REAL PARTNER

11月号 2026

令和8年11月10日発行　通巻第534号［隔月発行］
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

人と住まいを、
笑顔でつなぐ。

ハトマーク支援機構からのお知らせ
Hatomark Fellow



その違和感を見逃さない
マネロン対策「疑わしい取引の届出」

「住」のトレンドウォッチング
GX ZEHが2027年4月から導入

紙上研修
企業コンプライアンスと不動産取引上の留意点

CONTENTS

REAL PARTNER | November 2026

＊目次をクリックしていただくと該当ページに移動します。
＊本文中の マークのある箇所をクリックすると外部サイトへ移動します。

特集
その違和感を見逃さない 3
── マネロン対策「疑わしい取引の届出」──
＜参考様式＞疑わしい取引の届出に関するチェックリスト 7

「住」のトレンドウォッチング 連載 第59回
GX ZEHが2027年4月から導入 10

不動産関連データから読み解く「住まいの今」 連載 第43回
国勢調査で見るこれからの住宅事情 11

価格高騰と金利上昇が購入意欲に大きく影響
「2026年住宅居住白書」からわかる住まいの現状 13

今月のアーカイブ 15

紙上研修 連載 第228回
企業コンプライアンスと不動産取引上の留意点 17

Hatomark Fellow 2026年11月号
ハトマーク支援機構からのお知らせ 22

＊本文中のQRコードやURLをクリックすると該当のWebページに移動します。

「リアルパートナー」のバックナンバーは
全宅連ホームページでご覧になれます。

バックナンバーは
こちらへ ▶



特集

その違和感を見逃さない

―― マネロン対策「疑わしい取引の届出」 ――

不動産取引で感じた違和感を、適切な届出につなげるには何をすればよいのでしょうか。確認の着眼点、届出の判断、３種類の届出方法を図で整理し、準備から提出までの実務と、社内で共有したい注意点を解説します。

株式会社ときそう　小林 由佳（執筆）/吉野 荘平（監修・編集）

リスク評価を日々の取引に生かす

前号の「リアルパートナー」2026年9月号の特集では、マネロン対策のうち、自社の顧客や取引の特徴を踏まえてリスクを把握し、対策を考える「リスク評価書」を取り上げました。今回は、その理解を日々の業務に生かす「疑わしい取引の届出」について解説します。本人確認書類を受け取り、確認記録を作成していても、顧客の説明と取引内容に食い違いがあれば、その点に目を向ける必要があります。

宅建業者は、宅地・建物の売買やその代理・媒介に関する業務について、犯罪収益の移転等の疑いがあると認められる場合、すみやかに行政庁へ届け出なければなりません。犯罪の種類を特定したり、犯罪の証拠をそろえたりする必要はなく、不動産業の一般的な知識と経験に照らして疑いの有無を判断します。届け出た情報は捜査の手掛かりになり、届出が遅れると、犯罪捜査や犯罪被害財産の回復が難しくなることがあります。

たとえば、物件の状態にほとんど関心を示さず、多額の現金による早急な決済だけを求める顧客がいたら、理由を確かめます。金融機関などが取引に関与していても、物件探しの経緯や案内時の言動は宅建業者だからこそ把握できる情報です。自社で確認した事実を共有し、届出の判断につなげましょう。

通常の取引と比べて確認する

疑わしい点の確認は、図表1の三つの視点で進めます。取引時確認で得た情報を、実際の支払方法や取引目的などと照らし合わせてください。取引の態様やその他の事情に加え、国が公表する犯罪収益移転危険度

図表1　いつもと違うかを確かめる３つの視点

1　通常の取引と比較	2　過去の取引と比較	3　確認情報との整合
他の顧客との通常の取引	その顧客との過去の取引	職業・事業内容・取引目的
↓	↓	↓
今回の取引	**今回の取引**	**今回の取引**
例：多額の現金で早急な決済を求める	例：従来の取引額を大きく超える購入	例：居住用なのに本人も家族も住む予定なし

調査書の内容も勘案します。

既存顧客については、保存している確認記録・取引記録も精査します。リスクの高い取引では、顧客への質問など必要な調査を行い、統括管理者、またはこれに相当する者が疑わしい点の有無を確認します。長年の取引先であることや紹介者への信頼だけで、確認を省略してはいけません。

顧客の説明は、面談日時や担当者名とともに記録します。単に「問題なし」と残すのではなく、どの説明をどの資料で確かめたのかまでわかるようにすると、後から判断の経緯を確認できます。

事例とチェックリストで判断する

国土交通省の参考事例とハンドブックのチェックリストは、日常業務で注意すべき点を確認するために活用します。顧客の収入・資産に見合わない高額な現金購入、架空名義・借名の疑い、購入直後の売却などが着眼点です。契約締結後に生じた不自然な事情にも注意しましょう。ここでいう「現金」は、住宅ローンを利用しない自己資金による購入と同じ意味ではありません。国土交通省は、金融機関を通さない現金での支払いや支払原資が不透明な取引について、取引内容に問題がないことがわずかでも確認できない場合は届け出るよう求めています。なお、銀行振込による決済であっても、資金の出所や取引内容等に疑わしい点があれば、届け出対象となります。実際に代金をどのような方法で支払うのかを確認し、資金の出所などを確かめます。

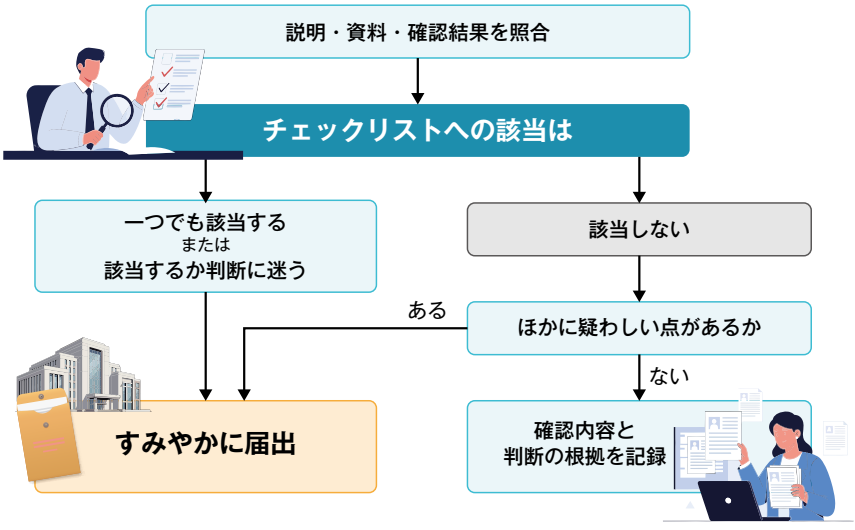
国土交通省は、チェックリストに一つでも該当すれば届け出ること、該当するか明確でなく判断に迷う場合も届け出ることを示しています。図表2のように整理し、複数の項目への該当や犯罪の確証が得られるまで待つ運用にしないことが重要です。この判断基準は、本誌9月号で取り上げたリスク評価書の対応方針にも掲げるよう、国土交通省が求めています。なお、参考事例は改訂されることがあります。国土交通省は、令和8年10月に参考事例を改訂しました。これに対応するチェックリストは従来の21項目から44項目に拡充され、暗号資産を用いた取引などが追加されています。使用時点の最新のチェックリストで確認してください。

なお、参考事例には、合理的な理由がある場合の取扱いも示されています。合理的な理由は、顧客の説明を聞くだけではなく、顧客の説明と資料の整合性を踏まえて確認します。疑いが残る場合や判断に迷う場合は届け出てください。項目にない態様でも、疑わしいと自社で判断した取引は届出の対象です。

参考事例は、「現金の使用形態」「真の契約者を隠している可能性」「取引の不自然さ」「契約締結後の事情」「外国との取引」などの着眼点ごとに分かれています。本号P.7の資料に掲載したチェックリストは、この参考事例を「はい」「いいえ」で確かめる形にしたものです。売買の案件ごとに記入し、取引の書類と一緒に保管すると、確認した内容を後から示すことができます。過去に宅建業者から届け出られた事例には、金融機関を通さず多額の現金で購入した取引、決済方法を現金にこだわるなど、資金の出所に疑わしさがある取引、公開情報の検索で犯罪に関わった可能性がある顧客とわかった取引などがあります。

反社チェックの結果も確認します。不動産業反社データベースの照会結果が「該当可能性あり」の場合は、同姓同名の別人と確認できる場合などを除き、原則として届け出ます。業界6団体の申し合わせでは、取引金額200万円以下を除くすべての売買取引で照会することとしており、照会は所属する業界団体

図表2　こんなときは届出へ



の会員ページから行えます。照会結果と、その後に確認した内容を関連付けて残しましょう。

契約の成否と届出を分けて考える

「契約を断ったので届出は不要」とは限りません。国土交通省は疑わしい取引と判断した場合、自社の判断で契約締結に至らなかった案件でも届け出ることを明確にしています。図表3のように顧客による申込みの撤回や契約後の解約があっても、疑わしい取引に該当すれば届出が必要です。

また、届出をしたことによって契約締結自体が否定されるものではありません。ただし、届け出ればどのような取引でも進めてよいという意味ではありません。反社会的勢力との関係、他の法令上の制約、会社として負うリスクなどを踏まえ、契約の可否は統括管理者にも報告・協議して別に判断します。交渉途中の経過も残し、未成約案件が社内報告から漏れないようにしましょう。

届出は法律上の義務ですから、届け出ても個人情報保護や守秘義務の違反にはなりません。顧客から届出の有無を尋ねられても答えてはならず、届出をしないよう求める顧客については、むしろ届出を検討します。

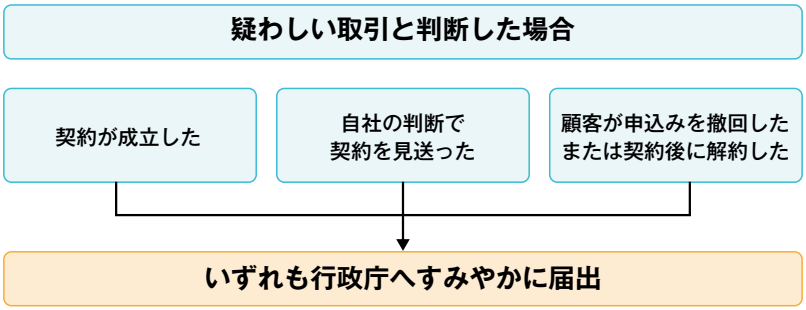
届出先と必要な情報を確認する

疑わしいと判断したら、自社の届出先を確認します。都道府県知事免許業者は免許を受けた都道府県の担当部署、国土交通大臣免許業者は本店所在地を管轄する地方整備局等が窓口です。警察庁JAFICの「疑わしい取引の届出と届出先行政庁」に、届出先一覧、様式、入力要領などが掲載されています。

準備するのは、顧客と関係者の情報、取引の内容、届出の理由を裏付ける情報です。顧客の氏名・名称、住所・所在地、職業・事業内容、対象物件、取引金額、決済方法、交渉の経過を整理します。法人の場合は取引担当者や実質的支配者の情報も確認し、本人確認資料や契約関係書類などの写しを用意します。

届出理由は「不審に感じた」で終わらせず、確認した事実、顧客の説明、自社の判断を区別して書きます。

図表3　契約が成立しなくても届出の対象に



記載例：「売買代金 3,000 万円の全額を現金で支払いたいとの申出があり、資金の出所を尋ねたところ『親族からの借入』とのことであったが、裏付けとなる資料の提出を拒んだ。借入れの事実と資金の出所を確認できず、疑わしい取引と判断した」

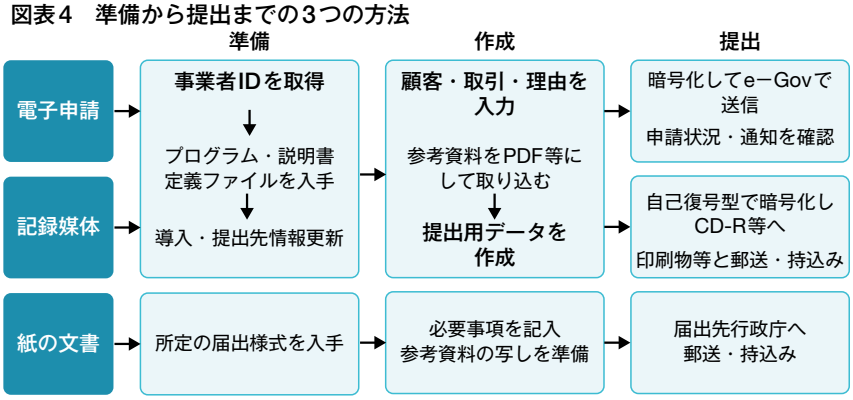
未成約案件でも、申込みの内容、質問と回答、撤回や謝絶に至る経緯を整理してください。様式第3号の「成立・未成立の別」は「未成立」とします。不明事項を推測で埋めず、入力要領に従って扱い、記載に迷う点は届出先へ確認します。

様式の「ガイドライン番号」は、届出に用いる参考事例の番号です。今回の改訂に伴い、e-Govによる届出では、当面、旧参考事例のうち最も近い内容を選択・入力する取扱いとされています。改訂版チェックリストの番号をそのまま入力せず、最新の案内と事業者プログラムの表示を確認してください。社内のチェックリスト等も改訂版に更新します。

電子申請の準備から送信まで

届出は図表4の3種類から選びます。電子申請と記録媒体では事業者プログラム（疑わしい取引の届出を行うためのデータ作成・暗号化用ソフトウェア）でデータを作成し、紙の文書では所定の様式に記入します。電子申請または記録媒体による届出で、事業者プログラムを初めて利用する場合は、事業者IDの取得やプログラムの導入が必要です。JAFICのホームページから事業者ID発行申請書（エクセル形式）を入手し、記入して原則として電子メールで警察庁へ送ります。通知されたID・初期パスワード等で指定ページにアクセスし、プログラム、操作説明書、各種定義ファイルを入手してください。

図表４　準備から提出までの３つの方法



プログラムには顧客情報、取引内容、届出理由などを入力し、参考資料をPDF等にして取り込みます。提出先情報を最新の状態にし、氏名・金額・物件情報と添付資料の内容が一致するかを点検します。

提出用データは所定の手順で暗号化し、e-Gov電子申請の利用準備（アカウントの登録と電子申請アプリケーションのインストール。インストールにはパソコンの管理者権限が必要です）を整えて送信します。操作説明書の「e-Gov申請」に沿って、送信先の行政庁を確かめます。データの作成・保存だけでは提出は完了しません。送信後は申請状況や行政庁からの通知を確認し、補正等の連絡に対応してください。

記録媒体と紙の文書による届出

記録媒体による届出は、データ作成までは電子申請と共通です。その後、操作説明書に従って自己復号型の暗号化ファイルを作り、CD-R等へ保存します。JAFICの案内では、媒体に加え、提出票ファイルと届出票ファイル等の印刷物、本人確認資料等の写しを提出する手順が示されています。

資料はA4サイズで整え、届出ごとにまとめます。参考資料を画像として取り込む方法もあるため、利用できる媒体や提出物の詳細は届出先へ確認し、郵送または持込みで提出してください。媒体だけを送るのではなく、提出票と届出票の印刷物は必ず同封します。

紙の文書による届出では、所定の様式を入手し、入力要領を参照して作成します。最低限必要なのは別記様式第1号で、第2号・第3号の使用は取引内容によります。届出内容を確認できる資料の写しを添え、届出先行政庁へ郵送または持込みで提出します。

第1号には事業者・顧客の情報や届出理由、第2号には取引時確認、第3号には取引等に関する事項を記載します。自社の案件に必要な情報が欠けないよう確認してください。

この方法では事業者プログラムを利用しません。初回の導入に時間がかかる場合も、文書による提出を含めて検討し、必要な届出を先延ばしにしないことが大切です。事業者IDの発行申請と実際の届出は別の手続です。届出は、選択した方法に従って所管行政庁へ提出します。操作画面や様式は変更されることがあるため、作業時は最新版の説明書と案内を確認しましょう。操作で迷ったときは、事業者プログラムについてはJAFICの疑わしい取引の届出ヘルプデスクに、e-Govの操作についてはe-Gov利用者サポートデスクに問い合わせます。

おわりに

疑わしい取引の届出では、日々の取引で感じた違和感を見過ごさず、確認した事実を届出の判断につなげることが大切です。「長年の顧客だから」「契約に至らなかったから」といった理由だけで、届出は不要と考えないようにしましょう。

届出が必要な案件は、いつ生じるか予測できません。事業者IDの取得と事業者プログラムの導入、e-Govのアカウント登録と電子申請アプリケーションの導入、届出先の確認、社内で誰が報告を受け、誰が届出を判断し、誰が届出書を作成して提出するかの取決めは、案件が生じる前に済ませておきましょう。届出の控えや判断の記録は、保管場所を決め、見られる人を限って保管します。

チェックリストに一つでも該当する場合や、該当するか判断に迷う場合は、犯罪の確証を得るまで待たずに届け出ることが重要です。また、届出を行おうとしていることや届け出た事実を、顧客やその関係者に漏らしてはなりません。確認・判断・届出の経緯を記録し、情報の管理にも注意してください。

届出先や様式、提出方法は最新の案内で確かめ、必要な届出を先延ばしにしないようにしましょう。一件一件の取引で確認と対応を積み重ね、不動産取引の信頼を守っていきましょう。

＜疑わしい取引の届出に関するチェックリスト＞

【参考事例】※□はい □いいえ のどちらかに☑マークを記入してください。		はい	いいえ
第１　現金の使用形態に着目した事例			
1.	顧客の収入・資産等に見合わない高額の物件を現金取引で購入しようとしている。（顧客の収入・資産等とは、個人の場合は、顧客の属性（年齢、職業、家族構成、相続 等）、収入、資産、過去の取引額 等。法人の場合は、業種・業態、事業規模、過去の取引額 等）	□	□
2.	自社でこれまで取引してきた取引の規模や金額の実績と比較して高額な物件を現金取引で購入しようとしている。	□	□
3.	短期間のうちに行われる複数の宅地または建物の売買契約に対する代金を現金で支払い、その支払い総額が上記１または２に該当する。	□	□
4.	上記１～３の場合で、金融機関を介さない取引を希望している。	□	□
5.	暗号資産を用いた取引を希望している。	□	□
第２　真の契約者を隠匿している可能性に着目した事例			
6.	売買契約の締結が、架空名義または借名で行われたとの疑いがある。	□	□
7.	顧客が取引の関係書類に自己の名前を書くことを拒んでいる。	□	□
8.	同一人物が、複数の契約や、同一の契約において取引の関係書類（申込書、重要事項説明書、売買契約書等）それぞれで、異なる名前を使用しようとしている。	□	□
9.	売買契約の契約者である法人の実体がないとの疑いがある。	□	□
10.	顧客の住所と異なる場所に関係書類の送付を希望している。	□	□
11.	登録された電話番号、メールアドレス等の連絡先が、過去に不審であると判断したものと同一である。また、契約者と関連がないと思われる連絡先（例：別人や別法人が連想されるメールアドレス等）や、複数のアカウントで類似したパターンが見られるメールアドレスが使用されている。	□	□
12.	同一の携帯電話番号やメールアドレスが複数の契約者の連絡先として登録されている。	□	□
13.	氏名、法人名、個人事業主名、連絡先、電話番号、住所、メールアドレス等を頻繁または複合的に変更する者による取引である。	□	□
14.	非対面取引において、電話番号、メールアドレス等が同じタイミングで変更されるなど、第三者によるなりすましが疑われる。	□	□
第３　取引の特異性（不自然さ）に着目した事例			
15.	同一人物が、短期間のうちに多数の宅地または建物を売買しようとしている。	□	□
16.	宅地または建物の購入後、短期間のうちに当該宅地または建物を売却しようとしている。	□	□
17.	経済合理性から見て、異常な取引を行おうとしている。（例：売却することを急ぎ、市場価格を大きく下回る価格での売却でも厭わないとする場合等）	□	□
18.	短期間のうちに複数の宅地または建物を購入するにもかかわらず、各々の物件の場所、状態、予想修理費等に対してほとんど懸念を示していない。	□	□
19.	取引の規模、物件の場所、顧客が営む事業の形態等から見て、当該顧客が取引の対象となる宅地または建物を購入または売却する合理的な理由が見出せない。	□	□
20.	顧客の居住地や勤務地等に照らし、当該宅地建物取引業者の店舗で取引をすることについて合理的な理由がない。（例：遠隔地の顧客が無関係な地域の業者を利用、自宅・勤務地近くに業者があるのに遠方業者を利用 等）	□	□
21.	設立されて間もない等、資金洗浄を目的に設立されたと疑われる企業や、事業内容等と照らして不自然な取引（例：事業者の事業内容と関係性が見いだせない高級マンションの購入、数年間活動実績のない休眠会社による取引 等）が見られる企業との取引である。	□	□
22.	既に売主・買主間で契約合意済みで、その後の売買契約書の作成等契約に係る手続を依頼してきた取引のうち、売主・買主間の関係に合理的な説明がつかない。（例：売主・買主が知人関係でも業務関係でもない当事者間に接点がない取引、等）	□	□

第４　契約締結後の事情に着目した事例			
23.	合理的な理由なく、予定されていた決済期日の延期の申入れがあった。（例：特段の事情は見受けられないが、「もう少し検討したい」、「銀行の手続に時間がかかっている」、「今月は他の支払いが多いので来月にしたい」等）	☐	☐
24.	合理的な理由のない、契約者以外の者からの支払いや支払方法の変更等支払方法に疑義がある取引である。（例：知人による一時的な立替え、契約時は銀行振込だったものが直前に現金手渡しに変更、複数回に小分けにした振込み、等）	☐	☐
25.	顧客が（売買契約締結後に）突然、高額の不動産の購入への変更を依頼してきた。	☐	☐
第５　外国との取引に着目した事例			
26.	資金洗浄・テロ資金供与対策に非協力的な国・地域または不正薬物の仕出国・地域に拠点を置く契約者に係る取引である。	☐	☐
27.	資金洗浄･テロ資金供与対策に非協力的な国･地域または不正薬物の仕出国･地域に拠点を置く者（法人を含む。）と関連する可能性がある契約者に係る取引である。	☐	☐
第６　その他の事例			
28.	公務員や会社員が、その収入に見合わない高額な取引を行おうとしている。	☐	☐
29.	取引時確認が完了する前に取引が行われたにもかかわらず、顧客が非協力的で取引時確認が完了できない取引である。（例：後日提出されることになっていた取引時確認に係る書類が提出されない。代理人が非協力的な場合も同様）	☐	☐
30.	顧客が自己のために取引しているのか否か疑いがあるため、真の受益者について確認を求めたにもかかわらず、その説明や資料提出を拒んでいる。	☐	☐
31.	自社従業員またはその関係者によって行われる取引であって、当該取引により利益を受ける者が不明な取引である。	☐	☐
32.	自社従業員が組織的な犯罪の処罰及び犯罪収益の規制等に関する法律第10条（犯罪収益等隠匿）または第11条（犯罪収益等収受）の罪を犯している疑いがあると認められる取引である。	☐	☐
33.	顧客が取引の秘密を不自然に強調する場合（例：「誰にも知られたくない」を過度に強調する、契約書や記録を残したがらない 等）	☐	☐
34.	顧客が宅地建物取引業者に対して「疑わしい取引の届出」を行わないように依頼、強要、買収等を図っている。	☐	☐
35.	暴力団員、暴力団関係者等及び国内外の犯罪組織に関与している疑いのある者等に係る取引である。	☐	☐
36.	自社従業員の知識、経験等から見て、不自然な態様の取引または不自然な態度、動向等が認められる顧客に係る取引である。（例：取引時確認に応じない、面会に応じない 等）	☐	☐
37.	自社従業員の知識、経験等から見て、相手方顧客の媒介業者の態様、態度、動向等に不自然さが認められる取引である。（例：顧客の取引時確認に応じない、顧客と面会させない、多数名・多頻度の媒介を行う、顧客から現金を預かり支払う 等）	☐	☐
38.	資金の源泉や最終的な使途について、合理的な理由があると認められない非営利団体との取引である。（例：寄付者が特定できない寄付金による取引、明らかに団体の事業とは異なる用途とみられる物件の取引 等）	☐	☐
39.	契約締結時に確認した非営利団体の活動内容等と合理的な関係が認められない国・地域または第三者に係る取引である。（例：国内の非営利団体が売主で、売却代金の送付先として海外の関連団体口座への送付を指示される 等）	☐	☐
40.	取引を行う目的等について合理的な理由があると認められない外国PEPs（重要な公的地位にある者）との取引である。（例：複数物件を購入するが使用予定なし、居住用として購入するが滞在予定なし 等）	☐	☐
41.	財産や取引の原資について合理的な理由があると認められない外国PEPsとの取引である。（例：顧客の属性（年齢、家族構成等）、収入、資産、過去の取引額等に見合わない高額な物件の購入 等）	☐	☐
42.	腐敗度が高いとされている国・地域の外国PEPsとの取引である。	☐	☐
43.	国連腐敗防止条約やOECD外国公務員贈賄防止条約等の腐敗防止に係る国際条約に署名・批准していない国・地域または腐敗防止に係る国際条約に基づく活動に非協力的な国・地域に拠点を置く外国PEPsとの取引である。	☐	☐
44.	公的機関など外部から、犯罪収益に関係している可能性があるとして照会や通報があった取引である。	☐	☐

出典：国土交通省HP「不動産の売買における疑わしい取引のチェックリスト」（2026年10月改訂版）

不動産実務セミナー　WEB研修

宅建協会
人と住まいを、笑顔でつなぐ。

取引現場で役立つ！

犯罪収益移転防止法の基礎知識

マネロン対策



対象	費用	方式	申込方法
各都道府県 宅建協会会員	無料 （宅建協会会員）	WEB研修 （動画配信）	申込不要 （宅建協会会員）

こんなお悩みありませんか？

犯罪収益移転防止法やマネー・ローンダリング対策について

- 統括管理者の選任とは？リスク評価書って？
- 令和９年４月、原則ICチップによる本人確認が義務化されると聞いたけど…
- 現場で実際に何をどうすればいい？

そのお悩み、このセミナーが解決のヒント、お届けします！

講義内容

第１部　犯罪収益移転防止法やマネロン対策の概要

第２部　現場で迷われる事例のQ&A

犯罪収益移転防止法やマネー・ローンダリング対策。
名前は聞いたことがあるけれど、「よく分からない」「実際に何をすればよいのか明確でない」そんなお悩みをお持ちの方は多いのではないでしょうか。

本セミナーでは、犯罪収益移転防止法の基本的な考え方から、不動産取引の現場で求められる具体的な対応まで、事例を交えながら分かりやすく解説します。
取引時確認、確認記録と取引記録の作成・保存、疑わしい取引への対応など、宅建業者として押さえておくべきポイントを整理し、明日からの業務にすぐ活かせる実践的な知識が身につきます。

講師　公益財団法人　不動産流通推進センター
シニアエキスパート　古川 幸稔 氏

全宅連サイト内で公開中！
視聴料無料（宅建協会会員）
https://www.zentaku.or.jp/about/seminar/

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・パスワードが必須）。

不動産実務セミナーのラインナップ
https://www.zentaku.or.jp/about/seminar/

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

GX ZEHが2027年4月から導入

2027年4月より導入される省エネルギー住宅の新基準「GX ZEH」について、従来の「ZEH」からの変更点やその目的、導入に向けた基準などを解説します。

ZEHとGX ZEHの違いとは？

「GX ZEH」は、従前のZEH（ネット・ゼロ・エネルギー・ハウス）の基準を大幅に引き上げて、断熱や省エネルギーといった建物の基本性能の向上と、蓄電池やHEMS（ホーム・エネルギー・マネジメント・システム）によって電気の自家消費や節約の管理を重視した新基準です。

まず、ZEHとGX ZEHの基準を比較してみましょう（**太字**がGX ZEHの新基準）。

- 断熱性能：等級5⇒**等級6**
- 一次エネルギー消費削減率：20%以上⇒**35%以上**
- 再エネを含む収支：100%以上削減⇒**同**
- 蓄電池設備：任意⇒**必須化**
- エネルギー管理：導入推奨・一部必須⇒**高度なエネルギーマネジメント対応**

このように、GX ZEHではさまざまな基準が上がることにより、たとえば断熱性能を上げるために外壁・サッシの高性能化で、冬暖かく夏涼しい環境を強化したり、一次エネルギー消費削減率を上げるために太陽光に頼るだけでなく、給湯器・空調・照明などの省エネ性能を高めることが求められます。

GX ZEHは、標準の「GX ZEH」を軸に、上位グレードである「GX ZEH＋」と、立地・気候条件によって太陽光発電が十分に載せられない住宅向けの緩和グレードである「Nearly GX ZEH」、「GX ZEH Oriented」の4区分で構成されます。

当然、最上位区分であるGX ZEH＋は要求基準がきびしくなるため建築コストが大きく上昇する半面、国からの補助金や住宅ローン減税で最上位の優遇を受けることができます。逆に、GX ZEH Orientedのような緩和グレードにおいては、建築コストは安くなるものの、GX ZEH＋に比べて補助金額は減り、住宅ローン減税の優遇も標準ZEH級になります。

どのグレードを選ぶかは建物の立地条件次第です。たとえば都市部の狭小3階建て住宅になると、そもそも物理的に太陽光発電システムが屋根に設置できないため「GX ZEH Oriented」を選んで補助金や減税要件を確保し、それとは逆に広い屋根を持つ一戸建て住宅であれば、ある程度大きな初期費用をかけてでも最大の補助金と金利優遇を獲得できる「GX ZEH＋」を選ぶのが得策です。

段階的な移行スケジュールと補助金の改定

GX ZEHの基準は2027年4月以降に新築・申請される住宅が対象で、既存住宅に対してその義務や新基準が強制的に遡及適用されることはありません。すでに現行基準でZEH認証を取得している既存住宅は、2027年4月以降も取得済みのZEH認証が取り消されたり、無効になったりすることもありません。

ただし、新築住宅を対象とした認証手続きは、段階的にZEH基準からGX ZEH基準に移行する予定です。具体的なスケジュールは、2027年4月から2028年3月の移行期間中に、新定義である「GX ZEH」の新規認証がスタートする一方、経過措置として従前のZEH基準による新規認証も並行して受け付けられます。しかし、2028年4月以降は新築物件における現行ZEH基準での新規認証は終了し、原則としてGX ZEH基準へと一本化されます。

ZEH基準からGX ZEH基準に移行していく段階で、新築補助金が見直されます。GX ZEHは高断熱部材、蓄電池、高度HEMSなどが必須設備となり、初期投資が約150万～300万円程度増えるため、従来のZEH補助である55万～90万円を上回る、100万～150万円規模の補助金がGX ZEHに割り振られる見込みです。

また2027年度（2027年4月～2028年3月）は移行期間となるため、現行ZEH基準による補助申請も一定枠で受け付けられますが、2028年度以降、新築における国の主要補助金は原則としてGX ZEH水準が標準要件化される予定です。

国勢調査で見るこれからの住宅事情

不動産エコノミスト
吉崎 誠二

総務省が発表した2025年国勢調査の確定値では、日本の総人口が過去最大の減少幅を記録する一方、世帯数は過去最多を更新しました。人口減少下での世帯数増加や単独世帯の急増、住居形態の変化など、国勢調査のデータから見えてくる今後の住宅市場および賃貸需要の動向について解説します。

世帯数の動向が示す住宅需要の本質

総務省は今年9月29日、2025年国勢調査の確定値を発表しました。それによると、外国人を含む日本の総人口は1億2,297万2,528人で、2020年の前回調査から317万3,571人（2.5%）の減少となり、減少数・減少率ともに過去最大を記録しました。

都道府県別で見ても、人口が増加したのは東京都のみですが、その増加率は大幅に縮小しています。埼玉県、千葉県、神奈川県、愛知県、滋賀県、福岡県、沖縄県の7県が増加から減少へ転じ、その他39道府県でも減少幅が拡大しました。

国勢調査は国の基幹統計調査で、第1回目の調査が行われたのは1920年です。この数字を基にして国や地方自治体は各種政策の方針を決めていくように、国勢調査のデータは、さまざまな財の需給バランスを測る指標となります。

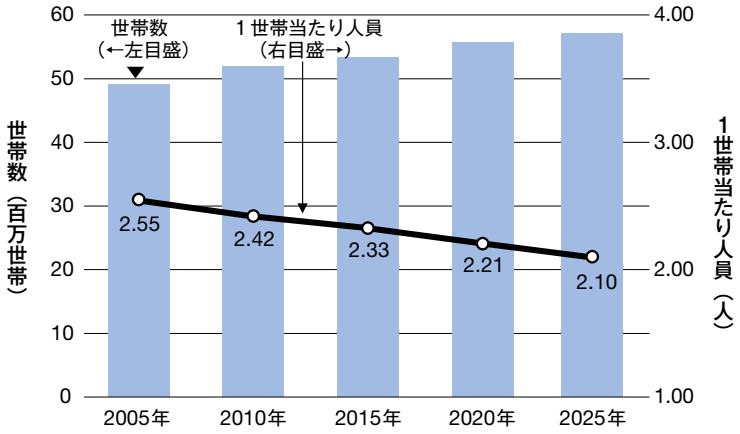
特に住宅市場においては「世帯数」の動向は極めて重要です。人は世帯ベースで生活するため、住宅需要を把握する上では人口以上に世帯数の動きに注目する必要があります。

今回の調査における日本の総世帯数は5,732万5,000世帯となり、2020年調査から149万4,000世帯増加して過去最多を更新しました（**図表1**）。人口が減少するなかで世帯数が増加している背景には、単独世帯（一人暮らし）の急増があります。1世帯当たりの平均人員を見ると、2005年の2.55人から2025年には2.10人にまで減少しています。

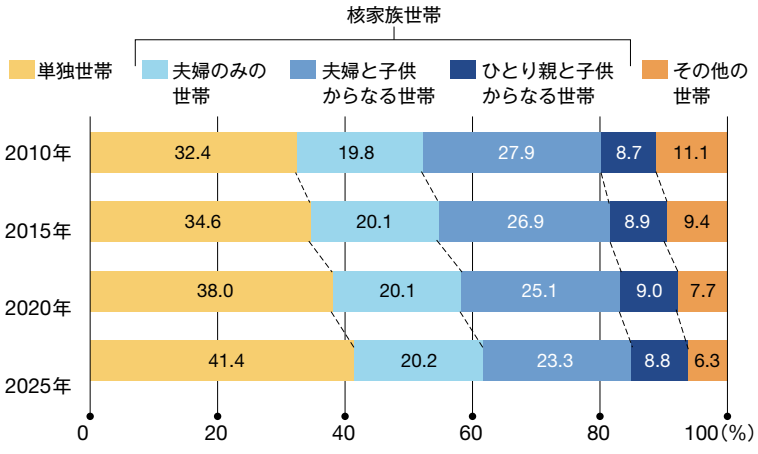
単独世帯の急増と高齢者・未婚者の存在感

総世帯数に占める単独世帯の割合は41.4%（2,368万9,024世帯）に達し、2010年以降、上昇傾向をたどっています（**図表2**）。一方で、「夫婦と子供からなる世帯」の割合は23.3%まで低下し、一貫して世帯構

図表1　一般世帯数及び一般世帯の1世帯当たり人員の推移（2005年～2025年）



図表2　一般世帯の家族類型別割合の推移（2010年～2025年）



注）2020年及び2025年は不詳補完値による

成の変化が進んでいます。

特に注目されるのが高齢者の単独世帯です。65歳以上人口のうち男性は約5人に1人、女性は約4人に1人が一人暮らしをしています。単独世帯人口815万3,000人のうち、老人ホームなどの社会施設入所者（198万6,000人）や病院等の入院者（38万7,000人）を除く約578万人の高齢者が、介助なしで一人暮らしをしている計算になります。

図表3　住宅の建て方別住宅に住む一般世帯数の推移（2005年～2025年）

年次		住宅に住む一般世帯			
		総数[1)]	一戸建	共同住宅	長屋建・その他
実数（世帯）	2005年（平成17年）	48,168,309	27,533,066	19,014,478	1,620,765
	2010年（　22年）	51,054,879	28,424,992	21,224,628	1,401,936
	2015年（　27年）	52,460,618	28,947,403	22,410.,483	1,102,732
	2020年（令和2年）	54,953,523	29,561,373	24,493,087	899,063
	2025年（　7年）	56,373,720	29,713,673	25,964,861	695,186
割合（%）	2005年（平成17年）	100.0	57.2	39.5	3.4
	2010年（　22年）	100.0	55.7	41.6	2.7
	2015年（　27年）	100.0	55.2	42.7	2.1
	2020年（令和2年）	100.0	53.8	44.6	1.6
	2025年（　7年）	100.0	52.7	46.1	1.2

1）2010年の実数は住宅の建て方「不詳」を含むため、内訳の合計とは一致しない。

また、未婚率の上昇も見逃せません。15歳以上の未婚者割合は2020年の29.6%から2025年には31.2%へと上昇しました。男性の場合、一定の年収が見込める40～44歳でも34.4%が未婚となっています。

一般的に、未婚者の多くは賃貸住宅を選びます。なかでも男性の場合、年収がそれなりに上がる40～44歳でも34.4%が未婚ですから、多少賃料が高額だったとしても、1LDKでハイグレードな物件を選ぶケースが増えると考えられます。

拡大する民間賃貸住宅市場の展望

国勢調査では「住居の状況」に関する調査結果もあります。要するにどういう住居で生活しているのかを見るためのもので、「一戸建て」、「共同住宅」、「長屋建・その他」に3分類されています。共同住宅は賃貸、分譲の別を問わず、アパートやマンションなどが該当します。

これによれば、住宅の建て方において一戸建ての割合が2005年の57.2%から2025年には52.7%へと低下しており、共同住宅の割合は39.5%から46.1%へと上昇しています**（図表3）**。

その一方で、新築一戸建てのなかで平屋が占める割合が、全国平均で2015年の8.1%から2025年には19.6%と倍以上に急増しているというデータもあります（SUUMO調べ）。特に台風被害や地震被害の多い九州では平屋率が高く、なかでも宮崎県は全国一で、2025年の新築一戸建てのうち実に63.4%が平屋だったということです。

平屋は構造的に耐震性が高く、災害時の避難のしやすさがあるうえ、高齢者のバリアフリーへの対応のしやすさもありますし、また少人数世帯や核家族化によって、一戸建てでも少ない部屋数で十分だとの認識が影響していると思われます。

なお所有関係で見ると、持ち家の割合が62.1%から60.7%へ減少したのに対し、民営借家は27.0%から30.9%へ増加し、過去最高の水準となっています。

以上のデータから、今後は「一人暮らしの高齢者」や「30代～40代の単身男性」をターゲットとした賃貸住宅の需要が一段と盛り上がることが予想されます。

特に東京をはじめとする大都市圏では、用地不足や建築コストの上昇からマンションが供給不足となっており、またマンション価格の高騰や金利上昇によって購入をあきらめる層も一定数いるため、賃貸住宅の需要はこれまで以上に高くなるでしょう。そのため賃貸住宅の賃料上昇は今後も続くものと考えられます。

今後、日本の人口は減っていくものの、世帯数は増えていく傾向が続くでしょうから、人口減によって住宅数が単に減っていくわけではない一方、少人数世帯が増えるために広い住宅の数はそれほど必要とされなくなる可能性もあります。

吉崎誠二（よしざき せいじ）

1971年生まれ。早稲田大学大学院ファイナンス研究科修了。立教大学博士前期課程修了。1997年船井総合研究所入所。Real Estateビジネスチームの責任者、上席コンサルタントを経て、2013年に株式会社ディー・サインに取締役として参画し、ディー・サイン不動産研究所所長に就任。2016年より一般社団法人 住宅・不動産総合研究所理事長を務める。著書に『大激変　2020年の住宅・不動産市場』（朝日新聞出版）、『不動産サイクル理論で読み解く――不動産投資のプロフェッショナル戦術』（日本実業出版社）などがある。

価格高騰と金利上昇が購入意欲に大きく影響
「2026年住宅居住白書」からわかる住まいの現状

文・編集部

「買い時感」に現れる意識の気迷い

まず、「不動産の買い時に関する調査」の結果を見ると、「買い時だと思う」の回答が21.6%と上昇傾向を維持している一方、「買い時だと思わない」の回答比も37.7%へと上昇した**（図表1）**。両者が同時に上昇している背景には、不動産の購入意識における「気迷い感」の広がりが考えられる。

この気迷い感の主な原因は、「不動産価格の高騰」と「住宅ローン金利の上昇」の2つだ。市場では、「まだ上がるなら今のうちに買わなければ」という焦りと、「こんなに上がったらもう買えない」というあきらめの感情が相克している。

背景にある不動産価格指数（2010年平均＝100）を見ると、2025年12月時点で住宅総合が148.0。戸建は121.9と総合を下回るが、マンションの高騰ぶりは著しく225.1に達している。

こうした価格高騰の背景には、世界的なインフレや円安による資材価格の上昇、人手不足に伴う人件費の高騰がある。いずれも短期間での解決は難しく、当面は価格を押し上げる要因として作用するだろう。

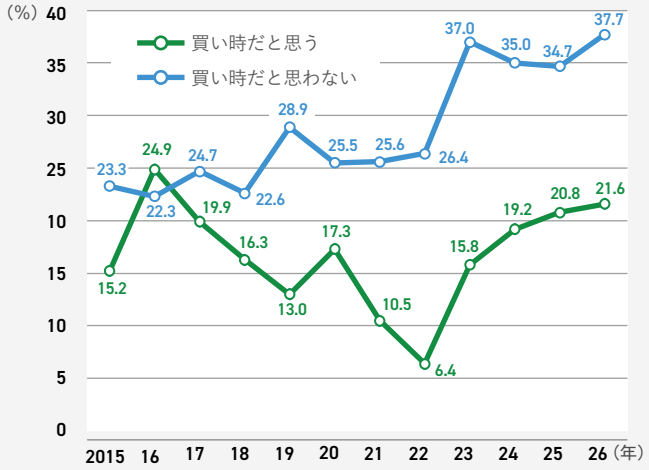
価格がさらに上昇すれば、特にマンションを中心に購入可能な層は限られてくる。やがて「買い時」と捉える割合は低下し、「買い時だと思わない」が増加すると予想される。購入場所についても、価格上昇が著しい大都市圏や地方主要都市から、比較的落ち着いている郊外や周辺地域へとシフトしていく可能性が高い。

今後の住宅購入意欲を左右する金利動向

不動産価格の上昇とともに、今後の購入意欲に大きな影響を及ぼしそうなのが金利上昇だ。買い時だと思う理由では「今後、住宅ローンの金利がさらに上昇しそうだから」が64.4%で1位を占め

図表1　いま、不動産は買い時だと思いますか　[n=5000]

Q1



注）～2022年：オープン型調査　2023年～：クローズ型調査

「買い時だと思う」方々の理由

[n=1080]

1位	今後、住宅ローンの金利がさらに上昇しそうなので	64.4%
2位	住宅ローン減税など住宅取得のための支援制度が充実しているから	21.3%
3位	不動産価値（価格）が安定または上昇しそうだから	13.6%
4位	その他	0.6%

「買い時だと思わない」方々の理由

[n=1885]

1位	価格が高騰しすぎているから	47.2%
2位	住宅ローン金利が上昇しているから	20.0%
3位	自分の収入が不安定または減少しているから	9.1%
4位	不動産価値（価格）が下落しそうだから	8.9%
5位	地震や水害などの天災が心配だから	7.1%
6位	その他	5.7%
7位	住宅ローン減税など税制優遇が見直されそうだから	2.1%

全宅連・全宅保証では住宅の居住志向および購買などに関する意識調査を行っており、今年度は2026年7月30日～8月5日の期間にインターネット調査を行いました。その結果から見えてきた、住まいの現状や課題をお伝えします。（有効回答：20～65歳の全国の男女5000名）
※2022年までは「不動産の日」にちなみ回答者を募集したオープン型調査、2023年からはモニターによるクローズ型調査を実施。

すべてのアンケート結果は、
右にあるQRコードよりご確認いただくことができます。不動産店選びのポイントなど実務に役立つ調査結果も掲載されていますので、ぜひご活用ください。

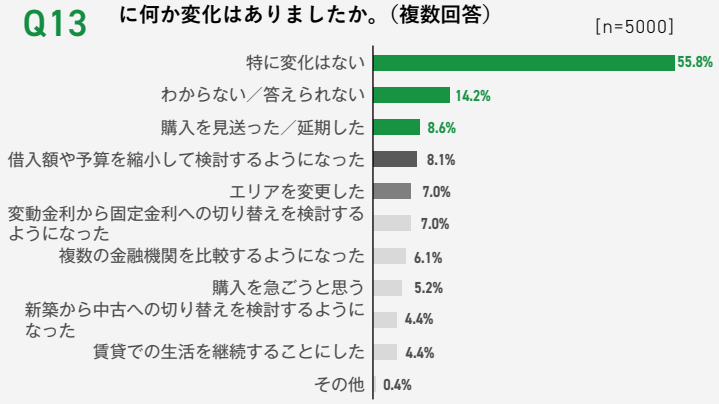
る一方、買い時だと思わない理由でも「住宅ローン金利が上昇しているから」が20.0%で2位となっている。

さらなる金利上昇を予測する層にとっては「金利が低い今が買い時」となるが、予算に余裕がない検討層にとっては、購入自体を諦めるか、郊外や中古物件への条件変更を余儀なくされる。

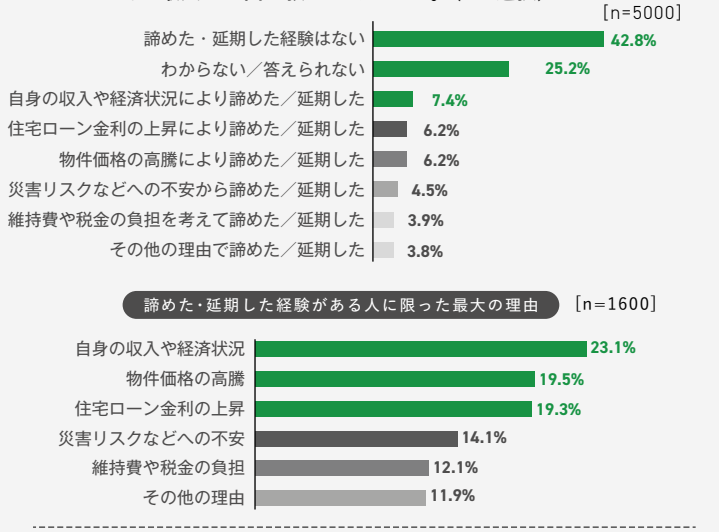
「2026年住宅居住白書」によれば、「住宅ローンの金利上昇を受けての検討変化」に対して55.8％が「特に変化はない」と回答している**（図表2）**。しかし、「住宅取得を諦めた・延期した経験」がある人に限ると、その理由として「自身の収入や経済状況（23.1%）」に次いで高かったのが「物件価格の高騰（19.5%）」と「住宅ローン金利の上昇（19.3%）」であった**（図表3）**。

今回のアンケートでは、前回まではなかった「住まい探しにおける生成AIの活用調査」という問いがあった。住まい探しや物件の比較検討において、ChatGPTやGeminiなどを活用したかどうかの問いだったが、41.7%が「まだ利用したことがない」という答えだった。ただし、そのうち14.2％は「生成AIを利用したことはないが、今後活用してみたい」との答えであり、今後、生成AIを活用して住宅情報を得ることが広まっていきそうだ。すでに若い世代ほど生成AIの利用率は高く**（図表4）**、20代では53.4%と2人に1人を超えており、30代で5人に2人、40代でも3人に1人は利用している。今後は、消費者が生成AIを利用することを前提にしてさまざまな対策を練っておくべきであろう。

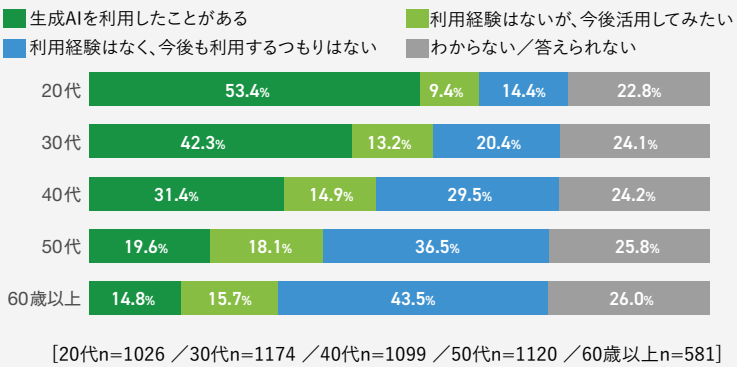
図表2　Q13　住宅ローンの金利上昇を受けて、あなたの住宅購入の検討に何か変化はありましたか。（複数回答）



図表3　Q15　あなた自身またはご家族で、住宅の取得（購入）を「諦めた」または「延期した」経験はありますか。経験がある方は、その最大の理由を教えてください。（1つ選択）



図表4　住まい探しにおける生成AIの活用調査
ー全国の20歳～65歳の男女に調査｜年代別ー



[20代n=1026 ／30代n=1174 ／40代n=1099 ／50代n=1120 ／60歳以上n=581]

不動産関連アーカイブ

archive

国土交通省

※QRコードをクリックすると、リンク先のページが表示されます。

令和8年9月16日

令和8年都道府県地価調査

国土交通省は、令和８年９月16日、「令和８年都道府県地価調査」の結果を公表しました（基準日：令和８年７月１日）。全国の全用途平均は前年比1.5%上昇し、５年連続の上昇となりました。

令和8年10月30日

「疑わしい取引の届出に関するチェックリスト（2026年10月改訂版）」を公表

不動産流通推進センターを通じて、国土交通省より「疑わしい取引の届出に関するチェックリスト」の改訂版についての周知の依頼がございました。

不動産流通推進センター

令和8年10月6日

犯罪収益移転防止法施行規則の改正について

令和９年４月１日から、改正規則が施行されます。不動産取引の本人確認では、ICチップ情報の読取りが必須となるほか、一部の本人確認書類が原則使用できなくなります。非対面取引を含め、本人確認方法の見直しが必要です。

全宅連・全宅保証アーカイブ

archive

全宅連

坂本会長が井林国土交通大臣を表敬訪問



坂本会長　井林大臣



表敬訪問のもよう

10月29日、全宅連坂本会長が井林辰憲国土交通大臣を表敬訪問しました。
坂本会長は大臣就任について祝意を表するとともに、直近の不動産業界を取り巻く状況の意見交換を行い、税制改正に関連する空き家等の発生を抑制するための特例措置の延長・拡充や、住宅ローン控除等の対応について要望しました。

インターンシップを実施

不動産業界への就業を希望する提携大学の学生３名〔明海大学不動産学部（千葉県）２名／城西大学現代政策学部（埼玉県）１名〕が、宅建協会会員企業にて不動産取引の実務について就業体験を行いました。

【実習先の宅建協会会員企業】株式会社菊家商事（千葉県）、有限会社マイスター・コーポレーション（埼玉県）



株式会社菊家商事



有限会社マイスター・コーポレーション

不動産契約書・重要事項説明書に関する電話無料相談

全宅連では、不動産契約書および重要事項説明書に関する電話無料相談を実施しています。

■電話無料相談の相談受付日時

月～金曜日　午前９時30分～午後４時30分

※祝日、年末年始、その他本会が定める日は除きます。
予約は不要です。以下の番号に直接お電話ください。

TEL：03−5821−8111

※音声自動応答でのご案内となります。「1」を選択してください。
アナウンスの途中でも「1」を押していただけます。

インフォメーション

information

全宅保証

会員業務支援サイト ハトサポ

「Web研修・eラーニング」サイトをリニューアル！

全宅保証では、会員の皆さまにWeb研修・eラーニングをより便利にご利用いただけるよう、このたびハトサポ「Web研修・eラーニング」サイトをリニューアルしました。
今回のリニューアルでは、「探しやすく」「見やすく」「使いやすい」サイトを目指し、画面構成や動画の表示方法、視聴機能などを見直しました。
新しくなった「Web研修・eラーニング」サイトを、日々の業務における知識習得やスキルアップにぜひご活用ください。

【主なリニューアル内容】

■ より探しやすく
- TOP画面の動画を、配信日順にタテ一列で表示
- 「再生回数順」の動画表示を新設
- 最近視聴した10本の動画を表示する機能を新設

■ より見やすく
- 動画の視聴速度を変更できる機能を新設
  ※動画によっては速度を変更できない場合があります。
- 「理解度テスト」の受講ボタンの視認性を向上
  ※理解度テストがある動画に限ります。

■ より使いやすく
- 動画サムネイルのデザインを変更
- 「お知らせ」の表示位置を変更
- 「動画視聴マニュアル」を新設　など

「Web研修・eラーニング」サイト アクセス方法

1 「ハトサポ」にログインして「Web研修・eラーニング」にアクセス



2 「Web研修・eラーニング」でWeb動画を視聴



Web研修動画を視聴する
https://member.zentaku.or.jp/video

全宅連

「令和8年10月改訂版 わかりやすい賃貸借契約書の書き方」の発刊について



令和8年10月改訂版　わかりやすい賃貸借契約書の書き方を発刊しました。最新の制度や実務動向を踏まえて内容を見直し、所要の改訂を行うとともに、デザインを刷新し、さらに見やすくわかりやすくなりました。賃貸借契約書の基本書としてぜひご活用ください。

価格	1セット　2,750円（税込・送料別）
発送	11月4日より順次開始
取扱出版社の変更	これまでの㈱大成出版社から㈱中央経済グループパブリッシングへ変更となりました。

詳細・注文書はこちら

ハトマーク支援機構

不動産手帳「REAL PARTNER DIARY」2027年版 申込受付を開始

不動産手帳「REAL PARTNER DIARY」2027年版の申込受付を開始しました。WebまたはFAXでお申し込みください。

価格	1冊490円（税込・送料別）
発送	11月17日より順次発送 ※支払方法により発送時期が異なります。
お申し込み・お問い合わせ	㈱文寿堂 TEL：03-3948-6631



◀ 詳細・注文書はこちら

企業コンプライアンスと不動産取引上の留意点

2024年11月号の紙上研修では、コンプライアンスの概論を中心に宅地建物取引士としての心得や、法令違反となるトラブル・紛争事例などを解説しました。そこで今回は、宅地建物取引業者が社会、消費者から支持され、成長の原動力となる「コンプライアンス経営」を実践するために企業・組織として取り組むべき対策と、その効果について考えます。

東急リバブル株式会社 顧問
橋本不動産コンプライアンス
研究所 代表
橋本 明浩



動画解説はこちら⬇

1 気づきにくい消費者心理とトラブルの芽

不動産取引を始める消費者は、売買・賃貸を問わず、まず宅建業者の選定という難題に直面します。ポータルサイトで物件を探し、気になる物件を見つけても、問い合わせる段階で「誇大広告ではないか」「強引な営業を受けないか」「担当者は信頼できるのか」といった不安が尽きません。事前に確認すべき項目にも明確な正解はありませんし、免許番号の更新回数や取扱実績を見ても、なお「この会社に任せてよいのか」という迷いが残ります。

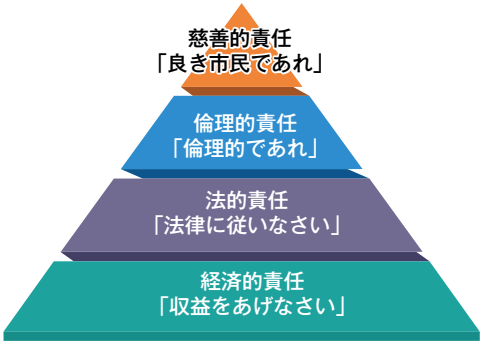
一方、宅建業に従事する者は日々取引の現場に身を置き、多額の金銭や法的責任、専門用語を扱うことが日常化しており、消費者が極度に緊張していることへの感度が鈍りがちです。その結果、手付金の準備を急かしたり、違約金の説明が威圧的に伝わったりして、消費者の不安を増幅させてしまいます。物件探しの事情やプレッシャーで心理的に不安定な状態にある消費者に不用意な一言が重なると、感情が爆発し、トラブルや顧客離れにつながることも少なくありません。

ではどうしたら消費者の持つ漠然とした、あるいは具体的な不安を解消し、和らげ、安心感とともに取引へ導くことができるのでしょうか。また、不幸にも不安が現実となってしまう事態を避けるためには、企業としてどのような取組が必要なのでしょうか。実はその解の一つが、コンプライアンスへの取組にあります。消費者の抱く不安の一つひとつは、言い換えればこれから問い合わせを行う業者の「コンプライアンス態勢」に対する不安や疑問なのです。具体的にどのような事柄が求められているのか、その概要を説明します。

2 企業に求められるコンプライアンス態勢とその仕組み

企業が事業活動を行う際にコンプライアンスを重視し、実践していこうと考えることは、そのこと自体がすでに「コンプライアンス経営」を志向していることになります。そして具体化に必要となるのは、企業内部に構築する「コンプライアンス態勢」です。あまり馴染みのない言葉ですが、企業コンプライアンスを考える際に「コンプライアンス態勢」という言葉を使うのは、単なる組織構造を示す「体制」と区別するためです。「体制」は会社の仕組みそのものを指しますが、「態勢」は特定の目的を達成するために、その仕組みがどのように機能しているかという“現在の状態”を表すことから、法令・社内ルール・社会的規範を守るための仕組みがどのように運用されているか、経営方針に基づく取組、組織や人員配置、規程整備、内部統制や内部監査などが、今どのような状態にあるのかを総合的に示す言葉として「態勢」を用いることが適切と考えられています。

図表1　A.B キャロルの CSR ピラミッド



出典：Carroll（1991：42）の図3をもとに筆者作成

では「コンプライアンス態勢」を構築した企業はどこに向かい、何をしなければならないのか。それを考える際に理解の一助となるのがA.Bキャロルの CSR（企業の社会的責任）ピラミッド（**図表１**）です。社会において企業が事業活動を行う場合の責任をわかりやすく示したモデルですが、この三角形の中の４つの責任のうち、コンプライアンスは真ん中の２つ、「倫理的責任」と「法的責任」、すなわち法令遵守責任を果たすことだと解釈されていることは、2024年11月号の紙上研修でも触れたとおりです。これを事業活動を通じて実践していくことが「コンプライアンス経営」であり、それを支えるのが社内に構築された「コンプライアンス態勢」ということです。

動画解説はこちら⬇

3 コンプライアンス経営実現のためにやるべきこと

社会の期待に応えるコンプライアンス経営を支えるための態勢を構築・運用し、維持し続けることは容易ではありません。コンプライアンス態勢が崩れると、たとえばパワハラによる自殺や過重労働による疾病発症、残業代不払い、顧客への詐欺や横領などの危機事象の発生確率が高まります。これまで表面化していなかった問題が一気に露呈し、社会問題になった企業の記者会見では「コンプライアンス教育が未徹底だった」「今後はよりいっそうのコンプライアンス態勢の充実化に取り組む」といった定型的なコメントが繰り返されますが、何が未徹底だったのか、経営陣が兆候を把握していなかったのかなど、根本的な検証が不足していることが多いのが実情です。

こうした不祥事を防ぐため、具体的には、法令（法律）遵守を支える組織づくり、適切な人員配置、明確な規程の整備、内部統制や監査の仕組みなどの、日常的に機能する社内体制が必要となります。基本的な項目を簡単に記しておきます。

コンプライアンス態勢づくりに必要な基本的項目

方針	経営トップのコミットメント 経営方針、コンプライアンス方針・メッセージの明文化と公表 ※会社の憲法となる「行動規範」の制定
組織	コンプライアンス専門部署の設置　コンプライアンス委員会の開催
規程	規程類の整備　社内ルール・業務マニュアルの整備
教育	社員教育・研修の定期実施
通報	内部通報・相談窓口（ヘルプライン）の設置
点検	内部監査・モニタリング　PDCAサイクルによる業務改善 外部コンサルタントによる評価

すべてではありませんが、企業がコンプライアンス経営を実践するにあたって用意するべき組織体制の整備、運用などはおおよそ上記のとおりで、これが「コンプライアンス態勢」となるわけです。これらの事項を企業規模や従業員数の実態に合わせ、アレンジしながら実施していくのですが、“言うは易く行うは難し”の諺どおりで、社会に向けてコンプライアンス経営を宣言し、必要な組織を作り、専属の要員を配置し、教育研修に力を入れていても、残念ながら法令違反や不祥事をゼロにすることは非常に困難です。しかし大切なことは困難であるとの前提に立ちながらコンプライアンス態勢を真摯に運用し続けることで、それにより会社が得るメリット、期待できる効果はおおよそ以下のとおりです。

ア）業務のプロセスにおけるトラブル・不祥事等の発生リスクを最小限に抑えられる
イ）不正や法令違反が発生した場合の早期発見が可能となる
ウ）迅速かつ適切な解決により支出（損害）を最小限に抑える
エ）専門チームが深層まで掘り下げた原因分析を行うことで類似事案の再発を防止する

とはいえ不動産流通業界では規模が小さな企業も多く、コンプライアンス部門や監査部門といった第三者的な専門部署の設置を求めることは現実的でない場合もあるでしょう。また、月次・週次の売上目標を追う営業現場では業績が優先され、「コンプライアンスは重要だが、問題が起きるまで意識が向かない」という状況も起こりがちです。しかし、営業が“攻め”であるなら、企業倫理や法令遵守を支えるコンプライアンス態勢は“守り”であり、両者がバランスよく機能することが事業運営においては不可欠です。

企業が過度な業績要求を続けると、社員は無理を重ね、たとえば効率化の名目で時間短縮を繰り返し、さらにきびしく求めれば、いつか限界を超え、重大事故につながる可能性があります。よくニュースなどで目にするこうした事故の背景には、企業が過大な目標を社員に与え追い詰めたというコンプライアンス上の問題があり、その責任は企業側にも及びます。民法715条の使用者責任の考え方により、社員個人より企業に賠償責任が向けられることも多く、これは宅建業者における不動産取引のトラブルでも同様です。こうした事態を回避し未然に防止するためには、企業は“攻め”と“守り”のバランスを保ち、無理な要求で社員を追い詰めない体制づくりが不可欠です。

重要なのは、企業規模にかかわらず、経営者がコンプライアンス経営におけるコンプライアンス態勢の原則を十分に理解し、自社の経営にどう取り入れるかを主体的に考えることです。たとえば不祥事や法令違反の事前察知と自主解決のための内部通報窓口（ヘルプライン）の設置が難しければ外部弁護士に業務委託する方法もあります。取引上のトラブル防止のためのルールとして、契約内容や重要事項説明書の事前・事後チェックを専任の宅地建物取引士が行い、全件記録を残すなど、企業に合わせた方法で仕組みを整えることができます。業務内容を第三者がチェックする体制があるか、その機能が有効に働いているか、社員に対する研修・学習機会を与えているかといった点は、不祥事発生時に必ず問われる要素です。態勢の継続的な確認と改善こそが、企業の信頼性を支える基盤となります。

さて、これらの取組がまったく行われていなかった、あるいはルール・規則はあってもそれを遵守しているかのモニタリングは行われていなかったといった場合にはどんな問題が起きるのでしょうか。コンプライアンス的観点から見た不動産流通業におけるトラブルや不祥事を取り上げて検討します。

ケース1

入社した社員が不正に取得した顧客情報を持参していた

建売分譲を主業とする宅建業者に入社したAは面接時から意欲的で、入社2ヶ月目には契約実績を上げ始めた。採用担当から報告を受けた社長Bは喜び、Aを呼んで「Aさんの期待以上の成果は大変ありがたく思っています。即戦力とは聞いていましたが、その秘訣を教えてくれませんか？」と尋ねた。するとAは「光栄です。私は前職も建売会社でしたが常に数十名はお客様の情報をストックしていました。今回はそのお客様方に転職の挨拶状と分譲物件のパンフレットを送り、電話とメールでフォローしたところ2名のお客様が成約になりました」と嬉しそうに答えた。

Bは笑顔で聞きながらも内心では「これは個人情報の不正持ち出しではないか。当社も個人情報の盗用にあたってしまうのでは？」と驚き、Aの退室後に営業部長Cを呼んで事実を伝えた。Cは暗い表情で「社長のご懸念どおりです。実はここ数日、問い合わせをしたこともない貴社からダイレクトメールがきたという苦情が数件あり、社内で事実確認を始めたところでした。Aが行った営業の結果だったのですね。管理不行き届きで申し訳ありません。これから弁護士の先生に相談をして、ダイレクトメールの送付先のお客様にお詫びします。加えてAの前勤務先の建売業者さんにも説明と謝罪に行ってきます」と述べた。

Aは違法性を理解しておらず悪意もなかったが、前勤務先の管理不備と現勤務先の教育不足により、重大な個人情報保護法違反を犯してしまった。宅建業界ではこうした顧客情報の持ち込みが実は多く、法施行当初の緊張感が薄れ、個人情報の管理が甘くなっている可能性が懸念される。

ケース1の総括

この事例は「一人の社員の行為」ではなく、企業のコンプライアンス態勢の弱さが連鎖的に露呈した典型例です。

- **情報管理**
- **社員教育**
- **内部監査**
- **退職者管理**
- **営業チェック体制**

これらが十分に機能していれば防げた問題であり、宅建業界で頻発する“典型的な個人情報保護法違反”といえます。

ケース2

顧客から執拗に損害賠償を要求され続けた営業社員が“うつ病”に

不動産仲介会社・甲社の若手社員Dは、ある日突然無断欠勤し、失踪騒ぎになった。ほどなくDの代理人弁護士から内容証明が届き、Dは業務が原因で“うつ病”を発症し退職すること、原因は買取転売業者・乙社の社長Eからの執拗な恫喝であると記されていた。Eは「再販売が不調でこのままでは赤字になる。Dの営業に騙されたのだからDが再販売予定価格で買い取れ」と連日怒鳴り込み、さらにDの自宅前で待ち伏せするなどの行為を続けていた。Dは乙社への営業に際し、再販売価格や利益などの見通しについて虚偽を述べた事実はないが、Eの行動に恐怖を覚え、同僚にも相談していたが、甲社は何の対応もしていなかった。

弁護士は、事実調査の結果、甲社にカスタマーハラスメント（カスハラ）への安全配慮義務違反があれば損害賠償請求を行うと通知。甲社社長Fが調べると、2026年10月施行の改正労働施策総合推進法（ハラスメント防止法）は、パワハラ・セクハラ・就活ハラスメント・カスハラを放置しないよう企業に対策を義務付けており、怠れば賠償責任が生じる可能性があるとのことだった。

さらに乙社は「Dに騙されたので甲社に使用者責任を問う」と周囲に話しており、Fは労基署対応や賠償金、事業継続への不安に強い危機感を抱いている。

ケース2の総括

この事例はカスハラ発生時における、企業としての社員に対する安全配慮義務、社内相談体制の欠如、法改正に対する認識不足などが複合的に重なった事例で、会社としてのコンプライアンス態勢の機能不全の典型的な例といえます。企業として活動する際には、宅建業法のみならず、労働関連法規も重要なコンプライアンスの要素であることを再認識することが大切です。

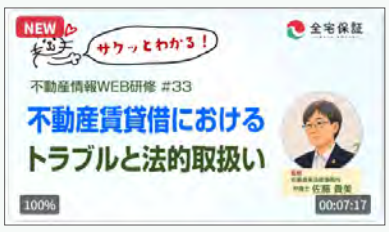
4 コンプライアンス態勢の充実は企業の発展の糧となる

社員は本来、自ら好業績を達成しようという意欲を持っているものですが、会社が本人の実力以上の目標を与え過度のプレッシャーを感じさせてしまったり、「指導」という名のもとに厳しい叱責が日常的に行われたりすれば、社員は“うつ病”になってしまったり、退職に追い込まれたりすることになり、それは「パワハラ」という労働事件になります。またケース2のように、事業の執行のために行ったはずの仲介業務の結果が思わしくなかった結果、トラブル・紛争となって重大なカスハラ事件に発展することも残念ながら少なくありません。取引の内容を事前・事後に社内の第三者がチェックする仕組み・ルールが整備され、形骸化せず機能している会社、すなわちコンプライアンス態勢が健全かつ実効的に機能している会社では、それらのリスクを最小限に抑えることができます。またリスクが顕在化した場合であっても最小限に止めることが可能となり、社員の行う簿外取引や、架空業者を用いた共同媒介による媒介報酬の一部横領といった不正が起きることも稀です。

コンプライアンス態勢がしっかり機能している会社は、「法令等を遵守しステークホルダーの期待に応える」企業で、顧客の立場から見てそのことは「不安を解消する」大切な要素であり、なによりも強力なセールストークとなります。社員が一丸となってコンプライアンス経営を推進する良心的な企業は、「顧客」の安心と支持のもと、持続的に発展し続けることが可能であると考えられるのです。

会員業務支援サイト ハトサポ 動画配信サイトがリニューアル!

本紙面「紙上研修」のポイントを５分程度にまとめた動画をハトサポで配信しています。令和８年１０月、サイトをリニューアルし、動画の並べ替え表示方法の変更やカテゴリーが整理され、より見やすくなりました。この機会にぜひご覧ください。



ご質問は文書にて右記宛までご郵送ください。
（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

不動産流通推進センターの事業のご案内

不動産業界の“学び”を推進
11月は「リスキリング推進月間」



国土交通省と不動産業界6団体が連携して立ち上げた「宅地建物取引業リスキリング協議会」は、11月を「リスキリング推進月間」とし、業界全体で学びの機運醸成に取り組みます。特設Webサイトでは、研修動画などの学習コンテンツや、リスキリングの取組を紹介しています。

11/19（木） **記念講演会** オンライン同時開催　参加費：無料

不動産業界に求められるリスキリングとは

●会場：すまい・るホール（JR中央・総武線 水道橋駅 徒歩3分）

詳細・お申込みはこちら
https://www.retpc.jp/reskilling/event/

全国に拡げよう！
良質な不動産コンサルティング

良質な不動産コンサルティングに関する知見や最新事例、イベント情報などをポータルサイトでご紹介しています。

詳細はこちら
https://www.retpc.jp/hq-reconsul/

地域ワーキンググループ登録制度　不動産コンサルティング事例

全国不動産コンサルティングフォーラム
（次回は、2027年6月実施予定）

物件調査をスムーズに！ 調査の抜け漏れをゼロに！
不動産取引 DX支援ツール

年間利用料（会員価格）
4,800円（税込）

物件調査編

売買仲介に欠かせない「物件調査」。
書籍版「売買媒介業務チェックリスト」の調査項目を、
Web上で入力・確認できるようになりました。

外出先でも事務所でも、場所を選ばず入力でき、社内での情報共有もスムーズに。
最新法令に対応した豊富な調査項目で、調査漏れや確認ミスの防止をサポートします。
日々の物件調査を、もっと便利に、効率的に。

詳細・お申込みはこちら
https://www.retpc.jp/dx/research/

公益財団法人
不動産流通推進センター

〒100-0014 東京都千代田区永田町1-11-30 サウスヒル永田町 8階
TEL 03-5843-2078（11:00～15:00 土日祝、毎月第1・3・5金曜を除く）

https://www.retpc.jp/

ハトマーク支援機構からのお知らせ

Hatomark Fellow 2026年11月号

提携企業数は35社!
日頃の業務にお役立てください。

得

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ています。

売買の場面で

- 住宅ローン
- 価格査定システム ▶P22
- 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
- フラット35適合検査
- 売主業者瑕疵保険
- 地盤調査
- 土壌汚染コンサルティング
- 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
- 家賃収納管理
- コールセンター&駆付け代行
- 貸店舗物件テナント発掘
- 引越
- ホームセキュリティ
- アイリスオーヤマ家具家電
- 駐車場運営管理システム
- 360°カメラ／バーチャルツアー
- みまもりサービス

など

業務効率化・経費削減等に

- 携帯電話、スマホ
- 物件掲載プラン ▶P23
- キーボックス ▶P22
- 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
- 福利厚生
- 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
- 不動産業務総合支援

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。
https://www.hatomark.or.jp

〈アドパーク住環境コミュニケーションズ株式会社〉

最短３分で査定書完成
日本全国 1,000,000 件の査定実績

AI 不動産査定システム
査定番頭

使い放題で圧倒的コスパを実現

月額 **7,500円**（税別）

申込 最短翌日からご利用可能　初期費用 5,000 円（税別）

お好きな物件でサンプル作ります

ハトマーク　査定番頭　検索　または

アドパーク住環境コミュニケーションズ株式会社
03-6264-8852
受付 9:30 ～ 18:00（土日祝日を除く）

〈株式会社大塚商会〉

売れてます!!

鍵の保管箱・空室案内の強い味方
宅建キーボックス

お申込みから 約2～3週間後 のお届け

販売価格		
▪ 1個	3,135円	(税込)
▪ 20個セット	60,280円	(税込@3,014)
▪ 50個セット	141,680円	(税込@2,834)

*沖縄・離島へのお届けについては、別途送料がかかります。



イメージ・実物とは異なる場合があります。

カギは現地に。返すのも現地で!

鍵や小物・伝言メモなども収納・保管できる「キーボックス」。ハトマーク支援機構は、ハトマーク会員限定でキーボックスを販売中です。
大変お得な宅建協会会員価格でご購入いただけますので、ぜひお申込みください。
商品は「たのめーる」でお届けしますので、「たのめーる利用登録」が必要になります。

「宅建キーボックス」注文書 兼 「たのめーる」ご利用申込書

「宅建キーボックス」のご購入の場合には、「たのめーる利用登録」（「たのめーる」商品が宅建協会会員限定価格で購入可。登録は無料）が必要です。
申込書をダウンロード してご記入の上 FAX.03-5644-0328 までご送信ください。
※「宅建キーボックス」のお申込み後のキャンセルはできませんのでご了承願います。

お申込み数	個	お申込み日	年　月　日
ご登録会社名		部署名	
事務所ご住所	〒	ご担当者名	
		宅建業免許番号	大臣・知事（　　）　　号
お電話番号	FAX番号	メールアドレス	
ご請求方法	（　　）日締め 翌月（　　）日のお支払い ・ 代金引換	「たのメール」カタログ送付	□ 希望する　□ 希望しない

※大塚商会の『たのめーる』はハトマーク支援機構が提携しているオフィス用品通販システムです。お申込みの際は、審査がございます。
※沖縄・離島へのお届けには別途送料がかかります。

宅建キーボックス 申込書送付先が変わりました ▶ FAX: 03-5644-0328　(株)大塚商会

〈株式会社リクルート〉

＼全宅連会員店様限定プランのご紹介／

SUUMO賃貸をはじめてご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：2027年3月5日（金）まで

特典1 初期費用無料

㈱リクルートへの
「初期システム登録料（20,000円）」が無料に

特典2 掲載枠単価割引

掲載枠数に応じて選べるお得な料金プラン

選べる2つのプラン

	スポット掲載プラン	マルチポータルプラン
概要	必要なときに、必要分だけ掲載したい	常時掲載で、コストを抑えたい
料金	1枠500円単価（税抜） ※ご掲載頂いた物件分のみを後請求 ※別途全宅連へのお支払いもございます。	1枠250円単価（税抜） ※5枠～50枠までご利用可／月額契約 ※別途全宅連へのお支払いもございます。
利用例	空室発生時に数物件だけ利用 不定期で広告掲載したい会員様におすすめ！	毎月一定数の物件を常に掲載 毎月一定以上の物件を安く掲載したい会員様におすすめ！





※上記2プランのご利用には、SUUMOお問合せ時のご申告および全宅連ハトサポBBからの利用申込（エントリー）が必要です。
また全宅連へのお支払いなどキャンペーンへのご参画条件が他にございますので、詳細はハトサポBBをご確認ください。
＊ハトサポBBは一部宅建協会所属会員様はご利用頂けません。また直近1年以内にSUUMO賃貸をご利用頂いた会員様は対象外となります。

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

㈱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

【全宅連会員店様限定】
24時間視聴可能!ウェビナーアーカイブページのご紹介

会員の皆様のビジネスに直結するコンテンツを多数掲載しております。
パソコンやスマートフォンから、24時間いつでも無料でご視聴いただけます。ぜひご活用ください。

アーカイブ動画の視聴希望フォームはこちら

https://share.hsforms.com/1pNEILTdlQVq-6A7qFbbonwd3aeb
フォーム送信後、アーカイブページへ遷移します

フォーム入力 → 送信 → アーカイブ視聴

スマホで読み取り

＊本動画および配布資料は、会員の皆様限定のコンテンツです。URLや資料の第三者への共有、SNS等への転載は禁止しております。

「リアルパートナー」のバックナンバーは
全宅連ホームページでご覧になれます。

バックナンバーは
こちらへ▶



2026年9月号
主な内容

読む

特集	最新版　マネロン対策 「リスク評価書」は他人事ではない 自らのリスクを知ることから始まる実務
	国土交通省作成「リスク評価書の記載例」
トレンドウォッチング	不動産業者に求められる地震・台風などの自然災害時初期対応とは？
不動産関連データから読み解く「住まいの今」	不動産関連データの代表ともいえる住宅価格は、どのように決まるのか？
紙上研修	不動産賃貸借におけるトラブルと法的取扱い
お役立ち情報	Hatomark Fellow 2026年9月号



2026年7月号
主な内容

読む

インフォメーション	坂本全宅連・全宅保証会長が高市総理を表敬訪問
特集	最新版 「住生活基本計画（全国計画）」を読み解く
トレンドウォッチング	原油価格の上昇が不動産業に及ぼす影響は？
不動産関連データから読み解く「住まいの今」	長期金利の上昇で住宅市況はどうなるか
インフォメーション	全宅連・全宅保証　定時総会・懇親会開催
紙上研修	不動産登記制度改正のポイント
お役立ち情報	Hatomark Fellow 2026年7月号



2026年5月号
主な内容

読む

特集	建築費上昇でニーズに変化 令和8年地価公示を読み解く
トレンドウォッチング①	東京都が推進するアフォーダブル住宅とは？
トレンドウォッチング②	「2030年問題」が不動産業に問いかける課題とは？
不動産関連データから読み解く「住まいの今」	上昇するマンション賃料
紙上研修	実務に役立つ！令和8年度土地・住宅税制改正のポイント
お役立ち情報	Hatomark Fellow 2026年5月号



2026年3月号
主な内容

読む

特集	解禁から4年―　不動産電子契約の“今”を知る。
トレンドウォッチング①	賃料上昇で見直される定期借家契約
トレンドウォッチング②	すべての不動産所有者対象！住所等変更登記が4月から義務化
不動産関連データから読み解く「住まいの今」	2025年の新設住宅着工戸数は3年連続のマイナスに
紙上研修	マンション関係法改正　区分所有法改正のポイント（後編）
お役立ち情報	Hatomark Fellow 2026年3月号

※これ以前のバックナンバーもご覧いただけます。

2026年11月10日発行　通巻第534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／三上 浩二

〒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

表紙デザイン・中村勝紀（TOKYO LAND）
＊表紙の画像はAdobe stockのAI生成画像を加工して使用しています。