

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

6
JUNE
2021

〔巻頭特集1〕

ウェルネスに配慮した働き方と オフィス戦略の在り方

〔特集2〕

フィンテックが
不動産業界に及ぼす影響

〔賃貸管理ビジネス〕

管理業務を「見える化」して、
オーナーにアピール

〔物件調査のノウハウ〕

“契約の内容不適合”とされた
“契約の内容”とは何でしょうか？



保証のお知らせ

一般保証制度のご案内

●法人代表者の個人保証（連帯保証）が不要

法人会員が初めて一般保証制度を申し込む場合でも「法人代表者の個人保証（連帯保証）」が必要ありません。

●お客様の署名押印が不要

当制度の申込みの際、お客様（被保証者）の署名押印が不要であるため、申込みまでの作業・時間が省略できます。

●一般保証制度登録制に登録すると、以下のメリットがあります

- ・一般保証登録宅建業者であることが保証協会のホームページで一般公開される。
- ・登録証、ステッカーが交付される。
- ・自社の物件広告等において、制度が利用できる広告表示が可能になる。
- ・一般保証制度の利用の申込みの際、法人の登記事項証明書の提出が免除される。

手付金保証制度・手付金等保管制度のご案内

手付金保証制度

売主・買主ともに一般消費者で、**会員が流通機構登録物件を客付媒介する売買契約**において、買主が売主に支払う手付金を万が一のために保全（保証）する制度です。



手付金等保管制度

会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が **売買代金の10%または1,000万円を超え**、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 制度の詳細
(公社)不動産保証協会ホームページ(会員専用ページ)
- 制度に関するお問い合わせ
(公社)不動産保証協会 総本部事務局
TEL.03-3263-7055
- 制度の申込み窓口
所属の地方本部事務局

弁済制度について

会員業者と宅地建物取引をしたお客様が損害を受け、苦情の解決が困難な場合には、当協会がその債権を認証することで、被害相当額（上限あり）の払い渡しを受けることができます。

※各事案の詳細はホームページ(会員専用ページ)内の**【保証だより】**に掲載されております。

令和3年度 第1回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	5 社	5 件	29,035,318 円
認 証	2 社	2 件	11,947,921 円
保 留	1 社	1 件	
否 決	1 社	1 件	
未審議	1 社	1 件	
令和3年度認証累計	2 社	2 件	11,947,921 円



(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶

不動産保証協会

検索

一般保証制度の他、法定研修会、弁済業務、各種保全制度など、保証協会の各種情報が掲載されております。



COVER PHOTO

西洋アジサイ

梅雨の風物詩であるアジサイは、桜(ソメイヨシノ)と同じく日本原産の稀有な花。しかし古典詩歌に詠まれることはほとんどなく、一般に人気が出たのは戦後のことだった。写真の西洋アジサイは、固有種が中国を経由してヨーロッパへ渡り、品種改良されて大正時代に里帰りしたもの。今では世界中に約2,000種もの品種があり、“東洋のバラ”として愛されている。

02 保証のお知らせ

特集1

04 ウェルネスに配慮した働き方と オフィス戦略の在り方

株式会社ニッセイ基礎研究所 百嶋 徹

特集2

08 フィンテックが不動産業界に及ぼす影響

株式会社優益FPオフィス 佐藤 益弘

特集3

10 商談にも使える!日本人の名字の由来

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 マンションの隣接住戸での自殺

弁護士 渡辺 晋

<税務相談>

14 地権者が土地区画整理事業により

補償金・清算金等の交付を受けた場合の所得税

税理士 山崎 信義

<相続相談>

16 事業用宅地等への小規模宅地等の特例について

公認会計士・税理士 野田 優子

<賃貸管理ビジネス>

18 管理業務を「見える化」して、オーナーにアピール

ideaman 今井 基次

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

20 宅建業法

資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

<進む!業界のIT化>

22 今、不動産業界でDXが求められている理由

Housmart 針山 昌幸

<物件調査のノウハウ>

24 “契約の内容不適合”とされた

“契約の内容”とは何でしょうか?

不動産コンサルタント 津村 重行

その他

26 協会からのお知らせ

28 地方本部の動き

29 新入会員名簿

30 NEWS FILE

ウェルネスに 配慮した働き方と オフィス戦略の在り方

企業が従業員の健康への配慮と働き方改革を実践することは、ESG（環境・社会・企業統治）経営やSDGs（持続可能な開発目標）の推進につながります。そのために企業は、まず健康に配慮した設えを備えた創造的なオフィスづくりが求められます。さらにメインオフィス（本社など本拠となるオフィス）を働く場の中核に据えつつ、個々の多様なニーズに最大限対応できる働く環境の多様な選択肢（在宅勤務、サテライトオフィスなど）を従業員に提供することも望まれます。

株式会社ニッセイ基礎研究所
社会研究部 上席研究員

百嶋 徹

1985年野村総合研究所入社、証券アナリスト業務、財務・事業戦略提言業務に従事。野村アセットマネジメント出向を経て、98年ニッセイ基礎研究所入社。専門は企業経営、産業競争力、イノベーション、AI・IoT、スマートシティ、CSR、企業不動産（CRE）等。明治大学経営学部特別招聘教授を歴任（2014～16年度）。CRE戦略の重要性をいち早く主張し、普及啓発に努める。



「健康経営」*と「働き方改革」は 「生産性革命」のクルマの両輪

企業にESGへの配慮を求める動きが世界的に拡大している今こそ、経営者は従業員の心身の健康（ウェルネス）や幸福感（ウェルビーイング）に配慮することを、中核的な経営課題に据えるべきです。健康経営とは「従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践することです。企業理念に基づき、従業員等への健康投資を行うことは、従業員の活力向上や生産性の向上等の組織の活性化をもたらし、結果的に業績向上や株価向上につながると期待されます」（経済産業省Webサイト）。

一方、働き方改革は「働く方々が、個々の事情に応じた多様で柔軟な働き方を、自分で『選択』できるようにするための改革です。日本が直面する『少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少』、『働く方々のニーズの多様化』などの課題に対応するためには、投資やイノベー

ションによる生産性向上とともに、就業機会の拡大や意欲・能力を存分に発揮できる環境をつくる必要があります」（厚生労働省Webサイト）。

政府の成長戦略として打ち出された「健康経営」と「働き方改革」の本質は、ともに従業員の活力・意欲・能力・創造性を存分に引き出し働きがい・快適性・健康・幸福感を向上させることを通じて、「従業員の生産性向上」を図ることにあり、施策面で重なり合う部分も多いと思われます。経営トップは両者を、労働生産性の抜本的向上を図る「生産性革命」のクルマの両輪と捉えるべきです。健康経営と働き方改革の相乗効果により、プレゼンティーズム（健康問題による出勤時の生産性低下）やアブセンティーズム（健康問題による欠勤）の減少・解消を目指すことが求められています。

また、2015年の国連サミットで採択された2030年までの国際社会全体の開発目標であるSDGsでは、持続可能な世界を実現するための17のゴール（目標）の中に、「目標3：すべての人に健

康と福祉を」と「目標8：働きがいも経済成長も」が掲げられていますので、健康経営と働き方改革の実践は、SDGs推進への貢献にもつながります。

経済産業省と東京証券取引所は、2014年度から、健康経営に優れた東証上場企業を「健康経営銘柄」として選定し公表することで、企業の健康経営の取組みが株式市場などで適切に評価される仕組みづくりに取り組んでいます。健康経営の実践は、企業規模や業種に関わらず企業経営の「原理原則」として重要であるため、上場企業や大企業だけでなく中小企業にも取組みが望まれます。このため、健康経営に取り組む企業に見える化をさらに進めるため、上場企業に限らず、未上場企業などを「健康経営優良法人」として認定する制度（経済産業省が制度設計、日本健康会議が認定を行う）も設けられています。政府は、このような環境整備を通じて、企業による健康経営の取組みを促進することを目指しています。

※「健康経営」は特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標です。

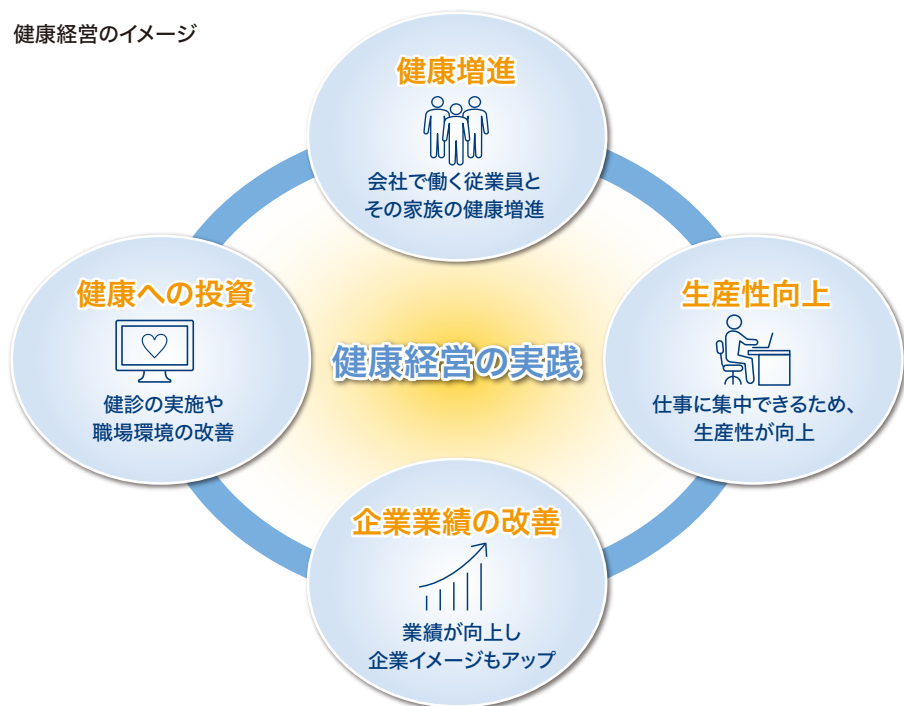
抜本改革が求められる 従業員の生産性向上

日本企業において、健康経営や働き方改革を推進する施策としては、これまでのところ制度面の取り組みが多く、従業員の生産性向上をサポートする投資を行うなどの抜本的な改革を断行するケースは、必ずしも多くないのではないのでしょうか。特に働き方改革については、これまでのところ、その本質である「従業員の生産性向上」に向けたサポートや施策がないまま、「●時以降はオフィスにはならない」というような一律的なやり方で、従業員にオフィス内での単なる時短の徹底を強いている企業が多いように感じます。例えば、研究職や企画職などは本来裁量的な働き方が適する職種であるため、強く時間に縛られると、かえって仕事の効率が阻害されかねません。もちろん、心身の健康を害するような長時間労働は当然許されませんが、一律の時短ありきの風潮には困惑している従業員も多いのではないのでしょうか。

本来は、経営者・管理職が業務・タスクの棚卸しを行い、強化・継続すべきものとやめるべきものに仕分けをすることは、働き方改革実施前の準備としてやっておくべき作業です。会社側がそれを怠り仕事量がこれまでと変わらないまま、従業員にオフィス内での時短を一方的に強いると、結局自宅に仕事を持ち帰るなどオフィス外でその仕事量をこなさざるを得ないため、オフィス内での時短が達成できているように見えても、実質的な時短には全くならず、従業員のストレスはかえって蓄積するばかりで、心身の健康リスクを高めることにつながりかねません。

労働生産性は「付加価値÷(就業者数×労働時間)」で算出されますので、「付加価値＝労働生産性×(就業者数×労働時間)＝労働生産性×総労働時

健康経営のイメージ



※「健康経営」は特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標です。
KDDI健康保険組合のホームページより引用

間」と展開できます。この算式から、単なる時短の徹底では付加価値が減少するだけで、成長戦略にはつながりません。不健全で過度な長時間労働を是正しながら、経済成長を果たすためには、労働生産性の抜本的な向上が欠かせません。生産性を上げるためには、もちろん個々の従業員の創意工夫も大切ですが、その抜本的な向上は従業員だけでなく、経営トップがコミットすべき経営課題です。生産性向上に向けて従業員を積極的にサポートすることは、経営者の責務と捉えるべきです。企業にとって本当に重要なのは一律的な残業規制ではなく、従業員の多様で柔軟な働き方のニーズに最大限対応しつつ、従業員の健康・快適性・幸福感の増進に資する働く環境を提供することのはずです。

創造的オフィスを健康経営推進の ドライバーに位置付ける

新型コロナウイルス禍の中で、大企業を中心に多くの企業で導入された在宅勤務でのテレワークは、緊急時の

BCP(事業継続計画)対策であって働き方改革とは次元が異なります。テレワークは平時でも多様な働き方の選択肢としてももちろん欠かせません。一方、企業においてイノベーションを創出したり企業文化や従業員の帰属意識を醸成するためには、リアルな場での濃密なコミュニケーションが欠かせず、これはテレワークでは代替できないため、メインオフィスの重要性は今後も変わりません。

私は、従業員の創造性を企業競争力の源泉と認識し、それを最大限に引き出しイノベーション創出につなげていくための創造的なオフィス、すなわち「クリエイティブオフィス」の構築・運用が重要であり、経営トップは、クリエイティブオフィスを健康経営や働き方改革の推進のドライバーに位置付けるべきだと考えています。先進的・創造的なオフィスづくりには、いくつかの共通点が見られ、私は、これを「クリエイティブオフィスの基本モデル」と呼んでいます。まずこの基本モデルを貫く大原則は、オフィス全体を街や都市など一種の「コミュニティ」や「エコシステム」として捉える設計コンセプトに基づいている、という

図表1 クリエイティブオフィスの基本モデル(大原則・具体原則)の概要

大原則	5つの具体的原則	概 要
オフィスシステムと捉える	① 企業内ソーシャル・キャピタルを育む視点	休憩・共用スペースの効果的設置、執務フロアのレイアウトの工夫などにより、従業員間のつながり・交流を促進
	② 多様性を尊重する視点	多様な働き方など様々な利用シーンを想定した、多様でバランスの取れた働く場の選択肢を従業員に提供
	③ 地域コミュニティと共生する視点	不動産が地域社会の自然環境・景観に及ぼす外部不経済を抑制・解消する一方、地域社会に生み出す外部経済効果(地域活性化など)を最大化
	④ 安全性に配慮する視点	ビルの耐震性能、省エネ性能、自家発電機能の強化などにより、従業員の安全確保やBCP(事業継続計画)遂行に資するオフィスを構築
	⑤ 「健康経営」を実践する視点	従業員の心身の健康・活力、快適性、働きがいの向上に資するオフィスを構築、健康経営や働き方改革推進のドライバーと位置付ける

(備考)「健康経営」は、特定非営利活動法人健康経営研究会の登録商標。
(資料)百嶋徹「第7章・第1節イノベーション促進のためのオフィス戦略」「研究開発体制の再編とイノベーションを生む研究所の作り方」(技術情報協会、2017年10月)

ことです。私は、この大原則のもとで、5つの具体的な原則を掲げていますが、その具体原則の1つとして、「原則⑤：「健康経営」を実践する視点」、すなわち「従業員の心身の健康・活力、快適性、働きがいの向上に資するオフィスを構築すること」が挙げられます(図表1)。

加えて、「原則②：多様性を尊重する視点」、すなわち「多様な働き方など様々な利用シーンを想定した、多様でバランスの取れた働く場の選択肢を従業員に提供すること」は、働き方改革における中核的な視点であるとともに、従業員の健康・快適性にも間接的に効いてくる重要な視点である、と考えています。この原則②を実践するためには、メインオフィス内でも、従業員同士の交流を促すオープンな環境や集中できる静かな環境など多様なスペースの設置が求められます(図表2)。社内でデスクを

固定しない「フリーアドレス」は、従業員同士の交流を促す施策の1つですが、この場合も、1人で集中して業務に取り組めるスペースを併設するなどの工夫が必要です。また平時での在宅勤務は、経営側からの指示ではなく、従業員が働き方の選択肢の1つとしていつでも自由に選択できるようにすべきです。一方、メインオフィスと在宅勤務の間に存在するサテライトオフィスやコワーキングスペースなどのサードプレイスオフィスを選択肢に加えることも一考です。サテライトオフィスは、在宅勤務を補完する郊外型に加え、都市圏や地方に立地する施設の活用も一法でしょう(図表2)。このように企業は、メインオフィスを働く場の中核に据えつつも、個々の多様なニーズに最大限対応できる働きやすい環境の多様な選択肢を従業員に提供することが求められます。

「企業が事業継続のために使う不動産を重要な経営資源の1つに位置付け、その活用、管理、取引に際し、CSR(企業の社会的責任)を踏まえた上で、企業価値最大化の視点から最適な選択を行う経営戦略」を「CRE(企業不動産:Corporate Real Estate)戦略」と呼びますが、クリエイティブオフィスの構築・運用も、このCRE戦略の下で組織的に取り組まなければなりません(図表3)。

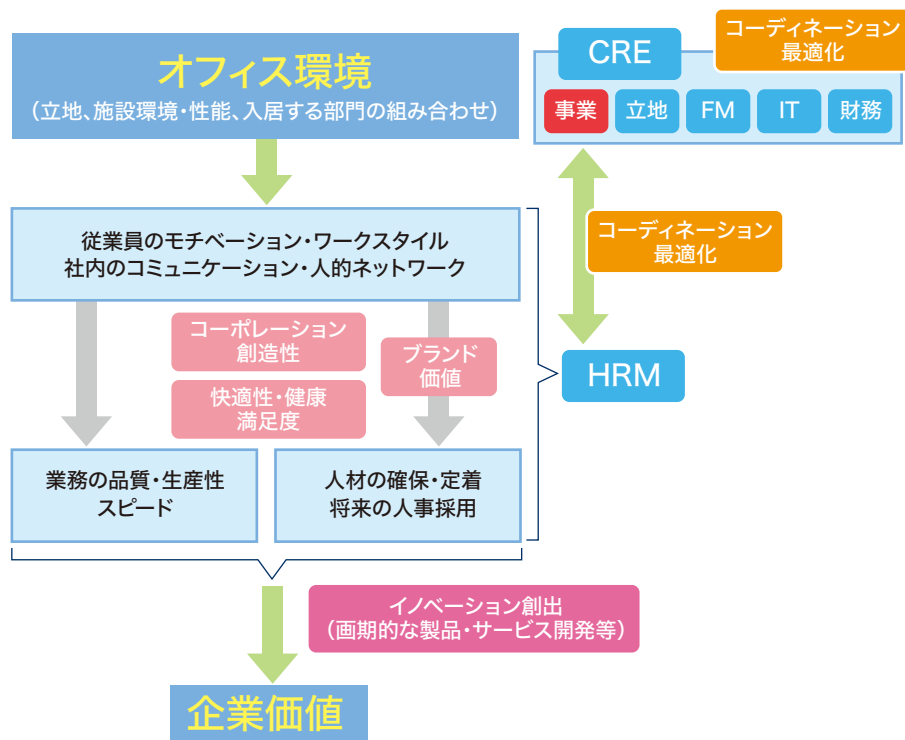
米国では、WELL認証(WELL Building Standard)と呼ばれる、入居者の健康や快適性に焦点を当てて建物を評価する世界初の認証制度が、2014年からスタートしています。また我が国では、CASBEE(建築環境総合性能評価システム)に基づく認定制度を提供している一般財団法人建築環境・省エネルギー機構(IBEK)により、

図表2 働く場の多様なオプション例



(資料)百嶋徹「＜新時代の住宅・不動産Vol.3:オフィス戦略＞今、企業に求められるサテライトオフィス活用～新型コロナウイルスがもたらすワークプレイス変革」日本経済新聞朝刊2020年6月30日

図表3 オフィス環境の企業価値への作用経路とCRE戦略の役割



(備考) CRE=企業不動産、FM=ファシリティマネジメント、HRM=人的資源管理。
(資料) 百嶋徹「イノベーション促進のためのオフィス戦略」『ニッセイ基礎研REPORT』2011年8月号



オフィスは今や生産性向上に結び付く要素に



ジムを併設し、健康増進を図る企業も

2019年度から日本国内初の認証制度として「CASBEE-ウェルネスオフィス」の先行評価認証がスタートしています。これらの建物認証制度が、従業員のウェルネスに配慮したオフィスの構築を促進することが望まれます。

ウェルネスに配慮した オフィスづくりが急務に

米アップルは、2017年にカリフォルニア州クパチーノの広大な敷地に新本社屋Apple Parkを構築しました。総工費は50億ドルと言われており、自社ビルへの投資としては極めて巨額です。この新本社屋の構築は、創業者の亡きスティーブ・ジョブズ氏が指揮・主導したプロジェクトでした。

Apple Park内には、9,300㎡にも及ぶ社員向けフィットネスセンターが設置され、ドーナツ状をしたメインのオフィス棟の内側の広大な緑地部分（中庭）には、各々3km超の社員用のウォーキ

ングおよびランニングコース、果樹園、草地、人工池も設けられており、従業員の健康に十分配慮した設えとなっています。また座り過ぎによる健康リスクを回避するために、全従業員のデスクをスタンディングデスクにしたといい、構内のカフェテリアでは、Apple Parkに生い茂るフルーツをランチやディナーに使っているといいます（Business Insider2018年6月15日「全員にスタンディングデスク、アップルが新本社に導入した理由とは？」を基に記述）。最先端の建築技術や環境技術などを惜しげもなく駆使し、従業員の創造性やコラボレーション、健康の促進に重点を置いたApple Parkは、創造的なオフィスデザインをいち早く取り入れてきたジョブズ氏にとって、クリエイティブオフィスの集大成だったのではないのでしょうか。

日本企業がアップルに学ぶべき点は、従業員の創造性・コラボレーション・健康の促進を通じたイノベーションの継続的な創出、企業文化の醸成や経営理念の体現のためには、オフィスへの

戦略投資を惜しんではいけないということでしょう。

米国でハイテク企業が多く集積するシリコンバレーやシアトルなどでは、「War for Talent（人材獲得戦争）」とまで言われるほど、企業間で人材の争奪戦が激しく繰り広げられており、企業は優秀な人材の確保・定着のために、必然的に働きやすいオフィス環境を整備・提供せざるを得ません。一方、日本企業では、オフィス環境の整備の巧拙が人材確保に大きな影響を及ぼすとの危機感は、未だ欠如しているのではないのでしょうか。

クリエイティブオフィスの考え方を取り入れ実践する日本企業は、一部の大企業やベンチャー企業など、未だごく一部の先進企業にとどまっているとみられます。従業員の健康・快適性を高め創造性を育み本格的なイノベーションを生み出せるような組織風土を醸成し、そしてグローバル競争の土俵に立つためにも、一刻も早く、創造的なオフィスづくりに着手することが求められます。

フィンテックが 不動産業界に及ぼす影響

日本では2010年代半ばから聞かれるようになったFinTech（フィンテック）。これはFinance（金融）とTechnology（技術）を掛け合わせた造語ですが、政府がキャッシュレス社会を推進するなかで私たちの日常にも浸透しつつあります。今回はその現状と、不動産業界に及ぼしうの影響やメリットについてお話しします。

近年よく聞く “フィンテック”とは？

アメリカでは2000年代前半から使われていた「フィンテック」という言葉。これは新たなお金の流れを支える技術を指します。例えば、ビットコインなどの仮想通貨であったり、この2021年度に日本銀行が実証実験を始めるデジタル円（中央銀行デジタル通貨）であったり、PayPayや楽天ペイなどのキャッシュレス決済であったり。特に、日本においては「キャッシュレス社会の実現」という文脈でクローズアップされることが多いのではないのでしょうか。

図表1は、一般社団法人キャッシュ

レス推進協議会が算出した世界主要国におけるキャッシュレス決済状況をグラフ化したものです。2017年時点ですが、キャッシュレス決済比率でトップを走る韓国は97.7%、中国は70.2%、アメリカは45.5%。これらに比べ日本は21.4%と大きく出遅れています。これを挽回すべく、日本は同年6月に、キャッシュレス決済比率を2027年6月までに倍増させ、40%に引き上げるという「未来投資戦略2017」を閣議決定。そして2018年4月には経済産業省が「キャッシュレス・ビジョン」を策定し、大阪・関西万博が開催される2025年に向けて、キャッシュレス決済比率40%の目標を前倒しする方針を固めま

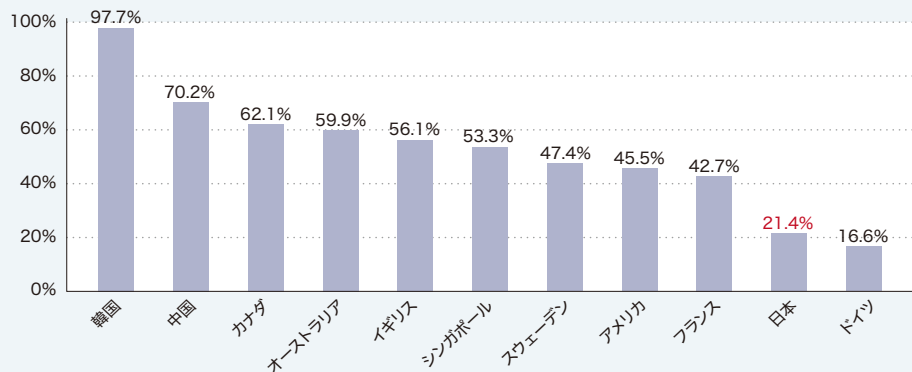
した。さらに、将来的にはキャッシュレス決済比率80%を目指すことも打ち出し、実際、2018年には24.4%に上昇しています。

“仮想通貨”高騰の背景

このキャッシュレス社会実現の胆となるのが「フィンテック」ですが、話はそれのみに留まりません。仮想通貨を支えるブロックチェーン※技術もまたフィンテックの代表格といえます。昨年からビットコインをはじめとする仮想通貨が高騰していることをご存じの方も多いでしょう。その背景について、日本電子計算株式会社のレポート「JIPsDIRECT」No.095（2021年2月25日発行）では、新型コロナ禍で各国中央銀行が金融緩和策を続けるなか、世界的規模で資産運用が膨らみ、「代替資産投資」として一部機関投資家や企業が暗号資産（仮想通貨）への投資を始めたことが挙げられると解説しています（図表2）。

※仮想通貨に用いられる基盤技術のこと。一定期間の取引データをブロック単位にまとめ、コンピューター同士で検証し合いながら正しい記録をチェーン（鎖）のようにつないで蓄積する。情報共有が簡単で、データの改ざんが困難な仕組みであり、今では金融に留まらず様々な分野での応用が進められている。

図表1 世界主要国におけるキャッシュレス決済状況(2017年)



出典：世界銀行「Household final consumption expenditure 2017年(2019/12/19更新)」、BIS「Redbook(2017年)」の非現金手段による年間支払金額17から算出 ※中国に関しては、Euromonitor Internationalより参考値として記載

革新的なサービスの出現

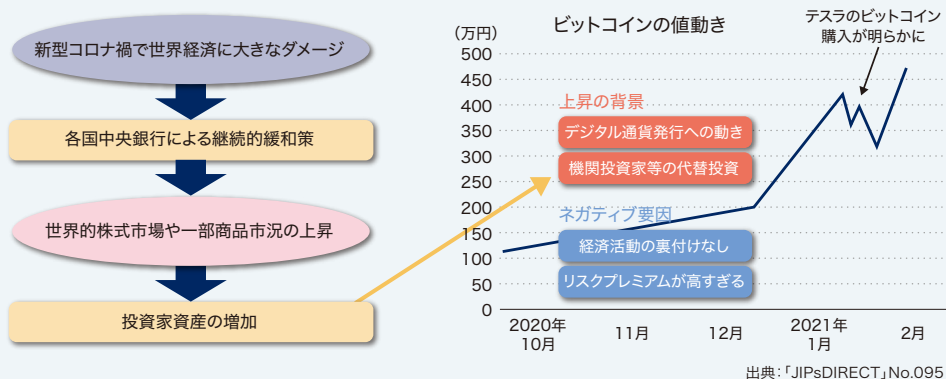
また、ブロックチェーン技術の応用などにより、フィンテックは決済や投資以外にも新たな広がりを見せています。経済産業省が2017年5月に発表した『FinTechビジョン (FinTechの課題と今後の方向性に関する検討会合 報告)』では、フィンテックで実現すべき社会像が図表3のように描かれています。

ビジョンに描かれているのは、個人の生活(家計)を支えるサービスや、企業の生産性を高めるサービスが次々と創出されるイメージです。前者としては、例えば、友人との飲食時に一人あたりの会計を算出しスマートフォンで送受金ができる「割り勘アプリ」や、クレジットカードや電子マネーの利用状況と銀行口座を一元管理できる「家計簿アプリ」などがあります。また、各地で発行されているプレミアム商品券をスマートフォンで決済し、銀行口座から直接払い込む「地域通貨／プレミアム商品券電子化ウォレットサービス」といったサービスも登場しています。

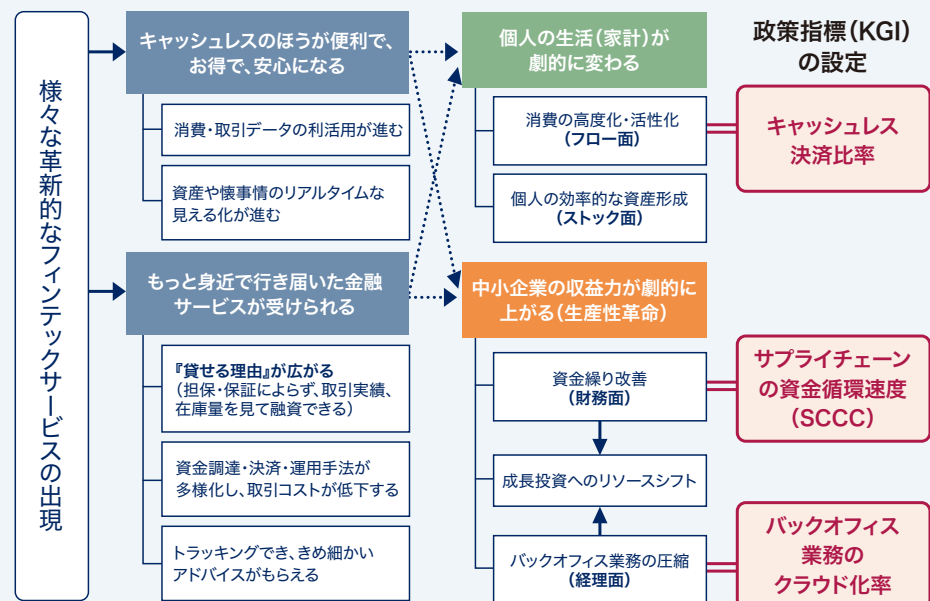
不動産に関わるフィンテックサービス

不動産分野で注目すべきは、フリーランスや高齢者、外国人にうれしい部屋探しサービスでしょう。会社員などに比べ信用力の面でハンディのある人たちでも、今年度の収入見込みを入力すれば「目安家賃」がわかり、運営会社が家賃保証人となることでユーザーが賃貸契約を結ぶことができるというものです。このように審査のあり方が変われば、個人(借り主)だけでなく、不動産業者にとっても事務作業の軽減というメリットが

図表2 暗号資産(仮想通貨)高騰の背景



図表3 FinTech社会の実現に向けた道筋 ～実現すべき社会像



生じてくると考えられます。図表3でいう「バックオフィス業務の圧縮」です。

また不動産業界で見逃せないのは、重要事項説明を非対面で行うことが出来るIT重説。賃貸契約だけでなく、2021年3月30日より売買契約においても本格運用が開始され、顧客の費用負担軽減や日程調整が容易になるなど、利便性の向上が期待されています。このように不動産業界においても商取引のデジタル化が進むなか、2020年には日本の事業者が共用できる電子インボイス・システムの構築を目指すとして、電子インボイス推進協議会が発足しています。

個人の消費生活を簡単・安心なもの

にし、事業者の生産性を向上させるフィンテック。その市場は着実に拡大しています。矢野経済研究所の予測※では、2018年度の2,145億円から2022年度には1兆2,102億円へと成長することが見込まれています。不動産業界のプレイヤーも、できることからフィンテックを取り入れることで、差別化を図り、さらなる成長へとつなげていくことが求められそうです。

※2019年9月18日発表の国内フィンテック市場に関する調査(フィンテック系ベンチャー企業売上高ベース)

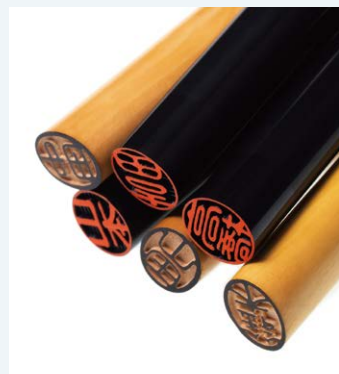
執筆 マイアドバイザー® 辻内 圭
監修 株式会社 優益FPオフィス CFP® 佐藤 益弘

巻頭特集3

商談にも使える！ 日本人の名字の由来

いまや世界中から注目されている日本の漫画。最近では『鬼滅の刃』がアニメ化されたことで人気に火がつき、劇場版の興行収入は、国内で上映された映画の歴代1位となりました。

本作で話題となったのは、手に汗握るストーリー展開もさることながら、架空のものと考えられていた登場人物たちの名字が、「竈門」を筆頭に「甘露寺」「不死川」「栗花落」などすべて実在していることが判明した点です。ここでは、日本人なら誰もが持つ名字について、いつ、どのような経緯で生まれたのかを調べました。



1. 名字の誕生はいつ？

日本が今のような国民皆姓になったのは、1870年です。収税と徴兵のために「平民苗字許可令」が布告され、それまでは武士など一部の人たちが使っていた名字を、全国民が名乗るようになりました。

では、そもそも名字はどのように生まれたのでしょうか。これには諸説ありますが、一般的には平安時代に遡ると言われています。通説では、公家と武士では由来が異なります。公家は、有名な「藤原氏」のように元々「氏族」と呼ばれる血縁集団があり、その氏族を表す名前＝「氏」を持っていました。ところが、同じ氏を使う人が増えて区別がつかなくなったことから、「近衛」や「九条」のように屋敷がある場所の地名を屋号として使い始め、それが名字になりました。

一方、武家は支配する土地の地名を名字にしたり、赴任した国の名前や官

職名にちなんだ名字をつくって名乗ったりしたといます。例えば、藤原氏にルーツを持つ武士が、伊勢の国に赴任して「伊藤」と名乗ったり、「左衛門尉」という官職に就いて「佐藤」と名乗ったりしました。「～藤さん」という名字を持つ人は、今も全国にたくさんいます。このようにして、公家と武家で名字が生まれたとされています。

その後、江戸時代には公家や武家だけでなく、一部の庶民も「名字帯刀」といって、名字を名乗り、刀を差すことが許されるようになりました。町年寄や庄屋、名主などの役職者、許状を与えられた医術者などです。地方によっては、農民が名字を名乗っていたケースもあるようですが、江戸などの都市部では、一般の庶民は名字を名乗ることを禁じられていました。

そして明治時代になると、今度は一転、名字を名乗るようにと命じられたわけです。当初は庶民がなかなか名字を登録しなかったため、1875年に、より厳しい「平民苗字必称義務令」が出され、強制的に名乗らされることになった

のです。

2. “名字”と“苗字”

ところで、名字と苗字の違いは何でしょうか。元は、平安時代に荘園を「名田」と呼ぶようになり、それにちなんで名字をつけたことから「名」の字が使われました。しかし江戸時代に、子孫繁栄の願いをこめて「苗(なえ)」の字をあてはめて苗字というようになり、明治時代も「苗字」を使いました。ただし、戦後は再び名字が一般的になり、現在は、法律用語では「氏」、新聞などの表記は「名字」を使い、一般には「姓」もよく使われます。

3. 日本に多い名字の由来

名字に関する情報を集めた日本最大級のサイト『名字由来net』によると、日本でいちばん多い名字は、藤原氏に由来する佐藤さんです。藤原の「藤」に官

職名の左衛門尉や、下野国佐野庄など地名の「佐」をつけました。藤原氏にゆかりのある人、あやかりたい人が「佐藤」を名乗り始めました。

佐藤さんと双璧の2位は鈴木さん。由来は、紀州（和歌山県）の熊野大社の神主です。秋に刈り取った稲穂の山に一本の棒を立て、天から命を吹き込んで来年の豊作を願う神事が語源です。稲穂はススキとも呼び、ススキに立てた木にちなんで「鈴木」という名字が生まれました。神主が全国に布教に赴いたことから、各地に広まりました。自動車メーカーのスズキの本社がある浜松市に多いことは（市民の7%が鈴木さん）、よく知られています。

高橋さんは、高い橋、高い柱を意味します。天と地を結ぶ高い柱を立てることは、祭祀の一つだったそうです。田中さんは、地名に由来する名字の代表格です。新しく田を開くと、元の田んぼは本田、古田、開いた田は新田、荒田などと呼ばれます。それが地名となり、そこに住む家が「田中」を名乗るようになりました。なお、佐藤、鈴木、高橋が東日本に多いのに対し、田中は西日本に多いそうです。これは、稲作文化が西から広まったためです。

名字ランキング

順位	名字	人数
1位	佐藤	186万2000人
2位	鈴木	179万1000人
3位	高橋	140万5000人
4位	田中	133万人
5位	伊藤	106万9000人
6位	渡辺	105万9000人
7位	山本	104万5000人
8位	中村	104万人
9位	小林	102万4000人
10位	加藤	88万4000人
11位	吉田	82万6000人
12位	山田	81万人
13位	佐々木	66万9000人
14位	山口	64万人
15位	松本	62万5000人
16位	井上	61万2000人
17位	木村	57万3000人
18位	林	54万3000人
19位	斎藤	54万人
20位	清水	53万人

【データ出所】『名字由来net』(<https://myoji-yurai.net/>)
人数は、推計人数を四捨五入した数字

4. 土地さん、家さん、建具さんも！ 不動産を連想する名字

不動産や家を連想する名字も紹介しましょう。そのものずばり「土地」、「家」という名字が存在します。土地さんは富

山県、家さんは兵庫県に多くみられます。大家さんは、「おおや」のほか「おおか」など様々な読み方があります。地主さんといえば、小作さんもいます。「地主」は岩手県一関市にルーツがあり、山形県鶴岡市など東北地方に多い名字です。大工さんは、地名の大工町と職業の大工の2つの由来があり、「だいく」「だいこう」「おおく」「おおえ」「おおたくみ」などと読みます。大変珍しい「家財」「建具」「店」という名字もあります。

下表の中ほどにある「長屋」は岐阜県、愛知県に多い名字で、特に岐阜県の旧板取村（2005年2月にほかの5町村とともに関市に合併）に密集していたことが知られています。2003年4月に行われた最後の村議会選挙では、14人の候補者中13人が長屋さんだった珍事も。定員12名で、11名の長屋さんが当選しました。

調べれば調べるほど興味が尽きない名字。ここに書いた名字の誕生、各名字の推計人数・順位・ルーツなどは、『名字由来net』(<https://myoji-yurai.net/>)でみるができます。取引先の名字や興味のある名字を調べて、商談の際のちょっとした雑談に役立ててはいかがでしょうか。

不動産、家にまつわる珍しい名字

名字	読み	全国		名字が多い地域と人数	
		順位	人数	都道府県	市区町村
土地	どち、とち	17522	290人	富山(100人)、神奈川(50人)	富山県富山市(70人)
家	いえ	21232	200人	兵庫(70人)、東京(60人)	兵庫県たつの市(50人)
部屋	へや	21729	200人	広島(60人)、和歌山(40人)	和歌山県海草郡紀美野町(20人)
長屋	ながや、ながおく、おさや	1224	14200人	岐阜(6200人)、愛知(3000人)	岐阜県岐阜市(2100人)
大家	おおや、おおいえ、おおか、だいけ等	1998	7600人	大阪(1100人)、石川(620人)	石川県金沢市(140人)
地主	じぬし、ちぬし、ちしゅ、ぢぬし	4938	2200人	神奈川(250人)、東京(220人)、山形(220人)	山形県鶴岡市(110人)
小作	こさく、おざく、おさく、こざく等	7241	1200人	東京(920人)、埼玉(140人)	東京都羽村市(310人)
大工	だいく、だいこう、おおく、おおえ等	6867	1300人	大阪(380人)、沖縄(190人)	大阪府泉佐野市(140人)、沖縄県石垣市(130人)
家財	かざい	71363	10人	大阪、熊本、高知の各府県でみられる	
建具	たてぐ	89305	10人	兵庫県加古川市でみられる	
店	みせ	69930	20人	広島、埼玉の各県でみられる	

【注】『名字由来net』(<https://myoji-yurai.net/>)のデータを基に作成。人数は、推計人数を四捨五入した数字



法律 相談

Vol.62

Question



10階建てマンションの一室を所有し、居住しています。3カ月前に隣の住戸で自殺があり、遺体が長期間放置されていました。悪臭がひどく健康を害してしまったので、住戸の売却を検討しています。隣接住戸の自殺による住戸価値の下落を理由として相続人に損害賠償を請求できるのでしょうか。

Answer

1. 回答

住戸の価値が下落したことを理由とする損害賠償を請求することはできないと思われます。マンションの住戸内で自殺があった場合には、その住戸内で感じる嫌悪感や住み心地に影響します（したがって、その住戸の価値は下落する）が、ほかの住戸に関しては、住み心地に影響が及ぶとは考えられない（したがって、住戸の価値は下落しない）とされているためです。ただし、悪臭によって健康を害するなどの被害を受けている場合には、健康被害に対する損害賠償を請求することができます。

2. マンションの 住戸内での自殺

さて、物にキズがあれば、物の価値は損なわれます。売買において契約で予定されていなかったキズがある場合に売主が契約不適合責任を

負うのも（民法562条～564条）、キズによって物の価値が低下するからです。居住を目的とする不動産の場合、物理的なキズに加え、嫌悪感を生じさせて住み心地に影響を与えるような心理的なキズもまた、不動産の価値を減少させます（心理的瑕疵、たとえば、大阪高判平成18・12・19判時1971号130頁）。自殺など過去に忌まわしい事故・事件が発生していたことは、心理的な嫌悪感を生じさせるキズとなります。

もともと、嫌悪感が心理的なキズとして物の価値を低下させるかどうかは、嫌悪感を感じることに一般人からみて合理性があるかどうかによって判断されます。このような観点から、自殺があった場合、自殺があった住戸の価値は下落しますが、他方で、通常は壁や天井で区切られているほかの住戸については、住み心地に影響する嫌悪感を感じさせるものとはいえず、その価値には影響を及

ぼさないとされています。

3. 東京地判令和2・3・13

1. 事案の概要

10階建てマンションの308号室でひとり暮らしをしていた所有者Aが、室内で首をつって自殺したケースが東京地判令和2・3・13（2020WLJPCA03138013）です。自殺が判明したのは、自殺から約2カ月経過した時に共用部分で強い異臭が感じられたことが契機でした。警察官立会いのもとで室内に立ち入ったところ、遺体が発見され、室内の清掃や改装がなされた後も異臭が消えなかったために、隣接住戸の所有者Xは、適応障害を発症し、さらにその後住戸を売却してしまいました。Xは、Aの相続人のYに対し、適応障害についての治療費と医者からすすめられて利用したホテル代、および、自殺によって損なわれた

山下・渡辺法律事務所 弁護士 渡辺 晋

第一東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所民事弁護教官、司法試験考査委員、国土交通省「不動産取引からの反社会的勢力の排除のあり方の検討会」座長を歴任。マンション管理士試験委員。著書に『新訂版 不動産取引における契約不適合責任と説明義務』（大成出版社）、『民法の解説』『最新区分所有法の解説』（住宅新報出版）など。



住戸価値の下落分を請求、訴えを提起しました。

東京地裁は、治療費とホテル代の請求を肯定し、住戸価値の下落分の請求は否定しています。

2. 裁判所の判断

まず、判決では『自殺それ自体は、刑事法を含む公法上の違法行為と定められているわけではない。しかし、自殺行為により他者の権利利益を違法に侵害すれば不法行為が成立する』として、『自殺が不法行為となりうるのであって、自殺によって他

人に損害を生じさせた場合には、相続人が損害賠償の義務を負う』と述べています。

次に適応障害という健康被害については『本件自殺の結果生じた悪臭により、Xは適応障害となり、その利益を違法に侵害されたものと認められるから、Aは、本件自殺と相当因果関係のあるXの損害を賠償すべき不法行為責任を負うというべきである診断に係る診療費及び薬代ならびに医師の指示により自宅を離れたことにより支出したホテル代については、Aの自殺と相当因果関係

を有する損害である』として、診療費やホテル代を損害と認めました。

しかし、財産的な価値の低下については『区分所有建物であるマンションは、各住戸（専有部分）が、構造上区分されており、利用上も独立して人の居住の用に供することができるのであって、各住戸内で生じた自殺等の事故（いわゆる心理的瑕疵）が、特段の事情がない場合においても、一般的に、他の住戸の価値に影響するという社会通念が確立されていると認めるに足りる証拠はない』として、これを否定しています。

図表 マンション内の住戸の自殺による影響

	売 買	賃貸借
自殺があった住戸における心理的なキズの存続期間	6年3カ月前に自殺のあった住戸 心理的瑕疵……○ (横浜地判 平成元9・7)	自殺のあった住戸の賃料が0または減額になる 期間 3年間……○ (東京地判 平成19・8・10ほか)
自殺があった住戸以外の住戸への影響	ほかの住戸での自殺 心理的瑕疵……× (東京地判 令和2・3・13)	ほかの住戸を賃貸するときの説明義務……× (東京地判 平成19・8・10)

👉 今回のポイント

- 自殺など過去の事件・事故が、そこに居住するにあたって心理的な嫌悪感を感じさせる場合には、心理的なキズがあるものとして、居住を目的とする不動産の価値は低下する。
- 自殺など過去の事件・事故が、居住を目的とする不動産の価値を低下させるかどうかは、居住にあたって嫌悪感を感じることが一般人からみて合理的かどうかによって判断される。マンションの住戸で自殺があった場合には、自殺があった住戸内については心理的な嫌悪感を感じることに合理性があり、心理的なキズがあるといえることができる。
- マンションの住戸で自殺があった場合のほかの住戸への影響に関しては、一般人からみたときには、通常は壁や天井で区切られていることから、住み心地に影響する嫌悪感を感じるものではなく、その価値を低下させるものではないとされている。



税務相談

Vol.38

地権者が土地区画整理事業により 補償金・清算金等の 交付を受けた場合の所得税

税理士法人タクトコンサルティング
情報企画部部長 税理士

山崎 信義

2001年タクトコンサルティング入社。相続、譲渡、事業承継から企業組織再編まで、資産税を機軸にコンサルティングを行う。中小企業庁「『事業引継ぎガイドライン』改訂検討会」委員などを歴任。著書に『不動産組替えの税務Q&A』（大蔵財務協会）、『事業承継 実務全書』（日本法令）など。



Question



個人の地権者（土地所有者）が、土地区画整理事業により補償金・清算金（以下、補償金等）の交付を受けた場合の所得税の取扱いについて教えてください。

Answer

個人の地権者に交付された各種補償金等は、土地等を譲渡した対価や事業収入の補償などとして外部から得る収入であることから、原則として、所得税の課税対象となる所得となります。ただし、一定の要件を満たす補償金等は、所得税法上の所得が生じないものとされます。

1. 土地区画整理事業に伴い、 個人の地権者が換地 または補償金を取得した 場合の税務

土地区画整理法に基づき、道路や公園、河川などの公共施設を整備改善し、土地の区画形質を整えて宅地利用の増進を図ることを目的とする土地区画整理事業が行われる場合、個人の地権者（借地権者を含む）は換地（区画整理前の土地の代わりに交付を受ける宅地）または補償金・清算金等といった名称の金銭を取得することになります。換地として土地または土地の上に存する権利（以下、「土地等」）を取得した場合には、区画整理で手放した（譲渡

した）土地等のうち、換地に対応する部分は税務上、譲渡がなかったものとみなされます（租税特別措置法[措法]33条の3）。以下2と3では、個人の地権者が補償金・清算金等を取得した場合の税務を説明します。

2. 補償金等の種類

補償金等は、土地区画整理法以外の法令に基づく各種の再開発の場合も含め、区画整理事業等の対象となって手放すこととなった土地などの資産そのものの対価としての性格を有する「対価補償金」と、「それ以外の補償金」に分類されます。

「対価補償金」には、再築工法を行うために交付を受けた建物補償金や、

工作物補償金も含まれます。これに対し「それ以外の補償金」は、さらに、①移転補償金（資産の移転に要する費用の補填に充てるものとして交付を受ける補償金）、②経費補償金（事業上の費用の補てんに充てるものとして交付される補償金）、③収益補償金（区画整理事業が行われることによって生ずる事業の減収や損失の補てんに充てられるものとして交付される補償金）、④その他対価補償金の実質を有しない補償金に分類されます（措法通達33-8）。

個人に交付された各種補償金等は、土地等を譲渡した対価や事業収入の補償などとして外部から得る収入なので、対価補償金を含めすべて所得税法上課税の対象となる所得と

なることが原則です。ただし、補償金等は上記のように性質がそれぞれに異なり、その性質の違いにより、一定の要件はあるものの、所得税法上の所得が生じないものとする取扱いを受けられるものもあります。次の3では、補償金等の種類(性質)別に課税上の取扱いを整理して説明します。

3. 土地区画整理事業の補償金等の課税関係

対価補償金となる清算金などは、原則として譲渡所得の収入金額として扱われます(措法通達33-9)。ただし特例として、下記(1)の「譲渡所得の特別控除の特例」(措法33条の4)と下記(2)の「取用等に伴う代替資産の取得の特例」(措法33条)のいずれかを選択することができます。なお、これらの特例の選択・適用のためには確定申告が必要です。

(1) 譲渡所得の特別控除の特例

これは以下の要件のすべてを満たすことにより、譲渡所得の金額の計算上、最高5,000万円の特別控除を差し引くことができます。

① 土地区画整理の対象資産は固

定資産であること。

② その年に公共事業のために譲渡した資産の全部につき「取用等に伴う代替資産の取得の特例」を受けていないこと。

③ 最初に移転等の申出があった日から6カ月を経過した日までに土地建物を譲渡していること。

④ 土地区画整理事業の施行者から、最初に移転等の申出を受けた者が譲渡していること。

なお、この特例は、この事業の地区内に複数の物件を所有している人が2年以上に分けて各資産の対価補償金を受ける場合には、原則として最初の年に受けたその金額についてのみ適用が限られます。

(2) 取用等に伴う代替資産の取得の特例

この特例は、対価補償金の清算金で他の土地建物(代替資産)に買い換えたときに課税の繰延べができる特例で、清算金に比べ代替資産の取得価額のほうが多い場合には、売った年は譲渡所得が“なかった”とされ、所得税の課税が将来に繰り延べられます。また、清算金に比べ代替資産の取得価額のほうが少ない場合には、その差額のみが収入金額とされ、

譲渡所得の金額の計算を行います。この特例を受けるには、次の要件のすべてを満たすことが必要となります。

① 土地区画整理の対象資産は固定資産であること。

② 原則として、譲渡資産と同種の資産に買い換えること。

③ 原則として、移転に承諾した日から2年以内に代わりの資産を取得すること。

(3) それ以外の補償金の取扱い

2.の①の移転補償金は、その区画整理のため必要な資産の移転等の費用に充てるために交付されるものであり、その交付を受けた補償金を交付目的に従って資産の移転等の費用に充てたときは、その補償金は、所得金額の計算上、総収入金額に算入されません(所得税法44条)。

2.の②経費補償金や③収益補償金は、そもそも収入の代わり金などであるため事業所得や不動産所得などに分類され、3.(1)および(2)の特例の適用はありません。2.の④の補償金は、原則として各種所得の収入金額となりますが、非課税所得を定める所得税法9条1項に該当するものは非課税とされます。

👉 今回のポイント

● 地権者が土地区画整理事業により交付を受けた補償金等に係る所得税の取扱いをまとめると、次表のとおりとなる。

主な補償金等の種類	所得税の取扱い
対価補償金	譲渡所得の金額の計算上、取用等の場合の課税の特例の適用がある(上記3.参照)。
収益補償金	その補償金の交付の基因となった事業の態様に応じ、不動産所得等の金額の計算上、総収入金額に算入する。ただし、建物の取用等を受けた場合で建物の対価補償金とその建物の再取得価額に満たない場合、収益補償金のうち、その満たない部分を対価補償金として取り扱うことができる。
経費補償金	① 休業等により生ずる事業上の費用の補てんに充てるものとして交付を受ける補償金は、その補償金の交付の基因となった事業の態様に応じ、不動産所得の金額、事業所得の金額または雑所得の金額の計算上、総収入金額に算入する。 ② 取用等による譲渡の目的となった資産以外の資産(棚卸資産を除く)について実現した損失の補てんに充てるものとして交付を受ける補償金は、譲渡所得の金額の計算上、総収入金額に算入する。
移転補償金	① その交付の目的に従って支出した場合は、その支出した額については各種所得の金額の計算上、総収入金額に算入されない(非課税)。 ② その交付の目的に従って支出されなかった場合または支出後に補償金が残った場合は、一時所得の金額の計算上、総所得金額に算入される。ただし、建物等を引き家または移築するための補償金を受けた場合で実際にはその建物等を取り壊したときは、その交付を受けた補償金は、対価補償金として取り扱うことができる。 ③ 借家人補償金は、対価補償金とみなして取り扱われる。

(出典：国税庁「タックスアンサーNo.3555」を基に作成)



相続相談

Vol.3

事業用宅地等への 小規模宅地等の特例について

野田綜合法律会計事務所
公認会計士・税理士

野田 優子



1995年公認会計士第二次試験合格。Price Waterhouse Coopers (PwC) 国際部(現あらた監査法人)、大手税理士法人を経て2006年に独立し、野田綜合法律会計事務所設立。不動産に関する税務全般業務およびコンサルティング業務をメインに、相続および事業承継関連、M&A支援業務、上場支援業務、法人税申告業務などを行う。

Question



父が亡くなり、会社を相続することになりました。「小規模宅地等の特例」制度の適用は受けられるでしょうか。要件や注意点を教えてください。

Answer

前回は、「小規模宅地等の特例」制度のうち、特定居住用宅地等(宅地等の財産にかかる相続税)について説明しましたが、今回は、同制度の事業用宅地等のポイントについて説明していきます。

「小規模宅地等の特例」は、相続

または遺贈によって取得した財産のうち、相続開始直前において被相続人(=亡くなった人)等の事業用もしくは居住用に使用されていた宅地等が対象となります。また、更地ではなく、建物や構築物の敷地の用に供されていた土地に適用されます。

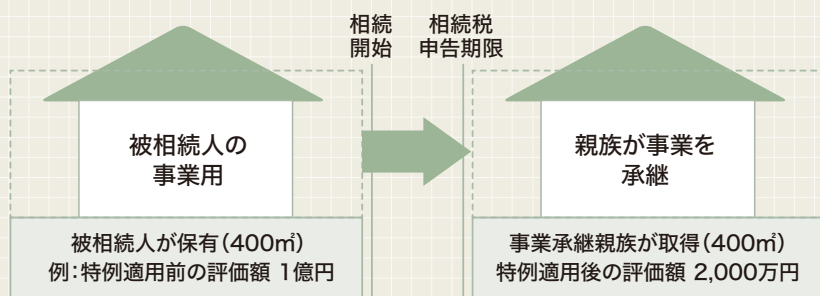
事業用宅地等は、1.事業用宅地等(不動産貸付業以外の事業用)と2.貸付事業用宅地等(不動産貸付業事業用)とに分けられますが、今回は1.の事業用宅地等(不動産貸付業以外の事業用)について解説します。

1.特定事業用宅地等および特定同族会社事業用宅地等(不動産貸付業以外の事業用)について

相続開始直前の状況		下記の要件に該当	減額割合	限度面積
不動産貸付業以外の事業用	被相続人の事業用	(1)「特定事業用宅地等」	▲80%	400㎡
	被相続人と生計を一にする親族の事業用	(2)「特定事業用宅地等」	▲80%	400㎡
	被相続人等の同族会社の事業用	(3)「特定同族会社事業用宅地等」	▲80%	400㎡

「特定事業用宅地等」および「特定同族会社事業用宅地等」に該当するには、次の要件を満たす必要があります。

(1)「特定事業用宅地等」…被相続人が事業を営んでいた場合

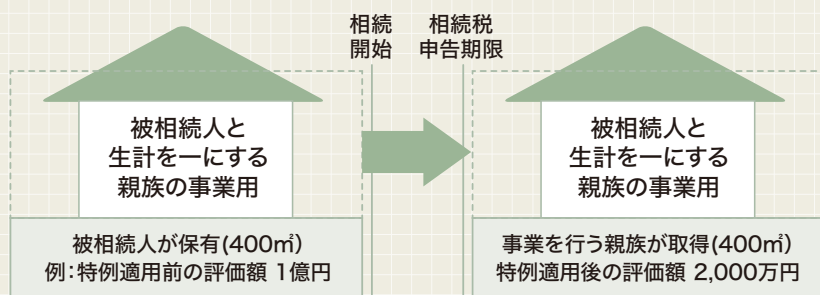


※相続開始前3年以内に新たに事業の用に供された場合には、適用に制限があります。
(ただし、一定の規模以上の事業を行っていた被相続人等の事業の用に供された宅地等については適用対象となります)

【適用要件】

- 事業承継の要件…被相続人の親族が、相続開始時から相続税の申告書の提出期限までの間に当該宅地等の上で営まれていた被相続人の事業を承継すること。
- 事業継続の要件…上記の事業を承継した親族が、相続税の申告期限まで引き続き当該事業を継続していること。
- 保有継続の要件…上記の事業を承継した親族が、相続税の申告期限まで当該宅地等を保有していること。

(2)「特定事業用宅地等」…被相続人と「生計を一にする親族」が事業を営んでいた場合

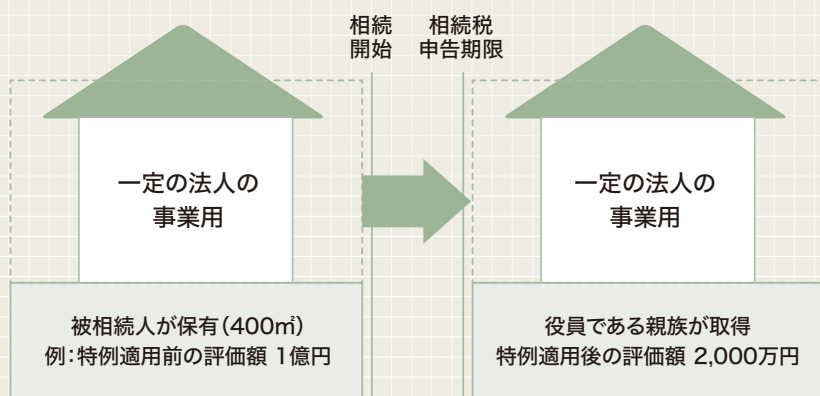


※相続開始前3年以内に新たに事業の用に供された場合には、適用に制限があります。
(ただし、一定の規模以上の事業を行っていた被相続人等の事業の用に供された宅地等については適用対象となります)

【適用要件】

- 生計一親族の要件…被相続人からの相続または遺贈により財産を取得した親族が、当該被相続人と生計を一にしていた者であること。
- 事業継続の要件…相続開始前から相続税の申告期限まで引き続き当該宅地を自己の事業の用に供していること。
- 保有継続の要件…相続開始前から相続税の申告期限まで引き続き当該宅地を保有していること。

(3)「特定同族会社事業用宅地等」…被相続人等が特定の同族会社の事業を営んでいた場合



※法人の事業が不動産貸付業等の場合は対象外となります。

【適用要件】

- 法人の要件…相続開始の直前ににおいて、被相続人および被相続人の親族等で法人の発行済株式の総数または出資の総額の50%を超える法人であること。
- 被相続人の親族の要件…申告期限において、法人の役員であること。
- 事業継続の要件…相続税の申告期限まで引き続き当該法人の事業の用に供していること。
- 保有継続の要件…該当する宅地等を取得した当該親族が、相続税の申告期限まで引き続き当該宅地等を保有していること。

【お詫びと訂正】 5月号「相続相談」の内容の一部に誤りがございました。深くお詫び申し上げますとともに、ここに訂正させていただきます。

<訂正箇所> 月刊不動産2021年5月号 P.17 注釈部分

(誤)※1 家なき子とは…被相続人が亡くなる前3年間に、**被相続人**が所有する家屋もしくは自分の配偶者等が所有する家屋に居住したことがない人をいいます(簡単に言えば「第三者所有の建物に賃貸暮らしをしている人」)。

(正)※1 家なき子とは…被相続人が亡くなる前3年間に、**相続人**が所有する家屋もしくは自分の配偶者等が所有する家屋に居住したことがない人をいいます(簡単に言えば「第三者所有の建物に賃貸暮らしをしている人」)。



Vol.39

管理業務を「見える化」して、オーナーにアピール

株式会社ideaman
代表取締役

今井 基次



賃貸仲介、売買仲介、賃貸管理、収益売買仲介、資産形成コンサルティングの経験を経て、2020年株式会社ideamanを設立。不動産業者・不動産オーナーの経験をもとにして、全国の賃貸管理業を行う企業へのコンサルティングや講演・研修活動を行う。聴講者はこれまでに3万人を超え、好評を得ている。CPM®、CFP®、不動産コンサルティングマスターなど資格多数。著書に『ラクして稼ぐ不動産投資33の法則 成功大家さんへの道は管理会社で決まる!』（筑摩書房）がある。

Question



最近、ライバルの不動産業者が管理料を値下げしました。周辺の業者も追随していて、管理受託競争が厳しくなっています。既存のオーナーからも「満室ならやることがないのだから、管理料を下げしてほしい」と値下げを迫られています。やるべきことはやっていますし、しっかりそれをオーナーに伝えたいのですが、どのような方法があるのかを教えてください。

Answer

自社で行っている業務報告を「見える化」することによって、オーナーに理解してもらいましょう。オーナーは管理会社が普段どんな仕事をしているのか、あまり知りません。日常業務をできるだけわかりやすく伝えることで、管理会社の価値を高めることができます。

賃貸管理の日常業務は、細かなことの連続です。やっていることを数え上げればキリがないのですが、オーナーのためと思って必死に取り組んでいても、当のオーナーは「支払っている管理料の中でうまくやってね」くらいで、管理会社が頑張って日常業務に取り組んでいることにあまり意識が向きません。むしろ、満室であれば管理会社は特にやることもないと思込み、「管理会社側は儲けすぎている」とすら思うオーナーもいますから、なかなか努力が報われません。儲けすぎていると思われる原因にはいくつかあります。その中でも最たるものは、管理業務の内容がオーナーにあまり知られていな

いこと。管理委託契約時に読み合わせをしても、どこからどこまでが管理業務なのかを熟知しているオーナーはほぼいません。もう一つが、管理会社が行っているそれらの業務が「見える化」されていないことが挙げられます。日常的な細かな業務に対応することに精一杯で、それをアピール材料に使えている会社は非常に少ないのが現状です。それらを解決するためには、業務報告書（レポート）を通じて「見える化」する必要があります。

賃貸管理業には、入居者募集、入居者対応、出納業務（家賃入出や各種精算）、メンテナンス、コンサルティングと、大きく5つの基幹業務があり

ます。その5大業務の中にはそれらに付随する業務がたくさん紐づいています。例えば、入居者募集であれば、鍵の管理、物件の媒体への登録、物件の反響対応、入居審査、入居者情報の登録と管理などなど、ここでは書き切れないくらいの仕事があります。それらの5大業務の中でも、確実に「見える化」されているのは「出納業務」のみではないでしょうか。家賃送金明細などを通じて「お金」に関することは「見える化」されていますが、それ以外はほとんど「見える化」されていない会社が多いのです。

例えば、メールや口頭で入居者の募集状況を伝えることはあっても、物件サイトへのアクセス数、反響数、内

見数、空室を埋めるために行った施策などを、月次報告書として提出することはあまりありません。いつ、どんなことをして、その成果がどうなったのかということをしっかりと伝えなければ、やっていないことと同じです。

また、入居者対応も同様です。入居者からの日常的な問い合わせやクレームについては、管理戸数に対して20%程度の頻度で発生するといわれています。つまり、管理戸数が1,000室ある場合、毎月200件ほど何かしらのアクションが入居者から起こるのです。そこにかかる管理会社のマンパワーは計り知れないものがあり、どんな事案よりも「優先案件」

となるのです。しかし、夜間の水漏れも、騒音元への現地訪問も、せっかく大変な思いをしているのに報告書を作成しないことで、その重みが90%軽減されてしまうのです。確かに緊急対応をして、あと処理や連絡などを行っているとは報告書など作成している暇もないのは事実なのですが、それをしなければ管理会社の存在感をアピールできません。

それから、メンテナンスに関することもあまり定形化された報告書が出されないようです。定期清掃を外注している場合などは、業者から上がってくる報告書の名前のみを管理会社に変更して提出する場合もあり

ますが、その辺りもできていない会社が散見されます。定期巡回に関しても、オーナーよりも管理会社が現地のことを知らずに、話が噛み合わないことがあります。これでは「何のために管理を任せているのか」と言われても仕方ありません。

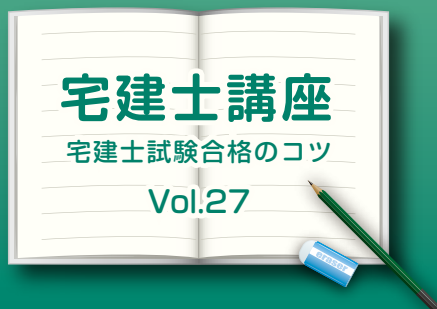
このように、せっかくやっている業務を報告書なしでそのままにしているから、管理会社の価値を高められずに「値下げ交渉」となることが度々起こってしまうのです。まずは自社でやっていることをしっかりと整理して、オーナーに報告書を通じてアピールできる体制を目指してみればいかがでしょうか。

管理会社の5大基幹業務

業務内容	内訳	詳細
入居者募集	マーケティング (広報活動)	募集図面作成、空室の写真撮影、レインズへの登録、各種ポータルサイト・ホームページへの掲載、店頭広告、物件ごとのアクセス解析
	リーシング	客づけ不動産会社への営業、申込み対応、入居審査、契約書作成、賃貸借契約締結
入居者対応	クレーム処理	設備不具合、共用部の不具合、騒音等の人的トラブル、違法駐車
	お問い合わせ	家賃滞滞相談、家賃振込口座の確認、各種手続きの相談
	退去時処理	解約受付、退去立会い、敷金精算、原状回復工事手配
出納	集送金	月次家賃集金とマッチング処理、送金明細書作成
	滞納処理	家賃滞納者への連絡と督促、長期滞納者への訪問および面談
メンテナンス	修繕	共用部の不具合箇所修繕、入居時不具合の現地対応
	巡回	空室物件の室内確認・換気、定期清掃、植栽剪定、屋外の除草
コンサルティング	募集	空室対策課題抽出、入居促進のための戦略立案、改善提案
	経営	税務相談、ファイナンス相談、物件購入のアドバイス、投資分析

入居者対応報告書 (例)

物件名: メゾン・サクセス		
事案発生	201号室が部屋で遅くまで宴会をして眠れません。	
2021/1/25 23:25	101号室 入居者 より	201号室が部屋で遅くまで宴会をして眠れません。連日のことで、我慢も限界です。大至急やめるように伝えてもらうことはできますか？
2021/1/25 23:30	201号室 入居者へ	201号室入居者へ発信するも、不在着信。
2021/1/25 23:50	201号室 入居者へ	201号室入居者へ再度発信するも、不在着信。
2021/1/26 10:00	201号室 入居者へ	201号室へ連絡して昨夜の状況を通達の上注意。今後同様なことを起こさないように約束を交わす。
2021/1/26 10:15	101号室 入居者へ	101号室の入居者へ、お詫びと進捗報告を兼ねて連絡。昨夜は相当ご立腹だったが、落ち着いてご納得いただいた。
2021/1/26 10:16	担当 今井	案件完了



宅建業法

～宅建業者と宅建士の届出～

宅建業者と宅建士には、それぞれ一定の届出義務が課されています。内容的には類似していますが、異なる点もあります。両者を別々に勉強すると、知識が混同して、本試験で解答ミスを犯しやすくなります。そこで、異同を正確に理解するため、両者を対比しつつ知識を整理したいと思います。



宅建業者と宅建士

1. 業者名簿と宅建士登録簿

業者名簿の記載事項	宅建士登録簿の記載事項
①免許証番号および免許年月日 ②商号または名称 ③法人業者の場合、その役員および政令で定める使用人の氏名 ④個人業者の場合、その個人および政令で定める使用人の氏名 ⑤事務所の名称および所在地 ⑥事務所ごとに置かれる専任の宅建士の氏名 ⑦指示または業務停止処分があったときは、その年月日および内容 ⑧宅建業以外の兼業の種類	①登録番号および登録年月日 ②氏名、生年月日、住所 ③本籍(外国人の場合は国籍)および性別 ④試験の合格年月日および合格証書番号 ⑤登録要件である2年以上の実務経験に関する事項 ⑥勤務先宅建業者の商号または名称と免許証番号 ⑦指示または事務禁止処分があったときは、その年月日および内容 ⑧宅建士証の交付年月日、有効期間の満了日、発行番号 ⑨登録の移転に関する事項

<両者の比較ポイント>

- ①宅建士登録簿(以下、登録簿)には、住所や本籍まで記載されるが、業者名簿においては、役員等の住所までは記載されない。
- ②業者名簿に記載される「役員」には、監査役も含む。
- ③業者名簿に記載される宅建士は、「専任」の宅建士だけであり、一般の宅建士は記載されない。
- ④登録簿に記載する勤務先は、宅建業者だけであり、他業種に勤務している場合は記載されない。
- ⑤業者名簿は一般の閲覧に供されるが、登録簿は一般の閲覧に供されない。

2. 業者名簿の変更届出と変更の登録

業者名簿の記載事項に変更が生じたら、業者は業者名簿の変更届出をし、登録簿の記載事項について変更が生じたら、宅建士(資格者)は変更の登録を申請しなければならない。

<両者の比較ポイントおよび重要ポイント>

<業者名簿の変更届出>

- ・変更後【30日以内に】届出
- ・兼業の種類に変更があっても、届出義務なし

<登録簿変更の登録>

- ・変更後【遅滞なく】届出

植杉 伸介



宅建士・行政書士・マンション管理士、管理業務主任者試験などの講師を30年以上務める。著書に『マンガはじめて建物区分所有法 改訂版』（住宅新報出版）、『ケータイ宅建士 2021』（三省堂）などがあるほか、多くの問題集の作成に携わり、受験勉強のノウハウを提供している。

3. 廃業、死亡等の届出

<業者の届出>

業者名簿の記載事項	届出義務者
個人業者が死亡したとき	相続人
法人業者が合併により消滅したとき	消滅した法人の代表役員であった者
業者が破産手続開始の決定を受けたとき	破産管財人
法人業者が合併・破産以外の理由で解散したとき	清算人
業者が廃業したとき	業者であった個人または法人の代表役員

<宅建士の届出>

業者名簿の記載事項	届出義務者
登録を受けている者が死亡したとき	相続人
登録を受けている者が心身の故障により宅建士の事務を適正に行うことができない者に該当したとき	本人、法定代理人、同居の親族
その他登録の欠格事由に該当することになったとき	本人

<両者の比較ポイント>

業 者	宅建士
死亡の場合は、相続人が死亡を「知った日から」30日以内に届出義務がある	
免許欠格事由に該当 ⇒ 届出義務なし	登録欠格事由に該当 ⇒ 届出義務あり
企業としての業者を管理する者が届出義務を負うのが原則	本人が届出義務を負うのが原則
破産の場合の届出義務者は破産管財人	破産の場合の届出義務者は本人

論点の確認と
知識の定着を



過去問を解いてみよう！

【Q1】 宅地建物取引業者個人A（甲県知事免許）が死亡した場合、Aの相続人は、Aの死亡の日から30日以内に、その旨を甲県知事に届け出なければならない。（H16 問32）

【Q2】 宅地建物取引士の登録を受けている者が本籍を変更した場合、遅滞なく、登録をしている都道府県知事に変更の登録を申請しなければならない。（H21 問29）

👉 こう考えよう！<解答と解き方>

Answer 1



【解説】 「死亡の日から」ではなく、死亡したことを相続人が「知った日から」30日以内に届け出なければならない。

Answer 2



【解説】 本籍は、登録簿の記載事項になっているので、変更があった場合は、遅滞なく、登録を受けている都道府県知事に変更の登録を申請する必要がある。

不動産テック時代の到来

進む！業界の

IT化

Vol.18

今、不動産業界でDXが求められている理由

日本全体で急速に広まりつつあるDX(=デジタル・トランスフォーメーション)。不動産業界もその例外ではありません。むしろ、不動産業界こそがDXの本丸であるといえます。今回は、不動産業界でDXが求められている理由についてお話しします。



■なぜ不動産業界がDXの本丸なのか

これまで、日本の不動産業界はデジタル化が遅れていると色々なところで言われてきました。経済産業研究所「産業別労働生産性の国際比較：水準とダイナミクス」には、日本の不動産業界はアメリカに比べ28.4%の生産性しかないというデータが載っています。「アメリカの生産性が高いだけだろう」と思いき

や、ドイツと比べても24.0%という生産性になっています。諸外国に比べ、日本の不動産業界の生産性がここまで低いというのは悲しい話ですが、考え方を変えれば、それだけ成長の余地が残されていると見ることもできます。

そもそも不動産業は、DXと相性が良い産業です。なぜなら不動産業は、情報産業の側面が強いからです。賃貸にしろ売買にしろ、不動

産業は顧客のニーズに合う「物件情報」を紹介するところから商売がスタートします。DXとは情報(データ)とデジタル技術を使って商売を変革することを指しますので、「不動産業と相性が良い」というわけです。

■今、不動産業界でDXが求められている理由

私は2021年という年が、不動産業界が大きくDXへ進む節目の年になるのではないかと考えています。それには「高度技術の一般化」と「コロナによるニューノーマルの誕生」という2つの理由があります。

■高度技術の一般化

不動産業とDXの相性が良いにもかかわらず、これまで日本の不動産業界におけるデジタル化が進んでこなかった原因は何なのでしょう。私は「テクノロジーが不動産業の難しさに追いついていなかったから」と考えています。

先ほどお伝えしたように、不動産業は情報産業の側面が強い業種



DXとは、情報(データ)とデジタル技術を使って商売をより良いものへと変革すること

です。そして、その情報の種類と量が、とてつもなく多いのです。たとえば自動車業界でいえば、市場に出回っている車種の数には限定されています。1台1台、走行距離や製造年月日が違うものの、「トヨタのプリウス」といえば、ある程度想像ができるわけです。しかし不動産の場合、同じものがほとんどありません。1つひとつの建物が土地の形状に合わせて作られているので、それぞれ全く違うものになります。建物の形状が似ていたとしても、その不動産がどこにあるかで、価格も大きく異なります。「情報」という側面から見ると、不動産の扱う情報はとても複雑なのです。

このように複雑な不動産情報を扱うためには、AI、ビッグデータ、クラウドサーバーなどの高度な技術・機能が 필요합니다。近年これらの高度技術が一般化し、価格を抑えて利用できるようになったことにより、複雑な不動産情報を扱うサービスを作れるようになったのです。

■コロナによる ニューノーマルの誕生

2021年に不動産業界のDXが大きく進むもう一つの理由は、コロナによって顧客の行動様式がニューノーマルと呼ばれる形に変わり、一気にデジタル化したことです。

DXが進むためには、顧客とのやりとりの多くをデジタルを介して行う必要があります。デジタルを介して顧客とコミュニケーションを取ることで、業務全体を効率化しつつ、顧客データを獲得することができるようになります。

不動産取引において、これまで



デジタルを介して顧客とコミュニケーションを取り、業務全体を効率化しつつ、顧客データを獲得

ありました。営業からしても「実際に会わないと誠意が伝わらないのではないか」「他社に負けてしまうのではないか」という心理的な圧迫がありました。しかしコロナによって「できるだけ対面接触を減らしたい」という顧客ニーズが生まれ、消費者側も事業者側も、対面営業を重んじる必要性がなくなりました。

またテレワークが進んだことで、消費者側も、事業者側も、Web会議システムを使ったコミュニケーションが一気に一般化したのです。

■DXへの取組が 今後の明暗を分ける

「高度技術の一般化」と「コロナによるニューノーマルの誕生」により、DXが進む土壌が出来上がりました。事実、大手企業を中心に、新しい取組がどんどん進められています。また中小企業でも導入が可能なサービスが多く出てきています。しかし、単純にサービス導入だけをして、失敗するケースも散見されます。今回は「DXに失敗しないためのコツ」についてお話させていただきます。

次世代不動産コミュニケーション PropoCloud

株式会社Housmart 代表取締役

針山 昌幸



大手不動産会社、楽天株式会社を経て、株式会社Housmartを設立。テクノロジーとデザイン、不動産の専門知識を融合させ、売買仲介向けの顧客自動追客サービス「プロポクラウド」を展開する。著書に『中古マンション本当にかしい買い方・選び方』（実業之日本社）など。



物件調査のノウハウ Vol.27

売買重要事項の調査説明 ～ガイドライン編③～

“契約の内容不適合”とされた “契約の内容”とは何でしょうか？

昨年4月に施行された民法（債権法）改正により、“瑕疵担保責任”が“契約不適合責任”に改められました。これにより、実際に何がどのように変わったのでしょうか。事例をもとに、契約不適合責任について紹介します。

“契約不適合責任”の争点

令和2年4月1日の改正民法において“契約の内容不適合”という言葉が導入されました。これにより、従来の“隠れた瑕疵”という考え方から範囲が広がり、今後は、消費者からの民事訴訟が多発すると考えられています。そして、その紛争の争点として、“契約の内容とは何か？”“その契約の内容は、互いに合意したか？”という2点が挙げられます。しかし、この“契約の内容”という言葉について、不動産業界における売買契約書の標準書式においては説明がないため、抽象的かつ一般的です。今回は、売主と買主との間で売買契約を締結する際に、この“契約の内容”を、より具体的に特定しやすいように整理して述べたいと思います。

契約の内容とは、大きく整理すると、1つは“買主の購入動機”であり、もう1つは“主な契約の目的”を意味していると考えられます。

買主の購入動機は、 契約内容の一部

買主の購入動機をめぐって、こん

な事件がありました。

買主の1歳9カ月の長女がぜんそくと診断された。医師の勧めもあり、長女のために空気の良い場所への転居を考えて不動産仲介業者の店舗に行き、仲介業者に「長女がぜんそくなので、空気が良く、緑がある所の物件を希望する」旨を伝えた。その後、平成10年12月に2,750万円で購入契約を締結。本件売買契約当時、本件不動産の南東側は約4mの水路敷地に接し、さらにその先には高さ約10mほどの竹や雑木が繁茂する小高い丘が続いていた。

平成11年2月4日、本件不動産に転居したが、同月15日、佐倉市井野西土地区画整理組合から工事を請け負った工事担当者が来訪し、擁壁の設置の話を初めて聞いた。この擁壁は隣接する公園のために造られるものであり、本件不動産の南東側約4mの場所に位置し、高さ約5mの垂直のもので、同年4月頃、約100mにわたって建設され始め、同年11月頃完成した（区画整理事業により、小高い丘は公園になった）。

買主が問題にするのは、これに伴

う周辺環境であり、これが買主の期待と予想に反して本件売買の前後で大きく変動し、買主の購入動機と相容れず、その目的を達成できなくなったことです。

判決では、売主については、「売主業者は、本件売買において、買主の有する本件不動産の購入動機・目的を誰からも知らされず、結局、これを知らなかったものと認められるから、買主と売主業者との間において、買主の本件不動産の購入動機・目的を前提として周辺環境について何らかの保証等がされた事実も認めることができない」として、売主の責任は認めませんでした。しかし、仲介業者に対しては、「不動産購入の動機・目的は、不動産購入を決定する際の重要な要素であることは明らかであるから、仲介業者としては、それが売買の目的物に直接関係することではないとしても、これを知った以上はその動機・目的に反する結果を生じることがないように注意を払う仲介契約上の義務があるというべきである」として、300万円の支払いを命じました（平成14年1月10日千葉地裁伊藤敏孝）。

契約の内容における 主な目的とは

“契約の内容”における主なものは、目的に関することです。これを分類整理すると、①利用の方法、②利用の用途、③利用の計画の3種類に分けられます。

①利用の方法については、(1)居住用、(2)事業用、(3)投資用に分類できます。

②利用の用途については、(1)一般住宅用、(2)低層共同住宅用(10m以下)、(3)中高層共同住宅用(31m以下)、(4)高層共同住宅用(31mを超える)、(5)テナントビル用、(6)店舗事務所用、(7)複合商業ビル用、(8)立体駐車場用、(9)平置き駐車場用等に分類できます。

③利用の計画については、(1)主に現況利用計画、(2)主に新築計画、

(3)主に増築計画、(4)主に用途変更計画などに分類できます。

以上の契約の内容については、いずれも達せられない場合や障害が存在する場合は、“契約内容に不適合がある”ということになります。

買主の主な契約の目的を聞き出して、売主がそれに合意していることを、売買契約書の書面において明記されていることが、今後、紛争防止の上で、必須の作業になるでしょう。

ポイント1

擁壁設置前

仲介業者の担当者は、佐倉市役所等で本件不動産について調査をし、本件不動産の隣接地で区画整理事業がされており、公園ができることを確認したが、本件擁壁の設置については聴取できなかった(平成14年1月10日千葉地裁)。

区画整理施工前の現地周辺の空中写真



ポイント2

擁壁設置後

本件擁壁は、佐倉市井野西土地区画整理組合により、土地区画整理事業の一環として、調整池および調整池兼用公園の築造に伴って設置されることになっていたものであり、その長さは約103.8m、高さは4.5または5m、鉄筋コンクリート造りであった(平成14年1月10日千葉地裁)。

区画整理施工後の現地周辺の空中写真
長い擁壁が見えます



不動産コンサルタント

津村 重行

三井のリハウス勤務を経て有限会社津村事務所設立。2001年有限会社エスクロームに社名変更。消費者保護を目的とした不動産売買取引の物件調査を主な事業とし、不動産取引におけるトラブルリスク回避を目的に、宅建業法のグレーゾーン解消のための開発文書の発表を行い、研修セミナーや執筆活動等により普及活動を行う。著書に『不動産物件調査入門 実務編』『不動産物件調査入門 取引直前編』(ともに住宅新報出版)など。

ついに
全面施行

賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律

昨年12月に施行された「サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化に係る措置」に続き、『賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律』のもう一つの柱である「賃貸住宅管理業に係る登録制度」が6月15日に施行されました。賃貸住宅における良好な住居環境の確保を図るとともに、業界の健全な発展・育成を図るため創設された新しい制度についてご案内します。

増加する
管理業者
への委託

25年前には約80%のオーナーが自主管理を行っていた賃貸住宅の管理業務ですが、オーナーの高齢化や業務内容の高度化などさまざまな理由により、現在は約20%にとどまっています（2019年国土交通省「賃貸住宅管理業務に関するアンケート調査」より）。今後、賃貸住宅志向の高まりや単身世帯、外国人居住者の増加に伴い、ますます賃貸住宅の需要が高まっていくことも予想され、賃貸管理業務は国に認められた管理業者（登録業者）が法の下、適正に遂行することが求められます。

サブリース業者と所有者との間の賃貸借契約の適正化に係る措置

新法ではサブリース契約（マスターリース契約）が、「特定賃貸借契約」として規定されました。トラブルを未然に防止するため、勧誘時や契約締結時に以下の規制が導入され、サブリース業者と組んで勧誘を行う勧誘者（建設会社、金融機関、コンサルタントなど）も規制の対象となりました。

① 不当な勧誘行為の禁止

サブリース業者や勧誘者による特定賃貸借契約（マスターリース契約）勧誘時に、家賃の減額リスクなど相手方の判断に影響を及ぼす事項について故意に事実を告げず、又は不実を告げる行為の禁止

② 特定賃貸借契約締結前の重要事項説明

マスターリース契約の締結前に、家賃、契約期間等を記載した書面を交付して説明

「賃貸住宅管理業に係る登録制度」の概要

1. 賃貸住宅管理業の登録

委託を受けて賃貸住宅管理業務事業を行う者（サブリース業者を含む）について、法施行後1年以内に国土交通大臣の登録を受けることが義務付けられます。登録の有効期間は5年間で、更新は有効期間満了日の90日前から30日前までに更新申請が必要です。登録申請は原則として、電子申請システムから行ってください（2021年6月15日申請開始、書面郵送も可）。

※管理戸数が200戸未満の場合は任意となりますが、社会的信用を確保するにあたって登録することが推奨されます。なお登録を受けた場合は、規制の対象となり、監督処分や罰則の対象となります。

●登録申請書類の提出方法（紙による申請）については、以下のとおりです。

申請書宛先：主たる事務所の所在地を管轄する地方整備局長等

提出先及び登録に係る相談窓口：主たる事務所の所在地を管轄する地方整備局建設部建設産業課等

【賃貸住宅管理業法に係る登録申請方法等について（国土交通省）】

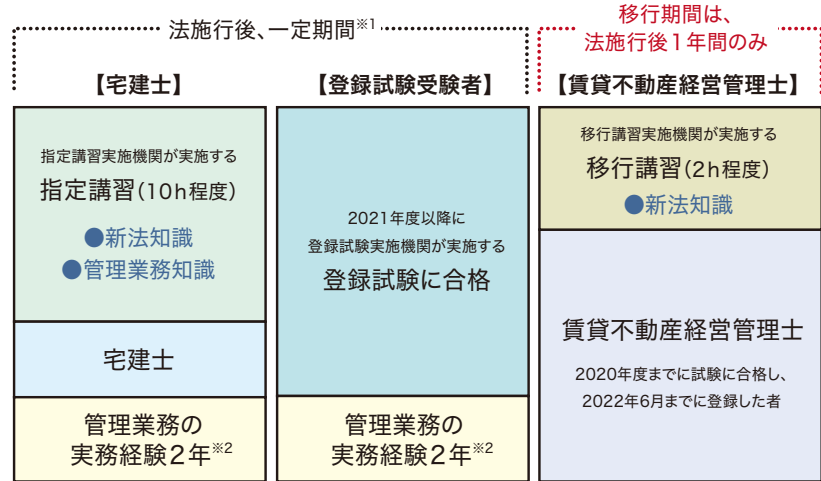
https://www.mlit.go.jp/tochi_fudousan_kensetsugyo/const/tochi_fudousan_kensetsugyo_const_tk3_000001_00012.html

2. 賃貸住宅管理業者の業務における義務付け

① 業務管理者の配置

賃貸住宅管理業者は、従業員が行う管理業務等の指導・監督を行うために必要な知識及び能力等の一定の要件を備える「業務管理者(宅建士、賃貸不動産経営管理士)」を営業所または事務所ごとに1人以上選任しなければなりません。「業務管理者」が欠けた状態では管理受託契約を締結することはできません。

業務管理者の要件に必要な「賃貸不動産経営管理士」試験は2021年11月21日に予定されています。また、2020年度までに登録済みの賃貸不動産経営管理士が「移行講習」を受講する方法や宅地建物取引士が「指定講習」を受講する方法も用意されています。



※1 業務管理者の要件については、登録試験・指定講習の実施状況その他新法の施行・運用の状況を踏まえ、見直しを検討する。

※2 管理業務の実務経験については、別途実務講習の修了をもって代えることも可。

② 管理受託契約締結前の重要事項の説明

具体的な管理業務の内容・実施方法について書面を交付して説明する

賃貸住宅管理業者は、賃貸住宅のオーナー(専門的知識及び経験を有する者を除く)に対し、当該管理受託契約を締結するまでに、管理受託契約の内容及びその履行に関して、書面を交付して説明しなければなりません。業務管理者が行うことは必須ではありませんが、業務管理者又は一定の実務経験を有する者など専門的知識及び経験を有する者が行うことが推奨されています。なお、オーナーから委託を受けようとする賃貸住宅管理業者自らが行う必要があります。

③ 財産の分別管理

管理する家賃等について、自己の固有の財産と分別して管理する

分別管理の方法は、以下のいずれをも満たす必要があります。

1. 口座分別の方法により、管理業務において受領する家賃・敷金等の金銭を自己の固有財産と分別して管理する方法(契約ごとに口座を設けることは求めない)
2. 受領した金銭がいずれの管理受託契約に基づく管理業務に係るものであるかが帳簿や会計ソフト上で、直ちに判別できる状態で管理する方法

④ 定期報告

業務の実施状況について、以下の事項を管理受託契約の相手方に対して定期的に報告する

- 報告の対象となる期間
- 管理業務の実施状況(家賃等の金銭の収受状況、維持保全の実施状況等)
- 入居者からの苦情の発生状況及び対応状況

※上記は法令上報告が義務付けられる最低限の事項。上記以外についても、オーナーの求めに応じて報告することが望ましい。

※報告の頻度については、上記事項の報告を最低限年に1回行うことを法令上義務付け、報告事項によっては、それ以上の頻度で行うことが望ましい。

※報告の方法については、書面によらず、メール等の電磁的方法によることも可能とする。その場合は、事業者において、報告書のデータを適切に保存すること。

◆ 詳細は、国土交通省「賃貸住宅管理業法制度概要ハンドブック」、「賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律の解釈・運用の考え方」をご参照ください。



<国土交通省HP>

① 協会からのお知らせ Information

全日会員の皆様におすすめていたします!! 取扱い代理店募集中!!

「賃貸住宅総合保険」「テナント総合保険」を発売



全日ラビー少短

商品とサービスの特徴

- 当社は一般社団法人全国不動産協会(略称:TRA)全額出資の全日グループの少額短期保険会社です!!
- 賃貸住宅用とテナント用の幅広い補償の商品を用意!!
- 網入り窓ガラスの熱割れを免責なしで補償!! ※賃貸住宅のみ
- 孤独死の場合の清掃・修理費用を補償、自殺も補償!! ※賃貸住宅のみ
- 保険料精算は都度口座振替方式!!
代理店手数料差し引き精算なので手数料受領が早い!!
全国ほとんどの都銀、地銀、信金、信組で対応可能(振替手数料無料)!!
- 建物構造や種類、地域に関係なく全国一律のお手頃な保険料!!
- 申込書・領収証作成事務はお手持ちのパソコンでOK!!
- 事故受付専用コールセンターで24時間専門スタッフが安心対応!!
- 事故後のスピーディーな保険金のお支払い!!
- 緊急時24時間安心駆け付けサービスが無料で付帯!!
- 孤独死の場合の清掃・修理費用を補償!! 自殺も補償!!
相続人不存在時は**大家さんからの直接請求も可能!!**
※賃貸住宅用のみ。2021/5/1以降始期日契約より適用。NEW

※賃貸住宅用

手数料 **50%**

※テナント用

手数料 **40%**

TRAが全額出資して設立した少額短期保険会社が代理店を募集しています。全日会員の皆様にぜひ代理店登録をしていただけますようお願い申し上げます。詳しくは下記にお問い合わせください。

代理店についてのお問合せ

全日ラビー少額短期保険株式会社
千代田区平河町1-8-13 全日東京会館7階

☎03(3261)2201

[受付時間]月～金曜日/9:30～17:30 土日祝日・年末年始除く

<http://z-rabby.co.jp/>

全日ラビー

検索

地方本部の動き Activity Condition

REPORT

兵庫県本部

宅地建物取引士法定講習会実施

令和2年度は、全日兵庫県本部主催の宅地建物取引士法定講習会を全7回実施しました。

コロナ禍、前半4回は新型コロナウイルス感染症対策を講じ、通常の半分の数で兵庫県農業共済会館7F大会議室にて実施し、2020年10月7日(水)は72名、10月21日(水)は76名、10月28日(水)は76名、11月4日(水)は78名の方が受講されました。講習会は①税制 ②宅地建物取引士の使命と役割及びケーススタディ ③紛争事

例と関係法令(都市計画法・建築基準法等)④紛争事例と関係法令(民法・宅地建物取引業法等)の4科目6時間の講習で、講習終了後に新しい宅地建物取引士証を交付しました。

また、緊急事態宣言が発出される状況となった後半3回は、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため自宅学習方式で実施し、2021年2月3日(水)は91名、2月10日(水)は90名、2月24日(水)は92名の方が受講されました。



税制の講習の様子



宅地建物取引士の使命と役割及び
ケーススタディの講習の様子



紛争事例と関係法令(都市計画法・建築基準
法等)の講習の様子



紛争事例と関係法令(民法・宅地建物取引業
法等)の講習の様子

Initiate Member

新入会員名簿

[令和3年4月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	アーチストエージェンツ 株式会社
	函館市	アールリアルエステート 株式会社
	札幌市	有明会社 アックス
	札幌市	Ｌ－LINK 株式会社
	札幌市	株式会社 Trois Amour
青森県	江別市	東野幌不動産 株式会社
	十和田市	株式会社 アセットボケット
	八戸市	株式会社 フジケンサイ
	盛岡市	株式会社 コーエスト
	宮城県	角田市 有明会社 福島エル・シー・サービス
山形県	山形市	Room ru Be
	いわき市	アンカーエステート
	郡山市	株式会社 風鈴
	郡山市	ミカドインベストメント 株式会社
	茨城県	土浦市 株式会社 かけはし
群馬県	太田市	株式会社 まごころ
	春日部市	株式会社 緑不動産
	ふじみ野市	有明会社 エムワン
	川口市	カミヤ 株式会社
	川口市	株式会社 葉月ホーム
千葉県	川口市	株式会社 bond home
	東松山市	合同会社 マツイ不動産
	さいたま市	株式会社 みかづき・ほーむ
	三郷市	みさき地所 株式会社
	さいたま市	LAND-4 株式会社
東京都	川崎市	株式会社 リファクト
	八潮市	ロク 株式会社
	川崎市	OnenessGood 株式会社
	印西市	株式会社 クラスイエ
	流山市	グリン住宅販売
東京都	千葉市	株式会社 スリーホームズ
	船橋市	有限会社 トーカイテクノス
	水更津市	ハマダ不動産開発 株式会社
	鎌倉市	株式会社 PLUS FIELD
	柏市	Metroアセット 株式会社
東京都	港区	株式会社 アートプロパティマネジメント
	渋谷区	株式会社 REコンシェル
	新宿区	合同会社 アエルネクスト
	台東区	株式会社 アスクレインターナショナル
	足立区	株式会社 アセット・ベース
東京都	港区	愛宕地所 株式会社
	新宿区	株式会社 ATLAS
	港区	アントスター 株式会社
	品川区	合同会社 EMO
	千代田区	株式会社 INTRANCE
東京都	新宿区	合同会社 インフィニティライフ
	中央区	株式会社 WE・HOMES
	千代田区	株式会社 ウィン企画
	武蔵野市	株式会社 AIPマインド
	墨田区	株式会社 AKアセット
東京都	中央区	駅前不動産 株式会社
	渋谷区	SSKプランニング 株式会社
	豊島区	エスエイチ不動産 株式会社
	千代田	SKホールディングス 株式会社
	新宿区	株式会社 NS企画
東京都	新宿区	株式会社 N HOME
	目黒区	エメソナルテイング 合同会社
	豊島区	快活住空間 株式会社
	千代田区	ガルシア 株式会社
	豊島区	株式会社 ギフト
東京都	渋谷区	キャピタルジェネレーション 株式会社
	品川区	株式会社 国光インターナショナル
	渋谷区	GRAND K 合同会社
	千代田区	有限会社 グリーンホームズ
	渋谷区	株式会社 K・エンタープライズ
東京都	江東区	株式会社 ケース
	港区	株式会社 KTキャピタル
	渋谷区	株式会社 ゴールドリアルティ
	墨田区	榊商事 株式会社
	世田谷区	桜上居 株式会社
東京都	江戸川区	株式会社 サンスマイル
	板橋区	株式会社 GLS
	江東区	株式会社 ジーラ
	中央区	J&H HOME 株式会社
	品川区	株式会社 ジャパンリアルティ
東京都	中央区	株式会社 承継社
	練馬区	株式会社 シンカパートナーズ
	渋谷区	株式会社 スパークジョイホーム
	三鷹市	株式会社 スペースライフエステート
	渋谷区	株式会社 Sumapla
東京都	港区	株式会社 ソーシャルスマイル
	小平市	SO-TEN 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	新宿区	株式会社 ソティア
	目黒区	ダイヤモンドクラフト 有限会社
	千代田区	合同会社 ダウン
	江戸川区	株式会社 武田工業
	中央区	株式会社 CHATAHOME
東京都	渋谷区	有限会社 Chomoファーム
	品川区	株式会社 D&D ラボ
	葛飾区	株式会社 DSN
	千代田区	Digno Consulting 株式会社
	渋谷区	株式会社 ティ・コーポレーション
東京都	新宿区	株式会社 テナント
	町田市	テラハウス 株式会社
	西多摩郡	東京マウンテン 株式会社
	新宿区	株式会社 トップトラスト
	町田市	株式会社 トラスト
東京都	町田市	なでしこ住販 株式会社
	渋谷区	ナリクス不動産 株式会社
	豊島区	日本企業支援センター 株式会社
	文京区	任意売却不動産サービス 株式会社
	葛飾区	合同会社 NoaTime
東京都	豊島区	ハイアープリッジ 合同会社
	豊島区	株式会社 ビアナス
	渋谷区	ビーエムサポート 株式会社
	杉並区	ひかりハウス 株式会社
	練馬区	株式会社 ビスタ
東京都	港区	株式会社 ファインドワン
	新宿区	V・G・M 株式会社
	世田谷区	株式会社 福久
	中央区	不動産投資総合研究所 株式会社
	新宿区	プレスプロパティーズ 株式会社
東京都	新宿区	プロモート 株式会社
	江戸川区	株式会社 ベストリード
	江戸川区	株式会社 ホーム・デック
	練馬区	株式会社 ボラン不動産
	羽村市	株式会社 ホワイトエステート
東京都	台東区	Maki Financiers Japan 株式会社
	品川区	巻山不動産販売
	墨田区	三丸商事 株式会社
	豊島区	未来 株式会社
	墨田区	株式会社 ユアーズ
東京都	足立区	株式会社 YUIパートナーズ
	中央区	UNITY 合同会社
	豊島区	株式会社 ライトハウス
	千代田区	株式会社 ライフエステート
	世田谷区	株式会社 RUSH
東京都	中央区	株式会社 リバレル 株式会社
	港区	株式会社 ルーツ
	豊島区	ルート・エイ ホームズ
	足立区	株式会社 レイズスクエア
	千代田区	YAHキャピタル 株式会社
東京都	杉並区	株式会社 ワイズビルド
	川崎市	株式会社 家康ホーム
	川崎市	株式会社 エイトプラン
	横浜市	エスデットブレイン 株式会社
	高尾郡	株式会社 Klang Realty
東京都	横浜市	株式会社 Great Wall
	藤沢市	株式会社 三和不動産
	横浜市	株式会社 dozen
	横浜市	株式会社 大唐
	大和市	株式会社 TATSU
東京都	鎌倉市	株式会社 原忍
	相模原市	株式会社 Biz-Trading
	横浜市	横新パートナーズ 株式会社
	相模原市	株式会社 リブレンド
	新堀市	株式会社 FJ
東京都	新堀市	コジマ不動産
	富山県	合同会社 アリファリビング
	富山県	株式会社 ナカニシ
	石川県	株式会社 大工
	富山県	株式会社 リ・クリエイト
東京都	岐阜県	株式会社 ミュキデザイン
	静岡県	沼津市 株式会社 知得創
	静岡県	U-base 株式会社
	愛知県	名古屋市中区 有吉不動産コンサルティング事務所
	愛知県	名古屋市 株式会社 イー・スマイル
東京都	愛知県	名古屋市 株式会社 EZENA
	愛知県	名古屋市 大橋不動産 株式会社
	愛知県	名古屋市 尾張屋匠 株式会社
	愛知県	春日井市 三立化工機 株式会社
	愛知県	名古屋市 株式会社 第一装飾
東京都	愛知県	名古屋市 株式会社 たきご事務所
	愛知県	名古屋市 株式会社 日和リース産業

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	名古屋市	株式会社 マチラボ
	名古屋市	みやもと事務所
	一宮市	株式会社 レントライズ
	三河郡	株式会社 エルアンドビー
	豊田県	豊田県 株式会社 エルアンドビー
滋賀県	東近江市	フレッシュ・フィールド不動産 株式会社
	草津市	株式会社 やそはち不動産
京都府	京都市	株式会社 京滋リアルティ
	宇治市	株式会社 不動産ラボ
	京都市	吉村建設工業 株式会社
	京都市	株式会社 ワイズコンサルタント
大阪府	大阪市	株式会社 IVIS
	枚方市	トラスト不動産
	枚方市	インフィニティホーム
	大阪市	合同会社 S
	大阪市	株式会社 ES&Proasset
大阪府	大阪市	株式会社 X&T
	枚方市	N・エスデット
	大阪市	恵美 株式会社
	大阪市	緑ジョイ ハウス
	門真市	株式会社 オオナミ
大阪府	大阪市	株式会社 オリエンタルプランニング
	大阪市	株式会社 グッドアイ不動産販売
	豊中市	株式会社 グッドハウジング
	大阪市	株式会社 ケアスタッフ
	大阪市	株式会社 コントリビュート
大阪府	堺市	泉北総合ホーム
	枚方市	株式会社 樽工務店
	守口市	株式会社 トータルリノベーション
	大阪市	株式会社 トリニティ
	大阪市	株式会社 清工務店
大阪府	吹田市	株式会社 ナチュラカカラー
	東大阪市	西共商事 株式会社
	堺市	日本クレンリスパートナー 株式会社
	大阪市	株式会社 日本リード不動産
	大阪市	NextHome 株式会社
大阪府	大阪市	株式会社 ハウスシステム
	東大阪市	バンク 株式会社
	和泉市	プレイワーク 株式会社
	門真市	マックス・フィールド 株式会社
	大阪市	門 株式会社
大阪府	豊川市	合同会社 佳美建宅
	大阪市	Ride不動産
	堺市	株式会社 ラクレイズ不動産
	大阪市	株式会社 LIBRE
	大阪市	株式会社 リリスト
大阪府	茨木市	株式会社 令和住販
	大阪市	株式会社 ロケット
兵庫県	神戸市	株式会社 新井興産
	尼崎市	株式会社 セルホーム
	西宮市	株式会社 feel
	神戸市	マカニ 株式会社
	尼崎市	株式会社 ロイヤルファシリティ
奈良県	大和高田市	株式会社 三久
	奈良市	株式会社 三恵
鳥取県	米子市	リバーズ 有限会社
	島根県	出雲市 株式会社 タバタ
	島根県	合同会社 石見人材バンク
岡山県	岡山市	ALMOND HOME 株式会社
	岡山市	エモ不動産
	岡山市	株式会社 匠エンタープライズ
	岡山市	株式会社 フジプランニング
	岡山市	株式会社 流星不動産
山口県	宇部市	株式会社 ミトモ
福岡県	福岡市	株式会社 R.HOME
	福岡市	株式会社 ITホーム
	北九州市	エノキホーム 有限会社
	福岡市	オーナースタイル福岡 株式会社
福岡県	三井郡	棚町建設工業 有限会社
	福岡市	プラスエイト 合同会社
	久留米市	株式会社 Home's Home福岡
	北九州市	株式会社 ホクレア
	糸島市	株式会社 LIFE STAIR
長崎県	西彼杵郡	em. 不動産 合同会社
	西海市	株式会社 川本建設
熊本県	荒尾市	株式会社 enjoy today
	熊本市	株式会社 Home's Home熊本
	熊本市	株式会社 エスコート
鹿児島県	指宿市	&地域おこし不動産
	鹿児島市	株式会社 エスコート
	鹿児島市	有限会社 共立時計店
沖縄県	浦添市	株式会社 クオサ
	那覇市	合同会社 URIBA
	名護市	のりハウス 株式会社

NEWS FILE

国土交通省など、不動産に関連する業界全般のニュースをご紹介します。



「脱炭素化」へ有識者検討会が初会合 新築住宅「省エネ」義務化へ

国土交通省、経済産業省、環境省の3省は、4月19日、「脱炭素社会に向けた住宅・建築物の省エネ対策等のあり方検討会」の初会合を開催した。これは「2050年カーボンニュートラル」の実現へ向け、住宅・建築物におけるハード、ソフト両面の取り組みと施策の方向性を定めるもので、住宅を新築する際の省エネ基準適合の義務化等を検討する。

検討会には、座長の田辺早稲田大創造理工学部建築学科教授をはじめ、法律、消費者などを代表する有識者、自治体首長らが出席した。

今年4月に施行された改正建築物省エネ法では、省エネ基準適合義務化の範囲が拡大。ビルやオフィスなど300㎡以上の中規模の新築建築物（非住宅）も加わった。一方、小規模なビルや住宅全般は適合義務の対象外だ。

国交省によれば、新築戸建て住宅のうち、省エネ基準に適合している住宅は、19年時点で80%超（うちZEHレベルは約25%）となっており、新築共同住宅では、同年時点で約72%（うちZEHレベルは約2%）。一方、住宅ストック約5,000万戸のうち現行の省エネ基準に適合している住宅は18年度時点では11%、92年基準に適合しているのは22%にとどまるのに対して、無断熱等の住宅は全体の約30%を占める。

改正建築物省エネ法では新たに床面積の合計が300㎡未満の小規模の住宅・建築物の設計を行う際に、建築士が建築主に対して、省エネ基準への適合の可否等を評価・説明することを義務付ける制度が創設された。ただ、国交省が全国の中小工務店・建築士

それぞれに行ったアンケート（18年）では、省エネ基準の計算ができると回答したのは約5割にとどまり、現場の習熟度も課題として浮かぶ。

●太陽光パネル設置義務化には慎重論も

初会合では、新築住宅において省エネ基準適合を義務化するべきという意見が過半を占めた。一方、小泉環境大臣が言及した太陽光発電パネルの設置義務化については、「日照条件や積雪地域など立地差に考慮した対応が必要」「まずは公の非住宅で設置を推進し、機運を高める必要がある」など慎重な議論を求める意見も挙がった。また、既存住宅の改修については基準適合に必要なコストの大きさをどう解消していくのかという課題も指摘された。

委員を務める平井鳥取県知事は同県独自のとっとり健康省エネ住宅性能基準「NE-ST」を紹介した上で、「建築確認等の現場の実務負担の解消と、明確な補助制度が必要になる」と指摘した。

同検討会は関係団体へのヒアリングなどを実施し、6月中にとりまとめを行う予定となっている。

（『住宅新報』2021年4月27日号より抜粋・編集）

「ひと」と「くらし」の未来研究会が始動 新たな地域価値創出へ

国土交通省は、業種を超えた地域の新たな価値や可能性を創造するため、「『ひと』と『くらし』の未来研究会」を立ち上げ、5月10日に第1回会合をオンラインで開催した。全国賃貸不動産管理業協会（全宅管理）、日本賃貸住宅管理協会（日管協）、全日本不動産

協会(全日)の3団体のほか、地域コミュニティデザインを担う3氏らで構成する。6月中に中間報告を目指す。

同研究会では冒頭、国交省不動産・建設経済局の青木由行局長が同研究会立ち上げの経緯について説明した。戦後の国土交通行政において官民プレーヤーの連携による一定の成果を評価する一方、「人口減少化の現代の日本では地域の場合、空間の価値・機能がウェルビーイングな状態とは言えない」と指摘。将来起こると想定していた課題がコロナ禍で前倒しになっていると分析した上で、「木を見て、森を見る視点が必要。空間をビジネスにしてきた不動産業だからこそ、暮らしに関わるプレーヤーと連携し、地域コミュニティデザインの核となる取り組みができる」と展望した。

その後、各団体から同研究会への意気込みが語られた。全宅管理の佐々木正勝会長は「『住まう』に、寄りそう。」のスローガンの下、人、地域、物件に寄り添う活動を続けている。微力ながら同研究会の役に立ちたい」、日管協の塩見紀昭会長は「管理を買える時代が求められている。管理会社としてどんな責任やリスクが取れるか考えたい」、全日の原嶋和利理事長は「当協会では年に一度全国の都市を訪れながら空き家・空き地等を地域経済にどう再登場させていくか議論している。人と暮らしの将来像をいかにくみ取れるかが重要」と述べ、同研究会へ積極的に参加する姿勢を示した。

初会合では地域コミュニティデザインに取り組む青

木純氏((株)nest代表取締役)、川人ゆかり氏(合同会社ミラマール代表社員)、古田秘馬氏((株)umari代表取締役)の3氏らを中心に、実務における課題などについて議論した。

青木氏は東京都豊島区の南池袋公園のリニューアルや自身が運営する「大家の学校」の取り組みを例に、日常の中にある価値や境界線の見直しの必要性を訴えた。また、「暮らす」「働く」「ウェルビーイング」に関するプロジェクトを手掛けてきた川人氏は、「介護と不動産業」という文脈の中で街ぐるみ福祉という視点を持つことの必要性を指摘した。プロジェクトデザイナーの古田氏は「高付加価値ではなく、他付加価値の時代。全方位ではなく、誰にとって面白い価値をつくれるかを明確にして進めるべき」とした上で、「その地域の土地の値段を上げることがゴールではなく、オリジナリティを持続していく取り組みが重要」と指摘した。

自由討論の中で、今後議論していくテーマ案として「高齢社会」「複数居住」「ベーシックインフラ」などが浮上した。更に従来の垣根を越えていくために、地域コミュニティデザインの実践者が抱えるジレンマを聞きながら、ボトルネックとなる制度や課題の整理を進めると共に、「何を変えればどんな暮らしの未来を描けるか、具体的な再現性の議論が必要」(川人氏)という認識を共有した。

(『住宅新報』2021年5月18日号より抜粋・編集)

STAFF LIST

● 広報委員会

横山鷹史、中野楠雄、松井皇一、
石原孝治、竹林香代、後藤義慶、正田雅史

● 発行人

原嶋和利

● 編集

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会
広報委員会

● 制作

株式会社住宅新報

● 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
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
URL <http://www.zennichi.or.jp/>

月刊 不動産

月刊不動産 2021年6月号
令和3年6月15日発行

重要

全日ステップアップトレーニング

New! /

eラーニングで学ぶ 不動産調査実務編



ラビーネットログイン

検索

ラビーネットのID・パスワードでログイン!



eラーニングContents【物件調査編】

プロローグ 不動産調査の全体像と調査の流れ

- 第1章 不動産情報の入手と現地調査前の情報収集
- 第2章 現地調査
- 第3章 法務局調査
- 第4章 役所調査
- 第5章 インフラ(ライフライン)調査
- 第6章 区分所有建物(分譲マンション)調査

※受講にあたり、ラビーネットのID・パスワードが必要になります。
新規加入、ID不明の場合は所属のサブセンターまたは
所属本部にご確認ください。

※eラーニングはインターネットを利用したWeb研修です。動画を安定して閲覧できる環境でご利用ください。

写真や図解で
解り易く説明!

月刊 不動産

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

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(全代会館)
TEL: 03-3263-7030(代) FAX: 03-3239-2198

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

ラビーネット
不動産

「ラビーネット不動産」では、物件の検索をはじめ、
本誌に掲載されている「不動産お役立ちQ&A」を閲覧できます。

不動産のお役立ち情報



法務・税務・賃貸Q&A
不動産に関する身近な質問から、起こりうるトラブル
事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。



行政機関からの連携・活用
行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種セミ
ナーやシンポジウム、イベント等のご紹介もしております。



法令改正情報
新に施行された法令だけでなく、これから改正される法
令に際しても先取りしてお伝えします。改正に伴うポイン
トや注意点を、実際に役立つ情報を掲載しています。



不動産開業の手引き
不動産開業までの流れをわかりやすくご紹介いたします。

ラビーネット不動産

<https://rabbynet.zennichi.or.jp/>

スマホの場合は、ここからアクセスしてね! ▶

