全日OKINAWA ゆい

All Japan
Real Estate Federation

Vol.7

INDEX

市長に聞く
不動産事業所職員のための法律講座
不動産事業所職員のための会計と税務講座
委員会活動報告
新入会員の紹介
ちゅらさんシリーズ

市長に聞く

ねたての都市（まち）ぎのわん

佐喜眞 淳 × 迫 幸治

宜野湾市市長

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

宜野湾市市長
佐喜眞淳（さきまあつし）

特別対談

ねたての都市（まち）ぎのわん

迫本部長　本日はお忙しい中、お時間を頂きましてありがとうございます。本日は宜野湾市の取り組みについて、お話を伺いたいと思います。宜野湾市においてはやはり普天間基地の問題がいちばん大きいと思われますが。

佐喜眞市長　普天間基地は、日米の両政府が返還に合意したのち、16年間にわたって、返還という形になっていないわけです。地元の方々にすれば、「いつ帰ってくるのか」という状況がずっと続いている。そこにさらにオスプレイの配備の問題がおきている。「市街地の基地は危険だ」との判断が16年前の両政府の合意の原点にあったにもかかわらず、です。

私は沖縄県知事と連携して、日米両政府にこの現状をきちんと発信・提起し、普天間基地の閉鎖・返還を一日でも早く実現しなければならないと考えます。

宜野湾市は今年、市制50周年を迎えます。およそ9万5000人の人口です。

市の面積から普天間基地（約480ヘクタール）を除いて人口密度を計算すると、東京、大阪よりも高い人口密度になります。そして市の真ん中に基地があるために、移動する際大きく迂回したり、慢性的な交通渋滞を招いたりとさまざまな問題を引き起こしており、基地の負担は市民の生活にとって最も重要な問題です。

迫本部長　本土では、ややもすると、「基地の問題は沖縄の問題」と思われているところがありますが、間違っていますね。

佐喜眞市長　日本の安全保障の必要上、基地は存在しているわけで、この負担は国民が等しく負担するべきだという事を、国民が認識して、ではどうするのかが国として議論されなければいけません。

迫本部長　市長がおっしゃる「きちんと発信・提起する」事はとても大切ですね。

佐喜眞市長　とにかくスピードをあげて実行しなければなりません。

上空から見た宜野湾市

平成２４年11月6日（火）宜野湾市役所において佐喜眞淳市長と迫幸治本部長との対談が行われました。市長が掲げておられる、宜野湾市のまちづくりについてのお話をうかがってまいりました。

迫（さこ） 幸治（ゆきはる）
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

迫本部長　既存の市街地におけるまちづくりについてお話いただけますでしょうか。

佐喜眞市長　西海岸地域については宜野湾コンベンションセンターを中心として、観光・商業地域として、開発が進んでいますが、今後は仮設避難港周辺等の開発など、計画の内容を検討しながら取り組んでいきます。

また、普天間宮周辺の門前まちづくり構想について、歴史的にも宜野湾市の中心となるエリアですので、当初の計画より対象地域を広げて、地域の方々と連携しながら、門前まちとして質の高い再開発を進めていきます。

また真栄原地区の旧歓楽街については、地域住民および関係機関との協議を進め、住みよいまちづくりにむけた取り組みを行います。

迫本部長　防災対策についてはいかがでしょうか。

佐喜眞市長　4月に市民防災室を立ち上げ、地域の自主防災組織の支援や育成を行っています。また、西海岸地域においては今年度より、津波警報が発令された場合を想定した高台への避難訓練を地域の方々、警察、行政、米軍等が一体で実施しています。いざという時は米軍基地のゲートを開けて避難経路を確保する協定を結びましたので、実際にその訓練も行っています。沖縄県では県全体の防災計画の見直しを進めていますが、宜野湾市としては自主防災の意識を高め、組織を構築して推進をしていきます。

迫本部長　冒頭に普天間基地の現状について伺いましたが、返還された際の跡地利用についてお話いただけますでしょうか。

佐喜眞市長　沖縄県は他の都道府県に比べて、人口が増えています。潜在的なポテンシャルは高いと言われています。那覇・浦添・宜野湾の都市圏の高台で、これだけのまとまった敷地が供給されることは今後ありません。産業の振興、人材の育成を具現化できる施設、そして沖縄のアイデンティティーを活かしたまちづくりを、既存の事例にとらわれる事なく創造したい。普天間基地の跡地をどんなまちにするかが、これからの沖縄の発展、次の世代の日本の発展のモデルケースになると思います。私は国や県との連携を深めながら、市民とともにその計画をつくっていきたいと思います。

真志喜中学の1期生だったという佐喜眞市長。中学校から国道58号線まで体育の授業で毎日マラソンをしたそうです。周りは何もなくて、本当に遠く感じたそうです。今では、当時は想像がつかなかった住宅地になりました。

次の世代のまちづくりには、新しい可能性を追求して欲しいと仰いました。

ますますのご発展とご活躍を期待しています。ありがとうございました。

左から 土田英明 理事、佐喜眞淳市長、迫幸治本部長

第5回目 借地借家法について（その2）

ふじ法律事務所
㈳全日本不動産協会沖縄県本部
顧問弁護士　藤田　雄士（ふじた　ゆうじ）

事務所　所在地：沖縄市知花 1-26-3 銘苅ビル 3 階
TEL：098-938-7370
営業時間：9 ～ 18 時（※お問い合わせは 24 時間受付）
URL：http://www.fuji-law.com/

第1　はじめに

前回は借地借家法の制定過程やその存在意義について説明しましたが、今回から具体的な規定の説明に入ります。借地借家法の構成は (1) 第1～2条が総則、(2) 第3～25条が借地に関する規定、(3) 第26～40条が借家に関する規定、そして (4) 第41～60条が借地条件の変更等の裁判手続きに関する規定という構成になっています。

今回は総則と借地に関する規定について説明したいと思います。

第2　総則（第1～2条）について

1　借地借家法の特徴

借地借家法は、基本的に賃借人の立場を保護することが主眼となっております。これは借地借家法9条、16条、27条、30条そして37条の規定に現れています。これらの規定は賃貸人と賃借人が借地借家法とは異なる特約をしても、それが賃借人に不利な特約である場合には当該特約は無効としております。全ての規定が対象になるわけではありませんが、実際にはかなりの規定が対象になっておりますので、この点をみても賃借人保護の立場が明確になっているといえます。

2　第1条の規定について

総則には第1条として借地借家法の趣旨が、第2条には借地借家法に用いられる用語の定義が規定されていますが、このうち第1条については比較的重要な規定なので説明したいと思います。

借地借家法第1条の規定は以下のとおりとなっております。

「この法律は、建物の所有を目的とする地上権及び土地の賃借権の存続期間、効力等並びに建物の賃貸借契約の更新、効力に関し特別の定めをするとともに、借地条件の変更等の裁判手続に関し必要な事項を定めるものとする。」

3　借地借家法の対象

(1)　特定の賃貸借契約が対象であること

借地借家法が適用されるのは、賃貸借一般ではなく、①建物所有目的の地上権及び賃借権と②建物賃貸借契約に限定されています。つまり、前回もお話ししたとおり、借地契約でも建物所有を目的としないものについては借地借家法の適用はないということになります。駐車場契約に借地借家法の適用がないのはこの第1条の規定が理由となっています。

(2)　特定の事項が対象であること

また、借地借家法の適用がある契約でもそのすべてが借地借家法で規律されるものではなく、存続期間、更新、効力等の事項に限定されております。したがって、借地借家法に規定がない事項については民法の規定が適用されることになります。

(3)　建物所有目的の地上権

土地を借りて建物を建てる場合は賃借権が一般であり、地上権が設定される例はほとんどありません。なぜなら、地上権は賃借権のように契約ではなく所有権と同様に物権として位置づけられる非常に強い権利であり、ひとたび地上権の登記がなされると、所有者の承諾なしに権利譲渡ができるなど強力な権利であるため所有者がこれを設定することがほとんどないからです。

では、建物所有目的の地上権が適用される余地がないかと言えばそうではありません。建物所有目的の地上権として借地借家法が適用になる典型的な例は法定地上権です（民法388条）。

法定地上権とは、①土地上に既に建物が存在する場合において、②土地・建物の一方若しくは双方に抵当権が設定され、③抵当権設定時に土地と建物が同一の所有者に帰属している場合において、④競売の結果両者が別々の所有者に帰属した場合に建物所有権が取得する地上権です。

これが問題になるのは競売物件です。数は多くありませんが、競売事件を見ていると時々出てきます。

ところで、借地上の建物が競売に出ることがありと思いますが、借地上の建物を競落したこの場合には民法の規定に従えばこれは借地権の無断譲渡として構成され、地主は前賃借人に対し契約解除の主張ができることになります（民法612条2項）。しかしながら、借地上の建物を競落しても、地主からの契約解除に対抗できないということになれば借地上の建物を競落する人は出てこないことになり、競売手続が滞ってしまいます。そこで借地借家法20条は、代金支払後2ヶ月以内に裁判所に賃借権譲渡許可の申立ができることになっています。

ところが、法定地上権の場合には、法が地上権の合意を擬制するので借地上の建物と異なり土地を利用すること自体については地主の承諾は必要ありません。その意味においては、借地上の建物を譲り受ける場合よりも強力な権利を取得することになります。

ちなみに、法定地上権の「法定」の意味は、通常の地上権は当事者の合意により成立する「約定」地上権であるのに対し、当事者の合意に基づかず法の規定により成立するという意味です。

この様に法定地上権は強力な権利と言えますが、他方において合意により成立する権利でないため、契約期間についての合意が存在しないことになります。この点、建物所有目的の地上権も借地借家法の適用があることを契機として、借地借家法3条に基づき契約期間は30年として構成されることになります。

第3　借地に関する規定

1　借地に関する規定の概略

借地に関する規定の詳細な説明は次回に譲りますが、借地借家法は建物所有目的の借地に関する事項のうち以下の事項を規定しています。

(1) 借地期間

建物所有目的にかかる借地期間に関する定めです。

特徴は、民法とは逆に賃借権の期間の最低期間を定められている点、そしてこれに反する合意が無効とされる点にあります。

(2) 更新

また、借地期間が経過した場合でも、借地権者に正当事由がなければ更新拒絶の異議申立が認められません。

(3) 対抗力

土地所有権が移転しても新しい所有者に対し賃借権を主張できる点です。

(4) 地代の増額減額請求権

地代を増額する場合、減額する場合の規定です。

(5) 裁判所の許可制度

主に賃借人の立場から、賃貸人に代わる裁判所の許可を求めることができる制度です。これにより、賃貸人からの無断譲渡や無断転貸を理由とする契約解除主張を防ぐことができます。

(6) 定期借地権

一定期間経過後は正当事由の立証をしなくても契約の終了が認められる借地権です。

第4　借地に関する規定の詳細な説明は次回以降に譲りたいと思います。　以上

レクチャー Lecture
不動産事業所職員のための会計と税務講座

消費税率の増税が不動産業に及ぼす影響

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.me-too.jp

平成24年8月10日に可決・成立した「**社会保障の安定財源の確保等を図る税制の抜本的な改革を行うための消費税法等の一部を改正する等の法律案**」。この法律案の成立によって、消費税率は次のように段階的に引き上げられることとなりました。

	H9.4.1～H26.3.31	H26.4.1～H24.9.30	H27.10.1～
税　率（地方消費税を含む）	5%	8%	10%

平成元年に初めて消費税が導入されたときも、平成9年に消費税率が3%から5%に引き上げられたときも、不動産に関する取引は、その対策によって明暗がわかれました。

変更となる日前後の取引の混乱を緩和するために設けられた経過措置をめぐっては、重要なポイントがいくつか考えられます。代表的な例をご紹介いたします。

【請負工事契約により建物を譲渡する場合】

指定日（平成25年10月1日）前に締結した請負工事契約は、施行日（平成26年4月1日）以後に引き渡しが行われた場合でも、旧税率の5%が適用されます。

【店舗や事務所の賃貸をする場合】

指定日前に次のような条件で賃貸借契約を締結し、施行日前から継続して賃貸を行っている場合は、施行日以後の家賃は旧税率の5%が適用されます。

①貸付期間及び家賃の額が定められていること
②①の家賃の変更ができないこと
③当事者双方の自由な契約解除ができないこと

【不動産仲介など役務の提供を行う場合】

指定日前に次のような条件で仲介契約を締結し、その金額の全額または一部が分割払いされ、さらに、施行日以後に仲介業務が完了した場合は、旧税率の5%が適用されます。

①仲介手数料の額が定められていること
②仲介手数料の額の変更ができないこと

いずれも、契約を締結する時期に将来不利にならないような契約文書にしておく必要があります。税率にばかりとらわれて、本体の適正価格をゆがめることがないように価格の設定には十分注意を払いましょう。

※今後は政令等の詳細な情報を参照し、個別の事案については、税務署の「税務相談室」や税理士にご相談下さい。

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「法廷研修」を実施しています。

◆平成24年度　第1回法定研修会 平成24年6月26日

「不動産をめぐる相続税・贈与税について」

講師：鈴木和子税理士事務所 税理士 鈴木和子

・相続税・贈与税のしくみや、相続対策、不動産を生かすための活用事例をあげて講演をしていただきました。

「不動産取引における農地法・農振法の取引実務について」

講師：上原義人行政書士事務所 行政書士 上原義人

・農地の申請手続きのフローから、申請の意味と作成方法についてとても解りやすい講演でした。

◆平成24年度　第2回法定研修会 平成24年9月20日

「ビジネスマナーとコミュニケーション」

講師：office Be smile 代表 平安山利江子

・ビジネスマナーについて、会員の皆さまには挨拶や電話の応対などの『実技』も行っていただきました！

「道路に関する法律の諸問題について」

講師：ふじ法律事務所 弁護士 藤田雄士

・道路の法律について、パワーポイントを使用した解りやすい講演で、研修会終了後も様々な質疑応答があり、充実した研修内容でした。

会員の皆様には、お忙しい中ご出席いただき有難うございました！！(^^)！

組織委員会

「不動産業開業セミナー」 10月26日（金）

昨年に引き続き、これから不動産業を始めようと考えている方に向けたセミナーを開催いたしました。（社）全日本不動産協会理事の南村忠敬氏を講師に招き、開業の手順や、心構え、指定流通機構レインズの活用方法などについてお話いただきました。定員を上回る68名の参加があり、不動産業に対する関心の高さがうかがわれました。開業についてのご相談は、（社）全日本不動産協会沖縄県本部にて、随時受け付けております。

㈳全日本不動産協会 沖縄県本部 忘年会のご案内

日時：2012年12月14日（金）18：30～
場所：沖縄ハーバービューホテル
クラウンプラザ　白鳳の間
那覇市泉崎2-46

会員の皆様の多数のご参加をお待ちしています。

理事会及び各委員会等の動き（平成24年7月～平成24年10月）

7月
3日 変更による事務所調査
5日 第4回組織委員会
9日 無料取引相談
11日 無料取引相談
12日 流通推進研修会
17日 無料取引相談
18日 無料取引相談（名護市役所）
20日 第4回理事会
23日 西原町媒介協定締結　流通委員会
24日 第3回流通推進委員会
31日 無料取引相談

8月
2日 第5回組織委員会
8日 第2回取引相談委員会
29日 変更による事務所調査

9月
4日 第6回組織委員会
5日 第1回広報委員会
7日 総務委員会
14日 第5回理事会
無料取引相談
18日 無料取引相談
19日 無料取引相談（名護市役所）
無料取引相談
20日 第2回法定研修会
26日 無料取引相談
27日 無料取引相談
28日 全日福岡県本部60周年記念式典
広報委員会（会員訪問）
無料取引相談

10月
4日 無料取引相談
5日 無料取引相談
9日 第5回組織委員会
無料取引相談
10日 第2回教育研修委員会（保証）
川口貢理事長旭日中綬章受賞祝賀会
12日 無料取引相談
17日 無料取引相談（名護市役所）
21日 組織委員会（試験会場チラシ配布）
26日 第1回不動産開業セミナー

新入会員の紹介 New Member

株式会社　あいうえお天久支店
代表者：金城　太一
趣味：読書
モットー：人材育成
取引主任者：桃原　秀吉
住所：那覇市上之屋1-17-11
TEL：098-867-3555
FAX：098-867-3555

株式会社　オフィス石垣
代表者：松岡　哲士
取引主任者：松岡　哲士
住所：石垣市字大川551-2
TEL：0980-82-3317
FAX：0980-88-0755

株式会社　グッドデジタルカンパニー
代表者：平良　建臓
取引主任者：與座　清美
住所：浦添市宮城2-35-2 1階
TEL：098-879-5488
FAX：098-879-5488

株式会社　ジェイ・エス・ビー九州　沖縄店
代表者：山本　貴紀
取引主任者：具志堅裕一（ストアマネージャー）
住所：那覇市久茂地1-2-20 OTV国和プラザ　104-2
TEL：098-861-0084（フリーダイヤル：0120-952-431）
FAX：098-861-0184

十財株式会社
代表者：比嘉　敦志
取引主任者：城間　徹也
住所：沖縄市胡屋7-4-17
TEL：098-989-0243
FAX：098-932-4746

株式会社　ワンクラップ（ONE　CLAP）
代表者：上原　一志
取引主任者：上原　一志
住所：那覇市宇栄原5-30-31 2階
TEL：098-987-1777
FAX：098-987-1881

ナショナル住宅
代表者：六角　リサ
趣　味：テニス
モットー：笑顔で親切
取引主任者：伊佐　倫子
住所：沖縄市山里1-18-43
TEL：098-930-1250
FAX：098-930-1254

株式会社　MUGEN
代表者：平仲　信明
モットー：沖縄から世界へ
取引主任者：平仲　絢子
住所：豊見城市字真玉橋175-1
TEL：098-856-8889
FAX：098-850-5888

有限会社　タイリョウ
代表者：翁長　孝榮
趣　味：沖釣り
セールポイント：お客さまに満足いただくことをモットーに、地域に密着し貢献しております。
取引主任者：伊志嶺清一
住所：沖縄県西原町字幸地1009-2
TEL：098-835-8230
FAX：098-835-8271

ホームページリニューアル

（社）全日本不動産協会 沖縄県本部

より見やすく・より使いやすい 便利なホームページへ生まれ変わりました！

入会手続きの流れや、協会メリットなどを、わかりやすく掲載！

一般のお客様には、各資格制度のご案内など、最新情報をお伝えします。会員の皆様には、会員限定情報として業務に役立つ情報を発信します！

開業予定者の方へ、免許の取得について、情報満載！申請書類もダウンロードできます！

ご不明な点はお気軽にお問い合わせください
☎098-867-6644
お問い合わせ

★イベント報告や、委員会活動もフォト付で、報告していきますよ～

ちゅらさんしりーず

ちゅらさんシリーズ第1回目は、9月28日（金）午前10時に沖縄市知花の那覇地方法務局沖縄支局の近くに事務所があるI･E企画の崎原清子社長に、週末の忙しい時間を割いて頂きお話しを伺いました。一見喫茶店のような雰囲気があり、店舗入口の上の方に「すてきな空間をあなたに」と、いう文字ときれいな花瓶や陶器に飾られている花が印象的でした。

スタッフの皆様も和やかな雰囲気で出迎えて頂き、ほっとした気持ちになりました。このような職場環境を作るため、会話とメモ帳によるコミュニケーションづくりが大切と話されているそうです。このメモ帳は、市販で販売されている日記帳を連絡簿として使って社長も含めスタッフ全員が社内であった事や気づいた事、お客様からの電話の内容などを細かく記入し5年前から続けて皆で共有しています。貴重なアナログデータでした。

5年前にI･E企画を起ち上げて女性社長としてプレッシャーやストレスを感じる事が多くあったそうです。そんな時に、笑い、会話をすることで自分自身がストレスを抱えないようにする、さらに、朝、お家の庭の草取りをして精神をリラックスさせることで心のバランスを取っているそうです。庭の草には、薬草やフーチバー・ニガナやハーブなどがあり、それを、お茶にして飲まれているとの事でした。特に健康に気づかってないとの話ですが無になれる草取りが一番、それと先ほどのお茶と青汁、最近はサプリメント（目や頭に効力のあるもの）も飲まれているそうです。

崎原社長のおススメのお店が、I･E企画事務所から具志川赤道交差点向け行く途中にあるズケラン養鶏場ミニミニ動物園（うるま市赤道660番地）です。散歩道のある動物園にはリスザルやイグアナ、ダチョウなど40種類以上の動物を見ることができます。また、卵の直売から加工品まで品揃えが豊富です。いきいき健康卵を使ったジャンボシュークリームが人気だそうです。家族で行かれるのが一番のお楽しみなスポットです。

開業して5年目に娘婿の松本直樹さんが入社し、将来のI･E企画の道筋が創れるようになり会社と崎原社長本人にとっても節目の年になっているようです。開業から5年間は、近くの不動産会社の賃貸物件の紹介を中心に2人でやってきましたが、現在、社長を含め4人のスタッフで業務を行なっています。賃貸、売買の仲介斡旋を中心に沖縄市、うるま市、宜野湾市、中城村をエリアにして営業展開しています。お客様から信頼されさらにお客様を紹介して頂く口コミ営業を中心に実績を築いています。その中心で女性パワーを発揮しているのが下記写真の方々です。

❶ミニミニ動物園
❷手のひらほど大きな
　ジャンボシュークリーム
❸店内の商品

（左から親川さん、崎原社長、糸数さん）

I･E企画の崎原社長は、土地を愛し、建物を愛し、お客様を愛し、ご関係者を愛し、己と共に社員を愛する気持ち、この「愛」（IE）という言葉を社訓の銘として自然体で持ち続けている女性パワーと優しさのいっぱいある会社でした。

ちゅらさんしりーず

ちゅらさんシリーズ第2回目は、10月23日那覇市前島にあるアクセスの宮城正子社長をお訪ねしました。前島の繁華街にあるビルの2階に小ぢんまりとした事務所がありました。損害保険と不動産売買を中心に営業されており、9月10月の台風被害の保険処理で大変忙しい時期の訪問でしたがインタビューを快く応じて下さいました。

宮城社長の健康についての考えの一つは、生まれもった遺伝的な要素も強いのではないかという事でした。祖母が百歳で亡くなり、母は現在、97歳で長寿の家系だそうです。
もう一つは、「なにもしないこと」？だそうです。「なにもしないこと」とは何だろうと思い質問すると、歳を重ねていくと長年の疲れが蓄積していき疲れが取れにくくなってくるので、何もしないで自然体で過ごすことだそうです。ウォーキングや体に関するトレーニングなど一切していないそうで、とてもスリムな体型の宮城社長からの意外なお答えでした。但し、週に1回だけ土曜日の午前中に呼吸法の健康体操の教室に通っているそうです。仕事や運動、ストレスを感じたりすると自律神経の交感神経が活発に働き心身の動きも活発にします。この疲れた体を癒し、心身のバランスを整えてくれるのが副交感神経で、この働きを良くするためにリラックスした状態をつくる「何もしない」という事だそうです。この自律神経の働きを血液で調べてくれるクリニックがパレットくもじにあるという事でした。健康とは何なのか、心身のバランスを考えさせられました。

宮城社長のイチオシのお店として、那覇市新都心にあるヌーベルダイニンググリーンを紹介されました。ランチがおススメで、ハーフバイキングスタイルで4種類のメインディッシュの中から1つを選んで頂き、サラダ、スープ、ドリンクは飲み放題のメニューです。

特にサラダの種類が豊富で、女性として楽しい気持ちにさせてくれるお店だとおっしゃっていました。夜は居酒屋タイムになり洋風のオシャレな居酒屋になるそうです。

那覇市天久1-6-23　TEL098-862-3943

テイーダブログhttp://ndg.ti-da.net/で確認して下さい。又宮城社長は、イカが大好きだそうで、さしみ、天ぷら、イカバターなんでもいけるそうです。酒の肴ですか？の問いには？？・・でした。

お仕事の方は、新都心の不動産の売買を中心に業務を行なってきたそうで、最近は真嘉比の土地なども手掛けていますが、何かと問題ありの物件が多く一人で対応するにはきつい面があると言う事でした。また、ネット社会になり新しい不動産の仕組みがあるけど、物件とお客様を見て直接感じ、お客様の想いを感じることが一番だと宮城社長のお話をお聞きして実感しました。無理する事のなく自分の背丈で与えられたものを損害保険と不動産業の中でお互いの幸せのために、人の絆を大事に作り上げているような自然体のアクセスの宮城社長でした。

開業するなら今がチャンス！
開業資金助成キャンペーン

あなたの開業計画を（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（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！　10万円の負担軽減

入会のご案内

【開業までの流れ】

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。

（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（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／〒900-0003 沖縄県那覇市安謝2-2-5　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.7

発行所（社）全日本不動産協会沖縄県本部　発行人 迫幸治　〒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://www.zennichi-okinawa.jp/ 編集 土田英明 印刷（有）福琉印刷