

令和8年2月26日

**【近藤不動産政策企画官】**

それでは、定刻になりましたので、ただいまから第43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。委員の皆様方におかれましては、本日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。

事務局を務めております国土交通省不動産・建設経済局不動産課の近藤と申します。どうぞよろしく願いいたします。

初めに、本日の会議の形式について御案内いたします。本日は、事前に申込みをされた方については、どなたでも会場またはオンラインにて傍聴が可能となっております。また、本日は対面形式とオンライン形式併用での開催となっております。

会場にて御出席の委員におかれましては、御発言いただく際には、目の前にございますマイクの銀色のボタンを押していただき、御発言の終了時には再度、銀色のボタンを押していただきますよう、お願い申し上げます。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でお願いいたします。

なお、本日の議事録につきましては、後日、国土交通省ウェブサイトにて公表させていただきます。

次に、本日の会議資料でございますが、議事次第に記載しておりますとおり、4点ございます。議事次第、委員名簿、本日の議事で使用いたします「最近の不動産政策に関する取組について」、参考資料となります。会場にて御出席の皆様におかれましては、席上に御用意いたしましたタブレット端末を使用して閲覧をお願いいたします。

万が一ファイルに不足がある場合や、端末操作について不具合や御不明な点がある場合には、皆様の席の後ろに事務局担当者が控えておりますので、適宜お申しつけください。

次に、今回新たに委員となられた方につきまして、委員名簿の順に御紹介させていただきます。公益財団法人東京財団政策研究部マネージャー、吉原祥子委員でございます。

**【吉原委員】**

吉原と申します。どうぞよろしく願いいたします。

**【近藤不動産政策企画官】**

続きまして、一般社団法人全国賃貸不動産管理業協会常務理事、岡田日出則委員でございます。

**【岡田委員】**

岡田です。どうぞよろしくお願いいたします。

**【近藤不動産政策企画官】**

続きまして、一般社団法人不動産流通経営協会企画専門委員会委員長、柘原誠委員でございます。

**【柘原委員】**

柘原と申します。よろしくお願いいたします。

**【近藤不動産政策企画官】**

続きまして、公益財団法人日本賃貸住宅管理協会副会長、濱村美和委員でございます。

**【濱村委員】**

濱村と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

**【近藤不動産政策企画官】**

続きまして、一般社団法人不動産協会事務局長、安井清史委員でございます。

**【安井委員】**

安井でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

**【近藤不動産政策企画官】**

よろしくお願いいたします。

本日は、委員18名のうち、対面で15名の委員に御出席いただいております、葉袋委員、横山委員におかれましてはオンラインにて御出席いただいております。なお、横山委員

におかれましては、15時30分頃から御出席いただく予定でございます。また、浅見委員につきましては、本日所用のため御欠席となっております。

御出席の委員が総数の3分の1以上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、議事に先立ちまして、不動産・建設経済局長の楠田より一言御挨拶申し上げます。

#### 【楠田不動産・建設経済局長】

不動産・建設経済局長、楠田でございます。冒頭一言、御挨拶を申し上げたいと思います。

中城部会長をはじめ、委員の先生方におかれましては、大変お忙しい中、御出席を賜りました。心より御礼を申し上げたいと思います。また、日頃から国土交通行政の推進に格別の御理解、御協力を賜っておりますことにつきましても重ねて感謝を申し上げたいと思います。

今さら申し上げるまでもないことですが、不動産業は国民一人一人の暮らしを支えるという役割、そして、我が国の経済、各地域の経済を牽引する、わが国、そして地域になくてはならない重要な基幹産業であると思っております。その政策の方向性を示すために、この部会で精力的な御議論をいただきまして、平成31年（2019年）4月に不動産産業ビジョン2030を取りまとめ、公表をさせていただいたところでございます。

ビジョンを策定してから月日がたっております。不動産業を取り巻く情勢は目まぐるしく変化をしております。様々な課題が出てきているところですが、不動産業が信頼される産業として一層の深化を図る、そして、一般の消費者が安全で安心な不動産取引が行える環境を整備するということの重要性については、いささかも変わりがないと思っております。

人口減少、少子高齢化、テクノロジーの急速な進化、あるいは国民ニーズの多様化、そういった動きをしっかりと踏まえながら、必要な施策について一つ一つ丁寧に立案をし、実施をしていくということが何よりも重要であると思っております。

そういう中で、本日はこの不動産産業ビジョン2030の中間レビューということで、ビジョンに示されております10の政策課題のうち、最近、特に懸案、喫緊の課題となっております5つの課題を中心といたしまして、御報告をさせていただき、そして、委員の先生方から御意見、御示唆をぜひいただければと考えております。

具体的には、不動産行政の軸であります安全・安心な不動産取引の実現をはじめ、外国人

との秩序ある共生社会の実現に向けて、増加する外国人・グローバル化への対応、それから、A I の活用、不動産 I D の推進などの技術革新・業務の効率化、さらには、空き家、老朽化マンションなどの流通の円滑化や管理の適正化などによりますストック型社会の実現、そして、地方創生・エリア価値向上の5つの政策課題でございます。

これらにつきまして、昨年2月の不動産部会でいただいた御指摘も踏まえながら、直近の取組の内容、そして、今後の取組の方向性について、これから御報告をさせていただきたいと思っております。

非常に多岐にわたるテーマとなっておりますが、委員の先生方には、例えば来年度の取組に向けた御意見でありますとか、あるいはビジョンは2030年(令和12年)まででございますが、後半の5年間を見据えた中期的な御示唆など、様々な観点から忌憚のない御意見、御示唆をぜひいただければと考えております。

本日、先生方からいただきました御意見、御示唆を踏まえまして、今後、各種施策の的確な実施、さらなる充実強化に我々としてももしっかり取り組んでまいりたいと考えております。どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

#### 【近藤不動産政策企画官】

それでは、議事に入らせていただきますので、事前の御案内のとおり、カメラ撮りはここまでとさせていただきますと思います。

以降は中城部会長に進行をお願いしたいと思います。中城部会長、どうぞよろしくお願ひ申し上げます。

#### 【中城部会長】

よろしくお願ひいたします。それでは、不動産部会の議事を進めてまいりたいと思います。

本日の議題は、先ほども御紹介ございましたけれども、最近の不動産政策に関する取組についてでございます。平成31年(2019年)4月に公表した不動産業ビジョン2030に基づく取組状況について議論をいただき、提案等々を頂戴したいというふうに思います。

まず、事務局より、資料に基づき、最近の不動産政策に関する取組について説明をお願いいたします。

【倉石不動産課長】

不動産課長の倉石でございます。よろしくお願いいたします。

まず最初、一通り、本体資料を中心にお話をさせていただきます。ちょっと長くなるかもしれないけれども、御容赦いただければと思います。できるだけポイントを絞って話したいと思います。

まず、今の不動産ビジョン2030ですけれども、改めて、この本体資料のスライドの2枚目御覧いただきまして、副題に「令和時代の不動産最適活用に向けて」とあります。このキーコンセプトの意味合いとしては、人口減少、少子高齢化、こういったことが進む中で、時代の要請や地域のニーズ、こういったものが変化している。こういったものに対応する形で不動産の形成、これが1つの意味合い。もう一つは、それらの不動産を活用して価値創造の最大化を図るということで、この2つの意味合いがこの副題に込められているというふうに理解しております。

このページ左側のところですが、ビジョンでは不動産の3つの将来像を掲げまして、その左下になります。官民、それから民、それから官のそれぞれ役割ということで、特にこの赤囲いがしてあります「安全・安心な不動産取引の実現」、それから、3の民の役割のところの赤囲い「信頼産業としての一層の深化」ということ。最後、一番下になりますけれども、「不動産に対する適切な指導・監督」ということ、これらがまず、本日御説明する内容の基礎の土台になるような部分だと思っております。

これに対応する形で、右側、赤字で項目を塗ってあるところが今日中心に御説明する項目になるんですけれども、2030に向けての重点政策課題、こういうものを掲げられたということでございます。

ということで内容に入ってまいります。4枚目のスライド以降が今日の御報告内容になるんですけれども、全体構成としましては、一応基本的にキャプションに緑色のハッチが塗ってあるところが各項目に出てきますけれども、これが前年去年の2月の部会で御指摘をいただいたような内容。それから、黄色のハッチがキャプションに塗ってあるところが、それ以降こういう取組してきましたよという内容。最後、赤のハッチが塗ってある部分が、今後の取組方針と方向性という部分だというふうに御理解いただいて、御覧いただければと思います。

別冊で、また結構大部なんですけど、参考資料も御用意していますので、またこちらも適宜御参照いただきながらということで、御意見いただければと思っております。

それでは、まず最初、4ページ以降になりますが、1つ目の項目の安全・安心な不動産取引の実現で、その最初、まず、リースバックの話でございます。

前回の部会ではこの緑色のところ、5ページになります。ハッチの部分ですが、事業者、それから消費者それぞれに対して、リースバックの契約上、重要な事項を具体的に示す、これを検討してほしいという御意見がありました。

次のスライドの6ページですけど、左下にありますように、まだ令和7年度（2025年度）は数字が出ていないんですけども、リースバックに関する相談件数というのは、トレンドで見ると依然増えております。という状況ですが、前回も御意見いただいた、まず宅建業者に対してどういうことをしていくかということが次の7ページ以降、7ページ、8ページの部分に今の取組ということであります。

7ページのキャプションの部分を御覧いただきますと、黄色のハッチのところですが、そもそも、まず、おさらいも含めて申し上げますと、このリースバック取引というのは、左下の絵にも模式図がありますけれども、売買契約と、それから賃貸借契約がセットで結ばれるのが一般的、これをリースバック契約だというふうに言っています。

このことを大前提として言いますと、宅建業法との関係では、適用関係でいいますと、宅建業者が買主となる売買については、いわゆる35条の重要事項説明の規定の適用はないということなんですけれども、一方で、47条の2、7ページの右下にありますけれども、この業務に関する禁止事項、これは宅建業法の適用になるという解釈でございます。

もう一つ、他方で、セットで結ばれることが多い契約の賃貸借契約のほう、住み続けられますよなどといって賃貸借契約を結ぶということがセットで行われる形態なんですけれども、この賃貸借契約については、宅建業者が自ら貸主になる場合というのは、賃貸借契約自体、いわゆる我々の業界で言っている言葉で、「自ら賃貸」ということで宅建業法の適用はないということが基本の考え方、解釈でございます。

この解釈、それから、現行法の制度も踏まえて、では何を検討していきますかという部分が次の8枚目のスライド、8ページになります。この8ページなんですけれども、先ほど買い取る場合の重要事項説明の適用はないという話をしましたけれども、宅建業者に対する禁止事項、47条、47条2というのがあります。いわゆる事実の不告知という部分、ここを捉えて、これまで法実務の有識者の先生方のアドバイスもいろいろいただきまして、この事実不告知について、リースバック契約に特有の性格を踏まえた事項を具体化して、宅建業者が貸主となる契約、それと一体となって結ばれる、一体不可分となっている賃貸借契約に

ついても、事実不告知の具体的な内容を示す方策を検討しようということで進めてまいりました。

もう一つの方、消費者側に対しての注意喚起、啓発ですけれども、これが次の9ページになります。これについては消費者のほうが見落としやすい点ですとか、それから先ほど検討を進めてきたと言いました宅建業法の業者の方の違反の該当性、こども含めて、つまり、宅建業法の禁止行為の具体的な内容事項も含めて消費者の方にも知ってもらおうという意図で、指差し方式で契約に際して分かりやすく、より簡便にチェックできるというようなりストを作成しようということで、国の関係部局とも連携して検討を進めてきました。

そういうことで、次の10枚目のスライドが今後の取組方針ということなんですけれども、赤のハッチの部分を見ていただきますと、大きく3つ方策を考えております。

1つ目が、赤のハッチの一番上の丸で、宅建業者の禁止事項の具体的な内容を含む宅建業者向けのガイドライン、これを策定して公表しようということが1つ目でございます。

2つ目が、消費者に対して、宅建業者の具体的な禁止事項の内容を含む消費者向けの啓発資料、これを策定して公表しようということ。

それから3つ目が、P I O - N E Tという国民生活センター、これ消費者庁とも連携して、トラブル情報が一定取れますので、これを端緒とした悪質な事業者の指導監督の強化ということにつなげていくという、この大きく3つを今後取り組んでいきたいというふうに考えています。

より具体的には、参考資料の3ページ、3枚目のスライドになりますけれども、これが今1つ目で申し上げた宅建業者向けのガイドラインの案ということでございます。

参考資料の3ページになります。この部分が真ん中下の辺りを見ていただきますと、この趣旨というのは、我々の今検討の方向性としましては、下の左のところ、売買の媒介、それから真ん中の賃貸借の媒介、これにおける通常の宅建業法上のいわゆる重要事項説明の対象と実質的に相当するような内容、これを宅建業者に対する禁止事項の内容として捉えて、禁止事項の事実不告知の禁止対象として明確化をして、示すということを考えております。

さらにプラスアルファの部分としては、一番右下のオレンジの部分になりますけれども、通常の重要事項説明の対象事項以外でも売買価格とか賃料とか、その他、明示が望ましいというような部分についても明示した上でガイドラインに明記する。そのガイドラインの中身も含めて、消費者サイド、消費者の方の啓発資料にも、宅建業者はこんなことをやっては

いけないということがあるんですよということも含めた内容の啓発の資料を作成、公表して、現場で使いやすいようなチェックリストにも反映する、そういうようなことを考えておりますということでございます。

少し長くなりましたけれども、リースバックについては以上でございます。

次に、安全・安心な取引の実現の2点目が、不動産の有償引取サービスについてということでございます。これ、前回の部会では、スライドの12ページになりますけれども、緑のハッチの部分ですが、そもそも業者が宅建業者とは限らないですけれども、有償で事業者が一般の方から空き家とか空き地を引き取るということですね。お金をもらって引き取る。有償引取サービスと言っていますけれども、この行為自体については、まず、宅建業法の射程外であるというまず前提の解釈であります。

その上で、前回御意見をいただいた点の要旨を申し上げますと、宅建業法の射程外であるという前提、そのために、長期的には宅建業法等による規制の要否というのを検討しつつも、他方で、相続土地国庫帰属制度というものがスタートしていますけれども、この穴を埋める制度でもあるということも言えるということなので、いわゆる「負(まけ)動産」と言われている領域になってしまいがちな空き地、空き家などの利活用、それから、地方創生の文脈で積極的に捉える、そういう視点も必要じゃないかという御意見をいただいております。

また、後ほどでも参考資料5ページ以降を御覧いただきますと分かりますけれども、我々のサンプリング調査、最新の調査でも、有償引取サービスなるものを扱っている事業者は増加傾向にあります。その中で、我々のサンプリング調査だと、宅建免許を持っている事業者が6割程度ということで、都市部、地方部でも偏在性があるということですね。実際に事業者に関する相談と一般の方の相談としては、相続土地国庫帰属制度を断られたので、この有償引取サービスを使いたいという相談も結構多いということが分かってきています。

そこで、本体資料の14ページに行きますけれども、うちの国交省内の土地審議官グループとも連携しまして、国の予算事業なども活用しながら、有志の会社が集まって、一般社団法人になりましたけれども、不動産の有償引取業協議会ということで、協議会をつくっておられます。事業を扱うこの協議会とのコミュニケーションや意見交換を重ねてまいりました。

14ページのピンクのハッチのところですが、今後の取組ということで、大きく2つありまして、1つは各種の国の予算事業なども活用して、このモデル事業などを分析するというので、適正な取引のポイントなどを周知していくというのが大きく1つ目の①のところです。

それから、大きく2つ目の部分が、先ほどの有志の協議会というのが組成されていますので、この協議会が自主規制ルールを策定されております。この自主規制ルールというのを事業者団体のガイドラインと呼びますと、これを何らかの形で、今後、国としても支援をしていこうというようなことで考えております。

協議会で作っておられる内容としましては、参考資料の10ページですが、まず、各種の法令遵守、それからコンプライアンスの部分、これをしっかり理念として掲げた上で、周辺の地域あるいは周辺の住民の方に悪影響があるような不適切な管理を行わないとか、または信用を毀損するような転売とか転貸、こういうことをやらないとか、こういった行動指針を盛り込まれる予定ということでございます。

こういった、自主的にしっかりと「悪貨」が「良貨」を駆逐しないように、逆に、「良貨」が「悪貨」を駆逐するという環境をつくっていくための自主的な取組というのを、国として、まず、これをしっかりと支援あるいはコミットしていく形で、今後検討を進めていきたいというふうに考えております。これが今後の取組でございます。

有償引取サービスの関係は以上です。

ちょっとここまで長くなりましたが、もう一つ、安全・安心な取引の実現の3つ目になります。次は、不動産コンサルティングの普及・定着というお話でございます。16ページ以降になります。

不動産コンサルティング業ですが、過去従来、数十年と言ってもいいと思いますけど、いろいろ議論されてきた領域です。契約の媒介とは異なる、区別した不動産コンサルティングという業態になりますけれども、16ページの緑色のハッチのところですけども、前回の部会でもいろいろ御意見いただきました。

不動産業ビジョン2030でもまさに「価値創造」ということが掲げられていますが、宅建業者が不動産コンサルティングの業を通じてその地域の不動産の価値を上げていくという取組に参画していくことで、信頼性の向上にもつながる、そういった御意見ですとか、一方で、下のほうにありますけれども、媒介業務の多くは境界線というのを区別しにくいような性格の業務でもあるので、個別に不動産コンサルティング業務としての報酬がなかなか取りにくいというようなことがありました。

このような御意見を踏まえまして、18ページになりますけれども、我々国も参画をして、業界団体、それから有識者の方が入った検討会というのを去年の夏から進めて、この不動産部会の部会長の中城先生が検討会の委員長をやられていますけれども、それぞれ官民でし

っかりと検討していこうということで進めてきました、ということでございます。

来月、中間取りまとめを予定しているということでありますけれども、この場で何を検討してきたかということにつきましてですが、18ページの右下のところを見ていただきますと、媒介報酬と区別した不動産コンサルティングとしての報酬というのをなかなか取りにくいという現場の実情があるので、この報酬に関する規程とか目安、これのガイドラインというものを作れないかということですね、アウトプットとして。

それからもう一つは、媒介契約とは異なる不動産コンサルティング契約書、これの標準的なひな形みたいなのを作れないかという、大きくこの2つを検討進めてきておりますということでございます。

来月、この検討会で中間取りまとめということを用意しておりますけれども、1つ、報酬をしっかりと取る。それによって、一般の方から見ると、空き家とか空き地などの相続を含めた相談の入り口のところから、不動産の取引、それから最後、どう利活用していくかという管理的な側面も含めまして、一連の不動産を最終的にこの地域の価値として創造していくような、こういう流れをつくっていくような業務ということをしかりと位置づける目的で、20ページになりますけれども、不動産コンサルティング業務の報酬の考え方に関する整理ということで、不動産コンサルティング報酬の額の算定方法、これのモデルというのを、右下のちょっと積み木みたいになっている図を見ていただくと分かりやすいんですけども、直接人件費だとか経費、技術料、特別経費だとか、こういったもの、不動産コンサルティングの技術料というのを積み上げて取っていく。その算定方法の考え方みたいなものを1つ示すというのが方策としてあるだろうと。

ただ、それだけではなくて、いわゆる成果連動型ということで、成果報酬的な意味合いもミックスする、あるいはそういったものをつくっていくということのほうが業務として、実務としてはやりやすいというような声もありますので、幾つか複数のパターンを念頭に置いた上で、こういった報酬の算定方法みたいなものを示していくガイドライン的なものをこれから年度内に向けて中間取りまとめということを出していくというような方向でございます。

以上が不動産コンサルティング業務の関係です。

大きな1つ目の安全・安心の不動産取引の最後になります。不動産特定共同事業についてということございまして、22ページ以降になります。この不動産特定共同事業ですけれども、御案内のように、不動産証券化の手法として非常に多く使われてきているということ

ですけれども、近年クラウドファンディングとか、いろんな形態も出てきているということで、この在り方の検討会、不動産特定共同事業の在り方検討会というのを進めて、国交省で有識者会議を実施してきました、ということで、既に去年の夏に中間整理が取りまとめられております。

23ページにその中間取りまとめの内容ということで、中間整理では、一般の投資家の方が納得して投資判断ができるように、想定のリ回りの根拠ですとか価格の妥当性等の情報開示、こういった内容を拡充するとか、あるいは真ん中右下のほうですけれども、行政による監督も充実していくとか、こういったことが提言されていますということでございます。

この中間整理を踏まえまして、今後ルールの徹底ですとか、さらなる制度改善ということに努めていくというような方針で、引き続き投資家の方がより分かりやすく安心して投資できる環境をつくっていくということで取り組んでおります、というのが特定共同事業の関係でございます。

続きまして、大きく2番目になります。これ以降、ポイントを捉えて、詳細はスキップしてお話をさせていただこうと思います。補足はまた意見交換の中でさせていただければと思います。

25ページ以降になりますけれども、2つ目の増加する外国人・グローバル化への対応ということでございます。

26ページ御覧いただきますと、ちょうど先月、閣議決定をされた外国人材の受入れ・共生のための総合的対応策の全体概要ということで、これは政府全体で取り組んでいくということで、不動産・土地に関係するところにマーカーを引いております。

その中で、1つ目がマネー・ローンダリングの関係ですね。27ページ以降になりますけれども、今回、この閣議決定でマネー・ローンダリング対策の強化ということで位置づけられています。

詳細は時間の都合で省きますけれども、もともと国際的な枠組みによって、世界全体でマネー・ローンダリング対策を進めていこうという枠組みがあるんですけれども、前回の令和3年(2021年)の第4次対日審査というのがあるんですが、これでかなり取組が不十分だという指摘を受けました。27ページでのキャプションのところですが、今度、令和10年(2028年)に第5次対日審査というのがあります。これで不十分な評価となってしまうと、海外からの制裁措置だとか、相当に国内経済に影響があるということで、これまさに不動産業における信頼という言葉、今日冒頭にお話しがありましたけれども、まさに

国際的な信頼、日本の不動産市場というのが、取引というのが国際的な信頼を得るためにも非常に重要なものになってきますということなのですが、今般、外国人との秩序ある共生社会の実現という中でもこのスキームをしっかりと使っていこうということが位置づけられたということでございます。

ちょっとはしよりますが、今後やることにつきましては、既に閣議決定の文書にも書いてあるんですけども、30ページの右下の今後の取組のところ、一番下の丸になりますけれども、13万を超える国内の全ての宅建業者が、リスク評価書といって、犯罪による収益の移転防止に関する法律の枠組みがありますが、この中で、疑わしい取引の届出制度というのがありまして、これは既に義務になっていますけれども、マネー・ローンダリングに使われているのではないかと疑わしい場合の取引の届出、この判断をしやすく、自分ところの会社がこういう場合は出しますということを宣言してもらい宣言書みたいなものになるんですけども、このリスク評価書を全ての宅建業者が作ってもらうということを令和8年度中（2026年度）に実施してもらうということでございます。

そのために、リスク評価書を作りやすいマニュアルみたいなものを、国交省で作って発出、ということが閣議決定文書にも書かれております。

それから、3つ目に行きます。ちょっとスキップします。3つ目は技術革新・業務効率化という項目でございます。1つ目が、32ページ以降になりますが、不動産DXの取組状況の推進ということで、32ページにもありますけれども、宅建業者が存在しない自治体というのが、これ全体の14%になっているということで、1～5店舗というところを含めると、全体の3分の1の自治体では、店舗がないかほとんど僅かしか店舗がないような状況になってきています。

これ、かなり地域の偏在性があります。都市部では一方で増えていたり、地方部では減っていたりということで、偏在性がありますという状況の中で、担い手不足も踏まえた業務効率化をしっかりと我々も後押ししていかなきゃいけないということで、34ページ以降になりますが、AIのテクノロジーを活用した書類作成、あくまで補助業務としてですけども、契約書類、その他の書類のAIの活用ですね。それから、契約周辺の保険業務だとか、いろんな契約関係、不動産の取引自体ではなくて、周辺のいろんな契約に際して必要な、保険とか生活インフラ関係、こういったところの属性情報なんかもデータ連携できないとか、そういうことも含めた実証事業というのを、35ページになりますけれども、新たに予算措置をして、今年度からスタートするというようにしております。

それから2つ目が、不動産IDの活用ということで、これは37ページ以降になりますけれども、一意（いちい）に特定するIDを付番することで、不動産に関する情報連携を効率化するという狙いとしておりますが、今、日本郵便の住所データ、こういったものを用いて不動産IDを生成する方法というのを検討しております。令和9年度（2027年度）中の一部の地域での試験運用を目指して今検討を進めております。横須賀市だとか会津若松市だとか前橋市、そういったところに協力いただきながら、こういった分野でIDを活用できるかということで、来年度以降も引き続きユースケースの発掘、検討を進めていきますということでございます。

最後から2番目にいきます。

4番目のストック型社会の実現ということで、40ページ以降になります。1つ目が分譲マンションの関係でございます。

41ページ、42ページになりますが、改正マンション法、これがいよいよこの4月1日から本格施行されるということで、今回の改正法の中で、41ページの左側のちょっと黄色が塗ってある真ん中下辺りにありますけれども、この改正の中で、マンション管理業者が管理組合の管理者を兼ねている場合の利益相反の懸念、これを解決していこうということで、42ページになりますが、去年の夏から有識者検討会も設置しまして、管理業者管理方式の対応というものに取り組んでまいりました。

これが43ページ、44ページでございまして、43ページが法令、法律、それから省令の改正。それから44ページが、管理業者管理方式に対応する新たな標準契約書の策定、あるいは既存の標準の契約書の改定など、有識者会議でいろいろ御意見いただきまして、策定したというのが昨年12月でございます。

それから、ストック型社会の2番目が賃貸住宅管理業の在り方の関係でございます。これが46ページ以降になります。詳しい資料は参考資料につけています。

賃貸住宅の管理業ですけれども、新法ができてから丸4年がたったということで、改めてこのタイミングで今後の在り方を検討していこうということで、有識者会議、これを去年の秋に立ち上げて進めてまいりました。ちょうど今月、とりまとめの最終回終わりました、ちょうど今日、とりまとめ報告書を国交省のホームページで公表した、という状況でございます。

次の47ページ見ていただきますと、この内容としては大きなところ、4つの課題というのを設定しまして、1、2、3、4とありますけれども、まず、管理サービスがそもそも賃

賃貸住宅管理のサービス内容が不透明、見えにくい。これはオーナーからしても入居者からしても見えにくいということで、それを解決するための一番下の下段になりますけども、対応策ということで、新たに標準管理業務ガイドラインというのを、これ官民連携して作っていきましょう。

それからもう一つは、太字の下線がありますけれども、賃貸住宅の管理評価制度というのを新しく創設していきましょうということ。これも官民連携してしっかりやっていきましょうというようなこと。

それから、一番右側の4つ目の管理業、ほかにもコンテンツがあるんですけども、4つ目の管理業の地域貢献ということで、例えばセーフティーネットもそうなんですけども、災害対応ですね。賃貸住宅自体はなかなか分譲マンションとまた違って、自治的な組合組織がないので孤立しがちだということもあるので、災害対応なんかにも非常に賃貸住宅管理というのが、このコミュニティーですね、もうちょっと広がって、その物件の周辺の地域も含めたコミュニティーづくりにつながっていくと、非常に地域貢献になるよね、こういったことを国としても応援したいよねということ。そういった方向性も含めて提言の取りまとめをしました、というのが賃貸住宅管理の関係でございます。

あと、最後、ストック型社会のところ、中小ビルですね。わが国にも非常に多くの中小ビルがあります。老朽化した中小ビル、これの価値のバリューアップ改修投資が進むように、モデル調査というのを進めてきております。

50ページにありますように、今年度、18件のモデルプロジェクトというのを採択しておりますが、年度内に事例集として取りまとめます。引き続き、中小ビル、老朽化したビルの改修促進に向けた取組というのを、詳細は検討中ですけども、今後も進めていきますということでございます。

ちょっと長くなっていますが、最後、5番目の地方創生・エリア価値向上という部分、51ページ以降になります。この領域については、52ページに緑のハッチの部分ですけども、前回の部会でもいろいろ御意見を多岐にわたっていただいています。一番上のところでもありますけれども、行政ではやはり信頼の確保というのは重要な柱である。なので、単に規制をすると、規制も重要だけでも、それだけじゃなくて、地域の価値を高める取組、これに事業者が主体的に参画していくことこそが業界全体の信頼性につながる。そういうことを国としてもしっかり後押しをしていくということが必要だと。

その際に、ビジネスモデルとしてしっかりと事業として成立するかどうかという視点を、

これは我々国も持ってなきゃいけないということで、支援策の制度設計にあたっては重要だろうというような話等々をいただいております。

空家管理活用支援法人についても、不動産業者がどれぐらい参加できているのか、という話もありました。参考資料にもつけていますけれども、現状では全体の指定法人のうちの約4割ぐらいは、宅建業者含めて、不動産関係の事業者が指定されているということで、かなりのウエートになってきておりますということでございます。

53ページ見ていただきますと、これ一昨年の6月に不動産業による空き家対策推進プログラムというものを発表しています。これの現時点の進捗、現在地というのを付記したのがこの53ページになります。

その中でも、特に今日ちょっと御紹介したいのは、54ページの部分になります。新しい予算事業をスタートします、ということで、53ページのプログラムの全体図でいいますと、左上の③番の部分、不動産業における空き家対策の担い手育成ということで、この部分の対応になります。

54ページの新しい予算事業ということで、令和8年度（2026年度）予算案、それから令和7年度（2025年度）補正ということで、スタートするというので、これは空き家・空き地活用には限らないですけれども、要すれば、不動産業以外の他分野、医療関係だとか農業だとか、いろんな領域が左下にありますけれども、こういった他分野と連携して取り組む、あるいは、自治体としっかりと連携した取組、こういった取組というのをしっかりと応援していこうということで、この地域課題解決のリーダーは不動産業者というふうに書いていますけれども、この他分野、それから自治体との連携、こういったものを進めることで、地域のエリアの価値を創造していく、上げていくということを応援していこうという取組でございます。

このモデル事業の実施は公募をこの春以降始めていきますけれども、あわせて、右側の右上のところですが、地域価値共創のプラットフォームという、これ既にプラットフォーム自体は設置しているんですけれども、よりその事業をやりたい人同士のマッチング、自治体も含めてマッチング機能を強化しようということで、データベース化もしたりして、あと、サポート機能も人的な部分も含めてやっていこうということで、こういったプラットフォームの基盤強化ということも含めた地域価値共創の取組というのを応援する予算を新しく新設しておりますということでございます。

最後の最後、55ページになりますけれども、不動産業による空き家対策推進プログラム

自体は、先ほど御説明したような不動産コンサルティングだとか有償引取サービスだとか、いろんな一般の方からの空き家・空き地含めた相談から入って、最後、利活用まで、これ管理の部分含めてになりますけれども、一連この地域の価値創造のためのなりわいというのを、よりビジネスチャンスも広がっていくような形で我々応援していこうということで、各種の施策をこれからも進めていこうというふうに思っています。

ちょっと長くなって申し訳ございませんが、私からはまず以上です。

#### 【中城部会長】

ありがとうございました。不動産業ビジョン2030を受けて、ここ5年余りで取り組んできた最近の不動産政策に関する取組、集約的に説明をいただきました。

ただいまの説明を受けまして、これより委員の皆様にご発言をお願いしたいと思います。1時間強の予定を想定しておりますので、時間は相当程度あると思いますけれども、委員の皆様も人数も多うございますので、簡潔な御発言をお願いいたします。何回発言していただいてもよろしいかと思いますが、1人合計4分程度をめどに御発言をいただくのを頭のどっかに置いていただければというふうに思います。

先ほどの説明、大きく5点、そして、それぞれに1から4の細分化された項目がありましたので、合計12の項目を説明いただきました。一般的にはそれぞれについて順番にやっていくというふうなこともかもしれませんが、冒頭、局長からお話ありましたように、この5年間の取組を受けて、それをレビューしながら次年度、さらには残りの5年度、さらにその先というふうに時間的にも長く、そして内容的にも幅広にお考えを御提示いただきたいというふうに思いますので、特にどの項目についてというふうな順番は決めずに進めていきたいと思っています。どうぞよろしく願いいたします。

それでは、早速ですけれども、御発言のある方はお願いします。それから、人数多くなっております。横の並びの方、お名前がちょっと分かりかねるとか、向かい側の方もちょっと字が小さくて読みにくかったりしますので、発言の冒頭、お名前を言っていただいてから内容に移っていただければと思います。よろしく願いいたします。

お願いいたします。

#### 【草間委員】

全宅連の草間です。本日は発言の機会をいただきまして、ありがとうございます。私から

3点ほど御意見を申し上げたいと思います。

まず1点目でございますが、36ページ以降の不動産IDの整備についてであります。本日の資料にもDX推進による生産性向上といった記述がございますが、不動産IDの整備による各種データの連携、活用が進み、不動産業務の効率化が大きく前進すると考えます。現在、令和9年度（2027年度）中の試験運用開始に向けて準備が進められていると伺っております。

不動産IDにつきましては、ここ数年にわたり、コードの付番や実証事業などを重ね、着実に実施に向けた検討が進められてまいりました。私ども業界といたしましても、不動産IDの実現に大きな期待を寄せております。情報の一元化、透明化が進むことで、取引の安全性と効率性が高まり、何よりも消費者の利便性向上につながるものと確信しております。

ぜひともこの取組を一層加速していただき、円滑な試験運用、さらには本格運用へとつなげていただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

2点目でございますけど、前後して申し訳ありません。4ページからの住宅リースバックや不動産の有償引取サービスなどへの対応でございます。こちらはいずれも昨今の不動産市況や経済情勢の変化の中で新たなニーズとして生まれたビジネスモデルであり、それ自体、決して否定するものではありません。

しかしながら、一部事業者によるトラブルが発生し、それによって不動産業界全体の信頼を損ねるような事態は決してあってはならないと考えております。資料でお示しいただいております事業者向けガイドラインの作成や消費者向けガイドブックによる周知啓発など、適切な注意喚起を徹底していただき、業務の適正化に向けた各種御対応をお願いいたします。

最後に、51ページの一昨年に公表されました不動産業による空き家対策推進プログラムについて申し上げます。媒介報酬の見直しをはじめ、本プログラムにおいて講じられた各種施策により、空き家対策に取り組む事業者は着実に増加していると認識しております。現場におきましても、従来は対応が難しかった案件に積極的に向き合う動きが広がっております。また、空き家コンサルティングへの注目度も高まっております。本会が昨年開催した不動産コンサルティングの初心者向けセミナーにおきましても、多くの聴講者が集まりました。

現在進められております不動産コンサルティング業に関する一連の議論は、地域の課題解決を担う宅建業者の意識を高め、国交省さんが掲げる地域価値共創にもつながっていく

テーマだと考えております。引き続き、こちらにつきましても今後の議論をお願い申し上げます。

大変簡単ではございますが、私の意見とさせていただきます。

#### 【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。お願いいたします。

#### 【中川委員】

日本大学の中川でございます。御説明ありがとうございます。私は有償引取サービスにつきまして、コメントと、それから御質問をさせていただければと思います。

御説明の中で、この有償引取サービスにつきまして、おっしゃっていることは分かりますし、やっていただくことも非常に適切だと思っているんですけども、この有償引取サービスについて、相続土地国庫帰属制度の穴を埋める、あるいはその補完的な位置づけというような御発言がありましたけれども、それはあまりにもシュリンクした位置づけではないかなと私は思っております。

それは、「負(まけ)動産」と言われているような、そういう土地というのは人口減少下でもっともっと増えていくということを考えた場合に、国がそういったような、何というか、負の資産でバランスシートを膨らませることができるとも、適切なことだとも思えないということです。

つまり、バズと言われているようなものを負の価格で取引をするような、そういう市場を、マーケットをデザインしていくというような、そういう位置づけ、もっと積極的な位置づけを、恐らく不動産政策だけではなくて土地政策、それから住宅政策等を含めて、それで創設をしていくというような位置づけが多分必要になってくるのではないかなと思います。

このバズのマーケットのイメージというのは、利用価値、マーケットバリューはゼロだとしても、土地基本法の適切な管理義務というのはかかってくるわけですから、その適切な管理義務を果たすコストの範囲内で、それをうまく管理できるような人たちがそれを管理していく。そのために取引が成立するというような、そういうマーケットに多分なっていくと思います。

ただし、土地基本法の適切な管理義務というのが、土地の属性ですとか、あるいは、分かりませんが、どんな人がいたり、機関がいたり、民間企業がいたりということで相当

違ってくると思いますので、要は、マーケットバリューがなくなった場合にどのような管理が法的に求められて、そのためにどれだけのコストが必要になってくるのかということが、恐らく鑑定評価理論とか、あるいはほかの周辺学問の中で議論をしていく。その上でマーケットをデザインしていくということが恐らく必要になってくると思いますので、この有償引取サービスにつきましては、ぜひもっと大きめのビッグピクチャーの中で位置づけただけのように私はお願いしたいと思っております。以上です。

コメントだけでしたね。すみません。

#### 【中城部会長】

ありがとうございます。事務局のほうでも情報提供が必要と思えば随時発言いただければと思います。続いて、いかがでしょうか。お願いいたします。

#### 【唯根委員】

ありがとうございます。唯根です。

消費者側からの意見として、安全・安心な不動産取引の実現について、多岐にわたる取組をしていただいている御報告ありがとうございました。そう申し上げるだけではなくて、今、ガイドラインでいろいろな新しい不動産の取引に関して、対策や啓発に取り組んで頂いているのに、消費者の知識が追いついていかないなあと感じています。

そういう意味で、ガイドラインはとても抑止効果はあると思うんですが、一部の本当に悪質な事業者さんをどう取り除いていただけるか。それから、被害に遭った消費者をどう救済していただけるか。そこまでを今後考えていただきたいと思いますのと、それから、消費者向けの啓発資料も作っていただけて、これから公表したり、公表されているものもあるということなんですが、参考資料のデータを拝見しますと、インターネットの利用で不動産取引を随分消費者が利用していて、今はほとんどスマホを利用して、物件を見ないで契約をしてしまうような消費者、若い世代の方だけでなく、中高年も含めて、本当にネットの利用というのは、この資料を拝見してもすごい普及率なので、せっかく作っていただいた啓発資料をどこで消費者がどれだけ目にできるかというところの工夫もぜひ考えて、タイムリーにお願いしたい。それは私、経産省の製品安全のほうの委員もやっているものですから、このところ、モバイルバッテリーの発火事故のニュースが多いですね、あれ5年以上前から随分事故事例では出ていて、「啓発をいろいろしてください、それもネットでどんどん発表

してください」というのを申し上げてネットにも出してはいても消費者まで注意喚起がなかなか届かない。ようやくここへ来て、非常に事故が多くて、マスコミも取り上げてくれるようになったという体験から申し上げておきたかったのです。消費者の目にとまるまで時間がネットを使ってもかかるという点も含めて、消費者啓発の部分ではぜひいろいろ、消費者庁も巻き込んで早急な対応に工夫を続けていただきたいです。特に新しい不動産の取引、リースバックやクラウドファンディングなど横文字の新しい不動産の取引について、消費者の理解というのは非常に低いとご理解ください。

そして、昨日からテレビで、安い中古マンションを高齢者にすごい高額で売りつけていた不動産業者が捕まったなんていうニュースがあったりして、高齢者に不動産取引のルールをどれだけの説明をしても、理解するのが難しく高額な取引なので、金融商品などと同様に高額なこういう契約については、契約者単独ではなくて家族も同席させるような、そういう条件をつけるような形というのもぜひ今後御検討いただけ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。消費者保護の観点から迅速な対応というふうな趣旨もございましたけど、事務局から何かございますか。

**【倉石不動産課長】**

確かに、役所「あるある」なんですけど、啓発資料を作ったはいいが、それをどううまく効果的に届けていくか、しっかり、その辺も含めて、いろいろ関係省庁とも検討していきたいと思います。

加えまして、最後にお話あった点は、リースバックの部分でいいますと、消費者の啓発資料のところでも、(一旦立ち止まって、契約の前に) 家族に相談することも誘発するような形での内容も考えておりました、そういった御意見もしっかりと踏まえさせていただいて、対応させていただきます。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。続いての御発言お願いいたします。

**【熊谷委員】**

熊谷です。ありがとうございます。この安全・安心の関係で私も2点コメントしたいと思います。

まず1点目ですが、リースバック、ガイドラインを作っていただくという方向性で動いていただくことは非常にいいことだと思っておりますので、ぜひ積極的に進めていただきたいと思います。

さらにということですが、今回、宅建業法47条違反をベースにガイドラインを作っていくということで、宅建業法のいわゆる35条の重要事項説明と宅建業法47条の大きな違いというのは、47条違反には刑事罰があるということなので、そういう意味で、本当に悪質な事業者がいた場合には、ぜひ当局と相談をしながら、刑事罰についての適用も図るようなことで、単に行政処分だけの話ではなくて、刑事罰もあるんだというようなところもきちんと見せていただくということも重要なのかなというふうに思いますので、そのことをコメントしておきたいと思います。

それから、有償引取サービスなんですけど、こちらのほうは今後の話ということで、いろいろとまずはいい事例を見ていくということなんだろうと思います。確かに宅地建物取引業法で言うところの宅地建物取引には当たらないのですが、ただ、一般の方が考える不動産取引の枠組みには入ってくる取引ではあると思うので、いずれにしても不動産業課のほうでちゃんとフォローアップをして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した。ネットで参加の横山委員でしょうか。御発言お願いします。

**【横山委員】**

ありがとうございます。京都大学の横山でございます。さっき会場の音声クリアに届いていないので、もしかすると既に御発言があったことと重複しておりましたら申し訳ございません。

2点申し上げたいと思います。1点、いずれもさっきのお二人の御発言と似ていることなんですけれども、まず第1番目に、いずれも安全・安心な取引と優良な市場の促進という観点からでございます。

まず、第1番目はリースバックについてですけれども、ただいまの熊谷委員の御発言にも

ありましたように、このガイドラインを作成していただくことは非常に重要だというふう  
に思っております。その際に、宅建業法を意識することは当然のことながら、これは消費者  
が相手になりますと、消費者契約法との関係も問題であるかと思いますので、そのあたりの  
意識もしていただきたいと思います。

特に、参考資料の3ページで、重要事項説明義務の対象事項以外で明確化することを検討  
する事項とございました。この中で、賃料の額、今、売買価格が賃料の何か月分に当たるの  
か、現在の賃料でカウントすること、計算することは恐らく売主も分かりやすいと思うので  
すけれども、将来、この賃料というのが、特に今のように地価が上昇している局面ですと、  
上昇する可能性があるんだ、これが固定ではないんだということをきちんと説明の内容に  
入れていただく、これは必要ではないかなと思います。

そうでないと、最初の計算とまさに狂ったということがあるかと思いますので、特にこの  
リースバックについては、高齢者、あるいは高齢者と言わなくても、ちょっとキャッシュフ  
ローが必要だということの家を売るという方が多いと思いますので、結局のところ、その後  
でもって家に住めなくなったということが起こらないように、ここはきちんと内容に入れ  
ていただきたいというのが第1点でございます。

第2点につきましては、この2番目の不動産の有償引取サービスについてでございます。  
こちら恐らくは、今いろいろ問題になっている実家じまいとか、そういうところでもって、  
特に相続土地国庫帰属法があまり使えないと言われていることから、ニーズが非常に大き  
いのだと思います。

ニーズが大きいということ、それから、実家じまいとかいろんなことで、とにかく引き取  
ってほしいという方、消費者に業者がつけ込むということがないように、そういう業者が参  
入することのないように、特にこれにつきましてはまだ市場が確立しておりませんので、お  
客さんとしては、ほかの業者との価格の比較とか、そういうことがしにくいと思います。

ですので、有償引取サービスにつきましては、見積りといいますか、どれだけの費用がか  
かるのかということについてきちんと示すというようにしていただければと思います。も  
ちろん、例えば、ここをきちんと使えるようにするためには、これだけの費用がかかるので、  
これについてはとにかく最低でも負担していただかないと困るんのですというような形で、  
どうやって費用をお示しするかについては検討が必要かと思いますが、ある程度、価  
格というのはどういうものなのかということを相手にも示すような何らかの工夫をしてい  
ただければと思います。以上です。ありがとうございました。

### 【中城部会長】

ありがとうございました。それでは、続いて御発言をお願いいたします。井出委員、お願いいたします。

### 【井出委員】

成蹊大学の井出です。

大きく3つありまして、1つ目はリースバックと不動産コンサルティングの関連です。リースバックについてはすでに他の委員の方々からたくさん御意見が出まして、取組も進んでいるため、ぜひ適正な取引のために引き続き努力していただきたいと思います。そのためにも売手の個人が、セカンドオピニオンという、気軽に相談できる、いろいろな客観的な情報を集められるような仕組みを整えることはとても重要だと思っています。特にリースバックの場合は賃貸借契約がセットになっているので、単にネットで今の自宅の相場は幾らか調べるだけでは全然分からない部分がたくさんあります。

そうすると、リースバックの専門知識のある宅建業者に気軽に相談できる不動産コンサルティングの体制を整えるということはとても重要だと思っています。

宅建業のほうでも不動産コンサルティングという新しい制度を作り、新しい報酬体系をどういうふう構築するかについて事務局からご説明があったわけです。不動産コンサルティング以外にも資料ではいろいろ新しい取り組みがたくさん示されていて、宅建業者の方も、日々の業務以外に、次から次に新しい業務に取組を進めていくことは非常に大変で負担も大きいと思います。

そのため、ぜひ研修の機会を積極的に拡充していただいて、よりブラッシュアップした、すばらしい知識が蓄積されるように国や協会がサポートしていただきたいとお願ひしたいです。特にセカンドオピニオンに関しては、オンラインコンサルティングが主流になると思っています。オンラインの場合に、どうやって適正な業務が行われ適切な報酬であったか証明するのか、あるいは個人情報の管理など、オンライン特有の課題がたくさん出てくると思いますので整理していただいて、オンラインで気軽に消費者が宅建業者に相談できるような仕組みを整えることが不動産コンサルティングの普及には大切かなと思います。

2番目としては、人材確保です。個人的には非常にこだわっておりまして、これだけたくさん専門業務が増えてきていて、サービスの質の高さに裏付けられた信頼を求められるということになりますと、優れた人材を業界として育てていくということがとても大切だ

と思います。

先ほどの資料で、非常に宅建業者が少ない地域が増えているというお話もありました。しかし実は宅建業の試験を過去に合格した人はたくさんいて実務経験が負担であるという課題もありますが、せっかく合格したのにそのままにしているという方も非常に多いと思います。こういった埋もれた人材をぜひ発掘して育成する取組も併せてやっていただきたい。DXの知識や技術を持つ若い人たちが不動産コンサルティングなどの新しい業務を通じて、より不動産業に積極的に関わる機会をつくっていただけたらなというふうに思っています。

3つ目としては空き家です。いろいろマッチングも進んでいるようですが人口減少が著しく大雪などの災害も増えています。一定以上の劣化が進んだ空き家は積極的に除却も進めなければいけないと思います。積極的に除却が進むように、所有者にさらに周知を進めていただきたい。例えば、放置することによって近隣に迷惑をかけた場合の損害賠償責任の可能性や放火・犯罪の懸念など、どれだけのリスクがあるか固定資産税の納付書に不動産コンサルティング制度とともに同封するなどによって、積極的に宅建業者に相談に行っていたく流れをつくって欲しいと思います。

それと、54ページの地域価値共創モデル事業です。私はこの中ですごく重要なキープレーヤーが抜けていると感じます。新規ビジネスのかなめは金融機関、特に地銀などの地元の金融機関だと思っています。私がいろいろ調査した中でも、資金繰りの面で空き家活用事業がうまくいかないということがあります。逆に、地元の地銀が自治体と協力して一生懸命やってくださったおかげで、成功した事例もあります。新しいビジネスモデルをつくるということであれば、ぜひ地銀と地元の宅建業者の協会などが意見交換をして、積極的に新しいビジネスチャンスをつくる場を提供し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。お願いします。

**【濱田委員】**

全住協から来ています濱田と申します。

空き家対策の件で、当協会も平成24年（2012年）から東京大学の先生方と研究をしまして、不動産後見アドバイザーという資格を、講習をしながら資格を取っていただくということで、今全国で1,300名以上の方がおられるんです。

それで、実はこうした活動が続ける中で見えてきたのは、後見制度をうまく活用していた  
だけのように支えることが、実はそのまま空き家対策につながっていくということです。家  
の持ち主の判断能力が落ちてしまうと、売ることも貸すこともできなくなって、家が放置さ  
れてしまうケースが田舎のほうでは非常に多く散見されるものですから、当協会としては、  
こうした取組として、北海道本別町という町と一緒に長く活動を続けてまいりました。

その御縁もありまして、本別町から空家等管理活用支援法人に指定をされて、今、活動し  
ております。よろしく願いいたします。

#### 【中城部会長】

ありがとうございました。宇仁委員、お願いします。

#### 【宇仁委員】

弁護士の宇仁です。幾つかあります。

まず、安全・安心な不動産取引の実現ということで、本日もリースバックであるとか、そ  
れから有償引取サービスであるとかに割と議論が重なっているのかなというところからも  
明らかのように、宅建業法が制定された当時は、物件を取得する人、購入する人がこんなも  
のではなかったのにと、不測の損害を被らないようにというところから始まった法律  
かもしれないけれども、今や安全とか安心の対象は物件を取得したり借りたりする人だけ  
ではなくて、物件を手放す側や貸す側も含めて安全・安心ということが必要になってくる  
という意味で社会が変容しているということなのかなと。

だとすると、今すぐということはもちろん無理でも、35条の説明すべき相手方をこれは  
ずっと遠くの先の話かもしれないけれども、説明の対象、説明の相手方、誰に対して説明す  
るのかということをもう一度考え、検討し、改正をするのかどうかというところまでロープ  
を投げるかどうかは別にして、どこか頭の中で視点として置いておかねばならないのでは  
ないかなということを今回資料たくさん頂いた中で思いました。

それから、2つ目ですけれども、国交省の中だけの話ではないので、言おうか、言うまい  
か、随分迷ったんですが、増加する外国人・グローバル化への対応ということで、特に転売  
を重ねられるような高額マンションについての案件相談を受けたりすることがあるんで  
すけれども、登記制度である程度所有関係は明らかになるだろうとは言え、三為契約とい  
うのが世の中にはあります。しかし、本来は所有権が転々流通したものをそのまま登記に反映

することが、登記制度が多分最も分かりやすく、しかも誰のためにもよりよい状態で機能するのではないかな。

だから、そのあたりをちょっと検討してみても、これを機会にというわけではないけれども、この先、将来へのビジョンということを考えたときには、今すぐできないことでもちょっと考えてみてもいいのではないかな。本当に三為契約いいのだろうかという、そんなことを言ったら、いや、それはという意見はたくさん出るのは分かっているのですけれども、考えてみてもいいのではないかなという、そういうおとなしい感じの意見です。

それから、もう一つは有償引取サービス、リースバックについては様々御意見ございましたので、私、重なることは申し上げます。それから、有償引取サービスの必要性は理解はしました。そこで、参考資料の10ページをいただいでいて、ここの中にはガイドラインを作ると。これも確かに非常に必要なことだろうなど。そのときに、ここに書かれているのは、まず、具体的にこんなことをしたら駄目です、こうしてくださいという行動指針で、今、業界が成熟しているわけではないときに、このような行動指針を定めるということは本当に大事なことで、分かりやすいというのが何より大事なんだろうと思うのですが、それとともに、ここからはみ出るけれども、やってはいけないことというようなことをすくいあげるができる包括条項というのですか、そういうような倫理規程を入れる必要があるのかなど。

それは、事業者の質を確保するということは、均質化を求める話ではないかな。そうすると、それを支えるものというのは、それぞれが襟を正して仕事をしなさいという、ただそういうスローガンだけでは駄目で、やっぱり倫理規範というのはまさに均質化のための1つの要素ではないかなど。それが信頼につながって市場が増えるのであれば、それは現在の縮小していく社会においては結構大事なかなど。

だから、倫理と云ったら、何か、それで本当に物が動くのかということもないわけではないけれども、しかし、せつかくガイドラインを作られるのであれば、包括条項を何か1条項でも入れる。それは、確かに襟を正しなさいというだけのことかもしれないけど、入れるのと入れないのとはやっぱり違うのではないかなど。

それから、もう一つ、これはとつてもつまらない話かもしれませんが。一番最後の54ページに「リーダーは不動産業者」というのがあって、不動産業者って定義は何なんでしょうか。

取組とか取組自体の重要性も分かるんですが、口なじみが良い言葉だけに、不動産業者の中に含まれるのは何かということが明確でないと、どんどん外縁部分が広がってしまうと

まずいという気がしまして、宅建業者じゃなくて不動産業者、これ何を含むのかということ  
を明らかにしておかないといけないのではないかなというふうに思いました。以上です。

【中城部会長】

ありがとうございました。事務局、何かございますか。よろしいですか。

【倉石不動産課長】

これまでのところで、今の御意見に関して。

【中城部会長】

今の御意見についていかがでしょうか。

【倉石不動産課長】

そうですね。はい。ありがとうございます。いろいろ、そうですね、御意見をいただきました。ありがとうございます。まず宇仁委員から、最初の時代のニーズに対応したような、不動産を「手放す」側のニーズというのが非常に高まっているというお話については、ちょっと私、今日触れませんでしたけれども、実は本体資料の24ページに、ちょっと冒頭の私から説明ではしよってしまいましたけれども、リースバックの話とか有償引取サービスの話、あるいは不動産コンサルティングサービス、少なくともこういったものについて、やはり宅建業法ができた頃とは時代背景もニーズも相当変わってきているので、ここ本当にまさに委員がおっしゃったような趣旨で、今後、その一番下のところに書いてありますけれども、少なくとも消費者から見た不動産を「手放す」とか、業者から見れば買い取ったり、引き取ったりする、こういった業態を正面からは想定していない宅建業法になっているので、この制度的な改善の必要性も含めて、今後検討をしっかりとやっていかなきゃいけないなというふうに考えております。

ほかにもたくさん大変貴重な御意見いただきまして、ありがとうございます。同じく宇仁委員がおっしゃった最後の「不動産業」の用語のところは、すみません、用語はしっかりと使っていきたいと思うんですが、少なくとも例えば宅建業だけではなくて、不動産管理業、この部分も非常にやはり重要になってくると思います。そういった思いも込めて、広く不動産業ということを表現はしているんですけども、用語の使い方はしっかりと気をつけて

いきたいと思っています。すみません。全部ではないですけど、以上です。

【中城部会長】

ありがとうございます。それでは、ネットで手を挙げられている葉袋先生でしょうか。

【葉袋委員】

ありがとうございます。3点コメントさせていただければと思います。

まず最初にお話いただいたリースバックのことについて、一般市民の方に向けたガイドブックをお作りになったということで、拝見させていただきました。注意事項を書いていたいて、とてもよい注意喚起になっていると思います。ですがこの手のことに詳しくない家族と一緒に話をすると想像すると、じゃ困ったときに、どこにどのように相談をしたらいいのか、例えば適切な価格なのだろうかとか、将来に向けてこういう計算でいいのだろうかというのが分かるのかというのが、結局よく分からないなと思います。特に一般の市民の方にとっては公的な機関に相談ができるというのが一番の信頼につながりますので、何かしらの公的な立場、組織が関わる場所で相談できるような窓口というのを用意もしなくてはいけないと思いますし、示していくということをぜひお願いしたいと思います。

2点目に、5番目にお話をしてくださった空き家対策のことです。グッドプラクティスがいろんなところで紹介されて、良いと思うんですが、やはり不動産1個1個を見るのではなく、それがその地域、町全体の中でどうしていくことが将来にとっていいのかという視点で考えると、都市計画分野との連携がもう少し見えるようになると良いと思います。特に人口減少社会において、将来の町にとって、どこにどこまで力を入れていくのかということをもみんなで共有していくことが大事ななと思いますので、今後の取組の方針として見えてくるというなと思いました。

3点目は、あまり御説明にはなかったんですが、不動産DXのことで、民泊事業者のチェックができるようになった等、インターネットで情報が広がっていく中で、できることが増えてきていいなと思っています。不動産の活用というか、適切に管理をしていくというところで、自治体の住宅政策審議会などに出ていて、一番大事になるなと思うのは、住民同士のコミュニケーションがどれだけできているのかです。特に集合住宅では、管理組合でどれだけ話合いができているのか、住宅地においても、コミュニケーションが近隣できているのかが、結局、外からの不適切な力に対応できるのかなと思います。そこをどう強くしてい

れるのかを不動産側からも考えていくということをどこかに盛り込んでいくと、今後もつと日本の政策がよくなっていくと思います。

以上です。

**【中城部会長】**

ありがとうございました。続いて御発言をお願いいたします。お願いします。

**【丹羽委員】**

丹羽です。御説明、ありがとうございました。

私からも3点ほどあります。1つ目は皆さんの御意見とちょっと重なるんですけども、リースバックについてなんですけど、周囲にも結構高齢でお一人様で家を所有していて、今後どうしようかみたいな人たちが増えている中で、将来の家の処分でリースバックとかリバースモーゲージとか、いろいろな手法に興味を持って勉強したいなと思っている方もいます。ただ、ネットで調べるだけでは自分のケースの判断につながらない。先ほどから出ているみたいに、気軽に相談できたりとかするところがあるといいのかなと思います。それから、そういうお一人様は例えばリースバックなど契約する時点ではしっかりしていても、数年賃貸住宅として居住しているうちに身体にいろいろ異常が出てきたりとかして、その後で問題になったりするケースもあるのかもしれないなと思います。

ですので、事業者側の契約のときの説明の問題だけじゃなくて、消費者側のほうでもいろいろ何か、契約する際に、万一の場合の後見人とか補助人とか補佐人のような存在がいてフォローしますというような、そういう契約の仕方も考えていってもいいのかなというふうにならなかつたのかなという感じが1つです。

それから、不動産コンサルティングについて推進センターさんで取り組まれていて、間もなく中間の取りまとめも出るということで、報酬規程についても何らかの方針というか、道筋が示されるとのことで期待しているところです。

これは確認なんですけど、これは不動産コンサルティングマスターの資格を持っている方にとっての報酬ということで捉えてよろしいのでしょうか。

**【倉石不動産業課長】**

それに限らないです。

**【丹羽委員】**

一般の不動産コンサルティングという領域の仕事でもありということですか。特に資格を持っていない方でも報酬規程の対象になると。

**【倉石不動産課長】**

資格者がやる業務についてだけに限定はしていませんね、基本的な考え方としては。

**【丹羽委員】**

そうですね。分かりました。検討委員会が出されるガイドラインに注目したいと思います。

あと、不動産業ビジョン2030の中でも、民の役割として、信頼産業としての一層の深化が掲げられています。先ほど局長などもおっしゃっていたように、初代の不動産業ビジョンから信頼産業というのは業界の金科玉条のようにスローガンとしてあるんですけども、なかなか先ほどのリースバック問題であるとか、それから先ほどもご指摘がありましたが、犯罪、特に都市部などで物件の価格が高騰してくると、詐欺行為とか、そういうことをする事業者さんも出てくるということで、大変残念なことだと思います。人は欲に駆られているんなことをしてしまうこともあるのかもしれないけれども、でも、大事な人の財産に関わる仕事をするプロとしては、しっかりとした倫理意識を持って仕事に取り組んでいただきたいし、そういった人材の育成というか、きちっと研修していくこともより一層、また継続的に必要かなと思っています。現在、事業者の中で自主的にグループをつくって、倫理意識の向上とかクライアントファーストといったテーマで勉強会をしたり、活動したりしている方々も出てきていますので、行政のほうからもそういった活動に対して後押しというか、安全・安心な不動産取引の実現というのを進めていく中でも、政策課題の中で何かサポートしていただけるような仕組みもつくっていただけるといいのかなというふうに思っています。

以上です。

**【中城部会長】**

ありがとうございました。そのほかお願いいたします。

**【岡田委員】**

全国賃貸不動産管理業協会の岡田と申します。4つほどお願いを申し上げたく、お話しさ

せていただきます。

まず1つ目が、賃貸住宅管理業法が成立して丸4年、これに関しまして、ぜひとも消費者、貸主、借主、この方たちが、法律が施行されているという認識が非常にまだ低いというふう感じておりますので、我々とも一緒に、消費者の方たちにこの法律が施行されているということをぜひとも認知していただけるようお願いを申し上げたいということが1つでございます。

2つ目は、我々管理業者は日常、地域の中心におります。特に災害発生時においても非常に重要な立場にあるという認識をしております。入居者家族の全ての勤め先、そして学校、そしてまた、地域ではない、離れたところにおられる緊急連絡先、そのような方たちを把握し、日頃業務を行っています。また、発生時においては、建物の鍵、設備、図面等を我々の多くは保管をしておりますので、災害が発生したとき、我々もその地域に住んでいる者が非常に多いですので、被災者になります。その中において活動するのに、例えばガソリンを優先的に供給を受けたいとか、そういうようなことも含めた形で、災害発生時に我々管理業者がどのような形で地域活動を行えるのか、その点をぜひ検討いただきたいということをお願い申し上げたいと思います。

そして、管理業者のDX化、これを検証し、そして、その導入を促していただけるということは非常にありがたく感じております。我々も今、管理を行っていく上では、賃貸保証会社を利用したり、また、借家人賠償なども外部に委託しております。そして、エレベーターや消防、受水槽のメンテナンスに関しましても、多くは大手を利用させていただいている業者が非常に多くございます。

そういった会社がDX化を図っている。それを我々が利用しているということも多々ございますので、そういうものも含めながら、我々管理業者がどのような内容のDX化を図っていくのかということも含めた形で、ぜひ御協力をしていっていただきたいというふうに思っております。

4つ目は、空き家対策として、現在、解体補助や売買の特例など、媒介手数料なども非常に現在効果が出ているというふう感じております。

しかしながら、空き家予備軍への維持管理、除却に対しての補助は、市区町村においては多く利用されておりますけれども、予算的にも限界があるということを聞いておりますので、その点に関しましても、国からその維持管理、再利用するためのより一層の補助をお願い申し上げたい。

以上、4つほど賃貸管理の業界団体としてお願いを申し上げます。

よろしく願いいたします。

**【中城部会長】**

ありがとうございました。お願いします。

**【柘原委員】**

不動産流通経営協会の柘原です。本日は御説明ありがとうございました。私のほうからは2点ございます。

まずは、仲介実務の立場からという形の意見にはなりますけれども、今、DXの推進という形で、電子契約をはじめ当社でも進めておりますが、電子契約に関しては売買契約のみならず、媒介や更新、価格の変更など、様々な業務で便利になった一方、今、課題になっている安全・安心な取引というところには若干課題があるということ認識しております。

例えば、本人確認の問題であるとか、売買契約時の電子ならではの契約書類の文書の保存方法です。売却するときに、10年後、20年後、購入時の電子契約書で交付した場合、電子保存の状況によっては不動産購入取得費が不明になったり、不動産売却時の証明に困るようなことなど、電子データならではの課題が残っていると認識しています。

また今回の説明文書でも、AI活用の実態だとか把握ということは今後行っていただけるといことになりませんが、今現状、日々課題が出ているのが実態ではございます。今後、課題の吸い上げ、そういったものをしていただけると、ますますDX推進が進んで、不動産売買や取引が活発になるのではないかなと思っております。

2点目が、皆様リースバックの件、非常に言及が多かったのですが、こちら実務面の立場からというお話でいきますと、ケースとしては、生活費やお金に困った年配者、特に戸建てに住んでいる方、そういった方が非常に対象になることが多いと今後も想定されると思っております。

購入者側、事業者としても、投資用物件ではなく再度販売だとか、そういったような形で買われるような形になると思います。マンションに関しましては収益還元法等で査定されたオーナーチェンジ物件などの売却成約事例は非常に多くあるものの、戸建てに関しましては成約事例が少ない状況です。今後リースバック取引が増えていくと課題に上がる内容としては、売買物件の価格の算定が非常に課題になってくると思っております。

どうしても収益還元法では低くなってしまいますし、ただ、土地と建物の評価を入れてしまうと、実態の価格とは相違している、仲介会社・事業者向けに対しての研修、価格の算定方法、そういったことを明確にさせていただけると、今後のトラブルが減少するのではないかなと思っております。

私からは以上です。

**【中城部会長】**

ありがとうございました。お願いします。

**【宮嶋委員】**

全日本不動産協会から参りました宮嶋でございます。

現在、不動産市場は、建築コストの高騰や省エネ基準の適合義務化といった大きな変革期の中、物を売る時代から価値をマネジメントする時代へと劇的な転換期にあると思われま。その中、空き家問題や複雑化する相続、省エネ性能への対応、我々不動産業者が抱えている課題はもはや往來の仲介業務の範疇を超えています。

そのような中、不動産コンサルティング業務を仲介の付随サービスから独立した対価を生む専門機能へ引き上げるための具体的な道筋、特に報酬体系の透明化や消費者への認知向上策について、一歩先に進めていただくことができるならば、業界のフィーにもなりますし、ぜひともなるべく早く進めていただきたいと考えております。

また、リースバックについてなんですが、バブルの頃、公社から購入した物件には、再販防止で金額が上がるのを防止するために、買戻し特約なるものがついておりました。これはリースバックの中の重要事項の1項目に継ぎ足していただくような形になれば、1つの防止策になるのではないかと考えております。以上でございます。

**【中城部会長】**

ありがとうございます。濱村委員でしたでしょうか。お願いします。

**【濱村委員】**

ありがとうございます。日本賃貸住宅管理協会の濱村です。

私からは賃貸住宅管理業の在り方について、意見を述べさせていただきたいと思っております。

が、資料47ページのまず1番、管理サービス内容の透明性というところがございます。令和3年(2021年)に賃貸住宅管理業法が全面的にスタートいたしまして、ばらつきのあった業務のレベル感が標準化される、ちょっと言い方は悪いかもしれないですけども、管理業という名の下にされている業務のレベル感がピンからキリまでみたいな状況が、業法ができることによって標準化されるということが期待されている。

その一方で、足元では正直、管理料の値下げ合戦というか、ダンピング合戦が起きていまして、資材や物価高により貸主の経済的負担が大きくなっているという影響もあるかと思うんですけども、適正利益を得られない根本的な構造では業務は成熟していかないですし、人も育たないですし、持続性もございません。

何より、本来は登録制度について、これは貸主、借主の皆様にご安心してお取引いただくための判断基準の1つという本来の目的があったかと思うんですけども、このままでは本来の目的が損なわれてしまう。そういった中で、ガイドラインの策定において、品質の担保というか、品質を向上させていく取組と、もう一つは、管理料のメニュー化というものが重要ではないかというふうに思っています。どこまでの業務をすれば3%なのか、4%なのか、5%なのか。

これについては、全国47都道府県におきまして、その土地に根差した商慣習の中で不動産業というのは成り立っているもので、全国统一の1つの物差しを作るのは容易ではないと思いますけれども、そろそろそういった物差しも作る時期に来ているのではないかと思います。

それと、今の登録制度、200戸未満の管理会社さんは登録については任意となっていますけれども、これはお預かりする物件が1戸でも200戸でもその責務は変わりませんので、緩やかでも将来的には管理業を営む者は全て免許制というか、登録をしなければならない、そういうふうな流れになることを期待しております。

2つ目に、逆に貸主の社会的意義の向上といいますか、今回の業法がスタートする中で、改めて管理業務の社会的意義を私たち業界団体の中でもしっかりと共有していかなければならないんですが、その一方で、オーナー業をされている貸主の皆様の社会的意義の向上とか倫理感、言い方は悪いかもしれないですけど、オーナー教育ということも1つ必要かと思っています。

今、例えば、十数年前までは代々物件を引き継ぐというオーナーさん多かったですけども、最近では物件の事業承継ではなくて、物件を売却されて、30代、40代の若い投資家の

方が物件を購入されるというケースが非常に多いですが、その方から見ると、不動産は金融商品、投資商品。

ただ、そこには、通常の投資商品とは違いまして、入居者の暮らしもありますし、エリア価値を上げていくための物件の資産価値の向上というところもあります。最近、賃料を上げたいというオーナー様がいらっしゃる中で、御意見を承るんですが、入居者の同意がないと、これは成り立たないので、入居者の同意を得てからというお話をすると、管理解除になるというケースもちょっと出てきておりまして、今、毎年秋に住環境向上セミナーの中で、国土交通省の方からオーナーさんに向けての、こういった社会的意義というか、そういったメッセージをいただくんですけれども、よくオーナーさんたち会場で聞いていらっしゃるんですよ。管理会社も勉強していかないといけないですが、これからはオーナーさんたちのそういった倫理感もちょっと高められるようなお力添えをいただければ非常にありがたいなと思っています。その中で、シニアの方とか外国人の受入れもしっかり今後やっていきたいと、やっていければというふうに思っています。

それと、4番の管理業の地域貢献のところ、先ほど防災のお話もありました。民生委員の担い手が非常に不足する中で、オーナー、物件、そして入居者の情報を持っている管理会社の地域の中における役割、その存在価値というのは非常に高まっているかなというふうに思っています。

エリア価値の向上においては、事業承継というのも非常に大きなターニングポイントだというふうに思っておりまして、今、事業環境が非常に厳しくなる中で、大手の会社が地方の管理会社をどんどん買収していっているという状況もございます。

日管協では現在2,780社の会員企業の皆様いらっしゃるんですが、その中で女性部会、これが活動して来年で30年目の節目を迎えるんですけれども、3年前から女性の事業承継者もしくは候補者のネットワークというか、関係づくりというのを取り組み出しまして、男性の場合は事業承継のロールモデルがたくさんいらっしゃるかと思うんですけど、地域でも全国でも、女性はまだまだそのロールモデルがない。

不動産というと、とても男性的なイメージが大きいかと思うんですが、新規営業の開拓型の営業は非常に男性に向いていると思うんですけれども、農耕型というか、どちらかというと、こつこつ繰り返し何度も同じことをしたり、信頼を一つ一つ積み上げていくというのは非常に女性の親和性も高いと思っていまして、業界団体を通じて、女性の活躍の幅もこれから増やしていければなというふうに思っております。以上です。

**【中城部会長】**

ありがとうございました。続いて御発言ございますでしょうか。おおよそ一巡されたようですので、2回目もどうぞ。吉原委員、お願いします。

**【吉原委員】**

ありがとうございます。東京財団の吉原と申します。詳細な御説明をありがとうございました。様々な取組が進展していることがよく分かりまして、さらなる発展を期待いたします。

これまで私は所有者不明土地といった低未利用の土地について勉強してきており、その立場から、不動産の有償引取サービス、不動産コンサルティング、それから、地域価値共創プラットフォームといった施策に特に関心を持ったところです。これらに共通する点として3点ほど申し上げたいと思います。

先ほど、有償引取サービスの中で相続土地国庫帰属制度との関連で少し言及がございましたけれども、相続土地国庫帰属制度というのは、所有者不明土地に対する対策の1つとして、法務省の所管にはなりますけれども、令和5年（2023年）の4月から始まった制度です。相続した土地を、一定の要件を満たしたのものについては国庫に帰属させることができるという仕組みで、施行から2年間で全国50か所の法務局に寄せられた相談件数が延べ4万件を超えたそうです。

これまで実際に申請に至ったものは令和8年（2026年）1月末現在約5,032件で、国庫に帰属したのが2,435件ということですが、この数字を見ても、相続した土地を手放したいと考えている人の多さ、ニーズの大きさが見えてくるかと思います。こうしたニーズにしっかりと応えていくためには、有償引取サービスをはじめとして様々な選択肢が用意されていく必要がある。

これまで従来型のマーケットの中で採算が取れた、収益が上がったビジネスとはまた違った形態での新たなビジネスモデルというものが社会から要請をされているのであろうと思います。

それから、相続土地国庫帰属制度から見えてきている点の2つ目として、実は地域には潜在的な土地需要があるのではないかという点があります。これは令和7年（2025年）4月末時点の数字ですけれども、相続土地国庫帰属制度に申請した方のうち、取り下げた件が604件あり、そのうち半数以上の326件は、申請手続の過程で地域の方に声をかけて、こういう手続していますよと説明をしているうちに有効活用の見込みが生じたために、積

極的な理由で取り下げたものだと思います。

つまり、地域には実は、お隣さんが無償でもらってくれたり、意外と潜在的なニーズがあるのだと。したがって、もしそこに専門家の適切な仲介があれば、実は権利がきちんと次の利用者に移っていく可能性はあるのではないかと考えます。

また、マイナスの背景として、相続放棄が増加しているようで、令和6年（2024年）には初めて30万件を超えています。この中に土地建物がどのくらい含まれているか正確な数字はありませんが、要らない不動産を手放す手段の1つとして、民法の相続放棄が利用されている懸念があります。そうしたケースを予防していくためにも、制度の濫用を防止していく上でも、使わない土地を手放す手段を社会として用意していくことが重要になってくると思われます。

そのために、宅地建物取引業の方々、また、司法書士をはじめとする地域に根差して活動する専門士業の方々の重要性はますます高くなっていると感じます。不動産の取引には取引の実務と相続に関する法的な知識が不可欠であり、そうした専門性を持ち、地域で継続的に活動し、そして様々な主体のコーディネートを図っていく優良な不動産コンサルティングを普及定着させていくことが急務であると感じます。

最後1点ですけれども、不動産ガバナンスという大きな視野で考えていく必要もあると思います。先ほど先生方から、信頼とか、公的な相談先が必要であるといった御発言が多々ありました。一生にそう度々あるものではない相続や不動産売買において、人々が適切な事業者を見極めやすくなることが大切ですし、また、市町村も人員、予算も足りない中で、専門の担当部局を置くことができないところがこれからさらに増えていくと思います。

そうした中で、市町村の担当者が、国から認証を受けた不動産会社とか宅建業者さんとか、あるいは有償引取サービスを、住民に対してこういう企業の方に御相談してみたらどうですかときちんと橋渡しをできるように、優良な企業を国が認証する制度や推進法人の指定をするといった、国からのお墨つきのようなサポートもこれからますます重要になっていくのではないかと。その意味でもこのプラットフォーム事業なども重要だと感じた次第です。ありがとうございます。

#### 【中城部会長】

ありがとうございました。国土交通省が論点整理をしていただいたことについて、委員の皆さん大変忠実に発想し、御発言いただいて本当にありがとうございました。

残りの時間は、不動産業と言いつつも、それは国民生活に広く関わっていますから、国土交通省提示の論点に関わらず、国民生活あるいは社会経済というふうなことと土地や建物ということも視野に入れつつ、幅広く御発言いただいきたいと思えます。そういう意味で、まず私が最初に口火をきりますので、こんな発言でもかまわないということで捉えていただければと思います。

信託産業というふうなことが言われていて、多くの方が、ほとんど全員の方がリースバックについて問題意識を持たれていて、御発言がございました。

リースバックの状況というのは、住生活の言ってみれば折り返し時点でどうするかというふうなことに直面するわけですが、逆に、住生活の入り口、つまり、住宅を取得するときに、いろいろある方法のひとつに建築条件付き土地売買という方法がございまして。土地の売買契約と建物請負契約がセットになった方法で、建物の間取り等々詳細に、あるいは工事費を詳細に検討する間もなく契約を締結することの弊害があったので、一定の要件を満たす場合、つまり、建築の請負契約が締結できなかった場合には、土地の売買契約そのものを解除することとして消費者保護を図っています。

つまり、2つの契約をセットするというのは、利益相反といえますか、いろいろ問題も生じるし、焦りも生じるし、冷静でいられないというふうなことがあり、提示を受けていることが本当に信頼できるのかということについての客観的な判断もしにくい状況があります。

リースバックについても、今持っている住宅を売りますという話と、それを借りますという2つの契約がセットになっています。2つの契約を同時期に締結することについて、いろいろ弊害があって、結果的に土地売買契約を解除できるという慣行が今定着しているのと同じような仕組みをリースバックの入り口のところで検討できないかと考えます。今日の資料にもクーリングオフができないことが課題と書いてありましたけれども、その代替措置にもなるかなという気がいたします。

同じような構図が、有償引取サービスにもあって、本当にその値段を払って住宅を手放すことに適正であるかということがなかなか判断ができないのが実態ではないでしょうか。

2つのこと、つまり行おうとしている法律行為が正しい判断か検証する方法として、例えば、アメリカの多くの州では、不動産取引のときにエスクロー制度を採用しています。一定の条件で合意したときに、その後、2週間とか3週間かけて、その条件が本当に適切であるかというふうなことについて、専門家の意見を求めて、最終判断をします。

今日、何人も委員の方もいろいろ公的機関でジャッジするという提案があり、そのとおり

だと思えるんですけど、タイムラグといいますか、いつどちらをどういうふうに判断するかというふうなことだったりとか、それを本当に冷静に判断するというふうなことと併せて考えないと、形骸化した制度になるかなというふうな気がいたしまして、部会長の暴走発言といたします。こういうふうな観点から残りの時間を使っていただければと思います。

いかがでしょうか。まだ言い足りない今日の整理いただいた論点について追加の発言を基本といたします。どうぞ。いかがでしょうか。お願いします。

#### 【濱村委員】

今日の資料の中で、外国人との秩序ある共生社会に向けた不動産業の取組についてというところがあったんですけども、この秩序あるというメッセージが付いたことが非常に力強いメッセージとして現場のほうは受け止めております。

私、福岡県の北九州市から参加をしております、非常に製造業、ものづくりのまちなんです、外国の方を受け入れていくというのは、特に中小企業においては非常に深刻な人手不足になっておりますので、多様な人材を受け入れるというのが非常に大事な生命線というか、存続していくための生き残りの必須条件というふうになっている企業さんもおられるかなというふうに思っております。

自社といたしましても、平成17年(2005年)から20年にわたって北九州市の学術研究都市留学生宿舎の管理運営等をさせていただいているんですが、それとは別に感じるのは、1つのハードルとして、オーナー様の御理解をいただきながらの住宅確保は必ず必要なんですけれども、もう一つは、なかなか住宅確保だけでは難しいところがありまして、お部屋を契約してから暮らしが始まりますので、生活全般に対する包括的な支援等がなければ、なかなか外国人人材の方も定着していかない。

企業が雇用されている方に関しても、企業の方がサポートされると思うんですけども、特に個人の方であるとか、外国の方も、演習の方とか留学生の方とかいろんな多種多様な方がいらっしゃいますので、ぜひ横断的な政策の中で、少しでも社会的課題が解決していくことを願っております。

すみません、ちょっとコメントみたいな形になりましたけど、以上です。

#### 【中城部会長】

ありがとうございます。

貴重な御発言ありがとうございます。今日論点いただいた中で、不動産特定共同事業についての特段の御発言はなかったように思いますけれども、もし御発言をいただければと思いますが、もちろんそのほかの項目でも構いません。いかがでしょうか。お願いします。

**【唯根委員】**

ありがとうございます。唯根です。

不動産特定共同事業という言葉自体がすごく難しく、趣旨からすると、不動産クラウドファンディングでネット検索すると、やたらいっぱい出てきて、それこそ10万円とかの単位から投資ができるような、本当に若い方から高齢者まで、この仕組みを全然理解しない方たちが巻き込まれやすい、こういう新しい取引形態というんでしょうか、不動産絡みの商品についてこれから消費者被害が出るのを非常に心配しているところなので、ガイドラインが近いうちに公表されるというふうに伺っているんですが、注意深く、それこそ業界の方たちから消費者向けの正しい情報を発信していただくというのもありがたいのでぜひ頑張っていたいただければと思います。よろしく願いいたします。

**【中城部会長】**

ありがとうございます。上場REITの場合には格付機関というふうなものが第三者意見を出すというふうな仕組みがありますので、そういったものを小規模なものにも適用するというのは1つの考え方かもしれません。ありがとうございます。

そのほかいかがでしょうか。

あと、今日いただいた論点の中で、マンションストックの適正管理、それから中小ビルのバリューアップについてもやや御発言が薄かったように思いますが、何か補足いただける委員の方いらっしゃいますでしょうか。そのほかでももちろん構いません。残りの時間、あとお一方、お二方ぐらい御発言の機会があろうかと思えます。

よろしゅうございますか。大変ありがとうございました。予定していた時刻となりましたので、本日の審議はこれにて閉じたいと思えます。

進行を事務局にお戻しいたします。

**【近藤不動産政策企画官】**

委員の皆様におかれましては、本日は数多くの大変貴重な御意見をいただきまして、誠に

ありがとうございました。いただいた御意見を踏まえまして、引き続き不動産政策の充実に  
向けて取り組んでまいりたいと考えております。

それでは、以上をもちまして第43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。大変ありがとうございました。

— 了 —