

REAL PARTNER



人と住まいを、
笑顔でつなぐ。

MARCH

2025年3月号 [隔月発行]

令和7年3月10日発行 通巻第524号
公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会

特集

- ① 「地方こそ成長の主角」地方創生で考える日本の未来
- ② 建築条件付土地売買契約における
建物建築・引渡し等に関する業務委託契約書

「住」のトレンドウォッチング

確認申請制度の改正にあたり宅建業者が気をつけるべき点について

紙上研修

宅地建物取引に関する最近の裁判事例

Hatomark Fellow ハトマーク支援機構からのお知らせ



徳島県名西郡神山町 神領木上角周辺の景色（写真：PIXTA）

「地方こそ成長の主演」 地方創生で考える日本の未来

人口の減少が加速するなか、東京圏への人口流入は相変わらず進んでいる。一方でそれは、地方から東京圏への人口流出が続いていることを意味している。そうしたなかであって、独自の取り組みで新たな魅力を生み出し、少しずつ人口の増加に結び付け、地方創生を成功させている事例を紹介する。また、衰退する地方を支えるために、不動産業界が果たすべき役割についてもまとめた。

REAL
PARTNER

March 2025

CONTENTS

特集 1 「地方こそ成長の主演」 地方創生で考える日本の未来	2
特集 2 あの業務も全宅連書式で報酬の対象に！ 「建築条件付土地売買契約における建物建築・ 引渡し等に関する業務委託契約書」	6
「住」のトレンドウォッチング 連載 第49回 確認申請制度の改正にあたり宅建業者が気をつけるべき点について	10
注目の書 著者は語る 『プロ野球の監督は中間管理職である』 工藤 公康	12
紙上研修 連載 第218回 宅地建物取引に関する最近の裁判事例	14
消費者セミナー2025	18
今月のアーカイブ	19
ハトマーク支援機構からのお知らせ Hatomark Fellow 2025年3月号	21

表紙デザイン・中村勝紀（TOKYO LAND）

2025年3月10日発行 通巻第524号
発行／公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会
発行人／坂本 久 編集人／角 幸彦

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3
URL <https://www.zentaku.or.jp/>
TEL. 03-5821-8111
FAX. 03-5821-8101

東京圏に集中する人口

日本の人口は2008年の1億2,808万人をピークに減少に転じ、2023年には1億2,435万人となり、ピーク時から実に370万人を超える人口が減っている。これは、2024年の都道府県の人口ランキング第10位の静岡県（336万人）を超える減少数である。さらに、今から25年後の2050年には日本の人口は1億人を割り、9,708万人になるとの予測もある。

また、三大都市圏で見ても、**図表1**のとおり、東京圏には人口の転入が増え続けているが、大阪圏・名古屋圏でも、最近では人口が減少傾向にあり、三大都市圏以外ではここ30年にわたって大きく落ち込んでいる。東京圏一極集中の構図にますます拍車がかかっているのは間違いない。

しかし、「地方こそ成長の主役」という発想に基づき、地方創生を目指して活動し、堅実に成果をあげている地域も少なくない。そんな成功例を紹介していこう。

「地方創生」とは何か？

地方創生の成功例を紹介する前に、そもそも「地方創生」とは何を指すのだろうか？

地方創生は、人口減少・少子高齢化や都心部に人口が集中してしまう課題を解決し、地方を含めて持続可能な社会の創生を目指す取り組みのことだ。

そのためには、地元の魅力を掘り起こして観光地として再生させるという方法でもいいし、企業や大学を誘致するという方法もあるだろう。要は、それぞれの地方に適したやり方で、人の交流を盛んにしていくという試みだ。

たとえば最近の企業の誘致の例でいうと、台湾の半

導体メーカーであるTSMCの進出で賑わう熊本県菊陽町、同じく半導体メーカーであるラピダスの工場進出に沸く北海道千歳市の事例があるが、大工場の誘致でなくても、中小企業を誘致したり、IT環境を整備してリモート勤務のしやすい地域を作ったりすることでもいだろう。

ただし、リモート勤務については、コロナ禍で定着したかと思われたが、新型コロナウイルス感染症が5類に移行してから、企業が社員をオフィスに戻す動きが増えており、リモート勤務の広がりはいまだ楽観的ではない。

とはいえ、IT関連を中心にリモート勤務に向いている職種もあり、コロナ禍以前に比べれば、リモートで働く人たちも少なからずいる。

そうした人たちにとっては、地方に住んで、リモートで仕事をするというのは、やはり魅力的なワークライフバランスの姿である。

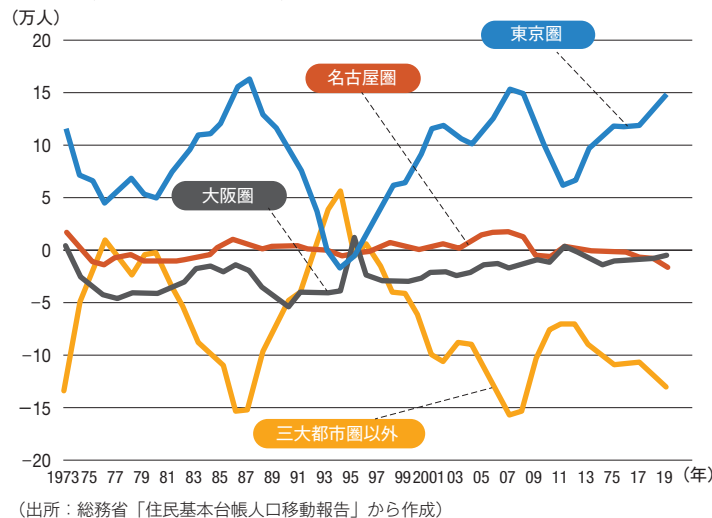
地方から若い人たちの流出が止まらないのは、地方に仕事がないからだ。空き家への転居補助やさまざまな支援があったとしても、そこに仕事がなければ、人は集まらない。逆にいえば、仕事があれば人は集まる。仕事を生み出せば、人口減少に歯止めをかけ、地方活性化につながるといえるだろう。

では、各地で行われている成功例のいくつか（場所は**図表2**を参照）を紹介していこう。

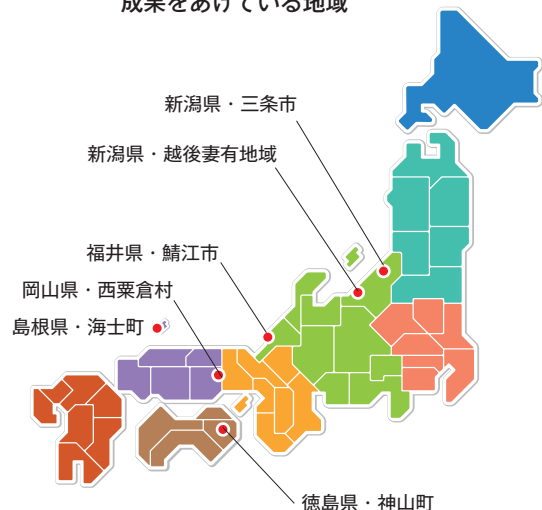
「神山の奇跡」の成功例

徳島市から南西に20kmほどの山間部に位置する神山町かみやまちょうは、1955年に周辺の村が合併してできた町。その当時は2万人ほどの住民がいたが、2010年代にその数は4分の1まで減少していた。そこで神山町では

図表1 各都市圏における人口の転入・転出の推移（プラスが転入超過）



図表2 本文で紹介している地方創生に取り組み成果をあげている地域



「素敵な故郷を作る」ことを目指して、さまざまな取り組みを始めた。その施策のなかの1つに、首都圏のサテライトオフィスが豊かな自然のあるこの町に誘致しようという試みがあった。

その骨子は、①サテライトオフィス（場所を問わない柔軟な働き方を実現）、②ワーク・イン・レジデンス（仕事を持った移住者、もしくは仕事を創出する起業者の誘致）、③神山塾（職業訓練・起業支援の実施）などを中心とした「神山プロジェクト」だった。このプロジェクトを成功させるために県主導で全国屈指の高速ブロードバンド環境を実現し、また古民家を活用するなどして、今では多くの企業がこの町に根づいている。

神山町の成功のポイントは、町に必要な人材を誘致し、職業訓練や企業支援を提供しながら、移住者と自治体の双方が満足できる環境を目指した点である。その他にも、「神山アート・イン・レジデンス」という芸術祭を企画し、観光客の集客にも力を入れた。これらの成果は「神山の奇跡」と呼ばれ、地方創生の代表的な成功例として知られている。

地元の産業をブランド化した地域

福井県鯖江市は、古くから「めがねのまち、さばえ」として知られ、国内シェア90%以上を誇るメガネフレームの産地だ。しかし近年、中国産の安価なメガネフレームに押され、廃業するメーカーも出てきていた。そこで、伝統を活かしつつ、新たな発展を目指して鯖江市が掲げたのは「若者が地元に残りたいと思えるまちづくり」だ。たとえば、人気モデルとコラボレーションしたメガネ中心のファッションショーを開催したり、「めがねミュージアム」や「めがねフェス」などのイベントを企画して、高級メガネフレームの販路拡大に成功した。鯖江市では、その他にもICT活用や地元の学生との連携、提案型市民主役事業など、若者が暮らしやすい街づくりを目指して雇用確保や人口増を実現している。

アウトドアグッズの聖地として知名度を上げているのは新潟県燕三条だ。もともと金属加工の工場が多数あり、ものづくりが盛んな地域だったが、ここも低コスト・大量生産などによる市場の変化で、廃業が増えていた。そこで三条市は、ものづくりの現場を開放して見学・体験できる「燕三条 工場の祭典」を企画し、これをきっかけに三条市は「ものづくりの町」という認知が広がり、この町で職人になりたいという若者が

地域外からも訪れるようになっている。

豊かな自然を活かして復活した村

もともとあった豊かな自然環境を活かして地方創生に成功している例もある。

岡山市から北東に65kmほどの山中にある西粟倉村^{にしあわくらそん}は「百年の森林構想」と呼ばれる地方創生施策によって、環境モデル都市として国からの選抜を受けている代表的な成功例だ。

西粟倉村は面積の約95%が森林で、そのうち約85%は人工林である。もともと林業の盛んな地域だったが、高度経済成長期以降の林業の低迷で、長期間にわたって人口が流出していた。そんな状況を打破するために2008年に打ち出したのが「百年の森林構想」だ。森林の継承を目的として、新たな起業を募った結果、30以上のローカルベンチャーが手を挙げた。

それをきっかけにして西粟倉村の豊かな森林資源を活用し、木材を利用した新商品の開発や新たな流通といった事業を積極的にサポートしながら、移住から事業拡大までの支援を行い、人口の増加につなげている。

芸術で地域に人を呼び寄せる

では、特色ある産業・文化のない地域や、豊かな自然が乏しい地域では、地方創生が難しいかといえば、決してそんなことはない。たとえば、新潟県^{えちごつま}の越後妻有地域は、芸術による町おこしを目指して、「大地の芸術祭」を開催していることで有名だ。この芸術祭では、地域で負の遺産になりがちな空き家や廃校を、積極的に芸術作品として再生利用している。

もともとこの地域は、そうした芸術とは縁のない地域だったが、発案者たちは、町民や地元の議員に粘り強く説明して理解を得て、2000年に初めて開催にこぎつけた。その初回から16万2,800人を集める成功を収めたが、来場者数は回を重ねるごとに増え、2022年は57万4,138人にまで拡大している。

この成功に影響を受けて、日本各地で芸術祭が開かれている。瀬戸内海の島々で3年ごとに開催される「瀬戸内国際芸術祭」や、岡山県北部の12市町村を舞台にした「森の芸術祭 晴れの国・岡山」なども地域を盛り上げており、若い芸術家がそれぞれの地域に移住する例も出ている。

小さな島でもできることはある

教育に力を入れて、町を活性化させた例もある。島

根沖に浮かぶ隠岐諸島の1つ、中ノ島にある海士町^{あま}は、かつては人口流出と高齢化で無人島化する危機に直面していた小さな島だったが、今は若い移住者が増え続けている町だ。

海士町に移住する人が増えたのは、移住支援金やテレワーク支援など支援策の提供だけにとどまらず、移住者を地域の新しいパートナーとして積極的に受け入れ、教育や観光、産業振興など、地域資源を活用したプロジェクト（仕事）を多数展開してきたためだ。なかでも、少子化のあおりを受けて、統廃合の危機にあった島唯一の高校が学区制を廃止し、全国から生徒を募集して地域留学を行い、独自性のある学びを提供することで生徒を集めて話題になったことはよく知られている。

成功例とそのまま同じことをしてもダメ

これらの成功例から学ぶことは多いが、気をつけなくてはならないのは、成功例をそのままマネしないことだ。それぞれの地域には特有の文化や風習、人々の考え方など個々の事情がある。他の地域で成功したからといって、同じやり方が通用するとは限らない。

また、地方創生の最終的なゴールを地域の人口を増加させることと限定しないことも必要だ。長期的に人口が増えればいいが、短期的にはまず人の交流が増え、町に活気が戻ることが第一だ。

地方創生を後押しするために経団連が2021年に策定した「地域協創アクションプログラム」(図表3)は、地方自治体をはじめ地元の企業や大学、各種団体の多様な主体が連携し、創造性を発揮しつつ、地域資源やデジタル技術を活用していくことを目指してい

て、大いに参考になる。

地方創生のために不動産業界ができること

それでは、地方創生の目的を実現するために不動産業界ができることはどんなことだろうか？

地域の特色や長所・短所を最もよく知っているのは、地域に根差した幅広い情報を持つ不動産業者だと言ってもいいだろう。そこで、あらためて地域の魅力を見直して、他にない特色を掘り起こし、自分たちの住む町の素晴らしさを不動産業を通して、内外にアピールするとい。

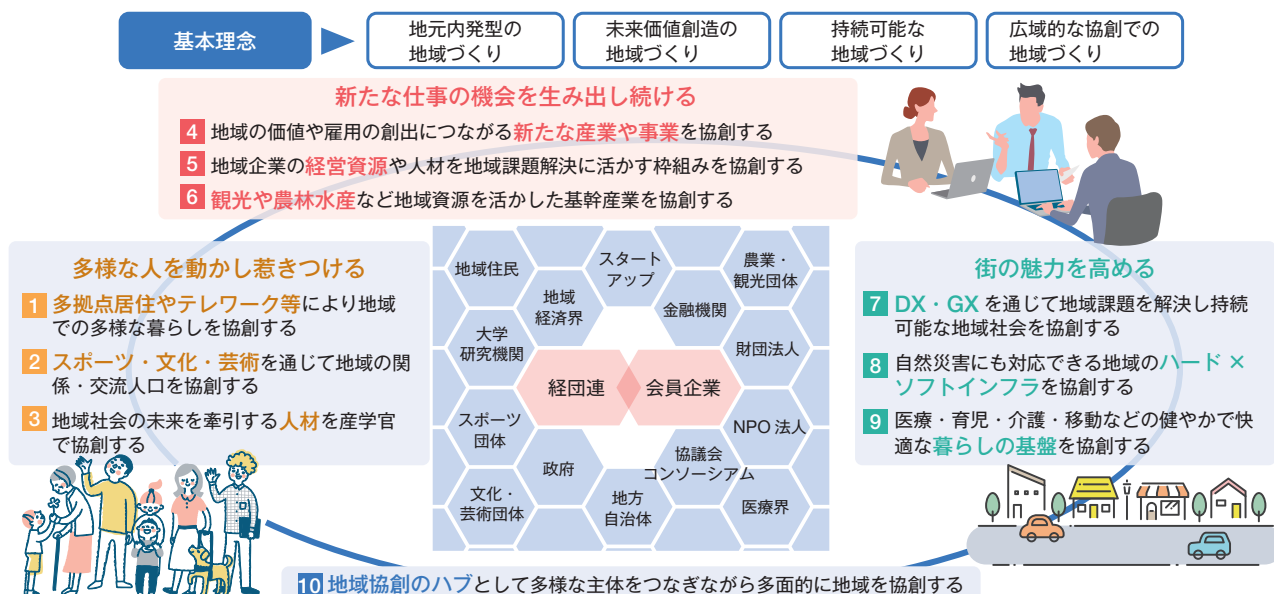
そのためには、常日頃から地元の企業や町おこしを行っている団体と密接に情報交換し、地域の人脈を広げるとともに、外部へ向けて広く情報発信していくことが必要だ。情報をインプットするだけでなく、SNSなどを通じてアウトプットに力を入れていくことが肝心だ。

他の地域から移住したいと思わせる住まいの環境づくりは、まさに不動産業者の努力にかかっている。空き家の活用だけでなく、若い人や小さな子供がいる家族が快適に暮らせる住まいを供給できる体制も必要である。

大事なものは、地域に雇用を生み出す起業を広げたり、外部から企業や大学を誘致することだけでなく、人的交流が活発になるような魅力的な活動を続けることだ。

地域に密着している不動産事業者が、そこで果たすべき役割は大きく、またいろいろなチャンスを見つ出すことが可能である。今こそ知恵の絞りどころだといえるだろう。

図表3 2021年に経団連が策定した「地域協創アクションプログラム」



あの業務も全宅連書式で報酬の対象に！

使っていますか？

「建築条件付土地売買契約における 建物建築・引渡し等に関する業務委託契約書」



建築条件付土地売買契約の媒介で宅地建物取引業者は、媒介業務以外にも、さまざまな買主のサポート業務を行うことがあります。これらの業務は、事前に業務内容や報酬額などを明らかにしておけば、買主から報酬を得ることができます。そこで重要な役割を果たす全宅連オリジナル書式「建築条件付土地売買契約における建物建築・引渡し等に関する業務委託契約書」を解説します。

株式会社不動産経済研究所 「日刊不動産経済通信」 記者 篠木 美由紀 (宅地建物取引士)

建築条件付の“売り建て”で活用

建築条件付土地売買契約は、買主が指定された期間内に土地の売主または売主が指定する者との間で、建物の建築工事請負契約を締結することが条件となっている土地売買契約です。「売り建て」とも呼ばれます。工事請負契約までの指定期間は、通常3カ月程度。期間内に請負契約が締結されない場合、土地売買契約は白紙解除となり、預かり金などは買主に全額返還されます。買主は指定期間の間に、工事請負業者と設計・デザインや予算などの協議を行うことになります。

媒介を行った宅建業者は、建物の引渡しまでに、買主をサポートする業務を行うことが少なくありません。たとえば、住宅ローンの借入に関する助言や、建物の間取り・仕様に関する打ち合わせへの立会い、工事の進捗確認などが挙げられます。特に初めて不動産取引に接する買主は、知識と経験がある宅建業者を頼ることが多いでしょう。

宅建業者が媒介業務とは別の関連業務を行うにあたり、標準的な業務委託契約書の書式として2021年11月に作られたのが、全宅連の「建築条件付土地売買契約における建物建築・引渡し等に関する業務委託契約

書」(以下、「全宅連書式」)です。それまで、このような目的の契約書の書式は他にありませんでした。そのため、業務内容・報酬額・支払時期などが消費者に明確にされないまま、宅建業者に不合理な業務委託報酬の支払いを求められたり、宅建業者が無報酬で土地売買の媒介を超える関連業務を行わざるを得なかったりという問題が起きていました。全宅連書式は、こうした問題を乗り越え、宅建業者が適正に関連業務の報酬を得るための重要な業務ツールです。

関連業務の報酬を適正に得るために

国土交通省の「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」(宅建業法の通達)で、宅建業者が媒介業務以外の関連業務や不動産コンサルティング業務を行うことは認められています。全宅連が2021年6月に国交省に照会したところ、建築条件付土地売買契約に関する助言などの業務も「関連業務に該当する」との回答を得ました。

また、宅建業法の通達は、宅建業者が媒介業務以外の関連業務を行う場合には、媒介業務との区分を明確にし、媒介契約とは別に業務内容・報酬額などを明らかにした契約書を作成することを求めています。全宅

連書式は、業務委託契約の業務内容や報酬額などを明確にするものです。利用することで、消費者保護と、宅建業者が適正に報酬を得られる業務の拡大が期待できます。

報酬対象となる関連業務は多数

土地売買契約から引渡しまで、建築条件付土地売買契約における宅建業者（媒介）の関連業務の全体像を可視化すると、図1のようになります。このなかにある「オレンジ色の「業務委託契約に基づく業務」」の部分が、媒介業務とは別に報酬を得られる対象です。

全宅連書式を使う（買主と業務委託契約を締結する）タイミングは、できるだけ早めであることが推奨されます。これは相手方に十分理解してもらう必要があるため、図1の左上に示したとおり、土地売買契約の前に使用することを想定して全宅連書式は作られています。

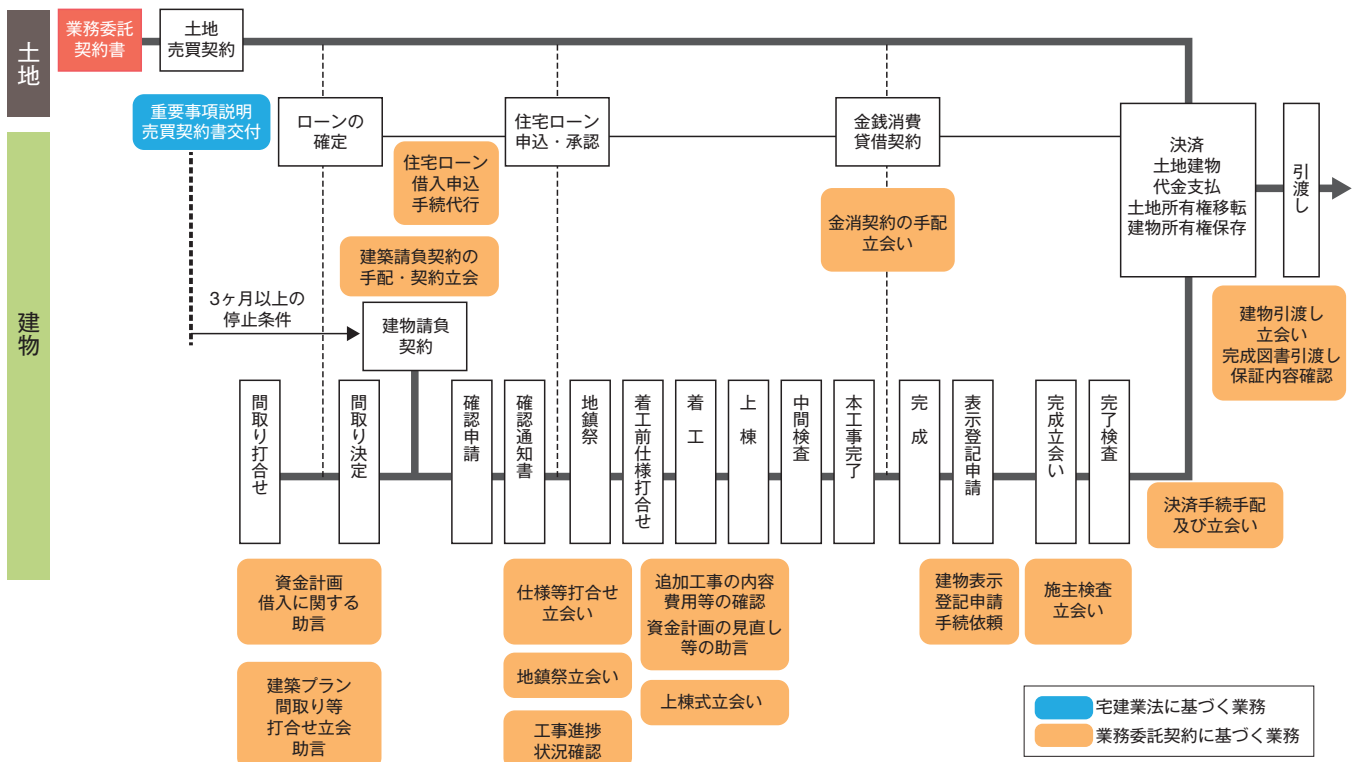
全宅連書式は、指定された枠内に必要部分を書き込む頭書部分と、全12条からなる契約条項部分の2部構成になっています。契約書ですから、2通作成し、依頼者の甲（買主）と受託者の乙（宅建業者）が記名押印したうえで、それぞれ1通を保有するようにします。

頭書(2)の「建築予定建物（目的物件）の表示」（次ページ図2）には、今後締結される予定の建物建築請負契約で想定される建築予定建物の概要を記入します。全宅連書式は、原則として建物についてまだ詳細が決まっていないことを前提にしています。建築条件付土地売買契約とほぼ同時に建物建築請負契約が締結されたり、請負契約で当初指定された建築プランからほとんど変更の余地がなかったりする場合は、請負の実態を欠きます。建物が出来上がっている建売住宅と実質的に同視され、宅建業法の規制（広告開始時期の制限、契約締結等の時期の制限）に抵触する可能性があります。要注意です。

工事の保証責任は無いことを説明

出来上がる建物と宅建業者との関係は、条項部分の「第2条（業務委託）」でも重要事項を示しています。宅建業者は通常、建築物に対して建築士と同等の専門知識は有していません。受託者である宅建業者が工事請負業者や監理業者が作成した設計図書・報告書などの内容の真実性・適法性まで保証するものではないことを、第2条は記しています。工事請負業者や監理業者が工事を適切に行わなかったり、引渡された建物に契約不適合が存在する事態が生じたりしたとしても、

図1 宅建業者（媒介）の建築条件付土地売買契約における関連業務（全宅連資料をもとに作成）



宅建業者はそれらの債務不履行について責任を負うものではないことも明らかにしています。

建築条件付土地売買契約は、工事請負業者と買主の間でトラブルが起き、宅建業者が巻き込まれることがあります。広告では、建物は「フリープラン」と明記されていたのに、実際は基本のプランの変更がほとんどできないことが判明し、「事前に説明を受けていない」とする買主とトラブルに発展した事例があります。

図2 頭書(2) 建築予定建物(目的物件)の表示

建物	所在							
	種類		構造		付属施設			
	床面積(予定)		1階	m ²	2階	m ²	延床面積	m ²
	建築請負業者(予定)		商号(名称)					
	備考							

(出所:全宅連書式より抜粋)

図3 頭書(3) 委託業務の内容・頭書(4) その他の委託業務

頭書(3) 委託業務の内容
(甲は□にチェックのある業務を委託し、チェックのない業務は委託しない)

- 建築に関する資金計画、借入れに関する助言
- 借入れ申込み手続の代行
- 建築プラン・間取り等の打ち合わせの立ち会い・助言
- 仕様等の打ち合わせの立ち会い・助言
- 建築工事請負契約の手配・立ち会い
- 追加工事の内容・費用等の確認、資金計画の見直しに関する助言
- 地鎮祭の立ち会い
- 上棟式の立ち会い
- 建築工事の進捗状況の確認
- 建物表示登記申請手続依頼
- 金銭消費貸借契約の手配・立ち会い
- 施主検査の立ち会い
- 決済手続(借入れの実行、残代金支払い、所有権保存・抵当権設定登記申請等)の手配・立ち会い
- 建物引渡し(鍵・完成図書引渡し)の手配・立ち会い

頭書(4) その他の委託業務(上記以外に委託する業務があれば具体的に記入)

・
・
・

(出所:全宅連書式より抜粋)

買主は関連業務の受託者である宅建業者が不動産のプロであると期待して、この業務委託契約を締結しています。しかし、このようなトラブルが生じた場合も宅建業者が保証責任を果たしてくれるものと誤解されるおそれがあり、第2条は十分に説明して理解を得ておくことが重要となります。

頭書(3)は「委託業務の内容」、頭書(4)は「その他の委託業務」です(図3)。宅建業者が媒介業務の他

に行う関連業務は何か、明確にします。頭書(3)では委託される業務にチェックを入れます。チェックがない業務の委託はなし、ということになります。依頼者に各業務の内容を説明しながら、委託を受ける業務・受けない業務を決めていきます。その他の業務も具体的に加筆して、業務内容を明確にします。

媒介業務とは別個の業務であること

土地売買の媒介のための業務は、宅建業法の媒介報酬の範囲で行われなければなりません。全宅連書式に基づく業務は、契約条項部分でも、媒介・代理契約に基づく業務とは別個のものであると確認する条項を設けています。媒介業務の一部と疑われるような業務を委託業務に含めないようにします。媒介業務を委託業務に含めて、媒介報酬とは別に業務報酬を得ることは違法行為です。

弁護士や税理士などの有資格者以外に禁止されている業務にも要注意です。請負契約書の内容のチェックや、請負契約に関する代理交渉・紛争解決などは、弁護士でなければ取り扱うことができない法律事務で、これらの行為を無資格者が行うと弁護士法違反になる可能性があります。税務相談も、税理士や税理士法人でない者が行うと、税理士法違反にあたるおそれがあります。全宅連書式ではこの点を考慮し、チェック項目の建築工事請負契約・金銭消費貸借契約についての関連業務は「手配・立ち会い」としています。

ただし、契約の手配・立ち会いでも業

務とするのであれば、受託者として注意義務は発生します。契約内容におかしな点があると気づいた場合、依頼者に契約締結を保留して弁護士に相談することを助言するといった対応が必要です。

報告書の作成後、委託料支払いへ

業務委託料の金額を直接規制する法律はありません。全宅連書式では、定額を記載することを原則としています。請負金額の〇％とする定め方にも対応しています。委託される業務の内容に配慮しながら、依頼者に対して業務内容の具体的な説明を行い、十分納得を得たうえで業務委託料の金額を決定します。業務内容に対して高額過ぎる場合は、消費者契約法第10条（消費者の利益を一方的に害する条項）や民法90条（公序良俗違反）などを根拠に請求が認められない可能性もあります。

業務委託料の支払時期についても法的な規制はありません。全宅連書式では、建物の完成引渡し後に、受託者である宅建業者が報告書を作成することとしており、その報告書と引き換えに業務委託料が支払われる形をとっています。したがって、建物が完成引渡しに至らなかった場合、宅建業者は業務委託料を一切受領できません。全宅連書式で求められる報告書は、立会い記録や経過・結果報告書といったものを想定しています。

業務委託契約の有効期間は、依頼者と協議して決定します。依頼者・受託者の双方が特段の異議を述べず土地売買契約も失効していなければ、業務委託契約は

自動的に1カ月延長され、それが繰り返されることとしています（条項部分、第5条1項）。契約を延長しない場合は、終期の2週間前までに書面または電子メールで異議を述べるようにします。有効期間内でも請負契約が締結に至らなかった場合や、融資の承認が得られず土地売買契約が効力を失った場合は、業務委託契約も当然に終了するものとしています。全宅連書式ではこれらのケースでは業務委託料は一切請求できないものとしています。

使い方の解説書もセットで提供

建築条件付土地売買契約は、土地の媒介報酬を受領して終わり、引渡しまでの関連業務は無報酬で行わなければならないと考える宅建業者が少なくありませんでした。全宅連書式は全宅連が足掛け15年近く検討を重ね、完成させたものです。依頼者へ丁寧に説明し理解を得たうえで全宅連書式により業務委託契約を締結すれば、関連業務を報酬源にでき、さらには不動産流通量の増加も期待できます。

全宅連書式は、宅建協会会員業務支援サイト「ハトサポ」からダウンロードできます。使い方のポイントを説明した解説書も提供しています。

全宅連書式「建築条件付土地売買契約における建物建築・引渡し等に関する業務委託契約書」のダウンロードはこちらから



確認申請制度の改正にあたり 宅建業者が気をつけるべき点について

令和7年4月1日から建築基準法の確認申請制度が大きく変わります。確認申請制度は宅建業法35条の重要事項説明ではありませんが、一定の既存建物の増改築や大規模な修繕、模様替えができなくなり、告知しておかないとトラブルになることが予想されます。本稿では確認申請制度の改正にあたり、宅建業者としての留意点を整理しました。

文・吉野 荘平（株式会社ときそう代表取締役）

1. 確認申請制度の改正による問題点

(1) 確認申請不要で建築した建物の場合

これまで都市計画区域外において確認申請が必要な木造建築物は、改正前の建築基準法（以下、「法」）6条1項2号によれば階数が3以上や延べ面積500㎡を超えるものなど、大規模な建築物に限られていました。令和7年4月1日から地域や構造に関係なく、階数が2以上または延べ面積200㎡を超える場合は、確認申請が必要になります。

この改正により不動産取引に与える影響は、既存建物を増改築したり、大規模な修繕や模様替えをしたりする場合（以下、「増改築等」）、確認申請が不要で建築された2階建てや200㎡を超える既存の

木造建築物は建築基準関係規定に適合することを証明するものがなく、建築確認を受けられない可能性があるという点です。

(2) 法6条1項4号で建築した建物の場合

改正によって増改築等が困難となる既存建物は、これまで確認不要であった木造建築物に限りません。都市計画区域内では、小規模な建築物であっても原則として確認申請が必要ですが（法6条1項4号、以下「4号建築物」）、4号建築物はこれまで構造計算をはじめとする構造等の安全性について審査が省略されてきました。改正法施行によって、4号建築物も原則として構造関係について審査されることとなります。

特に木造建築物の構造計算については、改正前では延べ面積が500㎡を超える場合か、3階建て以上の場合に限られていましたが、改正により2階以下の場合も延べ面積が300㎡を超える場合はすべて構造計算が必要になります。構造計算が不要で確認申請を受けた2階建て以下の木造建築物で300㎡を超え500㎡以下の木造4号建築物は、構造計算書がないため増改築等が困難になることが考えられます。

また、2階建てで300㎡以下の木造建築物であっても、改正法施行後はそれまで確認申請にあたり

図表1 確認申請に必要な提出図書

【構造計算の場合】	【仕様規定の場合】
<p>共通</p> <ul style="list-style-type: none"> 付近見取図 配置図 各階平面図 床面積求積図 2面以上の立面図 2面以上の断面図 地盤面算定表 構造詳細図 	<p>共通</p> <ul style="list-style-type: none"> 付近見取図 配置図 各階平面図 床面積求積図 2面以上の立面図 2面以上の断面図 地盤面算定表 構造詳細図
<ul style="list-style-type: none"> 基礎伏図 各階床伏図 小屋伏図 	<p>(添付省略)</p>
<p>構造関係（令3章2節、3節）</p> <ul style="list-style-type: none"> 各階平面図 2面以上の立面図 2面以上の断面図 構造詳細図 使用構造材料一覧 基礎・地盤説明書 その他適合審査に必要な図書 	<p>構造関係（令3章2節、3節）</p> <ul style="list-style-type: none"> 各階平面図 2面以上の立面図 2面以上の断面図 構造詳細図 使用構造材料一覧 基礎・地盤説明書 その他適合審査に必要な図書
<ul style="list-style-type: none"> 基礎伏図 各階床伏図 小屋伏図 2面以上の軸組図 	<p>仕様表等</p>

(出典・国土交通省説明資料より)

不要であった一定の図書（仕様表等）の提出が必要になります（図表1の右側を参照）。これまで図書の提出が不要であったことから書類が作成されていない建築物も見られ、このような木造建築物も必要書類がないため増改築等が困難になることも予想されます。

2. 気をつけるべき物件の種類と対応策

(1) 気をつけるべき物件の種類

このように令和7年4月1日から施行される確認申請制度の改正によって既存建物の増改築等ができず、購入者とトラブルになることが予想されます。このため、前述した建物を取引する場合は、増改築等ができない可能性があることを重要事項説明で告げておく必要があります。

以上をまとめると取引にあたり気をつけるべき物件は図表2のとおりとなり、これらの物件は改正によって確認申請の対象となるかどうかを確認することが必要になります。

図表2 確認申請制度の改正により検討が必要となる物件と確認すべき事項

検討が必要な物件	確認すべき事項
①確認申請が不要で建築した既存の木造建築物	増改築等にあたり確認申請が必要かどうか（階数2以上または延べ面積200㎡を超えるかどうか）
②法6条1項4号で建築した既存の建築物	

(2) 対応策

既存建物の増改築等の可否の調査にあたっては、売主や建築会社に設計図書や仕様規定書の保存を事前に確認しておきましょう。改正後に必要となる提出書類はこれら図書にありますので、もしこれらが保存されていない場合や、そもそも作成されていない場合は、特約容認事項を記載し相手方へその旨を説明してください。前述2の図表2に分けて、以下に例文を掲載しました。

①確認申請を受けていない既存の木造建築物を取引する場合

図表3 特約容認事項例（その1）

- 1 本件建物は（準）都市計画区域外にあるため、新築時は確認申請不要でしたが、2025年4月に施行予定の改正建築基準法が施行されると、増改築（大規模な修繕・模様替えを含む、以下「増改築等」といいます。）をする時は確認申請が必要になります。
- 2 売主等に新築時の設計図書の有無を確認したところ、構造計算等に関する図書は保管されていませんでした。このため本物件は適法性を証明するものがなく、増改築等が困難になることが予想されます。
- 3 買主は増改築等ができない可能性があることを容認し、この点に関して売主に対し契約不適合責任を問わないことを確認しました。

②法6条1項4号で建築し、仕様規定書しかない（または図書もない）既存の建築物を取引する場合

4号特例で確認を受けた建物については、増改築にあたり、①構造計算が必要となる場合と、②仕様規定でよいが既存建物に関する図書が保存、または作成されていない場合とが考えられます。

図表4 特約容認事項例（その2）

- 1 本件建物は、2025年4月に施行予定の改正建築基準法の施行前に建築された建築物ですが、改正前建築基準法第6条第1項第4号の特例により一部審査制度が省略されていたため、構造計算等に関する図書がありません（又は、売主等に確認したところ設計図書は保存されていません）。
- 2 本件建物は改正建築基準法では第6条第1項第2号に該当し審査省略制度の対象外となるため、本件建物を増改築（大規模な修繕・模様替えを含む、以下「増改築等」といいます。）をする時は、改正建築基準法の適合性が審査され設計図書の提出を求められる可能性が高く、提出できない場合には本件建物の増改築等が困難になることが予想されます。
- 3 買主は増改築等ができない可能性があることを容認し、この点に関して売主に対し契約不適合責任を問わないことを確認しました。

上記の特約容認事項例は、全宅連ハトサポ「特約・容認事項文例集」に掲載されています。ハトサポには売主が宅建業者の場合の文例も掲載されていますので、ご参照のうえ重要事項説明書に記載し説明されてください。

本書を書くことになったきっかけを教えてください。

も ともとは「監督は偉い立場にいる人ではないんですか？」と聞かれて、私は「そんなことはないですよ。監督の上には球団社長がいて、球団代表、ゼネラルマネージャー（GM）という役職の人もある。チーム内における監督の立場は、一般企業で言うところの部長クラス、つまり中間管理職ではないでしょうか」と答えたことをきっかけにして本書の企画が持ち上がりました。

今回の著書のタイトルに中間管理職という言葉が入っています。具体的にはどういうケースのときに、「プロ野球の監督は中間管理職である」とお考えでしたか？

た とえばあるレギュラーの選手は、私がソフトバンクの監督に就任した直後から、「一軍の試合で起用してみたい」と考えていました。けれども球団からは、「別の選手を使ってほしい」という要望が出ていました。こうなると、私の主張を一方的に押しつけることはできません。球団からの要望をいったん受け入れ、その選手を一軍の試合で起用してみる。それで結果がともなわなければ、私が起用したいと思っていた選手を球団側に提案して、試合に出してみるといったことです。

物事を進めていく際には、私の一存で決めることができず、常に上との判断を仰いでいく。まさに私の立場は中間管理職であるんだなと実感しながら、7年間、監督の任務にあたっていたと思います。

監督として、チームの全選手の能力を把握することで、心がけていたことはありますか。

ソ フトバンクは一軍から三軍までありますが、春と秋のキャンプでは、できるだけすべての選手を見るようにしていました。たとえば実績のない三軍の選手の場合、長所と短所はどこなのか、コーチに聞いて自分の目でも確かめますし、課題があれば、シーズン中はどう改善されているのか、二軍や三軍の試合の映像を通してチェックすることもしていました。



『プロ野球の監督は中間管理職である』

日本能率協会マネジメントセンター 1,760円（税込）

選手として14回のリーグ優勝、11回の日本一。監督として5度の日本一とAクラス6回、日本シリーズ12連勝と、選手・監督の両方で脅威の数字を残し続けた著者が、常にトップを走り、人を育て続ける「自立型人間の育て方」と「常勝組織の作り方」を説く。監督としての常勝の秘訣だけでなく、「一軍監督＝中間管理職」と位置づけ、マネジメントの秘訣を本書で解き明かしている。

プロ野球の監督は中間管理職である



（撮影：村越将浩）



くどう きみやす ●1963年、愛知県生まれ。1982年名古屋電気（現・愛工大名電）を卒業後、西武に入団。以降、福岡ダイエー、読売、横浜に在籍し、14度のリーグ優勝、11度の日本一に輝き、「優勝請負人」と呼ばれる。最優秀選手（MVP）2回、最優秀防御率4回、最高勝率4回、通算224勝を挙げる。正力松太郎賞を歴代最多に並ぶ5回受賞、2016年には野球殿堂入り。2015年から福岡ソフトバンクの監督に就任。2021年に退任までの7年間で5度の日本シリーズを制覇。2020年に筑波大学大学院人間総合科学研究科体育学専攻を修了。体育学修士取得。

よく野球界では「ソフトバンクは競争が激しく、三軍から新しい選手が次々出てくる」と言われています。監督がすべての選手の能力を把握し、1人ひとりの選手の成長を球団スタッフと意見交換しながら見守り、辛抱強く試合で起用し続けていったことも、その要因の1つではないかと考えています。

ソフトバンクの監督時代、組織として「このままではいけない」と危機感を持たれたことはありましたか。

2015年シーズンにパ・リーグ優勝と日本シリーズでも日本一になりました。けれども翌16年はシーズン終盤まで首位にいながら、最後の最後に日本ハムに優勝をさらわれた。このときまで私は、作戦面から選手のコンディショニングに関する事まで、各部門のコーチたちにあれこれ指示を出していたことが多かったのですが、その結果、コーチたちが「指示待ち人間」になってしまったことに気がついたのです。

それ以降は、首脳陣に対して一方的に指示を出すのではなく、スタメンを決めるにしても私の案だけで進めていたやり方を改めて、コーチたちにも案を提出してもらうようにした。すると、コーチたちの案を採用することで彼らも積極的になり、選手たちの状態をより把握できるようになっていきました。そうやって少しずつコミュニケーションを深めていけたことが、その後の4回の日本一につながっていったのではないかと思います。

最後に読者へのメッセージをお願いします。

選手を起用していく、あるいは組織をまとめていくマネジメントの部分において、「こうすれば必ずうまくいく」という、正解の方法はありません。けれども、失敗したときには、失敗する理由が必ずあります。そこから「何がいけなかったのか」「どうすれば事態を打開できるのか」の正解を導き出していけばいいのです。

1人でこもって考え込んだりせずに、みんなで知恵を出し合いながら、組織をよりよい方向に持っていく方法にトライしてみるのもいいと思います。（取材・文／編集部）

{ 組織マネジメントには、正解の方法はありません。 }
{ けれども、失敗したときには、失敗する理由が必ず }
{ あります。 }

宅地建物取引に関する最近の裁判事例

最近の裁判事例のなかから、重要と思われるものをピックアップして、売買編と賃貸編に分けて紹介します。「留意点」のところでは、宅地建物取引の現場において、誤解が多い点や特に注意すべき点について解説していますので、参考にしてください（なお、各事案の内容は解説の便宜のために簡略化しています）。

深沢総合法律事務所 弁護士

大川 隆之



売買編

1

司法書士への登記書類の預け入れと「履行の着手」の成否（手付解除の可否）
（東京高裁令和3年10月27日判決）

事案

平成31年2月、売主X（宅建業者）と買主Y（法人）との間で、建物売買契約が締結され、決済日は3月28日とされました。3月13日、Xは所有権移転と担保抹消に必要となる登記書類一式を司法書士に交付しましたが、決済日前日の3月27日になって、YがXに対し手付金を放棄して契約を解除する旨を申し入れました。Xは、すでに履行に着手しておりYの手付解除は認められないとして、違約解除の意思表示をして違約金を請求しました。

判決

売主Xによる司法書士への登記書類の預け入れは、事実行為にとどまり、また手付解除により不測の損害をもたらすものでもないから、当該行為は債務の履行の提供のための単なる準備行為にすぎず、「履行の提供をするために欠くことのできない前提行為」には当たらないとして、Xの「履行の着手」を否定し、Yの手付解除を認めて、Xの請求を棄却しました。

留意点

手付解除について、民法557条1項は、「買主が売主に手付を交付したときは、買主はその手付を放棄し、売主はその倍額を現実に提供して、契約の解除を

することができる。ただし、その相手方が契約の履行に着手した後は、この限りでない。」と定めています。

この「履行の着手」の意義について、最高裁（最判昭和40年11月24日）は、抽象的には、「客観的に外部から認識し得るような形で履行行為の一部をなし、又は履行の提供をするために欠くことのできない前提行為をした場合」を指すとしています。本判決は、「売主が所有権移転と担保抹消に必要となる登記書類一式を司法書士に預け入れる行為」は、まだ準備行為にすぎず、「履行の提供をするために欠くことのできない前提行為」には当たらないとして、「履行の着手」を否定した一事例となります。

ただ、具体的にどのような行為が「履行の着手」に該当するかの判断は、実務上は容易ではありませんので、取引ごとに慎重に検討する必要があります。

① 売主の履行の着手の例：所有権移転登記の申請、売却のための分筆登記の申請など。

※決済日の3日前に司法書士に移転登記を依頼したこと（東京地裁平成17年1月27日）や、境界確定のための土地の実測（東京地裁平成25年4月19日判決）は履行の着手に当たらないとした裁判例があります。

② 買主の履行の着手の例：中間金の支払いなど。

※住宅ローンの審査申込みや、単なる購入資金の準備は、通常は履行の着手に当たらないと考えられています。

なお、本事例は売主宅建業者の売買であり、手付解除期日を設けることはできないケースだったところ、本判決は、「決済日前日」の手付解除の申入れが信義

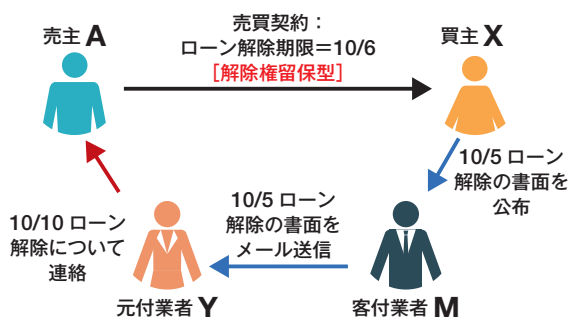
則に反するものではないと判示しており、その点も実務上の参考になります。また、売主宅建業者が、買主の手付解除を正当な理由なく拒んだり妨げたりすることは、宅建業法違反になることにも注意してください（宅建業法47条の2第3項、宅建業法施行規則16条の11第3項）。

2

解除権留保型ローン条項による 買主の解除通知と元付業者の責任 (東京地裁令和3年10月22日判決)

事案

令和2年8月、元付業者Yと客付業者Mの媒介により、売主Aと買主Xとの間で、土地売買契約が締結されました。同契約には、金融機関が融資を否認した場合は、解除期日（10月6日）まではXは契約を解除できる旨のローン条項がありました。10月5日、金融機関が融資を否認したため、Xは契約解除の書面をMに交付し、MはYに同書のデータをメール送信しました。しかし、YがAにローン解除について連絡したのは10月10日になってからでした。Xは、売主Aに支払い済み金銭の返還を拒否されたため、Yに対し損害賠償を求めました。



判決

元付業者Yは、直接の依頼者でない買主Xに対しても、遅滞なく解除の意思表示を伝達すべき信義則上の義務を負うにもかかわらず、解除期日までにそれをしなかった不法行為があるとして、XのYに対する損害賠償請求が認められました。

留意点

本事例の契約書のローン条項は、所定の期日までに融資の承認が得られなければ買主が解除権を行使できるという「解除権留保型（解除権行使型）」のものでした。買主は素人であるため、媒介業者は、買主に

対して、解除権行使を含むローン全般について適切に助言する義務があります。

そして、この助言義務は、客付業者だけでなく、買主から直接依頼を受けていない元付業者も負っていることに注意が必要です。

さらに、買主のローン解除の意思表示は、売主に確実に到達する必要があります。本判決が述べるとおり、元付業者がこれを売主に伝えなかったことは明らかに義務違反ですが、客付業者も元付業者に伝達すれば足りると考えるのは危険です。実務上は、契約当事者に解除の確認書を作成させるべきであり、それが難しい場合は、解除の通知書面を売主に確実に到達させるように買主に早めに助言するなどして、解除成立の有無について後日トラブルとならないように配慮する必要があります。

なお、全宅連の契約書式では、本事例のようなトラブルを回避するために、所定の期日までに融資の承認が得られなければ自動的に契約が解除となるとする「解除条件型（自動解除型）」のローン条項を採用しています。ただ、他の業界団体の書式では解除権留保型を採用するものも多いので、取引ごとにローン条項がいずれの型かを必ず確認してください。

解除条件型のローン条項については、決済期限を漫然と延長しただけでローン条項の解除期限は延長しなかったために、自動解除が認められなかったというトラブル事例（東京地裁令和元年6月11日判決）を、「リアルパートナー」2021年9月号の紙上研修で紹介していますので、参考にしてください。

3

契約不適合責任（瑕疵担保責任）に関する特約・容認事項の限界 (東京高裁令和2年9月24日判決)

事案

買主X（法人）は、売主Y（宅建業者）から、倉庫敷地として土地を購入し、引き渡しを受けました（売買契約書には、「旧建物の基礎等が存していた場合に売主は撤去を行わない」旨が明記されていました）。土地引き渡し後、地下に大量のコンクリートガラ等の埋設物があることが判明したことから、XはYに対して埋設物除去費用を請求しました。

判決

本件埋設物の量は契約当事者がその可能性を想定し

ていなかった「隠れた瑕疵」に当たるとして、その除去費用につき損害賠償請求を認めました。

留意点

売主が宅建業者、買主が非宅建業者の売買では、契約不適合責任を免責する特約を設けることはできませんが（宅建業法40条）、特定の契約不適合について買主があらかじめ容認していれば、その容認事項が契約の内容となることから、売主業者は契約不適合責任を回避することができると考えられています。

本事例は旧民法の「瑕疵担保責任」が適用される頃のトラブルですが、売買契約書には「旧建物の基礎等が存していた場合に売主は撤去を行わない」旨が明記されており、本判決も、当事者双方がなんらかの埋設物が残っている可能性があることを認識・想定していたと考えられるため、埋設物があること自体は直ちに「隠れた瑕疵」に当たるとは言えないと述べています。

しかし、続けて本判決は、なんらかの埋設物が残っている可能性を認識していたとしても、当事者の合理的解釈として想定される埋設物の量には自ずと限度があり、本件埋設物の量は想定外の程度だったとして、

「隠れた瑕疵」に当たると認定しました。

現行民法の「契約不適合」では、引き渡された目的物が種類、品質または数量に関して「契約の内容」＝「合意時の当事者の認識」に適合するか否かを正面から問題にしますので（民法562条参照）、本判決のように当事者の認識を合理的に解釈して特約・容認事項の効力に限界を設けようとする傾向がより強まる可能性があります。

さらに、本判決は、少なくとも土地に建物等を建築することについて支障とならない程度であることが黙示に前提とされていたと認定し、本件埋設物はそれを超えていたから「隠れた瑕疵」に当たると判断しています。このように、「買主の契約の目的を阻害するものか否か」という視点が、当事者が予定していた品質がどの程度であったかを判断する際に重要な要素になります。

実務上は、特約・容認事項を入れる際には、欠陥・不具合を極力具体的かつ限定的に記載することが望ましく、また、少なくとも買主の契約の目的を阻害するような欠陥・不具合については特約・容認事項の効力は原則及ぶものではないと考えておくべきです。

賃貸編

1 借主の妻の転落事故と心理的瑕疵 (東京高裁令和5年9月14日判決)

事案

賃貸マンションの12階の貸室から借主Yの妻が転落して死亡したため、貸主Xは、Yに対し、新たな入居者の賃料を減額せざるを得ないとして損害賠償を求めました。

判決

東京地裁（令和5年3月23日判決）は、借主Yの妻の転落は自殺でなく事故の可能性が高いが心理的瑕疵には該当し、Yは占有補助者である妻の行為についても責任を負うから善管注意義務違反があるとして、損害賠償を命じました。

しかし、東京高裁（令和5年9月14日判決）は、本件事故は借主Yの妻の意思とは関係のない偶発的な出来事を原因とする事故の可能性が高く、その原因が明らかでない以上、Yの妻が心理的瑕疵を発生させたということはできないから、Yに善管注意義務違反は認められないとして、原判決を取り消して、貸主X

の請求を棄却しました。

留意点

借主の同居家族の転落死亡事故が発生した場合、貸主から借主に対して賃料収入の減少を理由に損害賠償を請求できるかについては、①借主の占有補助者である同居家族に善管注意義務違反があるか、②同義務違反と相当因果関係のある損害が貸主に発生したか、が主な争点となります。具体的には、①については死亡者に落ち度があったか、②については貸主が次の入居者に対して事故の告知義務を負うか、が問題となることが多いでしょう。本事例では、地裁は①・②の双方を肯定してXの請求を認容しましたが、高裁は①を否定してXの請求を棄却しました。

①の争点については、ケースごとに判断されます。自死の場合は善管注意義務違反が認められる可能性が高いですが、偶発事故の場合は死亡者の落ち度を証明することが難しいケースが多いでしょう。

そして、高裁はあくまで①の善管注意義務を否定しただけであり、②の貸主の次の入居者に対する告知義

務は別問題であることに注意を要します。

本事例で、借主Yは、国土交通省が令和3年10月に公表した「宅地建物取引業者による人の死の告知に関するガイドライン」を引用し、不慮の事故については告知義務はないと主張していました。ただ、同ガイドラインは、確かに事故死については告知不要とするものの、その理由として「日常生活の中で生じた不慮の事故による死については、そのような死が生ずることは当然に予想されるものであり、これが買主・借主の判断に重要な影響を及ぼす可能性は低いと考えられることから」としており、転落死亡事故が同様に評価できるかは疑問も生じます。

また、同ガイドラインは、「転落により死亡した場合における落下開始地点の取扱いなどは、一般的に妥当と整理できるだけの裁判例や不動産取引の実務の蓄積がなく、現時点では、本ガイドラインの対象としていない」ともしています。転落死亡事故は周辺住民にも知られているケースが多いでしょうから、告知の要否については慎重に判断すべきでしょう。

2 原状回復工事費用の負担の合意と錯誤 (東京地裁令和4年3月15日判決)

事案

飲食店舗の賃貸借契約が終了する際、原状回復工事費用を135万円とし、敷金等を充当しても不足する50万円を借主Xが貸主Yに支払う内容の退去時精算の合意がXY間で成立し、Xはこれを支払いました。しかし、Yが工事を実施せず、内装、造作等を残した居抜きの状態で新たな借主に店舗を賃貸したことから、XがYに対し135万円の返還を求めました。

判決

退去時精算の合意にあたって、借主Xは、貸主Yによる原状回復工事が実際に実施されるからこそ費用を負担する旨の動機を黙示に表示していたのであるから、その後にYによる原状回復工事が実施されなかった場合には、「動機の錯誤」により合意は無効となる(旧民法95条)として、XのYに対する請求を認めました。

留意点

賃貸借契約の終了時に借主が原状回復工事費用を支払う形で退去時精算が行われたにもかかわらず、その

後に、貸主が工事を行わずに、居抜きで次の入居者に貸したり、建物の売却や解体をしたりして、そのことを知った借主が工事費用の返還を求めるトラブルは少なくありません。

ただ、これまでの裁判例では、借主はもともと負っていた原状回復義務を金銭の支払いで履行することを合意したのだから、その後に原状回復工事を実施するかは貸主の自由であって、借主がさかのぼって原状回復義務を免れる理由はないとして、借主の請求を認めないケースが多かったと言えます(「リアルパートナー」2021年9月号の紙上研修で紹介した東京地裁平成29年12月8日判決、東京地裁令和元年10月1日判決など)。

しかし、本判決は、「動機の錯誤」※という新たな原状回復義務によって借主の救済を認めました。すなわち、借主は、自分の代わりに貸主が原状回復工事を実施してくれると信じ、その動機に基づいて工事費用を支払う合意をしたのだから、実際には工事がなされず借主の動機に誤解があったことがはっきりしたときは、少なくともその動機が貸主にも暗に表示されていたならば、合意を無効にして工事費を借主に戻すべきだとしたのです。

ただ、動機が黙示に表示されていたと言えるためにはどの程度の事情が必要か(本事例では解約時の交渉で借主が原状回復の負担を軽減しようとする行動をとっていました)、合意後の事情変更で原状回復工事が不要となった場合も合意時の錯誤と評価されるかなど、この判決の射程範囲がどこまで及ぶかははっきりしません。実務上の紛争予防策としては詳細な合意書を作成すべきということになりますが、少なくとも解体などで原状回復工事を実施しないことが確定している場合は原状回復工事の費用を借主に請求すべきではないでしょう(私見)。

※動機の錯誤とは、意思表示の前提となる動機に誤解がある場合であり、旧民法下の判例では、動機が明示または黙示に表示されているときに限って錯誤の主張が許されました。現行民法も、明文でこの規律を取り入れています(民法95条1項2号・2項)。

ご質問について

- ・ご質問は文書にて下記宛までご郵送ください。
(電話・FAX・メール等の問合せは対応していません)
- ・個別の取引等のご質問・ご相談にはお答えできません。

(公社) 全国宅地建物取引業保証協会
東京都千代田区岩本町2-6-3 全宅連会館2F



人生100年時代、 ライフプランに合わせた

住まい選びの新常識

俳優・エッセイスト
美村里江

早稲田大学
ビジネススクール教授
(MC) 入山章栄

全宅連常務理事
三橋義人

ソウワ・デイルイト
代表取締役
渡邊辰吾

“人生100年時代”への突入によって住宅選びの重要性が増しているニッポン。テレ東BIZの番組「テレ東 経済ニュースアカデミー」で配信中の本セミナーでは、高齢者や若年層が直面する“住まいの課題”が解決できる「新しい住まい選びのテクニック」と、増加する空き家の有効活用法を紹介。また、実際の事例や最新データを基にした、これからの時代に求められる「住まいのリテラシー」を向上させる秘策にも迫ります。

テーマ **1**

減少する“人口”と 増加する“住宅”

都市部の不動産価格は高騰する一方、地方では空き家が増加し続けています。日本が直面する住宅問題の現状と課題を探ります。

テーマ **2**

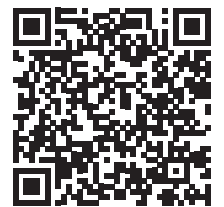
新しい住まい選びの基準と 空き家活用術

持ち家が賃貸か、どんな基準で住まいを選ぶべきか、空き家の活用事例など、住まい選びの新しい視点をご紹介します。

テーマ **3**

少子高齢化社会を生きる 我々の未来

人生100年時代に欠かせない、ライフプランを見据えた“住まいのリテラシー”向上のためのヒントをご提案します。





archive

全宅連・全宅保証アーカイブ

全宅連・全宅保証



新年賀詞交歓会を開催

全宅連・全宅保証は1月23日（木）に、都内のホテルで新年賀詞交歓会を開催しました。坂本会長は挨拶で、「昨年に国交省が策定した『不動産業による空き家対策推進プログラム』に全面的に協力するため、全宅連不動産総合研究所内に『空き家対策推進プロジェクトチーム』を立ち上げた。全宅連は全力を挙げて、空き家相談体制の整備や空き家活用の担い手育成に取り組んでいく」と決意表明しました。また、「金利上昇、また資材の高騰による住宅価格上昇で、特に若い人がなかなか家を買うことができなくなっている。現行の住宅ローン減税制度は今年末でいったんリセットされるが、引き続き住宅取得者に効果的で新しい住宅ローン減税制度が構築されることを期待する」と述べました。さらに、「全宅連が何よりも注力すべき税制改正項目は『低未利用地の譲渡に係る100万円控除』であり、なんとしても延長を実現していきたい」と述べました。

なお、当日は国会議員等115人を含め、約520人が参加しました。

全宅連

ハトサポBB「ハトサポ申込」にナップ賃貸保証を追加

不動産情報流通システム「ハトサポBB」で提供するWeb入居申込機能「ハトサポ申込」で利用できる家賃保証会社に、2月1日からナップ賃貸保証（株）が新たに加わり8社となりました。

※一部の宅建協会ではハトサポBBをご利用いただけません。



インフォメーション

information

全宅連

令和7年度 税制改正大綱の ポイントについて

令和7年度税制改正大綱のポイントについて解説したパンフレットを作成しました。

※税制改正関連法案は、政治情勢に変動がない限り例年3月末頃に成立見込みです。



全宅連

オンラインマニュアル 「使い方ガイド」 を新設！

Web書式作成システムの操作方法やご質問をオンラインで検索できる「使い方ガイド」を新設しました。書式作成画面の「サイドバー」、「利用マニュアル（PDF版）」、「よくある質問」を統合し、キーワード検索も可能としました。書式作成画面上のサイドバーからも当該項目の使い方を調べられ、書式作成上の困った、をすぐに解決できます。



ハトサポWeb書式作成システム



全宅連・全宅保証

不動産 実務セミナー 2025



不動産実務セミナー 2025 配信！

全宅連・全宅保証では、タイムリーで実務に即したテーマで好評の「不動産実務セミナー」を本年度も配信します。昨年度と同様に、インターネット上でセミナー動画を視聴する Web 開催方式ですので、パソコンやスマートフォンで、お好きな時に、お好きな場所で、何回でもご視聴いただけます。宅建業者にとって“今”必要となる知識をテーマとしたセミナーですので、是非ともご受講ください。

【受講(視聴)方法】

宅建協会会員および従事者の方は無料で視聴できます。全宅連 HP 内のセミナー案内特設ページまたは全宅保証 Web 研修サイトにアクセスして講義動画をご視聴ください (ハトサポ ID・パスワードが必要)。

不動産実務セミナー 2025 のラインナップ

<https://www.zentaku.or.jp/about/seminar/seminar2025/>



セミナーテーマ	配信開始時期
宅建業者のための空き家相談対応の手引き	2025年3月31日

※セミナーテーマ・配信開始時期は予定です。都合により変更や中止となる場合があります。

中村俊章氏のご逝去及び 従五位受章について

全宅連相談役の中村俊章氏(元(公社)全国宅地建物取引業協会連合会名誉会長)におかれましては、令和7年1月6日にご逝去されました(享年96歳)。中村氏は、昭和61年から平成9年までの11年間にわたり全宅連・全宅保証会長を務め、業界の発展に寄与した功績により、生前、勲三等瑞宝章を受章され、令和7年2月4日に従五位に叙せられました。

全宅連

反社会的勢力データベース照会システムのご案内

本システムは、「不動産業における犯罪収益移転防止及び反社会的勢力による被害防止のための連絡協議会」が提供する反社会的勢力確認システムで、「ハトサポ」から利用することができます。警察機関等に照会する前段階の補完確認手段としてご活用ください。





ハトマーク支援機構は、全国の宅建協会にご所属の会員の皆様の業務に役立つ商品やサービスをご紹介します。

提携企業数は38社！ 日頃の業務にお役立てください。



ハトマーク支援機構では、民間企業各社と提携し、宅建協会所属会員様の業務の様々な場面で役立つ商品やサービスをご紹介します。

売上の場面で

- 住宅ローン
- 価格査定システム
- 物件パンフレット作成システム
- 建物状況調査
- 擁壁保証
- シロアリ検査&工事 ▶P22
- フラット35適合検査
- 地盤調査
- 土壌汚染コンサルティング ▶P22
- リフォーム工事
- リフォーム用住宅建材

など

賃貸・管理の場面で

- 家財保険
- 家賃保証
- コールセンター&駆付け代行
- 貸店舗物件
- テナント発掘
- ウォーターサーバー
- 引越
- ホームセキュリティ ▶P21
- アイリスオーヤマ家具家電
- 駐車場運営管理システム
- 太陽光発電システム
- みまもりサービス

など

業務効率化・経費削減に

- 携帯電話、スマホ ▶P22
- 物件掲載プラン ▶裏表紙
- ホームページ作成支援
- キーボックス
- 事務用品全般
- 第三者事業承継支援
- がん保険、医療保険
- マイカー共済
- エレベーター保守・リニューアル
- 月極駐車場オンライン管理サービス

など

全ての商品・サービスの詳細はハトマーク支援機構ホームページからご覧いただけます。

ハトマーク支援機構

検索



ハトマーク会員様特典をご用意しております。
詳しくは“ハトサポ”をご確認ください！

自治体採用数 No.1

HOME ALSOK

みまもりサポート

※ALSOK調べ 緊急通報サービス採用自治体数

月額料金
1,870円(税込)~

※お買上プランの場合。
※別途、初期費用がかかります。

基本サービス

1 ボタンひとつで
駆けつける

2 熱中症リスクや
緊急速報を音声で
伝える

津波が来ます
避難してください！

3 自宅からいつでも
相談できる

オプションサービス

4 24時間365日暮らしを
みまもる

※一定時間、センサーが反応しなかった場合自動的にガードマンが駆けつけます。

5 火災やガス漏れのときも
駆けつける

入居者様はもちろん、管理会社様、オーナー様の
入居リスク回避にも安心です！

お問い合わせ先
HOME ALSOK事業部 小田
TEL:03-3470-1575(受付時間:平日09時~18時)
<https://www.alsok.co.jp/>

みまもりサポートの
詳細情報はこちら →

(株式会社大成出版社)



全宅連版 わかりやすい

「重要事項説明書」「売買契約書」「賃貸借契約書」の書き方 (解説書)

契約書式作成の強い味方！ 書き方の記載例と取引における留意点を記載した充実した内容となっております。各書式の基本書としてぜひご活用ください。

書籍の見本を
ご覧いただけます



申込書 お申込みから通常5~7日後のお届け

[令和4年11月改訂版]
わかりやすい重要事項説明書の書き方
(2,750円・税込)

- (4分冊) 分冊① 具体的記載編 (117P)
分冊② 解説編 (163P)
分冊③ 〈都市計画法・建築基準法〉
重要事項説明書説明資料 (58P)
分冊④ 〈その他法令〉
重要事項説明書説明資料 (151P)



図書コード (3470)

セット

所在地 〒

(所属 宅建協会)

団体・会社名 (フリガナ)

担当者名

部課名

TEL

FAX

[令和4年5月改訂版]
わかりやすい売買契約書の書き方
(2,200円・税込)

- (2分冊) 分冊① 基本記載編 (250P)
分冊② 解説編 (182P)



図書コード (3469)

セット

※別途下記の送料 (税込) が必要です。

関東・信越・東海・ 1~10セット 1,000円
北陸・関西 11セット以降10セット毎に 1,000円加算

東北・中国・四国・九州 1~10セット 1,260円
11セット以降10セット毎に 1,260円加算

北海道 1~10セット 1,450円
11セット以降10セット毎に 1,450円加算

1セット 1,740円
2~5セット 2,000円

沖縄・離島 6~10セット 2,270円
11セット以降5セット毎に 2,000円加算

[令和5年8月改訂版]
わかりやすい賃貸借契約書の書き方
(2,640円・税込)

- (2分冊) 分冊① 基本記載編 (143P)
分冊② 解説編 (146P)



図書コード (3544)

セット

【お申し込み先・取扱所】 株式会社 大成出版社

【発行者】 公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会

※商品の発送、ご請求につきましては (株)大成出版社が行います。

申込書送付先 FAX

03-3325-1888

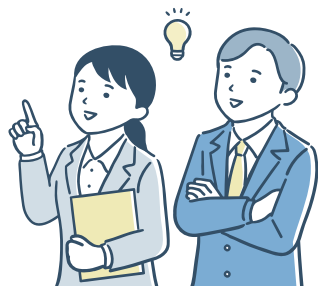
宅建協会
会員限定

「ハト電話」は宅建協会会員だけが利用できる通信サービス（携帯・タブレット）です。全国会員 10 万社のスケールメリットをいかした特別価格でお得にご利用下さい。

- ✓ 大手キャリアで安心！
- ✓ 1 台から利用料金がお得！
- ✓ 仕事で使えるオプション無償！



ハト電話で
携帯電話料金
大幅削減！



詳しい内容は[ホームページ](#)をご覧ください！

ホームページの閲覧にはID・パスワードが必要となります。
フリーコールまでお問合せ下さい。

ハト電話 810

Q 検索

ksk-hatodenwa@mx1.ksknet.co.jp

建築資料研究社 日建学院



0120-988-489

フリーコール 受付時間：平日 10時～12時・13時～17時

ところでその土地、 土壌汚染は大丈夫ですか？

土壌汚染はもはや他人事ではありません。
売買の際には、土壌汚染調査や適切なリスク
ヘッジが重要となります。



土壌汚染を把握してから売買	土壌汚染を把握せずに売買
当社は、環境省の許認可（土壌汚染対策法の指定調査機関）を持ち、下記のどの調査にも対応します ● 地歴調査（机上調査） ● 土壌調査（フェーズ2） そして、調査の結果、汚染が見つければ汚染対策にも対応します ● 汚染対策（フェーズ3）	調査を実施する時間がない調査を実施して重篤な汚染が見つかったらどうしよう・この場合、調査を実施せずに、土壌汚染をリスクヘッジして売買することも可能です ■ 対象地に潜在する土壌汚染コストの可視化（算出） ■ 可視化した潜在コストが増額となった場合、追加となった汚染コストを補償する損害保険の手配も可能（汚染コストの固定化）

そんな時は、 土壌汚染解決サービス

にお任せください！
早期に、安価に、合理的に解決します！

お問い合わせ先

SOMPO リスクマネジメント

不動産リスクソリューション部

TEL 03-3349-4320

<https://www.sompo-rc.co.jp/contact/form>

〈日本長期住宅メンテナンス有限責任事業組合〉



ハトマーク
支援機構提携

戸建住宅 個人間売買・買取再販など

全国対応・カンタン申込み！

シロアリ工事を受注した場合
成約手数料あり

安心・安全

シロアリ 検査・工事

申込みページへアクセス！



Webからカンタンお申込み！ <https://house-maintenance.org/hatomark/>

買取再販物件の買取前や買取後に。シロアリ検査・工事はお任せください！

シロアリ
検査

15,000円（税別）

シロアリはもちろん、木部の腐朽や漏水など床下の健康状態をチェックします。

写真付き報告書差し上げます！



シロアリ駆除
・予防工事

人体やペットに安心・安全な薬剤を使用します！

2,300円/m²（税別）

駆除・予防工事後、5年間シロアリ被害に関する保証を行います。
※シロアリが再発し建物に被害が発生した場合、その修復費用を最大500万円まで補償致します。（上記保証には適用条件があります。調査・見積もり時にご確認ください。）

5年間
保証



シロアリ防除・アフターメンテナンスの全国ネットワーク

日本長期住宅メンテナンス 有限責任事業組合



0800-200-0512

お電話でお問い合わせの際は「宅建協会の会員」であることをお伝えください

住宅メンテナンス組合

検索

<https://www.house-maintenance.org>

誰もが安心できる既存住宅取引へ!

住宅瑕疵担保履行法の改正(2022年10月施行)によって、
3つの支援制度の利用対象が拡大しました。

既存住宅売買瑕疵保険※1への加入により、
既存住宅の売買契約や保険が付保された範囲の
瑕疵に関する紛争が生じた場合、
専門家相談、紛争処理手続を利用できる
ようになりました。

※1. 宅建業者販売タイプなら、てん補率は80%、個人間売買タイプなら100%です。

買主も
宅建業者である
販売主、仲介事業者も
利用できる!

住宅品確法及び住宅瑕疵担保履行法による トラブル解決のための3つの支援制度

電話相談 **無料**



建築士の相談員が、
住宅のトラブルに関する
相談について、専門的な
見地からお答えします。

TEL:03-3556-5147(相談専用)
10:00~17:00(土日祝休日、年末年始除く)
どなたでもご利用できます。

※被保険者専用のフリーダイヤルがございます。

専門家相談 **原則無料**



弁護士と建築士の
ペアによる**対面相談**

各都道府県にある弁護士会館などで実施。
申込は、住まいるダイヤルの電話相談で
受け付けます。

紛争処理 **申請料1万円(非課税)のみ**※2



裁判によらない**紛争解決手続**

各都道府県にある弁護士会の専門家(弁
護士・建築士等)が、公正・中立な立場で
紛争※3の解決に關与する手続。

あっせん 調停 仲裁

※2 法改正前に加入した下記①の瑕疵保険の場合の申請料は、
1万4000円です。

※3 売主が個人の場合、保証事業者(仲介事業者・検査事業者)は、
保険が付保された範囲の瑕疵に関する紛争について利用できます。

2022年10月より、こちらの利用対象が拡大しました!

ご利用できる方

① 住宅瑕疵担保履行法に基づく次の「瑕疵保険」が付された住宅の取得者及び供給事業者・保証事業者

- 既存住宅売買瑕疵保険(個人間売買タイプ・宅建業者販売タイプ)
- 新築2号保険(建設工事完了の日から起算して1年を経過した住宅等が対象)
- リフォーム瑕疵保険※4
- 大規模修繕瑕疵保険※4
- 延長保証保険

※4 工事の発注者及び工事の請負業者が利用対象者です。

② 建設住宅性能評価書(新築住宅・既存住宅)が交付された住宅の取得者及び供給事業者

③ 住宅瑕疵担保責任保険(新築住宅)が付された住宅の取得者及び供給事業者

④ 住宅リフォーム工事の発注者及び発注予定者(消費者)

⑤ 既存住宅の買主(消費者)※5 ※5 既存住宅の買主は、既存住宅売買瑕疵保険未加入でも、専門家相談を利用できます。

⑥ マンション建替え※6 ※6 管理組合、区分所有者等。デベロッパー等の事業者の方はご利用いただけません。

	電話相談	専門家相談	紛争処理
① 住宅瑕疵担保履行法に基づく次の「瑕疵保険」が付された住宅の取得者及び供給事業者・保証事業者			
● 既存住宅売買瑕疵保険(個人間売買タイプ・宅建業者販売タイプ)	✓	✓	✓
● 新築2号保険(建設工事完了の日から起算して1年を経過した住宅等が対象)	✓	✓	✓
● リフォーム瑕疵保険※4	✓	✓	—
● 大規模修繕瑕疵保険※4	✓	✓	—
● 延長保証保険	✓	✓	—
② 建設住宅性能評価書(新築住宅・既存住宅)が交付された住宅の取得者及び供給事業者	✓	✓	✓
③ 住宅瑕疵担保責任保険(新築住宅)が付された住宅の取得者及び供給事業者	✓	✓	✓
④ 住宅リフォーム工事の発注者及び発注予定者(消費者)	✓	✓	—
⑤ 既存住宅の買主(消費者)※5 ※5 既存住宅の買主は、既存住宅売買瑕疵保険未加入でも、専門家相談を利用できます。	✓	✓	—
⑥ マンション建替え※6 ※6 管理組合、区分所有者等。デベロッパー等の事業者の方はご利用いただけません。	✓	✓	—

既存住宅売買瑕疵保険が
付された住宅は
こんなメリットも!

【フラット35】維持保全型が利用できます。
また、一定のリフォーム工事をあわせて行うことで
【フラット35】リノベを使える場合があります。

詳しくは
こちらから



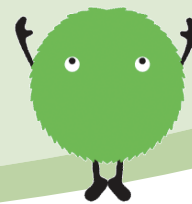
国土交通大臣指定

公益財団法人 住宅リフォーム・紛争処理支援センター
TEL:(代)03-3261-4567

ハトマーク加盟店様限定! ハトサポBB・SUUMO連動キャンペーン

ハトサポBB マルチポータル機能で
「SUUMO賃貸」を**新規利用**される企業様向け
賃貸掲載枠料金キャンペーンを実施中!

お申込み締め切り: **2025年4月25日(金)**



特典 1

ハトサポBB「マルチポータル機能」SUUMO賃貸連動キャンペーンの2つの特典

SUUMOへの賃貸居住用の「物件掲載枠料金」を以下のとおりいたします。

物件枠数	月額費用(税別)
5件枠 (ユーザー向け)	10,000円 → 1,250円

※月額プランは10枠~50枠までのご用意もございます。★1枠: 250円単価

特典 2

(株)リクルートへの「**初期システム登録料(20,000円)**」が**無料**となります。

物件数 **No.1**

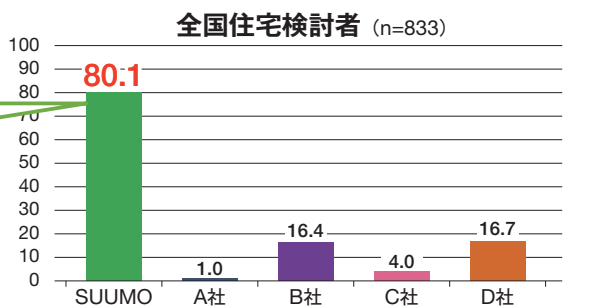
suumo↑は 不動産ポータルサイトにおける **掲載物件数 No.1**

※不動産ポータルに掲載する賃貸、マンション、戸建、土地の日本全国総計2024年8月時点 (株)東京商工リサーチ調べ



SUUMOの認知率は、
他社と比較して
圧倒的に多いです!

※純粋想起: 「住まい探しといえば思い浮かべるブランドは?」という質問に対してフリー回答でブランド名をお答え頂いた比率
※2024年2月時点



※注: SUUMOではハトサポBBがご利用いただける会員様*を対象に、上記のキャンペーンを開催しています。キャンペーンへのご参加には条件がございます。詳しくはハトサポBBをご確認ください。

*ハトサポBBは一部の宅建協会所属会員様はご利用いただけません。

お問合せはこちら

0120-302-102
(平日 10:00 ~ 12:00, 13:15 ~ 17:30)

moushikomi_hatomark@waku-2.com

(株)リクルートSUUMO賃貸営業部ハトマーク加盟店様限定キャンペーン窓口担当

SUUMO(賃貸)では過去のウェビナーをご覧いただけるようサイトを開設しました!

ご希望の方は以下URL、またはQRコードからご登録ください。ご登録完了後、自動で閲覧ページに遷移いたします。
<https://share.hsforms.com/1PQHg5TCzTwGXj1aOxQ6BBAd3aeb>

- マンスリーウェビナーの過去動画**無料視聴**
- SUUMO独自調査資料の**無料ダウンロード**
- リクルート内関連サービス資料**無料ダウンロード**

