

EX 不動産 実務アカデミー

～ 現場で差がつく 不動産実務の教科書 ～

第 2 章 契約・法務編 第 2 回

重要事項説明の基礎

監修 株式会社 EX 不動産

制作 EX 不動産 実務アカデミー編集チーム

Ver.1.0 / プロジェクト開始日：2026 年 7 月 14 日

目次

1. 学習目標
2. 重要事項説明とは
3. 説明義務者と実施方法
4. 重要事項説明の主な記載事項（全体構成）
5. 売買と賃貸での説明事項の違い
6. 実務で確認すべきポイント
7. お客様への説明トーク集
8. よくある質問（FAQ）
9. ケーススタディ
10. EX 実務メモ
11. チェックテスト
12. 今日のまとめ

1. 学習目標

本講座を修了すると、以下ができるようになります。

- 重要事項説明（35 条書面）の位置づけと説明義務者を説明できる
- 説明のタイミング・相手方・宅建士の役割を理解する
- 説明事項の全体構成を把握し、抜け漏れのない説明ができる

2. 重要事項説明とは

宅建業法 35 条に基づき、宅建業者は契約が成立するまでの間に、宅地建物取引士（宅建士）をして、買主・借主となろうとする者に対し、重要事項を記載した書面（35 条書面）を交付して説明させなければなりません。

重要事項説明は『契約前』に行うことが必須です。契約後に説明しても法的には無効（義務違反）となるため、タイミングの管理が極めて重要です。

3. 説明義務者と実施方法

- 説明は宅地建物取引士が行う（一般の従業者は不可）
- 35 条書面には宅建士が記名する（2022 年改正で押印は不要化）
- 説明時、宅建士は取引士証を相手方に提示しなければならない
- IT 重説（テレビ会議等を活用した重要事項説明）も、一定の要件を満たせば実施可能

IT 重説を行う場合、事前に重説書面を送付し、映像・音声の状況、書面の受領確認等、国土交通省が定める運用基準を満たす必要があります。

4. 重要事項説明の主な記載事項（全体構成）

分類	主な内容
対象物件に関する事項	登記簿記載事項、法令上の制限（第 2～4 回・第 1 章参照）、私道負担、飲用水・電気・ガスの供給施設
取引条件に関する事項	代金・交換差金・借賃以外に授受される金銭、契約解除、損害賠償額の予定・違約金、手付金等の保全措置
その他重要事項	契約不適合責任の履行に関する保証保険等の措置、割賦販売

	条件（該当時）
--	---------

第1章建築編（第4～9回等）で扱った建ぺい率・容積率・接道義務・耐震性等の情報は、この重要事項説明の『法令上の制限』『対象物件に関する事項』に直結します。建築知識と重説実務は密接につながっています。

5. 売買と賃貸での説明事項の違い

	売買	賃貸
法令上の制限	都市計画法・建築基準法等、幅広く説明	説明対象は限定的（用途制限等が中心）
契約不適合責任	重要な説明事項	原状回復条件の説明が中心
敷金等の精算	該当なし	敷金の精算方法の説明が必要

6. 実務で確認すべきポイント

- ☐ 重要事項説明を契約締結前に実施するスケジュールを確保しているか
- ☐ 説明を行う宅建士が取引士証を携帯し、提示する準備ができているか
- ☐ 第1章で扱った建築関連事項（用途地域・接道・耐震等）を重説書面に正確に反映しているか
- ☐ IT重説を行う場合、運用基準（事前書面送付・映像品質等）を満たしているか

7. お客様への説明トーク集

トーク例：重要事項説明の位置づけを伝えるとき

「重要事項説明は、ご契約前に必ず行う法律上のご説明です。この物件に関する法令上の制限や取引条件など、契約前に知っておいていただくべき内容を、宅地建物取引士の資格を持つ担当者から直接ご説明いたします。ご不明点はこの場でご質問ください。」

8. よくある質問（FAQ）

Q. 重要事項説明と契約書の違いは何ですか？

- A. 重要事項説明（35条書面）は契約前の説明義務、契約書（37条書面）は契約成立後に交付する書面

です。目的も交付タイミングも異なります。次回（第3回）で詳しく扱います。

Q. 重要事項説明はオンラインでも良いですか？

A. IT 重説として一定の要件を満たせば可能です。事前の書面送付や映像・音声の品質等、運用基準の遵守が必要です。

Q. 宅建士が同席せずに説明しても良いですか？

A. 認められません。重要事項説明は必ず宅地建物取引士が行う必要があり、一般の従業者による説明は宅建業法違反です。

9. ケーススタディ

ケース：契約後に重要事項説明を実施してしまった

状況：スケジュールが立て込み、契約書への署名を先に行い、その後に重要事項説明を実施してしまった。

原因：重要事項説明と契約の順序管理が徹底されていなかった。

教訓：重要事項説明は契約前に完了させることを社内ルールとして徹底し、スケジュール表に『重説実施→契約』の順序を明記する。

10. EX 実務メモ

☐ 四街道市で実際にあった事例：

☐ 佐倉市で注意したいポイント：

☐ 千葉市での実務：

☐ お客様から受けた質問：

☐ 自社ルール：

11. チェックテスト

問1. 重要事項説明を行えるのは誰か。 ①宅建業者の代表者のみ ②宅地建物取引士 ③従業者であれば誰でも可

問2. 重要事項説明を行うタイミングとして正しいものはどれか。 ①契約締結前 ②契約締結後 ③引き渡し後

問3. 重要事項説明時に宅建士が提示すべきものはどれか。 ①名刺 ②取引士証 ③会社の登記簿謄本

解答：問1＝② 問2＝① 問3＝②

12. 今日のまとめ

- 重要事項説明は宅建業法 35 条に基づき、契約前に宅地建物取引士が行う説明義務
- 説明時は取引士証の提示が必須で、IT 重説には運用基準がある
- 説明事項は『対象物件』『取引条件』『その他重要事項』に大別される
- 第1章で扱った建築・法令知識が重説内容の正確性に直結する

次回予告：第3回「8種制限（宅建業法 35 条・37 条）」－自ら売主となる場合の特別な規制を扱います。