

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

9

SEPTEMBER
2022

〔巻頭特集1〕

大内文化が彩る西の京 “山口”のまちづくりプロジェクト ～山口県山口市～

〔特集2〕

国際観光都市・長崎が迎えた
100年に1度の変革期
～長崎県長崎市～

〔相続相談〕

成年年齢引き下げに伴う
贈与税・相続税への影響

〔不動産トラブル事例と対処法〕

取引後、数年を経過してから
「説明を受けていない」と
言われるトラブル

〔物件調査のノウハウ〕

水路の調査を見落とした
敷地調査の売買トラブル事例





第58回

全国不動産会議 山口県大会

令和4年10月20日(木)

KDDI維新ホール

角島大橋



元乃隅神社



秋吉台



長州から始まる
山口令和維新の新しい暮らし方
～時代の変化を恐れなかった維新の志士から学ぶもの～



長州ファイブ



毛利氏庭園

松下村塾



記念講演

「幕末・維新の志士たちの言葉」
「激動の時代に魂を燃やした人物たち」

【講師】東京大学史料編纂所 教授
本郷 和人氏

プログラム

12時～ 受付時間

13時30分 開会式・シンポジウム

記念講演・閉会式

交流会

瑠璃光寺五重塔



錦帯橋



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(予定)・山口県・山口市



COVER PHOTO

中秋の名月

なぜ秋の月は美しいのか。それは、澄んだ空気と月の適度な高さが関係していると言われてい
る。今年の中秋の名月は9月10日、十五夜に
次いで美しいとされる十三夜は10月8日であ
る。心地いい風と虫の音をBGMに、ほんのひ
ととき日常を離れ、大きな月を眺めてみてはい
かがだろうか。

特集 1

- 04 大内文化が彩る西の京
“山口”のまちづくりプロジェクト
～山口県山口市～

特集 2

- 08 国際観光都市・長崎が迎えた
100年に1度の変革期
～長崎県長崎市～

不動産お役立ちQ&A

- <法律相談>
12 賃貸物件を譲渡する場合の賃借人の個人情報
弁護士 渡辺 晋
- <賃貸相談>
14 建物内の人の死亡の事実等の告知義務
弁護士 江口 正夫
- <相続相談>
16 成年年齢引き下げに伴う贈与税・相続税への影響
税理士 若林 昭子
- <賃貸管理ビジネス>
18 賃貸管理業からの信頼関係構築で生産性を高めよ
「顧客継続ファネル」①
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 新設される産後パパ育休制度と
分割取得できる育児休業制度
【法改正対応】
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 借地借家法(借地)
資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

- <不動産トラブル事例と対処法>
24 取引後、数年を経過してから
「説明を受けていない」と言われるトラブル
不動産適正取引推進機構 中戸 康文
- <物件調査のノウハウ>
26 水路の調査を見落とした敷地調査の売買トラブル事例
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 保証のお知らせ
30 地方本部の動き
31 協会からのお知らせ

大内文化が彩る西の京 “山口”のまちづくり プロジェクト ～山口県山口市～

室町時代、西国一といわれた守護大名 大内氏。

現在の山口県山口市で約200年ものあいだ栄華を極めたこの一族は、
京や大陸の文化を取り入れ、寛容で国際性豊かな気風をこの地に醸成しました。

ここでは、来る10月20日に開催される「全国不動産会議 山口県大会」に先立ち、大内文化が花開いた
山口市の歴史をたどり、歴史と文化を現代に生かすまちづくりプロジェクトについて紹介します。

国宝 瑠璃光寺五重塔／日本三名塔のひとつ。大内文化の最高傑作と称され、作家の司馬遼太郎は『街道をゆく』のなかで「(長州はいい塔をもっている)と、惚れ惚れするおもしろいであつた」と記している。建築に30数年を要し、1442年頃竣工。

「西の京」とうたわれた山口市

本州最西端にある山口県のほぼ中央に位置する山口市は、古くから瀬戸内や山陰方面へと通じる陸路・水路が交差する交通の要所でした。そのまちづくりの歴史は、室町(南北朝)時代までさかのぼります。中国地方の豪族だった大内氏の9代※1当主 弘世が周防・長門の守護となり、山口に居館を移したことが始まりです※2。任国を統一した弘世は、2代将軍 足利義詮に会うため上洛した際に、その情緒豊かなまち並みに感銘

を受け、山口に京のまちを再現することを構想しました。元来、山口は京に似た地形であったため京風の市街整備をしやすかったようです。

弘世はまず、中央を流れる一の坂川を京の鴨川に見立て、通りに大路・小路の名前を付けて京の風雅を取り入れました。そして八坂神社や北野天神を勧請し繁華なまちを形成。一説には、京から童を招いてまちに住ませ、山口の町人に京言葉を真似させたともいわれています。

以後約200年間、歴代当主も弘世に倣ったまちづくりを行い、「西の京」と称

される華やかなまち並みと文化を築いていったのです。

※1 後述の琳聖太子を祖とすると24代になる。
※2 移転の時期には諸説あり、江戸時代に作成された「山口古図」によれば1360年頃、近年の発掘調査では1300年代後半から1400年代初頭とされている。

朝鮮王朝・明朝との交易

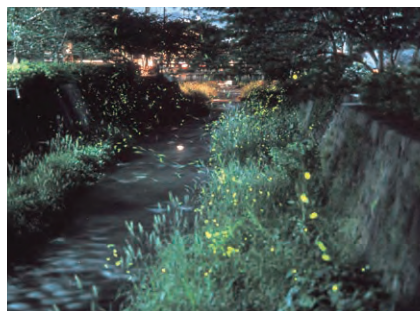
ところで、大内文化の礎を築いた大内氏とはどのような一族だったのでしょうか。

大内氏は本姓を「多々良」といいます。当時、武家の多くは「源平藤橘」や中央貴族の末裔を称しましたが、大内氏は



龍福寺
(大内氏居館跡)

大内弘世が山口に移って以来、居館とした場所。歴代大内氏はここで政務を執り、勢力が中国一円から九州へ及ぶに至り、山口は西日本の政治の中心となった。大寧寺の変で焼失したが、毛利氏により復興。



一の坂川
(ホテル舞う夏の風景)

山口市の中心を流れる清流。春には桜、初夏には蛍、秋には紅葉が楽しめる。夏に乱舞する蛍は、大内弘世が京から迎えた妻のために、宇治のゲンジボタルを取り寄せ放したものが土着したと伝えられている。



常栄寺雪舟庭(じょうえいじせつしゅうてい)／「世界十大文化人」に東洋人として唯一選ばれた雪舟が作庭したとされる庭園。雪舟は大内氏の遣明船で明に渡り明国の画風を学び、帰国後も山口を活動の拠点として多くの優れた絵画作品を創り出した。

周防国の多々良浜に着岸したという百濟王族の第3王子 琳聖太子の後裔を称しました。しかしこれは10代 義弘が朝鮮王朝と交易する際に便宜的に創作した伝説で、実際のルーツは国内にあったといわれています。現に、義弘が朝鮮王朝の国王に対して先祖ゆかりの地の割譲を求め、失敗したことが記録に残っています。

また、大内氏は朝鮮王朝だけでなく明朝とも交易(勘合貿易)を行いました。特に応仁の乱のあと遣明船を自力で運航することが困難になった幕府は、有力な守護大名(細川氏や大内氏<14代 政弘>)に経営を請け負わせ、これに堺・博多などの商人が結びついて貿易を行うようになりました。そして1523年、かね

てから交易をめぐる対立していた細川氏と大内氏の間で寧波の乱が起き、これに勝利した15代 義興は、交易の権益を一手に握ることになります。

周防・長門を拠点に北部九州から中国地方の備後・備中までを制圧した大内氏一族は、交易で得た経済力と圧倒的な統治力により、全国的にもまれな国際的スケールの守護大名になったのです。



山口サビエル記念聖堂

サビエルの山口来訪400年を記念して建てられた聖堂。平成3年に焼失したのち、平成10年に周辺の緑と美しく調和する白い教会堂が新しく建てられた。50mを超える2本の尖塔は遠くからでも眺めることができる。12月には聖堂が幻想的にライトアップされる。

■大内氏時代の主な出来事とその当時の大内家当主

1338		足利尊氏が征夷大將軍に補任(室町幕府成立)
1358	ひろよ 弘世(9代)	周防・長門の国を統一
1360~1400年初頭		本拠を大内から山口に移す
1378		足利義満が幕府を京都室町に移す
1379	よしひろ 義弘(10代)	義弘、朝鮮半島の高麗との交易を開始
		大内氏の守護領国を6か国にまで増やす
1399		義弘、足利義満に対して起こした反乱(応永の乱)で敗死
1431	もりあきら／もりはる 盛見(11代)	盛見、大友氏・少弐氏との戦いで筑前で敗死
1441	もちよ 持世(12代)	持世、將軍・義教の暗殺事件(嘉吉の乱)に巻き込まれて死去
1442(頃)	のりひろ 教弘(13代)	瑠璃光寺五重塔 竣工(10代 義弘の菩提を弔うために弟の盛見が建立)
1461		画僧・雪舟が山口に。教弘はこの頃自邸として築山館を建てる
1465	まさひろ 政弘(14代)	政弘、20歳で家督を相続し、周防・長門・豊前・筑前の守護を継承
1467~1477		応仁の乱
1494	よしおき 義興(15代)	義興、家督継承
1523		寧波の乱で大内氏が貿易の権益を握るが、日明貿易は一時途絶える
1525		毛利元就が義興の傘下に入る
1528	よしおき 義隆(16代)	義興が病死。義隆、家督継承
		山陽・山陰と北九州の6か国を実行支配
1536		日明貿易再開
1543		義隆、尼子晴久との戦いに大敗して以降、文人的生活を送る
		山口は西の京として繁栄を極める
1551		サビエル、義隆からキリスト教布教の許可を得る
		義隆、家臣 陶晴賢の謀反により自害(大寧寺の変) 実質的に大内氏滅亡 日明貿易も終了
		陶晴賢が義隆の甥 晴英を当主に迎え、義長とする
1552	よしなが 義長(17代)	日本初のクリスマス行事開催
1555		陶晴賢が毛利元就に敗れて自害(厳島の戦い)
1557		毛利元就が山口に攻め込み、義長は長福寺(現 功山寺)で自害
		毛利隆元が義隆の菩提寺として龍福寺を大内館跡に再興
1560		桶狭間の戦い
1600		関ヶ原の戦い
1853		ペリー、浦賀に来航
1858		日米修好通商条約 締結
1863		長州藩、山口に新たな藩庁「山口政事堂」を築く
1867		大政奉還、新政府発足

大内文化に流れる 3プラスαのエッセンス

朝鮮や明との交易で得た織物や書画は、北山文化や東山文化をはじめとする室町時代の文化に大きな影響を与えました。一方、大内氏は戦乱で荒廃した京を逃れてきた文化人や公卿を保護し、山口に大内文化を醸成していきました。画家の雪舟や連歌師の宗祇が遺した作品とは、数百年の時を経た今も山口市で出あうことができます。

また、1551年に16代 義隆がフランシスコ・サビエルの滞在と山口でのキリスト教の布教を許したため、大道寺で日本初のクリスマス行事が行われるなど、西洋の文化も流入しました。

こうして大内文化は、①京都的要素、②大陸的要素、そして①②の融合による③独自の要素という3つの要素を併せ持ち、さらに西洋の文化も受け入れて独自の発展を遂げました。

幕末、明治維新、そして令和へ 受け継がれる進取の気風

1500年代半ば、山口はサビエルの書簡に「日本の領主がいる山口と呼ばれる地へ行きました。このまちには1万人以上の人々が住み」と記されるほど繁栄しました。しかし1551年に義隆が家臣の謀反に倒れると、西国一といわれ



現在の山口市大殿地区／大内氏時代・幕末・明治維新期の史跡や文化財、街道筋などが残る地域を「大内文化特定地域」と定め、道路の美装化や自転車を活用した回避促進、町屋の維持保存等さまざまな施策が進められている。

た大内氏は事実上滅亡。以降、幕末までの約300年間、まちは静かに息をひそめます。

1863年、長州藩主の毛利氏が藩庁を萩から山口に移すと、まちは明治維新の策源地として再び脚光を浴びることになります。長州藩の志士たちはこの地を拠点に戦い、日本を国際化・民主化へと

導き、経済力の強化を図って新政府発足を達成しました。その根底には、まちと大内文化が育んだ自由で寛容な進取の気風や国際性が脈々と流れていたのかもしれませんが、その気風は現代にも受け継がれ、「歴史文化を生かしたまちづくり」を進める令和のプロジェクトにもしっかりと息づいています。



じっぽうていしんかん
十朋斎維新館

「明治維新策源地の地 山口」の歴史にふれるミュージアム。元は醤油の商いを家業とする萬代家の離れとして建てられ、幕末期には長州藩の役人たちの宿泊所となった。長州ファイブの一員である井上馨や伊藤博文が訪れた記録も見られる。



湯田温泉の白狐の湯・足湯

大内文化特定地域のほど近くにある温泉。約800年前に起こったといわれ、けがをした白狐が傷を癒すために浸かっていたという伝説の湯。別名「美肌の湯」。湯田温泉は県内最大の宿泊拠点であり、徒歩圏内に7カ所ある「足湯」めぐりも人気。



大内文化の歴史を色濃く残す 山口市のまちづくりプロジェクト

山口市では、令和2年から9年にかけて、歴史と文化を生かした「大内文化まちづくり推進計画」が進行中です。その取り組みを、山口市交流創造部にうかがいました。

山口市交流創造部
左から、文化交流課・歴史文化のまちづくり推進室 河崎優介 副主幹、竹内僚 室長
観光交流課 安村崇 主幹、田中宏明 副主幹

—まず、山口市について教えてください。

現在の山口市は、いわゆる平成の大合併で旧 山口市、小郡町、秋穂町、阿知須町、徳地町、阿東町の1市5町が合併してできた、県内最大の市域を有するまちです。合併前の人口は約14万人だったのに対し、今年7月時点では20万人弱。近年の人口は微減していますが、令和2年の国税調査では、他の地域に比べて減少幅が小さいことがわかります。

その理由としては、自然に満ちた土地であることと、大内氏時代や幕末・明治維新に関連する歴史文化資源が今に残されていることなどが挙げられると思います。

—歴史や文化を生かしたまちづくりとはどのような計画ですか。

まちの中心部には大内弘世の時代に形成された町割が今も残っていて、古くからの大路・小路の名前も生きています。市の歴史をたどれば幕末も明治維新もありますが、まずはそれ以前の、室町時代の大内氏がこのまちのルーツであることを意識して、市内外に周知促進を図

りブランディングしています。

具体的には、一の坂川周辺の地域を「大内文化特定地域」として位置付けて、歴史文化資源の活用に取り組んでいます。地域の活性化を図ることを目的として行われる市民主体のまちづくり活動に対しては、「大内文化特定地域活性化事業補助金」も交付しています。

—インバウンド観光誘客についても取り組んでいるそうですね。

山口市は、東アジアや東南アジア、欧米豪をインバウンド誘客の重点市場と位置付けています。なかでも台湾との交流については、台北市温泉発展協会と湯田温泉旅館協同組合による温泉地間の友好協定をはじめ、さまざまな交流イベントを重ねて関係を深めているところです。令和元年からは、台湾出身の国際交流員による、SNSを活用した情報発信やプロモーション動画を作成し、大内文化特定地域にある国宝瑠璃光寺五重塔をはじめとした観光地や体験コンテンツを紹介しています。

—まちづくり推進計画のなかで、市民に

はどのような役割がありますか。

プロジェクトは事業者と連携し、共創体制で取り組んでいます。例えば「宿泊客に向けてPRするにはどうしたら効果的か」といったことは、旅館や商工会議所に相談したり、協力を仰ぎながら進めています。また、国宝 瑠璃光寺五重塔などには観光ボランティアガイドもいて、一緒に観光やイベントを盛り上げてもらっています。

山口市は、地域の人たちが問題・課題を共有してそれを解決するためにNPO法人をつくったりと、積極的に動く人が多いんです。参加意識が強く、自分たちの手でまちをよくしよう、まちの歴史を発信しようという想いがある。だから大内文化まちづくり推進計画ができたということもあるし、地域外の人、そういう人や場所に惹かれて集まってきます。

とはいえ、まだまだ課題はたくさんあると思います。特に交通インフラの整備は大きな課題ですので、これからオール山口で取り組んでいきたいと考えています。



たてこうじ
縦小路の町屋

古くからのまち並みが残る縦小路には、昔ながらの町屋を改装したカフェや和小物ショップ等が点在している。市では町屋再生活用事業にも力を入れており、町屋を改修して使いたいという事業者や住人に補助している。



コミュニティバス

9月～11月の土日祝は観光スポットを周遊するバスとタクシーが1日500円で乗り放題となり、より観光がしやすくなる。バスの車体には大内家歴代当主(9代 弘世～17代 義長)のイラストがポップなタッチで描かれている。

国際観光都市・長崎が迎えた 100年に1度の変革期 ～長崎県長崎市～

100年に1度の変革期と称される長崎市ではいま、長崎駅周辺および市街地中心部で大規模な開発が行われています。ただ、“100年に1度”と形容する背景に歴史的なことはもちろん、同市が直面する課題解決への意気込みも込められているように思えます。その真意とともに進行している開発状況をレポートします。

転出超過数で 全国ワーストを記録

九州の西端、長崎県の南部に位置し、造船、水産、観光を基幹産業とする地方の中核都市・長崎市。古くから海外文化の窓口として発展し、諸外国との交流を通じて豊かな文化を育んできたといわれています。市制施行は1889年。当初は長崎港を中心とした平坦地の約7km²、人口約5万人強という小さなまちでしたが、12度の合併を重ね、面積約406km²、人口約45万人超の都市を形成します(人口は2006年の最終合併・琴海町編入時

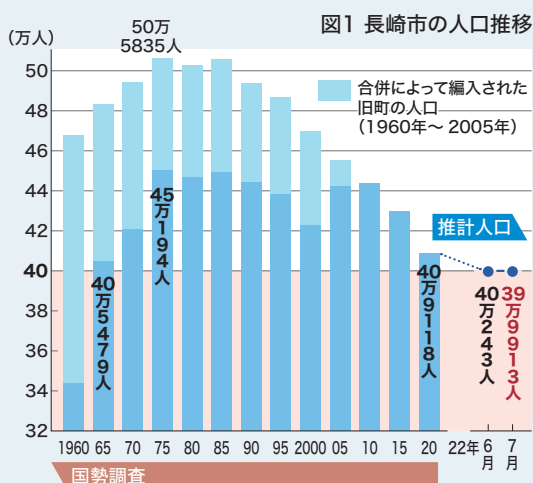
のデータ)。しかし、県都として都市機能を集約し、多くの歴史文化遺産や独特の異国情緒あふれる地として栄えてきた一方で、“平成の大合併”(2005～2006年)以前より続いていた人口の減少は年々深刻化。2022年にはそれまで維持していた人口40万人を割り、39万9913人まで減少しています(図1参照)。特に近年は市の転出超過は際立っており、その数は2018年と19年、2年連続で全国ワースト1位を記録することになります。

この現状に、長崎市まちづくり部 長崎駅周辺整備室(以降、長崎市)は「当市の人口減少は、他の県庁所在地と比べても深刻化しており、都市生活を支える機能の低下、地域経済の衰退が懸念されています。転出超過は、20～24歳の男性の転入が減っていることの現れで、その要因に、県外に進学した後、帰郷して就職する人が大幅に減ったのではと私たちは考えています」と分析。続けて「人口減少および少子高

齢化は日本各地の自治体が抱えている問題。ですから私たちが対応して、すぐに解決できる問題ではありません。そこで現在、力を入れているのが交流人口の拡大です。観光、通学、通勤を含め、多くの人に長崎に来ていただき、可能な限り経済を循環させていく。ただ、そのためには長崎が人を惹きつけるまちでなくてはなりません。9月23日には待ちに待った西九州新幹線が開通します。この絶好のタイミングを機に、長崎市は陸の玄関口としてふさわしいまちづくりに着手し、官民一体となりながら『長崎駅周辺整備事業』を行っているのです」と話します。

九州初となる 最上級ホテルの開業

「長崎駅周辺整備事業」とは九州新幹線西九州ルート(国)、JR長崎本線連続立体交差事業(県)、長崎駅周辺土地区画整理事業(市)の3つの柱が相互に関連しながら進められている事業です。長崎市は、県が主導で進めている連続立体交差事業に関して「土地区画整理事業の基盤ができあがった」と述べてい



長崎駅周辺再整備事業とは

長崎駅周辺においては、

九州新幹線西九州ルート

JR長崎本線連続立体交差事業

長崎駅周辺土地区画整理事業

が、相互に関連しながら事業が進められています。

東西市街地の一体化

長崎駅周辺再整備事業

高速交通ネットワークの整備

踏切除去による交通混雑の解消

長崎の新しい玄関口の形成

長崎駅周辺再整備事業位置図



幸町踏切、宝町踏切、梁川橋踏切、竹岩橋踏切を撤去。また、駅の高架化と新幹線建設事業により、長崎駅は移設されている。

ます。

というのもこれまで長崎駅周辺は、駅西側に貨物ターミナルや車両基地などの鉄道用地があり、有効な土地活用ができていなかったことや、南北に走るJR長崎本線の線路が地表面を走行していることから、鉄道による東西市街地の分断と交通渋滞が発生し、市民生活のみならず、都市圏全体の発展に大きな影響を及ぼしてきました。しかし、連続立体交差事業によって、鉄道は高架化され、該当区間の踏切がなくなったことで交通渋滞は解消されたといえます。また、駅周辺市街地の東西の分断もなくなり、有効的な土地活用が可能になったそうです。

「長崎駅周辺土地区画整理事業は、

2009年から開始され2025年に終了を予定しています。2021年度末の見込みデータですが、減歩率は平均で約38%、進捗率は約61%を達成しています。すでに出島メッセ長崎などがある駅西側の整備はある程度終了し、現在はJR九州による新駅ビル開発の真っ只中。それに合わせ東口駅前交通広場や多目的広場などの整備を中心に進められています」(長崎市)。

長崎市が話す新駅ビルは、旧駅舎などがあった3.5haの敷地に整備されます。ビルの規模は地上13階建てで、延べ床面積は10万2000㎡。フロア構成は、地上1階から4階、一部の5階に商業店舗、5階その他エリアと6階にはオフィス、

7階から13階は約200室の客室を有するホテルとなります。しかも入居するホテルは最上級ホテルと称され、世界的に名を馳せるマリオット・インターナショナルが展開する「マリオットホテル」(九州初)。これにより、富裕層のニーズに合った宿泊施設を確保するといった点においても市の期待は自然と高まります。

最上階の展望室が 交流人口増の呼び水に

長崎市では駅周辺以外の市街地でも大型プロジェクトが進行しています。その代表格となるのが長崎市の新市庁舎建設工事です。新庁舎は地上19階、地下1階建てで、高さは約90m。延べ床面積は

進化する長崎の陸の玄関口(長崎駅周辺)

新・長崎駅舎 (在来線・2020年3月開業) 西口駅前広場(2021年4月完成)

JR長崎本線(浦上～長崎間)が高架化され、長崎駅の新駅舎(在来線)が開業。新駅舎はこれまでの位置から約150m西側へ移転。駅舎の前は、くつろげる憩いの場として西口駅前広場が整備され、小規模なイベントなども開催することができる。



出島メッセ長崎 (2021年11月開業)

国際会議や学会を行う「コンベンションホール」やイベント・展示などを行う「イベント・展示ホール」、高級ホテルやショップ、サテライトスタジオなどが入居する複合施設。



長崎警察署(2020年3月開設)

長崎警察署と稲佐警察署が統合され、新たな警察署が開設された。長崎運転免許センターが併設され、免許の更新手続きなどを行うことができる。これまで日数を要していた免許の受け取りも当日に受け取ることが可能に。



西九州新幹線 (長崎～武雄温泉間、令和2022年9月23日開業)

全国の新幹線ネットワークにつながることで、ヒト・モノ・情報の交流が活発になり、長崎がより元気なまちに。新長崎駅は日本で唯一の新幹線と在来線の両方が乗り入れる終着駅であり、駅舎からは長崎港が一望できる。



東口駅前広場 (東口駅前交通広場・多目的広場、2025年完成予定)

東口には新たな交通広場や新しい道路が整備され、駅舎へのアクセスも向上する。現状の高架広場の4倍以上の面積となる東口駅前広場は、駅の利用者や観光客だけではなく、市民もゆったりとくつろげる憩いの場を目指して整備される。また、大規模なイベントも開催できるスペースも設けられる。



新駅ビル (JR九州・2023年秋開業予定)

国際観光都市にふさわしいデザインを取り入れ、商業、ホテル、オフィスなどによる複合施設となる予定。ホテルは九州初となる「マリOTTホテル」が入居。長崎の新たなランドマークとなることが容易に想定される。



5万1747㎡で、現市庁舎の1.5倍ほどになるといいます。そして着目すべき点は、最上階に整備される展望広場。展望広場からは、360度眺望が可能だといえます。これまでなかった中心部から市街地を一望できる場所となることから、新たな観光スポットになることも予想されます。

また、新庁舎の建設にあたっては、現市庁舎の建設から60年以上経過し、老朽化や耐震性能が不足していることが背景の他、本館、別館など9か所に分散している庁舎を1棟に集約させる目的があります。これに関して長崎市は「市民にとって利便性や快適性が向上し、質の高

い行政サービスを提供できる新庁舎の建設を進めている」と述べます。また、分散している庁舎を1棟に集約することによって、年間約6000万円かかっていたコストの削減にもつながるといわれています。新庁舎の開庁は2023年1月を予定しています。

駅周辺再整備事業と市街地の大型再開発は、長崎市の地価上昇にも影響を与えています。最新の地価公示によると上昇率が最も高かったのはJR長崎駅に近い長崎市五島町の地点で前年比8.9%の上昇。同地点は昨年変動率3%とトップでしたが、上昇幅5.9%は、長

事業名/年度	R2	R3	R4	R5	R6	R7	R8
新幹線							9月23日開業予定
西口駅前広場							令和3年4月完成
東口駅前広場 多目的広場							完成予定
出島メッセ長崎							11月開業
新駅ビル(JR九州)							秋開業予定

崎市が官民一体となって、取り組んできた「駅周辺再整備事業」が身を結んだと言っても過言ではありません。同事業で残るのは、新駅ビルの開発と東口駅前広場、多目的広場の再整備となりますが、全ての事業が完成して新たな「陸の玄関口」が完成したとき、長崎市が目指す交流人口の拡大は実現しているのでしょうか。期待は高まるばかりです。



交流人口拡大の一手となる 西九州新幹線の開業

西九州新幹線の開業（9月23日）は、長崎への来訪者を増加させ、観光産業をはじめ、さまざまな産業の振興を図り、交流人口の拡大をもたらすと期待されています。ここでは西九州新幹線の詳細にも触れていきます。

最終目標は フル規格新幹線の走行

九州新幹線西九州ルートは長崎駅と福岡駅を結ぶ143kmの新幹線ルートで、この度開業するのは長崎駅～武雄温泉駅間（佐賀県）となります。同区間はフル規格新幹線で運行され、武雄温泉駅～博多駅間は在来線特急が運行し、武雄温泉駅のホームで乗り換える「対面乗り換え方式」を採用しています。同新幹線の開業によって、これまで1時間50分かかっていた博多駅までの所要時間が約30分短縮されることになります。ここでいうフル規格とは、最高速度200km以上、全線立体交差で踏切がないという条件が満たされていることを指し、この度の九州新幹線西九州ルート（長崎～武雄温泉）の対面乗換方式による開業は、“暫定的な開業”と処置されています。

長崎県および市が本来目指す西九州ルートは、新大阪まで直通させ、全国の新幹線ネットワークにつなげることであり、そのため対面乗換方式を早期に解消する必要があると同県と市は考えています。

フル規格の実現は 交流人口拡大に直結する

では、なぜ長崎県および市は全線フル規格にこだわるのでしょうか。

前出・長崎市まちづくり部 長崎駅周

長崎ルート概要図（2022年度暫定開業時）



新幹線開業の最も大きな効果に、交流人口の拡大があげられているが、例として2004年の九州新幹線鹿児島ルートを見ると、開業後、交流人口は増加しており、それ以降も増加傾向が続いているという。

辺整備室に聞くと「全線フル規格が実現すれば、時間短縮効果等による交流人口の拡大をはじめ、多くのメリットが期待できるからです。人口減少が進む長崎県および市、西九州地域はもとより、九州地域全体のためにも全線フル規格による整備は不可欠だと考えています」と話します。そして「例えば、大阪までの直通ルートが整備されれば、長崎～新大阪間を約3時間15分で移動することが可能となります。また現在、建設工事が進められているリニア中央新幹

線（東京～名古屋：2027年完成予定）が新大阪まで延伸されれば（2037年完成予定）、長崎～東京間を約4時間27分で移動できると試算されています。この移動手段が実現すれば、約4時間30分※を要している現行の航空機よりも早く行き来することができます。長崎空港から長崎駅まで移動するには、リムジンバスに乗って1時間ほどかかりますから、主要ターミナル駅同士を結ぶルートが整備されれば人々の行動範囲は確実に広がっていくと思われます。

※ 長崎駅から東京駅の所要時間（駅から空港の所要時間を含む）



法律 相談

Vol.77

賃貸物件を譲渡する場合の 賃借人の個人情報

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、司法試験考査委員、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』（住宅新報出版）、『不動産取引における心理的瑕疵・環境瑕疵対応のポイント』『不動産の共有関係解消の実務』（新日本法規）など。



Question



自社所有の賃貸物件の売却を検討しています。売買契約前に、賃借人の同意を得ることなく、賃借人の名前や賃貸借の契約内容などの個人情報を購入検討者に提供してもよいでしょうか。

Answer

個人データの第三者提供は禁じられていますが、合併その他の事由による事業の承継に伴って個人データを提供することは、第三者提供にはあたりません（個人情報保護法27条5項2号）。賃貸物件の売買によって賃借人の地位が移転することは、事業の承継と考えられるので、賃借人の同意がなくても、購入検討者に賃借人の名前や賃料などを伝えることができます。

1. 個人情報の 第三者提供禁止

（1）個人情報は、いったん本人のもとを離れると、本人の意思とかわりなく不当に利用されるおそれがあります。そのため、個人情報保護法によって、個人情報取扱事業者は、法令に基づく場合などを除き、あらかじめ本人の同意を得ないで、個人データを第三者に提供しては

ならないものとされています（個人情報保護法27条1項）。賃貸借における賃借人の氏名、賃料その他の契約に関する事項は個人情報です。賃貸物件の所有者が、賃借人の契約情報を第三者に提供することは個人情報保護法に抵触します。

（2）他方で、不動産売買における売主は、契約締結の可否の判断に影響を及ぼすことが予想される重要な事項を認識している場合には、売買契約に付随する信義則上の義務として、購入希望者に対してその事項について説明すべき義務があります（東京地判平成28.3.11-2016WLJPCA0311808）。賃貸物件を購入した場合、買主は賃借人の地位を当然承継しますから（民法605条の2第1項）、賃借人との契約に関する事項は、購入検討者にとっての重要な事項です。購入検討

者に対して、売買契約締結前に賃借人の氏名や賃料などを伝えておくことは、売主の義務です。

しかしながら、このような売主の義務を果たすことは、個人情報保護法の観点からみると個人情報の第三者提供として違法行為になる可能性があるため、検討が必要となります。

2. 賃借人の個人データ 提供に関する取扱い

ところで、個人情報保護法には、個人データの第三者提供における第三者について、「合併その他の事由による事業の承継に伴って個人データが提供される場合」に、個人データの提供を受けるものは、第三者提供における、第三者に該当しないと定められています（個人情報保護法27条5項2号）。事業承継のための契約締結前の交渉段階で、承継の

相手方に調査目的で個人データを提供する場合は、第三者提供にはあたりません。

この条文の射程に関しては、個人情報保護委員会から、「不動産売買契約に付随して、不動産の売主から買主に対して、当該不動産の管理に必要な範囲で当該不動産の賃借人の個人データが提供される場合には、当該不動産に係る事業の承継に伴って個人データが提供される場合と評価することができるため、法律第27条第5項第2号に基づくものとして、本人の同意を得る必要はないものと解されます。そして、不動産所有者が売買契約締結前の交渉段階で、当該不動産の購入希望者から、当該不動産に関する調査を受け、当該不動産の賃借人に係る個人データを提供する場合は、実質的に委託または事業の承継に類似するものと認められるため、あらかじめ賃借人本人の同意を得ることなく、個人データを提供することができます」という解釈が示されています。売買契約前に、賃貸物件の購入の調査検討がなされている場合には、購入検討者は第三者に該当せず、賃借人の同意を得ずに、購入検

討者に賃借人の名前や賃料などを伝えることが許されるということになります(個人情報保護委員会ウェブサイト、Q2-11)。

3. 安全管理措置の遵守

もっとも、「この場合、不動産所有者と当該不動産を購入しようとする者は、当該個人データの利用目的および取扱い方法、漏えい等が発生した場合の措置、不動産所有者と当該不動産を購入しようと

する者との交渉が不調となった場合の措置等、当該不動産を購入しようとする者に安全管理措置を遵守させるための必要な契約を締結しなければなりません」というただし書きが付記されています。賃貸物件売却にあたって、購入検討者に賃借人に関する情報提供をする場合には、個人情報の安全管理措置を遵守させるための取決めをしておくことが求められます。

図表 個人データの第三者提供禁止

あらかじめ本人の同意を得ないで、

・ 本人の同意は、事前に得ておかなければならない

個人データを第三者に提供してはならない。

第三者に該当しない者(27条5項)

- ・ 個人データの取扱いの委託先
- ・ 合併その他の事由による事業の承継に伴う提供先
- ・ 個人データの共同利用先

法令に基づく場合などは、第三者提供禁止の例外となる。

第三者提供禁止の例外(27条1項)

- ・ 法令に基づく
- ・ 人の生命、身体又は財産の保護のために必要
- ・ 公衆衛生の向上等のために特に必要
- ・ 国の機関、地方公共団体等

👉 今回のポイント

- 個人情報取扱事業者は、法令に基づく場合などを除き、あらかじめ本人の同意を得ないで、個人データを第三者に提供してはならない。
- 合併その他の事由による事業の承継に伴って個人データが提供される場合には、個人データの提供を受けるものは、個人情報の第三者提供における、第三者に該当しない。
- 不動産売買契約に付随して、不動産の売主から買主に対して、不動産の管理に必要な範囲で賃借人の個人データが提供される場合には、不動産に係る事業の承継に伴って個人データが提供される場合と評価することができるため、本人の同意を得る必要はない。
- 賃貸物件売却にあたって買主に、賃借人に関する情報提供をする場合には、個人情報の安全管理措置を遵守させるために必要な契約を締結しなければならない。



賃貸相談

Vol.45

建物内の人の死亡の事実等の告知義務

海谷・江口・池田法律事務所
弁護士

江口 正夫

東京弁護士会所属。最高裁判所司法研修所弁護教官室付、不動産流通促進協議会講師、東京商工会議所講師等を歴任。公益財団法人日本賃貸住宅管理協会理事。著書に『不動産賃貸管理業のコンプライアンス』『大改正借地借家法Q&A』（ともに にじゅういち出版）など多数。



Question



賃貸住宅の入居者募集の依頼を受けたのですが、当該賃貸住宅では1年前に入居者が老衰で死亡しておりました。当社が仲介して重要事項説明をする際に、前入居者が老衰で死亡したとの事実を告知しなければならないのでしょうか。老衰での死亡ですから、自殺や殺人事件があったわけではないので、説明する必要はないようにも思いますが、後になって、説明義務違反であるとのクレームが出されて紛争になるのも避けたいと思っています。賃貸住宅の場合、自然死やそれ以外の自殺等の人の死については、どの程度の説明が必要なのでしょうか。

Answer

国土交通省では「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」が公表されています。同ガイドラインでは、①自然死の場合には、原則として告知の必要はないこと、②自然死であっても長期間放置され、いわゆる特殊清掃が実施された場合は原則として告知すること、③他殺、自死、事故死その他原因が明らかでない死亡が発生した場合は、原則として、これを告知すること、④原因が明らかでない死（自然死か事故死か不明等）の場合は原則としてこれを告知すること、⑤調査の方法として売主・貸主に対して「告知書（物件状況等報告書）」等に過去に生じた事案についての記載を求める事により、媒介活動に伴う通常の情報収集としての調査義務を果たしたものとすること等々が示されました。よって、今回の自然死の場合は説明しなくとも宅地建物取引業法違反にはならないものと解されます。

1. 「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」の公表

不動産取引にあたって、取引の対象不動産において過去に生じた人の死に関する事案について、宅地建物取引業者による適切な調査や告知に係る判断基準がなかったことから、円滑な流通や、安心できる取引が阻害

されているとの指摘がありました。そこで、国土交通省では、宅地建物取引業者が宅地建物取引業法上負うべき義務の解釈について、令和2年2月より「不動産取引における心理的瑕疵に関する検討会」において検討を進め、令和3年5月から6月に実施したパブリックコメントを踏まえ、令和3年10月、「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」

（以下「本ガイドライン」）をとりまとめ公表しました。

2. 本ガイドラインの概要

(1) 本ガイドラインの対象

居住用不動産とオフィス等を比較した場合、居住用不動産は、人の生活の本拠として用いられるもので、買主・借主は居住の快適性・住み心地の良さ等を期待して、購入または賃借

し入居することが多いため、居住用不動産については、人の死に関する事案はその取引の判断に影響を及ぼす度合いが高いことから、本ガイドラインでは、居住用不動産を対象としています。

本ガイドラインは、戸建て建物や賃貸アパートだけではなく、分譲集合住宅についても対象とし、専有部分だけではなく、日常生活において買主・借主の住み心地の良さに影響を与えると考えられる部分（ベランダ等の専用使用が可能な部分、共用の玄関・エレベーター等）をも対象とされています。

(2) 老衰、病気等による自然死が発生していた場合

取引の対象不動産で発生した自然死や、日常生活の中での不慮の死（例えば転倒事故や高齢者等による誤嚥などによる死亡）については、原則として告げなくてもよいこととされました。

(3) 事故死、自殺、他殺等、原因が不明の死の場合

原因が明らかでない死ということ

は、自然死かもしれないが自殺や他殺の可能性も否定できないものということです。原則として、告知が必要とされています。

(4) 人の死についての宅建業者の調査方法

宅地建物取引業者が媒介を行う場合、過去に生じた人の死についての調査方法は、売主・貸主に対し、物

件状況等報告書等の告知書面等に記載を求めることで、通常の情報収集としての調査義務を果たしたものとされます。また、告知書等に記載されなかった事案の存在が後日に判明した場合であっても、宅地建物取引業者に重大な過失がない限り、事案についての調査は適正になされたものとされることになりました。

ガイドラインのポイント

告知について①

原則

宅地建物取引業者は、人の死に関する事案が、**取引の相手方等の判断に重要な影響を及ぼすと考えられる場合には、これを告げなければならない。**

↓ 裁判例や取引実務等も踏まえ、現時点で妥当と考えられる一般的な基準をとりまとめ

告げなくてもよい場合

- ①【賃貸借・売買取引】 取引の対象不動産で発生した**自然死・日常生活の中での不慮の死（転倒事故、誤嚥など）**。 ※事案発覚からの経過期間の定めなし。
- ②【賃貸借取引】 取引の対象不動産・日常生活において通常使用する必要がある集合住宅の共用部分で発生した**①以外の死・特殊清掃等が行われた①の死が発生し、事案発生（特殊清掃等が行われた場合は発覚）から概ね3年間が経過した後**
- ③【賃貸借・売買取引】 取引の対象不動産の隣接住戸・日常生活において通常使用しない集合住宅の共用部分で発生した**①以外の死・特殊清掃等が行われた①の死**
※事案発覚からの経過期間の定めなし。

出典：国土省「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」資料より抜粋

👉 今回のポイント

- 国土交通省から「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」が公表され、同ガイドラインは居住用不動産を対象とし、集合住宅については、専有部分だけではなく、日常生活において買主・借主の住み心地の良さに影響を与えられる部分（ベランダ等の専用使用が可能な部分、共用の玄関・エレベーター等）をも対象とされている。
- 自然死については、原則として告知の必要はないが、長期間放置され特殊清掃が行われた場合は告知すべきものとされている。
- 原因が明らかでない死については、自然死のほか自殺、他殺の可能性も否定できないものであり、原則として、これを告知するものとされている。
- 原因調査については、媒介を行う宅地建物取引業者において、売主・貸主に対して「告知書（物件状況等報告書）」等に過去に生じた事案についての記載を求める事により、媒介活動に伴う通常の情報収集としての調査義務を果たしたものとされている。



相続相談

Vol.18

成年年齢引き下げに伴う 贈与税・相続税への影響

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。



Question



民法の改正(成年年齢引き下げ)に伴う贈与税・相続税への影響を教えてください。

Answer

民法の改正により、令和4年4月1日から、成年年齢が20歳から18歳に引き下げられました。これに伴い、贈与税・相続税の規定における20歳を基準とする要件についても、18歳に引き下げる税制改正が行われました。

1. 改正の概要

この民法の改正による税制改正は、贈与・相続等の時期によって、表1のとおり受贈者や相続人等の年齢に関する要件が異なります。

2. 例示

1 令和4年3月に父から住宅取得資金として現金1,000万円の贈与を受けました。同年10月に私は19歳になりますが、この贈与について住宅取得等資金の非課税等の適用を受けることができますか。

⇒ 贈与の日が令和4年3月31日以前であり、あなたの年齢がその年の1月1日において18歳であるため、住宅取得等資金の非課税等の適用を受けることができません。

※この場合、贈与の日が令和4年4月1日以後であれば、住宅取得等資金の非課税等の適用を受けることができます。

2 祖父から令和4年3月に現金500万円を、祖母から同年9月に300万円の贈与を受けました。私は同年12月に19歳になります。贈与税申告はどのようにすればいいでしょうか。

⇒ あなたの年齢はその年の1月1日において18歳となります。贈与税の申告において、3月に受けた贈与については特例税率の適用はなく、一般税率を適用し、9月に受けた贈与については、他の要件を満たせば、特例税率を適用し、贈与税を計算できます。

ば、特例税率を適用し、贈与税を計算できます。

3 父方の祖父が令和4年9月に亡くなり、相続が発生しました。私は父を早くに亡くし、同年1月で15歳になりました。未成年者でも相続税の申告をしなければなりませんか？

⇒ 相続税というのは、相続等により財産を取得した場合に、その取得した財産に課される税です。財産の価額が高くなるほど税率が上がる累進税率を適用することで、資産の再分配を図る役割があります。今回、あなたは代襲相続の対象となり、本来お父様が相続するはずだった法定相続割合をそのまま引き継ぐことになります。

1月で15歳ということは、相続発生時点の9月では18歳未満であるため、「未成年者控除」が利用できます。

要件
① 財産の取得時に日本国内に住所がある、または非居住無制限納税義務者※1であること。
② 財産の取得時に18歳未満であること。
③ 財産を取得した人が法定相続人であること。

※1 日本国籍を有するが、財産取得時に日本国内に住所がない者、または、日本国籍を持たず、財産取得時に日本国内に住所がない者。

「未成年者控除」の控除額は(18歳－相続開始時点の年齢)×10万円で計算しますので、今回、(18歳－15歳)×10万円＝30万円が控除額となります。

なお、「未成年者控除」の適用には、上の要件を満たす必要があります。

3. ポイント

民法の改正により、20歳を基準とする要件すべてに影響があります。特に、「住宅取得等資金の非課税等」や「結婚・子育て資金の非課税」、「相続時精算課税」は対象が拡大し、相続

や贈与について検討の余地が広がったことを意味します(「未成年者控除」については縮小)。そのため、資産を多く所有している方は、今後の対策や方針を検討し直すよい機会ではないでしょうか。いずれにしても、相続は直前での対策は困難なため、早めの準備、対策が必要です。

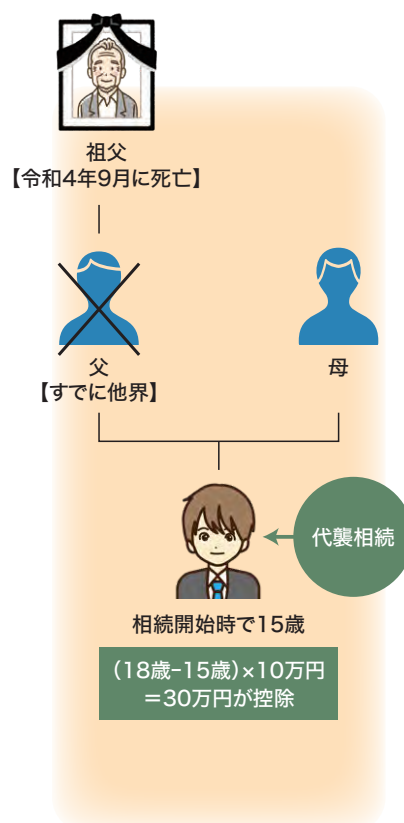


表1：受贈者や相続人等の年齢に関する要件

区 分		受贈者や相続人等の年齢要件	
		令和4年3月31日以前の 贈与・相続等の場合	令和4年4月1日以後の 贈与・相続等の場合
贈与税	・ 相続時精算課税(相続税法21の9) ・ 住宅取得等資金の非課税等 (租税特別措置法70の2、70の3、 震災特例法38の2) ・ 贈与税の特例税率 (租税特別措置法70の2の5) ・ 相続時精算課税適用者の特例 (租税特別措置法70の2の6～70の2の8)	その年1月1日において 20歳以上	その年1月1日において 18歳以上
	・ 事業承継税制(租税特別措置法70の6の8、 70の7、70の7の5)	贈与の日において 20歳以上	贈与の日において 18歳以上
	・ 結婚・子育て資金の非課税 (租税特別措置法70の2の3)	結婚・子育て資金管理契約 締結の日において 20歳以上50歳未満	結婚・子育て資金管理契約 締結の日において 18歳以上50歳未満
相続税	・ 未成年者控除(相続税法19の3)	相続等の日において 20歳未満	相続等の日において 18歳未満

出典：国税庁「民法の改正(成年年齢引下げ)に伴う贈与税・相続税の改正のあらまし」より抜粋



Vol.54

賃貸管理業からの信頼関係構築で生産性を高めよ

「顧客継続ファネル」①

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



長い間賃貸管理業を営んでいます。管理戸数は増えたり減ったりしながらほぼ横ばいです。長年お付き合いのあるオーナーさんとは、よい関係でお仕事をさせていただいているのですが、当社のスタッフのスキルに問題があるのか、既存のオーナーさんから新たなお仕事の話をしていただく機会がほぼありません。このところ、賃貸仲介のお客様の来店数が減っており、それに応じて売上げも減少しています。継続的に収益を安定化させるには、どのような手段がよいとお考えでしょうか。

Answer

仲介事業が不安定になっている場合、管理事業を拡大してストックビジネスにシフトしていくことをお勧めします。ここでは、2つのステップで物事を考えなくてはなりません。1つ目は、新規顧客との接点を増やし、管理物件を増やすこと。2つ目は、既存顧客との関係強化をして、既存顧客からの紹介や派生ビジネスへと展開し、生産性を高めていく方法があります。

※今回のテーマは2回に分けてお伝えします。第1回目は「新規顧客との接点を増やし、管理物件を増やす」についてご説明します。

はじめに

すぐにでも管理戸数を倍増させたいという相談が、ここ数年で加速しているように感じます。一気に増やしたいというのであれば、M&Aや他社から事業譲渡で管理物件を引き受ける方法がありますが、体力がある会社でなければ、なかなか難しいところではあります。管理戸数を増やすのは、たいへん時間がかかるものです。

管理受託の顧客経路

管理戸数を増やす経路として、大き

く分けて2つのパターンがあります。

- ①取引のない新規顧客から受託すること。
- ②既存のオーナーから物件を追加で受託。また知り合いのオーナーをご紹介いただく。

管理会社としては、すでにストックしている既存オーナーとの信頼関係を厚いものにして、顧客関係をしっかりと管理していくことが理想です。しかし管理戸数が少ないとオーナーの数も少ないため、なかなかすぐに紹介などしてもらえないこともありません。

よって、新規顧客の集客を図りつつ、少しずつ関係を築いていくことが重要なのです。

そうは言っても、いきなり営業をして管理をとれるほど、受託はたやすいものではありません。セオリーに基づいた顧客関係作りをしながら、小さな取引ができるところまで信頼関係を作り上げなければなりません。そのためには、ガンガン営業をかけるのではなく、「顧客の困っている課題」に寄り添いながら、一緒に解決していく方法がお勧めです。

2つの集客と それぞれの目的

人との接点を作らなければ、営業はできませんから、まずは「集客」が重要です。集客といっても2種類あり、集客A（興味を持っている人を集めて、関心を深めるための広告や活動）と、集客B（自社と取引する人を増やすための広告や活動）に分かれます。一見同じに見えますが、目的が違えば、広告の方法も変わります。いずれにしても接点の母数を増やす必要があるため、まずは「集客A」を継続しながら、少しずつ自社を信頼してもらうための「集客B」に発展させていきます。

集客Bでは、自社が顧客に対して無償で課題解決の方法を伝えていきます。特にセミナーなどは、顧客のために自社がどんなことを提供できるのかを伝えるチャンスです。たとえば、空

室で困っているオーナーがいっぱいやるのであれば、リノベーションの事例や成功事例を見ていただくこともよいでしょう。ただ、ここで大きなポイントは、リノベーションというコストがかかる再投資を誰もができるわけではないことです。お金がかかる対策と、お金がかからない対策があるのであれば、まずはお金がかからない対策から提案することで、信頼度はグッと増すでしょう（図1）。

集客用商品を作り小さなハードルを越えてもらう

ここまできても、まだ管理委託のお話にこぎ着けるには時間がかかることがあります。そうすると、次へのステップまでさらに時間を要することがあるため、越えやすいステップを作るようにします。それは「集客用商品」です。できるだけ安い商品群を作り、少額でもよいので「取引をした」という

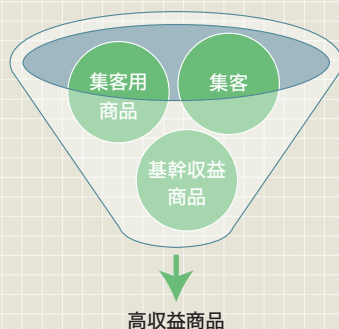
事実を作ることで、ある意味、信頼関係を強制的に作り出します。一度でも取引をし、そこで小さな満足を感じてもらうことができさえすれば、次へのリピートへとつながります。このループを利用しながら、少しずつ距離を縮めて、基幹収益商品である「管理受託」へ向かっていきます（図2）。

一般的に、賃貸不動産のように高額な資産の場合、お金の管理から入居者の管理までを委託することになるため、ゼロから任せるにしても、他社から別の会社に移管するにしても、オーナーはかなりのパワーを要します。わざわざリスクを抱えてまで、見知らぬ他社に管理を任せたいというのは、よほどの理由がない限りありません。そのハードルを越えてもらうためには、少しずつ小さなステップを越えてもらいながら、信頼関係を作り上げていくことが最短のゴールなのです。

図1：集客と提案

信頼関係	目的と商品	生産性	顧客				
浅い ↓ 深い	集客A	—	DM	営業ツール	ホームページ	ランディングページ	各種広告
	集客B	—		セミナー	完成見学会	空室改善提案	
	集客用商品	小	募集のみ	準管理委託	小修繕	市場調査	限定セミナー
	基幹収益商品	中(継続課金)	管理委託				
	派生収益商品	高		リノベーション	建築プロデュース	相続設計(資産組み換え)	
	高収益商品	最高		売却の媒介	購入の媒介	物件購入・再販	

図2：顧客継続ファネル
(目標到達プロセス分析)





労務 相談

Vol.10

新設される産後パパ育休制度と 分割取得できる育児休業制度 【法改正対応】

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



男性社員より、2022年11月5日に子どもが生まれる予定との申出がありました。それに伴い11月と12月にそれぞれ2週間の育児休業を取得する予定とのことです。また、時期は不明ですが、2023年にも育児休業を取得するようですが、会社として複数回の育児休業を認めなくてはならないでしょうか。

Answer

2022年10月からの育児・介護休業法(以下「育介法」)の改正により、子が1歳に達するまでの間に2回の育児休業(通常の育児休業)の取得が認められるようになります。また、通常の育児休業とは別に、「出生時育児休業(産後パパ育休)」が新設されることで、男性社員については、子の出生後8週間以内に最大4週間まで、休業(2回の分割取得可)することが可能となりました。

はじめに

2022年4月以降は事業主に対し、育児休業を取得しやすい雇用環境の整備措置(研修の実施、相談窓口の設置、事例の収集・提供、取得促進方針の周知)を義務づけたり、妊娠・出産の申出をした労働者に対する個別の制度周知・休業取得意向の確認措置を義務づけたりするなど、実務対応に悩まされている企業も多いと思われますが、男性の育児休業の取得促進を目的とした新制度の創設、および育児休業の分割取得を可能とする法改正が10月から施行されます。

育児休業の

分割取得と柔軟化

これまでは、子が1歳に達するまでに1回に限り育児休業を取得できるというものでしたが、改正により、子が1歳に達するまでに2回まで分割して取得することが可能となります。

また、保育所に入園できないなどの理由により、休業期間を1歳半まで(最長2歳まで)延長する場合について、現状では延長開始日を1歳または1歳半の時点に限定していましたが、これを柔軟化し、1歳から1歳半まで、1歳半から2歳までの各期間の途中で夫婦が交代して育児休業を取得することが可能とな

ります。

出生時育児休業

(産後パパ育休)とは

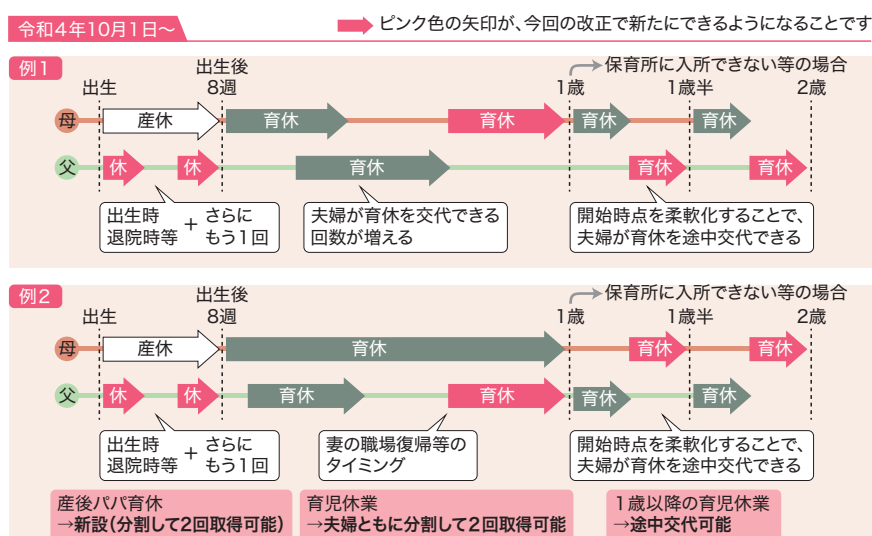
新設される出生時育児休業(産後パパ育休)は、男性の育児休業取得促進のために、育児休業の取得ニーズが高い、子の出生直後の時期に、これまでの育児休業よりも柔軟で休業を取得しやすい枠組みとして、通常の育児休業とは別のものとして創設されます。

内容としては、産後休業をしていない労働者(父親、養父母等)が、出生後(誕生日または出産予定日のいずれか遅いほうから)8週間以内に最大4週間(28日)まで休業することができます。2回に分けて取得す

図表1: 育児休業制度比較

	産後パパ育児(R4.10.1～) 育休とは別に取得可能	育児休業制度 (R4.10.1～)	育児休業制度 (現行)
対象期間 取得可能日数	子の出生後8週間以内に 4週間まで取得可能	原則子が1歳 (最長2歳)まで	原則子が1歳 (最長2歳)まで
申出期限	原則休業の2週間前まで	原則1か月前まで	原則1か月前まで
分割取得	分割して2回取得可能 (初めにまとめて申し出ることが必要)	分割して2回取得可能 (取得の際にそれぞれ申出)	原則分割不可
休業中の就業	労使協定を締結している場合に限り、 労働者が合意した範囲で 休業中に就業することが可能	原則分割不可	原則分割不可
1歳以降の延長		育休開始日を柔軟化	育休開始日は1歳、 1歳半の時点に限定
1歳以降の再取得		特別な事情がある場合に 限り再取得可能	原則分割不可

図表2: 改正後の働き方・休み方のイメージ



出典: 厚生労働省「育児・介護休業法 改正ポイントのご案内」より抜粋

ることができますが、分割取得する場合も申出は一度に行います。

また、出生後8週間以内に4週間を超えて休業する場合(例えば、出生日の翌日から連続6週間の休業を取得する場合)や、出生後8週間以内に2週間の連続休業を3回に分けて取得する場合の3回目の休業については、出生時育児休業ではなく、通常の育児休業を取得するものとなりますが、出生時育児休業、通常の育児休業のどちらとするかは、労働者自身が選択するものとなります。

なお、10月1日が施行日であることから、出生時育児休業の申出については、10月以降に行うことが基本となります(図1、2)。

出生時育児休業期間中の一部就業

出生時育児休業については、労使協定を締結している場合に限り、労働者が合意した範囲で休業中に就業することが可能となります。ただしその場合でも、就業可能日・時間数には、以下の2つの制限が設けられます。

- 1 休業期間中の所定労働日・所定労働時間の半分以下
- 2 休業開始・終了予定日を就業日とする場合は、当該日の所定労働時間未満

休業期間中の一部就業については、労使共にメリットがある一方で、上司等が強引に休業希望者の同意を得て就業させてしまうとハラスメントに該当することから、導入には労使間で慎重に検討する必要があります。

育児休業期間中の社会保険料の免除

以下のいずれかの要件を満たし

ていれば、育児休業期間(出生時育児休業含む)中の各月の月給に係る社会保険料は、被保険者・事業主負担ともに免除されます。

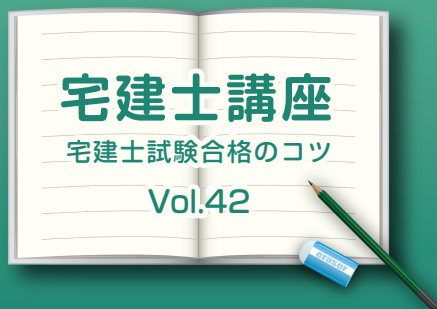
- 1 その月の末日が育児休業期間中である場合(月末の数日のみ休業の場合など)
- 2 同一月内で育児休業を取得(開始・終了)し、その日数が14日以上の場合(14日以上の日数には、出生時育児休業期間中の就業日は含まれません)

なお、賞与に係る社会保険料については、連続して1カ月を超える育児休業を取得した場合に限り免除されます。よって、育児休業期間が12月1日～12月31日までの1カ月間である場合、12月支給の賞与に係る社会保険料は免除されません。

本件への回答

2022年11月5日が出産予定日である場合、産後8週間は2022年12月31日までとなりますので、当該男性社員は、11月と12月にそれぞれ2週間、計4週間の出生時育児休業を取得することができます。

また、2023年11月4日が子の1歳到達日となりますので、それまでの間に出生時育児休業とは別に2回の育児休業を取得することが可能です。さらに、子の1歳到達日時点で保育園等に入園できないなどの事情がある場合には1歳半まで、子の1歳半到達日時点で特別な事情がある場合には2歳まで、育児休業の延長・再取得が可能です。



権利関係

～借地借家法(借地)～

本試験において借地借家法からは、毎年2問(内訳は借地1問、借家1問)出題されます。毎年必ず出題されますし、得点の可能性が非常に低い難問はみられないので、ぜひ得点源にしたいところです。今回は、借地の知識のうち出題頻度が高い部分、および誤解が生じやすい部分に絞って学習していきます。



1. 建物滅失後の建物再築による期間延長

- (1) 借地権の存続期間中に建物が滅失しても借地権は存続する。
- (2) 借地権の当初の存続期間中に建物が滅失し、残存期間を超える建物を再築したとき
借地権設定者の承諾がある限り、借地権は、

「承諾」があった日
「再築」された日

のいずれか早い日から、20年間存続します。

ただし、残存期間がこれより長いときは、それによります。

- (3) 更新後の建物滅失
 - ① 借地権者 → 放棄、解約の申入れができる。
 - ② 承諾なく残存期間を超える建物を築造したとき、

借地権設定者 — 消滅請求
解約の申入れ — ができる。



2. 借地権の譲渡・転貸

- (1) 借地権が地上権の場合
地上権を内容とする借地権者は、自由に譲渡・賃貸ができます。
- (2) 借地権が賃借権の場合
賃借権を内容とする借地権者は、譲渡・転貸につき、土地の所有者の承諾が必要であり、無断譲渡・転貸は、賃貸借契約の解除事由となります。

ただし、賃貸人が承諾しない場合には、次のような救済策が用意されています。

①借地権者が借地上の建物を 第三者に譲渡しようとする場合	<裁判所の代諾許可> 賃貸人にとって不利となるおそれがないのに承諾しないときは、裁判所は賃貸人の承諾に代わる許可を与えることができる
②第三者が借地上の建物を 取得した場合	<建物買取請求権> 建物の譲受人は賃貸人に対し、時価で当該建物を買い取るよう請求することができる
③第三者が借地上の建物を 競売で取得した場合	上記<裁判所の代諾許可><建物買取請求権>のいずれも認められる

①は、これから建物を譲渡しようとする場合であるのに対し、②は、すでに譲渡してしまった場合です。③は、すでに譲渡された場合ですが、その手段が競売という特殊な方法による場合です。この3つの状況の違いを押さえるのがポイントです。



3. 借地権の対抗力

次の場合、借地権者は新たな土地の所有者等の第三者に対して、自己の借地権を対抗することができます。

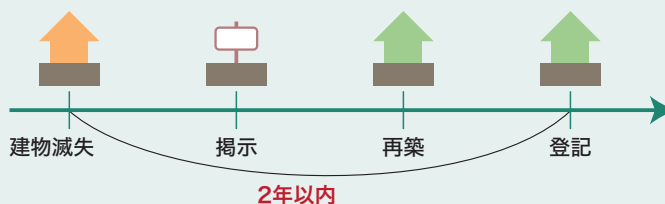
- ① 地上権または土地の賃借権の登記があるとき。
- ② 借地上の建物に登記があるとき(ただし、借地権者本人名義の登記に限る)。

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 建物が滅失した場合、借地権者が、これまで建っていた建物を特定するために必要な事項等、一定の掲示を、土地の見やすい場所にしたときには、建物滅失の日から2年以内に限り、借地権の対抗力が持続する。



- ③の対抗力は、建物滅失以前に、建物の登記がされていたことが条件。また、建物滅失後2年以内に建物を再築して登記まで済ませないと、掲示によって認められた対抗力はさかのぼって失われます。



4. 定期借地権

更新がなく、定められた契約期間で確定的に借地契約が終了する借地権。次の3種類があります。

種 類	一般定期借地権	建物譲渡特約付借地権	事業用借地権
存続期間	50年以上	30年以上	10年以上50年未満
利用目的	限定なし	限定なし	事業用建物の所有
特約事項	更新・再築による期間延長・建物買取請求権の排除	期間満了時に借地権設定者が建物を買取る	一般定期借地権と同じ
契約方式	公正証書などの書面	限定なし	公正証書に限る
借地の終了	期間満了	建物買取	期間満了
終了時の建物	収去して更地で返還	借家契約として継続	収去して更地で返還

論点の確認と
知識の定着を



問題を解いてみよう！

【Q1】 借地権の当初の存続期間中に借地上の建物の滅失があった場合で、借地権者が借地権設定者の承諾を得ないで残存期間を超えて存続すべき建物を築造したときは、借地権設定者は地上権の消滅の請求または土地の賃貸借の解約の申入れをすることができる。(H21 問11)

【Q2】 Bが居住用の甲建物を所有する目的で、期間30年と定めてAから乙土地を賃借した。Bが甲建物を所有していても、建物保存登記をBの子C名義で備えている場合には、Aから乙土地を購入して所有権移転登記を備えたDに対して、Bは借地権を対抗できない。(H28 問11)

👉 こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 更新後の存続期間中であれば、本問のような場合、借地権設定者からの解約等が認められますが、当初の存続期間中は解約等を行うことができません。借地権設定者の承諾がないので、期間延長が認められないだけです。

Answer 2



【解説】 借地上の建物の登記をしていても、借地権者本人名義のものであれば、借地権を第三者に対抗することはできません。



不動産 トラブル

事例と対処法

事例から対処法と防止法を探る

Vol.17

取引後、数年を経過してから 「説明を受けていない」と言われるトラブル

説明を行ったと思っていた事項を、後日、買主（借主）から、説明を受けていないと言われるトラブルが見られます。取引直後ならともかく、数年も経過してからですと、当時の記憶はあいまいになっていることが多いことから、説明を行った旨の証拠を残しておくことは重要です。

トラブル事例から考えよう

〈事例1〉分譲して3年後に、買主より、マンションパンフレットに記載の床暖房の設置がないとして設置費用等の請求をされた

【東京高裁 平29・9・21 判例集未登載】

＜事案の概要＞

買主は、マンションパンフレットの仕上表に「リビング・ダイニングに床暖房を設置」と記載されている、新築マンションの一室（本件居室）を、平成21年6月、売主業者より購入した。

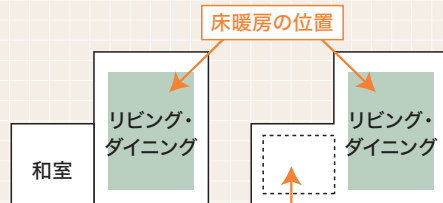
なお、本件居室は、キャンセルした前申込者のオプション申込みにより、基本プランの和室部分を、リビング・ダイニングに拡張したもので、拡張部分に床暖房は設置されておらず、その場合の間取図はパンフレットではなく、別添間取図が用意されていた。

平成24年11月、買主は、拡張部分に床暖房が設置されていないことを知り、リビング・ダイニングがパンフレットでうたっている全面床暖房になっていないとして、売主に拡張部分の床暖房の設置を要求した。

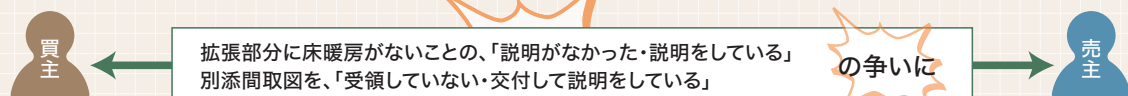
売主は、床暖房の設置がないことは、口頭や別添間取図によって説明しているとしてこれを断ったところ、買主は、説明や別添間取図は受けていないと主張して、床暖房設置費用68万円、慰謝料50万円等、計131万円を求める訴訟をおこした。

パンフレット間取図
（基本プラン）

別添間取図



※拡張部分：買主が床暖房の設置を請求



争点

床暖房が設置されていない
ことの説明義務があるか

床暖房に関する説明がされ
たか

裁判所の判断

床暖房について、パンフレットでは設置範囲の限定が読み取れないこと、未設置部分はリビング・ダイニングの約1/3の広さに及ぶこと、床暖房は一般顧客において重要な情報であること等から、売主には信義則上その説明義務がある

買主・売主の供述の具体性、別添間取図が確実に買主に渡された立証がないなどから、説明はされていないと認定、売主の説明義務違反を認める

判決

- 慰謝料5万円を認容
- 床暖房設置費用等
他の請求は棄却

不十分な情報提供で、想定していた性能が一部備わっていないことで、買主が精神的苦痛を受けたというのも無理からぬものがある

売主の説明義務が果たされていても、拡張部分の床暖房設置費用は買主負担であったのだから、買主主張の損害は説明義務違反と相互因果関係がない

〈事例2〉重要事項説明書の読み上げが説明をしたことの重要な証拠となった

【東京地裁 平30・3・6 RETIO116-126】

賃借したマンション(本件居室)でのエステサロン営業を、マンション管理組合から管理規約違反により停止するよう通知を受け営業を取りやめた借主が、媒介業者に対して、本件居室では店舗営業が認められない説明を一切しなかったと主張して、341万円余の損害賠償を求める訴訟をおこした。

借主の主張

- ・媒介業者に、エステサロン兼住居の物件を依頼していたが、重説等で、店舗や居住用以外の用途が認められない説明は一切なかった
- ・契約前、媒介業者は「貸主に借主の営業の了解を得た」と借主に伝えた

裁判所の判断：借主請求棄却

- ・借主は、居住用以外の使用は禁止と明記されている契約書・重要事項説明書に署名していることに加え、重要事項説明を受けた際、内容を読み上げられたと供述していることから、媒介業者が店舗営業できない説明を一切しなかったと借主が言うことができないことは明らか
- ・借主の目的用途と全く異なる重要事項説明書の読み上げにおいて、借主が何ら疑問を抱かず質問もしなかったというのは不自然

01 「説明を受けていない」と言われるトラブル

買主・借主から、取引後に問題が生じた場合に、「そのことの説明を受けていない」と宅建業者が言われてしまうことがあります。

しかし、不動産取引に関するトラブルは、数年、場合によっては十数年後に発生することも珍しくなく、そうすると宅建業者の記憶はあいまいになっていて、また、買主等が説明を受けたことを忘れている場合もありますから、「説明を受けていない・説明した」のトラブル対応として、説明を行った旨の証拠を残しておくことは、重要なポイントになります。

02 説明を行った証拠を残すために

事例1では、売主受領の「間取図確認書」には、明確に買主が「別添間取図」を受け取った記載がなく、またその説明・確認の時間は1分程度であったこと、売買取引の経緯・流れ、買主と売主の証言の具体性などから、裁判所は、売主の、別添間取図交付による床暖房の設置がない旨の説明はなかったと認定してい

ます。

一方事例2では、裁判所は、重要事項説明書を受けた旨の借主の記名押印に加え、読み上げがあったことから、借主が説明を受けていないという主張ができないことは明らかとしています。

説明を行った証拠を残す観点から、

- ①重要事項説明書の添付書類の書類名において、交付した重要な書類等は、その名称を明記する(その他書類一式としない)
- ②受領する確認書等には、説明した事項や渡した書類等を具体的に記載しておく(または、その旨を営業記録に記載しておく)
- ③重要事項説明書・確認書等の読み上げによる説明は、特に有力な証拠になることから、必ず行う(説明時間が短いと、十分な説明がされていないと判断される場

合がある)

以上は、重要なポイントになると思われます。

03 床暖房の設置に関する説明義務について

事例1では、裁判所は、パンフレットではリビング・ダイニングに床暖房が全面設置と読めるところ、プラン変更によりその約3分の1部分に床暖房がないことは、一般顧客において重要な情報にあたるなどとして、売主の説明義務違反、買主への慰謝料5万円を認めています(なお、床暖房設置費用等については、相互因果関係がないとして棄却されています)。

宅建業者としては、一般の買主・借主の立場から見て、判断に影響すると思われる事項については、漏れのない説明を行うよう注意することが必要です。

一般財団法人不動産適正取引推進機構 調査研究部 上席研究員
不動産鑑定士

中戸 康文

一般財団法人不動産適正取引推進機構(RETIO)は、「不動産取引に関する紛争の未然防止と迅速な解決の推進」を目的に、1984(昭和59)年財団法人として設立。不動産取引に関する紛争事例や行政処分事例等の調査研究を行っており、これらの成果を機関誌『RETIO』やホームページなどによって情報提供している。HP: <https://www.retio.or.jp/>



物件調査のノウハウ Vol.42

売買重要事項の調査説明 ～現地照合確認調査編②～

水路の調査を見落とした 敷地調査の売買トラブル事例

不動産トラブルで数多く指摘されていることに、敷地に関するトラブルがあります。特に、敷地境界線にかかわる事件が多くみられますので、現地照合確認調査において、どのような点に注意をしたらいいかを述べます。

取引対象敷地内に 水路が含まれていた事件

買主が、交通利便がよいと考え、仲介業者を通じて、更地を3,000万円で購入契約を締結しました。重要事項説明時に、仲介業者が添付した書類には、①登記事項証明書、②公図、③敷地境界確定測量図、④道路境界査定図などがありました。公図では、取引対象の敷地と道路の間には水路がありましたが、現況の水路は暗渠となっており、目視での現況は、水路は敷地内ではなく道路内にありました。本物件取引を仲介した宅建業者は、緑石等で囲まれた暗渠部分を含めた現況の敷地が取引対象地と取り違えており、敷地には地積測量図があり、道路境界確定図面もあるので、何ら問題はないと考えて、売買契約を締結しました。売買契約の特約として、敷地内にはカーブミラーがありました。カーブミラーは現況有姿のまま引き渡す、という条件で取引が完了しました。その後、買主が建築会社に住宅の建築を依頼し、その際に、カーブミラーの撤去をお願いしたところ、カーブミラーが所在する土地は、取引対

象敷地内ではなく、市が管理する水路で道路敷地内にあることがわかりました。買主は、「住宅を建築する予定の敷地の中に、約0.4mの水路が含まれていた」として、「損害賠償請求の紛争」となりました。間口が約15mであるため、買主が当初予定していた現況敷地より約6.0㎡(約1.8坪)敷地が減少した分の損害がある、というものです。交渉の末、仲介業者が

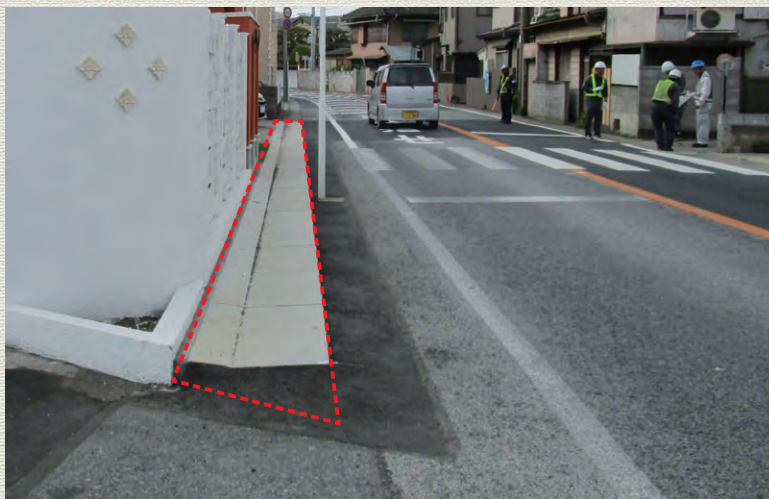
「100万円を支払う」ということで決着しました(ポイント1)。

確定地積測量図だからと 簡易計測を省略した 不動産トラブル

なぜ、このようなトラブルが発生したのでしょうか。重要事項説明書には、敷地が道路に接する距離は、約15.0mと記載していますが、その数値

ポイント1

取引開始時点での更地の際の状況は、赤い点線区域も敷地と一体となって利用されていたため、一見して取引対象地と考えて取引をしてしまった宅建業者ですが、調査をした結果、実際には、赤い点線部分は水路であり、道路区域内にあることがわかり、仲介業者の調査説明義務違反による責任が問われました。



の記載は地積測量図に記載された数値をそのまま転記したものでした。確定測量図があるのだからと、あえて、現況寸法を簡易計測していなかったのです。簡易計測さえしていれば、敷地間口は問題ないとしても、奥行きは、地積測量図寸法よりも約0.4m多い数値が出て、すぐおかしいと気付いたはずです。また、念のため、道路幅員もきちんと簡易計測をしていれば、道路境界確定図面に記載された数値は、水路を含んだ道路幅員寸法であることがわかったことでしょう。また、問題のカーブミラーも敷地内ではなく、市の道路区域内に所在しており、敷地は現況よりも約0.4m後退した位置が敷地と道路との境界線だということも判明したでしょう。確定測量図であるときは、現況寸法と相違がないかどうかを確認するために、現地照合確認調査が必要です。

水路がある場合の2つの調査ポイント

敷地と道路の間に水路がある場合の調査には、3つの重要なポイントがあります。

最初に、現況で水路の寸法を簡易計測できる状態にあれば、その寸法を簡易計測しておきます。この事例では、水路が暗渠のため寸法がわかりませんが、公図に水路が記載されていることから、**水路の管理者は誰であるかを確認**します。調査先は、道路維

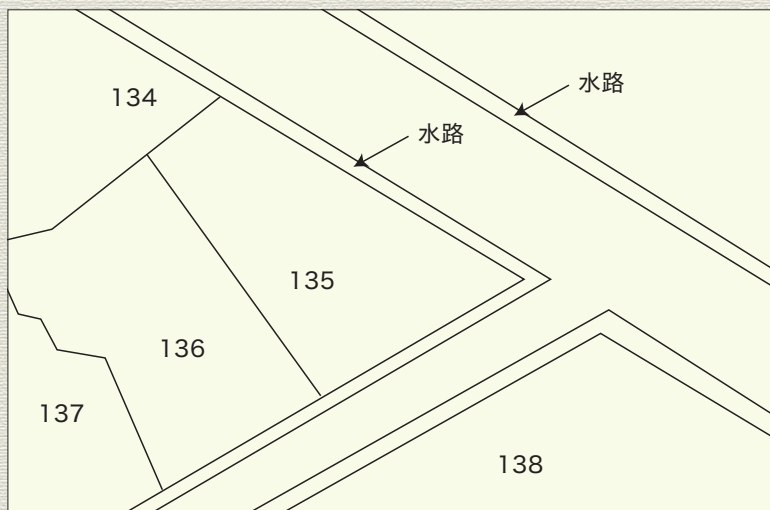
持管理担当課か下水道の維持管理担当課です。そして、管理者がわかれば、その担当課で水路幅員を示す図面を請求します。**次に**、水路が道路維持管理担当課の管理の場合は、道路境界査定図の有無を照会して、査定記録がある場合は、**第1に、道路査定担当課で「水路は道路に含まれているか否か」を照会**します。その上で、**第2に、建築確認担当課で「水路は建築基準法上の道路幅員に含まれるか」を照会**します。含まれるときは、**第3に、現地において「査定図面の幅員と現地の道路幅員とが照合一致しているか」を確認**します。この3つの作業が水路調査における重要なポイントです。一方、下水道維持管理担当課の管理であれば、「建築基準法上の

道路幅員には含まれない」という可能性があります。その場合は、敷地が建築基準法上の道路に接していないため、「建築基準法第43条第2項第2号の許可の可能性の有無」の調査をする必要があります。しかし、「水路は下水道維持管理担当課が管理しているが、建築基準法上の道路幅員に含めてもよい」と、建築確認担当課が回答すれば、敷地は建築基準法上の道路に接していることになるので、問題なく建築確認を取得できます。

水路が存在するときは、水路の管理者は誰か、水路は建築基準法上の道路に該当するか、現地で水路の位置はどこか、ということを現地照合調査して確認することが大切です（ポイント2）。

ポイント2

下図のように、敷地前面に水路が存在するときは、必ず、「水路区域か、道路区域か」を確認し、現地において、水路の位置を確認するための現地照合調査が大切です。



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ツムラに社名変更。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7月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	合同会社 いけだ
	石狩市	岡本産業 株式会社
	札幌市	大信エステート 株式会社
	札幌市	株式会社 ツチャ宅建
	札幌市	トータルライフエステート 株式会社
	北見市	有限会社 ホームライフ広瀬
	虻田郡	有限会社 北海共進
	札幌市	みすなら 合同会社
	札幌市	株式会社 ライフサービス司
	札幌市	株式会社 アプローチ
岩手県	紫波郡	株式会社 アプローチ
宮城県	仙台市	株式会社 ライブ
山形県	米沢市	アカマ建設 株式会社
茨城県	水戸市	アイミ不動産 株式会社
栃木県	結城市	下田プロパティ 合同会社
	宇都宮市	株式会社 クラコ
	宇都宮市	ティ・オー・エス 合同会社
	佐野市	まほらHOME
埼玉県	宇都宮市	YS不動産 株式会社
	板木市	株式会社 渡辺工務店
	川口市	Astasia 株式会社
	さいたま市	有限会社 アラアケ
千葉県	戸田市	有限会社 新井事務所
	所沢市	合同会社 iki
	川口市	株式会社 エフイーハウス
	八潮市	有限会社 柿沼工務店
東京都	さいたま市	株式会社 カフェリス
	川口市	CRECER 株式会社
	さいたま市	Kリアルティ 合同会社
	吉川市	合同会社 さくsooffice
東京都	入間市	澤田不動産 株式会社
	入間市	株式会社 昌栄
	戸田市	大丸 株式会社
	さいたま市	株式会社 東京パワーエナジー
東京都	川越市	株式会社 Neighbor
	新座市	株式会社 バークホーム
	さいたま市	森川商会 株式会社
	川越市	株式会社 One住まいる
東京都	入間市	合同会社 ワンド不動産
	船橋市	株式会社 IR estate
	松戸市	株式会社 acerebro
	千葉市	FFD開発 株式会社
東京都	長生郡	株式会社 クリーンシェア
	松戸市	株式会社 グロージャパン
	市川市	株式会社 堀川建設
	八街市	タイアンホーム 株式会社
東京都	松戸市	株式会社 東栄ランド
	茂原市	株式会社 ネクストライフ
	千葉市	株式会社 リズム
	港区	Rアセスメント 合同会社
東京都	新宿区	株式会社 Re
	新宿区	株式会社 I.C
	目黒区	株式会社 アイトラスト
	渋谷区	アクシスグローバル 株式会社
東京都	江戸川区	株式会社 Asumi
	中野区	株式会社 Avanza Homes
	新宿区	株式会社 Affection Mutuelle
	世田谷区	池尻不動産
東京都	府中市	合同会社 ヴァンノライフ
	新宿区	株式会社 H&J
	北区	H・C・L 株式会社
	品川区	株式会社 エコライフサービス
東京都	豊島区	株式会社 M's Family
	清瀬市	株式会社 ALL不動産
	福生市	株式会社 OSU
	世田谷区	株式会社 家光清風
東京都	小金井市	株式会社 KinoHome
	新宿区	株式会社 グッドコムアセット投資顧問
	新宿区	CRAF 株式会社
	港区	株式会社 クロスロード
東京都	台東区	合同会社 幻電マネジメント
	中央区	合同会社 コンソルト
	武蔵野市	さくら不動産 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	港区	株式会社 CAS
	新宿区	株式会社 GLK
	千代田区	Gplus 株式会社
	新宿区	株式会社 ジェイエスアイコンサルティング
東京都	港区	株式会社 住宅アカデミア
	渋谷区	合同会社 シンアクト
	台東区	信越ファインテック 株式会社
	渋谷区	株式会社 スターエージェンシー
東京都	江戸川区	SMART PLUS 株式会社
	台東区	株式会社 スリーコーポレーション
	新宿区	株式会社 青天地所
	町田市	SEIROOM 合同会社
東京都	新宿区	合同会社 CentArc
	足立区	大和住信 合同会社
	千代田区	株式会社 TSC
	調布市	株式会社 手紙社
東京都	多摩市	株式会社 nine
	新宿区	虹色ライフ 株式会社
	北区	株式会社 日本Craft
	青梅市	フジホーム 株式会社
東京都	中央区	株式会社 フューチャーシンクス
	江戸川区	株式会社 ぷらっとゲート
	立川市	株式会社 Fleet
	武蔵野市	ProGRANT 株式会社
東京都	中央区	株式会社 better
	荒川区	合同会社 bonheur
	葛飾区	株式会社 丸真建設
	台東区	株式会社 みつかるエステート
東京都	台東区	みつよし 株式会社
	新宿区	ランドプロモーション 株式会社
	立川市	株式会社 LIBREX
	豊島区	LibertasEstate 株式会社
東京都	豊島区	ルートエス・ジェイ 合同会社
	板橋区	株式会社 ルフス
	渋谷区	株式会社 レクソル
	中央区	株式会社 レベクリ
東京都	豊島区	連華メトウズ 株式会社
	神奈川	横浜市 アセット・トレーディング 株式会社
	横浜市	株式会社 梅田不動産事務所
	横浜市	株式会社 エアリアルプラス
東京都	海老名市	ENHIVE ESTATE 合同会社
	横浜市	株式会社 カバーホーム
	足柄下郡	株式会社 住都HOMES
	横浜市	星城商事 株式会社
東京都	南足柄市	株式会社 doエステートサービス
	逗子市	トゥルー 株式会社
	座間市	株式会社 日建住宅総業
	横浜市	株式会社 日創設計
東京都	藤沢市	野瀬不動産 株式会社
	横浜市	株式会社 ハーバールーム
	大和市	マルナ企画 株式会社
	新潟県	長岡市 株式会社 Alive
東京都	新潟県	新潟市 株式会社 オルニス
	富山県	滑川市 株式会社 Asumi
	石川県	金沢市 株式会社 アルジェイ
	石川県	金沢市 クレイスホーム 株式会社
東京都	山梨県	富士吉田市 フジブラット 株式会社
	北杜市	松ノ前停留所 株式会社
	北杜市	合同会社 Yamabico
	長野県	諏訪市 オフィスサン住マイル
東京都	岐阜県	大垣市 株式会社 ヴェリテ
	岐阜県	岐阜市 合同会社 土地のすみ
	岐阜県	飛騨市 株式会社 HIDAIY/O
	岐阜県	岐阜市 株式会社 ONE LINES CONNECT
東京都	静岡県	静岡市 合同会社 スタートアップ
	静岡市	株式会社 つなぐ
	磐田市	平松建築 株式会社
	三島市	株式会社 ホームパートナーズ
東京都	浜松市	株式会社 遊人
	春日井市	株式会社 猪野組
	一宮市	SWD 有限会社
	長久手市	株式会社 オネスト

都道府県	市区町村	商号名称
愛知県	岡崎市	株式会社 シャイン
	一宮市	ダイソウホーム 株式会社
	名古屋	ピーオーディー 株式会社
	一宮市	株式会社 三六不動産
滋賀県	彦根市	株式会社 アットライフ
	草津市	加藤住建
	近江八幡市	株式会社 ためきホーム
	大津市	株式会社 ハウスLABO
京都府	甲賀市	びわこテックコーポレーション 株式会社
	京都市	株式会社 今和
	福知山市	株式会社 学印
	大津市	I.P.M
大阪府	高槻市	有限会社 アサカ建築
	大阪市	E-HOME不動産販売 株式会社
	大阪市	株式会社 InfinityPlume
	大阪市	株式会社 FKブランニング
大阪府	大阪市	株式会社 EMRE
	豊中市	神楽不動産 株式会社
	大阪市	株式会社 華フン
	東大阪市	株式会社 GLIDE
大阪府	大阪市	株式会社 KSファミリー
	和泉市	ココロ商事 株式会社
	大阪市	梢不動産 株式会社
	堺市	株式会社 真成
大阪府	大阪市	住むのうち
	大阪市	株式会社 大黒不動産
	大阪市	株式会社 Daifuku House
	大阪市	株式会社 テイク・ワン
大阪府	高槻市	株式会社 バックス
	大阪市	ハルキミア 株式会社
	堺市	株式会社 フラム
	門真市	株式会社 potato
兵庫県	吹田市	株式会社 ゆたか不動産販売
	高石市	株式会社 Unity
	大阪市	株式会社 ライゼクリエーション
	姫路市	株式会社 SUMOMIT
鳥取県	鳥取市	株式会社 TERASIA
	神戸市	株式会社 HAM's home
	神戸市	株式会社 蒼合不動産
	神戸市	まえの不動産 株式会社
島根県	米子市	株式会社 住宅のお医者さん
	出雲市	株式会社 勝部建築
	岡山市	株式会社 南起工業
	広島市	株式会社 エスカレント
山口県	広島市	株式会社 鹿庭
	福山市	ピース 有限会社
	宇部市	ゆうわ不動産 株式会社
	香川県	フューチャークリエイティブ
愛媛県	松山市	株式会社 MSD
	松山市	株式会社 KOEIエンジニアリング
	松山市	myhome.jp 株式会社
	福岡県	福岡市 株式会社 トップリスト
福岡県	福岡市	株式会社 フィジオ
	京都府	ヤスナグデザインホーム 株式会社
	福岡市	合同会社 リンク不動産
	佐賀県	唐津市 株式会社 Climb
長崎県	長崎市	大浦経済・相模FP事務所
	長崎市	TRESSA 株式会社
	熊本県	熊本市 株式会社 真羽
	熊本市	株式会社 ノエル不動産
宮崎県	熊本市	株式会社 BASE
	日向市	有限会社 大和屋ホーム
	鹿児島県	鹿児島市 株式会社 日本プロセッサーワークス
	沖縄県	沖縄市 株式会社 RKS
沖縄県	宮古島市	愛土地家オーション麒麟 合同会社
	沖縄市	株式会社 アセットプラン
	石垣市	株式会社 石垣エコ・プロジェクト
	沖縄市	合同会社 かりゆし設計
沖縄県	中頭郡	株式会社 サンライズエステート
	宜野湾市	ソルトリゾート 株式会社
	那覇市	響エステート
	那覇市	株式会社 フォルテシモ

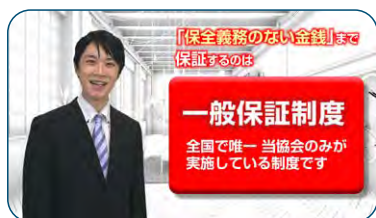
7月末正会員: 34,671 従たる事務所: 4,031

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]



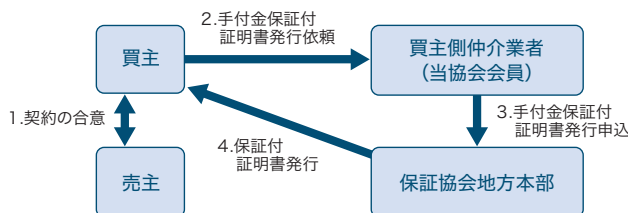
- 他では実施していない宅建業法上の制度
- 利用できるのは当協会の会員だけ！
- 当協会が連帯保証することで 消費者の不安を取り除ける
- 会員皆様・お客様共に「無料」で利用可



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。

令和4年度 第3回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数	件数	金額
認証申出	8 社	8 件	151,367,300 円
認 証	5 社	5 件	34,500,120 円
保 留	2 社	2 件	
否 決	1 社	1 件	
令和4年度認証累計	6 社	6 件	44,500,120 円



(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。

東京都本部

REPORT

小金井市居住支援協議会を設立

令和4年4月15日(金)、小金井市居住支援協議会設立総会が開催され、(公社)全日本不動産協会東京都本部多摩中央支部、(公社)東京都宅地建物取引業協会武蔵野中央支部、社会福祉法人小金井市社会福祉協議会および小金井市で組織する小金井市居住支援協議会が設立されました。

本協議会は、住宅確保要配慮者に対する賃貸住宅の供給の促進に関する法律(平成19年法律第112号)第51条に基づき、低額所得者、被災者、高齢者、障がい者、子どもを養育している者、その他住宅の確保に配慮を要する者の民間賃貸住宅への円滑な入居の促進に関し必要な措置について協議することにより、小金井市における福祉の向上および豊かで住みやすい地域づくりに寄与することを目的としています。

左から、小金井市副市長 小澤賢治氏、(公社)東京都宅地建物取引業協会武蔵野中央支部小金井地区長 土屋文氏、小金井市市長 西岡真一郎氏、(福)小金井市社会福祉協議会会長 巨理千鶴子氏、(公社)全日本不動産協会東京都本部多摩中央支部支部長 石原孝治氏



愛媛県本部

REPORT

「第34回暴力団等対策協議会」を開催し反社勢力排除を宣言

令和4年5月11日(水)、(公社)全日本不動産協会愛媛県本部は、ANAクラウンプラザホテル松山において、第34回暴力団等対策協議会を開催しました。例年、愛媛県本部の定時総会に併せて開催しています。

冒頭、古川實会長は「強い信念と勇気を持って暴力排除意識を維持してほしい。今後も警察や関係機関と連携を深めさらなる暴力団壊滅に向け努力したい」と挨拶しました。続いて古川会長による暴力団排除宣言、2022年度の事業計画案、暴力団介入防止対策の啓発などを行うことを決定しました。また、愛媛県警察本部から刑事部組織犯罪対策課の清水浩代係長を講師にお招きして「暴力団の現状と対策」についての講演も行いました。



講演の様子



古川實会長



愛媛県警察本部
刑事部組織犯罪対策課 清水浩代係長

！ 協会からのお知らせ Information

令和4年国土交通大臣表彰で4名が受賞

令和4年7月11日(月)、国土交通省にて「令和4年建設事業関係功労者等国土交通大臣表彰」が行われました。全日本不動産協会、不動産保証協会からは、多年にわたり宅地建物取引業に精励するとともに関係団体の役員として業界の発展に寄与したとして、4名の方々が受賞されました。



写真左より 田代雅司 全日本不動産協会東京都本部理事
原田良樹 不動産保証協会常務理事
福山 修 不動産保証協会常務理事
伊藤 明 全日本不動産協会常務理事

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9月号
令和4年9月15日発行

公益社団法人 全日本不動産協会

全国一斉 不動産
無料相談会

全国各地で開催します

9/26月
10/6木※天候等により中止となる
場合がございます。不動産に関する法律・税金・建築・空き家等のお悩みに
弁護士・税理士等の専門家が無料でお答えします！

もっと、みんなに、あんしん。

開催日・会場等につきましては
協会のホームページをご覧ください。

Q 全日不動産

検索

<https://www.zennichi.or.jp/>

主催：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

後援 国土交通省 ほか

(公社) 全日本不動産協会
マスコットキャラクター
ラビーちゃん®

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

法律・税・建築・Q&A
不動産に関する事柄は専門から、起こりかねないトラブル
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・案内
行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種セミナー
やシンポジウム、イベント等のご紹介もしております。法令改正情報
最近施行された法令だけでなく、これから改正される法
令にも関してもお知らせします。改正に伴うポイント
や注意点を、実際に成立した情報を掲載しています。不動産関係の手引き
不動産関係者までの流れをお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！▶

