

令和７年２月１４日

【葛西不動産業課長補佐】 それでは、定刻となりましたので、ただいまから第４２回社会資本整備審議会産業分科会不動産部会を開催いたします。

本日は、委員の方々には御多用のところ御出席をいただきまして、誠にありがとうございます。事務局を務めさせていただきます国土交通省不動産・建設経済局不動産業課の葛西と申します。本日はどうぞよろしくお願いいたします。

本日は、オンラインと対面の併用での開催となっております。対面で御出席の皆様におかれましては、御発言いただく際に、目の前のマイクの銀のボタンがありますので、こちらのボタンを押していただき、御発言をお願いできればと思います。御発言が終わりましたら、再度、銀色のボタンを押していただきますようお願いいたします。

また、オンラインにて御出席の委員におかれましては、カメラは常時オン、マイクは御発言いただくときのみオンをお願いいたします。

なお、本日の議事録につきましては、後日、国交省のウェブサイト公表させていただきますので、よろしくお願いいたします。

次に、本日の会議資料につきまして、席上に御用意いたしましたｉＰａｄを使用して閲覧をお願いいたします。資料の一覧につきましては、議事次第に記載しているとおり、６点ございます。ファイルに不足はないかと思いますが、途中で何か不足等ありましたら、おっしゃっていただければと思いますので、よろしくお願いいたします。

ｉＰａｄの端末に関しましては、こちら側でページの操作をさせていただきますので、お手元の操作は基本的には不要という形となっております。

それでは、議事に先立ちまして、不動産・建設経済局長の平田より一言御挨拶申し上げますので、よろしくお願いいたします。

【平田不動産・建設経済局長】 皆さん、おはようございます。本日は、中城部会長をはじめ、委員の皆様方におかれましては、大変お忙しい中、不動産部会に御参加いただきまして、誠にありがとうございます。

また、日頃より国土交通行政の推進に当たりまして大変お世話になっておりますこと、改めてこの場をお借りして御礼を申し上げたいと思います。

不動産業は申し上げるまでもなく、国民生活にとって非常に大事な産業でありまして、経済活動を支える重要な産業でもございます。人口減少ですとか、あるいは少子高齢化、急速なデジタル化の進展、さらには社会全体が大きな変革期にある中でありますけれども、引き続き不動産をめぐる良質なサービスを国民に提供していくということが、不動産業に課された今後も続く使命ではないかと思っております。こうした様々な変化の中で、不動産行政においても、様々な変化に的確に対応しながら進めていくことが必要であると考えております。

そうした中で、本日のテーマについては大きく分けると2つ御用意してございます。1つ目は、昨年6月に公表しました不動産業による空き家対策推進プログラムにつきまして、その後の取組の状況等につきまして御報告をさせていただきまして、皆様から御意見を頂戴したいと考えております。

もう一つは、これは空き家対策など、空き家の流通などを議論する中で、私どものほうで今後さらに議論を進めていきたいと考えております点についてでございます。具体的には、不動産コンサルティング業務、また、引取サービス、リースバックといったような業態も出てきておりまして、こうした不動産の取引についての新たなサービスの形態等について御議論いただければと思っております。

また、このほか、賃貸住宅管理業法の施行状況、不動産分野におけるDXの推進等についても、議題とさせていただければと思っております。

非常に多岐にわたるテーマでございますけれども、不動産業界の発展に向けまして、私どもも不動産行政としても、どのように取り組んでいくべきかということにつきまして、皆様から率直で忌憚のない御意見をいただくことで、今後の政策の充実に向けてしっかり取り組んでまいりたいと考えておりますので、本日はどうぞよろしくお願いいたします。

また、大変申し訳ないことでありますけれども、どうしても中座しなければいけない事情がございまして、この御挨拶の後に中座させていただく失礼をお許しいただければと思います。いずれにしましても、本日はどうぞよろしくお願いいたします。

【葛西不動産課長補佐】 それでは、続きまして、本日の部会の御出席状況を御報告いたします。本日は、委員16名のうち、対面で11名の委員に御出席いただいております。唯根委員に関しましては現在オンラインで、横山委員におかれましてはオンラインで御出席予定ですが、現在接続中となっておりますので、よろしくお願いいたします。

なお、浅見委員におかれましては、オンラインにて11時頃から御出席いただく予定とな

っております。

また、宇仁委員と青木委員につきましては、本日所用のため御欠席となりまして、青木委員の代理出席として、不動産流通経営協会より川浪様にオブザーバーとして御参加いただいておりますので、よろしくお願いいたします。

御出席の委員が総数の3分の1以上に達しておりますので、不動産部会が成立しておりますことを御報告いたします。

それでは、ここから議事に入らせていただきますので、カメラ撮りはここまでとさせていただきます。

以降は中城部会長に進行をお願いしたいと思いますので、中城部会長、どうぞよろしくお願いいたします。

【中城部会長】 それでは、不動産部会の議事を進めたいと思います。本日の議題は、大きく4点です。1点目は、不動産業による空き家対策推進プログラムの進捗状況について、2点目は、不動産取引に係る新たなサービス形態について、3点目は、賃貸住宅管理業法の施行状況について、4点目は、不動産分野におけるDXの推進についてです。

まず、事務局より、資料1に基づき、不動産業による空き家対策推進プログラムの進捗状況についての説明をお願いいたします。

【鹿渡不動産政策企画官】 それでは最初の議題、不動産業による空き家対策推進プログラムの進捗状況について御説明をいたします。

本プログラムにつきましては、前回の不動産部会において、令和6年中頃をめどに策定をさせていただき旨をお示しいたしましたところ、昨年6月に公表に至ったということを改めて御報告をいたしますとともに、本日はこのプログラムに基づく各施策の取組状況を御説明いたします。

3ページとなります。こちらは、本プログラムの概要となります。本プログラム策定の背景といたしましては、令和5年12月に空き家対策特措法の改正法が施行されまして、空き家等の流通・利活用を推進することとなったことが挙げられます。この流通・利活用には、不動産取引に関するノウハウを有する不動産業の役割が重要となること、これも踏まえまして、不動産業が社会課題への対応を通じて、地域とともに新たな価値を創造していく、そのような役割をより強く果たしていただくということを目指して策定した次第でございます。

まず1つ目のトピックは、総合的な相談窓口の整備となります。本プログラムでは、空き家等の流通を促進するため、所有者が空き家等の所在地から離れていても身近な相談窓口

で相談できるよう、相談窓口を全国ネットワーク化することなどを掲げてございました。幾つかの業界団体におかれましては、相談窓口の整備に向けた準備が整いつつあるということとございまして、取組状況を御紹介させていただければと存じます。

5 ページとなります。全宅連におかれましては、全国ネットワークを活用されまして、空き家に関する一次相談窓口の整備を進めておられます。ここで基本事項のアドバイスや内容に応じた専門家の紹介ができるように、この4月から研修制度を開始されて、体制が整った協会から順次窓口を公表するものと承知をしております。

この一次窓口で相談を受けた結果、空き家等の所有者において利活用や売買等の意思がある場合は、対応可能な会員事業者やそのリスト等を提供されるというように伺っております。

続きまして、6 ページですけれども、全日におかれましては、この4月より開設される全日ラビー空き家相談ネットワークを生かして、空き家等の所有者から相談等がございましたら、物件情報を広く公開され、会員事業者とのマッチングを図ることと伺っております。

本ネットワークの参加希望会員は、登録基準を満たした上で、研修の受講を必須とするというふうに承知をしております。

また、下の図のとおりですけれども、不動産業以外の法人や自治体との連携も予定されていると承知をしております。

続きまして、7 ページです。不動産流通推進センターにおかれましては、昨年11月に不動産コンサルティング地域ワーキンググループの登録制度を創設され、現在、既に14団体が登録されております。このワーキンググループでは、空き家等を含む不動産の課題の整理や利活用方針の相談を受け付けているところでございます。不動産コンサルティング業務の促進につきましては、追って資料2、次の議題においても詳細を御説明いたします。

順番が前後して恐縮ですが、先にこちらのトピックを御説明させていただければと思います。2つ目のトピックは、空き家等に係る媒介報酬規制の見直しとなります。こちら、不動産業における空き家等の取扱いにつきましては、業務上の負担が大きい一方で、収益性が低いというビジネス上の課題がございました。このような中、空き家等の流通を促進するため、昨年7月に空き家等に係る媒介報酬規制の見直しを施行させていただいたところでございます。

売買取引につきましては、左のグラフのとおり、物件価格が800万円以下の宅地建物について、原則の上限を超えて、30万円の1.1倍を上限として報酬を受領できるというこ

といたしました。

その後の売買成約状況につきましては、制度が施行されたばかりでございまして、今後の動向を見守る必要はございますけれども、左のグラフの全国、右のグラフの地方部ともにグレーの線で示されておりますけれども、800万円以下の宅地建物の成約件数の前年同月比、これが5か月連続で100%を上回っており、昨年9月以降は、ブルーの線で示されている宅地建物全体の前年同月比を上回っております。

さらに、ポータルサイト運営事業者からも、800万円以下の戸建て住宅の登録数が、全体よりも傾斜がついて伸びているなどのコメントを頂戴しております。

総合的な相談窓口の整備や、この媒介報酬規制の見直しなどを通じて、空き家等の流通に必要な基盤については徐々に整いつつあると考えてございます。

次のトピックでございまして、不動産業における担い手確保と地方公共団体との連携となります。

本プログラムでは、地方部において宅建業者が減少する中で、空き家対策に先進的に取り組む事業者等のネットワーク化や、不動産事業者等と地方自治体との官民連携を図ることなどを掲げてございました。空き家等の流通に必要な基盤が整いつつあることも踏まえまして、これらの取組を通じて、空き家等の具体的な利活用につなげてまいりたいと考えてございます。

こちらの図でございまして、これは空き家等の利活用における官民の役割分担の在り方を、一般的なイメージ化をさせていただいたものでございます。上の図の活用等の分類につきましては、空き家等の価値によって活用等の出口が異なることを示してございます。右に行けば行くほど空き家等の価値が高いというようなイメージでございまして、例えば、右側の赤い部分の、価値が高い空き家等は、特段の工夫をせずとも、媒介を通じて売却や賃貸に至ります。

一方で、ボリュームゾーンにつきましては真ん中の中程度、青い部分というふうになるのかなと思いますけれども、この部分の空き家等は、リフォームなどの工夫をするなど、何らか手を加えなければ、なかなか売却や賃貸に至るまで長期間を要するものと考えられるところでございます。

このため、下の図の官民の役割分担のとおり、民間事業者などには、媒介のみならず、例えば、利活用方針等の提案とかリフォームなどを行っていただくことで、売却や賃貸に至る空き家等を増加させたり、自ら買取りや再販を行うといった役割が期待されるところでござ

ざいます。

一方の地方公共団体につきましては、民間事業者を例えば空家管理活用支援法人として指定し、一定の公的な立場を付与していただくことで、所有者等への相談対応などを行いやすくしたりだとか、あるいは、下から2つ目のところにありますけれども、福祉政策等の地域課題への対応策として、空き家等の利活用方針等の提案を行っていただくなどの役割が期待されるところでございます。このため、地方公共団体では、空き家等対策を行う部署のみならず、福祉政策やまちづくり等を担う部署の参加も重要ではないかと考えられるところでございます。

このような効果的な官民の役割分担を実現するためには、各地方公共団体における官民連携体制の構築が重要であるということを踏まえまして、国交省としても、連携事例の収集・展開、あるいはこれから連携体制を構築しようとする自治体の方々と不動産事業者の方々とのマッチングイベント等を開催しているところでございます。

では、具体的にどのような事例があるのかということで、これから5つの事例を御紹介いたします。先ほどお示しした官民の役割分担の図なんですけれども、各5つの事例がフォーカスをしている部分を赤い点線でプロットしておりますので、御参考いただければと思います。

まず、1つ目の事例でございますけれども、鹿児島県日置市では、複数の民間事業者との連携協定を締結することで、充実した相談体制の構築に努めていらっしゃいます。具体的には、右下の図のとおりですけれども、日置市は空き家等の所有者からの相談に応じて、買取再販事業者であるカチタスにつないでいただいております。

このカチタスのほうでは、査定や買取りのほか、全国の支店を活用されて、遠隔地からの相談等を実施しております。そして、その一方で、リフォームは地元の工務店が実施をされ、再販に当たっては日置市の空き家バンクを活用しつつ、地元の不動産事業者の方々が仲介を実施するなど、効果的な役割分担を実現されております。

次に、長野県塩尻市では、第三セクターであるしおじり街元気カンパニーという会社のほうで、塩尻市からの業務委託の下で相談窓口から利活用提案まで幅広く実施をされているということで、昨年6月には空家等管理活用支援法人としても指定されてございます。

一方、第三セクターのこの会社様からの利活用提案後は、地元の不動産事業者のほうで仲介を実施されているというような連携体制をしかれているとのことでございます。

3つ目の事例ですけれども、静岡県磐田市では、右下の図のとおりでございますけれども、

地元の自治会から情報提供のあった全ての空き家等について、磐田市のほうで不動産事業者2社に査定の委託を行っていただき、そこからその結果を空き家等の所有者に提示の上、希望に応じてこの2社が買取りや仲介等を実施しているというような取組をなさっているということでございます。

続きまして、事例4ですけれども、兵庫県神戸市では、下の図のとおり、住まいの相談窓口におきまして、不動産業団体等と連携をして、空き家等の所有者に対して相談の内容や段階に応じた助言や提案を実施しているということでございます。

下の緑色の図になるのですけれども、神戸市のほうで用意されているすまいるネットといった窓口で、当初、一般相談を受けまして、内容が具体的になってきたら、専門相談の1回目で宅建士が具体的なアドバイスをされ、2回目においては、複数の事業者からの提案を行っており、そして、その上で意向の決定につながっていくということでございます。

また、下の青いルートもございますが、こちらは空き家・空き地地域利用バンクというものでございまして、こちらでは、地域の交流拠点とか、保育施設とか、あるいは公的施設等の設置、このような空き家等の公益的な利活用に向けて、空き家の所有者等と利活用希望団体との実際のマッチングを実施しているといった仕組みであると承知しております。

最後の5番目の事例ですけれども、奈良県生駒市のほうでも、不動産や建築等の専門家団体から構成されるプラットフォームとの連携によって、空き家等の所有者に対する利活用提案等を実施されているということでございます。

こちら、一つの成果として、学童保育が不足しているというような地域の課題を解決するために、市と事業者が空き家の所有者と協議を重ねられて、右の写真のとおり、空き家を学童保育所へ転用したという例があるというような、興味深い事例があると伺っております。

ここからは国の取組としてなんですけれども、こちらの上側に記載のとおりですが、地方公共団体と不動産事業者等とのマッチングの機会をつくっていく。このために、空き家対策の推進に関する官民連携イベントを開催したところでございます。先日、第1弾として、1月31日に関東開催をいたしましたところ、地方公共団体の皆様からも、事業者の皆様からも、非常に大きな反響をいただいたところでございます。3月3日は近畿で開催するほか、今後、各地域で順次開催することを予定してございます。

また、下側に記載のとおりですが、令和6年度の補正予算事業として、効果的な官民の役割分担に基づく連携事例を収集の上、幅広く展開をするとともに、不動産事業者等と地方公

共団体に対して、先行事例を踏まえた助言や連携体制の構築等の支援を行うこととしてございます。

最後に、地域価値共創プラットフォームについての御紹介ですが、地域の価値の共創をしていくということに関しまして、既に先進的な取組を行っていらっしゃる事業者等と、これから新たに取り組む事業者等とのネットワークを構築する、そのための場として、昨年9月に地域価値共創プラットフォームを立ち上げたところでございます。

これまでこのプラットフォームの加入者を対象とするニュースレターやnoteによる情報発信を行ってまいりましたが、次年度はプラットフォーム加入者等の対面での交流会を開催するなど、そのような対面交流の場を提供してまいりたいと考えてございます。

プラットフォームの加入者につきましては、一番下に記載のとおりですけれども、不動産関連事業者のほか、地方公共団体や、過去に不動産業アワードを受賞された方などなど、現在330名が加入をされていらっしゃいます。

資料1の説明は以上でございます。

【中城部会長】      ありがとうございました。

ただいまの説明を踏まえて、委員の皆様から御発言をいただきたいと思います。お願いいたします。

齊藤委員、お願いします。

【齊藤委員】      御説明どうもありがとうございました。空き家の利活用に対して大変積極的に取り組まれておられ、そして、官民連携を大変強化されているというのはよく理解いたしました。

まさに必要なことだなと思っていたところでございますが、確認でございますが、9ページのところで御説明いただきました、空家等管理活用支援法人の指定がどんどん始まっていっているかと思いますが、この中で、支援法人として宅建業者の方が単独で指定される、あるいは、宅建業者の協会が指定されるというのがどのくらいあるのでしょうかということです。つまり、支援法人として、不動産業者の方々がどれだけ役割を担っていただいているのか、あるいは、なかなかそういうところに入り込めないというのであれば、その課題なども併せて一緒に考えていきたいなと思ひまして質問をいたしました。宅建業者の方はすぐノウハウをお持ちの方々なので、ぜひ活躍してほしいという思いで質問させていただきました。よろしくお願いいたします。

【鹿渡不動産政策企画官】      具体的に、茨城県のほうで宅建協会のほうと、また、山梨県、

京都府などでも各業界団体様のほうと連携をされているというふうに承知しておりまして、不動産事業者のほうでそのノウハウを活用して、空き家の利活用につなげていくということで、取組は既に各地で始まっているところでございます。

【齊藤委員】      ありがとうございます。そうすると、協会が指定法人になっている場合と、単独の不動産業者がなっている場合と多々あるということで、全体の中でどのぐらいあるんでしょうか。

【川合不動産課長】      年末段階の情報ではありますけれども、42市町村で60団体が指定をされていると。その中で、宅建協会さんが設定されているのは、茨城県の4つの市町と、それから、京都市で宅建協会と全日、全日支部が指定されているのと、四国で愛媛県東温市で全日が指定されているのと、山梨県山梨市で宅建協会が指定されています。それから、北海道の本別町で全住協が指定を受けていらっしゃるというのが、今、団体さんとして指定を受けていらっしゃる状況で、その他、一般社団法人ですとか、民間の個社の方ですとか、あと、NPO法人ですとか、そこは地域の御判断によって様々指定を受けておられます。

【齊藤委員】      ありがとうございます。

【中城部会長】      中川委員、お願いします。

【中川委員】      すみません。私はコメントみたいな感じになりますけれども、今回のプログラム、これから多分、課題とか、そういう御指摘があったり、これから課題もはっきりしてくるんだと思うんですが、基本的には、今回のプログラムは私は非常に高く評価すべきことだと思っています。

全体の受け止め方としまして、人口減少に伴って、不動産というのは、マクロな意味ではどんどん過剰になっていくわけですが、それが非常に厳しい状況においては、地域の価値自身がなかなか見いだせないというような状況になるときに、不動産という非常にノウハウを持っている人たちを、今回、そういうものの地域価値の維持のプレーヤーとして積極的に位置づけをしたということは、空き家に限らず、ほかの日本の地域が抱える問題の解決策のモデルとなるような取組をお示しいただいているのではないかなと思っています。

9ページにあるような、要は、今までの都市政策、住宅政策、福祉政策というのは、どちらかというと、政策のプレーヤーとして、地方公共団体ですとかNPOとか、そういったことを取り上げることが多かったわけですが、基本的にマーケットで回していけるんだったらそれが一番いいわけですので、そういったマーケットの担い手である不動産業者というものを、そういう都市政策、住宅政策、福祉政策の中の、空き家ですけれども、それ

の担い手として位置づけをしていただいて、それを真っ正面から業行政のほうでも受け止めたという意味で、非常に意味があるのではないかな。

特に9ページのこういう水色の領域ですかね、そういった領域を明らかにして、そういうところで業者のほうの対応を促しているというようなことは、非常にモデル的な取組ではないかなと思っています。

それで、申し上げたいことは何かというと、今回、空き家でございますけれども、日本の地域の不動産の価値というのは、ネガティブなインパクトというのはどんどん厳しくなっていくんだと思います。そういう意味で、空き家については、今回、こういう体制を組んでいただきましたけれども、これに限らず、例えば、都市政策、福祉政策、土地政策、そういった面で、プレーヤーとしての不動産業、そういったようなものを位置づけるようなことをぜひ関連部局のほうで図っていただきたいとともに、そういった幅広いニーズに応えるべく、業行政のほうとしましても、そういうノウハウとか力をつけるような体制というものを、ぜひこれから計画的に位置づけていくということを試みていただきたいと思います。

今まで業行政の中の一つの柱として、信頼性の確保というものがありました。そういう意味で、例えば、いろいろな規制とか業法があるわけですが、そういうことではなくて、日本の地域価値を上げるというような試みに参加していく。そういうこと自身が信頼性を上げていくことにつながるので、今回の取組をより幅広に展開するような試みを今後していただきたいなど。そのように思いました。コメントでございます。

【中城部会長】      ありがとうございます。

浅見委員、お願いいたします。

【浅見委員】      ありがとうございます。ちょっと最初のほうは、すみませんが、別の会議に出ていまして、欠席していましたので、もしかしたら説明があつたのかもしれないんですけども、今回、幾つか連携事例を御紹介いただいたんですが、その中で、各プレーヤーがしっかりとビジネスモデルとして確立できているのかどうか。つまり、ある程度収益性とかそういうのが確保されているかどうかというのをお聞きしたいのと、それから、先ほど中川先生が御指摘になった青の領域というのがありましたけれども、青の領域をしっかりと正しく判断しないと、かえって無駄が多くなってしまうというようなことにもなりかねないというふうに思います。

そういう意味でいうと、例えばなんですけれども、行政が補助金を出して、無理やりやっ

て、ビジネスとしてうまくいかなかったみたいなことがあまり積み上がってしまうと、かえ

って地域が疲弊することにもつながりかねないんですけれども、そういった意味で、今回のスキームが正しい事業判断につながるような仕組みになっているということをちょっと確認する必要があるかなというふうに思いました。

以上、2点、教えていただければというふうに思います。

【中城部会長】      お願いします。

【川合不動産業課長】      ありがとうございます。まず、全体として収益性がきちんと取れる形で、本来の民業の力を生かして、地域価値をつくる方向で活動していくべきだということだとこのように理解しておりまして、そのようにありたいというふうに思っております。

今回の御提案に関しましては、民業の方が入っていただけるということに、まず、収益性のある程度見込んで、見込めるという活動の形にして入っていただきたいということで、それをある程度前提として事例集めをしているところはございますが、例えば、一部の事例については、少なくとも民間の方にとっても収益機会の一部になっているという定性的なお話は伺っております。

今後、いろいろな事例の横展開を目指していく中では、おっしゃるとおり、具体的な収益性についても、なるべく私どもで聴取できる限りの可能な範囲できちんとアピールしていきたいと思いますし、まさに私どもは、本来、市場性のないものに補助金が多く投入されるような形ではない、市場の資金なり力でファイナンスされる形で、事業として成り立つものを増やしていきたいということですので、趣旨はそのつもりでございますけれども、なるべく実証的にそうしたことを示していけるように、今後も気をつけていきたいと思います。

【浅見委員】      ありがとうございます。

【中城部会長】      御発言をお願いします。

【葉袋委員】      葉袋です。大変すばらしい活動が展開していることを伺いまして、心強く思っております。

官民連携ということはいろいろよく分かったのですが、官の中の連携がうまくいっているのかということが気になります。先ほどまちづくりとの連携という、まちづくりという柔らかな言葉を使っていらっしゃいましたが、具体的に言うと、特に地方都市で都市マスとの連携、コンパクトシティとの関係、特に上下水道のインフラをどこまで維持するのかということも非常に重たい課題の中で、地域的にどこに特に力を入れて使い続けるのか、そして、こちらは少し緩やかに対応していこうとか、多少やはり判断が必要な場面もあるのではないかと思います。

そういった都市計画との連携というのはどのように不動産部門からアプローチされているのかというのを、何か具体的なよい事例があれば教えてください。

【川合不動産課長】 事例としてここでお示しできるものは、具体的には、恐縮ですが、持ち合わせておりませんけれども、まさに市町村の中でいろいろな立場があることも、その地域における活動に大きく影響するというふうに思っておりまして、私どもとして、事例として御紹介するものというのは、なるべく分野横断的な立場で市町村の政策を議論できる体制があるものをお勧めしてまいりたいというふうに思っております。

例えば、一つの取組として、地域価値共創プラットフォームというのを立ち上げておりますけれども、そこは気持ちとしては、同じ市町村の中でも複数の部局の方に同じ情報を提供できることとか、プラットフォームにおいて複数の部局が横の連携も深められるようなことを目指しておりまして、1市町村の1人の方というよりは、複数の方に参加していただくことをむしろ推奨させていただいていまして、私どもから働きかける各部局、まちづくりや都市計画の部局も含めた立場の方々の参画を促すというところに関しては、そういったことをまず細々と始めているという状況でございますが、御指摘があったのは大変重要な点だと思っております。

【葉袋委員】 ありがとうございます。

【中城部会長】 葉袋委員、発言をありがとうございました。

井出委員、お願いします。

【井出委員】 ありがとうございます。非常に貴重なアンケートであり興味深い事例が多数ありました。リースバックといっても質の違うタイプが大きく3つあり、とても興味深かったです。

特に14ページの事例3の磐田市の事例ですけれども、これはローラー展開で自治会が空き家の物件情報をきちんと調査を行い、所有者に状況と評価を提示して、所有者の活用への意識を促すという点で、多数の地域に参考になる点で非常に有効方法と思っています。場合によって、そこで価値を判断して、今まで行動を起こさなかった所有者の方が除却に踏み切る場合もあります。空き家全体のボリュームを考えると除却が妥当な空き家の量は非常に大きいと思っています。あまり価値のないものはしっかり除却し、別の用途に転換したり、あるいは使えるものはしっかり使っていくという活用の前段階の掘り起こしとして、磐田市の物件調査をローラー展開する方法は非常に有効だと思いました。

その前の事例①と②は、かなり、民間業者の方の関わりが大きいです。民間関与の割合が

高くなればなるほど、民間業者の方のリスクも大きくなる事例だなというふうに思っています。

特に2番目の塩尻市の第三セクターによる活用、これは似たような業態の団体が幾つかほかの市でもあります。実際に拝見させていただきましたが主な事業の中でしっかり収益を上げつつ、まちづくり今後の展開として、空き家の有効活用も含めてやっているんだなということが分かります。民間業者ならではの資本とか体力とのバランスを見ながらやっている点では、非常にいい事例だなと思いました。

公的な活用に関しては、買う主体が分かっているということで、その用途に適したマッチングがポイントになります。それぞれ地域の状況に応じたケース・バイ・ケースの優れた事例が出てきているなと思いました。

このように、地域によって利活用のニーズとか課題のボトルネックになっている部分は違うと思います。今後、政策の評価や課題を洗い出していく上では、さらにどこが活用のポイントとして有効に作用するのか整理をしていただくとよいかなと思いました。

先ほどの葉袋先生のお話でまちづくりの話もありましたが、和歌山県田辺市などは、防災の観点から自治体が積極的に空き家・空き地を活用し、密集の市街地で近隣と隣接する住宅とのスペースを確保したり、隣接する複数の住宅の駐車場として利用しEVを使って非常時の電力確保をすることで防災力を高める事例もあります。防災の観点からも取り組まれているところもあるので、いろいろな活用方法があるということで、既存の建物にとらわれない自由な発想を民間業者に期待していきたいと思います。ぜひケース・バイ・ケースのところで、ポイントになるところを整理していただいて、政策の評価につなげていただきたいと思います。

以上です。

【中城部会長】      ありがとうございました。

そのほかはいかがでしょうか。

草間委員、お願いします。

【草間委員】      全宅連の草間です。実務的な方向でちょっと発言させていただきたいと思います。

まず、1点は、空き家等に係る媒介報酬の見直しをしていただいたことによって、非常に低廉の空き家の媒介報酬が、上限800万ということで、これは今までそういった低額物件の取扱いに消極的であった業者が積極的に取り組んでいただいているというのは現実に実

感しております。

私は神奈川なんですけど、県西方面に行きますと、やはり売買価格が100万円に満たないような物件が結構多くありまして、そういった物件に対する媒介報酬を引き上げていたことによって、皆さん、積極的に取り扱うという声を本当に聞いております。こういったことから、低廉な物件はこれから流通できるものが、流通されていくのかなというふうに思っております。

事実、宅建協会のハトマークサイトでは、800万円以下の掲載物件が、今年の1月で全国で約6万6,000件あります。施行前の6月と比べて、約5,000件ほど掲載物件が増えているというのも事実でございます。

そういった中で、今、宅建協会が取り組んでいる、全宅連の全国ネットワークを生かした相談体制の整備と、研修システムの構築を進めております。これは、私ども神奈川県では本部と支部が連携して、本部がまず相談所で一次相談を受ける。そして、その案件の内容によって、支部に二次相談を受けていただいて、利活用事業者に取り継ぐ体制を計画しております。この相談員には研修を受けていただきます。そして、こういった低廉な物件も媒介報酬を得られるということで、相談員の方も積極的にこれを取り扱っていただけるようになるというふうに私は思っております。

以上でございます。

【中城部会長】      ありがとうございました。

お願いします。

【丹羽委員】      ありがとうございます。御説明ありがとうございました。全国的に空き家の利活用に取り組む事業者さんとか官民の連携が見られるようになってきて、数量的にはまだまだですけども、徐々にその対応が進んでいるなということを感じております。また、今もご意見がありましたが、低額物件の取引も増えてきているということで、昨年来の政策の効果も出てきているのかなというふうに思っております。

空き家などの利活用にしても、リノベーションなどにより、これまでになかったような新しい発想のものも出てきたりして、それが地域のにぎわいとか活性化にもつながっている事例も出てきているということで、そういう意味では空き家を活用したビジネスというものも少しずつ進捗しているのかなと。

それと、今回の御報告にありましたように、業界団体でも空き家相談に対応できる人材の育成に努めていかれるということなので、ますます受皿体制も整備されていくのかなと期

待しているところです。

一方、空き家の所有者さんの実態を見ると、身近にも空き家を持っている人がいるんですけど、どうするかという決断をするまでに結構時間がかかると。特に遠隔地に、例えば東京に住んでいて、実家を相続しているけど、3時間とかかかるような遠方にあると、なかなかちょこちょこ帰るわけにもいかないし、自治体に相談するという機会もないので、何となく後回し状態になっている。そういうことが放置空き家につながっていくようなことにもなっているのかなと思って、そんな方たちがもう少し気軽に相談できるような、オンライン窓口などもあるといいという話も聞きます。今回、一次的な相談窓口の整備とかをされていくという話もありますので、そういったところにも期待したいかなと。

その際なんですけど、消費者の方というか、所有者の方は、相談の際に一気に話を持っていかれるということにちょっと警戒を感じている部分もあるようです。いきなり売りましょうみたいに言われて、売っちゃって後悔した人も身の回りにいたりするものですから、まだ不動産会社さんのビジネスにつながらないかもしれないから相談しにくいとか、何となくそう思っている人たちのためにも、中立的な立場で気軽に相談できるような体制づくりというのも必要かなと思いますし、それから、まだ空き家になっていないけど、独り暮らしの高齢者の人なんかも、この先自分がもしここにいなくなったときにどうするかみたいなことの相談の受皿みたいな窓口もあったらいいのかなと思ったりしています。

それと、官民連携で取組事例を共有していくという話の中で、成功事例の共有も必要だと思うんですけども、空き家はいっぱいありますが、決して宝の山というわけではなくて、売却にせよ除却にせよ利活用にせよ途中まで行ったけどいろいろ状況が変わったとか、あるいは関係者の心情の問題とかあって、途中で頓挫したりするとか、トラブルになったりとかするなどいろいろうまくいかないこともあると思うので、そういう経験例から事業者さんが学んだようなこともぜひ共有していただき、これから取り組む方とか他事業者の参考にもなるようにしていただけるといいかなというふうに思っています。

すみません。ちょっと感想みたいな内容もありますが、よろしくお願いします。

【中城部会長】 丹羽委員、どうもありがとうございました。

そのほか御発言ございますでしょうか。今日ちょっと盛りだくさんですので、御発言、また後でこのテーマについていただくこともよいとして、もしこの時点で御発言いただきたいことがあれば、まとめて承りたいと思いますが、いかがでしょうか。

ちょっと遠隔の方、見せてください。特に手は挙がっていないようですね。ありがとうございます。

ざいます。

それでは、ただいま申し上げましたように、第1の議事についても後ほど必要に応じて御発言ください。

事務局より、資料2に基づいて、不動産取引に係る新たなサービス形態について説明をお願いいたします。

【鹿渡不動産政策企画官】 それでは、次の議題、不動産取引に係る新たなサービス形態についてにつきまして、資料2のほうを御説明いたします。

まず、1つ目のトピックは、不動産コンサルティング業務の促進となります。4ページですけれども、不動産コンサルティングサービスは、空き家等を含む不動産の利活用に係る課題整理や相談をはじめ、大きな役割が期待されておりますけれども、例えば、仲介手数料とは別に報酬を受領できておらず、消費者の認知が低いといった課題も存在してございます。

このためですけれども、次のページですが、空き家対策プログラムに基づき、先ほどの特例の見直しと併せまして、仲介手数料とは別に報酬を受けることができることも明確化いたしました。

また、消費者への認知向上等を図るために、不動産流通推進センターのほうと連携をいたしまして、不動産コンサルティングに関する資格者である不動産コンサルティングマスター、この資格者の検索サービス機能を拡充し、空き家対策を含む課題別や地域別に、このマスターを検索できるようにしたところでございます。

加えて、消費者が信頼できる不動産コンサルティングサービスの普及を図るために、さらなる取組を推進しているところです。7ページになりますけれども、具体的には、不動産流通推進センターのほうで主催をする全国不動産コンサルティングフォーラムを通じて、実務的なノウハウの普及や事業者間の交流機会の拡大を図る。これによりまして、不動産事業者等による不動産コンサルティングへの新規参入というところを促進することとしております。第1回の大会につきましては、本年5月に対面での開催が予定されているところでございます。

次のページになりますけれども、昨年11月には、不動産コンサルティング地域ワーキンググループの登録制度が開始されました。この地域ワーキンググループは、不動産コンサルティング業務に係る事例やノウハウの共有のみならず、左にあるとおり、消費者に対する相談業務を行うなど、不動産コンサルティングを実践する場となるものでございます。

登録を受けた地域ワーキンググループにつきましては、右下のとおりですけれども、活動

に対する後援名義の付与や講師の派遣、周辺市町村への周知、情報提供といった、一定の支援が受けられることとなっております。

9ページですけれども、本年1月末現在、既に14の団体が地域ワーキンググループの登録を受けていただいております。

10ページですけれども、今後の取組といたしましては、実務で活用できるノウハウの確立、その普及を図るために必要な取組の方向性を議論するため、本年6月頃をめどに、不動産流通推進センターと連携して、関係者による検討会の立ち上げを予定しております。

具体的な検討事項といたしましては、右側のとおりですけれども、ブランディング、求められるスキルや報酬の考え方、主要な業務の類型化、技能向上のイメージといった、不動産コンサルティングの普及に向けた基本的な考えを整理の上で、実務で活用可能な支援ツールの策定等に向けた検討を行うこととしております。

支援ツールの具体的なイメージといたしましては、右下のとおりですけれども、空き家対策や相続対策といった主要な業務に対応できるよう、実務に関する留意点をまとめたツール、課題整理のチェックリストや各種書式等をイメージとして想定しているところでございます。

次に、2つ目のトピックに参ります。不動産の引取サービスについて御説明をいたします。

12ページとなります。不動産の引取サービスについて、資料1にも関連しますが、空き家等は、その管理や固定資産税等の負担に加えて、流通に時間を要する場合も多いということから、今すぐ不動産を手放したいという不動産の所有者からのニーズも高まっているところでございます。

このような背景の下で、右の図のとおり、不動産の所有者が金銭を支払って、その代わりに事業者が不動産を引き取るなど、通常の売買取引に必ずしも当てはまらない取引が行われる場合がございます。こういった取引について、インターネット上で調査を実施した限りにおきましては、59社が不動産の引取サービスを提供しており、うち38社が宅建業の免許を有していることを確認しております。

13ページですけれども、このようなサービスは、不動産の所有者のニーズに応じたものであるということなので、取引が円滑に行われる限りにおいては、特段の問題はないものと考えてございます。また、これまで大きな被害の増加等も報告されていないところではございます。

一方で、宅建業法等による規制が及ばない場合も多いことが想定されるので、注視が必要

ではないかとも考えてございます。具体的には、取引の安全性の確保の観点から、金銭を支払ったにもかかわらず、事業者が所有権移転登記を行わないなど、取引上のトラブルが発生をしないか。また、不動産の所有者にとって、例えば今すぐ手放したいといった特段の事情がないにもかかわらず、本来であれば適正な市場価格で売却可能な不動産についても引取サービスに回されるなど、適正価格での取引機会が失われるといったことにならないか。さらにですけれども、不動産の引取り後に引取サービスを行う事業者による適正な管理が確保されているか。将来的に管理不全土地や、いわゆる所有者不明土地が増加することにならないか。こういった点が課題とならないか、注視が必要でないかとも考えております。

その一方、引取サービス事業者におきまして任意団体を設立しまして、自主的な規制を行う動きもございます。14ページですけれども、令和5年に設立された任意団体であります不動産有料引取業協議会は、参加企業はまだ5社であると同っておりますけれども、自主的に行動指針や安全基準を策定・公表の上、参加各社がこれに則りサービスを行っているというふうに承知をしております。

自主規制の内容につきましては、下側のとおりですけれども、引取りに係る費用や条件について、契約締結までに明確な説明を行うこと。契約不適合責任を免責とすることで、不動産の現所有者の補償責任を免除すること。また、金銭の支払いが所有権移転登記後であることや、宅建業免許を有すること、引取り後の管理方針等について明示することなどを掲げてございます。

次のページになりますけれども、引取サービスの実績につきまして、幾つかの事業者にヒアリングを行ったところ、近年、引取り件数が増加傾向にあるということで、引取り後に再販されている不動産も一定割合あるというふうに伺ってございます。

最後に16ページですけれども、先ほど述べた課題が生じ得る点であるとか、あるいは事業者による自主規制の動向等を踏まえて、不動産の所有者が引取サービスを利用する際の留意点として考えられる事項を整理しました。具体的には、金銭を支払う前に所有権移転登記が行われることの確認や、契約書の内容の確認、また、宅建業者等への相談による売却を含む様々な選択肢の比較、事業者による引取り後の土地の管理方針の確認といった点が挙げられるのではないかと考えてございます。

国交省といたしましても、今後、深刻な被害の報告等が生じないか、また、自主規制等の取組の進展についても注視をするとともに、状況に応じて必要な注意喚起等を検討していくべきではないかと考えてございます。

次に、3つ目のトピックが、住宅のリースバックについてとなります。

18ページになりますけれども、住宅のリースバックは、居住をしている住宅を売却して現金を得て、その後も毎月賃料を支払うことで、その住宅に引き続き住むサービスをいいます。ライフスタイルに合わせた柔軟な住み替えを可能とすることから、住生活基本計画にも位置づけておりまして、一方で、消費者の理解が不十分なまま契約をしたことなどに伴うトラブルの事例も見られたため、国交省においても、令和4年6月に消費者向けのガイドブックを公表したところでございます。

次のページになりますけれども、こちらがそのガイドブックの概要となります。このガイドブックにおきましては、リースバックの特徴や利用例、トラブル事例を紹介するとともに、リースバックを利用する際の留意点として、複数の不動産事業者等への相談、契約内容の理解及び確認、居住期間中の賃料や売却価格の検討などを行うよう促してございます。

一方で、次のページですけれども、ガイドブックの公表から一定の期間が経過した今般においても、国民生活センター等が受け付けたリースバック関連の相談件数は増加傾向にございます。相談事例といたしましては、右側のとおり、契約後に売却額が安過ぎること、または家賃が高過ぎることに気がついたとか、契約内容が説明と異なっていたなどの相談が寄せられているとのことでございます。

次のページですけれども、今般、ガイドブックの公表から一定の期間が経過したことも踏まえまして、宅建業者を対象として、リースバックに関する実態調査をウェブアンケートに行ったところ、リースバックに関わる事業に取り組んでいるとの回答が60社からございました。

また、青枠ですけれども、今後取り組みたいとする回答も145社からございましたことから、今後、リースバックに取り組む事業者が増加し得ることも推測されるところでございます。

22ページに参りまして、以降、調査結果について御説明をいたします。リースバックに関わる事業者のうち、事業を開始してから1から3年未満の事業者が半数を占めることから、新たに事業を開始した事業者が多いことが推測されます。事業者が取り組んだきっかけとしては、下の図のとおり、高齢者世帯からのニーズが最も多い一方で、高齢者世帯以外からのニーズについても一定数存在することが分かります。

23ページになりますが、リースバック取引につきまして、その取引形態に着眼をいたしますと、事業者による物件の買取り及び賃貸を内容とするものでありまして、事業者はその

後に物件を売却する蓋然性が高い、そのため、反復継続的に物件を売買する行為を業として行うものとして、宅建業免許の取得が必要となります。

また、リースバック取引の仲介を行う事業者につきましても、物件の売買の仲介を業として行うということで、宅建業免許の取得が必要となります。

このことから、リースバックに関わる事業者は、下のグラフやベン図のとおりですけれども、リースバック取引以外に不動産販売や仲介を扱う事業者が多いということが分かりますが、一方で、建設事業や金融事業を扱う事業者も存在しておりまして、その業務が多様であるということが分かります。

24ページに参りまして、自らリースバック取引を行う場合以外にも、リースバック取引の仲介を行う事業者の割合が比較的高いということがグラフから分かります。

また、集客ルートに着眼をいたしますと、非不動産分野からの紹介も一定割合あることから、消費者がリースバックに関する情報に接する機会も多様化しているのではないかと推測されます。

25ページに参りまして、事業者がリースバックに関わる事業を実施するに当たっては、下にあるフローのとおりですけれども、買取りの際は、金融機関からの借入れ等を行ったり、居住期間中は管理会社に管理委託を行ったり、退去後はリフォーム事業者にリフォーム依頼を行うなど、幅広い関係者との取引が行われているということが推測されます。

26ページですけれども、上のグラフのとおり、事業者が利用者に対してリースバックの説明を行う際に、その多くが売却や賃貸等の通常の取引を比較対象として説明をしている一方で、リバースモーゲージを比較説明している事業者は2割程度にとどまっております。この点につきましては、リースバックの利用者層には、一般的にリバースモーゲージの利用者層として想定されない年齢層、比較的若手の方々というところが存在していることも一因ではないかというふうに考えられるところでございます。

また、右下のベン図のとおりですけれども、これまでリースバック取引が成立した案件については、利用者がいずれも非高齢者世帯であるという回答が10社からございました。

27ページですけれども、リースバックの利用動機に着眼をいたしますと、住宅ローン等の返済や生活資金の確保のほか、子供の教育資金の確保、離婚等に伴う家庭環境の変化など多様でございまして、幅広い世代に利用されていることがうかがえます。

28ページに参りまして、リースバック取引において、事業者による物件の買取りの基準につきましては、上のグラフのとおり、退去後の売却を見据えて、市場流通性に関する事項

を意識している事業者が多いことが推測されます。また、下のグラフのとおり、買取り資金を調達するために金融機関からの借入れを行っているケースも多いことが分かります。

続いて29ページですが、事業者による買取り価格につきましては、左上のグラフのとおり、周辺相場の6から7割とする事業者が半数を占めます。この点、居住期間中は売却によるオーナーチェンジ等はあるものの、賃貸以外の運用が限定されることや、家賃の利回り等を考慮した価格査定を行っていることが推測されます。また、下の図のとおり、買取りの際にクーリングオフができない旨を説明していない事業者も一定割合あることが分かります。

30ページですが、左上のグラフのとおりですけれども、売買契約後に利用者から解約の申出があった場合、約半数の事業者が、金銭の支払いがあれば買戻しなどに応じていらっしゃいますけれども、右上のとおり、一部の事業者においては、違約金等の説明を必ずしも行っておらず、また、右下のとおりですが、買戻し特約を設定していない場合も多いというふうに分かるところであります。このため、買戻しを希望する可能性がある利用者は、契約の際に積極的に特約の設定を求めることも必要ではないかと考えられます。

続いて31ページですが、賃貸借に着目いたしますと、左上のとおり、契約の更新が可能な普通賃貸借契約が契約形態としては多いところですが、定期賃貸借契約も約半数存在してございます。

また、利用者の平均居住期間については、右上のグラフのとおり、5年以下の短期間の割合が約8割を占めてございます。

32ページですが、家賃については、左上のグラフのとおり、周辺相場以外に物件の売却価格を踏まえて決定している場合が多いとのことでした。

また、民法上、賃貸物件の修理費等は貸主負担が原則とされておりますけれども、左下のとおり、借主負担としている場合も多いなど、また、右下のとおり、更新料についても、約7割は設定していないなど、通常の賃貸借契約とは異なる場合もあることが推測されます。

33ページですが、利用者の退去後の物件につきましては、売却だけでなく、賃貸物件としての運用を継続する場合もあり、事業者による運用方法が多様であることもうかがえます。

34ページですが、過去にリースバックに取り組んでいた事業者によれば、事業を開始したきっかけも終了した理由も、顧客のニーズの有無に由来するとのことがうかがえます。

35ページですが、リースバックに今後取り組みたい事業者については、上のグラフのと

おり、その理由として、具体的なニーズは把握していないけれども採算が取れそうという回答も多い一方で、今後リースバックに取り組まないとする事業者につきましては、下のとおり、その理由として、ニーズがないからという回答が多いなど、ここは事業者による経営スタンスの差異も見受けられるところであります。

最後に、全事業者に対して、リースバックに関する問題を聞いたことがあるか尋ねたところ、事業者がリースバックのメリットしか伝えず、デメリットを説明しないこと、また、利用者が契約内容をよく理解しないまま契約していること、営業時の説明と契約書の内容が異なっていることなどなどの回答が寄せられました。

また、リースバックに関する課題でありますとか、国に期待することについて尋ねたところ、リースバックのメリットやデメリットの周知、そして、利用者に対する正しい知識の啓発等の意見が寄せられたところでございます。

最後に、これらの調査結果を踏まえますと、リースバックに取り組む事業者が今後増加し得ること、利用者層が広がっていることが推測されます。

一方、利用者が契約内容等を承知しないまま契約し、トラブルとなる場合も多く見受けられるため、リースバックに関する留意点等をより分かりやすく周知する必要があるのではないか、また、事業者に対しても、利用者に対してより丁寧に説明を行うよう呼びかけることが重要ではないかと考えられます。

このため、下側にありますけれども、今後の対応案としては、消費者に対してはリースバックに関する基本的な知識等を周知するとともに、契約に際して確認すべきポイントについて個別に指差し確認をできるチェックリストのようなツールの提供を考えてございます。

また、宅建事業者に対しても、契約に際して、事業者から消費者に対して説明あるいは確認すべきポイントをお示しすることで、消費者に丁寧な説明を実施するように、業界団体等を通じて働きかけてまいることを検討してございます。

その上で、引き続き深刻な被害の報告が増加しないか注視していくことも必要ではないかというふうに考えてございます。

説明は以上となります。

【中城部会長】      ありがとうございました。

ただいまの説明を受けて御発言をいただきたいと思います。いかがでしょうか。

中川委員、お願いします。

【中川委員】      すみません。ちょっと最初に認識を確認させていただきたいんですが、引

取サービスとリースバックについて御説明いただきましたけれども、リースバックについては、宅建業法上の関連性がありそうなので、宅建業法上の規律の中で、あるいはそれプラスアルファの業行政の中で適正な対応を求めていきたいという御説明で、その一方で、引取サービスについては、これはネガティブな価格での取引というのは宅建業法の射程には入らないので、自主規制でというような、そういう認識を御説明いただいたのかなと思ったんですけれども、それでよろしいでしょうかということです。

そういう認識の場合に、要は、ネガティブな価格で取引が行われるということは、今後2050年に1億切りますとか、今世紀末に人口が半分になりますという世界では、必ずこういうネガティブな価格での取引というのは増えていくということは、多分、長期的には予想されることだと思います。

例えば、都市政策として進められている、コンパクト化で誘導区域を設定して売るということは、誘導区域外でこのようなネガティブな価格での取引が行われるというのは、当然に政策としては予想されていることだと思いますけれども、こういう取引を規律するような政策というのはほとんど考えられていない。例えば、鑑定評価とか、そういったような面でもほぼ考えられてないような世界だと思います。

そういう意味で、基本的にこういう負の価格での取引をするマーケットデザインについては、業行政の中で考えるというよりは、より広い世界で少し勉強していただく必要があるんじゃないか。取りあえずは業界の自主規制の中でというようなお話でございますけれども、それはより広い中で考えていただきたいということと、業行政を所管する立場としてお願いしたいと思うことは、やはり適正な価格で取引されないということについては関心がある。あるいは、管理が不全になるということに関心があるということです。宅建業法にまともに今対象となるとは言わないにしても、問題領域としては非常に関心を持っているということです。それについては、誰がこの負の価格での取引を担うことが社会のためになるのかというような、そういう意味から、取りあえずの現行の宅建業法ではそれが対象にならないということかもしれませんけれども、それはより長期的な視点で御検討いただいたほうがよろしいのではないかと。そのように思いました。

以上です。

【中城部会長】 御発言でございますでしょうか。

【川合不動産業課長】 ありがとうございます。まず、リースバックは、基本的に宅建業法的なアプローチで、引取サービスについては、現状、自主規制を中心にしつつ、実態を注

視していくということの理解はそのとおりでございます。

中に、例外的かもしれませんが、実態上仲介逃れのような形の取引がもしあれば、そうしたところについては、宅建業法的なアプローチというのが想定される可能性はあると思っておりますけれども、一般論としてはおっしゃるとおりでございます。

また、そこをより広いスコープで検討するべきというところにつきましても御指摘のとおりだと思っております、少なくとも土地の管理の在り方などの観点から、関連部局の協力も仰ぎながら議論していきたい、検討してまいりたいと思っております。

【中城部会長】 御発言ございますか。事務局のほう、そのほかに。いいですか。

それでは、熊谷委員、お願いします。

【熊谷委員】 ありがとうございます。私も引取りのことで幾つか申し上げたいなと思っていて、相続時の国庫帰属法という法律ができて、相続財産については一定の金額で、国ですけれども、引き取るよという制度ができて、今回取り上げられている引取り業というのは、言わば相続財産に限らず、国がつくった制度の穴を埋めるという制度でもあるので、そういう意味では、積極的な捉え方はしていいのかなというように思っています。

ただ、やはりこういう制度が広がるということが予想されるのであれば、やはり今のうちから対応は考えておく必要があるというのは中川委員と同じでありまして、今日、今回、ここで取り上げられたというのは、ある意味、考えますよという意思表示なんだろうというように私は理解しております。

恐らく売買で起こっていることは引取りでも必ずトラブルとして起こるというのがあり、大きな意味でいうと、究極の買ったたきの話になるので、つまり、買ったたきが起きていて、いろいろな判断能力が落ちてきている高齢者の方が非常に安い値段で売というのが現に起きているわけですが、それがさらに進んでいくと、引き取るという形でお金まで払わせるというようなことも起こり得るので、やはりそういったことが起こらない、注視しておくというのは重要だろうと思っています。また、こちらの対策のほうで書いてありましたが、やはり原野商法等で出てきているトラブルでは、買いました、でも移転登記しないというのが現に起きているので、同じようなことが引取りでも起こり得る。引き取りました、だけど登記しませんというような形での被害者というのは出てくることは想定されるので、やはりそのところは注視はしておいたほうがいいだろうと思っています。

それと、現状、おっしゃるとおり、宅建業法には直ちには引つかからないわけですが、それでも、引き取った事業者がその後どうしているのかというところはやはり重要で、何かそこで

積極的に利用している、もしくは保有しているでもいいんですけれども、それでとどまっている限りは宅建業法の話にはなりませんけれども、やはりその後、出口として転売するとかという話というのは当然あるんだろうなというところも予想され、そうなってくると、やはり宅建業法のところも関わってくるものでありますから、やはりそういう意味では、宅建業者に無関係な話ではないので、そういった観点からどういう取組を今後するのかということも、広い観点から考えておいていただけるといいかなと思います。

以上です。

【中城部会長】 齊藤委員、お願いします。

【齊藤委員】 回答はいいですか。

【中城部会長】 事務局から、じゃ、お願いします。

【川合不動産課長】 ありがとうございます。そうですね。転売もあり得るという意味において、まさにその部分は宅建業の範疇であると。御指摘のとおりだと思います。

また、そういった転売も可能な、場合によっては、通常の売買が可能である物件である可能性があることも踏まえると、私どもとしては、なるべく宅建業者の方なり、宅建業者との連携体制がある方への相談というのがやっぱり一義的には望ましいのではないかなというふうに今考えているところでございまして、そうした考え方も周知をしつつ、しっかり考えてまいりたいと思います。

【中城部会長】 齊藤委員、お願いします。

【齊藤委員】 ありがとうございます。御説明どうもありがとうございました。また、発言の機会をどうもありがとうございました。

従来、一般の国民が不動産に関わるといったら、住宅を借りるとか買うということが多かった中で、最近の御相談は、「売りたい」という御相談が増えてきているというのが現実です。そこに対して消費者を守る、国民を守る視点からしっかりと体制を整える必要があるというのは常日頃から思っているところでございます。

そこで、リースバックの御説明もいただいたところではございますが、リースバック、私自身も勉強させていただいて、いろいろな事業者にアンケートやヒアリングさせていただいたときに、あまりにも設定されている条件が違う。買取りの条件、家賃設定などなどがあまりにも違うから、従来の買うとか借りるというのとちょっと違う状況がありました。今回のご説明でも最後に、今後こういう問題のトラブルの予防のために情報開示をしっかりして、消費者自身が確認できることが重要だということをおっしゃられましたが、さらに加え

て、幾つかの異なる業者からの見積りを比較をされた中で、自分が選ぼうと思っているものの特性をしっかりと理解していただくという目線も必要ではないかなと思っているところでございます。

私が調査した時点、多分、国交省が調査されたよりも前の時点だと思うんですが、そのときに、リースバックの課題として、実際にやっている事業者さんに御質問したときに、半分の事業者が、不適切な事業者がいることが問題なんだとおっしゃられていました。自分たちはちゃんとしているんだということだと思います。それから、もう一つ、今後必要な制度は何でしょうかという質問をしたときに、消費者保護だという回答が最も多くなっていました。ちゃんとやっている事業者から見たら、消費者を守る体制を整えてほしいということで、法規制の整備というのも約半数の方が必要と回答しております。消費者保護、法制度の整備両方とも約半数の人が今後必要な制度だというふうにお答えされているということでございます。

今回、今後の対応ということで、リースバック、今のあるガイドブックをベースに周知徹底していくということですが、それでもなかなか消費者に情報が伝わっていかない。ガイドブックの存在すらもよく分からない現状があるということからすると、いま一度消費者に対して具体的にどのような周知徹底をしていくことをお考えでしょうかということが1点の質問です。それから、しっかりと事業者の方にも御理解いただきたいということもございますが、同じ事業をやっている方の中でも、しっかりともう少しコントロールしていただきたいというお声もある中で、今後どういう事態になれば、より一歩踏み込んだ対応をお考えかということ、教えていただけたらと思います。

【中城部会長】      お願いします。

【川合不動産課長】      ありがとうございます。一般論としても、消費者の方にどうやって情報を、周知を徹底できるかというところが、業行政について常に大きな課題だと思っております。今回についてもそこは非常に難しいところだと思っております。

今回、指差し確認ができるツールというふうに申し上げておりますのは、そういう意味でも、その中でも少し手に取りやすいというか、内容として消費者フレンドリーというか、そうしたツールである必要というのがまずあるだろうと思っておりますのと同時に、あらゆる媒体、あらゆる機会を使いながら周知をするということ、あとは、今御指摘もあった、ちゃんとやっていらっしゃる事業者さんを通じて、ちゃんとやっていらっしゃる方は、本来、あなたはこういうことを確認しながら検討したらいいんですよという説明をしていただく。

そういった事業者さんの御協力も得ながらやっていくという、今のところはそういったことを考えておりますけれども、よりよい周知の方法など、常に考えていかなければいけないと思っております。

【齊藤委員】      ありがとうございます。

【中城部会長】      森川委員、お願いします。

【森川委員】      コンサルティング業務についてなんですけれども、これ、お客様にとっても非常に有用な重要な業務だと思うんですけれども、媒介業務に関連するサービスとの境界がどうしてもはっきりしなくて、保守的に媒介業務の範囲を判断する事業者にとっては、なかなか積極的に活用できていないという現状がございます。

事業者が安心して活用できるようにできれば、こういうのがコンサルティング業務だというふうなモデルケースを例示していただくとか、あるいはガイドラインを作っていただくとかしていただけると大変ありがたいなと思いますので、よろしく願いいたします。

【中城部会長】      お願いします。

【川合不動産課長】      ありがとうございます。そういったお声をよく伺いますし、そういったことを踏まえて、まず、今後設置していきます検討会の検討事項として、主たる論点の一つだと思っておりますので、なるべく分かりやすく、取り組んでいただきやすい形で考え方を示してまいりたいと思っております。

【中城部会長】      井出委員、お願いします。

【井出委員】      リースバックについてちょっとコメントです。既に齊藤委員、そのほかの先生、熊谷委員もおっしゃいましたように、やはりいろいろなタイプの業者さんが存在し、リースバックを契約することが非常にリスクが高いにもかかわらず、所有者の皆さんがそれを知らないということで、アンケートに出ているとおりです。契約内容や適切な住宅の評価と家賃など専門的な知識が必要となるため、セカンドオピニオンがないと、利用者が不利な立場に置かれる傾向が出てしまいます。27ページにもあるように、このビジネスモデルの利用者の多くは、住宅ローンの返済に困窮するなど、経済的に非常に困っている状況の方が利用したいという動機が強いと思います。そうすると、それに付け込む業者さんも出てくるので、いろいろな情報を得て適切に判断していくということは本当に大切だと思います。その上で、ガイドブックですが、もう少し踏み込んで、カバレッジの高い業界団体がないということもあると思いますが、標準的な契約書をきちんと作り、それに則ってやっている優良業者だということが、契約者や市場でしっかり分かるような仕組みもぜひつくっていた

だきたいです。何よりも、クーリングオフができないということで、クーリングオフに相当するような買戻しの特例を原則とするような、そこまで踏み込んだものもしていただきたい。特に高齢者が契約者の場合には、高齢者をサポートする方の同意、あるいは立会いの下で契約をする等そういったことをしていかなないと、今後問題が大きくなる可能性が高いです。リースバックには住宅の資産の流動化という面で非常に優れた面もありますが、今はよい点ばかり前面に出ていますが、実際には非常に深刻なことも起こっています。利用者の中には、自宅に住み続けるよりも、住み替えてキャッシュをきちんと確保し、生活の今後のプランを考えたほうがいい方というのも実際には多いです。いろいろな面からも、クーリングオフに代わる、そういったものを消費者庁としっかり相談していただきたいなというふうに強く希望します。

以上です。

【中城部会長】      いかがでしょうか。

【川合不動産課長】      ありがとうございます。クーリングオフは、解約をめぐるトラブルが社会問題化しているといった状況を受けた際に、契約を解約できるという意味で、例外的な法制度として用意されてきているものではございまして、そういう意味では、今、もう少しトラブルの現実というか実態、私どもの今回の調査などを見ても、例えば、解約には応じるという答えが8割を占めていますので、実態上、どこまでその部分が必要かということについて、いただいた御意見も十分考えながら、もう少し状況をよく考えてまいりたいと思っております。御要望はよく理解しております。

【中城部会長】      遠隔で御発言は横山委員でしょうか。

【横山委員】      唯根委員が先に手を挙げておられると思います。

【中城部会長】      失礼しました。じゃ、唯根委員、お願いいたします。

【唯根委員】      ありがとうございます。COJの唯根と申します。

皆様から御意見を出していただいているんですが、私ども、消費者団体で団体訴訟もさせていただいております、やはり今回、リースバックについてこれだけの調査報告をしていただいて、事業者の方々からも、宅建業法や消費者契約法に抵触する可能性のあり得るもの、今、クーリングオフの制度をつくっていただけないかと言っていたことも含めまして、やはり問題のある、被害が既に出始めているというか、こういうリースバックを利用する必要がないというか、ではないほうがよかったという相談者、消費者の方も多数出てきておりまして、住むところを失ってしまった、あとどうしようというような現状も出てきてお

りますので、早急に対策を講じていただきたいと思いますし、私ども消費者団体としても、消費者契約法上で問題がある事業者に対しては、今後、広告や約款、契約書内容の差止請求や訴訟も考えていかなければいけないのではないかと感じております。

そうなると、救済には何年もかかる。その間に高齢者の方は、申し訳ないんですが、当事者がいらっしゃらなくなっちゃうようなケースも出てくる。そうならないことを祈って、ぜひ今回、これだけの細かい調査をしていただいた結果を踏まえて、対策を取っていただきたいと願って、一言意見させていただきます。ありがとうございました。

【中城部会長】 事務局からございますか。特にないですか。

それでは、横山委員、お願いいたします。

【横山委員】 ありがとうございます。2点申し上げたいと思います。

1つは、引取サービスについてですけれども、こちらは既に委員の方からいろいろ御意見がありますように、代金はマイナスなのですけれども、契約としては基本的には売買と同じと考えることができると思います。そのような出発点に立って、現行の宅建業法がそのまま当てはまらないとしても、売買と同様の問題は当然に起きるでしょうから、宅建業の取引について、当然、将来的には規律を設けることが必要だろうというふうに考えております。

より深刻だというふうに考えておりますのは、次のリースバックなのですけれども、私自身は、契約法などを勉強している立場から、このアンケートを拝見しますと、一言でリースバックと表現されている契約の中に、実際には幾つかの異なる種類の契約が含まれているように見えます。つまり、今のところは売買プラス賃貸借という形で表現されておりますけれども、現実には、法的にはそのような類型に整理されない可能性のある契約もあると思いますし、また、法的な規律があちこちで別な形でかかってくる契約もあると思いました。

例えばですけれども、これ、拝見しますと、リースをする期間が短い。かつ、賃貸借は定期賃貸借である。加えて、賃貸人が修繕義務を負わない。このアンケートの結果を見ますと、この組合せというのはそれなりにあるように推測もされます。そうしますと、そういうような場合には、実は単純な売買契約であって、目的物の明渡しが3年後になっている、4年後になっている、そういう契約として見る可能性があります。

では、そういうふうに見たときに何が変わるかといいますと、売買プラス賃貸借だというふうに考えますと、賃料の不払いがあった場合には、2か月、3か月の不払いがあれば退去しなければならない。賃貸借解除ということが可能ですけれども、これがもしも明渡しが3年後というふうに定められた売買なんだというふうに性質決定しますと、仮に途中の賃料

不払いがあったとしても、それはもちろん払わなければいけないですけども、3年後と決められていた明渡し期限よりも先に明渡しを求めるかといえ、できないんじゃないか。つまり、売買プラス、明渡し期限だけが3年後です、所有権は既に移転していますというような、そういうこともあり得ると思いますので、申し上げたいことは、もう少し契約類型を厳密に見ていって、契約類型ごとに何が問題なのかということを見ていく必要があるだろうと思います。

買戻し特約がついていた場合には、もちろん買戻し特約に関する民法の規定が適用になりますので、それとの関係での取引がどういう問題があるかということも検討する必要があると思います。

既にほかの委員からも御指摘がありますように、リースバックというのは、不動産を自ら使用できると期待した消費者が、その見込み違いによって住居を失うという重要な結果を生むものです。ですので、契約に際しては、その内容について十分かつ適切な情報提供が必要になるだろうと思います。

現在のこのガイドラインは、消費者に対して注意しなさいということを大分言っているわけですけども、やはり、事業者に対しても、基本的に契約類型ごとに何を説明しなければいけないのかという一種の重要事項をピックアップしていただいて、それについて説明をするように、事業者に要請してほしいと思います。事業者に対するガイドラインのようなものを、ツールとして使う。契約のときにはそれを指差し確認するのもかもしれませんけれども、まず、事業者に対して、こういうタイプの契約の場合にはこれが重要事項になりますということをお知らせいただくということが必要なのではないかなと思います。

ですので、私自身をお願いしたいことは、そもそもこの中にはいろいろな契約類型が入っている可能性がある。なので、契約類型ごとの実態をまず明らかにしていただきまして、その類型ごとに、消費者のみならず、事業者に対しても、これが重要事項ですよ、これは説明しないと問題がありますよということをガイドラインのような形でお知らせする。そのような仕組みをつくっていただくことが、紛争予防につながるのではないかなと思います。

以上です。

【中城部会長】      ありがとうございました。

事務局からいかがでしょうか。

【川合不動産課長】      ありがとうございます。まずは契約の種類が多いということはそのとおりだというふうに思っておりまして、実態をどこまで収集することができるか、まず

はそこから考えてまいりたいと思います。ありがとうございます。

【中城部会長】      ありがとうございます。

論点は盛りだくさんではございます……。

お願いします。

【薬袋委員】      薬袋です。先生方とは少し違う角度からのお願いですけれども、情報が消費者側に適切に伝わっていないことが課題だということを先ほどちらっとおっしゃっていましたが、伝え方は大事なかなと思ひまして、ウェブサイトがあります、パンフレットがありますだけでなく、やはりそれを見てくれそうな方々にきちんと、見る必要がある方々にどうやったら届くのかということを早急に考えないと、どんどん被害が大きくなっていくのかなと思っています。

例えば、高齢者の方が多いだとか、先ほども離婚のとかということが気になりました。例えば、ケアマネさんだとか、高齢者自身に見ろというのは無理ですけれども、周りの方々、事業者、特に介護事業については、ある程度系統立てて情報が行くようになっていますから、そういうところに積極的に発信していくとよいです。あるいは、離婚を経てひとり親家庭の方々が経済的に厳しいということと言われていますけれども、そういう方々にさらに追い打ちをかけるようなことになるということであれば、離婚を扱うような弁護士さんだとか、サポーターの方だとか、子供食堂の方だとか、周りにいらっしゃる方々にもこういう情報が早く届くようにしていただくと、被害の軽減にはつながるのではないかなと思います。ぜひそういうことも御検討いただきつつ、あとは、最終的に常に私は申し上げているのですけれども、学校教育の中でもこういうことがきちんと伝わるような情報提供ですとか取組方、そういったことも検討いただければと思います。

以上です。

【中城部会長】      ありがとうございます。

御発言たくさん御希望かとは思ひますけれども、先ほどの議事の1と同じような扱いで次に移りたいと思いますが、この時点で特に御発言が必要な方はいらっしゃいますか。

お願いいたします。

【高山土地政策課長】      引取サービスについて、何人かの委員の先生から御発言いただきまして、中川先生からご指摘のあった、業行政の観点だけではなく、広い視点でという意味で、土地政策の観点からこの件、一緒に調査なり勉強させてもらっております。

それから、熊谷先生から、利用者が引き取った後の管理の仕方が大事だという御指摘もあ

りました。土地基本法で土地の所有者の適正な管理の責務が加えられましたけれども、事業者についても当然責務がありまして、その両方がかかる類いのものと思います。

この問題が難しいのは、引き取ってもらった側はそれで解決してしましますが、その後、適正に業者が管理し、さらには流通につなげてもらえれば非常にいいものの、その管理を放棄してしまった場合に、それは単に管理不全土地を増やすことになり、また、倒産でもしてしまえば、所有者不明土地が一気に増えてしまうということは課題になるんだろうと思っています。

ただ、こうした課題は、急に出てくるというよりは、静かに、ゆっくり進んでしまい、社会的課題として急に先鋭的に表れるものではないという性質があるかと思っています。

今、一部の事業者が自主的な規律で進めていただいているところ、これに期待をしつつ、まさにその状況を注視していくというところかなと思っています。土地政策の立場から申し上げました。

【中城部会長】      ありがとうございます。

それでは、議事の2については取りあえずここで一旦打ち切って、資料3の説明をお願いいたします。

【中野不動産・建設経済局参事官】      それでは、資料3につきまして、不動産管理業担当の中野から御説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

まず、2ページ目を御覧ください。令和2年に制定されました賃貸住宅管理業法制定の社会的背景を記載しております。国民全体の賃貸住宅への志向が高まる中、オーナーの高齢化等により管理業者に管理を委託するオーナーが増加したことや、サブリース方式に関するトラブルが多発化し、社会問題化したということが法制定時の社会的背景としてありました。

3ページ目を御覧ください。平成4年度から令和5年度までの約30年間で、管理業務を業者に委託するオーナーは大きく増加しております。また、賃貸住宅の委託管理の増加に伴い、管理業者、サブリース業者に関する消費者相談件数も一貫して増加しているという状況です。

このような状況を踏まえまして、賃貸住宅管理業法が令和2年に成立いたしました。こちらの法律の内容についてお示ししております。時間の関係上、詳しい説明は割愛させていただきますが、サブリース事業者に対する規制の創設と、賃貸住宅管理業に関する登録制度の創設の2つが柱になっております。

法制定時の附則をこのページの一番右下に書いておりますが、附則におきまして、この法律の施行後3年間を経過した場合において、この法律の施行の状況について検討を加え、必要があると認めるときは、その結果について必要な措置を講ずるものということが決められておりまして、既にこの法律が施行されまして3年半が経過しておりますので、今後、国土交通省におきまして、法の施行状況を踏まえた検討を行ってまいりたいと考えてございます。

次のページ、5ページ目を御覧ください。5ページ目以降では、法律が施行されましてからの施行状況についてのデータになりますので、御説明させていただきます。令和3年6月に賃貸住宅管理業法の登録制度が施行されまして、その後、登録のほうは順調に増えております。登録が法律で義務づけられているのは、200戸以上管理する業者になりますが、この義務づけされた業者以外にも、200戸未満の業者でも任意登録されている方々が結構ございまして、令和6年12月31日現在で合計9,786件の登録がございます。

6ページ目を御覧ください。賃貸住宅管理業法では、登録業者に対して営業所ごとに業務管理者の設置を義務づけておりますが、この資格要件を満たす者は現在10万人を超えているという状況でございます。業務管理者の資格要件としては、法施行後の新たな賃貸不動産経営管理士試験に合格し、2年以上の実務経験を有する者など、3つのルートがございます。それぞれのルートにつきまして、資料のほうでお示ししておりますので、御参照いただければと思います。

7ページ目を御覧ください。こちらのほうは、令和元年と令和5年に、国土交通省が賃貸住宅のオーナーに対して実施したアンケート結果を比較したものでございます。法律ができる前と法施行後で、サブリース事業者との間のトラブル、賃貸住宅管理業者との間のトラブル、それぞれオーナーの実感として、トラブル経験割合は顕著に減少しているという結果になってございまして、法施行の効果が表れているのではないかと考えられます。

8ページ目を御覧ください。登録業者の管理戸数をお示ししております。登録が義務づけられているのは管理戸数200戸以上の業者ですが、登録業者の約3割は、先ほど申し上げました管理戸数200戸未満の業者、任意登録の業者という形になってございます。こういった任意登録業者につきましても、一旦登録いただきますと、200戸以上の業者と同様に、業務管理者の選任等の法令上の義務づけがかかるという形になってございます。国土交通省としましては、今後、この200戸未満の業者に対して、引き続き任意登録を積極的に呼びかけ、任意登録業者数を増やしてまいりたいと考えております。

9 ページ目を御覧ください。令和4年度より、賃貸住宅管理業法に基づく立入検査を実施しております。令和4年度、5年度ともに過半数の事業者において不適正な状況が確認されたという結果になっておりますが、内容を見ますと、形式的な不備が多く、地方整備局が立入検査した際には是正指導を丁寧に行い、その結果、全て改善が確認されており、行政指導にとどまっているという状況でございます。

10 ページ目を御覧ください。令和5年度に国土交通省が実施しました調査結果に基づき、オーナーとサブリース業者とのトラブル類型をまとめてございます。家賃の見直しなどの条件変更、修繕の箇所や費用負担など、契約締結時の業者とオーナーとの間の契約内容に関する認識の齟齬によるトラブルが多いのではないかと考えられる結果となっております。国土交通省としましては、サブリース業者に対して、契約締結時のより丁寧な説明を求めるとともに、オーナーに対しましても、契約内容をよく確認することなどについての理解の促進を図ってまいりたいと考えてございます。

11 ページ目を御覧ください。オーナーと賃貸住宅管理業者とのトラブル類型をまとめてございます。管理業者とのトラブル内容で上位3つを赤枠でくくっておりますが、管理業者がどこまで対応してくれるのかよく分からないというのがオーナー側のトラブルの第1位となっております。管理業者に対して標準的に求めるべき管理水準がオーナーにとって不明確な状況になっているということが考えられます。

また、オーナーが管理業者に期待することとして、契約締結時に賃貸不動産経営管理士等の専門家から十分な説明を行うことが第1位となっております。管理業務の知識・経験を有する賃貸不動産経営管理士をはじめとする業務管理者を、現場においてより積極的に活用していくことが必要なのではないかと考えられる結果となっております。

12 ページを御覧いただければと思います。こちら令和5年度に国土交通省が実施したアンケート結果でございますが、業務管理者が実際に実施している主な業務でございます。この業務管理者は、賃貸住宅管理業法上は管理業務全般の管理・監督を行うということが定まっておりますが、法令で定まっている業務以外の重要事項説明や書面交付、契約締結などの重要な場面で業務管理者が活躍するということが実際に行われておりまして、今後とも業務管理者に対するニーズが質及び量ともに高まっていくのではないかと考えられるデータとなっております。

資料の御説明は以上でございますけれども、最後に、賃貸住宅管理業法の今後の施行後検討の方向性について、現時点で考えられることを申し上げたいと思います。冒頭御説明しま

したとおり、賃貸住宅管理業法は施行後3年が経過しており、見直し検討を行うべき時期に入っております。賃貸住宅管理業のさらなる質の向上に向けましては、より良いサービスを提供する質の高い管理業者が賃貸住宅市場で選ばれる環境を整備していくことが重要と考えております。法に基づき登録されている管理業者につきましては、国の指導監督の下、一定の質が確保されていると考えられますので、賃貸住宅市場において登録業者の活用をより一層推進していくことが重要と考えてございます。

また、先ほど御説明しましたように、管理戸数が200戸未満の管理業者には登録義務はございませんが、任意登録をより積極的に働きかけ、任意登録業者数の増加を図っていくことで、市場全体における登録業者の数を増やしていきたいと考えてございます。

また、登録事業者の質の向上につきましては、賃貸不動産経営管理士をはじめとした業務管理者をさらに積極的に活用していくということが重要であると考えられます。業務管理者につきましては、先ほど有資格者が10万人を超えたという御説明をいたしましたけれども、この数で足りているのかということの検討も含めまして、業務管理者の質及び量の向上のための方策を検討してまいりたいと考えてございます。

加えて未登録業者も含めた賃貸住宅管理業全体の質の向上のためには、管理業者の提供するサービス内容が契約の相手方である消費者側にとって分かりやすく「見える化」されていることが重要ということが、今回のアンケート結果から見えているかなと考えてございます。今後、業界団体とも連携して、管理サービスの「見える化」のためにどういった方策が考えられるかを具体的に検討してまいりたいと考えてございます。

御説明は以上でございます。

【中城部会長】      ありがとうございました。

時間の関係もありますので、資料4も続いて説明をお願いいたします。

【鹿渡不動産政策企画官】      それでは、資料4について御説明をいたします。不動産分野におけるDXの推進につきましてとなります。

1つ目のトピックが、宅建業免許申請等におけるデジタル化の推進となります。4ページになりますけれども、宅地建物取引業免許申請等のオンライン化につきましては、前回の不動産部会において今後の予定について御説明をしておりましたけれども、その後、大臣免許につきましては、昨年5月からオンライン申請を開始いたしました。また、都道府県知事免許や宅地建物取引士登録につきましても、昨年下半年以降、順次オンライン申請が開始されているところでございます。

加えて、オンラインにより免許申請を行う場合の手数料については、この4月より3万3,000円から2万6,500円に見直すこととしてございます。

一方、こちらの免許申請等のオンライン申請の利用率になるんですけれども、グラフのとおり、低位にとどまっているということでございます。国交省としても、オンライン申請の活用については引き続き周知してまいりますので、業界団体のほうにおかれましては、今後とも引き続き周知に御協力をいただけますと幸いです。

また、これからの取組になるんですけれども、今の政府全体として、デジタル社会の実現に向けた取組の一環として、マイナンバーの利用というところを推進しているところでございます。国交省としても、新たな取組として、現在、オンライン申請等に対応していない不動産業関連の手続きも含めて、オンライン申請や行政庁間の情報連携、その実現に向けて、マイナンバーの利用が可能となるよう措置してまいりたいと考えております。

また、制度面の整備と併せまして、中長期的なシステム整備の方針や、実現可能な取組についても検討してまいりたいと考えてございます。

こちらのページが具体的なイメージなんですけれども、一番下のところにあるように、宅建業関係に加えまして、マンション管理業関係とか、あるいは、先ほどの賃貸住宅管理業関係も対象といたしまして、マイナンバーの利用が可能となるよう措置したいというふうに考えてございます。

メリットといたしましては、例えばですけれども、左側の申請者にとっては、スマートフォンからの資格申請というところが可能となるほか、戸籍証明書等の公的証明書の提出を一部省略可能となることなどがイメージとしては考えられます。

また、右側のとおりなんですけれども、行政庁にとっても、申請者の特定がより迅速になることが考えられるほか、市役所との連携によって、公的証明書の記載情報の確認が可能になることが考えられます。

次に、2つ目のトピックになるんですけれども、不動産分野におけるDXの推進に向けた環境整備ということで、今の地方部においては、空き家とかの流通の担い手になる宅建業者の事務所数が減少していること、これも踏まえて、DXによる生産性の向上による担い手の確保が必要ではないかというふうに考えてございます。

こういった中で、国交省といたしましても、オンラインによる重要事項説明や書面の電子化を可能とするための環境整備、制度整備を進めてまいりましたが、こちらも下のほうに、まだその利用率は必ずしも高いとまでは言えない状況であろうかと思えます。

このため、次のページですけれども、令和6年度には、オンラインによる重要事項説明や書面の電子化の活用を促進するために、マニュアル、既に公表していたもののリニューアル版だとか、要点をまとめたハンディガイドの公表など、環境整備を行ってまいりました。

また、民間部門におかれましては、不動産分野におけるDXの活用に向けて、様々な取組が進められております。例えば、左のとおりですけれども、不動産流通推進センターにおかれましては、不動産情報ライブラリとかPLATEAUなどのオープンデータを物件調査に活用するための手引書を公表されております。

また、右のとおりですけれども、不動産テック協会においては、不動産会社とテック企業のマッチングを目的とするイベントの開催などを通じて、不動産分野におけるDXの推進を広く図っていらっしゃるということでございます。

最後に、国交省としても、不動産分野におけるDXを推進するため、新たな取組として、中小不動産事業者を主な対象として、不動産取引に伴う業務や手続について、実際にデジタル技術やサービスを導入していただき、その効果を検証する実証事業等の実施を予定してございます。

具体的には、一番下のフロー図、これが一般的な売買仲介の業務とか手続の流れとなりますが、例えば、赤枠の価格査定とかマッチング、内見、書類作成といった項目がありますが、これらの業務については、既に大手事業者におかれましては、デジタル技術やサービスを導入されているといった企業も見受けられるところですが、今回の事業では、中小事業者を対象として、これらのサービスをぜひ導入体験をしていただいて、生産性向上の効果や課題の検証を図ってまいりたいと考えてございます。

また、売買契約締結の際に買主などが入力した住所等の情報につきまして、右側の黄色い枠の辺りになるんですが、住宅ローンとか上下水道の契約の際に、そういった住所等情報の入力を不要とするワンストップ化サービスというのを導入していただくことで、中小事業者の皆様の生産性向上のみならず、買主の皆様の利便性向上といったところに資することも期待してございます。

説明としては以上でございます。

【中城部会長】      ありがとうございました。

資料3、資料4を中心に、必要に応じて資料1、2について御発言いただければと思います。今回は、質問を先にいただいて、必要に応じて事務局から説明いただくことにしたいと思います。よろしくお願いします。

森川委員、お願いします。

【森川委員】      ありがとうございます。デジタル申請におきますマイナンバーカードの活用についてなんですけれども、マイナンバーにつきましては厳格な管理体制が求められておりまして、特定のセクションでは、そうした体制を会社によって整備していますけれども、宅建業の免許を管理するセクションにおいて、必ずしもそういう体制がなっていないケースが多うございまして、そうした場合、体制整備に実務上、多大な負担が生じることとなってしまうので、マイナンバーの活用に関しましては、義務化ということではなくて、任意に活用を推奨するというような形で慎重に進めていただければと思いますので、ぜひよろしく願いいたします。

以上です。

【中城部会長】      ありがとうございます。

いかがでしょうか。

宮嶋委員、お願いします。

【宮嶋委員】      全日の宮嶋です。1の空き家の関係のことなんですが、補足で全日ラビー空き家相談ネットワークのことに対しての補足をさせていただきます。

全国47都道府県に拠点を持つ一つの法人であるという全日の強みを生かして、誰でも全国どこからでも、物件所在地を問わず、空き家の処分について相談できるシステムでございいます。

スキームとしては、研修を受講した会員をあらかじめリストアップし、協会に所有者などから空き家処分の相談が寄せられた場合、物件近隣または相談者居住地近隣の会員に情報提供を行ってまいります。情報を受けた応援会員のうち、取引希望を表明した中から協会側で1社を選定いたして、相談者とのマッチングを行ってまいります。その後については、媒介、賃貸、自社買取りなど、応援会員と相談して協議の上、当該空き家の処分ないし利活用を進めてまいります。

窓口は、総本部や地方本部の相談窓口、総本部が取る電話、自治体からのあっせん、空き家見守りサービス提供事業者からのあっせんということになっております。現在、大手の見守りサービス事業者との連携を目指して、折衝中でございます。スタートが令和7年4月1日ということになっております。

また、もう一つ、自治体と空き家の流通に携わるプレーヤーに関する件なんですが、民間の事業者が自治体と提携されて、取組を進めていただいている例も多くあるとのこと

が、当方の役員からちょっと報告がありまして、そうした事業者さんのほうで空き家を全部買い取っていただければ問題ないんですけれども、比較的流通に乗りやすいものだけを買って、流通に乗らないものは要らないというような例もあるようでございます。そして、その流通に乗らない物件を、我が役員のところに来て、これはどうにかならないのかなんてというような話が出ているらしいので、窓口をもう少し広げていただけるような、1社だけという連携でなく、もう少し広げていただければよろしいのではないかと。そんなふうな意見でございます。

以上です。

【中城部会長】      ありがとうございます。そのほか、途中で議論を打ち切ってしまった資料1、2についても結構でございますが、いかがでしょうか。よろしゅうございますかね。

それでは、事務局のほうでお願いいたします。

【鹿渡不動産政策企画官】      森川委員の御発言に関して、マイナンバーの情報管理の関係でございますけれども、おっしゃられるとおり、マイナンバーの管理、厳格な管理体制が必要であるということで、個人情報保護委員会からも各種ガイドラインが作成されているところでございます。

今回、不動産分野でこういったマイナンバーの取組を進めていくに当たっては、これから具体的に例えばシステムをどうするかとか、具体的な枠組みをどうするかというところを考えていくことになるんですけれども、不動産業関連の手続とかで特段留意事項があれば、それに関しては検討していくことになろうかと思ひますし、いろいろ任意制にするか義務化かどうかというようなお話もあったかと思うんですけれども、いずれにいたしましても、業界団体や関係の皆様のお声も聞きながら取組を進めていきたいと考えておりますので、どうぞ御指導等よろしくお願いいたします。

【中城部会長】      御発言はいかがでしょう。よろしゅうございますか。

ありがとうございます。今日、議事4つ、大変盛りだくさんの論点の多いところについて積極的に御発言いただいて、ありがとうございました。

議事の1で中川委員が御発言になったように、空き家の対策プログラムは適切に進んでいます。ついては、不動産の知見を広く有する宅建業者等々が、流通だけではなくて、いろいろな活躍して社会貢献することについて、宅建業だけではなくて、もう少し幅広の位置づけがあってもいいのではないかというプラスの御発言がありました。

一方で、議事の2中心に、リースバックは安く買って高く貸すとか、そもそもそれは契約

形態としてそういうふうに単純に割り切っていいのかというご指摘もありますが、そもそも取り組みが進んでいます。空き家の対策プログラムも業者が買い取れることをプラスで評価をしていました。もちろんプラスではありますけれども、これも安く買って高く売るというふうなことだとか、引取りもお金をもらって引き取り、もしそれがすぐ有償で転売できるというふうなことであれば、やはり利益相反的な構図もあるというふうに思います。たくさん買取りや引取りした自社所有不動産を優先的に売ると、その宅建業者に売却を依頼した売主との関係でも倫理的な問題が生じます。

そういう意味では、中川委員が積極的に評価するように、そういうふうなことを乗り越えていくような不動産業者の在り方というふうなのが求められていると思います。今日の皆さんの意見を踏まえて、事務局のほうでさらに整備を進めていただければと思います。

それでは、時間でございますので、進行を事務局に戻したいと思います。

【葛西不動産課長補佐】 本日は、委員の皆様におかれましては、熱心に御議論いただきまして、どうもありがとうございました。いただきました御意見を踏まえまして、方策に取り組んでまいりたいと思います。

以上をもちまして、第４２回社会資本整備審議会産業分科会不動産部会を閉会いたします。ありがとうございました。

— 了 —