

月刊 不動産

【題字】 故野田卯一 会長

平成28年新年賀詞交歓会を開催

【特集】

平成28年度税制改正大綱、 住宅・不動産関連の 主な改正概要

【不動産業者のためのお役立ち知識 AtoZ】

事業承継編

【不動産お役立ちQ&A】

法律相談

買付証明書の法的性格

賃貸相談

敷金の運用益と不当利得

【地方本部長に聞く】

茨城県本部・福岡県本部

2016 February

2



CONTENTS

03 | 平成28年新年賀詞交歓会を開催

06 | [特集]

**平成28年度税制改正大綱、
住宅・不動産関連の主な改正概要**
～空き家対策で譲渡所得の特別控除などが新設～

08 | [政策Watch]

中央官庁の政策動向を概観する

10 | [月替特集「不動産業者のためのお役立ち知識AtoZ」]

事業承継編 Business Succession

中小不動産会社における
“世代交代(事業承継)”

株式会社船井総合研究所 住宅・不動産支援部 シニア経営コンサルタント
松井 哲也 MATSUI Tetsuya

14 | [とこと変われば住宅も変わる!? 世界の集合住宅を訪ねる]

第10回
スウェーデン編

クバーテレット・ラッスン Kvarteret Lusten (ストックホルム)

グロンダール Gröndal (ストックホルム)

マンション選び研究所 代表

武内 修二 TAKEUCHI Shuji

16 | [不動産お役立ちQ&A]

法律相談 買付証明書の法的性格

渡辺 晋 ●山下・渡辺法律事務所 弁護士

賃貸相談 敷金の運用益と不当利得

江口 正夫 ●海谷・江口・池田法律事務所 弁護士

20 | [インテリアでこんなに変わる! デザインの基本から学ぶイメージアップ術]

第11回 **お客様の一步先行くインテリア [Part.5]**

人気の異業種店舗を参考にしてみよう

インテリア・デザイナー、IIDA(国際インテリアデザイン協会)日本支部理事

細井絵理子 HOSOI Eriko

21 | [不動産 in English]

第⑪回 **業界パーティーに参加する②**

Let's start English conversation on real estate topics!

[企画・執筆] 不動産英語塾(運営:toCoda LLC.)

22 | [地方本部長に聞く]

研修の充実で全日をアピールしていきたいです

茨城県本部 本部長 **須田 洋次氏**

きめ細かな支援で会員増を

福岡県本部 本部長 **沢田 光泰氏**

24 | **Activity Condition**

地方本部の動き

26 | ZENNICHI WEBSITE FRONT

全日会員の広場

全日不動産ナビ 今月の人気ブログ

27 | 今月の読者クイズ&アンケート

28 | 協会からのお知らせ

29 | ホームページ事務局からお知らせ

30 | Initiate Member List
新入会員名簿

31 | 保証お知らせ

「雪だるま」



(COVER Illustration)

高橋三千男 (Michio Takahashi)

平成28年

新年賀詞交歓会を開催

公益社団法人全日本不動産協会と公益社団法人不動産保証協会は、東京都本部と合同で、平成28年1月15日(金)、東京・紀尾井町のホテルニューオータニ「芙蓉の間」で平成28年新年賀詞交歓会を開催しました。



平成28年

新年賀詞交歓会



【主催者挨拶】原嶋和利全日・保証理事長



【来賓】土井亨国土交通副大臣



【開会挨拶】松永幸久全日副理事長

平成28年新年賀詞交歓会は、衆参国會議員を始め、多くの来賓の方と会員が列席しました。松永幸久副理事長の開会の挨拶に続き、原嶋和利理事長が主催者挨拶を行いました。原嶋理事長は、今年の課題の1つとして中古住宅流通の活性化をあげ、「今国会での宅建業法の改正により、インスペクション実施の有無が重要事項説明の項目に入る見通しで、本年はまさに良質な住宅ストックの流通がさらに活性化する年だといえます」と述べました。さらに、「宅地建

物取引士として2年目を迎え、さらなる専門知識とコンプライアンス意識の向上が求められています。昨年スタートした全日ステップアップトレーニングを拡充し、適確な不動産取引と流通推進に努めてまいります。また、レインズのステータス管理が始まるなど、今年は不動産業界の変化の年だと感じています。この変化に対応すべく協会をあげた取り組みを進めていきます」と強調しました。

次に、参議院予算委員会のため出席がかなわなかった石井啓一国土交

通大臣に代わり、土井亨国土交通副大臣が来賓挨拶に立ち、「税制改正で認められた税制措置を最大限活用して、住宅・不動産市場の活性化に取り組んでいきます。不動産流通の活性化はまちづくりや住宅投資を刺激し、よい景気循環をもたらすものです。不動産のプロフェッショナルである皆様と、行政、政治の三位一体となって業界の活力を地方にまで届けられるよう取り組んでいきます」と語りました。続いて、榎本雅人東京都都市整備局理事、茂木敏充



を開催

〔日 時〕平成28年1月15日(金)
14:30~16:30

〔場 所〕ホテルニューオータニ「芙蓉の間」



〔来賓〕榎本雅人東京都都市整備局理事



〔来賓〕茂木敏充自民党選挙対策委員長



〔来賓〕野田聖子全日本不動産政策推進
議員連盟会長



〔来賓〕井上義久公明党幹事長



〔来賓〕秋元司自民党国土交通部会長



〔来賓〕宇田川聡史東京都議会自民党幹
事長



〔来賓〕菅原一秀衆議院議員

自民党選挙対策委員長、全日本不動産政策推進議員連盟会長でもある野田聖子衆議院議員、井上義久公明党幹事長の来賓祝辞をいただきました。

その後、原嶋理事長や来賓の方々による毎年恒例の鏡開きを行い、伊藤博(公社)全国宅地建物取引業協会連合会会長の音頭で乾杯が行われました。歓談中にも、自民党の秋元司自民党国土交通部会長、宇田川聡史東京都議会自民党幹事長、菅原一秀衆議院議員による来賓祝辞をいただきました。

最後に、今年の年男である、中村裕昌専務理事・東京都本部本部長の三本締めにより、平成28年新年賀詞交歓会は盛会のうちに終了しました。



◀鏡開き
▼乾杯 伊藤博(公社)全国宅地建物取引業協会連合会会長



中締め
中村裕昌全日専務理事・保証副理事長・
東京都本部本部長



平成28年度税制改正大綱、 住宅・不動産関連の主な改正概要

～空き家対策で譲渡所得の特別控除などが新設～

平成28年度の税制改正大綱が昨年12月に閣議決定されました。空き家売却の際の譲渡所得の特別控除や三世帯同居に対応したリフォームに係る税額控除制度などが導入されました。住宅・不動産関連の主な改正内容の概要について見ていきましょう。

新設

1. 空き家の発生を抑制するための 特例措置の創設

所得税 個人住民税

空き家の発生を抑制するため、相続人が、相続により生じた古い空き家またはその空き家除却後の敷地について、相続以後3年を経過する日の属する年の12月31日まで、かつ、特例の適用期間である平成28年4月1日から平成31年12月31日までの間に譲渡した場合、譲渡所得から3,000万円を特別控除する特例措置が創設されます。

！ここがポイント

■特例の適用期間

例えば、平成26年2月1日に相続が発生した場合は、特例の対象となる譲渡期間は平成28年4月1日から平成29年12月31日までとなります。

■特例の適用要件

- ・ 相続の開始直前に被相続人の居住の用に供されていた家屋
- ・ 相続の開始直前において当該被相続人以外に居住者がいなかったもの
- ・ 昭和56年5月31日以前に建築された家屋(区分所有建築物を除く)
- ・ 相続の時から譲渡の時までに、事業、貸付け、居住の用に供されていたことがないこと
- ・ 譲渡価格が1億円を超えるものは除く
- ・ 譲渡時に、地震に対する安全性に係る規定またはこれに準ずる基準に適合するもの

2. 三世帯同居に対応した住宅リフォームを行う場合の特例措置の創設

所得税

「希望出生率1.8」の実現に向けて、世代間の助け合いによる子育てがしやすい環境整備を図るため、三世帯同居に対応したリフォーム工事を行う場合に、税制上の特例措置が講じられます。適用期限は、平成28年4月1日から平成31年6月30日まで。三世帯同居に対応したリフォーム工事とは、キッチン、浴室、トイレ、玄関のうち少なくとも1つを増設し、いずれか2つ以上が複数箇所となる工事であり、その工事費用の合計額が、補助金等控除後に50万円を超えるものとなります。

①リフォーム投資型減税

対象工事(耐震、バリアフリー、省エネ)に三世帯同居対応工事を追加するとともに、工事費等の10%を所得税額から控除する(対象工事限度額は250万円)。

	限度額	最大控除額
三世帯同居	250万円	25万円
耐震、省エネ	250万円	25万円
バリアフリー	200万円	20万円

②リフォームローン型減税

控除率2.0%対象工事に三世帯同居対応工事を追加するとともに、ローン残高の一定割合を所得税額から控除する。

控除率	対象工事限度額	最大控除額
2.00%	バリアフリー・省エネ・ 三世帯同居 工事限度額	250万円
	その他 工事限度額	
1.00%	750万円	62.5万円 (5年間)

延長、拡充

1. 新築住宅に係る税額の減税措置の延長

固定資産税

新築住宅に係る固定資産税を戸建ての場合3年間(マンションの場合は5年間)、1/2に減額する特別措置の適用期限が2年間(平成30年3月31日まで)延長されます。

2. 認定長期優良住宅に係る特例措置の延長

登録免許税 不動産取得税 固定資産税

認定長期優良住宅の普及促進を目的として、以下の特例措置が2年間(平成30年3月31日まで)延長されます。

登録免許税	所有権保存登記：一般住宅特例0.15%を0.1%に引き下げ 所有権移転登記：一般住宅特例0.3%を戸建て0.2%、マンション0.1%に引き下げ
不動産取得税	課税標準から控除額を、一般住宅特例1,200万円から1,300万円に増額
固定資産税	新築住宅特例(1/2減額)の適用期間を、戸建ては3年間から5年間へ、マンションは5年間から7年間へ延長

3. 買取再販で扱われる住宅の取得に係る特例措置の延長

登録免許税

宅地建物取引業者により一定の質の向上を図るための改修工事が行われた既存住宅を取得する場合に、買主に課される登録免許税の税率を一般住宅特例よりも引き下げる特例措置(所有移転登記：一般住宅0.3%→0.1%)が2年間(平成30年3月31日まで)延長されます。

4. 耐震、バリアフリー、省エネ改修が行われた既存住宅に係る特例措置の延長・拡充

固定資産税

住宅ストックの性能向上を図るため、以下の住宅リフォームを行った場合の固定資産税の特例措置が2年間延長(平成30年3月31日まで)、バリアフリー改修と省エネ改修で対象住宅が一部拡充されます。

耐震改修	工事の翌年度に1/2軽減 耐震改修促進法に基づき、特に重要な避難路として自治体が指定する道路の沿道にある住宅の耐震改修の場合は2年間1/2減額
バリアフリー改修	工事の翌年度1/3軽減 築後10年以上経過した住宅を対象とする 床面積要件(改修後の住宅の床面積が50㎡以上)を追加
省エネ改修	工事の翌年度1/3軽減 床面積要件(改修後の住宅の床面積が50㎡以上)を追加

5. サービス付き高齢者向け住宅供給促進税制の延長

所得税 法人税

サービス付き高齢者向け住宅に係る割増償却制度について、現行の5年間20%(耐用年数35年未満は14%)を5年間14%(同10%)に引き下げ、適用期限も1年(平成29年3月31日まで)延長します。

6. 居住用財産の買換え等に係る特例措置の延長

所得税 個人住民税

以下の居住用財産の買換え等に係る税制上の特例措置の適用期限を2年(平成29年12月31日まで)延長します。

【譲渡損が生じた場合】

- ・居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の損益通算及び繰越控除
→住宅の住替え(買換え)で譲渡損失が生じた場合であって、買換資産に係る住宅ローン残高がある場合は、譲渡損失額を所得金額の計算上控除(以降3年間繰越控除)。
- ・居住用財産の譲渡損失の損益通算及び繰越控除
→住宅を譲渡した際に譲渡損失が生じた場合であって、譲渡資産に係る住宅ローン残高が残る場合は、住宅ローン残高から譲渡額を控除した額を限度に、所得金額の計算上控除(以降3年間繰越控除)。

【譲渡益が生じた場合】

- ・居住用財産の買換え等の場合の長期譲渡所得の課税の特例
→住宅の住替え(買換え)で、譲渡による収入金額が買換資産の取得額以下の場合、譲渡がなかったものとして、譲渡による収入金額が買換資産の取得額以上の場合、その差額分について譲渡があったものとして課税。

*記事内容は、平成28年度税制改正大綱に基づくものであり、現段階では改正案となります。税制関連法案は、例年3月末頃に成立する見込みです。

Policy Trend

政策 Watch

中央官庁の
政策動向を
概観する

国土交通省を
はじめとした
中央官庁の
政策動向のポイントを
概観します。



国土審、人口減少下の土地政策を検討

- 6年ぶりに議論再開、需要の変化に対応
- 経済成長を支える狙い、6月にとりまとめ

国土交通省は、人口減少下の土地政策を検討する。国土審議会の土地政策分科会企画部会が「人口減少社会での経済成長を支える土地政策のあり方」を議題に初会合を開催し、6年ぶりに土地政策の議論を再開した。各地域で豊かさを実感できる土地政策の方向性と具体策を示す。

新たな土地政策の策定は、人口減少下での土地需要の変化に対応しつつ、経済成長を支えるのが狙い。新たな国土形成計画や社会資本整備重点計画が閣議決定され、「コンパクト+ネットワーク」や「ストック効果の最大化」といった方針が打ち出されたことを踏まえる。6月をメドにとりまとめを行う。同部会は三菱地所の木村恵司会長や大和ハウス工業の浦川竜哉・常務執行役員、緒方不動産鑑定事務所の奥田かつ枝・取締役ら15名で構成。事務局は国交省土地・建設産業局総務課。同部会では2009年に、適正な土地利用の推進や透明で効率的な土地市場の形成といった政策課題に取り組み、不動産の利用価値を高めるための政策の方向性や具体策を「土地政策の中長期ビジョン」としてまとめている。

国交省、新たな住生活基本計画の骨子

- 若年・子育て世帯の住宅確保を支援
- 中古住宅市場への循環で空き家対策

国土交通省は新たな住生活基本計画で、若年世帯・子育て世帯が望む住宅の選択肢・確保について支援するとともに、空き家対策として中古住宅市場への循環を促し、質の高い住宅ストックの形成を進めていく。社会資本整備審議会住宅地分科会で計画の骨子を示した。3月の閣議決定を目指す。

新たな計画では、今後10年を見据え、少子化・若年世帯対策やストック・空き家対策を打ち出す。少子化・若年世帯対策では、安倍政権が「1億総活躍社会」で掲げる出生率向上に向け、公・民の賃貸住宅活用や住宅取得を支援する。子育て世代向けの3世代同居リフォームや、3世代近居の都市再生機構(UR)賃貸住宅の家賃優遇に加えて若年世代の支援に踏み出す。空き家対策では、中古住宅市場への循環促進のほか、介護や子育て支援施設など他用途への転換を促進し、活用できない空き家については解体・撤去を進める。質の高い住宅ストックを形成するため、「住宅双六」に代わる新たな住宅循環システムを構築し、既存住宅の「品質+魅力(外壁・内装・デザインなど)」を向上させる。

高齢者対策では、サービス付き高齢者向け住宅を改善するほか、バリアフリー化や、ICT・ロボット技術の活用を促す。また、セーフティネット対応で公的賃貸住宅を供給するほか、民間賃貸住宅を活用、福祉など他分野との連携も進める。住環境の維持・向上を巡っては、コンパクトシティ化の推進との連動や、住宅団地再生のタイミングでの医療福祉拠点の形成、木造密集市街地の改善を図る。

補正予算、1億総活躍・サ高住に189億円

◎3世代同居を整備、UR賃貸拡充で近居促進

政府は2015年度補正予算案を閣議決定した。国土交通省全体では4,736億円で、このうち住宅政策関連は350億円となった。1億総活躍社会の実現に向けた取り組みとして、住宅関連では、希望出生率1.8、介護離職ゼロに向けた緊急対応が盛り込まれ、「サービス付き高齢者向け住宅の追加供給を図るため、住宅の整備や地域のサービス拠点となる併設施設の補

助拡充」に189億円を計上。「3世代同居に対応した良質な木造住宅の整備促進」や「UR賃貸住宅での近居割拡充等の実施」に63億100万円、「既存の公的賃貸住宅団地でのバリアフリー改修の促進」や「建替え時に子育て支援施設や福祉施設を誘致する取り組みの推進」に97億9,900万円を計上した。

来年度予算案決定、空き家対策など

◎長期優良住宅化リフォームほかサ高住も

政府の2016年度予算案によると、国土交通省関係の予算総額は前年度並みの5兆7,767億円(一般会計)で、このうち住宅対策は前年度比1%減の1,509億2,200万円。新規事業は「空き家対策総合支援事業」に20億円、「長期優良住宅化リフォーム推進事業」に40億円となった。

「空き家対策総合支援事業」として、空き家の活用や除却など、市区町村と民間事業者などが連携する空き家対策を支援。「長期優良住宅化リフォーム推進事業」では、リフォームにより良質住宅ストックを形成し、3世代同居がしやすい環境整備を推進する。2015年度補正予算にも盛り込まれたサービス付き高齢者向け住宅などを整備する「スマートウェルネス住宅等推進事業」は、前年度と同額の320億円。同

じく補正予算に続く地域での生産体制を強化し、省エネルギー性能や耐久性の優れた木造住宅の整備と、3世代同居がしやすい環境づくりを促進する「地域型住宅グリーン化事業」は、前年度同額の110億円。住宅金融支援機構は、前年度比4%減の243億300万円となった。

土地・建設産業関連では、「地価公示の充実」に同2%増の36億9,100万円。「不動産総合データベースの構築に向けた調査・検討」に前年度同額の8,500万円。「不動産の取引環境整備等にかかる調査・検討」に同5%増の2,100万円。「地方都市の不動産ファイナンス等の環境整備の推進」に同64%増の4,000万円を計上。

基礎ぐい問題、受発注の設計変更ルール明確化

◎国交省の対策委報告、請負契約の適正化必要

国土交通省が立ち上げた基礎ぐい工事問題に関する対策委員会は、「中間とりまとめ報告書」を作成し、民間工事での発注者や設計者、施工者の責任を明確化するべきであるという方針を盛り込んだ。具体的には、実態を踏まえた請負契約の適正化が必要との方向性を打ち出し、設計変更などの協議ルールを明確にする。

国交省では、このルールについて今後、議論の場を設け具体策を検討する考え。発注者側の責任が明記されたのは、横浜市都筑区の傾斜マンション問題を端緒とした一連の基礎杭データ偽装問題を巡り、建設業の構造的な課題にも検討が必要という同委員会での議論を受けたもの。建設業課では、民間工事の発注者は建設業法の範囲外とする一方、設計変更

など何かあれば甲(発注者)乙(受注者)で協議するとし契約書にないと問題点を指摘。多重構造の中では、設計段階で杭の長さが不足していても下請けから元請、発注者に報告が行き届かない事態も想定でき、こうしたケースを防ぐためにも「例えば、杭長が足りなければ発注者に申請する」(建設業課)などとルールを明文化したい意向。

このほか中間報告では、施工の責任を専門的な立場で審査・検証する機能が整備されていないとも指摘された。権限を強く持たせた「事故調査委員会」のような組織を設置することがイメージされている。ただし、組織体制づくりなど課題があり、早期に実現するのは困難な見通し。

不動産業者のための
お役立ち知識 AtoZ

事業承継編

Business Succession

第1回

中小不動産会社における “世代交代(事業承継)”

少し知っておくだけでも日々の業務に役立つ豆知識。さまざまな分野の専門家がそのヒントをシリーズでお伝えます。今回は事業承継編の第1回として、株式会社船井総合研究所のシニア経営コンサルタントの松井哲也氏に、中小不動産業者における事業承継の問題について解説してもらいます。



株式会社船井総合研究所 住宅・不動産支援部
シニア経営コンサルタント
松井 哲也 MATSUI Tetsuya

株式会社船井総合研究所に入社以来、賃貸仲介・管理会社の業績アップコンサルティングを専門に手がける。賃貸管理ビジネス研究会(全国トップクラスの賃貸管理会社140社の勉強会)を主宰する。高入居率ブランド会社から、資産管理会社(オーナー資産コンサルティング)への展開に積極的に取り組んでいる。最近では、要望に合わせて、不動産会社同士のM&A、事業継承、また2代目経営者向けに事業戦略・人材育成コンサルティングにも携わっている。

宅建業者数は9年ぶりに増加も 全体としては減少傾向

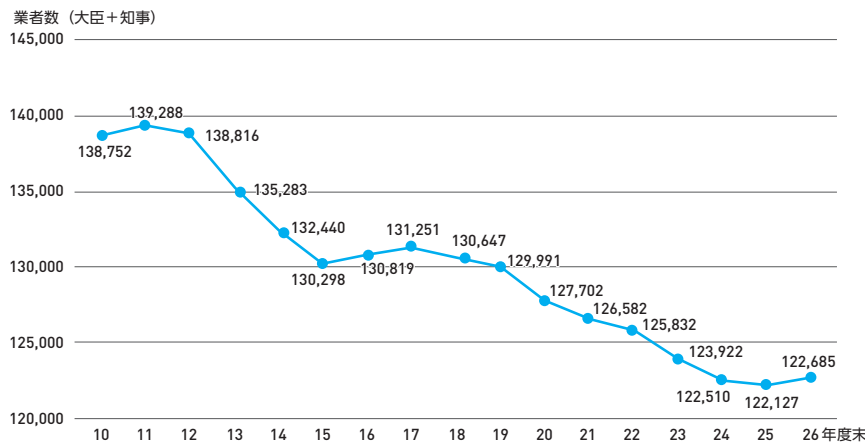
本稿では、地域密着型の中小不動産における、最も大きな課題と言われる、“世代交代(事業承継)”について、まとめていきます。私たち、船井総合研究所は、主に中小企業の「業績アップ」の仕組みづくりを中心にコンサルティングしている企業ですが、とりわけ中小企業の方向性(業績・組織、ビジョン含む)は「経営者で99%決まる」と言われ、経営者の考え方、行動で、すべてが決まるといっても過言ではありません。その経営者(創業者)が変わるとなれば、一大事です。変わり行く日本の中小企業、不動産業の事業承継の実態から、現場コンサルティングの中で関わってきたさまざまな事例まで、お伝えできればと考えています。

まず、全国における宅建業者数の推移を確認してみましょう。国土交通省のまとめによると、平成27年3月末(平成27年度末)の時点での宅建業者数は、大臣免許が2,271業者、知事免許が12万414業者で、全体では12万2,685業者となっています。対前年度比では、大臣免許業者が73業者の増加(3.3%増)、知事免許業者が485業者の増加(0.4%増)、全体で558業者の増加(0.5%増)となり、9年ぶりの増加となりました(図1)。

一方で、過去20年間におけるピーク時である平成8年度の業者数を100とすると、平成27年度末は、大臣免許業者数は微増となっているものの、全体では86.3と15%近く減少しています(図2)。

減少の理由として業界の見解(実

図1：宅建業者数の推移(過去20年間)



出典：国土交通省『平成26年度宅地建物取引業法施行状況調査について』

態は見え難い)では、業績不振による「倒産」も増えていますが、いわゆる「後継者問題に絡む廃業」の件数が、昨今最も増えていると言われてい

中小企業経営者の高齢化と深刻化する「後継者問題」

後継者がいないという理由から、廃業に追い込まれる中小企業が急増しています。これにより、中小企業の優れた技術や多くの雇用が失われ、日本経済に与える損失も甚大なもの

があります。なぜ今、中小企業の後継者問題がこんなにも深刻化しているのでしょうか。

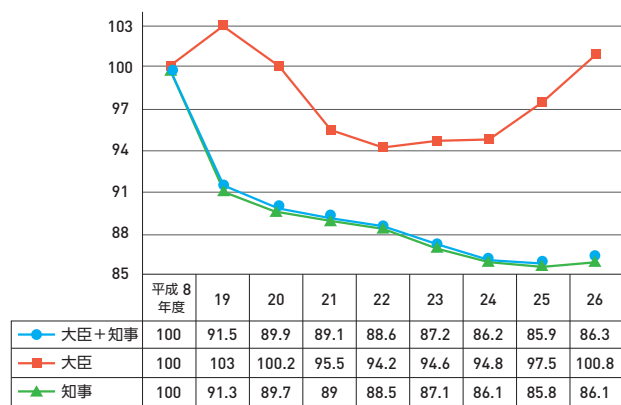
モノづくり大国、日本を支えてきた中小企業。日本の経済成長とともに、幾多の荒波を乗り越え、高度な製品を開発し、世界に送り出してきました。しかし今、会社の存続に関わる「後継者問題」が浮上しているのは、一般的に「後継ぎ」とされてきた経営者の子供たちが、親の会社を引き継ぐことに躊躇しているためです。後継者がいないことで廃業に追い込まれる中小企業も多いのです。図3

に示されるように、自分の代で廃業したいと考えている企業のうち、24.3%が「適切な後継者が見当たらない」ことを理由にしています。景気回復が報じられ、ようやく息を吹き返したかのように見える日本経済。その一方で、中小企業の後継者難という深刻な事態に直面しています。

また、図4で示されている通り、経営者の平均年齢は年々上昇し、2014年には59.0歳と過去最高を更新しました。ほとんどの経営者が60歳代でリタイアすることを考えると、今後後継者問題が日本経済にきわめて深刻な事態を引き起こすであろうことは疑いようのないことでしょう。それは、すでに下請け企業の廃業という形で大企業にも影響を及ぼしつつあるのです。

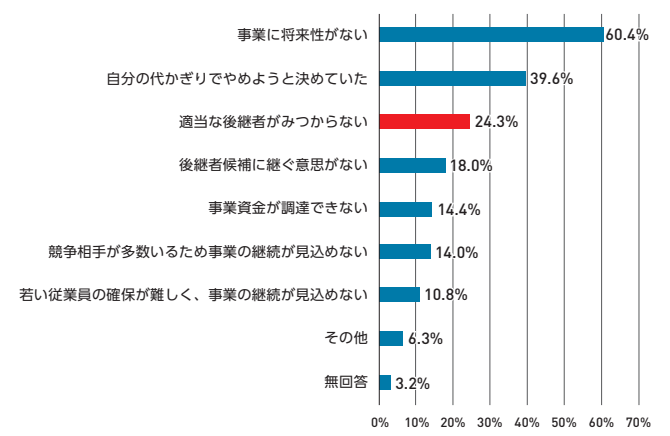
業種別にみると、不動産業経営者の平均年齢は、60.9歳と最も高い結果となっています。年代構成比をみると、不動産業経営者は70代が19.0%、80歳以上が6.6%を占めています(図5)。全業種の経営者では70代が15.2%、80歳以上が3.1%ですので、不動産業ではとくに70歳以上の経営者が多いことが特徴とな

図2：平成8年度の宅建業者数(過去20年間のピーク時)を100とした指数推移



出典：国土交通省『平成26年度宅地建物取引業法施行状況調査について』

図3：廃業しようと考えている理由(複数回答)



出典：独立行政法人中小企業基盤整備機構『事業承継実態調査報告書』(平成23年)

っています。

さらに、帝国データバンクが平成26年に発表した『後継者問題に関する企業の実態調査』によると、全業界の中で他業種と比較しても不動産業の後継者がいないということが浮き彫りになってきました。不動産業の後継者不在率は67.8%で、サービス業(70.4%)、建設業(70.0%)に続く高い水準となっています。

後継者不在率だけを見ると、確かに他業種と比較して高い割合ですが、そもそも転職の多い業界である文化を考慮すると、後継者不在というのも想像の範疇です。また独立に向け野心旺盛な社員が多いと言われ、そもそも承継する、後継者を選ぶという考えそのものがない人も多くいるように感じられます。

親の事業を引き継がない理由とは？

中小企業庁の後継者に関する実態調査によると、20年前には経営者の子供が後を継ぐケースが8割近くを占めていました。しかし、近年はその割合が年々低下し、小規模事業者では今や全体の6割強にまで低下し

ています(図6)。このように親族内承継が困難になったことが、後継者不足を引き起こしている重要な要因のひとつであるといえます。

では、子供はなぜ親の事業を引き継ごうとしないのでしょうか。その最大の理由は「親の事業に将来性・魅力がない」というものです。確かに、中小企業をめぐる経営環境は大きく悪化し、倒産件数も高い数字が続いてきました。それを目の当たりにした子供たちが、親の会社を継ぐことに躊躇するのも至極当然なことではないでしょうか。経営者である親の側も、自分と同様の苦労をわが子に味わわせたくないという思いから、会社を継がせることに腰が引けています。

したがって、事業承継問題を根本的に解決するためには、中小企業をめぐる経営環境を改善し、若者たちの事業承継意欲を喚起することだということになります。しかし、「親の事業に将来性・魅力がないなら、自分が会社を引き継ぐことでその将来性や魅力を高めてみせる」という気概が、今の若者たちに欠けていることも大いに問題ではないでしょうか。そうした若者の意識改革にも取

り組む必要があります。

オーナー経営者による事業承継の具体的なポイントとは？

オーナー経営者が世代交代(事業承継)する場合は、後継者育成のための環境整備、「後継者」のための組織づくり、の2点が重要になってきます。

(1) 後継者育成のための環境整備のポイント

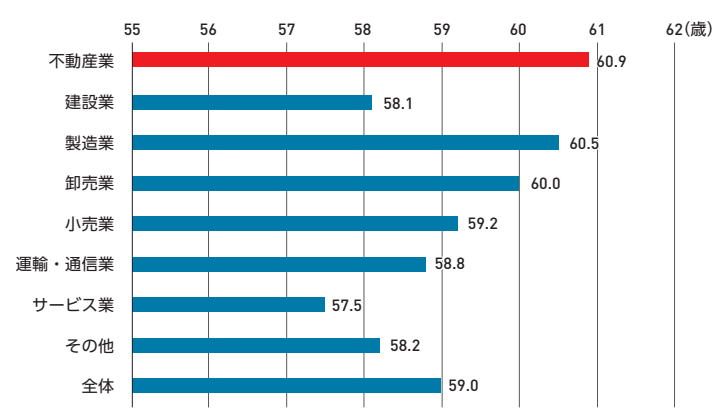
後継者育成のための環境整備に向けては、以下の8点がポイントとなります。

- ①社内体制の整備
- ②段階的な権限の委譲
- ③現経営者による経営者としての心構えをレクチャー
- ④自社内で広範囲な業務経験
- ⑤業界団体の会合・経営者向けセミナーへの参加
- ⑥自社株を取得
- ⑦金融機関や取引先への根回し
- ⑧取引先や同業他社での修行

(2) 「後継者」のための組織づくりのポイント

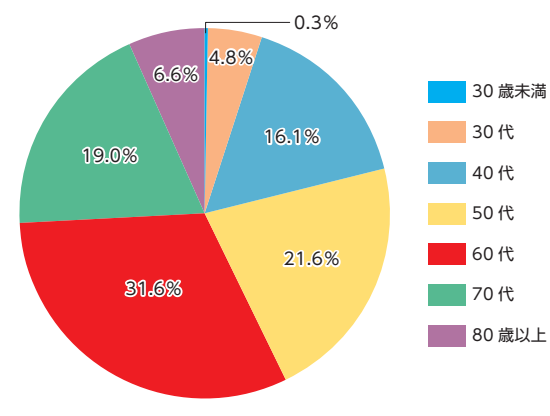
「後継者」は、現社長の「人」「モノ」「金」「情報」という経営資源を引き

図4：社長の平均年齢(業種別)



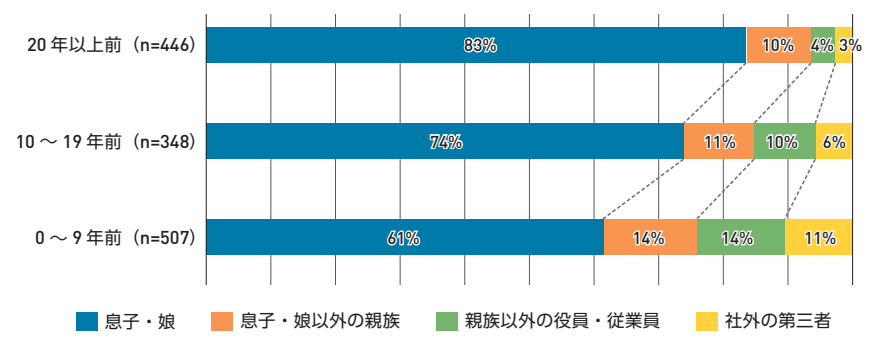
出典：帝国データバンク『2015年全国社長分析』

図5：不動産業の社長の年代構成比



出典：帝国データバンク『2015年全国社長分析』

図6：小規模事業者における事業継承時期別の現経営者と先代経営者との関係



出典：中小企業庁『中小企業白書2013年度版』

継ぐのではなく、それらの経営資源を使って新しい企業を始めると考えるべきです。まずは、後継経営者に求められる「資質」について考えなければなりません。そして、後継者が働きやすい環境を作るために組織再編や人材整理を敢行するという具体的支援も必要になります。すでに成功した先駆者と同じ土俵にあがったのでは、後継者が高く評価されることはなく、後継者が高く評価されなければ、優秀な人はついていかなからです。後継者が活躍して強力な組織づくりを行うためには、決して「残してはいけない」人材がいます。

「残してはいけない」人材とはどのような人材なのでしょう。まずは、「後継者より優秀な人材」です。これからの組織にトップの“目の上のたんこぶ”を作るのは、禍根を残す結果になるケースが多いのです。次は、「ご意見番タイプの長老」。新しい組織を作る際には、このタイプの人材が最もネックになると考えて差しつかえありません。最後は、「太鼓もちのタイプ」の人材。現経営者の権威を利用して仕事をしてきた人材は、新体制に入れるべきではありません。

現経営者は、言葉ではなく、後継者が働きやすい人材や組織を残す心構えが必要です。後継者問題に関し

ては、相続対策を除けば、後継者の「資質養成」と人材整理も含めた「環境整備」が重要です。後継者の「資質」に関して考えてみると、「実務力」「提案力(企画力)」「人気」が必要といえます。

それでは、後継者選定の条件とはどういったものになるのでしょうか。それは以下の4点だと思えます。

- ①経営に対する情熱や旺盛な事業欲があること
- ②内外のストレスに耐えられるだけの体力や精神力があること
- ③年上の幹部や部下など周囲とうまく調和がとれること
- ④自社の行く先を見通す先見力があること

後継者の経営能力の向上や幹部の刷新には、中期的(5年)な年数がかかるといういいでしょう。現経営者は、自身の健康、気力の良好なうちに、後継者の育成と体制づくりに着手すべきです。そして、現経営者は後継者の育成にめどが立ったら、後継者と事業承継の時期をいち早く社内に告知します。告知後、退職する幹部社員が出てくる可能性なども考慮し、告知の時期は事業承継の2年ほど前に行ったほうがよいと考えられます。その後、現経営者は引き続き社内体制の整備を行うとともに、

基本的に後継者に任せる姿勢で、後継者の経営者としての自覚を十分に養うことが必要です。そして、可能な限り業績が順調な時期に事業承継を行うことが肝要です。

後継者問題の解決には明確なビジョンが必要

現在の事業承継には、さまざまな方法論がありますが、オーナー経営者自身がその時の時流や自社の状態から決めなければいけません。主なパターンとしては以下の6種類があります。

- ①直親族(息子・娘)への後継者選定
- ②その他親族への後継者選定
- ③社員の中から後継者育成
- ④外部からの後継者採用
- ⑤地域同業者との紳士的提携
- ⑥M & Aによる事業承継(完全売却)

いずれにしても、重要なのは、後継者問題について、経営者がしっかりとしたビジョンをもち、計画的に事を進めていくことです。ところが、意外と実践されていません。「承継のためにどのような取り組みをしたか」という問いに対し、「特別なことはしなかった」と答える経営者が少なくないのです。

事業承継においては実際にさまざまな問題が発生します。たとえば、先代経営者の遺産相続の際に所有が分散してしまう株式を、後継者にどのようにして集中させるか、先代経営者と関わりの深い古参の役員や従業員から、後継者がリーダーとして信頼される状況をどのようにして作るか、などです。これらさまざまな課題を前もって認識し、その解決策を盛り込んだ「事業承継計画」を策定して実行に移すことが肝要なのです。



ところ変われば住宅も変わる!?

世界の集合住宅を訪ねる

世界各国それぞれの文化があるように、住まい方、そして住宅もさまざまな違いがあるものです。「集合住宅」という視点で世界各国の住宅を見ていきましょう。日本の住まい方、住宅づくりに生かせる新たなヒントが発見できるかもしれません。

第10回
スウェーデン編



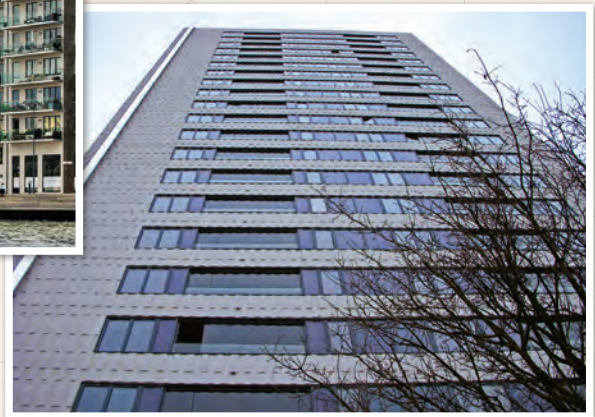
クバーテレット・ラッスン Kvarteret Lusten (ストックホルム)

クバーテレット・ラッスン
Kvarteret Lusten

グロンドール
Gröndal
(ストックホルム)



'Hornsbergs strand July 2015 01' by Arild Vågen available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Hornsbergs_strand_July_2015_01.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0.



'Kvarteret Lusten 2012b' by Holger.Ellgaard available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Kvarteret_Lusten_2012b.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

DATA [クバーテレット・ラッスン]

- ◆ 2011年完成 ◆ 24階建て ◆ 総戸数: 82戸
- ◆ 家賃(例): 月額約17万円(77㎡) / 月額約39万円(135㎡)
- ※ 1スウェーデンクローナ = 14円換算

首都ストックホルムにあるクングスホルメン(人口約5万7,000人)は、メーラル湖に浮かぶ、面積約3.9km²・周囲約8.9kmの島。クバーテレット・ラッスは、その島の北西端に建つ、スウェーデンで最も高層の賃貸集合住宅(24階建て、総戸数82戸、2011年完成。市営住宅会社の所有)。

この賃貸集合住宅が開発されたエリアは、2つのブロックからなっており、クバーテレット・ラッスンに隣接したブロックには8階建ての2棟の賃貸集合住宅(115戸+117戸)が建っている。

クバーテレット・ラッスンの外観は、ガラス面とプレキャストコンクリート(工場であらかじめ製造されたコンクリート製品)で構成されているのが特徴。近くで見ても

プレキャストコンクリートの継ぎ目が目立たないように、壁面が一定の凹凸パターンでデザインされている。

各住戸の仕様については、共通の基準が設けられている。安全扉やオープン付き調理器具はすべての住戸に標準装備されている。浴室はタイル張り。居間と寝室だけでなく、倉庫などにも可能な限りオーク材の床が採用されている。すべての居室は2方向からアクセスできるように、キッチンとリビングがオープンな間取りとなっている。トイレは寝室の近くに配置されている。ゲスト用のトイレもある。

間取りはワンルーム・40㎡から5部屋・135㎡まで。家賃は77㎡で月額約17万円、135㎡で約39万円(1スウェーデンクローナ = 14円換算)。

マンション選び研究所 代表

武内 修二 TAKEUCHI Shuji

10年間で4,500枚以上のマンション・チラシを“読破”したマンション・チラシ研究者。長寿ブログ「マンション・チラシの定点観測(<http://1manken.hatenablog.com>)」の管理人。一級建築士。



グロन्दール Gröndal (ストックホルム)

ストックホルム南部の郊外にあるハーゲルステン自治区(人口約7万人)のグリーンバレー地区に建つ、集合住宅(13階建て、総戸数331戸、1961年完成)。

グリーンバレー地区は、豊かな自然と都市の利便性がとてもよく調和したエリアである。集合住宅の目と鼻の先には、ジャングルジムやブランコ、砂場などが設置された公園や近くには心地のよい遊歩道、スケートができる施設や入浴施設がある。また、スーパーや屋外席のあるレストラン、本屋やパン屋、花屋など多数の店舗があり、日常生活に便利な環境にある。この集合住宅から400m離れた場所にはヨットハーバーもある。学校や幼稚園は徒歩圏内にあるほか、交通手段としてはバスや地下鉄が通っている。

共有施設として、駐輪場、ベビーカー置き場、集会室、パーティールーム、来客用宿泊住戸(2戸)、洗濯室がある。来客用宿泊住戸は小さいほうが1泊約3,010円、大きいほうが約4,480円。駐車スペースは、月額約7,490円~1万1,200円(1スウェーデンクローナ=14円換算、以下同じ)。

各住戸のキッチン、壁の棚や収納だけでなく、換気扇やオープン、冷蔵庫などすべて白色で統一されている。ダイニングルームは、6~8人用のテーブルが置けるくらいの広いスペースがあり、窓からは中庭を臨むことができる。

販売価格は、2部屋・57.5㎡で約3,900万円、3部屋・74.5㎡で約4,600万円。

'Kvarteret Ljussaxen, Gröndal 2015b.jpg' by Holger.Ellgaard available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Kvarteret_Ljussaxen,_Gr%C3%B6ndal_2015b.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 4.0.



DATA[グロन्दール]

- ◆1961年完成 ◆13階建て
- ◆総戸数:331戸
- ◆価格(例):約3,900万円(2部屋/57.5㎡)
約4,600万円(3部屋/74.5㎡)
- ※1スウェーデンクローナ=14円換算

'Gröndal Trekanten 2010' by Holger.Ellgaard available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Gr%C3%B6ndal_Trekanten_2010.jpg under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

買付証明書の法的性格

渡辺 晋 ●山下・渡辺法律事務所 弁護士

Question

当社所有の土地を売却するため、買受希望者を探したところ、A社から購入の意向が示され、売買代金6,400万円で購入する旨の買付証明書も提出されました。ところが、その後、売買契約書を作成する前に、A社は態度を翻し、購入をしないとってきました。買付証明書の提出をもって、売買契約が成立したという主張ができるでしょうか。

Answer

買付証明書の提出だけでは売買契約は成立せず、A社に対して売買契約の成立を主張することはできません。

売買契約の成立について

一般に、契約成立には、書面は不要であり、特別の方式は必要がありません。口頭であっても申込と承諾が合致すれば契約は成立します。また売買成立について民法は、「売買は、当事者の一方がある財産権を相手方に移転することを約し、相手方がこれに対してその代金を支払うことを約することによって、その効力を生ずる」(第555条)と定めています。そのため売買の対象が特定され、売買代金が決まれば、口約束でも売買契約が成立するようにもみえます。

しかし不動産は生活に不可欠の重要な財産であり、しかも売買代金は高額ですから、不動産取引は慎重かつ確実に行われなければなりません。そこで通常は、口約束だけではなく、契約書という書面を作成することによって、契約が締結されています。

裁判所も「相当高額となる土地の売買にあつては、土地所有権の移転と代金の合意のほか、いわゆる過怠約款を定めた上、売買契約書を作成し、手付金もしくは内金を授受するのは、相当定着した慣行であることは顕著な事実である。この慣行は、重視されて然るべきであり、慣行を重視する立場に立てば、土地の売買の場合、契約当事者が慣行に従うものと認められるかぎり、売買契約書を作成し、内金を授受することは、売買の成立要件をなすと考えるのが相当である。」として、契約書の作成による契約締結を、定着した慣行であると判示しています(東京高判昭和50.6.30)。

買付証明書の法的性格

売買に向けた交渉の中で、買受希望者から、単に口頭で買い受けを申し出るだけではなく、買付証明書が提出されることがあります。

多くの買付証明書では、詳細な契約条件は記載されていませんが、対象物件を特定したうえで、売買代金を記載して、買い受けの希望があることが示されています。

ところで、買付証明書には、対象物件と売買代金が記載されることから、これをもって、売買契約が成立したのではないかと考えられることもあります。しかし、一般に、買付証明書の提出だけでは売買契約は成立していない、と考えられています。

大阪高判平成2.4.26では、買付証明書と売渡承諾書が取り交わされていた事案において、売買契約が成立したかどうか、争われました。裁判所は、「(1)いわゆる買付証明書は、不動産の買主と売主とが全く会わず、不動産売買について何らの交渉もしないで発行されることもあること、(2)したがって、一般に、不動産を一定の条件で買い受ける旨記載した買付証明書は、

山下・渡辺法律事務所 弁護士

渡辺 晋 WATANABE Susumu

1980年一橋大学卒業、三菱地所入社。1989年司法試験合格。1990年に三菱地所退社。1992年弁護士登録(第一東京弁護士会所属)。日本大学理工学部まちづくり工学科非常勤講師。近著に『不動産取引における瑕疵担保責任と説明義務』(2012年9月、大成出版社)など多数。



これにより、不動産を買付証明書に記載の条件で確定的に買い受ける旨の申込みの意思表示をしたものではなく、単に、不動産を将来買い受ける希望がある旨を表示するものにすぎないこと、(3)そして、買付証明書が発行されている場合でも、現実には、その後、買付証明書を発行した者と不動産の売主とが具体的に売買の交渉をし、売買についての合意が成立して、始めて売買契約が成立するものであって、不動産の売主が買付証明書を発行した者に対して、不動産売渡の承諾を一方的にすることによって、直ちに売買契約が成立するものではないこと、(4)このことは、不動産取引業界では、一般的に知られ、かつ、了解されている」として、売渡承諾書が送付されていても、本件不動産の売買契約は有効に成立しないと判断しています。

契約に向けたドラフト(草稿)と合意書が作成され、契約成立が争われた最近の裁判例としては、東京

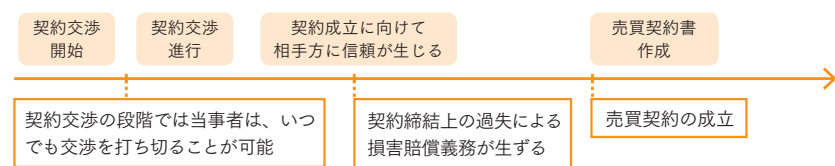
地判平成26.12.25があります。『本件ドラフト及び本件合意書の条項は、本件合意書別紙に記載された条件を基本として、未調整の条件について今後協議・交渉したうえで、正式に売買契約を締結することが予定されている内容となっている』、『非常に高額な売買代金であるにもかかわらず、文言上、その金額は確定しているとは読めない』、『所有権移転登記手続の時期等や代金決済日、表明保証責任や瑕疵担保責任等についても、本件合意書においては定められていない』などを理由として、契約が成立していないと判断されています。

契約締結上の過失

契約成立までは、交渉当事者の

間には何らの権利義務関係が生じないのが原則ですが、契約交渉が相当程度進んだ後になって、相手方から契約締結を拒まれることも、珍しくありません。契約成立に向けて交渉が進められ、相手方との間で、契約が成立することへの信頼関係が築かれる段階にまで達しているにもかかわらず、この信頼が裏切られた場合には、契約締結上の過失があったものとして、損害賠償請求が可能になります。たとえば、福岡高判平成7.6.29では、分譲マンション用地の売買につき、売買契約書等の作成と代金決済を行うことや地鎮祭の日取りまで確認された後に、買受希望者が契約締結を拒んだ事案において、売渡予定者から買受希望者に対する損害賠償請求が肯定されています。

(図表) 契約成立までの当事者の権利義務の関係



ポイント

- 土地の売買では、売買契約書を作成し、手付金や内金を授受するのは、相当定着した慣行です。
- 一般に、買付証明書や売渡承諾書の提出だけでは契約は成立していない、と考えられています。
- 最近の裁判例においても、ドラフトと合意書があっても、「合意書別紙に記載された条件を基本として、未調整の条件について今後協議・交渉し

たうえて、正式に売買契約を締結することが予定されている」として、売買契約が否定されました。

- ただし、相手方との間で、契約成立への信頼関係が築かれる段階にまで達しているにも関わらず、この信頼が裏切られた場合には、契約締結上の過失として、損害賠償請求が可能になることもあります。

*偶数月は「法律相談」「賃貸相談」、奇数月は「税務相談」「賃貸管理ビジネス」になります。

敷金の運用益と不当利得

江口 正夫 ●海谷・江口・池田法律事務所 弁護士

Question

当社の店舗賃貸借契約書には敷金は無利息で返還すると書いてありません。借家人(賃借人)から「敷金は利息をつけて返還せよ、利息を付けないのであれば敷金を運用しているのだから利息分は不当利得だ」と言われました。賃貸人である当社は、利息分を不当利得として返還する義務はあるのでしょうか。

Answer

賃借人に対して利息分を返還する必要はありません。賃貸人が、賃借人から預かった敷金を運用して運用益を得ても、不当な利得であるとはいえないからです。そもそも、わが国では金銭を預ければ当然に利息がつくという建前になっておらず、敷金や保証金は、もともと利息を発生しないものとして賃貸借契約において預かることが合意されているため、たとえ運用益が発生しても、賃借人には敷金だけを返還すれば良いこととなります。

敷金とは何か

敷金とは、裁判例では、「賃料債務その他の賃貸借に基づいて生ずる賃借人の賃貸人に対する金銭の給付を目的とする債務を担保する目的で、賃借人が賃貸人に交付する金銭」(最高裁昭和48年2月2日判決、敷金返還請求訴訟)をいうものと理解されており、現在、改正作業中の民法改正法案においても同様の定義がなされています。つまり、敷金とは、賃貸人が、賃借人の賃料支払債務等の賃借人の債務を担保する目的で賃借人から預かっている金銭です。

預り金と利息の関係

預り金には利息が付くのが当然だと思われるかもしれませんが、確かに銀行に金銭を預ければ利息がつきますし、住宅ローンを借り入れた場合にも利息の支払いが必要とされています。しかし、金銭を預ければ当然に利息がつくかといえば、わが国の法律ではそのような建前はとられていないのです。

例えば金銭を貸し付ければ当然に利息が付くと思われていますが、わが国の法律はそのような定めにはなっていません。金銭を貸し付ける契約は金銭消費貸借契約といいますが、消費貸借契約を規定している民法第587条は、消費貸借

の成立要件については、「消費貸借は、当事者の一方が種類、品質及び数量の同じ物を受け取ることとを約して相手方から金銭その他の物を受け取ることによって、その効力を生ずる。」と定めており、利息の支払いは消費貸借の成立要件とはされていません。

しかし、利息を支払うことを約束することを禁止しているわけではありませんので、利息を支払う約束をすれば、利息を支払わせることも可能です。

このことは、消費貸借契約をしたからといって、当然に利息がつくわけではなく、消費貸借は原則として無利息であることを意味しています。もっとも、実際の取引では、金銭の貸し借りの際にはほ

海谷・江口・池田法律事務所 弁護士

江口 正夫 EGUCHI Masao

1952年広島県生まれ。東京大学法学部卒業。弁護士(東京弁護士会所属)。不動産流通促進協議会講師、東京商工会議所講師等を歴任。公益財団法人日本賃貸住宅管理協会理事。著書に『不動産賃貸管理業のコンプライアンス』(2009年8月、にじゅういち出版)など多数。



とんど全ての契約で利息を支払う旨の契約がなされていますから、貸金については、利息を支払うのが常態となっています。

このように、金銭を貸し付けた場合ですら、利息を支払う旨の特約がない限り、利息を請求することはできないのです。ましてや、敷金は貸金ではなく、賃借人の賃料支払債務等の賃借人の債務を担保する目的で交付されている金銭です。したがって、利息の約定がなされない限り、元々無利息が原則なのです。

敷金の無利息返還の 約定がない場合

一般に、建物賃貸借契約においては、敷金は無利息で返還する旨の約定が取り交わされていますが、仮に敷金を無利息とする旨の約束を賃貸借契約で合意しなかった場合であっても、もともと敷金は利息の約定がなされない限り無利息

が原則ですから、利息が発生することはありません。貸金ですら利息の約定がなければ利息を請求できないのですから、保証金の場合も利息を支払う約束がなされない限り、無利息で返還すればよいこととなります。

ただし、敷金に利息を付する特約は禁止されていませんので、利息を付する約束をした場合には、敷金に利息をつけて返還しなければなりません。

敷金・保証金の運用益と 不当利得の成否

一般には、敷金や保証金は賃借人により資金運用されていることもあるかと思われます。実務上も、敷金や保証金の運用益は、賃借人の賃借物を使用収益させることの対価の一部であると認識されています。

賃借人が敷金や保証金を運用して運用益を上げている場合で、賃

借人が無利息で敷金や保証金の返還を受けた場合であっても、賃借人から賃貸人に対して不当利得として利息分の返還を求めることはできません。何故なら、敷金や保証金はもともと利息を発生しないものとして賃貸借契約において賃貸人が預かることが合意されているからです。

敷金は、将来、賃貸借契約が終了し、賃借人が賃借物を明け渡したときに返還義務が発生するものと考えられています。賃貸借契約が終了した際に、敷金の元本額を返還すれば足りず(未払賃料等の賃借人の未払債務を控除した残額のみを返還するとの契約になっているケースが多いと見られる)。賃貸人は、賃借人から預かった敷金の元本額を契約通りに返還すれば、賃借人に損失が発生したとはいえません。賃貸人の運用益には法律上の原因があり、不当な利得であるとはいえないからです。



ポイント

- 敷金は賃貸借契約上の賃借人の金銭債務の担保として交付される金銭です。
- 敷金は利息が発生する性質のものではないため、利息を支払う約定がない限り無利息です。
- 保証金も利息を支払う約定がない限り、無利息です。
- 敷金は、これを運用していたとしても、賃貸人と賃借人との間で締結した建物賃貸借契約において、敷金として預かる旨の合意に基づいて預かっているものですから、賃貸人の不当利得とはなりません。

*偶数月は「法律相談」「賃貸相談」、奇数月は「税務相談」「賃貸管理ビジネス」になります。

第11回

インテリアでこんなに変わる！ デザインの基本から学ぶイメージアップ術

今月のテーマ

お客様の一步先行くインテリアPart5

人気の異業種店舗を 参考にしてみよう

2015年に小売店業界や飲食店業界で出店ラッシュとなったのは、“サードウェーブコーヒー”と“ライフスタイル・ショップ”。そこに共通して見られるキーワードは何でしょうか。いま人気があり、人が集まる他業種店舗から不動産店舗で学べる点はないか考えてみましょう。

スタイルがある店

この連載の第1回目でも取り上げたターゲット設定とコンセプトの重要性。それらが明快で、入る前からその店舗の個性が見える店舗デザインであることが、他の業種でも人が集まる店の大きな特徴になっています。このような店舗を私たちデザイナーは“スタイルがある”と表現します。

ではそのスタイルとは何か。例えば、ここ数年話題になっているサードウェーブコーヒーと呼ばれる人気コーヒー店を思い浮かべてみましょう。高品質で美味しいコーヒーを求める消費者のために、産地や焙煎方法にこだわり、一杯一杯丁寧にハンドドリップで淹れるコーヒー、そしてそれをゆっくり楽しみながら飲める落ち着いた空間デザイン、音楽や食器などにまでこだわった環境設定、家にも持ち帰れるテイクアウト用商品の充実など、「商品」「環境」「サービス」の3点においてコンセプトを徹底し、デザインを通してそれらを表現して“スタイル”を確立しています。

不動産店舗ではどうしたらよいのでしょうか。まずどのような「商品」＝「物

件」を扱う店なのか、ターゲットとなる顧客が入りやすく、どのような物件を扱っているかを連想できる「環境」＝「店舗」であるか、「サービス」＝「情報提供」をどのような形で行うシステムにするのか、と置き換えてみると分かりやすいのではないのでしょうか。

体験・滞在型が人気

昨年、全国的に出店ラッシュが続いた“ライフスタイル・ショップ”。アメリカ西海岸からきた「Ron Herman」や本を中心にカフェや家電も取り込む「蔦屋書店」などがその代表格です。主力商品はそれぞれ衣料品や書籍ですが、それ以外の生活用品と一緒に扱うことで憧れの生活スタイルを疑似体験できるような店作りになっています。

このように最近話題になる店舗の傾向は体験・滞在型。そのための仕掛けとして重要なのが飲食スペースの併設です。銀座にある「AKOMEYA」もその1つ。産地別のお米を少しずつ買える「利き米」や、国産の食材や食器、道具、衣料品もセンスよく、品揃えも豊富です。販売する調味料を



「AKOMEYA」のお正月用品のVP（ヴィジュアル・プレゼンテーション、商品のイメージを視覚的に訴えた効果的な店頭飾りつけ）

使った料理を提供する「AKOMEYA 厨房」も人気です。“食”の要素をプラスすることで、ネットでは体験できないサービスを付加し、体験してみたいと思わせています。滞在型にすることで商品のよさをじっくり吟味してもらえるのも利点です。

不動産店舗でもこのような体験・滞在型の要素を導入できないか模索してみてもはどうでしょうか。ネット検索だけではなく、そこに行って“自分スタイル”の家を探したい、相談したいと思ってもらえる「スタイル」＝「個性」ある店舗を作ってみませんか？

インテリア・デザイナー
IIDA（国際インテリアデザイン協会）日本支部理事
Professional member
インテリア・デザインオフィス c//space

細井 絵理子 HOSOI Eriko

文化出版局でファッション雑誌の編集者を経て、インテリア専門学校でインテリア・デザインを学び、建築会社に入社。住宅のリフォーム、オフィスの改修を中心に手がけた後、1998年独立。2000年「c//space」開設。リフォームデザインの他トレンド分析も行う。「内装材料案内ホームページ」（東京内装材料協同組合WEB）特集ページ 編集・執筆等
町田ひろ子インテリアコーディネーターアカデミー東京校 コーディネーション講師

第11回

業界パーティーに参加する②

由貴は外資系不動産会社が主催の交流会に参加しています。会場には多くの人々がドリンクや軽食を楽しみながら会話を弾ませています。少し雰囲気にも慣れてきた由貴は、キャリアウーマン風の女性に話しかけてみました。

【主な登場人物】



水沢由貴
総合不動産会社「XYZ不動産」に勤務する。



青木 健
由貴の上司。海外支店勤務経験あり。



アン・ウィンター
外資系不動産会社でオフィス仲介を担当する米国人

【賃貸不動産業務 英語対応】その①



由貴

こんにちは、水沢由貴といいます。XYZ不動産で仲介営業を行っています。
Hello, nice to meet you. My name is Yuki Mizusawa, a real estate agent of XYZ real estate.

私はアン・ウィンターです。ABCR社でオフィスの仲介職を担当しています。
Hi, I am Ann Winter, and doing office leasing at ABCR.



由貴

あら、私のお客様が東京でオフィスを探しているのです。ご一緒にお仕事させていただければ幸いです。来週、御社にお伺いしてもよろしいでしょうか？
Well, one of my clients is now looking for an office accommodation in Tokyo. It would be really nice if we could work together. Could I visit your office sometime next week?

もちろんです。来週の火曜日はいかがですか？火曜日の午後はどうでしょう？
Yes, of course. How about next Tuesday? Tuesday afternoon works for you?



由貴

大丈夫です。では、15時に御社のオフィスにお伺いします。明日、確認のメールを送付しますね。
Sounds good. I will visit your office at 3 p.m. I will drop you an email tomorrow just for a confirmation.

ありがとうございます。私たちのオフィスは新東京駅ビルです。22階の受付で当方をお呼びください。いろいろお話できるのを楽しみにしております。
Thanks. Our office is located in the New Tokyo Station Building. Please call me at the reception on the 22nd floor. I am looking forward to meeting you then!



アン



アン



アン

【今月のKey words & Key phrase】

office accommodation
▶ オフィススペース

work
▶ (計画や提案などが)都合がいい、機能する

drop an email
▶ 電子メールを送付する

【解説】

オフィススペースは、そのまま office space と言うほかに、office accommodation と表現する場合もあります。

work は「働く」という意味以外に、計画・プラン・提案などが相手にとって都合がいいか、相手の思惑に合致するか、ということを探る場合によく使います。文中のやり取りのようにミーティングを設定したり、提案したりするときに便利な表現です。文中の「Tuesday afternoon works for you?」の「Tuesday afternoon」を確認したい曜日や日時に変わるとすぐに使える表現です。

電子メールを送るときに文中では drop を使っています。単なる確認や数行の簡単な電子メールのメッセージを送るときにはよく使います。

フォローアップについて

日本人はネットワーキングイベントなどで会った相手に対して、あまりフォローアップをこまめにしない傾向があります。しかし、その後さまざまなビジネスに発展していく可能性がありますので、ぜひやっておくべきでしょう。実際に訪問しなくても、後日、自分の仕事、相手にとって何ができるのか、今後相手と仕事あるいはプライベートでネットワークを築く可能性などについて電子メールに簡単に書いて送るなど、フォローしておくことで今後につながります。

【企画・執筆】

不動産英語塾(運営: toCoda LLC.)
〒106-0045 東京都港区麻布十番1-5-10アトラスビル
TEL: 03-6869-8788 FAX: 050-3383-1391
[URL] <http://www.tocodajuku.com/>
[mail] tocodajuku@gmail.com

【英語監修】

ユキナ・富塚・サントス(不動産英語塾専任講師)
<http://www.yukina-s.com/>
ダニエル・スミス (不動産英語塾英会話講師)

地方本部長に聞く

茨城県
本部研修の充実で全日を
アピールしていきたいです関東・東北豪雨災害
義援金について

昨年9月の台風18号襲来により、常総市では鬼怒川堤防決壊により甚大な被害を蒙りました。復興にあたる中、総本部、東京都本部、大阪府本部を通じて多額の義援金をいただき、ありがとうございました。義援金は県の災害対策課において活用させていただきます。

地域に分かれる茨城県

茨城県は、北側には阿武隈山地の南端があり、南側は霞ヶ浦や県境の利根川、東側は太平洋、西側は県境の渡良瀬川などがあります。県は主に5地域に分かれます。北側は山や海沿いの日立市がある県北と、水戸市がある県央の2地域。南側はつくば市や土浦市のある県南地域。霞ヶ浦から東側は鹿島市などの鹿行地域と呼ばれます。県の西側は古河市がある県西地域です。

県の名所旧跡は、県北は水瀑で有名な袋田の滝や、太平洋の断崖に建つ六角堂が有名です。県央の水戸市



梅の名所として知られる第9代水戸藩主・徳川斉昭公の設けた「偕楽園」(写真提供:茨城県観光物産協会)

には水戸徳川家の名園・偕楽園や水戸藩校・弘道館があります。県南には霞ヶ浦、筑波山です。鹿行地域は、Jリーグ鹿島アントラーズのスタジアムがあります。

川と平地の多い茨城県は、農産物も豊富です。レンコン、栗、白菜、メロンなど数多くの農産物の収穫量が全国1位です。名産としては、霞ヶ浦周辺のレンコンや、県北の山間の金砂郷でとれる蕎麦、海沿いは冬が旬のアンコウがありますね。

人口増の県南地域

県人口300万人弱は全国11位です。政令指定都市がなく、県内に広がって住んでいます。産業も、日立や鹿島の臨海工業地帯や、つくば市には大学や研究機関、近年は県西の古河市に日野自動車の工場が新設されるなど様々です。

不動産市場は、つくばエクスプレスの2005年開業前後から、県南地域の人口は増加傾向です。沿線では大規模ニュータウン開発や大型商業施設の進出が相次いでいます。また圏央道の整備が進み、商業用地、住宅用地、工業用地の需要増加が見込まれています。県は、首都圏に近い地理的条件や、豊富な労働力、道路や港湾などのインフラ、さらには平地が多いというさまざまなメリットを生かした企業誘致(工場誘致)を進めています。ほかにも農産物のブランド化、観光産業の拡充、医療の充実などを掲げています。いずれも不動産市場

の活性化に繋がると期待しています。

会員増強に向けて研修の強化を

茨城県本部は1998年設立とまだ新しい本部のため、会員数160社(2015年12月末時点)と拡大の余地があります。地方紙などに広告出稿し、全日の知名度向上を図っています。新規会員は既存会員からの紹介が大半ですが、既存会員から高い評価を得ていくためには、研修を充実させることが重要です。市街化調整区域について解説するなど、実情に即した法定研修や、ステップアップトレーニングを実施していきます。また、県本部では不動産業に関する相談にも対応しています。



茨城県本部 本部長
須田 洋次氏

(公社)全日本不動産協会茨城県本部

〒100-0852

水戸市笠原町978-25

茨城県開発公社ビル4階

TEL: 029(244)2417

FAX: 029(244)2418

福岡県 本部

きめ細かな支援で会員増を

風光明媚な柳川

福岡県は、律令時代から太宰府が置かれてきたように歴史の古い県です。県の名所旧跡には太宰府天満宮などがあります。とりわけ、水郷・柳川市にある柳川城の掘割を巡る柳川の川下りは風光明媚です。

古くから海外と接してきた福岡県は、海や山に近いこともあって、おいしい食べ物が多くあります。新鮮なイカやゴマサバは福岡ならではのしょう。また、うどんやラーメンも自慢です。



古くから行われていた「川遊び」がもとになった柳川の川下り(写真提供:福岡県観光連盟)

空き家問題は福岡県でも

福岡県は北側の北九州地域、南西側の福岡地域、北九州地域と福岡地域に挟まれた筑豊地域、そして南の筑後地域があります。県内の不動産市場は、福岡市と周辺の一部を除いては厳しい状態です。北九州地域や筑豊地域は、大きな工場が転出しており、新産業や新しい考え方が必要になっています。福岡県は全国でも人口が増加している数少ない県ですが、空き家問題は発生しています。

県によれば、県内の空き家(2008年調査、賃貸住宅や別荘などを除いたその他の空き家)は約10万戸ですが、今後もさらに増えると予測されています。空き家問題の解決は一朝一夕にはできませんが、当会も県などと歩を合わせて取り組んでいきます。

外国人観光客で活気の福岡市内

九州全体で見れば、新幹線開通以降、福岡市がひとり勝ちしています。かつて福岡市には福岡支店が置かれていましたが、いまや九州支社が置かれています。

近年は外国人観光客が大幅に増えています。中国の観光客と見られるいわゆる「爆買い」も多く見かけるようになりました。大型観光バスで店に乗りつけて、買い物をしています。人気のショッピングスポットは、博多駅前、そして大型商業施設「キャナルシティ博多」です。

こうした外国人観光客の増加を受けてか、市内ではホテルの開業ラッシュです。2020年までにもいくつかのシティホテルが開業するようです。

ただし福岡市内でも、不動産市況はまだら模様です。マンションは福岡ヤフオクドームに近い早良区が人気です。オフィスや商業は博多駅前が良く、市役所のある大名地区や盛り場の天神地区は伸び悩んでいます。

きめ細かな会員への支援

当本部は、県知事経験者が設立に

関わった由緒ある協会です。現在の会員数は約670社ほどです。県人口約500万人を考えれば、1,000社を超えてしかるべきです。わたしは、年間で50~60社の会員増を目指します。そのためには、「会員になって良かった」と思われる本部にならなければなりません。開業セミナーはもちろん、開業した後も、例えばオープンハウスのやり方は一からノウハウを提供しています。当本部ではステップアップトレーニングを継続して行っています。また、土地面積の計測の方法、道路状況の調査といった細かなことを教科書のようにまとめて配布しています。これも会員からは非常に好評です。



福岡県本部 本部長
沢田 光泰氏

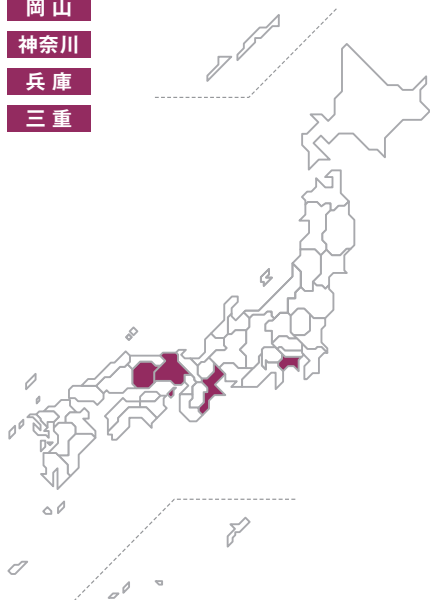
(公社)全日本不動産協会福岡県本部
〒812-0011
福岡市博多区博多駅前2-20-1
大博多ビル2階
TEL: 092(461)1125
FAX: 092(461)1165

Activity Condition

地方本部の動き

[今月の地方本部は…]

- 岡山
- 神奈川
- 兵庫
- 三重



岡山県本部 / Report



不動産開業支援セミナーを開催

岡山県本部は、2015年12月5日(土)に岡山国際交流センターにおいて、「不動産開業支援セミナー」を開催しました。当日は、16名の参加があり、満員の盛況となりました。

協田本部長、難波組織委員長の挨拶で、セミナーがスタート。日本政策金融公庫の井原邦夫氏を講師に迎え、「創業に向けての資金準備、融資制度について」と題して融資制度や開業に際しての心構えなどのお話をいただきました。

来場者の皆さまの入会を心待ちにしているところです。

今回は、2016年7月2日(土)に岡山国際交流センターで開催する予定です。



開業に備え、参加者の皆さんのまなざしも真剣

神奈川県本部 / Report



今、注目のマイナンバー制度をテーマに消費者セミナーを開催

神奈川県本部は2015年12月7日(月)、「消費者セミナー」を横須賀市の「ヴェルクよこすか」で開催しました。社会保険労務士の洞澤研氏を講師に迎え、「今更、他人に聞けない！マイナンバー制度」を演題にセミナーを開催しました。

マイナンバー制度の概要、消費者の注意事項、マイナンバー詐欺を予防するための留意事項など、興味深い話が次々と展開され、参加者は熱心にメモを取りながら講義に聞き入りました。今話題のマイナンバー制度の講演とあって、当日は多くの消



会場は満席の盛況

費者の方々が参加され、会場は満席の盛況ぶりでした。

この消費者セミナーは2006年度より、公益事業の一環として開催しており、毎回、タイムリーなテーマを取り上げて好評を博しています。2015年度はすでに県内各地で6回開催しています。

神奈川県本部では、今後も消費者の方々に役に立つセミナーを行っていくことを目標に企画運営を進めていきます。

Icon Note

Topic



Information ...



Product



Report



講師を務めた社会保険労務士の洞澤研氏

兵庫県本部 / Topic



全国心臓病の子どもを守る会・青年部共催クリスマス会を開催

兵庫県本部青年部では2015年12月13日(日)にヴィッセル神戸の本拠地「ノエビアスタジアム神戸」内のレストラン・ウルティモにおいて、「全国心臓病の子どもを守る会兵庫県支部」と共催でクリスマス会を開催しました。この事業は、当本部青年部が14年間続けています。

今回は全国心臓病の子どもを守る会兵庫県支部から100名近くが参加し、南村本部長と青年部の高橋副部長による司会で、衣川亮輔氏による「わらべ歌ロック」「ねんどパラダイス」によるねんど細工等、楽しいひとときを過ごしてもらうことができました。

サンタクロースや兵庫県マスコット「はばタン」からプレゼントを手渡され、子どもたちは大喜び。保護者

の方へもクリスマスプレゼントを贈りました。これからも、子どもたちをはじめ、ご家族全員の笑顔を増やしていけるよう、より充実した支援をさせていただこうと考えています。



サンタクロースや兵庫県マスコット「はばタン」からプレゼントが！

三重県本部 / Topic



「危険ドラッグ等の製造・販売等防止に関する協定」を締結

三重県本部は、2015年12月17日(木)、三重県庁において、三重県および三重県警と「危険ドラッグ等の製造・販売等防止に関する協定」を締結しました。

近年、全国的に「危険ドラッグ」の使用者による重大な交通事故や事件が多発しており、極めて深刻な社会問題となっています。警察庁の発表によると、「危険ドラッグ」の約6割が街頭や店舗で売買され、約2割がインターネットによる販売、残りの約2割が知人からの購入となっている実態があります。由々しきは、そのいずれもが賃貸物件内で製造され

ていると思われることです。

業界団体としてそのような製造や販売の場を提供しないよう、従来の暴力団排除活動と同様に三重県、三重県警と連携を密にし、危険ドラッグの排除に努めていきます。

協定の主な内容は、

- ①店舗等の賃貸借契約締結前に使用目的を確認し、危険ドラッグの製造・販売に類する場合は契約を締結しない。
- ②契約締結後に、危険ドラッグの販売等が判明した場合、契約の解除ができる旨の規定を設ける。
- ③上記に関連した情報を知り得た時

は、直ちに警察等に情報の提供を行う。

当県本部では、全会員に対し会報誌等で周知していきます。



左より鈴木三重県知事、東辻本部長、森元三重県警本部長

全日不動産ナビ 今月の人気ブログ

全日会員の広場

このページは、全日会員の皆さんでつくるページです。皆さんは、マイページメーカー／ブログ紹介サイト「全日不動産ナビ」を活用していますか。この全日不動産ナビでは、全国の全日会員が投稿したブログを見ることができます。全日不動産ナビに投稿されたブログ記事の中から、多くの方に読まれた人気ブログをコンテンツごとに紹介していきます。今月は、「日記・つぶやき」コンテンツ部門、「趣味・ホビー」コンテンツ部門の人気ブログを紹介します。

「日記・つぶやき」コンテンツ部門

不動産担保ローンのユーコー 総務部長日記

株式会社ユーコー

<http://www.zennichi.net/b/yukoo/index.asp>

東京都新宿区の株式会社ユーコーです。当社は創業42年になります。JR新宿駅東南口から徒歩2分に事務所があります。主業務が不動産担保ローンで、不動産取引はその付帯の業務となります。お客様からの任意売却の依頼や不動産競売での落札物件の再販売などを行っています。

不動産担保ローンでは、担保物件の査定で地元不動産業者の方にヒアリングなどで大変お世話になっております。この誌面をとおして、お礼を申し上げます。不動産買取資金の融資や、つなぎ融資など積極的に展開していますので、ぜひ、ご相談をいただけましたら幸いです。



株式会社ユーコー
代表者：瀬戸井 実
〒160-0022 東京都新宿区新宿3-35-4
TEL：03-3354-7001(代表) FAX：03-3354-7026(代表)
<http://www.zennichi.net/m/yukoo/index.asp>

「日記・つぶやき」コンテンツ部門

いんざい発 ～気ままな日々

合同会社Yui企画

<http://www.zennichi.net/b/yukapiyukapi/index.asp>

印西市(千葉ニュータウン内)に転居して20年。老舗の不動産屋さんに10年お世話になった後、合同会社Yui企画を立ち上げ独立いたしました。

相変わらず、一人カラオケに精を出し、今回取り上げていただいたブログ「いんざい発～気ままな日々」も歌のことばかりです。「ようこそ、印西市へ」がモットーなので、今後は印西市のタウン情報も書いていきたいと思っています。看板も印西市のマスコット「いんざい君」を使用しています。

まだまだ男性の社長さんや営業マンが主流の不動産業界で、女性の私だからこそできる仕事をしていけたらなあと思っています。



合同会社Yui企画
代表者：齋藤結花
〒2701326 千葉県印西市木下678-4-105
TEL：0476-37-5641(代表) FAX：0476-37-5642(代表)
<http://www.zennichi.net/m/yukapiyukapi/index.asp>

全日情報ナビ

マイページメーカー／ブログ紹介サイト

<http://www.zennichi-navi.jp/>

「趣味・ホビー」コンテンツ部門

時には息抜き いつもいきぬき

株式会社カーディナルハウス

<http://www.zennichi.net/b/cardinalhouse/index.asp>

愛知県名古屋市の株式会社カーディナルハウスです。弊社は昭和63年に設立された不動産会社です。地域密着型経営で不動産の賃貸や売買の仲介・管理事業・サブリース事業に携わってまいりました。取り扱う物件は豊富で、名古屋に精通した弊社ならではのさまざまな物件のご紹介が可能です。

弊社ブログ「時には息抜き いつもいきぬき」では、ランチの話や日々の雑感など、仕事の話とはあまり関係のない“息抜き”の記事を中心に書いています。

いつも読んでいただいている皆さん、ありがとうございます。これからもご愛読のほど、よろしくお願いいたします。



株式会社カーディナルハウス
代表者：渡邊基弘
〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内3-7-9
TEL:052-953-8711(代表) FAX:052-953-8710(代表)
<http://www.zennichi.net/m/cardinalhouse/index.as>

Quiz & Questionnaire



クイズに答えてプレゼントに応募しよう! 今月の読者クイズ&アンケート

月刊不動産今月号の記事のなかからクイズを出題します。答えが分かった方は、下記のメールアドレスに必要な事項を記入のうえ、ご応募ください。正解者のなかから抽選で5名様に図書カード1,000円分をお送りいたします。



しっかり読んで
いれば分かるよ!

月刊不動産への
ご意見・ご要望も
聞かせてね!

今月の 問題

賃貸人が、賃借人の賃料支払債務等の賃借人の債務を担保する目的で賃借人から預かっている金銭のことを何と
いうのでしょうか。

応募 方法

必要事項をご記入のうえ、下記のアドレス宛にメールでお送りください。
件名は「2月号クイズの答え」でお願いします。

宛先: monthly-realestate@zennichi.or.jp

- ①クイズの答え / ②郵便番号 / ③住所 / ④氏名
- ⑤年齢 / ⑥電話番号 / ⑦商号
- ⑧今月号で良かった記事
- ⑨今後取り上げてほしいトピック・企画
- ⑩月刊不動産のご感想またはご意見・ご要望

- *メール以外では受け付けておりません。
- *ご応募は、お一人さま1回に限りです。
- *当選者の発表は、賞品の発送をもってかえさせていただきます。
- *ご応募にあたってご記入いただいた個人情報は、賞品の発送、ご意見やご要望への対応以外、個人を特定した情報として利用することはございません。

応募 締切

2016年
3/10(木)

先月の答え
[ポップ広告]



「既存住宅価格査定マニュアル」、平成28年4月末まで無料で利用登録ができます

(公財)不動産流通推進センターが作成している「既存住宅価格査定マニュアル(戸建住宅・住宅地・マンション)」が従来のCD-ROM形式からWEB形式に変わりました。

当協会の会員は、当協会ホームページの会員マイページにあるバナーより特設サイトにアクセスしていただくことで1年間利用料が無料となります。この機会にぜひご利用ください。

※ただし、平成28年4月30日までに利用登録を行うことが必要です。

例1：平成28年2月1日に利用登録を行った場合は、平成29年1月31日まで無料で利用することができます。

例2：平成28年4月30日に利用登録を行った場合は、平成29年4月29日まで無料で利用することができます。



平成28年度 明海大学不動産学部企業推薦特別入試のご案内

明海大学不動産学部は、全日本不動産協会との協定に基づいて、団体会員の子弟及び関係先の子弟等を毎年受け入れています。不動産関連業界の人材育成・後継者養成のため、明海大学不動産学部の企業推薦特別入学試験制度の活用をご検討ください。

出願要領

●出願条件

出願資格(詳細は入試要項をご確認ください)のいずれかに該当し、かつ、出願条件(ア)及び(イ)を満たす者

(ア) 明海大学不動産学部不動産学科での勉学を強く希望し、第一志望として入学を志し、合格後の入学を確約できる者

(イ) 公益社団法人全日本不動産協会(全日)から推薦を受けられる者

●試験科目：面接のみ

※ 面接、提出書類等の評価を総合的に判定し、可否を決定します。

●願書受付期間等(B日程)

① 願書受付期間 … 2016年 2月22日(月) ~ 3月4日(金)

(出願書類提出は全日宛・郵送必着)

② 試験日 … 2016年 3月17日(木)

③ 合格発表日 … 2016年 3月18日(金)

※ 募集人員は35名(A・B日程合計)です。

出願をご希望の方は、まずは入試要項をお取り寄せください!

入試要項のお取り寄せ・お問い合わせは…

(公社)全日本不動産協会 総本部事務局 03-3263-7030

または、

明海大学浦安キャンパス 入試事務局 047-355-5116(直)

都道府県本部での研修会情報について

日頃より、全日本不動産協会ホームページをご愛顧いただき、ありがとうございます。当協会ホームページに、各都道府県本部にて開催している研修会情報を掲載しております。是非、ご活用ください。

※研修会の最新情報・詳細については、各都道府県本部へお問い合わせください。



1 研修情報一覧をクリック



各種研修会をご紹介！
ぜひご覧ください



2 実施都道府県本部名を選択



3 研修会名をクリックして詳細へ



新入会員名簿

[平成27年12月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 えすてーとぶらざ
	虻田郡	Summit Hotel Management 合同会社
	北広島市	JMPサンライズ 株式会社
	虻田郡	NISEKO REALTY 株式会社
岩手県	盛岡市	株式会社 イヌカイ
宮城県	仙台市	株式会社 岡元
	仙台市	株式会社 ネクストパートナーズ
	仙台市	株式会社 やまと不動産
福島県	福島市	いろはコンサルタント 株式会社
	いわき市	株式会社 With
	郡山市	瀧澤不動産
埼玉県	さいたま市	株式会社 ウィルホーム
	川越市	有限会社 小川不動産
	川口市	株式会社 シティプロフィール
	さいたま市	株式会社 シンセリティーホーム
	鶴ヶ島市	株式会社 都市開発設計
	さいたま市	日商都市開発 株式会社
千葉県	入間市	株式会社 ホームプロデュース
	船橋市	株式会社 カルドエ
	船橋市	株式会社 グッドフェイス不動産
	松戸市	合同会社 タクミハウス
	千葉市	株式会社 ティーズマネジメント
東京都	松戸市	ハビネット 株式会社
	東金市	BeLL不動産
	千代田区	株式会社 ARX ESTATE
	中央区	アーク・ルネッサンス販売 株式会社
	品川区	株式会社 アイディアルホーム
	豊島区	株式会社 アイユウホーム
	八王子市	株式会社 アウルズメディック
	あきる野市	有限会社 あきる野測量設計
	港区	株式会社 アジレックス
	千代田区	株式会社 家守りホールディングス
台東区	株式会社 インコグニート	
西多摩郡	株式会社 ヴァリアス	
港区	Wayne's Trading 合同会社	
中央区	株式会社 エーエムプロパティ	
渋谷区	SJファンリディマネジメント 株式会社	
江東区	ST不動産 株式会社	
港区	株式会社 エネグラッド	
大田区	株式会社 ENTER	
北区	王子ホームズ 株式会社	
中野区	株式会社 CaSaDoリアルティ	
豊島区	株式会社 Kizuna	
新宿区	株式会社 九匠企画	
千代田区	株式会社 クレストワン	
江東区	株式会社 CORE PRIDE'S	
中央区	株式会社 CoLife	
渋谷区	株式会社 Saikyo Home Plus 1	
府中市	株式会社 サンエール	
新宿区	株式会社 三角堂	
新宿区	株式会社 三慶商事	
港区	三洋不動産 株式会社	
国立市	株式会社 城西デザインラボ	
八王子市	株式会社 松翠	
墨田区	株式会社 スタートライン	

都道府県	市区町村	商号名称		
東京都	中央区	株式会社 ゴイエ・リート		
	西東京市	大幸リビング 株式会社		
	豊島区	株式会社 中金商事		
	中央区	株式会社 賃料適正化サービス		
	文京区	株式会社 TQCラボ		
	小平市	株式会社 テイクコーポレーション		
	港区	デイズ・トラスティ 株式会社		
	目黒区	トゥモロー・ランド		
	港区	ビーエフエステート 株式会社		
	千代田区	常陸土地 株式会社		
	板橋区	羊不動産・立会人事務所 株式会社		
	武蔵野市	株式会社 Hujoin'S		
	葛飾区	古里建設工業 株式会社		
	中央区	株式会社 プロスパー		
	目黒区	株式会社 フロントライン		
	中央区	ベクトルサービス 株式会社		
	国分寺市	株式会社 ベストホークス		
	渋谷区	株式会社 ホワイトハウス		
	品川区	有限会社 マーチャンと		
	西東京市	株式会社 マイムウェイ		
	新宿区	株式会社 マッシュグラ		
	港区	株式会社 リエゾン		
	神奈川県	横浜市	アートポイント 株式会社	
		厚木市	愛綱商会 株式会社	
		横須賀市	株式会社 ADDRESS	
		川崎市	いい部屋 株式会社	
		藤沢市	株式会社 齋藤不動産	
		鎌倉市	株式会社 昴	
		横浜市	株式会社 松屋産業	
		横浜市	株式会社 横濱みなと不動産	
		富山県	富山市	株式会社 F不動産
			高岡市	KATOO企画開発
山梨県	甲府市	株式会社 ユアプロフィット・ドリーム		
岐阜県	羽島市	株式会社 アクシス		
	岐阜市	ベルハウス		
静岡県	静岡市	アクセスプラン 株式会社		
	富士市	株式会社 ガードワン		
	駿東郡	有限会社 加藤忠男		
	静岡市	株式会社 咲企画		
	伊豆市	有限会社 サプライ興業		
	伊東市	福不動産		
	愛知県	名古屋市	アイエスエス	
一宮市		138不動産		
名古屋市		エステートフロント 株式会社		
名古屋市		株式会社 MJプランニング		
春日井市		新日本建設 株式会社		
名古屋市		株式会社 Fuji Homes		
名古屋市		株式会社 MATZ		
名古屋市		ルूमナビ 株式会社		
小牧市		レゴウェイ		
三重県		伊勢市	ひまわり不動産 株式会社	
		伊勢市	前田建材	
滋賀県		草津市	淡海エステート 合同会社	
		栗東市	株式会社 アイル	
京都府	京都市	株式会社 ハウジングプラザ		

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	京都市	株式会社 フィナンシャルドゥ
	京都市	株式会社 マイツ
	大阪市	株式会社 アジャストワン
	大阪市	有限会社 イー・アズネット
	大阪市	五和 株式会社
	泉南市	裏建設
	大阪市	株式会社 H・B・M
	大阪市	エージェント 株式会社
	大阪市	株式会社 SBハウジング
	大阪市	株式会社 小野不動産販売
	大阪市	株式会社 glee不動産
	大阪市	グリッターブライトリール 株式会社
	大阪市	株式会社 KKRコーポレーション
	大阪市	株式会社 GE
	大阪市	CSクリエイティブ 株式会社
	大阪市	株式会社 情熱ホーム
	大阪市	株式会社 スプリング
	大阪市	株式会社 SPACE
	大阪市	セントラルハウス 株式会社
	大阪市	つばさ 合同会社
	大阪市	株式会社 T・ROUND
	大阪市	株式会社 ディメンションデラソウル
	大阪市	株式会社 中路商会
	大阪市	株式会社 BULKコーポレーション
	大阪市	株式会社 ベストウエスト
	大阪市	堀本不動産 株式会社
	大阪市	株式会社 ユニバーサルバンク
	大阪市	REALize 株式会社
	堺市	株式会社 リアルエージェント
	大阪市	株式会社 ワイズホールディングス
	藤井寺市	ワッツアグリサービス 合同会社
	兵庫県	明石市
南あわじ市		有限会社 エコロジー
鳥取県	神戸市	ビーシーエステート 株式会社
	境港市	ブライアントック 有限会社
島根県	雲南市	有限会社 建人
岡山県	岡山市	株式会社 家買う
	岡山市	株式会社 サマー・ラボ
岡山市	株式会社 ラヴィステートさくら	
山口県	光市	株式会社 川畑建設
福岡県	福岡市	大原不動産
	行橋市	グラムハウス 株式会社
	北九州市	すこやか都市企画 株式会社
	北九州市	株式会社 創都
	福岡市	日本サポート 株式会社
系島市	合同会社 ネクスト・マーケット魁	
佐賀県	佐賀市	株式会社 ハート工務店
宮崎県	宮崎市	リブライフサポート 株式会社
鹿児島県	鹿児島市	蓮コーポレーション 株式会社
沖縄県	那覇市	OK不動産開発 株式会社
	那覇市	株式会社 COCO Style
	うるま市	合同会社 琉球ライズ

弁済制度について

平成27年度 第7回（12月分）弁済認証
結果は右表のとおりです

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

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	4社	14件	24,383,600円
認証	4社	14件	24,383,600円
保留・条件付認証	0社	0件	
否決	0社	0件	
平成27年度累計	27社	43件	123,852,759円

一般保証制度のご案内



これまでお客様が希望しても
保全されなかった部分の金銭を保証します。



会員

会員の立場	返還保証する金銭 (法律上、会員が保全義務を負わない金銭)
売主	○手付金等
媒介	○仲介料（総額の半金）
代理	○委任者からの受領手付金等 ○仲介料（総額の半金）
交換	○交換差金



お客様

当制度の特徴

- 利用できるのは会員のみです。
- ほかでは実施していない宅建業法上の制度です。
- 今なら無料で利用できます。
- 当制度は、万が一の場合、お客様の返還請求権を保証する制度です。

※当制度の詳細は、(公社)不動産保証協会ホームページ(会員専用ページ)をご覧ください。

不動産保証協会ホームページには、法定研修会や各種保全制度などの情報も掲載されております。

(公社)不動産保証協会ホームページ ▶▶▶ <http://www.fudousanhosho.or.jp/>

Team MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

月刊不動産 2016年2月号

平成28年2月15日発行

定価500円(本体価格463円)

会員の方は、会費に購読料が含まれています。

広報委員会

鬼木善久、藤村憲正、宮嶋義伸、西澤温、
横山武仁、加藤勉、倉田康也

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 (全代会館)
TEL:03-3263-7030(代) FAX:03-3239-2198
公益社団法人 不動産保証協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-30 (全代会館)
TEL:03-3263-7055(代) FAX:03-3239-2159
URL <http://www.zennichi.or.jp/>

発行人

原嶋 和利

編集

公益社団法人 全日本不動産協会

公益社団法人 不動産保証協会 広報委員会

制作

株式会社 不動産経済研究所

印刷・製本

株式会社 東伸社

※本誌掲載記事の無断転載を禁じます。

茨城県

五浦六角堂



五浦六角堂は、北茨城市五浦海岸の太平洋に突き出した断崖の上に建つ、六角形の建築物。1905(明治38)年に、思想家である岡倉天心(岡倉覚三)が読書と思索の場所として自ら設計したもので、岡倉自身は「観瀾亭」と呼んでいたと言われる。六角堂を含む岡倉天心旧宅・庭園及び五浦海岸は、「岡倉天心旧宅・庭園及び大五浦・小五浦」の名称で2014(平成26)年に国の登録記念物に登録されている。

六角堂は、詩人・杜甫の草堂である六角亭子の構造、朱塗りの外壁と屋根の上の如意宝珠という仏堂の装い、内部に床の間と炉を備えた茶室としての役割の3つが意図されているとの説がある。これは、ひとつの建物全体で、中国、インド、日本というアジアの伝統思想を表現していると解釈される。

2011(平成23)年の東日本大震災で津波の直撃を受け、土台のみを残して流出した。2012(平成24)年に創建当時の姿に再建され、一般公開されている。

福岡県

太宰府天満宮



太宰府天満宮は、福岡県太宰府市にある神社で、菅原道真を祭神として祀る天満宮の1つ。右大臣だった菅原道真は太宰府に左遷幽閉され、903(延喜3)年に同地で亡くなったが、その墓所に本殿が造られた。菅原道真は学問の神様として知られており、九州はもとより全国から受験合格や学業成就などを祈願する参拝者が多数訪れる。2005(平成17)年には、太宰府天満宮が寄贈した土地に九州国立博物館が開館した。

社殿は919(延喜19)年、左大臣藤原仲平が天皇の命令によって造営した。数度の炎上に見舞われるも、1591(天正19)年に再建された。五間社流造り、檜皮葺(ひわだぶき)で、正面には唐破風状の向拝がつく、桃山時代の豪華華麗な様式となっている。本殿は国の重要文化財に指定されている。

境内には約6,000本もの梅が植わっており、参拝者の目を楽しませる。



月刊 不動産

2016 February

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

アクセス

有楽町線: 「麹町駅」1番出口から徒歩3分
有楽町線・半蔵門線: 「永田町駅」4番・5番出口から徒歩5分
丸ノ内線・銀座線: 「赤坂見附駅」D出口(紀尾井町口)から徒歩7分
南北線: 「永田町駅」9番出口から徒歩4分
中央線・総武線: 「四ツ谷駅」から徒歩15分
都バス: (橋63系統) バス停 「平河町2丁目」(新橋~市ヶ谷~小滝橋車庫間)

