

OWNER'S LIFE

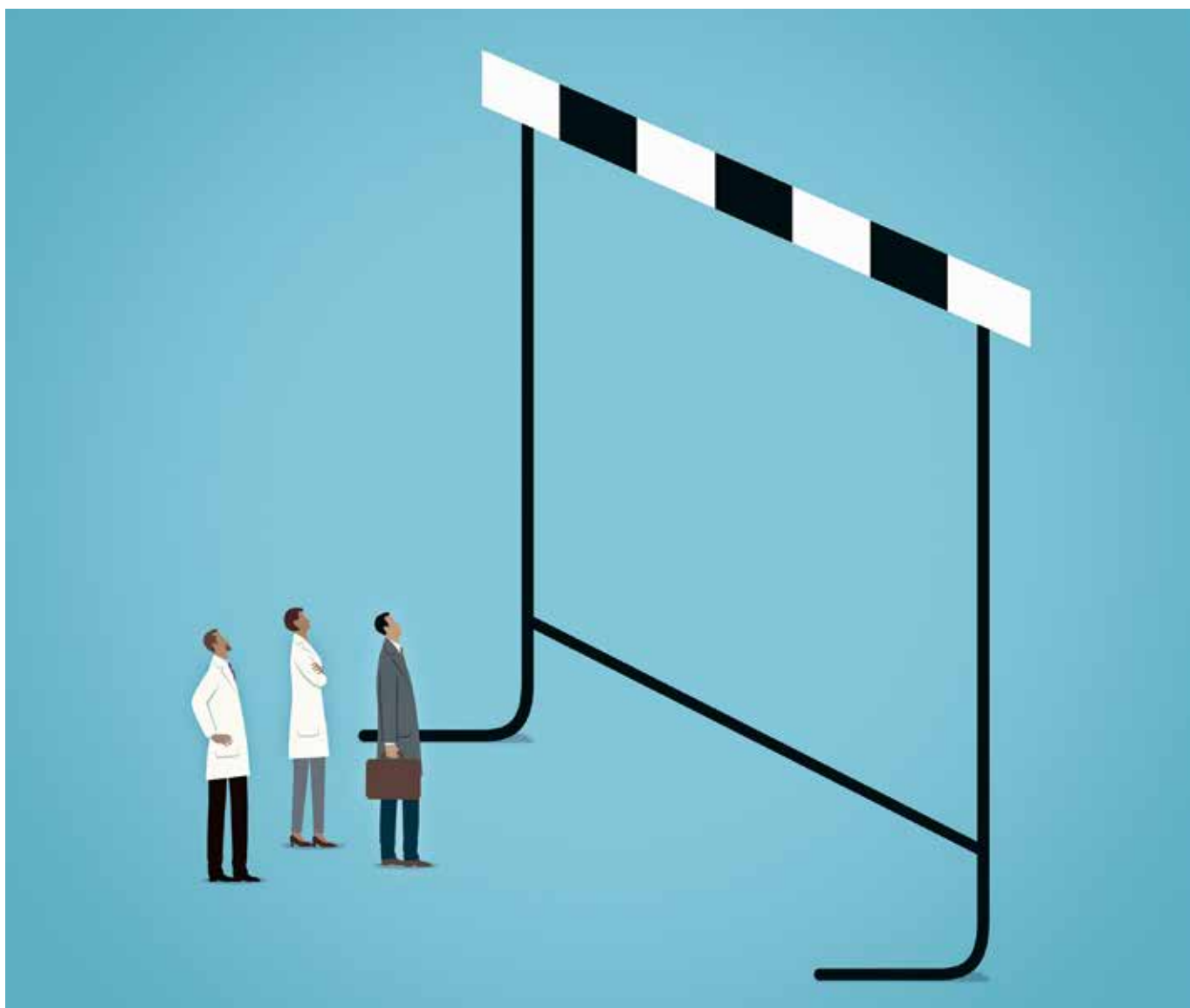
発行: エヌピー通信社 電話: 03-6263-2093(代表) 日本新聞協会 / 日本記者クラブ / 国税庁記者クラブ / 国会記者会 会員社

www.owners-life.com

オーナーズライフ ドクターズエディション

DOCTOR'S EDITION

vol. 54 2020 July



改正民法 賃貸契約のルール変更 敷金は退去時に原則返還

4月1日に施行された改正民法によって不動産賃貸のルールが大きく変わった。見直しの多くは、あいまいだった法解釈の線引きを明確にするもので、貸し手と借り手の見解の相違が減ることが期待されている一方、これまでは適法とも解釈できた商慣習が違法行為とみなされるということが起こり得る。

不動産賃貸の商慣習を大きく変えそうなのが敷金のルールの見直しだ。これまでは敷金そのものの定義や原状回復の範囲を明確に記した規定がなかったため、貸し手と借り手の解釈の違いなどから返還額についてトラブルになることも多かった。

改正民法では敷金の定義を「家賃など債務の担保を目的で入居者が大家に支払う金銭」と定め、借り手の不注意などによる物件の破損や家賃の滞納がない限り、原則として敷金は借り手に返さなければならないこととなった。定義が明確になったことにより、家賃の担保を目的に大家が入居時に預かる金銭

は、たとえば「礼金」「保証金」「権利金」など別の名目で受け取っていても、返還しなければ違法ということになる。ただし、敷金を返還しないことを事前に約束する「敷引契約」を結んでいる場合は、担保のための金銭ではないとも言えるため、返還が不要となる余地は残されている。

また敷金から差し引くことができない原状回復のための費用の定義については、自然摩耗や経年劣化から回復させるための費用と明文化された。賃貸不動産の設備が故障・破損した際の賃料減額の規定についても改正が行われている。以前は設備が故障して使えなくな

った場合に入居者は不動産オーナーに賃料の減額を請求できるという規定があったが、あくまでも入居者が減額請求権を行使することを条件にしたものだ。改正後は「当然に減額される」というルールへと変わり、エレベーターなどの設備を使えない状態のまま放置すると、家賃を減額しなければならないことになった。

このほか、雨漏りなどで修繕が必要な物件について、入居者が自己判断で修繕することが法的に認められるようになった。喫緊に修繕が必要であるにもかかわらず大家が対策を取らずに放置しているようなケースを想定した措置で、修繕の費用は大家に請求できる。入居者の住む権利を保障するためのものだが、大家の立場から見ると、入居者が必要以上の修繕を行い、多額の費用を請求してくることも懸念される。

エヌピー通信社「オーナーズライフ」と日経電子版連動掲載特集です。
新築分譲マンション&一戸建てセレクション
2020 夏
https://ps.nikkei.co.jp/map_2020summer/

OWNER'S LIFE
特集

いまこそ生保の契約者貸付を

コロナ禍に負けない
資金調達法

新型コロナウイルスが中小企業の経営に多大な影響を与えるなか、多くの保険会社が「契約者貸付」の利率引き下げに踏み切っている。銀行融資や助成金の活用などと比べて普段は意識することが少ない制度だが、今回のような非常時には有効な資金調達方法として大いに活用したい。民間の調査によると経営者の約半数が制度を十分に把握していないことから、目の前にある最後の頼みの綱を見逃していることも多いようだ。見落としがちな資金繰り対策について確認しておきたい。

知らぬ間に資金が
貯まっていることも

生命保険には、解約返戻金を担保に保険会社から資金を借りることができる「契約者貸付」という制度がある。借入の上限は保険会社や保険の種類によって異なり、解約返戻金の60～90%の範囲内が多い。保険契約を解約して返戻金を受け取ると保障を受けることができなくなるのに対し、契約者貸付では保障を打ち切られることはない。解約返戻金の金額の範囲内

であれば、何度でも繰り返し借りることが可能で、また銀行融資のように一定額を毎月返すのではなく、一括で返済することもできる。

契約者貸付のメリットのひとつは、金融機関の融資と比べ、支払いまでの期間が短いということだ。生保会社は

解約返戻金の金額の範囲で貸し出すため、仮に契約者貸付の利用者の返済が滞ったとしても、解約返戻金の支払い義務が消滅するので損はしない。基本的に与信管理の必要がないので、審査を受けずに申し込みの数日後には現金を受け取ることが可能となっている。また銀行から融資で受ける際には、設

備投資や固定費の支払いといった融資申請時の利用目的に沿った使い方をしなければならぬが、契約者貸付であれば借りる段階で利用目的を問われることはなく、借りたお金を自由に使うことができる。

利息が低いことも契約者貸付

の特徴だ。利率は保険会社や契約時期によって一律ではなく、例えばかんぽ生命であれば原則2・5%で、他の保険会社でも大半が3～7%程度となっている。

審査不要、利用目的も
問われない

この利率はあくまでも通常時のものだ。新型コロナウイルスの影響で多くの事業者が事業活動にダメージを受けていることから、生保各社は適用利率の引き下げに踏み切っている。中には利率をゼロにまで引き下げているところもあり、加入者は一定期間内であれば無利子で資金調達ができる状況になっている。なお、今回の金利引き下げ措置にあたっては、ほとんどの生保会社が現状では5月31日もしくは6月1日までに申し込んだ人を対象としていることに注意したい。

また無利子となる期間はほとんどの商品で9月30日までと設定されている。それ以降の期間については通常の利率となり、仮に契約者貸付で借りた資金とその利息の合計額が解約返戻金の金額を超え、支払いが滞ってしまうと保険契約は失効となってしまう。

ここで言う「失効」とは契約の効力が消えて保障を受けられない状態となることで、契約が終了する「解約」とは違い、保険会社ごとに定められた期間内に支払いを再開すれば契約を元通りにできる。ただし改めて健康状態などについて診査を受ける必要があり、期間内に保険会社に申し込んだからといって必ず元通りにすることが認められるというわけではない。

たとえ利率ゼロという特典が受けられなくなったとしても、銀行融資などと比べて手軽な資金調達の手段と言える契約者貸付だが、事業者に十分に使われているとは言えないようだ。エヌエヌ生命が中小企業経営者や個人事業主に対して3月下旬に実施したアンケート調査によると、契約者貸付を認識している人は49・7%とほぼ半数だった。

見落としのままでは
実にもったいない…

また、今回のコロナショックに限らず、大規模な災害の発生時には契約者貸付の金利が減免されることがあるが、災害時の金利優遇を知っているのは全体の4割以下に過ぎず、62・3%

は把握していないという調査結果も出ている。新型コロナウイルスの影響でキャッシュフローが悪化している企業が、契約者貸付という選択肢を見逃している可能性は十分にある。

政府は新型コロナウイルスの影響で経営が悪化した事業者に対し、特別融資などの施策で資金繰りを支援するとしているが、それだけで事業を立て直せる企業ばかりではない。キャッシュフローが悪化した事業者はありとあらゆる資金調達策を検討する必要がある中で、普段は意識することが少ない生命保険の契約者貸付の利用も選択肢に入れ、コロナ禍を乗り切るようにしたい。



患者減少の影響を受けて 開業医がいま導入すべき「モノ」

新型コロナウイルス感染拡大の影響から、患者さんの受診控えが進んでおり、多くの医療機関にとっては大変厳しい経営環境に見舞われています。いま診療所は「新しい生活様式」に合わせた、診療体制の見直しが求められています。

2020年初頭に始まった新型コロナウイルス感染症の感染拡大による影響から、4月に「緊急事態宣言」が全国に出され、外出自粛が進められました。その甲斐あって感染者数は減少に転じ、5月の中旬以降、徐々に宣言解除が行われ、経済活動の再開が始まってきています。

緊急事態宣言の解除を受けて、我が国は「新しい生活様式」を実践し、引き続き3密（密閉、密集、密接）を避けて、新型コロナウイルスの第2波に備えながら、経済活動を再開するという新たなステージに移ろうとしています。

新型コロナウイルスの医療機関への影響

緊急事態宣言下の4月および5月は、度重なる医療機関での院内感染の報道もあり、院内感染を恐れた患者さんの間では「受診控え」という行動が進みました。地域や診療科の差はあるものの、多くの診療所で患者減少に見舞われ、なかには前年同月に比べて50%を割り込んでいる診療所も存在します。

また、緊急事態宣言が解除されたからと言って、すぐに患者さんが通常通り受診するわけでもなく、新型コロナウイルスがいつ何時、

再流行が始まるかもしれないと恐れる患者さんが多くいる現状では、受診控えの傾向は続くのではないかと考えます。

「新しい生活様式」に合わせた診療体制

政府が提示した「新しい生活様式」では、個々に感染対策を引き続き徹底し、できるだけ不要不急の外出を控え、3密を避けることなどが求められています。そのような状況の中、診療所はどのような対策を行えばよいのでしょうか。

新しい生活様式に合わせて、「安心・安全な診療体制」を構築することが大切だと考えます。新しい診療

体制を構築するためのキーワードは、「密集」「密接」「密閉」の3密対策です。

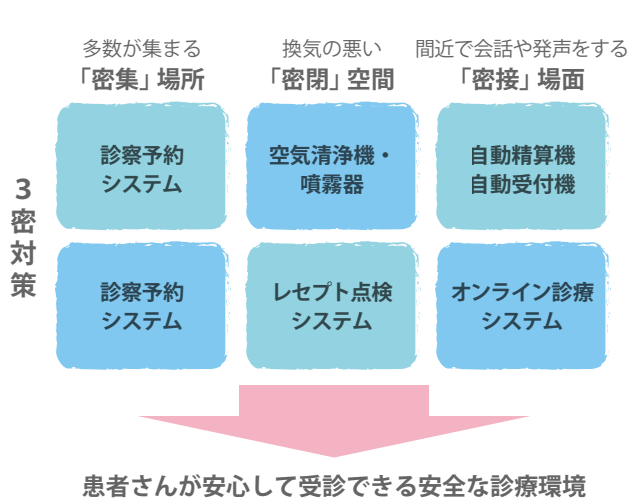
密集対策は待合室の改善を

「密集」については、待合室の改善が考えられます。これを機に「待合室で長く待つ」「混雑した待合室」という多くの患者さんが持っているであろうイメージを抜本的に見直す必要があるのです。具体的には、待合室の混雑緩和に有効な、診察予約システムや順番管理システムなどを活用して、「待たない」「混んでいない」「待合室を作り出す必要があるのです。自宅からスマホなどを利用してオンラインで予約が取れる体制を構築することで、待合室の密を減らすとともに、患者さんへの安心感をもたらすことが可能だと考えます。

密閉対策は診療環境整備と集中業務の見直しを

「密閉」については、安心して患者さんに受診していただくために「診療環境の整備」が重要です。定期的な空気入れ替え、消毒を徹底するとともに、「空気清浄機」や「次亜塩素酸水噴霧器」などの設置が考えられます。感染対策については、ホームページなどで患者さんにアナウンスすることも忘れずに行ってください。

また、スタッフ同士の密閉を避け



置を見直すことや、患者とスタッフの接触をできるだけ減らす仕組みづくりに取り組む必要があります。具体的には、自動受付機や自動精算機、キャッシュレスといった受付の自動化に取り組んでみてはどうでしょうか。

また、新型コロナウイルス感染症を受けて、時間的に規制緩和が行われた電話やオンライン診療システムを用いた診療を始めることで、患者さんの利便性が向上すると考えます。オンライン診療については、今後導入する診療所が増加していくことが予想され、市民権を得るのではないかと考えます。新しい受療行動の形として認識し、対応することが重要です。

リアルタイムで経営把握ができる仕組みづくり

このような状況では、経営をリアルタイムでモニタリングする仕組みも必要と考えます。例えば、昨年と比較した患者数の増減や、医療収入の変化について、リアルタイムで把握できる体制をとることで、いち早く状況の変化に対応することが可能になります。最近出始めている電子カルテやレセコンと連動して活用で



MICTコンサルティング(株) 代表取締役 大西大輔

2001年一橋大学大学院MBAコース卒業後、医療経営コンサルティングファーム「日本経営グループ」入社。医療IT機器の展示場「メディプラザ」を設立。東京、大阪、福岡の3拠点を管理する統括マネージャーを経て、2016年にコンサルタントとして独立し、「MICTコンサルティング」を設立。過去2000件を超える医療機関へのシステム導入の実績から、医師会、保険医協会などの医療系の公的団体を中心に講演活動および執筆活動を行っている。

きる「経営分析ソフト」を導入すると良いでしょう。診療所は、3密を避けた新しい診療体制の構築が求められています。患者さんが安心して受診できる安全な診療環境を作るために、ICTを活用して徹底的な「オペレーションの変革」を行ってはいかがでしょうか。



建物外観完成予想CG

この白金が、新たな東京生活の中心となる。

山手線内最大戸数^{*}

東京メトロ南北線・都営三田線

総戸数1,247戸

「白金高輪」駅徒歩3分

由緒ある歳月を綴る

港区白金

※1993年1月から2019年1月15日までのMRC調査・捕捉に基づく分譲マンションデータで、山手線内側の供給物件で最大戸数。

先着順申込受付中／6月ゲストサロン リニューアルオープン

白金一丁目東部北地区第一種市街地再開発事業

住宅

医療^{※1}

商業^{※1}

子育て支援施設^{※2}

※白金一丁目東部北地区第一種市街地再開発事業(完了予定:2023年12月。現在の状況:工事中)の完成は遅れる場合があります。また、計画が変更になる場合があります、眺望・景観等がかわることがあります。※1医療・商業施設は2023年4月開業予定。開業は遅れる可能性がございます。※2子育て支援施設は2023年4月開業予定であり、マンション居住者の利用が優先されるものではございません。開業は遅れる可能性がございます。

「白金ザ・スカイ」物件概要●名称/白金ザ・スカイ●所在地/東京都港区白金一丁目1000番(地番)●交通/東京メトロ南北線・都営三田線「白金高輪」駅徒歩3分●敷地面積/11,087.01㎡●建築面積/6,628.17㎡●建築延床面積/134,941.82㎡●地目/宅地●用途地域/商業地域、準工業地域●地域地区/防火地域、第2種中高層階住居専用地区、白金一丁目東部北地区地区計画●建蔽率/59.79%●容積率/819.02%●総戸数/1,247戸(非分譲住戸477戸含む)●構造・規模/鉄筋コンクリート造一部鉄骨造・地上45階地下1階建●建築確認番号/第HPA19- 01994-1号(2019年4月23日付)●駐車場台数・使用料/住宅用381台(機械式348台(身障者用15台含む)、平置33台(管理用2台含む))、その他施設用20台※月額使用料37,000円～60,000円●駐輪場台数・使用料/住宅用ラック式1,353台(レンタルサイクル用15台含む・来客用8台含む)、その他施設用106台※月額使用料300円～800円●バイク置場台数・使用料/住宅用49台、その他施設用12台 ※月額使用料7,000円～15,000円●分譲後の権利形態/専有部分は区分所有、敷地・共用部分は再開発事業の権利変換計画の各割合による所有権の共有●建物竣工時期/2022年12月下旬(予定)●入居開始時期/2023年3月下旬(予定)●売主・販売代理/東京建物株式会社 国土交通大臣(16)第6号(一社)不動産協会会員(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 東京都中央区八重洲一丁目4番16号 東京建物八重洲ビル●売主/株式会社社長谷工不動産 国土交通大臣(5)第5600号(一社)全国住宅産業協会会員(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 東京都港区芝2-31-19 バンザイビル5階●売主・販売代理/住友不動産株式会社 国土交通大臣(16)第38号(一社)不動産協会会員(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 東京都新宿区西新宿二丁目4番1号 新宿NSビル●売主・販売代理/野村不動産株式会社 国土交通大臣(13)第1370号(一社)不動産協会会員(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 東京都新宿区西新宿一丁目26番2号 新宿野村ビル●売主・販売代理/三井不動産レジデンシャル株式会社 国土交通大臣(3)第7259号(一社)不動産協会会員(一社)不動産流通経営協会会員(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 東京都中央区日本橋室町三丁目2番1号●販売代理/株式会社社長谷工アーベスト 国土交通大臣(10)第3175号(一社)不動産協会会員(一社)不動産流通経営協会会員、(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 東京都港区芝2-6-1●販売復代理/野村不動産アーバンネット株式会社 国土交通大臣(4)第6101号(一社)不動産流通経営協会会員(公社)首都圏不動産公正取引協議会加盟 東京都新宿区西新宿1-26-2 新宿野村ビル●施工/大林・長谷工建設共同企業体●設計・監理/株式会社梓設計●管理会社/株式会社社長谷工管理ホールディングス、株式会社東京建物アメニティサポート●管理形態/区分所有者全員で管理組合を設立し、管理組合より管理会社へ委託■先着順販売概要●販売戸数/13戸●間取り/1LDK～3LDK●専有面積/51.73㎡～110.70㎡(トランクルーム面積0.38㎡～2.28㎡含む)●バルコニー面積/6.40㎡～30.52㎡●販売価格/9,930万円(1戸)～20,680万円(2戸)●最寄価格帯/14,800万円台・20,600万円台(各2戸) ※100万円単位●管理費(月額)/19,988円～42,773円●修繕積立金(月額)/6,675円～14,282円●管理準備金(引渡時一括)/25,865円～55,350円●修繕積立基金(引渡時一括)/399,000円～854,000円●広告有効期限/2020年7月末日□受付場所/白金ザ・スカイ ゲストサロン□受付時間/10:00～18:00(平日の受付は11:00～16:00となります。)□ご持参いただくもの/お申込みの際はお認め印と直近2年分の収入証明書(源泉徴収票・確定申告書、住民税課税証明書等)及び本人確認資料(健康保険証・運転免許証等)をご持参ください。先着申込みのため販売済み場合があります。予めご了承ください。※販売価格には建物に係る消費税10%相当額が含まれます。※本物件は、高齢者、障害者等が利用しやすい建築物の整備に関する条例(東京都・建築物バリアフリー条例)に適合しています。※掲載の写真は有栖川宮記念公園(約1,060m)から南東方向を撮影(2019年2月)したものに外観完成予想CGを合成したもので、形状・仕上げなどが今後変更になる場合がございます。外観完成予想CGは計画段階の図面を基に描き起こしたもので実際とは多少異なる場合がございます。外観形状の細部、設備機器等は表現していません。

お問い合わせは
「白金ザ・スカイ」ゲストサロン

0120-770-460

営業時間/平日11:00～16:00 土日祝10:00～18:00 定休日/毎週水・木・第2火曜日
※但し、第2火曜日が祝日明けの場合、第3火曜日がお休みとなります。
※携帯電話・PHSからも通話可能です。

白金ザ・スカイ 検索

〈売主・販売代理〉

東京建物

〈売主〉

HASEKO 長谷工不動産

〈売主・販売代理〉

住友不動産

〈売主・販売代理〉

野村不動産

〈売主・販売代理〉

三井不動産レジデンシャル