

自然と暮らす 豊かな住まい

／広報／

ながの宅建

2021.5.15

no. 112



飯山市【飯山市菜の花公園】

CONTENTS

- | | |
|---------------------|----------------------------------|
| 02 長野アルプスビジョン | 12 事例研究 |
| 04 令和3年度税制改正大綱のポイント | 14 ハトチャン |
| 06 新型コロナウイルス感染症支援策 | 16 長野県警察本部からのお知らせ／
子どもを守る安心の家 |
| 07 ハトサポ登録のお願い | 18 会員の動き |
| 08 支部だより | 19 事務局からのお知らせ |
| 09 Free Talk Time! | 20 観光スポット・編集後記 |
| 10 信州人に聞く | |

撮影者：河野 浩



飯山市【北竜湖】

住まいをお探しの方は、県内最大の業者団体が
運営する物件検索サイト「住ーむず」へ。

<https://sumuz.jp>

信州住まい探しのポータルサイト

信州に 住ーむず
S U M U Z



(公社)長野県宅地建物取引業協会



長野アルプスビジョン



組織が目指す10年後の理想の姿と取り組み

専務理事 小 野 仁

2020年4月 公益社団法人として長野県宅建協会は、新たなステージを歩みはじめました。コロナパンデミックによる大きな影響を受けましたが、長野アルプスビジョンに基づき、しなやかに対応し、公益スタートの1年を経過致しました。

今回は、2018年12月に策定された「長野アルプスビジョン」の一部をあらためてご紹介致します。

▶ なぜ、「長野アルプスビジョン」を策定したのか？

長野県宅建協会は50年以上の歴史を積み重ね、次の50年へ向けてスタートし、併せて公益社団法人としての出発を果たしました。50年の節目を迎え、その歴史を振り返り、現状を見つめ、未来に思いを寄せるに至った中で、ビジョンは誕生致しました。

大きく変化する社会経済、業務環境の中で、県協会事業や組織のあり方、やり方等、課題は多々あります。

県協会事業は、会員各位の入会金・会費にて運営が成り立っていることを忘れることなく、これらの課題に取り組んで行く姿勢が肝要です。

県協会は、50年の連続性があるにも関わらず、役員任期により交代する不連続性が現実存在致します。この連続性の中の不連続を補完する必要がありました。

その為にも、ビジョンを県協会の羅針盤として生かし、次世代へバトンを繋いでもらいたいとの願いによるものです。未来へ向けた指針を描き、共に融和的に発展、継続成長を果たし、すべての方が笑顔になるようにとの思いから「長野アルプスビジョン」の策定に至りました。

▶ 長野県宅建協会が目指す理想の姿

私たち長野県宅建協会は、地域に密着した会員の資質向上を推進し、信頼できる不動産取引を継続的に提供することにより、消費者の専門的サポート役として、より良い安全・安心な住まいを提供し、行政やビジネスパートナーとの連携により、地域社会へ貢献することを目指します。

▶ 50年の歴史を踏まえ、3つの現状分析：顧客は誰？誰と競争？経営資源は何？

変革のための戦略課題を導く現状分析①

①顧客認識

地域を構成する「会員・消費者・行政」すべてが顧客です。

会 員

- 専門的知識の習得のためのスキルアップ
- 安全安心な取引実現のための情報提供支援
- 会員間のネットワーク再構築
- 会員のために業務及び事業継続支援

消費者

- 不動産無料相談等による消費者保護の実施
- 法令遵守指導や消費者セミナーによる安全安心な取引の実現
- ハトマーク会員に対する信頼性向上のための情報提供等

行 政

- 提携業務を通じて緊密な信頼関係の構築
- 住み良い街づくりへの参画及び支援



②競争認識

私たちの組織と競争関係にあるライバルや市場の環境変化を、以下のように認識しております。

- 資金力やブランド力のある大手・準大手企業が存在
- SNSの普及によるネット系企業の新規参入や個人間取引の出現

- ワンストップサービスの異業種からの新規参入

- 市場における消費者の価値観、多様な社会環境変化、不動産取引の法規制の割には新規参入が容易である

- 長野県内の他団体
(地域により躍進の脅威があり)

③経営資源認識

- ハトマークの社会的信用力
- 高度なスキルを持った会員並びに従業者等の人材、青年、女性人材
- 50年間各種協会事業を推進してきた多岐にわたるノウハウの蓄積、事務局
- 地域社会貢献活動を通して培った行政との強固な連携 又、協会と連携する多くのビジネスパートナーの存在

変革のための戦略課題を導く現状分析②

クロスSWOT

①機会／脅威、強み／弱みを整理する

②「戦略課題」の位置づけを整理する



強み S

- ①県内外からの移住定住促進事業を行っている
- ②行政との連携確認や意思疎通ができる
- ③信州の地域性を活用した様々な取り組みを行っている
- ④充実した研修会やセミナーを開催
- ⑤法改正等に対応した契約書や重説書の提供
- ⑥スケールメリットによるハトマークの信頼性とブランド力
- ⑦会員間の情報の交換・提供・共有等ネットワークがある
- ⑧会報誌・親睦事業・参考書籍等の貸し出し
- ⑨業務関連業種との交流がある
- ⑩地域に密着している
- ⑪法令遵守の会員が多い
- ⑫全国賃貸管理業協会に加盟できる
- ⑬無料相談の実施
- ⑭行政からの受託事業がある
- ⑮本・支部会館がある事務局
- ⑯人材（青年・女性）

弱み W

- ①移住定住促進事業に地域間格差がある
- ②会員内で知識・意識・IT技量にレベル差がある
- ③中小零細企業が多いため個々の営業力が弱い
- ④会員の高齢化・後継者不足による廃業が多く会員数の減少
- ⑤兼業業者の会員比率が高く、不動産専門比率が低い
- ⑥ハトマークサイト・住-むずへのアクセスが少ない
- ⑦宅建業者に対する消費者のイメージが悪い
- ⑧金融機関と協会の連携が薄い
- ⑨ハトマークのブランド力が生かされていない
- ⑩協会事業に無関心な会員がいる

機会 O

- ①移住したい県No.1
- ②顧客ニーズの多様化
- ③中古住宅流通促進政策による行政との連携
- ④各市町村との空き家バンク立上げによる取引の増加
- ⑤IT化によるネット環境やシステムの進化
- ⑥相続による不動産取引の増加
- ⑦外国人との不動産取引の増加
- ⑧単身世帯の増加による不動産取引の増加
- ⑨低金利な住宅ローン
- ⑩地域活性化の取り組みの増加

脅威 T

- ①大手不動産業者やFC出店と大手賃貸業者の寡占化
- ②不動産取引に伴う手数料の減少
- ③他団体への入会による会員数の減少
- ④外国人取引によるトラブルの増加
- ⑤少子高齢化・人口減少に伴う取引の減少や地域格差
- ⑥消費税増税による購入意欲の減少
- ⑦コンパクトシティ化による購入意欲の減少
- ⑧自然災害に対する不安による購入機会の減少
- ⑨ネットによる直接取引の増加
- ⑩異業種参入による取引の減少
- ⑪宅建士としての責任の重さ
- ⑫（一社）に対する社会的信用度の低さ

【積極的攻勢】自社の強みで取り込めることが可能な事業機会の創出

戦略の柱 1

地域社会への貢献と積極的なビジネス展開

- 戦略1-S⑥⑦×O⑤
ハトマークブランドを活かした広告展開によるブランド強化
- 戦略2-S④⑦⑨×O⑥⑦⑧
ニーズ多様化による新たなビジネスチャンス
仕事創出
- 戦略3-S①②③⑩×O⑩
地域に密着した社会貢献
- 戦略4-S①②③×O①③④
行政連携によるビジネスチャンス
空き家空き地BK 相談会

【回避または取り込み】自社の強みによって脅威を回避する。あるいは他社には脅威でも自社の強みで取り込むことが可能な事業機会の創出

戦略の柱 3

行政との更なる連携と消費者への情報提供

- 戦略9-S③⑩×T⑤
地域密着による発信力の強化と事業参画
- 戦略10-S①②③×T⑤⑦⑧
不動産流通を中心とした行政への政策提言
人材開発 後継者
- 戦略11-S④⑬⑭×T①③⑩
充実した会員サービスによる会員数の増加
充実したサイト
- 戦略12-S④⑤⑪×T④⑧⑩
各種研修会の充実と情報提供
オンライン化 委員会改編

【専守防衛】自社の弱みで事業機会をとりこぼさないための対策

戦略の柱 2

人材育成の強化とハトマークブランドの確立

- 戦略5-W②⑦×O②⑥⑦⑧
研修・講習による資質向上の全県普及
動画研修 サイト改良 会員支援
- 戦略6-W③④⑧×O⑨
会員企業の経営指導と後継者育成 交流存続
- 戦略7-W⑥⑨×O⑤
IT普及とブランド力のアップ 合意形成
- 戦略8-W①⑧×O③④⑩
他業種・行政との連携を強化する。歴史継続

【防衛または撤退】脅威と自社の弱みが増幅し最悪の事態を招かないための対策

戦略の柱 4

組織強化のための改革と入会促進

- 戦略13-T⑨⑩×W②⑥⑨
ITを駆使した運営 SNS・TV会議
- 戦略14-T③⑨×W④
入会促進への取り組み
入会金・会費検討時期 推薦人不要
女性・青年部会
- 戦略15-T③⑫×W⑦
公益化と組織改革
構造改革 支部地区会調整
事務局ビジョン
- 戦略16-T②⑨⑩×W⑤③
専門的知識を生かした安全安心な不動産取引
相談員教育

戦略の柱 1

会員の繁栄の戦略

業務環境整備／研修充実／交流／人材育成後継者／ハトマークブランド強化／IT／SNSへ／楽園信州／空き家バンク／業務環境支援

戦略の柱 2

安全安心満足な消費者への戦略

安全安心な取引環境の充実／物流促進ネット整備改編／コンプライアンス／消費者セミナー／無料相談所／移住定住事業

戦略の柱 3

長野県発展への戦略

行政連携／移住交流／空き家BK／行政懇談会／災害支援／宅建試験／法定講習／まちづくり提言

戦略の柱 4

安定組織への戦略

組織構造財務改革／入会促進策／支部地区会調整／公益法人／開業セミナー／後継者（青年・女性）

あとがき 以上、アルプスビジョン一部のご紹介です。本誌では触れておりませんが、事務局ビジョンもあり、進行中です。策定してから3年が経ち、県協会の各委員会において検討され、実現したもの、討議中のもの、多々諸課題があります。今後、目標値の検討、振り返りなどが必要になってくるかと思ひます。しなやかに

対応していきたいものです。結びに、ビジョン策定当時の中長期ビジョン委員会並びに各支部の皆さま、また、支えていただいた、檀原副会長、清澤副会長、足立局長、多くの会員の皆さまに御礼を申し上げます。そして、何よりもこの協会を築いていただいた諸先輩会員の方々に敬意を表します。

1 土地に係る固定資産税の負担調整措置等の延長及び税負担の据え置き措置

- (1) 土地に係る固定資産税について、①現行の負担調整措置、②市町村等が一定の税負担の引き下げを可能とする条例減額制度の適用期限が3年間（令和6年3月31日まで）延長されます。
- (2) 今般のコロナ禍の経済状況に対応するため令和3年度は、評価替えを行った結果、課税額が上昇する全ての土地について、令和2年度税額に据え置かれます。

2 土地の所有権移転登記に係る登録免許税の軽減措置の延長

▶令和5年3月31日まで2年間延長

（土地売買の所有権移転登記に係る登録免許税の軽減税率）
所有権の移転登記 2% → 1.5%

3 既存住宅の買取再販に係る不動産取得税の特例措置の延長

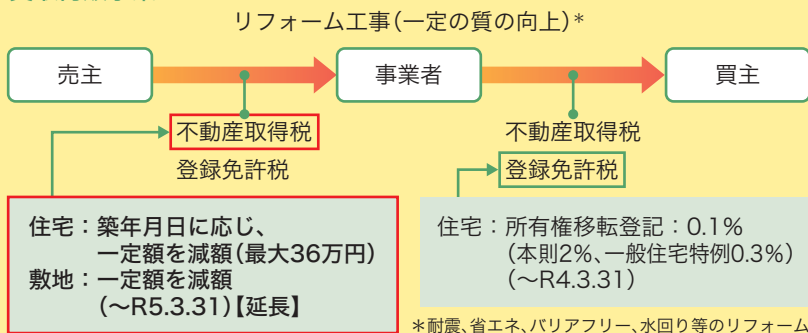
▶令和5年3月31日まで2年間延長

買取再販事業者が既存住宅を取得し一定のリフォームを行ったあと、その住宅をエンドユーザーに販売する場合

【住宅部分】築年月日に応じて課税標準から以下の額を控除

築年月日	控除額（万円）
平成9年4月1日～	1,200
平成元年4月1日～ 平成9年3月31日	1,000
昭和60年7月1日～ 平成元年3月31日	450
昭和56年7月1日～ 昭和60年6月30日	420
昭和51年1月1日～ 昭和56年6月30日	350

買取再販事業のイメージ



【敷地部分】〈要件〉対象住宅が「安心R住宅」である場合または既存住宅売買瑕疵担保責任保険に加入する場合
〈減額内容〉(1) 45,000円 (2) 土地1㎡あたり評価額×1/2×住宅の床面積の2倍（上限200㎡）×3%のいずれが多い方を減額

4 土地等に係る不動産取得税の特例措置の延長

▶令和6年3月31日まで3年延長

（不動産取得税に係る軽減措置）

- 住宅及び土地の取得に係る税率の特例措置（原則：4% → 3%）
- 住宅等の取得に係る課税標準を2分の1とする特例措置

5 住宅ローン減税の控除期間の延長措置の適用期限の延長

▶令和4年12月31日まで2年間延長

- (1) 消費税等の税率が10%である場合の住宅の取得等で、次に定める期間内に契約した場合、控除期間を13年間とする特例について、令和4年12月31日の入居分まで2年間延長されます。
- ①新築注文住宅
→令和2年10月1日から令和3年9月30日までの契約
- ②分譲住宅、宅建業者売主の既存住宅及び増改築
→令和2年12月1日から令和3年11月30日までの契約
- (2) 上記の場合においては、合計所得金額1,000万円以下の者について床面積40㎡以上50㎡未満である住宅の用に供する家屋についても適用の対象となります。

【令和3年1月以降】

		2021(R3)年					2022(R4)年				
		1	4	7	10	11	1	4	7	10	1
消費税10%の場合 (控除期間13年間の措置) ●10年間控除率1% ●11年目から13年目の 3年間は次のいずれか 少ない金額 ①借入金年末残高の1% ②建物購入価格*の 2%÷3 *増改築をした場合は 増改築等に係る費用の額	①新築注文住宅	契約期限： 令和2年10月1日から 令和3年9月30日まで					【控除期間】13年 【控除対象借入限度額】4,000万円(5,000万円)* 【契約期限】令和3年9月30日まで 【入居期限】令和4年12月31日 【面積要件】合計所得金額1,000万円以下の者に 限り、40㎡以上に緩和(50㎡以上から引き下げ)				
	②分譲住宅、 宅建業者売上の 既存住宅及び 増改築	契約期限： 令和2年12月1日から 令和3年11月30日まで					【控除期間】13年 【控除対象借入限度額】4,000万円(5,000万円)* 【契約期限】令和3年11月30日まで 【入居期限】令和4年12月31日 【面積要件】合計所得金額1,000万円以下の者に 限り、40㎡以上に緩和(50㎡以上から引き下げ)				
上記以外 (従来のまま) ●10年間控除率1%	個人間の 既存住宅の売買 (消費税が課税され ない場合)	(入居要件) 取得の日から6か月 以内に居住の用に 供し、適用を受ける 令和3年12月31日 までに引き続いて 住んでいること					【控除期間】10年 【控除対象借入限度額】2,000万円 【入居要件】取得の日から6か月以内に居住の用 に供し、適用を受ける令和3年12月31日まで引 き続いて住んでいること 【面積要件】床面積50㎡以上 (消費税10%以外の場合は従来の内容から変更はありません。)				

* () 内は新築・未使用の認定住宅(長期優良住宅・低炭素住宅)の場合

6 災害ハザードエリアからの移転促進のための特例措置の創設

▶令和3年4月1日～令和5年3月31日まで2年間

災害ハザードエリア(災害レッドゾーン、浸水ハザードエ
リア等)から安全な区域への移転を促進するため、市町村
がコーディネートして策定した防災移転支援計画に基
き施設又は住宅を移転する場合、移転先として取得する
土地建物について、以下の措置が創設されます。

登録免許税	所有権の移転登記	本則2%→1%
	地上権等の設定登記	本則1%→0.5%
不動産取得税	課税標準から1/5控除	

7 その他の特例措置

以上の他、各種特例措置について以下のとおりです。

- (1) 老朽化マンションの建替え等の促進に係る措置
▶要除却認定マンションの対象の拡充や団地型マン
ションにおける敷地分割制度の創設に関連する税
制上の所要の措置
- (2) 地域福利増進事業に係る特例措置(固定資産税、都
市計画税)
▶令和5年3月31日まで2年間延長
- (3) 特定住宅地造成事業等のために土地等を譲渡した場
合の譲渡所得の1,500万円の特別控除の延長(所得

税、法人税等)

▶ただし、適用対象から開発許可を受けて行われる
一団の宅地造成事業が除外

- (4) 相続税等納税猶予農地を公共事業用地として譲渡し
た者に対する利子税の免除特例措置(相続税、贈与税)
▶令和8年3月31日まで5年間延長
- (5) 特定住宅被災市町村の区域内にある土地等を譲渡し
た場合の2,000万円特別控除の特例措置の延長(所
得税、法人税等)
▶令和8年3月31日まで5年間延長

8 住宅取得支援策について

- (1) 住宅取得資金贈与制度の拡充
①令和3年4月1日から12月31日までの契約について、
令和2年の非課税額(最大1,500万円)を維持
②合計所得金額が1,000万円以下の者について、住宅
の面積要件の下限を40㎡に引き下げ(現行：面積要

件(下限)50㎡以上)※40㎡台は令和3年1月以降に贈与を
受けた方が対象

- (2) すまい給付金の適用期限延長
住宅ローン減税の契約期間と入居期限の延長、床面
積要件の緩和に応じた措置を実施予定

9 グリーン住宅ポイント制度の創設

一定の省エネ性能等を有する住宅の新築やリフォームを行う場合、または一定の要件等を満たす既存住宅の購入を
行う場合、商品や一定の追加工事と交換可能なポイントを付与。

【制度概要】

- 新築は最大40万円相当、リフォームは最大30万円相当のポイントを付与。
※一定の要件を満たす場合、新築最大100万円相当に引上げ
- 「新たな日常」等に対応した追加工事にもポイントを交換可能。
- 若者・子育て世帯がリフォームを行う場合等にポイントの特例あり。
- 住宅の新築・リフォーム、既存住宅の購入で、令和2年12月15日から令和3年10月31日までに契約の締結等した場合が対象。
※既存住宅については、空き家バンク登録物件や東京圏(条件不利地域を除く)からの移住のための住宅等が想定されて
います。詳細は国土交通省HPをご参照ください。

検索 /
グリーン住宅ポイント





中小事業者向け

新型コロナウイルス感染症支援策

【令和3年4月15日現在】



融 資

融資を受けたい

日本政策金融公庫による 新型コロナウイルス感染症特別貸付

期限
R3.5.31
予定

【無利子融資】

融資限度額（別枠）：中小事業6億円／国民事業8,000万円
金利：当初3年間 基準金利▲0.9%（据置期間5年以内）
※要件を満たした場合は当初3年間利子補給を実施（上限額有）

日本政策金融公庫
TEL：0120-154-505

商工中金による危機対応融資

期限
R3.4.15現在
継続中

【無利子融資】

融資限度額：6億円
金利：3年間基準金利▲0.9%（据置期間5年以内）
※要件を満たした場合は当初3年間利子補給を実施（上限額有）

商工組合中央金庫
TEL：0120-542-711

新型コロナ特例リスケジュール

期限
R4.3.31

再生計画策定支援 既存の借入に最大1年間の返済猶予

県 中小企業再生支援
協議会
TEL：026-227-6235

給付金・助成金・補助金

緊急事態宣言再発令 の影響を受けた

※緊急事態宣言の発令地域の飲食店と直接・間接の取引があること、又は、宣言地域における不要不急の外出・移動の自粛による直接的な影響を受けていること

緊急事態宣言の影響に係る一時支援金

期限
R3.5.31

緊急事態宣言（2021年1月再発令）の影響により、
売上が50%以上減少
中小法人等：上限60万円、個人事業者等：上限30万円
事業確認機関の事前確認が必要
税理士、中小企業診断士、行政書士、商工会・商工会議所、
中小企業団体中央会、預金取扱金融機関、農業協同組合、監査法人 など

一時支援金
コールセンター
TEL：0120-211-240
TEL：03-6629-0479

従業員に休業手当 等を支払いたい

雇用調整助成金

暫時
募集中

休業手当×助成率：中小企業4/5（9/10）、大企業2/3（3/4）
※括弧内は解雇等を行わない場合。上限13,500円/人・日

長野労働局
TEL：026-226-0866

リーディング カンパニーを 目指す 新たなビジネスや サービス等に 取り組みたい

中小企業等事業再構築促進事業 （中小企業 通常枠・卒業枠）

R3年度
4回募集
予定

通常枠 補助額：100万円～6,000万円 補助率：2/3
卒業枠 補助額：6,000万円超～1億円 補助率：2/3

最寄りの
産業・雇用総合
サポートセンター
（県地域振興局 商工観光課）

県が上乗せ補助

中小企業等事業再構築促進事業 （信州未来リーディング企業育成事業）

期限
R4.2.15

中小企業等事業再構築促進事業（中小企業）に上乗せ補助
通常枠 補助上限額：6,500万円 補助率：8/10 ※国と県の合計
卒業枠 補助上限額：1億1,000万円 ※国と県の合計、県定額1,000万円

最寄りの
産業・雇用総合
サポートセンター
（県地域振興局 商工観光課）

ニューノーマルに 対応した 新たなビジネスや サービス等に 取り組みたい

ものづくり・商業・サービス補助金（低感染リスク型ビジネス枠） 持続化補助金（低感染リスク型ビジネス枠）

期限
R4.2.25

ものづくり・商業・サービス補助金（低感染リスク型ビジネス枠）
補助上限額：1,000万円 補助率：2/3
持続化補助金（低感染リスク型ビジネス枠）
補助上限額：100万円 補助率：3/4
※補助対象経費のうち1/4を上限として感染防止対策費を支援

生産性革命推進事業
コールセンター
TEL：03-6837-5929

県が上乗せ補助

中小企業経営構造転換促進事業 （中小企業ニューノーマル対応支援事業）

期限
R4.2.15

ものづくり・商業・サービス補助金（低感染リスク型ビジネス枠）に上乗せ補助
補助上限額：1,200万円 補助率：9/10 ※国と県の合計
持続化補助金（低感染リスク型ビジネス枠）に上乗せ補助
補助上限額：120万円 補助率：9/10 ※国と県の合計

最寄りの
産業・雇用総合
サポートセンター
（県地域振興局 商工観光課）

正社員を雇用したい

緊急雇用対策助成金

期限
R3.11.28

「Jobサポ」を通じて正社員を雇用し、3か月以上雇用を継続した事業所
助成上限額：15万円/人・月（3か月分まで） 助成率：賃金の2/3

Jobサポ 事務局
TEL：050-2000-7228

※掲載されております情報は令和3年4月15日現在のものになります。各支援策の詳細については、管轄部署にお問い合わせ下さい。

※長野県地域振興局商工観光課では、制度融資・各種補助金等の支援策の紹介に加えて、行政書士を配置し予約制により持続化給付金等に関する申請サポートを行っています。



ハトサポ

登録**のお願い**

業界をとりまく関係法令等の迅速な情報発信と、ペーパーレス化の推進を目的に、会員と協会間の連絡手段として電子メール（以下メール）を利用することが役員会で推奨されました。しかし、未だ全会員のメールアドレスの取得には至っていないため、全宅連の「ハトサポ」に登録された各会員のメールアドレスを利用したいと考えております。つきましては、まだハトサポへの登録が済んでいない方は、登録手続きのほど何卒宜しくお願い申し上げます。

ハトサポに登録するとこんなに良いことがいっぱい!!

ハトサポ3大メリットの紹介

メリット①



ハトマークWeb書式作成システム

「ハトマークWeb書式作成システム」はクラウドシステムなので、インターネット環境さえあればいつでもどこでも簡単に各種契約書式等の作成が可能です。作成したデータはウェブサーバー内に保管されますので社内や支店等、複数のスタッフと共有でき、共同・分担作業も可能です。もちろん、これまで通り各種法律改正などにタイムリーな対応した書式となっているほか、Word・Excel・PDF形式の書式も用紙しております。

メリット②



特約・容認事項文例集

日常の不動産取引の中で、重要事項説明書や契約書の作成の際に悩んでしまうのが、其々の契約によって発生する特約事項の記載方法だと思います。これを顧問弁護士事務所の監修のもと、ハトマークグループオリジナルで実際の重要事項説明書や契約書の作成の際に活用できるように「特約・容認事項文例集」作成されました。「売買編」、「賃貸編」、「借地権編」として用意しており、各文例を簡単に検索・コピーし、皆様がお使いの書式に貼り付けて使用することができます。

文例集の一例

- 契約の解除に関する特約
- 賃料・共益費に関する特約
- 危険ドラッグ対策に関する文例 など
- 権利金・礼金の不変換に関する特約
- 代金・交換差金及び地代に関する事項

メリット③



Web研修動画

宅建業に従事される方の知識向上や取引における紛争防止のため、業務上参考となる研修用動画を配信しています。頻繁に改正される法令の学習や、関係する判例の解説も、Web研修であればいつでもどこでも無料で学ぶことができます。

研修動画の一例

- 【実務セミナー】 水害ハザードマップの重説義務化に関する留意点
- 【判例解説】 賃借人の貸室内での死亡について、善管注意義務違反の有無

その他便利なツールや会員限定サービスもこのハトサポからご覧になることができます。登録には、特別な費用も掛かりませんので、ハトサポへの登録を是非宜しくお願い致します。
登録方法等が分からない方は、宅建協会本会又は所属支部の事務局にお問合せ下さい。

ONLINE



不動産の売買取引に係る重要事項の説明にオンラインを活用する場合における 宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方の一部改正について

令和3年3月30日から、宅地若しくは建物の売買若しくは交換又は宅地若しくは建物の売買若しくは交換の代理若しくは媒介に係る重要事項の説明を、オンラインによって行うことが可能となり、これに伴い、国土交通省において宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方（ガイドライン）について改正を行い、令和3年3月30日から施行されました。これにより遠隔地に所在する顧客の移動や費用等の負担が減少するほか、新型コロナウイルスの感染拡大地域に居住等の理由により来店が難しい場合でも契約者本人に対して説明ができるようになりましたので、ぜひご活用下さい。

なお、オンラインを活用する場合は、国土交通省が出版しております「国土交通省ITを活用した重要事項説明実施マニュアル」を参照のうえ、お取引していただきますようお願い致します。

支部だより



上田支部の紹介



令和3年の支部組織改編により総務財政委員に私を任命して頂きました。

必ず必要な役である事より責任の重さに困惑しつつもお受けする事に致しました。

皆様ご承知のようにコロナ禍により集会ができにくい状況で令和1年度の上田支部総会も参加者限定で一般会員の参加は無く当然のことながら、恒例の懇親会もできませんでした。

さかのぼりますが、4月の上田といえば上田城の千本桜祭りが例年盛大に開かれます。近隣の市町村からのみならず県外からも新幹線に乗って来られる方がいらっしゃる一大イベントですがやはり中止。

こんな中で「私に何ができるのだろうか？」と大変心細い想いをしておりました。

早速の小さなイベントは支部入口への空き家バンクの案内表示が2か所にされたことです。

今までこの案内が無くわからない方もいらっしゃったとか？これで迷わなくて済みますね。

さて第1回総務財政委員会が長野の不動産会館でありました。この委員会では青年部会と女性部会を担当する事を知り、また心配が増えてしまいました。

青年部会・女性部会について支部長・前年までの担当者と相談をして上田支部は女性部会を9月17日(金)13時30分より・青年部会を11月17日(木)13時30分より開催と計画を立てました。

ここでまた困ったことに上田地域で例のウイルスがかなり増殖してしまい計画を立てて1か月足らずで開催の中止を決定せざるを得なくなってしまいました。

上田支部 (有)高栄開発 大谷 芳文

参加を予定して頂いた会員さんには後日「宅地・建物取引の凡例」令和2年7月版を進呈し紙上研修とさせて頂きました。

業務では移住等にも台風19号災害の影響が残り以前のように東御市・上田市地域への問い合わせが少なくなったようです。

そんな事にはめげないで空き家バンクの登録希望者への対応と購入希望者への対応を意欲的に行っている状況です。

オンライン・リモートでの対応が多くなって対応できる事もあり便利な世の中になって来てはおりますが、やはり対面でお会いできる事がいいですね。

しばらくはマスク・手洗い消毒・うがい等を徹底して感染予防に努めましょう。

さて令和3年になり台風19号からの復興事業の終わりも見え始めております。

会員の皆様もご存じかと思いますが、上田交通の赤い鉄橋も修復が終わりこの原稿で苦しんでいる時には、試験車両が通過をして安全性の確認を行っております。



この便りがお手元に届くころには上田城の千本桜は満開の花を終え新緑が萌えおだやかな初夏となっているでしょう。

取り留めのないご案内でしたが、何しろイベントができないばかりか世の中自粛ムードでしたので、文章にインパクトがなかったですね！

早く正常な世の中になる事と、皆様の健康とご多幸をお祈りしてこの支部だよりを閉じさせて頂きます。

ガタンゴトン 電車とともに

佐久支部 軽井沢プロジェクト(株) 平林 早都美

軽井沢町でオフィスを構えております、軽井沢プロジェクト株式会社の平林早都美と申します。

宿泊黄金時代の軽井沢で母が宿泊業を営んでいました。その建物内で父が、昭和40年代から不動産業を始めました。昭和63年に株式会社化しまして、現在に至ります。軽井沢というと首都圏のお客様が多いイメージがあるかと思いますが、弊社は、中軽井沢に位置するせいもあってか地元のお客様も多くいらっしゃいます。お客様に寄り添うことの大切さをいつも学ばせていただいています。



オフィスがしなの鉄道が見える場所にあるため、電車の思い出が数多くあります。高校生の頃は信越線を利用して通学していました。古き良き時代の中軽井沢駅の優しい駅員さんに、電車を止めてもらってホームを駆け降りて電車まで走った思い出も数多くあります。おかげで遅刻しないで学校に通っていました。それが許された緩い時代でしたが、高校を卒業して軽井沢を離れている間にいつの間にかJRからしなの鉄道になって駅員さんとは会えずじまいであることが寂しい思い出として残っています。



そのしなの鉄道ですが、その後、まさかの電車好きの息子と用事もないのにやたら乗った時



代もありました。「しな鉄ファンクラブ」にまで入っていたのですからよっぽどです。

息子が好きだった絵本で、「ふたごのでんしゃ」(あかね書房)というお話があります。渡辺茂男さんの童話で、挿絵は堀内誠一さん。とても可愛い絵本です。東京



ふたごのでんしゃ(あかね書房)

の日野市で本当にあった話を元にした童話で、古くなってしまっ仕事を終えた電車の車両を行政が子ども図書館として再利用するというお話で、当時の子どもたちは大喜びだったようです。

今でもいいお話だ

なあと、時々ひとりページをめくります。何かをするときに、どうしても形を作ることから入ってしまう今の世の中ですが、このお話のように、形ではなくシステムを改革するという心意気が、これからの時代大切なのかもしれないと思います。地元の不動産会社として自分には何ができるだろうと自問自答しながら毎日お仕事をさせていただいております。



信州人に聞く

写真：上田市デジタルフォトコンテスト作品より提供 上田城



長野県第3の都市と呼ばれる上田市は県の東部、東京から新幹線でわずか1時間30分のところに位置します。都市機能が集約された千曲川周辺の平坦地を中心に、表情豊かな自然に恵まれた街です。また、県内でもっとも降水量が少なく日照時間が長いので、災害が少なく、穏やかな気候で住みやすいとされています。

また、上田市内には信州屈指の歴史を誇る別所温泉や寺社などの文化遺産が多数みられ、六文銭の旗印でおなじみの戦国武将・真田昌幸によって築かれた上田城も有名です。その真田一族発祥の地として有名な真田地域（旧真田町）は約4000世帯、人口1万人ほどが暮らすのどかな地域です。

今回は、大阪より上田市真田に移住された北野さん夫妻と上田市役所移住交流推進課の担当者にお話を伺いました。



写真：北野さん提供

移住されたきっかけをお伺いできますか？

奥さま 大阪から移住して今年で4年目になります。当時は、子どもが小学校に上がるタイミングでしたので、自然のある環境で子育てをしたいと思いました。それから長野県を候補にいろいろ調べるうちに、上田市は年間を通じて晴天率も良く、子育て環境も良さそうで、住みやすそうだなと思いました。上田でも武石とか丸子とかいろいろ見たんですけど、真田に良い物件があったので夫とも話し合い、ここに決めました。



写真：北野さん提供 北野さんの畑

ご主人 長野県内もいろいろ見ましたが、上田はちょうどいいですね。街すぎず、でも生活する上で不便はない。新幹線はありますし、医療センターもありますし、スーパーも5分くらいで行けますし。



写真：上田市役所提供 上田市真田

家はどうに探しましたか？

ご主人 家は上田市役所の移住担当の方が親切で丁寧に色々と教えていただいて、空き家バンクの物件を紹介していただきました。



<https://www.city.ueda.nagano.jp/site/akiyabank/>

物件を見に行くと周りの景色も良かったですし、畑も近くにあったのが良かったです。

奥さま 家から小学校までの距離や中学校までの距離を見たり、周りの環境も見ました。立地的にもここは、県道から一本入ったところで、落ち着いた感じがして良いなと思

いました。また、スキー場は近いけど、住宅があるところは雪が少ないと聞いて、そんなに雪の心配もいらなそうだなと思いました。

上田市役所移住交流推進課

昨年から、オンラインで移住相談も行っています。

<https://www.rakuen-shinsyu.jp/modules/event/page/1298>

希望者のスケジュールに合わせ開催日を調整していますので、移住を検討されている方は一度、ご相談をいただければと思います。



地図：上田市役所提供

仕事はどのように探しましたか？

ご主人 仕事は上田市役所の地域雇用推進課が外部委託されているキャリアコーディネーターを紹介していただき、その関係で紹介していただきました。住む場所と仕事も親身に相談に乗っていただきとても良かったです。

実際に暮らされてみていかがですか？

ご主人 景色が良いところに住みたいと思っていたので、ここは風景がいいですね、紅葉も素晴らしいです。周りの住民の方々も親切で良かったです。

奥さま たまにご近所の方たちのお庭でコーヒーを飲んだりしますよ。情報交換もでき、お野菜をいただいたり、皆さん親切で、大阪に帰りたと思ったことはないですね(笑) 子どもも、この辺をうろうろ散歩するんですけど、ご近所の方に面倒も見ていただいたり、とてもありがたいですね。

お休みの日はどうされていますか？

奥さま 夏はキャンプを楽しんでいますし、冬はスキー場が近いので家族でスキーに行ったりします。



写真：北野さん提供 北野さん親子

ご主人 釣りも楽しんでいます。それと、畑で野菜を育てているので、畑作業をすることもあります。庭いじりは長野県ならではのようです。大阪ではコンクリートだらけの町に住んでいたんで、こんなに広い庭はありませんでしたし、こんなにダイナミックに畑はできないです。それに、こちらは、家と家の間の間隔が空いているので暮らしやすいですね。大阪は狭いところにたくさん密集しています。ゆったりとした環境に家が建っているのが開放的です。



写真：北野さん提供 北野さんの畑

気候はいかがですか？

ご主人 晴天率が高いので過ごしやすいですね。冬は雪もあまり積もらないです。降っても昼には溶けます。

奥さま 去年は、雪かきをしたのは2、3回でしたね。

ご主人 台風に関しても大阪はけっこう通りますけど、長野県は山に囲まれているので、そんなに被害がないのも良いですね。昔から城の近くは防災的にも安全だって聞きますし。

最後に移住についてアドバイスをお願いします

ご主人 良さそうな町があったら、役場の移住担当者のお話を聞くことをお勧めします。いろいろ教えてもらえますし。そして、実際に訪れて町の雰囲気を感じることが大切だと思います。



最近の判例から

—直接取引と報酬請求権—

媒介契約を解除して直接取引したことが報酬請求権発生の停止条件成就の故意による妨害（民法第130条）にあたるとして、媒介業者が売主に媒介報酬を求めた事案において、媒介契約を解除したことに正当な理由があるとしてこれを棄却した事例（東京地裁 平成30年4月16日判決 ウエストロー・ジャパン）

1 事案の概要

平成26年3月、売主Y（被告・個人）は、宅建業者X1（原告）に対し、所有する収益ビル（8階建て地下2階）を15億円以上で売却したいとして媒介を依頼した。

ただし、媒介契約書は作成されず、媒介型式（専任・一般の別）、媒介期間、媒介報酬などの条件も具体的に取り決められなかった。

平成27年3月、この案件を知った宅建業者X2がYにアプローチしたところ、YからはX1を通すように言われたため、X1に共同で媒介したいと持ち掛け、X1の承諾を得た。

平成28年3月、X2は、宅建業者X3に共同媒介を持ち掛けた。更にX3が宅建業者A（訴外）にも共同媒介を持ち掛けた結果、Aが購入候補者Bを探し出し、5月30日にYとBが面談することになった。

当該面談前の5月23日、Yは、知り合いの宅建業者C（訴外）と本件不動産の売却に関する専任媒介契約書を締結した。

5月30日、Cの事務所にて、YとBの面談が行われ、その場にはX1、X2、X3以下、Xらという。）及びAが同席して、名刺交換は行われたが、Yは、Y側の媒介業者はCである旨の発言をしたところ、Xらはその点について特段の発言をしなかった。

6月1日から7月2日まで海外旅行中だったYに対して、X1は、B側の購入条件が14億5000万円で

あり、値上げの余地が全くないことを前提に6月13日までに回答するようメールを送信したが、Yは、帰国できないのでBと契約することはできないと回答した。

また、Yは、本物件に設定された根抵当権を他の物件に付け替えるのに7月末まで時間を要すると説明したところ、X1は「7月15日の決済が必須のことです」とBの意向を伝えたため、Yは、6月30日、本件取引を中止し、Bには売却しない旨をX1に返信した。

7月5日、帰国したYは、Cの事務所において、Xらに対して、今後一切、C以外の業者は本物件の売買の媒介には絡ませない、絡んだ場合はその売買には応じないと通告した。

7月15日、Yは、Bとの間で、Cを媒介業者として本物件を15億7736万円余で売却する売買契約を締結した。

Xらは、Yが媒介契約を解除したことは報酬請求権発生の停止条件成就の故意による妨害にあたり、民法第130条の要件を満たすと主張して、同契約に基づく報酬請求として各600万円、計1,800万円の支払いを求めて提訴した。

2 判決の要旨

裁判所は、次のように判示して、Xらの請求を棄却した。

売主が媒介契約を解除して直接取引したことに正当な理由があるとして媒介業者の報酬請求の訴えを棄却した事例

東京地判 平30・4・16 ウエストロー・ジャパン



(X 2、X 3との媒介契約の成否)

X 2 及び X 3 は、平成28年5月30日の面談時、Y との間で、口頭で、本物件の売買について媒介契約を締結した旨主張する。

しかし、証拠、供述によれば、Y に対し、媒介契約の締結を申し込むような会話はなく、Y からその承諾があったとも認められない。

(X 1 との媒介契約解除が停止条件の成就の妨害(民法第130条)にあたるか)

X 1 と Y には、本物件の売買に関する一般媒介契約が成立しているが、その性質は委任契約であり、委任者である被告には解除の自由があると解される(民法第651条)。

もっとも、媒介者の尽力により契約が成立したと同視できるか、またはこれに準ずる程度にまで交渉が進行した後、特段の事由もなく契約を解除し、また、契約の解除が信義則に反すると認められる場合には、媒介者は、民法第130条の法理により、相当額の報酬を請求することができるものと解すべきである。

これを本件についてみると、Y は、6月30日の時点で本件不動産をBに売却しない方針をX 1 に伝えている上、本件媒介契約を解除した7月5日の時点で、X 1 が作成した契約書案等の内容についても了承しなかったことからすれば、X 1 の媒介により売買契約が成立したと同視できるか、またはこれに準ずる程度にまで交渉が進行していたとはいえない。

X 1 は、Y と媒介契約を締結した後、2年以上経過しても購入希望者を見つけ出すことができず、売買契約書案の作成もA及びX 2 が中心となっていたことからすれば、本件不動産の売買契約に向けた交渉におけるX 1 の貢献はそれほど大きいとはい

えない。

さらに、Y は、B が希望する決済日では根抵当権の付け替えが間に合わないことを理由に、6月30日、X 1 に対し、契約の締結を希望しない旨明確に伝え、X 1 が、帰国したばかりのY に対し、引渡日を7月15日とする売買契約書の案文等を提示したため、根抵当権の付け替えが間に合わずに債務不履行責任を負う危険がある契約をX 1 が性急に締結させようとしていると判断して、X 1 との契約を解除したものと認められる。

これらの事情に加え、本物件の代金が約15億円と非常に高額であり、仮にY に債務不履行があった場合には高額の賠償責任を負う危険があったと考えられることも考慮すれば、Y がX 1 の対応に不信感を覚え、本件媒介契約を解除したことに正当な理由があるといえるべきであり、信義則に反するとはいえない。

したがって、X 1 はY に対し、媒介報酬を請求することはできない。

3 まとめ

本事案でX 2、X 3 とY との間には、実質的(口頭での依頼・承諾)にも媒介契約は成立していないと判断された。したがって、X 2、X 3 は、X 1 からの媒介の再委託または履行補助者と解されるに過ぎず、Y に対する直接的な報酬請求権は発生しないこととなる。

また、本事案では、売買契約成立に向けたX 1 の貢献度が高くないうえに、Y が媒介契約を解除したことに正当な理由があると判断されたものであり、条件成就妨害の主張が棄却された一事例として紹介する。



業者研修会 紙上研修にて開催!!

人材育成委員会（伊藤 一人委員長）では、毎年集合形式で実施している業者研修会について、本年度はコロナウィルス感染拡大防止のため、研修会テキストを配布する紙上研修にて開催した。

本年度の研修内容

- 改正民法（債権法関係）施行後のトラブル事例とよくある質問
— 全宅連顧問弁護士事務所 深沢綜合法律事務所 所属弁護士

以上の1科目であった。

また、本年度の受講手帳と精励証の取り扱いについては、一律受講の扱いとなった。

業者研修会特別精励証 受証者一覧

40年

支部名	氏 名	会 社 名
長 野 支 部	小山 洋子	(有)小山商事
佐 久 支 部	六川 勇男	東亜開発(株)
中 信 支 部	山本 修己	(有)山本不動産
諏 訪 支 部	小林 喜次	富士見開発(有)

業者研修会特別精励証 受証者一覧

35年

支部名	氏 名	会 社 名
中 信 支 部	高山 直樹	高山不動産
諏 訪 支 部	赤沼 治	岡谷不動産商事(有)

業者研修会特別精励証 受証者一覧

30年

支部名	氏 名	会 社 名
上 田 支 部	上島 秀雄	(有)上島不動産
佐 久 支 部	菅沼 智博	アットホーム不動産
中 信 支 部	角 幸次	(株)角不動産事務所
//	堤 守	(有)ツツミ宅建事務所
//	佐藤 光子	宅地開発(有)
諏 訪 支 部	朝倉 平和	(株)グリーン企画
//	矢嵐 茂夫	(有)信濃開発
//	伊藤 一人	(有)志路喜家
南 信 支 部	小林 啓一	(株)小林工業所

業者研修会特別精励証 受証者一覧

25年

支部名	氏 名	会 社 名
長 野 支 部	長田 隼一	中央地所(有)
中 信 支 部	浅井 正徳	浅井木材(株)
諏 訪 支 部	橋詰 五郎	(有)橋建
//	安江 将道	(株)安江不動産
//	田中 敏博	(株)東亜不動産
南 信 支 部	中林 利男	西武建工(株)
//	有賀 博一	あるが不動産
//	陶山 幹夫	(有)オオタニ計画
//	西村 幸敏	神稲建設(株)

(敬称略)



令和2年度 不動産開業支援セミナー 第2回

去る2月24日（水）長野市長野県不動産会館にて開業支援セミナーが開催された。本年度は昨年度と同様に昨年12月に行われた佐久・中信会場に引き続いて、2回目のセミナー開催であり、より地域の実情に合わせ、新型コロナウイルス対策を十分に講じた上で開催した。

セミナーの講義内容は以下の通りである。

- 宅建協会への入会について ～10万社に選ばれる理由～(DVD)
- 入会について補足説明
- 不動産業開業者の体験談（2名）



会場風景

当日は約20名の参加があり、セミナーでは実際に開業した業者の体験談などを聞くことができ、資格取得から開業までの詳細なスケジュールや開業後どのような事業を行っているなど、より具体的な話を聞くことができた。セミナー後の個別相談でも積極的に質問が出たほか、早速支部に入会書類のお問い合わせをするなど、参加者にとって有意義なセミナーとなった。



開業体験談の様子



個別相談会も盛況でした

2/27 ～住まいのプロがお届けする～ 信州で暮らす！最適住まい探しの移住オンラインセミナー 開催！

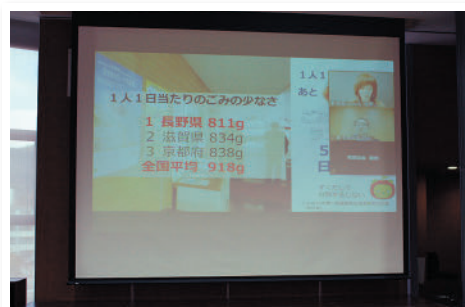
本年度も長野県と協力し当協会主催の移住セミナーを「住まいのプロがお届けする！信州で暮らす！最適住まい探しの移住オンラインセミナー」と題して実施した。本年度は新型コロナウイルス感染拡大であったため、Zoomを利用したオンラインセミナーを2月27日（土）長野県不動産会館（長野市）・ふるさと回帰支援センター（東京都千代田区）・銀座NAGANO（東京都中央区）を繋いで開催した。

また、オンライン開催ということもあり、「住まい」の情報に絞ったプログラムとし、長野県ならではの不動産取引のポイントや注意点を中心にプレゼンを実施した。

当日は、オンラインで定員以上の25組29名の方が参加と大勢の方に参加していただき、コロナ禍の影響で首都圏から長野県への移住の関心が極めて高いことを窺えた。また、プログラム後半ではブレイクアウトルームを利用した4地区ごとのグルーptークでは、いくつかのブースを回ったり、実際の物件を見ながら説明を受けるなど、充実あるオンラインセミナーとなった。

セミナー内容は下記のとおり・・・

- ① 長野県の移住事業の紹介 ～長野県の取組み・PRなど～
ー長野県信州暮らし推進課 担当官
- ② 長野県宅建協会紹介と中古住宅内覧ポイント【動画配信】
- ③ 長野県での住まいの探し方・暮らし方
ー安江情報提供副委員長
- ④ 先輩移住者のおはなし ～二地域居住×起業の体験談～
ー東京と山ノ内町で二地域居住されている石坂大輔様
- ⑤ グループトーク ～長野県4地区毎（ブレイクアウトルーム）～



オンラインセミナーの様子



グループトークの様子



画面の外側はこんな感じでした



宅配業者を装った不審なメールにご注意を！

新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴い、インターネットの利用が拡大する中、宅配業者の「不在通知」を装ったSMS（ショーメッセージサービス）が送られてくる相談が寄せられています。

● 急増しているフィッシングメール

ショートメッセージ(SMS)で宅配物の不在通知がきたら要注意！



● 被害に遭わないために！

- ◆ ショートメッセージ（SMS）で届いた宅配物の不在通知は不正送金のフィッシングのおそれが極めて高いため、まずは疑ってください。
- ◆ 宅配業者の不在通知や金融機関を装ったメールのリンクはクリックしないでください。
- ◆ クリックしてしまっても、インターネットバンキングなどのID、パスワードを入力しないでください。
- ◆ 困ったことや不安なことがあれば、最寄りの警察署もしくは消費生活センターなどにご相談ください。

在宅中の高齢者を狙った凶悪事件が増えています。

ガス点検等を装う強盗事件相次ぐ!!

～関東地方を中心に連続発生～

被害の概要

昨年8月以降、関東地方を中心に、ガスの点検や電気点検等を装った犯人による強盗事件が連続で発生しています。

予想される手口

犯人は、ガス業者等を装って電話をかけ、自宅での現金保管状況や家族構成などを確認した後、強盗に入ることが予想されます。

被害防止対策

「私だけは大丈夫」という思いは捨て、次のことを心がけてください。

- 犯人の電話を受けないよう、常時留守番電話に設定
- 防犯の観点から、多額の現金を自宅に保管しない
- 在宅時であっても施錠の徹底
- ガス業者等を名乗る者からの電話や訪問があった場合は、ガス会社等への事実確認
- 不審を感じた場合はすぐに110番通報

長野県警察本部
生活安全企画課
☎026-233-0110

『子どもを守る安心の家』参加協力会員を引き続き募集しております!

当協会が推進しております「安全・安心で住みよい街づくり」の一環として、県警事業である「子どもを守る安心の家」活動に参加協力し、現在当協会会員の410社の皆様が協力会員として登録されております。

つきましては、下記のとおり参加会員を引き続き募集しておりますので、主旨等ご理解のうえ、是非ご協力を賜りたくお願い申し上げます。

「子どもを守る安心の家」参加協力会員数
(令和3年4月1日現在)

1 参加協力会員の活動

子供が助けを求めてきた際に、犯罪等から子供を保護するとともに、警察等への連絡をしていただきます。

2 参加方法

このページをコピーの上、下記参加申込書に必要事項を記入し、**本会宛FAX 026-226-9115**まで、ご送付ください。

3 その他

- (1) 協力会員名簿を作成し、県警本部・各警察署・最寄りの小学校に提出します。
- (2) 協力会員には、ステッカー・マニュアルを送付いたします。
- (3) 2階の店舗でも可能です。



新支部	旧支部名	申込数	小	計
長野	旧北信支部	11	105	
	旧須高支部	18		
	旧長野支部	76		
上田	旧更埴支部	25	51	
	旧上小支部	26		
佐久	旧佐久支部	39	39	
中信	旧中信支部	47	52	
	旧大北支部	5		
諏訪	旧諏訪支部	36	75	
	旧茅野支部	39		
南信	旧上伊那支部	44	88	
	旧飯田支部	44		
合計			410	

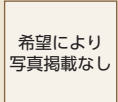
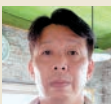
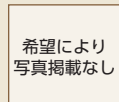
子どもを守る安心の家 協力会員参加申込書

令和3年 月 日

商号又は名称			
所属支部名・ 免許番号	支部	大臣・知事	() 第 号
(フリガナ)			
代表者氏名	電話	()	—
事務所所在地	FAX	()	—

新入会員紹介

※顔写真2名以上掲載の場合、左側が代表者です。

長野支部 ㈱Reborn   代表者 坂田 吉久 専任取引士 笠井 美英 長野市稲里町田牧1327-7 TEL 026-274-5485	長野支部 ㈱ファイン不動産  希望により 写真掲載なし 代表者兼専任取引士 松野 英明 長野市大字栗田1009-2 センターウイング2F 101号室 TEL 026-219-6795	長野支部 ㈱長田鉄筋工業   代表者 長田 滋人 専任取引士 長田 直史 長野市吉田1丁目8-6 TEL 026-241-2936	上田支部 ㈱グレイト・ワーク   代表者 中島 豊 専任取引士 市川 大介 埴科郡坂城町中之条2441-2 TEL 0268-82-3123
佐久支部 アートワン  代表者兼専任取引士 小林 さえ子 北佐久郡軽井沢町追分976-1 TEL 0267-46-3456	中信支部 ㈱東邦不動産プラザ 塩尻店  代表者兼専任取引士 丸山 満 塩尻市広丘吉田1087 TEL 0263-85-1188	中信支部 大和ハウス工業㈱ 松本支店   代表者兼専任取引士 成田 誠 専任取引士 田中 久史 松本市島立872-2 TEL 0263-40-0111	中信支部 ㈱祐伸   代表者 平林 祐貴 専任取引士 山口 富士夫 松本市野溝西2丁目11-50 TEL 0263-87-6335
中信支部 エミフル   代表者 奥原 麻紀子 専任取引士 金子 ます美 松本市開智2丁目3-48-9 TEL 0263-50-5265	中信支部 ㈱フロンティア・スピリット   希望により 写真掲載なし 代表者 横沢 英樹 専任取引士 小笠原 葉子 松本市大字和田4709 TEL 0263-40-0530	南信支部 (同)信州いな総合事務所  代表者兼専任取引士 二瓶 裕史 伊那市狐島3858-1 TEL 0265-73-6078	南信支部 ㈱トライネット   代表者 折山 和士 専任取引士 平澤 志功 飯田市松尾代田573-1 TEL 0265-53-3366

免許換え・組織替え・会員権承継等

支部名	商号又は名称	代 表 者	住 所	電話番号	内 容
南 信	ロード不動産	高坂 英史	飯田市諏訪町5-2 HB大宮ビル2F	0265-48-0673	法人→個人

退会された方

支店名	商号・名称	支店名	商号・名称	支店名	商号・名称
長野	(株)秀光ビルド長野店	上田	不動産企画(株)	中信	NPGホールディングス(株)松本美須々店
	(有)グリーンサポートK		(株)ジェイエイサービス		(有)元庄屋不動産
	(有)新栄開発		(有)エステイト開発		高橋林業四賀工場
	(株)ヤマダ不動産 長野SBC通り店	井出建設工業(株)	(有)平和商事		
	昭和住宅(有)	佐久	佐久通運(株)	諏訪	ふきや不動産
	(株)美商		(株)アジア工芸		國枝不動産
	(株)エコット		(有)中部不動産	南信	(有)大越建工
上田	ひので不動産	(有)南原商会			

建築住宅課人事異動

(令和3年4月1日付け)

次のとおり人事異動がありましたので、お知らせいたします。なお、前任の方々は次の部門へ異動されました。

職	新	旧
建設部次長兼建設部リニア整備推進局長	田中 衛 (建設技監より)	
建築技監	小林 弘幸 (建築住宅課課長兼務)	
建築住宅課 企画幹兼課長補佐兼建築管理係長	宮澤 勇二 (北信建設事務所中野事務所 維持管理課課長補佐兼管理係長)	長崎 淳 (佐久建設事務所次長へ)
建築住宅課 建築管理係	大澤 勇 (会計課出納電算係より)	武田 雅美 (東御青翔高等学校校事務長補佐へ)



写真を募集いたします！

県宅建協会広報啓発委員会では広報「ながの宅建」を年3回（5月・9月・1月）発行しており、表紙に使用する写真を募集したいと考えております。採用された方には商品券（5,000円分）を差し上げます。

募集要項

写真のテーマ：

9月号（9月中旬発行）・1月号（1月中旬発行）
広報用表紙（季節にあった風景等）

規定：

写真サイズは縦長とし、L判(89mm×127mm)以上4ツ切りワイド(254mm×365mm)以下。カラー写真・画像データのみ受付（ネガ・ポジフィルム不可）。デジタルカメラでの作品も可（800万画素以上）。応募作品は未発表・未公開で、応募者本人が撮影したオリジナル作品に限ります。

応募方法：

写真又は画像データとともに、ご自身の住所・氏名・連絡先・職業・撮影場所・撮影日時等明記の上（公社）長野県宅地建物取引業協会事務局へご送付ください。

作品の送付先：

〒380-0836 長野県長野市南県町999-10
長野県不動産会館 3階
（公社）長野県宅地建物取引業協会 事務局
「広報誌表紙写真」係
E-mail : taku.ken@nagano-takken.or.jp

締め切り：

9月号（令和3年6月末日）
1月号（令和3年10月末日）

作品の取り扱い・注意：

- ①応募に伴い発生した費用はすべて応募者負担となります。
- ②被写体の肖像権等の権利は応募者が事前に使用許可・承認を得た上で応募してください。
- ③応募作品の受領通知はいたしません。また、作品到着に関するお問い合わせにはお答えできません。
- ④応募作品は返却いたしません。
- ⑤作品に関するクレーム等には一切応じません。

作品の著作権：

（公社）長野県宅地建物取引業協会は、個人情報保護法に従って、適正な管理・運営を行い、また作品については使用权を有し、プリント・出版物などにおいて無償で利用できるものとします。



ご不明な点等ございましたら、事務局まで（TEL:026-226-5454）ご連絡ください。

第55回通常総会の日程について（お知らせ）

本会では、下記の日程により通常総会を開催します。

本年は昨年に引き続き新型コロナウイルス感染拡大中により、移動中やクラスター感染のリスクが非常に高いことから、会員各位におかれましては**原則委任状での決議**をお願い申し上げます。

委任状については、すでに個別に送付しております往復ハガキのご案内にございますので、必ずご返送下さい。趣旨ご理解賜り、ご協力のほど何卒お願い申し上げます。

日時 令和3年5月28日(金) 午後1時30分～4時までの予定

場所 長野県不動産会館
長野市南県町999-10（JR長野駅より徒歩15分）

次の取引士法定講習会

新型コロナウイルス感染拡大防止に伴う行政からの要請のため、6月の法定講習会は郵送で案内・教材等を講習会対象者にご郵送致します。ご自宅にて学習していただき、期間内に「効果測定」・「学習報告書」等の提出いただく方式に変更となりました。詳細等には6月の法定講習会の対象者各位に郵送にてご通知しておりますので、各位ご確認いただきますようお願い申し上げます。

対象者 有効期限 令和3年6月21日～9月19日までの方

また、9月の法定講習会の開催方法については、今後の感染状況を鑑みて決定致しますので、決定次第宅建協会ホームページにてご案内させていただきます。

今後の講習予定

● 9月8日(水) 未定(長野)

● 9月10日(金) 未定(松本)



法定講習会の受講はハトマークの宅建協会です

ご意見・ご感想をお寄せ下さい

会員の皆様の貴重なご意見は、明日の広報誌作りの励みとなりますので、下記まで宜しくお願いします。

〒380-0836 長野市南県町999-10
長野県宅建協会 広報啓発委員会
TEL 026(226)5454まで

現在の協会員数

(令和3年4月1日現在)

1,401名 内支店数 85

本部事務局職員 退職

福澤 越子（臨時職員） 令和3年3月31日付



今回ご紹介するのは、長野県諏訪郡富士見町にあります富士見高原リゾートです。

ハケ岳西麓に広がる広大な別荘地域ですが、冬も雪がそれほど多くなく、交通アクセス・生活便も良いので定住地域でもあります。

リゾート内には温泉や宿泊施設、スキー場、ゴルフ場も併設されている他、学生や実業団のスポーツ合宿も盛んで企業や自治体の保養施設も多数あります。

大自然の中で一年を通じて豊かな自然に触れレジャー、アウトドアやスポーツを楽しむことができます。

フジホームも地元富士見町沢尻にありますが、リゾート内には管理元の富士見高原リゾート㈱をはじめ数社の協会員が店舗を構えています。

昨年末のコロナ禍の影響により、都会を離れて地方に移住する動きが顕著となっていますが、富士見町も例外ではなく、特に富士見高原リゾート内で営業している会員さんは大変忙しい思いをされているとの事です。



富士見町は車利用ですと、中央高速諏訪南インターまで2時間少し、又、電車でもJR富士見駅まで特急あずさでやはり2時間少しの道のりで、富士見高原リゾートにはそれから車であれば10分ほどで辿り着く事ができます。

コロナが落ち着いたら、ハケ岳山麓の雄大な景色や自然を楽しむ事のできる富士見町の富士見高原リゾートにどうぞお出掛け下さい。



編集後記

今日は3月16日。暖かな日差しが春の訪れを告げている。そこで私がまず思うこと。「もうあれから1年か。」もちろん新型コロナウイルス感染症のこと。お叱りを承知で言うが最初はコロナを舐めていた。「まあ夏前には終息するだろう。」現実とは全く違って、敵はしぶとく全世界に蔓延した。我々もマスク着用、うがい・手洗いの徹底、ソーシャルディスタンスの確保等コロナ拡大防止のためできることはやっている。しかし…飲食店は閑古鳥が鳴き、高校生の娘が楽しみにしていた台湾に行く修学旅行は1泊2日の富士急ハイランドになり、東京オリンピック開催の是非について激論が交わされている。ここからはボヤキ。冬ならいいけど酷暑暑い時にマスクするのはウンザリだし大きい飲み会はできないし早くコロナ収束してくれないかな…。ZOOMの会議も味気ないんだよね。やはり個人的には顔と顔を突き合わせての議論がいいなあ(その後の飲み会含む)と思う今日この頃です。(R・S)