

ZENTAKU KANRI

資産管理のこれからを考える

全宅管理

2023
夏号

VOL.44



巻頭
特集

令和5年度 経営戦略説明会

賃貸管理の未来を考える全宅管理の
これからの戦略を総会から紐解く

賃貸住宅管理業者及びサブリース業者を対象
国土交通省一斉パトロール報告

全宅管理の営業ツール
全宅管理のぼり旗の使用方法

法律相談：知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A
原状回復時の設備修理・交換について

「住もう」に、
寄りそう。

For perfect
estate management.



全宅管理

資産管理のこれからを考える

ZENTAKU KANRI

全宅管理 2023 summer VOL.44



INDEX

3p 不動産関連トピックス

東京都、3月、2023年第1四半期、2022年度の新設住宅着工を発表

LIFULL、「家賃の差額が大きい条件ランキング」を発表

国土交通省、2022年度「住宅市場動向調査」結果を発表

4p 特集

令和5年度 経営戦略説明会

賃貸管理の「これから」を考える

8p 全宅管理のぼり旗の使用方法

全宅管理会員業者をアピールする

10p What's 全宅管理

全宅管理の会員向けサービスをご紹介

第18回：住宅設備機器＆原状回復費用保証

11p 法律相談

知っておきたい賃貸管理の法律知識 Q&A
原状回復時の設備修理・交換について

12p 賃貸住宅管理業者及びサブリース業者を対象

国土交通省全国一斉パトロール報告

14p 協会インフォメーション

01 第1回理事会が開催されました

02 「賃貸住宅・アパートEXPO 2023」にて
岡田専務理事が講演！

03 第13回定時社員総会が開催されました

04 支部 活動報告



会報誌「全宅管理」の
バックナンバーをご覧いただけます。



バックナンバーはホームページよりご覧いただけます。

◀こちらからご確認ください。

※閲覧にはユーザーID・パスワードが必要になります。

ご不明な方は、ホームページ会員ログインページのお問い合わせフォーム、
またはお電話にてお問い合わせください。

TOPICS

不動産関連
トピックス

不動産の管理などに関連するトピックスをお届けします。市場の動向の把握と、賃貸経営オーナー様への情報共有等にお役立てください。

東京都、3月、2023年第1四半期、2022年度の新設住宅着工を発表

東京都は5月10日、3月と2023年第1四半期、及び2022年度の新設住宅着工を発表しました。それによりますと、貸家は前年同月比1.7%増の8,302戸で、3ヶ月ぶりの増加。民間資金による貸家が前年同月比4.8%減少したのに対し、公的資金による貸家が前年同月比21.0%増と大きく伸びています。

また、東京都内における2022年度の新設住宅着工戸数は13万5,382戸。前年度比では持家が減少し、分譲住宅、貸家はともに増加。全体で0.8%増と2年連続の増加となっています。貸家は前年比0.6%増の7万44戸で、3年連続の増加です。

LIFULL、「家賃の差額が大きい条件ランキング」を発表

(株)LIFULLは5月17日、「家賃の差額が大きい条件ランキング」を発表しました。

家賃に差が出る条件の1位となったのは「オートロックあり」。「オートロックなし」との差は月額で2万6,000円となり、年間で計算すると31万2,000円となります。防犯に対する意識の高まりが顕著になっていることがうかがえます。

2位は「鉄筋系」。木造と比較すると、遮音性、気密性、耐震性、耐火性に優れているという認識が入居者に強いようです。

3位の「築5年未満」は、いわゆる築浅物件といわれるもの。築浅物件は、室内外ともにきれいである可能性が高いことや、最新の設備が充実している可能性が高いと入居者が考えているようです。

国土交通省、2022年度「住宅市場動向調査」結果を発表

国土交通省は5月19日、2022年度の「住宅市場動向調査」の結果を発表しました。

新型コロナを契機とした「新しい生活様式」を踏まえた調査内容とするため、2022年度調査から、「住宅取得等の過程におけるインターネット活用状況」「在宅勤務・在宅学習スペースの状況」「宅配ボックス設置の状況」を新たな調査項目として追加。インターネット活用状況は、いずれの利用関係別においても「情報収集」と回答した割合が最も高く、「オンライン会議システムを活用した

物件説明・商談」は低水準にとどまっています。在宅勤務・在宅学習スペースの状況は、注文住宅・分譲住宅・既存住宅取得世帯の住宅購入世帯では、「在宅勤務等に専念できる個室がある」と回答した割合が最も高い。一方で、民間賃貸住宅入居世帯では、「在宅勤務等に専念できる個室やスペースなどはない」と回答した割合が最も高いが、「在宅勤務に専念できる個室がある」と拮抗しています。

特集

令和 5 年度経営戦略説明会

令和 5 年 6 月 28 日、東京都内の会場において

全宅管理と賃貸管理業界の今後を考える経営戦略説明会が行われました。

賃貸管理業の「標準化」「適正化」を目指してきた全宅管理。

賃貸住宅管理業法が施行され、賃貸管理は新しいステージへ向かいます。

その理念や目指すべき方向を示す、佐々木会長の対談動画、岡田専務理事によるプレゼン、

6 名の副会長・委員長による発表や有識者による講演が行われました。

佐々木会長対談

賃貸管理業はまさに
「住まうに寄りそう」事業。
そのサポートを協会が
しっかりと続けていきます。



経営戦略説明会は、佐々木会長の対談動画からスタートしました。その一部を抜粋します。全編についてはYouTube配信をご覧ください。

全宅管理の立ち上げが12年前、その前身である賃貸不動産管理業協会が25年前、当時の賃貸管理の状況は？

「賃貸管理業に関する法整備やガイドラインは全く整備されていませんでした。そこできちんとした賃貸管理業のあるべき姿を確立しようというポリシーからスタートしました」。

賃貸管理業のあるべき姿とは？

「賃貸管理業は多岐にわたる仕事です。大家さんの財産を守る、そして入居者の生命と財産を守る、さらに物件がある地域の安心・安全を守るということが大切。これをサポートしていくのが賃貸管理業のあるべき姿です」。

そのためにどのような活動をされたのでしょうか？

「賃貸住宅管理業登録制度が実現しましたが、この法律の立ち上げについても全宅管理は大きく関わっています。また、賃貸不動産経営管理士を民間資格としてつくりましたが、これは

今や国家資格になっています」。

コロナ禍で賃貸管理の状況に変化はありましたか？

「コロナにより大きく変わったのは、働き方がリモートになったこと。郊外や地方の空き家の需要が高まりましたから賃貸管理としては良い部分もありました。しかし家にいる時間が多くなったことで騒音の問題などのクレームも増えています」。古い物件を中心に空室率が高くなっているという状況をどのようにお考えでしょうか？

「古い物件でも管理をしっかりとすることで価値を高めることができます。玄関に花を飾ったり、宅配ボックスを設置したり、さらにセキュリティを高めることで改善できます。あとは環境の整備。例えば駐輪場が整備されているか、ゴミ置場の案内があるなど、まさに『住まうに寄りそう』心遣いの物件を管理業者が実現することによって良い効果が得られると思います。こういった管理業者のあるべき姿を、きちんとサポートしていくことが、全宅管理として大切なことだと考えています」。



岡田専務理事 プレゼンテーション

**協会として会員が
何を求めているのかを的確に捉え、
賃貸管理のあり方を再定義します。**



岡田専務理事より、全宅管理の今後の活動についてプレゼンテーションがありました。その概要をまとめます。全編についてはYouTube配信をご覧ください。

全宅管理は賃貸管理のあり方を再定義すべきだと考えました。Appleの創業者、スティーブ・ジョブズが携帯電話のあり方を再定義したように、WHY(なんのために)、HOW(どのように)、WHAT(なにを)この3つを考える必要があります。

WHY=全宅管理はなんのためにあるのか。これは業界のためです。様々な制度をつくり、業界の信頼を得ていくために活動します。HOW=そのために様々なセミナーやツールを提供してきました。WHAT=ルールや具体的な活動方法などを説明してきました。

それではこれから全宅管理は何を目指していくのか。これまで標準化・適正化を進めて成果が出てきました。これからは「最適化」を考えます。

空き家は減っていません。20%の空室があるというデータがあります。これは平均的な数字ですから、負け組と勝ち組の間

では大きな差になります。例えば勝ち組の大家さんが空室率を0%にすると負け組は40%の空室になります。この差を無くしていくのが賃貸管理業者の仕事なのです。

そのため必要なのは個々の物件、個々の部屋をしっかりと管理業者が見ていくこと。空室をなくすためにどのような方法をとるかを提案できる「提案型」の管理を行う必要があります。

例えば古くて駅から遠い物件で空室がある時、単に家賃を下げるだけでなく、その部屋の魅力や目的を見つけることが必要です。海が近ければサーフィンをする人のため、自然環境が良ければ子育てのため。そういう提案型の管理をしていくことが大切だと思います。そのために3つの戦略を打ち出します。

- 1.「住まうに寄りそう」をさらに推し進める
 - 2.その理念共有の輪を広げていく
 - 3.全宅管理の仲間たちとさらなる高みを目指す
- 今後ともぜひ一緒に前に進んでいきましょう。

特集：令和5年度経営戦略説明会

副会長、委員長による経営戦略の説明

～全宅管理の歴史について～ 二村副会長



全宅管理は、賃貸管理業務を適正化・標準化するという熱い気持ちで事業推進してきました。特に会話を大切にしてきてまして、各支部でタウンミーティングという研修を毎年行なってきました。一方的に講演をするのではなくディスカッションなどをしながら課題を共有してきました。

以前は管理委託契約書の雛形も、原状回復の精算管理の基準もない状況でした。全宅管理ではそういった様々なことの適正化を行い、賃貸住宅管理業法も施行されました。協会としては、全国に仲間ができれば仕事ができる範囲が増えますから、今後も会員数を増やし組織力を高めていきたいと考えています。

～入会促進について～ 菅沼副会長



大阪府支部では令和4年度入会数が90%アップしていますが、入会数を増やすのは本当に難しいことです。入会促進の具体的な施策とし

ては、大阪府宅建協会の会員の約30%が賃貸管理をしていまので、その会員向けにハガキDMをお送りして、全宅管理の加入メリットを訴求するなどの活動を行なっています。入会金無料のキャンペーン紹介や、会員サポート事業の内容をしっかりと伝えることが大切だと思います。さらに大阪府支部のセミナーを対面でも行なって入会促進をしています。管理を行っていない方は「たかが管理」と思われるかもしれません、「されど管理」「管理を制する者は不動産業を制す」との思いで、仲間を増やしていきたいと思います。

～支部設立について～ 平野副会長



3月の理事会で、佐賀県支部の設立が承認されました。佐賀県は宅建協会の会員の全宅管理への入会率が比較的高く、全国平均6.7% 佐賀県は12%の比率となっています。

地方都市によっては賃料が低い場合がありますから、収益を上げるためにも空室を少なくすることが大切です。まずは物件の魅力をしっかりと高めて入居者に伝える必要があります。こういったノウハウを得るためにも、様々な情報が集まる全宅管理の会員になっておくことがメリットに繋がると思います。佐賀県でも都市部ではマンションなどが多く建っており、空室が目立つ傾向にあります。こういった空室をきちんと管理することを、会員業者全体で考えていきたいと思います。

～入会促進・のぼりについて～ 藤原委員長



入会促進の具体的な施策としましては、入会金無料の制度があります。会員からの紹介があった場合と、賃貸住宅管理業者登録をされた業者に関しては入会金を無料としています。

また協会・会員店の認知度、さらには会員の満足度をアップするため、TVer(ティーバー)という民放公式テレビサイトでCMを流します。7月と8月合計で100万回の再生をします。こちらのサイトでは若い方から年配の方まで幅広い層にアピールできますので、かなりの効果が期待できると思います。さらにこのCMに合わせて、全宅管理会員専用の「賃貸管理承ります」という、のぼり(P8参照)も作成し、会員のみなさまに無料配布いたします。

～掲示板・セミナーについて～ 小林委員長



全宅管理の活動のメインは、研修事業だと考えています。もともとは対面の研修を行なっていましたが、現在はインターネットで見ることができます。

従業員みんなで見ることもできるセミナーへと移行しています。メリットは時間に縛られず、好きな時に見ることができます。ITやSNSなどの使い方や、営業戦略のテクニックもインターネットセミナーで学ぶことができますし、現に私のSNS活用などはこちらのセミナーで学んだことです。また会員の悩みに寄りそなうことができるのが、全宅管理のHPにある会員掲示板です。法律相談するほどでもない些細な悩みなども、会員同士で相談できる便利なサービスとなっていますのでぜひ利用してみてください。

～OVS.提携企業について～ 岩崎委員長



会員サポート事業としては、提携企業、協賛企業のサービスを提供しています。

特別価格のエアコンや、間取り図の作成から、IT化した入居者募集、建物管理など、提携企業のサービスを利用することで賃貸管理のほとんどの業務が効率的にできるようになっています。

さらに、この度新しく設備の修理や原状回復に関わる、オーナーズバリューサポートという制度も取り入れました。今まで修繕や原状回復のトラブルのたびにオーナーや入居者と交渉する手間がかかっていました。月々の少ない金額で修繕や原状回復を行うことができるようになりますので、オーナー、入居者、管理業者の3者にメリットがあります。



講演「不動産会社の経営戦略とは？」 (株)南総合研究所 代表取締役 南 智仁様



不動産会社の価値を向上するためには、どういうことを考えていくべきかを、南総合研究所代表の南氏に講演していただきました。

以下の内容で、不動産会社の経営戦略についてお話をいただきました。

- 1.企業の将来の事業成長、事業継承において重要なこと
 - 2.企業の存在意義と経営戦略の役割
 - 3.経営戦略とはどういったものなのか
 - 4.経営戦略の策定および戦術の策定とは
 - 5.今後のあるべき不動産会社のあり方とは
- 企業として経営理念、経営ビジョン、経営戦略の順にしっかりと考へる。その企業が何を目的にして活動していくのか、どういった目的を持つべきなのか、そしてその目的を目指すための戦略を立てることなど、賃貸管理業者の未来を考える内容となっています。詳しくはYouTubeでの配信をご覧ください。

令和5年度経営戦略説明会は
YouTubeでの配信を行なっています。



「住もう」に、寄りそう。



全宅管理

会員店

承
貸
り
ま
す
理

全宅管理会員向け のぼり旗

TVerでのCMなどで
全宅管理がプロモーション中。
会員様の店舗で使用する
プロモーション用の
のぼり旗を作成しました

全宅管理の会員であることをアピール

現在、全宅管理では女優の小雪さんをイメージキャラクターにしたプロモーション活動を積極的に行なっており、認知度とイメージの向上に務めています。

今回制作した「のぼり」は全宅管理の会員であることと、賃貸管理を積極的に行なっていることをアピールする内容になっています。

賃貸経営を行なっているオーナー様が、賃貸管理を行なっている不動産業者であることを認識しやすくするために、効果的なプロモーションツールとなっていますので、ぜひ積極的にご活用ください。

「住もう」に、寄りそう。

REAL PARTNER

全宅管理

全国6,700社の賃貸不動産管理会社ネットワーク

この
のぼりが
目印です



TVerにてCM放映

のぼりの効果的な使用方法

のぼり旗は、屋外で使うことを想定したプロモーション用ツールです。特に通りを歩く人に向けて、興味・関心を促すことを目的としています。

デザインのポイントは、まず訴求したい内容をシンプルにつたえること。今回制作したデザインは「賃貸管理承ります」というメッセージを中心に、さらに全宅管理の会員店であることをアピールしています。

効果的な使用方法としては、第一に店頭にのぼり旗として設置することです。しかし店頭にスペースがないなどの理由で設置できない場合は、店頭の窓ガラス面などに内側から貼って外に見せると良いでしょう。

しかし、不動産業者の店頭のガラス面は物件広告などで埋められていることが多い、スペースが取れないことも考えられます。その場合は店内にのぼりとして設置することもできます。

店内にもスペースがない場合は、壁などにポスターのように貼ってアピールすることも可能です。



店頭にのぼりを設置する際の注意点

道路には許可なく広告物を設置することは禁止されています。そのため、道路にのぼり旗を設置したいときは、道路使用許可申請を行わなければなりません。設置する場所の管轄部署に確認して、申請手続きを忘れず行ってから設置するようにしましょう。無許可で設置すると、注意勧告や撤去指示を受けることになってしまうので注意が必要です。

完全に店舗の敷地内であれば、のぼり旗の設置は自由です。しかし歩行者や車の通行の妨げになつては危険なため、慎重に確認するようにしましょう。

また、のぼり旗は風になびくことでより目立ち、宣伝効果が上がりますが、強風のときには注意が必要です。

のぼりの巻き上がりや巻き付きなどで、のぼりの内容が見えなくなってしまいます。さらにポールが折れたり土台ごと転倒してしまうと歩行者や車に当たってしまう可能性もあります。おもりとなるのぼり用の土台などを購入し、強風対策をしっかりと行いましょう。

さらにメンテナンスも重要です。風で飛んできた埃や花粉などで汚れることがありますし、雨で濡れると劣化しやすくなります。特に、雨が降りそうなときは早めに撤去するなどの配慮をするだけでも、美しさを保つことにつながります。

全宅管理会員業社であることをアピール

賃貸住宅のオーナー様は代替わりなどもあり、管理業者を変えるケースも増えています。全宅管理の会員業者であることをしっかりとアピールするために、こちらののぼり旗や裏表紙でご紹介しているクリアファイルなどをご活用ください。



店舗内にスペースがあればのぼりを店内に置くことも可能



ポスターのように壁などに貼って使用することも可能

What's 全宅管理

第18回 住宅設備機器&原状回復費用保証

住宅設備機器&原状回復費用保証

オーナーズ バリューサポート

全宅管理
団体制度

物件オーナー様を対象に、契約上で定められた住宅設備機器の自然故障修理を保証します。

また、オプションとして退去時原状回復費用保証もご用意しておりますので、住宅設備機器だけでなく退去時原状回復時に発生する費用の平準化を実現し、貸主の安定的な賃貸住宅経営をサポートします。

本来は、SOMPOワランティ株式会社が2,000戸以上を管理している管理会社のみに提供しているサービスですが、本会が取りまとめる事で2,000戸未満の管理戸数の会員様にも一定の条件のもとご利用できる制度を構築いたしました。

オーナーズバリューサポート制度の仕組み

管理委託契約を前提に管理会社様がオーナー様に対して住宅設備機器の自然故障および退去時原状回復を保証し、実際にかかった費用を業務委託契約に基づいてSOMPOワランティ株式会社が負担する制度です。管理会社様はオーナー様から保証料を受け取り、SOMPOワランティ株式会社に業務委託費を支払います。



■住宅設備機器保証制度の詳細

保証内容：自然故障／対象物件：管理会社様が管理する居住用賃貸物件（管理会社様が「管理委託契約」を有する物件で、専有部分に設置された住宅設備機器）、加入にあたって、1棟単位で全管理戸室（2戸以上）の加入が条件。

（例）1棟10室の物件のうち、5室を管理している場合は、管理している5室すべての加入が条件。

分譲賃貸、戸建賃貸は加入対象外。契約開始日より1か月間は免責期間となり、この間の故障は対象外。

対象機器：Standardプラン：システムキッチン、システムバス、トイレ、換気扇

Premiumプラン：Standardプランに+給湯器、エアコン、洗面化粧台、インターホン

業務委託料：月額払い（金額の詳細はHPで）／支払い限度額：1故障あたり10万円（税別）／対象メーカー：管理会社様が普段利用されている修理可能なメーカー

■原状回復費用保証制度<オプション>

対象範囲：退去時に発生する物件のオーナー様の負担分／保証対象：入居者の退去時に発生するクロスの張替え、床の補修など原状回復に係る物件オーナー様の負担分の費用を保証。加入にあたって、1棟単位で全管理戸室（2戸以上）の加入が条件。分譲賃貸・戸建賃貸は加入対象外／保証条件：退去時の原状回復工事の際にご利用可能。契約開始日より3か月間は免責期間となり、この間の修繕は対象外。また、退去時の賃貸契約解約日から3か月間は保証休止期間。

業務委託料：月額払い（金額の詳細はHPで）

保証条件：Premiumプラン 50万円（税別）

Standardプラン 15万円（税別）

※本制度をご利用いただく場合は、国土交通省の賃貸住宅管理業者登録を完了している必要があります。

詳しくは全宅管理ホームページよりご確認ください



法律相談

原状回復時の
設備修理・交換
について



Q

原状回復時に設備をチェックしたところ、借主がまったく手入れをしておらず故障してあり交換となりました。費用はオーナーか借主のどちらが負担すべきでしょうか（なお、特に原状回復の内容についての特約はしていません）。

1 借主は、賃貸借契約が終了し退去するに当たって、物件の原状回復をすべき義務を負っていますが、その内容を、民法では「賃借物を受け取った後に生じた損傷」であって「通常の使用及び収益によって生じた賃借物の损耗並びに賃借物の経年変化を除く」ものとしています（民法621条）。

また、国土交通省が示している原状回復をめぐるトラブルとガイドライン（以下「ガイドライン」といいます。）では、借主の住まい方、使い方次第で発生したりしなかったりすると考えられるもの（明らかに通常の使用等による結果とはいえないもの）（ケースA）と、借主が通常の住まい方、使い方をしていても発生するものであるが、その後の手入れ等賃借人の管理が悪く、损耗が発生・拡大したと考えられるもの（ケースB）について、借主が負担すべき費用の検討が必要であるとします。そして、原状回復の対象となる設備等がある場合であっても、設置後の経過年数や、借主の入居年数を考慮して費用負担を考えなければならず、かつ、可能な限り毀損部分に限定し、毀損部分の補修工事が可能な最低限度を施工単位とすることが基本であるとしているところです。

2 本件では、まずは設備の故障の原因とされる「入居者が手入れをしていなかった」ことが「通常の使用等」ではないと言えるかがポイントとなります。例えばエアコンなどのように、定期的な清掃等が誰でも可能であり、日常的に使用している者が手入れをすることが通常と考えられるものについては、入居期間中に

借主がまったく手入れをすることなく設備を使用し続けて故障してしまった場合は、「通常の使用等」ではないとして、借主の負担になると考えることができるでしょう（ケースAに該当）。

また、最初の不具合は「通常の使用等」のもとで生じた場合でも、その不具合に対し自身で適切な対応をしたり管理業者等に連絡等しないままに無理に使用をし続けて交換を要するような故障に至った場合等も、借主の原状回復の対象になるものと考えられます（ケースBに該当）。

なお、設備の利用方法や日常的な手入れの方法（ただし一般的の入居者が実施可能な内容であることが必要です）、不具合が生じたときの管理業者への連絡などを入居のしおりなどに記載し周知しておけば、当該物件・設備における「通常の使用等」とは何かの検討がより容易になるでしょう。

3 ただし、仮に上記2の検討によって借主の原状回復の対象であるとされたとしても、設備の設置時や入居時からの経過年数を考慮し、かつ、補修可能な最低限度を基本とするガイドラインの考え方によれば、当該設備の交換費用の全額を借主に求めるることはできません。さらに、あくまでも原状回復はその時点で本来有していた設備の価値を回復させるものなので、最新の設備に交換することは、物件の価値を増加させるものとして、当該価値の増加分はオーナーが負担すべきことになります。したがって、実際の費用については、オーナーと借主がそれぞれどの程度負担することが公平かつ合理的か、上記考え方を踏まえて検討する必要があることに留意してください。



回答者 佐藤貴美（さとう・たかよし）

佐藤貴美法律事務所 全宅管理顧問弁護士。
賃貸管理、マンション管理などを中心に活動している。主な著書は、『基礎からわかる賃貸住宅の管理』（株）住宅新報）、『実践！賃貸不動産管理』（株）大成出版社・共著）など。

A

国土交通省 全国一斉 パトロール報告



賃貸住宅管理業者及び特定転貸事業者 59社に是正指導が行われました

国土交通省にお話をうかがいました

国土交通省の各地方整備局及び北海道開発局ならびに内閣府沖縄総合事務局において、全国の賃貸住宅管理業者及び特定転貸事業者（以下「賃貸住宅管理業者等」）のうち97社に対し、令和5年1月から概ね2ヶ月間に事務所などへの立入検査を実施しました。その結果について、国土交通省にお話をうかがいました。

まずこの検査の目的を教えてください。

「令和3年6月に賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律が施行されました。賃貸住宅管理業者の登録数が8,943社（令和4年度末現在）、登録済み事業者の賃貸住宅管理戸数の合計が約790万戸に達する中で、法に基づき適正に業務を行うことは極めて重要です。そこで法施行後はじめて、賃貸住宅管理業者等への全国一斉検査を行うことになりました」。

■不適正な状況の概要（10件以上確認されたものを抜粋）

1. 管理受託契約締結時の書面交付義務違反（法14条）……28件

→法定記載事項の記載不備など

2. 書類の備置き及び閲覧義務違反（法32条）……18件

→業務状況調書未作成、業務状況調書を電子のみで保存（書面化できない状態で保存）など

3. 管理受託契約重要事項説明義務違反（法13条）……17件

→法定記載事項の記載不備など

4. 従業員証明書の携帯義務違反（法17条）……15件

→従業員証明書未作成

5. 帳簿の備付け義務違反（法18条）……11件

→事業年度ごとの記載をしていない、一部未作成など

6. 特定賃貸借契約締結時の書面交付義務違反（法31条）……10件

→法定記載事項の記載不備など



検査対象を選んだ基準と検査方法は?

今回、検査対象として選んだ97社はどのように選ばれたのですか?

「基本的に各地方整備局が選出しています。今回は初回の検査ということもあり、そのエリアでも規模の大きい業者を中心を選定し、検査を行いました」。

検査の訪問は、事前に通告などが行われたのでしょうか?

「検査を行う業者には事前に訪問を伝えています。準備していただきたい検査のための書類などもありますし、検査を円滑に進めるためでもあります。今回の一斉検査は、抜き打ち検査的なものではなく、業界全体に管理業務の適正化をしていくための調査的な意味合いが強いものです。どんな箇所が不適正な運用になりやすいのかなどを確認することで、さらに業界に周知活動ができると考えています」。

どのような不適正な状況があったのでしょうか?

今回の検査で、どのような結果が得られたのでしょうか?

「まず検査した97社のうち、59社に是正指導すべき状況が見られました。指導の対象については『管理受託契約締結時の書面交付』が最も多く、『書類の備置き及び閲覧』、『管理受託契約重要事項説明』があげられました」。

具体的にはどのような違反だったのでしょうか?

「違反といっても、例えば重要事項説明などの義務自体を果たしていなかったようなものではなく、基本的には法の理解不足や勘違い、ミスなどです。例えば管理受託契約の書面交付では、法定記載事項に記載漏れがあったり、業務状況調書をすぐに閲覧できない電子書類でのみ保存していたりという、運用上のミスもありました」。

左ページ下の概要では従業員証明書の未作成もあります。

「これも比較的多い項目だったのですが、従来使用している宅建業者の登録番号が記入された従業員証をそのまま使用しているケース等がみられました。今回の法では賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律による登録番号が入ったものが必要なのですが、勘違いしてしまったケースが多くありました。また似たような間違いとしては、古い契約書を使用していて、この法に必要な項目が抜けていたケースがありました」。

どのような指導を行なったのでしょうか?

「違反のあった業者に関しては立入検査時に、法に関する資料の周知・徹底を図り、是正をするように指導を行いました。違反のあった59社すべてにおいて是正が行われました」。

今後の対応はどのように行うのでしょうか?

「今後も立入検査などによる法令遵守の指導をおこなっていきます。それとともに法令の内容に関する情報の提供を引き続き行なっていきます。賃貸住宅の管理業務等の適正化に関する法律のポータルサイトがあります。こちらに概要のハンドブックなどがありますので、ぜひ確認していただきたいと思います。また、全宅管理のような協会にはぜひ会員様への情報提供などを行なっていただきたいと思います」。

全宅管理でも今後とも情報提供を行なっていきます。国土交通省のポータルサイトにも詳しい内容がありますし、全宅管理のホームページから、最新の契約書類などをダウンロードできますのでご活用ください。



国土交通省のポータルサイトは
こちらから

information 協会インフォメーション

information.1

第1回理事会が開催されました

去る令和5年5月31日(水)、本会の第1回理事会を現地及びオンラインによるハイブリッド形式で開催いたしました。

同理事会では、「令和4年度事業報告(案)に関する件」「令和4年度収支決算報告(案)に関する件」「第13回定時社員総会の開催方法等に関する件」等の議案について審議が行われ、承認されましたことをご報告いたします。



理事会の様子



挨拶をする佐々木会長

information.2

「賃貸住宅・アパート EXPO 2023」にて 岡田専務理事が講演！

令和5年5月25日、26日に「賃貸住宅・アパート EXPO 2023」が東京ビッグサイトで開催され、25日に『貸主と借主に「寄りそう」賃貸管理業務を実践するヒケツ～仲介会社と連携して適切な管理業務を提供する為に～』をテーマに、本会の岡田日出則専務理事が登壇しました。

貸主・借主・仲介業者そして管理業者が、それぞれへの要望等を通じてそれぞれの立場を理解し、良好な関係性を構築することや、その人にあった最適な住まい、その物件に合った最適な価値向上を提案することの大切さについて講演しました。

講演終了後に名刺交換を希望する参加者の列ができる等、好評となりましたことを報告いたします。



講演の様子

information.3

第13回定時社員総会が開催されました

去る令和5年6月28日(水)、東京都内の会場にて本会の第13回定時社員総会を開催いたしました。

議事に先立ち、佐々木正勝会長は「皆様のご協力のおかげで、昨年は400社を超える新たな仲間にご入会いただき、会員数は6700社を超えた。会員各社の積み重ねによって、日本の賃貸物件の管理戸数において、大きな割合を占めるまでに成長した。これからも、きめ細やかなサービスを通じて各地域に貢献していきたい。コロナ以降、変化した生活様式により、賃貸住宅をめぐる紛争も増加している中で、入居者・物件オーナー・地域の調整役として、地域の歴史を知る我々の

存在が改めてクローズアップされていると感じる。DX・IT化が進んでも、最後は現場の実務者の人間力。

人間力を高めていけるような研修事業・ツールの作成を進めていきたい」と挨拶いたしました。

議事では、「令和4年度事業報告」「令和5年度事業計画」「令和5年度収支予算」について報告が行われ、また、「令和4年度収支決算報告承認の件」「理事の補欠選任に関する件」について審議が行われ、すべての議案が原案通りに承認されましたことをご報告いたします。



定時社員総会の様子



挨拶をする佐々木会長

information.4

支部 活動報告

本会では事業を円滑に推進することを主たる目的として、各都道府県宅建協会協力のもと、支部を設置しております。

宮城県支部において、去る6月13日(火)に定時総会・セミナーを開催しました。総会では「令和4年度事業報告について」「令和4年度収支決算について」の報告事項と、「令和5年度事業計画(案)」「令和5年度収支予算(案)」等の決議事項が無事に承認されており、セミナーでは「原状回復トラブルと賃貸収支計画ポイント」のテーマで佐々木会長が講演し、滞りなく終了いたしましたことをご報告いたします。



宮城県支部セミナーの様子

オーナーとのお付き合い上手くいっていますか？ ～ちょっとした工夫で日頃のコミュニケーションを円滑に～

オーナーに「寄りそう」という意識

日頃からオーナーと良い関係が築けていれば、募集条件提案やトラブル相談など
些細な事から話しにくい内容まで連絡がしやすくなります。

その際に効果的なのがひと工夫を加える事。

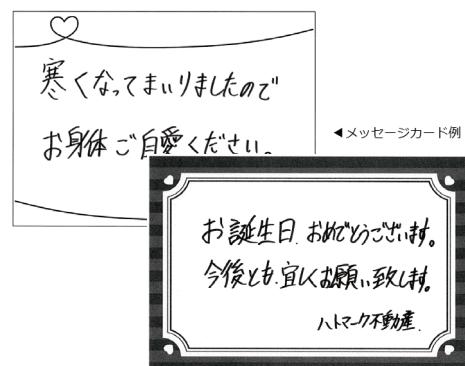
例えば報告書等をお渡しする際に、

手書きのメッセージカードを添えるといった方法です。

手書きの文字はタイピングされた文字と比較して
読み手に「想いが込められている」とのポジティブな印象を与えるそうです。

全宅管理では「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」公式アンバサダーの
小雪さんの肖像を活用したクリアファイルを作成し、
会員の皆様にも見本をお配りしております。

手渡しするのに最適なメッセージカードを封入できるポケット付きです。
オーナーとの良好な関係構築の一歩としてこの機会に是非ご注文下さい。



メッセージカードを封入可能なポケット付き
※クリアファイルにメッセージカードは附属されておりません

詳しい内容やご注文は [全宅管理オンラインストア](#)

検索