

MONTHLY REAL ESTATE

# 月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

10

OCTOBER  
2022

[巻頭特集1]

## スマートシティ加賀の挑戦 消滅可能性都市からの脱却

[特集2]

「Z世代」が寄せる  
住まいへの関心  
～近い将来、メイン顧客と  
なる若者の志向性を把握～

[特集3]

～民法233条改正を学ぶ～  
越境する根・枝の  
切除問題とは？

[法律相談]

消防設備の不具合による  
契約不適合責任

[相続相談]

民事信託を活用した  
不動産の承継について

[賃貸管理ビジネス]

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」②





第58回

# 全国不動産会議 山口県大会

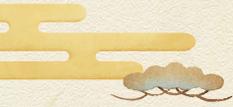
令和4年10月20日(木)

KDDI維新ホール

角島大橋



元乃隅神社

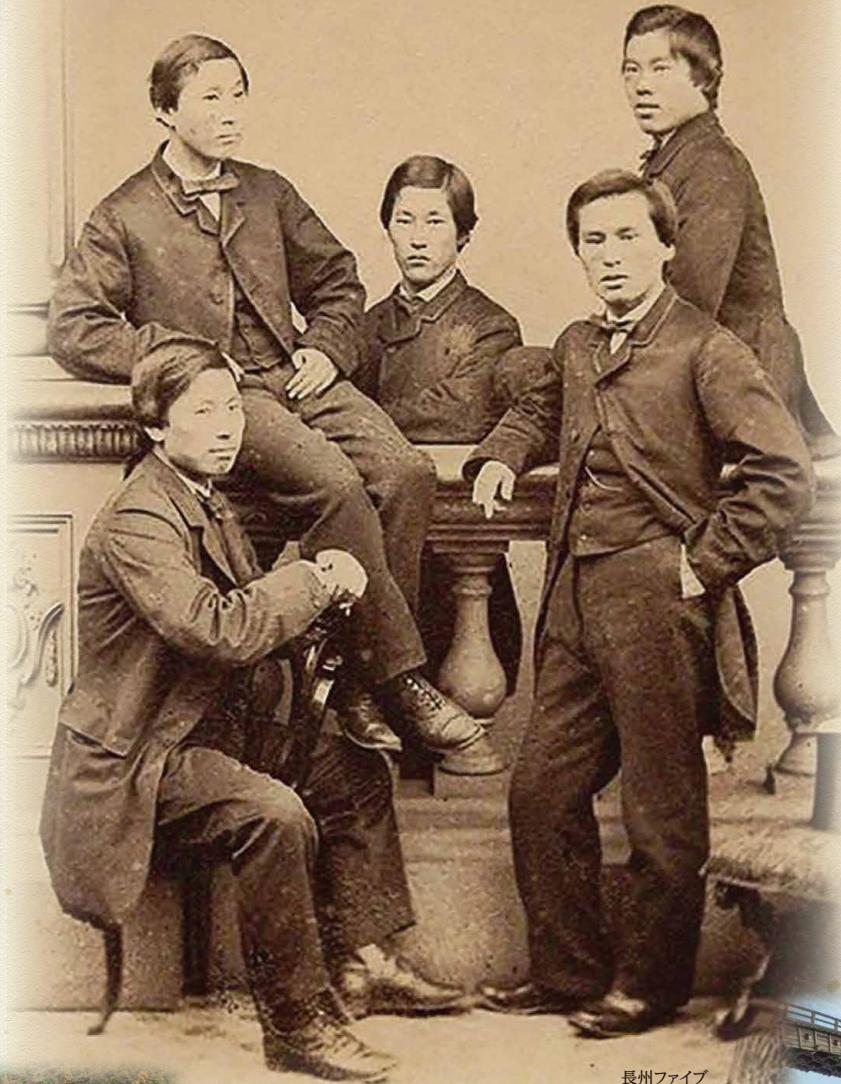


秋吉台



毛利氏庭園

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～



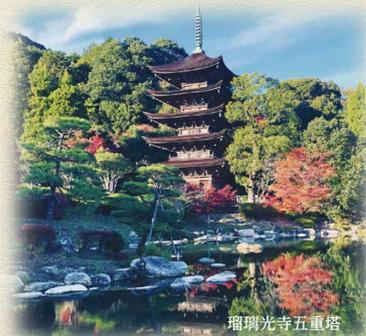
長州ファイブ



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・山口県・山口市



COVER PHOTO

## イタチ

可愛らしい見た目に反してライオンのように獷猛な小型肉食獣。わずか3cmの隙間もすり抜けてすばしこく動き、自分の体躯よりも大きな獲物を単独で捕食する、怖いもの知らずの性格である。この時期、たいていの動物は活動量が減りおとなしくなるが、イタチは雪の中でもトンネルを掘って動きまわる。

- 04 **特集1**  
スマートシティ加賀の挑戦  
～消滅可能性都市からの脱却～
- 08 **特集2**  
「Z世代」が寄せる住まいへの関心  
～近い将来、メイン顧客となる若者の志向性を把握～
- 10 **特集3**  
～民法233条改正を学ぶ～  
越境する根・枝の切除問題とは？
- 12 **不動産お役立ちQ&A**  
＜法律相談＞  
消防設備の不具合による契約不適合責任  
弁護士 渡辺 晋
- 14 **＜税務相談＞**  
令和4年度税制改正：  
所得税の住宅ローン特別控除制度の見直し  
税理士 山崎 信義
- 16 **＜相続相談＞**  
民事信託を活用した不動産の承継について  
税理士 若林 昭子
- 18 **＜賃貸管理ビジネス＞**  
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」②  
みらいずコンサルティング株式会社 今井 基次
- 20 **＜労務相談＞**  
身元保証人への損害賠償請求はどこまで可能か  
特定社会保険労務士 野田 好伸
- 22 **宅建士講座**  
＜宅建士試験合格のコツ＞  
権利関係 不動産登記法  
資格試験受験指導講師 植杉 伸介
- 24 **連載**  
＜進む！業界のIT化＞  
不動産テックによって解決すべき課題と恩恵①  
不動産情報の整備と、新しい評価・分析・活用方法の発見  
株式会社トラス 木村 幹夫
- 26 **＜物件調査のノウハウ＞**  
“かけ”条例の調査を忘れた売買トラブル事例  
不動産コンサルタント 津村 重行
- 28 **その他**  
新入会員名簿
- 29 協会からのお知らせ
- 30 地方本部の動き

# スマートシティ加賀の挑戦 ～消滅可能性都市からの脱却～

人口減少等で発生してきているさまざまな地域課題に対して、先端技術を地域に導入することで解決を図り、市民生活の質の向上を目指す石川県加賀市。スピード感をもった取り組みが進められる加賀市の現在をレポートします。

加賀温泉駅周辺

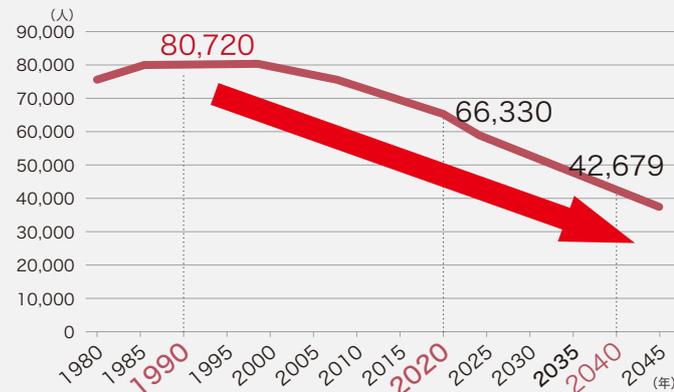
## IoT技術の導入で 商品化率を向上

石川県の南西部、福井県との県境に位置し、人口約6万3000人を擁する加賀市。東京から飛行機で1時間30分、新幹線を利用すれば3時間ほどの時間で移動でき、2024年春の北陸新幹線「金沢～敦賀」の延伸に伴い、加

賀温泉駅が新幹線の停車駅として開業されます。「山代」「山中」「片山津」といった全国有数の温泉地を有し、観光地として名を馳せながら、製造業を基幹産業とし、伝統工芸、農業や漁業も盛んに行われています。なかでもIoT技術を取り入れた農業は、最高級ブドウ「ルビーロマン」の商品化率向上にも大きな成果を挙げています。この件に関し

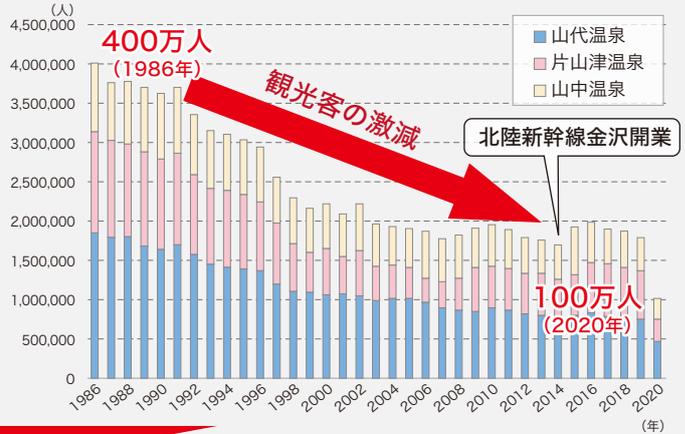
て、加賀市スマートシティ課(以降:加賀市)は「ルビーロマンは石川県で育成し、県内のぶどう産地各所で栽培されています。ただ、ルビーロマンは、「粒の大きさ」「色」「糖度」について厳格な出荷基準が定められており、これまでの経験と勘に頼った栽培方法だけでは、基準に満たないものが多い状況でした。しかしその状況を改善したのが

市が置かれている厳しい現状



国立社会保障・人口問題研究所(2018.3月)

観光入込客の減少



2014年に「消滅可能性都市」の一つに指摘された。  
(全国1,799自治体のうち896団体が指摘を受けた。)

※「消滅可能性都市」…2014年に日本創生会議が指摘。2010年から2040年にかけて、20～39歳の若年女性人口が5割以下に減少する市町村

地区が点在する「多極分散型」の都市形態



都市機能が分散されている「多極分散型の都市構造」の加賀市。コミュニティ孤立の恐れもある。



IoT技術でした。IoTセンサーにより、ほ場の温度・湿度・日照時間をスマートフォンでリアルタイムに見られるようになり、あわせて、作業記録をデータ化して一元管理することで、現場での作業は大幅に効率化。経験と勘に頼らない、データをベースにした栽培管理によって状況は一変しました。現在、商品化率は向上し、加賀市は県内有数のルビーロマンの産地となっています」とのこと。

同様に最先端技術はナシの栽培にも活用され、加賀市は次世代通信基盤「Wi-Fi HaLow(ワイファイヘイロー)」を全国で初めて農業分野に導入し、実証実験を行っています。従来のWi-Fiは通信範囲が数十メートル程度でしたが、HaLow(ヘイロー)は長距離通信が可能。園内の複数個所に無線端末を設置し、端末に接続されたカメラから送られてくる映像や、温度・湿度・日照時間を感知するセンサーのデータを元に、遠隔でも生育状況が把握できるといいます。

このように一見すると加賀市は“農業

分野におけるデジタル化”に力を入れている印象を受けますがこれはほんの一端で、同市はいま、生活に関わるすべてのものごとに対してデジタル施策を施し、スマートシティ化に力を入れています。では、なぜ加賀市はスマートシティ化に力を入れているのでしょうか。それは同市が「消滅可能性都市に指定されたこと」が発端だといわれています。

### スマートシティ化が 様々な課題克服の道に

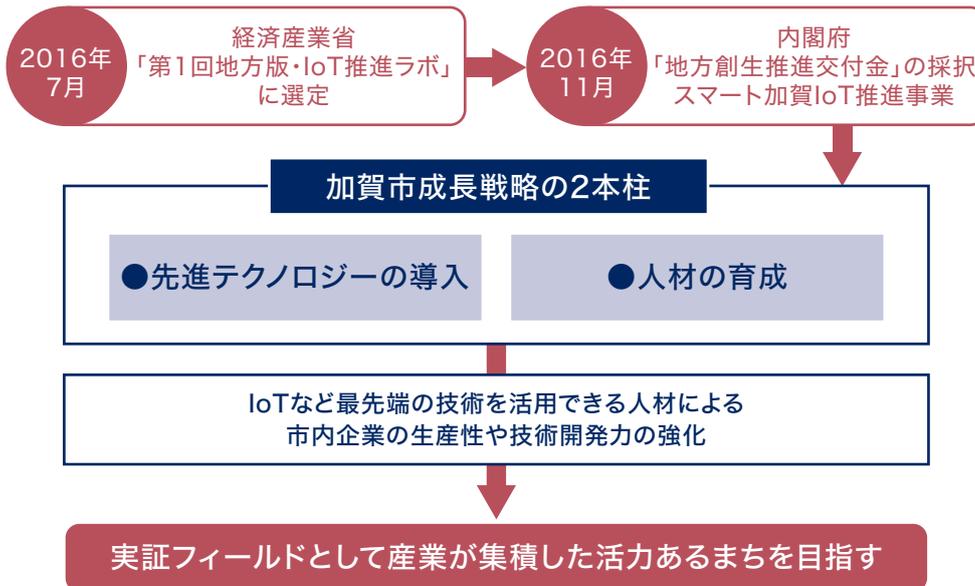
加賀市が消滅可能性都市の指定を受けたのは2014年。当時を振り返り「ピーク時には8万人ほどいた人口が年々減少していき、2040年に人口は半減してしまうという予測が立てられました。同時に高齢者の割合も年々増加し、次世代を担う若手労働者の不足が大きな課題となっていました。また、加賀市は合併を繰り返して形成された市という経緯を持つことから都市機能が分散した「多極分散型の都市構造」である点も問題視されていました。人口減少



加賀温泉駅／新駅舎の外観は紅殻格子(べんがらごうし)を模したデザインがあしらわれている。

と少子高齢化が喫緊の課題と捉えていましたが、市を取り巻く環境を見て、改めて課題が山積していることに気づいたのです」と加賀市は話します。

その後、子育て支援をはじめいくつかの対策を講じますが、他の自治体と差別化を図ることは難しいと判断し、スマートシティ化に舵をきったといいます。「当時は第4次産業革命という言葉がニュースなどで取り上げられ、『インターネットを通じてあらゆるモノが結びつき、暮らしの利便性が向上する』というIoTやAI、ビッグデータの活用が話題になっていた時期でもありました。いま思えばスマートシティに取り掛かるタイミングは最適だったと思っています」と語ります。



消滅可能性都市の指摘を受けたことで危機意識を持ち、先端技術導入と人材育成を成長戦略の2本柱としてスマートシティ化を進行。



市内の高校を卒業する学生を対象に市が留学費を支援するシンガポール大学法人との覚書締結。



最先端技術に触れることができる「ものづくりラボ」。加賀市イノベーションセンター内に設置。

### 海外との交流を交え 壮大な人材育成を実施

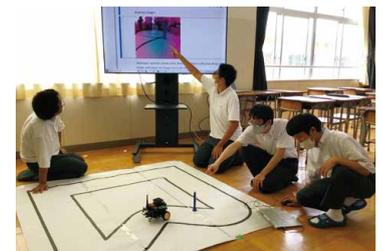
2016年に地方版IoT推進ラボの選定（経済産業省）と地方創生推進交付金の採択（内閣府）等、国の支援を受けながら加賀市は「最新テクノロジーの導入」と「人材の育成」の2本柱を軸に様々な施策を進めていきます。同市はテクノロジーを市内に普及させ、活用する企業を増やすことで市の産業を高度化し、付加価値の高い企業が集積した産業構造を持つ新たなまちの姿を青写真に描いていますが、まず着手したのが人材の育成でした。

主な取組を見ていくと、2020年に学校教育で必修化となったプログラミング教育を2017年から小中学校で実施したほか、STEAM教育の推進やGIGAスクール構想<sup>\*</sup>の早期実現等、子供たちの環境づくりに取り組んでいます。2018年には人材育成と産業創出の拠点「加賀市イノベーションセンター」を開設し、施設内に3Dプリンタやレーザー加工機、電子ミシン機などの最新機材を自由に利



アメリカ、中国、台湾、シンガポールなど世界の国々から参加者が介す加賀ロボカップ国際大会。

用できる「ものづくりラボ」やスタートアップ企業のオフィス（無償貸し出し）等を展開し、翌年には「コンピュータクラブハウス加賀」を設けています。「コンピュータクラブハウスは、アメリカのマサチューセッツ工科大学の協力で開設されたもので『すべての子供たちがテクノロジーに触れられる機会を創出する』をコンセプトに生まれた施設。世界19カ国に約100の施設が存在し、日本では同市の施設が第1号となります。この空間で子供たちは、プログラミングや動画編集、電子音楽の制作に精を出すなど、思い思いの時間を過ごしています」と話します。続けて「実は地方版IoT推進ラボに選定される前の2015年から子供を対象としたロボカップ国際大会を加賀で



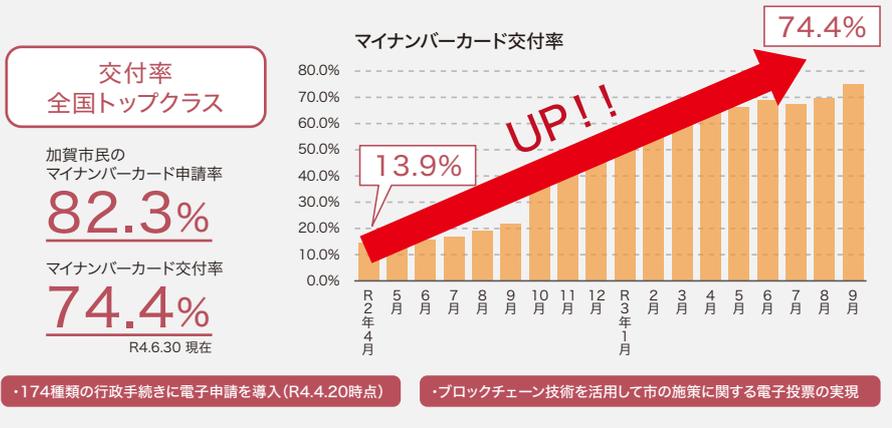
NASAからアドバイスをもらいAIロボットの研究を行うNASA「STARRプロジェクト」

実施しています。ロボカップは、アメリカで開催される世界大会と加賀市開催の国際大会があり、双方ともに小学生～高校生の子供たちがロボットプログラミング技術を競い合う大会。もともとアメリカで誕生したことから拠点はアメリカにありますが、派生したロボカップ・ジャパン事務局が加賀のイノベーションセンター内に設けられています。コロナの影響で、近年は中止や規模を縮小して行っていましたが、多い時には400人以上の子供たちが参加しています。このように加賀市が実施する「人材の育成」は、国内に留まらず、世界レベルの壮大なものに及んでいます。

<sup>\*</sup>GIGAスクール構想：2019年に開始された、全国の児童・生徒1人に1台のコンピューターと高速ネットワークを整備する文部科学省の取り組み

## 行政サービスデジタル化の推進

### 『マイナンバーカード』を活用してスマホによる個人認証



### サービス実施に欠かせない マイナンバーカードの存在

加賀市のスマートシティ化は市民の生活をも便利なものに変えつつあります。その最たる例が行政サービスのデジタル化であり、可能にしたのがマイナンバーカードだといいます。「加賀市はマイナンバーカードをデジタルインフラの根幹として位置付けています。そのような認識を持つようになったのも市長が欧州のエストニアに視察に行ったことが影響しています。エストニアは世界屈指の電子国家であり、その基盤となっていたのが国民一人ひとりに発給されている「デジタルIDカード」でした。IDカードの活用で、行政サービスの99%が電子化されているといいます。その光景を目の当たりにし、今後スマートシティ化を進めていくに当たって、マイナンバーカードの普及なくしては遂行できないと考えたのです。ただ、どのようにして普及率を高めていけばいいのか。ちょうどその頃、日本でも新型コロナウイルス感染症が蔓延しはじめ、各自治体が経済対策を行っているなかでした。そこで加賀市もマイナンバーカードの申請と掛け合わせた市独自の施策を実施していくことで普及率向

上に努めていったのです」とのこと。効果はすぐに表れ、マイナンバーの登録者は急増し、現在ではマイナンバーカード申請率82.3%、交付率74.4%までに上昇しています(2022年6月30日現在)。また、加賀市はその過程で、2021年3月末からスマートフォンを使用した電子申請サービスを開始させ、現在では174種類の行政手続きが可能となっています(2022年4月20日現在)。

ただ、ここで懸念されるのが高齢者のスマートフォン利用です。その点を聞くと「確かに高齢化率35%を超える加賀市において、デジタルデバイドは解決しなければならない問題でした。そこで私たちは高齢者を対象にしたスマートフォン教室やよろず相談所を開催しています。スマートシティ化を推進するにあたって“だれひとり取り残さない”といった考えを併せ持ちながら実施しているため、デジタルデバイド対策にも積極的に対応しています。

今後もマイナンバーの活用範囲を拡大して様々なサービスが検討されています。その一例を見ていくと、現在、実証実験が行われている「引越しワンストップサービス」やID・データを活用し、いじめや生活上の異変などの早期発見や予防

### 電子国家として名を馳せる バルト海の小国エストニア

国土面積対して人口密度が非常に低く、国民に行政サービスを行き渡らせるためにはネットの力に頼らざるを得ない状況だったことからデジタルインフラが整備され、電子国家と呼ばれるまでに成長。行政サービスの99%が電子化され、結婚・離婚および不動産以外の行政手続きはオンラインで可能。



エストニアのレイナルト大使による講演会 (2020年12月10日)

につなげる「子供の総合的支援」などがあります。そして検討されているサービスの中で特に力を入れているのが「電子市民制度」です。これは「電子市民」というデジタル上の新しい市民区分を作り、関係人口の創出を狙った取り組みです。いきさつを聞くと「人口減少や観光客の減少、この課題に講じる策が関係人口を増やすことにいき着きました。関係人口には様々な定義がありますが、私たちは加賀市に関心を持っていただき、観光に来ていただくだけではなく、例えばふるさと納税などで加賀市と関わりを持ってもらう。そういった方々を電子市民と位置づけ、100万人を目指しています。電子市民に登録した人々に対して行うサービスなどは検討段階ですが、加賀を訪れてくれた際には市民同様のサービスができるようにしたいです」と話します。このようにマイナンバーカードの普及と活用を力を入れ、デジタル基盤を構築した加賀市だからこそ、様々な試みに挑戦することができるといえるでしょう。スマートシティ加賀の挑戦は今後も続きます。

# 「Z世代」が寄せる住まいへの関心 ～近い将来、メイン顧客となる若者の志向性を把握～

今後、社会の中心となり、経済を動かす重要な世代として今、Z世代が注目されています。近い将来、不動産取引においても紛れもなくメインの客層になるはずです。そんな中、YKK AP株式会社が先鞭を切ってZ世代を意識した「住まいに関する意識調査」を実施しました。同社開発本部デザインセンター コミュニケーションデザイングループ 朝倉グループ長、徳重室長、日高氏に調査結果から見てきた、Z世代の「住まい」への志向性について話をうかがいました。

Image Photo

## これまでの若者とは違う Z世代特有の価値観とは

Z世代とは一般的に1990年代半ば以降に生まれた世代。2022年現在で10代前半から25歳くらいまでの若者を指します。早い段階からスマホやパソコンを使いこなすデジタルネイティブであり、SDGsへの関心が高く、自分らしさを大切にするなど、“これまでの若者”とは違う価値観や考え方を持っているといった印象を持たれています。

では、生活者として住まいに関してはどうか。その現状を把握するため、住宅設備メーカー、YKK AP株式会社が調査を行いました。

「実は20年ほど前から住まいの機能やデザインのヒントを得るため、エンドユーザーを対象にした意識調査を定期的に行っています。ただ昨今、Z世代はあらゆる業界から注目されており、弊社にとっても近い将来、顧客ターゲットとなるのは必須だと考えました。若い世代の志向性をなるべく早めに把握しておくため、今回はあえて調査対象となるユーザーをZ世代まで広げて実施した次第です」(徳重氏)。

## 予想外に多かった Z世代の住宅購入意向者

YKK APでは下記の〈調査概要〉にあるようにZ世代の他、ミレニアル世代(25～39歳)、大人世代(40～69歳)と世代別に調査結果を集計しました。すると次のようなことが浮かび上がってきました。

- ① Z世代の住宅購入意向者が全体の約57%。そのうち「新築住宅」希望者が約70%、「中古住宅」が約25%。
- ② Z世代は大人世代に比べて、フレキシブルな住まい方への関心が高い。
- ③ 理想の住まいとして大人世代同様、「落ち着いた穏やかな気持ちで過ごせる空間」を求める傾向がありつつも、Z世代は「仕事や勉強に効率的

に取り組める空間」を求める傾向が大人世代よりも高い。

- ④ Z世代は他の世代より環境配慮・社会問題への意識が高い。

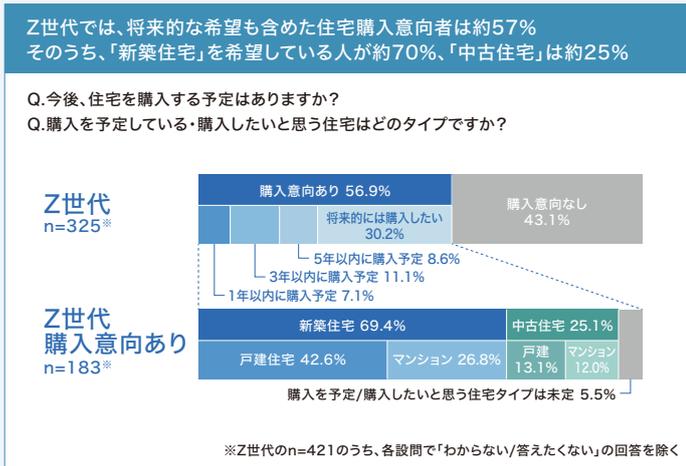
この結果を受けて「Z世代の住宅購入意向者の多さに驚きました。しかも他の世代同様、新築住宅への憧れが強いこともうかがえます。意外に保守的な面があるのだと感じました」と語るのは実際に調査設計に携わった日高氏。

なぜZ世代の住宅購入意欲が高いのかというと、「社会への不安が大きいのではないのでしょうか。コロナ禍もあって衣食住の『住』をしっかり所有をしたいという感覚が彼らにも芽生えているのではないかと。先行きの不透明感がZ世代を堅実にしているのかもしれない」と朝倉氏は分析します。加え

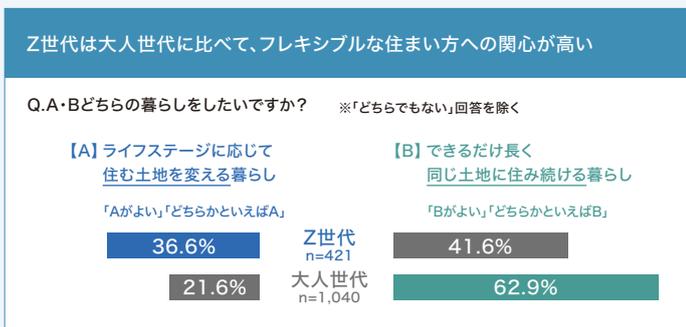
調査概要 YKK AP株式会社「住まいに関する意識調査」

調査期間	2022年3月25日～30日
調査方法	インターネット調査(YKK AP 調べ)
調査対象	全国の15歳～69歳の男女
サンプル数	2,090人 〈世代別集計の内訳〉 「Z世代」 1998年～2007年生まれ(15歳～24歳) 421人 「ミレニアル世代」 1983年～1997年生まれ(25歳～39歳) 629人 「大人世代」 1953年～1982年生まれ(40歳～69歳) 1,040人

### 調査結果より グラフ①



### 調査結果より グラフ②



て「純粋に家を持つことへの憧れもあるのでは」と分析するのは徳重氏。

「Z世代は家という空間を通して自分らしさを表現したいという意向も強いようです。というのも住宅デザインに関して尋ねる項目として『自分たちらしさを表現したデザイン』『自分好みのもので装飾した空間』があったのですが、いずれも他の世代よりポイントが高かったんです。こうした志向性をどう評価するかは引き続き、探っていきたいと考えています」(徳重氏)

### オンとオフ両方が実現できる住まいを望む

理想の住まいに求める空間として、大人世代よりZ世代がやや多かったのが「仕事や勉強に効率的に取り組める空間」です。徳重氏は「コロナ禍を経てZ世代が自宅を「働く場・学ぶ場」ととらえることが当たり前になってきたようです。おそらくこの傾向は今後も続くはず。そのこ

とを想定して住空間を作ることが必要です」と語ります。

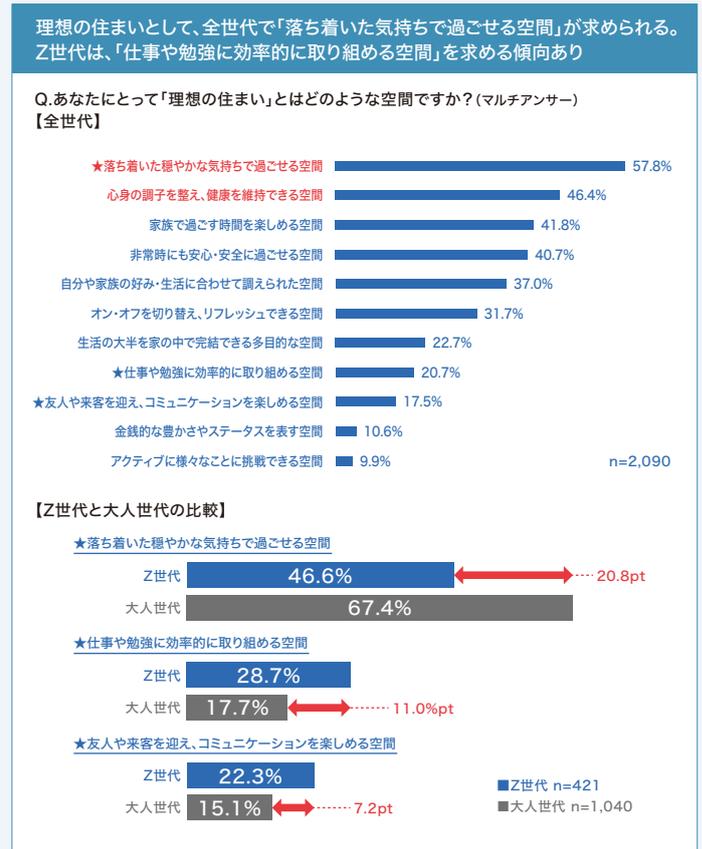
また、「友人や来客を迎え、コミュニケーションを楽しめる空間」へのニーズも大人世代より多い結果でした。

「仕事や勉強ができる空間とも共通していますが、友人とのコミュニケーションを楽しみながらもプライバシーもしっかり確保する。つまりオンとオフの両面できっちり使っていける住まいがZ世代に求められているわけです。実際、今回の調査では、公私のスペースを分けられる間取り、テレワークに使える独立した個室の確保、リビングなどの一角にワークスペースを求める意見なども多く集まりました」(日高氏)

### Z世代の心に刺さるアプローチの仕方が課題

大人世代と同様、住宅を購入したいという堅実さがある一方、自分らしさを追求

### 調査結果より グラフ③



したい、環境配慮も大事にしたい、またライフステージに応じて住む土地を変えてもいいなど、Z世代は実に多種多様な価値観、志向性を持ち合わせていることがこの調査結果から垣間見えてきました。

「Z世代の意識が高い環境配慮型の商品開発に今後も注力していこうと改めて思いました。でも、それ以上にZ世代の場合、何を売るかよりも、どう商品の魅力を伝えるかが大事。例えば、こういうしつらえをすると自分らしさを表現できる、こんな風に暮らせるとか」と朝倉氏。さらに「圧倒的な情報量を持つ世代でもあるので、弊社で言えば、単純に施工例をカタログで紹介するだけでなく、その空間に入ってどのような暮らしができるのかをイメージしやすいような、共感してもらえるアプローチを考え始めています」と徳重氏が言葉を添えます。これを機に、Z世代の住まいへの考え方を把握しておきたいところです。

# ～民法233条改正を学ぶ～ 越境する根・枝の切除問題とは？



私人間の法律関係の基本法である民法が、毎年改正されています。契約、相続、成年年齢に続き、2021（令和3）年4月には、所有者不明土地の問題を解決するための改正にともなって、所有権に関する規定も見直され、2023（令和5）年4月に施行されます。

今般の民法改正でも、不動産業者として知っておかなければならない問題が数多く取り扱われていますが、本稿では、隣地から越境する根と枝の切除の問題を解説します。

弁護士 渡辺 晋  
山下・渡辺法律事務所

## 1.根・枝の切除

現在の民法では、隣地の竹木の根や枝が越境している場合、根については「切り取ることができる」（民法233条2項）とされる一方で、枝については、「竹木の所有者に、その枝を切除させることができる」にすぎないものとされています（同条1項）。しかし、竹木の枝の切除について、任意に履行されない場合に常に訴えの提起が必要というのは、救済を受けるための手続きの負担が過大だといわれていました。

そこで、2021（令和3）年4月の民法改正では、越境された土地の所有者は、竹木の所有者に枝を切除させる必要があるという原則<sup>※1</sup>を維持しつつ、①～③の3つの場合には、越境した枝を自ら切り取ることができる、と改められました（改正後の民法233条3項1号～3号）。

①催告しても竹木の所有者が切除しないとき

②竹木の所有者または所有者の所在を知ることができないとき

③急迫の事情があるとき

<sup>※1</sup> 越境する竹木が数人の共有に属するときは、切除を求められた共有者は、それぞれが単独で枝を切り取ることができます（改正後の民法233条2項）。

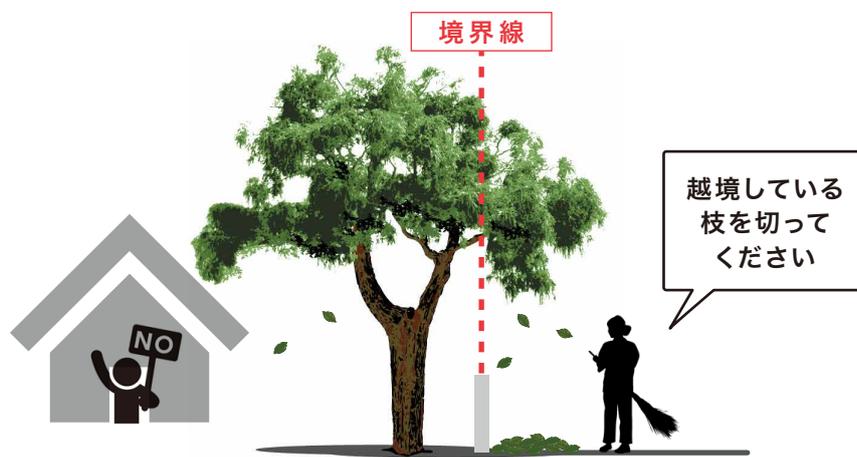
## 2.隣地から越境してきた竹木の枝を自ら切除できるケース

①催告しても竹木の所有者が切除しないとき

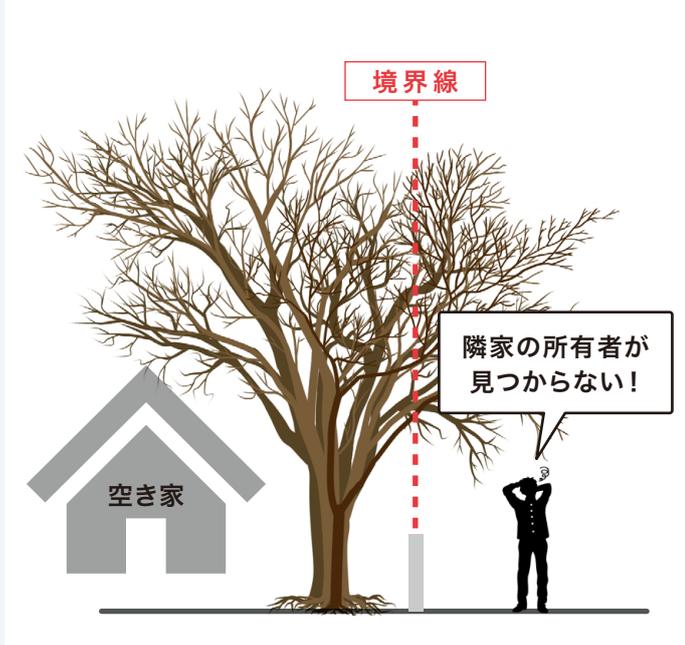
いとき

まず、竹木の所有者に枝を切除するよう催告したにもかかわらず、竹木の所有者が相当の期間内に切除しないときには、土地の所有者は、枝を切り取ることができます。相当の期間は、竹木の所有者が枝を切除するために必要と考えられる期間です。個別の事案によって期間は異なりますが、一般的には、2週間程度の期間を必要とするものと考えられます（図表1）。

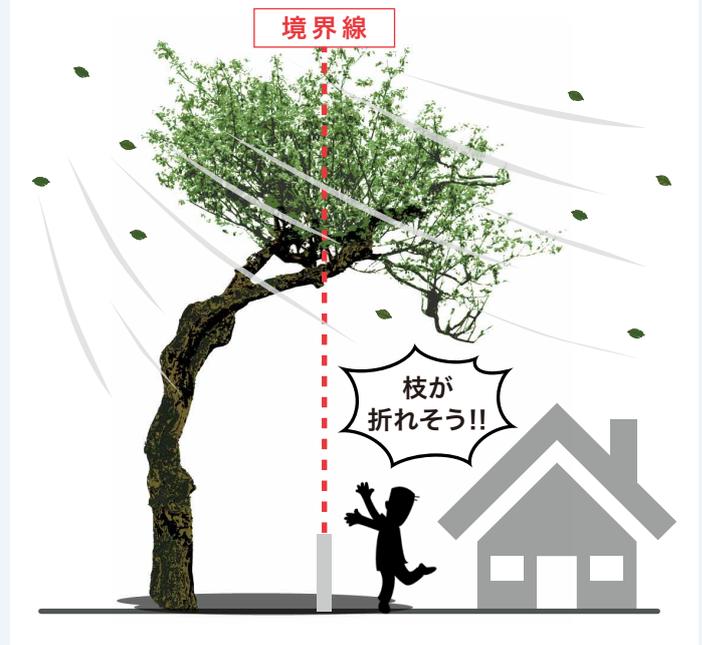
図表1 ①催告しても竹木の所有者が切除しないとき



図表2 ②竹木の所有者または所有者の所在を知ることができないとき



図表3 ③急迫の事情があるとき



## ②竹木の所有者または所有者の所在を知ることができないとき

次に、竹木の所有者を知ることができず、またはその所在を知ることができないときにも、枝を切り取ることが認められます。隣地の所有者の行方が不明であり、建物は空家のまま、庭木は荒れ放題に放置されているような状況において、調査を尽くしても竹木の所有者または所有者の所在が不明であるケースです。調査の必要性は、個別の事案によって異なりますが、基本的には、現地の調査に加えて、不動産登記簿、立木登記簿、住民票などの公的な記録を確認して調査を尽くしても、竹木の所有者またはその所在を知ることができなかった場合であってはじめて、②の要件をみたすことになります(図表2)。

## ③急迫の事情があるとき

さらに、急迫の事情があるときにも、催告をすることなく、土地の所有者の枝の切除が許されます。たとえば、台風によって木の枝が折れ、隣地に落下して建物を毀損するおそれがあるような場

合、③に該当します(図表3)。

## 3.枝の切除の費用と切り取った枝の所有権

### (1)切除の費用

改正後の民法には、切除の費用負担についての条文は設けられませんでしたが、枝が越境していれば、本来枝の所有者は枝を切除する義務を負うところ、隣地の土地の所有者が枝を切り取ることによって、枝の所有者は切除義務を免れます。このことを踏まえれば、土地の所有者が枝の切除に費用を要した場合には、竹木の所有者に対して、切除の費用を請求することができると考えられます。

### (2)切り取った枝の所有権

民法(現行233条2項、改正後の233条4項)に基づいて根を切り取った場合、切り取った根の所有権は切り取った者に属すると理解されていました<sup>※2</sup>。また、今般の民法改正の立法担当者によれば、越境した枝を切り取った場合、

切り取った枝の所有権は隣地の所有者が取得し、その枝を自由に処分することができる」と説明されています<sup>※3</sup>。隣地の所有者が切り取った枝が果実を付けていたとしても、隣地の所有者が、果実を含めた枝の所有権を取得すると考えられます。

※2 川島武宜・川井健編「新版注釈民法(7)」365頁、有斐閣  
 ※3 村松秀樹・大谷太「令和3年改正民法・改正不登法・相続土地国庫帰属法」51頁、金融財政事情研究会

## 4.まとめ

2023(令和5)年4月に施行される改正民法には、根と枝の切除のほかにも、隣地使用権の見直し(改正後の民法209条)や、ライフラインを自己の土地に引き込むための設備を隣地に設置する権利の明確化(改正後の民法213条の2)など、人々の生活に深く関わる相隣関係の規定が見直されています。不動産業者のみならず、不動産取引を扱う専門家として、改正内容については、余すところなく十分に把握しておくことが求められます。



# 法律 相談

Vol.78

## 消防設備の不具合による 契約不適合責任

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。



賃貸マンションを購入しましたが、法令上必要な避難ハッチとはしごが錆で使えず、消火器については消防署から交換するよう指示されていたものでした。避難ハッチとはしごの修理費用と、消火器の交換費用を売主に請求することはできるのでしょうか。

### Answer

避難ハッチとはしごの修理費用と、消火器の交換費用を売主に請求することができます。建物の設備について、契約不適合があると考えられるからです。

#### 1. 契約不適合責任

売買契約では、売主には契約に適合する物を引き渡す義務があります。引き渡した物が契約に適合しないときは、売主は契約不適合責任を負い、買主は、これによって生じた損害の賠償を請求することができます（民法415条1項本文、民法564条）。

建物の売買では、一般に適法な状態にある建物を引き渡すことが売主の契約上の義務です。建物に附属する消防設備が法令に違反していれば、買主は、売主に対して、契約不適合責任を問うことができます。

なお、売主の担保責任に関し、現行民法（2021（令和3）年4月施行）は、改正前の瑕疵担保責任の仕組み（改正前の民法570条、566条）を

見直し、契約不適合責任の制度を導入しましたが、改正前も、売買の目的物に瑕疵があるかどうかは、一般的抽象的に決められるのではなく、具体的な売買において予定されていた品質・性能を欠いていたかどうかによるものとされていました（最判平成22.6.1判時2083号77頁）。この考え方は、現行民法の契約不適合においても根幹となっています。したがって、改正前の民法のもとにおいて瑕疵の有無を判断した裁判例は、今後とも先例としての価値を有するものと考えられます。

#### 2. 東京地判令和3.4.13

賃貸マンションの売買契約において、消防設備の瑕疵が問題とさ

れ、損害賠償請求が認められたケースが、東京地判令和3.4.13-2021 WLJPCA04138004です。

売主Yと買主Xは、平成29年7月28日、代金2億8,000万円で賃貸マンションの売買契約（本件売買契約）を締結しました。このマンションは、消防法上の非特定防火対象物（図表）であって、消防設備の設置が義務づけられていたところ、当時の法令上必要とされている避難ハッチとはしごが錆で使えず、消火器については消防署から交換するよう指示されていました。しかし、本件売買契約の締結に際し、YはXに対して、消防設備の不具合（本件不具合）について説明をしていませんでした。

判決では、『本件不具合のうち、避難器具（避難ハッチおよびはしご21

台)については、全部が錆および腐食により使用時に脱落の危険が生じている状態であることに照らすと、消防法17条1項所定の基準を満たさない消防設備の不備であることは明らかである。また、消火器1台については、点検結果が「良」と判定され、交換が望ましいとの記載にとどまるものの、平成22年11月頃に消防当局から交換を求められたにもかかわらず、その交換を失念していたものであることに照らすと、消防法等関連法規の基準を満たさず、同法17条1項所定の基準を満たさない消防設備上の不備であると推認さ

れる。これらの消防設備の不備は、通常有すべき品質、性能を有していないことにほかならないから、民法570条にいう瑕疵に当たるものというべきである。

Yは、本件不具合は経年劣化の域を出るものではなく、Xが本件売買契約において現状有姿で本件建物を購入する意思であったことに照らすと、瑕疵には当たらない旨主張する。

しかし、通常の買主は、たとえ設備が老朽化しているとしても、法令に適合した状態であることを期待して物件を購入することが通常である。そうすると、法令に適合しない状態

は、通常有すべき品質、性能ということとはできない。この点に関連し、Yは、消防当局から本件不具合について立入検査に基づく、指導、警告、措置命令等を受けていない以上、法令に適合しないものではないとも主張するが、消防当局が法令に適合していないことを認識していないだけにすぎない可能性もあることに照らすと、上記の認定判断を左右するものではない』として、本件不具合が瑕疵であると認定し、消防設備の法令違反を是正するための工事費用について、XのYに対する損害賠償請求を認めています。

図表 消防法上の防火対象物

防火対象物	特定防火対象物 (消防設備の設置と報告の厳格な義務を負う)	不特定多数の人が出入りする建物、利用者の避難が困難な建物等  [例] 劇場、映画館、ナイトクラブ、カラオケボックス、飲食店、百貨店、旅館、ホテル、病院、有料老人ホームなど
	非特定防火対象物 (消防設備の設置と報告の義務はあるが、比較的緩やか)	不特定多数の人が出入りしない建物等  [例] 共同住宅、学校、図書館、船や駅の待合室、寺院・教会、工場・作業場、事業所など
防火対象物にはあたらないもの		共同住宅以外の一般住宅

## 👉 今回のポイント

- 売買契約において、引き渡された目的物が契約不適合であるときは、売主は契約不適合責任を負う(民法415条1項本文、564条)。建物の売買では、一般に適法な建物を引き渡すことが契約の内容である。
- 賃貸マンションの売買において、引き渡された建物に消防設備の法令違反があれば、これを是正するための費用については、買主は、売主に対して、損害賠償請求をすることができる。
- 現行民法では、瑕疵担保責任の制度は廃止されているが、改正前の民法でも、目的物の瑕疵は、具体的な売買において予定されていた品質・性能を欠いていたかどうかで判断されていたのであり、改正前の民法のもとにおいて瑕疵の有無を判断した先例は、今後も契約不適合を判断するための先例として有用である。



# 税務 相談

Vol.46

## 令和4年度税制改正： 所得税の住宅ローン特別控除制度の見直し

税理士法人タクトコンサルティング  
情報企画部部长 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。

### Question



個人が借入金により住宅の新築または既存（中古）住宅の取得をした場合における「所得税の住宅ローン特別控除制度」について、令和4年度税制改正による見直しのポイントを教えてください。

### Answer

控除率、控除期間等を見直すとともに、環境性能等に応じた借入限度額の上乗せ措置等を講じた上で、適用期限が令和7年12月末まで4年間延長されました。

#### 1. 住宅ローン 特別控除の概要

個人が、国内において居住用家屋で一定の要件を満たすものの新築または新築住宅で建築後使用されたことのないもの等の取得をし、その家屋をその個人の居住の用に供した場合（その新築・取得の日から6か月以内に居住の用に供した場合に限ります）、その個人がその自宅の新築等のための借入金（住宅借入金）の額を有するときは、その居住の用に供した日の属する年（居住年）以後一定期間の各年（その居住日以後その年の12月31日まで引き続きその居住の用に供している年に限ります）の所得税の額から、住宅借入金の年末残高に控除率を掛けて計算した控除額が控除されます。これが

住宅ローン特別控除制度です（租税特別措置法（措法）41条。以下「本制度」）。

#### 2. 令和4年度 税制改正の概要

本制度について、下記（1）～（4）の見直しを行った上で、適用期限が令和7年12月31日まで4年間延長されました。

##### （1）借入限度額、控除率および控除期間の見直し

住宅の新築または取得をして令和4年から令和7年までの間に居住の用に供した場合の、住宅借入金等の年末残高の限度額（借入限度額）、控除率および控除期間が図表のとおりとされました。特に借入限度額につ

いては、カーボンニュートラルの実現の観点から、図表①～⑥の環境性能等が高い良質な住宅を新築または取得した場合には、その性能等に応じた上乗せ措置が行われています。

##### （2）所得要件の引き下げ

適用対象者の所得要件が、2,000万円以下（改正前：3,000万円以下）に引き下げられました（措法41条第1項）。

##### （3）床面積が40㎡以上50㎡未満の住宅に係る本制度の適用

個人が①床面積が40㎡以上50㎡未満である住宅の用に供される家屋で、令和5年12月31日以前に建築確認を受けたものの新築、または②上記①の家屋で建築後使用されたことのないものの取得についても、

本制度の適用が可能となりました。ただし、その個人の控除期間のうち、その年分の所得税に係る合計所得金額が1,000万円を超える年については、適用されません(措法41条18項・19項)。

#### (4) 既存住宅の要件の見直し

適用対象となる既存住宅の要件について、改正前の「築年数要件」(家屋が建築された日から取得の日までの期間が20年(マンションなどの耐火建築物は25年)以下とする要件)が廃止されました。その一方で新たな要件として、①その家屋が昭和57年1月1日以後に建築されたものであること、または②その家屋が新耐震基準に適合するものであることに

つき、証明等がされたものであることが定められました(措法41条1項、措法施行令(措令)26条3項等)。

#### (5) 新築住宅に係る省エネルギー基準への適合要件

令和7年度からの新築住宅における省エネルギー基準への適合の義務化を円滑に進めるため、新築住宅に係る本制度の適用について、省エネルギー基準への適合が要件とされました。具体的には、個人が国内において、省エネ基準適合住宅以外の家屋(図表中の「その他の住宅」を指します)で、次の①および②のいずれにも該当しないもの(以下「特定居住用家屋」)の新築または特定居住用家屋で建築後使用されたことのないもの

の取得をして、その特定居住用家屋を令和6年1月1日以後に自己の居住の用に供した場合には、本制度の適用ができないこととされました(措法41条25項、措令26条37項。図表内※3参照)。

①その家屋が、令和5年12月31日以前に建築確認を受けているものであること。

②その家屋が、令和6年6月30日以前に建築されたものであること。

#### (6) 適用時期

上記(1)～(4)の改正は、個人が令和4年1月1日以後に居住用家屋をその者の居住の用に供する場合について適用されます。

図表 令和4年度税制改正後の住宅ローン特別控除の控除率・借入限度額・控除期間

控除率		＜入居年＞			
		令和4年	令和5年	令和6年	令和7年
借入限度額	新築住宅・買取再販住宅※1	①認定長期優良住宅・認定低炭素住宅	5,000万円		4,500万円
		②ZEH水準省エネ住宅	4,500万円		3,500万円
		③省エネ基準適合住宅	4,000万円		3,000万円
		その他の住宅	3,000万円		0円(令和5年までに新築の建築確認:2,000万円)※3
	既存住宅	④長期優良住宅・低炭素住宅 ⑤ZEH水準省エネ住宅 ⑥省エネ基準適合住宅	3,000万円		
		その他の住宅※2	2,000万円		
控除期間	新築住宅・買取再販住宅	13年(「その他の住宅」は、令和6年以降の入居の場合10年)			
	既存住宅	10年			

※1「買取再販住宅」とは、宅地建物取引業者が一定のリフォームにより品質化した上で販売する住宅をいいます。 ※2「その他の住宅」とは、省エネルギー基準を満たさない住宅をいいます。  
※3本文2(5)および【今回のポイント】参照。

(出典:国土交通省「令和4年度国土交通省税制改正概要」を基に作成)

## 👉 今回のポイント

- 令和4年度改正により控除率が0.7%へ引き下げられたのは、改正前の住宅ローン特別控除の控除率1%よりも住宅ローンの利率が低いケースが多く、控除の行き過ぎとなる“逆ザヤ”が生じていて制度の趣旨にそぐわないという会計検査院からの指摘(平成30年度決算検査報告)があり、この指摘への対応として行われたものである。
- 新築ではない、既存(中古)の特定居住用家屋を取得し、その家屋を令和6年1月1日以後に自己の居住の用に供した場合は、本特例の適用を受けることができる。
- 令和6年1月1日以後に「その他の住宅」を自己の居住の用に供した場合であっても、その家屋が令和5年12月31日までに建築確認がされているときは「特定居住用家屋」に該当しないことから、本制度の適用を受ける(借入限度額2,000万円・控除期間10年)ことができる(図表内※3参照)。



# 相続 相談

Vol.19

## 民事信託を活用した 不動産の承継について

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



私には子どもがおらず、妻と2人で暮らしています。甥っ子がいますが、遠く離れて暮らしています。先祖代々の土地に自宅を建てて暮らしており、自分が他界したあと、妻が相続することは問題ないのですが、その後、妻が亡くなったときに妻の兄弟(または甥・姪)に相続されてしまうのは避けたいと思っています。何かいい方法はありますか。

### Answer

民事信託(家族信託)を利用して自宅を信託することにより、対応できる可能性があります。

#### 民事信託とは

「民事信託」とは、「自分の財産を誰かに預けて有効活用してもらい、そこから生じた利益を受け取る方法」です。「信託」と聞くと「投資信託」を思い浮かべるとは思いますが、信託銀行が取り扱う信託商品や投資信託(商事信託)とは異なります。自分

の財産の「管理権限」を家族など信頼できる第三者に渡し、自分に代わって財産管理・運用をしてもらう制度です(図1・図2)。

【委託者】 財産を持っている人であり、受託者に信託財産を託す人  
【受託者】 委託者から信託財産を委託され、信託契約の内容に沿って管

理・運用・処分を行う人

【受益者】 信託財産の利益を享受する人

#### 民事信託のメリット

①自分の生存中から死亡後まで、自由で柔軟な設定ができる

生存中から、死亡時、そして死亡後

図1: 民事信託

- ご自身(委託者)の財産を、
- 信頼できる家族(受託者)に託し、
- 利益を受ける人(受益者)のために、
- 特定の目的に従って、管理・処分してもらう財産管理の手法です。

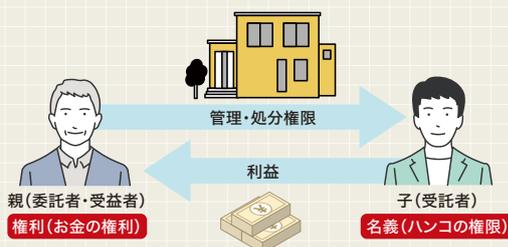


図2: 民事信託と権限の例

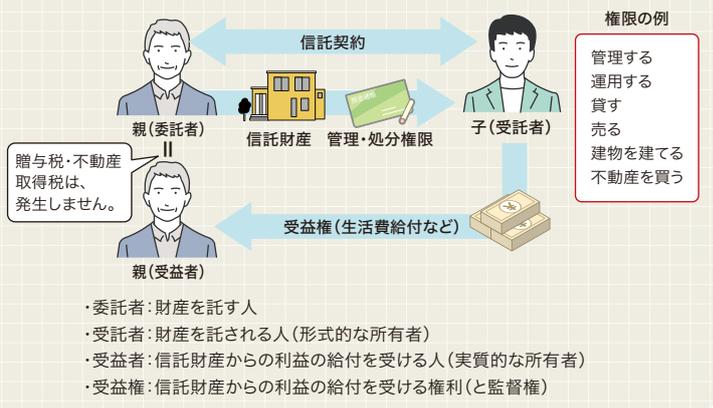
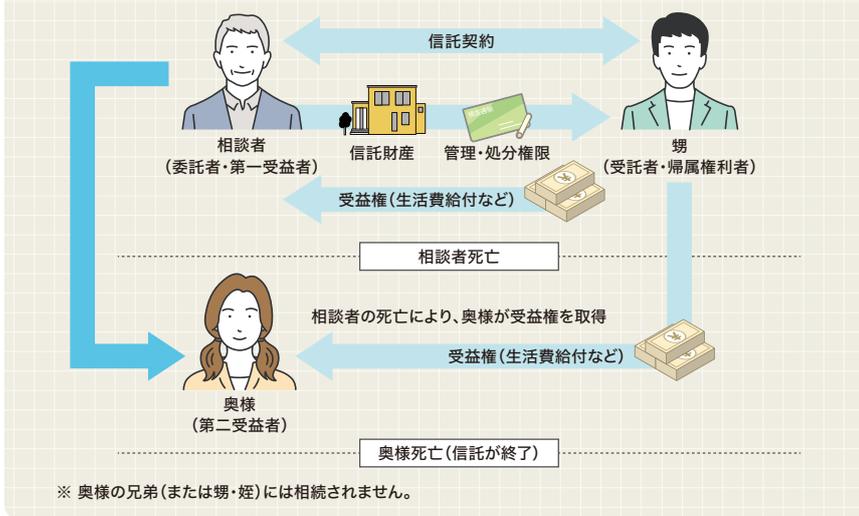


図3:相談者さまのケース



まで、自分の財産の管理・承継について決めておくことができます。その内容は、契約などでかなり自由で柔軟な設定ができます。

## ②通常の遺言ではできないことが可能になる

遺言では、自分の死後に発生した相続について、財産を承継する者を指定することはできません。

信託では、契約などで定めれば、自分の死後、財産を承継した者が死亡したとき、次の承継する者を指定でき、自分の死後、信託が終了したときに財産を取得する者を指定できます。

## ③財産の管理・処分と利益の分離が可能となる

民事信託は、財産の管理や処分を信頼できる受託者に託すこととなりますが、その利益は複数の人に分配することも可能です。

財産の管理処分権を1人に集約し、複数人に利益を分配できますので、管理者が複数人となり、誰が管理するのか、処分をどうするのか意見をまとめる必要がなくなります。

今回のケースの場合、下記の内容

で信託を行うと、相談者さまの想いに添った承継を行うことができるかもしれません(図3)。

- 【委託者】 相談者さま
- 【第一受益者】 相談者さま
- 【第二受益者】 奥様
- 【受託者】 相談者さまの甥
- 【帰属権利者】 相談者さまの甥

これにより、相談者さまが亡くなられたときは、奥様が自宅を承継し安心して暮らしていくことができます。そして、奥様が亡くなられたときは、一般の相続では、奥様の兄弟(または甥・姪)が相続するはずの自宅を、相談者さまの甥が承継し、信託が終了します。

上記以外にも信託目的、信託財産、終了事由など契約内容を細かく決めておく必要がありますが、遺言書では実現できないことも信託では実現することができます。

## 注意点

### ①期間制限

受益者連続型信託を利用すれば、自分が死んだ後の相続だけでな

く、その後の相続についても受益者を指定することができますが、期間の制限があります。

### 信託法第91条(受益者の死亡により他の者が新たに受益権を取得する旨の定めのある信託の特例)

受益者の死亡により、当該受益者の有する受益権が消滅し、他の者が新たな受益権を取得する旨の定め(受益者の死亡により順次他の者が受益権を取得する旨の定めを含む)のある信託は、当該信託がされた時から30年を経過した時以後に現存する受益者が当該定めにより受益権を取得した場合であって当該受益者が死亡するまでまたは当該受益権が消滅するまでの間、その効力を有する。

つまり、信託開始から30年を経った後は、新たに受益権を取得した受益者が亡くなることにより信託は終了します。

### ②相続税

#### 相続税法基本通達9の3-1(受益者連続型信託に関する権利の価額)

受益者連続型信託に関する権利の価額は、例えば、次の場合には、次に掲げる価額となることに留意する。

(1)受益者連続型信託に関する権利の全部を適正な対価を負担せず取得した場合:信託財産の全部の価額

今回のケースの場合、受益者の死亡により受益権が移転するたびに相続税が課税されることとなりますので、奥様、相談者さまの甥が受益権を取得するときに、それぞれ相続税が課されることとなります。



## 賃貸管理 ビジネス

Vol.55

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」②

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。



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。

※第2回目は「既存顧客との関係強化と派生ビジネスへの展開」についてご説明します。

### はじめに

前回は、管理受託をするための経路と、集客(広告)を行うときの目的を明確にすること、そして、いきなり管理受託ではなく、その前に小さな取引から信頼関係を構築し、管理受託に結びつける流れを説明しました。

今回は、管理を受託してからの顧客関係の強化と、派生ビジネスへの展開について解説します。

### 顧客関係管理

いざ管理受託をしたら、オーナー

からお預かりした物件のパフォーマンスを最大化させなければいけません。満室にするための提案を行い、もちろん日常の出納業務やメンテナンス業務、日常報告なども欠かせません。オーナーのための日々の活動が、小さな信頼関係を作り、それが積み重なることで、やがて管理会社はオーナーにとって無くてはならない存在になります。

一方、空室が長い間続いているのに全く提案を行わなかったり、せっかく物件が満室なのに、埋まっているからやることが特にないと、何のこ

ンタクトも取らなければ信頼関係は構築されません。

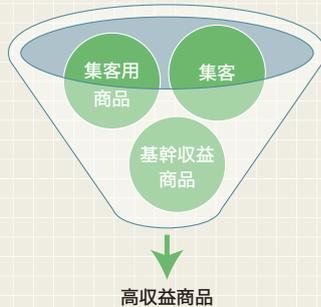
オーナーは不動産という大きな資産を保有して、管理会社はその管理を委託されているわけですが、オーナーが保有しているのはその物件だけとは限りません。ほかにも物件を保有している可能性もあれば、将来的に新築物件を建てることも考えられます。せっかくそのような人にアプローチできるチャンスが無限にあるにもかかわらず、「何もしない」では大きなビジネスチャンスを逃していることにほかなりません。

図1： 管理会社にとってのシナリオ (赤：最良のシナリオ、青：最悪のシナリオ)

コンサルティング		売却の媒介		購入の媒介		管理	
A	売却相談をもらう	A	一般媒介	A	自社で媒介	A	管理が残る
B	売却相談がない	B	専任媒介	B	他社が媒介	B	他社が管理
C	何も聞いていない	C	他社が媒介				

図2： 顧客継続ファネルのイメージ

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	紹介	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	



よって、仮に満室状態でも、最低月に一回程度は必ず会う機会(または何かしらのコンタクト)を設け、積極的な情報発信をするようにしたいものです。

## 管理会社にとっての 良いシナリオと悪いシナリオ

(図表1)

賃貸管理を行う中で、最も現実的な派生ビジネスといえば売買仲介があるでしょう。既存の管理物件の売買仲介に携われるか否かで、管理会社の売上げは大きく左右します。先ほどの話に戻りますが、売却をする前の「ちょっと相談したいことがあるんだけど、聞いてもらえませんか」という一言をもらえる距離感に、管理会社のスタッフがいられるかどうかのカギになります。不動産の相談は、毎日や毎月あるものでは

なく、突然ふと訪れるものです。その瞬間に、「そういえば、〇〇さんに相談してみようかしら」と思ってもらえることが重要で、日常の信頼関係の積み重ねが重要となるのです。

最良のシナリオは、売却の相談に乗り(A)、管理受託をお預かりし、専任媒介により(B)、自社のその他のオーナーに物件を購入していただき(A)、管理がそのまま残る(A)というものです。売買の両手仲介を行え、さらに管理もこれまでどおり残るのですから、これ以上の生産性が高い業務はないでしょう。

一方、最悪のシナリオは、相談どころか何も知らない状態で売却の話が進んでいて(C)、一切の仲介に関与できず(C)(B)、気づけば新しい買主が管理を他社に委託する(B)ことが

確定しているという状態です。せめて、片手の売買仲介か、管理が残せることができればよいのですが、3つとも全て取りこぼしてしまえば、管理会社にとって大きな機会損失となります。

このような悪いシナリオは、管理戸数が増えるほど起こりやすくなります。理由としては、戸数の増加に伴いオーナーとの顧客関係が薄れていくためです。管理ビジネスはストック事業ですから、安定して収益を得ることができず、そこがゴールではありません。さらに展開を図るには、オーナーとの信頼関係を構築していくことがとても重要なのです。それらができれば、さらに深いファネルへと繋いでいくことができる非常に優れたビジネスモデルであるということを、改めて認識できるのではないのでしょうか(図表2)。



# 労務 相談

Vol.11

## 身元保証人への損害賠償請求は どこまで可能か

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、社労士法人コ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



今年入社した大学卒の営業社員が社有車を利用中に自損事故(携帯電話をしながらのよそ見運転による事故)を起こしてしまい、社有車等の修理代金に60万円ほどかかる見込みです。社員本人には弁済能力が無いため、身元保証人に対し損害額を請求しようと思いますが、どこまで可能でしょうか。

### Answer

当該社員に道路交通法違反などの重大な過失がある場合には求償可能ですが、求償できる場合でも損害額全額を求めることは酷であり、損害額の25%程度が妥当だといえます。なお、身元保証人に求償するためには、身元保証書に保証の限度額を明示しておく必要があります。

#### 1. はじめに

近年は入社時に身元保証書を提出させる企業が少なくなっている印象ですが、不動産業や金融業などでは、現状でも身元保証書を提出させることが多いものと思われます。数年前には、身元保証ニ関スル法律(以下、身元保証法)の改正もありましたので、実務上の留意点等について解説します。

#### 2. 身元保証の目的

身元保証契約とは、会社と従業員の身元保証人との間で締結する契約となりますが、その目的は大きく2つあるといえます。1つは、従業員自

身の人物(身分、人柄、経歴等)に対する保証人としてのお墨付きを与えるものであり、もう1つは、従業員の行為によって会社が被る損害額を身元保証人が賠償することを約束するものです。

#### 3. 身元保証期間の上限

身元保証期間については、原則、成立日より3年間とされていますが、期間を定めることも可能であり、その場合には最長5年となります(身元保証法第1・2条)。有効期間が定められていない身元保証書については3年となりますが、自動更新は認められておりませんので、引き続き保証人を要するのであれば新たに作成・

締結する必要があります。

#### 4. 保証限度額の明示義務

従業員の行為により会社が被った損害額を保証人に賠償させることが身元保証書を作成する目的の1つとなりますが、2020年4月の改正民法により、賠償の極度額(上限額)を定めることが求められるようになり、極度額が明示されていないものは無効となります(民法465条の2)。

第465条の2(個人根保証契約の保証人の責任等)

一定の範囲に属する不特定の債務を主たる債務とする保証契約(以下「根保証契約」という。)であって保証人が法人でないもの(以下「個

人根保証契約」という。)の保証人は、主たる債務の元本、主たる債務に関する利息、違約金、損害賠償その他その債務に従たる全てのもの及びその保証債務について約定された違約金又は損害賠償の額について、その全部に係る極度額を限度として、その履行をする責任を負う。

## 5. 使用者の通知義務

身元保証法では、使用者に対し、次の事項を身元保証人に通知することを求めており、身元保証人は、当該通知を受けたとき、または通知内容の事実があったことを知ったときには、将来に向けて保証契約を解除することができるものとされています(身元保証法第3・4条)。

●被用者に業務上不適任または不誠実な事跡があつて、このために身元保証人の責任の問題を引き起こすおそれがあることを知ったとき。

●被用者の任務または任地を変更し、このために身元保証人の責任を加えて重くし、またはその監督を困難にするとき。

さらに、裁判所による保証人の責任を制限する規定を設けており、次を考慮する事由として挙げています(身元保証法第5条)。

●被用者の監督に関する使用者の過失の有無

●身元保証人が身元保証をするに至った事由およびそれをするときにした注意の程度

●被用者の任務または身上の変化その他一切の事情

このように身元保証人に対し、使用者としての責務を果たしていることが前提にあり、当該責務を怠ってい



る場合には、当然に保証人への損害額の請求ができなくなりますので、ご注意ください。

## 6. 求償の限度額

前方不注意により自動車の追突事故を起こして会社に損害を発生させた従業員に対し、どこまで損害賠償を請求できるのか争われた裁判(茨城石炭商事事件)では、「車両については、対人賠償責任保険、対物賠償責任保険、車両保険がありますが、それぞれ加入するかどうかは会社の判断により、従業員の意思で加入することはできません。会社が対物賠償責任保険や車両保険に加入していれば損害額を抑えられたこと、従業員の担当業務、給与、勤務成績、勤務態度、不注意の内容・程度などを考慮して、会社が従業員に請求できるのは、損害額の4分の1が限度である」としました。

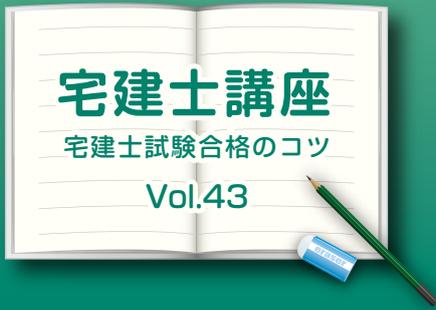
当該裁判では具体的な金額について触れていませんが、近年の判例の傾向として、損害額の25%程度を従業員負担の上限とすべきものとき

れていますので、保証人に対しても同様であると考えます。

## 7. 本件への回答

従業員の運転に重大な過失があることから、身元保証人に対し求償できるものと考えますが、賠償額は修理代金の25%である15万円程度にすべきものと考えます。なお、同一社員が再度事故を起こすようであれば、2回目以降は求償割合を大きくしてもよいのではないのでしょうか。

上述のとおり、身元保証書において賠償の極度額を明示するものとなりますが、あまり低い額だと損害額が十分に補填されず意味を成さないものとなります。一方で高額過ぎると保証人になる人が見つからないなど、極度額の設定に悩むところではありますが、前述した身元保証法第5条の裁判所による責任の制限事由などを考慮すれば、100万円を超過するような求償額はまれであり現実的ではありませんので、極度額を明示するとしても数十万円が妥当な極度額ではないのでしょうか。



# 権利関係

～不動産登記法～

本試験において、不動産登記法からは毎年1問出題されます。細かな点が問われることもあり、確実に1点をゲットすることは難しいですが、過去に出題が多かった論点は押さえておきたいところです。今回は、2～3年に1回くらいの頻度で出題されている区分建物（マンション等）の登記にスポットを当ててみたいと思います。

## 不動産登記法

### 1. 区分建物の登記記録の構成

区分建物では、各専有部分ごとに区分して所有されるので、登記記録も各専有部分（規約共用部分とされている場合も含む）ごとに作成されます。しかし、表題部に記録されている情報が、その専有部分に関するもののみであるとすると、登記を見てもマンション全体の構造や共用部分に対する権利関係等を知ることができません。

そこで、区分建物の場合、表題部として①一棟の建物全体の表題部と②当該専有部分の表題部が設けられます。

<戸建ての建物の登記>

表題部
権利部

<区分建物の登記>

一棟の建物全体の表題部
当該専有部分の表題部
権利部

### 2. 区分建物の所有権保存登記

所有権保存登記は、表題部所有者（マンションでは分譲業者が該当）でなければ申請できないのが原則です。しかし、区分建物にあっては、表題部所有者から所有権を取得した者（マンションの購入者）も、所有権保存登記をすることが認められています（ただし、敷地権の登記名義人の承諾を得る必要はあります）。

### 3. 表題登記の申請

区分建物の表示の登記の申請は、一棟の建物全体について一括して申請しなければなりません。専有部分を購入した者が、各自で表示の登記を申請したのでは、いつまでたっても登記がそろわないおそれがあります。そこで、マンションを建てて、最初の所有者になった者（分譲業者）が全部まとめて申請することにしたのです。

### 4. 規約共用部分の登記

集会室などの規約共用部分は、区分所有者全員の共有に属します。したがって、本来なら、権利部に登記されるべき事項です。しかし、区分所有者全員の共有名義を記録すると、非常にごちゃごちゃした登記となりますし、専有部分の譲渡が行われたときに面倒です。

そこで、規約共用部分は、規約共用部分とされた専有部分の表題部に登記されることになっています。

### 5. 敷地権の登記

マンションの敷地を利用する権利は、土地に対する権利ですから、その登記の申請は、土地の登記記録について行われるはずですが。

しかし、区分所有権と敷地利用権の分離処分は禁止されているので、敷地利用権は区分所有権と一体化され運命をともにします。それなら、登記記録上も敷地利用権を建物の区分所有権に一体化してもよいこととなります。そこで、敷地利用権に関する登記は、区分建物の登記記録の表題部に記録するように申請することができるとされています。このように区分建物登記の表題部（全体の表題部および各専有部分ごとの表題部）にその存在が表示された敷地に対する権利のことを敷地権といいます。

ただ、敷地権は土地に対する権利なので、土地の登記記録に何も記録しないというわけにはいきません。そこで、敷地権の表示の登記をするときは、登記官が職権で土地の登記記録について、所有権、地上権その他の権利が敷地権である旨の登記をしなければならぬとされています。

## 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 2022』（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。

	記録される場所	登記の申請等
敷地権の登記	一棟の建物全体の表題部および各専有部分ごとの表題部	当事者の申請による
敷地権である旨の登記	土地の登記記録の権利部の相当区（所有権なら甲区、地上権等なら乙区）	登記官が職権で行う

## 6. 敷地権の登記の効力

敷地権の登記が建物登記簿の表題部に行われるのは、区分所有権と敷地権が分離されず一体になっているからです。それゆえ、敷地権の表示の登記をした後、区分建物についてなされた登記は、原則として土地の敷地権についてされた登記としての効力を有することとされています。

たとえば、専有部分の所有者Aがその所有権をBに譲渡し、専有部分の権利部にA→Bという所有権移転登記をすると、同時に敷地権もA→Bへと移転したという効力を持ちます。

これに対して、たとえば、Aが専有部分の所有権のみをBに移転する登記をすることは、区分所有権と敷地権を分離することになるので、認められないことになります。土地または建物のみを対象にして抵当権を設定する登記も同様です。将来、抵当権が実行されると、区分所有権と敷地権が分離してしまうからです。

ただし、このような区分所有権と敷地権の分離に結びつく登記でも、土地が敷地権の目的となる前に、登記原因が生じていた場合などは、例外的に認められています。分離処分が禁止される以前に原因があった以上、やむを得ないということです。

論点の確認と  
知識の定着を

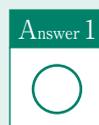


問題を解いてみよう！

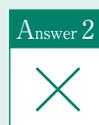
【Q1】 区分建物が属する一棟の建物が新築された場合における当該区分建物についての表題登記の申請は、当該新築された一棟の建物についての表題登記の申請と併せてしなければならない。(R2-12月 問14)

【Q2】 登記官は、区分建物について敷地権の表示の登記をしたときは、敷地権の目的たる土地の登記記録の表題部に敷地権となった旨の登記をしなければならない。(H8 問15改)

👉 こう考えよう！<解答と解き方>



【解説】 区分建物の表題登記は、一棟の建物全体について一括して申請する必要があります。



【解説】 敷地権の表示の登記をしたときは、敷地権の目的たる土地の登記記録の表題部ではなく、権利部の相当区に、敷地権となった旨の登記をする必要があります。



た情報や、「直近1年間で10,000㎡以上の土地を売却した個人」など不動産の大きさと売買の時期に必要なデータを探すこともできます。登記簿ビッグデータを分析すれば、特定の情報だけをリスト化することができるのです。

活用すれば、登記簿を取得してリスト化するという従来の業務の手間が省けるだけでなく、全く別次元のビジネスも可能になります。読者の皆さんも、「こんなデータはないのだろうか?」とか、「このデータがあればこんなサービスを作れるな」など、頭に浮かぶものがあるのではないのでしょうか。ビッグデータによって新しい不動産ビジネスが生まれる可能性を感じていただけるかもしれません。

## ■アメリカでは不動産ビッグデータで固定資産税の値下げ交渉

さて、不動産テックの本場アメリカの不動産情報分野についても紹介しておきます。

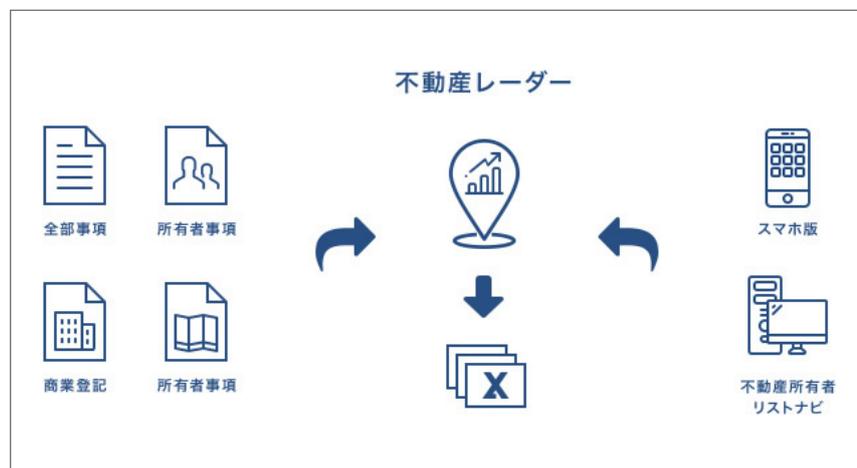
情報系不動産テックの代表企業が「ジロー」です。不動産マーケットプレイスと呼ばれる彼らのビジネスモデルは、不動産を買いたい人と売りたい人をマッチングさせるものです。掲載される物件数は年間で1億件を超えています。まさに、巨大な物件情報サイトなのですが、その価値を高めたのは「ゼスティメイト」と呼ばれる不動産の価格推定サービスです。

「ゼスティメイト」は、膨大な不動産データをもとにAIで物件価格を推定するサービスです。自宅や所有不動産の売却価格が推定できるため、売却時の参考にする利用者が爆発的に増えました。さらに、自宅の最新価値を確認して、固定資産税の値下げ交渉に使う人も現れるなど、不動産環境すらも変えています。サービス開始直後は「推定価格が正確性に欠ける」という指摘や、「実際よりも安値で売ってしまった」という利用者の声がありましたが、精度は高まっており、実際の成約価格との誤差は平均数%にまで小さくなっています。今では全米最大の不動産ポータルサイトとなり、物件情報や推定価格だけでなく、学区や交通アクセスを数値化して提示するなど、不動産ビジネスにおいてなくてはならない存在になりました。

この「ゼスティメイト」誕生の影には、MLSという不動産流通システムの情報があります。MLSはアメリカの不動産エージェントが所属する協会が運営する仕組みですが、裁判の結果、MLSにある売買や賃貸情報は公開すべきという判断がなされたため、IT企業にも膨大なビッグデータ活用の道が開けたとされています。

とはいえ、日本ではMLSほどの膨大な取引データを得る方法がないため、情報系の不動産テック企業からユニコーン(巨大ベンチャー)が生まれないとも言われています。

データの整備は国の課題ともいえますが、かなり時間がかかると思われる。情報整備への理解を深めるとともに、公的なデータに頼らずとも、新しい情報を生み出す技術革新も求められています。



「不動産レーダー」では、取得した謄本が自動でデータベース・エクセル化ができ、DMや営業用リストとして活用できる。好きな区の相続・差押・売買・信託などの全ての異動情報が取得可能。

# TORUS

株式会社トラス 代表取締役

木村 幹夫



大学卒業後、東京大学EMP修了。三井住友銀行にて富裕層開拓、IT企画部門にてビッグデータを戦略的に活用した営業推進、社内情報系システムの大部分をWebシステムで刷新するなど、大幅なコスト削減と開発スピードアップを実現。2003年に株式会社トラス設立。登記簿を集約したビッグデータを構築し、不動産ビッグデータ、AIを元にしたマーケティング支援を行う。MIT(米国マサチューセッツ工科大学)コンテストなど受賞実績多数。東京大学協力研究員。

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.43

売買重要事項の調査説明 ～現地照合確認調査編③～

## “がけ”条例の調査を忘れた 売買トラブル事例

“がけ”とは、「地表面が水平面に対し30度を超える角度をなす硬岩盤以外の土地」と定義され、がけ条例の建築規制は各地で異なり、がけや擁壁に関する調査は、特に難しい分野です。しかも、一度、調査ミスが生じると買主の損害額が大きく、訴訟に発展します。本章では、現地の状況が、①既存擁壁が存在する場合 ②既存擁壁が存在しない場合に分けて、“がけ”と擁壁の調査方法について、重要なポイントを述べます。

### がけ条例の説明忘れて 1,150万円の 損害賠償判決！

#### ＜がけ斜面に既存擁壁が存在しない自然斜面の事例＞

こんな事件がありました。平成元年5月、藤沢市に居住する医師は、住宅の新築目的で、鎌倉市の土地319㎡を1億1,800万円で、資本金200億円の大手不動産会社の仲介により、個人の売主と売買契約を締結しました。取引対象地の東側には7～8mのがけがあり、崩れかかった擁壁もありました。仲介業者は、「本件概算見積書は参考資料にすぎない」旨を重要事項説明した上で、売買契約を締結し、取引が完了しました。買主が工事に着手しようとしたところ、「本件概算見積書の擁壁設計案は、建築基準条例に基づく規制に適合しない」、そして「擁壁築造工事は、東側部分だけでなく、南側隣地に属するがけ部分をも大幅に削り取る必要があるため、本件土地の東側部分に擁壁を造るのは困難である」とわかりました。その結果、「がけ条例による

建築規制で、擁壁を設置しない場合は、敷地の約半分が建物の敷地に利用できない」ことがわかり、仲介業者を相手に訴訟を起こしました。

東京高裁は、次のように判決しました。

「本件土地上に建物を新築する場合、神奈川県建築基準条例第3条（現在の鎌倉市は2m）で3mを超えるがけが規制対象となり、がけ部分に擁壁を設置しない場合には、東側境界から10ないし11mの範囲に建築制限を受け、がけの高さの2倍を超える範囲にセットバックをしなければならず、本件土地の東側の半分近くの利用が大幅に制限されるか、東側境界付近に大規模で多額の費用を要する擁壁築造工事を施工する必要がある。本件売買契約にあたり、仲介業者が買主に対して重要事項の説明を行った際、盛土をする場合、宅地造成等規制法による規制がある旨の告知はしたが、その具体的な説明は行わず、また、本件土地につき県建築基準条例（がけ条例）に基づく規制があることの説明をしなかった」。その結果、「仲介業者には

善管注意義務違反による損害賠償責任がある」と判決しました。そして、仲介手数料370万円のうち150万円と、弁護士費用約100万円、被害額900万円の合計額1,150万円の買主の損害を認め、仲介業者に支払うようにと判決しました（平成12年10月26日、浅生重機裁判長）。

### 重要事項説明書に 記載欄がない場合の 「がけ条例」

どうして、このようながけ条例があるのに、取引現場において、忘れてしまうのでしょうか。全国のがけ条例はそれぞれの地方の実情に応じて、がけ規制の高さや建築規制範囲が異なり、全国一律の法律ではありません（ポイント1）。がけ条例の記載欄がない書式で他の業界の宅建業者と取引をしなければならない場合は、忘れずに、その他の欄に記載し説明をすることが大切です。しかし、“がけ”があるのに“がけ”の規制はどうだろうか？と、最初に、現地で疑問に感じていれば、起きなかった事件かも知れません。

## 擁壁の検査済証があっても、2段盛土で建築確認が出ない！

### <がけ斜面に既存擁壁が存在する事例>

こんな事件がありました。現地にはコンクリート擁壁があり、工作物の確認、検査済証もありました。しかし、現地照合の確認調査の中で、外見からはコンクリート擁壁の上に、4段のブロックが積まれ、敷地内側から見るとブロック2段分の高さで盛土が行われていました。建築確認担当課に照

会したところ、その回答は、「現地の状況は2段盛土で、盛土の土砂を除去しなければ、この敷地での再建築の際の確認は出ない」とのことでした。実際の取引では、このことを重要事項説明書で説明をして、無事に取引が行われました。

現地で、がけ斜面に擁壁が存在しているときは、工作物の許認可および検査の記録の調査が必要です。建築基準法の工作物確認、都市計画法の開発許可、宅地造成許可、旧住宅地造成事業法による認可、区画整理事業の認可などによる擁壁の許認可記

録を取得します。設計図書を入手できなかった場合は、設計図上の工作物の高さと同地の擁壁の高さが一致しているかを確認します。また、許可があっても検査済証がない場合は、擁壁は存在しないものとみなされます。一方、この事例のように、検査済証があっても擁壁の利用方法によっては、対象地での建築確認が出ません。**2段盛土の場合や2段擁壁の場合は、検査済証があっても、2段擁壁、2段盛土の状態を元の状態に復元しない場合は、その敷地での建築確認を取得できないため、注意が必要です(ポイント2)。**

### ポイント1

がけ条例は、地域の実情に応じて、「規制対象のがけの高さ」と「建築物の建築規制範囲」が、次の表のようにそれぞれ異なっており、重要事項説明書の記載忘れには注意する必要があります。

全国の主な“がけ”条例

地域	がけの高さ	がけの下の規制範囲	がけの上の規制範囲
北海道	2m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの2.0倍
青森県	3m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの1.0倍
東京都	2m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの2.0倍
千葉県	2m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの1.5倍
神奈川県	3m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの2.0倍
埼玉県	2m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの2.0倍
新潟県	5m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの2.0倍
京都府	2m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの2.0倍
高知県	3m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの2.0倍
愛媛県	5m	がけの高さの1.75倍	がけの高さの1.75倍
山口県	2m	がけの高さの1.5倍	がけの高さの1.5倍
福岡県(福岡市)	3m	がけの高さの2.0倍	がけの高さの2.0倍
長崎県	2m	がけの高さの1.5倍	がけの高さの1.5倍

(2022.7.30現在)

### ポイント2

写真のように、擁壁は「工作物の確認あり、検査済証あり」にもかかわらず、現地照合確認調査をしたところ、外から見てコンクリート擁壁の上に設置した4段(約80cm)のブロックがあり(写真上)、その敷地内側にはブロック2段(約40cm分)分の盛土があり(写真下)、2段盛土の状態です。このような2段盛土の場合は、再建築の際、約40cm分の土砂を除去し、2段盛土の状況を解消しなければ建築確認は出ないため注意が必要です。



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8月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	RDS 株式会社
	札幌市	株式会社 アクアホームズ
	夕張郡	有限会社 オフィス21
	札幌市	株式会社 SANKOリーシングマネジメント
	札幌市	株式会社 総和
	札幌市	TOCHITATE 株式会社
	岩見沢市	株式会社 フェリックスエステート
	札幌市	北陽警備保障 株式会社
	札幌市	株式会社 ライフスタイル
	札幌市	株式会社 ラクタスホーム
	青森県	八戸市
八戸市		スカイアース不動産
岩手県	花巻市	株式会社 成咲工務店
群馬県	高崎市	株式会社 三栄地所
埼玉県	川越市	有限会社 アヤベ企画
	さいたま市	エスエープロデュース 株式会社
	春日部市	株式会社 Next age
	川口市	羽拓 株式会社
	八潮市	株式会社 ハル
千葉県	浦安市	株式会社 セカンドフロア
	松戸市	有限会社 ヒラケン
	鎌ケ谷市	hospitality 株式会社
	木更津市	株式会社 堀切工業
	白井市	株式会社 YOLO ESTATE
	浦安市	株式会社 リボン
東京都	世田谷区	株式会社 アーバンビルド不動産
	港区	合同会社 RS corporation
	中央区	アイマックエンジニアリング 株式会社
	足立区	合同会社 赤
	港区	株式会社 アクシオンパロール
	新宿区	株式会社 アセットリアルティマネジメント
	渋谷区	株式会社 E-HOUSING
	台東区	株式会社 eランド
	新宿区	株式会社 10
	新宿区	株式会社 インターワーク
	大田区	株式会社 エス・オー・リアルアドバイザー
	新宿区	株式会社 NSR
	青梅市	株式会社 笑アールスタッフ
	立川市	エムエストラスト 株式会社
	渋谷区	株式会社 L&L Trading Corporation
	渋谷区	キズマ 株式会社
	豊島区	株式会社 金宸国際
	千代田区	合同会社 GLOBIS
	杉並区	合同会社 ゴールドレジデンス東京
	世田谷区	サンアースコンサルティング
	世田谷区	合同会社 スカイ・インベスト
	千代田区	有限会社 秩父屋不動産
	小金井市	株式会社 Narahouse
新宿区	株式会社 Newレジデンシャル	

都道府県	市区町村	商号名称
東京都	杉並区	株式会社 パウキャピタルマネージメント
	新宿区	株式会社 八福不動産
	渋谷区	有限会社 PANOF
	武蔵村山市	ヒロセ総業 株式会社
	新宿区	株式会社 フォルテ
	大田区	株式会社 フ道
	渋谷区	株式会社 PREMAエステート
	港区	株式会社 blue blooded
	品川区	株式会社 PREMIER GARDEN
	千代田区	株式会社 LEGA総合計画
	世田谷区	株式会社 リガロ
	豊島区	利達通商 株式会社
	新宿区	株式会社 リロバートナースプロパティ
	葛飾区	株式会社 recurve
	台東区	令和ホールディングス 合同会社
	港区	workstyleDesign 株式会社
	千代田区	株式会社 YKR
神奈川県	横浜市	有限会社 明日香地所
	横浜市	アメニタ建設 株式会社
	横浜市	SKオール 株式会社
	横浜市	株式会社 GRAVEL
	横浜市	株式会社 スマートハウス
	横浜市	株式会社 玉井不動産鑑定
小田原市	株式会社 中川工務店	
横浜市	株式会社 横浜ランドプラス	
富山県	富山市	合同会社 ライズ不動産
石川県	金沢市	iezo 株式会社
	金沢市	合同会社 or
	野々市	有限会社 日税サービス北陸
山梨県	甲府市	エステート・シン
	甲府市	正直不動産
	山梨市	やまか不動産
笛吹市	合同会社 六軒屋	
長野県	北佐久郡	株式会社 プラス
岐阜県	高山市	株式会社 日本住環境研究所
愛知県	尾張旭市	株式会社 AKホーム
	名古屋市長久	株式会社 久々
	名古屋市長久	物件キング 株式会社
	名古屋市長久	マニカホーム 株式会社
	名古屋市長久	名東トラスト不動産 株式会社
	名古屋市長久	株式会社 REALWORKS
	名古屋市	株式会社 REALWORKS
京都府	京都市	株式会社 シティ
	宇治市	株式会社 Style one ホーム
	京都市	株式会社 ハウスセンソ
大阪府	大阪市	株式会社 アズハウス
	堺市	株式会社 アプローズホーム
	吹田市	株式会社 ウルクス
	吹田市	株式会社 S Group
	大阪市	越境物流中継発送センター 株式会社
	大阪市	株式会社 エルフィールド

都道府県	市区町村	商号名称
大阪府	大阪市	カラクリエート 株式会社
	豊中市	株式会社 北大阪土地建物
	枚方市	株式会社 Ku-Design
	大阪市	株式会社 くらの家
	大阪市	コスモシエル 株式会社
	大阪市	株式会社 ZAUS
	大阪市	株式会社 Sun City
	大阪市	株式会社 SHIIKA
	大阪市	株式会社 G-group
	大阪市	清水商事 株式会社
	大阪市	株式会社 シンシア
	大阪市	Zリアルエステート 合同会社
	箕面市	株式会社 ニコトラスト
	大阪市	株式会社 西日本M&Aセンター
	大阪市	株式会社 ニッシンホーム
	茨木市	株式会社 HALEBARREL
	大阪市	株式会社 ファーストリンク
	東大阪市	株式会社 ライフ不動産
大東市	株式会社 リアライズ	
	株式会社 リーズ不動産	
	株式会社 リブラホーム	
	合同会社 良真不動産研究所	
	株式会社 ワイツーエムツー	
	株式会社 ワイツーエムツー	
兵庫県	神戸市	株式会社 エイド
	神戸市	有限会社 クラシスト
	神戸市	合同会社 フィーロ
	西宮市	Moriwake不動産 合同会社
	明石市	株式会社 ラフスペース
島根県	出雲市	株式会社 Liverest
岡山県	岡山市	ピリーフィリアルエステート 株式会社
広島県	広島市	株式会社 フィフティー・ワン
山口県	下関市	くぼた建設 株式会社
	熊毛郡	株式会社 高月工務店
香川県	丸亀市	株式会社 colors
愛媛県	松山市	ジゲン不動産 株式会社
	松山市	株式会社 link.corp.
高知県	高知市	ココ不動産
福岡県	福岡市	株式会社 キャピタルグラフ
	福岡市	株式会社 NumberD
佐賀県	佐賀市	株式会社 アスシード
	佐賀市	株式会社 wake up
長崎県	西彼杵郡	株式会社 カソコウ企画
	長崎市	株式会社 W管理
	長崎市	BROS
熊本県	菊池郡	平野開発 株式会社
	上益城郡	株式会社 MOUNT HILL
鹿児島県	いちき串木野市	栄地不動産
沖縄県	那覇市	合同会社 アスター
	宜野湾市	株式会社 ISSHO 建築設計事務所
	糸満市	清和ハウス
浦添市	株式会社 Blessed	

8月末正会員: 34,728 従たる事務所: 4,051

# ！協会からのお知らせ Information

2023年度

## 明海大学不動産学部企業推薦特別入試のご案内

明海大学不動産学部は、公益社団法人全日本不動産協会との協定に基づいて、団体会員の子弟および関係先の子弟等を毎年受け入れています。不動産関連業界の人材育成・後継者養成のため、明海大学不動産学部の企業推薦特別入学試験制度の活用をご検討ください。

### 出願要領

#### 【出願条件】

出願資格(詳細は入試要項をご確認ください)のいずれかに該当し、かつ、出願条件(ア)及び(イ)を満たす者

- (ア) 明海大学不動産学部不動産学科での勉学を強く希望し、第一志望として入学を志し、合格後の入学を確約できる者
- (イ) 公益社団法人全日本不動産協会に所属する企業に勤務している者、または明海大学卒業後に会員企業等へ就職を希望する者

#### ●選考方法

小論文、面接、提出書類等の評価を総合的に判定し、合否を決定します。また、調査書(成績証明書等)は学科への適性、主体的に学ぶ姿勢という観点から、面接および合否判定の参考とします。

#### 【入学試験日程・募集人員等】

日程	願書受付期間	試験日・試験会場	合格発表日時	入学手続期限
A日程	2022年 10月27日(木) ～ 11月9日(水) 郵送必着	2022年 11月27日(日) 明海大学 浦安キャンパス	2022年 12月1日(木) 13:00	2022年 12月22日(木)
B日程	2023年 2月21日(火) ～ 3月3日(金) 郵送必着	2023年 3月16日(木) 明海大学 浦安キャンパス	2023年 3月17日(金) 13:00	2023年 3月24日(金)

出願をご希望の方は、まずは入試要項をお取り寄せください！

入試要項の  
お取り寄せ・  
お問い合わせ先

(公社)全日本不動産協会 総本部事務局

**03-3263-7030**

または

明海大学浦安キャンパス 入試事務室

**047-355-5116(直)**

## 愛媛県本部

REPORT

### 「令和4年度第1回法定研修会」を開催

令和4年7月8日(金)、松山市総合コミュニティセンターにおいて、令和4年度第1回法定研修会を開催しました。

1部では、東京から講師としてお招きした公益社団法人首都圏不動産公正取引協議会事務局の関泰誠次長による「不動産広告の規制と改正される表示規約の解説」、2部では公益財団法人不動産流通推進センター専任講師 並木英司参事による「重要事項説明書・売買契約の書き方、特例文例のポイント」の講義が行われました。

愛媛県内では、新型コロナウイルスの感染者数が連日

500名を超えており、事務局は例年どおりテキストを100部用意しましたが、予想に反し140名の方が本研修に参加されたため、テキストを配付できなかった40名の方には後日郵送しました。

今後の研修は第2回を11月18日(金)西予市教育文化センター、第3回を12月5日(月)新居浜市市民文化センターにて実施する予定。講師に国立大学法人愛媛大学社会共創学部環境デザイン学科准教授 羽鳥剛史氏をお迎えし、講義内容も変更して行います。



講師: 関次長



講師: 並木参事



愛媛県本部: 上谷本部長



研修風景

REPORT

### 「ビアガーデン」を開催

梅雨空が続く7月初旬、愛媛県本部では、県内の宇和島市地区、今治市地区、西条市地区、新居浜市地区の4市において、会員の親睦を深めるため、初めてビアガーデンを開催しました。

各地区での開催にあたり、愛媛県本部の会員全員に開催案内を送付し、メールでも通知しましたが、新型コロナウイルスがデルタ株からオミクロン株へと急速に

置き換わっている時期でもあり、参加者数は少数でした。しかし、なかには家族で参加された方もおられ、楽しいひとときを過ごされた様子でした。

愛媛県本部のお膝元、松山市でも募集を行い140名の参加申し込みがありましたが、急激な感染者数増大のため延期となったため、時期をみて開催する予定です。



今治市会場の様子  
(今治国際ホテル)



西条市会場の参加者  
(アサヒビール園 伊予西条店)



西条市会場の様子  
(アサヒビール園 伊予西条店)



新居浜市会場の参加者  
(レーイグラッツェふじ)

## 3年ぶり「TRA大阪府本部主催 大交流会」を開催

令和4年6月3日(金)、大阪新阪急ホテルにて、3年ぶりとなる大交流会を開催しました。この2年間、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、対面での事業を自粛せざるを得ない状況でしたが、少しずつ行動制限が緩和されたこともあり、開催する運びとなりました。この大交流会の開催を待ち望んでいたかのように、約200名が参加しました。

堀田本部長による開会挨拶のあと、古我副本部長による乾杯の発声で開宴。感染予防対策をとりながら、参加者は積極的に名刺交換を行い、懇親を深めました。続いて、事前抽選で選ばれた会員の方々による自社PRタイムに入り、開業のきっかけや自社の強みなどを交えたPRが行わ

れました。会場は一段と和やかな雰囲気になりました。

その後、西上会員支援委員長より、会員交流の場として活用されている「らびーず倶楽部」の紹介があり、倶楽部活動の映像とともにその魅力を伝えました。

また、会員向けサービスを提供している企業の担当者から、業務に活用できるサービス情報を参加者へ提供しました。参加者と企業担当者との交流を深める機会としても、この大交流会を大いに活用しました。

最後に、福田副本部長による中締め挨拶があり、大交流会は盛会裏に幕を閉じました。今後も会員間の交流機会を創出し、不動産取引の活性化やネットワーク構築に貢献できるよう取り組んでまいります。



会場受付



会場内部



本部長挨拶(堀田本部長)



中締め挨拶(福田副本部長)

らびーず倶楽部PR  
(西上会員支援委員長)

会場内部



乾杯挨拶(古我副本部長)



司会者(中松会員支援委員)



名刺交換

## 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10月号  
令和4年10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

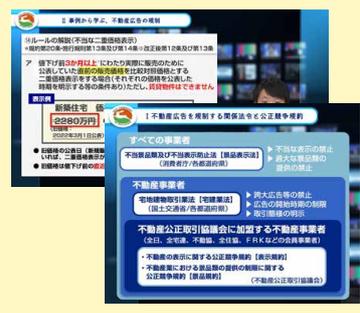


ラビーネットログイン 🔍 検索

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 嚴重警告・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



改正規約  
についても解説!

※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。

# 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(全代会館)  
TEL: 03-3263-7030(代) FAX: 03-3239-2198  
公益社団法人 不動産保証協会  
〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町 3-30(全代会館)  
TEL: 03-3263-7055(代) FAX: 03-3239-2159



「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

- 法務・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連絡をお知らせ。また各種セミナーやシンポジウム、イベントのご案内もしております。
- 法令改正情報**  
既に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しても先取りしてお伝えします。改正に伴うポイントや注意点等、業種に役立つ情報を掲載しています。
- 不動産開業の手引書**  
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! ▶

