

AJ

All Japan Real Estate Association.

STYLE



[巻頭特集1]

マンションの管理・再生の円滑化を目指す
「区分所有法改正」解説

保証のお知らせ

一般保証制度の重要なお知らせ

制度申込時の必要書類を簡素化し、**法人の「登記事項証明書」の提出が不要**となりました。

一般保証制度は、業界唯一の制度であり、宅建業者にとって保全義務のない金銭を無料で保全することで、お客様に安心をお届けできる制度です。ご利用は無料です。この機会にぜひご利用ください。

<一般保証制度のメリット>

- お客様に安心をお届けできる!
- 業界唯一の宅建業法上の制度!
- 先払いの手付金など、最大で1,000万円まで保証!
- 契約前であっても契約後であっても保証!
- 利用できるのは当協会の会員だけ!
- 会員の皆様・お客様共に「無料」で利用可!

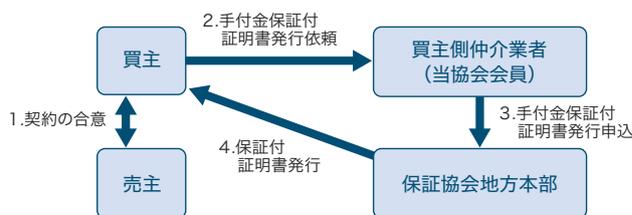
※制度利用の際はお申込みが必要です。
※詳細は保証協会ホームページ（一般および会員専用ページ）をご覧ください。



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。

※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7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	8社	8件	131,657,479円
認証	1社	1件	10,000,000円
保留	3社	3件	
否決	4社	4件	

令和7年度 第2回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数	件数	金額
認証申出	6社	6件	79,974,999円
認証	5社	5件	28,120,000円
保留	1社	1件	
令和7年度認証累計	6社	6件	38,120,000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

那須

栃木県北部に広がる那須は、「ゴルフの聖地」と呼ばれるほど愛好家たちに親しまれているエリア。高原をわたる風や木々のざわめきに耳を澄ませば、せわしない日常をひととき離れ、ゆったりとした時間を過ごすことができます。ちなみに、ある調査データによると、ゴルフ場でウサギに出会う確率は58%だそうです。

04 - 巻頭特集1

マンションの管理・再生の円滑化を目指す

「区分所有法改正」解説

02 - 保証のお知らせ

[巻頭特集2]

06 - 物流の「最後の1マイル」に革新を ～進化する宅配ボックスの現在地～

[不動産お役立ちQ&A] <法律相談>

08 - 建物状況調査の実施

弁護士 渡辺 晋

[不動産お役立ちQ&A] <税務相談>

10 - 住宅の取得と改築を同一年に行った場合の 住宅取得等資金の贈与に係る贈与税の非課税制度

税理士 山崎 信義

[不動産お役立ちQ&A] <賃貸管理ビジネス>

12 - “選ばれる管理会社”になるための受託ツールの作り方 ～閑散期に見直す、体制の整え方～

みらいずコンサルティング株式会社 今井 基次

[宅建士講座] <宅建士試験合格のコツ>

14 - 法令上の制限 都市計画法(都市計画制限)

資格試験受験指導講師 植杉 伸介

[連載] <進む! 業界のIT化>

16 - 不動産業界を変革する「バーチャルモデルルーム」の台頭

株式会社トラス 木村 幹夫

[連載] <地銀との関係構築術>

18 - 融資を希望される前に 「こんな要件」を満たしておかないと 「いい加減な事業者だ」と受け取られかねません

オペレーションデザイン株式会社 佐々木 城彦

20 - 新入会員名簿

21 - ラビースの開業・入会サポート

22 - 協会からのお知らせ

23 - TRAの会員支援情報

マンションの管理・再生の円滑化を目指す 「区分所有法改正」解説

2025(令和7)年5月23日、「老朽化マンション等の管理及び再生の円滑化等を図るための建物の区分所有等に関する法律等の一部を改正する法律」が成立し、区分所有法が改正されました(施行は2026<令和8>年4月)。これに伴い、改正の背景を確かめたうえで、区分所有法の改正の要点を解説します。



山下・渡辺法律事務所
弁護士

渡辺 晋



改正の背景

わが国のマンションストック総数は2023年末時点で704.3万戸、国民の1割超が分譲マンションに居住しています。しかるに、そのうち築40年以上の住戸が136.9万戸に達しており、しかも10年後(2033年)には約2.0倍、20年後(2043年)には約3.4倍に増加するといわれています(図表1)。

また、建物設備の老朽化とともに、区分所有者も高齢化しました。そのため、区分所有者が管理に関心を失ってマンション管理のための意思決定が停滞し、加えて再生についても合意形成が進んでいません。このような状況下では、区分所有法の見直しが喫緊の課題であり、よって今般大幅に条文が改められました。

区分所有法は、1962(昭和37)年3月に制定されたの

ち、1983(昭和58)年5月に1回目、2002(平成14)年12月に2回目の大きな改正がなされており、今般の改正は、約20年ごとに行われる3回目の大改正となります。区分所有建物の管理の円滑化、および区分所有建物の再生の円滑化などを目的として、多くの仕組みが見直されています。

改正の概要

1. 区分所有建物の管理の円滑化

[1] 集会の決議の円滑化

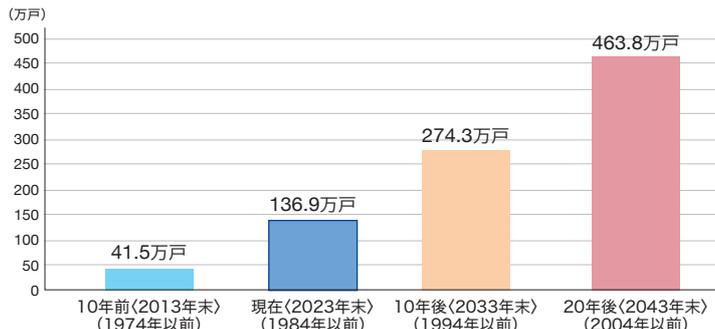
所在が不明であったり、連絡がつかない区分所有者(所在等不明区分所有者)およびその議決権を除外して集会決議をすることができるようになりました(改正後の区分所有法38条の2。以下、条文番号だけ示します)。裁判所が認めれば(除外決定)、所在等不明区分所有者の頭数と議決権

図表1 築40年以上のマンションストック数の推移

※()カッコ内は築40以上となるマンションの築年を示す。
※ 建築着工統計等を基に推計した分譲マンションストック戸数および国土交通省が把握している除却戸数を基に推計。

出所:国土交通省ホームページ

<https://www.mlit.go.jp/jutakukentiku/house/content/001623967.pdf>



が、多数決の母数から外されます。

また、普通決議(39条1項)、共用部分の変更(17条1項)、規約の設定・変更・廃止の決議(31条1項)等については、出席者の多数決により決議ができるものとされました。

[2] 区分所有建物の管理に特化した財産管理制度

専有部分について、所有者やその所在が不明であったり、管理が不十分であったりする場合には、裁判所が選任した所有者不明専有部分管理人または管理不全専有部分管理人が、専有部分の管理を行う仕組みができました(46条の2、46条の8)。共用部分についても管理が不十分な場合に、管理不全共用部分管理人が選任され、共用部分の管理を行う仕組みが設けられました(46条の13)。

[3] 共用部分の変更

共用部分の変更(その形状または効用の著しい変更を伴わないものを除く)は、区分所有者および議決権の各4分の3以上の多数による集会の決議で決するという原則は維持されるものの、他人の権利または法律上保護される利益が侵害されるおそれがある場合や、バリアフリーの観点から利便性および安全性を向上させるために必要な場合には、3分の2以上の多数により決定することができるようになりました(17条1項・5項)。

2. 区分所有建物の再生の円滑化

[1] 建替え決議

建替え決議は、区分所有者および議決権の各5分の4以上の多数による集会の決議で決するという原則は維持されるものの、①耐震性の不足、②火災に対する安全性の不足、③外壁等の剥落により、周辺に危害を及ぼすおそれ、④給排水管の腐食等により、著しく衛生上有害となるおそれ、⑤バリアフリー基準への不適合のいずれか(緩和事由)が認められる場合には、4分の3以上の多数により決定することができることとされました(62条2項1号～5号)(図表2)。

[2] 建物の更新(一括リノベーション)

マンションを再生させるために、建物の更新決議が可能になりました(64条の5第1項)。建物の更新とは、建物の構造上主要な部分の効用の維持または回復のために共用部分の形状の変更をし、かつこれに伴い全ての専有部分の形状、面積または位置関係を変更することです(一括リノベーション)。この手法により、建物自体は残したままで、共用部分と専有部分の両方の形状に変更を加えることができます。

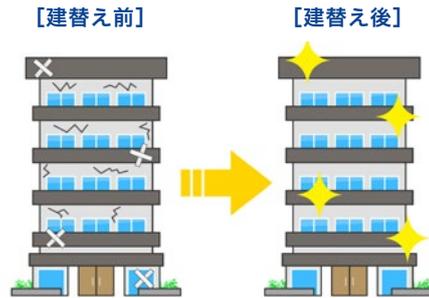
図表2 建替え決議の多数決要件

【原則】 区分所有者および議決権の各5分の4以上(従来どおり)

【例外】 緩和事由がある場合

区分所有者および議決権の各4分の3以上
(緩和事由)

- ①耐震性の不足
- ②火災に対する安全性の不足
- ③外壁等の剥落により、周辺に危害を及ぼすおそれ
- ④給排水管の腐食等により、著しく衛生上有害となるおそれ
- ⑤バリアフリー基準への不適合



[3] 建物敷地売却・建物取壊し敷地売却・建物取壊し

さらに、建物敷地売却・建物取壊し敷地売却・建物取壊しを、集会で決定できるようになりました。従前は、マンション再生等のためには、建物を残して大規模修繕工事をするか、または建て替えるかのどちらかしかありませんでしたが、これからは、建物や敷地の売却や、建物を取り壊して土地を共有するという選択肢が加わります。

まとめ

改正では、区分所有建物の管理の円滑化、および区分所有建物の再生の円滑化のほか、団地の管理・再生、被災区分所有建物の再生についても、見直しがなされました。団地内建物の一括建替え決議や団地内建物の建替え承認決議の多数決要件、大規模災害の際の建替えや取壊しの決議の多数決要件などが、それぞれ緩和されています。

マンション売買や賃貸借の仲介は、宅建業者の日常的な業務です。マンションに関する基本ルールである区分所有法については、宅建業者のみならず十分に理解しておかなければなりません。改正は極めて多岐にわたりますが、改正法が施行されるまでには、その概要を把握しておいていただく必要があります。

n e w s

explain

物流の「最後の1マイル」に革新を

～進化する宅配ボックスの現在地～

「必ず受け取りたい」「確実に届けたい」。そんな居住者と宅配事業者双方の視点から、利便性を向上させてきた宅配ボックス。最近ではさらに進化を遂げ、現代人の多種多様なニーズにこたえてくれています。ここでは、時代が求める便利機能が付いた宅配ボックスの最新事情を、いくつかご紹介します。

ラストワンマイルを支える物流サービス

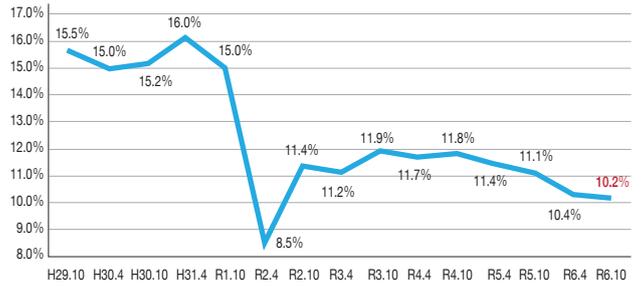
「ラストワンマイル」とは、物流業界において最終拠点からエンドユーザーの手に渡るまでの区間を指す言葉です。長距離ランナーが最終局面で過酷な闘いを強いられるように、物流においても比喩的な「最後の1マイル」は、時に難関となり得るのかもしれませんが。

その物流のラストワンマイルの中心的な課題が「再配達」という問題です。とはいえ国土交通省の調査によると、コロナ前には15～16%程度であった再配達率は令和6年10月には10.2%にまで改善しています(ちなみに政府の目標は7.5%) (図表1)。この間にもEC市場の拡大により全国で取り扱われる宅配便の総数はうなぎ登りに増加している

執筆 澤田 秀幸

建築ライター。建築科を卒業後、住宅メーカーの木造大工、大手インテリアメーカーの店舗勤務などを経て、現在はWebメディアを中心にフリーライターとして活動中。

図表1 国土交通省「実態調査に基づく再配達率の推移(総計)」



出典:国土交通省「宅配便再配達実態調査結果の推移」

わけですから、物流業界が時代の潮流のなかで健闘している様子がうかがえます。

このラストワンマイルの善戦を支えている物のひとつが「宅配ボックス」です。これはとりわけコロナ禍のタイミングで私たちの生活に浸透し始めた設備で、今や宅配業者とユーザー双方にとってのマストアイテムとして定着しつつあります。

時代を反映しているともいえるこの比較的新しい生活道具は、静かにユニークな進化を続けています。

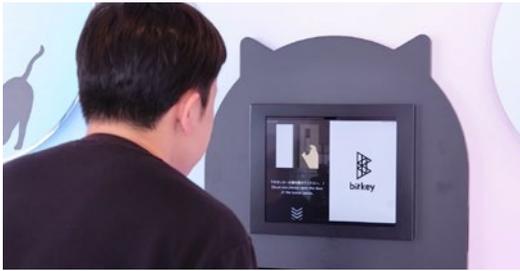
ユーザー自身が「カギ」になる、万博会場内の顔認証宅配ボックス

宅配ボックスの解錠形式にはいくつかのパターンがあります。その解錠形式が宅配ボックスの特徴・個性ともなり得るのですが、現在開催中の「大阪・関西万博」では、最新型の顔認証機能付き宅配ボックスを実際に試してみることができます(図表2)。この宅配ボックスは万博会場内の「ヤマト運輸 宅配・手荷物預かり西ゲート店」に設置されています。設置といっても単なる来場者向けのサービスではなく、万博のメインテーマ「いのち輝く未来社会のデザイン」に沿った、ヤマト運輸としての展示場という側面もあります。

顔認証であれば、宅配ボックスに付き物のパスワードの記憶や記録、スマホを使った解錠操作などの煩雑さから解放されます。なおかつ、顔認証は非常に高いセキュリティを実現できるため、宅配ボックスには最適といえます。

ヤマト運輸が展示するこの宅配ボックスは「未来の荷物の受け取り体験」をコンセプトに、ハイテクなスマートロックシステムを提供する株式会社ビットキーと共同開発したものです。ビットキーによると、この顔認証式宅配ボックスは今後も荷物の受け取り・集荷の双方において実用化を目指しているとのこと。これからの宅配ボックスの進化に期待したいところです。

図表2 大阪・関西万博にて展示中の顔認証機能付き宅配ボックス



(ヤマト運輸(株))

図表3 変形式AI宅配ボックス「スマロビ」



(株NiceEze)

AIを利用し、荷物に合わせて変形する宅配ボックス

株式会社NiceEzeが開発した「スマロビAIラック」は、AIを活用することにより、荷物の格納スペースが変形するユニークな宅配ボックスです(図表3)。

集合住宅向けの宅配ボックスでは、適したサイズのボックスが埋まっていれば(つまり配達された荷物が取り出されていなければ)結局は後から来た荷物は再配達になってしまうという問題があります。

スマロビでは、AIで荷物に合わせて格納スペースのサイズを変形させるというアイデアで、宅配ボックスの限られた容量を最大限に活かすことに成功しました。この変形機能により、スマロビAIラックでは、同じ設置面積の宅配ボックスと比べて平均して2倍以上の荷物の格納が可能になったそうです。ユニークな着眼点と問題解決のアイデアで、未来を感じさせる宅配ボックスとなっています。

ありそうでなかった冷蔵・冷凍対応の宅配ボックス

家電をはじめ、さまざまな住宅設備も製造するパナソニックホールディングス株式会社が作り出したのは「集合住宅用冷蔵・冷凍宅配ボックス」です(図表4)。

図表4 「集合住宅用 冷蔵・冷凍宅配ボックス」



(パナソニックホールディングス(株))

温度管理が難しい冷凍・冷蔵品の場合、通常の宅配ボックスがあっても対面での受け取りとするのが原則ですが、この製品であれば非対面での受け取りが可能になります。

また、集合住宅のインターホンや非接触キーシステムと連携させれば、エンドユーザーへの素早い通知も可能。冷凍食品のようにスムーズな受け取りが望ましい荷物にはうれしい機能です。

非対面での発送も可能なネットワーク管理型宅配ボックス

宅配ボックスには、単に荷物を受け取るだけでなく、発送に活用することが可能なものもあります。

たとえば株式会社フルタイムシステムが提供する「フルタイムロッカー」のネットワーク管理機能付き宅配ボックスであれば、24時間365日オンラインで安全に管理されるため、メルカリやYahoo!オークションなどのネットオークションで落札された商品の発送にも使えます(図表5)。ネットワーク型は、素早い通知で荷物の到着から取り出しまでの時間を短縮できるため、少ないボックス数でも効率的に運用できるというメリットもあります。

生活の安心・安全を向上させ、より自由な生活を実現してくれる宅配ボックスは、近い将来、冷蔵庫や掃除機のように一家に一台が当たり前になるかもしれません。

図表5 ネットワーク管理機能付き宅配ボックス「フルタイムロッカー」



(株フルタイムシステム)



法律 相談

Vol.110

建物状況調査の実施

Q uestion

現在、中古住宅の売却を検討しています。中古住宅を売買するにあたっては、必ず売主が建物状況調査を行わないといけないのでしょうか。

A nswer

必ずしも建物状況調査を行わなければならないわけではありません。調査するかどうかは、売主が自由に決めることができます。調査には費用がかかりますが(6万円程度)、調査を実施することによるメリットや、実施しないことによるリスクなどを勧告し、調査を実施するかどうかを決める必要があります。

建物状況調査とは

建物状況調査(インスペクション)は、既存住宅(中古住宅)の基礎、外壁等の部位ごとに生じているひび割れ、雨漏り等の劣化・不具合の有無を目視、計測等により調査するものです。調査を行って調査結果の情報を買主に提供すれば、劣化事象等についての情報を当事者が共有し、売買当事者が安心して取引ができるようになります(宅地建物取引業法における建物状況調査に関するQ&A、令和6年4月1日現在、国土交通省<以下「Q&A」という>Q1-1)。

調査費用としては、標準的な検査内容の場合、6万円程度～とされています(Q&A、Q1-8)。

建物状況調査を実施する メリットなど

(1) 建物状況調査を実施することによるメリット

中古住宅の取引には、売買対象が中古であるため、一見しただけでは住宅の状況がわからないという不安定さを伴います。この点、建物状況調査を行っても瑕疵がないことが保証

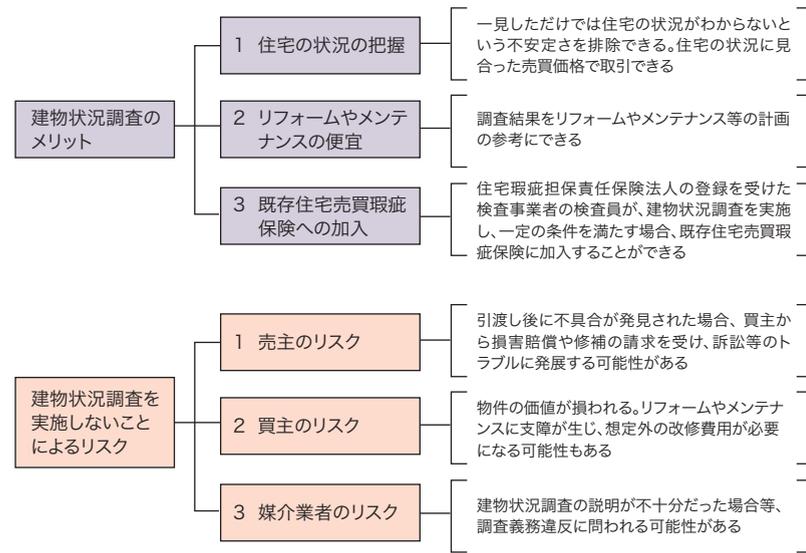
されるわけではありませんが、調査時点における住宅の状況を把握して調査結果を買主に提供すれば、一定の取引の安定が確保され、住宅の状況に見合った売買価格で取引することも可能になります。買主からみれば、売主から調査結果の情報提供を、リフォームやメンテナンス等の計画の参考にすることができるというメリットもあります。

さらに住宅瑕疵担保責任保険法人の登録を受けた検査事業者の検査員が建物状況調査を実施し、調査の結果、劣化・不具合等がないなど一定の条件を満たす場合には、既存住宅売買瑕疵保険に加入することができます。既存住宅売買瑕疵保険に加入するための検査の有効期限は木造戸建て住宅の場合は1年、鉄筋コンクリート造等の共同住宅(マンション)の場合は2年等となっています(Q&A、Q1-2)。

(2) 建物状況調査を実施しないことによるリスク

売主からみると、建物状況調査を実施しないことのリスクとしては、引渡し後に不具合が発見された場合の不利益があります。買主のリフォームやメンテナンスにも支障が

図表 建物状況調査のメリット、建物状況調査を実施しないことによるリスク



生じますし、訴訟等トラブルに発展することも想定されます。売主が契約不適合責任を負わないとする特約があっても、知りながら告げなかった事実については、その責任を逃れることができません(民法572条)(Q&A、Q1-3)。

宅建業者による建物状況調査を実施する者のあっせん

宅建業者は媒介契約書に「建物状況調査を実施する者のあっせんの有無」について記載しなければなら

りません(宅建業法34条の2第1項4号)。また、あっせん「無し」とするときは、その理由を記入することとされています(Q&A、Q4-2)。売主または購入希望者が望み、かつあっせんが可能な場合には、媒介契約書にあっせんの実施を明記するとともに、宅建業者が具体的な手配を行うこととなります。

「レモンマーケットの法則」にみる、中古住宅のあり方

買主側が商品の品質や価値に関

する情報がないうままに商品を購入せざるを得ない市場を、レモンマーケットといいます(外見からだけでは内側の善し悪しがわからないという特性を、レモンの売買になぞらえている)。

レモンマーケットでは、買主は、当初一部に粗悪品が混ざっているとは知らずに商品を購入するものの、次第に良品と粗悪品が混ざっていることがわかると、すべての商品について、良品に支払える価格ではなく、粗悪品に支払う価格でしか買わなくなります。その結果、不良品を安い価格で販売する売主が増え、品質の悪いものばかりが市場に出回ることになるという悪循環に陥ってしまいます。

中古住宅市場でレモンマーケットの弊害が生じることは、売主にとっても買主にとっても望ましいことではなく、さらにはわが国の住宅のあり方もゆがめてしまうことにもなりかねません。

調査には費用がかかりますが、中古住宅の売買が活性化することはSDGsの考え方に沿うものであり、建物状況調査の適切な利用は、売主にとっても買主にとっても、またわが国における豊かな住環境の形成にとっても、有意義です。

今回のポイント

- 建物状況調査は、必ず行わなければならないものではない。売主は調査を行うかどうかを自由に決めることができる。
- もっとも、建物状況調査には、①調査時点における住宅の状況を把握した上で、安心して売買等の取引を行うことができる、②調査結果をリフォームやメンテナンス等の計画の参考にできる、③調査を行えば、一定の条件を満たす場合には、既存住宅売買瑕疵保険に加入することができる、などのメリットがある。
- 建物状況調査を実施しない場合には、引渡し後に不具合が発見された場合に、訴訟等のトラブルに発展する可能性があるというリスクがある。
- 宅建業者は媒介契約書に「建物状況調査を実施する者のあっせんの有無」について記載しなければならない。あっせん「無し」とするときは、その理由を記入することとされている。

author

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。



税務相談

Vol.62

住宅の取得と改築を同一年に行った場合の 住宅取得等資金の贈与に係る 贈与税の非課税制度

Q uestion



甲さんは、令和7年1月に父から現金400万円の贈与を受け、その現金の全額を充てて同年2月に省エネ等住宅以外の建売住宅を取得し、居住していました。その後、甲さんは令和7年5月に父から現金800万円の贈与を受け、同年6月にその全額を充てて2月に取得した自宅を省エネ等住宅(注)に適合させるため、改築工事を行いました。

甲さんは、令和7年分の贈与税の計算上、住宅取得等資金の贈与に係る非課税制度(以下「非課税制度」)の適用を受け、自宅の取得に係る非課税額400万円と自宅を省エネ等住宅に適合させるための改築工事に係る非課税額800万円の合計額1,200万円を非課税として計算するつもりですが、可能でしょうか。

(注)「省エネ等住宅」とは、別名「質の高い住宅」ともいわれ、省エネ等基準に適合する住宅用家屋であることにつき、一定の書類により証明されたものをいいます(2024年8月号「税務相談」参照)。

A nswer

甲さんのように同一年中に①省エネ等住宅に該当する住宅用家屋の新築、取得または増改築等に充てられた住宅取得等資金と、②省エネ等住宅以外の住宅用家屋の新築等に充てられた住宅取得等資金の贈与を受けた場合、非課税限度額(上限)は①に係る非課税限度額1,000万円と②に係る非課税限度額500万円のいずれか多い金額とされます。したがって甲さんの場合、非課税限度額は①の1,000万円となります。

1. 住宅取得等資金の非課税制度の概要

その年の1月1日において一定の要件を満たす個人が、令和8年12月31日までの間に、父母や祖父母など直系尊属からの贈与により、自己の居住の用に供する住宅用家屋の新築もしくは取得又は増改築等(後記3.参照)の対価に充てるための金銭(以下「住宅取得等資金」)を取得した場合において、一定の要件を満たすときは、贈与を受けた人ごとに、後記2.の非課税限度額までの金額について、贈与税が非課税となります(租税特別措置法(措法)70条の2第1項)。

2. 非課税限度額

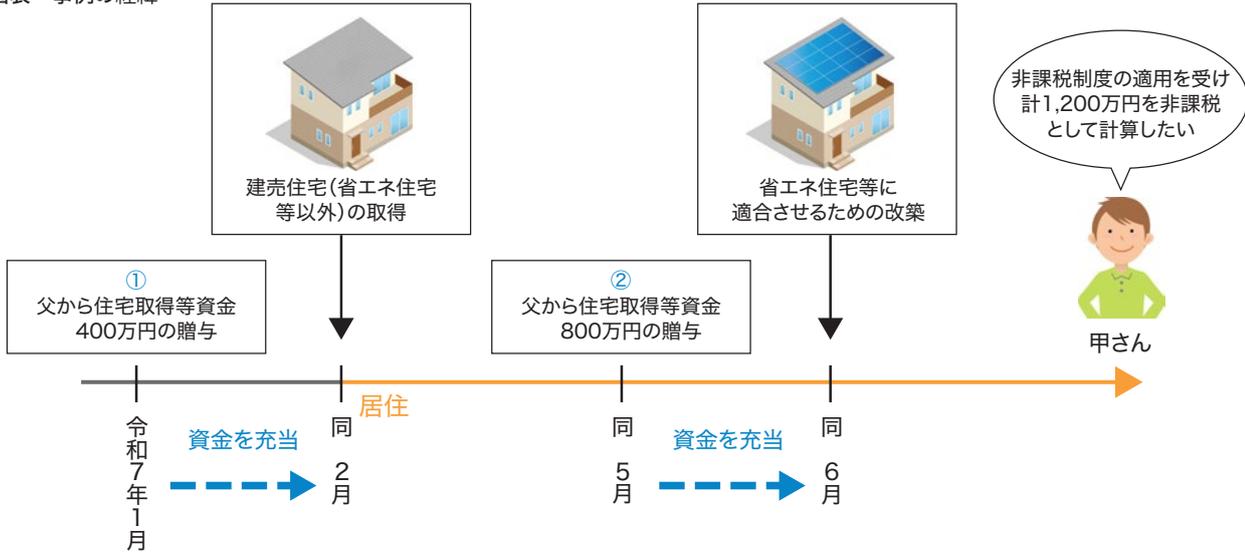
非課税限度額は、前記1.の新築等をした住宅用家屋が省エネ等住宅の場合は1,000万円、それ以外の住宅の場合は500万円とされます。

3. 住宅用家屋の新築・取得・増改築の主な要件(措法施行令40条の4の2)

(1) 新築または取得の場合の要件

①新築または取得した住宅用家屋は、登記簿上の床面積が40㎡以上240㎡以下で、かつ、その家屋の床面積の2分の1以上に相当する部分が贈与を受けた人の居住用であること。

図表 事例の経緯



②建築後使用されたことのある住宅用家屋は、昭和57年1月1日以後に建築されたものまたは地震に対する安全性に係る基準に適合するものであることにつき、一定の書類により証明されたもの等であること。

(2) 増改築等の場合の要件

①増改築等後の住宅用家屋が、登記簿上の床面積が40㎡以上240㎡以下で、かつ、その家屋の床面積の2分の1以上に相当する部分が贈与を受けた人の居住用であること。

②増改築等に係る工事が、自己が所有し、かつ居住している家屋に対して行われたものであり、一定の工事に該当することについて一定の書類により証明されたものであること。

③増改築等に係る工事に要した費

用の額が100万円以上であること。

④増改築等の工事に要した費用の額の2分の1以上が、自己の居住の用に供される部分の工事に要したものであること。

4. 住宅の取得と増改築を同一年に行った場合の非課税限度額

同一年中に贈与により取得した住宅取得等資金について、①省エネ等住宅に該当する住宅用家屋の新築、取得または増改築等に充てられたものと、②省エネ等住宅以外の住宅用家屋の新築等に充てられたものがある場合は、贈与を受けた人ごとに①に係る非課税限度額と②に係る非課税限度額のいずれか多い

金額により非課税限度額を計算します(措法70条の2第2項6号かつこ書、措法通達70の2-1の2(注)1)。

甲さんの場合は、令和7年1月に父から現金400万円の贈与を受け、その現金の全額を充てて同年2月に省エネ等住宅以外の住宅用家屋を取得(前記②に該当)し、自宅として居住後、同年5月に父から現金800万円の贈与を受け、同6月にその現金の全額を充てて自宅を省エネ等住宅に適合させるため、改築工事(前記①に該当)を行っています。したがって、甲さんの事例における非課税限度額は、②に係る500万円と①に係る1,000万円のうち、多い金額である1,000万円となります。

今回のポイント

- 非課税制度の対象となる増改築とは、前記3.(2)②の下線部のとおり、自己が所有し、かつ居住している家屋に対して行われたものであることが要件であるから、居住する前の家屋に対して増改築を行った場合には、その増改築等に充てられた金銭は、住宅取得等資金に該当せず、非課税制度の適用を受けることができないので、注意を要する。

author

税理士法人
タクトコンサルティング
情報企画部長 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)など。



賃貸管理 ビジネス

Vol.86

「選ばれる管理会社」になるための
受託ツールの作り方
〜閑散期に見直す、体制の整え方〜

Q uestion

管理事業を始めてから、少しずつ管理物件は増えているのですが、営業によりオーナーに伝える業務内容が異なり、属人的な体制になりすぎています。閑散期を機に管理体制を見直したいのですが、何かよい方法はありますでしょうか。



A nswer

まずは自社の管理体制の見直しと再構築から始めましょう。その後、それらを可視化してデザインや管理委託契約書に落とし込むことで、整理が付きやすくなります。忙しい時期にはできないことなので、閑散期の今だからこそできる内容ではないでしょうか。

はじめに

インフレによって物価が上がり続けるなかで、不動産管理会社が管理料を引き上げることは難しい現実があります。管理会社は、賃料を上げられなければ、コストばかりがかさみ、利益が圧迫されていく一方です。だからこそ、次の繁忙期に向けた準備として、閑散期を活用した「管理体制の見直し」と「受託ツールの整備」が重要になります。

今回は、管理受託を強化するための管理体制の可視化と、受託ツール作りについてお話しします。

管理体制の可視化

まず取り組むべきは、「自社の管理体制を可視化する」ことです。まだ多くの管理会社が、業務の幅を曖昧にしたまま管理を引き受けています。その結果、交渉力の高いオーナーから言われるがままに動いてしまい「無料でやっつけてしまっている業務」が増えがちです。これを防ぐために、まずは以下のような項目を文字情報として整理して、さらに「自社の強み」もしっかりと見直すことが必要です。

1. やるべき業務 / やらない業務の明確化

コストのかかる入居者募集の範囲、緊急性があるような入居対応や

法令上の制限

～都市計画法(都市計画制限)～

都市計画制限は、内容がわかりにくく苦手にする受験生が多い項目です。出題頻度は低いので、完全マスターまで目指す必要はありませんが、基礎知識を押さえ、正解率50%以上を確保できる程度の準備はしておくべきです。

① 都市施設、市街地開発事業に関連する建築等の制限

(1) 都市施設、市街地開発事業の時間の流れ

都市施設または市街地開発事業に関する都市計画は、原則として、次のような手順で行われます。



事業の認可を受ける前と後(事業の計画段階と実行段階)とでは、工事が開始されているかどうかという重要な違いがあるので、そこに課せられる制限の中身も当然に違ってきます。なお、都市計画事業の対象区域は、事業の認可を受ける前の計画段階においては「都市計画施設の区域」または「市街地開発事業の施行区域」と呼ばれ、事業の認可を受けた後の実行段階においては「都市計画事業の事業地」と呼ばれるようになります。

(2) 都市計画施設の区域内または市街地開発事業の施行区域内の制限

都市施設または市街地開発事業の計画が決定され、事業認可を受ける前、すなわち工事着手前の段階での制限です。

原則	建築物の建築	知事等の許可
例外	軽易な行為 非常災害のため必要な応急措置 都市計画事業の施行としての行為	許可不要

※建築物の建築のみが制限され、工作物の建設や土地の形質の変更などは規制されない点がポイントです。

(3) 市街地開発事業等予定区域内の制限

大規模な都市施設や都市計画事業を行う場合は、都市計画が決定される前の段階から、用地確保等のため、とりあえず区域と施行予定者等の基本的事項だけを都市計画として決定し(予定区域の決定)、その後、詳細な計画を煮詰めた段階で都市計画の本計画を決定するという手順が踏まれます。



この段階での制限を市街地開発事業等予定区域内の制限といいます。この制限の内容は、事業の認可(または承認)の告示があるまで続きます。



規制内容は、次のとおりです。

原則	<ul style="list-style-type: none"> ・建築物の建築 ・工作物の建設 ・土地の形質の変更 	知事等の許可
例外	通常の管理行為、軽易な行為 非常災害のための応急措置 都市計画事業の施行としての行為	許可不要

※都市計画施設の区域内または市街地開発事業の施行区域内の制限では、規制対象となっていなかった工作物の建設と土地の形質の変更も規制対象となっています。

(4) 都市計画事業の事業地内の制限

この段階では、都市計画事業が「実行段階」になり、実際に工事が始まります。実際に工事が始まる以上、工事の妨げになるような行為を制限することは、まさに現実的です。それゆえ、この段階では、計画段階に比べて厳しい規制が課されることとなります。

原則	事業の施行の障害となるおそれのある <ul style="list-style-type: none"> ・建築物の建築 ・工作物の建設 ・土地の形質の変更 ・5トンを超える、移動の容易でない物件の設置・堆積 	知事等の許可
例外	なし	

問題を解いてみよう！

Q1 | 市街地開発事業の施行区域内においては、非常災害のために必要な応急措置として行う建築物の建築であっても、都道府県知事（市の区域内にあっては、当該市の長）の許可を受けなければならない。（H21・問16）

Q2 | 都市計画事業の認可の告示があった後においては、当該事業地内において、当該都市計画事業の施行の妨げとなるおそれがある土地の形質の変更又は建築部の建築その他工作物の建設を行おうとする者は、都道府県知事（市の区域内にあっては、当該市の長）の許可を受けなければならない。（H25・問15）

こう考えよう！ 解答と解説

Answer 1 **【解説】**
 市街地開発事業の施行区域内で建築物を建築する場合、知事等の許可を受けなければならないのが原則ですが、非常災害のために必要な応急措置は例外的に許可不要となります。

Answer 2 **【解説】**
 事業地内においては、土地の形質変更や建築物の建築、その他工作物の建設について知事等の許可が必要となります。

author



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 2025』（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。

不動産業界を変革する 「バーチャルモデルルーム」の台頭

住宅販売のキーポイントとなる「モデルルーム」が変わりつつあります。テクノロジーの進化、働き方の変化、中古住宅への移行など、さまざまな要因が作り出した新しいモデルルームで、不動産業界はどのような変化を遂げていくのでしょうか。

テクノロジーが切り拓く新時代 「見せる」ことの魅力

人は目で見て、触れて、体験することで納得する——。消費行動の基本原則は古今東西変わりません。19世紀後半、パリやロンドンで発展したデパートは、ショーウィンドウを駆使して商品の魅力を演出し、「ウィンドウショッピング」という新たな消費文化を生み出したといわれています。

このような「見せる」マーケティングの発展のなかで、日本の住宅販売においても同様の展開がありました。特に大きな買い物となる住宅購入においては、完成前の物件を具体的にイメージできる「モデルルーム」が、購入の決め手として不可欠な要素となりました。

日本の住宅販売と モデルルームの発展

日本の不動産業界において、モデルルームは1970年代後半に生まれて発展してきたようです。マイホームを探す人にとって、内装や設備、間

取りなどを実物大で体験できるこの販売手法は、住宅購入における意思決定とそのプロセスを大きく変えました。

特に新築マンション市場においては、物件が完成する前にモデルルームを見ることができるとは大きなメリットです。訪れることが購入検討の第一歩として定着し、住宅展示場やモデルルームめぐりは、マイホーム購入を夢見る家族の週末の風景になっています。まさに「百聞は一見にしかず」の原則が具現化されたといえるでしょう。

中古への移行と人手不足で 仮想へシフト

長らく続いたリアル・モデルルームですが、最近は仮想モデルルームが増えつつあります。マンション販売大手の三井不動産レジデンシャルは「三井のすまい 日本橋サロン」を2023年末にリニューアルオープンし、大型LEDビジョンと実物展示を活用したバーチャル体験型の販売手法を導入しました。

こうした常設のバーチャル体験型モデルルームのメリットは、何といてもコストが安いこと。プロジェクトごとに新規のモデルルームを用意する場合、テナント賃料や工事費用、撤去費用が発生しました。しかし、LEDタイプならばCGを作成するだけなので、コストが大幅に抑えられます。

また、人手不足や働き方改革も少なからず影響しています。複数のモデルルームに人を配置するよりも、販売担当者を常設型のモデルルームに集約したほうが販売効率は高まります。

さらに、中古マンション市場でも大きなメリットになるでしょう。2024年の首都圏新築マンション市場においては、供給戸数が前年比14.4%減の23,003戸と、1973年以来最少となりました。ここ数年、首都圏の市場では新築よりも中古マンションのほうが売買数が多くなっており、入居中物件でもすぐに内覧を実施できるバーチャル技術の重要性は増しそうです。こうしたCGモデルルームを活用すれば、居住中の

物件でもイメージがつかめるようになり、新築時に作ったCGは、マーケティングツールとして長く使うことができます。

VRとGIS技術が切り拓く 新たな販売手法

さらに、VR^{*}モデルルーム技術はGIS(地理情報システム)技術との組み合わせにより、より高度な不動産情報の可視化が可能になるかもしれません。地図上で特定のエリアを指定すれば、その範囲内にある販売中不動産の詳細情報をデータ化し、視覚的に表示できます。たとえば、特定エリアのハザードマップや生活利便性に関わる情報を表示して、そこからスムーズに物件内部までバーチャルで見ることができるようになれば、より具体的な内覧体験が可能になります。

ほんの10数年前までは、物件の位置や周辺環境を把握するために実際に現地を訪れる必要がありましたが、現在はGoogleストリートビューの普及により、現地に行かずともエリアの雰囲気や建物の状態をかなり細かく理解できるようになりました。これらと同じように、バーチャルと地図テクノロジーの進化は、不動産ビジネスを大きく変えるのではないのでしょうか。

^{*}バーチャル・リアリティ。コンピューターで作出した仮想空間を現実のように体験できる技術。

AIが変える販売体験 -カメラ購入相談からみる未来-

先日、知人がカメラを購入する際に「AIに相談した」と聞いて驚きました。「小型で持ち歩きやすく、撮影技術がなくても手軽に撮れて、SNS映えするエモい写真が撮れるカメラを〇万円以内で」と条件を出したところ、即座に具体的な回答が返ってきたそうです。

AI:「FUJIFILM X100Vが最適です。コンパクトで操作が簡単、特にクラシックネガモードでSNS映えする写真が撮れます。予算を抑えるならRICOH GR IIIxもおすすめです」。

品薄状況や代替機種、防水機能について追加質問すると、「X-E4かX100VI、または防滴性能のあるソニーRX100VII」と、状況を受けてさらに的確な選択肢を提示してくれ、どちらにしようか悩んでいると「ご用途ならX-E4が最適です。画質良好で持ち運びやすく、撮影技術が高まれば将来的に交換レンズで表現の幅を広げられます」と販売員さん顔負けの適切なアドバイスが瞬時に届いてきたといいます。しかも、相手が人間ではないので気軽になんでも質問することができ、「エモい写真が撮りたい」といった、ちょっと恥ずかしい相談も心おきなくできます。

とはいえ、実物を手に取る感覚や、人間ならではの経験に基づくアドバイスの価値が下がるわけではありません。

せん。住宅販売において、販売員がいらなくなるとは限りません。しかし、初期の情報収集や選択肢の絞り込みといった段階では、AIが販売プロセスの重要な部分を担うようになるのは間違いないでしょう。先述した人手不足もあって、従来よりも少ない人数で販売できる仕組みが導入されることは目に見えています。

われわれの買い物体験は、モデルルームの進化とともに、大きな転換点に立っているのかもしれない。

バーチャルとリアルの融合

住宅販売の領域は急速にバーチャル空間へ移行しつつあります。しかし、完全なバーチャル化ではなく、デジタルとリアルを融合させた新たな体験価値の創造が進んでいるともとらえられます。具体的には、VRゴーグルを装着して物件内を自由に歩き回るシステムに加え、床材や壁紙などの実物サンプルに触れられる展示です。さらに大型スクリーンによる街並みシミュレーションを組み合わせることで、より臨場感のある住まいのイメージを提供する取り組みです。

19世紀のショーウィンドウから始まった「見せる」マーケティングは、21世紀のバーチャル技術によって、新たな進化の段階へ向かっているようです。

TORUS

株式会社トーラス 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年に株式会社トーラス設立。登録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。

当連載について、偶数月は「進む!業界のIT化」、奇数月は「不動産トラブル事例と対処法」となります。

秘術 Vol.2



融資を希望される前に「こんな要件」を満たしておかないと「いい加減な事業者だ」と受け取られかねません

このところ金利が上昇しているためか、“取引のなかった銀行との取引”に関するご相談を受ける機会が増えています。もちろん個別の銀行や担当者による違いはありますが、こうした際に、相手先を問わず注意したほうがよい点もあります。今回は、そうした「共通する注意事項」をごく簡単に解説します。

「調査はがき」にはもれなく対応を

銀行の事業モデルをごく簡単に言うと、仕入れに当たる預金を受け入れ、その中から販売に当たる融資を貸し付け、両者の金利差である利鞘りせやを受け取るというものになります。これらの取引を合意・実施する前に、銀行側が行う確認・検証過程が「審査」と呼ばれます。審査に通らないと、取引ができないことは今も昔も変わりません。

預金取引を行うためには預金口座が必要となりますが、最近では、開設に先立った審査がかなり厳しくなっています(図表1)。

図表1 預金口座開設前の審査事項
【例示/順不同】

- ④ 申込人が反社会勢力などに該当しないか
- ⑤ 申込人の実在性や行為能力に疑義などはないか
- ③ 預金の預金口座の利用目的に疑義はないか
- ② 開設を希望する店舗での利用に合理性等は認められるか

有り体に言えば、マネー・ローンダリング対策強化とコスト削減の

ため一特に前者のためです。すでにお取引いただいている預金口座についても、調査はがきなどを受領したご経験のある読者がいらっしやと思います。法人・個人の名義を問わず、融資取引を申し込む可能性のある銀行については、これらに漏れなく対応しておいてください。「マネー・ローンダリングの疑いあり/調査に非協力的」と判断・記録されてしまうと、そうした判断を覆すのは非常に大変で、ロスロスは小さくありません。

融資審査に通過するために

本題である融資の場合は、将来の売上げや利益に沿って返済を約束することになるため、審査事項は預金以上に複雑です。あまり専門的になり過ぎても本質を伝え切れなくなりますので、今回は概要をもってご説明させていただきます(図表2)。

身もふたもないのですが、昔に比べ、現在の銀行はとにかく儲もうからなくなっていますので、コストの

切り詰め競争の一面が認められます。したがって、銀行側の甚はなはだ身勝手な理屈では、取引が見込めない融資を申し込まれても、審査すること自体を避けて費用(=人件費や事務費)を削りたいのが本音です。ですので、融資の申込み自体を謝絶されないような姿勢を意識してください。

順番が逆になりましたが、事業者に対する融資の審査は、大まかに言うと、⑦事業の売上げや利益から融資金(元金+利息)が回収できるか、①予定どおり回収できなかった際の他の保全手段はあるか、の2点に対して行います。図表2の左側で分類した分野(1)および(2)の部分のことです。

「信用」の判断基準

これら⑦①を総合的に判断して融資取引の可否を決めるのですが、その前提として、②返済までの長期間にわたって契約を履行してくれるか/約束を守り続けてくれるか、があります。図表2の(3)の

図表2 融資契約締結前の審査事項[例示/順不同]

分野	加点要因	減点要因
(1) 中核部分	融資実行によって事業に加点効果が見込める	融資を実行しても業況は好転しない
	融資実行後に(回収原資の) 売上げや利益が見込める	(回収原資の) 売上げや利益が見込めない
	融資の時期・金額・使途などが事業に有効に作用する	時期・金額・使途などが有効に作用しない
(2) 有事の際の保全措置	担保で(元本・利息が完全に) 保全できる	
	返済能力のある保証が付いている	
	適用金利で危険を負担させられる	
(3) 絶対条件		契約が漏れなく(正確に) 履行されないおそれがある
(4) プラスα その他留意事項	本業支援などによって売上げや利益の向上が見込める	
		後継者がいない

部分です。ここを疑われたり、駄目と判断されたりすれば、いくら決算書の数字がピカピカで業界団体の役員を歴任していても、融資取引は行われません。

ざっくり言えば、その判断基準は、図表3の2点に集約されます。

図表3 「信用できるかどうか」の着眼点
[例示/順不同]

- ① 実権者などに誠実に約束を守る姿勢が継続的にみられるか
- ② 異変発生時にありのままの事実を迅速に開示してくれるか

銀行側は、事業者の意気込みや計画どおりの売上げや利益を確保できない可能性があることを見込んでいます。そうした際に、今後どのような改善が見込めるのかを文字どおり協議しようとしてします。

そんななかで、少しでも良い結果を伝えようとするあまり、根拠の乏しい言い訳をされたり、まとまる前の受注見込みを伝えられたりしても、それが加点材料になること

はありません。逆に、「苦しくなると、うそをついてでもごまかそうとする」と評価されてしまいます。ですので、融資の借入れ前でも、大言壮語は避けた方が無難です。

銀行との約束については、急な仕事などで予定していた面談などを流すことはそれほど問題にはなりません。そうではなく、「×月×日までにこの書類を用意する」など、ある程度時間的猶予があったなかで約束を履行できなかった場合に大きく減点される、とご理解ください。これらが図表3の①にまつわる注意事項です。

SNS時代である現在の危機管理は、とにかく、事実をありのまま隠さずに迅速に、がポイントです。それは、記者会見以外の銀行取引も同様です。「誤った事実を伝えないように事実関係を精査してから」ではなく、可能性が疑われた時点で報告する、と理解する必要があります。その逆は厳禁です。よって、銀行取引と結び付ける印象はないかもしれませんが、「税務署にはこう返答しておいた」「本当はこうなのだが従業員にはこう言っている」等の言動は慎んでください。これらが②にまつわる注意事項です。



author

オペレーションデザイン(株)
取締役デザイナー/データアナリスト

じょうた
佐々木 城彦

1990年信金中央金庫入庫。欧州系証券会社(在英国) Associate Director、信用金庫部 上席審議役兼コンサルティング室長、静岡支店長、地域・中小企業研究所 所長 首席研究員等を経て2021年4月に独立。「ダイヤモンド・オンライン」(ダイヤモンド社)、「金融財政ビジネス」(時事通信社)ほか連載多数。著書に「いちばんやさしい金融リスク管理」(近代セールス社)ほか。<https://jota-sasaki.jimdosite.com/>



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7年4月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	アールイー・ジャパンインベストメント 株式会社
	札幌市	株式会社 アイプランニング
	札幌市	株式会社 and
	札幌市	コスモ建設リフォーム 株式会社
	札幌市	太和国際 株式会社
	北斗市	有限会社 榎匠建工
	札幌市	株式会社 NORDY
	札幌市	北海道グローバル 株式会社
	函館市	株式会社 まち計画
	札幌市	株式会社 ミライフ
札幌市	株式会社 リプル	
岩手県	盛岡市	盛岡買取不動産 株式会社
	盛岡市	有限会社もりおか不動産事務所
富城県	栗原市	上田建設 株式会社
	石巻市	株式会社 MKプラン
	仙台市	ひろせ不動産
秋田県	秋田市	株式会社 アズマエステートネックス
茨城県	水戸市	有限会社 三光商事
	土浦市	運美工業 株式会社
栃木県	宇都宮市	株式会社 F・Tコーポレーション
埼玉県	宇都宮市	株式会社 白十字
	さいたま市	株式会社 Agentes
	越谷市	株式会社 イエヤス不動産販売
	さいたま市	株式会社 KEY HOUSE
	越谷市	株式会社 ジェイ・ウッド・ビルド
	蕨市	松森建設 株式会社
	千葉県	市原市
千葉市	株式会社 ケイズエムズ	
勝浦市	株式会社 セーフ・ストラクチャー	
八千代市	有限会社 田中住プランニング	
市川市	株式会社 トップレディース	
市川市	株式会社 NAGI LIVING	
東京都	中央区	合同会社 IRON HORSE
	中央区	味の素デジタルビジネスパートナー 株式会社
	港区	株式会社 Argha
	新宿区	A&A 合同会社
	新宿区	株式会社 AGE technologies
	千代田区	HLTホールディングス 株式会社
	港区	エステートライフ東京 株式会社
	千代田区	株式会社 NKプランニング
	立川市	Fコンサル・マネジメント 株式会社
	千代田区	株式会社 FBHホールディングス
	中野区	Enhance 株式会社
	豊島区	株式会社 大野商事
	練馬区	株式会社 大桃
	中央区	Cool Lab Japan
	新宿区	株式会社 CREVER
	渋谷区	株式会社 黒戎
	新宿区	景悦 株式会社
	世田谷区	株式会社 GATEWAY
	渋谷区	株式会社 SunNine
	渋谷区	合同会社 GLT
渋谷区	Ciel Corporation 株式会社	
港区	株式会社 住建リアリティ	
墨田区	Joyful Entrust 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	港区	シラサギ・キャッスル・インベストメント 合同会社	
	渋谷区	株式会社 Stance field	
	千代田区	株式会社 スマートコープ	
	足立区	株式会社 ZAヒューマンサポート	
	町田市	株式会社 チーム・プロジェクト	
	千代田区	株式会社 東京美研	
	町田市	都市コネクション	
	渋谷区	株式会社 ネクサス・マネジメント	
	港区	ノースイースト・キャピタルマネジメント 株式会社	
	世田谷区	株式会社 HAUTEN	
	世田谷区	株式会社 パワームーブ	
	中央区	株式会社 藤ホーム	
	荒川区	株式会社 フラットエイト	
	大田区	株式会社 ホームインブループメント	
	港区	株式会社 MAKE ESTATE	
	港区	合同会社 メドリエスト	
	北区	MOGST JAPAN 合同会社	
	青梅市	株式会社 モンスター	
	世田谷区	株式会社 代々木ホームサービス	
	渋谷区	株式会社 life	
	千代田区	ライブテック 株式会社	
	江東区	合同会社 ランドブリッジ	
	渋谷区	リアス 株式会社	
	品川区	株式会社 REALISS	
	調布市	励生国際 株式会社	
	神奈川県	大和市	株式会社 県東住宅エージェンツ
		相模原市	株式会社 GEO
		横浜市	SUMAMI 合同会社
		相模原市	株式会社 TKホーム
		大和市	合同会社 Towa real estate
	横浜市	株式会社 パートナースエステート	
	横浜買市	Bee Greene 株式会社	
	新潟県	新潟市	株式会社 T. tanabe不動産
	山梨県	甲府市	株式会社アスノライフ
	長野県	松本市	株式会社 Lino
	静岡県	伊東市	有限会社 小黒建設
		静岡市	株式会社 建築システム
		藤枝市	株式会社 HAL
	藤枝市	株式会社 ライフステージ	
	愛知県	名古屋市	ライジング工業 株式会社
	三重県	伊勢市	こびと不動産
	滋賀県	草津市	weekend不動産 株式会社
	京都府	京都市	株式会社 AIエステート
		京都市	N・R 株式会社
		京都市	株式会社 盛堂不動産
京都市		BUDDY 株式会社	
大阪府		大阪市	株式会社 アイ・エス・オー
大阪市	株式会社 アゴラ		
東大阪市	株式会社 アシスト		
大阪市	株式会社 A		
堺市	株式会社 MSバイオニア7		
大阪市	株式会社 エレガンスホーム		
富田林市	大阪不動産流通 株式会社		
大阪市	株式会社 オフィス・エムズ		
大阪市	株式会社 カジタ不動産		

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	枚方市	合同会社 ケアプロパティ
	大阪市	株式会社 合信商会
	八尾市	GO 株式会社
	大阪市	株式会社 ZAIGEN
	堺市	株式会社 サイバース
	大阪市	株式会社 G.Nスタイル
	吹田市	株式会社 Share
	大阪市	株式会社 昌和
	大阪市	ZERO不動産 株式会社
	大阪市	仟住 株式会社
	堺市	株式会社 大福不動産
	吹田市	太陽工業 株式会社
	東大阪市	辰巳不動産 株式会社
	大阪市	株式会社 トライアル・エステート
	大阪市	株式会社 にしなかエステート
	大阪市	ねご貸貸
	東大阪市	株式会社 花防
	大阪市	株式会社 ファーストステージビロップメント
	高槻市	株式会社 FAMS
	大阪市	一般社団法人 福祉の社
	大阪市	ベル土地建物
	東大阪市	株式会社 Made One
	大阪市	ヨシロ住建 株式会社
	大阪市	株式会社 リアライズ
	大阪市	株式会社 Lily Life
大阪市	株式会社 LinkLand	
大阪市	株式会社 ル・フェニックス	
兵庫県	神戸市	株式会社 ヴェルワーク
	神戸市	株式会社 ジオランド
	西宮市	株式会社 ハッピーリノベーション
	神戸市	株式会社 プラスパーホーム
	淡路市	株式会社 まほろば開発
芦屋市	株式会社 リュクスリアルティ	
鳥取県	米子市	みつわ環境開発株式会社
広島県	広島市	歩夢 株式会社
	世羅郡	セラ美装 有限会社
呉市	合同会社 のび屋	
山口県	山陽小野田市	合同会社 ミルリエ
愛媛県	今治市	カイジョー 合同会社
	松山市	株式会社 南光建設
福岡県	北九州市	ウェルプラス 株式会社
	太宰府市	つどい不動産 株式会社
佐賀県	佐賀市	有限会社 ひかり開発
熊本県	熊本市	株式会社 COCONOTANE
大分県	大分市	株式会社 アーバンエステート大分
宮崎県	宮崎市	株式会社 エスポワール
	宮崎市	株式会社 MCE
鹿児島県	霧島市	株式会社 オフシアパシヤ
	鹿児島市	株式会社 トータルハラダ
	鹿児島市	株式会社 Kiitos onnesta
沖縄県	中頭郡	株式会社 AURA
	中頭郡	崎原土建 株式会社
	国頭郡	農業生産法人株式会社もつとぶ牧場
	中頭郡	八島産業

4月末正会員：37,081 従たる事務所：4,256



さあ、はじめよう!

information

ラビーの開業・入会サポート～経営編①～

開業したはいいけれど、なかなか業績が上がらない。今さら人には聞けないし……。そんな皆さまのお悩みを、全日本不動産協会のマスコットキャラクター・ラビーが解決します。



SUPPORT

不動産が初めてでも大丈夫

入会してすぐに業務が始められるよう、当会ではインターネットを駆使した業務支援システム「ラビーネット」をご用意しています。物件情報の検索・登録や調査に必要な登記簿の取得、契約書・重要事項説明書の作成、各種不動産関連サービスの全日会員優待案内などが「ラビーネット」に集約されているので、開業してすぐに業務が行えます。

また、法令改正への対応や会員の皆さまの意見を集約しながら年々コンテンツの追加・アップデートを行っているため、常に最新の状態でお使いいただけます。

ラビーネットポータル／ラビーネットBB
<https://portal.rabbynet.zennichi.or.jp/>



ラビーネット不動産
<https://rabbynet.zennichi.or.jp/>



3つの「ラビーネット」で支援します!



実務の流れ

- 1. 物件登録**
「ラビーネットBB by ITANDI BB」に物件を登録。登録した物件情報はラビーネット不動産に自動でデータ連携されます。
- 2. 物件情報を告知**
登録した物件情報を「ラビーネット不動産」で幅広く広告できます。多数の広告媒体へ出稿することで、お問い合わせの機会が増加!
- 3. 来客と対応**
「ラビーネットBB by ITANDI BB」の充実した業務効率ITツールを導入することで、来客対応を含むさまざまな業務が一気通貫できます。
- 4. 契約**
取引条件を選択するだけで、必要な書類が一括ダウンロードできます。開業したばかりで慣れていない人でもスムーズな契約が実現。
- 5. 契約完了**
契約後の業務もラビーネットがしっかりアシストします。不動産取引に精通した経験豊富な相談員に相談できるので安心。

実力は、
言葉より資格で
伝えたい。

賃貸不動産 経営管理士試験

試験日

11/16日

13:00~15:00(120分間)

受験申込

8/1金・9/25木

願書請求は9/18まで

当日消印有効。願書請求・受験申込は下記、当協議会ホームページより行えます。

「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」
公式アンバサダー 永作博美

国土交通大臣
登録証明事業

5問
免除
講習

賃貸住宅管理業務に必要な専門知識の習得と実務遂行能力を高めるための講習。本講習を修了すると、本試験において、試験50問のうち5問が免除されます。

【実施機関】

(公財)日本賃貸住宅管理協会
(一社)全国賃貸不動産管理業協会
(公社)全日本不動産協会/TRA

※詳しくは
こちら



お問い合わせ先

TEL. 0476-33-6660
(受付は平日10:00~17:00)

<https://www.chintaikanrishi.jp>

賃貸不動産経営管理士 検索

出願形式、登録要件、申込方法、登録手続き等の詳細は、当協議会ホームページをご覧ください。



TRAの会員支援情報

TRA(一社)全国不動産協会は、全日会員を支援するための団体です。制度や助成をぜひご活用ください。

◆ 共済事業 ◆

万が一の際に、保険金や見舞金をお支払いします。

- ・生命共済(18歳~80歳)※保険年齢適用
- ・死亡見舞金(81歳以上)
- ・入院見舞金
- ・火災見舞金
- ・配偶者弔慰金
- ・人間ドッグ助成金

詳細はこちらから



<https://www.zenkoku-fudousan.or.jp/kyousai/>

◆ 宅地建物取引業 総合賠償責任保険 ◆

宅地建物取引上での不測の場合に備えた損害保険を提供します。



詳細はこちらから
(会員専用ページ)



https://www.zennichi.or.jp/mypage/takken_hoken/

◆ 火災保険提携事業者 ◆

三井住友海上火災保険株式会社の火災保険商品「GKすまいの保険」の募集関連行為従事者として※、会員ご自身の取り扱う住宅用建物の購入者(オーナー)を保険代理店に紹介いただき、成約に至った場合、契約者(購入者)と提携事業者(会員)双方にとってのメリットが得られます。

※三井住友海上火災保険代理店と提携いただく必要があります。

詳細はこちらから



<https://www.zenkoku-fudousan.or.jp/oshirase/20240606130252.html>

◆ 全日ラビー少額短期保険株式会社 ◆

全日ラビー少額短期保険株式会社は、TRAが100%出資して設立した少額短期保険会社で、「賃貸住宅入居者総合保険」と「テナント総合保険」を取り扱っています。会員支援の目的に資するため、代理店に支払う手数料は業界高水準となっており、収益アップを図ることができます。お問い合わせは全日ラビー少額短期保険株式会社までお願いします。

全日ラビー少額短期保険株式会社 **03-3261-2201**
(受付時間10:00~17:00 土日祝日等を除く)

◆ 家賃債務保証【全日ラビー保証】 ◆

ジェイリース株式会社と業務提携し、家主・借主双方にとって便益の高い家賃債務保証サービスを提供しています。各種保証プランに関するお問い合わせはジェイリース株式会社までお願いします。

ジェイリース株式会社 **0570-010-201**
(全国共通ナビダイヤル)

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/>



All Japan Real Estate Association.

月刊不動産 2025年6月号
令和7年6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

初めてでも安心

日々の業務はラビーネットで完結
業務の一気通貫が実現可能



使いやすい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
- ✔ レインズ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。
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。



AJ STYLE

All Japan Real Estate Association.

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

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、起こりやすいトラブル
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、イベント等の紹介もしております。



法令改正情報
既に施行された法令だけでなく、これから施行される法令
にも関しても先取りしてお知らせします。改正に伴うポイントや注意点を等、業種に役立つ情報を掲載しています。



不動産管理の手引き
不動産管理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! ▶

