

内閣官房 地域活性化統合事務局内
国家戦略特区提案募集担当 御中

「宅地建物取引業務 I T 化」プロジェクト
(宅地建物取引主任者のテレワークをめざして)

1. 提案のニーズ

成長戦略の一環である国家戦略特区において、東京や大阪を中心とした地域では、街づくりの規制緩和(容積率の緩和、賃貸借物件の旅館業法適用外特例 etc)が始動し、不動産市場の活性化と流動化がより促進される様相である。

不動産情報の I T 化も加速し、物件検索や情報交換が容易となる中、宅地建物取引業務上でも I T を活用した効率化が望まれている。中でも対面式が慣例となっている「重要事項説明の I T 化」を図ることで、消費者の利便性(場所・時間)を向上させるだけでなく、情報化による消費者保護(記録性、証拠性)の充実も図れる。

一方で、宅地建物取引主任登録者の7割(65万人:平成25年度データ)が未就業者である。I T を活用して、宅地建物取引主任者(以下「取引主任者」という)の在宅勤務(テレワーク)が可能となるなら、特に子育てや介護に務める主婦層(女性)の社会進出の後押しにもつながり、新たな雇用創出が望める。

2. 提案の背景と必要性

現状の制度では、不動産取引の契約に際して取引主任者が行う重要事項説明(以下、「重説」という)は、対面で行うこととされており、テレビ電話等のインターネットを活用する方法は認められていない。

現在、国土交通省が「I T を活用した重説等のあり方に係る検討会」において宅地建物取引業法に基づく重説及び契約に際して義務付けられている書面交付における I T の活用方策(電磁的方法)について、そのあり方や課題への対応策が検討されている。しかし、検討会の中間の取り纏めの事由を見る限り、積極性は窺えない。以下は一例である。

- ・医薬品インターネット取引の際と同様、「インターネットは危ない」という類の否定的議論。
- ・「遠隔地との賃貸取引等」の一部を除いて、引き続き禁止とした議論。

弊社及び弊社のグループで、市川市と浦安市において約3000室の賃貸物件管理を運営しているが、経験上、近距離物件の賃貸や売買契約であっても「現地へ赴く手

間を省きたい」、或いは個人・法人を問わず「当事者同士（家族や社内関係者等）で同時に話を進めたい」等といった要望を聞いており、インターネットの利用ニーズは十分あると考察している。

そもそも、この検討会において専門的立場として、宅地建物取引業界を束ねる組織（以下、協会という）の役員が委員として出席しているが、協会は不動産業務の現場ニーズを集約する環境が、充分整っているとは過去の事例からも言い難い。（注1）

例えば、検討会の実験において「テレビ電話では、下を向いてしまうので、表情が読み取りづらく、理解できているかどうかの確認が難しい」といった主張は、そもそも対面式であっても、相手の表情の出し方によって把握することはできず、感覚論を持ち出すこと自体を問うべきである。

さらに、現在国家戦略特区において、政府がすすめている中古賃貸借物件の空室を用いた宿泊事業（旅館業法の特例：7～10日以上宿泊利用する場合は旅館業法を適用外とする）を促進させるには、対面にて重説を行っていたのでは到底活性化は望めない。

斯様な「制約下におけるインターネット解禁」の方向性は、利便性と効率化において、狭義的な効果へと結びつけてしまう懸念がある。

まずは地域を絞り、柔軟性をもった条件下（規制緩和）のもとパイロット的に実践すべきである。少なくとも特区内においては、すぐにでも重説のネット解禁を行わなければ賃貸借物件での宿泊事業はまともに運営（成長戦略）できない。

よりスピーディーに、不動産のIT化の効果を図ることを目的に、国家戦略特区事業として申請した。

（注1）宅地建物取引業者の新規及び更新登録が、平成19年度より電子申請にて可能としてきたが、利用者が少ないことから平成24年度で廃止され、対面方式に戻ってしまった。協会の啓発不足と、事業社からのクレームも多々存在した。

3. 具体的プロジェクトの内容

今回のプロジェクトでは、公正性や認証及び証拠保存性能等のICT技術を確立させ、テレビ電話やテレビ会議のシステム（以下、「テレビシステム」という）を介して宅地建物取引業法上の規制緩和を念頭に、取引主任者をして重説の実証実験を、以下のいずれかの方法で行いたい。

- (1) 対象地域は、首都圏のベッドタウンとして人口流動率の高い「市川市・浦安市の居住用賃貸物件」と、特区内の「宿泊事業（旅館業法の特例）物件」を中心に行う。
- (2) 利用者に対し、重説書類をインターネットやFAXまたは郵送にて事前に配信し、

- テレビシステムを用いた説明方式。
- (3) 対象物件の近隣コンビニ等にあらかじめ重説書類を準備し、コンビニのテレビシステムで行う説明方式
 - (4) 対象物件内に重説書類とモバイル（タブレット、スマホ等）端末を設置し、テレビシステムにて行う説明方式

テレビシステムを活用した宅地建物取引業務の効率化



4. 実施体制

(1) 事業主体

ベイライン株式会社（宅地建物取引業免許 千葉県知事（3）第14780号）

今回のプロジェクトを主宰。市川市を中心に、グループ企業を含めた約3000室の管理物件（賃貸借）を対象に事業を行う。

(2) 事業サポート

①株式会社CVSベイエリア（東京証券取引所市場第一部上場）

プロジェクトでは、コンビニ端末でのテレビシステムを利用して、賃借人への重説及び書面の受け渡しを行う。

②株式会社クエストコンピューター

総務省の「特定保健指導分野テレワークシステムモデル実験」において、富士通株式会社との共同で、管理栄養士のテレワーク実証を行った経験を活かし、本プロジェクトのテレビシステムを開発。

③特定非営利活動法人いちかわライフネットワーククラブ

ITを活用したベンチャー起業育成事業や行政との協働によるSMO（ソーシャルマネジメントオフィサー）講座を提供。本プロジェクトにおいてテレビシステムの利用方法等の啓発及び教員を行う。

④行徳不動産業研究会

市川市南部地区（行徳地域）の不動産業界活性化のために組織された、会員67社による任意団体。IT・研修委員会がプロジェクトメンバーに参加。

5. 実施のために必要な規制改革等事項

(1) 現状の課題

上記3の事業を行なおうとすると、宅地建物取引業法第35条である「契約が成立するまでの間に、取引主任者をして、取引主任者証を提示の上、重要事項につき、書面を交付して説明をしなければならない」との規制がある。この規定は、対面での説明を求めるものであり、テレビ電話方式やネットを活用した説明は認められないと解されている。なおこの法律は昭和32年に施行されてから現状に至っている。

(2) 課題解決のための策

- 1) インターネットを活用したテレビ電話方式等による重要事項説明を認めること。

6. 日本経済再生に向けた効果

(1) 不動産業務のあたらしいカタチ

宅地建物取引業法が施行された昭和32年の不動産物件の情報は、電話や手書きの資料で伝達を行っていた時代であった。昭和50年代に入るとコピー機(複写機)が登場し、さらに昭和60年代に入ると、ファクシミリがまたたく間に業者間に広がり、情報交換が容易となったことは、不動産業務の効率化に大いに貢献した。

平成に入ると、不動産流通システムであるREINSと、パーソナルコンピュータの出現により、いよいよ不動産情報は、送り手と受け手とインタラクティブ(双方向)の関係が密接となり、現在ではインターネット網の爆発的な普及により、業者(送り手)は、顧客(受け手)の満足思考を取り入れた不動産サービスのあり方を提供しなければならない時代となっている。

スマートホンが急速に普及する以前の2010年でも、不動産物件に関するインターネット利用者の人口普及率は70%を超え、世帯単位で見ると95%程度の普及率である。

このような急激な時代の変革の中で、不動産業務におけるインターネットの活用は必須であり、それを促進するうえでも、宅地建物取引業法の規制緩和は、業務の効率化だけでなく、不動産物件のあらたなる価値の創造と、あらたな流通形態を促進するものと期待する。

(2) テレワークを活かしたあらたな雇用創出と業務の効率化

平成25年4月現在、取引主任者登録者数は全国94万人で、就業者はその約3割の29万人程度となっており、有資格者の7割である65万人が未就業者である。

(巻末「取引主任者年度別人数の推移」参照)

一方で不動産業界は、品質の向上のために、従業員5人中1人の宅建主任者の設置義務を、3人に1人の割合とする方向にあり、潜在的有資格者の活用で、新たな雇用を生む可能性が高い。

重説のITネットワーク化は、タイムスタンプや位置情報や動画等による保存性能が高まり、対面によりも高い品質での証拠性を確保できる。さらに関係者(当事者)が、遠隔地にいても、同時に「重説の場」に参加することを可能にし、距離間における時間と経費の削減に効果をもたらす。また資格者の履歴・実績等が蓄積されるので、さらなる業務品質の向上が見込まれる。

今回のプロジェクトでは、すでにテレワーク(在宅ビジネス等)システム事業にICT技術提供しているチームをバックボーンに、テレビシステムを用いて、在宅有資格者のライフワークに合わせて、資格を活かすことで雇用範囲の拡大につながるものと考察する。

特に近年では、女性の取引主任者(登録者、証交付者、就業者)の割合は、全体的に上昇しており、場所と時間に依存しないテレビシステムの活用は、子育てや介護に務める在宅女性(主婦層)の雇用機会の創出にも大いに貢献できる。

(巻末「取引主任者年度別女性比率の推移」参照)

(3) 国家戦略特区における訪日外国人の受け皿として

古今東西。今、日本文化（食、匠と技、アニメ等）が「クールジャパン」と称して世界から注目されている。観光立国日本を目指す中、インバウンド効果として、海外からの来訪者も加速度的に増える傾向にある。観光立国推進基本計画において2020年までに2500万人の来日観光者（2013年の2.5倍）を目標としており、圧倒的に滞在施設が不足すると予測される中、短～中期の滞在型コンドミニアムの供給が求められている。さらに、2020年の東京オリンピック誘致が現実となった今、都内近郊においては大きい需要が見込まれると予想される。

今後、空室がさらに増加すると予測されている賃貸借物件（特に高コストでバブル期に建築した中古賃貸マンション）が、国家戦略特区における旅館業法の特例の活用により、あらたな市場拡大も期待されている。

このような遠隔地にいる外国人とのテレビシステムを用いた不動産取引業務は、事前に映像を通して利用者のスキル（語学力等）やイメージ（人柄）が窺うことででき、かつ記録も残せることから証拠性に富み、比較的安心した賃貸事業の経営が図れると期待できる。

以上

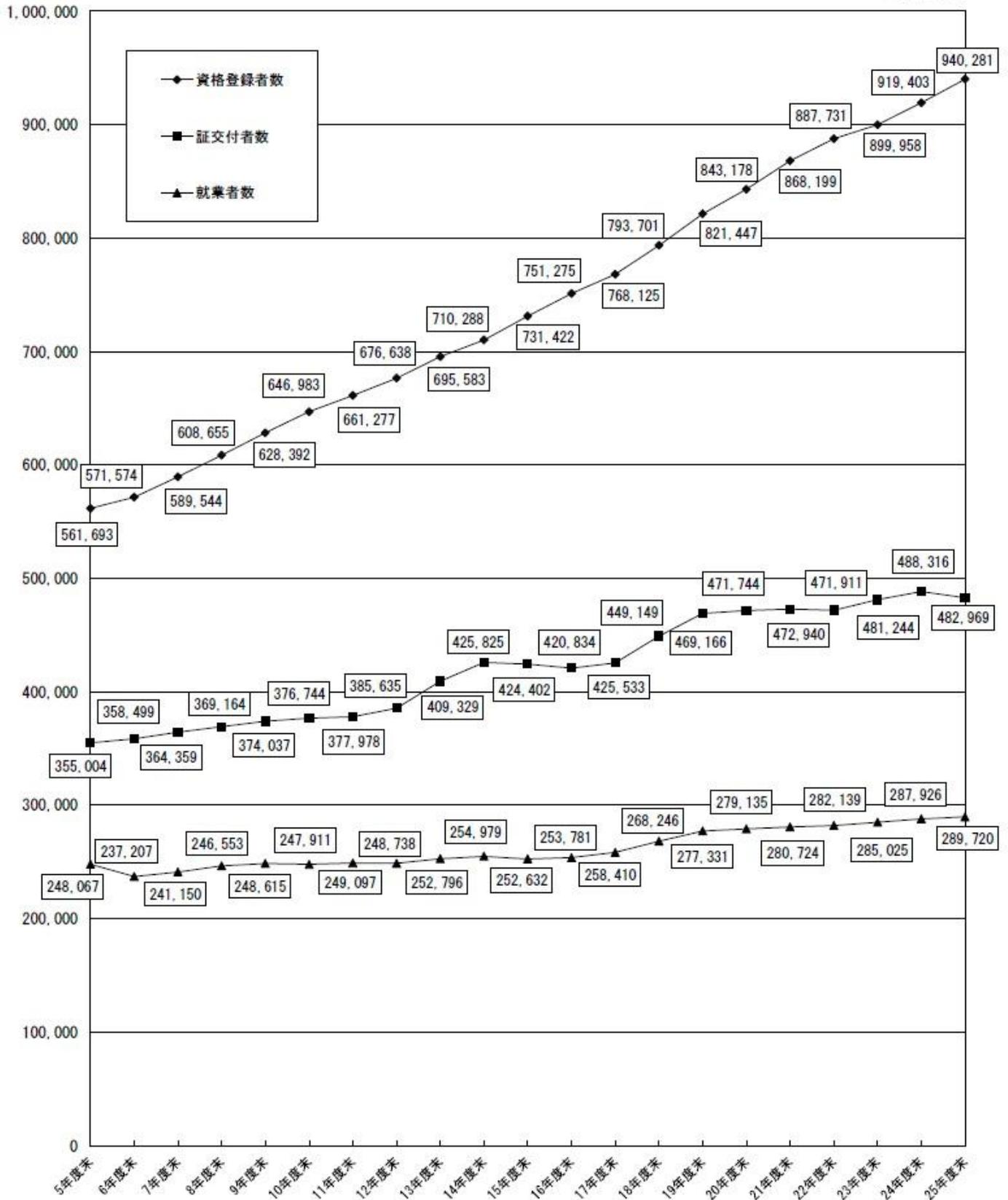
<提案書提出者連絡先>

提案名「**宅地建物取引業務IT化プロジェクト**」
(代表) ベイライン株式会社 代表取締役 青山真二
〒279-0002 千葉県浦安市北栄1-3-34
電話：047-350-0228
携帯：090-3347-0051
E-mail: aoyama@bayline.or.jp

参考データ（一般財団法人 不動産適正取引推進機構より）

取引主任者年度別人数の推移

(単位:人)



取引主任者年度別女性比率の推移

(単位：%)

