

MONTHLY REAL ESTATE

月刊 不動産

[題字] 故 野田卯一 会長

9

SEPTEMBER
2023

[巻頭特集1]

100年先も人々と企業から選ばれる
『スーパースマートシティ』を目指して
（栃木県宇都宮市）

[特集2]

共働き世帯における
家事分担のリアル

[特集3]

いざ、仮想世界から
古の時代へ。
ポケモンGOで“歴まち”探訪
～秋田県横手市～

[賃貸相談]

転貸可能なアパートの
民泊使用の可否



保証のお知らせ

一般保証制度の動画公開のご案内

一般保証制度のことがよくわかる動画をホームページ(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]



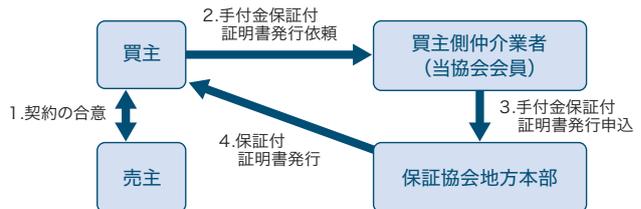
- 他では実施していない宅建業法上の制度
- 利用できるのは当協会の会員だけ!
- 当協会が連帯保証することで消費者の不安を取り除ける
- 会員皆様・お客様共に「無料」で利用可



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が一のために保全(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5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	6社	6件	36,890,372円
認証	2社	2件	3,500,000円
否決	2社	2件	
保留	2社	2件	
令和5年度認証累計	6社	7件	25,300,000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。



COVER PHOTO

中秋の名月とうさぎ

今年の中秋の名月は9月29日。ちょうど満月になるため、ぐっと大きく身近に感じられるかもしれない。とはいえ、地球から月までの距離は約38万km。一説には、年間約3.8cmずつ地球から遠のいているというデータもある。いつか、月の餅つきうさぎを肉眼で見られなくなる日がくるのだろうか。

02 保証のお知らせ

特集 1

04 100年先も人々と企業から選ばれる『スーパースマートシティ』を目指して～栃木県宇都宮市～

特集 2

08 共働き世帯における家事分担のリアル

特集 3

10 いざ、仮想世界から古の時代へ。^{いにしえ}ポケモンGOで“歴まち”探訪～秋田県横手市～

不動産お役立ちQ&A

<法律相談>

12 専任媒介契約における自動更新条項
弁護士 渡辺 晋

<賃貸相談>

14 転貸可能なアパートの民泊使用の可否
弁護士 江口 正夫

<相続相談>

16 相続した空き家を特例を用いて売却
税理士 村岡 清樹

<賃貸管理ビジネス>

18 案件獲得は、オーナーとの信頼関係の強化から
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 健康診断の受診時間と受診費用の取扱い
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 建築基準法 建蔽率^{べい}
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 「前面道路の水道管は利用可能か」までの調査を怠ったことによるトラブル
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 役所調査における歩く順番の決め方
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 協会からのお知らせ

31 地方本部の動き



騒音や振動が少なく、快適な乗り心地が特徴のLRT。個性的で洗練されたデザインはまちのシンボルに。

100年先も人々と企業から選ばれる『スーパースマートシティ』を目指して

～栃木県宇都宮市～

宇都宮駅東口の整備や次世代型路面電車システム・LRTの開業、そして「スーパースマートシティ」の土台となる「ネットワーク型コンパクトシティ」の形成。平成20年に宇都宮市が描いたまちづくり構想は着々と具現化されています。特集では、10月19日に開催される「全国不動産会議 栃木県大会」の舞台となる宇都宮市の変容をレポートします。

県の中心を担い 北関東を代表する都市へ

宇都宮市の歴史は古く、平安時代はふたあらやま二荒山神社の門前町として、江戸時代には宇都宮城の城下町として栄えてきました。風情ある街並みが、いまま市庁周辺に残る一方、企業や県の行政機関が集まる中心地としてにぎわいを見せています。また、JR宇都宮駅には、東北新幹線、山形新幹線、宇都宮線、日光線、烏山線が乗り入れ、道路網でも東北自動車道、北関東自動車道が通るなど充実しています。首都圏のベッドタウンとして



東武宇都宮駅の駅前から約500mにわたっておよそ120店舗が軒を連ねる「オリオン通り商店街」。

人気を博し、北関東を代表する50万都市へと成長を遂げています。

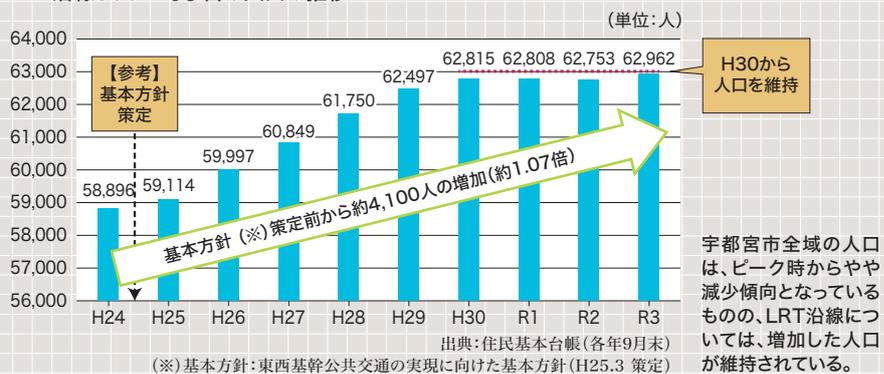
これまでは東武宇都宮駅周辺、いわゆるJR宇都宮駅の西側にあたるエリアを中心に発展してきた宇都宮市ですが、近年は東側の開発に力を入れています。それが令和4年に形を成した「宇都宮駅東口地区整備事業」です。事業の目的を「広域かつ多様な交流やにぎわい創出と、都市の競争力や地域経済の活性化などに資する高次な都市機能の集積」とし、民間の企画力や資金力を最大

限に活用したPPP(公民パートナーシップ)によるまちづくりを実施しています。

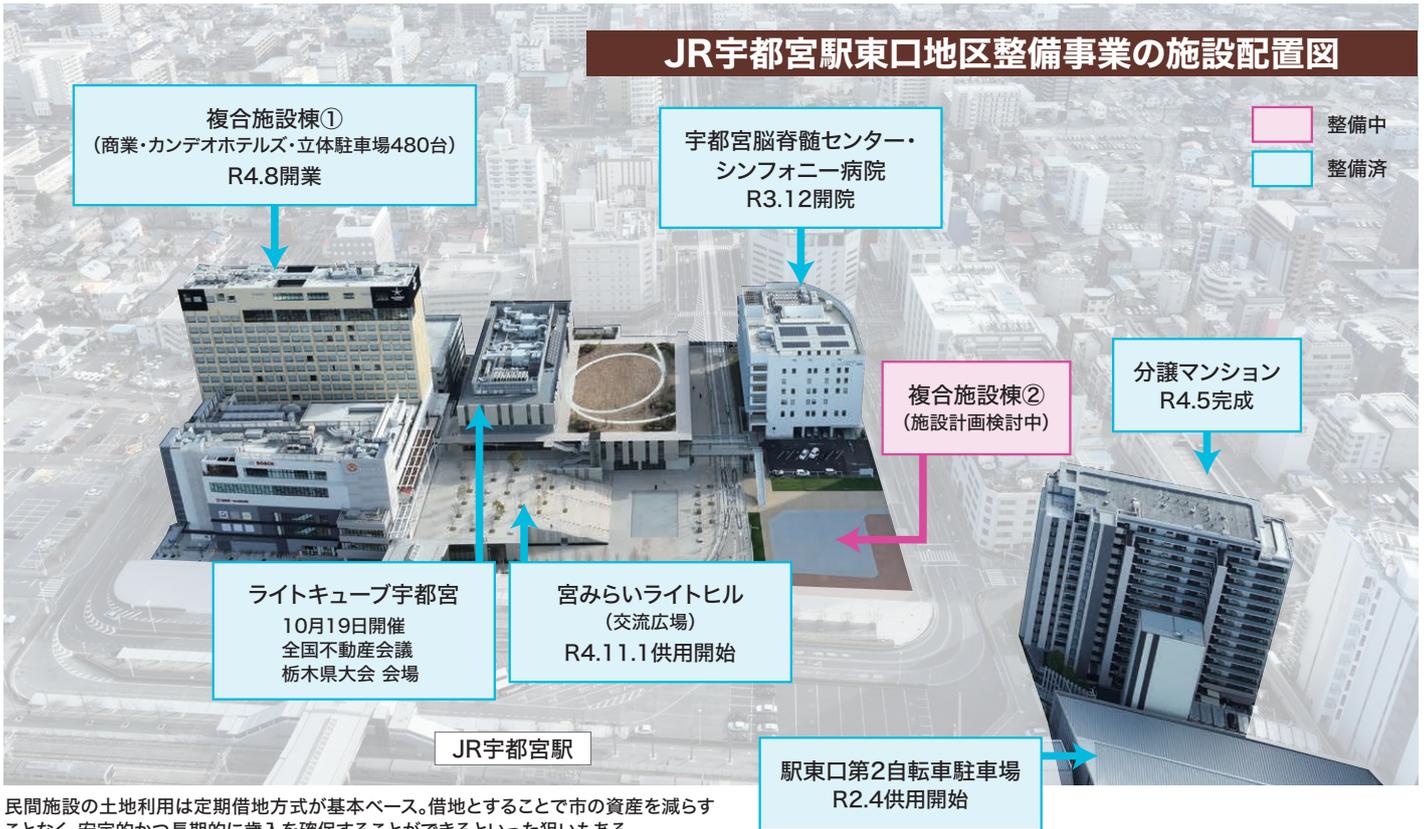
市の主導で始動した 宇都宮駅東口の整備

ここで宇都宮駅東口が整備されるまでの経緯を振り返ります。まず昭和55年に、駅東側地区の宅地化を受け、東西自由通路が開通。平成7年度以降、宇都宮市が旧国鉄清算事業団から駅東口に広がる約2.8ヘクタールの国鉄・操車場跡地を取得します。土地区画整理事業

LRT沿線500m町丁目の人口の推移



JR宇都宮駅東口地区整備事業の施設配置図



により、平成20年には新しい駅前広場が誕生。開発予定業者も確定し、これから再開発が本格的に始まると思われた矢先、リーマンショックの影響で、開発業者が辞退する不運に見舞われてしまいます。当時のことを宇都宮市都市整備部 市街地整備課 係長の朝日氏は、「市が事業用地を取得し、準備していたのにも関わらず、断念しなければならないのは残念でした。しばらくの間は宇都宮の老舗餃子専門店や駐車場による暫定利用が続いておりましたが、次世代型路面電車・LRTの整備を契機として、改めて本地区の整備を進めてきました」と振り返ります。

平成30年になると、宇都宮駅東口整備方針が作成され、事業は本格化。その内容はネットワーク型コンパクトシティの形成を目的とし、コンベンション施設、商業施設やオフィス、宿泊施設、交流広場、病院などが集まる都市拠点

を公民連携で作るというものでした(上記図参照:JR宇都宮駅東口地区整備事業の施設配置図)。さらにこのタイミングで、JR宇都宮駅東口を発着点とし、市の総合的な公共交通ネットワークの軸となる、次世代型路面電車・LRTの工事がスタートしました。

宇都宮駅東口地区整備事業は令和4年を目途に整備を進めてきましたが、いまだ計画見直し中のエリアが存在します。この用地活用に関して、朝日氏は「ハイブランドホテルの誘致を検討している」と話します。その理由に「宇都宮市は観光利用客も少なくはありませんが、市内にはCanonやカルビーといった大手企業が建つ清原工業団地等があり、ビジネス用途で宿泊される方が多くいます。また、宇都宮駅東口地区エリアに高度専門病院やコンベンション施設が建設されたことで、医療系の学会を始め、多目的に利用する団体等が多く見込ま

れています。同じ区画に建設されたウツノミヤテラス内にもホテルが入居しましたが、より多くの需要を想定しハイブランドなホテルの誘致を検討しているのです」と話します。

誰もが移動しやすく 住みやすいまちづくりを

宇都宮駅東口地区整備事業は宇都宮市が掲げるネットワーク型コンパクトシティ(以降:NCC)の一環だと前出の朝日氏は話していました。ではNCCとは一体何を指すのでしょうか。宇都宮市都市整備部 NCC推進課 係長 田中氏に聞くと「都市の多様な機能を複数の拠点へ集約(コンパクト化)し、こうした拠点間を利便性の高い公共交通を中心とする交通手段で結ばれた(ネットワーク化)都市」と話します。続けて、NCCを掲げた背景に、市街地の拡大を原因に挙げ、「昭和55年頃から顕著になった人口



文武に秀でた坂東武士 宇都宮一族の系譜をたどる

平安時代末期から約400年の間、二荒山神社の神官を兼ね、宇都宮の地を統治していた宇都宮一族。坂東武士の中でも文武に才を残した一族の功績を紹介します。

武士の始まりといわれ、関東一体で勢力を築いた武士の総称である「坂東武士」。宇都宮にも長きにわたり、繁栄を成した坂東武士が存在したといえます。その一族のある者は、鎌倉時代に幕府の要職に就き、有力御家人として活躍。また、ある者は元寇の襲来では総大将に任命され、大軍を率いて九州へ。そのほか室町時代には、幕府を開いた足利尊氏や天下統一を成し遂げた豊臣秀吉を支えた武将として活躍する者もいました。その一方で、和歌に才を発揮し、百人一首にゆかりのある者もいたといえます。初代・藤原宗円から22代・宇都宮国綱まで続いた宇都宮氏。中でも功績を残した人物を宇都宮市教育委員会事務局 副参事の今平氏に聞きました。

・3代 宇都宮朝綱

「宇都宮」の姓を最初に名乗ったとされる人物で、1189年に起きた対奥州

藤原氏との闘い奥州合戦に参加。源頼朝軍勝利に大きく貢献しました。

・5代 宇都宮頼綱

鎌倉幕府にそむいた疑いをかけられ、出家し「蓮生」と名乗ります。歌人としての才に恵まれ、古今和歌集の作者・藤原定家と親交が深かったそうです。蓮生の住む山荘の襖に貼る色紙和歌を定家が選び、その和歌集は後に百人一首の元になったといわれています。

・7代 宇都宮景綱

鎌倉幕府の武家法である「御成敗式目」にならない、一族の統制強化を目的とした家法「宇都宮家弘安式条」を制定しました。武家の家法では日本最古級となるものです。

・8代 宇都宮貞綱

1281年の元寇に対し、日本の総大将として、約6万人の兵を率いて九州に出陣したといわれています。しかし、暴風などの影響もあり、実際に元軍と戦うことはありませんでした。しかし貞綱を総大将に任命するなど、幕府の宇都宮氏に対する信頼は厚かったことがうかがえます。

・9代 宇都宮公綱

鎌倉時代末期になると倒幕の動きが活発になりました。宇都宮氏も幕府軍として大坂の四天王寺に向かい、楠木正成ら反幕府軍と対峙しました。ただ、公綱は坂東一の弓矢取りとして有名だったことから、恐れをなした楠木正成は直接の対決を避けたといわれています。



宇都宮城址公園

宇都宮城の本丸西半分を復元した公園。宇都宮城を築いたのは、藤原秀郷とも藤原宗円ともいわれている。



興禅寺

1314年、8代城主宇都宮貞綱が開いた寺。宇都宮貞綱、公綱の墓碑が院内に存在する。

・10代 宇都宮氏綱

南北朝の争乱において、足利尊氏側について活躍したといわれています。勝利の功績として、氏綱は越後（現在の新潟県）と上野（現在の群馬県）の守護に命じられます。

・22代 宇都宮国綱

宇都宮一族・最後の将です。1590年、豊臣秀吉が小田原征伐の際、秀吉側について活躍し、豊臣政権下の大名になります。ただ、1597年に突然、領地や身分を取り上げられてしまいます。一説によると検地の際、実際より少ない石高を申告をしたことなどが理由といわれています。



宇都宮公綱像（『下野國誌』巻九）

鎌倉時代から南北朝の動乱期にかけて活躍した武将。坂東一の弓矢取りと称される。

共働き世帯における家事分担のリアル



専業主婦世帯566万世帯に対して、共働き世帯は1,247万世帯。今やすっかり共働き世帯が主流となり、その差は開く一方です。反面、家庭内の家事分担はなかなか進んでいないのが実情です。調査から見てきた家事分担の実情やパートナーへの満足度、家事負担を減らす時短家電の利用状況などを紹介します。

増える共働き世帯 妻の家事負担は重いまま

2023年6月、政府は『令和5年版 男女共同参画白書』を公表しました。そのなかで、「男性は仕事」「女性は家庭」の「昭和モデル」から、すべての人が希望に応じて家庭でも仕事でも活躍できる社会、「令和モデル」に切りかえようと呼びかけています。実際、昭和モデルの家庭は、今では少数派です。厚生労働白書の「共働き等世帯数の年次推移」を見ると、昭和の終盤である1980年は、専業主婦世帯1,114万世帯に対して、共働き世帯は614万世帯でした。平成に入ると両者は拮抗し、2000年代からは共働き世帯がどんどん増えていきます。差は開く一方で、2021年データでは、専業主婦世帯566万世帯に対して共働き世帯は倍以上の1,247万世帯。完全に昭和の時代と逆転しています。

他方で、女性の家事時間は、ここまでドラスティックには減りません。男女共同参画白書には、6歳未満の子どもを持つ妻と夫の家事の分担割合が載っています。家事や育児に費やしている時間を基

に計算したもので、共働き家庭の妻の負担割合は、2006年の85.5%に対して2021年は77.4%（図表1）。減ってはいるものの、依然として妻の負担割合が重い状況にあります。

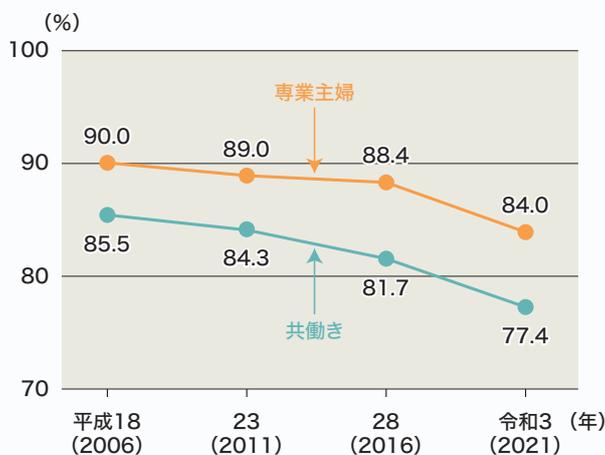
男性は主にゴミ出しと食器洗い 家事「分担」は不十分

具体的に夫と妻はそれぞれどのような家事を担っているのでしょうか。家事の実態を詳しく調査したフリエ住まい総研のデータを見てみましょう。結婚している20代以上の男女592名にインターネットでアンケート調査を行ったものです。回答者の属性は、共働き世帯61.7%、専業主婦・主夫世帯32.4%なので、ほぼ日本の縮図と言っていいでしょう。

家庭のなかで主に自身が実施している家事を聞いたところ、

男性の過半数が挙げた家事はゴミ出し（71.1%）、食器洗い（50.4%）で、女性の過半数が挙げた家事は料理（89.3%）、洗濯（84.2%）、掃除（80.7%）、食器洗い（78.0%）、日用品の買い物（77.4%）、家計の管理（58.9%）でした（図表2）。同じ家庭内の男性と女性に聞いたわけではないので、男性側の回答と女性側の回答を足しても100にはなりません。しかし、傾向としては、女性が多くの家事をメインで担当していることがわかります。

図表1 6歳未満の子どもを持つ妻の家事分担割合



※内閣府男女共同参画局「令和5年版 男女共同参画白書」より
分担割合は(妻の家事関連時間) / (妻と夫の家事関連時間の合計時間)で算出

では、パートナーが取り組む家事に対する満足度はどうでしょうか。男女別の回答をグラフに表しました(図表3)。男性は「非常に満足」40.2%、「やや満足」33.6%と7割が満足しているのに対し、満足している女性の割合は46.5%(15.5%+31.0%)とやや少なめです。逆に「やや不満」23.5%、「非常に不満」10.4%と3分の1が不満に思っています。これらの結果からは、ゴミ出しや食器洗いなどの取り組みやすい家事を中心に、男性の家事「参加」は進んでいるものの、家事の範囲やクオリティーにおいては不十分で、「分担」と呼ぶには心もとない状況がうかがえます。

この調査では、家事負担を軽減する時短家電の活用状況についても聞いています。活用している割合は34.6%で、残りの65.4%は未活用です。活用している34.6%の人に、取り入れているものを複数回答で聞いたところ、食器洗い・食器乾燥機56.6%、洗濯乾燥機38.5%、掃除用ロボット35.1%、時短調理器26.3%という結果でした。食器洗い・食器乾燥機はシステムキッチンに組み込まれていることも多く、最もよく使われています。とはいえ、時短家電を活用している34.6%の回答者の中の半分強なので、全体で見ると2割弱に過ぎません。思いのほか時短家電の活用は進んでいないようです。興味はあっても決して安くはないので、導入のハードルも高いのでしょう。

時短家電の活用で負担軽減 健康で幸せな生活の実現へ

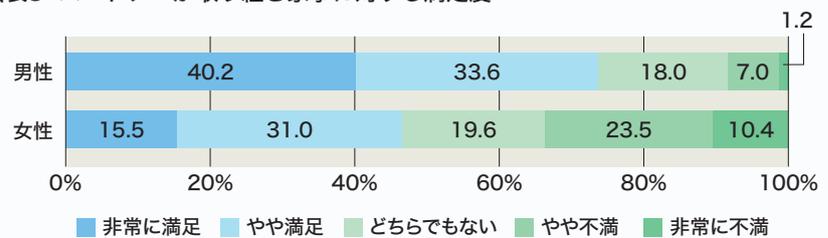
そのようなニーズを汲んで、昨今では数々の家電のサブスクリプションサービスも登場しています。短期のスポット利用がメインのレンタルとは異なり、月単位で借りて使い、気に入ったら差額を支払って購入もできるスタイルが多いようです。

図表2 家庭内で自身が主に担当している家事



※フリエ住まい総研の調査結果(「自宅の家事」について2023年5月に実施)を基に作成

図表3 パートナーが取り組む家事に対する満足度



※フリエ住まい総研の調査結果(「自宅の家事」について2023年5月に実施)より

なかには、定額制で何種類でも借り放題のサービスもあります。このようなサービスも活用して、徐々に時短家電の導入を進めていくといいかもしれません。

実際、先頃、横浜市立大学の研究グループが発表した、横浜市内の夫婦1万組を対象にした調査の結果では、このような時短家電や惣菜など家事の自動化・外部化アイテムの導入数が多いほど、女性の平日の家事時間が減少する傾向が見られました。また、この調査では、家事時間とウェルビーイング(心身の健康や幸福)との関連も調べており、フルタイム勤務している妻の平日の家事時

間とウェルビーイングには、負の相関があるという結果が出ています。つまり、家事時間が長いほどウェルビーイングが損なわれるということで、共働き世帯が増加の一途である昨今、看過できない問題と言えます。

昭和モデルから令和モデルへと家族の形や働き方が変わっていく今、家庭全体の家事負担の軽減や、男女の負担のアンバランス解消は喫緊の課題です。男女ともに健康で幸せな生活を実現できるように、意識改革や暮らし方の工夫が求められています。



- ・内閣府男女共同参画局「令和5年版 男女共同参画白書」
- ・フリエ住まい総研 ウェブサイト <https://flie.jp/magazine/category/features/research/>
- ・横浜市立大学プレスリリース <https://www.yokohama-cu.ac.jp/news/2023/hamastudy.html>
「こどもが生まれると女性の家事時間が増加、家事時間とwell-beingには負の相関」
大学院国際マネジメント研究科 原広司准教授らの研究グループによる調査結果

いざ、仮想世界から古の時代へ。 ポケモンGOで“歴まち”探訪 ～秋田県横手市～

世界で10億回以上ダウンロードされ、社会現象にもなったスマートフォン向けゲーム「ポケモンGO」。

このアプリを、国土交通省が“歴まちづくり”を盛り上げる取り組みに活用しています。「大ヒットゲーム×歴まち」の先に何があるのか、歴史深い東北の地を訪ねます。

雁行の乱れ／後三年合戦のさなか、源義家が金沢柵(城)に向けて進軍していたとき、一行の雁がにわかに列を乱して飛び散った。これを見て敵の伏兵がいるのを察知し殲滅させたという。
出典：戎谷南山筆『後三年合戦絵詞』横手市教育委員会所蔵

国土交通省とポケモンGOが 異色のコラボレーション

位置情報ゲーム『ポケモンGO』を通して地域固有の歴史文化を知る国土交通省の取り組みが、全国に広がりを見せています。これは国交省がポケモンGOを運営するNiantic(ナイアンティック)社と連携して実現したもので、全国の「歴まち認定都市※」に新たな「ポケストップ」を設け、現実と仮想空間をつなげて、歴まちづくりを盛り上げています。2021年に神奈川県小田原市で実装されたのを皮切りに、2023年8月現在、計10都市が参画しています。

※地域固有の風情や情緒を維持向上するために歴史まちづくりに取り組み、歴史まちづくり法(地域における歴史的風致の維持及び向上に関する法律)に基づく歴史的風致維持向上計画について国の認定を受けた都市。

仮想と現実をつないで アウトドアへと誘い出す

さて、では「ポケストップ」とは何で

しょうか。そもそもポケモンGOとは？

ポケモンGOは、スマートフォンのGPS(位置登録情報)を利用し、画面に現れる不思議な生き物・ポケットモンスター(ポケモン)を捕まえたり、バトルさせたり、ときには相棒にして一緒に冒険するゲームアプリです。

そしてこのゲームの特徴は、現実世界を舞台にしている点。トレーナー(プレイヤー)はポケモンを捕まえる道具を手に入れるために、地図上に表示される青いモニュメント「ポケストップ」へ立ち寄ります。ポケモン自体は全国どこを歩いても遭遇するチャンスがありますが、ポケストップは場所が固定されているため、近くまで出かけていく必要があります。

設置されているのは名所や旧跡といった建築物のほか、店舗や公園、特徴的な看板、マンホールなど多種多様。そのため、近所を散策するだけで「こんなところにお店が?」と思わぬ発見があるのです。

しかも、ポケストップ周辺にはポケモンも出現しやすいため、出歩く楽しみも倍増。実際にアメリカでは、自閉症の子どもがポケモンを捕まえるために外出し、コミュニケーションが取れるようになったというニュースもありました。

東北地方初 歴史的合戦の伝承地が参画

今回の国交省の取り組みに、今年5月から東北地方で初めて秋田県横手市が参画しました。中世以降の日本史に大きな影響を与えた「後三年合戦」の伝承地や横手城下などに計22のポケストップが新設され、全国のトレーナーたちの関心を集めています。

実際に現地を訪れると、ポケストップをきっかけに、武士たちの武勇伝や城下町に残る先人たちの知恵と工夫と老舗店の誕生秘話など、知れば知るほど興味深いエピソードに出会うことになりました。

数々の逸話が残る 「後三年合戦」伝承地

決戦地・金沢公園に建つ景正功名塚。後三年合戦の伝承地にはもともとポケストップが点在している。ここで新設のポケストップを探し歩くのも一興である。



「後三年合戦」の絵巻。右目を射抜かれても戦う景正も描かれている。
出典：戎谷南山筆『後三年合戦絵詞』横手市教育委員会蔵

横手市金沢地区を舞台に繰り広げられた「後三年合戦」(1083-1087年頃)は、「前九年合戦」のあと、北東北一帯を治めることになった清原氏一族(主に3兄弟:真衡・家衡・清衡※)の内紛に、陸奥守として赴任した源義家が介入して起こった戦いです。※養子。実の父は藤原経清。

きっかけは諸説ありますが、当初は真衡対家衡・清衡の争いでした。しかし真衡が病死すると、今度は家衡と清衡の間で領土配分を巡る戦いが始まりました。妻子を殺された清衡は源義家に助けを求め、最終的に金沢柵(城)にて決戦。城にたてこもった家衡軍を、源義家が日本初といわれる「兵糧攻め」で殲滅させ争いを鎮めました。

ちなみに、東京五輪2020の開会式で市川海老蔵(現 團十郎)が披露した歌舞伎十八番「暫」のモデルとなったのは、この合戦で源義家にしがたい、16歳で出陣して名を馳せた鎌倉権五郎景正です。

ところで、後三年合戦には、後世に大きな影響を与えた後日談が2つあります。1つは、源義家が部下たちの功勞に私財を分け与えて報いたこと。これにより坂東武者たちとの主従関係が強まり、結果としてのちの鎌倉幕府に多くの武士が参集するための基礎をつくることになりました。2つめは、清原一族のなかで唯一生き残った清衡が、姓を「藤原」へ戻して奥州藤原氏の祖となり、以降約100年にわたって栄華を極める平泉黄金文化のいしずえを築き上げたことです。平泉に中尊寺を建立し大法要を営んだ清衡は、戦争のない理想郷を造りたいという趣旨の願文を読み上げたと伝えられています。

横手川を境に、武士が住む内町と町人が住む外町から成る横手城下。戊辰戦争(1868-69年)で城や内町の武家屋敷群はほとんど焼失しましたが、当時の地割は現在も踏襲され、明治から昭和初期までに建てられた商家や住宅が残っています。

その1つが、旧片野家住宅です。これは明治期以降に建てられたもので、約5,200㎡の広大な敷地に、庭園・主屋・煉瓦蔵・中の蔵・味噌蔵などが配された近代和風建築です。歴史的風致形成建造物に指定されています。

また、この辺りの道路は「食い違いの辻」と呼ばれる路地が多いのも特徴です。意図的に直交を避けて見通しを悪くすることで、敵が押し寄せてきたときに移動を遅らせるよう防備しています。

旧武家地に残る 往時の面影



旧片野家住宅
新設されたポケストップでは、スマホ画面に建造物の説明や歴まちのロゴマークが表示され「歴まち情報サイト」にアクセスできる。



明治35年創業の銘菓処 「木村屋商店本店」



木村屋商店本店
創業した頃は菓子屋というより商店に近く、森永のキャラメルや洋酒、サブレ、フレンチボンボンなどを取り扱っていた。

外町の奥州街道沿いに立つ老舗菓子店。1902(明治35)年に四日町で開業しましたが、翌年の大火で類焼に遭い、1907(明治40)年に現在の大大通りに移転再開しました。新店舗は大火の教訓から蔵造りにし、2階に重厚な防火戸を設置。黒漆塗塗の土蔵は国の登録有形文化財に指定されています。

初代当主は山下九助氏です。彼が東京の「木村屋」と「壺屋」で修業を積んでいたころに、森永製菓の創業者 森永太郎氏と知り合います。2人は「これからは洋菓子の時代だ」と意気投合し、ともにアメリカへ渡って修行することを計画。しかし当時の渡航は密航に近いものだったため、九助の親は猛反対。無理やり郷里に戻され、半ば強制的に創業することになったそうです。

しかしその後も森永との親交は続き、森永が帰国してマシュマロやキャラメルを大ヒットさせると、すぐに特約店契約を交わして販売しました。

一方、九助も、開業から1年ほど経ったころ、地元の名産である横手柿を使った「柿羊羹」を創製。柿のうま味がふんわりと効いた、濃厚かつ滑らかな舌ざわりの逸品です。ちょうど奥羽本線が開通した頃だったため、柿羊羹は横手の物産として広がり、今もなお看板商品として多くの人に愛されています。



法律 相談

Vol.89

専任媒介契約における 自動更新条項

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）、『不動産最新判例100』（日本加除出版）など。



専任媒介契約について、「期間満了までにいずれの当事者からも解約の申出がない場合には、自動的に更新されて継続する」という特約（自動更新条項）を付けることができるでしょうか。

Answer

専任媒介契約に自動更新条項を付けることはできません。特約として自動更新条項を定めても、無効です。

1. 媒介契約

宅建業者に売買の媒介を依頼するには、①一般媒介契約と、②専任媒介契約（専属専任ではない場合と専属専任の場合がある）という2種類の方式があります。

①一般媒介契約

依頼者がほかの宅建業者に重ねて依頼をしてもよい契約です。この方式を採用するときには、親戚や知人などと直接交渉し、宅建業者を通さずに取引を進めることも可能です。有効期間についての法律上の制約はありません。

②専任媒介契約

依頼者がほかの宅建業者に重ねて依頼することが禁じられる契約（宅建業法34条の2第3項、

同法34条の3）です。専任媒介契約には、専任媒介契約（専属ではないもの）と専属専任媒介契約があります。専属専任媒介契約は、ほかの宅建業者への同時依頼禁止に加え、依頼者において、親戚や知人など、宅建業者が探した相手方以外の者との契約をすることができないこととする特約を設ける契約です（同法34条の2第1項8号、同胞施行規則15条の9第2号、同法34条の3）。

専任媒介契約（専属専任の場合を含む）では、有効期間は、3か月を超えることができません。これより長い期間を定めたときは、その期間は3か月とされます（同法34条の2第3項）。この定めと異なる特約を設けても無効です（同法34条の2第10項）（図表）。

東京地判令和3.3.29-2021 WLJPCA03298008では、専任媒介契約における自動更新条項の効力が否定されました。

2. 東京地判 令和3.3.29

①事案の概要

- (1) Xは宅建業者、Yは借地権付き建物の所有者、Bは土地の所有者（借地権設定者）である。YおよびBは、Bの決めた相手方に底地・借地権・建物を売却する合意をした。
- (2) YおよびBは、Xとの間で、期間満了までにいずれの当事者からも解約の申出がない場合には、自動的に更新されるという自動更新条項を付けて、専属専任媒介契約を締結した。
- (3) 専属専任媒介契約の期間満了

後、YおよびBを売主、Xが紹介したZを買主として、売買契約が成立した。Xは、Yに対して媒介報酬を請求したが、Yは専属専任媒介契約は更新されずに終了していたことを理由に、媒介報酬の支払いを拒んだ（Bは報酬請求を拒まなかったようである）。

(4) Xは、Yに対して、媒介報酬の支払いを求めて訴えを提起したが、裁判所は、専任媒介契約における自動更新条項は無効であるとして、Xの請求を認めなかった。

②裁判所の判断

『宅建業法34条の2第3項の趣旨は、専任媒介契約が当該宅建業

者に媒介受託の地位を排他的、独占的に確保させるという点において当該依頼者を強く拘束するものであることに鑑み、当該依頼者の契約締結の自由を確保する観点から専任媒介契約の有効期間を3か月に限定したものと解される。また、一般に、契約更新は当事者間の合意があれば可能であり、当該契約の有効期間満了までに当事者のいずれからも解約の申し出がない場合には自動的に更新される旨の自動更新条項について各当事者が承諾していれば、当該契約は、当事者のいずれからも解約の申し出がない限り、自動的に更新されて存続することとなる。しかし、専任媒介契

約においてこのような自動更新条項を設けることは、宅建業法34条の2第3項が定める有効期間の規制の潜脱といえることから、同第4項は、一方当事者である依頼者の申し出があったときのみ更新できることとし、更新後の有効期間を3か月に限定したものと解することができる。

同項の上記趣旨に加え、同第10項が同第3項、4項の規定に反する特約は無効とする旨を明確に規定していることに鑑みると、同第3項、4項の規定に反する自動更新条項は完全に無効であり、同条項によって契約が自動的に更新される余地はないと解すべきである』。

図表 媒介契約の種類

種別	取引相手の自己発見	有効期間	依頼できる会社の数	報告義務	指定流通機構への登録
一般媒介	できる	宅建業法上定めはない	宅建業法上定めはない (複数社への委託可)	宅建業法上定めはない	登録義務はない
専任媒介		3か月を超えることはできない (法34条の2第3項)	1社 (法34条の2第1項3号)	2週間に1回以上 (法34条の2第9項)	登録義務がある (法34条の2第5項)
専属	できない (規則15条の9第2号)			1週間に1回以上 (法34条の2第9項 かつ書き)	

👉 今回のポイント

- 宅建業者に売買の媒介を依頼するには、一般媒介契約と専任媒介契約があり、専任媒介契約には、専属ではない専任媒介契約と専属専任媒介契約がある。
- 専任媒介契約は、依頼者がほかの宅建業者に重ねて依頼することが禁じられる契約である。専任媒介契約を締結した場合には、宅建業者は、指定流通機構（レインズ）への登録義務と依頼者への報告義務が課される（報告の頻度は、2週間または1週間に1回以上）。
- 専任媒介契約においては、有効期間は、3か月を超えることができない。これより長い期間を定めたとしても、期間は3か月とされ、この定めと異なる特約を設けても無効である。期間満了時に特段の申し出がなければ自動的に継続するという自動更新条項の効力は認められない。

賃貸
相談

Vol.51

Question

転貸可能なアパートの
民泊使用の可否海谷・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所付、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。

当社では、共同住宅の居室を、使用目的「住居」とし、転貸を可能とする特約付きで賃貸していますが、2室を賃借している賃借人が居室を民泊として利用しており、ほかの居室の賃借人や近隣住民との間で、ゴミ出しのルールを守らない等のトラブルが多発していることが判明しました。

このため、賃借人に対し、民泊として建物を使用することは「住居」の目的に反しており、用法違反であるとして契約を解除し、退去を求めました。しかし、賃借人からは「民泊といっても居室を居住用に使用するものであり、しかも、転貸可能との特約があるのだから、居室を居住用に一時的に第三者に使用させて民泊を運営しても、使用目的違反とはならないはずだ」と反論されています。住居としての使用目的で転貸可能との特約をしていた場合には、民泊は用法違反にはならないのでしょうか。

Answer

居住用の賃貸建物を転貸可能の特約付きで賃貸した場合でも、特定の者がある程度まとまった期間にわたり使用する住居使用の場合と、1泊単位で不特定の者が入れ替わり使用する宿泊使用の場合では、使用の様相が異なります。転貸可能な住居目的の賃貸借であることは、直ちに民泊使用を認めることにつながるものではないというのが裁判例の考え方です。

この点からすると、本件賃貸借契約との関係で、民泊としての利用はその使用目的に反するものと考えられます。アパートの他の住民からは苦情の声が上がっており、現にゴミ出しの方法をめぐってトラブルが生ずるなどしていたことから、当事者間の信頼関係を破壊する行為であるとして、賃貸借の解除を認めた裁判例があります。

1. 住居目的の建物賃貸借と
民泊としての利用

建物の使用目的を「住居」として賃貸したところ、賃借人が当該建物を民泊として利用した場合に、用法違反であるとして契約の解除を求めた際、賃借人からは、「住居」の目的であり、民泊も人の居住に供しているの

であるから、使用目的違反には該当しないし、仮に何らかの意味で「住居」としての使用目的に反しているとしても、同じ居住用に使用しているであり、信頼関係を破壊するものではなく、契約の解除は認められないはずだ、との反論がなされることがあります。確かに、住居としての使用も、民泊としての使用も、人がその部屋で寝

泊まりすることには変わりはありませんし、転貸を許容する特約付きの場合には、第三者が建物を使用することを認めているのだから、民泊も許されるのではないかとの主張がなされることもあり得ます。

しかし、転貸可能な住居目的の賃貸借と、民泊としての利用は使用の様相が異なるものであるとしている裁判

例があります。

2. 住居目的と 民泊利用に関する裁判例

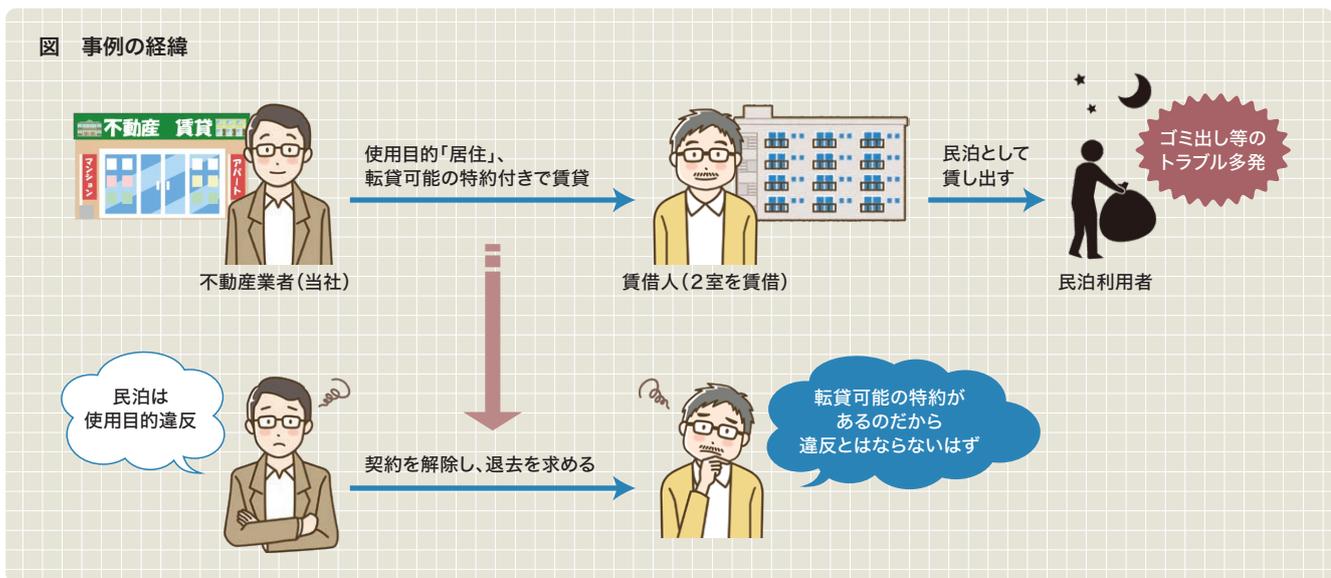
使用目的を「住居」とし、転貸可能とする特約付の建物賃貸借において、「特定の者がある程度まとまった期間にわたり使用する住居使用の場合と、1泊単位で不特定の者が入れ替わり使用する宿泊使用との場合とでは、使用者の意識等の面から、自ずからその使用の態様に差異が生ずることは避けがたいというべきであり、転貸が可能とされていたことから直ちに民泊としての利用も可能とされて

いたことにはつながらない」との判断を示したものがあります(東京地判平成31年4月25日 判例タイムズ1476号249頁)。民泊として建物を利用することが、当然に「住居」としての使用に該当するわけではないということは一般的な考え方であると思われます。「住居」あるいは「居住」とは、単に人が当該居室で起臥寝食することを意味するものではなく、人が日常生活を営む上で起臥寝食することをいうものと考えられています(それ故に、居住部分が少しでもあつてはならないとされる事業用定期借地権においても、宿直室を設けることは許容されて

います)。

3. 民泊使用と 信頼関係の破壊の有無

前記東京地判は、その上で、アパートの他の住民から苦情の声、現にゴミ出しの方法をめぐってトラブルが生ずるなどしていたのであり本件賃貸借契約との関係で、民泊としての利用はその使用目的に反し、賃貸人との間の信頼関係を破壊する行為であったといわざるを得ないとして賃貸借契約の解除を認めています。



👉 今回のポイント

- 住居用建物の転貸と民泊とは、前者は特定の者がある程度まとまった期間にわたり使用する住居使用であるのに対し、後者は1泊単位で不特定の者が入れ替わり使用する態様であり、使用の態様が異なる。
- 住居目的の賃貸借契約において転貸可能との特約があるからといって、直ちに民泊使用を認めることにつながるものではない。
- 転貸可能特約付きの住居目的の賃貸借物件を民泊として利用することは住居としての使用目的に反するものと考えられる。
- アパートの他の住民から苦情の声が上がり、ゴミ出しの方法をめぐってトラブルが生ずるなどしていた場合には、信頼関係の破壊が認められる場合があり得る。



相続 相談

Vol.29

相続した空き家を 特例を用いて売却

税理士法人 東京シティ税理士事務所 副所長 パートナー 税理士 **村岡 清樹**



資産税のコンサルティング経験が豊富で、不動産会社、ハウスメーカー、証券会社、新聞社等のセミナー、社員研修を数多く行う。アパート・マンションの税金対策・マイホームの税金・不動産の譲渡税金・相続税対策・土地の有効活用・不動産事業承継対策を得意とする。著書に『相続の手続と節税がぜんぶわかる本』（あさ出版）、『マイホームの税金対策』（大蔵財務協会）、『不動産業実務の手引 別巻』（大成出版社）など。

Question



先日、遠方に住む父親が亡くなり、生前に一人で住んでいた住宅とその敷地を相続しました。遠いところにあるため私自身がその住宅を利用する予定はありません。しかしながら、旧耐震基準の時代（昭和56年5月31日以前の建築）から存在する古い建築であるため賃貸に出しても借手が見つかる見込みもなさそうです。何か空き家を処分するいい方法はありませんか？

Answer

空き家の譲渡所得の3,000万円特別控除を使用して、譲渡所得税を抑えつつ売却する方法があります。

1. 空き家に係る譲渡所得税

不動産を売った際の売却益を譲渡所得といい、所得税の課税対象になります。課税される金額は「売却収入－取得費－譲渡費用」で計算されます。取得費が大きければ大きいほど譲渡所得は小さくなり、所得税負担は減るのですが、両親や祖父母から相続した古い戸建ての場合、物価が安い時代の購入のため取得費がかなり小さかったり、そもそも当時の契約書等が残っていないため「売却価格の5%」という概算計算の適用により取得費が小さくなり、納税負担が重くなる傾向にあります。しかし、一定の要件を満たせば、この譲渡所得から3,000万円控除することにより、納税負担を軽減させることができま

す。これを、被相続人の居住用財産（空き家）にかかる譲渡所得の特別控除の特例といいます。

2. 特別控除の要件

相続した空き家に特別控除を適用させるには、次の要件をすべて満たす必要があります。

- ・住宅は被相続人が相続直前において1人で居住していたこと

※老人ホーム等に入居していた場合は、要介護認定、または要支援認定に基づき介護保険法等に規定する所定の施設に入居したものであることおよびその入居の直前においてその住宅に1人で居住していたこと

- ・昭和56年5月31日以前に建築された住宅であること
- ・区分所有建物でないこと（マンションには適用できない）
- ・相続により土地と建物の両方を取得すること

- ・相続してから売却するまで居住や賃貸などの用に供さないこと
- ・相続日から起算して3年を経過する日の属する年末までに譲渡すること

※譲渡した日とは、契約した日または引き渡した日のいずれかを自由に選択できる。ただし、契約の日とした場合は契約までに下記の取壊し・耐震リフォーム要件を満たさなければならない。

- ・譲渡の日までに住宅を取り壊すか、耐震リフォームを施すこと
- ・譲渡の相手は配偶者や親などの特殊関係者ではないこと
- ・売却価格が1億円以下であること

※複数の相続人が共有で相続した場合でも、持分による按分ではなく、物件全体の価格で判定する。

- ・住宅が所在する自治体から、その住宅が特別控除を受けることができる住宅であることについて確認を受けること

3. 譲渡所得の計算 (便宜上、万円未満を切り捨てて表示)

前提 ■相続人1人 ■売価9,000万円 ■所得税率15.315%(復興特別所得税を含む)
■住民税率5% ■取得費450万円(9,000万円×5%) ■譲渡費用300万円

①特別控除を適用した場合

9,000万円-450万円-300万円=8,250万円
(8,250万円-3,000万円)×15.315%=804万円(所得税)
(8,250万円-3,000万円)×5%=262万円(住民税)
804万円+262万円=1,066万円(空き家売却による納税負担額)

②特別控除がなかった場合

9,000万円-450万円-300万円=8,250万円
8,250万円×15.315%=1,263万円(所得税)
8,250万円×5%=412万円(住民税)
1,263万円+412万円=1,675万円(空き家売却による納税負担額)

③納税差額

1,675万円-1,066万円=609万円(特別控除によって軽減された納税負担額)

不動産の相続の際、1つの不動産を複数の相続人が共有で相続することは、一般的には将来の処分や管理を巡る争いを引き起こす要因として敬遠される傾向にあります。しかし、相続後すぐに売却するような空き家の場合は複数の相続人が換価分割により相続する方が有利になるケースがあります。なぜなら、特別控除は相続した相続人1人につき3,000万円なので、相続人が複数いれば1つの空き家に対しより多くの特別控除が適用できるからです。

前提 ■相続人3人 ■売価9,000万円 ■所得税率15.315%(復興特別所得税含む)
■住民税率5% ■取得費450万円(9,000万円×5%) ■譲渡費用300万円

9,000万円-450万円-300万円=8,250万円
8,250万円÷3人=2,750万円(相続人1人当たりの譲渡所得)
2,750万円-3,000万円<0円 ∴譲渡所得0円 譲渡所得0円につき納税負担なし

4. 令和6年1月1日以降の取扱い

令和5年度の税制改正により、空き家の3,000万円特別控除の特例について、適用期限が従来の令和5年12月31日までから、4年間延長され、令和9年12月31日までとなりました。そして、令和6年1月1日以降に空き家を売却する場合は、以下のよう
取扱いが変更になります。

①取壊し・耐震リフォーム要件

(図参照)

- 令和5年12月31日までの取扱い:
譲渡の日までに住宅を取り壊すま

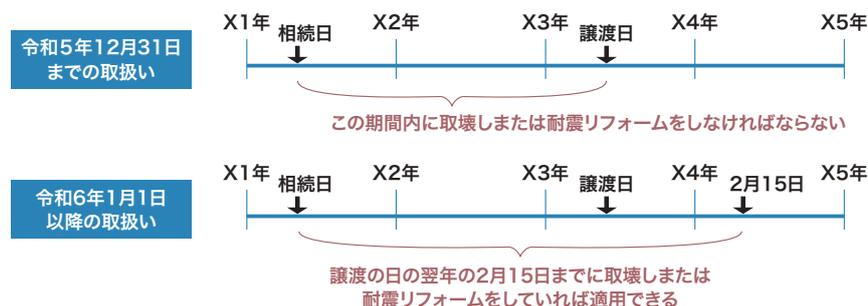
たは耐震リフォームを施すこと

- 令和6年1月1日以降の売却の取扱い:現状で譲渡したのち、譲渡の日の翌年2月15日までに住宅を取り壊すまたは耐震リフォームを施すこと

②特別控除額

- 令和5年12月31日までの取扱い:
相続人1人につき3,000万円控除
- 令和6年1月1日以降の売却の取扱い:空き家を相続した相続人が3人以上のときは、相続人1人につき2,000万円控除に引き下げ

図 取壊し・耐震リフォームの取扱い





Vol.66

案件獲得は、 オーナーとの信頼関係の強化から

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。



当社は地方都市にある管理会社で、約2,500戸ほどを管理しています。創業より順調に管理戸数を増やしていますが、それに伴い従業員も増えています。管理戸数が少ないうちは、オーナーと社長である私の距離感が近く、所有物件の売買など、不動産に関するあらゆる相談が私のもとに流れてきました。

ところが、従業員が20名を超えた頃、現場スタッフにオーナー対応を任せ始めたところ、以前には頻繁にあった売買相談がめっきり減ってしまいました。収益物件の売買は、売上げに大きく影響します。現場スタッフが案件を拾い上げられるような、何かよい手立てはありませんでしょうか。

Answer

知識も経験も豊富なカリスマ創業社長には信用力があるため、不動産に関する相談が集まりやすいのですが、それらが不足している従業員には、案件の話を引き出すことは難しいでしょう。オーナーにとっても管理会社にとっても最良なシナリオは、まずは管理担当者が相談を引き出し、ワンストップでオーナーの不動産に関する問題解決ができることです。それにより、売買仲介や建築プロデュースへと派生させることができます。それらを引き出すためには、オーナーとの信頼関係の構築はもちろんのこと、オーナーの物件情報を常に可視化し、資産価値を見えるようにすることで、コンサルティングにつなげやすくなります。

管理会社のポジションは、 優位性が高い

賃貸管理事業は、継続的に資産家と接触が取れる優位性がある仕事です。金融商品を扱う企業からすれば、喉から手が出るくらい欲しいつながりでしょう。管理会社のスタッフが、そのような優位なポジションを得ていることに気づくことが重要です

が、現場で業務をしている担当者からすれば、目の前の仕事に没頭するあまり、気づきにくい側面もあります。本来であれば、物件の入居率を上げることや、運営費を下げることなど、オーナーにとって最善の提案を実行し、成功してもらうことで信頼関係が構築されていくのですが、目の前の業務にとらわれてしまうと、すべてが作業的になりオーナーと心のこもった意思疎

通ができなくなってしまうのです。本来は、オーナーと管理会社の関係強化は、互いにとってメリットが大きいのですが、そうではない結果となりやすいのです。

管理会社にとっての、 最悪のシナリオ(図表1)

ある日突然「物件を売ることになったから、手続きをしてほしい」と、オー

図表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)

①コンサルティング		②売却の媒介		③購入の媒介		④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				

ナーから電話が入ります(①B)。管理会社からしてみれば、頑張って満室にしたのに、事前相談もなく売却されることは寝耳に水です(①C)。「管理会社とはいえ、当社でも売却活動は可能です」と言っても、時すでに遅し。「買主は、もう決まっています」と言われてしまいます(②AC、③B)。さらに、「次の買主は、新しい管理会社に任せることになっているみたいなので……手続きをお願いします。これまでお世話になりました」という結果になるのです(④B)。オーナーと信頼関係を構築できていれば、もっと自分に知識があればと思っても、あとの祭りです。常に接点を持てる機会があるのに、それを生かすきれないことで起こる、売上げが「0」になる瞬間です。

管理会社にとっての、 最良のシナリオ

一方、最良のシナリオは入口が違います。オーナーから、「ちょっと相談

があるのだけど、時間あるかな？」と連絡が入り、自宅に招かれます(①A)。話を聞くと、今後起こる相続対策のため、不動産を整理したいということです。当然、具体的な相続設計には時間を要するため、税理士と連携してシミュレーションをし、オーナーへの提案を行います。その後、保有している一棟マンションの売却と、土地の有効活用をすることになりました。売却物件は、当社にて専任でお預かりしました(②B)。ちょうど近隣で物件を欲しがっていた既存オーナーに提案したところ、短期間で話がまとまり、売主と買主の両手仲介をして、その後も継続して自社で管理をさせていただくことになりました(③A)。そして、土地の有効活用も、自社で建築プロデュースをして、その新築物件の管理ができることになりました(④A)。

最良のシナリオでは、両手仲介をして、物件の管理をそのまま継続することができますが、最悪のシナリオでは、仲介どころ

か管理物件も自社の手を離れてしまいました。この2つのケースにおける、管理会社の損益がいかほどかは、おわかりいただけるでしょう。せめて管理が残るとか、片手仲介

だけでも関与できればまだいいのですが……。

最良のシナリオを 実現するための要素

最良のシナリオを引くためには、オーナーとの信頼関係が欠かせません。また、信頼関係があるといっても、知識がなければ「相談」を受けることにはないでしょう。さらに、管理会社として、オーナーの物件の価値を可視化できていることも重要です。創業社長のように、マンパワーでオーナーから案件を引き出すことは容易ではありません。そこで、オーナーの物件の資産価値が今現在いくらなのか、可視化することによって「相談」を引き出すようにするのも、手立ての1つです。

たとえば、現在、出納業務は紙媒体からアプリなどへ移行しつつあります。これにより、収益と物件価値の可視化が現実的になり、管理会社からの提案は大幅に広がります(図表2)。そのため、「管理会社＝不動産コンサルティング」という意識づけが可能となりやすいのです。

もちろん案件を取りこぼさないためには、管理担当者は日頃からオーナーのコンサルティングをしている意識を持つことが重要であり、さらに知識を高めることは欠かすことができません。また、コミュニケーションの取り方ひとつ、言葉ひとつで大きく売上げに変化がでることに、いつも注意を払う必要があるのです。

図表2：収益と物件価値の可視化の例



「UCL」という不動産管理報告システムを使い、物件の価値を常に可視化。これにより売り時がわかるため、仲介案件が引き出しやすくなる。
※棒グラフでは募集状況、月額収支、年ごとの収支分析、現状回復・修繕履歴、月別の対応履歴などがひと目でわかる。円グラフは簡易売却査定収支予測(物件の資産価値)を示している。



労務 相談

Vol.22

Question



正社員には毎年1回健康診断を行っていますが、会社の指定休日(平日)に受診させていることから、受診時間について給与を支給しておりません。また、受診費用は会社が負担しているものの、交通費については自己負担としていますが、法的に問題があるのでしょうか。

Answer

受診時間を労働時間としていなくても法的な問題はありませんが、法令に従い受診を命じることから、多くの企業では労働日に受診を命じており、受診時間を労働時間としています。また、受診費用は会社が負担すべきものとなっていますが、交通費については労働者負担としても問題ありません。

健康診断の実施と受診義務

労働安全衛生法では、労働者の一般的な健康の確保を図るとともに、業務上の適正配置や健康管理を目的として、事業者に「一般健康診断」の実施義務を課しています。同時に労働者にも健康診断の受診義務を課しており、正当な理由なく受診を拒否することはできません。

一般健康診断の内容

業種・業態にかかわらず実施が義務付けられているのが「一般健康診断」です。その内容は、①雇入れ時健康診断、②定期健康診断、③特定業務従事者健康診断、④海外派遣労働者健康診断、⑤給食従業員の検

便、⑥深夜業従事者の自発的健康診断とさまざまですが、①～③について以下に説明します。

①雇入れ時健康診断

「常時使用する労働者」を雇入れた際は、速やか(おおむね2週間以内)に健康診断を実施する必要があります。ただし、対象労働者が雇入れ前3カ月以内に受けた健康診断結果票などを提出した場合は、実施項目について省略することができます。

②定期健康診断

「常時使用する労働者」に対し、1年以内ごとに1回、健康診断を実施する必要があります。実施時期に労働者が育児・介護休業や私傷病休職となっている場合は、健

康診断を実施しなくても差し支えありませんが、休業終了後速やかに実施しなければなりません。

③特定業務従事者健康診断

特定業務(有害業務、深夜業務など)に常時従事する労働者に対し、当該業務への配置替えの際、および6カ月以内ごとに1回、定期健康診断と同一項目の健康診断を実施する必要があります。

「常時使用する労働者」とは

健康診断の実施対象は、正社員等のフルタイム勤務者に限定されません。契約社員等の有期労働者やパート・アルバイト等の短時間労働者であっても、以下のア、イの両方に該当する者は「常時使用する労働者」に該当

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(労務アキュ・アリジェンス)に従事する。



し、一般健康診断の対象となります。

ア. 雇用期間

無期雇用者(雇用期間の定めのない者)、または1年以上の有期雇用者(契約更新により1年以上の雇用が見込まれる者、1年以上引き続き雇用している者を含む。なお、特定業務従事者はいずれも6カ月と読み替える)

イ. 労働時間数

1週間の労働時間数が同事業場に所属するフルタイム勤務者の1週間の所定労働時間数の4分の3以上の者

健康診断実施後の措置

①健康診断の結果の記録

健康診断の結果は、健康診断個人票を作成し、それぞれの健康診断によって定められた期間(原則5年間)、保存する必要があります。

②健康診断の結果についての医師等からの意見聴取

健康診断の結果に基づき、健康診断の項目に異常の所見のある労働者について、労働者の健康を保持するために必要な措置について、医師または歯科医師の意見を聴く必要があります。

③健康診断実施後の措置

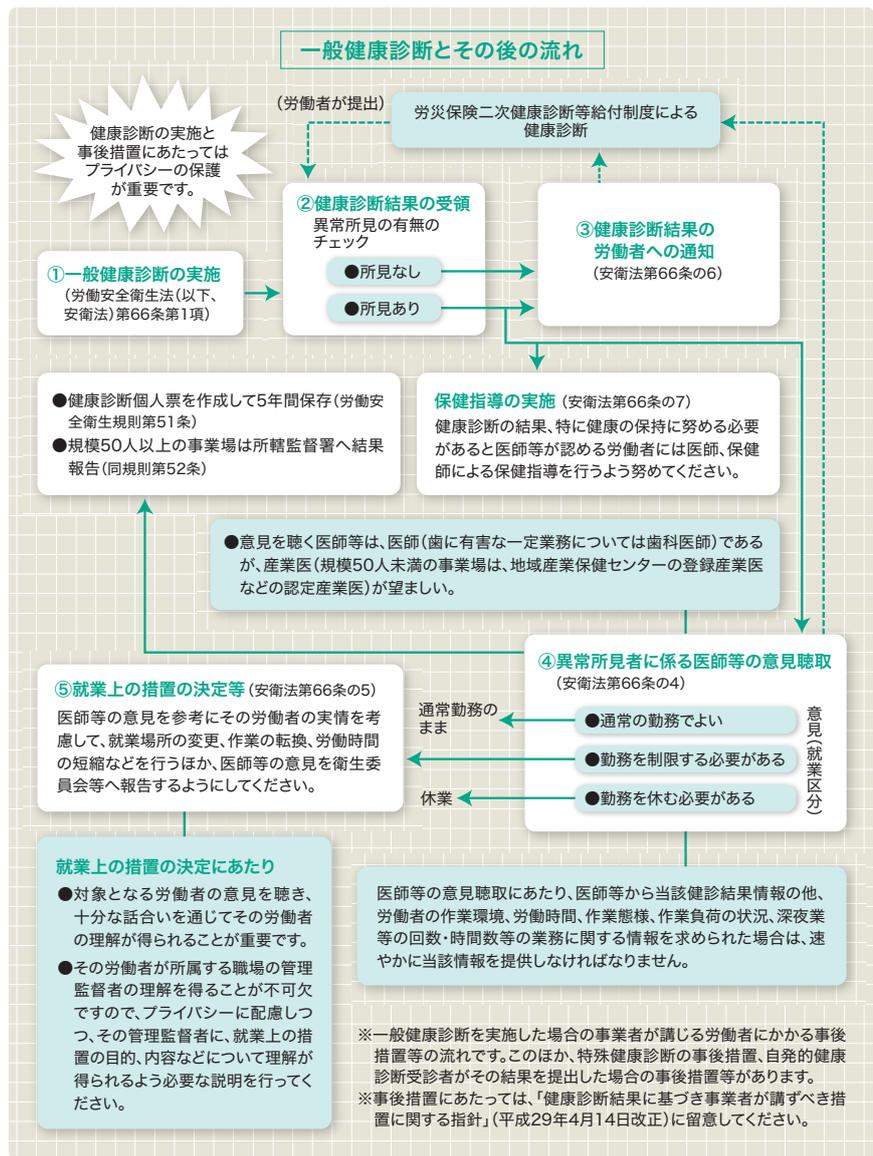
上記②による医師または歯科医師の意見を勘案し、必要があると認めるときは、作業の転換、労働時間の短縮等の適切な措置を講じる必要があります。

④健康診断の結果の労働者への通知

健康診断結果は、労働者に通知する必要があります。

⑤健康診断の結果に基づく保健指導

健康診断の結果、特に健康の保持に努める必要がある労働者に対し、医師や保健師による保健指導を行うよう努めなければなりません。なお、医師等が再検査を勧める



出典:東京産業保健総合支援センター『労働衛生のハンドブック』より抜粋・編集

ことがありますが、再検査の受診について強制することはできません。

⑥健康診断の結果の所轄労働基準監督署長への報告

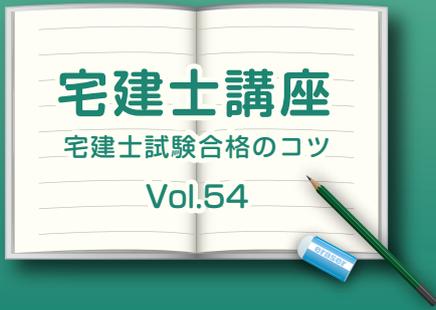
50人以上の事業場においては、健康診断の結果を遅滞なく、所轄労働基準監督署署長に提出する必要があります。

受診時間と受診費用の取扱い

一般健康診断の受診時間の取扱いについては、法令上明確にされていません。よって、労働時間としなくても違法ではありませんが、労働者の

健康を確保することは事業の円滑な運営に不可欠であるため、労働時間とすることが望まれます。

また、健康診断の受診費用については、法で事業者健康診断の実施義務を課していることから事業者が負担しなければなりません。事業者が実施する健康診断を受けることを希望せず、他の医療機関等で健康診断を受けその結果を提出した場合は、事業者が当該費用を負担しなくても問題ありません。なお、医療機関等までの交通費については、事業者が当然に負担するものではなく、労使協議のうえ決定するものとなります。



建築基準法 ~^{べい}建蔽率~

建築基準法からは、毎年2問出題されます。建築基準法には建築物に対する種々の規制が定められていますが、そのうち建ぺい率に関する規制は出題頻度が高めです（選択肢の1つとして出題されるパターンが多いですが）、しっかりとポイントを押さえておきたいところです。

1. 建ぺい率の制限

建ぺい率とは、建築物の建築面積の敷地面積に対する割合のことです。日照、通風、防災等の市街地の環境維持のために建ぺい率の制限がなされます。

たとえば、建ぺい率が10分の6という場合、100㎡の敷地であれば、そのうち60㎡までしか建築できないことになります。

建ぺい率の具体的な数字は、次の表のようになります。

$$\text{建ぺい率} = \frac{\text{建築面積}}{\text{敷地面積}}$$

地域区分	原則	緩和(加算)				
		(1)	(2)		(1)(2) 両方に該当する場合	
		特定行政庁の指定する角地等	防火地域内の耐火建築物等	準防火地域内の耐火建築物等・準耐火建築物等		
都市計画区域または準都市計画区域	第1種・第2種低層住専、 第1種・第2種中高層住専、 田園住居地域、工業専用地域	3/10、4/10、5/10、6/10 のうち都市計画で定めるもの	+1/10	+1/10		+2/10
	第1種・第2種住居地域、 準住居地域、 準工業地域	5/10、6/10、8/10 のうち都市計画で定めるもの	+1/10	+1/10*注	+1/10	+2/10*注
	近隣商業地域	6/10、8/10 のうち都市計画で定めるもの	+1/10	+1/10*注	+1/10	+2/10*注
	商業地域	8/10	+1/10	制限なし (+2/10)	+1/10	制限なし
	工業地域	5/10、6/10 のうち都市計画で定めるもの	+1/10	+1/10		+2/10
	用途地域の指定がない区域	3/10、4/10、5/10、 6/10、7/10のうち 特定行政庁が定めたもの	+1/10	+1/10		+2/10

*注：都市計画で8/10の建ぺい率が指定されている場合は、(2)の防火地域内の耐火建築物等（耐火建築物または耐火建築物と同等以上の延焼防止性能を有する建築物）に該当するだけで、制限なしとなります（+2/10、つまり10/10となり敷地いっぱいに建築できることとなります）。

前記表の「原則」欄に書かれている、各用途地域ごとの都市計画で定められる数値を暗記する必要はありません（ただし、商業地域の10分の8という数値だけは覚えてください）。

角地の緩和と防火地域内の耐火建築物等に関する緩和の部分が重要です。たとえば、都市計画で定められた建ぺい率が10分の6であっても、角地であれば10分の7に緩和されるのです。

なお、角地の緩和は、「特定行政庁の指定」がある角地に限られることに注意してください。また、耐火建築物等に関する緩和も、防火地域と準防火地域と異なっています。都市計画で指定された建ぺい率が10分の8の地域において耐火建築物等であることにより10の2がプラスされて「制限なし」となるのは防火地域だけであり、準防火地域の場合は10分の1がプラスされるだけです。



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2023』（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。

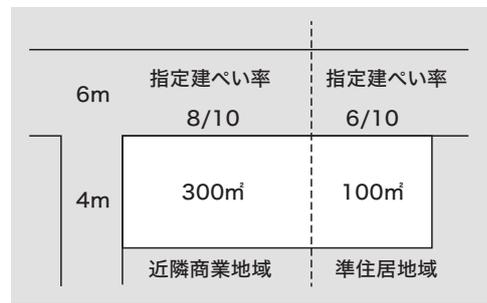
さらに、次の場合には、建ぺい率の制限がありません。つまり、敷地いっぱいに建築できます。

- ① 巡査派出所、公衆便所、公共用歩廊等
- ② 公園、広場、道路、川等のうちにある建築物で、特定行政庁が安全上、防火上、衛生上支障がないと認めて、あらかじめ建築審査会の同意を得て許可したもの

2. 敷地が建ぺい率の異なる区域にわたる場合

敷地が建ぺい率の異なる区域にわたるときは、各地域の建ぺい率に、各地域の面積割合を乗じた数値を合算します。
 具体的には、次のように計算します。

- ・当該敷地は、特定行政庁が指定した角地であるものとする。
- ・防火地域の指定はないものとする。



まず、それぞれの地域の都市計画で指定された建ぺい率は、近隣商業地域は10分の8、準住居地域は10分の6ですが、角地加算により、近隣商業地域について10分の9、準住居地域について10分の7となることがわかります。この場合、準住居地域の部分も角地加算が適用される点に注意してください。全体として1つの敷地として利用する以上、準住居地域の部分も含めて敷地全体が角地であるといえるからです。

その結果、この敷地の建ぺい率の上限は次のようになります。

$$\begin{aligned}
 &9/10 \times 300/400 \text{ (近隣商業地域の面積割合)} = 27/40 \quad \uparrow \\
 &7/10 \times 100/400 \text{ (準住居地域の面積割合)} = 7/40 \quad \uparrow \\
 &\hspace{10em} \text{+ } 34/40
 \end{aligned}$$

論点の確認と知識の定着を

問題を解いてみよう！

【Q1】 街区の角にある敷地またはこれに準ずる敷地内にある建築物の建蔽率については、特定行政庁の指定がなくとも都市計画において定められた建蔽率の数値に10分の1を加えた数値が限度となる。
 (H24 問19)

【Q2】 都市計画により建蔽率の限度が10分の8と定められている準工業地域においては、防火地域内にある耐火建築物については、建築基準法第53条第1項から第5項までの規定に基づく建蔽率に関する制限は適用されない。(R2(12月) 問18)

👉 こう考えよう！<解答と解き方>

Answer 1

【解説】 建蔽率に関する角地の緩和(10分の1プラス)は、特定行政庁の指定がある場合に限り、適用されます。

Answer 2

【解説】 都市計画で定められた建蔽率の限度が10分の8である地域においては、防火地域内の耐火建築物等に該当するときは、建蔽率は制限なしとなります。



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.23

「前面道路の水道管は利用可能か」までの調査を怠ったことによるトラブル

行政庁の苦情相談において、水道施設に関し「前面道路：配管あり」と重要事項説明を受けたが、「配管が私設管で、所有者に接続を断られた」とか、「口径（容量）不足から接続できなかった」などのトラブルがみられます。供給処理施設の調査では、配管が実際に利用可能かまでの調査の手を抜いてはならないことに留意が必要です。

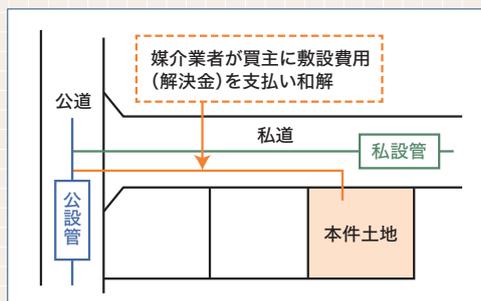
トラブル事例から考えよう

「公営水道・前面道路：配管あり」と重説をしたが、配管は私設管でその所有者に接続を断られた

経緯

【平成29年度の紛争事例から RETIO112-49】

- (1) 本件土地の売買において、媒介業者は買主に、直ちに利用可能な施設として「公営水道」、配管・供給等の状況として「前面道路：配管あり」と重要事項説明をして媒介を行った。
- (2) しかし、買主が建築工事を進めるなかで、前面道路に埋設された水道管の所有が私有であることが判明。また、私設管への接続を所有者から断られたため、買主は行政庁へ苦情を申し立てた。
- (3) 媒介業者は誤った説明の事実を認め、その後、公道に埋設されている公設管からの引き込み費用（解決金）を支払うことで買主と合意をしたことから、買主は行政庁への苦情申立てを取り下げた。
- (4) 行政庁は今後再発することがないよう、業者を口頭指導とした。



01

配管調査は「利用可能か」までの調査が必要

取引不動産が、水道・ガス等の供給を受けることができない場合、買主は、供給が可能である見通しや、供給を受けるための整備に必要な費用等を考慮したうえで、契約の判断を行う必要があります。

そこで宅建業法は、重要事項説明の供給処理施設の説明に関し、直ちに利用可能な施設について説明を求め、施設がない場合は「なし」と表示して、その整備の見通しや整備に必要な費用等を説明することを義務

づけています。

しかし、行政庁の苦情相談において、「前面道路：配管あり」と重要事項説明があったが、当該配管が「私設管で所有者に接続を断られた。老朽化・口径（容量）不足であった」等から利用ができずトラブルになり、別途必要になった水道管の敷設費用を宅建業者が負担することで解決を図ったという例がみられます。

供給処理施設の調査は、前面道路に配管があるかの確認まででは足りず、「利用が可能」というところまで、手を抜かず確認をする必要があ

ることに留意が必要です。

02

道路配管の調査と重要事項説明

(1) 配管の所有者・口径の確認

前面道路の配管の所有者（公設・私設）について確認し、私設管であった場合には、その所有者・使用者について確認をします。また、配管口径の調査を行い、水道事業者等に引き込みが可能であることの確認を行います。

(2) 私設管所有者・使用者の確認

前面道路配管が私設管で、口径

【改正民法(令和5年4月1日施行)】 =ライフラインの設備の設置・使用権=

- 第213条の2 土地の所有者は、他の土地に設備を設置し、又は他人が所有する設備を使用しなければ電気、ガス又は水道水の供給その他これらに類する継続的給付(以下この項及び次条第1項において「継続的給付」という。)を受けることができないときは、継続的給付を受けるため必要な範囲内で、他の土地に設備を設置し、又は他人が所有する設備を使用することができる。
- 2 前項の場合には、設備の設置又は使用の場所及び方法は、他の土地又は他人が所有する設備(次項において「他の土地等」という。)のために損害が最も少ないものを選ばなければならない。
- 3 第1項の規定により他の土地に設備を設置し、又は他人が所有する設備を使用する者は、あらかじめ、その目的、場所及び方法を他の土地等の所有者及び他の土地を現に使用している者に通知しなければならない。
- 4 第1項の規定による権利を有する者は、同項の規定によ

り他の土地に設備を設置し、又は他人が所有する設備を使用するために当該他の土地又は当該他人が所有する設備がある土地を使用することができる。この場合においては、第209条第1項ただし書及び第2項から第4項までの規定を準用する。

- 5 第1項の規定により他の土地に設備を設置する者は、その土地の損害(前項において準用する第209条第4項に規定する損害を除く。)に対して償金を支払わなければならない。ただし、1年ごとにその償金を支払うことができる。
- 6 第1項の規定により他人が所有する設備を使用する者は、その設備の使用を開始するために生じた損害に対して償金を支払わなければならない。
- 7 第1項の規定により他人が所有する設備を使用する者は、その利益を受ける割合に応じて、その設置、改築、修繕及び維持に要する費用を負担しなければならない。

(容量)的にも接続が可能な場合は、その所有者・使用者に、当該配管よりの引き込みについて、了解等が得られるかについて確認をします。了解等が得られる場合は、設備の修繕・維持等の費用負担について確認を行い、重要事項説明においてその旨の説明をします。

(3)道路配管に接続できない場合

配管の容量不足・私設管所有者の了解が得られない等により、道路の配管に接続できない場合は、別途利用が可能な水道管からの引き込み費用や道路所有者に配管埋設工事の了解が得られること等の調査・確認を行い、重要事項説明においてその旨の説明をします。

03

改正民法とライフラインの設備設置・使用権

令和5年4月施行の改正民法232条の2において、他の土地(私道等)に設備を設置しなければ、あるいは、他人の所有設備(私設管等)を使用しなければ、水道、電気、ガス等のライフラインを利用することができない

土地の所有者は、必要な範囲内で、他の土地に設備を設置、あるいは、他人の所有設備を使用する権利を有することが明文化されました。

しかし、この設備設置・使用権の権利行使にあたっては、「①設備の設置・使用の場所・方法は、他の土地・他人の設備のために損害が最も少ないものに限定されること、②その権利行使を拒まれた場合は、自力執行は禁止されているため、裁判にて設備設置権・使用権の確認の訴え等を提起し、判決を得る必要があること、③他の土地・設備等の所有者とのトラブルは、取引後の関係にも悪影響を及ぼすこと」から実務上は、設備設置・使用権があるとしても、今までと同様、事前に土地・設備所有者に、設置等に関する確認・了解等を得て、取引を行うことが重要と思わ

れます。

04

設備設置権等と償金・費用負担

改正民法232条の2第5～7項において、私道への配管の設置工事・私設管への接続工事に際し、私道・私設管の所有者に、損害が生じた場合には償金の支払いが、また、私設管の接続については、その利益を受ける割合に応じて設備の修繕・維持等の負担が必要であることが明文化されました。

なお、私道への配管設置に際し、私道所有者よりいわゆる承諾料を求められても応じる義務はないと解されています。

【参考】 法務省「令和3年民法・不動産登記法改正、相続土地国庫帰属法のポイント」

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.54

売買重要事項の調査説明 ～法令調査編①～

役所調査における 歩く順番の決め方

不動産売買における不動産物件調査では、各役所における法令の調査が難しいというのが実情です。法令調査の対象となる条項は、令和5年7月1日時点で、147条項に及んでいるほか、役所ごとに定められている条例や指導要綱が存在することが、法令の調査の難しさに輪をかけています。この難題を解消するために、今回は、役所における法令の調査の仕方について、そのポイントを述べます。

役所調査で得られる 2種類の情報

役所調査で得られる情報は、2種類しかありません。①「聞き取り調査により得られる情報」と②「交付書類に記載された情報」です。

しかし、ここに重大な問題があります。交付書類には、公印や担当部署の記載がありますが、「聞き取り調査により得られた情報には、証拠がない」ということです。そこで、役所から得られた聞き取りによる不動産情報には、聞き取りをした際の担当者の名前を重ねて聞き取る必要があります。「ご担当者のお名前を伺っていいですか?」と。この記録は、「聞き取り調査メモ」として、後日のために保存することが大切です。具体的には、「聞き取り調査保存用シート」を用意し、「調査年月日」、「調査項目」、「担当課名」、「担当課の所在建物」、「担当者名」、「聞き取り者の氏名」などを記載できるようにします(ポイント参照)。そして、記録は、少なくとも10年間は保存しておくことが大切です。

役所調査の歩く順番を 決めておく

役所調査をしたことがある人は、役所に入り、手近な部署を皮切りに片っ端から聞いて回るというやり方をして、「役所内を行ったり来たりして、同じ通路を何度も繰り返して歩いた」といった苦勞をした経験があるのではないのでしょうか。このような無駄な時間をなくすために、次のような手法があります。

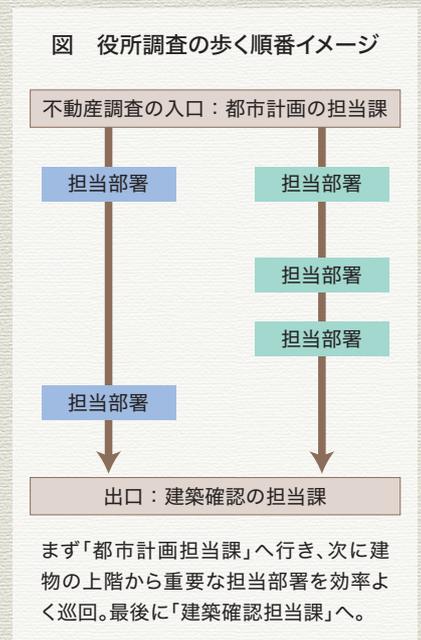
最初に、「都市計画に関する情報」を調べます。たとえば、都市計画の担当課で「計画街路あり」と聞いた場合、その詳細情報については、「計画街路の建設担当部署」ですので、その場から担当課へ移動して、そこで詳細に調査します。つまり、都市計画の担当課は、不動産調査の入口となります。そして、最後に訪問する担当部署が、「建築確認の担当課」です。つまり、都市計画課と建築確認担当課の間に、さまざまな重要な担当部署を効率よく配置して巡回するので、これが、役所調査の歩く順番です。この間の担当部署は、建物の上

層階の担当課にエレベータで行き、その後は、階段で下に降りて行きながら順番に回る、という方法です(下図参照)。

都市計画担当課で 調べること

どのような物件にも、共通する法令調査項目というものがありません。都市計画の担当課では、「用途地域の名称」「^{べい}建蔽率・容積率」「地域地区

図 役所調査の歩く順番イメージ



計画の名称」「防火・準防火地域」「絶対高さ制限」「最低敷地面積」「高度地区の名称」「最高高さ」「最低高さ」「計画街路」「都市計画公園」「生産緑地」「立地適正化計画」「景観法届出」「駐車場整備地区」「工業団地地区」「屋外広告看板の届出」などを調べます。

最後に回る部署は「建築確認担当課」

「建築確認担当課」では、「台帳記載事項証明書の記録」「建築計画概要書」「工作物確認の記録」「建築基準法の該当道路」「2項道路の敷地後退距離」「道路位置指定図」「検査済証交付の有無」「43条許可要件・手続き」「再建築時に他の法令の規制の有無」などを調べます。

建築確認担当課の調査を最後にする理由は、すべての関係法令の調査を終了した後で、「再建築を予定していますが、建築基準法以外の建築規制はありますか」と質問をする必要があるからです。このような質問をすると、「物件の所在地は地盤沈下区域のため、再建築時は、基礎の上に鉄骨を載せて建築工事に入るなどの建築規制があります」といった回答が返ってくる場合があります。実際に、地盤沈下区域は個人情報扱いされ、一般に公開されていない状態で建築規制をしている、という事例がありました。このように歩く順

番をいつも一定にしていると、調査ミスや調査のし忘れを防止することができます。担当課の正式な名称と所

在階は、総合受付カウンターで聞いておきましょう。

ポイント

役所調査で得られる情報は、①「聞き取り調査により得られる情報」と②「交付書類に記載された情報」の2種類です。このうち、「聞き取り調査により得られた情報には、証拠がない」ということに問題があります。下記のような「聞き取り調査保存用シート」を用意しましょう。(参考事例)

聞き取り調査保存用シート					
					千葉市版
					令和5年7月9日
物件所在地:			担当:		
用件	担当課名	所在建物	階数	聞き取り者	
都市計画	都市計画課	低層棟	4階	担当者名	
宅地計画	宅地課	低層棟	4階	担当者名	
宅地区域内外 開発許可記録の有無					
下水道図面	下水道維持課	低層棟	3階	担当者名	
有害物質特定施設	下水道維持課	低層棟	3階	担当者名	
下水道負担金	下水道維持課	低層棟	3階	担当者名	
下水道負担金の有無 下水道供用開始年月日					
道路図面	路政課	低層棟	3階	担当者名	
がけ急傾斜危険箇所	総合治水課	低層棟	3階	担当者名	
建築確認	建築情報相談課	低層棟	4階	担当者名	
道路位置指定	建築指導課	低層棟	4階	担当者名	

取引完了後10年間保存 都市図は行政資料室2階 2023.4月版



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5年7月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	虻田郡	Aspect Properties Japan 合同会社	
	北見市	株式会社 雲天社	
	札幌市	株式会社 SKルーム	
	虻田郡	環岸 株式会社	
	恵庭市	正大 株式会社	
	苫小牧市	株式会社 創	
	函館市	株式会社 dorumari	
	函館市	株式会社 バディーズ	
	苫小牧市	株式会社 Miyabiエステート	
	札幌市	株式会社 明宝	
	札幌市	株式会社 Raifuku	
	札幌市	合同会社 RAKUTA	
	札幌市	株式会社 ワイランド	
	青森県	八戸市	株式会社 土地・建物本舗
岩手県	北上市	株式会社 Anabis	
	下閉伊郡	ミライクルアーク 株式会社	
宮城県	仙台市	株式会社 共栄実業	
	仙台市	けんちゃん不動産	
	仙台市	高野原不動産 株式会社	
	仙台市	株式会社 ユーハウス工房	
秋田県	秋田市	株式会社 アイトス	
	横手市	株式会社 フォレスト	
福島県	郡山市	株式会社 OBC	
茨城県	潮来市	内堀建設 株式会社	
埼玉県	和光市	株式会社 アスフィード	
	さいたま市	株式会社 ヴェルバシオ	
	越谷市	合同会社 ウリドゥル	
	行田市	株式会社 h. cubed	
	川口市	株式会社 源達貿易	
	和光市	三和建設 株式会社	
	日高市	株式会社 大信	
	草加市	株式会社 ネットラストパートナーズ	
	深谷市	ひかり 合同会社	
	千葉県	富里市	株式会社 R'S
		富津市	株式会社 家まい
千葉市		株式会社 MG不動産	
松戸市		株式会社 スムトック	
船橋市		合同会社 セレクトホーム	
柏市		株式会社 創健	
船橋市		合同会社 田中不動産	
千葉市		ネクステージ 株式会社	
東京都		町田市	株式会社 RPTインターナショナル
		新宿区	株式会社 アイノトップ
	渋谷区	株式会社 an.a studio	
	荒川区	株式会社 アルファ・ワン・ハウジング	
	渋谷区	株式会社 イーライフエステート	
	豊島区	株式会社 イチエトラスト	
	台東区	株式会社 IREAS	
	練馬区	株式会社 イレーネ	
	杉並区	株式会社 ウィズ	
	千代田区	エイト 株式会社	
	港区	ACGホールディング 株式会社	
	大田区	株式会社 STSS	
	世田谷区	エトステイト	
	小平市	オーシャンリゾート 株式会社	
	板橋区	関東エリア不動産管理 合同会社	
	品川区	Cross Link 株式会社	
	中央区	株式会社 Coconut不動産	
	板橋区	CocoRo Room	
	千代田区	株式会社 シーファクトリー	
	豊島区	株式会社 JIBコーポレーション	
	練馬区	至善 株式会社	
	豊島区	シंकロ 株式会社	
	墨田区	株式会社 瑞祥	
	あきる野市	株式会社 ダイナエステート	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	豊島区	つかさ不動産	
	中央区	株式会社 TE・BACK	
	新宿区	東京リアルエステート 株式会社	
	港区	株式会社 Do The Right Thing	
	品川区	株式会社 トランザクション	
	大田区	株式会社 ナジラボ	
	町田市	成田家不動産	
	渋谷区	株式会社 neighbor	
	昭島市	株式会社 野島工務店	
	江東区	株式会社 はじめまして	
	足立区	株式会社 Back Street Homes	
	練馬区	BE ENOUGH	
	品川区	株式会社 フォーブリッジエステート	
	千代田区	株式会社 プリスホームズ	
	あきる野市	株式会社 フロンティア	
	港区	株式会社 瑞和不動産	
	足立区	株式会社 明和建工	
	大田区	株式会社 やよい建物	
	台東区	株式会社 ライト&ブライト	
	世田谷区	株式会社 ラウンドトリップ	
	渋谷区	株式会社 LIO	
	葛飾区	株式会社 Rich Home	
	江東区	Redonner 株式会社	
	目黒区	株式会社 LIVERTY	
	港区	株式会社 Lingate	
	中央区	レオン・バンク・テクノロジーズ 合同会社	
	渋谷区	株式会社 ワークスヴィア	
	神奈川県	横浜市	株式会社 M2
		横浜市	サカス 合同会社
		横浜市	シンヨコベース 株式会社
		横浜市	東邦21 株式会社
		横浜市	株式会社 NEXT TIGER
		平塚市	株式会社 ライトスタッフ
	富山県	富山市	株式会社 秋中建設工業
石川県	金沢市	サンプリアルエステート 株式会社	
	金沢市	ラクラス 株式会社	
	金沢市	株式会社 リインフォース	
福井県	鯖江市	イーグル不動産 株式会社	
	松本市	株式会社 アルファ	
長野県	小諸市	株式会社 MG&Kエステート	
	北佐久郡	株式会社 ラクマリコーポレーション	
静岡県	静岡市	株式会社 クラッチ	
	愛知県	知立市	アジアコンサルティング 株式会社
愛知県	名古屋	株式会社 ISM	
	豊明市	スミックス 株式会社	
	名古屋	株式会社 中啓不動産	
	一宮市	株式会社 PTアイランド	
	名古屋	有限会社 リスボン	
	名古屋	有限会社 ロイヤルマリ	
	名古屋	株式会社 Sweet Home	
三重県	津市	株式会社 Sweet Home	
	京都府	京都市	YouPlan建築工房
		乙訓郡	株式会社 レーヴ・エステート
京都市		株式会社 レーベンホーム	
大阪府	寝屋川市	株式会社 愛和建設	
	守口市	株式会社 アズハウジング	
	大阪市	株式会社 暴れ狸HOMES	
	大阪市	株式会社 AND CLAN	
	大阪市	伊東豊業 株式会社	
	大阪市	株式会社 AGE	
	交野市	株式会社 HD	
	大阪市	株式会社 N/ハウス	
	大阪市	株式会社 エビス・インターナショナル	
	大阪市	株式会社 オアシスプランニング	
	大阪市	ALL管財 株式会社	
	大阪市	株式会社 KARIRU	

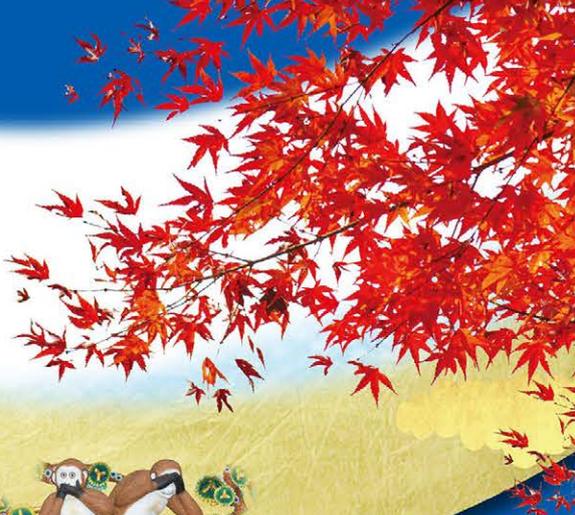
都道府県	市区町村	商号名称	
大阪府	東大阪市	株式会社 Crasias	
	守口市	株式会社 クロス	
	大阪市	啓源 株式会社	
	茨木市	株式会社 啓光	
	門真市	京阪神リビング 株式会社	
	大阪市	興和商事 株式会社	
	堺市	株式会社 三新不動産	
	大阪市	株式会社 ジェット	
	大阪市	株式会社 XIN	
	堺市	ステラホーム 株式会社	
	大阪市	株式会社 sumica不動産	
	大阪市	株式会社 正和	
	大阪市	DICE 株式会社	
	大阪市	T&G不動産 株式会社	
	大阪市	株式会社 徳富	
	大阪市	株式会社 NONNONエステート	
	大阪府	連産業 株式会社	
	南河内郡	株式会社 ハンビッツホーム	
	豊中市	ファーストアパートメント	
	大阪市	株式会社 扶桑商会	
	大阪市	株式会社 BrotherBond	
	大阪市	株式会社 MIO	
	大阪市	四本総合企画 株式会社	
	大阪市	株式会社 リバイザーエステート	
	吹田市	株式会社 WORKSHOP	
	大阪市	株式会社 ワイズコーポレーション	
	兵庫県	神戸市	合同会社 ATエステート
		神戸市	神戸不動産売却サポート
		神戸市	株式会社 Saisei Home
		明石市	たけのこ企画 株式会社
神戸市	株式会社 ヒロナコーポレーション		
明石市	株式会社 Bond Housing		
姫路市	株式会社 モクハウス		
島根県	松江市	株式会社 かもん	
岡山県	岡山市	株式会社 一矢	
	倉敷市	株式会社 黒田建匠	
	岡山市	株式会社 NEXT INNOVATION	
	岡山市	株式会社 rensouサポート	
広島県	広島市	塚本興産 株式会社	
	広島市	株式会社 ルク・ルクホーム	
徳島県	板野郡	株式会社 R&S企画	
	徳島市	CRASIO HOUSE	
徳島市	株式会社 賃貸Works		
愛媛県	松山市	合同会社 泰然	
	西条市	のどか荘 暮らしの設計室	
	松山市	ミヨシ不動産	
	松山市	株式会社 リョウケン	
佐賀県	武雄市	光有 株式会社	
	佐賀市	五誠 株式会社	
長崎県	長崎市	株式会社 M.Y. システム	
	佐世保市	柴山工務店 株式会社	
	長崎市	有限会社 昇建RE	
	諫早市	FREE WISH	
	大村市	有限会社 山田電気商会	
熊本県	熊本市	株式会社 Gravityコンサルティング事務所	
	熊本市	株式会社 ダブルステージ	
荒尾市	株式会社 トランジット		
鹿児島県	鹿児島市	みやび不動産	
	那覇市	MU's 合同会社	
沖縄県	沖縄市	株式会社 南星実業	
	浦添市	株式会社 パーセント	
	沖縄市	有限会社 タサカカメラ	
	中頭郡	富士屋 合同会社	

7月末正会員: 35,533 従たる事務所: 4,131



下野国

次なる
未来へ
飛躍する



第59回

全国不動産会議 栃木県大会

エコ・コンパクトシティから始まる地方都市の創造

2023年 10月19日(木)

◆ 大会・交流会
ライトキューブ宇都宮
(宇都宮駅東口交流拠点施設)
〒321-0969 栃木県宇都宮市宮みらい1-20

記念講演
テーマ: HELLO, NEW CITY.
～新しいまちの暮らし
スーパースマートシティ うつのみや 始動～

講師: 宇都宮市長 佐藤 栄一氏

〈プログラム〉 11:30 受付開始
13:20 開会式・記念講演・視察研修・閉会式
18:30 交流会

世界遺産
日光東照宮
陽明門



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
〈お問い合わせ〉公益社団法人 全日本不動産協会 栃木県本部 TEL. 028-666-4554

後援/国土交通省
栃木県
宇都宮市



令和5年国土交通大臣表彰で4名が受賞

令和5年7月10日(月)、国土交通省にて「令和5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 谷合ひろよ 全日本不動産協会理事(東京都本部副本部長) 稲川知法 全日本不動産協会理事(元不動産保証協会理事)
矢口 則義 全日本不動産協会常務理事 長澤 洋 全日本不動産協会監事(京都府本部副本部長)

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、一部の本部を除いて同年10月より電子申請に移行します。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。

※移行時期は所属地方本部ごとに異なりますので、[こちら](#)(右のQRコード)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[移行済み地方本部](#)のみ)



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



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



宮城県本部

REPORT

女性部会「ホワイトリボンラン2023」を開催

宮城県本部の女性部会では、平成25年より、公益財団法人ジョイセフの活動を支援する形でホワイトリボン活動を続けています。当初はホワイトリボンバッジの購入と、使用済み切手を回収してジョイセフに寄付することから始まりましたが、東日本大震災を経験したことで、ジョイセフの活動の一環である「ホワイトリボンラン」に賛同し“走ろう。自分のために。誰かのために。”というスローガンのもと仙台拠点を立ち上げ、イベントを開催するまでにいたしました。

ホワイトリボンランは、3月8日「国際女性デー」に向けて、先に掲げたスローガンのもと公式Tシャツを着て、世界の女性のため、そして自分の健康のために皆で走り、バーチャルでつながり、世界中にホワイトリボンのムーブメントを起こすことを目的としています。

これらに関連するものは、SDGsの17の目標のうち、主として目標3（あらゆる年齢のすべての人々の健康を確保し福祉を促進する）と目標5（ジェンダー平等の達成とすべての女性と女児の能力の強化を行う）となっています。

ホワイトリボンランのイベントは、一見すると女性向けと思われるのですが、実際は男性やお子さまの参加も多く、SDGsの目標3で掲げたとおり、年齢性別に関わらず、健康増進のために参加していただける内容となっています。

なお、女性部会からはランのエントリー費の収益全額をジョイセフに寄付し、今年はケニアとアフガニスタンの女性たちを支援いたします。

今年の仙台拠点の「ホワイトリボンラン」は、3月4日（土）、青空のもと榴ヶ岡公園で開催されました。ヨガ講師の斉田舞さまに準備体操レッスンを行っていただいた後、設定した約5kmと2kmの公園外周コースを幅広い世代の方々に走っていただきました。2月の勉強会で作成した参加者ノベルティバッジについても、参加者の皆さまに喜んでいただき、これからも開催年度ごとに制作していく予定です。

仙台拠点の運営については、今後も3月の「国際女性デー」に向け開催を継続し、皆さまと共に健康の維持を行っていきたく考えています。



3月4日（土）、榴ヶ岡公園で開催された「ホワイトリボンラン2023 In SENDAI」



2月の勉強会で作成した参加者ノベルティバッジ

STAFF LIST

● 広報委員会

高木剛俊、松本修、長島芳之、浅沼儀洋、横山武仁、北岡勇介、本間敏司、米田久夫

● 発行人

中村裕昌

● 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9月号
令和5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

9/22(金)

10/9(月・祝)

※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!



ご予約不要!
どなた様も
お気軽にどうぞ!
(会場に直接お越しください)
※相談内容やプライバシーに関する
秘密は厳守します。



(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®

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

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



行政機関からの連携・告知
行政機関からの告知や通知をお知らせ。また各種ミニ
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
既に施行された法令だけでなく、これから改正される法
令にも先取りしてお知らせします。改正に伴うイン
トや注意点を、業種に役立つ情報を掲載しています。



不動産業界の手引き
不動産関係者への役立つ情報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! ▶

