

AJ STYLE

All Japan Real Estate Association.



[巻頭特集1]

シヤッター街からの回生
生まれ変わった柳ヶ瀬商店街
岐阜県岐阜市

保証のお知らせ

一般保証制度の重要なお知らせ

一般保証制度が使いやすくなりました!!

制度申込時の必要書類を簡素化し、**法人の「登記事項証明書」の提出が不要**となりました。

一般保証制度は、業界唯一の制度であり、宅建業者にとって保全義務のない金銭を無料で保全することで、お客様に安心をお届けできる制度です。ご利用は無料です。この機会にぜひご利用ください。

<一般保証制度のメリット>

- お客様に安心をお届けできる!
- 業界唯一の宅建業法上の制度!
- 先払いの手付金など、最大で1,000万円まで保証!
- 契約前であっても契約後であっても保証!
- 利用できるのは当協会の会員だけ!
- 会員皆様・お客様共に「無料」で利用可!

※制度利用の際はお申込みが必要です。

※詳細は保証協会ホームページ（一般および会員専用ページ）をご覧ください。



登録制度は令和5年度をもちまして終了しました!

必要書類の簡素化により登録が不要となりましたので、一般保証登録制度は、令和5年度をもちまして終了しました。つきましては、登録会員の皆様へ配付した登録証書および登録者ステッカーは、廃棄処分していただきますようお願いいたします。

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9回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数	件数	金額
認証申出	5社	5件	58,882,100円
認証	3社	3件	16,447,050円
保留	1社	1件	
否決	1社	1件	
令和5年度認証累計	19社	21件	85,057,646円

令和5年度 第10回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数	件数	金額
認証申出	5社	5件	30,790,700円
認証	2社	2件	4,720,000円
否決	3社	3件	
令和5年度認証累計	21社	23件	89,777,646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

全日京都会館（京都府京都市）

1999年竣工。「京（みやこ）・輝き隊」等の活動で歴史深いまち並みの維持と宅建業の活性化に貢献する京都府本部の拠点です。京都市の中心部に建つ当会館は、大きなガラス窓が印象的な3階建て。採光性に優れ、車イスにも対応しています。表紙の写真は坊 雅勝本部長が撮影しました。

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



04 - 巻頭特集1

シャッター街からの回生 生まれ変わった柳ヶ瀬商店街 ～岐阜県岐阜市～

02 - 保証のお知らせ

[巻頭特集2]

08 - 2024年4月から建設業に適用される 「時間外労働の上限規制」とは

[巻頭特集3]

10 - 2024年4月「改正障害者差別解消法」施行で 不動産業者に求められる対応とは?

[不動産お役立ちQ&A] <法律相談>

12 - 広告物掲出可否の調査説明義務 弁護士 渡辺 晋

[不動産お役立ちQ&A] <税務相談>

14 - 店舗・事務所用建物の貸主における 消費税の『2割特例』 税理士 山崎 信義

[不動産お役立ちQ&A] <相続相談>

16 - 遺産分割のやり直しはできるのか? 税理士 村岡 清樹

[不動産お役立ちQ&A] <賃貸管理ビジネス>

18 - メンテナンス知識を得て、 クレームの負の連鎖を断ち切る みらいずコンサルティング株式会社 今井 基次

[不動産お役立ちQ&A] <労務相談>

20 - 年5日の年次有給休暇の取得が義務付けられています 特定社会保険労務士 野田 好伸

[宅建士講座] <宅建士試験合格のコツ>

22 - 権利関係 民法(保証) 資格試験受験指導講師 植杉 伸介

[連載] <進む! 業界のIT化>

24 - 不動産テックは「2024年問題」解決の助力となるか 株式会社トラス 木村 幹夫

[連載] <物件調査のノウハウ>

26 - 初回の顧客対応と売主の本人確認について 不動産コンサルタント 津村 重行

28 - 新入会員名簿

29 - NEWS FILE

30 - 地方本部の動き

31 - 協会からのお知らせ

シャッター街からの回生 生まれ変わった柳ヶ瀬商店街 ～岐阜県岐阜市～

Introduction

郊外型大型店の出現や常連客の高齢化等が要因で、衰退傾向にある日本の商店街。それは岐阜市を代表する柳ヶ瀬商店街も同様です。しかし、10年ほど前から始めた若者等の誘客イベントによって柳ヶ瀬は、かつてのにぎわいが戻りつつあります。

2012年から始まった「柳ヶ瀬ジュラシックアーケード」は毎年、数万人が訪れる柳ヶ瀬の一大イベント

商店街の衰退を招いた 岐阜繊維業の衰退

JR岐阜駅から北へ10分ほど歩いた場所にある柳ヶ瀬商店街。300m×300mの広域商店街には小売店や飲食店が軒を連ね、以前は多くの人々が訪れていました。昭和を代表する歌謡曲『柳ヶ瀬ブルース』の大ヒットもあり、柳ヶ瀬の名は全国区になったといえます。しかし時代の流れでしょうか。



昼夜を問わず、すれ違うたびに肩がぶつかるほどの人ごみ状態だった柳ヶ瀬商店街(昭和40年代)

郊外型大型店の出現やECサイト等の消費スタイルが一般化すると、にぎわいは影を潜め、いつしか“シャッター街”へと姿を変えてしまいます。その要因を岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会(以降、柳商連)理事長の林亨一氏(以降、林氏)は、「柳ヶ瀬の衰退には様々な要因が絡んでいますが、国内の繊維産業の衰退がトリガーになったと思います」と話します。

聞けば、国内で繊維産業が花形だったころ、岐阜市は国内で1、2位を争う繊維の一大産地だったといえます。発端は、戦後焼け野原となった国鉄岐阜駅(現:JR岐阜駅)周辺に、北満州からの引き揚げ者たちが中心となってバラック小屋を作り、古着や軍服等の衣服を集めて始めた商売でした。その後、古着だけでなく、布を羽島市や一宮市から仕入れ、新しい服を作って売る岐阜の既製服産業とし

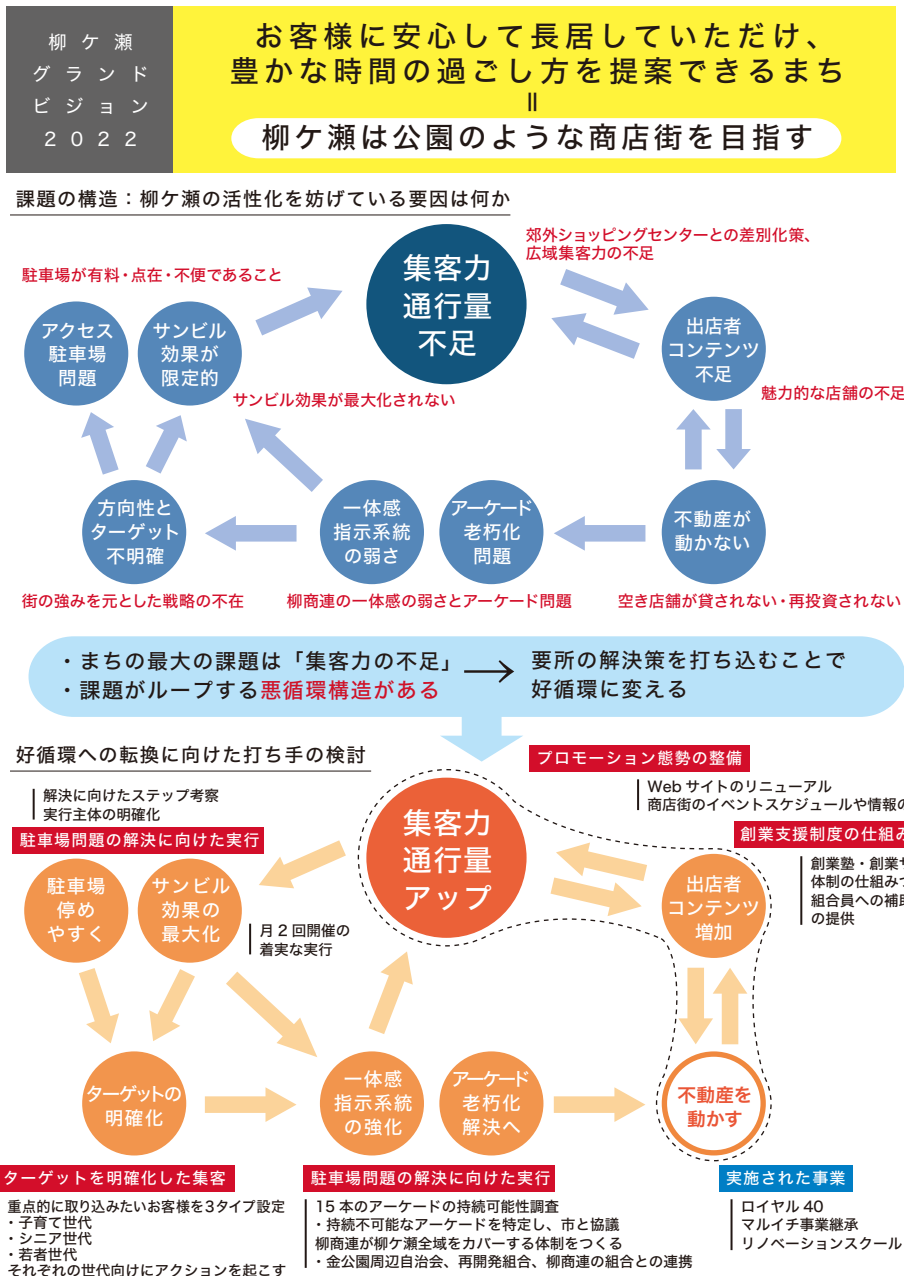
て隆盛を迎えます。岐阜の既製服は日本中に知られるようになり、駅周辺には市場や共同販売所が設けられ、繊維問屋街が形成されます。1951年には、岐阜繊維問屋町連合会(現在:(一社)岐阜ファッション産業連合会)が誕生し、岐阜既製服産業の売上高は天井知らずの状態が続いたといえます。続けて林氏は、「柳ヶ瀬は、明治のころから元々盛り場としてにぎわっていた場所でした。繊維問屋街を抜ければ、現在の柳ヶ瀬商店街に通じます。その一帯には飲食店やキャバレーのほか、鞆屋、靴屋、アクセサリ、衣料の小売店が軒を連ねていました。また、明治、大正のころから柳ヶ瀬一帯には呉服屋が多くあったことから、百貨店が何軒も建設され、昼夜問わず、市内外からの訪客であふれていたそうです。当時は、交通手段が岐阜駅しかなかったことも関係している

のでしょう。駅の利用客は柳ヶ瀬を通る必要がありました。人の流れが途切れなかったこともあり、柳ヶ瀬が繁華街になったのは必然だったといえます。裏を返せば、繊維業が衰退したため、人の流れが停滞したのです」と話します。その煽りは徐々に柳ヶ瀬商店街から人の流れをも減少させていきます。バブル崩壊後、近鉄百貨店や長崎屋をはじめ、商店街にあった百貨店や大型商業施設が相次いで撤退。最後まで残っていた高島屋も2024年7月31日に閉店してしまいます。この一連の出来事に関して林氏は「高島屋の撤退で、完全に昭和の時代が終わったんだなと実感しました」と吐露します。

商店街に活気を呼ぶ 柳商連関係者の奮闘

繊維業の衰退、そして相次ぐ百貨店や大型商業施設の撤退により、柳ヶ瀬商店街は停滞を余儀なくされていきます。そのような状況下、柳商連関係者たちは一念発起して若者を誘客する試みを開始します。それが2011年の「柳ヶ瀬恐竜ラリー」でした。商店街の来訪者の高齢化が課題と捉えていた柳商連は、若者、とくに子どもたちの興味をひくイベントを開催すれば状況は変わるのではと考えたそうです。メインとなる恐竜はリアルさを追求し、岐阜県郡上市のロボット製作所がつくった原寸大の恐竜ロボットを取り寄せ、複数体をアーケード内に展示。恐竜クイズラリー、体験イベント等を実施し、多くの家族連れや若者を誘客することに成功します。同イベントは大きな反響を呼び、翌年から「柳ヶ瀬ジュラシックアーケード」と名前を変え、毎年数万人の来街者を見込む、柳ヶ瀬の秋の風物詩として定着します。

図表1 柳ヶ瀬グランドビジョン



来街者の復活に光を見出した柳商連関係者が、次なるテーマに掲げたのが新マーケットの創出でした。独自に行った調査によれば、多くの若者は製造小売店や個人的な商品を扱うセレクトショップに興味を持っていることが判明します。

中でも若年層の女性は、柳ヶ瀬商店街で購入したい商品に「そこでしか買えないもの」に興味を持っていることがわかったのです。このデータを元に新規顧客を開拓するため、20~40

歳の女性をターゲットにした定期市を企画します。それが、2014年に始まったサンデービルディングマーケット（以降、サンビル）でした。サンビルはアーケード下を出店会場とするイベントであり、新規顧客層を開拓するとともに、集まった出店者を柳ヶ瀬地区の空き店舗に新規出店するよう促す新しい取り組みでもありました。試みは奏功し、来街者は常時4,000人ほどを数え、サンビルの出店者数は当初の約50店舗から約140店舗まで増加して



毎月第3日曜日に開催されるサンデービルディングマーケット。柳ヶ瀬商店街の通りでマルシェ(市場)を開催。集客機会を増やすとともに、まちのファンを創出することを目的としている。その一方で出店希望者を掘り起こし、出店希望者の固定客を創造する狙いもある

います。

また、柳商連関係者たちは、商店街の空き店舗や空きビルといった遊休不動産の利活用にも取り組んでいます。その代表的な事例が、フィルム上映を行う映画館が残る「ロイヤル劇場ビル」のリノベーションです。築40年が経過した同ビルは、時代とともに空き店舗が目立ち始めていましたが、2016年にビルの大部分を改築し、「ロイヤルビル40」として生まれ変わります。オープンとなる翌年までに、1階には飲食店やセレクトショップ、雑貨屋、インテリアショップなどが次々と入居。2階には、缶バッジの制作やシルクスクリーン印刷が体験できるショップ、ギャラリーなどが出店し、雰囲気も様変わりします。その個性的なショップ目当てに、それまでの商店街の客層とは違う若い世代や親子連れが柳ヶ瀬

を訪れるようになり、活性化に輪をかけたといえます。

新たな店主候補が 生計を立てられる街に

柳商連関係者がイベント等の企画に試行錯誤していたころ、柳ヶ瀬の高島屋南地区で再開発が始まります。時を戻せば、柳ヶ瀬の高島屋南地区で再開発の構想が持ち上がったのは1988年のこと。岐阜県商店街振興組合連合会が、木造家屋が多かった同地区の再開発を提案しましたが、当時、柳ヶ瀬の景気は良く、リスクを冒す必要ないとの意見が多かったこともあり、再開発の機運は高まりませんでした。しかし、郊外に大型店が進出してくると、客離れが顕著になり、先述したように柳ヶ瀬か



遊休不動産をリノベーションし、商店街の人気スポットに生まれ変わった「ロイヤル40」。今では珍しいフィルム上映を行うロイヤル劇場も健在で、古き時代のエントランスに足を止める人も多い



親子で仮装パレードを楽しめる「やながせハロウィンフェス」や100種類のワインやクラフトビールを楽しむ「やながせWINEフェスタ」(2023年初開催)等、柳商連が主催するイベントは多数

らも百貨店や大型スーパーが撤退すると、準備組合が発足。その後、県からの事業許可も下り、構想から30数年の時を経て、ひときわ目立つ35階建て高層ビル「柳ヶ瀬グラスル35」が完成します。住居のほか、飲食店や公共施設等が入居する新たなランドマークの誕生は、定住人口だけでなく、交流人口の増加も促すとして、大きな期待を集めています。この件に関して林氏は「新たに住民が来るということで、商店街側の人間から見ればお客様が増えるという捉え方をしますから、大変喜ばしいことです。元々は空き店舗の場所に建設されたのですから有効に活用されていると思います」と話します。

地元を愛する商店街、住民、そして行政の想いが重なり、にぎわいを取り戻し始めた柳ヶ瀬商店街。時代とともに



高さ132.64mを誇る商業・住居複合の超高層ビル「柳ヶ瀬グラスル35」。2023年3月に竣工

に形が変わったとしても、以前のような活気が戻ったのではと林氏に聞くと「長く続いた停滞時期から復活の兆しこそ見られますが、道半ばといった印象です。岐阜のような地方都市が生き残っていくためには、まず“皆が住みやすい街”でなければなりません。人々が住みやすいと感じる場所にマッチした商業集積こそ、生き残る商店街だと思います。来街者の年齢層に関して若返りに成功しているように思えますが、サンビル等のイベントが開催されていない日は、それほど人出は多くはありません。イベント開催時のような人手を保つために、即、対処しなければならないのは、店主たちの高齢化、そして後継者不在の問題なんです。そのためサンビル等で、“柳ヶ瀬で店を開きたい”と思ってくれる若い店主候補を探しているんです。でも彼らが柳ヶ瀬で商売を始めても店舗の売り上げだけで生計を立てることができなければ意味を成しません。次の時代にバトンを渡すためには、商店街の店舗も訪れる人も若返りを図らなければならない。個人的に思っているのですが、イベント等を開催しながらローカルヒーローが出現しないかと願っています。

図表2 年表で見る柳ヶ瀬地域のあゆみ

西暦	主な出来事
1889年	岐阜市柳ヶ瀬町が誕生(岐阜市制施行)
1895年	八間道(神田町)より金津(西柳ヶ瀬)にかけて、店舗が建ち並びはじめる
1912年	岐阜市内電車、駅前―長良橋間開通
1919年	柳ヶ瀬にて「内国勧業博覧会」開催
1921年	「岐阜劇場」(現・岐阜高島屋の場所)、「衆楽館」(現・無印良品の場所)がオープン
1922年	県下初の百貨店形態の「万力呉服店」が柳ヶ瀬町4丁目に進出 「金華劇場」がオープン(現・CINEXビルの場所)
1923年	木造3階建ての本格的百貨店「山本呉服店」が柳ヶ瀬町3丁目にオープン (現・オアシス柳ヶ瀬ビルの場所)
1926年	柳ヶ瀬で大規模火災が発生、25戸が全焼
1927年	柳ヶ瀬初の5階建て鉄筋コンクリート造りの「百助」(現・ヒロイン)が竣工
1928年	柳ヶ瀬町1～4丁目(現・柳ヶ瀬通1～3丁目)に街路灯「スズラン灯」60基が設置される 地下1階・地上4階、エレベーター付き木造ビル「百貨堂」が完成(現・三越ビル) ※この頃、新語「柳ブラ」が生まれた
1929年	柳ヶ瀬地区の劇場5館が合併して「岐阜土地興業株式会社」設立
1930年	「丸物百貨店」がオープン(現・岐阜中日ビル)
1932年	柳ヶ瀬カフェ全盛時代が到来(弥生町・小柳町)
1937年	丸物百貨店が8階建てビルを竣工
1945年	岐阜空襲(7月9日) 柳ヶ瀬地区は完全に焦土となる 敗戦後、柳ヶ瀬地区の劇場がいち早くバラック小屋で興行を再開
1946年	バラックでの興行に人が集まり、柳ヶ瀬に仮設店舗や露店が並ぶ
1960年	柳ヶ瀬通1～3丁目に県下初の全天候型アーケードが完成
1965年	神室町に「岐阜タマコシ」オープン
1966年	歌謡曲「柳ヶ瀬ブルース」が全国的に大ヒット
1969年	日神通りにファッション衣料を中心にした「チャームタマコシ」がオープン
1975年	日ノ出町に「長崎屋岐阜店」がオープン
1976年	岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会が発足
1977年	丸物百貨店が「岐阜近鉄百貨店」に商号変更。劇場通北商店街に「岐阜高島屋」オープン 柳ヶ瀬ビル(現・オアシス柳ヶ瀬ビル)に「近鉄アミコ」オープン
1983年	日神通りに「ファッションビル・センサ」(旧・チャームタマコシ)オープン
1987年	神室町に「ファッションビル・センサ パートII」(旧・岐阜タマコシ)オープン
1988年	岐阜市内電車 徹明町―長良橋間廃止
1999年	岐阜近鉄百貨店、近鉄アミコ 閉店
2002年	長崎屋岐阜店 閉店
2004年	ファッションビル・センサ 閉店
2005年	岐阜高島屋 リニューアルオープン
2012年	オアシス柳ヶ瀬ビル完成(柳ヶ瀬通北地区第一種市街地再開発事業)
2018年	高島屋南地区第一種市街地再開発事業 着工
2023年	柳ヶ瀬グラスル35完成(高島屋南地区第一種市街地再開発事業)

ます。若い店主候補が、柳ヶ瀬で商売を始めて成功を収める。そのような好事例ができれば“私もあの人みたいになりたい、柳ヶ瀬で商売を始めたい”といった人たちが後につながるのではないかと。そのように考えてしまうのです」と話します。そして最後に「幸いにも今の柳ヶ瀬には地元愛の強い方、協力を

惜しまない方が、若い人を含め、多くそろっています。今後も彼ら彼女らと協力しながら柳ヶ瀬を“若い店主が自分らしい暮らしをしながら食べていける街”そして、“好きなことを存分に満喫したい人が集まる街”。そういう街を創り出す商店街として存続させていきたいです」と語ります。

n e w s

explain

2024年4月から 建設業に適用される 「時間外労働の 上限規制」とは



働き方改革関連法の1つである時間外労働の上限規制が、この4月から建設業で適用されました。これにより生じる「2024年問題」は、人手不足が常態化している建設業だけでなく、住宅・不動産業界にも大きな影響を及ぼす可能性があります。ここでは、適切な対策を講じるために、制度の内容をくわしく解説します。

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。

働き方改革の目的と2024年問題

「働き方改革」は、働く方々が、個々の事情に応じた多様で柔軟な働き方を自分で「選択」できるようにするための改革です。日本が直面する「少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少」「働く方々のニーズの多様化」などの課題に対応するためには、投資やイノベーションによる生産性向上とともに、就業機会の拡大や意欲・能力を存分に発揮できる環境をつくる必要があります。働く人が置かれた個々の事情に応じ、多様な働き方を選択できる社会を実現することで、成長と分配の好循環を構築し、一人ひとりがよりよい将来の展望を持てるようにすることを目指します。

長時間労働は、健康の確保を困難にするとともに、仕事と家庭生活の両立を困難にし、少子化の原因や女性のキャリア形成を阻む原因、男性の家庭参加を阻む原因となっています。これを是正することによって、ワーク・ライフ・バランスが改善し、女性や高齢者も仕事に就きやすくなり、労働参加率の向上に結びつきます。このため、今般の働き方改革の一環として、労働基準法が改正されて規定されたのが時間外労働の上限規制です。

この規制は平成31年4月1日(中小企業は令和2年4月1日)から施行されていますが、建設業においては、専門職の高齢化や人材不足で長時間労働が常態化しているといった労働環境問題があり、当該規制の適用が5年間猶予されていました。しかし、本年4月1日について施行されたことにより、いわゆる「2024年問題」に直面することになったのです。この問題は住宅や不動産業界にも影響を及ぼすため、労働環境の改善や人材確保といった課題解決のための対策が急がれています。以下で改正の内容や違反した場合の罰則などについて見ていきましょう。

労働時間・休日に関する原則

労働基準法(労基法)では、労働時間は原則として、1日8時間・1週40時間以内とされており、これを「法定労働時間」といいます。また、休日は原則として、毎週少なくとも1回与えることとされており、これを「法定休日」といいます。

法定労働時間を超えて時間外労働をさせる場合、また法定休日に労働させる場合には、労基法36条に基づく「労使協定(36協定)の締結」および「36協定(サブロク協定)の

所轄労働基準監督署長への届出」が必要となります。

時間外・休日労働の上限

時間外労働の上限時間は、原則として「**月45時間**」「**年360時間**」となりますが、臨時的な特別の事情に対し、労使で合意した場合(特別条項を締結した場合)には、この原則となる上限時間数を超過して勤務させることができます。ただし、その場合でも以下を遵守しなければなりません(図表1)。

- ①**時間外労働は年720時間以内**
- ②**時間外労働が月45時間を超えることができる回数は年6回以内**
- ③**時間外労働と休日労働の合計は月100時間未満**
- ④**時間外労働と休日労働の合計は2～6カ月平均で80時間以内**

上記①②は時間外労働のみ対象となりますが、③④は休日労働が含まれますので、ご注意ください。なお、土曜日や祝日など法定外休日に行った週40時間超の時間外労働は、36協定上、休日労働ではなく時間外労働に含まれます。

特別条項の有無にかかわらず、時間外労働と休日労働の合計は、1年を通して常に月100時間未満、2～6カ月平均80時間以内としなければなりません。よって、時間外労働が月45時間以内に収まっている場合でも、たとえば時間外労働が月40時間、休日労働が月60時間というように、合計が月100時間以上となる場合は違反となります。

なお、災害時における復旧および復興の事業に限り、令和6年4月1日以降も③④の規制は適用されません。また、災害その他避けることのできない事由により臨時の必要がある場合には、使用者は行政官庁の許可を受けて、労働時間を延長し、休日に労働させることができます(労基法33条)。

違反した場合の罰則

時間外・休日労働を行わせるためには、36協定の締結および届出が必要です。よって、36協定の締結・届出をせずに時間外・休日労働をさせた場合、36協定で定めた限度時間を超えて時間外・休日労働をさせた場合には、労基法32条違反となり、6カ月以下の懲役または30万円以下の罰金となります。実際に法違反になったからといって直ちに懲役刑

や罰金刑が科されるわけではなく、当初は行政指導となります。ただし、違反状態が一向に改善されない場合や悪質であると判断された場合には直ちに刑が科されます。

新様式での36協定の締結

2024年4月以降は、これまでとは異なる様式での36協定の締結・届出が必要となります。

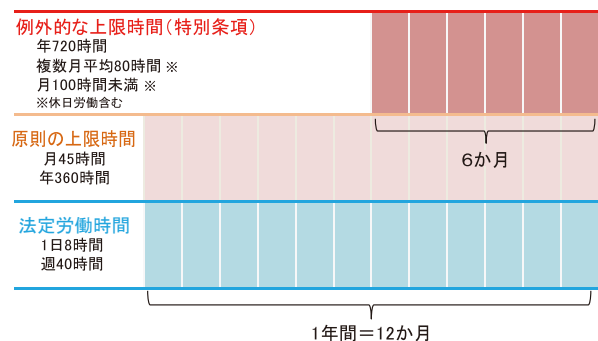
月45時間以内で時間外労働が納まる場合、月45時間を超える時間外労働が見込まれることから特別条項を締結する場合、災害時の復旧・復興対応が見込まれる場合など、内容により36協定届の様式が異なります。

適正な工期設定と契約締結

長時間・過重労働とならないためには、公共工事・民間工事を問わず、契約当事者(発注者および受注者)がそれぞれの責務を果たすことが重要です。時間外労働の上限規制適用に向けた環境整備に対し、発注者側にも理解と協力が求められます。長時間労働を前提とした著しく短い工期を設定することがないよう、完全週休2日制を前提とした工期の設定や請負契約の締結が必要不可欠ではないでしょうか。

以上のように、建設業に時間外労働の上限規制が適用されたことにより、人件費などが上昇し、建築関連の費用が高騰することが考えられます。また、残業時間が減少する分、納期にも影響がでるかもしれません。さらに、これらに起因して新築・中古物件の価格が上昇していくことは想像に難くありません。人材確保と生産性の向上という喫緊の課題について、業界全体で対策していく必要があると思われます。

図表1 上限規制のイメージ



2024年4月「改正障害者差別解消法」施行で 不動産業者に求められる対応とは？

この4月から「障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律（以下、障害者差別解消法）」の一部が改正され、障害がある人への合理的配慮の提供が義務化されました。これにより求められるのは、双方の建設的対話による相互理解と柔軟な対応です。以下で、その考え方とポイントについて解説します。



執筆 山下・渡辺法律事務所
弁護士

渡辺 晋

はじめに

宅建業者は、適正な不動産取引を通じて、人々が望むくらしの場を提供する役割を担います。すべての国民は、個人として尊重されなければならないのであり、障害の有無によって分け隔てられることなく、ともに生活を営むことができる住環境の実現に尽力をしなければなりません。

障害を理由とする差別解消の推進を目的として定められているのが、障害者差別解消法です。平成25(2013)年6月に制定された法律ですが、今般改正され、改正法が令和6(2024)年4月に施行されました。宅建業者の対応については、令和5(2023)年11月に国土交通省により詳細な対応指針が示されています（「国土交通省所管事業における障害を理由とする差別の解消の推進に関する対応指針」。以下、対応指針）。

本稿では、今般の障害者差別解消法のポイントを確かめたくて、改正後の同法のもとで、宅建業者として、どのような対応をするべきなのかを説明します。

差別禁止の2つの内容

事業者には、障害を理由とする差別が禁じられます（差別禁止）。差別禁止には、①差別行為の禁止、②合理的

配慮をする義務の2つの内容があります（図表1）。

図表1 差別禁止の2つの内容

差別禁止	①差別行為の禁止 障害を理由として、障害者でない者との不当な差別的取扱いをしてはならない(8条1項)
	②合理的配慮をする義務 障害者から意思の表明があった場合において、負担が過重でないときは、必要かつ合理的な配慮をしなければならない(8条2項)

宅建業者としての対応① (差別行為の禁止)

障害を理由として、財・サービスや各種機会の提供を拒否すること、場所・時間等を制限すること、障害者でない者に対しては付さない条件を付けることなどにより、障害者の権利利益を侵害することは許されません（障害者差別解消法8条1項）。

対応指針によれば、図表2に示した宅建業者の行為は、差別行為に該当します。

なお、障害者に対する取扱いが、客観的に見て、安全の

確保、損害発生の防止、事業の目的・内容・機能の維持などから正当な目的の下に行われたものであり、その目的に照らしてやむを得ないと言える場合には、不当な差別的取扱いにはなりません。

宅建業者としての対応② (合理的配慮をする義務)

事業を行うに当たっての個々の場面において、障害者から現に社会的障壁の除去を必要としている旨の意思の表明があった場合、その実施に伴う負担が過重でないときは、障害者の権利利益を侵害することとならないよう、必要かつ合理的な配慮をしなければなりません(同法8条2項)。従前、合理的配慮については、法的な義務ではありませんでしたが、今般の改正によって法的な義務となりました。

対応指針によれば、宅建業者は、図表3に示した行為を行う義務があります。

なお、合理的配慮は、事業者の事業の目的・内容・機能に照らし、必要とされる範囲で本来の業務に付随するものに限られます。障害者でない者との比較において同等の機会の提供を受けることがその目的であり、合理的配慮を提供するにあたっては、障害者が現に置かれている状況を踏まえ、社会的障壁の除去のための手段および方法について、双方の建設的対話による相互理解を通じて、柔軟に対応することが必要です。

図表2 差別行為の禁止にあたる行為

1	賃貸物件への入居を希望する障害者に対して、障害があることを理由に、賃貸人や家賃債務保証会社への交渉等、必要な調整を行うことなく仲介を断る。
2	障害者に対して、客観的に見て正当な理由がないにもかかわらず、「火災を起こす恐れがある」等の懸念を理由に、仲介を断る。
3	一人暮らしを希望する障害者に対して、一方的に一人暮らしは無理であると判断して、仲介を断る。
4	車椅子で物件の内覧を希望する障害者に対して、車椅子での入室が可能かどうか等、賃貸人との調整を行わずに内覧を断る。
5	障害者に対し、障害を理由とした誓約書の提出を求める。
6	障害者が介助者を伴って窓口に行った際に、障害者本人の意思を全く確認せず、介助者のみに対応を求める。
7	障害があることやその特性による事由を理由として、契約の締結等の際に、必要以上の立会者の同席を求める。

出典：国土交通省「国土交通省所管事業における障害を理由とする差別の解消の推進に関する対応指針」より抜粋・編集

まとめ

障害の有無によって分け隔てられることのない社会を目指すというのは、抽象的にいえば、誰もが自然に理解することができる理念です。しかし、具体的にどのような行為が禁止されるのか、どのような配慮をしなければならないのかを速やかに判断することは必ずしも容易ではありません。日常業務においては、さまざまな状況が生じますから、どのような場面においても適切な判断ができるように、普段から宅建業者としてなすべきことをきちんと考え、準備をしておくことが必要だと考えます。

図表3 合理的配慮義務にあたる行為

1	障害者が物件を探す際に、障害者や介助者等からの意思の表明(障害特性によっては自らの意思を表現することが困難な場合があることに留意。以下同じ)に応じて、最寄り駅から物件までの道のりを一緒に歩いて確認したり、1軒ずつ中の様子を手を添えて丁寧に案内する。
2	車椅子を使用する障害者が住宅を購入する際に、住宅購入者の費用負担で間取りや引き戸の工夫、手すりの設置、バス・トイレの間口や広さ変更、車椅子用洗面台への交換等を行うこと等を希望する場合において、宅建業者が住宅のリフォーム等に関わる場合は、売主等に顧客の希望を適切に伝える等、必要な調整を行う。
3	障害者や介助者等からの意思の表明に応じて、ゆっくり話す、手書き文字(手のひらに指で文字を書いて伝える方法)、筆談を行う、わかりやすい表現に置き換える、IT機器(タブレット等)による図や絵)の活用等、相手に合わせた方法で会話を行う。
4	種々の手続きにおいて、障害者や介助者等からの意思の表明に応じて、文章を読み上げたり、書類の作成時に書きやすいように手を添える。
5	書類の内容や取引の性質等に照らして特段の問題がないと認められる場合に、自筆が困難な障害者からの要望を受けて、本人の意思確認を適切に実施した上で、代筆対応する。
6	障害者や介助者等からの意思の表明に応じて、契約内容等に係る簡易な要約メモを作成したり、家賃以外の費用が存在することをわかりやすく提示したりする等、契約書等に加えて、相手に合わせた書面等を用いて説明する。
7	物件案内時に、障害者や介助者等からの意思の表明に応じて、段差移動のための携帯スロープを用意したり、車椅子を押して案内をする。あるいは、肢体不自由で移動が困難な障害者に対し、事務所と物件の間を車で送迎する。
8	障害者や介助者等からの意思の表明に応じて、物件の案内や契約条件等の各種書類をテキストデータで提供する、ルビ振りを行う、書類の作成時に大きな文字を書きやすいように記入欄を広く設ける等、必要な調整を行う。
9	障害者や介助者等からの意思の表明に応じて、物件のバリアフリー対応状況がわかるよう、写真を提供する。
10	障害者の居住ニーズを踏まえ、バリアフリー化された物件等への入居が円滑になされるよう、住宅確保要配慮者居住支援協議会の活動等に協力し、国の助成制度等を活用して適切に改修された住戸等の紹介を行う。

出典：国土交通省「国土交通省所管事業における障害を理由とする差別の解消の推進に関する対応指針」より抜粋・編集



法律 相談

Vol.96

広告物掲出可否の調査説明義務



Q

uestion

宅建業者である売主から4億5,600万円で賃貸ビルを購入しました。屋上広告塔の賃料収入の55万円を含めて、月額210万円の賃料収入を得られると説明を受けていましたが、購入後、条例によって屋上に広告を掲出することができず、広告塔の賃料収入を得られないことが判明しました。売主に対して損害賠償を請求できるでしょうか。

A

nswer

売主に損害賠償を請求できます。投資用不動産であって、広告塔からの賃料収入が収益の額に含まれているという説明をしたうえで販売をする場合には、宅建業者である売主には、条例による広告物掲出の制限について、調査し、説明する義務がありますが、この調査説明義務に違反しているからです。

売主の説明義務

さて、本来契約を締結するかどうかを判断するための情報は、当事者がみずからの責任をもって収集しなければなりません。しかし、契約交渉の状況や当事者の置かれた立場からみて、一方の当事者が相手方に対して、情報を提供することが衡平に適する場合には、交渉の相手方に対して、売買契約に付随する信義則上の義務として、調査説明義務が課される場合があります。

売主が宅建業者である場合には、宅地建物取引業法（以下「宅建業法」）によって重要事項の調査と説明の義務が課されていますが（宅建業法35条）、宅建業法の定める調査と説明の対象は、一般的な事項に限

られます。このほか、具体的な取引の状況によって、売主となる宅建業者には、買主にとって必要な情報を提供することが必要になる場合があります。

東京地判令和4.3.29-2022WLJPCA 03298001では、条例によって広告看板を設置できないのに、看板の賃貸収入が得られるとして賃貸物件を売却した場合に、宅建業者である売主に、調査説明義務の違反があったとして、損害賠償請求が認められました。

東京地判令和4.3.29

[1] 事案の概要

(1) Xは宅建業者ではない合同会社であり、Yは宅建業者である。

XとYは、平成29年6月1日、Yを売主、Xを買主として、土地（本件土地）と建物（本件建物。本件土地とあわせて「本件不動産」）、売買代金4億5,600万円（税込み）で、売買契約（本件売買契約）を締結した。

本件建物は賃貸ビルであって、屋上には東西南北4方向に向けて広告看板を掲出するための工作物（以下「本件工作物」。看板1と看板2が取り付けられている）が設置されている。

(2) 本件売買契約締結の交渉を行うに際して、Xが交付したレントロール（賃貸借契約一覧表。本件レントロール）には、看板1・看板2のそれぞれについて、月額20万円・月額35万円の看板使用料収入があることを前提として、賃料収入（満室想定）が月額213万2,589円、売買代金3億4,400万円に対する表面利回りが7.44%と記載されていた。

(3) しかるに、本件不動産は東京都屋外広告物条例によって、自己の氏名、名称、店名または商標を表示する広告物のほかは、広告物を表示し、または掲出物件を設置してはならない地域・場所であった（東京都屋外広告物条例6条）。

(4) Xは、Yに対し、調査説明義務違反による損害賠償を請求、裁判所は、Xの請求を認めた。

[2] 裁判所の判断

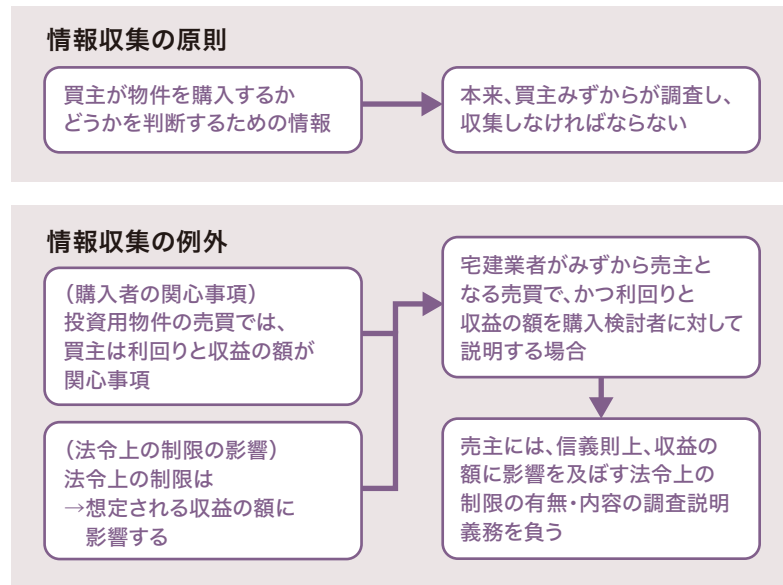
『一般に投資用物件である不動産を購入するか否かに当たって主として着目されるのは、利回りおよびその基礎となる当該不動産に係る収益の額であることは明らかであるところ、宅地建物取引業者は、取引の関係者に対し、信義を旨とし、誠実にその業務を行わなければならないとき

れていること（宅建業法31条1項）、売買の対象となる投資用物件である不動産につきその使用収益に法令上の制限があれば、想定される収益の額に直ちに影響を及ぼし得るものである上、宅地建物取引業者には、契約の対象である宅地および建物に係る一定の法令に基づく制限につき、当該契約の相手方に対して説明することを求められていること（宅建業法35条1項2号参照）等を考慮すれば、みずから投資用不動産を販売しようとする宅地建物取引業者は、その販売に当たり、提示した販売価格の妥当性を説明する前提として、当該不動産において想定される利回りおよびその基礎となる収益の額を、当該不動産の購入を検討する者に対して説明する場合には、信義

則上、想定される利回りの基礎となる収益の額に影響を及し得る法令上の制限の有無およびその内容についても、調査して説明すべき義務を負うものと解するのが相当である。

しかるに、Yは、Xに対し、本件売買契約の締結に際し、本件レントロールに記載された看板1および2に係る本件工作物への広告物の表示等について、自己の氏名、名称、店名または商標を表示するために自己の住所、事業所、営業所または作業場を表示するものに限定されることにより、本件不動産に係る収益に影響を及ぼし得る本件規制に関する説明をしなかったものであって、このことは、上記の信義則上の義務に違反したものとして不法行為を構成するものと認めるのが相当である。』

図表 投資用不動産の販売における宅建業者の調査説明義務



author

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。



税務相談

Vol.56

店舗・事務所用建物の貸主における 消費税の『2割特例』

Q uestion

私は、個人で店舗・事務所用建物の賃貸業をしており、インボイス制度を機に、免税事業者からインボイス発行事業者として課税事業者になりました。この場合の、貸主における消費税の『2割特例』について教えてください。



A nswer

令和5年10月1日の消費税のインボイス制度(適格請求書等保存方式)のスタートにともない、免税事業者(下記1.参照)がインボイスの発行事業者(適格請求書発行事業者)になるために課税事業者となった場合の税負担・事務負担を軽減することを目的に、課税売上げに対する消費税額の2割を納税額とする特例(以下「2割特例」)が設けられています。

1. 適格請求書等保存方式の概要

(1) 借主におけるインボイス制度のポイント

消費税の納付税額は、原則、課税期間(個人事業者は原則、その年の1月1日～12月31日、法人はその事業年度)中の消費税が課税される取引(課税売上げ)に係る消費税額から、事業に係る資産の取得やサービスの提供を受けること(課税仕入れ等)に係る消費税額を控除(仕入税額控除)して計算します(以下この課税方式を「原則課税」という)。令和5年10月1日から、複数税率に対応した消費税の仕入税額控除の方式として、「適格請求書等保存方式」が導入されています。適格請求書等保存方式では、事業者による適格請求書等の保存が仕入税額控除の要件となります。したがって、店舗・事務所用建物を賃借する借主が、支払家賃に係る消費税について仕入税額控除を行うためには、適格請求書の保存が必要になります。

(2) 貸主における適格請求書等保存方式のポイント

借主に対して適格請求書を交付できるのは、「適格請求書発行事業者」に限られます。店舗建物の貸主が適格請求書発行事業者となるためには、税務署長に申請して登録を受ける必要があります。この適格請求書発行事業者の登録ができるのは、課税事業者のみです。したがって、免税事業者(注1)が適格請求書発行事業者の登録を受けるためには、原則「消費税課税事業者選択届出書」を提出し、課税事業者となる必要があります。

(注1) 基準期間(個人事業者の場合はその年の前々年、事業年度が1年の法人の場合はその事業年度の前々事業年度)における課税売上げが、税抜きで1,000万円以下であることにより、消費税の納税義務が免除されている事業者をいいます。

2. 2割特例の概要

(1) 概要

2割特例とは、その課税事業者の消費税の計算上、課税売上げに対する消費税額から控除する仕入税

額控除の金額を、特別控除税額(原則、課税売上げに対する消費税額の8割相当額)とすることができる制度です。この特例の適用を受けることにより、消費税の納税額が課税売上げに対する税額の2割となり、原則課税や簡易課税(注2)による税額計算に比べて税負担が大幅に軽減されます(図表参照)。

(注2) 基準期間の課税売上げが税抜きで5,000万円以下の事業者が、選択により、課税売上げに一定のみなし仕入率(不動産賃貸業は40%)を掛けて仕入税額控除の金額を計算する課税方法です。

(2) 2割特例を適用できる期間

2割特例を適用できる期間は、令和5年10月1日から令和8年9月30日までの間の各課税期間となります。たとえば、免税事業者である個人事業者が令和5年10月1日から適格請求書発行事業者の登録を受けた場合、令和5年分(10月1日~12月31日)、令和6年分、令和7年分、

令和8年分の計4回の消費税申告で適用を受けることができます。

(3) 2割特例の適用が受けられない場合

2割特例は、免税事業者が適格請求書発行事業者となることにより課税事業者に該当することになる場合を想定して設けられた特例です。したがって、本章(2)の2割特例を適用できる期間であっても、基準期間における課税売上げが1,000万円を超える課税期間は適格請求書発行事業者とならなくとも課税事業者に該当することから、その適用を受けることはできません。

また、2割特例は消費税申告の経験のない免税事業者が課税事業者になることを考慮し、申告事務負担の軽減のために設けられた税制です。したがって、調整対象固定資産(注3)や高額特定資産(注4)を取得して仕入税

額控除を行った事業者など、適格請求書発行事業者の登録と関係なく課税事業者となる場合や、課税期間を1カ月または3カ月に短縮する特例の適用を受ける事業者などについては、消費税申告の事務能力が備わっていると考えられることから、2割特例の対象とはなりません。

(注3) 一取引単位あたりの取得価額(税抜)が100万円以上の固定資産(建物、構築物、機械装置、船舶、航空機、車両運搬具、工具器具備品など)。

(注4) 棚卸資産、調整対象固定資産で、一の取引の単位に係る税抜価額が1,000万円以上のもの。

(4) 2割特例の適用を受ける手続き

2割特例の適用に当たっては事前の届出は必要なく、消費税の申告時に消費税の確定申告書に2割特例の適用を受ける旨を付記することで適用を受けることができます。また、原則課税と簡易課税のいずれを選択している場合でも適用を受けることができます。

図表 2割特例のあらまし



出典: 令和4年12月16日税務研究会配信 財務省資料を基に作成

今回のポイント

- 2割特例は、適格請求書発行事業者の登録がなかったとした場合に、免税事業者として消費税の納税義務が免除される課税期間を対象としている。基準期間の課税売上が1,000万円を超える課税期間については適用できない。
- 2割特例は、適用対象となる課税期間であれば、消費税の申告を行うたびに、適用を受けるかどうかを選択できる。

author

税理士法人
タクトコンサルティング
情報企画部長 税理士

山崎 信義



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



相続 相談

Vol.36

遺産分割のやり直しはできるのか？

Q

uestion

先日、父が亡くなりましたが生前に遺言書を用意しており、遺産の分割をあらかじめ定めていました。しかし税理士に相談したところ、遺言書に基づく分割よりも相続税負担をもっと和らげることができる分割方法があると聞きました。できれば税理士の推奨する分割にしたいと考えています。遺言書を無視して遺産分割をやり直すことは可能でしょうか？

A

nswer

遺言書に基づかない遺産分割をすることは可能ですが、いくつかの条件があります。くわしく見てみましょう。

遺言書に基づかない 遺産分割

形式不備などによる無効などを除けば、基本的には遺言書どおりに遺産は分割されなければなりません。ただし、相続人の全てが合意すれば、遺言書に基づかない遺産分割をすることが可能です。また、遺言書には遺言執行者を定めている場合もありますので、そのときは遺言執行者の同意も必要です。

注意すべきは、相続人以外にも財産を遺贈する旨の遺言があった場合です(図表1)。この場合、相続人全員だけでなく、受遺者^{*}も含めての同意がなければなりません。さらに受遺者も「特定受遺者」と「包括受遺者」の2種類があり、同意の仕方がそれぞれ違います。特定受遺者とは、財産を特定して遺贈される者(例:財産αはBに遺贈する)をいい、財産を放棄する意思表示すれば同意とみなされます。一方、包括受遺者とは、割合を指定して遺贈される者(例:財産の3分の1をBに遺贈する)をいいますが、こちらは意思表示だけでは足りず、家庭裁判所に遺贈を放棄する申し立て

をしなければなりません。

^{*}遺言によって財産を受け取る人。

作成した遺産分割協議を もう一度やり直す場合

それでは、相続人全員の同意があれば遺言に基づかなくてもよいのなら、同じく全員の同意があれば遺産分割協議をもう一度やり直してもよいのでしょうか？ 答えは「よい」ですが、遺産分割協議のやり直しにはいくつかのパターンがあり、それぞれ取扱いが違うので注意が必要です。

1. 協議無効のケース

これは遺産分割協議自体が成立しなかったというケースなので、厳密には「やり直しできる」ではなく「やり直さなければならない」パターンです。協議が無効となるのは次のようなケースです。

- ① 協議に参加していない相続人がいた。
- ② 判断能力のない相続人について後見人を協議に参加させなかった。
- ③ 特別代理人の選定をしなかった。

③は親とその子どもが同時に相続人の地位にあるような場合で、親が子どもの法定代理人として遺産分割協議に参加したようなケースを指します。このほかにも、公序良俗に反する分割協議は無効とされる場合があります。

2. 協議取消しのケース

遺産分割協議が錯誤や詐欺、脅迫に基づいて行われたときは、遺産分割協議から20年以内かつ錯誤等に気づいてから5年以内に取消しを主張できます。錯誤等に基づく遺産分割協議とは、たとえば、生前贈与を受けていたのにもらっていないと嘘をついたりして、正確・公正な分割を妨げたような場合です。主張が認められれば、当初の遺産分割協議はなかったことになるのでやり直しをすることになります。

3. 協議やり直しのケース

法律的には特段問題は生じていなくても、相続人全員が同意すれば、有効に成立した遺産分割協議をやり直すことが可能です。

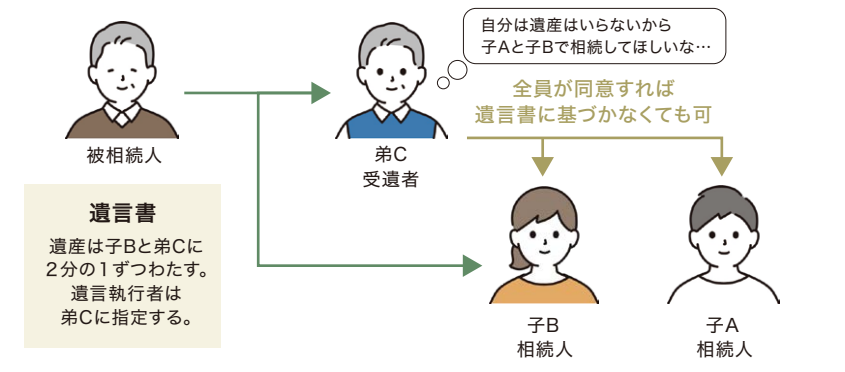
ケースでは当初の遺産分割協議自体は無効になっていません。これは税法上では、当初の遺産分割協議に基づく財産の移転が合法に成立した後に、やり直した遺産分割協議に基づく財産の移転があったと考えるので、まず当初の遺産分割に相続税を課し、やり直した遺産分割に所得税や贈与税を課することになります。余計に多額の税金が課せられることになるので、納税負担の観点からは不利といわざるを得ません(図表2)。

難解なのは、当初の遺産分割協議と合意によるやり直しが相続税申告前に行われた場合に、相続税の申

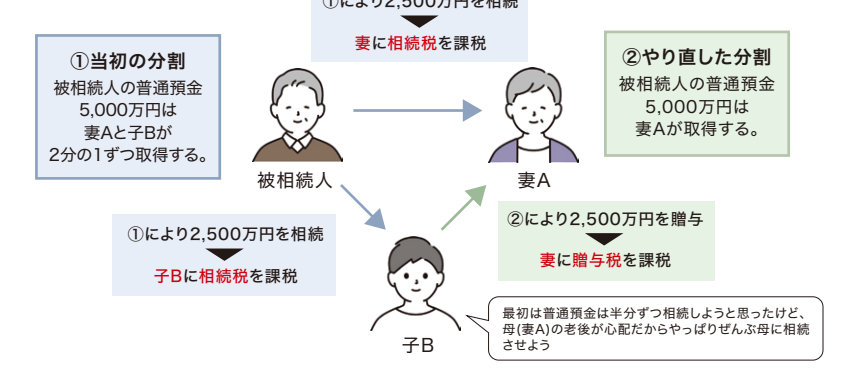
告はどの分割に基づくべきかという問題です。当初の分割が有効であるのなら当初の分割で申告するのが理にかなっているように見えますが、過去の判例等を見る限り、必ずしも画一的な取り扱いをするわけではなく、当事者個々の事情により個別的な判断が求められるようです。

結局のところ、税務的観点から見ても相続人同士の心情的観点から見ても、法的に無効でない遺産分割協議のやり直しは軽々に行うべきではありません。後々余計な負担を被らないためにも、遺産分割協議は専門家も交えながら慎重に行いましょう。

図表1 相続人以外にも財産を遺贈する旨の遺言がある場合



図表2 協議やり直しのケース



「やり直し」と税務の接点

これらの「やり直し」は税金にどのような影響を与えるでしょうか？ わかりやすいのは1.や2.のケースです。これらは、先の遺産分割協議をなかったことにして、やり直した遺産分割協議が有効な分割であると考えられるので、やり直し後の遺産分割協議に基づいて相続税の申告(もしくは修正申告・更正の請求)を原則どおりに行えばよいのです。

注意すべきは3.のケースです。この

author

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。



賃貸管理 ビジネス

Vol.73

メンテナンス知識を得て、 クレームの負の連鎖を断ち切る

Q uestion

当社は、地方都市で1,500戸をおあずかりしている不動産会社です。管理戸数が順調に増えてきたのはうれしいのですが、その一方で、入居者からのクレーム対応により従業員が疲弊しています。特に、繁忙期に設備面でのクレームや問い合わせが多く、経験の浅い従業員は知識が追いつかず苦慮しています。また、知識がある従業員が限られているために、入居者に対応をお待たせしてしまう事案が多数発生し、そのことが原因でさらにしびれを切らした方からお怒りのクレームをいただくこともしばしばです。



これから従業員に対して、設備メンテナンスに関する教育をしていくつもりですが、設備といってもその範囲は幅が広いので絞り込めません。どこから教育をしていけばよいのか、教えてください。

A nswer

入居者から設備系のクレームを受けた際の対応は、緊急性が高くスピードが問われます。段取りよく処理をしなければ、対応が遅いなどの二次クレームを生じさせることになってしまいます。

建物や設備面の維持管理(メンテナンス)に関しては、連絡を受ける従業員の知識が不足していることもあり、結局は業者に丸投げということになります。最低限の知識があれば、電話だけで解決できる事案も多数あるため、優先順位をつけて教育することをおすすめします。なかでもクレームが発生しやすい設備については、過去の事例から優先的に学んでいくのがよいでしょう。

ささいなトラブルで無駄な出費が発生することも

アパートやマンションは、築年数が浅いものであれば設備面の問題が起こることはまずありません。しかし築年数が経過することで、共用部・専有部ともに故障やトラブルが起こりやすくなります。

ただし、トラブルの原因はささいなことであることも少なくありません。たとえば、ある日、入居者から「電気つかない」「ガスが使えなくなった」と連絡を受け、まったく知識のな

いスタッフが業者にそのまま依頼をしたところ、現地に行ってみると「単にブレーカーが落ちただけだった」「メーターボックス内の復帰ボタンを操作するだけで解決した」などということがしばしばあります。

このような場合でも、当然、派遣した業者への緊急出動費用が発生します。しかしオーナーに負担させるわけにもいかないので、管理会社が負担することになってしまいます。設備に関する最低限の知識があれば、無駄に業者を派遣することもなく、電話だけで解決することができたのかも

しません。

入居者対応の4割は 設備関連の問い合わせ

管理会社の入居者対応の割合を見ると、設備に関する問い合わせやクレームは、おおよそ全体の40%前後を占めます(図表1)。もちろん時期によって多少は前後しますが、全国的に見ると年間を通じてほぼ一定の数字です。

「各種問い合わせ」は一般的なことや事務的なことが中心で、「その他」は更新・解約に関することも含まれるため、騒音や違法駐車などの人的トラブルを除いては、比較的解決しやすいものがほとんどです。

その中でも、設備関連に関しては、問い合わせがあった時点で、従業員にある程度の知識があれば解決できることが含まれるため、積極的に知識強化を図っておくことで業務の生産性が高まるでしょう。

一方、設備関連の問い合わせやクレームだけをカウントした場合は、図表2にあるとおり、ランキング6位までで過半数を占めていることがわかります。つまり、この上位の「設備に関すること」の知識をある程度強化することで、解決までのスピードを格段に早くすることができる可能性があるのです。

これからの季節に 優先すべき知識は？

毎年、5～6月くらいになると国内主要地域でエアコン(冷房)を使い始める時期に差しかかります。この季節になると、エアコンの故障やトラブルに関する問い合わせが増加しますが、実はその大半は電話のみで解決できることです。

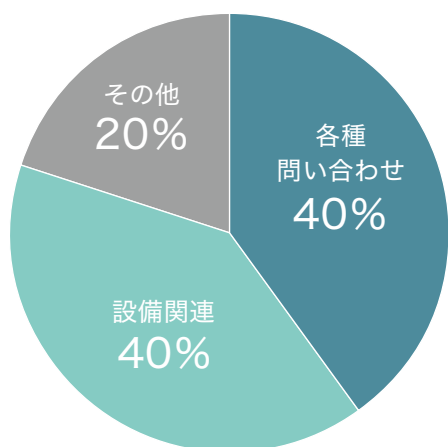
たとえば、入居者がエアコンの暖房機能を利用していない場合、最後に利用したのが前年の9月までとなり、10月～4月までの7カ月もの間、全くエアコンを利用していないこと

になります。すると、電気代節約のために、エアコンに刺さったプラグをコンセントから外しておく人がいます。長い間エアコンを利用していないことで、入居者はすっかりそのことを忘れて「故障」と勘違いし、管理会社に連絡をしてきます。

また、リモコンが故障して、エアコンを作動できないなどの話もよくありますが、現場に駆けつけてみると、ただの「リモコンの電池切れ」などということもよく起こります。上記のような事例は、ある程度設備の知識を得て、問答集を準備しておけば電話だけで解決することができ、その場の初動で解決できれば時間短縮もでき、二次クレームを防ぐことにもつながります。

入居者に安全・快適に住んでいただくことが、オーナーの不動産収益の維持のためには欠かせません。管理会社の現場スタッフが設備に関する知識を強化すれば収益に直結することを、いま一度意識することが重要ではないでしょうか。

図表1 入居者対応の割合



図表2 設備関連の問い合わせおよびクレーム数ランキング

ランキング	項目	率
1位	建具	10%
2位	蛇口・排水管の漏水	10%
3位	共用灯	9%
4位	トイレ・ウォシュレット	9%
5位	エアコン	9%
6位	給湯器	7%

author

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。





労務相談

Vol.29

年5日の年次有給休暇の取得が義務付けられています

Question

年次有給休暇の付与年度(取得期間)の途中で育児休業を取得する社員がいますが、この社員にも年5日の年次有給休暇を取得させる必要があるのでしょうか。休業年度は勤務期間に応じた日数を付与すればよいなどの特例措置があれば教えてください。

Answer

取得期間の途中で育児休業を取得する社員についても、年5日の年次有給休暇を取得してもらう必要があります。同様に、取得期間の途中で私傷病休職、介護休業、退職する人なども年5日の取得義務の対象となります。

年5日の取得義務

2019年4月より、年5日の年次有給休暇(以下「年休」)を労働者に取得させることが使用者の義務となっています。年10日以上の日数を付与される労働者が取得義務の対象となりますが、取得要件を満たしている場合は一般の正社員に限らず、管理監督者(管理職社員)やパート・アルバイト(非正規社員)等も取得義務の対象となります。

会社の時季指定と意見聴取

使用者は、年休を付与した日(以下「基準日」)から1年以内(以下「取得期間」)に5日の年休を取得させる必要がありますが、当該5日については時季を指定して取得させることができます。ただし、時季指定に際しては、労働者の意見を聴取する必要(義務)があり、またできる限り労働者の希望に沿えるよう、徴取した意見を尊重するよう努めること(努力義務)とされています。よって、繁忙期等の集中的な取得を避けたいのであれば、労使間で協議のうえ、計画的

に取得日を決定しておくといでしょう。なお、すでに5日以上年休を指定・取得している労働者に対して時季を指定することはできません。

就業規則への規定の記載

休暇に関する事項は就業規則の絶対的記載事項であるため、使用者による時季指定を行う場合には、時季指定の対象となる労働者の範囲や時季指定の方法等について、就業規則に記載しなければなりません。

【規定例(厚生労働省モデル)】

第〇条(年次有給休暇)

1項～2項(省略)

3 第1項又は第2項の年次有給休暇は、労働者があらかじめ請求する時季に取得させる。ただし、労働者が請求した時季に年次有給休暇を取得させることが事業の正常な運営を妨げる場合は、他の時季に取得させることがある。

4 前項の規定にかかわらず、労働者代表との書面による協定により、各労働者の有する年次有給休暇日数のうち5日を超える部分について、あらかじめ時季を指定して取得させることがある。

5 第1項又は第2項の年次有給休暇が10日以上与えられた労働者に対しては、第3項の規定にかかわらず、付与日から1年以内に、当該労働者の有する年次有給休暇日数のうち5日について、会社が労働者の意見を聴取し、その意見を尊重した上で、あらかじめ時季を指定して取得させる。ただし、労働者が第3項又は第4項の規定による年次有給休暇を取得した場合においては、当該取得した日数分を5日から控除するものとする。

年休を取得させること(比例按分)が認められています。

なお、契約社員から正社員に転換することがありますが、雇用形態の変更により基準日が従来の基準日よりも前倒しになるような場合も取得期間が重複しますので、同様に比例按分などでの対応が求められます。

よび退職者についても、例外なく、年5日の年休を取得してもらう必要があります。取得期間中の実勤務期間が6カ月であることから、2.5日以上(5日の半分以上)を取得させればよいといった比例按分は認められていないのでご注意ください。なお、基準日以前から休職しており取得期間中に一度も勤務していない場合や、復職後の勤務期間が5日に満たない場合など、年休の5日取得が不可能な場合には取得できなくても問題ありません。

本問への回答

取得期間中の休職者、復職者お

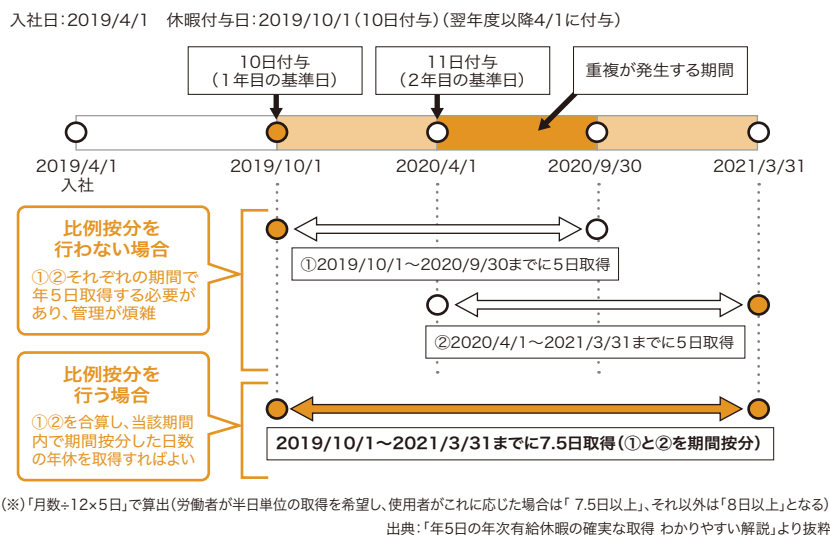
年休管理簿の作成

使用者は、労働者ごとに①取得時季、②取得日数および③基準日の3点を記録した年休管理簿を作成し、3年間保存しなければなりません(図表1)。なお、年休管理簿を労働者名簿や賃金台帳と合わせて調製してもよく、また、必要な時にいつでも出力できる状況にあれば、システム上で管理してもよいとされています。

図表1 年休管理簿サンプル

年次有給休暇取得日数	基準日	2019/4/1 ← 基準日			(補足) 基準日が2つ存在する場合には、基準日を2つ記載する必要があります。				
	取得日数	18日 ← 日数			(補足) 基準日から1年以内の期間における年次取得日数(基準日が2つ存在する場合には1つ目の基準日から2つ目の基準日の1年後までの期間における年次取得日数)を記載する必要があります。				
	年次有給休暇取得した日付	2019/4/4(木)	2019/5/7(火)	2019/6/3(日)					
	年次有給休暇取得した日付	2019/9/2(月)	2019/10/9(水)	2019/11/5(火)	2019/12/6(金)	2020/1/14(火)	2020/2/10(月)	2020/3/19(木)	2020/3/20(金)
	時季	(年次有給休暇を取得した日付)							

図表2 年次有給休暇の付与および取得例



一斉付与における取得日数

全社的に基準日を合わせるため、入社2年目以降の社員への付与日を統一するなど、入社年と翌年以降とで年休付与日が異なる場合(取得期間が重複する場合)がありますが、その場合も原則として、それぞれの基準日から1年以内に5日の年次有給休暇を取得させる必要があります。ただし、管理を簡便にするため、図表2のように2019/10/1(1年目の基準日)から2021/3/31(2年目の基準日から1年後)までの期間(18カ月間)に、7.5日(18カ月÷12カ月×5日)以上の

author

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(労務デュー・デリジェンス)に従事する。

権利関係

～民法(保証)～

過去の本試験を20年くらいさかのぼると、保証に関する問題は2年に1回弱の頻度で出題されています。しかしここ3年間は、保証からの出題がありません。それゆえ、本年度の試験では、保証に関する問題が出題される可能性が高いと思われます。今回は、保証に関する重要ポイントを押さえます。

「保証」に関する重要ポイント

1 保証契約

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

2 保証債務の性質

(1) 随伴性

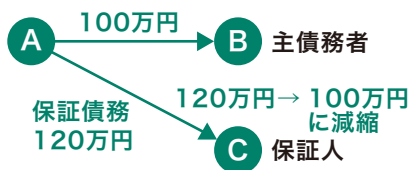
主たる債務が債権譲渡などにより移転したときは、これに伴って保証債務も移転します。したがって、主たる債務者に対して債権譲渡の通知をすれば、保証人に対しても債権譲渡を対抗できます。

(2) 付従性

主たる債務者に生じた事由の効力は、原則として保証人にも及びます。逆に、保証人に生じた事由は、原則として主たる債務者には及びません(ただし、保証人が弁済または弁済に準じる行為を行った場合は、その効果が主たる債務者にも及びます)。

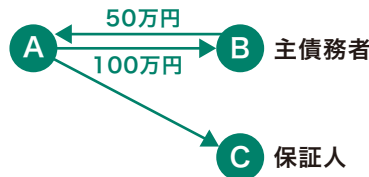
①成立における付従性	主債務が不成立→保証債務も不成立 主債務の目的・態様≧保証債務の目的・態様
②存続における付従性	主債務者が主張できる抗弁→保証人も主張できる 主債務者が相殺権等を有する→その限度で履行を拒める
③消滅における付従性	主債務が消滅 → 保証債務も消滅

<①について>

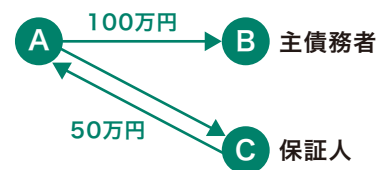


保証債務の目的・態様が主たる債務より重いときは、主たる債務の限度に減縮されます。なお、主たる債務を後から重くした場合は、保証人にその効果は及びません。

<②について>



BがAに対し50万円の反対債権を有するとき、保証人Cは、Bの相殺権の限度で保証債務の履行を拒むことができます。



しかし、保証人CがAに対して50万の金銭債権を有するとき、BがCの相殺権の限度で主債務の履行を拒むことはできません。

(3) 補充性

① 催告の抗弁権

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

② 検索の抗弁権

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

3 分別の利益

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

4 連帯保証

連帯保証も保証の1つであるから、ここまでの保証に関する説明が、原則として、そのまま当てはまります。ただし、次の2点のみ、普通の保証と異なります。

- ①連帯保証人には、催告の抗弁権・検索の抗弁権がない。
- ②連帯保証人には、分別の利益がない。

問題を解いてみよう!

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

Q2 | AがBに1,000万円を貸し付け、Cが連帯保証人となった。Cは、Aからの請求に対して、自分は保証人だから、まず主たる債務者であるBに対して請求するよう主張することができる。(H10 問4)

こう考えよう! 解答と解説

Answer 1



【解説】

主たる債務の目的が保証契約締結後に加重されたとしても、その効力は保証人には及びません。また、時効の援用・放棄は、それぞれの当事者の意思に任せるべきことなので、主たる債務者が時効利益を放棄しても、その効力は保証人には及びません。

Answer 2



【解説】

連帯保証人には、催告の抗弁権がありません。したがって、Cは、Aに対して、まずBに請求するよう主張することはできません。

author

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 2024』(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。

不動産テックは「2024年問題」解決の助力となるか

2024年の不動産業界には多くの課題が顕在化しそうです。人手不足に金利上昇、そして、長く業界全体に影響を及ぼしそうな「2024年問題」に直面することが予想されています。それぞれの問題点とテクノロジーによる解決の可能性を紹介します。

2024年に不動産業界を襲う 問題と解決のための不動産テック

2024年の不動産業界では、まず日本全体が陥っている慢性的な「人手不足」が大きナリスクとなりそうです。少子高齢化の影響で労働人口の減少が続き、現場を回す担い手が見つかりません。2023年11月の調査では、正社員の人手が足りないと答えた企業は52.1%（全業種）となっており※1、全企業の半数以上が人手不足を感じていることがわかりました。

また、高齢化と後継者不足も深刻です。不動産業の就業者のうち5割が60歳以上となっており、社長の年齢も平均62.5歳と全業種中1位となっています※2。

企業は採用プロセスのデジタル化や労働環境の改善、早期人材確保などを積極的に導入する必要があるでしょう。スキマ時間を活用したギグエコノミー※3やリモートワークなどを活用し、主婦や高齢者、外国人も含めて多様な人材登用も視野に入れておくべきかもしれません。

- ※1 2023年帝国データバンク・人手不足に対する企業の動向調査
- ※2 2022年帝国データバンク・全国「社長年齢」分析調査
- ※3 インターネット等を通じて単発の仕事を受注する働き方。また、これらによって成り立つ経済形態を指す。

もう避けられない、金利上昇が 与える不動産市場への影響

「金利上昇の可能性」については昨年来からさまざまな形で言及されています。これは、長期にわたる低金利政策からの脱却と、世界的なインフレの影響を受けているためです。日本銀行は、ここ10数年はマイナス金利政策やイールドカーブ・コントロール※4を用いて金利が低くなるようにコントロールしてきましたが、これらの政策には金融市場の調整機能の歪みや資産バブルのリスクなどの問題がありました。また金融機関の収益圧迫なども考慮されていて、昨年4月に就任した日銀総裁・植田和男氏は、これらの政策を正常化する役割を担っており、マイナス金利の解除は既定路線となっています。経済紙や専門家の間では、この4月にも何らかの動きがあることが予想されています。

金利上昇に関して、みずほリサーチ&テクノロジーズは2026年頃の住宅ローン金利が大幅に上昇すると予想しています。これは現在のインフレ率や株価が80年代後半から90年代前半の指標と相似してきており、仮にこうした指標に沿って金利も上昇していくなら、数年後には変動金利が4.0%、固定金利が4.8%になってもおかしくはない、という筋立てです（図表）。当時と現在では経済・社会環境が大きく違うため、経済指標だけでは多くは語れませんが、一つの見方としては参考になるかもしれません。

言うまでもありませんが、金利は不動産ビジネスに大きな影響を及ぼします。すでに現場からは、「低金利のうちに必要な投資（設備・人材教育）を検討すべきでは？」「ランニングコストを見直して、効率化を図ることも必要」といった対策が叫ばれています。

すでに、金利上昇は避けられない傾向であり、これに伴う不動産市場の変動に備えることが求められます。ビジネスシーンのランニングコストを見直ししながら、行く末を注視

しましょう。

※4 長期・短期の金利を操作し、景気を刺激することを目的として実施する金融政策。

際限なく上昇を続ける 建築費用はどうなるのか

「2024年問題」は建設業界において、時間外労働の上限規制が適用されることにより生じると予想されている課題です(本号p8.9参照)。この規制は、建築費の高騰や建築期間の長期化という形で不動産業界にも影響を及ぼすと考えられています。特に、建設作業に関与する不動産開発企業やハウスメーカーにとっては、すでに人材不足が問題になっているなか、さらなる試練となりそうです。

もちろん、建築現場の少人数化のためにテクノロジーを活用する動きは進んでいます。建設現場で働く人のためのアプリ「助太刀」では、職人と建設会社のマッチングを提供しています。また「スパイダープラス」は建設図面や現場管理アプリを提供するなど、さまざまな形で業務の効率化と人材活用の最適化を図っています。

しかし、現実には全く追いついていないようです。関係者によると、オフィス建築費がコロナ前に比べて7割以上も高くなった地域もあります。こうした建築費の増加に耐えられずに、再開発計画を縮小する動きも少なくありません。

前述した金利上昇はインフレを

抑える効果があります。しかし、建築費高騰の要因である人手不足は構造的な問題であり、現在のところ建築費が下がる要因は少ないため、金利が上昇しているにも関わらず、不動産価格が上がっていく現象も考えられます。そうなれば、新築物件に比べて低価格な中古物件への関心が高まることも考えられます。また、住宅購入を諦めた人が賃貸住宅市場に目を向ける可能性もあるでしょう。

いずれにせよ、余波は広い領域に及ぶと考えられます。建築費を抑

えるテクノロジーのさらなる登場と活用に期待したいところです。

おわりに

制作スケジュールの関係で、私にとっては、こちらのコラムが2024年最初の執筆となりました。実は新年早々にけがを負ってしまい、病室にて、こちらを執筆しています。読者の皆さまも、2024年、まずは健康に留意しながら過ごしてまいりましょう。

図表 マーケットおよび各種金利指標の想定

		2023年度	2026年度	変化幅
マーケット	政策金利	▲0.05%	2.8%	+2.9%Pt
	長期金利	0.7%	3.5%	+2.8%Pt
	ドル円レート	-	-	▲35円
	株価上昇率 (日経平均株価)	(1990~2022年平均) +0.7%/年	+4.3%/年	+3.6%Pt (累計:+4,500円)

		2023年度	2026年度	金利感応度
家計部門	預金金利(普通)	0.001%	0.4%	0.2
	預金金利(10年定期)	0.4%	2.5%	0.7
	住宅ローン金利(変動)	0.3%	4.0%	1.0
	住宅ローン金利(固定)	1.8%	4.8%	1.0

金融環境に応じて変化する

(注1)住宅ローンの変動金利は各種の優遇措置適用後の数値。金利感応度について、普通預金金利・住宅ローン変動金利は政策金利に対する、10年定期預金金利・住宅ローン固定金利は長期金利に対する感応度。政策金利は無担保コールレート翌日物、長期金利は10年物国債金利を想定。日経平均株価の変化幅(円)は2023年11月15日終値を起点に算出
(注2)預金金利の感応度は過去30年程度、住宅ローン金利の感応度は2000年代初頭~マイナス金利導入までのデータ等をもとに算出
(出所)日本銀行、各社資料より、みずほリサーチ&テクノロジーズ作成資料を抜粋・編集



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(米国防衛大学校)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.61

いろいろな詐欺事件

来店した顧客(売主)に対応する担当者は、「店頭に来たこの人は、売主本人ではないかもしれない」と普段から気を付けて、顧客の一挙手一投足を観察し、顧客対応をする必要があります。実際にあった2つの詐欺事件を紹介します。

(1)老人を使った詐欺事件

詐欺師らは、かねてから親交のあった82歳の老人に対し、「Aというおじいちゃんが守口にある土地を売ることになったが、病気で取引に出席できないため、代わりに行ってほしい」などと頼み、老人は、最終的にこれを引き受けた。平成19年3月ごろ、詐欺師らは老人に、領収証や契約書に簡単なサインをしてほしい旨を依頼するとともに、Aの氏名等を記載したメモを渡して覚えておくよう指示。老人はこれを了解した。さらに詐欺師らは、老人を連れて身分証明書用

売主情報の確認編①

初回の顧客対応と 売主の本人確認について

不動産の重要事項調査は、来店した顧客の対応の際にはすでに始まっています。営業担当者が顧客を十分に観察しなかったことにより、詐欺事件に巻き込まれる場合もあります。本節は、不動産取引の初心に戻り、顧客対応の際、どのような点に注意をする必要があるか、という点について述べます。

の写真を撮りに行き、でき上がった写真を使って、老人の写真が貼付されたA名義の住民基本台帳カード(以下「本件住基カード」)を偽造した。そして、平成19年4月、老人の付添役を務める詐欺師らを交えて事前に喫茶店で打ち合わせをした際、老人に本件住基カードを手渡した。老人は特になにも言うことなくこれを受け取った。また、その場で、本件土地の売買契約書および領収証にA名義の署名をした。

その後、関係者が株式会社D事務所に集まり、本件土地の売買代金の手付金および中間金の授受と、所有権移転の仮登記申請手続きに必要な書類の授受を行った。老人は、打ち合わせどおりA本人として振る舞い、本人確認の際には、携帯していた本件住基カードを相手方に示し、また、司法書士の求めに応じて、登記原因証明情報と委任状にA名義の署名をした。そして買主は、その場で、現金3,000万円と額面2,000円の保証小切手2枚を老人の前に

差し出した。老人の横に座っていた詐欺師らはこれを受け取った(平成22年7月8日、大阪地裁判決、老人は無罪)。なお、マイナンバーカードの普及により、現在は住基カードの新規発行はされていません。

これは、詐欺師らが「住基カードの偽造」を行い、なにも知らない82歳の老人に、土地所有者の本人役をさせた事件です。人助けと思い込んでいた老人が「きれいな心で」対応したため、司法書士のミスを誘引した事件です。このような詐欺を未然に防ぐために、**売主の本人確認の際は、「ご本人確認のため印鑑証明書の提示をお願いします」と言って、印鑑証明書をあずかり、コピー機において偽造の有無の確認調査をすることが大切です。**偽造された証明書には、「複写」という文字は浮き出てきません。

(2)偽りの裁判所判決を利用した詐欺事件

地方裁判所にて、買主役の詐欺

師が「売買代金の全額を支払ったのに、所有権移転登記の必要書類が提供されない」と訴訟を起し、裁判所に出頭した売主役の詐欺師が、「事実です」と言ったため、後日に判決が言い渡され、「判決が確定し、裁判所の職権による所有権移転登記申請手続きが行われた」という事件がありました。詐欺師らは、新しい所有権移転判決証書や土地の登記事項証明書を持参して地元不動産会社に行き、「売却したい」と依頼。不動産会社は、相場的にも問題ないと判断して、2,000万円の手付金を支払いました。

その後、購入した不動産会社の社員が、取引対象の土地を見学すると、第三者が畑を耕していることに気付きました。その人に取引の事実を説明すると、「これは私の土地で、誰にも売却をしていない」と言ったため、自社が「詐欺事件の被害者」であることが判明しました。警察に通報し、残金決済時に集まった詐欺師ら約7名は、その場で逮捕されました。

売主の話も信じて、聞いた話を信頼しない

また、こんな事件がありました。来店した顧客が、「〇丁目〇番〇号の土地を売却したい」という相談をしました。担当者が、「権利証書か登記事項証明書をお持ちですか?」と、質問をすると、「権利証書があります」と返答。拝見すると、「土地の所在、

地番、地積等の所有権移転の権利証書」であり、建物の記載はありませんでした。担当者は、さっそく現地を見た上で「土地売買の物件」として調査し、法務局調査では「土地の登記事項証明書、公図、測量図」を取得しました。用地の仕入れにはちょうどよい物件だったので、会社で買い取ることにしました。

しかし、自社で、建売のため建築工事に入ろうとしたところ、近隣の人から「ここは私が住宅を建築する土地です」と言われ、工事が中止となりました。第三者の借地権がある土地という訴えでした。法務局に行き、「**土地上に建物の登記の有無**」(ポ

イント参照)を調べると、「第三者名義の建物の登記記録」があることがわかり、結果、不動産会社が大きな損害を被ることになりました。

この事件は、売主が正直な人で、「土地のみの売却」と言っても、間違った認識でいるかもしれないという教訓になりました。つまり、売主の「売りたい」という情報を得て、担当者が信じたとしても、その情報に頼らず、信頼できる情報にするために、「**土地上の建物の登記の有無**」という**不動産調査が必要です**。この事件は、売主が「物件は土地のみ」と言い、「担当者が売主を信じ、その情報を信頼した」結果、起きた事件です。

ポイント

売主が「所有する不動産は土地のみ」と、説明された場合であっても、「信じる」とは全く違います。その情報を「信頼する」ためには、「**底地上に建物の登記記録がないか**」を調べる調査を経て、初めて信頼できる情報となります。

不動産用 登記事項証明書 登記簿謄本・抄本 交付請求書

※本枠の中に記載してください。

要日に来た人 (請求人)	住所 千葉県中央区中央 フリガナ 有保会社 エスクローツムラ 氏名 代表取締役 津村 重行	収入印紙欄 収入印紙 収入印紙
所在地・家屋番号は、住居表示番号(○番○号)とはちがいますので、注意してください。	種別 部・市・区 町・村 丁目・大字 地番 家屋番号 請求 区分所有者 用途	収入印紙は割印をしないでここに貼ってください。 (登記印紙も使用可能)
1 <input type="checkbox"/> 土地	2 <input checked="" type="checkbox"/> 土地 千葉県中央区道場南1丁目	
3 <input type="checkbox"/> 土地		
4 <input type="checkbox"/> 建物		
5 <input type="checkbox"/> 土地		
6 <input type="checkbox"/> 建物		
7 <input type="checkbox"/> 土地		
8 <input type="checkbox"/> 建物		
9 <input type="checkbox"/> 財団 <input type="checkbox"/> 目録付 <input type="checkbox"/> 船舶 <input type="checkbox"/> その他		
※共同担保目録が必要なときは、以下にも記載してください。 次の共同担保目録を「種別」欄の番号 番の物件に付ける。 <input checked="" type="checkbox"/> 現に効力を有するもの <input type="checkbox"/> 全部(抹消を含む) <input type="checkbox"/> () 第 号		
※該当事項の□に、印をつけ、所要事項を記載してください。 <input checked="" type="checkbox"/> 登記事項証明書・謄本(土地・建物) 専有部分の登記事項証明書・抄本(マンション名) <input type="checkbox"/> ただし、現に効力を有する部分のみ(抹消された担当種などを省略) <input type="checkbox"/> 一部事項証明書・抄本(次の項目も記載してください) に関する部分 <input type="checkbox"/> 所有者事項証明書(所有者・共有者の住所・氏名・持分のみ) <input type="checkbox"/> 所有者 <input type="checkbox"/> 共有者 <input type="checkbox"/> コンピュータ化に伴う閉鎖登記簿 <input checked="" type="checkbox"/> 合筆、滅失などによる閉鎖登記簿・記録(年 月 日 閉鎖)		
交付回数	交付枚数	手数料
		受付・交付年月日
		93 9-13 '23 11:54

(乙号-1)

author

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6年2月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	アッド 株式会社	
	札幌市	有限会社 エーアンドイー	
	札幌市	グリットアイエフ 株式会社	
	札幌市	groweureka 株式会社	
	札幌市	PANDA 株式会社	
	札幌市	北海宅建 株式会社	
青森県	八戸市	株式会社 永光	
岩手県	盛岡市	株式会社 you	
宮城県	仙台市	株式会社 アースビルド	
	仙台市	株式会社 ゴークハウス	
山形県	酒田市	中央不動産販売 合同会社	
福島県	大沼郡	金上不動産相談室	
	福島市	不動産センター福島 株式会社	
茨城県	つくば市	株式会社 K・I・C	
	つくば市	株式会社 GLP	
	つくば市	株式会社 東郷不動産	
	龍ヶ崎	株式会社 ワンライフ	
群馬県	高崎市	株式会社 ホームカンパニー群馬	
	高崎市	ホームカンパニー群馬	
埼玉県	さいたま市	アーバントラストホーム 株式会社	
	さいたま市	株式会社 A・J・コーポレーション	
	さいたま市	glory 合同会社	
	さいたま市	株式会社 Japan Capital Advisors	
	川越市	株式会社 鈴工	
	さいたま市	一ツ木ホールディングス 株式会社	
千葉県	春日部市	Y・K・Assist	
	千葉市	Aina REALTY 株式会社	
	八街市	株式会社 A・G・T・C	
	船橋市	こむら宅建	
	習志野市	株式会社 サンビルト	
	茂原市	株式会社 ジャストウェブ	
	柏市	株式会社 Japan Trade Security	
	柏市	株式会社 スマイルハウジング	
	水更津市	合同会社 創意	
	松戸市	株式会社 匠	
	千葉市	株式会社 T・リポーン	
	山武郡	FRIENDFRIEND 株式会社	
	東京都	港区	株式会社 愛幸
		板橋区	合同会社 I-Planning
新宿区		ARROW 株式会社	
目黒区		株式会社 EE-HOUSE	
新宿区		株式会社 EUC	
渋谷区		株式会社 Integrity	
豊島区		株式会社 永豊コーポレーション	
豊島区		株式会社 SMC creation	
目黒区		株式会社 SOL	
新宿区		株式会社 S of T	
豊島区		エルフォルク不動産 株式会社	
新宿区		株式会社 O&O	
世田谷区		オルタナティブズ 合同会社	
目黒区		Gata 株式会社	
千代田区		霞ヶ関リートアドバイザーズ 株式会社	
品川区		ガレッジハウス	
千代田区		株式会社 CALORE	
新宿区		嘉和産業 株式会社	
千代田区		株式会社 クータス	
渋谷区		有限会社 くんちゃんず	
千代田区		株式会社 住援	
新宿区		START 株式会社	
東村山市		スマイリブホーム 株式会社	
新宿区		タウンエステート 株式会社	
文京区		田村不動産 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	武蔵野市	株式会社 Two Style Architects—建築士事務所	
	渋谷区	DVCキャピタルマネジメント 株式会社	
	港区	合同会社 TakeMoreRest	
	杉並区	てんびん不動産	
	港区	株式会社 東京オフィスアドバイザー	
	調布市	株式会社 TOP Dream	
	新宿区	株式会社 TORAICHI	
	小平市	株式会社 ナオキコーポレーション	
	目黒区	株式会社 nanala	
	足立区	株式会社 Napoli	
	新宿区	株式会社 南風リゾート開発	
	新宿区	株式会社 日本FP不動産	
	台東区	株式会社 ネクストドア	
	渋谷区	NEToHA 株式会社	
	立川市	合同会社 はこわ不動産	
	練馬区	BPMY 株式会社	
	江東区	株式会社 ファクトホーム	
	中央区	ももたろう不動産 株式会社	
	港区	株式会社 ユニヴィスコンサルティング	
	文京区	株式会社 楽希ライフ	
	新宿区	LandEase 有限会社	
	千代田区	株式会社 レップ	
	千代田区	株式会社 ワークス倶楽部	
	千代田区	株式会社 YSK	
	神奈川県	横浜市	株式会社 アイリス
		横浜市	株式会社 uuM・QURAS不動産
		横浜市	株式会社 エムケートラスト
		茅ヶ崎市	株式会社 OWNMAP
		横浜市	源波総合企画 合同会社
		平塚市	湘南アセット 株式会社
		藤沢市	湘和地所レジデンス 株式会社
		川崎市	合同会社 sumica
		川崎市	合同会社 ハシミエ
座間市		株式会社 ワイズエステート	
新潟県	新潟市	株式会社 SAT	
	新潟市	株式会社 住まいるコミット	
石川県	羽咋郡	株式会社 Livelus	
長野県	安曇野市	安曇野くらしの不動産	
	松本市	有限会社 州設計	
	安曇野市	高原計画学者村 株式会社	
岐阜県	美濃加茂市	塚本産業 株式会社	
	岐阜市	株式会社 ビオラスト	
静岡県	静岡市	合同会社 ACTプロパティ	
	沼津市	有限会社 A-LINE建設	
	静岡市	有限会社 丸幸産業	
	三島市	メビウス不動産	
	愛知県	名古屋市	株式会社 A-S
愛知県	名古屋市	株式会社 FUL	
	名古屋市	M's Link 株式会社	
	名古屋市	株式会社 キリンジ	
	名古屋市	株式会社 グッドワン	
	名古屋市	株式会社 GYエステート	
	大山市	たいわ不動産	
	一宮市	HAPPY HOME 合同会社	
	名古屋市	合同会社 RIKI	
	滋賀県	甲賀市	R-craft
	京都府	京都市	恵心 株式会社
京都市		エピック 株式会社	
京都市		株式会社 遠望不動産	
京都市		oze不動産コンサル 株式会社	
京都市		株式会社 公仁建設	

都道府県	市区町村	商号名称	
京都府	京都市	株式会社 ビースエステート	
	城陽市	株式会社 フォーシーズン	
	京都市	FLAG 株式会社	
	京都市	株式会社 明星住販	
	京都市	未来住宅 株式会社	
	八幡市	合同会社 ワンステップ	
	大阪府	大阪市	株式会社 アンドティール
		大阪市	HM不動産 株式会社
		大阪市	株式会社 FH管理
		堺市	小田桐不動産
大阪市		株式会社 K's不動産	
大阪市		株式会社 コウウホーム	
大阪市		株式会社 ジェーエスピー	
大阪市		松楠 株式会社	
大阪市		松和住建 株式会社	
大阪市		大聖 株式会社	
大阪市		株式会社 ハウディエステート	
大阪市		株式会社 Happy	
堺市		HALEMOKU 株式会社	
高槻市		株式会社 BARRREL	
大阪市		株式会社 Blueprint	
大阪市		三樹ハウス 株式会社	
岸和田市		株式会社 むすび不動産	
大阪市		モリソン不動産	
大阪市		合同会社 ユーカリ	
門真市		株式会社 Luck Village	
大阪市	株式会社 Legaro		
兵庫県	神戸市	株式会社 神東社	
	神戸市	株式会社 トアロード不動産販売	
	神戸市	株式会社 原田	
	神戸市	株式会社 ブルルンラボ	
	西宮市	株式会社 Home	
	神戸市	Living House KOBE 株式会社	
	姫路市	株式会社 ReCT Homes	
	神戸市	Y'sエステート	
	姫路市	株式会社 onespecial	
	奈良県	奈良市	K's Wands 株式会社
和歌山県	紀の川市	KITAGAWA不動産	
	和歌山市	株式会社 リアルエステートと歌山	
島根県	松江市	はつみ交通 株式会社	
岡山県	岡山市	有限会社 エス・ジー・メンテナンス	
山口県	山口市	株式会社 山下砂利	
香川県	高松市	合同会社 吉田不動産.Pro	
高知県	宿毛市	岡崎不動産	
福岡県	福岡市	フューチャーライフ	
	福岡市	株式会社 WAYA	
佐賀県	佐賀市	株式会社 ail	
	佐賀市	株式会社 エステート結羽	
	佐賀市	エステートリノベーション	
	佐賀市	株式会社 くすのき不動産	
長崎県	長崎市	合同会社 NNET不動産	
熊本県	上益城郡	株式会社 真わ	
大分県	大分市	有限会社 せれくと	
宮崎県	東臼杵郡	森林建築研究所	
鹿児島県	垂水市	株式会社 小園不動産	
	鹿児島市	GRI株式会社	
沖縄県	霧島市	株式会社 ベストマッチ不動産	
	那覇市	有限会社 ウィテック	
	沖縄市	コンティニュー 株式会社	
	中頭郡	株式会社 仁海不動産	
	那覇市	有限会社 与座建	
中頭郡	ヨシ不動産		

2月末正会員: 35,959 従たる事務所: 4,233

国土交通省など、不動産に関連する業界全般のニュースをご紹介します。

NEWS FILE

不動産情報
ニュースファイル



国交省とインド中央官庁 スマートシティ連携で合意

国土交通省は3月5日、インド住宅都市省とスマートシティ開発の具体化に向けた官民連携プラットフォームの設立に合意したことを発表した。両国による「都市開発に関する日印交流会議」の下に設置されたスマートシティサブグループの第2回会合を、2月26日にインド・ニューデリーで開いて設立に合意し、共同宣言を行った。

同プラットフォームは、スマートシティのサービスを供給する民間事業者や、その活用により課題解決を図る都市と

いった関係主体が参加し、情報共有の促進や具体的な案件形成を図ることを目的に、両国の官民が連携する枠組みとして設立するもの。スマートシティ分野での両国間協力を加速するためには、政府間に加え民間も参画した連携体制の構築が必要と判断した。

今回開かれた会合には両省のほか、日本側から自治体の京都府、兵庫県神戸市、同加古川市に加え、民間企業として住友林業や積水化学、パナソニックなど計9社が参加。インド側は行政機関と各都市政府、インド商工会議所連合会、インド工業連盟、民間企業などが参加した。

(『住宅新報』2024年3月12日号より抜粋)

国交省調べ 新設住宅着工・24年1月 8カ月連続減の5.8万戸

国土交通省は2月29日、1月の建築着工統計調査報告を発表した。それによると、新設住宅着工戸数は前年同月比7.5%減の58,849戸で8カ月連続の減少となった。単月で6万戸を下回るのは、22年1月以来2年ぶり。1月分としては直近10年間で下から2番目の戸数となる。

新設住宅着工床面積は449万1,000㎡(同11.5%減)で、12カ月連続の減少。着工戸数の季節調整済年率換算値は80万2,000戸(前月比1.5%減)で、前月の増加から再び減少に転じた。

●持ち家、分譲戸建てで減少続くも貸家は反転増

内訳を見ると、持ち家は14,805戸(前年同月比11.0%

減)で、26カ月連続の減少。二桁減少としては5カ月連続で、直近10年間の1月分では最低水準。同省住宅局は「事業者ヒアリングではこれまでの傾向と同様、物価上昇や資材価格高騰による消費マインドの低下が受注等の減少につながっている様子だ」と説明する。

貸家は24,681戸(同2.7%増)で、6カ月ぶりに増加に転じた。同局のヒアリングによると、金額ベースの受注は堅調で、単月としても上昇に転じたものの「工期平準化の動きの影響が表れており、年間で見れば例年並みの戸数となる見込み」という市況。

分譲住宅は19,039戸(同16.1%減)。このうち、マンションは9,020戸(同24.8%減)と前月の増加から減少に転じ、分譲戸建ては9,867戸(同6.7%減)で、15カ月連続の減少となった。分譲戸建てが1万戸を下回るのは、20年8月の9,455戸以来3年5カ月ぶり。

(『住宅新報』2024年3月5日号より抜粋・編集)

地方本部の動き



Activity Condition

兵庫県本部

特別事業「全国心臓病の子どもを守る会・青年部共催クリスマス会」を開催

兵庫県本部青年部では、令和5年12月10日(日)に神戸市産業振興センターレセプションホールにおいて、「全国心臓病の子どもを守る会兵庫県支部」と共催でクリスマス会を開催しました。

クリスマス会は、お笑いグループ チャンバラチャンネルのうだともかずさんによる司会で賑やかにスタート。まずは、みやび流押絵作家の小西聡甫さんのご指導のもと、2024年の干支「辰」の押絵カレンダー作り挑戦。ティータイムの後は、バルーンシュウさんによるバルーンアートのパフォーマンスがあり、軽快な音楽に乗って作り出されるプードルやコアラなどのアートが子どもたちにプレゼントされました。

青年部員が扮するサンタクロースからも参加者全員にプレゼントを配り、全日マスコット「ラビーちゃん」の登場に会場は盛り上がりました。

この会の費用の一部には、兵庫県本部で行うチャリティゴルフコンペ等でいただいた募金を充て、会員の皆さまのあたたかい気持ちをお届けいたしました。

ボランティア活動に興味のある若手会員の方は、青年部に参加してみませんか。ご入会お待ちしております。



全国心臓病の子どもを守る会兵庫県支部から40名近くが参加

愛媛県本部

「令和5年度 新入会員研修座談会」を開催

令和5年12月15日(金)13時30分から、ホテルマイステイズ松山において、令和5年度新入会員研修座談会を開催しました。この研修座談会は、令和3年度から毎年12月に開催しており、今回で3回目となります。

本年度は、令和4年・5年度に新規入会された方に集

まっていたいただき、愛媛県本部役員との顔合わせ、新入会員同士の名刺交換、宅建士としての基本的な心得等の研修をしました。また、先輩業者からのアドバイスとして、参加理事より、顧客の見つけ方、売買物件の価格設定方法など、多岐に渡った講義が行われました。



上谷進本部長 挨拶



美崎敏昭研修広報委員長(副本部長)



研修会の様子



杉浦正典研修広報副委員長(理事)

i 協会からのお知らせ

災害義援金

「令和6年能登半島地震」災害義援金のお礼とご報告

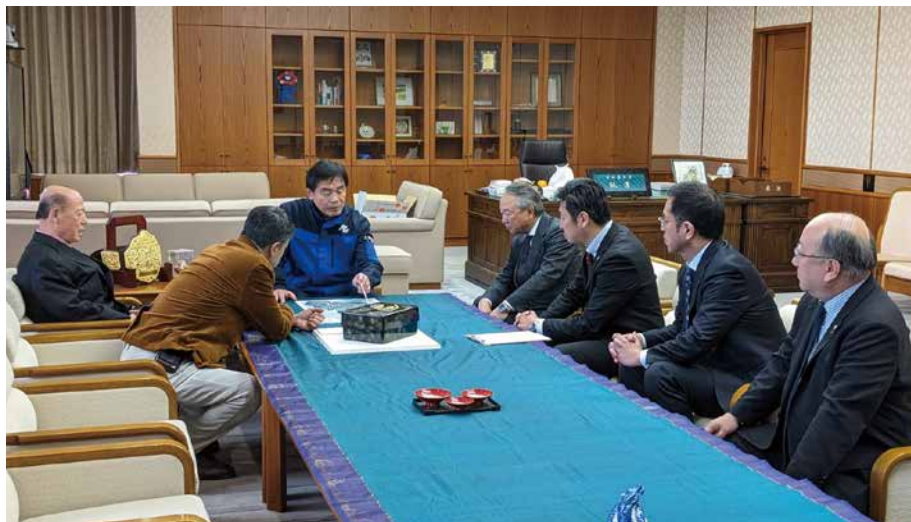
本会では、元日に発生した「令和6年能登半島地震」の被災者の生活再建と地域の復興を支援するために、1月5日(金)より災害義援金の呼びかけを行いました。開始直後から多くの会員および地方本部等から賛同いただき、3月18日(月)時点で62,015,531円(会員からの寄付件数:1,003)が寄せられました。これに総本部より1,500万円を加え、総額77,015,531円を被災者支援の義援金とさせていただきます。

3月8日(金)には中村理事長、北岡全日石川県本部長はじめ県本部役員が石川県庁を訪問し、馳浩 石川県知事より被災地の状況をうかがいました。

今後は、被災した石川県・富山県・新潟県の3地方本部を通じて、被災会員および被災自治体に寄付する予定です。

皆さまからの心温まる義援金へのご協力に、心から感謝申し上げます。

今もなお避難を余儀なくされている被災地の皆さまに1日も早く支援が届くよう、全日グループ一同、心よりお祈り申し上げます。



馳浩知事より被災地の状況をうかがう一行

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/>

AJ
STYLE
All Japan Real Estate Association.

月刊不動産 2024年4月号
令和6年4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

初めてでも安心

日々の業務はラビーネットで完結
業務の一気通貫が実現可能



使いやすい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
- ✔ レインズ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

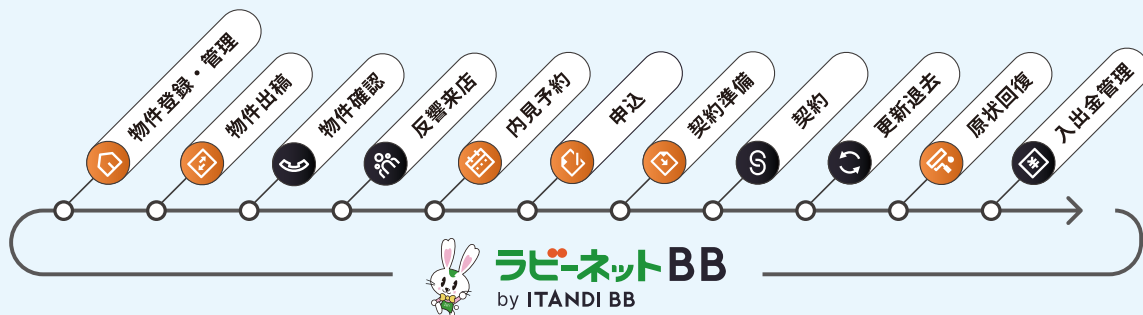
入会の詳細については、各地方本部へお問合せください。
URLもしくはQRコードから公式サイトへアクセスできます。

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、組み合わせでもっと便利。
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。



AJ STYLE

All Japan Real Estate Association.

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



法務・税務・賃貸Q&A
不動産に関する身近な質問から、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。また各種セミナーやシンポジウム、イベント等のご紹介もしております。



法令改正情報
新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。



不動産業界の手引き
不動産関係者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! ▶

