

AJ STYLE

All Japan Real Estate Association.

[巻頭特集1]

カスハラ対策義務化で 企業が講じるべき対応



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!

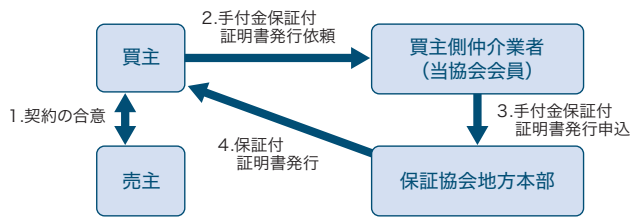
※制度利用の際はお申込みが必要です。
※詳細は保証協会ホームページ（一般および会員専用ページ）をご覧ください。



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、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8年度 第1回弁済委員会 審査明細

審査結果	社数	件数	金額
認証申出	4社	7件	218,767,420円
認証	2社	2件	3,494,812円
保留	2社	2件	
否決	1社	3件	
令和8年度認証累計	2社	2件	3,494,812円

■ 令和8年度 第2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	8件	27,058,597円
認証	5社	6件	16,589,040円
否決	2社	2件	
令和8年度認証累計	7社	8件	20,083,852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
インダストリアル

「産業の」「工業の」という意味を持つインダストリアル。かつて工業製品として機能性や実用性を重視して生産された家具などのデザインを生かしたスタイル。金属やコンクリートといった無機質な素材をベースにした、無骨でヴィンテージ感のあるコーディネートです。重厚感のなかにたゞよう洗練された雰囲気世代を超えて支持されています。

04 - 巻頭特集1

カスハラ対策義務化で 企業が講じるべき対応

02 - 保証のお知らせ

[巻頭特集2]

06 - 「始まりの地」から100年先のくらしのために。 TAKANAWA GATEWAY CITY^{イノベーション}実験レポート

[不動産お役立ちQ&A] <法律相談>

08 - リースバックにおける売買契約の消費者契約法による取消し 弁護士 渡辺 晋

[不動産お役立ちQ&A] <税務相談>

10 - 預かり保証金に係る債務の免除と所得税の課税 税理士 山崎 信義

[不動産お役立ちQ&A] <賃貸管理ビジネス>

12 - 納得感を生む「人が育つ評価制度」のつくり方 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>

14 - 権利関係 区分所有法 資格試験受験指導講師 植杉 伸介

[連載] <進む! 業界のIT化>

16 - ファーストタイムバイヤーが住宅市場に果たす役割と 各国の住宅政策 株式会社トラス 木村 幹夫

[連載] <地銀との関係構築[®]術>

18 - 収益物件の修繕資金の借入れ方法にも、 さまざまな選択肢があります オペレーショナルデザイン株式会社 佐々木 城彦

20 - 新入会員名簿

21 - 協会からのお知らせ

23 - TRAの会員支援情報

カスハラ対策義務化で企業が講じるべき対応

悪質なクレームや不当な言いがかり、行き過ぎた要求など、カスタマーハラスメント(以下、カスハラ)が話題になることが増えてきました。カスハラは、従業員にストレスを与えるうえ、その対応に時間と労力を割かれるため会社としても大きなマイナスになります。

ここでは、本年10月に施行されるカスハラ防止措置の義務化について、企業がとるべき具体的な措置、注意点などを弁護士が解説します。

執筆

弁護士 吉田 可保里



第二東京弁護士会所属。T&Tパートナーズ法律事務所パートナー。一級建築士。(株)リクルートコスモス(現:(株)コスモスイニシア)勤務を経て2011年弁護士登録。国土交通省中央建設工事紛争審査会特別委員、運輸審議会委員、東京都住宅政策審議会委員、賃貸不動産経営管理士試験委員など。

1. カスハラ防止措置義務化の背景

不動産業界では、入居者対応や契約をめぐるやり取りの中で、行き過ぎたクレームに現場が悩まされることも少なくありません。威圧的な言動や長時間の電話対応で担当者が疲弊してしまうケースも見られます。

こうした状況を背景として、令和7年6月「労働施策の総合的な推進並びに労働者の雇用の安定及び職業生活の充実等に関する法律(いわゆる労働施策総合推進法)」が改正され、令和8年10月1日より、事業主にはカスハラの防止のための措置を講じることが義務付けられることになりました。従業員を守るための就業環境整備が、これまで以上に求められることとなります。

2. カスタマーハラスメントとは

カスハラとは、顧客等による言動のうち、その内容または手段・態様が社会通念上相当な範囲を超え、その結果として従業員の就業環境が害されるものをいいます。

例えば、威圧的な言動や長時間の拘束、過度な要求

などがこれに当たります。もっとも、正当なクレームが否定されるものではなく、あくまで「言動の内容」と「手段・態様」から判断される点が重要です。

また、「顧客等」とは実際の顧客だけではなく、取引相手や今後顧客になり得る者も含まれるため、その対象は広い概念である点にも留意が必要です。

3. 事業主がとるべき具体的な措置

(1) 方針等の明確化とその周知・啓発

まず、カスハラに対する基本方針を定め、これを社内にも周知しなければなりません。カスハラには毅然とした態度で対応し、従業員を守る、という姿勢を明確に打ち出すことは、現場の安心感につながります。

あわせて、その方針をウェブサイトへの掲載や掲示物などにより対外的に示すことも、トラブルの未然防止に有効とされています。

(2) 相談体制の整備

相談窓口の整備と、その従業員への周知も行わなければなりません。専門の相談部署を設けることが難しい

場合でも、相談担当者を定めたり、各拠点の責任者を窓口として明確にして周知するなど、従業員が相談しやすい体制を整える必要があります。その際、被害を受けた本人だけでなく、周囲の従業員も相談できる仕組みにしておくと、社内でのカスハラの実態を把握しやすくなります。

また、窓口が受けた相談内容に応じて、本社や外部専門家と連携できる体制を整えておくのもよいでしょう。

(3) 事後の迅速かつ適切な対応

相談を受けた場合には、まず事実関係を速やかにかつ正確に確認します。その上で、当該行為がカスハラに当たるかどうかを判断します。仮に、現時点では該当しない場合でも、放置すれば問題が深刻化するおそれがある場合には、早めの対応が重要です。

カスハラと判断される場合には、被害者の安全確保を最優先し、上長が対応を引き継ぐ、複数名で対応するなど、状況に応じた措置を講じます。

また、カスハラの実態対応としては、再発防止のための措置も重要です。

(4) カスハラを抑止のための措置

特に悪質なケースについては、あらかじめ対処方法を定め、従業員に周知し、対処を行うことができる体制を整備しておかなければなりません。例えば、暴力的な行為があった場合には警察への通報を含めた対応を行う、不当な要求については一定の段階で本社対応に切り替えるなど、現場が判断に迷わないようなルールを整備しておくことが求められます。

現場では、担当者が一人で対応を抱え込んでしまうことが、トラブルの長期化につながりがちです。そのため、カスハラに至る前段階のトラブルの段階から社内でも共有し、一定の基準に達した場合には、上長や本社に速やかにエスカレーションするルールを設けておくことも有効です。また、電話対応の時間を区切る、面談は複数名で行うといった基本的な運用ルールをあらかじめ定めておくことで、現場の負担軽減にもつながります。事前に対応方針を共有しておくと、現場でも冷静に対応しやすくなります。

あわせて、対応記録を残しておくルールを用意しておくことも効果的です。やり取りの経緯を記録しておくことで、後のトラブル防止や組織的な対応の判断材料として活用することができます。

(5) その他あわせて講ずべき措置

以上のような措置に加えて、相談者のプライバシー保護や相談を理由とした不利益取扱いの禁止についても、社内に周知しておく必要があります。

図表 カスハラ防止のためのルール例

現場が判断に迷わないために
事前に社内でも共有しておきたいカスハラ防止のためのルール例
電話対応の時間を区切る
社外での面談は複数名で行う
ハラスメントが発生し始めたら、録音などで対応記録を残す
暴力的な行為があった場合には、警察への通報を含めた対応を行う
エスカレートする要求は一定の段階で本社対応に切り替える
カスハラに至る前段階のトラブルの段階から、カスハラ相談担当者に共有

相談を理由とした不利益取扱いの禁止についても、社内に周知しておきましょう



4. 対策義務化の効果

カスハラへの対応を放置すると、従業員の意欲低下や健康状態の悪化、さらには離職につながるおそれがあります。人手不足が課題となる中、カスハラの影響は決して小さくありません。

今回の義務化は、従業員を守るための制度であると同時に、安定した事業運営のための基盤づくりともいえます。カスハラ対応を現場任せにするのではなく、組織全体の課題として捉え、実効性ある体制整備を進めていくことが重要です。

なお、全日本不動産協会／全日みらい研究所では「不動産業におけるカスタマーハラスメント対策要領【第2版】」を発行しています。ぜひ参照ください。

発行：全日本不動産協会
／全日みらい研究所



「始まりの地」から100年先のくらしのために。

TAKANAWA GATEWAY CITY実験レポート

イノベーション

巻頭特集2

高輪ゲートウェイ駅。デザイナーアーキテクトを務めたのは、隈研吾建築都市設計事務所。折り紙をモチーフにした構造と障子を想起させる幕屋根が特徴。構内には工房併設のスイーツショップなどが入るほか、エキナカDJイベントも不定期で開催される。

大規模な再開発でめまぐるしく表情を変える東京で、いまもっとも注目を集めているのが「TAKANAWA GATEWAY CITY(高輪ゲートウェイシティ)」だ。

“100年先の心豊かなくらしのための実験場”をテーマに、街全体を舞台に多様な実証実験が行われている。

豊かな緑と行き交う人々の間をロボットが走行し、収集したデータから多様なサービスが提供される——まさに近未来の街の姿だ。ここで繰り広げられる実験がどのような結果をもたらすのかは、まだわからない。だが、未知だからこそ心が躍る。われわれの好奇心が、100年先の街とくらしを創るのだ。さあ、出かけよう、イノベーションの始まりの地へ。

01

Innovation

江戸の玄関口から世界へのゲートウェイへ



駅前に広がるGateway Park。街には5棟のビルが建ち、広場やデッキ、ピオトープなどの回遊空間が全体を一体化している。

山手線の30番目の駅として、2020年に開業した「高輪ゲートウェイ駅」。この駅に直結する約9.5haの広大な敷地に誕生したのがTAKANAWA GATEWAY CITYです。ここは、江戸時代には高輪大木戸として江戸への玄関口の役割を担い、明治5(1872)年には日本で最初に鉄道が走った「始まりの地」。また、鉄道開通の際には、日本と西洋の技術の融合で高輪築堤※1というイノベーションを生み出した地でもあります。

「Global Gateway」をコンセプトにエキマチ一体のまちづくりを進めるのはJR東日本です。街には実験の舞台となる広場やホテル、オフィス、商業施設、クリニック、コンベンション・カンファレンスといった多様な施設がそろう。観光客や買い物客、地域住人、オフィスワーカーなど約10万人規模の来街者を対象に実験が展開されます。たとえば街を回遊するモビリティに乗ってみたい、食事や買い物をしたり、イベントに参加するだけで、実験に参加し、未来へ続くイノベーションの一端を担うことになるのです。そして、ここで生まれたイノベーションは、日本各地や世界各国の社会課題解決へとつながっていきます。

※1 海上に線路を敷設するために築かれた鉄道構造物。

02

Innovation

リッシュ 実証実験の拠点「LiSH」

街の実験の拠点となるのが、2025年5月に開業したビジネス創造施設「TAKANAWA Gateway Link Scholars' Hub(LiSH)」。国内外のスタートアップや事業会社など、多様なプレイヤーが集い、世界中の社会課題に対して挑戦と共創が生まれています。LiSH内でさまざまな試行錯誤を繰り返し、それらを街で実証していくことで、開業から約1年の間に、視覚障害者向けの移動支援やデジタルインフラなど、約50件の実証実験が実施されました。



提供:JR東日本

個室やコワーキングスペースに加え、水圏、植物、微生物などさまざまなシェアラボを備える。

03

Innovation

街の実験を支える
TAKANAWA INNOVATION PLATFORM

デジタルサイネージ

TAKANAWA INNOVATION PLATFORMは、街独自のアプリ「TAKANAWA GATEWAY CITYアプリ(以下、アプリ)」と、さまざまなロボットを制御する「ロボットプラットフォーム」からなります。イノベーションのハブとしての役割を果たすTAKANAWAGATEWAY URBANOS(以下、都市OS)に街や鉄道に関するデータを集約し、そのデータをアプリやロボットプラットフォームで活用。たとえば、後述のデリバリーロボット「DeliRo」は、都市OSに集約されたデータを活用して最適なルートを選択して走行します。また、街に設置されているデジタルサイネージでは、都市OSで収集した鉄道の運行状況を表示するほか、街のカメラ映像を解析して混雑度を数値化し、「エリアの賑わい度」として各エリアの状況を可視化。来街者が街を楽しむサポートをしています。

04

Innovation

回遊するモビリティ・ロボ



自動走行モビリティ iino

デリバリーロボット DeliRo
提供:JR東日本

街では、警備、清掃、配送、点検など多種多様なロボットが働いています。特に自動走行モビリティ「iino」は、見かけるとつい乗ってみたいくなる愛嬌のあるロボ。街の南北をつなぐデッキ上を時速5km以下で走行し、3名まで乗車可能。乗りたいときは近づけば止まり、降りたいときは手を触れると減速する手軽さも人気の理由です。燃料となるエネルギーの一部は、再生可能エネルギー由来の水素を純水素燃料電池システムに供給して発電しているため、環境にやさしいモビリティでもあります。

一方、目と音声による人のようなコミュニケーション機能を持ち、建物の内外を自由に動くのはデリバリーロボットの「DeliRo」。公道を走行することができ、最大100kgまで積載可能な配送ロボットとして、さまざまなシーンや配送ニーズに対応していきます。

05

Innovation

陸・海・空から移動の未来を拓く
「立体MaaS構想」

自動運転バス

立体MaaSは、都市循環の構築のために行われる移動の実証実験です。自動運転バスや環境負荷の少ないエネルギーを採用した水素バス、移動すること自体が観光資源となる水上交通、空飛ぶクルマの実装推進への取り組みなど、陸・海・空の移動に関する実験が行われています。

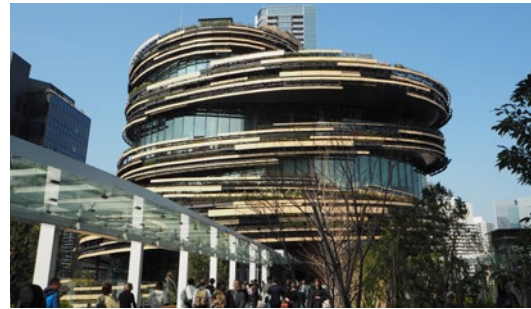
期間限定でKDDIと行われた自動運転バス「Minibus 2.0※2」の実証実験では実際に公道を走行。ドライバーは自動運転が可能な場所ではハンドルから手を離し、自動運転技術に任せます。その運転は驚くほどスムーズで、これが当たり前になる近未来が待ち遠しくなります。

一方、桜の季節には、東京湾から目黒川へ向かう特別航路により、水辺から花見を楽しむエンターテインメントな移動体験が提供されました。そのほか、羽田空港と竹芝地区を結ぶ「羽田空港アクセス船」の実証実験も行われています。

※2 長距離・短距離LiDAR、物体検出カメラ、信号機検知カメラ、全地球航行衛星システム等を搭載した自動運転レベル4(ドライバーが不在でも運行可能な技術)の車両。ただし、実験では自動運転レベル2(特定条件下でシステムが加速・操舵・制動を支援する。運転の主体は運転者にある運転支援段階)で走行。

06

Innovation

100年先へつなぐ文化を実験するミュージアム
MoN Takanawa: The Museum of Narratives

地上6階・地下3階からなる「モン タカナワ:ザ ミュージアム オブ ナラティブズ」には、最大2,000人収容のライブ・パフォーマンス空間や展示室、約100畳の畳スペースなどのほか、風情のある花見テラスや足湯テラス、月見テラスなどが備わっています。

総合プロデューサーは小山薫堂氏。2026年7月中旬から9月上旬にかけては、大阪・関西万博のシグネチャーパビリオンが再演され、「もし、アンドロイドに記憶を引き継げるとしたら?」をテーマに、テクノロジーが進化し人間とロボットが共存する50年後、そして人間が身体の制約から解放される1000年後の未来を、リアルなロボットと映像が混ざり合う物語(ナラティブズ)として体験できます。

もし、アンドロイドに記憶を引き継げるとしたら?
©FUTURE OF LIFE





法律 相談

Vol.122

リースバックにおける 売買契約の消費者契約法による取消し

Q uestion

私は73歳です。自宅マンション(37㎡)を所有していましたが、売った後もそのまま住み続けられるし、買主から月10万円ずつもらえると説明を受け、宅建業者に売買代金500万円で自宅を売却しました。しかし自宅の実際の価値は時価2,500万円で、しかも私が賃借人として賃料を支払うという定期借家契約にも署名・捺印してしまいました。私は売買契約を取り消すことができるでしょうか。

A nswer

売買契約を取り消すことができます。売買代金の額、および定期借家に伴う退去義務という極めて重要な事項について、事実と異なることを告げられて事実を誤認し、売買契約を締結しており、消費者契約法に基づく売買契約の取消しが認められるからです。

消費者契約法による取消し

消費者契約法には、消費者は、事業者が消費者契約の締結について勧誘をするに際し、重要事項またはその重要事項に関連する事項について消費者の利益となる旨を告げ、かつ重要事項について消費者の不利益となる事実を故意または重大な過失によって告げなかったことにより、事実が存在しないとの誤認をし、それによって消費者契約の申込みまたはその承諾の意思表示をしたときは、これを取り消すことができると定められています(消費者契約法4条2項本文)。

近年、リースバックの仕組みが広まっていますが、リースバックにおける売買契約については、多くのトラブルが発生しています。以下、重要な事項について誤認があったとして、消費者契約法による取消しが認められたケースを紹介します(東京地判令和5.11.27LLI07831653)。

東京地判令和5.11.27

1. 事案の概要

(1) Xは、高齢(73歳)の年金生活者の女性である。自宅はマンションの一室(37㎡/以下「X宅」)であり、自らが所有していた。週3回腎臓透析を受けながら、自宅にバリアフリー工事を施すなどして生活していた。Y社は宅建業者である。

(2) Xは、令和3年5月23日、X宅を代金500万円でY社に売却する旨の売買契約を締結した(本件契約)。売買契約締結に際しては、Y社の従業員から、X宅を売却すると、売却代金を取得できるうえ、これまでと同様に居住したままで月10万円を受け取ることができる、マンションの管理費はY社が支払う、と説明を受け、売買代金が500万円では安すぎるのではないかと思いつつも、頭がぼろぼろとしていた状態で、手付金100万円を受け取り、契約書に署名・捺印したものであった。

(3) その後Xは、同年6月3日、残代金のうち290万円を受領し、さらにY社に求められるがままに、賃貸人Y、

賃借人Xとして、契約期間令和3年7月1日から令和4年5月31日まで、更新なし、月賃料10万円とする「居住用建物賃貸借契約書（定期）」および「定期賃貸住宅契約についての説明」と題する書面にそれぞれ署名・捺印した。なおX宅は、別の宅建業者の査定額では2,300万円を、類似物件から推定される価格相場は2,500万円をそれぞれ超えており、固定資産税評価額も2,900万円を超えていた。

Y社は同年7月12日、A社に対して、1,600万円でX宅を転売した。

(4) Xは、消費者契約法4条2項の誤認により、X宅について2,110万円（時価2,500万円から受領済みの390万円を差し引いた額）の損害賠償をYに求め訴訟を提起した。

(5) 判決では、Xの請求が認められた(図表)。

2. 裁判所の判断

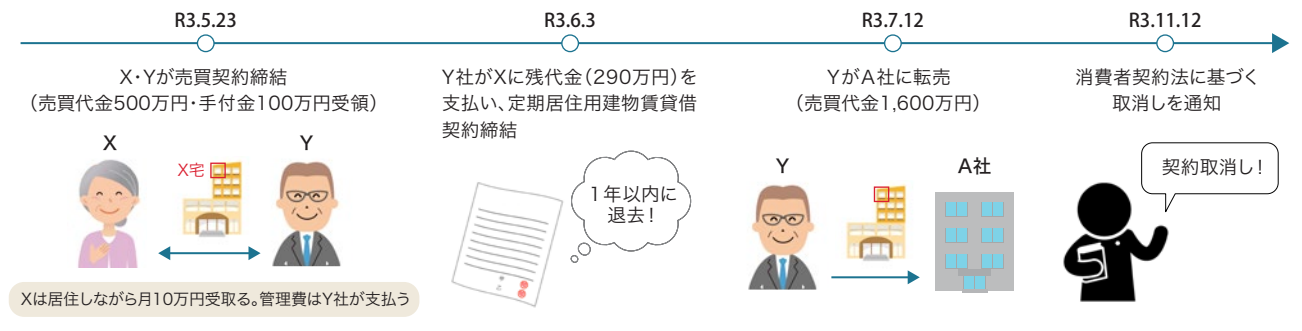
『X宅の査定額は2,300万円を超えている上、類似の物件の推定価格相場が2,500万円、固定資産税評価額も2,900万円を超え、Y社がA社に対して現状有姿で売却したX宅の代金も1,600万円にのぼるところ、Y社の従業員らは、Xに対し、X宅に居住しながらも月額10万円の支払いが受けられるだけでなく、管理費等はY社が支払うなどという現実にはあり得ない説明をした上で、X宅の時価相場から著しく乖離した500万円をX宅の代金とする旨の売買契約書を示すほか、Xが自宅であるX宅から1年以内に退去しなければならない内容の定期賃貸借契約書に署名・捺印をさせており、これに対して、Xは、X宅に居住しながらも月額10万円の支払いが受

けられ、かつ、X宅の代金として500万円がもらえるものと認識し、本件契約に関する不安を抱きつつも、X宅に関する定期賃貸借契約の内容や意味を全く理解していなかった。

そうすると、Y社は、本件契約の売買代金およびこれに付随する定期賃貸借契約に伴うXの退去義務という極めて重要な事項について、事実と異なることをXに告げ、Xは、告げられた内容が事実であると誤認して本件契約に応じたということができるとし、Y社の従業員らの説明が現実にはあり得ないものであったとしても、Xの属性や生活状況やY社の勧誘方法の悪質性に照らすと、Xに重過失があるということもできない。

したがって、Xは、本件契約を誤認により取り消すことができるというべきである』。

図表 リースバックにおける売買契約の消費者契約法による取消し(東京地判令和5.11.27)



今回のポイント

- 事業者が、重要事項またはその重要事項に関連する事項について消費者の利益となる旨を告げ、かつ重要事項について消費者の不利益となる事実を告げなかったことにより、消費者が、事実が存在しないとの誤認をし、それによって消費者契約を締結したときは、消費者は、消費者契約法によって、契約を取り消すことができる。
- 自宅(マンション、戸建て住宅)を売却する契約と同時に、その不動産の賃貸借契約を結んで、その後は家賃を払いながら同じ家に住み続けるというのが、住宅のリースバックである。
- 近年、リースバックを巡るトラブルが増加している。東京地判令和5.11.27では、リースバックにおける売買契約について、重要な事項について誤認があったとして、消費者契約法による取消しが認められた。

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』『最新区分所有法の解説』(住宅新報出版)など。



税務相談

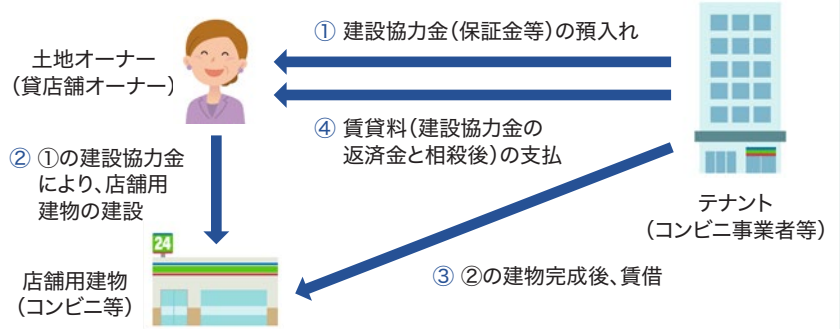
Vol.68

預かり保証金に係る 債務の免除と所得税の課税

Q uestion

私は、所有する建物をコンビニ事業者に店舗として賃貸していましたが、このたびその事業者からの申入れにより、賃貸借契約を中途解約することになりました。この建物は「建設協力金方式」(図表1参照)で建設したもので、建設時にコンビニ事業者から預かった保証金債務の残額については、協議により、その事業者への返済が免除されています。このような場合、債務の返済が免除された保証金に係る所得税の課税について教えてください。

図表1 「建設協力金方式」のしくみ



A nswer

ご質問の場合、債務の返済が免除されたことによる利益(債務免除益)は、不動産所得の収入金額として所得税が課税されます。これについては、同様の理由により、返還が免除された預託金残額の所得税の取扱いにつき、国税不服審判所により「不動産所得の収入金額に該当する」と判断された事例(令和4年4月20日裁決)があります。以下、この裁決のポイントについて解説します。

1. 取引の概要

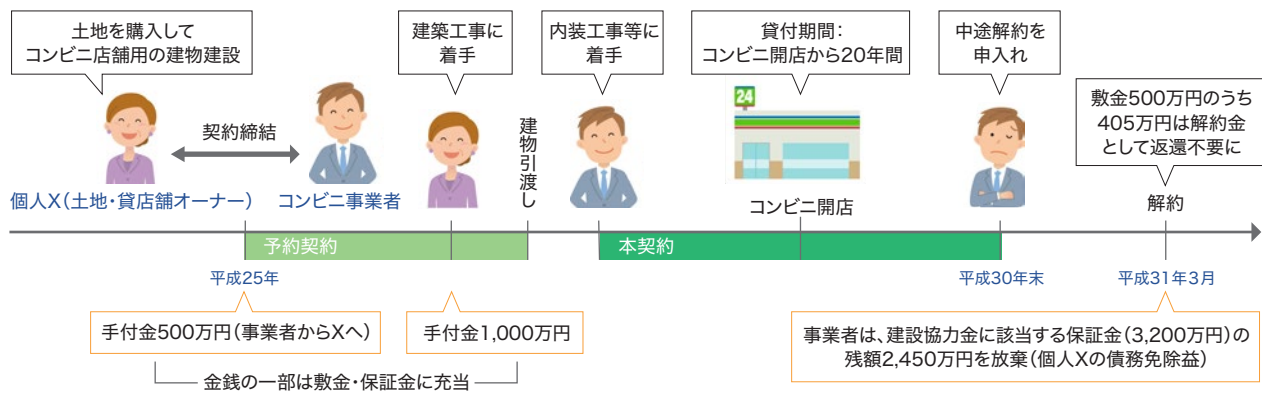
裁決書によると、個人Xは平成25年にコンビニ事業者との間で、Xが土地を購入後、その土地上にコンビニ店舗用の建物を建設し、これを事業者に賃貸する旨の契約を締結しました。契約は2段階で、建物引渡しまでは「予約契約」、引渡し以後に事業者が内装工事等に着手した日から「本契約」となる形式で、貸付期間はコンビニの開店から20年間でした。

その契約によれば、手付金は予約時に500万円、Xが建物の建築工事に着手した日に1,000万円、それぞれ

コンビニ事業者からXに支払われています。このXに支払われた金銭の一部は、後で敷金、保証金に充当されるものとされていました。Xが預かった建設協力金に該当する保証金は3,200万円で、賃貸借契約の中途解約があった場合、保証金の残額は事業者が返還請求権を放棄する取決めがされていました。

上記契約の締結後、平成30年末にコンビニ事業者からXに中途解約の申入れがあり、解約は翌年3月に行われました。この解約に際し、事業者が返還を放棄した保証金の残額は約2,450万円で、その放棄により、Xは同額の利益(債務免除益)を得ることに

図表2 事例の経緯



なりました。また、Xが事業者に返還すべき敷金500万円のうち、405万円は「解約金」として返還不要とされました(図表2参照)。

2. 所得税の確定申告から審査請求までの経緯

Xは、上記1.の債務免除益と解約金を一時所得として、令和元年分の確定申告をしていました。ところが、税務署は令和2年10月に税務調査を行い、Xはその最中に、解約金405万円については不動産所得の収入金額とする修正申告を行いました。しかし、税務署は令和3年1月、債務免除益についても不動産所得の収入金額とし、かつ、Xが更正を予知してその修正申告がなされたとして、所得税と過少申告加算税の追徴をしました。Xは、このコンビニ事業者による保証金の返還の放棄が、中途解約によるペナルティ的性格を有する一時的、偶発的なものである、これによる利益(債務免除益)は一時所得になると考え、国税不服審判所(以下「審判所」)に審査請求を行い、その判断を仰ぐことにしたものです。

3. 審判所の判断

審判所は、不動産所得が不動産の

貸付けによる所得となることを踏まえ、「貸付けによる所得とは、使用収益期間に対応して定期的、かつ、継続的に支払われる賃料が、その典型(中略)、賃借人から賃貸人に移転される経済的利益のうち、目的物を使用収益する対価としての性質を有するもの又はこれに代わる性質を有するものもこれに含まれる」との考え方を示しました。さらに、この考えを受け、所得税法施行令94条1項2号では「不動産所得を生ずべき業務に関し、当該業務の全部又は一部の休止、転換又は廃止その他の事由により当該業務の収益の補償として取得する補償金その他これに類するもので、その業務の遂行により生ずべき所得に係る収入金額に代わる性質を有するものも不動産所得に係る収入金額に当たる」とされていることを確認しました。

その上で審判所は、次の事実を指摘しました。

- ①解約によりXが賃料を受領できなくなった期間は、平成31年4月以降の15年4カ月(184カ月)間であったこと。
- ②債務免除益の額は、第2回目以降の賃料と相殺(返済)された額133,300円(月額)に賃料を受領できなくなった期間の184カ月(15年4カ月)を乗じた額であること。

③賃借人であるコンビニ事業者は、「保証金残額の返還債務を賃借人が免除する趣旨は、貸借契約の中途解約によって、コンビニエンスストアの店舗建物の建築工事代金が不動産の所有者等の債務にならないようにするため」と申述していること。

以上により審判所は、結論として「債務免除益は、本件解約により本件保証金の返還に充てるべき賃料収入に代わる性質を有する経済的利益といふべき」で、「賃貸借契約に関連して生じたものといえ、請求人(地主X)が行う不動産所得を生ずべき業務に関して生じたもの」と認定し、この債務免除益は不動産所得になると判断しています。

また審判所は、「債務免除益がペナルティ的性格を有する一時的、偶発的なものであるとしても、不動産所得に該当する」とも付け加えています。

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.92

納得感を生む 「人が育つ評価制度」のつくり方



Q uestion

当社は地場の不動産会社です。社員から「社長や上長と仲が良い人ばかりが評価されている」と不満が出ています。評価基準を明確にしたいのですが、何から着手すべきでしょうか？

A nswer

まずは「業績・スキル・態度」の3軸で、誰にでもわかる基準を作ることです。特に数字で見えにくい事務職の目標設定は本人に提出させ、納得感を持たせることが定着と成長への第一歩になります。

人材が不足する中で、不動産業界はこれまで以上に人材育成に力を注ぐ必要があります。「辞めてもまた次の人が来る」という時代はとうの昔に終わりました。そのような中で、人事考課における目標設定と評価方法について、比較的時間が取りやすい閑散期のいまこそ、本格的に導入や見直しを進めるべきです。

現場の一社員からすると、「社長や上長とのコミュニケーションがうまい人ばかりが上がって、自分が思っているように評価されない」という不満を持つ人も少なくありません。よって、誰の目から見てもわかるように基準を明確にすることが不可欠なのです。

数字だけでなく「バックヤード」も評価する業績評価

通常、業績評価において「売上げ」はわかりやすい指標です。仲介手数料などは特に明確ですが、管理会社であれば新規の管理受託件数なども目標を決めやすいでしょう。管理会社としてはどうしても最前線で数字を作る営業マンの売上げばかりにフォーカスしがちです。

しかし、ここでポイントとなるのが「バックヤードの評価をどうするか」で

す。管理受託を取る人がいて初めて仕事生まれるのは事実ですが、管理を取っても実務を受ける人たちがいなければ業務は回りません。事務職の人たちが取り組む業務フローの改善やシステム導入、経費を削減できる仕組みの構築などは、しっかりと評価してあげるべきです。これらをどのようにして目標設定するかが問題となりますが、まずは「本人から目標を提出させること」をおすすめします。マネージャー側からは、どうしても多くを要求してしまい基準が厳しくなりが

ちです。難しすぎても簡単すぎても成長が困難なため、まずは本人から目標を出させ、そこから面談で修正していくプロセスがよいでしょう。

人生を豊かにする「個人の価値向上」を応援するスキル評価

2つ目に、業務に必要な知識や、資格などのスキルも評価の対象に置きたいところです。人事考課は、どうしても業績評価に偏りがちですが、そもそも仕事を通じて経験値を高めた結果、それぞれの人生が豊かになることこそが一番の大義といえます。スキルが高まればできることも増え、それらが評価されれば、仕事に対するモチベーションも大きく変わります。よって、スキルアップを見守ることも大変重要です。「宅地建物取引士」や「賃貸不動産経営管理士」などの資格取得の奨励はもちろんですが、一見、不動産には関係のないような学びや、コミュニティへの参加も個人の価値を高めることになり、結果として会社としてのナレッジが厚みを増すことになります。

長所を伸ばし、個性を組織の力に変える態度評価

3つ目に、積極性や協調性、会社の規律など、組織に属する一人の社会人としての「態度」を評価します。態度の捉え方は人によってまちまちで、自分のことを「とてもできている」と勘違いをする人がいます。自分が見る自分

(主観)と人から見られる自分(客観)の評価が異なるために起こるのです。人間誰も完璧な人などいません。誰もが良いところと、足りていないところを持っています。問題点を改善するのもよいですが、よりできているところを伸ばし、人に影響を与えることこそ個性ともいえるのではないのでしょうか。

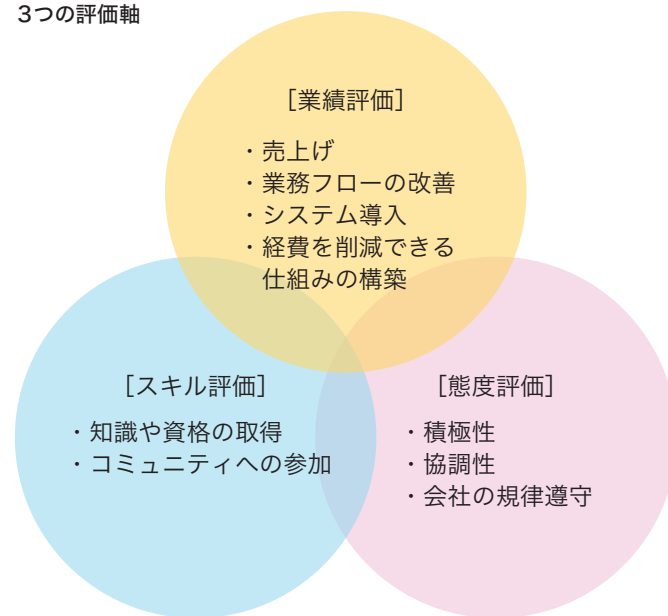
主役は社員。 成長を促す「対話」の場をつくる

これらは、半年ごとに目標設定と評価をしていくことをおすすめします。会社側の目標としては、一人ひとりのスタッフがこれらをクリアして、毎年数%でも成長してくれることです。そのためには、マネージャーによるコーチングスキルも求められます。あくまで主役は社員です。彼らが求めるときにしっかりと耳を傾け、より生産的なア

ドバイスをしていくことが重要です。できればコーチングなどの面談の機会は、月に一度程度行うとよいでしょう。また、場所も重要です。仕事の流れて面談すると、電話などが鳴り集中できないこともあります。よって、必ず執務スペースを離れて会議室で行うとか、たまにはカフェなどを活用して話をすると、通常の業務では出にくい本音が出たりするものです。

人が育ち、納得して働き続けられる会社は、結果として組織全体の生産性向上にもつながっていくのです。評価制度を整えることは、単に社員に点数をつけるための作業ではありません。社員一人ひとりが「この会社で成長したい」と思える環境を作るための、未来への投資です。採用が困難な時代だからこそ、今いる社員と向き合い、それぞれの持ち味を引き出す仕組みづくりに取り組んでみましょう。

図表 3つの評価軸



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。



権利関係

～区分所有法～

区分所有法に法改正があり、今年の4月1日から施行されました。重要な改正内容となっていますので、今年の本試験において改正点から出題される可能性は非常に高いと思われます。ただし、区分所有法からは毎年1問しか出題されないの、細かな改正内容までは深入りする必要はないでしょう。そこで、今回は、改正点のうち出題可能性が高いと思われる部分を紹介します。

1 集会の決議の円滑化

(1) 出席者多数決制度

改正前は、原則として、集会に出席していない者も含めた全区分所有者および議決権の多数の賛成により、集会の決議が行われることになっていましたが、建替え決議等、区分所有権の処分を伴う決議を除き、集会に出席した区分所有者による多数決で決議できるようになりました。

(2) 所在等不明区分所有者の除外

裁判所は、区分所有者を知ることができない、またはその所在を知ることができないときは、当該区分所有者(所在等不明区分所有者)以外の区分所有者または管理者の請求により、集会の決議の母数から除外できるようになりました。

普通決議であれば、改正後の条文(39条1項)は次のようになります。条文の文言としては、「出席した」という部分と「(議決権を有しないものを除く)」という部分に着目してください。

集会の議事は、この法律又は規約に別段の定めがない限り、出席した区分所有者(議決権を有しないものを除く)およびその議決権の各過半数で決する。

2 多数決要件の緩和

(1) 共用部分の重大変更

共用部分の重大変更についての改正ポイントは次のとおりです。

改正のポイント

- ①多数決要件の母数が「全区分所有者・議決権」ではなく、「出席区分所有者・議決権」となった。
ただし、過半数(規約で過半数を上回る割合を定めることは可能)の出席は必要。
- ②これまで区分所有者の頭数のみ、規約で「4分の3」を「2分の1を超える割合(=過半数)」まで減ずることができるとされていたが、区分所有者の頭数だけでなく、議決権も過半数まで減ずることができるようになった。

(2) 共用部分の大規模復旧決議

建物の価格の2分の1を超える部分が滅失(大規模滅失)したときの復旧決議についての改正ポイントは次のとおりです。

改正のポイント

- ①多数決要件の母数が「全区分所有者・議決権」ではなく、「出席区分所有者・議決権」となった。
ただし、過半数(規約で過半数を上回る割合を定めることは可能)の出席は必要。
- ②多数決割合が、これまで「4分の3」であったものが、「3分の2」に緩和された。

(3) 建替え決議

建替え決議の多数決要件の母数は、これまでどおり出席区分所有者・議決権ではなく、全区分所有者(ただし、議決権を有しないものを除く)・議決権とされていますが、①地震に対する安全性基準に適合していないとき、②火災に対する安全性基準に適合していないとき、③外壁等が剥離・落下することにより周辺に危害を生ずるおそれがあるとき、④給排水等設備の損傷・腐食により著しく衛生上有害となるおそれがあるとき、⑤いわゆるバリアフリー基準に適合していないときは、多数決要件が「5分の4」ではなく、「4分の3」となります。

3 多数決による区分所有建物の再生等

これまで抜本的な建物の再生方法としては建替え決議のみが定められていましたが、法改正により次のような決議をすることもできるようになりました。いずれも多数決要件は「5分の4」です。

①建物更新決議(いわゆる一棟リノベーション)

建物の更新とは、建物の構造上主要な部分の効用の維持または回復のために共用部分の形状の変更をし、かつ、これに伴い全ての専有部分の形状、面積または位置関係の変更をすることをいう

②建物敷地売却決議(建物とその敷地を売却する決議)

区分所有者・議決権のほか、敷地利用権の持分割合の5分の4の賛成が必要であることに注意

③建物取壊し敷地売却決議(建物を取り壊し、敷地を売却する決議)

④取壊し決議(建物を取り壊す決議)

⑤再建決議(建物が全部滅失した場合に建物を再建する決議)

問題を解いてみよう!

Q1 共用部分の変更(その形状または効用の著しい変更を伴わないものを除く。)は、集会に出席した区分所有者(議決権を有しないものを除く。)及びその議決権の各4分の3以上の多数による集会の決議で決する。この区分所有者の定数は規約で過半数まで減ずることができるが、議決権の定数を減ずることはできない。(予想問題)

Q2 建物の価格の2分の1を超える部分が滅失したときは、集会において、区分所有者(議決権を有しないものを除く。)の過半数(これを上回る割合を規約で定めた場合にあっては、その割合以上)の者であって議決権の過半数(これを上回る割合を規約で定めた場合にあっては、その割合以上)を有するものが出席し、出席した区分所有者及びその議決権の各3分の2以上の多数で、滅失した共用部分を復旧する旨の決議をすることができる。(予想問題)

こう考えよう! 解答と解説

Answer 1



【解説】

共用部分の重大変更については、区分所有者の定数だけでなく、議決権の定数も過半数まで減ずることができます。

Answer 2



【解説】

本問の記述は、共用部分が大規模滅失した場合の復旧決議を定めた区分所有法の規定のとおりであり、正しい内容です。

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』(住宅新報出版)、『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。

ファーストタイムバイヤーが住宅市場に果たす役割と各国の住宅政策

世界中で住宅価格の高騰が続いています。その影響を最も深刻に受けているのが、初めて家を買おうとする若い世代です。支援策を打ち出す国は多いですが、焼け石に水という声も聞かれます。ファーストタイムバイヤー（初回住宅購入者）が住宅市場に果たす役割は大きく、そこが滞っている現在の状況は住宅市場に世界共通の課題をもたらしています。

住宅市場を動かすべき「初回住宅購入者」の役割

アメリカの不動産業界では、ファーストタイムバイヤーは「市場の新しい血」と呼ばれることがあります。賃貸から持ち家へと移行する彼らが、いわばハシゴの一番下の段を踏み出すことで、住宅市場全体に連鎖が生まれます。スターターホームを購入した若い世帯がいれば、売主は次の物件へと引っ越せます。その売主の動きがさらに別の誰かの住み替えを可能にします。こうした連鎖があることで、市場全体に流動性が生まれるというわけです。

逆にいえば、ファーストタイムバイヤーだけが市場の外から新鮮な資金と需要を注入できる存在といえるかもしれません。この入口が詰まると、連鎖全体が止まります。近年、各国でその「詰まり」が深刻になっています。

各国でいま何が起きているか

アメリカでは、全米不動産協会（NAR）の2025年調査によると、初回購入者の市場シェアは21%と、1981年の調査開始以来の最低を更新しました。初めて家を買う年齢の中央値は40歳に達しています。背景にあるのは住宅ローン金利の高止まりだけではありません。コロナ禍に超低金利でローンを組んだ既存の所有者が、高金利の今に買い換えをすると損をするため物件を手放さない「ロックイン効果」が流通量を絞っているようです。バイデン政権が打ち出した税額控除や頭金補助はいずれも議会を通過できず、トランプ政権はゾーニング規制の緩和など供給側のアプローチに転換しましたが、即効性は見えていません。

韓国では、独自の賃貸制度「チョンセ」の崩壊が若者の住宅事情を直撃しました。チョンセと

は、月々の家賃の代わりに高額な保証金を一括で預ける制度ですが、不動産価格の下落局面で保証金を返還できない「チョンセ詐欺」が相次ぎ、累計の政府認定被害者は3万5,000人超に上っています。制度への信頼が失墜し、月額賃貸への移行が進む中で、頭金を貯める余裕はさらに失われています。ソウルの30代世帯主の持ち家率は25.8%と過去最低を記録しました。政府は若者世帯向けに低金利の政策ローンを用意していますが、対象物件の上限額はソウルにおけるマンション平均価格の半分にも届かず、急速な価格上昇に追いつけていないのが実情です。

欧州でも事情は変わりません。英国は、2013年から10年間にわたりファーストタイムバイヤー向けの購入支援制度「Help to Buy」を運営しましたが、「新築価格を人為的に押し上げ、大手デベロッパーの利益になっただけ」との批判を受け、2023年に

終了しました。フランスは、無利子ローン(PTZ)を拡充してほぼ全国民に適用範囲を広げましたが、パリの住宅価格は過去最高レベルにあり、焼け石に水という声は消えていません。スペインでは、政府が18~35歳向けに月額250ユーロの家賃補助を実施しているものの、申請から支給まで数カ月を要することも多く、住宅価格は前年比10%超で上昇を続けています。

なぜ対策は効かないのか

各国の取り組みを見渡すと、共通の構造的問題が浮かび上がります。需要側への補助金は、供給が増えなければ価格上昇として吸収されてしまうという点です。政策が発表されてから実施されるまでに時間がかかることで、住宅価格は先に動いてしまいます。また、外国人による住宅購入を禁止したカナダやオーストラリアのように、政策的にはわかりやすい対策でも、外国人の購入シェアはもともと数%程度にすぎず、根本的な供給不足には対処できていません。

問題の本質は「建てる量が足りない」という一点に帰着します。しかしゾーニング規制の改革や建設許可の迅速化といっ

た供給側の施策は、効果が出るまでに時間がかかり、既存の所有者の利害とも衝突するため、政治的に最も実現が難しいのです。

民間の知恵が生んだ新サービス

政府の対策が追いつかない中、民間では住宅危機に対応した新たなビジネスモデルが生まれています。

スペインのスタートアップ「Habitacion.com(アビタシオン・ドット・コム)」は、マンションの個室を一室単位で販売するという、これまでにないアプローチで注目を集めています。価格は最高8万ユーロ(約1,300万円)程度で、同じ立地のワンルームマンションの3分の1以下。2024年には200室を販売し、3万2,000人超の待機リストを抱えるほどの人気です。同国の過去10年間での不動産価格の上昇率は81%に対し、平均月給の上昇はわずか26%。「人々が必要としているのは、従来に比べてずっと狭い生活スペースと、はるかに手頃な価格だ」と創業者はメディアの取材に答えています。

アメリカでは「PadSplit(パッドスプリット)」が、一戸建を複数の個室に分割して低所

得の働き手向けに週単位で貸し出すコリビングマーケットプレイスを展開しています。家具・光熱費・Wi-Fi込みで平均月額729ドルと市場家賃の中央値の約3分の1に抑え、最低クレジットスコアの要件もありません。2025年1月時点で21市場に16,500室以上を展開し、入居者の87%が以前より貯蓄が増えたと回答しています。スペインのサービスが「買う」という選択肢を分割するのに対し、PadSplitは「借りながら頭金を貯める」踏み台を提供するものです。

両サービスに共通するのは、「フルでは手が届かないなら、分割・共有で入口を作る」という発想です。これは、住宅取得の間口を広げる現実的な試みとして評価する声がある一方、格差が拡大して若者がどんどん貧しくなっているという声もあります。

ファーストタイムバイヤーの問題は、住宅市場だけの話ではありません。持ち家取得の遅れは、結婚や出産のタイミングにも影響を与えます。市場の入口が世代をまたいでふさがれていく構造は、少子化や資産格差の固定化とも深く結びついています。住宅政策とは、突き詰めれば世代間の利害をどう調整するか、という問いに行き着くのかもしれません。

TORUS

株式会社トーラス 代表取締役

木村 幹夫



大学卒業後、東京大学EMP修了。三井住友銀行にて富裕層開拓、IT企画部門にてビッグデータを戦略的に活用した営業推進、社内情報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年に株式会社トーラス設立。登録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を基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。

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.8



厳格化する マネー・ローンダリング対策

現在の地方銀行が、取引時に最も留意している事項の1つに、マネー・ローンダリング対策が挙げられます。マネー・ローンダリング自体は、銀行取引を含む資金のやり取りを偽装することで、敵国・テロリスト・犯罪者などに活動資金が供給されることです。銀行は、金融当局から何としてもそれを排除するよう繰り返し指示・命令されています。

2018年には、愛媛銀行でのマネー・ローンダリングによって5億円超が香港経由で北朝鮮に流れた事件が報じられており、同行が監督当局から厳しい叱責を受けたことが想像に難くありません。地方銀行側の目線では、明日はわが身なのです。

筆者も小さな会社の経営陣に名を連ねているため、利用者として簡単な事務手続きや照会を行うべく、取引銀行の店舗を訪れることがあります。こうした際に、待たされたくないため開店前に並ぶと、待機中の人の列の中に、身なりの整った外国人来店者を見ることが珍しくありません。そうした来店者は、9時の開店後に

収益物件の 修繕資金の借入れ方法にも、 さまざまな選択肢があります

銀行と銀行グループ会社が取り扱う商品は順次拡大しており、条件など細かい部分も変化し続けています。一方、個々の行員には「今はこれを売れ」という指示・命令が出されており、利用者側が気を遣って取引を増やしても、全て喜ばれるとは限りません。よって、関係を強化しようとする目線では、時として「欲しているものに応じて貸しを作る」ことも有効となります。

今回は、修繕資金の借入れをめぐる“銀行との関係強化術”について述べます。

一目散に上階へ向かうため、外国為替等の依頼とそれに伴うマネー・ローンダリングの審査を受けていると見込まれます。

マネー・ローンダリングは、融資・預金・為替取引の際に用途などの真実を申告せず、取引相手の銀行を欺いて実行されます。よって銀行としては、申告された資金用途が本当にそのとおりなのかを確認する必要があります。近年はそれがより厳格化しているわけです。

読者各位が収益物件の資金使途違反で思い出されるのは、住宅金融支援機構(以下「支援機構」)の個人向け商品の不正利用ではないでしょうか[図表1]。2025年にも不適

正利用関与者の逮捕がみられており、問題の根深さがうかがえます。

資金使途には曖昧さあり

銀行は、一度でも相手に覚えた不信任は忘れず、その後も極めて長期にわたって相手方を疑い続け、後任者にもそれを引き継ぎ続けます。たとえ確証をつかみ切れずとも、疑わしいだけで取引を打ち切ることもあるため、不信任を与えることは得策ではありません。

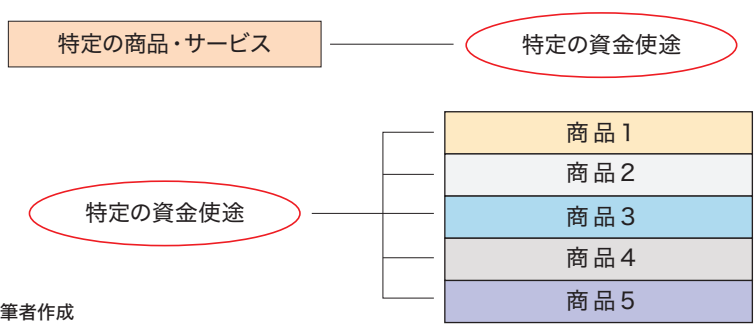
そうした一方で資金使途には曖昧さもあり、外部からはややわかりにくいところがあります。商品・サービスと資金使途は、「特定の商品・サービ

図表1 近年の支援機構を巡る不正利用 [抜粋]

時期	要件	内訳等
2018～2019	大規模不正利用の発覚等	外部からの情報提供により、フラット35の不正利用事実を把握し、105件を確認
2022	会計検査院の追加調査公表	調査により、新たな不正利用56件19億円を発見
2023	質問主意書の提出	(当時)立憲民主党の原口一博衆議院議員がフラット35の不正融資問題を追及
2024	刑事事件として容疑者を逮捕	フランチャイズ代理店の元社員を含む5名を偽造在籍証明書使用等の疑いで逮捕
2025	支援機構より追加調査結果公表	同年10/28および11/18～27に、代理店元社員ほか不正利用関与者が逮捕されていた事実を公表

出典:支援機構ホームページ、各種報道等より筆者作成

図表2 商品・サービスと資金使途



出典:筆者作成

スを利用できる資金使途には(一定の)制限があるものの、特定の資金使途に応じた商品・サービスには選択余地がある」という関係です[図表2]。これらを念頭に置いた上で、銀行との面談に備えてください。

収益物件の修繕についても、商品に選択肢があり、おのおのに長所と短所があります[図表3]。利用者目線では、資金調達希望時期・修繕規模と調達所要金額・利益水準から見た損金算入限度額(≒支払金利)等があるため、それらに沿った選択が

求められます。

時には損して得を取る

こうした際にも、取引である以上は銀行側と関係を強化する余地があります。⑦自己資金だけで対応できるところ、あえて少額を借り入れて銀行側に「貸し」を作るほか、①融資取引のない銀行との取引のきっかけとする、ことなどが代表的です。

前者⑦では、いかに貸し(=善意の協力)であると認識させ、刷り込め

るかがポイントになります。担当者だけに感謝されても、その事実を都合よく報告されてしまえばそれだけで終わりがねないため、①どの商品の取引が欲しいか・売れなくて困っているのかを聞き、その上で、②あえて店舗に行って支店長等を含む複数で契約する演出が有効です。

後者①では、過去に取引を打診された銀行等に「話を聞いてみたい」と声掛けすることが有効です。条件が極めて良い場合には、「現在利用中の設備資金融資+修繕費」の合計額で借り換えて、全体の金利水準などを引き下げる余地もあります。

行員の本音は、マネー・ローンダリング審査が「嫌で嫌でしょうがない」というものです。それゆえに、わずかでも疑われず、手間を掛けさせないだけで「信頼できる相手」と距離が縮まります。

図表3 収益物件の修繕時に利用可能な融資商品[概要]

種類	長所	短所
国・自治体等の制度融資	・金利が安い	・いつもあるとは限らない・資金使途が制限される ・金額が少ない・審査に時間を要する
銀行の設備資金	・金利が安い ・銀行との関係が強化される	・審査に時間を要する ・決算の都度くわしい説明を要する
銀行のアパートローン	・限度額が大きい	・抵当権設定が必要になる・金利が高い ・手数料を求められることも多い
銀行のリフォームローン	・審査が早い ・一定額以下は担保徴求されない	・金利が高い ・一定額以上は団信加入を求められることがある
銀行等の不動産担保ローン	・資金使途に幅がある・長期返済が可能 ・新設法人等にも優しい	・抵当権設定が必要になる ・手数料を求められることも多い
銀行の事業者カードローン	・決算が赤字でも利用できる場合がある	・金利が高い・別途保証料も必要となる ・金額が少ない
銀行の事業者向けフリーローン	・(極度型なので)いつでも使える ・非対面での受け付けも多い	・金利が高い・別途保証料も必要となる・金額が少ない ・限度額内でも再審査なしには追加借入れができないこともある



出典:筆者作成

author
オペレーションデザイン(株)
取締役デザイナー/データアナリスト
じょうた
佐々木 城寿

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8年4月]

都道府県	市区町村	商号名称	
北海道	札幌市	株式会社 IZ	
	余市郡	合同会社 Ein Tale	
	札幌市	株式会社 オフィスデザイン札幌	
	虻田郡	株式会社 KUC	
	札幌市	株式会社 セイザン	
	札幌市	株式会社 ファン不動産	
	虻田郡	Prospera Holdings 株式会社	
	帯広市	みい宅建事務所	
	宮城県	多賀城市	株式会社 信拓不動産
		仙台市	株式会社 BREAA鑑定
山形県	東根市	東根中央不動産	
福島県	郡山市	有限会社 石川測量事務所	
	郡山市	有限会社 コスモネット21	
群馬県	福島市	株式会社 ポセイドン	
	太田市	MG Reaitec 合同会社	
埼玉県	深谷市	株式会社 アールスタジオ	
	鶴ヶ島市	株式会社 アシストホーム	
	春日部市	株式会社 岩崎不動産	
	狭山市	北としま事務所 株式会社	
	さいたま市	有限会社 クロスメディエイト	
	所沢市	株式会社 サカイ	
	北本市	SODEA 株式会社	
	川口市	WRインノベーション 株式会社	
	蕨市	WRB 株式会社	
	さいたま市	株式会社 トップライン	
	さいたま市	株式会社 POP松本工務店	
	八潮市	株式会社 藤井工業	
	上尾市	富士建物 株式会社	
	坂戸市	株式会社 moRich	
	川口市	株式会社 ランドルアーキ	
	蕨市	株式会社 リンクスホーム	
	日高市	和髙不動産 株式会社	
	千葉県	鎌ヶ谷市	株式会社 アットハーモニー
		千葉市	公平不動産 株式会社
		市原市	sincerity 株式会社
		松戸市	株式会社 宅
		千葉市	株式会社 HouseVista
		松戸市	株式会社 誠
		君津市	株式会社 モビリア
		千葉市	株式会社 Leone
		新習志野	株式会社 RM1
		港区	アイ・エヌ・キャピタル 株式会社
港区		I.F.ART 株式会社	
千代田区		株式会社 IK不動産	
世田谷区		iLead 株式会社	
台東区		青川 株式会社	
荒川区		株式会社 Aqua	
渋谷区	株式会社 アクス		
板橋区	株式会社 アウトアライズ		
新宿区	株式会社 アセットAI		
渋谷区	アセットベル 株式会社		
品川区	株式会社 ASSORT		
港区	株式会社 アルタポートキャピタル		
港区	株式会社 アンカパー		
中野区	株式会社 イーシーエルティー		
中央区	株式会社 eeeats		
八王子市	有限会社 石川メンテナンス		
渋谷区	株式会社 ウェルズアドバイザーズ		
台東区	HR 株式会社		
中央区	エースポイント 株式会社		
荒川区	株式会社 エダ		
江戸川区	株式会社 えどしえつと		
墨田区	株式会社 エニシア・パートナーズ		
府中市	株式会社 NCA		
立川市	株式会社 MKD		
千代田区	MPC 株式会社		
杉並区	OLIVE 合同会社		
江戸川区	株式会社 ガイアアセット		
台東区	関化楼不動産 株式会社		
調布市	クッドクル 株式会社		
新宿区	Cryptate 株式会社		
渋谷区	株式会社 クレストリアルティ		
武蔵野市	クレセル 株式会社		
渋谷区	株式会社 Cape		
渋谷区	株式会社 KFIVE		
世田谷区	株式会社 Kホールディングス		
府中市	有限会社 光食		
立川市	株式会社 コクリエ・コーポレーション		

都道府県	市区町村	商号名称	
東京都	港区	コンセプトエ・リアルティ 株式会社	
	台東区	SATIS 株式会社	
	渋谷区	株式会社 猿楽エステート	
	港区	株式会社 SEACRET	
	豊島区	株式会社 CZプラン	
	千代田区	株式会社 Seed1	
	新宿区	株式会社 Sugarhope	
	府中市	鈴木不動産	
	千代田区	株式会社 ストックス	
	墨田区	株式会社 ストフラ	
	新宿区	株式会社 スペースマネジメント	
	港区	株式会社 ソーシャルクリエイト	
	中野区	株式会社 トキノフ不動産	
	港区	トリニティフォレスト	
	品川区	株式会社 TREX Estate	
	三鷹市	ナーリー 株式会社	
	中央区	株式会社 ニュートンアーバイルズ	
	品川区	合同会社 ビーエイチ	
	板橋区	株式会社 HUMAN	
	千代田区	フェニックス商事 株式会社	
	品川区	合同会社 不動産の窓口	
	中央区	株式会社 FULLCONTACT	
	東久留米市	株式会社 Full Front	
	世田谷区	株式会社 プロジェクト	
	江戸川区	株式会社 ミスノデザイン	
	府中市	合同会社 武蔵	
	港区	MajorTrust 株式会社	
	練馬区	森匠	
	練馬区	株式会社 LAULE' A FORCE	
	港区	株式会社 LAM	
	練馬区	株式会社 Leap	
	中央区	株式会社 リベルテ	
	千代田区	株式会社 RE-WARP	
	神奈川県	茅野市	eg企画
		相模原市	有限会社 ORIAL
		川崎市	株式会社 KILA STAR
		横浜市	國本商事 株式会社
		茅ヶ崎市	COCO STYLE 株式会社
		横浜市	株式会社 COSMOS
		大和市	合同会社 T-NEXT
		相模原市	株式会社 Maverick
		川崎市	合同会社 保田
		茅ヶ崎市	株式会社 REYADO
	新潟県	三条市	カナヤマ住まい工房
		長岡市	株式会社 とつと
吉田郡		合同会社 トリプレツ	
長野県		上田市 株式会社 グリーンプランフォー	
北佐久郡		有限会社 ケンスタッフ	
塩尻市	有限会社 シマダシステム		
松本市	東亜コンサルティング 株式会社		
岐阜県	多治見市 株式会社 光善		
静岡県	榛原郡	土地建物のリ・ホーン	
	静岡市	株式会社 ハートフル	
	湖西市	株式会社 HOUSE MORE	
	浜松市	株式会社 浜松卸商団地保険センター	
	愛知県	名古屋市中区	Arc box 株式会社
		名古屋市中区	有限会社 アートプランニング
		岡崎市	株式会社 葵合同会社
		名古屋市中区	アレスト事務所
		安城市	株式会社 iki next不動産
		名古屋市中区	佐野総合事務所
名古屋市中区		サンエス工業 株式会社	
名古屋市中区		しまうま不動産 株式会社	
名古屋市中区		株式会社 ナカトウハウジング	
豊明市		株式会社 Liber	
一宮市	リンク 株式会社		
三重県	松阪市	Pomアーキテクトデザイン 株式会社	
	京都府	京都市 MCR 合同会社	
大阪府	京都市	株式会社 中弘クリエイト	
	和泉市	株式会社 RKホーム	
	堺市	株式会社 AZant	
	大阪市	株式会社 アルファ総合開発	
	大阪市	株式会社 E.Y JAPAN	
	大阪市	株式会社 with	
	大阪市	エシジニキャピタル 株式会社	
	大阪市	NPS 株式会社	
	大阪市	株式会社 シロ	
	大阪市	協栄未来 株式会社	

都道府県	市区町村	商号名称	
大阪府	枚方市	株式会社 GOOD HOUSE	
	大阪市	京福サービス 株式会社	
	大阪市	株式会社 サン・プライド	
	大阪市	株式会社 GYホーム	
	大阪市	新一不動産	
	大阪市	株式会社 STONE不動産	
	東大阪市	株式会社 ディーバ	
	大東市	有限会社 テイク	
	大阪市	天祐商事 株式会社	
	大阪市	桐安 株式会社	
	大阪市	株式会社 トラストネットワークス	
	大阪市	株式会社 日本アシスト	
	大阪市	猫不動産 株式会社	
	大阪市	ノアリアルティ 株式会社	
	吹田市	株式会社 BARREL Green	
	大阪市	阪東 株式会社	
	大阪市	株式会社 フィナルエステート	
	大阪市	株式会社 福ちゃん建設不動産	
	大阪市	株式会社 BASE CUBE HD	
	堺市	株式会社 Pesca	
	守口市	株式会社 内都建設	
	枚方市	minoru Home	
	枚方市	ミライエステート 株式会社	
	大阪市	吉海 株式会社	
	大阪市	株式会社 楽業	
	大阪市	株式会社 ランス	
	大阪市	リフラルアセティブ 株式会社	
	大阪市	株式会社 ReMOA	
	大阪市	room145	
	大阪市	株式会社 Room14レス	
	富田林市	株式会社 レイヴァン不動産	
	枚方市	Works 株式会社	
	兵庫県	尼崎市	株式会社 emu
		神戸市	ジゲンパートナーズ 株式会社
		神戸市	ハイスリー・アセット 株式会社
姫路市		株式会社 不動産コンサル	
神戸市		みらいエステートKOBE 株式会社	
神戸市	株式会社 Reliveコンサルティング		
和歌山県	日高郡	株式会社 THE TELAS	
	田辺市	みやこエステート 合同会社	
鳥取県	出雲市 株式会社スマイルライフ		
岡山県	岡山市	ウェルマット 株式会社	
	岡山市	難波不動産販売 株式会社	
	岡山市	株式会社 ビルドエステート	
	勝田郡	水島土建 株式会社	
広島県	広島市	株式会社 ALL-THAT	
	尾道市	有限会社 小山建設	
	広島市	西日本不動産仲介センター 有限会社	
	広島市	フォーチュン 株式会社	
	福山市	株式会社 モトリ	
山口県	山口市 KIZUKI planning 株式会社		
	熊毛郡	株式会社 倉永工務店	
香川県	坂出市	空き家地方創生株式会社	
	松山市	株式会社 一信企画	
愛媛県	東温市	neophilic	
	今治市	株式会社 吉武工務店	
福岡県	久留米市	エスアンドティ合同会社	
	福岡市	株式会社 エスマ	
	糸島市	株式会社 イン・エステート	
	福岡市	株式会社 SAKOU	
	久留米市	JNT不動産	
	福岡市	株式会社 PAL不動産	
	宗像市	株式会社 HUS concept	
	福岡市	株式会社 LUPO	
	長崎県	長崎市 有限会社 宝栄	
	熊本県	熊本市 株式会社 ビレッジアップ不動産	
	熊本市	meine 株式会社	
大分県	大分市	大分やさしい不動産株式会社	
	大分市	デンシン不動産建設 株式会社	
	大分市	株式会社 Buddy	
	那覇市	株式会社 H&R	
	糸満市	合同会社 大野家	
沖縄県	島尻郡	玉城不動産	
	那覇市	合同会社 暫江海	
	うるま市	PHOENIX 株式会社	
	宮古島市	株式会社 宮古島工務店	
	那覇市	ランドプランニング	

4月末正会員: 38,126 従たる事務所: 4,359

i 協会からのお知らせ

不動産取引DX支援ツール



物件調査編

年間利用料:5,800円(税込)
不動産流通4団体の会員の皆様なら
1年間利用料 無料
(2026年10月末お申込みまで)

物件調査をスムーズに! 調査の抜け漏れをゼロに!

売買仲介における重要業務である「物件調査項目」の入力を
オンライン(Web)で完結。

事務所、訪問先、調査先、どこでも入力でき
常に最新情報を共有することができます。

「現地調査」「面接聞き取り調査」「公簿等による調査」等、
最新法令に準拠した調査項目を網羅し、
ミスリスクを最小化。

仲介業務の標準化、効率化を実現します。



媒介業務の効率化を一気に加速させる
DX推進ツールです。

..... 導入のメリット



業務効率・生産性UP

現場で調査しながら
PC、タブレット、スマートフォンで入力できます。



リスク管理・品質の均一化

調査項目が順序立てて記載されているので、
新人もベテランも確実に調査を進めることができます。



マネジメントの迅速化

調査の進捗をリアルタイムに社内で共有できます。



お客様満足度UP

より迅速にサービスを提供できるようになります。

新規利用登録はこちら

<https://checklist.fudousan.or.jp>



DXツールの詳細はこちら

<https://www.retpc.jp/dx/research/>



お問い合わせ:DX支援ツールヘルプデスク

TEL.050-8881-1317 平日9:00~12:00 / 13:00~17:00
(土日祝日、夏季・年末年始は休業)



公益財団法人
不動産流通推進センター



実力は、言葉より

資格で、

伝えたい。

賃貸不動産

経営管理士試験

令和7年度
申込者過去最多!

試験日

11/15日

13:00~15:00
(120分間)

試験情報は
こちら▼



受験申込

8/3月 - 9/30水

受験申込は当協議会HPより行ってください。

郵送申込は9月24日(木)締切
※当日消印有効

5問免除
講習

賃貸住宅管理業務に必要な専門知識の習得と
実務遂行能力を高めるための講習。本講習を修了すると、
本試験において、試験50問のうち5問が免除されます。

(公財)日本賃貸住宅管理協会
【実施機関】(一社)全国賃貸不動産管理業協会
(公社)全日本不動産協会/TRA

詳しくはこちら



お問い合わせ

0476-33-6660
受付時間 平日10:00~17:00



試験について詳しくは当協議会HPをご覧ください。

賃貸不動産経営管理士 検索

<https://www.chintaikanrishi.jp/>



TRAの会員支援情報

TRA(一社)全国不動産協会は、全日会員を支援するための団体です。制度や助成をぜひご活用ください。

◆ 共済事業 ◆

万が一の際に、保険金や見舞金をお支払いします。

- ・生命共済(18歳~80歳)※保険年齢適用
- ・死亡見舞金(81歳以上)
- ・入院見舞金
- ・火災見舞金
- ・配偶者弔慰金
- ・人間ドック助成金

詳細はこちらから



<https://www.zenkoku-fudousan.or.jp/kyousai/>

◆ 宅地建物取引業 総合賠償責任保険 ◆

宅地建物取引上での不測の場合に備えた損害保険を提供します。



詳細はこちらから
(会員専用ページ)



https://www.zennichi.or.jp/mypage/takken_hoken/

◆ 火災保険提携事業者 ◆

三井住友海上火災保険株式会社の火災保険商品「GKすまいの保険」の募集関連行為従事者として※、会員ご自身の取り扱う住宅用建物の購入者(オーナー)を保険代理店に紹介いただき、成約に至った場合、契約者(購入者)と提携事業者(会員)双方にとってのメリットが得られます。

※三井住友海上火災保険代理店と提携いただく必要があります。

詳細はこちらから



<https://www.zenkoku-fudousan.or.jp/oshirase/20240606130252.html>

◆ 全日ラビー少額短期保険株式会社 ◆

全日ラビー少額短期保険株式会社は、TRAが100%出資して設立した少額短期保険会社で、「賃貸住宅入居者総合保険」と「テナント総合保険」を取り扱っています。会員支援の目的に資するため、代理店に支払う手数料は業界高水準となっており、収益アップを図ることができます。お問い合わせは全日ラビー少額短期保険株式会社までお願いします。

全日ラビー少額短期保険株式会社 **03-3261-2201**
(受付時間10:00~17:00 土日祝日等を除く)

◆ 家賃債務保証【全日ラビー保証】 ◆

ジェイリース株式会社と業務提携し、家主・借主双方にとって便益の高い家賃債務保証サービスを提供しています。各種保証プランに関するお問い合わせはジェイリース株式会社までお願いします。

ジェイリース株式会社 **0570-010-201**
(全国共通ナビダイヤル)

STAFF LIST

● 広報委員会

高木剛俊、松本修、長島芳之、稲村富士男、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/>



All Japan Real Estate Association.

月刊不動産 2026年6月号
令和8年6月15日発行

物件登録・検索システム

ラビーネットBB by ITANDI BB

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

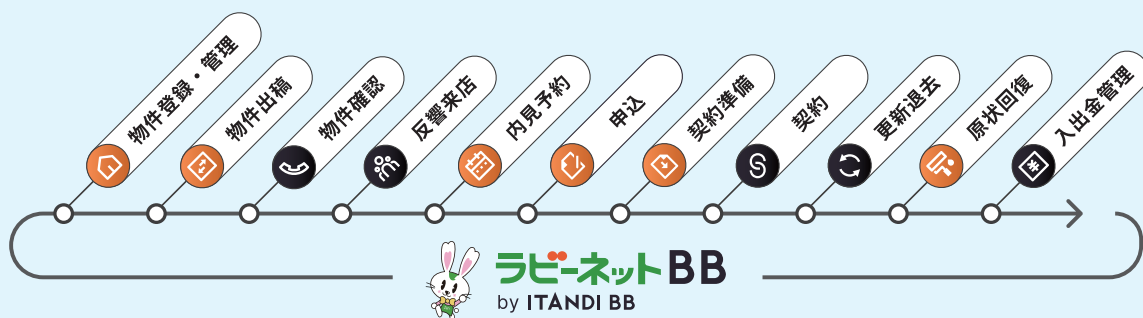
入会の詳細については、各地方本部へお問合せください。
URLもしくはQRコードから公式サイトへアクセスできます。

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



法律・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、これから施行される法令
にも関しても先取りしてお知らせします。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。



不動産管理の手引き
不動産管理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! ▶

