

AJ

STYLE

All Japan Real Estate Association.



[巻頭特集]

令和8年度 税制改正大綱

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！
- 会員の皆様・お客様共に「無料」で利用可！



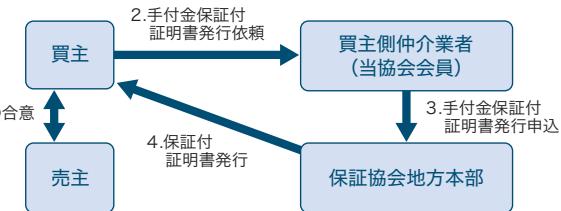
※制度利用の際はお申込みが必要です。

※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。

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7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	8社	8件	37,996,650円
認証	6社	6件	16,332,500円
否決	2社	2件	
令和7年度認証累計	34社	48件	142,500,715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
月ヶ瀬梅林～奈良県～

1922(大正11)年に国の名勝に指定された日本屈指の梅林。五月川の渓谷沿いに約1万本の梅の木が立ち並び、2月中旬ころから馥郁(ふくいく)たる香りとともに紅白の花を咲かせます。今でこそ花見といえば桜ですが、奈良時代は梅の花が主流でした。万葉集にも、梅は桜の約3倍も多く登場します。早春の一日、甘ずっぱい梅の香りに誘われて、ラビーちゃんも一首詠みにやってきたようです。

06 - 卷頭特集

令和8年度 税制改正大綱

住宅・不動産関連と所得税の主な改正項目

— 物価高への対応と強い経済の両立を目指す税制 —

02 - 保証のお知らせ

[特別リポート]

04 - 新年賀詞交歓会

[不動産お役立ちQ&A] <法律相談>

10 - LPガスの供給契約を解約する場合の違約金(無償配管の商慣行)

弁護士 渡辺晋

[不動産お役立ちQ&A] <税務相談>

12 - 親の駐車場の土地を子が使用貸借した場合の駐車場収益に対する贈与税課税

税理士 山崎信義

[不動産お役立ちQ&A] <賃貸管理ビジネス>

14 - ゼロから管理拡大期の人的資源の考え方

みらいずコンサルティング株式会社 今井基次

[宅建士講座] <宅建士試験合格のコツ>

16 - 権利関係 民法(債務の弁済)

資格試験受験指導講師 植杉伸介

[連載] <進む! 業界のIT化>

18 - 二重らせん構造にみる不動産テック史を変えた2つの駆動

株式会社トーラス 木村幹夫

[連載] <地銀との関係構築㊙術>

20 - 銀行への情報提供による関係強化は、実施目的や中身についてあらかじめよく協議し、合意しておくことが重要です

オペレーションナルデザイン株式会社 佐々木城夢

22 - 新入会員名簿

23 - 協会からのお知らせ

令和8年

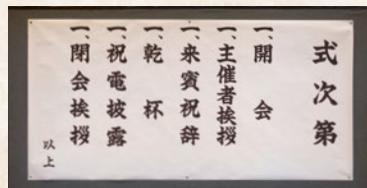
新年賀詞交歓会

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、一般社団法人全国不動産協会（TRA）は、令和8年1月15日（木）、東京都本部と合同で、令和8年新年賀詞交歓会を開催しました。

【日時】令和8年1月15日（木）

17:30より

【場所】ホテルニューオータニ「芙蓉の間」



中村裕昌 全日・保証理事長 TRA会長



永井学 国土交通大臣政務官



片山さつき 財務大臣



野田聖子 全日本不動産政策推進議員連盟会長

令和8年新年賀詞交歓会が、1月15日（木）、ホテルニューオータニにて17時半より開催されました。

中村裕昌全日・保証理事長 TRA会長は、開会にあたり「昨年は大阪・関西万博の大坂ヘルスケアパビリオンに『未来のまちづくり』をテーマに出展し、それを受けて『ミライREBORNスマイルビジョン』を発表した。全日は設立74年を迎えるが、当初から不動産の調査・研究・政策提言を大きな目的としている。当ビジョンはその第一弾であり、今年はその延長として、人口減少社会のなかで、将来の都市計画、都市づくりはどうあるべきかを研究している。11月の全国不動産會議福井県大会で、ある程度の研究の成果を発表できるのではないかと思っている。また、昨年12月に閣議決定した税制改正大綱においては、住宅ローン減税の5年延長も決めていただいた。特に既存住宅については、年数も金額もかなり拡張し、野田先生をはじ

めとする議連の先生方や国会議員の先生方に感謝申し上げる。当協会では、昨年『全日ラビー空き家相談ネットワーク』を立ち上げた。まだ始めたばかりだが、1年かけてある程度の成果が出せるようにがんばっていきたい。さらに、会員支援を行うTRAでは、4月からSBIと提携してファイナンスを開始できるよう進めている。役員一同、会員の皆様のために尽力していきたい」と挨拶しました。

次に、永井学国土交通大臣政務官が壇上に立ち、「全国で増え続ける空き家対策は待ったなしの課題。皆様には、令和6年に策定した『空き家対策推進プログラム』に基づき、全国で相談体制を整備していただき感謝申し上げる。また、来年3月に横浜で開幕する『GREEN×EXPO 2027』への協賛および来場の促進や機運の醸成などについて、大阪・関西万博同様、ご協力をお願いしたい」と話しました。



石原宏高 環境大臣



小池百合子 東京都知事



萩生田光一 自由民主党幹事長代行



坂本哲志 自由民主党衆議院議員



井上信治 自由民主党東京都支部連合会会長



ほっち易隆 都議会自由民主党



遠藤靖 不動産流通経営協会理事長



坊雅勝 全日・保証副理事長 TRA副会長



自由民主党の国会議員の方々



都議会自由民主党の方々



続いて石原宏高環境大臣が登壇。その後、野田聖子全日本不動産政策推進議員連盟会長が壇上に上がり、全国的に火災が多いことについて触れ、「九州のとあるまちで起きた火災について、火のまわりが早かった理由として総務省消防庁の人が教えてくれたのが、空き家の多さだった。地方には人が住んでいないことがわからない空き家がたくさんあり、それが火災を大きくしてしまう原因になる。まさに不動産業の皆さんのが懸念していたことが、いま問題になっている。先駆的な政策提言をしてきた不動産業の皆さん、不動産はまさに今、経済の中心にある。その利を生かしてぜひ活躍していただきたい」と語りました。

挨拶が一段落した後、遠藤靖不動産流通経営協会理事長による乾杯の音頭で盛大に宴が始まりました。

そして会が佳境に差しかかった頃、G7の財務大臣会合に出席し、昨日ワシントンから帰ったばかりとい

う片山さつき財務大臣と、小池百合子東京都知事が駆け付け、それぞれ祝辞をいただきました。小池都知事は、「令和7年の7月7日は婚姻数が前年に比べ25%跳ね上がった。ならば今年は令和8年8月8日に向けてさまざまなキャンペーンを行い、みんなで盛り上げて、そして安心安全な住宅に落ち着いて住んでいただく——そのような東京をこれからも作っていきたい」と力強く話しました。

会場には、坂本哲志衆議院議員、井上信治自民党東京都連会長など多くの国会議員、都議会議員が新年のお祝いに訪れたほか、小泉進次郎防衛大臣、菅義偉元内閣総理大臣などたくさんの方々から祝電をいただき、盛大な拍手が起きました。

最後に、坊雅勝全日・保証副理事長 TRA副会長の三本締めにより、令和8年新年賀詞交歓会は盛況裏に幕を閉じました。

※ 肩書は令和8年1月15日時点

令和8年度 税制改正大綱

住宅・不動産関連の主な改正項目

— 物価高への対応と強い経済の両立を目指す税制 —

令和8(2026)年度の税制改正大綱が、昨年12月に発表されました。今回の大綱では、物価高への対応や「強い経済」を目指すための積極的な財政政策を目指しながら、財源の安定性や課税の公平性を両立させる「責任ある積極財政」が掲げられています。

不動産関連税制においては、単純な制度延長のみならず、各界の要望を反映した制度拡張あるいは縮減・厳格化が随所に見られます。ここでは主要な不動産税制、および不動産に関連が深い点に絞って解説します。

(注)税制改正大綱は、改正が確定したことを示すものではありません。大綱の内容が現実のものとして効力を持つには、3月の国会審議により改正案が可決される必要があります。したがって、今後の協議次第では改正案が変更になる可能性もある点、ご了承ください。

執筆
税理士法人
東京シティ税理士事務所
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、證券会社、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。

住宅ローン控除

延長・拡充・縮減
所得税・住民税

■適用期限の延長

適用期限を令和12(2030)年12月31日まで延長します。

■住宅の種類に応ずる控除に係る借入限度額・控除期間の変更(図表①)

■床面積要件の変更

以下の全てを満たす者に限り、新築または中古を問わず、床面積が40m²以上であれば適用可能とします。

- ・その年の合計所得金額が1,000万円以下
- ・住宅ローン控除の子育て等特例を適用しないこと

■災害危険区域等の適用除外

入居日が令和10(2028)年1月1日以降の新築住宅で、災害危険区域等内に所在する場合は、住宅ローン控除は適用できないこととします。ただし、その新築が本人、その配偶者または2親等以内の親族が5年以上居住していた家屋の建替えによるもの場合、または建築確認時点において敷地の全てが災害危険区域等外である場合は適用可能です。

なお、中古住宅およびリフォームの住宅ローン控除については、災害危険区域等の制限はありません。

◇ポイント◇

今年は従前規定の改正の年のため、改正が多岐にわたっています。特に、将来の省エネ基準適合の厳格化を反映させたことで、住宅の種類と居住年による条件の差異が一層複

図表1 控除に係る借入限度額と控除期間(控除率すべて0.7%)

	居住年	新築・認定住宅等買取再販の借入限度額			
		①長期優良住宅・低炭素住宅	②ZEH水準省エネ住宅	③省エネ基準適合住宅	
原則	令和8・9年	4,500万円	3,500万円	2,000万円	
	令和10~12年			適用不可※2	
子育て等特例※1	令和8・9年	5,000万円	4,500万円	3,000万円	
	令和10~12年			適用不可※3	
控除期間		13年			
中古					
原則	①長期優良住宅・低炭素住宅 (居住年:令和8~12年)	②ZEH水準省エネ住宅 (居住年:令和8~12年)	③省エネ基準適合 (居住年:令和8~12年)	①~③以外の住宅(※4の住宅含む) (居住年:令和8~12年)	
	3,500万円	3,500万円	2,000万円	2,000万円	
子育て等特例※1	4,500万円 (居住年:令和8~12年)	4,500万円 (居住年:令和8~12年)	3,000万円 (居住年:令和8~12年)	上乗せなし	
控除期間	13年			10年	

※1.居住年の年末において、次のいずれかに該当する場合は、子育て等特例を適用できる。●適用者自身またはその配偶者の年齢が39歳以下であること●年齢が18歳以下の扶養親族がいること
 ※2.買取再販住宅である省エネ基準適合住宅は限度額2,000万円・期間13年で適用を認める。※3.買取再販住宅である省エネ基準適合住宅は限度額3,000万円・期間13年で適用を認める。
 ※4.次のいずれかに該当する新築等の省エネ基準適合住宅で、令和10年から令和12年の間に居住の用に供する場合は、限度額2,000万円・期間10年で適用を認める。●令和9年12月31日以前に建築確認を受けるもの●登記上の建築日が令和10年6月30日以前のものを含む

雑化しています。

他方で、新築に限定されていた床面積緩和要件が中古にも適用されることになります。ただし、所得1,000万円以下、かつ、子育て特例を使用しないという要件が設けられます。また、一定の災害レッドゾーンは適用除外とする方針が定められましたが、この制限は住宅ローン控除だけでなく、他の不動産税制の一部にも導入されており、今改正の特徴のひとつといえます。

特定のリフォーム工事の 税額控除

延長・変更
所得税

■適用期限の延長

一定の要件を満たすリフォームをして居住の用に供した場合の税額控除を、令和10年12月31日まで延長します。

■床面積要件の変更

一定の要件を満たすリフォームをして居住の用に供した場合の税額控除を適用することができる家屋の床面積要件を、40m²以上(従前:50m²以上)に変更します。ただし、その年の合計所得金額が1,000万円超の場合は、50m²以上のままに据え置きます。

認定住宅等の新築等の場合の 所得税の税額軽減

延長・縮減
所得税

■適用期限の延長

認定住宅等を新築等して居住の用に供した場合の所得税の税額軽減を、令和10年12月31日まで延長します。

■災害危険区域等の適用除外

入居日が令和10年1月1日以降の新築の認定住宅で、災害危険区域等内に所在する場合は、税額控除は適用できないこととします。ただし、その新築が本人、その配偶者または2親等以内の親族が5年以上居住していた家屋の建替えによるもの場合、または建築確認時点において敷地の全てが災害危険区域等外である場合は適用可能です。

住み替え支援税制の 延長と制限

延長・縮減
所得税

■適用期限の延長

居住用財産の売却に係る以下の3つの特例の適用期限を、令和9(2027)年12月31日まで延長します。

- ①特定の居住用財産の買換え等の場合の長期譲渡所得の課税の特例
- ②居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の損益通算

および繰越控除

③特定居住用財産の譲渡損失の損益通算および繰越控除

■災害危険区域等の適用除外(①、②のみ)

買換資産が新築未使用、かつ、入居日が令和10年1月1日以降の場合で、その家屋が災害危険区域等内にあるときは適用から除外されます。ただし、建築確認時点において敷地の全てが災害危険区域等外である場合は適用可能です。

◇ポイント◇

こちらも災害レッドゾーンを適用から除外していますが、住宅ローン控除と違い、5年以上居住物件の建替えでも除外されます。

優良住宅地の造成等のために土地等を譲渡 した場合の長期譲渡所得の課税の特例

延長・変更
所得税・住民税

■適用期限の延長および適用対象の変更

優良住宅地造成等のために譲渡した場合に税率を軽減する特例を、令和10年12月31日まで延長します。なお、適用対象とする譲渡の範囲等も一部変更されましたが、多岐にわたるため、ここでは割愛します。

特定の事業用資産の買換えの 場合の課税の特例

延長・変更
所得税・法人税

■適用期限の延長

特定の事業用資産を買い換えた場合の特例の適用期限を、令和11(2029)年3月31日まで延長します。

■10年超所有資産の買換えの場合の制限

買換資産のうち、建物および附属設備については特定施設の用に供されるもの、構築物についてはその特定施設の業務遂行上必要なものに限定します。

※特定施設とは事務所、工場、作業場、研究所、営業所、店舗、倉庫、住宅その他これらに類する施設をいい、福利厚生施設は除かれます。例えば、不特定多数の第三者への貸付用アパートは特定施設ですが、自社従業員専用の社員寮などは特定施設ではありません。

住宅およびその土地の取得に 係る不動産取得税の軽減

延長・変更
不動産取得税

■床面積要件の緩和

住宅とその敷地を取得した場合の不動産取得税の軽減について、床面積要件を40m²以上に緩和します(現行:50m²以上)。

ただし、令和13(2031)年3月31日までの間、東京都特別区内の都市再生特別措置法に規定する特定都市再生緊急整備地域については、従前のまま50m²以上とします。

■災害危険区域等の適用除外

災害危険区域等内の新築等に該当する場合は、税額軽減は適用できることとします。ただし、その新築が本人、その配偶者または2親等以内の親族が、5年以上居住していた家屋の建替えによるもの場合は適用可能です。

■新築の認定長期優良住宅の場合

新築の認定長期優良住宅の場合の不動産取得税の軽減については、上記の措置のほか、その適用期限を令和13年3月31日まで延長します。

特定のリフォーム工事の 税額軽減

延長・変更
固定資産税

■適用期限の延長

一定の要件を満たすリフォームをして居住の用に供した場合の税額軽減を、令和13年3月31日まで延長します。

■床面積要件の変更

一定の要件を満たすリフォームをして居住の用に供した場合の税額軽減を適用することができる家屋の床面積要件を、40m²以上240m²以下（従前：50m²以上280m²以下）に変更します。

◇ポイント◇

所得税のリフォーム減税にも同様の改正がありますが、こちらは下限だけでなく上限も240m²以下に引き下げられているので注意してください。なお、所得税と違って合計所得金額1,000万円以下の要件はありません。

新築住宅の固定資産税の 税額軽減

延長・変更
固定資産税

■適用期限の延長

一定の要件に該当する新築住宅に係る固定資産税の税額軽減の適用期限を令和13年3月31日まで延長します。

■床面積要件の変更

当該特例が適用できる床面積要件を、40m²以上240m²以下（従前：50m²以上280m²以下）に変更します。

ただし、東京都特別区内の都市再生特別措置法に規定する特定都市再生緊急整備地域についての下限は従前のまま50m²以上とします。

■災害危険区域等の適用除外

災害危険区域等内の新築等に該当する場合は、税額軽減は適用できることとします。ただし、その新築が本人、その配偶者または2親等以内の親族が、5年以上居住していた家屋の建替えによるもの場合は適用可能です。

免税点の引上げ

緩和

不動産取得税・固定資産税

以下の税目に係る免税点が、それぞれ以下のとおり引き上げられます。

・固定資産税(令和9年度以後の年度分から適用)

家屋 30万円(従前:20万円)

償却資産 180万円(従前:150万円)

・不動産取得税

土地 16万円(従前:10万円)

建物のうち新築または増改築 66万円(従前:23万円)

建物のうち売買など 34万円(従前:12万円)

その他の 適用期限の延長

延長

所得税・不動産取得税・登録免許税

以下は内容はそのままに期限だけが延長された特例です。

・低未利用土地等を譲渡した場合の所得税の長期譲渡所得の特別控除

令和10年12月31日まで

・土地の所有権移転登記等に係る登録免許税の軽減

令和11年3月31日まで

・宅地建物取引業者が新築住宅を取得した場合の不動産取得税のみなし取得時期の特例

令和13年3月31日まで

・住宅を新築するための土地先行取得期限の不動産取得税の特例

令和13年3月31日まで

今回の改正大綱の期限延長については、図表②のまとめを参照してください。

投資用不動産を用いた 相続税対策の制限

変更

財産評価

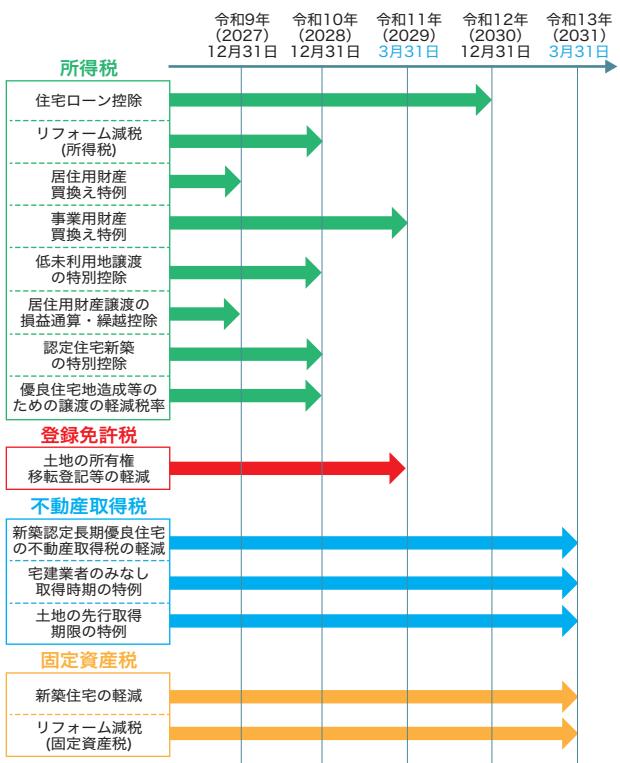
■貸付用不動産

相続等の課税時期前5年以内に、有償で取得または新築した一定の貸付用不動産の相続税評価額は、課税時期における時価とします。ただし、課税上弊害がない限り、取得価額の80/100としても差し支えありません（図表③）。

■小口化不動産

一定の小口化不動産の相続税評価額は、課税時期における時価とします。なお、課税上弊害がなく、かつ、適正な売買実例価格等が存在しないと認められる場合は、取得価額の80/100を時価としても差し支えありません。

図表2 今回の改正大綱における期限延長まとめ



図表3 貸付用不動産の評価方法の変更
(市場価格1億円のマンションの場合)



■適用時期

この改正は、令和9年1月1日以後に相続等により取得する財産に適用します。ただし、貸付用不動産に関しては、通達改正日前にその被相続人等が所有する土地（同日の5年前から所有しているものに限る）に新築（同日において建築中のもの含む）した家屋には適用しません。

◇ポイント◇

分譲マンションの相続税評価額が改正されたことは記憶に新しいですが、投資用不動産の評価にも手が加えられることになりました。相続の直近で購入した投資物件は時価が相続税評価額になります。ただし、課税上弊害がなければ買ったときの価額の8割でもよいことにされています。なお、現時点では詳細は不明ですが、今回の改正の対象は「貸付用不動産」と規定されています。そうすると、他者に貸し付けるのであれば、分譲マンションに限らず、一棟マンションや戸建て、更地なども対象になることが想定されます。

少額減価償却資産の特例

延長・変更
所得税・法人税

■適用期限

一定金額以下の減価償却資産を取得した場合の必要経費の特例の適用期限を、令和11年3月31日まで延長します。

■取得価額要件の引き上げ

取得価額要件を30万円未満から40万円未満に引き上げます。

■適用対象法人の縮減

常時使用する従業員が400人超の法人は対象から除外されます。

青色申告特別控除の要件の 厳格化

変更
所得税

以下の青色申告特別控除額の適用につき、令和9年分の所得税から適用要件を厳格化します。

・55万円控除

65万円に引き上げる代わりに、e-Taxで申告する者に限定します。

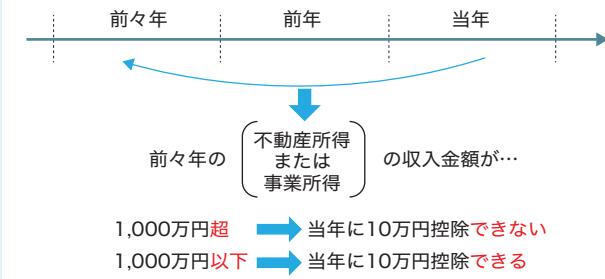
・65万円控除

75万円に引き上げる代わりに、e-Taxで申告し、かつ、一定の要件を満たす電子帳簿保存等を行っている者に限定します。

・10万円控除

前々年の不動産収入または事業収入が1,000万円を超える者は適用から除外します（図表④）。

図表4 控除額10万円の青色申告特別控除の場合



非居住者に対する 不動産売買仲介手数料等の課税

変更
消費税

令和8年10月1日以降に、非居住者に対して国内の不動産の売買を仲介したときの仲介手数料その他役務の提供につき、消費税の免税取引から除外します。ただし、令和8年3月31日までに契約が締結されたものについて、令和8年10月1日以降に行われた役務の提供については免税取引とします。



法律相談

Vol.118

LPガスの供給契約を解約する場合の違約金（無償配管の商慣行）



Question

新築住宅を購入し、指定されたLPガス販売事業者と供給契約を締結しています。今般、別の事業者から供給を受けようと思って供給契約の解約を申し出たところ、供給契約上、契約期間内に解約をするには違約金を支払わなければならぬといわれました。供給契約を解約するには、違約金の支払いが必要なのでしょうか。



Answer

違約金を支払わなくても供給契約を解約することができます。期間内に解約するために違約金を支払わなければならないという契約条項は、消費者契約法に違反し、無効だからです。

新築住宅を購入する際のLPガス事業者との供給契約

さて、新築住宅の販売に際しては、LPガスの設備設置と供給について、多くの場合に無償配管の商慣行といわれる取扱いがなされています。
①LPガス販売事業者が無償で新築住宅に配管等の設備を設置する、②買主が配管等の設備の付けられた住宅を購入する、③買主が売主の指定に基づいてLPガス販売事業者とLPガス供給契約を締結する、④LPガス供給契約に、買主が供給契約期間満了前に供給契約を解約しようとする場合には、買主はLPガス販売事業者に違約金を支払うという条項を設ける商慣行です。

しかるに令和7年12月、最高裁により、供給契約を解約するときに違約金を支払うとする④の条項が、消費者契約法9条1号によって全部無効とされました※。売主T社が、買主Xに、LPガスの配管設備等(本件消費設備等)を付けて住宅(本件住宅)を販売し、Xが、LPガス販売業者であるY社との間で、LPガスの供給契約(本件供給契約)を締結していた事案です。本件供

給契約には、『供給契約期間満了前に供給契約を終了させようとする場合には違約金を支払う』との条項(本件条項)が定められていました(図表)。

※ 消費者契約法9条1号は、平均的な損害の額を超えるものを無効としているが、最高裁は、本件供給契約と同種の消費者契約の解除に伴い、Y社に生ずべき平均的な損害は存在しないと認定した。

最判令和7.12.23 裁判所ウェブサイト

『Y社は、本件住宅に本件消費設備等を設置しながら、T社に対して本件設置費用を請求しておらず、Xは、本件住宅の購入に当たってT社よりY社からLPガスの供給を受ける必要がある旨の説明を受けていた。このことからすると、Y社は、T社の協力の下に、本件住宅を購入した者との間で、優先的にLPガスの供給契約の締結について交渉することができる事実上の地位を確保するため、自らの判断で本件設置費用をT社に請求しなかったということができる。また、Y社は、Xと本件供給契約を締結するに当たり、XがY社からLPガスの供給を受けている間は、Xに本件設置費用を請求しないことするとともに、本件条項により、Xが供給開始日から10年経過前に本件供給契

約を終了させる場合は、経過期間に応じて、本件設置費用に関して支払われるべき本件算定額を透減させることとしていたが、これらは、本件供給契約を締結するようにXを誘引し、併せて本件供給契約が短期間で解約されることを防止し、本件供給契約を長期間維持するためのものであったといえる。』

『また、本件条項は、一見すると、本件消費設備等の設置の対価として本件算定額の支払い義務を定め、Xが10年間にわたってY社に支払うガス料金から本件設置費用を回収することを予定するものであったようにも見える。しかしながら、本件供給契約上、

本件算定額は供給開始日から10年が経過するまでの間において1ヶ月ごとに一定額ずつ減少するとされているものの、10年経過後にはXがY社に支払うべきガス料金が減額されるという定めではなく、本件設置費用とガス料金との関係は明確にされておらず、本件設置費用がガス料金から回収されることになっていたのかも明らかではない。』

『以上からすると、本件条項は、本件消費設備等の設置の対価を定めたものではなく、『実質的にみると、解除に伴う損害賠償の額の予定又は違約金の定めとして機能するものということができる。したがって、本件条項は、違約金等条項に当たるというべきである。』

まとめ

無償配管の商慣行については、液化石油ガスの保安の確保および取引の適正化に関する法律施行規則16条15号の7(令和7年4月2日施行)によって、LPガス販売事業者に対し、基本料金、従量料金および消費設備等に係る費用の3つに整理してガス料金等を請求する仕組み(いわゆる三部料金制)の採用を義務づけるなどによって、すでに是正策が講じられています。不動産業者に対しては、国土交通省から、LPガスの商慣行是正に向けた制度見直しの周知が求められています(令和6年5月17日事務連絡、国土交通省 不動産・建設経済局 不動産業課など)。今般の最高裁判決では、これらの対策に加えて、さらに無償配管の商慣行のうちの解約の場合の違約金支払い条項を無効として、消費者の利益保護が図されました。

LPガス販売事業の健全化は、適正な不動産取引の実現に直結します。不動産業者においても、LPガス販売事業の悪しき商慣行の廃止に協力しなければなりません。

(参考) LPガス料金問題については、2024年9月号「トラブル事例と対処法」でも解説しています。

author

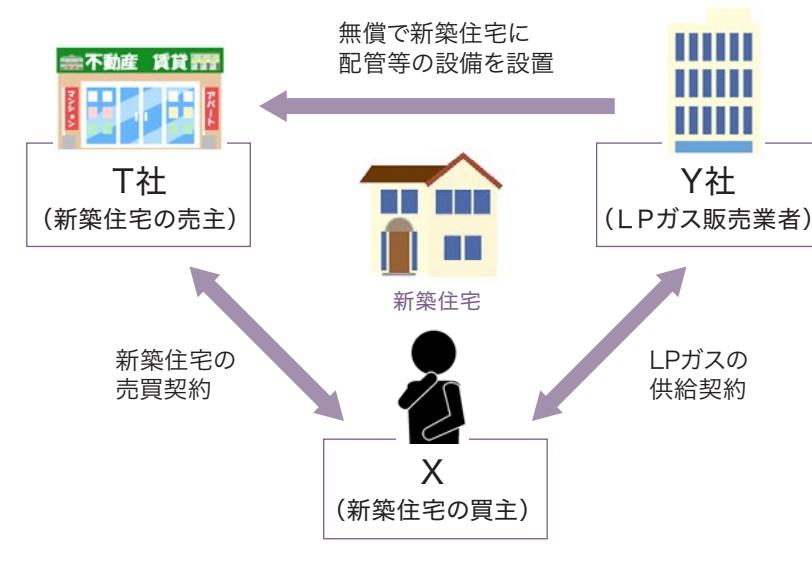
山下・渡辺法律事務所
弁護士

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、司法試験査査委員、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。

図表 無償配管の商慣行
(最判令和7.12.23裁判所ウェブサイトの事案／事件番号 令和6(受)204)



今回のポイント

- 住宅販売におけるLPガスの設置と供給については、LPガス販売事業者が無償で新築住宅に配管等の設備を設置し、売主が買主にその事業者と供給契約を締結することを指定し、供給契約において契約の解約には違約金の支払いが必要という条項を定める、という商慣行があった(無償配管の商慣行)。
- 最高裁は、無償配管の商慣行のうち、供給契約の解約には違約金を支払うとする契約条項を、消費者契約法9条1号違反として、無効とした。
- 無償配管の商慣行は、料金の内容が不透明であって悪しき取扱いであり、是正のための対策が講じられている。不動産業者は、このような悪しき商慣行の廃止には、積極的に協力しなければならない。



税務相談

Vol.66

駐車場収益に対する贈与税課税 親の駐車場の土地を子が使用貸借した場合の

Question //

私は所有する土地を貸駐車場として賃貸していますが、近々その事業を長男へ譲ろうと考えています。

最近、親が経営する貸駐車場の土地を子へ使用貸借し、貸駐車場の収益を子に移転して親の所得税負担の軽減を図ろうとしたところ、税務署に「貸駐車場の収益は親に帰属するもの」と認定され、その収益相当額が子への贈与として贈与税が課税された事例があると聞きました。その事例について教えてください。



Answer //

この事例は、税務署が駐車場収益について親に帰属していると認定し、「駐車場に係る賃貸料収入が子の振込口座に振り込まれてその財産が増加していることは、相続税法第9条にいう対価を支払わないで利益を受けた場合に該当する」として、子に対し贈与税等の賦課決定等の処分をした、というものです。

その処分を不服として子が行った審査請求においても、大阪国税不服審判所は税務署の処分を支持してその請求を棄却し(令和5年6月13日)、子が裁判所に訴訟を起こさなかったため、賦課決定等の処分が確定しています。

1. 事例の概要

この事例は、所得分散による所得税や相続税の軽減を目的として、親から子(長男)が3筆で合計1,800m²ほどの土地を対象に、平成26年2月、使用貸借契約を締結し、親の貸駐車場業を承継し、そのまま駐車場として第三者に賃貸したというものです。

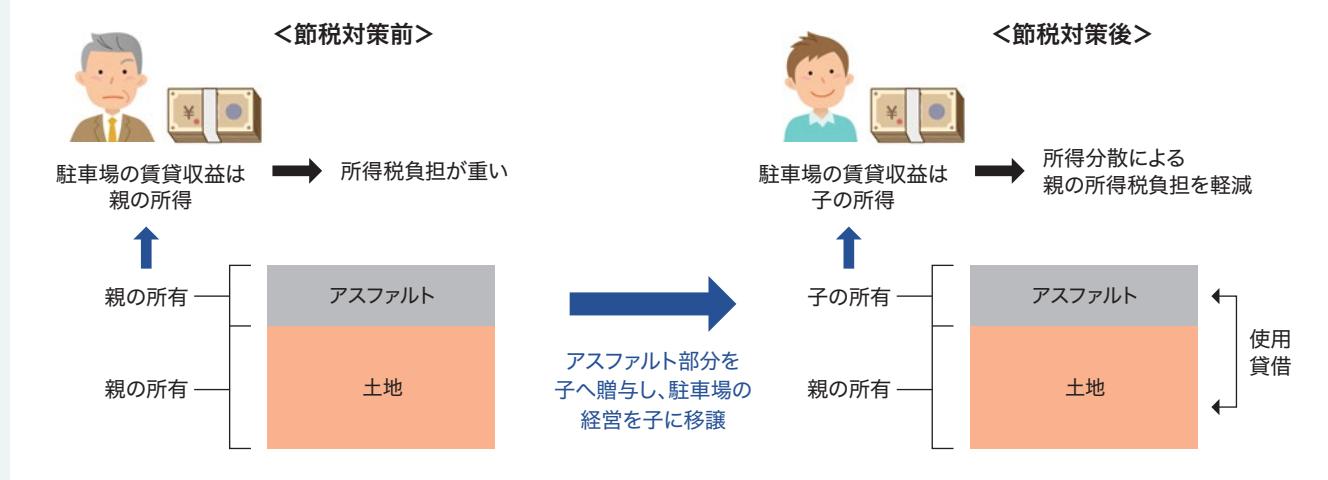
ポイントは、親が駐車場とする土地上に償却資産となるアスファルトを敷き、その所有権を子に贈与するとともに、土地を使用貸借した点にあります。親は子に駐車場収益を帰属させるために、土地上にアスファル

トを敷き、その所有権を子に贈与するとともに、土地を使用貸借することを考えたわけです(図表)。

2. 税務署の対応

前記1.の対策について税務署は、土地に敷かれたアスファルトは土地と異なる独立した所有権が成立する余地はないとして、アスファルトの贈与を受けた長男がした贈与税の申告を否認(税額0円で減額更正)しました。そのうえで税務署は長男に対し、駐車場収益は親(注:審判所の裁決の時点で死亡していたため、以下「被相続人」と記載)に帰属していると認

図表 事例のイメージ



められるため、駐車場に係る賃料収入が長男の振込口座に振り込まれたことによって、長男の財産が増加していることは、相続税法第9条にいう対価を支払わないで利益を受けた場合に該当するとして、長男に対し贈与税や無申告加算税等の更正・決定（以下「賦課決定等」）をしました。この税務署の処分に不服な長男が、審判所に贈与税の賦課決定等の取消しを求めて、審査請求を行いました。

3. 審判所の判断

争点は、直接的には長男が駐車場に係る賃料収入を受領したことによる財産の増加は、相続税法に規定する「利益を受けた」場合に該当するか否かです。この判断をするには、駐車場収益が、長男（請求人）に帰属するか否かも問題になってきます。そこで審判所では、まず①所得税法第12条の実質所得者課税の原則により駐車場収入の帰属がだれかを固め、②それが長男ではないとした場合には、親から贈与されたものとみなして贈与税の課税が適法かどうか、という2段階の判断が求められるこ

とになりました。

審判所は、実質所得者課税の原則について「担税力に応じた公平な税負担を実現するため、収益の法形式上の帰属者（名義人）と法律的実質的帰属者が相違する場合には、後者を収益の帰属者とする」と認められました。そして駐車場収益について、長男は「単なる名義人」であって、その収益を享受せず、被相続人がその収益を享受する場合に当たるか否かを検討したのです。

審判所は、最終的に「使用貸借契約等の取引は、被相続人が本件各土地の所有権の帰属を変えないまま、何らの対価も得ることなく、そこから生じる法定果実（=駐車場収益）の帰属を子である請求人に移転させたものと評価できる」とし、「使用貸借等の取引は、その使用貸借がされたとする日の前後において、駐車場としての利用状況や管理業者を介しての管理状況に特段の変更があったと認められないことも考慮すれば、被相続人の相続に係る相続税対策を主たる目的として、被相続人の存命中は、各土地の所有権はあくまでも被相続人が保有することを前提に、各土地による被相続人の所得を子である請求人に

形式上分散する目的で、請求人に対して本件使用貸借契約に基づく法定果実收取権を付与したものにすぎないものと認められる。（中略）各駐車場収益（賃料収入）を支配していたのは被相続人というべきであるから、当該収益について、請求人は単なる名義人であって、その収益を享受せず、本件被相続人がその収益を享受する場合に当たる」と判断しました。

この判断に基づき審判所は、「被相続人に帰属する各駐車場に係る賃料収入を長男が受領し、長男の財産が増加していることは、相続税法第9条に規定する『対価を支払わないで、または著しく低い価額の対価で利益を受けた』場合に該当する」として、税務署による贈与税の賦課決定等を支持しています。

author

税理士法人
タクトコンサルティング
情報企画部部長 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）など。



賃貸管理 ビジネス

Vol.90

ゼロから管理拡大期の 人的資源の考え方



Question

当社は、管理戸数が約700室の不動産会社です。今後1,000室を目指して拡大を進めたいと考えていますが、人員をどのタイミングで増やすべきか、正社員・パート・外注のいずれを選ぶべきか悩んでいます。固定費を増やしすぎると利益を圧迫しますが、人手が足りないと業務品質が下がるおそれもあります。拡大期における最適な人員体制はどのように考えるべきでしょうか。



Answer

管理拡大期は、固定費を急増させずに柔軟に人員を補うことが重要です。700室規模では、まずパートや外注を活用し、定型業務や現場対応を切り出すことで、正社員がコア業務に集中できる体制を整えるのが現実的です。ITツールを導入しても運用が定着しなければ効果が出にくいため、システム活用と人材教育を並行して進めましょう。1,000室が見えてきた段階で、正社員を中心とした組織体制へ移行し、リーダー層の育成や権限移譲を進めることが、持続的な拡大につながります。

管理拡大における 人員計画の重要性

管理戸数の拡大に伴い、どのタイミングでどのように人員を増やしていくかは、管理会社にとって極めて重要な経営課題です。管理戸数が増えるにつれて業務量も増大しますが、一方で、管理料単価には限界があるため、人件費の増加がそのまま利益を圧迫してしまう構造にあります。そのため、正社員・パート・外注といった人的リソースをどう組み合わせるかが、拡大期を乗り越える上で大きな鍵となります。

管理業務は、営業・事務・現場対応など多岐にわたりますが、特に拡大期には営業職への負荷が集中しやすく、事務や現場対応の人員が後回しになります。結果として、契約や入居付けは進むものの、管理実務の体制整備が追いつかず、社内全体のオペレーションが滞るケースも見られます。こうした状況を防ぐためには、拡大段階に応じて柔軟に人的リソースを再配分する考え方が求められます。

近年では、不動産テクノロジーの導入により、管理業務の効率化が進んでいます。入居申込みのオンライン化、契約書の電子化、入金消込や点検業務の自動化などにより、以前に比べると必要な人手は確かに減っています。しかし、システムを導入しただけで効果が発揮できるわけではなく、運用のノウハウや担当者の理解が伴わなければ、かえって負担が増すこともあります。システム投資に偏りすぎず、人的資源の育成と並行して進めることが重要です。

雇用形態別のメリットと デメリットを踏まえた選択

人的資源を検討する上で、まず考えたいのが正社員・パート・外注の使い分けです。それぞれに明確なメリット・デメリットがあり、最適なバランスは、会社の成長段階や業務内容によって異なります。

正社員を採用するメリットは、将来的な管理拡大に備えて人材を育成で

きる点にあります。長期的な戦力としてスキルアップを図ることで、会社全体の成長にもつながります。また、優秀な社員が増えることで社内の雰囲気が明るくなり、チームの結束力も高まります。

一方で、社会保険料を含む人件費負担は重く、固定費化することで経営リスクが増すという課題もあります。さらに、スキル次第では戦力化までに時間を要する場合もあり、退職による人員ロスが常に付きまとう点にも注意が必要です。

パート社員は、正社員に比べて人件費を抑えられることが大きな利点です。繁忙期に合わせて勤務時間を調整できるため、季節変動のある賃貸管理業には相性が良い働き方といえます。また、仕事を切り分けて任せられることで、本人のモチベーション次第では高い生産性を発揮することもあります。ただし、専門性の高い業務には限界があり、スキルや責任範囲が曖昧なままでは戦力にならないリスクもあります。特に、緊急対応やトラブル処理など「肝心な時」に頼れない体制になると、正社員に負担が集中してしまうこともあります。

外注は、すでに専門業務に精通した人材を確保できる点が魅力です。繁忙期や一時的な案件増加に柔軟に対応でき、必要な分だけコストを支払う変動費型であるため、固定費を抑えたい成長期の企業にとって有効な手段です。退職リスクもなく、契約ベースで業務を委託できることから、特定業務（例：巡回・清掃、入居者対応、出納業務など）を切り離すことで、社内のリソースをコア業務に集中させることができます。一方で、単価はパートよりも高くなり、また外注先の担当者が自社社員のような主体性を持って動くことは難しいため、品質管理やコミュニケーションのコストが発生します。

拡大期を支える人材戦略と組織づくり

このように、それぞれの雇用形態には一長一短があり、「誰を・どのポジションに・どの段階で」配置するかが重要な判断となります。管理戸数が数百室規模の段階では、経営者や幹部が現場を支えながら、パートや外注で業務を補う体制が現実的です。しかし、

1,000室を超える頃には、業務フローや責任分担を明確にし、正社員を中心とした安定した組織運営が求められます。

また、人的資源の問題は「採用」だけでなく「定着」にも関わります。せっかく育てた社員が短期間で辞めてしまえば、採用コストと教育コストが無駄になります。仕事のやりがいやキャリアパスを示すとともに、繁忙期の負担をチームで分散できる仕組みをつくることが大切です。パートや外注の協力を得ながら、正社員がより戦略的な仕事に集中できる環境を整えることで、拡大期の成長を持続可能なものにできます。

不動産管理業は、季節変動や突発的なトラブル対応など、業務の波が大きい業界です。だからこそ、繁忙期だけに合わせた採用ではなく、年間を通じた業務バランスを見据えた人材配置が求められます。正社員・パート・外注を組み合わせて柔軟に対応しながらも、最終的には「誰が・何のために・どこまで責任を持つか」という点を明確にすることが、管理拡大期を安定的に乗り切るために重要であると考えられます。

图表 ゼロから管理拡大期の人的資源確保

	メリット	デメリット
正社員	<ul style="list-style-type: none"> 今後の管理拡大に向け、事前に人員補強ができる スタッフ次第では、大幅な戦力拡大が可能 良い社員だと、会社が明るくなる 	<ul style="list-style-type: none"> 社保も含めるとコストがかかる スキル次第では、戦力にならないリスク 退職リスクが常につきまとう
パート	<ul style="list-style-type: none"> 正社員ほどコストがかからない 仕事を切り分けて任せられるため、本人のモチベーション次第で高い生産性を発揮する 	<ul style="list-style-type: none"> スキル次第では、戦力にならないリスク 肝心な時に仕事を休まれるリスク 退職のリスクがある
業務委託(外注)	<ul style="list-style-type: none"> すでに業務を熟知しているため、安心感がある 必要に応じて働いてもらえるため、最低限のコストで済む 退職のリスクがない 	<ul style="list-style-type: none"> パート社員よりも、少しコストがかかる 基本的に遠隔での仕事のため、面前での仕事の仕方と同じにはならない

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3万人を超える、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。



権利関係

～民法(債務の弁済)～

本試験において、債務の弁済に関する問題の出題頻度はあまり高くありませんが、ここ数年間出題されていないので、そろそろ出題されるころかもしれません。そこで、今回は債務の弁済に関する基礎知識と重要論点のポイントを押さえることにします。

① 弁済とは

弁済とは、債務者が債務の内容である給付を実現し、債権者を満足させることをいいます。たとえば、A所有の土地を1,000万円でBに売却する契約を締結した場合、BがAに代金1,000万円を支払うこと、およびAがBに土地を引き渡すことが「弁済」です。

債務の弁済は、弁済の準備→弁済の提供→受領というプロセスを経ることによって終了し、債務が消滅することになります。弁済の提供の段階では、まだ債務は消滅しません。



② 弁済

(1) 弁済の提供とは

弁済の提供とは、債務者が単独で完了することのできない給付について、その給付に必要な準備をして債権者の協力を求めることをいいます。

(2) 弁済の提供の効果

弁済の提供をすれば、債権者が受領していないくとも、債務者は債務不履行責任を免れます。

原則として、弁済の提供は、債務の本旨に従って現実に行う必要がありますが、債権者があらかじめ受領を拒んでいる場合や、債権者の行為がないと履行ができない場合は、弁済の準備をして債権者に受領を催告すること(口頭の提供)だけで、債務不履行責任を免ることができます。

③ 弁済の場所等

(1) 弁済場所

特約がなければ下記のとおりとなります。

特定物の引渡し	債権発生時にその物が存在した場所
その他の弁済	債権者の現住所 (住所を変更した場合は新住所 ← 増加費用は債権者が負担)

(2) 弁済の費用

弁済の費用(代金を支払う際の銀行振込手数料など)は、特約のない限り、債務者が負担します。ただし、債権者が債務の履行を受けることを拒み、または受けることができないことによって生じた増加費用は、債権者の負担になります。



④ 弁済の受領権限のない者への弁済

弁済の受領権限のない者への弁済は原則として無効ですが、次の場合は例外的に有効となります。

弁済者が善意・無過失で、取引上の社会通念に照らして受領権者としての外観を有する者に弁済した場合

⑤ 代物弁済

代物弁済とは、本来の給付とは異なる代わりの物によって弁済することをいいます。代物弁済を行う場合は、債権者の承諾が必要であり、代わりの給付が現実になされてはじめて代物弁済の効力(債務消滅の効力)が生じます。

⑥ 第三者の弁済

原則として、債務の弁済は、債務者以外の第三者も行うことができます。しかし、次の場合は、弁済できません。

- ①債務の性質上、第三者が弁済できない場合
- ②当事者が第三者の弁済を禁止・制限する意思表示をした場合
- ③弁済について正当な利益を有しない第三者は、債務者の意思に反して弁済できない
(ただし、債務者の意思に反することを債権者が知らなかったときは、有効に弁済できる)
- ④弁済について正当な利益を有しない第三者は、債権者の意思に反して弁済できない
(ただし、その第三者の弁済が債務者の委託を受けての弁済であることを債権者が知っていたときは、有効に弁済できる)

物上保証人などは弁済について正当な利益がありますが、単に債務者の親族である者は正当な利益を有しません。

問題を解いてみよう！

Q1 債権の目的が特定物の引渡しである場合、債権者が目的物の引渡しを受けることを理由なく拒否したため、その後の履行の費用が増加したときは、その増加額について、債権者と債務者はそれぞれ半額ずつ負担しなければならない。(R2・12月 問4)

Q2 Aを売主、Bを買主として甲建物の売買契約が締結された。Bが、Aの代理人と称するDに対して本件代金債務を弁済した場合、Dに受領権限がないことにつきBが善意かつ無過失であれば、Bの弁済は有効となる。(R1 問7)

こう考えよう！ 解答と解説

Answer 1



【解説】

債権者の受領拒否による履行費用の増加額は、債権者が負担しなければなりません。

Answer 2



【解説】

債権者の代理人と称して債権を行使するものは、取引上の社会通念に照らして受領権者としての外観を有するものに該当します。したがって、弁済者が善意無過失であれば、有効な弁済となります。

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』(住宅新聞出版)、『ケータイ宅建士 2025』(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。

二重らせん構造にみる 不動産テック史を変えた2つの駆動

DNAの二重らせん構造を発見した科学者、ジェームズ・ワトソン博士が亡くなりました。享年97歳。今回は、科学史に転換点を刻んだ天才と、その影に埋もれながらも粘り強く探し続けたひとりの女性科学者になぞらえ、最新不動産テック界を象徴する2つの方向性について考察します。



ワトソン博士の功績と人物像

20世紀科学の象徴のような存在が、2025年11月、静かにこの世を去りました。ワトソン氏は、1953年、イギリスのケンブリッジ大学で同僚のフランシス・クリック博士とともにDNAの構造を解き明かし、「生命の設計図」と呼ばれる遺伝子の秘密を世界に示しました。

その発見は生物学の歴史を一変させ、彼らは数年後にノーベル賞を受賞します。検証や再現が重んじられる科学の世界で、これほど早く評価が確立された例は極めて珍しく、しかも、ワトソン氏らの論文は実質1ページほどの短さでした。それほどまでに、簡潔で、論理的に完結した発見であり、科学の世界における「歴史の転換点」を刻んだ人物でした。

ワトソンとクリックの名前は今でも高校の教科書に載っていますが、訃報を伝えるニュースでは、彼の偉大な発見と同時に、晩

年の女性蔑視的な発言や人種差別的な言動にも触れられました。彼は若くして歴史を変えた天才でしたが、時代の変化に取り残された人でもありました。

科学史に語られる 「決定的な1枚」

ワトソンとクリックが発見したDNAの二重らせん構造を語るとき、私は同じ時代に生きた科学者ロザリンド・フランクリン博士を思い出します。彼女こそ、ワトソンたちが理論の土台に使ったX線回折データ「写真51」を撮影した本人でした。その画像には、DNAが二重らせん構造をしていることを示す「X字型のパターン」が明確に写っていました。彼女の実験ノートには、すでに「DNAはらせん構造を持つ」「2本の鎖が反対方向に並ぶ可能性がある」といった記述があり、世界で最初に発見の核心に到達していたことがわかつています。

しかし、フランクリンは観察と

実証を何より重んじる研究者でした。確証を得るまで仮説を語らない——そんな科学者らしい誠実さを貫いたのです。ところが、彼女の同僚モーリス・ウィルキンス博士が、彼女の承諾なしに「写真51」をワトソンに見せてしまいました。ワトソンはその一瞬で構造を直感し、クリックとともに理論モデルを完成させます。科学史ではこれを「決定的な1枚」と呼びますが、その背後には、慎重な研究者の努力と、軽率な情報の共有がありました。

フランクリンはその後もX線実験を続けましたが、37歳という若さで子宮がんにより亡くなります。女性が研究職に就くことすら難しかった時代に、彼女は限られた環境で実験を続けました。後に、放射線被曝が彼女の命に影響した可能性が指摘されています。

ノーベル賞の発表に彼女の名が加わることはありませんでしたが、後に多くの研究者と歴史家が功績を再評価しました。もし

「写真51」が流出せず、彼女があと1年研究を続けていたら、DNAの構造を最初に発見したのはワトソンではなく、フランクリンだったと今では多くの人が考えています。

いま、イギリスには「ロザリン・フランクリン研究所」という国立研究機関があり、彼女の名は科学における誠実さと粘り強い探求の象徴となっています。

不動産テック界のワトソン

不動産テックの世界でも、DNA発見の構図とよく似た現象が見られます。アメリカのZillow^{※1}はその典型です。AIが自動で住宅価格を算出する「Zestimate」をいち早く公開し、完璧な精度ではなく「とにかく動く仕組み」を先に見せました。当初は価格における誤差が批判されましたが、ユーザーが自分の家の推定価格をスマホで確認することは、今や常識です。こうした新しい習慣を作った功績は大きく、いまやZillowの時価総額は約171億ドル(約2.8兆円)。不動産検索からローン、リフォームまで生活動線を囲い込む巨大プラットフォームに成長しました。

彼らはまず世界を動かし、あとから制度と精度が追いついてき

ました。まさにワトソンとクリック^{せっそく}のように、拙速で歴史を変えた存在です。

※1 不動産データベースを運営するアメリカの企業および不動産ポータルサイトの名称。

地道に精度を磨く、もうひとつのらせん

一方で、Matterport^{※2}はフランクリンのように静かに、しかし確実に基盤を築いてきました。建物内部を3Dスキャンしてデジタル空間に再現するこの会社は、スピードよりもデータの正確さと再現度にこだわり、地道に空間情報の信頼性を高めてきました。初期は時間もコストもかかりましたが、今やその技術は不動産・建設・保険など複数の産業に欠かせません。時価総額はおよそ17億ドル(約3,000億円)とZillowに比べれば小さいものの、

Matterportの精密な空間データは世界の建物の記憶を保存する役割を果たしています。フランクリンが時間をかけて女性研究者の道を切り開き、後に20世紀で最も重要な科学者の1人と称されるようになったように、Matterportもまた信頼の構造を築いた企業です。

※2 建築物のデジタル化とインデックス化に取り組む空間データのリーディングカンパニー。提供するオールインワン型3Dデータプラットフォームでは、空間を正確で没入感のあるデジタルツインに転換し、空間の設計、構築、運用、プロモーション、理解に利用できる。

Zillowがスピードで市場を広げ、Matterportがその裏付けを提供する。2つの方向性が、らせんのように絡み合いながら不動産テックを進化させています。精度を磨く者と、先に市場を動かす者。その二重らせんが、今の産業を駆動しているように思います。



TORUS

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

株式会社トルス 代表取締役

木村 幹夫



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。

地銀との関係構築

秘
術
Vol.6



価値ある情報とは何か

不動産業界にも同じような実情がみられるかもしれません、銀行員は、業績(※名称を「目標」などにしている銀行もあります)に結び付かない活動に、総じて消極的です。それゆえに、情報のやり取りを増やすことで関係を構築・強化するためには、行員側が「前向き・積極的に取り上げたくなる情報」を取り扱う必要があります。

行員は、事業所・個人宅や店頭での顧客などとの面談時に得た情報を行内コンピュータ・システム上の「渉外(応対)記録」などに入力します。入力後には、役員や本部を含む行内関係者が内容を閲覧できるようになっているため、「これは使える」と受け止められた情報が、部門などをまたいで幅広く活用されます。したがって、やり取りする情報が価値あるものであれば、担当行員や取引店舗のみならず、銀行全体に「あそこ(あの会社)は協力的だ」と評価される可能性があるわけです。

銀行への情報提供による関係強化は、実施目的や中身についてあらかじめよく協議し、合意しておくことが重要です

地方銀行との関係を構築・強化する手段には、取引の範囲を広げて量を増やすだけでなく、情報のやり取りを増やすことが挙げられます。「(ただ)話しあっただけ／(確か)電子メールは送ったはずだけど」としないためには、事前の協議・合意が有効です。今回は、そのためのポイントを解説します。

自主目標型が主流に

こうした情報とは、具体的にどのようなものでしょうか。それは、④地域への貢献、⑤顧客の本業への支援、⑥銀行自身の収益、などにつながる情報です。少しだけややこしいところがあるため、順を追って説明させてもらいます。

前世紀までの銀行の教科書には、「『借りたい』と希望する属性の事業者の返済能力には疑義があるため、十二分に警戒して消極的に応じよ」「金融支援以外は専門外なので、口を出すな」と書かれていました。それが現在では「融資の際、担保・保証に必要以上に依存せず、顧客の本業への支援に代表される『どうしたら貢献できるか』に意識を切り替えよ」と書かれています。銀行の活動を紹介するディスクロージャー誌などでも、本業支援実績などが盛んに喧伝されています。

こうした中での最近の地方銀行の業績評価制度は、(業務推進部などの)本部側から一方的に「これをこなせ」等のノルマを割り

当てる方式がすっかり減りました。従事幅広くみられた割当て・通知型に、各店舗が自身で目標を作成・提出する形態が取って代わるようになりました。

移行理由は、地域の事情を一番よく理解しているのは店舗自身なのだから、そこから導き出される期待値(=目標)を自身で考案したほうが納得感を得られるはずだ、というものです。そんな自主目標には、「預金や融資を幾ら獲得する・伸ばす」等の数値のみならず、「地域や顧客の満足度向上などをもたらす・助ける」等の情報を含める銀行が大宗を占めています。

あらためて言うまでもなく、事業者のニーズはその数だけ異なり、環境の変遷などに応じて刻一刻と変化し続けます。よって、それらをとらえて全体像を俯瞰した上で優先順に沿って計画化するだけでも、対応する店舗にとってはかなりの負担になります[図表]。

それゆえに、計画化自体を助けることができれば、地方銀行との接点強化につながります。単に「不動産を売りたい(買いたい)希

図表 地方銀行での業績目標の策定[イメージ/例示]

(各事業者が持つ多種多様なニーズ)



出典:筆者作成

望者がいる」という情報ではなく、先に挙げた、①地域への貢献、②顧客の本業への支援、③銀行自身の収益、につながる不動産情報のやり取りが求められるわけです。同一の不動産情報であっても、「特定の切り口(つまりは銀行の捉え方)に該当する」と受け取られることで、情報自体にも、それをもたらした相手方の評価が大きく高まる可能性があるのです。

具体的言及が有効

そのためには、情報のやり取りに先んじて、銀行側が欲する情報の切り口を具体的に把握することが有効です。こうした一方で、行員の能力にも大幅な差異が認められ、「情報=銀行が取り扱っている(預金や融資などの)商品に対する関心・販売見込み」としか認識できない低水準の行員も珍しくありません。目標の背景や意

図を読み込んで理解するのにも、読解力が必要となりますが、銀行ではそこまで細かい教育は実施していません。

対応能力が不十分な行員と情報の切り口を協議しても、短時間で生産的な結論には至りませんが、あからさまな批判も角が立ちます。よって実務上では、必要に応じ、専門の責任者(役席者)など一定の権限者の同席を求めた面談を求めることが現実的です。小型店舗などでは、支店長の同席を求めてよいでしょう。

面談時には、駆け引きを行わず、「情報のやり取りを活発化させることで銀行に協力し、もって関係の強化を図りたい」と明言されることが一案となります。その上で、銀行側が(特に)求めている情報と、過去の(他社等との)やり取りで特に評価した実例などを照会しておくとよいでしょう。

面談時には一方的に照会だけを行うのではなく、不動産事業者

各位側の希望や、その理由をできるだけ具体的に伝えることにもご留意ください。それにより、銀行・行員側が「事業者側が求めている情報を提供する=本業支援に寄与する」実績余地あり、と受け止める可能性があるためです。

年明け以降は、来年度の業績目標設定が本格化しますので、面談に適した時期となる可能性があります。特定の担当者や店舗だけでなく、地方銀行全体との関係の構築・強化を図る上では、近隣にこだわらず、あえて遠隔地の情報などをやり取りすることも一案となります。



author

オペレーションナルデザイン(株)
取締役デザイナー/データアナリスト
じょうた

佐々木 城夢

1990年信金中央金庫入庫。欧州系証券会社(在英国)Associate Director、信用金庫部上席審議役兼コンサルティング室長、静岡支店長、地域・中小企業研究所主席研究員等を経て2021年4月に独立。「ダイヤモンド・オンライン」(ダイヤモンド社)、「金融財政ビジネス」(時事通信社)ほか連載多数。著書に「いちばんやさしい金融リスク管理」(近代セールス社)ほか。<https://jota-sasaki.jimdosite.com/>



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7年12月]

都道府県	市区町村	商号名称
北海道	札幌市	株式会社 エヌサンス北海道
	札幌市	サンユーレスト 株式会社
	虻田郡	Hakobune Niseko Japan 合同会社
	江別市	株式会社 リージェンシー・スリーオー
	苫小牧市	株式会社 ルチルエステート
岩手県	一関市	株式会社 いちのせきウェルネスラボ
	盛岡市	エムーブラン株式会社
	盛岡市	株式会社 OKU
	紫波郡	北日本製袋株式会社
	仙台市	株式会社 Link's
宮城県	鶴岡市	さかえ不動産 株式会社
	鶴岡市	株式会社 まちあかり
福島県	郡山市	株式会社 あさかの不動産販売
茨城県	行方市	坂本建築設計事務所
	水戸市	株式会社 セレンディピティ
群馬県	高崎市	株式会社 E・Mホールディングス
	前橋市	合同会社 COCORO不動産&FP
	高崎市	高橋不動産 株式会社
	高崎市	リアライフ 株式会社
	伊勢崎市	株式会社 RIOZ
埼玉県	北本市	アテックス 株式会社
	さいたま市	株式会社 浦和不動産
	川越市	エム・ホーム 株式会社
	新座市	かなえハウス 株式会社
	川口市	株式会社 JUKA
	川口市	唯コンサルティング 株式会社
	さいたま市	株式会社 sweep
	羽生市	有限会社 スズヨシ
	蓮田市	スマイルズ 合同会社
	さいたま市	株式会社 DANK
千葉県	所沢市	株式会社 福富
	草加市	合同会社 ミュー不動産
	船橋市	アビュエステート 株式会社
	佐倉市	株式会社 ウィンドブローゲイ
	野田市	株式会社 GWE
八千代市	株式会社 秀和住建	
	千葉市	合同会社 HARE企画
	四街道市	峰 合同会社
	柏市	株式会社 メホール
	千葉市	合同会社 ユージス
東京都	中央区	株式会社 アーバンネクスト
	港区	株式会社 re研究所
	中野区	RHTokyo 株式会社
	渋谷区	株式会社 AGL design
	千代田区	Axel Life 株式会社
	中央区	株式会社 あんしん不動産サポート
	渋谷区	株式会社 UNDERBASE
	千代田区	株式会社 IKIGAI
	目黒区	株式会社 一期リンク
	大田区	合同会社 インフィニティ
神奈川県	港区	株式会社 O8Equitas
	渋谷区	株式会社 AI-Residence
	大田区	Acers Tech 株式会社
	渋谷区	株式会社 X-TOP
	港区	esh' el 株式会社
	八王子市	株式会社 エスクラフト
	中央区	株式会社 SCC
	葛飾区	株式会社 XIエステート
	千代田区	株式会社 エルアール
	港区	株式会社 オーランド
愛知県	練馬区	AuroraPro 株式会社
	江戸川区	KAERIE 株式会社
	千代田区	岳 株式会社
	西東京市	株式会社 神永不動産管理
	中央区	紀州鉄道不動産開発 株式会社
静岡県	港区	株式会社 グランツエステート
	静岡市	株式会社 グランフィル 株式会社
	浜松市	株式会社 渡部建設

都道府県	市区町村	商号名称
中央区	株式会社 KS不動産パートナーズ	
港区	株式会社 ゴールデンサークル	
渋谷区	コントラスティ 株式会社	
渋谷区	株式会社 THE GOAT	
世田谷区	株式会社 三協エステート	
葛飾区	株式会社 三盛	
豊島区	CG 株式会社	
渋谷区	株式会社 シェアハビ	
中央区	株式会社 ジャンボ一貿易	
武蔵野市	株式会社 SHONAI ESTATE	
中央区	株式会社 スターカントリー	
目黒区	株式会社 聖都不動産	
台東区	株式会社 セイリュウ不動産	
港区	有限会社 Senga	
渋谷区	株式会社 善慶	
千代田区	株式会社 Wkey	
渋谷区	株式会社 TKTRUST	
台東区	株式会社 TENUTO	
府中市	有限会社 東央建設	
板橋区	道日 株式会社	
新宿区	Dream Base 株式会社	
中央区	株式会社 ナガヒロ	
港区	株式会社 Noble Wolf	
国分寺市	株式会社 ハイアートラスト	
中央区	Bouncy Estate 株式会社	
渋谷区	バトンコネクト 株式会社	
港区	株式会社 PALACE	
荒川区	株式会社 B.J.S	
台東区	株式会社 ビッグスペース	
豊島区	株式会社 HIT	
渋谷区	株式会社 FAVORS	
港区	藤康アセット 株式会社	
新宿区	合同会社 プラスワン・コンサルティング	
千代田区	Plum Life	
江東区	株式会社 ベイフレシア	
豊島区	株式会社 ベース匠	
港区	ポートワード 合同会社	
中央区	ホクレア・マネジメント 合同会社	
目黒区	源地所 株式会社	
国分寺市	むさし野不動産	
北区	株式会社 森住建	
新宿区	株式会社 山一印刷	
千代田区	融暢 株式会社	
豊島区	株式会社 ユニット	
西東京市	株式会社 曜光	
新宿区	LUCKY HOUSING 株式会社	
江東区	株式会社 リブナス	
豊島区	リブラックス 株式会社	
台東区	株式会社 Y&B	
藤沢市	株式会社 GoldenRKS不動産	
横浜市	SEAWOODHOMES 株式会社	
茅ヶ崎市	株式会社 住地総建チーム	
川崎市	株式会社 ZERO	
相模原市	株式会社 VIET CHIE	
相模原市	株式会社 みょんち	
厚木市	巡り巡る 株式会社	
相模原市	株式会社 YUTORIE	
横浜市	Returns 株式会社	
富山市	株式会社 アールプランニング	
金沢市	タナカ総合地所	
甲府市	合同会社 ベルバードミニ	
長野市	樹不動産	
駿東郡	株式会社 PRIME NUMBER	
浜松市	株式会社 渡部建設	
名古屋市	暁エステート 株式会社	
海部郡	株式会社 アルファー	
西尾市	E.R.L 合同会社	

都道府県	市区町村	商号名称
滋賀県	蒲郡市	Oz woks 株式会社
	名古屋市	グラウベノ 株式会社
	名古屋市	栄生土地建物 株式会社
	西春日井郡	株式会社 TERAh company
	名古屋市	株式会社 Bestway
	名古屋市	マイキョウネットワークサービス 株式会社
	名古屋市	リードプランニング 株式会社
	名古屋市	株式会社 Lead More
	名古屋市	株式会社 リンクラシア
	四日市	アコルデザイン 株式会社
京都府	京都市	株式会社 ARM
	京都市	愛
	京都市	VERTEX
	大阪市	アーカス・ウェルフォーム 株式会社
大阪府	大阪市	株式会社 R-next
	堺市	エス・エム・エス 株式会社
	大阪市	株式会社 ES TRUST
	大阪市	株式会社 キョウシンリフレ
	大阪市	Grand Slam 株式会社
	大阪市	株式会社 K-gin
	大阪市	有限会社 シーバ
	吹田市	SHARED 株式会社
	大阪市	JWZ 株式会社
	大阪市	株式会社 JTM
	大阪市	住吉 株式会社
	大阪市	合同会社 SOJUN
	大阪市	株式会社 Diaput
	大阪市	新美國際 株式会社
	大阪市	株式会社 はじめホールディングス
	大阪市	株式会社 ヒロクシス
	大阪狭山市	株式会社 Plus ONE
	大阪市	株式会社 フレックス
	吹田市	やまだ不動産 株式会社
	大阪市	株式会社 R-EP
	大阪市	和信商事 株式会社
兵庫県	姫路市	株式会社 VANROCK
	神戸市	株式会社 OfficePLUM
和歌山県	和歌山市	株式会社 ライブリート
岡山県	井原市	株式会社 オカモト
広島県	広島市	グラントリバース 株式会社
	広島市	株式会社 88
	広島市	株式会社 FAMZ相続不動産
山口県	宇部市	ココイル 合同会社
徳島県	徳島市	株式会社 new life
愛媛県	今治市	ハレル工務店
高知県	高知市	株式会社きら
	高知市	株式会社山不動産ハウジング
福岡県	大牟田市	株式会社 有明地所
	福岡市	株式会社 クローバー
	田川市	有限会社 BRUBECK
	福岡市	株式会社 マイ・プラス
佐賀県	佐賀市	株式会社 エム・ケイプランニング
	神埼市	株式会社 令和コンサルティング
長崎県	対馬市	対馬ホーム不動産
熊本県	熊本市	合同会社 TENYA
	熊本市	株式会社 RAIK
大分県	大分市	株式会社 篠田商事
	大分市	REAL ESTATE大分 株式会社
宮崎県	宮崎市	有限会社 ウエミ商会
鹿児島県	鹿児島市	株式会社 Lfinity
	奄美市	株式会社 リアルトラスト
沖縄県	糸満市	愛ランドホーム 株式会社
	豊見城市	アジアアロワナ 株式会社
	那霸市	うちなー地所 株式会社
	国頭郡	S&F Trust 株式会社
	那霸市	OHANA BASE
	石垣市	株式会社 高橋事務所

12月末正会員: 38,101 従たる事務所: 4,319

i 協会からのお知らせ

住宅金融支援機構からのお知らせ

平成18年度以前に 旧公庫に借入れのお申込みをされたお客様へ

平成18年度以前に旧住宅金融公庫に借入れの申込みをし、融資を受けて建設した賃貸住宅につきましては、融資金のご返済期間中、入居者と締結する賃貸借契約の内容に関し、次の1から4までの制限事項が金銭消費貸借契約で定められています。

お客様におかれましては、引き続き入居者との賃貸借契約に係る制限事項を遵守いただきますようお願いいたします。

入居者との賃貸借契約に係る制限事項の概要

- 1 家賃は毎月その月分または翌月分の支払いであること
- 2 敷金(退去時に返還される保証金を含みます。)を家賃の3か月分(中高層ビル融資、レントハウスローンの場合は6か月分(近畿圏の一部地域は9か月分))を超えて受領しないこと
- 3 礼金・権利金・謝金・更新料(更新事務手数料は除きます。)などの金品を受領しないこと
- 4 その他、入居者にとって不当な負担となることを賃貸の条件としないこと

制限事項の詳しい内容は、住宅金融支援機構のホームページ
(<https://www.jhf.go.jp/loan/hensai/chintai/keiyaku.html>)
をご確認ください。



【照会先】 住宅金融支援機構 まちづくり融資部 事業債権管理グループ
電話番号:03-5800-8150 営業時間:月~金曜日 9時~17時(祝日、年末年始は休業)

STAFF LIST

●広報委員会

高木剛俊、松本修、長島芳之、稻村富士男、
横山武仁、木下直秀、細砂修二、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 2026年2月号
令和8年2月15日発行



(一社)全国不動産協会が、
会員の皆様の業務を支援します!



主な会員支援制度・福利厚生事業

会員支援

- 研修事業
- 損害保険代理業(火災保険提携事業者)
- 全日ラビー少額短期保険株式会社
- 家賃債務保証【全日ラビー保証】

福利厚生

- 共済事業
- 宅地建物取引業総合賠償責任保険

相談

- 不動産相談室

詳細・入会資料のご請求はこちら

入会専用フリーダイヤル

0120-04-0128

(9:30~17:30 土日祝休み)



AJ
THE
REAL ESTATE
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・実践Q&A

不動産に関する身近な質問から、起こりがちなトラブル



行政機関からの告知・通知

各種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



不動産問題までの流れをわかりやすくご紹介いたします。

不動産問題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! ▶

