昭和51年11月11日第三種郵便物認可　平成26年3月15日（毎月1回15日発行）　第42巻第3号

2014
3
MARCH

月刊 不動産 monthly REAL ESTATE

マンスリーリアルエステート

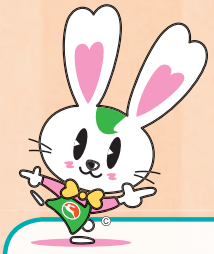
題字 故野田卯一会長

特集1 今後の成長分野となるか　外国人向け賃貸を考える

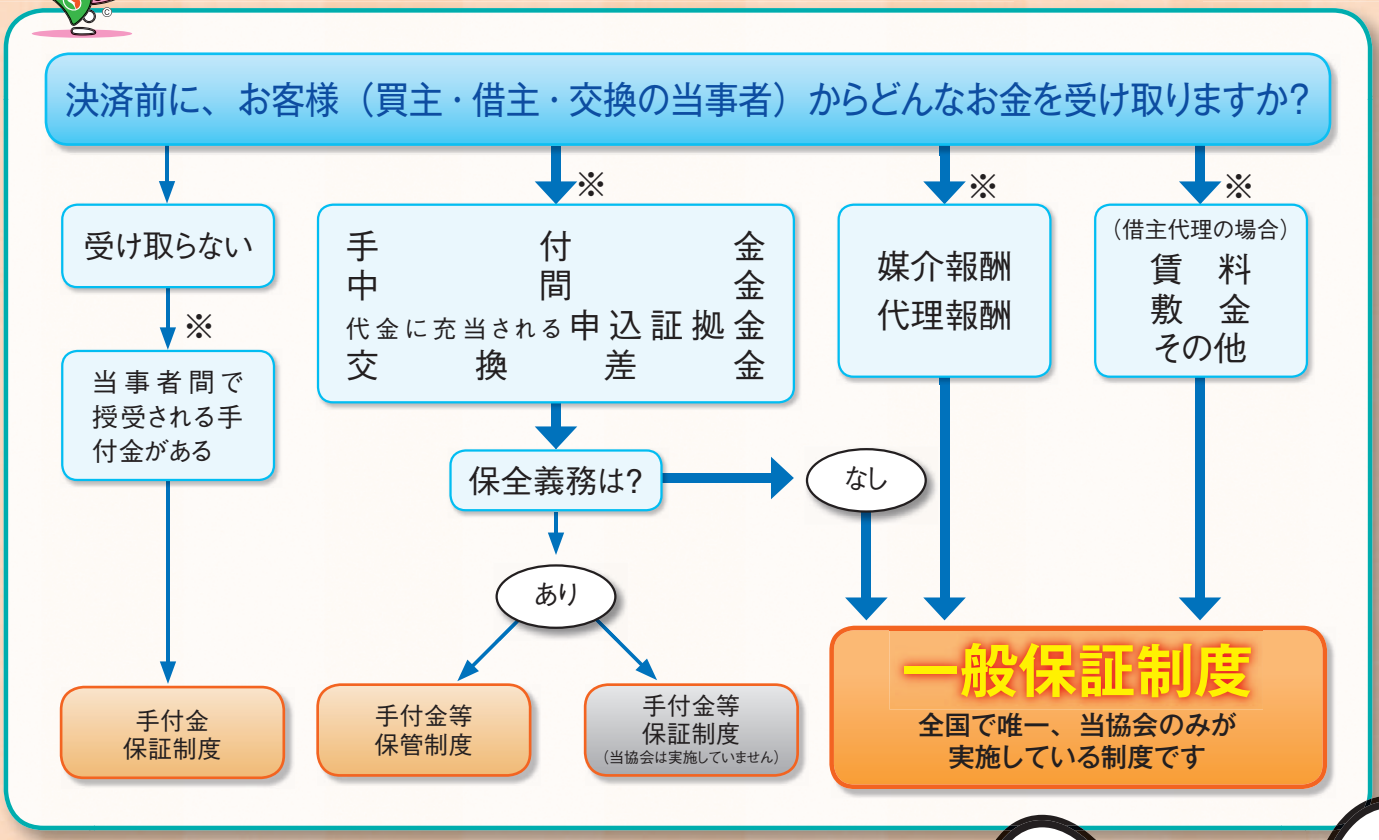
特集2 不動産業者のための資格ガイド

公益社団法人 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

Q お客さんのための制度は、何があるの？



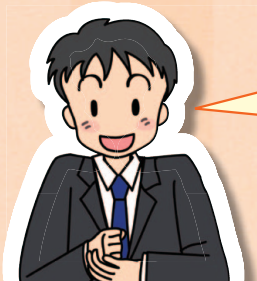
お客さんが安心できる制度があるよ。
営業ツールとして使ってね！



A 一番たくさんカバーできるのは一般保証だよ!!

※保証委託者（会員）の属性や取引態様や金額等により、保証対象になる金銭が異なります。
（上図中の金銭であっても、保証の対象にならない場合があります）
詳しくは、ホームページをご覧のうえ、契約前に（公社）不動産保証協会へお問い合わせください。
http://www.fudousanhosho.or.jp/tetsukekin/ippan_hosho.php

各制度の利用申込みは、地方本部で受け付けております。



なるほど! これで**お客さんも安心**だ!
今度の取引で使えるか、
保証協会に聞いてみよう!

2014. MARCH 3

月刊不動産 monthly REAL ESTATE

CONTENTS

4 | 【特集1】**今後の成長分野となるか　外国人向け賃貸を考える**
10 | 2月のニュースランキング
12 | 不動産ニュービジネス最前線　取材先:株式会社e-style
14 | 【特集2】**不動産業者のための資格ガイド**
19 | PICK UP NEWS
20 | 【Check it out】平成26年4月より、すまい給付金制度がスタート（中編）
22 | 税務相談「個人が賃貸建物の建築のため建物を取り壊した場合の所得税の取扱い」
23 | 賃貸相談「家賃の増額と賃借人の妻の承諾」
24 | 法律相談「近隣の暴力団事務所についての売主の説明義務」
25 | 不動産業者のためのコンプライアンス「コンプライアンスと危機管理経営」
26 | 地方本部の動き　千葉県本部
27 | 国交省EXPRESS／会の活動および各種会議の要旨
28 | 新入会者名簿
29 | 4月号の予告
30 | 全日ホームページGUIDE　第36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（公社）全日本不動産協会　広報委員会宛
FAX 03-3239-2198

【お詫びと訂正】「月刊不動産２月号」P.4～P.5「平成 26 年新年賀詞交歓会を開催」にて、来賓 山口那津男議員の所属院に誤りがございました。
（誤）衆議院→（正）参議院となります。皆様にご迷惑をおかけしたことを深くお詫びいたします。

特集1

今後の成長分野となるか 外国人向け賃貸を考える

住宅ジャーナリスト
殿木真美子

民間の賃貸住宅を借りる際に「弱者」となるのは、高齢者、障害者、外国人、母子家庭であるといわれています。中でも外国人は、偏見とコミュニケーション不足から、不当な扱いを受けていると言わざるを得ません。人口減少、少子高齢化という我が国が抱える深刻な問題を考える時、カギを握っているのが外国人です。外国人向け賃貸の現状と今後の可能性について考察しました。

外国人登録者数と賃貸の現状

昨年12月、訪日外国人が史上初めて1千万人を超えたことが大きなトピックとなりました。国土交通省では、昨年6月に「観光立国実現に向けたアクション・プラン」が策定され、目標値はさらに2千万人へと引き上げられました。

一方で、日本に90日以上在留する外国人登録者数の推移を見ると、右肩上がりで増え続け、平成19年末の外国人登録者総数は約215万人。10年前から比べるとおよそ1.5倍に増えています。しかし、平成20年に過去最高の222万人を記録すると、同年秋に起こったリーマンショック以降から直近の平成25年は約205万人と微減。ここ数年伸び悩んでいるのが現状です。

これには、円高や不況によりブラジルなど南米の日系人労働者が減少したこと、ビザ発給や出入国管理の厳格化など諸問題が背景にあると思われます。

一方で、アクション・プランの中でも何らかの制度導入の検討がなされているように、不動産業界にとっては単なる旅行者ではなく、長期滞在の外国人がビジネスの対象となります。しかし、現在は少なくとも受入れ態勢が整っているとは言い難い状況で、外国人を積極的に受け入れている不動産業者の数は多くありません。

外国人にとって日本で住む場所を確保するときには、いくつかの高いハードルが待ち受けています。賃貸住宅に設けられた入居制限の中で「外国人不可」の物件が最も多いといわれており、住まい探しの際に差別的な扱いを受けたと感じる外国人も少なくありません。

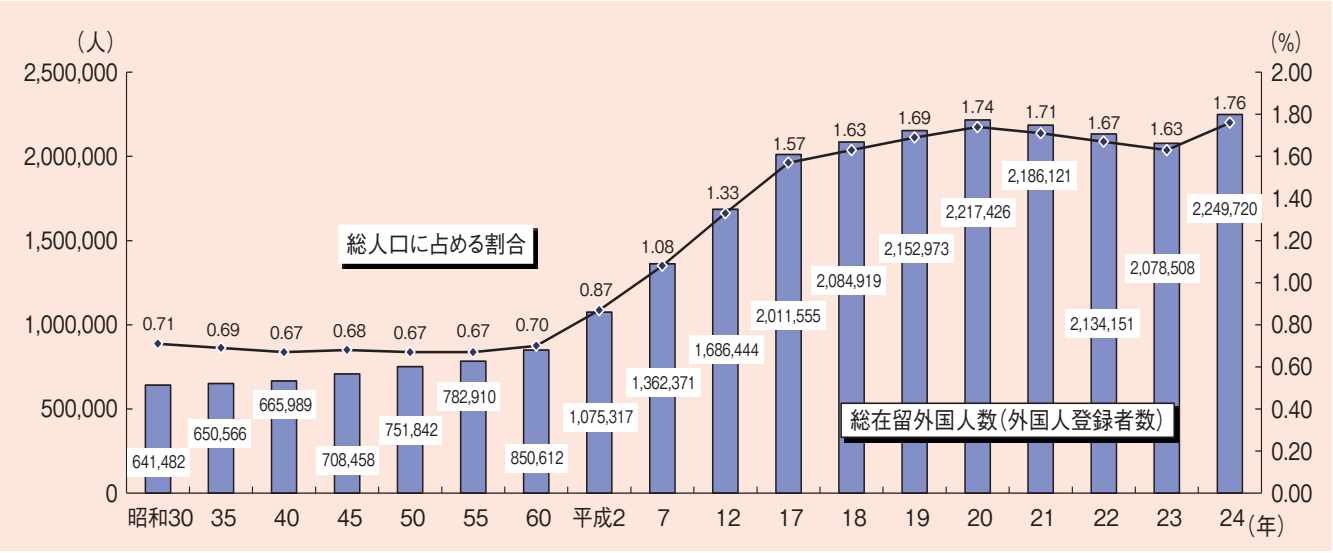
仮に外国人受入れ可の物件を見つけても、連帯保証人が立てられないことで入居を断られたり、敷金・礼金や共益費など我が国独特の習慣に戸惑ったりすることが多々あります。

一方で、オーナーの視点から見てみると、言葉が通じないことで不都合があるのではないか、家賃をきちんと支払ってもらえるのか、ほかの入居者からクレームが出るのではないか、など何かと不安は尽きません。

実際に多くのトラブルが生じているのも事実です。例えば、よくあるのがゴミ出しのトラブル。また、いつの間にか契約者とは違う人が住んでいた、一つの部屋に数人が住んでいた、退去時にきちんと解約手続をせずに本国へ帰ってしまっていた、などの話を耳にすることもあります。

日本では退去時にクリーニング業者を入れたり壁紙を張り替えたりして次の入居者のためにきれ

総在留外国人数の推移と我が国の総人口に占める割合の推移（総務省統計局 2012 年のデータ）



（注1）本数値は、各年 12 月末現在の統計である。　（注2）平成 23 年までは外国人登録者数、平成 24 年は在留資格または特別永住者の地位をもって在留する総在留外国人数である。
（注3）「我が国の総人口に占める割合」は、総務省統計局「国勢調査」及び「人口推計」による、各年 10 月 1 日現在の人口を基に算出した。

いにしておくのが常識ですが、海外の多くの国では、入居時は前の入居者が使用したままの状態で、自分でお金をかけてリフォームなどを施すので、退去時はそのままということが一般的なので、敷金の一部をリフォームやクリーニングに充てることで、全額は戻ってこないという感覚が理解できないこともあるようです。

こうしたトラブル事例を目の当たりにすると、オーナーが怖気付いてしまう気持ちも理解できなくはありません。

外国人賃貸に想定されるリスク要因

1. 家賃の滞納・不払い
2. 近隣住民とのトラブル
3. 住居の使用方法
4. 生活習慣・リズムの違い
5. 入居者以外の人の出入り
6. 解約時のトラブル
7. 言語･習慣の違いからくるコミュニケーション不足

「ベースの町」横須賀の場合

在日米海軍の司令部がある神奈川県横須賀市は、「ベース（基地）の町」として知られています。軍関係者の住宅といえば、まずは基地内部にある米軍住宅を指しますが、基地の外部にある民間住宅を賃貸借契約するケースもあります。特に横須賀では後者のケースが多いそうです。横須賀の外国人賃貸の需要は、そのほとんどがベース契約で占められています。

現在、60 戸ほどのベース向け賃貸物件を管理しているある不動産業者に話を伺いました。

「ベース向けの賃貸では、周辺相場の２～４割程度高額なので、大幅な賃料アップが見込めるのが最大のメリット。また、基地内に『ハウジングオフィス』という機関があるため、様々なリスクをとる必要がないことも、我々不動産会社にとっては大変ありがたいです」。

ハウジングオフィスとは、米軍基地内にある部署のことで、ここで通訳や物件紹介、入居後のトラブル処理などを一手に引き受けてくれます。ベース契約は法人契約ではなく、基本的に軍関係者個人との契約になるのですが、このハウジングオフィスのお陰でトラブルを回避することができるのです。もともと横須賀に住む人は米軍兵を日常的に見る機会が多く慣れているため、近隣に外国人が住んでいても気にならないこともあって、この業者が管理する物件でも、ここ数年、大きなト

京急線「大津」駅から徒歩2分の外国人用賃貸住宅。66㎡ほどのテラスハウス2戸で、ハウジングオフィスの査定で戸当たり22万円の賃料がついている

ラブルはほとんど発生していないとのことです。

通常の賃貸借契約と違う点は、突然転属命令が下ることもあるため、退去通知の義務が10日前だということ。物件の価格は米軍の査定官が決定すること。更新も連帯保証人もなく、賃借人の過失である場合を除いて退去時の原状回復義務もありません。

また、どんな物件でもベース契約ができるわけではなく、間取りは15坪・２ＤＫ以上、網戸・照明器具や階段の手すりの取付けは必須など、かなり細かい条件があります。

こうしたいくつかのデメリットはあっても、家賃が高くリスクの少ないベース契約は、横須賀では欠かせないものとなっています。この業者でも、管理物件のほかに自社で土地を買い、ベース契約向けの物件を建てて運営する事業にも着手しており、これからもよい土地や建物があればこうした事業も展開していきたいとしています。

外国人専門の家賃保証会社「グローバルトラストネットワークス」

しかし、ご紹介した横須賀の事例はかなり特殊なもので、その他のほとんどのオーナーや不動産会社は、外国人と賃貸借契約を結ぶことをためらう人が多いのではないでしょうか。その理由の筆頭に挙げられるのが、冒頭でも述べた「連帯保証人が立てられないこと」だと思います。

外国人専門の保証サービス「TRUST NET 21」を展開する「株式会社グローバルトラストネットワークス（以下、ＧＴＮ）」では、保証サービスだけでなく、外国人専門の賃貸住宅総合サイト「Best-Estate.jp」を立ち上げ、入居後の生活サポートまで、外国人向け賃貸をトータルで支援するサービスを行っています。

代表取締役の後藤裕幸氏は、大学時代から学生ベンチャーを始め、ＩＴ企業や日本企業が海外進出をする際のコンサルタント事業などを行っていました。一緒に事業をしていた仲間には外国人が多く、「日本では部屋を借りるのに苦労する」という話をよく聞かされていたことから、「これは外国人にとってアンフェアなルールではないか」、「グローバル化といっている国が衣食住のうち『住』も提供できなくていいのか」と問題意識を持ち、2006年に外国人専門保証会社ＧＴＮを立ち上げたそうです。

「外国人登録者の数は、日本の総人口のわずか1.6％。もともとのパイが少ないニッチな市場です。その上、ひとくくりに外国人といっても多様

GTNの「Best - Estate . jp」サイトのトップ画面。英語、韓国語、中国で最もスタンダードな簡体字、台湾や香港で使われる繁体字に対応している

性があるので、それぞれに対応していくのは非効率でもあります。でも、ちゃんとしたシステムを構築できれば独占できるんです」という後藤氏の言葉どおり、現在同業の中ではナンバーワン。池袋本社と新大久保支店、大阪にも支店を持ち、管理会社 3,000 社、管理戸数 50 万戸、仲介会社 700 社とのネットワークを構築しています。

日本語のほか英語、韓国語、中国語に対応しており、従業員数は 43 名のうち 7 割が日本国籍以外の人で、そのうち 6 割が 3 か国語を操るトリリンガルであるなど、少数精鋭で運営されています。これらの社員がネイティブの言葉であらかじめきちんと説明すれば、大きなトラブルに見舞われることはほとんどない、と後藤氏は言います。

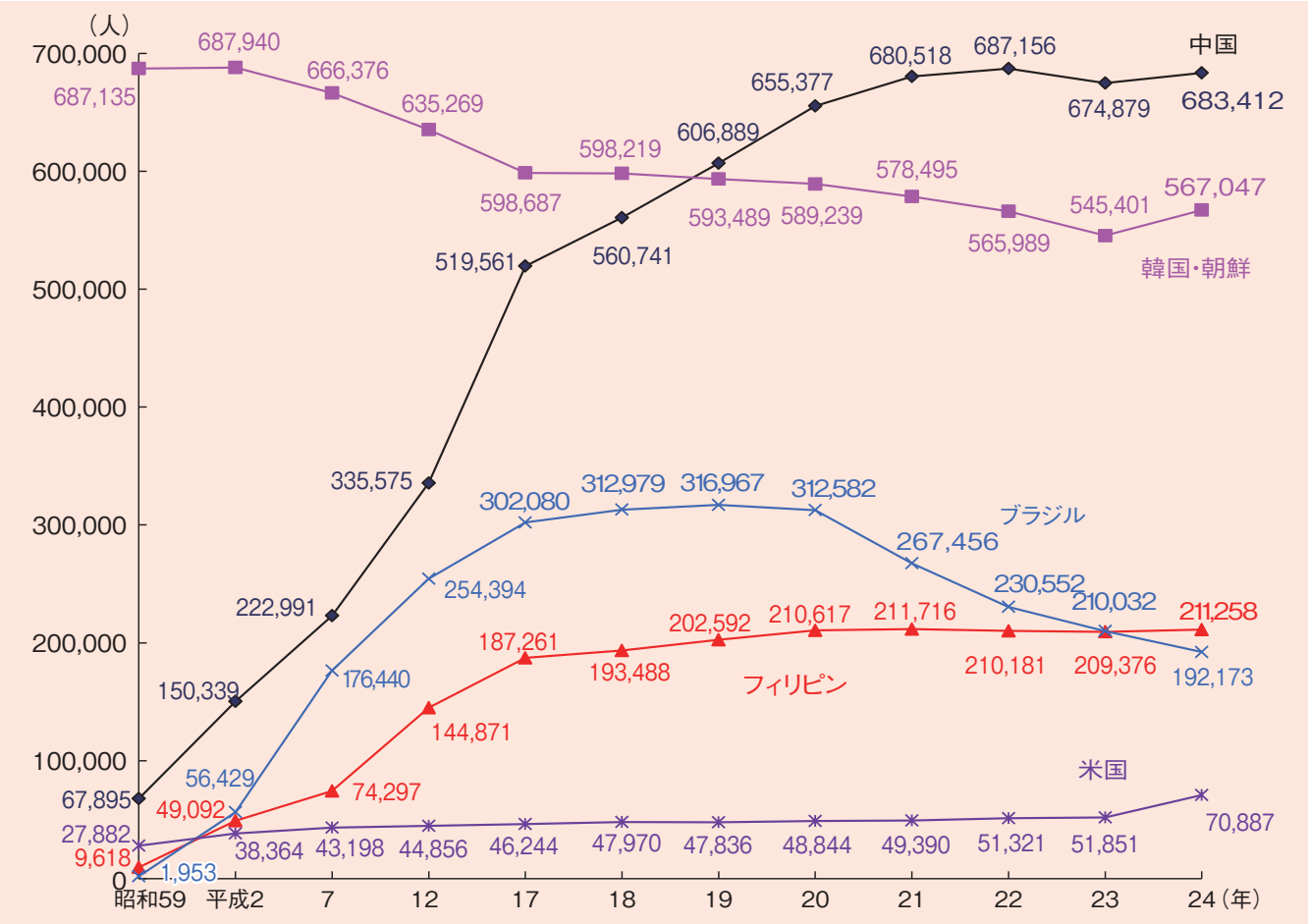
「TRUST NET 21」の具体的な保証内容は、紹介保証委託手数料が月額賃料合計（共益費・管理費含む）の 50%、年間保証委託料が 10,000 円、保証限度額は最大で月額賃料合計の 48 か月分まで、保証内容は月額賃料、訴訟費用、残置物撤去・保管費用（いずれも居住用）。

審査の際には、国内の緊急連絡先のほかに、本国の両親の連絡先も押さえるそうです。在留カード、パスポートのほかに学生なら学生証、就労者なら給与明細書 3 か月分などの提出を求め、それらをもとに審査をしますが、「あとは経験則」と後藤氏は言います。「きちんとコミュニケーションが取れれば、信頼に足る人物であるかどうかは、話してみれば分かります」（後藤氏）。これこそが「与信」といえるのではないでしょうか。

契約者は日本語学校に通う生徒を含める留学生が約 6 割と最も多く、就労者、ワーキングホリデー、永住者などが続きます。国の内訳はおよそ中国籍 4 割、韓国籍 2 割、東南アジア 2 割とその他となっており、特にここ数年は東南アジア、中でもベトナム籍の在留外国人が年間 3 倍のペースで増えているそうです。

「我が社の目標は“世界平和”。この仕事を通じて少しでも日本の国際化に貢献ができれば、と考えています」と、後藤氏は語ってくれました。

主な国籍・地域別総在留外国人数の推移（総務省統計局 2012 年のデータ）



（注1）平成 23 年までは外国人登録者数、平成 24 年は在留資格または特別永住者の地位をもって在留する総在留外国人数である。　（注2）平成 23 年までの「中国」は台湾を含んだ数であり、平成 24 年の「中国」は台湾のうち、既に国籍・地域欄に「台湾」の記載のある在留カードおよび特別永住者証明書の交付を受けた人を除いた数である。

行政やNPOのサービスを利用するのも手

ＧＴＮのような民間の保証会社のほかにも、行政やＮＰＯ法人などが外国人の居住支援のため、様々なサービスを提供しています。

例えば、川崎市が行っている「川崎市居住支援制度」は、外国人をはじめ高齢者や障害者、母子家庭などに対して滞納家賃や退去時の原状回復費用などを保証する制度です。借主は２年間の契約で月額家賃と共益費の 35％を保証料として支払います。協力不動産店として登録された不動産会社が管理する賃貸住宅が対象で、入居後についてもトラブルがあれば川崎市からボランティアを派遣して対応してくれます。

ほかにも自治体では、埼玉県の「埼玉県あんしん賃貸住宅等登録制度」や「埼玉県外国人住まいサポート店制度」、千葉県の「千葉県外国人学生住居アドバイザー事業」、神奈川県の住まいサポート店登録制度や外国人居住支援ネットワークなど、各自治体がそれぞれの地域特性に応じた取り組みを行っているようです。

もちろん、その他の各自治体にも、住まいや暮らしに関する多言語のマニュアルやビデオ、DVD などを配布していたり閲覧できたりすることもあります。

財団法人自治体国際化協会は、在日外国人のために住宅に関する情報を多言語で提供。財団法人日本国際教育支援協会では、外国人留学生が民間の賃貸住宅などへ入居する際に加入できる留学生住宅総合補償（「海外旅行保険」と「保証人補償基金」を組み合わせたもの）を提供しています。

また、ＮＰＯ法人も様々な形で在日外国人を支援しています。

横浜市にある「ＮＰＯ法人外国人すまいサポートセンター」では、外国人への仲介に積極的な不動産会社の紹介や入居後のトラブルに関する相談、保証会社の紹介、８か国語での住宅の借り方マニュアルや引っ越しルールなど７種類の書類をダウンロードできるサービスも行っています。

その他、緊急駆け付けサポートサービスを行う民間企業でも、多言語サービスと組み合わせることで外国人への対応も可能です。

ジャパンレスキューシステム株式会社では、鍵や水回りのトラブルの緊急駆け付けサービスを行っていますが、同社で取り組んでいる通訳サービス「多言語コンタクトセンター事業」との組み合わせで、外国語での対応もできるようになっています。

また、福岡市に本社を持つ「株式会社シード・コーポレーション」では、24 時間 365 日緊急駆け付けサービス「くらしーど 24」の中で、３者間通話による英語・中国語・韓国語対応を行っています。

上記のような各種サービスを上手に利用すれば、オーナーや不動産会社の不安を取り除くことができるのではないでしょうか。

偏見を捨てて一歩を踏み出せばビジネスチャンスに

我が国の人口は 2006 年から激減し、今後も減少を続けることが確実となっています。反対に住宅は次々に建てられてストックは増え続け、程度の差こそあれ、全国どこを見回しても空室率は跳ね上がる一方です。

賃貸業が「売手市場」であれば、「より良い借手」を選ぶこともできますが、今は住宅の需要がどんどん先細りしているのに供給だけが過剰になっている状態。借手を選ぶことはできません。

政府の推計によると、最悪の場合 2030 年までに日本の労働力人口はおよそ１千万人も減り、2050 年には現在の３分の２にまで落ち込むとされてい

ます。経済への深刻な影響が懸念される中で、必ずといっていいほど取り上げられるのが、外国人労働者の受入れです。

一体どれくらいの数の労働者を受け入れればいいのか、意見は様々あるようですが、今後もこの少子高齢化社会が続くのであれば、経済・社会の維持発展のためにも、外国人労働者の受入れが必須となることは間違いありません。減っていくパイを奪い合うのか、これから増えていくマーケットに投資するのか、不動産業界がとるべき道は、自ずと決まっているのです。

取材時に後藤氏からお聞きした話に面白いものがありました。８年ほど前、ローカル駅のとある不動産店に、外国人が行列を作っていて驚いたことがあったそうです。そこはいわゆる地元の小さな不動産店でしたが、事務所内には万国旗が飾られた外国人にやさしい不動産店だったそうです。その評判はネットを通じて外国人の間に瞬く間に広がり、全く縁のない都心の物件の仲介も頼まれていたとのことでした。

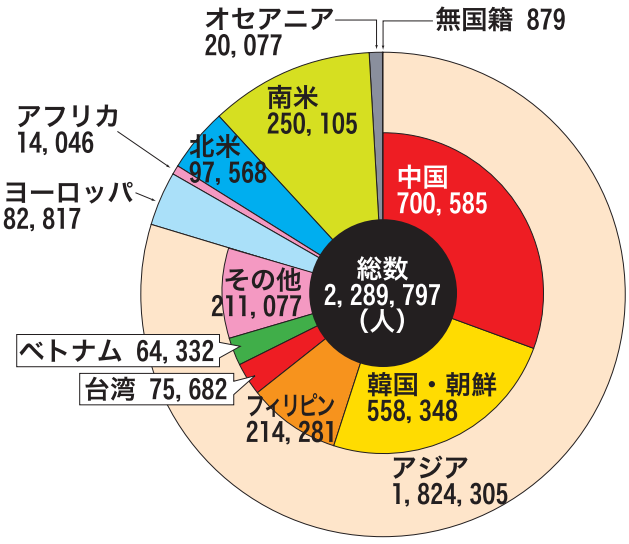
外国人はネットを通じて情報が広がりやすく、海外ではガイドブックよりインターネットで旅行先を探す人が多いといわれています。個人のブログやＳＮＳがきっかけで、無名の土地が一気に人気観光地になることもあるとか。先の事例は、外国人のネット口コミの威力を逆手にとれば、小さな不動産会社でもエリアを飛び越えて集客できることの好例といえるのではないでしょうか。

冒頭（5ページ）の「リスク要因」についても、よくよく考えてみればしっかりとコミュニケーションがとれていれば回避できるものがほとんどです。日本を旅行した外国人からは、よく「日本人は本当に親切だった」という声を聞きます。それは日本人の美徳であるはずなのに、なぜ、こと「住」に関してはこれほどまでに閉鎖的なのでしょうか。

生活習慣・文化の違いを乗り越えて、日本を選んでやってきてくれる外国人、慣れない日本という環境の中で頑張っている外国人を「住環境を整備・提供する」という形で応援するのは、不動産業界の仕事です。まずは小さな偏見を捨て、コミュニケーションをとることを恐れずに一歩を踏み出せば、新たなビジネスチャンスが広がっているかもしれません。

国籍・地域別　総在留外国人

（総務省統計局 2013.12.26 公表のデータより作成）



PROFILE

殿木真美子（とのき・まみこ）

住宅ジャーナリスト。「ゆとり生活」をテーマとする雑誌の編集者を経て、2005 年から住宅分野に注力。新築・中古を問わず、年間数十件ベースでマンションを取材。

2月のニュースランキング

NEWS RANKING

1位 合格率22.5% 難易度アップで基準点は32問に 管理業務主任者試験(1/17付)

2013(平成25)年度の管理業務主任者試験の合格発表が1月17日に行われ、4,241人(2012年度4,254人)が合格した。指定試験機関のマンション管理業協会によると、受験者は18,852人(同19,460人)、合格率は22.5%(同21.9%)だった。

合格基準点は、50問中32問正解(試験の一部免除者は45問中27問正解)となり、2012年度の37問正解から5点下がった。2013年度の試験終了後から難易度が高いという問題分析がされており、それを裏付ける結果となった。

なお、問30(個数問題)については、選択肢の「エ」について、「適切とも不適切ともとれる余地がある」(同協会)ことから、1および2のいずれも正解とするとした。

▲マンション管理業協会ウェブサイト(http://www.kanrikyo.or.jp/)

2位 2013年度マンション管理士試験　合格率は8.2%(1/10付)

＊詳細は2月号に掲載。

3位 オリックスが大京を連結子会社に 優先株式の取得請求権行使で(1/17付)

オリックス(東京都港区)は1月17日、大京(東京都渋谷区)を連結子会社化すると発表した。同17日付で、同社が保有する大京の優先株式について取得請求権を行使して、大京の普通株式を取得することを決めた。オリックスでは2月中にこれを行使する予定。行使することで、大京への議決権保有割合が64.1%となり、連結子会社になる。現在は、議決権保有割合31.7%で持分法適用関連会社。

取得請求権の行使は、追加投資を行うことなく、大京からの取込み利益の増加を図ることが狙い。連結子会社化後も大京グループの経営体制を維持し、従来どおり支援して企業価値向上に努めていくという。

▲オリックスグループウェブサイト(http://www.orix.co.jp/grp/)

4位 野村不動産パートナーズ、4月に誕生　ビルマネとリビングサポート合併で(1/31付)

野村ビルマネジメントは1月31日、同日開催した取締役会で、野村リビングサポートとの合併後の商号を変更することを決議した。

新しい商号は、「野村不動産パートナーズ株式会社」。変更予定日は合併する2014年4月1日。

本店所在地は、東京都新宿区西新宿1丁目26番2号。代表者は未定。同社では、「これまで以上に、一歩先を行く高品質な運営サービスを提供し、マンション・ビルなどのお客様に不可欠な存在になるパートナー企業へと成長していく」としている。

▲野村ビルマネジメントウェブサイト(http://www.nomura-bm.co.jp/)

住宅新報社ホームページにて、2014年1月16日～2月15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。

NEWS RANKING

5位 「Yahoo!不動産」、定額制の無制限掲載開始 国内最大級サイトへ(1/16付)

▲ヤフー不動産ウェブサイト（http://realestate.yahoo.co.jp/）

ヤフー(東京都港区)はこのほど、不動産ポータルサイト「Yahoo! 不動産」の全面リニューアルを完了した。同時に、不動産業者が物件情報を自ら掲載する方式を導入した。

同社では従来、中古物件や土地・新築戸建て物件について、ポータルサイト運営会社やフランチャイズ業者などから提供された情報を掲載する形で同サイトを運営していた。それを、個々の不動産業者に直接掲載してもらう方式に移行。自前でのサイト運営に切り替えた。掲載料は月額1万円の定額制で、掲載の上限はなし。初期費用などはかからない。

同サイトを刷新した1月15日時点における掲載数は約12万件(中古、土地、新築戸建ての合計)。3月末までに30万件以上に達し、不動産情報サイトとして国内最大級の規模(同社調べ)となる見込みだ。

6位 派遣や契約社員でも利用可能な住宅ローン 東京スター銀行(1/24付)

▲東京スター銀行ウェブサイト
(http://www.tokyostarbank.co.jp)

東京スター銀行は1月24日、自営業や派遣社員、契約社員も利用できる住宅ローン「スターフィット住宅ローン」の取扱いを始めた。出産や子供の進学など で出費がかさむ時期には、一時的に返済額を軽減できる。働き方やライフスタイルが多様化する中、柔軟に対応できる住宅ローン商品として開発した。

7位 フラット35金利、史上最低を更新 2月は1.79%(2/4付)

▲フラット35 ウェブサイト（http://www.flat35.com/）

住宅金融支援機構が民間金融機関と提携して供給する長期固定金利の住宅ローン「フラット35」の最低金利が過去最低を更新した。2月は1.79%(返済期間が21～35年の場合)で、これまで最低だった2013年4月、12月、2014年1月の1.80%を下回った。取扱金融機関が提供する最も多い金利(最頻値)も1.79%で過去最低となった。

また、返済期間が20年以下の場合の最低金利は1.53%。前月から0.01%上昇した。

8位 国土交通審議官に佐々木氏、土地・建設産業局長には毛利氏(1/28付)

9位 取引や登記情報の集約システム　2015年にもテスト運用　国交省(2/10付)

10位 大京、管理会社・大京アステージの事業を再編(1/20付)

不動産ニュービジネス最前線

「北海道で入居率低下に歯止めをかける インターネット無料サービス」

新築物件ではほぼ標準設備であるインターネットの無料サービス。大手から中小企業、首都圏から地方まで、まさに玉石混交のこの分野で、北海道を拠点に業績を伸ばす会社がある。賃貸マンション・アパートにサービスを提供する株式会社 e-style の代表取締役・阿部勝利氏に、業績アップのポイントやサービス内容について話を聞いた。

5名の従業員で道東地区を独占

北海道帯広市に本社を構える e-style は、賃貸マンションやアパート向けにインターネット無料サービスを提供する会社だ。会社を立ち上げたのは、５年前。代表取締役の阿部勝利氏は言う。

「私が以前勤めていた通信機器の販売会社で、同じようなサービスを担当していましたが、その会社が経営不振で傾いてしまって…。これまでお付き合いいただいていたお客様に迷惑をかけたくない一心で、自分で会社を立ち上げて、業務を続けることにしたのです」。

奥様に経理を手伝ってもらいながら、たった一人でのスタート。資金があったわけでもなく、苦労することは分かっていた。それでも事業を始めたのは、お客様への配慮とともに、「このサービスは今後伸びるはず」という見込みがあったからだ。

会社勤めのころは、光ファイバーインターネットが世の中に浸透し始めた時期で、主にビジネスホテルにサービスを提供していた。しかし、地区内のホテルは回りきってしまい、知り合いのオーナーから中古マンションに導入してはどうかと勧められたことが、今の事業のヒントになった。

現在、従業員数５名ながら契約件数は 600 件、導入戸数約 6,500 戸。たった５年で道東地区ではほぼ独占状態だということだ。オーナーとの直接契約が約２割、その他は管理会社を通じて契約している。

▲e - style導入物件

▲各世帯に設置する Wi-Fi の設置例

自社施工・顧客満足にこだわる

サービスの概要は以下のとおりだ。

光ファイバーの回線は、安定していて通信速度が速く、１本の回線を複数で共有してもさほど速度が落ちないという特徴がある。その光ファイバー回線を賃貸マンションに設置し、各戸に分配。設置費用、光回線料、サービス料はオーナーが負担し、入居者には完全無料サービスとしている。

オーナーが負担する費用は、機器料、工事料、光回線料、サポート料で、機器はリース契約（期間７年、保証期間も７年）となるため初期の導入費用がかからないのがポイントだ。光回線・プロバイダー料が１回線（16 戸以下）につき 6,720 円、設備機器リース・工事料が８戸で 6,825 円～、サポートサービス料が 630 円×戸数（いずれも月額）となっている。

価格は、他の大手企業と比べても、安めの設定にしている。施工費や機器料を分割にしているため契約時にまとまった金額が入ってくるわけではなく、当初は資金のやりくりが大変だった。しかし、7年契約を結ぶことで毎月の収入は安定する。長い付き合いの中で良さが分かってもらえ、口コミで契

取材先　株式会社e-style

▲入居者サポートは主に電話で行っている

約が増えた。飛び込みの営業はしないのに業績は右肩上がりとなり、資金が回り出す。好循環を生むストック型ビジネスの好例だ。

入居者は光インターネットを24時間使い放題、メールサービスは1アカウント無料、利用開始の申込みも不要で、トラブル時にはe-styleに電話をすれば年中無休でサポートしてもらえる。入居者にとって、大変メリットのあるシステムといえる。

施工は、阿部氏も含めたスタッフが行う。一部は業者に手伝ってもらうが、必ず自社スタッフが手掛けるようにしている。一見効率が悪く思えるが、その後のメンテナンスやアフターケアの際に施工担当者が判断できるので、柔軟でスムーズな対応が可能になる。結果的に余計な手間もコストもかからず、顧客満足度も上がるという好循環が続いている。「自社施工」は変えられないポリシーだ。

導入費用 内訳（税込）

1．光回線料・プロバイダ料 主回線である光ファイバーの使用料とプロバイダ接続の費用。1回線につき6,720円　（1回線＝16戸以下）	16戸まで6,720円 32戸まで13,440円
2．e-style サービス料 入居者（利用者）へのサポート対応、メールサーバーの管理、設備機器のメンテナンスなどの費用。　1戸につき630円	戸数 × 630円
3．設備工事料 設備で必要な機器や配線材、工事料を合わせた費用。 ● リース契約（7年） ● 現金購入も可能	8戸　6,825円～ （現金一括446,250円～） 16戸7,455円～ （現金一括487,200円～） ※ TypeA（LAN）の場合

インターネット無料サービスの価値と将来性

「私が言うのも変ですが、インターネット無料サービスを導入したことで入居率が上がるかといえば、正直難しい。やはり賃貸物件は立地が一番で、あとは家賃とその他の条件との折り合いです。でも、入居率が下がるのを防ぐことはできるのではないでしょうか」（阿部氏）。

その言葉を裏付けるように、同社が2010年に行った入居率調査のアンケートでは、調査貸室1,447室に対して空室数はわずか89室。導入物件の入居率は93.8%だった。当時の全国の平均入居率が82%だったことと比べても、一定の効果があることが分かる。

また、最近ではスマートフォンの普及が追い風になっているという。今やネット無料化は入居者に望まれる欠かせない価値の一つで、様々な場面で様々な年齢層の人々がインターネット回線を利用している。

インターネット回線を利用したWebカメラやALSOKとの提携などにも着手し、今後の可能性にも手応えを感じている。

ホームページを通じて本州との契約も増えており、現在は全体の1割程度。範囲は東北地方から九州までに及ぶという。だが、「私は北海道民ですから、やはり地元に愛される企業でありたい」。あくまでもホームは北海道、と阿部氏は言い切る。

会社概要

- ●会社名／株式会社 e-style
- ●所在地／北海道帯広市
- ●設立／ 2003 年 7 月
- ●代表取締役／阿部勝利
- ●従業員数／ 5 人
- ●事業内容／賃貸マンションインターネット無料サービス、各種インターネット回線・電話回線の取次ぎ、ネットワークカメラの販売・工事、その他、弱電工事一式
- ●ＵＲＬ／ http://www.e-style.info/

株式会社e-style 代表取締役
阿部勝利氏

特集2

不動産業者のための資格ガイド

植杉伸介（宅建・マンション管理士/行政・司法書士等講師）

世間は「資格ブーム」だといわれています。日常の仕事に役立つのはもちろん、社会の先行きが不透明ななかで、就職や転職、さらには将来の独立にも有利だというのが主な理由でしょう。不動産業に関連した資格というと「宅地建物取引主任者」が真っ先に思い浮かびます。ただ実際には、宅地建物取引主任者以外にも数多くの資格があることをご存知でしょうか？

「FP（ファイナンシャル・プランニング技能士）」や「不動産コンサルティングマスター（不動産コンサルティング技能士）」などといった比較的古くからある資格は、すでにお馴染みかもしれません。一方で、「住宅ローンアドバイザー」「賃貸不動産経営管理士」など、社会的ニーズに応じ、ここ10年くらいで新たに誕生した資格もあります。今回は、それらの資格の中でも、特に取得するメリットが大きいと思われるものを中心に紹介していきます。

最近の不動産業関連資格と社会動向との関連性について

すでに述べたとおり、ここ10年くらいの間に、不動産業界にも数多くの資格が生まれました。

2005年に誕生した「住宅ローンアドバイザー」は、住宅ローンについて消費者の立場からアドバイスを行う資格です。複数の民間団体が講習会などを実施していますが、公益社団法人全日本不動産協会も2008年より同資格の養成講座を開催し、2012年度までに約4,000人が受講する人気ぶりを誇っています。

2009年に第1回試験が行われた「JSHI公認ホームインスペクター試験」も、そうした新資格の一つ。中古住宅の診断業務が主な役割です。2013年には、国土交通省が中古住宅の物件調査などに関する指針『既存住宅インスペクション・ガイドライン』を公表したこともあり、注目が集まっています。

2013年には、「賃貸不動産経営管理士」の第1回全国統一試験が実施され、業界の話題となりました。アパートや賃貸マンションなどといった賃貸物件を管理するプロフェッショナルのための資格で、創設は2007年。昨年11月に行われた試験の受験者数は、3,946人に上りました。

また2013年には、公益財団法人不動産流通近代化センターが実施する「不動産コンサルティング技能士」資格が、新登録制度「公認不動産コンサルティングマスター」となってスタートしたことも記憶に新しいところです。その名のとおり、不動産オーナーなどから相談を受けコンサルティング業務を行う資格です。

当然のことですが、新たな資格制度が創設される背景には、社会的なニーズや、社会全体の動向との関連性があります。

例えば、不動産業界における近年の動向として特に目立つものに、中古住宅流通市場活性化に向けた流れが挙げられます。国土交通省は、2013年に「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会」を設置。同年6月に「中古住宅の流通促進・活用に関する研究会報告」を公表するなど、活発な動きを見せています。「JSHI公認ホームインスペクター試験」は、まさにこうした社会の流れに応じて生まれた資格だといえるでしょう。

また、2015年から相続税の基礎控除額が引き下げられることも、大きな話題です。これまで、一部の富裕層だけが対象だと思われてきた相続税が、より広い範囲まで課されることになるのです。こうした状況を受け、ここ数年は相続対策のセミナーがブームとなっており、関連する資格も多数誕生しました。「相続診断士」もそうした資格の一つです。

さらに、太陽光発電システムの普及に伴い創設された「太陽光発電アドバイザー」、競売市場の活性化を背景とした「競売不動産取扱主任者」などといった資格も話題を集めています。

それらの中で、私がおすすめしたいと思っている資格は、ファイナンシャルプランナー、不動産コンサルティングマスター、ホームインスペクター（住宅診断士）、賃貸不動産経営管理士、相続診断士、住宅ローンアドバイザーです。

ファイナンシャル・プランナー

ファイナンシャル・プランナー（ファイナンシャル・プランニング技能士）は、国家資格であり、個人の収支・負債・家族構成・資産状況などのあらゆるデータから、住居・教育・老後など将来のライフプランニングに即した資金計画やアドバイスを行う者をいいます。いわば「家計のホームドクター」とでもいうべき存在です。略してＦＰ（エフピー）とも呼ばれています。

ＦＰとして独立開業することができますが、企業内資格者として活躍することもできます。不動産会社においては、不動産の購入者等に対して住宅ローンや火災保険・地震保険に関するアドバイスをはじめとし、不動産投資や老後の生活設計などを提案することによって不動産取引営業活動を推進することもできます。中古住宅の市場が活性化すれば、保有する住宅を容易に現金化できるようになりますので、不動産業者にとっても、老後のライフプランの提案を通じた中古住宅の取引業務の拡大を図ることができます。

ＦＰ技能士には1級から3級までの段階がありますが、不動産会社の企業内資格者として活躍するためには、2級まで取得しておけば十分でしょう。通常、ＦＰ資格は3級→2級→1級とステップアップしていくものですが、右の試験概要では3級について紹介してあります。合格するための学習期間としては、3～6か月ぐらいを必要とします。

受験資格	ＦＰ業務に従事している者または従事しようとしている者
試験科目	[学科試験] ①ライフプランニングと資金計画　②リスク管理　③金融資産運用　④タックスプランニング　⑤不動産　⑥相続、事業承継 [実技試験] 個人資産・保険・顧客資産相談業務、資産設計提案業務から選択
試験日	年3回 （5月・9月・1月）
合格率	[学科試験] 60～80%程度 [実技試験] 50～70%程度

※試験の詳細については、NPO法人日本FP協会のホームページ（http://www.jafp.or.jp/）参照。

不動産コンサルティングマスター

不動産コンサルティングマスターは、不動産コンサルティング業務を行うのに必要な一定水準の知識や技能、実務経験を備えている者であることを、公益財団法人不動産流通近代化センターが認定した資格です。国家資格ではありませんが、国土交通省に試験内容や運用制度などを登録して実施されています。

不動産の有効活用・建替え等に関する企画・提案、事業実施の管理、不動産を中心とした相続の事前準備のお手伝い、貸家や貸地の整理・活用、不動産投資に関するアドバイスなどをすることにより、多くの顧客を獲得するとともに不動産取引業務の幅を広げることができます。もちろん、中古住宅の市場においても、不動産コンサルティング活動を通じた取引拡大を図ることが可能です。

受験資格	宅地建物取引主任者資格登録者、不動産鑑定士登録者、１級建築士登録者のいずれか
試験科目	[択一式試験] 実務、事業、経済、金融、税制、建築、法律 [記述式試験] 必修科目 ‥‥ 実務、事業、経済 選択科目 ‥‥ 金融、税制、建築、法律のうちから１科目選択
試験日	11 月
合格率	60 ～ 70%程度

※試験の詳細については、公益財団法人不動産流通近代化センターのホームページ（http://www.kindaika.jp/）を参照。

ホームインスペクター（住宅診断士）

ホームインスペクター（住宅診断士）とは、住宅全体の劣化状況や欠陥の有無を目視でチェックし、メンテナンスすべき箇所やその時期、おおよその費用などを中立な立場でアドバイスする専門家です。国家資格ではありませんが、NPO法人日本ホームインスペクター協会が実施する試験に合格し、登録を受けることによって、公認ホームインスペクターとして活躍することができます。

中古住宅の取引において、ホームインスペクターによる適正な劣化診断を受けることができれば、顧客も安心できるでしょう。今後は中古住宅の流通市場の活性化が見込まれるなか、ホームインスペクターは、不動産業者にとって有用な資格といえます。

受験資格	なし
試験科目	[４肢択一50 問] ①住宅に関わる建築の法規や実務範囲のガイドラインに関すること（建築基準法、建築士法、住宅の品質確保の促進等に関する法律） ②主に木造住宅、マンションの構造部材等の名称に関すること ③住宅の給排水、衛生、空調、電気設備に関する呼称や一般的な仕様に関すること ④木造住宅、マンションの施工に関すること ⑤木造住宅、マンションの劣化の判断に関すること ⑥調査・診断方法に関すること ⑦マンションの管理に関すること ⑧報告書の作成に関すること ⑨一般的な住宅の売買・取引の形態や契約に関すること ⑩業務に関するコンプライアンス、モラル、マナーに関すること
試験日	11 月
合格率	25%程度

※試験の詳細については、NPO 法人日本ホームインスペクター協会のホームページ（http://www.jshi.org/）を参照。

賃貸不動産経営管理士

賃貸不動産経営管理士とは、アパートや賃貸マンションを中心とした賃貸不動産市場において、高い専門性と倫理観を持ち、テナント・入居者、所有者、管理業者のいずれにも偏らない公平な立場で業務にあたる知識・技術・能力を備えた賃貸管理業務の専門家です。

現在は一般社団法人賃貸不動産経営管理士協議会が実施する民間資格ですが、将来的には国家資格となることを目指しており、今後注目すべき資格です。国家資格になると試験の難易度も上がるでしょうから、今のうちにこの資格を取得しておくことをおすすめします。

受験資格	なし
試験科目	[4肢択一40問] ①賃貸管理の意義・役割をめぐる社会状況に関する事項 ②賃貸不動産経営管理士のあり方に関する事項 ③賃貸住宅管理業者登録制度に関する事項 ④管理業務の受託に関する事項 ⑤借主の募集に関する事項 ⑥賃貸借契約に関する事項 ⑦管理実務に関する事項 ⑧建物・設備の知識に関する事項 ⑨賃貸業への支援業務に関する事項(企画提案、不動産証券化、税金、保険等)
試験日	11月
合格率	80%程度

※試験の詳細については、一般社団法人賃貸不動産経営管理士協議会のホームページ(http://www.chintaikanrishi.jp/)を参照。

相続診断士

相続診断士とは、相続に関する広く多岐にわたる問題を理解し、一般の方への啓蒙活動を行うとともに、弁護士や税理士等の専門家への橋渡しをすることを業務とする資格です。

相続が行われたときは、必ずといっていいほど不動産の問題が発生します。相続の際に、不動産の処分等が行われることも大変多く、相続に関する相談に応じることができれば、確実に顧客獲得のチャンスは増えるでしょう。

受験資格	なし
試験科目	コンプライアンス、 民法相続編、相続税等
試験日等	全国各地で随時

※試験の詳細については、一般社団法人相続診断協会のホームページ(http://souzokushindan.com)を参照。

住宅ローンアドバイザー

住宅ローンアドバイザーは、住宅を購入しようとしている消費者に対し、収入やライフプランを考慮し、無理なく返済できる最適な商品と返済プランをアドバイスする資格者です。国家資格ではありませんが、公益社団法人全日本不動産協会が実施する講座を受講し、その講座の中で行われる効果測定（テスト）で所定の成績を修めれば、住宅ローンアドバイザーとして公益社団法人全日本不動産協会の登録を受けることができます。

住宅購入予定者は、どのような住宅ローンが自分にとって最適であるか、具体的な専門知識や情報が乏しく、十分な理解を得ないままに選択されるケースもあります。そのようななか、住宅ローンアドバイザーが、これらの違いを分かりやすく説明し、適切なアドバイスをすることができれば、顧客も安心して取引できるでしょう。

受講資格	なし
講座内容	［基礎編］ 住宅ローンアドバイザーの役割、住宅ローンの基礎知識、住宅ローン相談受付から実行までの流れ、住宅ローン返済額の算出方法、住宅にかかる税金 ［実務編］ ローンの基本、物件取得予算の検討、住宅ローンの選び方
開催日程等	東京、大阪、名古屋、札幌、仙台、新潟、広島、福岡などで随時

※講座の詳細については、公益社団法人全日本不動産協会の住宅ローンアドバイザー養成講座に関するホームページ（http://www.zennichi-jloan.jp）を参照。

不動産業への活用POINT！

★名刺に「住宅ローンアドバイザー」と一行書き添えることで、話の糸口ができ信頼のキッカケになります。

★お客様の人生に大きな影響が生じないよう真剣に取り組むことが、業務上でのプロ意識（責任感・自信）を格段にアップさせます。

★親身の相談相手になることでお客様の安心感を育み、担当者への信頼が会社の信用につながります。

★まだ十分知られてはいませんが、「ＦＰ」同様、最近需要が高まってきており、差別化を図るべき時ではないでしょうか。

★普通、一生に１回か、せいぜい２回といわれる「夢の実現」を橋渡しする役割はとても重く、今後の必要性はさらに増すばかりと思われます。

Profile

植杉伸介

（うえすぎ・しんすけ）

1955 年生まれ、早稲田大学法学部卒業。宅建、マンション管理士、管理業務主任者、行政書士、司法書士等の資格試験の講師として 30 年弱のキャリアを持つ。各種資格試験の受験用書籍の執筆多数。

PICK UP NEWS

民間住宅ローン利用調査　「変動型」減少基調に

住宅金融支援機構が年３回行っている「民間住宅ローン利用者の実態調査」2013 年第２回の結果が公表された。アベノミクスや 2020 年東京オリンピック招致決定等からの景気回復を予測した結果となっている。

前年比で12.3ポイント減少

住宅金融支援機構がこのほど実施した「民間住宅ローン利用者の実態調査」の 2013 年度第 2 回（調査時期 2013 年 7 ～ 10 月、サンプル数 1,000 件）の結果によると、「変動型」タイプのローン利用割合が減少基調にある一方、固定期間選択型（2 ～ 10 年超）が増加基調にあることが分かった（下図参照）。

調査によると、変動型の利用割合は 41.3% で、前回調査（2013 年 3 ～ 6 月）比 2.2 ポイント減。1 年前の調査（2012 年 7 ～ 10 月）と比べると 12.3 ポイント減っている。

一方、固定期間選択型については、前回調査比 2.3 ポイント増の 33.4%。1 年前と比べても 9 ポイント上昇している。全期間固定型については、25.3%（前回比 0.1 ポイント減、前年比 3.4 ポイント増）の利用割合だった。

30歳代の利用が大幅減

変動型の利用割合について年代別に見てみると、30 歳代が前回調査と比較して大幅に減少した。前回調査では 48.2% だった割合が、今回は 41.1% に落ち込んだ。1 年前の 54.6% と比べると、その減少幅はさらに大きくなる。

1 年前、前回、今回の順で年代別に変動型の利用割合を見てみると、

20歳代：52.0% → 37.4% → 40.4%

30歳代：54.6% → 48.2% → 41.1%

40歳代：53.8% → 44.3% → 45.3%

50歳代：48.6% → 33.6% → 33.3%

となっている。

年収別で大きな差

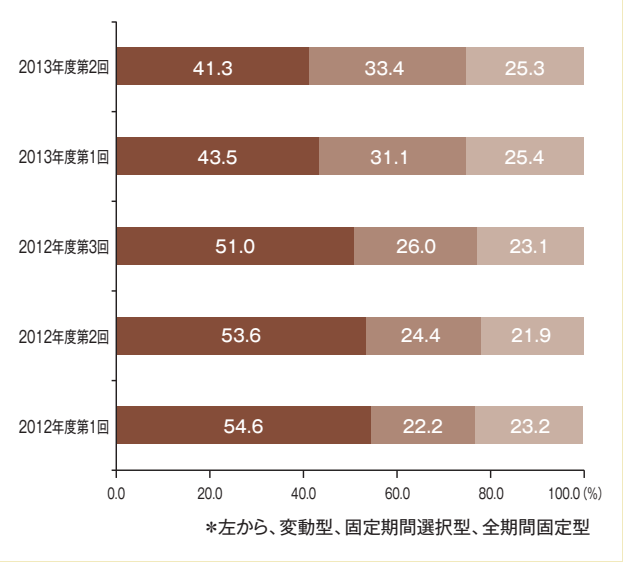
世帯年収別では、「401 万～ 600 万円」の年収層において変動型の利用割合が前回調査と比べて大きく落ち込んだ（35.7% で 8.3 ポイント減）。そのほか落ち込んだのは、「601 万～ 800 万円」（45.2%、2.8 ポイント減）、「1,500 万円超」（37.8%、2.8 ポイント減）。逆に利用割合が増えたのが、「400 万円以下」（35.2%、4.5 ポイント増）、「801 万～ 1,000 万円」（46.1%、4.9 ポイント増）、「1,001 万～ 1,500 万円」（47.9%、1.4 ポイント増）となっている。

全期間固定型以外は「金利上昇に伴う返済額増」の心配もあるが、その場合の対応について聞いたところ、「返済メドや資金余力がある」「一部繰上げ返済して負担を減らす」「借換えする」といった回答のほか、「見当がつかない、分からない」といった割合も 20% 程度に上った。

なお、データベース検索は個人情報保護法にのっとり、情報の入手方法やデータ項目、第三者提供といった利用目的を約款で提示。個人からの削除要請にも応じるという。

（住宅新報 2014 年 2 月 18 日号より）

住宅ローン　金利タイプ別割合の推移



＊左から、変動型、固定期間選択型、全期間固定型

Check it out

平成26年4月より、すまい給付金制度がスタート

<中古住宅･中編>

平成26年４月１日より消費税が8%に引き上げられ、さらに平成27年10月１日からは10%に引き上げられる予定です。

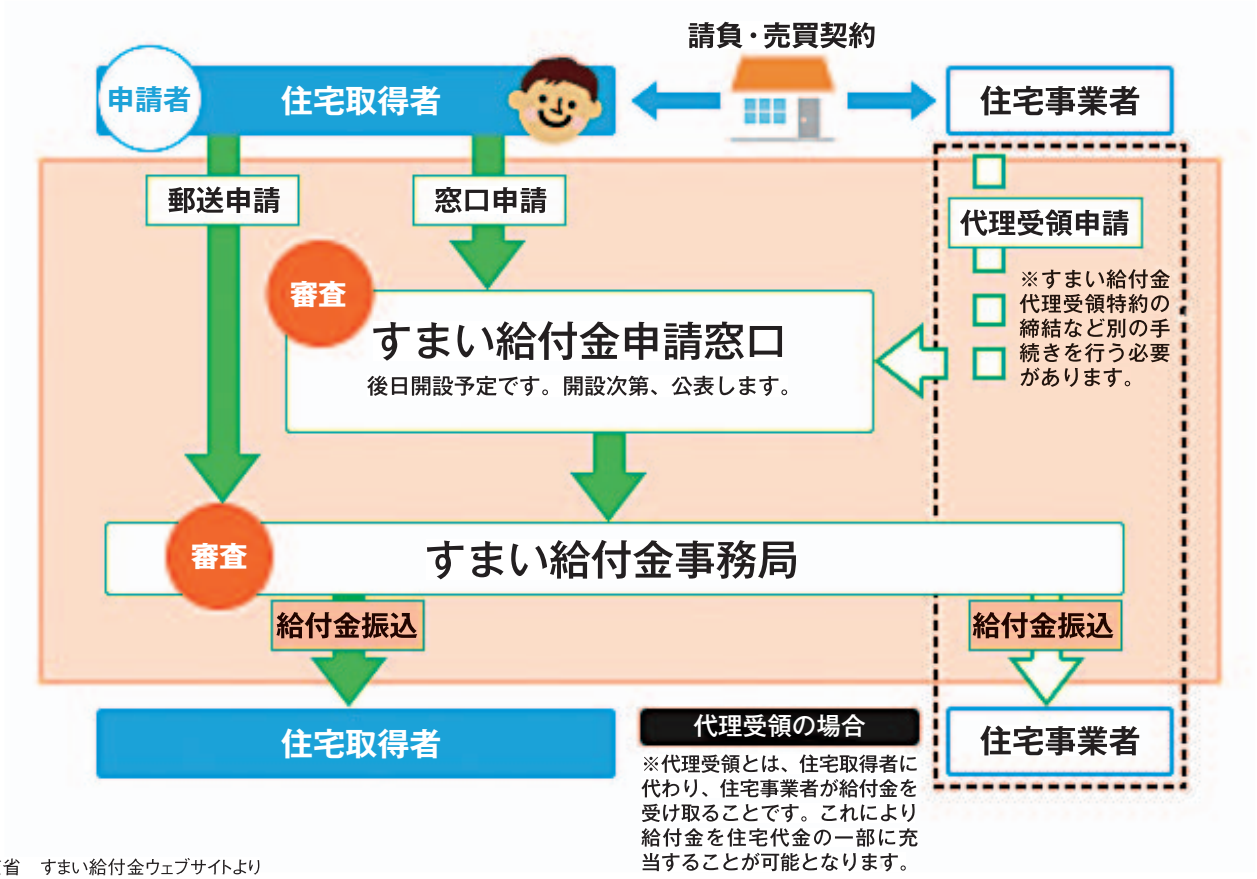
これに伴い、政府は住宅取得者の負担を減らすための「すまい給付金」制度を創設し、４月１日から運用を開始します。すまい給付金は、新築住宅だけではなく、宅建業者が売主となる一定要件を満たした中古住宅にも適用されます。本コーナーでは前号に続いて、中古住宅にかかるすまい給付金について解説いたします。

申請方法について

申請は、取得した住宅に入居した後に可能となります。

すまい給付金事務局に郵送で申請する郵送申請または全国に開設するすまい給付金申請窓口に持参して申請する窓口申請のどちらでも可能です。郵送先および申請窓口は、決まり次第、すまい給付金のホームページ等を通じてお知らせいたします。

なお、住宅事業者等が、申請手続を代行する手続代行も可能です。



国交省　すまい給付金ウェブサイトより

申請に必要な書類について（中古住宅）

すまい給付金の給付申請書は、給付金受領方法（申請者本人が給付金を受領、または事業者が代理で給付金を受領）、住宅ローン利用の有無により、それぞれ異なります。

受領方法	住宅ローンの利用の有無	申請書 No.
本人受領	住宅ローン利用	中 C-1
	現金取得	中 C-2
代理受領	住宅ローン利用	＜準備中＞
	現金取得	＜準備中＞

給付申請書のサンプル

確認書類について（中古住宅）

申請に必要な確認書類も、取得住宅の種類や住宅ローン利用の有無により異なりますのでご注意ください。

準備が必要な確認書類および入手方法について（中古住宅の場合）

書類名称	確認内容	入手方法・発行者
①住民票の写し（取得住宅に移転後のもの）	取得住宅への居住、入居日など	市区町村（引越し後）
②不動産登記における建物の登記事項証明書・謄本（所有権保存登記されているもの）	取得住宅の実在性、床面積、持分者、持分割合	法務局
③個人住民税の課税証明書（非課税証明書）	住宅取得者の収入（都道府県民税の所得割額）	市区町村（引越し前）
④不動産売買契約書	取引の実在性、適用消費税率	－
⑤中古住宅販売証明書	売主が宅地建物取引業者であること	売主が作成
⑥住宅ローンの金銭消費貸借契約書※	住宅ローン借入れの有無	－
⑦振込先口座が確認できる書類（通帳コピー等）	給付金振込口座の確認	
⑧売買時等の検査実施が確認できる書類 次の（ｉ）から（iv）のいずれか		
（ｉ）既存住宅売買瑕疵保険の付保証明書		引渡し時に売主から交付
（ii）既存住宅性能評価書（耐震等級1以上のものに限る）		登録住宅性能評価機関
（iii）住宅瑕疵担保責任保険の付保証明書	建設後10年以内であって、住宅瑕疵担保責任保険に加入している場合	売主
（iv）建設住宅性能評価書	建設後10年以内であって、建設住宅性能表示を利用している場合	売主

※住宅ローンの借り入れがある場合

個人が賃貸建物の建築のため建物を取り壊した場合の所得税の取扱い

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

Q **不動産賃貸業を営む個人が賃貸建物の新築のため、既存の建物を取り壊した場合の取壊し損失等に係る所得税の取扱いについて教えてください。**

A

1. 賃貸建物を取り壊した場合の取壊し損失等の取扱い

（1）取壊しにより生じた損失等の必要経費算入

賃貸建物の取壊しや除却等により生じた損失（以下「資産損失」といいます）の金額については、その損失の生じた日の属する年分の不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入されます。この場合において、賃貸建物の取壊し時における不動産の貸付けが事業的規模であるのか、事業と称するに至らない規模（以下「業務的規模」といいます）であるかどうかにより、必要経費に算入できる金額が次のとおりに異なります。

①その貸付けが事業的規模の場合

その資産損失および取壊しに要した費用の全額が必要経費に算入されます。不動産所得の金額の計算上、控除しきれなかった損失の額は、給与所得など他の所得の金額との損益通算および青色申告の場合には純損失の繰越控除の適用を受けることができます。

②その貸付けが業務的規模の場合

その資産損失の額のうち、その取壊し年分の不動産所得の金額（その資産損失を控除する前の金額）を限度として、必要経費に算入されます。ただし、取壊しに要した費用は資産損失ではないので、その貸付けの規模にかかわらず、不動産所得を生ずべき業務について生じた費用として全額が必要経費に算入できます。

（2）損失の金額の計算の基礎とされる資産の価額

不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入される賃貸建物の資産損失の額は、その賃貸建物の未償却残額を基に計算されます。この場合の未償却残額とは、賃貸建物の取壊し等の日にその賃貸建物の譲渡があったものとみなした場合における、賃貸建物の取得費とされる金額とされます。賃貸建物など減価償却資産を年の中途で譲渡した場合、その年分の償却費の取扱いは納税者が譲渡所得の金額の計算上、取得費に含めるか、不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入するかのいずれかを選択できます。この取扱いは、資産損失の金額の計算においても同様に適用されます。

したがって、不動産所得の金額の計算上、賃貸建物に係る資産損失の計算の基礎とされる未償却残額は、納税者の選択により、次の①または②の取扱いとなります。

①その賃貸建物に係る償却費を不動産所得の必要経費に算入した場合

その賃貸建物の取壊し日時点における未償却残額となります。

②①以外の場合は、

その賃貸建物の取壊し年の前年 12 月 31 日時点における未償却残額となります。

（3）「事業的規模」に該当するかどうかの判定基準

前述（1）において、不動産の貸付けが事業的規模かどうかは、社会通念上、事業と称するに至る程度の規模で行われているかどうかにより、実質的に判断されます。ただし、建物の貸付けについて、次のいずれかの基準に当てはまる場合は、原則、事業として行われているものとして取り扱われます。

①貸間、アパート等については、貸与することのできる独立した室数がおおむね 10 室以上であること。

②独立家屋の貸付けについては、おおむね５棟以上であること。

2.自宅を取り壊した場合の取り壊し損失等の取扱い

（1）取壊し損失等の必要経費不算入

自宅として使用していた建物の取壊しは、家事上の資産を任意に処分したものと考えられます。したがって、その取壊しが賃貸建物に係る事業または業務を開始するためであっても、その取壊しによる損失の額及び取壊しに要した費用の額は、不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入することができません。

（2）取壊し損失等の新築建物の取得価額不算入

自宅の取壊しによる損失および取壊しに要した費用の額は、賃貸建物の建設等のために要した原材料費、労務費および経費の額や、賃貸建物を業務の用に供するために直接要した費用の額に該当しないため、新築した賃貸建物の減価償却計算の基礎とされる取得価額に算入できません。

3. 賃貸併用住宅を取り壊した場合の取壊し損失等の取扱い

賃貸併用住宅の取壊し損失等において、業務の遂行上必要であり、かつ、その必要である部分を建物の床面積による按分等で明らかに区分することができる場合には、その部分に相当する損失等の額は不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入されます。

不動産お役立ちQ&A

賃貸相談

家賃の増額と賃借人の妻の承諾

Q 家賃の増額を請求しましたが、賃借人が仕事で忙しいらしく滅多に会うことができないため、その妻との間で増額を合意しました。妻との合意では値上げは認められないのでしょうか。

A

1. 家賃の増額の合意の当事者

賃貸借契約を締結した当事者は、賃借人である夫ですから、賃料の増額等の賃貸借契約の内容の変更については、契約当事者である賃借人本人と交渉し、合意するのが原則であることはいうまでもありません。たとえ、妻であるといっても、賃借人本人とその妻とは別人格だからです。

したがって、例えば賃貸事業用ビルの賃貸借契約において、賃料の増額請求をする際に、賃借人である事業者本人と面談ができないからといって、賃借人である事業者の妻との間で値上げの合意が成立したとしても、それは賃借人本人との合意ではありませんから、値上げの効力を生ずる余地はありません。

賃貸借の目的が賃貸事業用ビルではなく、アパートやマンションのように居住用建物である場合でも、原則的には賃借人本人との合意をすべきです。ただし、居住用建物の場合には別の考慮が働くことも事実です。なぜなら、居住用建物は賃借人である夫と妻の日常生活の場であり、夫婦の共同生活の維持のためになされた賃貸借契約であるとみられるからです。この場合には、夫婦の日常家事に関する債務の連帯責任を定めた民法第761条の適用が問題となります。

2. 夫婦間の日常家事債務の連帯責任

民法第761条は、「夫婦の一方が日常の家事に関して第三者と法律行為をしたときは、他の一方は、これによって生じた債務について、連帯してその責任を負う。ただし、第三者に対し責任を負わない旨を予告した場合は、この限りでない。」と定めています。この規定は、婚姻生活の経済的共同性を踏まえて、夫婦と取引をする第三者との対外関係において、夫婦の共同生活の維持に関して生じた債務については夫婦が連帯責任を負う旨を定めたものです。もっとも、夫婦といえども別人格ですから、夫婦が連帯責任を負う根拠については、最高裁の判例は「その明文上は、単に夫婦の日常家事に関する法律行為の効果、特にその責任についてのみ規定しているに過ぎないけれども、同条は、その実質においては、さらに右のような効果の生じる前提として、夫婦は相互に日常の家事に関する法律行為につき他方を代理する権限を有することをも規定していると解するのが相当である。」（最判昭和44年12月18日）との判断を示しています。

3. 家賃の値上げと日常家事範囲

問題は、ある行為が日常家事に該当するかの具体的な判断基準です。日常家事とは、「未成熟の子を含む夫婦の共同生活に必要とされる事務」と考えられますので、家族の食料、水道光熱費、衣料の購入や、医療費、子供の養育・教育費、家具等の購入費のほか、家賃の支払い等が含まれることにほぼ異論はありません。問題は家賃の増額です。これについては、夫婦の一方が他方に対して、その者が負担する支払義務を加重させるものですので、日常家事の範囲に含まれるかは慎重に判断する必要があります。

日常家事の範囲は、夫婦の職業、資産、収入、社会的地位等からみて当該夫婦の共同生活維持のための相応の行為か否かという観点も考慮されますが、前記最高裁の判例は、「問題になる具体的な法律行為が当該夫婦の日常の家事に関する法律行為の範囲内に属するか否かを決定するに当たっては、同条が夫婦の一方と取引関係に立つ第三者の保護を目的とする規定であることに鑑み、単にその法律行為をした夫婦の共同生活の内部的な事情やその行為の個別的な目的のみを重視して判断すべきではなく、さらに客観的に、その法律行為の種類、性質等をも十分考慮して判断すべきである。」と判示しています。

債務の負担という観点からは、一般的に高額・高金利の金銭借入れは日常家事の範囲外であるとされています。また、クレジット契約においても収入に見合わない額の契約は日常家事の範囲外とされています。

逆に、夫婦の一方がした借金であっても、子の医療費と台所の改造に要した借財は日常家事の範囲とした裁判例があります。また、クレジット契約においても購入した商品が日常家事に用いられるものである場合には、クレジット契約が日常家事に含まれるとする裁判例が多くあります。このような考え方からすると、夫婦の共同生活のための建物賃貸借において、相当と考えられる範囲の増額については、日常家事に含まれると判断される可能性が高いものと考えられます。いずれにせよ、増額の合意は賃借人本人と行うことを心掛けることが必要です。

海谷・江口・池田法律事務所
弁護士 江口（えぐち） 正夫（まさお） 先生

法・律・相・談

近隣の暴力団事務所についての売主の説明義務

山下・渡辺法律事務所
弁護士 渡辺（わたなべ） 晋（すすむ） 先生

Q **会社の本社ビルを建築する目的で土地を購入しましたが、道路を隔てた向かい側に暴力団事務所が存在していました。売主から説明は受けていません。説明義務違反に基づいて、売主に対して売買契約を解除することができるでしょうか。また、損害賠償請求をすることは可能でしょうか。**

A

1. 回答

説明義務違反に基づく契約解除はできませんが、売主に対する損害賠償請求は可能です。

2. 売主の説明義務

契約の一方当事者が、契約の締結前に、契約を締結するか否かに関する相手方の意思決定に影響を及ぼすべき情報を知っていたときは、これを説明する信義則上の義務が生ずる場合があります。土地は日常的な活動の場ですが、人にとって平穏な生活が乱される居住環境にある場合には、心理的に安全な使用が妨げられます。道路を隔てて暴力団事務所が存在していることは、買主の意思決定に影響を及ぼしますから、売主の説明義務の対象となりうる事実です。

3. 東京地裁平成25年8月判決

（1）事案の概要

X社は、宅建業者であるY社から、従業員宿舎、サーバールーム等として利用する建物を建築する目的をもって、東京都港区所在の土地 206.90m²（本件土地）を購入した。道路を隔てた向かい側にあるビル（本件ビル）内には暴力団事務所があったが、X社は、この事実を知らず、Y社から説明を受けてもいなかった。Y社は競売手続で本件土地を取得しており、この事実を知っていた。

X社は、Y社に対して、①説明義務違反による契約解除、②説明義務違反による損害賠償請求、③瑕疵担保責任に基づく損害賠償請求を求めた。裁判所は、以下のとおり、①は否定し、②は肯定した。③については、隠れた瑕疵であること自体を認めず、請求を否定した（東京地裁平成 25 年 8 月 21 日判決。以下「東京地裁平成 25 年 8 月判決」という）。

（2）説明義務違反による契約解除の可否

『契約の一方当事者が、当該契約の締結に先立ち、信義則上の説明義務に違反して、当該契約を締結するか否かに関する判断に影響を及ぼすべき情報を相手方に提供しなかった場合には、当該一方当事者は、相手方が当該契約を締結したことにより被った損害につき、不法行為による賠償責任を負うことがあるのは格別、当該契約上の債務の不履行による賠償責任を負うことはない。すなわち、説明義務違反は、本件契約に基づく債務の不履行の問題ではないから、債務不履行を理由とする本件契約の解除も認められないというべきである（また、仮に説明義務を本件契約上の義務だと解したとしても、その違反は、契約の附随的義務の違反に過ぎないというべきであるから、解除の理由とはならない）』。

（3）説明義務違反による損害賠償請求の可否

『Y社は、本件競売手続において、最高価買受申出人から近隣のビルが指定暴力団の事務所として使用されていることを理由に売却不許可の申出がされ、追加の現況調査が行われ、補充評価書が提出されたという経緯を知っていたこと、Y社自身も競売に先立ち、本件ビルの存在が気になり、本件事務所が暴力団の事務所であるか否かを調査したこと、Y社は、調査の結果、本件事務所が「○○会系の興行事務所」であるとの認識はあったことが認められ、（…中略…）近隣に暴力団事務所又はこれに類する施設が存在することは、本件事務所の存在がX社が本件契約を締結するか否かの判断に影響を及ぼす重要な事項になり得ることはY社において容易に認識することができたと考えられる。

Y社は、X社に対し、本件契約の締結に先立ち、本件事務所の存在及びこれについての自己の調査結果を告知することはなかったのであるから、信義則上の説明義務違反は免れない』。

（4）瑕疵担保責任の成否

『本件事務所は、暴力団関係者により使用されている事務所であっても、暴力団の活動の拠点となっている施設であるとまでは認められず、本件契約締結当時、本件土地上の駐車場に本件事務所の関係者と思われる者による違法駐車が散見されたほかは、本件事務所の存在により、具体的に近隣住民の生活の平穏が害されるような事態が発生していたわけでもないから、本件土地上に建物を建築して利用することが困難な状況にあるとは認められない。そうすると、本件土地が、一般の宅地が通常有する品質や性能を欠いているということはできない』。

4. まとめ

心理的ないし環境的欠陥の問題は、不動産取引に携わる宅建業者にとって重要であり、現実的かつ深刻な問題として、具体的事案での対処が求められています。ところが、現実に生起する問題は千差万別であり、対応には苦慮せざるを得ないことも少なくありません。東京地裁平成 25 年 8 月判決は、日常の実務においても、参考にするべき重要な先例です。

不動産業者のための コンプライアンス

第19回

コンプライアンスと危機管理経営

危機管理経営アナリスト 金重 凱之（かねしげ よしゆき）先生

今回は、コンプライアンス違反への対処の３つの段階についてお話しします。

【5】コンプライアンス違反への対処の3つの段階

(1)循環型危機管理経営手法の活用

企業がコンプライアンス違反という事態に陥らないためには、どうすればよいのでしょうか。私は、米国で広く知られている“循環型危機管理手法”の活用を推奨したいと思います。

“循環型”とは、具体的に危機管理手法を３つの段階のサイクルの中でとらえるという考え方です。コンプライアンス違反への対処についても、こうした考え方が参考になります。

その３つの段階とはおおむね次のようなものです。

A 平常時の事前対策の立案・実施（およびコンプライアンス違反に対処する緊急時の応急対策や収束時に実行する事後対策の準備）の段階

まず、第１段階は、平常時の段階です。

ここでは（ｉ）コンプライアンス違反の発生を未然に防止するための各種措置（例えば、企業不祥事防止対策）や（ii）コンプライアンス違反の発生した場合の影響を最小化するための措置（例えば、対処マニュアルの整備）などの事前対策を立案・実施する段階です。言うまでもなく、コンプライアンス違反は起こさないことが最善の策なのです。

ここで思い起こされるのが、「曲突（きょくとつ）薪（たきぎ）を徙（うつ）す」という諺（ことわざ）です。危機管理に関して、事前対策の重要性について説いた諺ですので、お調べいただきたいと思います。

と同時に、この段階は、万一コンプライアンス違反が発生した場合の応急対策及びその収束後の事後対策（再発防止措置や復旧措置など）を事前に準備しておく段階でもあります。

B 緊急時の応急対策実施の段階

第２段階は、実際にコンプライアンス違反が発生した段階です。

事前対策を徹底し努力していても、コンプライアンス違反が発生した場合に、その応急対策を実施するのが第２段階です。

すでにコンプライアンス違反が起こっているため、事前に検討･準備しておいた応急対策上の対処方針、マニュアル等に従い、直ちに緊急対処することによって具体的影響を最小化する段階です。

C 収束時の事後対策実施の段階

第３段階は、こうしたコンプライアンス違反に適切に対処し収束した段階です。

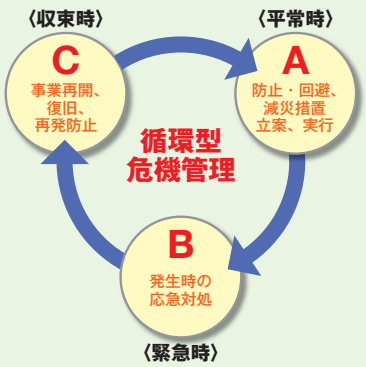
この段階は、（ｉ）例えば自然災害への対処のケースにおいては、事前に検討・準備しておいた復旧措置を通じて事業活動を早期に再開・継続する事後対策の実行段階であり、他方（ii）例えば法令違反の重大事件への対処のケースにおいては、事案の反省教訓に基づいて再発防止措置を検討・実行する事後対策の段階です。

以上のように、コンプライアンス違反への対処は、平常時の事前対策から、発生してしまった緊急時の応急対処や収束時の復旧対策または再発防止対策を経て、新たな平常時の段階に進むことになるのです。

このようにして、コンプライアンス違反への対処は、過去の反省･教訓を踏まえ、新たに発展して循環するのです。これが“循環型危機管理経営手法”をコンプライアンス違反の対策に活用したものです。

これを簡単に図示すると、右図のようになります。

《循環型危機管理経営》



次回は、コンプライアンス違反への対処の重点と総合戦略の確立についてご説明しましょう。

地方本部の動き

『創立30周年』を迎えて

森 幸一
千葉県本部長

千葉県本部は全国で５番目の会員数にまで発展し、無事、創立30周年を迎えることができました。皆さまのご尽力とご協力に深く感謝いたします。

千葉県本部

平成 25 年 12 月 4 日に『千葉県本部 創立 30 周年記念式典』を開催いたしました。式典開催に際しましては、林理事長をはじめ総本部役員、全国の本部長、国・県議会議員等のご来賓、そして、会員の皆様など多数のご臨席を賜り誠にありがとうございました。お陰様ですべての行事を盛会裏に終了することができました。

当本部は、昭和 58 年 12 月 8 日に会員総数 29 名で創立、現在では約 1,000 社に達し、全国で 5 番目の会員数にまで発展することができました。関係各位のご尽力・ご協力に改めて敬意と感謝の言葉を申し上げます。

当県は、平成 23 年の東日本大震災では、津波や液状化等で多大な被害を受けたことから、記念講演では、防災システム研究所所長山村武彦氏による『消費者と不動産業者のための実践的防災・危機管理』と題し講演を行いました。

記念式典では、森田健作知事の祝辞や団体・個人の知事表彰をはじめ、理事長・本部長表彰を挙行、祝賀会では、鏡開きをはじめ、ニューフィルハーモニーオーケストラ千葉による『木管五重奏の響き』をお楽しみいただきました。

当本部は、ようやく 30 年の年輪を重ねたところですが、会員の皆様方のご期待に添うべく創立 50 周年・100 周年を目指し、一層の努力をいたす所存です。

国交省 EXPRESS

平成 26 年 2 月 28 日　官報 6239 号より

○国土交通省告示第百七十二号

宅地建物取引業法（昭和二十七年法第百七十六号）第四十六条第一項の規定に基き、昭和四十五年建設省告示第千五百五十二号の一部改正する告示を次のように定める。

平成二十六年二月二十八日

国土交通大臣　太田　昭宏

第二の表中「百分の五・二五」を「百分の五・四」に、「百分の四・二」を「百分の四三二」に、「百分の三・一五」を「百分の三・二四」に改める。

第四中「一・〇五倍」を「一・〇八倍」に、「〇・五二五倍」を「〇・五四倍」に改める。

第五中「一・〇五倍」を「一・〇八倍」に改める。

第七中「百五分の百」を「百八分の百」に改める。

附則

（施行期日）

1　この告示は平成二十六年四月一日から施行する。

（経過措置）

2　社会保障の安定財源の確保等を図る税制の抜本的な改革を行うための消費税法の一部を改正する等の法律（平成二十四年法律第六十八号）附則第五条第三項の規定により同法による改正前の消費税法第二十九条に規定する税率によることとされる消費税に相当す金額を含む宅地又は建物の売買、交換又は貸借の代理又は媒介に関して宅地建物取引業者が受けることのできる報酬の額については、なお従前の例による。

1月 会の活動および各種会議の要旨

全日・保証合同

●広報委員会・正副打合せ
日時　平成26年1月8日（水）14時～
内容　1.1月号の結果報告
2.2月号の進捗状況
3.3月号の編集計画（案）
4.平成26年度事業計画・予算（案）策定
5.その他

●組織委員会
日時　平成26年1月15日（水）16時～
内容　1.平成26年度事業計画・予算（案）策定
2.青年部会に関する件
3.地方本部組織
4.その他

●表彰選考委員会
日時　平成26年1月16日（木）12時～
内容　1.平成26年秋の叙勲・褒章候補者の推薦
2.平成26年大臣表彰候補者の推薦
3.地方本部・創立記念式典表彰者
4.その他

●財務委員会
日時　平成26年1月17日（金）10時～
内容　1.平成26年度事業計画・予算（案）策定
2.その他

●綱紀委員会
日時　平成26年1月20日（月）15時30分～
内容　1.平成26年度事業計画・予算（案）策定
2.その他

●教育研修委員会
日時　平成26年1月22日（水）14時30分～
内容　1.平成26年度事業計画・予算（案）策定
2.その他

●総務委員会
日時　平成26年1月30日（木）15時30分～
内容　1.平成25年度事業報告・決算
2.平成26年度事業計画・予算（案）策定
3.その他

全日本不動産協会

●流通推進委員会
日時　平成26年1月23日（木）15時～
内容　1.平成26年度事業計画・予算（案）策定
2.その他

不動産保証協会

●弁済委員会
日時　平成26年1月23日（木）9時30分～
内容　1.認証審査案件
2.事業計画・予算、その他懸案事項等

●一般保証業務委員会
日時　平成26年1月23日（木）15時～
内容　1.利用促進のための方策
2.平成25年度事業報告と平成26年度の予算
3.次回委員会の日程

平成26年1月　新入会者名簿

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	(株)えぞ企画
	札幌市	(株)オリエントプランニング
	札幌市	(株)ジェネシス
	札幌市	(株)ジャパン
	札幌市	(株)スペチアーレ
	札幌市	(株)リン
青森県	弘前市	(有)木村住建工業
宮城県	仙台市	(株)ジョイシティ
秋田県	秋田市	石井建築設計事務所
山形県	米沢市	ひかり不動産
茨城県	稲敷市	アースホームズ(株)
	取手市	(株)エステート
群馬県	前橋市	(有)大喜
	高崎市	(有)和幸
埼玉県	川越市	(株)アイアールハウス
	三郷市	(株)エイト
	新座市	(株)エスアールグランディ
	さいたま市	さいたまリビング(株)
	行田市	(株)セカンドムーブ
	川口市	(株)ライフデザイン
	越谷市	レイクタウンホームズ(株)
千葉県	木更津市	(株)アイル
	大網白里市	栄和ハウジング(株)
	鎌ケ谷市	(株)こぺる
	白井市	(有)ダイユウエンタープライズ
	市原市	(有) モトヨシ
東京都	千代田区	(株)ＲＪＣリサーチ
	港区	(同)アクア
	文京区	(株)アビリティー
	国立市	(株)アラーク・コーポレーション
	港区	(株)イノベーター
	豊島区	(株)インベスト２２
	千代田区	ウジメディエイト(株)
	品川区	(株)ＡＲＣ
	目黒区	エデッサ・キャピタル(株)
	渋谷区	(株)ＮＬ不動産
	江東区	(有)小川
	中央区	(株)オクトハウス
	中央区	(株)オトムメディア
	世田谷区	(株)ＧＲＡＮＤ　ＳＵＰＰＯＲＴ
	羽村市	(有)幸邦
	中央区	(株)ゴールデンアドバンス
	中央区	三和(株)
	大田区	(株)シーシーイー
	千代田区	(株)成和
	中央区	(株)ソラエ
	千代田区	(株)テインコーポレーション
	豊島区	(株)テラス
	台東区	東京エステート(株)
	千代田区	東京城南五山不動産(株)
	渋谷区	(株)東建
	新宿区	(株)トーチホームズ
	西東京市	ドリーム・ライフ(株)
	町田市	(株)パーソネット
	渋谷区	ファムエージェント(株)
	文京区	文京トラスティ(株)
	豊島区	(株)ホットパッションエステート
	新宿区	(株)みどり総合不動産
	中央区	水奈月商事(株)
	中野区	ライフ・サービス・コンサルタンツ(株)
	中央区	(株)ランアップ
	新宿区	(株)リアン
	渋谷区	ＬｉＶＣＯ(同)

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	渋谷区	Reve−Record(株)
	渋谷区	(株)worth style home
神奈川県	足柄下郡	(株)アスターホーム
	横須賀市	(株)コウセイハウジング
	川崎市	(株)Safari B Company
	茅ヶ崎市	(株)住地ホームサービス
	川崎市	(株)プレゼントホーム
	横浜市	(株)横浜スタンダード
	横須賀市	(株)ワン・エイト
石川県	金沢市	R−STORE (株)
	金沢市	寺町不動産
山梨県	甲府市	(株)ネクスト企画
静岡県	静岡市	(株)暮らしの工房
	静岡市	(株)Ｊ'ｓＨＯＭＥ
	静岡市	ディーアールホームズ
	静岡市	(株)ハルヒマネジメント
愛知県	名古屋市	(株)銭屋不動産
	名古屋市	タートルライフ
	江南市	(株)太一不動産
	名古屋市	(株)プライムケイ
三重県	四日市市	(株)アルファエステート
	四日市市	(株)音羽コーポレーション
	鈴鹿市	(株)チカ・ハウジング
滋賀県	守山市	ウィナーズホームサービス(株)
	守山市	マコト建設(株)
大阪府	大阪市	ｉ House (株)
	大阪市	ＩＭＩコーポレーション(株)
	大阪市	近畿リアルエステート(株)
	大阪市	(株)グースマ・ギフト券をもらって得するお店
	大阪市	(株)グラッツ不動産
	大阪市	(株)グローリーホーム
	大阪市	ケイ・アイ・クリエイト(有)
	大阪市	(株)ケーズエステート
	大阪市	(株)サンボール
	大阪市	(株)セカンドステージ
	交野市	トキワ産業(株)
	大阪市	(株)平井設計コンサル事務所
	茨木市	(株)ブライトハウス
	枚方市	(株)フロンティア不動産販売枚方
	大阪市	(株)やました
	大阪市	(株)利休不動産
	大阪市	(株)Live in Japan
	大阪市	(株)レイスト
兵庫県	神戸市	(株)スマーク
	神戸市	ＴＯＡＮＥＴ(株)
	神戸市	(株)ライブトラスト
奈良県	五條市	(株)井上工務店
	大和高田市	ＦＭホーム(株)
島根県	安来市	(有)足立工業
岡山県	倉敷市	ライク
広島県	広島市	(株)ＴＹ不動産
	尾道市	山脇産業(株)
福岡県	行橋市	(有)昭栄産業
	福岡市	(株)スターク
	福岡市	(株)創和住研
	福岡市	(株)フィールドプランニング
	福岡市	(株)Mercury
	北九州市	宮興業(有)
	福岡市	(株)ＵＮＩＳＡＳＳ
大分県	大分市	(株)ネクストコミュニケーションズ
宮崎県	宮崎市	(株)アセット
鹿児島県	鹿児島市	(株)庭田総合事務所

インフォメーション
INFORMATION

4月号の予告

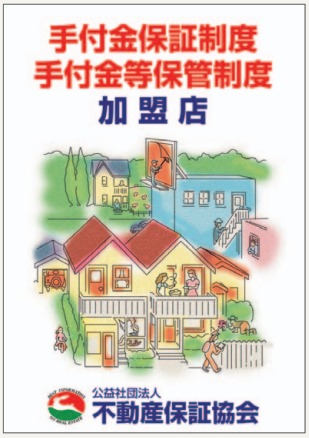
特集1
買取再販に追い風
消費者ニーズにどう応えるか?

特集2
集団的消費者被害回復法、
2016年以降の施行に備える
執筆:江口正夫 弁護士

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
- 不動産業者のためのコンプライアンス　金重凱之
- 3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GUIDE
- 2月　会の活動および各種会議の要旨
- 2月　新入会者名簿

安心と信頼のお手伝い!

ご存知ですか?
手付金保証制度
ご利用になっていますか?
手付金等保管制度



このステッカーが目印です。
お客様も安心!

▶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.fudousanhosho.or.jp

※弁済委員会審査結果については、不動産保証協会ホームページに掲載しています。

編集:(公社)全日本不動産協会　(公社)不動産保証協会　広報委員会
鬼木善久　藤村憲正　髙梨秀幸　石原孝治　村松清美　吉田啓司　松岡勇一

第36回 全日ホームページGUIDE

谷花音ちゃん写真素材が全国の会員の皆様で利用可能になりました

これまで東京都本部の会員限定でご利用いただいておりました、全日イメージキャラクター・谷花音ちゃんのイメージ画像が、2月11日より、全国の会員の皆様でご利用いただけることとなりました。

皆様の自社ホームページ上や、自社広告でのご利用が可能です。ご利用の申請は、全日ホームページからお願いいたします。

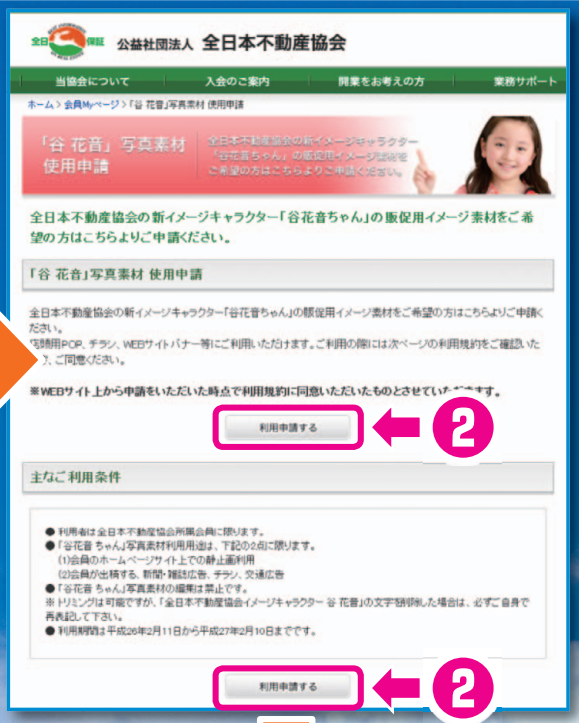
なお、**ご利用いただける期間は、平成26年2月11日～平成27年2月10日**となります。

＜主な利用条件＞

- 利用者は公益社団法人全日本不動産協会所属会員に限ります。
- 「谷花音ちゃん」写真素材利用用途は、下記の2点に限ります。
  （1）会員のホームページサイト上での静止画利用
  （2）会員が出稿する、新聞・雑誌広告、チラシ、交通広告
- 「谷花音ちゃん」写真素材の編集は禁止です。
  ※ トリミングは可能ですが、「全日本不動産協会イメージキャラクター　谷　花音」の文字を削除した場合は、必ずご自身で再表記してください。
- 利用期間は平成26年2月11日から平成27年2月10日までです。

＜サンプル画像の一部＞

<申請から素材受け渡しまでの流れ>



HOW TO

申請から素材受け渡しまでの流れ

1. 会員ログイン⇒❶「谷花音ちゃん販促用素材ダウンロードはこちら」バナーをクリック
2. 利用条件などをよく読んでから、❷「利用申請する」ボタンをクリック
3. 必要項目をご入力の上、❸「上記規約に同意する」にチェックを入れ、❹「確認画面へ」ボタンをクリック
4. 申請完了ページに表示されるダウンロードページのURL、または申請完了後に届いたメールに記載されているダウンロードページのURLにアクセスし、素材をダウンロードしてください。ダウンロードページの有効期限は申請日から24時間です。24時間を超えるとページにアクセスできなくなりますので、再度ご利用の際には改めて申請をお願いします。なお、素材のダウンロードは1つの素材につき5回までとなっています。

monthly REAL ESTATE
マンスリーリアルエステート
［3月号］●発行所：公益社団法人 全日本不動産協会 ●発行人：林 直清 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 TEL.03-3263-7030（代表） ●定価：500円（本体価格476円）

今月の名木

ひょうたん桜〈高知県〉

樹齢約500年、樹高21m、根元回り6m、県の天然記念物にも指定されているウバヒガンの古木。名前の由来は、つぼみの形がひょうたんに似ていることから。見ごろは例年4月上旬。毎年、お花見に訪れる人で賑わう。ひょうたん桜公園内にはほかにも、園内の約2万5,000本の芝桜が植栽されており、桜の終盤時期に一面ピンク色の花を咲かせる。

面　積／332.96㎢
総人口／6,305人

仁淀川町は、高知県の北西部、四国山地山中の仁淀川上流域に位置する町で、高知市から45kmの距離にある。

仁淀川はその源を愛媛県の石鎚山に発し、愛媛県と高知県の7市町村を経由して太平洋へと注ぐ流路延長124kmの1級河川。国土交通省が平成25年に発表した「平成24年度全国1級河川の水質ランキング」では1位を獲得し、カヌーやラフティングなどのアクティビティのほか、釣り・キャンプ・川遊びなどで多くの人に親しまれている。町の主な産業は農業と林業。急峻な傾斜地で栽培されるお茶やトマト、ゼンマイ等は、品質の良さで高い評価を得ている。

仁淀川

中津渓谷

●発行所
公益社団法人 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/

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。