

CONTENTS

- 賃貸管理PICK UP NEWS 02
- 特集1
「賃貸住宅フェア2017in東京」に今年度も全宅管理は出展!! ... 03
- 特集2
いま話題のオンライン内見で、空室対策&動画データの管理コスト削減! ... 06
- 《連載》
伸びる人材育成、増える経営戦略 08
- 《連載》
空室対策の具体的なリフォーム事業の取り組みかた 10
- 法律相談
知っておきたい賃貸管理の法律知識Q&A 12
- 協会インフォメーション 13

全宅管理

VOL.21 | 2017.Autumn

Vol.21 ▶ 特集1

「賃貸住宅フェア2017in東京」に 今年度も全宅管理は出展!!

Vol.21 ▶ 特集2

いま話題のオンライン内見で、 空室対策&動画データの管理コスト削減!



IT重説、本格運用始まる 10月から賃貸取引で可能に

IT重説が、いよいよ10月1日から本格運用となり、不動産の賃貸取引でテレビ会議などのITを用いて重要事項説明を行うことが可能となった。これに伴い、国土交通省では宅建業者が適正かつ円滑にIT重説を行えるよう、実施マニュアルを策定し、HP上などで公開している。

●時間、費用コスト軽減にメリット

IT重説のメリットは、まず時間や費用コストの軽減だ。進学に伴う子供の下宿先を契約する親など遠隔地の顧客が、重説のためだけにわざわざ移動せずに済む。顧客にとっては自宅など、リラックスできる場所で説明を受けられる。けがや病気で顧客が外出困難な場合にも便利だ。また、宅建業者にとっては、重説実施の日程調整の幅が拡大する、という利点もある。平日は仕事で忙しい、あるいは長時間、家を空けられないなどという顧客に対しては、日程調整が緩やかになるだろう。

●マニュアル作成し、周知

宅建業者が適正かつ円滑に賃貸取引でのIT重説を行えるよう、今回「IT重説実施マニュアル」が作成された。国土交通省HPや業界団体などを通じて、内容を周知する目的だ。9月上旬から同省HPでは既に公開されている。これには一定の要件を含めた守るべき事項、具体的な手順、工夫事例の紹介などが列記されている。

運用で守るべき事項とは、まず映像と音声についての双方向性を有する環境だ。これにより図面書類や説明内容を十分に理解できなければならない。

また、宅地建物取引士は記名押印した重要事項説明書と添付書類をあらかじめ説明を受ける相手方に送付する。説明開始直前には、取引士は相手方に重要事項説明書と添付書類が届いており、説明できる状態にあること、および映像と音声の状況を確認しなければならない。それから取引士は画面上に宅地建物取引士証を提示し、相手方がそれを視認できたことを確認する。また、説明中に映像や音声に支障が生じた場合には、説明を中断する。そして、支障解消後に改めて説明を再開することとなる。

守るべき事項のほかにも、留意すべき事項がある。まずIT重説の選択に関わることだ。説明の相手方の意向を確認する必要がある。録画・録音した場合の個人情報の保護の観点から、取引物件の貸主にIT重説の対象とすることの同意を得ることが望ましい。IT重説を選択するに当たっては、説明の相手方のIT環境が十分なものであるかどうかを確認しなければならない。先にも述べたように図面などの書類や説明内容を十分に理解できる程度に映像を視認でき、音声も聞きとれるかどうかだ。また、説明の相手方が借主になろうとする者かを確認する必要もある。

●内覧を勧める

更に、内覧の実施を勧めるのも、望ましいとする。賃貸借契約の締結までの間に、IT重説の場合であっても、説明の相手方に実際に取引物件を訪問してみようことを勧めるべき、となっている。

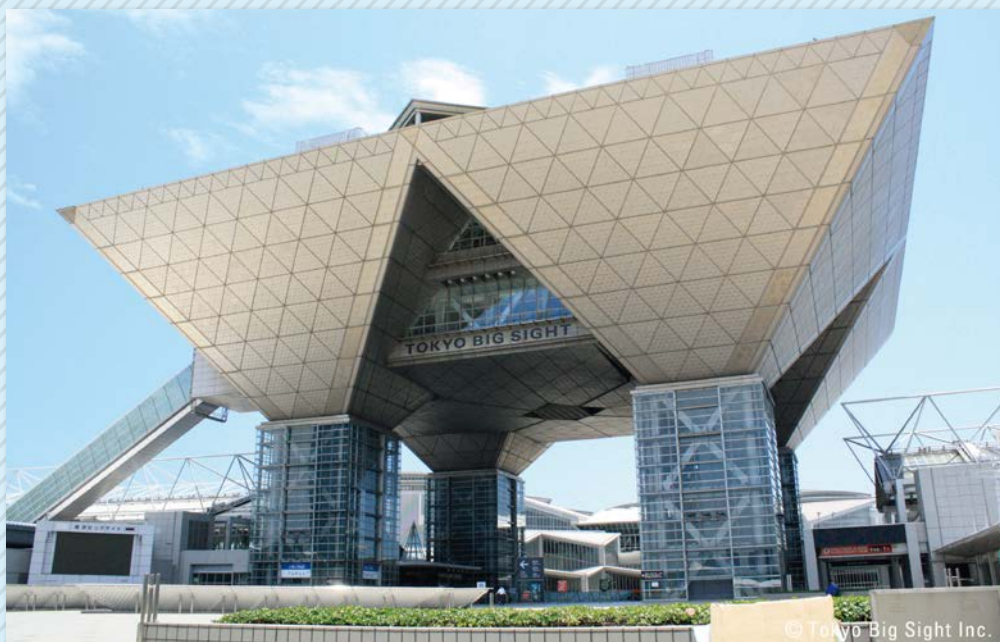
個人情報保護の観点から、IT重説を録画・録音する場合には、利用目的を可能な限り明らかにしつつ、あらかじめ説明の相手方の同意を得ることが望ましい。個人情報保護に関する法律に則った取り扱いを行う必要がある。これらについては説明の相手方が行う録画・録音でも同様だ。IT重説の録画・録音は、トラブルが発生したときに、解決手段として非常に有用であると考えられる。その際、例えば「オンライン内見」(※P6・7参照)なども大いに役立つのではないだろうか。

また国土交通省では、IT重説に関する相談窓口を開設した。同省および地方整備局などで、トラブルなどに備えると共に適正で円滑な実施に向けるためのもので、詳細はHPに掲載されている。

出典：住宅新報2017年10月3日号より一部抜粋

「賃貸住宅フェア2017 in 東京」に 今年度も全宅管理は出展!!

本年7月25日、26日に(株)全国賃貸住宅新聞社主催の「賃貸住宅フェア2017 in 東京」が東京国際展示場(東京ビッグサイト)で開催、全宅管理では全宅管理業務支援システムの普及促進を図ること及び事業内容を広く周知・啓発することを目的として、昨年に続き出展いたしました。2日目はあいにくの悪天候に見舞われましたが、来場者は2日間合計で19,348人(主催者発表)と多くの方が来場されました。



会場となった東京国際展示場(東京ビッグサイト)

賃貸住宅フェアとは

賃貸住宅フェアは、賃貸住宅オーナー並びに不動産会社、管理会社等を対象に、賃貸住宅に関連する企業等が集い最新情報を発信するイベントで、賃貸住宅業界最大といわれています。毎年、会場内には業界関係者等が多数来場し、大変な熱気に包まれています。今年も例年にも増して家主、地主、賃貸住宅市場のすべての関係者に係る多彩なセミナー、企業展示ブース等が展開されました。



ハトマークグループの総力を結集!! 昨年以上にスケールアップ

今年はハトマークグループの総力を結集し、(公社)東京都宅地建物取引業協会、(一財)ハトマーク支援機構、(株)宅建ファミリー共済と共催で、昨年以上にスケールアップして出展いたしました。当日はハトマークのPRを行ったほか、「不動産開業ならハトマーク」と題して、宅建業をこれから始めようとする方々に対して協会の事業等の周知を行い積極的にPRいたしました。その結果、ハトマークに興味をもった方々が多数ブースにお立ち寄りいただき、予定していた配布物を全て配布する等、想定以上の反響がありました。



遠くからでも一目でわかるようハトマークを大きく表示



宅建業をこれから始める方にもPRを実施



ハトマークブースに多くの方が来場



映像を通じて事業をPR

全宅管理ブースの反響

会場では「全宅管理業務支援システム」の体験コーナーを設置して、システム操作に係るデモンストレーションを実施したところ、従前よりシステムに強い関心をもった会員が多数来場されました。また、あわせて昨年より会員への周知を開始した原状回復査定支援ソフトである「おまかせ原状回復」のデモ体験や、今年7月より提携を開始した、「オンライン内見」(実際に物件を訪問することなく、インターネットで物件の内見を可能にするサービス。※P6・7参照)についての説明を行い、来場した会員の方々は強い関心を示されました。さらに今年7月に本会会員を対象に、自身の顧客向けのコミュニケーションツールとして活用していたくことを目的に発刊した「オーナーカルテ」を展示しました。



本会新規の各種事業をPR



貸主向けコミュニケーションツール「オーナーカルテ」を展示

全宅管理岡田専務理事がセミナー初登壇

～賃貸不動産管理の標準化で変わる管理実務～テーマで講演

フェア開催期間中の7月26日、不動産会社向けセミナー会場にて岡田専務理事が初登壇し、「賃貸不動産管理の標準化で変わる管理実務」と題して講演を行いました。昨今の賃貸不動産管理業の動向に際し、国土交通省が実施する「賃貸住宅管理業者登録制度」に民間資格である「賃貸不動産経営管理士」の役割が明確化される等、その重要性が高まりをみせていることもあり、当日の会場はテーマに関心を持たれた不動産会社及びオーナー等、予定された人員を超える多くの来場者が来場し、熱心に聴講されていました。



講演する岡田専務理事



本会が策定した賃貸管理業務フローを使い丁寧に説明



多くの方が熱心に聴講

出展を終えて

全宅管理としての出展は今回で2回目となりますが、協会が行っている事業を展示することにより、本会会員の方々に実際に自身の目で見ていただくことの重要性を痛感いたしました。また、宅建協会に所属し全宅管理をご存知でないという方々が多くいる現状を鑑み、今後も継続的に全宅管理のPRをしていく必要性をあらためて感じました。



業務支援システムのデモ体験に強い関心を示されている来場者の方々

いま話題の オンライン内見で、空室対策& 動画データの管理コスト削減！



画像撮影中の管理会社

全宅管理は、今年7月から、クラウド型内見サービス「オンライン内見VR／VIDEO、オンライン内見LIVE」の会員特別価格での提供を開始しました。同サービスは、スマートフォンがあれば、パソコンやスマートフォン上で動画での内見ができ、その動画データを不動産管理会社・オーナー・お客様とで共有することができます。今回は、同システムを開発した(株)Tryell(トライエル)代表取締役の野田伸一郎氏にお話を伺いました。

遠方のお客様はもちろん、オーナーとのコミュニケーションも円滑に

当社の商品は2つあります。1つは、「オンライン内見VR／VIDEO」(以下、VR／VIDEO)、2つめは「オンライン内見LIVE」(以下、LIVE)です。まず、前者ですが、これはVR(360°画像)とVIDEO(360°でない動画)のセット商品です。VRかVIDEOどちらかのみをご利用いただくことも可能です。

「VR／VIDEO」の特徴は、撮影した動画データのクラウド上の保存が無制限であり、管理コストが削減できることと、オーナーやお客様とのデータ共有が可能な点です。

不動産管理会社の方とお話をしていると、データの保存場所と、お客様との共有の方法で悩まれている方が多いので、それを解決するサービスとして提供しています。ご契約期間中は保存本数・容量・保存期間の制限はありません(注:VIDEOは1動画あたり5分の制限あり)。また、URLをクリックするだけでオーナーやお客様へ物件をご案内できます。

これらの商品を導入頂くことで、転勤予定のお客様等の内見率が上がり、ひいては成約率も上がったというケースがあります。さらに、リアルタイムで動画を送ることにより、遠方を含めたオーナーへの現状報告等円滑なコミュニケーションツールとして有効な点も好評です。

「オンライン内見VR／VIDEO」

お客様にURLが届け、クリックすると動画を再生できる



「VR／VIDEO」で、不動産管理会社が行う準備と導入後の作業

VRを導入する場合には、事前にスマートフォンとTHETA(360°カメラ)の準備が必要です(VIDEOのみ利用の場合はTHETAは不要)。



「VR／VIDEO」サンプル

〈導入後の作業〉

管理画面のトップにアクセス。「動画追加」のボタンをクリック



動画撮影もしくはアップロード

クリックして動画再生



発行されたURLをオーナーやお客様に案内



「LIVE」で、不動産管理会社が行う作業と内見中継までの流れ

もう1つの「LIVE」という商品ですが、こちらはお客様が遠隔地にお住まいで、現地を内見できない場合等で活用できます。実際には、不動産管理会社が管理画面で内見予約をして現地へ行き、そこで「内見開始」ボタンを押すと、お客様も同時に内見できる、つまり、内見を生中継できるという商品です。その場でお客様とチャットもできます。

さらには、この機能を使って、例えば管理業務において物件の現地確認や補修指示等の状況報告をオーナーに対しリアルタイムで行うことが可能となります。

〈内見中継までの流れ〉



管理会社が管理画面にアクセスし内見時刻を記入して予約。お客様に内見案内のメールを送る



管理会社が現地へ行って「内見開始」ボタンを押す



「LIVE」サンプル



内見中継スタート(管理会社&お客様)



お客様にメールが届き、お客様が「オンライン内見に入室!」ボタンをクリック

導入店舗数は急増中! 三者三様の高い満足度。将来的にはIT重説にも対応

両商品とも、極力わかりやすくシンプルなものを目指し、お客様はもちろん、不動産管理会社の使い勝手の良さも追求しました。

お客様の満足度はとても高いようです。不動産管理会社にも、“動画を共有する楽しさ”を感じていただいています。また、オーナーにとっても、内見数が減っていたり内見せずに入居を決める方もいるなかで、後々トラブルになるのを防げる安心感もあるようです。

「LIVE」は2015年1月から、「VR／VIDEO」は2016年5月から販売していますが、おかげさまで前者は270店舗に導入いただいております。特に、「VR／VIDEO」の導入数は急速に増えており、直近2カ月で70店舗にのびりました。

これからIT重説が解禁されることもあり、ニーズはより高まるのではないかと考えています。

サービス導入価格(月額料金)／会員特別価格

| 課金(店舗単位) | オンライン内見 | | |
|------------------------|--------------------|---------------------|-----------------|
| サービス | VIDEO(VR) | LIVE(重説) | VIDEO-LIVEパッケージ |
| 初期費用 | ¥15,000 | ¥15,000 | ¥15,000 |
| 月額費用(3カ月) | ¥15,000 | ¥15,000 | ¥30,000 |
| 全宅管理会員特別価格 月額(年間契約) | ¥10,000 | ¥10,000 | ¥15,000 |
| 機能 | 動画管理機能 360°動画対応 | ライブ配信機能 (録画・複数人) | 動画管理 ライブ配信機能 |



取材先: 株式会社Tryell(トライエル)

代表取締役 野田伸一郎(のだ・しんいちろう)

金融、不動産ポータルサイト、IT企業を経て2014年4月設立。
これまでの知見を活かしオンライン内見を中心としたLIVE/動画/VRのソリューションを提供している。

伸びる人材育成、増える経営戦略

生産性改善のためのリーダーシップとは。
漫然と業務を遂行するのではなく、
常に改善を目指す企業風土醸成のコツ

様々なコンプライアンス対策が求められるようになり、かつての「常識」はいまや「非常識」となっています。特に労働時間の制約は大きく、過重労働や過労死問題は社会的な問題です。一方で、やらなければならない仕事も増えました。物件確認も撮影も重要な仕事になる。管理業務の幅もどんどん広がります。そこでミドルマネジメントが賃貸の現場で、どのように生産性の改善に取り組むべきかを今回は論じます。

「繁忙期」なのに「早く帰れ」

そもそも賃貸業界は繁忙期と閑散期のピークの差が激しく、かつては「3カ月休日をとらなかった」等の武勇伝も多いものでした。ところが、昨今のコンプライアンスの常識として36(さぶろく)協定の順守やサービス残業の廃止など、労働時間の削減は大きな経営課題となっています。

逆に業務は増えています。おとり広告は大きな企業リスクとなり、空室確認はかつてより厳格です。写真の撮影やメールの返信なども必要になり、明らかに「やるべきこと」は増えています。

一方で5人に1人は宅建士である必要があり、人員を店舗に割り振るのは限度があります。さらに採用の難易度は年々上がっており、欠員があっても補充がままならない。つまり「時間制限」+「業務量増加」+「人数に制限」と、現場は「生産性を改善するしかない」という状況にあります。

「目の前の業務のスピードをどうやって上げるか」が求められているのです。

やるべきことが増えているが、
やらないことは決めているか

さて、「スピードを上げる」という手段の前に検

討すべきことがあります。「やらないことを決める」のです。

例えば「現場がクレーム対応に時間がとられている」ならば、「クレームの対応を店舗業務から外して専任部署で対応する」「アウトソーシング会社で対応してもらう」といった判断です。これは、現場では勇気が必要であり、勝手にやめてしまうことは問題が出てくるので、経営者が決める必要があるでしょう。

日々の仕事を「数字にする」

さて、生産性を上げていくためには、そもそも今、どのくらいの時間で何件の成果が出せているかを数字にしないと改善しようがありません。

例えば、「ネット反響を上げるために、写真撮影をした」。これを「5時間で、10物件の撮影ができた」とすると、「では、5時間で15物件の撮影はどうしたら可能になるか」と考えることができます。

- 午前中は、東向き物件の外観を撮影
- 午後は、西向きの物件を撮影
- あらかじめ鍵を用意し、移動ルートがスムーズになるように計画する
- 起動性の高い自転車で行動する

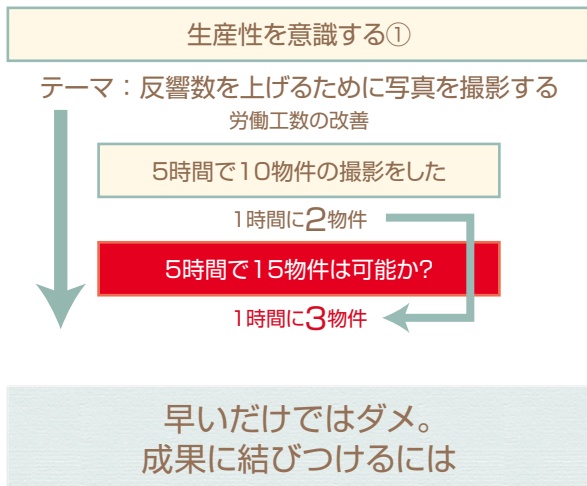


PROFILE

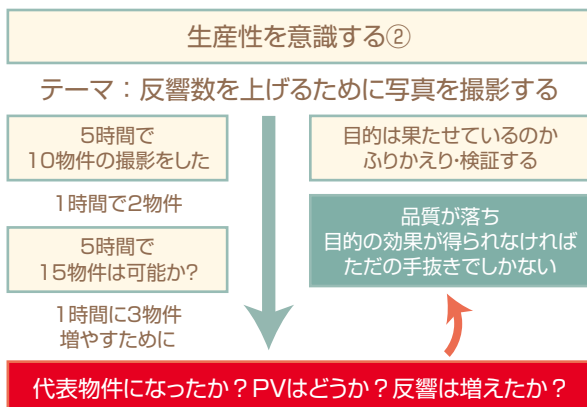
プリンシプル住まい総研 所長 上野 典行 (うえの・のりゆき)

慶應義塾大学法学部政治学科卒業後、リクルート入社。大学生の採用サイトであるリクルートナビを開発後、住宅情報タウンズ・住宅情報マンションズ編集長を歴任。現スーモも含めた商品・事業開発責任者に従事。2008年より賃貸営業部長となり2011年12月同社を退職し、プリンシプル・コンサルティング・グループ株式会社にて、2012年1月より現職。All Aboutガイド「賃貸」「土地活用」。全国賃貸新聞連載中。全国で、講演・執筆・企業コンサルティングを行っている。<http://www.principle-sumai.com/>

といった「生産性を上げるための工夫」を考えたとき、「それをやったら、15物件撮影できたのか」とふりかえることが可能になるのです。



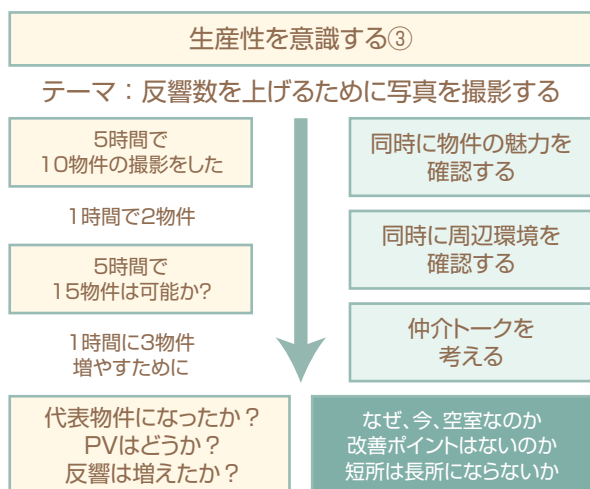
「早くする」＝「手を抜く」と考えると失敗します。例えば、写真を撮って、反響は増えたのか。急いで撮っても質が悪く、効果が出なければ無駄な仕事となります。つまり「単位時間あたりの労働工数」を数えると同時に「反響数」といった成果に結びつく指標との相関を確認すべきです。



複数の業務を同時に行う

こうした手法で労働生産性の改善と、結果業績にこだわるなか、「同時にほかの業務もできないか」と考えることも有効です。先ほどの例ならば、撮影しながら「物件の魅力を確認する」「周辺環境を確認する」「仲介時のトークを考える」「空室をどうしたら改善できるのかを考える」のです。

単純作業は外注することも可能です。しかし、せっかく現場に行くのであれば、その機会に様々な気付きや発見をする。現場のリーダーシップで、こうした風土をどんどん育てていくべき時代なのです。



空室対策の具体的な リフォーム事業の取り組みかた 原状回復時の対応方法と、 収支計算の考えかた



本来のコスト削減を考える

賃貸不動産管理会社にとって、原状回復工事というのは毎月のように発生する工事であり、1室だけでみると些細な金額でも、年間を通すと大きなリフォームコストになってしまうことが多々あります。

一般的に、原状回復工事の費用が安い会社を探すときに、「貴社は、クロス代金1㎡いくらで張ってくれるの？」などと聞いていないでしょうか？

クロス代金が安い会社＝原状回復が安い会社という考え方が本当に正しいのかという原点に立ち戻って、発注の仕方から本来のコスト削減までを考えてみましょう。

まず、一般的なクロスの単価ですが、東京の内装専門店であれば650円/㎡～、大阪550円/㎡～、福岡500円/㎡～、その他地方のほうが割高で800円くらい/㎡～、の所が多いです。一般的に都心部のほうが価格が安い傾向にあります。

しかし、ワンルームなどは、50円/㎡変わっても施工面積が60㎡であれば、1室あたりのコストは3,000円しか変わりません。それならば、賃貸

管理上1日でも早く貸したい管理会社としては、50円高くても、ミスなく、工期も早く、連絡報告をこまめにくれる業者のほうが、いいのではないのでしょうか。

また、管理会社にとって次のような問題もあります。

クロスは安いですが、硬質塩ビタイルの値段が高い、巾木の値段が高い、クロスの見積り㎡数が他の業者よりも多い気がする等…。でも、細かいリフォーム内容はわからないし…という問題です。

「パック発注」で、業務を効率化

そこで、「パック発注」といわれるものが出てきました。今から15年前に大阪の管理会社が始めた手法で、現在では全国規模の賃貸フランチャイズの本部もこの方法を採用しています。

それまでの一般的な発注は、職人さんが退去後の部屋を内覧して、クロス4万円、クッションフロア4万円、ハウスクリーニング2万円で合計10万円というような工事代金の出し方でしたので、当然15㎡と25㎡でしたら、金額が異なる工事見積



PROFILE

一般社団法人 優良リフォーム支援協会(東京都江東区)

畑 祐樹 代表理事

一般社団法人 優良リフォーム支援協会とは、政府の2020年めどの成長戦略『住宅市場の活性化』に合わせて発足した、安心なリフォームを促進する会員組織です。日本全国の住宅リフォーム事業を中心に、商材メーカー・商社・不動産会社などで構成。事業者に関する啓発活動や消費者への紛争解決等の取組みを毎月勉強会や新聞等を通じて行っております。

もりが出てきていました。

「バック発注」は、1部屋いくらという発注の仕方です。例えば、東京でいいますと、1室4万5千円で巾木、クロス張替え、ハウスクリーニング込みで依頼するというものです。大阪のほうが少し高く1室6万円で床の補修まで入れた原状回復の発注をしています。

話だけ聞くと、一見職人さんが安く工事をしてるように思われがちですが、実際にはクロスの原価は100円／㎡程ですので、材料代はそれほど変わりません。手間賃を数値化して、1室単位できれいな部屋も汚い部屋も同金額で発注するというものです。

これによっていくつかのメリットが生まれます。



《リフォーム会社のメリット》

- ①現場調査が不要
- ②見積もりを作る必要がない
- ③打合せがいらない(見積もりの工事打合せが必要ありません)
- ④効率化(リフォーム会社の工程に合わせて施工をしていけるので、職人ロスや材料ロスがなくなります)

《不動産管理会社のメリット》

- ①経理が楽(単一価格であることから、煩雑な経理処理や金額の間違い等もなくなります)
- ②安定利益(オーナーに毎回交渉して利益が変動する心配がありません)
- ③リフォーム会社同様、打合せ時間の削減による効率化
- ④提案営業に時間を当てられる

不動産管理会社にとって④が一番のメリットではないでしょうか？

バックの場合、オーナーに対して、「繁忙期も終わりましたので、これからは決まりにくい時期になりますから、水回りも変えませんか？」といった、差別化営業に時間を当てられるのです。

オーナーのメリットですが、同様に、打合せ時間がなくなります。パターンが決まっているので原状回復の出来上がりが早く、すぐに部屋の貸し出しができます。

また、最大のメリットは、汚い場合でも統一単価での発注になるので、突発的な高額な原状回復費用が発生せず、賃貸の安定経営がしやすいという点です。

原状回復工事は、1回限りの工事ではありませんから、誰かだけが得をしたり、損をしすぎても続かなくなってしまいます。関係者が安定してメリットを得るには、効率化や協力が必要です。不動産管理会社としても、出てきた見積もりに利益を乗せてお客様に出すといった営業から、みんなが利益を共有できる方法を考えてみてはいかがでしょうか。

法律相談 ㊦

賃料滞納
(残置物の取り扱い)

Q. 借主が賃料を滞納したことから賃貸借契約の解除通知を発したところ、借主自身は退去したが、室内には借主の所有物が置いたままとなっている。処分してしまってもかまわないか。契約書中に貸主が残置物を処分できるとする規定があった場合はどうか。

A. 賃料の滞納は借主の義務違反行為であり、滞納賃料及び今後の賃料の支払能力等の回復の見込みがないなどの場合には信頼関係の破壊も認められ、賃貸借契約を解除することができます。賃貸借契約の解除が有効になされれば、借主は当該物件を占有する権原を当然に失います。

しかし、物件内にある借主の所有物などは、所有権を放棄する旨の当事者の意思表示がない限り、貸主や管理業者が勝手に処分してしまった場合には、所有権の侵害となります。また、残置物の処分を「明渡しの実現」という賃貸借契約上の貸主の権利の実現という側面からとらえれば、貸主が裁判所の力を借りないで自力で当該行為を行うことは自力救済に当たり、不法行為と評価されかねません。

仮に契約書に、「契約終了後に残置物があれば貸主が処分できる」旨の規定があったとしても、重大な法益の処分についてはその時点での明確な意思表示が必要であると解すれば、契約時点での契約書の記載のみで、いかなる場合でも「所有権の放棄」がなされたと断定することは危険であるといえましょう。

したがって設問のケースでは、最終的には裁判所の力を借りて対応する（解除明渡しの訴訟を提起し、判決を得て強制執行をする）ことが基本となります。

ワンポイントアドバイス上級編～残置物の移動・連帯保証人への協力依頼

法的手続き以前になしうるものとしては、以下のような手法も考えられます。

まず、上記のとおり賃貸借契約を解除した場合、借主は当該物件を占有する権原を失うことから、「賃借物件内に」自身の所有物を置いておく権限もなくなることになります。それらを「処分」することは借主の所有権の侵害となりますが、現在使用していないスペース等にそれらを「移動」することは、借主の法益の侵害には当たらないと考えられます。

同様の観点から、契約段階で合意によりあらかじめ残置物引取人を指定しておくことも一つの方法でしょう。

さらに連帯保証人の協力を得ることも考えられます。たしかに連帯保証人が責任を負うのは借主の金銭の支払い等の代替的作為義務に限られ、明渡しの実現などを連帯保証人に請求することはできません。また、特別な授權がない限り、連帯保証人が残置物の処分をすることもできないところです。しかし残置物があれば物件の占有が継続していることになり、連帯保証人の責任の範疇である借主の賃料または賃料相当損害金債務は発生し続けることとなります。そこで、連帯保証人にその点を認識してもらい、借主本人に対して残置物の引き取りや所有権放棄の意思表示を働きかけてもらうことも有効でしょう。

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。総理府、建設省（現国土交通省）での勤務を経て、平成11年に司法試験に合格。平成14年に弁護士登録。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』（住宅新報社）、『実践！賃貸不動産管理』（大成出版・共著）など。

01

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、各都道府県協会協力のもと、支部を設置しております。

全宅管理神奈川県支部では、去る7月21日（金）に賃貸管理セミナーを開催しました。「グループディスカッションによる賃貸管理のトラブル解決」をテーマとして、各グループに分かれて、賃貸管理業務上よくある身近なトラブル（例：管理物件の部屋の中で自殺（孤独死、殺人等）があった場合の対処方法は？）等についてディスカッションしました。各グループから出された意見や対策等について、法律的な見解や実務に即したアドバイスを佐藤貴美弁護士（本会顧問）及び本会の岡田日出則専務理事が行いました。

また、全宅管理沖縄県支部においても、去る8月25日（金）に（公社）沖縄県宅地建物取引業協会との共催で賃貸不動産管理業務研修会を開催しました。「（一社）全国賃貸不動産管理業協会の業務説明」と「賃貸住宅管理業者登録制度の意味と活用方法」について、本会の岡田日出則専務理事が講演し、本会が新しく提供を始めたサービスの内容や、賃貸住宅管理業者登録制度の規程・準則・契約書等の説明を行いました。

いずれも、盛会のうち散会となりましたことをご報告いたします。



神奈川県支部 グループディスカッションの様子



沖縄県支部 研修会の様子

02

会員登録事項変更時のご連絡のお願いについて

本会では、会員の皆様の会社情報について入会時等に確認し、本会ホームページへの掲載や資料発送時の送付先として登録させていただいております。

本会より7月下旬に会報誌を発送したところ、会員の事務所所在地等に変更があり、荷物が戻ってくることが数件ございました。

本会からの新しい情報や発行物等がお手元に届かないと、会員サービスを十分受けられないこととなりますので、会員情報（商号・代表者名・所在地 他）に変更がございましたら、本会ホームページより「会員登録事項変更届」を印刷し、変更箇所をご記入のうえ、FAXにてご連絡下さいますようお願い申し上げます。

全宅管理ホームページが全面リニューアル、WEB研修ページを開設！

平成29年10月より、本会ホームページ(<http://www.chinkan.jp/>)の全面リニューアルを行いました。今回のリニューアルにより、デザインがシンプルで見やすいものになったことに加え、以下の2点が変更されております。

1.WEB研修ページの開設

本会では近年各都道府県における集合研修会を開催してまいりましたが、会員の皆様が見たい時に見たい場所で研修動画を見られるよう、WEB研修ページを開設いたしました。

今後、研修動画のメニューを増やしていく予定でございますので、ご期待ください。

2.スマートフォン・タブレット端末への対応

これまでのホームページは、スマートフォン・タブレット端末での対応はできておらず、PCサイトを拡大して確認していただくような大変見づらいものでございました。

この度、対応を完了いたしまして、スマートフォン・タブレット端末用の画面で閲覧いただけますので、PCのない屋外等の場所でもスマートフォン・タブレット端末を通じてのホームページ閲覧が可能となりました。

今後も、会員の皆様にとって利用しやすいホームページとなるよう、検討・改善を重ねてまいりますので、宜しくお願い申し上げます。



本会ホームページTOPページ

オーナーカルテ活用動画のご案内

本会では、会員の皆様が貸主とのコミュニケーションツールとしてご利用いただくための冊子として、「オーナーカルテ」を平成29年7月に発行し、全会員宛に配布しております。

去る8月7日(月)に会員限定の公開収録を行い、「オーナーカルテ」の活用方法、注意点、オーナー(貸主)への説明方法等を、監修者の柴原一税理士にわかりやすく解説していただき、「オーナーカルテ活用動画」として、上記記載の本会ホームページWEB研修ページにて公開しておりますので、ご案内いたします。

また、「オーナーカルテ」の追加購入をご希望される方は、右ページ(P15)の購入申込書をコピーしていただき、必要事項をご記入のうえFAXにてお申込みいただければと思います。



セミナーの様子



講演を行う監修者の柴原一税理士

『オーナーカルテ』購入申込書



- 貸主がいざという時に慌てないために、心と資産の整理をするための冊子です。
- 貸主とのコミュニケーションツールとしても最適です。
- 「相続」が「争族」とならないために、ご活用ください。
- 相続対策の第一歩としてご利用ください。

【発行者】一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会

【規格】A4版(24ページ)

【価格】100円(税込) ※10冊以上(以降は1冊単位)でお申込みください

【送料】※送料については「㈱たいせい」(電話 03-3321-2111)までお問い合わせください

【支払方法】冊子に請求書を同封いたしますので、現品到着後にお振込ください

【申込方法】お申込みはFAXにて本申込書をお送りください

FAX番号；03-3321-2100(発送・請求代行；㈱たいせい宛)

【問合せ先】発送・請求に関して ㈱たいせい 電話 03-3321-2111

内容に関して (一社)全国賃貸不動産管理業協会 電話 03-3865-7031

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3

平成 年 月 日

(株)たいせい宛 (fax；03-3321-2100)

| | | | | | | | |
|-------|---|--|--|--|--|-------|---|
| 会員番号 | | | | | | 申込数 | 冊 |
| 商号 | | | | | | 担当者名 | |
| 送付先住所 | 〒 | | | | | | |
| 電話番号 | | | | | | F A X | |

◆全宅管理会員様限定商品①『サインプレート』

Keep Clean



注文番号：16-501

Bicycle Parking



注文番号：16-502

Parking



注文番号：16-503

【社名印刷ご希望のお客様へ】

御社名・お電話番号入れも承ります。
透明シートにインクジェット印刷で名入れ加工しプレート本体に貼り付けます。
インクジェット印刷のため、ロゴ及びマークの多色刷りも下記価格にてお受け致します。
(但し、Adobe Illustratorのデータでのご入稿に限る) お気軽にご相談ください。

※Adobe Illustratorのデータ以外のご入稿は
データ作成料別途¥5,246

【別途、社名印刷価格表(税込)】

※ご注文数により数量割引が適用されます。
(2枚以上はサインプレートの組み合わせが自由です)

| 数 量 | 1枚～9枚 | 10枚～29枚 | 30枚～49枚 | 50枚～99枚 | 100枚以上 |
|-------------------|--------|---------|---------|---------|--------|
| 社名印刷料: (1枚あたり) | @1,836 | @702 | @540 | @432 | @216 |

◆全宅管理会員様限定商品②『店頭掲示用フラッグ』

フラッグ(片面印刷となります)



注文番号：16-521

フラッグ用ポール



注文番号：16-526

設置イメージ



お問い合わせ・ご注文は：株式会社 動産社 ☎ 0120-112103

デザイン・仕様・価格については2017年10月現在のものです。

『ご注文表』 FAX番号： 0120-002103 もしくは 03-3944-5698

| | | | |
|----------------------------|---|--------------|------------------------|
| ご 注 文 日 | 年 月 日 | 全宅管理会員番号(必須) | ※会員番号の未記入はご注文をお受けできません |
| お支払方法 ※右項目の1～3をご選択ください。 | 1. 代金引換：宅配便の方へ、商品と引換に代金(現金のみ)をお支払ください。その場で領収証をお渡し致します。 商品代金5,500円以上のご注文で送料・代引手数料サービス。 5,500円未満の場合は1,231円(一律：送料907円+代引手数料324円)のご負担となります。 | | |
| | 2. 銀行振込：御請求書明細はFAXでお知らせ致しますので、前金でお振込頂きご入金確認後に商品を発送致します。 商品代金5,500円以上のご注文で送料サービス。5,500円未満の場合は907円の送料ご負担となります。 なお、お振込の際のお振込手数料のご負担もお願い致します。 | | |
| | 3. 自動振替：弊社指定のお手続きをとられたお客様に限り、ご指定された金融機関よりお振替致します。 商品代金4,000円以上のご注文で送料サービス。4,000円未満の場合は907円の送料ご負担となります。 | | |
| 〒 | <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> 定休日 無休・月・火・水・木・金・土・日・祝日 </div> | | |
| ご 送 付 先 | | | |
| お 届 先 名 | ご担当者様 | | |
| TEL:FAX | TEL FAX | | |

| 商品名 | 価格(税込) | 注文番号 | 数 量 | サイズ：仕様 | 社名印刷の有無 | 社名印刷 有 を ご選択頂きました 会員様へは、弊社 より名入れ用の 原稿をFAX送信 させていただきます。 |
|-----------------|--------|--------|-----|------------------|---------|---|
| Keep Clean | ¥778 | 16-501 | 枚 | H450×W300×0.8mm | 有 ・ 無 | 『備考欄』 |
| Bicycle Parking | ¥778 | 16-502 | 枚 | PP樹脂 四隅穴有り | 有 ・ 無 | |
| Parking | ¥778 | 16-503 | 枚 | | 有 ・ 無 | |
| フラッグ | ¥540 | 16-521 | 枚 | H670×W450 テトロン製 | | |
| フラッグ用ポール | ¥324 | 16-526 | 本 | W500mm×11π 吸盤2個付 | | |