

# 月刊 不動産

【題字】 故 野田卯一 会長

[ 特集 2 ]  
ニュースの解説

## マイナス金利が住宅ローンと 不動産市場に与えた影響

[ You Tubeで学ぶ宅建士講座 ]  
宅建業法編-4

[ わかりやすいインスペクション ]  
屋根、バルコニーの劣化と建物内部の見方

[ 「事業承継」成功の秘訣 ]  
中小企業の事業承継の実態-3

[ 不動産会社経営術 ]  
なぜ、彼は1等賞になったのか？

[ ラジオ番組のこんな話やウラ話 ]  
Date fm「Morning Brush」舟倉薫

[ 特集 1 ]

# 富山市

住みたい街、  
魅力ある街

MONTHLY  
REAL ESTATE

2017

7

JULY

出雲より

日本の古き良き文化を

発信！



堀川遊覧船



小泉八雲記念館



世界遺産 石見银山



国宝 松江城



たたら製鉄 菅谷高殿



第53回

# 全国不動産会議 島根県大会

高齢社会、人口減少の中で「不動産業が担う役割」

平成29年

10/19 木

会場

大会 島根県民会館  
島根県松江市殿町158

交流会 ホテル一畑  
島根県松江市千鳥町30

### ●プログラム

受付	12:30 -
開会式	13:30 - 14:00
記念講演	14:10 - 15:20
シンポジウム	15:35 - 16:45
閉会式	16:55 - 17:10
交流会	18:10 - 19:30

### 記念講演

テーマ

「出雲への誘い  
～神話・古社寺・お城・自然など  
魅力いっぱいのWonderland～」

講師

藤岡大拙氏 (公財)しまね文化振興財団 理事長  
元島根女子短期大学 学長

主催/公益社団法人 全日本不動産協会 共催/公益社団法人 不動産保証協会 後援/国土交通省・島根県・松江市

お問い合わせ/公益社団法人全日本不動産協会 島根県本部 ☎0852-26-4863 FAX.0852-27-8196

COVER PHOTO

## 立山連峰と北陸新幹線

雄大な山々が連なる立山連峰のふもとには、富山市街の景観が広がっている。写真下部に見える北陸新幹線は、1997年に東京駅から長野駅間が「長野新幹線」として部分開業し、2015年3月に長野駅から金沢駅間が開業した。これにより新型新幹線車両「E7系」で、東京駅-富山駅間が最短2時間8分、東京駅-金沢駅間が最短2時間28分で結ばれた。



## CONTENTS

2017  
7  
JULY

PAGE	特集 1
04	住みたい街、魅力ある街 <b>富山</b>
	特集 2
08	ニュースの解説 <b>マイナス金利が住宅ローンと不動産市場に与えた影響</b> THE FP コンサルティング 峰尾 茂克
	不動産お役立ち Q&A
	<法律相談>
10	障害者差別解消法 弁護士 渡辺 晋
	<賃貸仲介営業>
12	ユニーク物件の仕入れを強化して販促コストを下げる！ 船井総合研究所 宮下 一哉
	<賃貸管理ビジネス>
14	オーナーを説得させるプレゼンテーション 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-4 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	屋根、バルコニーの劣化と建物内部の見方 タクミプランニングサポート 一級建築士事務所 溝渕 匠
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-3 税理士 宮田 房枝
22	不動産会社経営術 なぜ、彼は1等賞になったのか？ 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 パーソナリティ タレント 舟倉 薫
	その他
24	地方本部の動き
26	協会からのお知らせ
27	保証のお知らせ
28	新入会員名簿
29	NEWS FILE

住みたい街、魅力ある街

人気の街の  
魅力を探る

Vol.4

# 富山市

かつての中心市街地が衰退していく地方都市が増えています。行政があの手この手で対策を練っているなか、富山市では思い切った戦略で公共交通網を生かし、コンパクトシティの実現を目指しています。

JR 富山駅 TOYAMA STATION

右側の線  
七折車線

路面電車で  
いろんな所に行けるわね!

巻頭特集 1

富山市

Toyamashi

コンパクトな  
まちづくりで  
活性化した中心  
市街地

## 官民一体の取り組みが必要

地方都市の魅力といえば、少し足を延ばせば雄大な自然があり、食べ物がおいしく物価も安いこと。首都圏のように公共交通機関が発達していなくても、マイカーを利用すれば生活に不便を感じません。通勤も買い物も、遊びに行くのもすべて車。そのため、十分な駐車スペースがあるということが住みたい場所の条件の1つとなり、人々の関心は市街地から郊外に移ります。するとその周辺に巨大駐車場完備の大型ショッピングモールが進出。駅前の商店街に足を運ぶ必要がなくなり、中心市街地の衰退が進んでいく。これが全国各地で耳にする空洞化（ドーナツ化現象）です。

このような中心市街地の衰退は、人口減少が進む超高齢化社会の中でさらなる弊害が生まれます。駅前から発着する公共交通網の利用者減による破たん、市街地人口の低密度化による都市管理コスト（ごみ収集や除雪など）の上昇などは代表的な例で、それらの解決には官民一体で協力していくことが大切といわれています。

## 路面電車を活用したまちづくり

富山市では市街地の外延化<sup>\*1</sup>や中心市街地の空洞化等に対応するため、「コンパクトなまちづくり<sup>\*2</sup>」に取り組んでいます。その施策の1つが公共交通の活性化で、まずJR富山駅から北に延びていた全長約8kmの赤字路線のJR富山港線を2006年に富山ライトレール（愛称＝ポートルム）として路面電車化。本格的LRT（Light Rail Transit：次世代型路面電車）として再生させ、運行間隔の改善や新停留所の設置、低床車両の導入、バリアフリー化などで利用者を倍以上に伸ばしました。さらに、蓮町と岩瀬浜駅前から「フィーダーバス」の運行や各駅に駐輪場を整備するなど、利便性向上を図りました。

- ※1 住宅や店舗が都心部から郊外へ移り、都市が郊外へ拡大すること。  
 ※2 公共交通を活性化させ、その沿線に居住、商業、業務、文化等の都市の諸機能を集積させる、公共交通を軸とした拠点集中型のまちづくり。



2 富山駅南口



3 岩瀬浜駅前



4 グランドプラザ



5 地場もん屋総本店



6 TOYAMAキラリ



自転車専用ステーション

グランドプラザで  
お買い物!



## 環状線化で中心市街地の活性化へ

次に市が手がけたのは、富山駅南側にある中心市街地の活性化と回遊性<sup>\*3</sup>強化を目的とした市内電車の環状線化です。こちらは従来より、JR富山駅を起点として富山大学前行きと南富山駅前行きの2系統で運行されていましたが、一部区間で軌道を新設し、環状運行を実現しました。また、富山ライトレールと同様の低床車両を導入。利用者の利便性向上を図りました。この事業では民間の富山地方鉄道と連携した上下分離方式（軌道整備と車両購入は市。車両運行は富山地方鉄道）を採用しています。

環状線化により富山駅と中心商業地の回遊性が向上し、中心市街地全体の活性化を促進しています。全天候型多目的広場「グランドプラザ」前には停留所が新設され、中心商業地のにぎわいを支えています。また、地元農林水産物の情報発信と販売促進を図る拠点「地場もん屋総本店」や、市立図書館とガラス美術館が入る複合施設「TOYAMAキラリ」がオープンしました。さらには、中心市街地の20カ所に設置された専用ステーションから自由に自転車を利用できる「自転車市民共同利用システム」を導入しました。そのほか、少子化により7校から2校に統合した小学校跡地に、富山市まちなか総合ケアセンターや富山市角川介護予防センター、食品スーパーなどを、民間活力を導入して整備、運営し、このエリアの魅力を高める取り組みも進めています。

※3 人が動き回ることで、回遊性を高めることで人の流れが活発化する。



7 富山市役所



8 富山駅北口



9 あいの風とやま鉄道

## 市街地と郊外の居住を選べるまちづくり

公共交通を軸としたコンパクトなまちづくりにおいては、車を使えない人も安心・快適に暮らせるよう、ライフスタイルの変化などに応じて、郊外や中心市街地、公共交通沿線での居住を選択できるようにしていると市の関係者は話します。中山間地域<sup>※4</sup>の交通不便地域でも、車を使えない市民のために、コミュニティバスの運行など日常生活に最低限必要な交通サービスも確保。また、中心市街地や公共交通が便利な地域に居住を誘導するため、「まちなか居住促進事業」と「公共交通沿線居住推進事業」を進めています。前者は、建設業者に共同住宅の建設費助成や業務・商業ビルから共同住宅への改修費の助成、市民には戸建てまたは共同住宅購入に対する助成。後者は、建設業者に共同住宅の建設費の補助、市民には戸建てまたは共同住宅の購入に対する助成などを用

意しています。

※4 都市や平地以外の中間農業地域と山間農業地域の総称。

## 南北接続でより一層の活性化を目指す

現在、富山駅の北口と南口の行き来は長い地下通路を歩かねばなりません。また、富山駅の南北から発着する市内電車と富山ライトレールを乗り継ぐ際にも地下通路を経由する必要があり、南北の往来が非常に不便な状況です。そこで現在、北陸新幹線が高架で整備されたことに合わせ、在来線「あいの風とやま鉄道」の高架化が進められています。高架化が完成すると、路面電車の南北接続事業により、その下を路面電車も人も、富山駅南北を平面で行き来できるようになり、より一層の中心市街地の活性化と、コンパクトなまちづくりが推進される予定です。

取材協力：富山市都市整備部都市政策課



この街のことを  
教えてください

## 富山市に詳しい人にお聞きしました。

Recommend

### 富山駅前と 商業施設周辺が 人気エリア



(株) ベスト 店長  
向山佑樹さん

(株) ベスト

〒930-0952  
富山県富山市町村 194-1  
tel.076-482-5011  
fax.076-482-5022

富山市では、中心市街地を活性化させるため、2007年に「第1期富山市中心市街地活性化基本計画」が実施されました。それから今年で10年が経ち、富山の中心市街地に少しずつ活気が戻ってきました。2019年には一棟あたりの供給戸数が北陸エリアで最多となる分譲マンションが旧西武百貨店跡地に完成する予定です。賃貸マンションについても今までは空室が目立っていましたが、富山市から補助金が交付された影響もあり、室内をフルリフォームして貸し出す物件が増えてきました。富山の中心市街地で物件を探される方は、転勤者、高齢者、勤務先が富山駅周辺にある方が多く、人気のあるリフォーム済みの賃貸マンションでは、敷金・礼金を各2カ月で設定している物件もあります。このように富山の中心市街地に人が集まっている様子が、不動産

市場からもくみ取ることができます。

一方、郊外では大型商業施設(ショッピングセンター)周辺が人気です。富山駅から離れた市の東部に位置している弊社では、一人暮らしやご夫婦で賃貸物件をお探しになる若い世代の方に多くご利用いただいています。お客様に最適な物件を提供できるよう、お客様の立場に立った接客を心がけています。

● 富山駅周辺の相場 (2017年6月1日現在)

賃料 1R ~ 1K / 4.14万円

価格 2DK ~ 4LDK以上 / 2,123.06万円

出典：アットホーム株式会社

## Childcare & Education

### 子育て支援 富山市 の取り組み

#### 地域や家庭の実情に応じた子育て支援

持ち家率、共働き率が高いことから、働きながら子育てをする親の助けになるような事業をいくつか独自に進めています。なかでも注目されているのは、中心市街地にある「まちなか総合ケアセンター」を利用した各種のサービスです。

#### ● 医療費助成・子育て支援制度

##### ■ こども医療費助成制度

対象は未就学児と小・中学生。保険診療自己負担分が助成されます。

##### ■ 産後ケア応援室 (まちなか総合ケアセンター)

産後4カ月くらいまでのお母さんとお子さんを対象に、宿泊やデイユースにより各種の相談やケアプラン、お母さん同士の交流の場を提供するサービス。お母さんが明るい気持ちで子育てをできるよう専門家がサポートしていきます。

##### ■ 病児保育室 (まちなか総合ケアセンター)

小学校就学前のお子さんが体調を崩し、保護者が仕事の都合などで家庭保育ができないときに、看護師や病児保育専門士、保育士が保護者に代わって保育看護をします。また、保育所などでお子さんの体調が急に悪くなったとき、仕事の都合でお迎えに行けない保護者に代わり、市の看護師や保育士がタクシーで迎えに行き、かかりつけ医などを受診した後、センター内の病児保育室でお子さんを預かることもしています。

##### ■ ファミリー・サポート・センター

生後2カ月から小学校6年生までのお子さんを持つ方が対象。子育ての手伝いができる方を協会員として登録し、子育ての手伝いをしてほしい依頼会員に紹介します。

#### 富山市概要

平成17年4月に富山市、大沢野町、大山町、八尾町、婦中町、山田村、細入村の7市町村が合併し、新しい「富山市」が誕生。「くすりのまち」として有名だが、近年は環境、バイオ、IT関連産業の育成や観光産業の発展にも取り組んでいる。人口は約41万8,000人(平成29年5月末現在)。

※医療費助成・子育て支援制度の内容は、2017年6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、富山市ホームページをご覧ください。

# マイナス金利が住宅ローンと不動産市場に与えた影響

2016年2月にマイナス金利政策が導入され、1年以上が経過しました。住宅ローン市場は過去にない低金利を記録し、不動産価格は場所によって上昇基調を強めています。購入検討者にとっては不透明な時代の中で慎重になる方も増えてきているようです。そこでマイナス金利が住宅ローンと不動産市場に与えた影響と今後の行方について解説します。

(株) THE FPコンサルティング 代表取締役 峰尾 茂克



マイナス金利の影響もあって、貸家が増えてます



## マイナス金利の概要と効果・副作用

「マイナス金利政策」は、日本銀行が金融機関から預かる「お金」の金利の一部をマイナスにするというもので、金融機関が日本銀行に新たにお金を預けると損をする仕組みにより、日本銀行に眠る金融機関の預け金を民間経済などに回し、景気回復や物価上昇につなげ、日本経済に好影響を与えようとするのが主な狙いです。

この政策の恩恵を受けた代表例は「住宅ローン市場」と「住宅市場」です。「住宅ローン市場」においては変動金利の人気は依然として高いものの、長期金利が特に低下したことにより、固定金利（フラット35）は過去最低水準の金利を記録するなど、以前に比べ住宅ローンが組みやすくなりました。統計上でも「〔概要〕業態別の住宅ローン新規貸出額と貸出残高（住宅金融支援機構調査部2017年3月）」によれば、2016年（10-12月期）の

主な機関等の住宅ローン新規貸出額は、対前年度同期比で24.1%増となっていることがわかります。

「住宅市場」においても、新設住宅の戸数は全国967,237戸（建築着工統計調査報告平成28年計分：国土交通省）となっており、前年に比べ約6.4%増加しました。中でも着目したいのが、「貸家」の戸数で前年に比べ約10.5%増加した点です。「貸家」の増加理由は、主に2つ挙げられます。1つは、平成27年1月からの相続税法改正による相続対策による理由。もう1つは、預貯金等に預金しても運用難の時代である低金利を背景に、資金調達コスト（低いローン金利）と運用益（場所によっては高い賃料収入）のギャップを狙ったレバレッジ（テコ）効果を目的に収益物件に資金が流入したことです。

「不動産価格」については、全国平均では全用途平

図表1

【住宅地】		(変動率：%)							
	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	
東京都	△ 6.2	△1.6	△1.0	△0.3	1.4	1.3	1.6	1.9	
千代田区	△13.5	△0.4	△1.0	0.0	6.0	6.3	9.4	7.5	
港区	△ 8.7	△2.0	△0.9	0.1	5.9	6.0	6.3	5.2	
中央区	△12.2	3.5	△0.7	0.0	8.7	6.4	9.7	6.2	

【商業地】									
	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	平成26年	平成27年	平成28年	平成29年	
東京都	△ 9.0	△2.8	△1.9	△0.4	2.3	2.9	4.1	4.7	
千代田区	△15.9	△3.6	△2.9	△0.5	4.2	5.7	7.4	7.1	
港区	△14.2	△5.0	△3.6	△0.8	4.4	5.6	7.6	6.7	
中央区	△17.3	△3.8	△2.8	△0.4	4.7	7.2	9.6	9.8	

出典：国土交通省「地価公示」

均で2年連続で上昇しています(平成29年地価公示結果の概要:国土交通省)が、特に最近不動産価格に影響を与えているのがJ-REIT\*1等による不動産取得です。2016年2月末時点では銘柄数53、資産規模14.6兆円、時価総額11.5兆円に至っています(平成28年3月不動産投資市場政策懇談会)。

このような様々な要因による不動産市場への資金流入により、特に都内3区の不動産価格の上昇は顕著で

あることがわかります(図表1)。不動産価格の上昇は、一次取得者にとっては新築不動産が購入しにくい状況形成しつつあるともいえ、また不動産投資という観点からは購入価格上昇に伴い、思ったような利回りが得られないといった傾向も表れてきています。

※1多くの投資家から集めた資金で、オフィスビルやマンションなどの不動産などを購入し、その賃貸収入や売買益を投資家に分配する商品。

## 今後の不動産市場の行方

今後の不動産市場の行方として個人的に着目している点は、マイナス金利政策と併せて「①総人口の推移、②空き家の推移、③生涯未婚率の推移、④寿命の伸び」が不動産マーケットに与える影響です。

日本は少子超高齢化、人口減少の時代に突入しました。①総人口の推移については、平成28年11月1日現在における総人口が約1億2,693万7千人で前年同月に比べ15万8千人減少となりました(人口推計平成29年4月報:総務省統計局)。

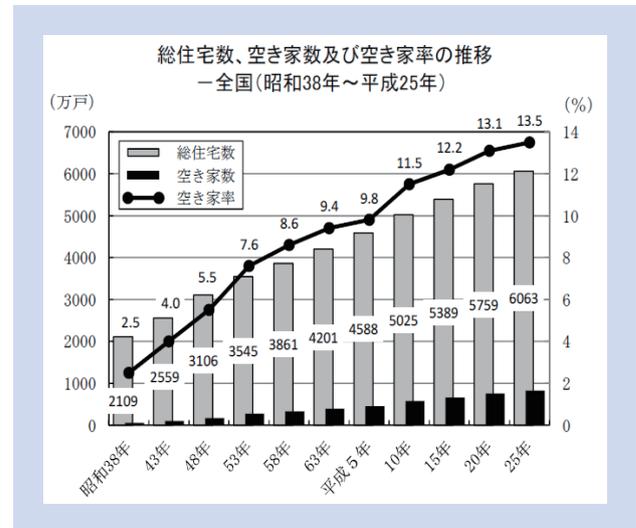
②空き家の推移については、空き家が全国で約820万戸(平成25年住宅・土地統計調査:総務省統計局)となっており(図表2)、前記の新設住宅戸数の増加と人口減少の傾向から、今後は場所によって空き家がさらに増える可能性が高くなると考えられます。

③生涯未婚率(生涯未婚率とは50歳の時点で一度も結婚したことがない割合)は、男性が23.37%、女性が14.06%[(2015年)国立社会保障・人口問題研究所人口統計資料集2017年]で、今後生涯未婚率が上昇すれば「ファミリータイプ」の需要の減少と単身者の需要の増加が見込まれます。④寿命の伸びは、現在90歳まで生存する割合が男性25.0%、女性49.1%(平成27年簡易生命表:厚生労働省)となっていることから、今後は老後の資金計画において金融資産の運用だけでなく、「住まい」の年金化も益々着目されるようになっていきます。一例としては「リバース・モーゲージ\*2」が挙げられ、単身者が増えれば、老後の暮らし方の選択肢の一つとして有効な方法であると考えられます。

新築市場が上昇している地域であれば、中古住宅を購入して、ライフスタイルの変化によって住み替えることにより差額を老後資金に充当するといった考え方もあるでしょう。

上記からトータル的に今後の不動産市場の行方を捉えると、少子超高齢化、人口減少の時代の中で、資産性が強く魅力的な街に人が集約される傾向が顕著にな

図表2



出典:総務省統計局「平成25年住宅・土地統計調査」

り、成熟社会において駅近や住環境が優れている地域を中心に、街がコンパクトに集約されていくことが予想されます。よって不動産価格はマイナス金利政策等の恩恵を受け、今後も上昇あるいは維持、場所によっては下落と二極化が進むことでしょう。つまり、不動産を単に「資産」として捉える時代は終わり、不動産の「利用価値」によって不動産価格が形成される時代になると予想します。

マイナス金利政策によって不動産に対する捉え方が変化している今、その恩恵をどのように生かしていくことができるかを工夫することが益々大切になると思います。

※2 土地・建物を担保に老後のお金を借りて、老後資金を捻出し、お金を借りた者が死亡した際に土地建物を売却して借入金を清算する方法。



(株)THE FPコンサルティング 代表取締役

峰尾 茂克

1級FP技能士、CFP®認定者、宅地建物取引士。TV・ラジオ出演のほか、セミナー・マネー相談で多忙な毎を送る。主な著書に「フグ田マスオさん家を買う。(河出書房新社)」等。

## 障害者差別解消法



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『民法改正の解説』（2017年6月、住宅新報社）など多数。

# Q

質問

当社では、身体に障害がある方から、一人暮らしをするために物件を探したいという仲介の依頼を受けた場合、「一人暮らしは無理」と丁寧に申し上げたうえで、仲介を断るようになっています。このような対応に問題はあるでしょうか。

# A

回答

### 1. 権利利益の侵害は差別的取扱いに該当

事業者は、障害を理由として、障害者でない者との不当な差別的取扱いをして、障害者の権利利益を侵害してはなりません（障害者差別解消法8条1項）。宅建業者が、一人暮らしを希望する障害者に対して、一方的に一人暮らしは無理であると判断して、仲介を断る行為は、差別的取扱いに該当し、許されません。

### 2. 障害者差別解消法の制定

平成25年6月に、障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律（障害者差別解消法）が制定され、平成28年4月に施行されました。この法律は、すべての人々が、障害の有無によって分け隔てられることなく、相互に人格と個性を尊重し合いながら共生する社会の実現を目的とする法律です。事業者には、差別的取扱い禁止の法的な義務が課されています。

### 3. 差別的な取扱いの禁止

#### (1) 対応指針の作成、公表

差別的な取扱いの禁止といっても、具体的にどのような行為が禁止されるのかを理解することは、簡単ではありません。そこで、法律上、主務大臣において、事業者が適切に対応する

ために必要な対応指針を定めるものとされており（同法11条1項）、不動産事業者については、平成27年11月に、国土交通大臣から、「国土交通省所管事業における障害を理由とする差別の解消の推進に関する対応指針」が作成され、公表されています。

#### (2) 差別的取扱いに該当する行為の具体例

国土交通省の対応指針には、一人暮らしを希望する障害者に対して、一方的に一人暮らしは無理であると判断して、仲介を断ることは、不当で許されない差別的取扱いとされています。ほかに不動産業者として不当であって許されない差別的取扱いとして、次の例があげられています。

- ・物件一覧表に「障害者不可」と記載する。
- ・物件広告に「障害者お断り」として入居者募集を行う。
- ・宅建業者が、障害者に対して、「当社は障害者向け物件は取り扱っていない」として話も聞かずに門前払いする。
- ・宅建業者が、賃貸物件への入居を希望する障害者に対して、障害〔身体障害、知的障害、精神障害（発達障害及び高次脳機能障害を含む）その他の心身の機能の障害（難病に起因する障害を含む）〕があることを理由に、賃貸人や家賃債務保証会社への交渉等、必要な調整を行うことなく仲介を断る。
- ・宅建業者が、障害者に対して、「火災を起こす恐れがある」等の懸念を理由に、仲介を断る。
- ・宅建業者が、車いすで物件の内覧を希望す

る障害者に対して、車いすでの入室が可能かどうか等、賃貸人との調整を行わずに内覧を断る。

・宅建業者が、障害者に対し、障害を理由とした誓約書の提出を求める。

### (3) 差別的取扱いに該当しない行為の具体例

これに対して、合理的配慮を提供等するために必要な範囲で、プライバシーに配慮しつつ、障害者に障害の状況等を確認することは、不当な差別的取扱いにあたらないとされています。

## 4. 合理的配慮義務

### (1) 合理的配慮の努力義務

障害者差別解消法は、差別的な取扱いを禁止するとともに、「障害者から現に社会的障壁の除去を必要としている旨の意思の表明があった場合において、その実施に伴う負担が過重でないときは、障害者の権利利益を侵害することとならないよう、当該障害者の性別、年齢及び障害の状態に応じて、社会的障壁の除去の実施について必要かつ合理的な配慮をするように努めなければならない」(同法8条2項)として、合理的な配慮をすべき努力義務も規定しています(合理的配慮義務)。

### (2) 合理的配慮の提供の具体例

国土交通省の対応指針では、次の行

為が、積極的に行うべき行為として示されています。これらは、事業者にとって過重な負担とならないものであり、すべての業者が行うべきです。

・障害者が物件を探す際に、最寄り駅から物件までの道のりを一緒に歩いて確認したり、1軒ずつ中の様子を手を添えて丁寧に案内する。

・車いすを使用する障害者が住宅を購入する際、住宅購入者の費用負担で間取りや引き戸の工夫、手すりの設置、バス・トイレの間口や広さ変更、車いす用洗面台への交換等を行う場合、必要な調整を行う。

・障害者の求めに応じて、バリアフリー物件等、障害者が不便と感じている部分に対応している物件があるかどうかを確認する。

・障害者の状態に応じて、ゆっくり話す、手書き文字(手のひらに指で文字を書いて伝える方法)、筆談を行う、分かりやすい表現に置き換える等、相手に合わせ

た方法での会話を行う。

・種々の手続きにおいて、障害者の求めに応じて、文章を読み上げたり、書類の作成時に書きやすいように手を添える。

なお、これらは、すべての業者が積極的に行うべきですが、さらに、過重な負担とならないならば、図表に示した行為を提供することが望ましいと考えられています。

## 5. まとめ

人々の豊かな暮らしについて負託を受ける宅建業者は、障害者差別解消法が目指す社会の実現に向けて、率先して活動する立場にあります。差別的な取扱いをしてはならないというルールはもちろんのこと、積極的に障害者差別解消のための合理的な配慮を提供しなければなりません。

図表 過重な負担とならない場合に、提供することが望ましいと考えられる行為

物件の案内	<ul style="list-style-type: none"> <li>・段差移動のための携帯スロープを用意する。</li> <li>・車いすを押して案内をする。</li> <li>・肢体不自由で移動が困難な障害者に対し、事務所と物件の間を車で送迎する。</li> </ul>
物件の案内や契約条件等の各種書類の調整	<ul style="list-style-type: none"> <li>・テキストデータで提供する。</li> <li>・ルビ振りを行う。</li> <li>・書類の作成時に大きな文字を書きやすいように記入欄を広く設ける等。</li> <li>・バリアフリー対応状況が分かるよう、写真を提供する。</li> </ul>
物件の状況等	<ul style="list-style-type: none"> <li>・車いす使用者のために、車いす専用駐車場を確保する。</li> <li>・障害者の居住ニーズを踏まえ、バリアフリー化された物件等への入居が円滑になされるよう、居住支援協議会の活動等に協力し、国の助成制度等を活用して適切に改修された住戸等の紹介を行う。</li> </ul>

### 今回のポイント

- 障害者差別解消法が、平成25年6月に制定され、平成28年4月に施行された。
- 障害者差別解消法により、事業者には、差別的取扱いの禁止(法的義務)と合理的配慮の提供(努力義務)が課されている。
- 事業者がなすべき具体的な対応について、主務大臣が事業者向け対応指針を作成することとされており、不動産業者の事業に関しても、平成27年11月に、国土交通大臣から指針が公表されている。

ユニーク物件の仕入れを強化して  
販促コストを下げる！



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

夏の閑散期になり、仲介店舗の反響数・来店数が減っています。集客を挽回して売上をアップさせるために、この時期に営業店舗で実行すべきことには、どんな内容があるでしょうか？

A

回答

物件仕入れを徹底強化し、「ユニーク物件(=自社独自の物件)」の品揃えの充実を図りましょう。そのために、営業スタッフが「本来の営業活動」に注力できる環境づくりを進めてまいりましょう。

「WEB戦略室」が仲介店舗の  
売上を大きく左右する！

前回(5月号)にて、「インターネット時代に合わせた勝てる体制を整備いたしましょう」とお伝えいたしました。その「勝てる体制作り」に欠かせないのが「WEB戦略室」です。WEB戦略室では、主に、「流通物件(業者物件)の仕入れ・WEBサイト掲載・集客関連数値の効果分析」を専門的に行い、インターネットを活用した集客関連業務を一手に担います。それによって空いた時間の分、営業店舗では「営業スタッフが本来の営業活動に時間をまわすことができるようになる」ため、仲介力が上がり、業績が上向きになっていきます。では、仲介力が上がる「本来の営業活動」とは一体何でしょうか？ 不動産業界で長年にわたって営業をされてきた皆さまであれば、最も重要な営業活動が何であるのか、実はおわかりかと思います。そう、「仕入れ」です。いつの時代も、最も成績がよいのは、一番物件に詳しい営業スタッフです。最も集客し売上を獲得できるのは、物件情報量を一番持っている店舗です。インターネット時代になって、インターネットに振り回されてしまい、この当たり前の黄金ルールが忘れられているケースが非常に多くなっています。皆さまの

社ではいかがでしょうか？

ただ、ここで大事なのは「どんな種類の物件情報量を一番持っているか？」ということです。インターネット時代は、物件情報がデジタル化されていますから、机に座ってパソコンを叩けば、瞬時に大量の物件情報に誰でもアクセスすることができます。それどころか、スマホがあれば、どんな場所であっても手のひらの中で物件情報が手に入ります。こういう時代に、どんな種類の物件情報量を一番持っていることが大事なのでしょう？ それは、前回および今回の冒頭でお伝えしている「ユニーク物件(=自社独自の物件)」です。アナログ的にアプローチして、デジタル化されにくく、流通されにくい物件を取りに行くことが大事です。考えてみれば当たり前のことですが、皆さまの会社では、そのユニーク物件の品揃えを強化する活動に力を入れていらっしゃるでしょうか？

当たり前のことが当たり前  
できないのはなぜ？

私のような「昭和世代」は、住宅地図を広げて、賃貸物件に目星をつけてから現地を回り、空室物件オーナーに直接アタックして媒介契約を交わすことを「当たり前」にやってきまし

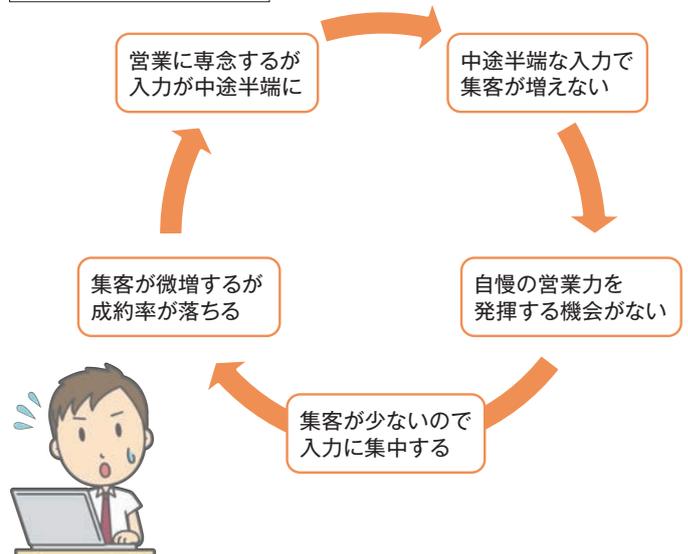
た。しかし、時代が平成になり、21世紀になり、ふと気づいてみれば「物件情報仕入れはインターネット上で行うもの」に変わっています。仲介店舗で業績アップの現場コンサルティングをしていると、「自分の足で取りに行く物件調達」を経験していない世代が大半を占めているばかりか、もはやアナログ的な仕入れの経験者が1人もいない会社も少なくありません。インターネットに掲載されていないものは、目の前に存在していても素通りされる時代です(！)。インターネット上で大量に流通している物件情報を仕入れ、その掲載やメンテナンスに時間を追われ、ひどい場合には、手間暇・お金をかけて獲得したメール反響・電話反響への対応を後回しにしてまで、パソコンを叩いて物件を掲載することもあります。なんて本末転倒でしょうか。

どうしてそんなことが起こるのでしょうか？ 答えは1つです。インターネットを活用した集客関連業務を一手に担う「WEB戦略室」がないからです。物件を一番知っているのは営業スタッフだから。反響数・来店数が減って時間が空いているから。売上が落ちているのに、パート社員さんを採用して入力を任せるような余計なコストをかけられないから。そんな理由で、仲介店舗での「仕入れ」「集客」「接客」といったすべての業務が営業スタッフに集中しており、結果としてすべての業務が中途半端になり、十分な成果が得られない…という、負のスパイラル(図)に陥っているケースが多いのです。こういう状態の仲介店舗では、常に目の前の仕事・目の前の売上に追われて、スタッフは疲労困憊しており、広告宣伝費はウナギのぼりなのに、それに見合う売上が確保できず、社長は怒りまくって社内の雰囲気がよくないのです(苦笑)。

その根本的な原因はどこにあるのか？ インターネット掲載業務に追われ、「仕入れ活動」に十分な時間を使うことができないからです。「物件現地確認」さえも疎かになっているからです。朝、出社して必ず行うべき「新着物件の確認」までもできていないからです。他社と同じ品揃えしかなく、しかもその商品を見たことさえなく、最新の物件情報にも詳しくない。そんな仲介店舗が他社との競争でできることは、物件を押さえるための「キャンセル前提の申込み」と「割引前提の賃貸契約」で

す。もし、皆さまの店舗がそのような状態であれば、いち早くそこから抜け出さなくてはなりません！

図 負のスパイラル状態



## 賃貸仲介をシンプルに。各店舗がやり切れる仕組みで売上を倍増させる

インターネット時代に大きく業績を伸ばしている会社の仲介店舗には、「WEB戦略室」が設置されています。そして、営業スタッフは「本来の営業活動」に専念し、仕入れはもちろん、反響対応、来店対応、追客対応に集中して取り組んでいます。「WEB戦略室の業務」も「営業店舗の業務」も、1つひとつは決して難しくありません。しかし、それが重なっていくと急に難しくなります。それはちょうど「お手玉」のようなものです。私のように手先の不器用なタイプでも、1つ2つならお手玉をポンポンできますが、3つ4つとなると急に落とし始めます。要するに、すべてが中途半端になります。それと同じようなことが、多くの仲介店舗で起こっているのです。大事なことは、仕事をシンプルにすること。各自がやり切れる内容にすること、そういう環境を作ること。地域のなかで圧倒的に勝つために、ぜひ取り組んでいただければ幸いです。

### 今回のポイント

- インターネット時代に合わせた勝てる体制を整備する。
- アナログ的な仕入れ活動にどれだけチカラを割けるかが勝敗の分かれ目。
- 総デジタル化の時代を受け入れつつ、他社とは「逆」のことにする。
- やり切れる仕組みをつくり、売上を倍増させる。

オーナーを説得させる  
プレゼンテーション



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

賃貸オーナーに向けて、新築のプロデュースやリノベーションの提案などを行うことがあるのですが、説得力に欠けるのか良いプレゼンテーションができません。どのような提案をすれば説得力が増すのかを教えてください。

**A**

回答

物件供給が過剰になればオーナーは積極的な投資を控えるはずですが、周辺エリアの市場調査を行い、「本当に必要とされている物件の間取りや設備」を導き出し、「なぜその物件が必要なのか」という根拠とロジックをもとに提案をしましょう。

**需要のある土地が  
建てるための根拠が必要**

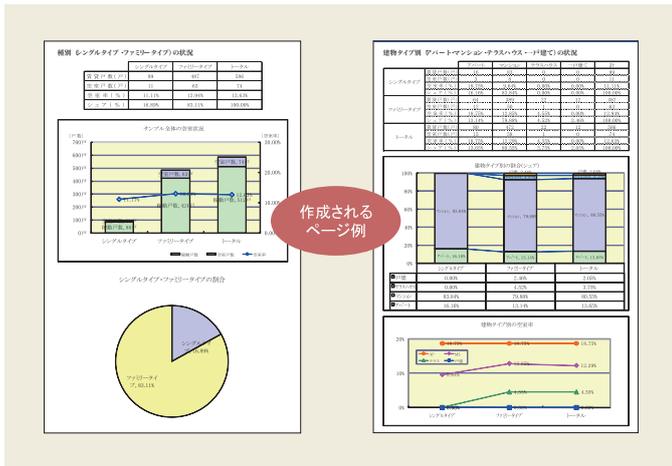
人口減少に伴い、賃貸需要も年々減っていくといわれている一方で、ハウスメーカーが施工する賃貸住宅の建築が減ることはない。アパート建築という、つい利回りやデザインなどに目を奪われがちだが、管理会社の立場からすると、建てることよりも、建てた後のことが気になる。長期的に安定稼働すればよいのだが、そもそも需要がないエリアに建物が増えれば、新しい物件に人は移り、やがて供給過剰になり賃料の下落が始まる。この負の連鎖を止めるには、建築（リノベーション）前に、しっかりと根拠をもとに計画をしなければならない。そのために当社では、創業当時より「市場調査」というものを重視してきた。本来、市場調査のような「建てるための根拠」となるものは、オーナーに提案をする建設会社が行うべきであるが、実際、調査らしい調査は、これまでほとんど見たことがない。何千万～数億円もの投資をするのに、根拠のない提案では、人口が減っている状況において、オーナーもなかなか首を縦に振るはずもない。私たちは管理会社という立場であるため、建ててもらっ

とがゴールではなく、建ててもらった後のことを一番に考える。そのエリアに必要とされる建物を提案しなければ、築年数が浅い時はよくても、すぐに稼働率が落ちていくことを知っているからだ。何の根拠もなく無造作に建てられた物件が、空室だらけになっている現場を地方ではよく目にする。そこに建てるための根拠をしっかりと探らなければならない。

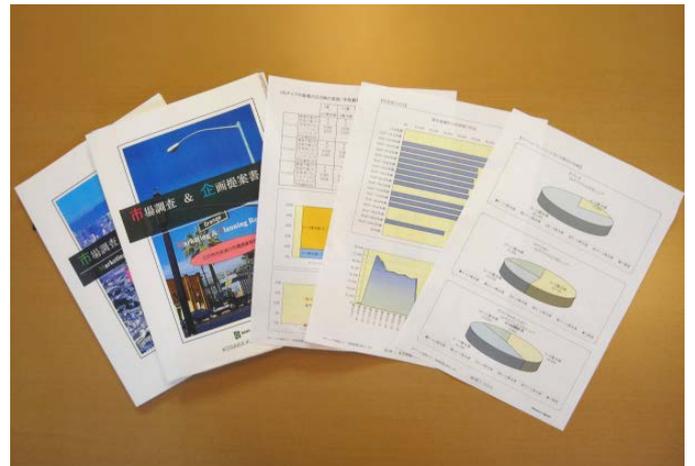
**需要調査と供給調査**

市場調査というと、どことなく聞こえがよくカッコいいイメージもありそうだが、やっていることは実に地味で手間もかかる。調査は「需要調査」と「供給調査」に分けられる。需要調査については、家族類型別に不動産会社へのヒアリングを行う。①単身者、②カップル、③ファミリー（第一子が未就学児）、④ファミリー（第一子が小学生以上）、⑤その他（母子家庭、二世帯同居など）と、5つのカテゴリーに分け、来店者割合（または反響割合）をヒアリングする。このとき、聞いた人によって数字にブレが生じるため、できるだけ実際の来店者データなどを出してもらえるかどうかがかぎとなる。

資料 市場調査のサンプル



資料 市場調査提案書完成品



供給調査については、該当エリアの物件をくまなく調べることになる。調査範囲は、エリアによって物件密度が違うので毎回違うが、おおよそ1,000~2,000室程度を目安にしている。大型物件が集中しているような都市部エリアに関しては、1棟が数字に大きく影響をもたらすため、もう少し多めに調査をすることもある。調査方法は次のとおりである。①調査範囲を決めて、住宅地図から賃貸物件をピックアップ、②物件名をもとにインターネットで情報収集（総戸数・賃料・築年数・間取り・専有面積など）、③現地調査（入居率・外観・管理状況・周辺環境など）、④調査結果をもとに分析、⑤製本となる。調査結果は調べたデータより、約60ページの企画提案・市場調査書となる（資料）。以前に比べ、インターネットで事前情報収集が容易にできるようになったため、現地での調査時間も大幅に減らせるようになった。

構造別のシェアと空室率、間取り別空室率、築年数別空室率、需給ギャップなど、多面的に分析されたデータをグラフ化している。その結果をもとに、当該エリアに最適な間取りや規模を導き出していく。調査結果によっては、建築やリノベーションを勧めないこともある。無理に勧めて将来苦戦することが想定される場合は、リスクがあることや、プロジェクトを勧めない理由をしっかりと伝える。建てさせることが目的ではないため、やめたほうがよいとハッキリと提案することは、営業面からするとネガティブに捉えられがちであるが、結果的にオーナーに信頼されるのである。

## 融資の追い風にもなる市場調査

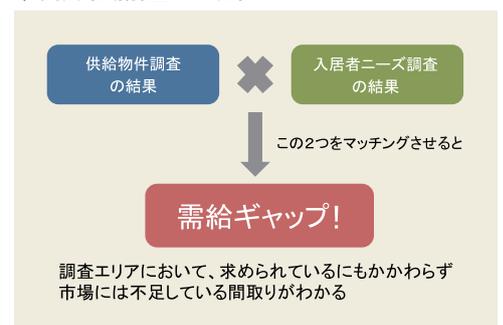
調査結果は、シングル・ファミリー物件のシェアと空室率、

このような市場調査は手間がかかり、調査を専門でやる企業が存在しないため、あまり目を向けられてはいないが、不動産経営の空室リスクが将来的に増すなかで、今後市場調査に対する需要が増えると想定される。また2017年度に入り、不動産事業への融資が厳しくなりつつあるなかで、明確な市場調査は、金融機関からの受けもよく、融資の追い風になる。建築・リノベーションなどの大型投資をするときには、このような市場調査を取り入れることで、結果として受注率が高まり、管理会社としても安心して管理を引き受けられることができるのだ。

### 今回のポイント

- 市場調査は「需要調査」と「供給調査」の両面から行う。
- 需要調査は、家族類型別に来店者データを取得する。
- 供給調査は、1,000~2,000室程度を目安に、当該エリアをくまなく調査。
- 出てきたデータをグラフ化して、製本したのちオーナー提案に利用する。
- 市場調査は、金融機関の融資担当者の心証もよくする。

### ◇ 賃貸市場調査のやり方



# 宅建業法編 - 4 (You Tubeでは宅建業法全15回の第6・7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、営業保証金および保証協会を勉強します。

★営業保証金および保証協会の分野で3つの改正点があります。

## NEWS 3つの改正点

- ① 宅建業者は、営業保証金の還付を受けることができなくなった。
- ② 宅建業者は、弁済業務保証金の還付を受けることができなくなった。
- ③ 宅建業者の取引相手が宅建業者である場合には、供託所等に関する説明をする必要がなくなった。

### 1. 営業保証金を供託して営業する場合

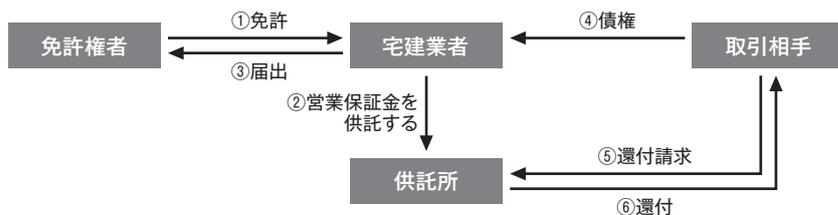
## 営業保証金 制度の仕組み

POINT

免許を受けた後、保証協会に加入しない場合、営業保証金を供託して、免許権者への届出が必要である。

宅建業を営業するには、①免許を受けて宅建業者となり、宅地建物取引業保証協会(以下「保証協会」)に加入するか、または営業保証金を供託するかのいずれかを選択しなければなりません。保証協会に加入しない場合には、②営業保証金を本店の最寄りの供託所に供託して、③免許を受けた都道府県知事または国土交通大臣(以下「免許権者」)に届出をすることによって、はじめて営業できます。

④宅建業者に対して宅建業に関する債権を取得した取引相手(宅建業者を除く)が、宅建業者から弁済を受けることができない場合は、⑤供託所に営業保証金から還付を受けたい旨を請求すれば、⑥営業保証金の還付を受けることができます。



You Tube 動画公開中!!

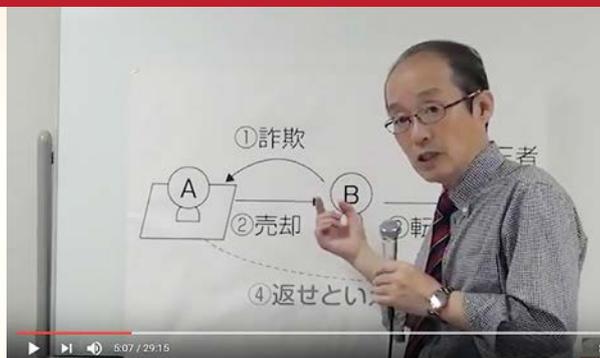
楽学宅建士講座

検索



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。



## 2. 供託の届出がない場合の催告と免許の取消し

**供託の  
届け出をしない  
とどうなる？**

POINT

免許権者は3カ月以内に**必ず催告**、  
その後1カ月以内に**免許を取り消すことができる**。

「免許権者は、免許を与えた日から3カ月以内に宅建業者が営業保証金を供託した旨の届出をしないときは、その届出をすべき旨の催告をしなければならない」。「催告をしなければならない」のであって、「催告をすることができる」ではないことに注意が必要です。

「免許権者は、催告が到達した日から1カ月以内に宅建業者が営業保証金を供託した旨の届出をしないときは、その免許を取り消すことができる」。「取り消すことができる」のであって、「取り消さなければならない」ではないことに注意が必要です。



正しい	誤り
催告をしなければならない	催告をすることができる
取り消すことができる	取り消さなければならない

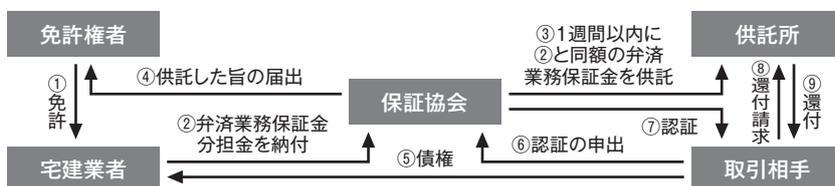
## 3. 保証協会に加入して営業する場合

**保証協会を  
利用する際の  
仕組み**

POINT

分担金は**金銭のみ**、**弁済業務保証金は金銭だけでなく  
一定の有価証券でも供託できる**。

宅建業者は、営業保証金の供託という方法をとらないで、保証協会に加入することにより宅建業を営むことができます。保証協会に加入した宅建業者を社員といいます。



宅建業を営業するには、まず、①免許権者から免許を受け、②弁済業務保証金分担金（以下「分担金」）を保証協会に納付して社員となります。③保証協会は、分担金の納付を受けたら、**1週間以内**に分担金の額と同じ額の弁済業務保証金を供託所に供託しなければなりません。そして、弁済業務保証金を供託したら、④保証協会は、社員たる宅建業者の免許権者に届出をします。この届出の時点ではじめて営業することができます。⑤社員に対して宅建業に関する債権を取得した者（宅建業者を除く）が、弁済を受けることができないときは、⑥保証協会にその債権の認証の申出をします。認証とは、弁済を受けていないことを確認してもらい、証明してもらうことをいいます。⑦認証を受けたら、⑧供託所に還付請求をして、⑨弁済業務保証金から還付を受けることができます。

なお、**分担金**は、必ず金銭で納付しなければなりません。有価証券で分担金を納付することはできません。一方、保証協会が供託する弁済業務保証金は、金銭だけでなく、**一定の有価証券**でも供託することができます。

# 屋根、バルコニーの劣化と建物内部の見方

溝渕 匠 (タクミプランニングサポート一級建築士事務所)



ガイドラインにある「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」の対象部位として、前回解説した外壁のほかに屋根、バルコニーや建物内部も挙げられています。今回は現地での建物の見方のポイントについて、屋根、バルコニーの劣化および内部の雨漏り・漏水跡について解説します。

## 屋根のチェックポイント

### 目視できない部分も同様の事象の可能性あり

屋根については2階屋根を地上からすべて目視できるケースのほうが稀であるため、購入予定者には「あくまで目視可能範囲」であることを説明しておく必要があります。一部平屋であれば1階屋根を2階の窓やバルコニーから確認できる場合があるため、その部分をしっかりと確認する必要があります。

屋根材は瓦葺き、スレート葺き、金属葺き等の材料が用いられることが多く、最近では耐震性への配慮から屋根重量の軽いものが使われていることが多くなっています。屋根のチェックポイントとして、インスペクターは「屋根葺き材の著しい破損、ずれ、ひび割れ、劣化、欠損、浮き、はがれ」の有無を確認します。例えば、瓦の著しいずれ(瓦が動いてしまって下地が見えてしまっているような状態)が確認されれば、屋根の下地材である木材まで雨水が浸入し、劣化を促進させてしまうおそれがありま

す。またスレート葺きや金属葺きの場合は、著しい変色や錆び等が確認される場合も同様です(築10年以上経過して屋根の塗装等メンテナンスを一度も行っていない建物に見られることが多いです)。屋根をすべて地上から目視できるケースは少ない中で1カ所でもこのような事象が確認された場合は、見えない部分にも同様の事象がある可能性が高いと判断し、より注意深く目視しなければなりません。

屋根の状態を確認する際、屋根の形状にも着目することが重要です。総2



- 2階から見た1階の屋根です。2階の屋根は離れたところからしか目視できないため、1階の屋根をしっかりと確認する必要があります。
- 金属葺きで、変色、表面の傷みが著しく劣化が進行しています。
- 雨樋も劣化しています。雨樋の不具合も漏水の原因となる可能性があるため、確認が必要です。
- 軒樋部分に落ち葉等は見られませんが、もし雨水の流れを阻害するものがあれば要注意です。



- バルコニーの掃き出し窓下の塗膜防水層にひび割れが生じています。
- サッシ周辺はひび割れ等防水層の劣化が生じやすい部分です。



- ・雨の日の調査であったためバルコニーの排水ドレイン回りに水溜りが生じていることが確認できた例です。
- ・晴天の日では気づかない部分であるため、所有者へのヒアリングも重要な調査の1つです。



- ・傾斜地に建てられた「半地下」になっている壁クロスのはがれです。
- ・「半地下」ということでコンクリートの壁があり、その影響で結露が生じてクロスがはがれたことが考えられます。
- ・これは「半地下」特有のことではなく、地上階でも雨漏りや結露が生じている部分では起こりうる現象です。
- ・「クロスのはがれは漏水のサイン」ともいえます。注意深く確認する必要があります。

階で単純な四角形の建物であれば、屋根もシンプルな切妻や寄棟の形状となりますが、平面の凹凸が多く平屋部分もある場合は屋根形状が複雑となります。屋根の形が複雑になれば、雨漏りが生ずるおそれがある部分が増えることになるため、注意が必要です。

オーバーフローのための孔が設けられている仕様であれば、漏水の可能性が低くなるといえます。また掃き出し窓下の防水の立ち上がりにおいて、フラット35の仕様では12cm以上を確保することが求められているため、1つの目安として知っておくとよいでしょう。

原因まで究明するためにはまた別の調査が必要であることを説明しましょう。

最後に雨漏りについてはまだ発生していなくても、今後そのおそれがあることの事象の1つとして「クロスのはがれ」が挙げられます。クロスがはがれている状況は、壁内部に水分が溜まってきたことを示す1つの症状です。それが雨漏りか結露かの判断は難しいですが、目に見えない部分で不具合が生じている可能性を示す重要なサインですので、しっかりと確認する必要があります。

## バルコニーの確認・注意点

### 床だけでなく 手すり部分もチェック

バルコニーについても防水層の破断や変色等の劣化がないかを確認する必要があります。特に注意してみる部分は、排水ドレイン回りと掃き出し窓の下部、防水層が立ち上がっている部分です。この部分に劣化があると、建物内部への雨水浸入が懸念されるからです。また床だけではなく、手すりの部分でも笠木金物に隙間が生じていると雨水浸入のおそれがあるため、注意が必要です。

バルコニーの状態を確認する際、排水ドレインが1カ所だけではなく複数ある、また万が一、ドレインが詰まった場合、バルコニーに水が溜まらないように

## 目視不可能な部分の不具合は？

### 雨漏りの事象の一つに クロスのはがれもある

屋根やバルコニーについて、外部からの目視で特に問題がなくても建物内部における雨漏り・漏水跡が確認されると、外部で目視不可能な部分で不具合が生じていることが考えられます。ただし2階天井面の水染みについては、雨漏りではなく、結露やハクビシン等の動物の糞尿の可能性もあります。1階天井でもバルコニー周りからの雨漏りではなく、2階配管からの漏水の可能性もあります。雨漏り・漏水跡の原因の特定や漏水箇所の特定は難しい面があるため、もしこのような事象があった場合は、あくまで事実だけを購入予定者に告げ、



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。



「パシュート」は「追求する」という意味。  
限界を決めずに日々追求していく会社にするのが目標！



「相手のために尽くす、  
喜んでもらう」がモットーです。

## お客様のために 誠心誠意努力する会社に

パシュート合同会社

代表社員 くぼた みつよし 久保田 光義さん

### ● 1日100件の飛び込み営業の経験を生かす

私は札幌市内の印刷製本会社で2年、江別市内の不動産仲介業者で8年、計10年間の営業経験があり、その経験を生かしてお客様のために誠心誠意行動できる会社をつくりたいと思い、2016年7月に起業しました。社会人1年目は、飛び込み営業から始め、多いときで1日100件の会社を訪問し、そのとき「受注することが目的ではなく、紹介していただくことを目的に営業しなければいけない」ことを学びました。

### ● 相手のために行動できる会社に

現在の集客ツールは、ネットや紹介によるものなどさまざま、リピーターのお客様も多い状況です。以前、勤務していた不動産会社は当初、大手FC加盟店でした。集客は、看板の力が大きかったのですが、途中で加盟店から外れ、独自ブランドを一から創り上げた経験があります。そのときに学んだのは「日々の物件の写真撮影をはじめ、ネット更新、ポスター貼り、ブログ更新、アフターフォローなどをコツコツやり続けていけば、大手ブランドの看板がなくても集客が確実にでき、リピーターになってくれる」ということです。

接客においては、自分が相手に何をしたかではな

く、お客様が物件を決めるにあたり、どういう流れで決断できたら一番納得してもらえるかということを考えています。会社経営においても、もちろん利益を上げることが考えますが、どの程度相手のために行動できたかをしっかり評価し、従業員全員が顧客満足度を一番に考える会社にしていきたいと思っています。

### ● 今後の展望は新規管理物件の取得

現在の業務は、売買・賃貸の仲介が中心です。管理部門については、自らの仲介営業の経験から、借主様が物件を決めるポイント・募集条件・内装などを貸主様に的確にアドバイスできることが当社の強みなので、今後は新規の管理物件の取得にも力を入れたいと思っています。

#### Data

##### 会社概要

パシュート合同会社 代表社員 久保田 光義  
北海道江別市文京台東町9番地10  
Tel.011-398-7041  
Fax.011-398-7042  
<http://www.homes.co.jp/realtor/mid-132797hSrkJGG1LIJK/>  
免許番号/北海道知事石狩(1)第8418号

# 「事業承継」成功の秘訣

Vol.4

## 中小企業の事業承継の実態 - 3 ～「目に見えにくい経営資源」の承継が大切!～

事業承継とは、株式、不動産、事業用資産の承継だけをいうのでしょうか？ 過去に事業承継を成功させている企業のアンケート結果をみると、「目に見えにくい経営資源」の承継の大切さが見えてきます。

### 1.はじめに

事業承継という、つい目に見える「モノ」の承継、すなわち現経営者が保有する株式や、貸借対照表に計上されている不動産・事業用資産をうまく承継することと思いがちです。中には税金のことはかり気にされる方もいらっしゃるかもしれません。しかし、考えるべきは「モノ」の承継のみで大丈夫でしょうか？

### 2.老舗の強みとは？

(株)帝国データバンクが長寿企業4,000社に対して実施した“老舗の強み”に関するアンケートでは、回答数814社中、1位「信用」73.8%、2位「伝統」52.8%、3位「知名度」50.4%、4位「地域密着」43.1%、5位「信頼が厚い」37.5%、6位「顧客の継承」33.2%と続き、目に見える資産が登場するのはなんと13位「物的資産が多い」11.5%で下位に位置していました[(株)帝国データバンク『百年続く企業の条件』2009.9朝日新聞出版※P28]。

過去に何度もの事業承継を成功させている老舗企業では、目に見えない資産を重要と感じていることがわかります。

皆様の会社にとって、「信用」「伝統」「知名度」・・・「技術の承継」とはど

ういったものでしょうか？

例えば、よい職人さんがいて、ちゃんとそれが引き継がれるということも、「信用」「厚い信頼」「技術の承継」にあたるでしょう。こういった目に見えない「強み」が事業承継とは関係のないものとしておろそかにならないよう、この機会に皆様の会社独自の「強み」を紙に書き出してみてもどうでしょうか。

また、その際は、ぜひ後継者候補の方と一緒に作業するようにしてみてください。現経営者と後継者候補、それぞれが考える「強み」は、よい意味で異なる部分があると思います。お互いにそれを知ることは、「強み」をさらに伸ばすためのよいきっかけになるようです。

### 3.生き残りのポイントとは？

“今後も生き残るために必要なもの”に関する同アンケートでは、回答数814社中、1位「信頼の維持・向上」65.8%、2位「進取の気性」45.5%、3位「品質の向上」43.0%、4位「地域との密着」38.6%、5位「伝統の継承」34.6%、6位「技術の継承」34.5%と

続き、目に見える資産が登場するのはなんと11位「物的資産」8.0%で下位に位置していました(※同 P34)。

2位「進取の気性」45.5%や3位「品質の向上」43.0%をみると、老舗だからといって昔のままやっているのでは生き残れないと認識している企業が多いことがわかります。

「現状維持は衰退だ」という言葉があります。その企業の「芯」の部分は守りつつ、時代に合ったものを受け入れること(例えばインターネットの活用等)も生き残りには必要でしょう。

おいしいと思っていたラーメン店へ久々に行ってみたら味が落ちていたということがあります。ラーメン店の味が落ちたわけではなく、まわりが進化していく(お客さんの舌が肥えていく)ためです。あるラーメン店の店主は、常に研究・改善をしていて、それで「いつも同じ味ですね」と言われてホッとするとおっしゃっていました。考えさせられる言葉です。

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。信託法学会 会員。





Tactics of Management

不	動	産	会	社
経	営	術		
Vol.4				

# なぜ、彼は1等賞になったのか？

## ～暗黙知の言語化の必要性～

これまでは、人を生かすための評価と報酬について、前号では結果だけでなくプロセスを評価することの重要性を論じてきました。今回は、表彰時に賞賛する方法論について解説します。

### 1等賞を褒め称える際のコツ

とある指標でA君が1等賞を取りました。1等賞になったAくんは、はしゃいでいますが、さて周囲は彼の業績を認めているのでしょうか？どんな指標であれ、何であれ彼は1等賞。ここで大切なのは、彼の何を賞賛するかなのです。

### 駅前店が1位になるのは当然？

立地の良い駅前店に勤めている人が、毎年1等賞を取っています。法人事業部は案内しやすい駅前店にお客様を誘導しますし、学生も一般客もとにかく駅前店に来ます。こうなると表彰されるには駅前店に異動するほかありません。これでは褒めても周りはしらけるだけです。こういうときは「前年比伸び率」など、なるべく公平な指標に改めるべきです。

### 前年比1位のB君はなぜ伸び率トップ？

指標を前年比に変えたら、南店のB

君が伸び率1位になりました。さてなぜ？ 本人いわく「当たり前のことを当たり前にやったから」。これでは、話を聞いた他の社員は何も真似できません。「学ぶとは真似る」こと。1位になったB君の工夫を他の社員に伝え、学んでもらわねばなりません。「前年が低かったから伸び率1位でした」では、ガッカリなのです。

### 勝因を分析し、言葉にする

そこで、賞賛する上司や経営者が、B君の工夫を抽出し、言葉にします。「B君は、お客様の姿が見えると、一番先に入口のドアを開けている」「担当地域の自社の管理物件を全部覚えている」「『もう1件、納得いくまで見ませんか？』と内見を促す」「お客様の家族構成を考慮した提案をする」「私も使っているのですよ、と付帯商品を提案する」等、真似できるように言語化して賞賛するのです。「だから1位になったBくんを真似しなさい」ということです。

### 「高い業績」は「良いプロセスの継続」からそれを抽出する

現場には、一人ひとり良い工夫や、良い活動がたくさんあります。それを経営者・上司が観察し、高い業績をもたらしているのだと信じるべきです。仮に、良い工夫がなければそれこそ、指導すべきです。他社の事例でもよいから実践させて、その結果が1位であったと賞賛すべきなのです。

「なぜ、Bくんは1等賞を取れたのか」を誰もが真似できるようにわかりやすい言葉にして、汎用性をあげ、他のメンバーが再現することによって組織全体が強くなっていくのです。「Bくんおめでとう。でもなぜ取れたかわからない」では、いつまでたっても組織全体は強くないのです。



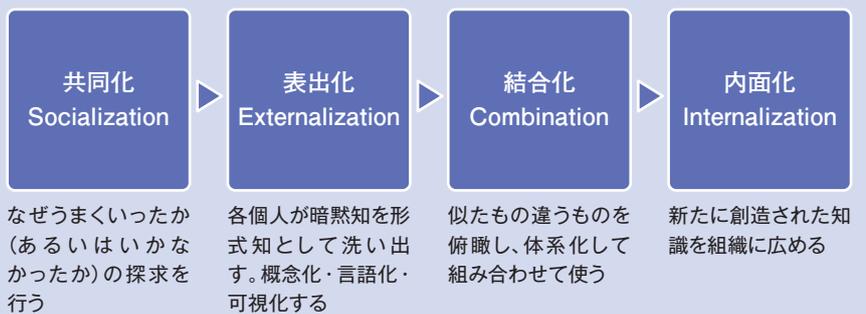
プリンシプル住まい総研所長

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。

#### ■学習し進化する組織にしていくための、ナレッジ化プロセス





# 聞かせて! 聴かせて!

ラジオ番組のこんな話やウラ話

Vol.4

パーソナリティ・タレント

舟倉 薫

Funakura Kaoru

石川県七尾市出身。NHK富山放送や仙台放送局でキャスターを務めた経験があり、声で表現する仕事を中心に活躍。番組出演にあたり、「今、何かが起きている場所」に自ら足を運んで、話題を集めるように心がけている。インスタグラムでも宮城情報を発信中。趣味は鉄道、日本酒。



## 好奇心旺盛にチャレンジ!

ラジオ初挑戦の私にとって、パーソナリティのお話をいただいたときは、宮城で暮らす皆さんと朝のひと時を一緒に過ごせる嬉しさと、新しい世界に飛び込む好奇心、3時間半の生放送を自分が務められるかという怖さなど、さまざまな感情が入り混じっていました。最初は“フリートーク”が難しく、自己紹介トークだけでもガッチガチでした(笑)。でも放送担当初日にリスナーからの大量の応援メッセージが届き、スタジオ内は1人だけど、「1人じゃない」と感じられ、本当に救われました。

番組の魅力は、3人のパーソナリティの個性がバラバラなこと。三者



三様のしゃべり口で宮城の情報を幅広くお送りしています。月曜日の浅野彰信アナウンサーは、いぶし銀のスポーツトーク。火・水曜日の風間みなみちゃんは、奥深〜い本の話。そして私が木・金曜日。私はロケに行くことも多く、宮城の「人」に注目してインタビューする「HUMAN research」のコーナーでは、先日、プラネタリウム解説者に会いに行きました。取材相

手とはどの話で盛り上がるのかは未知数。その積み重ねだからこそ取材も放送も楽しいです。

私はこれまで6回の引越しを経験。不動産業者の方が物件の写真を何十枚もメールで送ってきてくれ、大変心強かったことを覚えています。「知らない土地の情報を集めるならラジオで」とも言います。新しい暮らしを始めるときにはぜひラジオを聴いてくださいね〜!



## こんな番組です

### 朝のひと時に情報&音楽をお届けする 「Morning Brush」

- SPORTS research…宮城県内のさまざまなスポーツに関して、プロからアマチュア、子どもまでを取材(月曜日)。
- TOWN research…宮城県内の大学の先生と地域、復興など「宮城の今」を専門分野からわかりやすく紹介(火曜日)。
- BOOK research…シチュエーションや季節に合わせて、オススメの本を紹介(水曜日)。
- SPOT research…週末のレジャー・イベント情報を紹介(木曜日)。
- HUMAN research…宮城県内の話題の店、食、震災復興など、幅広い内容で“人間”をfeature(金曜日)。

宮城のさまざまな情報を“research”してお届けしています。

## Morning Brush

Date fm /Sendai 77.1



月~金曜日  
7:30~11:00

放送中



## 京都府本部 Kyoto

TOPIC

### 京都市における 自治会等加入促進協定の締結式

京都市は、祇園祭の巡行に象徴されるように「町衆」の力によって支えられてきた歴史があり、現在も旧小学校区を基本単位とする自治会・町内会等の自治組織が地域コミュニティを支えています。しかし近年は、地域住民の高齢化と人口減

に加えてマンション住民の地域離れが進み、自治会等への加入率が低下しています。

そこで京都市の呼びかけにより、不動産関係4団体が地域コミュニティの活性化に協力することとし、去る3月12日(日)、市内の地下商

店街において、門川京都市長と当本部の坊本部長ほか、4団体代表者による協定締結式が行われました。住宅やマンションの売買・賃貸に際して入居者に地域組織への加入を働きかけることになりました。



固い握手を交わす門川市長(左)と坊本部長



4団体代表者による協定締結式

## 鳥取県本部 Tottori

REPORT

### 「とっとり・しまね 家づくりフェスタ2017」に参加

鳥取県本部は、5月20日(土)、21日(日)の2日間、「とっとり・しまね家づくりフェスタ2017」(米子会場:米子コンベンションセンター BiG SHiP 多目的ホール)に参加しました。

県本部のブースでは、司法書士の方を招き、不動産無料相談会も併せて開催し、相続税等の相談を行いました。

ご来場された方に飴を配り、ラ

ビーちゃんと会場内を歩きながら全日のPRを行いました。ラビーちゃんは子どもたちと握手をしたり、写真撮影をしたりと、大人気でした。



相続、空き家、不動産開業等の相談コーナーを設けた県本部ブース



鳥取県ご当地キャラクター「二十世紀☆梨男」とラビーちゃんが記念撮影



## 「広島県『みんなで減災』 県民総ぐるみ運動」推進会議

4月28日(金)、「広島県『みんなで減災』県民総ぐるみ運動」推進会議が広島県庁で開催されました。湯崎英彦広島県知事が議長を務めて、マスコミ7社、携帯電話会社3社、2大学、医師会など各種団体のほか、市長会、町村会、教育

委員会、気象台など25団体が参加。全日広島県本部からは玉田悦治理事が出席して、会報誌による会員への啓発記事、法定研修会での県派遣講師による周知講習など平成28年度の活動報告と、今後の取り組みや問題点について発表

しました。

広島県の担当者から、「全日広島に今後も協力し、講師の派遣を行うので、防災減災の周知に努めてほしい」と要請があり、他団体からも講師派遣をしてほしいと発言がありました。



湯崎英彦広島県知事の開会の挨拶



出席した玉田全日広島理事(左)と津村義康広島県宅建協会会長(全宅連副会長)

### ラビーネット「契約書・書式集」のお問い合わせ

#### ■夏季休暇のご案内

8月11日(金)から8月17日(木)まで、コールセンターならびに相談センターが夏季休暇となります。8月18日(金)より通常どおりの開設となります。

#### ■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(祝日、年末年始、お盆期間、GW期間中を除く)

#### ■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)



## 「全日本不動産政策推進議員連盟」 総会を開催

6月1日(木)、「全日本不動産政策推進議員連盟(以下、議連)」総会が開催されました。議連からは野田聖子会長をはじめ178名、全日本不動産協会からは原嶋和利理事長や地方本部長等の役員76名の総勢254名が集結。さらに国土交通省からは、土地・建設産業局および住宅局の担当局長等が出席し、空き家問題や中古住宅の流通促進における対策状況等を説明しました。

### 1. 空き家・空き地問題を官民総力戦で 解決するための8つの提言

最初に野田議連会長および原嶋理事長より開催のあいさつ後、「中古住宅市場活性化小委員会」委員長の井上信治衆議院議員(議連事務局長)より、5月16日に公表された「8つの提言(P.29参照)」について説明がありました。「この提言を機に不動産取引の専門家である宅建業者の皆様のノウハウや経験を生かしながら空き家・空き地問題を官民総力戦で解決していきたい」と意気込みを語りました。

### 2. 国土交通省より説明

次に国土交通省の由木文彦住宅局長が「空き家所有者情報の外部提供に関するガイドライン」の概要を説明。由木住宅局長は「所有者本人の同意を前提にガイドラインをまとめ、先進的に取り組んでいる自治体に補助の検討をし、現在募集も開始しているが、市町村ごとに取り組みの差があるため、業界の皆様もガイドラインを使って所有者情報の活用を各市町村に促していただければ、より一層進展するかと思う」と要望しました。さらに、既存住宅の流通促進においては、「既存住宅の『不安、汚い、わからない』というイメージを払拭して、『住みたい、買いたい』と思える新しいイメージの『安心R住宅(仮称)』という商標を創設し、今年夏ごろの告示を考えている」と述べました。

続いて、土地・建設産業局の谷脇暁局長より「地域の空き家等の利活用の促進への取り組み」について説明がありました。「先進的な取り組みを行う不動産業団体等を支援するため、全体で5,000万円ほどの予算で全国的な展開を考えている。また現在、空き家・空き地バンクは、各地方公共団体が個別に運営しており、全国的に6割くらいの実施率であるので、消費者サービスを向上させるため、全国版の空き家・空き地バンクを創設し、今年秋ごろに試行運用を考えている」と述べ、民間の不動産情報サイトとも連携していく考えを示しました。

### 3. 郵政の野村不動産 HD 買収を懸念

次に、全日本不動産政治連盟の森幸一幹事長より「日本郵政による野村不動産ホールディングスの買収」について質問。中小不動産業者の影響への懸念を示したところ、土地・建設産業局の海堀安喜建設流通政策審議官は「日本郵政の法律に定められた業務範囲では、一般顧客を対象とした不動産業は入っておらず、仮に業務を行う場合は総務大臣の事業計画の変更認可が必要。一般仲介業務への参入ということがあれば、国交省としても総務省と連携をとりながら対応していきたい」と回答しました。

さらに、議連幹事の片山さつき参議院議員から低額物件の仲介手数料問題への対応等の話もあり、最後に原嶋理事長の閉会のあいさつで幕を閉じました。



9時30分から衆議院第一議員会館の多目的ホールにて行われた総会



開催のあいさつをする野田議連会長(左)と原嶋理事長



司会を務めた  
井上信治議連事務局長



片山さつき議連幹事

## 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29年度 第1回 弁済委員会 審査明細

審査結果	社数・件数	金額
認証申出	3社 6件	1,208,984円
認証	3社 6件	1,175,028円
保留・条件付認証	0社 0件	
否決	0社 0件	
平成29年度累計	3社 6件	1,175,028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。

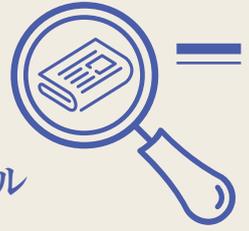
# 新入会員名簿

[平成29年5月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	株式会社 安住	
	岩内郡	コヒマル・カンパニス	
	札幌市	株式会社 トランプ	
宮城県	仙台市	合同会社 セイカハウス	
	大崎市	とみたプラス不動産	
	仙台市	株式会社 ヒルズコーポレーション	
	石巻市	株式会社 ホームライフあすと	
茨城県	水戸市	株式会社 あすなる企画	
群馬県	甘楽郡	株式会社 桜井建材	
埼玉県	北本市	アリス商事 株式会社	
	上尾市	井藤デザインスタジオ 株式会社	
	さいたま市	インタープラザ 有限会社	
	さいたま市	株式会社 グランドポケット	
	越谷市	株式会社 クレアスコンサルティング	
	さいたま市	株式会社 シェアパーク	
	さいたま市	株式会社 JAPAN CREATE	
	越谷市	株式会社 Build Trust	
	さいたま市	株式会社 プリステインホームジャパン	
	戸田市	有限会社 古木工務店	
	加須市	株式会社 ホープシード	
	加須市	株式会社 レジェンド	
	千葉県	松戸市	株式会社 アースワークス
		銚子市	株式会社 アーバンベスト
		松戸市	アスラマネージメント 株式会社
		市川市	株式会社 イチスム
		習志野市	株式会社 タマヤ建設
八街市		有限会社 とみおか	
千葉市		株式会社 トライ	
柏市		NEXT HOME	
鎌ヶ谷市		有限会社 みずほ設計	
流山市		ワイワイハウジング 株式会社	
東京都		渋谷区	株式会社 アースコンサルティング
		渋谷区	アールテック 株式会社
		品川区	RBマネジメント 株式会社
	千代田区	株式会社 アイ・アールジャパン	
	中央区	アライフ 株式会社	
	港区	株式会社 ウィルライズ	
	港区	有限会社 NFS	
	新宿区	株式会社 エヌプラス	
	豊島区	株式会社 奏アセット	
	新宿区	合同会社 計画推進	
	小平市	株式会社 小林宅建士事務所	
	国分寺市	株式会社 サイラス	
	渋谷区	株式会社 桜丘建物	
	中央区	シーガル不動産	
	小平市	ジュークン企画 株式会社	
	渋谷区	シンピアント 株式会社	
	武蔵野市	株式会社 すまいの建築設計	
	稲城市	株式会社 タウン&カントリーホームズ	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	港区	株式会社 TAC	
	台東区	株式会社 DIVINE	
	港区	株式会社 ドリーム・イニシアティブ	
	新宿区	内胤ファシリティ 株式会社	
	渋谷区	株式会社 ナンバーファイブ	
	新宿区	株式会社 ハーミットクラブ	
	渋谷区	株式会社 ビー・アセット	
	品川区	聖地所 株式会社	
	港区	株式会社 ひなコーポレーション	
	新宿区	博一 株式会社	
	新宿区	プログレス不動産販売 株式会社	
	中央区	Verry不動産 株式会社	
	中央区	株式会社 リアルエステート	
	豊島区	株式会社 リノベリング	
	港区	株式会社 LINKS	
	神奈川県	茅ヶ崎市	株式会社 アカラ
		相模原市	アステル不動産 株式会社
横浜市		株式会社 NRE	
藤沢市		株式会社 湘南CRAFTホーム	
横浜市		有限会社 ふじやま	
藤沢市		ホリディ 株式会社	
横浜市		マハロホーム 株式会社	
横浜市		株式会社 リフォート	
茅ヶ崎市		株式会社 リプリスタイル	
横浜市		レイズ・リアルティ・マネジメント 株式会社	
新潟県	新潟市	株式会社 太陽建設	
富山県	富山市	株式会社 ZEAL建創	
福井県	南条郡	株式会社 みつくはうす工房	
山梨県	南アルプス市	株式会社 不動産マルシェ	
長野県	松本市	有限会社 瀧屋	
静岡県	袋井市	株式会社 アート総合開発	
	菊川市	有限会社 オキ・プランニング	
	三島市	株式会社 プライムホーム	
	浜松市	マンションクリエイト 株式会社	
	富士宮市	株式会社 Life style	
	愛知県	名古屋市中区	アセット 株式会社
名古屋市中区		株式会社 オルサ	
常滑市		有限会社 光栄	
名古屋市中区		株式会社 ジエイ・トラスト	
名古屋市中区		株式会社 セイルハウス	
豊田市		株式会社 中部住みえる不動産販売	
名古屋市中区		株式会社 フクロ不動産	
名古屋市中区		株式会社 ロンファミリーコンサルティング	
三重県		桑名市	有限会社 ケー・ワイ・サポート
		長浜市	有限会社 赤田工務店
京都府	京都市	株式会社 アラシ	
	宇治市	エフティマ 合同会社	
	京都市	カインドホーム	
京都府	京都市	ノビス・コンサルティング・インターナショナル 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称	
大阪府	大阪市	株式会社 AYUMU	
	寝屋川市	株式会社 E・space	
	大阪市	オオロリエステート	
	大阪市	奥楠 株式会社	
	大阪市	有限会社 カーム関西	
	大阪市	関西スタッフサービス 株式会社	
	大阪市	株式会社 キープエンタープライズ	
	寝屋川市	有限会社 建築工房熊野	
	吹田市	株式会社 社会科学研究所	
	守口市	株式会社 Z Life	
	大阪市	波瀾不動産 株式会社	
	大阪市	ホームプロヴァイド 株式会社	
	枚方市	株式会社 マエダ工務店	
	箕面市	マツヒロ不動産	
	八尾市	株式会社 夢空間	
	交野市	株式会社 ライフワン	
	兵庫県	たつの市	株式会社 イワタ
		明石市	M&S不動産 株式会社
		加東市	合同会社 かとう不動産
加古川市		関西不動産本舗 株式会社	
姫路市		株式会社 彩暁エステート	
神戸市		株式会社 タカハラ工業	
神戸市		株式会社 ファンビルド	
芦屋市	株式会社 福島屋不動産		
鳥取県	倉吉市	井戸垣産業 株式会社	
	鳥取市	山下不動産	
島根県	出雲市	向陽不動産	
岡山県	岡山市	株式会社 Sketch	
	岡山市	株式会社 藤原設備	
広島県	広島市	ファミリード	
	山口県	防府市	株式会社 クリヴィア
山口県	宇部市	株式会社 心輝	
	愛媛県	松山市	株式会社 プレゼンス
四国中央市		合同会社 リサーチ・コア	
高知県	高知市	株式会社 和住工業	
福岡県	久留米市	株式会社 オアシス	
	北九州市	野坂建設 株式会社	
	田川郡	株式会社 Life Design	
佐賀県	佐賀市	有限会社 イ・才設計室	
	佐賀市	株式会社 Tエステート	
熊本県	熊本市	合同会社 グローリー	
	熊本市	鈴木建設 株式会社	
	熊本市	優エステート	
大分県	大分市	友友建設株式会社	
宮崎県	小林市	株式会社 ナカノ住宅	
	都城市	ロイヤルカーサ 株式会社	
沖縄県	宜野湾市	株式会社 フレームワーク	
	糸満市	合同会社 平田商会	



# NEWS FILE

不動産情報  
ニュースファイル

## 自民党中古住宅市場活性化委 「仲介手数料見直し」も 空き家対策で「8つの提言」

自民党の中古住宅市場活性化小委員会（委員長・井上信治衆議院議員）は5月16日、空き家と空き地の活用促進に関して議論の中間とりまとめを行い、8つの提言を行った。住宅土地・都市政策調査会との合同会議で、「空き家・空き地問題を官民総力戦で解決するための8つの提言」と題したもの。同党の政調審議会にかけた上で、国交相と内閣府特命担当大臣に示し、今後、政府の成長戦略に盛り込む方向だ。

### ●業者のインセンティブ

8つの提言の中で注目されるのは、仲介手数料の見直しについて。井上委員長は「低額物件については手数料が3%では、なかなか引き受けられない。具体的なことはまだこれからだが、引き受けることのできるような見直しを行う」と語った。不動産業者のインセンティブを高め、中古市場活性化につなげる意向。

8つの提言は、①「所有者情報の積極的活用で空き家の発生抑制を」。これについては、特に高齢者に対しての情報発信をより促進する。

②「一元的な情報提供で空き家のマッチングを拡大」。“全国版空き家・空き地バンク”の早急な構築と、まちづくりや防災情報も含めた“不動産総合データベース”の整備。

③「空き家活用時のネック解消で、地域の新たな魅力を創出」。古民家をゲストハウスにするなど、円滑な用途転用に向けた建築規制の合理化と、農地付き空き家活用に向けた“農ある暮らし推進プロジェクト”。

④「資金調達の選択肢拡大で住宅資産の有効活用を促進」。リバースモーゲージやクラウドファンディングなどの更なる活用へ。

⑤「地域連携で不動産業団体等の活動を活性化」。

流通コスト全体に留意した宅建業者の媒介費用の負担適正化。

⑥「空き家対策の人材育成で担い手の裾野を拡大」。空き家相談員を育成する。

⑦「地域経営で空き家・空き地を再生」。空き地についての情報流通を促進する。郊外住宅団地の街の価値再生と、地域で空き地経営を行う仕組みの検討。

⑧「空き家の除却支援等で取り組みを加速化」。財産管理制度の活用や残地物処理等の情報提供、地方公共団体の除却等の取り組み支援。

### ●「空き家の大量発生前夜」

中間とりまとめでは、団塊の世代が70歳を迎える今、空き家の総数は2013年の約820万戸から2023年には約1,400万戸に達するとの予測もある中、「空き家の大量発生前夜」というべき状況にあるとした。同委員会では早急な対策のため、これまで2月から12回のヒアリングを行うなど、議論を重ねてきた。

現在、空家等対策特別措置法の制定により、空き家対策計画策定は全国47都道府県と1,741の市区町村のうち300を超え、2016年10月1日現在で全国の20%に当たる331が策定済みとなっている。また21%に当たる362の自治体で法定協議会なども設置済みだ。

（『住宅新報』2017年5月23日号より抜粋・編集）

## 公布後3年以内施行 民法改正法案が成立

民法の債権関係規定を改正する民法改正法案が5月26日、参院本会議において賛成多数で可決、成立した。改正されるのはおよそ200項目。売買の瑕疵担保責任について、これまで法定責任（特定物は引き渡しで履行完了）とされていたものを、契約責任（一般の債務不履行責任）とするものや、保証について個人保証の制限規定

が設けられたり、賃貸借で敷金や原状回復義務が規定されるなど。このほか、認知症など意思能力のない人が結んだ契約は無効になる。施行は公布後3年以内とされており、20年の施行が想定されている。

(「住宅新報web」2017年5月26日配信)

## 20年施行に対応するために知っておくこと 民法改正の影響

今回の民法改正(案)は、消費者保護の面であるとか、旧来の雑多な法令を整理したとか様々な側面があるが、従来の「債権債務を中心とした解釈の世界から、契約を中心とした思考様式の移行」(吉田克己早大大学院教授)が挙げられる。その最も代表的な改正項目が、瑕疵担保責任から契約不適合責任への変化だ。

これまでは売買の目的物に隠れた瑕疵があった場合、買主は売主に対し、契約解除と損害賠償ができることされていた。この部分について、改正法案で論議されたのが、「瑕疵」という言葉だ。中間試案によれば、瑕疵という言葉が法律の専門家以外の人にとっては難解だということに加えて、場合によっては物理的な欠陥しか思い浮かばない可能性があるということで、不適切とされた。

### ● 悪意の買主も主張可

代わりに使われた概念が、「引き渡された目的物が契約の内容に適合しないものである場合」というものだ。このことにより、現民法では、「隠れた」瑕疵であることが要件だが、改正民法では、目的物に必要な性質が備わっていないということが問われて、隠れたものであるかは要求されなくなった。つまり、表に表れている欠陥も対象になるということだ。

また、これまでは買主が瑕疵があることについて善意無過失であることが要件とされていたが、今後は買主がそれを知ることができたとしても、売主が本来履行すべき債務を履行していないことには変わらないので、これも要求されない。「隠れた瑕疵」という文言を排除しただけで、こうした効果が生み出されている。

「契約不適合」により、生み出された効果は他にもあり、契約の内容に適合しないものを引き渡したのなら、期間を定めて追完(追って完成させるということ)の催告を

し、その間にできないときは、その不適合の程度によって代金減額を請求できることにした。つまり、これまで瑕疵担保責任では、契約の解除と損害賠償請求しか買主側が出来できなかったのが、代金減額請求や修補請求も行えるようになった。

次は「保証」だ。今回の改正で連帯保証制度は、事業用の融資などで第三者が個人で保証人になる場合、公証人による意思の確認を必要とすることにした。

「根保証」も改正された。現行の根保証に関する規定を個人にも適用することとし、保証人の保証債務の「極度額」を定めることにした。保証人の責任には、債務元本のほか遅延損害金など一切の債務が含まれるため、これを保護するために「極度額」を定めない限り、契約そのものが無効になる。

そして、この根保証は建物賃貸借契約における保証が該当することで、賃貸管理業者に大きな影響が出ることになる。契約時に、家賃何カ月分という極度額を定める必要が出てくるからだ。今回の改正で、建物賃貸借契約における個人保証は減少し、家賃債務保証会社による保証が増加すると思われる。

### ● 敷金を初めて規定

敷金は、賃料その他の賃貸借契約上の様々な債務を担保する目的で賃借人が賃貸人に対して交付する停止条件付きの返済債務を伴う金銭、などといわれているが、実はこれまで民法上にしっかり規定されていたわけではなかった。

今回の改正で、「いかなる名目によるかを問わず、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債務を担保する目的で、賃借人が賃貸人に交付する金銭をいう」とされた。そして、「(敷金を)受け取っている場合において、賃貸借が終了し、かつ、賃貸物の返還を受けたとき、または賃借人が適法に賃借権を譲渡したときは、賃借人に対し、その受け取った敷金の額から賃貸借に基づいて生じた賃借人の賃貸人に対する金銭債務の額を控除した残額を返還しなければならない」。

「賃貸人は、賃借人が賃貸借に基づいて生じた金銭債務を履行しないときは、敷金を当該債務の弁済に充てることができる。この場合において、賃借人は、賃貸人に対し、敷金を当該債務の弁済に充ててを請求するこ

とができない」と規定されたことで、貸主は滞納家賃に敷金を充当することはできるが、賃借人は充当請求ができないことがはっきりした。

また、賃借権が譲渡された場合の敷金の取り扱いも規定された。賃借権が譲渡されると、旧借主（譲渡人）が貸主に預けている敷金の返還請求が新借主（譲受人）に移るのか、それともいったん清算しなければならないのか、というもの。今回の改正で、当事者間に特段の事情がない限り、賃借権の譲渡時点で旧借主に対する敷金返還義務が貸主に生じるという規定となった。賃借権の譲渡は貸主の合意がないとできないので、こうした規定があっても貸主に不利とはならないからだ。

「敷金の定義、効果や譲渡された場合の取り扱いについては、従来の判例の内容が明文化された」（渡邊秀男・渡邊不動産取引法実務研究所代表）ので、不動産事業者にとってはひと安心というところだろう。

賃貸借終了後の取去義務と原状回復義務も明文化された。原状回復義務については、通常使用に伴う賃借物の損耗や経年劣化に基づくものは、原状回復義務を負わないと規定された。通常使用に伴うものは借主が支払う賃料の中に含まれていて、それで貸主が負担するということがはっきりした。ただ、具体的な基準が示されたわけではないので、「東京ルール」などこれまで認められてきた判断基準などから認定されることになるだろう。

## ●請求期間は貸主有利に

不動産事業者やオーナーにとって重要な改正は、費用に関する損害賠償請求の問題だ。原状回復費用があるのに、借主が支払わないで、そのまま行方不明になってしまうというケースがある。そこで、（改正案では、）

「（損害賠償の請求権については）賃貸人が返還を受けた時から1年を経過するまでの間は、時効は完成しない」という規定を付加。賃貸借においては10年を超える長期間ということもあり、賃貸借契約終了後、賃借人の用法違反が判明した時には既に消滅時効期間が経過している場合がある。そこで（改正案では）前記した項目を設けて、賃貸人の保護を図った。不動産事業者はオーナーに対し、しっかりと説明すると共に、原状回復管理業務を適切にこなしていく必要がある。

このほか、貸主が修繕義務を履行しない場合、借主は賃貸人に修繕が必要である旨を通知し、または貸主が知っているのに相当な期間内に修繕に応じない場合や、急迫の事情がある場合は、借主が修繕を行えるという規定が設けられた。

いくつか民法の改正項目を見てきたが、“契約を中心とした思考様式の移行”を明らかにしており、今後は契約内容が問われることになる。不動産事業者は契約書類の改訂作業など、必要不可欠な作業を専門家と一緒に進めていくことが求められる。

（『住宅新報』2017年5月23・30日号より抜粋・編集）



調査や重要事項説明がますます重要になってくる

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

# 月刊不動産

月刊不動産 2017年7月号

平成29年7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。

富山市

絶品グルメ vs B級グルメ

Valuable  
健康膳



VS

Reasonable  
富山ブラックラーメン



池田屋安兵衛商店の2階で薬膳料理が味わえる

薬 都

富山のくすりの伝統を生かし、健康に良いとされる薬膳を「富山やくぜん」として認定。薬都はその代表的なお店であり、昭和11年創業の和漢薬種問屋が母体。レストランはかつての製薬所を利用した造りになっています。健康膳は3つのコースがあり、写真は3,240円。

[住 所] 富山県富山市堤町通り1-3-5  
越中反魂丹本舗 池田屋安兵衛商店2F  
[電 話] 076-425-1873  
[営業時間] 11:30 ~ 14:00 (ラストオーダー 13:30)  
[定 休 日] 水曜日、年末年始

ブラックラーメン開発者の愛弟子のお店

喜 八

ブラックラーメンは戦後の復興期に白飯のドカ弁を持ち込んで店にやってくる労働者のために開発され、ご飯のおかずとして富山に定着。特製の醤油ダレとたっぷりのチャーシュー、メンマなどがかなり濃い目の味付けですが、現代風に多少やさしくしているそうです。720円(並)。

[住 所] 富山県富山市奥田寿町6 奥田ビル1F  
[電 話] 076-443-1888  
[営業時間] 11:00 ~ 14:40 (ラストオーダー 14:30)  
17:30 ~ 20:20 (ラストオーダー 20:00)  
[定 休 日] 月曜日、月1回日曜日に不定休

月刊 不動産

2017 July

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)

