

第3回ITを活用した重要事項説明に係る社会実験に関する検証検討会

平成29年3月13日

【佐藤課長補佐】 それでは定刻より少し前ではございますが、皆さんおそろいになられたようでございますので、第3回ITを活用した重要事項説明に係る社会実験に関する検証検討会を開催いたします。

本日は皆様ご多忙のところ、ご出席くださりまして、まことにありがとうございます。私は本検討会の事務局業務を預かります、国土交通省土地・建設産業局不動産課の佐藤と申します。どうぞよろしく願いいたします。

検討会の開催に当たり、国土交通省海堀建設流通審議官より挨拶を申し上げます。

【海堀建設流通政策審議官】 皆さん、こんにちは。ただいま、ご紹介いただきました国土交通省建設流通政策審議官の海堀でございます。第3回の検討会開会に当たりまして一言ご挨拶をさせていただきます。

日ごろより委員の皆様方におかれましては不動産行政にご理解・ご尽力をいただきありがとうございます。中川座長をはじめ皆様方には、忌憚のないご意見をいただきながら、円滑にこれまでの審議を進めてこられたことに、お礼申し上げたいと思います。

このIT重説の関係でございますが、平成27年8月から今年の1月まで社会実験を実施させていただきました。その間、2度の検証検討会を開催させていただいて、社会実験の実施状況についての検証をしていただきました。ほんとうにありがとうございました。社会実験においては全体で1,071件に及ぶ実施事例が出てまいりました。また、アンケートからはこれまで特段の支障あるいは目立ったトラブルがない、というようなご報告をいただいております。

本日、第3回目の検討会ではこれらの結果を踏まえて今後の取り組みについての一定の方向性、取りまとめを行っていただこうと考えております。委員の皆様におかれましては大所高所から忌憚のないご意見を頂戴できればと思います。どうかよろしく願い申し上げます。なお、ただいま国会のほうで予算審議中ではございまして、途中で退席させていただくことを、この場をかりてお詫び申し上げたいと思います。どうかよろしく願い申し上げます。

【佐藤課長補佐】 なお、今の挨拶にもありましたとおり、海堀は公務のため途中で退

席させていただきます。

本日はご多忙中にかかわらず、全員にご出席をいただいております。ありがとうございます。なお、不動産適正取引推進機構よりご出席いただいております委員に変更がございましたのでご紹介いたします。第2回検証検討会までの村川委員にかわりまして中戸委員に出席いただいております。よろしくお願いいたします。

【中戸委員】 中戸でございます。よろしくどうぞお願いいたします。

【佐藤課長補佐】 それでは、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。資料1、資料2、続きまして資料2の別添資料1、別添資料2、別添資料3、別添資料4、別添資料5と、参考資料が1、2、3、4とございます。過不足等、ございますか。

それと、本日この資料のほかには新経連、新経済連盟配付資料というものと、あと沢田委員説明用資料というのを別途置かせてもらっております。こちらのほうも過不足等ないでしょうか。

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撮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したく存じます。中川座長、よろしくお願いいたします。

【中川座長】 それでは議事に従って進めさせていただきます。

まず議事(1) IT重説を多く実施している3社の取り組みに関するヒアリング調査等の結果について、前回の検証検討会をお願いをしたというものに対するご説明だと思いますが、これにつきまして事務局からご説明をお願いいたします。

【濱田室長】 では、ご説明させていただきます。資料1を、1枚めくっていただきますと、まず3社に対して、ヒアリングを昨年11月下旬に実施させていただいてございます。その結果をまとめましたのが、2ページ以下でございます。

まず2ページでございますけれども、事業者情報といたしまして、どういう機器を使っておられるのかとか、その投資はどのような状況であったかといったことにつきまして、ヒアリングした結果をまとめさせていただきます。2ページでございますとおり、一番上でございますが、使用機器につきましてはデスクトップパソコン、ノートパソコンで2社、1社と。利用回線につきましては3社とも固定の回線を使っておられるということで、特別な機器等を使用されているわけではないということでございました。

また下から2つ目の箱でございますが、IT重説への投資ということで機器ですが、1社につきましてはノートパソコンについてレンタルで終わらせるということ。カメラ、ヘッドホンについては2セット購入しました。また1社につきましてはカメラ、ヘッドホンは10セット購入しましたが、多分そのパソコン等につきましては既存のものを使っておられる。また、残りの1社につきましては全て既存のパソコン等を活用されたということで、特段の新たな機器に対する投資はなかった状況でございます。

またその下の箱でございますが、まず1システム当たりの月額の利用料でございますが、3社とも5,000円から1万円だということ。また初期投資費用といたしましても1システム当たり1万5,000円から5万円という状況でございます。

3ページ、4ページにその3社で実施されていまして工夫などについて全部で28項目取りまとめてございます。ざっと見ていただきますと、まず(2)でIT重説実施時の工夫といたしまして、一番上、これは3社にも共通でございますが、対面での重説よりも理解状況の確認を丁寧に行ったといったようなこと。また、対面での重説よりもゆっくりと説明するということも1社。また静かな環境で実施するように努めているといったようなところ。また、説明に用いる資料に資料番号をつけるなどの工夫をしていますというご回答もございました。

続きまして(3)の使用機器に対する対応でございます。まず顧客へのIT重説使用機器の周知・確認につきましては各社異なっておりますけれども、まず説明の相手方の使用機種、OS等の更新状況、そういったものを確認していますということ。次にベンダーの作成したマニュアル、それを用いて事前に相手に説明をしているということ。また独自に簡単な資料を作成して、事前に説明するということもございました。

次に機器トラブルへの対応でございますが、まず自社で発生した事例を収集・整理しているところが2社ございました。次に社内のシステム担当者が個別に対応していると。またベンダーに相談して対応するというところも1社ずつございました。

次に(4)でございます。社内研修等の実施につきまして話を聞いてございます。まず1点目といたしまして簡単な手順・フローに係る資料を作成して社員に説明しているところ。また、自社で蓄積した工夫の共有を社員間で行っているところ。最後にロールプレイング、役割演技と申しますか、のような形の研修を行っているところもございました。

次に、1枚めくっていただきますと(5)で顧客向けの対応の工夫ということでござい

ます。まず広報活動でございますが、3社とも国交省の作成したポスター、また独自のポスターを作成して、店頭に掲示しているという状況でございます。そのほか1社につきましては簡単なパンフレット、これを独自に作成して顧客に配布していますというご回答をいただいております。

次にIT重説の勧誘の方法でございますけれども、個人顧客全てに対して勧めている。また遠方の顧客に対して全て勧めているというご回答が3社ともございました。また次につきましても3社同じ回答でございましたけれども、事前に貸主に同意を得たIT重説が可能な物件、それをリスト化しているということで、当該該当する物件についてはIT重説を勧めているというご回答をいただいております。

次に、録画・録音への同意の求め方といたしまして、まず顧客側へのメリット、これを説明して同意を促しているというところが1社、また「録画しますが、よろしいでしょうか」といった問いかけをしますと断られるということもございますので、「録画させていただきます」といったような形で言い切って同意を促していますというご回答をいただいたところもございました。

次に(6)で貸主等向け対応の工夫でございます。まず広報活動につきましては貸主向けの広報紙、こういったものを作成し、その中で記載していますというところが1社。次に貸主等との商談とか説明の機会にIT重説についての説明を行っているというご回答をいただいたところも1社ございました。

最後に貸主等からの同意の取得の方法についてでございますけれども、1点目として、これは3社とも共通でございましたけれども、事前に貸主等から同意を受けてないような物件についても顧客からそれについてIT重説をしたいというお話があったときには、その時点で貸主等から同意を取得するというふうにしていますというところが3社、次に貸主さん等が所有・管理する全ての物件についてあらかじめ包括的な同意書を取得するように努めているというところ。また、空き物件について事前に同意書を取得するというところに努めていますというところがございました。

次に、その説明のときの資料でございますが、国交省が作成している参考資料を使っているというところが2社と、独自に資料をつくっていますというところが1社ございました。

全部で28の項目といたしますか、工夫が見られたところでございます。この28の項目につきまして5ページ以下でございますが、そういった工夫が他の登録事業者さんなり宅

建業者さんでまねのできるような、もしくはハードルが高いものなのかということを確認するための調査を実施してございます。ヒアリングの対象といたしましてはIT重説の実績がある業者さんで東京都内、これは単なるアンケートとして依頼するのではなくて担当者が訪問いたしましてヒアリングをしながら調査を実施したということで、東京都内の実績がある登録事業者は全部で17社ございましたけれども、そのうち協力を得られました10社につきましてヒアリングを12月の中下旬に実施させていただいております。

次の6ページから15ページまで、先ほど述べました28の項目につきまして、それぞれ各社に6ページの凡例、下のところがございますが、5つの項目、「既に実施している」、「容易に可能である」、「検討次第で可能である」、「やや困難である」、「困難である」、この5つの選択肢の中から回答をいただいたということでございまして、例えばそのピンクの「やや困難である」とか、赤の「困難である」が多いような項目につきましては、かなり他の登録事業者さんでは実施することが困難な工夫という位置づけになるのかなということでございます。

見ていただきますと、「既に実施している」とか「容易に可能である」とか、「検討次第で可能である」といった項目がほとんどでございまして、ピンクがまず出てまいりますのが7ページでございますが、使用機器に関する対応について聞いている中で一番下のグラフでございます。独自で簡単な資料を作成して事前に説明するということについて30%、すなわち全部で10社でございますので3社の方からやや困難かなというご回答をいただいておりますが、吹き出しで理由について書いてございまして、例えばベンダーのマニュアルが既にあるので独自につくる必要はないではないかといったようなこととか、資料を独自につくるためには機器の専門的な知識が必要となるということで難しいのではないかと、といったご回答がございました。

8ページ、9ページにつきまして、また10ページも特にピンクとか赤のご回答はございません。

次に11ページでございますが、一番上のグラフに2社、やや困難かなというご回答をいただいております。项目的には個人の顧客全てに対してIT重説を勧めるということがやや困難かなということでございます。この理由につきまして吹き出しに書いてございますけれども、1つのところは管理会社、貸主ということだと思いますけれども、貸主に同意がとれてない物件を顧客に希望された場合、その時点で顧客に対してはIT重説を勧めることはちょっと難しいですといったこと。また、時間の余裕がないので、賃貸につい

ては、その I T 重説の勧誘のやりとりに時間を割くことが厳しいというご回答がございました。

次に 1 2 ページにつきましては特にピンク、赤はございません。1 3 ページでございます。社外向け広報紙等に I T 重説の概要を記載しているという項目についてやや困難かなというご回答が 1 社ございました。その内容的には下に吹き出しを設けてございますが、人手が少ないので周知にまで手が回らないのでということでございました。これは多分 I T 重説にかかわらず、この広報紙等をつくるということ自体についてのご回答だと思われま

す。続きまして 1 4 ページでございます。まず上のほうでございます。「事前に貸主等から同意を受けていない物件について顧客からの I T 重説の要望があった場合、その時点で貸主等から同意を取得する」ということについて 1 社がやや困難というご回答をいただいております。下の吹き出しの右のほうでございますが、貸主の同意に時間がかかるため顧客から要望があったとしても間に合わないケースがあるといったようなご回答でございました。

下のほうで初めて赤が出てまいります。困難であるというのが 1 社、それとやや困難であるというのが 1 社でございますが、その工夫自体が「空き物件について、それを所有・管理する貸主等から、事前に同意を取得する」という工夫につきまして、「困難である」または「やや困難である」が 1 社ずつございました。

ただ調べてみますと、この「やや困難である」、「困難である」とご回答いただいたこの 2 社につきましては、その上の棒グラフ、工夫の内容は、貸主等が所有・管理する全ての物件について事前に包括的な同意書を取得するという工夫、こちらにつきましては「容易に可能である」というご回答をいただいております。すなわちその全てについてあらかじめ同意書を取得するのは容易に可能であるが、空き物件に限定して、どこが空いているかということ調べた上で同意をとるということは、やや困難とか困難であるというような内容のご回答だったようでございます。

最後、1 5 ページでございます。独自に作成した簡単な参考資料を使用するというところについて 3 社がやや困難というご回答をいただいておりますが、その理由を下の吹き出しで見させていただきますと、「参考資料の作成まで手が回らない状況である」、もしくは「国交省の資料で十分と感じている」というご回答でございまして、特に下の国交省の資料で十分と感じているというのは、困難というような理由でもないかなという感じがござ

います。

以上のとおりでございますが、総じて既に実施しているとか、容易に可能であるといったような回答がほとんどであったということでございまして、この3社で実施されております工夫につきましては、他の事業者さんにおいても、それほど特別なものではないという結論になるのではないかと事務局では考えているところでございます。

この資料1の最後のページでございますが、ごらんいただきますと前回の検証検討会において3社にヒアリングをするということであれば、その3社の成約物件に係る自社物件と他社物件の件数についても聞いてきてほしいというご要望がございましたので、ヒアリングさせていただいているところでございます。そのグラフにありますとおり自社物件が約6割弱、他社物件が4割強というような状況に3社平均するとなつてございますが、このヒアリングの目的としては内覧の関係ということで、他社物件についてその内覧率が悪い、もしくはおろそかにしているといったようなことがあるかどうかを知りたかったということでございまして、それにつきましては下の箱に書いてございますけれども、3社に対しまして自社物件と他社物件の内覧の実施率に違いがあるか尋ねたところ、どの業者も違いはないというご回答であったので、特に他社物件と自社物件、区別して内覧の実施率が違うということはないという状況かなと理解してございます。

資料1の説明につきましては、以上でございます。

【中川座長】 ありがとうございます。今ご説明いただいた資料についての質問やご意見は後ほどまとめて意見交換の時間をお願いしたいと思っておりますけれども、どうしても今というようなお方がいらっしゃれば手を挙げていただければと思いますが、よろしいでしょうか。

よろしければ続きまして議事の(2)「とりまとめ(案)」について、の資料につきまして事務局からご説明をお願いいたします。

【濱田室長】 では、資料2「とりまとめ(案)」でございます。この内容につきましてご説明させていただきたいと思いますが、まずは資料2に別添資料として1から5までつけてございますので、こちらのほうを先にご説明させていただければと思います。

まず、別添資料1をごらんいただきたいと思っております。おかげさまで平成27年8月末から今年の1月末まで社会実験を実施させていただきました。その結果をまとめております。上の表をごらんいただきますと、計の欄でございますけれども、全体で1,071件のIT重説の社会実験の実施がございました。

ただ、内訳を見ていただきますと、この社会実験、法人間売買と賃貸取引につきまして対象としてございますけれども、法人間売買につきましては2件ということでございまして、ほとんどが法人間または個人を含む賃貸取引であったという状況でございます。

裏側を見ていただきますと、登録事業者別の実施件数をまとめてございます。上のほうに書いてございますが、登録事業者は303事業者でございましたけれども、そのうち、IT重説を実際に実施されたのが53事業者ということでございます。

中でも左のほうにナンバーを振ってございますけれども、26番の業者さんが135件、30番の業者さんが619件、43の業者さんが111件ということで、先ほどの資料1にございましたIT重説の実施が多かった3社でございまして、合計しますと全体の8割強という状況でございました。

続きまして別添資料2で登録事業者さんの、303社の属性についてまとめてございます。これにつきましては第2回の検証検討会で、ご説明させていただきましたので、今回は説明を省かせていただければと考えております。

次に別添資料の3と4でございます。ご承知のとおり、IT重説を実施されたときにはその実施直後と、その6カ月後にアンケートをお願いしてございます。その結果を取りまとめたのが別添資料の3と4でございます。

まず別添資料3をごらんいただきたいと思いますが、まず1枚めくっていただきますと説明の相手方向けの実施直後のアンケートでございます。回答数は1,071件中924件でございまして、86.3%の回答率になってございます。資料がかなり大部なものですから、ポイントのみご説明させていただきたいと思っております。まず4ページをごらんいただければと思います。

4ページに利用環境について取りまとめております。説明の相手方が利用された利用端末と回線についてまとめてございます。利用端末につきましてはやはりスマートフォンが6割強ということで一番多ございまして、パソコンが3割弱、タブレットが1割強という状況でございます。利用回線もそれに合わせまして上のほうのWi-Fiと移動体ブロードバンド、それをあわせると70.9%という状況でございました。

続きまして6ページに移っていただきたいと思っております。

ここではIT重説を受ける前に物件の内覧を行っている状況について、聞いてございます。上のほうのグラフでございまして、19.1%が内覧しなかったというご回答をいただいております。このパーセンテージ、時を追うに従って下がってきているという

状況ではございますが、これについて追加調査を実施しております。ページが飛んで恐縮ですが、23ページをごらんいただければと思います。

23ページから3ページにわたりまして参考資料というのをつけています。IT重説前の内覧の実施状況につきまして追加調査を実施させていただいております。上のほうのグラフは、ちょっと時点が違いますが11月末時点で、この時点での回答は20.9%、142件がIT重説前に内覧をしていませんというご回答でございました。この142件の内訳を見ますと、全体で21社の登録事業者さんが実施したIT重説に関するものでございまして、下に吹き出しをつけてございますが、多かったのがA社さんからD社さんまで、49件から8件までIT重説前に内覧を実施していないというご回答をいただいております。この4社の中に先ほどご説明しました実績の多い3社が含まれてございますが、それがA社とB社とD社でございまして、その間にC社さんが札幌のほうの業者さんでございますけれども、14件実施中11件内覧を実施してないというご回答をいただいていたものですから、この103件につきまして追加調査を実施させていただいております。

その結果が24ページのグラフでございます。この103件につきまして登録事業者さんに追跡調査をさせていただいたのですが、その結果、左のほうから青のところ6件でございますが、これにつきましては下の凡例を見ていただきますと、アンケートでは内覧を実施してないというご回答だったのですが、どうも入力誤りのようございまして、実際には借主が内覧されていたというものであったと。

次の12件が借主さんは内覧してないのだけれども、その関係者、例えばお父さんが契約者で娘さんが入居するという場合に、娘さんが内覧していますというのが12件、次に3件、灰色の部分でございますけれども、これにつきましてはIT重説の実施後に内覧していますといったご回答でございまして、この20.4%については、本当は内覧をしているということかなと理解してございます。

次に38件のオレンジの部分でございますが、これについては建築中物件とか入居中物件だったので、内覧ができませんでしたというご回答でございます。ただ、この件につきましても上の箱で文章を書いてございますが、その下から3行目のところからでございますが、可能な限り隣室等の同様の物件の内覧、また新築時の写真を確認してもらうなどの対応を行っているということでございました。

次に18件、青の部分でございますが、凡例では内覧不要と整理させていただいてござ

いますけれども、予備校生向けとか大学生向けの寮であった等、そういう特殊な物件でございまして、空いていればすぐ押さえないといけないということで内覧もする必要がないといったような物件だったということでございまして、それらをあわせると74.8%が、内覧を未実施だという整理をするのはいかがなものかなという状況でございまして。

実際に内覧をしていないという整理をすべきなのは、その右のほうの22件、これは実際に時間的または金銭的な理由で内覧をしていませんでしたということ。また一番右の4件につきましては、追跡調査をしましたけれども不明であったということでございまして、これは内覧未実施という整理かなと思ってございまして。

25ページでございましてけれども、平成29年1月末時点のアンケート結果、19.1%、176件が内覧していませんというものに、追加調査の結果を踏まえまして下のほうのグラフ、5%程度が未実施、ほんとうの意味での未実施ではないか、という状況になったということをご参考資料で提示させていただいてございまして。

続きまして恐縮でございまして、7ページにお戻りいただきたいと思っております。IT重説、当然ながら、視認と聞き取りが十分に行われる必要があるということでございまして、7ページのところで1-⑥で取引士証の確認状況について説明の相手方にお聞きしてございまして。91.8%が取引士証の写真も文字も十分確認できたというご回答でございました。

続きまして次のページ、8ページでございまして。取引士の説明内容が十分に理解できたかどうかということについてお伺いしてございまして、見ていただきますと青の部分、「全て理解できた」と「ほぼ理解できた」、合わせると97.4%になっておるということでございまして。

次に9ページでございまして。取引士の表情やしぐさが確認しやすかったですかということをお伺いしてございまして。要するに画面上、視認がよくできましたかということでございましてけれども、それについて確認しやすかったというご回答をいただいたのが87.3%でございまして。反対に全体的に確認しにくかったといったようなご回答は、0.9%にとどまっているという状況でございまして。

次に10ページでございまして。聞き取りやすさでございまして。これについては79.3%の方が全体を通じて十分に聞き取れましたというご回答をいただいております。

反対に全体を通じて聞き取れなかったというご回答は上のグラフを見ていただきますと0.2%になっているという状況でございまして。続きまして、少し飛びまして18ページに移っていただきたいと思っております。

18ページでIT重説が便利または不便であると感じた点についてお伺いしてございます。まず上のグラフが便利であると感じた点でございますが、84.9%の方が店舗を訪問する必要がない点を利点として挙げておられます。

次に下のほうでございます。IT重説が不便であると感じた点ということで、半分以上の方が特に不便なことはありませんというご回答をいただいているという状況でございます。

次に19ページでIT重説と対面での重説の比較ということで理解のしやすさについて聞いてございます。これは全説明の相手方に聞いているわけではありません。上のほうにございますとおり対面での重要事項説明、それを受けた経験のある方に対してIT重説と対面でどちらのほうが理解しやすかったですかということをお伺いしているところでございます。一番多かったのが黄緑色のところの60.2%でございます。これは凡例を見ていただくと同程度ですというご回答でございました。このグラフとして左の水色のほうがIT重説のほうがわかりやすい、理解しやすいですと答えられた方。右の赤のほうが対面のほうが理解しやすかったですとご回答された方々ということでございます。一番多かったのが同程度という状況でございます。以上が説明の相手方の方々に対するアンケートの概要でございました。

次に、26ページでございます。ここ以下が宅建士向けアンケートの集計の結果でございまして、(2)で回答数をまとめておりますが、943件ということで、88%の回答を得ているところでございます。

こちらにつきましても要点をご説明させていただきますが、まず27ページでございます。取引士別のIT重説の実施回数についてまとめさせていただきます。IT重説を実施された宅建士の数は全部で151人でございました。先ほど申しましたようにIT重説を実施した登録事業者は53事業者でございますけれども、その中の取引士さん151人にIT重説を、社会実験を実施していただいております。

このうち71人につきましては1回の実施だということでございますが、一番多かった方は114回実施されたという方が1人いらっしゃいました。ちなみに第2位が106回という方、第3位が45回という方が1人ずついらっしゃいました。

続きまして、28ページ、次のページでございます。こちらのほうでは登録事業者側の利用の端末とか回線についてまとめてございます。利用端末としてはやはり今ほとんどがパソコンを使っておられるということで96.5%になってございます。その関係もあって、

93.4%が利用回線は固定型ということになっております。

続きまして33ページに飛んでいただければと思います。本人確認の関係で身分証を提示していただくわけですが、それが画面上で十分に確認できたかどうかについてまとめてございます。水色の部分、88.3%が身分証の写真と文字が十分確認できたというご回答をいただいております。反対にその身分証の写真も文字もほとんど確認できていなかったという方は0.3%という数字になってございます。

続きまして、次の34ページでございます。説明の相手方の表情やしぐさが確認しやすかったかどうかということについて聞いてございます。90.5%が確認しやすかったというご回答をいただいているところでございます。

次に35ページでございます。説明の相手方の声の聞き取りの状況ということで、聞き取りにくいことはなかったというのが85.7%で、一方で聞き取りにくい場合があったというのが14.3%ございますが、その下のグラフを見ていただきますと、聞き取りにくい理由として雑音が入ったりこもったような音であって途切れたりしたといったのが6割強であったという状況でございます。

次に39ページでございます。宅建士に全体を通じた説明のしやすさについて聞いてございます。87.5%の方が全体を通じて説明しやすかったというご回答でございます。反対に全体を通じて説明しにくかったとおっしゃる方は0.8%であったということでございます。

次に40ページでございます。機器のトラブルの有無について聞いてございます。左の赤のほうは、機器トラブルがあったというご回答でございます。12.8%になってございます。この内容について下のグラフでございますけれども、音が聞こえない等の音質トラブルが56%、次に画面のトラブルが、映像トラブルが25.4%でございますが、両方とも一時的なものを含むということでお聞きしているところでございます。

この関係で、恐縮です、飛んでいただいて48ページ、最後のページをごらんいただきたいと思いますが、48ページに同じ問いについて時系列といたしますか、平成27年8月31日から社会実験を実施してございますが、その3カ月ごとの期間で回答をまとめたものが、このグラフでございます。最後は2カ月間になってございますが。

ごらんいただきますと、上から2つ目の平成27年12月から平成28年2月までが26%の機器トラブルがあったというご回答でございましたが、だんだん時間がたつにつれて減ってきているということで、最終的には6%ぐらいまで落ちついてきているという状

況でございます。

続きまして、42ページにお戻りいただきたいと思います。こちらのほうで先ほど説明の相手方に対してもありましたけれども、IT重説と対面での重説の比較ということでございます。説明のしやすさでございます。棒グラフ2つご用意してございますが、上のほうが151名の宅建士に対しまして初回の重説時についてのご感想を聞いているものでございます。

下のほうが2回以上の実施の最終時、その宅建士で2回以上実施されている方々がいらっしゃるんですけども、その方々のその最終時の回答をまとめたものということでございます。

ごらんいただきますとやはり黄緑色の部分が、これは下の凡例を見ていただきますと「IT重説と対面での重説の説明のしやすさは同程度である」というご回答でございますが、これが41.9%から56.2%に増えているということでございまして、それに伴って右の赤のほうでございますけれども、対面での重説のほうの説明しやすいという割合がちょっと減りまして、IT重説のほうについては少し水色が増えているという状況でございます。やはり慣れてくると説明もしやすくなっていくという状況にあると思われま。以上が別添資料3のご説明でございました。

引き続きまして別添資料4の、これは6カ月後のアンケート結果についてまとめてございます。こちらポイントをご説明させていただきたいと思いますが、1ページを見ていただきますと6カ月後ということでございますので、対象となるIT重説の期間は(2)にございましており平成28年7月までのIT重説ということでございまして、(3)でその間の重説が466件ございましたが、それぞれの回答につきましてはそこに書いておりますような回答数が寄せられているというところでございます。

まず2ページでございます。まず説明の相手方向けのアンケートでございますけれども、それぞれに入居後、IT重説とそごがあると感じた点がありますかということをお聞きしてございますが、100%ありませんというご回答でございました。

続きまして3ページでございます。これも説明の相手方向けのアンケートでございますが、取引に係るトラブルがありましたかということをお聞きしてございます。左のほう、1.4%の方から「ありました」というご回答をいただいております。これ、Nイコール3ということでございますが、この3人の方にトラブルはIT重説を原因としたものであるかどうか、それをお伺いしたところ、「いいえ」という回答が100%ということでござ

いまして、IT重説に係るトラブルは確認されていないということでございます。

具体的なトラブルの内容につきましては右下に囲ってございますが、水回りの水漏れでございませうか、管理会社のアパート周りの除草の放置とか、そういったものをトラブルとして感じられてご回答いただいていたということのようでございます。

続きまして5ページでございます。こちらは登録事業者に対してのアンケートでございます。上のほうのグラフを見ていただきますと、取引に係るトラブル・苦情の有無についてお伺いしたところ、「ありません」というご回答が100%でございました。

続きまして7ページでございます。こちらは同じ内容を貸主等と管理会社にお伺いしてございますが、やはりトラブル、苦情の有無は「ありません」というご回答が100%であったということでございました。

以上、別添資料4の6カ月後のアンケート結果の概要につきましてご説明させていただきました。

最後に別添資料の5でございます。先ほどご説明しましたように法人間売買の取引、実施件数が2件であったということもございましたので、その2件につきましてヒアリングをさせていただいております。その結果をまとめたものということでございます。なお、この2社につきまして他にIT重説を実施したという実績はないという事実も書かせていただいております。

下の表で事例1と事例2につきまして項目ごとにまとめさせていただいております。上から2つ目の箱でIT重説実施日は両社とも平成27年12月ということで社会実験の初めの段階で実施をいただいているという状況でございます。

物件の概要は事例1につきましてはワンルームマンション、これの売買であったということ。事例2はオフィスビル1棟の売買であったという状況でございます。取引種別のところで下の箱でございます、両方とも買主が宅建業者ということになってございます。ここで米印を入れさせていただいておりますが、下の欄外のところに注を入れてございます。宅建業法の一部改正が平成28年6月3日に公布されてございまして、その中で宅建業者が買主の場合は買主のほうに専門的知識もあるし経験もあるといったようなことから、不動産取引の売買の効率化なりを図るという意味で重要事項の説明を不要とするという改正をございまして、今年の4月1日から施行されるということでございますので、今後はこの事例1、事例2につきましては重要事項説明自体が不要な状況になるという事例でございます。

次に実施時間ですが、40分と60分ということでございます。通常の売買の重説が2時間程度かかるとお伺いしてございますが、それに比べると短い事例であったということでございます。

次に備考の欄、特に事例1でございますが、こちらにつきましては登録事業者Aさんの同じフロア内に2つの会議室を利用して買主さんに来ていただいてIT重説を実施したという、少し特別な事情があったのかなと思ってございます。

以上が、別添資料1から5までのご説明でございました。この内容を踏まえまして資料2の本文で今後の方向性等につきまして事務局の案を取りまとめさせていただいております。

1枚めくっていただきますと委員名簿等を載せてございます。もし間違い等ございましたらご指摘を、後日で結構でございますので、いただければと思っております。

次に目次を用意してございまして、1ページでございます。このあたり、簡単にご説明させていただきたいと思っております。

まず1でIT重説の社会実験に係る経緯ということをまとめさせていただいております。まず振り返りでございますが(1)で閣議決定等でございます。このIT重説に係る検討、ご承知のとおり、この平成25年6月の閣議決定「世界最先端IT国家創造宣言」というものにおいて、2行目に書いてございますが、「対面・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利活用の裾野拡大の観点から、関連制度の精査・検討を行い、アクションプランを策定する」とされたところから、この検討が始まっているところでございます。

このアクションプランの中では特に3つ目のパラグラフで、「この中で」と書いてございますが、「不動産取引における重要事項説明に際しての対面原則の見直しが検証対象として挙げられ」た訳でございます。

そういったものを受けまして(2)でございます。この検証検討会の前身でございますが、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のを平成26年4月に立ち上げさせていただきまして、6回にわたってご議論をいただいた上で、そこに書いてありますような前提の社会実験を実施すべきだという取りまとめを平成27年1月にさせていただいているところでございます。

その取りまとめを受けまして2ページになりますけれども、(3)でございます、本検証検討会、これを3回、本日を含めまして3回実施させていただいたということを書かせて

いただいております。

次に2の「IT重説の社会実験の概要」の(1)でこの社会実験の実施方法につきまして簡単に記述しております。平成27年8月31日から平成29年1月31日までの間、貸付取引及び法人間売買取引につきまして登録事業者において云々ということございまして、実施の方法、細かな点につきましては米印を打っておりますが、3ページの上のほうになりますけれども、米印で、本日の参考資料2としてつけさせていただきます、3ページの上のほうになりますけれども、米印で、本日の参考資料2としてつけさせていただきます、「ITを活用した重要事項説明の社会実験のためのガイドライン」、これにのっとりて社会実験を実施させていただいたということでございます。

3ページの(2)でございますが、IT重説の社会実験の実施件数等につきまして、先ほどから、別添資料1でご説明させていただきましたことにつきまして、トピック的なものを書かせていただいているところでございます。

3ページの下の方に、なお書きで書いてございます。これは前回の検証検討会でご議論いただいたものでございますけれども、社会実験終了後・検証検討会の結論を得るまでの間のIT重説の取り扱いにつきまして、暫定措置としましてこれまでの社会実験の同様の方式による登録事業者におけるIT重説の実施を認めていただいたということでございます。

次に4ページから3として「IT重説の社会実験の検証」というところでございまして、(1)から(2)につきましてIT重説実施直後のアンケート結果と6カ月後のアンケート結果を先ほど別添資料3と4でご説明しました内容についてトピックをまとめさせていただきますところでございます。

恐縮でございますが、7ページに行ってくださいまして、(3)の「法人間売買取引に係る社会実験の結果概要」には、先ほどの別添資料5につきまして記載しております。こういったものを踏まえまして(4)で「IT重説の社会実験の検証結果」を総括させていただきます。上記に記載した社会実験の実施件数、アンケート結果などから貸付取引についてはIT重説による特段の支障や目立ったトラブルが発生していないことが確認できた状況にあるといえると。一方で、法人間売買取引については社会実験の検証を十分に行うことができない状況にあるといえるとまとめさせていただきます。

次に4のところ、これらを踏まえた今後の対応を提案させていただきます。项目的には(1)から(4)まででございます。まず(1)の「貸付取引」でございます。これにつきましては2つ目のパラグラフでございますが、「このため」ということで、「賃

貸取引については、平成29年度に、IT重説を実施する際に遵守すべき事項等の明確化、宅建業者への周知等の準備措置を実施した後、本格運用に移行することが適当である」という提案をさせていただいております。

その本格運用の際に遵守すべき事項など、及びスケジュールについて、その下の①から⑤にまとめさせていただいております。

まず①の遵守すべき事項でございます。これはご承知のとおり、このIT重説の本格運用に当たりまして、特段の法律改正等々が必要になるということではないということでございますので、8ページの上から5行目のところからでございますが、今後、宅地建物取引業法の解釈・運用の考え方というものが平成13年の不動産課長通知で出てございますが、これを改正するということによって宅建業法の解釈・運用をはっきりさせるということでございます。

次のアからカまでの6つの項目につきまして、このIT重説を実施する上において、宅建業法上、またその法解釈上、“must”である事項を取りまとめさせていただいております。

まず、アでございます。重要事項の説明を行うに当たっては、図面等の書類や説明の内容を十分に理解できる程度に映像を視認でき、かつ音声を聞き取ることができる双方向性を有する環境において実施することとするということでございます。

次にイでございます。取引士が記名押印した重要事項説明書及び添付書類の説明を受けようとする者にあらかじめ送付することと。

ウとエは取引士が開始前に確認すべき事項についてまとめてございます。まずウでございますが、取引士はIT重説の開始前に相手方が重要事項説明書及び添付書類を確認しながら説明を受けることができる状態にある、そのことを確認してくださいということ。

次にエでございます。取引士は開始前に映像及び音声の状況、これを相手方に確認するということが必要だとしてございます。

次にオでございます。取引士は重要事項の説明をするときは画面上に宅地建物取引士証、これを提示しまして、相手方がその取引士証を視認できたということを確認してくださいということ。

最後にカでございますが、重要事項の説明中に映像の視認または音声の聞き取りができない状況が生じた場合には、取引士は説明を中断し、当該状況の解消後に説明を再開することとするという6項目を“must”として確認したいということでございます。これらの項

目が遵守されていれば、IT重説によっても対面と同様の効果を持った重説が可能であると考えているところでございます。

次に②でございます。"must"ではないのですが、トラブルの防止を図るためにこういったことについて留意してほしいと。留意すべき事項というものをアからオまで5項目についてまとめてございます。これらの項目につきましては、後で出てまいります③でマニュアルを作成することにしてございますけれども、その中でより詳しく記載していきたいと考えているところでございます。

まずアでございます。本格運用ということでございますが、貸貸取引に係る重要事項の説明というのは、対面による方法に加えてITを活用した非対面の方法によることが可能であるということで、選択制だということを書いてございます。その選択に当たっては、説明の相手方、これの意向を確認する必要があるということ。また書きで、IT重説は対面による方法よりも個人情報の流出の可能性があると考えられることから、貸主に対してIT重説の対象とすることの同意を得ることが、これは望ましいという程度にさせていただいております。

次に9ページのイでございますが、IT重説を選択するに当たっては、説明の相手方の有するITの環境、それが①のアに記載する状態を満たしていること、それを確認した上で説明の相手方に選択をしてもらう必要があるということでございます。

次にウでございます。本人確認でございますが、説明の相手方が契約者になろうとする者本人であることを確認する必要があるということ。

エとしまして、いわゆる内覧の関係でございます。説明の相手方に対し、いわゆる内覧の実施、これを勧めることが望ましいという整理をさせていただいております。

最後にオで、録画・録音でございます。IT重説を録画・録音する場合は、個人情報の保護の観点からあらかじめ説明の相手方の同意を得ることが望ましいということでございます。また、録画した場合につきましては、個人情報の保護に関する法律にのっとりた取り扱いを行う必要であるということございまして、例えばこの法律の18条では個人情報を取得した場合の利用方法の公表、通知について書いてございます。また23条においては第三者に提供する場合の本人同意の取得といったことを書いてございますが、そういった法律にのっとりた取り扱いが必要であるということを書かせていただいております。この具体的な内容につきましては、マニュアルを書く際に詳しく書かせていただく予定でございます。

次にこれらのことは、すなわちその相手方の同意を得るのが望ましいといったこととか、録画・録音した場合には法律にのっとった取り扱いが必要だということについては、説明の相手方が録画・録音される場合もあろうかと思えますけれども、その場合も同様であるということを書かせていただいております。これは前回のこの検討会においても宅建士のほうの情報についても配慮が必要だといったようなご意見もあったものですから、こういうことを書かせていただいております。

なお書きで録画・録音はトラブルが発生したときの解決手段として有用であると考えられますということを記載させていただいております。

③でございます。「円滑かつ適正な実施に向けた措置」ということでございまして、先ほど出ました遵守すべき事項ですとか、留意すべき事項、そのほか、IT重説を実施する場合の具体的な手続、フロー、また工夫事例などの紹介を内容としますIT重説実施マニュアルといった、これは仮称でございますが、を作成しまして宅建業者の円滑かつ適切な実施、それをサポートしていきたいと考えているところでございます。

また④でございます「本格運用に向けた周知措置」ということでございまして、宅建業者に対する周知は当然でございますが、そのほか、その監督する立場、また消費者の方々から相談を受ける立場にございます、地方整備局等及び都道府県の宅建業法の所管部局に対しましても、説明会の開催等々を通じて広く周知していく必要があると考えているところでございます。

⑤はスケジュールでございますが、この本格運用につきましては準備措置、そのほかいろいろあるかと思えますが、それが整い次第、速やかに開始したいということでございます。準備期間としまして6カ月程度いただければと考えているところでございまして、平成29年10月を目途に本格運用を実施したいということでございます。

次に(2)の「法人間売買取引」でございます。これにつきましては先ほどご説明いたしましたIT重説の社会実験の結果も踏えまして、10ページの上から2行目の後段からでございますが、「現時点においては、本格運用への移行の可否を判断するに足りる十分な結果が得られたとは言い難い」ということではないかと思っております。このため社会実験を継続実施することが適当であるという提案をさせていただいております。

その後の3行につきましては平成27年1月の最終とりまとめと同じ記載にさせていただいております。「その後の検証検討会において検証の結果、必要な対策をとること等で問題ないと判断され、かつ、新たに懸念される点が生じなかった場合は、本格運用に移

行する」ということにさせていただければと考えてございます。

このための準備措置について①で書いてございますが、まず登録事業者の募集から始めたいということでございまして、現在の登録事象者は賃貸取引を中心に営業を行う宅建業者がその多くを占めておられるのではないかと考えられるところではございまして、今回、法人間売買取引に特化した社会実験をするということでございましたら、その法人間売買取引を手がけておられるような宅建業者の参加事業者として新たに募集するというのをしたいと思っております。

また、なお書きのところでございますが、現在の303社の登録事業者の中で引き続き社会実験に参加したいという方につきましては、無条件で登録事業者となつていただいて、社会実験にご協力いただければと考えているところでございます。

この募集にあたりましては、業界団体にご協力をいただきたいということでございまして、当方としてもいろいろと周知に務めてまいりたいということを書いてございます。

また②でございまして、スケジュール等について書いてございますが、この法人間売買取引の社会実験につきましては、①の準備措置、そのほか社会実験のガイドラインをつくり直す等、アンケート様式も見直さないといけないと思っておりますけれども、そういった準備が整い次第、速やかに開始するというにさせていただきたいと思っております。その準備期間として4カ月程度想定させていただきまして、平成29年8月目途とさせていただいております。

かつ、その社会実験の期間でございますが、これまでの社会実験、結局1年と5カ月あまり実施させていただいたところでございまして、それとの関係であまり長過ぎず、短過ぎずということで、1年間を予定させていただいております。

その後のまた書きの4行につきましては、これも平成27年1月の最終とりまとめと同じ文言にさせていただいておりますが、「また、法人間売買取引の社会実験の開始後、半年に1回程度、検証検討会を開催し、その結果を検証することとし、検証の状況によっては社会実験の期間を短縮することとする」と記述させていただいております。

なお、この期間を前提としますと、現在、実施直後と6カ月後にアンケートをとってございますが、ちょっと6カ月後となりますと、この検証会での検討の材料が集まりにくいと思っておりますので、例えば3カ月後にアンケートを実施するといったようなことについても検討させていただければと考えてございます。

次に(3)の「個人を含む売買取引」でございます。これについては平成27年1月の

最終とりまとめにおいて、社会実験の対象とする取引は消費者保護等の観点から次のようにいろいろと書かれてございます。

まず「トラブルとなる可能性が相対的に少ない取引、仮にトラブルが起こってもその影響が相対的に小さい取引から始めることが必要」だということから、「売買と賃貸、個人と法人では違いがあることから、社会実験は、まずは「賃貸取引」及び「法人間取引」について行うことが適当である」とされてございます。

また「売買契約は賃貸契約と比べて取引の金額が大きいため、買主の被害回復が困難である」ことなどを指摘した上で、結論といたしまして平成27年1月のとりまとめでは、「個人を含んだ売買取引については、個人を含んだ賃貸取引、法人間の売買取引についての検討結果を踏まえて、社会実験又は本格運用を行うことを検討する」ということとされてございます。

一方、その賃貸取引については本格運用への移行、また法人間売買取引については引き続きの社会実験ということを先ほど提案させていただいてございますが、このことを前提といたしますと、「このため」のところでございますが、「個人を含む売買取引については、平成29年度に開始する賃貸取引の本格運用の実施状況、法人間売買取引の社会実験の検討結果を踏まえて、社会実験又は本格運用を行うことを検証検討会において検討することとする」というご提案でございます。

最後の書きぶりにつきましては、平成27年1月の最終とりまとめ、これを踏まえながら書かせていただいているところでございます。

最後の「(4) その他」がいわゆる経過措置的なものでございます。先ほども暫定措置で出てまいりましたが、賃貸取引の本格運用、また法人間売買取引の社会実験の開始、それぞれ準備期間が必要になりますので、その間のIT重説をどうするのかという議論があるかと思いますが、それにつきましては、従前と同様の方法による現在の登録事業者におけるIT重説の実施、これを認めていただきたいということでございます。

ただ、アンケートにつきましては、法人間売買取引について社会実験を行うということであれば、アンケートは実施していただければ、とご提案をさせていただいているところでございます。

事務局からの資料の説明は、以上でございます。

【中川座長】 ありがとうございました。

それでは今、事務局からご説明いただいた資料、基本的にはこの取りまとめ案について

ご議論をこれから1時間ぐらいいただきたいのですけれども、関委員と沢田委員から資料が配付されているかと思しますので、ひとまずその説明、あるいはそれを受けたコメントでも結構ですから、お二方からちょっとご発言をいただいたらどうかと思うのですが。

【関委員】 よろしいですか。ありがとうございます。

右肩に「新経済連盟配付資料」と書いてある資料をご参考までにお配りさせていただいています。これは、新経済連盟の会員会社の協力を得て、売買におけるIT重説に関するアンケート調査をやった結果でございます。対象としたのは、ひとつは対事業者ということで、不動産ポータルに掲載している不動産会社、それからもう一つ、2ポツのほうで対消費者ということで、消費者向けで過去6カ月以内に不動産契約を行った人を対象にアンケート調査を実施しています。

その結果を見ますと、非常に高い割合でIT重説について、それができたほうが良いと思うという結果が、事業者、消費者双方から出ております。事業者のほうは7割以上のところが良いと思う、またはできるようになったら取り組みたいということを行っています。

その具体的な事業者の声としては、1ページ目の下の方に書いてありますように、例えば時間の調整がしやすくなるとかいう形で負担が軽減できるといったことが期待されているところがあると思われま。

それから次のページ、対消費者でございます。こちらについても8割を超える消費者ができるようになると良いと思うということで、具体的な消費者の声を見ていただきますと、例えば、家族と見解をシェアして見解を一致させることができるとか、自分の空いた時間に内容を読めるとか、わからないところはネットで調べられるとか、そういった形で非常にメリットを感じているという結果が出ております。まずはご説明をさせていただきました。意見は後ほどがよいですか。

【中川座長】 いいですよ。今でもいいですけど。では、後で。

【関委員】 では、後ほど。

【中川座長】 ありがとうございます。それでは沢田委員から。

【沢田委員】 ありがとうございます。既に意見の中身になってしまうのですけれども、よろしいですか。急ごしらえでお送りしたものですから、直前で国交省さんには大変ご迷惑をおかけしてしまいました。申しわけありません。ご対応いただき、ありがとうございます。

資料2の取りまとめ案に関する修正の文案を出させていただきました。9ページの「賃

貸取引で留意すべき事項」のオに当たるところです。すみません、修正案だけで趣旨を全くご説明しないままお送りしてしまいましたので、今ここでご説明をさせていただきたいと思います。

大きな内容を原案から変えているつもりはないのですけれども、ポイントは2つございまして、1つは原案にもあります、個人情報保護法を引用されているところです。この趣旨をもう少しはっきりさせたほうがいいのではないかと考えております。個人情報保護法で求められる規律、幾つかありますが、ここで重視すべきは安全管理措置の話ではなくて利用目的の明示、本人関与の原則のところかと思えます。録画・録音に際しては、漏えいしないかどうかというのも気になるかもしれませんが、それ以上に、録画・録音して、それを何に使うのかという点が、説明の相手方としては不安に思うところではないかと思えますので、それに対する答えという趣旨です。

そこで1点目として、「録画・録音する場合には個人情報保護法に従い説明の相手方に対し、利用目的を通知しなければならない。」通知と書いてしまったのですが、正確には明示とか公表とかもう少し別の言葉がよろしいのかもしれませんが、いずれにしても利用目的をはっきりさせて、それを相手方に伝えるということだと思えます。

利用目的の代表的な例として、「トラブル発生時に参照するため」ということかと思っております。原案では最後のほうにとってつけたように、「なお、録画・録音は、トラブルが発生したときの解決手段として有用である」と書いていただいているのですが、これを利用目的としてはっきり位置づけるべきではないかと思えます。もちろんこれ以外に別の利用目的があるのであれば、ちゃんと書かなければならないと思えます。

2つ目の段落、「また」以下ですけれども、「相手方の不安を軽減するため」ということで、これも利用目的の延長ということかもしれませんが、そこまで法で求めているわけではないと思えますので、できるだけ相手方の理解を得られるような形で、何に使うのか、どんなふうに扱うのかを説明して同意を得ることが望ましいという形で提案させていただきました。

具体的には、この録画・録音したものを誰が見られるのか、トラブル発生時に誰が参照できるのかというのは結構大きな論点かと思えます。第三者に提供する可能性があるのか、ないのか。その事業者の内部で保管されるだけなのか。それとも求めがあれば監督当局に開示することも考えられるのかどうか。今、監督当局と申しましたが、開示先としてはどのようなところが想定されるのかということです。また、いつまでもっているのか。保存

期間ですね。どうやって保存するのか。そこに安全管理措置がかかってくると思います。セキュリティ的に大丈夫かということ。

それと、後日トラブルが発生した際に、説明の相手方のほうでは録音していなかったもので、どういう説明を受けたか確認したいから開示してほしいと相手方が希望したとき、手続はどうすればいいのか、といったようなことを、事業者のほうでまずポリシーをつくって、それを説明するのが望ましいのではないかという趣旨でございます。ありがとうございます。

【中川座長】 ありがとうございます。まずはちょっと皆様からご意見とかコメントをお伺いしてから、ちょっと議論とか回答とかそういうものを求めていきたいと思いますが、お二方以外にご意見とか何か質問があればお伺いしますけれども、いかがでしょうか。

ではお願いします。

【加藤委員】 全日の加藤でございます。こちらの運用の考え方という部分のところをご説明いただきまして、“must”の部分、アからカまでありまして、その後、望ましいという部分のところはまたアからオまでであった中でウの部分ですね。ページとすると9ページになります。「説明の相手方が、契約者になろうとする者本人であることを確認する必要があること」という部分のところも、これは本来“must”の部分に入るのではないかなと私は考えております。もちろん「必要があること」というふうに切っておりますので、望ましいこととはなっておりませんが、“must”の部分に入れてしかるべきなのではないかなと思っております。

宅建士のほうは当然、取引士証なり何なりで自分の身分なり何なりをお客様に開示しているところになりますので、「ここは必ずやってほしい」、「必ずではないが、ある程度望ましい」というように分類してしまうと、私ども業界の中には、「じゃあこれはやらなくていいのですよね」という短絡的な解釈をされる方も正直言っていらっしゃるの事実じゃないかなと思うのです。そうすると先ほどの録画・録音についても完全に義務づけられているものではない。将来的にトラブルがあったときにはそういったものに使えますよというご説明のもとに同意をもらって録画・録音ということになるということになれば、当社のお話なのですけれども、録画・録音が結構抵抗になっていたということをお考えますと、やらなくてもいいとはいえ、完全に義務にはなっていないとなってくると、やっぱりやらないという状況がつくられるのではないかなと思うのです。ですから説明をする相手方は必ず契約者本人であるということについては、これは“must”の部分に入れるべきじゃないかな

と、私は考えます。

以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。そのほかはいかがでしょうか。

【関委員】 ないようでしたらいいですか。

【中川座長】 どうぞ、お願いします。

【関委員】 新経済連盟でございます。まず、この取りまとめ案をまとめていただきましてありがとうございます。

それで、今後の対応という7ページから始まるところにつきまして、まず社会実験の結果、まず賃貸については問題がなかったと確認ができたと理解しました。またそれを踏まえて本格運用に入るということについて賛同というか評価をしております。

また、法人間取引について社会実験を継続するという点についても賛同いたします。

ただ、文言について若干ちょっと幾つか意見がございます。まず7ページの賃貸取引の遵守すべき事項、あるいは留意すべき事項、幾つか書いてあるのですけれども課長通知の改正ですとか、あるいはマニュアルの作成ということが今後出てくるのかと思うのですが、その際に基本的にIT重説と対面重説は、イコールフットィングを原則とした考え方をとっていただきたいと思っております。

特に8ページから9ページにかけての留意すべき事項。先ほどもちょっと話が出ました。例えばウの本人確認とか、エの内覧の実施、あるいはオについてもそうかもしれないのですが、基本的にIT重説だろうと対面重説だろうと、必要だということであれば必要でしょうしということで、"must"にするのであれば両方、対面重説でも"must"にすべきだと思います。留意すべき事項ということであれば、こういう形で書いてあるのはよろしいかなと思うのですけど。というのが、まず1点。

それからもう一つ、これは質問なのですが、8ページの一番下のところ、「また」、下から3行目ですね。「IT重説は対面による方法よりも個人情報の流出の可能性があると考えられる」、これちょっと疑問があるので、なぜそう考えられるのか。これは事務局なのですかね、ご説明いただければと思います。

それから、個人を含む売買取引の今後の取り扱いについて、賃貸の本格運用の結果、あるいは法人の売買の社会実験の結果を踏まえて再検討するという方向で賛同いたしますが、ぜひ前向きに検討をしていただきたいと思っております。先ほど新経済連盟から提出させていただいた資料、説明しましたけれども、事業者、それから消費者双方でポジティブな期待が

ありますので、ぜひ前向きに検討していただきたいと考えております。

以上でございます。

【中川座長】 ほかにという感じでもあるのですが、ちょっと加藤委員の指摘と関委員の指摘が、何ていうかやや関係しているので少しその部分を整理できればと思っておりますが。

加藤委員からは本人確認の部分を”must”の部分に入れるべきだろうと。それから、関委員からは I T 重説と対面の部分をイコールフットィングにすべきであると。特にウと、ウの本人確認とエの内覧の実施のところについて対面で”must”であれば”must”だし、 I T についてはそれ、それとイコールフットィングであるべきだろうというお話がありましたが、まず 1 つあるのが、この本人確認については要するに”must”だということは法律の解釈の要請としてこうだという整理で”must”とすべきじゃないかというのが、加藤委員のご指摘だと思うのですが、その部分についてはどういう整理でこれを”must”ではなくて、すみません、僕知らないから、”must”でないのだったら”must”でないというお話をいただければいいのであって、要するに何ていうか法律の解釈の通知、法律上の要請ではないというつもりでここに整理しているのであれば、そのように答えていただければいいのであって、どういう整理でこういうご提示をされているのかということをお願いしたいということと、それと、関委員のものにも関係しますけれども、本人確認の部分が対面のときに”must”で要請されていることなのかどうなのかと。そうであったら、それとの関連で I T 重説については”must”ではなくて、何でしょう、どっちかというところのほうがいいですね。”should”でしょうか。そういう感じで整理をした理由をご説明いただいて、その後、内覧とかそういう感じの整理をすればいいのかなと思うのですが、いかがでしょうか。

【濱田室長】 本人確認の関係の整理でございますが、宅建業法の 35 条では、貸借の相手方に対して説明しなければならないとなっておりますので、本人に対して説明するというのは”must”であると考えてございます。それはやはり対面の重説も I T の重説もイコールフットィング、一緒だと理解してございます。

それで、実はこの書きぶりとして①に、遵守すべき事項に入れるべきではないかということだろうと思うのですが、その遵守すべき事項のところ、 I T 重説もこういう条件であれば宅建業法の重説をしたと認められるという整理をさせていただいているわけでございますけれども、現在のこの解釈・運用の考え方は、対面を前提として、この本人

確認をしなさいということを実は書いてない。当然だということを書いてないのだろうと思うのですが、この①のほうに、ITについてはそうしなさいというの書きづらかったところがあって、②の留意すべき事項の中で、「必要がある」という書きぶりをさせていただいたというところでございます。

現在の整理は、そういう考え方でさせていただいてございます。

【中川座長】 すみません、ちょっとまだ僕が理解してないのですが、その実験のときに本人確認しろと書いてないということですか。

【濱田室長】 社会実験のときには、本人の確認書をきちんと見なさいということになっています。対面するときについて本人確認しなさいということはこの解釈・運用の考え方という通知に書いてない。

多分それは当然だということを書いてないのだろうと思いますけれども。そういう状況にあるものですから、IT重説について遵守すべき事項に書くというのは整理がしづらかったということを書いてないということでございます。

【中川座長】 例えば何かわからないのですが、解釈を求められて、これは本人確認が必要なのですかと聞かれた場合には、本人確認が必要だと答えるのですよね。

【濱田室長】 本人に説明しないといけないという意味ではそうです。その説明している相手が本人かどうかというのは、やっぱり確認するべきだということになると思っています。

【中川座長】 すみません、だとすればあまり気にしないで課長通達の中で本人確認しなさいということを、対面についてもITについても求めるというのが何となく筋のような気がしますけど。

【中田不動産課長】 すみません、私は、基本は本人だと思うのですが、代理を受けてやる方もいらっしゃるから、そういう意味でのこういう書き方になっている部分があるかと思っています。今、室長が説明させていただいたのは多分課長通知なのをかなり意識してそっちに書いてないからと、ちょっと非常に形式的な話ではあるのですが、そのイコールフットイングの話も僕は、それは大事な話だと思いますので、ちょっと書き方については工夫させていただきたいと思っていますけれども、法令上は必ず本人じゃなきゃいけないといっているかよりか、ちゃんと説明すべき相手に説明することが法令の条文になっているかだと思いますので、ちゃんとした代理を受けている人は、その人にやるということになります。

ちょっと書き方が本人とかというように明示しているので、この辺はちょっと書き方についてもうちょっと検討を深めたいと思います。

【中川座長】 何となく、そんな気もしますね。本人と書くとちょっと動けなくなっちゃう感じもしますので。いずれにしろ今までの運用からあまり離れてない形でイコールフットリングを気にかけてちょっと書きぶりを考えていただければと思いますが。

多分、内覧についても同じような感じで。内覧させろとは言ってないと思うのですが。そういう意味では、ここで内覧について何かコミットするのであれば、それについても整理が必要な気がするのですが。その辺はいかがですかね。

内覧について何か対面の部分で内覧勧めろと言っている。絶対内覧させろとか、そういうことは何か求めているのですかね。

【濱田室長】 現状といたしましては文書なりで対面のときについて、内覧をすべきだとか、そういう文書は出ておりません。一方、この検証検討会の中でこの内覧について議論がされまして、要するにIT重説だとそのメリットとして、宅建業者と会う機会が少なくて済むということもございまして、それによって内覧をしないという方が増えるのではないかというご心配がかなりあったかと思っております。そのあたりの不安を解消するためにも「内覧を実施することを勧めることが望ましい」という書きぶりをさせていただければありがたいと考えているところでございます。

【中田不動産課長】 すみません、これは、おそらく課長通知とか、あとはガイドラインでマニュアルと本文には書いてございますけれども、そういったことで国交省からも何か文書を出すということになるのですけれども、私どもが出すときの話になれば関委員からも話がありましたように、対面の場合と同様にすることとか、そんな形かなとは思っておりますけれども。

本検討会におきましてはIT重説のほうを中心にいろいろご議論があつて、私も前回出させていただいたときにも内覧の話についての留意点について、委員の方々からご指摘があつたということで、本取りまとめにおきましては委員の先生方の意見をもう最大限反映させているべくやっているということでございます。その書き方についてこのまま通知文書その他になるということではございませんので。その辺も含めて先生方からいろいろご意見を頂戴できればと思います。

【中川座長】 わかりました。要するに法令上の要請とか行政上の要請等を書くということですから、それはそういうことで課長通知とかマニュアルのときには書く、整理をす

るといふことだと思ひますから、私は、それはそれで合理的かなと思ひますが、

どうぞ。

【小林委員】 全宅連、小林です。

内覧については私が多分、一番声を大きく言ったのだらうと思ひますけれども、最大の懸念として、IT重説の場合には内覧をしないで、内覧をすること自体がもう抜かされてしまふのだらうと。これはアンケートの結果でそれは少ないというのがわかりましたけれども、そういう懸念が一番大きかったので、内覧という言葉を使わせていただいたわけですよ。やっぱり管理している業者の立場からすると、部屋を一度も見ずにそれで契約してしまうというの、この例示がしてありましたが、これ以外ではあまり考えられないというの、ひとつあるわけですよ。そういう意味で書いていただいたことには私はすごくありがたいと思ひております。

で、先ほどの質問についてなんですけれども契約者にならうとする者本人というところなのですが、先ほどのお答えでこれは35条では当事者と書いてありますよね。お答えの中に代理人であればいいということであつたのですけれども、この代理人が例えば夫婦で相手方とか、あるいは親戚の者とか、あるいは会社の同僚とか、いろいろあると思ひますけれども、これは代理人ということを正規に表示といいますか、しないといけないのか、口頭で代理人と、ご本人から代理人が行きますよということ聞いたということであればいいのか。そういう細かい問題は出てこないですよ。大丈夫ですよ。

【中田不動産課長】 すみません、口頭での代理というのは、基本、法律上はないのだらうと思ひます。代理状をとって委任を受けている人が委任ではないかなと思ひます。

【小林委員】 ということは、書類をとりつけないとだめということですよ、代理は。

【中田不動産課長】 基本そうなると思ひます。

【大澤不動産監視官】 やはりそれは後々のやっぱり問題がないように回避しておく意味ではやっぱり書類をとっておいたほうが望ましいのではないかなと思ひます。

【中戸委員】 不動産適正取引推進機構の中戸でございます。内覧の件については私も小林委員と同意見でございます。今回、別添資料4の2ページでは、齟齬を感じた点、「なし」という回答が100%、問題がないという結果が出ていますが、これはたまたま100%で問題がなかっただけであつて、つい先日、隔地間取引、四国の方が東京の物件を借りるといふときに内覧もなく借りられて、結局入ったお部屋が、住める状態ではなかつたということが出ていきたいと、でも契約を解除したいと言つたら、2カ月分の賃料を

払う必要があると言われ困っているという相談がございました。

こういったお話を相談されますと、まず「なぜ、内覧しなかったのですか」と、消費者は言われてしまうのですが、消費者サイドからすれば、「先に教えておいてほしい」というのがございます。直接面談の重要事項説明、直接面談が受けられるところであれば、業者さんはまず物件見に行きましょうと勧めますので、そのところではあまり懸念はないかと思えますけれども、隔地間で、特に面談もせず、簡単に借りられるというお話になると、契約に慣れてない消費者も多ございますので、内覧は必要であると。できればここは「望ましいこと」ではなくて、私個人的には、特段の事情がなければ、内覧をするように勧める必要があるということまで書いていただきたいと思っております。

【中川座長】 ありがとうございます。その部分は内覧が望ましいと思われるような法令上の要請についてどのレベルまでなのかということを整理していただいて、それを対面と同様にITのときも要請をするという、そういう整理をしていただけると、という多分、整理だと思しますので、そのようにしていただければと思います。

すみません、ちょっと沢田委員の意見を飛ばして何となく。

ではすみません、土田委員。

【土田委員】 すみません。沢田委員にも関連しておりますので。

【中川座長】 わかりました。お願いします。

【土田委員】 今までのこのIT重説のお話を聞いてくる中で、消費者と事業者の情報の格差を実感しております。消費者は、ほとんど不動産取引の経験がありません。賃貸もそうです。そのような中でほとんどの情報が事業者に握られて、消費者はその情報を受けられないという状況にあります。私はITの利用というのは、非常に重要だと思っています。容易に情報を集められるというのは、これは消費者にとっても大きな一歩になると思っています。

ただ、ここでITの重要性とイコール、IT重説に結びつくかというとは私はそういう方法があってもいいとは思いますが、全面的に重説が全部ITに置きかわるとは、実は思っておりません。

そのような中で問題が起きるとなれば、契約解除の時です。先ほど、6カ月後のアンケートのところでは、ほとんど齟齬がないと。問題ないというようなことに集計されてきました。これは事業者サイドの話なのです。

一つ気になるのは、別添資料3の36ページで相手方の理解状況の確認というところを

見ていただくとわかるのですけれども、ほとんどが相手方は理解しているアンケート結果になっております。説明をしている宅建士さんから見ればそれはそう見えるのでしょうか。ところが消費者は情報がない中で一方的に重要事項説明書を聞いても初めてもしくは経験の少ないのでうなずくしかありません。うなずいた中でその録画・録音をされてしまうと、それは先ほどの沢田委員の意見にありますように非常に不安が残ります。

私は一番大きな問題になるのは、先ほどの話にもありましたように契約解除のときです。契約解除のときに、いわゆる賃貸トラブルという問題が起きています。先ほど、中戸委員がおっしゃられましたように2カ月で途中契約解約したい。そのときにどうするかの問題。いわゆる契約解除のときにIT重説でどのように説明したかが問われます。このIT重説を使うことによって契約解除トラブルが少しでも減少するなら、私はIT重説にした効果があると思っています。

ただ、まだこれは検証できていないと思っています。おそらく1年後、2年後の検証を待たねば、この結果は出てこないとは思っておりますが、IT重説を使うことによってこれだけ契約解除時のトラブルが減ったというような実績や効果があれば、私は非常にいい結果と思っています。今後の検討課題であろうと思っています。先ほどの沢田委員がおっしゃられたようにどのような場面でこの録画・録音を使うのかという不安感も消費者のところでは多く持たれていると思っています。

以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。土田委員が言うようにこのIT重説がほんとうにうまく着地できているのかとか、消費者のためになっているのかというような、多分モニタリングというのか、それは重要になるかな、と思います。すみません、ちょっといろいろな方の意見を聞いていて、沢田さんに最初いただいた意見をちょっと議論してないので、ちょっとここの部分を議論したいのですけれども。

まず沢田委員の意見というのは、基本的にそのオの部分ですね。録画・録音の部分について趣旨をはっきりさせるということと、それから不安を軽減するためにどういうものの説明を行うほうがいいのかということの詳細に触れたほうがいいのかというご説明だったと思います。

それで沢田委員の意見の2つのパラグラフで、この通知でしたっけ。通知しなければならないという部分は少し文言を変えたほうが正確でしょうということだったと思います。

これに対して、ちょっと事務局のご意見をお伺いできれ……。事務局とかほかの方のご

意見が、これに関連して何かあればお伺いしておきますけれども。ほかの委員、ではお願いいたします。

【大村委員】 すみません、東京都の大村です。先ほどの土田委員のお話にもございましたように、私ども行政のほうにトラブルとしてお話があるのは、重説に関しては、「言った」、「言わない」の話が非常に多くなっています。そうした観点から、IT重説に限らず録画・録音を利用して、かつそれを業者側だけが持つのではなく、今はメディアも安いですからDVDにでも焼いて、契約書の付随資料としてお客さんにも持たせておき、それをトラブルになったときに検証できるような制度があれば、「言った」、「言わない」というトラブルは非常に減るのではないかと思います。対面と非対面のイコールフットイングということであれば、対面であっても活用ができるのではないかと考えています。

以上です。

【中川座長】 お願いします。

【宗委員】 沢田先生の文章の中の後半は、これはおっしゃるとおりでいいと思うのですが、前半については、これはもともと国土交通省の個人情報ガイドラインとかに書いてあることに従いなさいという表現をはっきり書きましようということだと思っておりますけれども、ほかに書いてあることをこうやって再度書き直すと、ほかの部分が変わっちゃったときもここも変えなきゃいけないとかいうことが出てくるので、前半についてはもともとある個人情報のルールに従いなさいという表現でいいのではないかと私は思います。

さらに国交省のガイドラインとほかの省庁のガイドラインとも若干違ってしまっていて、例えばこの通知または公表とか、利用目的の変更とか曖昧な書き方が結構あるので、その本体のルールに従いなさいということが適当なんじゃないかと。何かここでは、あまりここまで義務的にしなければならないみたいなことは書かずに、それはもともと本文のほうに書いていますからそちらのほうを参照しなさいという表現のほうが、きちんと全体の整理がつくと思います。

【中川座長】 ほかにいかがでしょうか。では、お願いします。

【杉谷委員】 よろしいでしょうか。いいですか、すみません。上智大学の杉谷です。

ここまでの議論を伺いまして意見という形なのですが、まず先ほどからIT重説、重要事項説明をITでやるということと、それから現地に1回も行かない、内覧をしないということ、あるいは事業者さんと1回も顔を合わせないということがちょっと混在して

議論されてしまったような印象があるなと思っていたのですが、あくまで重要事項説明を I Tで行うということですから、それに伴って例えば内覧しなくていいのだとかというようなことにイコールなっているわけではないというところを、少しもう 1 回確認したいかなと感じて伺っていました。

もちろん、遠方に住んでいる方が重要事項説明を I Tですれば、じゃあ現地に行く回数が減るのだ、というふうにどうしても思ってしまうのだとして、そっちの方向に行ってしまうと内覧をしない方向に行くというのであれば、それはよくないと思うので、この取りまとめにあるように書いたほうがいいのかどうかというところは少し議論になるかと思うのですが、そこはまざってしまわないように考えなければいけないところかなと思いました。

それからもう一つの録画・録音するということは先ほどご意見が出ていましたけれども、私ももしそれを I Tでやるということになれば、対面でもできればやって、その情報をお互い持っておいて、「言った」、「言わない」の議論、トラブルのときにそれが解決の材料になるという方向にするのは、それこそイコールで対面の重説と I Tの重説をイコールにしていくということのためにも非常にいいことなんじゃないかなと思いました。

以上です。

【中川座長】 ほかにいかがでしょうか。ではお願いします。

【本橋委員】 F R Kの本橋でございます。多少、全般的な話になってしまうのですが、初めにこの取りまとめの趣旨の賃貸が本格運用、法人が社会実験の継続、個人はその後、検討するということにしてつきましては賛同いたします。

それで今回の実験につきましては、やれる方とやりたい方がやったのでこういう結果にはなっていると思うのですが、今後、本格運用でかなり広がってくると、また逆にいろいろな問題が出てくるのかなと思っております。

その 1 つでちょっと疑問なのは、これはあくまでもさっき出ていました I T重説の話で、不動産屋ですから当たり前ですが、契約しないとしょうがないわけです。その契約はどうするのかという話がありまして、I T重説をやって契約はまた対面でやるということは多分しないのだろうなと。I T重説と一緒に事前に契約書を郵送いたしまして、I T重説が終わればそのまま契約に移行して、印を押してもらって郵送して帰ってくると。長ければ例えば I T重説はテレビ電話でやるけれど、契約書まではそこまで話が出てないようですから、一旦切りまして電話で説明するというのもいいのか、ですね。そんな疑問もござ

います。

逆にある程度 I T 重説をやろうとすると、一定の設備が要するというか、非常に上手にこの間の説明はできていましたけれど、なかなか簡単にはできないので専ら I T 重説が得意な人がやるとかですね。その契約はまた別な人間がやるとか、そんなこともあり得るのではないかなとは思っております。

それと、いずれにしろ相当教育と研修に人手が要するというのですか、なかなか業団体だけでは I T 重説のいろいろな問題に対応できないのかなと。そういうネット業者さんを含めましてやっていく必要があるということで、相当な時間等が必要なのでやはり賃貸をやっていく中で、いろいろな問題を解決しながらその後の問題を考えていくということで、時間をかけていただきたいと思いますと思っております。

とりあえず以上でございます。

【中川座長】 ありがとうございます。ちょっとさまざまなご意見をいただきました。そうですね。

【沢田委員】 ご質問がありましたので、8 ページの下から 2 行目の「個人情報の流出の可能性がある」の根拠を。

【中川座長】 そうですね。すみません、飛ばしちゃってましたね。関委員の質問で 8 ページの下の方で「I T 重説の対面による方法よりも個人情報の流出の可能性があると考えられることから」、これは何か根拠があるのでしょうかという質問がありましたけれども、これは。お願いします。

【濱田室長】 事務局で考えておりましたのが、I T のシステム上、説明の相手方においても重要事項説明の内容を録画するということが簡単にできるということでございますし、また配信することも可能だといったようなことから、こういう書きぶりさせていただいてございます。

また、そういった点も踏まえて今までこの検証検討会、また事前の説明において、委員の方々から貸主の同意というものについても配慮してほしいといったご意見がございましたので、こういう書きぶりをさせていただいたということでございます。

【沢田委員】 よろしいですか。すみません。

ご説明ありがとうございました。ではそれに対する意見を述べさせていただきます。I T 重説だと対面によるよりも個人情報の流出の可能性が本当に高いのであれば、それはやっちゃだめでしょうという話だと思います。貸主が流出の可能性についてオーケーをすれ

ばいいという話ではなく、流出の危険がないよう、もったきちんと安全管理措置を採りなさいとなるべきです。相手が漏えいしてもいいよと言えればいいという問題ではないのではないのでしょうか。では、ほんとうにITのほうが流出の可能性が高いのかということですが、宅建業者さんが持っている個人情報ほかに従来からたくさんあるわけで、だからこそガイドラインをいろいろ出していただいていると思います。顧客情報をデータで管理していれば、別にIT重説をしなくても、それを格納するサーバーに不正アクセスされるといった流出のリスクは同じなわけで、むしろITにたけた事業者さんのほうが安全に管理できるのではないかという気がします。これについては、書きぶりを修正していただいたほうがいいのではないかと思います。

貸主の同意があるといいよねというのも別に反対はしないのですが、そこは個人情報の話と結びつけるのではなく、貸主さんは最終的には契約当事者になるわけですから、それを同意をもらう理由にしたほうが、筋が通るのではないかと思います。

以上です。

【関委員】 すみません、今のところですけども、流出の可能性については貸し手側、あるいは事業者側でも同じではないかということについては沢田さんと同意見で、システムに何らかの個人情報が登録されていればそれは流出の可能性が常にあるので、殊さら録画・録音について懸念をしてこのような表現をするというのはちょっと同意できないと思います。

また、借りる側が、重説を受ける側がポケットに忍ばせたレコーダーで録音するというのは常に簡単で、録音の可能性と配信の可能性というのは対面重説でもIT重説でも変わらないと考えます。

【中川座長】 今のお話、何か答えありますか、では、どうぞ。

【濱田室長】 先ほど申しましたように、貸主への事前の同意というのが、後々の貸主と宅建業者との間のトラブル防止というためにはやっぱり必要だということで書かせていただいていますので、その内容的に個人情報の流出の可能性ということについて書かないほうが良いということであれば、もう単純に当該貸主に同意を得ることが望ましいというような書きぶりでもよろしいということをございましょうか。

【中田不動産業課長】 すみません、ご指摘ありがとうございます。確かにここ、留意すべき事項として個人情報の流出の可能性があるので同意を得ると。何かちょっと論理的でもないようなところがございします。ちょっと書き方はまた検討もさせていただければと

思うのですけれども、いろいろご議論あって、IT重説の場合と対面の場合とやっぱりITというのをを用いている分、その分だけ手法として何か対面の場合と違うものが出てくることについてはやっぱりいろいろな観点から見てご意見、留意すべき点があるのではないかと先生方のご意見もあったものですから、ちょっとこの場で個人情報の流出の可能性が高いからITの場合、同意だと。ちょっとこの文章そのものが確かに十分でないというところもございますので、この辺ちょっと預からせていただいて表現を検討させていただければと思います。

【中川座長】 はい、どうぞ。

【稲葉委員】 すみません、日管協の稲葉でございます。録音の話について、ちょっとずれる部分もあるのかもしれないのですが、事前の説明においては、録画・録音は任意であって、拒む人の分については録画・録音しないというような状況だと解釈しているのですけれども、これがいいのかということと、それから業者さん側ですね。業者側の例えばスタッフが、お客様のほうから録音させてほしいと。録画させてほしいというような要請があった場合、これは受けなきゃいけないのか。嫌な人は拒んでいいのかという部分というのが結構あると思うのですが、その辺はどういうお考えなのか、ちょっとお聞きしてみたいと。

【中川座長】 基本的にはこのオの中ではおそらく説明の相手方が行う、録画・録音も同様であるということですから、多分、業者さんがとられることについても同意が必要だという立場でここでは整理をしているのだと思いますけれども。事務局から何か説明があれば。

【濱田室長】 今、座長がおっしゃったとおりでありまして、宅建業者のほうで録画・録音する場合も、説明の相手方が録画・録音する場合も、双方、相手方の同意をとっていただくということが望ましいですという整理をさせていただいております。

また、現在の対面重説であっても説明の相手方が録画・録音させてもらいますという形で機械を使われるということはあると聞いておりますけれども、特にそれを拒否することを正当化するような法令上の根拠というものは多分ないのではないかと。実態としても、録画・録音しますと言われたときには、皆様方、拒まれていないものと理解しております。

【稲葉委員】 わかりました。

【中川座長】 熊谷委員、どうぞ。

【熊谷委員】 沢田委員の関係の録画・録音のところの書きぶりの問題なのですけれど

も、国交省のこのオの取りまとめというのは、おそらく、もともと録画・録音というのは個人情報取得に当たる前提の中で、取得であればこれは基本的には利用目的の公表、又は通知のいずれかでいいところ、よりきちんとわかりやすくするという意味で同意まで得たほうが望ましいというような書きぶりにしたのかなという理解をしております。

だから利用目的を通知又は公表しなければならないというのは当然、この中に含まれているのかなという前提で理解をしたのですけれども、もしそのあたりこの後ガイドライン等をつくるということであれば明確にさせていただけるといいのかなと思います。

それから全体的な意見、あまりもう時間がないかと思うので一言だけ言わせていただきますが、今後の対応というのは基本的にこの方向で私も賛成であります。さらにという、この先の話なのですけれども、私自身はかなりこのテレビ会議システムを使ったこの手のやりとりというのは非常に意味があることであろうと考えております。やはりメールや電話以上にいろいろな情報が双方にやりとりできるということになりますので、こういうものを進めていくこと自体は非常に良いことなのだろうと思っています。

他方、いろいろアンケート結果で望ましいということも出ておきながら、今回、法人間売買が2件しかなかったということは、それはそれでちょっと示唆的なところはあって、やはりそもそもこの業界自体にこういったIT技術を活用するという土壌がまだ無いのだろうと思うのです。今回は重説ということがクローズアップされているのですけれども、そもそもその重説に至る前のいろいろなやりとりであるとか、営業活動であるとか報告であるとか、そういったところにこのテレビ会議システムとかスカイプを使うということは決してこれ禁止されているわけではないので、そういったものが日常的に使われるようになって、これが便利だなということがわかるようになると、その延長線上になぜこれができるのに重説はだめなのですかという、自然にそういう流れになっていくのではないかなと思います。ですから、そういう意味ではこれから個人間売買にだんだん進んでいくに当たって、ぜひそもそもの話としてやはりIT技術の活用ということを真剣に業界で考えるべきで、重説に限らずもっともっと別のところでもコミュニケーションツールとしてこういった技術を活用するという方向で考えていただくことが、非常に意味があるとおもいます。それは、業務の効率化ということでも意味がありますし、それから消費者にとってのわかりやすさという意味でも非常に意味があると思いますので、そういったところをまず進めていただいて、さらに次のステップに行くということをやっていただきたいなと思っています。

以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。ほかにいかがでしょうか。どうぞ。

【沢田委員】 何度も申しわけございません。

録画・録音に関しましては、皆様からいろいろご意見頂戴しましてありがとうございます。まだいろいろ整理しなきゃいけない論点があると思いますので、ぜひこれは引き続き議論の対象としていただければと思います。細かい運用や、義務化するかどうかなど、いろいろ議論していただきたいと思います。

ちょっと別の話なのですが、個人を含む売買取引については社会実験もまだすぐには始めないというお話でございました。それ自体仕方がないのかなと思う一方で、先ほど関委員からアンケート結果をご紹介いただいて、社会的にはある程度ニーズがあるのではないかというお話がありました。私自身もそう思います。賃貸取引でIT重説を選択した借主さんのニーズ、遠隔地からでも足を運ぶことなく説明を聞けるというようなニーズは売買においても存在するはずだと思っております。

さらにちょっと個人的な話で恐縮なのですが、私自身、数年のうちに自宅のマンションを買い換えたいと思っております、つまり売主、買主両方の立場で取引を行うことになる予定でございます。そうすると媒介もしくは代理をしてくださる事業者さんをこれから選んでいくわけなのですが、そのときには私個人はIT重説を積極的にやっていらっしゃる事業者さんを選びたいと思っております。

その理由を3点くらい挙げたいと思います。まず1つは、先ほど契約とどういうタイミングになるのかというお話がありましたが、基本的には重要事項説明を受けてから、その内容を十分に吟味して契約するかどうかを決めるのが筋だと思いますので、同時にやってしまうのではなくタイミングをきちんと分けて、お客さんに十分に検討したり納得したりする時間を与えていただくという姿勢が良いというのが1点です。

2つ目はお客さんを呼びつけるのではなくて、お客さんの都合に合わせてさまざまなツールを用意して、そのためのシステム投資をするという顧客重視の姿勢ですね。これもグッドポイントと思っております。先ほどちょっと申しましたITが苦手な事業者さんよりは情報保護の観点からも安心だろうというのが2点目です。

3点目は、また録画・録音に関するのですが、いろいろなハードルを越えて記録保存をするということは何を意味するかというと、後から誰に見られても問題ない説明をするのだという自信のあらわれだと思います。なので、これは契約する立場からすると安

心感につながると思います。自分の今住んでいるところを売るということは、中古住宅の売主として瑕疵担保責任を負うことになるので、買い受け希望者の方に対して物件の状況を正確に説明してくださるかどうかが非常に気になります。もし録画を後から確認させていただけるのであれば売主として非常にありがたいかなというニーズもございますということをご紹介させていただきました。

なので、社会実験でもいいから早目に始めてほしいと個人的には思っています。いろいろご事情はあるかと思うのですが、今まで賃貸の社会実験を通じてわかったことの延長でわかることと、個人を含む売買の実験を始めてみないとわからないことを区別して分析していただけるといいなと。例えば賃貸と売買の大きな違いとして今までお聞きしているのは、金額が大きいということと、説明の中身がたっぷりあって図面もあって時間もかかるということです。それらは売買特有の話かもしれません。それ以外にもあるのかもしれませんが。なので、個人を含む売買の社会実験をするときに、今までの実験では検証できなかったポイントは何なのかということについて、ある程度合意ができたところで社会実験に移っていただくというような道筋を次回検討会で示していただけるといいなと思いました。すみません、長くて。以上です。

【中川座長】 ありがとうございます。そろそろ時間という感じなのですが、ほかにご意見ありますでしょうか。

【中戸委員】 すみません。

【中川座長】 どうぞ。

【中戸委員】 些細なことで大変申しわけないのですけれども気になりまして。

資料2の8ページの上から3行目からなのですけれども、「賃貸取引については、一定の条件の下でのIT重説によっても、対面と同様の効果をもって重要事項の説明が可能であることが検証された」と。私、「対面と同様の効果をもって」というところが引っかかっておりまして、いただきました資料、別添資料3の4ページを見ますと、スマートフォンで利用されている方が6割であるということは、ほとんど音声による理解だろうと思われる。普通、一般的に考えて音声だけで十分なのかなと。ちょっとそれでは足りないかなと思うのが1つ。

それから、同じ資料で19ページですが、「IT重説で対面での重説の比較（理解のしやすさ）」、重説を受けたことがある経験者に対してのアンケートですけれども、重説経験者でさえ27.9%対面のほうが理解しやすいと言っているのに、「対面と同様の効果をもつ

て」というのはちょっとつらいのではないかなど。例えば貸貸の重説の説明としては必要とされる一定水準以上はクリアされたというのであれば、まだ得心はいくのですが、「同様の効果をもって」というのはちょっとつらいかなど、そう思いました。

【中川座長】 最後に申し上げますが、一定の条件をもって同様の効果ということが一定の条件があればかなりの方が、理解度が上がったとか、そういう所感は出ていますので、それを表現したものだと思います。ニュアンスの問題なので私のほうにお任せいただければと思っております。

それでは皆さんのほうからのご意見はよろしいでしょうか。それでは、非常に積極的なご意見をいただきましてありがとうございます。いろいろなご意見をいただきましたけれども、これらいただいた意見の扱いにつきましては、例えばこの中で修文するのか、それとも後のマニュアル、あるいは課長通知の中で整理をしていくのか。そういうことも含めまして総合的に考える必要がありますので、すみません、この報告書の文言の修正につきましては私にご一任いただきたいと思います。よろしいでしょうか。

(「異議なし」の声あり)

【中川座長】 ありがとうございます。それではこれらについて検討して必要な修正をした上で当検証検討会の取りまとめをしたいと思っております。どうもありがとうございます。

それでは、議事が終わりましたので議事進行を事務局にお返しいたします。

【佐藤課長補佐】 中川先生、どうもありがとうございます。また、本日お集まりいただいた委員の先生の方々には貸貸取引の本格運用、そして法人間売買取引における検証等について今後ともご協力いただきますようよろしくお願いいたします。

それでは本日の第3回ITを活用した重要事項説明に係る社会実験に関する検証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。

— 了 —