

MONTHLY
REAL
ESTATE

昭和51年11月11日 第三種郵便物認可 平成28年3月15日（毎月1回15日発行） 第44巻第3号

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

月刊 不動産

【題字】 故野田卯一会长

【特集】

いよいよスタート どうなる民泊解禁 国、地方公共団体、民間企業の動向

【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】

税務相談

相続人による不動産貸付業以外の事業の
転・廃業と特定事業用宅地等に係る相続税の
小規模宅地等の特例

賃貸管理ビジネス

賃貸運用状況は指標(数値)を
把握してこそ見えてくる

【地方本部長に聞く】

群馬県本部・高知県本部

2016 March

3

03 [特集]

いよいよスタート どうなる民泊解禁 国、地方公共団体、民間企業の動向

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

事例にみる中小不動産会社における“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 [とほろ変われば住宅も変わる!? 世界の集合住宅を訪ねる]

第11回

ノルウェー編

ストリメレン20 Strimmelen 20(ベルゲン)

フォグシュタットゲート25 Fougstads gate 25(オスロ)

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]

税務相談

相続人による不動産貸付業以外の事業の
転・廃業と特定事業用宅地等に係る相続税の
小規模宅地等の特例

山崎 信義 ●税理士法人タクトコンサルティング 情報企画室室長 税理士

賃貸管理
ビジネス

賃貸運用状況は指標(数値)を把握してこそ見えてくる

先原 秀和 ●オーナーズエージェント株式会社 PM事業部 部長

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12回 個性ある店舗を目指そう!

お客様の記憶に残る店舗デザイン

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12回 同業との情報交換

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]

不動産業界で生き残るために会員の資質向上を目指します

群馬県本部 本部長 新井 晴夫氏

研修を充実させ、会員数の増加と組織の拡充に努めます

高知県本部 本部長 松岡 勇一氏

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のお知らせ

30 | Initiate Member List

新入会員名簿

31 | 保証お知らせ

「雛祭り」



(COVER Illustration)

高橋三千男 (Michio Takahashi)

※次号からは「世界の集合住宅を訪ねる」を「付加価値を生むリノベーション」と交互に隔月で掲載します。
また、「デザインの基本から学ぶイメージアップ術」は「宅建出題点精講」に替えて連載します。

いよいよスタート どうなる民泊解禁

国、地方公共団体、民間企業の動向

増加する訪日観光客の宿泊施設不足に対応するために、政府の国家戦略特別区域諮問会議は、東京都大田区の民泊を承認しました。大田区は条例を制定した上で、今年1月29日より民泊事業者の申請の受付を開始しました。今後、ほかの国家戦略特区に指定された地方公共団体についても民泊を解禁する条例を制定・施行する動きがあります。

不動産業者にとっては空き家・空き室の利活用の手法として注目される民泊。いよいよ始まった民泊の解禁について、政府の方針や地方自治体の動向、民間企業の取り組みなどを通して、今後の方向性を追いました。



民泊条例を制定した大田区の事業者説明会には約200名が参加

いよいよスタート

どうなる民泊解禁

急増している訪日外国人観光客の宿泊需要と深刻な空き家問題への対策として「民泊」が注目されています。政府は専門の検討会を設置し、民泊解禁に向けた施策を議論しています。東京都大田区と大阪府、大阪市は国家戦略特区を利用して民泊を解禁する条例を定めました。政府が検討している民泊解禁の方向性や先行する自治体の動き、民間事業者の取り組みなどを特集します。



旅館業法の簡易宿所の許可がとりやすくなる

政府の規制改革会議は昨年6月に、民泊サービスについて幅広い観点から検討して今年中に結論を出すことを決めました。厚生労働省と観光庁は昨年11月に、有識者からなる「『民泊サービス』のあり方に関する検討会」（以下、有識者会議）を設置し、具体的な検討を開始しました。有識者会議は3月末までに中間報告を策定するとともに、さらに議論を深めていくこととしており規制改革会議は6月に規制改革計画の改定内容をまとめる予定です。

民泊については、米国のAirbnb（エアビーアンドビー、以下同じ）が先行してビジネスを始めており、区分所有マンションで管理規約を無視し、管理組合に無断で外国人を宿泊させているという苦情が発生しています。騒音やゴミ出しのルールを守らないこと、ゲストルームが占有されるなどの問題が起きています。賃貸住宅では転貸禁止条項が規約にありますが、オーナーが知らないところで転貸されるということが問題になっています。

有識者会議では、こうしたエアビーアンドビーが行っている現状にどう対応するかも議論しながら、民泊全体のルールを整備していきましょうというスタンスで議論を進めています。

民泊に対応できる制度は当面、旅館業法しかありません。観光庁の西海重和・観光産業課長は「有識者会

議で議論になったのは、どういうルールの下で民泊を進めていくのかということでした。法改正を伴うと一定の時間が必要なので、今年はどう対応するのかを議論することになりました。現状の民泊については、苦情がでているのでノーチェックというわけにもいきません。そこで、民泊全体のルールが整備されるまでの間は、旅館業法の許可を取ってもらい、建築基準法や消防法、宿泊者名簿の設置、近隣トラブルなどの課題をクリアしてもらうことにしました」と話しています。

最も簡単に取得できるのは簡易宿所の許可です。しかし、簡易宿所の許可を取るためには延床面積33㎡以上という床面積基準があり、それをクリアできないケースが多いようです。簡易宿所というのはカプセルホテルから、和室が1～2室しかないような形態、農家民宿なども含まれ、種類が多く雑多なものが混ざっています。そのため面積要件が一室当たりの床面積ではなく、延床面積33㎡以上と規定されています。これは、感染症などを防ぐ観点から1人当たり最低でも3.3㎡以上が必要で、10室以上あれば宿所だと考えていたからのようです。家主がいて空き部屋を貸すような民泊の場合、延床33㎡以上という面積要件はきびしいため、1人当たりの面積基準3.3㎡以上に宿泊人数分を乗ずる方向で要件が緩和されることになりました。厚生労働省の政令を変えて対応します。



安全面、衛生面、近隣トラブルの観点からしっかり管理を

簡易宿所ではフロント機能が必要になります。本人確認やパスポート確認などを行って、宿泊させても大丈夫だとチェックするのが目的です。旅館業法では簡易宿所に対してハードとしてのフロントは求めています。自治体は宿泊者名簿を備えているためフロントに近いものを設けなさいと条例で定めています。

「民泊の場合は当面、床面積要件を緩和して簡易宿所の許可を取りやすくします。その代わりに、本人確認の機能や宿泊者名簿の備え付けを通知や運用ガイドラインによって求めていくことになるでしょう。また、空き部屋を民泊として活用する場合、集合住宅では分譲物件は管理規約との関係、賃貸物件は転貸禁止条項があるため、そこは尊重されなければなりません。法律事項ではありませんが、ガイドラインによる通知で徹底していくことになるでしょう」（西海氏）。

有識者会議の議論では今後、戸建てや集合住宅で家主がいて宿泊してもらうケースでは、交流型のゲストハウスのような位置づけにし、一定要件を満たした施設は旅館業法の適用除外にして用途地域の制限なども見直す方向で検討していくことも提案されています。共同賃貸住宅の空き家については、新たなルールづくりを検討していくことになっています。

今後の議論の焦点について西海氏は「一つは戸建てや集合住宅の空き部屋のホームステイ型と完全な空き家を誰がどうやって管理するかということ。もう一つはエアビーアンドビーや国内のネット系の仲介会社に



観光庁観光産業課長 西海重和氏

どのような規制をかけて管理や仲介の責務を課していくのかということです。ユーザーの安全面や衛生面、近隣との共存を守ることが必要だからです。仲介会社や施設の所有者には、どこで民泊を行っていますという情報を行政に報告させる責務を負わせることが必要だ



当面は簡易宿所の許可を取って空き部屋を民泊に

と思っています。その上で、テロや違法ドラッグの密売などを防ぐ治安面や、掃除・ゴミ出しなどの衛生面、近隣との共存など、誰がどのように管理できるかが課題になります」としています。

有識者会議が3月末までにまとめる中間報告は、メインは当面の対応として簡易宿所の許可を取りやすくするための規制緩和を行い、併せて宿泊者名簿の整備や本人確認の徹底、区分所有マンションの空き部屋は管理規約に従うことなどを盛り込みます。もう1つは戸建てや集合住宅で家主がいる空き部屋のホームステイタイプと、家主のいない空き家を民泊に転用していくような民泊のルールについての論点と方向性をまとめます。

民泊に対する不動産会社の役割について西海氏は次のように話しています。

「民泊用の施設を所有しているのは個人であるケースが多いので、それを治安上の安全面や感染症対策などの公衆衛生面、近隣トラブル防止の観点からしっかり管理できるかが重要になります。ある程度の管理ノウハウを持った企業にそうした業務を担ってもらいたいです。仲介会社にもしっかりした民泊用の物件であるかをチェックしてほしいと思います」

国家戦略特区で進む 地方自治体の“民泊解禁”条例

国家戦略特別区域内では、「国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業」の事業者として、地方公共団体の認定を受け、面積要件(客室面積25㎡以上)や本人確認などの一定要件を満たせば7日以上に限って民泊ができるという旅館業法の特例措置が認められています。全国でいち早く条例を施行し、適法に民泊ができるような体制を整えつつある東京都大田区の現状はどのようになっているのでしょうか。

大田区が民泊事業者の申請受付開始、 大阪府や大阪市も条例可決

羽田空港を抱える東京都大田区は、2015年12月に「大田区国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業に関する条例」を制定し、今年1月26日に「ガイドライン」を公表、同月29日に条例を施行し、民泊に取り組む事業者の申請受付をスタートしています。

大田区内の宿泊施設の客室稼働率は年々増加傾向にあり、2014年は91%まで上昇(観光庁・宿泊旅行統計調査)。区内でも民泊マッチングサイトを利用した民泊が多数、行われている実態がある中、2020年に開催されるオリンピック・パラリンピック東京大会を控えてさらなる訪日観光客の増加に対応するために区は条例の制定に踏み切りました。その一方で民泊として利用されている施設の近隣住民から区に不安の声も寄せられていたと言います。

大阪府では2015年10月に「大阪府国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業に関する条例」が可決成立しました。今年4月の条例施行前に、民泊に取り組む事業者の審査基準とガイドラインの策定、事業者向けの説明会の開催を予定しています。

大阪府内であっても保健所を設置する自治体は、独

自に条例を定めなければ民泊事業がスタートできないことになっていますので、大阪市や堺市、豊中市、高槻市、枚方市、東大阪市は府の条例の対象外です。そうした中、今年1月に大阪府が「国家戦略特別区域外国人滞在施設経営事業に関する条例」を可決し、民泊解禁へと動き始めました。大阪府の場合、条例の施行日は少なくとも今年10月以降となる見通しです。

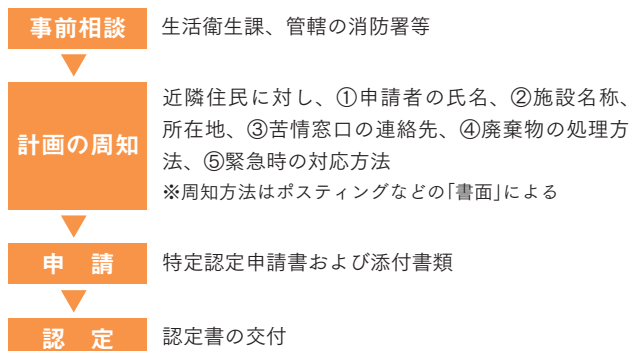
先行事例として申請受付を スタートした大田区

大田区で民泊事業を行う場合、事業者は同区生活衛生課や所轄の消防署等に対し事前相談が必要になります。大田区生活衛生課では民泊施設の要件に適しているかをチェックし、消防署では消防法令で義務付けられている設備が設置されるかを確認します。同時に事業者は民泊施設の近隣住民に対して周知・説明した上、理解を得るよう努力しなければなりません。近隣住民の範囲は、「施設のある建物の他の使用者」のほか、「境界線が接する敷地内にある建物の使用者等」と定めら

図2 大田区の審査および申請のポイント

- ①認定申請前の近隣住民への周知
- ②滞在者の使用開始時、使用終了時における本人確認
(滞在者名簿の3年以上保存、使用開始および終了時に対面(映像等可)で本人確認等)
- ③滞在者の滞り期間中の使用状況確認
- ④苦情等への対応
(苦情窓口を設置、苦情を受けた場合は近隣住民とのやり取りや交渉経緯等を記録し、報告)
- ⑤廃棄物の処理方法
(滞在者に使用開始時に注意事項を外国語を用いて行う等)
- ⑥火災などの緊急事態が発生した場合の対応方法
(使用開始時に緊急事態発生時の初期対処方法など外国語を用いて説明など)
- ⑦施設を事業に使用するための権利を有すること
- ⑧消防法令で義務付けられている設備等が設置されること

図1 大田区での民泊施設申請事務の流れ



れており、周知の内容は施設の所在地のほか、苦情窓口の連絡先や緊急時の対応なども求められています。

事前相談と計画の周知が終了した段階で、事業者は申請書類を同区生活衛生課に提出します。書類の不備等がなければ2週間ほどで申請審査が終了し、事業者は認定書が交付される流れとなっています。認定を受けた施設は、施設名称、所在地が一覧表となって大田区のホームページに公表されます。

また事業者は、施設の郵便受け、玄関扉付近に事業

開始までに区から配布されたステッカーを貼り付けます。そこには「日本語と外国語による施設名称」「緊急時の連絡先」「認定番号」を記載し、近隣住民や滞在者に対し施設についての問い合わせ先を明確にします。

大田区のガイドラインや申請者の審査基準は、今後、民泊を解禁する条例を制定する自治体の先行事例となり、同区のやり方や運用が一定の基準となることが予想されます。

民泊解禁をビジネスチャンスに! 動き出す民間企業

民泊を解禁する条例の施行をチャンスととらえ、民間企業が動き始めています。

戸建てを取得し、民泊施設に改修

(株)大京穴吹不動産

不動産流通業を営む大京穴吹不動産は、今春から東京都大田区で民泊事業に参入する計画です。すでに同区で戸建てを2棟保有しており、このうち1棟については今春に民泊施設としてサービスを開始する見通しです。

同社はすでに沖縄県で1カ月以上の長期滞在者に賃貸物件を紹介する「旅家(たびいえ) (バケーションレンタル事業)」を展開しており、物件紹介サイトを公開中。その旅家に大田区で取得した戸建てを組み入れて、民泊施設として旅行者に紹介していく考えです。同区の民泊事業では、マンションの1室ではなく、戸建てを民泊施設として利用します。その理由として、一般的に分譲マンションは管理組合を含めたコミュニティの合意形成が難しいこと、加えて出口戦略として実需層への売却が可能であるという判断によるもの。同社では大阪府や大阪市での民泊事業への参入は2月上旬時点では未定としています。

国家戦略特区の民泊専用のマッチングサイトを開設 とまれる(株)

とまれるは、国家戦略特区内で民泊施設を有する個人オーナーと旅行者をターゲットに、民泊予約サイト「STAY JAPAN」を開設しました。同サイトは日本で民泊をしたい旅行者と民泊施設を保有するオーナーをマッチングするサイトで、地方公共団体への申請・登録を済ませた個人オーナーが持つ民泊施設を掲載します。同サイトを通じて旅行者と民泊施設のマッチング

がかなって宿泊した場合、民泊施設のオーナーはサイトへの物件掲載手数料が、宿泊者は旅行代金の10%が手数料として必要となります。また、同社はオーナーの依頼に応じて、家具の調達や鍵の受け渡し、清掃などのサポート業務を別料金で提供する方針です。

とまれるは、大田区で申請受付開始日当日にマンション1戸と戸建て1戸を申請し、認定を取得しました。同サイトを活用して賃貸マンションのオーナーに空き室の活用を提案したい賃貸仲介業のエイブルのほか、大手不動産会社数社とも提携を結び、各社に民泊サイトのプラットフォームを提供しています。

表 民泊事業への参入を計画している主な事業者

企業名	業種	計画する主なサービス
(株)アパマンショップホールディングス	不動産賃貸	契約期間が1カ月～12カ月程度の中長期賃貸や7日～30日未満の短期賃貸を用意
(株)アドベンチャー	航空券予約サイト運営	空き家を民泊として活用したいオーナー向けのサイトを開設
(株)エイブル	賃貸物件管理	(株)百戦錬磨と業務提携し、オーナーに民泊での運用を提案
京王電鉄(株)	東京都多摩地区を地盤とする私鉄	(株)百戦錬磨の第三者割当増資を引き受け、10%出資。既存住宅の民泊活用など検討
(株)スペースマーケット	時間貸しスペース	民泊専用サイトを開設
(株)シノケングループ	マンション開発	民泊専用マンションの開発、関連会社プロバストによるバリューアップ、子会社シノケンアメニティによる民泊物件への清掃等メンテナンス業務
(株)大京穴吹不動産	不動産流通	大田区内で空き家の戸建てを取得、改装の後、民泊施設として利用
とまれる(株)(株)百戦錬磨の子会社)	旅行インターネットサイト運営等	民泊専用サイト「STAY JAPAN」を開設。旅行者と民泊施設オーナーのマッチング
(株)Secual	ホームセキュリティサービス	航空券予約サイト運営の(株)アドベンチャーや賃貸住宅管理を手掛ける(株)AMBITIONと資本業務提携し、低価格ホームセキュリティサービスを実施

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。



宅建業法改正、保証金支払いは消費者に

◎インスペクションに加え研修規定など

国土交通省は、今国会へ提出する宅地建物取引業法改正案に、重要事項説明に建物検査(インスペクション)の実施有無や、インスペクション業者の紹介が可能かどうか、設計図書・建築確認検査済証などの有無を盛り込む。事業者団体による研修の努力義務規定や、トラブル時の営業保証供託金の支払いを消費者だけに限る内容を盛り込むことも改正の焦点。

インスペクションは、実施の有無と、実施した場合にはその詳細の説明を義務づけ、実施箇所や実施事業者名を公表する。媒介契約書にインスペクション業者を紹介可能かどうかにも記載する。設計図書や建築確認検査済証などの有無の記載も義務づける方針。中古住宅購入後のリフォーム時、どの壁を壊しても問題がないかなど、設計図書が非常に重要になる。建築確認検査済証は違法建築物ではないことの証明であり、購入後に大規模リフォームを行う際は再度、建築確認が必要になることもあって、その場合は購入時の検査証がないと審査が通りづらいこともある。検査証がないと金融機関で借入れが難しくなる場合もある。

改正案では、事業者の質の向上へ向け、事業者団体が行う研修の充実を図るよう研修の努力義務規定も盛り込む予定。また、業界団体から要望の出ているトラブル時の営業保証金については、「業者間の取引はプロ同士であり、自らの責任で行うべき」(不動産業課)として、支払いは消費者のみに限る。

すまい給付金50万円、住宅贈与は3千万に

◎消費増税対策で10月から、駆け込み回避狙い

国土交通省などは、2017年4月から予定されている消費税率10%への引き上げに際し、住宅の駆け込み需要とその反動減を回避する狙いで、現行税率(8%)適用の特例期限が切れる今年10月以降、すまい給付金を増額する。住宅贈与の非課税枠も大幅に拡大する。

すまい給付金は、これまでの最大30万円を同50万円に増額する方針。加えて、年収制限510万円以下を775万円以下に拡げる。2019年6月までの入居者が対象。今年10月以降、3年弱の間続ける。住宅取得にかかる贈与税非課税措置の非課税枠は現在1,200万円だが、10月から3,000万円に拡大する。ただし、時限措置で来年9月までの1年間とし、増税直後の住宅取得をフォローする。2017年10月以降は2018年9月までが1,500万円、その後は1,200万円と段階的に縮小する。贈与を受けるのであれば、増税後の早い段階の購入に誘導し反動減を回避する。住宅・不動産業界は昨年、住宅に軽減税率の適用を要望したが、自民党では議論されることもなく大綱がまとめられた。駆け込み需要とその反動減を含め、10%後の落ち込みに危機感がある。ただ、住宅ローン減税に加えすまい給付金と住宅贈与の特例拡大で、「(今年9月までに)駆け込みなくても良い状況としたい」(国交省住宅局)としている。

国交省、中古住宅の性能表示を充実へ

- 評価対象を拡大、劣化等級など新設
- 耐震診断方法を明示、夏までに施行

国土交通省は、住宅性能表示制度を見直す。中古住宅に係る表示・評価基準を充実させるのが狙い。中古住宅の評価対象を拡大するほか、「劣化対策等級」など新たな等級を追加し、構造躯体の倒壊を防止するため耐震等級の基準を見直す。併せて、建築物省エネ法が制定されたことに伴い、新築住宅の一部等級の表示・評価基準を改正する。今夏までに施行する。

中古住宅の評価対象は、新築時に交付された建設住宅性能評価書などに加え、「建築確認の完了検査の図書等(検査済証がある場合に限り)、表示事項ごとに一定の信頼性がある図書等」に拡大する。追加され

る新たな等級は、劣化対策等級(設定等級0～3)のほか、「断熱等性能等級」(同1～4)と「一次エネルギー消費量等級」(同1、3～5)。耐震等級の基準見直しでは、表示方法として等級0～3などに加え、耐震診断を行った場合はその方法を明示する。建築物省エネ法制定を受け、同法に基づく基準を引用するため、新築住宅の断熱等性能等級と一次エネルギー消費量等級の表示・評価基準も改正する。

このほか、劣化対策等級の鉄筋コンクリート造の評価を合理化し、重量床衝撃音対策については、簡易な等級判定手法を導入するほか、評価対象となる床構造の等価厚さ・受音室の面積範囲を拡大する。

耐震・環境不動産、出資対象を全国に

- 国交省など、促進事業の要領を改正

国土交通省と環境省は、耐震・環境不動産形成促進事業の実施要領を改正した。訪日外国人客の増加により需要が高まっているホテルや旅館をはじめ、地方における建築物の耐震化を円滑に進めるのが狙い。地方における耐震化が円滑に実施され、耐震・環境不動産の形成が促進されることを目指す。

改正概要は、まず地域要件を撤廃し、対象地域を全国に拡大する。また、耐震性が不足する建物を建替える場合の環境要件を次のように見直す。①埼玉県、千葉県、東京都、神奈川県、大阪府、名古屋市、

京都市及び神戸市以外の地域において、耐震性が不足する建物の建替えを行う場合の環境要件を、建築環境総合評価性能システム(CASBEE)「A」以上から「B+」以上とする、②地方において、耐震性が不足する建物の建替えを行う環境要件として、建築物に係るエネルギー使用の合理化を一層促進するために誘導すべき基準を新たに追加する、③環境要件として、建築物省エネルギー性能表示制度(BELS)による評価結果の星表示が3つ以上であることを追加する。

国交省、再開発活用のマンション建替え

- 法改正へ、より広範な団地再生課題に

国土交通省は、「住宅団地の再生のあり方に関する検討会」の検討結果をまとめた。市街地再開発事業による建替えの際に、土地の各共有者をそれぞれ1人の組合員として扱い、3分の2以上の合意で事業が推進できるように整備することを決めたほか、一部建物の改修を含めた再開発事業を整備する。

一部の棟を建替え、一部の棟を改修することを一体的に行う複合的な再生手法がないことから、検討会は一部の既存棟を存置できる仕組みの整備を求めた。こ

れらの変更のため、国交省は都市再生特別措置法等の一部を改正する法案を今国会へ提出する。

検討会は複数の建築物を1つの敷地とみなす一団地認定については、全員の同意がなくても特定行政庁は職権で取り消すことができることを明確化することも求めている。これにより、一団地認定の区域が複数の住宅団地にまたがる場合の1つの住宅団地の建替えなどをしやすくする。

事業承継編

Business Succession

第2回

事例にみる 中小不動産会社における “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します。今回は事業承継編の第2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具体的な事例から、事業承継のポイントを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。

事例1 娘婿による事業承継

求められた“2代目社長”の肩書き

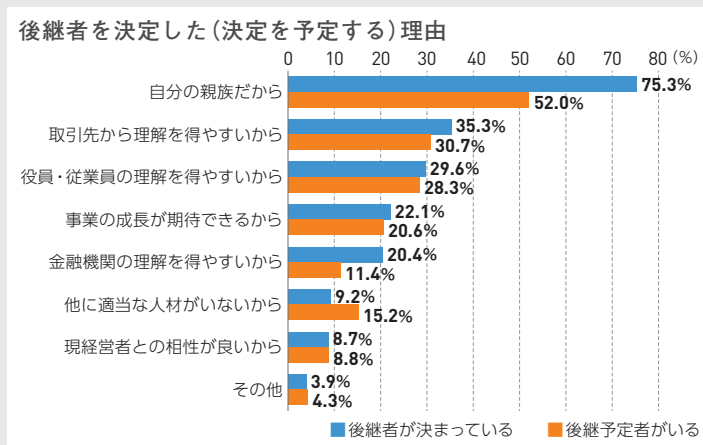
社長の娘婿である私は、中途社員として入社し、当初は賃貸店舗スタッフとして配属された。その中で、社員達が「この人が継ぐのかも」という目で見られるようになり、強いプレッシャーを感じ始めた。「自分はそういう立場なのか」と初めて気がついた。ただ一方で、社長の娘婿であり、「直系ではないのに、なぜ私なのだ」と思っていた。この頃すでに、当時の社長の長男は退職しており、次男も経営する意向はなかった。

賃貸店舗で1年がたち、資産活用部門へ異動。地元オーナーへ新築アパートの提案をする部署に配属となり、オーナー回りを行った。オーナー回りをを行う中で、自社の本質的な部分に深く携わるうちに「やはり自分なのか」という気持ちが強くなっていった。

ある日、社長(現会長)より「2代目研修に行ってみないか」と誘われる。そこであらためて「自分が継ぐのか」と認識した。継ぐのであれば、覚悟をもってやらねばならないと考えてはいたが、まだ「私が社長でいいのか」という気持ちも正直あった。ただ一方で、「自分しかやる人がいない」という現状も分かっていた。

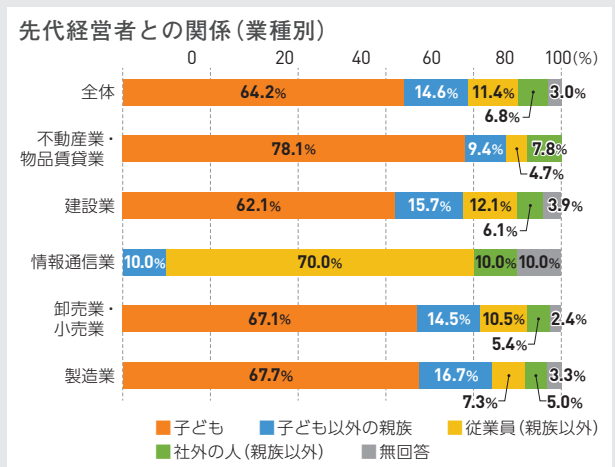
“2代目”として覚悟

そのころ自分が慕っていた美容室の経営者に言われたことがある。「社長の気持ちになってみなさい。実の息子が2人いながら、赤の他人に継いでほしいと言っているんだよ」。社長の「100年永続する会社を作りたい」という想いや、自分の使命感



後継者が決まっている場合は、「自分の親族だから」が最も割合が高く、「取引先からの理解を得やすいから」「役員・従業員の理解を得やすいから」と続く。一方で、決定を予定する場合は、理由の順番はほぼ同じだが、「他の適当な人材がないから」が、後継者が決まっていない場合よりも割合が高くなっている。

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」(2011年)



先代経営者と後継者との関係は、全体では子どもが6割以上を占めている。一方、不動産業・物品賃貸業では、子どもが8割近くを占めており、他業種よりも子どもによる事業承継の割合が高いことが分かる。

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」(2011年)

をあらためて感じた。社長も苦渋の決断だったのだという事実気づき、自ら「2代目になるための修行に行かせてほしい」とお願いをした。葛藤から決断への階段を一気に上った感じだった。

修行の間では、いろいろな経営者と出会う中で、経営者は学ぶべきことが山ほどあると気づくとともに、学ばば学ぶほど面白くなっていった。財務諸表、借金・担保、保険・相続、社内体制の理解、社員の特質、外部取引先との関係性、そしてビジョン作成。1年間の修行が終わる頃には、明確に「自分が継ぐんだ」という覚悟がもてるようになった。そして、自分が経営者になるということをはっきりとイメージすることができた。

そんな自分の想いに比例して、幹部社員や古参社員が「神輿をかついでやる」と支えてくれるようになっていった。自分が変われば他人も変わる。社員を守らなければいけないという使命感がより強くなった。

社長が68歳の時に事業を継承した。オーナーとの関係の重要さや、オーナーの資産を向上させることへ

の意識が必要であると考えようになったことで、ベテラン社員が自分を認め始めたことが分かった。最近「社長は息子さんじゃないのか」という質問に「いや、娘婿の2代目ですよ」と堂々と言えるようになった。

社長になってから苦労した点やそこから学び経営に活かした点

社長になってから初めて、自社の数値管理が徹底されていないことが分かった。とくにプロセス数字(結果を出す前の過程の件数や、その率)が見えない。目標未達のベテラン社員に対して突っ込みを入れようにも、はぐらかされる。とくに賃貸営業と資産活用部門で修行をただけだったので、「若社長は現場知らないでしょ」といわんばかり。これは悔しかった。現場・実態が見えないと、「できない理由」を言われ続けても裏も取れない。まずは徹底して現場に入った。とくにオーナー提案やリフォーム現場には同行することにした。こだわって現場を駆けずり回り、中身を理解して、売上発想から粗利発想へ数値管理の仕方も見直した。成果

数字に合わせ行動数字も用い、数字・行動が見える状態に質を高めていった。帳票やルール類は一新した。マンパワーで行っていたものを、仕組化していった。ベテラン社員が「最近、若社長が変わってきたね」と言っているのを聞いたときには、やっと少しは認められたかなと感じた。

事例2 社員による事業承継事例

がむしゃらに頑張った時期

入社後、約4年間売買取引仲介営業をやった。5年目の25歳で経験はなかったものの賃貸FC店舗の店長を任せてもらった。FC本部から売り物件探しの重要性・やり方を教わり、何も気にせず年間600世帯を受託した。そしてブランド力、情報発信力、客付け力を学んで、オーナーへの業務委託料の提案・了承を増やしていった。

6年目に2店舗の統括店長に就任した。保証会社、鍵交換などの付帯商品を導入し、付帯売上で年間利益4000万円を突破できた。7年目に

は3店舗の統括部長をするまでになった。

「与えられた役割や機会の中で、どうすればお客様に喜んでもらえて、売上・利益をあげられるか」。こればかりを考え、目の前のことを必死に実践していた。仕事が楽しく、自分が成長できることに喜びをもっていた。

社長が緊急入院、自分が社長に？

統括部長をして半年たったころ、現会長である社長が心筋梗塞で、緊急入院した。幸いに、一命は取り留めた。これをきっかけに、社長から会社を継いでほしいとお願いされた。社長の息子は、方向性の違いを感じて、すでに退社していた。社長になるような人生ではなかったと感じていたが、社長がチャンスを与えてくれた。息子ではなく、自分を取り立ててくれた社長に対しては、とても大きな葛藤があった。実は私には父親がいない。社長は、他人ではあったが自分の父親と重なるところがあり、本当の親父のように接していた。社長は、私の今までの頑張りや考え方から、将来を託せる人物だと見込み、最終的に事業承継しようと考え

ていたということだった。「会長の花道は絶対に飾りたい。余裕をもって老後を過ごしてもらいたい。私が引き継げるのは会長が育てた会社の魂だけ。その期待に絶対応えたい」と考え、自分がこの会社をもっと成長させようと、社長になる決断をした。

2代目社長になってから感じたこと、学んだこと

2代目になって、いつも下記のことを考えながら、行動している。

- ① 2代目はやって当たり前、成果を出して当たり前。出せなければ会社に残れないと覚悟して仕事する。
- ② 創業者の言うことに納得いなくても、とりあえず飲み込む。
- ③ 創業者のテリトリーで闘わない。一生頭が上がらなくなる。
- ④ 創業者が口出しできない自分のテリトリーを作る(つまり、新しい収益源をつくる)。
- ⑤ 創業者が元気なうちに決算書、税金、資金繰りを学び実践する。
- ⑥ 内部で自分の部下を育てる。
- ⑦ 時流の読み方、方法論、売り方、情報収集の仕方を学ぶ(点と点を結び、線になるイメージをもつ)。

⑧ 会社に創業者が残っていても、自分が全責任を取る(企画、クレームなど)。

⑨ 創業者は、上司ではなく、相談相手として変化させていく。

事例3 息子による事業承継事例

突然だった先代の死

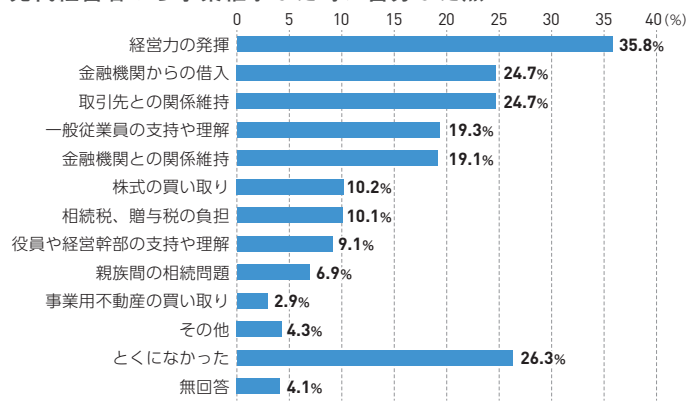
31歳で父親の会社に資産活用事業部マネージャーとして入社した。そして入社して10日目。突然、父親が倒れた。息子である私が帰ってきて、たった10日で社長が倒れたことで、社員もかなり混乱していたと思う。そして、そのまま父親が急死したことで、自分もかなり動揺していた。

社内では、創業を父と共にしてきた専務が、まずは社長になるのではないかという雰囲気もあったが、大株主となっていた祖父の意向で自分が社長に任命されることになった。

次々と出てくる問題

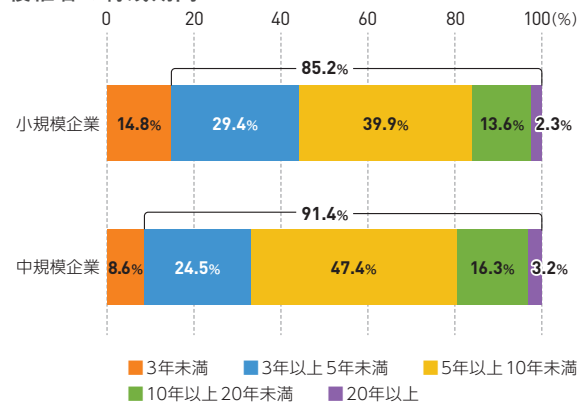
わが社は、古参社員が多い会社だった。何も知らない若造が、突然経

先代経営者から事業承継した時に苦労した点



事業承継した時に苦労した点として、「経営力の発揮」が最も割合が高い。早い段階から計画的に事業承継対策に取り組み、十分に経営力を発揮できるようバックアップすることが必要だ。
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」(2011年)

後継者の育成期間



小規模企業では8割以上、中規模企業では9割以上が後継者育成には3年以上かかるとしている。早い時期からの事業承継の取り組みが必要だということがわかる。
出典：日本政策金融公庫「中小企業の事業承継」(2010年)

営者になることを快く思わない社員も多かったと思う。外部の取引先、とくに金融機関、土業の先生方の目も厳しかった。正直、経営者として何をどうしたらよいのか、全く分からなかった。まさしく試練の時期が続いた。当時、とくに悩まされた6つの問題が以下だ。

- ① 金融債務の連帯保証人問題
- ② 保険金問題
- ③ 相続問題
- ④ 対外的な信用問題
- ⑤ 先代と共に創業した専務との関係
- ⑥ 銀行OBの社員やその他の社員との関係

準備期間はなかったので仕方がないことではあるが、本当は元気な父親から創業の想いとこれから会社をどのようにしたかったのかを教えてほしかった。

社員との関係で意識したこと

まずは古参社員の経験には敬意を示すこと。彼らの経験と人脈には助けられることが多い。外部から身内の会社に戻ってくると、自分の経験や見栄が出てきてしまうが、それで損をするのは自分だと感じた。謙虚が1番。ただし、経営者という立場に立ったのならば、言うべきことは言う姿勢ももたなければならない。「自分の考えや方向性を分かって入社してくれる“人財”がほしい」と思った。だからこそ、新卒採用を始めた。新卒採用を始めて6年、新卒採用の社員達は自分を慕ってくれ、頼ってきてくれる。自分も新卒採用の社員達に、元気をもらい、支えられていると感じている。

事業承継前に、 創業者・継承予定者が やっておくべきこと

以上、具体的な事例をお伝えしてきましたが、いかがでしょうか。実の息子さんがいらっしゃる中で継承された娘婿の方。また同じく実の息子さんがいたにも関わらず、継承された社員の方、さらには実の息子さんですが予期せぬ中で継承をされた方の3つの事例を紹介しました。創業者の方、継承予定者の方、立場によって感じられることは異なると思います。

私は、船井総合研究所に入社し、15年あまりが経ちます。これまで地域の不動産会社を中心に多くの創業者と後継者の方々にお会いし、サポートをしてきました。そうした中で、創業者と後継者のそれぞれから次のような言葉を何度も聞いたことがあります。

創業者の方からは「〇〇(継承予定者、多くは息子)は、営業のこと(戦略)も、人のこと(組織)も分かっていないし、何よりお金(財務)の苦労もしていない。まずは、最低でも売上を伸ばすか、人を育てるか、目に見える形で、私を納得させられなければ経営者としては、まだまだ早い」という言葉が出ます。一方、後継者の方は「うちの社長(創業者)は、最近の業界の時流を分かってくれない。自分のやり方がすべて。企業は、どんどん変わっていかないと成長できない。結局、いろいろ提案しても取り入れてくれない」と語ります。こうした言葉は、事業承継について最も難しい問題を象徴していると思います。

私は、創業者の方は実は本気で事業承継する気になっておらず、自分が作り上げた大切な会社を失敗させ

るわけにはいかないと思っていると強く感じます。また、後継者の方はどこかで創業者の影を意識し、最終的に自分が責任を取る立場に至っていないと感じているように思います。いずれも、覚悟の問題だと思います。今回の事例のように、実の息子がいるのに娘婿から社長になった方、トップ営業マンから社長になった方、そして突然の父の死から社長になった方も、それぞれ「覚悟」が見えていました。

こうした事例から言えることは、これからの時代、いつ何時なにか起こるかわからない現実の中で、覚悟を持った決断が重要であるということです。創業者の方、継承予定者の方に、あらためてお伝えしたいことを、以下にまとめます。

- (1) 創業者の方は、迷わず、覚悟をもって、継承予定者を決めてください。
- (2) 創業者の方は継承予定者に、今後目指して欲しい自社のビジョン、そして現実的には財務諸表の内容、借金・担保の現状、保険・相続の方向性、社内体制の理解(社員の特質)、外部取引先との関係性について、正直な話をしてください。
- (3) 継承予定者の方は、「最終責任は自分もつ」という覚悟をもって、期限を決めて、社長になることを決断してください。

今回は、あくまで会社を存続するための事業継承を行うことを目的に解説しましたが、当然、外部の人間が承継したり、経営権を譲渡したり、さまざまな事業承継の形があることも、ご承知いただきたいと思います。いずれにしても、やはり創業者の方々の覚悟が必要となるでしょう。



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11回
ノルウェー編



ストリメレン20 Strimmelen 20 (ベルゲン)



'Strimmelen' by Aqwis available at <https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Strimmelen.jpg> under the Creative Commons Attribution-Share Alike 3.0.

DATA [ストリメレン20]

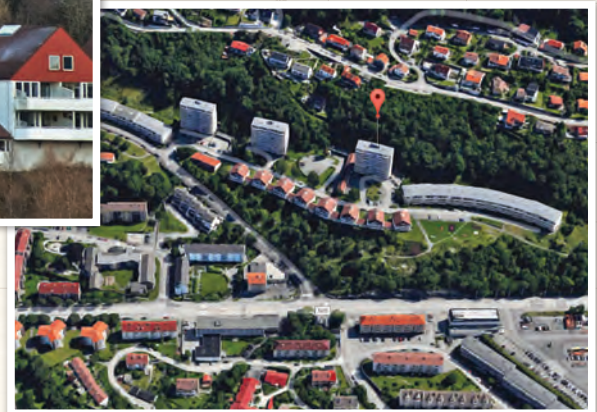
- ◆ 1958年完成
- ◆ 11階建て
- ◆ 総戸数：40戸
- ◆ 価格(例)：約2,930万円(2部屋/67㎡)
- ※ 1ノルウェー・クローネ=13円換算

ノルウェーでは首都オスロに次ぐ規模の都市ベルゲンの中心に位置するランダス地区(人口約2万人)に建つ集合住宅(11階建て、総戸数40戸、1958年完成)。

ベルゲンでは戦後、約8,000戸の住宅が不足していたことから、東部のランダス地区を対象に、緑と光と通風を考慮した田園都市計画が策定された。建築のコンペに勝った地元建築家ハルフダンB.グリーグ(1925年~2001年)によって、11階建て3棟、3階建て2棟、切り妻屋根の2階建て8棟の合計337戸が計画された。同計画は当時ノルウェー西部での最大のものであった。住宅建設は、最初はベルゲン市の管理のもとに開始さ

ストリメレン20
Strimmelen 20
(ベルゲン)

フォグシュタットゲート25
Fougstads gate 25
(オスロ)



画像©2016 Google,地図データ©2016 Google

れ、その後、BOB住宅協同組合に委譲された。BOB住宅協同組合は現在、約6万5,000人の会員を有し、2万2,000戸の住居を管理している。

家具大手IKEA(イケア)によるモダンな内装の台所は、磁器のシンク、2台のオーブン、コンロ、食器洗浄機など統一感のあるデザインに仕上がっている。大判のタイル床仕上げのバスルームには、トイレやシャワー、洗面台はあるが、バスタブはない。

価格は、10階の2部屋・67㎡で約2,930万円(1ノルウェー・クローネ=13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・チラシ研究家。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。



フォグシュタットゲート25 Fougstads gate 25 (オスロ)

ノルウェーの首都オスロの市街地に位置するセントハンスホーゲン(人口約3万4,000人)。そのフォグシュタットゲート通り22から25にかけて建ち並んでいる、1900年代に建てられたアールヌーボー様式の建物のひとつ(4階建て、総戸数17戸、1905年完成)。すぐ近くにはイラデレン公園やアーケル川沿いのハイキングコースがある。

フォグシュタットゲート25は、建築家ハンス・グロンバーク(1873年～1939年)が1903年、デンマーク数学会会長ヨハン・ジェンセン(1859年～1925年)のために設計した建物。メイン通りからの外観に重点が置かれており、建物入口上部にある丸い窓をモチーフにした壁柱に特徴がある。

建物の大規模修繕は定期的に行われており、2007年に中庭に面した外壁を改修。2005年には中庭に面したバルコニーが新設され、2011年に配管類の更新、2012年に火災警報システムが導入された。

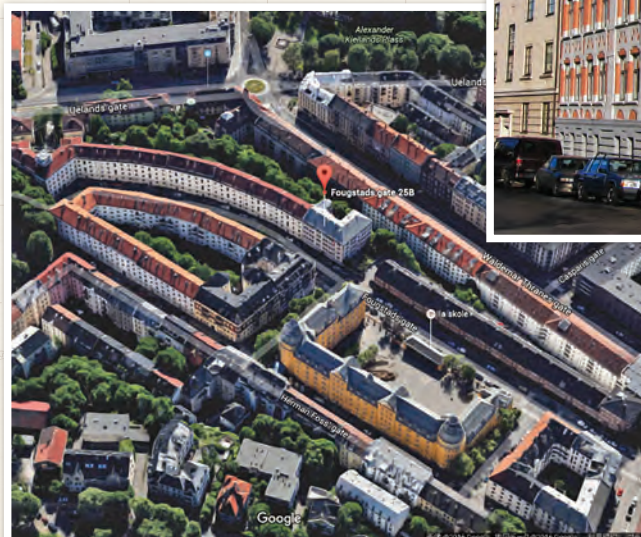
床暖房付きのバスルームは、床・壁面ともタイル張りで、洗面台やハンドシャワーコーナはあるが、バスタブはない。ダイニング・キッチンには、オーク無垢材の調理台を壁から離して室内の中央に配したアイランド型。クラシックなデザインのリビングは、天井が高く、暖炉が設置されている。

2階の2部屋・78㎡で約5,395万円(1ノルウェー・クローネ=13円換算)。

'Fougstads gate 25' by Helge Høifødt available at https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Fougstads_gate_25.jpg under the public domain.

DATA[フォグシュタットゲート25]

- ◆ 1905年完成
- ◆ 4階建て
- ◆ 総戸数：17戸
- ◆ 価格(例)：約5,395万円(2部屋/78㎡)
※1ノルウェー・クローネ=13円換算



画像©2016 Google,地図データ©2016 Google

税務相談

Vol.006

税務相談 不動産お役立ちQ&A

相続人による不動産貸付業以外の事業の
転・廃業と特定事業用宅地等に係る相続税の
小規模宅地等の特例

山崎 信義 ●税理士法人タクトコンサルティング 情報企画室室長 税理士

Question

被相続人が不動産貸付業以外の事業を営んでいた宅地を相続した相続人が、相続税の申告期限までにその事業の転・廃業を行った場合における、相続税の小規模宅地等の特例の取扱いについて教えてください。

Answer

被相続人が営んでいた事業の用に供されていた宅地を相続により取得したその親族が、その宅地について後述の「特定事業用宅地等に係る小規模宅地等の特例」の適用を受けるためには、その事業を被相続人に係る相続税の申告期限まで継続して営む必要があります。

1. 特定事業用宅地等に係る
小規模宅地等の特例

相続税の小規模宅地等の特例の対象となる宅地は、その宅地の用途により「特定事業用宅地等」「特定居住用宅地等」「貸付事業用宅地等」等に分類され、それぞれ限度面積と減額割合が定められています。このうち「特定事業用宅地等」については、一定の申告手続により被相続人に係る相続税の計算上、その宅地等の地積400㎡まで、その宅地等の評価額の80%相当額が減額されます(租税特別措置法第69条の4第1項、第2項)。

「特定事業用宅地等」とは、被相続人又はその被相続人と生計を一にしていたその被相続人の親族の事業(不動産貸付業等を除く。以下同じ。)の用に供されていた宅地等(土地又は土地の上に関する権利をいう。)で、次に掲げる要件の

いずれかを満たすその被相続人の親族が、相続又は遺贈により取得したものをいいます(同第3項第1号)。

(1)被相続人の親族が、相続開始時から相続税の申告期限までの間にその宅地等の上で営まれていた被相続人の事業を引き継ぎ、申告期限まで引き続きその宅地等を有し、かつ、その事業を営んでいること。

(2)被相続人と生計を一にしていた親族で、相続開始時から相続税の申告期限まで引き続きその宅地等を有し、かつ、相続開始前から相続税の申告期限まで引き続き、その宅地等を自己の事業の用に供していること。

2. 事例による相続人による
事業の転・廃業と小規模
宅地等の特例の適用の
可否の検討

「特定事業用宅地等に係る小規模宅地等の特例」の適用を受けるためには、その事業を被相続人に係る相続税の申告期限まで継続して営む必要があります。このため、被相続人が事業を営んでいた宅地を相続した相続人が、相続税の申告期限までにその事業の転・廃業を行った場合は、小規模宅地等の特例の可否について慎重な検討を要します。

相続人が被相続人の事業を転・廃業した場合における、相続税の小規模宅地等の特例の適用について、事例によりその適用の可否を検討すると、次の通りとなります。

【事例】

被相続人甲は、所有する建物(2階建て)の1階及び2階で飲食業を営んでいました。この建物とその敷地である宅地Aを相続により取得した甲の

税理士法人タクトコンサルティング 情報企画室室長 税理士

山崎 信義 YAMAZAKI Nobuyoshi

1993年税理士試験合格。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。東京商工会議所「事業承継の実態に関する調査研究会」委員(平成26年)等歴任。著書に「税理士なら知っておきたい 相続の手続・税務・調査対応Q & A」(2013年11月、中央経済社)など多数。



長男(甲と生計別)が、甲が営んでいた飲食業について次の廃業又は転業を行った場合、甲に係る相続税の計算上、宅地Aに係る小規模宅地等の特例の取扱いはどのようになるのでしょうか。

(ケース1)

被相続人甲から建物とその敷地の宅地Aを相続した長男が、その相続税の申告期限までに、その建物で営まれていた飲食業を廃業し、建物と宅地Aを譲渡した場合

(ケース2)

被相続人甲から宅地Aを相続した長男が、その相続税の申告期限までに、その宅地上で営まれていた飲食業の一部を小売業に転業した場合

ケース1の場合、被相続人(甲)の親族(長男)が、相続開始時から相続税の申告期限まで引き続き宅地Aを有しておらず、かつ、その事業(飲食業)を営んでいないことから、前述1. (1)の要件を満たしていません。したがって、この場合の宅地Aは特定事業用宅地等に該当せず、小規模宅地等の特例の適用を受けることはできません。また、被相続人から事業用宅地等を相続により取得した親族が、被相続人の事業とは全く別の事業に転業した場合(=事業の全部の転業)には、前述1. (1)の要件を満たさないことから、その宅地等は明らかに特定事業用宅地等には該当しません。

これに対し、ケース2のように被相続人(甲)の事業を引き継いだその被相続人の親族(長男)が、その事業の一部を転業する場合には、被相続人の事業の承継は認められることから、上記のような被相続

人の全部転業と同様に取り扱うことは適当とは言えません。

そこで国税庁は、租税特別措置法通達69の4-16の前段により、その宅地等で営まれていた被相続人の事業の一部を他の事業(不動産貸付業等以外の事業に限る。)に転業し、相続税の申告期限までに被相続人の事業と転業後の事業の両方を営んでいる場合には、他の要件を満たす限り、その親族が被相続人の事業を営んでいるものとして特定事業用宅地等に該当すると取り扱っています。

以上により、ケース2の場合、甲から宅地Aを相続した長男は、宅地Aにおいて甲の事業である飲食業と転業後の小売業の両方を営んでいることから、被相続人の事業を継続して営んでいるものとされ、他の要件を満たす限り、宅地Aは特定事業用宅地等に該当し、小規模宅地等の特例の適用を受けることができます。



POINT ポイント

- 上記ケース1の場合、被相続人甲が飲食業を営んでいた宅地Aを相続した長男は、甲に係る相続税の申告期限までに、その事業を廃業し、かつ、宅地Aを譲渡していることから、宅地Aは「特定事業用宅地等」に該当せず、小規模宅地等の特例の適用を受けることはできません。
- 上記ケース2の場合、被相続人甲が飲食業を営

んでいた宅地Aを相続した長男は、甲の事業の一部を小売業に転業していますが、甲に係る相続税の申告期限まで甲の事業である飲食業も継続して営んでいることから、他の要件を満たす限り、宅地Aは「特定事業用宅地等」に該当し、小規模宅地等の特例の適用を受けることができます。

*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。

賃貸管理 ビジネス

Vol.006

不動産お役立ちQ&A

賃貸運用状況は指標(数値)を把握してこそ見えてくる

先原 秀和 ●オーナーズエージェント株式会社 PM事業部 部長

Question

賃貸不動産の運用状況や傾向をつかむためには、どのようなデータを把握すれば良いでしょうか？

Answer

まず、1年間の収入と支出の流れをまとめたキャッシュフローツリーを作成しましょう。賃貸運用状況を知るための様々な指標を求めることができます。

キャッシュフローツリーをつくる

キャッシュフローツリー（以下、CFT）とは、1年間の収入と支出の流れに沿ってまとめ、最終的な手取り額までを表したものです(図1)。CFTによって、必要な項目ごとに収入と支出が分かり、賃貸運用状況の把握を手助けしてくれます。CFTの一番上にくるGPIは総潜在収入のことで、査定家賃通りに1年間満室状態が続いた場合に得られる「家賃総額」です。賃貸中の部屋は、再募集家賃で計算します。年々変化していくので、毎年GPIを再計算していくとよいでしょう。

賃料差異は、GPIと成約家賃との差です。つまり、現在の家賃相場と賃貸中家賃との乖離を測るものです。例えば、査定家賃が月額5万円の部屋を、募集時期が悪く4.7万円で成約した場合、年間で△3.6万円の賃料

入居者が月額5.5万円で借り続けてくれていると+6万円です。賃料差異がプラスに大きい場合、解約によって再募集家賃が下がり、収入が大幅にダウンする可能性があります。差異がマイナスであれば、募集戦略が上手くいかず期待通りの家賃で成約ができていないのかもしれません。

GPIから賃料差異、空室損(空室によって得られなかった家賃)、滞納損(回収不能となった滞納金、フリーレントも滞納損の一種)、雑収入(駐車料、礼金、更新料など、家賃以外の収入)を加算減算したものが実効総収入(EGI)です。実際に得られた収入の総額とも言えます。EGIから運営費(維持修繕

費、管理料、公共料金、保険料、固都税など)を控除したものが営業純利益(NOI)です。NOIは、1年間に物件が稼ぎ出す利益を表す重要な指標です。投資家が強く意識する指標でもあり、「NOIが上がる=物件価値の上昇」に繋がります。

NOIから年間ローン返済総額(ADS)を引くと、キャッシュフロー(税引前手取額)となります。

賃貸経営の安全率を測る

CFTから、賃貸運用の安全性を測る指標が2つ読み取れます(図2)。その1つが返済倍数と呼ばれるDCRです。NOIが年間ローン返済

【事例】：2015年のデータ

総戸数	: 10戸 (年初は満室)
年間解約戸数	: 2戸 (月額50,000円の部屋が解約)
平均空室日数	: 73日
GPI	: 全部屋月額50,000円の査定
賃料差異	: 2部屋が月額55,000円で賃貸中(8部屋は月額50,000円)
滞納損	: 新規成約毎に家賃1ヶ月分のフリーレント
運営費	: 年間で960,000円
ADS	: 年間で3,500,000円
備考	: 解約の2戸は、2015年内に月額50,000円で新規成約済

※上記条件以外の収入・支出は無いものとします

図1 キャッシュフローツリー (CFT)

	事例から算出した数値	
GPI (総潜在収入)	6,000,000	50,000円 × 10戸 × 12ヶ月
-Gross Possible Income-		
+ (△) 賃料差異	120,000	5,000円 × 2戸 × 12ヶ月
△ 空室損	△ 240,000	GPI × 空室率
△ 滞納損	△ 100,000	50,000円 × 2戸
+ 雑収入	0	〃
= EGI (実効総収入)	5,780,000	〃
-Effective Gross Income-		
△ 運営費	△ 960,000	〃
= NOI (営業純利益)	4,820,000	〃
-Net Operating Income-		
△ ADS (年間ローン返済額)	△ 3,500,000	〃
-Annual Debt Service-		
= キャッシュフロー	1,320,000	〃

オーナーズエージェント株式会社 PM事業部 部長

先原 秀和 SAKIHARA Hidekazu



銀行系不動産会社、分譲マンション管理会社を経て、オーナーズエージェント入社。全国の管理会社にコンサルティング支援を行っている。CPM(米国不動産経営管理士)、CCIM(米国不動産投資顧問)、不動産コンサルティングマスター、宅地建物取引士、賃貸不動産経営管理士、AFP、管理業務主任者、競売不動産取扱主任者、相続対策専門士。

総額(ADS)の何倍かという指標で、 $NOI \div ADS$ で求めます。ローン返済を行うオーナーが最も避けたいことは債務不履行ですが、DCRはその安全マージンを測ります。ローンの貸し手も意識する指標であり、一般的に1.25～1.3以上が求められます。数値が高いほど安全性が高く、DCRが1未満は、物件の稼げ(NOI)ではローンが返せないこととなります。

安全性を測るもう1つの指標は損益分岐点です。 $(運営費+ADS) \div GPI$ で計算します。GPIに対して、支出項目である運営費とADSが占める割合を表し、数値が低い

ほど安全性が高くなります。もしも、損益分岐点が90%だった場合、空室や滞納によって収入がGPIより10%以上下がると、賃貸運用の資金繰りが行き詰まることを意味します。安定かつ多額の雑収入でもない限り、80%以下に抑えたい指標です。

解約率、空室率、運営費率

CFTに加えて、解約戸数や空室日数などを知ることで、求められる指標があります(図2)。

解約率は、総戸数に対する年間解約戸数の割合です。年間解約戸数 \div 総戸数で計算します。住居系物件の平均値は20%～25%程度で、20戸のアパートであれば、年間4～5戸の解約があります。解約率がこれと比較して大幅に高いのであれば、解約を促進してしまう

原因があるのかもしれませんが。

空室率は、全部屋の稼働可能日数に対する空室日数の割合を表します。 $(年間解約戸数 \times 平均空室日数) \div (総戸数 \times 365日)$ で求めます。値が小さいほど満室経営に近いこととなります。

運営費率は、運営費がGPIに占める割合で、 $運営費 \div GPI$ で求めます。この値が小さいほど効率良く賃貸運用ができていると言えますが、一方で本来必要なメンテや修繕を怠っている可能性も考えられます。

こういった指標は、単年の数値からでもある程度の賃貸運用状況を掴めますが、毎年の数値の推移、類似物件データとの比較からこそ見えてくるものが多くあります。指標の把握と分析には、ある程度の手間はかかりますが、各管理物件について、定期的に、かつ継続的に取り組む価値があるのではないのでしょうか。

図2 CFTと解約戸数・空室日数から読み取れる指標

事例から算出した数値			
DCR	$NOI \div ADS$	1.38	$\frac{4,820,000}{3,500,000}$
損益分岐点	$(運営費+ADS) \div GPI$	74.33%	$\frac{960,000 + 3,500,000}{6,000,000}$
解約率	$年間解約戸数 \div 総戸数$	20.00%	$\frac{2戸}{10戸}$
空室率	$\frac{年間解約戸数 \times 平均空室日数}{総戸数 \times 365日}$	4.00%	$\frac{2戸 \times 73日}{10戸 \times 365日}$
運営費率	$運営費 \div GPI$	16.00%	$\frac{960,000}{6,000,000}$



ポイント

- 賃貸不動産の運用状況をつかむためには、まず年間の収入・支出をまとめた「キャッシュフローツリー」(CFT)をつくります。
- 営業純利益(NOI)は物件の稼げ力そのものを表す重要な指標です。これを高めることで、物件の価値を上昇させることができます。
- 賃貸運用の安全性を測る返済倍数(DCR)は1.25～1.3以上、損益分岐点は80%以下が望ましいです。
- CFT、解約率、空室率、運営費率といった指標は、単年だけではなく、毎年の数値の変動率や推移を観察することが大切です。

*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。

第12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

個性ある店舗を目指そう！ お客様の記憶に残る 店舗デザイン

“コンセプト”や“イメージ”、“スタイル”など魅力的な店作りについての重要キーワードをインテリア・デザインの観点からご紹介してきたこの連載も今回で最終回。つい立ち寄りたくなる、覗いてみたくなる“個性ある”不動産店舗にするためにインテリア・デザインで何ができるかももう一度考えてみましょう。



パリの北マレ地区にできたMAISON PLISSON。明るく開放的でおしゃれなカフェのような外観だが、実は産地や美味しさにこだわった肉や野菜を扱う食材店。

「待つだけ」から 「行くべき」店舗へ

連載第1回目で私は『若い女性や初めての人にとって入りにくい印象がある不動産屋さんの店舗』と現状の不動産店舗について表現しました。あなたのお店はどうですか？

さて、まだ取り組んでいないけれど改善したいと思っている方は是非、現状分析を行いましょ。店舗の外観はどうなっていますか？窓を覆い尽くすように貼られた間取り図は情報発信の大切なツールではありますが、店舗内の様子がわからず閉鎖的な印象を与え、初めてのお客様を気軽に迎える印象作りには逆効果です。また、多くの不動産店舗では店名や看板デザインに個性がなく、その店の“コンセプト”や“ターゲット”が見えてきません。それでは競合店との差別化が図れず、顧客の立場からすると積極的にその店を選ぶ理由がないということになります。これではお客様が偶然来るのをただ「待つだけ」の店になってしまいます。ではお客様が積極的に「行ってみたい」「行くべき」と思う店舗にするにはど

うするか。まずは店名や看板、外観デザインに“コンセプト”を反映させ“店舗イメージ”を作り込みましょ。

“店舗イメージ”で個性を出す

“店舗イメージ”を構築する上で大切なのは、①形(フォルム)、②素材、③色、④柄、⑤質感があります。例えばアットホームな雰囲気を大切にする地元情報に強い店をデザインでイメージ化するなら、看板文字には丸めのフォントを用い、町名が入った看板にしてはどうでしょうか。また、町が持つイメージカラーや素材を用いるのも効果的です。緑の多い住宅街ならグリーンや木質系の柄や素材、川や海に近い立地なら水色と、色を持つ潜在効果を活用しましょ。そして、デザイナーズ物件を多く扱う店ならばシンプルな英文字フォントを併用し、看板やファサードデザインはスタイリッシュな雰囲気にしましょ。不動産店舗自体の“店舗イメージ”をしっかりと表現することで店の特徴をアピールし、個性を出して差別化を図る。そうすることでお客様の“記憶に残る店舗”

を目指しましょ。

記憶に残る店舗

“記憶に残る店舗”とは、そこが目印になり、道順を示す時、必ずその街の人が思い出すことができる店舗のことです。そしてそこで人が待ち合わせをしたり、雨宿りをしたりして立ち止まってくれたらどうでしょうか。きっと新しい住まいを探そうと思う時、その店を最初に思い出してくれるでしょう。他業種でも話題の店は外観から人目を引きましょ。インテリア・デザインの工夫で街のアイコンになる店づくりを目指してみましょ。

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、オフィスビル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12回

同業との情報交換

由貴は外資系不動産会社主催の交流会で、ABCR社のオフィス仲介職のアン・ウィンターと知り合い、彼女のオフィスを訪問しました。2人は早速、情報交換を始めました。

[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。



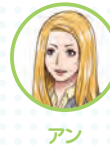
青木 健
由貴の上司。海外支店勤務経験あり。



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⑫

由貴さん。お客様の希望条件をお聞かせください。エリア、広さ、賃料などです。
Yuki san. Tell me your client's office criteria; area, size and rent.



アン

[今月のKey words & Key phrase]

criteria

▶ 基準、条件

the rent budget is ~ yen per month

▶ 月額賃料の予算は～円です

spacious

▶ 広々とした



Yuki

希望地は表参道か青山で、駅から徒歩10分以内、70-80㎡くらい必要で、月額賃料の予算は40万円です。

He said that he would like to have his office in the Omotesando or Aoyama areas, say a 10 minute walk from the station, around 70 to 80 square meters, and the rent budget is 400,000 yen per month.

ご自身で開業されている方ですよね？ 広めの規模をご希望のようですが、オフィスには何人くらいお勤めなのですか？

He is self-employed, isn't he? He seems to be looking for a rather large space. How many people will be in his office?



アン

[解説]

由貴が希望条件を伝える台詞に出てくる「say」は、「例えば」という意味で使われています。数字の前で「約、大体、おおよそ」の意味で使われることもあります。

本文中の「self-employed」という語は、自分で自分を雇用するという意味で、弁護士・会計士・宅建士など自身で独立開業している自営業者のことを指す表現です。

いわゆる不動産投資顧問は asset management といいます。investment advisorなどの用語を使うこともありますが、顧客の asset = 資産(金融商品や不動産など)を管理し、資産価値を高めることを目標にしていますので management という語を使います。



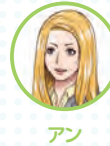
Yuki

秘書と彼の二人です。投資顧問業をされているので、広めの応接室が必要だそうです。

Just he and his secretary. However, he said that a rather spacious meeting room is needed because he is doing an asset management consulting business.

その方のお客様というのは投資家の方々なのですね。それで立派な応接室が必要なのですね。わかりました。

So his clients are investors, and that is why he wants to have a good meeting space. That's understandable.



アン

[外国人とのコミュニケーション]

今回は由貴がアンに対し、自分の顧客でオフィスを探している外国人がどういった職業に就いているのかについて説明しています。このような情報によってエージェントのアンは「投資顧問業なので、立派な応接室が必要」という顧客のニーズを知ることができます。日本人同士のビジネスの場合でも同様のことが言えますが、外国人とのコミュニケーションにおいては、このように一歩踏み込んだ情報を提供し、相手の仕事をしやすくする、という配慮がとても重要になってきます。

[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)

群馬県
本部不動産業界で生き残るために
会員の資質向上を目指します温泉や自然、農産物など
観光資源にあふれる群馬

群馬県は、草津や伊香保などの有名温泉地を抱える「温泉県」です。河原に温泉が湧く尻焼温泉は秘湯中の秘湯と言われていました。国立公園の尾瀬や、赤城山、榛名山、妙義山といった上毛三山もあり、自然豊かな地です。

日本の近代化の礎となった世界遺産の富岡製糸場も有名ですね。もとは官営工場でしたがその後、三井財閥や原合名会社、片倉製糸紡績会社へと時と共に所有者が変わる中で建物を維持してきたことが素晴らしいと思います。日本の繊維産業や機械工業の歴史がたどれるところが興味深いです。



豊かな自然を楽しむ尾瀬のハイキングコース

不動産業の開業申請が出る
東毛地区は人口増

県内を4つに区分すると、太田市や館林市などを含む東毛、富岡市や藤岡市などの南毛、渋川市・前橋市などの北毛、高崎市などを含む西毛となります。人口が増加傾向にあり、

工場等の進出が見られるのは東毛地区で、太田市には富士重工の自動車工場があります。

東毛地区は不動産市況が活況です。不動産業の開業申請が出ているのも東毛地区が比較的多いです。開業申請の動きも土地取引や不動産価格に反映しています。

市況は厳しいけれど
会員には生き残って欲しい

昨年5月に本部長に就任しました。地方ですと、建築業などと兼業で不動産業に取り組む人が多いのですが、群馬県の全日会員は本業で不動産業をやっている人の比率が高いです。だからこそ全日の会員には業界で生き残って欲しいと思います。最近では消費者がインターネットで物件情報などを調べていますので、会員は今まで以上にレベルアップしていかないとはいけません。消費者に質問されたら、法律や税制の知識を踏まえた根拠のあるアドバイスができるようにプロとしての知識を持ち合わせてほしいですね。

譲渡税100万円控除の復活と
空家対策のための情報開示を

すでに廃止になっている不動産長期譲渡税の100万円特別控除を復活してほしいという声は消費者からよく聞きます。地方では土地取引の単価が低く、例えば300万円の土地取引などもあるわけです。その場合、

譲渡税と市民税で計20%となり、60万円が税金として引かれてしまいますが、100万円の控除があれば40万円で済みます。この差が大きいのです。

あと、空き家対策の中で困っていることは情報開示が少ないこと。登記簿と登記事項証明書を調べて、相続の手続きが取られていないことが分かり、市町村の固定資産課などに問い合わせると、「個人情報なので開示できない」ということで結局、所有者を教えてもらえません。不動産業者はそこから先に進めることができず、歯がゆい思いをしています。空き家の流通のために踏み込んだ施策を期待します。

群馬県本部 本部長
新井 晴夫氏

(公社)全日本不動産協会群馬県本部
〒371-0843
前橋市前橋町19-2
全日群馬会館
TEL : 027-255-6280
FAX : 027-255-6281

高知県 本部

研修を充実させ、会員数の増加と 組織の拡充に努めます

世界に目を向けて発信力を 高める高知の名産品

高知市の桂浜という海岸に幕末の偉人・坂本龍馬の像や記念館があります。観光客が多く訪れ、なかには「歴史好きの若い女性たちも見られます。

高知県のものづくりや農産物の技術の高さは世界的に知られるようになってきました。香美市土佐山田でつくられる包丁と北川村産の柚子はフランスのシェフたちに好まれて、日本から輸出もしているくらいです。尾崎正直・高知県知事は経済振興策のひとつとして「地産外商」を掲げています。高知県内あるいは日本国内の需要だけでは縮小する一方ですから、世界に目を向けていく時代だと思えますね。

高知県のおいしい食べ物はかつおのたたきとかんきつ類。私はポン酢でたたきを食べるのが好きです。かんきつ類はみかんだけでなく、土佐文旦や小夏、ぼんかんなど1年中、さまざまな種類が出回っています。

不動産価格の下落率は縮小

高知県内の不動産価格は下落傾向が続いていますが、最近では下落率が縮小されてきました。場所によっては下げ止まりと言えるエリアも出てきていますが、これは南海トラフ地震による津波の襲来の危険から高台の住宅を求める需要が出ているという特殊要因からです。



桂浜に建つ坂本龍馬像

都会から高知県に移住者を呼び込もうとする取り組みは早くから県をあげて進めてはいるようですが、なかなか難しいですね。移住者に対する仕事、教育、医療の環境整備が進んでいない上に、移住者が地域に溶け込むことが難しいという点があると聞きます。若い子育て世帯にも興味をもってもらえるように、高知県ならではの魅力を発信しながら、自治体が思い切った施策を打ち出すべきです。

研修の充実、そして会員数の 増加・組織の拡充へ

協会が公益法人化されて、よりしっかりとした倫理観を持って業務に当たる必要性が出てきました。それでも消費者からの苦情や相談が来たりします。些細なことがうまく消費者に伝わっていないことから生じる誤解などが業者不信を招きます。コンプライアンスの重要性を心に刻んでもらえるよう会員への研修を充実させていくことが重要だと考えています。

また、一定の会員数を保って協会としての財政基盤を強化したいと考

えていますので、会員数の増加と組織の拡充にも取り組んでいきます。

地方の実態に即した税制を

不動産長期譲渡税の100万円特別控除がなくなったため、200万円や300万円といった少額の土地を売却する人にとって、税負担が重くなってしまいました。地方にいけば少額の土地取引がたくさんありますが、都心では高額な土地取引が多く100万円の控除の重要性はそれほど大きくないのかもしれないかもしれません。しかし、税制を考えるうえで地方の実態にも目を向けて欲しいと思います。都心を基準に考えられているのではないかと気がしてなりません。



高知県本部 本部長
松岡 勇一氏

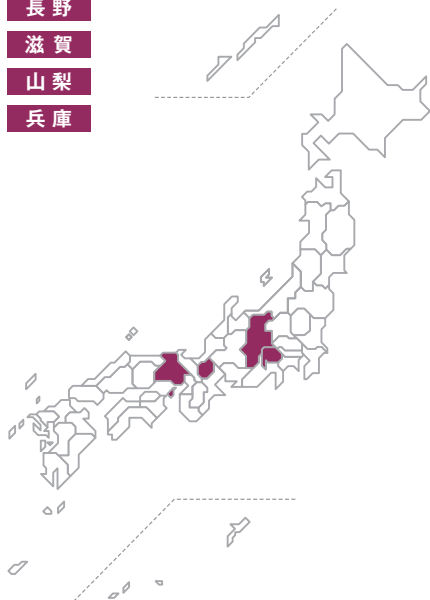
(公社)全日本不動産協会高知県本部
〒780-0834
高知市堺町1-21
JTB高知ビル7F
TEL: 088-822-4669
FAX: 088-822-4666

Activity Condition

地方本部の動き

[今月の地方本部は…]

- 長野
- 滋賀
- 山梨
- 兵庫



長野県本部 / Topic



長野県空き家対策支援協議会が発足

長野県本部では、県内の地方自治体と協力して「空き家バンク」等の取り組みを進めていますが、このたび全日・宅建協会・建築士会・司法書士会等関係7団体による「長野県空き家対策支援協議会」が結成されました。

当県本部は、空き家相談窓口として61社を登録し、相談マニュアルの作成に協力する等の活動をスタートしました。今後は市町村の窓口と協

力して、地域のニーズに合った空き家対策を進めていきます。



1月8日に開かれた第2回会議の様子

滋賀県本部 / Topic



滋賀県特殊詐欺根絶官民会議に加盟

滋賀県特殊詐欺根絶官民会議は、多発する特殊詐欺の手口や対処法などの情報を共有し、被害の根絶を目指して県警の呼びかけで発足しました。このたび当本部も加盟することになりました。

同会議には、行政、金融、通信、運輸、その他の約100団体が加盟しており、1月26日(火)に滋賀県警察本部で初会合が開かれました。加盟機関や団体の代表者など約100名が出席しました。



約100団体が加盟。全日滋賀県本部も協力します

初会合では、はじめに県警より昨年の被害額や詐欺手口等の説明がありました。今年は被害総額を2億円以下に抑えるなどの目標が定められました。特殊詐欺の根絶に向け、同会議加盟機関・団体が知恵を出し合い、「加盟機関・団体が持つネットワークを活用し、多くの人に注意喚起をお願いしたい」旨、笠間県警本部長より協力要請がありました。



Icon Note

Topic



Information ...



Product



Report



山梨県本部 / Report



新春講演会を開催

山梨県本部では1月11日(月)、一般消費者を対象とした恒例の新春講演会を開催しました。一般消費者の聴講は地方新聞面でのPRやチラシ配布により募集しました。

今年は2部形式で行いました。まず村松本部長の新春の挨拶に続き、第1部は「これだけは知っておきたいマイナンバー制度」と題し、甲府市内に事務所を構える税理士・深沢邦秀氏より、マイナンバーが必要となる場面や活用の方法、利用にあたっての注意点のほか、関係書類の様式の変更などについても、解説していただきました。会場からは質問も出て、聴講者の皆さんに役立つ情報が提供できたと思います。

第2部は、フリー

アナウンサーの国井雅比古氏(NHK「団塊スタイル」「小さな旅」の司会担当)から「これからの時代の住まい・生きがい・ライフスタイル」というテーマで、講演がありました。国井氏は昨年大病をされ、「これからどんな生き甲斐を持ち、住まいをどう選択し、どう生きるか」などを深く考えたそうで、時には不動産の話題にもふれながら、元気をもらえる講話をいただきました。

会場では参加者に簡単な協会宣伝

のアンケートに答えてもらいました。参加者の約半数が「協会の存在を知らなかった」との回答でした。設立11年目の山梨県本部ですが、知名度アップに努力していきたいと思います。

その後、来賓に総本部から原嶋和利理事長、顧問の衆議員議員の宮川典子氏、樋口雄一甲府市長、東京都本部・和光隆信理事を迎え、新年賀詞交歓会を開催し、会員と親睦を深めました。来賓の方々のご臨席に会員も大変喜んでおりました。



マイナンバーをテーマに新春講演会



親睦を深めた新年賀詞交歓会

兵庫県本部 / Report



神戸・阪神地区の名刺・物件情報交換会を開催

兵庫県本部では姫路地区で毎月第2土曜日に「土曜会」として開催している物件情報交換会を、「神戸・阪神地区名刺・物件情報交換会」として1月22日(金)に全日兵庫会館で開催しました。当日は参加者15名のほか、ゲストに金融機関の担当者3名をお迎えし、収益物件の購入融資や不動産業者向けの事業資金融資の概要説明、資金需要に対する質疑応

答の時間も設け、有意義な時間となりました。



金融機関担当者による融資に関する説明に熱心に聞き入る参加者

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、「不動産」コンテンツ部門と「趣味・ホビー」コンテンツ部門、「スポーツ・アウトドア」コンテンツ部門の人気ブログを紹介します。

「不動産」コンテンツ部門

やまがたの景色

みつこしエステート 株式会社

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

「趣味・ホビー」コンテンツ部門

不動産エージェンシー ～東大阪不動産情報

不動産エージェンシー

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

山形県東村山郡のみつこしエステート株式会社です。いつも弊社ブログ「やまがたの景色」を読んでいただきありがとうございます。36年間、百貨店で培った経験を生かし不動産業を営んでいます。

当社は山形市に隣接するエリアで売買・賃貸の仲介や宅地造成を主な業務としています。地域密着を図り、お客様と地域社会に少しでも貢献できればと考えております。

弊社ブログが全日不動産ナビで人気とのこと、本当に驚きです。大都会にお住まいの皆様へ不動産業を通して、四季折々の山形の素晴らしさやお祭りなどを楽しくお伝えしています。今後もよろしくお願いいたします。

こんにちは！不動産エージェンシー代表の藤田です。東大阪市にある「花園ラグビー場」近くで開業した当店の、協会のご指導やご支援、業者仲間の皆様によるお力添えのおかげで何とか10周年を迎えることができました。

当店ブログ「東大阪不動産情報」は、そんな数多くのお世話になった方々に向けた「当店と私の現況報告」も兼ねておりますので、ブログが更新されているうちは「元気で頑張っている」とご判断ください(笑)。

これからも元気に頑張りますので、応援宜しくお願いします。



みつこしエステート 株式会社
 代表者：高橋清次
 〒990-0301 山形県東村山郡山辺町大字山辺2809-5
 TEL：023-664-8227(代表) FAX：023-600-3957(代表)
 HP：<http://www.zennichi.net/m/mitukosi/index.asp>



不動産エージェンシー
 代表者：藤田勝志
 〒578-0924 大阪府東大阪市吉田6-6-53
 TEL：072-961-9595(代表) FAX：072-961-9590(代表)
 HP：<http://www.zennichi.net/m/agency/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/>

「スポーツ・アウトドア」コンテンツ部門

東横ハウジング株式会社

東横ハウジング 株式会社

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

東京都世田谷区の東横ハウジングです。弊社は今日に至るまで、不動産に関するさまざまな情報とサービス提供に取り組んで参りました。少数精鋭のスペシャリスト集団として大手に負けない日本一高いレベルのサービスを提供できるよう努力しております。

弊社ブログが全日不動産ナビの人気記事になっているとのこと。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。ブログでは、サッカーなどのスポーツのことや日々感じたこと、そして不動産に関することなどを不定期に書いています。今後ともご愛読のほどよろしく願いいたします。



東横ハウジング 株式会社
代表者：田代民男
〒158-0093 東京都世田谷区上野毛2-1-2 上野毛サンハイツ4F
TEL：03-5707-7611(代表) FAX：03-5707-0103(代表)
HP：<http://www.zennichi.net/m/touyoko/index.asp>

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
ご意見・ご要望も
聞かせてね!

今月の
問題

賃貸不動産の運用状況や傾向をつかむために、年間の収入・支出からオーナーの手取り額までのお金の流れをまとめたものを何というでしょうか。

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「3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回に限ります。
- * 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

4/10日

先月の答え
【敷金】



会員が販売、仲介する住宅を購入されるお客様に 全日本不動産住宅ローンを提供

協会会員の業務支援の観点から、会員が販売・仲介する住宅を購入される一般のお客様に「全日本不動産住宅ローン」を提供しています。

「全日本不動産住宅ローン」には、

- りそな銀行・埼玉りそな銀行と提携する「りそな銀行提携型」
- ジェイ・モーゲージバンク (JMB) と提携する「JMB提携型」

の2タイプがあり、どちらにも最長35年の長期固定金利住宅ローン【フラット35】をはじめ多彩なローン商品がそろっています。自己資金がない方は【フラット35】のほかに、併せ融資の利用も可能です。

また、金利・融資手数料についても、各提携銀行の店頭表示よりも優遇された内容で提供していますので、住宅購入予定者にとっても大きなメリットがあります。

さらに、事前審査制度を利用すれば、翌営業日～翌々営業日には審査回答がなされますので、円滑な売買取引が実現します。

詳細は協会ホームページ、会員専用ページでご案内しておりますので、ぜひご覧ください。



会員向けコンテンツの「住宅ローンのご案内」から詳細を確認できます



☎ 全日不動産相談センターのご案内

全日不動産相談センターでは、経験豊富な相談員が安心安全な不動産取引を目指して、電話による会員等からの不動産実務相談に応じます。

相談日時：毎週 月・火・木・金 13:00～16:00

相談内容：不動産取引に関する実務相談

電話番号：03-3556-1800

ご利用ください！



会員情報に自社ホームページURLやメールアドレスが表示できます。

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では、協会会員情報に会員の皆様の会社のホームページURL・メールアドレスが公開できるようになりました。会員情報変更画面にて、会員の皆様の会社ホームページURL・メールアドレスを入力していただくと、協会会員検索の画面に公開されます。是非、ご活用下さい。



1 協会ホームページのトップページの下部にあるバナーへアクセスします。



2 会員情報変更画面から「URL・メールアドレス表示に同意する」にチェックを入れます。

URLとメールアドレスを入力し、「会員情報を変更」をクリックすれば完了です。

ホームページ・メール	表示	下記記載内容は、会員情報検索画面に表示されます。表示につきましては、各会員の責任をもって同意のもと表示させていただきます。URL、メールアドレス表示に同意する <input checked="" type="checkbox"/>
	HP	ホームページURL <input type="text"/>
	メール	メールアドレス <input type="text"/>
新しいパスワード		<input type="text"/> 新しいパスワードを入力してください。 変更しない場合は入力しないでください。 <input type="text"/> もう一度新しいパスワードを入力してください。 <input type="button" value="強度インジケータ"/>
<input type="button" value="会員情報を変更"/>		



新入会員名簿

[平成28年1月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	イーフレックス 株式会社
	恵庭市	株式会社 セレクト
	札幌市	株式会社 ワイズ
岩手県	釜石市	いのまた不動産事務所
	盛岡市	はなまる不動産
山形県	酒田市	ミュキ・ホーム 株式会社
福島県	郡山市	株式会社 中央総合自動車学校
栃木県	真岡市	株式会社 和興建設
群馬県	高崎市	株式会社 ホームクエスト
埼玉県	所沢市	株式会社 AKハウジング
	三郷市	株式会社 新生エステート
	越谷市	有限会社 南部企画
	ふじみ野市	株式会社 フリーダム
	所沢市	株式会社 ホームワールド
	川口市	株式会社 YOLO House
千葉県	船橋市	アイ・プラン 株式会社
	御宿町	株式会社 オフィス・サン
	船橋市	株式会社 住まいナビ
	茂原市	株式会社 F's
	習志野市	株式会社 フジベスト
	野田市	株式会社 フルハシ商事
	成田市	株式会社 ホープハウジング
東京都	渋谷区	明来商事 株式会社
	江戸川区	株式会社 アサイホーム
	墨田区	株式会社 APEX
	墨田区	株式会社 猪瀬トラスト
	武蔵野市	株式会社 イワオ企画
	目黒区	株式会社 インターフォルム
	杉並区	インベックス 株式会社
	豊島区	エーアイホーム・プロパティ 株式会社
	板橋区	株式会社 エコ・ロングライフ
	文京区	株式会社 エトス
	中央区	株式会社 FPソリューション
	渋谷区	エムトラスト 株式会社
	港区	株式会社 キャピタル・マネジメント
	千代田区	Careo Link 株式会社
	中央区	株式会社 クイーンズコート
	中央区	グッドホームズ 株式会社
	杉並区	株式会社 クラソ
	渋谷区	株式会社 Kコンサルティング
	港区	株式会社 コーディアル
	中央区	コマースブレイン 株式会社
	江戸川区	株式会社 小町住販
	新宿区	三和 株式会社
	豊島区	城陽建設 株式会社
	千代田区	株式会社 鈴木建築事務所
	中央区	株式会社 セブンスーズ
	港区	株式会社 セラヴィ
	目黒区	株式会社 ソーシャルハウス
	目黒区	有限会社 タカクワンセスター
	あきる野市	多摩開発 株式会社
	新宿区	株式会社 デイグループ
	板橋区	東京不動産投資 株式会社
	中野区	株式会社 東京プロス
	福生市	株式会社 日本晴れ
	大田区	株式会社 ネクスト・トライ
	目黒区	株式会社 BCコーポレーション
	日野市	日野ハウジング
	千代田区	株式会社 フェイス
	港区	株式会社 ブリッジ不動産
	新宿区	株式会社 Presi
	新宿区	プロフィットジャパン 株式会社
	千代田区	株式会社 フロンティア・インベストメント
	港区	株式会社 マーキス
	中央区	マンション投資相談のEXIT 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
神奈川県	世田谷区	ユタカ管理 株式会社
	足立区	ユナイトコンサルティング 株式会社
	横浜市	Nパートナーズ 合同会社
	横浜市	エフワンエステート 株式会社
新潟県	新潟市	株式会社 都筑建商
	横浜市	合同会社 横浜近藤不動産
新潟県	新潟市	大協リース 株式会社
富山県	高岡市	有限会社 C-LIVING
石川県	野々市市	株式会社 IMCアセットマネジメント
福井県	福井市	宏栄不動産 株式会社
	福井市	幸和不動産
岐阜県	多治見市	多治見不動産流通
三重県	伊賀市	株式会社 ツジモク
	伊勢市	株式会社 HARMONY
京都府	京都市	株式会社 イリアス
	京田辺市	CRP流通サービス 株式会社
	京都市	株式会社 装和
大阪府	京都市	株式会社 Ris'SharK
	大阪市	アグリ・アセット 株式会社
	堺市	有限会社 アセットコーポレーション
	松原市	株式会社 ABIKEN
	東大阪市	アングル
	大阪市	株式会社 エスクロー
	堺市	株式会社 クレアホーム
	大阪市	ケーズハウス
	東大阪市	住まいラボ 株式会社
	大阪市	セブンスター貿易 株式会社
	大阪市	株式会社 セルフフィットコーポレーション
	大阪市	第八不動産
	大阪市	株式会社 ダイム
	大阪市	株式会社 日本リアルクリエイト
	泉南市	株式会社 Next Creation
	大阪市	はじめ不動産
	大阪市	株式会社 プレミアム不動産
	柏原市	株式会社 ホームルーム
	枚方市	マイホームネット
	大阪市	株式会社 ライズコーポレーション
大阪市	株式会社 ラジャエンタープライズ	
堺市	ララホーム	
茨木市	株式会社 RENET	
大阪市	株式会社 Lei	
兵庫県	神戸市	あいき不動産鑑定 株式会社
	神戸市	株式会社 オフィスブレイン
	姫路市	株式会社 関西リッペン
	神戸市	株式会社 ハウスピア
	芦屋市	株式会社 フロッシュ
	西宮市	株式会社 ランドバンク
和歌山県	和歌山市	株式会社 岩橋土木
岡山県	倉敷市	株式会社 アイシステム
	倉敷市	株式会社 アップステアーズ
	岡山市	株式会社 E-LIFE COMPANY
	岡山市	有限会社 エルフ
	岡山市	みらいえパートナーズ 株式会社
	岡山市	株式会社 明幸企画
広島県	岡山市	株式会社 めぐみ不動産
	福山市	株式会社 Third Brain
徳島県	広島市	夢ホーム合同会社
	徳島市	住まいの診療所
福岡県	豊前市	株式会社 九州リテラ・ソリューション
長崎県	西彼杵郡	株式会社 自由工房
大分県	大分市	合資会社 e-ハウス
	大分市	GOEN 株式会社
沖縄県	宜野湾市	株式会社 EIKAN
	那覇市	株式会社 スイートホーム
	宜野湾市	株式会社 ルネサンス

弁済制度について

平成27年度 第8回（1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	1社	1件	500,000円
認証	1社	1件	500,000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	28社	44件	124,352,759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3月号

平成28年3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。

今月号の「地方本部長に聞く」は群馬県本部と高知県本部です

群馬県

富岡製糸場



富岡市に設立された日本初の本格的な器械製糸工場である富岡製糸場。1872（明治5）年の開業当時の繰糸所、繭倉庫などが現存しており、2014（平成26）年6月に世界遺産に登録された。

敷地内は、コの字型に製糸の製造関連施設を配し、その周辺に宿舍などの生活関連施設が建っている。繭は貯蔵前に乾燥させる必要がある。創業当時は窓を開け放って風を通し、自然乾燥をしたことから東西に配置された繭倉庫にはたくさんの窓が取り付けられている。主な建物は柱と梁を木材、壁はレンガで作るといった木骨煉瓦造という西洋から取り入れた工法で建設された。創業当初は1年に1回しか繭が採取できなかったため、このような大型の倉庫2棟を建てたとされている。写真は東繭倉庫。

(画像提供 富岡市・富岡製糸場)

高知県

岡御殿



高知県東部に位置する安芸郡田野町は、江戸時代に木材の集散地として栄え、豪商の家々が立ち並んだ地域。その中でも最大の豪商であった米屋・岡家は、藩が要請する多額の御用銀に対応していた功績が認められ、1844（天保15）年に岡御殿を建設し、藩主の参勤交代や東部巡視の時に宿泊所として使われた。

敷地内には、書院造の御殿のほか土蔵、御成門などの建物・家具類が保存・復元されており、江戸後期の建築様式を見ることが出来る。外観は、こけら葺き屋根（板葺き屋根）の形の美しさに加えて、軒の扇垂木（放射状に垂木が配置される屋根）が軒下の空間に魅力を与えている。庭には互いの枝をくぐらせた5本の檜の木の形状を龍に見立てるといった趣向が凝らされている。1985（昭和60）年に高知県の有形文化財に指定された。

(写真提供：高知県)



月刊 不動産

2016 March

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）

