

不動産流通市場活性化フォーラム（第1回）

平成23年10月21日

【野村不動産業課長】 定刻となりましたので、ただいまから第1回不動産流通市場活性化フォーラムを開会したいと存じます。委員の先生方には業務ご多忙のところご出席を賜りまして誠に有り難うございます。

それではまず、奥田建国土交通副大臣よりご挨拶を申し上げたいと思います。副大臣、よろしく願いいたします。

【奥田国土交通副大臣】 お待たせしまして誠にございません。本日はお忙しい中、皆様方にご出席をいただきまして本当に有り難うございます。9月から住宅、そして不動産を担当します副大臣として就任いたしました、奥田建でございます。

国土交通省も不動産あるいは住宅という分野で色々な会合を持ったりしますが、これだけ多くの幅広い分野の皆さんに一堂に会していただくという機会はこれまでなかったと聞いております。ご承知のとおり、3月11日の大震災は、被災地のみならず日本の社会そして経済においても大変大きな、深刻な影響をもたらしています。そして、防災・復興という観点だけではなく、社会のあり方、あるいは国土のあり方にも、私たちに大きな課題を投げかけているわけであります。

国土交通省としても、これまでの高齢化を見込んだ社会のあり方というだけではなくて、持続可能な社会についても新たに腰を入れて取り組まなければいけない大きな課題として取り組んでいるところであります。お客様のニーズについても、やはり自分たちのオフィスが、あるいは住まいが、より安全な立地になっているかといった、新しい価値観、ニーズというものも強く求められていることと思います。

どうか皆様方の、現場で培ってきた、またこの不動産流通関係に長くかかわってきた経験をもとに、今の不動産業界を取り巻く環境を打破する、より活性化させる知恵をいただければという思いで、このフォーラムを開催させていただいております。時間が足りないという思いの方もいらっしゃるかもしれませんが、どうか忌憚のない、そして先ほど言いました皆様の経験から、よりお客様のニーズが伴った、また信頼を構築し満足をお届けする、より活性化した不動産市場というものについての課題と、そして課題の解決策、また取り組むべき事柄を是非ご明示いただければと思います。どうかよろしく願いいたします。

す。

【野村不動産課長】 有り難うございました。

記者の皆様によるカメラ撮りは以上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。

それから、ここで資料確認ですが、念のためでございます、今日は資料が5つございますが、議事次第の表の下に、資料1は委員名簿、資料2は設置要項、表裏になってございます。そして資料3、横長のパワーポイントで「不動産流通市場活性化フォーラム」第1回説明資料」と書いた紙。資料4はフォーラムの検討テーマ、資料5は今後のスケジュール、以上となっております。もしも万が一、お手元欠落している場合は係までお申し出くださいませ。

次に、本フォーラムの座長でございますが、日本大学の中川先生にお願いしたいと思っております。何卒よろしくお願い申し上げます。

それでは、早速でございますが、中川先生から一言ご挨拶を賜りまして、以降の進行をお願いしたいと思います。中川先生、よろしくお願い申し上げます。

【中川座長】 今ほどご紹介いただきました、日本大学の中川でございます。甚だ力不足ではございますが、一生懸命携わりますので、よろしくお願いをいたします。

今ほど、奥田副大臣のほうからもご指摘いただきましたように、本フォーラムの一番の点は、持続可能で、消費者の満足が最大限に発揮できるような、そういう市場のあり方を皆様と一緒に考えていく、そのことに尽きると思います。

私も公務員としてこういうことに携わっていた——10年ぐらい前ですけども、そのときには、一度非常に優良なストックをつくって、それをそのまま回していかざるを得ないということを考えて、色々政策を考えていたときがありますが、おそらく今回の不動産流通市場活性化フォーラムというのは、ストックをつくり上げてそれを回していくという発想を逆転させたものだと思っております。歪みのないマーケットをつくり上げることによって、どんな投資行動とか、どんな質の製品をつくるべきであるか、あるいはその不動産を流通すべきであるというメッセージが、おそらくマーケットのほうからストック形成のほうに逆流していくということ、効率的、機能的にできるような市場のあり方を検討していく、それがフォーラムの最も大きな役目ではないかと思っております。

市場を構築していくわけですから、本当にフォーラムという形で、このように非常にお忙しい皆様、社会で活躍されている皆様方に一堂にお集まりいただきまして、本当にざっ

くばらんご意見を賜りながら、政策と一緒に考えていく。本当に、非常に大切な使命を帯びていると思います。一生懸命やらさせていただきますので、是非ともよろしくお願いいたします。

それでは、野村課長からのご指名に基づきまして、これから私のほうでこの会議を進行させていただきます。

まず、本フォーラムの資料・議事録につきましての留意点でございますが、本日配付の資料2の設置要綱（案）第4条に基づきまして、原則として公開することとしたいと思っております。その他の会議の進め方等についても、要綱（案）のとおりとさせていただければと思っております。

もう1点だけお願いがございます。議事に入る前に、本日まで出席いただいている矢部委員でございますが、10時半ぐらいに途中退席なされるということですので、事前にご挨拶をいただければと思います。矢部委員、よろしくお願いいたします。

【矢部委員】 おはようございます、矢部でございます。すみません、私事の用件で恐縮ですが途中退席となりますので、今、中川座長からのご挨拶にもありましたが、マーケットからストック形成にメッセージを発信していくという新しい手法ということで、リクルートがこれまでも消費者と事業、業界、マーケットの接点をつなぐ役割をメディアという形で負ってきたわけですが、そういったところから何か知見をこの場にフィードバックすることでお役に立てればと考えておりますので、何卒よろしくお願いいたします。

すみません、僭越ながら先に、有り難うございました。

【中川座長】 矢部委員、有り難うございました。

それでは議事に入らせていただきたいと思っております。本日配付されております資料3の「不動産流通市場の現状と課題」及び資料4の「フォーラムの検討テーマ（例）」につきまして、事務局よりご説明をお願いいたします。

【野村不動産課長】 それでは私、野村のほうから、着席のまま説明をさせていただきますと思います。

まず資料3でございます。これにつきましては、現在の不動産流通市場を活性化させていくための課題を、幾つかの資料をご紹介しますことで少し提示をしてみたいと思って作成をいたしました。

おはぐりいただきますと、まず1ページ、そもそもこの不動産流通市場活性化という命題の源はどこであるかということでちょっと書いてございます。

フローからストックと言われて久しゅうございますが、近いところでは今年の6月に政府として策定いたしました新成長戦略、この中で、そこにごございますように、個人金融資産と並び、住宅・土地など実物資産を生かしながら、アジアそして地域を成長のフロンティアとして位置づけて取り組めば、成長の機会は十分に存在する。

ややブレイクダウンして、次の丸ですが、つくっては壊す社会から、よいものをつくってきちんと手入れし、長く大切に使うという観点に立ち、1,000兆円の住宅・土地等実物資産の有効利用を図る必要があると、このように位置づけられたのが新しいところだと思います。

そしてさらに、先ほど奥田副大臣からもございましたが、今回の東日本大震災、この復興理念の中でも、新しい国土づくりの視座が提示されたのではないかと思います。

具体的には、復興基本法の第2条、理念というところにこのように書いてございます。「単なる復旧にとどまらず、活力ある日本の再生を視野に入れた抜本的対策を実施」、さらには「人類共通の課題の解決に資するための先導的な施策への取り組みが行われるべき」という理念として示されている。これは法律の中にごございます。

こういった、そもそもの認識がここで明らかになったのだと思います。下の星になりますが、先ほども奥田副大臣からもございました、一口で言うと、持続可能で活力ある国土・地域づくりを推進する、そのためのキーワードが循環型社会への移行、安全・安心な社会の実現、経済の活性化ということで、この点につきましては9月に就任しました前田大臣も、いよいよ国土交通省は持続可能な国土づくりに向けて、ここでもう一度政策のかじを切るべしというメッセージを常に発信しております。

それを不動産あるいは住宅、プロパティの政策的な意義として落とし込んだのが一番下の段でございます。

そこにあるように、既存ストックの活用による環境負荷の低減、あるいは情報提供による消費者の住宅選定の合理化、そしてリフォームの実施によるストックの質の向上、あるいは供給側から見れば、関連産業の有機的連携確保による多様な消費者ニーズへの対応。そして、宅建業のコンサルティング機能の向上と新たな事業分野への展開を促進。こういった具体的政策目標を達成することによって、この新成長戦略の実現を目指すという大きな流れの中にあるかと思えます。

2ページでございます。そこで、今後議論を進めていく上で、今、不動産流通市場がどのような状況に直面しているかということで、課題でございますが、大きく分けて2つの

切り口からアプローチをしてはどうかということでございます。

1つ目は、そこにありますように、取引に当たって消費者の求める情報が適時適確に提供されていない、不安感がなかなか払拭されていないという点だろうと思います。

そこに5点ほど掲げてございますが、そもそも品質、あるいは劣化の状態というトータルとしての品質の状況、その中でも特に重要な耐震や省エネ性能に関する情報がなかなかない。あるいは、今回特に注目が行きましたが、上物だけではなくて、地盤であるとか住宅の存在する地域のいわゆる災害リスク、安全性に関する情報がない。それから、これも重要な要素である価格に関する市場動向、今どのように動いているのか、買い手市場なのか売り手市場なのかということも、やや消費者には不明である。それから、住みかえはしたいのだけれども、例えば子供に資産を残したい、あるいは何か事情があって売却はできればしたくないという、売却以外の住みかえ手段というのには一体どういうものがあるのだろうかという情報も欠如している、こういったものがあるかと思います。

2番目としては、例えば既存住宅取得の機会に、様々なニーズがございます。そういった消費者のニーズに対して、今の不動産事業者というのは十分に応えられていないのではないかと。

1つ目の丸としては、そこにあるようなインスペクション、省エネやリフォーム、そういった相談を十分受けとめる窓口がないとか、逆に供給側からは、消費者のニーズがどこにあるか、あるいは需要の存在そのものがどこにあるのかといったところが分からない。供給と需要のミスマッチのような状況がある。そして、中古物件の価格査定は透明性が十分でないという点があるかと思います。

これらにつきまして、次のページ以降で、少し具体的な資料の中で見ていきたいと思っております。

3ページにつきましては、これは現在の不動産流通市場であります、上の表は非常によくなされる対比でございます、図1、欧米につきましては住宅の取引量の8割あるいは9割がむしろ既存住宅であるということに対して、日本の場合は逆に8割あるいは9割近くが新築住宅であるということでございます。これはよく言われることでございます。

しかしながら、下の図2で見ますと、これは基本的にトータルの数字だろうと考えております、総務省の住宅土地統計調査、これは20年のデータなので若干今はリニューアルがされているかと思いますが、平成13年というところで切り口があって、その前は3年、昭和56年と、これは10年ごとの刻みになってはいますが、例えば平成13年以降のスト

ックが、これは築10年ということですが、17%、2割弱。これを築20年に広げると、合計で40%、4割。そして築30年に広げれば6割ということ、実はこの昭和56年というのは新耐震基準の年でございますので、新耐震基準以降でも6割のストック。もちろん、それ以前のもものがストックとして不十分だということではなく、それ以前の古いストックの中にも、当然、手を入れれば良質なストックとなるものも十分含まれているという状況だとは思いますが、ストック全体の質が、おそらく良質な方向に向かってきているのではないかという現状がございます。

下の4ページです。では、そういう中で、今、消費者の住宅取得行動の傾向はどうだろうかということ、上の図3でございます。これは住生活総合調査ということで5年ごとに行っているのですが、左のほうが、基本的に住宅購入については新築する、ないしは新築住宅を買うということで、最初から新築志向といった方が、15年度には、足し込むと57.3%になります。それが20年度には49.6%ということで、7.7ポイント少なくなっているということで、そもそもまだ5割も新築志向ということは非常に高いわけですが、トレンドとしては、これは分母が9万弱の数字ですので、統計的にも明らかに、新築にこだわらないという方がおそらく増えているのだろうということが伺えます。

さらには、そうは言っても、既存住宅でも構わないという際に、既存住宅を取得する際に同時にどのようなサービスを受けたいかというのが下の図4、図5です。

図4の左側が戸建て、右側がマンションですが、その中で見ますと、例えば住宅性能評価、あるいは建物検査というのが、いずれも上位3位に入っています。マンションの場合は税務相談というのが1番に入っております。これはもしかすると、戸建てとマンションの購入層の属性の違いというのがあるのかもしれませんが、いずれにしても性能を確認したいという、まさに本能的なニーズというのが如実にあらわれているかと思えます。

おはぐりいただきまして5ページでございます。これは、中古住宅の購入を検討したけれども結局買わなかったという方の、その理由を、非常に細かいのですが並べてみました。こういったものを明らかにすることで、逆に流通促進のかぎを握る要素が何であるかということが分かるかと思えます。

1番は、さすがに、新築のほうが気持ちよいからという、まさに新築志向というものが出ている回答になっていますが、2番目、3番目には、価格が妥当かどうか、あるいは結局割高になるのではという、価格に関する要素です。

それに引き続くのが、物件に隠れた不具合があるのでは、あるいは耐震性・断熱性がど

うかといった、むしろ性能そのものといいたいでしょうか、特に顕在化しない部分の性能に対する不満、不安です。キッチンが古い、バスルーム、トイレ、水回りが狭い、汚いといったものが続きますが、こういう具体的な見た目の不満よりも、やはり品質や隠れた不具合といった性能といいたいでしょうか、そこにむしろ不安を抱いているほうが上位に来ているということが分かるかと思えます。

6ページでございます。ここは、先ほど大きく分けた2番目の課題に入っていくわけですが、消費者ニーズと不動産事業者の役割ということで、不動産事業者・仲介事業者が果たしている役割というものを少し垣間見ようかということでございます。

図7は、既存住宅の売買に当たって、性能評価あるいは検査を受けた方に、どういう経緯でそれを受けられましたかということで、売り主側、買い主側に聞いてございます。若干分母が、2けたと3けたで違うのですが、売り主の側は圧倒的に深緑、仲介事業者から紹介を受けたということで、本来ならば売る側がきちんと検査を受けて、みずからの売却案件の性能を明らかにして、そして市場に出すということが必要なのかもしれませんが、これは、やはり今の段階では仲介事業者が紹介をして性能評価に至っているという方がほとんどであります。買う側は、みずからインターネット検索を行うことを通して知ったという黄緑色のシェアが20%近くありますが、やはり一番多いのは仲介事業者から紹介を受けたという方が6割弱。

したがって、こういう住宅の性能評価あるいは検査というものの活用において、仲介事業者の果たしている役割は非常に大きいということが分かるかと思えます。

それから図8ですが、これは実は縦横を入れかえたほうが分かりやすかったのかもしれませんが、対中古住宅購入検討者ということで、中古住宅の購入を検討した方が、リフォームの案内を受けた・受けなかったということが、その購入にどう反映されたかということで、縦方向で見ていただくのですが、例えば案内・提案ありという方が、全体の1,157人のうち365人いらっしゃるわけですが、それらの方で、受ければ新築に行ったという方が相対的に2割以下になっているという状況であります。案内・提案なしというほうが全体としては多いわけですが、もともと中古住宅を検討されている方ですから中古を購入された方が485人と多いのですが、やはり新築に行ってしまったという方が相対的に大きくなっているということがあろうかと思えます。

今度は横側で見ますと、中古を購入したという方が下の段、合計で789人いるのですが、基本的に中古購入に振れていらっしゃる方ですが、案内・提案なしというほうが、7

89に対して485と6割ですので、そういった方にも案内・提案をなさらなかった例のほうが多いということで、そういう意味では、まだ十二分にリフォームの案内という機能が果たされていないということは、横方向で見るとまた分かるのかと思います。

その下ですが、これはちょっとユニークな調査になります。中古住宅を購入された方、購入前に期待した点が購入後にどれだけ満足したかということなのですが、図9、左側はマイナスのギャップで、期待を落としたということで、そこがやはり、物件の欠点も伝えてくれるだとか知識が豊富、あるいは構造に関する知識が豊富、こういったことを是非知りたかった、提供してほしかったのだけれども、実際はなかなかそれが果たされなかったという、マイナスの方向にギャップが大きいということがわかります。これは、標本数は600ぐらいの調査だということでございます。

逆に、図10はプラスのほうでございます。非常におもしろいのは、言葉遣いが丁寧、身だしなみ、スタッフの人柄がよい、あるいは安全に事故なく取引を遂行していることという、これが実は満足度が高い。

このことについては非常に重要なことだろうとは思っています。ただ、言えることは、サービスよりも物そのものに対する知識であるとか、情報であるとか、そういったものを是非欲しいという期待のほうがそもそも高く、それが十分に与えられていないということ分かりますかと思えます。

はぐっていただきまして7ページです。これは今回、特に流通に当たって、例えばリフォームというようなことで質を高めるという方向に持っていくというテーマがあるわけですが、これは建設業者の新事業展開における意向と課題ということでございます。

左側の図11は、建設業の中でも建築業種にどのような新分野に行きたいかということで、圧倒的にリフォーム・リニューアルの分野を考えているという方が多うございまして、例えば環境、農業、介護・福祉という、いわゆる全くの異業種といったところには、やはりなかなか躊躇する、あるいは既存の人材であるとか資源が活かされないということもあろうかと思えますが、圧倒的にリフォーム分野が中心となっているということでもあります。

右側の図12につきましては、これは分母が小さくなりますが、そうやって新事業展開を継続している97社、要するにバリバリやっつけ方の方に、どういったことが課題ですかということを聞いたわけでございます。

そうすると、半数近くの47%が、新しい分野に行くに当たって、外部とのコーディネート、金融機関だとか顧客サイドであるとか、あるいは行政機関だとか、そういったパー

トナーといいたまうか、連携の相手を見つけていくことについて支援が欲しいと。あるいは情報提供、成功事例だとか、あるいはそれを支援する具体的な施策だとか、そういったものの情報が欲しい。あるいは、事業化案件とか事業提携先の発掘支援といったことでも支援サービスが欲しいということで、なかなか自力独力でこういった分野を開いていくというのは厳しいというデータが出てございます。

以上、むしろここを説明して先ほどの課題に行けばわかりやすかったのかもしれませんが、先ほど課題のところでは言いましたポイントを資料で確認をさせていただきました。

以降、参考1から5までついてございますが、これは割愛させていただきます。参考1は不動産業・建設業の概況と宅建業者の推移、参考2は住宅の購入検討プロセスと各専門家による情報提供です。ごらんのように、住宅を取得するという発意から実際の購入、そしてアフターサービスまで非常に多くのステップがあって、それぞれごとに様々な情報が提供されるべきであるということ、模式的に書いてみました。こういった大きなハードルを1つずつ乗り越えて、ユーザーの方は取得をしていくということ。これはもう釈迦に説法の世界でございます。

参考3は、主要な住宅リフォーム事業者ということで、総事業高7兆2,200億円という記述がありますが、これが最もリフォームという意味を広くとった場合の今の市場規模ということで、保守とか点検、診断を含む概念であります。狭義のリフォームに限れば4兆数千億円というオーダーになっていくと思いますが、今のところ、シェアが一番高いのは地場工務店系となっておりますが、逆に伸び率が高いのは、そこでございます家電量販店、あるいはインターネット事業者というところ、あるいは最近ではハウスメーカー、ゼネコンというような資本のあるところも入ってきているということが分かると思います。

参考4、参考5は、先ほどもご紹介しました中古住宅流通促進あるいはリフォーム促進というものにかかわる、様々な政府レベルの提言を書いてございます。

12ページの参考5は、一昨年の私どもの社整審の不動産部会で、既存住宅市場の活性化に向けてということで既に提起されているコメントでございます。

以上、資料3でございます。

このような課題を資料とともにお話ししましたが、資料4を引き続いてご説明させていただきます。

そこに「フォーラムの検討テーマ」とございます。今回のフォーラムの検討の間口といいたまうか、守備範囲、当然のことながら非常に広うございます。

それで、今後議論を進めていく上では、毎回その非常に広大な検討テーマの海の中を泳ぐのも大変ですので、各回ごとにテーマを絞り込んで、議論を拡散させない工夫をしたいと思って、検討テーマの切り分けを施しました。

先ほど、資料3の2ページで、大きく2つの切り口と言いましたその1点目、円滑な不動産取引のために必要な情報をどのように把握・蓄積し、提供していくかということについて、中項目として、消費者にとってどのような情報が必要か。幾つか丸が打ってありますが、そういった情報の中でも必要度・優先度の高い情報は何かという切り口。(2)で、それらの情報をどのように把握・蓄積するか。そこに掲げているような手段・ツールは有効かどうか。そして(3)、その情報をどう分かりやすく消費者に提供するか。いつ、どんな情報をどうやって提供するのかという点です。

大きな2番目は、不動産事業者が消費者のニーズにどのように応えていくかという観点でございまして、中項目としては、取引の中核を担う宅建業者のコンサルティング機能の向上をどのように進めるか。それから、消費者ニーズの増大する分野を担う事業者をどのように育成するか。さらには、流通を契機としたリフォーム実施をどのように進めていくか。そして、金融支援等必要な対策。これはおそらく需要側あるいは供給側、それぞれに対する支援というものが考えられるかもしれませんが、そういった対策があるのかどうかということ、次回以降は、これらの中で、今回はこのテーマ、このテーマというふうに絞った議論を行っていきたいという検討テーマのご紹介でございます。具体的な各回ごとのテーマ設定は一番最後にご説明したいと思います。

ちょっと、雑駁で早口で恐縮でございましたが、私から資料の説明は以上でございます。

【中川座長】 野村課長、有り難うございました。

それでは、以上で資料の説明を終了いたしまして、続いて意見交換に入らせていただきたいと思います。

今ほど野村課長からご説明がございましたように、次回以降は検討テーマを絞って、それぞれについて集中的な議論をしていくというような段取りで進めさせていただきますので、本日はまず、今ほど事務局からご説明がございました不動産流通市場に関する全体的なご説明あるいは現状に関しまして、それぞれ皆様方のほうからご意見、あるいは全体的な問題意識のご披露でも結構でございますので、二、三分程度で本当に恐縮でございますが、24人そろっているということですので、自己紹介も兼ねてご意見あるいは問題意識のご披露をお願いしたいと思います。

私のほうから時計回りの順番でまいりますので、まずは市川委員のほうから、よろしく
お願いいたします。

【市川委員】 全宅連、全国宅地建物取引業協会連合会の市川でございます。今日はお
招きをいただきまして、このような場を与えていただき、大変有り難うございました。

全宅連というものは、不動産流通団体で、全国に10万余の会員を有する、最大の中小
零細、多岐な事業者の団体という認識をいただいているところではあります。

その全宅連として今、喫緊の課題、これはやはり不動産の流通マーケット、システムが
統一をされていない。要は、司法売買、行政売買から始まりまして、任意売買もあります
し開発系もありますし、相対取引という、要は我々が常に業務で行っております、日々、
売り主さん、買い主さんの間に立った媒介行為、この媒介行為が、先ほどお話がありまし
たように非常に多岐にわたってきているということは、媒介・仲介という文字からいきま
すと、それをはるかに超えたコンサルの部分で、今、私どもは現場として行っております。

その流通業務の中で、もう循環型の社会になって久しいということで、住宅も2000
年の品確法から始まりまして制度・質が向上された、この制度・質の向上されたものを既
存の住宅として流通させていくためには、およそ5,300万戸といわれる住宅のストック
をいかにして循環型の社会の中に繰り入れていくかということ、喫緊の課題として今、
テーマとして取り組んでおります。

そういう形から、今日、お招きをいただいたというのは非常にありがたく思っている
ところでもあります。今後、この循環型社会の中で、中古住宅の、当然、質のいい、ある一定
のインスペクションというのものもあるでしょう、最終的には価格の値づけというから始まる、
価格の査定というところから始まりまして、売買、それからファイナンス、ここまでの一
貫した流れの中で、供給側と消費者側で情報ミスマッチがあること、これがもう最大の問
題点だと思います。与える側と与えられる側が情報の共有化ができていない。まさしくこ
こをきちんと制度として組み入れていただくことが、これからの社会の中で、中古住宅の
流通に欠かせない問題だと、大局的にはそういうふうに思っております。

以上でございます。

【大久保委員】 株式会社風、「マンション評価ナビ」というサイトを運営しております
大久保と申します。どうぞよろしくお願いたします。

私が運営しております「マンション評価ナビ」といいますのは、主に東京圏の、流通性
の高いエリアの中古マンションを勝手にリストアップいたしまして、101の調査項目を

設定して、専門の建築士が調査をし、その調査の内容を一般に公開するというサイトでございます。

そういうサイトを運営しながら、幾つか現場で感じることを若干お話しさせていただきますと、まず、サイトの性格上、流通性が高いというようなところで運営しているわけですが、都心の10キロから20キロ圏といった立地にある、単身・夫婦二人向けの中古の流通は結構促進されているというのを実感しております。2030年には一次取得者は約35%から40%、世帯数で減少するということになりますが、そういう状況になったとしても、この都心20キロ圏の流通性というのは活発さを継続できるのではないかと実感しております。

さらに、所得が低下しておりますので、都心であったとしても、築年数の浅い流通は手が届かない。もちろん新築は手が届かないわけですが、築浅のものは手が届かないので、築20年を超えた古いマンションに手を入れて、つまりリフォームをして住みたいという需要というのは、今後も継続して増えていくのではなかろうかと思えます。

ただ、その築20年を超えたマンションというのが、悩みの種はそのマンションの建築時の図面が、場合によっては見られないということもありまして、構造・性能ともによく分からない。古いのによく分からないというところで、ここの情報があいまいだと買うのが怖いと思われるのが1つあります。

もう1つは、築20年を超えたとしましても、住み手によって大切にされたマンションというのは、割と素人の人でも、専門にチェックしなくても分かるようなところは分かるわけですが、大切にされた履歴、つまり管理や修繕の履歴というのが、物件見学時にその場で情報として提供されれば、割とその不安も払拭できると思うのですが、そういうデータがすぐには提供されないというところが不安をかき立てていることではなかろうかと思われまます。

あわせて、築20年超のマンションというのは古いです。ですので、一般の人が見ると「ええっ」という形で、夢も希望のないというのが現実かと思えます。そのときにすかさず、見学をした時点でリフォームのプランを提案することで、中古マンションでもこれだけ夢のある暮らしができるんだというふうに思えば、先ほどの性能の不安と夢とがセットされて、積極的に中古住宅を購入したいという動きが出てこようかと思えますが、そのセットの部分がなかなか業態としてうまくいっていないというところがあります。業態として、中古を紹介するのとリフォーム提案が同時ということがサービスとしてあれば、か

なり市場は活性化してくるなと思います。既にリニューアル仲介というシステムが世の中に動いていますので、ああいう仕組みが必要かなと思います。

あわせて、仕組みだけではなくて買う側にとって、住宅購入プラスリフォームの代金も含めた住宅ローンの設定というのがそれに拍車をかけるのではないかと考えています。

そういう意味で、都心の集合住宅の流通というのは、ある程度この先人口減、需要減があったとしてもそれなりに機能するかと思いますが、一方、郊外に多くあります一戸建て、古い一戸建てというものの流通をどうしていくかというのが、別途課題にはなってくるのではなかろうかと思います。

そんなことを日常的に考えているというところでございます。以上です。

【籠橋委員】 どうも初めまして、インテリックスの籠橋と申します。

私どもインテリックスというのは、流通した物件をお客様みずからがリフォームするのではなくて、私どものほうが中古のマンションを住戸単位で買い取りまして、リノベーションして再販をするというビジネスをやっております。買い取りに関しましては、仲介会社さんからの情報に基づいて、仕入れを行っております。

設立してから15期を数えますが、おかげさまで累計の販売戸数としては1万1,000戸を超えて、年間でも前期で1,100戸を販売しています。

私どものビジネスにおきましては、リノベーションの工事については子会社が、事前に物件の検査をして、必要なところに必要な工事をし、竣工の検査も自社の中でしっかりしまして、それに基づきお客様にはアフターサービスの保証をつけて販売をしています。

中古のリノベーションマンションでアフターサービス保証をつけたのは、おそらく当社が一番最初だったと思いますが、この点については、販売後のお客様のアンケート等によりまして、やはり中古のマンションでアフターサービス保証がついているのはすごく安心できるという声をいただいております。

保証の特徴については、通常ですと工事をした箇所しか、保証をなかなかつけられないと思いますが、既存で残したところ——先ほど言いましたように、必要以上のものの工事をする必要はありませんので、既存の設備を残すケースもございます。既存の設備についてもしっかりした検査をして、まだこれは使えますと。ですから、これについても何か月の保証をつけますよ、ということで、お客様にサービスの提供をしております。

このような仕組みをもっともっと業界で広めていかなければいけないということで、21年5月に、同業者や関連の業界の方たちと、新しくリノベーション住宅推進協議会と

いうものを立ち上げて、運営をしております。会員については全国で約350、地方の支部もできてまいりました。そして統一した基準に基づき、お客様に安心していただける適合報告書というのをつけております。これも今、5,000から6,000件発行するようになってきているものの、まだまだ定着はしていませんが、引き続きお客様に安心を提供していきたいと考えております。

このビジネスにかかわっている中で、色々問題点を認識しているのですが、1つは、リノベーションマンションという1つカテゴリーをつくりたいなど。そのためにはやはり安心・安全というものをお客様に提供しなければいけないということがあると思います。あとは、色々な政策の中や、多分今後、会議の話題にもなると思いますが、新しい制度をつくっていくのはもちろん大事だと思うのですが、それに対してはやはりコストもかかってきます。このコストをお客様にそのまま転嫁をすることは、果たして流通にどう阻害要因になってくるのか。流通の活性化に際して、やはりユーザーに対しても、またその間にかかわってくる業者に対しても、何らかのインセンティブ、メリットというものも同時に考えていくことが必要ではないかなと思っています。

今後ともよろしく願いいたします。

【小島委員】 初めまして、株式会社LIXILのTHリフォーム推進統括部の小島と申します。よろしく願いいたします。今日はお招きいただきまして有り難うございます。

株式会社LIXILは、皆さんご存じかどうか、この4月に、もとのトステム、INAX、サンウエーブ、TOEX、新日軽の5社が合併をいたしまして、新しく総合の住宅産業の商材をご提供する会社として生まれ変わりました。

私の部署では、今、色々地域のチャネルの方々、それから工務店、リフォーム店の方々と一緒に、リフォーム需要をどのように活性化させていくか、需要創造していくかということ、フランチャイズ、ボランタリーチェーンなどの仕組みも通じながらご提供させていただいております。

今、フランチャイズの中で、リノベーション事業の商品パッケージをお渡しするビジネスをご提供させていただいているのですが、この春から非常に需要が伸びてきております。これはやはり、30代の方々が新築に手が届かない、ならば性能の良い中古を買って、新築に対して500万円ぐらい差がご購入いただける。あとは60代、この後の人生の中で、最後までこの家をもたせるというときに、買いかえるかそのまま住みながら直すかというところで、引っ越すとか仮住まいを探したりというところに非常に体力が要ること

や、金銭的な問題ということ、あとエコの意識というところで、非常に需要、関心が高まっているというところがございます。

先ほどもお話がありましたように、ただ、中古の場合、性能、品質など色々不安がありますので、今取り組んでおりますのは、壊した際に構造の見学会を行い、どのように直すかだとか、完成した際もどう一新されたかということ、実際の物件を見せながらやりますと、非常にユーザー様が安心されて、このように我が家もやりたいというような要望が出て参ります。不安感が払拭されるということですが、ご自分の今の家を見せることになるので、なかなかその構造見学会だとか完成見学会をご了承いただけるユーザーさんが少ないのが現状です。また、物件を購入リフォームし販売をするということであると、やはり地域の工務店様ですと、投資のリスクがございますのでなかなか実施できない。この辺のところを、何らかの優遇制度みたいなものがあれば非常に良いかと考えます。

また、実際に中古住宅の性能、先ほどの資料にもございましたが、中古住宅の性能基準というのがまだまだ明確になっていないというところだとか、それから、それが明確になったところで、インスペクションの体制も全国的には整備ができていない。そこが整備ができ、ある程度新築並みの金融の優遇制度というのができれば、さらに活性化できるのではないかと。この辺の体制の構築、一部自治体では、北海道のR住宅など、始まっておりますけれども、これも申請するのに100枚ぐらい申請書を書かなくてはいけないので、そのような効率面なども見直されれば、今後非常に関心が高まり、需要が増えるのではないかなと考えております。

是非ともそういうところの整備を、我々のフランチャイズのほうからも非常に要望されておりますので、実現できるよう、我々も努力をさせていただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

【庄司委員】 アットホーム株式会社の庄司と申します。

私どもの会社は昭和42年に創業いたしまして、今日までずっと宅建業者さんのBtoBのエリアの情報流通のお手伝いをさせていただいております。具体的には、売りたいとか貸したいという情報が宅建業者さんに集まりますと、それを他の宅建業者さんに図面という形でお伝えをして、成約が1日でも早まるような、そんなお手伝いを44年間やっております。一方で、消費者の方に向けて、ウェブサイトや、その前は情報誌等で、売りたい、貸したいという情報を提供するという業務も行ってまいりました。

現在、私どもは会員制を敷いている関係もございまして、全国で、大手さんから中小零

細の宅建業者さんまで、約5万店舗の方々にご利用いただいております。常時物件情報も、ネット上では140万物件ぐらい、これは賃貸も含めてですが、売買でも月間30万物件ぐらいが全国で流通をしてございます。

創業以来これまでの44年間すべての取引のデータをストックしているわけではございませんが、現在、過去から積み上げた分が、分譲マンションですと約11万棟ぐらい積み上がっております。戸建て・マンション等の住宅ですと400万戸ぐらいが、過去データとして積み上がっております。これを宅建業者の方々にご提供して、幾つか先ほどご説明がありました流通市場の課題の中で、例えば価格の透明性であるとか、そういったあたりの資料としてお使いいただけるような環境も、BtoBのエリアでは整えてございます。

最近、この課題とマッチするのかわかりませんが、私どもへ多く寄せられるのは、不動産広告で発せられる情報、これだけでは現在の多様化する消費者ニーズにはマッチしていないということで、もっと様々な情報が欲しいという声がとても多く寄せられております。

特に、先ほどもお話にありましたように、中古住宅になりますと、現在の売り主の方が居住中であり、結果、物件の内覧ができるのはごく限られた物件になってしまうことや、さらには、居住中の方もやはり現在のみずからの生活をお見せになるのは嫌がるのか、そういったところから、なかなか、結局はいい物件なのだけれど、そのよさが買い主、買い希望者に伝えられないであるとか、またそのエリアはとても気に入っているのだけれども、そのエリアのこの物件がなぜいいのかという最終的な決め手までの説明ができ切れないだとか。それは当然、先ほどもお話にありました、建てた後の例えば修繕だとかそういう履歴がきちっと保管されていない結果、宅建業者の方々が開示できないことであるとか、さらには、その価格がいかにもその地域で妥当であるとかということが、きちっと具体的に何かに基づいて証明されないであるとか、こういった事柄が、中古住宅にいま一つ決め切れないという阻害要因になっているような気は、私どももしてございます。

もちろん、私どもとしては、持っているデータを消費者の方にご提供することはやぶさかではないのでございますが、個人情報保護の関係だとか、様々な法令上の問題もあって、やはり守秘義務を負っていらっしゃる宅建業者さんを通じて開示をするという形を現在はとってございます。

こういったことが改善されることで、流通自体の活性化はもちろんですが、中古ということが、具体的に新築を希望している方にとっても選択肢の1つとなるような、そんな枠

組みが、このフォーラムを通じて提言されればよろしいかなということで、ご協力させていただきたいと思います。よろしくお願い申し上げます。

【林委員】 おはようございます、社団法人全日本不動産協会の林直清と申します。今日はこのような席にお招きいただきまして有り難うございます。

さて、私は、宅地建物取引業法の制定と、またそれに関する私ども社団法人全日本不動産協会の設立に関して、ちょっとご披露申し上げたいと思います。

戦後の日本は、大変不動産事件が多発しておりまして、社会問題となっておりました。この不動産業自体が、建設省の管轄ではなくて警察の管轄だったというふうに伺っておりますが、これを見かねた多くの不動産業者、良識ある不動産業者が立ち上がりまして、不動産取引業法の立法促進連盟を結成いたしまして、約1年にわたる運動を行いました。その結果が認められまして、宅地建物取引業法が昭和27年6月10日に制定されたということでございます。

その業法を徹底普及するために、不動産取引業法立法促進連盟を母体といたしまして、社団法人全日本不動産協会が誕生したわけでございます。設立発起人あるいは理事には、政界、官界、財界、そしてまた学会、法曹界、業界を代表する方々が名を連ねておりまして、初代の会長には東急電鉄の五島慶太会長が就任されました。名誉会長には、当時の建設大臣、野田卯一先生がご就任されました。そして特に、当時の建設省の住宅局住宅課長の鬼丸勝之さんが、社団法人全日本不動産協会の設立準備委員長として、不動産業界の指導・育成に当たられました。そして、この鬼丸さんは、退官後は参議院議員になっておられます。設立後も理事として不動産業界の育成に当たられたということを伺っております。社団法人全日本不動産協会はちょうど来年で60周年を迎えるわけでございます。

これはさておきまして、私は不動産業者として40数年間、会社を経営しておりますが、特に消費者の目線からいうと一番重要なことは、やはり信頼、そしてまた信用であろうと思っております。

そのためには、今日ご提示いただきました、フローからストック、不動産流通市場活性化の意義、大変重要であると思っておりますし、特に、取引に当たって、消費者の求める情報（情報の信頼性）が適時適確に提供されなければならないということでもあります。そしてまた、不動産事業者等が、消費者の需要に応えられなければならない。

全日は、アメリカ、特にNARとの交流をしております。全米不動産協会のNARと交流をしておりますが、痛切に感じることは、非常に自浄作用を持っておりまして、研修が

非常に徹底されているということでもあります。

私は一番重要なことは、不動産従事者に対する従事者教育であると考えております。特にアメリカの場合は、不動産実務に携わる全員が資格を持っていないとできない。セールスパーソンという資格がなければいけない。州によって違いますが、ほとんどこういう形であると伺っておりますし、あるいはブローカー（不動産業経営者）教育においても非常にきちとした体制をとられている。その中で、色々なインスペクションにしても、あるいはエスクローの問題にしても確立されておりますけれども、日本の場合はちょっと仕組みが違う。それを担うのは何かというと、やはり不動産業の協会や不動産保証協会であろうと思っておりますが、いずれにしても、その中で私どもが一般消費者に対していかに信頼される団体であるかということが非常に重要であろうと思っております。

その観点から、私も色々ご意見をお話しさせていただきたいと思っております。今日は誠に有り難うございました。

【矢部委員代理（小野）】 初めまして。矢部のかわりにご挨拶申し上げます、リクルート SUUMOマガジン編集長をしております、小野と申します。本日はどうぞよろしく願いいたします。

私どもは、リクルートのSUUMOマガジンと呼ばれる媒体を通じまして、全国、札幌から北九州まで、月間約80から90万部の雑誌を毎日毎日出しているということになります。

今回、このような会にお招きいただきまして、矢部とともに、私たちが知りたいと思っ
ているようなことをお話しできればと思っております。

私たちは、このような不動産の広告情報を提供するという事を通じて事業をやっておりますので、いかにたくさんの方々に、気軽に住みかえを促進することができるのかということ
をテーマに情報を提供していくということを考えております。

その際に、やはり中古住宅というものがどのようにカスタマーにとって受けとめられて
いるのかというようなことをまず知っていただく、及びその課題観に基づいてお話が
できればと思っている次第です。

この会がどこのエリアをターゲットにするのかというお話はまた別途という形だと思
うのですが、日々、全国のカスタマーさんに情報をお届けしまして、そのレスポンスを見て
いる中で、中古住宅みたいなもの問題として、やはりまず欲しいと思えないことが
非常に強いのかなと思っております。

そもそも、一部の首都圏及び関西のみ、先ほど大久保さんがおっしゃっていましたが、都心20キロみたいなかなり限られたエリアでしか、まず中古住宅をそもそも選択肢として検討しないということがずっと続いております。その人たちが、何が欲しいと思うのかというところで行くと、完全に漠然としたあこがれでしかない、新築住宅への希望でありまして、それをかなえることができるということの、そもそもの情報が、欲しいという選択肢に入ってこないというようなところに、やはり中古住宅の問題があるのかなと感じております。

日々やっても、そもそも中古住宅のメリット、すぐに入れるだとか価格が安いだとか、色々なエリアにたくさん出ているんだよということが、実は支持率が最も高い記事となっております、そういうことすら、まず——教えていくというのは非常におこがましいお話ですが、知っていただくというところから、まず情報発信というものが必要なのではないかと実は思っております。

その上に立って、さらに中古住宅を検討し始めた方に対しては、やはり不安というものが初めて出てきますので、そちらの不安払拭を行っていくというような2段階がまず必要かというふうに、私たちは考えているという形になります。

その不安払拭の仕方も、ちょうどSUUMOというブランドに、2年前に私どもは変わりましたけれども、そちらをきっかけに「中古渡り鳥」というような方々をつくって、気軽に住みかえをしていっていただくというようなことを、実は裏テーマに設けておりまして、その一環としまして、先ほど、インテリックスの籠橋様もおっしゃっていましたが、リノベーション協議会というようなところで、お手伝いとしまして、中古住宅もこんなにいいのだというようなことを連続掲載することをいたしてみました。

その結果、1年半たちまして、中古の検討者の方には大体2パターンいるというようなことが私どもの中ではわかっておりまして、まず1つは「新築みたいだよ」という模擬新築の物件としてお伝えすることによって、耐震性とかの不安は、実はもう新築であるという見栄えで残念ながら払拭されてしまうという方々が1ついらっしゃるということ。もう1つは、自分のこだわり、注文住宅を建てるかわりに、自分で手を入れて住みたい、それがかなえられるのが中古であるというようなうたい方のメリットをして、初めて中古を検討し出すという2パターンがいるのかもしれないと思っております。

それぞれ、伝える情報というのは1本ではありませんということをお伝えしたいわけで、どのような方にどのエリアで何をお伝えしていくのかということ議論することができ

ばと思っております。

もう1つ課題視しておりますのは、札幌であったりとか北関東、群馬、茨城、栃木あたりは、新築の住宅の価格と中古住宅を買ってリフォームする必要がほぼ同じになるという現象になっております。そうしたときに、中古住宅をそもそも必要とするメリットがどこにあるのかというようなことも、今後の既存住宅を活性化する上で問題提起させていただければと考えております。

すみません、長々とお話ししましたが、基本的には矢部が参加させていただくかと思っておりますので、どうぞよろしく願いいたします。

【中野谷委員】 それでは私ども、一般社団法人のマンション計画修繕施工協会の中野谷と申します。よろしく願いいたします。

私どもの協会は、読んで字のごとく、マンションの計画修繕を施工する施工業者の団体でございます。もう皆様方ご存じのように、マンションはもう570万戸、特に居住人口は1,400万人を超えているということでございますので、もう日本の住形態としてなくてはならないもの、特に最近の開発では600戸、それから1,000所帯という大規模なマンションまで出てきておりますので、1つのまちをつくるような仕組みになってきていると思います。

まず、マンションにつきましては、先ほどの昭和56年の新耐震基準ということに分けて考えますと、56年前のマンションというのが約100万戸でございます。56年以降のマンションが80数パーセントになるのですが、例の阪神淡路大震災や今回の東北の東日本大震災でも、マンションの耐震性というのは、全壊の建物が阪神で1.6%、東日本の震災でもわずか1棟という判定だったことを考えますと、今後、耐震性という意味では、マンションの居住形態が非常に重要になってくるのではないかと思います。

その中で、リフォームということを考えますと、実はこの流通ということとマンションのリフォームということは考え方が2つございまして、マンションに居住されている方々は、自分たちがこれを流通しようとしてリフォームされているという管理組合さんはほとんどいないのです。マンションの管理組合さんに見れば、自分たちが終の住みかとして住みよくしていくのだと。それが最終的には流通につながるということにはなると思うのですが、私どもが考える中では問題点が2つあると思っております、その1つが、せっかく大規模修繕を、大体戸当たり60万から100万ぐらいかけて行うのですが、実際にやったマンション、10年、15年、それから20年、30年たったマンションでも、

きれいにはなるのですが、それが販売価格に反映されていないというのが実情でございます。例えば設備の配管をさびる配管から最近のさびない配管にかえた。これは非常に大きな長寿命効果があるはずなのに、それが売買価格にはほとんど反映されていないというのが実情でございます。

そうした、何を、どういう工事をやったかという情報の提供というのは、一つ、今後販売価格に影響を及ぼすような形がとればなと考えております。

それともう一点でございますが、今、私どもの協会もまだ新しい、今まで塗装の業者の団体、防水の業者の団体、管工事の業者の団体、縦割りだったのですが、3年前にようやくこの、マンションの計画修繕という一くくりで団体を立ち上げまして、その中で、国の住生活基本計画にもあるように、リフォームに非常にスポットが当たってきているということの中に置かれているのですが、ただ、今色々な、国土交通省さんのほうで、私ども、例の大規模修繕瑕疵担保履行法における大規模修繕の瑕疵保険の立ち上げ等にも協力させていただいているのですが、結局そこで、インスペクションということで検査をしないよということなのですが、この検査の知見というのをお持ちでないのです。どういう検査をしたらいいか、何を検査したらいいかという知見を、皆様方、検査員の方自体もそういう教育を受けてきているわけではないので、何を検査していいのか分からないという問題点がございます。

それと、実際には、やる施工業者側の育成というものも、まだこのマンションの改修工事、大規模修繕工事というのは、始まってたかだか30年ちょっとです。30年前にはまだ壁のお化粧直し程度の考え方だったのですが、最近でこそようやく躯体の保護、長寿命化、それから安全性、機能の向上といったリフォームが行われるようになってきて、まだたかだか30年です。そういった中では、施行業者自体の知識レベルもそれほど研鑽を積んでいるわけではございませんので、まだまだ、それから時代によってマンションの建て方、つくり方、性能や機能も違いますので、その時代にそぐった、10年後、その10年後、さらにその10年後を考えたリフォームを考えていかなければならないのですが、そういう教育制度等が整っていないという背景がございます。

そこで私どもとしては、昨日もそうだったのですが、建設業課さんのほうで、今、業種区分の見直しを行っています。建設業法における業種区分の見直しで、今までの塗装工事業とか防水工事業、それから建築一式という工事業の中に、私どもの提案としては改修業というものをつくっていただきたい。実は今日いらっしゃる奥田副大臣も、マンション対

策議員連盟で、この勉強会に色々ご意見をいただきながら研鑽を積んでいるところなのですが。

それから、インスペクションという体制も大事だとは思いますが、施工業者の育成という観点からの体制整備というものも一つお願いしたいなと思います。特に管理組合さん、マンションといいますと管理組合さんが相手になりますので、ほとんどが素人の方が実際に運営しているというのが実情でございます。その方たちに専門知識を持ってわかりやすく説明する、わかりやすい情報を提供する、そういった仕組みが必要なのではないかなと考えております。

以上でございます。

【三田委員】 初めまして。日本住宅建設産業協会から参りました、三田でございます。

当協会は、中堅独立系の主な不動産建設その他、そういった会社が集まりまして、私は戸建て担当なのですが、大体首都圏で約4割ほどのシェアを持っております。これは分譲住宅なのですが。そういった意味で、今日参加させていただきまして、それなりの取り組みと、できましたら今後の要望も含めて、お出し申し上げたいと思っております。

今、私どもが取り組んでおりますこととして、先ほど来の話のとおりなのですが、ストックの形成ということで考えた場合、地歴の標準化。地歴というのは土地の履歴なのですが、その標準化を考えております。土地の歴史といいますか、例えば古地図だとか謄本、色々なものも含めて、土地の歴史を、過去をひもといてといいますか、それを見ていこうということです。

それから、もう1つは地質でございます。その土地がどういう地質なのか。あとは現地調査です。現地踏査と言っておりますが、スウェーデン式、サウンディングなどを使って、SSCですね、そういうものを調べていこうということで、大体主にその3つをやるのですが、今までそれが普及しなかった理由としては、値段が高い、あるいは非常に内容が不透明、あるいは検査項目が決まっていなかったんです。そういったものを、我々の協会ですら優先して標準化していこうということで考えております。

ある程度の数、先ほどのシェアのこともあるのですが、それがあつことを前提で、値段的にはかなり低価格でできるように。

結局、先ほどの、リフォームして、あるいは修繕してもそれが価格転嫁できないというお話がありましたが、これは私どもも一緒でございます、例えばその土地を調査して、色々なことでお客様に安心していただくようなことを配慮してやったとしても、結果とし

てそれが数十万、あるいはもっとかかったとしても、お客様にとっては非常に安心できる材料になるはずです。ところが、最終的には、売買のときに値引きを食らって終わり。一瞬にしてその努力が、報われないというよりも雲散霧消するような、そういう感がございます。

そういったものもあるのですが、ただ、なるべく標準化を図ることによって価格を下げ、色々な項目をきちんとした形で、お客様、エンドユーザーの皆さんにお伝えしようというのがその趣旨でございます。

そういったものの中で、具体的な取り組みとしては、ちょうど明日なのですが、浦安で非常に液状化が大きな問題になっていると思います。大体3万数千戸の家が、液状化その他で被害が出ているんです。そのうちの、まだ2万数千戸が手つかずの状態になっている。手つかずになっているのは、理由が色々あるのですが、例えばもうやりようがないとか、あるいは色々な方針、例えば国交省さんの方針であるとか県の方針であるとか浦安市の方針が、まだ、大変失礼な言い方かもしれないのですが、明確になっていない部分もある。そういうことで躊躇されている方が非常に多いんです。

今日ご欠席された、明海大学の中城先生にも明日お話をさせていただいて、明海大学さんにも色々な取り組み、明海大学さんとの協賛という形で開催いたします。

一応、予定としては明日500人ほどの方がお集まりいただいて、ほとんど一般市民の方です、そういう方たちと色々なことを、我々業者として、専門家としてお話し申し上げると同時に、一般の市民の方の色々なご要望だとかご不明な点を承るということをやりたいと思っています。明日は市長の松崎さんもお見えになって、色々な形で取り組みをしていきたいと思っています。

そういうことを含めて、これから色々なことをやってまいりたいと思います。

それと、あと要望なのですが、先ほど、地歴をつくるに当たっては、非常に資料、データが重要なんです。そのときに、ハザードマップが、例えば自治体によっては、きちんと整備されているところもあれば整備されていないところもあるんです。あとは、大変言い方は失礼かもしれないのですが、非常に大ざっぱにとれるといいますか。確かに、ハザードマップの、そのエリアに入っているかによって土地の価値が上がったり下がったりということもありますので、非常に微妙なといいますか、資産的なことでなかなかやりにくい面もあるかもしれないのですが、確かにマイナス点はあるかもしれないということなのですが、それよりも一般の方を、これからの生命・財産を守るという観点から、是非その

整備のほうをお願いしたいと思っております。

どうも有り難うございました。

【長川委員】 私、株式会社ワイ・ジャストの長川と申します。本日はお招きをいただきまして有り難うございます。

当社は、家電量販店のヤマダ電機のグループ会社でございまして、主な業務といたしまして建設業、不動産業を主としている会社でございます。

中古住宅市場には昨年より、このヤマダグループ、家電の再販の会社はございましたが、その観点から、少子高齢化社会ということで、既存住宅の活性化、流通ということでこの事業に参入をいたしました。私どもとすれば、中古住宅を購入いたしまして、当然リフォームはするものの、そこにオール電化、太陽光、こちらの環境を念頭に置いて販売しております。今後とも、環境を念頭に置いておりますが、現状、お客様へのサービスといたしまして建物検査をしておりますが、今後、お客様が既存住宅、中古住宅市場の活性化に生かせるよう、努力してまいりたいと思っております。

まだまだ浅い会社でございますが、このフォーラムに参加させていただき、皆様のご意見、また私どもも提案をさせていただきますので、今後ともよろしく願いいたします。

以上でございます。

【渡辺委員】 不動産流通経営協会の業務・流通委員長として出席させていただいております、渡辺でございます。どうぞよろしく願いいたします。

不動産流通経営協会というのは、どちらかといえば大手と言われる仲介業者の団体でございます。そして私自身は、東急リバブルという会社に勤めておりまして、まさしく仲介業を営んでいる会社でございます。

先ほどの事務局の資料にもございましたように、流通市場活性化のためには、私どものような仲介事業者の役割というのが大変重要だと感じているところでございます。

さらには、マーケットの中で、お客様に一番近い立場といたしますか、ところにあるのが私どもだろうと思っておりますので、そういう意味でこのフォーラムに取り組んでいきたいということでございます。

F R Kというのは不動産流通経営協会の略でございますが、F R Kの中にも、今回のフォーラムのテーマの一部となっております、例えば仲介取引の中にインスペクションだとかリフォームだとかを組み込んで、お客様にサービスしていこうというモデルがございしますが、ただ、実を申しますと、残念ながらこれが普及しているか、相当拡大しているかと

いうことで言うと、そうでもございません。

色々理由はあると思います。会員会社の当社としましても、特にリフォームとか保険については、仲介業務のフローに系統的に組み込んで力を入れております。実を言いますと、もちろん、土地取引というのはリフォームだとか保険というのはございませんので、マンションですとか戸建てに掛けるわけですが、相当取り組んだ結果、現在のところ、リフォームについても保険についても、掛けられる、リフォームをすべき取引の約6割の捕捉をしております。

もうこれは最高なんじゃないかと思いますが、これをやるにも、恥ずかしい話ですが、実を言いますと、営業担当はこんなことをやっているよりもほかのお客さんを追いかけたほうが手数料がたくさんもらえる、というようなことが、実際の話でございまして、これをフローに組み込んで6割の捕捉率を上げるというのは大変なことだと思いますが、これ以外にも、ワンストップのサービスとして、お客様のニーズにワンストップで応えられるような取り組みを、このフォーラムを通じまして、お客様にさらに一層の満足を提供できるような提案ができればと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

以上です。

【宮田委員代理（神山）】 初めまして、ホームクリップの神山と申します。今日は弊社代表の宮田が参加できないものですから、代理で参加させていただいております。

私どもは、10年前からリフォーム事業者検索サイトというものをやっております、特徴は、リフォーム業界を活性化するために、事業者不安ですとか価格不安ですとか施工不安というのを解消するすべを設けてやっていきたいなということで、リフォーム会社様の経営者様に集まっていただいて、リフォーム品質向上委員会というのを設立して、関東・中部・関西、その中で、「お客様の満足度を上げるためには」ですとか「クレームを撲滅するためには」ということで、30項目ほどリフォーム業務品質基準というのを設けて、それを事業者紹介の中に盛り込んで、サイトを運営しております。

そういう活動をやっている中で、今年、国交省様のほうから、リフォーム事業者検索サイトのほうでお声かけいただきまして、採択サイトに参加させていただいております。今までやってきたリフォーム業務品質基準、プラス、国交省様のほうで促進されているリフォーム瑕疵保険、その両輪を使って、事業者不安ですとか価格不安ですとか施工不安というのを解消していきたいなと思っております。

そこで、今日は中古住宅流通ということでご紹介したいテーマがありまして、日々、商

談が入っていく中で、私ども、インターネットを通してお客様に来ていただいて、事業者で紹介しているのですが、どういうページ構成をするかによって、意図的に集客というのは変わってくるんです。

私どもはリフォームをベースにしているものですから、リフォームの関連の言葉でページづくりをしまして、広告などもリフォームしか入れていないのですが、最近、不動産を買ってからリフォームを依頼したい方、問い合わせが来る方というのが増えてきています。それと、まだまだレアケースなのですが、不動産購入前にリフォーム会社にお声かけして、どこの会社に依頼するかもわかりませんが、ちょっと相談に乗ってもらえませんか、というような、いいお話も出てきています。

そういうお話と、今、採択サイト、今年なったばかりなので、登録店様、全店1,000社ありましてリフォーム瑕疵保険の促進で、全店本当に経営者様、面談して回っているのですが、その中で出てくる声は、まだまだ中古住宅というのはなかなか活性化しないよということは言われまして、どうしてですかという話をしたところ、やはり購入後、相談に来られるのですが、建物条件とか状況というのを加味されなくて購入されて、実際その後リフォームしようとした場合に、もともと、例えば1,000万円でリフォームしたときに、すごい設備とか、スケルトンできれいにしたいと思っているのですが、基本的な構造部分ですとか、雨水・防水の浸入に関する部分とか、そういう基本的なところにお金がかかって、もともと考えている予算ではリフォームができなくて、ほとんど設備を入れかえせずにやってしまったケースとかもあって、本当に不満足なリフォームにつながるというような声もあって、リフォーム会社様とすれば、すごく意識の高い方だと、もっともっと早い段階からかかわっていきたいという思いがあるというのは何件も言われていまして、そこで、このフォーラムに参加させていただくときに、やはり不動産業界さんとリフォーム業界のほうで、リフォーム会社、建築の部分で専門性を持っている方が多いものですから、もっと早い段階でかかわっていくことによって、消費者の満足度を向上することにつながられないかなというのは、本当に強く思っております。

今後は宮田のほうに参加させていただいて、私はお話を聞いた中で色々、社内でこのフォーラムに出てきたことは話し合っていきたいと思っているのですが、サイトの運営者として、消費者様ですとかリフォーム事業者様の生の声というのが入ってくるものですから、そういった部分で貢献できればと思っております。今後ともよろしく願いいたします。

【深田委員】 生活設計塾クルーという会社でファイナンシャルプランナーをやってお

ります、深田晶恵と申します。どうぞよろしくお願ひいたします。

私が所属している生活設計塾クルーというのは、ファイナンシャルプランナーが6人で構成する小さな会社なのですが、保険商品、金融商品を販売しない、不動産も仲介しない、有料のご相談だけでやっている、ちょっと珍しい会社です。

そんな中で、私はFPになって15年たちまして、住宅ローンの相談を一番の専門分野としています。ただ、ローン以外にも色々なご相談がありますが、今日のこのフォーラムに参加させていただいて、大変うれしく思っています。

多分、この中のコンセンサスで、中古市場の活性化というのは、だれも反対意見というのではないと思うんです。私ももちろん日本の不動産の中古市場がきちんとしたものになっていくというのは、ますます必要なことだと思います。

それはどうしてかという、今の20代、30代のお給料が全く上がっていないどころか、今後も上がらないような仕組みというのがどこの会社でもできていて、15年も相談をやっていると、色々な会社の方で、「あ、この会社の人、前も来た」というようなことが起こるんです。そうすると、10年前に38歳だった方のお給料で、たまたま10年たって同じ会社の人に来て、「あ、この人も38歳だ」と。前のノートを見ると、年収が200万とか違うんです。これは本当に、一例ではなくてよくあることで、皆さんが知っているような大企業の社員でも、30歳だったら、本当に上場企業でも、男性でも500万円に満たないような、そういった方が本当に増えてきています。

そんなに年収が下がっているにもかかわらず、金利が低いので、4,000万とか4,500万を全額、変動金利で頭金ゼロで買ってしまっているというのが、ここ5年ぐらいの動向なんです。金利が上がってくると破たんする人は間違いなく続出すると思うのですが、そうなったとき、金利が上がったときに、今度、若くて給料が安い人たちが買う物件がない。新築物件はそんなに下がるものではないので、もちろんコストがかかっていますし、そんなに安く売れるものではありませんから、そうなったときに、中古住宅でいいものがなかったら、若い世代がきちんと住宅を購入することができなくなってしまいますので、そういった意味で、今から本当に金利が上がる前に、きちんと活性化していくというのは急務だと思いますので、おそらく今日は業界団体の代表の方が多いとは思いますが、私のほうからは、買う側の事情が非常に変わってきたということ、是非この中で提案させていただけたらと思います。どうぞよろしくお願ひいたします。

【服部委員】 初めまして、青山リアルティ・アドバイザーズ株式会社に所属してお

ります、服部と申します。

私どもの会社、主に不動産鑑定業を営んでいるのですが、兼業といたしまして宅建業等も行っております。

私のほうは、住宅局さんのほうで進めていらっしゃる、中古住宅・リフォームトータルプラン検討会、この会における補助事業といたしまして、アメリカのロサンゼルスにおける戸建住宅の取引実情と、中古住宅の価格構成要素に関する調査というのをさせていただきました。

このときの調査を通じて考えていることで、既にフォーラムの検討テーマというところでも挙げていただいておりますが、私の感じているところでは特に3点、検討しては必要ではないかなと考えております。

1点目は、中古住宅の成約価格に関する情報の整備ということになります。

ここにいらっしゃる方の多くはご存じかもしれませんが、アメリカではMLS、マルチリスティングシステム、ここに詳細な物件情報が掲載されておまして、売却の希望価格だけではなく、成約価格も把握できるようになっております。購入希望者を待ってリスティングしている段階か、既に交渉段階に入っているか、そういったところも含めて把握ができます。そういったことで、買い主たる個人の方々等が、専門業者等の間での情報の非対称性というのが大分解消されてくるのではないかなと考えております。

成約情報という観点でいきますと、仲介業者さん等と我々鑑定業のところ、成約情報というのを今把握している業ということになるかと思いますが、そういったところでも連携しながらの情報整備というのは今後必要になるのではないかなと考えております。

2点目は、購入価格の適正性を判断する材料としまして、第三者意見としてのインスペクションのレポートと、価格の査定レポートをつけること等が挙げられるかと思いますが。

先ほどからの事務局さんからのご説明にもありましたが、やはり実際に自分のものとなる住宅というのが本当に大丈夫なのかどうかという不安感が払拭できないというのが、これまで起こっていたことだと考えておりますが、この不安感を払拭するために、建物のインスペクションと、第三者的な立場からの物件の価格査定、鑑定評価を行うことで、その建物の今の状態の現状把握と適正な価格というところを踏まえた把握ができるかと思えます。

アメリカでも、売買価格がおおむね決まった段階で、そのエスクローがオープンになった段階でこの2つのレポートをとるとというのが通常の流れになっておりますので、日本で

も同じように進めることで、流通活性化には資するのではないかと考えております。

ただ、アメリカでは、インスペクターとアプレンジャーの連携はほとんどとられていないのですが、日本ではこの両者が連携をとり合うことで、より情報整備というところに資するのではないかと考えております。

3点目は、その2つ目とも絡むところなのですが、これらのレポートを踏まえたところで、その中古住宅やリフォーム住宅に対するローンというのがもっと拡充が図られていることが肝要ではないかと考えております。

どうしても中古住宅のローンというのは、新築住宅のそれと比べまして、銀行の各ご担当の方の物件査定額というのが厳しくなりがちになってしまうかなと考えております。これは、購入者だけでなく、そのローンの出し手としても、中古住宅というのは本当に大丈夫なのかという漠とした不安感というところ、ここからなかなか適正価格の把握が困難というところにつながって、適正な価格としてのローンが出し切れないのではないかと考えております。

ここで、そのインスペクションのレポートと鑑定評価のレポートがあって、判断材料というのが銀行としても補強されれば、その適正価格に基づいたローンというのが出しやすくなって、そこが買い手としての価格に、資金不足で購入断念とか、なかなか適正な価格で売れなくて売却断念ということにならず、流通促進に寄与できるのではないかと考えているところではございます。

今後、私もまだまだ勉強不足の点ではございますので、少しでも皆様のご意見をお聞きしながら、自分なりの意見を申し上げられればと思います。よろしくお願ひいたします。

【長嶋委員】 不動産コンサルタントの長嶋と申します。よろしくお願ひします。

私は不動産仲介会社を2社、それからリフォーム会社を1社やっています。そのほかに、ホームインスペクションをやる会社を1社。ここではホームインスペクション、これまで2万件ちょっとやってきました。あともう1つ、このコンサル会社の中で、マンション管理組合とのお付き合いですね、マンションの老朽化が色々なことで今問題になっていますが、その中で、どうやって役に立てるマンション管理コンサルになるのかということで、これが売り上げの半分ぐらいを占めています。

そのほかに、日本ホームインスペクターズ協会というものをつくりまして、これは民間の資格として立ち上げたのですが、一級建築士の方も3割ぐらい落ちてしまうんです。ちょっと難しい、高い設定をしています。主に一級建築士の方は劣化のところ落ちてしま

うのですが。それから、住宅履歴情報蓄積活用推進協会というところの理事をやったりしています。最後に、やはり一般の方の教育がとても大事、啓蒙が大事なので、本を書いたりセミナーをやったりしています。

ここにいるのは、私の問題意識としては、住宅市場がやはりいい意味で成熟していかないと、日本経済の内需が安定していかないんです。そういう意識を持っています。

私がここでお役に立てるとすると、不動産仲介市場とリフォーム市場と、またインスペクションのところを、今の日本のこのリテラシーとか、あるいは業界の準備している状況の中で、どんなふうに組み合わせると最適になってうまくいくのかという、今、現実的にそういうことをやっているわけですが、資産性を維持させながら、一般の人に喜ばれながら、というようなことをやるために、今現場でどういう課題があるのかとか、具体的にどのようなことが改善されるといいのかということをお知らせできればな、ご提案できればなと思っています。

中古住宅流通市場というのは、今、大体45万戸ぐらい流通しているだろうと言われていますが、これはもう圧倒的に少な過ぎて、ちょっといじれば多分2倍の90万戸ぐらいいくと思いますし、潜在的には200万戸ぐらいいくパワーを持っていると思うんです。そこまでの工程表みたいなものをつくって、段階的に進めていくことができれば、この日本人と不動産の関係もよくなるのではないかなと思っています。

以上です。

【田島委員】 不動産協会の企画委員長をしております、田島でございます。

私が所属している会社は三菱地所ということで、不動産協会のほうはマンション等の新築住宅のディベロップメントを行う会社の方が多く所属されているわけですが、そういう意味で、今回のテーマである不動産流通ということで、中古と新築ということで、人によっては対立概念で考えられる方がいらっしゃるかもしれませんが、私どもの立場からしましても、そうは考えておりませんので、やはり中古住宅の流通が活性化するということは、新築住宅のマーケットにも大変いい影響を及ぼすといえますか、実際問題、例えばマンションの販売をやっていて、買いかえのお客様と一時取得のお客様とがいらしたら、やはり販売員のほうはどうしても簡単な一時取得の方にどうしても寄っていくわけですが、中古マンションの売買ということがもっと色々な情報が、簡単に正確な情報が入るといような状況になっていけば、そういった流通の活性化ということを通して、新築住宅の顧客層の拡大ということにもつながっていくと思っております。

そうは言っても、現状色々な問題があることは事実でございます、今、多くの方が指摘なさったような課題というのがこれから解決されていくことが、市場を活性化していくためには不可欠ではないかと思っております。そういう観点で、このフォーラムが非常に大きな役割を果たしていくことを期待しております。

また、新築のディベロッパーとしても、そういった中古住宅が代々にわたって流通していくのにふさわしいものになるように、耐震性をはじめとした建物の質、あるいは将来的にリフォームをしやすいような建て方をするといったことも課題ではないかと思っております。

以上でございます。よろしくお願いいたします。

【住田委員】 みずほコーポレート銀行の住田と申します。今回、このフォーラムに唯一の金融機関として参加させていただきまして、有り難うございます。

先ほど服部委員から、金融機関に対する問題意識のようなものが披露されましたが、私どもは金融機関とファイナンスの立場から、このフォーラムにアプローチさせてもらえればと考えております。

私どもの考えは、昨日の日本経済新聞の夕刊の「十字路」に述べさせていただきましたが、中古住宅市場の拡大のためには、やはりこのマーケットの流動性をどう高めることが必要かということを考えております。そして、そのために、金融機関としてどういうお手伝いができるかということだと思います。

1つは、消費者であるお客様に対して、中古住宅購入のために資金調達の円滑化をいかにするかということです。

これは、単に個人の資産や収入に依存したローンを円滑化するだけではなく、金利も含めて、購入時や借りかえの金融コストの削減を図るということです。それには、追加して手持ちのみずからの金融資産のみならず、リフォームも含めて住宅自体を金融資産として活用するスキームなどの検討もあると思います。既にリバースモーゲージという金融手法がございますが、ポイントは、やはりリフォームの価値も含めて、公正・適正な価格をどういうふうに育成するかということだと思います。

これについては、売り手と買い手の情報格差や、信頼の確立であることはもちろんですが、このマーケットで第三者が納得する価格というものを形成すること、また、金融機関の立場から考えると、我々お金の出し手としての、我々の納得する価格というものも形成していきたいと思っております。

2つ目は、産業として、リフォームなどを含めた内需型産業の不動産関連業をどう拡大していくかということでもあります。

先ほど事務局のほうから、資料3で説明がございましたが、私ども金融機関はコンサル機能としてのファイナンス面のサポートも含め、産業として不動産関連産業の各企業やマーケット、もしくは業間団体にどのようなお手伝いができるかということを考えてと思います。場合によっては、業種横断的なファイナンススキームの構築といったものについても議論させていただければと思います。

これから色々と議論についてお手伝いしたいと思いますので、よろしく願いいたします。

【清水委員】 清水事務所の清水です。よろしく願いいたします。今回はお招きいただきまして有り難うございます。

私は、主に木建というか建材商社、または**管材商社**の方々、それから全国の住宅会社、地場工務店さん、また材木店、建材店、プレカット会社、これらの方々のアドバイザーを行っております。

主に、全国の住宅産業にかかわる企業向けの研修を行ったり、行政動向、国の方向性や、または世界の住宅市場の動きをご紹介して行っております。

現実には、今回の震災のときも、多分どんなところよりも一番私のところに、部品の問題だとか資材納入の件では一番多くの情報が入ってきたと思います。それは、現実には仕事をやっている中での問題を、色々相談を受ける会社が多いものですから、非常にそういう情報の発信ができたかなと思っております。

今まで、建材商社に在籍していたときは、CASBEE等の認定講習会を頻繁にやっておりました。今もベターリビングでリフォームの委員をさせていただいておりますが、実は市場では、こういう情報とか不動産、今回初めて、私も委員会に参加させていただいたのですが、この行政の動向に関しては、市場では伝わっていないんです。そのために、行政と住宅産業界の情報のパイプ役として、是非頑張っていきたいなと思っております。

最後に、情報伝達にはやはり建材商社、流通店という販売店、問屋さん、実はここがキーワードだと私は思っています。この不動産流通市場活性化フォーラムに出てきた色々な課題とか、こういう方向が出たというときには、やはり一番早く全国に伝える仕組み、全国に支店を持っている建材商社、管材商社、こういったの方々にご協力をしてもらって、情報の発信をできるかなと思っております。

そんな中で、私も活躍していきたいと思っていますので、どうぞよろしく願いいたします。

【黒田委員】 住宅瑕疵保険協会の黒田と申します。

私どもは、一般社団として平成20年10月に発足したばかりで、まだ3年に満たない団体でございます。法律も、瑕疵担保履行確保法が21年10月にできておりますので、まだそちらのほうも2年を経過したばかりということでございます。加盟の団体といえますか保険法人も日本に5社しかございませんで、日本住宅保証検査機構、JIOさんという愛称で呼ばれておりますが、それから財団法人住宅保証機構さん、それから株式会社住宅安心保証さん、株式会社ハウスジーメンさん、ハウスプラス株式会社さん、この5社になりまして、履行確保法ができました関係で、一方では、新築住宅を供給する場合は供託をして資金をためておかなければいけない、もしくは、こういった保険法人の保険に加入しなければいけないということになっているわけでございますが、新築については、大体半分ぐらいの方が保険に加入していただいているという状況でございます。

また、今回の市場流通に係る既存住宅におきましては、制度上もまだつくったばかりの保険でございまして、少ない状況でございます。

その保険の入り方といいますか、色々な形がございまして、火災保険のような物保険ではございませんで、例えば住宅を供給したことによる、その責任の保険、工事をしたことの責任の保険、検査をしたことの責任の保険、こういう責任保険になっております。ですから、リノベーションのように宅建業者売り主型の保険、要は宅建業者の方が建物を買い取ってリフォームして売るということに対する、宅建業者様への保険でございます。それが1つ目。

それから、個人間で売買される場合は、売り主は個人の方でございますので、そこに責任をとるわけには、世の中はなかなか難しいと思われまして、私どもの保険はインスペクションタイプ、ホームインスペクションタイプということで、検査をしていただいた方が責任を負っていただいて、その責任に対して保険を掛けさせていただくという形が2つ目のやり方でございます。

3つ目が一般のリフォームの場合。これはリフォームされた方が、そのリフォームした工事に対して責任を負っていただいて、そこに保険を掛けさせていただくというやり方でございます。今まで一般のリフォームしかなかったのが、最近、大規模修繕につきましてもメニュー化させていただいておりますので、これから色々利用していただきたいと考

えているところでございます。

保険料といいますのは、事故が起これば高くなるというものでございますし、母数が少ないと安全率を見なければいけないということがございます。先ほど申しました、新築については世の中の半分ぐらいが入っていただくということであれば、事故の確率がある程度読めてくるわけでございますが、数が少ないと、安全率を見ないと保険というものが運営できないということでございますので、我々も一生懸命広報、普及、宣伝、努力していきたいと思いますが、皆様のご協力を得まして、より安価な保険、エンドユーザーの方の負担の少ない保険を提供できるように頑張っていきたいと思うところでございます。

よろしく願いいたします。

【大槻委員】 本日のフォーラムに参加させていただいて有り難うございます。私どもは全建連といいまして、先ほど資料にもありましたように、リフォームで一番を担っている地場工務店という経営者の団体であります。

工務店といいますと、一概に皆さん、大手の下請さんと思われている方も結構いらっしゃるのですが、実質十二、三万と言われる建築一式——建築一式はもっと、十七、八万ですけれども、大手や不動産業者を単純に抜いたとしても、全国に10万近くはいると。

この工務店さん、もともとは民間元請としてお客様から仕事を受けております。ですから、今ほど黒田委員が言われたように、瑕疵保証も契約の当事者になっております。

今までは、地場の信頼ということだけで商売が成り立っていたと言ったらちょっと過激な言い方もわかりませんが、二昔、三昔前ですと、地場の信用、地縁・血縁、これでやれたのですが、平成12年に品確法という法律ができてから、10年の保証、躯体と雨水の浸入ですね、こういった法律的な裏づけでやらなければいけないということになって、結構、地場工務店もそれに乗ってきているというか、それを活用しているという機運が生まれています。

それと、新築はそうなのですが、基本的には増改築も今までやられていると。ただし、その増改築の仕方なのですが、私も長年ずっとこの業界で働かせていただいているのですが、見ていると盆暮れの挨拶が増改築のアプローチだと誤解されている方がいらっしゃるのではないかと。工務店さんでね。

で、ご承知のように、先ほどの資料にもあったように、マイナス何パーセントということで、新規参入の専門のリフォーム業者の方々はかなり食われているということが事実としてあります。

工務店としても、新築をやったときには保証をかける、それからこの前できた長期優良住宅ですか、これはちょっと乗り方がまだ遅いのですが、もう工務店でもかなり乗ってきています。いいものを建てて、補修して長く残す。ですから、これから既存住宅の流通についても、今から出てくるのは大体もう長期優良、こちらのほうでものを考えていってもいいのではないかという気が一つしております。

それから、先ほど言った、平成12年に性能表示というものができたのですが、これも共同と戸建てとあるわけですが、2年前に新設がかなり落ち込んだ、3割以上落ち込んだときにでも、共同住宅のほうは確かに建設評価、設計評価等で落ち込みましたが、戸建てのほうで、実は前年度をまだ上回っているという事実があります。というのも、これは大手さんは早くから性能表示に取り組んだのですが、工務店は、いや、そんなお客さんが金出さないよ、ということで、かなり遅いんです。

ただ、先ほど実情を申し上げましたように、地場工務店が本格的に動かないと、その性能表示の活用もあり得ないと。ただ、2年前はそのように、落ち込んでいても9万棟以上、設計評価がされたということは、工務店が動いているのだという事実がここで生まれているということも考えられるのかなと。

全建連としては、別な面で——ちょっと話がそれますが、うちの青木会長の方針で、業界に若い人を入れるためには、やはり業界に勤めて、アクシデント、病気といったものでもし業界を去らなければいけないような状態が起きても、何とか業界で仕事ができるようなものにしないと若い人は来ない、という発想のもとに、インスペクション、全建連ではインスペクターとストレートにORをつけているのですが、そういうのをつくって、何とか業界の方々に、大工さんにですね、検査員の能力を持ってくださいということで、実は始まっています。

ただ、よく考えてみたら、これ、全建連がつくっているわけですが、全建連のひとりよがりという部分もあるので、インスペクターの要素というものもやはり何か統一していかないといけないということは、先ほど来のお話の中でもかなり聞いていますし、これから、確かに会長の言うとおり、この業界、建物の検査ということは、お客さんの信頼を得るためにも一番大事なことだし、逆に言うと中古が買われるときに、例えば性能表示といったものもかけさせるというようなことも、これは重要な要素になるのではないかと考えております。

今回、私も色々勉強させていただきながら、許しをもらいながら、都度、機関紙にこう

いう動きになっているよということを工務店に知らしめて、何とか早い状態に取り組んでいただくという体制をつくりたいと思っていますので、よろしくお願ひしたいと思ひます。

【大石委員】 私、日本建築士会連合会から参りました、大石佳知と申します。よろしくお願ひいたします。

建築士会連合会は、各県にございます建築士個人の資格団体の上位団体として組織されておりまして、全国に約10万人の建築士個人の会員がございます。

その中の割合といたしましては、設計事務所、設計業務にかかわっている者が約4割、それから建築士の中でも施工分野、工務店などにかかわっている者が約4割、あとは教育者、学者、公務員の方が約2割と、こういう形で建築業界を幅広くバランスをとりながら構成されている団体だというふうには私は考えております。

建築士会といたしましては、建築士の資質向上、素養向上ということに努めておりまして、また消費者、全国各地の会員が、住まい手、消費者に対していわゆる住教育を行っているという状況でございます。

私自身は、その中の青年委員長という立場で、今日、参加をさせていただいており、現在、建築士会の中で戦略的な検討委員会といたしまして、リフォーム・タスクフォースというものを立ち上げておりまして、そちらの委員長でもあります。また、先ほど来出ております国交省のリフォームトータルプラン検討会の委員にも参画をさせていただいております。

また、建築士会といたしまして、今回、国がリフォームに力を入れております中で、リフォーム推進協議会や、住宅リフォーム・紛争処理支援センター等いわゆるリフォームに関する諸団体の皆さんとも連携をとりながら、税制制度の面であったり、あとはクレームの対処であったりと連携をとりながら、現在活動をしております。

建築士が今回、この会議でお手伝いできるものといたしまして、本来持っております設計や施工のスキルのほかに、リフォームの分野でいきますと、耐震設計や高齢者への対応、省エネ対応、それから生産技術であったりと、いわゆる本質の技術的なことを申し上げられるとは思ひます。先ほど来出ておりますインスペクションと言われる分野におきまして、調査の後の診断のところ、考察をするところにおいて、建築士のスキルが行かせるのではないかと考えております。

そういう意味では、ホームドクター的な役割を建築士が担っていかなければならないと思っておりますし、住宅の質の担保、良質なストックをこれから、今からつくっていくと

いうことに繋げていきつつ、今回の不動産流通市場活性化フォーラムへの力になれるのではないかと考えております。

私個人といたしましては、岐阜県で、建築設計事務所を営んでおりますが、その中で、リフォームについて、設計事務所なのですが分離発注という形がかかわってございまして、現実的な問題といたしましては、現状を壊してみないと分からない、雨漏りであったり、基礎の配筋がどういう状態であったりというようなことが分からない状態の中で、工事が進められている現状がございまして。いわゆる非破壊検査技術というものがまだまだ確立されていないということ、それから設計前調査、インスペクションの意識が住まい手側でも低く、建築士業務としても確立されておられません。

また、リフォームとしても設計資質というものが求められなければなりませんので、建築士会といたしましては、建築士会が独自でやっております専攻建築士制度というもののの中で、生産という分野にリフォームを位置づけて、資質を上げております。

それから、業務の中で感じていることといたしまして、集団規定に合っていない不適合建築物が日本の中にたくさん存在しております。その取り扱いについて、こちらのフォーラムの本質からはちょっと外れるかもしれませんが、そのあたりについても今後申し上げていきたいなと思ってございまして、いわゆる履歴情報というものが今後蓄積されていく中で、新築した後の間取り変更等を定期的に報告するような制度というものを国のほうで取り扱っていただければ、履歴の蓄積ということにつながっていくのではないかと考えております。

いずれにしても、リフォームをすることで資産価値が上がり、その結果、不動産流通が活性化するという一連の流れの中で、建築士としてかかわっていきたく思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

【臼谷委員】 ダイワハウスの臼谷でございます。今日は、プレハブ建築協会のほうから参加をしているわけでございます。

プレハブも、既に50年以上の歴史があるのですが、リフォームに実際に各社が入りましてから約10年でございます。それ以前は新築住宅を販売、あるいは分譲物件を販売等、そういうものを売るということばかりやっていたのですが、しかし、やはりこれからはストックを、ということでございます。

協会のほうも、今は住宅リフォーム分科会というのをやっているのですが、来春から住宅ストック分科会というふうに呼称を変更しまして、建物のリフォーム改修工事とそうい

うことにどういう価値があるのかということと両面で行こうということを進めているわけ
でございます。

反対に、弊社のほうでは、住宅ストック事業領域ということで、新築住宅を販売する、
リフォームをするという建築請負部分に加えまして、ホームセンター、それからフィナン
シャル、あるいは保険会社ということで、こういうものをハウスグループで一体何が可能
なのかと。

私がこのフォーラムで言えるのは、実際、現場ではこんなことをやっています、こうい
う問題がありますということと皆さんに発信するということだと思っておりますので、一つ今後
ともどうぞよろしく申し上げます。

【白杵委員】 日本不動産鑑定協会の白杵でございます。よろしくお願いいたします。

私は、不動産の経済価値を判定する資格である不動産鑑定士の所属団体のほうから参加
させていただいております。

そこで、先ほどからの説明で、中古市場の活性化の点で我々が貢献できるポイントは何
かということで、まず価格査定が透明性が十分でないという現在の課題に取り組むにあたり
、我々不動産鑑定士の果たす役割は非常に大きいと考えております。

我々の業界では、今年の6月に、長期的な成長戦略の指針となる「不動産鑑定将来ビジ
ョン」というものを策定いたしました。その中でも、今後非常に期待する分野として、住
宅に関する評価業務について注目しているということでございます。ストック型社会にお
ける住宅の流通促進のために、公正・中立の立場の鑑定士の評価が必要になってくるもの
と考えております。

また、これに関連しまして、住宅融資時の担保評価であるとか、個人が住宅を購入する
際のアドバイザー業務、このようなものにも注目しているところでございます。

このような業務を実現するために、当協会では課題方策としてどのようなことを行って
いこうとしているかを申し上げますと、まず、鑑定業者と鑑定士の専門性を向上させてい
くといったことを考えております。それに向けて、現在建物評価をより精緻化するための
調査研究活動を行っております。

さらに、住宅といっても、最近では敷地の形態に、定期借地権も導入されてきていま
すので、そういったものの評価手法の研究も進めている次第です。

あとは、先ほどの説明でもありましたが、売買の際に受けたサービスの中に鑑定評価
というものがありましたが、こちらのニーズにコスト的にも対応できるような、建物評価

の統一フォーマットといったものも準備している最中でございます。

今回、このようなフォーラムに参加させていただきまして、我々の専門性を生かして、中古市場の活性化ということにいかに関与できるかということ、各分野の皆様方と意見交換させていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

【中川座長】 すみません、12時1分前ということになりましたが、今泉委員からのコメントを残してということで、今泉委員の、全委員のコメントをいただくまで、このフォーラムは続けさせていただきたいと思っております。この後、ご予約がなくなりになるような方は、途中ご退席いただいても結構です。

第2回目の連絡などにつきましては、追って事務局のほうからご連絡を差し上げますので、そのようにさせていただきたいと思っております。

それでは今泉委員、お願いします。

【今泉委員】 こんにちは、日本エネルギーパス協会の今泉と申します。

今日は省エネルギー、エネルギー利用の制約など、今回、東日本大震災後の復興のところの視座というところにもあるような、住宅のエネルギーに関するお話を少しさせていただければと思います。

エネルギーパスというのは、EU全土で今義務化されている、家の燃費というものを賃貸・売買問わず不動産取引に明示する制度でございます。これで消費者の方々は光熱費を含めたトータル支出というものを、購入もしくは賃借前に検討できるので、その結果として省エネルギー性能の高い住宅というものが資産価値が向上したり、それからストックの増大、良質なストックが増加していくというところに大きく寄与しております。

この政策に関して、ポイントとして不動産価値というお話で、今日はさせていただきたいと思うのですが、3つございます。

1つ目が、個別性の高い不動産というものに関しては、今現在、大きな評価軸としては築年数というもの、それから駅からの徒歩何分というような定量的なもので数値化されたものが、やはりすごく影響力が大きいと思っております。

そういった観点からしまして、省エネルギー性能というのも同様でございまして、5段階評価とか、そういうざっくりとしたものでやると、実際に先ほど申しましたとおり、幾ら燃費がかかるかというのがちょっと分からない、わかりにくいところがあって、結果としてなかなかその辺が不動産価値としては反映しにくいところがございますので、なるべくならば明確に数値化していくということが望ましいというところでございます。

2つ目に関しましては、不動産価値というのは基本的に、耐久性の低い設備機器とかそういうものを考慮してはいけないというところがございます。

これは、単に住宅におけるエネルギーの消費、例えば一次エネルギー量の削減ということを考えていただければ、一番安価でやりやすいというのは、我慢して節約していくとか、それから高性能設備への買い換えというところが一番やりやすく基本になるのですが、これは、我慢するほど不動産価値が上がるというのはあり得ませんし、数年で壊れたりとか、毎年価値がどんどん下がっていくような動産類を不動産の評価として価格に反映していくということは、消費者にとっては基本的には受け入れがたいものなので、こういうことをやってしまうとなかなか不動産価値としてははかかっていけないのかなというところがございます。

3つ目に、省エネルギー性能というものは、ミクロではなくてマクロで考えていくというのがすごく大事でして、この辺で、ドイツという非常に省エネルギー政策が成功しているところがありますので、少し政策をご紹介させていただきたいと思うのですが、ドイツの場合、1の助成金を国もしくは県、市が出すと、8の民間のお金がそこに上乘せされて、合計9のお金が地域に循環する。そのとき、本来燃費として国外に出て行く予定であったお金が8、それから助成金で入った1、合計9が、建設業を中心とした給料という形で地域経済に回っていきます。その後、サービス業のあたりで数回転循環しますので、結果的に投下した資本、補助金の数十倍のGDPの押し上げ効果というのが確認できております。

同様の効果を持つものとしては、既存の公共事業というのがまさにそうだと思うのですが、すべて行政の税金であったり、そういう資金でひねり出していくというのは、今後の、今の情勢からするとまず不可能に近いというところがございますので、この活性化の意義というところに個人資産の有効活用というところもございますので、個人の住宅のストックというものは非常に重要ですので、このあたりをうまく制度化していくというのは非常に意味があることだと考えております。

実際、財政赤字や少子高齢化というところを抱えているのは日本だけではなくてヨーロッパのほうでは先進国では多い問題ですので、このあたりを日本においても強力に推進していくというのは、環境、それから経済政策としては非常に重要なポイントになると思っています。実際、リーマンショック後に、ドイツ連邦政府が最初に打ち出した経済対策というのは、省エネリフォームの補助金の積み増しというところでもございました。

ただし、ここから今日のお話に関係してくるのですが、リフォームを強力に推進してい

く上で前提として必要となる項目がございまして、まず1つが将来のストックとしてのリフォームする価値のあるものをつくるためには、新築というものでは、やはりそういうモデルとなるべく、非常に高いレベルの基準をかけていくことが必要だと思います。

また、2つ目としては、数をこなさなくても十分に雇用が維持できる。先ほどのこの資料にもございましたが、建設業の裾野というのは非常に広くて、380万人という雇用がありますので、このあたりを考えて、利益が出て、納税ができ、それから雇用の維持ができるというようなところで、人の手間というところにかいにお金を入れていって、1戸当たりの単価を上昇させていくかというところが大事だと思います。

3点目、最後に、人口が増加してもストックの価値というのを落とさない、というふうを考えていくと、もう今、先ほど5,300万戸というお話もありましたが、ストックは十分にありますので、新築の戸数というのは、正直言いまして大胆に減少させていくようなことが必要だと思います。

このあたり、実際に、良質なストックを増大させていってリフォーム需要を高めるといのは、新築すること自体のハードルを上げて、リフォームの必要性というのを社会的に高めていくということを政策誘導する必要があります。

先ほどリクルートの小野さんもおっしゃっていましたが、どこの国であっても、リフォームするより新築したほうが安くいいよと言われてたら、だれもリフォームしようとは思いませんので、性能を落としてローコスト、そういうものを新築としてつくっては壊し、つくっては壊し、ということをやっているようでは、本質的にリフォームの価値を上げていくとか需要を増やしていくということは理論的にできないというところがございますので、これは政策的に強引に誘導していかないと、市場原理ではなかなか難しいのかなと。

実際に、家電などで見ていただければ分かるとおり、壊れたものを直して使うという方はほとんどいらず、新しいものに買いかえていくというふうを考えていく。まさに新築をつくっては壊しというのと同じ発想に、市場原理でいくとどうしてもなってしまいますので、そのあたりは行政の介入をしないと変えていけないところかなと。

不動産に関しては、マンションの新築というところが、逆にこのあたりがうまくできている事例ではないかと思うのです。中古の住宅の価値が明らかに高いのに、常に付加価値の高いものを、毎年最先端のものが分譲されて、価格を維持されているというところがございます。それに中古が追いつけていないというところはあるのですが、その辺の価格差というので、中古市場の流通を活性化させる1つの要因かなと考えております。

実際、今日は環境を中心にお話しさせていただきたいと思ったのですが、日本では環境保護とか地球温暖化ガスの議論では、どうしても経済的視点というのが少し欠けているかなと感じております。

基本的に、経済活動の中で、人件費という人の部分にできるだけ多くお金を回して、資源またはエネルギー、それから物質的なものにはなるべくお金を回さないでいくということが、ほんとうの意味での持続可能な循環型社会をつくっていくための環境政策、それから住宅政策のあり方ではないかなと思っています。

以上です。

【中川座長】 どうも有り難うございました。本当に長い間でございましたが、皆様方から貴重な、本当に中身の濃い情報をたくさんいただいたと思います。今後、皆様方、今日いただいた問題意識を踏まえながら、当フォーラムを運営していきたいと思っております。

それでは、今後のスケジュールにつきまして、事務局のほうからご説明ください。

【野村不動産業課長】 資料5に、今後のスケジュール（案）がございます。それと、先ほど私がお説明した資料4とあわせてご覧いただければよいかと思いますが、先ほどもご説明したとおり、本日も色々、様々な観点から問題提起をいただきました。

資料4の対比でお話しすれば、今後4回程度は、少しテーマを絞った形で進めていきたいということで、今の予定としては、資料5のほうに書いてございますが2回目には、資料4の対応でいきますと1の（1）、（2）、円滑な不動産取引のための必要な情報あるいはその把握・蓄積ということに少しテーマを絞りたい。そして3回目は、1の（3）、それをどう消費者にわかりやすく提供するかということ。4回目については2の（1）、（2）、コンサルティング機能の向上であるとか、あるいはそれを担う事業者をどう育成するか。5回目には、2の（3）、（4）、リフォームの実施をどのように進めるか、あるいは金融支援は何かというふうな形で、少し分けて議論をしていきたいと思っております。

ただ、本日も非常にたくさんのご意見、問題提起、あるいはお取り組みをご紹介いただきました。今日の議論も踏まえて、検討テーマを再度整理し、新たに立てるような項目があればどこかに追加する、場合によっては、おさまらないようであれば回数の追加ということも含めて、そこら辺は適宜柔軟に考えていきたいと思っておりますが、目途としては6月をめどとして取りまとめを行っていきたくと考えております。それまでの間、この予定では全部で6回を目途として開催をしていきたくと考えておりますので、何卒よろしく

お願いいたします。

【中川座長】 有り難うございました。

それでは、次回以降のフォーラムでは、今ご説明がありましたように、各回3名程度、委員の皆様方のほうからご発表いただきまして、それに基づいて集中的にその検討をしていきたいと思っております。

今回の検討テーマですが、消費者が必要とする情報は何か、それをどう把握・蓄積するかということですので、今回は消費者ニーズに詳しい大久保委員、インスペクションがご専門で流通の現場にいらっしゃいます長嶋委員、仲介・流通団体を代表して林委員の3名から、1人10分程度のプレゼンをお願いしたいと思っておりますので、よろしくお願ひします。

それから、皆様方、開かれたフォーラムの運営を心がけたいと思っておりますので、その他の委員の方からも、フォーラムの中でプレゼンテーションのご希望がありましたら、事務局のほうにお伝えいただきまして、適切に対応させていただきたいと思っております。

本日の議題は以上でございます。特段のご意見、ご質問がなければ終了したいと思ひますが、よろしゅうございますでしょうか。

それでは、これにて第1回のフォーラムを終了させていただきます。

最後に事務局より連絡があるそうですので、もうちょっとだけお待ちください。

【野村不動産業課長】 次回の委員会の日程でございます。先ほど、スケジュールのところでは11月下旬ごろに第2回と書いてございました。改めて委員の皆様方のスケジュールを調整させていただいた上で日程を決定いたします。

今、お席のほうに、11月下旬にかけての日程表を置いてございます。もしも今日お時間がございまして、日程が今分かるようであれば、そこにだめなところにペケをつけて、そしてお名前を書いておいていただいても結構でございます。お時間がない場合、あるいはスケジュールが分からないということについては、追ってこちらのほうからまたメール等でご連絡をさせていただきますので、よろしくお願ひ申し上げます。

それでは、事務局からは以上でございます。本日はこれにて散会をさせていただきたいと思ひます。有り難うございました。

— 了 —