

第17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4月16日（水）

場 所：国土交通省土地・水資源局会議室（11F）

午前10時03分 開会

1. 開 会

部会長 それでは、ただいまから第17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そうですので、お願い申し上げます。

事務局 委員の皆様方におかれましては、お忙しい中御出席いただきまして、ありがとうございます。

今回の部会から国土交通省側の出席者としてこの部会に加わらせていただきます2名を御紹介させていただきたいと思えます。

松葉土地政策課長でございます。

松葉土地政策課長 土地政策課長の松葉でございます。よろしくお願いいたします。

事務局 小滝土地市場企画室長でございます。

小滝土地市場企画室長 よろしく願いいたします。

事務局 土地政策課及び土地市場企画室と申しますのは、この4月1日から土地・水資源局に発足いたしました組織でございます。土地政策課は土地に関する総合的かつ基本的な政策の企画及び立案並びに推進に関すること、土地市場企画室は土地市場に関する政策の企画及び立案並びに推進に関することを所掌するということになってございます。こういった観点から、この部会におきましても出席をお願いしたいというふうに考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは、本日の議題でございますけれども、本日は、前回に引き続きまして「専門能力を効率的に発揮する業務態勢について」というテーマで御議論をいただきたいというふうに思っております。よろしくお願いいたします。

以上でございます。

部会長 ありがとうございました。

2. 議 事

専門能力を効率的に発揮する業務態勢について

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、前回に引き続きまして「専門能力を効率的に発揮する業務態勢について」ということで御議論をいただきたいと考えております。

前回は、全国中小企業団体中央会の福永部長からお話をお伺いいたしましたし、また、事務局の資料から、業務態勢を整えるための一つの方法として、協同・連携というものにつきまして、その目的やパターンについて委員の皆様方に共通のイメージをある程度持っていただけではないかと思っております。

これを踏まえまして、本日は改めて、今日、不動産鑑定業が置かれております状況を踏まえて、目指すべき業務態勢のあり方を検討していきたいと考えております。

それでは、事務局から資料の説明をお願いいたします。

事務局でございます。

お手元に資料を何点か御用意させていただいております。上に議事次第、座席表とか3枚紙が乗っておりますけれども、その下に「配付資料一覧」ということで用意させていただいております。そこに書いてございますように、きょう大きくは資料を2セット用意させていただいております。一つ目の資料が「不動産鑑定業の業務態勢のあり方に関する考え方(案)」ということで、事務局で考えました考え方についてペーパーをつくっておりますので、議論の素材としていただければという趣旨でございます。資料2が、そこからその対応策について考えることについて、事務局の方で考えたものを用意させていただいております。こういうような資料の構成で、お手元確認いただければ、資料1が一番上に乗ってございまして、その後ろに参考資料1-1と参考資料1-2というものが挟まっております。それから、その下に資料2がございまして、参考資料2-1、2-2と順番に枝番号が入っております。2-5まで入っておろうかと思っております。その下に参考1、参考2というものを置いておるかと思っております。お手元確認いただいて、不都合がございましたら言っていただければと思います。

それでは、まず資料1の御説明をさせていただきたいと思っておりますが、その前に、ちょっと時間もあきましたので、まず、下の方に入っております参考1という1枚の紙を抜いていただきまして、前回の部会でどのような話があったかについて簡単にまとめておりますので、ここから話を始めさせていただいて、今回の資料の御説明をさせていただ

ればと思っております。下から2番目の参考1という1枚の紙を見ながらお願いできればと思っております。

前回ですが、今、部会長からもお話があったように、ヒアリング等もしていただきまして、若干時間は短うございましたが簡単に資料の説明などもさせていただいて、協同・連携のことについて御説明させていただいた部分がありました。

まず、中小企業の協同・連携の必要性みたいなものは、一般論としては、経営資源の補完による新しいニーズへの対応とか、新分野の開拓、企業の体質強化、創業の促進とかというテーマが今日的に言われているものでありますねというお話があったかと思えます。そのようなお話を踏まえて、鑑定業界の状況を考えますと、三つほど各委員の先生からポイントの大きいものがあったと思うのですが、情報の整備の観点から考えていく面があるのではないかと、あるいは専門性が多様化している面から考えていく部分があるのではないかと、あるいは市場に対する信用力を高めていくという観点というのものもあるのではないかと。このようないろいろの観点がございますけれども、要するに、これも委員から御発言があったものでございますけれども、不動産鑑定士、不動産鑑定業界の側でどのようにニーズをとらまえて、どういうことを考えていこうとしているのかということと議論していく必要があるのではないかと御示唆をいただいております。

それから、方向性が定まった結果として、いろいろ協同・連携を行っていく場合に、進め方とか課題とかという話があるかと思えます。課題については何点が宿題もいただいております、独禁法との関係とか、そのほか、法律制度との関係というのが何かネックになる部分があるのかというようなお話もいただいております。それと、難しい御指摘ではございますけれども、ただ単に利益追求で集まるということと、鑑定業界の社会的に担っている責任というものについて、どのように両立させていくのかというような御指摘もいただいたところでございます。

それから、進め方については、いろいろな進め方があるのではないかとというような御議論がベースとしてあったかなと思っております。過渡的に組合のような形式を使っても株式会社に発展できるとかいう手続もあるとか、あるいは他業種との連携というのもっと意識すべきではないか、あるいは、やはり強い連携というのに向かっていくとすれば、マッチングをどういうふうにしていくのかというような議論も必要なのではないかとというような御指摘もいただいたところでございます。

あと、中小企業組合というのが一つ具体的な材料になった点に関しまして、これはいろいろ

るな形で業務態勢を整えていくときにも共通してくる課題も含まれておられると思うのですが、
れども、どういうふうに関係してくる間で利益配分とかを考えていくのか、あるいはフリー
ーライダーみたいな問題が生じるようなときにはどうするのかというような御指摘もいた
だいたところでございます。それと裏表でございますけれども、みずからの権利と義務の
関係というのをお互いに理解していく教育みたいなものも必要なのではないかと
いうような御指摘もいただいております。それから、ちょっと毛色の違う話でございますけれども、
今、鑑定協会が行っておられるような業界全体をにらんだ取り組みというものと今議論し
ていることとの関係がちょっと議論になりました。非経済的な事業の共益的な仕事とい
うのは協会でも行えることではないか、今議論しているのは、むしろ経済的な事業を集ま
ってやっていくときにどう考えていくのかということではないかというような御議論があ
ったかと思っております。それから、今の組合には助成措置などがありますけれども、そう
いうことを踏まえて、これから進めていく方向に関してどういうことが考えられるのか
ということでございます。

それから、ちょっと事務局の方で名前だけ出しました不動産鑑定士法人みたいな制度を
考える必要があるかどうかというテーマに関して、どのようなことを事務局で考えてい
るのかきっちり整理しておくようにという御指示をいただきました。

このような多岐にわたる御指摘をいただいておりますところでございます。

今回に関しましては、まず、一番最初に申し上げました、そもそもの意義について、ま
ず資料1に沿って、再度事務局で整理した考え方をお示しさせていただいて、御議論
いただければと思っております。

資料1という一番最初の資料でございますが、その後ろに参考資料1-1と1-2とい
うものをつけております。適宜参照していただこうと思っております。まず、この三
つの資料について最初に御説明させていただきたいと思っております。

資料1でございますけれども、早速説明させていただきますが、「不動産鑑定業の業務
態勢のあり方に関する考え方(案)」と書いてございますけれども、事務局として考えた
案というふうにお考えいただければと思っております。

まず最初に、事務局では結局どういうふう考えたかという視点をはっきりさせるため
に結論を先取りに書かせていただいておりますけれども、考え方としては、不動産鑑定
業が不動産鑑定評価の担い手であろうと思っておりますけれども、経済社会における役割
を果たしていくために、社会・市場から信頼される業務態勢を構築していくことが

必要なのではないか。その観点からは、るる御議論いただいているところでございますけれども、小規模業者の協同・連携とか、それを通じてのものも存在すると思いますけれども、大規模業者の形成を促して、総合力の高い業者というものをふやしていくという方向が目指されるべき方向なのではないかというふうに考えておる次第でございます。

そういう考えに至った背景について、まず御説明させていただきたいと思います。

一つは、今まで業界が置かれている状況をいろいろなデータで御説明させていただきました。いろいろ厳しい状況にあるということを御説明してきておりますけれども、もう少し中身に踏み込んでその状況を考えていきますと、一つは、業界そのものが非常に小規模な業者さんが多いという事実はお伝えしてきたかと思っておりますけれども、それに対して、業界が置かれている市場の環境というのが、そもそもそういう小規模業者の方が参入しやすい市場というのが安定的に存在していたということが当然あったからではないかというふうに考えております。ここで「小規模業者が参入しやすい市場」ということで、我々として典型的なイメージとして持っておりますのは、定性的に申し上げれば、必要な情報量の面とか技術力の面で、地域に密着した個人の人脈とかスキル、鑑定士の先生お一人の個人的な信用とか力があれば何とかやっていると業務だったのではないかというふうに思っておる次第でございます。具体的な仕事のイメージとしては、下に小さな文字で書いてございますけれども、その典型は、公的な評価、私どもがやっております地価公示の仕事ですとか、税務関係の部局がやっております固定資産税とか相続税の関係の評価とか、結構な発注量がございます、そういうものが一人一人の鑑定士の先生方に発注されるとい、割と安定した状況になっている。あるいは、従来は公共事業に伴って公共補償に係る仕事などがある程度安定してあったというような部分があったのではないかと考えております。あるいは、個別の売買対象の不動産ですとか、個別の貸し付けに当たっての担保不動産の評価ですとか、そういう個々の、一つ一つ不動産を評価するような仕事というのがある程度あって、それを受け持つ形で市場が広がっていたのかなというふうに思っておるというイメージでございます。

その辺の市場の特徴を申し上げます、本来的にはそもそも、しかも制度的に業務独占の「鑑定評価」という制度に守られている部分、鑑定士の先生が本来的にやるものだという事になっていた部分なのではないか。あと、技術的にも、特に税とか地価公示とかはそうでございますけれども、更地評価みたいな評価が中心だということなどで、技術的にも難しい側面が入ってくるところが比較的少ないということかと思っております。それから、

繰り返しになるかもしれませんが、営業の必要が比較的少ないという、安定した需要が一定程度あったのだという世界だと思います。それから、責任に関して言えば、比較的限定的で、構造的には、まず顧客との間の責任関係というのがあるかと思いますが、特に公的評価の世界などになりますと、結局、最終的な責任は、その結果は公的主体の方が負うという構造になってございますので、例えば最終的な評価額を責任持って外に出すのは国であり市町村であるというような構造の中で、そういう公的な存在とタッグを組んで仕事をやっておられるというような位置づけにあったのではないかと。こういうようなイメージの市場が今までずっと存在していたのではないかと。これは今でももちろん存在しておるわけでございますけれども。

ただ、二つ目のに移らせていただきますと、しかし、世の中の状況が変わってきて、不動産の評価というものに求められるものが、これも背景的には今までも何度か御説明させていただいているような状況を踏まえてのことでございますけれども、多様化・高度化していると、一言で申し上げればそう申し上げてきているところでございますが、そのようなところで、そういう競争環境というもののバランスが大分変わってきているのではないかと。というふうにとらまえております。

このあたり、ポイントがこの1ページ目の下半分に書いてございますが、参考資料1-1というものを用意させていただいておりますので、具体的なイメージを持っていただくために、ちょっとお時間をいただいて詳しく目に御説明させていただきたいと思っております。

参考資料1-1という資料でございますが、「競争環境(市場)の変化」ということで書いてございます。ちょっと繰り返しになりますけれども、一つは、小規模業者が参入しやすい分野が相対的に減少しているのではないかと。ということの一つの側面として認識しております。従来型の官公需が、関連予算などの低減というのが典型的に見える部分でございますけれども、これからもそう伸びていかない、むしろ縮んでいくと思ふべきなのではないかと。いうふうにも思っております。具体的には、1ページめくっていただきますと2ページ目に、イメージを持っていただけるような資料をつけてございますけれども、上の資料は地価公示の関係で、鑑定評価員ということで鑑定士の先生方に委嘱するお金、そのお一人当たりに行く数字を計算を計算上出したものでございますけれども、平均的なものでございますが、トレンドとしてはどんどん下がってきている。予算がそれほど伸びない中で、かかわっていただく鑑定評価員の先生方がそれなりに多いという状況がこういう動きになってございます。特に今年度に関しましては、予算の額も、政府全体の財政の厳しさ

の中で減っておるという状況にもなっております、仮に鑑定評価員の数が、どんどん仕事が難しくなっているせいでふえているというのが実態なのですけれども、仮に去年と同数であっても、このグラフの最後のポイントぐらい落ちてくるというような状況になってございます。それから、「報酬額の推移（補償）」というグラフを下にかいてございます。これは今御紹介した公共補償の関係でございます。地価が下がっているという全体の基盤がございませけれども、公共事業自体が縮減されているという背景が非常に強く働いていると思っております。公共補償に係る鑑定報酬額というのはどんどん下がってきているというような流れ、こういう流れは一時的なものではなくて、当面は恐らく方向として続いていく話ではないかというふうにとらまえているということでございます。

こういうデータも踏まえまして、1ページ目に戻っていただきますと、社会的な状況からしても、小規模業者の技術力とか情報収集力が相対的に低下していて、それに伴って鑑定評価の説明力というようなものも大分評価が下がってきているのではないかと。ですので、今のままにしてそのままサービス提供を求められるという場面がどんどん減少してくるのではないかとこのように思っております。その背景というのは、一つは「情報の非対称性の緩和」と書かせていただきましたけれども、ちなみに、普通の情報雑誌なども含めて不動産関連情報というのはたくさんございます。どんどん出てきているという状況、それから、ちょっとすればそういう情報というのをインターネット上でも見つけられますし、データを引っ張り出せば自分でも処理ができるというような状況になっていて、いろいろな業者さんがそういうものを扱えるという状況がどんどん広がっているのではないかとこのように思っております。ですので、相対的に鑑定士の先生の地位というのが必ずしも守られるような状況にないのではないかとこのように思っております。こういう背景の中で、現実にも、お客さんの側から見れば、ほかの専門業者もそれなりのサービスを提供してくれているというような状況にもなってきているのではないかとこのように思っております。

次のポツでは、「より少ない経費で、より正確な評価が求められている」と。官公需などについても、予算は減りますけれども、仕事はございます。ただ、その仕事は、その少ない予算で今までどおり、あるいは今まで以上にちゃんとやってくださいというような厳しい状況に置かれているのではないかと。例えば、世の中でもそういうことはいろいろな場面で言われておりますけれども、今回のアンケート調査などでも、公的な主体からいただいた返事の中には、鑑定業界に求めるものは、当然わかりやすい鑑定評価というものに加

えて、それは当然なのだけれども、鑑定報酬額を引き下げてくださいというような非常に難しい要求の両立ということですね、そういうものが求められているのもうかがえるというふうに思っております。

それに対して、では、鑑定業界なり鑑定士の先生が仕事をする場面が一方的に減っていくのかといえば、そうではないというふうに思っておるわけでございます。潜在的には、少なくともニーズというのが別のところにあるのではないかとということを次に説明させていただきたいと思っております。

1 ページ目に「将来性のある市場」という書き方をしてございますけれども、一つは、これも今まで定性的には、イメージとして、大量・一括というような仕事のイメージをお伝えしてきたことがあったかと思っておりますけれども、そういうような仕事。大量・一括・広域の、または技術的に高度な需要の増加というようなものが進んできておるのではないかとこのように思っております。そういうものを迅速に、統一的な品質で処理するというようなことが求められているというような需要が増大している方向なのではないかと思っております。

そこに例示として挙げてございますけれども、例えば不良債権処理に伴う担保不動産の一括の評価でございますとか、民事再生法の関係のときの資産の評価でございますとか、企業の合併時の資産評価でございますとか、あるいは不動産証券化に伴う評価、あるいは減損会計の導入、最近、延期論なんかもございまして、大きな流れとしてはこういうものが出てくる流れだと思っておりますけれども、そういうもの、あるいは行政の方の動きでも新たなニーズがあるかと思っておりますけれども、特殊法人の改革などに伴って、非常に大量の資産の評価のニーズというのが出てきております。

このような新たなニーズについて、いろいろ世の中でも言われておることではございますけれども、もうちょっとイメージを持っていただくために後ろに資料をつけてございます。3 ページを開いていただきますと、これは証券化の仕事でございますけれども、不動産証券化の現状というのが、このグラフに見られますように、ちゃんとした集計が13年度末しかございませんけれども、全体で6.4兆円というところまで急激に証券化の対象不動産の額がふえてきてございます。そのような市場の広がりの中で、特にREITにしましては、御存じのとおり、制度的に鑑定評価や価格審査という制度が組み込まれております。1 ページめくっていただきますと、その制度的なものも書いてございますが、ちょっと細々してございますけれども、上が「投資信託及び投資法人に関する法律」と言われ

ているもので、下が「資産の流動化に関する法律」、一般的にSPC法と言われているものでございます。両方ともちょっと太目の四角で囲ってあるところがそのポイントでございますけれども、「対象の資産が不動産である場合には、鑑定評価を踏まえた価格調査が必要」という制度が両方とも組み込まれております。こういう形で鑑定評価というものの役割が制度的にも位置づけられている制度があるわけでございますが、戻っていただきますと、そういう関係もあって、REITに関して言えば、各投資法人などの目論見書に鑑定業者のされた鑑定評価額というのが載っているという状況になっております。そこは、今の現実から言えば、大手の不動産鑑定業者さんがやっていたらっしゃるというような状況になっておろうかと思っております。

あと、これは定量的には把握できておりませんが、ほかの、別に制度的に義務づけられていない部分でも、投資家への説明責任ということもございまして、鑑定評価の需要というのが増加してきていると聞いております。

このような状況の中で、REITに関して言えば、左側を見ていただきますと、今後5年間で3兆円ぐらいの規模に拡大するのではないかとというふうに国土交通省としては予測しているところでございます。非常に大きな、潜在的な鑑定評価とか価格審査に対する需要が待ち構えているということだと思っております。

ただ、そこに関して言えば、今、現実に大手の不動産鑑定業者さんがやられているということからもうかがえることでも、投資家から見ても、直接頼む投資法人の側から見ても、不動産鑑定評価に高い技術力とか、場合によっては一気に大量のものを処理していただくので、そういう処理能力とか、もう一つ非常に重要になってまいりますけれども、信用を得るために頼んでいることなので、信用力というのがあるということが非常に重要なポイントになってきているのではないかとというふうに思っております。

2ページめくっていただきますと、少し話題が変わりますけれども、先ほどちょっと触れました減損会計の動きでございます。スケジュール管理は今不透明になってきてございますけれども、潜在的には、企業のバランスシートを投資家から見てわかりやすいものにしていくという考え方でございますので、いつか導入される、あるいは仮に先延ばしされても、自主的に処理をされる企業というのは存在する可能性がある世界かなと思っております。そもそも減損会計というものの考え方は、釈迦に説法の部分もございましょうけれども、ここにさらっと書いてございますけれども、企業の持っている有形固定資産と言われているものが、大まかに申し上げますと30%下落した場合に、評価し直して、

その分の損をバランスシート上処理するというルールを導入していこうという議論がされているというものでございます。今のところの議論の方向性としては、私どもお聞きしているのは、上場企業などを中心にした導入だというふうにお伺いしておるところでございます。当然のことでございますが、その影響で、特に地価が高かった時代に取得された土地に関しては、この処理というのが大量に出てくるのではないかとわれておるところでございます。

そこで、どれくらい潜在的にあるのかということ、新聞紙上などでもいろいろ試算がなされております。我々なりにちょっとデータを眺めてみましたが、真ん中の大きな四角でございますが、大体今我が国の非金融法人が持っている資産額は350兆円ぐらいあるというふうにデータの的には言われております。そのベースの中で、有形固定資産の土地取得のデータと今の我々の持っている地価のデータをにらんでいきますと、現時点から見て30%ぐらい高かった時代に取得された額を累積してみるとということが試算的にできる形になります。時期的にいうと、今の時期から見ると3割以上地価の平均が高かったのは、大体、昭和62年から平成11年ぐらいの期間だというふうにとらまえます。その時期に企業が取得された土地は、総額的には、この三つ目のポツでございます、130兆円ぐらいあるという状況かと思っております。これは、もちろん個別に土地を見たら、すべてがすべて落ちてくるというわけでもないと思えますし、もちろんこれがすべて鑑定評価の対象になるというわけでもないかと思えますけれども、ただ、非常に潜在的に大きな物量がある。あるいは、そのイメージを持っていただくために、不動産鑑定協会が行った、既に行われた土地の強制評価減とか土地の再評価とかという制度でされた土地の評価の処理に関して鑑定業界をどれくらい使ったかというアンケート調査に言えば、20~30%ぐらいは外注として鑑定評価の業者を使っていますと答えている企業がいらっしゃるという状況もございまして、そういうことからすると、例えば減損会計の導入があれば、相当量の評価需要というのが発生して、それを鑑定業界として受けとめるのか受けとめないのかという問題になってくるのではないかとこのように思っております。この評価に関して言っても、これはバランスシートの問題、投資家を意識した取り組みでございますので、きちりした評価が求められているということかなと思っております。

下の方に簡単に、世の中で言われているような数字も参考に載せてございます。既に自主的に減損処理をされている企業さんもございまして、もう新聞に載っておるので名前を

載せさせていただきましたが、例えば三菱地所さんは、今活用できる土地の再評価という制度を使って、評価損に関して4,339億円の処理をされたというふうに新聞紙上聞いてございます。それから、三井不動産さんも、含み損に関して3,550億円の評価損を処理されたというような規模の話聞いてございます。1社としては大きな規模かもしれませんが、そういうものがあるということでございます。あるいは、一番下、住友不動産さんがみずからの固定資産の含み損を公表されていらっしゃる。1,000億円あるというようなことも言っていらっしゃるというような状況でございます。

1ページめくっていただきまして、ある意味官公需の世界かもしれませんが、今までとは全く違う流れの中で、特殊法人を独立行政法人などにしていくというような中で、当面、一時的でございますけれども、大きな需要が出てくるという状況を御説明させていただきます。

ここに書いてございますように、多くの公団とか言われるもの、あるいは国立大学なども含めてですけれども、独立行政法人等に移行する、物によっては会社に移行するものもでございますけれども、そういう状況になっておりまして、ルール上、ここに文字にも書きましたけれども、2枚めくっていただきますとポンチ絵的なものも載せましたが、移行するときに、まず設立するところできっちり、そこで移行する中で現物出資という手続になりますので、資産の評価をしなければいけない。これは独立行政法人に行くときにも特殊会社に行くときにもそうだというルールがほぼ確立しておりまして、制度的にもこういうものが組み込まれる形になってございます。特殊会社の場合は商法で、当たり前といえば当たり前の世界でございます。それから、設立後も、もちろん特殊会社に行けば普通に企業会計、独立行政法人になっても企業会計に即した独立行政法人会計基準というのが適用される。そうすると、常に棚卸資産などに関しては再評価の可能性があり、あるいは有形固定資産に関して、特殊会社であれば減損会計というものが、先ほど申し上げたようなものの制度の対象になってくるであろう。独立行政法人に関してはまだはっきりしてございませんけれども、減損会計の導入が議論されていないわけではございません。まだはっきりしていないので書いてございませんけれども。

そういうような状況で、2枚めくっていただきますと、文字でも書きましたけれども、移行までに資産の再評価というものが出てくる、あと、移行後も一定の評価需要というものが出てくる可能性があるということでございます。

その評価需要のイメージでございますが、1ページめくっていただいて7ページでござ

いますけれども、私どもの方でとりあえず、今の公団の状況で財務諸表を一応出しております。移行後のルールとは若干ベースが違うわけでございますけれども、今でも資産額というのは各公団示しているところがございますので、つかみとしてはわかるのでございますが、例えば都市基盤整備公団、全国に賃貸住宅等を持っております。宅地もたくさん持っております。その辺の関係で、10兆円ぐらいの規模の資産を持っている。これを再評価して、現物出資の形にするというような状況に置かれているということでございます。ほかの公団でも、例えば水資源開発公団とか道路公団とか、大きな、何兆というような額のものを持った、たくさんあるのを見ていただければと思います。こういうような形で、非常に大きな物量の評価がこれから出てくる、あるいは出てきつつあるという状況でございまして、これをきっちり受けとめるか受けとめないかというような状況に置かれているのではないかと考えております。

なおかつ、参考資料1-1の1ページ目に戻っていただきますが、真ん中の具体的な状況を、ちょっとお時間いただいて御説明させていただきますけれども、そういう中で、なおかつ、真ん中の段落の二つ目のポツに書いてございますけれども、こういう評価業務、ただ単に評価をやってください、今までの伝統的な鑑定評価をやってくださいということではなくて、デューデリジェンスでありますとか、企業の事業継続判断でありますとか、そういうような周辺のサービスなどもあわせて、一括してちゃんとサービスをやって受け取ってくださいというような仕事になっていくのではないかと。あるいは、物によっては、必ずしも全部鑑定評価書をくださいという話ではなくて、簡便な形で大量の処理をしてくださいというようなこともあるのではないかとこのように思っております。

それから、もう一つ、これからの将来に関して、切り口の違う仕事があるのではないかと。ということで、下の段落に行かせていただきますけれども、簡易・迅速な対応とか、きめ細かい対応を求められる需要の増加というのがあるのではないかと。これは、不動産の評価には関連するのですが、それ以外のサービスというのをむしろ中心にしてやってほしいというような仕事があるのではないかとこのように思っております。特にこういう分野では、必ずしも不動産鑑定業者というのが優位な立場に立てる分野ではないのではないかなというふうには思っておりますけれども、しかし、不動産の評価に関連してくる部分で、サービスを提供する意義はある部分なのではないかとこのように思っております。典型的には、コンサルティングとかコンサルティングとか言われている部分が含まれてこようかと考えております。

例えば、具体的には、これも後ろにつけさせていただいているものがあるのですが、中古住宅の市場が発展してくるとか、マンション建てかえに伴う評価需要の増加が見込まれるとかというようなことに伴って、相談業務みたいなものがふえてくるのではないかというふうに思っております。その参考を見ていただきますと、10ページをめくっていただきますと、中古住宅の市場なのですが、国土交通省の住宅局も熱心に取り組んでいる施策でございます、今大体15万戸ぐらいのオーダーで中古住宅が流通しておりますが、政策効果を当然見込んでのことでございますけれども、倍増の30万戸ぐらいの流通をさせていかなければならないというふうに認識しておるところでございます。こういう形になってくればという言い方もできましょうし、していくにはという言い方もできるかもしれませんが、そのためには、きちり中古住宅が評価されて市場で流通していかなければいけないだろうというふうに認識しております。そういうことで、下の四角に書いてございますけれども、建物を適切に評価して、中古住宅の市場というものをきちり分析してアドバイスできるというようなサービスが必要になってきているのではないかと。しかも、これは、一般の方々が中古住宅を買おうかな、買うまいかなという世界でございますので、いきなり中古住宅を鑑定評価してくださいとか、そういう世界では多分なくて、むしろ、建てようかな、あるいは中古を買おうかなと思っているのだけれどもどうしようかというようなところからサービスが始まっていかないと多分仕事にならないだろうというような分野なのではないかなと思っております。

1枚めくっていただきますと、「マンション建替えに伴う評価需要」というものがございますけれども、そういうようなところに関しまして、今、制度改正もございまして、マンション建てかえを円滑化していこうということになっております。再開発的なことができるようにしまして、その段階で、下の方にございますけれども、権利変換をする、その中で事前のマンションの床、事後のマンションの床というのをどんどん評価していかなければいけないというような需要がございます。その中で、不動産の評価にかかわる仕事として、建てかえに関して相談に乗ってあげるといったところから始めるような需要がやはりこういう世界でもあるのではないかというふうに思っております。

こういうようなことで、きめ細かい仕事が求められているというようなところかなと思っております。

それから、参考資料1-1の1ページ目に戻っていただきますと、一番下の段落の三つ目のポツでございますが、特に、個々の取引に当たって、取引価格等に関するきめ細かい

情報提供などを行う町医者的な役割というような仕事。今御紹介したもののイメージとも重なってこようかと思っておりますけれども、そういうものが高まっていくのではないかなというふうに思っております。

これに関しては、もう一つ背景的なものを、お時間をちょっと長くにとって恐縮ですが御説明させていただきますと、参考資料1 - 2というものをお配りしております。この部会の上位にあります土地政策分科会というものがございまして、そこにもう一つ、企画部会という部会がございまして、そちらの部会で、重要なテーマとして、土地情報というものをどういうふうにこれから扱っていくかという議論をしております、それを実際細かいことを議論するためにワーキンググループというものが動いております。その第4回の会合が3月の末にあったのでございまして、その中で配られた資料の抜粋でございます。

何を議論しているかといいますと、今、私ども、公の方で出しております地価公示とか、そういう標準的な地価みたいなものとか、税務当局は税のための評価みたいな額は出しておりますけれども、世の中で取引されている価格の情報というのがなかなかオープンになっていないのではないかと、それを集めて積極的に出していくということが、土地市場の活性化から重要なのではないかとということで議論がされております。今はまだ議論の過程で、結論が出ておるわけではございませんけれども、1ページを見ていただきますと、どういう形で価格情報というのを提供していくかという一つの考え方として、案1というところに、そのまま取引価格を集めたものをどんどんオープンにしていきましょうという考え方も含めて議論されているということでございます。ただ、この議論に関して申し上げますと、それは非常に重要な情報だと思うのですが、逆に言うと、一つ一つの取引価格というのはいろいろな要素を含んでおりますので、逆にそれを解説してあげることが必要になってくるのではないかと問題意識も持っておるということでございます。それをだれがサービス提供していくかというようなことを考えていくと、もちろんいろいろな業者さんがそれをやってくれればいいと思いますが、不動産鑑定業界でもそういう情報をきっちり処理してお客さんに説明してあげるといったような仕事というのが潜在的に出てくるのではないかとこのように思っております。

参考的に書きましたが、一番下には、今回のアンケート調査でも、業界に対しては、実は鑑定評価というものよりも、最も関心を持って求められているのは、迅速で安価な評価であるというふうな結果も出てございます。そういうような状況に業界が置かれておりますという認識を前提に我々考えておるということでございます。

資料1に戻っていただきますと、こういう状況を前提にしますと、どういうことを考えていかなければいけないのかということを考えてございます。

2ページ目に行かせていただきますが、こういう状況を踏まえると、ではどういう視点で考えていかなければいけないのか。結論から申しますと、不動産鑑定業界全体として、こういう厳しい競争環境にはありますけれども、将来性のある分野で、期待されるサービスを提供するということを通じて、社会的な役割というのを果たしていくということが重要なのではないかと。社会的役割というのは、言わずもがなではございますけれども、もともと鑑定評価制度、鑑定業界が位置づけられているというものの意義は、土地等の適正な価格の形成に資する、そして公正、妥当な鑑定評価というものが市場に提供されて、市場を支えていくという考え方かと思っております。そういう役割を果たしていくためには、こういう分野できっちり活躍していただかないといけないのではないかとこのように考えてございます。

ちょっと前提を分解していきますと、その後書いてございますのは、不動産鑑定業の将来を検討するのはどういう前提認識かと申し上げれば、今申し上げたこととも重なりますけれども、規制に服している不動産鑑定業界が不動産鑑定評価あるいは周辺のサービスというのをきっちり支えるのが社会的に望ましい姿なのではないかということが当然基本の認識としてあるからこういうことを申し上げているということでございます。

なぜ業者に焦点を当てて議論すべきなのかということでございますけれども、一人一人の鑑定士の先生方の力、一人一人の力というのはもちろん重要なポイントなのですが、サービスの提供主体はあくまで業者という単位でございます。現実にも大きな業者、小さな業者があるというのが鑑定業界の状況でございますので、これから厳しい競争環境で競争していく主体としては、業者という単位を意識して御議論いただく必要があるのではないかとこのように考えてございます。現実、業者の力というものをここで「総合力」というふうに書かせていただきましたけれども、総合力というのは、私どもとしては、「 」の1個目で書いてございますけれども、情報を収集したり処理する力とか、量的な部分、技術的な部分の処理能力でありますとか、社会的信用とか、あるいは営業力とか、万が一の場合に損害を補償できる力ですとか、こういうものを業者という単位でいかに認識してもらおうかということなのではないかと思っているということでございます。

市場というものを意識すれば、二つ目の「 」でございますけれども、下の方の段落に書いてございますけれども、実際はこれが、結局、提供できるサービスの質の実績であり

ますとか、あえて申し上げれば、それを支える外形上の業態というもので判断されていくという部分があるのではないかというふうな認識を持ってございます。

1ページめくっていただきますと、では、この問題を、個々の業者が努力すればいいじゃないかというふうな問題に帰着させてしまうのかと申し上げれば、そうでない部分があるのではないかということでございます。業界全体を視野に入れて、鑑定業界、鑑定評価全体として信頼を得ていないと、業者一人一人が頑張ってもなかなか競争に打ち勝っていけないのではないかというふうに思っております。

それから、厳しい競争環境にある「将来性のある分野」に関して何で焦点を当てて議論をしていくかといえば、今までの、ある意味営業努力などもしなくても、鑑定評価として仕事がある部分だけで社会的な役割を果たしていくというフィールドとしてはもう狭くなっているのではないかということでございます。ですので、こういうところできっちり不動産鑑定業界が役割を担っていくということが非常に重要なポイントになってくるのではないかというふうな視点に立っているということでございます。ゆえに、先ほどのような視点を持つべきではないかと申し上げているということでございます。

1ページめくっていただきますと、では、そういう視点に立ったら将来に対してどういう取り組みの方向なのかといえば、そこに丸数字で書かせていただきましたけれども、結局、不動産鑑定業界全体として競争環境を健全にしていく、そして鑑定業一般として提供サービスの質というのが高いという信頼を社会とか市場から認知してもらうという努力が求められているのではないかと。それは、言いかえれば、今の不動産鑑定業界というのはどうしても、経緯的にいっても、実態からいっても、イメージとして小規模業者が大半を占められていて、その業者さんの力の範囲内で処理可能な仕事をやられる業界だというようなイメージが強過ぎるのではないかということでございます。そういうところをある程度払拭していくという努力も要るのではないかというふうな問題意識を持っているということでございます。

競争環境とかの議論をなぜしているかと申しますと、下のところに書きましたけれども、そもそも競争していないということ自体が、信頼感という意味からはそれを落とす部分がある。あるいは、実際競争していなければ、お一人お一人努力しているようでも、技術開発とかコストダウンという努力が十分なされないという方向に行く可能性が非常に高い。あるいは、今の状況のままでは、先進的な仕事などは非常に数少ない業者さんが受けていらっしゃるという状況が続く。そういう状況ではかわりになる人が出てこないという中で、

そういう業者さんが例えばオーバーフローしてしまうとか、何らかの形でサービスの提供を減らすというような状況になったときに、業界全体としてきっちり仕事を受けていけるのかというような状況にもなっていくのではないかとこのふうにも思っております。

それから、提供サービスの質という観点からどうして議論をしなければいけないかということを考えれば、結局、一つ一つの業者さんでは十分な競争力が認められない仕事になってきているのではないかと。だから、結びつくなり、大きな業者を形成するなりして、不動産鑑定業者というのはこういう仕事ができるのだというような形に態勢を築いて市場参入していくということが重要なのではないかとこの観点でございます。

結論としては、最初に申し上げたようなことを目指していかなければいけないのかなというふうにも思っております。

細々したところはちょっとはしよらせていただきましたけれども、大分時間をいただきましたので、資料1の御説明は以上にさせていただいて、御議論の材料にさせていただければと思います。よろしく願いいたします。

部会長 ありがとうございます。

それでは、これまでの資料1の説明に関しまして、御質問あるいは御意見をいただきたいと思っております。いかがでございましょう。

私も小規模業者の一人として、事務局の説明とか御指摘につきましては、身にしみて感じるところがたくさんありますね。

委員、いかがでございましょう。先生は、次回からは鑑定協会本会副会長の重職につかれますので、この認識をもとに、お願いします。

委員 部会長お話しのとおりでございまして、確かによくまとめていると私も思いますし、見にしみるところもあるのですが、ただ、1点気になるのは、小規模業者が個々に集まることによってすべて解決するのかということ、そうでもないような気がしますし、一方で、前回も話題になりました協同組合とか何とかということですが、一方では、現在の場合ですと、株式会社で利益を追求しなくちゃならないという一つの側面がある。右手では、今度は中立性だ、公共性だというようなことがある。いつも私、その辺の整合性がわからないのですけれども。鑑定業者と鑑定士とはまた違うものなのか、その辺が若干気になるのですが。その辺は、技術面とか、あるいは情報量等をお互いに共有することによってそういうことが解決するのかということ、必ずしもそうではないような気がする。後で不動産鑑定士法人とかというのが出てきておりますので、その辺が最終的なあれなの

かどうかわかりませんが、委員の例の監査法人的なものがどういう結論になるのか私も存じ上げませんが、それがちょっと気になる場所であるわけで、また逆に先生方の御意見を聞いて、教えていただきたい点でもあるわけです。

部会長 利益追求と公共性、社会的責任の両立が可能かどうかということですか。

委員 例えば完全に株式会社組織ですとそういうことになってしまいますね。ただ、私は、それが協同組合であろうと、どういう組織であろうと、ある程度そういうことは言えるのではないのかなという気がするのですけれどもね。

部会長 いかがでしょう、先生。

委員 市場に対する認識ですとかというのは全く私同感するところでございます。

今後の 今後のというか、今もスタートしているのですけれども、今御説明あったとおり、迅速、広域、簡易、低額については、ニーズはますます高まってきているし、鑑定評価書を求める民間ニーズというのはどんどん減ってきているというのは身にしみて感じています。そういう中で、いわゆる簡易でスピーディーで安価な価格査定というのは、前の部会のときにも私申し上げたと思いますが、仲介業者の価格査定でも十分なのです。ところが、なぜ鑑定士がそこで鑑定評価書ではない、いわゆるコンサルティング的なことができるかという、鑑定士の資格試験がとても難しいから、その難しい試験を通った人に対する信頼感、これがベースにあって初めて我々鑑定業界が鑑定評価書ではないところで生きていける場所があると思っていますので、一番最初のところで私が鑑定士の試験は易しくしてはいけないと言ったのはそこにあるのです。

もう一つ、今の公共性と商売の方の話になりますと、鑑定というのは、例えば弁護士と比べると、弁護士というのはだれかにつくのです。そして、そのだれかの味方をするのですけれども、鑑定士というのは、だれかにつくわけにはいかないのです。常に中立な立場でいなくてはならないし、その中立な立場を逸脱すると、不当鑑定ということで挙げられてしまうということがあって、これは、現在の鑑定士は非常にきちっとした認識を持っていると思います。

ニーズに対してきちっとしたこたえをするということについては

、私はそれほど心配しておりません。

それからもう一つ、これは前々回の部会でも私申し上げましたが、大規模業者と小規模業者、個人鑑定、ここには大きな市場の違いが今まであった。これは今御説明あったとおり、小規模業者さんは公的評価に依存しているところが大きであって、大規模業者は民間需要に依存するところが大きであった。これから公的な需要がだんだんなくなってくるとすると、小規模業者の生きる道が、今のままではなくなる。一方、民間需要というのは、ここにも書いてありますように、一定の品質、一定の書式、それからスピード、管理体制、民間需要はそういうものが求められるわけですね。そうすると、民間需要の大半は大きな業者のところに集中する可能性が、今もあるし、今後もあるだろう。

そうすると、私が思うのは、例えば今、金融監督庁の話でいうと、法定鑑定という話が出ていますけれども、例えば金融機関の立場からして、法定鑑定を個人の業者さんをお願いするかというと、恐らく金融機関はしないだろう。なぜしないかというと、一定の品質、一定の書式があった方が便利だし、それから期日の問題だとかそういうのを個々の業者さんをお願いすると銀行の方の手間がかかってしまいますから、一つの組織に頼ってしまった方が楽なのですね。恐らくそうなるだろう。そうすると、それに類した評価ニーズがこれからどんどん出てくると、どうしても大きい組織のところへニーズが来るだろう。そうすると、私、これも前々回申し上げましたところですが、いわゆる機関鑑定と言われる大規模業者と個人鑑定が一緒になって働けるような仕組みをつくっていかねばいけないうだろう。それは、一番最初に委員がおっしゃったように、専任鑑定士制度のバーを下げるということでもいいでしょうし、それから協同組合、実は私ども、ある協同組合と組んでいろいろな仕事をさせていただいているわけですが、非常に驚くのは、その協同組合のメンバーの方々は大変高い能力を持っていらっしゃる。大変高い能力といっても、一人の人が総合的に高いのではないのですね。ある一人の人はこっちの方だけすごく高い、ある一人の人はコンピュータに強い、ある一人の人は借地権については抜群だという、そういう、一人の鑑定士さんがすべての総合力をもってレベルが高いのではないのですね。そうすると、機関鑑定の強さは何かということ、そういうばらばらな人間が一つの総合力をもって高いレベルを維持しているからニーズが来るのであって、個人の鑑定士さんもそういう協同組合なりをきちっとつakって、そこが総合力を発揮できるような形になるのか、あるいは機関鑑定と一緒に組んで仕事ができるようになるのか、そういうふうな方向に今後行かないといけないだろうというふうに思っております。

とりあえずそんなところです。

部会長 委員、いかがでしょう。

委員 私、きょうのお話を伺うまでは、不動産鑑定業界には鑑定士法人のようなものは必要ないのではないかというふうに単純に思っていたのですけれども、ちょっと考え方が変わりました。というのは、先ほどお話があったように、鑑定業務というのが非常に多様化しているということと、大量のものをさばかなければいけないという、そういう仕事の面もあるかもしれませんが、非常に貴重なことをおっしゃったのは、信用にお金を払っているということですね。

監査法人の話をして恐縮なのですが、監査法人がもともと求められたのはクオリティーなのです。決して大きくなって収益を上げようというのではなくて、社会から求められているきちとした監査をするということに対して幾つか事件がありました。その幾つかの事件が起きた反省の上で、やはり、これは組織的監査と我々は呼んでいるのですが、要するに監査するのはきちんと計画から実施、プラン・ドゥー・シーの全部のプロセスをきちと組織的にやらなければいけないという、それには組織が必要である。もう一つ、責任問題で、相互チェックをして、単独の監査人では意見を言うてはいけない。複数の責任者がいて相互牽制をすることによって、最終的な結論である監査報告書の意見は適正なものであることを担保しようという、目的があったのです。資料2の方にまだ入っておりませんから、そっちの話に行ってしまうとまずいのもかもしれませんけれども、もともとの発想は、社会から求められているクオリティーの確保が監査法人のもともと始まりだったのです。

具体的に話をした方がいいかもしれませんが、減損会計の話があります。これは企業会計の中で今後出てくる非常に重要な問題だと思うのですが、例えば不動産鑑定業者に特定の資産についての減損がどのくらい発生しているかということをチェックしてもらうといったときに、依頼者は企業ですから、企業の意向で動いたら困るわけです。そうすると、やはり信用力なのです。あそこから出ている結論なら大丈夫だと。だから、それは精神的なものではなくて、体制できちとした信用が維持されているという、やはり組織でそういうものができていないと、受け入れる方がそのように受け取らないのですね。外観といたしますか、外から見たものが必要です。

私たちの中でも、職業倫理がやかましくなっているのですが、例えばクライアント、監査会社から接待を受けてはいけないとか、そんなつまらないことまでチェックされているわけです。それは、接待を受けたからといって別に監査報告を甘くするというのではない

のですけれども、結局、外観なのです。だから、一人一人の不動産鑑定士がしっかりなさっているということは、それはわかるのですが、社会から受け入れられたときに、ああいう組織ならば間違いのないよ、信用しようという外観をつくるためには、やはり鑑定士法人が必要なのだろうなというふうに変りました。

部会長 それこそ先生がおっしゃったのは、2ページ目の一番下の方にあります「総合力」というのが外観の業態から判断されるという、そういったことの御指摘なのです。

委員 そうということもありますね。総合力というのももちろんありますね。

部会長 委員がおっしゃるのは、それこそ自己責任と競争というものの問題の核心をついたところをおっしゃったわけで、信用とか責任を果たすためには、やはり外形的な形を整えることも必要だと。

委員 組織的監査という中で監査が適正に行われる形態が幾つかあるのですが、一つは個人事務所、全く会計士が別々に個人でやっている、それを2人で一緒に監査をする、最低それをやらなければいけない。でも、だんだんこれは減っています、正直言って。社会から受け入れられていません…。

それから、共同事務所というのがあります。共同で事務所をつくる、一つの事務所の中に。法人化はしていないのですけれども、一緒に仕事をやっている。だから、相互チェックをやっているということなのです。ところが、共同事務所というのは単に名前が一つだけで、法的に一つの法人になっておりませんから、やはりいまいち社会的信用については……共同事務所は別の形では活躍しています。例えばコンサルティングとか、税務業務などを共同でやって、相互に知識を出し合っているというのがあるのですが、

それから、もう一つ出てきたのが、監査団というのがありました。これはどういうことかということ、あるテリトリーの人たちが集まって一つの監査をやったときに、一緒にグループ化しよう。共同作業なのですけれども。これも、言ってみればばらばらの集まりですから、やはり法的に一つに法人化されていないので、今では、有名無実になってしまっています。

監査法人だと、一つの組織になっていますから、法人そのもので責任を持つということがありますし、組織そのものも、共同事務所とは違って、より組織化されていますから、やはり社会的信用もある、こういうことです。

だから、受ける方の、求める方から見た場合に、クオリティーの問題で、どの程度のもので維持できているかということだと思うのですけれどもね。

部会長 協同組合という形はないですか。

委員 協同組合はございません。共同事務所がそれに当たるのかどうかわかりませんが、協同組合というのはやはり一応法人化されていますよね。共同事務所は法人化されていません。

部会長 わかりました。

委員、お願いいたします。

委員 資料1の3ページのところにまとめられている二つの言葉が、私もやはり一般人から見てもそのとおりかというふうに思うのは、不動産鑑定評価に対する社会的信頼ということですね。やはりこれは、皆さんが考えられている以上に非常に大きいというふうに思っていて、今、会計士法の見直しで時価会計の導入をどうするかと、いろいろともめていますけれども、やはり並んで日本の社会の中では不動産鑑定評価というのは非常に大きな信頼性というのでしょうか、信用力を持った存在であるということは大事だと思います。

もう一つ、幅広い不動産評価にかかわるサービスが求められているということも、そのとおりだというふうに思っておりますので、この資料1の整理の仕方で私も妥当というのでしょうか、いいのではないかとというふうに思います。

ただ、二つ意見ということなのですが、一つは、参考資料1-1を使って今の現状についての御説明があったのですけれども、持続的にずっと需要がある、例えば証券化の話ですとか中古住宅流通の話と、それから減損会計導入と独立行政法人の話という、ここ数年で非常に大きなインパクトのある動きであるというのが両方並べて書いてありますけれども、時間軸はちょっと違うというふうに思いますし、それから、東京というのでしょうか、関東圏、関西圏でお仕事をなさっていらっしゃる方が多いかと思うのですけれども、やはり地域性も違いがあるのだらうと思っていて、時間軸と地域性を入れると少し整理の仕方が違ってくるかなというのが一つです。

二つ目は、これからの方向性のところなのですが、ちょっと二段構えかなというふうに思っているのは、一つは、やはり不動産鑑定については信用力と信頼性というのが第一ですから、そのためにはどういうふうにしていったらいいのかで整理をされる。そのためには共同で物件を見るですとか、法人化をするですとか、いろいろな手法があると思うのですけれども、それはその後に考えることであって、信用力を得るためにはどういうふうにしたらいいのかというのがまず最初に考えられるべきではないかというふうな感じがして

います。

それから、2段階目は、先ほども簡易、迅速、低廉という話が出ましたけれども、確かにこういうニーズというのがあって、それは、例えば金融機関が自己で持っている資産の査定とはまたちょっと違う、中古住宅流通などの部分がありますから、信用力を第1段階に考えて、第2段階というのでしょうか、第2のところではこういった簡易、迅速、低廉にこたえるためにはどういう仕組みがいいのかということで、いずれにしても位相をちょっとずつ変えて整理をしてみる必要があるのかなというふうな感じは持っております。ただ、一番のポイントは信用力のところにあるというふうには思っています。お聞きして、そういうふうな意見を持ちました。

部会長 委員、お願いいたします。

委員 本日の競争環境や、市場の変化ということについては、まさにここに書いてあるとおりかと思うのですけれども、特にニーズの、多様化、それからサービス内容もそれに応じてかなり多様化していくことに対して、鑑定士業界においては当然、幅広い高度な知識が求められるようになると思います。

そういった中で、先ほどもお話がありました、例えば試験制度のあり方、以前議論したことだと思っておりますけれども、試験云々以上に、その後の教育ですとか訓練が重要になります。新しい知識は、ますます必要になってきておりますので、例えば会計制度等が変わってくる、そうすると、それに応じた形で新しい処理の仕方を理解したり、新しく制度が変わった場合に、それを知識として吸収していかなければいけないという点では、これからかなり勉強しなければいけない分野はふえていくのではないかと思います。

それから、やはり多様性に対しては連携を組んで、多様なニーズを吸収して、それを仕事に結びつけていくという点。特に、そこでの連携のあり方は重要です。協同組合などの組織もあるでしょうし、例えば任意組織であっても、プロジェクトが変わるごとにメンバーをどんどん変えていくというようなやり方というのは、本当は変化に対応しやすい連携組織といえます。ただ、そこでは組織としての裏づけといいますか、法人としての信用力というのがどうしても欠けてくる部分があるので、そこはちょっとジレンマに陥る部分なのですけれども、多様な専門家をどんどん引っ張ってきて、このプロジェクトですとこういう専門家を集めて集団で処理をしていくというやり方は、非常にいい組織ではあります。ソフトウェア業界などではしばしば行われておりまして、インターネット上でプロジェクトを提示して、これができる人という何人かが手を挙げる。ネット上でメンバーを集め

て組織をつくって、複雑な、システムをつくり上げる場合などに、よく見受けられます。ただ、そうなりますと、協同組合ですとか株式会社というような固定的なものでは対応できない。また、連携を組むためのある種コーディネーターみたいなものがこれから必要になってくることも想定されると思います。

それから、事業的な面での市場の広がりということについても書いてあったと思うのですが、この中でも特に対事業者的なサービス、ビジネスといいますか、今回は触れられてはいなかったのですが、例えば企業の合併等の場合の資産評価ということで、これは最近注目され始めております。いろいろなタイプのM&Aがあって、これは大手だけではなくて、最近では中堅・中小企業のM&Aが非常にふえておりますので、合併や買収の際の資産評価に関するビジネスの拡大、それにどう対応できるかということもこれからの課題になってくるのではないかと思います。

こういったことをいろいろ考えてみますと、先ほど委員がおっしゃったように、やはり私も、鑑定士法人をどうしていくかということは、弁護士法人とか税理士法人というのができていますけれども、これからやはり考えなければいけない、組織という面での一つの課題になってきていると思います。

部会長 委員、お願いします。

委員 今の委員の話ですけれども、ソフトの技術者ですか、ああいうものと、やはりそれをやる器がどうしても必要だということになるのではないかと思います。事務局も必要だし、それから、信用ということもございますので、保険とか信用補完の何らかの措置も必要ということになりますね。

それはともかくといたしまして、関連しまして、監査法人的な特殊法人化ですね、鑑定協会の特殊法人化につながるのだと思いますが、そういう話が出ましたけれども、確かに合名会社的な無限責任を負う集まりとしての、そういうような法人化するということについては、それなりの理由はありますし、対外的な信用という面でも十分の理由があるというふうに、説得力はあると思います。

ただ、ここで考えるべきは、経理とか会計は割合純粋なのですね、仕事としまして。鑑定と申しますのは非常に業리적인面がございますので、不動産とか開発とか、そういうものの現場を知らないことには実際的な、実務的な仕事というのは成り立っていない面があるのです。そうしますと、監査法人的なものをつくるかどうかについては、なお十分検討する必要があります。仕事の質が違うということを考えなければならないと思います。

現在の不動産鑑定業界の実情は、ここに分析されているとおりでございます、時代のニーズに次第に合わなくなっていることは事実でございます。なぜかといいますと、ここに書いてありますとおり、仕事は非常に専門化している、深化している面があると同時に、簡易・大量の評価というものが求められている。そうしますと、この二つの面だけを見ても、まず非常に深化している、専門化しているという面で、例えば証券化につきましては、証券に格付けをとりますから、依頼者はどうしても信用ということを考える。大手業者の鑑定評価となると、格付けを高く取れるのです。それだけ金利が安く資金調達できる。それから、簡易、大量という面では個別の業者に一つ一つ発注してしまえば、発注する方がたまらないのです。取りまとめが大変です。したがって、大手業者にドカンと注文する。この方が、発注する方にとっては楽なのです。つまり、今の小さな業者にたくさん個別に依頼するような形では、現在の社会的なニーズに対応できないことになっている。こういうことになっておりますから、現在の情勢では、今の業者の体制が既に時代のニーズに合わなくなっている。

どういうところを志向するかということをご自分で考えていかなければならないわけですが、いろいろな考えた上でそういうものが出てくるかと思いますが、イメージとしまして恐らく、社会もそうなのですが、中産階級が多いというのが健全な社会なのですね。したがって、健全な、ある程度の規模の、対応できるような集団的な組織というものが、それが監査法的なものになるか株式会社になるかはわかりませんが、そういうようなイメージがいいのではないかと。これは十分検討していかないとわかりませんが、非常に専門的な、日本不動産研究所のような大手がありまして、中堅の業者がたくさんいる、そして地元で密着した個人の方もそれなりにいるというような、そういうような業界が非常によしいのではないかと。イメージですけれども、これは検討してどうなるかはわかりませんが、そうなった場合にどうなるかというのは検討しなければわからない。

ただ、私は機関鑑定から個人になったわけですが、非常に痛感いたしますのは、やはり最近では情報に非常に金がかかるということが一つです。取引事例だけではなくて、例えば「日経のマーケット情報」というのがありますが、あれを1年間取ると、去年は11万円だったのが年間15万幾らです。こんな薄いのが12回来るだけです。あるいはソフトに金がかかる。それから、複合不動産というのが非常にふえていますから、これが非常に専門的なものが入ったような施設になりますと専門的な知識が要る。土壌汚染につい

ても専門的な知識が要る。こういう面一つとりましても、個人一人では、私一人ですけれども、かつて機関鑑定にいましたからわかるのですけれども、とてもやっていけない。やっていけない面が非常に多い。やっていける面もあります、町医者的に。だけれども、やっていけない面が多いので、それなりに対応する業者側の体制というのはどうしても必要です。

もう一つは、鑑定評価書の審査体制です。一人でやりますと、どうしても思い違いというのが生まれます。鑑定評価書を厳密にチェックする体制というのは一つの鑑定機関の中にありまして、審査体制をしっかりとる。こういうことを考えましたら、やはり中堅の健全な業者というものの育成がどうしても必要になる。

もう一つ、今の簡易評価との絡みがありまして、これは非常に複雑な問題をはらんでおります。簡易評価では手数料を安くするわけですね。それで、迅速にやるわけです。では、何か問題があった場合、あなた責任を取りなさいと言われましても、手数料安いんですよ、だから安くしたのです、と。責任問題とのつながりがあります。それから、同じ物件について、簡易だからこういう値段が出た、鑑定評価だからこういう値段が出た、価格の混乱の問題がございます。この問題をどこかの面でクリアする。そして、一つの簡易評価というものの位置づけをしないことには、社会的な問題として、一つの問題としてありますし、これは、しかし、社会のニーズとなっている。それに対応する業者体制をつくると同時に、行政におかれましても、この簡易評価の問題を、何らかの位置づけをしていただければありがたい。

なぜならば、先ほど合併の問題で鑑定評価の話が出ました。これは鑑定評価でやらなければ、やはり社会的な混乱が生じますね。株主に対する責任の問題があります。不動産証券化の問題も、不特定多数の投資家に対する責任の問題があります。こういうようなものが、簡易評価というものが普及いたしますと、線引きなしにその分野にまで全部進出してまいります。ですから、単価が安くなるということになる。したがって、どうしても鑑定評価が必要であるという面はきちりしなければならぬ、その上で簡易評価の分野が社会のニーズに対応するように持っていく必要があるのではないかと、そんな感じを持っております。

部会長 委員のおっしゃるのは、中堅の健全な業者の育成ということで、既に例えば証券化とかいう専門的に高度な評価と、それから大量・一括評価を受ける業者というのは既に現実にいるわけで、すみ分けをしているのでしょうけれども、その依頼が偏っているの

で、それを、委員のおっしゃるように、中堅の健全な業者をまた幾つか育成しなければならぬと。

委員 あるいは、そういう大量の受け皿をつくってもいいと思うのですけれども、それは中堅の業者であればやりやすいわけですよ。一人一人やっているのでは、実際は社会的コストもかかると思うのです。

部会長 ですから、まさにこの部会で検討するのは、そういう中堅の健全な業者団体といますか、業者の組織を育成するということを目途にしております。

それから、初めてきょう委員が御指摘いただきました、次回の検討課題になるのかも恐れませんが、簡易評価の報酬とその責任の範囲ですね。

委員 安いからこれでいいんだと、これを無限に放置しますと、ある程度簡易評価についてもこれだけのことはやる、それだけの精度を持つ、しかし本当の鑑定評価との差はこうであるということをしかりしめないと、何でもかんでも安い方に行ってしまうと、それが非常に無責任なものが出てくるというのは、これは社会的にも混乱を生ずるということでございます。

部会長 委員、いかがですか。

委員 冒頭の資料の説明にありましたように、1件当たりの報酬の減少でありますとか官公需の減少、それから、ユーザーアンケートで、全業種を通じて鑑定評価ではなくて迅速かつ安価で簡易な評価が最も期待されているというような内容を聞きますと、これから若い優秀な人が鑑定業界に期待を持って目指せるのかというようなことを、非常に不安を感じました。

一方では、ニーズが非常に高度化・多様化しているというようなこと、あるいは大量・一括評価ということもありまして、鑑定士の協同化あるいは連携化というのは自然の流れで、そういわざるを得ないと思いますし、現実そういう流れも出てきているわけですね。

ただ、鑑定士が集まっただけでレベルアップにつながるかというのは非常に疑問がありますけれども、一方で、今、委員が言われたように、チェック体制とか、あるいは情報収集に非常にお金がかかるというようなこともありますので、そういうチェック体制、あるいは情報収集、それから大量のものをスピーディーにやる、そういったものには非常に有効だと思いますし、そういう流れにならざるを得ないのかなと思っております。

ただ、そういう協同化、連携化というものを特に奨励するとか、そういったことは、恐らく自然の流れでそうなっていくと思いますので、行政に期待したいのは、そういうノウ

ハウの提供であるとか、あるいは、例えば金額でやるのか非常に難しいですけれども、一定の物件については鑑定法人みたいなものがやらなければいけないとか、そういった制度化、枠組みづくりとか、あるいは高度化した案件が現在は非常に少数の業者に集中しておりますので、今、委員からお話がありましたように、そういったものが分散化するように、例えばですけれども、監査法人が3年ないし5年以上ずっと継続してできないような動きにもなっておりますけれども、担保評価なり証券化の案件というのを継続してやる場合でも、一定期間を過ぎたら違う評価機関がやるとか、そういった枠組みづくりとか、そういったものもやってもいいのかな、そんなふうに感じました。

委員 今のあれで、そういうようなものをつくるということについては非常に難しい面が、自由主義経済ですから、やはりそういうふうには誘導するというのもあれなのかもしれないけれども、とにかく今の業態は非常に社会のニーズに合わなくなっていることは事実ですね。それをどのように誘導するのか、あるいはどこまで法律で枠組みをつくっていけるか、我々はちょっとわからないのです。

もう一つは、先ほどの専任不動産鑑定士を流動化いたしますと、私この間申し上げましたけれども、これは必然的に恐らく鑑定業者グループ化のような、大手が次第にある程度のところにグループ化するような、系列化するような、そういう形の方になってしまうのではないかなという気がしないでもないですね。

部会長 私は個人鑑定業者の方とお話しする機会があるのですけれども、皆さん、認識は余り持っていないのですよね。危機にあることは確かなのですけれども、協同化とか連携化なんて何も考えていないですね。

委員 たびたび発言して申しわけありませんが、それは委員がよく御存じで、監査法人をつくるというときには、強烈な大蔵省当局の指導があったそうですね。皆、個人として取引先を抱えているわけです。一緒になったら自分の営業内容が丸裸になってしまうわけでありまして、これが非常に難しい点であります。かなりの指導力が当時は必要だったということを私は聞いておりますけれども。

部会長 委員、お願いします。

委員 きょう、資料1でおまとめいただいたことは、非常にきっちりおまとめいただいている、このとおりかなというふうにまず思います。

この内容に入っていくと、私はどういう立場でお話ししたらいいのかという、非常にお話しにくい部分が結構たくさんあります。

時間が多分余りないと思いますので、資料1の3ページ目の、先ほどもお話がありましたけれども、鑑定評価全体に対する、要するに不動産鑑定士、それから不動産鑑定業というものに対する社会の信頼性、これが今本当にどこまであるのかというところが、まず一つ大きな論点ではないかなと思います。これもまた個別の話をするとは非常に問題があるかもしれませんが、個人のという意味では決してないのですけれども、私も地方でいろいろ仕事をしてまいりました。それから、東京にいても、地方の再開発事業などの権利者との調整業務というものをたくさんやってきましたけれども、まず、例えば従前資産の評価を組合の中で発表するとき、権利者からどういう反応があるかというところ、いきなり、不動産鑑定というのはあてにならない、信用できないというレスポンスがドンと返ってくるのです。それは何かといいますが、一言で言ってしまうと、「うちはいろいろ鑑定を頼んでいるけれども、いかようにでも書いてくれる」、こうおっしゃるのです、発注する側が。それを言われてしまいますと、もう話はそこで終わってしまうのです。それでは今からこの事業の組み立てをしようというお話をしようとする段階で、「いや、うちはそのことではありません」とか幾らそこの場で言いわけをしても、全然話が進んでいかない。というので、そこからコンサルティング的なことが始まるのですけれども、まずは鑑定業者が仕事を取りに行くというその姿勢ですね、ここに依頼者から、じゃあ幾らで評価してくれるのというような話とか、じゃあ報酬は幾らでこの評価をしてくれるのと、そういうようなことが日常起きていて、もうこれは長い間の歴史的な話ですよ。きのう、きょうの話ではありません。まず1点は、そこに問題がある。

例えば私どものお話をしますと、なぜ研究所というのは財団法人にしたかという理由は、この業界の方だったらおわかりだと思いますけれども、基本的には客観性、第三者的な立場、中立性、公平性、これを保つには株式会社等では無理だということから財団法人という組織にしたというのがまず前提にありました。ですから、それから言いますと、要するにできない仕事は断れる状態にないと、これは立ち行かない話ですよ。生活のために仕事を取りに行くという業態があったら、それはもう信頼性というか、そういったものはどうしても脆弱になってしまう、そういうことがあるのかなというふうに思います。

それから、今、簡易鑑定のお話もたくさん出ましたけれども、簡易鑑定の定義は、これはまたいずれどこかで出るのかもしれませんが、概念が非常に不明確です。簡易鑑定というのも実は、簡易な評価というか、簡易な鑑定なのかちょっとわかりませんが、鑑定と評価というのは別物ですから、皆さんのおっしゃっている概念がいまひとつ、お一人お一人

多分違うのだろう、この業界の中でも。

簡易な評価と言われるものも実は進化していきまして、中には、簡易とはいってもアウトプットが簡易なだけで、内容は高度化している業務がたくさんあります。そのためにはどうしなければいけないかという、基本的には鑑定会社も設備投資をしなければいけないということになるわけですね。その設備投資の中身というのは、これは専門職業はみんな同じですけども、人です、人材ですよ、それからソフト、あるいはハード面でいえば、大量処理のための設備、そういうものがどうしても要ということになります。そういうものが要ということになると、これは通常の鑑定評価でも同じことですが、簡易な評価で大量の場合には特に必要になってくる。手書きのものもないわけではありませんけれども、最近はずいぶんそういう方向へ向っているということが一つあります。

そうすると、その先の「連携」というような話になるにしても、単に事務所が寄せ集まっただけの業者では余り対応はやはりできないだろう。仕事を受けて配分するだけの組織に終わってしまう。そういう意味では、きょう、参考1の最初のところに、協同・連携を行う意義について幾つか、ここにお書きいただいていることは一々すべてもっともですね。先ほど来出ている、情報を共有化するとか、体質を強化するとか、一人一人の専門性、そういうものは当然必要だと思うのですが、先ほど言いました、やはり設備投資が必要だということからいいますと、それは一つの経営体になっていなければやはりだめだということだと思います。単なる寄せ集めでは、最近のニーズには対応できない。そういう形にすれば、先ほどお話が出ましたクオリティー、いかにいいクオリティーを供給できるか、責任体制もきっちりいけるかという話になってくるのかなというふうに思います。

それから、一つ非常に気になる、資料1の4ページの「健全な競争環境の構築」の中の「また」というところから下の方ですけども、こういうことがあっては困るなということ（笑）、我々はあすからどうしたらいいかというような感じになりかねない。そのためには、私どもも新しいニーズに対応するという変化の兆しは、バブル崩壊直後、恐らく平成4～5年から肌で感じておりまして、会計基準が変わるとか、いろいろな情報がどんどん流れていた。それで、研究所では平成9年ぐらいから新たな業務展開という委員会を設けて、新しいニーズにどのように対処して行くかという検討をやってきているのです、既に。そういう中で、この3～4年、新しいニーズに対応できるような体制を整えてこられたというところがございます。ですから既に数年たっているわけですが、これからも新しいニーズに対応する業態に変身していく努力をやっていこうとしております。

以上でございます。

部会長 だれも、だめになったらとは思っていません。(笑声)

さすがに財団法人だけありまして、平成9年から新しいニーズに対応する委員会を立ち上げていらっしゃるのですけれども、ほとんどは小規模業者ですね、それこそ個人鑑定業者は97%ですけれども、その人たちはとてもそんなことを考えていられない。それこそ先生が最初におっしゃったように、生活のために仕事を取るといのは信頼性を失うのだとおっしゃいましたけれども、皆さんが生活のために仕事を取っているのですね。その中で信頼性をどのように高めたり維持したりしていかなければならないかということをも多分なかなか考えられないような状況にあるのだらうと思います。

委員 やっておられる方はいると思います。全部とはなかなか言い切れませんが。私の知っている何人かの鑑定士さんでも、武士は食わねどつまようじというわけにはいかないというところはあるにしても、やはり、単に仕事をくださいではないのですね。以前もちょっとお話ししたかもしれませんが、例えば、地域社会に対していろいろな情報発信をしておられる一方で仕事に結びつけておられるとか、そういういろいろな対応で、要するに信頼性を得ておられる個人業務の方というのはたくさんお見えになると思うのです。

部会長 そういった人たちを、それこそ100%に持っていかねばならない、そういうふうに思います。

委員 社会が厳しく見ていないといけないわけですよ、きっと。だから、鑑定評価を依頼なさる方も、それを仕事になさる方も、やはりきちんとした仕事をする、そうでなければいけないのだというふうに社会がきちんと見ているということがないと多分だめなのだという感じですよ。

部会長 私の感覚では、ほとんどの個人業者がきちんとした信頼性を確保していると思うのですけれども、やはり一つ、一人とか、それこそ腐ったリンゴが一つあれば、その1箱のリンゴも全部どんどん腐敗していくように思われてしまうところがちょっと残念なところなのです。

委員 今、委員のお話の、これは誤解があるといけないので申し上げておきたいのですが、監査法人が大蔵省からのバックアップがあって制度化されたというのは、これは事実です。ですけれども、その前に、我々業界で納得しているわけですよ、それが必要だということ。

これは貴重な資料なのですけれども、参考資料2 - 2というのがありまして、2ページに、監査法人が合併されている状況が出ております。よくお調べになったと思います。私は一番左の中央会計事務所というところにいたのですけれども、これが4大法人に収れんされているのです。というのは、結局、監査法人でないと、やはり監査の業界では適正な業務がやっていけないということで、これだけたくさんあったわけですが、それが四つに収れんされた。これで全部かというところではなくて、今全部で140幾つと書いてありましたけれども、4大法人を除いても140ぐらいあるのです。業界で常に問題になっているのは、監査法人がみんな仕事を取っちゃうんじゃないか、中小の法人には仕事来ないんじゃないかということで、私が協会の役員をやっているときに随分それが問題になっていました。

監査法人では、太田哲三事務所が第1号なのですけれども、設立について、規制が非常に厳しかった。だから、決して安易にできなかったのです、今はそんなに規制がうるさくなくなりました。大事なことは、私が申し上げたかったことは、決して大蔵省のバックアップで監査法人が増え大きくなったのではないということが一つ。

もう一つは、ほとんどの監査をやっている事務所は監査法人化している。監査法人でないと、先ほど申し上げたように外観が受け入れてくれないという問題です。

その二つの点を、先生からお話があったので、誤解があってはいけないから申し上げておきたいと思うのです。大蔵省がつくり上げたんじゃないのですから。

委員 大蔵省がつくったとは言っておりません。わかりました。

部会長 最初のスタートのときに大蔵省の強い指導があったということですね。

委員 しかし、非常に規制が厳しかったです。簡単にできない。だから、当初はほんの少ししかできなかったという事情があります。

部会長 もう時間も来てしまいましたので、特に御発言がなければ、今の議論を踏まえまして、どのような対応を考えるかということ、事務局がたたき台を用意していると思いますので、説明をお願いいたします。

事務局 もうきょうは時間が限られていますので、本当に簡単に説明させていただいて、むしろ次回に議論を回していただいた方がいいかなと思っております。

説明の前に、今いろいろ御指摘をいただいたところですが、ちょっと私が説明をはしよった部分もあるので、まだ次回に続く議論の前提として事務局の方の気持ちを申し上げておきますと、小規模業者が集まるだけで問題が解決するのかという御指摘がいろいろ

ろな切り口から多分あったかと思えます。実を申し上げますと、我々もそれで、いろいろな問題を一緒にたにしてしまっているというところもあって難しいのかなと思っているところがございまして、ちょっとはしょってしまったのですが、資料1で言えば一番最後にさらっと小さい文字で書いてしまったのですが、例えば仮に協同・連携を前提にするにしても、目指している、受けるニーズの方を、大量・一括ということを考えた場合には、きっちりやはりかたい形で、はっきり言ってしまえば、大きな業者をつくるぐらいのつもりで取り組んでいただかないと、多分、ただ単に個人事務所が集まれるような形で何かができるというふうにはならないだろうと、そういう御発言もあったと思えますが、我々もそう思っております。

ただ、いろいろなレベルのニーズがあって、説明でも申し上げたように、きめ細かい、町医者的な仕事というのも残るだろう 残るといふか、新たな展開があるだろうと思っております。官公需の仕事だってもちろんあるわけです。なくなるということは我々は想定していませんので、そういうことをもちろんやっていただく方々が、一定程度そのニーズと見合った形で存在していただくことも当然あるという前提で考えておまして、そういう形で仕事をやる際には、もちろんばらばらにやっていただいている人たちも一定程度多分残ると思えますし、一定、個人事務所の単位のイメージを強く持ったままいろいろ結びついてお仕事をされるというような形でやる仕事というのも可能性としてあるのかなというような形で、我々としてもイメージは持っております。

きょう、先生方からいろいろ御示唆もいただいたので、もう一度頭の整理をし直したいと思っておりますけれども、そのあたりをちょっと補足的に申し上げておきたいと思えます。

事務局 ちょっと私の方から委員に少し御質問したいのですが、きょうの資料の中で減損会計であるとか、あるいは強制減価の話が出ているのですが、減損会計みたいなものがどの段階でどういうふうに着いていくのかというのはよくわからないのですが、1回はやるにして、1回でおしまいではなくて、毎年やるのか、何年かごとにやるのか、地価の変動とか不動産の収益の状況の変化であるとか、そういうのに対応してこういうお仕事は継続的に出てくるのではないかなというふうに思っているのですが。

委員 原則はそうですね。ただ、大幅に減損を生じて、また翌年に同じような状況が出るということは考えにくいので、だから、それは状況によってまた判断するということになりそうですよね。だから、毎年毎年洗いがえてやるということはちょっと考えにくいので

すけれどもね。

事務局 それから、例えば日本の大企業は、多分、山のように土地を全国でお持ちなのだと思うのですが、そういうときはやはり全部……。

委員 いや、それはあくまでも減損の兆候がある物件だけです。全部はやりません。時価会計ではありませんので。あくまでも取得原価主義という枠内にはありますけれども、それが、大幅に時価が低落した場合は評価減してくれということですから、時価会計をとっているわけではないから、全部の資産を評価するなんていうことは全く考えていない。

事務局 そういうときに、例えば、これはちょっと危ないなと思うのはやはり鑑定評価をとられるような方向になっているのか。

委員 それはこれからの問題ですから。今やっているわけではないから。今は現実に再評価、この間まで土地再評価法がありましたよね、あれを使って、評価をやった会社がありますが、その場合、不動産鑑定評価をやった会社があるかもしれませんが、路線価とか固定資産税評価額とかを使って、参考にして評価額にしているという会社はかなり多いのではないのでしょうか。だから、全部は鑑定まで結びついていない。

事務局 ちょっと補足させていただきたいと思います。協会の方でユーザーアンケートをとった結果、強制評価減とか土地の再評価というステージで鑑定評価をとったのは20ないし30%ということでした。他の70ないし80%の方は、多分、路線価とか、そういうものを採用されているのだと思いますが、一つ、なぜそんなに使わないのですかということていくと、先ほどからいろいろな議論が出ていますけれども、要するにスピードと値段と一定の質の確保というのでしょうか、それが解決するならば、20が30、30が40とか、全部ということにはちょっとなりにくいかもしれませんが、そういう性格の数字ではないかなというふうに事務局としては理解しております。

部会長 現在、財務会計基準機構の方から公開草案が出ておりまして、考え方の背景でしたか、それについてパブリックコメントを求められておりまして、21日が締め切りだと思うのですが、鑑定協会としては、減損会計において、減損を考えるのに3段階ありますが、減損の兆候があって、それから減損の認識、そして最終的に測定というところに行くのですが、兆候や認識の段階で鑑定評価はまず使ってもらえない。測定の段階でも、委員がおっしゃったように路線価とか固定資産評価額とか、あるいは地価公示から規準した価格とか、そういったものでもよいというふうな公開草案になっておりますので、何から何まで鑑定評価を使うというわけにはもうとてもいかないし、国民の理解も企業の支持も

得られないというところで、鑑定協会としては、会計上重要性のあるものについては鑑定評価を積極的に活用していただきたい、そういうコメントを出すつもりです。それは一応役員会も通っております。

委員 現実に今の再評価法のときも、鑑定評価をとった企業はなぜとったかという、説明しなくてはいけない内容がたくさんある場合に鑑定評価をとるのですね。すごく落ちてしまったとか、でかいビルなのだけれども共有だとか、そういう説明をしなくてはいけないときは鑑定をとります、そうじゃないときは路線価でいきますという基本的なスタンスがありましたね。だから、減損もそれに似たことになるのかなと思っていますけれども。

委員 営業的な面でちょっとお話をしますと、協会の対応とか、今、先生がおっしゃるように、実際の大企業さんはそういう形で従来対応してこられた。営業的な面で、うちが営業の話をするのも変ですけども、今、部会長おっしゃったような、減損の認識をどこでどうするのかという、そういうものを把握しなければいけないですよ。そうすると、自社内でやっていいということに当然なっていますから、おやりになるのですけれども、結局、素人の方が、それは数字はつくれても、判断するとき、その判断材料はやはり専門家の判断が要るということになるわけですよ。例えば、資産をグルーピングするとか、そういった作業をやらなければいけない、ある程度やった上で、もし評価を第三者に出すのなら出さなければいけないという、そういう事前のいろいろな判断の積み重ねというものが必要になります。その上で減損の認識を最終的にするという話になりますから、営業的な点で言うと、始める段階から御相談に乗っていないと、最後の評価の部分だけを全然どこか違った他社にポンと出すということは多分ないのではないかというような状況が一連の動きの中ではあって、まだなかなかすぐに、それではどれだけの業務量を出そうかというような状況に業界 業界というのは企業側が 全体が多分なっていない。いろいろ御相談は今うちも来ていますけれども、まだそんな状況ではないというのが現状ですね。

部会長 ちょっと質問させていただいてよろしいですか。参考資料1 - 2なのですが、「価格取引情報の提供方策の確認」ということで、これは企画部会で担当されているようなのですが、1ページの一番下の方にあります案2ですが、「加工集計した情報のみを提供」ということで、加工するというのが、ここの最初の行に書いてある、標準的な価格に比べて異常に高かったり低かったりするような統計的な異常値を取り除いて、そして加工した情報にして公表するという案ができているようなのですが、これは部会が違うのでわ

からないかもしれませんが、どんなふうな価格になるのでしょうか。イメージとして、いわゆる標準価格ですか。

事務局 基本的にはこう思っています、例えば目黒区というエリアの中で、ある程度取引件数がたくさん集まらないと、加工した集計情報としては提供できないものですから、目黒区の中でいうと、今、件数で見ると多分、マックス分けられても五つぐらいのエリアにしか分けられないのかなと思っているのですが、例えば目黒区の東部であるとかというような形で、このエリアですよということを明示して、そして平米当たりの単価が、取引価格で言うと例えば平米50万円から60万円の間、10万円ずつぐらい切っていくって、そこに何件くらい入っていましたというようなものを、例えば更地と中古住宅とマンションとか、そういう形で提示するという形。どういう形で分布していますと。そうすると、一般的にはこういう取引が多いなということはわかる。

ただ、土地は、例えば道路づきがどうであるとか、いろいろな条件がそこには含まれておりますので、それが見えない形での提供できる情報になってしまいますので、我々として、それで十分なのかなということは、要検討かなというふうには思っております。今、時間があれば、イメージ的なものを少しお配りできると思いますが。

事務局 ただ、今、加工と言われたのは、異常に高かったり低かったりするのを加工という意味ではないと私は理解しています。実情報を、実取引価格をそのまま出すのが、どこの番地のどの取引が幾らというのを出すのが案1で、そうではなくて、もう価格帯、幾らぐらいの、坪3万ぐらいのものが20件ありましたとか、そういうものを出すのが加工という、そういう理解が案2ということで。

事務局 いずれにしても、案1にしても案2にしても、余り行政側でいじることはやめようと。行政側でいじりますと、時間がかかってしまって、タイムラグが発生してしまいますので、できるだけ生に近い情報を即座に提供できる、そして、こういう時代でございますので、費用もなるべくかけないでやろうということで、どういうやり方ができるのかと。案1の場合も、案2の情報も当然提供できますので、それは提供をしようとは思っています。

この部分というのは、実は鑑定業界に対してはかなり大きな影響を与える部分だと思っています、今、取引事例を集めるのが非常に難しいのですけれども、こうやって国の側とか、あるいは行政側がドンと情報を提供してしまいますと、例えば仮に案1ですと、今、多分、業界でお持ちのデータの3倍ぐらいのデータがドンと世の中にもるに出ていってし

まうということなので、多分業界としては、これを踏まえてどうするかということ、今まではこの部分がブラックボックスだったものですからよかったですけれども、そこが明らかになってしまうと、その上に何かこういうことを鑑定業界として提供しますというサービスがないと、多分世の中から受け入れられなくなるのではないかな。だから、こういうことを我々がやるのが逆に鑑定業界に大きな影響を与えるのではないかなというふうに思っています。

部会長 そういう認識がありまして、委員、役員会でもこれに対する質問は結構出るのでけれども、担当の委員長がまだ何もはっきりは決まっていないというふうな回答をされているもので、ちょっと質問させていただきました。

委員 むしろ、加工情報という言い方をすると誤解を生んでしまうような……。

(事務局より資料配付)

事務局 今資料をお配りしましたが、提供方法の案1と書いてあるのが、上と下とありますけれども、基本的にわかるのは上の部分だけなものですから、所在であるとか、どういう地目であるとか、面積であるとか、取引金額、取引時点、こういうのはある程度国で集めて提供していいかなというふうに思っています。

その下のものについては、前面の道路がどうであるとか、これは調べないとわからない部分、契約書から直ちにわかる部分ではありませんので、ここは、案1で提供する場合でも、民間であるとか、あるいは自治体であるとか、独自にやっていただくような方策なのかなというふうなイメージを持っています。

多分、案1の場合に、上のような情報を提供すれば、鑑定業界はまた、下の方の、後半の部分の情報はどうやって集めるかという、ここをどうやって整備するかというのが多分課題になってくるのかなというふうに思います。

それから、加工したというのが、2枚目の案2という状況です。これは「 町」と「 1丁目」と書いてありますが、どうも件数を見ても、こんなに細かくは分けられないようで、目黒区ぐらいの感じで五つぐらいに分けるのが精いっぱいかなというふうに思っています、ある程度のまとまりの中で、個別にこの取引というのがわからない程度に件数を入れて、四半期なり半期に1回ぐらいこういう情報を提供する、こういうふうな分布になっていますよということを申し上げるというようなイメージが案2の方でござります。

部会長 この提供方法の案2に標準価格ドイツとありますが、これはドイツのボ・テン北

バルトという価格のことだろうと思うのですが、それとは違うということですね。

事務局 そうです。

部会長 価格帯で表示をする。

事務局 だから、ドイツの場合は割とこの価格ですよと言っているのですけれども、我々は、この価格ですよというのは地価公示でやっておりますので、それと別の形で提供しようとする、取引としてこういう幅で取引がありましたという方をお伝えするというのがリーズナブルかなというふうに思っております。

部会長 それで、案1と案2のいずれにするか、あるいは折衷案にするかはまだ決まっていないということですね。

事務局 まだ決まっておりません。今検討しているという状況です。

部会長 わかりました。ありがとうございました。

事務局 時間が参りました。資料2という、対策をどういうふうに考えていくのかというこの資料につきましては、詳しくは次回に。今回は、簡易な評価という話が出ましたけれども、事務局としては、いろいろ鑑定評価の周辺のサービスというものに焦点を当てて考えていきたいというふうに思っております。それと、きょうのテーマ、そんなに違いがあるわけではございませんので、資料2については次回に詳しく御説明して、御議論いただくということでもよろしいかなというふうに事務局としては思っています。

一応、資料2というのをちょっとだけ見ていただきますと、基本的に自助努力という世界かなというふうに考えておまして、業界として対応することがまず基本かなと。その後、いろいろ隘路というものが出てきた場合に行政が対応するという、そういった性格の事柄ではないかなというのが基本的なスタンスです。

いろいろお話が出ました。まずはどういう状況になっているかということですね、これはきっちりとらえなければいけない、業界全体として。それが業界の対応の1番目のグループ。2番目は、いろいろ外観とか相互チェックとか、いろいろポイントが出てまいったと思います。我々も若干そういう頭を持ってしまして、そういったものを業界全体として向上させていくにはこんなことが考えられるのではないかというようなことを書いたものでございます。

行政としては、先ほど、専任鑑定士のお話であるとか、組合みたいな連携がいいのか、それとも一つの経営体となるのがいいのかとか、いろいろお話が出ましたけれども、そういったことについて触れているというような資料になっております。詳しくは、もし差し

支えなければ次回に回させていただきます、説明、審議をお願いするということをお願いしたいと思います。

部会長 それでは、次回は資料2の説明と、それから次回のテーマを一緒にやるということですね。

先生方、それでよろしいでしょうか。特に何か御意見がございましたら御発言いただきたいと思いますが。

委員 鑑定士にもいろいろいらっしゃいまして、いろいろというのは、我々がここで議論するとき、例えば年金で食っていて、たまに公示をやれば十分だという人と、それから、そうではなくてやはり生活もあるのだという人と、それから理想に燃えている人と、いろいろいると思うのです。そうすると、どこを基準に考えるのかというのがちょっとわからなくて、これを見てもよくわからないところがありまして、その辺はどうするのかなというふうに思っているのですけれども。

事務局 こういうふうに思っています、事務局が返事すればいいのですけれども、私が返事をしますと、やはり鑑定士の方々もいろいろな立場があるのと同じように、ニーズもいろいろなニーズがあるだろうというふうに思っています、今までみたいに比較的一枚岩ですよという形ではなくて、ニーズの方も分野がいろいろ変わってきているだろう、それぞれにふさわしい分野に対応していただければいいのではないかなというふうに思っています。一番いいのは、本当はそれぞれの分野にどのぐらいの大きさがあって、そこにどれぐらいの鑑定士さんのニーズがありますよということがわかると、大体その方向が量的にも決められるのですが、まだ我々も量を把握するまでに至っていないくて、こういう分野があるのではないかなということしか把握できていないのですけれども。だから、そういうことを念頭に置きながら御議論していただければ大変ありがたいと思います。

委員 わかりました。

3 . 閉 会

部会長 それでは、以上をも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した。

最後に、事務局の方からの御連絡をお願いいたします。

事務局 次回の日程でございますが、現在調整中でございます。日程が決まり次第、御

連絡させていただきたいと思います。

今回は、先ほど申しましたけれども、多様化するニーズに的確に対応するためにどのように取り組むかということで、本日の議論もそこに大分入っております。それから、資料2の話もございます。そういったことについて改めて御議論させていただきたいというふうに考えております。

なお、いつも申しておりますけれども、お手元に配付させていただきました資料については、お残しいただければ、ここにファイリングさせていただきますので、よろしく願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

部会長 ありがとうございました。

午後12時06分 閉会