

TAKARA RENTAX GROUP  
**OWNER'S NEWS PAPER**  
 Newsletter For Landlords (オーナーズ新聞)

- P.01  
電子契約、効果と課題は？
- P.02  
虫の知らせ～賃貸経営編  
キャッシュフローと NOI#2
- P.03  
市況と投資家タイプをゆるく紹介  
賃貸・不動産関連の資格紹介
- P.04  
オーナー様の声  
各部署だより

TAKARA RENTAX GROUP  
 Vol. **107**  
**2023.04**

**ELECTRONIC CONTRACTS**  
**電子契約**  
**効果と課題は？**  
 WHAT'S EFFECT AND CHALLENGE THESE?

昨年令和4年5月18日に、不動産仲介時の重要事項説明(重説)・契約書面の電子交付が可能になりました。電子契約の解禁、法改正により、IT重説で賃貸仲介業者の業務に大きな変化が訪れました。これらの現状と今後の動向を紹介いたします。

電子契約解禁前は、重説は原則対面でしたが、契約者様の都合で週末午後に来店される場合が多く、部屋探しのお客様と時間帯が重なり、機会損失の要因になっていました。

IT重説はビデオ通話ででき、平日夕方以降の在宅時に容易に組み、この時間は新規来店客も少なく、効率が向上しました。

2022年度は、個人契約の約4割がIT重説でした。なお、当社の電子契約は、法律ビジネスに特化した企業の弁護士ドットコム(株)が提供する「クラウドサイン」を導入し運用しています。

電子契約の効率向上以外にも、発送の手間と通信費削減、さらに帳簿も電子保管で収納スペースが不要で、接客スペースの拡大も可能です。当社では電子契約を促進するため、昨年よりIT重説のみを行う部門を設置し、全店舗のスタッフに代わってお客様にIT重説を実施し、店舗

スタッフは新規お客様対応や集客業務、オーナー様との関係構築に取り組んでおります。ただ、課題点もあります。

多くはスマートフォンでビデオ通話を行うため、利用が集中する昼休憩時や帰宅時間帯は通信速度が遅く、予定を変更したりすることがあります。

**契約書も今後捺印不要になる**

近いうちに契約書も電子契約となるでしょう。すでに大手企業では電子契約可能物件を要望しているケースもあります。

電子契約書で行う場合は自主管理か管理委託かで方法が異なります。自主管理のオーナー様は仲介会社からメールで送られてきた契約内容を確認、承認(画面上でクリックやチェック)し簡単に完了できます。

管理委託のオーナー様は、「署名押印の代理権」を管理会社に預けることで、契約の都

度、管理会社が電子契約を行うことができるので、書面の記入押印の手間が省けます。ただし保証会社との委託契約書、家賃収納など、すべての手続きが電子契約化されるにはもう少し時間がかかるでしょう。

**電子契約化による効果**

- ・ 契約業務軽減
- ・ 時間効率向上
- ・ 郵送通信費減少
- ・ 書類保管電子化
- ・ お客様の契約時来店不要

**今後の動向**

- ・ 大手企業 = 電子契約物件優先
- ・ 保証会社や家賃収納機関の動向

仲介部門ではスタッフの電子契約の知識向上をさらに図り、電子化による業務軽減で捻出した時間を活用して集客の増加や、オーナー様の資産最大化に努めてまいります。



仲介営業部  
 マネジメントディレクター  
 柏原 宏哉  
 宅地建物取引士  
 CPM  
 (米国不動産経営管理士)



IT重説のイメージ、来店では週末午後と接客のピークに集中していたのが空いている平日夕方に行え効率が向上した

**PHILOSOPHY**  
 APR. 2023 JUN MIYANO

フィロソフィ  
 タカラレントタックス  
 グループ各社  
 代表取締役  
 宮野 純

2023年新年の賃貸繁忙期を終えました。みなさまご所有物件の満室経営に弊社にご協力できておりますでしょうか。

ご満足いただいておりますが、そうでなくても、みなさまのお声をどうぞ弊社スタッフまでお聞かせくださいませ。

さて、政府は2023年5月8日をもって、新型コロナの感染法上の位置づけを季節性インフルエンザと同じ5類に引き下げることとしました。

このことにより、私たちの暮らしも医療体制や検査の有料化など変化を受けることとなります。

またこれに先立ち3月13日からマスク着用を国民の判断にゆだねるとして、このオーナーズ新聞が発刊されるころには街中の景色も変わっていると思われます。

しかしながら、弊社としましては当面「業務中はマスクの着用」を継続してまいります。

仲介営業店での接客時やオーナーさまとの面談時、またすべての部門での社外のみなさまとの面談時にはマスク着用をスタッフにもとめてまいります。

みなさまにおかれましては、堅苦しい対応と思われるかたもいらっしゃると思いますが、しばらくの間、辛抱いただけましたら幸甚です。

あるいは対面での面談にご不安のあるみなさまにも、ご安心して面談いただきますようお願い申し上げます。

社内においては引き続き感染防止に努力してまいりますので、今後とも弊社とのお付き合いをいただきますようお願い申し上げます。

**不動産投資基礎 23**  
PROPERTY INVESTMENT

# 市況と不動産投資家のタイプをゆるく紹介

Loosely Introduce the Real Estate Market and the Types of Investors



**売買営業部 課長**  
不動産コンサルティングマスター  
1級FP技能士  
宅地建物取引士  
事業承継 M&A エキスパート  
相続支援コンサルタント  
賃貸不動産経営管理士  
藤重 圭

時代が大きく変わりました。  
昭和の時代は地主など富裕層によるアパート・マンション経営が主流でした。  
当時の住宅ローン金利はおよそ5~9%で返済期間も25年前後と、サラリーマンで不動産を所有するのは自宅だけで精一杯でした。また、富裕層であっても、新築を建てる場合には、まず自己資金を何割か入れて、その土地だけでなく、場合によっては自宅も担保に入れて、ローンを組むという、かなりの与信があってもこのような扱いでした。

### サラリーマン投資家の増加

ところが、平成末期~令和にかけて一般のサラリーマンが投資家として賃貸不動産事業に参入してきました。  
その手法は多岐にわたります。例えば、ローンそのものを組まないやり方です。古い戸建を現金で購入してDIY<sup>\*</sup>で改装し、賃貸に出して入居者が付いたら売却します。これを繰り返して運用する投資家もいれば、アパートローンを利用して最初から一棟アパートやマンションを購入する投資家もいます。

巷では「メガ大家」なんて呼ばれている不動産投資家もいます。  
とは言え、不動産投資・不動産事業には当然ながらリスクがあります。  
悪徳不動産業者とスルガ銀行が結託して不正融資を行った、いわゆる「スルガスキーム」で大損をした投資家もいます。  
「銀行のお墨付きの物件だと思ったら実態は欠陥マンションだった」といった内容で、テレビでもNHKの「クローズアップ現代」や

TBSの「報道特集」などで報道されたのでご存じの方も多いと思います。  
最近では投資家自らが土地を仕入れて新築を建てるスキームもあります。これを積極的に「指導」している不動産投資家向けの大家塾などもあり、一見すると不動産業者のような投資家も増えてきました。  
このように、現在の収益不動産市場は裾野の広い分野になっています。  
ライバルたちは不動産投資を「事業」として捉え、時に失敗することもあるが、その後分析と試行錯誤を繰り返しながら、情報を貪欲に収集してきています。

### 空き家も年々増加傾向

また、全体の市場の話では、総人口及び世帯数の減少に伴い、全国の空き家率は右肩上がりで見込みで、「入居者の確保」という椅子取りゲームが過熱していく様相は避けがたいものとなっています。  
今後オーナー様がこの市場で戦っていくには、まずは正確かつ最新の情報を得ることが重要です。

### 今後対話機会も増加で情報の共有を期待

弊社管理部門のレンタックスで管理委託していただいているオーナー様には賃貸最前線の物件担当が定期的にご自宅等に伺って、直近の賃貸事情などを情報共有しています。その上で短期的な部屋付け対策だけでなく、中長期的な方針を決めていきます。

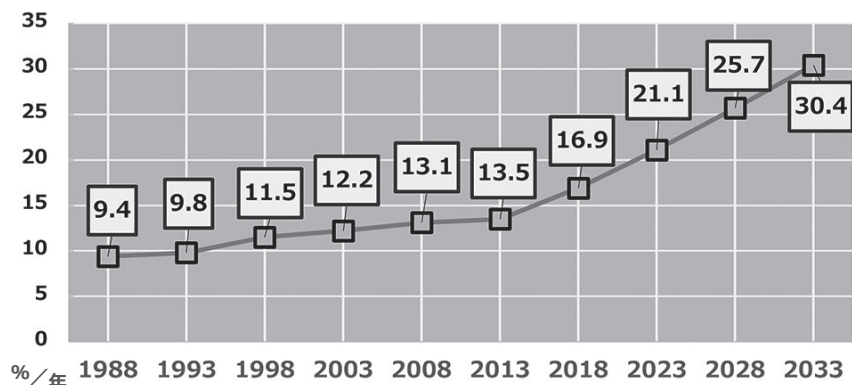
営業店での取引オーナー様も同様ですが、管理物件のオーナー様と比べ、頻度はやや少なめです。

今年の6月には4年ぶりにオーナーセミナーを開催する予定ですので、奮ってご参加くださいませ。

また、ご依頼があれば個別訪問も実施しております。

空室対策、修繕計画、売買、相続、事業承継など、それぞれ専門スタッフがおりますのでお気軽にお声がけいただけましたら幸いです。

**※DIY=自ら何かを作ったり修繕をする  
いわゆる日曜大工のこと (do it yourself)**



<空き家率>

実測値：総務省 住宅土地統計調査  
予測値：野村総合研究所

## 賃貸・不動産関連の資格紹介

### INTRODUCING REAL ESTATE RELATED QUALIFICATIONS

不動産や賃貸経営にまつわる資格を紹介いたします。オーナー様にも書籍などから学ばれている方もいらっしゃるでしょう。最近ではリスキル (Re Skill) という学び直しが流行する兆しもあります。  
資格学習のメリットは、資格ごとの能力が明瞭のほか、試験日が決まっており、短期間ならモチベーションが維持でき、合格という成功体験を得られることなどがあります。今回は番外編も入れて5種を紹介いたします。



**業務統括本部 本紙編集チーム 課長**  
西川 宣秀  
宅地建物取引士  
インテリアコーディネーター  
2級FP技能士  
リテールマーケティング (販売士) 2級

- 宅地建物取引士 (宅建士)
- 合格率：約 17%
- 試験回数：年 1 回
- 学習目安：400 時間

不動産取引業では最低 5 人に 1 人必要。主に宅建業法、民法、建基法、都計法、税法から出題。  
資格者の独占業務は重説の説明、重説、契約書への記名、押印。合格後、実務経験がない場合は実務講習が必要。当社は社員の取得に力を入れ、この 15 年間で保有率倍増の 40% 超に。国家資格。

- 賃貸不動産経営管理士
- 合格率：約 30%
- 試験回数：年 1 回
- 学習目安：200 ~ 250 時間

賃貸不動産管理の専門知識と倫理観を持つ専門家。賃貸管理会社社員向けに開発されたが、賃貸管理を体系的に学ぶため、オーナー様にも活用できる。2021年より国家資格に移行され、難易度が高くなり合格率が低下。

- 2・3級ファイナンシャルプランニング技能士 (FP技能士)
- 合格率：3級 75% 2級 50% 日本FP協会
- 試験回数：年 3 回 国家資格
- 学習目安：3級 100 時間 2級 200 時間  
※2級は3級の学習時間を含まず

個人のライフプランのサポートをするお金の専門家。社会保険、個人保険、資産運用、税金、不動産、相続の6分野で資産を増やす、守ることを理解できる能力を問われます。ふるさと納税やNISAも出題。ファイナンシャルプランナーを名乗るには2級FP技能士合格後、講習とAFP登録が必要。国家資格。

- 不動産コンサルティング技能試験
- 合格率：約 40%
- 試験回数：年 1 回
- 学習目安：100 ~ 150 時間  
※宅建知識の上乗せ

宅建士の上位資格。不動産の総合知識と提案力が認定される。出題は事業、経済、金融、税制、建築、法律の6教科。受験料が3万円と高く、受験資格は宅建士などが必要。試験合格後、不動産コンサルティングマスターにはさらに5年の実務経験が必要と、色々とハードルが高い。民間 (準公的) 資格。

### <番外編> IT・DXの入門編

- ITパスポート
- 合格率：約 50%
- 試験回数：CBT・ほぼ毎日有
- 学習目安：ITの理解者は30時間、初学者は150時間以上

PCやインターネットはもちろん、システムを利用する人にも役立つ。不動産にもIT、DX、IoT、AIなどの普及は指数関数的に増加しており、基本を知れば、電子契約、リモート内覧、ドローンでの外壁診断など、どんなサービスでも導入のハードルを下げる事ができる。国家資格で情報処理試験の入門版。