

会報 全住協

2015
9月



平成28年度国土交通省税制改正要望事項

国土交通省は、「平成28年度国土交通省税制改正要望事項」を明らかにした。住宅・土地税制関連の主な内容は、以下のとおりである。

[豊かで安全・安心な暮らしの実現]

(住まいの質の向上・無理のない負担での住宅の確保)

新築住宅に係る税額の減額措置の延長(固定資産税)

(要望)

新築住宅に係る固定資産税の以下の減額措置の適用期限(平成28年3月31日)を2年延長

- ①一般の住宅：3年間 税額1/2減額
- ②マンション：5年間 税額1/2減額

認定長期優良住宅に係る特例措置の延長(登録免許税・不動産取得税・固定資産税)

(要望)

以下の特例措置の適用期限(平成28年3月31日)を2年延長

- ・登録免許税：税率を一般住宅特例より引下げ
所有権保存登記
(一般住宅特例0.15%→0.1%)
所有権移転登記
(一般住宅特例0.3%→戸建て0.2%、
マンション0.1%)
- ・不動産取得税：課税標準からの控除額を一般住宅特例より増額
(一般住宅特例1,200万円→1,300万円)
- ・固定資産税：一般住宅特例(1/2減額)の適用期間を延長
(戸建て3年→5年、マンション5年→7年)

買取再販で扱われる住宅の取得に係る特例措置の延長(登録免許税)

(現行)

- ・宅地建物取引業者により一定の質の向上を図るための改修工事が行われた既存住宅を取得する場合に、買主に課される登録免許税の税率を一般住宅特例より引下げる。

不動産取得税

住宅の築年月日に応じ、一定額を減額(最大36万円)(平成27年4月1日～平成29年3月31日)

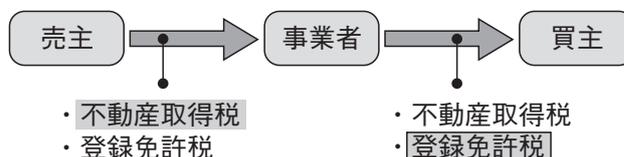
登録免許税

所有権移転登記：0.1%

(本則2%、一般住宅特例0.3%)

(平成26年4月1日～平成28年3月31日)

リフォーム工事(一定の質の向上)※



※耐震、省エネ、バリアフリー、水回り等のリフォーム

(要望)

登録免許税の特例措置の適用期限(平成28年3月31日)を2年延長

耐震、バリアフリー、省エネ改修が行われた既存住宅に係る特例措置の延長・拡充(固定資産税)

目次

- ・平成28年度国土交通省税制改正要望事項・・・2
- ・宅地建物取引士法定講習のご案内・・・・・・・4
- ・全住協セミナー
「2015年後半の戸建分譲市況展望」・・・・・・・5
- ・優良事業表彰受賞プロジェクト紹介
「グローイングスクエア浜田山 グランパーク」・・・8
- ・賛助会員プロフィール(株)SBJ銀行)・・・・・・・9
- ・住宅瑕疵担保履行法に基づく資力確保措置の実施状況について・・・・・・・10
- ・トピックス・・・・・・・11
- ・協会だより・・・・・・・12

国土交通省税制改正要望事項

(現行)

工事翌年(※)の固定資産税の一定割合を減額

	特例割合	適用期限
耐震	1/2 減額	平成27年12月
バリアフリー	1/3 減額	平成28年3月
省エネ	1/3 減額	平成28年3月

(※)特に重要な避難路として自治体が指定する道路の沿道にある住宅の耐震改修は2年間1/2減額

※耐震とバリアフリー又は省エネとは重畳適用不可。バリアフリーと省エネは重畳適用可。

(要望)

適用期限を3年延長

バリアフリー・省エネ(拡充)

以下の住宅についても対象とする

- ・バリアフリー：平成19年1月以降に新築
- ・省エネ：平成20年1月以降に新築

空き家の発生を抑制するための特例措置の創設(所得税)

(要望)

平成28年4月1日から一定期間内に、旧耐震基準の下で建築された居住用家屋を相続し、相続後一定期間内に①耐震リフォーム又は②除却を行った場合、標準工事費(上限250万円)の10%を所得税額から控除する制度を創設する。

※被相続人のみが居住しており、相続後、空き家となった場合に限る

サービス付き高齢者向け住宅供給促進税制の延長(所得税・法人税)

(現行)

- ・平成27年3月31日までに取得等
5年間 割増償却28%(耐用年数35年以上40%)
- ・平成27年4月1日から平成28年3月31日までの間に取得等
5年間 割増償却14%(耐用年数35年以上20%)
要件

床面積：25㎡以上/戸(専用部分のみ)
戸数：10戸以上等

(要望)

適用要件を一部見直し(特定の医療・介護施設の併設要件を追加)の上で、特例措置の適用期限(平成28年3月31日)を2年延長

- ・5年間 割増償却14%(耐用年数35年以上20%)

居住用財産の買換え等に係る特例措置の延長(所得税・個人住民税)

(要望)

以下の適用期限(平成27年12月31日)を2年延長

【譲渡損が生じた場合】

- ・居住用財産の買換え等の場合の譲渡損失の損益通算及び繰越控除
- 住宅の住替え(買換え)で譲渡損失が生じた場合であって、買換資産に係る住宅ローン残高がある場合は、譲渡損失額を所得金額の計算上控除(以降3年間繰越控除)
- ・居住用財産の譲渡損失の損益通算及び繰越控除
- 住宅を譲渡した際に譲渡損失が生じた場合であって、譲渡資産に係る住宅ローン残高が残る場合は、住宅ローン残高から譲渡額を控除した額を限度に、所得金額の計算上控除(以降3年間繰越控除)

【譲渡益が生じた場合】

- ・居住用財産の買換え等の場合の長期譲渡所得の課税の特例
- 住宅の住替え(買換え)で、譲渡による収入金額が買換資産の取得額以下の場合は、譲渡がなかったものとして、譲渡による収入金額が買換資産の取得額以上の場合は、その差額分について譲渡があったものとして課税



宅地建物取引士法定講習のご案内

当協会では、宅地建物取引士法定講習を下記の要領で実施いたします。

1. 講習日

平成27年11月6日(金)

2. 講習時間

9:45(受付)~17:50

3. 受講対象者

東京都、埼玉・千葉・神奈川・静岡の各県に登録している取引士で、新たに取引士証の交付を希望する方及び有効期限が平成27年11月6日~平成28年5月5日までの取引士証をお持ちで更新を希望する方。

※有効期限の6か月前から受講できます。

※定員になり次第締め切りますので、ご了承ください。

4. 申し込み方法

(1) 来所による受付

①受付時間 9:30~17:00

(12:00~13:00除く、土・日・祝祭日は休み。)

②申込み時に必要なもの

イ. 宅地建物取引士証交付申請書(協会に備えてあります。)

ロ. カラー顔写真(全部同一のもの3枚、神奈川県登録の場合は4枚。タテ3cm×ヨコ2.4cm。家庭用インクジェットプリンターで印刷した写真、ポラロイド写真等で不鮮明なものや劣化の可能性のあるものは不可。)

ハ. 受講費用 16,500円

ニ. 印鑑

(シャチハタ印は不可)

ホ. 現在お持ちの取引士証

(各都県に返納済の方は、返納受領書。)

新規の方は、各都県からの登録通知ハガキ。

(2) その他

①会社の宅建免許番号を控えてきてください。

②取引士資格を登録した時から現在までに、住所・氏名・本籍・勤務先に変更のある方は、申込み前に登録した各都県に変更届を提出してください。

詳細は各都県の以下の窓口にお問合せください。

- ・東京都都市整備局住宅政策推進部
不動産課免許係：03-5320-5063
- ・埼玉県都市整備部建築安全課
宅建業免許担当：048-830-5492
- ・千葉県県土整備部建設・不動産課
不動産業班：043-223-3238
- ・(公社)神奈川県宅地建物取引業協会
：045-633-3036
- ・静岡県くらし・環境部建築住宅局
住まいづくり課宅地建物班
：054-221-3072

5. 申込み先・問合せ等

(一社)全国住宅産業協会 事務局

住所 千代田区麴町5-3 麴町中田ビル8階

TEL 03-3511-0611

6. 以降の開催予定

平成28年1月22日(金)、3月11日(金)

※詳細はお問合せください。

7. 講習会場

連合会館

(JR御茶ノ水駅聖橋口徒歩5分)

住所 千代田区神田駿河台3-2-11

TEL 03-3253-1771

「2015年後半の戸建分譲市況展望」

戸建分譲研究所 松沢 博 氏

講演会を開催いたしましたので、下記にご紹介いたします。なお、本講演録は、講演日（平成27年7月2日）時点での制度・情報等に基づき掲載しています。

戸建分譲市場の動向

先日、平成27年5月の新設住宅着工数の発表があり、持家、貸家及び分譲住宅が増加したため全体で前年同月比5.8%の増加となりました。大阪や東京都心など外国人マネーを含めた金融緩和マネー、投資マネーによって押し上げられていますが、分譲戸建まで波及せず、前年同月比▲8.8%に落ち込んでいます。

そのほか最近の動向として、いくつか解説します。

資料1は新規販売価格と契約価格の関係です。2014年4～6月、これらはほぼ一緒に、理想的な状態でした。その後7月から乖離が大きくなりました。物価が消費増税により上昇したものの、実質所得は上がっていないので低所得者層を含めて買えなくなってきたことで、ギャップが広がり昨年12月が最大になりました。12月にビルダーが大幅な在庫処分を行い、値引き等が発生したため価格差がこれだけ広がりました。今、新規販売価格は上昇していますが、お客様の買える価格は急には動きません。供給側の都合で価格を上げても契約価格がつか

資料1



て行かないという状況になっています。

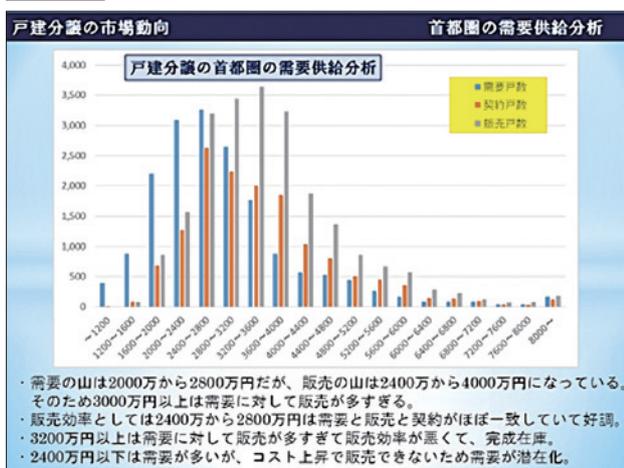
次に、戸建分譲の首都圏需要供給分析(資料2)になります。2400万円以下というのはお客様のニーズが多く、首都圏では2500～2600万円位の購入希望者が最も多いのですが、供給は多くありません。さらに2000万円以下は供給が少ないので需要は顕在化せずに消えています。供給としては、3000万円台が一番多いですが、需要は少なくして需給ギャップが生じます。また、3600万～4000万円では需要は少ないのですが契約はこれだけでできています。値引きして需要を捉えたということです。これはお客様の動きとは違う供給がされている現状を示しています。

業界を取り巻く環境

外国人マネーとインバウンド消費、相続対策等を取り込んだ会社は非常に強いです。また、金融緩和マネーの投資意欲が非常に強く、賃貸収益率が4%や3%を切ってもどんどん買っているほどに強くて、都心の地価も高騰しています。ただ、需要の無い土地は値段がつかないため取引そのものが減っています。注文住宅は賃貸及び賃貸併用、二世帯などが受注を底上げしています。しかし、土地無し客や住宅ローンが組めない方などの動きが悪いです。インバウンド消費をどう捉えるか、鍵はローンです。現状は、外国人向けには現金販売でしか分譲住宅の販売は対応していませんが、ローンをつけられれば売れるようになります。

直近の足元を見ますと、空き家対策で来年から特定空き家等の敷地について固定資産税が6倍になりますので、税金が高くなる前に売却したいという動きが多くなっています。特に、大田区では動き始めています。既存不適格などになってしまっている物件が多いので、どうやっ

資料2



て新築を建てられるようにするのが課題です。

また、非正規雇用、母子世帯など住宅ローンが組めない人が増加しています。しかし、優良な会社であれば、きちんと雇用関係を結べば共済組合などでお金を借りられますので、販売方法を検討する余地があります。

今後成功するビジネスモデル

今後、成功する会社は基本的に3つしかないと思います(資料3)。一つは建物ローコストで地元需要価格にて供給する。長期優良住宅の品質を目指しつつ建物原価をコストダウンする。結構難しいところです。パワービルダーは基本的に計画経営により建物のコストダウンを図っています。施工費を変動にせず固定費化することです。固定費、人件費と分けた場合、例えば監督なり職人なりの労働生産性を上げて人件費を固定しつつ生産額を増やすのです。職人などを社員化して人件費を固定化しているところはコストが上がっていないのです。ですから、職人を外部変動している会社と人件費固定化している会社の差がものすごく付いています。

パワービルダーはコストダウンに一生懸命取り組んでいますが、中小ビルダーももう少し真剣に取り組んでもいいのではないかと思います。全国各地でコンサルをしていると、必ず「年

間数万戸やっている会社と自社は違う」と言う会社がありますが、できます。大事なものは労働生産性の向上です。そして施工能力とコストダウン・後発原価の低減に経営者の方がしっかり取り組まないといけません。

次に用地開発の独自手法です。今は大田区の工場や事務所の話が沢山出ています。それらの開発をローコスト、短期化して出口戦略を上手くすれば、結果として用地はすごく安く買えます。パワービルダーに不動産会社が土地案件を持ち込んでも商談してくれないような用地を、いかに売れる土地に作り上げるかが重要です。ただ、解体整地費や瑕疵担保や地盤の問題も含めてノウハウを検討することが大事です。

三番目が付加価値です。嗜好性購買を喚起する商品を企画することで、思いつきではなく、理論に基づかねばなりません。例えば、埼玉県北部の住宅を東京都中野区の人を買ってもらうためにどう販売するか、中野区の人は何を重視するのか、分譲住宅はどうしても引き算になってしまいますので、その引き算のぎりぎりのインサイドが何かをデータでしっかり捉えてペルソナを組んで商品企画することが重要です。そして、広告後のログ解析結果が理論どおりになっていなければ、それを修正するというマーケティング的な手法でやっていくこととなります。

資料3

2015年度後半以降の成功するビジネスモデル

- ①建物ローコストで地元需要価格で供給**
 - ・ 市場最安値で量的需要喚起
 - ・ 長期優良品質をしつつ、建物原価のコストダウン
 - ・ 施工能力と後発原価の低減
- ②用地開発の独自手法確立**
 - ・ 工場やGL差などの土地の安価取得と開発ローコスト低工期化
 - ・ 不利な土地を生かす斬新なコンセプト立案
 - ・ 資金調達。
- ③付加価値のある商品企画**
 - ・ 嗜好性購買を喚起する商品を企画する。
 - ・ 需要喚起する企画・コンセプト
 - ・ 需要喚起する理論にもとづいて

20

資料4

付加価値創出の理論	行動経済学
行動経済学の主要理論	
①プロスペクト理論	
<ul style="list-style-type: none"> ・わずかな確率であっても発生する可能性がある損失を強く意識する ・「耐震・地盤」、「安心・安全・保証」、「再販価格」「将来価値」 	
②限定合理性	
<ul style="list-style-type: none"> ・合理的であろうとするが、認識能力の限界によって限られた合理性しか経済主体が持ち得ないので限定的な判断しかできないことを表す。 ・「即日売売」「お客様の評判」「ネットでのアクセスランキング」 	
③双曲的割引モデル	
<ul style="list-style-type: none"> ・人間は短期的には高く、長期的には低い割引率を持つ。「今が大事」で将来リスクは低く見ている。 ・「友達を呼べる家」、「欧米風住宅」、「最新トレンド」 	
④利他的動機	
<ul style="list-style-type: none"> ・効用関数の中に自らの効用に加えて、他者の効用も含む「利己的ではない動機」が経済的行動に影響する。「他者が作った基準を満たした自分は、他者への効用を自分のものにできる」 ・「ブランド」、「景観賞」、「コミュニティがいい街」 	

実際、私がつくばで分譲地の販売のお手伝いをしたケースでは、横浜地域の人をターゲットに、欧風のカフェスタイルをテーマにキッチンの色をおしゃれにして売り出しました。横浜からの集客は難しかったものの、江東区や江戸川区、葛飾区など東京東部の方からかなり反響がありました。お客さんが夢を見る、ここなら幸せな暮らしができるといった商品にする必要があります。

付加価値を創出するために

行動経済学などの理論によってどういった付加価値がつけられるか考えていかないと売れません。その主要理論として以下のものが挙げられます(資料4)。

まず、プロスペクト理論です。人はわずかな確率でも発生する可能性がある損失を強く意識します。耐震や地盤、安心、安全、将来価値等が考えられます。今、外国人は「将来価値がある都内の地価は下がらない」と思って都内のマンションを買っています。では、地価は何に連動するのかというと、若年人口と転入人口です。14歳以下の人口が増える地域でビルダーが土地を購入するからです。現在若年転入人口が一番多いのは埼玉県南部ですので、その土地を買えば再販価格、将来価値があるということになります。ビルダーがそれを上手に伝えれば、お客

様も納得して買うことができる訳です。

また、耐震性などお客様が不安を感じる部分をきちんとバックアップする必要があります。例えば、「ある新築物件を20年後に3000万円で買取保証します」といったことが考えられます。リバースモーゲージ商品等も増えてきていますから、金融工学的な工夫をすることで、住宅購入を増やすことができるのではないのでしょうか。

次に限定合理化です。お客様は限られた情報しか持ち得ないため、常に合理的な判断をするわけではありません。例えば、インターネットのアクセスランキングや口コミなどで評価が高いと「良いものだ」と思ってしまいがちです。ですから、そういう仕掛けを利用すれば良いのです。実際、栃木市は6歳以下人口転入が日本一と言っています。国勢調査の結果を基にしているのですが、こういった情報にお客さんは興味を持ちますので、限定合理性を利用してお客様の評判を起す必要があります。

次に双曲的割引モデルです。お客様は将来のリスクより今を重視する傾向がありますので、最新トレンドを加味した「友達を呼べる家」や「欧米風住宅」といったお客様の持つ夢を叶えられる住宅づくりを行ってください。

最後に利他的動機が挙げられます。ボランティア活動等、社会的意義のある活動をすることで自己の満足心が起き、自己の存立が成り立つこととなります。景観協定をつくって皆で実践することで分譲地内は非常に良好なコミュニティが形成できる、安心して暮らせる街になるというような仕掛けが考えられます。

今後、戸建分譲で生き残っていくためには建築部資材だけ組み立てて売ったらいけません。我々は夢を売っているという意識を持たなければ、この先の人口減少の時代には衰退産業になりかねませんので、今後とも経営の動向を注視していただければと思います。

(文責 編集部)

優良事業表彰受賞プロジェクト紹介

第5回優良事業表彰受賞プロジェクトを順次ご紹介いたします。

優良事業賞

戸建分譲住宅部門（中規模）

グローイングスクエア浜田山 グランパーク (株)細田工務店

[事業コンセプト]

「グローイングスクエア浜田山」は、駅徒歩13分・高台立地、グランパーク13邸+グレースアベニュー25邸からなるトータル38邸ビッグスケールの街です。全体設計として、2つの街区を、それぞれ既存道路を活用した「パーク」「アベニュー」として構成しました。住民自らが育ててきた住宅地「浜田山」に敬意をはらい、「浜田山の景色を守り育ててきたものを受け継ぐ街づくり」を計画しています。地元杉並で街づくりを続けてきたノウハウを活かし、『浜田山セオリー』というコンセプトを展開、美しい景観・コミュニティ形成を目指しました。

[商品企画]

緑豊かなこの地の記憶を受け継ぎ、街全体を樹々で包み込みました。特に、グランパークは街区奥のL字路を“公園”に見立てました。

重厚感のある外壁色と素材感のある外壁タイルは街並みに品格を与え、門灯やアプローチが街の表情を演出します。各住戸は、毎日の暮らしに彩りを添える空間“サロン”をテーマに、個の時間を満喫できる落ち着いた空間や、家族で過ごす賑やかな空間など、7つのスタイルを設



▲ワークサロンとダイニング



▲街並み

定しています。ご入居後も、24時間受付の「アフターサービス窓口」、専任スタッフによる「定期点検システム」、設計図面データや住宅履歴の蓄積・保管サービス「いえかるて」、 「20年保証システム」の導入により、お客様をサポートし続けます。

[事業成果]

既存L字路を残し13邸で構成された希少性ある街のスケール感、緑量豊富で落ち着いた街並み、建築工事中も「見せられる現場づくり」に努めた姿勢は、お客様だけでなく近隣の方からも大変高い評価をいただいています。

住宅の設計は、家族が集まるLDK空間を全邸20帖以上確保、空間活用による収納などの機能性も高めました。各住戸にそれぞれ個性ある「サロン・スタイル」を設定し、魅力とゆとりある暮らしを提案しました。これまでの入居者にアンケートを実施し、いただいた意見を反映し改善を重ねて、一邸一邸にこだわる戸建住宅のメリットを際立たせた設計です。高耐震工法に制振性能を融合したオリジナル工法の「ハイブリッドキューブ」を採用し、建物の長寿命化につなげています。

「浜田山」という、暮らしを楽しむ達人たちの住む街において、教養とセンス、体験に裏打ちされたライフスタイルと社会との関わりを提案した「サロン・スタイル」が、共感いただき契約につながっています。

[物件概要]

敷地面積	90.01~107.67㎡
延床面積	89.42~100.19㎡
構造・規模	木造軸組工法地上2階建
住戸総数	13区画

◆ 賛助会員プロフィール ◆

＝新たな事業展開にお役立てください＝

株式会社SBJ銀行

●事業内容

1. 預金業務（各種円預金・各種外貨預金等）
2. 貸出業務（住宅ローン・一般貸出等）
3. 外国為替業務（外貨両替・海外送金・
輸出入業務等）

●弊社について

弊行は、世界16か国に69店舗の海外ネットワーク※をもつ韓国の大手金融機関新韓銀行（ニューヨーク証券取引所に株式上場）を中核とする新韓金融グループの日本現地法人です。1986年より新韓銀行日本国内支店として営業を開始。その後2009年9月14日に日本現地法人化し、新たにSBJ銀行としてスタートいたしました。開業当初よりお客さまの利便性を高めるため、対面・非対面双方の営業チャネルの充実に注力し、メールオーダーによる預金開設の常時受付、インターネットバンキング、SBJ VISAカード等のサービスを順次開始いたしました。また、預金保険機構にも加盟をしておき、お客さまの大切なご資産を安心してお預け入れいただくことが可能です。開業から5年が経ち、現在では

ANY住宅ローン

ご相談の幅広さを「ANY」の愛称に込めました

「ANY住宅ローン」は幅広いご相談に対応します

- ✓ 外国籍の方でも
- ✓ 永住権がない場合でも
- ✓ 自営業・経営者の方でも
- ✓ ワンルームや小さな物件でも
- ✓ ファミリー向け投資物件でも
- ✓ 中古の投資物件でも

すべての頑張っている人に



下記までお気軽にご相談ください！！
ANY住宅ローンセンター（TEL 03-5287-3021）
または 最寄りの店頭窓口へ！！

日本全国に10支店4両替所をもつ銀行にまで成長いたしました。※2014年5月現在

●セールスポイント

- SBJ銀行の主力預金商品

円定期預金

①1週間定期預金 <なのかちゃん>

眠っているご資金
1週間（なのか）で増えます！

- ◆短期間でもお利息に差が付きます！
- ◆長期の運用は決まっていなくても1週間で満期がくるので、お気軽にお預入れいただけます。



②一部引出可能型定期預金 <ひきだし君>

解約せずに何度でも預金の一部が引出せます！

- ◆解約せずに預金の一部を引出せるので、急な出費にも対応でき、便利とお得がセットになった定期預金です。

期間や金額を選べる**スーパー定期**や1,000万円以上のまとまったご資金の運用に**大口定期**もご用意しております。

●全住協メンバーへのメッセージ

弊行は開業して5年ではありますが、着実な成長を遂げてきました。特に預金・貸出業務では幅広いお客さまに対する商品・サービスラインアップで、会員の皆さまにもお役に立てるのではないかと考えております。法人さま・個人さまのご相談がありましたらお気軽にお問い合わせください。

会社プロフィール

代表者：代表取締役社長 晋玉童

設立：2009年9月14日

所在地：〒108-0014

東京都港区芝5-36-7

三田ベルジュビル4階

TEL：03-4530-0641

FAX：03-5439-5926

URL：<http://www.sbjbank.co.jp/>

住宅瑕疵担保履行法に基づく資力確保措置の実施状況について

～平成27年3月31日の基準日における届出手続の受理状況～

住宅瑕疵担保履行法により、新築住宅を引き渡した建設業者及び宅地建物取引業者は、住宅瑕疵担保責任保険への加入又は保証金の供託のいずれかの方法により資力確保措置を講じることが義務づけられています。

平成26年4月1日から平成27年3月31日の間に引き渡したとして届出られた新築住宅は888,169戸であり、そのうち628,812戸が建設業者(31,772事業者)、259,357戸が宅地建物取引業者(8,116事業者)からの引き渡しでした。

また、基準日(平成26年10月1日から平成27年3月31日)における届出手続状況については右図のとおりでした。

なお、9月30日には新たに基準日を迎え、監督行政庁への届出手続きが必要となりますので、ご注意ください。

(戸数内訳) (単位：戸)

	保証金の供託	保険への加入	合計
建設業者	167,122 (49.1%)	173,136 (50.9%)	340,258
宅建業者	89,744 (55.5%)	72,096 (44.5%)	161,840

(事業者数内訳) (単位：事業者)

	保証金の供託のみ	保険への加入のみ	供託と保険を併用	合計
建設業者	121 (0.5%)	22,157 (99.3%)	39 (0.2%)	22,317
宅建業者	106 (1.7%)	5,933 (97.8%)	28 (0.5%)	6,067

国土交通省ホームページ

[URL] http://www.mlit.go.jp/report/press/house04_hh_000604.html

国勢調査 2015 平成27年国勢調査を実施します



- ・国勢調査は、平成27年10月1日現在、日本に住んでいるすべての人及び世帯が対象です。
- ・平成27年国勢調査は、少子高齢化社会における日本の未来を描く上で欠くことのできないデータを得るために実施いたします。調査結果は、さまざまな法令にその利用が定められているほか、社会福祉、雇用政策、生活環境の整備、防災対策など、私たちの暮らしのために役立てられます。
- ・今回の調査では、先にインターネットでの回答を受け付け、インターネットで回答さ

れなかった世帯には紙の調査票を配布して調査を行います。紙の調査票は、調査員に直接提出いただくか、郵送でも提出いただけます。

(郵送による提出方法は、一部地域において、実施していない場合がありますので、詳しくはお住まいの市区町村にお問い合わせください。)

- ・9月10日から、調査員がインターネット回答のための書類をお配りしますので、インターネットでの回答をお願いします。

国勢調査については、「国勢調査2015キャンペーンサイト」をご覧ください。

<http://kokusei2015.stat.go.jp/>

国勢調査2015

検索

総務省・都道府県・市区町村

不動産仲介セミナーを開催

8月10日(月)スクワール麹町にて、表記セミナーを開催した。

TMI総合法律事務所の中西健太郎弁護士が講師として、「第二種金融商品取引業登録をしている宅地建物取引業者に必要な金融商品取引法の知識とコンプライアンス体制」についての講演を行った。

改正金融商品取引法第29条の4では、第二種金融商品取引業の登録申請に関して、認可又は認定金融商品取引業協会(第二種金融商品取引業協会等)に加入するか、当該協会の定款その他の規則に準ずる社内規則を作成し遵守するための体制整備をしないと、登録を拒否しなければならないとされ、現在第二種金融商品取引業登録をして、かつ第二種金融商品取引業協会等に加入していない事業者についても、改正法に規定する社内規則を作成し、遵守するための体制整備が必要になっている。

セミナーでは第二種金融商品取引業の内容と

第二種金融商品取引業者のコンプライアンス体制の整備、社内規則のひな型に基づき「広告等審査体制」や「第二種業内部管理統括責任者の設置」等の項目について自社の体制に即した規則が作成できるよう丁寧に解説を行った。

今回は、会員企業以外の事業者からの参加も多く関心が高いことがうかがわれた。要望が多いことから9月10日(木)にも同会場にて追加開催を行う。



WEB版既存住宅価格査定マニュアルを発刊

(公財)不動産流通推進センター

不動産流通推進センターでは、「既存住宅価格査定マニュアル(戸建住宅・住宅地・マンション)」を従来のCD-ROM形式からWEB形式に変更して発刊した。

特に「戸建住宅価格査定マニュアル」では、国の「中古戸建住宅に係る建物評価の改善に向けた指針」を反映し、耐用年数の見直しやリフォーム状況の反映部位を拡大させるなどの改訂を行っている。

当協会に所属する会員が、当協会会員専用ホームページより利用登録をした場合、1年間無料で利用することができる。但し、平成28年4月30日までに利用登録を行うことが必要。

(例1:平成27年8月1日に利用登録を行った場合は平成28年7月31日まで無料で利用することができる。例2:平成28年4月30日に

利用登録を行った場合は、平成29年4月29日まで無料で利用することができる。)

●利用手続きについて
(当協会ホームページ)

[URL] <http://www.zenjukyoku.jp/>

●「戸建住宅価格査定マニュアル」の改訂ポイント

((公財)不動産流通推進センターホームページ)

[URL]

http://www.retpc.jp/wp-content/uploads/kakaku/press_release_150731.pdf



協会だより

理事会・委員会開催状況

[理事会]

日時 平成27年7月24日(金) 16:00~17:00
場所 ホテルニューオータニ
議事 広報、全住協いえかるでのシステム移行、小委員会の設置、事務局組織等についての報告並びに会員の入会承認、平成28年度政策要望等、第48回全国大会(札幌)、派遣役員、副委員長長の追加等について審議した。

[総務委員会]

日時 平成27年7月16日(木) 12:00~13:10
場所 協会会議室
議事 労安法に基づくストレスチェック制度対策セミナー等の審議を行った。

[組織委員会]

日時 平成27年7月10日(金) 15:30~16:50
場所 主婦会館
議事 平成27年度組織委員会事業計画(案)、基礎実務研修会、営業マネージャー研修会、住生活女性会議、小委員会の廃止等について審議した。

[広報委員会]

日時 平成27年7月15日(水) 15:00~17:00
場所 協会会議室
議事 メルマガ、優良団地表彰、平成27年度広報委員会事業計画(案)、委員会の運営、情報セキュリティ対策等について審議した。

[政策委員会]

日時 平成27年7月9日(水) 12:00~14:00
場所 弘済会館
議事 平成28年度住宅・土地税制改正要望(案)、住宅金融支援機構の業務に関する要望(案)、第48回全国大会スローガン等について審議した。

[中高層委員会]

日時 平成27年7月21日(火) 15:00~17:00
場所 主婦会館
議事 「今後のマンション市場について」の講演並びに平成27年度中高層委員会事業計画(案)、小委員会等について審議した。

[流通委員会]

日時 平成27年7月28日(火) 12:00~14:00
場所 弘済会館
議事 「住宅確保要配慮者あんしん居住推進事業について」の講演並びに東日本レインズ関連の報告、平成27年度流通委員会事業計画(案)等について審議した。

[新規事業委員会]

日時 平成27年7月16日(木) 15:30~17:00
場所 弘済会館
議事 「空き家等対策の推進に関する特別措置法」についての講演並びに建築物耐震化、後見人制度研究、空き家対策研究、平成27年度新規事業委員会事業計画(案)、小委員会等について審議した。

入会

正会員

会社名 保全工業株式会社
代表者 桃野 直樹
住所 〒163-1363 東京都新宿区西新宿6-5-1
新宿アイランドタワー



TEL 03-3345-6511

FAX 03-5321-7799

事業内容 首都圏において建設業、マンション管理業、宅建業を展開中。

協会だより

会社名 株式会社コプロシステム
代表者 金田 浩邦
住所 〒141-0022 東京都品川区東五反田1-6-3
TEL 03-5424-4050
FAX 03-5424-4060
事業内容 不動産における販促・情報処理企画の立案と、開発・事務局運用を一手に支援。



会社名 株式会社ベンハウス
代表者 荻間 勉
住所 〒220-0003 神奈川県横浜市西区楠町10-1
TEL 045-313-5100
FAX 045-313-9595
事業内容 横浜市を中心に神奈川県全域と東京城南地域で戸建分譲・不動産仲介業を展開。



会社名 株式会社ラファエル
コーポレーション
代表者 修行 秀樹
住所 〒160-0004 東京都新宿区四谷4-6-1
TEL 03-6273-2700
FAX 03-6273-2720
事業内容 土地・建物に関わる権利調整を行い、再開発用の土地創造を展開中。



関西支部

会社名 株式会社神川工務店
代表者 神川 都
住所 〒675-0039 兵庫県加古川市加古川町栗津253-29
TEL 079-424-1862
FAX 079-424-1895
事業内容 大阪市・神戸市で不動産の賃貸・管理を営む。今後賃貸仲介にも注力。



中国支部

会社名 株式会社谷川建設
代表者 谷川 喜一
住所 〒732-0068 広島県広島市東区牛田新町2-2-10-23
TEL 082-502-7730
FAX 082-502-7750
事業内容 九州一円と首都圏にて事業展開中。今回広島へ事業拡大。



賛助会員

会社名 株式会社オンズデコ
代表者 菅野 千秋
住所 〒100-0013 東京都千代田区霞ヶ関1-4-2
TEL 03-5157-0118
FAX 03-5157-0148
事業内容 共同住宅の建築設計。



会社名 株式会社成和
代表者 飯田 泰敬
住所 〒101-0041 東京都千代田区神田須田町1-18
アーバンスクエア神田ビル7階
TEL 03-6206-8422
FAX 03-6206-8436
事業内容 デザイン力と施工力、不動産売買と仲介の提案力で空間創造を行う会社。



会社名 ソフトバンク株式会社
代表者 宮脇 崇
住所 〒105-7317 東京都港区東新橋1-9-1
TEL 03-6889-0858
FAX 03-6854-2804
事業内容 法人様向けに携帯電話・固定電話サービスの提供。



協会だより

会社名 弁護士法人Bridge Roots
ブリッジルーツ
代表者 橋本 吉文
住所 〒160-0022 東京都新宿区新宿1-10-5 岡田ビル5階
TEL 03-5368-1233
FAX 03-5368-1255
事業内容 日本・中国・韓国間の企業法務及び日本国内の企業法務・一般民事法務。



会社名 大和ハウス工業株式会社
代表者 松岡 康成
住所 〒102-0072 東京都千代田区飯田橋3-13-1
TEL 03-5214-2795
FAX 03-5214-2362
事業内容 東京・神奈川・千葉・埼玉・首都圏全域で分譲マンション事業を展開。



会社名 株式会社Tryell
代表者 野田 伸一郎
住所 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前3-27-15
FLAG 2C
TEL 03-5413-3739
FAX 03-5413-3749
事業内容 オンライン経由での不動産内見を可能にしたシステム「オンライン内見」を提供。



代表者変更

会社名 株式会社インペリアル・コミュニティ
新代表者 野嶋 吉朗

会社名 株式会社クラスト
新代表者 仁地 一哲

会社名 株式会社ビージーアイプランニング
新代表者 伊藤 健志

会社名 丸井技建株式会社
新代表者 井上 えい子

会社名 株式会社SBJ銀行
新代表者 晋 玉童

代表者・電話番号・FAX番号変更

会社名 エヌ・ティ・ティ・インフラネット株式会社

新代表者 高野 雅希
TEL 03-6381-6440
FAX 03-5823-6058

代表者・FAX番号変更

会社名 株式会社ウエスト
エネルギーソリューション東京支社
新代表者 恩田 英久
FAX 03-5353-6871

住所変更

会社名 株式会社日翔不動産
新住所 〒162-0845 東京都新宿区市谷本村町3-19 千代田ビル4階
TEL 03-3513-7525
FAX 03-6638-8186

会社名 株式会社百戦錬磨
新住所 〒101-0021 東京都千代田区外神田2-18-20 ナカウラ第5ビル3階
TEL 03-6206-9176 (従来どおり)
FAX 03-6893-0293 (従来どおり)

会社名 株式会社リアルネットプロ
新住所 〒108-0014 東京都港区芝5-13-14 THE GATE MITA 3階
TEL 03-6435-2040
FAX 03-6435-2041

会社名 プルデンシャル生命保険株式会社
新住所 〒102-0082 東京都千代田区一番

協会だより

町21 一番町東急ビル8階

T E L 03-6685-2405

F A X 03-6685-2410

電話番号・FAX 番号変更

会社名 株式会社エム・シー・サービス

T E L 03-3724-8930

F A X 03-3724-7881

会社名 丸紅株式会社

T E L 03-3282-3698

F A X 03-3282-4044

会社名 新日本有限責任監査法人

T E L 03-3503-1720

F A X 03-3503-1828

FAX 番号変更

会社名 株式会社クレコ

F A X 03-5531-6841

会社名 株式会社ニッテイライフ

F A X 03-4589-6901

業務日誌

7月21日(火)	・中高層委員会を開催。(主婦会館)
	・宅地建物取引士受験対策講座を開催。(東京学院ビル)
23日(木)	・(公社)首都圏不動産公正取引協議会理事会に牧山副会長ほかが出席。 (ホテルグランドヒル市ヶ谷)
24日(金)	・理事長協議会、国土交通省との懇談会、理事会、役員懇親会を開催。 (ホテルニューオータニ)
28日(火)	・流通委員会を開催。(弘済会館)
	・社会資本整備審議会住宅宅地分科会に神山会長が出席。(国土交通省)
8月4日(火)	・宅地建物取引士受験対策講座を開催。(東京学院ビル)
6日(木)	・労働安全衛生法に基づくストレスチェック制度対策セミナーを開催。 (あいおいニッセイ同和損保日本橋本社ビル)
10日(月)	・不動産仲介セミナーを開催。(スクワール麹町)
18日(火)	・宅地建物取引士受験対策講座を開催。(東京学院ビル)
19日(水)	・(一社)住宅生産団体連合会「国土交通省政務三役との懇談会」に神山会長が出席。 (ザ・キャピトルホテル東急)

会社名 株式会社リクルート住まいカンパニー

F A X 03-3548-7832

会社名 株式会社コンベックス

F A X 03-5774-3196

会社名・電話番号・FAX 番号変更

旧会社名 賃貸あんしん保証株式会社

新会社名 あんしん保証株式会社

T E L 03-3566-0440

F A X 03-3566-0450

部署名・代表者名変更

会社名 日本生命保険相互会社

新部署名 厚生年金基金業務室

新代表者 山口 斉

会社名 関西電力株式会社お客様本部

新部署名 リビング営業計画G

新代表者 福本 恵美

会報 全住協 通巻30号 発行 一般社団法人全国住宅産業協会
(平成27年9月10日発行) 編集 一般社団法人全国住宅産業協会事務局

全住協ビジネスショップのご紹介

全住協ビジネスショップは、組織委員会に設置した全住協ビジネスネットワーク(略称「ビジネスネット」)が認定した賛助会員等の取扱商品を、一般向けには行っていない特別価格・サービスにて会員企業向けに提供する仕組みです。既に13社が商品を提供しており、会員の購買におけるメリットとなるとともに、会員間のさらなる交流が生まれています。今回は、そのうち2社の取扱商品をご紹介します。

商品の詳細は、全住協ホームページの会員専用ページから「全住協ビジネスショップ専用サイト」にてご覧ください。

日本ポリプロ(株)：「我が家の防災ファイル」

オーナー様、ご契約者様に防災意識を高めていただけるファイルです。

いざという時に役に立つ情報を満載した防災マニュアルファイルです。素材はPP(ポリプロピレン)製、丈夫で長期保存に適しております。A4サイズ、オフセット印刷フルカラー、2つのポケットに地域で配布される防災資料、防災マップ、家族の大事な情報など、しっかりファイリングできます。



価格

280円/枚(税別)	
全住協ビジネスネット特典	
●200枚/1ケース 39,200円	
196円/枚(税別)	30%引
●400枚/2ケース 76,000円	
190円/枚(税別)	32%引
●600枚/3ケース 111,000円	
185円/枚(税別)	34%引

問合せ先 代表取締役：幾橋 俊介
TEL 03-3735-6331 E-mail ikunashi@enp.co.jp

アットホーム(株)：名入れノベルティ「防災セット」

防災グッズを進呈することで貴店の信頼度アップ!

いざという時に役立つ防災グッズに貴店名を入れることができます。コンパクトで収納に幅をとらず、持ち運びにも便利なので、オーナーさまや契約者の方に喜ばれるノベルティです。ラベルの裏面は伝言ダイヤルの案内付き。



価格

100セット 43,700円(税別)～
全住協ビジネスネット特典
会員特別価格
※版下代・送料別途

問合せ先 カスタマーセンター
TEL 045-330-3410 FAX 045-330-3415