03-3263-7030(代) FAX.03-3239-2198

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

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。

公益社団法人 不動産保証協会

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 全代会館

TEL.03-3263-7055(代) FAX.03-3239-2159

