

2026年10月1日 施行対応

受付帳に頼らない 不動産営業 完全ガイド

『相続・売買をどう見つける？』

受付帳改正後の営業リスト作成・地主開拓・仕入れ戦略

この資料の目的

受付帳の制度解説だけでなく、2026年10月以降も営業機会を作り続けるために「何を変えるか」を実務の順番で整理したガイドです。



10/1

施行日



2項目

不動産登記の受付帳から
削除される記録事項



7週間

8月中旬からの
準備目安

2026年8月版

株式会社トールス

結論：改正後は「発生を待つ営業」から 「候補を先に持つ営業」へ

2026年10月1日以降も、登記事項証明書や登記情報そのものが非公開になるわけではありません。大きく変わるのは、受付帳から「どの不動産で・どのような登記があったか」を一覧的に把握しにくくなることです。



重要ポイント

受付帳の代替となる「同じ情報源」を探すより、自社の商材に合う物件・所有者を先に絞り、必要な登記情報を深掘りする営業設計へ変える方が現実的です。



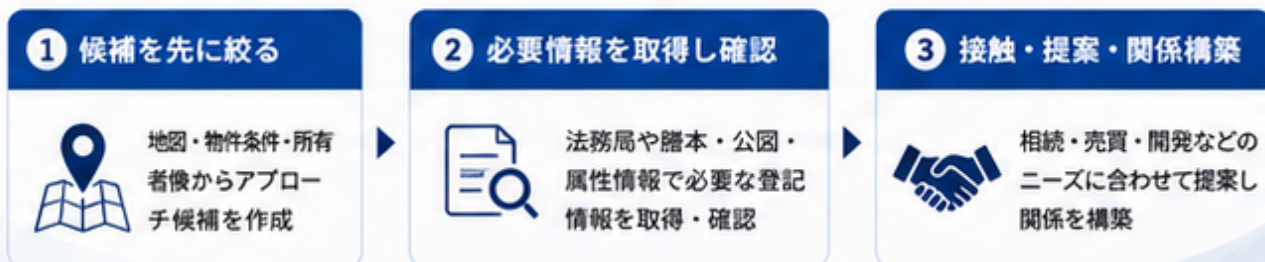
このガイドでやること

1		改正前後で受付帳の何が変わるかを正確に理解する
2		現在の受付帳依存度を数字で把握する
3		地図・物件条件・所有者・登記情報から営業候補を作る
4		過去に取得した受付帳・謄本PDFを「営業資産」として整理する
5		不動産会社・金融機関・建設会社・土業ごとの切り口を決める
6		個人情報保護と接触時の配慮を含む運用ルールを整える

まず社内で確認する3問

質問	YES なら	NO なら
1 受付帳由来のリード数・商談数を把握しているか	影響額を試算する	直近3～6か月を集計する
2 過去の受付帳・謄本PDFが検索できる状態か	更新・再活用を設計する	Excel/DB化を優先する
3 商材ごとの「狙う物件条件」が決まっているか	抽出条件を標準化する	営業会議で条件定義する

改正後の営業の基本プロセス（3ステップ）



2026年10月1日、受付帳の何が変わるのか

根拠は「不動産登記規則及び企業担保登記規則の一部を改正する省令」（令和7年法務省令第49号）。
2025年10月10日に公布され、2026年10月1日に施行されます。

項目	2026年9月30日まで (改正前)	2026年10月1日以降 (改正後)
 申請の受付年月日	記録	記録
 受付番号	記録	記録
 登記の目的	記録	削除
 不動産所在事項	記録	削除



「受付帳廃止」は通称です

受付帳そのものがなくなる改正ではありません。記録事項が簡素化されるため、不動産営業で従来使われてきた物件特定・登記目的判別の起点としては使いにくくなります。

また、受付帳を情報公開の対象外とする改正でもありません。法務省の意見募集結果でも、その旨が明記されています。開示請求の対象であること自体は改正後も変わりません。

改正後でもできること

確認手段	改正後の取扱い	ポイント
 登記事項証明書・登記情報	利用可能	対象不動産を特定すれば何人でも取得・確認できる（不動産登記法第119条）
 公図・地積測量図等	利用可能	土地特定・境界等の調査
 受付帳から相続・売買を一覧抽出	困難	登記の目的が削除されるため
 受付帳から物件を特定	困難	不動産所在事項が削除されるため



不動産登記規則の受付帳関係で削除される記録事項は、
「登記の目的」「申出の目的」「不動産所在事項」の3種類です。



実際の開示方法・運用は法務局の最新案内をご確認ください。

なぜ不動産営業への影響が大きいのか

受付帳は本来は登記所内部の帳簿だが、情報公開請求を通じて相続・売買等の発生物件を見つける営業の起点として使われてきた。

従来型の営業フロー



改正後に詰まる場所

工程	改正前	改正後の課題
登記発生の発見	受付帳から把握	発生物件を一覧で特定しにくい
相続・売買等の判別	登記目的で判別	受付帳だけでは判別できない
物件特定	所在事項から特定	受付帳だけでは特定できない
登記詳細確認	謄本で深掘り	対象物件が分かれば従来どおり可能



影響が大きい会社

受付帳由来のリードが仕入れ・地主営業・相続営業の相当割合を占める会社ほど、10月以降の不足件数を先に試算する必要がある。

不動産登記受付帳の開示請求は、国への情報公開請求の約64%を占めていた



総務省資料によれば令和6年度の開示請求215,425件のうち138,476件が不動産登記受付帳に関するものだった。法務省は、登記事務のデジタル化により不要となった記録事項を整理し、大量の開示請求による事務負担を軽減して、登記事務の適正化・効率化を図る趣旨を説明している。一方、意見募集では相続登記直後のDM等に関するプライバシー上の懸念も多数寄せられた。



受付帳は行政機関情報公開法に基づく開示請求で取得し、原則として行政文書1件につき300円の手数料、開示決定は原則30日以内、実施方法や実施手数料は各法務局の最新案内を確認。

新しい営業モデル：フロー型からストック型へ

改正後は、登記の発生を起点に「人を探す」スタイルから、自社が狙う物件・所有者を先に持ち、その状態変化を継続的に確認するスタイルへと転換することが重要になる。

営業モデルの比較

比較	これまで：フロー型	これから：ストック型
 起点	登記の発生	自社が狙う物件・所有者条件
 対象	相続・売買などが発生した物件	築古・低利用地・大口地主・担保余力等
 情報の持ち方	都度取得・都度処理	エリア・所有者単位で蓄積
 営業判断	「起きたから連絡」	複数シグナルで優先順位付け
 競争力	同じ情報源に依存	抽出条件・データ蓄積が差になる

実務を支える6つのステップ



同じ受付帳の代替を探さない

改正後は「一つの一覧から全社共通で拾う」手法より、地番・現況・築年数・用途地域・登記・所有者属性などを組み合わせて、自社独自の候補リストを作る発想が重要です。

STEP 1：自社の『狙う物件条件』を定義する

受付帳の代わりに何を見るかは、会社の商材によって違います。

まず「なぜこの所有者へ提案するのか」を説明できる条件を3～5個に絞ります。

条件カテゴリ	例	想定する営業仮説
 建物	築30年以上、一棟アパート	建替え・修繕・売却の検討余地
 土地利用	駐車場、資材置場、低利用地	収益改善・売却・開発提案
 規模	一定面積以上、複数筆	用地仕入れ・土地活用
 所有	遠隔地所有、複数物件所有	管理負担・資産整理
 権利	共有名義、長期保有	承継・共有整理の相談余地
 担保	他行担保、抹消、無担保	借換え・新規融資の仮説



条件設計のコツ

- ✓ 1条件だけで決めつけない
複数条件を重ねて優先順位を付ける。
- ✓ 誰が抽出しても同じ結果になる条件にする
営業担当者の勘ではなく、再現性のある条件にする。
- ✓ 提案理由を1行で残す
「見込みあり／なし」ではなく、提案理由を1行で残す。
- ✓ 成約結果を条件にフィードバックする
成約結果を条件へフィードバックし、四半期ごとに抽出ルールを更新する。



例：地主営業なら

「築古アパート × 長期保有 × 遠方所有」

のように、物件状態と所有者属性を組み合わせると、単なる所有者名簿より提案仮説を作りやすくなります。

STEP 2：地図→地番→所有者→登記の順でリストを作る

対象を先に絞り、必要な情報だけ深掘りします。

全体で高コストな調査を行うのではなく、候補抽出と詳細調査を分けることがポイントです。



最低限そろえる項目

区分	項目例
物件	所在地、地番、地積、地目、建物有無、築年数、用途地域
所有	所有者名、所有者住所、共有者、所有形態
登記	取得時期、登記原因、抵当権・根抵当権、抹消等
営業	提案仮説、優先度、接触履歴、次回確認日

自社で評価指標を持ち、数値化できる状態にする



評価指標を持つメリット

担当者の感覚だけに頼らず、営業候補の優先順位を共通基準で判断できるようになります。

※営業成果に影響する項目を自社で定義し、商談・成約データを見ながら継続的に見直すことが重要です。

STEP 3：過去データを「眠った PDF」から営業資産へ変える

2026 年 10 月以降、新しい受付帳から得られる情報量は減少します。

その分、これまで取得した受付帳データ・登記簿謄本・調査履歴を整理しておく価値が上がります。



優先してやる 4 つの整理

- 1 過去の受付帳データを 日付・登記目的・物件・地番 で検索できる状態にする
- 2 謄本 PDF を Excel/CSV 化し 所有者・物件・担保情報を横断比較できるようにする
- 3 同一所有者の物件を名寄せし 所有規模 を把握する
- 4 接触履歴・失注理由・再確認時期 を紐づけ 同じ調査を繰り返さない

現状	課題	改善後
PDF をフォルダ保存	▶ 横断検索・比較が難しい	▶ Excel/DB で検索・集計
担当者ごとに保管	▶ 会社に知見が残らない	▶ チームで共有
1 物件ずつ確認	▶ 地主全体像が見えない	▶ 所有者単位で名寄せ
取得したら終わり	▶ 情報が古くなる	▶ 更新日・再確認日を管理



トータルでの活用

取得済みの登記簿 PDF は、無料 PDF 変換サービスで Excel 化できます。
大量取得や条件指定のデータ化は、目的に応じて個別相談できます。



不動産チェッカーの役割

課題	活用の方向
どこに営業すべきか分からない	エリア・土地・建物条件から候補を絞る
地番の特定に時間がかかる	地図から対象不動産を確認する
所有者・担保を毎回別々に調べる	登記情報を営業判断にまとめて使う
過去の謄本 PDF が眠っている	PDF データ化・一覧化し、再利用する

業種別プレイブック① 不動産会社・用地仕入れ

目的は「相続が起きた物件を待つ」ことではなく、
自社が買える・仲介できる・提案できる候補を常時持つことです。

営業テーマ	見る条件	提案例
 売却仲介	遠隔地所有、共有、長期保有、空き家	売却査定、資産整理
 買取再販	築古、空室、低利用、権利整理余地	買取、再生、出口提案
 用地仕入れ	面積、接道、用途地域、隣接筆	共同化、開発、売却
 収益不動産	築年数、稼働状況、担保、保有期間	売却、組替え、修繕

三 実務例：地主営業の進め方

1日目	● 重点エリアと条件を決め、候補50～100件を抽出
2日目	● 地番・所有者・登記を確認し、優先度ごとに分類
3日目	● 優先度の高い候補へ訪問・電話・郵送等でアプローチ。提案理由を記録
4日目	● 反応・失注理由を集計し、次回の抽出条件へ反映



重要

「相続したから売る」「築古だから建替える」と決めつけず、登記・現況はあくまで営業仮説を作る材料として扱います。

業種別プレイブック② 金融・建設・士業

 業種別の見る情報と提案仮説

業種	見る情報	主な提案仮説
 銀行・信金	担保設定、他行抵当、所有不動産、築年数	借換え、新規融資、資産組替え、建替え資金
 ハウスメーカー・建設	築古、土地面積、用途地域、低利用地	建替え、賃貸住宅、土地活用
 駐車場・土地活用	更地、駐車場、資材置場、立地	収益改善、管理受託、転用
 税理士・士業	共有、長期保有、複数不動産、権利関係	相続・承継、資産整理、専門家連携

01



金融機関は「物件」より「取引仮説」へ

担保設定の有無だけでなく、同一所有者が持つ不動産、他行との取引状況、築年数、地域の地価・用途などを組み合わせると、「借換え」「建替え資金」「資産組替え」といった会話の入口を作れます。

02



建設会社は「建築余地」を先に見る

築年数・土地面積・用途地域・現況などから「建築提案が成立しやすい候補」を絞り、所有者確認を後段に置くと、無差別な地主訪問を減らせます。

03



士業は「売却営業」とは違う設計に

相続・共有・資産承継に関わる情報はセンシティブです。相談ニーズの仮説を作る一方、接触時期・表現・既存顧客との関係を重視し、専門家としての信頼を損なわない運用が必要です。

2026年10月1日までの実装ロードマップ

8月中旬からでも間に合います。新しい営業方法を一度に完成させるのではなく、「依存度把握 → 条件設計 → 小規模テスト → 標準化」の順に進めます。

期間	やること	完成物
 8/13～8/21	受付帳由来のリード・商談・成約を集計	影響試算シート
 8/24～9/4	業種・商材ごとの狙う物件条件を定義	抽出条件3～5パターン
 9/7～9/18	1エリアで候補抽出→営業テスト	A/B/Cリスト・反応率
 9/21～9/30	条件を修正し、社内運用・権限・保管ルール整備	営業 SOP・管理表
 10/1～	週次で件数・商談率を比較し改善	月次 KPI レポート

最低限追う KPI



週次抽出件数

(新方式で作った候補の量)



商談率

(件数→商談、候補の質を見る)



成約率

(商談→成約、最終成果を見る)



追客対象の更新

(リストが陳腐化していないか)



比較するのは「受付帳件数」だけではない

新方式では件数が減っても、条件精度が上がれば商談率・成約率が上がる可能性があります。件数と率をセットで比較します。

登記情報を営業に使うときのコンプライアンス

確認項目

確認項目	実務上の対応例
 利用目的	登記情報を何の営業・調査に使うか、具体的に特定・公表する
 取得・保管	アクセス権限、持出し、保存期間、廃棄ルールを定める
 接触方法	法令・業界ルール・社内基準に沿った電話・郵送・訪問
 相続案件	時期・文面に配慮し、不安や焦りを煽る表現を避ける
 第三者提供	個人データの提供がある場合は適用ルールを個別確認

避けたい営業表現

避けたい例	より適切な考え方
「相続したのを知っています」	公開情報だけを前面に出さず、一般的な相談案内として設計
「今すぐ売らないと損です」	判断を急がせず、選択肢・相談窓口を提示
機微な事情の推測を断定	登記情報は仮説。本人確認・状況確認を優先

コンプライアンス実務チェックリスト

- ✓ 利用目的を明確化し、社内で共有・公表している
- ✓ 取得・保管のルール（権限・持出し・保存期間・廃棄）を整備している
- ✓ 接触方法は法令・業界ルール・社内基準に沿っている
- ✓ 相続案件は配慮ある時期・文面で案内している
- ✓ 第三者提供がある場合、適用ルールを確認している

ご注意

本資料は一般的な実務整理を目的としたもので、個別案件の法的判断を行うものではありません。具体的な運用は、法務局、個人情報保護委員会の最新資料、弁護士・司法書士等へご確認ください。



登記簿等で公開されている情報でも、個人を識別できる氏名・住所等は個人情報であり、個人情報保護委員会 Q&A（Q2-4）でも利用目的の特定が必要とされている。
また、あらかじめ利用目的を公表している場合を除き、取得後は速やかにその利用目的を本人に通知し、または公表する必要がある。



まずは1エリア・1商材で試す

全国・全支店へ一気に展開する必要はありません。

1エリアで候補抽出→営業→反応を見て、勝ち筋が見えた条件から標準化します。

- 1 受付帳由来の月間リード数・商談数・成約数を把握した
- 2 受付帳が使いにくくなった場合の不足件数を試算した
- 3 過去の受付帳・謄本 PDF を会社として保管・検索できる
- 4 業種・商材ごとの「狙う物件条件」を3～5個決めた
- 5 候補リストの必須項目と優先度ルールを決めた
- 6 1エリアで新方式の営業テストを実施した
- 7 個人情報の利用目的・保管・接触ルールを確認した
- 8 10月以降に追う KPI と週次レビュー担当者を決めた



受付帳改正後の営業方法を一緒に整理しませんか？

エリア・商材に合う物件条件の設計から、地図と登記情報を使った候補抽出までご相談いただけます。

▶ 不動産チェッカーを見る

<https://bot.torus.co.jp/free>

参考・出典



「不動産登記規則及び企業担保登記規則の一部を改正する省令」
(令和7年法務省令第49号／2025年10月10日施行・
2026年10月1日施行)



e-Gov パブリック・コメント：不動産登記規則等の一部を
改正する省令案の概要に関する意見募集の結果



e-Gov 法令検索：不動産登記規則（令和7年法務省令
第49号による改正後の条文／2026年10月1日施行分）



総務省：令和6年度における行政機関情報公開法の
施行の状況について（2025年9月公表）



個人情報保護委員会：「個人情報の保護に関する法律につ
いてのガイドライン」に関する Q&A（Q2-4：登記簿等を
閲覧して個人情報を取得する場合の利用目的の特定）



株式会社トラス：受付帳廃止とは？
2026年10月の登記規則改正で不動産会社の
仕入れはどう変わるか



株式会社トラス：不動産チェッカー



表現上の注意

- ・「受付帳廃止」は通称
- ・改正後も、対象不動産を特定して登記事項証明書等を確認できる
- ・営業効果や成約可能性を保証するものではない
- ・法令・行政運用は更新される場合がある



発行：株式会社トラス／2026年8月