



公益社団法人 全日本不動産協会 東京都本部

不動産業の「はじめて」を支える入会ガイド

全日東京 スタート BOOK

YOUR BEST GUIDE TO STARTING IN REAL ESTATE

tokyo.zennichi.or.jp



入会問い合わせ専用フリーダイヤル

おいでよ! ゼンニチ!
0120-04-0128

受付 9:30~16:30 (土日祝・年末年始を除く)

公益社団法人 全日本不動産協会 東京都本部
公益社団法人 不動産保証協会 東京都本部
一般社団法人 全国不動産協会 東京都本部

〒102-0093 東京都千代田区平河町1-8-13 全日東京会館
TEL 03(3261)1010 FAX 03(3261)6609



東京で、一緒に。

新たに不動産業を始める人の背中には、
いつも大きな決意が宿っています。
東京には、挑戦する人を受け止める力があります。
最先端の情報と、多様な価値観が交わる都市。
この街で信頼を築いていくということ。
お客様の人生に寄り添うということ。
それがどれほど尊い挑戦か、私たちは知っています。
だからこそ、あなたの始まりに寄り添いたいのです。
全国で最も長い歴史を持つ不動産業界の公益社団法人として、
この街で不動産業を支えて70年余り。
全日東京は、不動産業を始める仲間を支えてきました。
安心できる制度、経営を支える仕組み、
学び合える研修、そして全国約3万8000社の仲間とのつながり。
ここには、開業に必要な「環境」と「出会い」がそろっています。
何より大切にしてきたのは、
一人ひとりの想いを受け止めること。
東京ならではの先進性と、歴史に裏付けられた信頼。
私たちは、その両輪であなたの挑戦を支えます。

INDEX

全日本不動産協会東京都本部について	01
入会で得られる7つのメリット	02
Interview	03-12
開業支援と保証制度	13
事業支援制度	14
契約業務・書式サポート	15
物件流通支援	16
法律・税務相談業務	17
広報活動・法令改正対応・政策提言	18
スキルアップ支援	19
厚生事業・会員交流	20
入会手続き	21
入会費用の内訳	22
全日本不動産協会	23
不動産保証協会	24

Start in Tokyo, Together.

東京の不動産業経営を、安心のネットワークで支えます。

全日本不動産協会東京都本部は、厳正な審査を通過した信頼ある不動産会社が集まる団体です。東京で不動産業を営むみなさまを対象に、開業の準備から日々の業務まで、幅広くサポートしています。特に力を入れているのが、地域に根ざした支部によるサポートです。相談窓口や研修・交流の場として、毎日の仕事をしっかり支えています。この大きなネットワークがあるからこそ、一人ひとりの経営をしっかり支えることができます。また、時代の変化に合わせて支部のあり方を見直し、より利用しやすいかたちへと進化していきます。

[数字で見る全日東京]

会員数

東京で **11,432** 社

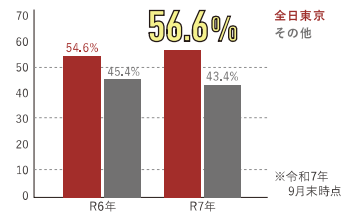
都内だけで1万社を超える規模。
つながる力が、安心につながります。

全国では **37,721** 社

全国規模のネットワークの中核が、ここ全日東京です。

※令和7年9月末日時点

入会者数



全日東京は開業者に最も選ばれている団体です。

入会者の平均年齢

46.2 歳

若手・ベテラン・女性・外国人など、多様な会員が在籍。

※令和7年4月1日～令和7年3月末日までの入会者データに基づく

研修会・講習会

年間 **80** 回以上

ほぼ毎週どこかで学べる。
動画対応で、いつでも学べる。

※オンライン研修やラビーセミナー、ステップアップセミナーなどを含む回数



入会で得られる **7** つのメリット

全日本不動産協会東京都本部が選ばれる理由

MERIT 1

開業時の負担を抑える入会費用

東京都では、新規開業者の過半数が全日東京を選んでいますが、安心して開業できる理由のひとつが、この業界最安水準の入会費用です。

MERIT 2

営業保証金 1,000万円が不要に

本来必要な営業保証金1,000万円が、わずかな費用で免除されます。開業時の資金負担を大幅に軽減できます。



MERIT 3

業務を効率化する「ラビーネット」

物件登録・検索から契約書式、最新情報までワンストップで対応。日常業務を大幅に効率化し、不動産DXを力強く推進します。



MERIT 4

レインズで営業の幅が広がる

全国の不動産業者とつながる物件情報交換システム「レインズ」を活用可能。他社の物件情報も共有されるため、成約チャンスが大幅に広がります。

MERIT 5

困ったときに頼れる安心の相談窓口

トラブルや不安があっても大丈夫。弁護士・税理士・専門相談員による無料相談や、トラブル解決のサポート体制を整えています。会員が安心して業務に専念できる環境を提供します。



MERIT 6

研修・セミナーで着実にスキルアップ

法律改正や最新の不動産動向に対応した研修を多数開催。オンライン受講も可能で、いつでもどこでもスキルアップできます。

MERIT 7

会員限定のサービスが充実

共済制度のほか、入居者向け住まいの保険・テナント保険、宅建士賠償責任保険など、実務に役立つ会員限定の特典を幅広く用意。取引の安心と経営の安定を支えます。

Interview #01

多摩北支部

高橋 恵

さん

「まちの相談係」として、

一人ひとりに寄り添う。

ちいさな安心を、ひとつずつ。不動産と相続の現場から、信頼をつなぐ。

東京都東村山市で恵ライフプラン株式会社を営む高橋恵さん。前職で宅建業界に属する中で、人の人生そのものに関わるやりがいを感じる場面が多かったです。特に相続や空き家の現場に立ち会ったり、「誰に相談していいかわからない」と困っている方々の声を耳にし、その一つひとつが心に残ったといいます。地域の「声を拾う人」として、まちの相談係のような存在が必要だと考えたことが、独立を決意した大きな理由でした。また、「一人ひとりとじっくり向き合い、丁寧に対応したい」という想いも後押しになりました。開業時には営業保証金など資金面

の不安が大きく立ち足はだかり、複雑な手続きにも戸惑いました。それでも、一つずつ解決していく中で制度やルールを理解し、それが今の業務の基盤にもなっています。入会のきっかけは、信頼できる先輩からの紹介でした。いくつかの選択肢はありましたが、制度だけでなく、人と人のつながりを大切にしている点に魅力を感じ、安心して活動できると確信したと語ります。実際に入会してからは、契約書式作成システム、セミナー・講座、さらにラビー少短など、日々の業務を支える多様なサービスを実感。特約文や覚書といった書式が豊富に揃っ

ていることで安心して活用でき、法改正や最新知識を学べるセミナーも実務力の強化に直結しました。お客様の人生の節目に立ち会い、背景や想いを受け止めながら「ありがとうございます」と感謝の言葉をいただいたとき、この仕事を選んでよかったと心から思うといいます。今後は「まちの安心係」「まちのサポーター」として身近に頼られる存在を目指すと同時に、不動産業界で活躍する若い女性の育成にも取り組みたいと考えています。共に学び、支え合う仲間がいるからこそ挑戦できる。高橋さんはそう実感しながら、地域に根ざした歩みを続けています。

| #01 |

MEGUMI TAKAHASHI



制度の理解が、自信と信頼を育てる。

開業準備の際に最も不安だったのは資金面と手続きの複雑さでした。契約書式作成システムをはじめ、協会の支援を受けることで安心して手続きを進めることができました。法改正や最新の実務を学べるセミナーも充実しており、業務を通じて得た知識が自信に変わっていきました。制度を理解し活かすことで、お客様への信頼にもつながっています。



PROFILE

高橋 恵（たかはし めぐみ） 恵ライフプラン株式会社 代表取締役／東村山市 2025年入会
業務内容：売買仲介・相続相談
「ちいさな安心を、ひとつずつ」をモットーに地域に根ざした事業を展開している。

「まちの相談係」としての原点。

前職で不動産業界に属するなかで、人の人生に深く関わるこの仕事の意義を強く感じました。相続や空き家の現場で「誰に相談すればいいのかわからない」と困っている方々の声を多く耳にし、地域で「声を拾う人」になりたいと考えました。大きな取引だけでなく、一人ひとりの悩みや背景に寄り添うことが、不動産業に携わる者の責任であり、やりがいだと感じています。



感謝の言葉が、次への力になる。

不動産業を続けるなかで最もうれしい瞬間は、「ありがとうございます」と言ってもらえるときです。お客様の不動産に対する想いや背景に触れ、その節目に関わらせていただけることに大きなよろこびを感じます。地域の身近な相談窓口として、まちの安心係であり続けたいという思いが、日々の仕事を支えています。感謝の言葉の一つひとつが、次の挑戦への力を与えてくれます。

Interview #02

中野・杉並支部

黄瀬 直樹

さん

仲間と学び合える環境が、

不安を挑戦に変えてくれる。

リフォームと遺品整理の経験を土台に、不動産業へ挑戦。

東京都杉並区でark field株式会社を営む黄瀬直樹さん。もともとリフォームや遺品整理の仕事を手掛けてきましたが、「もっと幅広く暮らしを支える存在になりたい」と思いから不動産業に挑戦しました。「単に物件を扱うだけでなく、人の暮らしや未来を支える責任ある仕事に携わりたい」という想いが、開業準備で直面したのは資金面の不安でした。営業保証金をはじめとする多額の資金が大きな壁となり、さらに手続きの複雑さにも戸惑いました。それでも一つずつ解決していく中で制度や仕組みを理解

し、今の業務に活かせる知識を得られたといいます。協会を知ったのはネットで開業準備を調べていたとき。公式サイトで制度やサポートを知り、支部での説明を受けて「ここなら安心できる」と確信し入会しました。複数の団体を比較した結果、全日を選んだ決め手は「横のつながり」でした。会員同士の学び合い、支開業準備で直面したのは資金面の不安でした。営業保証金をはじめとする多額の資金が大きな壁となり、さらに手続きの複雑さにも戸惑いました。それでも一つずつ解決していく中で制度や仕組みを理解

んだ知識が実務での判断やトラブル回避につながりました。やりがいを感じる瞬間は、お客様に喜んでいただけたときです。住まい探しや各種手続きで不安を抱えていたお客様から「本当に助かりました」と感謝されたとき、この仕事を選んでよかったと心から実感します。今後は、これまで培ったリフォームや遺品整理の経験と不動産業を両輪として、住まいに關する幅広い課題を一貫してサポートできる体制を整えたいと考えています。地域やお客様から「必要とされる会社」として成長を続けていくことが目標です。

| #02 |

NAOKI KINOSE



リフォームから不動産へ、挑戦のきっかけ。

リフォームや遺品整理の仕事を通して、暮らしの中にある悩みや不安に向き合ってきました。片付けや修繕を終えた後に「この家をどうすればいいの」と相談を受けることも多く、もっと広く人の暮らしを支えたいと感じました。その思いが不動産業への挑戦につながりました。地域に必要なとされる存在を目指し、独立を決意しました。

制度を学び、不安を自信に変える。

開業当初は、資金や手続きなど不安が尽きませんでした。そんなときに支えとなったのが、協会のセミナーや研修制度です。法改正や実務知識を専門家から学ぶことで、確かな知識と自信が身につきました。契約書作成システムも活用し、安心してお客様に向き合える環境が整いました。制度と仲間の支えがあったからこそ、挑戦を続ける勇気を持てたと思います。



仲間のつながりが、挑戦を支えてくれる。

独立してから特に感じるのは、横のつながりの大切さです。支部での交流や勉強会を通じて、同じ志を持つ仲間たちと情報交換ができることが大きな励みになっています。困ったときに相談できる先輩や、互いに助け合える関係があることで、一人では得られない安心感と成長の機会が生まれます。協会のネットワークは、挑戦を支える心強い土台です。



PROFILE

黄瀬 直樹 (きのせ なおき) ark field 株式会社 代表取締役／杉並区成田東 2024年入会
業務内容：売買仲介・賃貸仲介・管理業・リフォーム・遺品整理
リフォームで培った経験を土台に不動産業へ参入。制度と仲間の支えを受け、地域から必要とされる会社を目指している。

Interview #03

豊島・文京支部

陳 乃華

さん

旅行業で培った接客力を強みに、

不動産業へ新たな挑戦。

安心して相談できる存在を目指し、地域に根ざした不動産業へ。

旅行業で培った接客スキルやマーケティングの経験は、不動産業にも必ず活かせる。そう弾指して、不動産業への挑戦を決意しました。お客様一人ひとりに寄り添い、大切な人生の選択を支える点では共通する部分が多く、「不動産業ならさらに大きな安心を届けられるのではないか」という想いが原動力になりました。

ずっと進めていくしかなかったといえます。振り返れば大変でしたが、そのプロセスを乗り越えたことが開業への覚悟を固める契機となりました。

協会を知ったきっかけは、業界の知人や口コミでした。信頼できる団体に所属することが必須と考えていた私は、評判の良さを耳にしてすぐ関心を持ちました。問い合わせ時の丁寧な電話対応にも安心感を覚え、「ここなら信頼できる」と確信して入会を決めました。

実際に入会して役立ったのは、契約書式作成システムと各種セミナー・講座です。法令に沿った書

式をすぐに利用できることは大きな助けになり、セミナーで最新知識を得られることは実務力の強化につながりました。知識が蓄えることで自信が付き、お客様への説明も安心感を持って届けられるようになったと話します。

現在のやりがいは、お客様の不安を安心に変えられる瞬間にあるといいます。旅行業で培った接客力を活かし、人生の大きな決断を支えることができる喜びを感じながら、「ありがとう」という言葉を励みに、これからも地域に根ざした信頼る存在を目指しています。

| #03 |

NAE HWA CHERN



異業種からの挑戦。

きっかけは、人との出会い。

以前は旅行業界で働いていました。お客様と直接関わる中で、人の暮らしや人生の節目に関わる仕事がしたいと思うようになり、不動産業に挑戦しました。最初は制度や法律の多さに戸惑いましたが、支部の方々が親身にサポートしてくださり、不安を一つずつ解消することができました。新しい業界であっても、仲間の存在が背中を押してくれました。

全日の制度が、安心して働ける土台に。

開業準備では、複雑な手続きや法的知識の不足に不安を感じていました。そんなときに出会ったのが全日本不動産協会でした。契約書式作成システムや介済業務保証金分担金制度など、開業を支える制度が充実しており、安心してスタートできました。分からないことをすぐに相談できる支部の存在も心強く、市・区と人の同様の支えが自分の成長を支えています。



支部の仲間と共に、信頼を築く。

入会して実感したのは、会員同士のつながりが想像以上に温かいということです。支部の勉強会や交流を通じて、他の会員の方々から学ぶことが多く、視野が広がりました。互いに助け合い、相談し合える関係があることで、独立後の不安も少なくなります。協会は制度だけでなく、人の輪によって支え合う場所。仲間と共に信頼を築きながら、挑戦を続けています。



PROFILE

陳 乃華(ちゃん ないほゐ) シティキャリアコンサルティング合同会社 CEO / 豊島区北大塚。2023年入会
業務内容：売買仲介・賃貸仲介
旅行業で培ったノウハウを生かし、不動産業へ新たに挑戦。地域で信頼される「頼れるパートナー」を目指している。

Interview #04

多摩中央支部

石塚 聖尉 さん

街の価値を高める存在へ。

地域の課題に挑み、



苦勞の先にある「ありがとう」の言葉が、最大のやりがい。

ランクス株式会社を率いる石塚聖尉さんが不動産業を志したのは、幼いころから見ていた父の姿がきっかけでした。「父が懸命に働く姿がカッコよく、自分も同じ世界で挑戦したいと思った」と振り返ります。衣食住の一つである「住」に携わることは、人の暮らしや幸せを支える重要な仕事。不動産業を通して社会に貢献したいという想いが、開業の原動力になりました。

り越えた経験は、今の業務の礎となっています。入会のきっかけは、多摩中央支部の支部長の紹介でした。背中を見てやる存在が身近にあることが心強く、比較検討の余地なく全日を満喫だといえます。実際に入会して役立ったと感じるのは、契約書作成システムとセミナー・講座。契約を急がなければならぬ場面で正しい書式を参照できたことは大きな助けとなり、専門家の講義を通じて学んだ最新知識は実務に直結しました。

果が出ず苦勞した末に結んだ大切な一件であり、その喜びは鮮明に残っています。また、ある案件では3回の中し込みのうち2回が直前で流れてしまう悔しい経験もしましたが、お客様と共に歩み、最終的に契約に至った時には大きな達成感を味わいました。「あなたにお願いしてよかった」という言葉が、努力を支える最大の原動力です。今後は空き家活用やリノベーションなど、地域課題の解決につながる事業に挑戦したいと語ります。単なる売買や仲介にとどまらず、街の価値を高める存在を目指していきます。

| #04 |

SHOUI ISHIZUKA



父の背中が導いた、不動産業への道。

幼いころから不動産業を営む父の働く姿を見て、「住まいを通して人の幸せを支える仕事はカッコいい」と感じていました。衣食住のなかでも「住」は暮らしの基盤。人の人生や家族の節目に関わる仕事に強い熱力を感じ、自然とこの業界を志すようになりました。地域に根ざした信頼の積み重ねを大切にしながら、人と人をつなぐ不動産業に誇りを持っています。

悔しさを力に変えた、忘れられない契約。

開業当初は結果が出ず、最初の契約を取るまでに時間がかかりました。お客様には三度お申し込みをいただいたものの、二度は直前で他社に決まってしまう。それでも諦めず、粘り強くご案内を続け、三度目でようやく成約に至りました。悔しさも喜びもお客様と共有できた経験は、今も大きな財産です。挑戦を続ける原動力になりました。



制度と仲間が支える、挑戦の環境。

協会との出会いは、多摩中央支部の支部長の紹介がきっかけでした。先輩方の背中を見ながら学べる環境に魅力を感じ、入会を決意。契約書作成システムやセミナーなど、実務に役立つ制度面も充実しており、業務の精度と安心感が格段に高まりました。支部の仲間との交流を通じて得られる刺激と学びが、日々の成長を後押ししています。



PROFILE

石塚 聖尉(いしづか しゅうい) ランクス株式会社 代表取締役 / 小金井市 2021年入会
業務内容: 売買仲介・賃貸仲介・管理業・買取再販
地域の課題に挑みながら、新しい価値を創り出す若手経営者。

Interview #05

世田谷支部
副支部長

中村 マリア さん

女性が「美しく働く」を実現する、

新しい不動産のかたち。



挑戦を支える制度とネットワークが、未来の可能性を広げてくれる。

短大を卒業後、「社会に出て自分の力を試したい」と思い、大手メーカーの受付職に就きました。接客の仕事を通して人と関わる喜びを学ぶうちに、「もっと広い世界で、より多くの人に貢献したい」と思うようになりました。そんなとき、父が所有するビルを賃貸に出す際に不動産会社と関わり、住まいを通して人の暮らしを支える仕事に魅力を感じたことが、人生の転機になりました。

その後、不動産業界に転職し、営業職として経験を積む中で、住まいに関わる仕事の奥深さを実感、お客様の人生の節目に寄り添う責任

と喜びが自分の成長にもつながり、この仕事を一生のライフワークにしたいという思いが強まりました。前大の転勤をきっかけに「東京で不動産の仕事がしたい」との想いが独立の原動力となり、2011年にTender Living 株式会社を設立。女性スタッフを中心に、賃貸・売買・管理・インテリア提案まで、暮らしに関わるサービスをワンストップで展開しています。

独立当初から意識していたのは「正確な知識と信頼できる仕組みを学び、安心できる不動産業をつくること」。そのとき出会ったのが全日本不動産協会でした。会費の負担

が少ないうえ、契約書作成システムや保証制度など、開業したてでも安心して業務を進められる環境が整っており、セミナーや支部活動を通じて多くの先輩方とつながることができました。制度と人の支えの中で少しずつ自信と信頼を積み重ね、現在は全国の女性経営者ネットワーク「bijinestate」を立ち上げ、一般社団法人 3plusの代表理事として活動中。

「不動産業を一生のものに」という理念のもと、ライフステージが変わっても自分らしく働ける環境を広げ、次の世代が安心して挑戦できる業界を目指しています。

| #05 |

MARIA NAKAMURA



転機をチャンスに変えた、独立の一步。

前大の地方転勤という転機に、「東京で不動産の仕事が続けたい」という想いが独立の原動力になりました。開業当初は女性経営者が少なく、事務所の整備や営業の進め方にも戸惑いがありました。支えてくれた仲間やお客様の声に励まされ、少しずつ事業を形にしていきました。挑戦を重ね、自分らしい働き方を築いたのが、今の原点です。

制度と先輩が、挑戦の背中を押してくれた。

28歳で独立した当初は、不安のほうが大きかったのを覚えています。そんなときに出会った全日本不動産協会の先輩方が、制度や契約実務だけでなく、ときに厳しく、ときに優しく、まるで家族のように寄り添い、開業の悩みにも親身に応えてくれました。「大丈夫、誰でも最初は同じだよ」という先輩の言葉に励まされ、自信を持てるようになりました。



「美しく働く」を次の世代へ。

一般社団法人 3plus が運営する「bijin estate」は、女性が不動産業を一生のものにできる働き方を支援する全国ネットワーク。建設・金融・士業など多様な分野の女性たちも参画し、互いに学び合いながら信頼を築いています。母となった今、「暮らしに関わる仕事だからこそ、やさしさや共感性が活躍」と実感。これからも「美しく働く」生き方を次の世代に伝えていきたいです。



PROFILE

中村マリア(なかむら まりあ) Tender Living 株式会社 代表取締役/一般社団法人 3plus 代表理事/2011年入会
業務内容: 売買仲介・賃貸仲介・賃貸管理・インテリアの提案
28歳で独立。女性が長く働ける環境づくりを進め、不動産業界に新しい風を吹き込んでいる。

開業から取引まで、お金の安心をフルサポート。

[開業支援と保証制度]



開業の資金負担が、ここまで軽くなります。

不動産業を始める際は、主たる事務所1,000万円、従たる事務所(支店)500万円を法務局に供託する必要があります。協会に入会し、弁済業務保証金分担金(主たる事務所60万円、従たる事務所30万円)を納付することによって営業保証金の供託が免除になります。資金計画がぐっとラクになり、安心して開業できます。

★ 保証制度

※制度利用には一定の制約があります

取引が終わるまで、安全に預かる。

[手付金等保管制度]

売買契約で受け取る手付金等を、**保証協会が代わって**安全に保管。決済が完了するまで、しっかり守ります。

全日だけ!

もしもの時にも安心: [一般保証制度]

取引が終了するまで会員に支払った手付金や報酬などの返還債務を保証協会が保証。不動産保証協会の**会員だけが利用**できる制度です。

預かった手付金を、最後まで守る。

手付金保証制度

売主・買主ともに非宅建業者であるお客様が、会員の媒介(客付)によって指定流通機構に登録された物件を売買する際、買主が支払う**手付金を保証**する制度です。



万が一のトラブルから日々の業務まで、
安心と成長を支える制度。

[事業支援制度]

★ 苦情解決業務

会員が取り扱った不動産取引でトラブルが発生した場合、**不動産保証協会**が間に入り、事情を調査し解決をサポートします。

★ 宅地建物取引士賠償責任保険

取引士が業務中に過失などで損害賠償責任を負うことになった場合、この保険で**賠償金**(自己負担額を除く)や**訴訟費用**を補償します。万一の事故に備え、安心して業務を行える制度です。

★ 住宅ローン

「フラット35」を取り扱う金融機関と提携し、会員専用の住宅ローンを提供しています。通常の商品より**金利や手数料が優遇**されており、事前審査制度を利用することで、売買取引をスムーズかつ安心して進めることができます。

★ JKK東京・UR都市機構との提携

東京都本部はJKK東京(東京都住宅供給公社)・UR都市機構と提携しています。各提携先が定める対象住宅をご紹介いただくと、成約1件ごとに家賃1か月分相当額+消費税を**あっせん料**として受け取ることができます。

★ 創業融資ローン

東京都本部では、提携金融機関による**創業融資サービス**を用意。開業時に必要な資金調達をサポートします。

★ 入居者向け住まいの保険・テナント保険



会員は、全国不動産協会(TRA)が母体となっている**全日ラビース少額短期保険(株)の代理店**になることにより、賃貸管理業務に即した家財保険を販売することができます(住宅用商品の代理店手数料率は45%~)。補償もサービスも充実しているので入居者と大家さんをしっかりサポートすることができ、収益の柱の一つとすることも可能です。



契約業務をもっと安心・効率的に。

[契約業務・書式サポート]

3つのシステムで業務を完全支援する 「ラビーネット」

「ラビーネット」は、全日本不動産協会が会員向けに提供する業務支援システムで、契約から流通まで、ワンストップでサポート。契約業務・流通業務・集客をまとめて効率化し、不動産業務に安心とスピードをもたらします。

1 不動産業務支援サイト ラビーネットポータル

契約書や重要事項説明書の作成システムをはじめ、ブルーマップの閲覧、登記情報の取得など、日々の業務に欠かせない多彩なコンテンツをご用意しています。業務の効率化はもちろん、安心・確実な不動産取引の実現をサポートする、実務に即した機能をぜひご活用ください。

※一部有料コンテンツあり

- POINT. 1 40種類以上の豊富な業務支援コンテンツ
- POINT. 2 契約書・重説など書類作成をサポート
- POINT. 3 ホームページ・チラシもカンタン作成
- POINT. 4 不動産関連の最新情報を随時配信
- POINT. 5 追客・内見予約もオンラインで
- POINT. 6 入居管理から内装工事までワンストップ



物件流通をワンストップでサポート。

[物件流通支援]

2 物件登録・検索システム ラビーネットBB by ITANDI

使いやすさで定評のある不動産業者間サイトを起用。手間がかかる物件登録や物件検索の負担を軽減します。リアルタイムに物件情報が連携されるため客付力UPに繋がります。レインズへの連携登録も可能。基本料金無料で大手民間ポータルサイトへの連携ができます。

※件数制限あり。各サイト加入料・掲載料は別途必要。

- POINT. 1 物件の登録・検索・紹介までがワンストップ
- POINT. 2 写真や間取図、動画、360°パノラマ掲載
- POINT. 3 レインズへの連携登録が可能
- POINT. 4 登録した物件を各種ポータルサイトに自動公開



3 一般向け物件検索サイト ラビーネット不動産

ラビーネットBBで登録したデータを無料で掲載。物件情報はSNSで簡単にシェアできるので、会社のアカウントからも情報を広く告知することができます。

- POINT. 1 登録した物件を一気に拡散
- POINT. 2 スマホでの閲覧、SNSでの拡散が容易に
- POINT. 3 Googleマップで物件表示が可能



法律・税務の専門家が、あなたの業務を強力にサポート。

〔法律・税務相談業務〕

東京都本部のサービスとして、弁護士・税理士による無料相談体制を整備。

法律・税務の両面から会員を支え、実務に安心をプラス。

専門家の力で、あなたの業務を強力にサポートします。

★ 弁護士不動産相談サービス（Webフォームまたは電話）

令和7年6月にスタート。

提携法律事務所の相談員が
不動産取引や宅建業法に関する
疑問にお答えします。



★ 全日不動産相談センター

経験豊富な相談員による電話相談に加え、

弁護士による法律相談を実施。

日常業務での不安やトラブルにも対応しています。

また、節税や所得計算など、

経営に直結する税務相談を税理士がサポートします。

弁護士、税理士へは対面またはオンライン（ZOOM）

での相談ができます。（いずれも事前予約制）



東京都本部だからこそ実現できる、法律・税務の安心サポート。

広報活動と法改正対応で、会員をいち早く支援。

〔広報活動・法令改正対応・政策提言〕

不動産業界を取り巻く環境は、法改正や制度変更によって日々変化しています。

全日本不動産協会では、広報誌の発行や法改正の解説などを通じ、最新の情報を迅速に共有。

業界全体の健全な発展を支える活動を続けています。

★ 広報誌の発行

業界動向や会員活動をまとめた情報誌を定期的
にお届けしています。全日本不動産協会が発行
する『月刊不動産』に加え、東京都本部独自の
会員向け広報誌「不動産東京」（年3回）を発行。
東京エリアの最新情報を充実させることで、会員
の皆さまの営業活動を支援します。



★ 法令改正への対応

不動産関連法の改正点をわかりやすく解説し、会員の実務に
直結する最新情報をいち早く提供しています。法令改正があった
場合には、必要に応じてわかりやすい解説書を作成。さらに、
毎年末に「不動産手帳」を独自に製作し、無料で配布しています。
付録として不動産取引に欠かせない税制の最新版を掲載し、
日常業務に役立つ実用性の高い手帳として、多くの会員にご
活用いただいています。また、セミナー開催を通じて改正点を
丁寧に説明し、会員の理解を深めています。



★ 政策提言活動

業界の声を行政や関係機関に届け、不動産業の健全な発展と会員の経営基盤強化
を目指しています。土地・住宅に関する要望活動を関係機関に対して積極的に展開。
さらに、東京都本部独自の取り組みとして、都や関係団体との連携を密にし、地域に
根ざした活動を推進しています。

最新情報と政策提言で、会員の安心と成長を支えます。

いつでも、どこでも学べる。

[スキルアップ支援]

会員の知識と実務力を高めるために、さまざまな研修・講座を用意しています。

パソコンやスマートフォンから、時間や場所を選ばず受講可能。

自分のペースで学び、働きながら知識を効率的にアップデートできます。

★ 法定研修会



宅建業法で定められた研修をはじめ、法律改正や取引の注意点をわかりやすく学べます。弁護士や税理士など専門家による講義で、**実務から経営、最新トレンド**まで幅広く習得できます。

★ 支部主催研修

各支部が中心となり、地元根ざした**実務研修**を実施。物件情報の交換など、地域ならではの知識を共有できます。

★ 宅地建物取引士法定講習会

東京都知事の指定を受け、宅地建物取引士証の更新に必要な法定講習を実施しています。**Web講習(eラーニング)**または全日ホールでの**座学講習**から選べ、対面形式による講習は全日だけが実施しています。

★ 全日ラビーセミナー

東京都本部が主催する**オンデマンド研修**。パソコンやスマートフォンから期間中いつでも視聴できます。テーマは、法令改正解説、東京都の市場動向、など、**実務に直結**する内容を幅広く学べます。



安心して学び続けられる環境と、多彩なサポートで、あなたの業務と経営を力強く支えます。

仲間がいる。学び合える。支え合える。

[厚生事業・会員交流]

仕事の相談はもちろん、気軽に親睦を深められる交流事業や懇親会も充実。

会員同士のネットワークが、日々の安心と業務のチャンスを広げます。

学び合い、支え合う関係が、明日の不動産業を強くします。

★ 物件情報交換会

会員同士が最新の**市場情報**を交換し、実際の取引や営業に直結する交流の場です。ビジネスチャンスを広げる大きなきっかけになります。

★ 会員交流会

会員同士の名刺交換会や懇親会を通じて、情報や経験を共有できます。新規開業者にとっても**心強いネットワーク**となります。

★ ゴルフコンペ

ゴルフコンペを通じて、趣味の交流が**ビジネスの発展**につながることも。世代や職種を超えた出会いが広がります。

★ 各種サービスの会員割引

不動産評価ウェブサイトや夜間・休日の賃貸管理サポートなど、不動産関連の各種サービスを割引価格で利用できます。日々の業務を力強く支援する**会員特典**です。

★ 支部主導の活動

地域に密着した**勉強会**や**親睦行事**を、各支部が主体となって開催。近隣の会員同士がつながりを深め、日常業務にも役立つ横のネットワークを広げられます。

★ バス旅行・観劇イベント

毎年恒例のバス旅行や観劇イベントでは、観光や食事を楽しみながら普段は会えない仲間と交流できます。仕事を離れた**リフレッシュ**と**人脈づくり**の場です。

★ 共済制度でサポート

万が一の際には、会員代表者に**生命共済保障**(死亡共済金・入院共済金など)が給付されます。掛け金は年会費に含まれているため、安心してご利用いただけます。

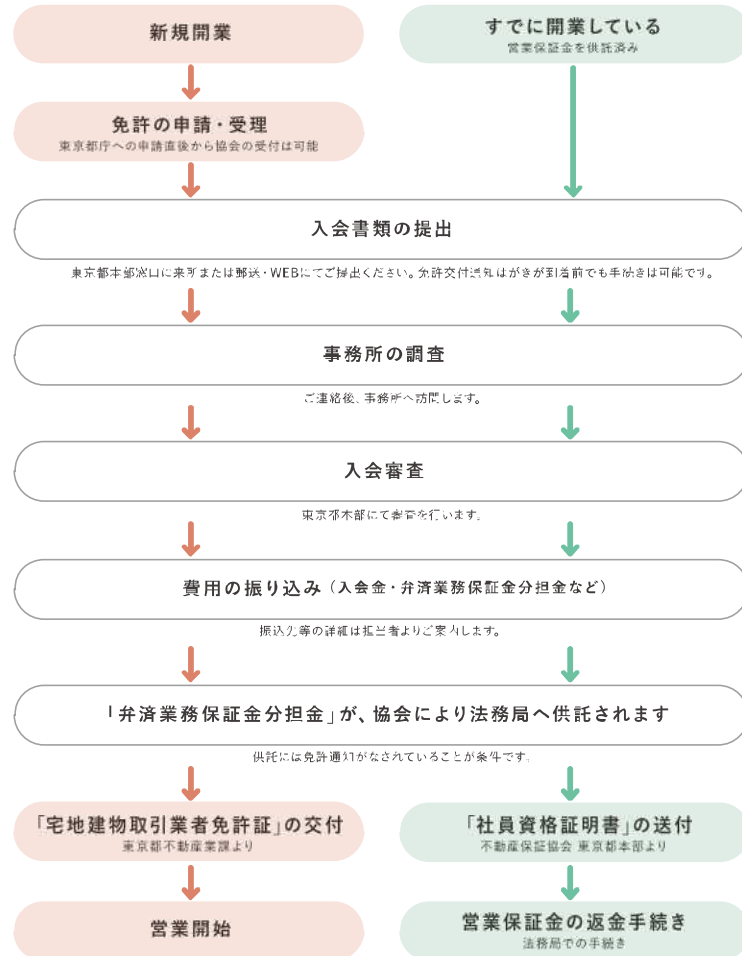


交流があるから、困ったときに助け合える。会員同士のネットワークは、何よりの安心材料です。

入会手続き

[お申し込みから入会まで手続き]

宅建業を営む際には、全日本不動産協会と不動産保証協会に同時入会いただきます。
両協会は一体となって機能し、「制度による業界サポート」と「保証による取引の安心」の両面から業務を支えます。
これから開業する方も、すでに開業している方も、どなたでもご入会いただけます。



入会費用の内訳

[東京都本部の場合]

宅建業の開業には営業保証金1,000万円の供託が必要です。
不動産保証協会に入会すれば、その負担を弁済業務保証金分担金60万円で軽減。
開業時の費用を抑え、スムーズなスタートが可能です。

	入会金	年会費	弁済業務保証金分担金
公益社団法人 全日本不動産協会	¥465,000	¥40,200	¥600,000
公益社団法人 不動産保証協会	¥80,000	¥12,000	—
一般社団法人 全国不動産協会	¥85,000	¥25,800	—
合 計	¥630,000	¥78,000	¥600,000
総合計	¥1,308,000		

★ 入会費用についてのご注意

- ☑ 「入会金」「弁済業務保証金分担金」などは不課税となります。
- ☑ 「入会金」は繰延資産として5年均等償却または経費処理が可能です。
- ☑ 「年会費」は当期の経費処理となります。
- ☑ 「弁済業務保証金分担金」は、保証金等の資産として処理します。
※詳細な会計処理・税務上の取扱いについては、顧問税理士等にご確認ください。

[注意事項]

- 上記は本店の費用です。
- 年会費は入会月により月割りとなります。
- 支店（従たる事務所）がある場合は、別途費用・書類が必要です。
- 入会費用は変更となる場合があります。
- このほかに関連団体の入会金・年会費があります。

お申し込みから開業まで、迅速に対応いたします。





公益社団法人

全日本不動産協会

業界をリードして70余年。 信頼が、あなたの開業を支えます。

1952年設立、全国47都道府県に本部を持ち、会員数は約3万8000社。
不動産取引の適正化や業界発展に取り組み、安心できる取引環境を築いて
きました。東京都本部は首都圏の拠点として、多くの開業者を支えています。

HISTORY (沿革)

- | | |
|---|--|
| <p>1952 ● 6月 設立総会開催。
初代会長に山崎太次就任。</p> <p>● 10月 建設省より設立許可を受ける
(創立記念日10月13日)。</p> <p>1957 ● 5月 当協会を中心として全国的に展開された
諸願運動が実り、業法改正(法律第131号)
が行われた結果、営業保証金制度および
取引主保護制度、ならびに宅地建物取引
員会に関する制度が新設される。</p> <p>1960 ● 6月 第11回連総会において、当協会が日本
を代表する協会として正式に加盟を承認。</p> <p>1962 ● 4月 創立10周年記念式典を挙行。その記念事
業として「不動産実務基準規定」を作成。
これは、不動産業者の管理規定として、
業界で初めて作成公表されたもの。</p> <p>1973 ● 9月 宅建業法改正(昭和47年法律第100号)
に基づき、申請していた当協会を母体と
する社団法人へ不動産保証協会の設立許可・
指定を受ける。</p> <p>1984 ● 12月 11月に発足した日本不動産学会に、団体
会員として加入。</p> <p>1990 ● 11月 (社)不動産流通近代化センターの協力の
下、宅地建物取引業従業者研修登録制度
(初任従業者教育研修制度)を新設。</p> <p>1995 ● 1月 17日に発生した「阪神淡路大震災」に際
し、「住まいの対策相談室」「震災110番」
を設置し、被災者の住宅対策を支援。
また、義援金の寄付も行う。</p> | <p>2003 ● 8月 一般消費者向け物件情報サイト「ZeNNET」
スタート。</p> <p>2007 ● 4月 福井県本部設立。これにより全47都道府県
への地方本部設置を達成。</p> <p>2011 ● 3月 京日本大震災対策本部を設置し、被災者
の住宅対策を支援。また、義援金の寄付も
行う。</p> <p>2012 ● 3月 創立60周年記念式典開催。中華民
国不動産仲介經紀商業同業公会全国聯合会等との
交流に関する合意覚書締結。</p> <p>2013 ● 4月 公益社団法人への移行申請を行う。</p> <p>2015 ● 4月 業法改正。改正に伴い、今日スナップアップ
トレーニングを提供開始。</p> <p>2017 ● 1月 全日会員支援ポータルサイト「ラビーネッ
ト」スタート</p> <p>● 10月 一般消費者向け物件情報サイト「ZeNNET」
を「ラビーネット不動産」にリニューアル</p> <p>2023 ● 4月 新規入会申込・会員登録情報の変更等に
電子申請システムを全国で導入</p> <p>2025 ● 4月 EXPO2025大阪・関西万博「大阪ヘルス
クアパビリオン」ベシナルパートナーとして
協賛・出展</p> |
|---|--|



公益社団法人

不動産保証協会

消費者に信頼される開業は、 保証協会から。

1972年設立。営業保証金に代わる弁済制度や苦情解決業務を通じて
消費者保護を担っています。手付金等保管制度をはじめとした各制度で
取引の安全を確保。法定研修を軸に会員の資質向上にも貢献しています。

HISTORY (沿革)

- | | |
|--|--|
| <p>1972 ● 12月 設立総会開催。
初代会長に戸田昇一就任。</p> <p>1973 ● 9月 建設省より許可・指定を受ける。</p> <p>● 10月 当協会第1回弁済業務保証金の失託を
東京法務局に行う。</p> <p>1975 ● 4月 消費者保護をさらに充実させるとともに、
業界の社会的地位の向上を目的とした
自主的規制措置として、一般保証制度を
創設。</p> <p>1984 ● 12月 不動産に関する学問の発展を図り、学術の
進歩発展と国民生活の向上に寄与する
ために設立された、日本不動産学会に加入。</p> <p>1987 ● 1月 手付け保証業務を開始。
(注)今日不動産協会認定の流通機構
に登録した媒介物件に手付け保証制度を
導入することにより、取引の安全を確保し、
保証協会の機能を充実を図る。</p> <p>1988 ● 11月 取引保証の充実を目指す第10次宅地建物
取引業法改正に伴い、弁済業務保証金
分科会の創設をきっかけ、弁済業務保証金
の追加供託が行われる。これに対し当協会
は、手付金等保管業務を開始。</p> | <p>1990 ● 3月 手付け保証業務の保証対象範囲(居住用
中古住宅・中古マンション)に、居住用
新築住宅・新築マンション・居住用車庫
を加えることとし、建設省に変更承認を
申請。</p> <p>1995 ● 1月 「阪神淡路大震災」に際し、「住まいの対策
相談室」「震災110番」を設置し、被災
者の住宅対策を支援。また、義援金を
寄付する。</p> <p>1996 ● 10月 全日会館竣工。</p> <p>2007 ● 4月 福井県本部設立。これにより全47都道府
県への地方本部設置を達成。</p> <p>2011 ● 11月 内閣府連合会より公益社団法人への移行
認定を受ける。</p> <p>● 12月 公益社団法人への移行登録を行う。</p> <p>2013 ● 2月 一般保証業務を再編。</p> <p>2017 ● 4月 業法改正に伴い、弁済業務の対象者から
宅地建物取引業者を除外。</p> |
|--|--|