

全国貸地貸家協会新聞

発行 全国貸地貸家協会事務局
東京都中野区野方一丁目二番二
(株)耶馬台コーポレーション内
TEL 〇三(三三八八) 七五一五
FAX 〇三(六八〇〇) 五三九七

へ訪問インタビュー

住宅ローンをより多くの人に

——貸出金融機関をどうやって見つけるか——

iYell株式会社

共同創業者 兼 取締役上級執行役員

小林 紀雄

全国貸地貸家協会専務理事・本紙編集長

宮地 忠継

聞き手

全国貸地貸家協会新聞企画部長

井上 一之

不動産会社が住宅の売買を仲介するときに、多くの場合は売買契約書の中に金融条項が入っています。これは、売買契約は成立したが、銀行借入れが不調になった場合は、その契約は白紙撤回となるというものです。これには、長年多くの取引関係者が苦しめられてきました。この状況を色々な角度よりその原因を突き止め、コンピュータのデータベースを使って条件を蓄積し、かつ、買手手ともオンラインでコミュニケーションするという会社が現れました。この分野の開拓者 iYell 社の共同創業者兼取締役上級執行役員的小林紀雄氏にお話を伺いました。

「いえるダンドリ」というプロダクト

宮地…本日はiYell株式会社の小林取締役、住宅ローン貸し付けについて、いろいろお話を伺いたいと思います。よろしくお願ひします。

最初に御社はどういうお仕事をしているのか、大まかに説明していただけますか。

小林…はい。弊社のメインのプロダクトで「いえるダンドリ」というのがありまして、こ

らが住宅事業者様向けに提供しているプロダクトという形になっています。

宮地…住宅会社、不動産会社向けですね。

小林…はい。で、これは何をしてくれるかというと、

住宅会社さんが、住宅を購入される方にローンをご紹介するわけですが、住宅会社1社で付き合いがある金融機関は、多くても5行とか10行なんですよね。

弊社は、700以上の金融機関さんと繋がりがあるので、住宅会社さんにそのネットワークを生かしてもらおうということで、iYellが持っている銀行ネットワークとか、住宅ローンの審査ノウハウとか、そういったところを提供させていただいている、というのが一つです。

もう一つが、銀行さんも住宅ローンの案件をたくさん取りたいと思っていて、でもコストはかけられないという状況になっているんですね。今、銀行さんが不動産会社さんに、案件ないですか、と訪問営業かけてるような状況です。

宮地…銀行はお客がいなくて困ってるということですね。

小林…そうですね。銀行さんも、人のコストをかけて案件を取りに行ってるわけですが、それが、弊社のプラットフォームに乗っていただければ、その営業コストをかけずとも、案件が流れてくるという格好になっているんですね。

宮地…その対象の物件ですが、普通の住宅が対象なんですか、投資物件は入ってないんですか。

小林…基本的に実需の住宅を対応させていただいています。

宮地…そうすると、対象は住宅だけで、ビルは入ってないんですね。

小林…ビルは入ってないですね。居住用の住宅ローンとして、資金の融資ができるようなものを対象にしています。

宮地…住宅であれば新築でも中古でも構わないんですか。

小林…そうですね。一部セカンドハウスとか、親族用の住宅とかというものもやっていますけど。

宮地…不動産会社ということですが、売買の仲介

会社ということですか。

小林…そうですね。あとはハウスメーカー、工務店さんですね。で、実際に、一次請負をされるような住宅会社さんもターゲットで、あとは、売り主として直接販売までやられる建売業者さんもターゲットです。

なので、現状、その住宅ローンのご紹介をエンドのお客さまにされるような事業者さんが、私どもの今のターゲットということになりますね。

住宅会社中心の営業

宮地…直接エンドのお客さんに、住宅ローンを紹介してる会社もたくさんありますけど、それはやらないんですか。

小林…そうですね。住宅購入に関しては、基本的に業者様ルートのみでやらせていただいています。ただ、一部借換えに関しては、直接ご支援をさせていただいています。

宮地…それは何か特別な理由があるんですか。

小林…今、住宅購入でローンを借りる時、借りるルートというのが、9割が住宅会社から紹介をい



ただいてローンを借りるという形なんです。自分で銀行と直接やり取りをして借りる人は1割なんです。なので、やはり今はまずボリュームの大きいところから始めましょうというこ

とで、そこからスタートしました。最終的には住宅ローンを借りるエンドユーザーの方に最適な住宅ローンにたどりついてもらいたいと思っています。

その最短ルートを、直接エンドユーザーにアプローチすると、住宅会社さんの仕事を請け負うことで、最適な住宅ローンにたどり着く世界を作るのと、どちらが早いかわいたら、やはり今は、住宅会社さんの、そのローンプロセスを変えていく方が、その世界への近道だろうと考えています。

白紙解約のローン条項への対応

宮地…不動産の売買取引において、金融条項があつて、それを了解して売買契約にはんこを押して、手付け金の請け渡しをしますが、銀行ローンがダメだったらおしまい、というケースが多いと思うんですが、不動産仲介業者にとつてそれはすごく損だと思いますが、そういうことが今まで放置されていたというのが、ちよつと思議です。そうですね。そういう事に対して不動産業界はどんな対応をしてきたのか、ということについては何かあります。

小林…実際、不動産業界でどうしようというのは、あまり見られなくて、一部新築マンションデベロッパーさんとかで、ローン専門部隊というのを社内に作るという動きはあります。

宮地…そのローン専門部隊というのは、買いたい人と話をして、ローンをそこで決めるということですか。

小林…そうですね。で、かつその銀行さんとも直接提携していて、一人のお客さんに対して、いくつも審査に当たれるような、そんな体制を築くというのを、大手の新築マンションデベロッパーさんでやってらっしゃるところはあります。当然白紙解約のローン条項自体はあるんですけど、ただ実際にはローン条項には該当しないように、どこかの金融機関がかなりの確率で拾ってくれるような体制を築いているようです。

宮地…それでもだめなケースもあるわけでしょう。

小林…それはそれでありですね。本当に難しい人もさすがにいらつしやるんで。例えば自己破産してると、5年以内はかなり厳しいですね。

ただやはり、一般の町の不動産会社さんだと、通るローンがあるのにもかかわらず、自分たちが知らないことで、紹介できずにお客様が買えないということが、実際に起こってるんですね。それでいうと、デベロッパーさんの方が、通るローンにたどり着く可能性が高いと思います。

銀行によるローンの審査基準

宮地…審査基準というのは金融機関によって相当違いますか。

小林…違いますね、かなり違います。

宮地…その辺のことをもう少し伺いたいんですが、例えば一番普通の銀行といえ、都市銀行だと思いが、だいたい何割くらい断られてるのか、というのと、どんな条件のものがバンと断られるのかについてはどうでしょうか。

小林…大きく分けると、借入をされる方個人の問題と、もう一つは、どんな物件かという物件側の問題、この二つの要因によって審査が落ちるといふことが発生するわけです。

個人で言う、やはり返済してくれる可能性が高いかどうかの、確率論の話になってきます。今まで融資してきた中で、年収がこれより低い人は返済が滞る可能性が高いとか、あとは勤続年数の短い方は、やはり滞る可能性が高いですね。

そういった形で、年収、勤め先、あとは既に組んでる別なローンですね。最近このローンが多く

で、カードローンとか目的ローンとかを借りてらっしゃるケースが増えていて、ちょっと気の毒だなと思うのが携帯電話ですね。

宮地…機種代のローンですか。

小林…はい。今スマホが高くて、10万、20万したりします。その借り入れがあると、ちょっとローン上、スコアが落ちてしまつて、借りたい額が借りられないとかいったことが発生してますね。

宮地…携帯電話の機種をローンで買う人はたくさんいますよね。住宅ローンを借りる時は気を付けないといけませんね。

小林…そういうことですね。

属性の悪い人

宮地…都市銀行は、申し込みに対してどのくらい承認してるんですか。

小林…満額で回答が出る可能性で言うと、たぶん今だと6割ぐらいじゃないですかね。残りはちょっと減額だったり、不承認であつたりという形じゃないかと思ひます。

宮地…我々独立事業者がいつも面白くないと思ひているのは、銀行で、属性がいい人と悪い人というのがあるって、独立業者はみんな属性が悪い方に入るんですよ。

小林…はい。そうですね。

宮地…芸能人なんかでも、結構有名な人でも属性が悪いと見られるようですけど、やはり安定性ということですかね。

小林…そうですね。結局、35年とか40年、もう今だと50年ローンという時代になってしました、その長い期間にわたつて、常に収入があるかどうか銀行にとって一番重要で、その安定性

があるかどうか、一番スコアが高くなる要因になりますね。やはり芸能人などは、売れたり売れなかったりが激しいので、いくら最高年収が高かつたとしても、銀行からすると安定性がないと見られてしまうんですよ。

宮地…これだけ世の中、激しく変わつてると、今やつてる企業でも、今後どうなるかわからないという企業は山のようにありますよね。倒産したらおしまいなわけで、だから、その会社がちゃんと残るかどうかを見極めなければいけないわけでしょう。

小林…本来そうですね。

宮地…結構属性の悪いと思われる人は、世の中にはたくさんいますよね。

小林…いますね。年収が低いとか、借入をたくさんしてしまつていたりとか。そういった方向けという意味で言うと、旧公庫、住宅金融支援機構になります、ここなどは、そういう方でも住宅が買えるようなローンを作つて、家を買えるようにすることで、住宅購入を活性化させて経済を活性化させましょうという、そういう思想をお持ちなので、自営業とか、個人事業主みたいな方でも、そんなにスコアが悪くならずに融資ができるみたいな商品リリースはしていますね。

宮地…そうですね。

小林…ただ住宅金融支援機構の商品はちょっと複雑で、知ってるかわからないかというところが結構大きいですね。その不動産会社さんが知つていれば、お客様にとってはハッピーなんですけれど、知らない、もう通る銀行はないですね、という回答になってしまいます。

アメリカでは、ローンはモーゲージブローカー

というローン専門のブローカーが職種として確立されていて、不動産仲介をやるのはリアルター、ローンを紹介するのは、モーゲージブローカーという二つの職種に必ず相談するというのが当たり前なんですけど、日本はやはり不動産会社さんにしか相談しないという文化でして、不動産会社さんがローンに詳しいか詳しくないかでかなり左右されてしまうんですよ。

宮地…これだけ大規模に不動産が動いているときに、そういうものがなぜ出てないかというのは、不思議な話ですよ。日本の社会にはその不思議なことが結構あるんですよ。

小林…ありますね。

物件の見方

宮地…今度は物件の方の話をお聞きしたいんですが、どういう物件が良くて、どういう物件はダメか、物件そのものの見方はどうなんですか。

例えば再建築不可物件とか、非常に形のおかしい物件とか、借地権物件とか。それは全部審査の対象にするんですか。

小林…そうですね。やはり、借地とか、保留地みたいな形になってくると、その二次流通の部分がしづらというところがありますから。

宮地…借地は地主の了解を得ないといけないとか。

小林…そうですね。大手の都市銀行さんは敬遠しがちですね。再建築不可とかもそうですね。

宮地…再建築不可も、全部このいうわけではないのでしょうか。

小林…ネット銀行なんかだと、もう完全にさです。調整区域と言っただけでもさ。都市銀行も、よほど自己資金を入れてくれれば、さ

は出ますけど、満額融資みたいなのは基本的には
るですね。どれだけお客様の属性が良くても多分
無理だと思っています。

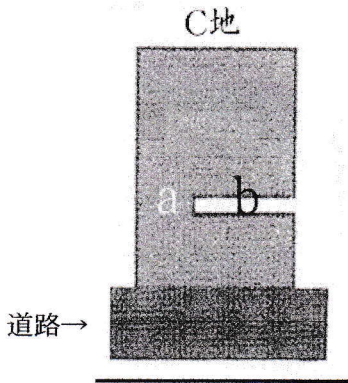
物件の見方は銀行によって違う

宮地…形のおかしいのはどうですか。左図は、当
協会新聞の先月号の森田義男税理士の記事の中に
あったものですが、このC地は、土地の真ん中辺
に隣の家の土地が線のように入っているんです
が、実際の税務当局の税務上の相続時の土地の評
価は、ほとんど下がらないらしいんですよ。とこ
ろが、実際の市場でこれが取引される場合は、評
価は一気に下がりますよね。

小林…担保評価の部分はある程度銀行さんの方
でもやられるので、その担保評価額が下がるとい
うのはやはりありますね。

ただ、実際は、その銀行さんによると思います。
単純に面積と路線価で、という銀行もあります
し、専門チームを持っていて、売却の際の価格を
そこが査定するところもあります。

宮地…例えば、広さがちよつとわからないのです
が、このaの幅が2メートルあれば二つに分けて
上の土地にも家が建ちますし、bを買い取っても
いいわけだし。だから、やり方によってこの土地
の価値は全然
違ってくるわ
けですが、そう
いうことは、実
際の住宅ロー
ン融資の場合、
銀行はあまり
見ないんです
か。



小林…見る銀行もあると思いますが、見ないと
ころもあると思います。もう画一的に面積と路
線価でというケースもありますね。そこはやは
り銀行によってスタンスが違うんですが、そこ
のところがホームページ上でわかるかという
わからないです。だからそこは、何件も何件も銀
行に出しているような弊社の強みじゃないかと思
いますね。

案件が来た後の交渉のプロセス

宮地…商売の案件ですが、先ほど案件は不動産
会社から来るということでしたが、御社の会員
になってもらうということですか。

小林…そうです。

宮地…案件が来た場合の御社の交渉のプロセス
についてですが、たくさんの金融機関と契約会
員になってるとして、それをいちいち300と
か、700の銀行に当たるわけにはいかない
と思うんですが、どうやって、ここがいいという金
融機関を探すのか、その辺はどうですか。

そして、その場合に、お客さんの条件を全く変
更しないで金融機関を探すのと、条件は変更し
てもいいということを探すのと、探し方が違う
と思うんですが、そのあたりはいかがですか。

小林…まず、どうやって探すかと言うと、社内の
システムがありまして、過去検討したという
お客様がこういう銀行で通りました、という
データベースがあつて、まずそこを当たるとい
う格好になります。

そうすると、700ある銀行から、10とか2
0とかぐらいに絞られます。その中で、条件が良
い順から候補という形になってきますので、あ
とは細かい条件は直接銀行さんに問い合わせを

して、合致するかどうかというところの相談を行
うという流れになっています。なので、先ずシス
テム、それから直接銀行さん、という2段階に分
かれてますね。

宮地…過去のいろいろな条件を、どうやって細か
く全部入れているんですか。

小林…各銀行ごとの審査項目というのは、1行あ
たり400項目ぐらいあるんですけど、そこに1
個1個その銀行の条件みたいなものを蓄積して
いってます。

宮地…1件の取引ごとにそのデータベースを持っ
てるわけですね。

小林…その実データが検索できる状態にあるとい
うところが強みになっていっていると思います。

宮地…そうすると、条件を変更してない場合も、
した場合も、両方すぐに見られるわけですね。

小林…そうですね。入力してる条件を変えるだけ
で、引かかる銀行が変わって来ますので。

宮地…この間ちよつと聞いた話なのですが、証券
会社課長で年収800万の人が住宅ローンを借り
ようとしたら、審査に落ちたと。実は、奥さんが
旦那に内緒で、カードで何度もショッピングして
たのが膨らんできて、何回か延滞したのが原因ら
しいんですが、結局もう一度交渉して、ローン返
済してやつと通ったらしいんですけど、そういう
ような条件も入れるんですか。

小林…奥さんが、というその主語はちよつと難し
いんですが、延滞があつたけれども通りました、
という履歴は残りますね。

宮地…そういう場合、いけるといふ見極めです
が、銀行は審査部があつて、担当者がいくらやり
たいと言っても、審査部を通らなければダメなわ

けで、審査部が通りそうだという見通しはどういう風に付けるんですか。

小林…それはやはり、過去のデータにどれだけ合致しているか、というところで先ず見通しをたてています。最後はやはり銀行さんに直接審査に出すので、基本的には過去事例と照らし合わせて、どれだけ合致しているか、ですね。

宮地…その場合に、銀行1行に出してダメなら次の1行といくのか、それとも5行なら5行、同時にバンと出すのか、どっちですか。

小林…それはさすがに多くても、同時に3行くらいですかね。銀行さんの負担になってしまいますから。よく不動産会社さんも、5行も6行も一度に出す方いらつしやるんですけど、そんなに出さなくても基本的には大丈夫なんですよね。

それはどこが通るかその見通しが立たないからたくさん出すわけで、弊社は、過去データベースから、通るか通らないかが、ある程度わかるので、ある程度通るであろうところを2つとか3つとか出すことで絞っているという恰好ですね。

宮地…ダメだったらまたって、そういうことはしないということですか。

小林…それは、不動産仲介物件なのか、建築の話なのかで違いまして、不動産仲介だと、順番に審査出している間に売り切れてしまうということがありますから、基本的には同時にやりますね。

宮地…現金の人が買っちゃったりしますからね。**小林**…そうですね。それ、ほんとによくあるんですよ。建築の場合は、売り切れるということではなくて、請け負うか、請け負えないかの話なんです。なので、そういった場合には、お客様とよく話し合った上で、ここの銀行で行きましよう

という格好になります。それこそ、狙い撃ち1本で行くなんていうケースはありますね。

宮地…仲介の場合でも、ローン条項が入っているも、期限がありますからね。

小林…そうですね。

ローン条項の期限までに必ず承認は取りきらないといけないので、そこはかなり意識してやっていますね。

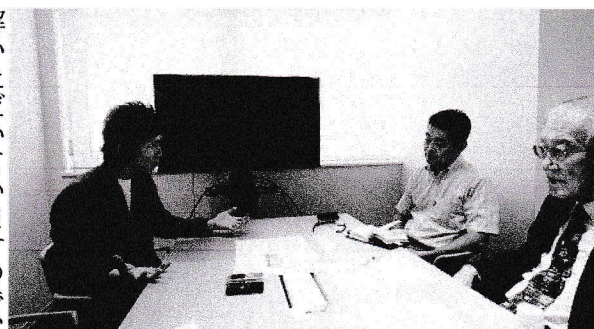
宮地…だからどうしても2行、3行一緒に出さざるを得ないということなんですかね。

小林…その辺は銀行さんも、ある程度ご了解いただいていますので、事前審査であれば、3割、4割の可能性で、最終実行まで行けばいいんですよ、というのが銀行さんの目線ですね。

不承認の場合

井上…承認が連続で入ってきた場合は、最初に言ってきた方をとるわけですか。

小林…そんなことはないですね。やはり承認の条件が出てくるので。金利とか、借入金額とか、年数とか、頭金割合とか、あとは団体信用生命保険が今は結構細分化されているので、金利は同じだけど、ガンになった時にローンが五割なくなるという特約がついているようなケースもあるので、そういういろいろな条件で最終的には、ベストなもの



をお客様と判断するというのが多いです。

井上…そのガンの特約は今もあるんですか。

小林…あります。結構ありますよ。

井上…今、日本人は半分がガンになると言われていますが、その場合、ローンが半分に減るんですか。

小林…そうですね。そういう特約がついているローンの場合は。ただ、そのローンは、組めるのが、40歳とか45歳ぐらいの方までで、50歳以上の方だと入れないですけどね。

井上…全部ダメだった場合は、すみませんと不動産会社に謝るわけですか。

iYell株式会社

2016年 設立

創業者 代表取締役社長兼CEO 窪田光洋

共同創業者 兼 取締役上級執行役員 小林紀雄

事業内容 住宅ローンプラットフォームの提供

金融機関と住宅事業者を繋ぎ、住宅ローン業務をテクノロジーの力で効率化することで、エンドユーザーに最適な住宅ローンを提供する住宅ローンプラットフォームを運営している。

企業理念の「何をするかより、誰とするか」という想いをもとに、ビジョンである「応援し合う地球（chain of Yell）」を目指す

所在地 渋谷区道玄坂一丁目16番3号 渋谷センタープレイス5階

<https://iyell.co.jp>



小林…そうですね。ただ、ダメな理由は、お伝えはできます。こういった理由でダメだったのか、どうすれば承認されたのか、アドバイスはさせていたでいます。どうやっても、承認とれないときは、すみませんとお断りの形になります。

井上…で、もう手は引いちゃうわけですか。

小林…はい。不動産会社さんのお客様なので。

三者がオンラインでコミュニケーションを取る

宮地…御社のサイトで見ると、全部オンラインで話を聞くということが書いてありますが、その辺はどういうふうにやるんですか。

小林…不動産会社さんのお客様に弊社のスマートフォンアプリを紹介して下さって、そのアプリをお客様がダウンロードすると、そのアプリ上で不動産会社さんと、iYellと、お客様の3人でコミュニケーションが取れるような形になっています。その中で、直接弊社とお客様の間でチャットでやり取りをしたりとか、場合によっては電話でやり取りをしたりすることによって、直接のコミュニケーションが発生しています。

宮地…各社さんの御社の評判を読むと、不動産会社の担当者、一切そういうことしなくていいから楽になったと書いていますが、iYellさんが、もう全部エンドユーザーと交渉して、いけるかどうか、条件はどう変わるかなど交渉するわけですね。

小林…そうですね。

宮地…ダメになった時は、どう伝えるんですか。

小林…その場合は、やはり不動産会社さんの方に先にお伝えするようにしています。不動産会社さんとしても、そのお客様に対してどういうふうに伝えるかというところはやはり営業さんのお考え

があると思いますので。

宮地…直接会うこともあるわけですか。

小林…直接会うことはほとんどないです。渋谷のオフィスに行きたいとかいうケースはたまにありますけど。

宮地…保証会社が入るといことはあるんですか。

小林…保証会社と直接ということはないですね。保証会社さんは銀行の裏にいるという格好です。1社、2社ぐらいはお付き合いのある保証会社さんがもちろんありますが、基本的には、直接融資をされるのは、銀行さんや信金さんなので、そちらが直接的な取引先ですね。

宮地…でも保証会社が保証するんだから、同じような条件で当然チェックはしますよね。

小林…そうですね。銀行から保証会社に連絡をするという流れですね。

〈寄稿〉

総則6項の乱用を批判する

税理士・不動産鑑定士

森田税務会計事務所

代表 森田 義男

タワマン節税の不公平論

財産評価基本通達 総則六項

この通達の定めによって評価することが著しく不適当と認められる財産の価額は国税庁長官の指示を受けて評価する。

年収が低い場合

宮地…ネットを見ると、住宅ローンで断られたケースというのがいろいろ出てますが、例えば、年収が低くて、二百万とか三百万の人が、三千万とか四千万の住宅を買いたいというケースがずいぶんあるみたいですが、そういう場合には、どういう条件でそれを解決してるんですか。

小林…これは合算ですね。

宮地…奥さんとか。

小林…そうですね。返済余力を銀行

に説明するというやり方になるんです。奥様と合算したり、親御さんと合算したり、合算はしないけれどもいざというときに助けてくれる親御さんがいるかどうかみたいな形で、親御さんが所有している資産を書面資料として提出したり、そういうことをやりますね。(敬称略)

(次号に続く)

その4 (最終回)



連載の最終回は、主に総則6項を税理論等の面から検討し、最後のまとめに入ることとする。

1. 税理論等からの検討

(1) 課税要件明確主義

そもそも総則6項の規定は、課税要件明確主義を中心とする一連の税理論から逸脱している。



課税要件明確主義とは、租税がどのような要件・手続きで徴収するかを規定する際に、その定めは一義的かつ明確でなければならぬとするもの。課税権者の自由裁量による課税を防止

するための大原則である。そしてこれは憲法のいう「課税要件及び租税の賦課徴収の手続きは法律で明確に定められるべき」とする租税法主義と軌を一にしている。むしろこれらは通達と同様である。

総則6項のいう「この通達の定めによつて評価することが著しく不相当と認められる」はあまりに漠然としている。「著しく不相当」など何とでも言えるのであり、これはとても本来の課税要件には該当しない。このような自由裁量に基づく恣意的課税が可能となる総則6項は、課税要件明確主義に明らかに逸脱するのである。

これを納税者の立場からみてみる。納税者は現在適用されている法令に基づき課税が行われることを前提に、各種の行為を行う。しかし後日その法令を過去に遡って覆されるのであれば納税者はたまらない。こうした信頼を裏切ること、一般国民の予測可能性や法的安定性を損なうのであり許されないのである。

また租税法分野にも信義則の概念があるとされる。そして最高裁判決(93年10月)は、信義則違反の一つに「課税庁が当初の信頼の対象となる公式見解の表示に反する行政処分をしたこと」を挙げている。「ちやぶ台返し」か。そもそも総則6項の適用は自身の定めたルールを破棄する緊急避難というべき措置であるとともに、法的安定性を損なう等極めて問題が大きい。だからこそ評価通達は、「国税庁長官の指示」を要件に定めることにより適用に慎重を期しているのである。

同時にこの手続規定は大きな適用抑制効果を有している。税務署長らが国税庁長官に指示を要請・上申するということは大変な行為といえよう。「そこまでしんどい思いをするくらいなら」と、総則6項の適用を思いとどまるケースも多いはずだ。

もう一点。要するに今回議論している判例は「長官指示は単なる手続きに過ぎない」と認識している。しかし納税者は法令・通達で少なからぬ「単なる手続き」を要求されている。そしてその手続き違反のみを理由として、多くの実質的な行為を否定され多額の課税がなされている現実がある。

以上のとおり、適正手続きの原則、その実施への大きな抑制効果、そして納税者への対応とのバランスの観点等から、明文規定である「国税庁長官の指示は特段不要」ともいうべき判例は、あまりに安易といわざるをえない。

2. 判例の実態

当局はその主張の根拠を裁判・判例に大きく依拠している。しかし実はこの裁判に大きな問題が内在している。

一般に行政訴訟に対するわが国の裁判所は、行政側寄りの色彩がかなり濃いついていいる。そのため原告の勝訴率は、一部勝訴を含めてさえない程度。原告のほとんどは「行政訴訟の勝訴は極めて困難」という事実を承知の上、多額の費用と時間をつぎ込んで訴訟に挑む。こうした「少数精鋭」の訴訟でさえこの低い勝訴率なのである。

さらに税務訴訟に限つての特殊な問題がある。実は裁判所は国税当局から調査官という出向者を受け入れている。理由は裁判官が税法を苦手としていることにある。ちなみにこうした出向者は国税関係者に限られている。科学や芸術その他神ならぬ裁判官にとつて、全くの門外漢の分野は山ほどあるにもかかわらずである。

となるとやつかいな税務訴訟事案であれば、裁判官はつい出向調査官に頼ることとなる。そして建前は中立であるとはいえ、調査官はどうしても被告である国税側の発想に立つてしまう。むしろ出向元の組織もそれを期待しているよう。そしてそうした論理を裁判官に説明・誘導しているであろうことは容易に想像がつく。

事実、判決文には国税当局の主張をなぞつたようなものが多い。税務訴訟を多く手掛けているある弁護士は「判決文は、調査

官という名の被告が書いているのではあるまいか」とまで言っていたものである。

それは一連の総則6項に関する判例にもみえてとれる。国税の不公平論に乗るばかりで、本来裁判所が検討するべき上記の税理論面からの真摯な分析が皆無に近いことが象徴している。要するに「国税庁長官の指示」という適用要件への安易な判断を含め、全般的に国税当局の言いなりといった色彩が濃いのである。

本事案では、一審・二審の従来型の判決を不服とする上告を受け、最高裁がこの3月25日に弁論を再開するという。最高裁には是非、こうした悪弊を除去する思い切った名判決を期待したい。

3. まとめ

ところで、国税当局は総則6項につき、租税回避の意図の大きさを適用の大きな判断要素としている。「意図的に死去直前に購入し、相続開始後に売り抜ける」といったケースである。

しかし評価通達の適用に、こうした納税者の主観・意図を参酌するのは如何なものか。評価通達はあくまで法が定める「時価」を実現するための技術的規定に過ぎない。だから客観的事実に基づく評価の指針であるべきであろう。

そもそも租税回避行為の制限等を定める規範は法律ではないのか。事実そうした規定として、同族会社の行為計算否認に類する相続

税法の条が存在している。

とはいえ確かに「死去直前に購入し、相続開始直後に売り抜ける」という行為も放置できないのかもしれない。しかしそれは評価規定の是正でなくすことができる。仮に「それまでの間を」というのであれば、以前に行われていた「3年しほり（相続開始3年前に取得したタワマン等は時価評価）」等の規定を、法律で制定すればよいだろう。

さて連載のまとめに入ろう。

筆者は「総則6項をなくせ」といつているのではない。超例外的な節税手法がいつ飛び出してくるかもしれない。つまり総則6項を適用すべき可能性がゼロではないといえるのだ。ただしその場合には、こうした超法規的規定を適用した以上、直ちに評価通達を改正する等によりそれ以降を封じ込んでおかなければならない。

それ以外のケースでは、評価額を引き上げるための総則6項は適用してはならない。「著しく不適当」な評価通達の規定は、自身で改正すればよいのである。

その一方、評価額を引き下げるための適用は、必要に応じてしどし行うべきである。そしてこうした適用を機に、評価通達の改正を行い妥当なものに改善していただきたい。何より総則6項は、こうした適用こそ制定当初の本来の姿なのである。

以上

森田 義男(もりた よしお)氏

プロフィール



資格 税理士・不動産鑑定士
経歴 1948年埼玉県生まれ。

1972年東京教育大学卒業後、三井信託銀行に入行。

16年間の在籍中、10年間にわたって不動産業務を担当後、1988年退社。

同年森田税務会計事務所(東京都千代田区)を開設。

主な著書

『怒りの「路線価」物語』(ダイヤモンド社)

『嘆きの固定資産税物語』(ダイヤモンド社)

『裁判所の大墮落』(コスモの本)

『はじめての不動産実務入門』(近代セールズ社)

『間違いだらけの土地評価』(Op Books)

『公示価格の破綻―驚くべき鑑定評価の実態』(水曜社)

『取り返せ! 相続税』(すばる舎)

『相続力―円満・有利・安心のために』(ビーケーシー)

『相続税を減らす不動産相続の極意』(経営者新書)

等があるほか、『エコノミスト』『住宅新報』『税理』『納税通信』等雑誌への執筆多数。

土地評価に関するスペシャリストである。

森田税務会計事務所

東京都千代田区神田錦町1-2 落合ビル4F

TEL 03-3219-4871 FAX 03-3219-4872

全国貸地貸家協会新聞

発行 全国貸地貸家協会事務局
東京都中野区野方二丁目二九番一〇二
(株)耶馬台コーポレーション内
TEL 〇三(三三三八) 七五一五
FAX 〇三(六八〇〇) 五三九七

へ訪問インタビュー

住宅ローンをより多くの人に その2

——貸出金融機関をどうやって見つけるか——

iYell株式会社

共同創業者 兼 取締役上級執行役員

小林 紀雄

全国貸地貸家協会専務理事・本紙編集長

宮地 忠継

聞き手

全国貸地貸家協会新聞企画部長

井上 一之

不動産の売買契約をするに当たって、売り手にとり、また仲介業者にとって金融条項は悩みの種です。これが不成立の場合、全ては振り出しに戻ります。この問題につき、□を使った画期的なやり方で解決を図ろうとしている企業があります。700社に及ぶ金融機関データを使得て対応します。いえるダンドリを運用するiYell社の共同創業者兼取締役上級執行役員の小林紀雄氏にお話を伺った後半です。

すでに借り入れがある場合

宮地…エンドユーザで、今は年収300万だけど、3年後には800万になるはずだからとか、□会社の社員などにいると思いますが、5000万の家を買いたいというのはどうですか。
小林…将来年収上がるはずだからというのは難しいですね。

宮地…車とか、キャッシングとか、ショッピングとか、そういうことで借り入れが多い人には対応

できるんですか。

小林…これは方法としては二つあって、一つは銀行さんに対して、これは、ローンを借りる時までには返済します、ということ、返済されたという条件で審査をしてくださいというふうにお願ひすること。

宮地…お客さんからそれを約束してもらって、iYellさんから銀行にそういうふうに言うということですね。

小林…そうですね。もう一つは、ローンと一緒に借り換えてもらうという方法で、これをやっている銀行はあまりないんですけど、例えば5年で500万の車のローンを返済するとなると、月々10万くらい払って行くわけですよ。それを住宅ローンと一緒に借り換えるとなると、その5年で借りてたものが、35年とかに引つ張られるんで、月々の支払いがグンと下がるんですよ。それによって、支払額はそこまで変わらせずに、ローンも車も返せるというやり方があります。そのような手を考えるわけですが、そういう手が使える金融機関を知っているかどうかのポイントになってきます。

異動情報

宮地…勤続年数が短い人で入社1年とか、3年とか、3千万のマンションを買いたいという場合、収入がある程度あれば借り入れはできるんですか。

小林…これは単純で、勤続年数が短かくてもスコアが下がらない銀行がありまして、転職して3か月みたいな人でも、やる銀行さんはあるんで、そういう銀行さんに当たるといだけですね。

宮地…銀行より信用金庫のほうが数は多いわけでしょう。

小林…そうですね。信用金庫もそうですし、労金さんとか、あとJAさんも住宅ローンは積極的です。

宮地…例えば、旦那さんが商売失敗したりして奥さん名義で借りたい、というケースもあるかと思ひますが、それは可能ですか。

小林…これは理由によるので、ケースバイケースとなりますが、借金取りに追われてたら多分難し

いですね。

宮地…奥さんは追われてなくてもですか。

小林…旦那さんが追われてると説明したら、もう多分通らないですね。

宮地…そんなことは本人は言わないと思いますが。

小林…旦那さんに延滞があつて、異動情報(信用情報機関に登録されるネガティブ情報のこと。延滞、代位弁済、貸し倒れ、債務整理などが記載される)と業界で言われてるんですが、異動情報が付いてるから奥さん名義でやむを得ないですね、ということですよね。奥さん名義でやるにはあります、少ないですけど。そういったケースにはそういった銀行をご紹介します。旦那さんに異動情報があつて、奥さん名義で借りるというのはたまにありますね。

宮地…その逆もあるんでしょう。奥さんが事業やっていて、旦那さんがそこにくつついていて、奥さんが借金取りに追われていて、旦那さんの名前借りるとか。

小林 紀雄氏



いんですね。奥さんだけで借りると、なぜ旦那さん借りないんですかと言われるんですけど。

代に迫いついてない感じがするんですが、それは多分何も言わないですね。旦那さんだけで借りるとなつても、そうですかで終わってしまったって、奥さん借りないんですかとは絶対聞かないですね。

差別化の幅の拡大

宮地…自己資金がほとんどない場合はどうなんですか。

小林…これは今かなり銀行さんが柔軟な対応をしてくださつて、諸費用込みで借りられる銀行が増えていて、110%、115%ぐらいまで借りられたりします。だからそういった銀行さんを紹介する格好になりますね。

宮地…そういう銀行はだいぶあるんですか。

小林…最近すごく増えてますね。ちよつと前までは全然なくて、100%までがほとんどだったんですが、これはここ5年、10年の話ですね。

昔は、優遇金利で金利を下げるという競争だったんですが、もう今は、金利は下げられる限度まで来ちゃったんですね。0.3%か0.4%、これ以上もう下がりませんと。

そうなると、その後何で差別化するかというところ、融資率だとか、先ほど申し上げた、がん団信とか、そういうことで差別化してきます。最近借入年数での差別化もちよつと増えてきて、商品の幅が拡大してきているというのが、ここ最近の流れですね。

宮地…他の銀行で、断られてきたという人には、また別な考えで取り組めばいいわけですね。

小林…それは、どういう理由で断られたのかをまず分析して、ヒアリングをさせてもらいます。で、そのネックがあつても通る銀行さんを探すという流れになります。

宮地…断られたということは別に傷にはならないんですか。

小林…傷にはならないですけど、あまりにもた

くさん銀行に審査かけると厳しいです。

宮地…その履歴というのはわかるわけですか。

小林…個人信用情報を照会をかけた履歴というのが、信用情報機関の方に残るんですよ。通ったか通らなかったかではなく、信用情報機関に照会をかけた回数と銀行名が残ります。短期間で何回も紹介をかけると怪しいじゃないですか。

宮地…傷にならなくても、照会をかけたというところが残るわけですね。恐ろしいですね。

小林…銀行さんとしても、ちよつと何かあるのかなという感じで、あまりポジティブに回答してくれなくなってます。

宮地…その場合、表面に出ない何か理由があるんじゃないかということになるわけですか。

小林…そうですね。ちよつと慎重になつてしまふんですね。

2度目の住宅ローン

宮地…現在既に住宅ローンを持つてる人で、借り替えたいとか、もう一つ買いたいとか、そういう場合はどうするんですか。

小林…こういう方に強い銀行を当てるといふ形になります。2本のローンを持つてるといふ前提で審査をするという銀行もあれば、今持つているローンは1年以内ぐらいに売却しますということであれば、もうないものとして審査をする銀行もあるんで、そこはやはり、こういう方を得意としている銀行さんをご紹介しますという形になります。

宮地…余分に借りて前の分を返すということもあるわけでしょう。

小林…それもありますね。一緒にするケースもあります。

宮地…カードが引つかかったとか、銀行ローンが落ちなかったとか、電気代が落ちなかったとか、そういうのは記録に残ってるんですか。

小林…電気代は残らないですけど、電気代をカードで支払っていると、その支払いが遅れてるのは残りますね。

信用情報不安の理由

宮地…信用情報に不安がある人は、今どきは山のようにいると思うんですが、それに対してその不安の度合をチェックするわけですか。

小林…それはそうですね。どの程度の不安材料があるかによって、ご紹介する銀行さんが変わってくるので、その理由がポイントですね。ネガティブ情報とよく言うんですが、ネガ情報があると絶対やりませんという銀行もあって、これはもう諦めます。

ケースバイケースという銀行さんはあるんで、そういうところに当てに行く形にはなるんですけど、やはり、何で遅れたのかの説明がつくかどうか、銀行さんとしても重要な点ですね。行内の稟議を書くときに、やむを得なかった理由でついでなのか、それとも本当にルーズで、支払いが遅れたのか、これはもう雲泥の差なので。

宮地…今どき、人によっては10枚もカード持っている、それぞれ枠があつて、一つや二つ遅れることもあったりしますよね。

小林…そういうケースもあると思いますけど、そこをやむを得なかったという形で説明がつくかどうかのポイントだと思います。

宮地…その場合に、本人が、銀行と話せば納得させられるかもしれないわけで、そういう意味では、御社の担当者が納得すれば、納得したという

ことを銀行に伝えるわけですか。

小林…そうですね。あとはそういう審査を自分でされている金融機関もあって、例えばスルガ銀行さんとか、三井住友トラスト「**エス**」さんとか、必ずお客さんと対面させていただきと言ってますよ。それでお客様と直接細かくお話をして、その時の状況とかを聞いた上で審査をしますという銀行さんがあって、多少金利は高いですけど、ご紹介するという形にはなります。

年収と借入金額

宮地…現在の借り入れ額が、銀行借り入れとかカード、ノンバンクなども含めて、例えば300万以下の人とか、あるいはもつと借入が多い人とか、借り入れの金額が多いか少ないかで何か区別はあるんですか。

小林…年収に対するそのローンの比率というのが審査基準に設定があるので、この300万が比率を食ってしまう形になるんですよ。そうすると、ローンを借りられなくなるということになります。

なので300万の借り入れがあつたとしても、2000万なら2000万を借りたうえで、その比率に収まる銀行をご紹介するという格好になりますね。

宮地…その場合、その物件が非常にいい場合には、抵当権の担保力があると思うんですが、そこは見えないわけですか。

小林…その手前の話ですね。単純に年収に対していくらまで貸しているですよという法律の話が先にきちやうので、そこが収まるかどうかなんですよね。

ただ、その計算方法が各銀行違うんですよ。

2000万を4%の金利で借りたとして、40%に収まるかという銀行もあれば、2000万のローンを1%の金利で借りたとして払えるかどうか、収まってるかどうか、という計算をする銀行もあって、その基準が異なるので、この借入金額に合った銀行さんで審査をかけるというのが重要ですね。

宮地…銀行はやはり抵当権実行は嫌いますよね。やはりその人がちゃんとお金を返してくれることを考えてるわけですね。

小林…まずはそうですね。

不動産会社へのWEB上のアプローチ

宮地…御社は、まさに「**コ**」の最先端でやりになつてるところなんですけど、3つの側面というか、条件を獲得する場合の「**コ**」の使い方、金融機関選択の場合、それからお客さんとの条件交渉の場合、どういう「**コ**」のどういう仕組みをお使いになるんですか。

小林…やはりこの金融機関選択のところは「**コ**」はメインなんです。

宮地…不動産会社そのものに「**コ**」を使ってアプローチするというのはどうなんですか。

小林…それで言うと、WEB系の広告はやっています。あとは「**コ**」セミナーを行って、最近の住宅ローン市場の話などをする中で、興味のある不動産会社さんや工務店さんを集客して、その中で最後にアンケートを取って、興味のある方に対して、オンラインで商談をするみたいな形で獲得しています。

あとは「**コ**」(マーケティングオートメーション)ツールを使っております、弊社のサイトに訪れたとか、弊社のサイトで資料をダウンロードした

会社をシステム上で追いかけています。iYellの情報取得をしたかどうかというのは、ある程度リアルタイムでわかるようになっていきますので。

そういった場合には、今、この会社さんは、何かしらローンの課題があるかもしれないというところで、直接弊社側からアプローチをするという流れになっているので、そういったお求め諸ツールなんかは使ってますね。

宮地…私も御社の資料が欲しいと思って、ちょっと会社名書いて送ったら、すぐ二人の方から連絡が来ましたよ。

小林…はい。そんな感じになってます。

宮地…そのお客さんの会社の条件はいろいろ入らないですか。

小林…その規模とか、そういった情報は入ってます。

オンラインでの記録

宮地…実際の対顧客との間の、オンラインでの記録はどのように取ってるんですか。

小林…顧客単位で行って、eCRM (Customer Relationship Management) の略で、顧客管理のこと() がありまして、そこに各社ごとの接触履歴とか商談履歴は取っています。

宮地…エンドに対しては、どういうふうにIT化されてるんですか。

小林…お客様とのチャットの履歴は、基本的にその履歴が全部CRMに自動的に入るようになっていて、過去どんな商談をしたのか、どんな銀行に照会をかけたのかというの、1個の顧客データベースの方に入っているんです。なので、1人のエンドユーザーに対して、弊社の接触履歴、銀行の相談履歴みたいなものも全部一元管理

されています。

不動産会社の費用

宮地…不動産会社の料金ですが、料金は個別に書いてありますが、それはどんなものですか。

小林…スタンダードなプランだと1か月7万から10万ぐらいがベースになっています。あとは規模によって、もう少し高いプランがあったり、もう少し安いプランがあったり、という格好になってますね。

宮地…それは各社ごとの料金ですか。不動産会社1社から、1か月5件来ても7万円ということですか。

小林…そうですね。

宮地…その場合、5人担当者が張り付くわけですか。

小林…1件1人というわけではないです。

宮地…そうすると、その会社担当の同じ人が5件やるということもあるわけですか。

小林…そういうことも可能な形にはなっています。

宮地…それでボンボン取引が決まれば、御社にとっては有難い話ですよ。上の方はどうなんですか。20万、30万になるんですか。

小林…そうですね。大手さんになって来るとそういう価格帯になってきますね。

社員の従業構成

宮地…御社の社員は300人くらいいらっしゃるようですが、その仕事の構成はどんな風になっているんですか。

小林…そうですね。このいえるダンドリという事業にかかわってる人が大体120人、他に新規事業に関わってるメンバーが30人くらい、

バックオフィス系が30人くらい、またエンジニアが30人くらいですね。

宮地…いえるダンドリにかかわっている120人の中には元銀行員もたくさんいるわけですね。

小林…元銀行員はたくさんいますね。M&Aしてるグループ会社の人が100人くらいいます。

情報のアップデート

井上…御社のホームページに、銀行とのやり取り、モーゲージコアというのが出ていて、銀行の商品構成はアップデートしていつてると思いますが、そこら辺の情報の取得はどういうふうにされてるんですか。

小林…銀行さんでも、かなりがっちり提携をしてやり取りをしている銀行さんと、提携はしてない銀行さんと二つがあるんですよ。提携をしてない銀行さんは100弱あるんですが、それに関しては、常に条件が変わったタイミングでリアルタイムでやり取りをして、審査条件変わりました、みたいな形でコミュニケーションを取っています。

やはり提携外の銀行さんになると、実案件のやり取りをする中で新しい情報が入ってくるので、それをシステムに打ち込んでアップデートしていくというやり方になっています。

井上…基本的には最新情報で、お客さんがこれくらいの物件を買いたい場合、いくら借りられるのかをマツチングしていくということですね。

小林…そういうことです。

銀行はシステム利用料を支払う

井上…費用の話ですが、不動産会社、工務店の費用は7万から20〜30万ということでしたが、銀行からもやはり費用はとられるんですかね。

小林…そうですね。銀行さんには住宅ローンプラットフォームというシステムを提供させていただいているので、システム利用料ということで頂戴する形になります。

井上…それは定額なんですか。

小林…そこらはシステムの従量課金という形になっているので、システムの利用量によって金額が変わるような形です。

過去のデータの活用

井上…何かで拝見したのですが、御社の住宅ローンの8年間の流通額が約2000億円と、2021年段階で記載されていたんですけど、大体ざっくり計算して、1件5000万とすると4000件くらいだと思うんですが、基本的にはその4000件のデータを過去の実績として採用されているんだと思いますが、そのデータの活用なんですけど、例えば、家を建てたら、その後、リフォームもあるだろうし、売るときもあるだろうし、買い替えもありますよね。そこら辺はどういうふうにシステムの運用されているんでしょうか。

小林…そこがまさにこれから始まって来るところで、新規事業でダンドリのリフォームというプロダクトをリリースさせてもらったんですよ。そこらの方の新しいプロダクトをこれから力を入れていこうと思ってまして。今、会社が7年とかで、まだリフォームするタイミングではないので、今はデータ蓄積フェーズですね。

SREホールディングスとのジョイント

井上…SREホールディングスさんとジョイントされましたよね。その辺りの今後の目標はどのようなところですか。

小林…SREさんとはまず第一段階としては、SRE

さんの加盟されている不動産会社さんのネットワークというのがあるので、そこに対して一緒になっているえーるダンドリを作って行きましょうというのが一つ。それによってSREさんとしても加盟してくださっている方に対して何かしらの価値提供したいというところがありますので、そこが一つですね。

あとはやはりSREさんは開発も強い会社さんなので、iYellが持っているデータベースとSREさんが持っているAIとか、知見とかを生かして、何か新しいプロジェクトを作れないかというお話しはさせていただいてます。これは楽しみなポイントかなと思っています。

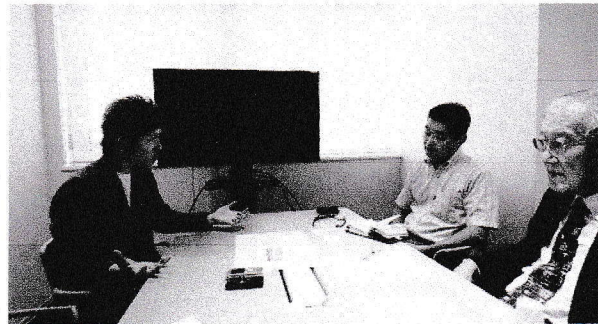
ゆつくり不動産との提携

井上…ゆつくり不動産との関係は、オペレーションをお手伝いされているということですか。

小林…そうですね。マネージメントという形ですね。

井上…ゆつくり不動産に資本参加はされてるんですね。

小林…ゆつくり不動産さんのクリエーターにiYellマネージメントに入っていたいて、ゆつくり不動産さんで一番難しいのが、物件の取材オーダーを取るというのが一番パワーがかかるという話な



んですよね。なのでそこは、iYellが不動産会社さんや工務店さんのネットワークがすごくある中で、そこを提供できますよということ、マネージメントとして対応してるという格好です。

フラット35の代理店

井上…埼玉、栃木でフラット35の代理店をされているようですが、今後は全国的に展開されていく予定なんですか。

小林…いや、全国的にというよりは、フラット35の代理店はある程度ベース収益にはなるんですけども、そこを起点にいえるダンドリを広

iYell株式会社

2016年 設立



創業者 代表取締役社長兼CEO 窪田光洋
共同創業者 兼 取締役上級執行役員 小林紀雄
事業内容 住宅ローンプラットフォームの提供

金融機関と住宅事業者を繋ぎ、住宅ローン業務をテクノロジーの力で効率化することで、エンドユーザーに最適な住宅ローンを提供する住宅ローンプラットフォームを運営している。

企業理念の「何をするかより、誰とするか」という想いをもとに、ビジョンである「応援し合う地球（chain of Yell）」を目指す

所在地 渋谷区道玄坂1丁目16番3号 渋谷センタープレイス5階

<https://iyell.co.jp>

げていきたいと思っでいます。なので、フラット35で全国展開していくことはあまり考えてないですね。

ただ、いえるダンドリを販売していく中で、やはり地域、地域に拠点があるというのは結構強いなという実感がありまして。今メインはオンラインで商談してるんですけど、やはりオンラインだと届かないお客さん、事業者さんというのはいらっしゃるので、そういった意味で拠点を持つというのは意味があるかなと思っています。

「何をするかより誰とするか」の目指すもの

宮地…最後に今後の展望をお聞きしたいのですが、この先どうやっていかれるのか、巨大会社になるとか、あるいは縮小するとかか。

小林…(笑い)縮小はさすがにないですけど。

宮地…窪田社長は、何をするかというより、誰とするかが重要だと言われてますが、資本主義社会で実業家がぶつかり合っている時に、誰とするかというのが一番重要だという意味が、私には必ずしもはつきりわからないんですが。

小林…一番成し遂げたいビジョンとして、「応援し合う世界を作りたい」というのが最初にあるんですね。その中で一人一人の夢を応援していくということ自体の素晴らしさみたいなことを広げていきたいと思っていますと。

そういう意味で、自分たちのコアとして、住宅ローンのノウハウがあるので、一番人々が見る大きな夢、マイホームを購入するという大きな夢を実際かなえているのが不動産会社さん、住宅会社さんだと思っているので、その方々の業務を支援することで、マイホーム購入という夢を間接的に応援していきたいと思っています。そういう誰か

の夢をかなえるためのビジネスみたいなところを軸にやっていきたいと思っています。

宮地…それは商売をやる時には当たり前のことではないですか。

小林…そうだと思います。なので、それを改めて言語化して、その世界観を作って行くと。その中で、どうやってそれを成し遂げるか、と言ったときに、それが社内の方言葉みたいになっていきます。

例えば、スキルのある人をたくさん雇って、会社を運営していくのか、それとも同じ目標を目指す人をたくさん社員として入っていたかどうか、どっちでやるのかと言うと、やはり思いを共にできるほうが優先されるよねと。それを言

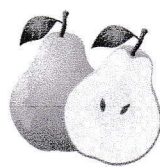
語化したものが、「何をするかよりも誰とするか」なんです。

宮地…なるほど、わかりました。

井上…最後にお聞きしたいんですが、黒字転換はいつごろの予定で考えられてるんですか。

小林…黒字転換は、数年からないくらいで考えています。今はまだ資金調達のフェーズですけど、それこそ1〜2年というスパンで、黒字転換のタイミングになりそうだと思います。

宮地…わかりました。それでは本日はどうもありがとうございました。



〈寄稿〉

賃料改定の勘どころ

その1 (全3回)

NPO 首都圏定期借地借家権推進機構 理事長

株式会社京浜不動産鑑定所 代表取締役 勝木 雅治

不動産鑑定士

記録的な猛暑の夏も過ぎました。だんだん気温は下がりますが、物価の上昇は止まりません。この秋以降、地代・家賃の値上げが、みなさんにとって最優先の課題になるのではないのでしょうか。そこで、今日は、地代・家賃の値上げのための基礎知識についてお話しします。

地代と家賃は、その改定に関しては同じ論理で扱われていますので、以下では地代・家賃をまとめて賃料といい、お持ちの不動産(貸地と貸家)の賃料を値上げする場合のポイントを「賃料改定の勘どころ」としてお話しします。ただし、賃料の値下げの場合も「勘どころ」は同じです。



私は学者ではありませんし裁判官でもありません。本稿は長年賃料改定に関する不動産鑑定評価を手掛けてきた不動産鑑定士の経験にもとづくアドバイスということになります。

賃料改定の勘どころ その1 契約自由の原則

1. 「直近合意時点」と「直近合意賃料」

勘どころの最初は、契約の当初、賃料設定の場面から始めます。

現在支払っている賃料を決めた時点のことを、判例などでは「直近合意時点」といいます。「直近合意時点」は現在の賃料を契約当事者間で取り決めたときのことで、契約の当初であることが多いのですが、その後に賃料の改定があれば、その改定のときになります。そして、この時決めた賃料額のことを「直近合意賃料」といいます。これが賃料改正の対象となるわけです。当事者間で合意して現在まで続いている賃料ですから「現行賃料」ともいいます。

大事なのは、賃料増減額訴訟では、裁判官は、適正な賃料改定額を判断する前に、「直近合意賃料」を当事者がどのような事情の下で決めたかという事実に関心を持つということです。裁判は、事実認定と言って、前提となる事実をしつかり把握することから始まるのです。

裁判官は、「現行賃料」を、どのような環境下で、当事者がどのように考えて決めたのか、そして「直

近合意時点」から賃料の改訂が問題となっている現在までの間に、経済・社会そして契約当事者の個人的関係がどの程度変化したかについて慎重に検討します。

2. 契約自由の原則

さて、その「直近合意時点」での不動産の契約内容の取り決めは当事者の自由にまかされています。賃料をいくらに設定するかは「契約自由の原則」の下にあるのです。

私法上の法律関係は、基本的に、個人が自由に決めることができるという「契約自由の原則」と、契約の内容は当事者の自由な意思に任せ、国や裁判所などが干渉するべきではないという「私的自治の原則」の二つの理念で守られています。

3. 「直近合意賃料」は当事者が自由に決められる

ですから、「直近合意賃料」は、地域の賃料相場より高くても安くても一向にかまいません。国も、裁判所も、税務署も当事者の当初の取り決めには関心がありません。契約に口出しもしないし、高すぎるからといって取り締まりもありません。

契約当事者が決めた賃料は、当事者が納得して契約している限りにおいて、だれからも何も言われることなく、その通りに決まります。

このことに関しては、平成15年10月21日最高裁判決に、次のような文言があります。

「当初賃料額は、賃料相場等とは無関係に当事者が自由に決めることが出来るものであって、借地借家法が介入すべきものではないと考えられる」

4. 「直近合意賃料」が相場より高い低いはいは安い例

当事者が取り決めた賃料が、属する地域の相場より高かったり、あるいは安かったりすることはよくあります。たとえば、次のような事情があるときです。

・義理の息子に土地を貸すので相場より安い。結婚した娘の幸福を願って、娘の結婚相手の申し出に父親は喜んでそうした。

・過去に恩を受けた人の息子が成長して事業を始めた。その息子が私の土地を工場敷地に借りたいというので格安で貸した。

・ビル建替えのときに、入居者の多くが非協力的だった。その中の一人は建て替えに協力してくれたので、率先して用意した仮設店舗に移ってくれたのでとても助かった。新築オープンしたビルにその人が入居するとき、その居室だけは隣接居室の賃料の6割で貸した。

・賃借人は過去に貸借人から金を借り未返済分がまだ残っている。貸借人は賃借人の同意のもとにその返済分を月割りで地代に乗せたので、月額の賃料はその分相場より高いことになる。

このような事情のもとに、相場より高かったり安かったりする賃料の取り決めは、何の問題もなく認められます。

ここでの「勘どころ」は、賃料訴訟を担当する裁判官にとって、賃料が高いか安いかは二の次で、当事者はどのような事情に突き動かされてその賃料に合意するに至ったのかということに強い関心を抱くということです。つまり自由に振舞ったかどうかではなく、契約の経緯とその内容の方に関心を持つということです。

賃料改定の勘どころ その2 “契約は守られない”の原則

一旦取り決めた賃料はどのように扱われるのか、次の「勘どころ」です。

1. 「契約は守られない」の原則

「契約は守られない」

Pactasunt servanda(パクタ スント セルバンダ)という古代ローマからの法原則があつて、法原則というにはあまりにも当たり前のことです。しかし、賃料を改定できるのは当然のことのように受け入れられていますが、この原則からは、それは逆で、賃料が改定できることが例外になります。賃料が相場より高くても安くても、いったん取りきめた以上、最後まで守り通すことが本則なのです。

2. 「契約は守られない」から派生すること

この原則から、次のことが言えます。

「契約自由の原則」と「契約は守られない」ではない「契約は守られない」は切り離せない一対で、表裏の関係にあるということ。だからこそ、賃料額の決定は当事者の自由によって任されているけれども、その自由を行使した結果としての賃料に対しては、契約当事者は契約の最後まで拘束されます。

賃料改定の勘どころ その3 “事情変更の原則”

「契約は守られない」にしても、世の中が大きく変わってしまったときでもそうなのかという疑問は確かに残ります。そこで、「勘どころ」のその3は、賃料を改定できるのはなぜかという問題

を扱います。それが、「事情変更の原則」で、これも重要な法原則です。

1. 「事情変更の原則」の登場

当事者が契約を締結したときに、その契約の基礎となっていた諸事情が長期間継続する賃貸借期間中に変化することは、現代社会では往々にしてあります。むしろその方が常態といえるでしょう。「約束は守られなければならない」とはいえ、契約の基礎となっていた諸事情に変化が生じたのに、契約の当初に設定した賃料をそのままにしておくと、当事者の一方に著しい不公平となる場合が出てきます。そのようなときに「事情変更の原則」が登場するわけです。

2. 賃料改定に「事情変更の原則」を持ち出す根拠

「契約は守られない」はずの「直近合意賃料」に「事情変更の原則」が持ち出されて賃料の改正を許すのは、不動産の賃貸借には次のような事情があるからです。

(1) 不動産賃貸借の特徴

① 借地・借家の関係は長期間継続するもの

土地や建物の賃貸借契約は、売買や請負契約のような一回限りの関係ではなく、長期間継続するもので、契約期間中に社会環境や、当事者の関係が変化するのはむしろ普通のことです。

② 賃貸借契約には対象不動産とそれを取りまく社会的・経済的・個人的関係がある

「直近合意賃料」には、その賃料を合意するに至った様々な事情があつたはずで、ア. 契約対象となつていて不動産自体とその属

性がまずあります。たとえば、高級住宅地であるとか、広大地であるとか、建築するには条件の悪い土地であるといったことです。

イ. 対象不動産や契約当事者を取り囲む経済的・社会的環境があります。「直近合意時点」の当時における景気、金利、物価の状態、地域の名声、繁華性、地価や家賃の水準などです。

ウ. そのほか「直近合意時点」における契約当事者の人間関係などもあります。義理の親子である、社長個人の土地を会社が借りているといった関係です。

これらの一つ一つが「直近合意賃料」を合意した際の基礎となつていた諸事情ということになります。

③ 「直近合意賃料」を持続することが当事者の一方にとって酷になることがある

「契約は守られない」が大前提ではあるものの、長期間継続する契約期間中には、契約の基礎となつていた諸事情が変化の中で、「直近合意賃料」を維持し続けることは当事者の一方にとつて不公平となる場合があることは容易に想像ができることでしょう。

(2) 当事者による賃料改定の困難性

① 契約が不公平になれば当事者には再交渉義務が生ずる

全ての契約は暗黙のうちに“もし事情がこのままで存続するならば継続させる”という前提を含んでいますから、契約締結当時の社会的、経済的、個別的事情が変われば、契約解除に至る前に、当事者は新たな事情に適合した内容に契約を更改する義務(再交渉義務)があると解されています。

②不動産の賃貸借関係は賃料に不満があっても容易に解決できない

ところが、不動産の賃貸借に関する契約内容の改定は必ずしも円滑に行くとは限りません。当事者の利害は対立しているのですから、多くの場合話し合いは容易にはまとまらないものです。

話し合いがまとまらないとき、当事者の対応の一つは、賃貸借関係から離脱するというものです。高いと思ったら、借りているものを返して出て行けばよいのです。安いと思ったら、それ以降貸さなければよいのです。通常の契約では、その関係から離脱するという選択がありえるはずですが、ところが、賃貸人にとって賃貸借の期間は法定されていますし、賃借人は、借りた不動産に生活や営業の基盤を置いているので、容易にその関係から離脱できません。

③当事者に決められないときには裁判になる

賃料に関して当事者間に不公平が生じていれば、賃料改定の場合も契約自由ですから、当事者同士で話し合って改めればよいのですが、当事者だけでは解決できない場合に、裁判という国家権力の登場を願って改定賃料を定めてもらうこととなります。

3. 「事情変更の原則」適用の要件

したがって賃料の改定が認められる場合は次のようなときです。

・「直近合意時点」におけるその契約の基礎となっていた諸事情が、賃料を改定すべきかどうかが問題となつている現時点においては変化していること。

・その賃料を放置すると当事者の関係に著しい不公平が生じること。

・その諸事情の変化が、当事者の力の及ばない原因

因によって生じたこと。

契約の基礎となつていた諸事情を、契約の当事者の一方が自力で変更したのでは事情の変更とは認められません。

4. 公平の原則

土地や建物の賃貸借契約期間中に経済・社会の変動があることはむしろ予想されていたはずのこと、単に経済的変動があつたことや当事者の関係に変化が生じたこと、それだけで「事情変更の原則」が適用されるわけではありません。その契約の基礎となつていた諸事情が変化した結果、「直近合意賃料」そのままにしておくこと当事者間の公平に著しく反する状況が出てきた場合に適用されるのです。

賃料改定の動・その4 借地借家法11条と32条は賃料改定の法的根拠

1. 借地借家法11条1項と32条1項は「事情変更の原則」が具体的な法律の形をとつたもの

「事情変更の原則」は法律ではありません。法の精神のようなもので、それだけでは国民の権利とはなりません。賃料改定が国民の権利であるのは、この法原則を取り込んだ具体的な法律の条文があるからです。それが借地借家法11条1項と32条1項です。

11条1項は、「土地」の貸し借りに関する規定ですからこの条文の見出しは「地代等増減額請求権」とされています。地代等と等が付くのは、土地の貸し借りには地上権と賃借権の2種類があるからです。32条1項は、「建物」の貸し借りに関する規定ですから、「借賃増減額請求権」という見出し

なっています。両方を合わせて「賃料増減額請求権」となります。この2つの条文が賃料改定の根拠法です。この規定を通して不動産に関する賃料改定が実現します。

2. 2つの条文は形も論理も同じ

この2つの条文はほとんど同じ形です。それは、冒頭に述べたように背景となる論理が地代と家賃で同じだからです。左に掲載しますので比べてみてください。

この条文で注目すべき点は、2つです。

①賃料を改定できる場合が3つ示されています。
②この3つは例示ということになっていて、「現行賃料」を不相当にする原因はこの3つ以外にもあります。

③両方の条文に「不相当となつたときは、・・当事者は、・・地代等の額の増減を請求することができる。」と書いてあるように、賃料が改定できるのは「不相当になつたとき」です。

(地代等増減請求権)

第十一條 第一項

地代又は土地の借賃（以下この条及び次条において「地代等」という。）が、①土地に対する租税その他の公課の増減により、②土地の価格の上昇若しくは低下その他の経済事情の変動により、又は③近傍類似の土地の地代等に比較して不相当となつたときは、契約の条件にかかわらず、当事者は、将来に向かって地代等の額の増減を請求することができる。ただし、一定の期間地代等を増額しない旨の特約がある場合には、その定めに従う。

(借賃増減請求権)

第三十二条 第1項

建物の借賃が、①土地若しくは建物に対する租税その他の負担の増減により、②土地若しくは建物の価格の上昇若しくは低下その他の経済事情の変動により、又は③近傍同種の建物の借賃に比較して不当となったときは、契約の条件にかかわらず、当事者は、将来に向かって建物の借賃の額の増減を請求することができる。ただし、一定の期間建物の借賃を増額しない旨の特約がある場合には、その定めに従う。

(①、②、③が3つの例示、番号は筆者が加筆した)

3. 借地借家法11条1項と32条1項の規定は裁判官に2つの指示を出している

賃料を改定するためには、裁判官は、まず、現行賃料が不相当になっているかどうかを確認しなければなりません。それが確認できたなら、次に、相당한賃料はいくらかを判断することが必要になります。ですから、借地借家法11条1項と32条1項の規定は、裁判官に対して、性格の異なる2つの判断を行うことを指示しているわけです。一つ目は事実の確認です。二つ目は、高度な法的価値判断といえます。

賃料改定の勘どころ その5 「賃料増減請求権」の法的性質

借地借家法11条と32条の規定の法的な特徴を知っておくことは、賃料改定訴訟を有利に展開しますから、「勘どころ」の一つです。

1. 地代の増請求権は借地期間の法定と引き換えに制定された経緯がある

地代の増請求権は、旧借地法が制定された大正10年に借地法12条として導入されました。その後大正14年に旧借家法が制定され、借家法7条に、同趣旨の規定が置かれています。

「賃料増減請求権」の規定を置いた理由は、この大正10年の借地法で借地期間を(堅固60年、非堅固30年、最短20年と)法定したからです。期間が法定されると、賃貸人としては、これまでのように、賃料増額の要求を立ち退きの要求と抱き合わせで(賃料値上げを受け入れないのであれば立ち退いてくれ)と賃貸人に要求できなくなってしまう。この賃貸人の不都合を救う必要があったので「賃料増減請求権」を同時に制定したので。ですから、当初は増額のみでした。減額の方は、賃借人の権利として後で追加されたのです。

2. 「賃料増減請求権」は強行法規です

強行法規とは、当事者の意思に左右されずに強制的に適用される規定です。契約自由を基本理念とする借地借家法であっても、強行法規とされる条文は契約自由を排除します。たとえば当事者が契約期間を通して賃料の改定はしないと特約しても認められません。当事者が納得して合意した賃料でありながら、裁判で強制的に改定させられることがあります。

3. 「賃料増減請求権」は形成権です

形成権とは、相手方に意思表示が到達した時点から法律上の効果が生じる権利を言います。権利者の一方的な意思表示によって権利関係に一定の変更を生じさせる権利のことです。相手方の承諾は不要で、意思表示をすると、直ちに効果が発生します。そのため、貸主が借主に対して、賃料増減請求の意思表示をした日から、賃料額はその額まで値上げされることになります。

そのようにして一方的に決まった改定賃料に納得できない相手方はどうするか。一方で訴訟を起こし、他方で賃料を供託することになります。

(次号に続く)

勝木雅治(かつき まさはる)氏

プロフィール



〒0首都圏定期借地借家権推進機構 理事長
株式会社京浜不動産鑑定所 代表取締役
不動産鑑定士

1948年 生まれ

1972年 慶應義塾大学法学部卒業

1973年 株式会社中央不動産鑑定所入社

1982年 同退社

1982年 株式会社買い社京浜不動産鑑定所入社

同代表取締役就任

神奈川県土地収用委員会 収容委員(平成11～20年)

(社)日本不動産鑑定協会常務理事(平成17～20年)

関東甲信鑑定士協会連合会会長(平成17～20年)

横浜地方裁判所横須賀支部民事調停協会会長

(社)日本不動産鑑定協会修了審査委員 等

株式会社 京浜不動産鑑定所

所在地 横浜市中区尾上町4丁目47番地 リス

ト関内ビル6階

TEL : 045-641-2541

E-Mail : rent@keihin-kan.co.jp