

EX 不動産 宅建士試験対策講座

～ 独学でも迷わない 合格への最短ルート ～

第 2 章 宅建業法 第 16 回

実務での重要事項説明トーク実践①

監修 株式会社 EX 不動産

制作 EX 不動産 宅建士試験対策講座編集チーム

本講座は令和 8 年（2026 年）4 月 1 日現在施行の法令を基準としています

Ver.1.0 / 発行日：2026 年 8 月 3 日

目次

1. 学習目標
2. なぜ「トーク実践」を学ぶのか
3. 説明の基本フロー
4. トーク実践：権利関係・私道負担の説明
5. トーク実践：防災区域・耐震診断の説明
6. 避けるべき NG トーク
7. 重要ポイント整理
8. 出題パターンと注意点
9. 一問一答
10. ケーススタディ
11. 学習メモ
12. チェックテスト
13. 今日のまとめ・次回予告

1. 学習目標

- 重要事項説明を実際の接客場面でどう行うかをイメージできるようになる
- 説明の基本フロー（挨拶～取引士証提示～項目説明～質疑応答）を理解する
- 権利関係・防災区域等の説明で避けるべき NG トークを理解する

2. なぜ「トーク実践」を学ぶのか

第 6 回・第 7 回で学習した重要事項説明の記載事項は、試験対策として暗記するだけでなく、実際の接客現場で正確かつ分かりやすく伝える技術が求められます。本講座では 2 回にわたり、実際のトーク例を通じて、知識を実務に落とし込む練習を行います。試験対策としても、条文知識を「誰が誰にどう説明するか」という具体的な場面でイメージできると、記憶の定着が格段に高まります。

3. 説明の基本フロー

- ① 挨拶・自己紹介：宅建士としての立場を明確にする
- ② 宅地建物取引士証の提示：相手方からの請求の有無にかかわらず必ず提示する
- ③ 重要事項説明書（35 条書面）の交付：書面を手渡し、一緒に確認しながら進める
- ④ 項目ごとの説明：権利関係→法令上の制限→その他の順に、書面に沿って説明する
- ⑤ 質疑応答：不明点がないか確認し、必要に応じて補足説明を行う
- ⑥ 記名の確認：宅建士が 35 条書面に記名していることを確認する

4. トーク実践：権利関係・私道負担の説明

【トーク例】

「それでは重要事項説明を始めさせていただきます。まず私、EX 不動産の宅地建物取引士、〇〇と申します。宅建士証をご提示いたします。ご確認ください。」

「まず、こちらの物件の権利関係についてご説明します。登記簿上、所有者は売主様一人で、抵当権など他の権利の登記はございません。次に私道負担についてですが、この物件の前面道路の一部は私道となっており、持分に応じた負担が生じます。具体的には……」

権利関係の説明では、「登記されている事実」を淡々と伝えるだけでなく、買主にとっての実際上の影響（私道の維持管理費用の負担等）まで補足すると、理解が深まり、後日のトラブル防止にもつながります。

5. トーク実践：防災区域・耐震診断の説明

【トーク例】

「次に、防災に関する事項をご説明します。この物件は、市が公表するハザードマップ上、土砂災害警戒区域には該当していません。一方、洪水浸水想定区域には一部該当しており、詳細はこちらの資料をご覧ください。」

「建物については、昭和 58 年に新築されており、新耐震基準の対象となる建物ですので、耐震診断の実施記録はございません。念のため、ご希望があれば別途耐震診断を実施することも可能です。」

防災区域の説明は、単に「該当する・しない」を伝えるだけでなく、ハザードマップの入手方法や、区域指定の意味（避難の目安等）まで丁寧に伝えることで、買主の安心感につながります。

6. 避けるべき NG トーク

- 「特に問題ありません」で済ませる：具体的な事実（区域指定の有無、登記事項の内容等）を省略した抽象的な説明は不告知・不実告知のリスクを高める
- 「後で書面をお読みください」で口頭説明を省略する：重要事項の説明は口頭での説明が前提であり、書面の交付だけでは足りない
- 断定的な将来予測（「この辺りは今後必ず地価が上がります」等）：宅建業法上の断定的判断の提供に該当しうる不適切なトーク
- 取引士証を提示しないまま説明を始める：相手方からの請求の有無にかかわらず必須の手続を省略することは重大な違反

7. 重要ポイント整理

- ☐ 説明は挨拶→取引士証提示→書面交付→項目説明→質疑応答の順で行う
- ☐ 抽象的な説明ではなく、具体的事実とその影響を伝えることが望ましい
- ☐ 断定的な将来予測は宅建業法上のリスクがある
- ☐ 取引士証の提示は説明の冒頭で必ず行う

8. 出題パターンと注意点

本試験では実際の接客トークそのものが出題されることはありませんが、「宅建士証を提示しなかった」「口頭説明を省略した」等の場面設定で違反の有無を問う事例問題は頻出です。トーク実践を通じてイメージを持つことで、こうした事例問題への対応力が高まります。

9. 一問一答

Q. 重要事項説明の際、書面を交付するだけで口頭での説明を省略することはできるか。

A. できない。重要事項説明は宅建士による口頭での説明が前提であり、書面の交付のみでは義務を果たしたことになる。

Q. 宅建士が重要事項説明の中で「この物件は将来必ず値上がりします」と説明した場合、問題はあるか。

A. 問題がある。将来の環境や交通の利便等について断定的な判断を提供する行為は、宅建業法上の禁止行為に該当する。

10. ケーススタディ

状況

EX 不動産の若手宅建士 F が、重要事項説明で緊張のあまり「詳しくは書面に書いてありますのでお読みください」と言って、私道負担の説明を簡略化してしまった。

原因

書面の交付だけでは重要事項説明の義務を果たしたことにならず、口頭での具体的な説明が必要である。特に私道負担のような金銭的負担に直結する事項の説明省略は、後日のクレームや契約解除トラブルに発展するリスクが高い。

教訓

EX 不動産としては、若手宅建士向けにトークスクリプトの研修やロールプレイングを実施し、緊張する場面でも必要な説明を漏れなく行えるようサポート体制を整えることが、顧客満足度とコンプライアンスの両面で重要である。

11. 学習メモ

☐ 自分なりの重要事項説明の冒頭トークを書いてみる：

12. チェックテスト

次の記述の正誤を判定しなさい。

- 問 1 重要事項説明は、書面を交付すれば口頭での説明を省略してもよい。
- 問 2 宅建士証の提示は、相手方から請求があった場合にのみ行えばよい。
- 問 3 将来の環境や交通の利便について断定的な判断を提供することは禁止されている。
- 問 4 権利関係の説明では、登記事項に加えて実際上の影響を補足説明することが望ましい。
- 問 5 私道負担の説明を省略しても、書面に記載されていれば問題ない。

【解答】問 1：×（口頭説明が必要） 問 2：×（請求の有無を問わず提示が必要） 問 3：○ 問 4：○

問 5：×（口頭での説明も必要）

13. 今日のまとめ

- 重要事項説明は挨拶→取引士証提示→書面交付→項目説明→質疑応答の流れで行う
- 抽象的な説明ではなく具体的事実と影響を丁寧に伝えることが望ましい
- 断定的な将来予測や口頭説明の省略はリスクの高い NG トーク

次回第 17 回は「実務での重要事項説明トーク実践②」として、法令上の制限・37 条書面の説明トークを扱います。