

ITを活用した重要事項説明に係る社会実験説明の相手方向けアンケート
(重説直後・不動産売買) 国土交通省 不動産業課

Q1 お客様の属性をご選択ください。(一つを選択)

1. 法人
2. 個人

Q2 お客様の本店所在地・お住まいのご住所(都道府県・海外)をご選択ください。(一つを選択)

- | | |
|----------|----------|
| 1. 北海道 | 25. 滋賀県 |
| 2. 青森県 | 26. 京都府 |
| 3. 岩手県 | 27. 大阪府 |
| 4. 宮城県 | 28. 兵庫県 |
| 5. 秋田県 | 29. 奈良県 |
| 6. 山形県 | 30. 和歌山県 |
| 7. 福島県 | 31. 鳥取県 |
| 8. 茨城県 | 32. 島根県 |
| 9. 栃木県 | 33. 岡山県 |
| 10. 群馬県 | 34. 広島県 |
| 11. 埼玉県 | 35. 山口県 |
| 12. 千葉県 | 36. 徳島県 |
| 13. 東京都 | 37. 香川県 |
| 14. 神奈川県 | 38. 愛媛県 |
| 15. 新潟県 | 39. 高知県 |
| 16. 富山県 | 40. 福岡県 |
| 17. 石川県 | 41. 佐賀県 |
| 18. 福井県 | 42. 長崎県 |
| 19. 山梨県 | 43. 熊本県 |
| 20. 長野県 | 44. 大分県 |
| 21. 岐阜県 | 45. 宮崎県 |
| 22. 静岡県 | 46. 鹿児島県 |
| 23. 愛知県 | 47. 沖縄県 |
| 24. 三重県 | 48. 海外 |

Q3 お客様の年齢をお教えてください。(一つを選択)

1. ~20歳
2. 21~30歳
3. 31~40歳
4. 41~50歳
5. 51~60歳
6. 61~70歳
7. 71歳~

Q4 IT重説を実施した日付をご入力ください。(複数日に分けて受けた場合は、最初に実施した日付を教えてください。)

1. 日付

Q5 過去に不動産取引において、対面で重要事項説明を受けた経験はありますか。(一つを選択)

1. はい
2. いいえ

Q6 IT重説を実施した不動産業者名をご入力ください。

1. 事業者名

Q7 今回の取引相手(物件の売主)の属性をご選択ください。(一つを選択)

1. 法人
2. 個人

Q8 今回、取引を行った物件の種類をご選択ください。(一つを選択)

1. 土地
2. 建物
3. 区分所有物件
4. 土地付建物

Q9 今回の取引物件は、投資を目的とした物件取引でしたか。(一つを選択)

1. 投資を目的とした物件取引だった
2. 実需(居住等)を目的とした物件取引だった

Q10 今回の取引物件の価格帯を選択してください。(一つを選択)

1. 1000万円未満
2. 1000万円以上2000万円未満
3. 2000万円以上3000万円未満
4. 3000万円以上4000万円未満
5. 4000万円以上5000万円未満
6. 5000万円以上6000万円未満
7. 6000万円以上7000万円未満
8. 7000万円以上8000万円未満
9. 8000万円以上9000万円未満
10. 9000万円以上10000万円未満
11. 10000万円以上20000万円未満
12. 20000万円以上

Q11 今回、取引を行った物件は未完成の物件(物件とは、宅地または建物を指します)でしたか。(一つを選択)

1. 未完成物件(物件とは、宅地または建物を指します)だった
2. 未完成物件(物件とは、宅地または建物を指します)ではなかった

Q12 IT 重説を利用しようと思った動機はなんですか。（一つを選択）

1. 店舗まで行く負担（時間・費用）を節約できると考えたから
2. 仕事や病気等のため、店舗に行くことが難しいから
3. 国外にいて、店舗に行くことが難しいから
4. 取引の様子が録画・録音されてトラブル時に活用できると聞いたから
5. その他（以下に具体的にご記入ください） []

Q13 IT 重説に用いた機器について、利用したものすべてを選択してください。（複数選択）

1. パソコン
2. タブレット端末
3. スマートフォン
4. その他（以下に具体的にご記入ください） []

Q14 IT重説で利用したソフトウェアは、IT重説による利用を想定して開発された不動産業務支援サービス（LIFULL HOME'S LIVE等）でしたか、汎用的な利用を想定して開発されたサービス（Skype等）でしたか。（一つを選択）

1. IT重説による利用を想定して開発された不動産業務支援サービス（LIFULL HOME'S LIVE等）だった
2. 汎用的な利用を想定して開発されたサービス（Skype等）だった
3. 両方だった

Q14で1または3をご選択した方にお伺いします。

Q15 IT重説で利用したソフトウェアは、以下にあげるような、IT重説による利用を想定して開発された、不動産業務支援サービスを利用したものでしたか。当てはまると思うものをご選択ください。（複数選択）

1. LIFULL HOME'S LIVE
2. Meeting plaza
3. SUUMO重要事項説明オンライン
4. 不動産業務IT支援サービス
5. その他（具体的にご入力ください） []
6. わからない・不動産業務支援サービスをできなかった

Q14で2または3をご選択した方にお伺いします。

Q16 IT重説で利用したソフトウェアは、以下にあげるような、汎用的な利用を想定して開発されたサービスでしたか。当てはまるサービス・選択肢をご選択ください。（複数選択）

1. Chatwork
2. FaceTime
3. Google ハングアウト
4. Skype
5. zoom
6. その他（具体的にご記入ください） []
7. わからない・汎用的なサービスでなかった

Q17 IT 重説の実施前に、どの程度重要事項説明書の内容を確認しましたか。（一つを選択）

1. 重要事項説明書を全て読んだ
2. 重要事項説明書の一部だけ読んだ
3. 重要事項説明書に目を通していなかった

Q18 I T重説前に、重要事項説明書以外の資料が交付されましたか。（一つを選択）

1. 重要事項説明書以外の資料が交付された
2. 重要事項説明書以外の資料は交付されなかった

- Q19 **Q18で1を選択した方にお伺いします。**
IT重説の前に、重要事項説明書以外の資料について、どの程度内容を確認しましたか。（一つを選択）
1. 交付資料の全てを読んだ
 2. 交付資料の一部だけを読んだ
 3. 交付資料に目を通していなかった
- Q20 IT 重説を受ける前に物件の内覧をしましたか。（一つを選択）
1. 内覧した
 2. 内覧しなかった
- Q21 **Q20で2を選択した方にお伺いします。**
もし対面で重要事項説明を受ける場合には、内覧をしましたか。（一つを選択）
1. 内覧した
 2. 内覧しなかった
- Q22 IT 重説中において宅地建物取引士（以下「取引士」という。）から宅地建物取引士証（以下「取引士証」という。）の提示を受けた時の状況について最もあてはまると思うものを選択してください。（一つを選択）
1. 取引士証の写真も文字も十分確認できた
 2. 取引士証の写真や文字の一部が確認できなかった
 3. 取引士証の写真も文字もほとんど確認できなかった
- Q23 取引士の説明内容を理解することができましたか。（一つを選択）
1. すべて理解できた
 2. ほぼ理解できた
 3. 一部理解できなかった
 4. ほぼ理解できなかった
 5. 全く理解できなかった
- Q24 IT 重説中の取引士の説明は、聞き取りやすかったですか。（一つを選択）
1. 全体を通じて十分に聞き取れた
 2. 全体を通じてやや聞き取りにくかった
 3. 一部聞き取りにくい時があった
 4. 全体を通じて聞き取れなかった
- Q25 **Q24で2、3、4を選択した方にお伺いします。**
聞き取りにくかったのはなぜですか。その時の状況にあてはまると思うものすべてを選択してください。（複数選択）
1. 音量を上げても音声が小さかった
 2. 取引士の声に雑音が入ったり、途切れたりした
 3. その他（以下に具体的にご記入ください） []

Q26 IT 重説中の取引士の表情やしぐさは確認しやすかったですか。（一つを選択）

1. 確認しやすかった
2. やや確認しにくかった
3. 全体的に確認しにくかった
4. あまり取引士を見なかった

Q26で2または3を選択した方にお伺いします。

Q27 取引士の表情やしぐさは確認しにくかったのは、なぜですか。
その時の状況にあてはまると思うものすべてを選択してください。（複数選択）

1. 映像の画質が悪くて確認しにくかった
2. ぼんやりと、ピントの合っていないような映像だったので確認しにくかった
3. 画面のサイズが小さく、表示される取引士の姿も小さかったので確認しにくかった
4. 取引士の姿がきちんとカメラに映っていなかった
5. その他（以下に具体的にご記入ください） []

Q28 IT 重説中にご自身の理解状況を、取引士に伝えることができましたか。（一つを選択）

1. 随時、自ら十分に伝えることができた
2. 取引士が説明の合間に理解状況を確認してくれるので、十分に伝えることができた
3. わからない点のみを伝えた
4. わからない点を取引士に伝えず、そのままにしたところがある
5. その他（以下に具体的にご記入ください） []

Q29 IT 重説を利用して疲労を感じましたか。（一つを選択）

1. 疲労を大きく感じた
2. 多少の疲労を感じた
3. あまり疲労を感じなかった
4. まったく疲労を感じなかった

Q29で1または2を選択した方にお伺いします。

Q30 疲労を感じた方にお伺いします。疲労の原因として、当てはまると思うものをご選択ください。（複数選択）

1. IT重説を実施する時間が長かったため
2. 重説を受けたことがあまりなく、用語などになれていなかったため
3. 休憩を挟むことができなかったため
4. 音声途切れる・映像が乱れるなど、説明に集中することが難しかったため
5. 宅地建物取引士が、手元の資料のどこを説明しているのかがわかりにくかったため
6. その他（具体的にご入力ください） []

Q29で1または2を選択した方にお伺いします。

Q31 疲労を感じた方にお伺いします。疲労の対策として、休憩の申し入れは行いましたか。（一つを選択）

1. 休憩の申し入れを行った
2. 休憩の申し入れは行わなかった

Q32 重説に IT を活用することで、メリットだと感じた点はありますか。該当するものすべてを選択してください。（複数選択）

1. 店舗を訪問する必要がない点
2. ソフトウェアなどを用いて図示しやすい点
3. 対面上感じる威圧感や緊張感がない点
4. その他（以下に具体的にご記入ください） []
5. 特にない

Q33 重説に IT を活用することで、リスク・デメリットだと感じた点はありませんか。該当するものすべてを選択してください。（複数選択）

1. 説明の相手方と取引士の各々が見ている図面について、同一のものかを確認しにくい点
2. 画面を意識的に見なければ、取引士の姿が確認できない点
3. 機器やシステムを使うための環境や知識がないと、準備等の負担が大きい点
4. 対面に比べて、説明に納得感を感じにくい点
5. その他（以下に具体的にご記入ください） []
6. 特にない

Q5で1を選択した方にお伺いします。

Q34 IT 重説と対面での重説を比べた時、どちらの方が説明内容を理解しやすいと思いますか。（一つを選択）

1. IT 重説の方が対面での重説より、理解しやすいと思う
2. IT 重説の方が対面での重説より、比較的理解しやすいと思う
3. IT 重説と対面での重説の理解やすさは、同程度である
4. 対面での重説の方が IT 重説より、比較的理解しやすいと思う
5. 対面での重説の方が IT 重説より、理解しやすいと思う

Q35 IT 重説中に機器のトラブルはありましたか。（一つを選択）

1. あった
2. なかった

Q35で1を選択した方にお伺いします。

Q36 どのような機器のトラブルがありましたか。該当するものすべてを選択してください。（複数選択）

1. 画面が映らない等の映像トラブル（一時的な場合を含む）
2. 音が聞こえない等の音声トラブル（一時的な場合を含む）
3. インターネットにつながらない等の回線トラブル（一時的な場合を含む）
4. 端末が利用できない等の端末トラブル
5. その他（以下に具体的にご記入ください） []

Q37 IT 重説中に機器以外トラブル又は苦情の申出をしましたか。(一つを選択)

1. した
2. しなかった

Q38 下記枠内にトラブル及び苦情の内容について、具体的にご入力ください。

1. _____

Q39 次回の不動産取引において、IT 重説を利用したいと思いませんか。(一つを選択)

1. 利用したい
2. 利用したくない
3. どちらでもない

Q40 なぜ、今後も利用したいと考えましたか。該当するものすべて選択してください。(複数選択)

1. 店舗に出向く負担がなくなるから
2. IT 活用によって、重説の内容がわかりやすいと感じたから
3. IT 活用によって、質問しやすいと感じたから
4. やりとりが録音・録画されるから
5. その他(以下に具体的にご記入ください) [_____]

Q41 なぜ、今後も利用したくないと考えましたか。該当するものすべて選択してください。(複数選択)

1. 取引士と対面で話していないことに、不安を感じるから
2. IT 重説の重説手順が対面の重説よりも煩雑だと感じたから
3. IT 活用によって、説明内容がわかりにくいと感じたから
4. IT 活用によって、質問しにくいと感じたから
5. その他(以下に具体的にご記入ください) [_____]

Q42 今後、IT 重説を実施する際に、取引士に求める姿勢や態度はなにかありますか。該当するものすべて選択してください。(複数選択)

1. 機器等に関する知識を持って欲しい
2. カメラに資料を映す時や取引士自身が映る際に、きちんと映るようにしてほしい
3. こちらのしぐさや表情を把握してほしい
4. 説明や資料の示し方を工夫してほしい
5. 下を向いたまま説明するのではなく、カメラを向いてこちら側に話しかけてほしい
6. その他(以下に具体的にご記入ください) [_____]