全日OKINAWA ゆい

令和元年8月19日発行

All Japan
Real Estate Federation

Vol.27

INDEX

Top Interview ～業界編～
不動産事業所職員のための会計と税務講座
鑑定士から見る、不動産（土地・建物）価格査定における押さえておきたいポイント！
第14回 定時総会
令和元年度 新役員紹介
新入会員の紹介
理事会及び各委員会の動き
全国一斉不動産無料相談会のお知らせ
事務局からのお知らせ
委員会活動報告
会員親睦ボウリング大会

TOP INTERVIEW
業界編

「これからの銀行のあるべき姿」
地域とともに発展していきたいという信念

川上 康 × 土田 英明

琉球銀行頭取

公益社団法人 全日本不動産協会沖縄県本部 本部長
公益社団法人 不動産保証協会沖縄県本部 本部長

TOP INTERVIEW
業界編

かわかみ　やすし
川上 康
琉球銀行頭取

×

つちだ　ひであき
土田 英明
公益社団法人 全日本不動産協会 沖縄県本部 本部長
公益社団法人 不動産保証協会沖縄県本部 本部長

土田本部長 2017年に頭取に就任され、3年目を迎えられました。琉球銀行の現在の取り組みのほか、沖縄を代表するリーディングカンパニーとして、県内の景況感などについても伺えればと思います。どうぞ、よろしくお願いします。

川上頭取 日銀のマイナス金利政策の導入以降、金融機関を取り巻く環境は一変しました。最近ではキャッシュレス化の推進もあり、従来通りのビジネスモデルでは金融機関の経営は成り立たない状況です。沖縄経済は全般的に好調を維持していますが、地元経済を支える銀行としては、次の一手を打っていかなければならないのです。

土田本部長 従来通りのビジネスモデルでは成り立たないというのはどういうことでしょうか。

川上頭取 銀行の伝統的な業務というのは、主に、「預金」「貸出」「有価証券」の3つです。預金等残高に関しては、2019年3月決算で2兆1986億円と前年比プラスでしたが、預金利息は利回り低下により減少しました。預かり資産残高についても、保険、投資信託などの伸びにより、4期連続増加です。貸出は、1兆7206億円と5期連続増加し、利息収入も前年からプラスとなりました。しかしながら、「有価証券」、特に国債の金利がほぼゼロになってしまったことで、国債での運用ができなくなり、金融機関としては、大きな痛手となっています。これは全国どこの金融機関でも同じことです。

土田本部長 時代の変化に加えて、日銀のマイナス金利政策の影響がかなり大きいわけですね。

川上頭取 そうですね。そこで、新しい収益の柱を作っていく必要があるのです。そこで、2017年4月に『中期経営計画Customer Centoric2017』をスタートさせました。さまざまな経営施策についての計数目標を設定しており、おかげさまでこれまでのところ順調に目標をクリアしています。特に、新しい収益の柱として注力しているのが、コンサルティングビジネスです。たとえば、法人向けでは、事業承継、M&Aといった業務によってコンサルティングフィーをいただくというものです。沖縄の企業もすでに2代目、3代目と代替わりしています。事業承継に係る手続きや税制上のアドバイス、後継者問題の対応、場合によっては企業同士の事業提携先のマッチングなど、沖縄経済の発展のためにも重要なテーマと位置付けています。現在26名の「法人事業部」という専担部署があり、すでに3億円程度のビジネスに育っています。もう一つは、「ストラクチャーファイナンス」。大型案件、たとえばホテル建設では200億～300億円の融資が必要になるため、銀行数行が集まってシンジゲートとして動かします。これまでメガバンクが手掛けてきたことですが、それを当行がアレンジするようになりました。これもビジネスコンサルティング業務ということになります。

土田本部長 ダイナミックな取り組みをなさっているのですね。不動産業もコンサルティングという点においては、今後の事業展開を考える上で、非常に参考になります。

川上頭取 また、特徴的な変革として、デビットカードやカード加盟店業務があります。カード関連業務は新しいことと思われないかもしれませんが、従来、こうした業務は子会社が対応していました。それを2017年1月から銀行本体で取り扱いをすることになり、2019年3月時点でカード加盟店数は4000店、カード会員は11万人を超えました。こうした取り組みをしているのは、実は全国の地方銀行では琉球銀行以外に1行だけです。国際ブランドのVISAとMasterCardの両方を利用できるのは琉球銀行だけです。さらに、県内離島の各団体と提携し、カード利用の環境整備、「キャッシュレスアイランド」への実現に向けた取り組みも進めています。このことによって、内閣官房まち・ひと・しごと創生本部から2018年度の「地方創生に資する金融機関等の『特徴的な取組事例』」として選定されました。

土田本部長 加盟店にとって利便性が高まるだけではなく、国内外の観光客にとってもキャッシュレス決済が進むのは喜ばしいことですね。

川上頭取 そうです。沖縄県全体をキャッシュレスアイランドにしたいですね。

土田本部長　個人向けのサービスについては、いかがでしょうか？低金利によって住宅ローンなどは好調なのではないですか？

川上頭取　先にお話したとおり、マイナス金利政策導入後、住宅ローン金利は、史上最低水準のレベルです。当面の間、金利は上がりにくい状況にありますし、沖縄は人口増加もあり、世帯数が増えています。個人の住宅需要は続くと思います。ただ、不動産全般に関しては、ホテル用地の需要の高まりによって、地価は高騰しました。沈静化に向かっていますが、個人の住宅建設は郊外へと向かっていくでしょうね。昔ながらの大家族で住む住宅から小型化していくと言えるかもしれません。そうしたなか、個々のお客さまの相続対策に関しても相談窓口を設けたいと考えています。沖縄には信託銀行がありません。相続に絡む信託業務はこれまでできなかったのです。今年の10月から、琉球銀行では遺言信託や遺産整理業務を始めとする信託業務をスタートさせます。お客さまのご要望に応えられる体制づくりを始めています。

土田本部長　冒頭でお話になられた、新しい収益の柱は、多岐にわたるわけですね。

川上頭取　これらの業務は、ほんの一部です。琉球銀行具志川支店、牧港支店はご覧になられましたか？グッドデザイン賞を2支店とも受賞していますが、これは単に見た目のデザインだけではないのです。これからの銀行のあるべき姿をデザインしたものなのです。

土田本部長　これまでの銀行のイメージとまったく違いますね。

川上頭取　キャッシュレス、IT化と金融機関のイノベーションは加速します。一方、法人の事業承継、個人の信託業務や資産運用相談などのコンサルティングのニーズも高まっています。二極化しているんですね。ネット、スマホ、タブレットで簡単に銀行にアクセスしたいお客さまのニーズと、落ち着いた雰囲気のなかでじっくりと相談したいお客さまのニーズ。このどちらにもお応えするには、従来型のカウンターのある銀行からホテルのロビーのような銀行に生まれ変わる必要があるのです。その象徴として2支店のデザインが考えられました。口座管理や一般業務は来店不要のユーザビリティを追及する、コンサルティング業務は行員のコミュニケーション力を磨く。そのように考えています。地域コミュニケーションの場としても、お客さまに提供できればいいと考えています。

土田本部長　なるほど、そういう意味が込められていたのですね。地域とのコミュニケーションといえば、ベンチャーファンドを始め、キッズスクール、紅型コンテストなど数多くの社会貢献活動も長年やってこられていますね。

川上頭取　昨年は創立70周年記念として、「わくわくを広げよう」をテーマにさまざまな分野の支援事業に取り組みました。紅型コンテストに加えて、琉球漆芸技術の支援も始めることになりました。今、県内で職人さんは20名ほどしか残っていないそうです。大きな作品となると発注すらないという状況で、これでは沖縄の伝統技術が衰退してしまいます。そこで1年に1回、当行が発注することにしました。いずれ新しい本店に展示されますので、ぜひご覧いただきたいです。

土田本部長　これからの琉球銀行さんの変革、発展が楽しみです。本日はありがとうございました。

広域アジアのゲートウェイである沖縄は、経済、金融の中心にもなると考える川上頭取は、従来型の銀行からの変革を、スピード感を持って実行されている。そのためには、まず自分自身が変わらなければならないとおっしゃる。今後はさらに、人材育成に力を入れて地域とともに発展していきたいという信念を力強く語ってくれました。

Q&A

ワンポイント消費税増税に伴う不動産業の具体的業務の注意点

Lecture レクチャー
不動産事業所
職員のための
会計と税務講座

鈴木和子税理士事務所
所長　鈴木　和子
すずき　かずこ

事務所
所在地：那覇市壺川1-1-15 アルファビル202
TEL：098-835-9270
URL：http://www.tkcnf.com/ksuzuki/pc/

消費税率 10%は令和 1 年 10 月 1 日以後の取引から適用されます。しかし、よく考えると迷う場面もありそうです。間違いやすい 3 つのケースをご紹介します。

Q1　不動産業者が販売用の建物の購入や売買を行う場合、消費税率 8% と10%の分岐点はどのように判断するのでしょうか？

A1　建物の購入（譲渡）の時期は、引渡があった日、一般的には代金の支払いが完了し、所有権移転登記の申請を行った日とされていますが、継続して契約効力発生の日を購入（譲渡）の日として経理処理や確定申告を行っている場合には契約効力発生の日を引渡があった日として認められています。（消基通 9-1-13）

（例）事業者が継続して契約日を引渡日として経理処理し、申告している場合
①建物の購入契約日：令和 1 年 9 月 30 日
②代 金 の 支 払 日：令和 1 年 10 月 1 日
③所有権移転登記申請日：令和 1 年 10 月 31 日
★引渡日は令和 1 年 9 月 30 日となるので建物購入代金には消費税率 8%を適用します。

Q2　店舗・事務所（住居用以外）の賃貸料の消費税率 10%の請求はいつから始めたらいいのでしょうか？

A2　賃貸料収入の計上時期は、個人事業者と法人の違い、契約の約定によっても異なり、消費税率の適用は収入の計上時期とも微妙に異なります。

CASE①　令和1年10月分を9月に受領する場合
CASE②　令和1年9月分を10月に受領する場合
※　経過措置の適用がない場合

	家主が個人事業者の場合		家主が法人の場合	
	収入の計上時期	消費税率	収入の計上時期	消費税率
当月分の支払期日を前月○日とした賃貸借契約	①10月分は9月の収入として計上 ②9月分は8月の収入として計上 （10月入金分は未収入金の入金）	①10月分は10% ②9月分は8%	【賃貸期間に応じて収入計上】 ①10月分は10月の収入として計上 （9月入金分は前受金） ②9月分は9月の収入として計上 （10月入金分は未収入金の入金）	①10月分は10% ②9月分は8%
当月分の支払期日を翌月○日とした賃貸借契約	①10月分は11月の収入として計上 （9月入金分は前受金） ②9月分は10月の収入として計上			

（注）個人事業者の場合も継続処理を条件として、法人と同様に賃貸期間に応じて収入計上することも認められています。

根拠通達等：所基通 36-5、消基通 9-1-20、9-6-2、経過措置Q＆A【具体的事例編】問４、所得税個別通達「不動産等の賃貸料にかかる不動産所得の収入金額の計上時期について」

※経過措置とは… 平成８年 10 月１日から平成 25 年９月 30 日までの間に契約を締結し、平成 26 年４月１日前から引き続き行う貸付には、旧税率の５%が適用され、平成 25 年 10 月１日から平成 31 年３月 31 日までの間に契約を締結し、令和元年 10 月１日前から引き続き行う貸付には、旧税率の８%が適用される措置。経過措置の対象となる契約の要件は次の２つです。①貸付期間と対価の額が定められていること、②事業者が事情の変更その他の理由により対価の額を変更を求めることができる旨の定めがないこと。

従って、一般的な建物賃貸借契約に記載されている「賃料が経済事情の変動、公租公課の増額、近隣の同種物件の賃料との比較等によって著しく不相当となったときには、協議の上、賃料を改定することができる」条項がある場合には、経過措置の対象となりません。

Q3　不動産仲介料の請求時の消費税率について教えてください。

A3　土地、建物等の売買、交換又は賃貸借の仲介又はあっせんに係る資産の譲渡等の時期は、原則としてその売買等に係る契約の効力が発生した日ですが、Q１同様事業者が継続適用していることを条件として、契約取引完了日（同日前に入金がある場合には入金日）とすることができます。（消基通 9-1-10）

（例）仲介売上時期について継続して契約成立日（同日前に入金した場合には入金日）を継続適用処理している場合

①仲介した賃貸借物件の契約書の契約日：令和１年 10 月１日

②仲介料の入金日：令和１年９月 30 日

★契約取引完了日又は同日前入金日を継続して仲介売上時期として経理処理しているのでこのケースでは、売上計上時期は９月 30 日となり、消費税率は 8%となります。

凡例：消費税法基本通達…消基通、所得税法基本通達…所基通

上記の例のほか、不動産業者が免税事業者の場合や取引先が免税事業者である場合にも今後留意すべき事項があります。消費税に関する研修会や、顧問税理士からの情報提供は重要ですので積極的に情報収集し、業務に反映することをおすすめします。

※以上の項目の中で、更に詳しく知りたい場合や、注意事項に該当する場合には、税務署や税理士にご相談ください。

鑑定士から見る、不動産（土地・建物）価格査定における押さえておきたいポイント！

松永・名城不動産鑑定税務合同事務所
不動産鑑定士　松永 力也
まつなが　りきや

事務所
所在地：那覇市久米2-18-5
エステート・ビークル3F
TEL：098-868-8000

不動産鑑定士は不動産の鑑定評価を資格の専権事項としています。宅地建物取引士は鑑定評価のみを単独で請け負うことはできませんが、担当する不動産取引に関連して、不動産の価格査定を行うことがあります。取引士はできるだけ依頼者のニーズに応え、できうる限りの利益を依頼者に還元できるように行動するべきでしょう。依頼者の価格設定に際しての価格査定は、取引士の責任として重要な役割を担っています。今回の重要な論点の一つは、「取引士は適正さと利益追求を段階的に指摘する」必要があるということです。

まず、第一段階として適正な価格を提示します。取引事例や地価公示価格、相続税の路線価を80%で時価に割り戻した価格、固定資産税評価額を70%で時価に割り戻した価格等を基準にして土地価格を把握します。指標となる上記4価格自体、取引事実に基づく公表価格であるため、過去の事実をエビデンスとする適正価格と位置づけて依頼者に示すことができます。何よりも先に根拠を示した適正価格を提示することによって、始めに依頼者の信頼を確保してください。

次に、第二段階として取引主体の利益追求のためにその要望を聞き、買手の将来の利用を想定予測して最終希望価格を査定してください。この場合、当該不動産をどのように利用するのか、またはどのように利用させることができるのかについての実現性を考慮して、コンプライアンスを見つめつつ価格を設定していきます。つまり、まったく実現出来ない状況を想定して、または瑕疵を考慮せずに価格設定すると、契約法上問題が出ることがありますので、現実性・実現性については、要望をうのみにするのではなくその可能性を考慮しつつ希望価格設定を進めてください。このように、①適正価格を示し、②依頼者の要望を法的実現性に照らしつつ取り入れ、段階的に査定手続きを進めていきます。

今度は、上記流れを手順という切り口に着眼点を変えて評価における重要論点をご説明しましょう。まず、評価手続きは、①（注1）リーガル確認と②（注2）アプレイザル手続に分けられます。まず、リーガル確認は契約目的物確定に代表される手続きですが、宅地建物取引業法における重要事項説明義務事項に照応する部分となります。売買目的物が法的にどのような状況にあるのかの把握がその基本となります。例えば、地勢、形状や面積等物理的状況確認は査定のスタートであり、なお最後まで困難さを伴う事項の代表です。重要論点の例示としては、取引面積不足や平坦部分の確認不足、隣地越境による利用制限の存在、利用を制限する第三者権利の存在、動産や附合、建築確認道路との関係、排水・ガス引込み可能性、隣地騒音・日照や通行権その他係争、用途地域等があります。これらのリーガル部分を的確に把握し、次の手続きであるアプレイザルへと進みます。

このリーガル部分の把握や理解が重要事項説明の深さを決定づけています。この深浅が依頼者への信頼性の度合に直結します。浅いリーガル把握で査定へ進むと、浅い査定結論となり、依頼者から深く信頼されるかに疑問が出てくることになります。

最後に、建物について特に重要な論点を一つ紹介します。建物の評価は直接法と間接法があります。直接法は取得原価に着眼する方法で、**その建物**の過去の請負契約基づく建築価格、または売買事実としての購入価格を基本として評価時点までの減価償却手続きにより建物価格を把握する方法です。間接法は**周辺の他の建物**の建築水準に基づき、再調達する場合を想定して建築価格を求め減価償却して査定する方法です。業界の実態としては間接的な建築坪単価の議論が多く、一般に直接法を適用しない例が多いと聞いています。建物の評価は建物の法・会計的履歴を大切にし、直接法を重要視する姿勢を持つと信頼という点で有効でしょう。

【注1】リーガル確認：
通常弁護士等が行う法的確認の事

【注2】アプレイザル手続：
通常不動産鑑定士が行う評価手続きの事

（公社）全日本不動産協会 沖縄県本部
（公社）不動産保証協会 沖縄県本部

第14回 定時総会

公益目的事業に沿った社会から信頼される協会運営を目指してまいります！

令和元年5月17日（金）、ANAｸﾗｳﾝﾌﾟﾗｻﾞﾎﾃﾙ沖縄ﾊｰﾊﾞｰﾋﾞｭｰにおいて、定時総会が開催された。来賓に、沖縄県土木建築部 建築指導課 課長野原和男様をお迎えし、会員総数343名のうち出席会員25名、委任状180名と併せて205名となる中審議が行われ、報告及び全議案が承認された。

◆（公社）全日本不動産協会

（報告事項）

・平成30年度事業活動報告に関する件
・平成30年度決算報告に関する件
・平成30年度監査報告に関する件
・令和元年度事業活動計画に関する件
・令和元年度収支予算に関する件

●議事進行報告

事業報告・決算報告について波平忠敏総務兼財務委員長より報告を行った。
監査報告について石川清光監事が報告を行った。
事業計画・収支予算について波平忠敏総務兼財務委員長より報告を行った。

（議案審議）

- **第1号議案　沖縄県本部役員改選（案）に関する件**
  土田本部長より提案説明があり、賛成多数で承認された。
- **第2号議案　総本部理事候補者選出（案）に関する件**
  波平総務委員長より提案説明があり、賛成多数で土田英明が総本部理事として承認された。
- **第3号議案　総本部代議員5名選出（案）に関する件**
  波平総務委員長より提案説明があり、賛成多数で承認された。

◆（公社）不動産保証協会

（報告事項）

・平成30年度事業活動報告に関する件
・平成30年度決算報告に関する件
・平成30年度監査報告に関する件
・令和元年度事業活動計画に関する件
・令和元年度収支予算に関する件

●議事進行報告

事業報告・決算報告について波平忠敏総務兼財務委員長より報告を行った。
監査報告について石川清光監事が報告を行った。
事業計画・収支予算について波平忠敏総務兼財務委員長より報告を行った。

（議案審議）

- **第1号議案　沖縄県本部役員改選（案）に関する件**
  土田本部長より提案説明があり、賛成多数で承認された。
- **第1号議案　理事候補者選出（案）に関する件**
- **第2号議案　総本部代議員5名選出（案）に関する件**
  波平総務委員長より提案説明があり、賛成多数で承認された。

令和元年度　新役員紹介

役　職	氏　名	商　号
本 部 長	土田　英明	琉球コーポレーション(株)
副本部長	波平　忠敏	(有)ティダエステート
理　事	屋宜　盛夫	(株)オキナ開発
理　事	木村　隆宏	(株)沖縄ネット不動産
理　事	志堅原　隆	オレンジホーム（株）
理　事	大湾　喜之	ワンズトラスト(株)
理　事	神谷　健司	(同)不動産バンク沖縄
監　事	石川　清光	伊江島不動産
監　事	平川　浩	(有)永代住宅

沖縄県本部委員会（委員長・副委員長）名簿

委 員 会	委 員 長	副 委 員 長
総 務 委 員 会	波平　忠敏	
財 務 委 員 会	波平　忠敏	屋宜　盛夫
入会資格審査委員会	神谷　健司	
取 引 相 談 委 員 会	屋宜　盛夫	志堅原　隆
教 育 研 修 委 員 会	志堅原　隆	屋宜　盛夫
組 織 委 員 会	神谷　健司	有馬　良一
広 報 委 員 会	大湾　喜之	廣瀬　弘充
流 通 推 進 委 員 会	木村　隆宏	神谷　健司

新入会員の紹介 New Member

株式会社レディースエステート&ビジネス

代表者：池田　盛作
取引士：辻　茂
趣　味：読書、ゴルフ
セールスポイント：
女性が仕事を通して、やりがいや充実感を得ながら、スキルアップのできる職場環境をめざしています。
台湾スタッフも活躍中です。
住　所：沖縄県浦添市仲西3-15-2　フェニックス21　2F
TEL：098-943-1991
FAX：098-943-1966

マッキーホーム

代表者/取引士：
牧内ひとみ
趣　味：ヨガ・エアロビックス・ゴルフ（初心者）
セールスポイント：
真心が何よりも大切であるという教え「万能一心」
住　所：沖縄県中頭郡読谷村字楚辺1995-2
TEL/FAX：098-923-1691

髙良土地建物事務所

代表者/取引士：
髙良　佑平
趣　味：釣り・バドミントン
セールスポイント：
お客さま目線でベストな提案
住　所：那覇市首里久場川町2-28-1
TEL：098-943-9675
FAX：098-943-9684

（株）沖縄日本管財

代表者：新里　博充
取引士：中村　信也
住　所：那覇市久茂地1-12-12
ﾆｯｾｲ那覇ｾﾝﾀｰﾋﾞﾙ9F
TEL：098-867-5201
FAX：098-867-5283

（有）三起産業

代表者：樺山　昭次郎
取引士：渡具知　惇光
住　所：中城村字北浜325-11
TEL：098-943-1675
FAX：098-943-1673

（株）紫コーポレーション

代表者：澤岻　安昌
取引士：大城　純
住　所：読谷村字比謝矼73　新崎ｱﾊﾟｰﾄ1F
TEL/FAX：098-923-1182

（株）たいようハウジング

代表者/取引士：髙安　哲
住　所：北谷町字吉原69-1
TEL：098-989-5668
FAX：098-989-5669

（株）カモメスタイル

代表者：柏原　恵子
取引士：柏原　宗雄
住　所：豊見城市根差部421-3
根差部一番館101
TEL：098-996-5330
FAX：098-996-5333

（株）エムホームズ

代表者/取引士：比嘉　正年
住　所：名護市字宇茂佐1502-5
TEL/FAX：0980-52-2760

（株）レベルオキナワ

代表者：奥村　翼
取引士：田中　保宏
住　所：那覇市字仲井真272-1
TEL：098-987-6534
FAX：098-987-6535

エコハウジング

代表者/取引士：野原　浩
住　所：南風原町字本部145-4
TEL：098-851-3530
FAX：098-851-3531

大唐（株）

代表者：孫　暁明
取引士：本田　洋一
住　所：豊見城市座安338-7
TEL：098-987-1818
FAX：098-987-1816

Ｐｆａｔ（株）

代表者：深澤　陽子
取引士：來住　将義
住　所：宜野湾市真志喜3-7-17
ﾏｰｼｰﾏﾝｼｮﾝⅡ102
TEL：098-975-9110
FAX：098-975-9120

（株）南西ハウジング

代表者：大城　奈々子
取引士：大城　洋子
住　所：中城村字南上原955-2
TEL：098-895-1833
FAX：098-975-7468

（株）アルファ開発

代表者/取引士：座間味　英美
住　所：沖縄市安慶田2-19-11
TEL/FAX：098-989-1237

Loochoo　trust（株）

代表者：元山　匠
取引士：石川　剛
住　所：那覇市字天久1003
TEL：098-851-3633
FAX：098-851-3632

ジリーズホーム（株）

代表者/取引士：島尻　昌彦
住　所：那覇市字銘苅211-1
ﾕｰｶﾘ那覇205
TEL：098-943-2602
FAX：098-943-2603

イソラ（株）

代表者/取引士：島袋　和枝
住　所：沖縄市比屋根6-4-22
TEL/FAX：098-959-6569

（有）ゼント

代表者：松田　實子
取引士：松田　大介
住　所：名護市大西2-9-7
TEL/FAX：0980-43-6584

理事会及び各委員会の動き（平成30年3月～令和元年7月）

3月
- 8日　役員資格審査委員会
  理事会・幹事会
- 19日　弁護士無料法律相談会

4月
- 5日　理事会
- 16日　決算監査
  弁護士無料法律相談会

5月
- 13日　取引相談委員会
- 16日　月次監査
- 17日　理事会
  流通推進委員会
  第14回　定時総会
- 21日　弁護士無料法律相談会

6月
- 5日　取引相談委員会
- 17日　取引相談委員会
- 18日　弁護士無料法律相談会
  第2回　流通研修会
  総本部理事会
- 19日　総本部総会
- 20日　第1回　法定研修会
- 24日　沖縄県不動産コンサルティング協議会　総会

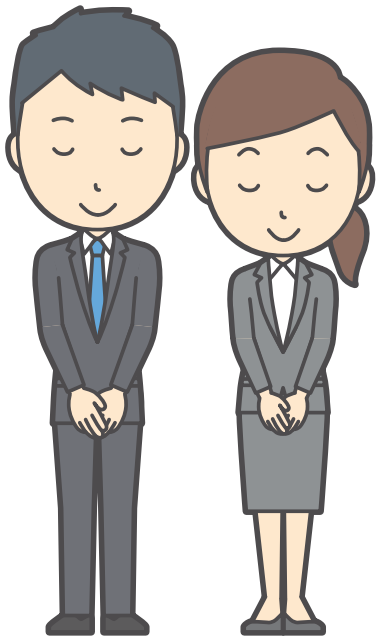
7月
- 1日　取引相談委員会
- 9日　理事会
- 26日　ボウリング大会

事務局からのお知らせ

①入会時に届け出た事項（商号、所在地、TEL、FAX、代表者、従たる事務所、政令使用人、専任宅地建物取引士）について、変更が生じた場合は協会定款施行規則第２章（会員の責務）第７条により届け出なければなりません。
専用様式での届け出となりますので、変更が生じた会員の皆様は事務局までお問合せください。

②各研修会や行事等の案内は、FAXにて会員の皆様へご案内しております。
メールでの受信を希望される方は、事務局までお問合せください。

沖縄県本部事務局　☎０９８－８６７－６６４４



委員会活動報告

◆教育研修委員会

宅地建物取引業法をはじめとする法規や、税務についての解説。また、取引上のトラブルに対する防止策および解決方法など、宅地建物取引業を営む上で欠かす事のできない知識を学ぶ「法定研修」を実施しています。

第1回　法定研修会　6月20日（木）

今回は、初任従業者・新規免許取得者向けの宅建業実務について開催いたしました。講師に、公益財団法人不動産流通推進センター職員：並木氏をお招きして、媒介業務の流れ・調査・価格査定・媒介契約・広告・重要事項説明・契約等の基本的な留意点について紛争事例を交えながらご説明いたしました。研修中は、復習を兼ねながらメモを取る方、紛争の詳細や広告の掲載内容ついて再確認される方など、様々な受講風景が見られました。会員の皆様には、今後の取引の参考にして、調査漏れ、説明不足等の無いよう完璧な取引を心掛けて頂きたいと思います。

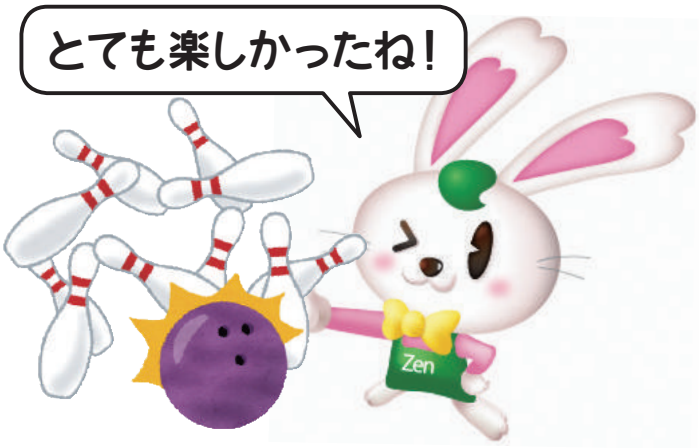
♪会員親睦ボウリング大会を開催しました♪

7月26日（金）に、那覇市のサラダボウルにて、会員間の親睦・交流を深める為、ボウリング大会を開催！

メンバー組み合わせもシャッフルにして、名刺交換も活発に行われ会場内は、ストライクが出る度にハイタッチや拍手など大賑わいでした。

表彰式は美味しい焼肉に舌鼓を打ちながら、豪華景品を贈呈し楽しい宴となりました。

沖縄県本部では、これからも皆様に楽しんで頂けるイベントを企画して参ります。



【チーム総合1位】

【個人総合1位】

【女性会員表彰】

【女性会員ブービー賞】

【チームブービー賞】

開業キャンペーン

入会諸費用20万円減額中!!

令和2年
3月31日まで

あなたの開業計画を（公社）全日本不動産協会沖縄県本部がサポートします

全国47都道府県をカバーしている（公社）全日本不動産協会だから将来の事業展開も安心です！

キャンペーン期間中なら入会費用の負担を軽くして独立開業!

20万円の負担軽減

入会のご案内

入会書類は直接お渡しの他、郵送・宅配等（送料不要）でもお送りできます。

【開業までの流れ】

（あなた）

開業予定者

協会事務局相談

- 県庁へ「免許申請」 → 審　査 → 免許番号の通知
- 協会への加入申込 → 入会審査 → 承　認

→ 入会金・年会費等の入金（弁済業務保証金分担金納付書の発行）

→ 免許証の交付 → 開業指導・相談 → 営業開始

詳細はweb、または（公社）全日本不動産協会沖縄県本部までご連絡下さい。

全国へ家賃保証をお届けします。

Zenhoren

賃貸ライフの頼れるパートナー

全保連株式会社

沖縄本社／〒900-8608 沖縄県那覇市字天久905　TEL.098-866-4901
東京本社／〒160-0022 東京都新宿区新宿4-3-17 ダヴィンチ新宿4階　TEL.03-5368-1188

加盟団体：公益財団法人日本賃貸住宅管理協会　一般社団法人全国賃貸保証業協会　NPO法人NORS

http://www.zenhoren.jp

全日 OKINAWA ゆい Vol.27

発行所（公社）全日本不動産協会沖縄県本部　広報委員会　〒900-0015　沖縄県那覇市久茂地 3-1-1　日本生命那覇ビル 9 階
電話 098（867）6644　FAX 098（867）6671　URL http://okinawa.zennichi.or.jp/　印刷（有）福琉印刷