

第18回国土審議會土地政策分科会 不動産鑑定評価部会

平成15年5月23日（金）

於：国土交通省土地・水資源局会議室（11F）

国土交通省土地・水資源局

午後 1 時 3 0 分 開会

1 . 開 会

部会長 それでは、ただいまから第 1 8 回国土審議会土地政策分科会不動産鑑定評価部会を開催させていただきます。

まず、議事に入ります前に事務局より説明があるそうなので、よろしくお願ひいたします。

事務局 委員の皆様方におかれましては、お忙しい中、ご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

本日の議題でございますけれども、前回、「専門能力を効率的に発揮する業務態勢について」というテーマで業務態勢につきましている御審議いただきました。基本的な考え方についての審議が中心であったと思いますが、今後、どういった方策をやっていこうかについては、まだ十分御審議の時間がなかったということだったと思います。また、次のテーマで考えておりました「多様化するニーズに的確に対応するための取り組みについて」というところにも、前回いろいろな御議論が及んだというふうに認識しております。したがって、両テーマは密接に関連しているということでございますので、本日の部会におきましては、両方のテーマにつきまして改めて資料を整理させていただいております。そういった資料に基づきまして御議論をいただけたらというふうに思いますので、よろしくお願ひ申し上げます。

部会長 ありがとうございます。

2 . 議 事

(1) 専門能力を効率的に発揮する業務態勢について

(2) 多様化するニーズに的確に対応するための取り組みについて

部会長 それでは、議事に移りたいと思います。本日は、ただいま事務局から説明がありましたとおり、前回から引き続きまして「専門能力を効率的に発揮する業務態勢について」ということをテーマにするとともに、あわせて「多様化するニーズに的確に対応するための取り組みについて」という別の観点も加えて、不動産鑑定業の今後の進むべき方向、

それと、そのために必要な取り組みについて検討を進めさせていただきたいと考えております。

まず、事務局から資料の説明をお願いいたします。

事務局 説明させていただきます。

お手元に大きく2つの資料をお配りいたしております。1つは、この部会の資料として表に書いてございます資料でございますが、もう1つは、後ほど少し触れさせていただきますけれども、同じ土地政策分科会のもとにあります企画部会で土地情報ワーキンググループというものが動いておりまして、前回も少しその議論を御紹介させていただきましたが、逆に十分な御説明ができなくて、資料も一部しか出しておりませんでしたので、きょうは、一番最近のワーキンググループの資料も一式お配りさせていただいておりまして、前提の情報として御活用いただければという趣旨でございます。

それでは、御説明に入らせていただきます。

お手元の本部会の資料をおめくりいただきますと、資料ということで5枚目あたりからが資料になってございますけれども、1ページと打ってあるところからでございます。表題として「今後の不動産鑑定業（界）のあり方に関する論点整理」ということで、2つの観点からという表題をつけさせていただいております。

最初の部分は前回のおさらいでございますが、少し飛んで恐縮ですけれども、一番後ろに「前回の部会での主な論点・指摘事項」という紙を入れさせていただいております。その中で「ニーズの変化について」、一番上に書いてございますけれども、「持続的な需要と数年間で大きなインパクトが想定される需要とがあるのではないか」とか、「大都市圏と地方圏といった地域性の差が想定できるのではないか」ということで、そういう御指摘があったことを踏まえまして、前提の認識は前回御議論いただきましたけれども、その辺を加味した形で再度整理をさせていただいているところでございます。

具体的には、その1ページのところに書いてございますけれども、これから増加するニーズについてのイメージでございますけれども、大量・一括・広域の需要が増加していくであろうという認識を前回御説明させていただきましたけれども、このあたりは、顧客が大都市部に偏在しているという特徴があるのではないかというふうにも思っております。

それから、1枚めくっていただきますと、その中でも、需要が継続する分野や当面大量の需要が見込まれる分野というものに分けられるのではないかというふうにご覧いただけます。

それから、若干御議論も踏まえて整理の言葉をかえてございますけれども、2つ目の丸ということで、 ということで「ワンストップでの高度で実際にわたる評価需要が増加しているのではないか」というとらえ方をさせていただいております。これは、他分野の専門家とつながるといことにつながる話として意識しておるものでございますけれども、今までの鑑定業界の仕事のやり方として、必ずしも皆さんがそうされているわけではないですけれども、一部そうになっている部分があったのではないかと考えておりますのは、鑑定士御自身で調査するような領域でないものが混じっている御注文を受けると、そちらは別途調べてくださいというような前提の仕事のやり方をされている部分があったのではないか。これからは、むしろお客さんからワンストップで仕事を受けて、こちらがほかの専門家とつながって仕事をするというようなやり方でないと、顧客が離れていくのではないかなという意識でございます。

それから、 は前回も御説明いたしましたけれども、いわゆる鑑定評価書を出すという仕事以外の仕事、あるいは、それを中心としたような仕事というものが求められているのではないかというふうに思っております。イメージとしては、こちらは簡単に言うと素人の方を相手にするという部分が非常にイメージとして強い仕事ではないかなというふうなイメージで整理いたしております。

こういうものを、全体を通じまして大きく2.の四角で囲んで書いてございますけれども、需要の分野が変わってきているだけではなくて、それぞれの分野で顧客の要求の高度化とか多様化とかいうものが進んでいるのではないかと。これは、量的には先細りになっている今までの従来型の需要も含めての話ではないかということで、再度切り出して整理させていただいております。それで、評価のわかりやすさとか精確な評価、評価の迅速さ、低廉さということで、安く、早く、きっちりしたものが欲しいという要求はどこの側面でも求められてきている非常に厳しい側面ではないかというふうな前提条件を再度整理させていただいております。

その中で、上のコンサルティングの部分と今申し上げました2.の部分両方に 印で書いてございますけれども、取引価格情報の整備・提供という環境の変化というのが1つの大きな前提の変化ではないかということも認識していかなければいけない前提ととらえさせていただきます。

それで、前回さらっと御説明させていただきましたけれども、ここで別の形でお配りしています土地情報ワーキングの資料に少し触れさせていただきますと、その前提としてど

ういう環境になっていくかというのがこの議論の結論によって左右されてくるわけでございますけれども、ばらしていただきますと資料1というものがございます。今、土地情報ワーキングの委員の方々に御議論いただいている課題のイメージがここに出てございますけれども、A案、C案という形のもので1枚目の資料に出ておろうかと思えます。土地情報、土地の個別の取引情報を基本的には網羅的に集めまして、それを市場に提供していきこうという考え方なのでございますけれども、A案の考え方というのは、個々人のプライバシーの名前の部分とか、そういうものは隠した上で、基本的な個別の土地に関する情報は出していきましよう、集めた情報を出していきましようという考え方で、C案は、一定その情報を加工したような形にしまして、個々の取引の情報は見えにくい形に見せていきましようというような案で、この両案の幅の中で、たしか提供の仕方がよろしいかという御議論をしていただいていると、簡単に申し上げればそういうことでございます。

それで、少しイメージをお持ちいただくために、少しめくっていただきますと、3枚目あたりに地図と組み合わせたA3の大きな紙が入ってございますけれども、これがA案のイメージでして、コンピューターの画面上でこのような地図を開いていただいて、自分の関心のある地区をごらんいただくと、取引について、こういう取引があったというポイントが見えるような形になっていて、それぞれの個別の情報を例えば地図上をクリックすると、この左側のような情報が出てきて、これは1つ1つの土地取引について、どこの場所でどういう価格で取引されたかということがはっきりわかるという形でございます。

逆にC案のイメージですけれども、2ページめくっていただきますと、こちらの方は、個々の取引というものはなかなか、完全に出すことはどうかという御議論がある場合に、一定程度処理してしまった加工情報として出すと。例えばこの例ですと、目黒区の八雲という範囲でどういう価格帯の取引があったかというようなヒストグラムみたいなものをつくって、それが引き出せるというような、一番隠した案のイメージとしてこういう形、こういう幅の中で今御議論をいただいていると。

それで、前提といたしまして、例えばA案のような形で個別の取引の価格の情報が世の中に出るというようなことを仮に想定しますと、今まではそういうものがないという前提で鑑定士が仕事されてきた環境だったわけでございますけれども、一般の消費者の方々がそういうものを見られるという中で鑑定評価を求められるなり、あるいは周辺業務でのコンサルティングなどの仕事が求められるというようになるというのが非常に重要な環境の変化になるのではないかというふうに、この部会の議論としてもとらえていただきました

いと思っておることでございます。

それと、土地情報ワーキングの資料の関係では、今申し上げました資料の1の下に資料の2というのがございまして、その下にさらに参考と右肩に入っておる資料がございます。細かい御説明はいたしません、「取引価格情報の収集・提供を前提とする地価公示等の役割について」という議論も土地情報ワーキングの方でしていただいているところがございます。この資料の趣旨といたしましては、土地取引の価格の情報が、個別のものなどが出ていくかもしれないという状況の中で、今まで一方で国なりが提供してきていた地価公示や地価調査の情報の役割が要らなくなるのか、必要だとすればどういった必要があるのかというような御議論の整理をいただいているところです。一定地価公示等が果たしてきた役割は、やはり標準的な土地の正常な価格を鑑定評価を通じて示すという一定の役割はあるだろうという御整理はいただいておりますけれども、しかし、効率化する余地はあるのではないかと。ほかの土地情報がたくさん流布される環境の中で、今までどおりの物量を今までどおりのやり方でやる必要があるのかという議論は一方でしていただいております。議論の射程としては、都道府県地価調査をなくしていくというようなことも含めて御議論をいただいているところがございます。

そのような、非常に鑑定業界を取り巻く環境が変わるといことも大きな前提としていただきたいというふうに思っております。

土地情報ワーキングの関係はこのあたりにさせていただきまして、もとの資料に戻っていただきまして、3ページ以降でございますけれども、「不動産鑑定業の将来像」ということでございます。前回も一定資料を御説明させていただきましたけれども、このような前提条件を踏まえて、どういう方向に進んでいくべきなのかということ再度整理させていただきます。

その前提として、「業界の置かれている現状の認識」というのを再度書かせていただいておりますが、何度も繰り返していることでございますけれども、業界というのは一部の大規模業者しかいらっしやらないと。若干事前にお送りしたものと数字が、精査してかわっている部分がありますけれども、20人以上の鑑定士を擁する業者は5業者という形になってございます。それから、小規模業者が多いというような状況です。その中で、今御説明したように従来型の安定した需要は先細り、業界としては、より低廉で説明力の高い成果が求められているということではないかと。それから、将来性のあるニーズや新たなニーズにおいて、隣接する類似サービスとのさらに厳しい競争にさらされていて、迅速に

対応していかないと、その社会的役割というのがなかなか果たしていけないのではないかと
いうふうに思っております。それから、今申し上げたような土地情報のあり方の環境変
化という状況にさらされているというふうに思っております。

それで、「将来に向けての基本的な考え方」ということでございますけれども、多様な
ニーズに対して、今まで御議論いただいた業態の話、そういうものの最適なものを追求し
ていく、そういう形で不動産鑑定業界の主体的な役割というものを追求していただかない
といけないのではないかと。それから、顧客の要求水準に的確にこたえて、類似サービスと
の競争に勝ち抜いて、土地市場の基盤を支えていくというような役割を認識していただか
ないといけないのではないかと思っております。このあたりで、多様なニーズに実際の
確に対応していくというテーマと密接に結びついてくるというふうな認識を持ってござい
ます。

それで、その以下に書いてございますのは、今までも御説明してきておりました鑑定業
者が連携するなり、大きな企業をつくるなりという組織的な対応というものが求められて
いくのではないかと。それも前回は御議論いただいたことでございますけれど、外見とし
て信用を獲得するとか、実際上の力をそういうふうに業態を整えることで獲得していくと
いう観点ではないかということ、再度整理させていただいておるところでございます。

そして、めくっていただきまして4ページのところで、そういうことを前提としてニー
ズを実際に把握して、それに対応していくということが必要になってくるのではないかと
いうふうな考え方で対応していくべきではないかというふうに考えておるということでご
ざいます。

それで、実際にその基本的な考え方を踏まえてどういう対応をしていただくのかという
ところを、4ページの大きな矢印の下あたりから書いてございます。各業者に業務態勢を
整えていただく観点についてですけれども、最初にa.と書いてございますが、そこを再
度整理させていただいております。それぞれの、大量・一括・広域とか、ワンストップで
の高度な需要とか、コンサルの複合の需要という需要を意識した上で、どういう態勢を追
求していただくのかということ整理しておるつもりでございます。それで、ここ
に書いてございますように基本的には、固定的な組織という言葉を使わせていただきまし
たけれども、きっちりした経営体としてかたく結びついていただくような形になるのが理
想的なのではないかというのが基本線かとは思っております。

ただ、それぞれにおいて、ニーズにもいろいろな幅がございます。例えば大量・一括・

広域の需要に関しましても、そのたぐいの需要が常にあるというタイプのものとは限らない場合もございますので、そういうものに、一過性の、恒常的でない形で対応するというのももちろん経営戦略上はあり得ると。そういう場合にはネットワーク型のような形で緩くつながっていただくという選択肢もあるのではないかとこのように思っております。それから、ワンストップで高度な需要というの、例えばほかの分野と結びついてする仕事の需要が安定してくれば、きっちりした組織体を形成していただくのがいいかなと思えますけれども、その過渡期的なときには、必要に応じてほかの専門家と連携できるような態勢を整えておいて、柔軟に対応するという選択肢もあるのではないかとこのように思っております。それから、コンサル複合の需要というのに関しましても、需要によっては非常に、前は町医者という言葉を使わせていただきましたけれども、お客さんと顔が見える形で地域に密着した仕事のようなたぐいのものもあるかと思えます。そういうものに関しては、窓口の各業者の形態としては小規模なままでもいいのではないかと。

ただ、世の中の、先ほどの土地情報の話もございますけれども、大量の情報をきっちり整理・処理できていない状態でそういうコンサル業務をやろうとしても、個々の業者さんでは難しい。とすれば、例えばそういうところに限って協力態勢をつくっていくというような選択肢もあるのではないかとこのように整理をさせていただいております。

それから、1枚めくっていただいて5ページでございますが、こういうことに対して個々の業者さんの取り組みは当然一義的に重要なのでございますけれども、業界としても対応していただくという視点が必要なのではないかと、前回はそのようなことを申し上げたと思えますけれども、その考え方といたしましては、そこに四角で困ってございますが、各業者が実力とか信用を高める基盤というものを共同で構築するということが非常に重要なのではないかと。それで、各業者さんが市場のニーズを実際に把握して対応していくと、そういうふうにしていくために、そういうことがしやすくなる環境というものを共同で構築するとかという観点も重要なのではないかと。場合によっては、それは合理的な、差別化という言葉を使いましたけれども、合理的な差別化を通じて各業者の努力を促すことで、業界全体として評価されるような方向に持っていくというような視点も必要なのではないかとこのように思っております。

大きな、私どもで考えた業界として取り組める方向性があるのではないかとこのように思っております。それは、情報収集、分析とか発信というようなものではないかとこのように思っております。それから共同の調査研究、あるいは提供サービスの保証とか、先ほど申し上げました各業者の

協同・連携を側面支援する取り組みですとか、迅速・的確なトラブルへの対応をするというようなことが、業界を挙げて取り組める課題なのではないかというふうに思っています。

例えば「情報収集・分析・発信」のイメージなのですが、極めて初歩的な話とおっしゃるかもしれませんが、不動産の評価にかかわる社会的な話題とか課題、あるいは顧客の声というものを、個々ばらばらに集めて対応しては、なかなかやれないと。やはり業界がそういうものを集めて、情報を各業者さんに還元していくというような取り組みをもう一步進めていただければいいのではないかと。

それで、このあたりのイメージとしては、補足資料というものを、11ページというところに入れております。補足2と右肩に書いてございますけれども、少し割り切りで極端に書いてあるところもございますけれども、業界の今の感覚としては、なかなか迅速にそういうニーズを把握して的確に各業者に還元していくという取り組みに関して、十分でない部分があるのではないかなというふうな認識をそこに書いてございます。

なかなか従来型の需要というものに向いてきている体質の問題もあると思うのですが、アンテナが低いという言い方で書きましたけれども、向いている方向の問題もあるかもしれません。そういうようなところで、なかなか今の、るる申しあげましたニーズの変化とかに対して情報収集そのものの努力が乏しい部分があるのではないかと。それから、それを受けて、サービス提供のパターンをどんどん開発していくというふうなところに関しても、なかなか動機づけが低いところがあるのではないかとということです。それから、意思決定が、やはりもともと従来型の重い鑑定評価というものを中心にすると、それを前提にした議論を専門的にやられるという部分が多すぎて、お客さんを意識した議論というものになかなか意思決定がなされていないのではないかなと。あるいは、情報発信をしているようにも見えますけれども、どちらかという専門家同士の言葉遣い、あるいは逆に言うと素人の方にわかるような言葉での情報発信になっていないというふうな形の認識を持っています。それによってニーズがなかなか鑑定業界の方に向いてこないというふうな1つの理由になっているのではないかなと。逆に言うと、そういうものを逆の方にしていくという考え方なのではないかというふうに思っております。

それで、言葉自体を省略させていただきまして、説明自体は簡単にさせていただきますけれども、そういうことを前提として思っておりますので、5ページに戻っていただきますと、そういう取り組みを進めていただくべきなのではないかというふうに思っています。

す。

もう1つ、何度も出てきて恐縮ですが、例えば先ほどの土地取引価格の情報が出てくるという状況を考えますと、なかなか各個別の業者さんが、それを自分で処理して材料にしていくというのは、業者さんによってはできるかもしれませんが、必ずしも効率的でもないでしょうし、そういうことも業界を挙げてやられれば、効率的に武器にしていけるのではないかなというふうに思っておるということを 印のところで書いてございます。

それから、「共同の調査研究」とかいうものも、鑑定業界としては今まで当然取り組んでこられていたと思うのですけれども、もう少し顧客に新たなサービスを提供するという観点での研究の視点というものがあっていいのではないかと。それで、どちらかというともみんな鑑定評価の技術基準みたいなものをつくるという、もちろんそれも重要なことなのですけれども、そうではなくて、一定のサービスを提供したい人たちが、意識のある人たちが集まって、そのサービスを練り上げるというような取り組みもあっていいのではないかなというふうに思っております。

それから、「提供サービスの保証」ということでございますけれども、みんなが満たす技術基準、鑑定評価の技術基準みたいなものだけではなくて、一定のサービス分野のスペックみたいなものを決めていって、それが出せる業者さんはこういう業者さんですというような取り組みもあっていいのではないかなという意識でございます。

それから、品質管理に関しまして、お互いに業界という器を使って相互チェックするというようなことももっと取り組んでいただける余地があるのではないかと考えております。イメージとしては、参考1というものを後ろにつけてございますけれども、資料と分けてつけておりますけれども、公認会計士協会さんが「品質管理レビュー」というものに取り組みされていて、説明は簡単にさせていただきますけれども、業界の中での取り組みとして、業者を選ばれてチェックをされると。例えば13年度の結果というのが発表されておりましたので書いてございますけれども、一番最後の4. ですが、308監査事務所がレビューの対象となって、104の事務所についてレビューを実施して、99の監査事務所に対して改善の勧告書を出すと、積極的な対応。むしろ、それでだめだったという話ではなくて、受けとめ方としては、むしろ前に進むためのこととして、業界として前向きにこういうことに取り組まれているというふうに受けとめてございます。

資料に戻っていただきますと、6ページでございますが、「各業者の協同・連携を支援

する取り組み」というもの、協同・連携について議論を今までしてきていただきましたけれども、そういうことに関して業界として環境整備できる部分があるのではないかなど。情報を集めたり、情報交換する場を提供したりとか、ビジネスモデルを積極的に提示していくというような観点があるのではないか。あるいは、進めば、仲介的などころまで取り組むというところもあり得るのではないかと。なかなか実際、協同・連携するといっても、相手を見つける、話を進めるというのは難しいというところもございます。

それから、少しこの関連で、印で書いてございますけれども、鑑定士法人のことにについて何回か議論が出ておりまして、きちり整理して御説明できていないので、ここで御説明させていただきたいと思っておりますけれども、ここに書きましたように、結論としては鑑定士法人というものを専門職業家のパートナーシップを旨とする合名会社会的な形態の組織体だというふうに考えますと、必要に応じてビジネスモデルとして提示されるべきものなのではないかという結論を考えてございます。なぜかと申しますと、参考の2ということで後ろに資料を入れてございますので見ていただきますと、結論から申し上げますと、監査法人とか弁護士法人というような制度がございますけれども、不動産鑑定評価法に関していうと、業者が業をすると。その中に鑑定士が所属するという制度を採用していることもございまして、ほかの資格制度と違いまして。現行でも専門職業家のパートナーシップを旨とする組織というのは形成できるということが制度的にはございます。したがって、その採用に制度の改正は必要ないと思えるべきなのではないかと考えてございます。

逆に申し上げますと、ほかの資格者制度で導入したものにしましては、そこに書きましたように、もともと個々の資格者が業を営むという規定になっていて、集まった集団が法人格を持って業を営むということが制度的に用意されていなかったということが前提になってございます。ですので、あえて法人制度というものを導入されているという経緯がございまして、それゆえに逆に言うと、決められたこういう法人形態をとらなければいけないという規制が逆にある形になっておるわけでございます。

鑑定業者の場合は、そういう規制が逆になくて、自由に形態を選べるという制度設計になってございますので、採用の必要があれば採用していただくと。そういうふうに考えると、採用のメリットがあるかどうかを御判断いただくことが重要なのであって、2つ目の丸に書きましたけれども、一部には、そこに書きましたように株式会社の形態を鑑定業者さんにとられている場合が多いと思っておりますが、例えばそれだとなかなかイメージがよくないという話もお聞きすることがございます。そういう問題意識であれば、例えば専門家集

団として合同事務所とか鑑定評価法人みたいな看板を立てた方がイメージ戦略上いいということであれば、1つの採用動機になろうかと思えますし、例えば株式会社が株主との関係でなかなか中立的な業者と見てもらえないというようなお悩みがあるということであれば、そのイメージを払拭するために別の形態、法人形態をとられるということももちろんあり得るかなと。そういう観点から、1つのビジネスモデルとして位置づけていくという考え方はあるのではないかというふうに思っています。

そういう形で、簡単に、2枚目には「士法人制度について」、一般的にメリットと言われているもの、デメリットと言われているようなものを書いてございます。ほかの制度を導入したときに言われていることでもございますけれども、基本的には、結論としてはメリット面というのは、もともと法人格が取れなかった人たちにとってのメリットですので、業者制度においては同様のメリットが享受できるというふうに考えてございます。

逆にデメリット面という部分に関しては、法人格を取ることに生じることでございますので、余り、どういう法人格を取るかということとかかわってこない部分が強いかなと。ただ、あえて申し上げれば、向こうの何とか法人という制度は、法人の形態が先ほど申し上げたような合名会社みたいな形態に限られておりますので、逆に株式会社のような形態はとれないと。そうすると、法律上で言う社員になられた場合には、無限連帯責任を負われるというようなことを覚悟しないといけないというような部分はあろうかと思えます。そのあたりは、そのような問題はございますけれども、基本的には結論で申し上げたようなことかなというふうに思っておる次第でございます。

話がわきにそれてしまいましたけれども、そういう形で結論といたしましては、鑑定士法人についてはそういうビジネスモデルとしての位置づけを結論とさせていただきたいなと思っております。

それから、もとの資料の6ページに戻りますと、最後に「迅速・的確なトラブル対応」というふうなことも、業界・業者の信用を高めるという意味では非常に重要なファクターかなと思っております。今でも不動産鑑定相談所というのが協会の方でされていますけれども、正直申し上げますと、なかなか、苦情相談という窓口を開いていらっしゃるのですが、今日的な意味で言うトラブル処理とか紛争処理というような形態まで発展しているわけではないかなというふうに思っています。そういう意味では、鑑定業界の方でも裁判とかの紛争処理についての役割ということを御検討されていると聞いておりますけれども、そういう形のものへの発展を模索されるのも1つの方向で、それは社会からそ

れがもし専門家として求められていることであれば、的確に対応する方法なのではないかという視点、それから、そういうような公益性の高い仕事をすることによって、鑑定士や鑑定業者自体が社会に信用されていくという視点からも重要なのではないかというふうに思っております。

参考3というポンチ絵のような紙を入れさせていただいております。今申し上げたことでございますけれども、1つは、上の箱で申しますと、最初に、鑑定評価に関する紛争・苦情と申しておりますのは、まさに鑑定評価のサービスを受けられた方が、これはおかしいのではないかとだれかに相談できるようなことがまず1つの局面として必要なのではないかということです。もう一步進みますと、右の箱ですけれども、別にそこに鑑定評価サービスが提供されたか、されていないかにかかわらず、不動産の価格について世の中で争いがあるときに専門家として間に入ってあげるという次元の取り組みもあるのではないかと。そういうことを考えていくと、今、業界で、現状を申し上げれば、先ほど少し申し上げた鑑定相談所みたいなものがあって、もう1つは民事調停の制度で調停委員に鑑定士の方々が一部なられていると、参加されるというような形でしかないわけですが、もっと業界を挙げたきっちりした枠組みをつくっていくという方向性があるのではないかというふうに思っております。

資料に戻っていただきまして、「行政の役割」でございますが、最後に、行政としてもいろいろやらなければいけないと。観点としては、制度的な問題について問題点を整理するなりしていく必要があるでしょうし、できる限りの環境整備をしていくという視点が必要ではないか。

1枚めくっていただきまして、そのあたりで、今までの御議論で御指摘があったところを一定程度整理したつもりでございます。

「協同・連携に向けての問題点の整理」でございますが、大きな話として、鑑定評価の責任があいまいになるのではないかという問題。それから、守秘義務の規定上問題がないのかという御指摘もあったかと思えます。

それで、参考資料の4番の方に行っていただきまして、1枚目の横表みたいなものをめくっていただくと、条文を入れたものが入っておろうかと思えますけれども、鑑定評価書については、鑑定士の委員の方はよく御存じだと思いますけれども、その鑑定業者が一義的には鑑定評価書を出さなければならないという規定になっておりまして、そこに所属している鑑定士が、それに関与した人が署名押印するという制度設計になってございます。

ですので、この原則は、やはり鑑定評価書というものの信頼と責任関係を保つための原則でございますので、いろいろな形で仕事の受け取り方をされる場合にも、この原則は受けとめていただく必要があるのではないかとというのが結論でございます。結論としては、その顧客から直接依頼を受けた業者があくまで責任を持って交付してくださいと。その業者が責任を持って監督できる立場にある鑑定士の方が署名押印して、鑑定書の品質の保証をするというのが、どのような形で取り組まれても必要であるということを考えて取り組む必要があるというふうに思っております。

それから、守秘義務の関係も関係の条文を先ほどの参考資料の方に書いてございますけれども、参考資料の4ページ目になりますけれども、これもよく御存じの方は御存じの規定だと思いますけれども、鑑定業者とか鑑定士等は業務上知り得た秘密をほかに漏らしてはならないという規定がございます。これも非常に鑑定業者や鑑定士の信頼性を裏打ちする重要な規定でございますので、仮に協同・連携をするという場合においても、これは厳密に意識して行動していただくというのがむしろ信用という意味で重要なのではないかとというのが結論でございます。ですので、秘密を共有できるというようなお客様が、それを結構だと言っているか、あるいは共有していい、同じ組織体として共有している状態になっているという場合に限られるのではないかと考えております。

こういう議論の結論としまして四角で囲んだところとしては、やはり業態のところでも御説明いたしましたけれども、一番信頼されるのは、やはり固定的に一体の組織となって今までの小さな業者の姿を解消していただくという形ではないかと考えております。そうでない場合には、このような規定の趣旨に反しないように配慮が必要なのではないかというふうに思っております。

それから、独禁法との関係も若干議論があったので整理してございますが、独禁法の規定も先ほどの参考資料の方に書きました。以前のヒアリングでも御指摘が出ましたけれども、1つは、中小企業協同組合法に独禁法の適用除外の規定がございます。ここは、それが形式的にあるということが重要なものではございませんで、あのときにも話が出ておったかと思っておりますけれども、むしろ業界の競争環境を健全にする視点からすると、大きな業者さんに対抗する中小業者さんが集まって対抗軸になるという方がむしろ健全な場合は、独禁法上問題ないという考え方があるということだというふうに受けとめております。そのあたりを考えて業界としても取り組んでいただいて、実質競争阻害をしないような視点で取り組んでいただければ、何ら協同・連携を進める観点から問題ないのではないかと

ふうに思っているという結論でございます。

それから、8ページでございますけれども、行政の取り組みとしてもう1つ大きな視点として、監督を適正化していくような取り組みによって業界の信用を高められないかというふうに考えてございます。もちろん今の制度を前提に監督をきっちりしていくという視点が重要だと思っておりますけれども、検討の射程としては、例えば今のように監督する範囲の考え方が本当に適切なかどうか、今まで周辺のニーズとかの議論を少しさせていただいたことと密接に関連するのでございますが、参考の5というものをに入れてございますけれども、今までの鑑定評価法を言葉上読んでいきますと、正式な意味での不動産の鑑定評価というもので例えば不当なことをされたら処分すると、なおかつ処分するといって、例えば営業停止されるのは、その不動産の鑑定評価することだけであると。それは裏を返すと、では、不動産の鑑定評価以外の仕事はやっていいのですかと。あるいは、不動産の鑑定評価以外の仕事を鑑定士の名前で、その信用を使ってされたところで、例えば十分でない成果を出された場合に、責められなくていいのですかということでございます。そういう問題意識を若干持ってございまして、そういうところは実はきっちりなっているという形にした方が、鑑定士が信用される、鑑定業者が信用されるという観点からは、むしろ望ましいのではないかというふうな考えもあるのではないかと考えております。

それから、少し視点は変わりますけれども、業者の実力とか信用という意味で、その実績というものが非常に重要なのでございますが、なかなか実績が見えないと。1つは、もちろん各業者さんが、自分たちはこういうことができますと宣伝されたり、見える形にされるのは重要ですし、あるいは業界の方でそういうことを共同で取り組まれることも重要かもしれませんけれども、行政としても、制度上、事業実績報告書というものを年に1回出していただくような制度がございます。鑑定士の委員の方はよく御存じだと思いますけれども、そのあたりの前提になる制度は参考の6として入れてございますが、2枚目以降に様式も入れてございます。細々入っておりますけれども、一言で言うと、これは我々の問題では当然あるわけですが、今日のお客さんの目から見たときに、この実績報告書を見て鑑定業者がどういう実績を上げているのかということがこれでわかるのかと、真の意味で、そういう部分、内容的な部分です。それから、行政的なやり方で紙で持っておいて、見たかったら国土交通省まで来てくださいと、そういうやり方でいいのかという問題意識を持っているということでございます。できることとして、内容の見直しとか閲覧を例えばインターネット上でできるようにするとか、そういうことを検討していいので

はないかというふうに思ってもございます。

それから、最後は、行政主導の研究などをもっと進める視点もあっていいかなと。

それから、最後に 印で書きましたが、前回少し委員からお話もあったので書いてございますけれども、一部の難しい仕事は、それなりの態勢のある業者さんがやるというような考え方とかいうものもあるのではないかという御指摘があったと思います。これを制度的にやるかどうかというのは非常に難しい問題かなと我々としては思っております。結論はここに書きませんでしたけれども、基本的な考え方としては、今るる申し上げてきたようなことを前提にすると、市場で認められるという中で自然に、何か形式的に制度で切るのでなくとも、きちりできる業者さんに仕事がいって、それによって業界としては全体としてうまくおさまるといような方向になっていくのではないかなというふうなことが基本的考え方かなと思っております。

長々御説明させていただきましたが、基本の資料としてはこういう方向として考えてございますので、御議論いただければと思っております。

それで、少し説明をはしょらせていただきますけれども、その後ろに補足の1というものをに入れてございます。「周辺サービス」というものを少し意識して、考え方の細かい部分を整理した部分なのですけれども、先ほど申し上げた監督の適正化の視点とも絡むのですが、周辺サービス、周辺サービスと言っているけれども、お客さんの側から見れば、ほとんど鑑定評価と区別つかないようなサービスもございまして、あるいは、それが鑑定士さんの名前が出てくるものであるから信頼してサービスを求めるという分野というものが周辺という言葉の中に埋没しているのではないかというふうに思っております。そのところを意識して取り組んでいただく必要があるのではないかなということを書いてございます。

細かい部分ではしよらせていただいたところもございまして、御質問を受けたりする中で必要に応じてまた補足させていただくということで、一たん御説明は終えさせていただきます。部会長にお返ししたいと思います。

部会長 ありがとうございます。

それでは、これまでの説明に関しまして御質問、御意見をいただきたいと思いますが、業務態勢と、それからニーズへの取り組み、2つのテーマをあわせて御議論をいただきたいと思いますが、いかがでございましょうか。

先生、いかがでございましょうか。

委員 大変盛りだくさんな視点があって、どこから手をつけていいかわからないのですけれど、私たちも仕事をやる時に、不動産鑑定士さんというのは基本的には、東京であれば大体私どもがつき合う方はどこも同じレベルだという認識をしまして、それほど「ここでなければだめだ」という意識は持っていません。ただ、不動産証券化でも、大量にやる場合と1件1件やる場合があります、1件1件の場合は小回りがきく鑑定士さんの方がいいなということもあって、必ずしも大手に頼まないことも結構あります。その方が大体、前にも言いましたけれど、案件が期末に集中するものですから、逆に手のすいている方も別にいらっしゃったりすることもあります、そういう意味で余り、ここにも書いてありましたけれど、固定的な組織が常にいいのではなく、いろいろ小回りのきく方というのも十分我々としては必要だと。

問題は、この情報ワーキンググループの方で議論されている個別情報の扱いについてはどういうふうにするのかなど。何を言いたいかといいますと、個別情報を知り得るのは、不動産鑑定士さんが鑑定するために使われるのであれば、それはそれで適正な鑑定をするために必要だろうと思うのですが、先ほどの周辺サービスの話が出ている場合に、不動産鑑定士としてしか知り得ない情報があるとしたら、それを使ってまた周辺のサービスまで広げていくということは、何か整理をしていく必要があるのではないかと。

ここにも少し議論があったのですが、周辺サービスを不動産鑑定士の名前でやる周辺サービスという意味合いがどうなのでしょう。逆に不動産鑑定士の資格を持っているのだけれど、あくまでも会社名とか個人名でやるということにした方がいいのか。それとも、不動産鑑定士という名前で逆に信用を付与することの方がいいのか。周辺サービスというのはどちらかというと主観的なサービスになる場合があると思うのです。鑑定というのはきっと余り主観がないと思うのですが、中立的なというか。コンサルというのはどちらかというと、クライアントのためにやるというサービスですから、必ずしも不動産鑑定士という資格制度とはなじまない業態があって、それに不動産鑑定士という名前をつけることそのものが本当にいいのかどうか、私ももう少し整理が必要かなと思いますし、先ほど言った情報の扱いについても、不動産鑑定士さんだから開示される情報がもしあるとすれば、使わないという約束はするのでしょうか、それをベースに周辺サービスをする場合もあるでしょうから、その辺の整理が少し必要かなという気がします。

部会長 周辺サービスというのは、必ずしも鑑定士でなくても、ほかの資格者も恐らく、今でもそうですけれども、どんどん参入してきているわけで、私ども鑑定評価の独占業務

というのはどんどん小さくなると、パイが小さくなる一方なので、むしろ生き延びて行くためには鑑定評価を取り巻く周辺の業務に積極的に参入していかなければならないと。そういう考えで事務局がまとめたものが、こういった価格情報の分析とか、そのような周辺サービスのことを言っているのだと思うのです。だから、その周辺サービスの中で鑑定士と鑑定士の資格を持っていない人の差別化というものも、鑑定士が生き延びていく上で必要なことではないかとは思っておりますが。

それと、価格情報をどのように取り扱われるのかということでしたが、それは、先生、どういったことでしょうか。先ほどのワーキンググループのA案とC案、折衷案とありますが、今どういう段階なのですか。A案、C案、折衷案は、どこまで進んでおられるのですか。まだ、どれになるかとかいうふうなことは、まだでしょうか。

事務局 まだ、これにというふうに決まったわけではありません。それぞれ、こういうメリットがある、こういう問題がある、そういう意見交換が行われているという段階だと思います。

部会長 その価格情報がオープンになったとき、こういった形で、A案でも、C案でもわかりませんが、そのときに恐らくその情報の分析サービスというのが必ず、民間がやるのか、どこがやるのかわかりませんが、鑑定士がやるのかわかりませんが、必ず何か新しい業務として必要になってきそうな気がしますけれども。

委員 そうですね。

部会長 そこに、できれば鑑定士が何か関与して、調査研究とか……。説明がありましたように、例えば業界で取り組むとか、何かの方法を考えていくべきではなからうかとは思っておりますが。

委員 きっと周辺サービスという範囲が限定されているのか、されていないのかもあるのですけれど、私のイメージだと、どこまでも広げていけば広げられる部分がありますから、価格調査とかある程度、不動産鑑定士が行うことが非常に適切な部分の範囲の周辺サービスであればいいのしょうけれど、それを超えて、よく会計士の世界でも、どこまでが監査で、どこまでがコンサルティングかという部分に踏み込むと、なかなか情報の扱いが神経質になってくるかなという気がするのですけれど。先ほどの周辺サービスというのはどこまで広がるのか私が余り理解をしていないのかもしれない。

それともう一つ、きょうは簡易鑑定の話が少なかったような気がしますが、土地再評価にしても、あれは1回やったきりではなくて、毎年毎年見直しがあるので、

膨大な量をやる中で、当然法律も必ず鑑定書を使いなさいとまで言っていませんから、そういう意味でいわゆる簡易鑑定というのでしょうか、そういうもので会計上の要請にこたえられるだけのものであればいい。そのグレーゾーンをどうやるか。そこは余りいい加減にできないでしょうから、私どもも当然鑑定士の方をお願いするのですけれども、ただ、鑑定書までは求めなくても、会計上十分クリアする範囲というのがあるわけです。この部分も周辺サービスなのか、既にもうそれが本業なのかわかりませんが、その部分も大変期待しているというか、低廉簡便といえますか、そういう部分でも期待されている気がします。

部会長 大量・一括・広域ということですね。

委員 そうですね。

部会長 それは多分価格調査というふうなジャンルに入って、恐らく正統的な独占業務である不動産鑑定評価とは少し違う、やはり周辺業務の1つだろうと思いますね。

委員 はい。そこはわかりやすい周辺業務なのですけれど、少し範囲がもっと広がると、コンサルティングという主観的な部分まで入っていくと、非常に責任とか情報の扱いとかが不明確になってくるかなと。または、国交省の監督範囲もまた非常に不明確な部分になってくるかなという気がしています。

部会長 その国交省の監督なのですけれど、価格調査などで不当な調査報告書などのときは、今はどういう対応をされているのですか。野放しなのでしょうが、鑑定評価ではないということ。

事務局 まず、典型的というのはいき過ぎかもしれませんが、よくあるケースですけれども、担保評価を目的として調査報告という様式、形式で行われたもの、そこに鑑定士何のたれべえというふうにかかれたものがございます。こういったものについて問題になる局面というのは、金融機関と鑑定士さんの間だけでそれがやりとりされるならば、それはそういう性格だというものを皆さん承知の上でやっておられますので、それは余り問題になることはないようですけれども、それが、金融機関が貸し付けるときに、これはこういう要するに評価になっていますよと、鑑定評価と言わんばかりの説明が行われるときに使われるということになりますと、お金を借りられる方というのは、要するに区別がつかないということになってしまって、これは鑑定士という名前も書いてあるし、鑑定評価ではないかなというふうに思われる。そうすると、その中身に非常に不備があった場合には、私どもの方に、これは不当ではないかというふうに言われてこられます。ただ、我々として

は、これは要するに形として、あるいは依頼者と鑑定士さんの間では鑑定評価ということでは行われていないという、そういう理解のもとに、法律で決められた不当鑑定の措置というのは難しいという対応をせざるを得ないという状況にあります。

したがって、先ほど資料の中で説明がありましたけれども、そういう一般の方に誤解されやすいようなものについて鑑定士という名義で行われたものについても、先ほど申しましたような弊害をなくし、鑑定士の名義というものに対する信頼性を確保するためには、何らかの範囲で監督の対象に加えるということが必要ではないかということを考えていることとございます。

部会長 今は、では、監督はしていないということですね。

事務局 はい。法律に基づく監督はしていないということです。

部会長 先生、いかがですか、御意見は。

委員 専門能力を効率的に発揮するための態勢と多様化するニーズに的確に対応するというので、大きく論点は、市場の変化にどう対応していくか、それから、鑑定業界の将来像ということ周辺業務、これに対応していく、そういうことですが、まず、市場の変化をとらえていくためには、1つは、どうも鑑定業界としてと言ったらいいのでしょうか、業者さんも多分そうかもしれません、鑑定評価技術の向上にかなりきゅうきゅうとしてやってきて、私ども自体もある意味ではそういうことだったかもしれませんが、そういう状況がかなりあったと思うのです。

それで、結論から言うと、それだけでは足りないのではないかとということが言いたいのですが、例えば市場の変化というのはいろいろな、それこそ社会的なというか、行政的ないろいろな変化がありますし、法律的な側面もどんどん新しい法律が出てくる。そうすると、それに対応して我々がどういう業務をやっていったらいいのかという、あるいは要求されるのか、それがニーズに変わってくるわけですが、そのあたりを少しおざなりにしてきたと言うと怒られますけれども、そういう努力をされてきた一部の先生方は、今の新しい需要に対応しておられるのですけれども、もう少し全体的にそういったことをやっていかなければいけないのではないかなというような感じがしています。だとすると、どういう業態、態勢を整えたらいいかという中では、この2ページにある言葉ではワンストップでの高度で業際的なということが1つ例として挙げられるかと思うのですけれども、こういう形でいろいろな分野の専門家とやはり協業、協業というのはコラボレーションでしょうか、それをもっともっと進めていくというようなことが、あるいは市場の変化に比

較的早く対応していくことができるのかなというふうに思います。

その市場の変化という中の、今、例えば全国的に大量・一括に、広域的にという、こういう業務というのは多分、一過性のお話であって、もっともっと本来的な鑑定業務を掘り下げていくということの方が、この業界にとっては将来性を見る上でいいのではないかなというふうに思います。

そうすると、どうしてもその場合、ここに出てくる周辺業務ということがあるのですが、それでも、ここで周辺サービスと出てくるのは少し私は違和感を覚えるのです。このサービスというのは、どういう趣旨でサービスという言葉になっているのかはわかりませんが、何かボランティア的に仕事をするみたいな意味合いがどうしても入ってきてしまうので、周辺業務は、それ自体が業務としてきちりやれる仕事だというふうに思いますが、ですから、私どもが周辺業務といったときには、非常に定義としてははっきりしてはいて、少なくとも不動産に関連する部分ということ限定して周辺業務を行う。それ以上のことは手前どもの業務ではないと、そういうふうにとらえて行っています。

それから、もう1つは、土地情報、あるいは不動産市場の情報、その中でも取引事例の情報をどうしていくかというようなことが出てきているわけですが、確かに1つは、今は地価公示・地価調査のために不動産鑑定士さんの仕事のかなりの部分を事例収集というところに割いているということがありまして、それはもちろん重要なことではあるのですが、もっともっと付加価値を高めるための業務、その部分に多少時間が割かれてしまうということが現に起きていると思います。したがって、こういう形で、きょう御説明いただいたような形で取引価格の情報等を、しかも、従来よりもずっと大量に、あるいは正確に提供していただけるということについては非常に大賛成ですが、余り加工はしていただきたくないなという感じがします。

ただし、その場合、非常に難しい問題がたくさんあるということは承知しておりますが、情報公開法等、それほど単純な話ではないということだと思いますけれども、より全国的に仕事をされる鑑定士さんにとっては、そういった形で事例が提供されるということは非常にありがたいことだろうと思います。とりあえず以上です。

部会長 私も、土地情報の公開というのは鑑定士にとって役立つことであって、決してマイナスにはならないと思います。それで、今、資料収集にかかる時間とお金というのは大変なものなのです。ですから、それがそれほど時間と労力を使わずに土地取引情報が手に入るのであれば、鑑定士にとっては朗報だと思うのですが、それでもね。

委員 そうですね。しかも、業界の中では、そのことを少し偏向的に扱っている部分がありまして、非常に閉鎖的に事例を扱うということが全国的に起きていますので、そういったことは解消できていくのではないかというふうに思うのですけれどもね。

部会長 それから、先生がおっしゃった周辺サービスのサービスという言葉なのですが、基本的には周辺業務という意味で事務局も使っておりますので、サービスというボランティアではないかとおっしゃいますけれども、これはボランティアではなくて、いわゆる周辺業務という御理解をいただきたいと思います。

委員 はい。

部会長 では、先生、お願いいたします。

委員 まず、取引価格情報の提供ということなのですが、こちらにつきましては、やはり開示するのであれば、かなり詳しい状況を開示しないと、逆に誤った判断をされてしまうのではないかと。いろいろと、土地の価格ですから、道路の条件とか、形状でありますとか、あるいは関連会社の株の売買であるとか、そういういろいろな事情がありますので、そういったところまであわせて全部開示しないのであれば、実際にはその辺はプライバシーの問題もありますので難しいと思いますけれども、それができないのであれば、そういう開示はしない方がいいのではないかと。

一方で、一番最後の案のような形でかなり統計的に処理した形での情報というのは、余りそれを必要とする人というのはいないような印象を私は受けます。今お話に出ましたように、鑑定業界もかなり事例収集ということに苦労しておりまして、私も協会の資料委員会というところに属しておりまして、かなり地方でも、集めたものは自分たちが集めたのだから見せないとか、そういう問題もかなりありまして、こういった形で国の方で収集できるということであれば、その辺は鑑定士だけが使えるというふうなことになるかと非常にありがたいなというふうに思いますけれどもね。

それから、先ほど少し出た簡易評価の問題なのですが、こちらもしばらく前に金融庁から何か通知が出たようではありますが、例えばゴルフ場でありますとか、テーマパークでありますとかホテル、そういったものについて、そういったことがやられているかどうか分かりませんが、中にはそういったものも安易に受けて、恐らく簡易評価であればきちんと三種法を使わないで、非常に原価法的なものでやってしまうというようなこともあって、発注する側も値段が自分たちのイメージしたものよりあるいは高ければいいとか、そういったことを考えたりもするケースもたまにはあると思いますし、その辺を考

えますと、やはり一定の歯どめといたしますか、それをしておかないと、恐らく発注した側も多分、これは簡易評価だけれども不動産鑑定士にやってもらったのだというようなケースもあるかと思しますので、その辺の歯どめといたしますか、規制といたしますか、そういったことはやっていただいた方がよろしいのではないかなというふうに思います。

それから、鑑定士の協同・連携というような話につきましては、チェック体制とか情報収集というような観点からいきますと非常に重要なことでありまして、有効だと思えます。ただ、どちらかという、日常的に鑑定評価をやっておりまして感ずるのは、他の専門家との協同・連携、そちらの方を鑑定士ももっともっと積極的にやっていくべきなのかなと。非常にその辺が弱いと思っておりますし、具体的に言えば、例えば建物の評価をするにしても、本来であれば、ビルの評価であれば、きちんと建物診断をやって、それなりのエンジニアリングレポートをとって、それを踏まえてやるとか、あるいはホテルとかゴルフ場であれば、それなりの専門家にキャッシュフローを見てもらって、それを前提にやるとか、そういったことが必要なのだらうと思えますけれども、報酬との兼ね合いでいきますと、どうしてもその辺を本当に専門家に頼んで、それを踏まえてやるということになりますと、本等に200万、300万、あるいはそれ以上のものになってしまっていて、発注側もそこまで案外期待していないわけです。だから、その辺は非常に、日常的に評価をやっておりまして、ジレンマといたしますか、それを感じるといふことが多いです。以上でございます。

部会長 それでは、先生、お願いいたします。

委員 まず、態勢について少し感想を申し述べますと、20人とかいう数字がありましたね。一部大規模業者20人以上の鑑定士を擁する業者は5業者であるということがございますね。それで、この20人以上ということが書いてありますけれど、20人といえば、普通の業界では中小業者か零細業者、普通の業界では、鑑定業は別でございますが、資格者でございますから。それが5業者であると。あとはみんな1人か2人で、非常に小さいというのが、やはり力を十分発揮できない単位ではないかと思えます。

それで、私も昔は信託銀行にありましたときに、本店では10何人いたわけですけども、支店、今は信託銀行では鑑定事務所を大分集約しておりますが、私がいたころはそれでも支店に1人か2人は、県庁所在地あたりに置いておいたのです。そうしますと、やはり何人が不動産鑑定士のいるところのレベルが非常に高くなるのです。これは、やはりお互いに切磋琢磨するという面があって、その中でも、優秀なリーダーのいるところの営業店全般のレベルが高い、こういう傾向がございます。でありますから、この業態はある程

度の規模まで持っていき、そして、ある程度の規模の上での何らかの連合体をつくる方向を指向することがよいのではないか。また、これからの時代は情報装備とか、あるいは他業界との連携もそうですが、非常に大事なのではないかという気がします。

そうではあっても、不動産鑑定士がたとえば、都市再開発にリーダーシップ的な役割を果たせるかといいますと、ごく一部ではないかと思います。極めて限られた人ではないかと思うのです。ここには三井不動産もおられますけれども、ディベロッパーはみずから採算を考えてやっているわけです。鑑定士だから、そういうことができるかという、再開発の実際の経験がなければ、そういうわけには決していかない。

どういうところに能力が発揮できるかといいますと、そのうちの部分的役割を担って専門性を発揮する。再開発なら再開発の業務の中のパーツとして評価の分野等で専門性を発揮する。コーディネーターとして専門性を発揮するところは、できないというわけではないけれども、ごく一部である、こういう感じを持っています。でありますから、たとえば他業務との協力体制が組みやすいように、この業態というものを何とかしなければならぬ、そういう気が1つするわけです。

それから、この業務、コンサル業務についてですけれども、私も本来の意味の鑑定評価、これを守りたい。これが本筋だと思います。これは委員のおっしゃるとおりなのですけれども、時代のニーズは今や違う部門、簡易評価を……。 (簡易鑑定という表現はよくない。これは、牛肉をどこかの牛肉とブランド名を偽ることと同じでありまして、「鑑定」の話を用いずに簡易評価という表現にした方がいいと思うのですけれども) 完全に排除するには、時代の要請が全く変わってきている。つまり単価の非常に小さな住宅ローンとか、それから一挙に大量に評価需要のある固定資産の減損会計への活用とか、そういう部門については、やはり簡易評価を認めざるを得ない時代になっているのではないか。その場合に行政の視点というのがどうしても必要になる。ただし、減損会計はもちろんですが、これはというのは鑑定評価を使うべきであると思います。

業務につきまして考えますと、本業と周辺業務という分け方よりは、私も、10何年前だと思いますけれども、鑑定協会業務推進委員会で周辺業務とコンサルを少し検討したことがあります。そのときの分類の仕方は、本来業務としての、専門分野と隣接業務、周辺分野と、こういうふうに分けたわけです。少しこれは余談になりますけれども、法律上の採石権は、これは本来の鑑定評価の業務に入ります。ところが、鉱業権、マイニングの方の鉱業権は、これは隣接業務にも入らない、周辺業務あたりではないかと。金山を評価する

という鉱業権です。ところが、珪石というのがありますね、セメント材料。これは、日本で鉱業権で地下資源で残っているのは、金もあるようですけども、ほとんど珪石ぐらいしか残っていない。銅とかそういうものはみんな採算が合わないから撤退しております。それで、珪石などは結構評価需要があるのです。これは担保評価ですけどもね。こういうものはあるいは隣接分野に入るかもしれない。それにもまして、工場財団というのがあります。これは法律上不動産とみなされると。それで、所有権の目的とされ、抵当権の目的とされる。だから、財団評価は信託銀行、あるいは研究所さんもそうかもしれないけれども、あるいは長期信用銀行もそうですけれども、これはもう鑑定士がずっとやっております、歴史的に。これは担保評価です。ただし、これは機関鑑定です。 信託銀行とか、

不動産研究所とかいう機関鑑定で社印を押します。そして、担当不動産鑑定士の名前を書いておく、あるいは鑑定士も署名捺印を別にしておきます。こういう形をとっています。これなどは隣接分野として見ていいのではないかというふうな気がいたします。

ですから、こういう分野については、簡易評価とか財団評価のような隣接分野については、行政サイドからもある程度きちんとしたルールをつくる。周辺分野については、固まっておりますから自由競争に任せて、そして、だめなものは排除されて、だんだん固まっていくというような形になるのではないかというような気がいたします。大体そういうところ です。

部会長 わかりました。

では、先生、お願いいたします。

委員 今後は供給サービスの減少分すなわちこれから減少していく公的評価に対して、その残りの事業や新規サービス分野をどのくらい拡大していけばいいかというのが非常に大きな課題になると思います。不動産鑑定士というのはプロフェッショナルサービス、いわゆる高度職業分野の1つでありますけれども、そこでの強みというのはプロフェッショナル、つまり専門性であります。ですから、専門性を高めて、そこに付加価値をつけて、それを事業としていかに提供していくかというところが、一番収益に寄与する部分だと思われま す。そこは、例えばワンストップサービスでは高度な業際連携、業際化を行って、他の専門職業、プロフェッショナルサービスと組み合わせて、新しいサービスを提供していくというのが、やはり一番付加価値としては得られる部分ではないでしょうか。

ただ、協業するという場合に、1人でやっていらっしゃる方が多いものですから、ほかの異分野の専門家をどう探してくるか、どういう方と連携をすればいいかというのはわか

らない方もいらっしゃると思いますので、そこをコーディネートする機能が、必要になってくると思います。

それから、業際間交流というものもありまして、それは6ページで述べられたように不動産情報、それから土壌調査、建築士、こういったものですが、他業界の情報収集や、情報交換、情報提供等にも取り組んでいかなければいけないということになりますので、やはりこれもコーディネート、最後の方に少し書いてありますけれども、連携のコーディネーションをどこが行うかが課題になります。特に製造業などを見ますと、異業種交流などは、商工会議所ですとか、公的な行政組織、あるいは銀行が介在したりというようなことで、行われているのですけれども、そういった組み合わせを、どこがどういう主体性を持って行っていくかというのもこれから重要になっていくのではないかと思います。

それから、コンサルティングサービスという部分につきましては、どういう内容の要求が出てくるのか、ニーズが出てくるのかというのはよくわからない点ですけれども、方法論として無料にするのか、導入部分に使うのか、サービス内容によって報酬表のようなものをつくって、それに基づいてやっていくのか、あるいは弁護士のように30分幾らとかいうような形で設けてやっていくのかといった点が今後の検討課題と言えます。ただ、有料にした場合に、お客さんがなかなか寄りつかなくなってくることも考えられますので、両者の兼ね合いが問題になってくるということは言えると思います。

それと、鑑定士法人の考え方ですけれども、弁護士法人、税理士法人等が平成14年度、それから司法書士が15年ですから、ことしなり去年から始まったところが多いようなのですけれども、税理士法人の場合、7月26日で228法人できています。それから、弁護士法人ですと、平成14年4月1日につくられて、平成15年1月ですから7~8カ月ですが、この間に66法人できているというような前例があります。メリットとデメリットを比較裁量して、メリットの方が大きいということであれば、鑑定士法人もメニューの1つとして加えていってもいいのではないかというふうに私は考えております。

部会長 先生、お願いいたします。

委員 意見というより感想になってしまうかもしれないのですが、一応鑑定士の仕事というのは、やはり市場の分析者であると思っています。だから、市場分析をして、主体の分析をして、取引事例の分析をするということなのですから、もし仮に取引価格の情報の整備、提供が行われるということになったら、これはまさに今までの鑑定業務の、今3つ言った分析のうち鑑定士の分析は取引事例の分析が中心であったという認識で

います。だから、そうなると、こういった提供は、だれもがもし仮にどういう形で、先ほど開示方法とかありましたけれども、どういう形にしる、取引価格の情報がだれでも得やすくなるということになったら、これは、求められるのは専門性であるということだと思ふのです。ですから、当然今まで3つか4つの事例で評価していたのがまず問われるだろうと。それで、きちんとした計量分析をして得られた多数の情報が提供されるわけですから、それに対する分析、取引事例の分析でもそういうことが求められるだろうと。

当然、こういったような取引事例の情報が出てきますと、他業種の分析者がいっぱいいるわけ、研究者もいっぱいいるわけですから、そういう人たちとここだけで競争するのはかなり難しいところがあるのですけれども、そうなるとやはり、鑑定というのは何なのだというところに立ち返ってみる必要があると。それで、実際に不動産会社さんとかいろいろの人が自分の価格を出すときに、取引はどれくらいの取引で売れているのかなというふうにはやはり計量的に分析していくとすれば、それはあくまでも主体側、買い手の立場、売り手の立場でやるわけですが、鑑定士の場合はマーケットで成立する価格ということを求めるといふことですから、そうなると、技術の向上というのは非常に必要になってきて、鑑定評価理論そのものの構築が必要になってくるのではないかと。これは、基準を変えるということではないのですけれども、例えば鑑定のテキスト、だから、取引事例の分析のほかに市場分析と主体の分析があると。そうしたら、まず、このマーケットがどういうマーケットであって、そこで登場する主体、売り手、買い手といったものがどういう行動をするのかと、どういう値づけをしていくのかと、そういうような分析があつて、では、このマーケットでどういう取引が行われて、具体的に取引事例で分析すればこうだと。そして、もし求められれば、このマーケットでは最も取引が成立すると思われる価格はこれですよというふうな意見を言う主体だとすれば、今、やはり市場の分析と主体の分析が非常に弱いですね。

ですから、鑑定基準ではそれでいいのですけれども、やはり鑑定評価のテキストみたいなもの、売り手、買い手がどういうふうに行動するのか。恐らく売り手であれば、自分が保有したらどれくらいの価値があるかといったような分析になるでしょうし、買い手であれば、投資したらどれくらいの価値になるだろうという分析になるのですけれども、そういった分析のツールをまず身につけると。そうしないと、生き残っていけないというか、取引事例の分析だけだと、これはもう研究者もどんどんやっているわけですから、ある論文ではゆがみを持っていると。取引事例と鑑定評価を比べると、鑑定評価は明らかにゆが

みを持っているというような研究報告もありますけれども、そういうものがある中で、やはり取引事例の分析をするだけではなくて、本来の鑑定の技術を高めていくというのは、これはかなり急務ではないかと思うのです。

そういった分析さえできていれば、コンサルというのは特定の買い手、特定の売り手、鑑定士が主体の分析をするときには特定の売り手ではなくて、そのマーケットに登場する売り手と買い手なのですけれども、そういったような分析技術をつくれれば、当然コンサルにおいて、特定の買い手であればどういう値段で買えるのかと。特定の売り手であればどういう値段でなければ損なのだというようなコンサルもできていくわけですし、そういう意味では、お話を聞いていて、やはりこういった情報が開示されてきて、だれもが分析できるという立場になったら、やはり専門性を高めるということが一番必要で、そのためには、やはり鑑定評価のテキストみたいな、鑑定評価基準は基準でいいのですけれども、そういったものをつくって啓蒙して、鑑定士のレベルを上げていくということがやはり非常に重要なことなのかなというような気がしました。意見でしたが。

部会長 そうですね。先生がおっしゃったのは、資料の2ページの下の方にあります印のところの「取引価格の情報の整備・提供が行われると、それとの関係を説明する」と。それとの関係を説明するというのは、ここが鑑定士の専門性を発揮するという、そういうところですね。

委員 そうです。

部会長 先生、お願いいたします。

委員 事務局で御用意いただきました資料についての感想なのですが、最初が、参考の4で不動産鑑定業者協同・連携パターンということで、協同組合をイメージされてつくられているわけですが、これは受注するとか、仕事を効率よくやるとか、協同でお互いに力を出し合って補足するとか、そういう意味では非常に役に立つと思うのですけれども、果たしてクオリティーの問題でいかなもののでしょうか。これが一般に受ける印象です。もちろん個々の努力はありますけれども、例えば事業協同組合のようなもので果たして外から、クオリティーが高いものだというふうな印象を受けるのかなと、正直言ってそういう感想がありました。

それから、もう1つは、ここに公認会計士協会の品質管理についての資料を御用意いただいているわけです。これについて事前に配布されたものですから、公認会計士協会の品質管理室の現状を聞いてみたのです。そうしましたら、今、品質管理の対象になっている

のは証取監査と商法監査の会社だけだそうです。その数は聞き忘れてしまったのですが、レビューアが6人いまして、大体3年に1回のサイクルで監査事務所を見ているのです。大手の監査法人などは内部で既に品質管理をやっていますから、その品質管理体制がどうかを見る。それから、個々の事務所の管理体制及び、個別の監査についての品質管理がどうなっているかというチェックもするのですが、大手の監査事務所については全部見られるわけではないので、個別の監査についてはやはり抜き取りで見るといった状況だそうです。

その結果は、下の結果が書かれているようなのですが、問題は財源です。例えば不動産鑑定協会がこういうことをやろうといったときに、財源はどうするのかという問題。日本公認会計士協会では6人のレビューアがいるわけですが、給料を払ってやっているわけですが、その仕事だけに。何が財源なのかといいますが、監査報酬の中から一定の業務会費を徴収しているわけです。言ってみればそれが財源ということになるのかもしれませんが。だから、こういう態勢にするとすれば、その財源の確保が果たしてどういうふうになるのかなという印象を受けました。

それから、簡易評価の必要性について話されていますが、確かに不動産鑑定評価書を見ますと非常に長い記述があって、それが最後の結論とどうつながるのかなと首をかしげてしまうようなものもあります、正直言って。申しわけないのですが。それを素人向きとか一般向きに直すということは大事なかもしれませんが。御存じの方もいらっしゃるかもしれませんが、実はもう随分古い話なのですが、公認会計士業界でも簡易監査的なものが商法に制度化されようとした事件があるのです。これは1986年、昭和61年ですから、もう17年ぐらい前のことです。商法有限会社法改正試案（大小会社区分立法）という試案が出たのです。その中に、会計調査人による調査が提案されました。実はその前から議論がありまして、その前は簡易監査と立法担当事務局は呼んでいたのですが、我々が余りうるさく言うものだから、それが限定監査という名前になり、最後に出てきたときは調査という名前が出たわけです。これが、いろいろな審議の結果、1990年7月に商法改正要綱最後の商法の改正案が出てきたのですが、ここにはこの調査がなくなっています。この4年の間に大変な議論がありました。

当時、私はその議論の渦中にあり、身にしみていたのですが、業界や背景が違いますから、参考になるかわからないかわからないのですが。当時の統計によりますと株式会社が約160万社ぐらいあったのです。今は大分変わっているかもしれませんが、法定監査が義

務づけられる会社が数千社、1万にも足りなかったのです。ほとんどの有限責任会社が監査の対象になっていない。これは、有限会社である以上は計算書類をきちんと開示して、これが正しいかどうかを、これを適正性の担保と言っていましたけれども、計算書類が監査されて、計算書類の適正性が担保されなければおかしいのではないかと。ただ、まともな監査をやったのでは、小さな会社はその費用に耐え切れないし、監査を受けるとなると、受け方の態勢も大変だということで、はっきり言うと簡易な監査というものを制度化したらどうであろうかということが提案だったわけです。ある意味では正論なのです。

ただ、実情に合うかどうかの問題はあります。それで、その内容はどうかというと、話が少し長くなって恐縮なのですが、改正試案の中では、会計組織が備わっているかどうかを確認して、会計帳簿の記載における財産の実在性、網羅性を確認して、取引事実と会計帳簿が一致しているかどうか。さらに、会計事実に関する記載を一応吟味していく。こういうことをやるのは、これは監査なのです。ところが、一応の確からしさで確認せよと、こういうことだったのです。

それで、この「一応」ということについて非常に議論があり、学会も交えて大変な議論が行われたわけです。私は当時日本公認会計士協会の役員で、この問題についてのプロジェクトチームの責任者だったのですが、この簡易監査を制度化しますと、当時で20～30万社、簡易監査の対象の会社が出るだろうと。これは予想ですのでわかりませんが、実際にはわからないのですけれど、出るのではないかと。だから、職域拡大になるだろうという、考え方の人もいました。

ところが、これを反対した理由というのは何かというと、今の議論の中では簡易評価になるのかもしれませんが、「一応」ということは、本来監査が検証すべき事項を「一応」という範囲でやってくれといっても一体、「一応」というのはどの程度なのか、極めて抽象的である。それで、実務的に統一的な客観的な基準ができるのかどうか、専門家の行動規範が確立できるのかどうか非常に疑問である。それからもう一つ、社会的信頼が得られるのかどうか。それで、安くやれというのですから、通り一遍になってしまう可能性があるわけです。しかも、形式的になりかねない。利害関係者にとっては、かえって利用すると有害になってしまうのではないかと、職業的にもどの程度の責任を負えるのかどうか、その責任も不明確である。これを完全なものにすればするほど、一生懸命やっていくと監査になってしまうではないかというような議論で、ついに廃案になりました。

そこで、簡易評価なのですが、私の意見を申し上げますと、簡易鑑定、簡易調査ですか、

それと正規の鑑定はどこで線引くのか。例えば具体的な手続とか、意見の性格とか、責任の程度とかというのは、これをはっきり明確にできるような、抽象的ではない基準ができるのかどうか。それから国際的に、我々も簡易監査についてイギリスに行ったり、ヨーロッパに行ったりして調査しました。アメリカはもちろんのことなのですが、国際的に簡易監査というのはないのです。それで、国際的に簡易評価というものがあるのかどうか、これはわかりません。私は知りません。それから、簡易評価をどんどん広げていくと、正規の鑑定が駆逐されてしまうのではないかと。どんどん正規の不動産鑑定の領域を侵害されるのではないかと。それから、はっきり言うと、不動産鑑定評価そのものの社会的信用を失いかねないと思うのです。したがって、安易に簡易評価というものを制度化すべきでないということをおしは意見として申し上げたい。

部会長 制度化はしないと思いますけれども……。

委員 でも、その位置づけは、よほどしっかりしたものでないとだめですね。

委員 おっしゃるとおりなのです。安いから責任は負わないよと。それから、そういうものを安易に認めますと、価格体系がもともと乱れます。1つのものについていろいろな評価が出てくるのではないかと。それは簡易だからだと。では、鑑定士さんが責任をとるか、いや、それはあなたが報酬をそれしか払っていないのではないかと、こういうことになるのです。したがって、簡易評価の弊害というのは随分あります。それから、おっしゃるように正規鑑定が、本来正規で鑑定すべき分野もそれによって侵害されます。このあたりにしっかりびっしとしたラインを引くような制度的なバックアップが必要である。それで、現在までの状況を見ますと、外資が日本に来て以来、バルクセール以来、例えば今、1つの上場会社がつぶれたとします。そうしますと、担保は1つかというと、そうではないのです。1つの債権について幾つも担保がぶら下がっているわけです。それが方々に全国的にありましたら、それでは、いつでも丁寧に1つ1つ、社宅の1つ1つから丁寧に鑑定評価するような時間があるのか。これはというような、例えば10億なら10億以上というのは正規の鑑定評価をします。その他は、そういうものにせざるを得ないような、そういうような状況になっているのではないかと。例えば銀行の資産査定もそうですね。何兆や何十兆というものがあつて、それを何期ごとに資産査定する場合に、全部鑑定評価できるかという問題があるのです。

それで、社会的ニーズがそういうふうになっているならば、やむを得ないことではあるけれども、簡易評価というものをやむを得ず認めて、それに何らかの縛りをかけてきちん

とやる必要があるのではないかというのが、先ほど私が申しましたように、やむを得ないという考え方があるのです。それで、私が申し上げた意見は、先生がおっしゃることと全く矛盾していないのです。実はそういう弊害がありますから、そこにおける監督官庁の当局の縛りとか、そういうものが必要なのではないかと。それは認めざるを得ないのではないかという意見です。矛盾しておりませんよね。

委員 やる以上はね。

委員 ただ、やはりやめた方がいいという意見もかなりあると思います。例えば我々にとっても、それは非常に有利なことは有利なのです。

部会長 やめた方がいいということはわかっているのですけれども、社会的なニーズも極めて大きいわけです。ですから、先生がおっしゃるようなある程度の縛りをかけて、その中で業務をふやしていくというようなことを……。

委員 それはわかるのです。

委員 減損会計で、例えば新日鉄が全国に工場とか社宅を持っているわけです。1つ1つ鑑定などということはできません。そうすると、何らかの便宜的な方法で、鑑定士が入る場合も入らない場合もあるでしょうけれど。

委員 それはコンサルタントですよ。

委員 我々から言いますと周辺業務になってしまうわけです。だからいいというのではなくて、簡易評価はコンサルタントの部類に入るわけです、本来の業務から言いますと。そのあたりの現実とのせめぎ合いがあるのです。

委員 実はきょうは、これを申し上げようと思って用意してきました。つい声が大きくなりました。すみません。

委員 いや、それでいいのです。同じような悩みだと思います。

部会長 資料の9ページ、補足の1というのがありまして、そこに簡易なものということが、真ん中から少し下の方に、外形的に鑑定評価と混同されやすいという説明で、決して鑑定評価ではなくて、簡易な調査といいますか簡易な評価、そういったものの説明がここにあります。ですから、手順を一部省略するとか、手法を一部省略するとか、作業を一部省略するとか、そういったものを簡易なものというふうな位置づけとして一応の理解はしております。ですから、これは決して鑑定評価ではないという考え方です。

委員 いや、でも、そればかりになってしまう可能性があります。

部会長 ですから、それは先生がおっしゃったようなある程度の縛りをかける。それを

評価額で決めるのか、金額で決めるのかどうかですけれども、あるいは会計上の重要性とかいったもので決めるのか。

委員 船舶の金融検査マニュアルでは、金額が大きいとか、そういうものについては、鑑定評価でやるというふうに書いてあります。この前までは、金融検査マニュアルは鑑定評価と簡易評価という区別が、仕切りがどうもあいまいなところがありまして、今度の改正では、鑑定評価というのは普通のものとは違いますよというところがきちんと出ておりまして、そして、例えば50億なら50億円以上は鑑定評価書でやりなさいというようなマニュアルになっており、50億の表現はどうかと思いますけれども、とにかくそういうような鑑定評価との仕切りがはっきりしております。

委員 本来的には報酬で簡易か簡易でないかということを区別すること自体がおかしいのです。報酬が1万円であっても鑑定評価なのです。

部会長 わかりました。

先生、いかがでしょうか。

委員 きょうは幅広いのですが、1つは、不動産鑑定士のあり方というところでお話をしたいと思うのですけれども、不動産鑑定士は従来、現状認識でいきますと、この資料にもありましたが、感度の低いアンテナしか持っていないと。これは当然のことだと思のです。従来、公共機関からの鑑定手数料が全報酬の7割以上を占めていて、それで鑑定士は鑑定評価という作業にきゅうきゅうとする単なる職人になっていた傾向がありますから、有線放送だったわけですからアンテナは要らなかったのです。ところが、現状認識をもう1つ時代認識に持っていきますと、官庁関係の評価が少なくなって、有線放送を衛星放送に切りかえるよというようなことになるでしょうし、それから、世の中のニーズとして鑑定評価書でなくてはいけないということがだんだん少なくなってきたというか、鑑定評価書でなくてもいいのだということがだんだんわかってきてしまった。

今、こういうところで議論をすると、どうしても供給者サイド的な議論が多くなりますが、ユーザーから見ると、不動産の価格を知りたいのだというニーズでいけば、別に鑑定評価書でなくてもいいわけです。価格がわかればいい。そうすると、不動産鑑定士というのはどういうことで必要になってくるのかということがだんだんわからなくなってきたのです。

それで、私は、鑑定士のあり方というのは、前にも少し申し上げましたけれども、恐らく不動産の業務に携わっている人たちの中では、一番勉強して、理論的にも、実践的にも

努力をしている人だろうし、試験もとても難しい。だから、不動産鑑定士というのは不動産について最高の意見を言える人なのだということと同義語になるような社会的認知ができるようになればいいなというふうに思っております。ですから、不動産鑑定士のあり方は、鑑定評価という単なる価格を求めるだけの職人なのではないのだということ、もう少し明確な形で社会的な認知が得られたいなということを考えております。

それから、もう1つ、先ほどの話と関連しますが、では、鑑定評価と簡易評価とどこが違うのかということですが、社会のニーズが単に価格を求めるということだけであれば、別に鑑定士でなくてもいいわけで、仲介業者でもいいし、最近では、ある大手電気メーカーではパソコンのソフトで価格が出るようなシステムを組んであるわけです。顧客のニーズに応じて、そういうものを勝手に使えばいいわけで、鑑定士でなくてはいけないという世界はもうなくなっているわけです。価格を知りたいのだということだけであれば、それでいいわけで、その中で一番、不動産の価格について理論的にも実践的にもきちんとしている不動産鑑定士がやるものが簡易評価ということになるのでしょうか。それで、簡易評価についてのニーズは今後ますます高まっていくでしょう。それで、鑑定評価の必要とされる世界は、最終的には法的に決められた世界に限られてくるかもしれないという時代認識を若干持っております。

では、鑑定評価と簡易評価と何が違うかということ、価格だけ知りたい人は簡易評価を求めればいい。一方、不動産鑑定評価というのは、不動産の価格について国が能力を認めた人による価格についての判断と意見を表明するものですから、不動産鑑定評価書は判断と意見を表明し、かつ出された価格についての説明ができるものであるというような位置づけにしていけないと、ほかの業界との、価格だけ求めればいいのだということになると鑑定評価書はだんだん要らなくなってくるから、そういう位置づけをきちんと認識した上で、今後、我々も商売をしていかななくてはいけないなというふうに思っています。

それから、業態については、こちらの方の資料にもありましたけれども、大きく機関鑑定と個人鑑定を分ければ、個人鑑定の方が協同組合などをつくって固定化していくというのも必要ですし、それから、機関鑑定とそういう協同組合とが密接な関係を持っていて、より数多くの商売をしていくということも必要でしょうと。

それからもう1つ、前にも少し申しましたように鑑定士は不動産についての最高の意見を言える人間であるというふうな認識を世の中で持ってもらえるようなれば、先ほど来お話のある周辺業務ですが、例えば年金基金がある不動産ファンドに投資をしたいと考えた

ときに、その不動産ファンドについての内容を相談する相手というのはどこか、だれかという、不動産鑑定士しか今のところいないのです。ですから、鑑定評価というのはもう基本的な専門分野ですけれども、その鑑定評価ができることが最高の意見を言える人になれる第一歩であって、その上で不動産についてのさまざまなコンサルテーションを請け負うことができるという世界に持っていきたいなというふうに思っています。以上です。

部会長 不動産鑑定士は評価書に対する説明能力を高めていくと。それによって専門能力が高まれば、周辺業務についても意見を言えるようになっていくだろうということですね。

委員 そうですね。

部会長 先生、いかがでしょうか。

委員 私は、鑑定評価の評価需要ということで、1つ、裁判所の評価の需要を挙げたいと思うのです。これは、いわゆる小規模業者が参入しやすい分野の1つであるわけですし、御存じのように例えば地方裁判所、あるいは簡易裁判所の調停事件などにおける分野、あるいは通常部と言っておりますが、これは地方裁判所だけでなく高裁も控訴審も含めて民事事件における鑑定、それから、何よりも家庭裁判所における遺産分割等の事件等がありますので、私はそういう分野を、将来的にこれは小規模業者の進む道なのかなということを考えてはいるのです。

地裁の22部のいわゆる借地非訟事件などもあるわけですが、これも我々も鑑定委員をやっているわけですが、鑑定委員が136人、東京から出ておりますが、事件数も130～140件しか年間にありませんので、1人年間1件ぐらいの割合でございますが、これは別といたしまして、そういう将来的に訴訟社会であろうと言われておる我が国におきまして、この分野が大事なのかなと。

ただ、統一的な何かパターンができないのかなというのを私は常日ごろ思っているわけですが、といいますのは、通常の場合、原告側からの鑑定書が通常出てきます。あるいは被告側から出てきます。それから、裁判所が指定する鑑定人から出ると。1つの事件で3つぐらいの鑑定書が出てくるケースがありますし、恐らく機関鑑定では余り裁判所の鑑定は好まないところのようでもございますので、そこに小規模業者の参入する1つの余地があるのかなと。

ただ、この資料等にそれが余り出ていないのは、恐らく裁判所の考え方としては、不動産鑑定士個人に依頼するのだという考え方があるわけです。鑑定業者に依頼するのは

ないのだというようなことのございですが、技術的には鑑定業者として鑑定書を発行するというのが現実なのでございますが、そういうことで余り本件の資料等に出てこないのかなというふうに思うわけです。

将来的には、何かそういう1つの、難しいのかもしれませんが、統一的なものがある程度できますと、やりやすいのかと。あるいは、それが鑑定士の向上といたしますか、あるいは当事者の信頼を勝ち得る道なのかなと、そういうふうに思っております。

部会長 裁判所の評価を受けるには、まず、裁判所が調停委員とか鑑定委員に選んだ人にしか依頼をしないというところがありますね。ですから、裁判所にだれもが行って、その仕事を、裁判所の鑑定評価を受けられるわけではないのではないのでしょうか。例えば調停委員というのも裁判所がまず選任するわけでしょうし、あれには年齢制限とか経験年数とかが必要ですので、小規模業者が参入しやすいというのは先生のおっしゃるとおりですが、不動産とか信託のことは余りないでしょうから。

委員 ただ、例えば書記官と知っているとか、何か方法は……、必ずしも調停委員でなくてはいけないということはないのだと思うのですけれども。

部会長 小規模業者が参入しやすいというのは、本当に先生がおっしゃるとおりですね、この裁判所の関係では。小規模業者なんかは個人しか依頼しない。

委員 参入しやすいというか、機関鑑定の方、信託銀行さんなどは余り好まない。いわゆる訴訟の中に首を突っ込んでいくわけですので、余り好ましくないのかなという感覚があるのだと思うのです。そういうところに小規模業者さんの参入する余地があると。

部会長 これは、資料の2ページにありますように、 の、ワンストップの高度で業際にわたる鑑定評価需要という中に入るのではないかと思うのですが、この裁判所の鑑定評価を受けますと、後で証人尋問を受けたり、鑑定書の説明をさせられたりということで、極めて精度の高い鑑定評価書を出さなければならないと、そういったところですので、やはりこれは本来の意味での鑑定評価なのだろうと思うのです。

委員 そうですね。

部下長 鑑定士らしい仕事だと思います。

委員 私も、いわゆる俗に言う依頼の要請というのはありませんので、そういう意味では自分が信ずる価格が出せるわけです。だから、そういう意味では部会長のおっしゃるように本当の真の鑑定ということができるとかなと。

委員 誤解があるといけませんので一言申し上げますけれども、機関鑑定だから裁判所

の評価を受けないということではないのですよね。私どもも、いわゆる裁判官からの一種の命令ですね、それで訴訟案件の評価を受けることはあります。ただし、おっしゃるように個人あてに来るということは確かにあるのですが、例えば一番最近の例で言えば、例の東海村のあの事件で、ある分譲地がそのために売れなくなったのかどうかなどという話が出てくるのですけれども、そういうものは裁判所からどうかというふうに来ます。そういうことについては、決して研究所はやりませんと言っているわけではなくて、かなり昔からも幾つかそういうものは受けておりますので、機関鑑定といえども、そういうことはきちんとお受けしているということをお願いしたいと思います。

部下長 わかります。私も不動産の評価書を裁判所で拝見したことがありますから。

ほかに御質問、御意見などはございませんでしょうか。いかがでしょうか。

委員 先生に、1つだけ確認なのですが、今、先生がおっしゃった年金とかへの不動産コンサルといいますが、それが確かに鑑定士さんにおいても十分その意味はあると思うのですが、ただ、一方で制度的には不動産投資顧問業登録制度というものが国土交通省でもありますし、また、リートについては不動産投資信託委託業者という、これは金融庁と国土交通省さんの認定する運用機関もあります。必ずしも不動産鑑定士さんだけではないのかなという気がしているのが1点と、それから、我々から見ると、不動産鑑定はやはり先ほど先生のおっしゃったアカウンタビリティという面で非常に重要だと思っています。そういう意味で不動産鑑定士さんはやはり最後の砦になってほしいので、余り何でも幅広くすることが本当にいいのかなという気がしているのです。逆に、あくまでもやはり我々としては最後のよりどころであって、同じ数字が出て、不動産屋が言う数字と、それからやはり先生たちがきちんと理屈で立てた数字とは違うわけで、そういう意味でぜひともそこは先生のおっしゃるとおり権威があるといいますが、アカウンタビリティが高いものにしていくべきだと思っております。

それからもう1つ、私、これは、きょう話を聞いていて気づいたのですが、いわゆるブティック型の鑑定士さんというのは余りいらっやらないのか。例えば弁護士さんもそうですけれど、民事に強いとか、刑事に強いとか、何に強いという方がいらっやって、私は都心3区には絶対強いとか、私は土壌汚染型に強いとか、私は郊外の住宅に強いとか、そういうふうにはひょっとしたら皆さんが、これだけの情報化社会の中ですべてを網羅してやっていくのは、確かに大ファームはそうでしょうけれど、なかなかみんながファーム化するというわけにはいかない。そうすると、少しブティック型というのでしょうか、ある

分野なら、あの鑑定士さんが一番早く仕上がるよといいますが、専門性があるよという、そういう方向もあるような気がいたしまして、これは感想でございます。

部会長 もしかしたら専門的にもっと高度に分化していくという業者も、これからは出てくるかもしれませんね。

委員 そうですね。先ほどの取引情報なども、通り一遍の情報ではきっと使えませんので、きっとみんなが見る情報では、まず、一次情報集めには役立つでしょうけれども、実際にはそこから掘り下げていくことになるので、とにかくあの業者は都心3区の情報はよく知っているよというようなものがあったとしても、何か生きていていただけるといえるのか、むしろ私たちも大変心強いというか、そういう気もしております。

部会長 そうですね。

ほかに御質問、御意見はございませんでしょうか。先生、よろしいですか。

それでは、事務局におきましては、本日の議論を踏まえて報告の取りまとめに向けて作業を進めていただきたいと思います。

当初想定しておりましたテーマを一通りは御審議をいただきましたので、次回からは全体の取りまとめの方向について事務局より案を御提示いただきまして、審議を進めさせていただきたいと、このように思っております。

それでは、以上をもちまして本日の議事は終了いたしました。本日は活発な御審議をいただきまして、まことにありがとうございました。

3 . 閉 会

部会長 では、最後に事務局から御連絡をいただくそうなので、よろしく願いいたします。

事務局 ただいま部会長からお話ございましたように、今後は取りまとめに向けた御審議ということでお願いをしたいと思いますと思っておりますが、次回の日程につきましては、御連絡を配付させていただいておりますけれども、6月19日午後1時30分、同じこの部屋で開催させていただきたいと思っております。正式な通知については、後日郵送させていただきたいと思っております。

それから、あと2回でまとめてまいりたいというふうに事務局としては考えておりまして、その次の日程につきましても、第20回ということで、これはまだ調整中ということ

でお手元にあると思いますが、11日、あるいは24日ということで、今後、調整をさせていただきたいというふうに思っております。決まり次第、連絡をさせていただきます。

それから、毎回申しておりますけれども、配付資料につきましてはお持ちいただいても構いませんけれども、残していただいても、我々がこのファイルにとじておきますので、よろしく願いを申し上げます。本日はどうもありがとうございました。

部会長 まとめ方なのですから、どういう形でまとまるのでしょうか。鑑定評価部会でまとめて、それを土地政策分科会に報告しますね。それで、その後はどうなるのでしょうか。土地政策分科会の名前で発表されるのですか。

事務局 はい、そうなります。

事務局 これだけで出すのか、それとも、実は企画部会の方にも、幾つかテーマがありまして、土地政策全般で議論していただいていますので、場合によっては土地政策分科会として全部を包含して、これからの土地政策という形していただくで出していただく方がいいのかなというふうに思っておりますので、その辺はまた少し事務局の方で検討させていただければというふうに思います。

部会長 最終的な報告というのは大体いつごろになるのでしょうか。20回の部会が7月に予定されていますけれども。

事務局 土地政策分科会の全体のとりまとめは、事務局としては一応年末か年度末ぐらいというふうに思っておりますので、まだ少し時間があるかというふうに思います。

部会長 わかりました。

では、本日はどうもありがとうございました。

午後3時34分 閉会