

REAL PARTNER



不動産キャリアパーソン 検索

05

2018
MAY

平成 30 年 5 月 10 日 発行 (毎月 10 日 発行) 通 巻 第 476 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

若者の“田園回帰”は 地方の復権につながるのか

明治大学農学部教授 小田切徳美

「住」のトレンドウォッチング

訪日客 4000 万人 時代に向けた民泊新法

注目の書 著者は語る

『未来の年表 人口減少日本でこれから起きること』河合雅司

紙上研修

事業承継税制の特例

——最近、「田園回帰」という言葉が聞かれるようになりましたが、この言葉の背景にはどんなことがあるのでしょうか。

小田切 東京への一極集中と地方の過疎化が続くなか、都市部に住む人たちが地方の農山漁村に移住することを指していますが、これは2014年に発表された日本創成会議レポートによる「地方消滅論」のアンチテーゼと見ることができます。

こうした動きが、単発的な事象ではなく一つのトレンドとなったのは2000年代中頃です。05年に『現代農業』（農山漁村文化協会）という専門誌で「若者はなぜ、農山村に向かうのか」という特集が生まれ、09年には「地域おこし協力隊」という制度が行政主導でできました。これにより、地方への移住が以前よりも活発化し、その後発生した11年の東日本大震災も、結果的にその流れを後押しする形となりました。

過疎地移住のキーワードは「多様性」

—— 座長を務められた総務省の「田園回帰」に関する調査では、都市部からの移住者で、人口2000人

若者の“田園回帰”は

図表1 移住者数の推移（全国）

年度	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年
移住者総数（人）	2,864	3,877	5,176	6,077	8,181	11,735
増加数（人）	—	1,013	1,299	901	2,104	3,554
増加率（%）	—	35.4%	33.5%	17.4%	34.6%	43.4%

出所 NHK・毎日新聞・明治大学共同調査（2015年12月実施）

以下の過疎地域を選ぶ人が最も多いという結果が出ましたが、これはどんなことを意味しているのでしょうか。

小田切 人口2000人以下の地域というのは、地方のなかでも中心部ではなく周辺部であり、市町村合併の対象とならなかった山村や離島が多いのです。なぜ、

CONTENTS

REAL PARTNER

May 2018

特集 若者の“田園回帰”は地方の復権につながるのか…………… 2

「住」のトレンドウォッチング 連載 第2回
訪日客4000万人時代に向けた民泊新法。
新たなビジネスモデル創出に期待…………… 6

注目の書 著者は語る 河合雅司…………… 8

知っておきたい! 自然災害補償付き住宅ローンの使い勝手…………… 10

売れている人はここが違う! 優秀営業パーソンの秘密紹介 連載 第2回 …… 11

地域を笑顔でサポート 連載 第2回…………… 12

紙上研修 連載 第170回

事業承継税制の特例…………… 14

今月のアーカイブ…………… 18

2018年5月10日発行 通巻第476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／伊藤 博 編集人／追分 直樹

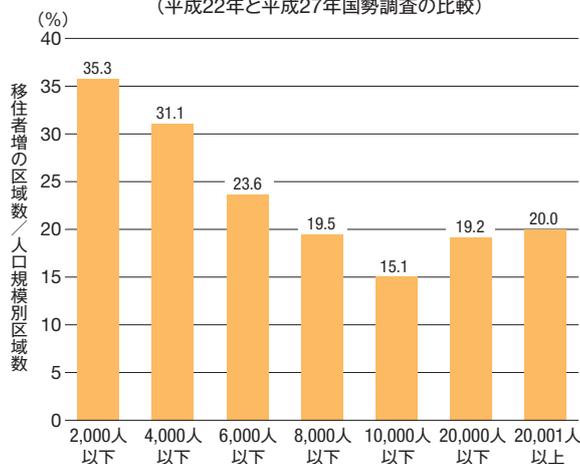
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3
URL <http://www.zentaku.or.jp/>
TEL. 03-5821-8181（広報）
FAX. 03-5821-8101

特集

首都圏への一極集中が進むなか、若年層を中心とする都市住民の過疎地への移住が増えている。その背景には何があり、今後どのように推移していくのか、農村問題の専門家に聞いた。

地方の復権につながるのか

図表2 人口規模別にみた都市部からの移住者増の区域の割合 (平成22年と平成27年国勢調査の比較)



そうした利便性の低い地域に都市住民が移住するかといえば、彼らはこれまでとは異なるライフスタイルを求めているからです。そうであれば、地方に移住するにしても、中心部に住むという発想は生まれません。

都会から地方への移住のキーワードは「多様性」です。ライフスタイルの変化を求めているとしても、その内容は“地域貢献”であったり“自分探し”であったり“通勤地獄からの脱却”であったりとまさに多様。いずれも変化することへの積極的な意思をもつ人が大半を占めており、都市部での仕事がないから地方に移住するというタイプの人はほとんどいません。—— そのほかに、最近の移住者の特徴はありますか。

小田切 まず、以前に比べ、20～30代の移住者が増えたことがあげられます。02年にできたふるさと回帰支援センターというNPO法人は、主に定年退職者のUターン移住をその目的としていたのですが、最近では20代男性の単身者や30代を中心とするファミリー層が相談に来ることが多くなったといいます。

20代男性には地域貢献や自分の力を農山村で試し

たいというモチベーションがある一方で、ファミリー層は良好な子育て環境を求めて移住するケースが多いといいます。その多くは女性（母親）主導であるため、おのずから移住者の女性比率が高まっているということも一つの特徴。私はフィールドワークのなかで「自分の子どもはなるべく小さな小学校で学ばせたい」というお母さんの言葉を聞いて驚いたことがあります。つまり、子どもの人数が少ないがゆえに先生の目が行き届くという環境に価値を見いだしているわけ



「多業化」の試みに注目しています。

明治大学農学部教授

小田切 徳美

おだぎり とくみ ●1959年、神奈川県出身。東京大学農学部卒業、東京大学博士（農学）。専門は農政学・農村政策論・地域ガバナンス論。東京大学大学院助教授などを経て、現職。著書・編著に『農山村は消滅しない』『農山村再生に挑む一理論から実践まで』（以上、岩波書店）『地域再生のフロンティア』（農文協）など多数。日本学術会議会員、「田園回帰」に関する調査研究会会長（総務省）をはじめ、政府の各種審議会等の委員を歴任。過疎や限界集落、農村問題の専門家として、現地でのフィールドワークから理論的分析まで幅広く課題解決に向けた研究・実践に取り組み、提言を続けている。

です。これも「多様性」の一つといえるでしょう。

Iターンが増えればUターンも増える

もう一つ特徴をあげると、Iターンが増加した地域ではUターンが増えるという傾向があります。これは情報発信力の高いIターンした人のSNSなどを見て、出身者が地元を再評価してUターンするというパターンであり、一代飛ばした「孫ターン」もみられます。

——とはいえ、仕事をどうするかという、移住する上での問題は避けられません。

小田切 過疎地に仕事がないのは当たり前であるわけですが、そこに住むためには、仕事を持ち込む（サテライトオフィス）、仕事を起こす（起業）、後継者のいない仕事を継ぐ（継業）という発想が必要だと思います。それに加え、小さな仕事を寄せ集める「多業化」の試みも実際に行われています。たとえば、農業、地域支援のNPO、カフェ、役場の非常勤職員という四つの仕事を兼ねれば、それぞれが0.3人前の仕事にすぎなくても、合わせれば1人前以上の仕事になるわけです。

移住コーディネーターの存在は不可欠

——移住者を増やすためには自治体の努力も求められると思いますが、どんなことが必要でしょうか。

小田切 移住の決め手となったことについて聞いてみると、多くの方が「あの人がいたから」と答えています。「あの人」とは、先輩移住者や移住コーディネーターであり、移住してくる人のサポートをワンストップでしてくれる人です。知らない土地で縦割り行政の間を右往左往していたら、なかなか地域に溶け込む余裕はできません。そのため、自治体としては金銭的な補助よりも、こうしたコーディネーターを置く人的な仕組みづくりに注力するとともに、地域の活性化や魅力づくりを図ることが大切です。

「田園回帰」が東京一極集中の歯止めになるレベルには至ってはいませんが、「人口減・人材増」の“にぎやかな過疎”が実現できれば、人が人を呼び、仕事が仕事を呼ぶ、いきいきとした地方の姿が再生されていくと考えています。

（取材・文／編集部）



地方の多くの自治体が掲げる移住促進。ホームページなどで情報を積極的に提供している自治体は、移住の人気も高いようだ。

認定NPO法人ふるさと回帰支援センターでは、地方移住の相談アンケートをもとに「移住希望地域ランキング」を毎年発表している。2017年の1位は長野県、2位山梨県、以下、静岡県、広島県、新潟県と続く。

上位3県に共通しているのは、豊かな自然があることと首都圏からのアクセスが良いこと。さらに、長野・山梨両県は2013年以来、連続して1位と2位を独占しており、移住の実例が多いことも大きな魅力といえるだろう。長野県では、移住前後の不安解消と地域への溶け込みを支援する「移住コンシェルジュ」を設置、県内のほぼ全市町村に窓口を設けている。

自治体の取り組み姿勢も重要だ。同じ支援策でも、見やすいホームページで事例を交えた情報を提供していれば、アピール度が高い。また、5位に躍進した新潟県のように、東京で毎月のように移住セミナーや相談会を開催するケースも増えている。

「仕事」「住居」「子育て・教育」が重要な判断材料に

移住に際して優先される条件を、ふるさと回帰支援センターの調査で見ると、「就労の場」が「自然環境」を大きく引き離して最優先となっている。

いまや交通網はある程度整備され、情報面では都市部と地方の差はかなり小さくなった。しかし、現実的に暮らしていくとなると、やはり、「仕事」「住居」、若年層であれば「子育て・教育」と

各自治体が移住支援を積極的にアピール

いった生活支援の充実が、大きな判断材料となるだろう。

「仕事」については、創業支援や就農支援、無料職業紹介などが多い。都市部からのアクセスがよい場合は、新幹線定期代の補助金を出すところもある。過疎地域では商店街の空き店舗活用に対する補助が多い。

「住居」では、新築・中古の住居取得費補助のほか、空き家バンク制度が増えてきた。これは、

自治体等が空き家所有者と移住者の間に入って、登録、相談、情報提供、管理などの仲介をするもの。「子育て・教育」に関しては、子供に掛かる医療費や保育料の無償化または助成、給食費無償化など。

自分ばかりか家族の人生まで大きく影響する移住。情報だけでは不安という人には、移住者の声を聞いたり、体験メニューを利用する方法も有効だろう。

移住先選択の条件（優先順位）

	2017年
就労の場があること	60.8%
自然環境が良いこと	33.4%
住居があること	26.6%
交通の便が良いこと	18.6%
気候が良いこと	14.1%
首都圏に近い	7.0%
受入団体（移住者の会など）がある地域	6.4%
病院・医療機関	6.0%
学校（幼稚園・小学校・中学校・高校）	5.7%
耕作農地があること	5.4%
土地・建物等の価格が安いこと	4.7%
スーパー・商業施設が近くにあること	4.6%
家庭菜園ができる	4.4%
歴史的文化的環境が良いこと	1.9%
温泉	1.9%
クラインガルテン	0.5%
その他	6.6%

出典：ふるさと回帰支援センター移住希望地ランキング2017

自治体による移住支援例

自治体	特徴	移住支援例
北海道 旭川市	道内第2の都市、観光スポットに近い、災害が少なく医療体制充実。	〔仕事〕 農林水産業就業支援、中心市街地新規出店支援資金 〔住居〕 土地の販売・分譲、住宅改修補助 〔子育て・教育・他〕 第2子以降保育料助成、中学生以下医療費助成
山形県 鶴岡市	海・山の自然、庄内藩城下町の歴史、ユネスコ食文化創造都市。	〔仕事〕 小規模起業支援「ナリワイプロジェクト」、農業スタートアップ塾 〔住居〕 「お試し住宅」利用補助金、空き家バンク活用補助金 〔子育て・教育・他〕 UIターンサポートプログラム
栃木県 栃木市	東京まで電車で1時間、高速道路のアクセス良、小江戸の街並み。	〔仕事〕 空き地店舗活用補助、中小企業創業基金 〔住居〕 定住促進住宅新築等補助金、空き地・空き家バンク 〔子育て・教育・他〕 未来応援奨学金、中学生以下医療費助成
山梨県 北杜市	八ヶ岳山麓ながら首都圏から車で2時間、日照時間日本一を誇る。	〔仕事〕 農業者育成助成、定住促進就職金 〔住居〕 子育て世代マイホーム補助金、空き家バンク活用 〔子育て・教育・他〕 第2子以降保育料無料化、中学生以下医療費助成
長野県 佐久市	新幹線通勤圏、空き家バンク成約率全国トップクラス、医療関係充実。	〔仕事〕 空き店舗対策事業補助金、新幹線通勤補助金、新規就業支援 〔住居〕 新築・中古物件購入補助金 〔子育て・教育・他〕 学区毎児童館設置、結婚支援事業補助金
兵庫県 朝来市	京阪神と山陰の中継点、生野銀山・竹田城跡の歴史遺産。	〔仕事〕 空き家・空き店舗利用支援、移住起業補助金 〔住居〕 最大1年の「あざご暮らし」体験、クラインガルテン利用 〔子育て・教育・他〕 中学生以下医療費助成
徳島県 神山町	IT企業サテライトオフィス誘致、NPO法人の活動、すだち生産日本一。	〔仕事〕 まちづくり活動助成 〔住居〕 空き家改修・若者定住者の新築補助金、民家改修プロジェクト 〔子育て・教育・他〕 4、5歳児の在宅保育手当
大分県 臼杵市	豊後水道の自然、国宝の石仏、城下町、医療・介護ICT基盤整備。	〔仕事〕 創業支援事業補助金、空き店舗活用助成 〔住居〕 引越費用補助、空き家バンク活用促進補助金 〔子育て・教育・他〕 中学生以下医療費助成、新生活応援補助金

訪日客 4000 万人時代に向けた民泊新法。 新たなビジネスモデル 創出に期待

2018年6月から民泊新法が正式にスタートする。この法律の施行によって、アウトサイダーが規制されノウハウを持った会社へのニーズが高まる。新しいビジネスモデルが生まれる機運になればとの期待もかかる。

住宅ジャーナリスト 山下和之

民泊新法施行で 新たなビジネスモデル

民泊の文字通りの意味は「民家に泊まる」ということで、かつての交通機関が未整備な時代には、旅に難渋する人を無料で泊めるのが民泊の主流だった——それも今は昔。現在では、外国人旅行者が増え、インターネットが発達したことによって、民家である個人宅に旅行者を泊める民泊が急増している。

しかし、お金を取って旅行者を泊めるビジネスとしては旅館、ホテルがあり、旅館業法で施設やサービスについて細かな規定があり、それに照らすと現

●訪日外国人数と前年比の推移



■民泊制度ポータルサイト「minpaku」
<http://mlit.go.jp/kankocho/minpaku/>

在の民泊は無許可の違法なビジネスということになりかねない。そこで、従来の旅館業法とは別に、新しいビジネスモデルとしての民泊を明確に位置づけ、トラブルなどが発生しないようにするため、「住宅宿泊事業法」（民泊新法）が制定され、2018年6月15日に施行されることになったわけだ。

不動産業界にとっては、新たなビジネスモデルとして期待されるメリットがある反面、法律による規制が明確になるので、法律に違反した場合には罰則規定の対象になるというデメリットもあるので、十分な注意が必要だ。

まずメリット面について見ると――。

グラフにあるように、わが国を訪れる外国人は年々着実に増えている。10年前には年間1000万人以下だったのが、2013年には1000万人を、16年には2000万人を超え、17年には前年比19.3%増の2869万人に達している。日本政府観光庁では、2020年の東京オリンピック・パラリンピックの年には4000万人まで増やしたい意向で、そのためのさまざまな施策を展開しており、この民泊新法の施行もその一環とっていいだろう。

その増加する外国人観光客を受け入れるため、ホテル建設が各地で行われているが、それだけではとうてい年間4000万人を受け入れることはできない。その受け皿として民泊の仕組みをキチンと制度化する必要があるというわけだ。

アウトサイダーが駆逐され いい意味での淘汰が進む？

この民泊新法では、個人の住宅や賃貸住宅などとして運用している「住宅」にお金を取ってお客を宿泊させることができる。たとえば、ホテルや旅館が営業できない住居専用地域での営業も可能になるといったメリットがある。

ただ、そうはいつでも現実には、都道府県や市区町村の条例で規制が適用されることもあるし、一般の分譲マンションでは、外国人観光客の増加で資産



価値が低下するのを恐れて、多くのマンション管理組合が、規約によって民泊を認めない可能性が高い。事実、わが国のマンションの8割以上を管理する管理会社が加入しているマンション管理業協会の調査によると、80.5%が民泊禁止の方針を打ち出している。決議をまだ行っていない組合を除けば、ほぼ99%は禁止の方針といわれる。

したがって、民泊に対応できるのは賃貸として運用しているアパートやマンションが主体になる。それでも、不動産管理会社としては新たな収益源として十分に期待できるビジネスモデルにはなるだろう。

しかし、民泊新法では年間営業日数の上限が設けられていて、年間180日を超えての営業は禁止されている。年間のうち半分しか民泊には提供できないわけで、それ以外の日数は、たとえばウィークリー、マンスリーなどの形で運用して、収益率を高めるなどの対策が必要になる。

また、民泊を法律に則って始める場合には、都道府県知事にその内容を届け出る必要があり、宿泊者の衛生の管理、安全の確保などの義務を負うことになる。それができなければ、罰則規定の対象になる。

さまざまな課題はあるものの、法律の施行によってアウトサイダーが規制され、ノウハウを持った管理会社へのニーズが高まるものと期待される。不動産業界にとっては新たなビジネスモデルとして注目される所以だ。

人口減少が起こす日本の近未来を、政府等のデータや推計値をベースに予言した『未来の年表 人口減少日本でこれから起きること』が、2017年にベストセラーになった。歴史上、類例をみない人口減少社会の行く末を占った。

少子高齢化のことを「静かな有事」と名付けました。国会で議員の石破茂さんもこの表現が使われた。普通、有事とは北朝鮮のミサイルの発射とか、大震災のように誰の目にも見えるもの。ところが人口問題というのは、今日明日の変化では見えません。10年くらい経って変わったなと実感する。まさに静かに進行する。しかし気づいてからでは、対策は遅れて取り返しがつかない状況になる。これが日本が直面している事態です。

人口減少はもう止まらない。これからわれわれは人口減少社会を生きていかなければならない。1億人以上の人口がいて教育水準も高く、経済をはじめコンピュータなどが高度に発達した社会において、わずか50年で人口が3分の2になり、100年で半分になるという経験をした国はかつてありません。正に有事。ところが、今の予測通りいってしまったら、何が起こるのか、実は誰も正しくはわかっていない。そこで、2017年から2115年までに起きることを「人口減少カレンダー」として示し、その中から20のトピックを選んで詳述しました。目の前で起きることを可視化して、問題提起したのです。

「人口減少カレンダー」の中で特に注目されるのが「2042年問題」。この年に、高齢者人口が4000万人となる。

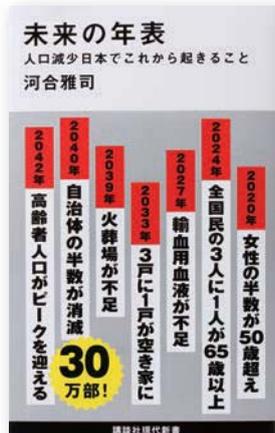
高齢者数が、なぜ2042年にピークを迎えるのか。それは団塊ジュニア世代（1971～1974年生まれ）が高齢者になるからです。今でも高齢化を実感しますが、まだ500万人増える。今と違っていくのは、一人暮らしのより歳をとった女性が増える。これは平均余命の差で起きる。さらに貧しい高齢者が増える。なぜな

『未来の年表 人口減少日本でこれから起きること』

河

産経新聞社論説委員、高知大学客員教授

合



『未来の年表 人口減少日本でこれから起きること』

講談社 760円+税

本書の誕生は、河合氏が産経新聞に連載中のコラム「少子高齢時代」に共感した「現代新書」編集部が「この先の日本社会がどうなっていくかを一覽してほしい」と提案したこと。第1部は年代順に何が起きるかを示した「人口減少カレンダー」。第2部は「日本を救う10の処方箋」。「来年のことを言うと鬼が笑う」といわれるが、人口の将来推計はそれほど外れない。近い将来に起きる深刻な事態への対策にわれわれは迫られている。



かわい まさし ●1963年、名古屋市生まれ。中央大学卒業。産経新聞社論説委員、高知大学客員教授、大正大学客員教授。専門は人口政策、社会保障政策。現在、内閣府有識者会議委員、厚労省検討会委員、農水省第三者委員会委員なども務める。2014年、「ファイザー医学記事賞」大賞を受賞。著書に『地方消滅と東京老化 日本を再生する8つの提言』（共著、ビジネス社）、『日本の少子化 百年の迷走』（新潮社）、『未来の呪縛』（中央公論新社）など。

ら、終身雇用が壊れた世代の先頭にあたるのが団塊ジュニアなのです。その中にはパラサイト、ニートといわれる人が多くいます。低年金・無年金なので親の庇護がなくなると生活に困る人が出てくる。一方、少子化で社会の支え手はより少なくなる。今より遥かにアンバランスな社会になる。これをどうするかが、ほとんど議論されていません。政府では今、2025年問題（団塊世代の老齢化による医療費の上昇）に躍起ですが、実はその15年後に正念場を迎えるのです。

人口問題研究所の推計では、人口は40年後には9000万人、100年後には5060万人。机上の計算を続ければ日本人は絶滅危惧種入りの危機にあるという。

一部の政治家は、公約で少子化を止めますと今でも言うのですが、もう日本の少子化は止まりません。過去の少子化のつけをいま払っている時期にきている。子どもを産む女性の絶対数が減っているので少々、出生率が上がっても間に合わない。だから対策としては、人口減少・少子高齢化社会になることを前提として、国の豊かさをいかに維持していくかに発想を切り替えるべきです。

私はそれを「戦略的に縮む」といっています。本には10の処方箋として示しましたが、総論的にいえば、大量生産・大量販売のモデルを脱ぎ捨てることです。これは若い労働力が豊富にあり大きな国内市場があったから有効だった。しかし人口減少と高齢化で、社会のニーズも変わり市場も変わる。また東京への一極集中も同じ。どちらも20世紀型の成功モデルです。そうではなく、少量生産・少量販売、地方の拠点化を進める拠点国家化が必要です。高い付加価値を維持しながらコンパクト化する。この少量生産・少量販売に成功している国がイタリアです。小さな村でもデザイン力や技術力のある製品を生み出し、そこに世界中からバイヤーがきて欲しいだけ注文する。世界的なブランドをつくり海外と直接つながる。日本にも匠の技が多くあり可能です。技術力を中核にして地域で取り組み、イタリアモデルのような街づくりを進めるべきではないでしょうか。

(取材・文／編集部)

{ 20世紀型成功モデルを脱却し }
{ 「戦略的に縮む」対策が必要です }

知っておきたい！ 自然災害補償付き住宅ローンの使い勝手

住宅ローンの団体信用生命保険が多様化するなか、自然災害で被災した際に住宅ローンの返済をサポートするタイプも増えてきました。具体的な商品を取り上げつつ、どのようなものか見てみましょう。

ファイナンシャルプランナー、住宅ローンアドバイザー 豊田真弓

住宅ローンに付く自然災害補償とは？

住宅ローンに「自然災害補償」が付いたタイプが増えていますが、補償内容は住宅ローンによって異なります。主なものは、対象となる物件が被災した際に、一定期間の住宅ローンの返済を免除したり、債務が一部消滅するといった内容です。現在取り扱っているのは、三井住友銀行やみずほ銀行、北日本銀行、愛媛銀行、筑波銀行ほかです。

今年2月より取り扱いを開始した、みずほ銀行の「自然災害支援ローン」を見てみましょう。概要は表1にまとめましたが、約定返済プランと残高補償プランの2つがあります。

約定返済プランは、地震や豪雨などの自然災害に被災した場合に、罹災規模に応じて住宅ローン債務が6回、12回、24回分がそれぞれ免除されます。

一方、残高補償プランは、地震や津波等で自宅が全壊したときに、建物部分の住宅ローンの50%の債務が免除されます。特約は新規の住宅ローンしか付けられませんが、途中で外すことは可能です。これらの補償のコストとしては、約定返済プランが住宅ローンの金利に+0.1%、残高補償プランは+0.3%です。

2017年11月から取り扱いを開始した、北日本銀行の「居住不能信用費用保険（愛称：自然災害サポートプ

ラン）」についても見てみましょう。

自然災害等により住宅損壊した場合、住宅再建までの居住不能期間の月々住宅ローン返済を最長12カ月（通算36カ月）補償するもの。特徴としては、自然災害に基づかない火災も対象となっている点で、これはカーディフ損保の特徴です。補償コストは住宅ローン金利に0.05%上乗せと低めです。

あと少しのサポートがあれば というときに効果

東日本大震災をはじめ大規模自然災害の被災者の中には住宅ローン返済中の自宅が損壊し、二重ローン問題からスムーズに生活再建を進められない人もいました。被災者生活再建支援制度から受け取れる場合も最大300万円程度です。火災保険や地震保険に入っている点で、建物の再建費用にはなっても住宅ローンは残ります。地震で被災した場合は火災保険の50%までしか付けられず、再建自体も難しくなります。

大規模災害の場合、住宅ローンの返済が猶予されても、返済しなくていいわけではありません。

「自然災害債務整理ガイドライン」等に基づく債務整理をする方法も残されますが、あと少しのサポートがあれば再建がどうにかなる、という状況のときには、こうした補償は助けになると考えられます。

表1 みずほ銀行「自然災害支援ローン」の概要

	約定返済プラン	残高補償プラン
対象条件	住宅ローンの使途に「建物取得資金」が含まれていること	住宅ローンの使途が「建物取得資金」であること（土地購入資金や諸費用も借入れる場合は契約を分ける）
補償内容	自然災害に罹災した場合、返済分の債務を消滅 【自然災害】地震/津波/噴火/落雷/水災/風災/ひょう災/雪災 【罹災規模】全壊：約定返済24回分、大規模半壊：約定返済12回分、半壊：約定返済6回分	自然災害に罹災し、自宅が全壊認定を受けた場合、ローン残高（建物部分）の50%の債務を消滅 【自然災害】地震/津波/噴火
金利	0.1%上乗せ	0.3%上乗せ
引受保険会社	損保ジャパン日本興亜	

※「罹災証明書」の提出が債務消滅の条件

（ニュースリリースより作成）

表2 北日本銀行「居住不能信用費用保険」の概要

補償内容	下記事由による住居の全壊、大規模半壊により居住不能状態になった場合、居住不能期間の毎月のローン返済額を補償。 【事由】火災その他の一般災害、自然災害、地震、噴火、津波
金利	0.05%上乗せ
保険金支払期間	1回の居住不能状態につき最長12カ月（通算36カ月）
引受保険会社	カーディフ損保

（ニュースリリースより作成）



イトーピアホーム株式会社
営業建築本部営業2部部長 鈴木 慎さん

お客様との信頼関係がなにより大切。 それが成果につながるし、 この仕事の醍醐味でもある



「心地よく暮らせる住宅の提案」をテーマに、注文住宅、法人向けハウズビルドからリフォームまで幅広い事業を展開するイトーピアホーム。1987年の設立以来、設計・施工・アフターメンテナンスまで一貫したサービスの提供を強みに事業を拡大し、首都圏での実績を礎に関西圏へも進出を果たしました。1棟の分譲から大規模プロジェクトまであらゆるニーズに対応し、施工実績は年間900棟を超えています。

日本橋本社の営業建築本部において同社の成長の一翼を担う鈴木慎さんは、1999年、25歳で入社以来、営業職としてキャリアを重ねてきました。一級建築士の資格を持ち、前職では設計に携わっていた鈴木さん。「営業は初めてでしたが、それまでも設計だけをしてきたわけではなく、計画から営業の同行、積算と、一通り現場を見てお客様にも多く接してきたので、抵抗なく飛び込むことができました」

お客様のもとにまめに足を運び 人間関係を築く

入社後にITバブルの崩壊など厳しい局面もありましたが、リピーターの法人のお客様や、グループ会社からの紹介による受注に助けられたといいます。その後、自分なりの営業スタイルを確立することで結果を残し、責任ある地位に就かれましたが、それでも、100%満足のいく仕事ができることはなかなかないそうです。

「お客様とやり取りする中で、あとで揉め事になりそうな点は先回りして潰していくようにしていますが、それでも思いもよらないことが起きたりします。いくら経験を積んでも、想定外の事象がなくなることはないですね。人間同士なのである程度仕方のない部分もありますが、少しでもお客様のご要望に近づき、引渡し時に喜んでいた

だきたいと思って努力しています」

そのために鈴木さんが心がけているのは、とにかくまめに連絡を取ること。お客様のもとに足を運んだり電話したりして人間関係を築くことが最も大切だといいます。「最近ではメールでの対応を好まれる方が多いのですが、メールだと感情や細かいニュアンスが読み取りにくく苦慮することがあります」

早い段階で相談を持ちかけてもらうためにも、お客様と直接会って話す機会を増やすことを重視しているといいます。

部下の成長を見るのも喜びの一つ

部下に対しても、きめ細かなフォローを欠かしません。最初は自分が開拓したお客様に部下を同行させて徐々にシフトするスタイルを取り、次のステップとして新規のお客様に自分も同行して、一緒に人間関係を築くよう努めているそうです。「私が常に同行していたのが、ひとりで行ってくれるようになると一安心です。もう大丈夫だなと自分が感じるタイミングで、本人が同じように感じてくれているとうれしいですね」

鈴木さんが部下によく言うのは、「背伸びをするな」「うまくまとめようと思うな」ということ。「まだ経験が



浅いのだから、できることが限られていて当然。できる範囲のことをやり、あとは私を頼ってくれればいいと思っています」

住宅業界は好調ですが、建売住宅の販売は落ち着いてきており、アパートの受注も飽和気味になるなど、市場の変化が続き、業界の競争は激化しています。そんな状況下でも、やはり「密に接点を持つこと」が成果につながっていくと、鈴木さんは確信しています。

信託スキームで地域の課題解決にチャレンジ “縁”を大切に100年続く企業を目指す



井上 正社長

すみれリビング株式会社 (岐阜県高山市)

すみれリビング株式会社は、井上正社長の父・光氏が1965年に創業した建設会社「井上工務店」を軸としたHPMグループ傘下の不動産会社として2003年10月に設立し(2017年3月に社名変更)、建築から不動産に至る一貫体制でオーナーと入居者に対するサービスに取り組んでいます。

また地方都市の課題解決には金融の視点が欠かせないと考え、2016年には信託会社を立ち上げ、信託の手法を取り入れながら高齢者の資産管理や「まちなか居住」といった地域活性化事業も開始しました。

「住まい全般の支援を行うこと」が役割

井上社長の父方の家系は木材商、母方の家系も宮大工と、飛騨高山の木の技に支えられながら商売をしてきました。井上社長も父親の会社に入社後、社寺仏閣や文化財などの木造建築の現場監督を通じて大工技術

を伝承しながら、商業建築、一般住宅なども幅広く手がけてきたといいます。2000年前後からアパートやマンション建築の受注が増え、建築だけでなく入居者のあっせんや管理についての問い合わせが増えたことから、不動産部門を立ち上げることにしました。

すぐに賃貸仲介・管理業をスタートするとともに、高山市の指定管理業者として、市営住宅の管理業務に

も携わっています。現在の自社管理物件は1800~1850戸で、入居率は90~95%。高い入居率を維持するために重視しているのは、「とにかくまめにコミュニケーションを取ること」(井上社長)。オーナーとは入居者の悩

会社外観



企業としてあるべき姿を示す「HPMグループ100年ビジョン」

～ 社 是 ～
 「謙のみそれを為す」
 ～謙虚な姿勢こそ 全てを為し得る基本となる～

～ 経 営 理 念 ～
 我々HPMグループは
 社員の笑顔と幸せと使命感のもと
 不動産・信託・衣食事業を通じ
 地域社会の資産価値の最大化を創造します

～HPMグループ 100年ビジョン～
 笑顔と生かされていることへの感謝の心溢れる社員による
 不動産資産価値の最大化を創造し
 連綿と続く「縁」により
 光り輝き繋がる「善なる社会の姿」を実現する



「すみれリビング」HP





みや相談内容を共有するとともに、物件の管理状況や入居者の意見なども常に把握できるシステムの導入を進めています。また防犯対策を兼ねて自動販売機（ワンコインベンダー）事業や、入居者の福利厚生の一環としてコインランドリー事業も始めました。井上社長は、「経営方針に掲げた『地域居住希望者様、オーナー様、協力業者様と共に手を取り合い、地域不動産市場の活性化を目指す』を実践するため、不動産だけでなく住まいに関わる生活全般の支援を行うことが、同社の役割だと思っています」と話しています。



訪日観光客でにぎわう高山市内の古い町家街

地域資源を生かすための事業・仕組みを構築

2005年から始めた「飛騨高山まちなか居住再生事業」も、高山市中心市街地に住む高齢者に近隣の集合住宅に住み替えてもらい、空いた家を若い人たちに貸すことでまちなかを活性化していこう、というコンパクトシティの発想でスタートしました。2007年には第一弾として賃貸マンション「リバーフロント桜之宮」(48戸)を建設し、2014年には2棟目(46戸)、この春には3棟目となる「プライムレジデンス飛騨古川」を竣工しました。また昔ながらの町家を中心とした町並みを残し、地域資源として活用するため、空き家の買い取りも行っています。

さらに2016年6月、同社は地方の不動産業者として初めて管理型信託会社「すみれ地域信託株式会社」

を設立しました。地方再生や地域創生には実需の状況を知る人間、つまり地域の不動産業者がその役割を担う必要があると考え、10年かけて信託業の免許を取得したといいます。井上社長は、「会社設立時に考えたのは、家業の建築業と不動産業、金融業の3つの事業をトライアングルの形で連携させ、総合的なサービスとして提供すること。どんなニーズに対しても自分たちで解決し実行できる力を持つことができれば、オーナーに対しても地域に対しても総合的にソリューションを提案できるようになると思いました」と話します。飛騨高山にある山林を守るための森林信託や空き家・空き地の再生に信託スキームを活用するなど、建築・不動産・金融の3本柱で地域の人々の財産管理と地域活性化に取り組んでいく方針で、その活動には行政も注目しています。

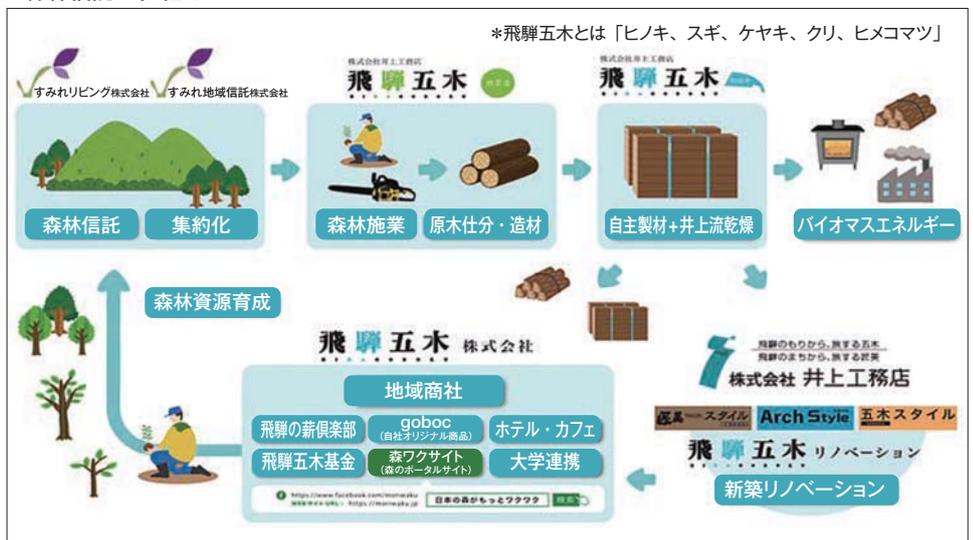
また、まちづくりや空き家対策に欠かせないのがソフト力。同社ではインターンシップ制度を利用し、学生を受け入れ、空き家のセルフリノベーションといったワークショップに参加してもらいました。単純な修繕ではなく、人を介することで生まれるストーリー性が家への愛着を生み、最終的に長く手を加えながら住んでいくという文化につながる、という考えです。同社では、こういったソフト面も視野に入れながら縁をつなぎ、まちの魅力を高めていくとともに、100年続く企業を目指していく方針です。

また、まちづくりや空き家対策に欠かせないのがソフト力。同社ではインターンシップ制度を利用し、学生を受け入れ、空き家のセルフリノベーションといったワークショップに参加してもらいました。単純な修繕ではなく、人を介することで生まれるストーリー性が家への愛着を生み、最終的に長く手を加えながら住んでいくという文化につながる、という考えです。同社では、こういったソフト面も視野に入れながら縁をつなぎ、まちの魅力を高めていくとともに、100年続く企業を目指していく方針です。

まちなか移住再生プロジェクト第1号「リバーフロント桜之宮」



森林信託の仕組み



森林を所有者からお預かりし、小口の出口をしっかりとつくることで山の資源を活用していくスキーム

事業承継税制の特例

東京シティ税理士事務所 代表税理士

山端 康幸



平成30年度税制改正で、中小企業の円滑な承継を促進するべく「事業承継税制の特例」が創設されました。根本的な取扱いは従来の「事業承継税制」と同じですが、適用要件が大幅に緩和され使い勝手が向上しております。本稿では改正内容を踏まえつつ本制度について解説します。

1 事業承継税制の特例とは

(1) 概要

先代経営者から後継者への中小企業の経営権の円滑な承継を後押しするために平成30年度に創設された税制で、正式名称は「非上場株式等についての贈与税（相続税）の納税猶予及び免除の特例」です。

通常、会社の経営を次の世代へ移譲させるには、会社の株式を先代経営者から後継者へ贈与・相続させることとなり、このときに贈与税・相続税が課税されます。株式の贈与税・相続税の算定基礎となる相続税評価額は会社の規模や株主関係により異なりますが、おおまかには、①業種の類似する上場企業の株価（類似業種比準価額）、②会社の資産価値（純資産価額）の2つの要素を加味することで決定されます。この評価方法は業績が上昇傾向にある会社の株式であればその評価額が高額になり、必然的に株式の贈与税・相続税も高額となります。その結果、**経済や雇用への貢献度が高く成長性のある中小企業ほど、先代経営者から後継者への承継にかかる税負担が重くなってしまいます。**そこで一定の要件を満たす株式の贈与・相続についてはその納税を猶予することで中小企業の円滑な事業承継を促進するのがこの特例の趣旨となります。なお、本特例は平成29年以前の事業承継税制がある前提で、平成30年1月1日から平成39年12月31日までの時限立法となっております。

(2) 特例認定承継会社

事業承継税制の特例の適用を受けるためには、平成

30年4月1日から平成35年3月31日までの間に「特例承継計画^{※1}」を都道府県に提出し、経営承継円滑化法第12条第1項の認定を受け、特例認定承継会社に該当する必要があります。その他の要件は従来の事業承継税制と同様で、①中小企業者要件、②従業員要件、③資産管理型会社非該当要件、④非上場株式等要件、⑤風俗営業会社非該当要件を満たすことが求められます。

① 中小企業者要件

下記の表の業種のいずれかに該当し、資本金または従業員数の要件の**いずれか**を満たす会社をいいます。

業種	資本金	従業員数
製造業	3億円以下	300人以下
製造業のうちゴム製品製造業（自動車又は航空機用タイヤ及びチューブ製造業並びに工業用ベルト製造業を除きます）	3億円以下	900人以下
卸売業	1億円以下	100人以下
小売業	5,000万円以下	50人以下
サービス業	5,000万円以下	100人以下
サービス業のうちソフトウェア業又は情報処理サービス業	3億円以下	300人以下
サービス業のうち旅館業	5,000万円以下	200人以下

② 従業員要件

常時使用従業員（厚生年金保険法第9条に規定する被保険者等で親族も含まれます）が1人以上であること

③ 資産管理型会社非該当要件

資産保有型会社^{※2}又は資産運用型会社^{※3}に該当しないこと

※1 特例承継計画とは、認定経営革新等支援機関の指導及び助言を受けた特例認定承継会社が作成した計画であり、後継者や承継時までの経営見通し等が記載されたものをいいます。

※2 資産保有型会社とは、総資産の帳簿価額のうち特定資産の帳簿価額が70%以上の会社をいいます。特定資産とは有価証券、自ら使用していない不動産（賃貸用不動産を含む）、ゴルフ会員権、美術品、現預金などです。

※3 資産運用型会社とは、特定資産（※2参照）の運用収入がその法人の総収入の75%以上を占めるものをいいます。

④ 非上場株式等要件

株式会社、有限会社、合同会社などの法人で金融商品取引所に上場されていないもの等であること

⑤ 風俗営業会社非該当要件

風俗営業会社に該当しないこと

(3) 先代経営者・後継者の要件

納税猶予を受けるための先代経営者と後継者の要件は贈与税と相続税との場合で異なり、以下のとおりとなっております。下線部は平成30年度改正による変更内容です。

① 贈与税の納税猶予の場合

(a) 先代経営者の要件

- ・贈与前において同族関係者と合わせて議決権の50%超を有し、かつ、同族関係者の中で筆頭株主であること
- ・贈与前において代表権を有する役員であること
- ・後継者に株式を贈与した後は代表者の地位を退くこと
- ・代表者以外の株主からの贈与でも可

(b) 後継者の要件

- ・贈与時において3年以上その会社の役員（20歳以上）であること
- ・贈与後において同族関係者と合わせて50%超の議決権を有すること
- ・同族関係者の中で筆頭株主になること
（後継者が2人又は3人の場合……各々が10%以上の議決権を有し、他の同族関係者以上の議決権を有すること）
- ・贈与時に代表権を有すること
- ・贈与時から贈与税の申告期限まで当該株式を全部有していること

② 相続税の納税猶予の場合

(a) 先代経営者の要件

- ・相続直前もしくは生前に代表権を有する役員であったこと
- ・相続直前もしくは代表者であった当時に同族関係者と合わせて議決権の50%超を有し、かつ、同族関係者の中で筆頭株主であったこと
- ・代表者以外の株主からの相続でも可

(b) 後継者の要件

- ・相続から5ヶ月を経過する日にその会社の代表権を有していること
- ・相続開始時に同族関係者と合わせて50%超の議決権を有すること
- ・同族関係者の中で筆頭株主であること

（後継者が2人又は3人の場合……各々が10%以上の議決権を有し、他の同族関係者以上の議決権を有すること）

- ・相続開始直前にその会社の役員であったこと
- ・相続開始時から相続税の申告期限まで当該株式を全部有していること

(4) 納税猶予対象額

従来の事業承継税制では、贈与税・相続税ともに発行済議決権株式総数の2/3に達するまでの議決権株式のうち贈与税は全額、相続税は課税価格の80%が納税猶予の対象となっておりますが、平成30年度改正の「事業承継税制の特例」では、先代経営者から取得した議決権株式のすべてにつき贈与税・相続税ともに全額が納税猶予されることとなりました。

(5) 特例経営承継期間

贈与税・相続税の納税猶予を受けた後の5年間は特例経営承継期間と呼ばれ、その期間中は①後継者が代表者であること、②贈与・相続時からの雇用を平均8割維持すること、③後継者が同族関係者の中で筆頭株主であること、④同族関係者と合わせて50%超の議決権を有すること、⑤後継者が全株式の保有をすることなどの要件を維持する必要があります。またこの期間中は毎年一度、都道府県への報告ならびに税務署への継続届出書の提出の義務があります。原則は前述の要件のうち1つでも満たさないこととなると納税猶予が取り消され、納税猶予された税額と利子税を納付しなければなりません。ただし、特例経営承継期間経過後であれば①～④の要件を満たさないこととなっても納税猶予は打ち切られません。

(6) 雇用確保要件の緩和

(5)に掲げる要件のうち、②の雇用確保要件（8割）は中小企業者の実務上困難であることが多く、近年の人材不足が拍車をかけていました。従来の事業承継税制の適用件数が少なかったのも雇用確保要件を満たせなくなるリスクによるところが大きかったと言われています。

平成30年度改正ではこの点につき大幅な緩和が施され、仮に雇用水準が8割を下回ったとしても、雇用水準を満たせないことについてその理由を記載した書類を都道府県に提出することで納税猶予が取り消されないこととなりました。ただし、この書類には認定経営革新等支援機関の意見が記載されている必要があります。

ます。また雇用確保要件を満たせない理由が、経営状況の悪化である場合又は正当なものと認められない場合には、認定経営革新等支援機関から指導と助言を受けて提出書類にその内容を記載しなければなりません。

(7) 猶予税額の免除時期

納税猶予された贈与税・相続税は①に該当する場合には全額または一部が免除され、②に該当する場合には納税猶予が打ち切られ猶予税額の全部または一部を納付することとなります。

① 猶予税額が免除されるケース

- (a) 先代経営者や後継者（2代目）が死亡、もしくは次の後継者（3代目）への承継があったとき^{※4}
- (b) 特例経営承継期間の経過後に、破産手続開始の決定等があったことにより会社が解散することとなったとき
- (c) その他一定の場合

② 納税猶予が打ち切られ納税となるケース

- (a) 特例認定承継会社の要件（1-（2）を参照）のいずれかを満たさなくなったとき
- (b) 経営承継期間中に1-（5）に掲げる要件をいずれか1つでも満たさないこととなったとき
- (c) 会社の主たる事業の収入金額が0円となったとき
- (d) 適格でない組織再編があったとき
- (e) その他一定の場合

(8) 相続税の納税猶予への切り替え

後継者が贈与税の納税猶予を受けている場合で先代経営者に相続が発生したとき、納税猶予されていた後継者の贈与税は免除され、後継者は贈与時の価額により株式を相続により取得したものとみなされます。この場合、さらに都道府県知事の確認を受けることで相続税の納税猶予を適用するか、贈与時の価額をもとに計算した株式の相続税を納付するかを選択することができます。

(9) 猶予税額の減免

平成30年度改正により、特例事業承継期間（5年間）の経過後において「経営環境の変化を示す一定の要件^{※5}」を満たす場合で、会社の株式を譲渡したり、会社が合併により消滅または解散したりしたときは一定の納税猶予額が免除されることとなりました。

猶予額は状況に応じて最大二段階免除され、当初の納税猶予額と、譲渡・合併の対価もしくは解散時の相続税評価をもとに再計算した納付金額との差額について免除を受けることができます。

2 贈与から納税猶予を受けるメリット

(1) 相続税評価額を固定

「事業承継税制の特例」により先代経営者から後継者へ株式を移転させる場合、贈与または相続のいずれかのタイミングで納税猶予を受けるか選択することとなります。どちらのタイミングが税金上有利になるかですが、成長企業であれば株式を生前贈与した上で納税猶予を受けるのが有利になる傾向があります。

というのも、株式の相続税評価額は贈与時に納税猶予を受けるのであれば贈与時のもの、相続時に納税猶予を受けるのであれば相続時のものとなるためです。もし現時点で業績が上向きで評価額が上昇すると見込まれる株式であれば成長前に贈与税の納税猶予を受けることで、相続税評価額が贈与時（相続時より低額）のものに固定されます。成長が著しく株価が上昇すると見込まれる会社であればあるほど、上昇した株価に対応する税金の分だけ節税効果を得られるというわけです。

もちろん相続時に引き続き相続税の納税猶予を受けるのであれば、相続税評価額に関係なく株式の相続税は全額猶予されるため影響はありませんが、納税猶予を受けず相続税を支払う状況も想定して株式の値上がり部分の相続税がかからないようにするのがよいでしょう。

また、税金以外の面でも先代経営者が存命中のうちに後継者を確定させ、事業承継を計画的に行うことが可能になることも贈与のメリットとなるでしょう。

(2) 相続時精算課税制度の活用

先代経営者が死亡するなどして猶予税額が免除されるのであれば猶予税額の大小による税負担の影響はありませんが、万が一、納税猶予が打ち切りとなったときは猶予税額と利子税を納付することとなります。そのため、猶予税額は可能な限り低額であるほうが望ましいです。猶予税額を抑えるためには2-（1）に加え

※4 特例経営承継期間中であっても納税猶予は打ち切りになりません。

※5 特例認定承継会社が直近で2年以上赤字・売上が減少、有利子負債の額が売上の6ヶ月分以上の額、類似する上場企業の株価が下落、後継者が経営を継続しない特段の理由があるときをいいます。

て、贈与税の計算方法の選択に注意をする必要があります。

贈与税の納税猶予額は贈与時の株式の相続税評価額に税率を乗じることによって計算され、その計算方法には①毎年110万円の基礎控除までの贈与が非課税となり超えた部分につき累進税率により課税される暦年課税と、②60歳以上の直系尊属からの20歳以上の直系卑属への贈与について非課税枠2500万円を控除した残額に20%の税率を乗じる相続時精算課税制度があります。

相続税対策のための生前贈与の場合、暦年贈与で110万円の基礎控除額を活用し毎年少しずつ贈与するのが一般的ではありますが、株式は評価額が高額となりがちなため暦年贈与を選択すると猶予税額も多額(最高税率55%)となります。一方、相続時精算課税制度を利用すると暦年課税と比較して納税猶予額を少額(固定税率20%)に抑えることができます。そのため、**贈与税の納税猶予の適用を受けるときは相続時精算課税制度を選択するほうが安全**といえます。

なお、納税猶予と相続時精算課税制度の併用は平成29年度改正からの取扱いです。また平成30年度改正において、「事業承継税制の特例」の対象となる後継者であれば、その者が先代経営者等の直系親族以外であっても相続時精算課税制度の選択をできるようになりました。これにより、親族以外の後継者への事業承継も円滑に行うことができるようになりました。

3 不動産所有会社の株式の取扱い

不動産オーナーが節税や相続税対策のために法人を設立することがあります。バリエーションはいくつかありますが、法人が賃貸用不動産を直接所有する不動産保有型会社、法人がオーナー所有の賃貸用不動産を一括借り上げるサブリース型会社など多岐にわたり、所得の分散や子供の相続税納税資金の確保などに役立ちます。

これらの会社の株式について納税猶予を併用できればさらなる節税効果を得られそうですが、これらの会社の株式は贈与税・相続税の納税猶予の対象とはなりません。というのも、納税猶予の対象となる会社は前述のとおり資産保有型会社・資産管理型会社(1-(2)-(3)を参照)のいずれにも該当しないことが要件となっているためです。

例えば不動産保有型会社は、貸借対照表上の総資産

のうち賃貸用不動産がその大半を占め、資産全体の70%以上となるのが通常です。そのため資産保有型会社に該当し、納税猶予の対象となりません。

またサブリース型会社は賃貸用不動産の運用収入が総収入75%以上を占めるのが通常であるため資産運用型会社(1-(2)-(3)を参照)に該当し、納税猶予の対象となりません。

ただし、資産管理型会社であっても次の要件を満たすことで納税猶予の対象となることができます。

- ① 3年以上継続して商品販売等又は役務の提供の行為をしていること
- ② 常時使用する従業員(経営者本人と生計を一にする親族を除く)の数が5人以上であること
- ③ 事務所などの固定施設を有するか、賃借していること

これらのうち、①は不動産の賃貸を行っているので自然と要件を満たすことになり、③についても賃貸管理用の事務所を設けることで要件を満たすことができます。ただし②については、不動産保有会社が節税や相続税対策のための法人であることを考えると要件を満たすケースは稀になるかと思われます。

4 総括

平成30年度改正により「事業承継税制」のネックだった納税猶予を打ち切られる要件が緩和されましたが、依然として納税猶予が打ち切られるリスクはあります。**納税猶予開始当初は問題がなくても、その後に要件を満たさなくなることが見込まれるケースも想定した上で納税猶予を受ける必要があるでしょう。**

なお、本稿は平成30年度税制改正大綱を参考に作成されております。また説明の便宜上、表現の簡略化をしております。実際の適用にあたっては税務署・税理士に必ずご相談ください。

ご質問について

紙上研修についてのご質問は、お手数ですが、「文書」で下記宛先までご郵送くださいますようお願いいたします(電話・FAX・電子メールによるご質問はお断りさせていただきます)。なお、個別の取引等についてのご質問・ご相談にはお答えできません。

- ご送付先
(公社)全国宅地建物取引業保証協会紙上研修担当
〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

税制	
平成30年3月28日	<p>平成30年度税制改正関連法案成立</p> <p>各種軽減措置の延長や買取再販に係る不動産取得税の特例の拡充等を内容とする平成30年度税制改正関連法案が、平成30年3月28日に国会にて可決成立しました。 <全宅連発行「平成30年度税制改正大綱の概要」></p>
国土交通省	
平成30年3月27日	<p>改正都市緑地法施行に伴う、宅建業法施行令及び宅建業法の解釈・運用の考え方の一部改正について</p> <p>国土交通省は、「都市緑地法等の一部を改正する法律」の施行（平成30年4月1日）に伴い、宅地建物取引業法施行令及び宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方を一部改正しました。当該改正法による改正後の都市計画法において、新たな用途地域の類型として、田園住居地域が創設されました。本会ホームページ掲載の重要事項説明書式は3月27日に改訂済みです。</p>
平成30年3月30日	<p>賃貸住宅標準契約書の改訂等について</p> <p>国土交通省は、賃貸住宅標準契約書の改訂等を行いました。 平成32年（2020年）4月1日施行の民法改正の内容が反映されたほか、契約期間中の修繕、一部滅失等による賃料の減額等や、原状回復のルールも明記されました。 また、個人根保証契約における極度額の設定が要件化されたことを踏まえ、賃貸住宅標準契約書に、従来のものを踏襲した「連帯保証人型（極度額の記載欄あり）」と、新たに「家賃債務保証業者型（同なし）」を作成しています。さらに、極度額の設定については参考資料として、家賃債務保証業者の損害額や明け渡し期間等をまとめた資料が出されています。 なお、この賃貸住宅標準契約書は直ちに採用しなければならないということではなく、全宅連でも平成32年の民法施行までに順次、契約書類の見直しを行っていく予定です。 また、民法改正については法務省から運用のガイドラインが出る予定です。</p>
平成30年3月30日	<p>「サブリース住宅原賃貸借標準契約書」の改定等</p> <p>サブリースについては、賃料減額をめぐるトラブルが発生していることから、国土交通省ではサブリース住宅原賃貸借標準契約書を改訂し、サブリース賃料の改定時期等の明確化、サブリース業者から契約を解除できない期間の設定、転賃の条件項目への民泊の可否等の項目などを追加しました。 また、国交省は消費者庁と連携し、サブリース契約に関するトラブルの相談窓口を設けました。</p>
平成30年3月30日	<p>賃貸住宅標準管理委託契約書の策定について</p> <p>国土交通省では、賃貸住宅管理者登録制度の規定を踏まえた「賃貸住宅標準管理委託契約書」を策定しました。 平成23年に施行した賃貸住宅管理者登録制度との整合を図るとともに、賃貸住宅の代理と併せて管理を行う実態が少なく、かつ、代理に関しては、別途「住宅の標準賃貸借代理契約書」があることから、今般の見直しでは「住宅の標準賃貸借代理及び管理委託契約書」から代理の業務を除いた上で、新たに賃貸住宅管理業の標準契約書を策定しました。</p>
平成30年3月	<p>DIY型賃貸借に関する契約書式例の改訂について</p> <p>国土交通省では、DIY型賃貸借の活用を促進し、DIY型賃貸借による契約当事者間のトラブルを未然に防止する観点から、「DIY型賃貸借に関する契約書式例」や、DIY型賃貸借に関するガイドブックを作成していましたが、平成30年3月に「DIY型賃貸借に関する契約書式例」を改定するとともに、「家主向けDIY型賃貸借の手引き」を作成しました。 （国土交通省HP：DIY型賃貸借に関する契約書式例とガイドブックについて）</p>



全宅保証

平成30年6月7日～

分担金の供託日が木曜日になります！

全宅保証では、会員からお預かりした弁済業務保証金分担金の供託日を、平成30年6月7日（木）より毎週金曜日から木曜日に変更します。
入会手続きのほか、従たる事務所増設に伴う分担金等の納付締切日が変わる場合がありますので、各都道府県の地方本部窓口までお問合せください。

【地方本部、宅建協会一覧】



全宅連

平成30年6月中旬



新刊30年版税金本「あなたの不動産、税金は」

平成30年版「あなたの不動産、税金は」を6月中旬に発刊します。

【体裁】 A5判・112頁（予定）

【単価】 1冊260円（税込・送料別）※10冊以上注文の場合1冊210円（同）

【申込方法】 全宅連ホームページより申込書をダウンロードしてください。

【お問合せ先】 (株) テクノート

〒111-0052 東京都台東区柳橋1-1-8-205 TEL. 03-3863-5933



ハトマーク支援機構トピックス

<http://www.hatomark.or.jp/>

業法改正に対応 支援機構提携企業の建物状況調査

「建物状況調査、誰に依頼したらいいの？」そんなお悩みの方は、ハトマーク支援機構の提携企業はいかがでしょうか。ハトマーク支援機構では、民間企業と提携し、建物状況調査と関連する各種サービスを宅建協会会員様特別価格でご紹介しています。

ハトマーク支援機構提携企業の建物状況調査は、

- 「建物状況調査の結果の概要」を提供
- 全国対応
- 瑕疵保険(保証)付保の調査にも対応



安心を、ささえる。未来へ、つなぐ。
住宅保証機構株式会社

住宅保証機構(株)
TEL. 03-6435-8870
(営業推進部)



JAPAN HOME SHIELD
ジャパンホームシールド(株)
TEL. 03-6872-1157
(建物検査営業部)

申込方法や料金等各社サービスの詳細は、各社へお問い合わせいただくか、ハトマーク支援機構ホームページをご確認ください。

会員のためのお役立ち情報サイトに リニューアル

ハトマーク支援機構のホームページが、宅建協会会員に少しでもお役立ていただける情報を発信するメディアとして生まれ変わりました。機能面でも、提携企業各社が提供するサービスや商品を「売買」「賃貸・管理」「その他（業務効率化等）」から検索できる機能の追加やスマートフォン対応など、会員様にとって使いやすいサイトを実現しました。ぜひ、日々の業務のさまざまな場面でご利用ください。



ハトマーク支援機構 ログイン情報
ユーザー名：810、パスワード：810



ご利用ください
無料電話相談

弁護士による法律相談 (会員限定・完全予約制)

第2・4金曜 (5/25・6/8・6/22) 13時～16時

税理士による不動産税務相談

第3金曜 (5/18・6/15) 正午～15時



03
5821
8113

会員業務サポートサイト「ハトサポ」スタート!!

会員専用WEBページを一新し、従来の書式ダウンロード、法令改正情報等会員向けコンテンツにハトマーク支援機構が提供する業務支援サービスを加え、会員サービスの一覧性を高め、大幅なユーザビリティ向上を図りました。

ハトマークサポートサイト
hato sapo

ハトサポ

充実のサポートで実務に差がつく
会員様限定の業務支援サービスをご案内します

不動産業務支援おすすめコンテンツ **会員様限定**

契約書式ダウンロード	WEB研修	わかりやすい売買契約書の書き方	わかりやすい重要事項説明書の書き方
弁護士による無料法律相談	税理士による税務相談	価格査定マニュアル	空き家管理マニュアル
法令改正情報	出版物のご案内	不動産キャリアパーソン	ハトマークサイト

会員認証システム導入にともなうID・パスワードの登録手続きについて

平成30年6月上旬^(※)より新たな会員認証システムを導入し、ID・パスワードを会員本店・支店ごとに発行します。それ以前のID・パスワードは平成30年7月6日（金）以降使用できなくなります。新認証システム初回ログイン時に、新規登録より登録発行手続きを行ってください。

※正式な開始日は、ホームページでお知らせします。

ご注意

登録は本店・支店ごとの登録となります。同一店で複数の登録はできません。

ログイン画面（イメージ案）

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

お知らせ

宅建協会かつ全宅保証の会員資格を有する本店・支店が利用できます。
平成30年6月よりID・パスワードを会員本店・支店ごとに発行しております。
従前のID・パスワードは平成30年7月2日以降は使用できません。新しいID・パスワードをお持ちでない方は新規登録より登録発行手続きを行ってください。

ID・パスワードをお持ちの方 ID・パスワードをお持ちでない方

ID 00000000 新規登録

パスワード 000000

※既にIDパスワードをお持ちで免許変更（知事・次官、免許番号変更等）を行った場合もこちらから新規登録をしてください。

ログイン

ID・パスワードを忘れた場合はこちら>

ご登録方法

- ログイン画面「ID・パスワードをお持ちでない方」の「新規登録」をクリック
- 登録フォームに以下の情報をご登録いただき、「上記利用目的に同意します。」にチェックを入れ、「登録内容を送信」をクリック

新規登録にご登録いただく項目

- 都道府県名
- 免許種別
- 免許番号
- 所在地住所
- 会員名 ※自動表示
- 電話番号
- ファックス番号
- ID管理者名
※店毎にID管理者1名をフルネームでご登録ください
- メールアドレス
※ID管理者のメールアドレスを登録してください。登録後のID・パスワードのご連絡先となります。
- パスワード登録
※任意の半角英数字8桁を登録してください。

- 登録メールアドレスに登録完了メールとID・パスワードを自動配信