

彼方の空

◇188

住宅評論家 本多信博

7月29日に開かれた第46回「不動産女性塾」はまさに、不動産業界で女性が管理職を目指すべく活動の場として、興味を引く。講師は三井不動産の女性執行役員として知られる宇都宮幹子氏。宇都宮氏は講演前半で同社のDX戦略とD&I(ダイバーシティ&インクルージョン)政策について語った。後半では自身の経験から女性ゆえに苦労したことや悩んだこと、そしてそこを乗り越えたか、更に女性管理職としての責務などを淡々と語った。

宇都宮幹子氏が講演

三井不初の女性役員

執行役員に就任したのは2021年。三井不動産に総合職として入社してから30年が経過していた。総合職は管理職になるまであらゆる現場営業に携わる。宇都宮氏も仙台への住宅開発や法人・個人向けの提案営業に通勤で約20年間従事した。その後は情報システム部門でのシステム開発やホテル運営会社への出向などを経験。入社して10年が経ち、仕事にも自信を持ち始めていた頃、土地活用を提案した高齢

第46回「不動産女性塾」



「不動産女性塾」塾長の北澤艶子氏(写真左)に優しく寄り添う宇都宮幹子氏

「相手から愛され、信頼されるための努力と工夫が必要。また、何事も挑戦してみようと意外な発見があるので、失敗を恐れず前向きに取り組むことが大切。何より、将来の仲間が苦労しないために今の私が頑張る」といふ大きな気持ちを持ってほしい」と。

いを実感する日々だという。最近では「女性であることを不利と思つたことはない」「正直そういつの、もう古」という意見も結構耳にするからだ。しかし、宇都宮氏はこう考える。確かに時代は変わった。しかし、本当に男女の平等は解消されたのか。三井不動産がD&I推進宣言をしたのは宇都宮氏が執行役員に就任した21年。25年4月時点で総合職に上る女性比率は21・1%、女性管理職の比率は10・2%(これは目標達成)である。また、同社は女性活躍推進に優れた企業として今年で4年連続「なでしこ銘柄」に選定されている。しかし「なでしこ銘柄」があること自体、日本企業全体で見れば、男女間の不平等はまだ根深く存在しているといふことだ。その意味では「不動産女性塾」も同様で「不動産男性塾」がないこと自体、不動産業界も男性社会が続いているといふことである。

男女の役割

ただ、北澤艶子女性塾塾長がいふも言うように、男女にはもともと役割がある。全てが同じになればいいということではない。男と女の性格や性質の違いをどう仕事に生かしていくかが重要なのだ。男性として女性に期待することもある。その逆もあるのが人間社会である。

管理職になった宇都宮氏の意識もそこにある。彼女は言う。「登用されたとき、女性といふことでゲタを履いたと思われたくないという意見もあった。しかし、それはゲタではなく、女性としての能力に期待しての昇格だ。だからその期待に応える努力をして欲しい」と。

現在DX部長でもある宇都宮氏は講演の最後に会場に来ていた部下への言葉だったのか、こう語った。

「相手から愛され、信頼されるための努力と工夫が必要。また、何事も挑戦してみようと意外な発見があるので、失敗を恐れず前向きに取り組むことが大切。何より、将来の仲間が苦労しないために今の私が頑張る」といふ大きな気持ちを持ってほしい」と。

総合

【8月19日・住宅新報記事より】

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇189

仲介手数料とは言うが「コンサル手数料」とは言わない。なぜか。それはともかく、コンサル業界では今でも依頼者に対し「報酬」を請求している。仲介手数料も本来なら「媒介報酬」と言うべきところだが「仲介手数料」と表現することで、報酬規程の上限金額が受け取りやすくなっている。手数料という言葉には「あらかじめ定まった金額」という意味合いがあるし、当然払うべきものという感覚もあるからだ。しかし、だからと言ってコンサル業界が「コンサル手数料」という言葉を使うことは永遠にないだろう。

「報酬」と「手数料」は本質的に異なる。いずれも一定の役務やサービスに対する対価だが報酬はそこに感謝(謝礼)の思いがあるのに対して手数料は単に決められた料金を払うだけである。だから、住宅ローンの借り換え手数料や賃貸住宅の更新手数料を感謝しながら払う人はいないだろう。

自由化は時代の流れ

利益保護の足かせに

媒介(仲介)もコンサルも同じ

も依頼者からの求めにいかにも司法書士も当初はそれぞれ報酬が協会規定で縛られていたが、弁護士報酬は04年度から、司法書士報酬は03年から自由化された。要は仕事に臨む姿勢の問題で、法律や協会によって規制されていたは真に依頼者の利益を守り、その要望に応えることができないからである。

本質は同じ

だろが、さらなる作業を加えなければならなくなること

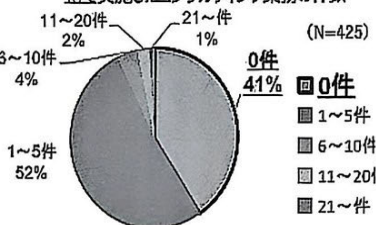
も依頼者の要望に添えた度合いに応じて多少のプラス(場合によってはマイナス)もあることの承諾を得ておけばいいのではないか。

◎ ◎ ◎

報酬規制の是非

実態

直近1年で、不動産売買仲介に関連して仲介手数料と異なる名目で報酬等を徴収実施したコンサルティング業務の件数



国土交通省不動産業課資料(25年2月)より

他の士業も自由化後は各事務所に自由に報酬を設定できるようになったが、おのずと従来からの相場の範囲であり、その額については事前に依頼者に説明する(もしくは表示する)ことで混乱は起きない。

不動産業界にあっても、21年に全面施行された賃貸住宅管理業法は管理報酬に規制を設けていないし、国交省がコンサル報酬に規制を設ける動きもない。媒介報酬だけがいまだ自由化されていないのは疑問を感じざるをえない。

コンサルティンクの場合、プロジェクトの進行具合に応じて必要になるコスト(依頼者にとっては報酬額)をその都度提示しながら進めていく手法が取られているのはそのためである。あくまでも依頼者の「最適解」を追求することが目的だからである。

媒介の場合はコンサルティンクほど長い期間、もしくは多くの設備を要することはないだろうから、当初におよその金額(相場)を提示し、あとは依頼者の要望に添えた度合いに応じて多少のプラス(場合によってはマイナス)もあることの承諾を得ておけばいいのではないか。

◎ ◎ ◎

◇187

住宅評論家 本多信博

ニケーションに充てることで、不動産売買に関わる全ての人たち（エンドユーザー、不動産業者、金融機関など）に「新たな体験」を提供するプラットフォームを創出している会社である。

和田氏は講演の中で、重要事項をAIに説明させる

樂觀視
は禁物

AIの進化必然でも

ユーザーからの質問にも対応し、技術も既に完成しているところや、ユーザーとの会話をあらかじめの局面で録音し、それを自動文字起こしする機能を生かす方法などについて分りやすく語った。AI宅建士やAIエージェントが出現する可能性などについて指摘した。

ユーザーからの質問にも対応し、技術も既に完成しているところや、ユーザーとの会話をあらかじめの局面で録音し、それを自動文字起こしする機能を生かす方法などについて分りやすく語った。AI宅建士やAIエージェントが出現する可能性などについて指摘した。

AIの能力が事務的には人間をはるかに上回り、思考力においても人間とほぼ同等になりつつある今、AIがいずれは人間から多くの仕事を奪っていくことは間違いない。それに対して、今はまだ

人間の未来



会場からの質問に答えながら不動産業者のA I活用について対談する和田浩明氏（写真左）と大澤健司氏

多くの人たちが「人間にしかできないことが必ずある」と楽観的だ。しかし、本当にそうだろうか。

⊙
⊙
⊙

人間とは何か、人間にしかできないこととは何かの研究が、AIの研究に先行して進んでいるようには見えない。そこに人類の油断がある。同

「はい、か」と話す。教えるというよりも小学校の先生が生徒に知識を与えろといふようなことではない、何かを体得させること。同社の業務で言えば、大澤氏が社員にコンサルティングの効果的な進め方を教えるときのように、言葉では表現しにくい趣意を伝授する、といったことである。

「人間が人間に人間として向き合つてゐる」と言へるものではないか。

たゞ、問題は今の人間が他者に対する関心を失いつつあることである。その要因は現代人が情報の運び好みに忙しく、他者を思いやる感性が劣化してゐるにある。

◎ ◎ ◎

©
©
©

今こそ、AIの進化は必然でも人間の進化は約束されているものではなく、むしろ劣化するかもしれない。劣化するのを防ぐべきだ。では、その人間の劣化とは何か。それは進化する機械文明のなかで利便性と効率性はかりを求めていけば、人間の本能や感性が鈍化していってしまうのだ。

もし人間（例えば日本人）が進化していたなら、『人生100年時代』を迎えた今をもっと楽しんで、不安のない社会にすることができると思う。高齢化問題を所詮は他人事としかとらえることが出来なかった感性の劣化が招いたことである。

シンギュラリティー(AIが人間の知能を超える日)を目前にした今こそ、人間の未来について考えたい。人間の進化は社会の進化であり、社会の進化が明るい未来につながっていくからである。

知っておくと損はない？！

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、一度貸したら返ってこない！」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こ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、土地の使用用途によって、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）

とはいえ、一般定期借地権で契約

する場合、50年は長いという人もいますが、使っていない土地を持て続けるのであれば、長い期間、貸したいほうがお得だし争うこともできます。その間、地代を受け取り続けることができます。借りる側も期間が長ければ使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？

一般的なのは、毎月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、借地期間の同年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。例として40年の定期借地権を設定した上で、土地と用途により、一括で受け取り、残りの40年分の地代を毎月受け取ることもできます。一括で受け取っても、支払う地金は50年分は元金に充てられ、返済期間については返済期間に充てられます。

地代収入の例

項目	地代収入の例
1. 一括前払い方式	3000万円×20年＝600万円 600万円×10年＝600万円 前払い地代＝600万円
2. 毎月定額方式	3000万円×20年＝600万円 600万円÷24ヶ月＝25万円 月々の地代（11年目～50年目）＝25万円

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、一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？

土地を持つている人であれば、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、建物を出さなければ、貸すことが土地を売却するよりも安定した収入を得ることが可能です。一方、売却であれば、土地を手放すことになるのですが、一括で売却代金を得ることが可能です。土地活用を考えた際に、建物代はかかるが高額な賃貸経営や、手離れはよいが賃借人がなくなる売却か、どちらにしようかと悩んだ経験の

Q 貸した土地はどういう状態で返ってくるの？

定期借地権で貸した土地は、一般的には更迭して返還されます。その際、借主は通常借り手側の負担で返還されます。ただし、契約内容によっては、返還時に敷金や保証金などが入っている場合、敷金や保証金が入っている場合は、取り戻すことも可能です。もし、貸した土地に住宅が建っていた場合は、取り壊さずに賃貸して活用することもできます。

返還時の状態については、事前に契約書等で取り決めておきます。

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、契約が済んだら、借り手と返還していき、特に大きなデメリットはありません。強いて言えば、借地期間中は貸し手はその土地を利用したり、売却したりできなくなりますが、契約期間をしっかりと把握しておくことが重要ですよ。

Q 相続税対策になるの？

土地を貸すことで、相続税の評価においては「貸付地」扱いとなります。そのため、売却の状況と比べると、貸付の場合に比べて、30～40%ほど土地の価値を下げることが可能です。

Q 借手側のメリットは？

ここまでは土地を貸す側のメリットを話してきましたが、定期借地権は借り側にとっても多くのメリットがあります。例えば、土地の購入資金は一般的に70～80%となっており、初期費用を抑えることができます。その分、建物やサブ収入に費用をかけることができ、収益を上げることも可能です。また、居住用であれば50年以上の長期契約となりますが、50年後には契約が必ず更新されるため、ライフプランを立てやすいのもメリットの一つです。自分が存命中であれば、相続や後継者問題が気にならず、安心できる大きな利点です。

Q 相続税対策になるの？

土地を貸すことで、相続税の評価においては「貸付地」扱いとなります。そのため、売却の状況と比べると、貸付の場合に比べて、30～40%ほど土地の価値を下げることが可能です。

Q 借手側のメリットは？

ここまでは土地を貸す側のメリットを話してきましたが、定期借地権は借り側にとっても多くのメリットがあります。例えば、土地の購入資金は一般的に70～80%となっており、初期費用を抑えることができます。その分、建物やサブ収入に費用をかけることができ、収益を上げることも可能です。また、居住用であれば50年以上の長期契約となりますが、50年後には契約が必ず更新されるため、ライフプランを立てやすいのもメリットの一つです。自分が存命中であれば、相続や後継者問題が気にならず、安心できる大きな利点です。

※ 30年・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」「建物賃借による年間賃借料の延長がない」等の契約が全要

【ハローニュースより】

建築医学講演会&シンポジウム

(会場・オンライン同時開催)

建築医学とは、人間の心身が建築環境からどのような影響を受けているかを追求する学問です。

今回は「光・照明」をテーマに、光・照明環境が

人間に与える影響やその可能性について、

建築や医学の観点から、お話をさせていただきます。

また、後半のシンポジウムでは参加者も含め、

様々な視点から質疑応答を行い、議論を重ねます。

■日程 **2025年 10月25日(土) 13:30 開場** ■会場 **慶應義塾大学 協生館 (多目的教室1)**

講師

講演内容

■ 13:50 ~ 14:00 開会挨拶 松永修岳理事長

■ 14:00 ~ 14:50



「トータルヘルス研究からみる光と健康」

- ・「光」を改めて問い直す
- ・光のカラダへの影響 (基本から)
- ・光生活行動 (基本編)

医師 トータルヘルス研究所 所長 **落合 正浩 先生**

■ 14:50 ~ 15:00 休憩

■ 15:00 ~ 15:50



「認知症予防や美容にも可能性を広げる“希望の光”の正体とは？」

- ・サーカディアンリズムの乱れを整える照明技術
- ・認知症を改善する光とその使用方法とは？
- ・痩身美容や肌の活性化に良い光とは？

株式会社グリーンユーティリティー 代表取締役 **森 幸一 先生**

■ 15:50 ~ 16:20 建築医学シンポジウム 登壇者



経営戦略コンサルタント、『運と経済・風水』の専門家。伝承医学の叡智と環境生理学、環境心理学、大脳生理学の最新の研究データを融合させた新しい代替医療としての『建築医学』を提唱。国会議員や著名人・有名人、上場企業の経営指南をしている。株式会社エンライトメントハート・コーポレーション会長、ラックマネージメント・フォーラム代表、(社)国際風水科学協会理事長を務める。

一般社団法人 日本建築医学協会 理事長 **松永 修岳 先生**



■ 16:20 ~ 16:25 閉会挨拶

■ 17:00 ~ 懇親会 3名の先生方が参加されます

参加費 一般 5,000円 役員紹介 4,000円
学生 1,000円 個人会員 3,000円
※懇親会に参加する場合は別途 6,000円

会場 **慶應義塾大学 協生館 (多目的教室1)**
〒223-8526 横浜市港北区日吉 4-1-1
(慶應大学 日吉キャンパス内)
日吉駅 (東急東横線、東急目黒線) 徒歩1分

主催：一般社団法人 **日本建築医学協会**

協力：(株)エンライトメントハート・コーポレーション

詳細・お申込みはこちら

