



(社)全日本不動産協会・不動産保証協会 富山県本部会員の会報誌

全日とやまニュース

第12号



第2回『ファミリーボウリング大会』



伏間 洋 会員サービス部会長

全日の今年度の基本ワードは『絆』であります。その趣旨に沿いファミリーボウリング大会開催と呼びかけました所、多くの会員さん、社員並びに家族や子供さんの全69名の参加、ご協力を頂きました。大会では、熱意あるプレー続出で大盛況でした。

はじめてお会いする若い方もおられ、エネルギッシュなプレー振りに、前途は洋々、元気を頂戴致しました。ボウリングは初めてという方もおられました。私は2年間の任務となっておりますが、皆さんの意見を聞きながら、全日協会・会員さんが善き方向へと前進出来る様に、少しでも役に立つ努力いたしますので何卒よろしくご協力下さい。

日時：平成 23 年 8 月 2 日(火)

場所：富山ゴールデンボール

はあ〜どっこい!

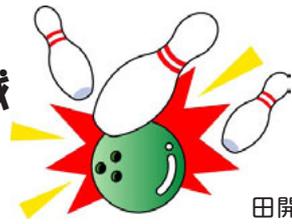


ストライク!!



● 結果発表

団体戦



個人戦



優勝
株式会社 しまいるほーむ
(田開、西野、今井)



優勝
田開 寛
(株式会社 しまいるほーむ)



3位
株式会社 星良工務店 A
(潮田、高田、村崎)



次勝
小西ホーム A
(宮本、恒田、長越)



次勝
宮本 静子
(小西ホーム)



3位
長谷川 勝
(株式会社 しまいるほーむ)

- 4位 アクアホーム(株) (奥村、村上、南部)
- 5位 小西ホーム B (吉川、大下、猪原)
- 6位 株式会社 丸和 (宮崎秀、吉田、宮崎保)
- 7位 株式会社 住和建設 (若宮、伏間兼、寺口)
- 8位 株式会社 ホームサポートオダケ B (村上、山崎、小野田)
- 9位 富山三銃士 (長谷川、小林、森林)
- 10位 株式会社 ホームサポートオダケ A (小竹、小林、高島)

- 4位 吉田 貴洋 (株式会社 丸和)
- 5位 小野田 明子 (株式会社 ホームサポートオダケ)
- 6位 潮田 康成 (株式会社 星良工務店 A)
- 7位 坂下 正雄 (株式会社 ウルキ開発)
- 8位 若宮 兼太郎 (株式会社 住和建設)
- 9位 吉川 智子 (小西ホーム)
- 10位 西野 晶夫 (株式会社 しまいるほーむ)



● 懇親会

伏間部会長の挨拶のあと、表彰式に移り、名前が呼ばれる度に大きな歓声上がる。小竹本部長より、入賞商品を渡される時の満面の笑み、開催冥利に尽きます。

そしていよいよ乾杯、熱いの戦い後の、冷えたピールの喉越しは格別のもの。それこそ、『絆』がより一層強くなったと確信した大会でした。

北陸不動産公正取引協議会定期総会

6月21日(火) 富山不動産会館にて北陸不動産公正取引協議会の第30回定期総会が行われました。総会の中では不動産の広告に対するルールの説明も行われました。

皆さんが日頃業務を進められる上で重要な事でもありますので、2~3の事例を紹介させていただきます。

また、ご不明な点があれば全日事務局までおたずね下さい。

仲介物件の広告であるのに、取引態様が仲介である旨を記載していなかった。

取引態様が記載されていないことにより、広告主である不動産会社が売主であると誤認されるおそれがあるとともに、売買が成立した場合には、販売価格のほかに媒介報酬を要するものであり、不当表示に該当する。

徒歩所要時間については1分を80mとして算出することは知っているが、自動車や自転車を利用した場合には1分を何mとして算出すれば良いか?

自転車や自動車の場合は、走行する環境による影響(渋滞している駅前を走行する場合と渋滞のない辺境地を走行する場合等)を大きく受けるため、徒歩所要時間のような1分何メートルといった算出基準はない。具体的には、客観性を担保するため道路距離を記載した上で、実際の走行にかかる時間を記載する必要がある[例:自動車で2分(2km)]。

販売している分譲マンションの残戸数に対し、キャンペーン企画として契約者全員に200万円のキャッシュバック、更に100万円分のオプション券の提供を企画しているが、問題ないか?

現金を提供する行為は、景品規約施行規則第1条第2項第1号の「不動産の代金等を減額すること。」に該当し、提供の相手方を抽選等懸賞の方法により特定する場合を除き、その表現又は方法にかかわらず、値引きと認められる経済上の利益の提供行為であり、景品類には該当しないため問題はない。

また、更に100万円分のオプション券を提供することは、景品規約第3条第1項第2号の「総付景品」に該当し、契約者全員に景品類を提供する場合の上限額は、取引価額の10パーセント又は100万円のいずれか低い価額の範囲となるため、物件価格が1,000万円以上であれば問題はない。

宅地建物取引主任者法定講習会



7月26日 全日富山会館にて34名が受講しました。富山県土木部建築住宅課と富山税務署より講師をお招きし、宅建業法や税法を学びました。また、当協会顧問弁護士である山本先生より最近の紛争事例について講義いただきました。

第2回 法定業務研修会

平成23年度富山県本部法定研修開催にあたり、6月8日研修委員全員集まって今後1年間の研修スケジュール・内容について、討論を行い23年度の研修方針として、業務に直結するトラブル事例等を中心に旬の題材を取り入れて、講師はその道のスペシャリティを決定しました。

そして、平成23年度第2回法定研修開催当日は、PM1時より4時30分までの長時間の予定となりました。

前半は、不動産トラブル事例の最近の判例と題しまして、講師・山本 賢治 山本 尚宗弁護士による研修が始まり、借地借家法関連事例について、つづいて瑕疵担保責任(土壌汚染)事例等について解りやすく解説して頂きました。

後半は、最近の暴力団情勢と富山県暴力団排除条例と題して、富山県警察本部組織犯罪対策課課長 高瀬様を講師として、8月1日よりの条例の解説等をスクリーン等を通して解説して頂きました。

今後の予定ですが、11月初旬頃に、第3回法定研修の演題は、グループ討議・トラブル事例に学ぶ 講師は、不動産適正取引推進機構 調査研究部 上席研究員村川様などが、予定されています。日常業務に即した実践的な、法定研修を開催して行きたいと研修委員会一同考えていますので、参加の方宜しく願いたします。



支部だより

富山支部だより



富山市支部長 田中 賢治

県本部創立50周年200人体制必達を掲げ当支部も機関車の役割を示すべきとスタートした今期、早くも4ヶ月がすぎました。新入会員は面接3名で、実質支部目標6名(廃業等で4名位は退会)つまり新入会員10名は必達目標となります。会員皆様熱い参画意識でもって声掛けの継続、例えば今期3名面接と言いました、其の内1人は県外の方で業者に成るのなら全日が良いと云われたそうです。あと2名の方は不動産業関係に従事して居られ仕事を通じて私も顔見知りでした。如何に日頃の声掛けが大事か私自身再認識致しました。尚支部の行事報告又予定を下記致します。

記

1. 組織拡大はもう一方の協会入会予定者。業者で県へ直接供託者の当協会への強いアプローチは今は小さくても、(あの体格でも経験でも数段上と思われていたUSAを攻め抜き勝利の)、なでしこジャパンを想い出して下さい。一丸と成った時、組織の強さを前述で早くも4ヶ月と言いましたが、まだ8ヶ月も有ると意識転換してください。
2. 7月1日情報交換会実施、澤田理事に依る不動産業をベースにしたタイムリーなビジネスの成功例等を、熱く語って頂き、参加した24名の皆様も、やり方創造次第ではまだまだビジネスチャンスは有ると、確信された事でしょう。その後、金茶楼で本部長の列席も頂いて前支部長ご苦労さん会も兼ね合わせた、充実の2時間を共有しました。
次回は10月に予定してます。内容は、更地の価格、中古の価格、貸借、商業地の地代、老人ホーム等の地代は、等々ディスカッション形式で考えています。参加すれば何か楽しい事又仕事に対する情熱も益々強く成れます。
3. 不動産無料相談会を1月を除く第1火曜日に全日会館2階で、県本部主催富山市支部運営を9月6日から実施致します。富山市の広報、北日本新聞にも掲載されます、スタッフは支部役員が交代で常に2名を常駐し公益法人化に向けて一般消費者サービスの一環ですので、一般の方にも宣伝してください。
4. 8月5日支部役員会実施です。新たな提案等ありましたら事務所訪問したリーダーに伝えて頂ければ幸いです。

又笑顔でお会いしましょう!!



呉西支部だより

平成23年7月13日(水)、高岡商工レストランに於いて、午前11時30分から恒例の『7月定例会』が開催されました。猛暑にもかかわらず、13社14名が参加。今回は射水地区会員の永森建設工業(株)永森忠志社長の御曹司でこの度の県会議員選挙で初当選された永森直人さんも特別参加され、多いに盛り上がりました。

議事に入り、4月の総会で承認された事業計画の具体的な遂行について議論しました。まず事業予算の申請が通った『呉西支部物件広告』の新聞折込チラシの発行については折込予定日として、9月2日(金)を決定しました。昨年同様、全日のPR、呉西支部の全会員の紹介及び物件広告30件を掲載する予定です。又1物件の掲載料として5千円、発行部数は5万部とします。事前に物件の申込用紙を呉西支部会員に送付しますので、8月の定例会(8月3日(水)予定)にご持参又はその他のお申込み方法をご確認下さい。

又、総務委員会・組織活動部会と共催で高岡市長を囲んで、「市政」について語る座談会を現在企画調整中です。更に県政については、県本部推薦の委嘱県会議員のひとりである永森県議と「県政」について座談会を予定しています。本日出席の永森議員に確認しましたところ、快諾を得ましたので、日程を調整の上、みなさんにご連絡致します。又、取引苦情処理委員会との共催で、不動産の無料



相談会を年2回予定しています。会場は高岡と射水地区の2会場とし、今後場所の選定に入ることを確認しました。更に会員の親睦促進に関してはなるべく県本部行事との共催をめざし、8月2日のボウリング大会、秋の会員旅行など呉西支部からなるべく多く参加することを申し合わせました。一方、会食をしながら、物件情報やいろいろな質問に対しての意見交換などを行い、1時30分お開きとなりました。



永森建設工業(株) 永森忠志社長



永森直人県議会議員

新川支部だより



新川支部長 高倉 亜洲夫

7月12日に開催されました新川支部役員会において、平成23年度の事業計画が具体的に決定致しましたので、お知らせ致します。

まず、8月26日(金)と10月25日(火)に研修会及び情報交換会を同時開催致します。

そして、9月11日(日)於:滑川ショッピングセンター『エール』と11月6日(日)於:黒部ショッピングセンター『メルシー』にて不動産無料相談会を開催致します。

支部会員の皆様には、各地区担当役員の方より具体的な協力要請がありますので、宜しくお願い致します。

企業広報委員会アンケート結果報告

会社は不動産が主たる事業ですか？

いいえ 41% はい 59%

あなたは個人事業者ですか？

いいえ 54% はい 56%

あなたは宅建主任者ですか？

いいえ 15% はい 85%

事務所にパソコンはありますか？

いいえ 6% はい 94%

自社のホームページありますか？

いいえ 33% はい 67%

インターネットに繋がってますか？

いいえ 7% はい 93%

パソコンで文章を作成出来ますか？

いいえ 20% はい 80%

写真や地図を挿入出来ますか？

いいえ 23% はい 77%

パソコンでのメール対応出来ますか？

いいえ 25% はい 75%

契約書等はパソコンで出来ますか？

いいえ 22% はい 78%

『Z-REINS』に加入していますか？

いいえ 39% はい 61%

『Z-REINS』を活用していますか？

いいえ 58% はい 42%

簡単に自社のHPつくれること知ってますか？

いいえ 65% はい 35%

企画広報委員会企画部会では、会員の皆様の業務支援を目的としてこのたびアンケート調査を実施いたしました。アンケート結果に基づき、会員の皆様が必要としている業務支援について今後部会で協議し、会員の皆様のお役に立てるよう努力して参ります。

尚、昨年度まで研修委員会にて実施していたパソコン研修は、会員の皆様の業務にお役に立てるよう、今年度より企画部会にてその内容・実施方法を検討していきます。今後とも企画部会にご要望等ございましたら、ご遠慮なく部会委員にお申し出下さい。

アンケートにご協力いただきありがとうございました。

事務局のカラーコピー機や高速プリンター、
全県地図を会員価格で利用出来ること知ってますか？

いいえ 81% はい 19%

契約書は総本部のもの使ってますか？

いいえ 55% はい 45%

契約書は関東流通センターを使ってますか？

いいえ 76% はい 24%

契約書は富山県本部のもの使ってますか？

いいえ 58% はい 42%

ミニ研修方式で講習してほしい。

いいえ 46% はい 54%

レベルに合わせて個別指導してほしい。

いいえ 54% はい 46%

契約書などを作る実践講習してほしい。

いいえ 6% はい 94%

エクセルやワードの基礎を講習してほしい。

いいえ 65% はい 35%

気になる会社に突撃!おじゃましま〜す。

富山支部

有限会社 イワクラ jp 富山市稲荷元町 2-11-1 アピア1階



ショッピングセンター内に営業所を構える(有)イワクラjpの岩倉敏男社長にお話を伺いました。

難点 家賃や敷金が高い。(面積にもよるが保証金が500~2000万円はザラ)。冷やかし半分の客も多く、不要な接客対応が少なからず有る。SCの規則に縛られる。(年中無休、夜8時までの営業、イベントへの人員抛出等)

Q1:企業の生い立ち

A1:創業は1986年。最初は総合レンタルショップとして育児用品、旅行用品、生活用品、レンタルドレス、レンタルビデオ、レンタル電話、除雪機等々、それこそ何でも貸そうという勢いで営業をスタートさせました。当時、地方では珍しい業態だったのでマスコミでも何度か紹介されたものです。1990年に現在のアピアSCに移転しました。デフレ、少子化、大型ビデオショップの進出、携帯電話の普及等の影響で業績が下がってきたこともあり2005年に不動産業を加え、現在に至っております。

Q2:現在の状況

A2:レンタル部門はかなり縮小しました。現在9名のスタッフで運営しております。

Q3:不動産業の魅力や残念な点

A3:他の業種と比較すると在庫リスクが少ないことや小スペースでの営業が可能なのが利点して挙げられると思いますが反面、接客営業、苦情対応等営業の効率化に限界があり、他業種より多くのスタッフへの依存が避けられない点が難点かと思えます。

Q4:SC(ショッピングセンター)での営業について

A4:利点 SCが広く認知度を利用し、お客様に営業所の場所を案内しやすい。不特定多数の人が集まるので異業サービス部門を持つ業者は効率化を図れる。

Q5:企業理念、経営方針

A5:大層なものはありませんが従業員がやりがいを感じられる環境を作りたいと思っています。

Q6:趣味など

A:たまにフォークギターで懐メロを弾き語りしています。(聴き手は居眠りしている嫁だけ)

3年前まで地元のソフトボールチームに所属し、主に投手をしていましたが最近再開しました。以前は富山市の大会で優勝するくらい頑張っていました。今は体力維持をメインに楽しく続けたいと思っています。



岩倉社長

新川支部

(有)フジ企画 上市町法音寺 2-1



富樫社長

Q1:会社を設立されたのはいつですか?

A1:平成2年です。

Q2:それまでは何をされていたのですか?

A2:建設会社で住宅営業や現場監督を20年以上勤めておりましたが、ひょんなことから開業することになり、54歳で宅建主任者を取得致しま

して現在に至っております。

Q3:54歳からのチャレンジだったのですね。

A3:そうですね。まあ振り返ってみると、良いタイミングで良い人・仕事に出会い、天職に巡り合えたと思います。特にライオンズクラブでのボランティア活動が、私にとって大きな財産になっております。ボランティアということで、もちろん見返りを期待してのことではなかったけど、結果的に随分先輩方に可愛がっていただきました。また、『気配り』『出逢い』『決断』『時間』等の大切さを学びました。

Q4:不動産の魅力は何ですか?

A4:自分が動くことによって町が発展することですね。特に上市は地元ということもあり深い愛着があります。

Q5:不動産をやって嬉しかったことは何ですか?

A5:過去にお世話させていただいたお客さんが、他のお客さんを紹介して下さった時は、特に嬉しいです。中には親子2代でお世話させていただくこともあります。良い仕事をした証でもありますから嬉しいですね。やはり『信用第一』。これが大切なんでしょうね。

Q6:営業において大切なことは何ですか?

A6:信用第一、そして常に“おかげさま”と“ありがとう”の言葉を大切にしています。

富樫社長、本日は貴重なお時間をいただき、ありがとうございました。

70代半ばにして未だ元気ハツラツの富樫社長でした。

(取材:広報委員 高寄誉史)



呉西支部 (有)徳常不動産商事 高岡市千石町 3-39



徳常社長

『宮本武蔵もびっくり、現代の二刀流業師』

現在、御年77才、血液型A型、『最近少し手が震えるようになった』と愚痴をこぼされる今回の主役は顔艶もよく、矍鑠たる風貌からはそのような年には見えない元気な社長です。今はほとんど仕事はしていないと言われ

ながらも、市内で、数カ所宅地開発をしていらっしゃる現役です。お話によると、不動産が登録免許制になる以前から、本職より不動産が好きだった?父親の影響で二十歳くらいから不動産の手伝いをやっておられ、第1回目の宅地建物取引主任者試験にも1回で合格されたそうです。当時、現在の高田政公社長の先代が不動産をやっておられた時代、大変格式の高い厳格な方だったそうですが、いろいろ不動産について教わったそうです。不動産の開発は県内広域に亘り数多く手がけられ、特に小矢部市内の80区画や高岡北島のプリマム跡地での75区画などは大規模な開発として記憶されている方も多いと思います。一方、父親は高岡で銅器と共に主力産業であった捺染産業の下請けとして、プリント用の銅板に、花柄などデザインを彫る工場を経営されており、十数人の職人と共に本人も後継者として働いておられました。いつしか、花形産業は寂れ、捺染工場は今ひとつも残っていません。それに伴い下請けの仕事も無くなってしまいました。そんな中、地場産業育成として、漆工芸が盛んとなり地場産センターで1回4年間コースの研修会があったそうです。社長はそれを2回、8年間学ばれ、その後蒔絵の重鎮、高瀬竜一先生に師事され、不動産の傍ら(当時、今と違ってよく不動産がよく売れて儲かったそうです。)、捺染で培ったデザイン

や彫刻の技術を活かし、『沈金』(ちんきん)という漆塗りの表面に文様を彫刀で浮き彫りし、生漆(きうるし)を摺り込み、乾かないうちに金箔又は金粉を彫り溝に押し込み金条線の文様をつける技術を取り入れ、蒔絵と沈金を合体した作品は当時例がなく、日展でも評価を受け、過去4回も入選されたそうです。『沈金』は輪島塗りでは有名ですが、県内で『沈金』をやっているのはお一人だけとのこと。片原町の交差点角近くに徳常社長のギャラリーがあり、日展の入選作品が展示されています。不動産により生活基盤が安定し、それにより社長の天賦の才能がより開花し成し得た業のように思われます。『今日の我々の環境では難しい業かも……』と才能の無いことを棚に上げて、ため息混じりで社長事務所を後にしました。(取材、山下)



片原町徳常展示ギャラリーとウィンドウ越しの作品



あたまの体操

平成22年度宅地建物取引主任者資格試験問題より

【問題1】制限行為能力者に関する次の記述のうち、民法の規定によれば、正しいものはどれか。

- 1 土地を売却すると、土地の管理義務を免れることになるので、婚姻していない未成年者が土地を売却するに当たっては、その法定代理人の同意は必要ない。
- 2 成年後見人が、成年被後見人に代わって、成年被後見人が居住している建物を売却するためには、家庭裁判所の許可が必要である。
- 3 被保佐人については、不動産を売却する場合だけでなく、日用品を購入する場合も、保佐人の同意が必要である。
- 4 被補助人が法律行為を行うためには、常に補助人の同意が必要である。

【問題2】建築物の用途規制に関する次の記述のうち、建築基準法の規定によれば、誤っているものはどれか。ただし、用途地域以外の地域地区等の指定及び特定行政庁の許可は考慮しないものとする。

- 1 建築物の敷地が工業地域と工業専用地域にわたる場合において、当該敷地の過半が工業地域内であるときは、共同住宅を建築することができる。
- 2 準住居地域内においては、原動機を使用する自動車修理工場で作業場の床面積の合計が150㎡を超えないものを建築することができる。
- 3 近隣商業地域内において映画館を建築する場合は、客席の部分の床面積の合計が200㎡未満となるようにしなければならない。
- 4 第一種低層住居専用地域内においては、高等学校を建築することはできるが、高等専門学校を建築することはできない。

答えは7ページの下



不動産川柳

「久しぶりー声をかけたが名前出さず」 かんすけ

「路線価は今年も下がるいつとまる」 えーじ

「展示会期待するけど効果無し」 ひろ

『ありがとう』言われて更に『がんばろう！』 ありがとうさぎ

「手数料、三桁四桁（さんけたよんけた）、同じ手間」 骨折王子

皆様の投稿お待ちしております。
受付随時メール又はFAXにて事務局へご投稿下さい。
優秀作品には年度末に素敵なプレゼントがある?かも…

今後の主なスケジュール

- 9月6日(火) 富山市支部不動産無料相談会
- 9月11日(日) 新川支部不動産無料相談会
- 9月28日(水) 宅建主任者資格取得「直前対策勉強会」
- 10月4日(火) 富山市支部不動産無料相談会
- 10月27日(木) 特別研修会

- 11月1日(火) 富山市支部不動産無料相談会
- 11月6日(日) 新川支部不動産無料相談会
- 11月8日(火) 第3回「法定業務研修会」
- 11月26日(土)~28日(月) 秋季研修旅行 (厳島神社・秋吉台・出雲大社など)

編集後記



秋元 (同とやまチューリップホーム)
皆様こんにちは、毎日暑いですがお身体ご自愛下さい。私はこの暑さを利用して痩せたいと思います。



高峯 (樹ベスト)
慣れない川柳でしたが、どなたか座布団下さい^^



北村 (南匠住宅)
2期連続の担当となりました。お盆の墓参りは忘れずに!!



荒木 (三建株)
会員の皆様の活動を中心におもしろい記事をご提供していきます。原稿依頼がございましたら、笑顔で引き受けてくだされば幸いです。



田開 (樹すまいるほーむ)
いろんな投稿をお待ちしてまーす♪

今回、全日ニュースをリニューアルしました。会員の皆様へのサービス向上を目指し、全日の活動をより詳しく、そして、より楽しくお伝えしていくつもりです。こんなことを取り上げてほしい、こんなことが知りたい、そんなご要望があればお気軽に声をかけてください。皆様の日頃の声を反映させ、全日ニュースをより一層充実させていきたいと思っています。ぜひ、皆様のご協力をお願いいたします。 広報部長 田開



全日とやまニュース 第12号

発行日：平成23年8月15日
発行人：(社)全日本不動産協会富山県本部 企画広報委員会
発行所：〒930-0046 富山市堤町通り2-1-25
TEL 076-421-1633 FAX 076-421-6188
E-mail：honbu@zennichi-toyama.or.jp
URL：http://www.zennichi-toyama.or.jp