

CFK

Chintai Fudosan Kanrigyokyokai

2002.Autumn

特集

「空室対策のノウハウ」 ペット対応型賃貸市場 その1
運営業務はビル経営に直結 その2
「少額裁判制度」 ガイダンス



賃貸不動産管理業協会

Contents

連載

03 シリーズ「空室対策のノウハウ」 ペット対応型 賃貸住宅市場（その1）

autumn.2002

Vol. 5

特集

- 06 運営業務はビル経営に直結（その2）
- 10 「少額裁判制度」ガイダンス（その1）

協会から

- 14 連帯保証人代行プランの保証家賃額アップについて
- 15 共済保険で事業用を取り扱い可能に など
- 16 研修会の実施、事業説明会

協会からのお知らせ

賃貸不動産管理業協会では会報誌等を送付する場合、宅配便のシステムを利用しています。よって、事務所を移転された場合、こちらに届出がないと戻ってくることになります（郵便の転送手続きではシステムが違うため対応できません）。

つきましては、住所、電話・FAX番号、代表者等の変更がございましたら、お手数ですが下記までご連絡願います。

また、会員だよりで紹介する会社を募集していますので、下記までお願いします。

連絡先

賃貸不動産管理業協会 電話：03-3865-7031 FAX：03-5821-7330

シリーズ『空室対策のノウハウ』

～ ペット対応型賃貸住宅市場（その1）～

マルエトーフ株式会社 アニマルワン事業部
株式会社バース ライフアシスト事業本部

統括プロデューサー 岩瀬 晃透

日本のペット飼養世帯

最近、空室対策の一つの方法として、ペット（特に犬猫）の飼養を認めた賃貸集合住宅が増加してきました。

ペット飼養を認めた集合住宅の供給は非常に少なく、その供給率は全国平均で20%以下といわれており、首都圏においては5%にも満たないと推定されています。

この供給量の少なさに対し、日本の犬猫の飼養頭数は、犬が約1,150万頭・猫が約850万頭とアメリカ合衆国に次いで世界第2位という驚異的数字となっています。世帯数割合でいうと、日本の犬猫飼養世帯は全世帯の約1/3（約1,600万世帯）ということになるのですが、実は犬猫の飼養を希望する世帯も約1/3（約1,600万世帯）あり、併せると約2/3の世帯（約3,200万世帯）が犬猫の飼養世帯もしくは飼養希望世帯ということになります。この約2/3という割合は、世界第1位のアメリカ合衆国における犬猫飼養世帯の割合とほぼ同数でもあるのです（犬猫以外のペットも含めると、日本では約70%の世帯がペットを飼養しているといわれています）。

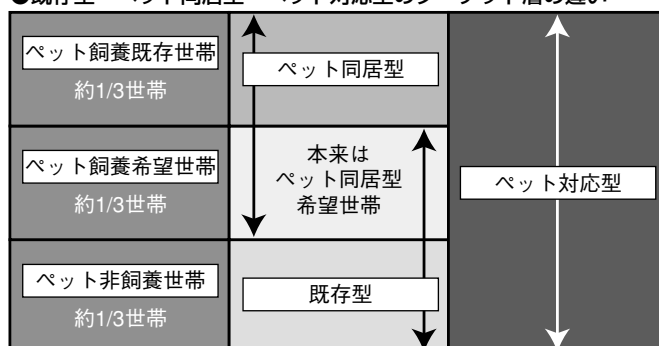
そして、現在の日本での犬猫飼養希望世帯である約1/3世帯のうち、約1/4が集合住宅で禁止されているので犬猫の飼養ができないと答えています。単純に言えば、日本の約1/12世帯（約400万世帯）が犬猫を飼養したいのに、集合住宅で禁止されているため犬猫の飼養ができない世帯ということになるわけです（実際にはペット飼養不可の集合住宅において、犬猫を隠れて飼養している世帯は5%から10%といわれています）。

ペット対応型手法とターゲットミックス

このようなペット大国である日本において、集合住宅でのペット飼養は随分と長い間不可とされてきました。しかし、都市基盤整備公団などのアンケート調査によれば、きちんとしたルールがあり、それが守られるのであれば、集合住宅でのペット飼養を認めるべきであると約58%の方が答えています。これは絶対に禁止すべきであると答えた方の約25%を大きく上回ったアンケート調査となりました。

これらの状況からも集合住宅でのペット飼養は、供給が不足しており、需要が大きく、世論もそれを認めているということがわかりいただけたと思います。少子化・高齢化・核家族化という社会背景を鑑みると、益々ペット需要は増大することが予想されます。なぜなら、ペットと共に生活することは、情操教育や知能発達の点から子供の教育に効果的であり、精神的・肉体的な活性（癒し効果など）という点から高齢者や核家族にも恩恵を与えてくれるからなのです。この効果や恩恵は、人々が無意識に理解をしていることなの

●既存型・ペット同居型・ペット対応型のターゲット層の違い

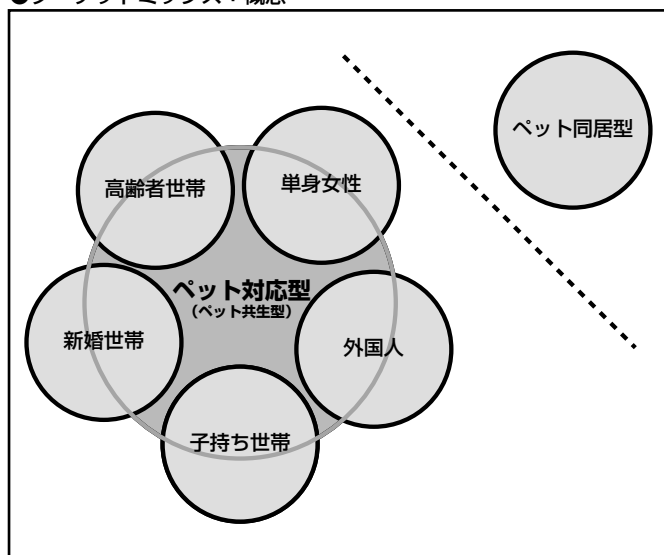


かもしれません。ここでは誌面の関係から、動物と人との相互関係の効果については深く触れませんが、ペット対応型はどのような入居者に対しても、入居促進につながる手法であることを理解していただきたいのです。経営すべき賃貸集合住宅の場所や地域が、高齢者向き地域でも、ファミリーユース向けの地域でも、単身者向けの地域でもペット対応型賃貸住宅にすることは可能であり、入居促進に効果があるということです。ペット同居型（ペット飼養世帯のみを入居者ターゲットにする手法で、ペットのための様々な設備を導入している）の賃貸集合住宅を経営するのではなく、ペットが飼養できるように対応さえしておけば良いのです（ペット対応型賃貸集合住宅）。ペット市場は、日本のどこでも通用する公約数的な市場であり、学生向け賃貸住宅に代表されるような、その地域のみでの特性型市場とは異なるのです。本来の入居者ターゲット層とペット飼養世帯というターゲットを重ねることで、より強い入居促進が可能となるのです。くどいようですが、ペット飼養世帯だけを入居者ターゲットとするのではなく、ペット飼養をしていない世帯もしている世帯も入居者ターゲットとすることがポイントといえます。

ペット飼養可住宅の諸問題

現在、ペット飼養を認めた集合住宅の供給は非常に少ないため、ペットと暮らせる賃貸住宅の家賃設定は地域相場の家賃より高額に設定している場合が多く、経営もうまくいっているようです。しかし、将来的には、ペット飼養を認めた集合住宅の供給増加は予想されることであり、現在のような高額な家賃設定がいつまでも続くとは限りません。ペット同居型のようなペット飼養世帯のみにターゲットを絞った、ペット飼養世帯入居促進のためだけの様々な設備投資は、どうしても高額家賃にせざるを得ない問題の発生につながります。

●ターゲットミックス：概念



ペットのための設備が十分に整っていれば、高額な家賃でも喜んで入居するペット飼養世帯ばかりとはいえないのです。ターゲットを広く構えるという点から考えれば、やはりペット対応型手法が標準的といえるでしょう。

どなたでも、ペットという成長産業市場をご自分の賃貸住宅経営に導入しようとするのは当然といえるでしょう。しかし、ペット飼養を入居者に認めることで、様々な心配ごとが頭に浮かぶのも事実です。いわゆるペット公害といわれる問題です。家主さんにとっては、ペットによる、傷・臭い・汚れの問題が第一にあげられます。いわゆる建物保護（資産保護）の問題と原状回復の問題ということになります。また、鳴き声・糞尿などの問題は近隣環境の問題として取り上げることができます。それでは、これらのペットに対する諸問題を解決しながらできる入居促進方法をご紹介します。

躯体を保護する素材

建物保護（資産保護）については、ペット公害に対応できる素材を選択することからはじまります。爪に

ペット対応型賃貸住宅市場（その1）

機能プラス入居促進の期待

よる傷や尿による汚染から躯体を守らなければなりません。壁については防水の“洗えるクロス®”を採用することをお勧めしています。このクロスの特徴は、どんな汚れも落とせることが特徴で、汚れが落ちない場合にはメーカーが10年間保障をしてくれるというものです。子供の落書き・タバコのヤニ・日焼けまでもきれいに落とすことができるものです。犬などは壁際を好んで歩いて同じ箇所が汚れやすいのですが、このクロスなら安心です。また、クロスの目地からの尿の進入を防ぐために、横貼り工法を採用します。こうすることで、躯体への尿の進入箇所を少なくすることができます（壁と壁、壁と床の間にはコーキングを施します）。横貼り工法の場合は上下にクロスが貼り分けられることとなりますが、特に腰から下の部分になるクロスに“ボーダークロス®”といって腰壁模様のクロスを採用すると見栄えが随分と素晴らしくなります。また、この“洗えるクロス®”は廃番がありませんから、万が一破損した場合でも、その部分だけ貼り替えれば低コストで補修ができます。予算が若干上がりますが、“ボーダークロス®”を本物の“腰壁”にするのも方法です。腰壁といっても、素材が傷にも強く、どんな汚れにも対応できる素材のものを採用しなければなりません（実際に市販されています）。腰壁を採用することにより、クロス部分の面積が削減され、張り替え経費が削減されることにもなります。



（株）インク・コーポレーション提供

さて、この内容を入居促進という点から整理してみます。ペットに対する建物保護（資産保護）が目的ではありますが、“ボーダークロス®” “腰壁”を採用することにより、内観のアップとなり入居促進効果が期待できます。一般的な入居促進の方法として、外観・内観・外構の見栄えアップを行う方法がありますが、まさしく同様の効果をターゲット入居者全員に与えます。また、“洗えるクロス®”や“腰壁”を採用することは、ペット飼養世帯だけでなく、特に子供のいる世帯の入居を促進することにもなります。この場合、物件仲介時に退室時の原状回復費負担が洗うだけで済んだ場合の概算を示しておく、入居促進に効果を発揮します（物件仲介時における、室内使用素材の説明は、入居促進に繋がります）。通常、原状回復のトラブルの多くはクロスの張り替えで発生することが多いものですが、全て洗う（掃除）ということで済ませられるならば、大家さんの負担リスクは随分と軽減されることにもなります。

床についても、爪による傷や尿による汚染から躯体を守らなければなりません。これも市販の腰壁と同様の素材を利用して対応したフローリングとすることができ、目地についてはコーキングやシーリングにより、防水対応にしなければなりません。特に犬猫の場合は、滑る床ですと上手に歩行ができないばかりか、捻挫や股関節を痛めるといった事故が発生することがあります。シーリング加工や滑らないワックスなどを利用するのも方法です。滑り止め加工された床はペットだけでなく、高齢者にとってもメリットをもたらします。

（次号に続く）

（ビジネスモデル特許申請中）

お問い合わせは マルエトワ株式会社アニマルワン事業部 tel:03-3357-0519
株式会社バース ライフアシスト事業本部 tel:03-3437-0781

運営業務はビル経営に直結

— 求められる快適かつ効率的運用（その2） —

社団法人日本ビルディング協会連合会 事務局 前川雅之

プロパティ・マネジメントのソフト分野における運営業務は、ハード分野の管理業務と一体となって、ビルのランニングコストを最小化することを目的としている。快適かつ効率的にビルを代行運営する業務である。このうち、管理企画、渉外の各業務についてはすでに解説したが、今号では、同じく（社）日本ビルディング協会連合会など関連3団体がまとめたガイドライン「新しい時代のビルマネジメント」（ビル経営代行業務・業務一覧）に沿って「利用者管理業務」「事務業務」「出納業務」の3つについて解説する。

3.利用者管理業務

ここでは契約管理、入退室管理以外の、日常のテナント管理に関する事項をまとめる。これらは、管理細則（館内細則、管理規則、管理細則等とも呼ばれる）としてまとめることが多く、一般には、賃貸借契約とセットでテナントに遵守願うことと

なる。

A 管理細則の策定、監理・是正指導

入居テナントの特性、ビルの特性、周辺地域の特性、オーナーの意向を照らし合わせて管理細則を策定、監理・是正していく。

管理細則の事項は次のとおりである。

表1

■ 開 閉 館	:	開館日、閉館日、開閉館時間、閉館時の館内出入りについて等
■ 空 調	:	空調期間、空調時間、時間外運転について
■ エレベータ・エスカレータ	:	運転方法、荷物の搬出入時の注意等
■ 給 湯	:	給湯時間
■ 郵便物など	:	郵便受けの場所等
■ 鍵	:	鍵、またはキーカードの保管など
■ 全館停電日	:	電気設備等の点検のために法令上必要

（1）ビルの日常管理に関する事項

開閉館時間や閉館後の在館人員、あるいは休日（閉館日）の在館人員の状況や利用形態は、警備体制を中心としてビルの管理体制等に大きな影響を与える事項であり、具体的には以下（前ページ表1）の各項目についてその詳細を定めることとなる。

（2）館内清掃に関する事項

清掃衛生業務計画に関係する事項であり、主な項目は**清掃作業概要、ゴミの分別、塵芥処理、害虫駆除**である。

（3）防災・防犯に関する事項

安全で快適な環境をテナントに提供することに関連する事項であり、例えば、防火・防災に関しては、防火管理者の選任と設置への指導を行うとともに、所轄消防署の協力のもと消防訓練、防災訓練等も実施する。

関連する項目は、防火・防災、ビルの防災組織、火災予防上の禁止事項、防犯上の注意、ビルの防災設備、地震対策である。

（4）ビルの利用にあたっての注意

快適なビルの環境を維持するためにテナント側にその遵守をお願いする事項等であり、賃貸借契約とも関連が深い事項も多い。

また、看板、広告、ビルの美観を損ねないように、できれば統一の仕様等が必要である。扉文字への掲出名は、事務所では原則契約名義（同居を認めた場合はその名称）に限り掲出を認める、店舗では店名に限ることが原則といえる。

構造上影響のある工事についての留意や、電気容量に影響のある大型設備・備品設置の場合の留意、あるいは独占的利用の禁止、他の利用者への迷惑行為（例えば、貼り紙、物品放置、集会の開催等）の禁止等も必要である。

表2に関連する事項をまとめる。

（5）連絡窓口等

管理体制、緊急連絡網を整備のうえ、ビルで対応する場合の対応窓口の連絡先等を命じるとともに、テナント側の非常連絡先も提出を願う。

B 有害行為・状況の改善

他テナントやビルの利用者への迷惑となるような有害行為については、クレームが発生する前に日常の点検、見回りを通じてできる限り事前に察知し、有害行為の当事者への改善を要請する。

ほとんどの場合は、管理細則に記載されてある遵守事項の実施ということで対応することが可能と考えられる。

有害行為の当事者に直接是正を要請するとともに、当事者が不明もしくは相当数にのぼる場合は、掲示板やテナントへのお知らせ通知で徹底を図ることも必要である。

C 広告関係等の利用監督

特に店舗関係では、広告看板の共用部へのはみ出し、窓ガラスや廊下とのガラススクリーンへの張り紙等を行うことが考えられ、無秩序な状態に

ならないように監督、場合によっては、是正指導を行うことが必要である。

4.事務業務

オーナーとの間の管理契約の管理および管理報告に関する業務である。

A 管理契約・外部委託契約の管理

オーナーとの間の管理に関する契約において、契約期間、契約条件、特約事項等をきちんと把握し、業務の範囲と費用負担の考え方を明確にしておく必要がある。

また、各種業務を外部へ再委託する場合は、その契約の管理も必要である。

日常の定例、定型業務は契約条件に含まれているが、緊急時の対応に対する費用負担等は、あらかじめきちんと定めておくとともに、その内容をオーナーと共有しておく必要がある。管理契約の

表2

■看板、広告

■扉文字

■造作・諸設備の維持管理

■室内工事

(室内原状工事変更の手続き、指定業者制度など)

■荷物の搬出入

(重量物等の搬出入方法と手続き)

■床の荷重制限(重量物の据え付け、移動の手続き)

内容は、①金額(フィー)②業務内容と費用負担区分③損害賠償④支払い条件⑤契約期間等が中心である。

従来は、契約の内容は、非常に漠然としていた場合が多いが、管理コストに対する見方が非常に厳しくなっており、最近は各項目について、詳細な内容が求められたり、特約条項等多岐にわたることが多い。また、金額(フィー)の決め方も複雑な場合もあり、齟齬(そご)のないよう取り進める必要がある。

B 管理報告の作成

前号・管理企画業務で記述された管理計画の実施状況を定期的にまとめ、業務レポート、マンスリーレポート等に報告する。

C 業務上の履歴の管理

管理に関する業務上の履歴を定期的にまとめ、業務レポート、マンスリーレポート等に報告する。

■禁止事項(他テナントへの迷惑行為の禁止)

■共用部の利用について

■協力依頼事項

(ビルの円滑な運営のための協力依頼事項)

■係員の立ち入り

(テナント居室に立ち入る場合および方法等)

■衛生・清掃(塵芥処理ルール、室内定期消毒、等)

日本におけるビル経営では、ビルオーナーや管理会社が変わらない場合が多く、これまであまり業務上の履歴の管理は重要視されることがなかったが、証券化をはじめ、ビルの売買などが今後は多くなると予想され、ビルにおける修繕投資の履歴等の整理が非常に重要となろう。

また、売買などを目的としないビルにおいても、市場の競争に勝ち抜くためにはビルのリノベーションは欠くことができず、この場合、履歴の管理は非常に重要なデータを提供できるものである。

5. 出納業務

ビルオーナーに代行して行う出納業務を以下にまとめる。

A 賃貸関連請求業務

ビルオーナーに代行して定額請求（賃料・共益費等）、変動費請求（時間外空調、テナント室内利用電気料等）をとりまとめて行う。

この業務は、かなりの機械化が進んでおり、業務もパッケージ化してきている。業務の効率化のためには、入金されたことの確認を簡単に行えるよう入金口座をできるだけ統一しておくことも必要である。

B 未収金管理・回収

請求された金額がきちんと口座に入金されてい

るかを照合し、未入金の場合は、①先方への確認②督促③未収金の再請求を行う。

未集金額が多いテナント、あるいは未収の常連であるテナントに対しては契約解除を行う必要がでてくることから（オーナーとの事前調整が必要）、口頭での督促を繰り返した後、場合によっては書面での督促も必要である。

6. まとめ

解説してきた業務は、「新しい時代のビルマネジメント」が体系付けたプロパティ・マネジメント業務の一部分でしかない。広義の意味でのPMには、このほかに営業・仲介管理（リーシング・マネジメント）、工事・営繕管理（コンストラクション・マネジメント）も含まれる。3本の柱で構成されているこれらPM業務は、ビル運営を「所有」「経営」「管理など」に3区分した際の、オーナーを代行する「経営」の機能にあたる。

経営を代行するにあたり収益の最大化のためには、現状に立脚した計画と実践だけでは不十分であり、さまざまな事業環境の分析によって現状の計画と実践に対する評価を行い、現状の計画がより合理的であることを示し、さらに好ましい立案を行うことが求められる。さらには、代行者である自らの評価を得ることとなる。

Special Issue 2

「少額裁判制度」 ガイダンス

“迅速な解決手段” 確実に浸透（その1）

住宅新報社 吉岡達也

はじめに

「訴額30万円以下の金銭支払い請求について、1回きりの審理で裁判を行うことができる」――。

「少額裁判制度」がスタートして4年以上が経過した。比較的少額な民事紛争事件を「低廉・迅速・柔軟」に解決することを目的とした制度だ。特定利用者が独占的に利用することを制限したり、分割払い判決も認められるなど、通常の裁判手続きに比べて、極めて弾力的な運用が可能となっている。制度施行以来、敷金関係、家賃など住宅・不動産に関するトラブル解決などで確実に利用が伸びている。マンション管理の分野でも、管理費滞納者

に対する措置などで、迅速な解決手段というメリットが注目されており、初年度の管理業務主任者試験でも、同制度が出題されている（平成13年度問10）。ともあれ、「裁判をより身近なものに」という、司法改革の趣旨とも相まって、さらなる制度の活用が予想される。

本稿では、これまでの少額裁判制度の歩みなどについて、簡単にみていきたい。

新民訴法の「目玉」的存在

少額裁判制度は、アメリカ合衆国の「少額裁判所」（スモール・クレームズ・コート）をモデルとし

て創設された。同国では少額裁判を取り上げた「ピープルズコート」というテレビ番組が高視聴率を記録するなど、身近な司法制度として浸透しているという。

日本の少額裁判制度は、約70年ぶりの全面改正として1998（平成10）年1月に施行された新

〔問10〕

民事訴訟法（平成8年法律第109号）の「少額訴訟に関する特則」に関する次ぎ記述のうち、正しいものはどれか。

1. 原告である管理組合が、管理費の滞納額の一括払いを望んでも、裁判所は判決の言渡しの日から3年を超えない範囲内で、滞納額の分割払いの判決を言い渡すことができる。
2. 少額訴訟による審理及び裁判を求める旨の申述は、訴えの提起の際にする必要はない。
3. 管理費の滞納額を請求する管理組合は、管理費を50万円滞納している者に対し、その全額について少額訴訟の訴えを提起することができる。
4. 少額訴訟においては、原則として1回の期日だけで審理を終了し、その後1月後に判決の言渡しをするものとされている。

正解 1

（平成13年度 管理業務主任者試験より）

「少額裁判制度」ガイドンス（その1）

民事訴訟法の簡易裁判所の手続き特則であり、新法のいわば「目玉」的存在だ。

民事訴訟法の条文から要件をみてみよう。

第368条 簡易裁判所においては、訴訟の目的の価額が30万円以下の金銭の支払の請求を目的とする訴えについて、少額訴訟による審理及び裁判を求めることができる。ただし、同一の簡易裁判所において同一の年に最高裁判所規則で定める回数を超えてこれを求めることができない。

2 少額訴訟による審理及び裁判を求める旨の申述は、訴えの提起の際にしなければならない。

3 前項の申述をするには、当該訴えを提起する簡易裁判所においてその年に少額訴訟による審理及び裁判を求めた回数を届け出なければならない。

なお、この条文中の最高裁判所規則で定められた回数は10回（規則第223条）となっている。

少額裁判制度のポイントをまとめると、大きく分けて次の6点ということになる。

▽30万円以下の金銭の支払をめぐるトラブルに限って利用可能（民事訴訟法第368条1項本文）

▽原則として、1回の期日で双方の言い分を聞いたたりして、直ちに判決が言い渡される（同法第370条1項、同法第374条）。

▽証拠書類や証人は、審理の日とその場で直ちに調べることができるものに限られる（同法第

371条）

▽被告が少額訴訟手続を望まない場合は、期日において弁論するまでに、通常訴訟手続へ移行される旨の申述をすることができ、その場合には、申述があった時に、通常訴訟手続に移行（同法第373条1、2項）。

▽裁判所は、訴えを起こした人の請求を認める場合でも、3年を超えない範囲内において、分割払、支払猶予及び訴え提起後の遅延損害金を免除する旨の判決を言い渡すことができる（同法第375条）。

▽少額訴訟判決に対して不服がある場合には、控訴をすることはできず、判決をした裁判所に異議申立てをすることができる（同法第377、378条）。

「泣き寝入り」の対策として――

そもそも、少額裁判制度登場には、どのような背景があったのだろうか。

これまで指摘されてきたこととして、「日本人



1998年に施行された新民事訴訟法。「少額訴訟に関する特則」は改正の中心的存在だ。

の訴訟回避傾向」が挙げられる。これについては「訴訟遅延」とともに常に問題とされてきた。

市民が何らかの権利の侵害を受けても、「泣き寝入り」してしまうケースは、法律専門家の少ない地方都市に多いといわれている。

比較的少額の事件で裁判を起こすのは、時間的、経済的に見合わないこと、近所の目が気になるといったことのほか、報酬額が不透明なことなどによる弁護士への近付きにくさ、裁判所自体の敷居の高さも指摘されている。

その結果、裁判所がなかなか国民に身近な存在になれず、「裁判を受ける権利」（憲法32条）が空文化しがちであった。

東京簡易裁判所では1994（平成6）年から、少額裁判所としての役割を充実させる目的で、「市民紛争事件担当者会議」を組織。1回審理終結の試みが続けられた。

私自身、この取り組みに触れ、日本人の国民性に合った裁判のある種の理想型をみたという実感

を持った。新民事訴訟法が導入される1998年までに360件を超す審理が行われ、少額裁判制度のいわばモデルケースとなった。

数字に裏付けられた「定着」

最高裁の統計などによると、少額訴訟事件の新受件数は1年目の1998（平成10）年に全国で8348件、1999（平成11）年には1万27件、2000（平成12）年には1万1128件となっている。このうち、東京簡易裁判所の少額訴訟事件の新受件数は、98年に1472件、99年1964件、00年1711件と安定している。

件数の多い事件としては、地域差はあるものの▽敷金返還▽売買代金▽賃金・解雇予告手当▽交通事故の損害賠償（物損）▽賃料・管理費——が上位を占めている。

例えば、敷金事件については、従来は家主の請求が不当なものであると思った場合も、借家人は

訴訟によってまでその返還を求めることがなかったケースで、少額裁判制度を利用しているものが多くなっているとみられる。

敷金返還請求事件では、売買代金や賃金などと比べると、訴状の送達を受けた被告が最初に提出する準備書面（答弁書）の提出率が6割とかなり高い。また、和解が非常に多いこと、審理時間が60～120分かか



東京簡易裁判所。少額裁判制度導入に関する先駆的な試みを行ってきた。

る事件が全体の4分の3を占めることも特徴に挙げられる。

また、原告被告の双方が、更に詰めた話し合いの機会を、裁判に求めていることもうかがわれる。

とりわけ、賃貸借契約の内容のなかで、「明け渡しの際、賃借人が修繕費を負担する」という特約が盛り込まれているものの、契約時に賃借人に対し特約の意味を正確に理解させていない例も多く、これが敷金の返還又は返還額をめぐる紛争の一因ともなっている。

利用者の反応としては好評のようだ。全国の新受件数が年間で1万件を突破した1999（平成11）年秋に全国8庁の簡易裁判所（東京・大阪・名古屋・広島・福岡・仙台・札幌・高松）で行った少額訴訟利用者アンケートでは、回答者215人のうち、70パーセントが「満足」（「おおむね満足」を含む）と答えており、現在も傾向は変わっていないという。

また、少額裁判を選んだ理由としては、原告全体の4分の3が「早く解決できるから」を選択。裁判費用についても、「高い」を選択した人はわずか3%という結果が出ている。調査に当たった担当者からも「これほどの支持が結果として現れるとは予想していなかった」という意見が聞かれる。

総額24万円の貸金返還請求事件をめぐる少額裁判を利用した東京都の会社員男性（39）は、「思ったより気楽に利用できたのに驚いた。仕事を持つ身としても、たった1日で解決できることはありがたい」と感想を述べている。

「手続き相談」と「法律相談」

東京簡易裁判所の相談受付センターでは現在、10人ほどの書記官が1日平均約150人の相談にあたっている。また、具体的な電話相談は受け付けていないが、手続費用などについての電話相談は月平均700件ほどだという。

しかし、簡易裁判所での受付相談は、中立性・公平性を保つため、あくまでも「手続き」相談で、「法律」相談ではない。このため、弁護士会や各自治体などのアドバイスが有用となっている。

日本司法書士会連合会（東京都新宿区）では、今夏、「少額裁判サポートセンター」を全国各支部内に設置した。

同連合会では、「当事者公平の原則から裁判所では、相談者に合った具体的な法律相談は事実上できないことから、相談役として司法書士が積極的に携わっていきたい」と話す。

日本弁護士連合会でもシンポジウムなどを通して制度のPRを推進。「よりよい本人訴訟」に向けてのバックアップ体制は着実に固まりつつある。

（次号に続く）

連帯保証人代行プランにおける 保証家賃額がアップしました

会員の方からのご要望もあり、保証家賃額の上限がアップしました。
ご利用いただく場合は、一定の手続きが必要ですので、手続きがお済み
でない方につきましては下記までお問い合わせ願います。

●保証料一覧 (☐ 内が追加されました)

家賃等の合計額	保証料(1年分)	保証料(2年分)	保証料(3年分)	保証料(4年分)
～ 49,999円	11,500円	14,000円	20,000円	26,000円
50,000円 ～ 69,999円	13,000円	16,000円	23,000円	30,000円
70,000円 ～ 99,999円	15,000円	19,000円	27,000円	35,000円
100,000円 ～149,999円	16,500円	21,000円	30,000円	39,000円
150,000円 ～169,999円	20,000円	26,000円	38,000円	49,000円
170,000円 ～199,999円	23,500円	31,000円	45,000円	58,000円
200,000円 ～249,999円	30,500円	41,000円	60,000円	77,000円
250,000円 ～299,999円	41,000円	56,000円	83,000円	106,000円

【問い合わせ窓口】

ホームネット (株) 03-5285-4650 (保証システム専用番号)
※ホームネット (株) は本システムの事務委託代行会社です

共済保険で 事業用も取扱い可能

本会は宅建ファミリー共済会と提携し、入居者用の家財共済の取扱いが可能ですが、今回、ファミリー共済会で事業用物件を対象とした商品ができました。取次店契約を交わすことにより利用できます。

詳しい内容等につきましては、下記までご連絡願います。

【問い合わせ窓口】

宅建ファミリー共済会 03-3234-1151

作成してほしい賃貸管理業務 関連グッズを募集

賃貸不動産管理業協会では、賃貸不動産管理業協会管理業務関連グッズを今後も作成していきます。

つきましては、作成希望のグッズあるいはご要望等ありましたら、下記までご連絡いただければ幸いです。

【連絡先】

賃貸不動産管理業協会 事務局

T E L : 03-3865-7031

F A X : 03-5821-7330

最近の動き

○研修会を実施

平成14年7月30日(東京)、8月9日(大阪)に研修会を開催しました。

【内容】

「家賃滞納／明け渡しのポイント・賃貸管理業の展望」

講師：牛迫敬太氏(不動産ビジネスカレッジ理事長)

「オーナー様・入居者様が満足する管理とは・空室を埋めるための商品化のポイント」

講師：土屋克己氏(不動産ビジネスカレッジ理事)



研修会の様子



講師の牛迫先生

○賃貸不動産管理業協会の事業を理解いただくため、都道府県の宅建協会役職員を対象とした事業説明会を開催

平成14年10月9日に賃管協会事業説明会(全宅連主催)を開催しました。

本説明会において現在実施している事業、今後の事業内容等を説明し、今後は都道府県の宅建協会と連携のもと、入会促進活動を実施していきます。



挨拶に立つ藤田和夫会長



「会員だより」で会員会社を紹介
本ページにおいて、会員会社を紹介いたします。
ご希望の方は下記までご連絡下さい。

賃貸不動産管理業協会 事務局
TEL：03-3865-7031／FAX：03-5821-7330
メールアドレス：chinkan@pluto.plala.or.jp