

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

〔題字〕 故 野田卯一 会長

6

JUNE
2023

〔巻頭特集1〕

移住者が殺到する話題の施策
町が主導で行う「0円空家バンク」とは
（富山県上市町）

〔特集2〕

在宅時でも狙われる時代の
最新防犯システム

〔特集3〕

子ども部屋をつくる
最適なタイミングとは

〔税務相談〕

住宅取得等資金贈与に係る
贈与税の非課税制度に
おける取得要件と居住要件

〔賃貸管理ビジネス〕

不得意業務は専門職に
任せて、コア業務に専念を

〔進む！業界のIT化〕

交通革命「MaaS」が
不動産ビジネスに
与える影響

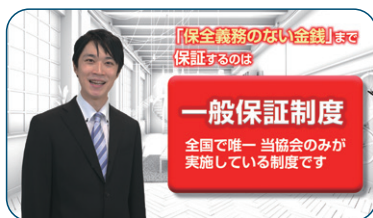


保証のお知らせ

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】



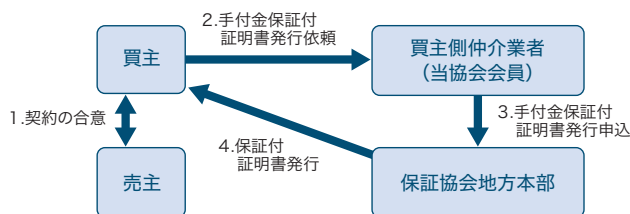
- 他では実施していない宅建業法上の制度
- 利用できるのは当協会の会員だけ！
- 当協会が連帯保証することで消費者の不安を取り除ける
- 会員皆様・お客様共に「無料」で利用可



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。

令和5年度 第1回弁済委員会 審査明細

審査結果	社 数	件 数	金 額
認証申出	4社	4件	32,909,200円
認証	2社	2件	10,000,000円
保留	2社	2件	
令和5年度認証累計	2社	2件	10,000,000円

※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

アナウサギと紫陽花

紫陽花の開花がウサギたちに梅雨の到来を告げる。水が潤沢になるこの時季は、うれしい反面、地下の巣穴に暮らすアナウサギにとっては苦勞も多い。巣穴の中は年間を通してほぼ一定の温度が保たれるため、地上との気温差に体が慣れないのだ。とはいえ、満開の紫陽花の下で雨と暑さをしのぎつつ、花の色の移り変わりを楽しむ姿は実にうらやましいものである。

02 保証のお知らせ

特集1

04 移住者が殺到する話題の施策 町が主導で行う「0円空家バンク」とは ～富山県上市町～

特集2

08 在宅時でも狙われる時代の 最新防犯システム

特集3

10 子ども部屋をつくる最適なタイミングとは

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 2項道路が私有地の場合、他人の通行を禁止できるか 弁護士 渡辺 晋

<税務相談>

14 住宅取得等資金贈与に係る贈与税の 非課税制度における取得要件と居住要件 税理士 山崎 信義

<相続相談>

16 相続税を軽減するための贈与の活用について 税理士 若林 昭子

<賃貸管理ビジネス>

18 不得意業務は専門職に任せて、コア業務に専念を 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 専門業務型裁量労働制とは 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 宅建業法 重要事項の説明 資格試験受験指導講師 植杉 伸介

連載

<進む! 業界のIT化>

24 交通革命「MaaS」^{マーズ}が不動産ビジネスに与える影響 株式会社トラス 木村 幹夫

<物件調査のノウハウ>

26 4種類のインスペクション特約について 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 新ラビーネットのご紹介

30 協会からのお知らせ

移住者が殺到する話題の施策 町が主導で行う「0円空家バンク」とは ～富山県上市町～

空き家が無償でいいから譲りたいと考える所有者。そして、可能な限り安く家を手に入れたいと願う取得希望者。この両者を結びつける「0円空家バンク」が話題です。同施策はこれまでさまざまなメディアで報じられたこともあり、海外から問い合わせがくる等、関心は日増しに高まっています。そこで「0円空家バンク」を実施する富山県上市町に話を聞きました。

特定空家の増加防止に 前例のない施策を実施

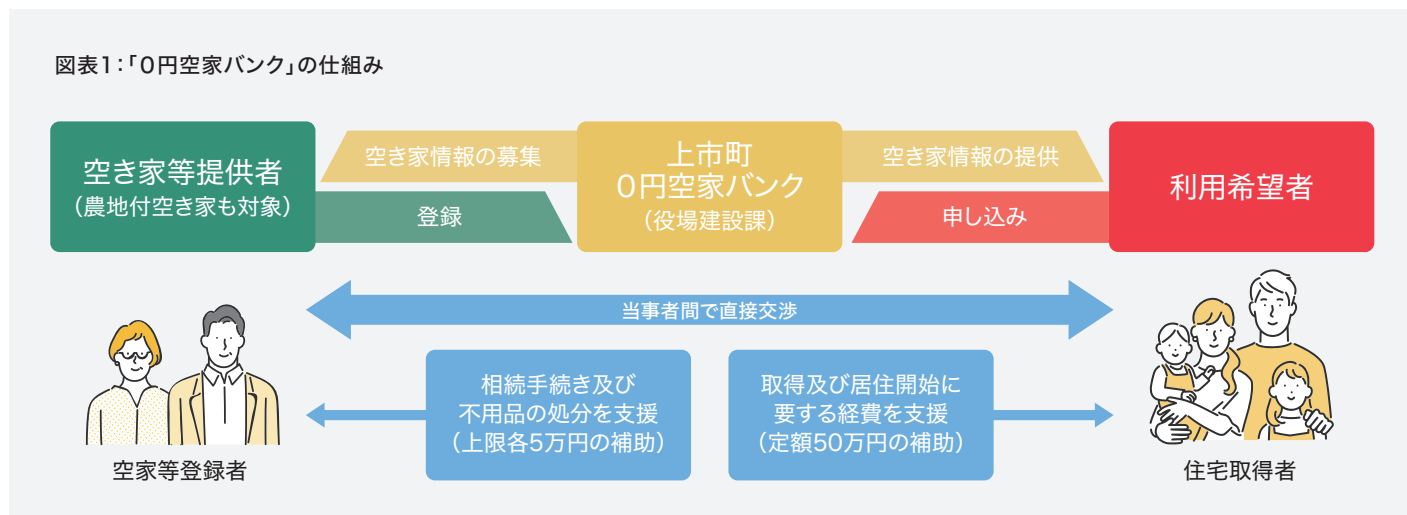
富山県の東部に位置し、名峰「つるぎたけ 劔岳」をはじめ、北アルプスの山々が目の前に広がる等、雄大な自然が人々を魅了する上市町。同町は富山市、魚津市、滑川

市と隣接し、市街地へのベッドタウンとして人気を博す傍ら、修験道に関連した歴史もあり、大岩山おおいわさんにつせきじ日石寺や眼目山がんもくざん立山寺といった古刹・旧跡等、文化の継承地としても知られています。しかし、観光地として名を馳せる一方、全国の市町村が抱える“人口減少と空き家増

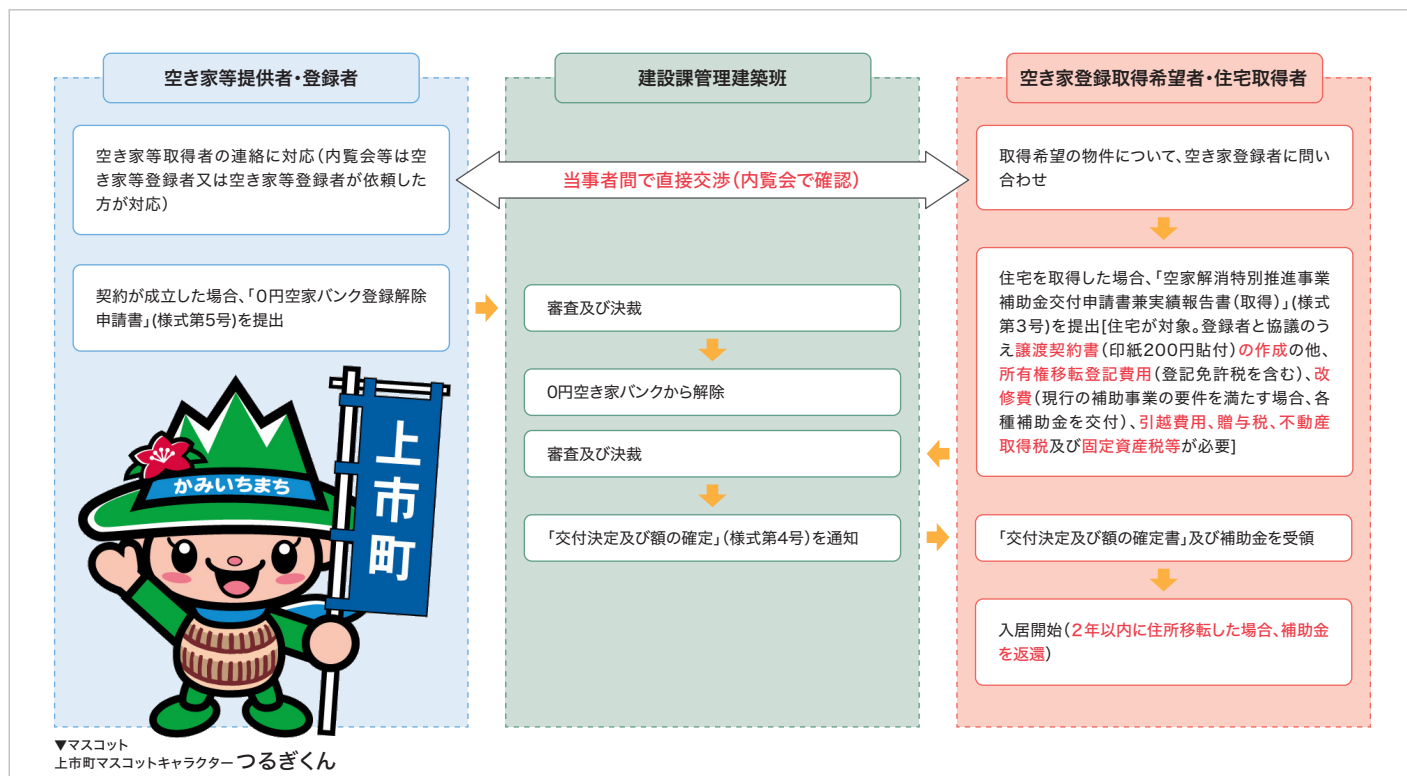
加の問題”は上市町も同様で、解決策として開始されたのが「0円空家バンク」でした(図表1)。

「0円空家バンク」が生まれたきっかけを上市町建設課の金盛敬司氏(以降:金盛氏)に聞くと「特定空家の増加を防ぐことが目的だった」と話します。続

図表1:「0円空家バンク」の仕組み



図表2:「0円空家バンク」で各々が行う主な手続きの流れ



けて同氏は「当町は、富山県内で最も多く略式代執行を行っている自治体です。行政が取り壊さなければならない空き家をこれ以上、増やしたくない。そういった思いが、「0円空家バンク」の根底にはあります。また、北陸地方の一部は豪雪地帯で、積雪による空き家の倒壊等が発生することもあり、住民の安全面も危惧していました。何か解決する手立てはないかと模索していたところ、住民から「所有している空き家を町に寄付したい」といった要望が寄せられるようになったのです。きっとコロナの影響もあったのでしょう。町外、県外の方から「価格の安い空き家を紹介してほしい」「農業をしながら暮らせる空き家を探している」等の問い合わせが増加しました。そこで、双方が負担する費用を行政が補助する形で、両者の要望を叶えられないかと考えた末、たどり着いたのが0円空家バンクの構想でした」と話します。

その後、上市町の固定資産、財産管理、移住・定住、空き家対策、農業政策、農業委員会等6部署の担当者が集まって施策を練り上げ、資産価値のあるものは不動産事業者に仲介してもらい、不動産事業者が取り扱わない空き家を町が扱う仕組みを構築させ、「0円空家バンク」がスタートします(図表2)。

話題を呼んだ施策は 移住促進の鍵に

「0円空家バンク」のシステムを簡単に説明すると、空き家を譲りたい人と空き家を手に入れた人を結びつける仕組みで、空き家を譲った人には、相続の手続きや不用品の処分にかかる費用として、それぞれ上限5万円の補助が町から支給されます。また、空き家を手に入れた人には引越し費用等に50万円支給のほか、「夫婦合わせて80歳未満」「中学生以下の子供がいる」等、町

が設ける条件を満たせば最大345万円の補助を受けることができます。登録できる物件は資産価値のない空き家ですが、金盛氏は「空き家であれば、どのような物件でも登録できるというわけではありません。富山県が定めたガイドラインに沿って、私たちが実地調査を行います。“目立った損傷がないもの”や“部分的な損傷があるもの”かつ簡単なりフォームで直せるものを登録可能な空き家とし、土台の腐敗や建物が傾いているもの、屋根が崩れたりしているもの等、ガイドラインのランク「3」「4」に相当する空き家は登録することができません」と説明します。加えて、町の職員が関与する範囲に関しては「当町に寄せられた最初の相談から最後の入居確認まですべてに関わっています」とのこと。両者を引き合わせる内覧会にも職員が立ち会い、法務、税務に関する質疑応答のほか、例えば水回りの修繕に利用できる補助の説明等、職員でしか説

上市町0円空家バンクの概要(第1号)



← 空き家の外観(北東側)。↑ 空き家の内観(真壁造りの和室)

【登録者の声】

思い出が詰まった家をお子さんがたくさんいらっしゃる家族に譲り渡すことができてよかったです。



【取得者の声】

大切に使用してこられた住宅を引き継ぐことができて感謝しています。



空き家取得までの経緯・流れ

令和4年4月1日

空き家提供者が
空き家を登録

令和4年4月5日

東京都から移住し上市町の
借家に住んでいた家族が
来庁し、内覧予約

令和4年4月7日

内覧後、空き家が
気に入り、該当物件を予約

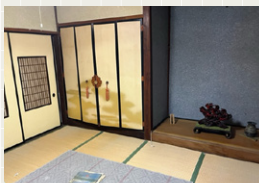
令和4年4月30日

空き家の無償譲渡
契約を締結

令和5年3月30日

空き家取得者が転入

上市町0円空家バンクの概要(第4号)



← 空き家の外観(南西側)、延床面積222㎡。↑ 空き家の内観(真壁造りの和室)

【登録者の声】

使わなくなった空き家を大切に使用してくれそうな家族に譲り渡すことができてよかったです。



【取得者の声】

大きな家で屋上もあり、家族みんなが喜んでいます。町の事前調査がしっかりしていて安心しました。



空き家取得までの経緯・流れ

令和4年7月25日

空き家提供者が
空き家を登録

令和4年8月9～10日

内覧会を開催したところ、
県外7世帯、町外2世帯が
取得を希望

令和4年8月10日

空き家提供者が京都市在住
世帯に譲渡を決定

令和4年8月24日

空き家の無償譲渡
契約を締結

令和4年9月17日

空き家取得者が転入

明できない話も現場で対応します。

スタートから約1年が経過した現在、これまで77世帯(県外34世帯、町外39世帯、町内4世帯)の空き家取得希望者が「0円空家バンク」に登録するなど、上市町の取り組みは大きな反響を呼んでいます(令和5年4月末時点)。この状況に金盛氏は「これまで契約成立件数は9件(7件契約済、1件相談中、1件取り下げ)となっていますが、実地調査が終了した物件が17件あり、すぐにでも登録できる件数が6件、相続手続き進行中

の物件が8件となっています。こちらも相続の手続きが終了次第、登録する見込みで、取得希望者との内覧会も随時行っていく予定です。これまでの取得希望者の統計を見ると実に95%の方が町外となっており、空き家問題の解消とともに移住促進の手立てとなることを私たちは期待しています」と話します。

テレビ、新聞、雑誌等、これまで多くのメディアで報道された上市町の取り組みは、国内にとどまらず、海外からも注目を浴び、ドイツやロシア、ドバイ等か

らも問い合わせがあったといいます。

不動産事業者との関係性

行政が「0円空家バンク」を実施する中で、本来、宅地建物の仲介役となる不動産事業者との関係性が多少気になるところですが、冒頭でも述べたように上市町が扱うのは資産価値がない空き家であることがポイントです。この件に関して金盛氏は、「完全にすみ分けをしてい

上市町0円空家バンクの概要(第6号)



← 空き家の外観(南西側)。↑ 空き家の内観(北陸特有の古民家構造「枠の内造り」の和室)

【登録者の声】

祖父と父が建てた家を古民家の好きな家族に譲り渡すことができてよかった。



【取得者の声】

古民家に住みたくて探していましたが、素敵な住宅を譲り受けることができてよかったです。



空き家取得までの経緯・流れ

令和4年8月17日

空き家提供者が
空き家を登録

令和4年9月(4日間)

内覧会を開催したところ、
県外4世帯、町外8世帯が
取得を希望

令和4年9月18日

空き家提供者が石川県在住
世帯に譲渡を決定

令和4年11月15日

空き家の無償譲渡
契約を締結

令和4年11月25日

空き家取得者が転入

上市町0円空家バンクの概要(第9号)



← 空き家の外観(南側)、延床面積180㎡。↑ 空き家の内観(1階和室)

【登録者の声】

空き家子育て世帯か若い家族に譲り渡し、地域が活性化すればいいと思っていました。



【取得者の声】

大きな家なので、子供ができてもしっかりと暮らせそう。とてもありがたいです。



空き家取得までの経緯・流れ

令和5年3月30日

空き家提供者が
空き家を登録

令和5年4月20～21日

内覧会を開催したところ、
県外8世帯、町外5世帯、
町内1世帯が取得を希望

令和5年4月21日

空き家提供者が兵庫県在住
世帯に譲渡を決定

令和5年5月19日

空き家の無償譲渡
契約を締結

令和5年7月30日

空き家取得者が
転入(予定)

るので、不動産事業者との間に問題は生じていません。逆に不動産事業者からは感謝の言葉をいただくこともあり、一般の方が不動産事業者に相談した際、取り扱えない物件だと判断したときは、『上市町に相談してみてください』と地元の不動産事業者から紹介していただくケースもあります。同町は人口20,000人ほどの小さな町です。不動産事業者も個人経営の方が多く、お互いにぎすぎすした関係を築いてもうまく事は運びません。行政と民間企業が住みやすいまち作

りに、歩みよりながら参画していく。これが私たちのモットーです」。

上市町は、「0円空家バンク」のほか、「若年世帯定住促進事業」や「県外転入者空家改修事業」の普及啓発を行い、前年度比較で県外からの転入者が約4.4倍に増加したと5月に発表しています。これを受けて、金盛氏は「転入された方の多くが、他の地域では味わえないおいしい水や農作物などに満足していると聞きます。また、都市部から来られた方は、田舎特有のゆっくりと流れ

る時間に癒しを感じているようです。

「0円空家バンク」は、空き家を第三者に無料で譲渡するという前例のない取り組みですが、これまでトラブルもなく引き渡し等、安全に行えていることをうれしく思っています。

今後もこの施策を通して、多くの方に上市町に来ていただきたいと願うと同時に、空き家所有者、取得希望者の双方が安心して空き家の譲渡、取得できるように私たちも全力でサポートしていきます」と抱負を語ります。

在宅時でも狙われる時代の最新防犯システム



全国で窃盗・強盗事件が相次いでいることから、在宅中の防犯意識が高まっています。

外出中を狙う空き巣は、ある意味安全といえるでしょう。怖いのは、在宅中に侵入し、大切な人の命を簡単に奪う強盗です。犯罪から家族を守るため、対策を考えなくてはなりません。

夏休みで家族の在宅時間が増える前に、手軽にできる防犯対策と最新の防犯テクノロジーを知り、不安な時代を生き抜くための知識を身につけましょう。

ライター 川上良樹

きっかけは「ルフィ事件」

在宅時の防犯が注目されるようになったきっかけのひとつに、世間を震撼させた「ルフィ事件」があります。ルフィ事件とは2022年から続く広域強盗事件のことで、ルフィと名乗る指示役がSNSで多額の報酬をエサに実行役を募集し、実行役が指定された住宅へ侵入。金品だけでなく、鉢合わせた人の命まで奪いました。

安心の象徴である住まいが脅かされる事件として、今も不安な気持ちを抱えている人は多いでしょう。日常を守るためにも、防犯への意識を高めていかなければなりません。

まずは気軽にできる身近な防犯対策を

在宅時の防犯の重要性が高まっているとはいえ、防犯ガラスに替えるといった大きな設備投資は予算的にも難



図表1：防犯ブザー（株式会社デビカ）
カラフルな防犯ブザー。外出時はランドセルやバッグに取り付けて持ち歩き、帰宅後は玄関などにぶらさげておけば、屋内外の防犯対策として使える。

しいものです。そのため、まずは身近な防犯対策からはじめてみることをおすすめします。

もっとも手軽な防犯対策は「防犯ブザー」の所持です。本来は外出時に使用するものですが、在宅中でも手の届くところに置いておけば十分に活用できます。また、子どもに持たせたいという人が多いことから、学童文具商品を販売する株式会社デビカでは、子どもが持ちたくなるようなデザインの防犯ブザーを取りそろえています（図表1）。外出時はもちろん、在宅時の防犯のはじめの

一歩として、防犯ブザーを検討してみてください。

窓の締め忘れを防ぐ秘訣はホームセキュリティにあり

警視庁の情報サイト「住まいる防犯110番」によると、侵入窃盗の発生場所として最も多いのは一戸建て住宅で、全体の33%を占めています。また、図表2のとおり、窃盗被害に遭った一戸建て住宅の侵入経路の1位は窓です。その侵入手口を見てみると、2022年の侵入窃盗総数12,071件のうち、51.2%は無締まりの窓や出入口からの侵入によるものでした（図表3）。このことから、窓の締め忘れ防止の徹底は、立派な防犯対策といえるでしょう。

株式会社Secualの「Secual Home（セキュアルホーム）」は、在宅時の防犯を実現しつつ、窓の締め忘れを防止できるサービスです（図表4）。自宅に人の動きや窓の開閉を感知するセンサーを設置すると、何者かが侵入した際にセ

ンサーが反応して警報を鳴らし、スマートフォンへ通知します。また、アプリ上で警備開始の操作をしたときにセンサーを設置した窓が開いていると通知が届くため、在宅時の防犯と窓の閉め忘れ防止に効果的です。このサービスは外出時の使用がメインではあるものの、時代の変化に合わせ、在宅中にも使えるよう改良されている点が特徴です。ルフィ事件のような強盗事件のニュースが頻繁に流れるようになった昨今、サービスへの問い合わせが爆発的に増えているそうです。

新時代のテクノロジーが 日常を守る

防犯対策と聞くと、防犯カメラを思い浮かべる方が多いと思います。防犯カメラは犯罪の抑止になるだけでなく、いざという時の証拠として役立つため、一戸建てでも設置している家が増えています。しかし、カメラを設置すると外構の景観が崩れてしまうというデメリットもあります。せっかくこだわってつくった理想のエクステリアに、ノイズが入ったような感覚を覚える人もいます。

そういった悩みを解決するのが、株式会社ナスタと大和ハウス工業株式会社が共同制作した「Next-Dbox+S」です。これは防犯カメラ機能付きインターホンを搭載した一戸建て住宅向け宅配ボックスで、エクステリアの美観を損ねることなく防犯機能を発揮します。

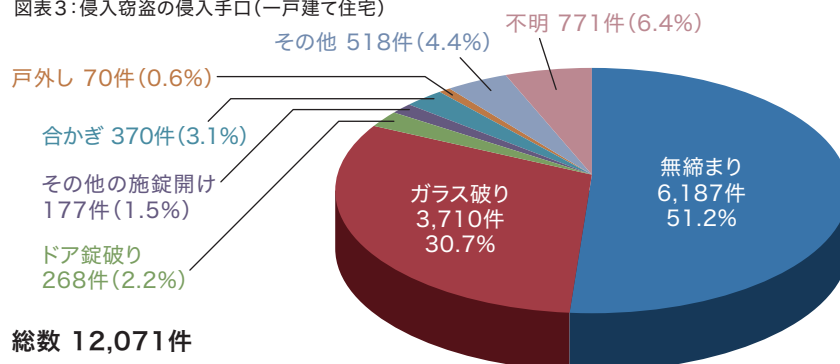
最大の特徴は24時間365日録画できる業界初の機能で、常時自宅前の録画が可能。また、宅配ボックスを利用すれば対面で荷物を受け取る必要がなくなるため、宅配員をよそおった侵入強盗からも身を守ることができます(図表5)。

図表2：侵入窃盗の侵入口

	1位	2位	3位
一戸建て住宅	窓	表出入口	非常口
共同住宅(3階建て以下)	表出入口	窓	非常口
共同住宅(4階建て以下)	表出入口	窓	非常口

出典：警視庁「住まいる防犯110番」(2022年データ)

図表3：侵入窃盗の侵入手口(一戸建て住宅)



出典：警視庁「住まいる防犯110番」(2022年データ)



図表4：株式会社Secual 開閉センサー

窓につける開閉センサーには振動を検知する機能が搭載されている。窓が振動したり割られると警報音が鳴るため、侵入者に犯行を諦めさせる効果が期待できる。普通、このような機能は、開閉センサーに加えて振動検知センサーを付けなければならない。開閉センサーのみで振動検知ができるのは、Secual Homeの特許技術である。



図表5：株式会社ナスタ・大和ハウス工業株式会社共同制作「Next-Dbox+S」

セキュリティと利便性を向上させた新しい宅配ボックス。宅配専用ボタンを押すと流れる自動応答メッセージにより、宅配業者と会話することなく荷物を受け取ることができる。

いますぐ無料でできる対策は 住民同士のコミュニケーション

さて、ここまでは防犯に役立つサービスや製品を紹介してきましたが、在宅時の防犯への不安がつのる現代に必要なのは、なんといっても住民同士が声をかけ合う雰囲気づくりです。

犯罪者は、とにかく姿を見られることを

好みません。住民同士がまわりの家族構成などを把握し、見知らぬ人への警戒心を強めるだけで、犯罪者が侵入できなくなるようなまちづくりが自然と醸成されます。自治会への参加などできっかけを探し、ほんの少しでも、まわりとコミュニケーションを取りましょう。住民同士のコミュニケーションは、大切な人の命を守るために、いますぐ無料でできる防犯対策です。

子ども部屋をつくる最適なタイミングとは

勉強部屋兼寝室として、戦後に本格的に広まった子ども部屋。昨今はリビング学習が推奨されるなど、その機能の見直しも進んでいます。いつ与えて、どう使えばいいのか。親の悩みは尽きませんが、小学校入学前後が一つの目安になりそうです。調査の結果から見てきたことを紹介します。



明治時代に誕生し、戦後に広まった子ども部屋

低い天井、天窓から見える星、板敷きの床に小さなベッド……。幼い頃に親しんだ西洋の物語の世界には、そんな屋根裏の秘密基地のような子ども部屋が登場します。欧米で子ども部屋が誕生したのは、18世紀頃といわれています。その前は公私の区別があいまいで、「家」といっても家族以外のさまざまな人が出入りしていたようです。次第に家族とそれ以外の人を分ける意識が高まり、その家族観の変化に伴って家の中も個室化が進んでいきました。そのなかで大人と子どもの空間を分ける子ども部屋が誕生し、子どもを良好な環境で育てたいと考える中上流層を中心に広まっていきました。

日本で子ども部屋が広まり始めたのは、明治時代の中盤以降です。背景には、やはり家族観の変化があります。都市部を中心に出てきた、子どもを「働き手」ではなく、庇護するものとして大事にする風潮が、子ども部屋の誕生につながりました。

本格的に普及したのは戦後のことで

す。核家族化の進展や学歴を重視する風潮の広まりとともに、勉強部屋としての子ども部屋が一般化しました。初期の公団住宅（1950年代に誕生）の標準的な間取りは2DK。ダイニングキッチン、親の寝室、寝室と勉強部屋を兼ねた子ども部屋を想定しています。以後、このような使い方を想定した2LDK、3LDKがマンションや戸建て住宅に広まっていきました。

勉強部屋であり、寝室であり、自立した大人になるための空間でもある子ども部屋。住宅事情の改善とともに、ただ与えるだけではなく、どう与えればより効果的なのか、という視点も出てきました。子どものプライバシーは大事である一方で、こもりきりになってもいけません。実際、1980年代には子どもの非行や家庭内暴力が問題となり、子ども部屋の悪影響も盛んに指摘されました。また、近年はSNSなどを通じてたやすく外部とつながってしまいます。スマホ依存も気になります。親としては適度に見守りたいことでしょう。

一方で、学力を伸ばすにはリビング学習が効果的ともいわれています。コロナ禍以降は在宅勤務も定着し、親の執務

スペースも必要になってきました。このような世相の変化を受けて、近年はリビングの一角などにライブラリースペースを設け、家族みんなの勉強や仕事の場とするプランも出てきています。同様に収納も、共用の収納スペースを設け、あえて子ども部屋はスペースと機能を絞るケースも見られます。昭和の頃のように、ただ部屋数を確保するのではなく、家全体で機能の最適配置を考え、改めて機能的で効果的な子ども部屋の在り方が模索されるようになっていきます。

与えるのは入学前後。でも勉強と遊びはリビングで

子ども部屋をめぐる諸説があるなかで、親としてはいつ、どのような形で子ども部屋を与えたらいいかと悩むところでしょう。よそのお宅ではどうしているのでしょうか。参考に、積水ハウスが実施した「小学生の子どもとの暮らしに関する調査」のなかから、子ども部屋事情について聞いた結果を紹介します。新入学の時期に向けて、小学生の長子をもつ全国の20～60代の既婚男女を対象に

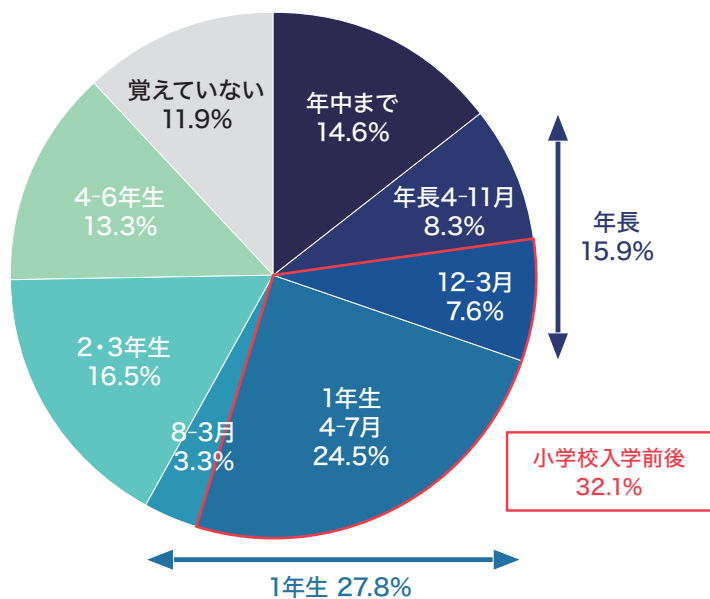
行った調査です。

調査によると、子ども部屋の保有率は学年が上がるごとに上昇し、1-2年生は41.4%、5-6年生は65.8%でした。また、すでに子ども部屋を与えている人に聞いた「与えた時期」は、小学校1年生が27.8%と最も多くなっています。時期を少し細かく区切ると、年長の12月から小学校入学後の7月までが32.1%で、やはり入学の時期に合わせて子ども部屋を与えるケースが多いことがわかります(図表1)。子ども部屋を与えた理由は、与えた時期によって異なります。年中・年長は「子どもに独立心をつけるため」、1年生は「(将来)一人で勉強できるように」、高学年になると「子どもが欲しがった」という理由が多くなっています。

では、子ども部屋はどのように使われているのでしょうか。子ども部屋を与えている人に、「寝る」「勉強する」「遊ぶ」ときはどの部屋で過ごしているかを聞いたところ(図表2)、子ども部屋はあっても、勉強と遊びはリビング・ダイニングが多いようです。寝る場所は、学年が上がるとつれて子ども部屋が増え、5年生・6年生になると52.8%と半分を超えます。しかし、勉強と遊びは、学年が上がってもリビング・ダイニングというお子さんが大半でした。やはり、特に小学生のうちは子ども部屋の機能は最小限にし、居場所かつ親子のコミュニケーションの場として、リビング・ダイニングの機能を充実させるとよさそうです。

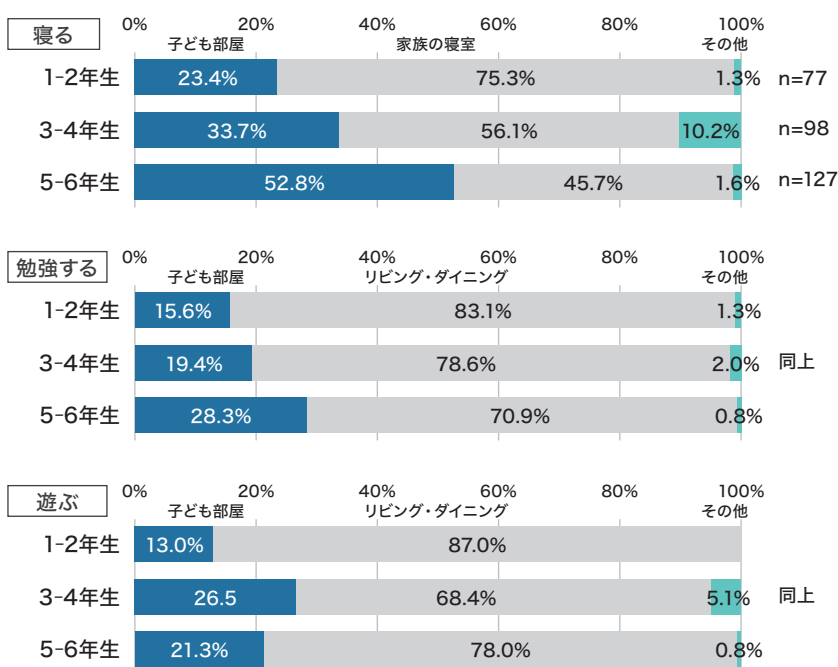
また、調査では、入学とともに親の生活も変わることがうかがえました。宿題や勉強を見る時間、学校からのプリント確認の時間が増え、学用品や習い事の道具など「もの」が増えて、収納が足りなくなるといった問題も起きてきます。子ども部屋の在り方や与え方に正解はありませんが、調査からは子どもの成長とともに生活が

【図表1】子ども部屋を与えた時期(n=302)



※積水ハウス 住生活研究所『小学生の子どもと暮らしに関する調査(2023年)』の結果をもとに作成
年中、年長は幼稚園や保育園の年中、年長に相当する年次を指す

【図表2】次のことをするとき、主にどの部屋で過ごすか



※積水ハウス 住生活研究所『小学生の子どもと暮らしに関する調査(2023年)』の結果をもとに作成

変わり、必要な機能も変化することがわかりました。目安として入学とともに個室を確保する一方で、リビング・ダイニングなどの共用空間に勉強、執務、収納などの機能を充実させ、フレキシブルに使えるよ

うにしておくといいかもかもしれません。

【参考文献】
積水ハウス『小学生の子どもと暮らしに関する調査』
<https://www.sekisuhouse.co.jp/company/research/20230303/>
堀田美沙紀『子ども部屋は語られなくなったのか: 子ども部屋の歴史と現代の比較から見る現代の子ども部屋観』
<https://soc.meijigakuin.ac.jp/image/2019/04/2018-mh.pdf>
神野由紀『子どもをめぐるデザインと近代: 拡大する商品世界』(世界思想社)
小山静子『子どもたちの近代: 学校教育と家庭教育』(吉川弘文館)



法律 相談

Vol.86

2項道路が私有地の場合、 他人の通行を禁止できるか

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



私の所有地は公道に接していませんが、土地の一部が2項道路に指定されているので、セットバックして自宅を建築しました。ただ、セットバック部分も私の所有地ですので、他人に通行してほしいありません。他人の通行を禁止することができるのでしょうか。

Answer

他人の通行を禁止することはできません。2項道路として指定されるのは、誰もがそこを通路として利用できることが、その前提となっているからです。

1. 接道要件

建物は、原則として、その敷地が道路に2m以上接していなければ、建築をすることができません（建築基準法43条1項本文）。このことを接道要件（または接道義務）といいます。ここでいう道路とは、①道路法による道路 ②都市計画法、土地区画整理法による道路 ③建築基準法第3章の規定が適用されるに至った際（昭和25年11月23日。この日以降に都市計画区域に指定された区域内の場合は指定日）、現に存在する道 ④道路法、都市計画法、土地区画整理法による新設または変更の事業計画のある道路で、2年以内にその事業が執行される予定のものとして特定行政庁が指定したもの ⑤位置指

定道路、のいずれかに該当するものであって、幅員が4m以上のものをいいます（同法42条1項）。

2. 2項道路

もっとも古くからの既存市街地では4m未満の道路が多数存在しています。建築基準法施行以前の建物建築に適用されていた旧市街地建築物法では、敷地と接すべき道路幅員が4m未満でも建築が認められていたという事情もあり、建物建築には幅員が4m以上の道路への接道が必要というルールを貫くことは、現実的ではありません。

そこで建築基準法は、現実的な規制市街地の状況や旧市街地建築物法との均衡に配慮し、「この章の規定

が適用されるに至った際、現に建築物が立ち並んでいる幅員4m未満の道で、特定行政庁の指定したものは、前項の規定にかかわらず、同項（42条1項）の道路とみなし、その中心線からの水平距離2mの線をその道路の境界線とみなす」（同法42条2項本文）という規定を置きました。この条項によって道路とみなされる部分が、2項道路（あるいは、みなし道路）といわれます。

2項道路とされるためには、特定行政庁の指定が必要です。たとえば、東京都では、告示によって「①建築基準法第3章の規定が適用されるに至った際（基準時）現に存在する幅員4m未満2.7m以上の道で、一般交通の用に使用されており、道路の形が整い、道路敷地が明確であるもの、②旧市街

地建築物法の規定により、昭和5年1月1日以降指定された建築線間の道の幅が4m未満1.8m以上のもの」(昭和30年7月30日都告示699号)などとして、一括指定されています。

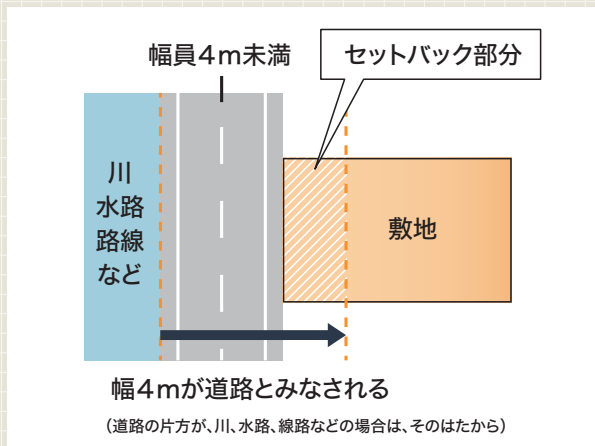
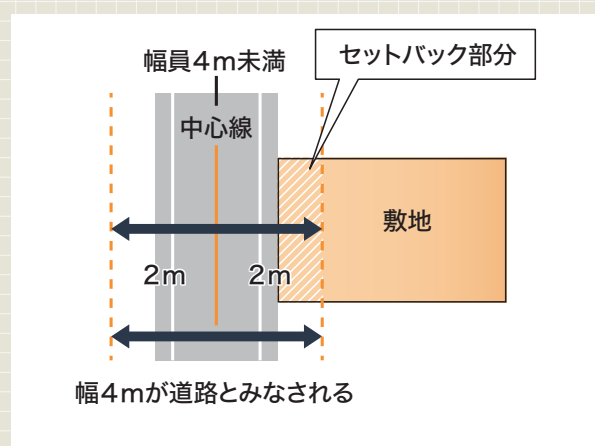
3. 他人の通行

ところで、2項道路部分が私有地である場合、その所有者が他人の通行を禁止しようとする場合があります。しかし2項道路の指定は、誰もがそこを通路として利用できることがその前提であって、他人の通行を禁止することはできません。東京地判平成14.11.29

LLI05731177では、『本件私道は、現状において2項道路であることからすれば、積極的に主張できる権利であるか、反射的利益であるかはともかく、本件私道の隣接土地所有者その他第三者が本件私道を通常の通行の用に供することができるのは当然であり、それ自体は、原告らが本件私道の敷地提供者である以上、甘受せざるを得ないものである』としています。また、東京地判平成19.2.22判時1963号78頁でも、『自己の所有地がいわゆる2項道路として指定され、当該2項道路に接することにより自己所有の建物が建築基準法上の接道義務を満たしている

場合には、その土地の所有者は、私法上、他人の通行権を一般的に否定したり、一般的な通行禁止を命ずる裁判を求めたりすることは、特段の事情のない限り、権利の濫用であって許されない。けだし、道路は、本来公共の需要を満たすために存在するものであり、自己が建築確認を受けることができたのも、自己のみならず、他人の通行も許容し、その結果都市の安全さ、快適さを確保することを社会一般に対して許容したからなのであって、そのような者は、自己所有の2項道路を他人が通行することも受忍すべき地位にあるからである』と述べられています。

図表 セットバック



2項道路に接する敷地に建物を建築する場合、道路の中心線から水平距離2mの線が道路境界線とみなされる。
みなされた境界線内に、建物を建築しなければならない。

👉 今回のポイント

- 建物は、その敷地が道路に2m以上接していなければ、建築をすることができない。
- ただし、建築基準法の施行前から建築物が立ち並んでいる幅員4m未満の道で、特定行政庁の指定したもの(2項道路)は、その中心線からの水平距離2mの線がその道路の境界線とみなされる。2項道路に面していれば、建物を建築することが認められる。
- 自己の所有地がいわゆる2項道路として指定され、2項道路に接することにより自己所有の建物が建築基準法上の接道義務を満たしている場合には、その土地の所有者は、私法上、他人の通行権を一般的に否定したり、一般的な通行禁止を命ずる裁判を求めたりすることは、権利の濫用であって許されない。



税務相談

Vol.50

Question



「住宅取得等資金贈与に係る贈与税の非課税制度」(以下「非課税制度」)の適用要件のうち、住宅用家屋の取得要件と居住要件について教えてください。

Answer

この非課税制度の適用を受けるためには、原則として、①贈与を受けた年の翌年3月15日までに住宅取得等資金の全額を充てて住宅用家屋の新築等をし(取得要件)、かつ②贈与を受けた年の翌年の12月31日までに遅滞なくその家屋に居住すること(居住要件)が要件とされます。

1. 住宅取得等資金の非課税制度の概要

その年の1月1日において一定の要件を満たす個人が、令和5年12月31日までの間に、父母や祖父母など直系尊属からの贈与により、自己の居住の用に供する住宅用家屋の新築もしくは取得または増改築等の対価に充てるための金銭(以下「住宅取得等資金」)を取得した場合において、一定の要件を満たすときは、受贈者ごとに、非課税限度額(新築等をした住宅用家屋が省エネ等住宅(注)の場合は1,000万円、それ以外の住宅の場合は500万円)までの金額について、贈与税が非課税となります(租税特別措置法(措法)70条の2第1項)。

(注)省エネ等住宅とは、省エネ等基準に適合する住宅用家屋であることについて、一定の書類により証明されたものをいいます。

2. 非課税制度における取得要件

(1)概要

非課税制度の適用を受けるためには、贈与を受けた日の属する年の翌年3月15日(以下「取得期限」)までに住宅取得等資金の全額を充てて住宅用家屋の新築(新築に準ずる状態として一定のものを含む)もしくは取得をすることが要件とされます。

(2)請負契約により住宅用家屋を新築するときの取得要件

(1)の場合において、請負契約によ

り住宅用家屋を新築するときは、取得期限において屋根を有し、土地に定着した建造物と認められる時以降の状態であれば、(1)の「新築に準ずる状態」とされ、完成した住宅用家屋を同日後遅滞なく受贈者の居住の用に供することが確実であると見込まれるときには、一定の書類の添付により非課税制度の適用を受けることができます(措法70条の2第1項1号、措法施行規則23条の5の2第1項)。

(3)住宅用家屋を取得するときの取得要件

前記(1)の住宅用家屋の取得とは、売主から住宅用家屋の引渡しを受けたことをいいます。したがって、建売住宅や分譲マンションについては、売買契約が締結されている場合や、これらの建物が前記(2)に規定する新築に

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。

準ずる状態にある場合であっても、その引渡しを受けていない限り、住宅用家屋の取得には該当せず、非課税制度の適用を受けることができません(措法通達70の2-8、70の3-8)。

3. 非課税制度における 居住要件

非課税制度の適用を受けるためには、原則として住宅取得等資金の贈与を受けた年の翌年3月15日までにその家屋に居住することが要件とされます。

贈与を受けた年の翌年の3月15日までに居住しない場合であっても、取得した住宅用家屋を同日後遅滞なく受贈者の居住の用に供することが確実であると見込まれる場合には、一定の書類の添付により特例の適用ができます(措法70条の2第1項)。ただし、贈与を受けた年の翌年の12月31日(以下「居住期限」)までに受贈者の居住の用に供されていない場合は、特例の適用ができないため、修正申告書の提出が必要となります(措法70条の2第4項)。

4. 災害等を受けた場合の 取得期限および 居住期限の1年延長等

(1) 取得期限および居住期限の1年延長

贈与により金銭の取得をした人が、その金銭を住宅用家屋の新築等の対価に充てて新築等をする場合に、災害に基因するやむを得ない事情により贈与を受けた年の翌年3月15日までにその住宅用家屋の新築等ができなかったときには、取得期限と居住期限が1年延長されます(措法70条の2第11項)。

(2) 居住要件の免除

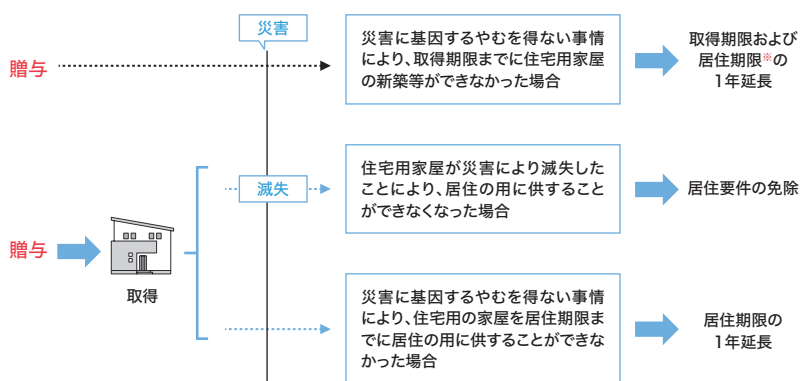
住宅取得等資金の贈与を受けて住宅用家屋の新築等をした人が、その贈与を受けた年の翌年3月15日後遅滞なくその住宅用家屋を居住の用に供することが確実であると見込まれることにより、住宅取得等資金の贈与税の特例の適用を受けた場合において、その住宅用家屋が災害により滅失(通常の修繕によっては原状回復が困難な損壊を含む。)をしたため、

居住することができなくなったときには、居住要件が免除され、非課税制度の適用を受けることができます(措法70条の2第9項)。

(3) 居住期限の1年延長

贈与により金銭の取得をした人が、その金銭を住宅用家屋の新築等の対価に充てて新築等をする場合に、その贈与を受けた年の翌年3月15日後、遅滞なくその住宅用家屋を居住の用に供することが確実であると見込まれることにより、住宅取得等資金の贈与税の特例の適用を受けた場合において、災害に基因するやむを得ない事情により、贈与を受けた年の翌年12月31日までに居住することができなかったときには、居住期限が1年延長【贈与を受けた年の翌々年12月31日まで】されます(措法70条の2第10項)(図参照)。

図：被災した場合の取得期限・居住期限の1年延長等の特例のイメージ



※原則的な取得期限：贈与を受けた年の翌年3月15日まで
原則的な居住期限：贈与を受けた年の翌年12月31日まで

(出典：国税庁『「住宅取得等資金の贈与を受けた場合の贈与税の非課税」等のあらまし」を基に作成)

👉 今回のポイント

- 分譲マンションや建売住宅の「取得」は、売主から引渡しを受けたことをいい、贈与の年の翌年3月15日において住宅用家屋が屋根を有し土地に定着した建造物と認められる時以降の状態にある場合であっても、引渡しを受けていなければ非課税制度を適用することはできない。請負契約による「新築」の場合と取扱いが異なるので、注意を要する。



相続 相談

Vol.27

相続税を軽減するための 贈与の活用について

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



相続税を軽減するために生前贈与を検討しようと思いますが、活用するにはどのような方法があるのでしょうか。

Answer

相続税の負担を軽減する節税方法としてよく知られているものに、不動産の購入があります。ただし、注意点等もありますので、適切な相続税対策ができるよう、相続税の仕組みをしっかりと理解しておきましょう。

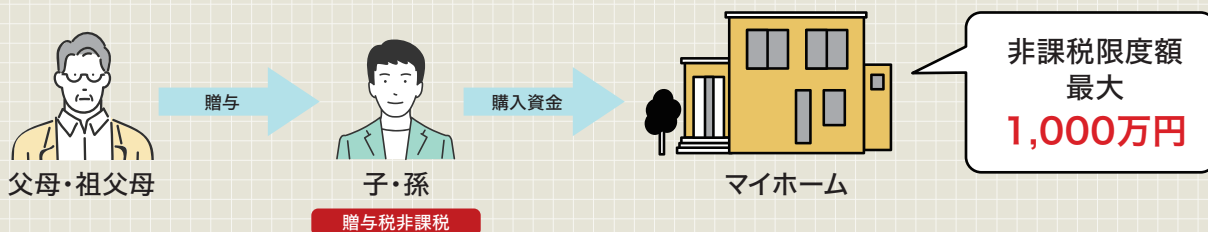
1. 一般的な方法

18歳以上の者で、父母や祖父母などの直系尊属からの贈与のうち、自己の居住の用に供する住宅用の家屋の新築・取得または増改築等の対価に

あてるための金銭(住宅取得等資金)を取得した場合、一定の要件を満たすときは、その住宅が省エネ等住宅の場合には1,000万円まで、それ以外の住宅の場合には500万円までが非課税となります(図表1)。

この非課税の特例の適用を受けするためには、贈与を受けた年の翌年2月1日から3月15日までの間に、非課税の特例の適用を受ける旨を記載した贈与税の申告書に一定の書類を添付して、納税地の所轄税務署

図表1: 住宅取得等資金贈与の非課税特例の非課税限度額



贈与年月日	省エネ等住宅 (耐震・省エネ・バリアフリー住宅※)	左記以外の 住宅用家屋
令和4年1月1日 ~ 令和5年12月31日	1,000万円	500万円

※「耐震・省エネ・バリアフリー住宅」とは、次の①から③の省エネ等基準のいずれかに適合する住宅用の家屋であることにつき、住宅性能証明書など一定の書類を贈与税の申告書に添付することにより証明されたものをいいます。①断熱等性能等級4以上または一次エネルギー消費量等級4以上であること ②耐震等級(構造躯体の倒壊等防止)2以上または免震建築物であること ③高齢者等配慮対策等級(専用部分)3以上であること

に提出します(詳細は本誌p14.15「税務相談」参照)。

2. 住宅取得等資金の金銭の贈与を受ける代わりに、不動産登記に持分登記で反映する方法

不動産登記の申請の際、持分の登記割合は、購入資金等を誰がいくら負担したかによって決まります。したがって、金銭の負担はしてもらいますが、負担した金額に見合う割合で

持分の登記申請を行うので、贈与という問題は生じません。

ただし、この持分の登記割合が負担した金額と相違する場合には、「贈与」とみなされてしまいますので、注意が必要です。

所有権が共有でも気にならない場合には、金銭を直接贈与する方法よりも有利な場合が多々あります。具体例を用いて解説しましょう。

ただし、(2)の持分登記に反映する場合は、贈与税がかからない代わりに、相続が発生した際に相続税がか

かる場合があります。これは建売住宅の不動産評価額によって変わってきますので、こちらも注意が必要です。

たとえば、タワマンを持分登記で購入したが、父が亡くなり相続が発生し、その時の不動産評価額が購入時よりも高くなっている場合、相続税が予定よりも多く発生する場合も考えられます。

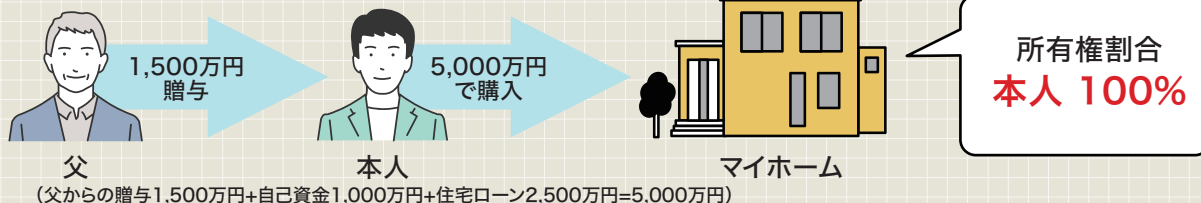
一定の要件や、将来の不確定な要素があるため、不動産の専門家や税の専門家と相談のうえご利用されることをお勧めいたします。

【具体例】

〔前提〕建売の住宅(省エネ等住宅)を購入予定の場合

(1)一般的な方法

①購入金額	5,000万円	②所有権割合	③贈与税の申告(①の父より贈与 1,500万円のうち)
自己資金	1,000万円	本人100%	住宅取得等資金の特例 1,000万円 …非課税
住宅ローン	2,500万円		その他の部分 500万円 …課税価格
父より贈与	1,500万円		贈与税額 70万円 …暦年課税で110万円の基礎控除を適用すると 48.5万円((500万円-110万円)×15%-10万円)

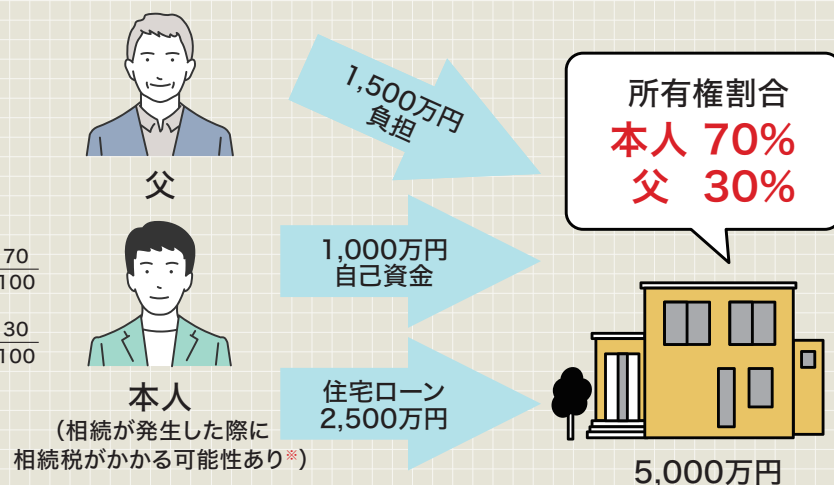


(2)持分登記に反映する方法

①購入金額	5,000万円
自己資金	1,000万円
住宅ローン	2,500万円
父負担額	1,500万円

②所有権割合	
本人 70%...	$\frac{1,000万円 + 2,500万円}{5,000万円} = \frac{70}{100}$
父 30%...	$\frac{1,500万円}{5,000万円} = \frac{30}{100}$

③贈与税の申告
なし



*相続が発生した場合、下記の金額を相続財産として計上します。

(ア)土地:相続税評価額×30/100(父の持分) (イ)家屋:固定資産税の課税明細書に記載されている価格×30/100
この場合 1,500万円>(ア)+(イ)・・・この差額が節税額となります。



Vol.63

不得意業務は専門職に任せて、 コア業務に専念を

みらいずコンサルティング株式会社 代表取締役
合同会社ホーリーロッジ 代表社員

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



オーナー向けセミナーの集客のために広告を作る際、事務職のスタッフが、エクセルやワードのテンプレートなどを利用して作成しています。ところが、時間がかかるうえ、デザインもあまり良い出来とはいえません。専門の業者に頼めば高額で、とはいえ社内で特別にデザインなどの知識を持っている人もいないため、どうしたらいいのかわかりません。何かよい方法があれば教えてください。

Answer

デザインや広告などの制作物は、つつい社内業務として行いがちですが、専門職に任せたほうが確実に成果が上がります。制作にかかる「時間」、それに伴う「人件費」、店頭に置いたり配布したときの「見栄え」、それから集客の「成果」を考えたとき、アウトソーシング（外注）をしたほうがコストパフォーマンスは圧倒的に高まります。「自社で作ることができる」と「成果を出す」ことはまったく意味が異なります。本来やるべき「コア業務」に集中することをおすすめします。

情報発信に重要な要素とは

コンテンツマーケティング（価値のある情報発信）を活用し、企業が顧客に有用な情報発信をすることが重要な時代になりました。どんなコンテンツを発信するかも重要ですが、どのように魅せるのかというヴィジュアル面も大変重要な要素になります。「できる、知っている」というだけで、何の知識もないままに、デザイン制作や文章作成のような「クリエイティブ（創造性の高い仕事）」を、専門性がない従業員に頼んでしまいがちですが、本当にそれはよい選択なのでしょうか。

誰に何を伝え、 何をしたいのか 「目的意識」を明確にする

ホームページ、DMチラシなど、不動産管理業にとってマーケティング活動は、コア業務と切っても切り離せないくらい重要です。しかし、デザインや文章など一つひとつに細かなノウハウやルールがあり、それを理解せずに業務的に作ってしまうと、大きな機会損失を起こしてしまうこともあるのです。デザインは解らなくても、とりあえずチラシが出来上がればいい……という発想だと、目的が「チラシを完成させるこ

と」に陥りやすいのです。

目的を「集客数を増やす」ことにすれば、顧客が集まるよう、より良いデザインや内容にしようと思うはずですが、まったくノウハウがないと、ゼロから学習することから始める必要があります。さらにセンスも重要で、これは学ぶことがさらに難しいのです。よって、未経験者がこのようなクリエイティブ業務を始めたとしても、成果が出るまでに相当な時間がかかってしまうでしょう。

広告の成果の方程式

たとえばセミナーの集客チラシの



労務相談

Vol.19

Question



この度、一級建築士の資格を有している新卒者を採用したのですが、専門業務型裁量労働制を適用しても問題ないでしょうか。

Answer

専門業務型裁量労働制を適用するには、法令で定める業務(建築士)に該当するのはもちろんのこと、対象労働者がご自身で時間配分を決定したり、仕事の進め方や手段を決定したりすることが前提となります。よって、日常的に上司等の指示を仰ぎながら業務を遂行するような新卒者への裁量労働制の適用はふさわしくありません。

専門業務型裁量労働制と適用対象業務

専門業務型裁量労働制(以下「専門裁量労働」とは、業務の性質上、業務遂行の手段や方法、時間配分等を大幅に労働者の裁量にゆだねる必要がある業務として、法令により定められた19業務の中から、対象となる業務を労使で定めるものであり、実際にその業務に就かせた場合は、労使協定であらかじめ定めた時間を労働したものとみなす制度です。

専門裁量労働を導入できるのは、新商品・新技術の研究開発業務や情報処理システムの分析・設計業務など、法令で定められた19業務に限定されますが、不動産関係では、インテ

リアコーディネーター、建築士、不動産鑑定士の業務への適用が考えられ、対象業務の詳細は資料1のとおりです。

導入のための手続き

専門裁量労働を導入するには、導入する事業場ごとに、一定の事項(資料2)について書面による労使協定において定めることが必要です。また、労使協定は、当該事業所を管轄する労働基準監督署に届け出る必要があり、その内容を労働者に周知しなければなりません。

なお現状では、労使協定の締結および届出が専門裁量労働の導入要件となっていますが、労働規則の改

正により、2024年4月以降は適用労働者の個別同意が必要となります。

対象労働者の決定

前述のとおり、業務遂行の手段・方法、時間配分等について、大幅に労働者の裁量に委ねる必要があることから、対象業務に従事する労働者であっても、日常的に上司・先輩等の指示を受けながら業務を行う労働者(入社間もない者、経験が浅い者等)については労働者自身の裁量性が認められないため、本制度を適用すべきではありません。なお、業務遂行にあたっては「大幅に」労働者の裁量に委ねられていればよく、顧客との打合せ、社内会議、定期的な進捗確認

社会保険労務士法人 大野事務所代表社員 **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。現在は代表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。



など、一定の時間的制限や日程調整が発生したとしても、裁量労働制の趣旨に反するものではありません。

みなし労働時間数の決定

1日のみなし労働時間数について労使で決定しますが、所定労働時間勤務したものとみなした場合、実際に何時間勤務したとしても時間外労働は発生しないものとなります。一方、みなし時間数を1日10時間とした場合、1労働日につき2時間の時間外労働が発生するものとなり、20日の労働月であれば40時間、22日の労働月であれば44時間の時間外労働が必然的に発生しますので、36協定の上限時間数との関係に留意する必要があります。なお、みなし労働時間は1日当たりの労働時間を定めるものであり、1週20時間、1か月45時間など、1日以外の単位でみなし時間数を定めることはできません。

また、専門裁量労働は通常の労働日に限り適用できるものであるため休日はみなし労働を適用できず、休日勤務については、始業終業時刻を記録のうえ実労働時間数を把握するものとなります。

労働時間の状況の把握と健康管理措置

専門裁量労働適用者については、みなし労働という性質上、「労働時間の適正把握」の対象から除外されていますが、過重・長時間労働の防止や健康管理を目的とした「労働時間の状況の把握※」については対象となりますので、タイムカードによる出退勤時刻、入退室時刻の記録、PCの使

用時間の記録などのデータを有する場合や事業者の現認により労働者の労働時間を把握できる方法によって、日々の「労働時間の状況」を把握しなければなりません。

※労働時間の状況の把握とは、労働者の健康確保措置を適切に実施する観点から、労働者がいかなる時間帯にどの程度の時間、労務を提供し得る状態にあったかを把握するものです。

運用上の留意点

裁量労働制は、労働者自身が一定の裁量をもって働くことができる自由度の高い制度であるため、遅刻や早退の事実が確認できたからといって直ちに不就業除を行うことは当該制度の趣旨に反します。とはいえ、単独で業務を遂行できるわけではな

く、また昼夜が逆転するような勝手な働き方をしてもよいことにはならないので、あらかじめ目安とする勤務時間帯を明示したり、原則として深夜勤務を禁止するなどの対応が必要です。なお、裁量労働適用者であっても、時間外・休日・深夜労働を行った場合には割増賃金を支給する必要がありますので、ご注意ください。

みなし労働時間数の決定にあたっては、業務量に見合ったものにしなければ、対象労働者の不満が募りトラブルに発展しますので、割増賃金の支払いが不要になるという理由だけで、使用者が一方的に所定労働時間勤務したものとみなしてしまうような制度の導入・運用は避けるべきです。

【資料1：専門業務型裁量労働制対象業務詳細】

建築物内における照明器具、家具等の配置に関する考案、表現又は助言の業務（インテリアコーディネーターの業務）

「照明器具、家具等」には、照明器具、家具の他、建具、建装品（ブラインド、びょうぶ、額縁等）、じゅうたん、カーテン等繊維製品等が含まれるものであること。「配置に関する考案、表現又は助言の業務」とは、顧客の要望を踏まえたインテリアをイメージし、照明器具、家具等の選定又はその具体的な配置を考案した上で、顧客に対してインテリアに関する助言を行う業務、提案書を作成する業務、模型を作製する業務又は家具等の配置の際の立ち会いの業務をいうものであること。内装等の施工など建設業務、専ら図面や提案書等の清書を行う業務、専ら模型の作製等を行う業務、家具販売店等における一定の時間帯を設定して行う相談業務は含まれないものであること。

建築士（一級建築士、二級建築士及び木造建築士）の業務

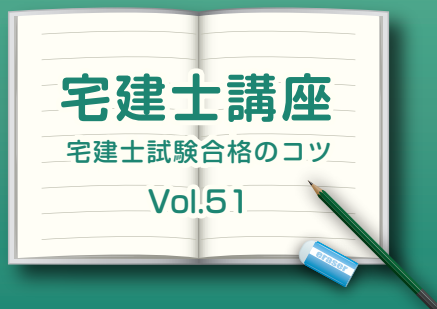
「建築士の業務」とは、法令に基づいて建築士の業務とされている業務をいうものであり、例えば、建築士法（昭和25年法律第202号）第3条から第3条の3までに規定する設計又は工事監理がこれに該当するものであること。例えば他の「建築士」の指示に基づいて専ら製図を行うなど補助的業務を行う者は含まれないものであること。

不動産鑑定士の業務

「不動産鑑定士の業務」とは、法令に基づいて不動産鑑定士の業務とされている業務をいうものであり、例えば、不動産の鑑定評価に関する法律（昭和38年法律第152号）第2条第1項に規定する「土地若しくは建物又はこれらに関する所有権以外の権利の経済価値を判定し、その結果を価格に表示する」業務が、これに該当するものであること。

【資料2：労使協定締結事項】

- ① 制度の対象とする業務
- ② 労働時間としてみなす時間
- ③ 対象となる業務遂行の手段や方法、時間配分等に関し労働者に具体的な指示をしないこと
- ④ 対象となる労働者の労働時間の状況に応じて実施する健康・福祉を確保するための措置の具体的な内容
- ⑤ 対象となる労働者からの苦情の処理のため実施する措置の具体的な内容
- ⑥ 有効期間
- ⑦ ④及び⑤に関し労働者ごとに講じた措置の記録を協定の有効期間及びその期間満了後3年間保存すること



宅建業法

～重要事項の説明～

重要事項の説明は、宅建士が担当する最も重要な職務です。重要事項の説明に関する宅建業法の規制内容は、宅建士である以上必ず知っておかなければならない知識です。宅建試験は宅建士になるための試験ですから、本試験において重要事項の説明に関する問題は、毎年3問程度出題されています。



重要事項の説明

1. 重要事項の説明義務

重要事項の説明は、次のような方法で行われます。

説明の相手方	物件を 取得または借りようとする者 (売主・貸主には説明不要)。なお、交換契約の媒介・代理を行った場合は、契約両当事者に説明する
説明の時期	契約成立前
説明の場所	特に制限はない
説明義務者	業者(説明を担当するのは宅建士だが、 説明義務を負うのは業者 であり、業者が 宅建士を使って説明 させなければならない)
説明の方法	① 書面を交付して ② 書面への 宅建士の記名 (会社名ではない) ③ 宅建士による説明 (専任でなくともよい) ④ 宅建士証の提示(相手からの請求がなくとも提示する必要がある)

たとえば、宅建業者Aが売主となる契約で、他の業者Bが媒介・代理をした場合は、売主業者Aと媒介・代理業者Bの両方が、説明義務を負うことになることに注意。ただし、この場合でも、Aの宅建士とBの宅建士が同じ説明を行う必要はなく、どちらかの宅建士が代表して1回説明すればよいとされています(重要事項の説明書面には、両方の宅建士の記名が必要)。

取引の相手方が宅建業者である場合は、宅建士証を提示したうえでの宅建士による説明をする必要はなく、重要事項説明書を交付するだけでよいことになっています。

重要事項の説明は、対面で行うのが原則ですが、パソコン等の端末を利用して対面と同様に質疑応答が行えるなどの一定の要件を満たしていれば、テレビ会議等のITを活用して重要事項の説明(IT重説)をすることが認められています。

<IT重説の実施要件>

- ① 相手方が映像を視認でき、音声を双方向でやりとりできるIT環境での実施
- ② 重要事項説明書及び添付書類の事前送付
- ③ 説明開始前に相手方の重要事項説明書等の準備とIT環境の確認
- ④ 宅建士証を相手方が視認できたことの画面上での確認

出典：国土交通省「ITを活用した重要事項説明実施マニュアル」より抜粋・編集 <https://www.mlit.go.jp/totikensangyo/const/content/001397149.pdf>

2. 説明の内容

重要事項として説明すべき内容(説明事項)は、取引態様、物件の種類などによって細かく定められており、すべてを暗記することは不可能ですし、その必要もありません。しかし、説明事項に関する問題は本試験で必ず出題されますので、何らかの対策は必要です。受験対策は、次のように行うとよいでしょう。

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35年以上務める。著書に『マンガはじめてマンション管理士・管理業務主任者』（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。

まずは、テキストに記載されている説明事項全体にひととおり目を通します。この段階で意識的に暗記しようとする必要はありません。それよりも、書かれている内容を具体例に置き換えるなどして、内容を具体的にイメージしながら目を通すことのほうが大切です。

次に、過去問集で、重要事項の説明に関する過去問を解きます。過去問を解くときは、テキストで目を通した部分を思い出そうとするのではなく、それぞれの問題ごとに、自分が買主や借主になったつもりで正誤を考えてください。

幸いなことに宅建試験は4肢択一式で出題されます。4つの選択肢を比較して、正解から遠いものを順に消していけばよいのです。重要事項の説明対象でないものを問う問題であれば、自分が宅地・建物の購入者になったつもりで、重要と思われる事項から消していき、最後に残ったものが正解と考えるのです。このようにして解いていけば、覚えてない知識が出題されても、案外うまく対処できるはずです。過去問を解くことによって、このような訓練を繰り返せば、覚えていなくてもほとんど正解できるようになります。

ただし、自分の感覚では重要だと思ったのに重要事項の説明対象に含まれていなかったり、逆に、重要ではないと思ったのに重要事項の説明対象に含まれているものが出てくることがあります。そのように、自分の感覚で問題を解いてみて間違えた部分は、最優先で覚える必要があります。

たとえば、(1)代金・交換差金・借賃の額と(2)登記・引渡しの時期、などです。常識的な感覚では、買主等にとって重要な情報であり、説明事項に含まれそうに思うところですが、説明不要とされています。重要事項の説明は契約締結前に行いますが、代金・借賃の額や登記・引渡しの時期などは、これから交渉して、最終的に契約で決めることです。契約締結前の重要事項の説明を行う時点で、客観的に説明すべき問題ではないのです。また、代金額等がまったく示されずに、契約交渉に入ることはあり得ないことであり、ある意味では法律で説明義務を課す以前の問題ともいえるのです。

このように、問題を解いてみて間違えた部分だけを覚えるのであれば、分量的にもそれほど大変ではないと思います。また、覚え方としても非常に効率的です。本試験に出題され、しかも解答の分かれ目になるような部分を優先的に覚えることになるからです。

論点の確認と
知識の定着を



問題を解いてみよう！

- 【Q1】 宅地建物取引業者である売主は、他の宅地建物取引業者に媒介を依頼して宅地の売買契約を締結する場合、重要事項説明の義務を負わない。(R1 問41)
- 【Q2】 建物の売買の媒介における重要事項の説明において、登記された権利の種類および内容については説明したが、移転登記の申請の時期については説明しなかった場合、宅地建物取引業法の規定に違反しない。(H22 問36)

👉 こう考えよう！＜解答と解き方＞

Answer 1



【解説】 宅建業者である売主も、自ら売買という宅地建物取引業に該当する行為をしている以上、他の宅建業者に媒介を依頼していたとしても、宅建業法上の重要事項説明義務を負います。

Answer 2



【解説】 移転登記の申請時期は、重要事項の説明義務の対象ではありません。なお、取引する物件について登記された権利の種類および内容は、重要事項の説明義務の対象です。

不動産テック時代の到来

進む！業界の

IT化

Vol.30

交通革命「MaaS」が 不動産ビジネスに与える影響

不動産ビジネスを大きく変革すると言われる「不動産テック」は、まだ全容が計り知れないほど大きな可能性を秘めています。不動産テックによって、何が変わるのか、変革の本質を紹介していきます。



■MaaSによって都市の 在り方が変化する

不動産テックにより都市のあり方が大きく変わりそうです。建築や交通、通信だけでなく、エネルギーや上下水道などのインフラ、環境、治安、保健衛生など多岐にわたる分野が複雑に影響しあう都市は、それぞれがテクノロジーによって相互に発展を進めています。

なかでも建築と交通は不動産ビジネスにとりわけ大きな影響を与えられます。

MaaS（マーズ）という言葉が聞かれるようになって10年近く経つでしょうか。MaaSとは「Mobility as a Service」の略称で、カーシェアリングや鉄道、バス、タクシー、シェアサイクルなどさまざまな交通手段を統合的に提供して、利用効率を向上させるだけでなく、渋滞や駐車場不足、環境への負荷低減などに繋げることを目指す動きです。

都市部では一般的になってきたカーシェアリングやシェアサイクルが端緒となり、少しずつ広がりを見

せています。なかでも、決定打になると言われているのが車両の自動運転技術です。

自動運転が広まると、都市の構造や機能は大きく変わります。交通インフラが効率化され、渋滞が緩和し、駐車場の需要も減ります。その結果、道路や駐車スペースが別の用途に使われるようになるかもしれません。また、ガソリンスタンドの数も減ると予想されます。実はすでに、ピーク時（1995年）には日本全国で約6万カ所もあったガソリンスタンドは、最近では約2万9,000カ所にまで減っています。今後も、ガソリンスタンドが他の用途に転用されることが増えるかもしれません。

MaaSによる変化で、地価も変動する可能性があります。土地利用の方法が変わると、再開発のチャンスも増えます。自動運転車だけでなく、シェアリングサービスのキックボードや自転車も都市を変える要因となるでしょう。駅から遠い場所でも、電動アシスト付きのキックボードや自転車が利用できれば、

便利さが大きく向上します。

■AIで歩行速度が高まる!?

また、歩行そのものを高速化する技術開発も行われています。米国に本拠地を置くShift Roboticsという企業は、靴に取り付けることで歩行速度が最大250%も高まる「ムーンウォーカーズ」を開発中です。見た目は、かつて大ブームになったローラースケートを彷彿とさせますが、高性能の完成計測装置によって利用者の足の動きを感知して、歩行をアシストします。歩き方の学習や路面の状態把握をAIが行うようです。すでに商品化されており、一部の人に先行販売すると報じられています。

歩行速度を上げるローラースケートと聞くと、さすがに冗談のように感じます。特に自動運転技術と並べて論じるには軽すぎると思う人も少なくないでしょう。しかし、こうした試みは、実は大きな可能性を秘めていると私は思います。

都市には至るところに段差があります。車両と歩行者を区別するた

めや浸水対策など、理由はさまざまですが、いずれも自動車や自転車など車輪による移動を難しくしています。そのため、欧米では雑踏警備などで段差の影響を受けない騎馬警官が今も現役で活動しています。

技術系大学の最高峰MITで設立され、ソフトバンクグループに買収されたボストン・ダイナミクス社が開発している4足歩行ロボットの映像をご覧になった方も多いでしょう。ヌルヌルと動く様子がロボットというよりも奇怪な生き物のようで、さまざまな反応を呼び起こしましたが、段差や悪路、場合によっては壁やフェンスすらも越えることができるため、交通や輸送、救急救命などを劇的に変革する可能性があることを知っておきましょう。

■デジタル空間のモデリングで 都市の解像度を高める

建築の側面から都市を大きく変える技術として注目されているのはBIM (Building Information Modeling) です。BIMとは、建築物やインフラの設計、建設、運用・維持管理などのライフサイクル全体に関する情報をデジタルモデルとして扱うサービス、考え方を指します。BIMを利用することで、建築物やインフラの設計者、建設者、オーナーや運用者など、関係者間で情報の共有がしやすくなるだけでなく、建物の

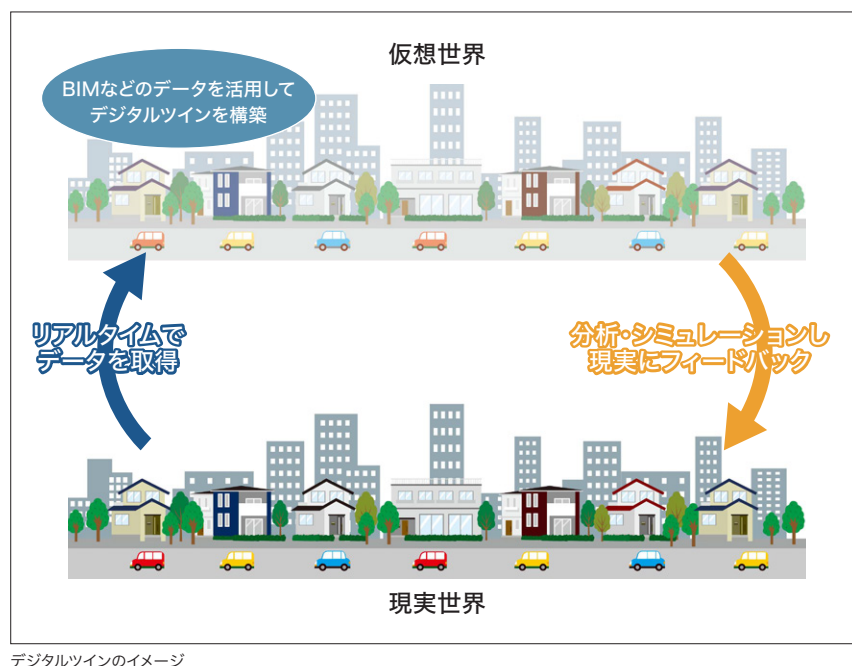
価値向上を促し、今までにない詳細情報が手に入ることで、取引をスムーズにしてくれます。

さらに、デジタルツインシステムという現実の建築物やインフラのレプリカをデジタル上に作成し、リアルタイムでデータや情報を分析する技術も開発が進んでいます。デジタルツインでは、現実の建物とデジタル上のモデルを連携させ、設計や建設、管理などを最適化させることができると考えられています。設備機器の入れ替えや新設状況、利用者の動き、テナントの入退去、さらには財務情報も含めた管理が可能です。

いわゆる役所調査などで調べる情報をあらかじめ整理しておけば、

BIMとデジタルツインシステムで建築計画も劇的に変わるでしょう。例えば、ビルを建てる前に、細かいシミュレーションができ、ビルだけでなく、学校や商業施設など周りの環境にどんな影響があるかわかります。

こうした技術で活用するためのデータ基盤整備のために、国交省はプラトールというプロジェクトを始めました。都市を3Dでモデル化して、色々なことに使えるようになりました。これに建物の詳細データを加えると、どの街でどんな人が生活し、建物がどのように使われているかが可視化され、どんな施設が必要とされているかも見えてきます。こうした技術は都市と不動産ビジネスを大きく変えるはずです。



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企画部門にてビック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クデータを構築し、不動産ビックデータ、AIを元にしたマーケティング支援を行う。MIT (米馬サチューセツ工科大学) コンテストなど受賞実績多数。東京大学協力研究員。情報経営イノベーション専門職大学、客員教授。

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.51

売買重要事項の調査説明 ～取引直前調査編⑤～

4種類のインスペクション 特約について

不動産売買が完了した後に、買主が土地や建物を改良工事しようとしたところ、予定外のものが発見されたという不動産トラブルは、日常的に起きています。インスペクションには数多くの種類がありますが、本章では、特にトラブルが多いものを中心に、土地や建物の不動産売買とインスペクションとの関係について述べます。

米国の住宅市場における インスペクション

国交省の国土交通政策研究所は、「米国における住宅売買の流れ」と題する研究報告で、「インスペクションの利用は、特に義務づけられているわけではなく、既存住宅の購入者が購入前に依頼し、費用も支払うのが基本的である。既存住宅の取引において、70%程度がインスペクションを利用している」としています。しかも、「売買契約では、インスペクションの結果、〇〇円未満は受忍限度とし、それ以上は白紙解除というのが一般的」とされています。

一方、日本の不動産流通業界では、インスペクションに対する利用頻度は低く、トラブルを抱えた不動産売買の傾向が続いています。

高額化する 土壌汚染対策工事

土壌汚染対策工事は多額な費用となることが多く、契約内容不適合担保免責特約を付加しても、買主か

ら「想定されていなかった契約内容不適合」とした訴訟が想定されます。この対策として、第1に「インスペクションの結果、環境基本法第16条第1項による土壌汚染に係る環境基準に定める基準値未満の場合は、買主の受忍限度の範囲内とし、契約内容不適合に該当しないことを、売主買主は互いに合意した」という特約の付加です。あるいは第2に、「契約締結後、買主は速やかに、自己の責任と負担をもって土壌汚染のインスペクションを実施し、その検査結果の如何を問わず、結果報告書の受領日の翌日から3日間に限り、買主は書面により白紙解除ができる」という特約の付加が有効です。そして、最もトラブルリスクが少ない方法は、第3の「売買契約締結前の土壌汚染検査の実施」です。もちろん、建付け地の状況により検査ができない場合もあります。

地中障害物の インスペクション

地中障害物では、「浄化槽の残置」

「地下室の残置」「地下貯水槽の残置」「地下給油タンクの残置」「巨大な自然岩石」「産業破棄物の残置」などがあります。地中障害物によるトラブルでは、不動産取引後に実施した地盤調査により「聞かされていなかった軟弱地盤で地盤補強費用が必要になった」といった事例も多数あります。最近では、某地盤調査会社などで「住宅の地盤調査費用は3万円ほど。報告書は1週間くらいで届けられる」とするところもあり、利用しやすくなりました。このため、買主による売買契約締結前のインスペクションは有効です。一方、契約締結後のインスペクションでは、重要事項説明書において、「本物件周辺は軟弱地盤です」や「耐震重量建築物を建築する場合は地盤改良が必要です」などの説明が必要です。また、トラブル対策では、「補修費用が50万円(例)を超える場合、検査報告書受領日の翌日から3日間に限り書面により白紙解除できる」という特約が有効です。米国ではこれをデューデリジェンスピリオドと呼び、日常的に利用されているため、不動産トラブルが非常に少ないのです。

住宅性能 インスペクション

住宅性能のインスペクションについては、インスペクション付き住宅ローンなどがあり、現在、トラブル防止に役立っています。問題は、インスペクションの結果、検査対象外の箇所で、多額の補修費用が発生することがあり、売主が対応できないことによるトラブルがあることです。このトラブル防止対策には、「補修工事費用が50万円未満（金額設定は自由）については売主負担（または買主負担）、この金額を超える場合は白紙解除」とする特約が有効です。「費用の負担者は、検査費用は買主、補修費用は売主」とすると、交渉は進めやすいでしょう。

境界確認インスペクション

敷地境界確定作業の際に、隣接地主の同意が得られないため、契約を続行できないことがあります。敷地境界標が発見できない場合では、「売買契約締結後、売主は速やかに、土地家屋調査士に依頼をして、境界標を設置することとする。万一、隣地所有者の同意が得られず、境界標を設置できない場合は白紙解除とする」という特約が必要です。

このトラブル防止対策では、「契約締結前の境界確認作業」が最も安全ですが、費用負担者を決めておくことが大切です。

4種類の インスペクション特約

ここまで述べてきたインスペクションには、①「契約締結前の実施」②「法令基準値未満は受忍限度」③「補修

費用の一定金額未満は受忍限度」④

「検査報告書取得後3日間に限り書面による白紙解除」など、4種類の特約があります。そのことを知っていれば、取引条件を考慮して、売主や買主を説得しやすいかもしれません。

ポイント1

土壌汚染検査には2段階があり、フェーズ1は、土壌汚染の可能性の調査で、たとえば自動車修理工場で80万円ほど。フェーズ2は、土壌の表層部分のサンプリング調査で、その結果により、地中下の土壌の含有検査に入り、数百万の費用がかかります。汚染土壌対策は、「盛土、封じ込め」は費用が比較的小なく、「掘削除去」は多額の費用になります。そのほか、「検査実施後、基準値未満は容認すること」などの特約は有効です。

【土壌汚染検査報告書】

ふっ素が検出されたことがわかる。

計 量 証 明 書				
住 居	平 庫 庫			
作 名	総合医療センター 新築工事	1点		
採取年月日	平成 17 年 3 月 22 日			
受付年月日	平成 17 年 3 月 22 日			
単位: mg/kg		E-05-0603 ☆B2-2		
検 体 名	土 質	(基準値)	(実測値)	計 量 方 法
計量 の 対象	①			平成17年3月23日環境庁告示第66号 最終改正平成13年3月28日環境庁告示第14号
カドミウム	不検出	0.01	0.001	日本工業規格(以下「規格」とする) K0102 55.2
全シアン	不検出	0.1	0.001	規格K0102 38 (38, 1.1の方法を除く)
有機溶剤	不検出	0.1	0.001	昭和49.9 通告第64号付表1
鉛	不検出	0.01	0.001	規格K0102 54.2
六価クロム	不検出	0.05	0.005	規格K0102 65.2.3
亜鉛	不検出	0.01	0.001	規格K0102 61.2
銅水銀	不検出	0.0005	0.0003	昭和48.12 通告第59号付表1
アルキル水銀	不検出	0.0005	0.0005	昭和48.12 通告第59号付表1
PCB	不検出	0.0005	0.0005	昭和48.12 通告第59号付表3
ジクロロメタン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
四塩化炭素	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
1,1-ジクロロエタン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
1,1-ジクロロプロパン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
1,1,1-トリクロロエタン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
1,1,1-トリクロロプロパン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
1,1,2-トリクロロエタン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
1,1,2-トリクロロプロパン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
1,2-ジクロロエタン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
1,2-ジクロロプロパン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
1,3-ジクロロプロパン	不検出	0.02	0.002	規格K0125 5.2
テトラクロム	不検出	0.005	0.0005	昭和48.12 通告第59号付表4
シマジン	不検出	0.005	0.0003	昭和48.12 通告第59号付表5
ダイオキシン類	不検出	0.02	0.002	昭和48.12 通告第59号付表5
ベンゼン	不検出	0.01	0.002	規格K0125 5.2
セレン	不検出	0.01	0.001	規格K0102 67.2
ふっ素	不検出	0.1	0.1	昭和46.12 通告第59号付表6 (注)フッ素
トリチウム	不検出	1	0.01	規格K0102 47.3
農 用 薬 剤	不検出	15	0.1	昭和50.4 総理府令第31号
重 金 属	2	125	1	昭和47.10 総理府令第66号
備 考	汚染	砂質		含有試験
※不検出とは、定量下限値未満を示す。				
試 料 採 取		弊 社		
		(村 山)		

ポイント2

地盤調査は、既存建物が所在していても、十分検査が可能となり、費用も数万円程度です。報告書も1週間ほどで届きます。売買契約締結前に地盤調査の実施を勤めると、トラブル防止になり、売主も買主も安心されます。写真は、スウェーデン式サウンディング方式。



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5年4月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	アースカラーズ 株式会社
	札幌市	株式会社 RCハウジング東日本
	札幌市	株式会社 オールアセット
	札幌市	札幌テック 株式会社
	函館市	サニープラス 株式会社
	札幌市	株式会社 Dios Holdings
	札幌市	合同会社 ドウキョウ
	札幌市	株式会社 中尾不動産
	札幌市	株式会社 不動産のエース
	札幌市	株式会社 北海ホームサービス
	札幌市	有限会社 リバィム
	宮城県	仙台市 株式会社 エルブラン
	福島県	郡山市 アイエス毛建 株式会社
	郡山市	トラスホーム 株式会社
茨城県	土浦市	有限会社 ドルファーツクバ
	水戸市	株式会社 常磐第一興商
	神栖市	秋原不動産 株式会社
	牛久市	株式会社 ビージージー
栃木県	大田原市	株式会社 まんまる不動産
	真岡市	リバーストンエステート 株式会社
群馬県	太田市	株式会社 かなう家
埼玉県	上尾市	株式会社 アークライフ11
	さいたま市	株式会社 アルホーム
	さいたま市	株式会社 アイリスホーム
	所沢市	株式会社 EK不動産
	戸田市	栄和
	越谷市	エルトンホーム 株式会社
	川口市	株式会社 きんおう商事
	三郷市	株式会社 ゴールドビュア
	羽生市	SAWADA不動産
	所沢市	ザン・エーステート
	蕨市	株式会社 Shine Days
	越谷市	株式会社 誠和
	志木市	株式会社 トータス不動産
	さいたま市	合同会社 ハイブリッジアパートメント
	新座市	りする 株式会社
千葉県	市原市	株式会社 おうちのクリニック
	船橋市	日新建設 株式会社
	千葉市	株式会社 ホームリガディー
	市川市	株式会社 マルナカ
東京都	立川市	I'Sプランニング 株式会社
	中央区	アトマップ
	港区	株式会社 アメリ
	渋谷区	株式会社 Alma Familia
	墨田区	anJapan 合同会社
	立川市	有限会社 一心ハウジング
	武蔵村山市	株式会社 IRI ALLIES
	小平市	ウッドシブ 株式会社
	新宿区	HSBリアルエステート 株式会社
	豊島区	エシック 株式会社
	中央区	SH/パートナーズ 株式会社
	新宿区	株式会社 SSO
	北区	株式会社 S-KH
	新宿区	株式会社 OKIアセットマネジメント
	新宿区	株式会社 CAWA
	千代田区	株式会社 KIM
	町田市	株式会社 クラウンホームズ
	豊島区	株式会社 クリエイティブース
	豊島区	元亨国際 株式会社
	渋谷区	株式会社 Co-DESIGN OFFICE
	北区	株式会社 ココロノ
	足立区	コダテマシヨン 株式会社
	新宿区	栄不動産 株式会社
	世田谷区	JRE 合同会社
	港区	有限会社 松文堂
	新宿区	株式会社 しろくま不動産
	新宿区	人とインターナショナル 株式会社
	墨田区	澄義 株式会社
	目黒区	合同会社 TIGER Capital Partners

都道府県	市区町村	商号名称
神奈川県	調布市	地域のちからハウジング 株式会社
	港区	TEIAN 株式会社
	千代田区	合同会社 テンボマニア
	新宿区	株式会社 東京スマートリーハウジング
	葛飾区	株式会社 東京不動産LAB
	新宿区	Dream Home 株式会社
	台東区	株式会社 TRINITY
	台東区	永澤商事 株式会社
	江戸川区	西葛西ドットコム不動産販売 合同会社
	世田谷区	株式会社 ハウスセレクト
	練馬区	株式会社 ビーエスホームズ
	渋谷区	ヒカリエ 合同会社
	台東区	株式会社 VISQ
	文京区	株式会社 ビルババンク
	武蔵野市	ビルホーク 株式会社
	新宿区	株式会社 ファンドライズ
	新宿区	株式会社 フォーイクス
	立川市	ふくま屋 合同会社
	中央区	株式会社 プレイズライン
	文京区	株式会社 MIKIA
	墨田区	明達不動産 株式会社
	品川区	株式会社 メズマリズム
	渋谷区	株式会社 アルエイト
	中央区	よつば企画 株式会社
	武蔵野市	lit 合同会社
	大田区	RYOKEN 株式会社
	世田谷区	株式会社 Reliable不動産
	新宿区	株式会社 REIZ
	台東区	有限会社 ワイエストップ
	墨田区	株式会社 綿島
神奈川県	横浜市	株式会社 Azalea
	横浜市	株式会社 いい部屋デポ
	横浜市	エイブル山内エステート 株式会社
	茅ヶ崎市	株式会社 A.G
	川崎市	株式会社 ACE
	横浜市	株式会社 エスエムディシー
	横浜賀市	有限会社 スギト
	川崎市	株式会社 ソルティエラ
	藤沢市	株式会社 タウンアップ
	横浜市	株式会社 T&R
	足柄下郡	株式会社 トータルオフィス
	相模原市	ハーベストランド 株式会社
	横浜賀市	合同会社 フラッツ
	川崎市	株式会社 プレセントラスト
新潟県	横浜市	株式会社 レイズホーム
	横浜市	株式会社 わっきー
	長岡市	株式会社 グリーンハウス
	上越市	合同会社 クロスエステート
石川県	新潟市	一般社団法人 住宅資産管理センター
	新潟市	株式会社 つなげる不動産
	白山市	かざはな不動産 株式会社
	金沢市	株式会社 みかん
長野県	長野市	株式会社 lstyle
	長野市	サーモグループ 株式会社
	松本市	栗の花不動産
	佐久市	株式会社 ビースステージ
岐阜県	長野市	フレステージ 株式会社
	安八郡	株式会社 OMC
	高山市	株式会社 サトウ建築社
	静岡市	株式会社 彩の日
静岡県	浜松市	GVC 株式会社
	沼津市	株式会社 静城
	名古屋市	株式会社 しおり
	名古屋市	株式会社 ステラ不動産
愛知県	名古屋市	株式会社 世家
	名古屋市	HARVEY 株式会社
	名古屋市	レントセル 株式会社
	彦根市	株式会社 グランドスタイル
滋賀県	栗東市	Kocoro house不動産 株式会社

都道府県	市区町村	商号名称
京都府	大津市	颯頼住建
	高島市	BSL 株式会社
	京都市	株式会社 アイビシー
	京都市	株式会社 kiyoraka
	京都市	株式会社 K-construction
	京都市	株式会社 nakayoshi
大阪府	大阪市	株式会社 RMエステート
	堺市	あい不動産 株式会社
	大阪市	株式会社 アス・フィールド
	岸和田市	アブリシエイト不動産 株式会社
	大阪市	株式会社 有朋
	大阪市	有限会社 カウベルホーム
	大阪市	有限会社 キヤスヤ
	池田市	株式会社 KOKITA
	大阪市	株式会社 ココ・シンデレラ
	大阪市	コモン 株式会社
	藤井寺市	株式会社 C&E
	大阪市	株式会社 GSホールディングス
	大阪市	株式会社 スパーク
	豊中市	spec 株式会社
	大阪市	泉匠テクノ 株式会社
	交野市	有限会社 田中企画
	大阪市	株式会社 仲みらい
	大阪市	日本クォーツ 株式会社
	東大阪市	株式会社 野村商会
	大阪市	株式会社 Happy Home
	大阪市	ビルディングデザイン 株式会社
	吹田市	株式会社 福来朗不動産
	大阪市	株式会社 PlusTom
	吹田市	ムア・サポート 株式会社
兵庫県	八尾市	合同会社 山窓
	富田林市	株式会社 ユーコーホーム
	大阪市	株式会社 ユウセイ
	堺市	Yossyno 株式会社
	富田林市	株式会社 よつばLifeCreate
	枚方市	有限会社 リフォミック・ジャパン
	吹田市	株式会社 リリィホーム
	姫路市	株式会社 グリーンエステート
	西宮市	合同会社 SHALL LINE
	神戸市	株式会社 tunaguwa
	西宮市	株式会社 Hale
	神戸市	三笠トレーディング 株式会社
	神戸市	株式会社 メーブルホーム
和歌山県	紀の川市	ユープランニング
	島根県	出雲市 ヒロシ 株式会社
	岡山市	株式会社 OFC
	倉敷市	株式会社 ネクスステージホーム
広島県	広島市	アセットプランニング 株式会社
	広島市	株式会社 Value Innovation
	愛媛県	松山市 大一ス 株式会社
	高知県	高知市 株式会社 ランタン不動産
長崎県	西海市	長崎西海移住定住サポートセンター
	熊本県	熊本市 株式会社 くまもとホーム
	熊本市	木の美企画
	八代市	株式会社 ミカタ不動産
大分県	大分市	合同会社 安東企画
	大分市	global.design 株式会社
	大分市	しろくろ 株式会社
	宮崎県	宮崎市 下川不動産
宮崎県	宮崎市	株式会社 FujiNet System
	宮崎市	株式会社 ブルーノーツホールディングス
	宮崎市	Life Creation 株式会社
	鹿児島県	鹿児島市 株式会社 アスリード
沖縄県	浦添市	嘉富不動産事務所
	沖縄市	株式会社 イースタンプライム
	那覇市	株式会社 L8
	浦添市	株式会社 前村商事
沖縄県	うるま市	合同会社 さら不動産
	うるま市	コーラルハウジング 株式会社

4月末正会員：35,137 従たる事務所：4,116

新ラビーネットのご紹介

4月19日にリリースしました新ラビーネットについて、リリース当初、会員の皆様にご迷惑をおかけしたことをお詫び申し上げます。

まだ新ラビーネットをご利用していない会員様につきましては、ログイン時に旧ラビーネットログイン画面が表示されることがございますので、その場合は以下手順にて新ラビーネットにログインしてください。



旧ラビーネットログイン画面

旧ログインページが表示されたら、
以下いずれかの方法により
ページを更新してください。
下記の新しいログイン画面が表示されます。

- ・ F5キーを押す
- ・ Ctrl キーまたは Fnキー+F5キーを押す
- ・ ブラウザ左上にある更新 を押す

新ラビーネットログイン画面

新ラビーネットログイン後のページがこちらです。

物件登録または
登録物件を編集する場合は「物件管理」をクリックし、
『ラビーネットBB by ITANDIBB』出稿管理画面より
操作してください。

ラビーネットBB内の物件を検索する場合は
「物件検索」をクリックし、『ラビーネットBB by
ITANDIBB』検索ホーム画面より検索してください。

登録方法や操作に関する問い合わせは
左下のチャット機能でお問い合わせください。

トルコ南東部地震義援金 贈呈式

令和5年4月3日(月)、全日会館において、本会の秋山理事長と特定非営利活動法人ジャパン・プラットフォームの高橋事務局長が出席し、「トルコ南東部地震義援金 贈呈式」が執り行われました。

本会では、今年2月6日に発生した「トルコ南東部地震」の被災者を人道的に支援するために、2月14日から3月15日まで、会員に寄付の呼びかけを行いました。その結果、882万280円(寄付件数:406)が寄せられ、これに「全日愛の泉基金」からの義援金を加え、1,000万円を被災者支援のために寄付しました。

贈呈式では、秋山理事長より「地震で亡くなられた方々に哀悼の意を表し、被災された方々に心よりお見舞い申し上げます。また、会員の、遠い海の向こうの友好国へ馳せる強い想いを目の当たりにし、理事長として大変誇りに感じています」と挨拶がありました。

続いて高橋事務局長が感謝の意を表され、「ジャパン・プラットフォームは発災当日より初動調査を開始しておりますが、その時は(犠牲者が)1万人に満たない数でしたが、現在は5万人を超える状況となりました。皆様からのご支援が、トルコ・シリアの皆様を助ける状況となっております」と述べられ、目録の贈呈および感謝状が授与されました。

最後に、記者から現地の様子を尋ねられると、「多くの建物がいわゆる“パンケーキクラッシュ”を起こしており、想像以上の倒壊状況に驚いています」と話しました。

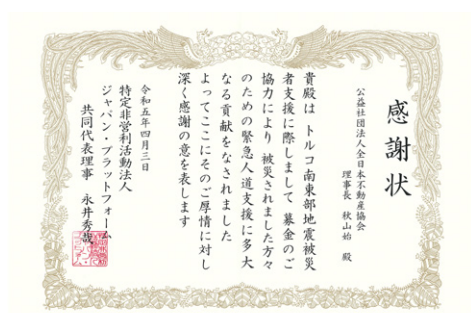
本募金・義援金は、特定非営利活動法人 ジャパン・プラットフォームを通じ、被災地において、食料・水・衛生・保険・医療に要する支援費として活用されます。多くの方々が今もなお避難を余儀なくされていることから、一刻も早く必要な支援が届くよう、全日グループ一同お祈り申し上げます。



贈呈式の様子



目録授与
左:秋山理事長、右:ジャパン・プラットフォーム 高橋事務局長



「感謝状」

2024年版「不動産手帳」お申込みのご案内

2024年版の「不動産手帳」より、希望者への無償配布とさせていただくことになりました。今後も不動産手帳の送付を希望される方は、下記【申込要領】をご参照の上、フォームまたはQRコードよりお申込みください。

【申込要領】

- お申込みをいただいた正会員(本店)1社につき1冊に限り、無償にてお送りいたします。
※従たる事務所(支店)分や、2冊目以降をご希望の場合は、ご所属の地方本部へご連絡ください。
- 2024年版 不動産手帳の発送は令和5年11月頃を予定しております。
- お申込みいただいた方には、次年度以降も継続してお送りいたします。

QRコード



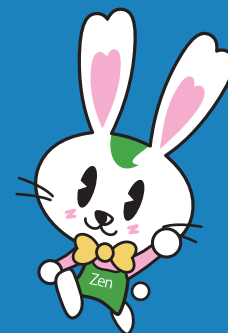
お申込みフォーム

<https://forms.gle/VHnZpuQzdddikNbC6>

☆全日グループによるDX推進の切り札☆

令和5年度より
新規入会申込・会員登録情報の変更等に

電子申請システム が導入されます！



令和5年4月より順次トライアル運用を開始し同年9月1日より電子申請に完全移行します。
これにより、これまで申請書で行っていた届出全般について24時間どこからでもお手続きが可能となります。

※トライアルの開始時期は所属地方本部ごとに異なりますので、[こちら](#)からご参照ください。

☆申請画面には下のバナーからアクセスできます(※ご利用は[トライアル開始地方本部](#)のみ)



<https://nyukai.zennichi.or.jp/shinsei/>



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



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 2023年6月号
令和5年6月15日発行

物件登録・検索システム

ラビーネットBB by ITANDI BB

2023年4月、 全日本不動産協会会員支援システム ラビーネットBBが 大幅リニューアルして登場



使いやすさNo.1の不動産業者間サイトを起用。
手間がかかる物件登録や物件検索の負担を軽減
します。リアルタイムに物件情報が連携されるた
め客付力UPに繋がります。

POINT

- イタンジ株式会社がサービス提供
- リースへの連携登録が可能
- リーシングをスムーズにする機能が豊富
- 基本料金無料で大手民間ポータルサイトへの連携が可能*

*件数制限あり。各サイト加入料・掲載料は別途必要

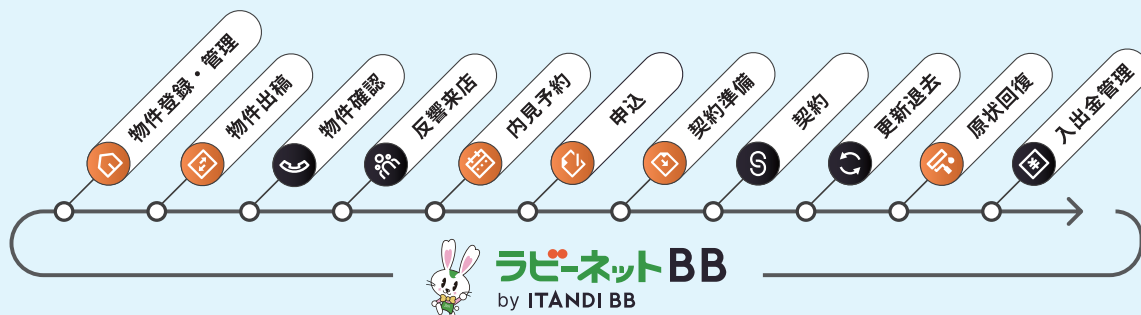
入会の詳細については、各地方本部へお問合せください。
URLもしくはQRコードから公式サイトへアクセスできます。

詳細はこちら <https://www.zennichi.or.jp/practice/flow/>



業務を一気通貫できるサービス群

課題に合わせてサービスごとに導入でき、組み合わせるともっと便利に。
親和性の高い業務効率ITツールを会員限定価格でお得に始められます。



ラビーネットBB
by ITANDI BB

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



不動産に関する身近な質問から、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。



既に施行された法令だけでなく、これから改正される法
令に関連しても先取りしてお伝えします。改正に伴うポイン
トや注意点を、業種に役立つ情報を掲載しています。



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! ▶

