

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

12

DECEMBER
2023

〔特別リポート〕

第59回 全国不動産会議 栃木県大会 次なる未来へ飛躍する下野国

〔特集1〕

身近に潜む
「土壌汚染問題」の
現状と対策

〔法律相談〕

不安をあおる行為による
消費者契約の取消し

〔相続相談〕

その財産は誰の物？
名義だけで
判断するのは危険！

〔賃貸管理ビジネス〕

入居者ターゲットを
設定して、決定率を高める
空室対策を



保証のお知らせ

一般保証制度の動画公開のご案内

このたび、会員向けに、一般保証制度のことがよくわかる動画を制作しました。ホームページ（会員専用ページ）内にて公開しておりますので、ぜひご覧ください。

[会員専用ページへログイン後、右側メニュー下方の『会員向け一般保証制度のご案内』をクリック]



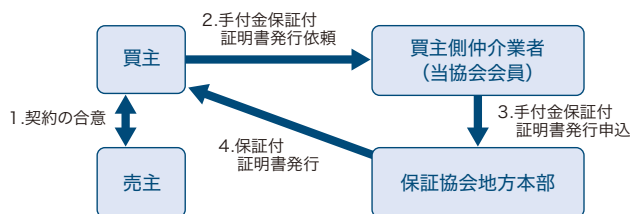
- 他では実施していない宅建業法上の制度
- 利用できるのは当協会の会員だけ！
- 当協会が連帯保証することで 消費者の不安を取り除ける
- 会員皆様・お客様共に「無料」で利用可



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
[会員専用ページへログイン]
- 制度に関するお問い合わせ、制度の申込み窓口
所属の地方本部事務局へ

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。

令和5年度 第6回弁済委員会 審査明細

審査結果	社 数	件 数	金 額
認証申出	4社	4件	16,292,892円
認証	1社	2件	10,000,000円
否決	1社	1件	
保留	1社	1件	
令和5年度認証累計	11社	13社	49,620,000円

※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。



(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

アラスカラビット

1900年代、毛皮貿易で人気のあったアラスカギツネに似た毛皮を作るために、ドイツで品種改良され生まれた。しかし毛色はギツネのようなシルバーではなく、美しい光沢のある黒色であったため、品種として保つことにしたといわれている。その艶やかな被毛は、まるで星が瞬くクリスマスの夜空のように神秘に満ちている。

02 保証のお知らせ

特別レポート

04 第59回 全国不動産会議 栃木県大会 次なる未来へ飛躍する下野国(しもつけのくに)

特集1

10 身近に潜む「土壤汚染問題」の 現状と対策

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 不安をあおる行為による消費者契約の取消し 弁護士 渡辺 晋

<税務相談>

14 固定資産の交換に係る所得税の特例: 複数の宅地を交換した場合の交換差額要件の判定 税理士 山崎 信義

<相続相談>

16 その財産は誰の物? 名義だけで判断するのは危険! 税理士 村岡 清樹

<賃貸管理ビジネス>

18 入居者ターゲットを設定して、 決定率を高める空室対策を みらいずコンサルティング株式会社 今井 基次

<労務相談>

20 テレワークと事業場外みなし労働時間制 特定社会保険労務士 野田 好伸

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

22 権利関係 民法(時効) 資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

<進む! 業界のIT化>

24 データと不動産ビジネスの新しい関係性 株式会社トラス 木村 幹夫

<物件調査のノウハウ>

26 不動産売買に潜むグレーゾーンとは 不動産コンサルタント 津村 重行

その他

28 新入会員名簿 29 協会からのお知らせ 30 地方本部の動き

SPECIAL
REPORT

01

特別レポート-01

第59回

全国不動産会議 栃木県大会

しもつけのくに
次なる未来へ飛躍する下野国

10月19日(木)、ライトキューブ宇都宮(栃木県宇都宮市)で開催された「第59回全国不動産会議栃木県大会」。同大会は2020年度に開催を予定していましたが、コロナ感染症の影響で3年越しの開催となりました。会場には約1,200人の協会関係者が来場。メインテーマ「次なる未来へ飛躍する下野国」には、坂東武者の魂、そして末裔である県民が築いてきたまちを来場者に示したいといった熱い想いが込められています。記念講演では、まちづくりの核となるスマートシティをテーマに、佐藤宇都宮市長が登壇。閉会後は次世代型路面電車システム「LRT」の視察研修も行われました。また、栃木県の郷土芸能が披露された交流会では、この日限定の特別公演も行われ、会場がひとつになるシーンが幾度となく訪れました。

開会式

13:20~13:50

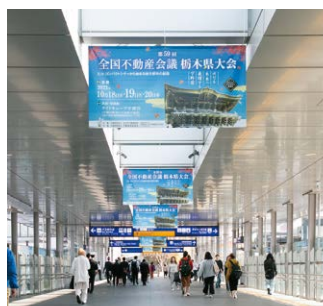
第59回全国不動産会議栃木県大会は、矢口則義全日・教育研修委員長の「一度中止となった大会が、栃木県本部の皆様のご尽力によって無事開催を迎えられたことを大変うれしく思う。関係者方々に感謝を申し上げたい」との開会挨拶で幕を開けました。歓迎挨拶では稲川知法栃木県本部長が、来場者に感謝を述べるとともに「今年は栃木県発足150年の記念すべき年。東京一極集中型においても地方都市として存在感を高め、まちの活性化を推進する本県をPRしたい。また、坂東武者に通じる歴史をひも解いてほしい」と述べました。続いて登壇した中村裕昌理事長は全国不動産会議の意義を「歴史ある相互の研鑽の場」であることに触れ、「LRT沿線では人口増



会場となったライトキューブ宇都宮



8月26日に開業したLRT



駅通路から歓待ムード一色に



ラビーちゃんも記念撮影

加、地価上昇の動きが見られる。今後計画されている延伸で更なる発展が見込まれる」と展望しながら「スマートシティの実現にあたっては、まちづくりの要となる我々不動産業界が重要な役割を担う」とし、最後に「これからも豊かな国民生活を支える国の基幹産業の団体として責務を果たしていく」と力強く宣言。来賓には齊藤鉄夫国土交通大臣の代理で、不動産・建設経済局不動産業課長の川合紀子氏、栃木県知事・福田富一氏、宇都宮市長・佐藤栄一氏、衆議院議員・野田聖子氏、全宅連会長・坂本 久氏、衆議院議員・船田 元氏が出席しました。



総合司会の教育研修委員・柴田行夫氏とフリーアナウンサーの井出文恵氏

開会挨拶



全日・教育研修委員長
矢口則義氏

歓迎挨拶



栃木県本部長
稲川知法氏

理事長挨拶



理事長
中村裕昌氏

来賓挨拶



国土交通省
川合紀子氏



栃木県知事
福田富一氏



宇都宮市長
佐藤栄一氏



全日本不動産政策推進議員連盟 会長
衆議院議員
野田聖子氏



全国宅地建物取引業協会連合会 会長
不動産流通推進センター 理事長
坂本 久氏



衆議院議員
船田 元氏

大会旗引継ぎ

今回は栃木県大会同様、コロナの影響で第57回大会が中止となった佐賀県で開催されます。栃木、佐賀県両本部長と中村理事長が壇上に上がり、大会旗は、稲川栃木県本部長から中村理事長に返還され、千北佐賀県本部長の手に渡りました。



稲川知法栃木県本部長から中村裕昌理事長に返還された大会旗



返還された大会旗は中村理事長から次期開催地の千北政利佐賀県本部長に引き継がれた

記念講演

14:00~15:10

HELLO, NEW CITY.

～新しいまちの暮らし スーパースマートシティ うつのみや 始動～



2004年の宇都宮市長選に出馬（無所属）し当選した佐藤栄一氏。現在、5期目を務める。

記念講演では宇都宮市長の佐藤栄一氏が登壇し、官民協働で進める「スーパースマートシティ構想」について講演を行いました。前段、佐藤市長は少子高齢化、人口減少問題を引き合いに出しながら、「変わらない生活を送るためには多くの人を呼び込む必要がある」と述べ、市が行う施策を紹介しました。同時にデータを示しながら、効果が表れていることを示唆し、

宇都宮市が注目を集めていることをアピール。続けて、根底にはスーパースマートシティ構想の核を成す「LRT中心としたネットワーク型コンパクトシティ」の形成に基づいたまちづくりが奏功していると説明しました。最後に、「不動産業はまちづくりのパートナー。土地、建物を流通させていくことで地域経済の循環につながる」と改めて協力を求めました。

2025年大阪・関西万博 「大阪パビリオン」出展参加の取組み

～医・食・住でミライの健康な都市生活～

13:00~13:15

開会式前、全日本不動産協会がスペシャルパートナーを務める2025年大阪・関西万博の取組みが紹介されました。冒頭に、全日本不動産協会が出展する大阪ヘルスケアパビリオンの概要動画が放映され、大阪府本部事務局から「当協会が提案した事業内容は、行政や学識経験者で構成される審査会で高く評価された」との報告があり、「住宅関連業界から唯一の出展団体となった」ことも伝えられました。その後、堀田健二大阪府本部長が登壇し、栃木県大会開催の祝辞を述べた後、「2025年大阪・関西万博への出展が確定したのも総本部、各都道府県本部の役員、会員の力によるもの」と感謝の意を表しました。続けて、建築コンペの一般公募を開催した旨、審査員に『シン・ゴジラ』の樋口真嗣監督ら各界の著名人を迎えた



大阪パビリオンは2050年の未来社会を目指すと発表する大阪府事務局の室井氏

こと、受賞者が確定したこと等を報告。結びに海外では不動産業が花形であり、女性に人気の職業である一方、日本では浸透していない点に触れ、「万博には多くの子供たちが来場する。万博を通して、宅建士のイメージアップ、不動産業に関心を持つ子供たちが増えるよう、盛り上げたい」と語りました。



今後は全国の会員の皆さんと一団となって盛り上げたいと語る堀田健二大阪府本部長



大阪ヘルスケアパビリオンのイメージ写真。全日はミライの都市ゾーンの出展を提案。

閉会式

15:10~15:25

閉会式では次期開催県として、千北政利佐賀県本部長と佐賀県本部の会員が登壇。

まず千北本部長は、大会旗を引き継いだ際、感慨もひとしおだった心中を述べました。その後、冒頭に放映されたPR動画を引用し、「あまり知られていないが、佐賀県にはたくさん見どころがある」と話し、佐賀県が米どころであること、その米を使用した美味しいお酒が楽しめることなど、食の魅力をアピールしました。また、伝統工芸品として有田焼等の焼き物の産地であることも言及し、「不動産業に携わっている身として、佐賀県で会員の皆様をもてなすことを大きな目標としてきた。決して多いとはいえない会員数の佐賀県本部が、全国大会を開催できる本部になれたことをうれしく思う。これも皆さまの応援があつてのこと。次期大会は栃木県大会同様、3年越しの大会となるが、県本部一丸となって皆さまのお越しをお待ちしている」と話し、壇上の会員一同、「佐賀に来てくんしゃい」と方言で呼びかけ、挨拶をしました。

続いて、丸岡 敬全日・副理事長が壇上に上がり、大会宣言(案)を発表しました。

冒頭、「私たちは、国民の豊かな住生活を支えるという崇高なる業務に従事することを誇りとし、70年を超える歴史を有する団体の使命として、地域のまちづくりの要となるべく知識の向上に努め、業界の範となる事業を実施し、国民の安心安全な不動産取引の確保と宅地建物取引業の健全な発展に一致団結して前進することをここに宣言する」と述べ、「長らく続いたパンデミックは、私たちの社会と生活に様々な痛みと大きな変革をもたらしたが、その困難を乗り越え、より強靱な社会を築く機会を抱えている。地方都市が変革の中で見出

した新たな可能性を探求し創造することは、アフターコロナの時代において、次世代に繋がる成長と発展を実現するための鍵となる。我々不動産業界がリーダーシップを発揮し取組む地方都市の創造が地方の持続的な成長を促し、我が国のさらなる発展の礎となるべく、次の事項を政府及び関係機関に強く要望する」と心意気を示し、(1)地方創生及び地方経済再生に向けたまちづくりに関する施策の推進(2)不動産流通市場活性化に向けた税制改正の実現(3)空き家や所有者不明土地の有効活用に向けた官民連携による施策の推進を大会宣言(案)として読み上げました。

会場は大きな拍手で包まれ、大会宣言(案)は満場一致で採択されました。

最後に福山 修保証・教育研修委員長が「栃木県大会が皆さまの協力で、滞りなく終了したことに感謝する」と述べ、大会閉会后、日本初となる全線新設となったLRTに試乗する視察研修が行われることを伝え、「宇都宮市が目指す、新交通システムを基軸とした新たなまちづくりについて学んでいただきたい。来年は本大会と同じく、一度は中止となった佐賀県で開催される。佐賀県佐賀市で皆さまと元気に会えることを祈念して閉会の挨拶とする」と述べ、栃木県大会を締めくくりました。

大会宣言(抜粋)

- 一、地方創生及び地方経済再生に向けたまちづくりに関する施策の推進
- 一、不動産流通市場活性化に向けた税制改正の実現
- 一、空き家や所有者不明土地の有効活用に向けた官民連携による施策の推進

次期開催県PR



佐賀県本部長
千北政利氏

大会宣言



全日・副理事長
丸岡 敬氏

閉会挨拶



保証・教育研修委員長
福山 修氏

視察研修

15:30~18:00

大会終了後、視察研修としてLRTの体験試乗が行われました。試乗前、会場では教育研修委員の柳沢弘美氏が、宇都宮市が路面電車を導入することになったいきさつを「日本各所の都市が直面している少子高齢化、人口減少社会の中で持続的なまちづくりを進めるため、そして宇都宮市が掲げるネットワーク型コンパクトシティ構築の手段である」と話し、LRTが開設されたことによって「マンションや戸建て住宅地の開発が進み、地価高騰が著しい宇都宮市において、上昇率の上位5エリアすべてが宇都宮駅東口周辺」であることや「新築する建物の容積率制限を最大900%に緩和する新基準が定められたこと」などの効果を伝えました。最後に「皆さまの地元でも行政へアクションを起こし、新たなビジネスチャ

ンスをつかむとともに、不動産業界を盛り上げましょう」と呼びかけました。

その後、係員の誘導によってグループごとに、宇都宮駅東口ー清原地区市民センター前の現ルートを往復する体験試乗へ。駅のホームでは、停車したLRTの車体を撮影する会員が多く見られたほか、歩道とほぼ同じ高さの超低床車両、静かで揺れの少ない心地よさを体感し、乗車中、建設中のマンションが並ぶ沿線のまち並みを目の当たりにした会員からは「街全体が活気づいていることが伝わってくる」との声もありました。

「LRTは家庭ごみの焼却や家庭用太陽光等により発電された地域由来の再生可能エネルギーで走行する交通システムである」と記念講演で、佐藤栄一宇都宮市長が述べていました。単なる人々を運ぶ交通機関としてではなく、LRTのように環境にも配慮したモビリティであることが、人々を呼び、持続的なまちづくりにつながることを示しているといえそうです。



LRTの開設背景や開通後の効果などの詳細を説明する教育研修委員の柳沢弘美氏



国内で75年ぶりに路面電車の開通となったLRTは全線新設であることも話題に



宇都宮駅東口ー芳賀・高根沢工業団地の約14.6kmを結ぶ。停留所は19箇所。

交流会

18:30~20:00

交流会は、ライトキューブ宇都宮の大ホールで盛大に行われました。開場前にはウェルカム演奏と題し、倉沢大樹氏が生演奏を披露。紡ぎ出される軽やかな音色に会場全体が包まれました。定刻になると、開会挨拶に栗原秀也栃木県大会実行委員長が登壇し、「大会が無事に開催されたのも地元の多くの企業の方々の協力があってこそ。約8か月にわたって交流会開催に向けて相談にのっていただき感謝する」と述べ、次に壇上にあがった中村理事長は栃木県大会に多くの会員が参加してくれたこと、そして、稲川栃木県本部長をはじめ栃木県本部の会員に対して、大会が無事終焉を迎えたことへの感謝を表するとともに、2026年までに全日会員数を40,000社まで増やすことを改めて呼びかけ、会場の士気を盛り上げました。

来賓には全日本不動産政策推進議員連盟事務局長・衆議院議員の井上信治氏、住宅金融支援機構理事長の毛利信二氏、

栃木県議会議員の横松盛人氏が挨拶。井上氏は自民党内で空き家対策委員長を担っていること等を話し、毛利氏は意見交換等を通して不動産事業者からの要望に応える旨を、そして横松氏は宇都宮市の人口増加、不動産が高騰している状況等を伝え、三者三様の呼びかけを行いました。

その後、長島友伸関東地区協議会会長、埼玉県本部長の乾杯の音頭で交流会が始まり、各円卓で栃木県の地酒や郷土



ピアノ、エレクトーン奏者として幅広く活躍する倉沢大樹氏

料理や名産等を楽しみながら会員同士が親睦を深める中、交流会を盛り上げるアトラクションがスタートしました。まず披露されたのは立春会・鎧武者行列。これは毎年、節分の夜に足利市内で行われる伝統行事で、坂東武者に扮した市民ら約300人が市内大通りを練り歩くといひます。今回はその様を全国青年部の皆さんが鎧をまとい、再現しました。次いで、足利八木節女前 Japanによる公演が披露され、躍動感あふれるステージにほとんどの参加者が見入っていました。八木節は足利市で生まれた郷土芸能で、100年前に誕生し、日本三大民謡で全国に根付いているといわれています。今回は、メンバーを率いる小田えつこ氏が、演出・構成・作詞・鎧武者とのコラボレーション等、全プロデュースを手掛けた

交流会限定のオリジナル公演を披露。小田氏たち女前Japanが煽る掛け声に、参加者が応えると会場のボルテージは最高潮に。終盤には荻野目洋子さんの代表曲『ダンシング・ヒーロー』に合わせて踊るシーンが見られ、ステージは大盛況となりました。閉会挨拶にあがった稲川栃木県本部長は、「3年前にコロナウイルス感染拡大の影響で、栃木県大会は中止せざるをえなかったが、本日無事に大会を終えることができた。これも皆さまの協力のおかげだ」と述べ、「青年部の皆さまの活力を目の当たりにして、改めて全日本不動産協会のすばらしさを実感した。これで心置きなく次回開催県の佐賀県本部にバトンタッチができる。皆さま、来年、佐賀県で会いましょう」との言葉で交流会を締めくくりました。



バイキング方式で栃木県の郷土料理や名産品を手に、円卓で親睦を深め合う参加者たち



見事な甲冑パフォーマンスを披露し、力強く掛け声をあげる青年部の皆さん



稲川栃木県本部長ら役員も甲冑を身にまとい、ステージに上がって踊る場面も

開会挨拶



栃木県大会実行委員長
栗原秀也氏

理事長挨拶



理事長
中村裕昌氏

来賓挨拶



全日本不動産政策推進議員連盟 事務局長
衆議院議員
井上信治氏

来賓挨拶



住宅金融支援機構 理事長
毛利信二氏

来賓挨拶



栃木県議会議員
横松盛人氏

乾杯



関東地区協議会会長
埼玉県本部長
長島友伸氏

閉会挨拶



栃木県本部長
稲川知法氏

身近に潜む「土壌汚染問題」の現状と対策

「土壌汚染問題」というと、大きな工場跡地や大規模開発に伴う問題で、街の不動産会社にはかわりのないことと考えている人も多いと思います。しかし、実は意外に身近な問題なのです。空き家問題とも関連性がある土壌汚染の現状や、その対策方法についてレポートします。



殿木 真美子

住宅ジャーナリスト。戸建て、マンション、不動産、マンション管理、リノベーションなど住宅関連を幅広く取材。自身も1棟ものの賃貸併用住宅のオーナーとなり、不動産経営をしている。

土壌汚染対策法の成立と現在

土壌汚染に係る法律「土壌汚染対策法」が成立・施行されたのは、2002年。「土壌汚染」と聞くと、すぐに「健康被害が生じるのでは」と考える人もいるかもしれませんが、あつという間に拡散してしまう大気と違い、土そのものが直接的に人体に悪影響を与える可能性は高くありません。ただし、汚染された土壌中の有害物質が地下水にしみ込み、それを人が使用してしまう危険、生態系への影響などから、土壌汚染への対策をするべきという流れになりました。1968年に制定された大気汚染防止法と比べて、ずいぶん後のことです。

この法律は、大きく“調査”と“適正な管理”について定められたもので、その流れは図の「土壌汚染対策法のフロー」のようになります。どのような土地に対して調査・管理すべきかを簡単にいうと、①自治体に登録されている特定施設を廃止する(第3条)、②一定規模以上の土地の形質変更を行う(第4条)、③土壌汚染による健康被害のお

それがあり、調査命令が出された(第5条)、④自主的な調査(第14条)の4項目に該当する場合です。

これだけを見ると、宅建業者にはあまり関係がないことに思えますが、特定施設の中には街のクリーニング店や町工場などが含まれる可能性があること※、第14条の自主的な調査は特にかかわりのある事柄です。

特定施設に指定されていない・既定の広さに達していない等、法の届出義務がない土地についても、過去を含め特定有害物質を使用していた土地では土壌が汚染されている可能性があります。その場合、それを知らずに土地を売却し、のちに土壌汚染が確認されれば、契約不適合責任を問われるおそれがあります。こうしたケースでは、買主から売買契約の解除を言い渡されたり、あるいは汚染の除去費用等について損害賠償請求がなされることが往々にしてあります。

このような事態を避けるために、最近では売却前に自主的に土壌汚染の調査をする案件が増えています。環境庁の発表によると、令和3年度に法に基づく土壌汚染状況調査結果が報告さ

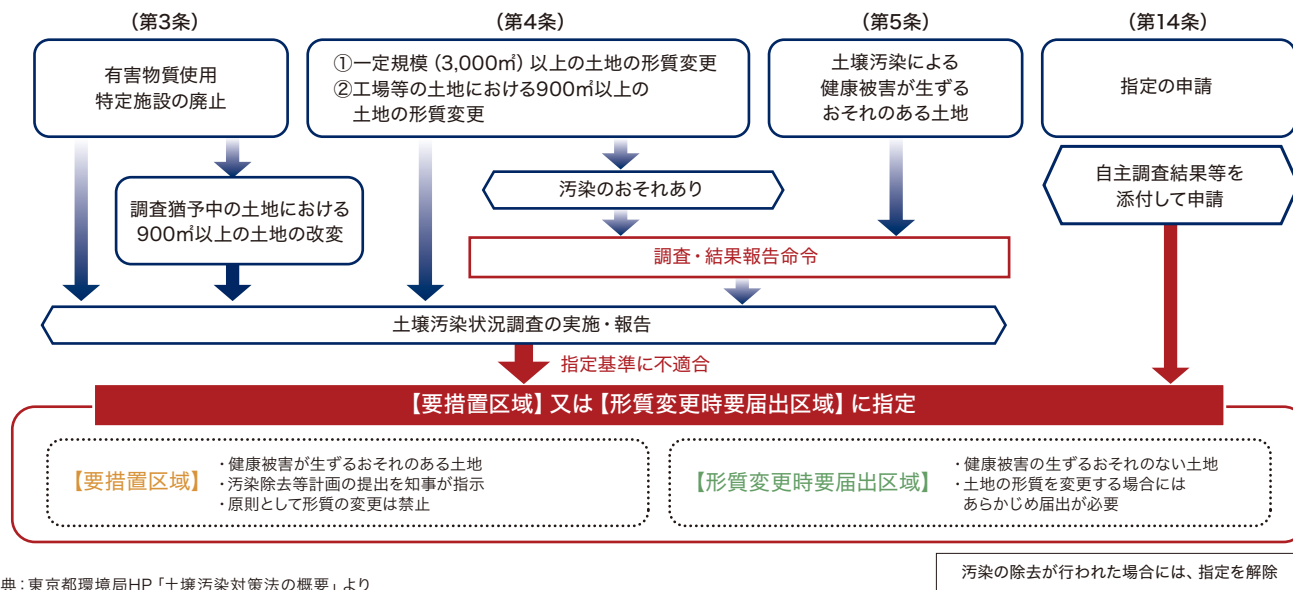
れた件数は1,415件、うち第14条による件数は211件でした。つまり、土壌汚染の存在する土地に大小は関係なく、工場等の跡地であれば特定施設でなくとも自主的に土壌調査をすることが賢明だといえるのです。

※ドライクリーニングに使用されるテトラクロロエチレンなどの溶剤は特定有害物質にあたる。その他、製造業、塗装業、印刷業、メッキ業、皮革製造業で特定有害物質を使用している場合は特定施設として届ける必要がある。また、ガソリンスタンドは特定施設ではないものの、条例によって調査が必要な場合もある。

調査や土壌汚染の対策とは?

では、実際の対策ではどのようなことをするのでしょうか。調査結果から出た汚染濃度や範囲、その後の土地用途などによって対策方法は異なります。土壌汚染の対策というと、土をすべて掘削して別の場所に捨て、きれいな土で埋め戻す「掘削除去」が一般的だと思うかもしれませんが、実は方法は他にもいろいろあります。単に表面を舗装や盛土すればいいケースもあれば、地下水の流れを遮るための遮水壁で封じ込める方法、汚染された土壌をその場で浄化

図：土壌汚染対策法のフロー



する「原位置浄化」など、それぞれの状況や予算、期間によって最適な方法を選択すればいいのです。

対策における最大の問題はコスト。掘削除去は、イメージとしてはポピュラーなものでありながら、最もコストがかかる方法です。工期は短いのですが、大量の土砂をトラックで行き来させるため環境負荷が大きいこともマイナスポイントとなります。

その点、原位置浄化であればコストはその半分から3分の1以下で、建物が残ったままで浄化可能なケースも。特に微生物の働きを利用して有害物質を浄化するバイオレメディエーション（以下、バイオ）は、環境にもやさしい方法です。ただし、微生物が有害物質を分解するまでに時間がかかるので、工期はある程度取っておく必要があります。コストを削減したいなら、切羽詰まってから対策するより、余裕をもって自主的に調査しておくことが望ましいのがわかります。

土壌汚染対策をワンストップで行い、特にバイオ等による原位置浄化で実績を持つエコサイクル（株）の常務取締役落合昌喜氏にお話をうかがいました。

「当社では、大規模工場から小さな町工場まで、さまざまな土壌汚染の案件を扱っています。特にクリーニング、メッキ工場、自動車の部品工場など家族経営をしているような町工場は、事業承継の問題を抱えていて、問題はより複雑です。工場閉鎖時に法律に抵触すれば調査義務が生じ、その後、汚染が確認されれば対策を講じなければなりません。法律に抵触しなくても、不動産売却時、買手側からの意向で自主調査が必要となります。しかし、調査・対策費用がなく、「空き工場問題」に発展する可能性がある」と落合氏は語ります。

「閉鎖することも動かすこともできずに塩漬けになってしまっている工場やガソリンスタンドを見るにつけ、胸が痛みます。われわれの技術で土壌汚染問

題を解決して土地を再生し、魅力的な街づくりの一翼を担えればと考えています」と落合氏。エコサイクルでは、あらかじめ取り決めた予算内で対策を達成する「コストキャップ保証」を損保会社と連携して提供しているほか、場合によっては浄化前の土地の買取りを、不動産開発会社と協働して対応することもできるそうです。意外に身近な問題である土壌汚染対策について、私たちもよく知っておく必要があります。



エコサイクル（株）が施工した土壌汚染対策（原位置浄化）の一例

〔取材協力〕
エコサイクル株式会社

自社で開発したバイオ浄化剤「EDC」のメーカー兼事業者。「土地を短期間で完全に浄化したい」「限られた予算内で完了してほしい」「工場を稼働しながら、製造ラインに影響を出さずに浄化を進めたい」「汚染を除去せず管理する形で対策コストを抑えたい」といったさまざまな要望に応えつつ原位置浄化を行う。平成29年度環境賞／環境大臣賞を受賞。<https://www.ecocycle.co.jp/>



法律 相談

Vol.92

不安をあおる行為による 消費者契約の取消し

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、司法試験審査委員、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。

Question



就職のためにB社の面接を受けたところ、面接官から「家を購入してでも入社したいという意欲が必要だ」と言われ、内定をもらうためにローンを組んで、B社のグループである不動産会社A社からマンションを購入しました。しかし、後から考えるとマンションを買う必要はなく、契約すべきではありませんでした。売買を白紙にもどしたいと考えています。契約を取り消すことはできるでしょうか。

Answer

就職への願望があり、その実現への不安をあおられ、願望を実現するために必要である旨を告げられ困惑し、それによってマンション購入の契約をしたということであれば、消費者契約法によって契約を取り消すことができます。

1. 消費者契約法の 取消し事由

消費者と事業者の間には、取引のための情報の質と量や交渉力において格差があります。消費者契約法は、この格差に着目し、消費者を保護するために、さまざまな消費者契約の取消し事由を定めていますが、その中の1つが、不安をあおる行為による取消しです。消費者が、「進学、就職、結婚、生計その他の社会生活上の重要な事項」に対する願望の実現への不安をあおられ、物品、権利、役務その他の消費者契約の目的となるものがその願望を実現するために必要である旨を告げられて困惑し、それによって契約の申込み

またはその承諾の意思表示をしたときは、これを取り消すことができるものとされています（消費者契約法4条3項5号イ）。

就職への不安をあおられてマンションを購入した売買契約について、取消しが認められたケースが、東京地判令和4.1.17-2022WLJP-CA01178009です。

2. 東京地判令和4.1.17

〔1〕事案の概要

（1）Xは、平成28年3月に大学を卒業し、運送会社に約3年間勤務していた。しかし、平成31年に結婚したことを契機に、収入面等の将来に不安を感じるようになり、同年2月頃か

ら転職活動を行い、B社の面接を受けた。

（2）面接では、B社の面接官などから、「家を購入してでも入社したいという意欲を示す必要がある」「B社には福利厚生の一環で物件購入のローン補助があり、マンションを購入する意欲があることを伝えれば強みになる」などと言われ、Xは、B社への就職の内定を得るために、住宅ローンを組んで、A社からマンションを購入した（本件売買契約）。A社はB社のグループ会社である。

（3）その後、Xは、就職への不安をあおられて困惑し、B社への就職の内定を得るため本件売買契約の締結をしてしまったものであるとして売買契約を取り消し、A社に支払った

売買代金3,000万円の返還を求め、訴えを提起した。判決では、Xの主張が認められた。

[2] 裁判所の判断

『Xは、B社への就職の内定を得るために、その必要性を感じていないにもかかわらず、3,000万円弱の住宅ローンを組んでまで本件マンションを購入するに至ったものである。これらの経緯に照らせば、Xは、社会生活上の経験が乏しく、就職に対する願望の実現に過大な不安を抱いていたものといえる。

また、Xは、選考状況について「足元が固まっていないため」他の就職応募者より劣っていると言われ、家を購入してでも入社したいとの意欲を示す必要がある、B社の福利厚生の一環で物件購入のローン補助があり、マンションを購入する意欲があることを伝えれば強みになるなどと言われたうえ、B社の面接において、家を購入してでも入社したい旨を述べ、その後も、いわれるがまま手続きを進め、売主であるA社との間で、マンションの本件売買契約を締結した。

そもそも、就職の採用面接において、マンションの購入を勧誘すること自体が極めて不自然であるというほ

かなく、以上の経緯に照らせば、B社の担当者などは、Xが上記の不安を抱いていることを知りながら、その不安をあおり、何ら正当な理由がある場合でないのに、本件マンションの購入がXの上記願望を実現するために必要である旨を告げ、それにより、Xは困惑し、本件売買契約の申込みの意思表示をしたものとみるのが相当である。…(略)…

A社は、本件当時…(略)… Xに対する不当な勧誘に関与していたものと認めるのが相当であり、A社との関係において消費者契約法4条

3項3号イの要件^(注)を充足するといふべきである』。

^(注)消費者契約法4条3項は、令和5年6月に改正されており、改正前の同項3号イは、改正後の現行法では、同項5号イとなっている。

3. まとめ

消費者契約法における困惑類型に含まれる取消し事由は、数次にわたる消費者契約法の改正によって、その種類が10種類にまで増えています。不動産業者のみならず、自らの適正な業務を担保するために、何が取消し事由になっているか、あらましを把握しておく必要があります。

図表:消費者契約法上の取消し事由(4条)

①誤認類型	不実告知 ……………	(1項1号)
	断定的判断の提供 ……………	(1項2号)
	不利益事実の不告知 ……………	(2項)
②困惑類型	不退去 ……………	(3項1号)
	退去妨害 ……………	(3項2号)
	任意に退去することが困難な場所に同行して勧誘 ……………	(3項3号)
	相談を行うための電話連絡などの妨害 ……………	(3項4号)
	就職・進学、容姿・体型などの不安をあおる告知 ……………	(3項5号)
	社会生活上の経験不足の不当な利用	
	恋愛感情等に乗じた人間関係の濫用 ……………	(3項6号)
	加齢等による判断力の低下の不当な利用 ……………	(3項7号)
	靈感等による知見を用いた告知 ……………	(3項8号)
	契約締結前に債務の内容を実施 ……………	(3項9号)
③過量契約	契約を目指した事業活動の実施による	
	損失補償請求等告知 ……………	(3項10号)
③過量契約 ……………		(4項)

👉 今回のポイント

- 消費者と事業者の間には、取引のための情報の質と量や交渉力において格差がある。消費者契約法は、この格差に着目し、消費者を保護するために、さまざまな消費者契約の取消し事由を定めている。
- 消費者が、進学、就職、結婚、生計などへの願望の実現への不安をあおられ、物品、権利、役務その他の消費者契約の目的となるものが、その願望を実現するために必要である旨を告げられ困惑し、それによって契約を締結したときは、契約を取り消すことができる。
- 就職についての不安をあおられ、マンションの購入が就職のために必要であるなどと告げられたことにより困惑し、ローンを組んで売買契約を締結したような場合には、売買契約の取消しが認められる。



税務相談

Vol.53

Question



固定資産の交換に係る所得税の特例（以下「交換特例」）について、複数の宅地を交換した場合の交換差額要件（下記1（2））の判定の考え方について教えてください。

Answer

複数の宅地を交換した場合の交換差額要件については、その交換により取得した宅地の価額（時価）の合計額と、譲渡した宅地の価額（時価）の合計額の差額に基づき判定されます。

1. 交換特例の概要

（1）交換特例の概要

個人が資産の交換を行った場合、交換も譲渡の一種であるため、交換により譲渡する資産の含み益については原則、譲渡所得の金額として所得税が課税されます。

ただし、従前から所有している不動産等の固定資産を同種の固定資産と交換し、交換取得資産を交換譲渡資産と同様の用途に供しているような場合には、実質的には同一の資産を継続して保有し、譲渡がなかったものとみなして、譲渡益に対する課税を繰り延べ、その時点では課税を行わないこととしています。具体的には、個人が①1年以上有していた固定資産を、②他の者が1年以上有していた同種の固定資産（例：土地と

土地、建物と建物）と交換し、③その交換により取得した固定資産（交換取得資産）を、その交換により譲渡した固定資産（交換譲渡資産）の譲渡の直前の用途と同一の用途に供する場合（例：土地なら宅地と宅地、田畑と田畑）において、④この特例の適用を受ける旨等の一定事項を記載した確定申告書を提出したときは、交換譲渡資産の譲渡がなかったものとされます。これが「交換特例」です。

（2）交換取得資産と交換譲渡資産の時価の差額要件（交換差額要件）

交換特例の適用を受けるためには、前記（1）①～④のほか、⑤交換取得資産の時価と交換譲渡資産の時価の差額が、これらの時価のうち、いずれか高い方の価額の20%以内である必要があります（以下、この要件

を「交換差額要件」という）。差額が20%超となる交換の場合、この特例の適用はなく、交換した資産全体について通常の譲渡として課税されます。また、差額が20%以内で、特例の適用を受けてその差額の調整のため交換差金等の授受が行われた場合において、交換譲渡資産を譲渡する個人が、交換取得資産とともに時価の20%以内の交換差金等を取得したときは、その者の所得税の計算上、交換譲渡資産のうち、その20%以内の交換差金等に相当する部分について、譲渡があったものとされ課税されます。

2. 複数の宅地を交換する場合の交換差額要件の判定

複数の不動産（宅地）を交換した場合の交換特例の適用においては、

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。



1(2)の交換差額要件を満たすかどうかの判定が問題になります。そこで、東京国税局が公開した文書回答事

例「複数の固定資産を交換した場合の所得税法第58条に規定する交換の特例の適用について」を参考に、複

数の宅地を交換した場合の交換差額要件について、以下、事例に基づいて検討をします。

問

Aさんは、宅地1～宅地7の7か所の宅地（以下「本件各土地」）を兄のBさんと共有していましたが、その共有状態を解消してそれぞれが本件各土地を単独所有とするために、一の交換契約により、本件各土地に係る共有持分の一部を交換することにしました。その交換の具体的な内容は次のとおりです（図表参照）。

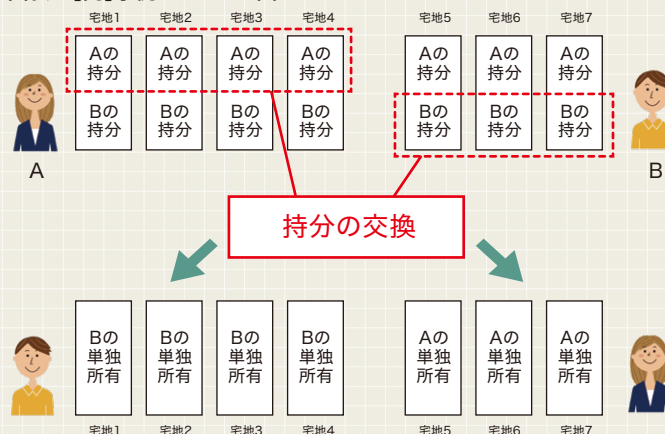
①Aさんは、Bさんに対し本件各土地のうち宅地1～宅地4の4か所の土地（以下「本件各譲渡土地」）に係る共有持分を交換に係る譲渡資産として譲渡する。
②Aさんは、Bさんから宅地1～7のうち本件各譲渡土地を除く宅地5～7の3か所の土地（以下「本件各取得土地」）に係る共有持分を交換に係る取得資産として取得する。

③本件各取得土地の価額の合計額と本件各譲渡土地の価額の合計額は等価であり、交換による差額は生じない。

今回の交換の場合、本件各土地の価額につき個々の資産ごとに交換差額要件の判定をすると、組み合わせによってはその差額が20%を超える場合が生じます。このような場合であっても、複数の譲渡資産（宅地1～4）と複数の取得資産（宅地5～7）の交換における交換差額要件の判定は、それぞれの資産の合計額に基づき行われ、本件各譲渡土地の価額の合計額と本件各取得土地の価額の合計額が等価で交換による差額が生じない場合には、交換差額要件を満たすと考えてよいのでしょうか。

なお、本件各譲渡土地及び本件各取得土地に係る各価額は適正な時価であり、いずれの土地についても本件交換後も引き続き宅地として利用され、その他の交換特例の適用に係る要件はすべて満たしています。

図表 【問】事例のイメージ図



回答

(1) 結論

ご質問の交換については、交換特例の交換差額要件を満たすと考えます。

(2) 理由

交換は金銭を介さない取引をいいますが、実際には交換譲渡資産と交換取得資産との時価が異なるため、その差額について金銭で決済するというケースも多々あります。このため、譲渡所得課税の繰延べを行う交換特例においては交換差額要件を設け、交換譲渡資産と交換取得資産の差額が一定の場合に限り、特例の適用を認めることとしたものと考えられます。

譲渡所得の金額は、その年中の譲渡所得に係る総収入金額から譲渡資産の取得費とその譲渡費用との合計額を控除して計算します。この場合の譲渡所得の総収入金額は、その年において収入すべき金額であり、それが金銭以外の物または権利その他経済的な利益をもって収入される場合には、その金銭以外の物または権利その他経済的な利益の価額とされます。このため、土地の交換による収入金額は、交換により取得した土地の価額となり、一の交換契約により取得した土地が複数である場合には、それらの土地の価額の合計額となります。複数の土地を一の交換契約で交換した場合、交換特例を適用しなければ交換取得資産の価額の合計額を収入金額として譲渡所得の課税関係が生じますが、上記のとおり交換特例は交換による差額が一定の範囲内の場合に譲渡所得課税の繰延べを行うものですから、交換差額要件の判定は、一の交換契約により譲渡所得の課税関係が生じた場合の収入金額に基づき判定すべきと考えられます。

ご質問の交換は、本件各土地の共有状態を解消し、本件各土地をそれぞれが単独所有とするために、一の交換契約により本件各譲渡土地と本件各取得土地とを交換するものであることから、交換特例の趣旨等に照らし、本件交換に係る交換差額要件の判定は、本件各取得土地の価額の合計額と本件各譲渡土地の価額の合計額との差額に基づき判定すべきと考えられます。

今回のポイント

- 複数の宅地を交換する場合における交換特例の適用について、「交換差額要件」の判定は、交換譲渡資産である宅地の価額の合計額と交換取得資産である宅地の価額の合計額に基づいて行われ、これらの交換による差額が本件各取得土地の価額の合計額の20%以下となる場合には、交換差額要件を満たすものと考えられる。



相続相談

Vol.32

Question



その財産は誰の物？ 名義だけで判断するのは危険！

税理士法人 東京シティ税理士事務所 村岡 清樹
副所長 パートナー 税理士



資産税のコンサルティング経験が豊富で、不動産会社、ハウスメーカー、証券会社、新聞社等のセミナー、社員研修を数多く行う。アパート・マンションの税金対策・マイホームの税金・不動産の譲渡税金・相続税対策・土地の有効活用・不動産事業承継対策を得意とする。著書に『相続の手続と節税がぜんぶわかる本』（あさ出版）、『マイホームの税金対策』（大蔵財務協会）、『不動産業実務の手引 別巻』（大成出版社）など。

先日、父が亡くなったので遺産を整理しています。父は生前に相続対策として母や私(子)だけでなく孫にも預金を贈与していました。ただ、孫はまだ子どもなので、口座に入金だけして通帳は父がずっと持っていました。また、父は母名義で証券口座を開設し、自分の資金を使って株を運用していました。母はその口座の存在は知っていましたが、自身が運用したり口座から現金を引き出したりしたことはなかったようです。これらの預金や株は父名義ではないですが、相続財産にしなければならないのでしょうか？

Answer

相続財産を形式的な名義だけで判断するのは危険です。他人名義でも相続人が実質的な出資者・管理者であるなら、それは相続財産にカウントされます。詳しく見てみましょう。

1. 相続財産の「名義と実態」

相続税の世界には「名義預金」あるいは「名義株式」という言葉があります。これは「名義は被相続人のものではないが、実質的に被相続人に帰属する財産」を指す言葉です。一般的な感覚では財産の帰属はその名義人にあると考えがちですが、相続税を計算する際には名義に関わらずその財産の実質的な出資者・管理者が被相続人であるならば、相続財産として計算しなければなりません。

図表1は、申告漏れ相続財産の金額の構成比の推移（「令和3事務年度における相続税の調査等の状況」

より）です。これを見ると、申告漏れを指摘された財産のうち、現預貯金と有価証券だけで4割以上を占めているのがわかります。それだけ預金と株式は帰属を巡る問題が起こりやすい財産なのです。

2. 名義預金

名義預金のよくあるケースは、被相続人が妻や子に生前贈与をしたものの、贈与が適切に成立していなかったとみなされる場合です。

相談者の事例のように、たくさん現金を持っていて配偶者や子だけでは贈与税のかからない基礎控除額の

範囲内（年110万円）では上手く分散しきれないため、さらに孫世代にも贈与するのは珍しいことではありません。この場合、孫はまだ小さい子どもなので「贈与はするが通帳や印鑑は贈与者が預かる」という形を取ることも多いと思われます。ですがこの方法は「贈与の成立」という観点から見ると問題があります。贈与が成立したとみなされるには贈与者と受贈者の間で贈与の合意がきちんと成立していなければなりません。そして、受贈者はその贈与された資産を自分のものとして自由に管理・処分できなければなりません。相談者の事例のように、もらったとはいってもそれを自分で自由

に使えない状態ならば、たとえ口座名義が贈与者であっても、そのお金はまだ贈与者たる被相続人に帰属していると見るべきなのです(図表2)。

なお、贈与の合意については口約束だけでも成立することになっていますが、贈与契約書を作成することで贈与の合意があったことに説得力をもたせることができます。生前贈与を行う際には「贈与の合意」「受贈者自身による処分・管理」を意識するようにしましょう。

3. 名義株式

有価証券も名義と実態が問題になりやすい財産です。1つの例は「名義人と実際に出資・運用する人が違う」ケースです。株式を購入するには元手となるお金が必要です。たとえその株式の名義人が妻だったとしてもお金を出したのが夫ならば、株式の名義だけをもって妻の財産であると主張するのは難しいでしょう。妻の財産であるとするなら、夫と妻の間で贈与が成立していなければなりません。そして贈与が成立しているのならば、妻が自分の判断で運用して自分の裁量で好きな時に処分できるはずですが、そうでないのならば贈与が成立しておらず、原資の出資者に帰属する財産であるとみなされてしまいます。

もう1つの例は、同族会社の株式を100%所有する経営者が、相続対策のために子や孫に株式を生前贈与することで発生します。基本的な考え方は先述した名義預金等と同じです。子の知らないところで株式の名義だけ書き換えても、受贈者に贈与の合意があったとみなすことはできないでしょう。また、子に株式を受け

取った認識があったとしても、経営に参加できないようにしていたり、保有株式に応じた利益の分配がされていなければ、実質的な判断により、株式の真実の所有者ではないと判断される危険性があります。繰り返しになりますが、財産の贈与を受けたのであればその受贈者は、その財産を自由に管理・処分し、その財産から受け取れる利益を享受できていなければならないのです(図表3)。

4. 財産の帰属判断は慎重に！

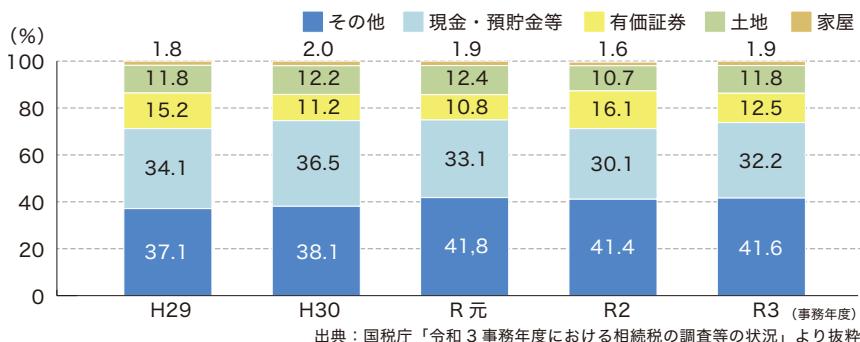
預金や株式は申告漏れ事案が大

変多い財産です。これらの財産については次の3つのポイントをよく確認しましょう。

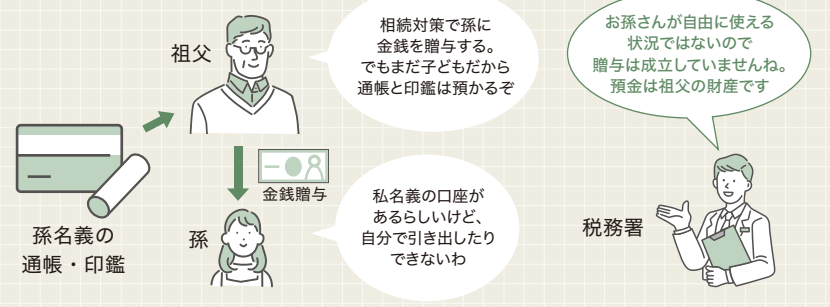
- ・その財産の原資は誰が出したのか？
- ・その財産の名義人に「自分の財産である」自覚はあるか？
- ・その財産の名義人は、その財産を自身の判断で管理・処分しているか？

実際の相続では判断が難しい財産もしばしば現れます。どう取り扱うべきか悩ましい財産がある場合は、税理士等の専門家に相談して判断を仰ぐようにするのが安全です。

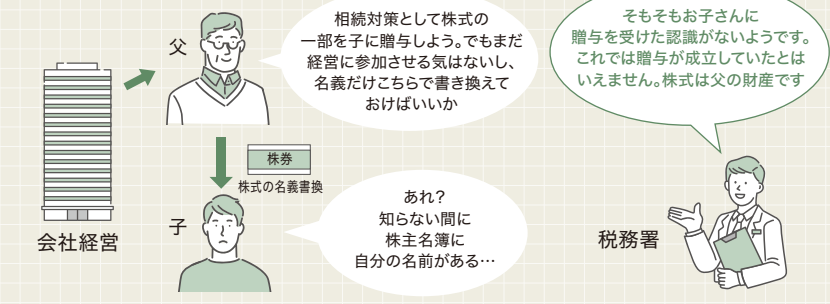
図表1 申告漏れ相続財産の金額の構成比の推移



図表2 名義預金の例



図表3 名義株式の例





Vol.69

入居者ターゲットを設定して、決定率を高める空室対策を

みらいずコンサルティング株式会社 代表取締役
合同会社ホーリーロジック 代表社員

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、みらいずコンサルティング株式会社を設立。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



当社は、管理戸数7,000室の管理会社です。管理事業は先代から引き継いでいるため、20年以上の実績があります。従業員の勤続年数は比較的長く、これまで会社に貢献してくれています。

管理戸数は安定しているのですが、ここ数年で空室が増え続けており、以前のように入居が決まりにくくなっています。従業員も真面目に働いてくれているのですが、新しい取り組みに対しては動きが鈍く、空室対策の話をしても通り一遍のやり方だけで、ポータルサイトに情報を掲載しているだけです。このような状況ですが、空室を埋めていくために、どのような方法がよいのか教えてください。

Answer

長く働いている従業員さんがいらっしゃるの、とても良いことだと思います。ただ、一方で人の入れ替わりがないと、新しいアイデアや手法が入りにくく、これまでのやり方に依存しがちです。特に空室対策は、全国各地で課題となっており、これまで入居者がすぐに決まった物件に関しても、放っておけば決まる時代ではありません。どんな人に利用してもらうのか、マーケティング的な面をいま一度考え直してみましょう。

1. 入居するのは限られた「ひとり(一世帯)」

空室対策において「入居者ターゲットの選定」がおろそかにされがちです。早く決めようとして、より多くの人にターゲットを拡大するほど、かえって空室期間は増えてしまうのです。さらに多くの空室在庫を抱えると、どれか1つを優先することが難しく、その結果、手が回らないために、さらに空室対策がおろそかになり、負のスパイラルに陥ります。さらに

反響を増やそうとポータルサイトを活用しても、ターゲットが決まっていないため、かえってどんな人に伝えたい広告なのかがはっきりせず、ただ掲載するだけにとどまってしまうのです。その結果、広告宣伝費ばかりがかさみ、結果が出ないことになります。確かに反響総数が増えれば、多くの人に見てもらえる可能性が高くなるため、成約数は高くなると思います。しかし、何百人が内見しようと、最終的に決めてくれるのは、一部屋にたった「ひとり(一世帯)」

なのです。その「ひとり(一世帯)」に刺さるよう、「選択と集中」が必要で、ただ反響数を増やすのではなく、決定率を高めるための施策が必要なのです。

2. 入居者のセグメントを特定する

決定率を高めるには、「入居する人」から逆算した部屋作りとマーケティングが重要です。入居する人、つまり「ターゲット」を明確にしたほうが、

マーケティングの戦略が組みやすく、無駄な広告費をかけずに、効率的に入居決定率を高めることができるのです。賃貸住宅の募集方法や広告は、ターゲットが「マス」になりやすいのが特徴です。ポータルサイトでの募集が中心ということもありますが、窓口を広げることで、单身者でもファミリーでも「誰でも入ってもらえればOK」という考えに陥りがちです。しかし、供給過剰の市場では、この方法は良い方法とは言えません。

ターゲットを絞らないことは、かえって「空室情報の海」に物件が溺れることになってしまうのです。これを回避するには、「市場細分化(セグメント)」をして、狙うべきターゲットを明確にした方が良いでしょう。入居希望者の「年代」「性別」「ライフスタイル」などによって、求める設備やデザインは千差万別です。つまり狙うべきセグメントを特定し、そこに刺さりやすいマーケティング活動と物理的な空室対策が必要なのです(図表)。

3. 入居者ターゲットの設定

入居者のセグメントを特定したら、次に、より具体的なターゲットを設定する必要があります。セグメントにもさまざまな属性があるため、より物件のレベルに適したターゲット設定をする必要があるのです。たとえば「20代後半・女性」に絞ったとしても、「年収」「職種」「ライフスタイル」などの属性によって、求められる物件は大きく異なります。

たとえば、物件の賃料設定が8万円とした場合、年間支払い賃料は96万円(8万円×12カ月)となりますが、家賃は一般的に年収の30%程度と

されているため、 $96万円 \div 30\% = 320万円$ となります。つまり、年収300万円以下の人はターゲットにすることができません。

また、駅から遠い物件であれば、セキュリティ上の問題もあり、一般的には单身女性をターゲットにしにくくなります。しかし「在宅ワーク可能な、クリエイティブ職」であれば、夜遅くの帰宅の必要がないため、女性でも駅近くの物件である必要はなく、ターゲットになり得ます。ただ反対に、ワークスペースなどの広さを求める可能性があるかもしれません。

このように「賃料」「職種」「ライフスタイル」から逆算すると、より詳細なターゲットを設定できるはずです。

図表 セグメント設定のイメージ

	单身		カップル	ファミリー
	男性	女性	2人	3人以上
10代				
20代前半				
20代後半		TARGET		
30代前半				
30代後半				
40代前半				
40代後半				
50代				
それ以上				



ターゲットの人物像を詳細に設定し、その暮らしをイメージする



労務相談

Vol.25

Question



テレワークを導入して数年が経ちますが、明確な運用ルールを設けていないため、中抜けしたり、就業時間の一部をテレワークしたりする者がいます。そのため、テレワーク勤務者には事業場外みなし労働時間制を適用しようと考えています。その際の留意点等をご教示ください。

Answer

テレワークにおいても、原則として労働時間の把握が必要ですが、一定の要件を満たした場合には「事業場外みなし労働時間制」を適用することが可能です。なお、事業場外みなし労働時間制の適否にかかわらず、中抜け時間・移動時間の取扱い、深夜・休日勤務申請について明確にしておくことがよいでしょう。

テレワークとは

情報通信技術を活用した、場所や時間にとらわれない柔軟な働き方のことをテレワーク（離れた所で働く）といい、働く場所によって、自宅利用型（在宅勤務）、施設利用型（シェアオフィス勤務）、モバイル勤務（外勤・出張）に分けられます。コロナ禍で中小企業にも導入され、現在も多くの企業で継続していますが、働き方改革や若手人材確保措置として有効な手段とされています。

労働時間把握義務

テレワークをしている場合、上司は部下の仕事ぶりを目の前で確認することができず、労働時間の把握

が困難です。また、使用者の指揮命令下において労務を提供している時間（労働時間）であるか否か判然としない場合がありますが、基本的には内勤者同様、管理監督者およびみなし労働時間制適用者を除くすべての労働者の始業・終業時刻を適正に把握する必要があります。

※労働時間の適正把握については2022年7月号p21をご覧ください

事業場外みなし労働時間制の適用要件

事業場外みなし労働時間制とは、労働者が業務の全部または一部を事業場で従事し、使用者の指揮監督が及ばないために、当該業務に係る労働時間を算定することが困難な場合に、使用者の労働時間に係る

算定義務を免除し、その事業場外労働については、特定の時間（所定労働時間または労使で定めた時間）労働したものみなすことのできる制度ですが、テレワークについては、次の①②の要件を満たす場合に適用できます。

① 情報通信機器が、使用者の指示により常時通信可能な状態にしておくこととされていないこと

以下の場合については、いずれも①を満たすものと認められ、情報通信機器を労働者が所持していることのみをもって、制度が適用されないことはありません。

・勤務時間中に、労働者が自分の意思で通信回線自体を切断することができる場合



社会保険労務士法人 大野事務所代表社員 **野田 好伸**（特定社会保険労務士）

大学卒業後、社労士法人ユアサイドに入所し社労士としての基本を身に付ける。その後6年の勤務を経て、2004年4月に大野事務所に入所する。現在は代表社員として事務所運営を担いながら、人事労務相談、人事制度設計コンサルティングおよびIPO支援を中心とした労務診断（労務デュー・デリジェンス）に従事する。

- ・勤務時間中は通信回線自体の切断はできず、使用者の指示は情報通信機器を用いて行われるが、労働者が情報通信機器から自分の意思で離れることができ、応答のタイミングを労働者が判断することができる場合
- ・会社支給の携帯電話等を所持していても、その応答を行うか否か、または折り返しのタイミングについて労働者が判断することができる場合

②随時使用者の具体的な指示に基づいて業務を行っていないこと

以下の場合については、②を満たすものと認められます。

- ・使用者の指示が、業務の目的、目標、期限等の基本的事項にとどまり、一日のスケジュール(作業内容とそれを行う時間等)をあらかじめ決めるなど作業量や作業の時期、方法等を具体的に特定するものではない場合

なお、みなし時間は、事業場外での勤務について適用されるため、労働時間の一部をテレワーク勤務した日については、事業場外のみなし労働時間と事業場内での実勤務時間を合算した時間が当該日の労働時間となります。よって、終日テレワークする日のみなし時間を8時間とし、半日テレワークする日のみなし時間を4時間とするなど、勤務状況により異なるみなし時間を設定することが実務上のポイントといえます。

中抜け時間の取扱い

テレワーク時に生じやすい事象として「中抜け」があります。育児・介護を行う場合はもちろんですが、それ

以外にも中断して銀行や役所の用事を済ませたいなど、在宅勤務における中抜けの需要は多いと聞きますので、一定の範囲で中抜けを認めるといった柔軟な対応を採ることも一案です。なお、原則として中抜け時間は休憩時間(就業規則の定めが必要)となるものの、時間単位の年次有給休暇取得制度を導入されている企業においては、時間年休として対応することもできます。

移動時間の取扱い

午前中は自宅で勤務して午後から出社するなど、勤務時間の一部でテレワークを行う場合が想定されますが、この際の移動時間の取扱いは次のとおりとなります。

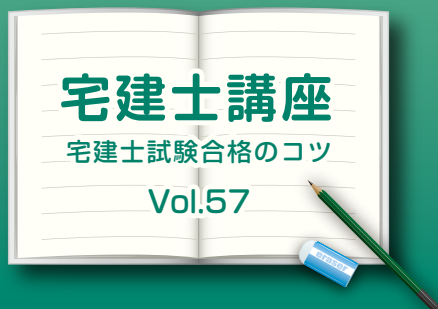
労働者が自己の都合により就業場所を移動し、自由利用が保障されている移動時間については、原則として労働時間にはなりません。ただし、自由利用が保障されている移動時間中であっても、情報通信機器を用いて業務を行った場合、当該時間は労働時間となります。一方、外部の

勤務場所が指定されており、そこから会社に戻るような移動時間(出張先・営業先から職場に移動する時間など)については労働時間となりますので、これらの取り扱いについては規定化しましょう。

運用上の留意点

テレワークは、場所に限定されない働き方ができるというメリットがある一方、一定のルールを整備しておかなければ、いつでもどこでも働けしまうというデメリットもあります。また、相対的に使用者の管理の程度が弱くなることから長時間労働を招く恐れがあるので、健康管理を目的とした労働時間の状況を把握する必要があります。なお、深夜時間帯や休日にテレワーク勤務者が勝手に働くことがないように、深夜・休日労働に関する事前申請ルールを徹底したうえで、社内システムやメール機能のアクセス制限をかけたり、ログ監視を行ったりするなど、ネットワーク上の規制や^{けんせい}牽制を行うことが、長時間・過重労働防止策として有効です。





権利関係

～民法(時効)～

時効の問題は、本試験において2年に1回ぐらいのペースで出題されています。仮に問題のレベルを、①やさしめの(必ず正解すべき)問題、②難解な(落としてもよい)問題、③中間的な難易度の(合否の分かれ目になる)問題の3つに分類した場合、時効の問題は③に該当し、合否の分かれ目になることが多いように思います。



時効の重要ポイントと解説

1. 取得時効

(1) 所有権の取得時効

他人の物でも、所有の意思をもって、平穩にかつ公然と一定期間(10年または20年)占有すると、その所有権を取得できます。

10年の時効と20年の時効の区別は、時効取得者が善意無過失かどうかによって決まります。そして、「占有の開始の時に」とあることから、占有の開始時点で善意無過失であれば、途中で悪意に変わっても、10年の時効が適用されます。

時効取得のための占有は、直接自分自身で目的物を使用(所持)している必要はありません。たとえば、Aの所有物の占有を始めたBが、その後、目的物をCに賃貸したとしても、占有は続いたことになります。賃借人Cという代わりの者を通じて、間接的に占有(間接占有・代理占有)する形態でもよいのです。なお、賃借人としていくら占有を続けても、所有権の時効取得をすることはできません。取得時効が成立するためには、「所有の意思をもって」占有する必要があるからです。

占有の開始の時に善意無過失の場合	10年
占有の開始の時に悪意または善意有過失の場合	20年

(2) 占有の承継

占有者から占有権を引き継いだ者は、承継人の意思により、自分の占有のみを主張しても、または自分の占有と前主(前々主でもよい)の占有をあわせて主張してもよいことになっています。ただし、前主の占有をあわせて主張するときは、プラス面のみならずマイナス面(たとえば悪意)も承継することに注意してください。

甲の土地	① A 善意無過失7年 → 売買 → B 悪意3年 = 10年 ○
	② A 悪意7年 → 売買 → B 善意無過失3年 = 10年 ✕

①のケースでは、Bは、Aの占有期間7年もあわせて主張できるので合計10年になります。B自身は悪意で占有を始めていますが、Aが善意無過失で占有を始めたという点も引き継ぐので、10年の取得時効を主張できます。

②のケースで、Bが善意無過失で開始した自己の占有のみを主張するのであればあと7年の占有でよいのですが、Aの占有もあわせて主張する場合は、悪意で占有を開始したことになるので、あと10年占有しなければなりません。

(3) 所有権以外の財産権の取得時効

地上権、地役権、賃借権なども、所有権と同様に時効取得が認められます(善意無過失なら10年、悪意または善意有過失なら20年)。

2. 債権の消滅時効

債権は、①債権者が権利を行使することができることを知った時から5年間行使しないとき、または②権利を行使することができる時から10年間(人の生命・身体の侵害による損害賠償請求権については20年間)行使しないときは、時効によって消滅します。なお、5年の時効と10年(人の生命・身体の侵害による損害賠償請求権は20年)の時効とは、どちらか一方が先に到来すれば時効が完成するという関係になります。

<「知った時から5年のほうが先に到来した事例」>

権利行使できる時



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35年以上務める。著書に『マンガはじめてマンション管理士・管理業務主任者』（住宅新報出版）、『ケータイ宅建士 2023』（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. 時効の援用と放棄

(1) 時効の援用

時効により利益を受ける当事者が、時効利益を受ける旨の意思表示（時効の援用）をして初めて時効の効果が発生します。当事者が時効を援用しなければ、裁判所も時効による裁判をすることはできません。時効が援用されると、時効の効力は、その起算日にさかのぼって生じます。

(2) 時効利益の放棄等

当事者は、積極的に時効による利益を放棄することができます。時効利益の放棄をすると、以後、時効の援用はできなくなります。ただし、時効完成前にあらかじめ時効利益を放棄することは認められません。もしこれを認めると、ほとんどの債権において、事前に時効利益を放棄する契約がなされ、事実上、時効制度が無意味になってしまうからです。

なお、時効完成後に、借金を返済したり、債務の存在を承認したような場合、時効完成の事実を知らなかったときでも、時効の援用はできなくなると解されています。これらは時効を援用するつもりがない行動と見えるからです。

(3) 時効の援用・放棄の効果

時効の援用や放棄の効果は、その意思表示をした本人にのみ生じ、他の者には生じません。

論点の確認と
知識の定着を



問題を解いてみよう！

- 【Q1】 Aが甲土地を所有している。Bが甲土地を所有の意思をもって平穩かつ公然に17年間占有した後、CがBを相続し、甲土地を所有の意思をもって平穩かつ公然に3年間占有した場合、Cは甲土地の所有権を時効取得することができる。(R2 問10)
- 【Q2】 債務者が時効の完成の事実を知らずに債務の承認をした場合、その後、債務者はその完成した消滅時効を援用することはできない。(H30 問4)



こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 占有者の承継人は、前主の占有も併せて主張できるので、Bの占有が悪意で始まったとしても、Cは、20年の取得時効を主張することができます。

Answer 2



【解説】 時効完成を知らなかったとしても、時効を援用するつもりがないと見える行為をすると、その後、時効を援用することはできなくなります。

データと不動産ビジネスの 新しい関係性

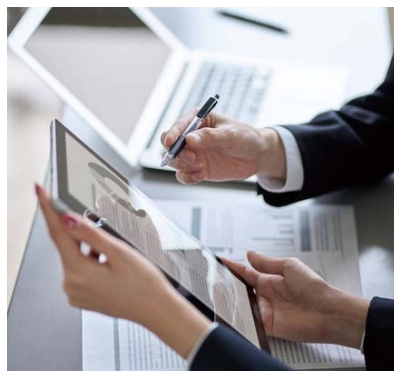
不動産ビジネスを大きく変革するといわれる不動産テックは、まだ全容が計り知れないほど大きな可能性を秘めています。今回は、不動産ビジネスにおける「データの種類」と「活用方法」、そしてそこに付随する「課題」について紹介します。



■データ活用の波がもたらすもの

不動産ビジネスは、土地や建物の価格、立地、築年数といった基本的なデータから、顧客の行動、市場の動き、法規制に至るまで、多岐にわたるデータに依存しています。これらのデータをどのように活用するかが、ビジネスの成功を左右するほどの重要性を持っています。

しかし、このデータ活用の波が高まる一方で、データセキュリティとプライバシーの問題も深刻化しています。特に、個人情報に関わるデータの取り扱いには極度の慎重さが求められる時代となっています。



当記事では、不動産ビジネスにおけるデータの種類とその活用方法、そしてデータセキュリティとプライバシーの課題について詳しく解説します。

■データの種類とその活用方法

先にも述べたように、不動産ビジネスには、物件の価格、立地、築年数などの基本的なデータから、顧客の行動データ、市場の動き、法規制までさまざまなデータが存在します。これらのデータを効果的に分析・活用することで、より精度の高いビジネス判断が可能となります。

かつては周辺相場を知らなければ土地や家屋の適切な価格設定が難しく、地域に根ざしたデータを持つ会社が圧倒的に有利にビジネスを進めることができました。そして、物件を販売するときには営業リストというデータを持つことで、強力な販売力を得ることができました。しかし、インターネットが普及してから

は、データ量が何倍にも増え、市場の動きや顧客の行動データをいち早く知ることが、不動産ビジネスを進める上で必須となっています。

さらに現在は本格的なAI(人工知能)の時代を迎えつつあり、人間が処理できない膨大なデータをAIによって効率的に処理することで、いままで偶然に頼っていたビジネスチャンスを意図的に創出することができるようになってきました。

■不動産に関連する3つのデータ

不動産のデータは、①住所や登記情報などの「基本的なデータ」、②売買価格や賃料データなどの「市場のデータ」、そして、③まだ可視化できていない「AIデータ」の順で発展すると考えます。

①の物件固有の基本データは、不動産取引に関わるならば必ず確認される登記簿記載の所有者履歴や取引履歴などの情報を指します。これは、すでにデータ化されて

いて誰もが利用することができますが、全てがバラバラに集められているため効率性において発展の余地があります。役所調査に十数時間かかってしまうことも珍しくはないため、全てを統合し、物件に関する情報が一度にわかるデータベースが必要とされています。

これについては、すでに今年5月頃から、不動産ID官民連携協議会が開かれるなど、取り組みが進みつつあります。

②の市場データとは、賃貸物件の入居率やレントロール、近隣物件の最近の売買実績などを指します。このようなデータはほとんどが公には公開されておらず、標準化もされていない状態です。そのため、特定の民間企業のサービスを通じてしか入手できません。レントロールや空室情報が不十分な場合、それが投資用不動産の誤った販売につながり、ここ数年でも何度も問題となっています。このデータの不足が、不動産取引の透明性に大きな影響を与えています。

私が特に注力しているのは、まだ可視化されていない③のAIデータの領域です。具体的には、「特定のエリアで1年以内に不動産を売りたい人はどれくらいいるのか?」といった新しいデータを作成して集めることを目指しています。登記記録などの基本データをAIで分析することで、今まで存在しなかった



データを生成できると考えています。すでに、いくつかの不動産会社や金融機関からの依頼に基づいて、新たなデータを作成しています。AIの急成長により、この分野の可能性は広がり続けています。

■データセキュリティとプライバシーの課題

データを使う際にはセキュリティとプライバシーの確保が非常に重要です。特に個人情報に関するデータは慎重に扱う必要があります。近年、プライバシーに対する意識は高まっています。今年に入ってからある地方紙で取り上げられたように、相続が発生した物件の所有者に対して、不動産業者がダイレクトメールを送る行為が一部で問題視されています。「相続したことを知られるのは気持ち悪い」という情緒的な反発に過ぎませんが、一部には

登記簿の閲覧を制限すべきという学者もいるようです。世界的なオープンデータの動きに逆行する動きには注意が必要でしょう。

このような問題は日本だけでなく、海外でも見受けられます。たとえば、アメリカ・ハワイ州マウイでの山火事の後、被災者に対して不動産売却のオファーをした不動産業者が批判されました。しかし、復興には公的機関だけでなく、民間の力も必要です。多くの人々は、最初にアプローチしてくれた熱心な不動産業者に相談することが多いのもよく知られた事実です。

このような反発を和らげるためには、不動産ビジネスの透明性と理解度を高めることが重要になるのかもしれない。21世紀はデータの時代ともいわれます。データの進化が不動産ビジネスに対して影響力を高めていくことは間違いのないでしょう。

TORUS

株式会社トールス 代表取締役

木村 幹夫



大学卒業後、東京大学EMP修了。三井住友銀行にて富裕層開拓、IT企画部門にてビックデータを戦略的に活用した営業推進、社内情報系システムの大部分をWebシステムで刷新するなど、大幅なコスト削減と開発スピードアップを実現。2003年に株式会社トールス設立。登記簿を集約したビックデータを構築し、不動産ビックデータ、AIを元にしたマーケティング支援を行う。MIT(米国マサチューセッツ工科大学)コンテストなど受賞実績多数。東京大学協力研究員。情報経営イノベーション専門職大学、客員教授。



物件調査のノウハウ Vol.57

グレーゾーン解消のための調査技術編①

不動産売買に潜むグレーゾーンとは

「不動産売買にはグレーゾーンが存在する」とささやかれている。実際、不動産トラブルの多くはグレーゾーンに関与しているともいわれています。しかし、その存在そのものについては、不明な点が多いのが実情です。本編では、このグレーゾーンの中身について、実務の立場から具体的に明らかにしたいと思います。

売主の説明義務違反は 不法行為責任

こんな事件がありました。

「信用組合関西興銀は、資産の欠損見込額を前提にすると債務超過の状態にあって、早晚監督官庁から破綻認定を受ける現実的な危険性があり、代表理事らは、このことを十分に認識し得たにもかかわらず、新大阪支店の支店長をして、買主投資家らに対し、そのことを説明しないまま、平成11年、各500万円の出資を勧誘し、買主投資家らは出資をした。同信用組合は、翌年、金融再生委員会から、金融機能の再生のための緊急措置に関する法律に基づく金融整理管財人による業務および財産の管理を命ずる処分を受け、その経営が破綻した」。この事実により、投資家らは、売主に対する説明義務違反による損害賠償請求を提起しました。

最高裁は、「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、上記一方当事者は、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」（平成23年4月22日最高裁判決）としました。ここでのポイントは、売主の説明義務違反による買主の損害は、債務不履行責任ではなく不法行為責任である、としたことです。

売主の説明義務を 規定した法規がない

この判決の中で、千葉勝美裁判長は、次のような補足意見を付記しています。

「民法には、契約準備段階における当事者の義務を規定したものはないため、このような契約締結の準備段階の当事者の信義則上の義務を一つの法領域として扱い、その発生要件、内容等を明確にした上で、契約法理に準ずるような法規制を

創設することはあり得るところであり、むしろその方が当事者の予見可能性が高まる等の観点から好ましい」としましたが、「それはあくまでも立法政策の問題であって、現行法制を前提にした解釈論の域を超える」と、国会の場において議論されるべき内容としています。

欧米では「売主による情報」 を法令で規定

たとえば、カリフォルニア州では、民法1102節（条項変更の可能性あり）において「不動産売買における情報開示書」（ポイント参照）を定めています。そこでは、「売主による情報」として、「本開示書は保証書ではないが、売主は購入希望者が記載情報に基づいて当該不動産の購買意思や購買条件を決定する可能性を踏まえて、以下の情報を開示するものである。売主は、本件取引における当事者代理人が本件物件の実際もしくは予定される売却に関連して個人もしくは団体に当開示書の写

しを提供する権限を与えるものである」としています。このように、売主は、法令に従い、情報開示を済ませており、取引前の説明義務については、事実上、果たされている状況です。

売主個人は法令上の説明義務がある

こんな事件がありました。

土地の個人間売買において、「永住目的で売買契約した売主の土地が、東京都市計画事業として約8割が施行される道路敷地に該当し、同地上に建物を建築しても、早晚その実施により建物の全部または一部を撤去しなければならない事情があるため、契約の目的を達することができないのであるから、本件土地の瑕疵があるものとした原判決の判断は正当であり、所論違法は存しない」（昭和41年4月14日最高裁判決）として、売主個人であっても、法令上の瑕疵の存在による損害賠償を認めています。

売主の説明義務の法制化は限定的

売主の説明義務を規定する法令は、「住宅の品質確保の促進等に関する法律」において、「住宅の建設工事の請負人は、設計された住宅に係る住宅性能評価書を交付した場合においては、当該設計住宅性能評価

書またはその写しに表示された性能を有する住宅の建設工事を行うことを契約したものとみなす」との定めがあるため、表示項目と現況が異なる場合は、「契約内容の不適合」とされて明確です。しかしこれは、「住宅の品質確保」等を目的としたもので、新築住宅に限定されています。

不動産売買にグレーゾーンが存在する理由

売主の説明義務を規定する法規制がなければ、売主が負うべき説明義務の範囲は不明です。これが、不動産売買にグレーゾーンが存在する理

由です。一方、不動産の瑕疵は、大きく分類すると3種類あり、①物件そのものの瑕疵（現況説明事項）、②権利法令上の瑕疵（差押え、都市計画街路等）、③心理的瑕疵（自殺、暴力団事務所、環境保全等）があります。これらの中で、「売主が負うべき説明義務の範囲」とは、“買主の契約内容に応じて契約内容の不適合となる事項”ですが、これが具体的に、取引前に明確にされなければ、売主が負うべき説明義務の範囲は不明なまま、グレーゾーンの状態が続くことになります。

次回からは、グレーゾーン解消のための調査技術を具体的に述べていきます。

ポイント

アメリカでは、次のように、民法において「売主の不動産情報の説明義務」を明記し、売主に宣誓をさせ、売主の説明義務を果たさせる州があります（国交省翻訳）。

不動産売買における情報開示書

（カルフォルニア州民法 1102 節以下参照）

この情報開示書はカルフォルニア州、____市に所在する、____という不動産物件に関するものである。民法 1102 節に基づいて、____（日付記入）時点での当該物件の状態について開示する文書である。
この開示書は本件取引の売主やいずれかの当事者を代理するいかなる不動産仲介業者による保証を提供するものではなく、当事者が取得したいと考えるいかなる検査報告書や保証書を代替するものではない。

I

他の情報開示書との関連

この「不動産売買における情報開示書」は民法 1102 節に基づいて作成されるものである。不動産取引の内容によっては（例：（地震活動）特別調査区域指定、個人住宅の購入代価の先取特権付き）、他の法令によって情報開示が義務付けられていることもある。

代替情報開示：本件取引に関連して以下の情報開示が行われる場合があるが、それは本開示書に発生する当該物件についての開示義務を満たすことを意図している。

☐ 売買契約に基づく、手付金受領により作成された検査報告書
☐ その他の検査報告書または開示書：_____

II

売主による情報

本開示書は保証書ではないが、売主は購入希望者が記載情報に基づいて当該不動産の購買意思や購買条件を決定する可能性を踏まえて、以下の情報を開示するものである。売主は、本件取引における当事者代理人が本件物件の実現もしくは予定される売却に関連して個人もしくは団体に当開示書の写しを提供する権限を与えるものである。

以下は代理人（もしあれば）ではなく、売主による記述である。この情報は開示を目的として提供されるものであり、売主と買主との間のいかなる契約の一部をも形成するものではない。

売主は不動産に居住していますか ☐ はい ☐ いいえ

A. 当該不動産には、以下に印をつけた物品・設備が備わっています

（左から右へ）：

☐ レンジ ☐ オーブン ☐ 電子レンジ ☐ 洗濯機 ☐ 洗濯機 ☐ 乾燥機 ☐ 乾燥機 ☐ フックアップ ☐ 雨どい ☐ 防犯アラーム ☐ 煙探知機 ☐ 火災探知機 ☐ TV アンテナ ☐ ソラテライト・ディッシュ ☐ インターコム（インターフォン） ☐ セントラル・ヒーティング ☐ 中央制御式空調設備 ☐ 気化型クーラー ☐ 壁・窓取付式エアコン ☐ 排水機 ☐ 公共下水道 ☐ 浄化槽 ☐ 排水ポンプ ☐ 排水化装置 ☐ バティオ・デッキ ☐ 備付けバーベキュー ☐ バルコニーもしくは東屋 ☐ サウナ ☐ 湯船 ☐ ロック付き安全カバー ☐ プール ☐ 子供用安全柵 ☐ ジャグジー ☐ 保安ゲート ☐ 車庫扉自動開閉装置 ☐ リモコンの数 _____ ガレージ：_____ ☐ 同様 ☐ 別棟 ☐ カーポート ☐ プール・ジャグジーヒーター：_____ ☐ ガス ☐ 太陽熱 ☐ 電気湯沸かし器 ☐ アンカー式・筋かい



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ツムラに社名変更。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。

Initiate Member

新入会員名簿

令和8年度4万社達成を目指します！

[令和5年10月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	FBライフ 株式会社
	札幌市	株式会社 札幌親切不動産
	夕張郡	株式会社 薬花
	札幌市	株式会社 ジョイビル
	恵庭市	不動産の藤
宮城県	札幌市	株式会社 UNICO
	仙台市	有限会社 アイリユウ住宅
	仙台市	株式会社 BENZAI
	仙台市	株式会社 MIRAI不動産エージェント
秋田県	湯沢市	合同会社 AKASI
福島県	南会津郡	有限会社 二瓶建材店
群馬県	前橋市	有限会社 桜澤土木
	高崎市	高総建設 株式会社
	高崎市	TLUST 株式会社
	前橋市	株式会社 MorimaRu
埼玉県	さいたま市	株式会社 アメリカンライフアイエス
	志木市	株式会社 英和
	東松山市	株式会社 エル
	坂戸市	斉藤建築設計 株式会社
	さいたま市	株式会社 三和経営サービス
	川口市	翔栄住宅設備 株式会社
	さいたま市	合同会社 トラストサイクル
	さいたま市	日本物業地産
	本庄市	株式会社 NEXTi
	狭山市	株式会社 FREE RIDE
	入間市	株式会社 山兼
	さいたま市	リアルリンクス 株式会社
千葉県	柏市	ASUKA 株式会社
	柏市	株式会社 イーグル・トラスト
	佐倉市	Felicité 合同会社
東京都	新宿区	株式会社 アークホーム
	新宿区	RFP 株式会社
	中央区	愛実不動産 株式会社
	豊島区	株式会社 アウンプラス
	練馬区	株式会社 アネスティ
	新宿区	彩月不動産 株式会社
	新宿区	合同会社 easy
	江戸川区	INN 'X 株式会社
	目黒区	エイムズ 株式会社
	国分寺市	エムイーPLUS多摩 株式会社
	豊島区	株式会社 L's CREATE
	青梅市	オフィス コネクト ライフ
	八王子市	株式会社 カクタスホーム
	渋谷区	GIFT 株式会社
	墨田区	珈琲ハウス 株式会社
	目黒区	Surf and Snow 合同会社
	豊島区	株式会社 サトウ
	中央区	サンコミュニティ 株式会社
	豊島区	信友 株式会社
	豊島区	株式会社 2nd Life
	板橋区	株式会社 TJエステート
	武蔵野市	株式会社 D-PORT
	新宿区	株式会社 TechVoice
	豊島区	株式会社 藤京
	新宿区	株式会社 東新財託
	渋谷区	TOTOWN 株式会社
	板橋区	株式会社 TodayFul

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	港区	株式会社 トーセン
	練馬区	株式会社 トランジットオフィス
	世田谷区	株式会社 ナクセル
	墨田区	ハウジングアシスト 株式会社
	武蔵野市	株式会社 英不動産
	文京区	株式会社 ハローアセット
	世田谷区	株式会社 ファイブスターズ
	新宿区	株式会社 FIT
	江戸川区	株式会社 for Smile
	中央区	一般社団法人 不動産有効活用研究所
	豊島区	株式会社 ブランタン
	千代田区	PROFOUND 株式会社
	練馬区	堀山設備 株式会社
	渋谷区	三浦商事 合同会社
	足立区	MIRAISESTATE 株式会社
	目黒区	株式会社 Make my life
	渋谷区	UMEコンサルティング 合同会社
	渋谷区	株式会社 ユニバーサル・アスリート
	渋谷区	株式会社 Lifeplay
	新宿区	日本ライフメイクパートナーズ 株式会社
	千代田区	株式会社 リアルフォレスト
	練馬区	株式会社 リテナ
神奈川県	川崎市	株式会社 あかつき興産
	横浜市	株式会社 あなたの賃貸
	横浜市	合同会社 エール
	相模原市	株式会社 NDKパートナーズ
	横浜市	グッドライフ株式会社
	横浜市	株式会社 グランドパートナーズ
	横浜市	株式会社 サウンドスケープ・エー
	逗子市	株式会社 SEIST
	横浜市	株式会社 豊岡商事
	横浜市	株式会社 Vling
	川崎市	合同会社 BraveHome
	横浜市	株式会社 ポライト コーポレーション
	厚木市	株式会社 Bond Life
	横浜質屋	株式会社 リーベルホーム
新潟県	藤沢市	株式会社 リゾートデザイン
	横浜市	株式会社 リベルテ
	茅ヶ崎市	株式会社 リングベリー
	川崎市	株式会社 LinkLink
	上越市	株式会社 東不動産
	新潟市	にいがた不動産サービス 株式会社
	南魚沼郡	株式会社 湯沢不動産
	小松市	株式会社 アークライズ
	金沢市	株式会社 住工房
	金沢市	住まいサポート 株式会社
石川県	瑞浪市	株式会社 サカエコーポレーション
	三島市	株式会社 小早川建築設計事務所
静岡県	稲沢市	AI不動産
	名古屋市	株式会社 STプロジェクト
愛知県	安城市	ココロライフ 株式会社
	名古屋市	株式会社 SYOKORA ft. RIKYU
	豊橋市	スズヨシ不動産
	名古屋市	株式会社 たにくち会計
	半田市	株式会社 不動産のいっせいどう
	名古屋市	株式会社 基
	名古屋市	有限会社 ユーロハーツ

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	名古屋市	合同会社 Riding
	名古屋市	株式会社 リコラスハウス
	名古屋市	株式会社 Lupinus
	名古屋市	株式会社 ワークブレイン
三重県	四日市	Buzz Life Design
滋賀県	大津市	株式会社 nukumori
京都府	京都市	株式会社 エミュー
	京都市	株式会社 GRAND
	京都市	株式会社 ミヤコ
大阪府	大阪市	アサヒニノス 株式会社
	大阪市	株式会社 ESS&Solution
	堺市	ST不動産販売 株式会社
	守口市	株式会社 ガーフィールド
	大阪市	環日 株式会社
	大阪市	丹美 合同会社
	大阪市	コウバートナー 株式会社
	大阪市	株式会社 タカギホーム
	大阪市	ネクストライフ 株式会社
	箕面市	Bindus 合同会社
	羽曳野市	株式会社 ハウスクレスト
	大阪市	株式会社 BtoAll
	大阪市	ひらく創合建物
	大阪市	株式会社 ホームジャパン
	吹田市	株式会社 三葉
	大阪市	株式会社 三好不動産
	大阪市	株式会社 MIRAP DOOR
	寝屋川市	株式会社 リテラスハウジング
	大阪市	株式会社 リライク
兵庫県	尼崎市	株式会社 エクステンド
	姫路市	合同会社 JONYOO
	西宮市	株式会社 センチュリーハウジング甲子園店
	西宮市	有限会社 ティエフエヌ
	神戸市	株式会社 ライズリアルエステート
奈良県	奈良市	株式会社エムズコーポレーション
島根県	松江市	株式会社 ホームベース
岡山県	備前市	株式会社 サインポスト
	岡山市	株式会社 ワイ・アール
広島県	広島市	株式会社 イープン
	広島市	株式会社 S.S.P
	広島市	ジェイマックス 株式会社
	広島市	株式会社 システム
福岡県	北九州市	株式会社 アルバレーキス
	福岡市	有限会社 エバーホーム
	糸島市	フレッシュタイム福岡 株式会社
長崎県	諫早市	九州興産 株式会社
	佐世保市	株式会社 ティート
	佐世保市	合同会社 number five
熊本県	諫早市	株式会社 Nextate
	熊本市	ラビスホーム 株式会社
	熊本市	株式会社 リプロアセット
鹿児島県	熊本市	株式会社 ロイエステート
	鹿児島市	木戸口不動産販売株式 会社
	鹿児島市	株式会社 ハウス不動産
沖縄県	奄美市	株式会社 リアルトラスト
	沖縄市	株式会社 アーキラボラフィット
	宜野湾市	イクソラ総研 合同会社
	浦添市	STグラン 株式会社
	豊見城市	合同会社 JOURNAL HOME

10月末正会員：35,837 従たる事務所：4,180

協会からのお知らせ Information

JIO「既存住宅かし保険」のお知らせ

全日本不動産協会では、株式会社日本住宅保証検査機構（以下、JIO）と提携しており、「既存住宅かし保険（宅建業者用）」の団体割引があります。

「既存住宅かし保険（宅建業者用）」の団体割引は、保険期間5年が2,000円引き、保険期間2年が1,200円引きとなっております。ご利用には事業者登録が必要です。

「既存住宅かし保険（宅建業者用）」は、既存住宅を売主として販売する事業者が被保険者となる保険で、万が一、瑕疵により住宅の基本構造部分等に不具合が生じた場合、JIOが修補費用等を保険金として住宅販売業者に支払うものです。その他、保険の概要については、カタログ「JIO既存住宅かし保険（買主用）」をご覧ください。

ご利用にあたりご不明点がございましたら、JIO各支店宛にお問い合わせください。

JIO「既存住宅かし保険（宅建業者用）」のウェブサイト

国土交通大臣指定 住宅瑕疵担保責任保険法人
国土交通大臣登録 住宅性能評価機関
株式会社 日本住宅保証検査機構

ホーム > 住宅かし保険 > 既存住宅かし保険 > 既存住宅かし保険(宅建業者用)

既存住宅かし保険(宅建業者用)

既存住宅を売主として販売する事業者が被保険者となる保険です。
万が一、瑕疵により住宅の基本構造部分等に不具合が生じた場合は、JIOは修補費用等を保険金として住宅販売業者にお支払いします。
ご不明な点がありましたら、JIO各支店または保険取扱店へお問い合わせください。

【既存住宅かし保険】保険仕保証書について
減額等の適用に必要「割戻基準適合の証明書」として、保険引保証書が加わります。

重要事項説明Movie 買主様用

動画(mov形式)

QRコード

(https://www.jio-kensa.co.jp/insurance/kizon jutaku_4_1/takken01.html)

JIO「支店一覧」のウェブサイト

国土交通大臣指定 住宅瑕疵担保責任保険法人
国土交通大臣登録 住宅性能評価機関
株式会社 日本住宅保証検査機構

ホーム > 企業情報 > 支店一覧

支店一覧

支店名	住所・TEL・FAX	担当地域
北海道支店	〒060-0051 北海道札幌市中央区南一条西2-6 大通バスセンタービル2号館 8F TEL:011-806-0111 FAX:011-806-0115 MAIL:jio-kensa@jio-kensa.com	北海道
東北支店	〒980-0014 宮城県仙台市青葉区本町2-1-29 仙台本町ビルディング 3F TEL:022-215-0256 FAX:022-215-1051 MAIL:jio-kensa@jio-kensa.com	青森県・岩手県・宮城県・ 秋田県・山形県・福島県
北関東支店	〒321-0925 栃木県宇都宮市東区瀬1-3-21 ACCEIL 3F TEL:028-614-0256 FAX:028-614-3260 MAIL:jio-kensa@jio-kensa.com	茨城県・栃木県

QRコード

(https://www.jio-kensa.co.jp/corporate/branch_list/index.html)

カタログ「JIO既存住宅かし保険（買主用）」

買主様用

中古住宅購入時の不安は、
保険で解決できます!!

**JIO既存住宅かし保険
JIO既存住宅かし保証保険**

このパンフレットは、保険の内容を買主様にご案内するものです。
※このパンフレットに記載のない詳細の内容については、「保険内容のご案内（重要事項説明書）」にてご確認ください。

※本紙では、JIO 既存住宅かし保険と JIO 既存住宅かし保証保険を合わせて、「既存住宅かし保険」としています。

国土交通大臣指定 住宅瑕疵担保責任保険法人
国土交通大臣登録 住宅性能評価機関
株式会社 日本住宅保証検査機構

(https://www.jio-kensa.co.jp/insurance/kizon jutaku_4_1/common/pdf/ST1079-05.pdf)

保険の概要

- 事業者が被保険者となる保険です。
- 事業者は保険対象住宅の引渡前に保険を申込み、JIOは保険の引受けにあたり検査を実施します。
- JIOの検査で保険引受けの可否を判断するための検査です。
- 不良発覚（保険対象となる部分）の瑕疵に起因して、下表右欄【保険金をお支払いする場合（事故）】に記載のような事故が生じた場合は、事業者が責任を果たすための修補等の費用を保険金として事業者にお支払いします。
- 事業者が倒産等の場合により修補等ができないときは、買主様からJIOに直接保険金を請求することができます。

保険対象となる部分

保険対象となる部分	保険金をお支払いする場合（事故）
① 構造	構造耐力上主要な部分が基本的な構造耐力性能を満たさない場合
② 防水（雨漏り）	雨水の浸入を防止する部分が防水性能を満たさない場合
③ 給排水管路	給排水管路が通常有すべき性能または機能を満たさない場合
④ 引渡前リフォーム工事	引渡前リフォーム工事を実施したすべての部分について、社会通念上必要とされる性能を満たさない場合
⑤ 給排水管路+引渡前リフォーム工事	給排水管路が通常有すべき性能または機能を満たさない場合に加え、引渡前リフォーム工事を実施したすべての部分について、社会通念上必要とされる性能を満たさない場合

売主が宅建業者

売主である宅建業者が被保険者となる保険

保険期間：2年間 または 5年間
※引渡前リフォーム工事実施部分は1年間
保険金額：500万円 または 1,000万円
※保険期間5年間の場合は1,000万円のみ
免責金額：10万円
(事業者への支払いの場合は額小てん補割合あり)

JIO既存住宅かし保険（宅建業者用）

保険対象となる部分

① 構造	② 防水	③ 給排水管路	④ 引渡前リフォーム工事	⑤ 給排水管路+引渡前リフォーム工事
構造耐力上主要な部分が基本的な構造耐力性能を満たさない場合	雨水の浸入を防止する部分が防水性能を満たさない場合	給排水管路が通常有すべき性能または機能を満たさない場合	引渡前リフォーム工事を実施したすべての部分について、社会通念上必要とされる性能を満たさない場合	給排水管路が通常有すべき性能または機能を満たさない場合に加え、引渡前リフォーム工事を実施したすべての部分について、社会通念上必要とされる性能を満たさない場合

JIO中古マンション戸単位売買かし保険（宅建業者用）

保険対象となる部分

① 構造	② 防水	③ 給排水管路
構造耐力上主要な部分が基本的な構造耐力性能を満たさない場合	雨水の浸入を防止する部分が防水性能を満たさない場合	給排水管路が通常有すべき性能または機能を満たさない場合

※ 保険対象住宅の所有部分である給排水管路に関する

QRコード

広島県本部

REPORT

「オールひろしま移住フェア2023」にブース出展

令和5年10月29日(日)、広島県本部は、千代田区の東京交通会館で開催された「オールひろしま移住フェア2023」(主催:広島県地域力創造課)の住まい相談コーナーにブースを出展しました。

11時の開始直後から、広島への移住・就職希望者や、広島に興味のある人たちが続々と来場し、広島県本部のブースにも多くの相談者が訪れました。

相談者層はさまざまで、たとえば50代の夫婦からは「子育てがひと段落したので、地元の広島に戻って暮らしたい」と住まいと職探しについての相談がありました。また、以前、仕事の関係で広島県内に住んでいたという子育てファミリーは、「いいところだったので移住したい」と家の購入について相談。同じく移住希望の男性からは、「広島県で住宅を購入する場合と賃貸する場合の、それぞれの相場観を教えてください」といった質問が寄せられました。

そのほか、「福山市、竹原市あたりで古民家を探している。空き家バンクも利用したい」という相談者には、ヒアリング後に県の住宅課のブースを案内しました。一方、「来年5月から広島市内に移住したいと考えているが、どの辺りがいいか。近くで職も見つけたい」という親子には、地図を広げて各地域の特色を説明。1時間近く熱心に話し込んでいました。

広島県本部取引相談委員の小南氏は、「いまはインターネットで情報が手に入るため安心できるのか、ひと昔前に比べて移住へのハードルが下がっているように感じます。その移住先として広島県が選ばれるのは、“ちょうどいい感”だと思う。いなか暮らしが味わえて、ちょっと出れば街にも行ける。その感覚が選ばれる理由なのではないでしょうか。理想の暮らしができるよう、しっかりサポートしていきたいですね」と話しました。



会場入口



熱心に話し込む相談者と小南氏



会場には広島県内の18市町と仕事・教育・住まいの専門家が集合した

「始良市自治会加入促進」に関する協定を締結

令和5年7月5日(水)、鹿児島県本部は、始良市および始良市自治会運営推進会議と、始良市自治会加入促進に関する協定を締結しました。この協定は、三者が連携し、安全で安心な住みよい地域社会を形成するために住みよい地域づくり活動の中核を担う自治会への加入を促進し、始良市すべての住民が安心、安全に暮らすことのできる地域コミュニティを実現するためのものです。

始良市は『街の住みごこちランキング2022』で3年連続1位となり※、鹿児島県内で唯一、人口増加しています。

しかしながら、自治会への加入率は年々減少傾向にあります。

昨今は、甚大な災害が数多く発生し、住民の助け合いなど「自治会」の役割が見直されています。そこでこの機会に、鹿児島県本部の会員が不動産の売買、賃貸、仲介および管理等を行う際、該当する地域の自治会に関する情報の提供および加入促進に係る啓発物の配付等により、入居世帯に対して自治会への加入の働きかけを行い、加入促進に協力してまいります。

※大東建託実施の自治体ランキング・鹿児島県版



三者による調印



締結式



前列右から2人目：福山修 鹿児島県本部長

STAFF LIST

●広報委員会

高木剛俊、松本修、長島芳之、浅沼儀洋、横山武仁、北岡勇介、本間敏司、米田久夫

●発行人

中村裕昌

●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 <https://www.zennichi.or.jp/>

月刊 不動産

月刊不動産 2023年12月号
令和5年12月15日発行

物件登録・検索システム

ラビーネットBB by ITANDI BB

2023年4月、 全日本不動産協会会員支援システム ラビーネットBBが 大幅リニューアルして登場



使いやすさNo.1の不動産業者間サイトを起用。
手間がかかる物件登録や物件検索の負担を軽減
します。リアルタイムに物件情報が連携されるた
め客付力UPに繋がります。

POINT

- イタンジ株式会社がサービス提供
- リースへの連携登録が可能
- リーシングをスムーズにする機能が豊富
- 基本料金無料で大手民間ポータルサイトへの連携が可能*

※件数制限あり。各サイト加入料・掲載料は別途必要

入会の詳細については、各地方本部へお問合せください。
URLもしくはQRコードから公式サイトへアクセスできます。

詳細はこちら <https://www.zennichi.or.jp/practice/flow/>



業務を一気通貫できるサービス群

課題に合わせてサービスごとに導入でき、組み合わせでもっと便利に。
親和性の高い業務効率ITツールを会員限定価格でお得に始められます。



ラビーネットBB
by ITANDI BB

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・告知
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
令にも関しても先取りしてお伝えします。改正に伴うイン
パクトや注意点を、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! ▶

