

中古住宅・リフォームトータルプラン検討会（第4回）

議事録

中古住宅・リフォームトータルプラン検討会（第4回）

平成23年11月29日

【事務局】 お時間まだ一、二分ございますけれども、委員の皆様方おそろいでございますので、ただいまから第4回中古住宅・リフォームトータルプラン検討会を開催させていただきます。

本日は、委員の皆様方には、ご多忙のところご出席いただきましてありがとうございます。私、事務局を務めさせていただいております〇〇でございます。よろしくお願いいたします。

なお、この検討会はマスコミの方々に公開としております。傍聴の方がいらっしゃいますので、ご承知おき願いたいと思います。また、カメラ撮りをされる方は冒頭から議事に入るまでとなっておりますので、ご協力お願いいたします。

それでは、第4回検討会の開催に当たり、室井国土交通大臣政務官よりごあいさつ申し上げます。政務官、よろしくお願いいたします。

【室井国土交通大臣政務官】 皆さん、こんにちは。

先生方には大変ご多忙の中、このような国土行政、そしてまた住宅行政に対しましては非常にご協力、また積極的に取り組んでいただいておりますことを改めて心から感謝申し上げます。

4回目の中古住宅・リフォームトータルプランの検討会でございますが、ご案内のとおり、この11月21日の補正予算が決定、通りました。その関係上、再びこの住宅エコポイント制度の復活をさせていただきまして、さらには耐震改修にもエコポイントということで、さらに政策が拍車をかけて進んでいくように我々も鋭意努力をしているところであります。

また、2020年には中古住宅流通、さらにはリフォーム市場の倍増ということで、我々も頑張っておるところでありますけれども、今日の検討委員会の先生方のさらなるご経験とご支持、またご指導をいただかなくては前に進むことができないというように思っているところであります。

本日まで3回にわたるご議論をいただきました。さらに一層磨きをかけていただきまして、今日はこのトータルプランの骨子案についてご議論をさらにいただくようになってお

ります。どうかこの住宅政策、また、復興に向けての取り組みがスムーズに進みますように、さらなる先生方のご検討、また、お願いを申し上げまして、簡単ではございますけれども、一言のごあいさつにかえさせていただきます。どうかよろしくお願い申し上げます。ありがとうございます。

【事務局】 ありがとうございます。

(委員紹介)

【事務局】 また、本日は、〇〇委員の代理として、〇〇様にご出席いただいております。

【〇〇委員代理〇〇】 よろしくお願いいいたします。

【事務局】 よろしくお願いいいたします。

なお、まことに申しわけございません。室井政務官、公務によりここで退席させていただきます。

【室井国土交通大臣政務官】 どうぞ先生方、よろしくお願い申し上げます。

【事務局】 次に、お配りしております資料の確認をさせていただきます。お手元の議事次第と一緒にあります配付資料をごらんくださいませ。

まず、資料1が名簿でございます。それから、資料2が本検討会の規約でございます。資料3、横長でございますが、中古住宅における不具合の発生状況についてでございます。それから、資料4が中古住宅・リフォームトータルプラン骨子(案)でございます。それから、参考資料といたしまして、復興支援・住宅エコポイント制度の概要。それから、参考資料2が住宅リフォームに関する消費者問題への取組についての建議。これは消費者委員会のものがございます。それから最後に、参考資料3として、スケジュールをつけております。

以上でございますが、資料の漏れ、落ち等ございませんでしょうか。よろしいでしょうか。

なお、お手元の規約にも載せておりますけれども、本検討会では、資料と議事内容につきましては、原則として国土交通省ホームページ上で公開することとしております。あらかじめご承知おきいただきたいと思います。

それでは、以降の議事進行につきましては、座長にお願い申し上げたいと思います。よ

ろしくお願いいたします。

【座長】 それでは、お久しぶりでございますけれども、ただいまから、第4回目になります。中古住宅・リフォームトータルプラン検討会の議事を進めてまいりたいと存じます。

本日は、お忙しいところ、委員の皆様にはご出席いただきましてどうもありがとうございました。

まず、しばらくぶりでございますが、今回の検討会の全体的なスケジュールを事務局よりご説明お願いしたいと存じます。

【事務局】 お手元の資料、一番最後の参考資料3、1枚紙をごらんいただきたいと思います。前回は6月27日、ちょっと間があいてしまいましたけれども、今回は4回目ということで、本日は中古住宅・リフォームトータルプランの骨子案についてご議論いただきたいと思っております。

前回、第3回にいただいた宿題に対する調査結果もご報告いたしまして、それから骨子案についてご説明、ご議論を賜りたいと思います。また、次回が12月20日ということで、既に日程をいただいておりますが、今回はトータルプランの素案、骨子案にもう少し肉づけしたものです。素案という形でご議論いただきたいと思います。5回終わった後に、素案につきましてパブリックコメントを行い、そのパブリックコメントの結果も踏まえて、1月下旬開催予定の第6回検討会においてトータルプラン（案）として再度ご議論いただいております。間にパブリックコメントなども入りまして、少し時間もかかりますが、ご検討をお願いしたいと思っております。

【座長】 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまご説明のありましたスケジュールに基づきまして、前回の調査結果のご説明、そしてトータルプランの骨子案のご説明を事務局からお願いいたします。

【事務局】 ○○でございます。座ったままでご説明させていただきます。

まず、資料3、中古住宅における不具合の発生状況についてという資料でございます。前回、第3回の検討会の中で委員のほうから、住宅を買って以降、住んでみてどんな問題が生じているか、そういったことがわからないかというご指摘がございました。アンケートという形ではございますが、戸建て、マンション、それぞれ新築居住者、それから中古居住者について我々のほうでアンケートをした結果でございます。

1枚おめくりいただきまして、4ページに入居後の不具合発生の有無と時期というふう

に書いてあります。実際ここで申し上げます不具合につきましては、補修や改修、機器の交換など、そういったものが必要になった不具合という形でアンケートをとっているところでございます。実際、アンケートをとった方の居住年数につきましては、新築で大体十数年、中古も十数年という形です。ただ、中古の場合は築年数で申し上げますと二十数年の住宅になっているといったような属性の中でのアンケートということになっております。

中ほどにあります不具合が起こった経験があるか。青と黄色の棒グラフで書いてあります。これを見ますと、戸建て、新築・中古、マンション、新築・中古、若干開きがありますが、約半分ぐらいについては不具合が起こった経験があるというような回答になっています。

それを発生時期別に並べましたのが下の棒グラフでございます。非常に細かくて見づら
いんですが、4本ずつ立っておりまして、左から新築の戸建て、中古の戸建て、それから、
新築のマンション、中古のマンションという形で順番に並んでおります。青系の色が新築、
赤系の色が中古というような形で見分けていただければと思います。これを見ますと、不
具合の時期としましては、入居後1年未満というのが圧倒的に多くなっています、約1
5%ぐらいの方が経験しているということでございます。それ以降減っていますが、5年
目、10年目といったあたりに若干山が大きくなっています。おそらくこれは、いろいろ
な購入後の点検ですとか、そういったものが5年あるいは10年といった節目にあるとい
うことで、若干高目になっているのではないかとこのところでございますが、新築、中古
であまり差が見られないというような状況でございます。

5ページをお開きいただきたいと思います。先ほど居住年数が平均十数年という中で、
どのぐらい不具合を経験したか、発生したかといったことでございます。上のグラフです
が、大体平均で2回から3回というような状況の数字が出ております。これにつきましても新築と中古であまり大きな差は出ていないようです。下の棒グラフで、実際にその不具合が生じたときにかけた費用、これは何回かあった場合はその総額という形になっておりますが、それがどのぐらいかというものを示したものでございます。右の端のように数字で書いてありますのは平均の費用でございますが、戸建てで申し上げますと約60万円、それからマンションで申し上げますと大体20万から30万といったような数字になっています。特にこの棒グラフで、左端の濃い紺色の部分、これが費用をかけていないという部分です。ここの部分につきましては、みずから持ち出しがないということで、特に新築の場合ですと、約4割から5割ぐらい費用をかけていないということで、こういった部分

については建てた業者あるいは売った業者に対応していただいているといった形で費用をかけていないということだと思います。中古につきましても、戸建て・マンションとも、約2割ぐらいが費用はかけていないというような状況になっております。

それから、6ページ目でございますが、実際にどういった部分に不具合が発生したかといった内容でございます。さらにちょっと細かくて、見づらくなっていますし申しわけございません。4つありますが、上の段の左から1年目、3年目の発生状況、上の段の右側が4年目から6年目、下の段の左側が7年目から10年目、下の段の右側が11年目以降という状況で書かせていただいています。これを見ますと、上の段の1年目から3年目の部分で申し上げますと、特に中古の赤系の色の部分で目立っていますのが、キッチンや浴室など水回りの機器、あるいは給湯器などの設備機器といった部分についてやはり1年目から不具合が出てきているというような状況が見てとれます。これが4年目、6年目以降にも続いているということです。

それから、1年目から3年目の部分で、その他の部分が多くなっております。実は、項目の中になかった中で、いろいろ挙がってきましたのが、特に新築などで多いのが、床の音が気になるとか、あるいは壁紙、クロスといった内装の部分がちょっと汚れているのではないかな気になる、そういったようなことがその他の中に出てきているところでございます。新築のほうが若干多くなっているのは、やはり新築ということで、そういう不具合に敏感になっているという中でアンケート結果としてあらわれているのではないかなというふうに考えているところでございます。それから、当然のことではあります、下段の7年目から10年目、11年目以降になりますと、新築の青いほうでもこういう設備機器のトラブルといったものがだんだん出てきているというのがこのデータでも見てとれるところでございます。

若干母数があるなのであれですが、雨漏りの部分というのが、特に戸建ての中古の住宅などですと、雨漏りが気になる不具合といったものが買った当初から結構高い数字が出ているといったような特徴が出ているというところでございます。

前回の、買って以降の不具合状況につきましては以上でございます。

【〇〇委員】 6ページの……。

【座長】 続けて説明していただこうかと思ったんですけども、ここで切りますか。

【事務局】 では、一度。

【座長】 では、この資料3についてのご質問、ご意見。どうぞ、〇〇委員。

【〇〇委員】 この6ページの見方ですけれども、特に中古戸建てと中古のマンションの、これは新築から継続されていてではなくて、リフォームした時点で新しく入れたのでこうなっている。この見方がちょっと僕、わからないんだな。リフォームするでしょう、そしてそこでもともとキッチンとか給湯器は直さなかったときの前は当然下に出るように、新築でも大体7年から10年目でなりますけれども、リフォームしたので、逆に給湯器とかキッチンを新しく入れかえていたらこうなるはずないよね。これはどういうデータのとり方ですか。

【事務局】 申しわけございません。アンケートという中で、ここは中古住宅の居住者の方に聞いた中で、中古を買うときにリフォームされたものなのか、あるいはその後リフォームしたのかという属性まで分けた形で聞いておりませんで、それが両方含まれた形になっていますので。

【〇〇委員】 だから、このデータはあまり参考にならないよね。というのは、あれだけども、逆に言うと、基本的には、かえていたら、新築と同じようなデータのはずだけども、かえていなかったら、7年、10年のこの新築でも出ているようなデータと同じようなデータになるはずですよ。ちょっとその辺だけ。

【事務局】 わかりました。

【座長】 ほかにご質問ございませんか。

それでは、次の資料4の説明に行ってよろしいですね。では、お願いいたします。

【事務局】 では、続きまして、資料4、中古住宅・リフォームトータルプラン骨子(案)でご説明させていただきます。

1枚めくっていただきまして、通し番号で8ページという赤いページ番号がございます。これまで1回から3回、特に1回目に中古、リフォーム市場の市場の活性化の方向性というA3の大きな見取り図をご説明させていただいておりましたが、基本的にはその骨格に沿いましてこの骨子案を作成させていただいているところでございます。

8ページでございまして、中古住宅・リフォームトータルプランの理念等という部分でございまして。趣旨の部分はご案内のとおり、新成長戦略に基づきまして、ストック重視の住宅政策を実現するという観点からこのトータルプランを策定するものでございまして。理念につきましましては、消費者・生活者視点に立った市場環境の整備、それから、安心と魅力を提供する産業育成といったことによりまして、住宅の質の向上、環境負荷の軽減、国民の住生活の向上を図ることを通じまして、市場を拡大してまいりたいといった考えをもつ

で進めてまいりたいと考えております。目標につきましては、新成長戦略の中でも位置づけられております、2020年までに中古住宅・リフォーム市場規模を倍増していくといった目標の中で取り組んでいきたいと考えております。

9ページ以降、これを推進していく背景という形で、住宅政策の位置づけの中で3点ほど整理させていただいています。10ページをお開きください。1点目は、既存住宅ストックの有効活用という点でございます。下のほうにグラフを掲げさせていただいていますが、下の左側のグラフにつきましては、ご案内のとおり、住宅ストックの数と世帯数の比較でございます。住宅ストックにつきましては5,800万戸という規模になっている中で空き家率というのが高まってきている。一方で、右側のグラフにありますように、日本の住宅の寿命は欧米に比べて短いというような状況の中で、適切な維持管理やリフォームによる良質な住宅ストックの形成。そして、それを市場で流通して有効活用することによって環境負荷の低減に寄与するといった考え方のもとで進めていきたいと考えております。

おめくりいただきまして、11ページでございます。2点目が、住宅の質や住生活の向上といった点でございます。下のグラフですが、左側は、性能という意味で住宅の省エネ化、特に窓ガラスの部分の二重サッシ化の部分、全体のストックの約2割。あるいは耐震性不十分な住宅のストックという中のグラフで申し上げますと、耐震化率が20年の推計値で約79%といった中で、リフォームによる質の向上をさらに図っていくというのとあわせまして、右側のグラフにございますように、これは世帯別の住宅の規模といったグラフでございます。いろいろな見方がございますが、1つの見方としまして、下のほうの赤囲みにありますように、65歳以上の高齢夫婦あるいは単身の方々の57%が100平米以上の広さの持ち家に住んでいるという中で、上にあります、5人以上世帯、4人世帯といった中で3割ぐらいが100平米未満の住宅に住んでいるというようなストックとニーズのミスマッチといった部分を解消していくというような中で住生活の質の向上を図ってまいりたいと考えているところでございます。

3点目が12ページでございますが、所得と資産が減少する中での住宅取得ということです。特に住宅の一次取得者層であると言われていた30代の年収あるいは金融資産といった部分を見ますと、下のグラフの左側でございますが、これは貯蓄の現在高から負債の現在高、貯蓄から負債を引いた場合の数字でございますが、赤の30代につきましては、直近ですと、かなりのマイナスという幅が広がってきているというところでございます。また、右の平均年収で見ましても、ここ近年、数年の中で大幅な年収減といったような中

で、こういった購買力が全体的に低下していく中で、中古住宅という選択肢も広げながら、安心して住宅を購入できる環境の整備を促進していくといった観点で取り組んでまいりたいというふうに考えているところでございます。

13ページ以降は具体的な市場の現状と課題ということでございます。14ページでございます。これは1回目の現状認識の資料でもご説明しておりますが、中古住宅につきましては、全体の新築も含めた流通量の中でのシェアというのは若干上昇はしておりますが、13.5%という形でまだまだ低く、欧米諸国に比べてもかなり量的には少ないといったような現状というふうに認識しております。

15ページでございます。同じくリフォームの現状。これも1回目でご説明した資料でございますが、平成20年で市場規模6兆円という規模でございます。多いときですと、8兆、9兆という数字もございますが、直近では6兆円程度。これも住宅投資に占めるリフォームの割合で見ますと、右のグラフにありますように、欧米に比べて低いといったような状況でございます。

16ページをお開きいただきたいと思います。そういった中で、この中古住宅の流通あるいはリフォームに対する消費者の方々の意向と抱える不安というふうに整理しています。上の段が中古住宅の購入意向ということでございます。左のほうに購入を検討している住宅としまして、中古住宅、10%に対して新築住宅、56.7%という数字ございますが、ただ、このどちらも検討の対象だと言っている三十数%もございます。合わせますと、中古住宅に対する購入意向というのも四十数%あるという中で、一方で、購入に対してなかなか条件に合う物件が見つかりにくいですとか、品質に不安というような障壁を感じている方も多いというような状況になっております。

また、リフォームにつきましても、下の左側にありますように、実施したい、まあ実施したいという中で、約6割の方がこういうリフォームの実施意向を持っているとありますが、一方で、リフォームでどういうことができるのかよくわからないですとか、費用に対する不安、あるいは施工業者に対する、どういうふうに頼んだらいいかという不安といった障壁があるということで、こういった意向、ニーズというのはかなりある中でのこういった障壁をどう解消していくかというのが重要なポイントになっていくかというふうに考えております。

17ページをお開きください。以上、見てきたものを整理したものでございますが、こういった社会情勢、経済情勢の変化の中で中古住宅を購入し、あるいはそれをリフォーム

して居住するという選択肢といったニーズが今後増加していくということが考えられる中で、いろいろなそのネックといった部分を解消するというのがポイントになるだろうというふうに考えています。政策としましては、魅力ある市場の整備、あわせて安心できる市場環境の整備といった、この2本柱をしっかりと取り組むことによって、こういったニーズを顕在化し、市場の拡大につなげていきたいというふうに考えているところでございます。

めくっていただきまして、18ページでございます。19ページ以降に具体的なプランの骨子がかかれておりますが、その全体の見取り図というか、ちょっと1枚にまとめたものでございます。左側のほうに、今申し上げました取り組みとして、1つは安心できる市場環境の整備といった部分。それから、魅力ある市場の整備といった、大きく2点を掲げさせていただいております。特に安心できる市場環境整備につきましては、柱としまして、情報提供、それから制度インフラと書いておりますが、ここにつきまして、左側がリフォーム、右側が中古住宅流通という形で分けております。特に安心できる市場環境の部分につきましては、やはり売り主と買い主との情報の非対称性、あるいは事業者と消費者の情報の非対称性という部分をどう解消しながら、安心して取り組んでいただくかということで、情報の提供、あるいはその不安を解消するための保険制度、あるいはインスペクション、性能表示の制度、あるいは相談の制度といったものに取り組んでいく必要があるかと考えています。

特にリフォームと中古住宅につきましては、ばらばらの中でというよりは特に中古住宅の流通を契機としたリフォームですとか、あるいはそういう将来的な住宅の売買も見通したリフォームですとか、そういった一体の取り組みといったものが大事ではないかというふうに考えているところでございます。

それから下の段、魅力ある市場の整備でございますが、ここにつきましては、新築と比べて中古住宅というのは、何となく選びにくいですとか、あるいはリフォームが一体どんなことができるのかよくわかりにくいといった部分でためらっている方も多いということも出ておりますので、一体どういった魅力あるリフォームができるのか、あるいはどういった可能性があるのか。それによって中古住宅というのはどういった魅力ある形で進んでいくことができるのかといった部分のイメージアップの取り組みが必要かと思っております。それから、そういった魅力あるものに取り組もうとする中での後押しという意味での支援措置といったものが用意されることによって、またそこがスムーズに入っていけるの

ではないかといったようなことで考えているところでございます。

それから、中ほどでございます。そういった市場を支えるという意味で、担い手の育成といった部分が重要かと考えております。リフォーム、中古住宅ということで、特に建設事業者の方あるいは宅建業者の方の、それぞれの技術力のアップ、セールス力のアップ、あわせてそういった方々の連携、あるいはそれぞれの、違った業種が連携することによって、新たなそういう消費者ニーズに対応していけるような取り組みといったものが特にこの分野では重要になってくるのではないかという形で、担い手の育成という部分を真ん中に掲げさせていただいております。

19ページ以降に具体的な今の骨格に沿いまして整理させていただいているところでございます。19ページですが、消費者が安心して中古住宅の取得ができる市場環境の整備という部分でございます。大きい(1)消費者が中古住宅を安心して取得できる情報提供・相談窓口の体制整備という形で2点掲げさせていただいております。1つ目は、インターネット等を活用した中古住宅に関する情報の提供という形で、消費者の方が接しやすいということで、インターネットというもので既にいろいろな住宅の不動産の流通サイトですとか、購入サイトというものが出てきておりますが、こういった中に住宅の品質や地盤安全性、環境性能といった具体的な情報が盛り込まれていくような取り組みですとか、あるいは、実際に取り引きされた事例に基づいて、一体どのぐらいの価格でそういったものが取り引きされているかという具体的な情報が提供されるようなことを充実していく必要があるかと思っております。

2つ目は、相談窓口の体制の整備ということで、そういったインターネット等を通じた情報とともに、やはり直接接しながら、わかりやすくそういった情報を伝えていただくような相談窓口というのも重要だろうということで、特にこの点につきましては宅建業者という部分が既にそういった役割を担っているところでございますので、そういったコンサルティング機能の向上といった部分が今後の取り組みとして重要かと考えているところでございます。

下の段、(2)でございますが、消費者が中古住宅を安心して取得するための制度インフラの整備ということでございます。5点書かせていただいております。1点目が、既存住宅売買し保険の充実・普及促進ということでございます。中にポツで書いてありますが、既に昨年度から任意の保険制度が提供されているところでございます。ここの部分についての周知、普及といったものをより一層取り組んでいくとともに、先ほどありました、特

に新しい部分として、中古住宅とリフォームを一体的にやるような場合の保険でのカバーといった部分ですとか、あるいは、今後の商品開発として、そこに書いてありますように、シロアリ被害の追加とか、あるいはニーズに応じた保険期間の延長といったものをまた検討対象として考えていきたいというふうに考えてございます。それから、最後の4つ目は、中長期的な検討課題とさせていただいております。既存住宅売買かし保険につきましては、任意の制度という形で昨年度からスタートしております。今まさにその普及の取り組みをしているところでございますが、こういった普及の取り組みをまず進める中で、必要の中で受け入れていただいて、安心できる環境をつくっていくということでございますが、今後長期的にその浸透具合を見ながら、保険制度のあり方といったものは検討していく必要があるか、義務化というようなことも含めて検討していくというのを長期的な課題とさせていただいております。

2点目は、住宅性能表示制度等の充実・普及促進という部分でございます。これにつきましては、既存住宅性能表示制度がございますので、これの普及を進めるとともに、具体的な内容につきましても、例えば省エネという観点では、エネルギー消費量の見えるような表示の充実ですとか、あるいは長期優良住宅、これは新築の場合にかなり進んできておりますが、既存住宅に手を入れる場合にこういったものとして扱えるような評価手法ができないかという部分を検討課題とさせていただいているところでございます。

3点目は、住宅履歴情報の蓄積・活用ということでございます。実務上、いろいろな補助事業などを使いながら、今まで検証してきておりますが、特にこれから定着していくという中で、今既にあります保険制度、保険法人等がこういった契約情報等を保有しています。そういった施策との組み合わせでサービス提供ができるようにならないかというような検討も含めて、そういった普及拡大についての検討を進めたいと考えております。

4点目のインスペクションの普及でございます。これは民間会社のほうでいろいろな形でインスペクションという制度も一方で進んでいるところでございます。特に買い主の方が住宅を購入される際の心配、不安というものを解消するという形で使われているという部分でございます。これがうまく市場の中で広がっていくようなやり方につきまして、特にそういうインスペクションの結果が価格に反映されるような形で普及できないかといったような点を書いているところでございます。

それから、5点目でございますが、売買におけます消費者保護施策の検討という形で、こういった特に中古の住宅の流通が進みますと、いろいろな紛争が出てくる可能性がござ

いますので、そういった部分の紛争処理の体制をどうしていったらいいか。あるいは宅建業者の役割の強化といったものをどうしていったらいいかというのも長期的な検討課題とさせていただきます。

1 ページおめくりいただきまして、20 ページ。リフォームについて、安心してリフォームできる市場環境の整備といった部分でございます。これも大きく2つですが、1点目が、消費者に対するリフォームに関する情報提供の充実という部分でございます。3点ございますが、1点目は、事業者に関する情報の提供という形で、これもいろいろな形で民間の事業者の方からの検索サイトを含めて普及が進んできております。そういった情報提供がさらに進むような形の取り組みを進めていきたいと思っております。2点目は、リフォーム費用等に関する情報の提供という部分でございます。リフォーム工事の費用についてはなかなか目安がわかりにくいという部分がございますので、工事の費用についてはいろいろな形で情報を収集・整理した形で世の中にお出ししていくというような取り組みをしていきたいというふうに考えております。それから、3点目は、消費者保護施策の周知、普及啓発という部分でございます。いろいろな保険制度あるいは相談制度が下に出ておりますが、そういったものの周知というものをしっかりやっていくという形の情報提供も充実してまいりたいというふうに考えております。

下の段、(2)でございますが、安心してリフォームができる制度インフラの整備という形でこれも3点書かせていただいています。1点目は、リフォームかし保険等の充実・普及促進ということでございます。リフォームかし保険あるいは共同住宅の大規模修繕につきましても今、昨年から商品を開発して普及に努めているという形で、地方公共団体でいろいろなリフォームの支援制度がございます。こういったところなどとも連携しながらより普及を進めていきたいというふうに考えておりますし、また、商品の使い勝手がいいものという形でいろいろな団体によって優良な団体に対する割引ですとか、それから、保険期間の延長、長期化といったものも取り組んでまいりたいと思っております。それから、3点目は、リフォームかし保険につきましても、まずは任意の保険として今進めているところでございます。これを普及させるということによって、消費者の保護が図られる仕組みという形でしっかり取り組んでまいりたいと思っておりますが、そういった中で長期的に保険制度のあり方について、リフォームかし保険についても検討してまいりたいというふうに考えております。

2点目は、消費者に対する相談体制の整備というところでございます。これにつきまし

では、その電話相談、専門家相談、あるいは見積もり相談といった無料のいろいろな使える仕組みを用意しておりますので、こういったものの普及をしっかりとしていきたいということと、リフォームに関する紛争処理の体制の検討。これも長期的な検討課題として検討させていただきたいと考えております。

3点目は、消費者保護に対する悪質事業者対策としておりますが、さきほど申し上げました保険の制度、あるいは相談制度といったものとあわせて、悪質なリフォーム工事を行う事業者に対する指導・処分、これは建設業法の中でも、許可業者以外の業者も含めてそういった指導監督ができるという形でガイドラインをつくって取り組んでいるところでございます。引き続きそういった取り組みを進めるとともに、2点目にありますような悪質事案については、できる限り公表することによって、そういった部分を抑制していくといった取り組みを進めてまいりたいと考えています。そういった取り組みを踏まえまして、さらなる対策強化といった部分について、そういったさまざまな取り組みの成果あるいは悪質なリフォームのトラブルの実態というものを踏まえながら、さらなる対策強化については長期的に検討もしてまいりたいと考えているところでございます。

21ページをおめくりください。大きな3で、消費者ニーズに対応した魅力ある中古住宅流通・リフォーム市場の整備といった部分でございます。上の段、下の段で中古とリフォームという形でございます。中古住宅のイメージアップ（魅力向上）への取り組みという部分で3点書かせていただいております。1点目は、中古住宅の魅力、可能性といったものにつきましては、やはりリフォーム等を行いながら住宅の質を向上させていくといった部分がございます。こういった中古住宅の可能性につきまして、いろいろな優良な取り組みの事例ですとか、あるいは中古住宅の流通の際のリフォームができる取り組み事例ですとか、あるいは個別のリフォームだけではなくて、そういったプラン、デザイン性を持ったような付加価値を生み出すようなリフォームをすることによって中古住宅を生まれ変わらせるといったような、そういった魅力ある取り組みが可能だといった部分のご紹介というものを積極的にしていく必要があろうかと考えております。

2点目は、そういった中身にあわせて、それが実際の売買される流通の過程でそういうものが価格として市場の中で評価されるといった取り組みが進んでいくということが重要かというふうに考えております。価格査定マニュアルの活用・普及。その前提となる、先ほどのインスペクションとか履歴情報等の普及促進といったものを進めてまいりたいというふうに考えています。

3点目は、まさに中古住宅をしっかりといいものとして維持するための基本の取り組みということで、個々住んでいる方々の定期的なメンテナンスの実施の促進、あるいは新築時からこういう維持管理がきちんとなされる長期優良住宅といったものを普及させるという取り組みがあわせて必要かというふうに考えているところでございます。

下の段、(2)でございます。リフォームのイメージアップの取り組み。リフォームにつきましても、リフォームをやることの可能性や楽しさといったものを伝えることによって消費者の意識の変化を促していきたいというふうに考えています。実際にマンションの間取り変更がどこまでできるのかとか、あるいはどういった形で水回りやリビングといったものが変えられるのかといった実際の事例を紹介したりですとか、あるいはリフォームの効果という部分で、例えば省エネなどがわかりやすいですが、そういった経済的な効果、あるいは健康への効果といったものをわかりやすく紹介する。あるいはイメージしやすいようなリフォーム展示といったものを普及するというようなさまざまな取り組みを組み合わせながら、リフォームの可能性、楽しさといった魅力を伝えていく取り組みが重要なかと考えております。

2点目が、そういったものを支えていく多様なプレーヤーの参入促進・連携確保という中でこういった取り組みを進めていくことが重要かと考えています。いろいろな相談がしやすくなるような窓口を充実していく。あるいは高級、おしゃれなリフォームといったような部分が普及していくような総合的な提案ができるような事業者の方の連携といったものも重要になってくるかというふうに考えているところでございます。

22ページをおめぐりいただきまして、(3)でございます。特に中古住宅とリフォームという中で申し上げますと、やはり中古住宅の流通、売買を契機としたリフォームというのがやられているという割合が6割、7割といった状況でございます。こういった部分を捕まえた取り組みを促進していくということで、4点掲げておりますが、特に上から3つにつきましては、中古住宅を購入してリフォームをしていこうといったような場合の取り組みということで、そういった適切な売買の際のリフォーム提案ができるような宅建業者の方、あるいはリフォーム事業者の方の連携といったものの促進。あるいは先ほどのかし保険につきましてもそういった一体型の保険の提供。あるいは住宅ローンにつきましても、そういった中古住宅売買とリフォーム工事費を一体的に融資するようなものをもっと普及していくといったような取り組みが重要になってくると思っております。それから4番目ですが、あわせて、事業者の方が中古住宅を買い取りしてリフォームして再販するという、

買い取り再販といった取り組みも今後重要になってくると思いますので、そういった普及促進というのをあわせてやってまいりたいというふうに考えているところでございます。

下の段ですが、これらの中古流通・リフォームに対する支援措置という形で、いろいろ魅力のある中、やってみようと思う人を後押ししていくという意味では、やはり何らかの支援措置というのが重要になってくると思います。1から3に掲げてありますように、いろいろな助成制度、あるいは利用しやすいローン、あるいは税制による支援といったような部分が引き続き重要かと思っています。あわせて、こういったいろいろな支援、制度をわかりやすく伝えていくということも重要かというふうに考えています。国や地方公共団体、いろいろな取り組みをやっていきますので、そういったものの情報提供というものをしっかりやっていきたいというふうに考えております。

23ページでございます。住宅ストックに関する重要施策の推進ということで、今まで市場に関する部分がございますが、特に住宅ストックをいかにいいものとして維持していくかという中で、4点整理しております。1点目が、住宅ストックの質の向上の推進ということで、先ほどの助成制度、税制などの支援によりまして、耐震改修、省エネ改修、バリアフリー改修といったものの質の向上といった取り組みを進めていくというのが1点目でございます。2点目は、特にその中で共同住宅、マンションについての維持管理、長寿命化という部分の特出しにしている部分でございます。計画的な修繕、あるいはそのための資金の積立のルールをしっかり持っていく。あるいは大規模修繕についての保険の普及。それから、こういった共同住宅の長寿命化、延命化のための技術基準、あるいは技術開発といったものが重要になるというふうに考えております。3点目は、長期優良住宅等の普及促進ということで、中古住宅につきましては、特に新築時にこういったリフォームが容易に行えるような形、いい住宅をつくるという形で長期優良住宅、性能評価住宅の普及を促進していくということがこのストックをよりよいものにしていくためのベースになるということで、3点目に掲げさせていただいております。4点目は、高齢者の住みかえ支援等によるストックの有効活用という形で、先ほど若干ミスマッチがある可能性があるという中で、特に高齢者の方が住みかえをしやすくなるような形での支援、あるいは高齢者が住み続けるにしても、そういうリフォームを行いやすいような支援の普及というような部分。それから、民間の賃貸住宅の部分でのセーフティネットの整備という観点でのリフォーム支援といったものの取り組みも進めてまいりたいというふうに考えているところでございます。

24ページでございます。こういった市場を支えるという中で、やはり重要となってまいりますのが担い手の強化、育成という部分でございます。3点書かせていただいております。1点目は、中小建設事業者の技術力・消費者へのセールス力の向上といった部分でございます。特にこういったリフォーム等々につきましては、地域のつながり、あるいは顔が見えるつながりの中でしっかりやっていただくとというのが重要かと思っております。そういった中で、事業者の方への講習、研修会の実施ですとか、あるいはいろいろな相談窓口の充実といった中での技術力アップというものを目指していただくという部分と、それから、そういった事業者同士がグループ化することによって、そういったトータルの技術力、セールス力というのを高めていただくといったような取り組み。あるいは実際にその現場を支えている技能者の方の育成といった部分についての支援。それから、実際の保証基準あるいはアフターサービスの体制といった部分の取り組みが重要かというふうに考えております。

2点目は、宅建業者の方のコンサルティング機能の向上という形で、これもインスペクション、リフォームといったいろいろな分野がかかわってきますので、そういった講習、研修を通じた事業者の育成といったものが重要になってくると考えています。

3点目は、関連事業者の連携による消費者ニーズへの的確な対応という形で、それぞれの事業者の方々の個別の取り組みはもちろんのこと、そういった方々が連携するグループ化の取り組み、あるいは宅建業者と建設業者の連携、あるいは、建設業者とホームセンター、量販店などとの連携、あるいはいろいろな提案ができる、プラン提案、設計提案ができるような事業者との連携、いろいろな形での連携を進めることで消費者ニーズへの的確な対応が進めていけるのではないかということで、こういったものの推進といったものが重要かと考えているところでございます。

25ページでございます。上の段、技術開発につきましては、3つ書かせていただいておりますが、1つは、既存住宅の検査という部分で行きますと、非破壊検査の部分。それから2つ目に、特にリフォームでいろいろなインフィルの部分、いろいろな形の取り組みというのが進むと思っておりますので、そういった部分の技術あるいは評価をする制度の開発といったもの。それから、先ほどありました共同住宅に関する技術開発といったものがポイントになってくると考えております。

それから8番目、最後、住環境、まちなみの整備といった部分でございます。個々の住宅、住環境、まちなみといった部分につきましては、1戸1戸の住宅が1つ1つ重要な構

成要素になってくるということで、やはりよいものをつくって、そこをきちんとリフォーム等で手入れをしながら、住みかえながら長く使うというような形で、いいものが流通し、いいリフォームがされるということで、やはりその地域の住環境、まちなみの整備といったものに貢献していきますし、逆にそういったことができているような地域に位置している中古住宅というのは、住宅につきましてはいろいろイメージアップも図られる。あるいは市場の中での評価というのも高まっていくという形で、こういった循環を進めていくという中で、こういう観点での住環境、まちなみの整備というものを重要かというふうに考えているところでございます。

以上、8点までで駆け足でございましたが、骨子としまして現状を考えているところでございます。

それから、26ページにつきましては、これも非常に大きくくりな整理なんですけど、左側にありますように、いろいろな住宅の取得からリフォームの検討、あるいは住みかえ検討といったような段階に応じた現状の課題、取り組みの方向性といったものを整理したのが26ページでございます。それから、27ページは、この骨子の中で書かれてあります取り組みについて、現状やっている取り組み、それから早期に実施すべき事項、それから中長期的な検討課題といった形で3段階で整理したのが27ページの表でございます。後ほどまた見ていただければと思います。

済みません、ちょっと長くなりましたが、私のほうから骨子の説明は以上でございます。

【座長】 はい、どうもありがとうございました。

それでは、皆様方からご意見、ご質問を承りたいと存じます。どなたからでも結構ですが。

【〇〇委員】 それでは、皆さん、言いにくいでしょう。私が最初にちょっと。

まず、今回の骨子案というのはかなりいろいろなところが盛り込まれていまして、トータルプランとしては非常にいいものになってきたと思っています。これから政策立案とか予算措置が、ほんとうに具体的な課題ということになってくると思うんですけども、2つお願いがあります。

まず1つは、21ページの下段です。リフォームへのイメージアップへの取り組みという中で、リフォームするということはやはり地球環境にも優しいし、まちづくりとか、地域の人々に対して貢献していくんだというイメージを、予算をとって広報をぜひやっていただきたい。国が広報するというのは大事なことでありまして、我々が広報すると

商売に絡んでいるとすぐにとらえられますので、いろいろな場面を利用してそういうことをぜひやっていただければ非常にありがたいと思うし、需要創造になると思うんです。だから、何のためのリフォームですかとずっと突き詰めていくと、やはりリフォームしてほんとうにいい生活ができる、あるいはいい町ができる、みんなが幸せになる、それが地球環境に貢献するんですという、その辺が繋がっていれば非常にいいと思います。

それからもう1つは、22ページ、ですけれども、消費者にわかりやすいリフォームへの助成制度。ここは非常にやりたいと思ったところです。消費者を後ろから押すということが一番難しいんですけれども、今回いろいろ助成制度ができました。エコポイントなどができて、やはり雰囲気的にはかなり盛り上がる場所があったわけです。したがって、ほんとうにエコポイントというものをまずは上回る継続的な助成制度の仕組みをぜひやっていただいたら、2020年までの需要倍増というところにはつながってくるので、24年度はもう間に合わないかもしれませんが、長い目で予算への反映ということをぜひ検討いただきたいと思っております。

以上です。

【座長】 どうもありがとうございました。はい、どうぞ、〇〇委員ですね。

【〇〇委員】 いわゆる現状と課題と、それからいかに取り組んでいるかというのは、今〇〇委員がおっしゃったように今かなりまとまってきていると思うんですけれども、この中でやはり早急に急ぐべきところと、例えば23ページのようなこういうストックに関する云々、この辺のところは延長線上で体制を整えていくべきことだと思うんですけれども、私はやはり、たまたま我々大手住宅メーカーというのはもう30年、40年お客様の家を建てて、自社が建てたお客様の家というのは、ちゃんと家歴もしていますし、完璧な状況でリフォームもできるようになっていますけれども、問題はここの23ページ、24ページ、25ページの、やはり中小建設業者のところの点を特に、技術基準、私はここは優先順位をつけて、地震国である日本はスケルトンのところで耐震性は少なくともこうであるべきだ、特に中古住宅、リフォームの場合は耐震性のない1,050万戸ですか、かなりの中も入ってくるのではないかと思うんですけれども、やはり技術基準、検査の状況でスケルトンの最低必要な耐震性そのほかの基準をする。インフィルのところはかなりお客様に基づいて、水回りやクロスやドア、その辺はお客様の希望でそうやってやるんですけれども、一番問題は、せっかくリフォームしてもその家がさらに10年、20年持つかという、やはり僕はスケルトン、耐震性プラス省エネを加えた、最低必要な、建築基準法

でも何でもいいですけれども、それをカバーできるような体制で行政面でその辺はスタンダードを決めたほうがいいのではないかと思います。

それと同時に、これはかなり検査、評価というところで、行政面がどういうバックアップしていくのか、どういう機関をつくってどうかというのはいろいろお考えいただいていると思いますけれども、この辺が重要になってくる。それで、聞かれたと思いますけれども、ぜひ中小建設業者または施工の皆さんの意見をもっとたくさん直接聞いていただいて、この中小企業の方がやる場合にどういう問題、課題があるか。正直言って、戸建てなどでも、上物よりは基礎のところ、今の基礎のところと前のところは全然違いますから、そういう基礎をどうする。多くの問題を中小建設業者の方は問題や課題として抱えておられると思いますので、その辺もよく聞いていただきたいと思いますけれども、ちゃんと調べていただいたほうがいいような気がします。

【座長】 どうもありがとうございました。はい、〇〇委員ですね。

【〇〇委員】 〇〇です。今〇〇委員がおっしゃったのはまさしく私も同感でして、3点、骨子案の中で、ご検討いただきたいと思う点を意見を述べさせていただきたいと思います。

1つは、20ページだったかにリフォーム業者、事業者の問題があるんですけれども、20ページの(2)の③では、消費者保護のための悪質事業者対策ということが書かれているんですけれども、他方で、21ページとかで、デザイナーの参入を促進するような、中古住宅の部分ですが、21ページの右のリフォームのところでは多様なプレーヤーと書かれているんです。それで、私は〇〇の意見書を出させていただいて、リフォームする事業者について建設業許可を受けた業者でなければ工事できないようにしたほうがいいのではないかというご意見を言わせていただいたんですけれども、それは技術的な担保がないからではないのかという点が一番大きいんです。もちろん窓口として多様な窓口があってもいいとは思いますが、無責任な体制で進められたら、結局のところ消費者が被害を被る。そうなるとうなるかといったら、安心した市場がつかれないので、結局は市場自体が非常に不安な市場になって、それこそが活性化を妨げるのではないかというふうに思うので、参入規制と言ってしまうと非常に閉じられた感じを持たれるかも知れませんが、少なくとも技術的な担保は必要ではないのか。リフォーム業を業として営む人に技術的な担保を要求しようとしたら、最低限建設業登録を、建設業許可を取らせるべきではないのかということをも1つ目に申し上げたいと思います。

もう1つ、インスペクションについて触れられているんですけれども、インスペクショ

ンについて出ているのが、例えば19ページなどで見ていると、既存住宅売買かし保険の充実・普及促進などでインスペクション業務の普及と書かれているんですけども、私はむしろリフォームをする際にこそインスペクションは必要なのではないかと。〇〇委員がおっしゃったとおり、最大の難点はやはり基礎、そして骨組み、躯体です。こういうものを見られる機会というのはリフォームのときをおいてないわけです。検査というところにおいて、非破壊検査方法の開発とか、いろいろと書いておられ、もちろんそれも非常に大切なことだと思うんですけども、目視によってははっきりと確認できる機会を捕まえて、そのときに検査することこそが大切なのではないかとということで、リフォームする機会に悪いところをチェックするという体制を整えるのが一番安心なことなのではないかというのが2点目です。

それから3点目ですけども、中古住宅の売買では、いわばエンドユーザーがエンドユーザーに売るという形が一番多いと思うんです。そこで関与する、いわゆる専門業者としては宅建業者ぐらいしかいないんです。宅建業者の今の仕組みといいますと、基本的に不動産取引のプロであって、建築のプロではないという形になっておりますので、建築についての、例えば欠陥であるとか、説明義務というのは、著しく制限されているようなのが実態なんです。そうしますと、宅建業者がせっかく専門家としてかかわっているのに、そこで説明がされていることに何らの裏づけもなく担保もないということは非常に問題ではないか。ましてやリフォームと中古住宅の売買を組み合わせやっつけていこうというときに、その大きな位置を宅建業者が担っているはずで、そこについて宅建業者の責任をどうふうにか考えるのか。

具体的に申し上げますと、宅建業者には営業保証金制度がございまして、1,000万円の供託の義務が宅建業法上義務づけられていて、宅建業保証協会等に属しますと60万円の掛け金でもって社員になって、その1,000万円の保証が得られるということになっていますが、これは宅建業者が宅建業をやった場合、つまり、建て売りを売ったりとか、仲介をやった場合なんですけれども、おそらくこれは今の法制度のままでは、リフォームに関与してもこの営業保証金の対象になるのかどうかがいまいちだと思うんです。そこについて明確にしなければ、トラブルが増えるのではないかと気がするので、宅建業者の資格と責任とか、その営業保証金などの制度についての対象とかを明確にする必要があるのではないかとこの3点目に思いました。

以上指摘させていただきました。

【座長】 どうもありがとうございました。はい、〇〇委員。

【〇〇委員】 ちょっと幾つか気になっているところがあるんですけども、1つ、流通の部分で、資料の16ページに中古住宅購入における障壁というところで、中古住宅は条件に合う物件がなかなか見つからないというのがあります。公式にはないということにはなっておりますが、一般的な不動産業者さんに聞けば、物件のいわゆる囲い込み、ほかの業者には情報を出さないというようなことが横行しているというのは業界の常識でございまして、物件情報をレイズに載せた後でもほかの業者から問い合わせがあったら商談中です、というのが一般的な対応だというのがよく言われている話です。こういった部分の制度面、制度なのかルールなのかわかりませんが、対応が必要なのではないかという気がします。

それからもう1つ、旧耐震の話もありましたけれども、マンションと戸建ての旧耐震は少しシリアスさが違うのではないかというふうには少し思っています。今の制度では、例えば住宅ローン減税の問題でも、マンションでも旧耐震だったらいきなり厳しくなってしまうんですけども、阪神淡路大震災のときにですら、分譲マンションで旧耐震で大破したもののというのが3%ぐらいしかなかったはずですよ。倒壊した例はたしかないはずですよ。なので、だから、旧耐震でいいんだという話ではもちろんないんですけども。あるいはそれ以外の情報、管理に関する修繕積立金とか、修繕計画とか、こういったものがどうなっているかというあたりが、流通の場面の業者さんにお聞きすると、管理会社によってまちまちだ。あるいは、もっと言うと、管理組合によっては、個人情報を出さないというようなところもある。行き過ぎた情報規制みたいになっていて、それが組合長に一任されてしまっているような状況があって、それを確認している間に、お客さんはもういいですというふうな話になってしまうというようなこともお聞きします。もちろん住宅ローン問題であるとか、そういったものはすごく大きいと思うんですけども、結構現場で業者さんから聞こえる話というのも何かこういったところに入れておけばいいのかという気がします。私もアンケート調査などを行っている立場なので、消費者に普通にアンケートをすれば、おそらく実態以上に性能、品質に対する不安というものが出がちです。消費者はそう答えてしまうんです。でも、実際には私のアンケートでも、この前日経さんがやられたアンケートでも、実際には、汚いから、見た目が嫌だから不安だと思っているという程度のものであって、それよりも、細かいというと変ですけども、日々の市場の現場で起こっているそういった障壁みたいなものがまだまだあるのではないかという気はしてい

ます。

【座長】 どうもありがとうございました。それでは、〇〇委員のかわりの〇〇。

【〇〇委員代理】 〇〇と申します。先ほどの24ページの宅建業者のコンサルティングのところでは、1,000万円の話が出たんですけども、現状では、宅地建物取引にかかわる者については、保証協会に入っている場合は本店1,000万円まで弁済ということですから、リフォームした後の物件の個人間売買の瑕疵であるとか、それは保証協会の社員が仲介に入った場合は苦情解決弁済に当たりますけれども、リフォームした後にリフォームの仕方が悪くて、瑕疵、本来の性能が損なわれる。その辺は非常に微妙になりますので、確かにそのような問題は現在では実際に起きております。

それと、24ページのインスペクションの問題で、これは従来から非常に難しい。先ほど宅建業者の責任という資格ということがありましたけれども、確かに技術的な問題について宅建業者があまり詳しくないというのは一般的な話ですから、インスペクションを導入した場合の、業者の立場から言うと、逆にインスペクションをやった業者が責任を持つような形であれば、インスペクションというのは業者から情報提供というのが増えると思うんですけども、一般的に言うと、例えば買い主側からインスペクションをやられますと、価値自体が値引き交渉になるというのが一般的に言われている話ですから、とりあえず売り主側からこのインスペクションというのを広げていくのであれば、売り主さんでちゃんとしたリフォームした物件で価値があるということを市場に出すというところぐらいから始めていかないと、なかなか宅建業者を通じてのインスペクションの導入というのは難しいような気がいたしております。

以上でございます。

【座長】 はい、どうもありがとうございました。それでは、〇〇委員。

【〇〇委員】 今まで中古住宅、リフォームを取り上げてきた経緯としましては、これだけの需要がある、何兆円産業になる、活性化できるという、そういう企業者向けの情報が非常に多かったように思うんです。でも、今回いろいろご説明を受けまして、消費者に対する施策として取り上げられたということが非常に実感としてわかりました。でも、今までの説明をずっと聞きますと、消費者がリフォームしたり、中古住宅の価値を認めたりするにはこれだけの問題があるんですという非常に膨大な資料というか、これは問題提供なんです。私たちがどうこれを咀嚼して、理解して、市場に参入できるか、参加できるか。ほんとうに理解して、自分の資産がこれだけ価値があるんだということを理解して市場に

それを提供できるまでいろいろな道筋といいますか、大変なことなんだと思ったのが私のほんとうの実感なんです。

例えば、これを進めるためには第一に私は法的な整備が一番大事ではないかと思うんです。今のままで、いろいろなことを提言されましたけれども、ほんとうにこれが実行されるかどうかという保証はないわけなんです。やはりきちんとした法整備、中小企業の資格といいますか、登録をきちんとさせて、住宅のリフォームはこの業者はちゃんとやりますという認知されないと、私どもは安心して頼めません。今はだれでもできるというのが現状です。私どもも気楽に安易な考えで頼んでしまうんですけれども、そのところが一番問題かもしれないですけれども、やってみて苦情の種を皆さん持つんです。今リフォームの相談が多かったり、いろいろな意味で、詐欺とまでは言わないまでも予想以上の高額なものを払わされてそれが非常に問題になって、もう懲りたというような方もいますし。ですから、私は法整備をぜひお願いしたいと思うんです。それには私どもが何を望んでいるかということもきちんと提示しないといけないと思って、これを読みながら、これは私どももいろいろことで勉強しなければいけないというふうにはほんとうに思いました。

以上でございます。

【座長】 はい、どうもありがとうございました。はい、どうぞ、〇〇委員ですね。

【〇〇委員】 〇〇でございます。〇〇委員、〇〇委員のお話の補足という形で少しお話しさせていただきたいと思います。

私自身も設計事務所をやりながらリフォームにかかわっているという、中小建設事業者の立場の意見ということでお話しさせていただきます、リフォーム工事に取りかかる際に、だれが設計したか、だれが施工したかわからない古い建物、年月のたった建物をリフォームするということになると、この中でどう耐震性などの性能を上げていくかということを考えてリフォームをしています。このような状態の建物を触るということに対して、リフォームのためのインスペクションという制度が必要なのではないかと考えております。

今回のトータルプランの中では、中古住宅の流通に関してのインスペクションが掲げられておりますけれども、かし保険の会社などが検査基準を定めて保険のための調査をしていると聞いていますが、リフォームを前提とした調査となると、例えば基礎の配筋がどう入っているのかとか、小屋裏の骨組みの状態がどうなっているのかというようなことを調べてからではないと、本来のリフォームというのはできないのではないかと思います。いままで場当たりに工事をやり、これが問題になって欠陥となってしまうという事例がた

くさんあると思いますので、リフォームを前提としたインスペクションの確立ということについて、ぜひ盛り込んでいただきたいと思います。

それから、デザイン、高級でおしゃれなリフォームの普及という項目が21ページに記載されておりますが、デザインも大変大事なんですけれども、どちらかというと、リフォームのフローというのが最も大事だと思います。先ほどのインスペクションをきちんとやって、設計前の調査をして、それからしっかりとした工事をやって、その結果、消費者が喜んで気に入ってくれるというような、きちんとしたリフォームの流れということを消費者にきちんと知らせることが、悪徳業者の排除にもつながるのではないかと考えております。

以上です。

【座長】 はい、どうもありがとうございました。そのほか。〇〇委員からどうぞ。

【〇〇委員】 私のほうは中小の建設業者が加盟している組合なものですから、今いろいろご注文含めて出たんですけれども、リフォームというのは一番知識がないとできないんです。ですから、躯体を増築なり改築する場合については、一定程度そういったものがきちんと理解できていないとリフォームそのものできない。古い家になればなるほど、逆に収まりがどうなっているかによって、できないという大工さんも当然出てきてしまうんです。ですから、その辺のこともありますので、一定程度いろいろな方たちもいらっしゃいますけれども、地元でやっている工務店の人たちはやはりそれを受けてきちんとやっている。トラブルについてもあまり聞いたことがありませんし、私たちも一番気をつけるように言っているのは、やはり組合が窓口に行って相談に乗ってもいいし、あるいは一定程度グループをつくって、その中で各業者さんもいらっしゃいますので、そういう形で取り組んでいこうという形で今進めている。

先ほども耐震の話が出ましたけれども、診断はするんですけれども、なかなか耐震改修まで行かない。実際、今度エコポイントも15万ポイントつきますけれども、これによってどの程度そういった住宅が耐震改修をやってもらえるか。そういう意味では、今回のポイント、制度によって、その辺の関心度が数字で出てくるのかというふうにちょっと思っています。

ですから、くどいようなんですけれども、実際躯体をいじらないリフォームであれば、専門工事業者さんがやるのであって、躯体をいじる場合については工務店がかかわる。そういう仕組みになっていますので、その辺のところをごちゃまぜにしないで、分けて議論して

ほしいというふうに思いますのでよろしく願いいたします。

【〇〇委員】 今の件はまさにそのとおりでして、すべてのリフォームが躯体を耐震にしなくてはいけないなんていうことになったら、逆に言えば、今のリフォームの9割はなくなりますよ。悪徳業者の話が耳に入っていると思うんですが、リフォームした人の8割以上はものすごく喜んでいるんです。そちらは大体表に出ずに悪徳の話ばかり出るので、何でもかんでも法律で規制すると、それが逆に市場を縮めることになります。ほんとうにまじめに地域でやっているたくさんの工事業者さんがいます。私もよく知っていますし、その方たちはほんとうに一緒になって勉強会もずっとやっているんです。その人たちにほんとうにそんないろいろなことをやれと言っても、それでは、今日自分の家で何か壊れた、直していただこう、それでは、そういう資格は全部ありますかということなんです。

だから、リフォームというのは、何かが壊れて修理したことで生活がほんとうによくなったことがきっかけになることもよくあります。それで次の年にまた、その人が信頼できたから今度はお風呂を直してもらおうとつながっていくんです。その辺がわかっていないと、大きなリフォームを1発やって終わりではなくて、リフォームというのは地域の信頼と信頼でつながっていきますから、その辺をすべて法律でやらなければいけないなどになると、今度は逆に地域の方々を苦しめるということになります。ほんとうに非常にまじめに取り組んでいる方がたくさんいます。それは幾らでも私は紹介できます。

だから、大規模なリフォーム、あるいはローンを絶対組まなくてはできないようなリフォームは資格やインスペクションがきちんと要るでしょうけれども、例えば今日給湯器が壊れた、直す、取りかえるのもリフォームなので、区別して考える必要があります。その人の対応が非常によかったから、今度はお風呂も頼みましょう、キッチンも頼みましょうと広がってきた中で、それでは躯体も頼みましょうとだんだん広がっていきますから、最初からリフォームについては耐震ありきなどというのは私は大反対です。

【座長】 どうもありがとうございました。もう一度？ はい、〇〇委員からどうぞ。

【〇〇委員】 もう一度いいですか。〇〇委員がおっしゃったんですけれども、要するにあまり複雑ではないんです。要は、新築であろうが、リフォームであろうが、きちんとした家をつくる、きちんとしたマンションという基本からして、〇〇委員がおっしゃったけれども、この際、残念だけれども、今日本のストックの中で、ただ給湯器とか水回りとかクロスをかえるとか、インフィルのところは別として、2つ分けなければいけないと私は思っているんです。

1つは、やはりリフォームをする時点できちんとインスペクションして、必ずしも耐震性をつける必要はないんです。きちんとした家をつくれれば、例えば筋交いをして柱があって梁があって、そうしたらそれは自動的に耐震性があるんです。だから、少なくともスケルトンの段階で、インスペクションの段階でこの家は、例えば今は品確法はスケルトンは10年ですね。だけれども、その辺をリフォームについてもどういう基準を設けるんだ。しかしそれはインスペクションの段階できちんとした評価ができないといけないと思うんです。

だから、私はまずリフォームの要請があった時点が、逆に言うと、きちんとした家づくりのチャンスだ。だから、今までの基準がはっきりしない点があるから、きちんとインスペクション機関をして、それで、その際きちんとしたスケルトンの最低基準をカバーする。正直言って、それに触れない、専門的に言いますと、非常に微妙なところがあって、リフォームにそのぐらいのお金をかけるぐらいだったら建てかえたほうがいいとか、非常に専門性があるんです。ですから、その辺をまずきちんとしたインスペクションの機関をどういう形にするか。それとやはり、僕は〇〇委員がおっしゃったように、これはある意味の基準法をきちんとしっかりして、価格評価というのは後からで、それは売り買いもありますから、要するに、検査のときのインスペクションできちんとする。これは国土交通省さんの場合当然情報をとっておられると思いますけれども、米国のDIYなどはきちんとしています。法的にエレクトリシティー、プラミングのところはきちんと義務づけられていますし、それから、検査基準がどれとどれとを検査するので、その場合はその都度その都度のプロセスの中で検査員がやってチェックして許可が出るというので、やはりアメリカのDIYの中のリフォームなども、ただ簡単に所有者が買って来て、自分が直せる、地下などは別ですけども、スケルトンのところはきちんと行政の基準、規制ができていますね。

ですから、まずここは、特に我々大手ハウスメーカーはきちんとできていますけれども、僕らもやはり消費者の立場から考えたら、中小企業の人たちに基準もはっきりしながら、同時にそういうふうな技術開発そのほかをバックアップできるような形にする必要がある。同じようなことを言っていますけれども、大分皆さん、議論が詰めてきて何をしなければいけないかというのが私は見えてきたと思います。

【〇〇委員】 ちょっとお願いできますか。

【座長】 〇〇委員。

【〇〇委員】 今お話を聞いておった中で、私はつくづく思いますのは、リフォームの範囲を広くとらえているがために話が一致しないのかというふうに思います。例えば、修理であったり改装であったり、より住みやすくしたい、あるいは高齢化社会に適応して老人が滑ったり転んだりしないような形のものに少し変えたい、こういった躯体以外のところでやろうとするリフォームというのは当然あるわけです。先ほどおっしゃったように、お風呂が非常に入りにくくなった。もう少し年行つた高齢化社会の人たちでも使えるようなお風呂にしたいというようなところでの改装というのは、躯体や、あるいは耐震といったところとは少し違ってくる。

そういうようなところの中で、やはりリフォームの枠というものはある程度決めないと、当然家の建てかえであったり、そういったところというのは耐震が、自分の命を守るわけですから、非常に重要な点であると思うんですが、それがすべてに適用されるという、オール・オア・ナッシングというのか、ナショナルスタンダードになってしまうとちょっと動きがとれないのか。

先ほどおっしゃった町の工務店の方々も決して建物を壊そうと、あるいは非常に悪いものを建てようとしているわけではなくて、お客さんの要望を聞きながらその中で住みやすいような予算との兼ね合いを考えていっている。ただ、その中で非常に社会を乱すような、あるいは人の命に影響を与えるような構造の未チェックといいますか、そういったものに対してはリフォームは徹底してそういう規制をかけるべきではないかというふうに思います。

だから、リフォームの枠というものを少し考えてみないと、今度は消費者が一切リフォームができなくなってしまうというふうなところに入ってくると市場が縮小してしまうというふうに思うんですが、1つその点もご配慮いただきたいというふうに思います。

【座長】 〇〇委員のほうから先をお願いします。

【〇〇委員】 リフォームの今の〇〇委員のお話はそれで私もあまりつけ加えることはございませんが、18ページ、大きな構造で、安心できる市場環境の整備というカテゴリーの話と、魅力ある市場の整備というカテゴリーの話で、特にリフォームというマーケットについて言えば、実はこれは価格とコストという面で矛盾してきます。つまり、いろいろな手当をしていけばいくほどコスト高になっていくし、その中で、もちろん安心して買えたらうれしいという話ではありますが、あまり金がかかるんだったら、先ほど〇〇委員からもありましたように、新築を買ってしまうとかという消費者の流れがある。

地方のリノベーション業者さんなどのお話を聞くと、やはり一番厳しいのは価格で、中古の住宅を買い取って、例えばリノベーションして売ろうとしたときに、しっかりやろうとするとやはり新築と競合してしまうというような状況が今実際に出てきていて、そうなってくると何があるかという、担い手のところにもなるかもしれませんが、イメージアップのところになるかもしれませんが、良質なリフォームプランやデザインを提供する者が参入しないんです。当然エンドユーザーが安心して買える状況をつくっていくというのは重要なんですが、同時に業者さんがきちんと利益を出すような構造というか、仕組み、ルールがないと非常に厳しいのではないかと考えております。

宅建業の場合は手数料というのは法的に決まっていますが、リフォーム、リノベーションのあたり、施工の部分はそうでもないかもしれませんが、特に設計の部分、リフォームというだけでそんなにたくさんとれない。手間がかかる割に、あれは工事費の何%という見積もりをされてしまっているのでしょうか、非常に参入する意欲というか、モチベーションが事業者さんになかなかあらわれていないというのが多分今の現状なので、そういったかかるコストに対して特に人の部分、優秀な、あるいは提案力のある業者さんがやはり入れるような価格体系が何かしらつくられていくような必要があるのではないかとこのように思っています。

【座長】 なかなか難しいご意見ですね。それでは、〇〇委員、どうぞ。

【〇〇委員】 たびたびすみません。先ほどご指摘受けまして、おっしゃっている趣旨は非常によくわかります。例えば、極端なことを言ってしまったら、壁紙を貼りかえるのにも一々ものすごいことになってしまうということになったら、それはもう何もできなくなってしまうので、私はそこまで申し上げるつもりはないんですけれども、基本的に申し上げたいのは、今リフォーム業者が一切資格を問われていないということが非常に問題で、そういうときに、最低でも、多分皆さんのコンセンサスを得られるだろうと思うのは、基準法上の確認、建築確認を要する範囲においては、例えば建築士さんがかかわり、そして建設業の許可を得ている者でなければリフォーム工事できないというような形にしないといけないと思うんです。

このぐらいは最低でもコンセンサスが得られると思うんですけれども、我々消費者問題を取り扱う弁護士においてよく聞くのは、リフォームに入るときに、例えばお風呂とか水回りからスタートして、そこだけ直すつもりが、いざふたをあけてみたら、床が腐っていましたよ、基礎の配筋が足りません、それでひび割れていましたよ、それならこれをやり

かえましようと、どんどん拡大していってしまうということがよくあるわけです。そのときに無資格の業者さんだった場合に、その判断がつくんだろうか。建築士も関与しない、建設業者も関与しない、という中で。町の工務店とおっしゃったけれども、町の工務店でも基本的には建設業登録を得ているはずなんです。一定の資格者が関与していたならば、そこで何かしら専門家の関与ということによって安全になっていく道筋が見つけられるものが、建築確認の有無とかについても一定の判断がつくものが、無資格者だけでやっている場合にはそれが一切、何らの法的なチェックも入らないまま進んでしまうというのが非常に危険ではないかということをおし上げたいわけです。

その点を申し上げたいということが1点と、それから、リフォームの場合に、気軽に入れるというのはすごく大事なんですけれども、他方でよくトラブルになるのが、建てた業者と別の業者が大概リフォームに入るので、後から欠陥とか何か、例えばここに筋交いがないというようなことが出てきたときに、もともとなかったのか、リフォームに入った業者が抜いたのかという点が問題になるケースが多いんです。そういう意味では第三者的なチェックとかインスペクションが入るとか建築士が関与するとか、そういうことによってそういう問題が整理されて責任の所在が不明確になることがなくなるのではないかというふうに思われるわけです。

そういうことを申し上げたいというのが1つと、もう1つは、先ほどちょっと言い忘れたんですが、保険についてぜひともお考えいただきたいのは、今日出てきたデータでもそうなんですけれども、消費者というのは、不安に思っておられるところとして、例えば雨漏りとか床鳴りとかが多かったというように、不具合現象、不具合を見られるんです。素人なので、顕在化した、現象として出てきたところしか気づかないんです。例えば雨漏り1つにしても、原因は多種多様で、屋根が悪いのかもわからないし、サッシ周りが悪いのかもわからないし、極端なことを言ったら、地盤沈下によって傾いているから、そのひずみから生じているのかもわからない。その辺の原因によってそれは全然違うわけです。そこを消費者がわからないわけなので、できる限り、専門家の目は多いほどいいので、インスペクションなり検査の機会が多ければ多いほどいいだろう。見えないところについて気がつかないので期間がどんどん経過してします。最初の1年ぐらいに不具合が生じたら、すぐにその苦情を言うわけなんですけれども、それから10年とか15年たつまでなかなか出てこないというのは、最初に出てこなければそれが顕在化するまでなかなか時間がかかるわけです。それで、気がついたときには、例えば時効が完成していたりとか、排斥期間が

経過していたりとかという問題がありますので、保険の制度を考えていただくに当たって、やはり住宅というそのものの性質上、長期間利用するんだということを念頭に置いて、期間を長期化する方向で、また、金額をある程度引き上げる方向で考えていただきたいということを先ほど言い忘れたので申し上げます。

以上です。

【座長】 どうもありがとうございました。それでは、〇〇委員。

【〇〇委員】 今までのような非常に本質的な難しい議論も必要なんですけれども、次に報告として伴うのは、リフォームに対する非常に大きな需要が消費者の側にあつて、ところが、いろいろ過去の事件などを考えると、消費者の側がなかなかちゅうちょする部分がある。結局、では、車を買わないで家を直そうとか、何か買わないでこっちにしようというところで、では、リフォームというものに対して関心を持つということからすると、そういう議論とともに、どれだけ消費者をリフォームに近づけるか、要するに、リフォームは非常にいいものだということを、現場に来てもらうということは非常に重要なのではないかと思います。

震災で途中で終わりましたがけれども、私は全国でそういうリフォームフェアみたいなところの片隅で相談コーナーみたいなものでお邪魔しましたがけれども、非常に工夫されていて、寸劇をやっておられて、寸劇の途中でとめて、国交省の役人の方が解説されてということで、会場にもたくさんの方が来ていて、ファミリーでお越しになっていて、非常に楽しそうにしておられました。もちろんそういうことを相当やっておられるんだとは思いますが、消費者の中に莫大なニーズがあつて、やはり消費者は怖がっていますね。それを制度的になくすということも必要だと思いますけれども、どうか広告の宣伝といいますか、リフォームがいいものだということ。

やはり日本の消費者はある意味非常に賢いというかあれなので、1つやる気が出てくれば、少しでもとっかかりがつかめればもちろん人にだまされないように当然考えられると思いますし、ある種がめつくもなれると思うので、その入口部分を、突破というところであれですけれども、環境ができればどんどんニーズが広がるかというのを、そういう現場で、何か所か全国を回らせていただいて感じました。

非常に直感的な言い方ですけれども、以上でございます。

【座長】 はい、どうもありがとうございました。ほか。どうぞ、〇〇委員。

【〇〇委員】 〇〇です。私自身、30代でして、資料にもありましたが、年収が下が

り、金融資産もマイナスというのにまさに当てはまっている世代なんですが、約8年半ぐらい前に築12年の中古住宅を購入して住んでおります。ですので、買い手側の視点からということで、中古住宅を買いやすく、リフォームをしやすくといった視点から2点述べさせていただきますと思います。

まず、中古住宅については、資料22ページの(3)の③にありますように、購入する際にどうしてもリフォームのローンというのが住宅ローンと比べて金利が高いというのがありますので、ぜひこのリフォームの費用を含んだ住宅ローンを組みやすくするといった措置を進めてほしいと思います。それから、固定資産税についても、新築住宅と少なくとも同等程度にするなどの措置が必要ではないかと思っております。

リフォームについては、23ページの(1)の①にあるような、そういった改修だけではなくて、環境面でも、例えば太陽光発電や太陽熱の利用、燃料電池など、かなり初期投資の額が大きいリフォームがありますので、そういった費用の補助を進めることによって市場の倍増に向けて進めていただきたいと思います。

以上です。

【座長】 はい、どうもありがとうございました。ほかにございませんか。どうも、それでは。

【〇〇委員代理】 私はマンションに住んでいるんですが、マンションの場合は、先ほどいろいろ水回りのリフォームとかありましたけれども、管理組合の人は皆さん素人ですので、うちのマンションもそうなんです。管理組合自体がどこかの管理会社の技術的または法律的なコンサルタントを受けるという問題が発生しまして、私のマンションでも昨年からそういう専門家と、特にリフォームが発端だったみたいですけども、水回り等をほんとうに移動できるのかということは管理組合の役員では判断できないので、管理会社と、別途コンサルタントと契約を結んでやったという例がありますので、特にマンションについては、先ほどのリフォームの程度にもよるんですけども、既存不適格のマンションなどもありますので、やはり管理組合自体がリフォーム時に判断する場合に助言とかアドバイスをする仕組みがないとなかなか難しいのではないかと思います。

以上でございます。

【座長】 どうもありがとうございました。大体皆さんご意見いただいたでしょうか。ほかに。

【〇〇委員】 私まだ申し上げていません。済みません。

【座長】 どうぞ。

【〇〇委員】 大変申しわけありません。住宅の相談をやっている立場から言いますと、ほとんどの場合、どの事業者に頼むのがよいのか、悪い事業者に引っかけたくない、そうでない業者に頼みたい、というところが大きな分け目になってきているのではないかと思います。結局業者の情報にうまく接していない方が多い。昔であれば、それぞれの大工さんの出入りの方がおられて、何でもかんでもやってもらえた。非常に安心できる、信頼できる。ところが、だんだんそういう絆がなくなってきて、どこに頼めばいいのか。それが、わからないので、ついつい訪問販売に引かれるというふうなことだと思いますので、やはり事業者の情報を消費者に非常に身近なものにしていくということが相談の現場からも大変大切ではないかと思います。今保険で登録している事業者さんがどんどん増えております。そういうのがホームページでも閲覧できますから、そういうところ。あるいは、同じような形態でおやりになって、今国交省さんが進めているようなところもありますけれども、そういうふうな情報をたくさん提供していくというふうなことが非常に大切なことだというふうに感じております。仕事の中でもそういうふうなことはやっていきたいとは思っております。

これで終わりです。

【座長】 どうもありがとうございました。大体皆様からそれぞれご意見をいただいたようでございますが、まだ時間はございますけれども、特になければ、このテーマについては議事を終了させていただきたいと思っております。よろしいですね。

今後のことについては事務局のほうからご説明をお願いいたします。

【事務局】 ありがとうございます。今後の予定の中で、特に次回の検討会でございます。12月20日火曜日、午前10時から12時という形でお願いしたいところでございます。場所は合同庁舎3号館、隣のほうの建物になりますが、そちらの11階特別会議室を予定しているところでございます。最終的な1月の第6回の検討会の日程につきましては、改めて確認して調整させていただきたいというふうに考えているところでございます。

なお、お手元にありますファイルにつきまして、ちょっと分厚くなっていますので、次回以降も準備いたします。席に残しておいていただければ、また準備させていただきます。必要であれば持ち帰っていただいても結構でございますので、よろしくをお願いいたします。

以上でございます。

【座長】 どうもありがとうございました。

それでは、今日はちょっと時間より早いんですけども、本日の会議は終了させていただきたいと思います。長時間にわたりどうもありがとうございました。

— 了 —