

岡山・しんきん合同ビジネス交流会

コンテスト受賞3事業者紹介

地場企業の商品開発や販路開拓の支援を目的に、岡山県内の7信用金庫や中小企業支援団体が開いた「第18回しんきん合同ビジネス交流会」(9月、岡山市)。ビジネスモデルの独自性や地域貢献度を競うコンテストでは、備前焼のサイクル事業を展開するザ・コンティニュー(備前市野谷)が最優秀賞を受賞した。優秀賞は、農家と提携し県産果物を使ったワッフル店を開業したレプタイル(津山市田町)と、ミカン収穫の作業プラットフォームをSNS(交流サイト)で募る、もんしーファーム(玉野市木敷)。それぞれの事業を紹介する。

最優秀 ザ・コンティニュー

(備前市野谷)



再生したマグカップを手にする牧社長。回収した陶片(左下)が生まれ変わった

廃棄陶片 食器に再生

備前焼の制作過程で生じた陶片にもう一度、命を吹き込み、工業製品としてよみがえらせる。地域特有の資源にSDGs(持続可能な開発目標)の視点を組み合わせ、新たな陶器ブランドの確立に挑戦している。

「再生備前」と名付け、マグカップ(3千円)やロックケグ(4千円)といった洋食器約20種類を展開。贈答品や雑貨として主にインターネット販売し、2024年11月期の売上高は2千万円を見込む。

備前焼は窯で焼く際、割れや変形が1割以上発生してしまう。それを廃棄するのではなく作家から回収し、粉砕した後、地元産の粘土を混ぜ合わせて原料にする。動力機や鋳込み、プレスなど成形方法は製品の形状によつてさまざまな方法がある。

また、それぞれ原料配合も異なる。一点一点違った表情を生み出す備前焼に対し、工場生産で高い再現性を短納期を可能にした。

会社の設立は21年。備前市内に工場を持つ大阪の耐火物メーカーで取締役だった牧沙緒里社長(44)が、備前焼工房で山積みされた陶片をヒントに事業を考案した。県外産地の職人から製陶技術を教わったほか、資源の再利用が一般的な耐火物分野で培ったノウハウも結果として商品化。

陶片は平均で年間8トンほど集める。今後、商品ラインアップを3倍に拡充する計画。牧社長は「備前焼とは製法もデザインもマーケットも違う。別の文化として共存できるような道を探りたい」と話す。(岡崎創史)

レプタイル

(津山市田町)

津山市中心部に1月、ワッフル専門店「晴レのワッフル」(同市二階町)を開業した。岡山県産果物を盛り付けた季節限定や持ち帰り用メニューを用意。親子連れや学生、ビジネス客など幅広い客層を取り込む。

ウェブサイト制作を主力に、ゲストハウスやコワーキングスペースを設けた複合施設「INNESS ECT(インセクト)」も運営。1階の専門店に変えた。複雑な調理が不要な上、少人数で対応でき人件費を抑えられることが理由。

新型コロナウイルスの打撃を受け、経営を立て直す狙いもあった。岡山県内農家と提携し、季節メニューではこれまで白桃や足守メロン、イチゴを提供。現在は津山

県産果物のワッフル販売

もんしーファーム

(玉野市木敷)

優秀



津田さん夫妻が手がけるミカン農園

SNSで収穫手伝い募集

かすたク集。近作間ほ5アになる農園。SNS事業者和菓子るよう繁忙社員の当たるは一教社統的なを引き締

ホーコス マシニング 新型機

研削仕様、メンテ抑制

工作機械メーカーのホーコス(福山市草戸町)は18日、材料の表面を工具で削る

主力の同社では珍しい研削加工機。2025年、超音波の振動を使った脆性材料の研削加工機を発売後、ユーザーから工具を回転させるタイプの要望があり、研削

削技術や機体の剛性を研究し、約2年かけて開発した。価格は7050万円、販売目標は年間30台。

カシミヤ2製品 包装紙柄で販売

天海屋創業1950年

空き家管理を全国展開

各地の警備会社と提携

東洋ビル美装 (美馬)

清掃業の東洋ビル美装管理(美馬市)が、空き家管理サービスの全国展開を始めた。電話やLINE(ライン)で申し込みを受け付け、空き家のある地域の警備会社に管理を依頼し、修繕などの必要があれば別の団体に業者をあっせんしてもらう。

サービス名は「Yamook」を通じ、各地の警備会社「J」。郵便物の回収と転送、室内の簡単な清掃、換気を構築した。現在の対応は、雨漏りや腐木の確認など。エリアは都道府県で、10月を以て、料金1回の方。月中には全都道府県に及び、円年4回以上利用する。場合1回9000円、サービスを屋外の点検に限って1回7000円のプランもある。

2023年度は四国でサービスを始め、本年度から全国展開に着手。宮本武蔵代表取締役の親族が経営する警備会社の全国ネットワークは東洋ビル美装が担当する。

20%を受け取る。木の切り方、鍵の管理などのマニュアルを作成し、警備会社に伝えた。県内での空き家管理は東洋ビル美装が担当する。



管理している空き家を掃除する宮本代表取締役＝美馬市穴吹町口山

大がかりな予定や修繕、売却などが必要になった場合は、空き家の課題解決に取り組む。一般団法人・全国空き家アドバイザー協議会(宮本員)51。

これまで県内では30件の空き家管理の契約を得て、うち4件は修繕し、1件は売却に至った。全国では10件。宮本代表取締役は「まだ認知度が低い。固定資産税の減額対象から除外される特定空き家にならないよう、サービスを利用してほしい」と話した。

申し込みはフリーダイヤル0120-5766951。

【徳島新聞 記事より】

週刊 全国賃貸住宅新聞

三好不動産



三好不動産(福岡市)
財務コンサルティング部
高橋大貴シニアマネージャー(49)

管理会社向けFP研修、好調 売買、工事受注目指す知識獲得

滑りすること。2022年7月に外販を開始し、これまで29社で実施している。

三好不動産(福岡市)が、同業の賃貸管理会社に向けて行う「FP知識スキルアップ研修」が好調だ。研修の実施で目指すのは、FP知識を通して個人事業主への理解を深め、売買、工事、新築などのオーナー提案を円

滑りすること。2022年7月に外販を開始し、これまで29社で実施している。

研修は初級編と中級編から構成される。初級編では確定申告をテーマとして、税金や相続などオーナー提案に役立つFP6科目の知識を学ぶ。1回90分、全5回の対面講義を、1日もしくは2日で行う。価格は37万5000円。中級編は賃貸住宅修繕共済や節税など6



▶日笠原沖浦支部で開催したセミナーの様子

講座が用意され、1講座から受講できる。web受講が1講座6万円、対面講義が9万円だ。

同社では2021年、オーナー担当の離職率を下げることを目的として、社内向けにこの研修を始めた。不動産の売却時にかかる税金や社会保険料など、実務に即した研修を行うことで、オーナー対応に必要なポイントを理解することを目指した。その後、同業からの依頼を受け、他社向けに提供を始めた。

講師を務めるのは、財

務コンサルティング部シニアマネージャーの高橋大貴氏だ。「オーナーと、社員では、経費に対する意識や知識だけでも大きく差がある。一定の基礎知識を身につければ、誰もがオーナーの不動産経営に関する相談を受けやすくなる。多くの社員が受講することで、さまざまな案件を引き込む体制をつくれることができる」(高橋氏)

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇136

一般社団法人全国定期借地借家協会(定借協会)大木祐悟理事長は今年5月の発足後、初のイベントとして8月5日に東京・銀座で「今だから知る!学べ!定期借地権」と題した講習会を開く。定期借地権は92年8月1日に施行された借地借家法によって誕生。この8月に丸32年が経過する。定借が現代そして未来に向けたどのような機能(パワー)が発揮できるのか学ぶ機会となる。

専務理事に速水英雄氏

定借協、8月に講習会

当初の住宅用定期借地権は、その多くが借地期間を50年としていたため、あと20年足らずで期間満了を迎える契約が續々と出現する。期間終了時には原則として住宅を所有する借地人が建物解体し、土地を地主に返還する。

講習会で講師を務める大木祐悟氏は「30年経過して見えにきた定期借地権の課題とこれらから」と題する講演の中で「おそい、期間終了時に建物解体や土地の返還を巡ってトラブルが発生した場合の対応などについても解説するものと思われ。」

30年目の課題と意義



速水英雄氏(一社)全国定期借地借家協会専務理事。NPO法人沖縄定借機構理事長。(株)未来住建監査役。徳島県出身、1950年生まれ。住友銀行退職後カメヤローバル(株)定借事業部長として勤務。全国からの講演依頼や定借研修会の講師として飛び回る日々。趣味は阿波踊り、ゴルフ、カラオケ。

定期借地権は32年が経過した今でも国民はもろくにん、不動産関係者の間でもほとんど認知されていないが、もしもは正しく理解されていないのが実態だ。その定期借地権の特性や機能を改めて整理し、今日の意義について語るのもう一人の講師、勝木雅治氏。

「それまで動いていた銀行の土地担保主義とは正反対の事業に最初は興味を覚え、カメヤローバル(株)の定借事業部長として仕事をしていたら、

「定借への想いほどこころ。それが動いていた銀行の土地担保主義とは正反対の事業に最初は興味を覚え、カメヤローバル(株)の定借事業部長として仕事をしていたら、

「速水氏が人生で最も大事にしているものは、家族、恩師、友そして信頼できる仲間。自分としては常に世の中の人たちに喜んでもらうために行動する」という志。

い。徳島県出身で1950年生まれ。定借協会専務理事のほか、NPO法人沖縄定借機構理事長、定借住宅を数多く供給している(株)未来住建の監査役も務めている。なぜ定借一筋なのか。速水氏に聞いた。

「定借による土地活用は当事者全員に喜んでもらえる事業だと思ふ。地主、住宅購入者、事業者、そしてそこに出現した素晴らしい住環境が地域からも喜ばれる。いわゆる『四方よし』の定借はSDGsの時代にこそ必要だ」とい

「新しく発足した定借協会専務理事としての抱負は。『全国の中小不動産業者や工務店などと連携して定借を推進し、それぞれの地域再生を実現していく。日本は空き家の増加、マンションの老朽化、公有地の活用など問題が山積している。あまり知られていないのが残念だが、定借はそれらの課題を解決する機能を十分に持っている』」

総合

【住宅新報 7月23日号記事より】

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇140

「所有から利用へ」が時代の流れだが、何であれ所有する者がいなければ利用もできない。定期借地権の土地所有者はその多くが旧来の地主層だが、今後は地元の不動産会社などが土地を取得し定期借地として貸し出す手法が期待される。店舗など事業用定期なら幅広い投資家層の参入も可能だ。参加するプレイヤーの多様化で二次市場の流通性が高まれば、定借の新たな発展・拡大につながっていく。

所有と利用の分離

パワーの源探れば

二極化が一段と進み、所有と利用という価値観が併存する世の中になった」と指摘。そして、「定期借地権が不動産問題のすべてを解決できるわけではないが、問題を解決するための一つの手段として捉えられるようになった。つまり時代が定期借地権の理念に追い付いてきたとも言える」との認識を示した。

所有はプロに

福井県小浜市にある平田不動産の二代目社長で、既に地

元で定期借地権事業を数件展開している平田総氏がこの講習会に参加していた。定借についてこう語る。「地方で高まっている不動産を所有するリスクはプロである地元の不動産会社が負い、ユーザーは土地を所有し定期借地権住宅を人生設計や価値観に応じて選べるのが理想だ」

また、「人口が減少している地方でも地元不動産会社には地域の発展をめざす実務がある。一等地がないのであれ

ば「一等地を創ればいい」とも話す。例えば小学校そばの土地は子育て世帯にとっては魅力的だし、大きな病院の近くは高齢者にとっての一等地になる可能性がある。

要するに借主にとつての魅力をどう引き出すかが次世代定借事業の成否を決める。大理事長は借主から見た定借ビジネスの一つにこんな例を挙げた。

「新時代の定借パワー」と題して講演した勝木雅治氏(首都圏定借機理事長)は、まず、定期借地権が誕生した背景について、「土地は持っているさえすれば必ず値上がりする」という当時の更地至上主義に対する批判が国民の間で強まり、土地に合った大事なものは所有ではなく利用することだという強い世論が押し出されるように登場した」と指

全国定期借地権家協会(定借協)の第一回講習会(8月5日)では定借の本質「所有と利用の分離」で議論が白熱した。

の見解を示した。つまり、覇権国家による従属国家の抱え込みは「所有」の構造であり、経済のグローバル化は国家同士が互いの利益に役立つように「利用」し合う構造だから、定期借地権の誕生はそうした世界的大変革をも背景にしたものであるという新たな理論を開陳した。

「東京圏に住む中堅所得層が地方都市で急増している空き家を安価で購入できるのであれば、土地を定期借地することで週末住宅や大規模災害時の避難先などマルチハンドーションが可能になる」

その場合、一般個人が長期の底地所有者になるのが難しいれば、不動産会社が空き家を取得し定期借地権付きで売り出せばいい。

勝木氏に続き、「30年経過して見えてきた定期借地権の課題」と題して講演した大木祐悟氏(定借協理事長)は、所有と利用について「東京と地方の格差など不動産価格の

大木祐悟氏(左)と勝木雅治氏(右)が講習会で講演している様子。

次世代めざす定期借地権



大木祐悟氏

勝木雅治氏

また、地方の活性化には保育園や観光施設・店舗など非住宅系施設の整備も欠かせない。そこで、事業用定期借地権による収益性の高い事業を創出し投資家資金を呼び込むことも、地元不動産会社のアイデア次第で可能になる。こうして定借市場に多様なプレイヤーが参入するようになれば流動性が高まり、定借の新たな発展・拡大につながっていく。

総合

知っておいで損はない?!

簡単解説

定期借地権の教科書



定期借地権については何となくは知っているけれど、

「土地は一度買ったら返ってこない!」なんてネガティブなイメージは昔の話。

借地法下では賃借人側の権利が法律で守られており、

地主側が土地の返還を主張しても返してくれない人が多かったと言います。

そこで「それはおかしい」と声が上がリ、1992年に借地借家法が改正され、定期借地権を創設。

貸した土地は必ず返ってくるようになったのです。

本記事では、定期借地権を日本一わかりやすく解説します。

Q 貸す期間は決められるの?

定期借地権は、土地の恒用用途によって、居住用(一般定期借地権)と事業用(事業用定期借地権)に分かれており、貸す期間が借地借家法で定められています。
●一般定期借地権:50年以上
●事業用定期借地権:10年以上、50年未満(※)

する場合、50年は長いという人もいますが、住み替っていい土地を待っているのがあれば、貸し期間、貸し続けるのであれば、貸し期間、貸し続けるほうがお得だと考えられることもできます。その間、地代を受け取り続けることができますし、借りる側も期間が長ければ恒用用途が広がるため、需要が多くあります。

Q 収入はどれくらいになるの?

一般的なものは、毎月上定額の地代を受け取る方法ですが、地代を一括で受け取る「地代一括前払い方式」もあります。また、借地期間の四分一分を前払いで受け取り、残りを毎月定額で受け取ることも可能です。例えは、50年の定期借地権で決定した場合、土地や用途によって、1法や10年毎度の地代を先に一括で受け取り、残りの40年分の地代を毎月受け取って、一括払い税金は50年で一括されます。

地代収入の例

● 地代3000坪の土地650坪程度、専任住居で貸す場合
「前払い」100万円(税込)

● 1年目
3000坪×0.2%=60万円
60万円×0.4年額=60万円
前払い地代=600万円

● 11年目以降
3000坪×0.2%=60万円
60万円×12月分=5万円
月々6万円(11年目～50年目)=50万円

は土地の地価に対して、年1~2%程度で事業用の場合は1~6%で営業して奥の(元)主は儲ける。もちろん、居住用は事業用の地代より少ないですが、建物が増えるたびに固定資産税が増える分、1になるので節税につながる。

Q そもそも定期借地権って何?

定期借地権とは、期間を決めて土地の賃借ができる権利です。決められた期間がくると土地は必ず返却されるため、所有者は安心して貸すことができ、借りる人も購入するより安く土地を利用することができます。

貸した土地は本当に返ってくるの?と不安に思われる人は、きつ

Q 定期借地権のメリットは?

土地を持っている人であれば二つの選択肢があります。賃貸経営と土地の売却です。賃貸経営であれば、建物を建てる必要がありません。土地を売らずに家賃収入を定期的に得ることが可能です。一方、売却であれば土地を売却することになります。一括で売却代金を得ることができます。土地活用を考える際に、建物代はかかるが高収益の賃貸経営が手離れはよいが資金がなくなる売却か、どちらにしてもよいかと悩んだ経験のあるオーナー様も多いことでしょう。

Q 貸した土地はどういう状態?返ってくるの?

定期借地権で貸した土地は、一般的には更迭にして返却されます。その際、解体は借主の手配の負担で行われます。ただし、契約内容によっては返却は取り壊さずそのままにして返却してもらうことも可能です。また、貸した土地に住宅が建てられた場合は、取り壊さずに賃貸して活用することもできます。

Q メリットばかりでデメリットはないの?

よく定期借地権のデメリットを聞かれますが、契約が成立すれば、よく理解すれば、特に大きなデメリットにはありません。強いて言えば借主側から貸し手側に貸した土地を借りたり、売却したりできないため、契約期間が短すぎたりと把握しておくことが重要です。

Q と借地法下の時代の「存続法」からではないでしょうか。確かに借地法下では「土地が返ってこない」というトラブルも多発していたようです。しかし、1992年に借地借家法は改正され、契約期間が終了するとその後の更新はできず、必ず貸した土地は返ってくるようになりました。

Q あるオーナー様も多いことでしょう。そこで、第3の選択肢として「定期借地権」を提案しました。

定期借地権ならば、契約の際に決めた契約年数が経過すると、貸していた土地がそのまます返ってくるため、土地を売らずに済みます。また、土地だけを貸すため、借金をして建物を建てる必要がなく、リスクを負う必要がありません。土地収入を得ることができます。土地活用の新しい選択肢の一つとして、近年注目されています。

Q 相続税対策になる?

土地を貸すことで、相続税の評価においては「貸地」の扱いとなります。そのため、貸地の状態のままにしている場合、30~40%は土地の価値を下げることができます。

Q 借り手側のメリットは?

ここでは土地を貸す側のメリットを話していますが、定期借地権は借りる側にとっても多くのメリットがあります。

例えば、土地の購入調査は一般的に70~80%となっており、初期費用を抑えることが向に費用をかけることで、適合する物件に差をつけることができます。また、居住用であれば50年以上の長期契約となり、50年以上には契約が必ず更新されるため、イフプランを立てやすいのもメリットの一つです。自身がある命で、なれば、相続や後継者問題を気にしなくて済むことも大きな利点です。

※ 30年より50年未満の場合に「契約の更新をしない、契約終了時に建物買取請求権が発生しない、建物更新による年間賃借料の延長がない」等の契約が条件

【ハローニュースより】

第5回 不動産終活セミナー in 石川

入場無料 先着
20組

解決方法が
わかる!!

相談
できる!!

『未来を見据えた終活の第一歩』

専門用語を
わかりやすく説明!!



—— 相続の基礎からトラブル回避まで ——



開催日 **11月30日 土** 13:30 ~ 15:30

お申込みは電話またはこちらから ▶



場所 **にぎわいの里のいちカミーノ1F 視聴覚室**

TEL 076-245-7710

〒921-8815 石川県野々市市本町2丁目1-20

※当日は個別相談のご予約も承ります。

第1部 [13:30-14:20] (休憩 14:30-14:30)

- ・ 知っておきたい相続のポイント
- ・ トラブルを避ける為に今できること

講師：弁護士 酢谷昌司
(泉が丘法律事務所)

第2部 [14:30-15:20]

- ・ 成年後見制度とは
- ・ 相続登記の義務化について

講師：司法書士 長橋尚臣
(今川・長橋合同司法書士事務所)

前回の様子



主催



一般社団法人 不動産終活支援機構石川

〒921-8164 石川県金沢市久安一丁目405 TEL 076-245-7710

後援

野々市市

事務局

ヤマダタックングループ

リワイズ

株式会社 REWISE コーポレーション



一般社団法人 不動産終活支援機構

〒020-0068 岩手県盛岡市上田一丁目10-20 TEL 019-681-6125 FAX 019-681-6126
<https://www.fudosen-syukai.org>

【セミナー案内参考迄】