

PREB Report

Autumn & Winter 2019



一般社団法人
不動産ビジネス専門家協会
Professionals for Real Estate & Business

PROFESSIONAL TALK

不動産を「使って」どこを目指すか？～専門家が語る「相続・事業承継」の極意



鼎談参加者

右： 尾原典(弁護士／関口総合法律事務所)
中央： 平岡直記(株式会社裕幸社代表取締役)
左： 花光慶尚(税理士／花光慶尚税理士事務所)
司会： 片野真理子(理事・広報部長)

－当協会に入会した動機、きっかけを教えてください。

(尾原) 不動産に関わる案件を多く扱っており、不動産の実務についてもいろいろ勉強したいと思い、そのような団体や勉強会のようなものをネットなども使って探していたところ、この協会に出会いました。また、協会のホームページを見て、信頼できるように思いましたし、登録専門家に弁護士さんがいたことも大きかったです。

(花光) 私は、登録専門家として在籍している公認会計士の高野さんに誘われたことがきっかけです。高野さんとは独立前からの知り合いで、PREBができてから1年くらいのときでした。横の繋がりの必要性を感じました。

(平岡) サラリーマン時代の同僚であった中沢さんからこの協会のことを聞き、協会の趣旨と活動内容に興味を覚えたので入会しました。

－ご自身の仕事・業務内容(特に不動産と関わりのあるところについて)お聞かせください。

(平岡) 私は、東京都内で不動産賃貸業を営むとともに、ビル経営についてのコンサルティングを行っています。また、不動産経営のビジネススクールの講師も務めております。

(花光) 私は地主やサラリーマン大家の方をクライアントとしているので、その税務申告や節税対策等を業務として行っています。

(尾原) 不動産関係の顧問先が複数ありますので、不動産の売買や賃貸について日常的に相談を受けています。例えば最近経験したケースですと、収益物件を購入しようとしている不動産業者様からの相談で、購入しようとする物件のテナントとの賃貸借契約が定期建物賃貸借契約書の体裁になっている

のですが、実際にはその法律要件を満たしておらず、定期借家としての効力に疑問があるといったことがありました。そのような場合、事前に弁護士によるチェックを経て問題点を把握しておくことで、その収益物件を取得した場合には、定期借家ではなく普通借家として扱われることになることを想定し、取得後にテナントに退去を求める場合には相応の立ち退き料の負担を覚悟しなければならない、といったことを事前に予測することができますので、それを踏まえて売主との間で売買条件の交渉をしたりすることができます。

(花光) 定期建物賃貸借契約って厳しいですよね。そういうのも含めてチェックなどなさってるんですか？

(尾原) ええ、契約書のチェックから入るのですが、期間満了後もそのままになってしまっ普通借家契約になってしまう件などもありましたね。そのへんのことも説明してフォローしたりしています。

(花光) 土地の賃貸借の場合、法人が絡んでいるときには定期借地契約のほうが税理士としてはやりやすいことがありまして、法人地主のときに節税等を考えて定期借地を噛ませることが多かったです。そういうのも相談されていますか？

(尾原) 土地の定期賃貸借もやりますね、公正証書を作って。でも、弁護士の注目は使用貸借か賃貸借か、っていうこともあるんですよ。

(花光) 賃料が相場に合っていれば、弁護士の注目はそこまで問題にしない、差額で税金の損得はあるかもしれないけど、というところですか？

(尾原) リーガルの注目はそうですね。

(平岡) 何か問題がないと弁護士さんに相談には来ないですよ、なかなか。税法的な問題と法律的な問題というのは噛み合わないものですよ。

(尾原) 固定資産税に少しプラスしたくらいの金額だと賃貸借にはならないですね、などは言いますね。具体的な金額の話は弁護士から言うことはあまりないです。本人が持っている希望額が法律的にどう評価されるかを考えるだけです。

(花光) 税理士の場合、本人の希望だけでなく税務署の視線を無視するわけにはいかないですね。

－当協会に入会して良かったと思えること、メリットとして感じていることはありますか？

(尾原) 業界新聞にコラムを書かせていただいたり、セミナー講師をさせていただいたりして、広く活躍の場をいただけたことです。それから、定例の勉強会とその後の懇親会も楽しく参加させていただいています。

(花光) 得意としている分野を異にする専門家が多く集まっているので、人脈が広がるのが最大のメリットでしょうか。

(平岡) そうですね。私もやはり色々な方との交流が広がったことが一番のメリットだと感じております。

ー普段、相続・事業承継案件には当たられていますか？

(尾原) 遺産分割や遺留分減殺請求、遺言書の作成など相続案件は広く扱ってきました。事業承継案件も相談を受けることがあります。円滑に事業承継を進めることを主眼とした遺言書を作成したこともあります。

(花光) 自分のクライアントについては継続して生前対策をアドバイスしています。そのほか、他の登録専門家等から相続や事業承継に係る案件のご紹介を頂くこともあります。

ー相続・事業承継案件に対応する際、気を付けていること、こだわっていることを教えてください。

(尾原) 依頼者の方に、状況を丁寧に説明して理解していただいたうえで、その意思を尊重するようにしています。弁護士は、とかく依頼者を説得して速やかに話し合いを進めようとしがちなことだと思いますが、相続案件においては、特に依頼者の心情への配慮も大切と考えていますので、あせらずじっくり取り組むように心がけています。

(花光) テクニカルなことももちろん大事なのですが、それよりもやはり「家族仲良く、円満相続」というのが大前提です。例えば、後継者が事業を承継するのに必要な株式、事業用資産を取得することは当然のことですが、それだけだと相続人間のバランスが崩れることも多いのです。

(平岡) 相続対策に関しては、節税対策の前に不動産賃貸経営力を身につけてもらう事。そして事業承継のポイントは、不動産賃貸業がメインであるならば「いつ」、「誰に」、「これからの年間目標賃料」、「その目標根拠」…要は出口と継続性を承継者同士が認識できることでしょうか。

ー相続・事業承継に関して、「これだけは知っておいてほしい」ということがありましたらお聞かせください。

(尾原) 事業や資産など、次の世代である子や孫に遺すべきものを持っている方は、ぜひとも遺言書を作っておいていただきたいということです。できるだけ公正証書遺言にした方がいいです。遺言書に書かれた内容はご本人の生前の本意であり、とても重みがあります。ですから、それがあつたのとないのとでは、仮に相続に関して争いが生じてしまった場合であっても、進め方が全く違うものになってくると思います。

(平岡) 正解・不正解が有る訳ではないので、当事者(オーナー)が、最も大切な意思決定が出来るための、「情報収集と意思決定できるための想定問答と準備の仕方」「目標を達成するための、譲る側と受け取る側の共通認識」を理解して準備する事が大事だと思います。節税を気にして資産を小さくするほうにばかり目が行ってしまうと、結局どういうことを実現したかったのかを見失ってしまいます。

(尾原) 資産を小さくするとはどういったことでしょうか？

(平岡) 例えば、1億円という現金は、資産評価上不動産にすることでまず評価が下がり、かつ人に貸すことで貸家建付等にて、更に評価減ができます。更にここで実際から下がった評価と、もし1億円全額を借入にすれば、その差額は、他の資産から差し引くことも出来ます。

(花光) 節税はそうですね。程度の問題だと思います。賃貸経営力、収益性、まさにそれです。なんで大家や地主が金持ちになったか？不動産を貸して金を得たからです。投資は回収できないという意味がありません。アパート建てても収益性がなかつ

たら経済合理性がないんです。これからはもっと求められてくる。いや、前から求められてたんですけど(笑)

(平岡) 不動産は金額が大きいビジネスだから脇が甘くなるとダメです。過度にやりすぎてもよくないし、自分の立ち位置を見極められないとダメ。

ー士業と不動産実務家との連携、コラボレーションの必要性、重要性について、お考えになっていることをお話してください。

(尾原) 不動産実務と法律の知識は、切っても切り離せない密接な関係にあると思います。不動産は、その価値が大きい分、トラブルも大きなものになりがちです。不動産実務家の方は、交渉や取引を進めるにあたって、「ん？これで大丈夫かな？」と感じることのできる感度の良いアンテナを持つべきですし、そのような小さな違和感について気軽に相談できる法律専門家とのつながりを持つておくことはとても有用であると思います。

(花光) 以前に比べ財産に占める不動産の割合は小さくなったとはいえ、重要な財産であるという位置づけは変わっていません。不動産には多くの分野があり、様々な専門家が関わっており、すべてを一人でこなすのは無理です。困ったときに相談できる仲間がいることは大切だと思います。

(平岡) 釈迦に説法にもなりますが、資産家にとっては専門家の合理的な思考と実際のケースごとの整理整頓をしながらの資産経営策の組み合わせをお互いに理解しあえることが重要であり、そこを意識できるオーナーと士業や業者の関係がポイントになると思っています。理想を言えば、専門家は難しくしがちですが、いかにシンプルにわかりやすくできれば信用も得られやすい訳です。そうするために、自分に足りない部分を専門家たちと相談できればいいですね。

(花光) 財産分けであれ、有効活用であれ、理想形は人それぞれだと思うんですね。過去の積み重ねとして現在があり、その先に未来があることも踏まえて理想形を探る必要がありますが、そこで専門家が果たす役割が大きいはずで、専門家同士が協力して課題を解決するというには大きな社会的意義があると思います。

ー今後のご自身の活動展開について、また当協会に期待していることについてお聞かせください。

(尾原) 弁護士というと、実際に紛争になってから依頼するものというイメージが一般的かもしれませんが、しかし、取引や交渉を法律専門家に相談しながら進めれば、予防できる紛争も少なくないと思います。そのような視点からも、不動産業界の方にお役に立てるような活動をしていきたいと思っています。

(平岡) 自身の相続対策や事業承継対策も進行中ですが、クライアントやスクール受講者の事例を検討したり、問題解決に取り組んだりすることは、自分にとっても勉強になっていますので、引き続き継続していきたいと思っています。

(花光) 登録専門家の中には酒豪も多いので、身体を壊さないよう活動していきたいですね(笑)。冗談はともかく、可能性を秘めている協会なので、それを形にしていきたいですね。

ー本日はありがとうございました。

PREB ACTIVITY REPORT

2019年5月～10月の活動報告

◆月例勉強会の開催(毎月第3火曜日)



当協会では、2015年1月より毎月勉強会を開催しております。この月例勉強会は、当協会登録専門家の知識の研鑽を図るとともに、他の登録専門家に対して自身の専門分野・得意分野をアピールすることにより、登録専門家どうしの協業・コラボレーションを推進することを目的としています。

2017年10月より登録専門家の参加費用が無料となりましたので、これを機に多くの登録専門家の方々にご出席頂けることを期待しております。

月例勉強会は一般の方も参加できます。当協会への入会を検討されていらっしゃる方もお気軽にご参加頂けたら幸いです。

2019年5月～2019年10月の開催実績

回	月	演題	講師
第53回	5月	相続法の改正と不動産取引実務に与える影響	塩足昌弘
第54回	6月	空き家の実情から空き家ビジネスを考える	金石成俊
第55回	7月	ソーシャルビジネスと不動産投資	木戸真智子
第56回	8月	活用の幅が広がる不動産特定共同事業とは	東川亨
第57回	9月	第二種金融商品取引業登録の基礎知識～不動産信託受益権等売買等業務に係る人的構成及び業務執行体制～	入江潤一
第58回	10月	二種業を念頭に置いた不動産ビジネスとマネロン・テロ資金供与対策	鈴木正人

◆不動産ビジネス交流会の開催(年2回)



2019年6月13日(木)に、東京・銀座の「Ginza Roots Tokyo」において、10回目となる不動産ビジネス交流会を開催しました。今回の交流会には、不動産業や土業等、約60名の方にご参加いただき、大変な盛況となりました。

不動産実務家と土業等の専門家との間の交流を通じて、さまざまな協業・コラボレーションを推進していきたいというのが当協会の活動目的ですが、その契機の一つとなるのがこの不動産ビジネス交流会と考えておりますので、今後も定期的を開催してまいります。

◆登録専門家の集い



2019年9月12日(木)に、毎年恒例の「登録専門家の集い」を開催し、18名の登録専門家にご参加頂きました。

当協会には50名を超える専門家の方々に登録頂いておりますが、互いの専門分野・取扱業務を知るうえで、このようなface to faceの交流が重要だと考えております。

今後も様々な趣向で親睦・交流を深める機会を作ってまいります。

◆「第21回不動産ソリューションフェア」への参加



2019年9月19日(木)・20日(金)に東京ビッグサイトで開催された「第21回不動産ソリューションフェア」(主催:株式会社ビル経営研究所)において、当協会登録専門家がセミナー及びパネルディスカッションに登壇いたしました。

このような各種団体・企業が開催するセミナー・研修等の講師として、当協会登録専門家が登壇する機会が増えております。

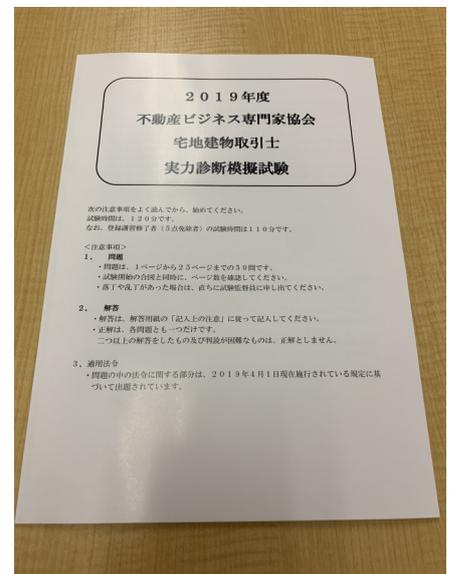
【セミナー】 稼働率101%の極意～収益最大化・損失最小化の方策と実例～	三好貴大
【セミナー】 事例でみる相続～相続法の改正を踏まえて	植松勉
【セミナー】 トレーラーハウスを利用した宿泊所経営×FTK(不動産特定共同事業)スキーム	大川桂一
【セミナー】 半年後に施行が迫った民法改正と不動産取引	沖隆一
【セミナー】 新しい相続法と不動産	尾原央典
【相続パネルディスカッション】「相続対策は不動産対策で決まる！」～不動産の価値を知らないで遺産分割をしてもいいんですか？～	小林啓二



◆宅地建物取引士実力診断模擬試験

令和元年度(2019年度)宅地建物取引士資格試験を受験される方を対象とした「宅地建物取引士実力診断模擬試験」を2019年9月4日(水)に開催いたしました。

今回の模擬試験は当協会に所属する各分野の専門家が問題作成及び解説講義(動画撮影)を担当いたしました。



◆案件紹介・コラボレーション事例が続々と増えています

当協会には様々な知見・専門分野・得意分野を持った専門家・実務家が会員(登録専門家)として参加しておりますので、会員どうしの案件紹介やコラボレーション事例が日々生まれております。今回はその一端をご紹介します。



A不動産業者



B不動産鑑定士

A不動産業者の知人が勤務している不動産ファンドで簡易価格調査に対応してくれる不動産鑑定士を探していたので、B不動産鑑定士を紹介しました。



C弁護士



D行政書士

C弁護士の顧客である外国企業が日本で住宅宿泊事業を展開するにあたり申請手続が必要となるため、D行政書士を当該顧客へ紹介しました。



E不動産業者



F税理士

E不動産業者の顧客に税務申告をする必要が生じたため、F税理士を紹介しました。



G行政書士



H行政書士

G行政書士の顧客企業が許認可を受けるにあたり研修が必要となったため、H行政書士に当該顧客企業の社内研修講師を依頼しました。

◆相続・事業承継ワーキンググループ

相続や事業承継には様々な問題が複雑に絡み合っています。しかも、相続・事業承継に関するトラブルの原因の大半は、分けることができない・分けにくい「不動産」に起因するものです。

当協会では、弁護士、税理士、司法書士、行政書士、社会保険労務士、生命保険、不動産コンサルタント等、幅広い分野の専門家が相互に連携しながら、相続・事業承継に関する課題解決を図っています。



<随時更新中>

相続・事業承継・不動産のスペシャリストたちのつづやき
ちょっとトクする情報ブログ

<https://ameblo.jp/preb-sjwg/>

PICK UP

50名を超える登録専門家の中から今回6名の方々をご紹介します



河原 正幸

株式会社イントリム 代表取締役
イントリム司法書士事務所
パートナー司法書士

—まずは自己紹介をお願いします。

企業の法務部で勤務した経験を活かし、企業法務専門の司法書士として、法務コンサルティング及びコーポレートセクレタリーサービスを提供する株式会社と合同司法書士のパートナーとして司法書士事務所を経営しております。富裕層の資産管理会社やグループ企業の関連会社の機関決定・書類・情報等の管理を中心に内部監査サポート、上場準備サポート、投資スキームの相談など様々なリクエストにお応えしております。

—どんなご趣味をお持ちですか？

体を動かすのが好きですね。普段からジムに通っております。趣味と呼ぶほどではないですが、春・夏・秋は、ゴルフを、冬はスキーをたしなんでおります。

—今後の抱負をお聞かせください。

コーポレートセクレタリー業務は、定義が曖昧でなかなか説明が難しい業務です。クライアントの理解が得られる確立した業務へと改善していかなければならないと考えております。



塩足 昌弘

塩足司法書士事務所 司法書士

—まずは自己紹介をお願いします。

経営コンサルティング会社や会計事務所などでの業務経験を経て、法人登記を切り口とした、会社設立・資金調達・組織再編などの法務手続きに広く携わっています。また、遺言作成・遺産分割などの相続手続きや、売買のご決済に伴う不動産登記のご相談を承ることも多いです。

—どんなご趣味をお持ちですか？

忙しい時期でも、仕事終わりの居酒屋巡りだけは欠かせません(笑)。また、まとまった時間が取れるときには、小説を読んだり、水泳やジョギングで汗を流したりしています。旅行やピアノ演奏も好きです。

—今後の抱負をお聞かせください。

司法書士であると同時に、コンサルタント、アドバイザーでもありたいと考えています。今後も、登記のみならず、税務・会計・許認可・労務などの様々な分野にアンテナを張り巡らせ、目の前の方のニーズに適切に対応できる動き方をしていきたいです。



竹山 嘉一

株式会社アセット・プランニング
代表取締役

—まずは自己紹介をお願いします。

平成元年に中央大学商学部を卒業して、バブル真盛りの中、当時上場を目指していた投資不動産を扱う中堅不動産会社に入社して以来、31年間投資不動産を専門扱っております。(株)日本財託に10年勤務したのち、日本財託販売代理店として独立致しました。現在は、自社でも買取販売を手掛けております。投資不動産会社にありがちな電話営業や宣伝広告は一切せず、税理士、弁護士、FPの方々からの紹介で、相続税対策や老後の収入確保として、投資不動産の販売をしております。

—どんなご趣味をお持ちですか？

野球観戦、ダイビング、食べ飲み歩き。

—今後の抱負をお聞かせください。

お客様のライフスタイルに合わせた不動産投資ができるよう、販売だけでなく売却や資産の組替などを提案していきたいと思っております。その為にもこの不動産ビジネス専門家協会で、勉強させていただき、ネットワークも広げて行きたいと思っております。



大塚 訓

オークン社労士事務所 社会保険労務士
株式会社オフィス・オークン 代表取締役

—まずは自己紹介をお願いします。

助成金セミナーを開催して以来、200社以上の企業の助成金の申請代行に関わっています。研修を売りたいと思う企業や個人事業主の相談を頂き、研修講師はそもそも売るのが難しい商品を買ってもらうためにはセオリーが必要だと思い、社員研修に使える助成金に注目し、助成金の知識と提案書を活用した提案型営業スタイルを確立し、50名を超える研修講師の研修の受注の機会を増やしています。

—どんなご趣味をお持ちですか？

ふなばし参酔会を主催して、小松菜ハイボールや麻辣鍋を楽しみます。

—今後の抱負をお聞かせください。

【8訂版 雇用関係助成金申請・手続マニュアル(日本法令)】の出版をきっかけに、研修講師の方へ(特に歯科衛生士向け)「企業研修開拓サポート養成講座」を開講し、成功率95%を誇る助成金申請ノウハウを駆使した”オークン式提案書”で、受注の支援をしていきます。



本田 和之

ホンダ商事株式会社 代表取締役

—まずは自己紹介をお願いします。

日本トイザらス、カルフル、ウォルマートの店舗開発担当として、さらにソーラーホテルズアンドリゾーツ、スマイルホテル、大江戸温泉物語のホテル開発担当として、ロードサイドを中心に流通小売店舗・宿泊施設の出店開発業務を多数経験してきました。全国各地の新店開発、賃料改定及び閉店業務等に携わってきた実績を裏付けに不動産投資ビジネスから捉えた売買・賃貸仲介を中心に不動産取引全般と開発コンサル業務を得意としております。

—どんなご趣味をお持ちですか？

温泉研究、秘湯探訪、共同浴場めぐり

—今後の抱負をお聞かせください。

観光、健康、高齢者、環境など公共性の高いジャンルに不動産を絡めながら、事業を展開します。特に観光分野は、グローバル企業と連携しながら、旅館・ホテルの事業再生、M&Aや地域観光の魅力を幅広く伝える日本版DMOにも取り組みたいです。進出したい領域は色々ありますが、当社の強みはあくまで運営者ありきの不動産活用、オペレーショナルアセットです。この軸を守りながら、全国各地に販わいを取り戻す地方創生・地域活性化のために尽力してまいります。



谷口 佳央理

株式会社リオ・トラスト 代表取締役

—まずは自己紹介をお願いします。

社宅代行・法人借上社宅仲介、賃貸併用住宅、節税スキームの提案(所得税・消費税・相続税)、売電事業、期間・建築・リノベーション・コンバージョンなどを主にしております。

お金に関連することや会社設立や事業の考え方などの人生相談に乗ることが多く、またその解決策を提示することはかなり得意です。

大学は工学部建築学科でしたので、空間の質を問うことも大好きです。宅地建物取引士・CFPです。実務ばかり先行していましたが、後付けで不動産コンサルティングマスターを取得予定です!(受かるかな?!)

—どんなご趣味をお持ちですか？

・体を動かすこと(特にホットヨガ)
・楽しい仲間とおいしいものを食べること
・お酒も大好きです!!

—今後の抱負をお聞かせください。

・3年内:社内の自走(NO2の確立と各事業部の法人化とM&A) →【個】の自由人になり、会社とは一歩引いた状態でサポートする関係となることが夢です。
・5年目安:子供と一緒に海外拠点に暮らす。私は日本と行き来する生活

創立5周年のご挨拶

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会 代表理事 中沢 誠



一般社団法人不動産ビジネス専門家協会は、2019年10月2日に創立5周年を迎えることができました。

これまでにご支援を頂戴した全ての皆様に心より御礼申し上げます。

当初7名の専門家・実務家でスタートした当協会ですが、現在は50名を超える専門家・実務家の方々にご参画頂いております。

また、これまで月に月例勉強会を58回、交流会を10回、宅建模試を3回開催し、延べ約1000名の方々に受講・参加頂きました。

今後も実務家×専門家のコラボレーションを拡大・深化していくための活動を精力的に行ってまいりますので、引き続きご支援・ご協力の程よろしくお願い申し上げます。

理事の紹介

代表理事	中沢 誠	不動産法務サポートオフィス行政書士事務所・合同会社プレシャスワークス
専務理事	皆藤 一郎	日本橋アセットコンサルタント
理事	入江 潤一	入江行政書士事務所
理事	田端 克行	行政書士法人シティ共同法務事務所
理事	塩足 昌弘	塩足司法書士事務所
理事	花光 慶尚	花光慶尚税理士事務所
理事	藤田 育伸	行政書士藤田育伸法務事務所
理事	片野 真理子	片野行政書士・社会保険労務士事務所 社会保険労務士/行政書士
理事	三好 貴大	株式会社常盤不動産 リーシング事業部長

入会(専門家登録)のご案内

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会(PREB)は、不動産のプロフェッショナルである事業者と、士業等の各種専門家のコラボレーション(協業)を推進することを目的として活動を続けております。活動趣旨にご賛同頂ける方を対象として会員(登録専門家)を随時募集しております。



◆入会(登録)の対象となる方

- 1) 宅地建物取引士、不動産鑑定士、弁護士、公認会計士、司法書士、土地家屋調査士、行政書士、税理士、弁理士、社会保険労務士、一級建築士、二級建築士、マンション管理士、海事代理士、又は中小企業診断士である者
- 2) 宅地建物取引業の免許を受けた個人又は免許を受けた法人の代表者
- 3) 前各号に類すると認められる者

◆会員(登録専門家)特典

- 月例勉強会への無料参加
- 当協会主催交流会、セミナー、講演会等の参加費の割引
- 当協会HPへの登録専門家プロフィール及び登録専門家ウェブサイトへのリンク掲載
- 登録専門家が主催又は登壇するセミナー等の告知を当協会ウェブサイト・Facebookページ等へ掲載

◆年会費

10,000円(10月1日～9月30日)

※詳細は当協会ウェブサイトに掲載されている「不動産ビジネス専門家協会専門家登録制度実施規程」をご覧ください。

不動産ビジネス専門家登録を希望される方は、登録申請書及び必要書類を添付のうえ、当協会へご提出ください。(電子メールでの提出も可)

登録申請書はウェブサイトから入手してください。 <https://www.fudosan-pro.biz/joinus/>

なお、登録の要件を満たさない方、欠格事由に該当する方、及び不動産ビジネス専門家登録制度実施規程に定める登録専門家の責務を果たさないおそれのある方については、登録が承認されない場合があります。



<https://www.fudosan-pro.biz/>

PREB Report Autumn & Winter 2019

一般社団法人不動産ビジネス専門家協会

東京都千代田区神田東松下町28番地 小林ビル101

メール info@fudosan-pro.biz

発行責任者 代表理事 中沢誠

編集担当者 理事・広報部長 片野真理子