

公益社団法人 沖縄県宅地建物取引業協会

宅建おきなわ

T A K K E N O K I N A W A

宅地建物取引にかかる経済活動をとおして
住生活の安定・向上から地域と信頼をつなぐ

2025.11
- Autumn -

vol.182

不動産フェアを開催！

各地区の業者会の動きに注目！



(公社) 沖縄県宅地建物取引業協会
(公社) 全国宅地建物取引業保証協会沖縄本部

公益社団法人
全国宅地建物取引業協会連合会

9/23
不動産の日

不動産フェアを開催



9月23日(火)にイオンモール沖縄ライカムにて、不動産フェアを開催致しました。

今年もラジオ沖縄の人気番組『ティーサージ・パラダイス』とコラボ企画で、不動産フェアを盛り上げました。ラジオ開始前に開会セレモニーを行い、多くの方々が見守るなか、不動産フェアが幕開けしました。

12時に公開放送がスタート。パーソナリティのひーぶー(真栄平仁)さんが登場するとリスナーさ

んや買い物客から大きな声援が上がりました。“沖縄の普通がわかるアンケー島(とー)”では「9月23日は不動産の日と知っていますか?」の質問でリスナーさんからたくさんの回答が寄せられました。

また、不動産に関する質問に、渡辺委員長と浜崎副委員長の2人が出演し、専門家の立場から具体的なアドバイスを話しました。

ゲストアーティストには、イクマあきら氏を招き、「ダイナミック琉球」を含む4曲を披露していただき、迫力あるステージに会場は大いに盛り上がりしました。

番組の最後に「アンケー島」の結果報告があり、「9月23日は不動産の日」を「知っている!」が48%「知らない」が52%という結果がでました。昨年より「不動産の日を知っている」が増えていることを嬉しく思います。

これからも“9月23日は不動産の日”を周知して参ります。



多くの人で賑わった会場



1



2

- 1.来賓のみなさまと沖縄県宅地建物取引業協会役員
- 2.会場は青とハトマークに染まった
- 3.渡久地会長とMCのひーぶーさん
- 4.不動産に関する質問にも回答

不動産フェア イオンモール沖縄ライカム



ゲストアーティストのイクマあきら氏



各ブースでイベント開催!

不動産相談コーナー



無料 不動産相談コーナーも人気!

また、来年の9月23日(不動産の日)に!!



contents

- 1 不動産フェアを開催
- 3 初めてのAI活用セミナー
- 4 第39回 トータルリビングショウ
宅地建物取引士賠償責任保険
- 5 実務研修
- 9 めざせ! 不動産キャリアパーソン
- 10 第10回 優良会員認定研修会
- 11 業者会の動き
那覇東地区/那覇西地区/
小禄・南部地区
- 12 業者会の動き
浦添・西原地区/宜野湾・中城地区
/中部地区
- 13 業者会の動き
北部地区/宮古地区/
八重山地区
- 14 女性部会だより
- 15 ラジオ不動産相談室
- 17 『全宅管理』入会のご案内
- 18 屋外広告物のルールを守りましょう!
- 19 (一社)沖縄県不動産流通機構入会
メリット
- 20 会員のひろば
- 21 入会者のご案内
- 22 理事会の動き/協会の動き
- 23 沖縄県宅建協会
公式「LINE」のご案内

協会よりお知らせ

協会からのお知らせや行事などをいち早く発信!



沖縄県宅建協会
ホームページ



沖縄県宅建協会
LINE

初めてのAI活用セミナー

今回のセミナーでは、生成AIの基本的な仕組みから特徴、そして不動産業務にも関連する具体的な活用事例まで幅広く学ぶことができました。



セミナーの様子

特に印象に残ったのは「チャットGPTだけでなく、文章・画像・音声・動画など多様な生成AIが存在し、それぞれに活用の幅がある」という点です。他のサービスについて理解することで、不動産の資料作成や募集広告など業務への応用の可能性を強く感じました。



講師の金城寛人氏

また、講師による生成AIの実演を通じ、短時間で文章やアイデアを形にできる便利さを実感しました。その一方で、誤った情報が含まれるリスクや、著作権・個人情報への配慮が不可欠であることも学び、今後の活用には確認と責任が求められることを再認識しました。

今回のセミナーは、AIを正しく理解し、不動産業務にどう活かすかを考える第一歩として、大変有意義な機会となりました。



112名の方々にご参加いただきました

セミナーを受けての感想

- とても勉強になった。
- 講師の先生の説明がとても分かりやすかった。
- これからはネットの時代…自分自身も勉強が必要と感じた。
- 業務の効率化に使える!
- AIの基礎を知ることができた



多和田副会長のあいさつ

第39回 トータルリビングショウ

10月17日(金)~19日(日)の3日間沖縄コンベンションセンターにて第39回トータルリビングショウが開催されました。

初日の開会式に出席し、渡久地会長がテープカットに参列いたしました。

4月にすべての新築に省エネ適合基準が義務化され、住まいづくりが一層求められることになっ

た今年は、災害や健康、環境への配慮に加え、リフォームやリノベーションの情報から建築資材や設備機器、インテリアや金融関連の展示など全50社が出展しておりました。

他にも各セミナーや講演、体験型のイベントもあり、子どもも大人も楽しめる3日間でした。



出店ブースの様子

宅地建物取引士賠償責任保険(宅建賠) 宅建賠は宅建協会会員のみが加入できる制度保険です。



新プラン補償内容

- ①重要事項の説明等(宅地建物取引業法第35条に定める)
- ②書面の交付(宅地建物取引業法第37条に定める)
- ③退職した宅建士が退職後5年以内に受けた損害賠償請求
- ④宅地建物取引業法第2条に定める代理・媒体業務
- ⑤業務中の自転車加害事故

宅建士1名あたり年間保険料 **7,000** 円で重要事項説明や書面の交付など、上記の5つのリスクに備えることは出来ます!

ご契約をご希望の場合は下記取扱代理店までお問い合わせください!

上記は概要を説明したものです。詳細はパンフレットをご確認ください。

承認番号: SJ24-09005
承認日: 2024/10/16

取扱代理店

株式会社宅建ブレインズ

宅建賠のお問い合わせは保険部

引受保険会社: 損害保険ジャパン株式会社

TEL: 03-3234-0699 FAX: 03-3239-7540

(受付時間: 平日午前9時から午後5時まで)

URL: <https://takken-b.co.jp>

〒102-0072 東京都千代田区飯田橋3-11-14 GS千代田ビル5階

宅建ブレインズ

検索



令和7年度 実務研修会

開催日 令和7年8月27日(水) 会場 てだこホール(小ホール)
講師 プラザ法律事務所 仲里 豪

人材育成委員会 伊禮 忠史

事例① 貸店舗の案内と契約内容の認識相違

借主Aさんは貸店舗の契約を仲介業者Cの事務所で行った。

契約時に借主Aから既存の浄化槽は使用可能か？との質問にCは「浄化槽は使用可能」とAに伝え、契約締結に至った。

しかし、契約締結一週間後、Aは「飲食店の営業には合併処理浄化槽の新設が必要」と主張。浄化槽設備の適合性の相違により、貸主Bに新設を求める形となりました。

さらにAは「宅建業者であるCは飲食店を計画していたことを知っていたなら、契約締結前に合併処理浄化槽の新設が必要である旨の説明をする義務があった」と主張し、説明責任の問題へと発展しました。

質問

Q1 重要事項説明では排水設備の状況を説明する項目があるが、既存の浄化槽が「合併処理浄化槽」か「単独浄化槽」なのか、ということまでの説明義務はあるのか？

A1 排水設備が公共下水が浄化槽かまでは答える必要がある。

借主の業種によってさまざまな法令があり、宅建業者がすべてを把握するのが難しいので設備の種類まで積極的に説明する義務はない。ただし、質問されたことに関しては、意思決定をするのに重要な事項であると捉え、しっかり調べてから答えなければならない。



Q2 本物件で事業の許認可を受けるために必要となる設備等の調査や設置は借主の費用と責任で行うこととし、許認可が下りなかった場合、本契約は白紙解除とするが入居期間中の賃料は支払うものとする。という特約は有効ですか。

A2 合理性がとれているので有効である。

宅建業者Cは、売主A(一般消費者)・買主B(一般消費者)との間での土地売買を、当事者合意のうえで、持ち回り契約で行った。

Cは、Bから先に契約書への署名押印をもらい100万円を受領し、3日後にAから署名押印をもらうことを伝えた。

しかし、翌日、Bは契約のキャンセルを申し出て「Aは契約書に署名押印をまだしていないから契約は成立していない、手付金を返還してほしい」と主張してきた。



質問

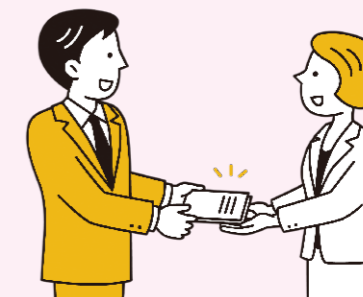
Q1 Aの署名押印はまだだが、Bは持ち回り契約であることを合意のうえ署名押印、手付けの支払いを済ませているので、契約は成立しているという認識で良いか。

A1 Bは契約に合意し、署名押印を済ませ手付金まで支払っているため本契約は成立している。



Q2 特約に「持ち回り契約のため買主が署名捺印した日が契約成立日とする。」旨の特約は有効か。

A2 当事者の気持ちが揺れていると感じる場合は、一つの良い方法であり有効である。



たくさんの方々にご参加いただきました

■ 各地区の業者会よりトラブルの事例を募り、今回4つのトラブル事例となりました ■

事例③ 定期借家契約トラブル

管理業者Cは、自社の居住用物件として契約期間2年間(令和4年4月1日から令和6年3月31日まで)定期借家契約を借主Aと締結した。

契約終了であることを6か月前に通知しなかったため、遅れて令和6年1月に終了通知を行った。

質問

Q1 借主が令和6年6月を過ぎても退去せず裁判を行った場合、7月以降の賃料は家賃として受領しても良いか。

A1 賃料としてではなく、賃料相当額損害金として受領し、内容証明郵便で損害金である旨を通知することが重要。



Q2 契約書に「乙が明け渡しを遅延したときは、乙は、甲に対して、本契約が終了した日の翌日から明け渡し完了の日まで賃料の倍額に相当する損害金を支払わなければならない」とあるので、損害金として受領できるか。

A2 裁判所の判例では、2倍までは認められているケースが多い。

Q3 定期借家契約の期間を終了通知も出さずに数年が過ぎてしまった場合、普通賃貸借とみなされてしまうのか。

A3 数年経過した場合でも、適切な終了通知を出せば6か月後に契約を終了することができる。



事例④ トイレトペーパーの詰まりによる費用負担

賃借人Aはトイレが詰まり、管理会社Bに連絡を入れ修理を行った。詰まりの原因は外国製の難溶性トイレトペーパーだった。今回は賃借人Cが修理費用を負担し、再発防止のため、使用しないよう口頭で伝え、アパート住人へ周知のため通知を行った。しかしAは難溶性トイレトペーパーの使用を続け、再度トイレの詰まりを起こしたため修理費用を請求したが、Aは「トイレの配管設計が悪いせいだ。」と支払いを拒否している。



質問

Q1 2回目のトイレ詰まりの支払い義務は貸主、借主どちらにあるか？

A1 借主負担でよいと思うが、契約書にその内容の記載がなければ、追加で外国製の難溶性のトイレトペーパーは使用しない旨の合意文書を交わすことが望ましい。



講師にプラザ法律事務所 弁護士の仲里豪先生を迎え、トラブルへの対応・助言のアドバイスをいただきました

令和7年度 実務研修会 受講しての感想

- 実務に反映される事例案件4件でしたので、勉強になりました。仲里先生の講師も大変良かったと思います。
- 賃貸、売買のトラブル事例を聞きたい。今回のような事例に基づく研修を希望します。
- 調停や裁判になるような事例紹介がきたい。
- 認められない特約についてもっと詳しい例があれば知りたいです。
- 定期借家契約についてもっと色々な事例を知りたいです。
- 貸主による賃上げ依頼の対応方法(裁判例に基づく賃上げ相場)。
- 孤独死が発生した場合の解約、残置物処分等を適法に進める事務手順について学べれば、と思います。
- 外国人関係の賃貸入居方法、保証、連帯保証人、専用の特約などあれば参考にしたいです。

貴重なご意見・ご感想をありがとうございました。皆さまのご意見をもとに、今後の研修会の開催に役立てていきます。



今回の実務研修会の動画を、宅建協会ホームページ内の『セミナーイベント動画』にて動画を視聴できます。パスワードが必要となりますので、視聴の際は宅建協会までお問い合わせください。

【公開期間】
令和7年9/16~12/26
※令和6年度より『業務研修受講済みステッカー』の配布は行っておりません。ご了承の程よろしくお願い致します。

[不動産キャリア]サポート研修制度
取引実務の基礎を網羅

めざせ! 不動産 キャリアパーソン®

不動産取引の「実務」を基礎から学べる!
従業者教育のツールとしても最適!
宅建アソシエイトや宅建士への
ステップアップをめざすあなたにも!

頑張るあなたを
応援します!



不動産キャリアパーソン®とは

- ▶ 不動産取引実務の基礎知識修得を目的とした通信教育資格講座です。
- ▶ 宅建業従業者、経営者、宅建取引士、消費者問わず、不動産取引に関わるすべての方に最適です。ご自身の知識や実務の再確認として、さらに会社の従業者研修としても利用されています。
受講料 8,000円(税別)

テキスト
+Webで
いつでも
学習

イメージキャラクター 佐藤まり江さん



公益社団法人 全国宅地建物取引業協会連合会(全宅連)
くわしくはWebで <http://www.zentaku.or.jp/training/career/>

不動産キャリアパーソン で 検索

workshop

第10回 優良会員認定研修会

令和7年8月29日(金)沖縄県不動産会館4階ホールにて(一社)沖縄県不動産流通機構主催による第10回「優良会員認定研修会」を開催。

総務財務委員会 比嘉美加子氏の司会のもと、主催者挨拶では多和田勝会長より参加者へのお礼と当研修会の意義が述べられ、下記内容にて研修会がスタート。

各担当者からの講義、概要説明、解説等が行われました。



講師の松田さやか氏



倫理綱領昌和の様子



渡辺善広副会長あいさつ

講演では「沖縄は特にSNSとの相性が良い」、「SNS活用は集客を超えて、企業の価値を広げる経営戦略のひとつ」とSNS活用の取組が重要と今後の業務に活かせる内容でした。

令和7年度認定優良会員7名より代表して1名に認定証の授与。その後参加者全員による記念撮影、渡辺善広副会長の閉会のことばで研修会終了となりました。

研修を終えた皆様、優良会員として「お客様に安心安全な取引」を提供できる業者としてご活躍ください。

- 1.優良会員の心構え 又吉茂副会長
- 2.媒介契約制度について 安里博文委員
- 3.流通機構諸規定について 宮城竜也委員
喜納兼太郎委員
- 4.講演「SNS活用セミナー」
株式会社クレア 松田さやか氏



優良会員のみなさんと

Congratulations



会員交流を通して商売繁盛！

東地区業者会では去った9月26日(金)に会員交流事業として、てだこボウルにてボウリング大会を開催しました。

20数社・約50名の会員の皆様へ出席いただき、ボウリングを通して各社社員様の交流を深めることが出来ました。

同業の仲間が増えることにより情報の量も増え、お互いの商売繁盛に繋がっていくこと、また仕事上で問題が生じた際に気軽に助言を求め合える関係作りが出来ることを願っております。

【今後の予定】

12月18日(木)にはマリエールオークパイン那覇にて望年会を予定しております。こちらも会員交流



てだこボウルにて真剣勝負！



事業の一環として開催いたします。

会員同士で沢山交流し物件情報交換にとどまらず、交流を機に切磋琢磨しお互いの資質向上へも繋がれば幸いです。

那覇東地区業者会 専務理事 島袋 元

那覇東地区

西地区納涼懇親会！

那覇西地区業者会は9月12日(金)に協会4F研修ホールにおいて地域研修会を開催いたしました。研修内容は「選ばれる物件に！不動産価値を引き上げるホームステージングの極意」と題しギフトインテリアデザイン代表森田めぐ美氏をお迎えして中古マンションなどの内装をリニューアルしたり家具の配置を変えたりしてお客様に選ばれる物件にする方法を学びました。

今後の空室対策にとっても有意義な研修会でした。

また、10月24日(金)にはコレクティブホテルのプールサイドにおいて来賓の協会役員はじめ45名余の会員が集い納涼懇親会が盛大に開催されました。

日本国女性初の高市首相が誕生しこれからの経済がますます活性化し会員各位の皆様への会社の



研修会の様子



プールサイドにて納涼懇親会を開催

繁栄を心から願って地区業者会からの活動報告と致します。 那覇西地区業者会 会長 喜納 兼功

那覇西地区

親睦ボウリング大会を開催！

去った9月26日(金)、小禄・南部地区業者会による親睦ボウリング大会をラウンドワン南風原店で開催し、40名を超える会員が参加しました。当日はボウリングを通じて交流を深め、笑顔あふれるひとときとなりました。日頃の業務とはまた違った一面がみられるなど、親睦を深める良い機会となりました。

ゲーム終了後には懇親会にて表彰も行われ、和やかな雰囲気の中で閉会しました。

参加者からは「また開催してほしい」との声も多く聞かれ、大変好評でした。

今後もこのような交流の場を通じて、会員同士のつながりを強めてまいります。

小禄・南部地区業者会 事務局 新崎 賢吾



大盛況の親睦会



小禄・南部地区

大盛況な勉強会！

去った9月12日(金)に弁護士法人琉球スフィア代表弁護士 久保以明先生を講師にお招きし、土地不法占有による明け渡しをテーマに勉強会を開催しました。

当初の見込みを超えて多数の参加をいただき会場は満席。懇親会では会員25名で久保先生を囲みました。

今回の勉強会では参加者も積極的に参加できるよう工夫を凝らし、基調講演を30分に留め、事前質問の質疑応答に60分、当日参加者からの質疑応答に60分の時間配分としました。会場では活発な質問が飛び交い、非常に有意義な2時間半とな



勉強会に参加の皆さんと

りました。この場をお借りしまして講師の久保先生に御礼申し上げます。

今後の予定として1月下旬に新年会、2月に宅建カップ(サッカー大会)を予定しています。

浦添・西原地区業者会 徳嶺庄一郎

浦添・西原地区

ポイントは「上手にAI活用する」！

去った9月26日(金)に宜野湾・中城地区業者会主催の研修会を中城村の吉の浦会館で開催しました。テーマは「AI活用セミナー」で、正に目から鱗！という内容でした。写真から文字起こしをし、文書や企画書作成、キャチコピーを考えるなど、仕事に直結することがたくさんありました。

皆さん真剣な表情で研修を受けている姿が印象的で、いかに興味深い内容であるかを感じました。AI頼みではなく、「上手にAIを活用する」ポイントを学ぶことができ、とても有意義な研修となりました。同地区業者会だけではなく、浦添・西原地区をはじめ、他の業者会からも申込をいただき、90名近い参加となりました。



研修会の様子

当業者会では年に2回の研修会を予定していますので、今後も実りある研修会を開催できるよう努めていきたいと思っております。

宜野湾・中城地区業者会 池原 涼子

宜野湾・中城地区

勉強会・交流会・記念事業が続きます！

9月12日(金)、今期第1回目の「もうき塾」は(有)カセイの宮城裕先生を講師に招いて、沖縄こどもの国の研修室において開催いたしました。前半で「宅建業法改正」について、特に重要な点について解説していただき、後半では「判例から見える実務の考え方」というテーマで教えていただきました。実際にあった問題等についての解説や具体的なアドバイスがあり、研修室内では聞き入る参加者の



もうき塾 勉強会の様子

熱が伝わってくるようでした。宮城先生も「皆さんの熱心な様子について話が続いて」とおっしゃっていましたが、とても大事な情報を共有させていただけた勉強会でした。

9月26日(金)には親睦ボウリング大会を北谷ボウルにおいて開催いたしました。今年は開催月を変更したためか参加人数が少なく気を揉みましたが、始まってみると順位だけでは測れないユニークなフォームや独特なプレー(伊波副会長他)も出て、今回も抱腹絶倒の大会となりました。年内は10月に視察研修会、11月には恒例の異業種交流会、そして特別事業として「設立40周年記念チャリティーゴルフコンペ」の開催を予定しています。多くの会員の皆様のご参加ご協力をお待ちしています。

中部地区業者会 福本 優子

中部地区

親睦ボウリング大会後の打ち上げ会

業者会 information

今年もハーリー大会で会員間の交流を深める

北部地区

北部地区業者会では、去った8月3日(日)に第47回名護市長杯ハーリー大会へ昨年に引き続き参加いたしました。3回目の出場となった今回は、新しい会員の力も加わりパワーアップ!!順位も記録も少しだけ上がることができました。(伸びしろは多い!!)

残念ながら想定内の予選敗退となりましたが、会員一致団結して漕いだハーリーは、とても楽しく、日頃から運動不足の会員の皆さんにとっては、大変心地よい疲労感に浸ることができました。

レース後には、同会場内にて懇親会も行われ、会員はもちろんのこと、日頃からお世話になっている関係者の皆様、地域の皆様、会員のご家族、多くの方の参加により、BBQとアルコールにて疲れを癒しながら、交流を深めことができ楽しい1日となりました。

今後とも、北部地区業者会の活動にご期待とご

協力のほどよろしくお願いいたします。

北部地区業者会 副会長 池原 勇人



第47回名護市長杯ハーリー大会へ参戦!!

官民一体となつての不動産課題の取り組みが可能に!

宮古地区

本年度のメイン事業として取り組んできた「空家等管理活用支援法人」申請が9月19日(金)をもって宮古島市に指定認定されました。本来、非営利法人もしくは非営利団体に準ずる法人のみが指定対象だったのですが、行政への働きかけを行い(公社)沖縄県宅地建物取引業協会の下部組織として指定認定されるに至りました。ご協力いただきました渡久地会長はじめ協会職員の皆様に感謝申し上げます。

「空家等管理活用支援法人」は、行政が把握している空家の情報(所有者情報含む)の提供を受け、不動産利活用の提案が可能になる制度です。

近年、宮古島では賃貸住宅不足により家賃が高騰していることから、空家の利活用により供給量を増やす取り組みを行う必要があるとの思いで本件を進めて参りましたが、無事に認定された事で官民一体となつての不動産課題取り組みが可能となりました。

今後、実際に行動を起こしていく事で様々な諸問題に直面する事が想定されますが、会員一丸となつて取り組んで参ります。

宮古地区業者会 会長 宮國 寿成

研修会、「ホームステージングの極意」!

八重山地区

八重山地区業者会では去った10月3日(金)、地域研修会を開催いたしました。

GIFT interior design森田様より「不動産価値を引き上げるホームステージングの極意」をご講演頂きました。ホームステージングを取り入れる事で、ここ八重山においても県外に劣らない、より質の高いサービスをお客様に提供できるという事を再認識致しました。

また、研修会終了後の懇親会では今年も多くの会員が参加し大盛況で終えることができました。

地域研修会を開催して頂いた渡久地会長、多和田副会長、人材育成委員の久手堅委員長、宅建協会事務局の皆様、今年も大変お忙しい中、ご足労頂き有り難うございました。

八重山地区業者会より御礼申し上げます。

八重山地区業者会 副会長 平良 長慶



上・地域研修会の様子
左・研修終了後の懇親会

女性部会 だより

女性部会では、毎月第3土曜日に定例会を開催中!
参加のお申込み・お問合せは
宅建協会事務局広報担当まで
TEL.098-861-3402

いが実現できる。時間的、経済的、精神的な効果にもつながる。

玉城氏によると、整理収納には以下のステップが重要とのこと。

- 整理 (使っているものと使っていないものを分ける)
- 収納 (使っているものを使いやすくしまう)
- 片付け整頓 (使ったら元の場所に戻す)
- 掃除 (清潔を保つ)

このような順番で進めると「住みやすくなる」、途中の「片付け整頓」だけをしようにしても、元の散らかりに戻ってしまという話には、心当たりがある方も多かったのではないのでしょうか。

第106回 女性部会 定例会

2025.08.16.土 沖縄産業支援センター大会議室

セミナー

「住まい提案に差がつく!」
動線と収納の基本がわかる整理収納講座

講師

整理収納アドバイザー
家づくりアドバイザー
玉城 恵利子氏



「整理収納」聞いたことがありますか? 「住みやすさ」とは何だと思えますか? 講師からの問いかけでセミナーはスタート。整理収納とは、不要なものを減らし、必要なものを使いやすくすること。住みやすさは安心・安全・清潔な環境で、快適にかつ便利だと感じずごせることだそうです。

整理収納を知らないと、探し物が多い、無駄なものを買う、落ち着かずストレス。整理収納実践すると、部屋の動線が良い(短いほうが良い)、必要な物がすぐに取り出せて無駄が減り心地よい住ま



多くの方がセミナーに参加しました

今回のセミナーは、いつもとはちょっと違ったテーマを、という部会長からの提案で実現し、約50名の参加がありました。参加者の皆さんにとっても普段の生活や、業務の中で役立つ多くの気づきがありました。私たち不動産業者がお客様へ整理収納を提案することは、成約につながるだけでなく、お客様に「住みやすい」を感じて頂けるきっかけになると思います。

まずは自分のデスクから整理収納の実践してみるのも良いかもしれません。皆さんは探し物ばかりしていませんか?

女性部会は今後も楽しく、学びの多い研修会を企画していきたいと思ひます。

(株)ミリュー 島袋紀子



熱心に聞き入る参加者のみなさん



玉城氏(左から3番目)と女性部会のメンバー

参加のお申込み・お問合せは宅建協会まで



3. 空き家の仲介手数料について

● 家主からの相談

Q 私は、所有する空き家を賃貸しようと思い、不動産業者に仲介を依頼しています。仲介手数料の額について、通常賃料1か月分の手数料額から、空き家については変更になったと聞きました。詳しく教えてください。

A 国内では、空き家・空き地の急増が課題となっています。空き家について、管理や利用をせずに放置すると、建物が傷み使用困難となってしまう、やがて空き家の周辺環境等にも悪影響を及ぼします。また、空き家の取壊しのコストも高額です。

したがって、空き家で、まだ利用できるものは、なるべく早く利活用を図ることが、所有者にとっても社会にとっても、プラスと考えられます。

そこで、国土交通省は、令和6年6月、「不動産業による空き家対策推進プログラム」を策定しました。不動産業者は、空き家等の発生から流通・利活用まで一括してサポートできるノウハウを持つことから、国土交通省は、所有者の抱える問題の解決や、新たなニーズへの対応を期待して、プログラムを策定したものです。

この国土交通省のプログラムにおける施策の一つに、空き家等についての媒介報酬額の見直しがあります。

不動産取引を仲介した不動産業者が受け取る媒介報酬、すなわち仲介手数料は、宅地建物取引業法46条及びこれを受けた国土交通省告示によって上限が決められており、基本的には、取引する価格、すなわち、賃貸であれば賃料、売買であれば売買代金に応じて上限が決められています。

しかしながら、空き家の場合は、取引価格が低いものも多いことから、仲介手数料の上限も低くなり、仲介に当たって不動産業者が要する仕事量の多さに見合わないこととなり、不動産業者としては空き家物件の仲介に積極的になれない原因でもありました。

そこで、国土交通省は、仲介手数料に関する同省告示を改正し^{※1}、空き家に関する仲介手数料を見直しました。

まず、従来からの定めをご説明しますと、賃貸借の仲介に関して、宅建業者が、貸主と借主、双方から受領できる報酬は、合計して賃料1か月分に1.1を乗じた金額以内とされています。この1.1のうち0.1は消費税

分と考えてください。

この賃料1か月分という上限の範囲内であれば、それを貸主と借主とでどう負担するかは自由です。ただし、物件が居住用建物の場合、原則的な負担額が貸主・借主それぞれ賃料1か月分に0.55を乗じた金額以内、すなわち賃料半月分以内とされていますので、この原則的な負担額を超える仲介手数料を負担させるには、その方から仲介契約に際して承諾を得る必要があります。

そして、今回の国交省告示の改正により、一定の長期の空き家について特例が設けられ、令和6年7月1日から仲介手数料の上乗せが可能となりました。

対象となるのは、「現に長期間使用されておらず、又は将来にわたり使用の見込みがない宅地建物」です。

前者の「現に長期間使用されていない」とは、例えば、「少なくとも1年を超えるような期間にわたり居住者が不在となっている戸建の空き家や分譲マンションの空き室」をいいます。ご注意いただきたいのは、賃貸募集中の賃貸集合住宅の空き室については、事業の用に供されているものですので、これに該当しません。

後者の「将来にわたり使用の見込みがない」とは、例えば、「相続等により利用されなくなった直後の建物であって、今後も所有者等による利用が見込まれない建物」をいいます。

このような長期の空き家の賃貸借に係る仲介手数料は、先ほど述べた通常の仲介手数料賃料1か月分以内に加えて、貸主から賃料1か月分以内の仲介手数料を受け取ることができます。

つまり、仲介手数料の上限としては、依頼者双方から受領する合計額が賃料1か月分の2.2倍、要するに賃料2か月分と消費税相当分となり、その負担割合としては、1か月分以内については必ず貸主から、残りの1か月分については合意で取り決めた貸主と借主との負担割合によることになります。

国土交通省告示は、仲介手数料の額の上限を規制するものですから、個々の取引における仲介手数料の額が自動的に決まるものではありません。個々の取引における仲介手数料の具体的な金額や、貸主、借主の負担割合は、不動産業者が、依頼者に対し、仲介契約締結に際し、あらかじめ、報酬額について説明し、きちんと合意する必要があります。

※1 令和6年6月21日付け国土交通省告示第949号による改正



4. 不動産コンサルティング報酬について

● 相続人等からの相談

Q 空き家の相続人です。ほかにも相続人が複数います。空き家の売却を考えて不動産業者に仲介を依頼しました。また、不動産業者に相続の税金にかかる情報提供をしてもらうため、不動産コンサルティングの契約を交わしましたが、売却の仲介手数料(媒介報酬)とは別に不動産コンサルティング報酬がかかると言われたので相談したいです。

A 売買などの不動産取引の仲介を行う仲介業務と、不動産に関するコンサルティング業務は、異なる業務ですので、仲介業務に対する仲介報酬とは別に、コンサルティング業務に対する報酬を得ることができます。

いま、空き家対策として、不動産業者のコンサルティング業務が注目されています。

国内では、空き家や空き地、マンションの空き室の急増が課題となっています。所有者が遠方にいるため適切な管理が困難、長年放置されていたため所有や境界などの権利関係が不明確になっており調査が困難などの課題が多い取引価格としては低くなりがちのため、流通が促進されない状態です。

他方では、二地域居住とあって、基本的な住居とは別に、生活や仕事の拠点を複数持つという新たな働き方・住まい方にもニーズがあります。

そこで、国土交通省は、空き家の急増の課題を解決し、また、二地域居住という新たなニーズに対応するため、課題解決の重要な担い手として不動産業者に注目し、令和6年6月、「不動産業による空き家対策推進プログラム」を策定しました。

不動産業者は、物件調査や価格査定、売買・賃貸の仲介など、空き家等の発生から流通・利活用まで一括してサポートできるノウハウを有していることから、所有者の抱える課題の解決や、新たなニーズへの対応を期待し、不動産業者がこうしたノウハウを発揮できるよう策定したものです。

このプログラムは、①流通に適した空き家等の掘り起こし、②空き家流通のビジネス化支援という2つを柱とし、後者の中に、「媒介業務に含まれないコンサルティング業務の促進」があります。

具体的には、一つに、入口(空き家発生)から出口(流通・活用)まで、不動産業が一括して所有者をサ

ポートできるよう、空き家等に係る不動産コンサルティングサービスの認知度向上を図ることです。ここで不動産コンサルティングサービスとは、「空き家等の活用等に係る課題整理、相続に係る相談、空き家等の活用方針の提案・比較などについて、媒介に先立ち、又は媒介とは別に、所有者等に対して行われる助言・総合調整等をいう」とされています。

以前から、不動産コンサルティングマスターという、宅地建物取引士、不動産鑑定士、一級建築士が試験を受けて認定を受ける資格がありますが、全国の不動産コンサルティングマスターの検索システムを創設したり、コンサル事例紹介サイト等の問題解決支援ツールの作成、コンサル関係の協議体を立ち上げることなどが予定されています。

また、コンサルティング報酬について、媒介報酬とは別に報酬を受け取ることが明確化されました(国交省、「宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方」)。

このように、不動産業者は、不動産取引の媒介(仲介)業務とは別に、依頼を受けて不動産コンサルティング業務を行う場合は、媒介報酬とは別に、コンサルティングに係る報酬を受け取ることができます。

そこで注意したいのは、個々の事例ごとに、コンサルティング業務の具体的な内容は異なりますし、依頼者からすればどこまでが媒介業務に含まれ、どこからがコンサル業務なのか分かりにくいこともあります。仲介報酬については法令で上限額が決まっていますが、コンサルティング報酬についてはそのような報酬に関する規制もありません。例えば、本件の相談のように、「相続」や「税金」に関する業務の場合、相続に関し遺産分割調停の代理人となるような業務は弁護士しか行えない業務ですし、相続税の申告の業務は基本的には税理士しか行えません。その場合は、弁護士や税理士に支払う報酬が別途発生する可能性があります。

したがって、不動産業者にコンサルティングを依頼する場合は、その業務内容や報酬について、あらかじめ明確にしたうえでコンサルティング契約を締結するようにしてください。

会員の皆様へ

「住まう」に、寄りそう。
全宅管理

賃貸管理業への関心の高まりで期待度アップ!



「全宅管理」 入会のご案内

業界最大の組織力!

入会特典 全5種プレゼント中!
2026年3月31日入会受付分まで

- 特典①** 賃貸不動産管理業務マニュアル
「賃貸不動産管理業務マニュアル」
- 特典②** 間取りクラウド (間取り図作成ソフト)
- 特典③** 「ひな形Bank」 (販売図面・チラシ等作成ソフト)
- さらに「全宅管理のぼり・フラッグ」贈呈中!

※その他「賃貸管理業 実務ハンドブック」(PDF)、「賃貸管理のアドバイスとクレーム対応」(PDF)等、実務に役立つマニュアルを会員専用ホームページにて公開

全宅管理が選ばれる3つの理由

理由その1

あらゆる事業規模の業者に対し、管理の標準化・平準化をサポート

- すべての賃貸管理業者に対応可能な「賃貸不動産管理業マニュアル」を会員企業向けに提供。

※団体として管理業務の標準化・平準化を目指して取り組んでいます。

理由その2

管理業をサポートする多様な会員限定サービス

- 法令準拠の250種類以上の書式ダウンロード
- 弁護士への無料電話相談
- 豊富な研修 (インターネットセミナー)

※その他、役立つサービスを多数ご用意

理由その3

「賃貸管理賠償責任保険」に加入。もしもの時に安心

会員企業を対象とした「賃貸管理賠償責任保険」に全宅管理を通じて団体加入するため、賃貸管理における損害発生時の負担額を軽減することができます。

※保険の適用には各種条件がございます。また、会員の事業規模や被害金額等によっては自己負担が発生する可能性もあります。

全宅管理が賃貸管理業を強力にサポートします。

今なら、入会キャンペーン実施中!!

宅建協会
新入会員

応援プロジェクト!

★2025年7月1日から開始
宅建協会の入会日から1年以内の方が本会に入会する場合、初年度年会費が無料となります。

宅建協会
現会員

全宅管理サポーター制度!

★2025年7月1日から開始
全宅管理会員からの紹介状と一緒に、入会申込書提出すると初年度年会費が無料となります。

ご入会の手続き

- 1) 裏面の入会申込書に必要事項を記入いただき、協会宛に郵送またはファックス (FAX: 03-5821-7330) にてご送付ください。
- 2) 入会申込書の到着が当協会にて確認できましたら、当協会より入会金のお振込み等、その後のお手続きについてご連絡いたします。

■ 入会金 20,000円 年会費 (4月~3月分・年払い) 24,000円

ハトマークグループ
一般社団法人 全国賃貸不動産管理業協会 〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-6-3 全宅連会館
全宅管理 TEL:03-3865-7031 FAX:03-5821-7330 HP:https://chinkan.jp/ e-mail:zentakukanri@bz01.plala.or.jp



250401

屋外広告物から美しく安全な沖縄のまちなみを!

~屋外広告物のルールを守りましょう!~

沖縄県では、良好な景観、風致の維持、公衆に対する危害防止を目的として「**沖縄県屋外広告物条例**」を制定しています。

屋外広告業者のみなさまへ

- 屋外広告物はまちなみづくりの一環です。
- 屋外広告業を営む場合は知事の登録を受けなければなりません。
- 関係法令の遵守、設置工事の適正な施工、安全の確保などに関して必要な知識を持ち、広告主のみなさまが安心して屋外広告物を設置できるよう、専門的な立場からまちづくりにご協力ください。

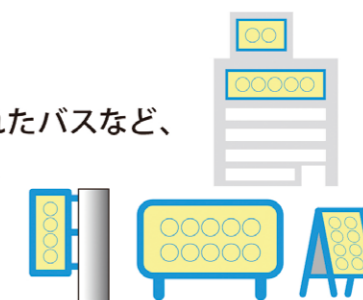
広告主のみなさまへ

- 屋外広告物は、さまざまな情報を伝え、まちに活気を与えるものです。
 - 屋外広告物の大きさ、色彩、耐久性、設置場所などのルールがあり、屋外広告物を設置する際は許可申請が必要な場合があります。また、設置後は良好な状態を保つよう適切な維持管理が必要です。
 - 屋外広告物についてのご相談・ご依頼は登録業者へ!
- ※登録業者は営業所の見やすい場所に条例に基づく標識を掲げています。登録業者一覧を県HPで公開しています。

屋外広告業者登録票	
〇〇	広告社
登録番号	〇〇〇〇
登録年月日	〇年〇月〇日

県民のみなさまへ

お気に入りのカフェの看板、旅先の道案内、通勤で見慣れたバスなど、みなさんのまわりの屋外広告物に目を向けてみましょう。みなさんにとって安全で心地いい空間。そんな「美しく安全なまちなみ」の形成を目指しています。



沖縄県 土木建築部 都市計画・モノレール課

TEL098-866-2408 FAX098-866-5938
詳しくは 沖縄県 屋外広告物 検索

(一社) 沖縄県不動産流通機構 入会メリット

01 弁護士相談費用の助成

流通機構の会員であれば、不動産業務に関する法律弁護士相談費用の一部(5,000円)を助成いたします。
(※毎月7会員限定、年に1度までとなります。)

02 新聞広告へ無料で棒情報掲載

毎月1回ずつ「週刊かふう」及び「タイムス住宅新聞」の2紙へ売買・賃貸を含めた74件の物件情報を新着順で掲載しております。
※「ハトマークサイト」に公開されている物件から掲載されます

03 優良会員認定制度

「キャリアパーソン」合格者及び宅建協会各種研修会への積極的参加を頂いた会員様に対して、流通機構が「優良会員」として認定しております。
※別途「優良会員認定研修会」を受講頂く必要がございます。

04 流通機構会員限定研修会

流通機構「会員限定」の研修会がございます。また研修会の様子は流通機構ホームページへ動画配信を予定しております。

05 流通機構ホームページへの求む物件掲載

会員限定で流通機構のホームページに「求む物件」を無料で掲載することができます。さらに流通機構は沖縄県企業立地推進課と県外企業を誘致するため、情報提供の協定を締結しており、会員限定で閲覧できる求む情報もございます。

06 捺印マットのプレゼント

入会特典として捺印マットのプレゼントがございます。

07 新聞本紙へ広告掲載費の助成

新入会員限定で新聞本紙(琉球新報・沖縄タイムス)の不動産広告欄へ掲載する場合、費用の一部(5,000円)を助成いたします。

お問合せ：一般社団法人沖縄県不動産流通機構
TEL:098-861-3584 事務局(大城)



左から比屋根浩さん、浜崎洋一さん

パパイヤ! 洋ちゃんの! 不動産ばらだ〜〜いす!!

東海不動産 比屋根 浩さん & 沖縄美ら島不動産 浜崎 洋一さん

リスナーのみなさん、宅建協会のみなさん、こんばんは!

どちらも沖縄市で事業所を構えている、「パパイヤひやね」こと東海不動産の比屋根浩と、「洋ちゃん」こと沖縄美ら島不動産の浜崎洋一が、沖縄市のコミュニティラジオ「FMコザ」でラジオを始めました!

その名も——『パパイヤ・洋ちゃんの不動産ばらだいす』!

放送は毎週火曜日、夕方18:00~19:00、FMコザ76.1MHzの電波にのせてお届けします。

この番組では不動産のことをわかりやすく楽しくお話ししながら、地域のイベント情報、新しくオープンしたお店の紹介、沖縄のホットな話題まで、幅広く盛り込んだ「パラダイス」のような時間をお届けします。

「不動産ってとっつきにくそう…」と思っている方もご安心ください!

パパイヤ比屋根と洋ちゃんの軽快なトーク(?)で、ためになる話からちょっと笑える裏話まで、リスナーのみなさんに寄り添う形でお送りしていきます。

そしてなんと、FMコザはスマホやパソコンからインターネットでも聴けるので、沖縄市だけでなく県内外、さらには海外からでもアクセスOK!

遠くにも、沖縄の風を感じながら『不動産ばら

だいす』を楽しめますよ。

時には、われらが中部業者会の気心知れた会員メンバーがゲスト出演し、ハチャメチャな感じで終始することも(笑)

火曜の夕方はぜひラジオの前でリラックス。

『パパイヤ・洋ちゃんの不動産ばらだいす』と一緒に、ちょっと役立つ、ちょっとハッピーなひとときを過ごしましょう~!

※『不動産ばらだいす』はゲスト出演大歓迎♪
気軽にお声かけください。



FMコザに遊びにきてね~

入会者のご案内

みなさまよろしくお願いたします

〈令和7年〉

8月1日▶10月31日

令和7年10月末日現在の会員数

1,621社

防音おきなわ(同)



代表社員
外間大章
事務所
宜野湾市大謝名
5-13-26
TEL
098-943-5247
FAX
098-943-5248

(同)島商事



代表社員
玉城直樹
事務所
南城市大里大城
1820-7
TEL
098-945-7103
FAX
098-945-7113

(株)ノースサウス



代表者
林博文
事務所
那覇市久米2-4-14
9F
TEL
098-952-0776

(株)あおみ不動産
沖縄支店



代表者
前田和香子
事務所
北中城村島袋601-4
TEL
098-953-8067
FAX
050-3852-4262

(株)Design Ravo



代表者
星野智彦
事務所
那覇市小禄1831-1
TEL
098-857-1120
FAX
098-857-1130

(株)アイムホームパートナーズ



代表者
伊佐忠次
事務所
北谷町桑江1-7-12
TEL
098-989-5319

(株)さんさん開発



代表者
當銘由真
事務所
浦添市城間3-18-2
TEL
098-988-9276
FAX
098-988-9293

(株)護工業



代表者
護得久直
事務所
南風原町津嘉山643-3
-1F
TEL
098-894-6875
FAX
098-894-6876

(株)はまもと不動産



代表者
濱元隆
事務所
那覇市長田1-8-9
TEL
098-834-3515
FAX
098-987-5014

(株)Sports Agent



代表者
宮里利
事務所
那覇市高良3-6-5
TEL
098-996-5820

(同)大富建設



代表社員
富川勝伸
事務所
那覇市首里崎山3-52
TEL
098-975-7728
FAX
098-975-7728

(株)久仲工建



代表者
仲間正人
事務所
宮古島市平良字松原
804-1
TEL
0980-73-3203
FAX
0980-73-3700

(株)モケンエステート



代表者
宮城賢至
事務所
浦添市仲間2-11-3
TEL
098-963-5080

(株)クローバー企画



代表者
平良美由紀
事務所
うるま市川田262-2
TEL
098-975-8714
FAX
098-979-7115

(株)アミール不動産
那覇店



代表者
高野翔也
事務所
那覇市久米2-3-15
TEL
098-916-8451
FAX
098-916-8301

Estate絆(株)



代表者
松田広和
事務所
宜野湾市普天間
2-5-10
TEL
098-894-0200
FAX
098-894-0200

マトイ不動産(株)
石垣支店



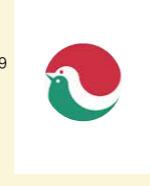
代表者
淵上真由
事務所
石垣市石垣464-10
601
TEL
0980-83-8201

(株)伊波材木



代表者
伊波興典
事務所
うるま市石川赤崎1-5-9
TEL
098-965-1112
FAX
098-965-2040

(株)あさひ総研



代表者
長位祐行
事務所
北中城村渡口982-41
TEL
098-935-1082
FAX
098-926-0080

(同)YSエステート



代表社員
親川佳由
事務所
西原町上原2-17-6 1F
TEL
098-894-9408
FAX
098-894-9418

(同)はる不動産



代表社員
兼村明希
事務所
浦添市伊祖3-4-6 101
TEL
098-880-9554

(有)サンサン沖縄
イエステーション沖縄 糸満店



政令使用人
新里和也
事務所
糸満市照屋1234-7 102
TEL
098-937-3330

ハビフクハウジング(株)



代表者
下門聡
事務所
那覇市前島2-2-7
TEL
098-874-6600
FAX
098-870-8410

大鏡建設(株)
ピタットハウス沖縄美里店



政令使用人
石新直広
事務所
沖縄市美原1-11-11
TEL
098-923-3300
FAX
098-923-3315

ここハウス



代表者
小野瀬雅樹
事務所
浦添市経塚661
TEL
098-894-2652
FAX
098-894-2653

(株)沖商不動産



代表者
宮城実
事務所
那覇市囃2-24-13
TEL
098-941-3939
FAX
098-861-7287

(株)レジデンシャル不動産
沖縄支店



政令使用人
田中恵一
事務所
那覇市松山1-1-19 9階
TEL
098-963-4977
FAX
098-963-4978

理事会の動き

第3回 「理事・幹事 合同会議」 令和7年9月18日(木)	第1号議案 令和7年度不動産フェア実施(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
	第2号議案 令和7年度宅地建物取引士資格試験実施(案)承認の件	賛成多数で可決承認された
	第3号議案 新会館検討特別委員会設置(案)承認の件	賛成多数で可決承認された

協会の動き

月日	会議・行事	月日	会議・行事	月日	会議・行事
8	1 賃貸不動産経営管理士講習 本部相談日	9	3 宅地建物取引士法定講習会 都道府県協会・本部事務局長会議 令和7年度 沖縄県居住支援協議会 第1回幹事会	10	1 宅建試験監督員説明会(沖国/琉大/琉大理学部) 宅建試験監督員説明会(興南/沖尚/金中)
	4 正副会長会		4 都道府県協会・本部事務局長会議 綱紀・公取指導委員会		2 八重山地区研修会
	5 入会審査 終了後 総務財務委員会 女性部会 理事会 本部相談日 中部相談日		5 本部相談日		3 本部相談日 相談員 女性部会 理事会
	6 新入社員・若手社員向けセミナー		8 会員支援委員会		6 【全宅保証】苦情解決・研修業務委員会 入会審査
	8 人材育成委員会 本部相談日		9 正副会長会 入会審査 本部相談日 中部相談日		7 本部相談日 中部相談日 正副会長会
	12 入会審査 本部相談日 中部相談日 北部相談日 宮古相談日 八重山相談日		10 広報啓発委員会		8 本部相談日 10 入会審査 14 本部相談日 中部相談日 宮古相談日 八重山相談日 総括試験監督員会議
	14 (一社)流通機構 事業運営委員会		11 常務理事・常任幹事合同会議 終了後 会館取締役会		15 建築パトロール 【全宅管理】業務企画委員会
	15 那覇東地区研修会 本部相談日		12 那覇西地区研修会 本部相談日		16 沖縄県トータルリビングショウ開会式典
	16 沖縄土業ネットワーク協議会 女性部会セミナー		16 入会審査 九地連運営協議会(渡久地会長) 【沖縄土業ネットワーク協議会】第2回会議 本部相談日 中部相談日		17 本部相談日 宅地建物取引士資格試験
	18 会員事務所調査(綱紀・公取委員会)		17 苦情解決・研修業務所管委員会		19 入会審査 正副会長並びに関連団体代表者会議 本部相談日
	19 入会審査 (一社)流通機構優良会員認定委員会 本部相談日 中部相談日		18 理事・幹事合同会議		21 本部相談日 中部相談日 苦情解決・研修業務所管委員会
	20 苦情解決・研修業務所管委員会		19 総合事務局 改正建設業法説明会 人材育成委員会 本部相談日		22 【全宅連】西日本地区指定流通機構協議会 活性化会議
	22 中部地区研修会 本部相談日		22 コンサルティング専門委員会		23 本部相談日
	25 正副会長並びに関連団体代表者会議		23 不動産フェア 不動産フェア無料相談 本部相談日		26 (一社)流通機構 正副会長委員長
	26 入会審査 本部相談日 中部相談日 北部相談日		25 正副会長並びに関連団体代表者会議 【全宅連】総務財務委員会		27 入会審査 終了後 総務財務委員会
	27 実務研修会 第3回 宅建試験事務説明会(WEB)		26 本部相談日		28 本部相談日 中部相談日 北部相談日 綱紀・公取指導委員会
	28 広報啓発委員会		29 【全宅連】組織整備・入会促進特別委員会 現金監査		29 人材育成委員会
	29 (一社)流通機構優良会員認定研修会・授与式 本部相談日		30 入会審査 本部相談日 中部相談日		30 広報啓発委員会
9	2 入会審査 都道府県協会長・全宅保証本部長会議 本部相談日 中部相談日		31 本部相談日		

長い間ありがとうございました

〈令和7年〉8月▶10月

退会者

(株)元和 / (株)Next Gravity Japan 沖縄支店 / (有)明生建設 / (株)あすかエステート / 座安土地建物 / 沖縄県農業協同組合 コザ支店 / (有)南部産業 / (株)廣建K&M / さんさん開発 / 総合リフォーム専門 護工業 / (株)宜野湾総業 / (株)MIRAISE いい部屋ネット那覇小禄店 / (株)ダイムラー・オキナワ / (株)住太郎ホーム 桑江支店 / (株)ライフサポートティーンズオキナワ / (有)東栄開発 / 宅建ホームズ / ティーディーエスインベストメント(株)





公式「LINE」のご案内

沖縄県宅建協会では、会員へ幅広く情報提供を行えるよう10月1日よりLINEを活用して参ります。公式LINEでは協会からのお知らせや行事などをいち早く発信いたしますので、会員並びに従業員の皆様も是非お友達登録していただきますようお願いいたします。

LINE登録の手順は以下の通りです。

LINEのお友達登録は以下のQRコードよりご登録下さい。

▼スマートフォンをご利用の方はLINEアプリで、

簡単 4stepでLINE登録！



- QRコードの読み取りができない場合は、沖縄県宅建協会HP (<http://okinawa-takken.com>)にてQRコードを掲載いたしますのでこちらをご利用ください。
- LINEで発信する情報は、これまで通り会員宛て郵送物での案内、ホームページへの掲載も行いますので併せてご活用ください。

