

第1回ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会

平成26年 4月24日

(矢吹調整官) それでは定刻になりましたので、ただいまから「第1回ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会」を開催いたします。杉谷委員が少しばかり遅れていらっしゃるということを承っております。

委員の皆様方におかれましては、ご多忙のところ、ご参集いただきまして、誠にありがとうございます。本日、事務局を務めさせていただきます国交省不動産課の矢吹と申し上げます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

検討会の開催に先立ちまして、国土交通省土地・建設産業局長の毛利より、ご挨拶を申し上げます。

(毛利局長) おはようございます。本日は大変お忙しい中、第1回ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会にご出席をいただきまして、誠にありがとうございます。申し遅れましたが、国土交通省土地・建設産業局長の毛利と申します。どうぞよろしくお願い申し上げます。

第1回検討会の開催に当たりまして、一言ご挨拶を申し上げたいと存じます。

昨年12月、政府のIT総合戦略本部で、IT利活用の裾野拡大のための規制制度改革アクションプランが決定されまして、不動産取引における重要事項説明や契約書面の交付につきまして、インターネットなどのITを活用できないか検討することとされました。本日の検討会の開催は、このアクションプランを受けたものでございます。

不動産取引におきましてITを活用いたしますことは、例えば遠隔地に居住されている消費者にとりましては、移動負担が軽減されるのではないかと。あるいは、重要事項説明を受ける十分な時間を取れないという消費者にとりましても便利なのではないかと。こういった大きなメリットがあるというふうに考えられるところでございますが、その一方で、近年、重説や契約書面の交付をめぐるトラブルが目立っておりまして、直近の平成24年の調査では、この2つのトラブルだけで全体の約4割を占めている状況にございます。

こういう中で、高齢者をはじめとします消費者の保護、あるいは取引の安全と公正を確保するということはますます重要となっております。ITの活用を検討する場合には、これらの点につきましても十分留意をいただき、誰でも安全、安心な取引ができる環境が確保されることが前提であるというふうに考えております。

委員の皆様におかれましては、こうしたITを活用する場合のメリットもありますが、様々な留意点につきまして十分にご配慮いただいた上で、IT活用のあり方や課題への対応等につきまして、本検討会のほうを通じまして、ぜひ忌憚のないご意見をお聞かせいただきたいと思いますと考えておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

簡単でございますが、私から冒頭お願いの挨拶でございます。よろしくお願いいたします。
(矢吹調整官) 恐縮でございますが、毛利は公務のため、ここで退席をさせていただきます。

それでは初めに、委員の先生方、オブザーバーの皆様について、ご紹介を申し上げます。
資料の1、開催要項の別紙に委員の名簿がございますので、その順に従いまして、ご紹介をさせていただきます。

まず、弁護士の熊谷様でございます。

(熊谷委員) 熊谷です。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 次に、公益社団法人全国宅地建物取引業協会連合会政策推進委員長の小林様でございます。

(小林委員) 小林でございます。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、一般社団法人全国住宅産業協会総務委員長の小山様でございます。

(小山委員) 小山でございます。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、一般社団法人ECネットワーク理事の沢田様でございます。

(沢田委員) 沢田でございます。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、上智大学経済学部准教授の杉谷様でございます。

(杉谷委員) 杉谷です。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、一般社団法人新経済連盟事務局長の関様でございます。

(関委員) 関です。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、株式会社リクルート住まいカンパニー住まい研究所所長の宋様でございます。

(宗委員) 宗と申します。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、東京都都市整備局住宅政策推進部適正取引促進担当課長の田中様でございます。

(田中委員) 田中でございます。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、公益社団法人日本消費生活アドバイザー・コンサルタント協会消費生活研究所主任研究員でいらっしゃいます土田様でございます。

(土田委員) 土田でございます。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、日本大学経済学部の教授、中川様でございます。

(中川座長) 中川でございます。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、公益社団法人全日本不動産協会専務理事の中村様の代理ということで、風祭様でございます。

(中村委員代理・風祭) 風祭です。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、一般財団法人不動産適正取引推進機構調査研究部上席主任研究員の村川様でございます。

(村川委員) 村川でございます。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 続きまして、一般社団法人不動産流通経営協会運営委員会委員でいらっしやいます本橋様でございます。

(本橋委員) 本橋でございます。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 最後でございます。一般社団法人不動産協会事務局長、森川様でございます。

(森川委員) 森川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) オブザーバーの方にも、ご参加をいただいております。内閣官房IT総合戦略室の野原様でございます。

(内閣官房IT戦略室 野原氏) 野原でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) 公益財団法人不動産流通近代化センターの副理事長、浅野間様でございます。

(近代化センター 浅野間氏) 浅野間でございます。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) なお、オブザーバーとして消費者庁にもお声がけをさせていただいておりますが、本日都合がつかず欠席ということ承っております。

続きまして、お手元の配布資料の確認をさせていただきます。過不足がございましたら、お申しつけください。

資料でございます。資料1、縦の紙です。開催要綱と、その後ろに名簿がございます。資料の2で、横紙のパワーポイントでございます。これまでの経緯とある紙でございます。資料の3、これも横紙でございます。重要事項説明・書面交付制度の概要、横紙でございます。資料の4、実証実験の概要という横の資料でございます。資料の5は1枚紙です。本日ご議論いただきたい事項という資料の5です。資料の6は今後のスケジュールということで、資料の6でございます。以下、参考資料ということで参考資料1、参考資料2、参考資料3ということでございます。

また、そのほか、お手元に本日ご意見を頂戴するときに併せて用いたいというリクエストをいただきました社会資本整備審議会のとりまとめ、過不足はございませんでしょうか。

それでは、進めさせていただきます。

まず、資料の1をお願いいたします。資料の1 検討会の開催要綱でございますが、開催要綱の第3条第2項に基づきまして、本検討会の座長は委員の互選で決めるということにさせていただいております。議事に先立ちまして座長の選任を行いたいと思っております。私どもとしては、日本大学経済学部の中川委員に座長をお願いしたいと考えておりますが、よろしいでしょうか。

(会場) 異議なし。

(矢吹調整官) それでは、ご異議がないようですので、早速ではございますが、中川座長におかれては、座長席にお移りいただきまして一言ご挨拶を頂戴できればと思います。

(中川座長) ご紹介にあずかりました日本大学の中川でございます。皆さん、ご多忙に

もかかわらずご出席を賜りまして、本当にありがとうございます。

先ほどの毛利局長のご挨拶にもありましたように、ITを活用した重要事項説明等のあり方に関する検討会という場は電子化の技術を使って不動産市場を効率的なものにするというようご提言をいただきまして、それにつきましてご検討をしていただく場だと思います。私自身、効率的な市場を作っていくということは、日本の不動産市場だけじゃなくて、日本のこれからの未来を非常に大きく左右するようなものだと思っております。

ただ、局長のご挨拶にもありましたように、そういった措置がどんなインパクトをもたらすのかということにつきましては、皆様方の叡智を結集いたしまして、Win-Winの結果を得るために、この検討会が設けられているものと理解しております。そういう意味で、忌憚のない、ぜひとも積極的なご意見をいただければ、大変ありがたいと存じます。

それでは、これから検討ということになりますけれども、どうぞよろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) ありがとうございます。

それでは、議事に入りたいと思います。記者の方々の頭撮り、カメラの方々、これをもって、終了とさせていただきます。もしいらっしゃれば、ご退席をお願いいたします。

それでは、ここからの進行は中川座長にお願いしたいと思います。座長、よろしくお願いいたします。

(中川座長) それでは、議事(1)検討会の設置について、事務局から、資料1、それから資料2に基づきまして、ご説明をいただければと思います。よろしくお願いいたします。

(矢吹調整官) はい。まず資料の1でございます。開催要項の縦紙でございます。本検討会の名称、「ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会」という名称です。

第2条は目的でございます。この検討会は、宅建業法に基づく重要事項説明及び契約に際して義務付けられている書面交付、こういったものに対するITの活用方策について、そのあり方や課題を検討するということを目的とするということでございます。

第3条は構成でございます。別紙、先ほどご紹介申し上げた委員の方々にお時間を頂戴するというところでございます。

第4条でございます。第4条の2項は、座長が必要と認めるときは、委員以外の方に対しても、出席をいただきご説明をいただくことがあり得るということでございます。

また、第3項でございます。検討会、配布資料及び議事録は、原則として公開しております。議事録につきましては、発言者の方のお名前も含めて、議事録で追って公開とさせていただきたいと考えてございます。事務局は、私ども国交省不動産課が務めさせていただきます。

この検討会の進め方について、この要項のとおりとさせていただきたいと思っております。

続きまして、資料の2でございます。これまでの経緯という形で、本日の検討会を開催するに至った経緯のご説明を申し上げたいと思っております。

資料の2の横の資料をお願いいたします。先ほど、冒頭のご挨拶でも申し上げましたが、もともとは昨年の6月に、世界最先端IT国家創造宣言の中で、対面や書面交付が前提とされているサービスや手続きを含めて、IT利活用の裾野の拡大の観点から、アクションプランを作るということが政府全体で決められております。これに基づきまして、IT総合戦略本部の中で専門調査会が設けられまして議論が重ねられたということでございます。この中で第2回の分科会、平成25年の11月でございますが、不動産取引における重要事項説明について対面原則を見直すということで、私ども国交省と見直しを提案された新経済連盟様に対してヒアリングが行われたということでございます。

そのアクションプランが昨年の末に決定されまして、その中には、制度の現状、対処方針、それぞれが記載してございます。

制度の現状のところを申し上げますと、不動産の契約に際して宅建主任者が行う重要事項説明は対面で行うこととされていて、インターネットを通じて行うことは認められていないところです。また、契約の際に交付が義務付けられている書面については電磁的な方法による交付も認められていないということで、その対処方針が、その下でございます。

まず私ども国交省は、対面以外の方法による重要事項説明について、具体的な手法や課題への対応策に関する検討に着手せよということでございます。そして、平成26年6月に中間まとめを行って、26年中に結論を得て必要な方策を講じるというのが対処方針の1つでございます。

もう1つが、契約に際して交付する書面の電磁的な方法による交付、これについても検討を行って26年中に結論を得るということで、本日、検討会を立ち上げさせていただいたということでございます。

資料の1と2については以上でございます。

(中川座長) ありがとうございます。

皆様からのご質問あるいはご意見につきましては最後にまとめて承りたいと思いますので、続きまして議事の2、重要事項説明等の制度の概要、それから議事の3、実証実験の実施につきまして、事務局から併せて資料の説明をお願いいたします。

(矢吹調整官) はい。それでは、資料の3から5をまとめて、私のほうからご説明申し上げます。

まず資料3をお願いします。皆様よくご案内の部分もあろうかと思いますが、そもそも制度の概要、成り立ち、現状について、お話を申し上げればというふうに考えております。

表紙をおめくりください。まず1番です。宅建業法の概要ということで、本検討会で議論する重要事項説明・書面の交付については宅建業法という法律に記載されているものでございます。法律の目的でございますが、目的は、業務の適正な運営と宅地建物取引の公正を確保するという、そして大目的としては、もって購入者等の利益の保護と、宅地建物の流通の円滑化を図るということで、消費者の保護が非常に大きな法律の要請ということでございます。

下の枠の法律の内容のところでございます。法律の対象になる宅地建物取引業、宅地建物の売買・交換またはその代理・仲介を業として行うもの、これについては1の都道府県内に事務所を置くのであれば都道府県知事の免許、2以上にまたがるときは大臣の免許ということで、一定の業務規制がかかるということでございます。

この業務規制の内容が左下の箱でございます。業務規制ということで、大きくかかわるところを赤字にしてございますが、まず仲介をやるときに、媒介契約なるものを締結するわけですが、この媒介契約が成立をしたときは契約内容を記した書面交付しなさいというのが34条の2でございます。

また、これは先ほどからお話し申し上げてますが、契約の締結前に取引の相手方に対して重要事項説明をして、そして重要事項説明書を交付するというのが法第35条でございます。

また、契約が成立した後に、契約の内容を記した書面を交付するというのが法37条でございます。

また、これらの手続きに係らしめているのが、右の箱でございますが、取引主任者という資格を設けてございまして、いわゆる宅建の試験に合格して都道府県に登録をされた方々、そして資格証の交付を受けた方々が重要事項説明を行い、また、重要事項説明書への記名押印をするということでございます。また、契約成立後の書面交付、この書面は「37条書面」とわれわれ呼んでおりますが、37条書面への記名押印を取引主任者がするというのが法律の要請でございます。

下のほうの※で書いてございますが、知事免許の業者、全国でおおよそ12万業者いらっしゃいますけれども、知事免許業者に対する法律の解釈、運用というのは、都道府県の自治事務ということでございます。また、重要事項説明やその書面の交付など、一部の部分については国土交通省と消費者庁の共管という法律の建て付けになってございます。

おめくりいただきまして2ページでございます。この検討会の大きなテーマとする制度につきまして、その成り立ちのお話をさせていただければと思っております。

宅建業法自体は昭和27年、戦後間もなく成立した法律でございます。幾らかの改正を行っておりますが、これらの大きな背景といたしましては、戦後、宅地の分譲が盛んになり不動産開発が進展するなかで、不動産取引の知識に乏しい消費者に対して、誇大広告や不当な勧誘、取引をする業者が増えていった背景がございます。

また、不動産の取引は、一般的には権利関係や取引条件が複雑で、また値段も高いということで、契約が成立しても、その後で、やはり認識が違ふということが多々ありまして、紛争が非常に多くなったというのが時代の背景としてございます。こういう時代の背景に対応するために法改正をしていったということでございます。

点線で囲っておりますが、昭和32年には、現行の取引主任者制度というものを作りました。また、昭和42年には、消費者利益の保護をより図る観点から、例えば、アンダーラインを引っ張っておりますけれども、重要事項説明の説明義務というのを追加しました

し、契約成立後の書面交付の義務も措置したということでございます。

また、昭和46年には、この重要事項説明をやはり専門的な知識を有している者に行わせるべきだということで、重要事項説明を取引主任者にしてもらうという義務が課されたということ、そしてまた、当該重要事項説明書を取引主任者の記名押印をするという義務を新設したということでございます。

そして昭和55年には、取引主任者のなりすましですとか名義貸しが非常に多かったということがございますので、重要事項説明の相手方に対しては、自らが資格者であることを証明するために、取引主任者証の提示義務というのを追加してございます。

また、一番下でございますけれども、不動産取引の媒介の依頼です。売ってください、あるいは、買いたいというような媒介契約について口頭で行われることが非常に多かったということで、後日、紛争になることも多く、媒介契約が成立した後は、その契約内容を書面で交付してくださいということを、昭和55年の法改正で追加したというのが背景でございます。

その次のページ、3番をお願いします。不動産取引の流れということで、あくまでサンプルでございます。いろんなパターンがあると思いますが、大きく売買と賃貸に分けて、分譲仲介で分けているところです。例えば分譲であれば、購入の申込みを買主さんがされて、契約に至ります。契約の前には、赤字で書いてございますが、重要事項説明をして、そして売買契約を締結して、その後、引き渡しになっていくという手続きかと思えます。赤の部分が、この検討会で大きなテーマになる部分だと思っております。

仲介の場合は、その前に媒介契約の締結がありますが、売主さん、買主さん、それぞれが媒介を依頼する場合があります。

賃貸も同じく、契約する前に重要事項説明をして賃貸借契約を締結するという流れのサンプルでございます。

4ページからが各論でございます。4番の重要事項説明に係る制度の概要ということで、申しあげました宅建業法35条に記載されている制度のご説明でございます。

まずオレンジの枠で、制度の趣旨につきましては、不動産の取引は、やはり動産と比べると権利関係や条件が難しいということ、物件の価格も高いということで、それらを十分に認識しないままに契約をすると、後々、もともと予定していた利用ができないとか契約条件が違うということで、消費者が不測の損害を被るおそれが高いということでございます。そして、その紛争を防止する観点で、購入者が十分に理解をした上で契約を締結するという機会を与えるということで、専門的な知識や経験を有する宅建業者、宅地建物取引主任者に説明義務を課すということでございます。

法律の規定としては、まず、35条の第1項です。宅建業者は、取引の相手方に対し、契約が成立するまでの間に、取引主任者をして、取引に係る重要事項について、書面を交付して説明させなければならないということでございます。

第4項です。説明に当たっては、主任者は説明の相手方に対し、主任者証を提示しなけ

ればならないという規定でございます。

第5項です。重要事項を記した書面の交付に当たっては、主任者の記名押印が必要になるということでございます。

一番下のブルーの枠です。制度の解釈・運用について。この重要事項説明については、取引主任者が対面で取引の相手方に説明を行うということを想定しております。したがって、対面を前提とした取引主任者証の提示方法、例えば胸に付けることが望ましいとか、あとは、現場で物件を見ながら重要事項説明をすることがいいというような通達を過去出しているという経緯がございます。

また、書面の交付については、法律上書面というふうに書いてございますので、電子メールなどの電磁的な方法で交付をするということは法文上できないということになってございます。

5ページをお願いします。重要事項説明を行う取引主任者の概要でございます。

そもそも、1番でございますが、宅建業者には、一定の数の取引主任者を置かなくてはならないということでございます。各事務所ごとに5人に1人以上、案内所等には1人以上の取引主任者を置かなくてはならない、専任の主任者を置かなくてはいけないということでございます。この主任者が重要事項説明と記名押印または37条書面への記名押印をするということでございます。

また、3番については過去の経緯もありまして、事務所に置かなくてはならない主任者の割合というのは、徐々に高くなっているということでございます。昭和32年の制度創設当初は、事務所ごとに1人以上いればいいということだったのが、昭和55年には、従業者10人に1人以上いてくださいということになりましたし、現行制度では5人に1人以上置いてくださいということを決めてございます。

右下でございます。これは取引主任者証のほぼ原寸大の見本でございますが、取引主任者証は重要事項説明をするときに提示しなくてはいけないものです。取引主任者証には、顔写真があります。そして、名前があります。住所もあります。登録番号があつて、登録の年月日があつて、あと有効期間があります。また、登録をしている知事の名前が出てまいります。これを見せながら重要事項説明をするというのが今の制度でございます。

ページをおめくりいただきまして、説明すべき重要事項説明の中身は何なのかということをお話申し上げます。

契約に関する大きな部分ということでございますが、例えば①では、物件に関する権利関係の明示ということで、所有権など登記された権利の内容はどういうものかという登記の内容がございます。②が大きいんですけども、物件に関する権利制限の内容ということで、例えば都市計画法ですとか建築基準法ですとか、そういういろんな法律に基づいて宅地建物に一定の制限がかかるということでございますが、この制限を説明していくということでございます。この重要事項については、現在、全部数えると327、法律の制限というのが説明の対象にはなっているということでございます。

3番、物件の属性の明示ということで、水道ですとか電気とかインフラの整備状況ですとか、例えば真ん中ほどで、当該宅地建物が宅地防災区域内にあるかどうかですとか、土砂災害警戒区域内にあるかどうかですとか、あとアスベストの使用調査があれば、その結果の内容を話すと。例えば、耐震診断の内容を説明するというような物件の属性の説明をするということでございます。

右上の4番、取引条件、主に契約の内容ですけれども、代金の金額ですとか、その目的、あとは契約の解除に関する定めがあれば、そこも説明するということでございます。

5番は、宅建業者が講じる措置ということで、お預かりした手付金をどういうふうに保全しますかというようなことを説明すると。

6番は、マンションについて、さらに追加でかかる説明ということで、共有部分に関する規約の定めですとか、マンション管理の委託先ですとか、そういうことも併せて説明をするということが、重要事項説明の中身でございます。

7ページ、イメージをつかんでいただくために、重要事項説明書の例をサンプルを付けさせていただきました。これ、私どもがガイドラインで示しているひな型でございます。重要事項説明書がありまして、宅建業者の記名押印をするのが普通ですと。取引主任者の記名押印と、これは法律に基づいてやらなくてはいけないものです。左下の1番で、先ほど申し上げた登記に関する事項というのを説明するということ。右上で、法律に基づく制限の概要ということで、例えば、1番で都市計画法、2番で建築基準法、ここで例えば建ぺい率ですとか容積率の説明をするということ。(2)で、それ以外の法律に基づく制限があれば、ここに法律名を示して、制限の内容を書いていくということでございます。

おめくりいただきまして8ページです。例えば、左下のほうにございますが、アスベスト、石綿の使用調査の内容ということで、まず記録の有無を把握した上で、あるときはその使用調査の内容というのをここに記載をして説明をするということ。その下10番、耐震診断で、あるかないかで、ある場合は、その耐震診断の内容を説明するということが、一定のフォーマットを作ってご紹介させていただいているということでございます。

以上が、重要事項説明制度の概要ということでございます。

9ページをお願いいたします。

次の論点として、契約書面の交付に係る制度の概要ということでございます。オレンジの枠、制度の趣旨、先ほどと似てはるんですけども、契約の内容とか権利関係が複雑で、どうしても後日になって契約当事者間で紛争が生じるおそれ大きいということで、成立した契約内容を書面に明確に記載をして、契約当事者相互に十分に認識していただいた上で、宅建業者にその書面の交付を義務付けているという制度でございます。

法律上どうなってるかというのが緑の枠の中でございます。まず34条の2で、媒介契約を結んだときに、媒介契約を締結したときは、媒介の依頼者に対して、希望する取引の価格、媒介報酬など主要な事項を記載した書面を遅滞なく依頼者に交付しなければならないという規定がございます。

また37条書面、これは契約成立後ですけれども、契約が成立したときは、取引の当事者に対し、代金や賃料、その支払い方法など主要な事項を記載した書面、これ「37条書面」と呼んでますが、を遅滞なく交付しなければならないと。この37条書面を作成したときは、取引主任者をして、記名押印させなければならないということでございます。これが法律の規定ということでございます。

現在の解釈・運用ということで、媒介契約書面については、媒介契約書の交付をもって、34条に定める書面の交付とすることが認められております。媒介契約書のひな型として、国交大臣が定める標準約款というのを定めております。これは、また10ページ以降で紹介させていただきます。

そして、37条書面は、通常は売買の契約書の交付、これも37条書面ですというふうにして交付するということが一般的だというふうに承知をしています。一般的には、取引主任者の方が契約当事者に対面で交付をしているパターンが多いと私どもは伺っています。

いずれにしても、これらの書面については、紙での交付ということが法文上要求されておりますので、電子メールなどでの交付というのは、現行制度下では認められていないということでございます。

おめくりいただきまして10ページ、先ほど申し上げた媒介契約の書面です。これを交付してくださいということになっています。物件を売る、買うときの媒介の契約書ということで、一般的には、記名押印をしていただくということでございます。

11ページは37条書面です。契約をしたときに交付しなければならない書面ということで、通常は、売買契約書をそのまま交付することが多いというふうに聞いておりますので、これは、11ページは全宅連さんの標準契約書を紹介させていただいていますが、売買契約書があって、契約条項があって、そして右のほうですけれども、売主、買主と、取引主任者の方が記名押印をするということです。

中段に少し小さい文字がありますけれども、この契約書は、業法37条に定めている書面を兼ねていますということで、契約書の交付をもって法律37条を満たすということでございます。ここについても、媒介をした取引主任者の記名押印をしているということでございます。

12ページをお願いいたします。不動産は、やはりほかの財に比べると非常にトラブルが多いという特徴を持っていると認識をしています。ここでご紹介させていただいているのは、1年間に、私どもの出先の地方整備局もしくは全国の各都道府県に実際に相談に来られた方々の件数ということで、不動産に関する苦情の中で、赤で引っ張っておりますのは重要事項の説明に係る相談、トラブルというのが一番ウエートとしては大きいということ、また、契約内容の書面交付についても、トラブルがあるということで、重要事項説明ですとか書面の交付というのは、現行制度下においてもトラブルが非常に多いという事象でございます。

例えばどういうものかというのを13ページに記載してございます。例を3つほどご紹

介申し上げてますが、1つ目が土地の売買で、売主の業者が建ぺい率と容積率を単に告げたということで、買主さんがよく意味が理解できないまま契約してしまったということです。後に、当初予定していた住宅の建築ができないということが分かって、それで売主が業者に契約解除したいんだけどということを申し入れたということで、業者としては、重要事項説明をちゃんとしたので、それを理由に契約解除には応じなかった、そうすると紛争になったということでございます。結果どうなったかといいますと、免許権者が仲裁に入って両方で話し合いをして、結局、契約は解除されたということです。代金は買主さんに返還されたというのが顛末でございます。

例の2つ目でございます。これは容積率なんですけれども、土地の売買で、媒介業者の説明は容積率100%だと信じて土地を購入した買い主がいらっしゃる。その後、実際の容積は80%でしたということで、もともと予定していた住宅の建築ができないというふうになりました。買主さんはその媒介業者に対して、ちゃんと説明を受けていないと主張する一方で、媒介の業者は、重要事項説明に80%って書いてあったということで、紛争になったということでございます。この顛末ですけれども、適正取引推進機構さんが間に入っていただいて調整をさせていただいて、媒介業者が解決金として300万円を払うということで、両方で和解が成立したという事例でございます。

例の3番が、これまたちょっと違いまして、これは中古の建物が付いている土地の売買で、媒介業者が買主さんに対して、土地の前面道路に水道管がないということを口頭では説明したんですが、重要事項説明書の記載が間違っていたということでございます。そうすると、買主さんが、契約後になって、水道管が前の道路にないと。遠くから引っ張らなきゃいけないということが分かって、説明を受けていないと。業者さんはその説明をちゃんと行ったということで、紛争に発展したということでございます。これも適取機構の調整の結果、解決金で84万円をその業者が支払うことによって和解ができたということでございます。

主なトラブルをご紹介させていただきました。

そして14ページからは、それぞれ重要事項説明と書面の交付について、各都道府県さんに、どういうふうにお考えですかというのを私どもから簡単な調査をさせていただきましたので、そのいただいたご意見のご紹介でございます。

まず、重要事項説明について、テレビ電話などを使って対面によらない重要事項説明を認めることについて、どういうふうにお考えですかというので左と右に分かれています。

左は、例えば業者の負担の軽減ですとか入居者の利便の観点から、一定の条件を付して認めてもいいのではないかなというようなご意見。また、消費者が遠隔地にいるような場合、あと、やむを得ない場合などは認めてもいいのではないかなということ。リアルタイムかつ双方向性が確保されていればいいんじゃないのか。あとはプロの業者間の取引でお互いの了解があれば、対面にこだわる必要はないんじゃないかなというようなこと。最後は、消費者が不利益を被らない方法であればいいんじゃないかなというようなことです。

また一方で、さはさりながらというご意見も頂戴していきまして、これは右でございます。やはり重要事項説明の内容を消費者がちゃんと理解をして適正に契約を判断できるようにするという趣旨で、対面でやっているという原則を見直すのは不要ではないかというご意見を頂戴しています。今でも消費者が十分に理解していない行政相談が多くて、相談が増える、ひいてはトラブルが増えるのではないかというご意見、ご懸念。あとは、取引主任者の名義貸しが横行するのではないかというご意見。あとは、消費者本人の偽装やなりすましというようなおそれもありますよというご意見。あとは、通信環境によっては、対面と同一の効果が得られるかどうか分からないというようなこと。また、最後ですけれども、消費者のITのスキル、リテラシーは、かなりばらつきがある、差があるということですので、そこは慎重に検討すべきではないでしょうかというご意見を頂戴しています。

15ページが、同じく重要事項説明について、業界団体の方にもご意見を頂戴しました。これは幾つかの設問を設けまして、対面によらない重要事項説明を認めることについて、事業者としてニーズをお感じですかというようなこと。消費者のニーズはあるでしょうかという問いかけ。そして、対面によらない重要事項説明を認めたときに懸念することは何ですかと。一番右が、もしやるとしたときに、どういう留意点が気を付けておくべきでしょうかという点についてご意見を頂戴しています。

総じて、一番左ですけれども、事業者のニーズとしては、少しはあるんじゃないかというようなことでした。例えば、これも先ほど申し上げましたが、遠方にいらっしゃる方とか海外にいらっしゃる方々の契約の迅速化とか営業費用の負担軽減になるというようなことはあり得るんじゃないかというようなこと。その下ですけれども、プロの取引で、買主がいいと言うような場合はあり得るんじゃないかというようなこと。一番下もそうですね。事業者同士であればニーズがあるのではないかということでした。

その右ですけれども、消費者のニーズはどうですかというと、これは総じて、あまりないんじゃないかと思っておりますというご意見でした。大半のお客さんは対面での説明を希望しているので、現場としてはニーズがなさそうですというご意見。そこは、3つの団体、基本的には同じようなご意見でした。

その右です。懸念されることは何ですかということで、ここも大体同じだったんですけども、消費者の理解が足りなくて、結果としてトラブルが増えるんじゃないかというようなことですか、本人以外のなりすましが出てくるんじゃないでしょうかというようなご懸念をいただいています。

もしやるとしたときの留意点・条件ですけれども、やっぱりトラブル防止の観点から顧客の選択に応じてやるべきだというようなご意見ですとか、手続きをしっかりと定めるべきだというようなご意見。あとは、真ん中ほどですけれども、ちゃんとリアルタイムで双方向性が確保できるような、対面と同じぐらいの環境が必要ではないかというようなことですか、あと一番下ですけれども、記名押印してちゃんと説明をしたということが分かるような確認の手続きというのが確保されるべきではないかというようなご意見を頂戴して

います。

16ページでございます。契約書面の交付、書面の交付に関して、ここはちょっと私どものお伺いが、37条書面だけについてお伺いしたものですから、ここだけの議論になっているんですけども、これも右と左で分かれています。

左のほうは、IT、情報化も進んでいて、紙の交付のみを認めて、そうでない場合に処分するというのは適当ではないのではないかというようなご意見もいただいています。また、消費者が不利益を被らないのであれば構わないのではというご意見をいただいております。

さはさりながらという意見が右のほうでして、今の書面交付でも相談や紛争が絶えないということなので、慎重にそこは検討するべきではないかとのこと。取引の信頼性が揺らぐのではないのでしょうかというご意見。また、これが4つ目ですけども、37条書面は実務上は、先ほど申し上げた契約書と一緒にするので、契約内容の説明がなかなかうまくできないというご意見です。また、契約書は普通は対面で交付するので、ニーズがないのではないかというご意見です。あとは、個人情報の漏洩とか書類の誤送とか、そういう問題もあるのではないかというご意見です。あと、記名押印に代わるシステムが要る、電子署名であろうと思いますが、そういうシステムも要るのではないかというご意見です。

最後です、17ページ。37条書面についても、業界団体の方にご意見をいただきました。設問は、先ほどと同じでございます。

左の箱ですけども、事業者のニーズありますかと言うと、少しはあるかもしれないけど、先ほど申し上げましたように、実務上は契約書を対面で交付しているというのがほとんどですので、ニーズはあまりないのではというご意見が多かったです。

消費者のニーズも同じようでした、やはり契約書は紙でもらうということなので、ニーズはそれほどないと思いますということでした。

あと、電磁的な交付のときに懸念するということで、なりすましとか、あとは操作ミスとかのエラー、そういうものがやはり少し心配ですということでした。

一番右の留意点とか条件は、やはり一定の電子データをちゃんと受け取れるような環境を整備することが必要なんじゃないかと。電子署名の手続きがちゃんと措置されることが必要なんじゃないかというようなご意見を頂戴しています。

駆け足でしたけれども、制度の概要と各都道府県業界団体の主だったご意見を、かいつまんでご紹介を申し上げました。

引き続きまして資料の4をお願いいたします。

この相対によらない重要事項説明と電磁的な書面の交付について、果たしてどのようなポイントがあるのかと。どのくらい理解できるのかということをして1回実験をしてみたいというふうに考えておまして、5月中にこの実験をしたいと。まだ詳細は詰め切れておりませんが、こういう実験をやりたいと思いますというご説明を申し上げます。

おめくりいただきまして、1ページです。実施目的ですけども、重要事項説明につい

では、例えばインターネットを活用した重要事項説明について、架空の取引、模擬的な実験を行って、消費者への分かりやすさやなりすまし防止の観点から、どういう留意点があるかというのを把握したいということでございます。

書面交付については、これも同じように模擬的な取引を設定して実験をしてみるということで、ここは記名押印を電子署名でやるというときに、どのように留意点があるかというのを検証していきたいということでございます。

下のほうに図で書いてますけども、宅建主任者の方にご協力をいただいて、あとはモニターとして消費者の方にもご協力をいただいて、例えばWEBで重要事項説明をするというようなパターンで、主任者の側からは、ちゃんと消費者が理解できているか、資料がちゃんと見えてるか、あとは電子署名をどう行うのかということを考えていくということです。

消費者の方々には、自分がWEB上で話している方が、本当に当該会社の資格者なのかとか、当該会社の従業員なのかとか、そういうことをどうやったら分かるんだということ。あとは、ちゃんと質問ができるか、相対と同じぐらいに質問ができるかどうかですとか、送られてきた電子データの署名が本人のものかということを確認していくということで、幾つかの方にも立ち会いをいただいて、そこを検証していきたいということでございます。

2ページをお願いします。進め方ということですけども、大きな方針でございます。何を検証するか、消費者への分かりやすさとか、なりすましの防止ということで、不動産の取引類型を幾つか分けて、おそらく売買と賃貸では重要度ですとか説明の中身も違ってきますので、幾つかの取引類型のパターンを設定して模擬的な実験をするということです。

次に、ITの幾つかのツールということで、例えばスカイプですとか電子メールですとか、電話があるのかどうか、またチャットとか、幾つかのツールでも実験をやってみるということでございます。当然、その実験で比較をしなければなりませんので、対面で重要事項説明をする場合と、それらのツールを使って重要事項説明をする場合で、どのように消費者の理解が異なるかというのを検証していきたいということです。

また、ITのリテラシーは、おそらく年齢によって大きく違うだろうと思っておりますので、モニターの年齢の構成ですとか、そういうところにも留意した実験をしたいと。サンプル数にも一定程度留意をするということで実験をしたいというふうに考えております。

3番でございます。書面交付につきましても、例えば書面交付を電磁的に行う場合に、電子署名というのがうまく使えるのかどうかとか、また、そういう手続きに慣れてらっしゃる方、慣れていらっしゃらない方々にも、モニターとしてちゃんと選んで実験をしていきたいということでございます。

4ページはご参考ですので、説明は割愛させていただきます。

以上、資料の4でございます。

そして資料の5でございます。本日、委員の先生方からご議論いただきたい事項というのを簡単にメモにしています。

まず、1、2、3というふうにございますが、1で、ITを活用して重要事項説明をする場合、ないしはその書面交付をするときに、不動産流通市場で、どういうプラスの効果が期待されますかというようなこと、もしくは、またその逆ですけれども、それを行うことによって、どういうマイナスの効果が想定されるでしょうかというようなこと。3番目で、ITを活用して重要事項説明をする場合の留意点ということで、①で、消費者に十分な理解ができるかと。そういう環境があるかどうかということで、これは例えば聞き取りやすさとか見えやすさとか質問のしやすさだと思うんですが、そこは実証実験でまた確認したいと思っています。

②で、なりすましをどう防止するか。これも、説明する主任者と消費者それぞれの本人確認というのが要りますので、それをどのように手立てをとるかということ。これも実証実験でやりたいということです。

3番で、消費者がITによらない手法を望む場合、やっぱり対面がいいとか、やっぱり書面で紙が欲しいというリクエストをされる方々に対して、どういうふうに対応するかという点について、これは主にということですが、本日、ご意見を頂戴できればありがたいというふうにございます。

駆け足でしたけれども、資料の3、4、5のご説明を申し上げました。

(中川座長) はい、ありがとうございました。

すみません。私のほうで、全体の見通しを最初に申し上げたほうがよかったのかもしれませんが、今ほど事務局のほうから、ITを活用した重要事項説明といった提案がなされてることについて、その背景、制度の概要ですとか、あるいは不動産取引に基づくトラブルをご説明いただいた上で、また、事務局としては、実証実験ということで、ITを活用した重要事項説明や書面交付について、実証実験で確認をしていきたいということに関するご説明をいただいたということでございます。

本日の議事につきましては、まずは様々なお立場、あるいは様々なご意見をお持ちの方々に一堂に会していただいたということが今回の会議の意味でございますので、委員の皆様方からフリーに、どう思ってるのかということをお伺いさせていただければと思っております。

そして、事務局のほうから先ほど、本日ご議論いただきたい事項ということで資料5をご説明いただきましたが、必ずしもこれに縛られることなくでけっこうでございますので、委員の方々からまずはご意見をお1人ずつ賜ればと思っております。

その際、順番にずっとというのがありますが、ここは発言のご準備などもございますので、まずは、発言をしたいという方からご発言をしていただければと思います。できれば皆さんから発言いただきたいので、お1人5分程度という形で、まずはご意見をいただければと思っております。

いかがでございましょうか。はい、お願いします。

(関委員) 新経済連盟の関でございます。言い出しっぺということだと思いますので、

まず私のほうから、新経済連盟で基本的に考えていることを簡単にお話ししたいと思えます。5分ということなので、詳細につきましては、また別途、もし機会をいただきましたらご説明したいと思うんですが、概要だけご説明したいと思えます。

参考資料2というのがお配りされておまして、これは昨年規制改革分科会の専門委員として提出した資料で、本日は、これを少しアップデートしたものをお配りしようと思えたんですが、資料が間に合っていないようなので、これを眺めていただきながら、お話を聞いていただければと思えます。

新経済連盟の基本的な考え方は、ITを利活用したことによる日本の経済成長の促進ということをごさいます、その視点から、いろんな政策を提言させていただいております。対面書面原則を撤廃するというのも、その中の重要な1つをごさいます、今回の不動産取引についても、1つ重要な話だというふうに位置づけております。参考資料にもありますけれども、今までインターネットの医薬品の販売の件ですとか、そういうところについて、いろいろ話をしてくております。

基本的に不動産取引につきましても、いろいろ過去、今までトラブルとかもありますので、それをどうやって解決するかというのは、ぜひこの場で議論をしていきたいというふうに思っておりますが、医薬品での例、あるいは過去、金融商品の販売において認められている事例とか、そういったことも参考にしながら、トラブルができるだけ防げるような仕組みというのを皆さんで議論させていただければなというふうに思っております。

特に今回、提案させていただいた背景といたしましては、資料の中にもごさいますけれども、不動産取引をインターネットでできるということによるいろんなメリットがあるというふうに思っておりますので、トラブル等を解決する仕組みを取り入れながら、その方向に向かっていきたいと思えます。

効果といたしましては、例えば、不動産取引が活性化するという側面があると思えます。これは、事業者側にも消費者側にも非常にメリットがある話だろうと思えますので、ぜひそういった視点で考えていきたいというふうに思ってます。

一方、消費者にとりましても、トラブルということよりも、利便性の向上というのは非常に大きいことになると思っておりますので、これは医薬品の時にもだいぶ議論をしたんですが、こういったことはかなり、消費者にとって非常にメリットが高いというふうに思えます。

さらに、これはかなり誤解されてると思うんですが、インターネットでの取引といいますか、いろんな説明というのは、必ずしも口頭での説明より劣ってるということはないというふうに認識しておまして、そういった意味でも、やり方によっては消費者保護にむしろ資するのではないかというふうに思っております。

また、不動産仲介業者にとってみれば、いろんな意味で業務の効率化が図れる、むしろ経営にプラスになるというふうに思ってますし、宅建主任者にとってもプラスの面があるというふうに思っておりますので、ぜひ前向きに、これが実現できるようにご議論いた

ければというふうに思っております。

とりあえず冒頭としては、以上でございます。

(中川座長) はい、ありがとうございます。

そのほかの委員の方はいかがでしょうか。

(土田委員) 土田でございます。消費者側としましては、非常に問題を多く抱えてる不動産取引において、ITでどこまでできるのかということは、私も非常に注目しております。

基本的に、やはり消費者と事業者の情報が非常に不均衡な中で、取引がそのまま継続されるというのは、1つ大きな課題があるだろうと思っております。

先ほど、不動産に関するトラブルがあるということで少しデータをお示しいただきました。今ここに資料として添付されています社会資本整備審議会の住宅宅地分科会報告書があります。平成22年の1月14日に開催された結果ですけれども、ここに非常にまとまっております。この時は、論議された背景が少し違いますが、何に私が注目したかといいますと、後ろに付いている資料で、最終とりまとめの参考資料ということで、賃貸とアパート、マンションに関する消費者相談として、全国の消費者センターを經由して国民生活センターに集まってきた数がここに出ております。

この全相談数は減っているようにみえますが、相変わらず、原状回復に関するもの、敷金、保証金に関するもののトラブルが多いということになっています。直近のデータを見ても、大体これは減っておりません。

賃貸のところでITの活用の可能性が高いと思うようなデータも一方ではあります。例えば、21ページを見ていただくと分かりますが、管理や契約面を重視するかの問いに7割の人は重視すると答えています。あまり重視しないという方も一方で約3割ぐらいおられます。こういうことから見ても、重要事項説明とか契約書に関してあまり重視しないという、あるいはあまり見てもいないという方、むしろもっと簡便だったらいいなという方には、ITの活用の場面はあるのではないかと思います。

例えば入退去時の立ち会いということで言いますと、立ち会いのみに確認をきちっとするという方と、入るときと出るときにきちっと立ち会いをするという方と、全く立ち会いしないでいいよという方の3通りがおられるのは、この一番最後の28ページのところから分かります。

契約書面も電磁的なものでもいいよという方たちには一部でもIT活用できるのかなと思います。

ただ、それが消費者のトラブルが減少するかというのは、これは定かではありません。

以上です。

(中川座長) はい、ありがとうございます。はい、沢田委員、お願いします。

(沢田委員) ECネットワーク沢田でございます。私どもは、eコマースのトラブル相談を受けている組織でございます。不動産取引に関しては門外漢といいますか、素人です

ので、素人的な発言をさせていただくことになろうかと思いますが、一方で、eコマースのトラブル相談を「オンライン」で受けています。私どもは、eコマースなりインターネットなりITを使って、消費者がより豊かに賢く生活できるということを目指しております。その観点から、今回のご検討、非常に興味深いものと思っております、メリットも非常にたくさんあると思います。

特に、情報の不均衡のお話ございましたけれども、それをインターネットによって、かなり補うことができるというふうに私どもは考えております。何が一番のメリットかといえば、消費者が多くの情報を得られることによって、選択肢が増えて比較検討がしやすくなること、自分が買いたいと思っている物件の情報を少しでも多く得ることによって、選択に生かすことができます。そこで、競争も広がりますし、こちらの情報は少ないけれども、こっちの事業者さんの情報は多いというような比較もできることになると思っております。

その観点で、事務局さんからご説明いただいた資料3の3ページの「流れ」について、ちょっと違和感があったんですけども、本来であれば、重要事項説明というのは、重要なことなので、契約の段階で初めて聞くのではなくて、もっと前倒して購入申込みの前に聞かされなければいけない話ではないかと思えます。聞かされる必要もなく、もしかしたらリアルタイムである必要もなく、ネット上に出しておいてもらえばそれでいいのかもしれない。行かないと情報が得られないというのは、消費者に、特に、昨今の私どもよりも下の世代の消費者にとっては非常に居心地が悪いものです。インターネットでいろんな情報が得られることが当たり前になっている世の中において、出掛けて行かなければ情報がもらえないというのは、消費者の利便性がなさすぎかなと思うところです。

もちろん今でも、問い合わせがあれば、いろんな形で情報提供いただいていると思うんですが、せつかく重要事項という形でまとまった形で、これだけは消費者に伝えなければいけないということがあるのであれば、それはぜひとも購入申込みの前の段階でアクセスできる状態にさせていただくことがありがたいと思っております。

これに限らず、IT化、電子化というのは、ただ単に対面のプロセス、今までのプロセスを電子的手段に置き換えるということではなくて、今までのプロセスを、電子化するに当たって改めて見直して、その不合理な部分ですとか非効率な部分を一緒に見直していくということがメリットの1つ、電子政府もそうだと思いますが、多くのメリットがあると考えておりますので、重要事項説明をいただくタイミングと方法について併せて見直していただければというふうに思っております。

もう1点、消費者のトラブルに関しましても、かなり重要事項説明の電子化によって改善できる場所もあるのではないのかなと思います。情報の質が変わるということで、今まで情報が十分になかったところに関して消費者のトラブルが減っていくことも期待できるのではないかと思います。もう少しトラブルの中身を詳しく見て分析した結果でないとはっきりとは申し上げられませんが、感覚的には、そんなふうには思っております。

以上です。

(中川座長) はい。この検討の中で、重要事項説明を電子的にやるということだけじゃなくて、情報の提供のあり方自体については、もう少しご検討いただいたほうがいいんじゃないかと。そういうご意見だということですね。

(沢田委員) はい。

(中川座長) はい、どうぞ。

(小林委員) 全宅連の小林と申します。

まず、インターネットによる市場の活性化のメリットとか消費者の利便性の向上はあるんですが、例えば市場の活性化という問題であれば、これは情報収集、収集力というか、要するに、物件情報をどこで得るかという話がまず先に来ると思うんですね。われわれも含めて、優良なサイトとか、今、かなりの物件情報はかなり一般の消費者の方が得やすい状況になってるという現状であるんですね。

今、問題になってるのは電子化ですが、物件の情報、これは何も訪問してすべて案内をされて初めて分かることでは決してありません。しかし物件はやっぱり1度見ないと、消費者の方にとっては、ただ情報としてネットで得られたものだけで、これを買いますとか、あるいは借りますというわけには多分いかないんだろうと思います。

消費者の利便性の向上という今の面から見ると、逆にトラブルが増加するということがありまして、これは、先ほどの資料の3番の14ページに書いてある意見で、いわゆる反対意見が右側にありますけれども、大体これで集約されてるんじゃないかと思います。

それで、私どもとしては、契約するときにはまず、例えば電磁契約ができるとなると、現場に来られた方が、買主さんもしくは借主さんの代理の方というケースも当然あると思うんですね。そうすると、インターネットで実際、向き合ったときに、要するに、本当の買主さんもしくは借主さんが私たちと初対面になるわけですね。そこで重要事項の説明ということは、まず考えにくい。特に賃貸の場合は、やはりご本人に対面したいですね。

こういうことを言っているのかどうかは分かりませんが、借りる方もいろいろ個性がありますから。特に賃貸のトラブルは、同じ物件に住んでる方たちとの、要するに借借人同士のトラブルがけっこうあります。騒がしいとか、夜中大騒ぎをすとか。クレームが全部業者にくるわけですけども、借主と対面していればやっぱりある程度、トラブルの予見ができる。これは経験上の問題ですけども、これは、対面した上ではないとやっぱりできません。

もっと言うと、今、反社条項とか入りましたけれども、こういう方は、大体見ると分かります。昔よく事実としてあったんですけども、代理人の方が来て契約して、実際に入ったのはもう完全にこういう方というケースが幾つもあります。もし対面できないとなったら、賃貸は特に、怖くて契約できません。

それと、入居される方の中には、やはり周りのある程度ネットワークを作ってケアがないと対応できないケースがあり、入居していただいた後に何かトラブルがあったときにわ

れわれ不動産業者がアフターケアできないと思います。

契約ではお会いして初めて分かるということが多分にあります。

また、今後、やはり、契約では、民法の改正も視野に入れて、債務不履行とか、あるいは、業者から言うと錯誤とか詐欺とかいう民法上の問題とかがいろいろあるんですが、改正になると、契約書の条文がどうしても増やさざるを得ないんですね。そうでないと、債務不履行で訴えられる可能性が多分に出てきますので。だから、やはり対面で細かに説明をしないと、なかなか難しいだろうと。

それと、説明をしたというやはり証拠ですね。これ、電子署名というのでできるのかもしれませんが、これについてもきちんと、今でも同じですけど、説明したかしないかでトラブルになると、われわれ業者は絶対負けます。この事例にもありました。これは、こういうこともあるんですが、やはり対面して分かっていたかということが大前提ですから、どっちかという、今、この電磁的処理にされるのは大変危険だなと私は思います。

例えばアメリカの例を取ると、仲介業者というのは35条の義務が実質的にないような制度になっている。エスクローという制度があって、ここですべてを調査するわけですよ。瑕疵担保の問題もそうです。だから、そういうバックアップする制度があって初めて、こういうことも考えられるのかなという気がしますけれども。

ちょっと話がまとまらなかったんですけど、現状では、現場にいる業者として、やはり反対というふうに言わせていただくしかないなというふうに感じました。

以上です。

(中川座長) 代理が多くなるんじゃないのかということでしょうか。

(小林委員) いえいえ。代理の方が見に来て、それで、本人がいいとか、私は全権を委任されてるからというような話はあるんです、多分に。この場合に、画面でお会いするのは初対面になりますね、どうしても。

(中川座長) ええ。すみません。電子的な対面をしたような場合と実際の対面を求める場合で、代理が増える、増えないとか、そういうことは差が出てくるということをおっしゃってるんですか。

(小林委員) いえ。要するに私が言いたいのは、当事者にお会いしたいわけです。本人確認というのは絶対必要なんですね。

(中川座長) 本人確認ということがこの議論の大きなポイントだということをおっしゃってると思えばよろしいですかね。

(小林委員) そうですね。私が一番問題かなと思ってるのはそこなんです。

(中川座長) はい、分かりました。ありがとうございます。

はい、どうぞ。

(中村委員代理・風祭) 全日本不動産協会の風祭でございます。

今、小林さんのほうから私どもの業者としてのお話も出たので、ちょっと付け加えさせていただきますと、実は対面というのは、非常に重要なわれわれの仕事の一部なんですね。

ファクターとしては非常に重要だろうと思っております。それはどうしてかという、今、小林さんのほうからもいろいろお話が出たほかにも、私ども、もう数年前になるんですが、過去に大きな事件が起きた時にも、買ったり売ったりする際にはすべて対面で本人確認という措置をやらさせていただきました。

実は、本人確認も含めて、やっぱり話をすることにおいて、われわれの業界としては非常に、われわれのモラルハザードを防ぐという部分もあるんですね。そういうこともあるんで、今、小林さんが言われたように、対面というのはこれからも、われわれ業者としては非常にやっていかなくちやいけない作業になるのかなと思っております。

それと、やっぱり今のモラルの件なんですけども、われわれの業者サイドとしても、重要事項だけじゃなくて、きちっと対面において説明をして、なおかつ重要事項、先ほどちょっとお話が出たように、ネットの中でもっと情報をというお話もあったんですけど、実は重要事項の中には、これはもう先ほどちょっと出ましたように、ここに暴力団の事務所があるとか、そういう性質の問題もあるんですね。ですから、すべてインターネットに出せるということではないんですね。

ですから、逆に言えば、われわれもこの相手にとっては必要だということになれば、最初に契約の前にちゃんと書面で送って、中身も読んでいただいて、それでポイントも含めて説明をしていくという、こういう作業もしているのも事実なんですね。

そういうことからすれば、利便性をということだけですべての情報を出していくというのは、非常に危ない面もあるのかなというふうにも考えております。

あと、私どもの協会は、求償ということで、一般消費者に対してトラブルがあった場合はということですね。求償制度をとっております。その中で苦情相談という取引の場所があるんですけど、そこに呼んでいただいて、私はその役員じゃないので、これは聞いている話なんですけど、本当に想像つかないようなクレームも多いんです。今回のこの件のお話をずっと聞いてますと、多分、そこら辺のクレーム対応に対しては相当気を付けていかないと、問題が出てくるのかなと。

あともう1つは、これはもう、われわれの業者のことなんですけど、今の求償制度では業者間同士の取引に対しても裁判所は求償をするということになっているんですが、あくまでもわれわれは業者間同士のものに対しては求償しないというふうにしたいと思っております。そういうことも含めまして、クレーム対応は相当気を付けなくちやいけない。こんなふうにも考えております。

何よりも、先ほどITに関する利活用ということで関さんからお話がありましたけど、メリットと利便性は非常にあるということは分かるんですけど、メリットはどのくらいあるかっていうのは、われわれはちょっと分からないんで、そこら辺のメリットも、もっと具体的に提示していただければなと思っております。確かに利便性は、ITは便利な道具で私も使ってますので、それは分かるんですけど、どういうときに、どういうふうなメリットがあるのかということを知りたいと思っております。

それはなぜかという、これを求める人が例えばどのぐらいいるかと言うことです。消費者は、賃貸でも、少なくともお金を出すという費用に関しては高いものを支払っています。それと、購入をするということはもっと高価なものです。そういうものに対して利便性だけでということになってくると、少し厳しい面があるのかなと。こんなふうに思っておりますので、一つそこら辺も含めて、ご検討をよろしく願いたします。

(中川座長) 多分それについては、たった今というよりは、この検討会の中で各委員のご主張とか、そういったものをもう少し詰めていく過程で、そういったものを明らかにした上で、その議論を進めていきたいと思えます。ありがとうございます。

ほかに、いかがでしょうか。

(村川委員) よろしいでしょうか。

(中川座長) はい、お願いします。

(村川委員) 不動産適正取引推進機構の村川でございます。

先ほど沢田委員さんのほうから、情報が店に行かないと分からない、情報が不足してるというような話がありましたが、そこは少し誤解があるのかなという感じがします。何か不動産を買うにしても借りるにしても、何か物件を探すというところの情報の情報は、今の消費者でも、ほとんどインターネットを活用しているケースが多くなってきてるわけですね。普通のチラシなんかよりも多分多いと思えます。そういう情報の中で、これを買おうかなとか借りようかとする当面の判断の段階のところの情報は出てると思うんですね。

ここで言ってる重要事項説明というのは、もっと奥の深いところのものだと思うんです。そこで、特にIT業界の皆様のところ、ちょっとご理解をしていただきたいというところがあります。私どもの適取の中でも相談業務というのをやっているわけですが、1カ所しか事務所がありませんが、そこで年間1万件ぐらいの相談をいただいています。その約半数が一般消費者です。本来は一般消費者の相談窓口ではありませんが、受けています。

不動産取引というのは、売買にしても賃貸にしても非常に身近ですね。一般消費者にとっても非常に身近な取引なわけですが、ただ、契約に際してどんな情報が必要なのか、どんな手順でやればいいのか、どんなふうに調べたらいいのかが分からない。非常に専門性も高いというようなこともあって、分からないということです。もう一般消費者は分からないことだらけというところがあるわけなんです。私どもが相談を受けてる中でも、分かってないというのがよく分かります。

ですから、そういう情報を、買うにしても借りるにしても、必要な情報というのを改めて知らせるために、宅建業法の中で重要事項説明という形をとってやってるわけですね。それは、重要事項説明書を渡せばいいという話ではないですね。理解できるように説明をするということです。単に読むのは説明じゃないわけです。理解できるように説明をしないというふうになってるわけですね。業者向けの各種研修会でも、いろんな講師、皆さんそういう話をしています。

ですから、物件に関する大事な情報ですとか取引条件、これを十分に理解していただいて契約に踏み切っていただくことでトラブルを未然に防止し、不測の損害を被ることがないようにという形で行うためには、やっぱり対面だろうと思います。消費者保護のために、あえてアナログ的な説明の方法をとっているということ、理解をしていただきたいわけです。

I Tの活用による説明とか書面の交付、こういうことによって対面以上の効果がある、トラブル防止にもつながるといことがあれば、I T重説でもI T契約でも反対する理由はなく積極的に導入すべきだというふうには思います。これは、実証実験もおやりになるということですので、実証実験の中で方向性を見い出すことができればいいかなと思います。

それから、もう1つだけ。利便性の向上はよく分かります。感覚としては分かるんですけども、利便性の向上イコール消費者保護、トラブル防止には必ずしもならないという側面があるということなんです。

それで、先ほど風祭委員のほうからもありましたけども、新経済連盟さんが出してるインターネット取引の効果というところについて、このメリットのところを私も理解できないので、ぜひ機会を設けてもう少し詳しくお話をいただければいいかなと思います。全部、逆に考えてしまいます。正直言って、この書いてある文面だけですと、そうかなという疑問符ばかり付きますので、1度、そういう機会を設けていただければなというふうに思っています。

それと、もう1点だけいいですか。ちょっと長くなって申し訳ないです。契約も電子化ということがあるわけですが、通常、実務の中で契約というのは、売主、買主、仲介業者集まって、契約書の読み合わせをやるんですね。読み合わせをやって、こういう内容ですというのを最終確認をしていただく。その前に最終確認の重説の説明をやってるわけですけども、読み合わせをやって、場合によっては、そのときに変更になる場合もあるわけです。この条件については、こうしてほしいんだというようなこともあったりとか、こういうことがあるのであれば、これを契約書の中に入れてほしいということもあるわけです。

ですから、すべて最終確認という意味合いで、お互いに対面の中で契約をやるという形になってます。それがトラブルを防止するというひとつの面もあると思います。これもI Tに変わるときにどういう問題が出てくるかとかはこれから検証されると思いますので、それも見極めながらやっていければと思っております。

すみません、ちょっと長くなりました。

(中川座長) ありがとうございます。

ほかに、いかがでしょうか。

(本橋委員) じゃあ、お願いします。

(中川座長) はい、お願いします。

(本橋委員) 不動産流通経営協会の本橋でございます。

協会というよりは、会社のほうで、たまたま先日、ニューヨークの物件を東京のお客様に説明するということがございまして、最初、スカイプを使ってやろうかなと思ったんですけど、ちょっとデータ量が多かったもので、結局は、データはネットでいただきまして、カラーコピーをしてお客様にお渡しして、物件の説明はスカイプでニューヨークのほうから来たということでもあります。

ただ、やってみると、なかなか1つの画面には、まず図面とスカイプと一緒に入らないことはないんですけど、ちょっと見づらいものがありました。今後の実証実験の中で、その辺がどういうふうになるのかなというのは、非常に興味を持っております。

それと、説明するのもスカイプで20分から30分ぐらいになると、かなりまどろっこしいというのが問題でございまして、これが重説のほうにできるのかなという、今の議論のそもそも論で、今のITのスキルの中でできるのかなという、まだちょっと時代とすれば早いのかなというふうに思っております。

重説につきましては、今、一般の中古マンションでも大体2時間ぐらいかかりますから、それをスカイプ等でやるのは、なかなかまどろっこしくて、実際は追いつかないのかなと思います。

ただ、こういう会議なんで、あえて、じゃあ、こういうのがネットでどういう場合だったら有効なのかなというふうに考えたんですけど、多分、皆さんとは逆に、事前に十分お客様とお会いして、物件も見ていただいたし、重説の論点もすべてしゃべったんですけど、お互い、例えば経営トップの居場所が東京と遠隔地だったりということで契約だけは残しまして、内容は全部合意したもののなので交付だけをネットでやるとか、そういうことになれば可能なんじゃないのかなと思っております。

ただ、この方法は今であれば郵送でやってもとこということもあるんですけど、対面性の部分について、相手方がどういうご理解ができるかというのは残りますので、そういうことが解釈されれば可能なかなと思っております。

現実論では、皆様おっしゃったように、2時間以上の重説をネットでやるのは、今ちょっと無理かなというふうに思っております。ただ、若い人たちを集めて聞けば、もうそろそろ、もっとバーチャルで目の前に現れるようなものができれば可能なんじゃないとか、そんな話もありますけれど、現実的に、ニューヨークと東京でプレゼンテーション資料をやってみたら、スカイプではちょっと対応できなかったということです。今後の検証の中で、それ以外にいい方法があれば、ぜひお教えいただきたいと思っております。

以上です。

(中川座長) それは、スカイプでやった時には、もう何かまどろっこしくて、すごくその時間かかった、そういうご経験があったということですね。

(本橋委員) そうですね。それと、あと資料がやっぱり文字ですから、それをノートパソコンのイメージで、こっちにちょっとスカイプで出して資料を見ながらということになると、現実的には見れないというんですか。ということだと。

(中川座長) 資料は事前には送っていらっしゃる状況で、そういうことをおやりになったんですか。

(本橋委員) ええ。結局、お客様ですから、カラーで打ち出して大きなものにして、ニューヨークのほうから、物の特性についてご説明いただいたということです。

(中川座長) はい、分かりました。

ほかに。はい、どうぞ。

(森川委員) 不動産協会の森川です。

私どもの業界は、いわゆるデベロッパーの団体でございまして、マンションですとか戸建ての分譲の事業主と申しますか、そういう団体でございまして。その観点から申し上げさせていただきますと、住宅を購入されるお客様に対する売主ということですが、物件の探しは、今、いろんな方からお話がありましたように、もう今はほとんどITを使ってネットで情報を得られる方が、これがむしろ大部分なのかなと思いますので、物件を探す過程でネットを使うというのは今や当然かと思えます。

それで、分譲事業主としまして、それを決めていただいて、その過程で、ネットでも情報公開、その物件情報を案内してまして、それからまた、お越しただければ当然、案内をするということなんです。それで、特に購入される場合は、大体、一生に1回か2回だと思わうんですね。そんな何回も買われる方というのはあまりないんじゃないかと。

そうしますと、かなり今勉強されてる方は多いと思わうんですけれども、やっぱり初めての経験という方が多くいらっしゃいます。不動産取引、これもかなり勉強されてる方はいらっしゃると思わうんですけれども、やっぱりなかなか、そうは言っても、かなり高度な部分、都市計画にかかる部分とか、分かりづらい部分がありますので、われわれとして、やはり購入される方にはしっかり説明したいと。特にお客様がご理解いただいていることをこちらからも分かるような感じでご説明したいというのが本当の気持ちです。

今、購入後にトラブルとか、聞いてなかったとかありますと、もう今、瞬時にネットの情報とかで大騒ぎになりますので、事業主はもうずっと継続していろんな物件を販売してまして、信用というのは極めて大事なんです。そういう意味でも、やっぱりしっかり納得していただいてご購入いただくということがとても大事と思ってまして、そうした方でも、直接ご説明できるというのが重要なことなんだなと思えます。

それで、今回のご説明の中で、いろんな事情を直接聞きにくいとかいう場面があるということに対して何らかの配慮ということがありましたが、確かに、そうした方には利便というかご配慮はこれはこれで必要だと思いますので、やっぱりそういう例外的なケースというんでしょうか、どうしても直接契約なり重要事項説明を受けにくいという方への救済というのは、確かに何か考えなきゃいけないのかなと思います。しかし原則は、やはり現地は当然見ていただくというのは基本だと思いますし、説明も直接受けていただけるとありがたいのかなというふうに思っております。

以上です。

(中川座長) はい、ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。はい、お願いします。

(宗委員) リクルートの宗です。

重説のネットの件は、まず全体が0なのか1なのかというそういう話ではなかなかまとまりにくいのかなと思っています。まず、1つは売買と賃貸をかなり分けて考えないと、これを一緒に基準でやるというのはかなり難しいかなというふうに思ってます。

もう1つは、消費者保護の観点からは、非常に皆さんご指摘ありますけども、売買も賃貸も、買主さんや借主さんが法人の場合というのがけっこうあるんですね。ですから、やっぱり売買なのか賃貸なのか、それから実際の借主や買主さんが法人なのか消費者なのかという、大きく言うとこの4象限ぐらいに分けて、それぞれの象限について、どうなのかというのを議論したほうがいいんじゃないかなというふうに思ってます。

具体的に言うと、けっこう話で聞くのは賃貸の社宅、要は、借主が全部法人で東京本社ですと、例えば札幌とか福岡に社宅をいっぱい借りますと。この重説を受けるのをどうするんだということ、非常に効率上の問題にもなりますので、皆さん、おっしゃるとおり、売買の個人売買でなかなかあっていうのはかなり難しいのかなと思いますけれども、そういうケースを絞っていくと具体的な議論ができるポイントがあるかなというふうには思ってます。

もう1つ、書面交付と重説をネットでやるっていうのは、これも、完全に分けたほうがいいかなと思ってまして、それはセットの話ではないので、どちらかだけという議論もあると思いますので、そういう視点も要るかなというふうに思ってます。

もう1つ、消費者保護の観点でいくと、今、実は制度上、ある種の盲点になってる部分なんですけども、賃貸の場合では、自ら貸主、サブリース物件というのは今、重説義務がないんですね。ですので、実は、かなりの数の賃貸物件というのは、重説義務がないまま契約が行われているという実態もあつたりしますので、重要事項説明という範囲でいくと、今の自ら貸主の重説適用物件じゃないものがかなりの分量あるというものをどういうふうにするのかというのも1つ、やっぱり視点としては入れたほうがいいんじゃないかなと思います。

ですから、かえって社宅はサブリース物件が逆に多いんですね。重説を受けなくて済みますから非常に効率的だということで、社宅の選択が、そういう意味で言うと、サブリース物件に偏ってますので、そういう意味では、社宅選択のときに重説がもうちょっと効率的になれば、サブリース物件以外の選択肢も広がるとかいう、そういった市場活性化のような観点も多少はあるかなと思っております。

あともう1点は、もしこれ、やるっていうふうになった場合の話ですけども、当社はSUUMO、広告サイトをやらせていただいておりますけども、じゃあ、広告表記上どうするかという実務的な観点も、もし実現ということになる場合には検討、公取さんとかも関係してくると思うんですけども、そういう視点が要るかなというふうに思います。

あと最後に1点なんですけど、うちのテレビ47型でして、それにテレビスカイプというのをつけてまして、47型のテレビでスカイプをやると、けっこう臨場感あるというか、大きな環境なので、同じスカイプでもテストのときの環境設定として、パソコン画面なのか、タブレットなのか、あとは47型のテレビなのかによっても、相当に環境が違うと思いますので、そこは、環境のご配慮をされるといいんじゃないかなと思います。

ですから、例えば東京に子供をやる親御さんが福岡にいらっしゃって、ある福岡の提携の不動産会社さんに行って、そこで47型のテレビで受けるのかっていうのと、ご自宅でパソコンでやるのかっていうので、ずいぶん同じスカイプでも環境が違うと思いますので、そういうパターンのテスト環境もご考慮いただくのがよろしいんじゃないかなというふうに思います。

あと1点だけ。本人確認の問題すごい出てましたけども、売買の場合の本人確認というのは、ものすごく厳密に皆さんやられますし、マネーロンダリングの防止法とかもありますので、かなり厳密なんですけど、やっぱり賃貸の場合の本人確認の問題というのは、小林委員のご指摘のとおり、非常に大きな問題としてありまして、これはネットでやるのかどうかとはまた別の話として、共通の問題としてありますので、せっかく今回、こういう議論があるのであれば、本人確認をそもそもどこまでどういう方法でやればいいのかっていうような視点としてあるべきなのかということについても、できればあったほうがいいんじゃないかなというふうには思っております。

以上です。

(中川座長) 広告表記のご指摘はまだ僕は理解できてないんですけど、どういうことなんでしょうか。

(宗委員) 不動産広告というのは不動産公正取引のルールが決まってまして、こういう表記をなさないとか、こういう項目は表記しなさいというルールがあるので、ネットで重説できますよっていう物件があった場合、家でできるのか、不動産会社に行かなきゃいけないのか、時間制限があるのかとかいう、そういう消費者に分かりやすく説明するための広告表記ルールというのがおそらく、別途、実務上は具体的に必要になるんじゃないかという、そういう意味です。

(中川座長) なるほど、分かりました。

ほかに、いかがでしょうか。じゃあ、ご順番で。

(田中委員) 東京都の田中でございます。

私どものほうにも、やはり不動産取引にまつわる権利関係ですとか契約条件に関するトラブル相談が相当数寄せられております。業界団体ですとか消費者相談の窓口とも連携させていただきながら対応させていただいておりますけれども、その中には、不十分な重要事項説明が原因と思われるようなケースも多いという現状がございます。

そこで、ちょっと前提条件がまだあいまいな状況ですけれども、やはり、ここは業法の趣旨、先ほどご説明いただいた購入者等の利益の保護と宅地建物の流通の円滑化という目

的から、慎重に判断していくべきではないかと考えております。

取引の実情については、先ほどいろいろご説明を各委員からいただきましたので、重ならない範囲で、気になる点を幾つか、3点ほどお話しさせていただきますけれども、まず技術的な面で、どの程度、ITが成熟しているのかということです。先ほど資料でご説明いただいた、説明を受ける側が十分に納得できる通信環境ですとか、主任者のなりすまし対策というのは当然必要になってくると思いますけれども、実際に、最も堅牢なはずの金融機関への不正アクセスですとか、想定外の事態が起きておりますので、セキュリティの面も含め十分な検証をしていただければと思います。

それから、モラルのお話も出ましたけれども、実際、IT活用をした場合に、モラル等をどのように確保していくか。テレビ電話等で説明した場合に、説明する側のモラルや制度理解が十分に確保できるように、例えば研修ですとか、そういった具体的な対策をどのように講じていくのかという点です。

それから、これは私どもが免許権者ということもありますけれども、適正に業務が行われなかった場合の対応、どのような行為を違反としていくのか。これは、やはりルールというのをきちんと明確にしていく必要があると思いますし、その上で、実際の違反の事実認定の方法なども含めて、これはなかなか難しいと思うんですけれども、そういった制裁に至るプロセスを検証しておく必要があるのではないかなと。

こういったような内容が見えてパッケージとして示されないと、なかなか判断が難しいのかなと感じております。

それから最後に、やはり重要事項説明というのは業法の根幹であると考えておりますので、もしやるとなった場合には、免許権者の運用ではなくて、原則と例外、それから手続きを明確にさせていただいた上で、法令で対応していただくべきではないかと考えております。最初に、各県への意見照会結果を紹介していただきましたけれども、私どもの立場も都道府県の代表ではないというふうに聞いておりますので、検討を進めていく過程では、ぜひ実際に業法の運用を行っている免許権者、各都道府県の意見を聞いていただければというふうに考えております。

以上でございます。

(中川座長) はい、ありがとうございます。杉谷委員、お願いします。

(杉谷委員) はい。私は消費者の心理学が専門でございますが、あまり法律などについては詳しくありませんので、少し異なった観点からの意見となってしまうかと思うんですが、2点ほど述べさせていただきたいと思います。

まず、私はインターネット上のコミュニケーションに関する研究をこれまでやってきたのですが、その中の知見から見まして、今、議論が全体的に、対面で会話をして重要事項説明したほうがより理解しやすいとか、十分な情報提供ができるというふうな形で進んでいるのですが、実は研究の観点から見ると、ちょっとその議論に、まず違和感がございます。

実際、研究では、実はインターネットのほうが対面よりも、情報を提供するという観点からは、非常に伝達性が優れているということが知られています。それは、対面での会話というのは、少し専門的な話になってしまうんですけども、例えば、われわれが今も話をさせていただいております会議室という環境の中で、いろんな環境情報を処理しながらコミュニケーションをしていますので、実はなかなか話に集中することは難しいというふうにいわれていまして、実際に対面と、あるいはインターネットのチャットなどを使ったテキストベースのコミュニケーションを比較しますと、終わった後に、どっちが今話した内容をちゃんと覚えているかとか、よく分かっていたかということを開きますと、実はテキストベースの会話のほうが、相手が言ったことが正確に分かっていたというようなことが研究で示されておりまして、近年、アメリカでもそういった報告がされているような状況であります。

そういった観点において、今回は重要事項説明という比較的難しい内容を正確に理解しなければならないという状況ですので、今、全体として、ITは簡便なやり方だけでもちょっと伝わりにくくて、という話の流れだったと思うんですけども、むしろITのコミュニケーションのほうが、研究の観点から言うと、消費者の保護に優れているかもしれないという可能性を感じているところでございます。

実際、私も不動産を購入した経験もあるんですが、重要事項説明となりますと、たくさんの新築の購入者が集まっている中で説明をしていただいて、ちょっと分からないことがあっても、そこで手を挙げて質問するのは、ちょっと勇気が要る雰囲気だったりいたしまして、分からなくても、みんな何も言ってないから、みんな分かっているのかしらと思って何も言えなかったりするということがあったりした経験もあるんですけども、そういうときに、ITのコミュニケーションというのは非常に関係性をフラットにするという特徴がありまして、みんながどうかなということをあまり気にしないで、分からないところは分からないと言いやすいような、そういった環境を作ることもできるということも知られています。そういった意味で、対面のほうが、前提として分かりやすいものなんだという形で話が進んでいくことに関して少し違和感があったということが1つ目の意見になります。

もう1つについては、実験の方法についてなんですけど、私も自分自身が実験をよくやりますので、その観点から意見を1つ述べさせていただきますと、測定方法についてなんですけど、今、この資料の中だと、実際の重要事項説明を実験で行った後に、「どれぐらい話が分かりやすかったですか」とか、「質問をしやすかったですか」というふうにアンケートで主観的に感想を聞くような形で効果を測定するようなデザインになっているのかなというふうに拝見しているんですけど、そうしますと、対面というのは、実は分かった気になるという特徴があります。つまり、コミュニケーションしてお互い分かり合えたよねと安心感を作る効果があるんですね。

なので、怖いのは、本当はよく分からないんだけど、会ってちゃんと話したから分かったという勘違いが起きるといった側面があるので、ぜひ、この測定の際には、分かりま

したかというふうに主観的な評定を求めるのではなくて、本当に分かっているかどうかをテストをするという形で、「今、この人はこういうことを言っていた」○か×か、ですとか、「この人が何を言っていたか、覚えてることを書いてください」というような形で書き出させるとか、そういった客観的な指標を持って効果を測定していかないと、おそらく、対面のほうがよく分かりましたねというような結論になってしまうのではないかと思います。それでは今回の検討の本来の趣旨と外れてしまうと思いますので、測定の際には、ぜひ、客観的に分かっていたかどうかをテストできるような手法を用いていただくことが望ましいのではないかとこのように思っております。

私からは以上になります。

(中川座長) 杉谷委員がおっしゃいました対面とテキストベースというものは、テキストベースのやり取りというのは、要するにスカイプみたいな電子的な対面よりも、テキストを交換するようなやり方のほうがっていうことですか。

(杉谷委員) はい、そうですね。研究ですと、チャットですとかメールですとか、あるいは掲示板の書き込みですとか、そういったものと対面の会話を比較するようなデザインが使われていまして、スカイプでという研究はあまりまだ進んでないんですけども、ただ、実際スカイプでも、電子的な情報というのはすごく便利でして、例えばテロップが下に出るような形で少し工夫をすることによって、テキスト情報と動画情報を同時に提示するという技術も可能なので、単に話してる音声だけの会話よりも、文字情報も同時にらせるような形でスカイプも用いていくと、もっと効果があるというふうに考えております。

(中川座長) なるほど。今おっしゃっていただいたことは心理学的にはすごく定説に近いものだと思ってよろしいんですか。

(杉谷委員) 定説に近いとまで言うてしまうと少し語弊があるんですけども、従来、インターネットのコミュニケーションというのは貧しいコミュニケーションだといわれていて、リッチな対面に比べると情報が伝わらないという定説がずっとあったんですが、それを最近、覆す研究もたくさん報告が出てきておりまして、1990年の半ばぐらいから、もうアメリカを中心としてその論調が変わってきてるので、まだ定説とまでは行かなくとも、論調としては、そういった流れがあるというふうに申し上げていいのではないかと思います。

(中川座長) 分かりました、はい、ありがとうございます。

ほかにいかがでしょうか。じゃあ、先生、お願いします。

(熊谷委員) 弁護士の熊谷でございます。インターネット取引をはじめとするIT技術と各種の行政法とのかかわりといいますか、いろいろなところで問題が生じるだろうなということで、だいぶ前から興味は持っていましたが、今回、宅地建物取引業と各種のインターネット取引に関係しているIT技術とをどういうふうに融合させるかといいますか、かかわらせていくかというところを検討しようということで、非常に重要な検討であると思っております。

今、いろいろと、実際に事業をされてる方の中からメリット、デメリットの話が出てきてるので、私のほうで、それに対して付け加えるというようなことはありません。一応、私自身の考え方としては、実証実験を見ながらいろいろと考えていきたいという意味でのニュートラルな立場で、これから臨もうと思っております。

もともと宅建業法といいますか、不動産の取引の中で、売主さん、買主さん、それから貸主さん、借主さんというプレイヤーがいるわけですが、その方たちが非常に誠実であって経済的、合理的に活動するということであれば、そもそも問題は起きないので、そうであれば、本来、宅建業法というのは不要な法律なんだろうと思っております。しかし、なぜ宅建業法があるのかというと、業者も含めて必ずしもそうではない方たちがいらっしゃるからで、実際に重要事項説明であるとか、それから37条書面の交付というような規定が宅建業法に入ってきたのは、まさにそれに対応するため、とりわけ宅建業法の目的であるところの購入者等の利益の保護と流通の円滑化というところに大きな支障が出るから、こういった対応をしてきたんだらうというふうに思っています。

そういった中で今回のITをどうかかわらせるかという問題の中で、やはり視点としては、宅建業法の目的であるところの購入者等の利益の保護と取引の円滑化というところを、少なくとも現状維持だということにするためにはどうすればいいのかというところを考えていくことなのだろうと思っております。

IT化が進んでますので、われわれの生活の中にそれが入ってきて、実際、便利になってるのは間違いないので、そこからまた不動産取引だけ何もないということには多分いかないだろうという中で、宅建業法の目的を維持するための条件というのは何なのかということです。それは一切やらないことなのか、それとも、やるにしても何か条件付けをすることなのかというところを、こういった実証実験の中で探っていくことができればいいのかなと思っております。そういった視点から、私のほうは見ていきたいなと思っております。

それと、37条書面の交付との関係の実証実験なのですが、37条書面は、先ほどお話があったとおり、実質的には、これは売買契約書で代用されてるという実態がある中で、37条書面交付そのものの手続きというのはIT化ができるんだらうと思うんですけど、もう1つの問題としては、これは実際、例えば売買という場面を考えますと、融資や抵当権の設定であるとか、登記手続きというものが入ってくるわけで、そういった手続きとの関係で、ネット上だけですべて完結するののかも検討する必要があります。

対抗要件の問題と言うと、通常取引の中では、もうその場で登記委任状も渡して、すかさず登記していただくというような流れの中で実務は動いてるわけで、37条書面を電磁的な書面交付でやったということにした場合に、その辺り、どんなふうに実務が動くのかということも併せて実証実験の中ではやっていったほうがいいのかというふうに思っていますので、その辺りも、ちょっと考えていただければと思っております。

以上です。

(中川座長) はい、ありがとうございます。

すべての委員、はい。

(小山委員) 全住協、小山でございます。貴重な先生方のご意見を多数、聞かせていただきましたので、あんまり申し上げることはありませんけども、先ほど杉谷先生のほうから出ましたご意見が非常に興味深いんですけども、われわれは、やはり日常、重要事項説明をお客様にさせていただいてるときに、どうしても空気感で相手が理解しているかどうかというのを感じながら丁寧に時間をかけてやっていくということを心掛けてやっているものですから、それがスカイプとか、そういうものでやったときに同様に感じ取れて、そのことがちゃんと理解できた上で相手にチェックを入れていただくとかってというのは、本当にその中でできるのかどうかっていうのは、ちょっと心配ではあります。

ただ、これから実証実験をされていく中で、そういうことも解明されていくと思いますし、また売買、分譲、仲介、流通と分かれてますので、様々な業者さんの皆さんが、事業に支障を来さないように、また、消費者の皆さんにご迷惑をかけないように、さらに、その設備環境が整えられるかどうかというのも少し心配はしております。

以上です。

(中川座長) はい、ありがとうございます。一通りご発言をいただきましたけれども、特にもう1回ご発言をしたいという方がいらっしゃいましたら。

(関委員) いいですか。

(中川座長) はい、どうぞ。

(関委員) あんまり冒頭では細かい話はしなかったんですが、1つ、実証実験につきまして申し上げたいことがあるんですが、先ほどの杉谷委員の話に通ずる話なんですけど、対面でのテストのやり方と、ネットにそれを置き換えた場合のテストのやり方というのは、プロセスとしては多少変わる可能性があるのかなと思います。得てして、対面でやってるやり方でやって、ネットをいかに対面に近づけるかみたいな方向でのアプローチになりがちなんですけど、そうではなくて、最終的にITをどう使う、要は、重説の本来の目的を十分果たすためにどういうやり方が望ましいのか、そういう視点での実証実験のやり方にすべきだろうと思います。

そういう意味で、やり方であるとか環境であるとか、そういったことはもうちょっと十分に詰めた上で進めるなら進めるということが必要なのかなと思います。特に、例えば電子署名が何か前提になってるようにも書いてあるんですが、そういったことも、どこまでリアルとの対比で必要なのかということの検討が必要でしょうし、全体的に模擬的なやり方でどこまで確認できるかという十分性とか、そういったことも含めて検討する必要があるのかなと思ってまして、この実証実験、非常にやり方が難しいかなというふうには感じております。

(中川座長) ほかに、いかがでしょう。どうぞ。じゃあ、こういう順番で。

(小林委員) 1つ整理させていただきたいんですけど、売買と賃貸の場合とで、実は賃

貸の場合ですと契約は1回で終わってしまうんですね。手付金制度がありませんから。売買の場合は手付金制度がありますから、決済まで、ローンのほうも当然、いわゆる銀行をお使いになる方も大勢おいでになるので、手付金で契約を締結して、それで決済をいつにするかということをお契約書の中で決めていくわけですね。

それが1つと、それからもう1つは、お金の決済があるわけですね。通常ですと、契約締結と同時にお金を決済するわけですが、遠隔地でやった場合に、送金の方法と、締結前にするのか、締結後にするのか、やっぱりこういう条文を今度は入れざるを得ないだろうということがありますね。

以上です。

(中川座長) はい。

(沢田委員) 2点、簡単に申し上げます。

1点は、実証実験のお話がありましたので、スカイプをこんなふうを活用してはというのをご提案です。杉谷先生から効果測定のお話があり、また、本橋委員から重要事項説明そのままをスカイプ上でやったら大変だというお話がありましたので、むしろ説明すべき中身の書類を事前に送って読んでおいていただいて、その後で、この条項に関してはどんなふうに理解されましたかというやり取りをスカイプ上でやるという使い方もできるんじゃないのかなど。それは実際の場面でもできるというふうに思いました。それが1つです。

もう1点は、業界の皆様が対面の重要性といいますか、対面じゃないとやはりできないことがあるというふうにおっしゃっているのも大変よく分かります。

ただ、この先、もう制度設計の話になってしまうので、ちょっと先走りかもしれませんが、別に対面でやりたいと思ってる方まで無理にITじゃないとだめというふうに制度設計しようとしてるわけではおそろくないと思います。消費者は当然、選択できるべきですし、事業者さんも、自分たちの会社の方針としては、あくまで足を運んで目の前で説明を聞いてもらった上でないと契約はしませんというのも企業のポリシーとしてありだと思いますので、それをじゃまするような制度にはもちろんすべきではないと思います。逆に言うと、自分たちのところでは、こういうふうにIT化に伴う問題を解決できるという企業さんに対して足かせになるような制度でもいけないと思いますので、こういう条件じゃないと認めないというのは、あまり強く打ち出さないほうがいいんじゃないかと思いません。

むしろ、うまくいかなかったとき、いろいろ懸念されるなりすましますとか説明が十分ではなかったとか理解してなかったとか、そのときの責任分担を、むしろ民事ルールとして決めておくほうが有効に動くかなというふうにも思っております。これはもう少しよく考えた上で発言させていただきたいと思います。

以上です。

(中川座長) はい、ありがとうございます。どうぞ。

(中村委員代理・風祭) 先ほど、杉谷先生のほうからお話があったように、確かに私の

会社でも、グーグルアプスを使ってから非常に、そこら辺の、言った、言わないのコミュニケーション不足は非常に解消されてきています。ただ、それは、社内でお互いに入力も含めて、パソコンを使うことができるという基準がある程度あるところなんですね。

ところが、われわれが仕事をする中で、特に不動産の仕事をする中で、業者さんもそうですし、逆にまだまだ高齢者の方も含めて、そういうものがほとんどできないというところのほうが多いところもあるんですね。

そういうところで、今回の実証実験に関しても、そこら辺のところも考慮した実験をやっていただけないかなと思うんですね。モニターを選ぶ方法によっては全然結果違ってきますので。

そこら辺のところをきちっと実証されればいいのかというふうに思っていますので、一つよろしく願いいたします。

(中川座長) はい、ありがとうございます。

よろしいでしょうか。はい、どうぞ。

(土田委員) 先ほどからいろいろお話を聞いて、これは消費者側からの見方ですが、もちろん事業者も同じだと思います。消費者とのトラブルというのは、重要事項の説明の有無より、その後、つまり契約後に起きてくるのが多いんです。要するに、住んでみて初めて隣の騒音が気になったとか、実は雨漏りしてるとか、住んでみて分かる。そしてまた、引っ越した土地を買ってみたら、そこがどうも隣の境界がもめてるとか、それからあと、樹木がこっちへ来て、それもどういふふうにするんだというトラブルがあります。

細かいことは後に、買ってから、要するに住んでみてから分かることが多いので、これを重要事項の中でどのぐらい説明できるかというのは、これは電子化されようと、電子化されまいと、ここの辺りのトラブルが減らない限りは問題です。事業者さんとしたらいろんなところに相談に行くよりも、自分のところにまず言ってきてほしいというのが多分あるんだろうと思います。自分のところで何とか解決しないときは、ほとんど裁判沙汰になる事例が多いのでトラブルを減らしたいということがあって直接会って話したいと思うのではないのでしょうか。直接会って話し合う必要があるのではないかという気がします。トラブルというのは、やはり住んでみて契約してからの後にあるので、そこをどうやってIT利用で減らせるか検証していくのかも含めて考えていただきたいと思います。

(中川座長) はい、ありがとうございます。よろしいでしょうか。そろそろいい時間になってきたということなんですが。

積極的なご意見をいただいて、本当にありがとうございます。私自身の立場も、本当に熊谷先生がおっしゃったように、ニュートラルに皆さんの意見をできるだけ吸い上げて議事運営をしていきたいと思っています。

そういう中で、今日の見の中でもありましたように、例えばITを活用したときに、どれくらいの効果あるいはメリット、あるいはインパクトがあるのかということにつきましては、もっと詳しいお話をお聞きしたいというリクエストもありましたし、それから、

対面ということが本当に必要なのかということにつきましては、必ずしも明確なやり取りがあったわけではないと思います。そういう意味で、ぜひ委員の皆様方からご意見をいただくような機会を、できれば設けたいと思っております。

さらに実証実験につきましては、私も、ややそうなのかなと思っておりました。やっぱりデザインをどうするのかということは非常に重要ですので、実証実験は5月中にやるということなので、実験のデザインにつきましては、今日いただいた意見を十分踏まえさせていただきますたいんですが、それに加えて、もっとご意見があるということであれば、ぜひ事務局のほうにご連絡いただきたく存じます。

基本的に、この委員会と国土交通省で決めてこうなりましたということだけでは済みません。それだからこそ、多分、公開にさせていただいてるんだと思います。いろんな国民の皆様方とか経済界の皆様方にきちんと説明できる結論を得なければ多分ならないと思いますので、そういう意味で、実証実験をやって、こういう客観的な様々な立場が参加する委員会ということで運営をしていただいているんだと思いますので、それはぜひ皆様方の協力を得ながら、意見の結論を導き出せるようにしたいと思っております。

ありがとうございます。それでは最後に、今後のスケジュールについて、資料6、今後のスケジュール案に沿って、事務局から説明願います。

(矢吹調整官) はい。資料の6の1枚紙でございます。先ほど申し上げましたけれども、5月中に実証実験をやりたいというふうに思っています。ちょっと時間が限られてるものですから、デザインについてご意見、ご助言を頂戴できるということであれば、できるだけ早めに私どもに教えていただくと非常に助かります。

第2回と第3回は、既にスケジュールの調整をさせていただきまして、6月の3日が第2回でございます。これは15時から17時でお時間を頂戴してます。場所はちょっと追ってご連絡差し上げられればと思っております。

第2回は、実験結果の報告とともに、委員の先生方からプレゼンテーション、これは皆様ということではなくて、任意の場を設けたいというふうに思っておりますので、もしご意向があるということであれば、5月27日までに私どもに資料をいただければというふうに思っております。どのくらいの方が希望されるかによって時間の調整などは追ってさせていただければというふうに思っております。

第3回は6月の26日で、中間まとめの案のご検討をいただければということです。6月中に中間まとめを出しまして、その後、7月から12月の間に、今日のお話にもありましたが、例えば、ほかの都道府県とか、そういうところとかの意見を聞いてみるとか、そういうこともやりながら、必要に応じて検討会を開催し、またお集まりいただければなというふうに思っております。

最後のところが12月の最終まとめということですので、そこに向けてしっかりとやっていきたいというふうに考えてございます。

また、本日の配布資料と議事録については、後日になりますけれども、インターネット

で公開させていただくことを予定してございます。

以上でございます。

(中川座長) はい。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、第1回検討会を終了したいと思います。よろしいでしょうか。

それでは本日、皆様方、大変お忙しい中、ありがとうございます。これからもよろしくお願いいたします。

以 上