

第3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26日

【事務局・小田島（NTTデータ経営研究所）】 これより、第3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。皆様、ご多忙のところご出席くださりまして、誠に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です。よろしくお願いいたします。なお、本日は全宅連の小林委員が1時間ほど遅れてご到着とのことでございます。

それでは、本日の配付資料の確認をさせていただきます。まず、検討会の議事次第、資料1は不動産取引へのIT活用に関する海外調査。それと資料2、ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会中間とりまとめ(案)。これに参考資料がついていますので、確認いただければと思います。それから、資料3として、今後のスケジュールがございますので、皆様、過不足等ございませんでしょうか。

それでは、議事に入りたいと思います。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いただければと存じます。事務局からの進行はここまでといたしますので、以降は中川座長に議事進行をお願いしたいと存じます。それでは中川座長、よろしくお願いいたします。

【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。最初に、前回、事務局からご説明がございましたけれども、海外調査をしていただいたということでございますので、海外調査につきまして、事務局からご報告をお願いいたします。

【事務局・和田（JARECO）】 それでは、私のほうから海外調査の報告をさせていただきます。よろしくお願いいたします。私は一般社団法人日米不動産協力機構、通称ジャレコ（JARECO）と申します。そちらでリサーチャーをしております。

主にジャレコでは、海外の不動産取引の研究をしております。今回、ご依頼をいただき、米国における不動産取引へのIT活用に関する調査をさせていただきました。これから10分ほどお時間を頂戴して、お手元の資料1に沿ってご説明させていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

まず、最初のページをめくっていただき、1ページになります。今回の調査の目的と調

査項目について、こちらにご紹介してあります。今回、調査項目ということで、4つほど焦点を絞って調査をいたしました。一つは、米国の不動産取引における非対面取引の実態について。それから、非対面取引をするときに使われる電子サインの利用実態について。そして、それに付随して、検討されるべき本人確認はどのように行われているのか。さらに、最後に、アメリカではかなり実績がある非対面の電子サインによる取引におけるトラブルの事例、もしくは、米国において非対面取引がどのように考えられているのか、利点や注意点などについて調査をいたしました。

それでは、順番にご紹介をさせていただこうと思います。今回の調査についてですが、私どもは全米リアルター協会と提携をしております。全米リアルター協会は通称ナール（NAR）と申しますが、そちらを通じて米国での実態についてのヒアリングや、さまざまなドキュメントを入手して調査を進めてまいりました。

それでは、2ページです。まず、最初のテーマの非対面取引の実態です。こちらでは、米国において、今、実際にアメリカの不動産業者が、どのように不動産の取引を行っているのかを、4つのケースに分けてまとめてあります。最初の1番目が一般の住宅取引ですので、一番よく使われている取引になります。

こちらのお話をするときに、アメリカと日本での取引が行われるときのフロー、手続の流れを資料6ページ、最後の紙ですけれども、プロセスの比較がございますので、先に簡単にそちらをご紹介させていただこうと思います。

これは今、日本の住宅の売買を例にとって一般的な取引をフローにして比較しておりますけれども、上段が日本で、下段がアメリカです。アメリカの場合は、州によって法律も変わりますので地域による差異もあるのですけれども、今回、こちらでは、皆様ご存じだと思っておりますけれども、エスクローが一番明確に導入されている、アメリカでいいますと西海岸のカリフォルニアであるとか、ワシントンでの典型的な取引をフローにさせていただいております。

この図の中で行われるフローの中で、日本とアメリカと違う部分を青い枠にしてあります。それから、点線で囲んであるところが、現在のアメリカの不動産業者が、比較的によく非対面、電子サインを使って取引を行っている契約書類や各種書類のサインなのですけれども、手続ということになります。

ここでアメリカの場合と、日本とのフローの一番の違いは、エスクローが入ってきております。それが緑のところになります。

非常に簡単にですけれども、アメリカの取引においては、売価契約を結んでMLSに掲載をして、物件を売り主、買い主の間で探してマッチングするところは日本と同じような流れになってくるのですが、実際に売り主、買い主間で価格の折り合いなどがついて売買契約を締結した後は、エスクローといわれる期間に入っていくようになっています。

売買契約を締結した後、エスクロー期間の間にホームインスペクションや住宅ローンの契約、それから、タイトルインシュアランスと英語で言われますが、権原調査を行うなどして、最終的にエスクローで残金決済を行い、登記をして権利の移転をする形になっております。

こちらの流れを頭において前に戻りますが、アメリカでの非対面の取引の手続についてご紹介をさせていただこうと思います。2ページ目になります。実態として、それぞれのシチュエーションに応じて、不動産業者がどのようなところで非対面取引、電子サインを使っているかを、こちらにまとめてあります。

一般の住宅取引の場合ですと、まず、買い主に着目して考えてみます。この図に書いてあるように、一般的に、普通に住宅を自分の地域なり、これから引っ越そうとするところでカバーする場合は、買い主は、一般的には不動産業者といろいろ相談をしたり、物件の視察をします。売買契約の締結や、アメリカの場合ですと、売買契約を締結するときに、州によってそれぞれ書類の呼び名なども違うのですが、その州の不動産業者の役割や義務を書面で説明したものがございます。そちらに説明をしたということでサインをもらう。

不動産業者も営業の方ですので、買い主とお会いになることが多いので、このあたりは対面によって行われていることが多いということです。しかし、その後、物件の視察を重ねて売買契約を締結していくとなった段階では、現在ですと、また後で出てまいります、電子サインを使っている割合が昨今、非常に多くなってきています。

ということで、この図にあるような形で、買い主の場合も、売り主の場合も、家を出そうということであれば、不動産業者の方はまず物件を視察に行って、向こうではCMAといわれるのですが、査定提案書のようなものを出します。そのあたりは営業の部分もありますので、比較的对面の場合が多いのですけれども、売買契約のサインということになりますと、かなりの割合で電子サインを使って非対面で行っているということです。

最終的に、その後のところでエスクロー決済がありますが、これが先ほど最後のページでご紹介した緑のところです。売買契約が終わった後に各種の書類がエスクローに行きますと、エスクローが権原の調査の確認、権原保険会社から来る権原レポートを確認したり、

ローンの書類をそろえたり、権利移転の登記書類をそろえたりします。エスクローに来た場合には、最終的に登記の情報については本人確認が必要な仕組みになっております。

これはまた後で出てきますが、最後のエスクローのところでは、委任状による処理もできますけれども、一般的にはエスクローがそこで対面で会っているという条件になっております。これが一般的な住宅取引のよく使われている例になります。

とはいえ、いろいろな事情やシチュエーションで非対面を行っている場合が、残りの3つの事例になります。2番目の法人間取引の場合は、不動産業者が会うことは頻度が薄れてまいりまして、媒介契約、売買の契約、こういったところでも不動産業者と買い主、売り主、これは法人になりますけれども、電子サインを利用した非対面の取引が行われている場合が多いということです。

会社の場合は、先ほど、最後に対面で本人証明をと言っていたエスクローの決済時の場合、会社の登記情報と、会社を代表してサインをしているサイン者の認定証明の提出が必要となっております。

投資目的の取引の場合は、主に海外であるとか、非常に遠隔のところからになりますけれども、不動産業者では全ての取引、可能な限りプロセスを非対面で行えるように買い主に提案することが多いと報告を受けております。

最後の、遠隔地取引も、それぞれ離れたところにおりますので、媒介契約、売買契約の締結に際して、電子サインを使った非対面取引が行われる場合が多いということになっております。

というのが、こちらの取引の実態になります。下の補足にあります。場所によって、ニューヨークのマンハッタン地区のような弁護士が介入するようなところの場合は、また少し違うやり方をしているということです。

それでは、その次のページになりますけれども、では、非対面の取引をするときに、実際にサインで意思確認をします。それに使われる電子サインの普及状況です。こちらは2013年のNAR、全米リアルター協会の調査。これは会員の不動産業者に対するアンケート調査なのですが、56%のエージェントが電子サインを利用することがあるということです。下に内訳を書いておりますけれども、ほぼ毎日利用しているというエージェントから、年に数回利用している、何らかの頻度で利用しているエージェントが56%という結果が出ております。

大体、アメリカのリアルターの年間の平均売買件数が12件ですので、月に1件くらいが

平均的な件数になってきます。それを鑑みますと、ほぼ毎日から月に1回、もしくは月に数回等の高頻度で利用している人ということになりますと、43%ぐらいの割合で利用しているということになります。

電子サインの利用場面ということでは、先ほどご紹介したように、非対面で取引をする媒介契約書や売買契約書。それから、各種のいろいろな告知書やNLSに載せるときの内容を売り主に確認するような書類などで使われております。

それから、ローン関連についてエスクローなどと調査をしたのですが、金融機関は不動産の契約書に比べると、電子サインの普及はなかなか進んでおりませんが、バンクオブアメリカでは電子サインの利用ガイドラインを出してございまして、任意売却とか代物弁済、REOと呼ばれる銀行差し押さえ物件などで、ある状況のときには、こうした電子サインを認めていることも、少しずつ始めております。

次の3ページ目、本人確認の実態です。電子サインをするとき、非対面で行っていることとなりますので、実際に本人確認はどのようなシチュエーションで、どのような方法で行っているのかということをもとめております。

先ほどご紹介したように、決裁のときにエスクローで、もしくは東海岸ですと弁護士がやりますけれども、そのときに売り主、買い主、いずれも本人証明を提出することで、本人確認を行っております。この際の証明書は期限があつて写真がついているものということですので、免許証やパスポートがよく使われるということです。ちなみに、グリーンカードは期限がないものですので、認められていないと聞いております。

先ほど、全ての非対面でということ、本当に会わない場合になりますと、委任状を使うことになると思うのですが、その場合は、委任を与える買い主や売り主は、委任状にサインをするときに、向こうで言う公証人、ノータリー (Notary) と呼ばれていますが、その資格を持った人のところに出向いて、そこで本人証明を見せて、委任状にサインをするという手続を行っております。

では、電子サインの本人確認は系統的に一体どのように行われているかということなのですが、こちらは電子サインのメーカーや、ソフトウェアの提供元によっても変わってきます。今回、私どもはNARが推奨しているドキュサイン (DocuSign) という会社の仕組みを紹介しています。

まず、送った人のメールアドレス。それから、メールが送られてきて、それを売り主、買い主がサインをするときにクリックしますと、このドキュサインならドキュサインの

サーバーに行くのですけれども、そのときのアクセスコード、それから、サインをしようとしている人が初回であれば、自分の登録をします。そちらの登録アカウントをもってサインをしている人が確かに売り主、買い主であるというのをシステムで確認をしております。

右下に、これにつれて署名済みの書類は通常PDFの形で、そこに電子サインのシステムが組み込まれて送られてくるのですけれども、サインされたPDFと一緒に、こちらにあるような監査記録の電子署名情報も付随して送付されて、電子サインシステムベンダーのサーバーに格納されるという形になっております。

最後に5ページですけれども、このようにしてアメリカでは、普及度が56%ということとでかなり多いのですけれども、今までアメリカでどのようなトラブルが生じたのかということで、電子サインを提供しているドキュサイン社に書面で聞き取り調査を行いました。

ドキュサイン社では、今までに不動産取引においてドキュサイン社が巻き込まれるようなトラブルはないという回答をもらっております。それから、NARでも正式にこれを調べた調査レポートはないのですけれども、今までにNARでも特に大きなトラブルがあったということについては、聞いていないという回答をもらっております。

こちらには、不動産のNARの具体的に日々、不動産取引をしているリアルターの方たちからも意見としてもらっているのですけれども、不動産取引におけるトラブルは、むしろ連絡の不行き届きや誤報を自分たちは非常に気を付けていて、電子メールなどのやりとりで、なるべく記録を残すと。口頭でやるというよりも、何らかの形でメールなり電子的な記録を残すということを心がけていると思っています。

それから、反対の利点は、下段にございます。電子サインでは、会って時間に追われて決められた時間の中で行う手続きではございませんので、ある意味、サインをする消費者が、ゆっくり自分のペースで書類を読んでサインをすることができるところが利点であるといわれています。

もしくは、電子サインの仕組み自身が、サインをしなければいけない箇所を全部サインするまではメールで送信できませんので、後で不動産業者が持ち帰って、サインが足りなかったということがないのが一つの利点であるという意見をもらっております。

最後は、契約書は口語体でわかりやすく書かれているとはいえ、なかなか難しい部分もあります。エージェントはそういったところを親切、丁寧に、なるべく口頭ではない電子メールなどのやりとりで質疑応答などを残すということを心がけているというのが、一般

的な不動産業者のスタンダードプラクティスというか、よいやり方と言われているということになります。

駆け足ではございましたが、私どもの調査のご報告をさせていただきました。

【中川座長】 ありがとうございます。それでは、これから10分ほどで、今ほどご報告いただきました報告に対するご意見・ご質問を受けたいと思います。いかがでしょうか。お願いします。

【本橋委員】 不動産流通経営協会の本橋と申します。質問というよりは、一般的な私どもの理解なのですが、まず、6ページ目の米国の流れでございます。ここにも書かれていますように、売買契約があつてエスクローがあり、この間は契約が成就しないということで、私どもは一般にこの売買契約を仮契約と言っています。日本の売買契約と随分、意味合いが違ふと思います。ご存じのように、エスクロー期間が終わると当然、金額の訂正が出てくるということで、日本の売買契約とは意味合いが違ふということが、まず一つでございます。

それから、もう一つ、上の日本の重要事項説明と告知書が対峙していることでございませうけれど、これも中は相当違ふということでございます。それと、2ページ目でございます。非対面の実態に1、2、3、4とございますが、これが成り立つのは、実はアメリカは買主責任が徹底しているからこういう仕組みが成り立つという、私どもから見ますと、一番土台が違ふのです。その点は皆さんよくご理解いただいたほうが、今後の議論が間違わなくていいのではないかと考えております。

下の補足に書かれてありますように、ニューヨーク、マンハッタンでやりますと、いろいろな規格がありまして西海岸方式とは違ふのですが、日本の一般のマンション等を含めまして、どちらかといえば西海岸より東海岸のほうが合っているという感想を持っております。以上、質問というよりは、ご説明のようなものでございますが。失礼いたします。

【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。お願いします。

【小山委員】 全住協の小山でございます。ありがとうございます。少しわからないので教えていただきたいのですけれども、3ページの電子サインの普及状況というところで、56%の取引で使っていますよ、というお話なのですけれども、主にどのような取引の内容が多いのか、わかれば、教えていただきたいです。

【事務局・和田】 まず、こちらの56%なのですけれども、取引全体の56%という数字ではございませんで、これはNARの所属の不動産業者に対して「あなたが使っています

か」のような数字になります。

当然、不動産業者のほうも電子サインを使う、使わないは、相手をしている消費者の方のITリテラシーに応じて変えているということです。一般的な話で聞いておりますのは、ある程度若い年齢の方であるとか、IT関係に強い方だとほぼ100%の割合で電子サインのほうの方が便利だということで希望されます。例えば、お年を召した方の場合は、同じエージェントの方でも電子サインを使わないということは聞いております。

こちらの取引の割合は、残念ながらそのような意味でこちらでは情報としてはご説明することはできないのですが、一般的にはNARに所属しているエージェントの方と一般の不動産の、先ほどの1番のシチュエーションが多いのではないかと考えております。

【中川座長】 よろしいですか。

【小山委員】 はい。

【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。お願いします。

【沢田委員】 ECネットワークの沢田と申します。ご説明どうもありがとうございます。アメリカでの取引実態、電子サインを使っの普及状況等が大変よくわかりました。完全には専門用語など理解できていないところもありますが、全体として大変よくわかったと思います。

特に、記録を残すというメリットが非常に大きいという点は、印象深く伺いました。前提として全く知識がなかったものですから、大変基本的なところなのですが、教えていただきたいのは、アメリカにおきまして日本における不動産取引業法のような法律があるかどうか、そもそも存じ上げないのですけれど、あったとして、その中で、オンラインで取引を完結する。電子的にサインをして契約を交わすといったことに関して、特に規制や制限はないと理解してよろしいでしょうか。かつてはあったけれども、どこかの時点でなくなったということではなくて、もともと特になかったという理解でよろしいでしょうか。

【事務局・和田】 ありがとうございます。今、アメリカではイーサイン法が連邦法で結ばれておりまして、基本的に電子サインは手書きのサインと同じような取り扱いをしているということになっております。不動産業法に関しては、各州で取り決めをしておりますけれども、基本的にアメリカの州で電子サインを不動産取引に使ってはいけないという法律は、今現在、ございません。

【中川座長】 ほかにいかがでしょうか。お願いします。

【土田委員】 今のお話を伺いまして、アメリカでは、エスクローが非常に充実してい

るという感じを受けたのですけれども、ここが日本はまだ、全くできていないですね。まず、エスクローをつくるのが先かなという気がしています。制度が違う米国の事例をそのまま、日米の比較にもってこられることに、私は違和感がありましたが、いかがでしょうか。

【事務局・和田】 エスクローについて、主に西海岸で発達してきた制度ではあるのですが、東海岸でエスクローのようなことが行われていないかという点、そのようなことではございません。あくまでも、エスクローというのは、職能というか専門家ということで、西海岸はエスクローが多いとっております。

基本的には、東海岸ではエスクローにかかわることを、権原保険会社のタイトル会社の職員がしたり、もしくは弁護士がしております。そのような意味では、アメリカでは結構エスクローを使った、先ほどご指摘のあったものと違いがあるかとは思っております。

あとは、エスクローがしている仕事には、資金の決済というあたりで、日本でいうと司法書士がしていらっしゃることにかなり重なっているのではないかと思います。一つだけ違うのが、アメリカのエスクローの場合、代金の精算をするあたりが違うのかなと思っております。

【矢吹調整官】 少し補足しますと、日本で言うと、エスクローの役割は宅建業者がしていて、契約全体のコーディネートや進行管理などを宅建業者が担っていただいている。これは、文化的な背景が大きく違ったり、こちらの登記の制度が違うというので、アメリカでエスクローサービスが出てきて一般的に使われている。

今回の調査は、エスクローがどうということよりも、取引の流れの中で非対面で行っているものが、果たしてどのくらいあるのかということを知りたかったものですから、その分、全体像を最後にまとめていただいたということでございます。

【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。よろしければ、今ほどの海外調査につきましては、以上といたしまして、次のプロセスに入りたいと思います。

それでは、次の議題に入らせていただきます。事務局より、ITを活用した重要事項説明等のあり方に係る検討会、中間とりまとめ（案）についてご説明をお願いいたします。

【矢吹調整官】 それでは、資料2をお願いいたします。本日の1番の議題ですけれども、先ほどの会議で中間とりまとめのイメージを簡単な紙でご紹介申し上げましたが、前回、委員の先生方からいただいたご意見も含めて、今日は中間とりまとめの案をつくって持ってまいりました。

全体の構成ですけれども、最初に「はじめに」というのがありまして、後ほどご説明申し上げますが、まず、ITを活用するメリット、どのようなところにメリットがあるのかというのを2ポツでしたためています。

3ページからは、ITを進めていく場合に、どのようなところを検討していかなければいけないのかという点を、これまでの検討会の場でいただいたご意見をもとに、論点の整理を行ってきたということでございます。事前にお目通しをいただいているかと思っておりますので、一語一語の読み上げはいたしませんので、ポイントをかいつまんでお話しをさせていただきます。

まず、1ページの「はじめに」ということで基本認識のようなことを書いています。宅地建物は非常に大きな財産で、国全体の大きなパイがある、ウエートを占めている大事な経済活動であるということ。

2つ目のポツですけれども、これは宅地建物に特有の事情ということで、価格が高いということと、権利もなかなか複雑なことが多いということです。これまで、紛争の防止が非常に大きな政策課題であったということでございます。この政策課題に対応するために、例えば、重要事項の説明もそうですし、書面の交付もそうですけれども、宅建業法の改正をこれまでできて消費者の保護を確保してきたというのが、これまでの経緯ということでございます。

参考資料で、第1回の検討会の場で「重要事項とは」や、基本認識の紙を参考資料の形でつけておりますので、お時間があるときにお目通しいただければと思います。

1ページの3つ目のポツですけれども、インターネットの活用も不動産取引において随分と進んできていると。特に物件の情報収集であるとか、物件を最初に選ぶときは、まずインターネットを使って物件を探すというのが、かなり取引の中に定着してきているということでもあります。

つまり、インターネット、IT技術の進展が取引の慣行を変えてきていることも事実という現状もありますので、今般、検討会を立ち上げさせていただいて、有識者の方々にお集まりをいただいて議論しました。また、前回ご報告申し上げましたが、実証実験をさせていただいて、そこについても一定の結果を得たというところでございます。

一番下のポツですけれども、今回、中間まとめということでございます。これまでの検討会の議論を踏まえて、IT化する場合の可能性や、留意点についての整理をしたということでございます。

年内に、最終とりまとめをすることが決まっていますので、今後の議論の方向性という位置づけでご理解いただければと思っております。

2ページをお願いいたします。まず、ITを活用する可能性というかメリットについて整理をいたしました。資料全体の構成として、四角の中が中間まとめの本文の部分でして、その箱の下に各委員からいただいたご意見を整理したという構成になっております。

最初に「IT活用に期待されるメリット」、平たく言うと、何がIT化でよくなるのかということをしたためています。5つほどポツを書きましたけれども、1つ目のポツで、現在、対面で行うという重要事項説明がITを使うことによって対面と同じくらいの説明ができる余地があるということがございます。

これは、取引において、地理的な制約がなくなるのだということの意味するのかなということです。平たく言いますと、ITの活用によって消費者と事業者、それぞれについて相対するために必要な時間的なコストであるとか、金銭のコストが縮減できるのではないかというご意見をいただいています。特に遠隔地の場合、遠距離の取引であればあるほど、このようなメリットは大きく出てくるのではないかということがございます。

3つ目のポツです。ここもご議論いただきましたが、例えばインターネットを使って重要事項説明をするときに、それを録画して保存をすると、説明のエラーですとか理解不足を原因としたトラブルの防止、このような形にも寄与できるのではないかというご意見をいただいています。

次のポツです。重要事項説明と書面の交付が大きな議論のテーマですけれども、書面の交付については、例えば、メールなどを使ってペーパーレスでの取引ができるということで、書面に落とし込むコストや、送るというコストの縮減も期待できるのではないかというご意見もいただいています。

最後ですけれども、何のために検討するのかということです。ITの活用が健全な市場の拡大、消費者の保護も図りながら、市場全体が広がることを目指していかなくてはいけないのではないかという認識をしたためています。例えば、これまで、より取引を効率化するとか、より低コストでできるという効果によって、これまで生まれてこなかったような新しい取引のニーズが掘り起こされるということも、目的としては抱いておくべきではないかという認識を記載しているということがございます。

3ページをお願いいたします。3ページからしばらくは、ITを活用するに当たって、どのような点を検討していかなくてはいけないのかを記載しています。先ほどメリットを

申しあげましたけれども、たくさんご議論をいただきましたが、特に重要事項説明というのは、現在トラブル原因の大きな要因になっているということでもあります。

これまで、インターネットを使った方法は、市場の慣行としてはないわけですので、消費者の保護を図りながら、どのような道筋があるのかを考えていかななくてはならないということです。幾つか論点を整理して、この後ろ以降にしたためております。

まず(1)でございます。取引当事者の同意の確保と書きましたけれど、平たく言うと、消費者と事業者の任意の選択に基づくものであることが必要ではないかということでございます。

1つ目のポツですけれども、消費者のITを使える環境は、当たり前ですが、差があるということ。消費者自身のITリテラシーも千差万別だと思っています。そうすると、宅建業者がインターネットを使って重要事項説明を行うかどうかについては、消費者が選ぶべきであると。消費者に選択が委ねられている必要があるということ。言いかえると、消費者の同意に基づく制度であることが必要なのではないかということでございます。

そのときに、これもご議論がありましたけれども、同意をどのようにとるのか。どのように担保するのか。誘導するようなリスクもあるのではないかというご意見もいただきましたので、その合意をどのように担保するのかというところを、今後、検討がいるだろうということでございます。

次のポツですけれども、取引後のトラブルが心配です、というご意見も頂戴しましたし、同意をとる相手方として借り主や買い主だけではなくて、貸し主や売り主の同意。私はインターネットを使ってあなたの物件を貸しますとか売ります、などです。そのようなところの同意もとる必要があるのではないかということに記載しています。

また、事業者について、最後のポツです。事業者についてもインターネットを必ず使わなくてはならないという、義務づけをするものにはならないであろうということでございます。ITを使ったサービスを提供するかどうかというのは、あくまで事業者の選択に委ねられて、そこは商売上のオプションの一つということではなかろうかという記載をしてございます。関係するご意見を下にしたためております。

4ページをお願いします。次の論点として、消費者の理解の確保を達成しなくてはならないということ。4つほどポツに記載しましたけれども、現状、重要事項説明は中身がどうしても難しい場合がある。対面でも、現在、トラブルも多くありますので、対面でも消費者が十分に理解をすることが必ずしも容易ではないという現状があります、ということ。

そして、次のポツですけれども、ではITを使った重要事項説明の具体的なやり方というのは、今、決まったルールがございませんし、先ほど申し上げましたが、ITスキルの個人差も、当然のことながらございます。消費者の特性や、消費者のニーズに応じて十分に理解が確保できるIT活用の方法を検討する必要があるのではないかとということでございます。

次のポツ、例えば、と記載しましたけれども、実証実験で用いたスカイプを使って重要事項説明をするときに、質問してそれが帰ってくるなど、双方向性をどう確保するか、説明内容がきちんと消費者に伝わっているかどうか。相対であれば、いろいろなしぐさ、もしくは目線の先などでわかっているかどうかを確認しやすいというご意見もいただきました。説明している内容がきちんとわかっているかをどう確認するのか、重要事項のそもそもの説明書、ドキュメントや図面を見やすい環境を、どのようにしたら確保できるかということを検討する必要があるのではないかと。

東京都からもご意見をいただきましたが、どのような条件を満たせば消費者の理解の確保がうまくできるのかということについても、ある程度明らかにするということが、監督の立場からも必要ではないかというご意見を頂戴しています。

そして、1番下のポツですけれども、特に事業者にとっては、IT化に関わらず重要事項の説明はよりよく、これまで以上に消費者によく理解してもらいたいということが、一番大きな問題としてはあるということです。実務上、ある程度、今行われているというご意見もありましたけれども、重要事項説明書を事前に、お客さんのところに届ける。事前交付をより一層進めるべきでないかという認識を記載してございます。

5ページをお願いいたします。次の論点は、取引主任者の本人確認ということで、端的には、なりすましを防止するという方策を考えなくてはいけないだろう、ということでもあります。3つほどポツを書きましたが、1つ目が、宅建の主任者については、これまでもなりすましや名義貸しといった事案は発生しているということです。

また、法律の趣旨は専門家から大事な事項を説明する必要があるというのが法の趣旨であると理解していますので、ITを使って重要事項説明をする場合にあっては、説明を実際に行っている者が取引主任者の資格を持っている者であることを、消費者が確認することが必要であろうと考えております。そうすると、テレビ電話で主任者証を提示するというをした時に、例えば、上から写真を貼ったりして偽造が行われたときに、対面であれば、上から写真が貼ってあれば違うぞということがわかると思うのですが、テレビ画面

を通すと、その偽造がもし行われたときに発見しにくいというご指摘もありましたので、この点にも留意する必要があるのではないかと考えてございます。

また、次のポツですけれども、宅建業法にまた別の規定もありまして、宅建業者は従業者に対して、従業員であることの証明書、従業員証明書を携帯させて、従業員に求めがあったときは、それを相手方に提示する必要があるという条文もございます。取引主任者証とあわせて従業員証明書を提示するという点についても、検討がいるのではないかと考えてございます。

最後ですけれども、そもそも主任者証を提示しないような方法で、説明をした主任者が資格を持っているかどうかということを確認するという点も議論としてあるかと思っています、その場合には、今、存在しないような新しいシステムのあり方についても検討の余地があるのではないかと考えてございます。

6 ページをお願いいたします。先ほどは、取引主任者の本人確認というカテゴリーでしたけれども、消費者、お客さんの本人確認をする必要もあるのではないかと考えてございます。

ここは大きく2つありまして、1つはマネロン対策の観点で、これは法律に基づいて、売買契約の相手方の本人確認をすることが求められておりますので、消費者の本人確認をどうやっていくのかという点についても、検討がいるのではないかと考えてございます。

もう一つ、これは法律上の義務ではないのですが、ご意見として多く頂戴いたしましたのが、特に賃貸であれば、どのような方が入居されるのかというところは、よくよく確認をしたいのだという実務上のニーズは、大きなものがあるということを認識しております。賃貸契約においても、法律の義務では当然ないのですが、相手方の本人確認をどのようにしてやるのかということについても、検討がいるだろうと考えております。

7 ページをお願いいたします。次の論点として、セキュリティー対策でございまして。情報漏えいやネットへの流出は、どう対処するかという論点があるということでございます。3つほど書きました。インターネットを使って重要事項説明や書面の交付をするときには、例えば誤送付ですとか、情報漏洩のリスクがありますので、ここをどう防止するかという検討も必要なのではないかと考えてございます。

2つ目のポツとして、既存のITツール、例えばですけれども、スカイプなどを使った場合は、提供主体のプライバシーに属するということなので、説明している中身などがツールの提供者に収集されるということがございます。その点について、もし使うのであれば、そのようなことになっていきますということを、利用者の相互で同意をとるということも必

要ではないかということでございます。

最後のポツですけれども、例えば、スカイプなどで、重要事項説明をしたときに、主任者証を、テレビ画面を通じて見せるということに、実証実験ではしたわけです。そうするとトラブル防止の観点から録画もできます、ということも前のほうでは記載しました。そうすると、提示した主任者証が消費者によって録画されるということは当然あり得るということなんです。

例えばですけれども、悪意のある消費者によって主任者証が、記載内容、例えば、名前や住所のようなものが、インターネットに流出するということもあり得ると思っておりますので、そのリスクをどう対処していくのか、どう考えるかということも検討していかなくてはいけないかなということでございます。

8ページをお願いいたします。その他の取引実務の関係ということで、インターネット、IT化によって実務がどう変わって、何が変わって何が変わらないのかということ、取引全体を考えなくてはならないということなんです。

2つ目のポツを書きましたが、不動産の取引は、先ほども少し、日米比較でありましたけれども、いろいろなプロセスで構成されています。重要事項説明のIT化がほかの実務にどのような影響を与えるのか。例えば、現在は、別に法律上の義務はないのですが、対面で行っている決裁であるとか、物件の引き渡しなどですね。そのような対面で行っている手続きが、変わるのか変わらないのか。どのような影響があるのかを把握するべきではないか、ということをしたためています。

2つ目のポツですけれども、書面交付をインターネットでするには、電子署名の手続きがあるということなのですが、実証実験でも少ししましたけれども、慣れていないということもあって、消費者、事業者、双方から使いにくかったという意見もありましたので、そこも考えていく必要があるのかなということでございます。

9ページをお願いいたします。分けにくかったものですから、その他の論点という形にいたしましたけれども、不動産取引の効率化、円滑化の観点からは、テレビ電話にのらないほかのツールを用いた重要事項説明のあり方というのは、検討はあってよいのではないかなということでございます。インターネットの普及で大きくビジネスは変わっていますので、そこへどう不動産取引が対応できるのか、していくべきなのかなということは、検討する価値があるのかなということでございます。

2つ目のポツはまた全く別の話ですけれども、宅建業法で記載していないサブリースと

いう形をとることによって、今、重要事項説明を省略しているという実態があるというご指摘もいただきましたので、そのような宅建業法の枠の外の部分で、マーケットはどうなっているか、実態を把握するというのも必要なのではないかということに記載しています。

以上が、3ポツということで、留意点、これから検討していかなくてはならない主な各論の部分ですけれども、各論の論点の整理をしたものでございます。

続いて、10ページでございます。4ポツということで、検討の方向性としたためております。3つほどポツを記載しましたが、まず、売買と賃貸では、そもそも重要事項説明の内容も異なります。賃貸契約では重説は相対的には簡潔に終了することが多いということで、参考資料4をつくってまいりました。

参考資料の8ページですけれども、そもそも、当たり前ですけれども、左が売買をするときに重要事項説明の内容、右が賃貸のときで、大体、どのくらい時間がかかりますかというのを業界団体にお伺いすると、当然、個人差もあるのですが、大体、売買であれば1時間半から3時間、2時間など、そのくらいです。賃貸だったら、早かったら30分ぐらいで終わりますというような話もあります。当然、説明する中身も違うということがありますし。本編のほうに戻っていただきまして、実際にトラブルになったときに消費者がこうむる損害というのも、売買と賃貸では大きく異なるだろうということで、ITの活用に当たっては、このような取引類型にも留意する必要があるのではないかとございまして。

※で書きましたけれども、委員からのご意見などを踏まえると、このITの活用によって大きくメリットが出るのは、遠隔地における取引、例えば、転勤先の物件について契約を行うような場合に、大きくIT活用のメリットが出るのかなと思っております。

次のポツですけれども、相手方の属性です。つまり、個人と法人、特に法人であっても、宅地建物取引のプロである宅建業者では、持っている知識や理解力が全然違いますということです。重要事項説明をITであることを検討する場合には、消費者の属性、個人、法人の別についても留意をする必要があるのではないかと記載しております。

参考資料9ページで、現在の宅建業法でも宅建業者が持っている知識や理解度に鑑みて、業者間の取引であれば一定の規制を適用除外にしているという条文もありますので、そこはアナロジーがあるのかもしれないということで、参考5という形で整理させていただきました。

資料2の10ページに戻って頂きまして、最後のポツですけれども、以上、2つのポツを踏まえると、まず、遠隔地の賃貸物件や法人間の取引の場面でITを活用するということを想定して、それを想定しながら、先ほど申し上げたような、3で掲げたそれぞれの論点について、具体的にするとしたらどのような仕組みがあるのだろうかという具体的な制度設計を想定しながら、もう少し検討を深めていく、詰めていく必要があるのではないかと。そのようなアプローチが妥当なのではないかということに記載しております。

11ページ、最後でございます。最終とりまとめに向けてということで、あくまで中間のまとめでございますので、年末までに最終とりまとめを出すということです。本日のような検討会を何回か、随時開催させていただいて、先ほど申し上げたような論点についての検討を詰めていくということかなと。また、実証実験も必要に応じてしまして、分析もしていかなくはいけないだろうということでございます。

2つ目のポツですけれども、重要事項説明等のあり方について、制度設計を具体的に想定しながら議論を進めていく必要があると考えていますので、今後の検討会では各論について詳細な検討をしていかなくはいけないのではないかとということ。

最後のポツですけれども、冒頭に国民全体にかかわる議論であるということも思っておりますので、この中間とりまとめについても、また本日の議論を踏まえて手を入れる部分は入れたいと思います。国民全体の意見を頂戴するという機会を設けられないかと思っておりますし、東京都さんには来ていただいていますけれども、他の都道府県にも意見をお伺いして、それを踏まえて最終とりまとめの検討の材料にしていくという方向が必要ではないかということを考えております。

駆け足でしたけれども、中間とりまとめのご報告でございました。

【中川座長】 ありがとうございます。それでは、今、ご説明いただきましたITを活用した重要事項説明等のあり方に関する検討会、中間とりまとめ案に関する意見交換に移らせていただきます。16時50分ぐらいまでに意見交換を十分させていただくことを想定しております。

順次、ご発言いただきたいと思っております。中間とりまとめについてご意見はできるだけ、本日この場でおっしゃっていただければと思っておりますけれども、意見はいかがでしょうか。どうぞ。どなたからでも結構です。

【本橋委員】 では、最初に。

【中川座長】 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。私どもの主張は、冒頭から申し上げていますように、私ども業者が今、普通に持っているパソコンでは、スカイプを使いますとなかなか主任者証が見えないとか、わからないとか。また、資料が膨大で、なかなかできないなど、そのようなことを申し上げました。

また、実際、全ての会員にも聞いてみたのですが、電子認証のようなものは全社導入しておりません。この取りまとめをするときに、かなり時間がかかると思うのですが、そのような時間軸というのですか、理念としてIT化をするのはいいのだけれど、実際に商売をしていますと、どうしたらいいの、という話になるのだと思うのです。

例えば、パソコンを入れ替えるとか、電子認証の仕組みをみんなで勉強するとか。みんなとてもすぐにはできないと思うので、時間軸的なことをどこかに少し盛り込んでいただければと思っております。以上です。

【中川座長】 今の本橋委員のものというのは、こちらの検討の時間軸として、どのようなスケジュール感でということもあると思うのですが。

【本橋委員】 一部でも、IT化してもいいのではないかと、というまとめの方向になっていると思うのですが、実際、私どもの持っているパソコンや、そのような仕組みでの、今、申し上げたとおり、色々なものが見えなかったり、2時間にわたる重説を行うには相当な困難がありますので、理念としてのIT化等をした場合、私どもは、どうすればいいのか。どのぐらいの時間軸で対応していけばいいのか。

ただ、このような方向性が趣旨として了解されたのか、その辺がみんな悩むと思うのです。ですから、私どもが冒頭に申し上げたのは、広く、一般的にIT化の技術がもう少し進んだら、考えてもいいのではないかと、というお話を差し上げたのです。

今の段階ですと「いいよ」と言われても、ほぼ全員できないと思います。そこでどうするか、というのを少し時間軸的に、今のまとめの中で書き込めるか、その辺をご検討いただければと思うのですが。

【中川座長】 必ずしも「いっせいのせ」でみんながやれるような環境でやる必要はなくて、多分、やれる人からやっていくというアプローチもあると思うのです。そういった場合には、こういうスケジュールで、「いっせいのせ」でやるのにこぎつけるというよりは、とりあえず制度的にやれるような環境にして、やれるところからやっていって実績を積み上げていくというアプローチになると思うのです。

そういった場合には、どちらかという制度の設計のスケジュール感というよりは、例え

ば、不動産事業者のほうで、業者のほうでどういった積み重ねで、IT化や電子認証や、教育や普及のようなものやっていくのかということと合わせて、行政府のほうで、そういったものをどれだけサポートできるのか、そういった話になると思うのですけれども、その辺については、いかがですか。

【本橋委員】 要するに、申し上げていますように、今、自分たちのITの技術では、ほぼ全社ができないと言っております。それに対して、どうするのかです。みんなで声をかけてやる方向でいくのか。

そもそも、今、できない部分について、理念として「いいよ」とおっしゃって、あとはそれぞれ、私どもが持ち帰って、どうしよう、という話になるのか。その辺を含めて、書き込んでいただければと思うのですけれども。

【中川座長】 その辺は、多分、中間まとめだから、この1週間で書いてといっても難しいと思うので、それは最終とりまとめに向かって皆さんとまた、一緒に考えていく感じになると思います。問題意識はわかりました。

【本橋委員】 ありがとうございます。

【中川座長】 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】 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す。中間とりまとめ案そのものについては、特段、意見はないのですけれども。そのほかのことでお聞きしたいことがあるので、よろしいでしょうか。

【中川座長】 どうぞ。

【村川委員】 関委員と沢田委員に特にお考えをお聞かせいただければと思います。先般、シェアハウスを借りたという、九州、佐賀から出て来られたばかりの若い女性でしたけれども、相談の電話がありました。

ネットで、目黒区内の賃料3万円、敷金礼金なしのシェアハウスの情報を見られて、画面に従って申し込みをして、3万円お支払いになった。で、上京して荷物を抱えて物件に行ったところ、ダイニングキッチンもトイレも非常に汚い。女性だけのシェアハウスだったらしいのですが、他の入居者の方は全員、夜の仕事の方ばかりだということで、入居をやめたいと。こう言ったら、次の入居者を探してこないとやめられないよ、と言われてしまった。その方は、荷物を置いたまま出てきて「怖い」と。どうしたらいいのでしょうかと

ということで、外からお電話がありました。この事例は、ネットは大変便利なのですけれども、物件を見ないで契約をするということの怖さの一例かと思います。決して特殊な相談事例ではありません。

それから、不動産取引ではありませんけれども、少し前に、皆さんご存じのように、子供を預かってもらえる個人の託児所をネットで調べて、見知らぬ人にお預けになられて、痛ましい事件が発生したというのがありました。そのときに、事件についてインタビューにお答えになっていた人が「見知らぬ人に子供を預けるなんて」というようなことで批判していました。被害を受けた人を批判するのはどうかと思いますけれども、これもネットの利便性の裏の危険性の例かと思います。

これと同じようなことが、不動産取引でもあるわけです。実際にあった事例では、ネットの写真では非常によい物件に見えたということで、見ないで買ったということですが、実際には、まさかこんな物件だったとは思わなかったということで、契約を解除したいのですが、お金を返してもらえるでしょうかというご相談がありました。

ネットは、本当に大変便利なもので、我々の日常の生活ですとか、仕事の中でもなくてはならないものとなっています。しかし、利便性の裏側に、便利であるがゆえに、利用する消費者の中にも警戒心が非常に薄れてしまって、安易に取引を行うということです。さまざまな場面で、不動産取引に限らず、被害に遭っている方がたくさんいらっしゃるということです。

それから、事業者側にもこれを悪用する方がいるということです。先日、規制緩和がされたばかりの薬のネット販売でも、ルールを守らない販売事業者があるということで、報道がなされていました。

私どもは消費者保護を一番心配しているのですけれども、このような消費者トラブルについて、どのようにお考えになるのか、お話をお聞かせいただければと思います。

【中川座長】 直接の重要事項説明のIT化とは関係ないけれども、IT化というものが取引に及ぼす影響について一般的にどのようにお考えになるかということでしょうか。

【村川委員】 このような消費者トラブルが、物件を見ない中で、ネットの中で取引を完結させていくということの消費者トラブルがあるし、想定されるということです。その辺について、何か対策をお考えなのか、どうお考えになっていらっしゃるのかをお聞かせいただきたいということです。

【中川座長】 物件を1回も見るか見ないかということと、重要事項説明をIT化で

きるかということは、直接はつながりませんね。

【村川委員】 直接は……。はい。

【中川座長】 関委員と沢田委員ということなので。

【関委員】 ご質問ということなのでお答えします。先ほどの例と同様に、ネットでも広告でも、表示されているものと実際の物件がかなり異なるというケースは、宅地建物取引業者においてもよく見られるということなのではないでしょうか。

【村川委員】 それは、あります。ですから、物件をネット上で公開するときには、当然、動画にしても写真にしてもきれいに切り取ります。実際と違うというのは、当然あり得るということです。

【関委員】 薬の話もお話しされましたけれども、薬のケースで言いますと、ネットであろうとも、対面の販売であろうとも、昔から非常にトラブルと申しますか問題は生じておりました。ネットだから特にトラブルが起こったという状態ではなかったと認識しております。

事業者側の健全化をどう図っていくかということ、役所とともに解決していくべき話かと思えますし、あわせて消費者のリテラシーとこういった取引についての知識の向上という意味での啓発活動が必要かと思えます。

そのような形で解決していく話かと思っております。

【沢田委員】 私どもは、インターネットのトラブルへの対応を、十数年、専門にできておりますので、どれだけ消費者がうかつに取引をしてしまうかとか、ネットを使って身元を隠して悪質なことをする、事業者とは言わない詐欺師のような人たちがどれだけいるかということも十分に認識しています。

その上で、インターネットなりITの有効性を信じていますので、ネガティブな面をできるだけカバーする制度設計をしつつ、前に進めていくべきだというのが基本的なポリシーです。

具体的などころで申し上げますと、先ほどのシェアハウスの件は、座長もまさにおっしゃいましたように、今回、やろうとしていることは、重要事項説明をオンライン化することであって、一回も物件を見ないで契約しましょうということを推奨するわけでは決してないと思うのです。重要事項説明がオンライン化されたとしても、物件は、自分で住むところは自分で1回は見て確かめたほうがいいよ、と啓発することになるのだらうと思えます。

それと、シェアハウスの事例というのは、シェアハウスを提供している事業者が、ネットで広告を出していることに問題があるのではなくて、恐らくは、広告と実際の中身が食い違っているとか、説明の中にうそがあったとか、ネットとは関係のないところで十分に指導の対象となるような悪質性があるという問題ではないかと思います。

たまたま、消費者がネットを使ってそれを見たということで、ベビーシッターの話も同じですけども、もともと十分な事ができていない事業者がネットを使うことによって迂闊な人が引っかかってしまう、ということは避けなければいけないというのはおっしゃる通りかと思います。もともと悪い人なのだから、ネットを使う、使わないによらず、きちんと指導、監督してもらわないと困る、執行してもらわないと困るということではないかと思います。

【中川座長】 ありがとうございます。いいですか。

【土田委員】 よろしいですか。私も、今の村川委員の話を聞いていて、要するに、ネットで不動産の売買をする、賃貸を契約するということは、家を確保することなのです。家を買う、住む場所を決めるということで、とても大事な事なのです。とても大切な住居を、ネットですするということは、私はある程度の慎重さは必要だろうと思っています。

ただし、こういう時代ですので、全くITを使わないということは、私は考えられないと思っています。遠隔地区や、いろいろなケースが考えられると思いますけれども、一つにはIT利用が消費者の選択に委ねられること。3ページに書いてありますように、これも必要。事業者側もIT利用の選択が必要。両方の選択がマッチして、両方がオーケーと言ったら、そこは、できるものから実施していく、ということも考えられると思います。

それと、あともう一つは、重要事項の事前交付を、どのような取引でも、まず初めにするということです。事前交付は基本であろうと思っています。重要事項の説明と契約が同時に行われることが、消費者には説明と契約と時間的に押せ押せになってきてしまうので、IT化に関わらず、事前交付は当然だと思っています。

【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。では、お願いします。

【小林委員】 全宅連の小林でございます。村川委員がおっしゃったのは、よくわかるのです。同じ業界ですから。実際、それだけ、今までもトラブルが多いわけです。ですから、私どもは心配するわけです。

消費者保護というお話がありましたけれども、例えば、録画をする、または、録音をするといっても、私どもが、その場で場当たりの説明をして、それで全て説明がしてあり

ますよ、ということになると、逆に消費者の保護にならないのではないかという考えもあります。

消費者の方は、当然、この業界のこと、借りること、あるいは売買することに関してプロでないので、わからないことだらけだと思うのです。ですから、チェック機能が機能する場所がどこかにないと、消費者保護という大前提が全うできなのではないかという気がします。

賃貸の場合も、例えば、悪質な賃借人、どこへ行っても家賃を滞納する、あるいは大声を出して近隣の部屋に迷惑をかける、そのような方もいるわけです。逆に、インターネットで全て完結できるのならば、このような情報はぜひ。本来、個人情報の保護ということがありますから、我々は持てないことになっておりますが、業者間でこのような情報の持ち合いも、当然していかななくてはいけないとか、いろいろなことを考えてしまいます。

一番初めに言うのを忘れましたが、国交省さんがつくってくれたこの資料は、大変よくできていると思います。これからの検討課題が一目瞭然だと感じております。

今日は、こういう意見交換があるのかわかりませんでした。当然、これからの議論になっていくと思うのですけれども、あと一つは先ほど、解約の問題がありました。では、インターネットでクーリングオフはどうするのかなど、こういうことも詰めていかなければいけないのかなという気はしました。以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。

【関委員】 非常にたくさんあるのですけれども、全部申し上げてよろしいですか。

【中川座長】 どうぞ。

【関委員】 主に、この四角の中に入っている本文になっているであろうものに対して、明確に修文してほしいと、修正してほしいという意味での意見になります。

まず、2ページ目の2ポツの1個目なのですが、2行目に「対面と同等」という表現があるのですけれども、これについては非常に曖昧な表現でして、対面でできることと重要事項説明で義務づけるべきことなどが、非常に混乱しやすい表現だと思います。すなわち、相手の表情を見られるか見られないかのような話というのは、たまたま対面だとできますが、別に重要事項説明においては、少なくとも法的には、それは必須というわけではないという理解をしています。したがって、この表現は変える必要があると思っています。例えば、取引主任者による十分な説明が可能な方法であるとか、そういった表現にすべきだと思っています。

次に、ポツの2つ目ですけれども、「特に遠距離物件の取引であればあるほど」という記述について、なぜ遠距離であればあるほどメリットがあると言えるのか、全く理解できないのです。遠距離だからメリットがあるということに限られないと思っています。それ以外の近くであっても、別に消費者のメリット、あるいは事業者にとってのメリットというのはたくさんあると思いますので、わざわざこれを書く必要はないと思います。削除すべきだと思います。

その下の※印ですけれども、ここではIT活用の例として、テレビ電話（スカイプ等）の利用を想定している、とありますが、以前にも申し上げましたように、スカイプ等の利用だけに限るべきではないと思います。たまたま、実証実験としてこれしかしなかったというだけなので、ここも削るべきだと思います。

それから、もう少し下にいきまして、下のほうの※印で、同じような表現で、「ここではIT活用の例としてメールでの書面送付を想定している」と。これも同様の理由で、メールに限らずいろいろな方法があります。それをうまく活用するというのが、IT活用の通常の状態ですので、特にここは消すべきであると思います。

四角の一番下のポツです。「IT活用の検討に際しては」という一文ですけれども、これについては、IT活用の結果として市場の拡大がもたらされるということは言えると思うのですが、市場の活用をもたらすものではないというものではないだろうと思います。

要は、目的と方法が逆転していますので、この文自体は非常に不適切だと思います。逆に、例えば「ITの活用によって市場の拡大がもたらされる」という表現にすべきだろうと思います。

次のページにいきまして、3ページ目の四角の少し上、3ポツのすぐ下に1個ポツがあるのですが、ここでは1行目の右のほうに、「重要事項説明については、トラブル原因の多くを占めている」と。ここまではいいのかもしれないのですが、そのさらに2行目に、「ITの手法を用いて重要事項説明等を行うに当たっては」とつながっています。これも前提になっているのは、ITを使って重要事項説明をするとトラブルが多くなるということが背景になっていると考えられるのですが、今までのトラブル原因の説明から考えると、重要事項説明について、ITの活用が原因になっているようなものはないと理解しております。これもおかしいと。修正すべきだと思います。

その下の四角の中ですけれども、このポツが幾つかありますが、そもそも、これは消費者、事業者、双方同意があってインターネットが活用されるということについては、何ら

反対はないのですけれども、インターネットを使って取引をするという以上、当然、同意があつてするものだと思いますので、わざわざ論点にする必要があるか疑問がございます。

それから、修正意見としては、この四角のポツとして足りないものとして、3ページの1番下に記載されている、これは私のほうから申し上げたイコールフットィングの話。これが本文の中に書かれていないということは問題だと思いますので、ぜひ、イコールフットィングの話を入れていただきたいと思います。

それから、次のページに行きまして、4ページ目でございます。四角の中に、多分、下から2つ目のポツぐらいになると思うのですが、一つ追加していただきたいと思っておりますのは、例えば「民間事業者が創意工夫を発揮して、消費者にとってわかりやすい多様な説明方法が認められる制度となるように検討を進めるべきではないか」という感じの前向きの文を入れていただきたいと思っています。

次のページ、5ページ目でございます。四角の中の1個目のポツの一番、最後のほうの行になります。「テレビ電話での主任者証の提示は、偽造が行われた場合に対面と比べて発見しにくいとの指摘がある」というくだりがあります。委員からの説明の下には、一方で、なりすまはやりにくいのではないかという意見もありましたので、テレビ電話での偽造が発見しにくいというものを全部消すか、あるいは両方書くか、どちらかにしていただきたいと思います。

あと、四角の中の最後のポツですね。こういったシステムもあり得るとは思うのですが、少なくともこれが前提となるような仕組みの設計というのはおかしいと思いますので、参考程度に記載すべきと考えています。

それから、次の6ページ目になります。四角の中に、こういった検討も必要ですけども、基本的にはリアル、対面とのイコールフットィングということも配慮しながら、というニュアンスを入れていただきたいと思っております。

7ページ目でございます。セキュリティ対策のところですけども、基本的に、先ほども意見もございましたが、重要事項説明書の事前送付なども、当然進めるべき話だと思います。事前送付すれば、同様の事態は起こり得ると思っています。これは、取引を行う当事者同士でこういったことはしない、という確認をしてそれを防ぐべき話なのです。決してインターネットだから発生する問題ではないと思っていますので、この部分については削除するか、大幅に内容を見直すべきだと考えております。

次の8ページ目でございます。四角の1個目のポツについてですけども、これは表現

の問題なのかもしれませんが、「特に」のところ。「特に、現在法律上の義務がないにも関わらず、対面で行っている手続への影響に留意すべきではないか」と。これは、純粋に検討するというのは必要かとは思いますが、これがあるからといって、重要事項説明のネット化というのにマイナスになるような配慮は筋が違うのではないかと思います。

2つ目のポツにつきましては、「留意すべき」と書いてあるのですけれども、基本的に事業者も消費者もやりたい人が、あるいはITリテラシーの一定レベルの人がやるということが前提になっていると思います。電子署名についても対応できる人がやるということだと思いますので、これを留意すべきというところまで書く必要があるのかどうかについて疑問に思っております。

飛びまして、10ページ目でございます。ここににつきましては、1個目のポツ、まず、1個目のポツの最後のほうに「ITの活用にあたっては、この取引類型にも留意する必要があるのではないか」とあるのですけれども、また※印のところに「ITの活用によって大きくメリットが期待できるのは、遠隔地による取引と考えられる」というところの関係・文章のたてつけが論理的につながらないと思います。

要は、ITだと説明が十分にできないということが前提となった記述になっておりますので、まず、ポツの本文につきましては、ITだと例えば売買については説明が十分できないとかいうことにならないように修正していただきたいと思っています。また、※印については、先ほど申し上げた意見と同様なのですが、遠隔地における取引だけ検討するという方向にならないようにしていただきたいと思っています。

2つ目のポツ、「また、個人と法人」と始まる文章ですけれども、これにつきましても、個人と法人で知識や理解力に大きな差があるというのはわかります。だからといって、IT活用に当たって、その両者の別に留意する必要があるというのが、全く内容としておかしいと思っています。IT活用に関わらず、消費者と不動産業者では知識、理解力に大きな差がありますので、もし法人だけに何か限定するのであれば、それはリアルの対面取引も含めて制限すべきだと思っております。ネットだけこういう扱いにするのはおかしいと思います。

それから、3つ目のポツでございます。繰り返しになりますが、「遠隔地の賃貸物件、法人間の取引の場面で、ITを活用することを想定し、」と「今後の検討すべきこと」については全く反対でございまして、ほかの形態も含めて検討を進めるべきだと思います。

それから、念のため申し上げます。11ページの最後になります。5ポツの直下に、「年末

目途」と書いてありますが、「年末まで」に明確にやりませんか、という提案でございます。

以上でございます。

【中川座長】　　すごくいっぱい、いただいたのですが、確認をしていきます。まず、2ページ目で、最初のIT活用によって同等の説明の可能性。可能となる余地があり、という部分を、これは必ずしも条件になっているというわけではないのですけれども、かえるべきだということなののでしょうか。

【関委員】　　はい。対面と同等というのが、曖昧な概念です。対面で実現できると思いますが、対面の状態というのはいろいろな、本来必要としないことも含まれるので、本来義務づけるべきでないことまで同等にする必要があると解釈される余地を残したくないという趣旨でございます。

【中川座長】　　要するに、今、説明しているのと同じような内容が伝わるような、だったらいいということですか。

【関委員】　　本来、必要なことに限って、それを可能とするという方向で検討を進めるべきだと思っています。例えば、先ほど申し上げたのは、「取引主任者による十分な説明が可能にする」とか、そのような表現であれば問題ないと思います。それと対面というのは、必ずしも一致しないということだと思います。

【中川座長】　　今、対面で、何と言うか……。

【関委員】　　例えば、相手の顔色がわかるとかです。

【中川座長】　　顔色がわかるとかですね。

【関委員】　　顔色がわかるとかいうのは必ずしもマストではなくて、インターネットにおいてもコミュニケーションの工夫の仕方によって、いくらでも相手の理解力というのは確認できます。今の表現は、ミスリードになりかねないと思います。

【中川座長】　　もしも、がちがちに同等のものが、という印象を避けるということであれば、その趣旨はわかります。それから、※印の部分を、基本的にこのような取引に限定しろということでは、多分、ないと思うのです。要するに、ここでの想定が、この文章ですね。2ポツの想定がスカイプだし、4ポツの想定が書面送付をするものだ、と言っているのにすぎないような気がするのです。

【関委員】　　例えば、1ポツで言いますと、対面で行うとされている重要事項説明というものは、今、対面で行っているのだから対面と同等の説明ができなければだめだと。「ITの活用で対面と同等の説明ができれば検討の余地がある」ということを、ここでは言って

いると思うのです。その前提は、今、スカイプの利用を想定しているということだと思います。この内容は、私が以前から申し上げているものとかかなり差異がありますので、そこはぜひ修正していただきたいと思っています。

【小林委員】 質問はいいですか。

【中川座長】 はい。

【小林委員】 関委員がおっしゃりたいのは、全てITを活用しろというご意見と思われるのですが、私を含めて何人かはこの業界にいて、改善してもらわなければこれは了解できないよ、という部分を持っている団体もあるわけです。

今、対面ですていたものと同等というのも一つ、そうなのですから、今までは対面でなければだめだよという指導を、我々はずっと、数十年にわたって受けてきているわけです。これを、今、急にITが同等でなければいけないとは、これはどのようなことなのだとと言われても、これは言い過ぎではないかなという気がします。

今のご意見はほとんどが、IT前向き、というご意見ですから。これは今後、この検討会で皆様のご意見を聞きながらやっていく問題ではないかと思います。

【中川座長】 いや、そうです。だから、私は皆さんに同じようにしているように、質問の趣旨を確認するという作業を今、しているわけです。多分、関委員が言っている、ITと同じような条件が確保できなければITの重説ができないということでは、多分、ない。それは、要するに消費者保護がきちんとできるとか、主任者が説明できるような、同じような伝わり方をしているのであれば、重要なことが伝わるのであれば、いいのではないかという意見は、ある程度、合理的な意見なのかな、ということを確認しているだけです。そのような趣旨であれば、ということで、ご趣旨を承ります。

それから、2ページの、要するに、市場の拡大が条件ではないということですね。それはそうかもしれません。要するに、市場の拡大がなければ、証明できなければ規制緩和はできないという趣旨ではないです。それは多分、そのような趣旨で書いているわけではないと思います。

3ページ目で、トラブルの原因を占めており、これまで市場で用いられていないITの手法を用いた重要事項説明。これは、要するに、最初の1文と2番目の、これまで市場で用いられていないというところについては、重要事項説明については、結構トラブルがあるのです。それは、慎重に検討せざるを得ないということを多分、記述しているところだと思うのですけれども、その辺はあまりご心配いただく必要はないと思うのです。

【関委員】 懸念しているのは、この文章のつながりからすると、ITの手法を用いた重説というのは、説明が十分にできないのではないかという前提に立っているのではないのでしょうか。トラブル原因の多くを重要事項説明に関連したもので発生している、というのは理解できるのですけれども、それとITと必ずしも関係づけられないのではないのかと思います。今までの事例からすると、そう考えられたので、意見として申し上げました。

【中川座長】 ただ、ITをやった取引慣行というのは、今までないわけだから。それを取り入れるに当たって、結構トラブルがあるところについては、やや慎重に考えないといけない、という趣旨だと思います。関委員の心配は、恐らくないとは思うのですけれども、そのようなご疑問だということですね。

【関委員】 はい。

【中川座長】 わかりました。イコルフットイングの話ですね。

【関委員】 はい。

【中川座長】 それは理解しました。それから、4ページで多様な、前向きな対応ができるのではないか。それは、おっしゃるとおりですね。要するに、民間事業者の工夫によっては、何か新しい取引形態のようなものを生み出すことは。それは、ご趣旨は理解しました。それから、5ページの証拠が残るということについては、本文で書いていただけないかと。

【関委員】 はい。今の本文でいくと、1ポツの最後のところに偽造が発見しづらいと書いてあります。

【中川座長】 ネガティブな文章だけでなく、という趣旨でしょうか。

【関委員】 反対の言い方もあるので、全部消すが、あるいは両方書くか、どちらかにしていただきたいと思います。

【中川座長】 アメリカの事例の報告もありましたから、これは入れる方向なのかなという感じはしていますが。少し考えさせてください。

それから、もう1個は何でしたか。

【関委員】 3ポツ目ですね。新しいシステムのあり方について検討するのは同意しますが、それが前提とならないように、参考程度に書くのは別に構いません。

【中川座長】 これは、それを前提にしているというわけでは、多分、ないと思いますが。ご趣旨はわかります。それから、6ページ目のものですが、これは対面とインターネット上の話が整理できていないのではないかという指摘でしたか。

【関委員】 6ページ目につきましては、えてしてネットについてのみ検討すると、必要以上に厳しいルールになりがちなので、対面、リアルとのイコールフットイングも、常に配慮しながら検討するという一文を入れてほしいという趣旨です。

【中川座長】 わかりました。先にイコールフットイングの趣旨を確認的に書くということですね。7ページで、大幅に内容を見直してほしいというのは、こういうことは、ITの重要事項説明とは関係なく、書面の事前交付などで起こることなのでしょう。

【関委員】 はい。起こり得るので、とりわけインターネットについてセキュリティー対策上、特に何かしなければいけないとするのも、少しおかしいのかなと思っております。特に、重要事項説明の事前送付などを進めるにあたっては、同じことが発生します。かつ、解決法としては、取引当事者間で何らかの契約の中に条件を付すとか、そういったことが通常考えられるのではないかと思います。

【中川座長】 要するに、事前送付の話と、ITの重要事項説明の話が明確に分かれていないから、こういう対策がなされなければITの重要事項説明ができないという趣旨ではないでしょう。そう思えばよろしいですか。

【関委員】 はい。

【中川座長】 それから8番も、条件として書いているというよりは、そのようなビジネスモデルを検討していこうという趣旨だと思いますので、それはそれほどご心配いただくことではないのかと。

それから、一番重要なのが10ページですね。私の理解としては、少なくとも3ポツ目の、関さんが大反対などと言ったところですが、これは限定をするという趣旨で、こういうことを書いているわけでは、多分、ない。

それは要するに、「まずは、」というところにありますように、とりあえずは、遠隔地の取引については、賃貸住宅管理業協会からリクエストがありましたように、遠隔地での取引というのは結構コストが高いので、このようなITによる説明のようなものに対する需要が結構あるということが表明された。それから、法人などのもの、知識があるものなど、賃貸住宅のように結構、何かあった場合のダメージが少ないものを、まず、ピックアップして、それで検討することを通じて、そこからまず、検討しましょうということです。

検討の対象をそこに絞って、それ以外はもう検討しないということを言っているわけではないと思います。その趣旨として、以上を踏まえると、「まずは、」と書いている、そこがまずポイントではないかと思います。もしも、「まずは、」よりももう少し明確に書いて

ほしいというのであれば、私が申し上げたような、検討はここからするけれども、全体の検討対象は全体なのだ、ということを書くような形の修文はあり得るのかなと思います。

【関委員】 この記述だと、今後の検討におけるスケジュールとの関係で、この「まずは、」の部分がどう位置づけられるのかよくわからないのです。例えば、年末までの検討において、この2つだけを想定して検討するというのであれば、全く反対です。

【中川座長】 年末の検討に当たって、要するに、全て売買も含めて、個人との関係も含めて、決着をつけるべきだということでしょうか。それは、多分、皆様のご意見からすると難しいと思うのですけれども。要するに、今までの、3回の検討会の議論をみると、少なくともまだ、取引のようなものについて慣行があるものではないので、それについて全ての取引について、年末までに結論を出してしまうということは、少し難しいだろうと。そのような意見がかなり表明されたと思います。

そのような意味で、実証実験ということをしたわけですが、あの実証実験で全て決着をつけるということは、多分、できないと思うのです。まずは、このような中間報告が出て、それで、年末までの間に遠隔地の賃貸、法人間、そういったものを具体的な制度設計として詰めて、それを運用してみて、それを運用して大丈夫そうだということであれば、広げていくというような。そのような年末ということにこだわらないスケジュール感で、物事は進めていかざるを得ないというのが、今までの議論だと思うのです。

【沢田委員】 途中に入ってしまったら申しわけございません。10ページの話になりましたので。私が質問させていただこうと思っていたのは、この「まずは、」のところ。これは、どのような趣旨なのだろうと。細かい表現ぶりとはともかく、大きな1ポツから3ポツまでのところは、それほど違和感なく読むことができていました。

ただ、4ポツには唐突感があるというか、3ポツまでの、9ページまでの整理と論理的につながっていないという印象を受けました。ここだけ妙に政治的という印象だったものですから。結論はどうなのだというのが、一番気になる場所なのですが、「まずは、何々を想定し」というところが、そこに限定して規制緩和を進めるということなのか、そうではないのかということをもさに聞きたかったのです。

今の座長のご説明ですと、決してそこに限定する趣旨ではないということだったので、そうであれば、それがわかるように書いていただいたほうが良いと思います。

遠隔地や法人間など、なぜこれが想定されるかといえば、短期間に結論を出さなければいけないということからすると、消費者を巻き込む場合や、思いきり最初から広げた場合

に比べると、3ポツまでに整理していただいた検討すべき課題が相対的に少ないということではないかと理解しております。

そのような理由で、検討課題が少ないと思われるところをまず潰していった、そこからもう少し広げたらどのような課題が見えてくるかということも、そこから検討していきましようということであれば、納得がいくのではないかなと思いました。

【中川座長】 僕の理解はそのとおりです。もしも、委員の皆さんにご理解いただけるのであれば、そういった形で修文をしたいと思います。

【関委員】 よろしいでしょうか。まず、この四角の中の1ポツで、遠隔地における取引が一番メリットを期待できるということがあるのですけれども、なぜ、これから当面の検討対象をこれに絞らなければいけないというのが、理屈としてよくわからない。

また、2ポツについても、先ほども申し上げましたように、消費者の属性に留意するというのは、別にITに限った話ではありません。したがって、3ポツで、「まずは、」ということで、当面の検討対象をこの2つに絞るということについて、賛成できないということです。

仮に、この2つに当面絞るということであれば、それ以降、これ以外の部分をどう検討していくのかということまで含めて、スケジュールを明らかにしていただきたいと思えます。

【中川座長】 そうですね。しかし、遠いところと近いところで、どちらが需要が高いかと言うと、多分、遠隔地のほうだと思うのです。それで、個人と法人ということを考えても、どちらが初めに試しでやれるかと言うと、多分、法人間の取引だと思うのです。

それについて、それほど私は違和感を持っていないのです。だから、沢田委員が言ったように、全く取引慣行がないところから始めていくということですから、「まずは、」の趣旨なのですけれども、そのような需要が多そうな、あるいは、ダメージを受けることが少なそうなところから手を付けまして、それでやっていきますよというのは、それほど違和感を感じないのですけれども。

【関委員】 なぜ感じるかと言うと、それだけで終わりそうな気がするので、感じているのです。

【中川座長】 なるほど。

【関委員】 それ以外の部分も含めて、どう検討していくのかというスケジュールも明確にして頂きたいと思えます。

【中川座長】 なるほど。では、土田委員。

【土田委員】 私は、これは中間とりまとめ案ということで、読ませていただきました。今までの3回の議論の中で、それぞれ各業界団体や委員の皆さまのご意見を集約してその中で、事務局の方はまとめられたと思うのです。

私は、違和感なく読んでいましたが、全て全面開放しろという関委員のご意見については、私はまだ早すぎると思っています。3回の中間報告のまとめとして私はここからまずスタートするべきだと思っています。

【中川座長】 では、お願いします。

【杉谷委員】 私からは、まず、今、関委員からご提案があった箇所と、それから、もう2点ほど、私自身がこの中間とりまとめに関して申し上げたい意見を述べたいと思います。

まず、先ほどから出ております対面とITを比較した場合、対面のほうが基本的には優れたコミュニケーション方法であって、ITはそれに取って代わることができるか、代替できるか、という方向で議論が進んでいる点に関しまして、今の10ページのところでも、ITの活用によって大きくメリットが期待できるのは遠隔地であると、遠い人がわざわざ来なくてもいい、というところにメリットがあるというような書きぶりがありました。

それから、2ページ目なのですが、対面と同等の説明が可能となる余地があるという表現なども、対面が優れているという前提が背景にあるかなというところが、私も違和感がありました。

と言いますのも、今までの対面の取引で、トラブルが多かったというご報告をいただいております。アメリカの調査の報告の中でもどういった点で問題があったかという、「言った、言わない」といったような問題が起こりやすいですとか、連絡不行き届きなどがトラブルの原因になっているということでした。これを鑑みますと、こうやってしまうと少し極端なのですが、対面でコミュニケーションをしているので、そういったトラブルがこれまで起きてしまったのではないかと、むしろこれをIT化することによって、トラブルを今よりも減らすことができる可能性もあるかもしれないと思います。

そう思えば、ITのメリットというのは、別に遠方の人に不便をかけないということだけではなくて、対面で今までわかった気になってしまっていたような重要事項説明の部分をIT化することによって、文章化してしっかりとコミュニケーションしていくことで、より理解が深まっていくというメリットもあるかもしれないと思います。

実証実験の中で、表情が見えなかったので少し説明がしにくかったという（宅建主任者の方の）話があったのですが、相手の表情から相手の気持ちを読み取ることはすごく難しく、これは本当に親しい間柄、赤ちゃんとお母さんなどというレベルでないとわからないということが言われております。見ず知らずの他人同士が対面で向かい合って説明をして、お互いに表情からきちんとわかったなということを確認し合うということは、基本的にはできていないというか、難しいと考えることができます。

そう思いますと、相手の表情が見えないからITはだめだという議論は若干、違和感があるというのが一点目、私から申し上げたい点であります。

次に、3ページ目の（ITと対面が）選択に基づいて選べるようにすればいいのだという点についてです。先ほど事業者さんのほうからも、実際に商売をしていてすぐにIT化するの難しいというご意見がありました。実際、ITのメリット、それから、対面にもメリットがあるわけです。今回の検討は、事業者も買い主も売り主も消費者も、使いたいと思うほうを選べるという自由をつくってはどうかということであって、こちらでなくてはいけないということではなく、選択肢を増やすということが今回の検討の趣旨だと思います。もう少しその辺で、ITのメリット、対面にもメリットがそれぞれあって、好きなほうを選べるという点が明確になってもいいのかなという印象を受けました。

3つ目は、9ページのところ、今後、どう検討していくかという点に関してです。今はIT化をすることが望ましいかどうかという議論をしているのですが、それこそ政府が「世界最先端IT国家宣言」の中でも発表している通り、日本はこれから2020年オリンピックに向けて、IT化をどんどん進めていこうという論調です。IT化をしないで対面を原則にしていこうという議論よりは、むしろ私は、今考えなければいけないのは、ITでも今、対面でやっている取引の良い面をきちんと引き継いで、もっとよい方法がないかということを検討していくことが、むしろ重要だと思います。その時代の流れといいますか、今後どんどんIT化して、さまざまな業者サービスが全部オンライン化されていく流れの中で、それに逆らうということではなくて、その流れの中で今よりもっといい方法があるのではないかと、という検討がなされるべきなのではないかと思っています。

最近知ったのですけれども、体にIDチップを埋め込んでしまって、本人認証であるとか、それこそ銀行の決済や電車の乗り降りも全部できるような技術の開発がおこなわれているそうです。そのようなものが主流になってきたならば、宅建主任者証の写真がスカイプでは見えにくいというような議論は、全然時代遅れの話であって、もっと先のことを考

えながらどうしていくか、ということを検討すべきではないかなと思っています。

そのような意味で、9ページの今後のITを活用した新たなビジネスモデルというところなのですが、ITを活用したもっといい制度づくりができないかという点を強調していったらどうかという印象を持ちました。私からは以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。お願いします。

【宗委員】 リクルートの宗です。まず、今回の中間とりまとめの内容自体、私はそれほど大きく違和感はないです。ただ、ご指摘いただいた点について、中川座長が極めて丁寧に修正の余地等々をお示しいただきましたので、基本的には、あとは座長にお任せをすればいいのではないかとは思いますが。

その前提は、なぜかという、今回のものはご説明をいただいたように、あくまでも検討の方向性であって、この範囲で、という前提でやるということではないというご説明をいただいています。そこに対して、それぞれの主張を具体的に埋め込んでくれというのは、今回の中間報告の趣旨には合わないと思うのが一つです。

もう一つは、村川委員からのご指摘がありましたけれども、不動産実務においては、制度をいかにすり抜けて悪さをするか、という人がごく少数ながらいるのは事実であります。そのときに、売買契約というのは、被害額が人生を左右するほどの金額になるという前提がある以上は、ある程度の優先順位を決めて検討するという方向には、一定の合理性があると思っています。

それを、何か起きたときの確率が、確かに確率論としては低いですし、期待値で調節すれば低いかもしれませんが、一件起きたときの被害の大きさ等を考えると、このような進め方の検討範囲が、今は、この中間報告の段階で設定されていることに対して、違和感はそれほどありません。かつ、限定もされないとおっしゃっていますので、今回の報告に多少、座長のご判断で修正を入れられるというのが、一つの妥当な方向性ではないかと思っています。以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。ほかにいかがですか。熊谷委員。

【熊谷委員】 熊谷でございます。私も基本的に、今の宗委員の考え方に賛成でございます。単に今回、若干、消極的な意見と積極的な意見と両方あるわけですが、消極的な意見の方が、ITについてネガティブな考え方を持っているということでは、決していないと思うのです。ITが便利であること、それから、ITが活用されれば、それによっていろいろな可能性が出てくるであろうということは、恐らく、そのあたりは皆さん、共

通認識なのだろうと思います。

ただ、なぜ消極的な意見があるのかというと、今までの積み重ねの中で、業界団体、消費者団体、それぞれが本当に大変な努力をして、やっとうこうした状態になっている。つまり、いろいろなトラブルを過去にいろいろ経験してきて、その中でそれぞれの団体、それぞれの消費者の方々が努力して、やっところまでの状態になっているという中で、それでもまだ、トラブルはなくなるわけです。それをITが便利だからといって、では、全面的にしてしまっ、本当に問題ないのだろうか、というところに対する、多分、懸念なのだろうと思うのです。

それは、先ほど宗委員がおっしゃったとおり、なぜこのような血のにじむような努力と法律的な規制があるかといえば、それは不動産というものが一度トラブルになると、本当に深刻なダメージを買い主、借り主に与えるということを、経験として皆さんが知っているからであります。

そのような意味で、ITが便利であるという前提は持ちながら、そろりそろりと進めていきたいという思いが、多分、あるのではないかと思います。私もその方向性というのは、基本的に誤っていないだろうと思います。

ですから、便利である、それから、今後に向かって推進していくという方向性はあっていいと思うのですが、それとともに業界の方々であるとか、消費者の方々が懸念している事項というのは踏まえた上で、少しずつ、まずは検討していこうという方向性は、私は基本的に妥当であるし、それが宅地建物取引業法の、そもそもの法律の目的と整合性がとれるところになる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。田中委員、どうぞ。

【田中委員】 時間もありませんので一点だけ。修文というより、視点としてということになりますが、賃貸に関しては、原状回復トラブルというものがあります。退去時の敷金精算などでトラブルになることが多くありますけれども、むしろ入居時の物件の状況や契約条件の確認が重要ということで、国土交通省でも未然防止のためにガイドラインやそれを反映した標準契約書を作成されています。

また、都内の賃貸住宅については、都の条例がございまして、宅建業者の方々にご協力をいただきながら、入居前に退去時の原状回復や入居中の修繕の費用負担などについて、事前説明を行っていただいています。

都条例は平成16年に施行され、当時は、今日ここにご出席されている委員の多くの方々

にもご意見やご協力をいただき、その後10年近くがたちまして、最近、都に寄せられる相談も、やっと徐々に減少してきております。それでも賃貸だけで年度で大体、1万7,000件ほどのご相談をいただいておりますけれども、そのうちの4分の1はこの問題でございます。

最終的には貸し主と借り主の間の問題となりますし、宅地建物取引業法で規制されているというものでもございませんけれども、賃貸借契約の入口部分での物件の状況ですとか、契約条件の確認は、原状回復トラブルの防止には寄与していると思われまして、貸し主、借り主の関心も高く、住宅政策として取り組んでいる自治体も少なくないと思います。

住宅局の事業ということもあると思うのですが、この点にも目配りをお願いしたいと思います。以上でございます。

【中川座長】 ありがとうございます。

【関委員】 意見というより質問でございまして、遠隔地に絞るという点に関して、質問が2点ほどございます。まず、今後の検討なのかもしれませんが、遠隔地というのはどのくらい離れたら遠隔地というのか。遠隔地については認め、それより近いところでは認めませんということによって、一体、何を守れるのですか。保護法益は何ですか。そのあたりが、よく理解できないので、教えていただきたいのです。これは、役所の方にすべき質問なのかもしれません。

【中川座長】 遠隔地はどれだけ遠隔地なのか。それは多分、今お答えできないと思うので、今後詰めさせていただくということになると思います。保護法益とは何かということについては、少しまだ難しいところがある。明確なお答えはできないのですが、保護法益が何か、というアプローチよりは、例えば、賃貸住宅管理業協会のプレゼンのときに、沖縄の方でこういう需要があったのだよ、ということで、明確にその需要がある分野としてこういうものが披露されているのです。そこからまず実証というか、検討を始めましょうという趣旨で設けられているのではないかと思います。何か付け加えることがあれば。

【森川委員】 時間の制約もありますので、一言。ITを活用してということですが、IT活用ありきではないと思うのです。それが目的ではなくて、あくまでもここに書かれているような、消費者の方の利便性の拡大や、不動産市場の健全な発展などだと思うのです。

そのような意味で、遠隔地というのが利用の必要性が高いと思われまして、法人間取引の

必要性が高いと思います。方向性として、事務局がまとめられているこの方向というのは基本的に賛成だということを申し上げます。

【中川座長】 ほかにどうですか。どうぞ。

【関委員】 事務局のほうから私の質問に対してお答えいただけませんか。

【清瀬課長】 遠隔地に限ってという話ですけれども、座長が言っていたことのとおりです。遠隔地のほうがメリットが大きいということについて、ここで遠隔地と書いているのですけれども、その遠隔地がどこまでなのか、実際、制度を考えるときにどのようにつくっていくかなどというのはこれからの話という理解をしています。

ご承知のとおりですけれども、事業者さんは、消費者保護の観点からすると、一般消費者をできるだけトラブルに巻き込みたくないという意味で、先ほどから委員の方がいろいろおっしゃっていますけれども、そのようなところから始めていきたいという趣旨でございます。

それに比べると、確かに、遠隔地でなくてはいけないところは消費者保護という観点からは違うのかもしれませんが、ここも引き続き検討していければと思っています。

【関委員】 およそ人の行為を禁止する以上、明確な立法事実が必要だと思うのです。例えば、遠隔地だとトラブルが少ない、近くだとトラブルが多いなど、そのような明確なデータがあれば遠隔地のみ認めるといえるのはあるとは思いますが、そういったことなしに、遠隔地だけ認めるとか、近くは認めないというのは、それは全くおかしいと思います。

【中川座長】 どうぞ。

【宗委員】 今回のものは、中間とりまとめの、あくまで論点なのです。この範囲でしか検討しない、この範囲の関係しかしないと、誰ひとりとして言っていないのです。今の、この議論自体は、あまり適切ではないと思います。一旦、この件は、具体的な検討の段階のときに、もう一度ご質問されてはいかがかと思いますが、いかがでしょうか。

【関委員】 先ほど申し上げたように、これ以外のものをどうするかということも含めて、書いていただくということであれば、それは……。

【中川座長】 はい。どうぞ。

【小山委員】 全住協の小山でございます。今、3回にわたって、検討会でいろいろ議論をされてきましたけれども、遠隔地や任意ということではなくて、まず、我々が取引を行っている事業者として、業務の実態というか、流れや書類など具体的なものが見えないのです。これから、そのことを中間とりまとめ以降、深めていただければ幸いです。

す。

その上で、今回の方向性を記したことであるということなので、幾つか感想を短く述べさせていただきます。

まず、2ページの5番目のポツですけれども、先ほども健全な市場の拡大、と出ていましたけれども、それと新たな取引のニーズが掘り起こされると。これに関しては、取引の効率化、低コスト化により、新たな取引のニーズを掘り起こされる。市場を拡大する効果をもたらすという効果で検討されている必要があるのではないかとされていますが、ITの活用は不動産取引の安心感や安全性を前提とした、消費者の利便性を確保する観点から検討すべきではないかと思えます。

また、新たな取引のニーズということですが、今、いろいろなお話が出ていましたけれども、まだ具体的な推計がない中ですから、IT化で人の移動や賃貸住宅の入居者や不動産取引市場が、このことによってそれほど拡大するのか、というのが感じる場所です。もちろん、市場が拡大していただければ、我々も非常に嬉しいことですし、また、我々だけではなくて、日本経済全体がよくなればいいと思えます。

続いて、3ページの四角の中の3番目のITを活用することを義務づけるものとはならないというところがございますけれども、義務づけの有無にかかわらず、ITを利用した場合の不動産取引業務の内容に関して、より具体的な議論が行われることが必要だと思っております。その議論の結果、業務の効率化や消費者の利便性も見えてくるものだと思います。

続いて、4ページの4番目のポツですけれども、最後のところです。重要事項説明書の事前交付という話が先ほどから出ていますが、これはもちろん、事前交付をなるべくしていくことは、我々も今でも心がけているところがございます。その上で、取引実態に基づいて、分譲の新築の住宅、中古の住宅、また、賃貸の法人、個人のように分けて、事前交付のあり方、タイミングについても議論を進めていただければと思います。

6ページ目の、本人確認手法についてですけれども、賃貸契約についてITを活用した場合の消費者の本人確認手法について検討が必要となっておりますけれども、これは、本人確認が記載されていますが、本人確認というよりも、賃貸借契約などで実際にご本人に直面することで、入居後のトラブルを防止する観点から、さまざまな情報を収集していると感じているところがございます。

これは、本当に、先ほどの各都道府県でも、市町村でも事情が大変異なっていることだ

と思いますので、賃貸住宅にはさまざまな人が住んでいるということで、過去の討論会でも出ました。別々の部屋とはいえ、他の入居者同士で仲良く暮らしていけるのか、トラブルが起こらないのかなど、そのようなことを事前に、対面しているときに我々は非常に気を配って、できる限り皆さんがその町を好きになってもらえるようにご案内をさせていただいております。そのようなことで、さまざまな防犯上のものもありますし、いろいろなことを考えていただければと思います。

最後になりますけれども、8ページの1番上の(6)の取引実務がどう変わるのか、変わらないのかということでございますけれども、ここが一番、私は先ほどから何回も繰り返しておりますけれども、取引実務がわからないと、消費者の方に対して本当に便利であるということを、まだ説明できる段階ではないということ。本当に便利なことだと思いますし、もしかしたら消費者の方に対し、現在と異なる手続きを求める必要も出てくるかもしれませんので、この点については、不動産取引の全体の流れを通じて今後、議論を重ねて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。ただ、本人確認は、関委員の意見にもありましたけれども、対面とITでそれほど大きな違いが出てくるとは思わないのです。

【小山委員】 そうですね。それについては、大きな違いが出てくるとは思っていない。

【中川座長】 そのようなことですか。わかりました。ほかにありますでしょうか。それでは、時間も迫ってまいりました。本当に活発な意見をいただきまして、ありがとうございます。全体的に、対面と同等のなど、それが条件になるというような趣旨では、多分、ないですし、杉谷委員からもありましたけれども、それにそろえるというよりは、もう少し功利性が上がるなど、恐らくそのようなことを念頭に置いたような表現ぶりにはしていこうと思っています。

イコールフットィングの話、これはロジックとしてそうなると思いますので、そのようなものを入れていこうと思います。

4ページでのご指摘につきましても、ポジティブな面を取り上げていこうと思っています。それと、例えば、証拠が残るといふ部分につきましても、それはアメリカでの取引実態などそういったものもありますし、委員からも意見がございましたので、そういったものを入れていきたいと思っています。

事前交付の話と、重要事項説明の話。これは少し分けて、表現ぶりを7ページで工夫し

ます。

それから、一番重要なのは10ページです。要するに、沢田委員がうまく整理していただいたのですが、ここでの趣旨は、関委員が心配するように、こうしたものに限定をするという趣旨ではございません。取引実態がないというところから、まずは検討を、需要が多そうな、あるいはダメージが少なそうなところを手始めに検討を進めて、その様子を見て全体の取引に対して重要事項説明のあり方を考えていくという趣旨ですので、それは明確にそれが伝わるような表現ぶりにしたいと思います。

スケジュールにつきましては、スケジュールを示しなさいというご意見がありましたが、中間報告までに委員の合意を得て、スケジュール感を出すというのは少し難しいと思います。そのような意味で、本文にスケジュールを明確にすべきだという指摘があったということを、本文の中に入れるような形で修文をしていきたいと思います。

細かいことはいろいろあるのですが、そのような方向感の修文で、もしもお許しをいただけるのであれば、私にご一任していただければ大変ありがたいと思うのですが、いかがでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

【中川座長】 はい。

【関委員】 10ページについて、中間とりまとめの件で、どう書かれるのかというのは今後の検討の方向に大きく影響を与えると思いますので、事前に確認したいと思います。

【中川座長】 では、10ページのところにつきましては、関委員だけではなく、各委員に修文の内容を事前にご相談するという形にします。よろしいでしょうか。

【関委員】 特に10ページが大きな論点だと思いますけれども、全部を確認させて下さい。

【中川座長】 では、それでいいですか。では、各委員に事前に確認をさせていただきますので、そのときにご意見があればお示しいただければと思います。

それではお時間になりましたので、どうもありがとうございます。後ほど、事務局からご説明があるかと思いますが、7月上旬には、本日のご意見を反映した中間とりまとめにつきまして、広く検証会を予定しています。最終の文案につきましては、一応、文案を練った段階でもう一度ご確認をしていただくという作業を、ご苦労さまですけれどもやらせていただきます。それでは、皆様、活発なご議論をありがとうございます。

ここで、進行を事務局に戻します。

【事務局・小田島】 中川座長、ありがとうございました。それでは、今後のスケジュールという資料がありますのでご説明させていただきます。

【矢吹調整官】 資料3です。今後のスケジュールということで、先ほど座長からもありましたように、本日のご意見を踏まえて中間とりまとめを直して、見ていただいて、その後、7月を目処にホームページを通じて意見の募集をするであるとか、各都道府県についての意見照会をするということをやりたいと思っています。また日程のご都合もお伺いしながらですけれども、随時、夏以降、検討会を開催して論点を詰めていくということをやりたいと。12月に最終とりまとめということ是不変ならないということでございます。以上でございます。

【事務局・小田島】 ありがとうございました。今の説明にありましたとおり、8月以降にも検討会等を開催の予定でございます。また事務局のほうからいろいろご意見の調整なども含めてご連絡差し上げますので、よろしく申し上げます。

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。

それでは、本日の第3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