PUBLIC RELATIONS

No.286
2010.3.31 発行

ひょうご宅建
http://www.htk.or.jp

広報

夢が広がる不動産ネットワーク
ハトマークサイト兵庫
http://www.htk.or.jp

●協会創立50周年記念講演会・記念式典・記念祝賀会が開催されました
●創立50周年記念懸賞論文発表
●「米国不動産セミナー」講演内容
●賃貸不動産経営管理士資格制度について
●宮崎県宅建協会との意見交換

樽見の大桜（撮影：北山副委員長）
所在地：兵庫県養父市

社団法人 兵庫県宅地建物取引業協会　社団法人 全国宅地建物取引業保証協会兵庫本部

協会創立50周年
記念講演会・記念式典・記念祝賀会が開催されました

と　き：平成22年2月18日(木)13:00～
ところ：神戸ポートピアホテル
「ポートピアホール・大輪田の間」

協会創立50周年を記念した講演会、式典が2月18日、神戸ポートピアホテルにて開催されました。開催当日は、全宅連並びに各都道府県宅建協会会長をはじめとした680余名にご出席頂き、盛大な式典となりました。

記念式典に先立ち行われた記念講演会では、ジャーナリストの櫻井よしこ氏をお招きし、「世界の中の日本」と題した講演を行いました。講演の中で櫻井氏は、現在、日本が行おうとしていることと、世界との関係について詳しく解説した上で、独自の視点を交えてお話いただきました。約1時間半という短い時間でしたが、講演会は、充実した内容となりました。

記念式典では、協会50周年のあゆみを映像で振り返った後、昨年9月に仮調印を済ませたワシントン州不動産協会との「友好交流協定」の本調印が行われました。調印には、堤純次会長、ビル・ライリーワシントン州不動産協会会長が協定書にサインし、また、立会人として日本側から伊藤博全宅連会長、米国側からはヴィッキー・コックス・ゴウルダー全米不動産協会会長にもサインを頂戴しました。

伊藤全宅連会長

堤会長

ヴィッキー・コックス・ゴウルダー
全米不動産協会会長

ビル・ライリー ワシントン州
不動産協会会長

式典はサンテレビ夜の
ニュースでも放送される

調 印

調印後、握手を交わす両会長。（左はビル・ライリー ワシントン州不動産協会会長）

受付風景

祝電

開会挨拶（野村副会長）

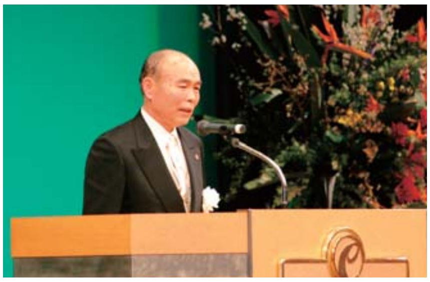
感謝状　中央：原野第5代会長
　　　　左：藤田姫路支部事務局長

全宅連表彰　右は伊藤全宅連会長

宝船によるアカペラコンサート

中国獅子舞

二胡の演奏



閉会挨拶（吉田副会長）

また、翌日の2月19日(金)にはヴィッキー・コックス・ゴウルダー全米不動産協会会長、ジェイスン・渡部全米不動産協会日本大使を講師にお招きした「米国不動産セミナー」が不動産会館7階にて開催されました。セミナーは、約2時間開催され、約100名の方にご参加頂きました。米国不動産事情について全てをお話頂くには短時間ではありましたが、質問についても快くお受け頂き、当日ご回答頂けないものについては、メールでご回答頂くということもあり活発な情報交換が行われていました。

同日、役員室では、ワシントン州不動産協会の方々に対して日本の不動産事情が紹介されました。講師は、井上弘財政委員長、山端和幸事業対策委員長、上村雅也流通対策委員長にお願いし、日本独自の商習慣やレインズなどのシステムについて説明がありました。米国側からは、日本の土地政策に関することや比較的短期間で建物を建て直すという習慣に対する疑問が出されるなど双方にとっても意義深い意見交換となりました。

なお、米国セミナーの模様は、協会ホームページにも掲載する予定です。

「米国不動産セミナー」講演内容

と　き：平成22年2月19日（金）　午前9時30分～11時30分
場　所：兵庫県不動産会館7階研修ホール

ワシントン州不動産協会からのお土産

第一部　アメリカの不動産市場とNAR アップデイト

講師：2010年全米不動産協会会長
ヴィッキー・コックス・ゴウルダー氏

米国の不動産市場は、2005年以来初めて物件価格が上昇している。取引についても2008年は中古住宅で480万件あり、2009年には510万件に達している。これは、初めての家屋取得者に対する税金保護対策の結果だと考えている。市場は安定傾向にあり、このまま上昇が続くものと期待している。更に、家屋購入希望者としては、1,600万人の借家人が潜在的にあり、購入意欲は強い。GDPも上昇している。

しかし、依然として失業率は、10％前後と高く、このまま高い失業率が続くと米国経済全体が停滞すると懸念している。銀行ローンも多くの人が貸出を拒否されている現実があり、今後もいくつかの課題が残されている。

NARは、米国最大の業者団体として直接政府に働きかけ、ローン利子の税金控除や価格上昇による資本利得の税金控除などを実施している。また、大手銀行が不動産取引市場に参入してくることに対しても8年間努力をし、遂に参入を拒否することに成功した。

消費者に対しては、政府援助のローンを強化すると共に負債券市場の改善と差し押さえ以前の援助を地域に広げる努力を行った。その結果、政府から60億ドル（日本円にして5,280億円）が負債に悩む消費者への援助に充てられることになった。

NARは、各方面の援助計画をいち早く企画することで、どの業界、政府よりも強くリーダーシップを発揮することが出来た。市場を助けるということが私たちと消費者の繁栄をもたらすことを確信している。こうしたパートナーシップは、これからも米国と世界の不動産業者が手を結ぶことで更なる発展をすると信じている。

第二部　アメリカにおける一般不動産取引　他

講師：全米不動産協会日本大使
ジェイスン・渡部氏

NARは、会員120万人を擁する米国最大の業者団体。設立は、1908年、現在の本部があるシカゴに始まる。その規模は、全米ライフル協会を凌いでいる。当時、複数の地方不動産団体が存在し始めたが、数十年前、一つに統合された。

不動産業者の資格としては、不動産取引に携わる際に必要な「セールス・エージェント」資格と不動産会社を運営することができる「ブローカー」という資格がある。共に州の試験に合格する必要がある。

手数料は交渉次第だが、一般的には売り手から6％。これを売り手買い手双方のブローカーが分けることになっている。米国では、一人のブローカーが同時に売り手、買い手双方の代理を行うことは、相反する利害関係になるので、避けられる傾向が強くなっている。

不動産売買の仕組みで日本と大きく違う点は、中間決算者としてのエスクローの存在が挙げられる。エスクローは、売買手数料の配分や登記保険会社への登記録や登記保険の発注などを行い、ローン会社との手続きも行う。また、売り主と買い主は、エージェントを介して交渉することが定められていて直接交渉することはない。

米国の不動産債券は、ファニーメイ、フレディマックといった政府契約機構が定めたローン資格検査に合格することにより流通力を持つ。株式債券のように世界の債券市場において取引されている。買い手は、現在の債券を誰が所持しているかは分からない仕組みの中で支払いを続けることになるが、支払い契約内容は、最初に契約した条件が守られている。これをプライマリーローンと呼んでおり、一定基準を満たした買い手は、比較的不況に強く、不況下でも支払いが滞る可能性は少ない。

一方、基準を満たさない買い手に対し、物件の価格上昇を見込んで銀行が貸し付けを行うことがある。貸出をしやすくする為に当初のローン金利を引き下げるなど行ったこともあり、ひとたび不況に陥ると支払いが一気に滞ってしまうこととなる。これが現在の不況の原因となったサブプライムローンである。しかし、2007年当時、サブプライムローンは、全体の６％しかなく、当時これほどの不況になることは誰も予測できなかった。

全米にはMLSと呼ばれるリスティング・データベースがある。MLSは非営利の団体で、市場にある売り物件の情報が100％登録される仕組みとなっている。全データが集約されていることから契約成立した際の価格情報などが全て集まる。こうした市場情報をもとにしたマーケットの傾向や統計情報を会員に提供している。

物件の鍵の受け渡しについては、MLSがロックボックスを提供しており、MLS会員は、ロックボックスを購入してキーを管理する。例えば、シアトル地域の場合、物件の照会業者は、このロックボックスを開ける為のキーパッドをMLSからリースで使用している。このロックボックスは、コンピュータと接続され、誰がいつ鍵を開けたかという情報が参照できる。キーパッドは、24時間で解錠のアクセス番号が変わる為、セキュリティは高い。

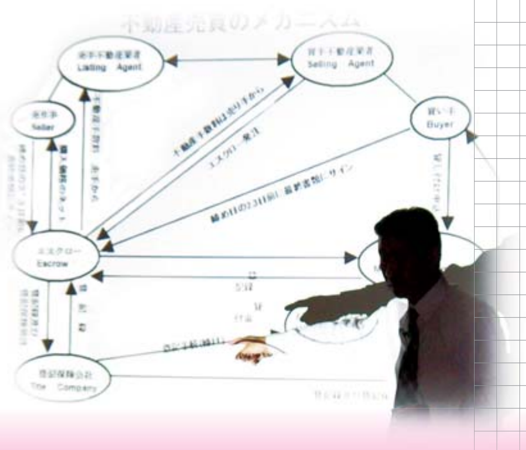
しかし、このようなシステムは、30年程前にはなかった。当時は、リスティング情報は共有されず、また、鍵の受け渡しも個々の不動産業者から提供を受けるという方法がとられていた。導入の為の検討期間は、4, 5年を要したが、システムの有為性が認められ、現在は、全米で採用されている。なかでもシアトルは、マイクロソフト発祥の地だけあり、全米で最も進んだ地域と言われている。

MLSのシステムは、厳しいルールのもとで運用されており、登録義務を果たさないなどのルール違反に対しては、システム利用を停止するなどの措置がとられる。米国ではMLSなしに不動産取引が成立しない為、業者はルールを厳格に守り運用している。

米国には日本にはない「登記保険」というシステムがある。米国では、支払いが滞っている税金や訴訟債務などの負債を物件に登記汚点として付属させることができる。売買時にはその登記汚点を精算し引き渡すのが売り手の義務であるため、保険がかけられる。保険会社は、そうした登記汚点に対して法的責任があり、登記汚点が見逃されて取引された場合でも不動産業者は、法的、経済的な責任は免除される。

国際不動産斡旋ビジネスとして将来的には紹介料のやりとりが米国と日本でできると考えている。現在でも米国では、業者間で顧客を紹介した場合、手数料の20～25％程度の紹介料がやりとりされている。手数料のやりとりは、エスクローが介在しているので支払いが滞ることはない。同じ方法であれば日本と米国でも可能であると考えている。

日本人が米国で物件を購入するケースは、現在も行われている。これは、米国の不動産が値上がりを続けていることもあり、賃貸するケースが少ないことも要因の一つとなっている。日本と米国の相互間で物件照会、エージェント斡旋を行うことが可能となれば、手数料収入だけではなく、顧客との信頼関係を構築することにも役立つと考えられる。なによりも、協会がそれらの紹介をモニターできることで、消費者保護に繋がる。将来的には、「国際不動産斡旋ネットワーク」を構築したいと考えている。



創立50周年記念懸賞論文発表

広報285号でお伝えしました「協会創立50周年懸賞論文」の入賞論文を掲載いたします。

最優秀賞

宅地建物取引業界の展望
～これからの不動産業界について～

芦屋・西宮支部
山本　欣裕（株式会社甲子園商会）

1986年（昭和61年）8月30日に、建設省（現国土交通省）建設経済局が監修した「21世紀への不動産ビジョン」の冊子が発刊されており、21世紀に向けての不動産業の目指すべき将来像について展望がなされております。

この冊子には、**「高い信頼性と豊かな創造性のある産業を目指して」**との副題がついております。

1990年（平成2年）12月に、本協会の創立30周年記念誌「30年のあゆみ」を発行するにあたり、同年3月30日「不動産業の将来展望」と題した座談会が開催されております。原野元会長の指示のもと、「21世紀ビジョン推進協議会」（委員長:故高田勝弘氏）が立ち上げられており、兵庫宅建として「会員が21世紀に向けて歩むべき方向と指導理念」として、日本海から太平洋にまたがる広域地にある兵庫県はそれぞれの地域における**個性を活かすこと（創造）が大切**であり、OA（Office Automation）機器の活用や資格者団体の必要性について提案をいたしており、2000年（平成12年）1月の創立40周年記念誌「40年協会のあゆみ」の対談で、貝原元兵庫県知事が成熟社会にふさわしい**新たな創造に取り組む**と述べておられます。また、2000年3月には、全宅連他2団体の「政策検討委員会」（委員長:今西恭晟氏）が「21世紀への三団体の進路」についてSII（Service:サービス・Information:情報・Intelligence:知恵）による**事業創造が重要**であると提言されております。

これからの不動産業界の展望でありますが、**「創造（新たに造り出す）」がキー・ワード**になると考えられます。

まず、圧倒的な会員数を誇る業協会は業法並びに定款に定められた目的と事業（法第74条3項・定款第4条）を推進すると共に、少子高齢化が進み人口減が予想される中にあって闇雲に会員増強を競うのではなく、**他の不動産団体との融合を視野に入れ、業界の一本化を目指してリードすべきであります。**

次に、宅地建物取引業（以下「不動産業」という）は、大手不動産業者をはじめ中規模不動産業者、小規模不動産業者（当協会及び全日の会員が大半を占めている）と幅広い業態（大規模開発業者から小規模仲介業者まで）が混在しております。

大手不動産業者及びその関連業者やFC展開店が市場を凌駕しており、将来に向かってより広範囲に事業を展開し、寡占していくと思われます。

小規模不動産業者には益々厳しい営業が強いられるのではないかと危惧せざるを得ないのであります。

小規模不動産業者は、地域に密着し、商店街・自治会・PTA・ボランティア等の活動に積極的に参画し幅広い人脈を広げ、不動産の専門家としての信頼を得る事が大切であります。IT（情報技術）に精通し、幅広い人脈から得た情報の収集と提供を行い、顧客のニーズにすばやく対応することが大切になっていきます。すでに、インターネットによる不動産の売買・賃貸等の取引が活発になっており、今後、益々盛んになっていきます。

業協会は「会員の権益」を守るための活動が重要であり、特に、業務の進歩改善と資質の研鑽向上に一層の努力が必要であります。

第三に、大手・中小不動産業者が共に業務に携われる環境（制度）作りが求められます。

2001年（平成13年）7月24日には、政府の「総合規制改革会議」でエスクロー制度（取引物件の権原調査、関係書類等の保管、決済の代行等を行う専門会社への寄託）やバイヤーズ・エージェント制度（買主の代理人＝買主にロイヤリティを尽くすエージェントの手数料を売主が支払う制度）について議論されております。

エスクロー制度については、重要事項説明書や各種保証制度により対応が可能であると思われますが、バイヤーズ・エージェント制度については、近時、本来の制度と違い、双方代理の禁止（双方代理は利害関係が相反するため＝両直の禁止）の議論になっております。

バイヤーズ・エージェント（買主の代理人）とセーラーズ・エージェント（売主の代理人）とが、それぞれの立場で依頼者（賃借も含め）の代理をすることにより、**大手・中・小不動産業者が共に業務に携われる環境（制度）になるよう、拙速を避け、慎重に議論・検討し、提案すべきであります。**

第四に、将来に向かって大切なことは、宅地建物取引主任者（以下「取引主任者」という）の「資格」について取り組む必要があります。

1988年（昭和63年）の「全宅連第6次訪米視察団」に参加時、すでに、カリフォルニア州では不動産業に携わる者の資格が確立していました。宅地建物取引業者免許に相当するブローカーライセンス（Broker License）は個人に与えられる免許で取引主任者の資格であり、専門的知識を有する個人が免許業者になります。セールスパーソンライセンス（Salesperson License）はブローカーを補佐する免許で単独では不動産業を営むことは出来ませんが、ブローカーの監督下でブローカーと同様の職務が出来ます。

アメリカの制度がすべてよいというものではありませんが、わが国においても、まず不動産業に携わる者の資格の確立が必要であります。

「取引主任者」の資格は、国土交通省令により都道府県知事の試験（法第16条1項）により取得しておりますが、国家資格であることから「不動産取引士」とすべきであると考えます。

弁護士・公認会計士・税理士・司法書士・土地家屋調査士・行政書士・建築士・不動産鑑定士・マンション管理士等は取引主任者と同じ国家資格が与えられており、それぞれの分野で専門家として自ら業務に携わっております。

取引主任者は、不動産取引の専門家としての資格者（法第16条2項、規則第7条・第8条）であり、法律に基づいて国が実施する試験により、国家資格として取得されている前記の「士」と同様の資格であると考えるのは自明であります。

不動産取引の専門家としての資格者である取引主任者は、まず「不動産取引士」の称号とし、不動産取引に携わるべきであります。

少子高齢化が進む中、不動産業に携わる者は、国民から安心・安全の信頼を受けるためにも自ら努力する必要があり、不動産取引士と共に不動産取引士を補佐する不動産取引士補の資格についても検討する必要があります。

これからの不動産業界は「業協会」としてできることと、「資格者」としてできることとを精査し、業者の組織である「業者団体」と資格者の組織である「資格者団体」とが両輪となっていくことにより、国民に信頼される業界となり、小規模不動産業者の活躍の場が生まれてくることとなります。

不動産業界の明日への明るい道につながるために、問題点（宅地建物取引業法の改正等）を整理・研究し、**大手・中・小不動産業者が共に同じ資格者の立場で業務に携わることにより、「不動産の専門家として、国民の豊かな生活に寄与する創造力が発揮でき、信頼産業と呼ばれるにふさわしい不動産業界」**になると考えます。

（社）兵庫県宅地建物取引業協会創立50周年という節目に当たり、「業協会」のあるべき姿と「不動産業の制度」を含め、「不動産取引士」への移行について取り組むべき時期にあると思慮し、宅地建物取引業協会の展望とし提起するものであります。

参考文献

1. 「21世紀への不動産業ビジョン」　監修：建設省建設経済局　編集：不動産業ビジョン研究会・（財）不動産流通近代化センター
2. 創立30周年記念誌「30年のあゆみ」　（社）兵庫県宅地建物取引業協会
3. 創立40周年記念誌「40年協会のあゆみ」　（社）兵庫県宅地建物取引業協会
4. 「21世紀への三団体の指針」　全宅連・全宅保証・全政連政策検討委員会
5. 「規制改革会議の基本方針の要旨」　2001.7.25日経新聞（朝刊）
6. 「日本版エスクロー」は可能か　2003.8.14週間住宅新聞
7. 「米国不動産史・米国不動産取引制度」　訪米時・アンソニー不動産学校におけるセミナー　1988.10.5
8. 「アメリカの不動産事情」　2009.8.1　「米国における不動産取引制度」2009.8.2
   「エスクロー制度」「バイヤーズ・エージェント制度」2009.8.8　インターネットによる検索
9. 「日本の国家資格」2009.8.8　「宅地建物取引主任者の国家資格」2009.9.3
   出典：フリー百科辞典『ウィキペディア』インターネットによる検索

優秀賞

宅地建物取引業界の展望
～じり貧の不動産業界を救う意識革命～

芦屋・西宮支部
林　重男（有限会社大東住宅サービス）

【はじめに】

街の小売店、その殆ど全てが淘汰されようとしています。コンビニの出店攻勢にさらされて以来、社会のシステムが変わってしまったのです。コンビニ弁当は周辺の食堂・レストラン・パン屋・総菜屋から売上げを削り取ってしまいました。雑誌の売上げは、それでなくとも活字離れの進んだ本屋から売上げを減らさせ、タバコや酒の販売は、街の専売店に致命傷を負わせました。同様の流れは、街の薬局を淘汰し、自転車屋を廃業に追い込み、電気屋の数を減らしました。

100円ショップの出現は、文房具業界を震撼させ、ありとあらゆる小売業者から売上げを減らすことに成功しました。

その結果残された業種や企業は、資本力があり、情報を独占出来るような、所謂「大手」企業かFCチェーン店しか残っていない、そんな状況が造られつつあります。

その「大手」やFCチェーン店が稼ぎ出す儲けは、東京の本社に吸い上げられてしまい、地方都市で働く人々は時間給しか当たらないことになってしまいました。FCチェーン店の経営者でさえ、業種によっては時間給なのです。時間給資本主義経済の始まりです。

この流れを止めることは、残念ではありますが最早不可能となりました。時代の流れと言えばそれまでのことですが、売上げが減ってしまえば、閉店するしかないのです。

街の不動産屋も実は小売業なのです。売上げがじり貧になったら閉店しかありません。

正確なデータを持っていないのですが、賃貸専門店が賃貸部門売上げの80%位を集めているような気がします。売買部門では、大企業の仕事を受託出来る「大手」が法人部門の殆どを独占し、小口消費者のリテール部門の半分以上を独占しているでしょう。

幸い、我々の業種には100円ショップは出現しておりません。が、インターネットという情報革命が起きている現在、10年後、どうなっているのか言い当てることは困難です。

【生き残るためではなく、儲けるための提案】

「賃貸専門店」や「大手」企業と互角に戦えて、しかも勝利するためには、「宅建業協会」で「ブランド」を立ち上げるのです。

「賃貸専門店」や「大手量販店」などと互角に戦える「ブランド」を立ち上げるのです。

「ハトマン」でも「ハトハウス」でも、名前は何でも構いません。大切なことは、街の不動産屋一軒一軒が、「ブランド」のFC店であったり、社員であったり、組合員であったり、株主であったりして、すべての不動産屋が構成員となることです。

全国、十数万軒の不動産屋が構成員となった「ブランド」が出来れば、出来た瞬間に、体力の無いFCチェーン店から瓦解が始まります。程度の良い、崩壊しそうなチェーン店を買い取って、店舗と人材と経営ノウハウを頂くのも良いでしょう。業者向けの流通業者を傘下に収めることも考えるべきです。

【ブランド立ち上げのメリット】

そのような組織が出来れば、大変たくさんのメリットが御座います。

・不動産の流通が透明化し、近代化に貢献出来ます。
・自分の子供達の就職先に出来ます。修行を積んで帰って来てもらうことも出来ます。
・賃貸も売買も、全て、会員業者物件を優先して決めることが出来ます。地主・家主・売主・買主に対して貢献出来ます。
・売買物件・賃貸物件の回覧が瞬時に出来るようになります。
・業者が預かっている全ての物件から、お客様に選んでもらえます。
・重説の作成に手間取るようなベテラン構成員には、「ブランド」社員が対応します。
・法外な広告料を要求されたり、手数料の分割を強要されたりしません。
・インターネットを使いこなすことが出来ます。自分が出来なくても、「ブランド」が立ち上げてくれます。数年先には驚くような使い方に変わるでしょう。
・客を車に積んで走り回るのが苦手なベテラン業者の方には、代わりに「ブランド」が対応してくれます。空いた時間を、地主や家主とのコミュニケーションなど、自分の得意な分野へ集中できます。
・よその専門店などに広告料を払う必要がなくなります。
・店舗の立地が良いのに人材が足りないときなどに派遣してもらえます。
・「ブランド」を軸にして、分かれ商売に専念出来ます。抜いた抜かれたは過去のことです。

・分かれ商売が原則ですが、あらかじめ希望しておけば、「業者：ブランド：業者」という、三つわれ方式も可能です。急ぐ時や遠隔地の時など、利用範囲は広いと思われます。
・遠隔地のお客様でも対応できます。
・業者向けの広告流通費用が不要となります。
・自分が構成員ですから、安心感があります。愛着も湧きます。
・自分が就職することも可能です。
・お客様から見ても「ブランド」が安心感をもたらし、「大手」に対抗出来ます。
・消費者からの苦情処理には自信があります。
・「ブランド」企業が代表して、他の流通組織（大手企業）と情報交換してくれます。

【デメリット】
・ブランドが定着するためには、相当な広告料を必要とします。もちろん、全国十数万社が広告塔になりますので、他社ほどには必要ないでしょう。
・物件を隠し続けることが難しくなるかも分かりません。なぜなら、「ブランド」化することは、不動産の近代化を推進することとイコールだからです。
・最終的には全国組織にする必要があります。全国区にならないと「大手」には対抗出来ません。全国区になると同時にＦＣ店で瓦解が始まります。

【組織と仕事】
ここで言う「ブランド」とは、兵庫宅建株式会社のような独立した法人であり、人的資源も備え、「直営店も持ち合わせたＦＣ本部」をイメージしております。兵庫宅建株式会社の子会社という設定でも良いでしょう。
但し、全国区となることを前提とします。民営化されたJRのような組織形態でも良いように思います。

会員業者の中にも、積極的に「ブランド」力を活用したい方は、積極的にFC会員となって売上げを伸ばすことも可能です。
もうそれほど力を入れられないという方は、手間も費用も掛けずに、おいしいとこだけを受けられたら良いと思います。そうは言っても、仕事をしなければリターンも有りません。「ブランド」企業に対する貢献度に応じてリターンがあります。

「ブランド」企業は大儲けする必要はないのです。広告宣伝費用を稼ぎ出し、人を育て、会員業者に貢献することが目的の企業です。この企業は業者物件を抜いたりしません。する必要がないからです。
物件調査のプロも育成します。費用は掛かりますが安心です。空いたその時間を他の仕事に使えます。重説も作成出来ます。時代の変化について行きにくくなったベテランの業者には好評でしょう。成約時に手数料から支払うことも可能です。
レインズの物件量と抜群の便利さを兼ね備えた支援企業の存在。消費者から認められ、社会に認知されたブランド力。これが立ち上げるべき「ブランド企業」です。

【総括】
不動産業界全体が沈んでいる今だから出来るかも知れない企画です。
タダでさえ小さくなっているパイを、「専門業者」が食いつき、「大手」がごっそり切り取っていく時代がこれからも続くでしょう。
「俺はアパートがあるから何とかなるわい」「跡を継ぐ者もおらんし、10年もしたらやめるからこのままでもいいわ」とか、お考えの経営者の方々。不動産業界の未来が暗くなってしまいます。

「ブランド企業」を立ち上げることこそ、未来への希望です。
消費者に認知されれば、「大手」とも対等となり、「専門業者」にも勝てるのです。
消極的に生き残るためではなく、積極的に儲けるための改革です。
総論賛成、各論反対ではなく、心を平らにして、余計なことを考えず、冷静に分析すればすばらしい業界革命となるでしょう。

優秀賞

宅地建物取引業界の展望
～これからの不動産業界（宅建業協会 宅建業者）について～

加古川支部
井上 弘（兵庫住宅センター株式会社）

我が国における「不動産」の評価額（約1,500兆円）は国民資産の約六分の一を占めており、「不動産業」の売上高（約30兆円）は日本の基幹産業である「鉄鋼業界」の売上の2.5倍もの市場規模を有していると言われている。

更には、「不動産業界」の活動による経済的波及効果の大きさにも注目すべきである。

政府は景気対策の目玉として住宅ローンの減税、または、住宅購入や増改築に限った贈与税の軽減策を盛り込む等して、何とか住宅着工の落ち込みを回避するために住宅投資の拡大と消費性向の上昇を図ろうとする。この背景として、一軒の住宅を建てるためには木材、鋼材等数多くの資材が必要であり、その流通過程での運送業への貢献及び新築に合わせての家具、電化製品、装飾品等さまざまな耐久消費財の購入を促すことによる膨大な経済的波及効果（住宅投資の約2倍の効果とされる）を期待することに目的がある。

例えば経済対策により新築住宅着工戸数が10万戸増えるとして、1戸平均2,500万円で計算した場合、住宅投資だけで2兆5,000億円の効果があり、その経済的波及効果は住宅投資額の2倍、つまり5兆円の規模となり、更にそこには雇用を生み出すという効果にも大いに期待が持てることになるのである。

このように、経済社会において特に「不動産」はさまざまな方面に大きな影響を与え、且つ、「不動産」の貢献度に期待が寄せられ重要視されているからこそ、経済指数として毎月の着工戸数が公表され注目されるのである。そして、このことこそが「不動産」を主力商品として「宅建業」を営む我々にとって、今後とも、ゆるぎない自信と自負を持って地域社会に貢献し邁進できることの大きな精神的原動力となっている、と言えるのではないだろうか。

そして、この「不動産業界」の中で、特に多くの中小零細宅建業者を集約しリード役を担っているのが全国47都道府県に存在する「宅建業協会」（総会員数約11万を有する）である。つまり「不動産業界」において、業界のすそ野を網羅している「宅建業協会」の位置づけは非常に重要で、「宅建業協会」を語らずしてこれからの「不動産業界」は語れない、と言っても過言ではないのである。

会員数の規模において他の協会を圧倒する「宅建業協会」の歴史は昭和9年に土地の利用状況または地価調査を行うことを主旨とする不動産懇談会が発足し、その後、不動産協会となり、更に戦後の昭和27年に宅地建物取引業法が制定され、昭和37年には同一の業種や同一の営業免許を得た者によって構成された団体として、行政上の必要からも社団法人への改組が認められ今日に至っている。

ここで、このような長きにわたる歴史を持ち、且つ「不動産業界」のリーダー格的「宅建業協会」が、『**現在どのような課題に直面しているのか**』そして『**その打開策**』を考えてみたいと思う。

そして、その課題に対しては決して避けることなく常に正面から立ち向かい、お互いに問題を認識し合いながら解決に向けて知恵を絞り、あらゆる打開策を探る努力を続けることこそが現代社会における「不動産業界」の存在意義と社会的評価の向上につながっていくのではないだろうか。

課題その一

今や、「不動産業界」における「宅建業協会」の会員数は全国で約80％以上（約11万4,000）の圧倒的占有率を占めている。とは云うものの、問題は協会の歴史が古いこともあって会員の高齢化傾向は避けられず（例えば、60歳以上の全国宅建個人事業者数は平成10年3月31日現在で全体の約44.9％、平均年齢58.1歳であったが、平成21年3月31日現在では約64.4％、平均年齢62.5歳となり、同様に兵庫宅建協会においても同期間において約41.7％、平均年齢57.3歳から約60.6％、平均年齢61.3歳という状況に至っている）加えて、景気動向に大きく左右される業界でもあることから、特に近年は会員の廃業による退会者数が新規入会者数を大きく上回る状況が続いていることである。つまり、なかなか会員数が純増に至らない状況が続いているのである。

少子高齢化と出生率の低下に直面している日本において、人口が減少するということは、言い換えれば、即ち日本の国力の低下を意味する、とも言えるのではないか。また、地方行政においても「高齢化集落、限界集落」が大きな問題となっている。とすれば「宅建業協会」も同様に、会員数の減少は即ち「宅建業協会」の発言力と影響力の低下につながるのではないかと懸念するのである。

打開策として

退会者の多くは「廃業」を退会理由とするもので、「宅建業協会」の施策としてこの「廃業」を阻止することには、残念ながら制限と限界があると思われる。また、「宅建業協会」から他の協会へ移行することによる退会も初期費用の負担を考えれば極めて少ないと思われる。

そこで先ずは他の協会との加入条件（特に加入初期に必要となる費用）に違いがあるとすれば、早急に、可能な限りで差額の解消（せめて同額とする）に努めることが先決ではないだろうか。つまり入口のハードルの高さに違いはあってはならず、独立開業希望者には入会の機会を公平かつ平等に与えるべきではないかと思うのである。

これは決して無意味な費用競争の泥仕合を意図するものではないことは当然のことである。

そして次に行うべき重要なことは、「宅建業協会」の歴史と活動方針をしっかりとPRし、決して単年度だけの促進事業にとどまらず、総力を結集し組織を挙げての長期ビジョンに沿った開業独立支援事業（例えば、特別委員会設置、開業に関するセミナーの開催等）を強力且つ積極的に推進し続けるべきである。（決して特効薬的な方法だけに頼るべきではない）

この新規会員増強促進計画は、我々「宅建業協会」の将来を大きく左右する課題の一つであるといっても過言ではない。

課題その二

明治29年の民法制定来、約1世紀が経過した今日、平成25年11月30日までに我々社団法人が公益法人制度改革への対応を余儀なくされていることである（財団法人を含め約25,000法人が対象とされている）。

打開策として

と云うよりも、むしろ何故今、法改正が必要とされているのか、また、税投入による行政主導の団体と会費により運営される事業者業界団体との違いを充分に研究し認識した上で、公益認定及び一般認可の双方の権利義務をしっかりと分析しなければならず、将来のためにも決して選択の判断を誤ってはならない。そのためにも大勢に流されることなく、ありとあらゆる英知を結集して慎重かつ真剣に取り組まねばならない。

今後の「宅建業協会」の存亡にもかかわる重要な問題である。

課題その三

宅建業法は勿論のこと、建築基準法、消費者契約法、品確法、個人情報保護法、住宅瑕疵担保履行法等々に見られるとおり、我々「宅建業者」の一般消費者に対する調査説明責任は、年々、益々重要且つ複雑になってきており、その実務的心理的負担義務は計り知れないほど膨大になってきていることである。

打開策として

これに応えられる唯一の手段は「宅建業者」の各人が研鑽を重ね、あらゆる理論武装に鋭意努めることしか方法はないのではないか。

このためにも「宅建業協会」としては絶えず会員に対し研鑽の機会をよりタイムリーに提供しサポートを続け、会員自身の意欲高揚に寄与しなければならない。

また、逆転の発想として考えるならば、契約書、重要事項説明書等の内容のレベルが上がれば上るほど我々「宅建業者」の責任と負担は大きくなるが、反面、我々が理論武装のもとで正確に調査説明責任を全うすることによって、消費者にとっては売買しようとする不動産に安心と信頼を付加させることになり、同時に、益々「宅建業者」の存在が重要視され、信頼されるポジションが確保され、社会的評価を向上させることが出来る絶好のチャンスである、と捉えるべきではないだろうか。

つまり、今後、幾度となく行われるであろう法改正により、関係書類の記載内容が煩雑高度化し、且つ、広範囲になればなるほど、それに比例して我々「宅建業者」の存在価値も更に見直されることになる。そこには我々「宅建業者」の大きな目標と明かりが明確に見えてくるはずである。

従って、「不動産業界」全体についても、今後とも如何にして独自性と専門性の確立を図るか、を考えて行動することが重要なポイントであると言えるのではないだろうか。

《結論として》

この独自性と専門性を充分に発揮し、且つ、法令遵守のもと、地域密着に徹した活動を行うことで地域社会での評価も得られ、同時に消費者からの期待にも充分に応えられるはずである。

極論ではあるが、地域社会の消費者が満足しなければ事業が成立したとは言えないのではないだろうか。

この満足の要素とは、単なる価格条件のような物理面だけを意味するのではなく、我々がプロとして兼ね備えている、あらゆる知識、豊富な情報、新鮮なアイディア等の知的アドバイスを消費者に全て提供してこそ初めて得られるものである。

そして我々はこの知的アドバイスがいつでも公平且つ正確に提供できる準備と体制を常に整えておかねばならない。

我々と地域社会の消費者とが、利他主義（他人を愛する博愛精神）に溢れ、お互いがかけがえのない一生の良きパートナーとして認め合うことよって、必ずや共存共栄の道が永遠に続き、輝かしい未来が開かれることを確信しながら、『物事を成就するためには、先ず始めることである』をモットーに、今後とも「不動産業界」及び「宅建業協会」の一員として更に強い信念を持って精進と研鑽を重ねたいと思っている。

参考文献

「民による公益の増進を目指して」　公益認定等委員会事務局
「不動産業界」　日本実業出版社　山下和之著
「21世紀の歴史」　ジャック、アタリ著
「ジャック、アタリNHKインタビュー」　平成21年5月5日
「日経新聞」　そこが知りたい　平成21年5月3日
「日経新聞」　交遊抄
「（財）不動産適正取引推進機構」　調査結果

佳作

宅地建物取引業界の展望
～これからの不動産業界について～

阪神北支部
穂積 幸一（飛鳥不動産）

不動産物件の検索のための大手のホームページがとてもよく出来ている。諸条件を入力すると、数秒で希望に合った物件が順を追って表示される。多くのサイトがあり、それぞれが個性的で得意とする分野が見て取れる。賃貸が多いサイト、売買がメインなサイトという具合に。物件は地域や、沿線に分類整理され、どの物件にも物件詳細や写真、それに近隣の紹介などもある。またお客様のページというものもあり、それをクリックすると、個人専用のページが作られ、以後はその専用ページに新しい情報が表示され、毎日更新される。至れり尽せりの人間工学に基づいたシステムになっており、使い勝手がとても良い。町の不動産業者を訪れるのが面倒くさく、また多少でも煩わしく思う消費者には、家庭のパソコンから新しい情報が簡単に入手できるこのシステムは、ありがたいことだ。

しかし、私たち業者は、これらのサイトに掲載される物件が、物担業者のものであり、ネットによる成約は物担業者のみを富ませる一方で、客担業者を困窮させているという点に気づき、その原因が、何も客担業者の怠惰な営業姿勢にあるのではなく、「双方代理を許容する法制」自体に問題があることに注目しなければならない。

伊丹市内の物件掲載数比較　　2009年10月17日現在

	中古マンション	中古戸建	賃貸居住
ホームズ	15	－	－
アットホーム	238	－	1,050
リクルート	82	63	850
三井不動産	19	20	－
住友不動産	27	36	9
レインズ	112	156	538

上記表中 － は、他の物件が混在した数値でしたので、除外しました。

上記の表は、伊丹市内の物件としてネットに掲載中の物件数だが、大手不動産会社や先進的不動産会社は、自身のホームページに自己物件を中心に掲載し、中小規模の業者は主に、大手ウエブ運営会社のポータルサイトに物件資料を掲載している。数字を見ると大手関連のサイトの中には、レインズを凌ぐほどの物件数を持っているものもある。レインズが他のどのサイトよりも多くの物件を有していると思うのはもう幻想だ。いま業者間では、大手が不動産の取引全体の7割を占め、残りの3割を中小零細が競争して取り合っているとの話があるが、大手サイトの急成長振りを見ると、7：3の割合は本当かもしれない。

ところで、すべての業者がインターネットを利用している訳ではない。ネットとは無縁の旧来のやりかたで仕事をこなす数多くの業者もいる。不動産業界は、まるで、完璧に最新鋭の機器で装備された業者と、刀しか持たないアナログ業者との戦いのようでもある。IT化は一般消費者に便利さを供与したが、同時に不動産業者をパソコン競争の世界に引き込み、デジタルデバイドdigital divide による格差を業者間に生じさせている。

レインズは業者間の情報交換を目的として昭和61年に作られた。専属あるいは専任の物件依頼を受けると、物担業者は業法の規定によりレインズに登録する。これを客担業者がパソコンを使って検索し、その情報を顧客に紹介し成約に至るというものだ。情報は宅建業者のみが共有し、一般の外部には洩れない。だから一般の消費者は情報を得たければ、宅建業者を訪れな ければならない。このシステムが、宅建業者全体に、安全な経営と利益を約束してきた。

当初レインズは、公開という問題にさらされていた。それは、不動産の流通を活性化するために、レインズを一般に全面公開すればいい、という旧建設省の考えに基づいていた。レインズが一般公開されれば、消費者は物担業者と直接取引きできるので、取引件数が増え、一方で客担業者を介さないのでその分、買い側の手数料を免除するというものだった。これに対して、当時の不動産業界が反発したところ、旧建設省は基礎勉強を始めたばかりで公開する考えはない、とその考えを引っ込めたが、このレインズの公開問題は、それ以来ずっと業界の中でくすぶっている。

レインズを公開するか、しないかは重大な問題だ。公開すれば、豊富な依頼物件を持つ大手や、自社でネットを展開している先進的業者などにとっては、ネットを通して直接、顧客がアクセスして来るので、成約機会は増える。そうなれば大手はレインズのデータベースを加工し、自社の情報を合わせたサイトを作ることも出来、莫大な量の物件情報を、完成度の高い快適な画面で公開することができる。反対に、客担業者は買い顧客を成約に結びつける機会が少なくなる。不動産取引は、物担、客担業者がペアになって成約へ導くのが通常だが、現状でレインズを公開すれば、単純に言って、客担業者は不要になり、不動産市場は寡占大手の独壇場になってしまうだろう。

私は、レインズは決して公開されるべきではないと考える。なぜなら、宅建業は情報産業であるからだ。情報産業は、その情報が外部から守られてこそ価値があり、情報が売り物になる。それがいま、各業者はインターネットを使って一般消費者に情報を届けるため、競い合って公開している。他の業者との連携プレーを望まず、1社仲介を目指し両手手数料を獲ろうという考えだ。このような状況下で、レインズを一般に公開すれば、業者は一般消費者と同じレベルの物件情報しか持たない立場に陥り、宅建業者は情報産業従事者としての立場を失う。公開は、一部の業者を勝利者にするが、多くの零細を含む不動産仲介業者の死滅を招くものになる。

不動産における双方代理は、売主・買主双方の代理を1社が引き受け、契約を成立させるもので、日本では合法となっている。1業者で代理した方が、売主・買主双方の事情が分かり、話をまとめやすく、とりわけ仲介手数料が倍の両手取になる。しかし、双方代理は、同時に次のようなデメリットを併せ持つ。

①1業者の仲介では、取引において、公正中立を保つのが難しく、売主・買主のいずれかに有利に傾いてしまい、仲介における公正公平の原則が守られない場合がある。

②1業者により物件説明等がなされるので、誤った説明があっても訂正されない可能性がある。その結果、売主買主が何らかの損害を被っても当該業者の対応如何では、問題解決が図られず、そのまま放置されたり、また外部にも発覚しないで、買主が保証協会の求償弁済の機会も得られないことも起こりうる。

③ 業者によっては、レインズに登録したばかりの物件について他の業者からの確認や資料送付依頼に対し、商談中などと偽りの理由をもって正確な情報を伝えないことがよくある。顧客リストから購入者を見つけるための時間稼ぎなのだろうが、こうした行為は、レインズの設立趣旨である"スピーディな成約"を妨げる ルール違反であり、売主に対する背信行為である。

双方代理を原因とする数々の不都合は、これを禁止することにより、業界を改善することが出来る。双方代理をそもそも禁止するべきだとする主張の根拠は、弁護士法の原告・被告の利益相反関係にある。不動産取引においても売主と買主では思いが真反対で、これも同様に利益相反関係にある。売主は基本的に物件を高く 売りたいし瑕疵については言いたくない。一方、買主は安く買いたいし、瑕疵は見つけたい。そこで、1物件に2人の仲介業者がいれば、売主側の業者は売主の立場で物件を評し、買主側の業者は買主の立場で物件を評して、業者同士がそれぞれの顧客の希望を代理して話を詰めていけば、売主・買主が納得する結論を導き出せる。適正な取引には1取引に2業者の関与が必要なのだ。

密室と公開という言葉を使えば、1社で行う双方代理の契約は、密室であり、2業者で行う契約は、公開ということになるだろう。消費者の利益を考え、公正取引の原則に立てば、「双方代理の禁止」が実行されて然るべきである。

合理主義の国、アメリカでは消費者が物件を自己発見し、そのまま直接、売主や物担業者と契約するのを良しとしない。価格の設定や物件の評価等において、売主側の資料だけでは客観性を欠くからだ。そこで消費者が正しく判断できるように、また交渉力を高めるために、消費者は別の業者であるバイヤーズエージェントに依頼する。バイヤーズエージェントになる業者は、消費者の味方になって物担業者と交渉する。アメリカでは、売主と買主の利益は相反するものと、国民一般に常識的に理解されており、現実に、双方代理に関してはほとんどの州が違法としている。

日本の不動産取引において、民法は消費者双方が承諾している限りにおいて、双方代理を許しているが、今後において、もし双方代理が禁止となれば、どの業者にとっても物件を内部資料として貯めておいても仕方がなくなり、物件は表に出て流通することになる。そうなれば、客担業者にも仕事が回り、消費者にとっても迅速な物件の売買が可能になり、レインズの趣旨も生きてくる。要は、1業者が売手・買手双方の業者に同時にはなれないようにすることが、消費者と業界の利益に繋がる。これからの不動産業界の発展の為には、双方代理を禁止することこそが、唯一の、絶対に欠かせない条件である。

戦後、GHQの統制以来、日本は復興の努力を重ね、長期にわたり世界第2位の経済大国という地位を築いて来た。政治や経済、そして文化の面に至るまで、アメリカの影響を大いに受けたため、日本はアメリカの51番目の州だと揶揄されたりもするが、物の考え方や社会制度などは、たしかに大枠で似かよっている。アメリカで流行るビジネスは、日本でも流行ると言われるほどだから、制度が類似していたとしても当然かもしれない。アメリカの不動産業界にはバイヤーズエージェント制度や、セラーズエージェントそしてエスクロー制度など、他にも多くの有用な制度がある。これらを、研究して、どのような形で導入するのか、あるいはしないのかは、今後、国内の不動産取引が多様化していく中で、検討されなければならない課題だ。

また民主党のマニフェストには「一つの業者が売り手と買い手の両方から手数料を取る両手取引を原則禁止します」とある。政府の方針が示されている中で、この件については確実にこの4年以内に政府によって論じられることになる。その時に備えて、宅建協会を初めとする業界団体は、制度をどのように変えていくべきかについての議論を交わし、国民社会の信頼に応え得る、且つ業界会員の発展に繋がる方策を構築しておかなければならない。

兵庫宅建は創立50周年を迎える。兵庫県はアメリカのワシントン州の姉妹県だが、ワシントン州の米国不動産協会は100周年だそうだ。日本の倍の経験を持つアメリカの不動産業の知恵を参考にして、日本の不動産業界の改革に繋げたいものである。

参考文献

「不動産仲介における"双方代理の是非"」平賀功一
「Dual Agency」Bloodhound Realty & Homebuyer Representation
「アメリカと日本の不動産業者の違いと今後」堤エステート
「米国における不動産取引制度」The Japan Exchange and Teaching Program
「ITで存亡の危機にある中小不動産仲介業者」㈱日本システム評価研究所
「不動産流通の重要課題」㈱日本システム評価研究所
「不動産流通業者は大手ポータルサイトに統合される」㈱日本システム評価研究所
「不動産流通市場における最新のインターネットの活用」㈱日本システム評価研究所
「中古住宅流通の仕組み比較(アメリカ・日本)」大和ハウス
「Top 10 Agent Protocol Tips – Rules for Working With Agents」Elizabeth Weintraub
「不動産売買の双方代理の禁止!」奥平隆
「両手媒介と"双方代理"の禁止規定との関係」㈶不動産流通近代化センター
「不動産セラーズと他社との違い」不動産セラーズ
「日本経済新聞社報道について・建設省報告」㈶東日本不動産流通機構
「地域再生哲学・人口減少、縮小経済を考える」駒宮博男
「需要縮小の危機・人口減少社会の経済学」額賀信　NTT出版

佳作 宅地建物取引業界の展望
～これからの不動産業界について～

神戸東支部
長谷清吾（ハセショー不動産）

生き残る種というのは、

最も強いものでもなければ、

最も知的なものでもない。

最も変化に適応できる種が生き残るのだ。

チャールズ・ダーウィン

いつの時代も社会は常に変化し続けているとは言うものの、私などにはもう御免蒙りたいほどの現代社会の変化の速さ。その速さは温故知新などまるで失念したかのように、私たちから「故きを温ねる」時間や気持ちの余裕を奪い、今この瞬間も何か「新しきを知る」ことに追い立てること、強迫的な感すらある。そしてその功罪は別の話として、ITに代表される情報化社会への変化は、「必要な情報を的確に入手出来る知恵者が近道を出来る社会」を醸成し、効率性を追った技術の進歩は人間関係をますます希薄にした。結果、それらは世に言う「勝ち組」「負け組」なる鬼子を産む要因ともなった。

冒頭引用のダーウィンの箴言「適者生存 」(the survival of the fittest) は、これからの宅地建物取引業界を展望するための即物的な道しるべにこそならないものの、社会の大変革期の渦中にある私たちの痛感させられるところであり、私たちへの大きな警鐘、啓示でもあろう。なぜならば、昨日までの「強い者」や「知的な者」が一夜にして否定されるという厳しい経済社会の現実を不動産を通して、まさに目の当たりにしているのが私たち宅地建物取引業者であるからだ。

さて、宅地建物取引業界の私たちを取り巻く環境も激動している。先般の衆院選における与野党交代劇が引き起こす余波の大きさも懸念されるところだが、もっと大局的な時代のうねりの中で宅地建物取引業界は既にその存亡をかけた正念場に立たされていると言ってもいいだろう。

まず一番目の脅威は、情報化社会への変化により旧来型ビジネスの崩壊が急速に進んでいるということだ。情報化社会への変化は情報流通のスピードのみならず、その価値までも破壊しつつある。必要な情報を的確に入手出来る知恵あるユーザーには、宅地建物取引業者以上に情報が集まり、不動産という実体のみではなく実体に伴うサービスや便益をビジネスにすることができる知恵ある宅地建物取引業者にとっては、不動産情報や手数料の相対的価値をさらに下げることができる余地が生まれた。それらは、まさに双方向から情報価値が破壊され、旧来型ビジネスの崩壊が進んでいるということの証左でもあろう。この情報化社会への変化に適応できるかどうかということは、私たち宅地建物取引業者にとって喫緊の死活問題であろう。

二番目には、不動産と金融商品の融合に伴う環境変化に適応できるかどうかということだ。もはや金融関連の知識なくして不動産ビジネスは語れない時代に突入している。土地神話が終焉したことにより不動産を所有すること自体のメリットが薄れ、不動産から収益を得ることを目的とするならば、不動産所有に固執する意味はさらに薄れた。かくして今後ますます大量の不動産が土地建物としてではなく証券化された信託受益権などとして流通を始めたら・・・。宅地建物取引業者には信託受益権を扱うことは出来ないのだから、すなわち不動産と金融商品の融合という変化は、実態として不動産取引の場から宅地建物取引業者が排除されつつあるということだといっても過言ではないだろう。この不動産と金融商品の融合という変化は個々の宅地建物取引業者にとって、ただ今は逼迫した脅威に感じないかもしれないが、宅地建物取引業界全体としては、看過できない環境変化であろう。

話は少し逸れるが、そこで私は、ひとつ素朴な「変化への適応」を提起したいと思う。それは私たちの「宅地建物取引業」という呼称のことである。この呼称が、先述の不動産と金融商品の融合に伴う変化への適応において私たち宅地建物取引業界の桎梏になってしまうのではないかと危惧するのである。「不動産」は「宅地建物」を含有するより大きな概念であり、もはや不動産のことを半ば死語となった「宅地建物」という概念のみでは語ることも説明することもできない。それはこの50年間で宅地建物取引業がより広範多様な不動産業というものに変容したということでもあろう。名は体を表すのである。このまま「宅地建物取引業者」と名乗り続けて宅地建物取引業界に有望な前途が開けるのであろうか。

さて、宅地建物取引業界はその存亡をかけた正念場に立たされていると先述した。経営環境は予断を許さず、業界内の淘汰がますます進むこと必定。それは大手業者間においても同様で、まして中小にとっての経営環境はますます厳しい。しかし実は、この存亡をかけた正念場こそ、歓迎すべき千載一遇の好機到来の時なのである。それは「変化に適応できる者にとっては」という但し書き付ではあるが、先のダーウィンの箴言通り、この存亡をかけた正念場を生き抜くためには必ずしも「強い者」や「知的な者」である必要はないとするなら、この好機はまさに私たち全員に均等にもたらされているのだ。

最後になるが、外部環境の変化への適応ばかりではなく、私たちは自らを省みることも忘れてはならない。協会創立50年の節目を迎えた今、私たちは自己を省察し猛省する良い機会を与えられた。そしてその猛省の先にこそ明日の宅地建物取引業界の展望を見ることができるのだということは論を待たないだろう。私たちは暮らしの根幹である「衣食住」の「住」に携わる者として研鑽を重ねてきただろうか。仕事に対して公正、誠実であっただろうか。また過去あった専任の取引主任者の設置義務要件の変更等は自主的な変化への適応であったのだろうか。宅地建物取引業界が引きずる負の側面は実はここに因るのではないかとも思える旧態依然の報酬規程、そして成功報酬というそのあり方はこのままでよいのだろうか。敢えて自主的に自らを規制する気概を持つことも今、私たちに求められているのではないだろうか。

至極当たり前のことを殊更に言うが、社会への貢献なくして私たち宅地建物取引業者が活かされる場はない。地域社会の信頼を失えば明日から路頭に迷うだろう。専門知識の向上も生きる術だ。奇しくも、それらは全宅連倫理綱領において宅地建物取引業界が社会に宣誓するところの「社会貢献」や「地域社会の信頼」「専門知識の向上」「公正」等の各理念であったことに今更ながら気付かされ、目が覚めるような思いだ。これらは高邁な理念でありながら、実は私たちが激動の時代を生き抜くためのもっとも頼もしく有用な道しるべでもあったのだと、今私は痛切に感じている。

参考書籍

文中の「必要な情報を的確に入手出来る知恵者が近道を出来る社会」という言葉は「ウェブ時代をゆく」（梅田望夫著）から引用。

祝 姫路支部創立50周年記念

スローガン

50年の重み踏みしめ、拓こう未来

創立50周年記念式典・祝賀会

と き　平成22年1月15日(金) 午前11時00分開式

ところ　ホテル日航姫路3階「光琳の間」

大谷拓洋 姫路支部長

姫路支部は、1月15日に50周年記念式典を挙行致しました。昭和36年に会員数134名で誕生し、現在では545名の会員を擁する大きな支部へと成長することが出来ました。

姫路支部が創設されたのと時を同じくして、国宝姫路城も、昭和の大改修をし、世界文化遺産として世界に認められました。そして50年の時を経て、今年から平成の大改修が始まります。姫路城築城時に石垣の石が不足しており、これを聞きつけた、城下の老婆が、貴重な財産である石臼を石垣に使ってくださいと寄付をした。この故事にならって、姫路支部は姫路市が募集している「姥が石」募金に応募しました。このような街衆の努力の積み重ねにより、姫路城は400年続いたと思います。50年の重みを踏みしめながら、次の50年にむかって、姫路支部の未来を拓いていきたいと努力をしております。一昨年亡くなられた今村元会長(支部常任相談役)、健康を害されている難波元副会長(支部常任相談役)の姿が記念式典に見られず残念でした。

市民の皆様と、いい街姫路大発見を目指し「写メールでつくる。わたしのひめじ みんなの姫路」記念事業を行い、インターネットで姫路の魅力を全国に発信しました。

一昨年、4月に支部創立50周年記念事業特別部会を立ち上げ、常任幹事と総務部員の14名と事務局員3名で協議を重ね実施に向けて取り組んで参りました。式典、祝賀会当日は支部役員全員の役割を明確にし対応しました。おかげ様で成功裏に終了することができたのではと自負しております。記念イベントの「写メールでつくる。わたしのひめじ みんなの姫路」も全国から多数の応募、コメントを頂き、去る2月23日に賞品授与式と姫路城修理に対する平成の『姥が石』愛城募金寄贈式を兼ねて実施しました。

あとは、集大成として本年5月の記念誌発行を待つのみとなりました。

堤会長をはじめ関係各位に心より厚くお礼申し上げます。

支部50周年記念事業特別部会
部長　西尾公作氏

F

相続人が遺産取得の代償として自己所有建物を他の相続人に譲渡する条項がある遺産分割調停調書を添付してされた所有権移転登記申請につき、登記原因証明情報の提供を欠くことを理由に却下した処分が違法とされた事例

（最高裁　平20・12・11　判タ1289-81、 判時2032-41）

1 事案の概要

Xほか4名の相続人の間で、平成18年6月15日、A家庭裁判所において遺産分割調停が成立し、調停調書（以下「本件調書」という。）が作成された。

本件調書には、Xが、被相続人の遺産である土地を取得した代償として、他の相続人2名（以下「本件譲受相続人」という。）に対し、同年8月末日限り、上告人所有の建物（以下「本件建物」という。）を持分2分の1ずつの割合で譲渡する旨の条項（以下「本件条項」という。）がある。なお、本件調書において、本件建物の譲渡は、上告人の本件譲受相続人に対する代償金支払義務があることを前提としてその支払に代えて行われるものとはされておらず、また、その譲渡に関し、　本件譲受相続人から上告人に対して反対給付が行われるものとはされていない。

Xは、本件譲受相続人と共同して、平成18年9月11日、本件建物につき、登記原因及びその日付の記載を「平成18年6月15日遺産分割による代償譲渡」とし、登記原因証明情報として本件調書を添付した所有権移転登記の申請（以下「本件申請」という。）をした。

高知地方法務局登記官は、平成18年10月5日、本件申請につき、添付された本件調書には登記の原因となる事実又は法律行為（不動産登記法5条2項）の記載がなく、登記原因証明情報の提供がないことを理由として、法25条9号の規定によりこれを却下する旨の決定（以下「本件処分」という。）をした。

Xは、本件処分の取消しを求める訴えを提起した。

原審は、上記事実関係の下において、本件処分は適法であると判断した。その理由の要旨は、次のとおりである。

本件申請において登記原因証明情報として添付された本件調書中の本件条項には、上告人が遺産取得の代償として本件建物を譲渡する旨が記載されているものの、それがいかなる法律行為によるものであるかが特定明示されていない。本件条項をみても、本件建物の譲渡が有償であるか無償であるか、有償であるとして、だれとの間でどのような対価関係に立つものであるか等が必ずしも明らかではなく、物権変動の原因となる法律行為の特定がされているとは認められない。

したがって、本件調書には、登記の原因となる法律行為を特定する記載がなく、本件調書は登記原因証明情報とはなり得ないので、本件申請は登記原因証明情報の提供を欠くというべきである。

2 判決の要旨

最高裁判所は、次のように述べて、原判決を破棄し、本件処分を取り消した。

遺産分割調停調書に、相続人が遺産取得の代償としてその所有する建物を他の相続人に譲渡する旨の条項がある場合において、上記調書を添付してされた上記建物の所有権移転登記申請につき、登記原因証明情報の提供を欠くことを理由に却下した処分が違法とされた事例（最高裁一小　平成20年12月11日判決破棄自判　裁判所時報1473号2頁、判例タイムズ1289号81頁、判例時報2032号41頁、金融法務事情1862号39頁）

前記事実関係によれば、本件条項による合意は、上告人が遺産分割によって被相続人の遺産である土地を取得する代償として本件建物を本件譲受相続人に譲渡することを内容とするものであり、その譲渡は、代償金支払義務があることを前提としてその支払に代えて行われるものとはされておらず、また、本件建物の譲渡自体について本件譲受相続人から上告人に対して反対給付が行われるものとはされていないというのであるから、上記の合意は、上告人が本件譲受相続人に対し、遺産取得の代償として本件建物を無償で譲渡することを内容とするものであるということができる。

そうすると、本件調書中の本件条項の記載は、登記の原因となる法律行為の特定に欠けるところがなく、当該法律行為を証する情報ということができるから、登記原因証明情報の提供を欠くことを理由に本件申請を却下した本件処分は違法というべきである。

以上と異なる原審の判断には、判決に影響を及ぼすことが明らかな法令の違反がある。論旨はこの趣旨をいうものとして理由があり、原判決は破棄を免れない。そして、以上説示したところによれば、本件処分の取消しを求める上告人の請求は理由があるから、これを棄却した第１審判決を取り消し、上告人の請求を認容すべきである。

3 まとめ

平成16年に不動産登記法の105年ぶりの大改正が行われ、インターネットによる登記申請が可能になったが、この改正の一環として登記原因証書及び申請書副本添付による登記申請は廃止され、登記原因証書に代えて登記原因証明情報の提供が必要とされた（不動産登記法61条）。そして、登記原因とは登記の原因となる事実又は法律行為をいうとされる（司法5条2項）。登記原因証明情報の具体例としては、売買であれば、売買契約書・領収書、登記所用に作成した証明書、抵当権設定では抵当権設定契約書、抵当権抹消では解除証書、相続であれば、戸籍・除籍謄本類・遺産分割協議書・遺言書であるが、本件のような調停調書も含まれる。

本件においては、登記義務者が登記権利者に本件建物を譲渡するのは、当事者間の遺産分割協議の結果、遺産を取得する代償であることが合意され、その旨を記載した調停調書が登記原因証明情報となり得るかどうかが論点となった。原審は法律行為が特定明示されていないとしたが、最高裁は「遺産取得の代償として本件建物を無償で譲渡することを内容とするもの」として法律行為は特定されているとした。

今回の不動産登記法の大改正の施行に関し実務界ではさまざまな論点が提起されているが、登記原因証明情報の認定も大きな論点である。そういう意味において、かつ、最高裁の判断である点も踏まえると、本件は実務上参考にすべき事例であると言える。

なお、山野目章夫「不動産登記法」商事法務293頁以下を参照されたい。

新築マンションを購入したが、上階の排水音がうるさい。契約を解除して代金を返してほしい

【編著：㈶不動産適正取引推進機構　発行所：㈱週間住宅新聞社】から抜粋

マンションの生活騒音に確立された基準なく、複雑化の傾向

新築マンションを購入しましたが、上階のトイレや台所の排水音がうるさく生活障害を生じています。分譲業者に防音工事を施工してもらいましたが、改善されません。

（須賀　正史、62歳、自営業）

【苦情の内容】

須賀さんは、マンション分譲業者から地上3階地下1階、総戸数14戸のマンションの1階部分の居室を売買代金7000万円で購入しました。須賀さんは、入居後、上階からのトイレの給排水音、放尿音、台所の排水音等が聞こえ、それが激しいことから、安眠妨害、生活障害が生じ、使用に耐えられないとして、分譲業者に防音工事を求めました。

そして、分譲業者は須賀さんの要求に応じて、本件居室内トイレのパイプシャフトや天井にグラスウールおよび遮音シートを巻きつける工事等を実施しました。

しかし、須賀さんは、①販売パンフレットの記載文言のとおり、本マンションはハイグレードマンションとして特別の品質を保証していたにもかかわらず、欠陥により売買目的を達することができない（債務不履行）。また、②本マンションは生活騒音対策工事が施工されておらず、住居住宅として根本的な欠陥、瑕疵がある（瑕疵担保責任）。さらに、③本マンションについて、生活騒音等の欠陥を知らずに売買契約を締結したもので、売買目的物に要素の錯誤がある（錯誤無効）として、分譲業者に対し、売買契約の解除、売買代金の返還を求めて提訴しました。

【分譲業者の言い分】

室内騒音レベルでは、日本建築学会等の基準がありますが、須賀さん宅を測定したところ、基準内に収まっています。したがって、須賀さん宅の遮音性に問題はなく、本マンションに隠れた瑕疵があるとはいえないし、要素の錯誤があるともいえないと考えます。

[相談窓口の考え]

新築マンションのパンフレットの文言は、宣伝用としてよく用いられるセールストークの類にとどまるもので、これをもって特定の品質を保証したものであるとか、特別の防音性能、遮音性能を保証したものと見るのは相当ではないでしょう。

また、本件建物で測定された騒音レベル（寝室で測定された騒音の最大値は32dBであった）は、日本建築学会が定めた遮音性についての基準の１級（建築学会が推奨する好ましい性能基準・35dB）を満たすもので、社会通念上要求される遮音性能を十分に満たすものといえます。また、環境基本法に基づく「騒音にかかる環境基準」をも充足しているところからすると、マンション建物に通常要求される品質、性能を具備していない隠れた瑕疵があるとすることは難しいと思われます。

したがって、これまで見てきたところからは、通常の居住用建物として、通常、人の居住に支障のない程度の遮音性能を有するものと認められますから、要素の錯誤があるとすることもできないといえます。

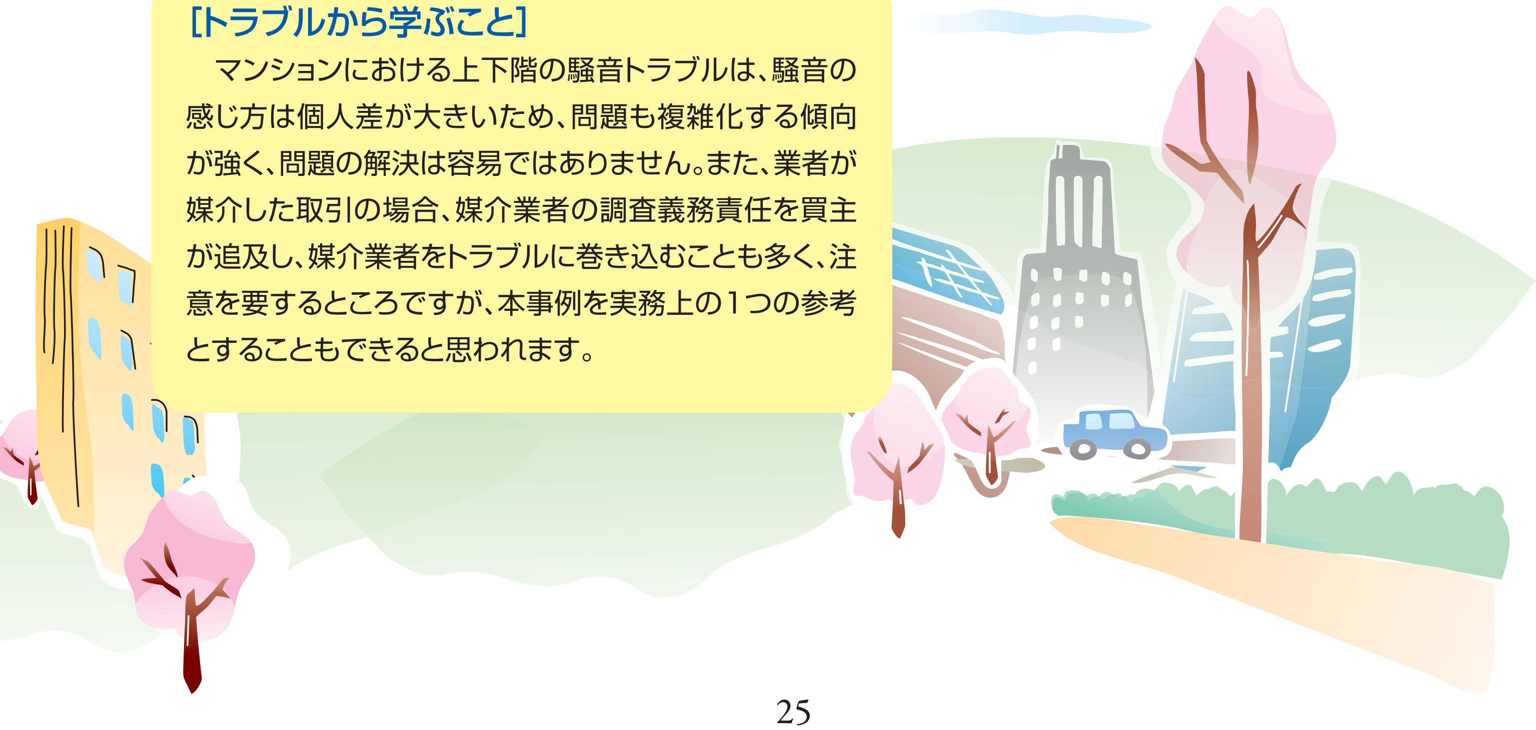
[トラブルの結末]

裁判所は、須賀さんが請求した債務不履行、瑕疵担保責任、錯誤無効のいずれをも否認し棄却しました。

裁判所は、さらに、足音・水洗便所の音等の固体伝播音については、適切な予測方法・評価方法や工法上の解決策が確立されていないのが現状であり、品確法に基づく日本住宅性能表示基準の「音環境に関すること」の項目の表示基準にも、固体伝播音は評価対象とされていないことを指摘し、本マンションに防振・防音対策上の瑕疵があるとすることはできないと判示しました。

[トラブルから学ぶこと]

マンションにおける上下階の騒音トラブルは、騒音の感じ方は個人差が大きいため、問題も複雑化する傾向が強く、問題の解決は容易ではありません。また、業者が媒介した取引の場合、媒介業者の調査義務責任を買主が追及し、媒介業者をトラブルに巻き込むことも多く、注意を要するところですが、本事例を実務上の１つの参考とすることもできると思われます。



賃貸不動産経営管理士資格制度について

資格名称： 賃貸不動産経営管理士
運　　営： 賃貸不動産経営管理士協議会
資格取得： 基本講習（2日間）及び試験（基本講習修了時）を実施。さらに、合格者を対象とした登録講習（1日）を受講し、その修了者を資格者として認定。
講　　習： (1) 基本講習：受講資格は特に設けていないので、どなたでも受講できます。2日間の集合教育講習及び2日目の講習終了後に修了試験を行います。
(2) 登録講習：基本講習修了試験に合格し、下記の登録要件を満たした者で、賃貸不動産経営管理士に登録を希望する者。講習は1日です。
登録要件： 宅地建物取引主任者または協議会が認める賃貸不動産関連業務に3年以上従事または従事していた者。
資格登録： 登録講習を受講し、協議会の『倫理憲章』に署名した者は、賃貸不動産経営管理士として協議会に登録し、賃貸不動産経営管理士認定証並びに賃貸不動産経営管理証を交付します。
有効期限： 5年間（更新講習の受講により更新可）
講習受講料： 基本講習20,000円、登録講習16,000円（登録料含む）

◎平成22年度 基本講習日程について（関西地域）

回　数	仮申込開始日	日　程	開催地及び会場	定　員
第５回	４月13日（火）	6/21～6/22	大阪チサンホテル新大阪	240名
第11回	８月３日（火）	10/14～10/15	大阪チサンホテル新大阪	240名

◎申込方法　賃貸不動産経営管理士協議会のホームページから「仮申込書」をダウンロードし、必要事項を記入して **FAX（03-4477-8031）** にて送付。

お問い合わせ　**賃貸不動産経営管理士講習　講習受付センター**
〒105-0012　東京都港区芝大門 2-5-5　（住友芝大門ビル4階）
TEL03－6825－7500　FAX03－4477－8031（電話受付：平日10:00～17:00、FAX受付：24時間）
http://www.chintaikanrishi.jp/index.php

公益法人制度改革について意見交換
宮崎県宅建協会の役職員3氏が来会

昨年12月18日、（社）宮崎県宅地建物取引業協会から副会長の小倉和彦氏と伊奈信行氏、事務局長の河野強氏の3氏が当協会を訪問され、両協会の公益法人制度改革の取組みについて意見交換をしました。

当協会からは、公益社団法人移行準備特別委員の井上弘財政委員長、同特別委員会担当の古川守夫事務局参与、尾崎治義事務局長の3氏が対応にあたり、これまで当協会が取り組んできた経緯と事業及び会計の分析方法等について、具体的な資料に基づき説明する等、両協会にとって非常に意義のある意見交換をおこないました。（後日、宮崎県宅建協会より、お礼の文書をいただいております。）

民間建築物の設計等業務発注にあたり新しい業務報酬基準の周知に係る要望について

当協会に対して、（社）兵庫県建築士会、（社）兵庫県建築士事務所協会、（社）日本建築家協会近畿支部兵庫会、兵庫県建築設計監理協会の4団体から次の要望がありましたのでお知らせします。会員各位におかれましてもご留意くださいますようお願いします。

平成17年末に発生した構造計算書偽装問題により、建築基準法及び建築士法が改正され、確認審査の厳格化、建築士の質の向上や建築士事務所の業務の適正化が図られました。

これらとあわせて業務報酬基準の見直しが行われ、建築士事務所の業務実態を踏まえた新しい業務報酬基準が、国土交通大臣より平成21年1月7日に告示されました（告示第15号）。

業務報酬基準は、建築士法第25条の規定に基づいて、建築士事務所の開設者がその業務に関して請求することのできる報酬の基準を国土交通大臣が定め、勧告するもので、建築主と建築士事務所が設計・工事監理契約を行なう際の業務報酬の算定方法や基準等を示したものであります。業務報酬基準は、業務報酬の合理的かつ適正な算定に資することにより、ひいては、建築士事務所による設計等の業務の適切かつ円滑な実施の推進に資するものであります。建築主等におかれましても、建築物の質の確保を図るため新業務報酬基準を尊重していただくことが非常に重要であります。

こうした中、兵庫県の建築関係4団体は、新業務報酬基準の実効性を高めるため、さる平成21年8月10日に兵庫県県土整備部住宅建築局に対し、その遵守等について共同要望活動を実施し、県としての対応を進めていただくよう要望致しました。しかしながら、建築の大きな比重を占める民間等に対しましては、建築設計・工事監理業務を委託する際に、極めて重要である業務報酬基準が、新たに制定されたことについての周知が充分に図られていない状況であります。

建築は、安全で快適な国民生活を送るうえで欠くことのできないものであり、次世代へと継承していく重要な資産であります。

つきましては、貴団体におかれまして、新しい業務報酬基準の趣旨及びその重要性について十分ご理解を賜り、新しい業務報酬基準について、貴団体においてもその周知に特段のご協力を要望する次第であります。

不動産賃貸広告の実態調査が行われました

2月9日(火)官民合同による「不動産賃貸広告実態調査」が実施されました。2月2日には、事前審査会が行われ、全てインターネット広告から調査対象を抽出しました。

調査件数は10件でした。結果は、(社)近畿地区不動産公正取引協議会へ送られます。

～インターネット広告における注意点～　(おとり広告とならないために)

インターネット広告で成約したにもかかわらず、そのまま成約済みの物件情報を掲載していた場合「おとり広告」と判断される場合がありますので注意が必要です。

「おとり広告」とならないためには、原則、リアルタイムで成約済みの物件をサイトから削除することが最も望ましいことと考えられますが、表示規約では、インターネットの特性を踏まえ**「情報登録日又は直前の更新日及び次回の更新予定日」を必ず記載する**ことを義務付けています。

つまり消費者は、通常、「情報登録日又は直前の更新日」及び「次回の更新予定日」の記載があれば、この期間内に成約済み等となった物件がある場合でも、「次回の更新予定日」には必ず削除されると考えるからです。

この観点から、表示規約は、「情報登録日又は直前の更新日」及び「次回の更新予定日」をインターネット広告における必要な表示事項と定めています。このことは、「次回の更新予定日」までの期間が長期にわたらないことを前提として、この期間内に成約済み等となった物件があっても、原則、「おとり広告」として取り扱わないという趣旨です。

しかしながら、この期間が長期となっている場合は、当該広告における消費者の信頼度が低くなるだけでなく、成約済み等となった物件がそのまま掲載される可能性があり、これらを必要表示事項とした主旨に反するので、**物件情報の更新期間を2週間程度とし、「次回の更新予定日」には、必ず当該物件が成約済みとなっているか否かはもちろん、取引条件等の情報の内容に変更がある場合も的確に更新するよう注意が必要です。**

消費者を対象とした不動産くらしのセミナー開催

平成22年2月27日(土)、三宮サンパル5階のすまいるネットセミナールームにおいて、春名・田中法律事務所の春名一典弁護士を講師に迎えて、消費者を対象とした「不動産くらしのセミナー これで安心! ～賃貸借契約のチェックポイント～」を開催しました。

このセミナーは、公益事業の一環として神戸市すまいの安心支援センターとの共催で企画したもので、チラシや県民だより等により募集したところ定員50名以上の申込みがあり、会場は満員の状態で開催されました。

今回のセミナーは、消費者の関心がもっとも高い賃貸借契約をテーマに取り入れ、賃貸借契約のチェックポイントなどを春名先生からわかりやすくお話しする内容となりました。

まず、賃貸借契約の3大トラブルには、①契約締結時の申込預かり金をめぐるトラブル、②入居期間中の更新料・更新事務手数料をめぐるトラブル、③退去・明け渡し時の原状回復をめぐるトラブルがあり、これに人間関係(貸主、借主、宅地建物取引業者)及び借地借家法、宅地建物取引業法、消費者契約法等が絡んでくる形態となっています。それぞれのチェックポイントとして契約締結時には、安易に預かり金を預けないこと、また、重要事項説明を必ず受けること、あわせて抵当権がついている物件の注意点について説明がありました。入居期間中については、兵庫県ではあまり慣習がありませんが更新料の最近の裁判事例が紹介されました。また、退去・明け渡し時の原状回復については、国土交通省のガイドラインに基づく費用負担のあり方等について解説がありました。

2時間の講義時間でしたが、最後に熱心な参加者からの質問も多数あり、終了時間をオーバーするほどのセミナーとなりました。

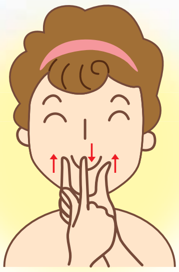
いまどき美人道

魅力的な口もとは、正しい歯磨きから

美人の条件の一つとして健康的な白い歯があげられる昨今。オーラルケアにはこだわりたいですね。ここでは、正しい歯磨きのポイントをご紹介。まず一つ目は、やわらかめの歯ブラシでやさしく磨くこと。毛の先端は球状や切ったままの状態ではなく、ラウンド加工といって細く丸い形に処理してあるタイプを選んで。毛の先が平に揃っている小さめヘッドも磨きやすくておすすめです。2つ目は、酸に負けない丈夫な歯質にするフッ素入り歯磨き剤を活用すること。フッ素入りの歯磨き剤を使った場合、何度もすすぐとフッ素の成分が流れてしまうので最後のすすぎはごく簡単に。コップの底から1㎝くらいの水を口に含み、30秒間だけすすぎましょう。虫歯の原因になるミュータンス菌を弱くするキシリトールをとることも忘れずに。

もっと魅力的な笑顔に! 歯科医おすすめのスマイルエクササイズ

ステキな笑顔は何よりのチャームポイント。ところが口の周りの筋肉のバランスが崩れて口角が上がらず、思い切り笑えないという方も多いようです。そこで歯科医おすすめのスマイルエクササイズに挑戦して魅力的な笑顔を取り戻しましょう。



- 片手の人指し指で鼻の下を下へ引く、そのまま上唇を左右に引き伸ばし、もう一方の手で口角を上げます。10秒間を10回繰り返しましょう。
- アイスクリームのバーを、上唇と下唇の間に挟んで5分間静止。あごの部分にしわが寄らないように注意して。しまりのある凛とした口もとを作ります。

広報286号　今月号の表紙〈樽見の大桜（撮影：北山副委員長）〉

この桜は県下一の老大桜で「樽見の大桜」と呼ばれ、別名「仙桜」「千年桜」とも言われています。昭和26年に国の天然記念物に指定されました。樹齢は千年を越えているそうで「山の神」的な存在でした。現在、樹医による治療中で足場パイプに支えられています。林道が整備され近くまで車で行くことが出来ます。是非ともに会いに行って下さい。撮影は2009年4月10日です。

あとがき

広報委員長　新谷　勝彦

今回の広報は、協会創立50周年事業関連を特集し32ページの増刊号となりました。
米国不動産セミナーと、入賞論文は、是非とも今後の協会運営に役立てなければ成らないと思います。
明日と言う字は明るい日、と書きますが、実は真っ暗で不安が一杯です。
しかし、己を信じ決意し実行してやめない。終始一貫やりぬく。そうすれば、必ず明るい道が開けると、信じます。

さくら

世の中に
たえて桜の
なかりせば
春の心は
のどけからまし
（在原 業平）

3月になるとテレビから桜の開花予想が流れはじめ、「今年は何処そこへお花見に行こう」とスケジュール調整が忙しい人も多いでしょう。何せ、桜の開花時期は恐ろしく短く、うかうかしているとパッと散ってしまいます。忙しさにかまけていると、「今年は、ぜんぜんお花見ができなかった」なんてことになりかねません。あの艶やかに咲き誇る美しい花姿を見逃すと、何だかとっても損をしたような気分になってしまうのは、私だけではないはずです。

表題の在原業平の歌は、『もしこの世に、まったく桜というものがなかったならば、さぞかしのどかな心で春を過ごせたのに…』というような意味の名歌です。あの男前の代名詞のようにいわれる業平も、私たちと同じように、桜が「いつ咲く?」「いつ散る?」と気をもんでいたんだと思うと微笑ましくもあり、時代が変わっても人の心は変わらないんだなと感心しきりです。

さて、そんな桜花ですが、桜という名前が歴史上に登場するのは意外に遅く、古事記に「木花之開耶姫（このはなさくやひめ）と記載されているのがはじまり。桜の霊である「木之花咲耶姫（このはなさくやひめ）が、最初に桜のタネを富士山からまいたといわれ、「さくやひめ」の名前から「さくら」になったといわれています。現在のように、桜花を眺めながら飲んだり食べたりする賑やかなお花見様式は、豊臣秀吉の「醍醐の花見（だいごのはなみ）」から。北政所、淀殿ら近親の者を初めとして、諸大名からその配下の者など一、三〇〇名を従えて盛大に花見の宴を催しました。さすが太閤殿下、やることが派手ですねえ。

ひょうご宅建 広報 No.286 2010.3.31 発行 隔月発行
社団法人 兵庫県宅地建物取引業協会　社団法人 全国宅地建物取引業保証協会兵庫本部
〒650-0012 神戸市中央区北長狭通 5-5-26 TEL.078(382)0141 FAX.078(351)0164
■発行人／堤 純次 ■編集人／新谷 勝彦 URL http://www.htk.or.jp/ E-mail htk@htk.or.jp
PRINTED WITH SOY INK 大豆インキを使用して印刷しています