

月刊 不動産

〔題字〕故 野田卯一 会長

四 条 烏 丸

〔特集 1〕

住みたい街、魅力ある街

〔特集 2〕

ニュースの解説

「池袋副都心」再生への道(下)

〔賃貸仲介営業〕

インターネット時代に賃貸仲介ビジネスで勝つ方法

〔You Tubeで学ぶ宅建士講座〕

宅建業法編-2

〔わかりやすいインスペクション〕

ガイドラインからみる検査項目と方法

〔「事業承継」成功の秘訣〕

中小企業の事業承継の実態-1

〔不動産会社経営術〕

「固定給+歩合」の課題と限界

〔ラジオ番組のこんな話やウラ話〕

文化放送「ミスDJリクエストバレー」千倉真理

MONTHLY
REAL ESTATE

2017

5

MAY

保証のお知らせ

一般保証制度のご案内

●法人代表者の個人保証（連帯保証）が不要

法人会員が初めて一般保証制度を申し込む場合でも「法人代表者の個人保証（連帯保証）」が必要ありません。

●お客様の署名押印が不要

当制度の申込みの際、お客様（被保証者）の署名押印が不要であるため、申込みまでの作業・時間が省略できます。

●一般保証制度登録制に登録すると、以下のメリットがあります

- ・一般保証登録宅建業者であることが保証協会のホームページで一般公開される。
- ・登録証、ステッカーが交付される。
- ・自社の物件広告等において、制度が利用できる広告表示が可能になる。
- ・一般保証制度の利用の申込みの際、法人の登記事項証明書の提出が免除される。

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）
- 制度に関するお問い合わせ
（公社）不動産保証協会 総本部事務局
TEL.03-3263-7055
- 制度の申し込み窓口
所属の地方本部事務局

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。

平成28年度 第10回 弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数		金額
認証申出	4社	7件	58,966,586円
認証	4社	6件	12,275,460円
保留・条件付認証	0社	0件	
否決	1社	1件	
平成28年度累計	32社	42件	112,426,735円



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

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

先斗町

先斗町(ぼんとちょう)は、鴨川と木屋町通の間にある南北500mあまりにわたる花街。先斗町が東の鴨川と西の高瀬川の川(皮)に挟まれていることを鼓にたとえて、鼓の「ボン」と鳴る音や、ポルトガルのponto(先の意味)が地名の語源ともいわれている。先斗町の北側にある歌舞練場では、5月に「鴨川をどり」が上演され、芸妓たちの華やかな演技や踊りを鑑賞できる。



CONTENTS

2017
5
MAY

PAGE

特集 1

04 住みたい街、魅力ある街 四条烏丸

特集 2

08 ニュースの解説 「池袋副都心」再生への道(下)

不動産お役立ち Q&A

<法律相談>

10 重要事項説明 弁護士 渡辺 晋

<賃貸仲介営業>

12 インターネット時代に賃貸仲介ビジネスで勝つ方法 船井総合研究所 宮下 一哉

<賃貸管理ビジネス>

14 従業員の退職による損失 オーナーズエージェント 今井 基次

You Tubeで学ぶ宅建士講座

16 宅建業法編-2 合格請負人 氷見 敏明

連載

<わかりやすいインスペクション>

18 ガイドラインからみる検査項目と方法 タクミプランニングサポート 溝渕 匠 一級建築士事務所

20 New Face 新入会員のご紹介

21 「事業承継」成功の秘訣 中小企業の事業承継の実態-1 税理士 宮田 房枝

22 不動産会社経営術 「固定給+歩合」の課題と限界 プリンシプル住まい総研 上野 典行

23 聞かせて! 聴かせて! ラジオ番組のこんな話やウラ話 ラジオパーソナリティ 千倉 真理

その他

24 ラビーネット 会員支援コンテンツのご紹介

26 地方本部の動き

28 協会からのお知らせ

29 新入会員名簿

30 NEWS FILE

人気の街の
魅力を探る

Vol.2

住みたい街、魅力ある街

四条烏丸

世界的な観光地として知られる京都市には、景観を守るための規制があります。建物の高さ制限はそのいい例で、中心街といえども東京や大阪のように高層ビルやタワーマンションは見かけません。その代表格といえるのが今回ご紹介する四条烏丸エリアです。

巻頭特集 1

四条烏丸

Shijo Karasuma

まずは
錦市場で
お買い物

1 錦市場

田の字地区の中心地

四条通と烏丸通が交わる「四条烏丸交差点」は、地下に京都市営地下鉄烏丸線「四條駅」と阪急京都線「烏丸駅」があり、京都の中の京都と呼ばれる「田の字地区※」のど真ん中にあたります。

周辺を歩いてみると、広い通り沿いに商業ビル、一步、路地に入ると昔ながらの町家や文化財が並び、その合間にマンションが点在。京都の歴史が凝縮した街だと感じます。もちろん地価は市内で屈指の高さです。そのせいか、買い物に来ていた子育て真っ最中、30代前半のご夫婦（近郊の桂在住）にこのエリアの印象を尋ねると、「お出掛けをする街」「あこがれの街」といった答えが返ってきました。四条烏丸交差点から少し上った（北側）エリアの烏丸御池あたりは「成功したビジネスマンたちが住む街」という印象を持っているとも。京都でも一目置かれるエリアであることは間違いありません。

では、何もかもが高級で、庶民的なものはないのか？というところ、さにあらず。四条烏丸から徒歩5分、四条通より1本北側には、京都の台所と称される錦市場があるからです。

※ 京都の基盤の目の通りの中で「田」文字を形成する、堀川通、御池通、河原町通、烏丸通、四条通、五条通内のエリアのこと。

あこがれの街
歴史が凝縮した

地下水に恵まれた歴史ある市場

このあたりは昔から良質な地下水に恵まれていたため、古い記録では奈良から平安時代（西暦800年頃）より、魚や鳥の市が立っていたそうです。江戸時代には階段で降りていくタイプの井戸（降り井戸）がいくつもあり、地下空間は天然の冷蔵庫として魚や鳥の保存場所として利用する商人も多く、1615年からは魚問屋の集まる魚市場として栄えました。以来、市場として京都の人々に親しまれ、今も全長390mの錦市場商店街として名を馳せているのです。

商店街は独特の風情が今も残っています。足を踏み入れてまず感じるのは、思った以上に暗いことです。道は石畳で幅3.3～5mほど。商店街全体を覆う屋根は「錦」の名のとおり赤緑黄に彩られ、両脇に並ぶ店は控えめな照明です。一往復歩いてみても、大声で客引きをするお店はほとんどありません。時間がゆっくり流れているかのようです。

魚を扱うお店は20軒以上

錦市場を歩くと、京都の旬の食材や京漬物、干物、お茶、乾物にお菓子など、土地に根付いた食文化が見えてきます。観光客の姿も多いので、おばんざいに代表される京都の伝統惣菜などは、食べ歩きしやすい売り方をしているお店も多々あります。

また、ここで購入したおばんざいを持ち込むことのできる、商店街公認イートインスペース「京町家 錦上ル」が作られるなど、懐の深さも感じます。

一方、昔ながらの鮮魚店や、川魚、塩干など20軒以上ある魚関連の店は観光客商売とは言い難く、とくに鮮魚店は通りを歩く人の流れなどあまり気にせず、黙々と作業をしている姿が目立ちます。これで商売が成り立つのだらうかと心配になりますが、実はこれらのお店は、早朝から買い出しに来る料理店や昔ながらのお得意様が主な顧客。しっかり根を張って商売しているから大丈夫との自信がみなぎっています。これらが混在していることが、錦市場全体の魅力なのです。



京都の旬の食材も
たくさんあるのね！



2 四条烏丸交差点



1 錦市場





3 錦天満宮



3 錦天満宮



4 新京極商店街

個性と歴史ある商店街が隣接

四条烏丸方面から錦市場をどんどん歩いていくと、菅原道真を祀る錦天満宮の鳥居が見えてきます。ここは四季折々の花々と、境内に湧き出る良質な地下水「錦の水」、そして「智恵・学問・商才の神様」「招福・厄除け・災難除けの神様」として広く知られています。

この鳥居まで来ると錦市場商店街の端になり、今度は直角に交わる別の商店街、寺町京極商店街が現れます。急に道が広くなり、錦市場商店街より明るい陽が差し込んでいるので、すぐにわかるはずです。

ちなみにこちらの商店街は、平安京の頃に「東京極大路」と呼ばれ、道幅は32mもあったといいます。それが応仁の乱を機に荒れ果ててしまったため、豊臣秀吉がここに約80の寺院を集め「寺町通り」と名付けた寺院街を作ったのが名前の由来とされています。「寺町通り」が作られると、その境内で縁日が立ち、周辺は見世物や催し物でにぎわうようになり、次第に発展していきました。そして明治時代には寺院の境内を整理して新たな通りを作り、誕生したのが新京極通です。こちらも瞬く間に芝居座

や寄席などの興行場や飲食店などが集まり、明治後期には東京の浅草、大阪の千日前と並ぶ日本三大盛り場として知られるようになり、新京極商店街へと発展していきました。こんなストーリー性のある商店街をゆっくり散策するのも四条烏丸エリアの楽しみの1つなのです。

中心街でも緑が見える安堵感

魅力は商店街だけではありません。烏丸駅から阪急京都線で1駅行けば、先斗町や祇園のある河原町。歩いてもいける距離なので、京都の中心を自分の庭にしたような気持ちになれます。

さらに、歩けば歩くほど出会う歴史的建造物の素晴らしさも京都ならではの。車やバスが行き交う広い通りからも、ふと遠くを見れば山の緑が目に入ってくところも、癒しになっているといえます。



5 先斗町



この街のことを
教えてください

四條烏丸に詳しい人にお聞きしました。

Recommend

周辺を歩いて 名所だけではない 京都の魅力を把握



(株)ハウジング計画 代表取締役
樋村幸一さん

(株)ハウジング計画

〒600-8495
京都府京都市下京区四條通
油小路西入ル藤本寄町 32
tel.075-222-1125 (0120-16-0021)
fax.075-222-1137

弊社はマンションや戸建て販売がほぼ100%です。お客様の多くは京都の方ですが、3割ほどは東京や大阪などからもいらっしゃいます。四條烏丸周辺の物件を求める方々は、1ルームマンションを購入し、賃貸に出して資産運用するケースが多いです。お子さんが周辺の大学に通うのに、賃貸するくらいなら購入し、卒業後、賃貸に出すケースもありますね。

広めのマンションは、地の利のよいことから1億円クラスのものもあるため、富裕層の方々がセカンドハウスとして購入することが多いです。町家は人気があるものの、減多に出てきません。出てきたとしても、建物をそのまま使うことができない状態で、風情を残しながら新しいものを建てるためには、土地代の1/2〜同じくらいの費用がかかります。

京都の不動産を扱う者として常日頃気を付けていることは、周辺をよく歩き、名所だけではない京都の魅力を把握することです。その点、この周辺でしたら錦市場や寺町、新京極の散策もおすすめしています。また、四條通周辺の「鉾」や「山」の付いた町名は、祇園祭の山鉾のある町という意味もあります。そのようなことも頭に入れておくと、京都ライフはさらに楽しくなると思いますよ。

● 烏丸駅周辺の売買相場 (2017年3月31日現在)

価格 1R ~ 1K / 1,578.65万円
2LDK ~ 3DK / 4,318.72万円

出典：アットホーム株式会社

Childcare & Education

子育て支援 京都市 の取り組み

保育環境は質・量ともに政令市トップレベル

京都市は、「子育て・教育環境日本一・京都」をスローガンにし、保育所の新設・増改築など、施設を拡充したり、多子世帯の保育料軽減にも力を入れたりしています。

● 医療費助成・子育て支援制度

■ 子ども医療費支給制度

2015年9月より、それまで小学6年生までだった助成枠を、中学3年生にまで拡大(図表)。

図表 京都市子ども医療費助成

	0~2歳	3歳~中学3年生
入院	1医療機関 200円/月	
通院	1医療機関 200円/月	1医療機関 3,000円/月

■ にんしんホットナビ

不妊や不育症など、妊娠・出産に悩む人の気持ちに寄り添い、必要な情報を正しく伝えるホームページを運営。個別の悩み相談にはメールでも応じます。京都市の委託を受けた京都府助産師会が運営。

■ 京都市スマイルママ・ホット事業(産後ケア事業)

出産直後の母親が地域で安心して育児を開始できるよう、産科医療機関などでのショートステイやデイケアを通じ、助産師などの専門職による心身のサポートを行います。

京都市概要

人口は約147万人。行政区は北区・左京区・右京区・上京区・中京区・東山区・下京区・山科区・西京区・伏見区・南区に分かれ、今回ご紹介の四條烏丸エリアは中京区と下京区。

※医療費助成・子育て支援制度の内容は2017年3月現在の情報で、今後変更となる場合がございます。※詳しくは京都市ホームページをご覧ください。

「池袋副都心」再生への道(下)

～オリンピックに向けた池袋駅周辺の開発事業～

2020年の東京オリンピックに向け、新たな文化交流施設やショッピング施設などが続々と誕生する予定の池袋駅周辺。前回紹介した旧豊島区役所跡地をはじめ、池袋駅東西連絡通路や駅前広場の整備、造幣局東京支局跡地開発などにより、今後大きく姿を変えようとしています。そこで今回は、豊島区による大規模な都市インフラ計画の内容や官民一体による再開発事業について解説します。

こちらが
リニューアルオープンした
南池袋公園です。

写真提供：豊島区

公園を軸に“にぎわい”を面展開

安心して集えるオアシス空間に

2016年4月、豊島区は新庁舎と池袋駅の間にある南池袋公園を、日ごろから人々が安心して憩える場所、災害時には帰宅困難者対策を担える場所として整備し、リニューアルしました。これは2020年に向けて区が目指す「国際アート・カルチャー都市」の実現に向けた“にぎわい”拠点を広げるための取り組みの1つ。計画では同公園を皮切りに、2019年秋に旧庁舎跡地前の中池袋公園のリニューアルが完了し、2020年春にはサンシャインシティ横の造幣局東京支局跡地（東池袋4丁目）に整備する新公園をオープンする予定です。また池袋西口公園についても、劇場広場化に向けた整備を計画しています。同時に東口グリーン通りも東京都「国際戦略特区」※1の制度を活用し、歩道を使ったオープンカフェやマルシェ、アートイベントなどが開催できるようになりました。

これら4公園では、毎週末・祝日に誰でも参加できるイベントが開催されるとともに、日本の伝統芸能やコ

スプレイベントといった“クールジャパン”※2を世界に発信。公園運営には民間企業のノウハウを生かし、安心して利用できる施設管理を目指しています。

※1 規制改革を推進し、産業の国際競争力の強化、国際的な経済活動の拠点形成の促進を図る制度。

※2 世界が認める日本独自の文化、またはその日本文化を世界に発信していこうという取り組み。当初はマンガやアニメ、ファッションなどのポップカルチャーを指していたが、食材や伝統工芸など広範囲の文化を指すようになってきている。



子ども連れでにぎわう南池袋公園。
芝生広場は夏向きと冬向きの品種を交互に育てることで1年中緑が広がっている

造幣局地区を中心としたまちづくり

防災機能の強化と人が集まるまちへ

新公園を含む造幣局地区まちづくり計画の推進においては、造幣局の移転決定後から検討委員会を設置して検討を重ねました。また、防災公園については区民とワークショップを通じて「公園に期待すること」や「災害時の利用法」など具体的なビジョンを協議し、実際に現地を見学。2014年10月に策定した計画では、木造住宅密集地域^{※3}（以下、木密地域）に面する東側に防災公園、西側に市街地、北側に文化交流施設を整備し、



防災公園イメージスケッチ

「災害に強く文化とにぎわいを創出する活力ある街づくり」を目指すことになりました。そして、区と造幣局、都市再生機構の三者で跡地開発に関する基本協定を結び、都市機構が市街地と防災公園を一体的に整備することを決定。先行して防災公園の整備に取り組む計画で、今年度中の着工、2019年度末の工事完了を予定しています。総面積3.2haのうち1.7haを整備することから、完成すれば区内最大規模の公園になります。

また文化交流施設については、「幅広い来街者を期待できる複合機能を持たせたい」という考えを反映させる予定で、市街地・住宅部分への入居者も含め、“人”を主体としたにぎわいが生まれることが期待されています。この住宅は、同地区東側（東池袋4・5丁目）の木密地域の解消に向けた整備事業に伴う住民の移転先としても活用する方針で、同整備事業を担当する野村不動産などと連携を図り、区・都市機構・民間事業者が一体となって造幣局周辺地域のまちづくりに取り組んでいくことになります。

※3 敷地が狭い地区に老朽化した木造建物が密集している地域。火災が発生しやすく、延焼を遮断する公園などの広い空間がない。また、道路が狭く効率的な消火活動が難しいことで、東京都では同状況を解消するための整備事業を進めている。

まちと駅、人と人をつなぐ池袋駅

駅前開発も官民一体で

豊島区にとって池袋駅周辺地域の再開発は、国際都市を目指すなかでは欠かせない事業。一方で、限られた財源のなかで区民の負担を抑えながら実現する必要があるため、考え出したのが前回紹介した民間企業との官民一体による再開発の手法です。新庁舎移転と旧庁舎跡地活用事業と同様に、現在進めている再開発事業も、都市再生特別地区などの法制上の支援を活用し、民間企業と連携しながら取り組んでいく方針です。

とくに池袋駅西口駅前については、東武百貨店エリア（メトロポリタンプラザビルを除く）を含む総面積5.3haに駅前広場や公園、バスターミナルなど公的施設の整備、高層ビル3棟を建設する計画で、2018年度の都市計画決定を目指しており、事業完了時には駅前の五差路の解消と併せて防災力も高まると見込まれています。

豊島区では、2009年に西口の権利者と協議会を立



東西デッキ整備イメージ
（個別施設のレイアウトおよび形状や位置は素案であり確定したものではありません）
出典：池袋駅東西連絡通路（東西デッキ）整備基本構想

ち上げ、まちづくりについての検討を重ね「つながるまち」というまちづくりのコンセプトを策定しました。同コンセプトに基づいた再開発事業に加え、池袋駅線路上空の南北にデッキを整備し、駅東西を“つなぐ”構想も策定。隣接する西武百貨店にも協力を依頼し、共同で取り組んでいく予定です。

法律相談

Vol.14

重要事項説明

(管理会社についての説明)



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『最新 マンション標準管理規約の解説』(2016年5月、住宅新報社)など多数。

Q

質問

マンション売買の仲介を行うには、管理会社の名称や管理委託契約の内容を重要事項として説明しなければならないでしょうか。また、賃貸住宅の仲介では、管理会社の名称は説明すべき重要事項なのでしょうか。

A

回答

1. 管理会社についての説明事項

マンションの売買では、管理業務が管理会社に委託されているときは、管理会社の商号・名称と主たる事務所の所在地を説明しなければなりません。管理委託契約の内容についても、その主たる内容をあわせて説明することが望ましいとされています。また、賃貸住宅の仲介では、管理会社の商号・名称と主たる事務所の所在地が説明事項となります。

2. 重要事項説明の考え方

宅地建物の売買・賃貸は、生活や営業の基盤を形づくる重要な取引です。宅地建物は大きな価値のある財産であり、一般の人々はそれほどたびたび取引に関与することはありません。しかも不動産の状況や権利関係など、取引の前提として理解しておかなくてはならない複雑な事項がたくさんあります。

そのため宅建業法35条では、宅建業者に對し、売買・賃貸の契約が成立するまでの間に、宅地建物取引士をして、書面(重要事項説明書)を交付したうえで、買主・借主への重要事項の説明をさせなければならない、という義務を課しました。買主・借主が購入や賃借の前に宅地建物とその取引条件に関する重要事項を理解し、十分な情報を得たうえで宅地建物を購入・賃借するかどうかを判断

できる仕組みをつくっているわけです。

3. マンション管理会社についての説明

重要事項として説明すべき事項は、法律と政省令に定められています。マンションの売買や賃貸では、「一棟の建物及びその敷地の管理が委託されているときは、その委託を受けている者の氏名(法人にあつては、その商号又は名称)及び住所(法人にあつては、その主たる事務所の所在地)」が説明事項となります(宅建業法35条1項6号、同法施行規則16条の2第8号)。管理を受託している者(マンション管理会社)が、マンション管理適正化法の登録を受けている者(同法44条)である場合には、重要事項説明書に氏名(法人にあつては、その商号又は名称)とその者の登録番号、及び住所(法人にあつては、その主たる事務所の所在地)を記載し、その旨を説明しなければなりません。また、管理の委託先のほか、管理委託契約の主たる内容もあわせて説明することが望ましいとされています[宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方35条1項6号関係 8 管理が委託されている場合について(規則16条の2第8号関係)]。

4. 賃貸住宅管理会社についての説明

賃貸住宅の仲介では、管理が管理会社に

委託されていれば、「委託を受けている者の氏名（法人にあつては、その商号又は名称）及び住所（法人にあつては、その主たる事務所の所在地）」が説明事項です（宅建業法35条1項14号イ、同法施行規則16条の4の3第12号）。

ところで、賃貸住宅の管理について、管理業者による適切な管理を実現し、賃借人と賃貸人の利益を保護するために、賃貸住宅管理業者登録規程（国土交通省第998号）および賃貸住宅管理業務処理準則（同第999号）による賃貸住宅管理業者登録制度（以下、「登録制度」という）が創設され、平成23年12月から運用を開始しています。

平成28年8月には、宅建業法の解釈・運用の考え方が改正され、「アパート等の賃貸においても区分所有建物の場合と同様、重要事項説明書に管理者の氏名、住所及び賃貸住宅管理業者登録規程（平成23年国土交通省告

示第998号）第5条第1項第2号の登録番号を記載し、その旨説明することとする」とされました。

なお、登録制度は任意の制度であり、登録をしなくても賃貸住宅の管理業務を営むことができます。賃貸住宅の管理が登録を受けていない管理会社に委託されている場合には、管理者の氏名及び住所を記載し、説明することとなります。ここでいう管理者には、単純な清掃等建物の物理的な維持行為のみを委託されている者は含まれません。

5. 管理会社の社会的役割と宅建業者の業務

平成25年時点で国全体の住宅ストック総数は6,063万戸であり、その中には、分譲マンション590万戸、賃貸住宅（民間賃貸住宅）1,458万戸が含まれます。1世帯に2.5人が暮らしていると想

定すると、分譲マンションで暮らす居住者の数は約1,470万人、賃貸住宅で暮らす居住者の数は約3,650万人となります。いずれもわが国に暮らす人々の居住スタイルとして、極めて大きな割合を占めているわけです。

分譲マンションや賃貸住宅では、それぞれ8割を超える物件で、管理会社に管理の委託がなされています。宅建業者は、安心して安全に暮らせる住宅の流通、供給に責任をもつ立場にあります。どの管理会社が管理を行っているのかは、購入者・居住者にとって重要な問題ですから、マンションや賃貸住宅の仕組みを十分に理解し、これを購入し、あるいは賃借する人々に対し、法に則った的確な情報を提供しなければなりません。重要事項説明において管理会社についての説明を行うことの重要性を再認識していただきたいと思います。

＜マンション管理業者と賃貸住宅管理業者の登録制度＞

	マンション管理業者の登録制度	賃貸住宅管理業者の登録制度
根 拠	マンション管理適正化法	登録規程・業務処理準則
性 格	登録がなければ、営業不可	登録がなくても営業できる任意の制度
人的要件	管理業務主任者	実務経験者または賃貸不動産経営管理士

今回のポイント

- 分譲マンションや賃貸住宅では、多くの物件で、管理会社に管理の委託がなされています。
- 取引の対象となる分譲マンションにおいて、マンション管理会社にマンション管理を委託している場合には、管理を受託している者のマンション管理会社の商号または名称、住所、マンション管理適正化法上の登録番号が、説明を要する重要事項となります。
- 賃貸住宅の仲介において、賃貸住宅の管理が賃貸住宅管理業者登録制度に基づいて登録されている賃貸住宅管理会社に委託されている場合には、管理会社の名称、住所、登録番号が、説明を要する重要事項となります。

インターネット時代に 賃貸仲介ビジネスで勝つ方法



株式会社船井総合研究所
不動産支援部 チーフ経営コンサルタント

宮下 一哉

Miyashita Kazuya

「地域密着型マーケティング」「人財を育てるマネジメント」の導入などにより、中小の賃貸仲介管理会社の業績アップを支援。1年300日以上を現場で費やし、全国各地で業績アップのコンサルティングを行う一方、全国賃貸管理ビジネス協会、不動産業界団体などでの講演を多数行っている。

Q

質問

この繁忙期は、大きく集客を落としました。集客のために物件ポータルサイトを利用していますが、経費が増えるばかりで、売上げにつながりません。インターネット時代に賃貸仲介で勝てる方法がありますか？

A

回答

「ユニーク物件率」にこだわり、自社独自の物件品揃えの充実を図りましょう。インターネットでの部屋探しが前提となっている賃貸仲介ビジネスでは、「流通物件」での差別化ができません。

ここ数年で大きく変貌した 賃貸仲介ビジネス

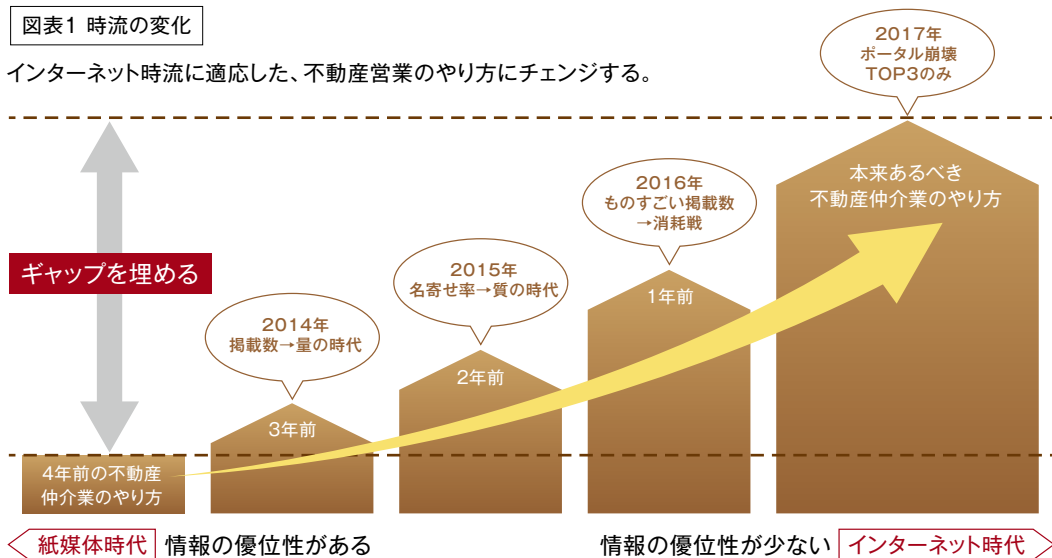
ほんの3～4年前の賃貸仲介ビジネスでは、「物件品揃え数」の豊富さがモノをいう時代でした。流通物件でも何でも、一番多く物件情報数を持っていて、一番多くインターネットに掲載している会社が大きく集客できる時代でした。この頃の差別化要素は「物件情報のデジタル化」。仲介店舗間で「紙媒体」で流通していた物件図面をデジタル情報化してインターネットに掲載することに手間暇を費やし、複数の物件ポータルサイトに掲載をした会社が、各地域

内でトップを取ることができました。そこでのポイントは「効率化」。今では当たり前になっている「物件情報データベースシステム」に物件情報を登録して一元管理し、そこから自社ホームページや複数の物件ポータルサイトに“コンバート”して掲載することができるようになったことで、「物件品揃え数」での競争が加速化していきました。

2012年の秋、大手物件検索サイト「HOME'S」で「名寄せ掲載」がスタートしたことにより、賃貸仲介での競争は新たな局面を迎えます。それまでのように単に掲載すれば閲覧数が得られた時代が終わり、競合他社よりも写真の枚

図表1 時流の変化

インターネット時流に適應した、不動産営業のやり方にチェンジする。



数や掲載の仕方で勝っている仲介会社だけが閲覧数を獲得でき、集客数を獲得する時代になりました。

この「物件品揃え数の豊富さ」から「情報の質」による競争への変化により、「物件ポータルサイトへの掲載物件数に対する写真の登録率」が差別化につながるようになり、さらには、画質のきれいさや動画やパノラマ写真などでの競争へと進化しています。

しかし、その対応には、写真を撮ったり加工したり掲載したりと多くの手間暇を要するようになり、現場のスタッフの方々に多くの「負荷」をかけるようになっていきます。「物件情報データベースシステム」も進化して、物件写真掲載を容易にする機能を備えるようになっていますが、いずれにしても「集客」を得るための工程が非常に長くなり、コストが多くかかるようになり、しかもインターネット上で閲覧される会社数は限られていますから、かけた広告宣伝費に見合った集客が得られない会社が続出するようになりました。昨年くらいからその傾向は強くなり、今年の繁忙期はこれまでにない厳しかったといえるでしょう（図1）。

今、競合他社と差をつけるのは 「ユニーク物件数」

しかし、そのような状況の中でも、無益な競争に巻き込まれず、大きく集客・売上げをアップしている仲介会社もありました。そういった会社に共通する指標、それが「ユニーク物件数」です。ユニーク物件とは「その会社独自の品揃え物件」のことであり、物件掲載数に占めるユニーク物件数の割合を「ユニーク物件率」といいます。要するに「流通物件」とは正反対の物件（独自物件）を数多く品揃えしていることが差別化要素となり、それはそのまま集客に直結します。都市部においては既に「ユニーク物件数」による競争が本格的に始まっていますが、郊外エリアにおいては2017年以降に本格競争化してきます。ぜひ覚えておいていただき、次の繁忙期に向けて今から品揃えを強化すれば、必ず「過去最高の繁忙期」につながると思います。

ユニーク物件の強化で最もわかりやすいのは「管理物件の

受託数拡大」です。今からすぐに、この取り組みの強化をお勧めします。自社独自の品揃え物件であると同時に、市場ニーズに合ったリフォーム提案などもしやすいですから、ますます集客につながる差別化要素が大きくなります。空室オーナーを訪問したり、ダイレクトメールを送付したりして、自社への管理委託提案をどんどん進めていただければと思います。

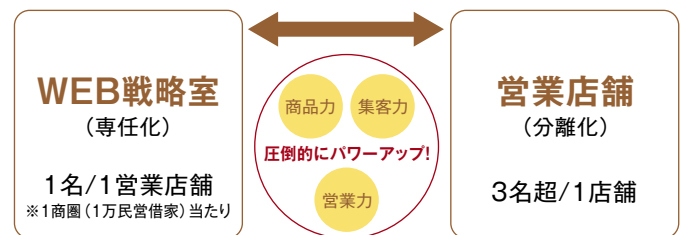
賃貸仲介は「チーム営業」の時代

しかし、ただでさえ手間暇のかかる賃貸仲介ビジネス。店舗の営業スタッフの皆さんは「やることいっぱい!」ですから、「管理物件受託にまで手が回らないよ!」と言う方もいらっしゃるでしょう。確かに、「これまでのやり方」を継続していたのでは勝ち目はありません。しかも、こんな超高速情報流通時代にあっては、「やり方」だけを整えても勝てません。要するに「勝てる体制で実行する」ということが大事です。そのポイントは、インターネット時代・スマホ時代の賃貸仲介ビジネスに合わせて「WEB戦略室」を作って「仕入れ・掲載・分析」を専任化し、同時に「営業店舗で営業スタッフが本来の営業活動のできる環境」を整備して、チームとして戦うところにあります（図2）。詳しい内容は、次回お伝えいたします。

図表2 チーム営業の戦略

「WEB戦略室の設置」

インターネット時代に合わせた
賃貸仲介営業のやり方で圧倒的に勝つ方法



今回のポイント

- ここ3~4年で賃貸仲介ビジネスの流れは大きく変わっている!
- 物件掲載数、写真掲載数から「ユニーク物件数」へと差別化ポイントが変わっている。
- ユニーク物件数を増やすために最も効果的なことは「管理物件の受託」。
- インターネット時代・スマホ時代の賃貸仲介ビジネスに合わせて「WEB戦略室」を作る。

従業員の退職による損失



オーナーズエージェント株式会社
コンサルティング事業部長

今井 基次

Imai Mototsugu

賃貸管理ビジネスを行う企業に対しての経営・管理業務コンサルティング支援を行う一方、個人のファイナンシャルプランニング、相続、権利調整、土地活用、空室対策、賃貸住宅企画などの不動産コンサルティングも行っている。CFP®、CPM®等の資格を有する。

Q

質問

当社は以前から退職者が多く、従業員がなかなか定着しません。退職による影響と注意点、それに対する改善策・対応策を教えてください。

A

回答

従業員の退職による損失を理解して、退職する理由やその本質を見つけ出しましょう。

退職による損失

従業員の退職は、人材そのもの（退職者固有のスキル）以外にも失うものがある。例えば、①採用コスト（募集・面談・採用の費用）、②退職者への教育コスト（研修・OJTの時間、資格取得）、③退職金、④知識の損失（退職者の頭の中にある固有の情報）などがある。退職者の役職や、辞め方によってもその大きさは違うが、⑤組織全体の生産性低下、⑥部署内のモチベーション低下、⑦退職者による転職サイトへの、会社の口コミ投稿による悪影響などがある。その中でも、将来にわたって影響を引き起こす可能性がある「知識の損失」と「会社の口コミ投稿」には気をつけなければならない。

知識の損失

退職が決まると、通常、退職者より後継者に対して「引き継ぎ」が行われる。退職者の頭の中にある「暗黙知（あんもくち）」と呼ばれる、固有の知識や経験などを丸々移行できればよいが、実際は退職をする人が保持して

いる一部の情報しか引き継がれない。例えば、入居者からのクレーム対応履歴や、オーナーの資産状況など、うわべのことは伝えられても、具体的にどんなことを話したのか、どのような経緯があったのかなどは、ほぼ伝えられない。前担当者の退職により管理物件が離れていくのは、このあたりの「情報の移管」がしっかりとされず、オーナーが不安になることにも起因している。それを防ぐには、いつどの物件で何が起こったのかを、誰が見てもわかるように「形式知」にしておくことが重要だ。入居者との対応履歴などをできるだけマメに記述して、いつ誰とどのようなことを話したのか、しっかりと履歴をとるだけで、社内全体での情報共有が図れる。業務の優先順位からすると、「情報を残し共有すること」は順位が低いが、優先的にやらなければ情動的経営資源は担保されない。

口コミが採用を左右する

もう一つが退職者による「会社の口コミ投稿」である。円満退社で良い投稿が載れば問題ないが、人間関係のこじれやケンカ別れなどで退職になると、インターネット上に悪い

口コミを投稿されてしまうことがある。一旦、悪い口コミが投稿されれば、オーナーや入居者以外にも不特定の人に見られることになるため、将来にわたっての人材採用、管理受託営業やリーシング活動などにも、大きく影響をもたらすことになるかねない。一旦掲載された口コミは、消すことは難しいが、逆に良い口コミをたくさん載せて、それらを打ち消すのも一つの方法だ。

退職者面談

退職が決まった後、冷静に話す機会がなければ「なぜ退職に至ったのか」がわからずじまいになる。退職には、キャリアアップのような「ポジティブ」なもの、そこで働くことが嫌になったという「ネガティブ」なものが存在する。大半の退職理由はネガティブ要因が多く、本当の理由を会社側が知らなけ

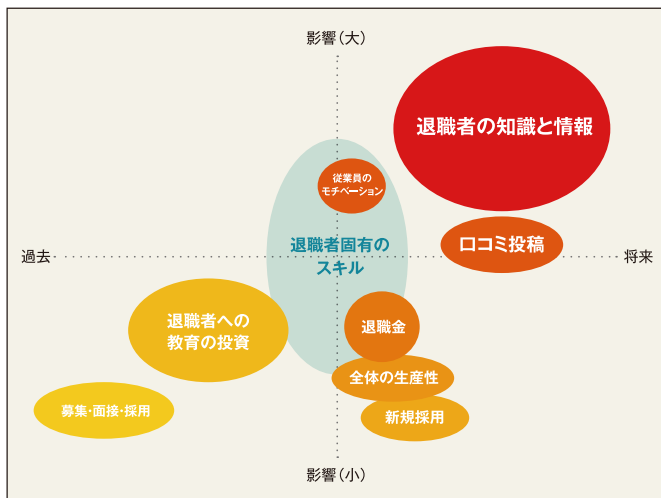
れば、いくら人が入っても穴の空いたバケツのように辞め続けてしまう。そこで退職者面談が必要になる。ただ、ほとんどの場合は真実を告げずに辞めていくことのほうが大半で、本当の理由はわからずじまいのままとなる。そこで、直属の上司はあえて避けて、同僚や別の部署の上司などが面談すると、本当の理由が聞き出しやすくなる。

退職を防ぐ

退職理由で多いのは、「仕事を強要される」「残業が多い」「キャリアアップが見込めない」「仕事に楽しさが見いだせない」「人間関係の悪化」などがある。いずれも会社からの強烈的なコントロール下で、やる気を見いだせなくなるようだ。賃貸管理業の中でも、特に現場担当者やクレーム対応を受ける人は、ルーティーンでこなす目の前の仕事が窮屈になり、自分が成長しているのかどうかも見いだせず辞めていってしまう。退職を防ぐためには、とにかく現状で働くための動機付けやモチベーションを上げることが大切だ。そのためには、ある程度の決定権を与え、仕組みづくりや業務改善など、思い切って「自由にやらせる」ことがよい。同じ仕事でも「言われてやる」と、「自分で決めた」とは、重みが違う。多少失敗があったとしても、おおらかな目で見守りどんどんチャレンジさせることが、従業員を育て長く働いてもらうための解決策ではないだろうか。

退職による損失は、目の前のことばかりに目を奪われがちであるが、将来にわたって見えない損失をもたらしていることになる。どんな人でも最初から完璧な人などいない。人材を「育てる」ことに意識を向けて長く働いてもらえる環境づくりをしていかなければならない。

◇従業員の退職による、損失の規模(投資とコスト)



今回のポイント

- 従業員が「なぜ退職するのか」を把握する。
- 退職者から後継者への引継ぎで、情報のすべてを移管するのは難しいことが多いため、日ごろから入居者やオーナーとの対応履歴をとって、情報共有をする。
- インターネット上に投稿される会社への悪い口コミに気を付ける。
- 同僚や別の部署の上司などが退職者と面談をして、辞める本当の理由を聞き、今後の人材の育成に役立てる。
- 人材を育てることに意識を向けて、モチベーションが上がるような仕組みや業務改善を行う。

宅建業法編 - 2 (You Tubeでは宅建業法全15回の第2~3回)

You Tubeで『楽学宅建士基本書』(住宅新報社)を使って無料動画(WEB講座)を配信しています。
今回は、頻出論点である宅地建物取引業の定義と応用事例、免許換えが必要な場合と免許換えの手続等を勉強します。

1. 宅地建物取引業(宅建業)の定義

宅建業とは



宅地・建物を売買または交換することを業として行うこと、
売買・交換・貸借の媒介・代理を業として行うことを宅建業という。

宅建業を行うには、免許を受けなければなりません。無免許営業は犯罪であり、3年以下の懲役もしくは300万円以下の罰金に処され、またはこれを併科する(両方を科す)こともできます。

宅建業とは、以下の3タイプの行為をいいます。

- i) 宅地・建物を自ら売買または交換することを業として行うこと。
- ii) 宅地・建物の売買・交換・貸借の媒介を業として行うこと。
- iii) 宅地・建物の売買・交換・貸借の代理を業として行うこと。

業として行うとは、不特定多数の者に反復継続して行うことをいいます。したがって、甲株式会社が、自社の工場跡地に20区画の宅地を造成し、自社の社員に対してのみ販売する行為は、特定の多数の者に売買するものであり、「売買することを業として行う」には該当しないため、宅建業ではなく、免許を受ける必要はありません。

「貸借することを業として行う」行為は、左記 i) には含まれておらず、宅建業ではありません。したがって、アパートの大家さんまたは賃貸マンションの所有者は、賃貸することを業として行うのであり、宅建業には該当しないので免許を受ける必要はありません。

2. 過去問題で多く出題されている応用事例

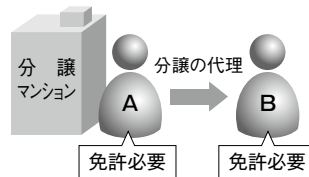
宅建業の3条件



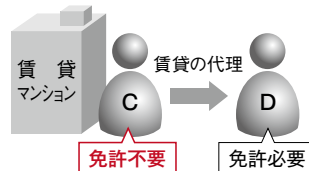
宅建業は、「①宅地・建物に該当する、②取引に該当する、③業に該当する」の3条件をすべて満たす行為である。

宅建試験において、「分譲」と書いてあったら、不特定多数の者に反復継続して販売する場合だと考えてください。

(1) 分譲マンションを建設したAが、Bに分譲の代理を依頼しました。この場合、Bは、上記 iii) の「売買の代理を業として行う」に該当しますから、宅建業であり免許を受けなければなりません。では、Aに免許が必要でしょうか？ 必要です。Aは、代理人Bを通じて、自ら不特定多数の者に反復継続して売買することになるからです。Aは、上記 i) に該当するので、免許を受けなければなりません。

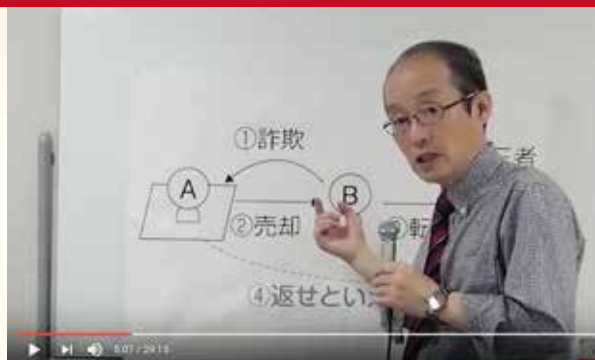


(2) 賃貸マンションを建設したCが、Dに賃貸の代理を依頼しました。この場合、Dは、上記 iii) の「貸借の代理を業として行う」に該当しますから、宅建業であり免許を受けなければなりません。では、Cに免許が必要でしょうか？ 不要です。Cは、代理人Dを通じて、自ら不特定多数の者に反復継続して賃貸することになり、宅建業には該当しないので、免許を受ける必要がありません。



合格請負人
氷見 敏明
Himi Tosiaki

宅建士試験指導歴20年、専門学校、不動産会社、金融機関、大学、財団法人、社団法人、住宅新報社などで延べ1万人以上を指導。また、宅建士以外の国家試験の民法の論文指導・解説を行う。『楽学宅建士基本書』など著書も多数。



3. 免許換え

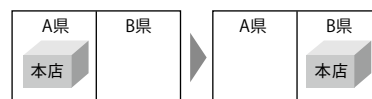
免許換えの 3パターン

POINT
免許換えのパターンは、「①知事免許から他の知事免許へ、②大臣免許から知事免許へ、③知事免許から大臣免許へ」の3パターンで、取得した免許は**5年の新規免許**となる。

免許換えとは、事務所の移転、増加または減少によって、免許の種類が合わなくなった場合に、**免許を受け直すこと**をいいます。免許換えが必要なのは、以下の3つの場合です。

(1) 都道府県知事免許から他の都道府県知事免許への免許換え

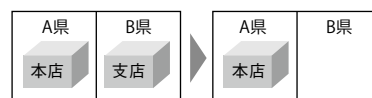
A県にのみ事務所のある宅建業者はA県知事免許を受けますが、その事務所をすべてB県に移転した場合には、**B県知事免許に免許換え**をしなければなりません。



方法 B県知事に**直接**免許換えの申請をし、B県知事が免許を与えたら、B県知事はA県知事に通知。

(2) 国土交通大臣免許から都道府県知事免許への免許換え

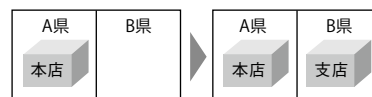
A県とB県に事務所のある宅建業者は国土交通大臣免許を受けますが、B県内の支店を廃止し、A県にのみ事務所が存在することになる場合には、**A県知事免許に免許換え**をしなければなりません。



方法 A県知事に**直接**免許換えの申請をし、A県知事が免許を与えたら、A県知事は国土交通大臣に通知。

(3) 都道府県知事免許から国土交通大臣免許への免許換え

A県にのみ事務所のある宅建業者はA県知事免許を受けなければなりませんが、B県にも支店を増設する場合は、**国土交通大臣免許に免許換え**をしなければなりません。



方法 A県知事を**経由して**、**国土交通大臣**に免許換えの申請。

免許換えによって取得した(1)のB県知事免許、(2)のA県知事免許、(3)の国土交通大臣免許は**有効期間5年の新規の免許**です。免許換えによって取得する免許証の免許証番号は、**前の免許証番号とは異なります**。

免許を更新した場合、更新によって取得する免許証は、前の免許証番号と同じで、継続免許となります。これは、宅地建物取引士資格登録簿の変更の登録に影響する知識ですから、覚えておいてください。

YouTube 動画公開中!!

楽学宅建士講座

検索



ガイドラインからみる 検査項目と方法

溝渕 匠（タクミプランニングサポート一級建築士事務所）



宅建業法におけるインスペクションの検査項目については、国土交通省が定めた「既存住宅インスペクション・ガイドライン」に沿ったものとなります。今回はその内容について解説します。

戸建と共同住宅で分けた 項目内容

検査方法は目視と 非破壊検査が基本

「既存住宅インスペクション・ガイドライン」にある「戸建住宅において共通的に検査対象とすることが考えられる項目」（図表1）においては、①構造耐力上の安全性に問題がある可能性が高いもの、②雨漏り・水漏れが発生している、又は発生する可能性が高いもの、③設備配管に日常生活上支障のある劣化等が生じているものという3つの観点から整理されています。「共同住宅に

おいて共通的に検査対象とすることが考えられる項目」においても、「専有部分」と「専用使用部分」に分けられており、戸建と共通する観点から検査項目が整理されています。

これらの項目をみると、木造においては部材の蟻害や腐朽がないか、また6/1,000以上の傾きがないか、雨漏りがないか、設備配管に不具合がないかについて検査することが求められており、鉄筋コンクリート造の場合は鉄筋が腐食している可能性がないか等について検査することが求められています。そしてその検査方法は目視、計測を中心とした非破壊の検査を基本としています。

ガイドラインの注意点

より高いサービスの 提供が必要

ここで注意が必要なのはガイドラインで示されている検査項目は、共通して実施されることが望ましい最小限の内容であることです。ガイドラインが制定されたのは平成25年ですので、今から約4年前となりますが、当時インスペクション業者が提供するサービスの内容において検査項目や検査方法は、共通ルールがなく、様々な状況でした。このような状況から、インスペクションの円滑な普及を図

図表1 戸建住宅において共通的に検査対象とすることが考えられる項目

検査の観点	対象部位等		検査対象とする劣化事象等	検査方法
① 構造耐力上の安全性に問題がある可能性が高いもの		小屋組、柱・梁、床、土台・床組等の構造耐力上主要な部分	●構造方式に応じ、木造にあっては蟻害・腐朽が、鉄骨造にあっては腐食が、鉄筋コンクリート造にあっては基礎において検査対象とする劣化事象等が生じている状態 ●著しい欠損や接合不良等が生じている状態	目視、触診打診、計測
		床、壁、柱	●6/1,000以上の傾斜が生じている状態（鉄筋コンクリート造その他これに類する構造を除く）	計測
		基礎	●コンクリートに幅0.5mm以上のひび割れ又は深さ20mm以上の欠損が生じている状態 ●鉄筋コンクリート造で鉄筋が腐食している可能性が高い状態（錆汁の発生）や腐食する可能性が高い状態（鉄筋の露出）	目視、計測
② 雨漏り・水漏れが発生している、又は発生する可能性が高いもの	外部	屋根、外壁	●屋根葺き材や外壁材に雨漏りが生じる可能性が高い欠損やずれが生じている状態 ●シーリング材や防水層に雨漏りが生じる可能性が高い破断・欠損が生じている状態	目視
		屋外に面したサッシ等	●建具や建具まわりに雨漏りが生じる可能性が高い隙間や破損が生じている状態 ●シーリング材や防水層に雨漏りが生じる可能性が高い破断・欠損が生じている状態	目視
	内部	小屋組、天井、内壁	●雨漏り又は水漏れが生じている状態（雨漏り・漏水跡を確認）	目視
③ 設備配管に日常生活上支障のある劣化等が生じているもの	給排水	給水管、給湯管	●給水管の発錆による赤水が生じている状態 ●水漏れが生じている状態	目視、触診（通水）
		排水管	●排水管が詰まっている状態（排水の滞留を確認） ●水漏れが生じている状態	目視、触診（通水）
	換気	換気ダクト	●換気ダクトが脱落し、又は接続不良により、換気不良となっている状態	目視

出典：「既存住宅インスペクション・ガイドライン」（国土交通省）より抜粋

るために指針を定めたわけです。ここで共通に検査する項目は最小限のもので、サービスの内容がガイドラインにより拘束的になるのではなく、事業者によって、より質の高いサービスを提供することが望まれているといえます。

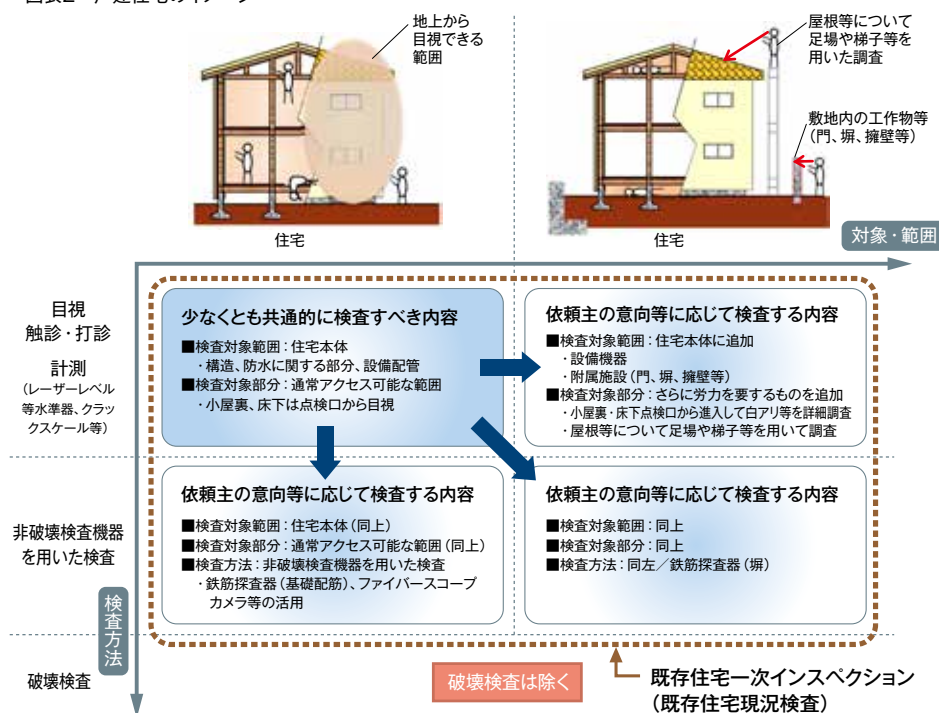
対象・範囲の拡大などが求められる

例えば、引渡し後のトラブル防止の観点から、ガイドラインの検査項目に依頼主の意向等を加えた検査を行うこともあります(図表2)。検査対象の範囲に塀や擁壁も含めたり、ガイドラインでは小屋裏、床下の検査は「点検口からの目視」となっていますが、小屋裏、床下に進出し、検査可能な範囲を全て目視したりすることなどです。これらは「対象・範囲」の拡大といえます。また目視やレーザーレベル等の計測器に加え、鉄筋探査器やファイバースコープ等非破壊検査機器を用いることで、より詳細な検査を行うこともあります。これらは「検査方法」をより精密にするものといえます。

依頼主の要望に応じることが重要

前回、中古住宅売買時に行うインスペクションは一次的インスペクションであり、これには不具合の原因の特定や耐震診断は含まれていないことに触れましたが、一次的インスペクションの中でも、ガイドラインに示された「共通的に検査対象とすることが考えられる項目」と「依頼主の意向等に応じて検査する内容」があることを、買主に説明することが必

図表2 戸建住宅のイメージ



出典:「既存住宅インスペクション・ガイドラインについて」(国土交通省)より抜粋・編集

要であると考えられます。つまり、買主の意向により検査の項目や方法は追加することも可能であるということです。そのような要望に応える意味で、インスペクション業者のあっせんを行う場合も、どの程度の検査に対応可能であるかについて、宅建業者も把握しておく必要があると思われます。

インスペクションの実施は、消費者が安心して中古住宅の売買が行えることを目的としています。宅建業者にとっても引渡し後のトラブル防止の観点から積極的に導入することが望めます。例えば写真の戸建住宅は築年数が約30年、しばらく空き家状態で適切なメンテナンスも行われてこなかったと考えられる物件です。屋根材の劣化は進行しており、モルタル塗りの外壁(浴室部分

でコンクリートブロックが積まれている部分)に鉄筋の錆び汁を伴う亀裂が見られます。また室内には雨漏り跡もありました。この物件の場合、小屋裏や床下の点検口からの目視だけでは構造部材の腐朽等について不安要素が残ると考えられます。このような場合は「対象・範囲」を拡大し、進入して検査を行うことを、宅建業者として提案することもトラブル防止の観点から重要だと考えます。



劣化が進行している屋根



鉄筋の錆び汁を伴う亀裂が見られる外壁(コンクリートブロック積下地モルタル塗り部分)



天井部分に見られる雨漏り



タクミプランニングサポート
一級建築士事務所

溝渕 匠 Mizobuchi Takumi

一級建築士、既存住宅現況検査技術者、
公認ホームインスペクター(住宅診断士)
1990年(株)巴組鐵工所[現(株)巴コーポレーション]入社。2003年に建築設計事務所として独立。現在は住宅の検査・診断を中心に活動。

土地の調達から現場施工管理まで 一貫したサービスを提供

(株) アスタントホーム

代表 みづた しげき 水田 茂樹さん



休日は、朝からスーパーへ買い出しに行き、
煮込み料理を作って、ストレス解消



以前のお客様に相談に乗っていただき、
ここに店舗を構えられました。

● 思い立ったら吉日

昔から「将来は社長になりたい」という漠然とした夢がありました。さまざまな職を経て25歳のとき、不動産会社に就職。それまでは仕事に就いても長く続かず、飽きたら異業種へと転職を繰り返してきました。しかし不動産業は、毎日が新鮮で楽しいことの連続で、今でも飽きることがないほどです。そして不動産業に就いてから10年目の昨年、宅地建物取引士の合格を機に、夢であった社長業の実現に向け、独立することにしました。思い立ったらすぐに行動するという性格もあり、独立を決めてすぐに宅地建物取引業の申請を行い、2016年10月に不動産会社を開業しました。

● デメリットもしっかり伝えて誠実に対応

事業内容の中心は不動産売買仲介で、その他、住宅リフォームや賃貸、管理も行っています。特に新築戸建の売買仲介では土地の調達から施工する工務店選び、仕様設備の決定、販売、お客様との打合せ、現場施工管理までを一貫して当社で行っています。そのため、無駄なコストが削減でき、その分を買主様に還元できるので喜ばれています。

お客様と対応するときに気を付けている点は、物件の瑕疵や住宅ローンの融資条件など、お客様にデメ

リットになるような情報を最初にお伝えしていることです。先に言うことによって私の気が楽になりますし、お客様もそれを踏まえた上で検討できるからです。

また、お客様に物件や住宅ローン等の説明をするときは、極力、専門用語を使わないようにしています。一般の方にとって、専門用語はわかりにくいですし、誤った解釈をさせることもあるので、なるべくわかりやすい言葉に置き換えています。

● 地元に密着した会社に

今後の目標は、業績アップは当然のこととして、私の生まれ育った大阪市住吉区で開業しているため、地域の人々に愛される、地元に根づいた不動産会社になることです。

Data / 会社概要

(株) アスタントホーム 代表 水田 茂樹
大阪府大阪市住吉区山之内1-22-17
Tel.06-6615-8734
Fax.06-6615-8735
<http://www.astant.jp/>
免許番号/大阪府知事(1)第59220号

「事業承継」成功の秘訣

Vol.2

中小企業の事業承継の実態-1 ～社長が高齢化している!～

事業承継時期の遅れ等を理由に、社長の高齢化が進んでいます。社長の平均年齢はなんと約60歳!
事業承継に必要な期間は5～10年ともいわれます。早い段階から計画的に事業承継対策に取り組みましょう。

1.はじめに

約382万ある日本企業の99%は中小企業です。地域経済・社会を支え、雇用の受け皿ともなっている中小企業の事業承継の実態はどのようになっているのでしょうか。

2.経営者の平均年齢は過去最高水準!

2015年の統計によると、経営者の平均年齢は59.2歳と、過去最高水準でした。この値は毎年右肩上がりに伸びており、過去25年間で約5歳も高齢化が進んだこととなります*。この原因としては、事業承継時期の遅れに伴う社長在任期間の長期化、後継者不足等が考えられています。

経営者の高齢化は深刻で、今後10年間で半分以上の経営者が平均引退年齢に達するとも懸念されています。

3.「後継者が決まっている」ってホントですか?

60歳代の中小企業の経営者に対する「後継者が決まっていますか?」というアンケートでは、「後継者が決まっている」42.1%、「予定者がいる」25.0%、「決まっていない」32.0%、無回答0.9%という回答状況でした。なんと、約3分の1の企業は後継者候補がいらないという現実です。さらに、「後継者が決まっている」と回答した経営者のうち約

2割は、まだ後継者に話をしていないと回答しています*。すなわち、経営者の心の中で決めているだけにすぎませんから、後継者と目星をつけている人は、もしかしたら事業を継ぐ意思はなく、将来自分で事業を立ち上げようと考えているかもしれません。非常に不安定な企業が潜在的にありそうです。経営者が後継者候補を決めている場合は、早めにコミュニケーションをとり、後継者候補の了解を明確にとりつけるようにしたいところです。

4.後継者の育成に必要な期間は5～10年

中小企業の経営者が考える後継者の育成に必要な期間としては、5～10年にかかると考えている企業が多数を占めています*。これは、これまでの経営者としての経験や、ご自身が先代経営者から事業を引き継いだ際に苦労した経験等を踏まえてのものでしょう。上記2.でみたとおり、経営者の平均年齢は約60歳ですので、多くの方は今すぐ事業承継に取り掛かったとしても、バトンタッチが完了するのはご自身が65～

70歳になってからということになります。引退したい時期が決まっている方は、その年齢の5～10年前を目安に、事業承継にとりかかるようにしましょう。

5.早めの承継、後継者との意思疎通を!

現経営者に対する、先代経営者から事業を引き継いだときに苦労した点に関するアンケートでは、「経営力の発揮」35.8%、「金融機関からの借入」24.7%、「取引先との関係の維持」24.7%、「一般従業員の支持や理解」19.3%という回答が多くありました*。これらは一朝一夕に身につくものではありません。後継者が十分な経営力を発揮できるようにするためには、早い段階から計画的に事業承継対策に取り組み、現経営者がしっかりバックアップすることが重要といえそうです。

当たり前に見えることですが、お客様から苦労話をお聞きする限り、意外とできていないところが多いようです。

※出典 独立行政法人 中小企業基盤整備機構
『平成 28 年度版事業承継支援マニュアル』P8-10

税理士法人タクトコンサルティング

税理士 宮田 房枝 Miyata Fusae

上智大学経済学部卒業。大原簿記学校税理士講座講師、新日本アーンスト アンド ヤング税理士法人(現EY税理士法人)ほか、会計事務所勤務を経て、税理士法人タクトコンサルティング入社。現在、東京税理士会調査研究部委員も務める。





Tactics of Management

不動産会社 経営術 Vol.2

「固定給+歩合」の課題と限界

「コンプライアンスが乱れる」等の問題があることで、「固定給+歩合」を採用する会社もありますが、歩合部分をボーナスに入れようが、インセンティブにしようが、実は何も変わっていません。そこで「固定給+歩合」の課題を論じます。

人件費の固定費化

経営側は全く売上がなかった月も固定給を支払うため、収益悪化のリスクが上がりますが、労働者側は生活が安定します。経営リスクを労働者の生活リスクに転化させていたと考えると、そこに完全歩合は大きな欠点があったのです。そこを固定費に変え、改善できます。

別報酬での歩合的評価

しかし、毎月の給料の乱高下はなくても、結局評価は「結果」です。ラッキーだろうが不正だろうが、結果だけを評価し、「取組姿勢」や「プロセス」を軽視する風土は変わりません。「今期の目標は魅力的な写真を○枚撮ること」と決めると「そのインセンティブは?」と要望する。馬ではなく人間なので、本来は人参がなくてもやるべきです。「○枚撮ったふ

りをして、他社からコピーする」などの不正も横行してしまう原因になります。

また「コンプラ違反は罰金」とマイナス歩合で取り締まることも可能です。しかし罰金があるうがなかろうが、不正は不正。「罰金を払えば不正をしてもいい」となってしまえば、組織風土が地に落ちたままです。

「採用と育成」

「売れるだけ」の人が抜擢されてマネジメントや後輩の育成、コンプライアンスに課題がある人を優遇する風土は変わりません。育成のプロセスが鍛えられず、驚くほどの高収入者がいなくなることで、ハイパーな社員の流失リスクが高まり、採用力はやや下がるかもしれません。

組織の変化への対応

「固定給+歩合」は様々な新ミッション

や環境の変化に対応しやすくなります。例えば「固定給は毎月○万円」「仲介手数料達成で○万円」「付帯売上達成で○万円」「管理物件獲得で○万円」。ところが、これらの歩合やインセンティブの指標が多くなってしまう会社は、組織が何を追いかけているのかわからなくなり、たくさんのぶら下がった人参で、多くのことを行っているような、行っていないような風土になります。

「歩合給」と「固定給+歩合」を比較すると(図表)、この制度変更だけでは、致命的な欠点である「コンプライアンスの社会要請」に応えきれず、「結局結果だけしか評価していない」という点に気が付きます。

次号では、取組姿勢や行動のプロセス、あるいは後輩の育成等、評価と賞賛のポイントを変える方法を論じます。

図表 「歩合給」と「固定給+歩合」の違い

	完全歩合給		固定給+歩合	
	メリット	デメリット	メリット	デメリット
業績と収入の連動	がんばって貢献した人ほど高収入	結果さえよければ、売ればOKという風土	完全歩合給と変わらず	完全歩合給と変わらず
高収入のチャンス	採用時のPR。優秀層の引き留め	生活が不安定で、成長期の若手の退職	生活がある程度安定する	驚くほどの高収入にはなりにくい
売れば出世もできる	目指す目標が明確	マネジメント力や育成力が育たない	完全歩合給と変わらず	完全歩合給と変わらず
人件費が売上連動	人件費の流動化により経営リスク回避	売れないと生活の困窮リスクが上がる	売れなくとも生活がある程度安定する	経営上は固定費の増加
やりきる力を賞賛し、売上アップに組織が向かう	やるべきことをやりきる	やるべきことが変わったときに対応が難しい	歩合額が低いとモチベーションが上がらない	管理獲得など別ミッションも評価可能



プリンシプル住まい総研所長

上野 典行

Ueno Noriyuki

慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、リクルートで『住宅情報タウンズ』等の編集長や現「SUUMO」等の開発責任者として従事。退職後、現在は講演・執筆活動を行っている。



聞かせて! 聴かせて!

ラジオ番組のこんな話やウラ話

Vol.2

ラジオパーソナリティ

千倉 真理

Chikura Mari

東京都出身。成城大学1年生のとき(1981年)、「ミスDJリクエストパレード」のオーディションでDJとして選ばれ、1984年3月まで出演する。その他、「千倉真理の地球はまあいいよ」などの番組でパーソナリティを務め、現在は(株)千倉書房で編集担当役員として出版業に携わっている。



リスナーの思いを曲紹介に

大学1年生の夏休みに深夜放送を聴いていたとき、ラジオのDJを募集していました。応募した人は、「アナウンサー研究会」などプロ顔負けの方々もいらっしゃいましたが、私は単にラジオ局を見てみたいという好奇心だけで気軽に応募したんです。だから優勝したときは、1人で2時間半も担当すると聞いて、びっくり! 最初はすごく緊張して突然黙ってしまい、スタッフの方が慌てていたときもあったほどですが、リスナーが私を元気づけてくれた



ので、ずいぶんと支えになりました。

当時の番組は1985年に終了しましたが、それから31年経った昨年、番組の復活とともに私もまたDJを務めさせていただくことになりました。番組名にある「8116」は、「81年に始まった番組が16年に復活」という意味なんです。今は、80年代の曲を中心に70年代、90

年代、2000年代の曲もかけています。リスナーは50代の方が多いのですが、10代から30代の方がラジコ*やFM、車の中で新鮮に聴いてくださる方もいます。以前の番組で20歳の誕生日を迎えたリスナーの方



が、佐野元春さんの「スターダストキッス」をリクエストして、34年後の54歳の誕生日のときにも、同じ曲をリクエストしてくれたことがありました。私はそんなリスナーの熱い思いを感じながら、その曲が皆さんの心に残るように曲紹介を心がけています。

みなさんもぜひリクエストして日曜日に80年代の曲を味わってください。

※ 日本のラジオ放送をインターネット(<http://radiko.jp/>)で聴けるサービス。

こんな番組です

ラジオ界に残る伝説の番組が復活! 「ミスDJリクエストパレード」

- 80年代を中心としたリスナーからのリクエスト曲の紹介。
- 中継コーナー … 竹中三佳が生中継で注目のお店や名所をリポート。
- 真理の今どき! … 毎回1つのテーマでトークを繰り広げる。
- 80'sワンスモア … 80年代の出来事やカルチャーなどを取り上げる。
- やるっきゃないでしょアーティストベスト10 … リスナーからの全リクエストを集計して、ランキング方式で発表。

懐かしい80年代のヒット曲を中心に、千倉真理が今の話題とともに生放送でお届けする番組です。

ミスDJリクエストパレード ～ 8116サンデーアップ!

文化放送 AM1134 / FM91.6

毎週日曜日
13:00
～
15:00

放送中





各コンテンツの詳細は
ラビーネットにアクセスして
確認してね!

ラビーネットへ3月下旬以降に新規リリースした 会員支援コンテンツを ご紹介いたします。

ラビーネットでは今後も会員支援コンテンツを追加していきます! ご期待ください!

ブルーマップ・登記情報 (3月28日 公開、従量課金制)

ブルーマップ・住宅地図、登記情報の配信サービスです。ブルーマップ・住宅地図では地図上で距離や面積の簡易計測や、表札名での地図検索が可能! 表札名無しのブルーマップは無料で利用できます。

登記情報サービスでは、各種登記情報が法務局より安く取得可能。データベースに保存されている過去の登記情報であれば、24時間365日利用できます。

登記情報サービスは、スマートフォンからも利用可能です。



間取り図作成代行サービス (4月18日 公開、従量課金制)

FAX等(手書きもOK)にて送った間取り図を2営業日以内に高精度な間取り図にし、メールにてお届け!

パソコンの操作が苦手な方はもちろん、作成する時間がない方、この物件に力を入れたい、きれいな間取り図を作りたいなど、様々な場面で利用ができます。もちろん会員特価で利用が可能です!



間取り図作成ソフト (クラウド版/近日公開予定、年額課金制)

パズル感覚で楽しめる間取り図作成ソフトです!

作成したデータを3件(1MB)まで保存できる無料のフリーアカウントプランと、データ保存が無制限のビジネスアカウントプラン(企業用アカウント)をご用意。

インターネットのブラウザ上で利用できるソフトのため、インストールが不要な上、OSを問わず使用できます!



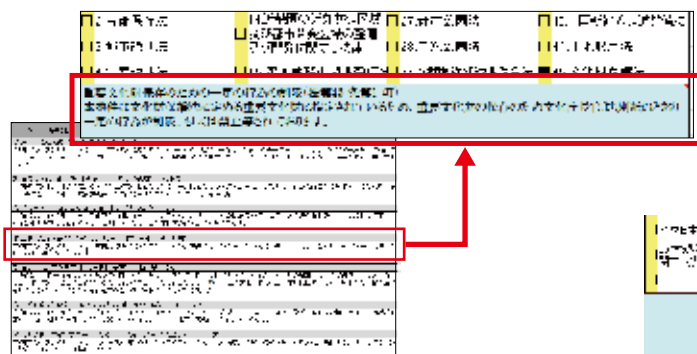
売買契約書を作る際は、「不動産売買契約書記載マニュアル」も必ずダウンロードしてください。

平成29年4月3日からリニューアルした全日版重要事項説明書・契約書のなかにある、必要な法律の記入欄には、取引の状況に応じて、詳細を入力していただく必要があります。記入に困った場合には、「不動産売買契約書記載マニュアル」を参考に記入してください。

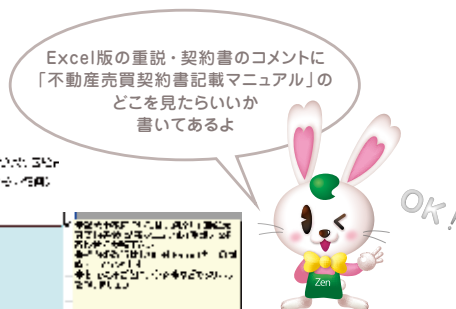
- ① ラビーネットまたは全日HPから契約書・書式集にアクセス。
- ② 「不動産売買契約書記載マニュアル」をクリックし、ExcelまたはWordファイルをダウンロード。
- ③ 「不動産売買契約書記載マニュアル」の必要箇所を重要事項説明書・契約書にコピー＆ペースト。



②



③



■操作に関するコールセンターの設置（パソコン、エクセル・ワードの操作等）

契約書の作成時、エクセル、ワードの操作方法でご不明な点や、簡単なパソコンの操作方法をご案内するコールセンターを設置しております。

TEL : 03-5761-4441

《コールセンター開設曜日・時間》月・火・木・金 10時～16時（年末年始・GW期間・お盆時期を除く）

■全日不動産相談センター（不動産取引に関する相談）

全日不動産相談センターは、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。

TEL : 03-5338-0370

※電話番号が4月3日より変更となりました。

《相談日時》不動産取引に関する電話相談 月～金 13時～16時（祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く）





京都府本部

Kyoto

TOPIC

空き家バンク運営協力協定の締結式

京都市の西に隣接する亀岡市は、かつては明智光秀が統治する丹波亀山城の城下町として発展し、現在は人口約9万人の近郊都市となっています。しかし最近では、人口の減少に対処するため、空き家バンクを設置して、移

住定住の促進に力を入れています。

このたび同市から当本部に対し「空き家バンク運営協力協定」締結の申入れがありましたので、当本部として積極的に協力することとし、去る2月14日、亀岡市役所において、桂川亀岡

市長と当本部の坊本部長および中西三丹支部長とが協定書に署名しました。今後は、三丹支部会員が登録空き家の売買または賃貸借の仲介等に取り組み、同市の空き家対策と地域振興に寄与することになりました。



中西支部長が協定書に署名



左から桂川市長、坊本部長、中西支部長

大分県本部

Oita

REPORT

新入会員研修会開催

平成29年3月23日(木)、大分全日会館2階研修会場で新入会員研修会を実施しました。当本部では組織委員会が中心となって、年に2回、おおむね入会後3年以内の会員様を対象とした新入会員研修会を開催しています。

今回は新入会員様に限らず参加を募ったところ、17名の参加がありました。午前の部と午後の部に分けて午前中は法的な講習、午後は実務的な研修を行いました。

11時から当本部顧問弁護士の安部茂先生が、全日実務講習テキストに沿った媒介契約書、重要事項説明書、契約書の基本的な解説から裁判事例

を基に、注意点等の説明がありました。終了後は全員で食事をしながら先生と質疑応答を行いました。

午後は、株式会社すまいるホーム社長の白井剛組織委員長が、東京で受講した宅建マイスターのスクーリングからピックアップした内容や、その他トラブル防止のための実務的なお話をされました。

最後に白井組織委員長が「当本部を横のつながりを大切にする組織にしたい」と述べ、和やかな雰囲気の中を終了しました。

なお、大分全日会館の2階をリフォームし、昨年7月より研修会場として使用しています。



弁護士法人いつき法律事務所所属の安部茂先生による講習



白井組織委員長による実務研修

山口県本部 Yamaguchi

REPORT

開業支援セミナー開催報告

山口県本部は、本年度事業計画に基づき、第2回「不動産開業支援セミナー」を2月8日(水)に開催しました。

今回のセミナーにも、24名の多くの方に参加していただき、なかには過去受講された方が開業を目的に再度出席され、大きな成果がありました。

また、参加者からは、実務者による

パネルディスカッションについて「生の声が聞けてよかった」との声も多く、「将来的に開業を計画している」とアンケートにご回答いただいた方に対し、これからのフォローを継続することで新規会員の獲得につなげていきたいと考えています。改めて本セミナーの重要性を認識した1日でした。



山口グランドホテルで行われた不動産開業支援セミナー

兵庫県本部 Hyogo

REPORT

教育研修委員会主催第28回青年部企画勉強会

教育研修委員会主催第28回青年部企画勉強会を、3月14日(火)に全日兵庫会館にて開催しました。今回は民泊についての講義で、民泊新法が閣議決定されたこともあり、新法施行を見据えた今後の正しい民泊の作り方、民泊運営ノウハウについてご講義

いただきました。今回、一般の方からお申し込みがあり、会員含めて26名の方にご参加いただき、大盛況でした。質疑応答でも多数の質問が出され、活発な勉強会となりました。テーマ等の詳細は以下のとおりです。



全日兵庫会館にて行われた勉強会

テーマ

～公認民泊サイト「STAY JAPAN」運営企業が教える～
①正しい民泊の作り方 ②民泊運営ノウハウ

講師

株式会社百戦錬磨
代表取締役社長 上山康博氏

REPORT

第4回法定研修会(特別研修会)

平成28年度第4回法定研修会(特別研修会)が、2月6日(神戸会場)、2月9日(姫路会場)、2月17日(阪神会場)の日程で開催されました。講義内容は以下のとおりです。



中川弁護士による講義



3日間にわたり実施された法定研修

1

トラブルを起こさない
不動産取引について

講師 ウィンクルム法律事務所
弁護士 中川裕紀子氏

2

トラブルを起こさない
不動産広告について

講師 公益社団法人近畿地区不動産
公正取引協議会理事 中尾正人氏

3

売買に関するトラブルの起きない
重要事項説明について

講師 公益社団法人全日本不動産協会兵庫県本部
公益社団法人不動産保証協会兵庫県本部部長 南村忠敬氏



平成29年度 賃貸不動産経営管理士試験／講習のお知らせ

(一社)賃貸不動産経営管理士協会は、平成29年度の賃貸不動産経営管理士試験および講習を以下の日程で実施します。

賃貸不動産経営管理士とは、賃貸不動産管理に関する知識を体系的に学習し、業務に必要な専門的知識・技能・倫理観を持ち合わせた「**賃貸不動産管理の専門家**」です。

賃貸不動産管理に関する社会的ニーズの高まりから、平成28年度の受験の申込みは、前年より8,744名を上回る13,862名でした。本年も多数の申込みが予想されますので、試験、講習のお申込みはお早めにお手続きください。



Property Manager
賃貸不動産経営管理士

●平成29年度「賃貸不動産経営管理士試験」実施要項

試験日時	平成29年11月19日(日) 13:00~14:30(90分間)		
試験会場	札幌、仙台、東京、横浜、金沢、名古屋、大阪、広島、高松、福岡、沖縄(全国11地域)		
受験料	12,960円(税込)	出題形式	四肢択一／40問
登録要件	協会ホームページをご確認ください。		
願書請求受付	平成29年8月16日(水)~平成29年9月25日(月)		
申込受付	平成29年8月21日(月)~平成29年9月29日(金)		

●平成29年度「賃貸不動産経営管理士講習」実施要領

＜本講習の効果＞ 平成28年度の試験合格率は、本講習修了者68.1%、未受講者53.3%となり、**本講習修了者の合格率は14.8%高い結果**となりました。

日程	平成29年6月6日(火)~9月8日(金)
会場	札幌、青森、仙台、新潟、埼玉、東京、横浜、静岡、金沢、名古屋、京都、大阪、岡山、広島、高松、山口、福岡、熊本、沖縄(全国19地域)
受講料	17,820円(税込)
受講申込	平成29年3月13日(月)より受付中 ※各会場で締切日が異なります。詳細は協会HPでご確認ください。
特典	講習修了者は、 本試験で4問が免除されます。

資格取得の流れ



試験、講習の詳細はこちら

<http://www.chintaikanrishi.jp/>

【お問合せ：一般社団法人賃貸不動産経営管理士 受付センター】
TEL 04-7170-5520(電話受付：平日10:00~17:00)



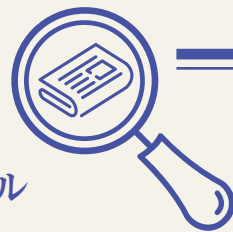
新入会員名簿

[平成29年3月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 MICOボレーション
	札幌市	株式会社 HONEST
	札幌市	有限会社 ダイナソー
	北見市	株式会社 山本工務店
	札幌市	ユニオンプライド 株式会社
岩手県	宮古市	アイリス不動産
宮城県	仙台市	株式会社 グランドエステート
	黒川郡	トミーホーム
	仙台市	松屋不動産
秋田県	秋田市	シンコウ補償 株式会社
	秋田市	株式会社 トータルライフ
福島県	南相馬市	有限会社 ハウス工房
茨城県	坂東市	関東不動産
	古河市	清水不動産
	神栖市	田エンタープライズ 株式会社
	日立市	ナッティジャパン 合同会社
	東茨城郡	ランドサービス 株式会社
	鹿沼市	株式会社 カクニシ都市開発
	栃木県	株式会社 カクニシ都市開発
埼玉県	東松山市	有限会社 アップビル
	草加市	株式会社 インベスト
	さいたま市	株式会社 ABSビルサービス
	さいたま市	オーケー不動産
	川口市	合同会社 三光不動産
	川口市	Space 合同会社
	春日部市	セゾンホーム 株式会社
	川越市	有限会社 ティエムライフコンサルタント
	上尾市	ドリームライン 株式会社
	川口市	株式会社 ハウスネットパートナー
	さいたま市	株式会社 Haru不動産販売
	春日部市	ライフホーム不動産 株式会社
	戸田市	株式会社 YHC
	千葉市	アイランド 株式会社
	成田市	EXCEED 株式会社
	柏市	有限会社 寺嶋開発
	浦安市	株式会社 プレセントラスト
	船橋市	株式会社 ベストハウジング千葉
東京都	渋谷区	株式会社 Aaker
	新宿区	株式会社 アーバンプラン
	中央区	アイラブエステート 株式会社
	武蔵村山市	株式会社 アイランドホーム
	世田谷区	株式会社 Awake-J
	中央区	株式会社 AUGEN
	中央区	株式会社 アクシス
	千代田区	株式会社 アクト・スマイル
	渋谷区	株式会社 アズーム
	板橋区	株式会社 アルク・ネクスト
	渋谷区	イーストハウス 株式会社
	渋谷区	株式会社 EAST VILLAGE
	千代田区	池田建設 株式会社
	新宿区	株式会社 イッシンジャパン
	新宿区	株式会社 インデックス
	大田区	内海晴和企画 株式会社
	杉並区	株式会社 HCM
	渋谷区	株式会社 SS商事
	港区	EST INTERNATIONAL 株式会社
	港区	株式会社 EST GROUP
	港区	SYクレセント 合同会社
	渋谷区	株式会社 恵比寿リーガルエステート
	荒川区	エムズネクスト 株式会社
	世田谷区	株式会社 オーパークム
	豊島区	株式会社 オフィス・ケイ
	中央区	株式会社 オフィセント
	港区	合同会社 Catallaxy
	中央区	株式会社 企業会計研究会
	目黒区	共立不動産カンパニー 株式会社
	中央区	株式会社 QOL
	新宿区	株式会社 ケアリッツ・アンド・パートナーズ
	千代田区	ケイアイスターデベロップメント 株式会社
	中央区	株式会社 K's エステート
	新宿区	株式会社 K-Forest

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	墨田区	株式会社 ケーキューディー
	武蔵村山市	株式会社 光翔
	新宿区	株式会社 コンフォール
	豊島区	ZASA 株式会社
	新宿区	株式会社 SUNNY
	豊島区	株式会社 三宝
	渋谷区	株式会社 CICインターナショナル
	品川区	株式会社 シーエスホーム
	港区	株式会社 G Property
	新宿区	株式会社 G・M・A・C
	足立区	株式会社 JPEパートナーズ
	品川区	株式会社 Sharp9
	町田市	シンワキャピタル 株式会社
	渋谷区	スコーポラス 株式会社
	世田谷区	住まいの広場
	西東京市	澄んだ空コンサルティング
	渋谷区	絶景不動産 株式会社
	板橋区	株式会社 ソシアル・プランニング
	北区	建物最適管理 株式会社
	世田谷区	株式会社 TKDアドバイザーズ
	渋谷区	ティールプロパティーズ 株式会社
	港区	Total Relocation 株式会社
	中野区	野方不動産 株式会社
	文京区	株式会社 花笑
	武蔵野市	ハビタール 株式会社
	新宿区	株式会社 ヒデホーム
	文京区	株式会社 ヒロ・カンパニー
	台東区	株式会社 FATE
	港区	フォーティワンホーム 株式会社
	港区	株式会社 不動産ビジネス研究所
	中野区	ブライムステージ 株式会社
	渋谷区	フラッグシティパートナーズ 株式会社
	豊島区	株式会社 プリシタリンク
	港区	ポリス・キャピタル 株式会社
	渋谷区	有限会社 丸福
	世田谷区	ミヤマトラスト 有限会社
	豊島区	未来コンサルタンツ 合同会社
	町田市	株式会社 森のワークス
	墨田区	株式会社 ユービー
	新宿区	吉賢不動産
	飾区	株式会社 ライフアシスト
	港区	株式会社 ライフプロ
	世田谷区	株式会社 ラディッシュ・ソリューション
	渋谷区	株式会社 リアリズム
	中央区	株式会社 リヴァルク・アドバイザーズ
	渋谷区	株式会社 リベルタ
	豊島区	株式会社 ワイズパートナーズ
神奈川県	横浜市	株式会社 アシスト企画
	横浜市	株式会社 エスプランニング
	相模原市	株式会社 グリーンライフ
	相模原市	株式会社 けやきオフィス
	相模原市	株式会社 サードプレイス
	川崎市	駿王 株式会社
	横浜市	セブンスターエステート 株式会社
	愛甲郡	株式会社 希颯
	相模原市	株式会社 不動産マーケット
	横浜市	株式会社 miraizu
新潟県	新潟市	株式会社 エクセルプラン
	新潟市	エル・フォート
	新潟市	株式会社 プログレックス
富山県	富山市	株式会社 富山合板
	射水市	株式会社 日進不動産
福井県	福井市	ヴァンププロジェクト
	福井市	株式会社 セキサイ
山梨県	北杜市	やつは 株式会社
	北佐久郡	アイステーシング軽井澤 株式会社
長野県	塩尻市	太田 FP 不動産事務所
	大町市	株式会社 ビュアハウス
	東御市	Life コーポレーション 株式会社
	羽島郡	株式会社 IBC

都道府県	市区町村	商号名称
静岡県	沼津市	アイ リアルエステート
	袋井市	スマイル・プランニング 株式会社
	浜松市	合同会社 matsuri
愛知県	名古屋市	株式会社 aion不動産
	名古屋市	有限会社 アイズ
	名古屋市	有限会社 アイプランニング
	名古屋市	株式会社 秋田建設
	名古屋市	株式会社 MRC
	名古屋市	KEA不動産 株式会社
	豊橋市	合同会社 さくらハウジング
三重県	四日市市	アセックレスト
	四日市市	株式会社 不動産ラボ四日市
	草津市	株式会社 吉田八十八本店
滋賀県	栗東市	株式会社 バブリックホーム
	彦根市	ホウセツ 株式会社
	宇治市	株式会社 K's エステート
京都府	京都市	株式会社 新生
	長岡京市	株式会社 HOMEWEST.T
	京都市	やまよし
大阪府	大阪市	株式会社 AKATSUKI
	大阪市	株式会社 アクアマネジメント
	大阪市	株式会社 アロン
	大阪市	株式会社 ENプランニング
	高槻市	有限会社 エー・ビー・エル
	東大阪市	株式会社 グッドライフサービス
	豊中市	株式会社 ハウスエンテ
	東大阪市	株式会社 PALクラブ
	大阪市	南森町不動産
	大阪市	株式会社 Mezzo
	大阪市	株式会社 ラ・ミール
兵庫県	神戸市	アップトラスト 株式会社
	西宮市	株式会社 エスジー
	神戸市	株式会社 エリアケア
	姫路市	サンキュー・ホームズ 株式会社
	加古川市	シェアサービス 株式会社
	伊丹市	株式会社 ティースブレーション
	川西市	株式会社 トータル
	尼崎市	株式会社 ハウスコミュニケーション住宅販売
	西宮市	株式会社 人宅
	神戸市	株式会社 ひなた住宅
	神戸市	株式会社 フロンティア不動産販売
奈良県	生駒市	株式会社 BARMS
和歌山県	和歌山市	株式会社 三愛エステート
	和歌山市	TANDAI ホームサービス
島根県	雲南市	CRASIO 合同会社
	松江市	ホームオン
岡山県	倉敷市	株式会社 e-住まいる
	岡山市	ティーズ エトワール
広島県	広島市	株式会社 エス・オー
	広島市	株式会社 CLEAR
	東広島市	マリー不動産
山口県	下関市	あーぶらす企画 株式会社
	山陽小野田市	かくた不動産
	周南市	株式会社 山倉商事
香川県	周南市	よつば地所 株式会社
	丸亀市	おうちの相談所香川
	高松市	ネバーランド
愛媛県	宇和島市	株式会社 浅田工業
福岡県	福岡市	株式会社 コアネス
	糟屋郡	ココデザイン 株式会社
	福岡市	ワンライト
長崎県	長崎市	有限会社 ランド企画
	熊本市	株式会社 リテイルアップ
熊本県	熊本市	株式会社 N2Company
大分県	大分市	株式会社 ANRAKU 株式会社
	那覇市	株式会社 沖縄不動産販売
	那覇市	株式会社 沖縄不動産販売
	那覇市	株式会社 沖縄不動産販売
	那覇市	株式会社 沖縄不動産販売
沖縄県	沖縄市	株式会社 ウィステリアパートナーズ
	那覇市	株式会社 沖縄不動産販売
	宜野湾市	センチュリー不動産沖縄
	中頭郡	BestLife



NEWS FILE

不動産情報
ニュースファイル

国交省検討会とりまとめ

「賃貸IT重説」10月から実施

業者へ周知 売買は検討継続

国土交通省は、賃貸取引でのIT重説^{*1}の本格運用を10月にも始める。実施の際に守るべき事項をとりまとめ、宅建業者への周知を行うなど、準備措置を取った上で、運用に向かう。なお、法人間あるいは個人を含む売買取引でのIT重説の運用については、更なる検討が必要とされた。

3月13日に開かれた第3回の「ITを活用した重要事項説明に係る社会実験に関する検証検討会」(座長、中川雅之日本大学教授)でとりまとめたもの。15年1月のIT重説のあり方検討会の最終とりまとめにより、同年8月31日から17年1月31日にかけて行われた社会実験の結果に基づき、判断した。

IT重説を実施する際に、宅建業者は、まず図面など映像や音声を確認できる双方向性を持つIT環境を整える。取引士が記名押印した重要事項説明書と添付書類を、あらかじめ説明する相手に送付しておき、説明開始前には、映像と音声の状況と送付書類を確認。説明時には画面上に取引士証を提示して、相手方に見えているのを確認する。

また、説明中に映像、音声に不具合が生じた場合には、取引士は説明を中断し、不具合解消後に説明を再開する。

今後、「宅建業法の解釈・運用の考え方」(01年1月6日不動産業課長通知に基づく)の改正により、以上のIT重説時に宅建業者が守るべき事柄を明確化する。

●マニュアルを作成

また、トラブルの防止のために宅建業者へ周知すべき事柄を「IT重説実施マニュアル」にまとめる。同マニュアルには次の事項を書き込む。

「対面またはITの選択については、相手方の意向を

確認する。また、IT重説では対面よりも個人情報流失の可能性が考えられるため、取引物件の貸主には、IT重説の対象とすることについて同意を得ることが望ましい」

「相手方のIT環境が、十分に機能するか確認する」

「説明の相手方が、契約者本人かを確認する」

「契約締結までに内覧の実施を勧める」

「IT重説を録画・録音する場合には、個人情報保護の観点から相手方の同意を得ることが望ましい。説明の相手方が行う録画・録音についても同様。トラブル発生の際には解決手段として有用だが、個人情報保護の法律に則った取り扱いが必要」

なお、IT重説の際の個人情報流失の可能性、あるいは対面重説の場合には、特に指摘されていない本人確認の必要性について、委員から異論が挙がった。運用に向けては、今後、若干の文言変更が行われる可能性もある。

また、本格運用に際しては、地方整備局および都道府県の宅建業法の所管部局、宅建業者に対して説明会の開催など広報活動を通じた周知も求める。準備措置が整い次第、17年10月をめどに実施する。

●法人間売買取引の実験継続

法人間売買については、社会実験の実施件数が2件にとどまっており、判断に足る結果が得られたとは言い難いとされた。今後は法人間売買を手掛けている宅建業者を募集し、8月をめどに1年間にわたり実験を行う。

個人を含む売買取引については賃貸取引での運用の実施状況や、法人間売買取引での社会実験での結果を踏まえ、社会実験または本格運用の検討を行う。

^{*1} 不動産の取引の際に必要な重要事項説明をインターネットなどで行うこと。宅建業法では、宅地建物取引士が賃借人や購入予定者に対し、対面で行う必要があるが、対面以外の方法で重要事項説明を行えるよう、内閣府のIT総合戦略本部から要請を受け、国交省で検討している。

(『住宅新報』2017年3月21日号より)

16年度住宅ローン実態調査

新規貸出18兆2,170億円

国土交通省の「16年度民間住宅ローンの実態に関する調査」によると、15年度の民間住宅ローンの新規貸出し額は、18兆2,170億円となった。前年度よりも2,756億円減少した。経年集計では、対前年度比で3.1%増加した。

貸し出し残高については15年度末時点で160兆387億円。前年度末よりも2兆9,902億円増加し、経年集計では対前年度比で4.2%増加した。

新規貸し出しの内訳は新築住宅向けが68.7%、既存住宅向けが16.1%、借り換え向けが15.2%だった。既存

住宅向けの割合が増加傾向にあり、借り換え向けの割合は減少傾向にある。

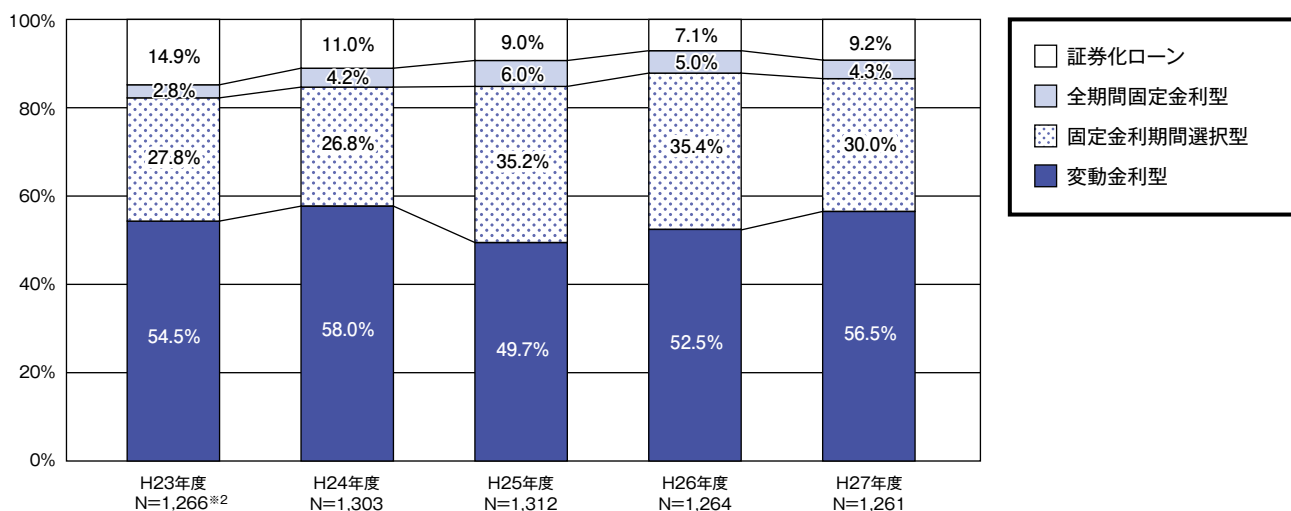
金利タイプ別の割合では「変動金利型」が最も高く56.5%で、前年度より4.0ポイント増加した。

「固定金利期間選択型」は前年度より減少に転じ30.0%。一方、「証券化ローン」は前年度よりも増加し、9.2%となった。

「固定金利期間選択型」の期間別割合では「10年」が圧倒的に高く58.0%で、前年度より6.7ポイント増加した。前年度増加に転じた「5年」は13.6%と再び減少。これまで増加傾向にあった「2年」(7.2%)、「10年超」(3.0%)の割合についても減少に転じた。

(『住宅新報』2017年3月21日号より)

新規貸出額における金利タイプ別割合の推移【各年集計】



※2 各グラフの回答機関数を「N=・・・」の形で表している。

出典：国土交通省ホームページ (http://www.mlit.go.jp/report/press/house01_hh_000077.html) の「平成28年度民間住宅ローンの実態に関する調査 結果報告書」より抜粋

STAFF LIST

●広報委員会

鬼木善久、坊雅勝、宮嶋義伸、西澤温、横山武仁、加藤勉、倉田康也

●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

株式会社住宅新報社

●印刷・製本

亜細亜印刷株式会社

●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/>

月刊不動産

月刊不動産 2017年5月号

平成29年5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。

四条烏丸

✂ 絶品グルメ vs B級グルメ ✂

Valuable

懐石料理



VS

Reasonable

豆乳ドーナツ



明治の邸宅で味わえる京料理の老舗

懐石瓢樹

大正時代、南禅寺の「瓢亭」より暖簾分けされた料理店。建物は明治期の日本画家、今尾景年の邸宅を利用したもので、京都らしい風情が漂います。お昼の料理は3,801円～。写真の懐石料理は1万7,820円(税サ込)で、昼・夜とも食べることができます。

[住 所] 京都府京都市中京区六角通新町西入る北側
[電 話] 075-211-5551
[営業時間] 11:00 ~ 14:30、17:00 ~ 21:00
[定 休 日] 水曜日、第3火曜日

スイーツや湯葉も食べられる京とうふの名店

こなもんじゃ

北野天満宮近くで1964年に創業した「京とうふ藤野」の直営店として1991年に錦市場に出店。豆乳ドーナツ(10個300円)は表面がカリッと、中はフワッとした食感を楽しめます。お店でのみ購入でき、食べ歩きに最適。湯葉や豆腐等は通販にも対応しています。

[住 所] 京都府京都市中京区錦小路堺町通角中魚屋町494
[電 話] 075-255-3231
[営業時間] 10:00 ~ 18:00 [定 休 日] 不定休
[オンラインショップ] <http://www.kyotofu.co.jp/ec/>

月刊 不動産

2017 May

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:「四ッ谷駅」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)

