

第2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6月3日

【事務局・小田島（NTTデータ経営研究所）】 これより第2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。本日は皆様、ご多忙のところご出席くださいましてありがとうございます。私は、国土交通省からの委託により本検討会の事務局業務を預かります株式会社NTTデータ経営研究所の小田島と申します。

本日は、杉谷委員、中村委員がご欠席となっており、中村委員の代理で、公益社団法人全日本不動産協会理事の加藤様のご出席を賜っております。また、中川座長のご推薦により、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の宮代様のご出席を賜っております。なお、消費者庁につきましては、本日オブザーバーとして出席していただく方の都合がつかず、ご担当者に傍聴していただいているところでございます。

それではまず、本日の配付資料の確認をさせていただきます。お手元の資料をご覧ください。まず、議事次第のところから始まりまして、資料1は実証実験の結果、資料2はECネットワーク 沢田委員からの資料です。それから、資料3は新経済連盟 関委員からの資料、資料4は不動産流通経営協会 本橋委員からの資料、資料5は全宅連小林委員からの資料、資料6は不動産適正取引推進機構 村川委員からの資料（同機構編集発行「不動産売買の手引」及び「住宅賃貸借（借家）契約の手引」）、資料7は日本賃貸住宅管理協会からの資料です。また、資料8は、中間とりまとめの構成イメージとなっております。資料9が最後で、海外調査についてということになっております。皆様、それぞれ資料は不足等ございませんか。

それでは議事に入りたいと思いますので、記者の皆様による頭録りは、これをもって終了とさせていただきます。撮影の方はご退席をお願いいたします。

事務局からの進行はここまでといたしまして、以後の議事につきましては、中川座長に議事進行をお願いいたしたく存じます。中川座長、それではよろしくをお願いいたします。

【中川座長】 それでは私のほうで議事進行をさせていただきます。今日はお暑い中お集まりいただきましてありがとうございます。本日の議事は、実験の結果、それから各委員によるプレゼンテーションということで非常に目白押しでございますので、効率よく議事を進行させていただければと思います。

それでは、まず事務局から実証実験の報告についてご説明をお願いいたします。

【事務局・田中】 それでは、資料1「ITを活用した重要事項説明に係る検討会 実証実験の結果」に沿ってご説明したいと思います。よろしくをお願いいたします。

まず、委員の皆様におかれましては、資料の1から6ページ目まで（実験の進め方）について事前にご覧いただき、また、実験のほうにも足を運んでいただきました。本日はそういう経緯もありますので、資料の6ページ目までは説明は割愛させていただきたいと思っております。よろしくをお願いいたします。

今回行った実験の結果が7ページ目以降になりますので、こちらを説明したいと思います。

まず、実験の前提として、どういう方が消費者役になったかというところを説明したのが7ページ目です。宅建主任者役の方については、現役の宅建主任者をお願いいたしました。消費者役のモニターにつきましては、インターネットの調査会社を通じまして、過去に不動産の取引をした方、ないしは検討された方を中心に年齢層、性別が偏らない形で集めて15名で実施いたしました。その内容は7ページ目にあるとおりでございます。

続きまして、ページをめくっていただきまして、利用環境でございます。今回は宅建主任者証が取引の相手方から視認できることが一つ要件になるということで、事前にカメラの性能をチェックいたしました。

お手元にあります一番後ろの参考資料を見ていただきたいと思っております。後ほど申し上げますが、この資料は大変恐縮でございますが、モニターの方などのプライバシー情報も入っておりますので、会議の終了後回収させていただきます。また配付のほうは委員の席上限りとなっておりますのでご了承ください。

参考資料をめくっていただきまして、3ページ目の高画質カメラというところを見ていただければと思います。300万画素のカメラで見ると、こういうような形で、これは弊社の社員証の文字なのですが、文字がある程度視認できる形となっております。もう1枚めくっていただきまして、120万画素のカメラで見ると、どうしても文字がピンぼけてしまうということです。初めから視認できないものを前提に実験するのもいかなものかということで、今回は300万画素のカメラで実験を行うこととしました。なお、このカメラ自体は、普通の量販店で販売しているようなものでございます。

ページを戻っていただきまして、資料1の8ページ目になります。本実験の目的と対象ということですが、6月中に中間とりまとめを行うという時間的な制約の中で、重要事項

説明の理解度を対面と非対面で純粋に比較することを実験目的としております。また、取引対象については、宅建業法上最も保護が必要な消費者を対象に、重要事項説明の内容も複雑なマンションに係るものを用いて実験いたしました。実験方法としては、一般的なテレビ電話として使われるスカイプをコミュニケーション手段として用いるという形でございますが、他に想定される実験方法については、今後の検討会での議論も踏まえ、また検討していきたいと考えております。

こういう前提を踏まえまして、まず実験結果になります。起動時間については、消費者モニターによるパソコンの立ち上げからスカイプや録画ソフトの立ち上げまでの時間を計測いたしました。パソコンの性能もあるのですが、平均としては11人の方をお願いして、平均7.2分、最短で5分半くらい、最長9分くらいかかっています。

次に、画面表示の状況です。宅建主任者証の見やすさと図面の見やすさを中心にご紹介したものが、参考資料の5ページ目以降になります。まず、6ページ目を見ていただければと思います。まず宅建主任者証の表示なのですが、こちらにありますように、これは録画ソフトで撮っていますので、これより実際の画面はもう少し鮮明です。この画面で見ても大体わかるように字や写真をある程度明確に視認できるような形になっておりました。

つづいて、図面の見やすさです。ページをめくっていただきまして、9ページです。主任者が図面を用いて説明しており、カメラが若干ぼけてはいるのですが、それを差し引いても、細かい図面ですと厳しいかというところでした。

また、相手の表情を見ながらの説明のしやすさですが、ページをめくっていただきまして、12、13ページ目をご覧ください。重要事項説明に当たっては、通常使用する重要事項説明書を主任者、モニター双方の脇に紙で置いています。そういうこともあり、説明する主任者側のほうも、聞いているモニターのほうも目を落としてしまっているのが少し見づらいかというような形でした。

それでは、資料1に戻っていただければと思います。次に、今回重要事項説明を行った上で、どの程度モニターが主任者の説明内容を理解しているかをテストさせていただきました。これを示したものが14ページになります。全体の傾向としては、取引類型にかかわらず、対面、非対面の双方において理解度に有意な差は見られませんでした。売買については、先に説明した内容のほうが対面、非対面にかかわらず、スコアが高いような傾向が見られましたが、賃貸ではこのような傾向は見られておりません。

この理解度テストをみる限りでは、対面、非対面での理解度の差はなかったというのが

実験結果でございます。テストの概要については、11ページをご覧ください。

続きまして、アンケート結果となります。このアンケートはもともとヒアリング形式を予定していたのですが、一部の回答については、ある程度形式的な回答になるのかと考えまして、消費者役の方や宅建主任者役の方に選択方式で回答を選んでいただく形とし、対面と非対面でのそれぞれの宅建主任者証の見やすさ等々をご回答いただきました。

12ページを見ていただければと思うのですが、まず宅建主任者証の見やすさについては、非対面でも見やすいという答えもありましたが、一部見にくいということもありました。図面の見やすさについては、売買の実験では特に非対面のケースで見にくいという回答が半数程度ありました。これは、先ほど申しましたように、図面のほうが細かいところもあり、スカイプの画面上見にくかったためであると理解しております。

聞きとりやすさにつきましては、非対面においては、半数程度の方が一部聞き取りにくいと回答しておりました。表情については、先ほど見ていただいたことも踏まえて、少し見にくいというのもありましたし、理解度に応じた説明、質問のしやすさ、安心感等についても、特に売買のケースにおいて非対面のほうが劣るというアンケート結果がでました。

また、宅建主任者のご回答になりますが、聞き取りやすさについては、一部聞き取りにくいというのがありますが、図面の見せやすさについては、売買、賃貸、いずれのケースでも非対面のケースは見せにくいとのことでした。対面で使っている資料をカメラに見せる形で行いましたので、見せにくいというご回答になったものと理解しております。

表示の見やすさについては、非対面では、半数程度の主任者から一部見にくいというご回答をいただいております。説明のしやすさについては、一部の説明部分について理解度に応じて説明できなかったとする回答が半数程度ありました。

疲労感については、全体的に宅建主任者のほうは疲労感を感じるという傾向でした。

アンケート結果の詳細につきましては、資料1の13、14、15、16、17ページをご覧ください。なお、今回の実験は、売買A、売買B、賃貸の3パターンで実験を行い、売買Aは30分対面、30分非対面をセットでやったもので、売買Bでは2時間の重説をしております。

つづいてヒアリング結果です。今ご紹介いたしましたアンケート結果を踏まえまして、我々のほうで対面とその結果についてもう少し深掘りするようにヒアリング結果をさせていただきました。その結果が18ページ目にあります。画面の見やすさ、音声の聞きやすさについては結局のところ大きな不満は出ませんでした。おおむね良好というご回答をいただいております。図面の見やすさについてはよく見えないという意見もありましたが、こ

これは、非対面に応じた資料の作成方法や工夫、配慮などが必要なのではないかというご意見をいただいております。

具体的に申しますと、例えば資料番号を振ってご紹介する、非対面の場合にはDVD等媒体を併用するなどがあるのではないかというご意見をいただいております。表情の見やすさにつきましては、非対面で主任者側のほうが下目がちで表情がとらえにくく、また、資料の説明が読み合わせのような形になっているという意見がございました。質問のしやすさについては、特に非対面だから質問しにくいという意見はございませんでした。

理解度に応じた説明につきましては、理解度に応じて説明いただきましたというご意見と、意思疎通がはかりにくかったというご意見と、二つに分かれておりました。不安感につきましては、重説の説明自体というよりは、例えば、システムが途中でダウンした時の不安や、長時間の説明を受けている時に説明箇所が分からなくなる不安があるという意見でした。また、電子署名については、手順が難しいというのが主な意見です。

一方、宅建主任者に関しましては、先ほどもありましたように、図面が見せにくいというご意見をいただいております。また表情のほうも、先ほどの消費者と同じように資料に目を落としていることから、全体的に表情が見にくく、読みにくいという意見をいただいています。また意図しない、意識的でない消費者の行動、例えば頭をかくような行動の意味が分からず、モニター側がもしかして説明内容を理解していないためそういう行動をとっているのではないかという不安があるというご回答がありました。

その他、場を共有しないことで主任者とモニター双方の呼吸が取りにくい、対面に比べて言葉を補って説明するようなケースが多々あり疲労感につながるなどの主任者側のご意見がありました。

具体的なところは、次の2ページを見ていただければと存じます。こうしたことを通じまして、最後にまとめということで21ページ目をご覧ください。一つは宅建主任者証の提示でございますが、これについては非対面で実施しても、相手が確認するのに問題がないことが分かりました。また、重要事項説明の理解度については、対面、非対面で有意の差はございませんでした。

図面の提示については、非対面で分かりにくいとの指摘がありました。ただ今回は対面の説明で用いる資料をそのまま用いましたので、非対面の場合にはそれなりの工夫をすればいいのではないかと指摘もありました。

表情の見やすさ・理解度に応じた説明という点につきましては、表情について双方分か

りづらい点があったと思っています。一方、消費者の理解度に応じた説明が多かったという意見がモニターから出ているのかと思っています。

最後に、今回行いましたスカイプの使いやすさですが、スカイプ自体は非対面におけるコミュニケーションツールとしては大きな問題はなかったということかと理解しております。

実験結果については、以上でございます。

【中川座長】 ありがとうございます。それでは意見交換に移らせていただきますが、本日ご欠席の杉谷委員より、実験についてあらかじめご意見を賜っております。先にこちらを事務局からご紹介いただき、その後、順次ご発言をお願いいたします。

【事務局・小田島】 それでは、杉谷委員からの実験に対する意見、コメントを読み上げますので、よろしくお願ひします。

(以下、杉谷委員からの意見等)

まず、対面と非対面で理解度の平均値に差は見られないため、今回の実験からは、スカイプは対面での説明に劣らないということが証明されたと理解することができる。

タイプB（2時間続けて売買の重要事項説明を行う実験）について、テレビ電話での2時間の重要事項説明は疲労感が強いという意見も出されているが、対面であっても、2時間の重要事項説明には強い疲労があるものと想定され、対面条件を加えた実験を実施していないので、疲労感については今回の実験から議論はできない。

それから、重要事項説明に必要な書類は、現状では対面での説明に適した形で作成されているので、それをそのままテレビ電話に用いるということに困難さがあったようである。例えば、図面を示しての説明が難しいなどという点である。しかし、これはテレビ電話用に資料を作成すれば済む問題であり、本質的な議論ではない。むしろビデオ資料などを用意できるので、対面よりも効率的に説明できるようになる可能性が高い。

宅建主任者証がテレビ電話を通じて消費者に視認できるかが論点だったが、対面でのやり方をそのままテレビ電話に当てはめようとする必要はないのではないかと。まもなくマイナンバー制度がスタートすれば、相手の確認については、もっと簡便で確実な代替方法が選択できるようになるのではないかと。

実験に見学に向った際に感じた点は、実験スタッフや委員が見学する中で実験が実施されており、モニターはかなり緊張した状態であったと予測される。疲労感などについては実験条件以外の影響があることも考慮すべきである。

モニターからも指摘があったが、実験に用いられていたPCのスペックが現在一般家庭

に普及しているものと比較しても低スペックであったという懸念がある。私が見学に行った際には、単なる電源のトラブルであったようだが、途中でPCが機能しなくなり、モニターはしばらく待たされてスタッフが対応に追われるというシーンがあった。また途中でスカイプ画面が固まったという指摘をしているモニターもあり、用いられたPCの問題がアンケート結果に影響を与えた可能性もあると考えられる。

確かに実際の取引では、消費者が使用するPCスペックは必ずしも高いとは限らない。しかし、対面とITによる重要事項説明のいずれかを選択できる状況で、ITでの説明を選択する消費者が、非常に性能の低いPCしか持っていないということは考えにくいし、少なくとも、事業者は最新のIT環境を整えることが可能である。

それから、重要事項説明は対面、非対面によらず、長時間を要し、また消費者にとっては、一生懸命に聞いても十分な理解は難しいことが理解度テストからも示された。今後は対面又は非対面という軸を超えて、より効率的、効果的な説明方法を検討すべきであろう。例えば、その中で音声会話だけでなく、テキストベースのコミュニケーション、メールやチャット形式の効果を検討してもいいのではないだろうか。

本コメントは途中集計結果に基づくものなので、結果が変わった場合、結果とコメントが不整合な箇所が出てくる可能性があるが、その点ご留意いただきたい。

(杉谷委員の意見等はここまで)

ということでございます。事務局から補足しますと、PCは2年前くらいに購入した新しいものでございまして、固まったのはネットワークがベストエフォートで動いているものでございますので、回線が混んだりすると固まったりすることがあるということをつけ加えておきます。

以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。それではこれからこの今ご説明いただいた実験の結果について、ご質問、コメント何でも結構ですから、ご意見をいただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

【中村委員代理・加藤氏】 全日から来ております加藤と申します。中村の代理でございます。実証実験には私も参加させていただきまして、宅建主任者側の観点から拝見させていただきました。私たちも普段重要事項を説明するにあたって、対面がもちろん基本なのですが、対面でやるときに相手の顔を見ながらここが分かっているか分かっていないかという様子を確認し、全体の雰囲気の中で説明をして、ここは補足が必要ではないかとい

うところについては補足するということを行っております。

不動産取引用語というのは、当然、一般の方には正直分からないことが相当多いです。そして、重要事項説明項目も多々ありますので、ここはある程度簡単に説明してもいい、でもここは重点的にやっておかなければいけないというのは、取引態様によって全然変わってきます。そういったところについては、その都度やっていくという形です。

実際にスカイプによる実験を見ると、相手の方も書面を見ながらですから、下を向いてしまうわけです。相手の表情が非常につかみとりにくい、説明する側としても若干困惑しているのかなという雰囲気はありました。

先ほどの事務局からの報告にもありましたが、モニターさんも我々が見ているところで聞いていましたから、どこまで質問していいのか、そしてどこまでどう言ったらいいのかというところについては緊張感があつたのかもしれませんが、そのような感じがしました。

【中川座長】 ありがとうございます。実際ご見学いただいた立場からのご意見を頂戴したのだと思いますが、そういうご意見、ご発言でも結構ですから、いかがでしょうか。

【土田委員】 私も実証実験に見学にまいりました。幾つか見ておまして、多分、今回の実験はあくまでも実験であって、男性ギャラリーがたくさんいる中でアンケートまでになると、早く帰りたい、早くこの場を逃れたいというのが、多かっただろうと思います。これが自宅でゆっくりパソコンを見ながらというとまた雰囲気が違うと思います。今回の実験ではそれが見えてこないのも、実験結果をうのみには私はできないと思っています。もっといい結果が出るのは、多分自宅でゆっくりパソコンを見ながらやっているときの状況が醸し出されれば、もう少し違うのかなと思います。

それと、ITを使おうと使うまいと、重要事項の説明に時間を要するというのは、私も聞いていて納得しました。これはトラブルを避けるためには、避けては通れないということを実感いたしました。これをしないと、おそらく裁判になったときには双方争う点になると思いつながら話を聞いていたので、長いと言われても、では、どこを省略するかという問題もあり、その辺は別途検討かと思っております。以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。そのほか、いかがでございましょうか。

どうぞ、お願いいたします。

【村川委員】 私も実験を見学させていただいたのですが、率直に言って、非対面の場合、非常に不安に思いました。特に理解していただけるよう非対面で説明することの主任者の方の難しさが見ていてよくわかったという感じがしました。別にITを利用した重説

契約を否定しているわけではありませんが、現時点では、少なくとも対消費者の重説は対面で行うべきという感じを強く持ったところです。以上です。

【中川座長】 今、例えば事務局から表情が見えないなど、ご説明いただいたのですが、今、その主任者の難しさを感じ取られたというのは、事務局の説明以外でどんなところが不安だとお感じになったのですか。

【村川委員】 主任者の方は、実験の様子を見ていると、特に非対面で長時間おやりになるとどうしても下を向いて手元の資料を読む感じになってしまっている、また、途中でモニターの方から説明内容に質問があったのですが、非常にいい質問をされたのですが、主任者の方は戸惑ってらっしゃいました。あれが対面だともう少しうまく説明をされたのかなと思います。答える側も不安があったのです。あのままいってしまうとトラブルになるかもしれない感じがしました。

非対面だと説明しにくいというのと、図面などを見せるときにもどうやって見せたらいいかというところが気になりました。実験ということもありますが、慣れてくるともう少し見せ方も変わってくるとは思います。そのあたりが非常に難しい感じがしました。

【中川座長】 分かりました。ありがとうございます。

【小林委員】 今の村川委員の話のつながりですが、場面の想定が一番疑問に思うのが、トラブルの想定が全然ないことです。一番困るのは、後々発生するトラブルです。賃貸の場合、借りに来られる方は、いろいろな背景をお持ちの方がおいでになる。どうしてもお会いしていろいろ面と向かってお話をさせていただかないと、なかなかこちらで入居可能かどうか判断ができないケースがあると思います。

説明内容を理解できたかどうかは対面でも重要なポイントですが、ケースが個々それぞれ違いますから、今のこの時点で全ての契約をインターネットでオーケーですよということには結びつかない気がします。以上です。

【中川座長】 今は実験について事務局からご説明いただいて、今ご意見をいただいているわけですが、トラブルの想定が非対面でも可能かどうか、それを実験の中では酌み取ることができなかつたのご指摘なのでしょうか。

【小林委員】 要するに後々家賃滞納等トラブルが発生しやすい方もいるので、対面でいろいろお話をさせていただかないと判断しにくいという意味の発言です。

【中川座長】 分かりました。他にいかがでしょうか。

【関委員】 今回の実証実験が始まる前に、私からも事務局にはいろいろと意見を言わ

せていただきました。実証実験までにあまり時間がないということで、ごく限られた方法で今回は行って結果を出したということで理解をしています。インターネットですので、スカイプに限らず、ウェブやメールやチャットなどいろいろなコミュニケーションの方法があります。それをどう活用してやっていくのが有効なのかという観点でいろいろ検討をしていただきたいと思います。特に今回の実証実験の目的は、いかに分かりやすく重要事項を説明することができるかどうかを確認するということだと思います。説明の方法や理解の評価の方法などが、この場で十分議論されない状態で実証実験が行われたと考えております。今後そういうことも含めて十分議論をさせていただけたらと思っております。

【中川座長】 先ほどからのご意見で、実験環境が必ずしも整っていなかったのではないかとご指摘があるわけですが、関委員は、特に実験環境として整ってなかったというところは何かございますか。

【関委員】 残念ながら現場に行けなかったのですが、例えば、画面が固まってしまったなどという状況がどのように発生したのか直接確認していないのですが、最近一般的に使われているブロードバンド環境で普通に売られているPCであれば、今回のスカイプのような通信手段で問題ない形でコミュニケーションができるだろうと思っております。たまたま何か通信状況が悪かったのかどうか、環境が悪かったのかは分かりません。

【中川座長】 分かりました。そのほかいかがでしょうか。

【土田委員】 実験対象者ですが、このモニターがインターネットから抽出したということで、この2、3年の間に売買を考えた、また経験をしたという方の方ですが、例えば、事前に物件を見た方に対して重要事項説明を行ったのであれば、私はより具体的な実験であつたらうと思っております。そもそも、その場で物件内容も含めて全部説明というのは無理があつたのではないかと思います。消費者はまず不動産業者に案内されて物件を見て、その後に重要事項の説明を受けるというシチュエーションが必要だつたと思っております。

【中川座長】 ありがとうございます。ほかはいかがでしょうか。

【熊谷委員】 実際に実験を見た感想です。最初に主任者証の提示という話ですが、よく見えたり見えなかったりということがありました。主任者証の提示の意味は、本来、主任者がまさに同一の人である、主任者として重説書に記名する人と実際に説明する人が同一だということを示すためのものです。そうだとすると、画面の中で主任者証を映してみるのはあまり意味がないと思われました。

それはどういうことかという、偽造がされていても分からないといいますか、ペラ紙にコピーしたようなものでも、実際にはそれが本物なのか偽物なのか分からないということがありますので、全力でだまそうという場合には、なかなかそこは見抜けないだろうと。だとすると、主任者の同一性の確認というのは、主任者証の提示とは別の手段を考える必要があると感じました。

それから、2点目に感じたのは、場の一体感ということです。私が予想していた以上に場の一体感を感じられませんでした。私もテレビ会議システムのようなものを使ったことはあるので、一定程度の一体感を作り出すことができるのは知っています。何が違うのかというと、おそらくテレビの向こう側にいる人たちとの関係性の問題だと思うのです。向こうにいる人がよく分かっているということであれば、たとえそれがビデオであれ、テレビであれ、何らかの一体感のようなものがあると思います。そうではない場合、特に今回の場合、先ほど土田委員のご指摘があったとおり、今回初めて来て説明を受けるというような関係性のものもあったと思うので、なかなか一体感がなくて、そういう意味では割合遠慮がちなやり取りになっていたと思います。もう少しお互いに知っていれば、違う実験結果も出たのかもしれないと思いました。

現状のような形で、いきなりやってきて、いきなり重要事項説明書を渡されて、いきなりそこで説明を受けるという形だと、実際そういう形の取引になることもあるのですが、なかなか、やり取りが難しいと感じました。私は消費者の目線でむしろ見ていたのですが、自分が分かっていないことを消費者の方が把握しているのかどうかがよく分からなかったと思います。もし、対面であれば、宅建主任者のほうから、この辺が分かっていないと追加の説明があり得たところも、宅建主任者のほうもそれが把握しづらいと感じられましたので、消費者の側の本当に分からないところを的確につかむのも難しかったのかなという感じはありました。ある程度不動産取引になれているような人との間で何かやるということと、不動産取引についてはあまりなれていない方等を相手にやる場合は分けて考えたほうがいいのかという感想を持ちました。以上です。

【中川座長】 熊谷委員の最初のご指摘で、同一性の確保について、画面を使っている、対面と非対面で同じような気もしたのですが、その辺はどういうことでしょうか。

【熊谷委員】 多分、主任者証をこうやって見ている、対面の場合は、主任者証という証があるわけです。免許証のようなものをぽっと見せて、手にとっても見えると。画面だと見せるだけなので、それがぺらぺらの紙だったとしてもよく分からないし、写真のとこ

ろだけ上から張っていても多分分からないだろうと思います。なかなか立体感などまではわからなかったものですから。もちろん、そんなことをやる人は悪い人なので、もともとどうしようもないわけです。ただ、そういったところをある程度防ごうというところが、この主任者証の確認というところにあるのだとすると、そこは難しいと感じました。

【中川座長】 ほかにいかがでしょうか。もしもよろしければ、今日はたくさんの委員のプレゼンが予定されておりまして、その委員のプレゼンが終わった後の総括的な質疑応答のときに実験のご質問をしていただいても結構ですので、ひとまずはこの実証実験に関するやり取りはここまでとさせていただきます。次の議題に入らせていただきます。

本日は委員の方からプレゼンテーションの資料をご用意いただいております。議事進行の都合上、各委員の発表時間は事前に事務局で調整させていただいております。順に、沢田委員 5分、関委員10分、本橋委員 5分、小林委員 5分、村川委員 5分となっております。

まず、一般社団法人ECネットワーク沢田委員からプレゼンテーションをお願いします。

【沢田委員】 ECネットワーク沢田でございます。よろしくお願いいたします。5分頂戴しております。私どもはITを用いて今起こっている問題をどう解決できるかということに関心を持っている団体でございますので、先ほどの実証実験であったような、単純に対面を非対面に置き換えてどちらがいいかといった話は全く意味がないと実は思っています。むしろITを活用して、現状の対面での重要事項説明がパーフェクトのものとは決して誰も思っていられないと思いますので、それをITの活用によってよりよいものにするにはどうすればいいかという観点で、オンライン化を考えていきたいと思っております。

そういう意味で、1枚めくっていただいて2ページ目ですが、ITを活用する意義としましては大きくは3つあると思います。一つは効率化、より便利にということです。何度もお話が出ていますように、現地に行かないで自宅に必要な情報を得られる、先ほどPCが止まった話がありましたが、止まったらやめればいいのです。やめてまた次の機会にもう一度やればいいと。遠方に出かけていくのだと何らかの障害が起こったときに、もう1回出かけていくのは結構大変なことです。自宅にいながら何度でも分けて説明を聞くことができる、かつ家族全員で話を聞くことができるというメリットではないかと思っております。これは消費者のメリットということです。

2番目に、より分かりやすくということもあると思います。杉谷委員のご意見にもありましたように、重要事項説明の内容を充実させたり、プロセスを改善したりすることがで

きると思っております。一つには当然ながらビジュアルの活用です。これは対面でやってもいいわけですし、現実にやってらっしゃるかもしれませんが、写真、動画、CG等を駆使すれば、より分かりやすく説明することができるでしょう。図面をカメラに向けなくても、図面そのものをファイルに取り込んでそれを表示させるということも今の技術で十分できるわけです。さらに専門用語、「容積率」など、直ちには理解しづらいような概念について図解するというのも、画面上でできるのではないかと思います。

何より重要なのは、今は重要事項説明は契約の直前に同時に行われることが多いと理解しておりますが、これを契約締結プロセスと切り離して、事前にきちんと重要事項説明書を読んできてもらうというのは、対面であろうと非対面であろうと必須ではないかと思えます。何年か前の検討会でそういう結論になったとお聞きしておりますが、現実にはまだそれほど普及していないらしいのは、とても不思議な感じがいたしました。重要事項説明書は大部なのでそれを送るのにコストがかかるのであれば、メール添付でコストを削減することもできるでしょう。

説明をお聞きするほうに関しては、説明を録画したり、録音したり、繰り返し確認することができるのもメリットだと思います。それは3番目のトラブルをなくすということに繋がります。言った言わないのトラブルが、不動産取引には非常に多いと伺っております。オンラインでやるということは何らかの形で記録が残るので、それを後から確認ができる、可視化できるということで、逆にトラブルが減るのではないかと思います。

さらに次の3ページ目をご覧ください。もう一步進めていくと、今のトラブルの解決が難しいのは、当事者間の責任分担が明らかでないことにあるのではないかと思います。これを明確化することによって、プロセスを改善していくことができます。一つには、これを言うと反発を受けそうですが、説明を受けない自由です。重要事項説明書の中には、読めばわかる項目もあるので、読んで理解できた部分はもう説明はいらないですと消費者の側から、購入者から意思表示をすることによって、説明義務そのものを免除することもできるかと思えます。民事的にも、購入者の側で誤解があった、錯誤があったとしても、購入者側の過失として契約は有効のままということです。

逆に、誤った説明をしたり、無資格の方が説明したことによってトラブルが起きたりした場合には、その結果責任は当然事業者が負うと。民法の考え方では当然そうなると思いますが、業法の世界で考えていると、必ずしも明らかではないかも知れません。どういう場合に契約が取消しできるのか、損害賠償の責任を負うのかということをおある程度明らか

にしておき、責任を負うことになる側が、そうならないように頑張ればよいと思います。購入者側からみると、資格があるかどうかは重要なのではなく、正確に分かりやすく説明してくれるかどうかは問題なのだということを申し上げたいと思います。

次のページです。前回のときに都道府県の方からの懸念として3つほど挙がっていたと思います。購入者の理解が今でも足りないのに、もっとそのトラブルが増えるのではないかというお話がありました。これは重要事項説明書を事前に送ることと記録を保存すること、ビジュアルを併用することでトラブルはむしろ減る可能性があると思いますし、そうしないとだめだと思います。

2番目の名義貸し、先ほどもお話のありました取引主任者証の偽造や、成りすましの問題ですが、オンラインでやれば、これも証拠が残ります。証拠が残るので逆にやりにくいのではないのでしょうか。もちろん、画面にかざす以外の本人確認の方法は幾らでもあると思いますので、そちらを追求すべきとは思いますが、これもその責任の所在を明らかにすることで解決できないかと思っております。

3番目、消費者によって通信環境、ITスキルがバラバラという点です。当然、IT環境のない人、スキルがない人は、今までどおり対面で説明を受ければよいので、これはITを導入したとしても何ら消費者の利益を害することにはならないでしょう。やりたいと思う人、環境が整っていて、スカイプなりテレビ会議を日常的に仕事でも使っていてこの場面でも使いたいという人が使えばよいのではないかと思います。

事業者さんにしても同じです。事業者さんの側からもいろいろ、長時間労働になるのではないかとのご懸念や、トラブルを予防するために会ってお話をしたいなどありましたが、ITでやるかどうか、どれだけITを活用するかは事業者さんのご判断と選択の話だと思っております。

最後です。実証実験を拝見していて、そういえばこんな問題もあったなと思いました。スカイプを使うということは、そのサービスを提供しているのはマイクロソフトさんですから、スカイプの、マイクロソフトのサーバー上に通信内容が記録されるということです。それに関してユーザーと主任者の了解を得ておく必要があると思います。スカイプは情報をこのように活用するとプライバシーポリシーにうたっていますので、それについてご理解をいただいた上で、活用を図っていく必要があるだろうなと思いました。以上です。

【中川座長】 ありがとうございました。

それでは、次に一般社団法人新経済連盟の関委員からお願いいたします。

【関委員】 ありがとうございます。資料3にしたがいまして、新経済連盟から説明させていただきます。この説明内容の後半がアンケート調査の結果の報告になっております。

実は新経済連盟の中に、不動産取引に関するワーキンググループがありまして、その座長である幹事の井上から、もし座長からお許しをいただければ、説明をさせていただきたいと思っているのですが、いかがでしょうか。

【中川座長】 私は結構ですけれども、皆様はよろしいでしょうか。

(異議なしの声)

【関委員】 それでは資料の3ページ目から説明させていただきます。まず基本的な考え方でございます。今、沢田委員からもございましたが、基本的にはインターネットによる不動産契約や取引を希望する人に対してそれを可能にするというのが今回の議論であろうと理解しています。もちろん、インターネットの利用を望まない消費者、事業者についてはこれまでのとおり対面で契約や取引を行うことができるということだと思っています。かつ、インターネットの活用で、対面以上により多くの情報を消費者が得られるという面もあるのかと思っています。

次をめくっていただきまして4ページ目でございます。まず法律の趣旨がどうであるかということです。重要事項説明に関する法律の趣旨はこのように理解しておりまして、消費者の保護のために、重要事項説明書の内容を十分に理解した取引主任者が、質問があればこれに十分対応できる状態で説明を行うことが求められていることかと思えます。それを満たすために必要な要素等を分解しますと、下のようになります。例えば取引主任者の本人確認が必要だということにつきましては、インターネットによっても実現可能だと思っておりますし、双方向のコミュニケーションであれば、いろいろなコミュニケーション手段がインターネットに用意されていますので、それを駆使して実現できるだろうと思っております。

5スライド目でございます。我々新経済連盟が求める解禁の内容についてはここに書いてあるとおりです。取引種類につきましては、賃貸・売買両方、それから法人・個人の両方、説明手段についてはテレビ電話に限らず、ウェブ・メール・チャット・電話等の活用も認めていただきたいと考えております。

次のスライド以降は、第1回検討会でいろいろ懸念が示されたものに対して答える形で資料を整理しております。まず、インターネットでトラブルが増加するのではないかとという懸念が幾つかありました。顧客の理解不足や錯誤、誤解といったことの懸念があったの

ですが、それが7スライド目です。これは前回資料から引いてきたものですが、建ぺい率、容積率に関してトラブルがありました。分析してみると、トラブルの原因というのはコミュニケーション手段というよりも事業者のモラルといますか、説明が十分か不十分かといったことであり、インターネットで説明したらどうかということではないと考えています。

それから8スライド目です。これは別のトラブルの例でございます。媒介業者と消費者との間で認識の齟齬が発生したことによるトラブルです。これも口頭で説明した際に説明したかどうかということが争いになっていたかと思えます。こういったトラブルの防止のためには、インターネットのほうがむしろ有効な面もございます。消費者がその気になれば記録に残すことも可能です。もちろん事業者にとっても同様です。ですから、むしろインターネットには有意義な点があるので、それを生かせばいいのではないかと思います。

9スライド目は少し違う話ですが、自動車保険と投資信託で、インターネットによる売上（ベージュの線）がだんだん増えていっているのに対して、トラブル件数（赤色の線）が、減っているかないしは横ばいという状況になっています。

10スライド目です。以上のことから考えると、トラブルの原因をもう少し分析する必要がありますが、説明手段としてインターネットを活用したからといって、トラブルが増えるとは考えられないのではないかと思います。自動車保険、投資信託についても、重要事項の説明は非常に重要だと思えますが、インターネットを利用した契約が増えているにもかかわらず、苦情相談件数は必ずしも増えていない。不動産取引においてもインターネットの活用がトラブルの増加につながるとはいえないのではないかと考えています。

11スライド目です。本人確認、宅建主任者と消費者の話でございまして、なりすましの恐れがあるのではないかと懸念もありますので、法律上どうなっているかということも含めて分析すると、12スライド目になります。先ほども申しましたが、インターネットの場合はやり取りした情報を証拠として記録することができますので、対面以上になりすましというのはなかなかやりにくい面があるのではないかと思います。それから、消費者の本人確認につきましては、犯収法で本人確認が義務付けられていますが、郵便等での確認も許されておりますので、それ以上のものを不動産取引で義務付けるというのは果たして適当なのかどうかということです。

13スライド目、IT技術への理解と信頼度につきましては、先ほど沢田委員からもありましたが、ITスキルは多様ではありますが、これは希望者のみが利用するという趣旨で

あれば、それは活用する方向に向かうべきではないかということです。

次からは、アンケート調査です。

【新経済連盟・井上氏】 では代わりまして、新経連幹事の株式会社ネクストの井上からお話をさせていただきます。発言の機会を頂戴しましてありがとうございます。ここからは消費者側のニーズや事業者側のニーズ、および市場拡大への期待についてアンケート調査をいたしましたので、この3点を中心にご説明します。

14ページ目です。アンケートの出典は最後に注釈がございますが、インターネットアンケートを使いまして310名の一般消費者に対して実施したアンケートの結果です。重要事項説明をインターネット、オンラインで行うことに対して、賃貸、売買ともに賛成派が6割を超え、69パーセントという結果でございました。より賃貸のほうが73.5パーセントということで、非常に良いと思う、まあ良いと思う肯定派が非常に多いという結果でした。

続きまして15ページ目は、同様に消費者の声です。重説、内見、物件契約のどれがネット取引によるニーズが高いか、ヒアリングをいたしました。重要事項説明に関しては肯定派が80.4パーセント、その他の取引以上にニーズが高いということがアンケート結果から得られております。

続きまして16ページ目です。このネット取引によって不動産取引が活性化するかどうかという質問をしております。活性化するという意見が6割強、61.3パーセント。これは賃貸、売買ともに同じ数字が出ておりまして、双方ともにこれによって利便性が上がり、取引が活性化するのではないかと消費者側から答えております。

続きまして17ページ目です。不動産のネット取引におきまして考えられるメリットで、利便性の向上やよりよい取引が可能になるという声がございました。多く支持があったものに関しましては、何度も足を運ばなくて済む、離れたところに住んでいても物件探しや契約を進めることができる、検討する時間が確保できる、不明な箇所があれば自分で事前にネットで調べて理解をした上で当日臨むことができる、やり取りの履歴を残すことができるといったことが挙げられました。

まとめますと18ページ目、消費者の声といたしましては、重説をインターネットで受けることが、非常に良い、まあ良いと答える消費者が80パーセントを超えている状況です。それから、インターネットによる説明に魅力を感じる点としては、今申し上げた利便性の向上という点と検討時間が確保できる、不明点は自分で事前に調べることができるなど理解度の向上があり、大きく集約しますとこの2点を挙げる声が多かったと考えております。

3点目としましては、インターネットによる重説を可能にすることで、サービスの向上または市場の拡大につながるのではないかというのがこの消費者側のニーズの調査結果のまとめでございます。

続きまして19ページ目、こちらから事業者側の声になります。こちらはアンケート出典の※4になりますが、567店舗の不動産、賃貸、仲介、管理、売買仲介、売買分譲の四つの業態に対してヒアリングをした結果でございます。IT活用による不動産取引への賛否ということで、非常によい、よいと思うという意見が7割を超えていまして、否定派を大きく上回っております。内訳に関しては資料をご参照ください。

続いて20ページ目です。ITの活用による市場予測ということで、拡大する、やや拡大するという見立ては、4割を超える結果になっております。

続きまして21ページ目です。IT活用が認められた場合に組みたいかどうかと事業者側にヒアリングをしました。すぐに組みたいとの意見が13パーセント、状況を見ながら組みたいとの意見が59パーセント、合計で70パーセントを超える結果となりまして、事業者側も非常に大きな関心を寄せている、ニーズがあるという結果が出ております。

22ページ目、事業者側の声としましては、こちらは、別の約10社に直接インタビューをした概要になりますが、定性的な情報が記載されております。ネット取引におけるメリットとしましては、業務効率化、消費者へのサービス向上につながるという声が多いということです。幾つかこちらに赤いところがポイント書きになっておりますが、利便性が上がる、接客時間の確保、繁閑の差をうまく活用することができるなど、海外や遠方のお客様に使えるということで、時間コスト等の効率化につながるという声が出ております。

同様に23ページ目、こちらのほうが若い層や遠方在住の方との取引に有効だということで、例えばこの中23ページ一番下、既に遠方のお客様の中にはスカイプでもう面談をしている実績も出ているようです。

24ページ目、非対面で期待する新たなサービスイメージということで、例えば2番目のポツですと、沖縄の不動産会社だが、お客さんがほとんど本土から来るので、下見をして帰った後に後日購入したいという意思を表明いただいた場合にはすぐにインターネットで対応したいとの意見があります。一番下では、顧客を選ばず営業活動ができる、あまりにも遠方、コスト的には見合わないなど、これまでは顧客としては対応外にしていたお客様に対しても対応ができるようになるといった声が挙がっております。

最後、まとめでございますが、25ページ目です。重要事項説明をインターネットで実施

することは、非常に良い、まあ良いとの意見が7割を超えており、事業者側のニーズもあります。それから市場拡大の期待も4割程度あり、前向きな回答をしている事業者が7割を超えております。そして、遠方のお客様への対応や時間的な制約に対しても利便性の向上や取引の安全性の向上にもつながるといような肯定的な意見が出ておりました。

それ以降は成長戦略に関する閣議決定などの参考資料になりますので、説明は割愛させていただきます。以上になります。

【中川座長】 ありがとうございます。それでは次に一般社団法人不動産流通経営協会の本橋委員からお願いいたします。

【本橋委員】 不動産流通経営協会の本橋でございます。今回は、日々多数の契約をしている不動産業者が自分たちのパソコンやスマートフォン、スカイプを使って独自に実験を行った結果についてご報告をしたいと思っております。

前回もご説明しましたが、実際にニューヨークと東京でスカイプでやり取り等はしているのですが、なかなか難しかったということで、今回の実験では、現在主だった会議の中で会社が実際に使っているパソコン等を使いました。①番に条件等が書いてあります。先ほどNTTデータさんが冒頭にカメラの件でご説明しておりましたけれど、普通のノートパソコンについているカメラ、つまり参考資料4ページ目の120万画素のカメラと同様のものを用いてやりますと、映り方は資料4の2ページ目になります。実際、よく写真、文字がわからなかったというのが私どもの結果でした。普通の企業が普通に使っているノートパソコンのカメラでやるとこういうものです。そういうことをNTTデータさんにも申し上げたのですが、より性能のいいものを使えば見えるという説明でございましたが、私ども企業が一般的に使っているものでは主任者証は判読はできませんでした。

3ページ目はもう少し違った観点ですが、実際の中古住宅の取引の場合でございます。重要事項、契約に至る一連のプロセスの中で、売主さん、売主業者さん、買主さん、買主業者さんと4名大体来ることが多いです。スカイプは、1対1はいいですが、4人になりますと、これはなかなか、うまくできませんでした。それが3ページ目でこういうイメージ図を載せております。1対1ではないときは非常に難しいということです。

4ページ目からは、最初にご説明がございましたように、新築の重説資料は大体厚さにして3センチぐらいあるものを、ネット上やスカイプでやるのは、私どもとすれば難しいということです。つまり、非常に資料が多いということです。

それから、今回、なぜか中古の場合が実験の中に入っていないんですが、単純に重要事項説

明書以外にもその場で示す登記証明書や謄本や管理規約、もろもろの報告書がございます、これも2時間ぐらいかかります。今、私ども不動産業者というのは、大体大きな会議室と言いますか、契約室と言っておりますけれども、それは多人数の方が多数の書類を見ただけのために大きな部屋を取ってやっていますので、1対1の対面のイメージではなくて、現実になりますとそうではない問題が多々あります。

6ページ目ですが、私どもは実際のデジタル署名、そういうシステムを全く持っておりません。導入すればいいのではないかということかもしれませんが、それには相当時間と研修等がかかるのではないかと思います。逆に、一般のお客様も持っていないとできませんので、むしろ重説する前に操作練習が必要ではないか、そんな話もしております。

7ページ目は署名の抜粋をしております。8ページ目が全般的なまとめです。もともとこれはできる方がやればいいのかという前提で全てやってみましたが、特に電子署名や認証の問題、先ほどお話が出ていましたが、そもそも主任者証の提示が問題です。紙をカメラに見せるのは無理があると思っており、すると当然ながらデジタルの主任者証などそのようなものも作らなければならない。現状のものも見せますと、先ほど熊谷委員からもあったように、写真を張ってもよく分からない、立体感が出ないと思います。デジタル主任者証は作るにはまた相当な時間やもろもろの制度の構築が必要かと思っています。

もう一つ、そもそも論ですが、今は重要事項の説明のお話で、その後に契約がありまして、もう1回たくさん的人数が集まる決済、引渡しがあります。これは消費者以外にも司法書士さん、銀行や保険屋さんなど、もっとより多くの数が集まります。この場合は議論の外ですが、実務的にやればそういう方が集まって多人数でやるのが不動産の契約から決済だと思います。その部分はどうしようもないなということで、逆にいきますと、重説だけデジタル化することに関して、そこだけやっても残りはどうするのかという質問も出ております。いずれにしろ、もう少し制度や仕組み、本当のテレビ電話の会議ができるようにならないと、実質的には難しいのではないかと思います。

また私どもとすると、可能な場合は、先ほど土屋委員からも出ましたが、むしろお客様に十分お会いして説明し、ご理解していただいた上で重説だけは残っているような場合については、制度が進めば可能性があるのではないかと思います。ここまでは主に日々契約している業者からの意見ですが、先ほどご説明いただいた新経済連盟様は主に消費者様からのアンケートを示していると思います。アンケート項目等を教えていただきまして、私どももう1回勉強し直してみたいと思います。以上でございます。

【中川座長】 ありがとうございます。それでは次に、公益社団法人全国宅地建物取引業連合会の小林委員からプレゼンをお願いいたします。

【小林委員】 小林でございます。私どもは中小、零細の会員が多い団体でして、約10万社全国にございます。1ページをお開きいただきたいと思います。ここには一般消費者の不動産に対する考え方、イメージを書きましたが、一般消費者にとって、不動産の契約はそれほど日常的ではない、よく分からない、難しいというご意見が多数あります。

2ページ目です。これはここに書いてありますが、過去3年以内に住宅を購入した一般消費者を対象に行ったアンケートです。重要事項説明をよく理解できたという方は、対面で当然行っておりますが、約26パーセント、四分の一です。全体の理解度で考えますと、中身が難しいということが推察されます。

3ページですが、平成25年度の一般相談件数、これは私どもの各都道府県協会で、相談をエリアごとにやっていますが、全体で5万6千件です。ここに立体的な円グラフで書いていますが、このうちのほとんどが重要事項説明に関する事項です。

次に4ページ、5ページは宅建協会、私どもの各協会もしくは会員の意識調査をしました。左のブルーの背景のものがどちらかというと賛成派、あってもいいのではないかという意見、右側の黄色いバックのものがどちらかというと反対派、もしくは消極派ということになります。

6ページです。私どもが抱えている懸念について、まず重要事項説明とその次のページの37条書面、契約書面に関するものを書き出しました。①番は、先ほどからお話があるなりすましです。これは主任者と書いてありますが、主任者に限らず、買主さんあるいは借主さん、これも画面上の本人確認となれば当然考えられる。特に賃貸の場合、先ほど発言しましたが、借りた方との付き合いが長期間にわたるわけで、これも初めからだますというつもりでやるとかなり簡単になりすましができてしまうような気がします。②番が一般消費者の十分な理解が得られるかという懸念です。これについては、先ほど新経連さんのご説明では、どの程度の方々にアンケート調査されたのか分かりませんが、かなり理解度があるとのことでした。ただ、私どもに言わせると疑問があると感じています。説明責任に関するリスク、これは記録に残るというお話がありましたが、逆に、その場だけをしのげれば良いという意識でやってこられれば、これは記録に残ろうが残るまいが関係ないわけで、かなり危険性があると考えています。それから、重要事項説明の事前交付、これについては前に国交省さんからもご説明がありましたが、私どもも書面での事前送付は可能

だと考えております。

次のページは、契約書面、37条書面です。これも先ほど申し上げたように本人確認がかなり難しい、目の前でお会いしていろいろとお話すると、画面上でのお話となると格段の差が当然出てくると思います。それから説明不足によるトラブル、これは現在でも署名捺印をいただいても判例では我々業者が負けるケースがほとんどとなりますので、電子署名、電磁的書面による法的効果がどこまであるのかが気になります。記録が媒体として残るのでよくなるというなら前向きに解釈できると考えています。

最後に、まとめとして4点書きましたが、現在でも取引の事故・紛争、これが絶えません。取引の安全を犠牲にしてインターネット技術の利用による利便性の向上や業務の効率化を優先するような足早な規制緩和は現状では適当ではないでしょう。それから、不動産の取引は千差万別でそれぞれに個性があります。ですから、事例を出してインターネットで実証実験をやっていただきましたが、それで済むようなことではおそくないだろうと思います。不動産取引はパッケージされた物品を売るのとはまさに違うと考えています。④番ですが、民法の改正が間近に迫ってしまっていて、契約不適合という民法上の文言が変わり、契約で同意した事項がこれから重要になるという民法に変わりつつあります。ということは、情報をかなり書き込んでいかないと、売主さんの責任、貸主さんの責任がとても重くなるという現状があります。まさに書面が先ほどご説明があった2時間で足らなくなるという可能性もあると考えています。以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。それでは、次に一般財団法人不動産適正取引推進機構の村川委員からプレゼンをお願いします。

【村川委員】 私どもで一般消費者向けに発行している「不動産売買の手引」、「賃貸借の手引」をお手元に配付させていただいています。大体年間に各2万部前後ぐらい出ているものですので、業者さんにもかなり読んでいただいていると思います。不動産取引に関するトラブルは先ほどからもお話がありましたが、残念ながら、賃貸、売買ともに多く発生しているのが現実です。特に、不動産の売買については、高額の取引だということで失敗したということでは済まない面があります。それから、建物賃貸借についても継続的に生活の拠点になる住まいを借りるということですから、簡単に借り換えるというわけにもいかないのです。この手引については、取引に際して特に注意してほしい点を具体的に記載しています。

売買の手引ではどんなことを書いているかということ、目次の部分に1から8までありま

す。1は最近売るほうもトラブルが多い、特に原野商法などで売る消費者の方が被害に遭っていることもあって、これはこの25年度版から追加をして記載をしたところです。重要事項説明については4番目の「契約をする前に」というところに書いています。5、6、7、8とあるわけですが、トラブルが多いところは、この4番と6番と8番です。宅建業者さんの説明義務の問題、それから契約の解除に関する問題、瑕疵担保責任の問題、大体これが私ども三大トラブルと言っていますが、毎年多いところということになっています。それから、その注意点について書きました。

もう1冊の賃貸借の手引については、目次の部分で、全体の流れから始まって、入口編、中間編、出口と書いてあります。そして、入口編には重要事項説明について書いてあります。その前には、見ないで借りるようなことは絶対やめましょうということも書いてあります。トラブルが一番多いのは、この出口の敷金の精算です。2番目に多いのが契約の解除や立ち退き要求や修繕義務など入居中の問題です。それから重要事項説明に係るものです。賃貸については意外と重要事項説明のトラブルは少ない方で、どちらかという敷金精算に関する相談を多く占めています。参考資料の一つとして、ぜひご一読いただければありがたいと思います。

最後に少しだけ、実証実験を踏まえて申し上げますが、対消費者の取引について、対面ではないと少し危険かなという感じが非常にします。本橋委員からもありましたが、IT技術がもう少し進化をして、安心してできるという状態になるのは近々だろうと思いますので、その時点で再検討するべきではないかと考えています。

ただ、消費者と申し上げていますから、売買でも買主がプロの場合、業者さんや本当の投資家、こういう方たちは自己責任でやっていただくという意味でそれは何でもいだろう、つまり、もちろん非対面でも十分いいのではないかと考えています。賃貸についても、法人契約ということがありますが、貸主が法人の場合はそれなりに判断力がありますので非対面でも十分かなと思います。借主が消費者の場合、この場合も全面的にだめということではなく、一定の条件の下ではいいのかなと思います。遠隔地や一定の事情がある場合で、事前に書面は例えば3日前には必ず送っておくなどの措置を条件にしながら、かつ、買主さんがそういう環境にある、希望されていることがあれば、一定の条件の下ではいいかなと思っています。以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。今回の検討にあたりまして、賃貸住宅の取引という観点から、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の方からも情報の提供をいただくと

ということが活発な議論につながると思いますので、こちらの方のプレゼンテーションも5分程度でいただこうと思っています。よろしいでしょうか。

(異議なしの声)

それでは、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会の方からプレゼンテーションをお願いいたします。

【日本賃貸住宅管理協会・宮代氏】 貴重なお時間をいただきまして、座長を始め委員の皆様には御礼を申し上げます。当協会は賃貸住宅の管理業者の1,000社を会員とする全国組織です。会員が部屋主から委託を受けて管理する賃貸住宅は約480万戸、全国の委託管理戸数の約65パーセントを占めていると思っています。賃貸住宅管理業者は、宅建業者も兼ね、入居者募集から重要事項説明、賃貸借契約、入居中クレーム対応、退去精算まで賃貸住宅にかかわるあらゆる業務を担います。そうした立場から、賃貸住宅市場の整備、発展のために表記について、以下のとおり意見を申し上げます。

現在、対面を義務付けられている重要事項説明ですが、宅建業法が施行された当時のインターネットのない時代では必然の行為と思われました。しかし、現在はインターネットが一般的に普及し、コミュニケーションツールの一つとして社会に確立しています。宅建業法が施行された当時とは社会が大きく変化していると思われます。賃貸住宅においては、入居者の多くは若年層が占めておりますので、こうした若年層にとっては、インターネットの活用は生活に不可欠なツールです。こうした背景を鑑み、賃貸住宅の重要事項説明や賃貸借契約において、インターネットの活用を検討すべきと考えます。貴検討会においては、インターネットの活用を前提に議論を進め、想定される課題については議論の中で解決策を検討し、前向きに議論を進めていかれることを強く要望します。

補足意見としまして、インターネットはあらゆる経済活動に浸透してきており、賃貸住宅における重要事項説明等、賃貸借契約においても活用されるべきものです。特に入居予定者が希望する場合は、積極的に活用すべきです。インターネットによる重要事項説明は、文字、音声、映像など多様なコミュニケーション手段を認め、法人取引、個人取引のどちらにも区別なく活用を認めるべきです。

補足意見の理由としては、遠隔地の入居予定者の対面での重要事項説明を義務付けることは、説明を受ける法人、個人を問わず、大変な負担であり、インターネットの活用でこの負担を軽減できます。現在の賃貸借契約のあり方は、法人の社宅、マンション、学生寮など多様で、これらに適切に対応するために、インターネットの活用は有効であり、不動

産の有効活用、及び不動産市場の活性化につながると考えられます。

以上が当協会としての要望ですので、よろしくお願い申し上げます。

【中川座長】 ありがとうございます。ここでご意見を頂戴するという流れなのですが、事務局で中間とりまとめの構成イメージをご用意いただいておりますので、それにつきましてもご説明をいただいた後に、一括して質疑あるいは意見をいただくような段取りで進めさせていただきたいと思っております。

それでは、事務局のほうでご説明をお願いいたします。

【事務局・矢吹調整官（国交省）】 資料8をお願いします。この検討会の流れとしましては、6月中旬に中間とりまとめをするということで、26日にもお時間を頂戴しているところです。そこで中間まとめをご覧いただくということですが、前回までのご議論を踏まえ、中間とりまとめの構成イメージを作成いたしましたので、ご説明申し上げます。

大きくは、1. 基本認識、2. 主な論点、3. 最終取りまとめに向けて、という大きい柱があります。最初の1ページの1. 基本認識のところですが、ここは現状認識を踏まえて書いています。ご案内の部分が多いと思いますが、宅地建物の取引は国民一人一人の大事な財産であるとともに、わが国経済全体に与える影響も大きいということです。

次に、ご発表にもありましたが、価格も高いということと権利関係も複雑であると個々の特徴があるということで、これまでは消費者保護の充実の観点から、主に宅建業法の改正ということでいろいろな規制を課してきたということがあります。

さはさりながら、例えばインターネット技術の進捗に合わせて業態も変わってきているのも事実だろうと思います。特に物件選びの段階で、インターネットサイトなどを通じて、かなり多くの方がまずはインターネットを見て物件を選んでから、実際に宅建業者さんの店舗に行かれるということがかなりスタンダードになっている現状もあります。技術革新に合わせてビジネスモデルも変わってきていることかと思っています。

そういった背景もありまして、この検討会では、IT戦略本部から言われております宿題である重要事項説明とその各種書面の交付について、ITの活用手法についての検討を行うこと、6月の中間とりまとめにおいては、年内に策定する最終まとめに向けた主要な論点の整理を行うことかと思っています。

具体的論点とは何なのかが、2. です。ここは大きく柱を二つに分けております。ITの活用を検討するにあたっては、ニーズがどこにあるのかということと、そのメリットはどこなのかということです。本日のご発表にもありましたが、そのニーズやメリットを

把握するという一方で、ITを用いる場合のリスク、懸念点等についても慎重に考えなくてはならないとの二つの柱立てで、それぞれ論点を整理したいと考えています。

まず、前段のIT活用のニーズやメリットです。①から③までありますが、①でITを活用した場合のメリットということで、例えば重要事項説明や書面の交付それぞれについて、インターネットを活用することによって期待される各種コストの減少やトラブルの防止の効果を記載したいと考えています。②のニーズですが、メリットがあるとなれば重要事項説明などをITで行った場合に、どういうときにそのメリットが大きく発現するかということについて記載ができればと考えています。新たなビジネスとしてのニーズもあるかもしれないので、そこもうまく考えられれば記載したいと思っています。③でもう少し大きな話として、ITの活用によって市場にどのような影響を与えるかということに記載しています。ITの活用で市場が拡大する、消費者のニーズが掘り起こされるなど、そういう方向性でITの活用は考えるべきではないかと考えていますので、そこを何かしら記載できないか考えています。以上が前段です。

後段として(2)です。IT活用の検討にあたっての留意点で、これまでの宅建業法の趣旨や改正の背景を見ますと、消費者の保護を忘れてはいけないと強く思っています。特に重要事項説明については、現在でもトラブル原因の多くを占めている現状もありますし、消費者の理解がきちんと確保できているか、今日も議論がありましたが、なりすましの防止策についても検討が必要であろうということに記載できればと思っています。①から④まで記載しておりまして、①はインターネットを使う場合も、いろいろな環境の差異もありますし、理解力にも差があるので、インターネットを活用する場合には消費者の同意に基づいて実施されることが前提ではないかということに記載できないかと考えております。

②ですけれども、例えば重要事項説明をする、受けるにあたって、どう双方向性を確保するのか、理解できているかどうかをどうやって確認するのか、重要事項説明書、書面自体をどう見せるのかの検討も必要ではないかということです。

③は消費者の保護の程度もあるだろうということです。取引の種類、消費者保護の程度もおそらく売買と賃貸では違うだろうということで、そこは分けて検討を進めることも大事だと思っています。同様に、個人と法人でも、それぞれ別に分けて検討を進める必要があるのではないかということについて、③で記載できないかということです。

④はなりすましの防止です。これは両方の側面があると思っています。取引主任者の本人確認をどうするか、法の趣旨に鑑みると専門家から説明を受けるべきだとの原則がある

と理解していますので、説明をしている者が資格者であるということをどう消費者が確認するのかということは必ず考えなくてはいけないことだと思います。また、相手方、消費者の本人確認についても検討があるだろうということです。この構成イメージは、第1回の議論を踏まえただけのものでありまだまだ足りない部分があるのですが、今日の議論も踏まえて、ここにいろいろ盛り込んでいきたいということです。

3. 最終取りまとめですが、中間とりまとめで何か明確な答えが出るということではなくて、引き続き第3回以降も検討会を開催してこの論点についてのご議論をいただいきたいと考えております。また、本日、実証実験の結果についてご説明申し上げましたが、必要に応じて追加的な実験をやってその分析も進めていきたいと考えております。このようなアウトラインで中間とりまとめを作成できないかと考えていますので、ここについてのご意見も本日頂戴できればと考えております。以上です。

【中川座長】 それでは、委員の皆様方からのプレゼン、それから事務局からの中間とりまとめの構成イメージについてご説明をいただきました。プレゼンに対してのご質問、ご意見、あるいは中間とりまとめの構成イメージに対するご質問、ご意見、あるいはプレゼンをされなかった委員の方からの意見の表明、何でも結構ですので、ご発言いただければと思います。いかがでしょうか。

【土田委員】 新経連のほうから出されたアンケートの出典についてお聞きします。それぞれに出典3や出典4があるのですが、そのデータの出どころについて教えていただければと思います。

もう一つは日本賃貸住宅管理協会さんのほうからいただいたインターネットの活用を進めるべきとのご意見ですが、ほとんど消費者トラブルは出ていないということでしょうか。

もう一点だけあるのですが、新経連さんのほうで不動産マーケットが3,600億円拡大するという根拠は、どこから出てきてどのように読んだらよろしいのでしょうか。

【中川座長】 ご質問ですので、まずは新経済連盟さんからお願いします。

【新経済連盟・井上氏】 私のほうから、ご回答申し上げます。1点目に関して、出典の記載が説明不足で失礼しました。資料の後ろのほうの30ページから31ページにかけて、※1から、それぞれの出典に関して記載がございます。また、参考資料のほうでは、市場拡大の根拠になっている数値を記載しております。ただ、あくまでも推計値です。

今回ご説明申し上げました消費者と事業者のほうのニーズに関しましては、1点目※3のところはマクロミル社に依頼をしまして、インターネットによる調査で310名が回答して

おります。対象者は半年以内に不動産の取引、売買または賃貸を行った方々です。※4に関しましては、新経済連盟加入企業が実施したインターネットによる調査、ウェブアンケートを使いまして、全国567店舗、業態に関しては4業態に対してヒアリングをした結果です。5番目としては、宅地建物取引事業者10社を訪問して実際にインタビューを行った結果になっております。以上でよろしいでしょうか。

【中川座長】 日管協さんへのご質問というのは、インターネットを使うべきだというご主張に対し、多分トラブルは起きないだろうという見込みで合っているかということでもよろしいですか。

【日本賃貸住宅管理協会・宮代氏】 先ほど村川委員からもお話がありましたが、重要事項等について、賃貸住宅の場合、既に募集の段階でポータルサイトに載せなければいけない必須項目が多くあります。その項目が賃貸住宅の場合、重要事項の項目と重なるケースが非常に多いかと思えます。ですので、もともと募集時に、ある程度の物件の状況、詳細事項については確認をしていますので、重要事項の段階でのインターネット活用について、トラブルが発生するという物件に対しては、非常に低いかと日管協としては考えます。先ほど小林委員から出ました入居後のトラブルが想定される方については、正直言って、インターネットで重要事項説明を全面開放してほしいという要望ではなく、インターネットも活用した中でももう少し新しい契約への道筋を広げていければというのが要望趣旨です。各委員の皆様のご意見については、よく理解して拝聴させていただきました。以上です。

【中川座長】 よろしいですか。ほかにいかがでしょうか。

【小林委員】 もう一つ質問がありました。

【土田委員】 マーケットの拡大のところはいかがでしょうか。

【関委員】 実は、それも先ほどの幹事の井上の説明に少し入っていたのですが、まずは資料としては28ページの資料編の中に数字がありまして、その計算式、根拠が31ページの最後のスライドに記載されています。あくまで試算ですので、考え方はいろいろあるかと思えます。

【中川座長】 ほかにいかがでしょうか。

【小林委員】 今のご質問に対してですが、実際に一般消費者の方は、先ほどから皆さんのお話にあるようにインターネットで物件検索をしておられます。特に若い方はそうです。要は、現状でも若い方は高い頻度で物件検索をお使いになっているわけですから、重要事項説明や書面交付のときに非対面でやれば、より深掘りされてマーケットが拡大する

という論理は飛躍しすぎかなという気はします。以上です。

【関委員】 31ページ目の計算式をご覧になるとわかると思うのですが、かなり控えめな試算をされていて、インターネットによる重説が認められた場合、それによってそれを契機に不動産取引が増加するであろうという部分に限定した形で試算をしております。あくまで試算なので、正確だとは言いきることはできませんが。

【中川座長】 新経済連盟さんで出されている拡大の数字自体は、一定の仮定をおいた試算だと思います。ただ、規制があるものを開放したということは、それは明らかにコストを下げる方向で行くと思いますので、理論的には多分、取引コストは下がる、あるいは市場は今より悪くなることはまずないと思います。ただ、新経済連盟さんのお出しになっているような数字どおりになるかは、仮定、前提が確からしいかということになると思いますが、それ自身はここで議論することはあまり意味がないのではないかなと思います。

ほかにいかがでしょうか。今日ご発言いただいている方でも結構ですので、いかがでしょうか。

【森川委員】 不動産協会でございます。主に不動産取引業の方々から、懸念を示されるご意見もありまして、私どもとしましては、前回の検討会で、分譲事業者として信用が大事であり、お客様にしっかりご理解をいただくということを実感できることが大切である旨申し上げました。そういう意味合いにおいて、今日いろいろご意見がありました部分については同感できる部分があることを申し添えたいと思います。そうした中で、前回申し上げましたが、遠隔地である、プロ同士の取引であるなどITを使うことに非常にメリットがある場合については、例外的には差し障りのない形で認めていくことも、障害がなければ必要かという部分もあろうかと思っておりますので、そのところはしっかりとご検討いただければと思います。以上です。

【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。

【熊谷委員】 プレゼンを聞かせていただいて4点ほど感想めいたものを言いたいと思います。まず1点目ですが、今回検討しているのはあくまでも希望した人がITを使ってという仕組みであるという大前提があろうかと思っております。業者さんの側は何らかのメリットがある前提で希望するということなので、問題は消費者側が果たしてどういった形で希望したということを担保するのかというところが論点として上がってくると思います。希望していないが誘導されてしまったということはどうやって防ごうかという論点があるので、場合によっては業者の方に対する意思確認の義務付けの規定のようなものも必要かも

しれないと思いました。

それから2番目ですが、重説をIT化することによって証拠が残るというのはそのとおりだと思います。そういう意味では、紛争が減る可能性というのも一方で間違いなくあると思います。ただそのときに意識しておいたほうがいいかなと思ったのは、沢田委員のプレゼンの中にもあったのですが、重説の過程と契約の過程はある程度分離というところがあっていいのではないかと思います。つまり、重説は重説できちんと説明してそれが証拠として残るのは、それはそれで非常に重要ですので、IT化を進めるということであれば、併せて重説と契約過程の分離、併せてきちんと前もって重説するということです。IT化を進めるのであれば、事前に例えば消費者の側からメールで質問が来ればそれに対してきちんとメールで回答するというような形で、説明事項を同じように証拠化していくことも考えてもいいのかというところがあります。

3点目なのですが、これは若干、業法との関係になりますけれど、スカイプを使った重要事項説明は、仲介業者が1社である場合や新築の販売代理の場合には問題なくできるのだろうと思いますが、共同仲介の場合、一体どういった形でやるのかというところがあるかだと思います。現行法上では、共同仲介の場合もそれぞれの仲介業者の方たちが説明するという前提でそれぞれが記名捺印するとなっておりますので、実際にはそのあたりが相当難しくなるのではないかと思います。要するに、共同仲介では実質的にはできないような仕組みなのかもしれないということも少し考えました。

それから4番目ですが、これも業法との関係になります。遠隔地から見てきた人が遠隔地に戻って説明を受けたい、して欲しいと言われたときにすぐ重要事項説明ができることがメリットであるということも意見として出ていましたが、現行法のルールでは、法律上の重要事項説明の前には媒介契約書がきちんと交付されていなくてはならない、要するに契約として媒介契約がなされていて、書面で交付されていないといけないというルールがある中で、重要事項説明だけをIT化することができるかどうかということがあります。重説の前に書面によって、もしくは電子署名のような電磁的方法によって、媒介契約も締結するというのもセットでひよっとしたら考えなければいけないという問題もあるのだというところを指摘しておきたいと思えます。

【中川座長】 ありがとうございます。非常に重要なご指摘をいただいていると思います。ただ、今お答えできるというよりは中間報告などで少し考えていくということだと思います。ほかにいかがでしょうか。

【関委員】 中間とりまとめの構成イメージの案につきまして幾つか意見を申し上げたいと思います。全体を通じての表現振りですが、ややIT活用ということに対してネガティブと言いますか、腰が引けたような表現があると思っています。例えば1ページ目の真ん中ぐらいには「慎重に吟味」、3ページ目の一番上の行には「IT活用の可否について議論を行う」などの表現がありますが、昨年12月のIT戦略本部決定では、この件について「具体的な手法や課題への対策に関する検討を行う」というところまで言っていますので、それに見合うだけの表現をしていただきたいと思います。

それから、2ページ目の(2)の③で、売買と賃貸を分けて、個人と法人の別に留意してなどと記載している部分です。検討すること自体は否定しませんが、先ほどの私のプレゼンにもありましたように、売買、賃貸、個人、法人の全てを対象としてインターネットの活用を認めるべきです。

それから2ページ目の(2)の柱書きぐらいの話ですが、説明方法は対面とネットのそれぞれの特性に応じて検討を進めるべきだと思います。ただ求められるべき義務は、同じレベルに公平にすべきだろうと思っています。すなわち、ネットで求められるべきものは対面でも同レベルとして求められる、イコールフットイングを対面とネット双方で十分配慮しながら検討を進めるべきだということを明記するべきだと思います。

4点目、最後になりますが、④に消費者の本人確認についての検討が必要だとありますが、他のところも含めてですが、法的にどこまで求められるのかを十分整理した上でこの議論の方向性をつけていくべきだろうと思っています。私の先ほどのプレゼンにもありましたように、消費者の本人確認についてはマネーロンダリング対策以上の話はないと理解していますので、これを検討会の中でどうやって位置づけていくのか、そのあたりは明確な考えに基づいて検討をお願いしたいと思います。以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。最後の消費者のところは、なぜ消費者の本人確認が必要なのかということ整理した上で中間報告の中で整理すべきだと、そういうことでしょうか。

【関委員】 つまり、消費者の本人確認は、どのような観点で必要なかを議論し、もし必要であれば、法的にどのように位置づけるべきかを整理した上で、検討を進めるべきという意味です。

【中川座長】 要するに、業法上の位置づけに限定しろというよりは、何がその根拠になっているかということ位置づけた上で整理をすべきだとそう思えばよろしいですか。

【関委員】　　そうですね。

【中川座長】　　ほかにかがでしょうか。

【中村委員代理・加藤氏】　　さまざまな意見を聞いていまして、ITの活用については今後いろいろなものの整備が進めばいいのではないかと感じる部分もあります。私自身実際の現場で不動産取引をやっている立場として、まずやっていただきたいのが、書面の統一化です。要はフォーマットの統一化、これは国交省の方は分かると思いますが、各団体ごとに重要事項説明、売買契約書、全部フォーマットが別々です。これはユーザーにとっては、例えば、ユーザーの人が購入はFRK、売却は全日の団体でやりましたとなると、書面のフォーマットが違います。書いてある内容はほぼ一緒で、もちろん説明もしますからいいですが、ただ、そういうものをもっと統一化させる、国交省推奨のそういう統一書面か何かにするなどが重要で、4団体がまとまれば簡単にできることだと思います。今回の検討対象とは違いますが、逆にそのほうが重要事項をインターネット上に公開するとなった場合には、誰が見ても同じフォーマットのほうが分かりやすいというまず前提があるのではないかと思います。

もう一つ心配なのは、先般、インターネットエクスプローラーの脆弱性などがいろいろ話題になりました。もちろん、ここにいらっしゃる方は皆さん大体わかっていると思いますが、インターネット上に出た情報は取り消せません。全てにおいて画像にしても何にしてもそうです。子供たちがLINEで簡単にちょっとした画像を送ってしまう、何かをしてしまうというのは取り消しできないと思います。国としてもいろいろ検討しているところですが、今回のIT化の検討をやることによってどこまで、個人情報にしても物件情報にしてもそうですが、不動産の情報のセキュリティがどこまで担保されるかも検討することが前提なのではないかと思います。

もう一つ、ユーザーのスタンスです。昨今は何でもそうですが、ユーザーの立ち位置が高くなってきているのですね。我々業界、プロの人間のほうが何かのときには責任を取らなければならないとスタンスになってくるわけです。ユーザーは「分かりました」とはんこを押したとしても、「いや、理解していなかった」と言えば、重要事項であれ何であれ、ひっくり返せる部分もあるわけです。そういったところを逆にユーザーがある程度きちんとした立場の中で、電子署名なり何なり行った場合の責任の部分をしっかり担保しておくところが課題になっていくのかと思います。

それからスカイプについて、スカイプが今より普及して「ではスカイプでいいですね」

「はい、分かりました」と電話のような感覚で使えるような時代になってくればよいのですが、今は正直言って一部の方に限られるところはあると思います。ですから、話の中で出ておりましたが、希望する方、希望する事業者ということになってくると、事業者間で対応が異なってまいります。私どもの団体は中小、零細の企業が沢山集まっていますので、そこで企業間の競争だからいいですよと言われればそれまでですが、協会の立場とすると会員に対してその辺をどう救い上げていくかというのは問題になっていくと思います。

【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。

【小山委員】 全住協、小山でございます。私も実証実験に参加をさせていただきました。現場を見させていただきました。率直な感想で、実際自分がイメージしていたものとそう相違はなく、重要事項説明自体はできるなという感じを受けました。ただ双方、説明をしている側と受けている側の印象が、宅建主任者の役をやられた方は、説明が本当に伝わっているのかなと感じながら説明を行っていたという印象を受けました。説明をされている側にとっては、非対面でも対面でも同じだと思いますが、文章を追って聞いて理解しているか理解していないかは不明のまま説明が終わったのではないかと思います。理解度がどの程度なのか測り方が今後検討されるべき一つの問題だと思っております。

以上です。

【中川座長】 宗さん、お願いします。

【宗委員】 この中間とりまとめの方向性について1点だけございます。重要事項説明が不動産取引において極めて重要な要素であることは全ての方々が同意されていますが、前回も申し上げたとおり、賃貸住宅におけるサブリースの物件が、重要事項説明等の宅建業法に基づく義務の対象外にあつて、その総数がかなりの数あるということをおの中ですら位置づけるのかというのがあります。今回結論出すかどうかは別としても、一つの留意点なり検討点として入れておいたほうがいいのではないかと思います。以上です。

【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。よろしいでしょうか。それでは、時間もほぼ参りましたので意見交換はこれで終了させていただければと思います。皆様、活発なご議論をどうもありがとうございました。ここで事務局にお返しするというのですが、今回は、中間とりまとめの文案を事務局からご説明いただくということだと思います。私は本日いろいろなプレゼンを聞きまして、ニーズがどういうところでのくらいあるのかなどそういうことについてはかなり明確な資料が出てきていると思います。さらに実験をやりましたが、実験の環境につきましては、これだけということではな

いと多分ここにいらっしゃる皆さんが共通認識を持っているのではないかと思います。

そういう意味でやや思ったのは、中間報告の段階で結論をつける、そういう勢いで決着をつけるような議論をするというよりは、もう少しいろいろな要素を考えながら、よりよいもの、有意義なものを作り上げていくプロセスが必要でないかということです。中間とりまとめで何か結論づけるというよりは、何と言いますか、材料のない中でお互いの主張をぶつけ合うというよりは、どういったものを整理していく必要があるのかということを書き込んでいくことが重要なのではないかと私は思いました。なお、私のこの発言についてご同意いただく必要は全くありません。感想を述べたということです。

それでは、ここでマイクを事務局に戻したいと思います。よろしく願いいたします。

【矢吹調整官】 ありがとうございます。最後に1枚だけ資料をご紹介します。資料9とあるパワーポイントの横紙です。本検討会の議論にあたっては、遅ればせながら、ほかの国々でどうなっているのかいうことを同時並行的に調査したいと思っています。現在、NTTさんから日米不動産協力機構という非常に海外の不動産取引の実務に詳しい組織をお願いして調査しかかっている予定です。それが下半分に書いてありまして、調べる国は、まず米国をやろうかと考えており、その目処がある程度立ったら、EU諸国をどこかやろうかなと思っています。

調査する項目は2.に書いてありますが、大きく二つに分けて、そもそも非対面の取引はあるのかどうか、つまり、不動産取引で消費者と業者が全く会わないような取引があるのかどうか、もし全く対面しないような取引があるとすれば、どういう方法で手順を踏んでいるのかを調べる予定です。また、その場合に、トラブルがあるかどうか、もしくは相対を義務付けているような何かしらの制度的な根拠があるのかについても調べる予定です。資料の右半分で、書面の電子的交付に関して、ペーパーレスの取引が不動産においても行われているかどうか、もし行われているとすれば、それは市場で一般的なルールになっているのかどうか、それともめったにないという程度なのか、そのあたりも調べたいと考えております。ペーパーレスで行った場合の典型的なトラブルも可能であれば把握した上で、調査を走らせたいと思っています。折に触れてまとまりましたら、ご報告を申し上げて、有意な結果が出れば、最終とりまとめにも盛り込んでいきたいと考えております。

【事務局・小田島】 それでは最後に、次回検討会の開催についてですが、6月26日(木)の15時から17時を予定しております。場所は現在調整を進めているところですが、事務局からまた改めてご案内させていただきますので、よろしくご出席をお願いいたします。次

回の検討会では、先ほども出ましたが、中間とりまとめ案を事務局からご説明してご議論をいただくようにしたいと考えております。本日の配付資料、議事録につきましては、後日国土交通省のホームページにて公開させていただきます。その他、本日の議題についてご意見ご質問等ございましたら、事務局のほうにメールでご連絡いただければと思っておりますのでよろしくお願いたします。それでは、本日の第2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閉会とさせていただきます。本日はお忙しい中どうもありがとうございました。

以 上