

平成30年11月8日

【矢吹不動産市場整備課企画調整官】

それでは、定刻になりましたので、ただいまから第35回社会資本整備審議会産業分科会不動産部会を開催させていただきます。

本日は、委員の皆様にはお忙しいところご出席をいただき、ありがとうございます。

事務局を務めております国土交通省土地・建設産業局不動産市場整備課の矢吹です。どうぞよろしくお願いいたします。

今回の不動産部会につきましても、前回同様、ペーパーレスにて実施させていただきます。タブレットの画面が暗転するなど不具合がございましたら、議事の途中でも構いませんので、委員の席の後ろに控えております事務局担当者までお申しつけください。

それでは、タブレットの画面に表示されておりますファイルに沿って会議資料の確認をさせていただきます。会議資料、本日は1から11までございます。このうち8から11は参考資料でございますので、必要に応じてご参照いただければと思います。会議資料のファイルにもし不足がある方がいらっしゃいましたら、挙手にてお知らせいただけますでしょうか。よろしいでしょうか。

タブレット操作につきましては、お手元に会議資料の閲覧方法についての用紙を配付させていただきましたので、あわせてご参照ください。本日もご出席の委員の皆様は、座席表ファイルに記載のとおりでございます。井出委員、中川委員、山田委員、横山委員は所用のためご欠席というご連絡をいただいております。中城委員につきましては、議事の途中からご参加いただく予定でございます。

委員16名のうち11名の皆様にご出席いただいております。総数の3分の1以上に達しておりますので、不動産部会が成立していますことをご報告いたします。

議事に入らせていただく前に、事務局を代表して国土交通省不動産課長より一言ご挨拶申し上げます。

【須藤不動産課長】

おはようございます。本来であれば、今日は局長の野村のほうに参加してご挨拶する予

定であったのですけれども、急遽、今日のこの不動産部会に出席はかなわないということになりました。野村のほうから委員の皆様方におわび申し上げますとともに、また今日も活発なご審議をよろしく願いますということでございましたので、ご報告をさせていただきます。

以上でございます。何とぞよろしくお願いいたします。

【矢吹不動産市場整備課企画調整官】

それでは、議事に入らせていただきます。カメラ撮りはここまでとさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

以降は中田部会長に進行をお願いしたいと思います。部会長、どうぞよろしくお願いいたします。

【中田部会長】

おはようございます。本日もどうぞよろしくお願いいたします。

早速ですが、不動産部会の議事を進めたいと思います。本日は、不動産業とりわけ不動産流通業の現状と将来像をテーマとしまして、まず、業界ヒアリングとして公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会・内山委員、一般社団法人不動産流通経営協会・林委員、一般社団法人全国住宅産業協会・濱田委員、このお三方からそれぞれご発表をいただきます。それぞれの発表に対する質問につきましては、3人の方の発表が終わった後、まとめて時間を設ける予定ですが、必要のある場合には、各団体の発表後にご質問いただいても結構でございます。その後、事務局から本日の議論における主な論点についてご説明いただいた上で、全体での意見交換の時間を設けさせていただく予定です。

それではまず、公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会より内山委員にご発表をお願いいたします。

【内山委員】

それでは、本日はお時間をいただきありがとうございます。今回この会議の目的が新不動産業ビジョンの策定についてということですが、実は、私ども全宅連及び宅建協会は、ハトマークグループビジョンというものを策定しており、本日はその取り組みについてご説明させていただきます。

ご案内のとおり、人口、世帯数の減少時代が到来しまして、不動産を取り巻く市場環境もより厳しい時代となります。その一方、消費者のライフスタイルは多様化して、不動産取引に求める安全・安心は一層の高まりを見せているところでございます。このような環境の中、ハトマークグループでは、地域が笑顔となる感動のサービスを提供し続けなければならないという認識のもと、全宅連が10年後に目指す組織の理想の姿とその実現に向けた取り組みをまとめましたハトマーク・ビジョンを2014年に発表いたしました。その内容は、地域及び地域の生活者を顧客と捉え、ハトマーク会員が継続して地域守り・家守り・資産守りのお手伝いをし、顧客満足度を超える感動のサービスを提供することで、消費者の笑顔、地域生活者の笑顔、地域コミュニティの笑顔を実現するというものであります。

このビジョンに向けて、2017年には次期中期計画、ハトマークグループビジョン2020として新たに具体的な戦略を練り直しました。計画立案に当たり、改めて内部環境、いわゆる経営資源や外部環境、顧客競合を分析し、私たちが変革していくために克服すべき課題を明らかにしました。私たちの組織は、全国で約10万の会員が存在し、全国各地域に根差して長く商売をしていることによって情報の上流を押さえることができ、コミュニティの中で多種多様な業務をしていることから、多くの情報を蓄積できるという強みを持っています。一方、高齢化社会を迎え、都市部への人口集中と地方の衰退が顕著になり、空き家の問題が社会的な課題として認識される中で、各地域や行政からハトマークグループに対する期待や要望が高まっております。また、2017年には宅建業法の改正が行われ、低額物件の売買や交換における媒介報酬が改正されるとともに、建物状況調査、いわゆるインスペクションが不動産取引の中に取り組みされております。さらに、消費者の価値観は多様化し、SNSをはじめ情報取得手段も変化する一方で、異業種からの新規参入やAIなど人工知能の技術革新により不動産ビジネスの方向が変わりつつあります。

このような環境の変化を踏まえて、次期中期計画では、全国10万社のスケールを生かして地域生活者の豊かな住生活の実現、そして地域生活者に選ばれる個者になるための実践、ハトマークグループ力強化のための取り組みという3つの戦略を柱に据えました。そして情報分析力、コンサルティングスキル、多様な提案力、ITリテラシーなど高い課題解決能力を備えた人材を育成することで、地域や地域の生活者の課題に応え、信頼されるパートナーになろうと考えています。

さらに、全宅連のビジョンのもと、傘下の各宅建協会においても独自にビジョン策定を

する動きが出てきております。その中で、本日は私の地元であります埼玉県の宅建協会の事例についてご紹介したいと思います。

埼玉県宅建協会、2015年にはハトマークグループビジョン埼玉を策定いたしました。このビジョンは、埼玉宅建が10年後に目指す組織の理想の姿とその実現に向けた取り組みをまとめたもので、ちょっと上の段の狭いところですが、そちらのほうに理想の姿ということで、埼玉宅建協会は、生活者、会員、行政のため、宅地建物取引の安全と公正確保につながる事業を推進し、地域密着で営業を行う会員の専門的知識、技能向上などを通して生活者の安心・安全な宅地建物取引の実現に貢献するという組織の活動指針をつくりました。このビジョンは、埼玉宅建の顧客認識を生活者、会員、行政とし、会員による安心・安全の取引の実現、生活者に対するハトマークブランドの確立、行政が目指す住みやすいまちの実現をサポートすることによってWin-Winの好循環サイクルを実現し、地域力向上と会員のビジネスチャンスを創出したいと考えています。絵にありますがWin-Win、この輪がぐるぐる回ることによってそれぞれが豊かになるということを描いたわけでございます。

この埼玉宅建のアクションが全ての顧客に連鎖して反応するという考え方であるため、何より会員の理解と協力が不可欠となります。そこで、ビジョン実践のため、タウンマネジメント・スクールを開催いたしました。スクールでは、地域資産の活用により空き家対策と地域の活性化に貢献できる高度な不動産業人材を育成すること、及び専門家とのネットワークの構築を目的に、空き家の先進的な活用事例と手法をその実践者から学習するとともに、現地視察やチームディスカッションを通じて理解と認識を深める研修プログラムをいたしました。

具体的には、まず、講演形式による座学において、宅建業者が取り組むまちづくりの事例や建物単位の空き家対策ではなく、地域活動を通して地域全体の空き家の解消に取り組んでいる事例、建築的なアイデアを入れることで費用をかけずに実現できる空き家解決法、老朽空き家を買取り、収益物件として再生する方法など、具体的に実践している講師から学び、さらに、宅建業者が主体的にかかわったりノーベションスクールによる情報を参考にしながら、10年後の自分たちの事業とまちの将来についてみずから考え、参加者同士で情報交換をしながら議論を深めました。

最終日に行われた各チームの発表からも、参加者の将来に対する強い問題意識を感じましたが、実は、会員の皆さんは日ごろからこのような危機感を持っており、今回のような

議論や課題を共有する場を求めていたのではないかと実感したところであります。

今回、スクールを開催してみて参加者の感想をこちらに書いてあるのですけれども、おむね好評でありました。しかし、私たち不動産業者は、今までいかに将来を見据えた仕事をしてこなかったかということのを改めて認識されました。ふだんは目先の仕事ばかりに追われ、日々の中で将来のことをじっくり考えてみる時間もないのが現実であり、講師の先生から、10年後、自分たちや自分たちのまちがどうなるか考えてみてくださいと投げかけられたときに、参加者はそこで初めて将来の市場を予測し、そこから逆算して今すべきことを考えなければならないということのを認識したところであります。

最後に、今後の将来像であります。今後、地域の向上やまちづくりに果たす役割に対する地域や行政からの期待はさらに高まり、地域の不動産業者の社会的な介入価値や存在意義はこれからますます重要になってくると考えます。今回このスクールにご参画いただいた日本大学の清水教授からは、一人でも地域のスターが生まれると、その地域は元気になり、地域が元気になると自分も元気になり、そしてもうかる。不動産業者は社会と地域の発展とともにある存在であり、そのスターになる存在、会員の中から一人でも多くの地域のローカルスターが誕生することを期待すると論評いただきました。その考えに基づいて、埼玉宅建では、地域のローカルスター育成プロジェクトとしまして、地域守り・家守り・資産守りを体現し、地域力のある会員を育成する取り組みをスタートしました。会員、行政、金融機関、建築等との連携を視野に、地元根差す不動産業者が、価値がないと思われてきた空き家や空き地などの地域資産を富と幸せをもたらす富動産として再生し、ローカルスターとして活躍することは、不動産業界を持続的に発展させる新たなビジネスの種になります。これまでまちの不動産業者は、地域とともに歩む存在であり、コミュニティを支える主役、主要プレーヤーとして守り役を担ってまいりました。そのノウハウと実績を生かして、これからも地域の潮流と変化を見定めながら、将来を見据え、不動産を生かし、地域価値向上に取り組む、このことにより暮らしを豊かに、人々に選ばれるまちになり、そこに暮らす人々の笑顔につながっていく、このような取り組みは、ビジネスを通じた真の意味での地域社会貢献であるとも言えます。地域とともに歩む不動産業者の将来像として大切な視点であると考えます。今回、国交省が策定を予定しているビジョンは、2030年に向けてということで、私たちが策定しているものより少し長いスパンを想定していたものかと思いますが、少しでも私たちが考えている問題意識、将来像を取り入れていただければ何より幸いです。

以上、全宅連及び宅建協会のビジョンについてご報告を終わります。

【中田部会長】

内山委員、どうもありがとうございました。全宅連全体としてのハトマークグループのビジョンと、埼玉県宅建協会の実践例をお示しくださいますして、不動産流通業の将来像についてお話しいただきました。

先ほど申しましたとおり、ご質問の時間は3つの団体の発表が終わった後に設けたいと考えておりますけれども、この段階で特に確認しておきたいということがございましたらお出しただいても結構でございますけれども、いかがでしょうか。

よろしいでしょうか。それでは続きまして、一般社団法人不動産流通経営協会より林委員にご発表をいただきます。よろしくお祈いします。

【林委員】

よろしくお祈いいたします。事前に申しわけございませませんが、説明のほうに専念したいと思ひまして、端末操作は随行員のほうにお祈いさせていただきますと思ひます。ご容赦ください。お祈いいたします。

それでは、お手元の資料に基づきましてご説明させていただきます。不動産流通経営協会の林でございます。本日はよろしくお祈いいたします。不動産流通経営協会は、不動産流通業を営む大手・中堅企業を中心に274社で構成される業界団体でございます。国土交通省さんが新しい不動産業ビジョンを策定されるに際しまして、不動産流通業界の立場から意見あるいはご提案というものを申し述べたいと思っております。

目次とございませが、まずこちらの「はじめに」のところ、不動産流通市場の現状とそれを踏まえた将来の目指すべき方向について全体像をまず触れておきたいと思ひます。2のところ、不動産流通業のあるべき姿を検討する際の背景となる市場環境等の変化について少し触れたいと思っております。3のところ、不動産流通業の目指すべき方向について、極力具体的な形で言及をさせていただければなというふうと考えております。

それでは、1.「はじめに」からでございますが、消費者の意識の変化というところで、まず、最近の既存住宅流通をめぐる市場動向、着眼点というところを説明させていただきますと思ひます。良質な物件が蓄積する一方で、消費者のライフスタイルや価値観が多様化しまして、既存住宅への抵抗感も年々縮小しているということが言えるかと思ひます。

特に首都圏では既存マンションの成約数が新築マンション販売戸数を上回るという拡大する傾向にあるというのが1つ特徴かと思われます。

一方、消費者はネットで物件情報ほかの相場情報あるいは行政情報などを比較的容易に入手することが可能で、情報の非対称性が格段に縮小している状況にあるかと思われます。このような中で、消費者ニーズ・レベルも多様化・高度化してきておりました、それに応えられるだけの専門性、的確な対応力などを有する信頼できる不動産会社が選ばれる、そういう時代になってきたかと思われます。

他方、ITの活用が不動産流通業界でも進み始めてございます。ITは消費者サービスの質の向上、利便性の向上や不動産会社の業務の効率化のためにも、また積極的に取り組んでいく必要がございますが、全ての業務がITに置きかわることはなく、最後は人の力、人の対応によるところが多いと考えてもでございます。

そして、目指すべき方向とそのポイントとして3点挙げさせていただいております。キーとなる点、この3点につきましては、まず、重要な産業としての高いプレゼンスの確立、それから、消費者の満足度と従業員の働きがい、そして3つ目が生産性の向上と効率化、この視点を持って新たな不動産流通のスタンダードづくり、そういうものを目指していきたいというふうに考えております。ポイントの3点につきましては、3の項目で逐次ご説明させていただければと思っております。

それでは、データについてご案内させていただきたいと思っております。

まず、既存住宅のマーケットのボリューム、全国ベースでございますが、既存住宅（中古住宅）市場は、流通量が着実に拡大しているという傾向が見受けられると思っております。住宅市場に占める既存住宅の割合は、一番右側、赤丸で囲っている37.4%というような形で拡大しているというのが見てとれるかと思っております。

既存住宅のマーケットボリュームの都道府県別の状況でございますけれども、既存住宅市場は、東京、大阪、愛知、札幌、福岡など大都市圏に集中というのは記載のとおりでございます。

次に、首都圏のマンションの動向でございます。首都圏の既存（中古）マンションの市場は、この22年間で5割増加しているということと、既存マンションが既存住宅全体の7割強を占めるという状況が見受けられるかと思っております。首都圏の既存住宅市場でその中心をなしているのはマンションでございます。マンションの成約戸数は、1995年からこの22年間でおおむね5割増加という結果、7割強まで来ているという形でございます。

超高層マンションの竣工戸数の推移を首都圏でまとめたものがこの表でございます。超高層マンションの供給は、1992年当時から大きく増加し、2017年時点で20万戸まで膨らんできております。

他方、投資用マンションの供給戸数の推移についてグラフでまとめたものがこちらでございます。投資用マンション、30平米未満のワンルームマンション等を投資用と考えておりますが、こちらの物件の供給はこの25年間で着実に増加しているという形で、右肩上がりで上がってきております。首都圏では投資マンションの供給は全国の6割強まで来ております。資産のリスクの分散などニーズは多様でございますが、サラリーマン大家というような言葉が生まれるほど人気が高いというふうに思われております。

それから、消費者の既存住宅購入に係る意識調査でございますが、当資料は、当協会が毎年会員会社の協力を得まして、既存住宅購入者に対し実施している消費者動向調査に基づく結果でございます。2018年の調査では、既存住宅購入者のうち、住宅購入に当たり既存住宅のみを探した割合が23.6%、主に既存住宅を探した割合が28.1%で、トータルして5割以上の人が既存住宅を中心に探したという結果が出てございます。

次に、消費者の既存住宅購入に係る意識調査でございます。既存住宅の購入者は、まず希望エリア、それから手ごろな価格、良質な物件、これが購入の決め手になるというのがこの表からも見てとれるかと思えます。また、この3点以外でも、多くの既存物件から選ぶことができたからというストックの厚みも評価の対象になっているというふうに読み取れるかと思えます。

消費者の既存住宅購入に係る意識調査でございます。これも先ほどと同様に当協会の2018年の消費者動向調査によるものですが、不動産会社を選択するに際しまして、会社自体の信頼の高さを決め手とする人が過半数以上いるということがわかるかと思えます。その一方で、営業担当者の誠実さあるいは専門知識などといったいわゆるパーソナルな部分にウェイトを置く人も高い割合で存在するということが、見受けられるかと思えます。

以上が意識調査とマーケットの状況を簡単にご説明させていただきました。

それでは、消費者ニーズの多様化と不動産流通業の目指すべき方向、こちらの項では、これまで説明してきました既存住宅流通市場の動向を踏まえまして、冒頭で挙げました将来ビジョン実現のための3つのポイントを視点に、不動産流通業の目指すべき方向を幾つかご提案申し上げたいと思っております。その3つのポイントをもう一度おさらいしますと、不動産流通市場・取引の実態を踏まえた流通制度・システムの整備。2番目が、消費

者から真に期待・信頼・尊敬される不動産流通業の展開。3番目がIT技術の活用等によるCSとESの向上、この3点でございます。

その3点に触れる前に、多様化する既存住宅流通市場の問題提起に先に触れておきたいと思えます。まず、提案の前提となる問題認識ですが、このマトリックスをごらんください。戸建て、マンション、それから実需、投資需要という形の4つの項目のマトリックスでございます。これをA、B、C、Dと分けてございます。従来の既存住宅流通市場の活性化策は、どちらかというところのAの領域に焦点を当ててきたのではないかなというふうにご覧いただけます。ただ、現状では、C、実需マンションとD、投資需要マンションの領域も拡大してきております。住まい方の変化・国際化などニーズも多様化しているという傾向にあるのではないかなと思えます。マーケットが大きく変わる中で、不動産の特性、需要に即したこの流通制度、システムの整備を進めていくことによりましてということが進められるかと申しますと、消費者から期待・信頼・尊敬される不動産流通業の確立、それから消費者の満足度の向上、従業員の働きがいの向上、あわせて生産性の向上と効率化を目指すというところにもっていければなというふうにご覧いただけます。

そして、先ほどのポイント1、不動産流通市場・取引の実態を踏まえた流通制度・システムの整備につきましては、これを戸建てとマンションとに分けて考えていきたいと考えてございまして、その前提として、戸建て、マンションそれぞれの特性をご説明させていただきたいと思えます。

戸建ては、物件の維持管理上、個人の自由度が高く、また、物件ごとの個別性が非常に高いという特性を持っております。一方、マンションでございますが、構造上重要な部分につきましては共用部分ということになりますので、個人の自由度がそれほど大きくございません。小さいという状況で、住戸ごとの個別性も少ないという特性があるかと思えます。

次に、戸建ての課題ということをまず先にご説明させていただきたいと思えます。戸建てとマンションの特性の違いを踏まえまして、重要事項説明と物件状況調査に的を絞りまして、制度のあり方について問題点を整理しまして、ご提案申し上げたいと思っております。戸建てにつきましては、物件の個別性が強く、消費者保護を第一とし、流通制度・システムのあり方の検討が必要になってくるのではないかなと思えます。とりわけ、建物状況調査につきましては、安心を担保する施策としては非常に有効な制度でございまして、制度開始から間もなく、実務上の問題があるものの、これらに対処しながら、今後とも制

度の普及を図る必要性があるというふうに考えてございます。

なお、現場の声という形で下のほうに出ておりますが、実際、建物状況調査の実務上の課題として幾つか挙がっております。調査依頼後、結果が出るまで2～3週間を要し、営業現場には厳しいスケジュール管理等々、そういうものが現場の声として挙がっております。

続きまして、マンションの課題でございます。マンションでは、建物の構造上重要な部分は共用部分ということで、そういう特性を踏まえた制度・システムのあり方が求められるかと思われまます。建物状況調査では専有部分の設備が重要で、戸建てと同じ制度では機能しにくいというような特性もあり、制度の見直しが望まれるところであります。重要事項説明につきましては、住戸ごとの個別性は少ないという特性を踏まえ、一部書面の交付等で代替するなど運用の弾力化というものも今後検討が必要なのではないかなと思われまます。マンションは管理のよしあしで大きく変わるもので、買い主にとっても管理状況は最大の関心事であり、管理状況の提供のあり方あるいは物件調査の範囲を明確にする必要もあるかと思われまます。関係当事者である管理組合、行政、それから関連業界の連携のもとで、ガイドラインの策定などを検討してもよろしいのではないかなと考えております。また、そこも建物状況調査の実務上の課題ということで、現場の声として、マンションについても幾つか挙がっております。管理組合の調査への同意手続が不明確等であり、管理組合の同意がなかなか得られない、あるいは万一共用部分に問題が見つかった場合の対応にもどのような対応が必要なのか不明確で悩ましいというところが現場の声として挙がっております。

次に、ニーズの多様化に着目したいと思っております。実需（自己居住）では、世帯構成やライフスタイルの変化とともにニーズが多様化しているということが言えるかと思われまます。他方、投資需要につきましては、リスクと引きかえにリターンを狙う目的で、外国人も含めてその裾野が拡大しているという状況にございます。これらを踏まえた提案としましては、FRKが従来から要望しております税制の見直し、具体的には新築・既存住宅を問わない税制、面積要件50平米の引き下げ、2戸目住宅への対応など、そういうものを税制面でも実現していきたいとご提案申し上げたいと思っております。また、購入ニーズが異なる投資需要に即した消費者保護のあり方、こういうものも検討してもよろしいのではないかなと考えております。

それからポイントの2項目になりますが、消費者から真に期待・信頼・尊敬される不動

産流通業の展開でございます。不動産の特性、需要に即した流通制度、システムを整備する、それを推進することで、消費者から真に期待・信頼・尊敬される不動産流通業の展開を目指していきたいと考えております。その際にポイントとなりますのが、人的要素と物的要素の2点です。ここでは人的要素の部分について、消費者の信頼に応える人を育成し、人を活かすような不動産流通業界を目指すべきものだと考えております。そして、各種の資格取得を推奨するなど、提案力やコンサルティング能力を備えた人材、が育つことは、消費者の信頼を高めると同時に、従業者にとってもキャリアアップを実感することができますし、モチベーションの向上につながると考えております。両輪で消費者の信頼を獲得するということが実現できるのではないかなと思われまます。

次に、3番目のポイントになるのが、IT技術の活用等によるCSとESの向上についてです。消費者から真に期待・信頼・尊敬される不動産流通業の展開を目指す上でも、物的要素がもう一つのポイントとなりますが、この物的要素の部分につきましては、ITの利活用につながるかと思われまます。CSだけではなく効率よく業務負担を軽減することは、従業者の満足度、ESにもつながるかと思われまます。現在もIT技術を活用した事例が多数あり、今後開発が予想されるものもございますが、今FRKでは、研究助成事業でも支援を行っているところであります。今年度の研究助成では、(2)のところに出ておりますけれども、ベテラン職員の大量退職を控えまして、長年蓄積してきたノウハウ、経験というものを活用しまして、次世代に残していくための研究に助成を行っていきたくて捉えております。

そのIT技術の活用による一つの例としまして、IoTセンサーの活用を挙げさせていただきます。ただそれだけで思っております。センサーの活用もFRKの研究助成事業の一つのテーマでございます。図をごらんになっていただきたいのですが、このセンサーを活用して計測したマンションの日照時間、照度、それから窓のあるなしによる室温の違いというようなものをデータ化で可視化することによりまして、消費者に説得力のある説明ができるのではないかなということが実現できるというところで、IT技術の活用というものに取り組んでいるという状況でございます。FRKとしましては、引き続きこの点につきましても研究助成を続けてまいります。

説明は以上でございます。ご清聴ありがとうございました。

【中田部会長】

林委員、ありがとうございました。既存流通市場の現状と消費者の意識、消費者ニーズの多様化をお示しいただきました。さらに、3つのポイントについて具体的なご提言も含めたご検討をいただきまして、不動産流通業の目指すべき方向についてお話を頂戴しました。ありがとうございました。

ただいまのご発表につきまして、この段階で特に確認しておきたいということがございましたら、どうぞお出しください。

よろしいでしょうか。それでは、先に進めさせていただきます。最後に、一般社団法人全国住宅産業協会より濱田委員にご発表いただきます。よろしくお願いいたします。

【濱田委員】

はい、よろしくお願いいたします。私どもは、今回の不動産部会でご議論いただくこれからの不動産業をどうしていくのかという大きなテーマに関して、なかなか具体的な議論までは至っておりません。ただ、今後不動産部会で議論をいただく際のご参考にしていただけるよう、現在行っている取り組みの概要を少しご説明させていただきたいと考えております。

それでは、1ページ目をお願いいたします。私どもの協会の概要になります。今、全国で中堅企業を中心に1,733社で構成されております。内容はその下のほうに書いてあるかと思いますが、戸建ての建設、分譲から既存住宅の流通に至るまでさまざまな活動を行っております。

2ページ目をお願いいたします。1番目の新築住宅の供給においては、各社や各団体において質の向上のためさまざまな取り組みを行っているかと思っております。当協会においても住宅瑕疵担保責任保険法人さんと協力して、協会として設計施工基準と劣化に関する基準を定めた運用をしております。同時に、会員向けに各社ごとに各地で住宅の建築技術者向けの研修も実施して、育成や質の向上を図るために取り組んでおります。

続きまして3ページ目をお願いいたします。2つ目の不動産の流通に関する項目では、他の団体さんと同様、レイنزの運営に協力をさせていただいております。また、3番目ですが、当協会は、最初の項目にありましたように、新築住宅の建設・分譲を行っている会員が多数います。新築段階から住宅履歴の蓄積を促進して、良質な住宅ストックの形成と、これからの不動産流通の促進につなげるため、一戸建てとマンションの各住居を対象にした「全住協いえかるて」というシステムを運営しております。

続きまして4ページ目をお願いいたします。4ページ目、5ページ目となりますが、4ページ目、不動産業として社会の環境変化に対応していくため、平成27年4月から東京大学の研究室と共同研究を開始し、任意の制度として不動産後見アドバイザー資格制度を創設して制度を正しく理解してもらうために会員向けに講習を行ってきました。さらに、来年2月に予定している講習会では、制度を支えている関係者の方々にも不動産の取引が発生する場合の知識などを広く知っていただきたいと考え、会員外の方々に受講していただくための準備をただいましているところでございます。

5ページ目に、今までの取り組みをしました27年4月から平成30年2月までのものが書いてあります。また、先ほど述べましたように平成31年2月に後見アドバイザー資格講習会を行う予定にしております。

続いて6ページ目をお願いいたします。不動産業としては、やはり消費者からの信頼性の獲得を一層図っていくことは重要だと考えております。他の団体さんもそうですが、我々としても着実にこの問題に取り組んでいきたいと考えて、ここに今まで取り組んだことを書いてあります。

続いて7ページ目をお願いいたします。建築物の耐震化が促進されれば、不動産流通の促進に役立つものと考えられます。東京都と耐震キャンペーンの一環として第14回耐震化実践アプローチセミナーをこの11月に東京都庁で開催させていただきます。第14回の内容はそこに書いてあるとおりでございます。

さて、最後に8ページ目になりますが、どれも当たり前のことかと思われるかもしれませんが、当協会として現在行っている事業などを着実にやっていくことでこれからの課題に対応していきたいと考えております。私どもは、ここに書いてはおりませんが、若干一つだけ心配な点が、私どもは中堅企業で、今、人手不足の問題が大変深刻化しております。今、求人の募集をしても、中堅や規模が小さい事業者が不動産業の求人をだしても、来る人たちが少なくなっております。その点は、若干危惧しているところもありますので、その辺もまた何かお知恵があれば教えていただきたいと思っております。

また、全住協としてはこれで終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

【中田部会長】

濱田委員、どうもありがとうございました。全住協としての近年の事業や活動の実績についてご説明いただきました。さらにこれからの不動産業について5点お示しいただいた

上、また、そのご心配事についてもご説明いただきました。どうもありがとうございました。

それでは、これから15分程度質疑応答の時間を設けたいと思います。不動産業ビジョン策定にかかわる議論につきましては後ほど時間を設けておりますので、ここでは3人の方から頂戴いたしました各団体の発表に対するご質問をお願いしたいと思います。ご質問のある方はどうぞよろしくお願いたします。はい、齊藤委員。

【齊藤委員】

ご発表ありがとうございました。全宅の内山さんへのご質問ですけれども、2つあるので、よいでしょうか。

【中田部会長】

どうぞ。

【齊藤委員】

ありがとうございます。1つは、都市と地方の格差があるというご説明がありましたが、どこにどのぐらいあるのかというのを教えていただきたいことと、もう一つは異業種から新規参入して不動産業に入ってこられることに関して、不動産業だけではなく、今後、様々な業種との連携がとても必要になってくるなかで、どういう業種から来られるのかというのと、逆に不動産の方々も様々な異業種に乗り込んでいかれて、業を広げていっておられる、これが新しい不動産業に求められている側面のようにも思えますので、そのあたりを教えてください。

もう一つFRKの林さんにお聞きしたいのですがよろしいですか。分けたほうがいいですか。

【中田部会長】

いいえ。

【齊藤委員】

わかりました。私も、中古住宅流通はマンションがとても多くて、その情報をうまく引

き継いでいくことが重要ではないかなと思っているのですが、情報開示の改善方法について、例えば管理組合が直接何かこういう情報をパックにしてご提供できるとか、具体的な改善策のご提案があれば、もう少し詳しく知りたいと思いました。

以上です。

【中田部会長】

それでは、順に内山委員、そして林委員、お願いいたします。

【内山委員】

それでは、齊藤先生からご質問があった点についてなんですが、都市と地方の格差というのは、私が説明するまでもなく、不動産価格、不動産流通全てにおいて違いがあると考えております。例えば、首都圏において、埼玉県においてもそうですが、埼玉県の都心寄りと埼玉県の北部、秩父とか群馬寄りということになりますと、人口減少など、問題が全然違っている状況でありまして、都心部に行きますと、空き家対策といってもそんなに意識がありません。空き家対策するのであれば家を壊して更地にして売ればすぐ売れるよという考え方なのです。ところが地方に行けば、空き家は利活用して人を呼んで、人を増やそうという考え方の視点の大きな違いがあるのではないかと考えます。その他もろもろあるかと思いますが、簡単ですが、その辺のところの違いですね。

それから、異業種という言葉でちょっとくくりが大きかったかもしれませんが、不動産業にかかわるネットの関連会社のほうの参入という意味合いが一番強いのではないかと思います。これは、ネットを利用して不動産業をその場でオフィスだけで始めてしまうという、いわゆる情報を集めてそれを不動産業として展開していくという、異業種の展開が非常に強いので、我々はそういうネットというよりも地域地盤に密着して、会話、対話を通じながら不動産を動かしていくという立場ですので、そういうことがやっぱり頭からぱっと来てしまいますので、それを信頼されて、いわゆるSNSとかそういうもので拡散されてしまうと、弱い立場にあるのではないかと考えています。なかなか阻止はできませんが、対抗するのではなく、地域でこういうものをつくってやっていけばいいのではないかというものを実践することが大事ではないかと、改めて考えているところでございます。

よろしいでしょうか、先生。

【齊藤委員】

はい、ありがとうございます。

【林委員】

情報開示についてでございますが、我々が一番危惧しておりますのは、情報開示のための情報収集能力と、その情報をどのように消化し、お客様にご説明できるかという点です。一人一人の営業マンが画一化されて均質な情報、均等なサービスをお客様に提供しなければならなくなると、情報の収集漏れに注意しなければなりません。私たちは、開示しなければいけない情報、お客様が知りたい情報に優先順位をつけてチェックリスト化することで、漏れのないような収集を行う、あるいは開示の一つのツールとしてそれを利活用することを実施しております。

以上です。

【中田部会長】

齊藤委員、よろしいでしょうか。

それでは、ほかにご質問。はい、浅見委員。

【浅見委員】

ありがとうございます。まず1点目は、おそらくFRKの林さんに伺うのが一番いいのかと思うのですが、マンションの取引において、実は、物がどうであるかということも非常に重要となりますが、ほかにどういう方が住んでおられるかみたいなことは非常に重要だと思います。ただ、これは最近結構プライバシー等の問題もあって、なかなか簡単に開示できないと思うのですけれども、ただ一方で非常に重要ですし、今後の管理状態をそれで知るといってもありますので、そのあたり、ビジョンとして何かお考えがあるかということを伺いたいのが1点です。

それからもう一点は、これはどこということじゃなくて、3団体とも人材の問題というのをクローズアップしてお話をされていました。確かに人材開発というのは当然その業界の中で行うことも重要ですが、その業界に入ってくる入口ということで考えると、例えば大学ですとかあるいは高等専門学校とか、そういったところとの何らかのコラボレーショ

ンが必要なのかなと思うのですが、そのあたりについて何かお考え等があれば伺いたいというふうに思います。以上2点です。

【中田部会長】

それでは、まず林委員から2点についてお答えいたしました後、さらにお二人の委員から人材の問題について、内山委員、濱田委員、順にお話しをいただきたいと思います。それでは、林委員からお願いします。

【林委員】

まず、いわゆる居住者情報というものにつきましては、大変機微な情報であり、プライバシーにもかかわるものでございますので、こちらのほうから積極的に情報を取りに行くということはなかなか難しいものがあるかと思えます。もしそれを取ったことによって、それについて責任を追及されるという局面も出てまいるかと思えます。我々のほうとして、最低限これだけはやってくれという形で現場でしているのは、知り得た情報については漏れなくお客様にお伝えするという事です。ではどういう知り得た情報かという、管理組合ベースあるいは理事会ベースでそれが認識されている情報なのかどうかですが、そこは突っ込んで収集していく必要があるかと思えます。それに当たっては、やはり管理会社さんとコミュニケーションよくそういう情報を入手できるようなことを進めていく必要性があるのではないかなと思えます。やはりマンションの場合は、情報のネットワークの集約がどうしても管理組合それから管理会社の関係かと思えますので、不動産流通業界としましては、そういうところと良好なコミュニケーションをとるところが適正な情報を入手するポイントになるかと思われまます。

それから、人材の点につきまして思うところを述べさせていただきますと、やはりこれからは素の状態を集めるということはなかなか難しくなってくるのではないかなと思えます。やはり一番のポイントとなりますのは人づて、いわゆる先輩、後輩というような人間関係の中で、先輩の情報を通じて会社の状況あるいは会社の中、要は働きがいがある職場なのかどうかを伝え、そういうような先輩社員をまずつくっていく、それを後輩に伝えて、後輩がその会社を目指す、という仕組みづくりに力点を置いていくべきではないかなと考えております。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。それでは、内山委員、お願いします。

【内山委員】

人材ということですが、全宅連で行っている事業の中で、まず大学へのひとり暮らしの方の講座を開いて、学生さんにひとり暮らしを通じて不動産業を知ってもらうというようなアプローチをしております。また、今年ですが、小学生等の皆さんに、わかりやすい不動産業って何という冊子をつくりました。それらによって、小学校、小さいころから不動産業を知っていただくという働きかけも始めたところでございます。あと、大学と提携しまして、就職する前に体験を経験していただくということもしております。ただ、一番大きな問題は、人材を次の人材に引き継ぐということで、実は退会する方が高齢でやめてしまうのですけれども、その退会する人は地域に非常に根差して長くやっているものですから、それを引き継ぐような、M&Aというようなものもまた人材カバーの一つの道にもなるのではないかと思います。しかし、これは具体的に工夫していかなければならない問題点ではないかなと考えております。

以上です。

【濱田委員】

協会としてというと、インターンで一部の企業はやっていますが、それが全部に伝わっているかといったら、そうでもない。そういうところ以外が今少し大変なのです。当社も、大学側と何かコンタクトがあるかということ、入口が非常に難しいところがあってできておりません。現在の状況は、中堅企業が求人広告をだしてもなかなか来ません。基本給をかなり上げることも、なかなかままならないというのが現状です。少子化になっているからというよりも、むしろ今の時代がこういう時代なのかなという半ば諦めも多少あるのですが、一方で、職を辞めていく人たちもいるもので、ちょっともったいないような気もするので、その辺は我々協会としても何か打つ手を考えていかなければいけないのかなと考えております。よろしいでしょうか。

【中田部会長】

どうもありがとうございました。浅見委員、よろしいでしょうか。

【浅見委員】

はい。

【中田部会長】

それではほかにご質問。はい、熊谷委員。

【熊谷委員】

ありがとうございます。今日プレゼンいただいた委員の方たちというのは、いずれも流通にかかわる団体の方ということなので、ちょっと流通の関係で1点従来から思っている疑問があるので教えていただければと思ひまして、3つ質問があります。全体的に前回の委員会のところでも話題になっていたかと思うんですけども、流通の関係でいうと、IT化がいろいろ進むことによって、C to Cではないんですけども、ダイレクト取引というものが出てくるであろうというようなお話があったかと思ひます。そこで3つの質問ですが、1つは、実際に売買の世界と、賃貸の世界の中で、実感の問題として増えてきているなというようなものがあるのかどうかというのが1点。

それから2点目が、今後まさにこれは増えていくのかという見通しを持っておられるのかどうかというのが1点。

それから3つ目が、もしこれが増えていくということになった場合、流通業の方たちというのは今後どうするのかということとの関係で、例えばプラットフォームの側に回るであるとか、それからC to C取引を支援する側に回るであるとかといういろいろな選択肢もあると思うのですが、何かそういうことに関してお考えをお持ちなのかどうかという、3つを3委員にお聞きしたいと思ひます。

【中田部会長】

ありがとうございました。それでは、内山委員、林委員、濱田委員の順にお願いいたします。

【内山委員】

一番危惧しているところをございまして、直接取引がいいのか悪いのかというのはまた別問題としますが、ただ、増えているのかというと、実際、増えていくのではないかと自分では体感しております。

それから、これから増えていくのかなということになりますと、ネットの中においては直接取引をされる方もいるかというふうに思いますし、また、ある不動産会社は、ネットを使いましてプラットフォームをつくって直接取引を行うというような形のものを進めている会社さんもありますので、そういったプラットフォームに乗るのか乗らないのかということで直接取引、例えば、売り主さんが直接AIで査定をした金額で売り出していく。ただ、その実際取引の中でトラブルがあったらどうするのかという問題がありますので、その辺のところを解決しないとなかなか進まないのではないかと私は思っております。

以上です。

【林委員】

まず、IT化について増加の実感があるかどうか、その点につきましては、売買は、やはり売買の取引自体というよりも、その入口の部分、情報の収集やあるいは問い合わせという部分については、やはり今まで従来型の方法ではなく、インターネットを介した収集というのがもう圧倒的に増えているというところは言えているかと思えます。

それと、賃貸につきましては、重説のITというものも徐々にではありますけれども広がっているような実感はございます。ただ、明らかにとか明確にとか、そういうところまではまだ至っていないかと思えます。

それから、今後の見通しでございますけれども、正直申し上げまして、これはなかなか一気呵成にはいかないのではないかと考えております。なぜかと申しますと、差し当たりの状況としまして、売り主様の高齢化という問題がどうしてもあるかと思えます。この売り主様のほうでは、やはりどちらかというところではデジタルよりもアナログ対応でお願いしてくるということもございますので、そういうような売り主様がこれからますます増えるのではないかなというふうに思っておりますので、この点ははっきり進むというふうにも言えないのではないかなと思えます。

それから、プラットフォームにつきましては、これは私の私見にはなりますが、これを進める、進めない等につきましては、我々業界、業者の目線ではなくて、あくまでも消費者の目線に立って考えるべきではないかなというふうに思っております。消費者にとってど

のスタイルが一番安心・安全な取引ができるのかというところの選択肢の中で議論を進めていくのではないかなというふうに考えております。

以上です。

【濱田委員】

当社でも、賃貸のほうは重説をITでやっている場合があるようではありますが、数がどんどん多くなってきているというような感じでは全くないですね。売買のほうに関しては、私見で言えば、少し難しいだろうと。というのは、やはり不動産でトラブルが発生したばあいは非常に複雑で大きな問題になってくる可能性があります。それを個人間同士だけでやった場合のトラブルが発生してしまったあとの処理がむずかしくなるのではないのでしょうか。我々はそうならないように高い手数料をいただきながらでも全てを調査してやっています。これがITで全てが行えるかというところ、それよりも、不動産業界として契約書がばらばらになっている、重説もばらばらになっている状況を同じ様式でできるようにする、ソフト面のほうを優先していくのがいいのではないのかなという感じがします。ですから、それが増えていくということは、少し難しいのかなというのが現状ではないでしょうか。よろしいですか。

【熊谷委員】

ありがとうございます。

【中田部会長】

熊谷委員、よろしいでしょうか。

この後、不動産業ビジョンについてもご議論いただきたいと思いますが、あとお一方ぐらいこの段階でご質問ございましたら。はい、唯根委員。

【唯根委員】

ありがとうございます。大変基本的なことを伺って申しわけないのですが、最初に3団体の方々の加入事業者数やなんかをおっしゃっていますが、各業界の加入率というか参加率というか、団体さんがそれぞれにダブっていらっしゃる事業者さんはいらっしゃるのかどうか、その辺を確認させていただいてよろしいでしょうか。

【濱田委員】

私ども全住協は他団体さんとかなり重複しているケースがあるのではないのでしょうか。

【唯根委員】

不動産流通業の方々に、加入率といか、参加率はどのぐらいでしょうか。

【中田部会長】

計算の仕方は難しいと思うんですけども、地域でも結構ですし全国でも結構なんです
が、不動産流通業の中で例えば全国住宅産業協会に加盟している方の割合は。

【濱田委員】

その割合については、他団体さんと重複している会員さんが多くいる関係上、把握が難しいのではないかと考えています。

【中田部会長】

ダブっている会社が多いということは実感としておわかりになると思うんですが、全体としてどれだけあって、そのうちの何割ということはなかなか把握しにくいということだろうと伺いました。ただ、もしほかに内山委員あるいは林委員からお話しいただければと思いますけれども。

【内山委員】

どのくらいダブっているか、ちょっと把握しておりません。ただ、全国で全宅連は大体80%の不動産業者が加入しているということです。FRKさんとはダブっていないと思いますが。

【唯根委員】

ありがとうございます。

【中田部会長】

林委員のほうでは。

【林委員】

大手中堅企業というところで、多少のダブリはFRKのほうもあるかと思われま。それと比率ですけれども、274社で構成されておりますので、母数がどれだけのものか、ちょっとこのところは変動するものかとは思いますが、決して多くはないと思います。

【中田部会長】

ありがとうございました。今お話のありましたように、母数をどうとるかということによって違ってくると思いますけれども、大体の傾向は今のお話でご理解いただけたかと存じます。

あと、ほかにもございますかもしれませんが、この後、不動産ビジョンについてのご議論の中でまた必要だったらお出しいただくということで、先に進めたいと存じます。

それでは、事務局から本日の議論における主な論点についてご説明をお願いします。

【飯沼不動産課不動産政策推進官】

不動産政策推進官をしております飯沼でございます。私からは、資料5に基づきまして本日ご議論いただく論点等についてご説明をさせていただきます。

まず、資料の2ページ、それから3ページでございます。これは前回第34回の不動産部会におきまして委員の皆様から頂戴したご意見を記載してございます。まず2ページでございますけれども、こちらに記載のとおり、例えば左側のビジョン全般に関わるご意見でありますとか、あるいは右上、不動産業の業態にかかわるご意見、それから3点目の市場環境の変化にかかわるご意見、それから次のスライドでございますけれども、ここに記載のとおり、目指すべき方向性にかかわるご意見というような形でさまざまなご意見を頂戴したところでございます。本日は時間の都合もございますので、内容の詳細につきましては資料への掲載にてかえさせていただきます、大変恐縮ながら説明自体は省略をさせていただきますと存じます。

続いてのスライドでございます。これは不動産流通にかかわる主要な現行施策の概要ということで、主な施策について列挙させていただいてございます。大きく4つ項目がございます。まず一番上、安全・安心な取引、それから信頼性の確保という観点でございます。

制度と支援措置という形で2つに分けてございまして、まず制度のほうでございませうけれども、上のほうにございませうとあり、宅地建物取引業法に基づくルールの整備ということございまして、例えば宅建業にかかわる免許制度でありますとか、あるいは宅地建物取引士に関する制度、そして例えば重要事項説明を行うでありますとか、こういったようなルールを決めた上で現在対応をしているということございませう。また、右側に支援措置と書いてございませうけれども、こちらは主として予算面でありますとかあるいは税制面での対応といったことを想定している部分でございませう。そちらに記載のございませうとあり、不動産の取引環境整備等に係る調査ということでありませう、こちらは、国において毎年一定のテーマを設けた上で、不動産取引の実態について必要な調査を行い、その結果に基づきまして次なる政策展開につなげていく、こういうようなことも進めております。

続きまして、マッチング・透明化という部分でございませうが、まず、制度的な対応といたしましては、媒介契約の対象となります物件につきましてレインズへの登録義務を課すというようなことありますとか、あるいはRMIとあって、これはレインズマーケットインフォメーションとあっておりますけれども、こういったものを通じて個別の取引が特定できないように配慮しながら不動産の成約価格等の情報を公表するといったような取り組みに加えまして、不動産取引価格情報あるいは価格指数の公表といったようなことも進めてございませう。また、右側の支援措置ということございませうが、防災に係るハザードマップ、あるいは物件の周辺施設状況等に関する情報を一元的に提供するといった観点で、いわゆる不動産総合データベースというものの構築に向けた検討でありますとか、あるいはレインズのシステムの改良でありますとか、こういったことに取り組んでいるところでございませう。

続きまして3点目の既存住宅流通の促進という観点からは、まず制度的な対応といたしまして、上に価格査定マニュアルの改定とございませう。これは良質な維持管理でありますとか適切な補修等が行われている既存住宅が適切に価格評価されるということを目的といたしまして策定したものでございませう。またその下、インスペクション結果の概要説明等とございませう。これは先ほどもご案内ございましたが、宅建業法の改正によりまして、今年の4月からインスペクションの関係を宅建業取引の中で位置づけているというものでございませう。また3点目、既存住宅に対するマイナスイメージを払拭するための安心R住宅制度の創設。それから4点目が、空き家などの低額物件に係る媒介報酬の体系の見直しということで、報酬告示の改正といったようなことも取り組んでおります。

また、右側に支援措置がございますが、例えば宅建業者が既存の住宅を買い取って、一定のリフォームをした上でそれを再販していくといういわゆる買い取り再販と言われている形態に係る税の特例措置でありますとか、あるいはその下、全国の空き家の情報をワンストップで提供していくような、全国版の空き家・空き地バンクの運用といったようなことも進めております。

そして最後に、IT等の活用によるサービス向上といった観点からは、制度的な対応といたしまして、先ほどもご議論ございましたが、賃貸取引に係る重要事項説明につきましてはITを用いて行うということを実格的に認めている、運用しているところでございます。また、その右の支援措置という部分でございますが、空き家等の流通、有効活用を図るに当たりまして、VRですとかあるいはオンラインの内覧でありますとか、あるいはスマートロックでありますとか、こういったような新しい技術を活用して空き家の流通を少しでも進めていく、こういった先進事例に対してモデル的に支援をする、こんなような支援もさせていただいているところでございます。

最後のスライドでございます。この後また全体でのご議論、意見交換という形にさせていただきたいと思っておりますが、その際にご議論いただく際の参考として論点という形でまとめさせていただいているところでございます。今回のビジョンにつきましては、今後おおむね10年程度の将来を見越して、これからの不動産業のあり方を探っていく、関係者が共通して認識できるような指針をつくっていくということに主眼を置いているところでございます。本日、主として不動産流通業をテーマにということでもございますので、これからの不動産流通業がどうあるべきなのかという視点でご議論をいただければというふうに考えてございます。

本日はここに記載のとおり大きく2つの視点でご用意をさせていただいております。1点目が上の箱であります。従来から宅建業者に求められている役割をいかに進化させていくのかという視点が1つ。それから2つ目が下の箱であります。これからの社会情勢の変化を踏まえて、新たに宅建業者に求められる役割があるとすれば、それをどのように果たしていくのかという視点であります。この2つの大きな視点にかかわる論点として、5つほど参考までに記載させていただいておりますので、順次ご説明させていただきたいと思っております。

まず1点目の、従来から宅建業者に求められている役割の進化にかかわる部分といたしまして、上の丸であります。安全・安心な取引を一層実現するために不動産業はどのよう

な役割を担い、どのような情報提供を行うべきか、そのために国はどのような環境整備を行うべきかということでございます。安全・安心は不動産取引においてやはり不可欠な要素であろうかと思えますし、現状では、先ほど申し上げたような、例えば宅建業法に基づく各種のルールを定めているといったようなところではございますが、この安全・安心というのは常に向上を図っていくべきテーマであろうかというふうにも考えられますので、今回改めて論点として設定をさせていただいたというものでございます。

続きまして、その下、空き家・空き地等の遊休不動産の有効活用や既存住宅の流通を一層推進するためには不動産業はどのような役割を担い、どのような情報提供を行うべきか、そのために国はどのような環境整備を行うべきかでございます。本格的な人口減少社会を迎えまして、空き家・空き地等の遊休不動産が数多く発生しているということでございます。その有効活用を図っていくということが社会全体としても求められているということがございます。また、既存ストックを有効に活用するという観点からは、既存住宅の流通を促進していくということも大きな政策課題になっているところでございます。先ほど少しご紹介させていただきましたが、現状では今年の4月からいわゆるインスペクション、建物状況調査ということで、その情報提供の充実ということを宅建業者の役割として期待させていただいているところでございますが、そのさらなる推進方策も含めて、これをどのように実現していくべきなのか、そういった問題意識のもとに設定させていただいたものでございます。

次に、下の箱、新たに宅建業者に求められる役割というところでございますが、こちらは3点ございまして、1つが、人口減少社会においてこれ以上の遊休不動産を発生させないためにも、今後は不動産を畳むといったような視点も必要になるのではないかと。そのために不動産業としてどのような役割を担い、また、国はどのような環境整備を行うべきなのかという視点でございます。この観点につきましては、前回の部会におきまして、齊藤委員あるいは宇仁委員より、これからの時代は不動産を閉じていくといったようなことが重要なのではないかと、あるいは過去のビジョンで掲げられていたようなバラ色の将来ではなくて、多少辛口の未来をも想定しておくべきなのではないかと、こんなようなご意見を頂戴いたしましたので、そういった視点も意識の上に設定させていただいたものでございます。

続いての論点が、人口減少下において不動産業が地域における信頼産業としての地位を確立し、不動産自体の価値あるいは全体の価値、エリア価値とっておりますけれども、

そういったものを高めていく存在となるためには、どのようなビジネスモデルを構築すべきか、またそのために必要な環境整備はどうあるべきなのかというところがございます。本日は内山委員からもご説明ございましたとおり、地域における不動産業の役割に対する期待というのは非常に高まっているのではないかとこのように考えられます。従来のように単に物件を開発してそれを流通させるということだけではなく、例えば、既存ストックを適切に管理して、不動産を場として多様なサービスの展開を支えていくでありますとか、これからの時代において求められる役割があるのではないかと、このような問題意識に基づきまして設定をさせていただいたものでございます。

そして最後の論点が、今後、外国との不動産取引、これは外国人による日本の不動産取得、あるいはその逆、日本人による外国の不動産取得、この両面があるかと思いますが、そういった機会が増大するというふうに想定される中で、円滑な取引を実現するという観点から、不動産業はどのような役割を担っていくべきなのか、また、そのために必要な環境整備はどうあるべきなのかということでございます。こちらも前回の部会におきまして、1つグローバル化というキーワードがございました。グローバル化といっても、これはインバウンド、アウトバウンド両方の側面があるかと考えられますが、このような社会的な潮流の中で不動産業の役割についてどのように考えていくのか、こういった問題意識で設定をさせていただいたものでございます。

以上、簡単ではございますけれども、この後の意見交換に当たりまして、ご議論いただく際の参考という形での論点という形で示させていただきました。今申し上げました視点でも結構でございますし、あるいは先ほど来、人材の関係とかいろいろとご議論をいただいている点もございましたので、そういった視点でももちろん結構でございますので、ご議論いただけますようお願いしたいというふうに存じます。

私からの説明は以上でございます。

【中田部会長】

ありがとうございました。それでは、ただいま事務局より提示された論点を中心に、委員の皆様からご意見を頂戴したいと存じます。今、飯沼推進官からもお話ありましたように、事務局から提示されたもの以外にも検討すべき論点や視点がありましたら、それもぜひご指摘いただければと存じます。また、先ほどご報告いただきました3団体についての補充的なご質問があれば、それもまたお出しいただければと存じます。そのほか、本日の

議事を通じてのご意見など、どのようなことでも結構でございますので、よろしくお願いいたします。それではどなたからでもどうぞ、お願いします。はい、唯根委員。

【唯根委員】

ありがとうございます。まず、安全・安心の取引ということについて、先ほどプラットフォームのお話も出たぐらい、今もうネットでの情報収集というのは消費者にとって非常に当たり前になってきているのですけれども、その中で信用できる情報なのか、信頼できる本物の情報なのかそうでないのかの判断がつかないのが現状で、私どもの協会は今、厚生労働省の医療広告のネットパトロールをやっているのですけれども、そちらでは、美容医療で被害に遭っている方々が多発したので、ようやくそういうパトロールをして誇大広告とか虚偽表示をチェックしようという動きになったぐらいで、どちらかという不動産購入に関しては一生ものなので、まして、地方から都会へ出るなんという方々がネットで情報を集めて、それを信頼して出てきたら、実態は非常に粗悪な物件だったなんというケースでのご相談ももう入ってきていますので、こういった部分で誇大広告の禁止、特にネット関連のチェックについては厳しく、逆に言うと、今日の3団体さんの取り組みや何かについて、そこに参加されていらっしゃる方だというのが最初にわかるような形での情報提供というのでしょうか、そういうようなあり方なんかもぜひ進めていただきたいなと思います。

それから、資料の新たな宅建業者に求められる役割の一番最後にある、海外のグローバル化についてですが、日本人の外国の不動産取得についてやはり相談が入り始めております。これについては、やはり国内法とは全然違うということで、勧められて海外のマンションや何かを契約してみたら、実際にはやはり日本の契約とは全然違うというようなことで我々では対応できないというケースなんかも入ってきていますので、この辺についてもぜひ日本の不動産業者さんを通して購入や賃貸何かができるような方法とか、そういう手段ができれば一番ありがたいのではないかと思いますので、そういう信頼が置けるという部分についての法制度というか、その指針についてぜひ考えていただき、業界の方の取り組みを期待したいと思います。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。消費者の視点から安全・安心を確保できるように、ネットでの情報について、あるいはグローバル化について、こういう点に注意してほしいというお話がございましたけれども、関連することでも結構ですし、別のことも結構でございますが、ほかにございますでしょうか。はい、丹羽委員。

【丹羽委員】

情報提供という点で関連して申し上げますと、ネット時代ということで、消費者と事業者の情報格差が縮まってきたというふうに言われておりますが、先日、ある異業種の方々との集まりがあった際に、その中のお一人、全く不動産と関係ないお仕事の方から聞いた話です。最近、既存のマンションを購入されたそうです。その何年か前には新築を一度購入されていて、それが狭くなってきたので、安くて広いところに住みたいということで既存の購入を考えた。そこでネットで幾つかいい物件があったので、その広告を掲載している会社に連絡をとったりして、広いところに住みたい、価格や立地はこんなところが希望、また買い換えもある、というようにご自分の希望条件を伝えたところ、その業者さんから幾つか候補物件が提供されたということです。ただ、その情報の内容が、非常にチープというか情報量が少なく、ただ条件に合う物件のプリントみたいなものがぼんぼんと数件分来ただけだったということです。マンションですから、例えば共用部がどうなのかとか、利用条件のこととか、構造がどうだとか、そういうこともほんとうは知りたいけれども、そういう情報は全くなかった。何となく不安だったので、別の会社にもアプローチしてみたところ、そこは立派なフォームで物件情報を整理したものを出してきてくれたと。同じ不動産業界なのに、新築のときはどこに行ってもものすごく立派なパンフレットももらって情報もいろいろいただいたけれど、既存になると何でこんなに情報格差というか、事業者さんによって違うのだろうかということを言われました。そうしたら、その同じ席にいたある人が、その方はアメリカで不動産を探したことのある人で、MLSシステムを知っていて、その話をしました。過去の売買価格の履歴もわかれば、その地域の犯罪発生件数ですとか、税金の額までほんとうに詳細な情報がわかって、それをエージェントの方が惜しげもなく見せてくれると。何で日本にはそういう統一されたフォームというか情報システムがないのでしょうかみたいな話がありました。そこで、今、国交省さんのほうで不動産総合データベースの構築に向けて動いているという話をしたら、それは非常に期待できる、ぜひ一般の人にもそういうものが見られるような環境を整備していただき

いという声がありました。しかし、その総合データベースというのは、レインズの情報をもとにつくっていかれるということですが、その中には一般媒介契約の物件が入らないとか、今のレインズの情報ですと、住所なんかも完全に入っていないものもあつたりするというふうに聞いております。これからは外国からの移住者も増え、そういう方が物件探しを日本でもっともつとするようになってくるということも考えると、せつかくこのような場でビジョンを検討するわけですから、これを機に例えば、10年後と言わず、早い時期に一般の方も見られるような、情報データベースをつくってほしいと思っておりますので、そのようなことも検討していただければと考えます。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。今、お二方から情報提供について、とりわけインターネットの中でどのようにするのかというようなことについて、消費者、ユーザーのほうからのご発言をいただきましたけれども、関連するご発言、あるいはそれ以外のご発言、いかがでしょうか。はい、宇仁委員。

【宇仁委員】

今、情報というお話があつて、丹羽委員のような格好のいいことをちょっと言えないんですが、内山委員から、わかりやすい不動産業ということで、小学生を相手にとつというお話があつたのに勇気づけられて、前から考えていることをお話ししたいなと思います。法教育という形で、よくなされるのは、裁判員裁判の模擬裁判をやってみようかということかもしれないのですが、今、不動産は一生ものとおっしゃいましたけれども、売買はそうかもしれないけれども、高校なり中学なり卒業して、賃貸で何らかの形で契約ごとに取り組まないといけないという方は結構多いかなと思います。多分、裁判員裁判の裁判員に選ばれる確率よりも高いのではないかと考えています。それであれば、何か例えば中学校とか高校、特に高校卒業後は成年者として契約しないといけないということになってきますから、売買契約書とか賃貸借契約書というのは大体こんなふうなものになっているんですよ、自分の名前をここに書くんですよとか、日付欄が最後にあるとかから始まつて、今の契約書で言えば瑕疵担保責任と記載されているのはこういう意味だよとか、法学部に進む学生だけではなくて、誰もがおそらく賃貸借契約の当事者にならざるを得ない場面はた

くさんあると思うのですが、そのところは案外見過ごされているようです。不動産取引のプロはたくさんおられるのですから、できたら、ノーマルな形の契約と、それからもう一つは、大体こういうところで紛争にと巻き込まれないようにするのが大事だよとかというトラブル事例も含めて、何か、座学というか座ったままじゃなくて、おそらく実地でやる中で何かできるのではないかなど。そういうことは、紛争解決に遠い感じもしますが、でも意外に効果は出るかもしれないなど。学校で覚えたことをみんな忘れている私が言うのもなんですが、何かそんな機会が中学なり高校なりである、それに不動産業に携わっておられるそれぞれの専門家の方がそれぞれの立場から関与していく、そういうことも考えていいのではないかなど。それが情報の質とか内容の判断につながるというところまでいけばなおいいですけども、まず出発点は、契約ってどんなものというところから始まる、そんな機会があってもいいかなど思っております。

【中田部会長】

ありがとうございました。はい、熊谷委員。

【熊谷委員】

宇仁委員から今お話があったので、ちょっと私の関与したものを若干紹介させていただきますと、東京都のほうに消費生活総合センターというのがありまして、そちらのほうで昨年度、高校生の家庭科向けの補助教材をつくるという仕事があって、高校生の家庭科ですからいろいろなものを扱うのですが、私が関与した補助教材は、住まいについて扱うというものでした。住まいについて扱うという中で、前段部分は、例えば通風だの採光だの、そういうようなまさに住まいの環境にかかわる問題でして、そこは家庭科の先生といえますか、家政学の大学の先生がいろいろ解説されるというものでした。後段部分が賃貸借契約についてのお話ということで、そちらの話が私のほうに来たのですけれども、賃貸借契約を締結するまでの具体的な物件探しから契約をするというところまでを、ほんとうにごく短い時間ではありますけれども、契約って何なのとか、重要事項説明がありますよとか、そんなようなことも含めて補助教材を作るというものでした。そちらのほうは東京都の高校生向けということなので、各学校のほうに配られたということがあって、そういう意味では、一部家庭科の中でそんな取り組みはされ始めているというのはあるようであります。

それから、今年の夏には、そのDVDを使いながら、今度は学校の先生向けに東京都の

消費生活総合センターのほうで企画をしまして、その内容を解説するというようなこともあったので、少しずつではありますけれども、そんな取り組みも始まっているのかなど。そういう取り組みが、場合によっては、今は消費生活との関係で、消費者教育との関係でそういう団体が行っていますが、各不動産業界のほうでもいろいろ取り組んでもいいのかなという気はいたします。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。皆様から今日の事務局のご用意いただきました論点の中での第1点、安全・安心な取引を実現するための情報提供という点について多くのご意見をいただいております。また、最後の外国との不動産取引に関連するご発言も頂戴しました。これらの点も引き続きご意見いただきたいと思っておりますし、それ以外の点につきましても、もしございましたらぜひご意見を頂戴したいと思います。いかがでしょうか。はい、浅見委員。

【浅見委員】

先ほど不動産をたたむというお話がありまして、これは今後非常に重要になってくると思っています。不動産をたたむことの一つの問題は、まず、貸せるんだったら何か有効活用があるんですが、貸せなくて、なおかつ売りたいくても売り先がないというような場合というのは結構あると思うんですね。これについての制度というのは実はあまり用意されていなくて、所有者がいない場合は国になるというのは、これは法律で決まっているんですけども、不明な場合にどうなるかというのは、若干いろいろ議論があって、少し検討が進められていますが、もう少し出口をちゃんと用意してあげることが必要なんじゃないかなと。これはおそらく国じゃないと制度的な対応がしにくいと思うので、例えばある条件を満たして、あることをすれば、例えば全く売れなくて自分が所有したくないようなものを、何らかの形で例えば公的な土地にすることができるとか、ないしは、何かのバンクみたいなものに預け入れることができるとか、そういった形でもう少し出口をつくってあげるとことをしないと、たたみたくてもたためないという人が実は結構多いのではないかと思います。これは少し国として考えていただいてもいいかなと思ひまして、発言させていただきました。

【中田部会長】

ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。はい、熊谷委員。

【熊谷委員】

2点ほどですが、1つは今のたたみ方とも若干かかわるんですけども、空き家が発生してしまうとといいますか、相続が発生するなり何なりして空き家になってしまうと、そこから先というのは、相続人たちの意向もあってなかなかいろいろなことが難しい、さらには所有者不明というようなことも起こり得るということなので、ほんとうは多分その前の段階から宅建業者の方が関与できるような仕組みというのを何らかの形で考えておいたほうがいいのだらうと思います。それは家守りとかという、もちろんそういう制度もそうですし、それから先ほど不動産の関係でいうと、後見人というような制度化というのもありました。そんなようなものも含めて何かいろいろなメニューづくりをしたほうがいいのかなどという気がいたします。それから、信託的な取り組みというのもあると思いますし、そういったときに、今では営業信託というのはなかなかハードルが高いんですけども、そういった不動産が空き家にならないような仕組みのための受託というようなものについてもうちょっと簡便な制度にできないのかとか、ちょっと思いつきのような話で恐縮ですけども、そんなようなことも取り組みとしてはあっていいのかなというふうに思いました。これが1点です。

それからもう一つは、投資というような側面での取り組みというのがいろいろ始まっているというお話がありましたが、現在の宅建業法、不動産の投資というのは、単純に投資家を保護すればいいというだけの話ではなくて、投資した人は今度はオーナーになって貸し主の側に回るという話でもあるので、おそらく投資家保護という話と、それから居住者なり利用者の保護という両方のものがうまく両立するような仕組みというのがなければいけないのではないかと考えております。そういった中で、投資家の保護であるとか投資家の利便性というようなものと、それから居住者の保護というようなものを両立させる制度として、現在の宅建業法がうまく機能しているのかどうかというのは、やはりきちんと精査する必要があって、もし別の制度が必要だということであれば、それはそれで考えたほうがいいのかなどというふうに思っています。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。はい、唯根委員。

【唯根委員】

済みません、消費者の立場というよりは、経産省のコネクテッドインダストリーズに関する検討会にかかわるといふ点で、要はプラットフォームのあり方についての検討会の委員を私やらせていただいている、今週ちょうどその取りまとめがあったところですが、その中で、媒介という事業というか、役割についての定義づけがそれぞれの業種によって違っている、その辺を統一できないかというような問題提起がされたんですね。それで、不動産業に関しては、今回こういう今後のビジョンということでの取り組みということになりますと、やはり不動産業こそ、それこそほんとうに媒介に対してのプロのお集まりなので、逆にほんとうに先にもっとこちらで媒介業というものについての積極的なアピールというか、今後ネット上での取り組みというのも、今、熊谷先生おっしゃったようにいろいろな分野で、投資に関しても出てくると思いますし、そういう視野も含めてご検討いただくのがいいのではないかというふうにはちょっと思って、まとまらない意見で恐縮ですが、申し上げました。

【中田部会長】

ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。はい、森川委員。

【森川委員】

不動産をたたむことに関連して少し申し上げます。できればたまたまなくて済むように需要を創出できればいいなということで、そうした観点の検討も盛り込んでいただければなと。例えば2戸目の住宅に対応する税制の支援というような話がありますが、そうしたものが実現すれば、もう少し住宅に対する需要も増えるかもしれませんし、あるいは不動産業者も新たな活用ということをどんどん創造力を発揮して提案していかなければいけないのかもしれないし、そうした観点も盛り込んでいただければなと思います。

【中田部会長】

ありがとうございます。先ほどご発表いただきました3人の委員の方々も、委員としてもちろんご発言いただければと存じますので、ほかにいかがでございましょうか。はい、齊藤委員。

【齊藤委員】

ありがとうございます。本日議論していただきたい論点が難しく、問題提起までできても、その答えを出すのが難しいのですが、まず1点目の情報に関しては、やはり消費者自身が容易に安価で欲しい情報にアクセスできる仕組みを今後しっかりつくっていく必要があるのかなと思います。特にマンションに関しては、おっしゃるように、立地と広さだけに関心があることが多い中で、重要な共用部分の管理情報がもう少し事前に自分でアクセスできるようにする必要があるのではないのでしょうか。すでにみらいネットがあるじゃないかといわれるかもしれませんが、なぜあれが広がらないのだろうか、という点に関しても国交省の中の政策と連携してしっかり考えていく必要があると思いました。

2つ目に、「不動産をたたむ」ビジネスというのを考えていかなければならないのではないかな。私は、不動産をたたんだことがないので、実際にたたむときにどんな問題があるのかよく分かりません。たたむことに皆さんはあまりお金をかけたくないから、そのための費用をなかなか払ってもらえない。しかし、たたむビジネスは不動産の権利関係をきれいに整理する、清算するという意味から、不動産業の方が一番適しているような気がするのです。いま、たたむことにお金をかけたくない、だから空き家や空き地問題も深刻になってきていますが、たたむことにこれだけのお金がかかるとなれば、皆さん早く手放してくれるのではないかな、深刻になる前に解決するのではないかなと考えます。実際皆さん、今、たたむことがゼロ円だと思っているからいつまでも持っていて、だんだん権利関係が複雑になって相続、相続となり、関係者が多く、合意が取れない。あるいは所有者が分からないことになっていく。早目にしないとこんなに費用がかかるということを明確にし、予防を一緒に考えていかなければならないのではないかなと思います。不動産をたたむことがビジネスとして成立する社会の仕組みをしっかりと構築していかなければいけないかなと思いました。

それから、もちろん2つ目の住宅を買うということは、ある意味2地域居住的な住まい方になっていくとしたら、取り巻く環境をたくさん考えなければならない。住民票はどこに置くのか、住民税はどうするのか、など、新しい暮らし方の提案と一緒に考えていかな

いと、ただただ家を持ってくれればいいという感じではないので、その側面も一緒に考えていく、少し話がビジョンとしては大きくなるかもしれませんが、それを考えることで、明るい未来が見えてくるのかなと思っております。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。はい、内山委員。

【内山委員】

そうした不動産自体の価値とか地域全体の価値を高めるということにつきまして、この価値といったところに対する日本の国民の考え方、住宅は買ったときから値段が下がるというような、こういう考え方自体が、やはり資産というか日本の宝という意味での価値観が少し違っているのではないかなというものを持っています。先ほど教育ということがございましたけれども、そのような中で、やはり不動産の価値というものをきちんと認識できるような教育をつくっていくといったところも国の役割ではないかなと考えております。例えば、価値観というのは、そこに生活して幸せであればその価値というのは上がるんですね。だから、その幸せなまちづくりをどういうふうにしていくかというところをやはり価値観として植えつけていく、少し抽象的ですが、そういったものをやはり提案していくような施策が必要ではないかなと感じました。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。はい、齊藤委員。

【齊藤委員】

ありがとうございます。新たな不動産業に対する新たな教育が必要かなと思っております。私は、戸建て住宅で管理組合をつくった住宅地をプロデュースさせていただいていますが、そこに管理会社に入ってくださいとときに、マンションの管理会社の願いしました。しかし、戸建て住宅地の管理とマンションの管理は、求められるものが違うので、かなり難しいのが現実です。また、住宅地にコミュニティマネジャーとあって、マンションの管

理人さんとまた別に、ホテルのコンシェルジュのようなサービスをするような方を置いて、その人が様々な采配を振るってマネージャーにあることを想定したのですが、実際にそうした人材がいません。動産業では、住宅地やまちを持続していくために様々な人材が求められていますが、従来の教育では対応できないということが起こっているのです、不動産の色々な業務に対応していく、新たな要求に対応していくような教育をしっかりとやっていく必要があるのではないかと。これが人材育成であり、不動産業の新しい未来をつくっていき、またそこに新たなクリエイティブな人たちがこの業に入ってきていただけることにも、つながっていくのではないかと考えています。

【中田部会長】

ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。はい、林委員。

【林委員】

新たに宅建業者に求められる役割の3番目、外国人による日本の不動産の取得に関しまして、取得していただく、購入していただくということは大変ありがたいことなんですけれども、他方でマネーロンダリングの問題等も潜んでいるかということで、非常に現場としてもそこは非常に慎重にやるべきということで、我々としては、疑うべき取引なのかどうなのか、そういうところの吟味もあわせて行っておるところであります。ただ、本人確認、取引記録等々の手続面も非常に煩雑になっておりまして、そこら辺のせめぎ合いですね、積極的にやるべきところと、そういうところを省けないだろうか、ある程度省略化できないだろうかというところの現場の意見もございます。そういうようなものをにらみながら、ちょっとこの点については不動産業界としてもどう取り組むべきかというのを今後議論していきたい、そういうふうに思っております。

【中田部会長】

ありがとうございました。これまでのところについて、もし不動産業課のほうから何かコメントがございましたら、いただけますでしょうか。

【須藤不動産業課長】

ありがとうございます。たくさんのご意見をいただきました。幾つかコメントなんです

けれども、まず、情報提供のお話がありました。やはり不動産の情報を消費者あるいは購入者、あるいは借りようとする方、こういった方にできるだけいい情報を安価でというようなお話もありましたけれども、こういうような取り組みをやっていくというのは非常に重要な視点だと思っております。一方で、ものすごく悩ましいのが、個人が特定されるような形での情報というのは、ご案内のとおり日本の場合はプライバシーの保護の観点でかなりセンシティブになっています。不動産の場合はどうしても不動産登記を見ると持ち主なりがわかって、それがどこまで開示をしていくのかという、今別途、土地関係が主なんですけれども、所有者不明土地の関係の政府全体の会議の中で、不動産登記と戸籍をどうやって連携させるか、あるいはそこに固定資産の課税情報とかもどこまで連携させるか、行政官ではそれにアクセスできるようにする、で、一般の方にはどこまでそれが開示できるかというのを、今議論が開始されています。で、我々もそういうところはよく注視しながら、どういったらできる限りの情報がアクセスしやすくなるのか。一方で個人情報にも配慮した形でできるのかというのを、引き続き我々も問題意識を持って検討を見守っていき、また、必要に応じていろんな取り組みを深化させていきたいなというふうに思っております。

もう一つ、今日は畳むというか、畳み方といったようなご議論もたくさん出ました。これも1つ、また土地と建物で若干違う部分があるんですけれども、今現在、所有者が不明なものというのは、民法上は土地なんかも国庫に帰属するという規定はあるんですけれども、実際上は、国庫というのは財務省の理財局なんですけれども、じゃあこれは何でもかんでもそれを引き取ってくれるかという、なかなかそうはなっていないんですね。土地なんかも手放したいというときに、自治体に寄附するというときに、自治体が欲しい土地とといいますか、公共の用にこれは使えるなという土地は自治体も受け取ってもらえるんですけれども、そうじゃない場合はとれないということで、所有権を放棄できないことになっていますから、できるため、土地を手放すためにはどうするかというようなことも今、これは同じく私どもの土地建設産業局の国土審議会のほうで議論を始めています。これは土地基本法なんかの見直しとあわせて議論しております。したがって、今日浅見先生からいただいたような、こういう不動産なんかを売りたいくても、あるいは貸したいくても先がない、もう少し出口の畳み方というものも、これも今まさに議論が始まってきておまして、こういったところも我々もよく注視しなきゃいけない。また、その場面において流通の宅建業者さんがどういうふうに関与できるのかということも一緒になって検討していかなさ

やいけないのかなというふうに感じております。

それから、今日幅広く出た議論の中で人材育成という話が出ました。やはり今日もお話を伺って、ちょっと我々ももう少し教育現場といいますか、そういうところとの連携というものをかなり真剣に考えていく必要があるのかなという感想を持たせていただきました。また、これは国交省とかそういう役所サイドという話もあるでしょうし、あるいは各それぞれの団体さんの地域ごとの教育委員会との連携というのものもあるかもしれませんし、いずれにしても、人材の育成は非常に重要な視点で、やはり教育現場からの連携も非常に大きな課題だなということを感じた次第であります。

とりあえず以上であります。

【中田部会長】

須藤課長、どうもありがとうございました。ほかに。どうぞ。

【武藤不動産市場整備課長】

不動産市場整備課長の武藤でございます。不動産業課と一緒にこのビジョンをやっているかと思っておりますけれども、具体的な内山委員からいただいた発表や、先ほどのコメントにもございましたとおり、地域の価値を高めるといってお話があって、私は不動産市場の担当なのですが、価値を生んでいかないと、その不動産の取引とか投資とかいうのはなかなか出てこないと思うので、我々もまだ勉強の途上ではありますが、そういったところを意見交換させていただき、今日のプレゼンも参考にさせていただきながら、勉強させていただきたいなと思っております。

あと、次回以降どうなるか、教育の話がございましたけれども、私が聞いている範囲でも、不動産投資に対する教育みたいなものがやはりあって、今、不動産というと、非常に金利の高い、結構リスクの高い投資か、あるいは銀行にほぼほぼ寝かしておいて、ほとんどリターンがつかない投資かに割れてしまっているのか、そういったものの中で、例えばREITみたいな商品もあるわけですが、その不動産投資の個人投資家への教育みたいなものも私の課で考えていますので、また、皆さん方のご意見を聞きながら考えていきたいと思っております。

私からは以上でございます。

【中田部会長】

ただいま市場整備課からのコメントも頂戴いたしました。武藤課長、どうもありがとうございました。

少しだけ、あと二、三分時間がありますけれども、委員の皆様からただいまの国交省のコメントを受けてさらにございましたらと思いますけれども。

大体よろしいでしょうか。はい、それでは予定した時間がもう近づいておりますので、本日の審議はこれで終了といたします。

最後に、事務局から次回のスケジュールについて説明をお願いいたします。

【矢吹不動産市場整備課企画調整官】

ありがとうございました。次回の不動産部会は12月21日金曜日の10時から12時に開催させていただく予定です。次回の部会では、引き続きまして不動産業に携わる業界の皆様よりヒアリングを行いつつ議論を深めていきたいと考えております。詳細につきましては、委員の皆様にご追ってご連絡させていただきます。

最後に事務局から1点お願いでございますが、委員の皆様へ、年明け以降の部会の開催に先立ちまして、来年の日程調整のご相談のメールをさせていただいておりますので、お忙しいところを大変恐縮ではございますが、現時点のご予定で構いませんので、今週中を目途にご返信いただけますようよろしくお願いいたします。

本日は、長時間にわたるご審議ありがとうございました。

— 了 —