

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

6
JUNE
2022

〔巻頭特集1〕

「楕円形の都心づくり」で
中四国地方をリードする都市へ
― 広島市中心部の再開発 ―

〔特集2〕

ガソリン価格高騰を
取り巻く日本の状況

〔特集3〕

道交法の改正に伴い
アルコールチェックが義務化！

〔法律相談〕

重要事項説明の
電磁的方法による提供、
およびIT重説

〔相続相談〕

路線価否認判決の
影響と対策

〔賃貸管理ビジネス〕

管理受託拡大戦略①



保証のお知らせ

一般保証制度の動画公開のご案内

このたび、会員向けに、一般保証制度のことがよくわかる動画を制作しました。ホームページ(会員専用ページ)内にて公開しておりますので、ぜひご覧ください。

[会員専用ページへログイン後、右側メニュー下方の『会員向け一般保証制度のご案内』をクリック]



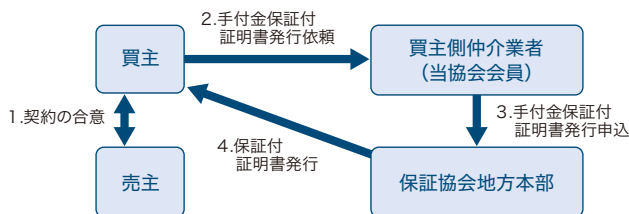
- 他では実施していない宅建業法上の制度
- 利用できるのは当協会の会員だけ！
- 当協会が連帯保証することで消費者の不安を取り除ける
- 会員皆様・お客様共に「無料」で利用可



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

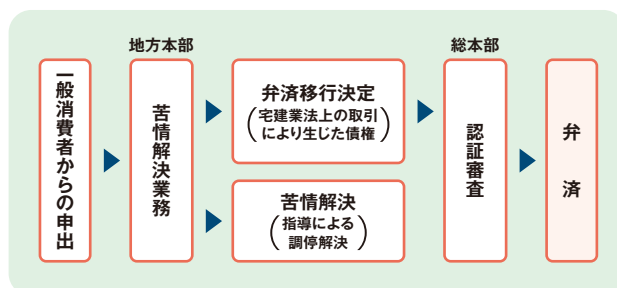
会員が自ら売主となる完成物件の売買契約において、受領する手付金等の額が 売買代金の10%または1,000万円を超え、売主会員に保全義務が生じる場合に(宅建業法41条の2)、当協会が売主会員に代わって手付金等を受領し、物件の登記、引渡しがあるまで保全(保管)する制度です。

- 制度の詳細
(公社)不動産保証協会ホームページ
[会員専用ページへログイン]
- 制度に関するお問い合わせ、制度の申込み窓口
所属の地方本部事務局へ

弁済制度について

会員業者と宅地建物取引をしたお客様が損害を受け、苦情の解決が困難な場合には、当協会がその債権を認証することで、被害相当額(上限あり)の払い渡しを受けることができます。

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



(公社)不動産保証協会ホームページ

不動産保証協会

検索

一般保証制度の他、法定研修会、弁済業務、各種保全制度など、保証協会の各種情報が掲載されております。



COVER PHOTO

アマガエルと紫陽花

まるで絵日記に出てくるような梅雨の風情。アマガエルは雨の気配を感じると「クワックワッ」と大きな声で鳴くため、この名がついたともいわれている。ちなみに、鳴くのはオスだけで、メスは鳴かない。緑色のイメージが強いが、周囲の環境に反応して体色を変えることができ、土や枯葉の上では灰褐色になる。

02 保証のお知らせ

特集1

04 「楕円形の都心づくり」で
中四国地方をリードする都市へ
～広島市中心部の再開発～

特集2

08 ウクライナ情勢でさらなる影響も
ガソリン価格高騰を取り巻く日本の状況

特集3

10 道交法の改正に伴い
アルコールチェックが義務化！
～改正の背景と要対応事項～

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 重要事項説明の電磁的方法による提供、およびIT重説
弁護士 渡辺 晋

<税務相談>

14 個人の賃貸建物の建て替えのため、
既存の建物(賃貸用・居住用)を
取り壊した場合の所得税の取扱い
税理士 山崎 信義

<相続相談>

16 路線価否認判決の影響と対策 ～不動産節税策に影響も～
税理士 若林 昭子

<賃貸管理ビジネス>

18 管理受託拡大戦略① ～管理内容の明確化とメニュー作り～
みらいずコンサルティング株式会社 今井 基次

<労務相談>

20 退職者やフリーランスに対する競業制限の限界
特定社会保険労務士 野田 好伸

宅建士講座

<宅建士試験合格のコツ>

22 権利関係 民法(保証)
資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

<進む! 業界のIT化>

24 2022年に不動産DXが必要なわけ
株式会社Housmart 針山 昌幸

<物件調査のノウハウ>

26 心理的瑕疵に対する実務対策について
不動産コンサルタント 津村 重行

その他

28 新入会員名簿
29 新機能満載! ラビーネットのご紹介
30 地方本部の動き

「楕円形の都心づくり」で 中四国地方をリードする都市へ ～広島市中心部の再開発～

都心活性化に力をいれ、令和2年以降、急ピッチで再開発が進む広島市。

その背景には、市域・県域のみならず中四国地方を常に牽引してきた

広島市ならではの“都心”に対する強い考えがあります。

広島駅周辺地区から紙屋町・八丁堀方面を望む

再開発を加速させた 「特定」地域への格上げ

広島市は平成29年に県と共同で策定した「ひろしま都心活性化プラン」の中で、人口減少や少子高齢化の進行など社会経済情勢が大きく変化する時代、都市の活力を維持・向上していくためには、市街地の拡大を抑制し、さまざまな都市機能を集積させる「集約型都市構造」への転換が必要だと説いています。そして市域を越えた地域（広島広

域都市圏、広島県域、中四国地方）全体が発展し、地方創生を実現するためには、広島市都心の中核拠点性をさらに向上させることを条件とし、「広島駅周辺地区」と「紙屋町・八丁堀地区」を都心の東西の核と位置づけ、「楕円形の都心づくり」を進めています。現に今、JR広島駅で駅ビルの建て替え工事等が進められ、紙屋町・八丁堀地区では再開発計画が相次いで発表されています。

市が掲げる「楕円形の都心づくり」に追い風が吹いたのは、平成30年10月、紙屋町・八丁堀地区が国の「都市再生緊急整備地域」に指定されたことにあります。それまで市中心部の建物は老朽化が進み、旧耐震基準で建てられたビル等が点在し、建て替えのタイミングは訪れていました。しかし郊外的大型店との競合が激しくなる中で、紙屋町・八丁堀地区の集客力は徐々に低下し、再

開発の機運は高まらなかったといえます。そんな折、平成15年に広島駅周辺地区が都市再生緊急整備地域に指定され、停滞していた駅前の再開発が一気に進行。この件に刺激を受けた広島市は、紙屋町・八丁堀地区も都市再生緊急整備地域に指定するよう、国に働きかけたといえます。その後、令和2年、両エリアの一部はさらに手厚い優遇が受けられる「特定都市再生緊急整備地域」に指定。特定都市再生緊急整備地域は、東京・名古屋・大阪の三大都市をはじめ札幌、福岡等の15地域で指定があり（令和4年5月2日時点）、中四国地方では広島市が初めてのことです。

広島市の都心における まちづくりの歩み

これまでも広島市は“都心”に重きを



JR広島駅南口から路面電車乗り場に続く通路沿いの工事用の仮囲い「HIROSHIMA CONNECTING WALL」。

■都心におけるまちづくりのあゆみ

	昭和20年	昭和40年頃 (被爆20周年)	昭和60年頃 (被爆40周年)	平成7年頃 (被爆50周年)	現在 (被爆70周年)
時期	戦後復興期	高度経済成長期から 政令指定都市移行期	広島アジア競技大会 開催を契機とした時期	近年	
時代背景	戦災復興	経済成長 市域の拡張	バブル景気～崩壊	低成長時代 少子高齢化	
取組テーマ	・都市基盤の整備 (道路、公園、下水道等)	・都市機能の充実・強化 ・良好な都市環境の形成	・広域的な都市機能の 充実・強化 ・文化・スポーツ施設 の充実	・市街地の再開発 ・都心居住の推進	
主な取組	・広島平和記念都市建設 計画の策定 ・復興土地区画整理事業 ・平和記念公園の整備 ・河岸緑地の整備 等	・百貨店などの商業施設の建設 ・基町地区再開発事業 ・広島民衆駅、広島バスセンター等 の交通施設の整備 ・中央公園の整備 ・河岸緑地の整備 ・広島市都市美計画の策定 等	・NTTクレド基町ビルの建設 ・広島国際会議場の建設 ・広島県立総合体育館の建設 ・広島県立美術館の建設 ・新交通システム 「アストラムライン」の整備 ・河岸緑地の整備 等	・広島駅周辺の再開発 ・広島市民球場 「マツダスタジアム」の建設 ・水の都ひろしま構想の策定 ・水辺のオープンカフェの設置 ・都市型住宅の供給 ・河岸緑地の整備 ・広島市景観計画の策定 等	

「ひろしま都心活性化プラン」(平成29年3月策定)より引用



都心の交通を支える路面電車。新駅ビル完成後、2階広場に乗入れることが確定した。



東西に577m伸びたアーケードタイプの「広島本通商店街」。中四国地方で最大の規模を誇る。



JR広島駅南口再整備・駅ビル建て替えの工事現場。従来の駅ビル「ASSE」は建て替えのため令和2年に閉館。

置き、「広島市基本計画」や「広島市都市計画マスタープラン」を踏まえ、地域地区(用途地域・特定街区等)、都市施設(道路・公園等)及び地区計画などを定めながら、都市機能の充実・強化を図り、さまざまな施策に取り組んできました。その歩みは次のように大きく4つの時期に分けられます。

■戦後復興期(昭和20年～昭和40年頃)
この時期は、「広島平和記念都市建設計画」に基づき、道路、公園、下水道などの都市基盤が整備され、広島平和記念資料館、旧広島市民球場、広島県庁舎本館等を整備。

■高度経済成長期から政令指定都市移行期(昭和40年頃～昭和60年頃)
高度経済成長期に入り、鉄道やバス

ターミナルなどの交通施設、百貨店などの商業施設等を整備し、様々な都市機能を強化した。また、基町地区再開発事業や河岸緑地の整備、都市美計画の策定や景観協議制度の創設等、良好な都市環境形成に向けた取組を実施。

■広島アジア競技大会を契機とした時期(昭和60年頃～平成7年頃)
この時期には、平成6年の広島アジア競技大会の開催を契機として、戦後に整備された施設の更新、宿泊施設やホール・会議場の整備、新交通システムの整備等が行われ、都心が大きく変貌。

■近年～現在(平成7年頃～平成28年)
低成長時代に入ったものの、戦後の老朽化した建物の更新、宿泊施設の整備、都市型住宅の供給、交通ネットワークの

強化、景観条例に基づく都市景観の形成等、各種都市機能の充実・強化や良好な都市環境形成の取組を実施。
同様に地域の変遷で見ると、戦後、広島市の都心は、主に紙屋町・八丁堀地区を中心に都市機能が充実・強化され、広島アジア競技大会後、広島駅周辺地区においては、広島駅南口、若草町地区及び二葉の里地区の再開発、広島市民球場の建設を進め、都市機能の充実・強化を図ってきました。

徐々に明らかになる
中心部の再開発

「広島駅周辺地区」で注目される再開発が、玄関口となるJR広島駅の駅ビルの建て替え工事です。令和3年3月より建設工事が始まり、令和7年の春開

■「楕円形による都心づくり」による主な都市開発事業



民間開発事業については新聞等の情報で独自に編集

業を予定しています。同施設は地上20階建ての高層ビルとなり、商業施設やホテル、シネマコンプレックスが入る予定。2階には路面電車が高架で乗り入れます。また、JR広島駅西隣にある広島東郵便局跡地には「広島JPビルディング」として生まれ変わり、今年の8月に竣工予定だといいます。ビルは地上19階、塔屋2階。低層部には緑豊かな公開空地や歩行者空間を設け、誘致する店舗と共に駅前ににぎわいを生み出します。

「紙屋町・八丁堀地区」では、複数の再開発が進行しています。徐々に詳細が見えてきたのが基町駐車場一帯の再開発事業(基町相生通地区第一種

市街地再開発事業)です。建設される高層ビルは31階建て、高さは160メートルを誇り、完成すれば紙屋町・八丁堀地区で最も高いビルとなります。計画によればビルは地上31階、地下1階建ての設計で、低層階には広島商工会議所が移転、そのほか店舗や駐車場が入るといいます。中層階はオフィス、高層階はホテルが入居。ホテルは外国人観光客の利用も想定され、高級仕様になるといわれています。同ビルは都心の新たなランドマークとして認知されそうです。また、中国地方最大の商店街、本通り商店街の一角では、高層ビル2棟の建設が発表されました。検討区域は路面電車が通る鯉城通りの東

側一帯で、本通りを挟む約1.5ヘクタール。ホテルや商業施設、マンション等が入る予定で、10年後の完成を目指します。

そして、戦後復興のシンボルとして整備された中央公園も生まれ変わります。話題に上っているのがJリーグや国際試合の開催等にも対応できるサッカースタジアムの建設です。ピッチと観客スタンドの距離が近く、より臨場感を楽しめる施設として、令和6年2月のオープンを目指します。また、球場解体後、10年間更地だった旧広島市民球場跡地はイベント広場として運営していくとのこと。一角にスケートボードやBMXなど若者が利用できるエリアを設けるといいます。

大規模再開発が行われる地で 不動産事業者が寄せる期待

再開発が進むエリアで事業を営む不動産事業者が期待することとは何か。
また、人の往来が激しい地方都市で心掛けることとは何か。株式会社シティ
ホーム広島賃貸営業室・ブロック長の末本啓介氏に話を聞きました。



「顧客満足度向上」で一番心掛けているのは
「清潔感」。そう語る末本氏。

IT重説をヒントに 動画&ブログ制作を開始

――まずはシティホームの事業内容・種
目を教えてください。

賃貸仲介業とマンションの管理業を
行っています。昭和63年12月に設立し
て、今年で34年を迎えます。広島市内
に15店舗、岡山県に3店舗、香川県に1
店舗、東京に1店舗の計20店舗で事業
を展開しています。

――「紙屋町・八丁堀地区」は広島市の
中心部ということもあり、やはり賃貸需
要は高いですか。

そうですね。商業地かつ大手企業等
の支社が多いこともあり、近郊に住む方
や転勤で来られるファミリー層の需要
が高いです。ほかにも中小企業の事業
主の方等も多くいらっしゃいます。

――ホームページを拝見すると動画や物
件紹介ブログなどが充実しています。
部屋探しが楽しくなりますね。

ありがとうございます。動画やブログ
が集客にどれだけ結びついているかと
いった数値は明確に算出していません
が、当社のスタッフが顔を出すことに
よって、お客様に親近感、安心感を与え
ているのではと感じています。ブログは
月に数回、動画は1本ペースでアップし
ています。

動画やブログ制作を始めたのは、IT
重説が始まったころ。当社のお客様は
仕事の都合で県外から来られる方も多
いので、IT重説は外せないソリューション
でした。その後、コロナ禍に陥って、お
客様が店舗に来られなくなる状況も続
きましたから尚更です。そのとき同様に、
画面を通じて県外の方でも気軽に部屋
探しを楽しめるようになるのではと思っ
たのがきっかけでした。

――先ほど店舗数の話が出ましたが、広
範囲に渡って店舗展開を可能にした要
因は何だと思いますか。

当社では常々、「顧客満足度を上げ
る」をモットーに接客をしてきましたか
ら、その姿勢がいい影響をもたらしてい
るのかなと感じています。一番わかりや
すいのは、お客様がリピーターになっ
てくれたときです。賃貸仲介業がメインで
すから、周期で契約を更新されます。そ
の時に「新たな部屋を探しに来た」と以
前契約されたお客様が来店したときは
心底うれしくなります。

部屋探しを通じて 広島の良いさを伝えたい

――「紙屋町・八丁堀地区」で再開発が
始まります。

非常に楽しみにしています。広島市民
としてまちが新たに生まれかわるんだと

いう期待と不動産事業者として抱く期
待もあります。

十数年前のJR広島駅北口地区の再
開発のときも多くの人が流れ、観光客も
増えました。特に大勢の外国人観光客
が来たことを今でも覚えています。今回
の再開発は、そのときよりはるかに規模
が大きいですから、多くの企業や人が
流れてくると予想しています。私どもの
業界もちろんですが、多くの人でにぎ
わい、地域経済が活性化してくれば
ということないですね。

――今後、不動産業を通してどのように
地域に貢献したいと考えていますか。

部屋探しを通じて「シティホームを選
んでよかった」、県外から来た方たちに
は「広島に住んでよかった」。そう思っ
てもらえるような接客を心掛けたいと思
っています。



株式会社シティホーム 紙屋町センター

住所：広島県広島市中区大手町1-1-22

第3純プライトビル1F

電話：082-542-8282

FAX：082-542-8333

[ホームページ] <https://www.cityhome.jp/>

ウクライナ情勢でさらなる影響も

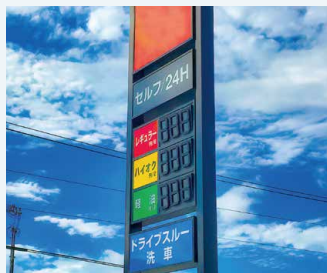
ガソリン価格高騰を取り巻く日本の状況



オペレーショナル・デザイナー
(沼津信用金庫 参事/津山信用金庫 顧問)

じょうた
佐々木 城寿

新型コロナの感染拡大がもたらしたガソリン価格の急落と上昇。そしてロシアへの経済制裁に端を発する高騰。原油のほぼ全量を輸入に依存する日本にとって、現況は深刻であり、ガソリン販売を担う給油所の経営状況も懸念されます。ここでは、乱高下するガソリン価格をはじめ、宅建業者にとって気がかりな木材等の価格について解説します。



1990年 信金中央金庫入庫。欧州系証券会社(在英国) Associate Director、信用金庫部 上席審議役兼コンサルティング室長、地域・中小企業研究所主席研究員等を経て2021年4月に独立。「ダイヤモンド・オンライン(ダイヤモンド社)」「金融財政ビジネス(時事通信社)」ほか連載多数。著書に「いちばんやさしい金融リスク管理(近代セールス社)」ほか。

新型コロナの影響による価格変動

4月13日に公表された4月11日時点のレギュラーガソリン1リットル当たりの単価は、174.0円でした。国内での新型コロナ第一例目が確認された2020年1月以降、同年5月11日に最安値である124.8円を示してから、価格はほぼ一貫して上昇傾向にあります(図表1)。

主要因は、新型コロナによる需要の急変動です。世界的な感染拡大によって2020年4月頃に需要が急縮小したため、価格が急落し、産油国が大打撃を受けました。その後のワクチン接種によって経済活動が回復し、需要が急増した中で、今度は価格が上昇しました。

このため、日本などの輸入国は産油国に大幅な増産を要望しましたが、昨年10月4日時点で、OPECプラス※側は「需要の先行きは不透明」として、現状維持を決定しました。OPECプラス内で増産余力があるのは、アラブ首長国連邦とサ

図表1 1リットル当たりレギュラーガソリン現金価格(全国平均)推移



注: 価格は消費税込み 出典: 経済産業省資源エネルギー庁「石油製品価格調査」より筆者作成

ウジアラビア程度であるため、原油価格は、当面高止まりが見込まれます。

※OPEC(石油輸出国機構)と、ロシア・メキシコなど非OPECの石油産出国で構成される組織。石油の供給量を協力して調整し、石油価格の安定を目指す枠組み。

トリガー条項の凍結解除

2月21日の衆議院予算委員会での集中審議時には、高騰したガソリン価格への対策として、自由民主党の越智隆雄議員から、いわゆる「トリガー条項」の凍結解除を含めた選択肢が言及されました。

ガソリンへの課税構造はやや複雑で、2008年3月の暫定税率の期限切れと5

月の再可決を経て、2010年3月に租税特別措置法が改正され、期限を定めない特例税率が適用されています(図表2)。

図表2 ガソリン1リットルに対する課税金額[単位:円]

従 前	
地方揮発油税	4.4
揮発油税	24.3
石油税	2.8
計	31.5

特例税率(2010年～)		増減
地方揮発油税	5.2	0.8
揮発油税	48.6	24.3
石油税	2.8	0.0
計	56.6	25.1

簡単に言えば、1リットル当たり25.1円上乗せして課税されているわけで、そ

れに消費税が課税されるため、かねてより二重課税が批判されてもいます。

先に触れたトリガー条項は、ガソリン価格が3カ月連続で160円を超えた場合に、この25.1円分の課税を停止して小売価格を引き下げる措置を指します。その一方で、2011年の東日本大震災の発生後に、復興財源確保を目的に立法された特例法によって、このトリガー条項の発動が凍結されてもいます。政府側は、解除にはそれに先立った法改正が必要という見解を示していますが、2021年10月4日に160円に達してから半年が経過した5月13日現在もなお、最終決定には至っていません。

揮発油販売業者の業況

そのガソリンを取り扱う揮発油販売業者（給油所）の業況については、昨年10月に、信用調査機関から「直近の決算期で約8割が減収傾向にある」旨の調査結果が公表されています。新型コロナウイルスの感染拡大に伴う外出自粛が影響した模様で、赤字の事業者も、調査対象先の1割超に及ぶとのこと。

揮発油販売業者には、業歴30年以上の老舗事業者が9割弱に達する一方で、10年未満の事業者は10社に満たないという顕著な特徴がみられます。異業種を含む新規参入や新陳代謝がほとんどないことを意味し、現経営者の顔ぶれは、同族の二世～四世の出自が圧倒的多数を占めています。

もとより新規参入が少ない中で、後継者難などによる廃業が進む背景には、事実上、立地以外に決定的な差別化が難しいという特性があります。過疎化が進行する地域ほど日常の足として自動車

が必要であり、それを動かすにはガソリンが必要ですが、そうした地方での給油所の採算化は難しい、という典型的な二律背反状態にあるわけです。

2011年の消防法改正に伴う、設置後40年超の燃料用タンクに対する回収義務化から既に10年以上が経過する中で、現在の給油所の廃業動機は、より多岐にわたるようになりました。他業種にも幅広くみられる後継者難のほか、燃料用タンク以外の設備の老朽化などもみられます。もちろん、地方部を中心とした少子高齢化・過疎化に伴う顧客数の減少に悩んだあげく、廃業を選択された事業者も珍しくありません。今後も、こうした傾向が続くことになるでしょう。

ロシアへの経済制裁に揺らぐ日本の資源価格

ロシアおよびベラルーシに対する経済制裁は、こうした概況の中で実施されました。日本との間で排他的経済水域が設定されている（＝隣国となる）ロシアとの貿易状況は、2011年から2020年まで一貫して輸入超過・経常収支赤字の実態が認められています。

軍事力はほぼ経済力に比例し、侵攻継続にも多大な戦費を要するため、ロシア側には外貨獲得ニーズがあります。貿易の停止はロシアに獲得外貨の減少をもたらすため、上記のような収支の中で

の制裁には、一定の効果が見込めます。

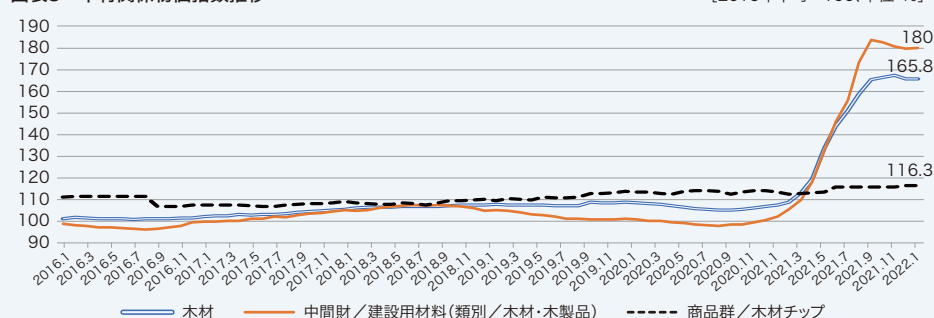
その一方で、正攻法での獲得が難しくなれば、地下に潜ることが見込まれます。ソ連崩壊後のロシアは、資源輸出国として国を建て直してきました。このため、制裁に加わっていない第三国などを経由した迂回輸出などを行い、代金を外国金融機関の他人名義の口座などで受け取るマネー・ローンダリングが活発化する可能性があります。

ロシアへの輸出品は自動車など工業製品、ロシアからの輸入品は先に述べたエネルギーや原材料のほか、カニやエビなどの魚介類が中心です。よって貿易停止後には、日本国内の中古車などの価格が下落し、光熱費や魚介類などの価格が上昇するでしょう。

宅建業者各位にとって気懸りなのは、木材価格ではないでしょうか。いわゆるウッド・ショックにより、昨年4月頃より日本国内での木材価格にも、高騰傾向がみられています。2015年の平均価格に比べ、今年2月の価格は木材で65.8%、建設用材料の中間財で80.0%上昇しています（図表3）。

2021年の輸入木材のうち、ロシアからのシェアは金額ベースで5.2%に過ぎませんが、主に住宅用の製材分野では、EU・カナダに次ぐ第3位となっています。よって、今後の貿易停止に伴って、建設資材の高騰が見込まれます。日本への逆風は、さらに強まる可能性があります。

図表3 木材関係物価指数推移



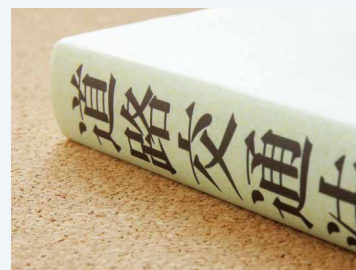
出典: 日本銀行調査統計局「企業物価指数(2015年基準)」を筆者加工

道交法の改正に伴い アルコールチェックが義務化！ ～改正の背景と要対応事項～

これまで「緑ナンバー」のトラックやタクシーなどにおいて義務化されていた運転者のアルコールチェックが、今年4月の道路交通法施行規則の改正により、一定台数以上の「白ナンバー」の自動車を使用する事業者においても義務化されることになりました。改正の背景と具体的な対応事項について解説します。

執筆 佐々木 じょうた 城彗

オペレーショナル・デザイナー（沼津信用金庫 参与／津山信用金庫 顧問）



改正の背景となった事故

昨年6月28日、業務中に幕張パーキングエリアで焼酎を飲んだ運転手の運転するトラックが、千葉県八街市で、居眠り状態のまま集団下校途中の小学生の列に突っ込みました。その結果、死亡者2名、重傷者3名の大惨事となり、同年7月1日に当時の菅首相、3日に当時の棚橋国家公安委員長が現地を訪れて献花する事態になりました。

事故の一報を受けた千葉県の熊谷知事は、すぐに児童の通学路一斉点検を指示しました。加えて、千葉県以外の多くの自治体でも、凄惨な事故の報道が衝撃をもって受け止められたため、児童の通学環境が取り急いで確認・検証されました。

容疑者の運転していたN運送(株)のトラックはいわゆる白ナンバーで、主に親会社であるNB(株)に関係する建設資材などを運搬していました。その一方で、N運送(株)だけでトラック5台を使用して

いたものの、法令上必要な安全運転管理者の選任はなされず、その容疑でN運送(株)とNB(株)に千葉県警の立入捜査が実施されました。

捜査後の8月に千葉県警が書類送検を行ったことから、管轄する千葉区検察庁は、10月13日に道路交通法違反（安全運転管理者不選任）罪で、NB(株)と同社の代表取締役を略式起訴しました。千葉簡裁は同日、各々罰金5万円の略式命令を出し、共に即日納付されました。

また、警察庁も9月2日に、道路運送法・貨物自動車運送事業法・貨物利用運送事業法上の緑ナンバー事業者のみならず、白ナンバー事業者にも飲酒管理強化を義務付ける方針を打ち出しました。これらが、今回の道路交通法施行規則の一部改正の背景です。

今後の要対応事項

管理強化の中核部分は、安全運転管

理者などの義務化対象範囲を広げることとあり、この考え方に沿った改正が4・10月の2段階で実施されます（図表1）。

キーパーソンとなる安全運転管理者の選任基準は道路交通法に明記され、対象台数も道路交通法施行規則に補記されています（図表2および3）。

制度は、①使用者が適任者を選任して公安委員会に届け出る、②使用者側が安全運転管理者に必要な権限を与える、③使用者が安全運転管理者に安全運転管理者向け講習を受講させる、④前述の①～③後に、安全運転管理者が法に定められた交通安全教育と基本業務を実施するという建付けです。道路交通法第74条の3第2項の下線部分が④に該当するため、今回の施行規則の一部改正も、義務規定としての履行が求められます。

今般の改正に先立って警察庁から周知されている広報啓発用資料（リーフレット）の内容だけでは確認し切れない詳細部分を複数の都道府県警関係者

図表1 道路交通法施行規則(昭和35年総理府令第60号)の施行予定<抜粋>

現 行	(安全運転管理者の業務) 第9条の10 法第74条の3第2項の内閣府令で定める業務は、次に掲げるとおりとする。 六 運転者名、運転の開始及び終了の日時、運転した距離その他自動車の運転の状況を把握するため必要な事項を記録する日誌を備え付け、運転を終了した運転者に記録させること。
本年 4月 1日 より 施行	(安全運転管理者の業務) 第9条の10 法第74条の3第2項の内閣府令で定める業務は、次に掲げるとおりとする。 六 運転しようとする運転者及び運転を終了した運転者に対し、酒気帯びの有無について当該運転者の状態を目視等で確認すること。 七 前号の規定による確認の内容を記録し、及びその記録を1年間保存すること。
本年 10月 1日 より 施行	(安全運転管理者の業務) 第9条の10 法第74条の3第2項の内閣府令で定める業務は、次に掲げるとおりとする。 六 運転しようとする運転者及び運転を終了した運転者に対し、酒気帯びの有無について、当該運転者の状態を目視等で確認するほか、アルコール検知器を用いて確認を行うこと。 七 前号の規定による確認の内容を記録し、及びその記録を1年間保存し、並びにアルコール検知器を常時有効に保持すること。

図表2 道路交通法(昭和35年法律第105号)<抜粋>

(安全運転管理者等) 第74条の3 自動車の使用者は、 内閣府令で定める台数以上の自動車の使用の本拠ごとに 、年齢、自動車の運転の管理の経験その他について内閣府令で定める要件を備える者のうちから、次項の業務を行う者として、 安全運転管理者を選任しなければならない。 2 安全運転管理者は、自動車の安全な運転を確保するために必要な当該使用者の業務に従事する運転者に対して行う交通安全教育その他自動車の安全な運転に必要な業務で 内閣府令で定めるものを 行わなければならない。 4 自動車の使用者は、安全運転管理者の業務を補助させるため、内閣府令で定める台数以上の自動車を 使用する本拠ごとに 、年齢、自動車の運転の経験その他について内閣府令で定める要件を備える者のうちから、内閣府令で定めるところにより、 副安全運転管理者を選任しなければならない。
--

図表3 道路交通法施行規則(昭和35年総理府令第60号)<抜粋>

(安全運転管理者等の選任を必要とする自動車の台数) 第9条の8 法第74条の3第1項の内閣府令で定める台数は、乗車定員が 11人以上の自動車にあつては1台、その他の自動車にあつては5台とする。 2 法第74条の3第4項の内閣府令で定める台数は、20台とする。 3 前2項及び第9条の11の台数を計算する場合においては、 大型自動二輪車1台又は普通自動二輪車1台は、それぞれ0.5台として計算するものとする。
--

に面談・照会しました。以下に、返答内容のうち重要と思われる箇所を順不同で列挙させていただきます。

■安全運転管理者等の選任基準

道路交通法第74条の3第1項の「本拠」は法人ではなく、各事業所が該当します。したがって、宅建業者各位の実情を踏まえれば、各支店・営業所やグループ内の別法人などの単位ごとになります。

道路交通法施行規則第9条の8第1項の「定員が11人以上」は、車検証の記載内容で確認します。また、「その他の自動車」は、道路交通法上の定義となるため、平たく言えば四輪自動車が該当します。同施行規則第9条の8第3項に記載されていない原動機付自転車や自転車・リヤカーなどは、何台使用していても台数には含まれません。

「使用」形態は、所有かリースなどかを問わず、予定を含む「業務上使用する

台数」の全てが該当します。また、保有していても使用しない・していない自動車も、対象外とはできません。ナンバープレートが付いていれば台数計算の対象になります。

■運転日誌の取扱い

決まった様式などではなく、メモ書き程度で問題ないものの、運転を行った社員名が特定できることが絶対条件となります。一年間の保存方法についても特段の決まりはありませんが、本部などでの一括・集中保管ではなく、事業所単位で行う必要があります。

■対象となる運行

あくまでも業務上の運行に限られるため、自宅から事業所までの通勤時の運転は対象外です。その一方で、社員の所有車を業務上で使用させた場合は、対象にも成り得ます。例えば、顧客先や物件に自家用車で直行・直帰させる対応が常態化している場合などです。

4月1日からの義務化内容

あくまでもアルコール検知器使用までの予備・広報・移行期間のため、できるだけ早期のアルコール検知器導入が推奨されています。この移行期間中はアルコール臭を捉えるようにし、ろれつが回らないなどの見た目と合わせて、わずかでも疑わしい場合には、運転者から外すことが重要です。

10月1日からの義務化内容

今のところ、検知器に求められる標準性能のようなものは特段設定されていません。したがって、光・音・文字または数値などで酒気帯びの有無が確認できる機種であれば、市販のどの検知器でも構いません。また、各自動車に備え付けるという対応は必要ありません。

その一方で、「ない」という状態は許されないため、何らかの調達は必須です。また、有効性について常に検証し、バッテリー切れなどを防止する必要があります。



法律 相談

Vol.74

重要事項説明の 電磁的方法による提供、 およびIT重説

山下・渡辺法律事務所 弁護士 渡辺 晋



第一東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所民事弁護教官、司法試験審査委員、国土交通省「不動産取引からの反社会的勢力の排除のあり方の検討会」座長を歴任。マンション管理士試験委員。著書に『新訂版 不動産取引における契約不適合責任と説明義務』（大成出版社）、『民法の解説』『最新区分所有法の解説』（住宅新報出版）など。

Question



重要事項説明を電磁的方法によって提供し、ITを使って重要事項説明を行うことができるようになったとききました。実際に重要事項の説明内容を電磁的方法で提供し、またITによって重要事項説明を実施するには、どのようにすればよいのでしょうか。

Answer

国土交通省が、令和4(2022)年4月27日に、「重要事項説明書等の電磁的方法による提供およびITを活用した重要事項説明実施マニュアル」(書面電子化マニュアル)を公表しました。このマニュアルにしたがって、書面の電子化とIT重説を行っていただくことができます。

1. 書面の作成交付と押印に関するルールの改正

令和3(2021)年5月にデジタル社会形成整備法が制定され、宅建業法(以下「法」)も、デジタル社会に対応するべく、改正がなされました。改正内容は、①媒介契約の書面交付(法34条の2)について、相手方等の承諾があれば、書面交付に代えて電磁的方法による情報提供が認められた、②重要事項説明(法35条)および契約書面交付(法37条)について、宅建士の書面への押印が不要とされ、記名のみで足りるようになった、というものです。

この法改正にともなって、宅建業法施行規則(以下「規則」)も改正され、

1.書面を電磁的方法で提供する際に用いる方法、2.書面を電磁的方法で提供する際に適合すべき基準、3.相手方から承諾を得る際に示すべき内容、4.相手方から承諾を得る際に用いる方法について、それぞれ定めが設けられました(規則15条の14～15条の17、同16条の4の8～16条の4の15)。

書面電子化に関する法と規則の定めは、令和4年5月18日に施行されています。これに先だって令和4年4月27日には、書面電子化マニュアルが公表されました。書面電子化マニュアルには、①重要事項説明書等の電磁的方法による提供(書面の電子化)^{※1}、および②ITを活用した重要事項説明(IT重説)^{※2}の実施に関して、遵守すべき事項や留意すべき

事項がまとめられています。

なお、書面を電子化する場合の重要事項説明は、必ずしもIT重説である必要はなく、IT重説を実施する場合の重要事項説明書は、必ずしも電子化されたものである必要はありません。

また、相手方から書面の電子化やIT重説を求められた場合でも、宅建業者は必ずこれらを実施しなければいけないということはありません。宅建業者は、自らのIT環境や案件の特性を踏まえて、書面の電子化やIT重説の実施の可否について判断することができます。

※1 重要事項説明書等の電磁的方法による提供(書面の電子化)とは、法第34条の2、第35条及び第37条に基づき交付する書面について、紙に代えて、電子的に作成した書面(電子書面)を電子メールやWebからのダウンロード形式等を活用して電磁的方法により提供することを指す。

※2 ITを活用した重要事項説明(IT重説)とは、テレビ会議等のITを活用して行う重要事項説明を指す。

2. 重要事項説明書等の 電磁的方法による提供 (書面の電子化)についての 留意事項

(1) 書面を電磁的方法で提供する場合に用いる方法

宅建業者が書面を電磁的方法で提供する場合に用いる方法は、電子メール、Webページからのダウンロード形式による提供、USBメモリ等の交付などです。

(2) 書面を電磁的方法で提供する場合に適合すべき基準

宅建業者が書面を電磁的方法で提供する場合に適合すべき基準としては、書面に出力できること、電子署名等により改変が行われていないかどうかを確認できることなどとされます。

(3) 相手方から承諾を得る際に示すべき内容

宅建業者が、書面を電磁的方法で提供する場合に、あらかじめ相手方から承諾を得る際に示すべき内容は、電磁的方法で提供する場合に用いる方法およびファイルへの記録形式です。

(4) 相手方から承諾を得る際に用いる方法

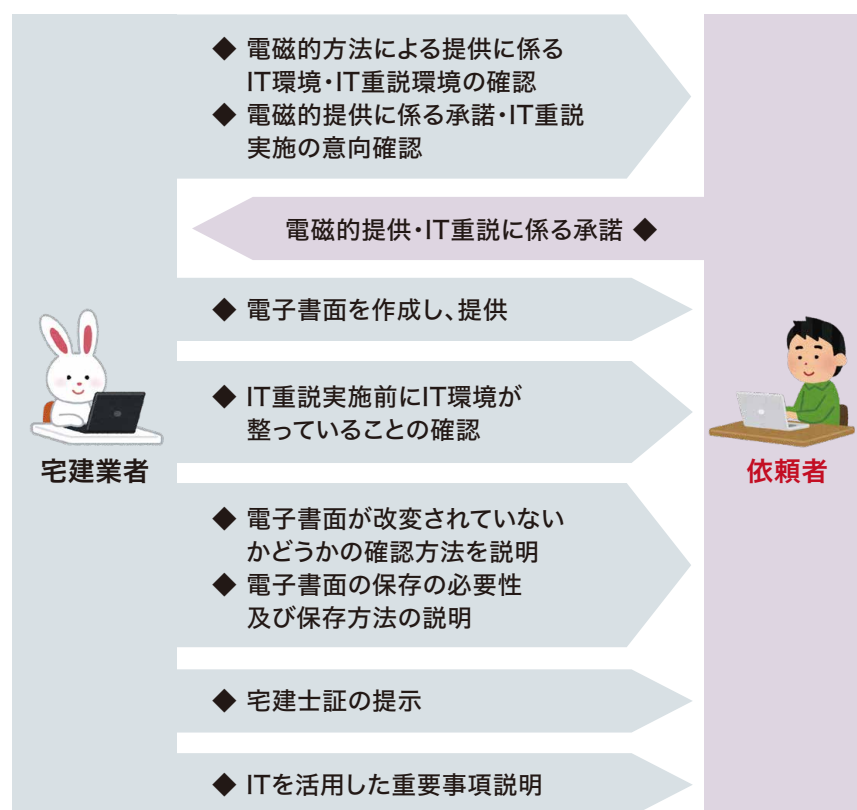
宅建業者が書面の交付を受ける相手方から承諾を得る際に用いる方法は、電子メール、Webページ上の回答フォーム、USBメモリ等の交付などです。

3. まとめ

宅建業者のみなさまの多くは、す

ぐに書面の電子化とIT重説を始めるわけではないと思われます。しかし、現実の社会は確実にデジタル化しています。いずれはすべての宅建業者が、これらの方法と無関係ではいられなくなりますので、実際に利用するかどうかは別にして、今回明らかにされた書面の電子化などの仕組みについては、必ず理解しておく必要があります。

図表 電磁的方法による法第35条(重要事項の説明等)の提供の流れ



(出典) 書面電子化マニュアルより抜粋・作成

👉 今回のポイント

- 宅建業法が改正され、媒介契約の書面交付（法 34 条の 2）、重要事項説明（法 35 条）、契約書面交付（法 37 条）について、相手方等の承諾があれば、書面交付に代えて電磁的方法による情報提供を行うことができるようになった。
- 書面の電子化と IT 重説とは、別の仕組みである。書面を電子化することによる重要事項説明書等の電磁的方法による提供と IT 重説のいずれかだけを採用することも可能である。
- 書面の電子化や IT 重説を求められた場合でも、必ず実施しなければならないということはなく、自らの IT 環境や案件の特性を踏まえて、実施の可否について判断をすることができる。



税務相談

Vol.44

Question



個人が賃貸建物の建て替えのため、既存の建物（賃貸用・居住用）を取り壊した場合の所得税の取扱いについて教えてください。

Answer

既存建物の取壊し損失等の所得税の取扱いは、その取壊しの対象となった建物の利用の状況によって異なります。既存の賃貸建物の取壊し損失等は、その損失の生じた日の属する年分の不動産所得の金額の計算上、一定額が必要経費に算入されます。

1. 賃貸建物を 取り壊した場合の 取壊し損失等の取扱い

(1) 取壊しにより生じた損失等の必要経費算入

賃貸建物の取壊しや除却等により生じた損失（以下「資産損失」といいます）の金額については、その損失の生じた日の属する年分の不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入されます。この場合において、賃貸建物の取壊し時における不動産の貸付けが事業的規模であるのか、事業と称するに至らない規模（以下「業務的規模」といいます）であるかどうかにより、必要経費に算入できる金額が次のとおり異なります。

①その貸付けが事業的規模の場合

その資産損失及び取壊しに要した費用の全額が必要経費に算入されます。不動産所得の金額の計算上、控除しきれなかった損失の額は、給与所得など他の所得の金額との損益通算ができ、さらに青色申告の場合には、純損失の繰越控除の適用を受けることができます。

②その貸付けが業務的規模の場合

その資産損失の額のうち、その取壊し年分の不動産所得の金額（その資産損失を控除する前の金額）を限度として、必要経費に算入されます。ただし取壊しに要した費用は資産損失ではないので、その貸付けの規模にかかわらず、不動産所得を生ずべき業務について生じた費用として全

額が必要経費に算入できます。

(2) 損失の金額の計算の基礎とされる資産の価額

不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入される賃貸建物の資産損失の額は、賃貸建物の取壊し等の日にその賃貸建物の譲渡があったものとみなした場合における、賃貸建物の取得費とされる金額（その賃貸建物の未償却残高を基に計算されます）となります。

なお、賃貸建物など減価償却資産を年途中で譲渡した場合、その年分の償却費の取扱いは、納税者が【1】その譲渡日までの減価償却をせず、譲渡所得の金額の計算上、前年末未償却残高を取得費とする、【2】不動産所得の金額の計算上、その譲

税理士法人タクトコンサルティング
情報企画部部長 税理士

山崎 信義



2001年タクトコンサルティング入社。相続、譲渡、事業承継から企業組織再編まで、資産税を機軸にコンサルティングを行う。中小企業庁「『事業引継ぎガイドライン』改訂検討会」委員などを歴任。著書に『不動産組替えの税務Q&A』（大蔵財務協会）、『事業承継 実務全書』（日本法令）など。

渡日までの減価償却費を計算し、減価償却費として必要経費に算入する、のいずれかを選択できるという取扱いがあります。必要経費に算入される取壊し等による資産損失の金額は、『その資産損失が生じた日にその資産の譲渡があったものとみなして計算した取得費の金額』とすることから、前述下線部分の「【1】と【2】の取扱いのいずれかを選択できる」は、資産損失の金額の計算においても、同様に適用されると解されます。

したがって、不動産所得の金額の計算上、資産損失の計算の基礎となる賃貸建物の取得費の金額は、納税者の選択により、次の①または②の取扱いとなります。

①その賃貸建物に係る償却費を不動産所得の必要経費に算入した場合は、その賃貸建物の取壊し日時点における未償却残高となります。

②①以外の場合は、その賃貸建物の取壊し年の前年12月31日時点における未償却残高となります。

(3)「事業的規模」に該当するかどうかの判定基準

前述(1)において、不動産の貸付けが事業的規模かどうかは、社会通念上事業と称するに至る程度の規模で行われているかどうかにより、判断されます。ただし建物の貸付けについて、次のいずれかの基準に当てはまる場合は、原則的に事業として行われているものとして取り扱われます(所得税法基本通達26-9)。

①貸間、アパート等については、貸与することができる独立した室数がおおむね10以上であること。

②独立家屋の貸付けについては、おおむね5棟以上であること。

(4)取壊しに要した費用の必要経費算入

賃貸建物の取壊しに要した費用は、前述(1)の資産損失ではないので、その貸付けの規模に関わらず、「不動産所得を生ずべき業務について生じた費用」として全額が必要経費に算入されます。

2. 自宅を取壊した場合の取壊し損失等の取扱い

(1)取壊し損失等の必要経費への不算入

自宅として使用していた建物の取壊しは、家事上の資産を任意に処分したものと考えられます。このため、税務上の事業または事業に至らない業務の用に供する建物を新しく建てるための取壊しであったとしても、その取壊しによる損失の額及び取壊しに要した費用の額は「家事上の経費」に該当し、不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入できません。

(2)取壊し損失等の取得価額への不算入(減価償却計算)

自宅の取壊しによる損失及び取壊しに要した費用の額は、前述(1)と同じく、家事上の資産を任意に処分したことにより生ずる「家事上の経費」と考えられます。また、賃貸建物の建設等のために要した原材料費、労務費及び経費の額や、賃貸建物を業務の用に供するために直接要した費用の額にも該当しないため、新築した賃貸建物の減価償却計算の基礎とされる取得価額に算入できません。

👉 今回のポイント

- 個人が賃貸併用住宅を取壊した場合の損失等は、業務の遂行上必要であり、かつ、その必要である部分、要するに賃貸用部分に係る取壊し損失等を建物の床面積による按分等で明らかに区分することができるときには、その部分に相当する損失等の額は不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入される。
- 個人が賃貸建物を取壊し、賃貸建物ではなく自宅を建築した場合であっても、その賃貸建物の取壊しが賃貸業の廃業に伴って速やかに解体工事が行われるなど、業務の清算の一環として行われたことが明らかである場合には、取壊費用を不動産所得の金額の計算上、必要経費に算入して差し支えないとされる(参考:「建物の取壊し費用の所得税法上の取扱いについて 取壊し目的と必要経費性との関係を中心として」税務大学校論叢第90号 平成29年6月)。



相続相談

Vol.15

特別編

路線価否認判決の影響と対策

～不動産節税策に影響も～

コンパッソ税理士法人
税理士

若林 昭子

大学卒業後、弁護士秘書を経て税理士資格取得。平成15年東京税理士会登録。平成29年から現職。
TKC東京都心会会員。(株)山櫻監査役、(一社)日本中小企業経営支援専門家協会理事を務める。



平成24年、父親からマンションを相続した3人が「路線価」をもとに相続税を申告したところ、「不動産鑑定」の価格と大きな差があることなどを理由に、国税当局から追徴課税されました。相続人は処分の取り消しを求め裁判を行いました。令和4年4月に敗訴が確定しました。

相続税対策としての不動産取引に、今後大きく影響すると考えられるこの判決について、今号では「相続相談特別編」として詳しく解説します。

1. 事案の概況

路線価などに基づいて算定した相続マンションについて、最高裁は2022年4月19日、国税当局が再評価して追徴課税した処分を適法と認めました。判決は国税当局が評価を覆す「伝家の宝刀」を使う場合に合理的な理由を求めましたが、適用自体は追認しました。不動産による節税への影響は避けられないとみられます※(図表1)

■路線価による評価が否認された理由

- ①路線価は購入価格・鑑定評価額の4分の1だった
- 3.3億円(路線価)÷13.8億円(購入価格)＝約4倍
- ②節税対策が露骨だった
- 90歳過ぎの老人がマンションを2棟続けて購入した
- マンション購入は老人が孫と養子縁組した直後だった
- 銀行の稟議書等に、相続目的のマ

ンション購入の記載があった

- 孫養子が、マンション1棟を相続税の申告前に売却した
- ③マンション以外の財産も課税を免れた(図表2)

2. 判決のポイント

- ①相続人の敗訴は予想どおりでした。判決のポイントは、この例外規定(伝家の宝刀)の適用について初めて判断の枠組みを示したことです。

図表1

①被相続人が、マンション2棟を約13億8,000万円で購入
→相続人が相続



納税者の主張

- 路線価以外で財産評価を認めるケースに該当せず、違法な手法だ
- 平等な取り扱いに反する。恣意的な課税は許されない

②路線価に基づき
約3億3,000万円と評価、
相続税0で申告

④不動産鑑定評価をもとに
約12億7,000万円と評価、
約3億円の追徴課税

③国税当局
税負担の公平性を害する
ケースと判断



国税当局の主張(「伝家の宝刀」例外規定)

- 著しく不相当と認められる財産の価額は、
国税庁長官の指示を受けて評価する(評価通達総則6項)

図表2 相続人の申告内容とマンション購入がなかった場合の相続税額比較

相続人の申告内容	マンション購入と借入がなかったら
マンション2棟評価 約3億3,400万円 その他の財産 約6億9,800万円	相続財産 約6億9,800万円
債務 △ 約9億9,500万円	債務 △ 約3,200万円
葬式費用 △ 約200万円	葬式費用 △ 約200万円
基礎控除 △ 1億円	基礎控除 △ 1億円
課税遺産額 0	課税遺産額 約5億6,400万円

図表3 事案の経緯

2008年8月	被相続人が次男の子と養子縁組
2009年1月	被相続人が杉並区のマンションを8億3,700万円で購入
2009年10月	被相続人が公正証書遺言を作成
2009年12月	被相続人が川崎市のマンションを5億5,000万円で購入
2012年6月	被相続人が94歳で死亡
2012年10月	相続人間で、遺産分割決定
2013年3月	相続人(次男の子)が川崎市のマンションを5億1,500万円で売却
2016年4月	税務署、更正処分
2016年7月	相続人が更正処分等の取り消しを求めて国税不服審判所に審査請求
2017年5月	国税不服審判所、上記審査請求を棄却
2017年11月	相続人が更正処分等の取り消しを求めて東京地裁に訴訟を提起
2019年8月	東京地裁、上記訴えを棄却 → 相続人は判決を不服として控訴
2020年6月	東京高裁、一審判決支持 → 相続人はさらに控訴
2022年4月19日	最高裁判決、国税当局の処分を適法とし、相続人側の上告を棄却

判決は「合理的な理由がない限り違法」として、路線価に基づく評価と実勢価格に大きな差があるだけでは「相続税法に反しているとは言えない」と指摘しました。理由として、相続財産の評価基準に路線価を示しているのは法的効力のない国税庁の通達にすぎないことをあげました。一方で、「租税負担の公平に反するというべき事情がある場合」は例外規定の適用を迫り、実質的に適用の「お墨付き」を与えたことになります。この考え方を今回の事案に当てはめた際、第3小法廷が重視したのは、90代の父親によるマンション購入について、相続人らが「近い将来の相続で税負担を減らすものだと知っていた」点です[※]。

まとめると、
● 相続税法22条違反があるか→時価なので違反はない

● 租税法上の一般原則としての平等原則に反しているか→通達評価を画一的に適用しない合理的な理由があるから平等原則に反していない

② 関連業界としては、このしくみに対して、ある程度の基準や指針が見えてくるのではないかという期待は裏切られました。「例外規定を使う場合の基準が明示されたとはいえず、納税者は自らの税負担がどうなるか予測できなくなり、経済的な意思決定が困難になる」[※]とあるように、明確

な適用基準は示されませんでした。

3. その影響と問題点

この事案は、関連業界への慎重な扱いを投げかけました。

① 相続直前の対策はリスクが高い：このケースは、相続直前ではなく、2年半前、3年半前であったにもかかわらず、否認された。どのくらい前ならば路線価でもよいのか

② 短期の不動産売却もリスクが高い：相続対策の不動産は、相続直後に売れないのか

③ 銀行からの融資目的にも注意が必要：銀行からの借入れで不動産を購入するケースもこれからは注意を要する

④ 時価と申告評価額(路線価)の大幅な乖離リスク：4倍ではダメだったが、3倍ならば路線価でもよいのか

⑤ 国が決めた路線価が絶対ではない：納税者は何をよりどころにしたらよいかわからなくなってしまう

⑥ 相続税対策として不動産の購入や賃貸アパートの建築を検討されている方は、事前に税理士や弁護士等の専門家に相談する事も検討せねばならないか

⑦ もともと評価通達総則6項は、時価に比べてあまりにも高すぎる相続税評価額を回避することを趣旨としていた。例えばバブル崩壊後、相続

税評価額が時価よりも高いケースなどを是正することが当初の目的であった。しかし、現在その解釈が拡大し、高い時価と低い路線価額を用いた節税対策を取り締まるために適用されてきている

⑧ 「当局側によって例外規定が適用されやすくなった。近い将来、相続が発生する高齢での不動産取得は気をつけるべきだ。実務としては今まで以上に慎重に鑑定を行っていくことになるだろう」[※]。

4. 対策

- ① 早いうちに節税対策をすべし
- ② 節税以外の購入目的を明確にする(特に金融機関に対して事業目的を明確にして相談すること)
- ③ 相続後5年以内にその不動産を売却しないこと(相続してすぐに相続財産を売却しないこと)
- ④ 行き過ぎた節税対策は当局の指摘の対象となる可能性を考慮する
- ⑤ 財産評価について「著しく不適當」とみなされる状況がないか慎重に確認すること

以上のように、これからは、不動産の専門家も、金融機関も、税理士等の税務の専門家と相談しての相続税対策・不動産対策が、ますます重要となってくると考えられます。



Vol.51

管理受託拡大戦略①

～管理内容の明確化とメニュー作り～

みらいずコンサルティング株式会社
代表取締役

今井 基次



賃貸仲介、売買仲介、賃貸管理、収益売買仲介、資産形成コンサルティングの経験を経て、みらいずコンサルティング株式会社を設立。不動産業者・不動産オーナーの経験をもとにして、全国の賃貸管理業を行う企業へのコンサルティングや講演・研修活動を行う。聴講者はこれまでに3万人を超え、好評を得ている。CPM®、CFP®、不動産コンサルティングマスターなど資格多数。著書に『ラクして稼ぐ不動産投資33の法則 成功大家さんへの道は管理会社で決まる!』（筑摩書房）がある。

Question



以前から賃貸管理業務は行っていますが、賃貸仲介を基幹事業としてきたため、あまり管理戸数も増えず、10年ほど700戸前後を横ばい状態です。このところ仲介事業の業績が思うように上がらないため、しっかりと管理事業をメインにできるように受託拡大をしていきたいと考えています。ただ、どこから着手したらいいのかわかりません。管理業務の内容も曖昧で、各スタッフごとにやるべき業務内容の認識に誤差が出ているように感じています。まずは、どこから着手すればいいのかを教えてください。

Answer

管理受託を拡大するためには、「管理内容の明確化とメニュー作り」「マーケティング」「知識の強化」の3つが大きなポイントになります。一口に管理といっても、やるべき業務の幅は広く、有償でやるべき業務内容を明確にする必要があります。まずは誰もが見てわかるように管理業務内容を明確にし、メニュー化を図ることをお勧めします。そこで、今回は「管理内容の明確化とメニュー作り」について解説をします。

1. 管理内容を明確にする

賃貸管理業務といっても、やるべき業務の内容は幅広く、また種類も違い、いずれも手間がかかるものが多いのが実情です。管理を受託してから空室を埋めるためには、募集活動（マーケティング）や、契約などの入居手続き（リーシング）から始まります。その後、入居者とのやりとりが発生します。クレームの対応も頻繁に発生しますし、緊急性が高いものもあり、必然的に業務の優先順位が高くなってしまいます。ここは、スタッフにとってはストレスがかか

る部分で人的資源が割かれることになります。

それから、家賃の集金・送金と送金明細書の作成は毎月決まった時期に発生します。間違えることができないプレッシャーとの戦いですから、ここにも大きなストレスがかかります。それ以外にも、物件の維持管理や修繕対応、退去が発生したら原状回復や再度募集業務など、やるべき業務は相当数あります。それぞれ特性が違う業務を、一括で引き受けなければいけないのも、賃貸管理業務の特徴といえます。

日常的に業務に関わると、判断が

つきにくい曖昧な部分が多々あります。たとえば入居者からのクレームが発生して、現地に行くだけでも往復を含めそれなりの時間を取られることになります。わざわざ現場に行かなくても対応できるのに行かざるを得ない。管理会社の経営者からすれば、「人件費をかけてわざわざ現場に行くことは、生産性が下がってしまう」ことになります。しかし現場レベルでは、オーナーのゴリ押しで無償で対応しなければならない、などということもあります。

このようなことを避けるには、「有償対応」と「無償対応」のすみ分けを

細部まで明確にする必要があります。曖昧にしている限り、交渉力の弱い社員ほど言い負けてしまい、生産性は負のスパイラルに陥っていきます。

2. 管理メニューを作って 有償と無償を明確化する

管理拡大を目指すとき、すでに賃貸経営が順風満帆なオーナーからはなかなか相談をもらいにくいものです。空室でも管理会社が何も提案してくれないとか、担当者がまったく頼りにならないなど、問題を抱えている状態で相談があるものです。さらに、管理を任せたいと思っていても、今の管理会社とのお付き合いを考えると……など、二の足を踏むオーナーは多いのではないのでしょうか。確かに、新しい会社に任せたとしても、

本当に満足に行く管理をしてくれるのかどうかは半信半疑です。

そこで、新規で関わるオーナーのために、導入しやすいように管理メニューをいくつか分けておくといでしょう(図表1)。選択肢を広げることで二の足を踏んでしまうオーナーを取りこぼすことを減らせます。できればメニューは3つ程度用意して、それぞれ管理料も業務内容に応じて分けましょう。最初は一番低い料金からお付き合いを始めて、徐々にお付き合いが深くなったらアップグレードしてもらおうのも方法のひとつです(図表2)。

アパート全体の1世帯だけ客づけして、決めたらその部屋だけ管理というような「個別管理」から徐々に信頼を作る方法もあるのですが、集合住宅の部屋ごとに管理会社が違っていると、実際には満足のいく管理を提供

することができません。さらに、一括管理になればよいのですが、ならない限り、たった1世帯のために物件の現地に行く時間を取られることもあり得るのです。これでは生産性は上がりませんし、なんのための管理なのかもはっきりしません。であれば、最初から「個別管理」は行わないと決めておいた方がよいでしょう。

管理拡大といっても、入居率が伴わないと管理戸数が増えたところで、顧客満足度は上がりません。仮に短期的に増えたとしても、長期的には結局横ばい状況に陥ります。

管理拡大を進めるときには「入居率を高めることを意識すること」が、結局拡大への近道になります。ただ管理戸数を増やすのではなく、入居率を高めつつ増やすことをいつも意識しておきましょう。

図表1 管理メニュー例

対応できる 業務	管理料	
	2%	5%
入居募集活動	○	○
契約更新	△	○
クレーム対応	×	△
定期清掃	×	○
定期巡回	△	○
集送金業務	△	○
滞納督促	×	○
滞納保証	×	△

図表2 管理メニューの特性





労務 相談

Vol.7

退職者やフリーランスに対する 競業制限の限界

社会保険労務士法人 大野事務所パートナー社員 **野田 好伸** (特定社会保険労務士)

大学卒業後、社労士法人ユアサイドに入所し社労士としての基本を身に付ける。その後6年の勤務を経て、2004年4月に大野事務所に入所する。現在はパートナー社員として事務所運営を担いながら、人事労務相談、人事制度設計コンサルティングおよびIPO支援を中心とした労務診断(労務デュー・デリジェンス)に従事する。



Question



在籍する社員や退職者に対する競業制限・禁止はどこまで可能でしょうか。また、現在当社では、数名のフリーランス(個人事業主)と業務委託契約を締結していますが、当該フリーランスによる同業他社(特にライバル企業)からの業務受注を制限することは問題ないでしょうか。

Answer

競業制限・禁止の内容が合理的な範囲であれば有効とされますが、退職者の職業選択の自由を著しく制限したり、一般消費者の利益を侵害したりするようなものは認められません。また、フリーランスとの関係では、原則として当事者間で自由に決定できますが、発注事業者(会社)が優越的地位を濫用して一方的に競業避止義務を課した場合は、独占禁止法違反となります。

1. 退職者の競業制限

一般的に労働契約中については、信義則に基づき労働者は競業避止義務を負うものと解されていますが、退職後については、当該義務は消滅し、就業規則や労働契約等で特別の定めがある場合に限り認められるものと解されています。

競業行為の制限は、使用者の利益を守るという性質がある一方、退職者の職業選択の自由を制限したり、競業制限により独占集中を招き一般消費者の利益を侵害したりするなどの側面があることから、その有効性が問題となります。

競業制限に関する代表的な裁判

例では、「競業の制限が合理的な範囲を超え、債務者らの職業選択の自由等を不当に拘束し、同人の生存を脅かす場合は、その制限は、公序良俗に反し無効となることは言うまでもないが、この合理的範囲を確定するにあたっては、制限の期間、場所的範囲、制限の対象となる職種の範囲、代償の有無等について、債権者の利益(企業秘密の保護)、債務者の不利益(転職、再就職の不自由)及び社会的利害(独占集中のおそれ、それに伴う一般消費者の利害)の三つの視点に立って慎重に検討していくことを要する」(フォセコ・ジャパン・リミテッド事件)と判示しています。

2. フリーランスの競業制限

フリーランス(個人事業主)についても労働者同様、業務委託契約期間中は競業避止義務を負うものか疑問が生じますが、フリーランスについては、当該義務が契約上当然に含まれているのではなく、どのような条件とするかは当事者間の自主的な判断に委ねられています。

ただし通常は、会社とフリーランスとの情報量や交渉力に差があることから、会社がその優越的な地位を濫用して不公正な取引を行うことがないよう、独占禁止法により規制しています。

また、令和3年3月26日に発表された「フリーランスとして安心して働

「フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン」

秘密保持義務・競業避止義務・専属義務は、一般的には、発注事業者が営業秘密やその他の秘密情報の漏洩を懸念することなく取引すること、発注事業者が商品・サービスを供給するのに必要な役務等を提供させるために自己への役務等の提供に専念させること、発注事業者がフリーランスに一定のノウハウ、スキル等を身に付けるようにするための育成投資を行ったうえで、その育成に要する費用を回収することを目的とするものである。発注事業者が、合理的に必要な範囲でこれらの義務を設定することは、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。

しかし、これらの義務は、それを設定されたフリーランスが他の発注事業者に対して役務等を提供する機会を失わせ、不利益をもたらす場合がある。したがって、取引上の地位がフリーランスに優越している発注事業者が、一方的に当該フリーランスに対して合理的に必要な範囲を超えて秘密保持義務、競業避止義務又は専属義務を課す場合であって、当該フリーランスが、今後の取引に与える影響等を懸念してそれを受け入れざるを得ない場合には、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えることとなり、優越的地位の濫用として問題となる。

＜優越的地位の濫用として問題となり得る想定例＞

- フリーランスにとって発注事業者に役務等を提供したという事実が、新たな発注事業者を獲得するうえで重要な情報となっているにもかかわらず、合理的に必要な範囲を超えて一方的に当該事実の公表を制限する秘密保持義務を設定すること。
- フリーランスへの育成投資や役務に対する報酬の額が著しく低いにもかかわらず、当該フリーランスに、合理的に必要な範囲を超えて長期間、一方的に当該役務等の提供に専念させること。
- 既にフリーランスの育成に要する費用を回収し終わったにもかかわらず、当該費用の回収を理由として、当該フリーランスに対して、一方的に競業避止義務や専属義務を設定すること。

ける環境を整備するためのガイドライン」では、競業避止義務等や優越的地位の濫用事例について上記のように述べています。

3. 勧誘行為の制限

在職中は誠実義務の一環として、他の社員に対する勧誘・引き抜き行為が制限されますが、退職後は当該義務が消滅しており、むしろ自由競争の確保の観点から、元の会社の社員に対する勧誘行為も原則として自由となります。とはいえ、退職後は何

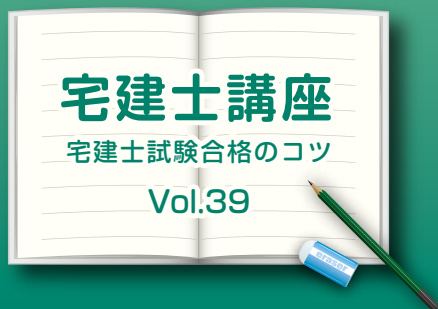
をやっても良いというわけではなく、単なる転職の勧誘の域を超えて、社会的相当性を逸脱した手段で行われた勧誘行為は、自由競争の範囲内とはいえ、不法行為が成立する可能性があります。

具体的には、企業が重大な損害を被ることを知りながら、代替人員の確保の猶予を与えないまま社員を一斉かつ大量に引き抜いたり、会社が倒産するといった虚偽情報を流すなどして社員を引き抜いたり、企業秘密を持ち出させたりして会社の顧客基盤を破壊する目的で引き抜いたり

した場合などとなります。

4. 最後に

企業対応としては、就業規則に禁止規定を設けたうえで誓約書等による個別対応となりますが、有効性の観点から、「当社の顧客に対する営業行為、〇〇地域での営業行為を行わないこと」「当社独自の技術・ノウハウを他で利用しないこと」「当社の社員に対し勧誘行為等を行わないこと」など、誓約事項について、具体的・限定的に記載することをお勧めします。



権利関係

～民法(保証)～

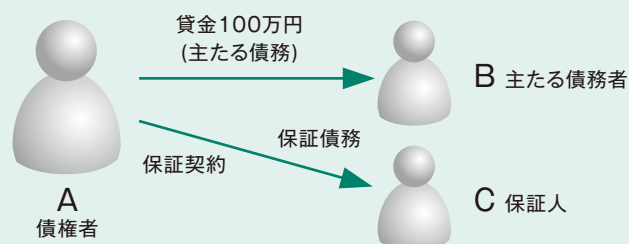
保証は、最近はやや出題が減る傾向にありますが、以前は2年に1回程度出題される重要論点でしたので、学習をおろそかにすることはできません。そこで、今回は、保証に関する知識のうち、必ずマスターしておいてほしい基礎的な事項をまとめてみました。



保証債務

1. 保証契約

保証債務は、債権者と保証人との契約によって成立し、この契約は主たる債務者の意思に反しても締結できます。ただし、保証契約は、書面または電磁的記録によってされなければ効力を生じません。



2. 保証債務の性質

(1) 随伴性

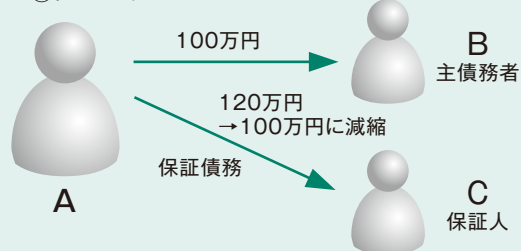
主たる債務が債権譲渡などにより移転したときは、これに伴って保証債務も移転します。したがって、主たる債務者に対して債権譲渡の通知をすれば、保証人に対しても債権譲渡を対抗できます。

(2) 付従性

主たる債務者に生じた事由の効力は、原則として保証人にも及びます(ただし、時効の援用や時効利益の放棄は本人の意思に任せるべき事柄なので、主たる債務者が時効の援用や放棄をしても、その効力は保証人に及びません)。逆に保証人に生じた事由は、原則として主たる債務者には及びません(ただし、保証人が弁済または弁済に準じる行為を行った場合は、その効果が主たる債務者にも及びます)。

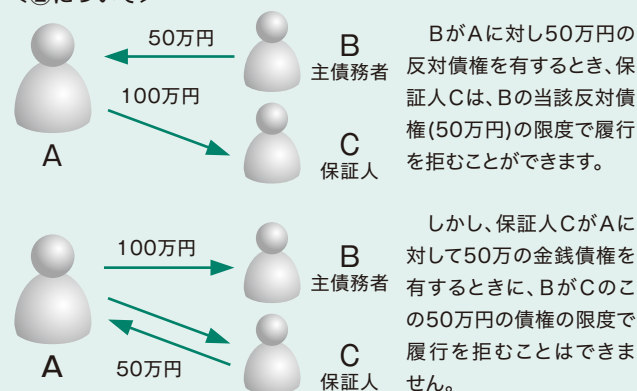
①成立における付従性	主たる債務が不成立→保証債務も不成立 主たる債務の目的・態様≥保証債務の目的・態様
②存続における付従性	主たる債務者の主張できる抗弁→保証人も主張できる 主たる債務者が反対債権を有する→保証人は履行を拒める
③消滅における付従性	主たる債務が消滅→保証債務も消滅

<①について>



保証債務の目的・態様が主たる債務より重いときは、主たる債務の限度に減縮されます。なお、主たる債務を後から重くした場合は、保証人にその効果は及びません。

<②について>



植杉 伸介



宅建士・行政書士・マンション管理士、管理業務主任者試験などの講師を30年以上務める。著書に『マンガはじめて建物区分所有法 改訂版』（住宅新報出版）、『ケータイ宅建士 2021』（三省堂）などがあるほか、多くの問題集の作成に携わり、受験勉強のノウハウを提供している。

(3) 補充性

① 催告の抗弁権

債権者がいきなり保証人に請求してきたときは、保証人は、まず主たる債務者に請求せよと主張することができます。

② 検索の抗弁権

債権者がまず主たる債務者に請求したうえで、保証人に請求してきた場合でも、保証人は、主たる債務者に弁済の資力があり、かつ、強制執行が容易にできることを証明して、まず主たる債務者の財産に強制執行せよと主張することができます。

3. 保証債務の範囲

- ① 保証債務には、主たる債務に関する利息、違約金、損害賠償なども含む。
- ② 保証人は、保証債務についてのみ、違約金や損害賠償額の予定をすることができる。

4. 分別の利益

共同保証の場合（1つの債務のために複数の保証人がつく場合）の各保証人は、債権額を保証人の頭数で割った額のみを保証債務を負担します。

5. 連帯保証

連帯保証も保証の1つですから、ここまでの保証に関する説明が、原則として、そのまま当てはまります。ただし、次の3点のみ、ふつうの保証と異なります。

- ① 連帯保証人には、催告の抗弁権・検索の抗弁権がない。
- ② 連帯保証人には、分別の利益がない。
- ③ 債権者と連帯保証人との間に更改・混同があった場合は、主たる債務も消滅する。

論点の確認と
知識の定着を



問題を解いてみよう！

【Q1】 主たる債務の目的が保証契約の締結後に加重されたときは、保証人の負担も加重され、主たる債務者が時効の利益を放棄すれば、その効力は保証人に及ぶ。(R2 問7)

【Q2】 Aは、Aの所有する土地をBに売却し、Bの売買代金の支払債務についてCがAとの間で保証契約を締結した。Cの保証債務がBとの連帯保証債務である場合、Cに対する履行の請求による時効の完成猶予の効力は、Bに対してもその効力を生ずる。(H15 問7)

👉 こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 主たる債務が保証契約締結後に加重されても、その効力は保証人には及びません。また、主たる債務者による時効利益の放棄も、その効力は保証人には及びません。

Answer 2



【解説】 連帯保証人に対する「請求」の効力は、主たる債務者には及びません。したがって、主たる債務者について、請求による時効完成猶予の効力は生じません。

不動産テック時代の到来

進む！業界の

IT化

Vol.24

2022年に 不動産DXが必要なわけ

2022年以降はコロナ禍をも超える変化が起きると言われています。激動の2022年以降を生き残るためには、どうすれば良いのでしょうか。今後起こる変化と、不動産DXについてお伝えします。



■2014年からの好景気が ついに終わる

2022年3月にアメリカのパウエルFRB議長は議会証言で、インフレ対策として0.25%の利上げを提案しました。今後、2022年に4～5回、2023年にも複数回の利上げがあると言われています。アメリカの金利上昇は、言うまでもなく株価の下落に繋がります。

日本においても2021年9月末から、経済の先行きの不透明性に対して市場の危機感が増したことから、株価は下落の一途をたどっています。アメリカの金利上昇によって海外の投資家が引き上げると、日本市場は相当のダメージを負うことになります。

NISA、個人型確定拠出年金、株式ロボアドバイザーなどにより、貯蓄を投資に回すことは一般的になりつつあります。しかし株価下落によって含み損を抱えた人が多くなると、不動産の購入意欲は下がってしまいます。

また不動産価格が株式市場と動きを合わせて下落した場合も、購入

意欲の低減に繋がります。本当は価格が下がっているときほど買い時、という見方もできますが、なかなか一般の方々にとっては価格下降局面での購入の意思決定はできません。

輸入小麦や原料費等の大幅値上げによる、食品、生活用品の値上がりも見逃せません。家計への影響が大きいと、消費行動自体が抑制される可能性が高いと言えます。

■2022年はチャンスも大きい年

一方、暗いニュースばかりではありません。2022年に起きる変化として、4月の個人情報保護法改正によるデータ利活用の拡大、5月の宅地建物取引業法改正による電子契約本格化が挙げられます。

日本は景気の変動を抜きにして、中長期で見れば人口減という避けられない運命にあります。人口が減っていく中で売上げを維持・拡大





するためには、「量」を増やそうとするのではなく、「やり方」を変えて、実質的な見込み顧客を増やしていく必要があります。2022年をチャンス之年に変える可能性がある、代表的な不動産DXサービスを紹介します。

■顧客をファン化するシステム「PropoCloud(プロポクラウド)」

不動産売買においては、成約をしないと不動産会社の収入にはなりません。だからこそ「いますぐ買ってくれる顧客」に集中しがちですが、それでは人口減の中で売上げの不確実性は増すばかりです。

プロポクラウドは、不動産の購入や売却を考えている顧客に対して、物件入力の手間なく、不動産エージェントの名前で「今売りに出ている物件」をメールで提案してくれます。物件提案は、どのエージェントも「やった方がいい」とは認識しながらも、手間がかかるがゆえになかなか抜け漏れなく行うことが難しい仕事です。プロポクラウドは独自のデータベースによって、この提案業務を巻き取ってくれるシステムです。

顧客からすると、一番知りたい情報であるリアルタイムな物件情報を抜け漏れなく教えてくれるので「自分のために頑張ってくれている」という感情が不動産エージェントに対して生まれ、その不動産エージェントのファンになってくれます。いままでは売上げに繋げることが難しかった「いますぐの客以外」をファン化し、見込み顧客に変えることができます。

■不動産業界のスタンダードになるかもしれない「RELEASE(リリース)」

2022年5月に宅地建物取引業法

が改正され、不動産売買においても電子契約が本格化していきます。RELEASE(リリース)は改正後の6月以降にサービス開始予定で、不動産業界のスタンダードになる可能性を秘めています。

リリースでは、売買契約に加えて、物件登録から引渡しまでの一連の取引において発生する契約手続きを実施可能。電子署名を実施する書類に加え、捺印が不要な書類や、その他取引にかかる書類も、物件・案件ごとに整理して管理・閲覧・ダウンロードが出来ます。従来の契約書作成業務はそのままに、捺印手続きと書類管理をリリースに置き換えて取引業務を推進することが可能です。いち早く契約の電子化を進め、対応していることを顧客に訴求することで、他社との差別化に繋がる可能性があります。

これまでの不動産業界は「会った後にいかにクロージングするか」という思考が一般的でした。しかしスマートフォンによって情報検索・情報収集が浸透しきった現在では、勝負は「会う前に決まっている」と言えます。不動産DXは、まさに会う前から勝負をしかけるための方法といえます。



株式会社Housmart 代表取締役

針山 昌幸

大手不動産会社、楽天株式会社を経て、株式会社Housmartを設立。テクノロジーとデザイン、不動産の専門知識を融合させ、売買仲介向けの自動追客システム「プロポクラウド」を展開する。著書に『中古マンション本当にかしい買い方・選び方』(実業之日本社)など。



当連載について、偶数月は「進む！業界のIT化」、奇数月は「不動産トラブル事例と対処法」となります。



物件調査のノウハウ Vol.39

売買重要事項の調査説明 ～ガイドライン編⑮～

心理的瑕疵に対する 実務対策について

現時点で、「売主の告知義務に関する法律」はありません。本号では、人の死を含めて、住宅環境や眺望景観の瑕疵および暴力団事務所に関する心理的瑕疵等の実務対策を検討します。改正民法の「契約の当事者は、法令の制限内において、契約の内容を自由に決定することができる」（第521条第2項）ため、「売買の目的物がどのような品質性能を予定していた契約の内容であるか？」ということについて、あらかじめ、当事者間で合意することが求められています。少なくとも、「当事者が合意した心理的瑕疵の内容」は、「契約の内容の不適合」とはならないからです。この合意書は、既に全国で利用されている「売主の不動産情報告知書」に明記されることが推奨されます。

人の死に関する 心理的瑕疵について

病死・自然死等や日常生活で起こりえることが予想される不慮の事故による死亡は、心理的瑕疵には含まれません。しかし、遺体放置期間が長期間のため建物に損傷を与えた場合や事件性があるような死亡は、告知する必要があります。そのほか、自殺・他殺・火災等による死亡は、売主による告知が必要です。

環境変化に関する 心理的瑕疵について

土壌汚染、水質汚染、大気汚染、騒音、振動等の環境汚染は法令による定めがあり、法令の基準値未満のものについては、個人の感覚は個人差があるため、法令に定める基準値を受忍限度として、瑕疵の有無を判断することになります。しかし、法令で定める基準値以上で、地域住民によ

る紛争が地元で発生している場合は、告知が必要です。

眺望景観・日照等に関する 心理的瑕疵について

最高裁は、「良好な景観に近接する地域内に居住し、その恵沢を日常的に享受している者が有する景観利益は、社会の変化に伴って変化する可能性のあるもので、景観利益を超えて「景観権」という権利性を有するものを認めることはできない」としているため、景観眺望の変化や日照・通風の変化は心理的瑕疵には含まれません（ポイント1）。

以上のことを整理すると、以下のような文面で心理的瑕疵の実務対策を行う方法が考えられます。

売主および買主は、人の死に関する瑕疵・環境変化の瑕疵・眺望景観の瑕疵・暴力団事務所存在の瑕疵等の心理的な瑕疵について、以下のような事象は、契約の内容の不適合

に該当しないため、売主の告知を要しないことを互いに確認しました。

（1）人の死に関する心理的瑕疵

病死・自然死、交通事故死、転倒・転落死、溺水死、窒息死、中毒死、熱射病・凍死・潜函病・感電・機械による事故・落下物による事故・落雷・地震等による死亡で、日常生活において起こりえることが予想される不慮の事故による死亡が該当します。しかし、売買目的物が損傷するような長期間の遺体放置等により、リフォームや特殊清掃が行われた場合や事件性が疑われるような死亡の場合は、告知を必要とします。さらに、告知を要する事象とは、売買目的物件内において、煙・火災および火焔による死亡、自殺、他殺による死亡の場合であり、当事者が合意した告知すべき期間について、告知が必要です。この場合、隣接地における死亡や共同住宅における日常生活で通常使用しない共用部分における死亡

および隣室における死亡については、告知を必要としません。

(2) 環境悪化に関する心理的瑕疵

土壌汚染、水質汚濁、地下水汚染、大気汚染、ばい煙、粉塵、有毒ガス、騒音、振動、地盤沈下、悪臭、汚水等の環境悪化に関する瑕疵の告知では、環境保護に関する法令および条例に定める基準値未満のものについては、受忍すべき限度内のものとして心理的な瑕疵には含まれません。これらの基準値以上の環境瑕疵が存在し、地域で住民訴訟がある場合は、売主は知りうる限りにおいて告知が必要です。

(3) 眺望・景観・日照・通風に関する心理的瑕疵として売主の告知を要しない事象

「良好な景観に近接する地域内に居住し、その恵沢を日常的に享受している者が有する良好な景観の恵沢を享受する利益(以下「景観利益」という。)の内容は、社会の変化に伴って変化する場合のあるものでもあるところ、現時点においては、景観利益を超えて「景観権」という権利性を有するものを認めることはできない」(平成18年3月30日最高裁)。

このような眺望景観の利益の逸失は、心理的な瑕疵に含まれません。また、日照・通風の利益の逸失においても、同様とします。しかし、景観条例等の法令で定められた法令違反の建築物に該当する場合は、告知

が必要です。

(4) 暴力団事務所等の存在による心理的瑕疵の告知を要しない事象

暴力団および嫌悪団体の事務所は、日常生活において通常利用しない街区に所在する場合や外見から判断をして直ちに暴力団事務所であ

ることが判明しない場合は、心理的瑕疵には含まれません。ただし、近隣での抗争事件履歴は、知り得る限り告知が必要です(ポイント2)。

このように、今後、売主の告知義務の範囲が作成合意されていることが不動産トラブル防止のうえで、有効と考えられます。

ポイント1

平成18年3月30日、最高裁は、国立市の高層マンションの建築工事に反対する住民訴訟において、景観保護を求めた事件で、「良好な景観に近接する地域内に居住し、その恵沢を日常的に享受している者が有する景観利益は、社会の変化に伴って変化する場合のあるもので、景観利益を超えて“景観権”という権利性を有するものを認めることはできない」と、却下しました。



ポイント2

暴力団事務所が存在することによる生活不安という心理的瑕疵は、住民反対運動にも発展します。ただし、日常生活のうえで、通常、利用しない街区の道路に接して存在する暴力団事務所は心理的瑕疵には含まれません。



不動産コンサルタント

津村 重行

三井のリハウス勤務を経て有限会社津村事務所設立。2001年有限会社エスクロームに社名変更。消費者保護を目的とした不動産売買取引の物件調査を主な事業とし、不動産取引におけるトラブルリスク回避を目的に、宅建業法のグレーゾーン解消のための開発文書の発表を行い、研修セミナーや執筆活動等により普及活動を行う。著書に『不動産物件調査入門 実務編』『不動産物件調査入門 取引直前編』(ともに住宅新報出版)など。

Initiate Member

新入会員名簿

令和8年度4万社達成を目指します！

[令和4年4月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	H.I.Pマネジメント 株式会社
	札幌市	株式会社 M コンサル
	札幌市	株式会社 SUMIKA
	札幌市	トオダホーム 株式会社
	札幌市	株式会社 ニックス
	函館市	有限会社 ベースホーム
	千歳市	ホクイチ不動産
	札幌市	株式会社 my room
	札幌市	ミナトアセット 株式会社
	札幌市	株式会社 MUSBUプラットフォーム
岩手県	北上市	株式会社 江和興業
宮城県	仙台市	株式会社 シアンホーム
福島県	いわき市	合同会社 住むのび
群馬県	高崎市	株式会社 ブルースター
埼玉県	新座市	イースタートハウス
	草加市	株式会社 エージェンシーホームズ
	桶川市	株式会社 オー・ツーワンコンサルタント
	飯能市	株式会社 KOFKA
	川越市	株式会社 天道
	入間市	有限会社 ハイダウト
	川口市	株式会社 VP
	三郷市	株式会社 ミヤギ工務店
	春日部市	株式会社 リブ・クラブ
	千葉県	船橋市 株式会社 アーバン・クリエイト
	千葉県	株式会社 Asfree
	柏市	合同会社 Hakumondo
	流山市	吉田綜合鑑定事務所
	市原市	株式会社 ランドワークスジャパン
	市川市	株式会社 リバティラボ
	中央区	株式会社 アウルエステート碧
	東村山市	株式会社 アセット・アライアンス
	中央区	株式会社 アンドデザイン
	豊島区	A. SKY estate 株式会社
	足立区	株式会社 S-emi
	中野区	株式会社 SKCrew
	中央区	株式会社 SGO
	港区	エナジェティックデザイン 株式会社
	町田市	株式会社 エム
	目黒区	株式会社 エムズプライム
	目黒区	LIG 株式会社
	福生市	株式会社 オフィスラキア
	千代田区	株式会社 カチグミ
	新宿区	株式会社 共同住宅ジャパン
	中央区	銀座プランニング 株式会社
	羽村市	Good Life 株式会社
	渋谷区	株式会社 グッドリアルター
	千代田区	株式会社 くるみパートナー
	渋谷区	株式会社 クレア
	港区	株式会社 KSパートナーズ
	千代田区	建翔リアルティ 株式会社
	葛飾区	ジェイ・シーオフィス 合同会社
	渋谷区	株式会社 シェクトアセット
	渋谷区	株式会社 ジェクトコンサルティング
	三鷹市	司法書士まなぶ法律事務所
	渋谷区	株式会社 ジャパンリンクエステート
	江戸川区	株式会社 ジャンプ
	豊島区	株式会社 シンリョウ
	豊島区	株式会社 スィンス・ワン
	港区	株式会社 スカイマーレ
	渋谷区	株式会社 スギモト
	千代田区	株式会社 3G
	千代田区	株式会社 SOAR不動産研究所
	渋谷区	橋ホールディングス 株式会社
	世田谷区	株式会社 中央企画
	足立区	株式会社 DIY life
	中央区	DXHR 株式会社
	豊島区	TQC 株式会社
	豊島区	有限会社 ティーワイエム
	世田谷区	teritoru 株式会社
	渋谷区	株式会社 トーキョー工務店
	港区	DREAM META 株式会社
	大田区	合同会社 成田福
	渋谷区	日本中国経済交流促進会 株式会社
	大田区	HAAS 株式会社
	江戸川区	ハカル地所 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	千代田区	株式会社 800商事
	渋谷区	株式会社 PE&P
	板橋区	BWコンサルティング 株式会社
	葛飾区	有限会社 ファニー・トラスト
	中央区	株式会社 風神・雷神
	世田谷区	株式会社 フォートワン
	中央区	フクロウ不動産 株式会社
	中央区	フジリアルパートナー 株式会社
	千代田区	不動産売却サポート関東 株式会社
	港区	PLUS 株式会社
	渋谷区	合同会社 フリーアズアバード
	練馬区	合同会社 ホーリーロジック
	港区	株式会社 MYリアルター
	港区	株式会社 MAXIV PLUS
	新宿区	三井ハウジング 株式会社
	北区	森商事不動産 株式会社
	東村山市	株式会社 ユタカホームアルファ
	渋谷区	株式会社 Yo Nakano&Co.
	千代田区	ライトアーム 株式会社
	西東京市	株式会社 ライフプレミアムコンサルティング
	新宿区	有限会社 リアルエステート下村
	杉並区	有限会社 リアルティ・カナダ
	中央区	株式会社 リアルティパートナーズ
	豊島区	株式会社 Rinell
	練馬区	株式会社 リノグラス
	世田谷区	株式会社 リノバ
	港区	リバービース 株式会社
	新宿区	リビルド 株式会社
	渋谷区	リライフ 株式会社
	港区	株式会社 RAID
	港区	株式会社 Readiness
	千代田区	株式会社 レプラス
	品川区	株式会社 ロコエネ
	世田谷区	るここ不動産
	荒川区	株式会社 ロンホーム
	荒川区	株式会社 YGアセット
	新宿区	株式会社 Y's Art
	神奈川県	平塚市 株式会社 win-x
	横浜市	株式会社 オフィス360
	足柄下郡	株式会社 オフィス吉浜
	横浜市	株式会社 傘
	川崎市	株式会社 グローイングアップ
	横浜市	株式会社 平本商事
	高座郡	First Room
	横浜市	株式会社 前田総業
	横浜市	株式会社 丸山不動産
	川崎市	株式会社 明和商事
	新潟県	上越市 株式会社 ディライト
	長野県	上田市 合同会社 House Market
	岐阜県	瑞穂市 株式会社 MGコーポレーション
	静岡県	株式会社 市川不動産ホーム
	三島市	株式会社 新生HOME'S
	静岡県	はせがわ不動産
	周智郡	みけねこ不動産
	浜松市	株式会社 六研
	愛知県	安藤建築 株式会社
	名古屋市長	株式会社 石川商事
	名古屋市長	合同会社 SKグループ
	名古屋市長	株式会社 香椎組
	知多市	環境ソリューションズ 株式会社
	春日井市	絆不動産 株式会社
	名古屋市長	株式会社 ギビングバック
	名古屋市	清澄 合同会社
	名古屋市	株式会社 GRANSTAGE
	名古屋市	株式会社 サンテクノ
	名古屋市	株式会社 善匠
	清須市	株式会社 大靖
	名古屋市長	株式会社 ノ応
	名古屋市長	双葉開発 株式会社
	一宮市	株式会社 満室ラボ
	名古屋市長	ヤマコウ 株式会社
	名古屋市長	株式会社 ヤマタカホーム
	三重県	四日市 日永土地建物販売
	津市	有限会社 丸藤建設
	滋賀県	草津市 滋賀不動産管理 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
滋賀県	長浜市	TODOKERU 株式会社
京都府	向日市	カナデルホーム
	宇治市	株式会社 古郡結工務店
	京都市	株式会社 バンタレイ
	京田辺市	Renovater 株式会社
	京都市	ロイヤル・ワン不動産 株式会社
	大阪府	大阪市 株式会社 IBceed
	茨木市	ウィズ不動産革命 株式会社
	吹田市	株式会社 ヴェルデ不動産
	大阪市	Ace Japan 合同会社
	大阪市	株式会社 エンジニアユニオン
	守口市	株式会社 オカホーム
	寝屋川市	おひさまハウス
	高槻市	株式会社 グランシーズ
	大阪市	株式会社 クリーフ
	大阪市	CREMO HOME'S 株式会社
	大阪市	株式会社 Global Family
	大阪市	K'sオフィス 株式会社
	枚方市	株式会社 K'sプランニング
	大阪市	365JAPAN 株式会社
	大阪市	株式会社 シギョウエステート
	大阪市	城東中央不動産
	大阪市	株式会社 Style
	大阪市	株式会社 ZEN
	大阪市	タワーステート 株式会社
	大阪市	株式会社 TI Community
	大阪市	株式会社 DELIGHT
	八尾市	株式会社 Dot
	大阪市	株式会社 トップエステート
	大阪市	株式会社 日興すまいる
	大阪市	日本橋まちづくり振興 株式会社
	吹田市	株式会社 ハウジングエージェンツ
	大阪市	橋本不動産
	大阪市	株式会社 Family Ace
	大阪市	株式会社 福ざん
	貝塚市	株式会社 星月
	大阪市	株式会社 堀総合不動産
	大阪市	株式会社 MARUKUNI Corp
	大阪市	横田商事 株式会社
	大阪市	淀川産業 株式会社
	大阪市	株式会社 YY-Estate
兵庫県	相生市	有限会社 アート住建
	宝塚市	株式会社 みずたま不動産
奈良県	香芝市	矢野ハウジング
	大和高田市	株式会社 ヨシダ
和歌山県	有田市	株式会社 五嶋屋
	岩出市	有限会社 NAO企画
	和歌山市	株式会社 Living-in
島根県	出雲市	Next innovation
	岡山市	株式会社 イースト・エステイト
	倉敷市	N2 コンサル 合同会社
	倉敷市	株式会社 えん不動産
	岡山市	株式会社 Connect
	岡山市	株式会社 タークス不動産
	岡山市	株式会社 PLAYOUT DESIGN
広島県	東広島市	株式会社 アップリバー
	広島市	株式会社 MSハウス
	広島市	金本建築設計 株式会社
	広島市	株式会社 新月エンタープライズ
	広島市	株式会社 フクナガ
	広島市	株式会社 マルガミ
福岡県	北九州市	池田不動産
	北九州市	株式会社 m.k.t.s・物流
	福岡市	株式会社 九動
	北九州市	野坂建設 株式会社
長崎県	雲仙市	合同会社 odsエクイップ
	大分県	大分市 グリーンリーフ
	中津市	合同会社 blossom
鹿児島県	鹿児島市	株式会社 Kアリスト
	鹿児島市	株式会社 日本情報興業
	奄美市	株式会社 ラッキービジネス
沖縄県	那覇市	株式会社 海邦
	那覇市	株式会社 道家
	宮古島市	有限会社 セルリアンネット

4月末正会員: 34,199 従たる事務所: 3,985

新機能満載！ ラビーネット のご紹介

全日会員支援ポータルサイト 「ラビーネット」 新規コンテンツのご紹介

vol.2

会員の業務を支援するラビーネットの充実を図るため、新規コンテンツを追加しました。今年に入って追加された各種新規コンテンツを2号にわたってご紹介しています。

■5月号：サカイ引越センター、マザーズオークション、謄本情報取得サービス 不動産チェッカー

■6月号：電子契約システム紹介ページ、住環境スコアリングシステム、間取り図作成ソフト

【5月より紹介ページオープン】

電子契約システムサービス紹介ページ

全日が厳選した電子契約システム3社をご紹介！

デジタル社会の形成を図るための関係法律の整備に関する法律の施行に伴う宅地建物取引業法等の改正により、令和4年5月18日から不動産取引においても電子契約が可能となります(ただし契約の相手方の同意が必要)。

当会では法律やセキュリティの観点から検討した結果、不動産取引の実務に即した電子契約システムとして3社のサービスをご紹介します。

各社のサービス詳細及びお問い合わせ先については、下記URL先の紹介ページをご覧ください。

<https://www.zennichi.or.jp/mypage/e-contract/>

※統一コードでログインが必要となります。



【5月より提供開始】

住環境スコアリングシステム ナレッジアップ

特別価格：1ID月額14,300円(定価27%OFF) 別途初期費用

日本住環境評価センター(株)の『住環境スコアリングシステム ナレッジアップ』を全日会員特別料金で利用できます。ハザードマップの重要事項説明義務化で注目が高まる災害情報や、エリアのポテンシャルを表す統計情報など、専門的な住環境情報をわかりやすく点数化した「住環境スコアレポート」を、約1分で自動作成します。入力住所は住所だけで、レポートはURL化され、お客様がアクセスした日時、回数、ページも確認できます。

※アドパークコミュニケーションズ提供サービスとのセット割があります。

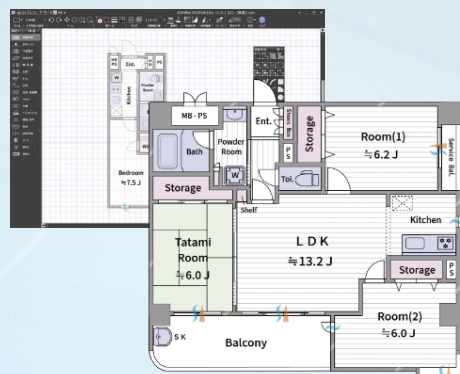


【6月より提供開始】

アドパークシステム 間取りVer.11

特別価格：1ID月額1,100円

(株)アドパークコミュニケーションズの『アドパークシステム 間取りVer.11』を全日会員特別料金で利用できるようになりました。誰でもパズル感覚で間取り図が作成できるクラウド型システムです。自由な色調整や下絵・トレース機能、380個の住設パーツ等を標準搭載。データはクラウドに保存され、社内でも共有できます。



大阪府本部

REPORT

～ 災害時の被災者支援 ～ 大阪府へ自走式トイレカーなどを寄附

令和3年12月23日(木)、大阪府公館にて、災害時の被災者支援を目的とした寄附における感謝状贈呈式が執り行われました。当初、令和3年4月に執り行われる予定でしたが、新型コロナウイルス感染症の感染拡大を受け、延期されていました。

大阪府本部(以下、当本部)と大阪府は、平成21年11月20日、「災害時民間賃貸住宅借上制度に関する協定」を締結し、当本部は、毎年行われる災害対策訓練に参加協力しています。

近年、自然災害が頻繁に発生しており、被災者の方は、慣れない環境のもと、長期間にわたり避難生活を強いられています。

当本部では、そうした避難生活での負担軽減に役立ててもらべく、また災害時の備えとして、次の物を寄附しました。

- 自走式トイレカー1台
- プライバシー保護テント300張
- 床用アルミシート300枚
- 簡易ベッド300個

自走式トイレカーは、被災時のみならず、被災時のトイレ設備の必要性を啓発する目的も兼ねて活用されます。プライバシー保護テントは、避難所の限られた空間の中に、効率的に個人空間を設けることができ、さらに簡易ベッドと床用アルミシートを設置することで快適性が向上します。

感謝状贈呈式には、吉村知事、森岡危機管理監、脇川危機管理室災害対策課長、当本部から堀田本部長、林副本部長、大山総務委員長が出席しました。当本部は、今後も大阪府と連携を図り、災害時の課題解決に取り組むとともに、公益事業を推進し、社会貢献に努めてまいります。



贈呈式



左から、大山総務委員長、林副本部長、堀田本部長、吉村知事、森岡危機管理監、脇川危機管理室災害対策課長



トイレカー外観



トイレカー内部



プライバシー保護テント



簡易ベッド、床用アルミシート

松山市内のホテルにおいて「新入会員研修座談会」を開催

令和3年12月9日(木)、松山市大手町にあるホテルマイステイズ松山において「新入会員研修座談会」を開催しました。

当日は、19名の新入会員様(対象:入会后2年以内)が参加し、愛媛県本部からは上谷本部長、副本部長、理事の経験豊富な役員10名、事務局員が同席しました。

今回の研修目的は、如何にして新規仲介物件、賃貸物件を見つけるか、売主・買主様との調整の仕方、人的ネットワークの構築の方法、ビジネススキルのアップ等、実務に即したことを新規会員の皆さまと共有すること、また、入会頂いた会員のフォローアップを継続して行い、今後新しい入会者数を増やすだけでなく、退会率を下げることを図る目的で開催したものです。

研修は、上谷本部長が作成したテキストを基に実施しました。通常研修とは違い、堅苦しいものではなく、珈琲やショートケーキを食しながら和気藹々を行いました。

受講者からは、「ホームページを立ち上げたが閲覧率が低く、どうすれば高くなるのかわからない」「仲介物件をあずかったが所有者に売買価格を下げていただけない。どのように調整すればよいか」「新規仲介物件の見つけ方は?」など多くの質問が出され、同席した役員からは、自身が行っている新規物件の見つけ方、経験等のノウハウの説明がありました。

新入会員の皆さまと、役員、事務局との親睦を図ることができ、予定の時間を大きくオーバーし盛況のうちに終了しました。



前列左より、浅海理事・日浅理事・京河副本部長・上谷本部長・近藤副本部長・美崎副本部長・沖野事務局長・大原理事・杉浦理事



座談会の様子

STAFF LIST

● 広報委員会

高木剛俊、松本修、横山鷹史、後藤博幸、浅見保明、吉田啓司、千北政利

● 発行人

秋山始

● 編集

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会
広報委員会

● 制作

株式会社住宅新報

● 発行所

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

月刊 不動産

月刊不動産 2022年6月号
令和4年6月15日発行

重要

スキルアップ研修

eラーニングで学ぶ

New! /

不動産広告表示の規制等について



ラビーネットログイン

検索

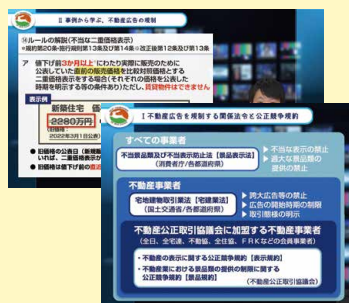
ラビーネットのID・パスワードでログイン!



- I 不動産広告を規制する関係法令と公正競争規約
- II 事例から学ぶ、不動産広告の規制
- III 厳重警告・違約金の措置を受けたのはどんな広告?
- IV よくある相談事例
- V (参考) 景品規約の規制概要

※受講にあたり、ラビーネットのID・パスワードが必要になります。
新規加入、ID不明の場合は所属のサブセンターまたは
所属本部にご確認ください。

※eラーニングはインターネットを利用したWeb研修です。動画を安定して閲覧できる環境でご利用ください。

改正規約
についても解説!

月刊 不動産

発行所

公益社団法人 全日本不動産協会
公益社団法人 不動産保証協会

所在地

公益社団法人 全日本不動産協会
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7030(代) FAX: 03-3239-2198

公益社団法人 不動産保証協会

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全日会館)
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159ラビーネット
不動産

「ラビーネット不動産」では、物件の検索をはじめ、
本誌に掲載されている「不動産お役立ちQ&A」を閲覧できます。

不動産のお役立ち情報



法規・税務・賃貸Q&A
不動産に関する身近な疑問から、起こりがちなトラブル
事例などを元に、専門家がわかりやすく説明します。



行政機関からの連絡・告知
行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種セミ
ンナーやイベント等の紹介もしております。



法令改正情報
施行された法令だけでなく、これから改正される法
令に関連して先取りしてお伝えします。改正に伴うイン
パクトや注意点等、実際に役立つ情報を掲載しています。



不動産開業の手引き
不動産開業までの流れをわかりやすくご紹介いたします。

ラビーネット不動産

https://rabbynet.zennichi.or.jp/

スマホの場合は、ここからアクセスしてね! ▶

