

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

MONTHLY
REAL
ESTATE

2026

10
October

AJ STYLE

All Japan Real Estate Association.

〔巻頭特集1〕

GREEN×EXPO 2027の歩き方① ～基本情報&チケット購入編～



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！

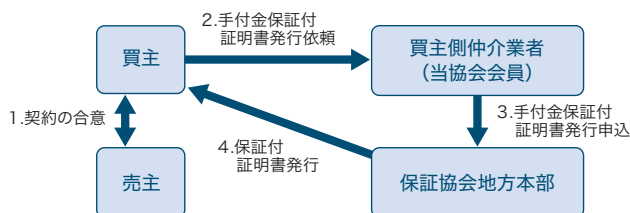
※制度利用の際はお申込みが必要です。
※詳細は保証協会ホームページ（一般および会員専用ページ）をご覧ください。



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

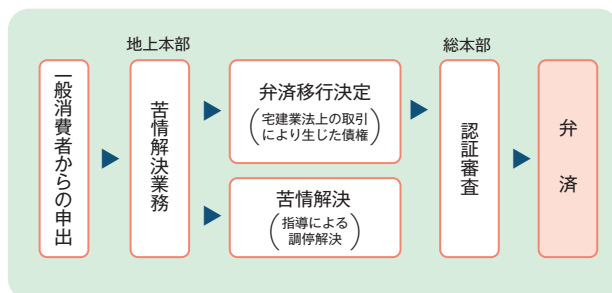
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に（宅建業法41条の2）、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全（保管）する制度です。

- 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。



(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
ラスティック・モダン

英語で「飾り気のない」「素朴な」といった意味を持つ「ラスティック」。木材や石材など、素材そのものの風合いを生かしたインテリアスタイルです。アイアンの小物や好みの柄のファブリックを取り入れ、モダンさを加えながら自分らしく仕上げるのが、心地よい空間づくりのポイント。収穫の秋を迎え、ハロウィンの夜を心待ちにしているラビーちゃんの姿も愛らしいっばい。

04 - 巻頭特集1

GREEN×EXPO 2027の歩き方① ～基本情報&チケット購入編～

02 - 保証のお知らせ

[巻頭特集2]

06 - 反社チェックのノウハウ

[不動産お役立ちQ&A] <法律相談>

08 - 表明保証

弁護士 渡辺 晋

[不動産お役立ちQ&A] <税務相談>

10 - 店舗・事務所用建物の貸主における消費税の『3割特例』

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 - 「作業代行」から「経営コンサルタント」へ。 管理会社の新たな存在意義と資産価値の守り方

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 借地借家法(借地)

資格試験受験指導講師 植杉 伸介

[連載] <進む! 業界のIT化>

16 - 説得ではなく実力行使——テック企業が不動産業界を"乗っ取る"時代 「ソフトを売る」から「会社ごと買う」へ

株式会社トラス 木村 幹夫

[連載] <地銀との関係構築術>

18 - 金利の引上げ要請がもたらされたときは、 角を立てないように謝絶することを目指すのが得策です

オペレーションデザイン株式会社 佐々木 城夢

20 - 新入会員名簿

21 - ラビーの開業・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

n e w s

explain

GREEN×EXPO 2027の歩き方 ①

基本情報&チケット購入編

開幕まで半年を切った2027年国際園芸博覧会（GREEN×EXPO 2027）。2027年3月19日から9月26日までの192日間、「幸せを創る明日の風景」のテーマのもと、地球のさまざまな場所から農・食・花・緑・文化が横浜に集結し、知られざる植物の世界や文化を展開します。

ここでは、国際園芸博覧会の歴史からGREEN×EXPO 2027のアクセス方法、チケットの種類・購入方法など、博覧会を楽しむためのファーストステップとなる情報をご案内します。



会場では、2025年大阪・関西万博の「大屋根リング」を解体した木材が再活用されている。画像提供:GREEN×EXPO協会 ©Expo 2027

始まりは19世紀のヨーロッパ

国際園芸博覧会の歴史は、19世紀の欧州で発展した園芸展示会にはじまります。1948年にイギリスに本部をもつ国際園芸家協会（AIPH）が設立され、1960年にオランダ・ロッテルダムにて初の国際園芸博覧会が開催されました。この博覧会は単に花や緑を展示するだけでなく、世界各国の園芸文化の普及や地域・経済の創造、社会的な課題解決への貢献など、多岐にわたる展示が一体的に構成されました。

そして、日本における最上位（A1）クラスの国際園芸博覧会として、1990年にアジアで初めて開催されたのが、1990年の「大阪花の万博」で、同クラスの開催は、実に37年ぶり2度目となります。

多くの出展者との共創で描く、明日の風景

GREEN×EXPO 2027のテーマは「幸せを創る明日の風景」です。地球温暖化、生物多様性の損失、自然災害、感染症、食料危機など、プラネタリー・バウンダリー（地球の限界）に直面したわれわれがすべきこととは何か——。その解決策を、自然や文化への理解を深めながら描いていきます。また、テーマを具現化するための切り口として「自然との調和」「緑や農による共存」「新産業の創出」「連携による解決」の4つのサブテーマを設けています。

といっても、決して小難しい展示ではありません。たとえば、土の中で行われている植物同士のコミュニケーションや動物をもしのぐ激しい動き、したたかな生き残り戦略など、最新の研究でわかってきた植物の不思議な世界を五感で知る仕掛けは、大人も好奇心をくすぐられることでしょう。

また、自然界の仕組みを真似ることで革新的な技術開発を実現する取り組みや、自然資源を生かした再生可能なエネルギーの利用など、世界中で進められているカーボンニュートラルを実現する未来も会場で体感することができます。

舞台は旧米軍施設

会場となるのは、神奈川県横浜市の郊外に広がる約242haの旧上瀬谷通信施設です（図表1）。この土地はもと農地や山林だったものを戦前に旧日本海軍が買収したもので、戦後は進駐軍に接収され、2015年に返還されました。長年の接収により土地利用制限が課せられていたため大規模な開発行為が行われず、緩やかな起伏の草地をはじめ、南北に流れる相沢川、和泉川の源流部、谷戸地形などの貴重な自然資本が残っています。

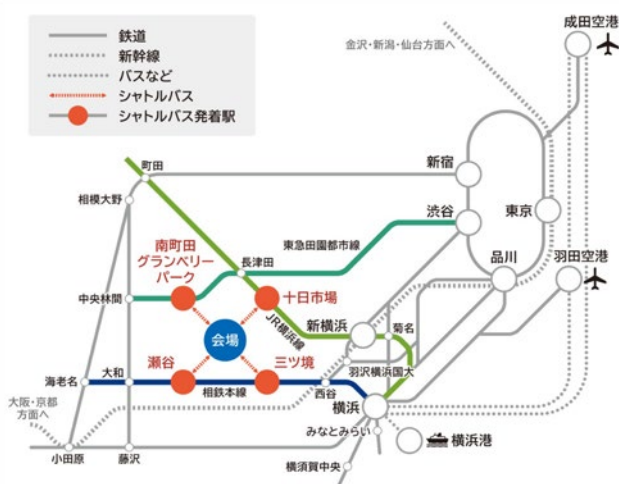
約1,000万株の花々と世界の文化が百花繚乱

GREEN×EXPO 2027では、そのうちの約100haを利用。起伏のある地形や川の源流を生かし、市民や企業が

ビレッジ
出展する5つの「Village」と、約1,000万株の花や緑が織り成す3つの「ゾーン」が設けられます。会期初めには約40種600本の桜が来場者の目を楽しませます。また、ここでしか見られない庭園や花壇のほか、生け花、盆栽、新品種、希少種、農作物など、美と技術の共演も必見です。

都心や羽田空港からも1時間圏内！

図表1 アクセスマップ



画像提供: GREEN×EXPO協会 ©Expo 2027

※会場へのアクセスは、電車を利用する場合、鉄道4駅（瀬谷駅、三ツ境駅、南町田グランベリーパーク駅、十日市場駅）が最寄り駅となります。この4駅からはそれぞれシャトルバスが発着し、自家用車の駐車場とともに、本年9月から事前予約の受付が開始されています（図表1）。

チケットの購入方法

GREEN×EXPO 2027のチケットは電子チケットです※。

※ 旅行代理店等の販売事業者では紙のチケットの取扱いがあります。別途、手数料がかかる場合があります。

[購入の流れ]

① まずは希望のチケットを選択！

会期中に販売するチケットは図表2のとおり前売チケット（1日券）がお得です。

② 公式サイトにアカウント登録

チケット購入の際には公式サイトでのアカウント登録が必要になります。このアカウントは来場日時や予約が必要な展示の事前予約のほか、前述した駐車場の予約の際にも必要になります。

③ 入場チケットを購入

自分のアカウントでチケットサイトにログインし、手順に従いチケットを購入します。

当協会がオランダ国出展の一員として参画

全日本不動産協会は、大阪・関西万博に引き続き、GREEN×EXPO 2027にも出展します。内容は見てのお楽しみですが、住宅と庭は切っても切り離せないものですので、未来の暮らしを彩る、当協会ならではの庭園をお届けします。ぜひお立ち寄りください。

図表2 入場チケットの種類・価格(大人料金) ※来場日時予約は2026年9月18日から受付中

券種	購入期間	入場可能期間・回数	料金(税込)
前売チケット	1日券(早割価格)	～2027年3月18日	会期中いつでも1回入場可 4,900円
前売・会期中販売チケット	特別割引券	～会期中	障がい者手帳等をお持ちの方および同伴者1名が購入可能で、会期中いつでも1人1回入場可 2,800円
	通期パス	～会期中	会期中いつでも何度も入場可 28,000円
	夏パス	～2027年8月31日	2027年7月1日～8月31日に何度も入場可 12,000円
会期中販売チケット	1日券(通常価格)	会期中	会期中いつでも1回入場可 5,500円
	夜間券	(2027年3月19日～9月26日)	会期中いつでも17時以降1回入場可 3,500円

「GREEN×EXPO 2027」基本情報

- 名称／2027年国際園芸博覧会(GREEN×EXPO 2027)
- 会期／2027年3月19日～2027年9月26日(192日間)
- 開園時間／09:30～21:30
- 会場／神奈川県横浜市(旧上瀬谷通信施設)
- 参加国・機関数／約70カ国・5機関
- テーマ／幸せを創る明日の風景

■ GREEN×EXPO 2027公式サイト

<https://expo2027yokohama.or.jp/>

■ チケット購入

https://ticket.expo2027yokohama.or.jp/purchase_menu/

■ 交通アクセス

<https://expo2027yokohama.or.jp/access/>



取材協力: GREEN×EXPO協会

n e w s

explain

反社チェックの実務知識

取引をきっかけにクレームや不当な金銭要求をしてくる反社会的勢力（反社）。従業員を標的にしたり企業そのものに被害を生じさせるため、会社を守る上で関係遮断は必要不可欠です。しかし、反社チェックといっても何をどこまでやったらいいのか――。

ここでは、反社チェックの必要性や方法、契約書作成時の留意点、万が一取引先が反社だった場合の対処法など、不動産業者がおさえておきたい基礎知識とノウハウを実務に沿って紹介します。



弁護士

みやかわ

みちこ

宮川 倫子

りん

第一東京弁護士会所属。倫総合法律事務所代表弁護士。不動産・ビル管理、中小企業、宗教法人の法務を中心に一般民事を行う。後見・相続財産管理人・犯罪被害者支援も多数扱っている。



反社会的勢力とは ～反社チェックの必要性～

反社会的勢力とは、暴力、威力と詐欺的手法を駆使して経済的利益を追求する集団または個人をいいますが、実は、明確な定義はありません。「反社会的勢力」とをとらえるに際しては、定義のみではなく、暴力団、暴力団関係企業、総会屋、社会運動標ぼうゴロ、特殊知能暴力集団等といった属性要件に着目するとともに、暴力的な要求行為、法的な責任を超えた不当な要求といった行為要件にも着目することが重要です（「企業が反社会的勢力による被害を防止するための指針」より）。

私が弁護士になった2001（平成13）年当時、企業の暴力団対策・総会屋対策は民事介入暴力対策といって、弁護士の専門分野として取り組むべき重要な分野のうちの一つでした（今でも、弁護士会内では「民暴対策委員会」というのがあります）。弁護士会内でも頻繁に総会屋対策の研修が開催され、「やくざ」と対峙する先輩弁護士の話をも皆真剣に聞いていました。平成3年に成立した暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（暴対法）は徐々に効果が出始め、平成23年には暴力団排除条例の全国施行となりました。この間、一般市民までも抗争に巻き込まれることもありました。が、諸先輩方や警察・その他関係機関の並々ならぬ努力により、暴力団は徐々に解散に追い込まれていきました。

しかし、現在、いわゆる指定暴力団ではなくても、暴力団と同様の威力や詐欺的手法を駆使して経済的利益を追求する集団や個人があることは皆さんご承知のとおりです。いつの時代であっても、彼らとは関わらない、契約しないということが最も効果的な排除手段であり、不動産業界においても、必要不可欠なことがらです。そして、反社会的勢力の排除が企業の信頼性・コンプライアンス上重要であるということは今では常識であるといえます。

実際のチェックの仕方

(1) 契約書作成時の留意点

売買契約書、賃貸借契約書においては反社条項を

盛り込んでおくことが重要です。モデル条項例が警察の外郭団体(公財)暴力団追放運動推進都民センターから公表されており、各社、これを参考にしています。

<https://boutsui-tokyo.com/wp-content/uploads/kakuyaku.pdf>

(2) 実際のチェックの仕方

① 反社チェックの対象取引

現実的には、社内で締結される契約すべてについて、反社チェックを行うことは、経済的利益を生まない業務であるにもかかわらず膨大な作業を要します。そこで、実際のチェックの対象としては、例えば、①取引金額による絞り込み、(例えば、1取引〇〇円以上はチェックする)②取引が反復継続しているか(例えば、〇回以上の取引はチェックする)による絞り込みをしてもよいでしょう。取引金額が低額であっても、継続的に取引する場合はチェックが必要になると思われます。不動産取引において、売買は高額ですし、賃貸借契約は継続契約ですので、売買・賃貸借契約においては必ず反社チェックが必要ということになります。その他の契約については自社で基準を決めておきましょう。

② チェック項目・手法

不動産業者の場合には、下記の大変便利な検索システムがありますのでご利用ください。

(公社)全日本不動産協会の「反社会勢力データベース照会システム」(図表) ※ログインが必要です。

<https://www.zennichi.or.jp/mypage/contract2020/antisocial/>

その他のやり方として、以下が考えられます。

社内データベースの調査、商業登記簿の調査、現場担当者からの聴き取りをします。

また、ネット上の風評調査、新聞社の記事データベースによる調査(取引先名と代表者名で『不祥事』『不正』『違法』『隠ぺい』『違反』『暴力団』『総会屋』…などと検索してみます)も有効です。

詳細調査としては帝国データバンクでの調査や取引先の不動産登記簿調査、現地調査、疑いが生じれば民間の調査機関に依頼して高度な調査をします。

(3) 事後チェックの方法

一般に、事前チェックをして契約を締結した後、その後も契約が続くものであれば、毎年1回程度、状況が変わっていないか再度反社チェックを行います。

(4) 万が一、取引先が反社だった場合の対処法

反社であるとの疑いが生じた場合、都道府県暴力

団追放センターに詳細確認をします。詳細確認の結果、反社の疑い濃厚ということになれば、契約の反社条項に基づいて契約の解消を求めます。

図表 (公社)全日本不動産協会の「反社会勢力データベース照会システム」申請フォーム

<申請者情報記入欄>

担当者名	(必須)	氏名	全日ラビー
担当者電話番号	(必須)	電話番号	000-1234-5678 電話番号形式で入力してください
担当者部署名	(必須)	部署名	全日営業部
照会者状況コード	(必須)	照会状況	契約前照会
契約種別コード	(必須)	契約種別	売買仲介

<照会者情報記入欄> 漢字、フリガナどちらか一方を入力

照会者情報	照会者氏名 (漢字)	不動さん太
	照会者氏名 (カナ)	フドウサンタ

取引の種類が「売買」「売買の仲介・代理」の場合において、照会結果が該当ありとなった顧客に関しては、別人であることが明らかであるケース等を除いて、犯罪収益移転防止法に基づく「疑わしい取引の届出」が必要です。

届出の手続き方法等は、警察庁(JAFIC)のサイトをご確認ください。
<https://www.npa.go.jp/sosikihanzai/jafic/todoke/todotop.htm>

おわりに

社内データベースやチェックツールを利用したの調査、警察への照会等、万全の調査体制で臨んでも、反社会的勢力との取引リスクをゼロにすることは不可能です。万が一の事態はいつか生じ得ることを前提に、反社チェックの実施方法や頻度等について自社でルールを設けておきましょう。

反社とは関わらない
・契約しない
ということが最も効果的な
排除手段です





法律 相談

Vol.126

表明保証



Question

土地の共有持分2分の1を購入しました。売買契約書には、売主が、第三者との間に土地の収益を認める合意はないと表明保証をしたうえ、表明保証に違反していた場合は売買契約を解除することができるかと定められています。

しかし実際には、土地に第三者の賃借権が設定されていました。売買契約を解除することができるのでしょうか。



Answer

売買契約を解除することができます。表明保証および表明保証違反による契約解除を定めた条項の効力が認められるからです。

表明保証

表明保証とは、当事者に関する事項や目的物に関する事項などの書面に明記された事実について、一方当事者（主に売買の売主）が、その事実が存在しかつ正確であることを、相手方（主に売買の買主）に対して保証する条項を指し示す用語です。売買契約に取り入れる場合には、表明保証に違反した場合（事実が存在しないか、あるいは不正確だった場合）には、損害賠償を請求することができる、あるいは契約を解除することができるなどの定めが設けられます。次に紹介する東京地判令和5.3.24-2023WLJPCA03248009では、表明保証違反による契約解除が認められました。

東京地判令和5.3.24

1. 事案の概要

(1) X社は、不動産取引等を営む株式会社である。Yは、K市に居住す

る昭和13年生まれの女性であり、親からの相続によって、土地（本件土地）の持分2分の1（本件持分）を有していた。

(2) X社とYは、令和3年8月11日、本件持分につき、Y売主、X社買主として、売買代金4,150万円で売買契約を締結した（本件契約）。また、X社とYは、本件契約の締結と併せて、同日付けで合意書を作成した（本件合意書）。本件合意書には、「Yは、X社に対し本日現在本物件について、Yおよび被相続人が本件共有者らおよび第三者との間で、本物件の利用に関する事実（収益の独占を認める合意、賃料の授受、無償利用を認める合意の存在、土地賃貸借契約書の存在等）が一切ないことを表明し保証する。万一、Yが上記表明保証に違反した場合、X社は原契約を解除できるものとし、YはX社に受領済みの金員を無利息にてすみやかに全額返還する」と記載されていた（本件表明条項）。

売買代金は、令和3年9月7日までに全額支払われた。

(3) しかるに本件土地には、E

図表 売主の責任

種 類	根 拠	発生原因	責任の内容
債務不履行による損害賠償	民法415条	債務の本旨に従った履行をしないとき、または債務の履行が不能であるとき(債務者の責めに帰することができない事由によるものであるときは、責任はない)	損害賠償請求
契約解除	民法541条・542条	債務の履行がなされないとき	契約解除(債務の不履行が軽微であるときは、契約の解除はできない)
契約不適合	民法562条～564条	引き渡された目的物が種類、品質または数量に関して契約の内容に適合しないものであるとき	①追完請求権 ②代金減額請求権 ③損害賠償請求権 ④解除権
表明保証	民法に定めはない 合意(契約)による	書面に明記された事実について、相手方に表明した保証に違反したとき	合意(契約)による。解除権や損害賠償請求権の定めが設けられる

の所有する建物(本件建物)が存在しており、Eが本件建物を所有するための、本件土地を対象とする土地の賃借権が存在していた。

(4) X社は、令和3年12月3日、Yに対し、本件表明条項に基づき本件契約を解除する旨を通知し(本件解除)、Yに対して、支払済みの売買代金等の返還を求めて、訴えを提起した。

(5) 判決では、X社の支払済みの売買代金等の返還請求が認められた。

2. 裁判所の判断

『本件表明条項は「本物件の利用に関する事実」が一切ないことを表明して保証することを内容とするものであるところ、保証の対象である「本物件の利用に関する事実」の不存在とは、引き続き記載された括弧内で例示された内容(収益の独占を認める合意、賃料の授受、無償利用を認める合意の存在、土地賃貸借契約書の存在等)に加え、本件契約の対象である

本件土地(本件持分)上に本件建物が存在していることと併せ考慮すれば、本件土地についての敷地利用権の不存在を指すものと合理的に理解できる。

そうすると、本件表明条項は、買主であるX社において本件契約の代金を本件土地に敷地利用権が存在しないことを前提として定めたことから、当該前提について売主であるYに表明保証を求め、敷地利用権が存在した場合に解除し得ることを通じて売買契約である本件契約の対価的均衡を維持することを目的とする規定と位置付けられる。

本件において、売主であるYが売買の対象である本件持分の権利関係につき表明保証をすること自体は特段不合理なこととはいえないし、本件表明条項に基づく解除がされても違約金が発生することはなく、既払代金を無利息にて返還することにより本件

契約前の状況に復するのみであること等を考慮すれば、本件表明条項を含む本件合意が一方的に売主であるYの権利を制約し、あるいは負担を課すことを内容とするものとは認められないというべきである』。

まとめ

表明保証は、海外の投資家による日本の不動産の購入が活発になるとともに、日本の不動産取引における契約書の条項としても、利用されるようになってきた条項です。売買契約の当事者が表明保証条項を望む場合には、不動産取引の専門家として、契約書の作成に関する適切なアドバイスをすることができるよう、準備をしておく必要があります。

今回のポイント

- 表明保証は、当事者に関する事項や目的物に関する事項などの書面に明記された事実について、当事者が、相手方に対し、その事実が存在し、かつ正確であることを保証する条項である。
- いずれの法律にも表明保証についての定めはないが、表明保証違反があった場合の損害賠償請求権や解除権などの効果については、不合理な規定でない限り、当事者の合意に効力が認められる。
- 表明保証の条項としては、たとえば、売買契約の対象となる土地に第三者の利用権が設定されていないことを表明し、表明保証に違反している場合には、売買契約を解除することができるなどとの定めが設けられる。

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。



税務相談

Vol.70

店舗・事務所用建物の貸主における 消費税の『3割特例』

Question

私は個人で店舗・事務所用建物の賃貸業をしています。インボイス制度（適格請求書等保存方式）の開始を機に、免税事業者からインボイス（適格請求書）発行事業者として消費税の課税事業者になり、個人事業者で



ある私は令和8年分の消費税まで課税売上に係る消費税額の2割を納付税額とする「2割特例」の適用を受けていました。

令和9年分と令和10年分の消費税については、新たに特例が創設されると聞きましたが、その概要について教えてください。

「3割特例」の概要

～インボイス制度の開始を機に消費税の課税事業者になった個人事業者の場合～



対象者：

基準期間（適用を受ける年の2年前の年）の課税売上高が1,000万円以下であり、かつ適格請求書発行事業者の登録を受けている個人事業者

① 適用される特例の内容



～令和8年分 **2割特例**

＝売上に係る消費税（売上税額）の2割を納める
例）売上税額80万円 → 納める消費税 16万円



令和9年・10年分 **3割特例**

＝売上に係る消費税（売上税額）の3割を納める
例）売上税額80万円 → 納める消費税 24万円

② 3割特例のしくみ 売上に係る消費税（売上税額）が80万円の場合の納める消費税

売上税額から差し引く
特別控除税額

売上税額の7割 = 56万円

納める
消費税

3割 = 24万円



結果：

令和9・10年分は、売上税額（80万円）の7割を特別控除税額として差し引き、
納める消費税（納付税額）は **売上税額の3割（24万円）**

Answer

適格請求書等保存方式の定着をより確実なものとする観点から、事務負担への配慮が必要と考えられる個人事業者については、課税売上に係る消費税額の3割を納付税額とする「3割特例」が設けられています。

1. 適格請求書等保存方式のポイント

消費税の納付税額は、原則、

課税期間（個人事業者は原則、その年の1月1日～12月31日、法人はその事業年度）中の消費税が課税される取引（課税売上高）

に係る消費税額から、事業に係る資産の取得やサービスの提供を受けること（課税仕入れ等）に係る消費税額を控除（仕入税額控除）して計算します（以下、この課税方式を「原則課税」という）。この消費税の仕入税額控除は、事業者による適格請求書等の保存が仕入税額控除の要件となります。住宅用建物の賃借は消費税非課税ですが、店舗・事務所用建物の賃借には消費税がかかります。したがって、店舗・事務所用建物を賃借する借主が、支払家賃に係る消費税について仕入税額控除を行うためには、適格請求書の保存が必要になります。

一方、借主に対して適格請求書を交付できるのは、「適格請求書発行事業者」に限られます。店舗・事務所用建物の貸主が適格請求書発行事業者となるためには、税務署長に申請して登録を受ける必要があります。免税事業者（注1）が適格請求書発行事業者の登録を受けると、登録日以後、消費税の課税事業者として申告・納税義務を負うこととなります。

（注1）基準期間（個人事業者の場合はその年の前々年、事業年度が1年の法人の場合はその事業年度の前々事業年度）における課税売上高が1,000万円以下であることにより、消費税の納税義務が免除されている事業者をいいます。

2. 3割特例のしくみ

3割特例とは、令和9年分および令和10年分の課税期間において、適格請求書発行事業者である個人事業者（法人は対象外）が、適格請求書発行事業者の登

録を受けたこと等により事業者免税点制度の適用を受けられず課税事業者となっている場合において、その課税事業者の消費税の計算上、課税売上げに係る消費税額（以下「売上税額」という）から控除する仕入税額控除の金額を、特別控除税額（原則、売上税額の7割相当額）とすることができるとする制度です。この特例の適用を受けることにより、結果として消費税の納付税額を売上税額の3割相当額とすることができ

3. 3割特例の適用が受けられない場合

3割特例は、個人の免税事業者が適格請求書発行事業者となることにより課税事業者に該当することになる場合を想定して設けられた特例です。したがって、上記2の3割特例を適用できる期間であっても、基準期間における課税売上高が1,000万円を超える場合や、特定期間（個人事業者の場合は前年1月1日～6月30日）における課税売上高等により課税事業者となる場合など、適格請求書発行事業者の登録の有無にかかわらず課税事業者に該当する課税期間は、その適用を受けることはできません。

また、3割特例は消費税申告の経験のない免税事業者が課税事業者になることを考慮し、申告事務負担の軽減のために設けられた税制です。したがって、調整対象固定資産（注2）や高額特定資産（注3）を取得等して仕入税額控除を行った事業者など、適格請

求書発行事業者の登録と関係なく課税事業者となる場合や、課税期間を1カ月または3カ月に短縮する特例の適用を受ける事業者などについては、消費税申告の事務能力が備わっていると考えられることから、3割特例の対象とはなりません。

（注2）一の取引の単位につき税抜価額が100万円以上の棚卸資産以外の資産（建物、構築物、機械装置、船舶、航空機、車両運搬具、工具器具備品など）のことです。

（注3）棚卸資産または調整対象固定資産で、一の取引の単位に係る税抜価額が1,000万円以上のもののことです。

4. 3割特例の適用を受ける手続き

3割特例の適用に当たって事前の届出は必要なく、消費税の確定申告書に適用を受ける旨を記載することで適用できます。なお、3割特例と簡易課税制度（注4）は同一の課税期間について併用することができないため、簡易課税制度の適用関係や届出状況を確認したうえで、課税期間ごとにいずれが有利かを検討する必要があります。

（注4）簡易課税制度選択届出書を提出した課税事業者が、基準期間の課税売上高が5,000万円以下である場合に、売上に係る消費税額に一定のみなし仕入率（不動産業は40%）を掛けて算出した金額を仕入れに係る消費税額として控除し、納付税額を計算する課税方法です。

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.94

「作業代行」から「経営コンサルタント」へ。 管理会社の新たな存在意義と 資産価値の守り方



Q

uestion

自主管理を続ける不動産オーナー様に管理委託を提案しても、毎月のコスト増を理由に断られがちです。物件の価値を維持するためには、良質な管理が必要と思われますが、どのように提案すべきでしょうか。

A

answer

「目先のコスト」から「将来の物件価値と評価」へ視点を変えてもらいましょう。物件の資産価値を左右する3つの条件と、私たち管理会社が果たすべき役割を解説します。

時代とともに変化する オーナーのニーズに寄り添う

賃貸管理ビジネスにおいて、これからの時代に最も求められる役割の一つが、オーナーが保有する物件の「資産価値の維持・向上」です。昨今は物価や建築費の上昇、人口減少など、不動産を取り巻く環境が変化しています。そうした背景から、不動産の一部を戦略的に売却し、流動性の高い金融資産へ組み替えることで、資産ポートフォリオを最適化しようとするオーナーが増加しています。代々受け継いできた大切な不動産であっても、時代に合わせて柔軟に形を変えていくことが求められる時代です。私たち不動産会社は、ただ物件を管理するだけでなく、こうしたオーナーの「出口戦略」

や「柔軟な資産運用」のニーズに寄り添う賃貸経営コンサルタントになればなりません。

資産価値を決めるのは 「金融機関の融資姿勢」

不動産は他の金融商品と比べ「流動性が低い」特性があります。いざというときに「売りたい金額で、買い手がスムーズに買ってくれるか」が資産価値を測る大きなバロメーターとなります。

ここで極めて重要になるのが、「金融機関からの評価と融資」です。投資用不動産を現金一括で購入するケースはまれであり、買い手が金融機関から融資を受けて購入するケースが大半です。いくら買い手が熱望しても、金

自主管理オーナーへ 「価値の維持」を提供しよう

これまで述べた「収益性」「健全性」「安全性」の3つを長期にわたってクリアし続けることは、オーナー自身が単独で行うには、時間的にも専門知識の面でも限界があります。

自主管理オーナーの多くは、「日々のクレーム対応や家賃集金」はこなせていても、修繕履歴や顧客対応履歴をデータとして整理し、将来を見据えた管理を行うことまでは手が回っていません。「フタを開けてみないと実態がわからないパンドラの箱」の状態では、いざ売却や相続となったときに物件の本当の価値を証明できないというリスクを抱えています。

だからこそ、私たち管理会社がその存在意義を示すのです。単なる「作業の代行業者」として日常業務をこなすだけでなく、資産価値向上という同じゴールに向かって伴走する「経営コンサルタント」にならなければなりません。

時代が転換点を迎えている今、自主管理を続けるオーナーに対しても、私たちが提供できる「資産価値の維持・向上」という大きなメリットをどんどん発信し、提案していきましょう。今まで以上に質を高めたプロフェッショナルな管理体制を提供し続けることこそが、オーナーの未来を守り、自社の管理ビジネスを強固に成長させる最大の鍵となるはずです。

融機関が担保として高く評価し、融資の承認を下さなければ売買は成立しません。

近い将来に売却や相続がないとしても、「金融機関に高く評価してもらえる物件(＝融資が付きやすい物件)」に仕立てておくことが不可欠です。

①収益性・成長性

(稼ぐ力を継続する提案)

安定した賃料収益を生む物件でなければ金融機関の評価は伸びません。どれほど外観が立派でも、空室が目立てば「収益力がない」と見なされます。ここで問われるのは、市場のニーズを的確に把握し「入居者に選ばれる部屋づくり」を提案する力です。例えば「高速無料インターネット」や「セキュリティ」などの人気設備投資も、やみくもに行うのではなく、立地やターゲット層から逆算した費用対効果を示す必要があります。

そのリアルなニーズを知っているのは、賃貸仲介の最前線である営業スタッフです。現場の生の声を取り入れた収益力向上の提案は、プロだからこそできることです。コスト削減を理由に自主管理を行うオーナーは、最新情報から孤立しがちです。私たちから積極的にアプローチし、プロのノウハウの収益的メリットを伝える必要があります。

②健全性(対応履歴の蓄積)

物件の「履歴書」とも言える修繕や管理の履歴(トラックレコード)の蓄積は、まさに管理会社の腕の見せ所です。築古物件であっても「いつ、どこを適切に修繕し、結果としていくらの

賃料を維持・向上できているか」という履歴がデータに残っていれば、金融機関は「計画的に維持管理されており、突発的な修繕リスクが低い」と判断し、融資を実行しやすくなります。買い手としても安心して高値で購入できるのです。

また、建物の面だけでなく、過去の「入居者との対応履歴やトラブルの有無」といったソフト面の情報也非常に重要です。日頃からこれらの情報をきっちりとデータ化して蓄積し、属人化させない仕組みを作ること。そして物件の透明性を高めることこそが、管理会社の提供する「目に見えない大きな価値」となるのです。

③安全性

(適法性と入居者属性の維持)

物件の安全性やコンプライアンスの維持も私たちの重要な責務です。違法建築でないことは大前提ですが、「どのような人が入居しているのか」という入居者属性も厳しく問われます。

空室を早く埋めたいと焦るあまり入居審査を甘くすると、家賃滞納や入居者間トラブルを頻発させる悪質な入居者を招くリスクが高まります。普通賃貸借契約では入居者の権利が強く守られており、一度入居させてしまうと退去してもらうのは困難です。たった1人の存在が他の優良な入居者の退去を招く原因にもなります。厳格な入居審査を行い、優良な入居者属性を維持し続けることが物件の安全性を担保し、オーナーの資産を守ることにつながるのです。

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多数の資格を保有。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

～借地借家法(借地)～

本試験において、借地借家法からは、毎年、借地と借家それぞれにつき1問ずつ出題されています。今回は、借地について過去3年間の本試験で出題されていない論点を紹介しようと思います。過去3年間出題されていない論点は、今年の本試験で出題される可能性が高いと考えられるからです。

① 借地権の譲渡・転貸

(1) 借地権が地上権の場合

地上権を有する借地権者は、自由に譲渡・賃貸ができます。

(2) 借地権が賃借権の場合

賃借権を有する借地権者は、譲渡・転貸につき、土地の所有者の承諾が必要であり、無断譲渡・転貸は、賃貸借契約の解除事由となります。

しかし、賃貸人が承諾しない場合には、次のような救済策が用意されています。

①借地権者が借地上の建物を第三者に譲渡しようとする場合	<裁判所の代諾許可> 賃貸人にとって不利となるおそれがないのに承諾しないときは、裁判所は賃貸人の承諾に代わる許可を与えることができる
②第三者が借地上の建物を取得した場合	<建物買取請求権> 建物の譲受人は賃貸人に対し、時価で当該建物を買収するよう請求することができる
③第三者が借地上の建物を競売で取得した場合	上記<裁判所の代諾許可><建物買取請求権>のいずれも認められる

<ポイント>

①は、これから建物を譲渡しようとする場合であるのに対し、②は、すでに譲渡してしまった場合です。③は、すでに譲渡された場合ですが、その手段が競売という特殊な方法によるケースです。この3つの状況の違いを押さえるのがポイント。

② 借地権と裁判所

(1) 借地条件変更の裁判

法令による土地利用の規制の変更、付近の土地の利用状況の変化その他の事情の変更により、現に借地権を設定するとすれば、その借地条件と異なる建物所有を目的とするのが相当である場合は、借地条件変更につき当事者間に協議が調わないときは、裁判所は当事者の申立てにより、借地条件を変更することができます。

(2) 増改築についての許可

無断増改築禁止特約がある場合、土地の通常の利用上相当とすべき増改築につき、当事者間に協議が調わないときは、裁判所は借地権者の申立てにより、土地所有者または賃貸人の承諾に代わる許可を与えることができます。

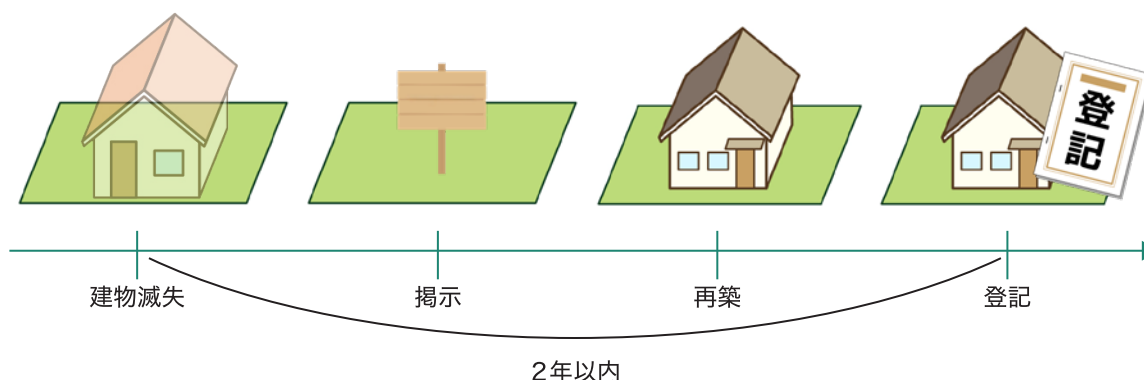
(3) 借地契約更新後の建物再築の許可

更新後、残存期間を超える建物の築造について、やむを得ない事情があるのに、承諾を得られないとき、借地権者の申立てにより、裁判所は、承諾に代わる許可を与えることができます。

③ 借地権の対抗力

次の場合、借地権者は新たな土地の所有者等の第三者に対して、自己の借地権を対抗することができます。

- ① 地上権または土地の賃借権の登記があるとき
- ② 借地上の建物に登記があるとき(ただし、借地権者本人名義の登記に限る)
- ③ 建物が滅失した場合、借地権者が、これまで建っていた建物を特定するために必要な事項等一定の掲示を、土地の見やすい場所にしたときには、建物滅失の日から2年間に限り、借地権の対抗力が持続する



<補足>

③の対抗力は、建物滅失以前に、建物の登記がされていることが条件。また、建物滅失後2年以内に建物を再築して登記まで済ませないと、掲示によって認められた対抗力はさかのぼって失われます。

問題を解いてみよう！

Q1 Bは、A所有地を賃借し、木造家屋を所有して居住している。Bが家屋をCに譲渡してもAに不利となるおそれがないときは、Cは、Bから家屋を譲り受ける契約をした後、裁判所に対し、土地賃借権の譲渡についてのAの承諾に代わる許可を申し立てることができる。(H9・問11)

Q2 借地権者が登記ある建物を火災で滅失したとしても、建物が滅失した日から2年以内に新たな建物を築造すれば、2年を経過した後においても、これをもって借地権を第三者に対抗することができる。(R2・問11)

こう考えよう！ 解答と解説

Answer 1



【解説】

承諾に代わる許可は、これから家屋を譲渡しようとするときに、譲渡人Bから申し立てなければなりません。譲渡契約後に譲受人から申し立てるではありません。

Answer 2



【解説】

滅失から2年経過した後も対抗力を維持するためには、建物を特定するために必要な事項等を土地に掲示する必要がありますし、2年以内に建物を再築した上でその登記をする必要もあります。

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。

進む！業界のIT化 Vol.50

説得ではなく実力行使—— テック企業が不動産業界を"乗っ取る"時代 「ソフトを売る」から「会社ごと買う」へ

不動産DXは長らく「業務効率化ツールの導入」として語られてきました。しかし、世界で起きているのは、もっと荒っぽい話です。テック企業はもはや、変化の遅い業界を説得することをやめ始めています。会社、物件、そして人材を、丸ごと買いにきているのです。今回は、欧米のテック企業が不動産業界を変えつつある大胆な手法を紹介し、日本への影響を考えてみます。

欧米企業で進む、発想の転換

不動産に限らず、古い業界に新しいシステムを導入してもらうのは、骨の折れる仕事です。経営者を説得し、予算を確保してもらい、現場の反発を抑え、長年使ってきた業務の流れを組み替える——。この一連のプロセスに、テック企業は膨大な営業コストと時間を費やしてきました。

そこで一部の企業は発想を変えました。「動かない会社を変えるより、自分たちが会社そのものを手に入れた方が早い」。あるファンド経営者は、米国のスタートアップについて「消費者から強く支持されるサービスは、既存の業界規範と衝突してでも巨大化していく」と指摘します。説得ではなく、実力行使。欧米で進む変化は、この一言に集約できます。そのやり方は3つに大別できそうです。

3つの「実力行使」 —会社を買う、物件を買う、人を買う—

第一は「会社を買う」やり方で

す。英国の不動産AI企業Dwellyは約280億円という大型の資金調達を行い、小規模な賃貸仲介・管理会社を相次いで買収しています。買収後は契約や家賃回収、修繕対応を自社の共通システムに載せ替え、AIで業務を作り直します。ソフトを外販するのではなく、経営権を取得して自分たちの手で改革するのです。

ここで注目すべきは、彼らが何を買っているかです。彼らが欲しいのは会社ではなく、大家との管理契約、入居者との接点、地域で積み上げた営業網、そして長年蓄積された物件データです。

不動産管理会社の本当の資産はここにある、と彼らは見えています。

第二は「物件を買う」やり方です。米国のiBuyerと呼ばれる企業群は、査定システムを仲介会社に売るのではなく、自らのバランスシートで住宅を買い取り、再販する当事者になりました。こちらに関しては、住宅市況の変動で大きな損失を出して撤退した大手もあり、単純な成功物語とは言えま

せん。

しかし重要なのは成否ではなく、テック企業が取引を外から支援する存在ではなく、取引主体そのものになったという構造変化です。仲介という仕組みを効率化するのではなく、仲介を破壊してしまおうとした点に注目しました。

第三は「人を買う」やり方です。米コンパスは自社開発の営業支援ツールと好待遇を武器に、他社の有力エージェントを大量に引き寄せて成長しました。仲介業では、顧客と営業ネットワークを持つ人材こそが企業価値の中核です。つまり会社を買収しなくても、人を動かせば事実上マーケットシェアを買えるということです。人材を抜かれた既存会社は、看板だけを残して中身が空洞化していきます。

会社を買う、物件を買う、人を買う。手段は異なりますが、共通するのは、動かない既存事業者を説得するのではなく、経営権・資産・人材を直接取りに行くという姿勢です。

第四の武器は 「情報を無料にすること」

もう1つ、買取とは違う形の圧力があります。米Zillowは住宅の推定価格を無料で公開し、業者しか持っていなかった相場観を消費者の手に渡しました。情報の非対称性で成り立っていた商売は、情報が開放された瞬間に価値の根拠を失います。

日本でも、物件情報の囲い込みは長年、議論されてきました。「日本にもZillowが来れば終わり」という単純な話ではありませんが、囲い込んだ情報の上に座る事業モデルが恒久的に安泰だと考える根拠も、また乏しいと言えるのかもしれません。

もっとも、これらのモデルがそのまま日本に持ち込まれるとは限りません。宅建業法の枠組み、媒介制度、報酬体系は米英と大きく異なります。エージェントが個人事業主として独立している米国と違い、日本の営業担当者は雇用された会社員であり、人材の流動性は限定的です。住宅が投資資産として流通する米国に対し、日本の住宅は消費財に近く、データへのアクセスも制度も違います。海外の再編劇が日本で再現されなかったのには、それなりの構造的な理由があるのです。

ロールアップなら 日本の方が向いている

ただし、1つだけ例外があります。「会社を買う」やり方です。日本の不動産業界は小規模事業者が多く、市場も地域ごとに細分化されています。しかも経営者の高齢化と後継者不足は、すでに業界全体の構造問題です。

子が継がず、社内にも後継候補がない。廃業すれば管理契約や顧客基盤は散逸してしまう。そう考えれば、会社の売却は経営者にとって、事業と従業員、取引先を守る合理的な出口になり得ます。

買取する側から見れば、これから大量の「売り物」が市場に出てくるといえるのです。

働き手の問題もあります。家賃督促、入居者対応、修繕手配といった賃貸管理は、今なお労働集約的です。しかし生産年齢人口が減る日本では、人を増やして業務を回す前提そのものが崩れつつあります。

人が採れないなら、システムやAIに置き換えるしかありません。ロールアップは、買取した複数の会社に共通システムを導入し、業務を一気に標準化・効率化する手法でもあります。

人手不足が深刻な市場ほど、その効果は大きくなります。特に賃貸管理会社は相性が高い。管理戸数

1,000戸、2,000戸、5,000戸……そこには毎月の管理収入だけでなく、大家との長期的な関係、地域のオーナーネットワーク、物件・入居者・修繕履歴といったデータが蓄積されています。

これらはAIや業務システムを組み合わせることで、収益性を大きく高められる「眠った資産」です。

資金面でも、日本の金利は国際的にはなお低く、円安によって海外投資家から見た日本企業の価格も相対的に安く映ります。

つまり話は、「DXに遅れた会社が競争に負ける」だけではありません。後継者がいない、人が採れない、そして、外から見れば割安である。この3つが重なる日本の不動産会社は、DXを進めた企業や投資家にとって、格好の買取対象になる可能性があります。

数年以内には、こうした会社を束ねてAIで収益性を高める「不動産ロールアップ企業」が、日本でも本格的に現れてくる気がします。



TORUS

株式会社トラス 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年に株式会社トラス設立。登記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を基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。



金利の引上げ要請がもたらされたときは、 角を立てないように謝絶すること を目指すのが得策です

金利の上昇速度がとても速い動向が認められます。それゆえに、不動産事業者各位に対しても、地方銀行などから「お取引中の融資についてご相談がある」などの口上で、金利引上げ交渉の機会を得ようとする動きが見られるかもしれません。前回触れた他行への借換えを選択せず、角を立てないように謝絶するための着眼点を紹介します。

地方銀行員の実務

地方銀行などの融資取引は、相手先・取引先の数と共に膨大で、たとえ担当者であっても、それらを全て記憶している行員はいません。したがって実務上では、さまざまな目的に沿ってその都度コンピューターに登録された情報を参照した後に、顧客に接します。

例えば、朝、勤務している支店などに行くと、本部などから「その日やるべきこと」の電子メールが配信されていたり、より具体的な指示書がプリンターから打ち出されたりしています。中身は定期預金の満期日、手形貸付の期日などが代表的で「漏れなく対応せよ」という意図です。

融資金利収入は 3つの数値から算出

今回のテーマは融資ですので、融資について触れます。銀行目録では、預金は「商品の仕入れ」に当たり、融資は「仕入れた商品の販売」に当たります。その融資から得られる収益は2種に大別され、おのおのに構成要素があります〔図表1〕。

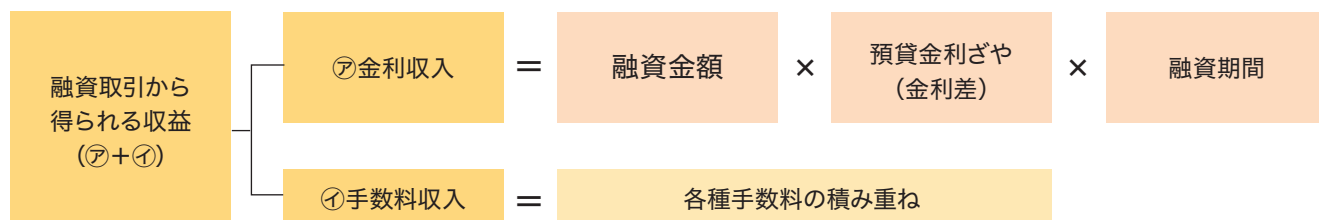
昨今の金利上昇は、上段の「預貸金利ざや（金利差）」の箇所に関係します。その一方で、銀行側が受け取る収入は、「融資金額」や期日までの「融資期間」を掛け合わせた値（積）で算出されます。

当然ながら、銀行側もこの数式を理解・意識しています。先に挙げた電子メールの中身にも、これらの明細が書かれていますので、

金利を引き上げる交渉先についても、引上げ効果が大きい先を優先しようとする意向が働きます。つまり、金額が大きく期日までの期間が長いものを「何とかして引き上げよう」と優先抽出するわけです。今のところ銀行側からの動きがなく、ほっとしている不動産事業者各位もいらっしゃるかもしれませんが、一定の金額と期日までの期間を残している場合には、何らかの動きがあることを想定しておいてください。

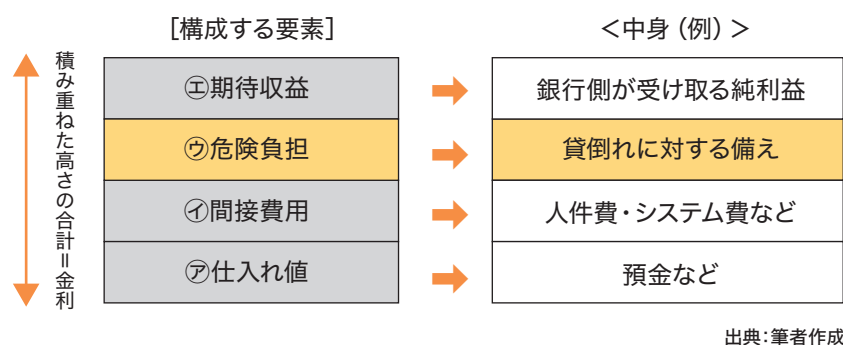
銀行の引上げ効果は受取利息の増額であり、利用者側の支払い負担増とイコールです。よって当然に、喜んで受け入れることはできないことでしょう。それゆえに、できるだけ角の立たない材料をもって金利引き上げを拒絶することが得策です。

図表1 融資取引を構成する要素〔イメージ〕



出典：筆者作成

図表2 融資金利を構成する要素(理屈)



貸出金利の構成要素からの反証

最も有効な手段は、財務内容の健全化や安定性を訴えることでしょう。理屈上では、融資金利を構成する要素は4種で、これらの合算値となります[図表2]。

このうち㊧の危険負担は、倒産などの確率です。倒産に至る確率が高い、すなわち銀行側から見て危険に映る先ほど金利を高くしているのはこのためです。

よって危険率が低下していれば、㊧の金利負担が低くなり、図表2での高さも低くなるはずです。金利水準の上昇は㊩の高さが高くなることですので、「㊩は高くなっただろうが、㊧は低くなっているため、合わせれば全体金利の引上げは要らないはずだ」という理屈が成り立つわけです。

銀行の信用度合は、一般に「信用格付け(または債務者格付けなど)」と呼ばれる危険区分に応じた区分けに沿って判定されます。㊦数値からの定量部分、㊧社

長の能力など定性部分、を合算して点数化され、そのうち㊧の割合が多くを占めます。実際の分析は、決算書の財務諸表数値を入力してソフトウェアが判断します。それ自体は、どこの銀行でも支援機関でも大きな差はありません。

したがって、決算書ができた段階で商工会議所や商工会などで、入力・診断してもらい、財務内容良化と判断された際には、この反証材料が利用できます。税理士に納税業務を委託している場合には、その税理士自身がこうした業務を行える場合もあります。

手数料などによる痛み分けも

別の視点では、手数料などを「お土産」にして持ち帰らせることも一案となります。銀行はマイナス金利時代に金利を受け取れずに苦勞したため、金利水準に左右されない手数料収入の増収を模索しました。融資についても例外ではなく、さまざまな手数料を新設し、価格体系も引き上げ続けてきました。

その典型的な商品に、融資事務を一括して引き受けるシンジケートローンや、収益物件からの返済財源以上の返済を求めないノンリコースローンがあります。手数料収入が増やせるこれらの推進目標が課されている銀行も多いため、高額収益物件の取得時等にこれらを利用することを匂わせ、それと引き換えに取引中の融資の金利引き上げを謝絶する方法も一案となるでしょう。



author

オペレーショナルデザイン(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・中小企業研究所主席研究員等を経て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8月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	エイトリアルエステート 株式会社
	札幌市	有限会社 大元工務店
	札幌市	株式会社 澤森
	札幌市	スズカインベストメント 株式会社
	伊達市	MONO不動産 合同会社
	札幌市	株式会社 リーガライトエステート
青森県	北津軽郡	株式会社 千葉住建
宮城県	仙台市	株式会社 キートス・アソシエイツ
	仙台市	株式会社 東恵不動産
	仙台市	合同会社 福真不動産
山形県	山形市	株式会社 EYE TOWN
福島県	いわき市	株式会社 WIT
	郡山市	オネット不動産 株式会社
茨城県	神栖市	株式会社 ルームランド
群馬県	邑楽郡	将伸工業 株式会社
埼玉県	所沢市	株式会社 愛染カンパニー
	入間市	合同会社 ガブリエル
	春日部市	株式会社 kuma
	本庄市	クラシア不動産 株式会社
	さいたま市	株式会社 クラフティ
	所沢市	株式会社 クローイング
	入間郡	株式会社 興施
	草加市	株式会社 誠真商事
	戸田市	株式会社 フォレスト・ライフ
	朝霞市	株式会社 フロイデクリエイト
	久喜市	株式会社 ゆのき
	さいたま市	よしま不動産 株式会社
千葉県	千葉市	イオンCREソリューションズ 株式会社
	習志野市	NODエステート 合同会社
	柏市	合同会社 M. Kホーム
	千葉市	株式会社 服部組
	松戸市	合同会社 明幸エステート
	八千代市	株式会社 優先席
	松戸市	株式会社 Lianest
	千葉市	株式会社 LAUREN NELSON
	中央区	株式会社 ARC ESTATE
	千代田区	株式会社 アーモンドキャピタル
東京都	台東区	株式会社 RH
	中野区	RPD 株式会社
	港区	アクティブ 株式会社
	港区	株式会社 旭アセットマネジメント
	渋谷区	アーニモ・アセット・コンサルティング 株式会社
	調布市	株式会社 アルエス
	千代田区	EYトラジジャー・アンド・コンサルティング 株式会社
	渋谷区	IGNIX 株式会社
	豊島区	株式会社 池袋ミライエステート
	豊島区	株式会社 イレブンファクトリー
	千代田区	インテクション 株式会社
	練馬区	株式会社 ウチダホーム
	江戸川区	株式会社 ウッズプラス
	葛飾区	株式会社 うらら不動産
	足立区	有限会社 栄信施工
	世田谷区	合同会社 永和エステート
	渋谷区	株式会社 FH企画
	中央区	株式会社 FMプロパティ
	中央区	有限会社 エムアール管理事務所
	豊島区	エレバデベロップメント 株式会社
	羽村市	株式会社 ODホーム
	文京区	Carnegie 株式会社
	墨田区	合同会社 green property
	葛飾区	株式会社 GRACE
	千代田区	Growth Bridge 株式会社
	葛飾区	株式会社 KMK
	港区	SKRA 株式会社
	墨田区	株式会社 サブミット
	千代田区	株式会社 SUM
	渋谷区	GEONAUT 株式会社
	江東区	城久 株式会社
	豊島区	株式会社 承信

都道府県	市区町村	商号名称
神奈川県	練馬区	株式会社 正力
	荒川区	株式会社 Symphony
	新宿区	Skrrs 株式会社
	板橋区	株式会社 スターランド
	台東区	株式会社 スティブルホーム
	豊島区	株式会社 Stella Technologies
	新宿区	株式会社 スマート修繕
	江東区	株式会社 セオリー
	新宿区	Seraph Realty 株式会社
	港区	有限会社 セント・オルバス
	江東区	高山フォーラム 株式会社
	清瀬市	株式会社 TakuShin
	新宿区	株式会社 たすく
	千代田区	だるまアセット 株式会社
	中央区	株式会社 T2 Capital
	中央区	東昇 株式会社
	台東区	東和 株式会社
	千代田	株式会社 TomOgawa
	足立区	合同会社 トライアンプ
	中央区	株式会社 DON
	千代田区	日本店舗スペース 合同会社
	中央区	人形町不動産 株式会社
	港区	株式会社 Nexis Estate
	練馬区	博広軒 株式会社
	中野区	合同会社 HAKUYA
	港区	PHD 株式会社
	渋谷区	株式会社 B.N
	渋谷区	株式会社 B4A
	港区	有限会社 藤原興産
	新宿区	株式会社 不動産管理
	渋谷区	ブロードマインド 株式会社
	文京区	Frontier Estates Japan 株式会社
	渋谷区	株式会社 Both Profit
	品川区	マツコウ商事 株式会社
	練馬区	合同会社 横一
	千代田区	雷電 株式会社
	新宿区	合同会社 リーガル・デザイン
	目黒区	株式会社 リノベ研究所
	台東区	リベルタ・インベストメント・パートナーズ 株式会社
	渋谷区	ルクシア 株式会社
	渋谷区	ワットオフィス 株式会社
神奈川県	横浜市	株式会社 アセプロ
	川崎市	エーエステート 株式会社
	横浜市	株式会社 AT JAPAN
	横浜市	株式会社 エスエス
	弘明	株式会社
	横浜市	株式会社 サントリーニ
	横浜市	株式会社 スピリットホーム
	藤沢市	株式会社 大陸商事
	横浜市	株式会社 ネクスランド
	川崎市	ハマテック 株式会社
新潟県	伊勢原市	株式会社 ブリッジポイントサービス
	横浜市	海山不動産 株式会社
	新潟市	メイワグループ株式会社
山梨県	甲府市	株式会社 グリッドホーム
	羽島郡	株式会社 岐阜なから不動産
岐阜県	岐阜市	株式会社 雛屋建設社
	可児市	ビレッジホーム
静岡県	浜松市	あかほり不動産オフィス
	沼津市	株式会社 榎本不動産
	静岡市	株式会社 駿河府中不動産
	浜松市	株式会社 プラス・ルーム
	静岡市	マインエステート 株式会社
愛知県	名古屋	ARC IN TRUST 株式会社
	東海市	株式会社 MSS
	名古屋	株式会社 キハ不動産
	名古屋	株式会社 TELMA
	名古屋	友信 株式会社
愛知県	名古屋	名良不動産 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
滋賀県	名古屋市	株式会社 リニアCLUB
	名古屋市	株式会社 Room Solution
	草津市	株式会社 ビッグアイランド
京都府	京都市	F&Partnersコンサルティングオフィス 株式会社
	宇治市	株式会社 Jin Home Style Kyoto
	京都市	CERES INVESTMENT 株式会社
	宇治市	株式会社 DAIEN
	久世郡	株式会社 TMエステート
	京都市	株式会社 豆六
大阪府	大阪市	R&S
	枚方市	株式会社 AVANCE
	大阪市	株式会社 イナエステート
	大阪市	株式会社 WIHOME
	大阪市	株式会社 キーアクシス
	大阪市	株式会社 コウダイ不動産
	枚方市	有限会社 コダマ建設
	大阪市	財富 株式会社
	大阪市	株式会社 三江S. P. C
	守口市	株式会社 匠TEC
	大阪市	株式会社 ジョブインジェクション
	吹田市	TKパートナー 株式会社
	河内長野市	株式会社 TENZEN
	大阪市	東川 株式会社
	大阪市	ナチュラルリビング 株式会社
	大阪市	株式会社 バルティエーレ
	大阪市	株式会社 Bloom Real Estate
	和泉市	増谷建設
	大阪市	株式会社 ラルゴキャピタル
	大阪市	株式会社 リノ不動産
兵庫県	大阪市	龍魚 株式会社
	大阪市	株式会社 リンクエステート販売
	大阪市	株式会社 Lux Estate
	枚方市	株式会社 ワンライフ
	神戸市	株式会社 池田総合設備
	伊丹市	株式会社 エネックス
	姫路市	オフィスイノウエ
	神戸市	CULTURA 株式会社
	神戸市	株式会社 シェルバ
	姫路市	住空間建築設計 株式会社
奈良県	神戸市	株式会社 SOTTO
	奈良市	株式会社 山洋不動産
岡山県	吉野郡	合同会社 東山住まい所
	岡山市	株式会社 ベルジャパン
広島県	広島市	株式会社 コウハク不動産
	広島市	株式会社 Bulk Estate
徳島県	福山市	株式会社 レイズエム
	徳島市	S&S LIVING
香川県	板野郡	東部地所
	徳島市	未来開発株式会社
愛媛県	高松市	株式会社238エステート
	松山市	株式会社 翔月
福岡県	松山市	株式会社White Label Works
	福岡市	株式会社 I. S. M. アーキテクチャ
	福岡市	エスジービジョン 合同会社
	大川市	合同会社 takeya
	福岡市	株式会社 HIGH END
長崎県	北九州市	やまなみライフアセット 株式会社
	対馬市	アジア港運株式会社
	北松浦郡	テラモス不動産 株式会社
	松浦市	ドリーム不動産 株式会社
	佐世保市	無限不動産 株式会社
熊本県	熊本市	株式会社 KAKUSHIN
	熊本市	株式会社 Sunflower
大分県	大分市	株式会社航不動産
沖縄県	沖縄市	株式会社 サンレストプランニング
	中頭郡	株式会社 シナジープラス
	宜野湾市	シンジホーム 株式会社
沖縄県	うるま市	合同会社 Sen

8月末正会員：38,606 従たる事務所：4,407



さあ、はじめよう!

information

ラビーの開業・入会サポート～経営編②～

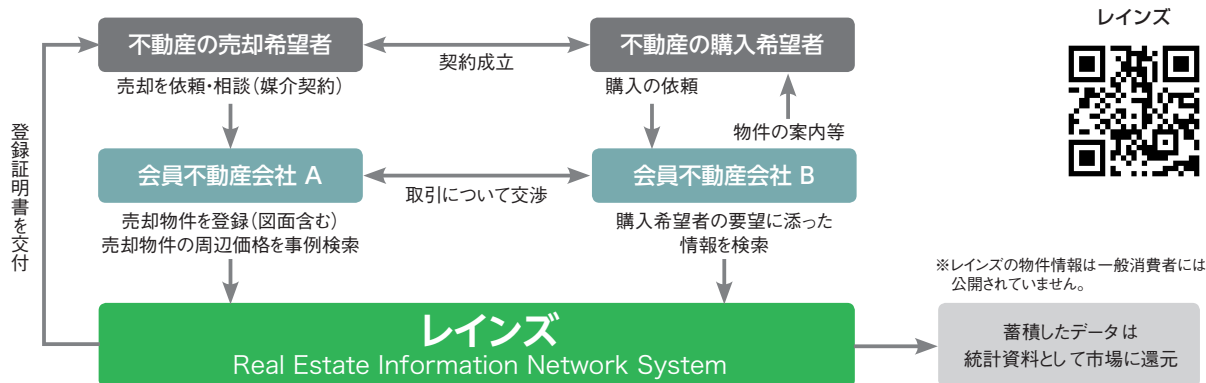
開業したはいいいけれど、なかなか業績が上がらない。今さら人には聞けないし……。そんな皆さまのお悩みを、全日本不動産協会のマスコットキャラクター・ラビーが解決します。



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.nishinihon-reins.or.jp/>

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





第62回

全国不動産会議 福井県大会

令和8年11月12日(木)

大会・交流会 / フェニックス・プラザ

基調講演

講 師 福井県立恐竜博物館館長
谷川 由美子 氏

プログラム

12:20 受付開始

13:30 開会式・基調講演・
パネルディスカッション・閉会式

18:00 交流会

福井発、観光×都市の可能性
北陸新幹線がつなぐ、
魅力ある食と恐竜のまちづくり

【大 会】主催／公益社団法人 全日本不動産協会 協賛／公益社団法人 不動産保証協会、一般社団法人 全国不動産協会 後援／国土交通省・福井県・福井市
【交流会】主催／一般社団法人 全国不動産協会 協賛／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

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
- ・人間ドック助成金

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10月号
令和8年10月15日発行

information

i 協会からのお知らせ

住宅金融支援機構からのお知らせ

平成18年度以前に
旧公庫に借入れのお申込みをされたお客さまへ

平成18年度以前に旧住宅金融公庫に借入れの申込みをし、融資を受けて建設した賃貸住宅につきましては、融資金のご返済期間中、入居者と締結する賃貸借契約の内容に関し、次の1から4までの制限事項が金銭消費貸借契約で定められています。

お客さまにおかれましては、引き続き入居者との賃貸借契約に係る制限事項を遵守いただきますようお願いいたします。

入居者との賃貸借契約に係る制限事項の概要

- 1 家賃は毎月その月分または翌月分の支払いであること
- 2 敷金(退去時に返還される保証金を含みます。)を家賃の3か月分(中高層ビル融資、レントハウスローンの場合は6か月分(近畿圏の一部地域は9か月分))を超えて受領しないこと
- 3 礼金、権利金、謝金、更新料(更新事務手数料は除きます。)などの金品を受領しないこと
- 4 その他、入居者にとって不当な負担となることを賃貸の条件としないこと

制限事項の詳細内容は、住宅金融支援機構のホームページ
(<https://www.jhf.go.jp/loan/hensai/chintai/keiyaku.html>)
をご確認ください。



【照会先】 住宅金融支援機構 まちづくり融資部 事業債権管理グループ
電話番号: 03-5800-8150 営業時間: 月~金曜日 9時~17時(祝日、年末年始は休業)



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疑問から、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
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関しても先取りしてお知らせ。改正に伴うポイントや注意点を、実際に役立つ情報を掲載しています。



不動産取引の手引き
不動産売買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! ▶

