



2004.Autumn

特集

賃貸住宅セキュリティ最新事情
注意! 家賃振込口座変更通知詐欺の巧妙な手口

法人企業向け家賃保証事業の提供を開始



賃貸不動産管理業協会

Contents

特集 ①

③ 賃貸住宅セキュリティ最新事情

(月刊不動産流通04年7月号より抜粋)

あなたの管理物件の セキュリティ対策は大丈夫?

Autumn.2004

Vol.12

特集 ②

⑧ 注意! 家賃振込口座変更通知詐欺の巧妙な手口

Topics

⑫ 外国人の賃貸住宅入居支援、ノウハウと注意点を探る

協会からのお知らせ

⑭ 法人企業向け家賃保証事業の提供を開始

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

Special Issue 1

賃貸住宅セキュリティ最新事情

(月刊不動産流通04年7月号より抜粋)

あなたの管理物件のセキュリティ対策は大丈夫?

近年、住宅を狙った侵入盗や強盗事件の急増を背景に、住宅のセキュリティに対する関心は一気に高まっている。一戸建て住宅や分譲マンションに比べ、これまで対応が遅れ気味だった賃貸アパート・マンションにおいても、防犯への取り組みは重要なテーマになってきた。

セキュリティ対策を施すことは、入居者の安全を守るだけでなく、新たな顧客獲得、他物件との差別化、空室対策など、ビジネス拡大のチャンスにつながるといったメリットもある。

本稿では、賃貸物件のセキュリティ対策の昨今の実情、実際に賃貸管理各社が取り組んでいる手法や効果などを紹介する。皆様の管理物件や周辺環境に合わせた有効な手法を探っていただきたい。

住宅を狙った犯罪が急増!

警察庁によると、2003年に発生した「住宅を狙った侵入盗」の認知件数は19万2,383件で、前年の19万1,200件より1,183件増加した。さらに、財産のみならず身体の安全まで脅かす「侵入強盗」は、1998年以降増加を続けており、2003年には2,865件と、前年に比べ429件(17.6%)も急増、このうち3割以上を占める891件が住宅で発生しているという。中でもマンションでの侵入強盗は前年比18.2%増の488

件となっており、深刻さを増している。

こうした中で賃貸マンション・アパートに居住するユーザーの危機意識、セキュリティニーズも日々高まってきており、いまや、物件選びにおいて「セキュリティ」は「ファンクション性」や「機能性」と同じくらい重要なポイント、と明言するユーザーもいるほどだ。

対策には、オーナーの理解が不可欠

セキュリティ対策とひと口で言っても、物件により、立地により、そして目的によってもその内容はさまざま。さらに賃貸物件の管理会社にとって、物件設備のグレードアップや管理手法の見直しは独断で勝手に決められるものではなく、コストや効果についてのオーナーの理解も不可欠だ。

エントランスをオートロックにする、住戸玄関の鍵をピッキング性能の高いものに交換する、1階住戸のガラスを強化ガラスや防犯ガラスに替える、防犯フェンスをつける、人感センサー付の照明器具や警報機、録画機能のついたカメラ付インターホン、防犯カメラなどを導入する、24時間



Special Issue 1

管理にするなど、設備投資を考えれば限りがない。防犯ガラス設置だけでもワンルーム1戸あたり10万円ほどかかる。

オーナーにとってみれば、起こるかどうかもわからない犯罪のためにセキュリティ対策を施しても、果たしてそれだけの効果があるのかと疑問に思うであろうし、いったいいくらかければ入居者の安全が確保できるのかと不安にもなる。

だがしかし、現に犯罪が増加しており、入居者が被害を受ける可能性がある以上、集合住宅の供給者や管理者は対策を講じる責任が重いと考えるのが当然だ。こうした意味で、オーナーに向け、どのようにセキュリティ対策の必要性を伝え、納得させていくかも管理会社の重要な仕事になってきている。

首都圏のある管理会社では、実際に窃盗被害にあった経験をもとにオーナーに対策の必要性を説いている。一度泥棒に入られると、その物件の7割~8割の入居者が退去してしまう。さらに何の対策も講じないでいると入居率はどんどん下がり、悪い噂だけが残る。こうした話をすることで、オーナーも理解を示すケースが少なくないと言う。現に、続けて2回侵入盗被害にあった物件で、100万円かけて1階の8戸をすべて防犯ガラスに交換し、センサーライトを設置したところ、満室状態が続いた例があるという。しかし、もしその2部屋を無策のまま空室にしておけば、仮に家賃が8万円なら半年で100万円近い損失になるのである。

実際、同じような物件でも防犯設備が整っていれば、家賃が1万円高くてもそちらを選ぶ人がいるということで、費用対効果で考えても、セキュリティ対策を導入する意味はあるといえよう。

「セキュリティ」はセールスポイント

トータルハウジング(株)（東京都渋谷区。代表取締役社長：渋谷清志氏）の新宿賃貸センター長・八木橋伸二氏は、「都心で住まいを探しているお客様にとって、セキュリティはあって当たり前という感覚なんです。ワンルームマンションでもオートロックは当然。ある程度のハイグレード物件でしたら、24時間警備を求めるお客様も少なくありません」

」と言う。以前はあくまでも付加価値と考えられていたセキュリティが、東京都心部ではすでに標準的な設備だと受け止められているのである。「今はインターネットなどで情報がいくらでも手に入りますから、お客様もセキュリティに対する知識を相当持っています。他物件と比べてセキュリティ対応が遅れているだけで競争力が落ちてしまうほどです」（同氏）。だからといって、すべての物件に最高級のセキュリティシステムを導入することはできない。同社では物件ごとにターゲット層のニーズを把握し、その少し上をいくことで満足感を高めるようにしている。

例えば、同社が管理する品川駅港南口に建つ地上31階建て、総戸数202戸の大型マンションは、家賃が最高額で約65万円（管理費込み。111m²）というハイグレード物件だが、オートロック、監視カメラ、TVモニター付インターホンといった設備は無論のこと、建物内に防災センターを設置しフロント機能も兼ねた24時間有人管理体制をとっている。

一方、新宿区神楽坂にあるシングル・カップル向け物件（118戸）では、防犯カメラ、ダブルロック、カラーTVモニター付インターホンは設置しているが、管理員は常駐していない。

前者の物件では、「24時間有人管理というのがポイントなんです。入居者は機械警備では得られない安心感を持つようです。ただしコストは機械管理の比ではありませんが」（同氏）というように、多少コストが跳ね上がっても、それに見合うだけの効果が期待されるのであり、後者では、入居者のほとんどが会社員のため、昼間はほとんど留守がちで、フロントに管理員を常駐させても効果が得られないとの考え方からだ。

ケース・バイ・ケースながら、同社がこうしたセキュリティ対策を施している背景には、今後セキュリティが賃貸住宅の最大のセールスポイントになると想われる。八木橋氏は「ある意味、設備などで高級化する手法はどこも横並びで、ほとんど飽和状態。となると差別化はセキュリティでしょう。今後、治安が悪化する факторは多いですから、セキュリティの重要度は増す一方です。入居者、オーナーに対して、もっと積極的にアピールしていくかな

ればならないと感じています」と語る。

対策後は入居率がアップ

株大和不動産（さいたま市浦和区。代表取締役：小山福松氏）は、地元に密着した不動産会社として創業50年の歴史を誇る老舗。シングル向けアパートからファミリー向けマンション、デザイナーズ物件まで多岐に渡るタイプの物件を取り扱っているが、「各物件、各住戸の特質に合わせたセキュリティを施すことが重要です。1階の住戸なのか2階の住戸なのか、道路に面しているのかいないのか、入居者がシングルかファミリーかによっても違います」（同社・小山陽一郎氏）という。

また、「もちろんオーナーについても考えなければなりません。同じセキュリティ対策でも、例えばアパートタイプの物件と、高額物件やデザイナーズマンションに対する投資ではまったく違うと思うんです」（同社・栗原宣昭氏）と、オーナーに対する配慮の重要性も訴える。

同社の取り組んだ事例を紹介しよう。

物件例1

道路に面しているため、目隠しのない1階部分の室内が丸見えになっていた物件。そのため空室の状態が4~5ヶ月続いていた。

「間取りは、若いご夫婦、小さいお子さんのいるファミリー向けです。空室だった間に何件か問い合わせがあったのですが、最終的には防犯面で難色を示され、成約に至りませんでした」（栗原氏）。

同社では、こうした空室理由をもとにオーナーに対して物件にセキュリティ対策を施すことを交渉。それと並行してどのような対策がベストなのかを検討していった。

「植栽を施すという考え方もあったのですが、それだと逆に泥棒が隠れやすくなるという欠点があるし、維持管理も大変です」（同氏）。そこで採用したのが「ミラインド」という商品だった。ベランダに取り付ける防犯器具で、バルコニーからの泥棒の侵入をシャットアウトできる。さらに、マジックミラーのような効果があるため、室内からの

ワンポイント
侵入盗対策
その2



空き巣の侵入手段として最も多い「ガラス破り」は、センサーを取り付けるなどして、防ぐことができる

視界を損なわずに外部からの視線を遮ることができる設備である。「費用は40万円くらいかかりましたが、これを付けてすぐに入居者が決まったので、オーナーも喜んでいます」（同氏）。

1階住戸に対してはこのほか、電動式シャッターの取り付け、サッシの2重ロック化、面格子の強化などを提案しているという。

物件例2

オートロックがなかった物件を、オートロックに改修した例だ。

「これはかなり大変でした。2LDK約60戸の物件で、築年数もかなり経っていて、競争力も落ちていました」（同氏）。

そこで目を付けたのが定期修繕のタイミング。同物件では、ほぼ10年ごとに外壁塗装や屋上防水などの修繕を行なっていたが、この機会にオートロックにすることを提案したのだ。

「オーナーも、そろそろ何かしなければいけないと考えていたので、外観をデザイナーズマンション風に大幅改修しようということになったんです。オートロックは、いわばそれに便乗したわけです。全体の改修費用から見れば、防犯のためにかかった費用はそれほど目立ちませんから」（小山氏）。

このように、リノベーションの一環として防犯工事を行なうのは効率的である。なお、この事例のオートロック化

Special Issue 1

では、エントランスと各住戸を結ぶのにPHS電波を利用したため、費用が安く上がったということだ。そして、この大幅改修により、同物件の入居率は格段に上がったといふ。

上記2事例は、中古物件にセキュリティ対策を導入した成功例といえる。が、賃料自体が弱含みになっている現在、収入が減るのに出費が増えることに対して難色を示すオーナーが多いのも紛れのない事実。同社では、こうしたオーナーに対しても、粘り強くセキュリティの重要性を訴えている。

「毎月、オーナーに月報や入金報告書をお渡しする際に、少しずつ打診しています。一方、管理・メンテナンスセクションから直接、電話でアプローチすることもあります。そんなとき、ものをいうのが、消費者の声。例えば、部屋探しをする女性の8割～9割は1階住戸を嫌いますが、電動シャッターやデジタルロックなどの対策が施されていれば、問題なく入居してくださる」（同氏）。

また、窃盗に入られた物件の別の入居者から要望が出て、それをオーナーに伝えたところ、了解が得られシャッターを取り付けた例もあるそうだ。同社でも「入居者が住居に求める条件の中で、防犯の優先順位は確実に上がっていきます」（同氏）という。

地域コミュニティが犯罪を防ぐ

設備などハード面でのセキュリティ対策ももちろんのこと、防犯にはソフト面での対策も重要だ。（有）大竹商事（東



京都江東区）は、亀戸で不動産賃貸業を半世紀以上営む老舗。取締役・大竹哲夫氏は、同社の3代目だが、「警視庁の犯罪発生マップによると、江東区では、空き巣狙いや事務所荒らしなど、圧倒的に亀戸での犯罪発生件数が多いんです」と残念がる。同氏はその理由に、地域コミュニティが成立していないことがあるのではと考えている。

「これは分譲マンションの一部を賃貸にした物件での話なのですが、ちゃんとオートロックが付いていたのに被害にあってしまったのです。泥棒は、留守宅の玄関扉をガンガン叩いて壊して入ってしまった。ご近所の方は鍵の工事が何かしているのだろうくらいに思って、見もしなかった…」（同氏）。

もともとは下町で古くからの住民が多かった地域だが、最近はアパートやマンションも急増しており、新たな住民が増加した。それに伴って、隣に住んでいる人の顔すら知らないという非コミュニティ化が進んでしまったのだ。こうした状況は江東区に限らず、どこでもみられることだ。どのような対策が考えられるだろうか。

「地域コミュニティといつても、一朝一夕にはできるものではありませんから、まずは機械的な防犯対策が必要です」と、同氏もさしあたっては設備面での取り組みの重要性を挙げるが、その上で、やはりコミュニティが重要だと強調する。例えば前述のケースでは、オートロックの建物内を見知らぬ人が歩いていたら声を掛けるということが日常的に行なわれていれば、ある程度は防止することができたであろう。少なくとも、周囲でガンガンと音がしたなら、外に出てその人物の顔を見るくらいのことは必要ではなかったか。

「管理人を常駐させることができればいいのですが、それほどの規模でもない小さなアパートはどうしたらいいのか。そこで、われわれの出番なんです。昔から地場の不動産会社というのは、オーナーと入居者、地域と入居者を結ぶ役割を果たしていた。だんだんそういう会社は少なくなってきましたが、だからこそ、そういう仕組みを改めてつくっていかなければと思ったんです。私たち管理会社が、地域コミュニティと入居者とをつなぐ役目ができないか…

と」(同氏)。そこで同社では、周辺の地場企業と一緒にあって地区ごとに組織をつくり、防犯協会や警察と犯行手口などについての情報交換をしている。こうした連絡体制が確立されれば、次第に防犯意識も高まり、地域ぐるみの監視体制が自然と構築されていくのではと考えている。

また、昔から住んでいる人たちと、新しく引っ越してきた人たちとのパイプを強化し、地域に対する関心と密着感を深めてもらおうと、地域情報をEメールで配信するなどの取り組みも積極的に行なっている。

防犯は、ハードとソフトの両輪で

セキュリティ対策へのニーズ、取り組みは物件の特性、オーナーの経済状態だけにかかわらず、地域によっても異なる。これまで紹介した首都圏とは、オーナー、入居者ともに温度差を感じるのが大阪周辺だ。(有)アールリンク(大阪市北区天神橋)の中村竜一氏は、自社ホームページで「防犯のススメ」というコンテンツを展開、セキュリティには積極的に取り組んでいるが、「まず申し上げておきたいのは、大阪という土地は賃貸住宅のセキュリティに対しては非常に意識が低いということです。これはオーナーにも入居者にもいえます。例えば、ピッキング犯罪が増加しているから鍵をピッキングに強いものに交換したいと言っても、『ハイ分かりました』と言ってくれるオーナーはほとんどいない。とにかくお金に関しては厳しくて、『1円たりとも』というオーナーもいます。セキュリティのために費用が発生することを理解してもらうのは本当に難しいことです」(同氏)。

入居者についても、「鍵についてうるさく言う人はあまりいませんね。入居者条件の優先順位で言うと、場所、間取り、家賃、日当たり…、セキュリティは5、6番目くらいでしょうか。セキュリティがなくて駅から遠い物件より、セキュリティがなくて駅から近い物件のほうが確実に決まりますからね。それが大阪なんです」(同氏)。

空室率の高い物件にセキュリティ対策を施しても急激に入居率が上がることはないという。

だからといって、黙っていても大阪の治安が良くなるわ

けではないし、大阪の賃貸住宅の住人だけが被害にあわないわけでもない。オーナーと入居者のセキュリティに対する関心が低いのであれば、逆に管理会社の責任は大きくなるのではないか。

そこで同社では、ホームページを通じて、防犯に対して関心のある入居者に対し、「このようなサービスができます」という提案をしている。昨今は、オーナーに理解してもらえなかった入居者が自己負担で鍵を交換するというケースも少数だが徐々に増えてきているという。入居者側のニーズ、危機意識は大阪でも徐々に高まっているようだ。

また、設備面への投資には冷ややかだからといって決して防犯に対する意識が低いオーナーばかりではない。中村氏が「一つ紹介したいケースがあるんです」と話してくれたのは、全戸ワンルーム23戸のある物件。当然入居者は若い人が多いのだが、ここでは、オーナーが月に1回、入居者を食事に招待しているという。「マンションの一角にミーティングルームがあって、そこに招いたり、皆でレストランに行くこともあります。誕生日には贈り物をしたり、お正月にはおせち料理を持っていったり、いわば“大阪のおかあちゃん”的な存在です。そうしているうちに、入居者同士が仲良くなって、それが防犯意識につながるんです。皆お互いに顔を見知っているから、知らない人間がうろついていれば、不審者だとすぐ分かりますからね」(同氏)。防犯効果だけでなく、マンション内でのトラブルも少なくなり、いい入居者に長く住んでもらえるようになるのもメリットだ。「昔の長屋のような『足音で誰だかわかる』ようなコミュニティほど、災害や犯罪のような万一の時に威力を発揮するのかもしれません」と、同氏はソフト面での防犯対策の重要性とともにその波及効果についても強調する。

以上見てきたように、賃貸住宅のセキュリティでは、設備面での対策プラス「人」を中心としたソフト面の対策の両輪が軸になるようだ。賃貸管理会社には、これら2つの視点から、オーナーや入居者に対し、最新情報の提供や啓蒙を行なっていくことが求められよう。

注 意！

家賃振込口座変更通知詐欺の巧妙な手口

全国で発生する家賃詐取の事案

「オレオレ詐欺」「インターネット有料サイト利用料の不當・架空請求」など、突然支払いを要求して金銭をだまし取ろうとする詐欺事件が多発している。マスコミ報道や消費者センター、警察当局の注意呼びかけなどもあり、一時下火になりつつあったが、今年に入ってから再び増加傾向を見せている。手口はより巧妙化、プリペイド方式の携帯電話や、インターネットで売買されている銀行口座を用いて、身元が割れないように偽装しているようだ。

こうした銀行振込口座を使った詐欺行為は、賃貸住宅管理の分野にも波及している。賃貸物件のオーナーや管理会社を装い、入居者に対して「家賃振込先変更のお知らせ」といった文書を送付し、本来のものとは異なる銀行口座に家賃を振り込ませ、詐取しようというケースである。北海道から九州まで、全国的に事例が報告されている。「オレオレ詐欺」や「架空請求」ほどの被害は出ていないようだが、札幌で偽造文書を信じて家賃を振り込んでしまった事件も報道されており、大阪市では家賃詐取容疑で逮捕者も出た。

ロゴと印鑑を偽造、個別に郵送するなど手の込んだ文書が発覚

実際に、偽の家賃振込口座変更通知が管理物件に投函された経験のある(株)アイシーエス（東京都中野区、代表取締役・屋代雅弘氏、管理戸数約1,500戸）に、今回話をうかがった。

家賃振込口座変更通知が管理物件の集合ポストに散発的に投函されるようになったのが昨年頃から。すぐに偽造とわかるような稚拙なレベルで、しかも実害がなかったこともあり、当初は具体的な対策は立てていなかった。

ちなみにその手法は、

- 1) 「入居者様各位」と題した文書を、無記名の茶封筒などに入れて、全戸の郵便ポストに手当たり次第に投函する。
- 2) 文面は、具体的な名称がなく「所有者（または管理会社）が変更された」という曖昧な表現で、新しい振込口座名と新所有者（管理会社）、住所と電話番号が書かれている。住所と電話番号は架空のケース多。

ところが、今年6月下旬、親しくしている不動産会社（A社）から、管理物件に次のような巧妙な偽文書が出回った旨耳にし、その文章のコピーを入手してみると…

- 1) 物件を所有しているA社のロゴ入りの封筒を偽造。
- 2) 入居者の住所、マンション名、部屋番号、姓を記載、切手を貼って郵送。
- 3) 前所有者としてA社の住所、代表取締役名が正確に記載されて、丁寧に社判まで押印（本物とは異なるが、A社代表者印とデザインされ、朱色で押されている）。

新所有者は個人名で、振込口座の他には住所のみを記載、電話番号は掲載されていない。その代わり、旧所有者A社の住所と電話番号（固定電話）、物件担当者の名前と携帯電話の番号が記されていた。

注意！家賃振込口座変更通知詐欺の巧妙な手口

よく見るとA社の電話番号は下4ケタの部分が3ケタしか記載されておらず、実際には簡単にかけられないようになっている。物件担当者の名前は偽物で、A社には同名の社員はない。携帯電話にかけても通じなかった。結局、入居者がA社の電話番号を確認し、文書に記載されている担当者を呼び出そうしたことから事実が発覚した。

「A社では、少し前に入居者募集のチラシをまいていました。ロゴは、そこからコピーしたと考えられます。物件所有者が正確に記載されていたので、多分物件の登記簿謄本を入手して調べたのだろう、とのことでした。文書の送り先の入居者は、現地の郵便ポストに出ていた名前を調べたようです。実際に手が込んでいますね」(株)アイシーエス、森重一教会長)。



(株)アイシーエス
会長 森重一教氏

手当たり次第にポスティングするのではなく、部屋番号と名前を明記し、個別に郵送で届けるという点が、従来とは違う。また、本物の社判とは違うものの、社名の入った朱印で押してあることから、うっかり信用してしまう恐れもあった。

注意喚起の文書を全戸に郵送

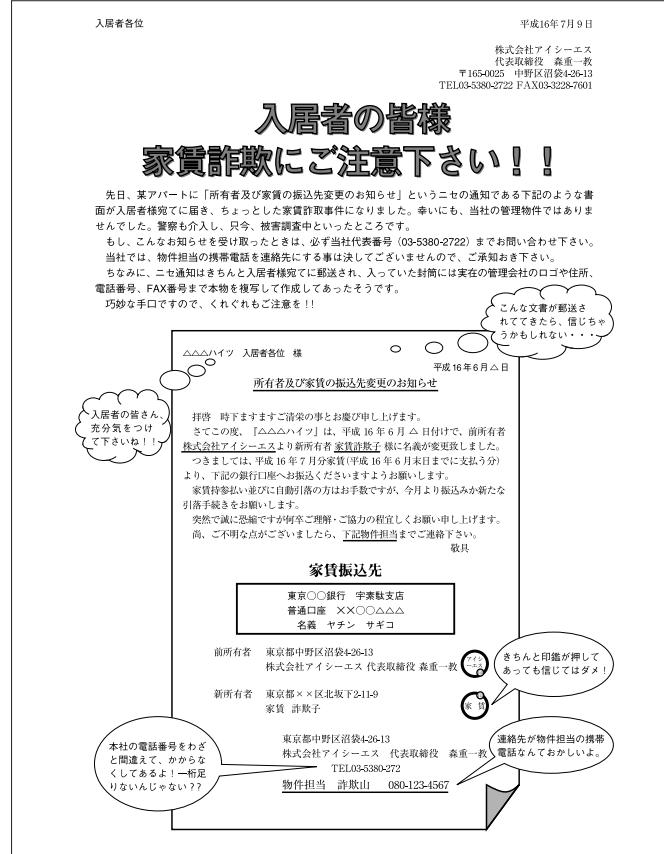
同社は、A社の事例を聞き、すぐさま対策を練り、①のような注意喚起の文書で入居者に知らせることにした。



(株)アイシーエス
取締役 本郷さをり氏

「A社の話では、警察に通報したもの、実際の被害が出ていないので被害届を受理してもらえない。金融機関への口座凍結連絡はとつてもらったとのこと。当社でも至急自衛手段をと

①(株)アイシーエスが入居者に配布した書面



ろうと、すぐに注意を促す文書を作成、管理物件全戸に郵送しました」(同社取締役・本郷さをり氏)。

文書は「入居者の皆様 家賃詐欺にご注意ください！」と題して、家賃詐取未遂事件の経緯、偽文書の見本を提示した上で、注意を喚起してある。「きちんと印鑑を押してあっても信じてはダメ」、「連絡先が物件担当者の携帯電話なんておかしいよ」などとわかりやすく解説。「こんなお知らせを受け取ったときは、必ず当社代表番号までお問い合わせください」と記してある。

約1,500戸に一斉に郵送するだけでも大変な手間とコストである。しかし、管理する物件の入居者を守るため、ひいては自社の信頼を維持するためにも必要な対処だった。

Special Issue 2

偽文書が立て続けに投函される

この通知を出してまもなく、今度は同社の管理物件に偽文書が立て続けに投函される事件が起きた。

1つは「××マンション各位」と表題に出ているもの(②)で、A社に送られたような入居者個人の名称は入っていない。ただ、家賃振込先変更の理由が、単純なオーナーチェンジとは違う。アイシーエスのグループの仲介会社であるアイコーポレーションと、架空の会社B社が合併し、C社と社名を改称、新会社のC社が管理運営を行なうというストーリーである。

②(株)アイシーエスのグループ会社、アイコーポレーションの管理物件に届いた書面

光マンション契約者各位

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のお引き立てにあざかり厚くお礼申し上げます。

さて、この度、両者合意の上

藤美開発（株）・（株）アイコーポレーション

は両者合併のうえ下記の如く社名を改称、新発足いたすことと相成りました。
なにとぞ、旧日のお引き立てを賜りますよう御願い申し上げる次第でございます。
尚、新しい契約書を後日郵送させて頂き、看板等ご迷惑をお掛けいたしますがご了承
願います様御願いいたします。

下記物件は新会社にて管理運営をさせて頂きますのでご不明な点がございましたらご連絡して下さい。

住所 中野区 新井
物件名 光マンション

つきましては、家賃の振り込み方法・振り込み口座変更により皆々様にはご迷惑をお掛けいたしますがご了承くださいますよう御願い申し上げます。

尚、契約内容変更・家賃変更等は在りません。

契約内容変更等は次回規約更新時に行います。

新会社名 株式会社 プロセス
代表取締役社長 庭田 勉
登録番号 東京都知事(4)第82643号
電話番号 03-3526-7792

旧家賃振込先 みずほ銀行 東大和支店
普通 38970186
力) アイシーエス

新家賃振込先 三井住友銀行 東大和支店
普通 38970186
プロカネ ニワタ ツトム

くれぐれもお間違いの無い用に御願いいたします。
追伸 引き落とし希望のお客様は金融機関手続の都合上8月末からを予定
していますので、あらかじめご了承願います。

練馬区光が丘
ニワタ第1ビル
株式会社 プロセス
代表取締役 庭田 勉
TEL 03-
0000-0000

しかも、旧家賃振込先として、管理会社であるアイシーエスの振込口座が出ており、銀行・支店・口座番号すべてが本物なのである。通常、振込先口座はチラシや広告には載せないから、何らかの形で契約書を入手した者の仕業だろう。また新管理会社C社の記載には「東京都知事（4）第82〇〇〇号」と、ご丁寧に免許番号まで出ている。

ストーリー設定といい、ディテールの凝り方といい、すべてに見破られないような作り込みがしてある。ただ、よく見れば怪しいところも。たとえば家賃振込口座変更を知らせた後に「尚、契約内容変更・家賃変更等は在りません。契約内容変更等は次回規約更新時に行います」と記してある。本物らしく見せる記述だろうが、“規約更新”とは言わない。免許番号の表題も“登録番号”となっている。微妙に怪しいのだが、一般ユーザーでは気が付かないかもしれない。

これに対しては、即座に新家賃振込先に指定された銀行に連絡し、口座凍結の手続きをとった。実害は発生していない。

もう1つの偽文書は、もっとシンプルで稚拙な文面である。ただ、指定方法が銀行口座への振込ではないため、参考のために触れておこう。

「金融機関のトラブルにより今月に限り郵便局にて、契約時指定された支払い日までに『電信為替』という形で下記の本社住所宛に、お支払い頂けたらと思います」という記載だ。電信為替というのは、送金額と手数料を郵便局に提出すると、受け取り側の最寄りの郵便局から速達現金書留で届けられるというもの。口座開設の必要がなく、手軽に現金を受け取れる方法だ。「金融機関のトラブル」など、理由がいかにも信憑性が低いため、引っかかる人はいないだろうが、より巧妙化した場合には迷ってしまうかもしれません。

注意！家賃振込口座変更通知詐欺の巧妙な手口

ない。

読売新聞によると、ちょうど同じ時期に、船橋市馬込町の市営住宅全54世帯にも全く同じ文面の偽文書が投函されたという。同一グループが同時多発的に仕掛けたのだろうか。

迅速な対応と入居者の啓発が必要

振込先変更の理由が、少しずつ異なる類似の手口はいくつかある。オーナーチェンジが一番多いようだが、「ビル売却により管理会社が変更されたため」「所有者破産のため管財人に振り込むこと」「財産分与の都合により親族と協議中のため、建物の所有権たる地位を○○に一時預けることに」などなど。また、賃貸住宅の家賃ではなく、分譲マンションの管理費の入金先を変更するという偽文書も出回っている。

詐欺の手口は進化する。同じパターンだけ気を付けていても、別のやり方で繰り返し現れるから厄介だ。管理会社としては、常にこうした情報をキャッチして、対策を練つておくことが必要になるだろう。

具体的な対策としては、アイシーエスが行なったように迅速に注意を促す書面を配布すること。掲示板に張り出しだけでは、きちんと全員に閲覧されているかどうかわからない。少なくとも一度は全戸配布の手続きを取っておいたほうが賢明といえる。

次に、実際に所有者や振込先が変更される場合も少なくないので、その場合の手続きについても知らせておくといいだろう。

「管理会社が変わった場合、元の管理会社と新しい管理会社の双方から通知が行きます。オーナーチェンジの場合は、通知と併せて電話で説明します。ちょうど偽文書が出回っ



家賃詐欺の手口は巧妙化が進む。不動産管理会社でも被害の未然防止策をとる必要性があるだろう

た時に所有者が変わった物件があって、少し混乱しましたが、きちんと説明したので大丈夫でした」（本郷氏）

別の管理会社の場合、オーナーチェンジがあった時の通知には登記簿謄本の写しを同封するという。しかし、こうした手続きをとっていることを事前に知らされていなければ、多少簡単な文面の通知が来たとしてもその真偽を判断しにくい。特に、学生や社会経験の未熟な若者などはなおさらだ。「不審な文書が来た場合は、必ずオーナーまたは管理会社に問い合わせること」と徹底したとしても、不審かどうか判断できなければ仕方がない。また、敵もさるもので、連休や休日前など管理会社へ連絡が付きにくい時期を狙って投函するケースも多い。やはり管理会社のほうからある程度は事前に判断材料を与えるべきだろう。問題が起きてからでは遅い。先手先手で、詐欺師の手口を封じておくことが必要だ。

この他、振込先変更等の言い分そのものを無効にする対策として、家賃口座振替（自動引き落とし）やカード決済に切り替える方法もある。ただ、一度に変更することは難しいので、根気よく注意を喚起し続けるのが先決といえる。

外国人の賃貸住宅入居支援、ノウハウと注意点を探る

2002年、日本における外国人登録者数は過去最高の185万人を超える、外国人は総人口の1.45%を占めるようになった。日本で暮らす外国人の数が増加する一方で、外国人入居に抵抗を覚える賃貸仲介・管理会社やオーナーは多いようだ。言葉や生活習慣の違いからくる外国人への苦手意識、実務上のノウハウや入居後にトラブルがあった際の対応法への不安などがその理由ではないだろうか。

しかし、借り手市場が強まる賃貸住宅において、外国人入居の受け入れは新たなビジネスチャンスの拡大であり、ひいては経済活性化・賃貸住宅市場の活性化にもつながる。

そこで今回は、全国に先駆けて実施された外国人などの住宅弱者に対する居住支援「川崎市居住支援制度」の導入に関わった神奈川県宅地建物取引業協会副会長：尾木孫三郎氏（尾木商事株式会社代表取締役）への取材を参考にしながら外国人入居に関するノウハウや注意点などを紹介する。



川崎市国際交流センター。
外国人の住居に関する相談なども受けられる



外国人市民が「入居拒否」問題を指摘 行政と連係し、支援制度立ち上げ

「川崎市ではもともと誰もが住み良い街づくりをめざしており、その一環で地域社会の構成員である外国人市民に関する諸問題を解決すべく『外国人市民代表者会議』が開かれています。その中で多くの外国人の方から外国人がゆえの入居拒否の問題が指摘されました。ちょうど当時、不動産会社の中からも生活習慣の違いなどから、外国人入居の難しさが話題になっており、改めて問題点の整理と解決方法を探ろうという動きが出てきました。それが居住支援制度の発端になったのでは」（尾木氏）。

川崎市の居住支援制度は次のとおりだ。居住支援制度を実施するため、川崎市が協力不動産店を募る。協力店は店頭にステッカーを貼り、積極的に入居を斡旋、オーナーに対してもPRや啓蒙活動を進める。支援の内容は賃貸借契約を結ぶ際に、入居者は月額家賃と共益費の合計の35%を保証会社に払い、特約付き火災保険に2年間加入する。万一、入居者が滞納した場合は、家賃および共益費の7ヵ月、原状回復費として3ヵ月分の合計10ヵ月分を限度に保証会社が住宅供給公社を介してオーナーに代位弁済をする。保証会社に損失が発生した場合は市が損失分を補償するという仕組みだ。

「外国人入居を円滑に行なうために必要な第一歩が保証問題の解決でした。敷金・礼金などの初期費用に対する理解と合わせ、保証人が立てられるかどうかが大きな問題だったんです。保証人を立てるのが難しい場合、保証会社を

利用する方法もあるが、オーナーの中には日本人の個人保証を求めるケースもありました。この制度によりその問題が緩和されたわけです。以前はオーナーの中に外国人は好ましくないという傾向がありましたが、日常的な外国人の増加と貸し手市場から借り手市場への変化に伴い、身元がしっかりしていれば、この保証制度を利用しなくともきちんと説明すれば理解が得られるようになってきました」(尾木氏)。

一番の心配事『入居中のトラブル』は丁寧な事前説明で回避

また尾木氏はこうも指摘する。「むしろ問題点は保証問題より入居中のトラブル。しかし、生活習慣の違いや禁止事項について理解を求め、例えば夜に大勢が集まって騒ぐと隣近所への迷惑になる、といった生活のルールなどについても入居前にきちんと説明すれば特段問題はありません。入居中のトラブルは国籍の問題というより、むしろパーソナリティーの問題。そのあたりを理解してもらえるようオーナーの方に説明するのも大事」。

オーナーへの理解を求めるとき同時に入居者である外国人に日本での生活習慣を知ってもらうことも必要だ。川崎市では日本での住まい方についてスペイン語・ポルトガル語・英語・中国語・ハングル語の5ヶ国語でパンフレットを用意している。また外国の地域振興対策に関する調査研究を行なっている(財)自治体国際化協会のホームページ(<http://www.clair.or.jp/>)でも在住外国人のための住宅ガイドブック『多言語生活情報』を11ヶ国語で提供、日本の賃貸住宅事情や病院での対応方法など生活基礎知識が自由にダウンロードして利用できるようになっている。

入居審査にあたっては保証に加え、物件の下見の際にコミュニケーションを通じて人物を見るなど、書面よりも人間性を見る不動産会社も少なくない。「仲介においては、日本人の場合も外国人の場合も基本的には全く変わりません」と尾木氏は言う。

身元証明になる書類を確認 外国人登録証明書とパスポート

契約の際には、通常の書類に加えて重要な書類の一つに身元証明証がある。外国人登録証明書とパスポートだ。

外国人登録証は日本に入国してから90日以上滞在する外国人が居住地の市区町村に登録申請することが義務付けられているもの(外交官や米軍関係者は免除されることもある)。常に所持することが義務付けられており、これにより滞在中は健康保険や各種社会保障を受け、公的住宅に入居する権利も得られる。したがって、賃貸住宅に入居する場合は最低限必要な書類として指定しているケースが多い。氏名、生年月日、性別、国籍、

出生地、旅券番号などが記載されており、ここで特にチェックするのは在留資格と在留期間。在留資格は日本に滞在して一定の活動ができるものとして入管法で指定された資格で、「研修・技能」「留学」「短期滞在」「永住」など27種の資格または「特別永住者」のいずれかが記載されている。また在留資格ごとに在留期間が90日、1年、3年などと定められている。

入国して間もない人で、外国人登録証の申請をしていない場合はパスポートのコピーを提示するのが一般的。パスポートでは査証(ビザ)の欄の内容を確認する。外交・公用・就業・一般(留学・就学・研修など)・短期滞在・通過・特別査証(ワーキングホリディ、アマチュア・スポーツ選手など)の7区分に分類され、賃貸仲介で接する外国人は就業か留学ビザが多い。有効期限に加え、各国を転々としているケースは用心が必要な場合もあるので確認が必要だ。

契約の際に必要な書類のもう一つに、英語や相手の国語での契約書、もしくは日本語の契約書を説明できるものなどがある。日本語ができない漢字が読めないという外国人には契約書の漢字にルビをふるなどの配慮も。外国人の居住が多い自治体では数ヶ国語の生活情報マニュアルを用意していることが多いので、説明の際に併用するのも便利だ。また原状回復などについて曖昧な要素が出ないよう説明しておくのも重要なポイントだろう。

問題は『外国人』ではなくパーソナリティー 個別・具体的に判断を

オーナーや賃貸仲介・管理会社が外国人の受け入れに消極的な最大の理由は家賃の滞納や生活習慣の違いからくる入居中のトラブルへの危惧だろう。しかし各段階で日本での住まい方にに関する情報を提供し、理解を求めておけばトラブルの発生を防ぐことにつながる。この入居前の生活に関する事前の説明は外国人のみならず、日本人においてもその後のトラブルを防止するのに有効であるのはご承知のとおりだ。外国人だからトラブルが発生するのではないことを念頭において、外国人入居については先入観を捨て、個別・具体的に判断していくこと、外国人入居のメリットにも目を向けることが大事だろう。

「制度や保証の問題などを上手に解決しながら入居のお手伝いをすれば、何ら問題はありません。外国人や高齢者など、現段階では住宅弱者と呼ばれている方たちへのお手伝いも社会的貢献の一つとなるのではないでしょうか。地域が安全で住み良いまちになるべく発展するようわれわれのノウハウで役立つものがあればそれを活用していく。今後は知恵を絞って地域と共生していく不動産業のあり方を考えないと、仕事もしにくくなるのではないか」と(尾木氏)。

Information

法人企業向け家賃保証事業の提供を開始

「連帯保証人代行プラン」(家賃保証)の保証引受範囲が拡大します。

従来の個人契約で居住用物件の保証に加え、法人契約による社宅ならびに店舗・事務所等の保証も可能になりました。NISリース(株)を再保証会社としたことにより、同社の信用情報と与信審査ノウハウの活用が可能となり、法人企業の与信審査を精度の高いものにすることが可能となりました。

制度内容及び総括事務取扱に関するご照会等は、従来通りホームネット株式会社が受け付けます。

賃貸不動産管理業協会は、法人企業向け家賃保証プランの提供を開始致します。

提供するプランは、①社宅保証プラン②事業用賃貸借家賃保証プラン及び③事業用賃貸借初期費用軽減型プランの3種類。

これらのプランは、賃貸不動産管理業協会が会員向けに提供するプランで、会員企業が仲介する法人等に対して付与できる保証プラン。再保証会社はNISリース(株)、総括事務取扱はホームネット(株)です。

これまで、法人企業の与信調査が困難であることから、法人向けプランを導入することができませんでしたが、NISリース(株)と提携することによって、この問題を解決致しました。

法人与信の分野において信頼・実績のあるNISリース(株)が、入居対象の法人を与信審査のうえ、信用保証するとともに、滞納発生時は督促を行います。したがって、貸主側としても経営内容や財務体质が判断できず、契約を拒否せざるを得なかった法人企業への賃貸借契約の機会を活かすことができます。

各プランとも、更新の際に滞納が無いことを条件として更新が可能となります。(更新の3ヶ月前に再保証会社より更新の意志確認がされます。)

以下、各プランについて概要を説明致しますが、法人契約の場合、与信調査の際の審査必要書類等が必要となるため、さらに詳細な問合せ及び資料請求は、総括事務取扱会社ホームネット(株)(TEL03-5285-4650)で受け付けます。

1. 社宅保証プラン

社宅保証プランは、法人企業が賃貸物件を社宅として借上げる際に一定の保証料(次ページ一覧表参照)を支払うことにより、入居の際の信用保証が受けられる機関保証です。

同プランは、保証の際の与信審査対象が借上げ企業となるため、入居者の信用審査は不要となります。入居者が同契約の連帯保証人となる必要があります。入居者が連帯保証人となるための審査は不要なので、入居者の国籍を問わず入居させることができます。(年齢制限【満18歳以上65歳未満】有)

同プランを利用することにより家賃等の6ヶ月分を限度として、家賃保証(原状回復費用1ヶ月分含)が受けられるとともに、入居者の退去までの手続きを再保証会社が代行します。

2. 事業用賃貸借家賃保証プラン

事業用賃貸借家賃保証プランは、店舗や事務所等の事業用物件への入居を希望する法人企業が保証料(賃料等の1ヶ月分、上限60万円まで)を支払うことにより、入居の際の信用保証が受けられる機関保証です。

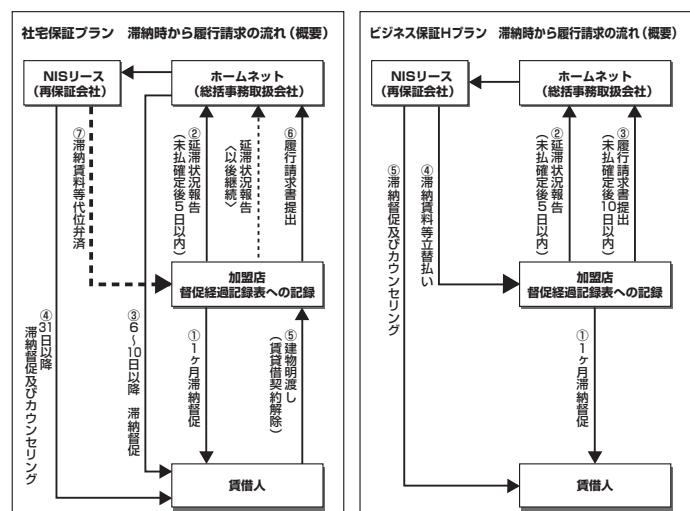
同プランを利用することにより、賃料等の月額の6ヶ月分(原状回復費用1ヶ月分含)相当額が保証されるとともに、督促から退去までを再保証会社が行います。

3. 事業用賃貸借初期費用軽減型プラン

事業用賃貸借初期費用軽減型プランは、事業用賃貸借物件(店舗・事務所)に入居しようと考えている法人が負担すべき保証金等の初期費用を軽減することにより入居の機会を広げるとともに、再保証会社が家主に対して保証金の範囲内で賃料債務等を保証するというプランです。保証料は保証金等の1.5~2.0%を再保証会社に毎月支払います。入居を希望する法人等の信用力や家主の意向等によって入居条件や募集条件を変更することが可能な、金融商品的側面の強いプランです。

同プランを利用して入居することで、法人企業の初期費用を軽減するとともに、預託金の未返還リスクを解消いたします。さらに、保証料が損金計上されますので、節税効果を生みます。

同プランは、借主である法人企業の資金ニーズに対応するためのプランであるとともに、賃貸借契約の形態に応じて設計されるプランで個別性が強いため、詳細については総括事務代行会社のホームネット(株)に問い合わせて下さい。



社宅保証プラン保証料

社宅の家賃保証料は、次の通りです。

家賃等の月額合計額	1年分保証料	2年分保証料	3年分保証料	4年分保証料
～ 69,999円	28,000円	35,000円	51,000円	65,000円
70,000～ 99,999円	30,000円	39,000円	56,000円	70,000円
100,000～149,999円	33,000円	41,000円	61,000円	77,000円
150,000～169,999円	38,000円	49,000円	72,000円	93,000円
170,000～199,999円	43,000円	57,000円	85,000円	108,000円
200,000～249,999円	57,000円	77,000円	113,000円	146,000円
250,000～299,999円	73,000円	101,000円	147,000円	191,000円
300,000～349,999円	79,000円	133,000円	192,000円	252,000円
350,000～399,999円	88,000円	154,000円	224,000円	294,000円
400,000～449,999円	99,000円	174,000円	253,000円	333,000円
450,000～499,999円	114,000円	194,000円	286,000円	375,000円

- (1) 保証契約更新の場合は、更新月における月額賃料等を基準に算出します。
- (2) 保証料は各保証契約期間に対応する金額を一括前払いとし、保証期間内に住宅を退去された場合でも未経過分の返金はありません。
- (3) 保証契約の期間中に賃料等の改訂があった場合に、中途での保証料の追徴・返戻は行いません。
- (4) 保証料は、将来変更することがあります。

賃貸不動産管理業サポート事業 家賃集金代行システムの手数料を引き下げました。

賃貸不動産管理業協会と株アプラスが提携して、会員企業に提供している「家賃集金代行システム」の集金代行手数料を**平成16年10月1日以降の新規契約分より**以下の通り引下げます。

同システムは、株アプラスが、入居者の指定口座から毎月の賃料等を引落し、管理会社の集金口座に振込むシステム。また、入居者の指定口座に残高が不足していても、最高6ヶ月までは同社が家賃を立て替える。(賃貸不動産管理業協会事業のご案内14頁参照)

【変更前】引落し金額の1.6% → 【変更後】1.3% ※平成16年10月1日以降の新規契約分から適用されます。

【参考】集金代行手数料の負担

手数料 (%)	Aパターン	Bパターン	Cパターン
入居者負担手数料	1.30%	—	1.00%
管理会社手数料	—	1.20%	0.20%

※Aパターンの場合は、集金代行手数料は、引落し金額の1.3%を加えた金額が、入居者の指定口座から毎月引き落される。管理会社には、集金代行手数料1.3%のうち0.1%がキックバックされる。

会員だより

東関東土地株式会社

当社は千葉県船橋市、習志野市にまたがるJR『津田沼』駅を中心に35年間営業をしており、賃貸・売買・管理など不動産業務全般を取り扱っております。

昨今の外国人の増加に伴い、当社でもよりよい応対ができるよう、従業員用の研修にとアメリカとイギリスの方をお招きして不動産事情の違いなどについて教えてもらいました。また、英語での物件希望シートなどの作成にも携わって頂いたため、外国人のお客さまとの打ち合わせの際にそれを用いるとスムーズに商談が進んでいるようです。千葉県外国人学生居住アドバイザーとして登録もしておりますので留学生の方のお手伝いができたらと思っています。

また、不動産業として地域に貢献していくと地元の商店街や商工会議所、法人会や消防団などの活動にも積極的に参加しております。お祭りを催したり、商店街の50周年に絡めて津田沼駅前の大通りに『ぶらり北通り』と名称をつけたり、地域一体となって活性化に尽力しています。この名称には『津田沼』に注目してもらうことで多くの人に津田沼に来てもらいたい、寄つてみたくなるようなまちにしたいという思いが込められています。多くの方が訪れる



『ぶらり北通り』

ことで飲食店舗も繁盛し、ひいてはビルのテナントオーナーにとっては賃料の下がらない環境づくりとなるわけです。また、地域が活性化することは自分も含めた多くの居住者にとっても有益なことが多いのではないかでしょうか。

今後はこれまでの地域活動を継続しながら、さらに歩きやすい、美しいまちにしていけたらと思っています。その第一歩として、当社では店頭にのぼりや看板を出すことを止めております。これは商店街の方針でもあるのですが、津田沼の街のイメージアップを図っているものです。他の不動産会社さんや商店の方とも連携しながら、今後もよりよいまちづくりのお手伝いができたらと思っています。



代表取締役
武田勝氏

会社概要

東関東土地株式会社

〒274-0825

千葉県船橋市前原西2丁目21-6東関東ビル1階

電話 047-476-4161

ファックス 047-479-3381



大通りに面する東関東土地(株)店舗外観