

# 第16回国土審議会土地政策分科会 不動産鑑定評価部会

日 時 平成15年2月27日(木)

場 所 国土交通省土地・水資源局会議室

午前10時00分 開会

## 1. 開 会

事務局 おはようございます。定刻でございますので、ただいまから始めさせていただきます。部会長、よろしくお願い申し上げます。

部会長 ただいまから第16回国土審議会土地政策分科会不動産鑑定評価部会を開催させていただきます。

まず、議事に入ります前に事務局より説明があるようですので、お願いいたします。

事務局 本日の部会のテーマについてでございます。前回に御了解いただきましたが、本日は「専門能力を効率的に発揮する業務態勢について」というテーマで、主に不動産鑑定業者の協同・連携について御議論をいただきたいと思っております。その議論に先立ちまして、中小事業者の協同・連携ということにつきまして一般的なお話をいただくために、本日は全国中小企業団体中央会の福永連携組織推進部長様をお招きいたしております。福永部長は、同中央会で中小企業の組合の設立や運営の支援、任意グループなどの緩やかな連携組織の形成支援などに御尽力されておられます。中小企業の連携の現状や課題について御造詣が深い方でございます。福永部長、よろしくお願い申し上げます。

部会長 ありがとうございました。

## 2. 議 事

部会長 それでは、議事に移りたいと思います。

本日は、ただいま事務局より説明がありましたとおり、初めに(1)「有識者からのヒアリング」ということで福永部長から、中小企業の協同・連携についてお話をいただき、その後で、(2)「専門能力を効率的に発揮する業務態勢について」ということで、本日は主に不動産鑑定業の協同・連携について御議論いただきたいと考えております。

(1) 有識者からのヒアリング

・全国中小企業団体中央会 連携組織推進部長 福永健司氏

部会長 それでは、福永部長、どうぞよろしくお願ひいたします。

福永部長 ただいま御紹介いただきました全国中小企業団体中央会の福永と申します。よろしくお願ひいたします。

まず、本論に入ります前に、私ども中小企業団体中央会というものを多少御紹介いたしまして、それからということにさせていただきたいと思ひます。私ども中小企業団体中央会は、後ほど出てきます中小企業関係組合の設立とか運営の指導団体の組織でございます。中小企業の団体と申しますと、例えば商工会、商工会議所、地域の団体でございます。そして業種別の団体というのが我々中央会と、こういう区分けで、この3団体が中小企業の指導3団体と言われているわけでございます。各都道府県に一つずつございまして、また、全国は、私ども全国中小企業団体中央会と、こういう組織になってございます。それぞれ法人としては独立しておりますが、仕事の業務は連携をとってやっております。

別紙に「中小企業連携組織の概要と活動の現状について」という簡単なペーパーと、それから中小企業者が組合をつくる場合に、組合というものを理解していただくためにつくっております「中小企業組合ガイドブック」という小冊子がございます。これらをもとに御説明させていただこうと思っております。

中小企業の連携組織というのはいろいろ、人によりましてとらえどころが違ふと思ひますけれども、我々が考えます場合に、中小企業の連携組織というのは1の五つが大体、中小企業の連携組織と言えるのではないかと思っております。

一つは「任意グループ」。これは平成7、8年ぐらいから、こういった任意グループ等も中小企業政策の対象になってきたというわけでありまして、我々が平成10年度に調査したところでは、全国で約1万3,000ぐらいの、こういったグループの存在が確認されてございます。それから、任意グループという場合にはいろいろな業種が含まれているわけですが、昭和60年の初めぐらいから異業種交流グループということが盛んに言われておりまして、そういった異業種の交流グループが、この任意グループの中に入るかどうかわかりませんが、約3,000近くございます。これは中小企業総合事業団というところで毎年調査をなさっております、本日御出席の先生も御参加されている

と思いますが、こういった異業種の交流グループがございます。異業種につきましては、昭和63年にイ・ユ・ゴ・ウ・カ・ホという異業種の交流を促進するための法律ができましたが、平成7年に、現在の中小企業創造活動促進法という法律に移りまして、現在はなくなってございます。現在は、こういったグループとしては、商店街とか異業種のグループなどいろいろなグループが存在するというところでございます。

それから、中小企業の地域の振興、新製品を開発する、また開発された製品の市場化を図る、時には地元産品の販売等を図るために中小企業同士で共同出資会社というものが結構設立されておりまして、これも中小企業の連携組織の一つだろうというふうにとらえてございます。数につきましては、はっきりしたところはわかりません。

3番目の中小企業組合。これが私どもの一番の対象となるところでございます。2ページの中小企業組合の数というところをごらんいただきたいと思います。平成14年3月31日現在で合計4万8,903という組合の数になってございます。それぞれにつきましては、これから御説明いたしますが、中小企業の連携の必要性というのはいろいろあるかと思いますが、取りあえず五つばかり考えてみました。

まず、いろいろな新しいニーズに対して対応する。一般の中小企業の場合、自分の経営資源というものが不足しているわけですから、それを外部からの専門家とか企業の連携によって補う。そして新しいニーズに対応していく、こういったことが必要になるわけでございます。そういった新しいニーズへの対応のために連携を図るということが、まず一つあるかと思えます。

2番目に新分野の開拓ということで、常に新しい産業というのは出てくるわけでございますけれども、新しい分野の開拓のためにも外部の企業等々との連携を図っていく。同じ国土交通省で建設業関係でも、最近、公共投資の減少ということで、これからの新しい分野というものを連携によって開拓していく必要があるというところで、いろいろ検討もされているようです。

3番目に、そういった連携によって自分自身の会社の体質の強化を図っていく。

4番目に、同業者間の組織の確立を図る。

5番目に、こういった連携組織を活用して創業の促進を図ることが、最近の中小企業政策の重要な課題となっております。創業と既存企業の経営革新が中小企業政策の二大テーマではないかと思っております。

3「中小企業組合の概要」でございますけれども、幾つかの法律がございまして、それ

に基づいていろいろな組織が設立されることになっております。

まず最初に、先ほど見ました、一番たくさんございます、事業協同組合等がございます中小企業等協同組合法です。これは昭和24年に施行されているわけでございますけれども、この中に六つの組織がございます。一つは事業協同組合。それから、製造業では5人、商業サービス業等では2人以下ということでの企業を対象にした事業協同小組合という制度がございます。これはそんなには活用されていなくて、の事業協同組合で要が足りるということですが、法制化の段階でこういったものが出てきたということでございます。

として火災共済協同組合。これは皆様方の中に入っていらっしゃる方がおられるかもしれない、自分の事業所が火事になる、あるいは災害に遭うといったことを共済で補うために火災共済協同組合というものが各都道府県に一つ、全国に連合会が一つ、設立されております。

信用協同組合は、信用組合ということで、町の金融機関ということで皆様方、御存じだろうと思いますが、これも中小企業等協同組合法の中の一つの組織としてあるわけでございます。

協同組合連合会は、今までの四つについての連合会という形のもので。

企業組合は、事業協同組合とも個人でも加入できるわけですがけれども、企業組合というのは個人が資本と労働を持ち寄って一つの組織をつくるということで、小零細企業向けの組織ということで、これが最近の、先ほど申しました創業の組織として非常に脚光を浴びておりまして、最近数が増えてございます。

それから、2番目として中小企業団体の組織に関する法律ということで、我々「団体法」と申しているわけですが、この中には二つの組織がございます。一つは商工組合、そしてその連合会でございます商工組合連合会。もう一つが協業組合。

商工組合というのは県に一つずつしか設立することができません。業界を代表する団体として位置づけられてございます。業の資格者の2分の1以上が加入しないと商工組合という組織はできないことになってございます。

協業組合はほとんど合併に近い形のものでございます。しかしながら、会社と違いまして、議決権とか選挙権というものは、協同組合と同じように一人一票ということが確保されている組織でございます。協同組合等がより結束力を高めた組織と言えるのではないかと考えております。

(1)の中小企業協同組合法では、後ほど申し上げますが、事業を行う者が対象になっ

ているわけですね。ところが(2)の中小企業団体の組織に関する法律の方は事業を営む者ということで、営利活動を反復経済しているということで営む、こういう解釈になっております。ですから、よく言葉づかいとして、「協同」と「協業」ということが一緒に間違われて使われがちなのですが、我々では明確に区別しております、自分の企業は独立して、その補完的組織を協同組合でつくる場合は「協同」ということを言うわけですが、合併に近い形での協業組合の場合は「協業」と、明らかに区別しておりますので、この辺は明確に区別された方がいいのではないかと考えております。

協業組合では、同じく国土交通省管轄の中では、運輸関係の自動車整備の協業組合というものが結構多くございます。これは、自動車整備業者が車検だけを協業組合をつくって行うということにしているわけです。そうしますと、もう一般の会員の方は、車検業務は、協業組合をつくりますと行うことができないということになるわけでございます。製造や販売を一部協業する場合と全部協業する場合がございます。

(3)が商店街関係の組合ですけれども、商店街振興組合法とその連合会。

(4)が環境衛生関係の旅館、クリーニング、理容、美容、飲食業など16業種が対象となっております生活環境衛生同業組合というものです。これは厚生労働省の管轄になってございます。

4の「中小企業組合の数」でございます。ほとんどが事業協同組合というところで、自分の企業は存在しながら、自分たちの企業を補完するためにこういった別の組織、バックアップ組織を事業協同組合でつくるというのが一般的だろうと思います。

5が、中小企業組合に対する助成ですが、組合をつくって何のメリットがあるのかということがあるのかもしれませんが。一番のメリットというのは、自分たちでつくった組織が自分たちの業をバックアップするということが最大のメリットだろうと思います。そのほかに金融、税制、あるいは補助金等の助成措置がございます。

(1)の金融上の助成では、商工中金の融資ということで、中小企業関係の国の機関としましては、商工中金、中小企業金融公庫、国民生活金融公庫という三つの中小企業専門の金融機関があるわけですが、商工中金は半官半民ということで政府出資と民間の出資によって、組合からの出資によって賄われている機関でございまして、組合専門の金融機関として位置づけられてございます。

(2)の税制上の優遇措置ですが、法人税率の軽減ということで、出資金、資本金が1億円以下で、しかも年間所得が800万円以下の場合は法人税率が22%ということにな

るわけです。少し前までは、基本的に2%の一般企業との税率の格差があったわけですが、最近では限定されたところになってございます。

それから、加入金の益金不算入。加入金を取った場合の扱いでございます。

また、事業分量配当の損金算入ということで、後ほど出てくるかもしれませんが、協同組合は、つくって剰余金が出た場合には、まず利用分量配当。税法では事業分量配当と申してございますが、利用分量配当と出資配当と二つあるわけですが、そういった配当を行う場合、利用分量配当の場合には損金算入になる。これは手数料を取り過ぎたことに基づくものでございます。

それから、賦課金の仮受金経理ということで、賦課金を一般の賦課金と、教育情報を賄うために賦課金を取った場合、教育情報の賦課金は次年度に繰り越されるということでございます。

それから、留保所得の特別控除ということで、積立金等が、出資金がある一定額に達するまで損金算入で控除される、こういった税制上の優遇措置もでございます。

(3)として中小企業団体中央会による助成ということで、私どもを通じて、また各都道府県の中央会を通じまして、中小企業の活動開拓調査実現化事業とか組合等の情報化対策事業に対していろいろな助成制度を講じてございます。そのほか、中小企業総合事業団とか国から直接の補助金等も組合では受けられるようになってございます。もちろん、組的に合えばということが条件なわけでございます。

今ざっと、組合についてのようなことを申し上げましたが、小冊子の12ページをごらんいただきたいと思います。各種組合制度、上の方で横に、今申し上げました組合の種類、縦に組合の内容についてのそれぞれの比較が出てございます。基本的には、組合は、性格としては人的結合体ということで、株式会社は物的結合体と書いてございますが、そういう意味で先ほど申し上げました議決権とか選挙権が、出資や賦課金等に関係なく一人一票ということが原則になってございます。

それから、それぞれの組合の目的とする事業、設立の要件。設立の要件の場合は4人以上で設立が可能なわけです。一部、7人というのもございます。

それから、組合員資格。小規模の事業者ということで大体なっております。

責任はほとんど有限責任。

発起人の数は4人以上。

加入は自由ということで、組合の原則として、加入、脱退は自由ということが協同組合

の原則になってございます。

組合員比率、従事比率というのは、企業組合についてだけでございます。

1 組合員の出資限度というのが100分の25ということに大体なってございまして、一人の方で出資できる最高の限度が25%以下ということになってございます。

議決権は平等ということで、一人一票というのが原則になってございます。

そのほか、員外利用限度。

それから、先ほど申しました利用分量配当及び出資配当。出資配当については1割。一部、最近、法改正がございまして、先ほどの企業組合等につきましては2割ということが可能になったところもございます。後ほど詳しく見ていただければと思っております。

14 ページに、組合と企業がどのような位置づけになっているかということで、法人の種類ごとに分類したものでございます。協同組合とは、営利法人等に分けますと、その中間法人に該当するだろうということで、その中に協同組合等が入っているということもございます。

またペーパーの方へ戻りますけれども、こういったいろいろな組合がそれぞれたくさん活動しているということもございます。

それから、先ほどNPO法人のことについては申し上げましたが、これも中小企業政策の対象になったのはごく最近でございます。もしこれから不動産鑑定士の方が組合等をつくる場合にどういったことを検討していけばいいのかということが5番目以降のことでございます。

まず最初に、今申し上げました組合の種類を、どういう組合をつくるかということを考える必要があるのだろうと思えます。事業協同組合でいくのか、企業組合にするのか、あるいは要件はきついのですが、業界の代表団体という商工組合みたいなものをつくらうと考えているのか、それによって違うだろうということが一つあるだろうと思えます。

2番目が地区の選択ということで、事業協同組合でも、最小行政区画ということで市単位でできるわけですが、本当に小さい、数人の方の経営を補完するような組織をつくるのか、あるいはもう少し地域の組織をつくるのか。市、県等の場合は知事認可ということになります。また、東京、大阪など大都市の府県は別ですが、地方に行きますと、1県だけでは、場合によりますと一つの組織をつくる場合、人数が少ないということも考えられると思えます。その場合、複数の県で組合をつくるということもあるわけです。この場合、局長認可ということになるわけです。全国は大臣認可ということで全国組織をつく



る。全国組織も、全国地区一本の組合でつくるのか、あるいは県段階で組合をつくって、その連合体としての組織をつくるのかということでは、それぞれの運営の仕方、活動の仕方が異なってくるだろうというわけです。また、我々としても、局長認可のブロックのところまでは設立の相談は私どもは都道府県の中央会で担当することになってございます。全国についてのみ我々の方で担当することになってございます。

3番目が事業の決定ということで、大きく分けまして、組合の事業には経済事業と非経済事業ということで分けられると思います。それぞれの業種によりましていろいろな事業を行っているわけですが、共同購買、共同販売、共同受注、組合員の事務代行、生命・傷害・火災共済といったものもあるわけでございます。どういった組合をつくるかによって事業の選択というのも違って来るのではないかと考えております。一般的に一番やりやすいのは、多分一番最初の共同購買だろうと思います。皆様方が必要とする資材というか、事務機など必要なものについて共同で購買するということです。それから考えられますのは、地方公共団体あるいは国からの業務を共同で受注する。これは一般の中小企業でもかなり行われているわけでございます。協同組合で受注して、協同組合が会員の方に配分する、こういう共同受注も組合の大きな事業としてできるのではないかと考えております。

そのほか、非経済事業として教育情報。教育情報というのは、組合は教育の機関であるという言い方もされるぐらい、必ず教育事業は行うということになってございます。

そのほかでは、皆様方には余り関係ないと思いますが、最近、製造業の業種では外国人研修生の受け入れなども組合で事業として行っているものも増えてございます。

4番目に、先ほどの表で申し上げましたけれども、発起人は4人以上ということで、最低4人となってございます。こういった方を決める。また多くの同意者を得るということ。一つの組織ですから、組織を運営する場合、少ない組織と多い組織があらうと思いますが、たくさん会員が入れば、それぞれ多くの方に参加していただける。また財政基盤も安定するということになるわけでございます。

5番目に、中小企業組合に対する理解、普及ということで、組合というものに対する理解を十分していただけませんと、後ほど運営の段階でいろいろなトラブルを生ずることになるわけでございます。組合というのは基本的には人的結合体と言われるわけでございます。もう一つ、自分たちでつくる自主的な組織ではないか。ほかの方から言われたり、行政からの指導によってつくるというよりも、自主的な組織であるということ十分

御理解いただきたいと思います。

それから、ほかの製造業、小売業等につきましては、半独占的な性格を持っているということで、大企業に対抗するために大量で共同仕入れを行うとか、共同生産を行う、そういったことが組合の事業になっておりまして、性格的には、ある面、このようなことが言えるわけでございます。

それから、組合の特質ということで、組合は基準と原則というのがございまして、まず相互扶助を目的とする。それから、加入、脱退が自由である。議決権、選挙権が平等である。利用分量配当・出資配当があるということで、これだけの基準があるわけです。また事業を通して組合員の方に奉仕するというので、直接奉仕の原則ということで組合が成り立っているわけでございます。また政治的に中立でなければいけないということ。これは組合を離れば、個人でどういった政治活動をしよう構わないわけでございますけれども、少なくとも組合の機関の中で、今度の総選挙には誰々を推薦しますとか、そういった決議をしてはいけないことになっているわけでございます。選挙が近づきますと、こういったことが特に言われるわけでございます。

6番目に、総会の開催、役員を選出ということで、最初に創立総会を開くということになるわけです。役員の数につきましては、組合員の数とか、先ほど申し上げました組合の地区、組合の大きさですね、また業種の特性によりまして、その数は異なるだろうと思います。特に制限はございません。

6として、非常に簡単でございますが、他の国家資格者の組織の概要ということで書いてございます。各都道府県にできて、全国の連合会ができていう組織と、まだそこまではっていない組織があるわけです。弁護士協同組合につきましては、現在42県で組合が設立されてございます。その傘下の会員の方は、我々で報告を受けているところでは1万5,600人ということで、かなりの弁護士さんが、協同組合に間接的になりますが参加しているということでございます。そして共同事業として、共同金融、事務用品の共同購買、損害及び生命保険の代理業務、法律事務所用ビルの斡旋などを、これは連合会ではなくて42の単位の組合の方で行っている事業でございます。こういったことが組合の事業として行われているようです。

(2)が税理士の協同組合です。税理士業を行う事業者ということで、現在、税理士の組合は全国一本の組合と連合会と、目的に応じて分かれています。一般的に税理士さんという形で組合になっているのは現在14組合です。その上にももちろん連合会がある

わけですが、14組合、6万3,000人の方が参加されているということで、相当数の方が組合に加入しているということになっております。共同事業といたしましては、共同金融、金融機関への債務保証、事務用品の共同購買、不動産情報サービス、リース契約斡旋、報酬自動支払制度受託事業、代金の決済等を組合で行うとか、こういった事業を行っているようです。

(3)として技術士の組合ですけれども、一番数が少ないわけですが、技術士法第32条による登録を受け、又はその登録を受けた者を有し技術コンサルタント業務を行う事業者ということで、組合員資格をかなり限定して表現してございます。あるいは皆様方もこういった表現が適切なのかもしれません。まだたくさんはなくて、それほど活動はしていないのですが、技術コンサルタントの共同受注、教育情報、福利厚生といったものを共同事業としているようです。

(4)として中小企業診断士の協同組合。組合員資格として、中小企業支援法第11条第2項の規定による中小企業診断士の登録を受けて経営コンサルタント業を行う事業者。共同事業としては、経営診断等業務の共同受注、共同宣伝、調査・研究、教育情報、福利厚生、こういった事業を行ってございます。これも、まだ全国の連合会という形ではできておりません。同じようにコンサルタントの診断士という形ではなくて、コンサルタントを行ういろいろな組合はできてございます。

最後に、組合ができ上がったからのこと、ちょっとどうかと思ったのですが、もし将来組合というものをおつくりになった場合、その先のことはどういったことが考えられるのだろうかということで、私なりに考えてみました。

まず、組合をつくる場合は、最初の2、3年で行う事業のみを定款に記載するわけですが、何年かたちますと、環境の変化等によりまして新たな共同事業というものを追加しなければいけない場合もございますし、必要でなくなったものは削除していく、こういったことも当然出てくるだろうと思います。

それから組織の強化ということで、設立された後、どんどん加入者も増えるというのが組織としては好ましいわけでございますので、未加入者の加入促進を図っていくことが重要だろうと思っております。

3番目に外部組織との連携ということで、皆様方と同じような、非常に関連の深い業種の方、あるいは先ほど挙げました弁護士とか税理士など、同じような方たちとの連携ということも、場合によっては考えられるのではないかと考えております。

4番目が組合員の経済的・社会的地位向上への取り組みということで、もう既に不動産鑑定士として経済的にも社会的にも十分地位は向上していると言えるのかもされませんが、業務の割には、例えば経済的に十分な報酬を受け取っていないとかいう場合もあるかと思しますので、そういった取り組みも組合として考えていかなければならないのではないかと考えております。

5番目が世代交代への取り組みということで、個人事業者の方が多いということで、特に会社等の法人組織ではなくて、個人の方が会員になれますと、本人がリタイアされたり死亡なされたりした場合は、組合との関係というのは、もうそこで切れるわけでございます。そういった関係で会員数の増減ということに非常に関係するわけでございますので、ふだんから、例えば二世の方とか青年部、婦人部ということが、一般の中小企業の組合でも組織されてございますので、そういったことの取り組みも必要になっていくのではないかと考えております。

駆け足で、ごく簡単に中小企業の連携組織について見てきたわけですが、あるいは皆様方の状況と合致しない部分があるかもしれませんが、取りあえず、これで発表にさせていただきたいと思っております。

以上で終わります。

部会長 ありがとうございます。

それでは、これまでの福永部長の御説明に関しまして委員の先生方から御質問等ございましたら、お願いしたいと思います。

委員 全体的な状況がわからないままで、きょうのヒアリングをお聞きしたのですが、組合をつくっていく、連携組織をつくっていくということの一番大きなメリットですね。不動産鑑定士さんは、これまで2回の議論をお聞きしていて、事業主として単独でやられていることが多いということで、今後考えると、こういった連携組織は非常にいいだろうと思っておりますが、業務としての一番の強みみたいなものは……。

福永部長 メリットというところが非常に難しいわけですが、先ほど若干触れましたけれども、自分たちで組織した組織ですから、自分たちの経営を補完するというので、特に不動産鑑定士の方は個人の方も多いというふうに聞いていますので、個人の方でできる範囲というのは、特に経営上の面に関して限定があるだろうと思うのです。そういったものを、一人ではあれもこれもということではできにくいことを組合が一部行うということは、事務代行でも、あるいはいろいろな形でバックアップするということがで

きるわけですね。そういった意味での事務の合理化ということは組合組織でも果たすことはできるのではないかと考えております。

もちろん、先ほど申し上げました、そのほかに、金融とか税制上の組合そのものについての助成はございますが、個々の事業所については金融上で言えば、もし資金が必要な場合、商工組合中央金庫から事業協同組合が買い入れて、それを組合員の方に転貸融資することは可能なわけです。もちろん、個人で十分信用力のある方は今でもできるわけですが、一般の中小企業の場合は転貸融資なども結構やっているわけですね。

委員 ですから税制上とか資金援助みたいなのがメリットで、あとはいろいろな意味での情報共有といいますか、そういったところがメリットという感じですね。

福永部長 そうですね。あと、先ほど教育ということを申し上げましたけれども、いろいろな新しい情報を会員の方に伝えていくとか、講習会等を通じてそういったものも組合の一つの大きな事業になっています。一番は、個人の方というのは、すべて、例えばあれもこれも経営上行うということは限度があるのだと思うのですね。そういう意味ですと、そこはカバーされているのかもしれませんが、その辺を一部組合が共同事業としてバックアップするということは可能性としては大いにあるのではないかと考えております。

委員 4ページの技術士の技術コンサルタントの共同受注とあるのですが、これは会社組織にして共同的に仕事を受けるというのではなくて、組合でやる場合に個人の努力の部分というのがありますよね。そうではなくて、共同受注というのはどういうタイプの共同受注、いわゆる会社組織で完全にいっしょにやるのであれば、これは同じ組織として。組合の場合だと、共同受注というのは個人の努力に余り関係ないところの共同受注になるのですか。

福永部長 例えば共同受注というのはいろいろな面で行われているわけですが、不動産鑑定士さんの場合はわかりませんが、一般の建設業を例にとりますと、個々の業者が自分の取引高とか技術者の数によって、国や地方公共団体に官公需を受注しようとすれば登録するわけですね。そのときにランクがBとか出るわけですが、組合の場合は、例えば建設業でしたら会員の方10社をプラスしたランクづけがされてAランクになる。そうすると今まで受注できないところまでも受注できるとか、それは別に個人だから、会社だからということではなくて、建設業の場合はほとんど会社組織が多いわけですが、そういう会社組織でも1社では受注できないところを数社集まって組合という形で受注するとか、受注したら中で配分していくと、こういうことが共同受注という形では行わ

れているわけです。

委員 配分は組合で。

福永部長 組合で自主的に決めていくという形になるわけですね。ですから、こういう技術関係の方も一人ではできないけれども、数人だったら受注できるという可能性はあるのだろうと思いますね。

委員 組合員間で、Aさんと結びつきたいけれども、組合ではBさんとやってくれというふうにくるとか、だれと組むかというのは……。

福永部長 それは受注してからでも構いませんし、建設業ですと、例えば東京都ですと、あらかじめだれが行うのだということ具体的に組合員の名前を出して受注する、活動を行うという場合もあるようです。それはいろいろです。

委員 組合員間の利害調整というのはあるのですか。

福永部長 それは組合の中で行うということで、一つの原則なり規約を設けて行くということにせざるを得ないのだろうと思いますね。能力はあるのだけれども、こちらの組合員さんはそのとき自分の業務に忙しくてできないとか、いろいろな事情があると思いますので、もし受注できた場合には、中で今度受注したときに希望者に手を挙げさせてやるという場合もありますし、いろいろなやり方はあるのだろうと思います。

部会長 先生、公認会計士にも協同組合はありますよね。

委員 あります。

部会長 どういったことをなさっていますか。

委員 税理士の協同組合とよく似ています。共同受注とかそういうことはないと言っていいでしょうね。

ちょっと伺いたいのですけれども、協同組合というのは、考え方としてはメリットが大きいということですね。会費の負担はあるとして、例えば参加者が仕事をするときに拘束されるとか逆にデメリットというのはないのですか。。

福永部長 デメリットになるかどうかわかりませんが、一つの組織としては権利と義務ということで、組合員の方は議決権とか選挙権とか、と同時に、出資の後、賦課金も払わなければいけないとか、組合の行うことに協力しなければいけないとかということで、そういう面での協力のために自分の時間を取られるとかいうことはあるのだろうと思いますけれども。

委員 私は具体的によくわからないのですけれども、組合でどこかに入札すると、組合

員は、その組合が入札したところには個別には入札できないとか、そういう制約はあるのですか。

福永部長 制約はございます。ございますというのは、昔はあったのですが、公正取引委員会はそういうことを決めてはいけないと言われたのですが、それは組合の一つのルールとして、それをやらないと発注者に迷惑をかけますし、組合の信用力も失われるものですから、それは内部で、組合が入札した場合には組合員は入札しないとか、原則はそういう形で取り決めていただいています。ただ、先ほど申し上げましたとおり、組合員の方が自分の受注高とか技術者の数や職員の数に応じてBランクになっていたとすると、10社集まれば同じランクということはまずないだろうと。一つ上のランクにいくだろう。そうすると、ランクが違えば発注金額が違うわけですから、同じ入札するということは比較的少ないのではないかと。また、組合員の方は、これは建設業の例ですが、都道府県等の発注については組合員でやって、国の部分だけ組合でやるとか、そういった考え方もありまして、うまく分けていただく。それができなければやめざるを得ないのだろうということになるのだろうと思います。

委員 協同組合の場合、例えば協同組合が受注して、その組合員の中のだれかが仕事をしたと。そうするとこの人がミスをした場合の責任のとり方は協同組合としてとれるのでしょうか。

福永部長 最終的には協同組合がとることになると思うのですね。ただ、組合と組合員との間の契約が下請けという形になるにしろ、何の形になるにしろ、またそこで一つの契約が結ばれるのが常だろうと思いますので、そこで明らかに組合員の方の責任であれば、その損害は組合員の方が組合に弁償するという形にならざるを得ないのだろうと思います。

委員 もう一つ、事業分量配当というのはどういうことですか。

福永部長 製造業の場合は非常にわかりやすいのですが、必要とする材料等を組合を通じて購入したと。組合の場合、たくさんの組合員の方からまとめて買うから幾らか安くなる。そのときに組合運営上、若干手数料を取ったりするわけです。それで決算してみたら、黒字が出てしまったと。それは結局、手数料の取り過ぎではないか、こういう概念なものですから、それを利用料に応じて払い戻す。それは別に税法上は益金にはならない。

委員 利用料に応じて払い戻すというところがもうひとつわからないのですが。

福永部長 ですから、利用料というのは買った材料の数、金額に応じて払い戻すと。

委員 だれに払い戻すのですか。

福永部長 組合が組合員にです。組合がまとめて買って、それをいろいろな組合員の方に販売するわけですから、組合員の方と組合での取引量というのは個々に差はあるわけですね。

委員 もう一つ確認ですけれども、仕事が組合に来たと。それでこの人にやってもらったという場合に、組合は一定のピンハネをしまして、あとは全部この人に払うということは、組合全体としては特に問題はないのですか。

福永部長 そこがいろいろ問題があるわけですが、というのは、例えば単なる丸投げでは問題が起こる場合もありますし、その業務をきちんと遂行する管理、監督は組合がやらなければいけないというのはあるわけですね。ですからそこに責任という問題と重なるわけです。建設業の例をとりますと、組合員の方も一級土木士の資格者がいる。もちろん組合でもそういう技術者がいて、共同で行う施工などをきちんと管理しなければいけないということになっているのです。それをしないと丸投げだということで、それはいけないということで禁止されています。

委員 丸投げしてもいいのですけれども、ほかにもいっぱいいるわけですよ。その人たちに分配する必要は全くない。

福永部長 いや、それが基本だろうと思います。1社ではとれないから共同でとったから、数社の方に行ってもらおうというのが。1社であれば別に組合がそんなに間に入る必要はないのではないかと。また組合が取ってそれを1社の方に配分するというのは、ほかの組合員から見ればいろいろ不満も出ますし、問題は多いのだろうと思います。その辺の配分というのは難しい問題だろうと思います。

委員 整理して考えたいのですが、確かに新しいニーズの対応とか新しい分野を開拓するために協業化とか共同化という今のお話はよくわかるのですが、現に私どもの周辺でもそういう個々の事業者がいるわけです。今、先生のお話をずっと聞いていますと、例えば税理士さんや公認会計士さんの共同事業のことを考えますと、鑑定協会あるいは鑑定士協会に協同組合をつくれというお話なのかなという、その辺を整理しないと、ちょっと混乱してしまうのかなと。今両方のお話だと思うのです。現に私どもの協会は残念ながら協同組合というのはないわけですし、そういうお話なのか。あるいは、個々の、我々が友人同士でやっているお話なのかな、その辺を整理しないと。

福永部長 弁護士さんでも税理士さんでも協会というのをそれぞれお持ちだろうと思うのですが、多分その協会は社団法人が多いのではないかなと思うのです。社団法人という



ことは経済事業はできないということなわけです。ですから、組合の場合はいくまでも経済事業を行うということで、経済事業を行わないのであれば、別に組合をつくる必要もなく、現在の協会という組織のままで十分足りるということはあるのだろうと思います。ただ、いろいろな経済活動を行うためには社団法人ではできないということで、別の組織となると、一般的にはこういった組合組織をつくって経済事業が行われているわけです。

委員 現在では、私ども個々の不動産鑑定士といいますが、鑑定業者が協業化といえますか、共同化で組織をつくっているところが幾つかあるわけですね。協会は社団法人ですからできないというお話、それはまたいいのですけれども、ですから、共同受注とか何とかというのは協会としてはちょっと考えられない。地価公示など、そういう公的なものを行っているのは一部ございますけれども、それはあくまでも協会を素通しするような関係ですね。その辺が、私の整理が足りないのかどうかわかりませんが。

部会長 確認しておきたいのですが、きょうの福永部長のお話は、組合をつくりなさいと、そういうことではないのです。こういった事業の形態がありますよという情報を教えていただくということで、鑑定協会に社団法人がある、それ以外に組合をつくるとか、つくりなさいと、そういうお話ではないのです。

委員 それは私もわかっているつもりですけれども。

部会長 3ページの(3)の事業の決定というのを見ますと、今ある私どもの社団法人と内容がほとんど重なっているところがあって、重なっていないところは、例えば共同金融、労働保険事務、組合員の事務代行など、こういった経済事業はほとんど重なっていないのですけれども、非経済事業というのは一緒ですね。

委員 ただ、例えば宅建業界などは社団法人ですけれども、別に任意の協同組合をつくっています。それはできるのですね。

福永部長 任意は協同組合とは言えませんけれども、任意で共同事業をやっても、別にそれは、一番最初に任意のグループということで申し上げましたけれども、任意のグループで製品開発とか販売ということをやっている場合もあります。それは、対外的な信用力の問題ということで、どこまで事業が遂行できるのかというのは考えざるを得ないところもあるわけですが、今部会長がおっしゃったとおり、一つの組織で社団と組合と両方持っている場合があるわけですね。経済事業を行わないと、確かに非経済事業の部分はほとんど一緒なわけです。ですから、そこで組合というものが明らかに違うのは、経済事業をやろうとしているのか、していないのか。また、そういった組織が全国とか都道府県

とかという大きな組織でつくろうとしているのか、また、会員の方の中には、もう少し小さい組織で、本当に事務的なバックアップをするような組織が欲しいのだというニーズのある方もいらっしゃいますから、そこでそのニーズによって組織のつくり方というのは違ってくるのではないかという感じはします。

委員 先生にお伺いしますが、税理士会の協同組合みたいなものは、4ページにある、こういうことは全然やっていないのですか。私は鑑定協会の会員なのですけれども、公認会計士協会の方の協同組合を使っていますからね。今は全然やっておられないのですか。例えば4ページの税理士会の共同事業とありますよね。こういうことは今、鑑定士協会では一切やっていないという考え方でいいのですか。

委員 教育事業はやっています。事業ではありませんけれども、あるいは不動産情報サービスとか取引事例の閲覧だとか。

委員 例えばリース契約の斡旋だとかいろいろありますよね。

委員 そういったことはやっていないですね。

委員 図書の割引販売だとか。

委員 図書の割引販売は協会ではやっていないですけれども、取次は、案内はやっていきます。

委員 税理士さんの業界のように、五つも六つもありますよね。それはない。政治連盟はありますけれども。

委員 割引の案内が毎月一回ぐらい定期的に来るのですよ。そうすると、そこから図書を選んで買うとか、そういうふうにしていますと、何割引きとか、そういうことで大体利用するのです。それは鑑定協会では今やっていないのですか。

委員 やっています。それは協会そのものです。

委員 協同組合ではなくて協会そのもの。

委員 はい。

委員 鑑定協会とは別に、その下部団体みたいなところで、そこがやるのではないのですが、そこに所属している鑑定士が、あるいは業者が、固定資産の評価の受注のための、それは共同受注ですよね、そのための事業協同組合をつくっているというケースは実態として全国に幾つもあります。

部会長 委員、よろしいですか。

委員 はい。

部会長 それでは委員。

委員 私も共同受注というのが一番気になるのですけれども、共同受注の受注者は組合名になるのですか。

福永部長 組合名です。

委員 もう一つは、今、委員がおっしゃった共同受注体というのは、まさに共同受注体で入ってくる。既に、ここで言うところの協業組合ができているという理解をしてよろしいのでしょうか。

委員 できている地域があると言った方がいいですかね。

委員 その確認だけさせていただきます。

部会長 委員。

委員 要領よく御説明をいただきましたので、よくわかったのですが、質問というか、どう考えたらいいのかというところが一点ありまして、例えば中小企業のこういったグループというか、組合は、先ほど見ていますと、具体的にこういうような組合がありますよということで組合の事例が小冊子の31ページにございますよね。こういうふうな形でいろいろな業種の組合が可能だということだと思のですが、こういった中小企業さんの組合というのは、基本的には個々の形態よりは連合した方が事業として大きくやれる。その他優遇措置はあるにしてもですね。ということで、ある程度売上を伸ばすみたいな、そういったところが大きな目的だということでの連合体ではないかなと思うのですが、一方で、これは鑑定士だけに限らないかと思うのですけれども、既にそういう連携とかグループ化というのも、この鑑定業界でも始まっているのですけれども、弁護士さんも公認会計士さんも、もちろんそういう点はあるかと思うのですが、鑑定士の仕事というのは単に売上だけをどんどん上げていけばいいかという、そういうところはちょっと一般の業種とは違う。ある程度公的性というか社会的責任を帯びた仕事だと。要するに公正、中立な立場で仕事をしていかなければいけないというようなことになるわけですね。その辺がちょっと違いがあって、それから出てくることは、単に業者や人が、ただ、同士の集まっても、果たしてそれでうまく進めていけるかどうかという問題が出てくる。基本的には、ある一定の技術力を保持しなければいけない集団だという話になりますよね。そうすると、協同組合法という法律があるのですけれども、こういう法律の中でその辺のことは、一種のコンプライアンスはどういうふうに保たれているのでしょうか。

福永部長 先ほど申し上げましたとおり、私は組織をつくってくださいよということ

申し上げているわけではなくて、こういう組織がございます、皆さん方必要であれば、こういう組織もできますよということが基本だろうと思います。そして、そういう組織に統合しなさいということも申し上げておりませんで、事業協同組合は、現在の皆さん方の事務所が個別に存在していて、自分たちがつくった組織が、事務の合理化等のためにバックアップする組織だ、別の組織だと。だから、それを統合しなさいとか協業化しなさいとかというのは違うと思うのです。ですから、協同組合法で言うところの事業協同組合と協業組合という合併した組織と、両方あるわけですけれども、多分、バックアップする方の事業協同組合の組織がむしろ、組織としては皆様方に必要というか、つくる場合にはそちらの方がよりいいのではないかなという感じはいたします。あくまでも、自分たちの業はそのまま、独立させたまま、別のバックアップ組織をつくるということであって、その組織が大きい小さいかによって、また行う事業によって性格は変わるのだろうと思います。

委員 今のお話は、具体的な例でいきますと、4ページの図書の斡旋だとかリースの斡旋だとか、そういうものは例えば税理士会はやっていないわけですよ。鑑定士の場合は、図書の斡旋、販売は鑑定協会で直接やっているというお話ですが、むしろ協同組合でやった方が、すっきりするのではないかというふうに理解していいのですね。

福永部長 図書の斡旋というのも、どこまでが……、例えば社団法人の場合は、図書の斡旋というのは教育の一環として実費で販売しますということが原則なのですが、実態的にはそれによって収益を生じて、本当は収益的なこともやっているのが現状なのです。共同受注だとか、そういう大がかりな共同事業というのはやっていないのですが、教育情報の一環として図書の斡旋をすとか販売をすとかということはやっているのだろうと思います。でも、それを経済事業として純然的にとらえれば、何の問題もなければ、協同組合だったらそれはできるということだろうと思います。

委員 間口も広げられるし。

福永部長 そうですね。

部会長 きょうお話を伺ったのは、業務拡充を図るとか共同受注を進めるとか、そういったことではなくて、全国にたくさんいる鑑定士一人の、個人業者の生産性の向上とか鑑定書の品質の確保を図るために、一人では限界があるので、連携とか協業といった形を進めてはどうかという、そういう目的のために福永部長をお招きしてお話を伺っているわけで、組合の事業の内容とか、そういったことを今目的にしているわけではないのです。

委員 それはわかります。ただ、協同組合をつくったらメリットがあるのではないかと、

そういう意味の発言ですから。

部会長 委員、お願いします。

委員 先ほどのお話で、税理士の場合は全体で14の組合があって、その上に連合会有るというお話だったのですけれども、それで共同事業の中に教育研修、福利厚生、調査研究などをやるということがあるのですけれども、そういったことをやるということは、かなりコスト的にも人員体制などで相当の体力を要すると思うのですけれども、人数としては大体どのくらいの単位なのですか。

福永部長 事務局の数とか人件費というところまでは調べていないのですけれども、一般的には、税理士さんの全国の連合会になりますと、多分10人単位を超えるような数があるのだろーと思えますけれども、個々の組合ではそれほどいらっしやらないと思えます。それだけ、いろいろな事業もやらなければいけないし、人員が増えれば当然組合員の負担は増えるわけですから、その辺のところ、どういった事業をやって、どこまでが自分たちが賦課金等で賄えるかということも検討しないとイケないのだろーと思えますが、一般的に組合というのは、大体2人とか3人とか、一般の組合の場合、少ない事務局のところが多いのです。正直申し上げまして、20%ぐらいは、そういう事務局がないところもございます。ですから、理事長さんの会社に事務を置いているとか、そういう場合もあるわけです。

委員 実際には教育研修とか調査研究というのは、やられていないという方が近いのでしょうか。

福永部長 教育はほとんどやっていると思えます。比較的やりやすいという面もありましょーし、むしろ、当初いろいろな共同事業を考えたのだけれども、数年たったけれどもなかなか実行に移せないとか、そういう例は幾つかあることはあります。教育とか情報の提供というのは事業としては比較的やりやすいと思えますので、かなり利用、実施率というのは高いのだろーと思えます。

委員 税理士の場合であれば、その組合がそういう機能を持っていて、また、上にある連合会がその上でそういった機能を持っているということでございますね。

福永部長 そうですね。

委員 それから、組合というのは基本的にはその地域の集まりということが中心なのですか。

福永部長 先ほど事業協同組合、3万幾つとかいう数字にあったと思えますが、ほとん

どのところは市とか県の区域の組合が大多数です。全国で400人ぐらいの会員がいるわけですが、そこには連合会と全国地区一本の組合があるわけですが、ですからこれで見ると1%ぐらいの数が全国地区の組合かなと思います。

部会長 では、委員、お願いします。

委員 2点ほどお伺いしたいのですが、大企業はまず排除されますね。資格要件がございます。それから、加入は任意でございますから、加入しない人は協業の中に入れてませんね。そういう場合に独禁法との関係はどうなっているかということが1点でございます。

それから、新たなニーズへの対応と新分野の開拓ということで、前回の不動産鑑定評価部会でも話題になったのですが、証券化に対する不動産鑑定評価、あるいは今委員から話がありました固定資産税の評価、担保の滞留評価。滞留案件というのがございまして、これは小規模業者では対応し切れないということで、協業体制が適している分野があると思うのですが、こういう場合に一番問題になりますのが組合員相互間の権利と義務。利益の配分も入るかもしれません。権利と義務の問題ですね。それをきっちり円滑にやっていくためには、組織としては一番大事なのはということなのをお伺いしたいのですが。

福永部長 後の方から答えますと、合っているかどうかわかりませんが、組合員の権利と義務というものをきちんと理解してもらうのは、やはり教育だろと思うのですね。組合は教育機関だと申し上げましたけれども、組合は組合の方に教育というものを徹底するというのが一番重要かなということだろうと思います。

独禁法の関係ですけれども、協同組合の場合は独禁法の適用除外になっています。ただし、組合員の中に大企業と言っても定義があいまいなわけですね。一応中小企業者という定義は、例えば製造業ですと資本金3億円または従業員が300人以下、どちらかを満たしていれば中小企業に範囲ですけれども、それを両方とも超えた方は、そういう方が加入された場合は公正取引委員会に届け出なければいけないことになっているわけです。だから、全く加入できないということではないのですが、若干オーバーした方は、加入はできるけれども、加入した場合は公正取引委員会に届け出ることが条件になっています。その場合は、別に公正取引委員会から排除命令がなければ、そのまま組合員として残れるわけですが、組合自体は、そういう方が一人入りますと今度は独禁法の適用除外でなくなるということはありません。

委員 もう一点だけお伺いしたいのですが、鑑定業界はこれからソフトに対する

投資とか情報を共有するとか、こういう点でかなり金がかかるのではないかという気がするのです。これまでの協同組合におきまして、それなりの費用をかけていかなければいけない。いろいろな経験の中から、それに対する対応策を今まで積み上げてこられたと思いますが、どういう対応策がございますか。

福永部長 組合が情報化を推進していくと、お金もかかりますし、いろいろあるわけですが、組合の助成とか、そういったものを活用していかざるを得ないのではないかと思います。

それから、今でも生きていますと思いますが、パソコン等を買った場合に投資促進税制が何かで税が半分になるとか、そういうものをうまく活用していかざるを得ないのではないかと思いますけれども。

部会長 委員。

委員 私は余り細かいところまでは知らないのですけれども、協同組合法自体は昭和24年、戦後すぐできたのですけれども、もともと大企業に対して中小企業という対立概念がありました。中小企業はもっと資源を充実しなければいけない。例えば大企業ですといろいろな情報収集能力とか経営の効率化というものをやれるのですけれども、中小企業は単独ではできない。その効率性を高めようと。それには、組織化とか集団化事業というのがありまして、その一つとして協同組合をつくって集団化して、大企業の効率性を追求しようではないかということで、この法律ができたのですけれども、例えば鑑定士さんの場合ですと、これは正しいかどうか、お聞きしたいのですけれども、一人で事務所をやられている方がいて、5人とか6人が集まって、自宅で作るのもあれだからということで共同で会館をつくって、立派な建物をつくって、そこで部屋を借りて共同でやろうではないかと、そういう場合もたしかできますよね。自宅で作るのではなくて、通いで、事務所を町の真ん中に構えて、5社、6社で一緒にやろうと。あるいは、ほかの関連する、例えば弁護士さんや会計士さんなどと共同で事務所を開くということも可能です。会館をつくった場合には、会館をつくるための経費、そのためのいろいろな優遇措置がある。

それから、五つ、六つの事務所でやった場合には、事務処理の負担がありますよね。その負担を軽減するために事務局を設けて、そこで事務の代行をさせよう。それから情報化の機器ですとか、大きいサーバーを持たなければいけないという場合に、それぞれがサーバー持つと経費がかかってしまうわけです。ですから、共同して組合事務所の中にサーバーを置けば、あとはそこからパソコンをつなげばいいわけですから、それで単独のサー

バーを持てると思うのです。それから、高価なソフトを共同で購入することもできますよね。

ですから、コストメリットですとか、共同化しているいろいろな信用力を高めるとかいったような形の場合には非常に有効な組織ではないかとは思いますが。もちろん、たくさんある選択肢の中の一つということで、こういうものもありますよということだろうと思えますけれども、果たして鑑定士の事務所をやられている方にとってはどうなのかなというのは、私もよくわかりませんけれどもね。

委員 委員おっしゃるように、5人なら5人が集まって一つのオフィスでというのは、ケースとしては少ないと思うのですね。むしろそれぞれが事務所を持っていて、5人が集まって共同化しようというのが - きょうは、局長以下、ここにいらっしゃるの、言いにくいところもあるのですが、言ってしまうけれども、官公庁が発注する鑑定があるわけですね。その場合、どうしても発注者側は鑑定士が多いところがいいよという感覚があるわけです。そうすると、名前だけ - 3人だか5人だか10人だか、わかりませんが、それは実質的には一人か二人なんですね。だから大きければいいという発想も当然あるでしょう。今お話がありましたように技術力の強化とかね。確かに5人集まって一つの組織をつくってやればいいではないかということですが、なかなか需給との関係があってそれができないという現状だと思うのですね。

部会長 連携、協業にはいろいろな形があるということで、きょうはその一つの組合というものを勉強しました。

ほかに御質問があればと思いますが。

委員 1ページの一番最初のところに幾つか連携組織というのがあるのですが、5番目のNPO法人。弁護士さん、公認会計士さん、税理士さん等、こういう専門家の職業のNPO法人の例というのはあるのでしょうか。

福永部長 弁護士さんだけとか税理士さんだけで集まったNPOというのは多分ないのだろうと思います。そういう人たちが中心になって、地元の中小企業者とか住民の方を集めて、地域の経済の発展だとか、そういう目的でつくったのは結構あるのだろうと思います。同じ業種だけでNPO法人というのは中小企業とか、皆様方と同様な方の場合では今のところないのだろうと思います。

事務局 共同受注で技術コンサルタントについては理解できたのですが、役所は額によってAランク、Bランクとか分けますので、ランクを上げるという意味ですと。中小企



業診断士の共同受注というのは民間相手なので、共同受注するといいいことがあるのでしょうか。

福永部長 私も詳しくわかりませんが、診断士の業務の中でもいろいろな分野がありまして、一人だけではとても診断の業務として調査したり回答することはできない。そうすると、いろいろな専門分野の診断士の方がグループで一つの問題の方向性を示すということで診断するという場合が結構多いのだらうと思いますね。例えば、高度化ということで、昔、団地等をつくる場合には、中小診断士の方数名とか、税理士さんが入ったりして、一つのチームとして診断するということが結構行われていますので、一人ですべての、いろいろな方面のことを診断するというのはなかなか不可能な場合が多いのではないかと考えられます。

部会長 福永部長、貴重なお話をありがとうございました。

## (2) 専門能力を効率的に発揮する業務態勢について

部会長 引き続きまして、2番目の議題「専門能力を効率的に発揮する業務態勢について」に入りたいと思います。検討事項が大変幅広いことでもありますので、次回第17回の部会におきましても引き続き御議論をいただく予定としておりますので、それを踏まえた上で活発な御審議をいただきたいと思います。それでは事務局から資料の説明をお願いします。

事務局 きょうは時間に限りがございますので、ごく簡単に説明させていただいて、必要があれば詳しく説明を次回にさせていただければと思っております。

資料を幾つか用意させていただいております。資料1というものがございまして、ここでテーマとか問題意識の整理をさせていただいており、資料2以下は参考資料でございます。本日はそれほど詳しく触れることはできないかもしれませんが、資料2から3あたりが参考の情報。

資料5が、以前から申し上げていました、今、鑑定協会の方でアンケート調査をしていただいて、極めて単純な集計がやっと上がってきておりますので、それを参考につけております。また分析は進めたいと思っております。

資料6は、雑誌で、各都道府県の土協会に対するアンケートの中で、連携、協同の実態についての記録がつけております。

資料1について簡単に御説明させていただきますけれども、背景の問題意識は、この部会の検討事項全体の背景として申し上げていることでございますけれども、鑑定評価に対するニーズの多様化、高度化という状況がございます。その中で業界の現状、前々回でも一定御紹介いたしましたけれども、改めてとらまえますと、以前申し上げましたように、知事登録業者が多くて、その知事登録業者は、事務所が一つ、鑑定士さんがお一人というような形のものが大半で、それらが業者数的にも大半を占める構造になっております。それに対して知事登録業者の現状はどうかということ資料2に取りまとめております。詳しく書いてございましてグラフ等もつけておるのですけれども、資料2の2ページ目を見ていただきますと、一番下に というグラフがございますが、鑑定評価1件あたりの報酬額というのは、大臣業者も知事業者も、バブル崩壊後ぐぐっと下がってきております。どちらも30%ぐらい下がっておりという状況でございます。

それに対して大臣登録業者の動きはどうなっておるか申しますと、鑑定士お一人当たりの処理件数を総体的に見ますと、2番目の一つ上のグラフでございますけれども、増やしてきておられます。それとあわせて、一事務所当たりの鑑定士の数ですが、3ページの一番下のグラフでございますけれども、事務所数を大臣登録業者はむしろ絞ってきていらっしゃる動きがございまして、そういう鑑定士の方々、一人一人が件数処理を頑張っており、なおかつ、人数が集まるような方向性で動いて、結果的に申しますと、鑑定士と一人当たりの報酬額を見ますと、前後して恐縮ですが、一つ前のページの のグラフに戻っていただきますと、鑑定士一人当たりの報酬額は下がったのですが、何とか戻すような形で下支えされている。そして、1ページめくっていただきまして、 というグラフがございますけれども、1事務所当たりの鑑定評価件数を伸ばして、 を見ていただきますと、1事務所当たりの報酬総額は伸ばしている。何とかその業務の生産性を維持して、仕事の生産性を維持されているのかなというふうに見受けられます。

それに対しまして、時間がないので個別のグラフの説明は省略させていただきますけれども、知事業者の方はそのような動きが余り見てとれません。要は報酬額が下がっていく中で、お一人お一人が処理される件数はニアリーイコールなのですけれども、1事務所お一人しかいらっしゃいませんので、事務所当たりでこなされる件数がじりじりと下がっていらっしゃる。そして報酬額も大きく下がっていくという厳しい状況に置かれているということでございます。

そういう現状を踏まえますと、では不動産鑑定業界あるいは不動産過程評価というもの

が社会で役割を果たしていただかないといけないということを考えた場合、大多数を占める小規模の業者さんに何とか生産性向上に取り組んでいただいて、生き残っていただくと申しますか、そして経済社会で役割を果たしていただかないといけないのではないかと問題意識を我々としては持っているということでございます。

そして、最後に囲みで書きましたように、本日、協同・連携という御議論をいただいているのは、こういう問題意識で御議論をいただきたいというふうに思っているということを改めて申し上げております。

1枚めくっていただきまして、2ページ目、「論点」という形で書かせていただきましたけれども、今申し上げたことと表裏一体でございますけれども、どのような目的意識、効果を期待して、そのような協同・連携が必要なのか、必要でないのか、あるいはやっていくのかという議論をしていただく。ここが入口として一番重要な議論で、皆様で共通認識を持っていただけるように御議論いただければありがたいと思っている一番重要なポイントでございます。

一般には、福永部長のお話にもありましたように、いろいろなメリットが想定できるのではないかと。事務局としても頭の中で考えたものを簡単に整理しております。大きくは、経営の効率化が期待できるのではないかと。もう一つは、社会のニーズとの関係から言えば、そのニーズに的確に対応する態勢をとると問題意識があるのではないかと考えております。細々の部分は省略させていただきますが、大きく言うと鑑定評価業務そのものの本体の処理能力ですね。委員の先生方からのお話にもたびたび出てまいりますけれども、量の問題とか質の問題、専門性の深さの問題、いろいろな分野が多岐にわたるとか、そういうことに関して処理できる態勢をつくる。あるいは、もっと多様なニーズですね。鑑定評価周辺のニーズも含めて手広くやっていくための態勢を中小規模事業者さんがとっていかうと思ったら、こういうことが考えられるのではないかと。

そもそも、そういう技術力には直接は論理的には結びつかないかもしれませんが、しかしお客さん側から見れば、信用できるか、信用できないかという看板の問題などもあると思います。最後にまとめて「その他信用力の向上」というところに書きましたのは、そもそも、お一人でやっていらっしゃるより複数でちゃんとやっていらっしゃるの方が、業務の継続性、安定性、あるいは万が一の場合の責任をとってくれる態勢、あるいは出てくるものに対して、観念的かもしれませんが、複数の人が見てくれているというような信用力、そういうようなものが生じるのではないかと。そういうところを頭

の中で我々は考えて見ております。

アンケート調査で、資料5とか資料6で情報がございまして、かいつまんで申しますと、資料6の2ページ目だけを見ていただきますと、これは雑誌で各鑑定士協会に出したアンケートですが、3.の質問がございまして、協業化についてどういうふうを考えているのかということで、回答として1番目のデータベースの共用化等が今後必要だという回答がございました。鑑定業界の実際の現場の感覚としては、「情報」というものがキーワードになっているのかなというふうに思っております。あるいは、個別意見に近いものでございますが、3.の一番最後の答えで、その他の答えでございませうけれども、「同時的な大量評価の受け皿」というものの回答もございました。こういうものもキーワードになってくるのかなと、サムライ(士)協会の幹部の方が現実を感じていらっしゃる部分であろうかなと思っております。

それから、資料5でございませうけれども、9ページに関連する質問がございまして、一番上ですが、協同・連携をされている方について、連携の理由を聞いているところでございませうけれども、ここでもb、e、あるいはdという答えが多くございませうけれども、「情報とか技術力を高める」というところがキーワードになってこようかと。業界の現実を聞いてみたアンケートなどの情報の感触としては、羅列したものの中でも現実に技術、情報、大量評価と協同・連携というものに対しての頭の中での結びつきがあるのかなというふうに思っております。

資料1の3ページ以降でございませうけれども、このあたりは論点的には技術的な領域に入っただろうかと思っております。協同・連携にはいろいろなパターンがあろうかと思っておりますので、実際にやっていくときにいろいろなパターンを想定しておくことも必要かなということで整理しております。鑑定業者同士とか専門業者を含めた連携というような、パートナーの観点から見るもの。あるいは形態という意味では、きょう福永部長からお話があったように、合併、共同出資、緩い業務提携とかいろいろな考え方があるのではないかということ。あるいは4ページ目には、きょうメインで御説明いただいた組合を活用するというところもあろうかと思っております。大きくは、今申し上げたような恒常的な結びつきもございませうし、個別随時にやっていくこともある。実態としてもあると思うのですけれども、現にアンケート調査でもそういう答えが返ってきております。個別随時にやっていくものの方が今は多いというふうに答えが返ってきております。

あるいは時間軸で見る部分もあろうかと思っておりますし、最初は緩い形で結びついて進んで

いくということもあろうかと思えます。

それぞれ議論を深めていけば、技術論的にはそれぞれの手法のメリット、リスクの大きさ、あるいは実際上の難しさなどはいろいろ関連してこようかと思っております。

それから、関連する問題としては、以前から論点の中で鑑定士法人のような形態が考えられないかというような議論も御提示しておりますけれども、合同していくの中の一手法として、ほかのサムライ（士）でとらえている法人制度のようなものを意識した実態というの議論する余地もあるのではないかというふうに問題提起をさせていただいております。

それから5ページ目ですけれども、では実際に進めていくときには課題とか対応策を考えていかなければいけない。ではどういうふうに対応していくのかということも御議論いただければなと思っております。課題というのは一般的に考えられるものもございまして、鑑定評価というものを意識したときに、ここが問題なのではないかという部分もあろうかと思えます。私どもの方で、いろいろなところで聞き及んだこととか考えたことを羅列させていただいておりますけれども、そもそも、やろうと思いつくとしても、一人で仕事を受け切れないとか、もっと手広くやりたいと思いついたとしても、パートナーを見つけるということが、それなりにコストと労力の要ることではないかというふうに思っております。それから、実際にパートナーを見つけた後に、きょうも若干御質問の中にも関連する話がございましたけれども、では中でのルール、まずコストとかリスクをどのようにお互いに負担するのか。仕事をどう配分して、報酬をどのように配分するのか。あるいは体外的な責任をどういう形で考えるのか。それは当然、表裏一体で内部の責任分担をどういうふうに決めていくのかということがあろうかと思えます。

それからもちろん、緩く情報だけを共有する場合、かたく結びつく場合、あわせまして、情報というものをお互いに融通したり共有したりすることになっていくかと思うのですけれども、今までは個々の鑑定士さんで情報を管理されて、守秘義務ということも意識されて情報を管理されるのだと思っておりますけれども、その中でどういうふうな関係の中で、どういうふうにそういうものを管理していくのか。お客さんとの関係も意識してというのがあるかと思えます。

それから、きょうもお話が出ておりましたけれども、實際上、集まってやる仕事と、個々の事務所の立場が残っている場合には、すみ分けをしないと、集まってやる仕事というものが実際上機能しないのではないかと。現実に今協業されている場合に問題になっている

ような話もお聞きしております。

それから、鑑定評価というものは、その質が究極的に重要になってくるわけですが、そういうものに対して実際上も制度上も、どういう形で最終的に責任を鑑定士の先生が持たれるのかということに関して、協同する中で曖昧になるようでは困る。実際上も品質が管理されていないといけない。それを前々回で長尾委員が言及された専任制との関係等も頭の整理をしていかないといけないのではないかという課題を意識しております。

それに対して対応策というのも一定、提言できればいいなと思っておりますけれども、もちろん、一義的には個々の業者さんの努力という世界だと思っておりますけれども、業界とか行政というのは環境を整備していくというようなことがあってもいいのではないかと思っております。ここでは、コンサルティングとかコーディネート機能というものが期待される部分があるのではないかと思います。あるいは、中身の問題ですが、資金的な部分を含めてバックアップの法的整備が - 既存のものもございますので、どういうふうに鑑定業界でも活用できるのかということを考えていくとか、先ほどの課題で申し上げたことと関連しますけれども、契約のモデル、ビジネスのモデルを積極的に提示していくことによって、積極的な小規模事業者さんの動きを掘り起こしていくというようなこともあるのではないかというふうな意識を持っております。

簡単ではございますけれども、こういうような話の流れで事務局としては考えておりまして、このあたりの我々の考えをもとに議論を深めていただければと思っております。

以上でございます。

部会長 ありがとうございます。それではこれまでの横山補佐の説明に関しまして御質問あるいは御意見等がございましたら、お願いいたします。

委員 私は素人なので素人的な発想で、あとは皆さん、実務の御経験がおありの方なので、いろいろな御意見があるかと思うのですが、資料1の4ページで、「不動産鑑定士法人のような形態が考えられるか」というふうに書かれてあるのですが、この不動産鑑定士法人と言われているものが法人格というふうに言われると、社団とか財団、それから今中間法人というのも検討がありますけれども、その中でどれを指していらっしゃるのか。それとも、きょう組合の話を知っているわけですから、そういうことと何か特別また別な意味があるのか、ちょっとわからないということ。

それから、3ページの論点2で「どのような協同・連携のパターンが考えられるか」ということで、鑑定業者同士の連携とか、他業種との連携等、いろいろと書かれていて、形態

もいろいろなケースが出ているのですけれども、アンケートで、資料5がユーザー側のアンケートで、不動産鑑定評価に対する意向調査で、こういうことをやっていただければという話があるのですけれども、それから資料1の3ページで書かれている協同・連携のパターンというのを見ると、いろいろなニーズが社会からはありそうだということがわかるのですが、不動産鑑定士側としては、協同・連携のパターンにいくべきだとか、このようなニーズをかなえるためにこういう協同・連携のパターンを考えていこうというようなニュアンスといえますか、雰囲気みたいなところに今至ってきていて、何か具体化の話をしてようとしているのか。それとも、これをもとにして今後これを考えていこうかという、今どのあたりにあるのか、今後の議論で私もどのように考えていったらいいかというのが、もう少し見えるのかなというふうに思いますけれども、そういった基本的なところで申しわけありませんが。

事務局 説明がはしょり過ぎて十分ではなかったところがあるのですけれども、一つは、アンケート調査の資料のつくり方も問題があったのですけれども、私が先ほど言及したあたりは、3ページ以降は実は業者に対するアンケートと一緒に綴ってしまっておりまして、資料5の3ページ以降は、業者に対して出したアンケート調査でございます。後でおっしゃったことに関しましては、先ほど言及させていただきました、一つは9ページの部分でございます。これは8ページから続きまして、連携の実情について不動産鑑定業者に聞いております。8ページを見ていただきますと、連携の実情についてお答えくださいというのが8ページの上から3分の1ぐらいでございます。この質問をいたしました。答えをいただいた方の限られた答えではございますけれども、連携の実績として全体としてのお答えが、回答数は669でございますので、それに対して半分近くのところで、緩いものも含めてでございますけれども、何らかの連携というもの、実績もありますよとお答えになっています。それに対して、の答えを見ていただきますと、先ほど私が口頭で、資料にいかないでお答えしましたけれども、しかし、そうは言っても、一時的、単発的なものというものがまだ多数派でございます。ただ、恒常的なものも萌芽としてはないわけではない。割とあるということでございます。

その下で恒常的なものの形態でございますけれども、言葉の限界もございましたけれども、業務提携というところが8ページの一番下の表でございます。業務提携というふうにお答えになったところが一番多くて、その上の情報の共有化みたいなことだけやっていますというような比較的緩い関係というものが中心ではございますけれども、しかし恒常的

な関係というのも、もう大分出てきているという状況を実績としても意識しております。

それから、中にはきょう話の出ました共同出資、事業協同組合、協業組合というのもございます。

それから、将来の状況に関しまして、9ページの3.がでございます。9ページの上から3分の1ぐらいに3.の質問がございまして、これは今後のことを聞いております。ここもメインは、協業のことも知りたいということで聞いております。課題のことなども聞いておるのですけれども、一つ目は、課題を聞いて、大きな課題はbとかd、eとかいうのが多うございまして、技術的な面と大量の評価をしなければいけないというのを大きな課題としてとらまえられまして、これはきっちりクロス分析したいと思っておりますけれども、そういう背景の中で一番下の表でございまして、連携をこれからどういうところとやりたいのかという質問をここからしておりますが、これから将来のことということからいうと、他業種。いろいろな専門分野の技術面を意識されているのかもしれませんが、他業種などを中心に連携していきたいという答えが結構出てきております。

それから、1ページめくっていただきまして、そのときに形式論としてどういう関係を目指していらっしゃるかとということですが、その目指されているのは先ほどの実績とは逆で、恒常的なものをつくってみたいというのがちょっと多くなってまいります。意識として前に進みという気持ちがあるのかなというふうに受けとめております。ただ、形態というものをあわせて下で聞いてみたのですけれども、形態というものに関しては、まだ情報の共有化とか業務提携という言葉で含まれるようなものの意識が強くて、これは実質的に統計とそんなに変わらないような感じになっているかなと思っておりますが、そうは言っても数は非常に少ないですけれども、合併をしたいとかいうようなお答えなども、将来の話の中には出てきているという状況で、長々申し上げましたが、我々の意識としては、一般的な問題意識もありますし、具体の業者さんも、限られているかもしれませんが、問題意識をお持ちの業者さんもたくさんいらっしゃるという状況。実績もある程度出てきている。もっと詰めれば、必ずしも全部うまくいっているかどうかは別なのですが、いろいろな試みは出てきているという状況を前提に御議論いただきたいと思っております。

それから、今の話の関係で、資料3という横表をお配りしておりますけれども、これはかたい結びつきの例でございまして、きっちり株式会社を共同体でつくっていらっしゃる例を幾つか拾わせていただいて、共同出資のパターンだと思っていただければいいと思っておりますけれども、一つ目のアースアプレイザルというのは、土壤汚染という新たな二



ーズに対して専門技術者さんと鑑定業界が一緒になって新たな仕事をやりましょうという  
ようなタイプだと思っております。

二つ目の日本不動産総合評価トラストというのは、不動産に関連する専門家が集まって、  
鑑定評価の側から見れば周辺の専門家と集まって、お仕事をされるというパターンかなと  
いうふうに認識しております。

後ろの二つは鑑定士さんだけが基本的に集まって、鑑定評価、本業を中心にして大量の  
評価をみんなでやりましょうとか、地域的広がりがあるので地域で結びついてやりましょ  
うという関係で、個別に言うと、こういうような動きも出てきているというふうな認識で  
す。

それから、士法人の話ですが、きっちりした頭の整理は次回に資料を御提示できればと  
思っていますけれども、もともと意識しておりますのは、古くは公認会計士の監査法人制  
度で、最近弁護士、税理士、司法書士などで、法制度的に「何とか士法人」という制度  
を導入されているというような動きを意識して、不動産鑑定業界でそういうような動きを  
どうとらまえようかということの頭の整理をしておきたいという問題意識が、この辺の議  
論の関連で持っておりますということです。ですので、形態としては最近導入されている  
法制度上で何とか士法人と言っているものを形式的に意識してしまして、それは、口頭にな  
って恐縮ですが、形態として各法律とも共通しているのは、法律的にいうと合名  
会社に準ずる特別法人というものを専門家の方がパートナーシップ的に集まってやられる。  
もともと専門家が一人で仕事を受けられるという基本体制の中で、集まった法人格で専  
門の仕事を受けられるという体制をつくるというような制度です。これは鑑定士と違って  
業者制度をとっていなかった専門家の方々の制度の中で、集まって仕事をするという制度  
を創設したという流れの中で出てきている制度です。ただ、イメージとしては専門家が集  
まって看板を立てると。専門家が集まったその法人格の名前で専門的仕事に対して直接的  
に答えを返すと。例えばそれを鑑定業者の世界に引き込みますと、鑑定評価書自体を集ま  
った名前で書くのだと思うのです。そういう意味で形式が今までと感じが違うのかなと思  
います。

あと、細かいことを申し上げれば、民事上の責任とか行政の監督処分との関係で、直接  
の関係というのが集まった法人格として生じてくる。あるいはパートナーで集まってしま  
うと、民事的責任からいうと、実態としてはあるサムライ（士）の方が仕事をされて、何  
か責任を負わなければいけないときに、二次的にはみんなで責任を負わなければいけなく

なるというような責任関係が生じたりするという形で、技術面ではちょっと違うようなところが業者制度とか、一人でやっていらっしゃるときとは違って出てくるというふうな意識を持っています。ですので、ほかの業界との関係で勉強をしなければいけないかなというふうに意識を持っているということです。

事務局 次回には、他のサムライ（士）の法人と鑑定士の関係を整理して資料の御説明を申し上げます。

委員 必要性というのはそうかな。一人の鑑定士でできるのは限界があるし、求められている専門性が多様化されているから、専門員が集まるみたいな形が必要かな。そういう意味では、他業種と集まるということも必要かなと思っています。

それから、情報の整備というのがかなり重要で、迅速に処理することが求められていますので、個人の鑑定士ではきついかな。ただ、競争がありますので組合形式というのは結構問題があるかな。これは経済学でいうクラブ財なのですけども、クラブ財の場合は、組織が大きくなってくればなるほど利益の配分が非常に難しくなってくる。それから、クラブ員の中のフリーライダーをどうするかといったようなことも非常に難しい問題がある。組合が余り大きくし過ぎると、今度は競争を阻害する問題が出てきて、委員がおっしゃったような独禁法の問題が恐らく出てくるだろう。それから組合の入会の資格をどうするかといったとき、だれと組みたいというのがあると思うのですよね。だれと組めば力になるけれどもというのがあるので、その辺の組合の組織の作り方が非常に難しい。入会者を限定して、だれだったら入っていいけれども、だれだったらやめてくださいと。余り組織が大きくなると利益の配分の問題も出てくる。そうなる就非常難しいから、そういう意味では、どういう形になるのかわからないけれども、強い連携がかなり必要だというふうには認識していますので、マッチングをどうさせるかというのがありますけれども、マッチングがしやすいような形の仕組みをつくっていくことが必要なのかなという気がします。

委員 協同組合の形態は、例えば株式会社というのは別にありますけれども、これは別個のものではなくて、まず協同組合をつくってみて、それをもっと発展させたい。発展して例えば利益を追求するとか規模を拡大しようという場合には、株式会社に転換できるようになっていまして、その辺の御説明が抜けていたように思います。簡単に説明していたければと思います。

福永部長 抜けてしまったのですが、2、3年前から、協同組合が株式会社に組織変更できるということになって、一々解散しなくても、財産を清算して失うことなく、また税

とかにとられることなく、株式会社に組織変更できるという制度になってございます。  
この小冊子にも若干触れてあると思います。

部会長 17ページです。

福永部長 そうですね。

部会長 委員の先生方、何か。委員。

委員 私はよくわからないのですが、論点2の協同・連携パターンはどのようなパターンが考えられるかというところで、業際連携と業外連携とございますのですが、具体的に例えば私だったら公認会計士はどちらに入るのかとか、業際連携というのは、例えば一級建築士の方とか、そういう意味なのですか。不動産鑑定と関係する不動産業者とか、そういうことなのでしょうか。

事務局 厳密に線を引いたわけではないのですけれども、イメージとしては今先生がおっしゃったとおりで、資料3の例を仮に参考にさせていただきますと、二つ目の日本不動産総合評価トラストのパターンなどは比較的にもととおつき合いのあった建築士さんとか、ここでは公認会計士さんも入られています。仕事としては、今までの流れの中で、すんなり入っていくような、不動産鑑定評価をやっている中でコンサルティングみたいな仕事を、従来、鑑定業者だけでも多分やられていたと思うのですけれども、それをより充実した形でやるために周辺の、それにかかわるような専門家の方とやられるようなタイプというのをイメージしております。言葉づかいとしては、別に確立しているワーディングではないかもしれませんが、ほかの中小業者の連携を研究された文献などで使われたことがあったので、頭の整理で分けてみたということで、そういうものを業際と言ってみました。

もう一つは、この表で言うとアースアプレイザルというものですけれども、直接的には今まで余り近くなかったような土壌の調査会社と鑑定士の先生が組まれて、何やりましょうというような、新たなニーズの掘り起こしというようなことで、つながってやる。そういうようなことの頭の整理ができるかなということで書いたということです。

委員 公認会計士の監査法人とか税理士法人とか、鑑定法人についてのことは、時間もないので、資料も次回ということですから、そのときに申し上げます。

部会長 先生方、御質問はありませんか。

委員 次回で結構なのですが、こういう協同とか連携を進める上で障害になっている法律、制度の御説明がどこかにあるかどうか。我々、不動産鑑定の世界では非常に新しいビジネスが起こっているのですね。資料3も、そのごく一部でして、新しいビジネスが今い

っばいできています。まさに業際を超えるビジネス、それから会計の世界でもピークルという、箱をつくるのですが、その受ける会計業務というのはまさに先行された方は、どんどんビジネスを展開されている。そういう意味で不動産鑑定においても新しいビジネスが生まれる、今ちょうどいい時期に来ていると思うのですね。そういう意味で、そういうものを進める上で何か障害になっていることがあれば、それもあわせてお聞きできればというふうに思います。

部会長 それでは特に御発言、御質問もないようですので、本日の議論は終わらせていただきますと思います。

最初に申し上げましたとおり、本日のテーマにつきましては、次回の部会におきましても引き続き御議論をいただきたいと考えております。特に、高度化する責任の分担やマネージメントのあり方という検討事項については、本日は何も議論しておりませんので、次回はそちらの切り口についても討議を進めたいと思っております。

それから、先ほど委員から御質問のありました、提携を進める上で障害となっている事項や法律があるかどうかということについてもまた資料をつくっていただきたいと思えます。事務局におきましては、本日の議論を踏まえて作業を進めるということをお願いを申し上げます。

### 3 . 閉 会

部会長 それでは、以上を持ちまして本日の議事は終了いたしました。本日は活発な御審議をいただきまして、まことにありがとうございます。

最後に、事務局から連絡があるそうなのでお願いいたします。

事務局 次回の日程ですが、皆様方から日程案をいただいております調整中でございます。追って、決まり次第御連絡させていただきたいと思っております。

それから、資料につきましてはお手元のファイルにこちら側で綴じさせていただきますので、必要で持ち帰られる資料は別としまして、そのまま置いていただければ結構でございますのでよろしくお願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

午後0時00分 閉会