

AJ STYLE

All Japan Real Estate Association.

[巻頭特集]

“守り継ぎ、現代に活かす” 古都奈良の創造

～美しき監獄建築と豊臣秀長ゆかりの城下町にみる
歴史資源の活用～



保証のお知らせ

一般保証制度の重要なお知らせ

一般保証制度が使いやすくなりました!!

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!

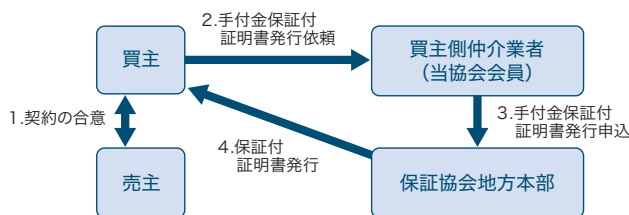
※制度利用の際はお申込みが必要です。
※詳細は保証協会ホームページ（一般および会員専用ページ）をご覧ください。



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12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	55,308,793円
認証	3社	3件	9,108,793円
保留	1社	1件	
否決	2社	2件	
令和7年度認証累計	41社	55件	177,436,508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
フレンチ・モダン

2026年度の表紙は世界のインテリアがテーマです。フレンチ・モダン、ホワイトやグレーなどの明るい色を基調とし、優雅な曲線や装飾を空間にさり気なく取り入れるスタイル。シンプルながらもデザイン性の高い家具や照明を組み合わせ、モダンでありながらどこかクラシックな雰囲気があります。

04 - 巻頭特集

“守り継ぎ、現代に活かす” 古都奈良の創造

～ 美しき監獄建築と豊臣秀長ゆかりの城下町にみる
歴史資源の活用 ～

02 - 保証のお知らせ

[不動産お役立ちQ&A] <法律相談>

08 - 公正証書のデジタル化

弁護士 渡辺 晋

[不動産お役立ちQ&A] <税務相談>

10 - 個人事業者が法人成り後に 事業用建物を法人へ譲渡した場合の消費税課税

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 - 採れない時代に勝つ 「育てる会社」のつくり方

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 - 権利関係 民法(代理)

資格試験受験指導講師 植杉 伸介

[連載] <進む! 業界のIT化>

16 - 米不動産業界の大規模統合が示唆する 「住宅仲介業」構造変化の兆し

株式会社トラス 木村 幹夫

[連載] <地銀との関係構築術>

18 - 「他行に浮気していない先であれば助ける」ことはもうないなど、 銀行側の常識・良識も変化してきました

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

“守り継ぎ、現代に活かす” 古都奈良の創造

～美しき監獄建築と豊臣秀長ゆかりの城下町にみる歴史資源の活用～

日本史上初となる女性首相を輩出し、NHK大河ドラマ「豊臣兄弟!」の主人公 豊臣秀長ゆかりの地として衆目を集める奈良県。お寺をめぐり、鹿に癒され——いわずと知れた人気の観光地ですが、いま、長い歴史に彩られた2つの重要文化財が新たな価値と時間を刻みはじめようとしています。美しき近代建築と歴史深い城下町が織りなす、古都奈良のもうひとつの魅力を訪ねます。

巻頭特集

上:奈良監獄ミュージアム by 星野リゾート 外観。優美な意匠がまちに調和し、溶け込むようにたたずんでいる。
下:宇陀松山の町並みに風情をもたらす格子と犬矢来(いぬやらい)。内と外をゆるやかにつなぎ、心地よい距離を保ちつつ空間を醸成している。

奈良監獄ミュージアム by 星野リゾート

<https://hoshinoresorts.com/nara-prison-museum/ja/> ※6月には非日常の滞在が叶う「星のや奈良監獄」がオープン予定

文明開化を象徴する 美しき監獄

東大寺を北へ1.5kmほど行くと、閑静な住宅街のなかに中世ヨーロッパの城のような赤レンガの建物が姿を現します。2階建ての表門には西洋のロンバルディア帯、円塔の上部には玉ねぎ型の装飾があしらわれ、異文化の建築要素がミックスされたエキゾチックな雰囲気も醸し出しています。何も知らずにここを訪れたら、きっとこれが監獄だとは気付かないでしょう。

1908(明治41)年に竣工した奈良監獄は、明治政府によって建設された五大監獄(千葉、長崎、金沢、鹿児島、奈良)のなかで唯一、全貌が残る貴重

な建築物です。建築当時、明治政府はいわゆる不平等条約を解消するために、欧米諸国と対等になることを急務としていました。そのためには司法の近代化、とりわけ監獄の改良が必須とされ、奈良監獄をはじめとする監獄建設が国の一大プロジェクトとして進められたのです。実際、竣工後の1910年には日英博覧会に奈良監獄の模型を出展し、監獄の近代化を国内外に示しました。

意匠にみる建築家の遊び心

設計を手掛けたのは、監獄建築の父と呼ばれる山下啓次郎氏。生涯にわたり、つくったものはすべて「監獄」と

いう一風変わった経歴の持ち主です。というのも、啓次郎氏の父親は薩摩藩出身で、西郷隆盛らと戊辰戦争を戦い、のちに明治政府でポリス制度の立ち上げに関わった人物。このルーツが大きく影響したことは想像に難くありません。

啓次郎氏は、帝国大学(現 東京大学)で建築学を学んだあと、世界8カ国30カ所をめぐって建築物を調査し、帰国後すぐに監獄の設計に取りかかりました。氏が手掛けた監獄建築の特徴は、いずれも「西洋の城」風であるという点。そして、奈良監獄の「玉ねぎ」のように、どこか遊び心が感じられ、地元の人たちに愛された点です。

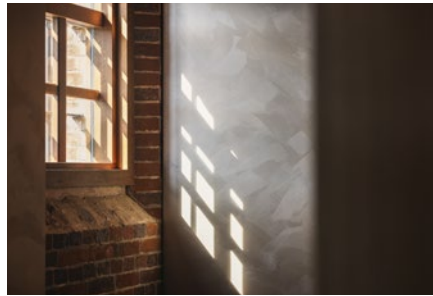
そんな奈良監獄も、2017年に老朽

左／ロマネスク様式を取り入れた表門。両翼に伸びる外壁の高さは、約4.5mである。

右／内部構造は、中央看守所から複数の収容棟が放射状に伸びる「ハヴィランド・システム」を取り入れている。天窓からの陽光も、看守の目も、よく通る。



建築物に使われている赤レンガは、受刑者たちが刑務作業の一環として職人と共に製造し積み上げたもので、その方針も設計者の意向だった。接合部分をよく見ると、斜めになっていたり幅がまちまちだったり、素人ゆえの粗さが見られる。



内部には天井や窓から光を取り入れた明るい空間が広がり、人権を配慮したデザインとなっている。つい「一度はここに暮らしてみたかった」と思ってしまう。



5棟の収容棟の中心に設置された中央看守所。各棟の廊下はゆるやかに傾斜しており、ここからすべての部屋の扉が見通せる。

化により役目を終え、百有余年の歴史に幕を降ろしました。同年、歴史的価値と建築の意匠が評価されて国の重要文化財の指定を受け、2026年4月27日、その価値を未来へ継承していくためにミュージアムとして新たな時間を刻み始めます。

動き出す、もうひとつの時間

旧奈良監獄という重要文化財の保存活用事業に取り組むのは、旅の体験価値を提案し続ける星野リゾートです。歴史的な意匠を残しつつ現代の感性を活かし、さらに未来に継承していくという当事業について、同社代表の星野佳路氏は、「このプロジェクトは国の重要文化財を活用し、利益を出すことで維持していくという重要なもの。観光資源としての魅力を打ち出して文化財の保護につなげたい」と話します。

一方、展示内容については「単なる歴史展示の場ではなく、自分の人生、生活、ライフスタイルとオーバーラップ

するおもしろいミュージアムになる」と言い、訪れる人が自らと対話できる新たなミュージアムづくりに挑戦すると意気込みます。

ところで、なぜ博物館でも美術館でもなく「ミュージアム」なのでしょう。館長の八十田香枝氏は、その理由を「監獄、そして少年刑務所※1」という100年の歴史の中にあった人々の生活と、建物自体が現代に発信する強いメッセージにある」といいます。「ミュージアムには、ここで繰り広げられていた営みから得られるもの・感じられるものを複合的に見せる博物館的な要素もあります。さらに監獄という独特の世界観に没入する体験ができる施設になるだろうという観点から、新しい価値観や気付きを創出する“ミュージアム”が合っていると考えました」。

不自由な営みからの「問い」

コンセプトは「美しき監獄からの問

いかけ」。大きく開いた手のひらのように広がる5つの収容棟のうち、中指にあたる第三寮は、当時の状態をそのまま残した「保存エリア」。在りし日の監獄空間を体験できる貴重なスポットです。さらに3棟で構成された「展示エリア」があり、赤レンガに刻まれた記憶に思いを馳せ、建築的特徴や日本の行刑を知るA棟、被収容者の視点で刑務所での生活やルールを体験し、自分自身の生き方に通じる「問い」に迫るB棟、そして、国内外のアーティストが「監獄」から受けたインスピレーションとそれぞれの感性で制作した作品等を展示するC棟から成ります。

「罪と罰を考察すると、自由とは何かという深い世界にも触れることになる」とは、アートディレクターを務めた佐藤卓氏のことば。罪と罰と不自由を秘めたその手のひらに触れるとき、さて、われわれは何を問い、問われることになるのでしょうか。

※1 奈良監獄は、1922年に「奈良刑務所」、1946年に「奈良少年刑務所」に改称し、社会復帰と更生教育を重視する矯正施設として貢献した。



宇陀松山に息づく歴史的風致



左から、江戸、大正、昭和に建てられた町家。町家の時代判定をする際、もっともわかりやすいのが「建物の高さ」で、時代が新しくなるにつれて2階部分がだんだんと高くなっていく。

交通の要衝、宮廷の狩場として 栄えてきた宇陀市

舞台は奈良県の北東部、奈良市や吉野町、三重県名張市に隣接する宇陀市へと移ります。平成18(2006)年に大宇陀町、菟田野町、おおうだ うたの 榛原町、はいばら むらう 室生村の4町村がひとつになって誕生した市で、人口は約27,000人。城下町から商家町に発展した町並みが現在も生活の場として残り、町村合併の年に「重要伝統的建造物群保存地区」に選定されました。

宇陀市周辺は古くから奈良と伊勢をつなぐ交通の要衝地で、山間部でありながら政権の影響を敏感に反映して発展してきました。その歴史は、『古事記』や『万葉集』にも宇陀の地名が登場するほど深く、『日本書紀』には、推古天皇19(611)年に菟田野で^{くすりがり}薬猟※2を行ったことが記されています。これは日本最古の薬猟の記述で、宇陀が現代まで「薬のまち」として名を馳せることになった源流にもなっています。

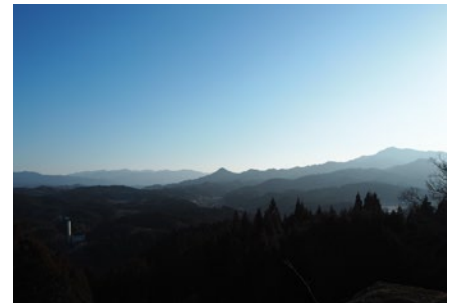
国人領主から豊臣、織田、徳川へ。 戦国期の支配構造

宇陀が町として形を成し始めたのは中世(南北朝時代前後)です。宇陀郡の国人領主であった秋山氏が秋山城を築き、その麓に城下集落を形成しました。しかし、1585年に豊臣秀吉の弟・秀長が大和郡山城へ入部すると、秀長は大和郡山城・高取城・宇陀松山城の三城体制でおさめるために城を占領。秋山氏は伊賀へと追放されてしまいます。街道支配と防衛のため、交通の要地であったこの一帯は是が非にも手に入れたかったのです。以降、宇陀松山城は豊臣家配下の諸将の居城となり、城と城下町の大幅な改修や拡大整備が行われました。このときの町割り、松山地区の骨格として残り、短冊状の敷地や背割り水路が今も生きています。

その立地から、東方面への前線として重要な位置にあった宇陀松山は、ここから昭和17(1942)年に大宇陀町になるまで、約340年もの間「松山町」と呼ばれることとなります。



黒門(くろもん):正式名称は「松山西口関門」といい、約400年前に建てられた。観光の際は、道の駅宇陀路大宇陀からスタートし、黒門から出入りすることが多い。国の史跡に指定されているが、車も人も通る日常使いの門である。



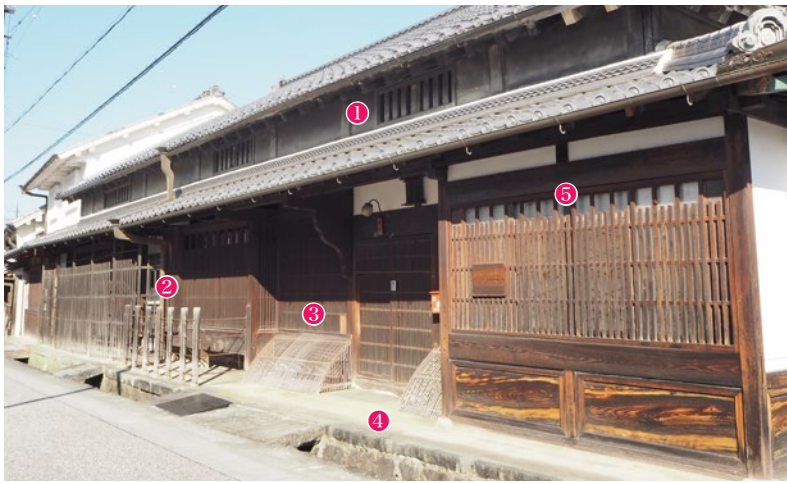
松山城跡から臨む風景:松山城の破却時、その城割役を担ったのは小堀遠州(えんしゅう)だった。書状が残されており、城割に関する具体的状況が把握できる稀有な事例である。城跡のある古城山(しろやま)はまちの東側に位置し、麓から20~30分もあれば登ることができる。



旧郵便局:「擬洋風」と呼ばれる明治時代の建物。前面は洋風だが、屋根には瓦が葺かれ、構造自体は日本風である。窓などに干マークの装飾があるのもユニーク。



カフェ:宇陀松山にはとにかくカフェが多い。こちらは町家を使った和室カフェで、まるでわが家のようにくつろげることから、森本氏は「うちの迎賓館」と呼ぶ。来客があったとき、ここでもてなすそうだ。



- ① 虫籠窓(むしこまど):道路側のつし2階(2階の天井が低い町家の様式)の窓によくみられ、虫かごに似ていることからそう呼ばれる。江戸時代初期からあったようで、当時は通気口として開けられたが、時代とともに装飾として用いられるようになった。
- ② 駒寄せ:空きの粗い垣根で、昔は馬をつなぎとめるために使われたとされるが、現代は私有地の境界としての意味合いが強いためである。
- ③ 犬矢来(いぬやらい):細い竹材をアーチ状にしてつくった囲いのことをいい、町家に繊細な印象を与える。建物に人が近づくのを防ぐためのものだが、人矢来(人防ぎ)と言うのをはばかってこう呼んでいるらしい。
- ④ 前川(水路):宇陀川から引き入れた水が街路を流れる。当初は道の中央にあったが、近代になって道の端に位置変更された。夏の打ち水や鉢植えへの水やり、農業用水、防火用水として活用されている。
- ⑤ 格子:格子が並ぶ町並みは全国にあるが、宇陀松山の格子は部屋によって種類が違点が特徴。奥の部屋ほど繊細で、空気が狭くなっているように見える。

そして1615年、一国一城令のため城が破却(破城)されると、宇陀郡は織田信長の次男・信雄の支配下に置かれました。父・信長と兄・信忠を本能寺の変で亡くした信雄ですが、自身はしたたかに戦乱の世を生き、徳川家と親交を続け、江戸時代における織田家の礎を築きました。信長の子どもたちの中ではめざらしく、長寿で、おだやかな晩年だったといいます。

1615年から95年まで、約80年間にわたって織田家がおさめた宇陀松山藩ですが、第4代藩主がお家騒動を起こして柏原(現 丹波市)へ転封になると、宇陀郡は幕府の直轄地となり、松山町は商家町としてさらに発展します。まちには毎月市が立ち、絞油、薬種、合薬、古着・古鉄・小道具などの三商売、宇陀紙、吉野葛といった店が軒を連ね、大いにぎわったそうです。その様子は「宇陀千軒」「松山千軒」と呼ばれ、現在まで語り継がれています。

まちに残る往時の面影

令和7(2025)年7月、宇陀市は国の歴史的風致維持向上計画※3の認定を受けました。その町並みを歩くと、どこへ行っても軽やかなせせらぎが聞こえてきます。これは南から北まで街路に沿って貫く水路から響いてくる音で、見れば、

家々の前や後ろには必ず水が流れています。

「この水路は前川と呼ばれています。城下町の誕生当初に築かれたと推察されていて、宇陀松山の町並みを語るうえで欠かせない存在です。当初は道の真ん中を川が流れていたんですよ。そう教えてくれたのは、宇陀市役所 まちづくり推進課の森本陽子主任です。森本氏は20年ほど前に宇陀松山に移り住んできた移住者で、このまちと人をこよなく愛するひとり。町家に住むために、空き家が出るのを辛抱強く待ったといいます。

「実際に住んでみると、歩く人のスケール感にあわせて町ができていくことがわかる」と森本氏が話すとおり、往時の面影を色濃く残す町並みや、意匠を凝らした個性豊かな町家は、訪れる人を興味の渦へと引き込みます。

「現在、この宇陀松山地区には道沿いに400棟くらいの家があり、そのうちの約200棟が戦前までに建てられたものだ」と推測されています。これは全国的に見てもめずらしいです。歴史的風致維持向上計画の事業として動いていくのはまだこれからですが、この町並みや古くから伝わる行事、建造物の意匠といった“資源”が、ここに住む人の日々の暮らしに関わりながら歴史的風致を形成していくのだと思います」。

訪れる人にとっては悠久の歴史にタイムスリップしたように感じられるまちであり、住む人にとってはあたたかく静かな営みの場である宇陀松山。思わず、ここに住みたいなあとおぼやくと「そうですね、いいでしょう!」と森本氏。「観光だけでなく、ぜひ住んでいただきたい。空き家バンクの登録数も増えてきていますよ」。

守り継ぎ、活かし、元気に暮らす——一度訪れたら、きっとまたこの時間の流れに身をゆだねたくなる——。

- ※2 葉草を摘み、シカやイノシシを狩る宮廷行事。
- ※3 地域の歴史的風致(建築物・景観・行事・生業などの営み)を維持・向上していくためのまちづくり計画。



袖うだつ:町家の2階部分の軒下両側に設けられた袖壁。防火壁の役割をもつほか、家紋や模様を入れたり、家々の自己主張にも使われる。



座敷玄関:宇陀の町家には複数の玄関を持つタイプがみられる。座敷玄関はダイレクトに客間や仏間につながり、冠婚葬祭の時などに利用される。日常生活と接客の空間の使い分けがよく考えられている。※赤枠が座敷玄関。点線枠が通常の玄関。



法律 相談

Vol.120

公正証書のデジタル化

Q uestion

公正証書のデジタル化により、公証役場に赴かずに、自宅にしながら公正証書を作成できるようになったとききました。どのような仕組みができたのでしょうか。

A nswer

嘱託人からの申出があり、公証人が相当と認めた場合には、嘱託人が公証役場に行かなくても、ウェブ会議により、公証人や他の列席者と相互の状況を確認しながら通話する「リモート方式」によって、公正証書を作成できるようになりました。

公正証書の意義

公正証書は、契約当事者や遺言者などの嘱託人から嘱託を受け、私人間の権利に関する事実について作成する文書です(公証人法1条1号)。私人から依頼されて作成される文書ではあるものの、公平で中立の立場に立つ公証人が作成することから、高い信用性のある文書と考えられています。公正証書によって契約内容が明確になり、将来の紛争を予防し、たとえ訴訟になっても重要な証拠となります。不動産の売買契約や賃貸借契約、金銭消費貸借契約、任意後見契約、離婚に際しての財産給付の取り決めなど、私人間の法律関係を規律するさまざまな場面で用いられますが、特に遺言を公正証書によって行うというのが、一般の方にとって身近な活用方法でしょう。

公正証書は、公証人が本人の意思を確認しながら作成しますので、これまでは、嘱託人が公証役場に赴くか、公証人に出張をしてもらわなければ作成できませんでした。しかし現代は、ネットを利用したデジタル社会になっており、法的な手続きも着実にデジタル化が進んでいます。公正証書の

作成も、2025(令和7)年10月からデジタル化されました。

公正証書作成のデジタル化

公正証書のデジタル化により、嘱託人の申出があり、他の嘱託人に異議がなく、公証人が相当と認めた場合には、列席者が公証役場に行かなくても、ウェブ会議により公証人や他の列席者と相互の状況を確認しながら通話する方法(リモート方式)で、公正証書を作成できるようになりました。

紙で作成された公正証書原本は、公証役場で保管されますが、電磁的記録で作成された公正証書原本は、日本公証人連合会が運営するシステムの、それぞれの公証人が管理する領域で保存されます。この保存領域には、公正証書を作成した公証人および後任公証人等、その公証人の事務を取り扱うこととされた公証人ならびにこれらの公証人の書記のみがアクセスできることとされています。

公正証書の内容を証明するものとして、従来は正本、謄本が紙の文書として発行されていましたが、電磁的記録で作成された公正証書については、これらを従前どおり、公証人の署名押印がされた紙の文書として発行するこ

とも、公証人の官職証明書による電子署名が付された電磁的記録として発行することも可能です。これらが電磁的記録として発行された場合、PDFファイル閲覧ソフトで読み込むと、電子署名の真正性、有効性や、電子署名後に改ざんのないことが確認できます。

リモート方式の利用ができる場合

リモート方式の利用ができるのは、①嘱託人の申出があること、②通託人、証人のみのウェブ会議での参加を除き、他の嘱託人の異議がないこと、③公証人が相当と認めることの全ての要件が満たされた場合です。

ウェブ会議方式での公正証書の作成が相当かどうかについては、その必要性と許容性とを総合的に勘案して判断することとされています。ウェブ会議方式での参加を希望する人が、心身の状況、就業状況、地理的状況等に照らして、公証役場に行くことが困難な場合や、嘱託人相互の関係から、嘱託人相互が同席することに問題がある場合、感染症予防等のため嘱託人がいる施設への立入が制限されている場合などは、必要性が高いと考えられます。

一方、許容性は、嘱託人の本人確認、真意の確認、判断能力の確認等を適切に行うことができるかどうかとい

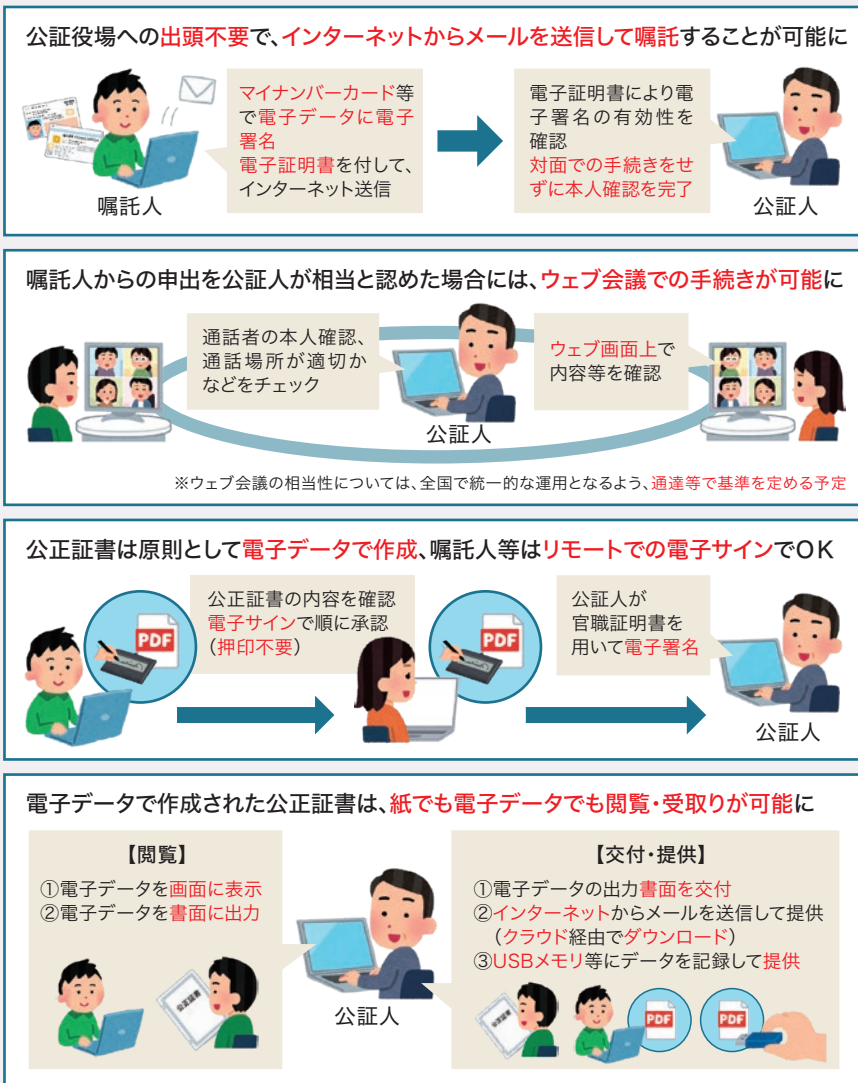
う観点から判断され、代理人による手続きが許容されるような場合には、許容性は高いと考えられますが、遺言、任意後見等、本人の意思の確認が重要なものについては、慎重に判断されることとなります。

また、ウェブ会議中に、電子サイン等のための機材操作をする必要がありますので、そのような操作が困難な場合は、許容性に欠けると判断されます(以上、日本公証人連合会ウェブサイト <https://www.koshonin.gr.jp/notary/ow01>)

まとめ

公証役場に赴かずに公正証書を作成することができるようになったことによって、公正証書が利用しやすくなりました。ただ、リモート方式の利用を希望する場合にも、その要件が整っているか、リモート方式での公正証書の作成が相当かについて、公証人の判断が必要となります。宅建業者のみならず、公正証書がデジタル化されたことを知っておくとともに、これから具体的にどのような場面でリモート方式を利用することができるのかを把握しておくことも求められます。

図表 公正証書のデジタル化



出所：法務省ウェブサイト 公正証書に係る一連の手続のデジタル化について

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.67

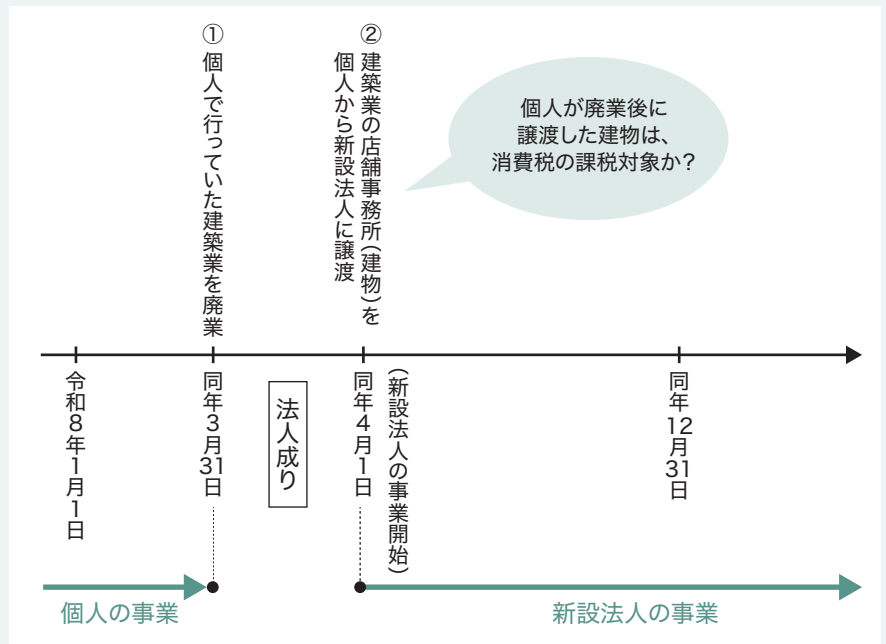
個人事業者が法人成り後に事業用建物を法人へ譲渡した場合の消費税課税

Question



私はこれまで個人で建築業を営んでいましたが、令和8年4月1日から法人成りにしました。同年3月31日に個人で行っていた建築業を廃業し、同年4月1日に店舗事務所として使用していた自己所有の建物を、新設した法人に譲渡しました。

私と同じように、個人事業者が法人成り後に業務用の建物を新設法人に譲渡した場合に、その建物の譲渡に関して消費税が課税された事例があると聞きました。その概要について教えてください。



Answer

この事例とは、建設業を営んでいた個人事業者が、法人成りのあと、廃業した事業の用に供されていた建物をその新設法人に譲渡したことについて、国税不服審判所により、その建物の譲渡が「消費税の課税対象とされる個人の営んでいた事業の付随行為に該当する」と判断されたというものです(平成14年10月8日裁決)。以下、その裁決のポイントについて解説します。

1. 消費税の課税対象

消費税は、国内において事業者が事業として対価を得て行う資産の譲渡等に対して課税されます(消費税法4条1項)。資産の譲渡等には、その性質上事業に付随して対価を得て行われる資産の譲渡、資産の貸付けおよび役務の提供(いわゆる「付随行為」)を含みます(同法施行令2条3項)。この場合の「その性質上事業に付随して」とは、事業活動の一環として、または事業に関連して行うものをいい、消費税法基本通達5-1-7では、その具体例として「事業の用に供している建物等の売却」が示されています。

2. 平成14年10月8日 裁決の概要

(1) 事例のポイント

建築業および不動産賃貸業を行っていた個人が建築業を廃止し、法人成りしたあと、その法人に建築業の用に供していた建物を譲渡したことが、建築業の事業活動の一環として、またはこれに関連して行われたことについて、付随行為に該当するかどうか争われた事例です。

事実関係のポイントは、①法人を設立するまでは、問題の建物を建築業の用に供していたこと、②法人設立後、譲渡までの間は、その建物を法人が無償で使用していたこと、③不動産賃貸業は法人設立前後に変わりなく営まれていたことの3点です。なお、この建物の譲渡については、納税者の消費税申告がなかったため、一部の事業が廃止されても個人により不動産賃貸業が継続していることを前提に、税務署から更正処分・過少申告加算税の賦課決定処分(追徴)が行われています。

(2) 納税者の主張

納税者は上記(1)の税務署による追徴の取消しを求め、次のように主張しました。

①建物の譲渡の時点では、不動産所得の計算上減価償却費などの必要経費を計上しておらず、事業の用に供していなかった。

②事業を廃止した場合、当該事業の用に供していた資産は、事業の廃止に伴って事業用資産に該当しないことになる一方、家事のために消費し、または使用したものと取り扱われる。したがって、個人の課税事業者の課税売上げにはならない。

(3) 審判所の判断

上記(2)の納税者の主張に対し審判所は、問題の建物譲渡について次のように判断し、建物の譲渡が個人として行っていた建築業の付随行為に該当するとしました。

①通常、法人成りをするに当たって、その有する事業用資産を法人に引き継ぐ方法として、現物出資、譲渡、賃貸借または使用貸借等によって、権利の設定または移転が行われることからすると、請求人が法人成りを契機として個人事業(ここでは建築業)を廃業したというためには、その有する事業用資産の法人への引継ぎが終了し、事業の清算が終了することが必要と解される。

②建物譲渡は法人成りおよび請求人が個人で営む建築業を清算するための一過程であると考えられるから、譲渡によって初めて法人成りが完成し、請求人の個人として営む建築業が廃業されたものとみるのが相当である。

なお、審判所は、問題の建物が不動産賃貸業に供されていなかったことから、この譲渡について不動産賃貸業との関係はないとも指摘し、個人による不動産貸付業の範疇で譲渡されたとする税務署の考え方を否定しています。

今回のポイント

- 個人が法人成り等の理由により廃業し、それまで「事業の用」に供していた建物を新設法人に譲渡した場合、その譲渡はそれまで個人として継続して行っていた事業の付随行為に該当するものとして、その個人の消費税の課税対象とされるので注意を要する。
- 個人事業者が、事業用資金に充てるため自己の「居住用」の建物を譲渡した場合は、たとえ事業のために行われる建物の譲渡であっても、事業として行われるものではなく、また、もともと譲渡した建物は家事用資産であることから、前記1.の付随行為には該当せず、消費税の課税対象にも該当しない。

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.91

採れない時代に勝つ 「育てる会社」のつくり方

Q uestion

当社は4,000戸を管理する中堅の管理会社です。以前から従業員教育プログラムがなく、そろそろ組織体制としても導入を検討しています。何かよいアドバイスをいただけますか？

A nswer

まずは「全体像の設計」と「経験年数ごとの育成ステップ作り」から始めることをおすすめします。

賃貸管理業界では、人材確保がますます難しくなっています。応募数は減り、即戦力となる経験者も採りづらい状況が続いています。さらに、採用に成功したとしても、十分に育成できず離職につながってしまうと、再び採用コストをかけざるを得ません。これは多くの管理会社が悩まされている「負のスパイラル」です。

いま求められるのは、「育てる会社」へと変わることです。その姿勢を社外に示すことは、採用ブランディングにもなり、求職者にとっては「ここなら成長できる会社」として映ります。明確な育成ステップを持つ会社は、採用の段階から魅力があるのです。

自社の課題整理から始める 育成設計

教育プログラムづくりにおいて最初に必要なのは、カリキュラムそのものではありません。まずは自社の「現状」と「なりたい姿」を照らし合わせ、何が不足しているのかを明確にすることから始まります。

たとえば、オーナー対応が属人化している、管理拡大の営業力が弱い、現場の判断が統一されていない、新入社員が早期に離職してしまうなど、会社によって課題は異なります。

賃貸管理の業務は多岐にわたり、社員全員が同じ経験を積めるわけではありません。だからこそ、「どの層に、どの能力が足りていないのか」を整理することが、育成設計のスタートラインになります。

経験年数×役割で構成する 「セグメント別育成」

賃貸管理業務は、経験年数と役割によって求められるスキルセットが明

確に変わっていきます。そこで、以下のように経験年数をセグメント化し、それぞれに沿った成長ステップを設計していきます。

1～2年目：新入社員

「全体像と役割」を理解する時期

この時期に最も大切なのは、賃貸管理の全体像を理解し、自分がどの部分を担うのかを知ることです。十分な説明もないまま現場対応をさせると、仕事が「作業」に見えてしまい、意義を感じにくくなります。

そこで新入社員には、管理会社が果たす役割やオーナーの目的、管理料と業務の関係性を丁寧に説明します。さらに、募集・建物管理・入退去・クレーム対応などの一連の業務フローを把握し、空室対策の基本となる考え方や、日常業務で使用する用語の背景も理解してもらいます。こうした基礎があることで、「なぜこの仕事をするのか」が腹落ちし、早期離職を防ぐことにつながります。

3～6年目：中堅社員・主任

専門性が伸びる一方、離脱が増える「死の谷」

この層は、経験が増え、ひと通りの業務をこなせるようになり、役職もつき始める時期です。しかし、責任と業務量が増える一方で、評価基準が曖昧だと不満が蓄積しやすく、離職が集中する「死の谷」と言われる時期でもあります。だからこそ、「役割と評価基準の明確化」が不可欠になります。

中堅社員には、不動産投資としての賃貸経営の視点や利回りの考え方、修繕判断や出口戦略などのオーナー視点を理解してもらいます。また、設備や建築に関する基礎知識、KPIの読み方と改善策、小さなチームを動かすマネジメントの考え方などもこの時期に求められる能力です。「専門性」と「小さなマネジメント」の両方が伸びる時期であり、この層が育つかどうか、会社の中核をつくる重要な分岐点になります。

7～10年目：ベテラン・マネージャー 組織の主軸となる時期

7年を超えると、現場感覚が身につくだけでなく、会社全体を見渡す視点が必要になってきます。業務効率化やマニュアルづくり、管理拡大の戦略設

計など、組織として成長するための役割が増えていきます。

また、重要オーナーを担当する場面も増え、長期的な関係構築や提案力が求められます。事業計画や予算管理の理解、チームビルディング、プレゼンテーションスキルなども重要になります。この層が強化されることで、組織全体の推進力が一気に高まります。

10年以上：幹部クラス 経営を支える視座が必要になる

10年を超えると、求められる役割は「現場の延長」ではなく、会社全体の未来を見据えた経営視点になります。会社全体の経営戦略づくり、人事評価制度の設計、次世代を育てるための教育体系構築など、大きな責任を担うようになります。

また、全国成功事例を自社に落とし込み、ブランド戦略や採用戦略、重要なオーナーへの高度な提案など、会社の方向性を左右する場面も増えていきます。幹部自身が学び続けることで、組織全体の育成レベルも高まっていきます(図表)。

教育予算は「未来への投資」 として確保する

教育費は削りやすい経費と思われがちですが、実際には、離職率の低下、採用コストの削減、オーナー満足度の向上につながる「投資」です。

自社ですべての教育を整備するのが難しい場合は、外部研修を活用するのも効果的です。ただし、一部の社員だけが参加しても社内に浸透しづらいため、会社全体が同じ方向を向く体制づくりが欠かせません。

管理会社が持続的に成長するためには、「採用 → 育成 → 定着 → 戦力化 → 幹部育成」という好循環をつくるのが欠かせません。そのために、自社の課題整理、経験年数別の育成プログラム、教育予算の確保、他社ベンチマークの活用など、複数の取り組みを「仕組み」として整える必要があります。

人が育ち、辞めず、成長し続ける会社は、結果としてオーナーからの信頼も高まり、管理戸数の拡大にもつながってゆくのです。

図表 教育内容と目的(セグメント別)

経験と役割	各時期の特徴	求められるスキル
1～2年目 新入社員	「全体像と役割」を理解する時期	<ul style="list-style-type: none"> ● 管理会社の役割、賃貸管理の全体像、オーナーの目的の理解 ● 基本的な業務フロー(募集・建物管理・入退去・クレーム対応)の把握 ● 空室対策の基礎と用語の理解 ● なぜこの業務を行うのかという「仕事の目的」の理解
3～6年目 中堅社員・主任	専門性が伸びる一方、離脱が増える「死の谷」	<ul style="list-style-type: none"> ● 不動産投資の基礎と投資分析 ● オーナー視点の理解(修繕判断・長期運営・出口戦略) ● 設備・建築の基本知識 ● プレイングマネージャーの役割整理 ● チームマネジメントの基礎 ● KPIの読み方と改善の方法
7～10年目 ベテラン・マネージャー	組織の主軸となる時期	<ul style="list-style-type: none"> ● 業務効率化とマニュアル整備 ● 管理拡大(受託営業・CRM)の推進 ● 組織マネジメントとチームビルディング ● 重要オーナーとの関係構築 ● 事業計画・予算管理の理解 ● プレゼンテーションスキル
10年以上 幹部クラス	経営を支える視座が必要になる	<ul style="list-style-type: none"> ● 経営戦略の策定 ● 全国の成功事例研究 ● 人事評価制度の設計 ● 管理拡大の営業・ブランド戦略 ● 人材育成(教育)体系の構築 ● オーナーへのハイレベルな提案力

author

みらいずコンサルティング
株式会社
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、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。



権利関係

～民法(代理)～

本試験において、代理に関する問題は、2年に1回ぐらいのペースで出題されており、比較の出題頻度が高い項目ですが、令和7年度の本試験には出題されていません。それゆえ、令和8年度の本試験での出題可能性は高いと予想します。今回は、出題可能性が高いと思われる論点に絞って紹介します。

1 代理行為における意思表示の瑕疵等

代理行為における意思表示の問題(詐欺、強迫、錯誤、善意・悪意、過失など)は、代理人を基準にして判断するのが原則です(たとえば、代理人が詐欺にあえば本人は取り消せる)。ただし、特定の法律行為をすることを委託された代理人がその行為をしたときは、本人は、自分に悪意があったり、過失があったりした場合には、代理人の善意や無過失に基づく主張をすることができません。

2 自己契約・双方代理および利益相反行為の禁止

自己契約(たとえば、売主Aから土地の売買代理権を与えられたBが自ら買主となり売買契約を締結)と双方代理(たとえば、売主、買主双方の代理人となって契約を締結)は、代理権を有しない者がした行為(無権代理行為)とみなされます(無権代理行為は無効)。ただし、①本人があらかじめ許諾した場合、②債務を履行する行為を行う場合、には例外的に有効な代理行為となります。

また、代理人と本人の利益が相反する行為も、本人があらかじめ許諾した場合を除き、同様に無権代理行為とみなされます。

3 代理権の濫用

代理権の濫用とは、代理人が代理権の範囲内の行為をしたが、自己または第三者の利益を図る目的で行為をした場合(たとえば、土地売却を依頼された代理人が、売買代金を着服する意図で土地売却の代理行為をした場合)をいいます。

この場合も、代理権の範囲内の行為である以上、有効な代理行為となるのが原則ですが、代理人の目的について相手方が悪意または善意有過失であるときは、無権代理行為とみなされます。

4 無権代理

(1) 本人の追認権

代理人として行為した者が、その行為について代理権を有しない場合、その法律効果は本人に帰属しませんが、本人は無権代理行為を追認することができ、追認をしたときは契約の時にさかのぼって効力を生じます。

(2) 相手方の保護

① 催告権

無権代理人と取引した相手方は、本人に対して相当の期間を定めて、追認するか否かの催告をすることができます(無権代理について悪意でも可)。催告に対し期間内に回答がない場合は、追認を拒絶したものとみなされます。

② 取消権

善意の相手方は、本人の追認があるまでの間は、無権代理人との契約を取り消すことができます。これにより、本人はもはや追認できなくなります。



③無権代理人の責任

無権代理行為について善意無過失(ただし、無権代理人が悪意のときは過失があってもよい)の相手方は、無権代理行為を行った張本人である無権代理人に対し責任追及することができます。

原則	相手方は無権代理人に対し契約の履行または損害賠償請求ができる
例外	無権代理人が制限行為能力者の場合は責任追及できない

5 表見代理

無権代理行為であっても、下記のように、本人と無権代理人との間に特殊の関係があるため、代理権が存在するよう見える場合は、本人について代理権が真実存在すると同様の効果(本人への効果帰属)が認められます。なお、代理権授与表示による表見代理と権限外の行為の表見代理をプラスしたパターン(賃貸の代理権を授与する表示で売買をしたような場合)や、代理権消滅後の表見代理と権限外の行為の表見代理をプラスしたパターン(賃貸の代理権が消滅した後売買をしたような場合)の表見代理も認められます。

種類	代理権授与表示	権限外の行為	代理権消滅後
要件	①第三者に対し、ある人に代理権を与えた旨を表示したこと ②相手方が善意無過失	①何らかの代理権が有効に存在すること ②相手方が善意無過失	①かつて代理権が存在したこと ②相手方が善意無過失
具体例	代理権を与えていないが委任状を発行したような場合	賃貸の代理権を与えていた代理人が売買契約を行ったような場合	かつて代理人だった者が代理行為を行った場合

問題を解いてみよう!

Q1 Q1 代理人が相手方に対してした意思表示の効力が意思の存在、錯誤、詐欺、強迫又はある事情を知っていたこと若しくは知らなかったことによって影響を受けるべき場合には、その事実の有無は、本人の選択に従い、本人又は代理人のいずれかについて決する。(H26・問2)

Q2 BがAに与えた代理権が消滅した後にAが行った代理権の範囲内の行為について、相手方Cが過失によって代理権消滅の事実を知らなかった場合でも、Bはその責任を負わなければならない。(R3・12月・問5)

こう考えよう! 解答と解説

Answer 1



【解説】

代理行為における意思表示の問題は、代理人を基準にして判断するのが原則であり、本人の選択によって決まるものではありません。

Answer 2



【解説】

代理権消滅後の表見代理は、相手方が善意無過失の場合でなければ成立しません。

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。

米不動産業界の大規模統合が示唆する 「住宅仲介業」構造変化の兆し

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。実際、アメリカでは約100億ドルの巨大仲介ネットワークが産声を上げ、競争軸が「物件」から「情報と人材」へと移行しつつあります。

今回は、世界120カ国に広がる人材・ブランド連合誕生の背景と、不動産ビジネスの構造変化の兆しについて考察します。

世界最大級の 仲介ネットワークの誕生

アメリカの不動産業界で、象徴的な再編が進んでいます。ニューヨーク発祥のベンチャー企業であるコンパスが、センチュリー21、サザビーズ・インターナショナル・リアルティ、コールドウェル・バンカーといった老舗フランチャイズブランドを傘下に持つエニウェア・リアル・エステートを約16億ドルで買収し、世界最大級の仲介ネットワークが誕生する見込みとなりました。

統合後の企業価値は約100億ドルに達するとみられ、120カ国に広がる約34万人のエージェントが集結する空前絶後の人材・ブランド連合が形成されることとなります。

この買収は、単に企業規模を拡大するためのM&Aではありません。アメリカでは、住宅仲介業の競争軸が「店舗数」や「ブランド知名度」といった従来の指標から、優秀なエージェントとデータ

を大規模に抱える競争へと変化しているようです。不動産ビジネスがテクノロジーやデータ資本市場といったステージへと移る構造変化の兆しであると考えたほうがよさそうです。

不動産テックと人材×老舗ブランド網 統合する両者の思惑

コンパスは、2012年に創業された若い企業です。不動産仲介会社ではありますが、使い勝手のよいCRM(顧客管理システム)やマーケティング支援ツールを自社開発。契約から顧客管理、広告制作、レポートまでを簡単かつ一体で扱えるオペレーティングシステムを、所属するエージェントに提供することで急成長してきました。

また「エージェント・ファースト」を掲げて、働きやすさを重視することで、腕の良いエージェントを自社に引き込んできました。まさに、不動産仲介のビジネスを「情報処理の効率性で闘う産業」

として再定義して、急成長してきました。

一方、エニウェア・リアル・エステートは、先述した老舗ブランドを核にした全国規模のフランチャイズ網を持ち、特に郊外住宅市場で強い浸透力を持っていました。

両者は一見対照的ですが、コンパスが「テックとエージェント」、エニウェアが「ブランドとネットワーク」という資産を持ち、両者を統合することで一体的なプラットフォームを構築する狙いがありそうです。

今回の買収は、M&Aの手法と時期の面でも特徴があります。コンパスはエニウェアを、現金ではなく株式交換で取得しました。アメリカは利上げ局面が長期化し、成長企業にとって資金調達コストが上昇しています。このため現金買収よりも、株式を活用した統合が選択されやすい環境にあります。エニウェア側から見れば、老舗ブランド網を有する一方、IT投資やマーケティング改革には

継続的な資金が必要であり、株式交換でコンパスのプラットフォームに参画することは、事業再建と将来性の両立を図る選択肢になる、と市場関係者は予想しています。

成長企業による老舗ブランドの再編という点で、Tech×Real Estate領域の資本市場における位置付けが変化していることも示唆されます。

制度、環境、資本、競争軸—— アメリカと日本の仲介市場の差異

アメリカでこのような再編が成立する背景には、市場の制度設計があります。第1にMLS(物件情報共有システム)により、物件情報が地域単位で標準化され、エージェント間で共有される仕組みが整っていること。第2に、エージェント制が確立しており、優秀な人材が所属会社を自由に移動し、成果報酬を得られる環境があげられます。そして第3に、住宅ローン市場や不動産テック企業への投資を含め、資本市場と住宅流通が密接に接続していること。これらが組み合わさることで、不動産仲介は「情報」と「人材」と「金融」の結節点となり、企業再編やM&Aの合理性が生まれやすいのだと思います。

一方、日本の仲介市場は、地域

密着の店舗主導で成立してきました。広告規制、媒介制度、報酬体系、情報公開ルール、宅建業法の枠組みなど、制度がアメリカとは構造的に異なり、人材流動性も限定的です。

アメリカの不動産テックは、MLSによる情報公開、エージェント制、住宅を投資資産ととらえる金融市場、ベンチャー・キャピタルや私募ファンドによる資金供給とIPO・M&Aの出口など、制度と資本がそろっているため「データ×人材×金融」が成長軸になりやすい。他方、日本は住宅が消費財寄りで人材流動が小さく、データ公開や資金調達も限定的なため、内見や管理など業務効率化領域が中心です。このため、アメリカ型の大規模な再編や創業12年で時価総額が1兆円規模に達するような急成長企業が生まれにくい環境にあります。大きいのは

は技術の差ではなく市場構造の違い、というのが本質でしょう。

進化する住宅仲介業

今回の統合は、住宅仲介業がテクノロジー、人材、ブランド、さらに金融を統合する産業へと進化していることを示しています。アメリカの再編は、住宅流通の競争軸を「物件」から「情報と人材」へと移しつつあります。日本に同様の変化が起こるかどうかは、先述したように制度と文化、そして資本市場のあり方次第ですが、人口減少や空き家、相続、管理といった構造的な課題はむしろ日本に多く、不動産業界には新陳代謝の余地があります。

日本にもいずれ、業界をガラリと変えるような風雲児が登場するのかもしれませんが。



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企画部門にてビッグ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グデータを構築し、不動産ビッグデータ、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。

地銀との関係構築

秘術 Vol.7



「他行に浮気していない先であれば助ける」 ことはもうないなど、 銀行側の常識・良識も変化してきています

金融自由化は銀行間の競争を激化させ、銀行側の経営状態にも優劣をもたらしました。不動産事業者各位が関係を構築したい地銀の“健康状態”にもかなりの違いがあり、それに伴って地銀側の融資取引姿勢も自ずと変化がもたらされることとなります。今回は、近時の銀行の融資取引姿勢に応じた関係構築策をごく簡単に解説します。

一途な愛くしたたかな策

銀行は、事業者側から「収益物件を含む設備資金の出し手」あるいは「もしもの事態」に遭った際の資金繰り支援の依頼先」と認識されているようです。筆者自身、事業者側から、「いざというときに助けてもらえなくなるとまずいので、金利が割高でもふだんから付き合っているメイン行から借りざるを得ない」と説明されたこともあります。

そうした実情の下であっても、気を遣われる銀行側の姿勢はあくまでも是々非々で、「よそに浮気をした経験がない＝救済の絶対的な決め手」とはなりません。気配りは有難いですが、他行の取引条件と比較されれば困ることもありますが、たとえよそと一切取引していなくとも「これ以上は救えない」と判断すれば資金繰り支援は行いません。

その一方で、近年では、通常の運転資金融資などに応じられなくなった場合でも、それ以外の支援方法を多様化させてもいます。誤

解を怖れずに言えば、ただ放置して倒産を待つ、という以外の選択肢を広げているのです。

さらに、メイン行が支援を打ち切った後に、サブ以下の銀行が救済を行うこともあります。よって、不動産事業者各位においても、現実的な生き残り策をしたたかに実施いただくことが有効です。

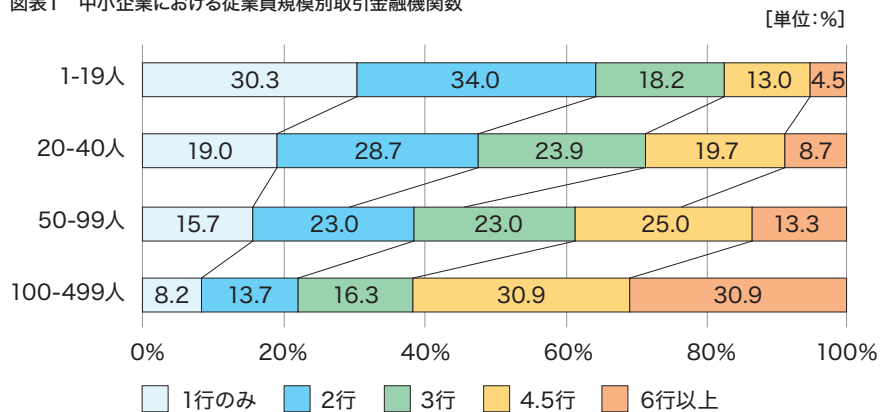
2万社が条件変更実施

まずは関連するデータを参照してみましょう。事業者の(実際の)取引金融機関数については、情報

が少なく、やや古いものとなります[図表1]。新型コロナの感染拡大前の数値ですが、従業員の規模と取引金融機関の数には反比例がみられます。そんな中でも、20人未満の事業者の約7割が2行以上と取引している模様で、1行取引が絶対ではないことが確認できます。

次に、業況不振先への対応状況を、地方銀行協会の公表内容からひも解いてみます[図表2]。出典元の記載順としましたが、一番上が金利減免や利息・元金の減額または一時停止などを行った先、一番下が事業再生などの計画を

図表1 中小企業における従業員規模別取引金融機関数



出典:佐々木真佑「本邦中小企業における取引金融機関数の決定要因 [日本政策金融公庫論集第33号 (2016年11月)]」を筆者加工

図表2 地方銀行(61行)「地域密着型金融」取組状況[抜粋]

	時点	総数	1行平均
貸付条件の変更(中小企業)	25年7月末	122万件	2万件
中小企業活性化協議会	相談持込み	24年度中	1,157先
	再生計画策定	同上	818先
企業再生ファンド	出資件数	24年度末	264件
	出資残高	同上	1,300億円
経営改善支援取組先	24年度末	21,629先	354.57先
	うち、再生計画策定先	同上	8,265先

※注:最上段「貸付条件の変更(中小企業)」は2020年3月期からの累計値。

出典:(一社)全国地方銀行協会「地方銀行における『地域密着型金融』に関する取り組み状況(2024年度)」を筆者加工

(地銀と事業先が)一緒に作成した先、とご理解ください。ありてい言えば、各地銀が5年半弱の間に、おのおの2万社の条件変更に応じていることが確認できます。

判断根拠には相談姿勢も

上記の一方で、事業者の倒産事象は断続的に報じられ続けています。見方を変えれば、以前に比べて多様化したはずの金融機関側の支援が結果として受けられなかったことや、銀行が実施した支援だけでは立ち行かなくなったことを意味しています。

もしもの際に備えるという意味では、まずもって取引銀行を増やしておくことが挙げられます。マネーローダリング対応が格段に厳しくなったことから、近時の銀行では、事業者の法人預金口座の開設を(あえて)一定の日数をかけて実施しています。申し込ん

でから使用できるようになるまでは、最長で2カ月くらいを覚悟する必要があります。開設後の利用目的も尋ねられるため、「事業運営の参考にするため、銀行側から情報を得たい」と伝えることや、家賃や手数料など一部のやり取りを移すことなどが一案となります。

その上で、たとえ預金取引しか行わなくとも、あえて担当者と面談する時間を設定して業況を説明しておくことが有効です。渡す資料は公開情報の範囲で問題ありませんが、少しだけ掘り下げで解説すること、将来展望などを伝えておくことがポイントです。大阪の拠点に所属していた現職時代、現在は大手商社の系列に入った大手スーパーが、取引の有無によって垣根を設けることなく、幅広く面談・情報収集を行っていたことを思い出します。

サブ以下の銀行などが窮地に陥った事業者の救済を決定する

判断根拠は、①メインがなぜ手を引いたのか、②説明・開示された内容は信用できるか、が占めます。

このうち、まずもって重視するのは①です。あきれて手を引いたのか、支援方針を巡って決裂したのか、だけでなく、メイン行側の体力的な余力も考慮します。環境の劇的な変化の下、銀行の経営格差は拡大傾向にあり、体力にも違いがもたらされるようになってきているからです。

それゆえに、「メイン行は救いたかったが救えなかった」「まだ業況を改善できる余地がある」と判断すれば、サブ以下の銀行が支援に乗り出す可能性もあります。判断の根底部分は、正直に誠実に実情を開示する姿勢にあるとご認識ください。今風のコンプライアンス云々もありますが、銀行はそれ以上に「嘘をつかない／約束を守る」などのごく基本的な姿勢をよく見えています。裏を返せば、不用意に風呂敷は広げず、できない約束はしないことにもご留意ください。



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 城夢

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8年2月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	株式会社 IKKEI	
	札幌市	株式会社 エバーホームユアーズ	
	札幌市	株式会社 Creer	
	札幌市	有限会社 恒栄レジデンス	
	札幌市	株式会社 Simazu	
	函館市	株式会社 ミヤウチメディカル	
岩手県	紫波郡	有限会社 藤建ハウス	
秋田県	大仙市	株式会社 TWINS	
	大館市	ふるさと宅建	
茨城県	笠間市	合同会社 アトラス	
	牛久市	株式会社 マウントハウジング	
群馬県	伊勢崎市	さんく 株式会社	
埼玉県	北足立郡	R・E・SUPPORT 株式会社	
	川越市	株式会社 エコハウス	
	さいたま市	株式会社 エムタス	
	川口市	株式会社 川口総合不動産	
	熊谷市	株式会社 KJMC	
	春日部市	株式会社 DALIM	
	和光市	ライフカラー 株式会社	
	千葉県	千葉市	株式会社 かいけつ君
		市川市	株式会社 JOTO
		松戸市	有限会社 清和商事
船橋市		タイコーTR 株式会社	
市川市		株式会社 つなぐ	
千葉市		株式会社 Maile	
東京都	港区	アーチャー・ホールディングス 株式会社	
	八王子市	株式会社 アルカナ	
	江東区	アルファクリエーション 株式会社	
	文京区	株式会社 UNLIMIT	
	港区	equ-all innovation 株式会社	
	渋谷区	ウィザード 株式会社	
	千代田区	ウィルリアルティ 株式会社	
	豊島区	株式会社 HU	
	渋谷区	株式会社 エス・ディー・アイ	
	世田谷区	Edo Partners 株式会社	
	世田谷区	合同会社 NKオフィス	
	渋谷区	エムアール 株式会社	
	豊島区	株式会社 可也不動産	
	目黒区	株式会社 Garabato Group	
	台東区	株式会社 宣宏国際	
	新宿区	株式会社 木藤商店	
	港区	キャストグローバル不動産 株式会社	
	台東区	株式会社 共栄	
	千代田区	行政書士いからし法務事務所	
	千代田区	グリーン・エナジー・コンサルティング 株式会社	
	港区	株式会社 GLIX	
	品川区	株式会社 クロスハウス	
	世田谷区	株式会社 再生ハウス	
	豊島区	株式会社 サンサーラ	
	渋谷区	株式会社 三誠不動産	
	板橋区	株式会社 SUNLIFT	
	豊島区	株式会社 CVC	
	国分寺市	株式会社 SEA BLUEM	
	杉並区	ジャパンリアルティ 株式会社	
	新宿区	昌益 株式会社	
	豊島区	上京プロパティ 株式会社	
	港区	合同会社 ZUSHO	
	墨田区	STAGE UP	
	墨田区	株式会社 スマイルリアルティ	
	中央区	合同会社 せい	
	杉並区	セレント不動産 株式会社	
	杉並区	中小企業資産戦略 株式会社	
	千代田区	株式会社 TSUNAGU ASSET	
	北区	株式会社 T&K HOME	
	杉並区	株式会社 ディスカバリーション	
中央区	株式会社 東京パートナーズ		

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	新宿区	株式会社 東洋財託	
	千代田区	株式会社 日本共栄	
	豊島区	株式会社 ニューゲート	
	港区	ネスリンク 株式会社	
	練馬区	望不動産 株式会社	
	渋谷区	株式会社 ハイメディック	
	練馬区	ビジュアライズ 株式会社	
	新宿区	合同会社 ひたち野うしくプロジェクト	
	品川区	株式会社 BIG. SMILe	
	新宿区	合同会社 HIT	
	千代田区	ひのまる 株式会社	
	品川区	Fan Estate 株式会社	
	目黒区	VR不動産 株式会社	
	大田区	株式会社 フィードアーツ	
	世田谷区	株式会社 フォワード	
	港区	株式会社 プロベリックス	
	渋谷区	株式会社 ベイシスジャパン	
	新宿区	ホームリンク・エステート 株式会社	
	港区	株式会社 マイトーンズ	
	中央区	株式会社 Maxen	
	板橋区	株式会社 勇建設	
	足立区	株式会社 ラ・ビータコンサルティング	
	世田谷区	株式会社 RITA FIRST PARTNERS	
	新宿区	株式会社 リッツ	
	港区	ルフェール 株式会社	
	中央区	株式会社 レアル建設	
	東村山市	株式会社 Y's Group	
	大田区	WAN 株式会社	
	板橋区	株式会社 ワンドア	
	神奈川県	横浜市	株式会社 太田工務店
		小田原市	株式会社 KTRエステート
		横浜市	株式会社 プラスマインド
		横浜市	株式会社 よこはま住生活
	横浜市	リバーフィールド 合同会社	
	横浜市	株式会社 ロイヤーズハウジング	
	南魚沼市	合同会社旭土地開発	
	上越市	株式会社 サンレモ企画	
	福井県	福井市	春山不動産
安曇野市		株式会社 井上不動産	
長野県	長野市	株式会社 ビーネクスト	
	美濃市	みのハビネス不動産	
岐阜県	浜松市	株式会社 Aster Realty	
	袋井市	環境ファシリティーズ 株式会社	
静岡県	富士宮市	KOAEステート 株式会社	
	静岡市	株式会社 スリーピース	
	磐田市	株式会社 そら不動産	
	静岡市	株式会社 豊田工業	
	岡崎市	株式会社 ウチフラス	
	あま市	株式会社 浦田建築工房	
	名古屋市	カルネ不動産 株式会社	
	碧南市	司工房 株式会社	
	名古屋市	株式会社 トモニクラス	
	名古屋市	NEXCO中日本開発 株式会社	
愛知県	名古屋市	ビルディングラボ 株式会社	
	新城市	株式会社 不動産ランド	
	名古屋市	株式会社 名立不動産	
	名古屋市	山内 合同会社	
	名古屋市	株式会社 リオエステート	
	江南市	Y's estate	
	三重県	四日市市	株式会社 まつもと不動産
		京都市	株式会社 オールプラン
	京都府	京都市	住まいの情報センター 株式会社
		京都市	株式会社 ファミリエ
大阪府	大阪市	株式会社 AND-Y	
	大阪市	株式会社 IGNEX	
	大阪市	URUMI 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称	
大阪府	大阪市	株式会社 SKM管財	
	大阪市	株式会社 SC・HOME	
	大阪市	株式会社 NC不動産販売	
	大阪市	エンカン 株式会社	
	茨木市	株式会社 グッドバルラボ	
	大阪市	株式会社 ケイエムティ	
	大阪市	GOLDEN OCEAN 株式会社	
	豊中市	有限会社 サンバッグ	
	大阪市	株式会社 城	
	大阪市	株式会社 伸栄設備	
	大阪市	株式会社 シンシアゲート	
	大阪市	SHINT 株式会社	
	堺市	合同会社 すずちゃん不動産	
	寝屋川市	成協興産 株式会社	
	寝屋川市	株式会社 SEVEN	
	大阪市	株式会社 宗旦	
	大阪市	株式会社 賃貸総合管理	
	東大阪市	株式会社 土岐商事	
	大阪市	株式会社 巴建設工業	
	箕面市	日本ホームズ 株式会社	
	大阪市	合同会社 himakai estate	
	大阪市	株式会社 フロントラインズ	
	大阪市	株式会社 Homeleon	
	堺市	株式会社 松川商事	
	堺市	株式会社 都	
	大阪市	株式会社 明安	
	高槻市	八咫鳥 株式会社	
	門真市	株式会社 ライアル	
	大東市	株式会社 REICLAJE	
	兵庫県	明石市	あいある不動産 株式会社
姫路市		アネックス	
尼崎市		STONE BASE Real Estate	
加古郡		立花住建	
姫路市	株式会社 姫リノ不動産		
奈良県	奈良市	株式会社 TSKトータルサービス	
	香芝市	株式会社 ネクストホーム	
鳥取県	米子市	株式会社 リベルシア	
岡山県	倉敷市	株式会社 リブリッジ	
徳島県	徳島市	タカラ不動産	
福岡県	北九州市	株式会社 アジასポーツマーケティング	
	福岡市	株式会社 しまんと	
	北九州市	株式会社 スプラウト	
	北九州市	有限会社 徳力不動産	
	北九州市	野坂建設 株式会社	
	北九州市	株式会社 PRAY MAISON	
	福岡市	一般社団法人 Legal associates	
	久留米市	合同会社 ワンステップ	
	佐賀県	佐賀市	株式会社 MIRAI総合企画
	長崎県	佐世保市	ふどうさん屋さん
熊本県		熊本市	熊本 株式会社
熊本市		たにやま不動産	
熊本県	熊本市	株式会社 デベロッパ	
	大分県	別府市	株式会社 Correstate
鹿児島県	鹿児島市	鹿児島ストアクリエイト	
	薩摩川内市	かみたか	
	鹿児島市	株式会社 燐めき不動産	
沖縄県	那覇市	沖縄35不動産	
	うるま市	株式会社 久和建創	
	宜野湾市	株式会社 good base	
	浦添市	株式会社 財全ソリューション	
	宜野湾市	株式会社 松竹梅	
	名護市	スプリットビー 株式会社	
	那覇市	株式会社 ハルタージュ	
うるま市	福は家不動産		
沖縄市	株式会社 LIFE&HOME		

2月末正会員: 38,066 従たる事務所: 4,324



さあ、はじめよう!

information

ラビーの開業・入会サポート～経営編②～

開業したはいけれど、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。

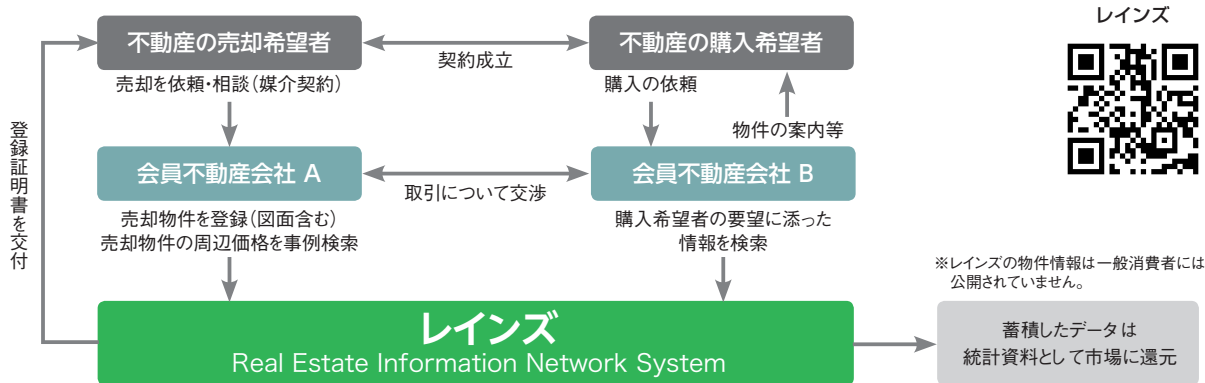


SUPPORT

レインズで営業の幅が広がる! 他社の物件情報も探せます。

国土交通大臣指定の団体「指定流通機構」が導入しているシステム「レインズ」を利用できます。これは日本全国の会員業者が物件情報を登録・検索できるオンラインシステムです。お客様の希望にあった物件を他社物件を含めた膨大な情報の中から探せるため、成約のスピードアップが図れます。指定流通機構は地域ごとに4つあり、それぞれレインズを運営していますが、全日本不動産協会はすべての機構の構成団体であるため、会員は所属地域のレインズを利用できます。またラビーネット登録・検索システムで登録した物件の情報は、レインズにも自動的に反映されるので便利です。

レインズを利用した不動産取引の流れ



東日本レインズ

公益財団法人 東日本不動産流通機構
(長野、新潟、山梨を含む北海道、東北、関東エリア)
<http://www.reins.or.jp/>

中部レインズ

公益社団法人 中部圏不動産流通機構
(静岡、愛知、岐阜、三重、石川、富山、福井)
<http://www.chubu-reins.or.jp/>

近畿レインズ

公益社団法人 近畿圏不動産流通機構
(滋賀、京都、大阪、兵庫、奈良、和歌山)
<http://www.kinkireins.or.jp/>

西日本レインズ

公益社団法人 西日本不動産流通機構
(中国、四国、九州、沖縄エリア)
<http://www.nishinon-reins.or.jp/>

SUPPORT

業界の情報や動向を素早くお届けします!

不動産業の経営に欠かせない情報をさまざまなメディアを使ってお知らせします。当会報誌「月刊不動産」は、宅地建物取引業法などの法令改正、税制問題、行政庁の通達、業界動向といった最新ニュースを、詳しい解説やデータとともにお届けします。協会からのお知らせやQ&Aなど、ニュース以外にも役に立つ情報が満載です。

さらに協会は国土交通省をはじめとする官公庁や不動産関連団体と緊密な情報交換を行っており、そこで得られた最新情報は、全日本不動産協会のホームページや「ラビーネット」で迅速に公開しています。ぜひお役立てください。

当会報誌やホームページで情報をキャッチ



月刊不動産



ラビーネット

全日本不動産協会
ホームページ



i 協会からのお知らせ

「ラビーネット“ワンポスト”システム」事前申込開始!

ラビーネットBBに新機能が追加されます。その名も「ラビーネット“ワンポスト”システム」!
皆様からのご要望が多かった“民間ポータルサイトに加盟することなく1件ずつ出稿”がいよいよ開通します!
ラビーネットBBの新機能「ラビーネットワンポストシステム」についての事前申込受付をご案内します。

「ラビーネットワンポストシステム」とは?

ラビーネットBBから、民間ポータルサイトに加入することなく、
掲載したい時に1物件ずつ指定して物件掲載できる機能のことです。

※ポータルサイトごとの加入料(入会金・月額利用料)は不要ですが、
1物件掲載ごとに利用料金(掲載費用+システム利用料 税込60円)がかかります。

ポータルサイトへの
会員登録は不要!



NEW!

ワンポストシステム
掲載したい物件だけ指定して
ポータルサイトに掲載

at home

賃貸居住用:2026/5/20開始予定
賃貸事業用:2026/6下旬~
売 買:2026/7月上旬~

SUUMO

(開発予定)

LIFULL HOME'S

(開発予定)

事前申込について

ラビーネットワンポストシステムのサービス開始(当面はアットホームのみ)から利用する会員様に向けて、
5/20の開始日に先駆けて事前申込を受付いたします。「ラビーネットワンポストシステム(アットホーム)
事前受付申込画面」よりお申込みください。



※事前受付申込画面 https://bukken-kanrikun.com/onepost/athome/export_setting_summary
※本ご案内による事前申込をいただいた場合、最短で5/20からご利用いただけます。
※利用開始手続きの進捗状況により、ご利用開始日が5/20より遅くなるケースもございます。あらかじめご了承ください。

【事前申込受付期間】 2026/4/1(水)~4/30(木)

※上記期間に申し込まれた会員様は5/20から利用可能となります。 ※4/30以降は順次受付となり、5/20以降審査等の手続きを進めさせていただきます。

【事前申込の流れ】

- 事前申込フォームを入力して送信いただきます。
 - 確認事項がありましたら各担当者からご連絡します。
 - 確認事項がなければ連絡はいきません。サービス開始日までお待ちください。
 - サービス開始日にラビーネットBBの出稿画面にて「ワンポストシステム設定画面」がご利用可能になります。
掲載を出したいポータルサイトにチェックを付け、決済画面へ進んで支払いを完了するとデータが反映されます
(ポータルサイトに掲載されるまで若干のタイムラグがあります)。
- くわしくはラビーネットBBサポートサイトをご覧ください。
<https://itandibb.support.itandi.co.jp/hc/ja/articles/50195013156883>

【本件に関するお問い合わせ先】 公益社団法人全日本不動産協会 業務課(担当:金子・笈川・遠藤)
電話番号:03-3263-7030/平日 9:00~17:00(土日祝日を除く)

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、稲村富士男、横山武仁、木下直秀、細砂修二、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 2026年4月号
令和8年4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

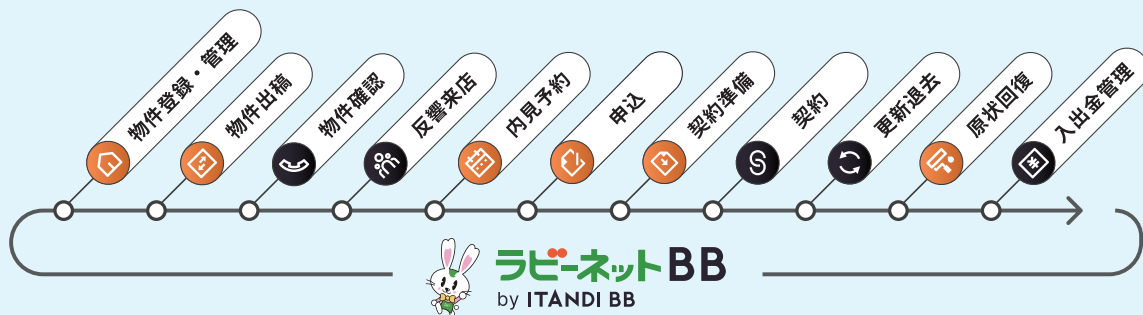
入会の詳細については、各地方本部へお問合せください。
URLもしくはQRコードから公式サイトへアクセスできます。

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。



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」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、これから改正される法
令にも先回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! ▶

