

国家戦略特区ワーキンググループ ヒアリング（議事要旨）

（開催要領）

- 1 日時 平成 26 年 8 月 29 日（金） 9:15～9:57
- 2 場所 永田町合同庁舎 7 階特別会議室
- 3 出席

<WG 委員>

座長 八田 達夫 大阪大学社会経済研究所招聘教授

委員 原 英史 株式会社政策工房代表取締役社長

<提案者>

青山 真二 ベイライン株式会社代表取締役

土井 章博 株式会社 CVS ベイエリア取締役

熊野 健志 NPO 法人いちかわライフネットワーククラブ事業部長（富士通研究所）

<事務局>

内田 要 内閣府地域活性化推進室長

富屋 誠一郎 内閣府地域活性化推進室長代理

藤原 豊 内閣府地域活性化推進室次長

松藤 保孝 内閣府地域活性化推進室参事官

宇野 善昌 内閣府地域活性化推進室参事官

（議事次第）

- 1 開会
- 2 議事 宅地建物取引業務 IT 化プロジェクトについて
- 3 閉会

○藤原次長 それでは、定刻でございますので「国家戦略特区ワーキンググループ提案者からのヒアリング」ということで本日も始めさせていただきます。

趣旨だけ最初に申し上げますが、国家戦略特区法、基本方針の中に全国提案を行うという旨が書いてございまして、7月18日から本日までですが、1カ月半にわたりまして全国からのアイデア募集というものを行わせていただいているところでございますけれども、昨年同様、提案締切前にも委員の指示でヒアリング可能ということで、一昨日からヒアリングも入らせていただいているといった形になってございます。

八田座長お見えでございますけれども、原委員が後ほどお越しになるということで、少しおくれておられますが、始めさせていただきますと思います。

まず、本日第1番目でございますが、ベイライン株式会社ということで青山代表取締役、以下3名の方においでいただいております。よろしくお願いいたします。

昨年もそうでございますが、議事録、資料は公開を原則としておりますが、御希望によって非公開にさせていただくことが可能でございますが、公開でよろしゅうございませうでしょうか。

○青山取締役 結構です。

○藤原次長 それでは、40分でございますので、最初15分ないし20分ぐらいで御説明いただいた上で、意見交換という形にさせていただければと思います。

それでは、八田座長、よろしくお願いいたします。

○八田座長 早朝からお越しくださいませ、ありがとうございます。

それでは、早速御説明をお願いしたいと思います。

○青山代表取締役 おはようございます。ベイライン株式会社の代表を務めております青山でございます。

本日、提案募集の資料を用意していただきましたが、参考資料に、私どもが提案しました宅地建物取引業IT化プロジェクトという資料がございます。こちらで説明をさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

まず、提案のニーズですが、現在、国家戦略特区において東京、大阪を中心としてまちづくりの規制緩和、容積率の緩和とか旅館業法適用外というものが指導されていると思っております。私どもも昨年、こちらでも特区として申請をさせていただいて、旅館業法適用外の特例を申請させていただいたものとして、非常に喜ばしく東京圏、関西圏のヒアリングと、構成員の会議に出席をさせていただき、いろいろと地方行政の皆様の考え方も意見交換をさせていただいているところでございます。

このような流れが不動産市場の活性化と流動化ということで、非常に促進されることを期待しているところでございます。

そもそも不動産情報のIT化も加速している中で、物件の検索だとか情報というものがいろいろと情報交換が容易となる中、この宅建業界の中でもITを活用した効率化というものは非常に望まれていることは、現場の話として事実でございます。中でも対面式が慣例となっている重要事項説明のIT化を図ることで、消費者の利便性を向上させるだけでなく、情報化に消費者の保護、記録性だとか証拠性といったものの充実化も図れるのではないかと考えております。

一方で宅地建物取引主任者、以下、主任者とさせていただきますけれども、その7割が実は資格を持っていながら就労していない。こういった方々もITを活用して宅建主任者が在宅しながら、特に今は女性の方々の取引主任者層がふえておりますので就労の一助になればと期待しています。ただし、女性という中で今、家庭で子育てとか介護に努めなければいけないという世情があり、こういった主婦層などの女性の方々にも社会進出のための1つの後押しになるのではないかとという点で、新たな雇用創出が望めます。こういったニー

ズの中で今回、特区に提案させていただいた背景と必要性を次に述べたいと思っています。

2番目、提案の背景と必要性というところでございますが、現状の制度で言いますと不動産の契約に対しまして主任者が行う重要事項説明、重説と略させていただきますが、これは対面式で行っております。テレビ電話等のインターネットの活用方法は認められていないという事実があります。宅地建物主任者証というものを提示して、お客様に主任者であることのものを見せてから取引業務を行っているのが実態でございます。

現在、国交省でもITを活用した重説などのあり方に関する検討会というものが討議されておりますけれども、この宅建業法に基づく重説及び契約に際して義務づけられている書面の交付をITの活用方法、方策について、あり方とか課題の対応策が検討されているところでございます。

ただし、私自身が宅地建物取引業者として、その中で検討会の中間取りまとめ等、過去3回の会議の議事録等を見させていただいている限り、大変恐縮な言い方ですが、積極性が伺えないという感じがいたします。特に議事録を拝見すると、医薬のインターネット取引の際にインターネットは危ないという否定的な議論がなされたり、遠隔地との賃貸取引等の一部を除いて引き続き、遠隔地だけは認めるけれども、こういったものを利用するのはエラーが出やすいのではないかということで、禁止をしようといった議論がなされておりました。実はこの遠隔地というのはつい最近、中間取りまとめの報告ではなくなったそうですけれども、過去そういった議論をされていたという事実がございます。

私どもの話で恐縮ですが、市川市と浦安市において約3,000室の賃貸物件の管理運営をさせていただいております。経験上、近距離の物件の賃貸や売買契約であっても、現地に赴く手間を省きたいとか、あるいは個人契約、法人契約を問わずして、当事者同士がこういった話を同時に進める、例えば法人ですと総務部の人と実際入居する人といった方が一体となって、そういったものがテレビ電話等を通した、インターネットを利用したもので取引ができればというニーズも現場では聞いております。

そもそもこの国交省の検討会においての専門的立場として、この業界を束ねる組織、我々は宅建協会とか全日本協会という協会がございますが、こちらの役員が委員として出席して、この検討会の討議をされておりましたが、協会は、業界の現場のニーズを本当に集約しているのかということは私個人的にも疑問に思っております。十分そういった議論をするために現場の者のインターネットを活用した効果、ニーズを捉えて参加にしているのかなという、ちょっとクエスチョンでございます。

その理由として（注1）に書いていますけれども、過去、業者の取引免許の新規及び更新登録が、平成19年から電子申請によって可能としてきた経緯がありました。これを利用者が少ないといった理由で平成24年で廃止をされてしまったのです。対面の申請方式に戻ってしまい、千葉県県の県土整備部に行って申請しなければならないということに戻ってしまった。これに対して私自身もIT化を進めてきた人間として、どうしてこういうことが起きるのかというクレームを申し上げましたら、協会は利用者が少ないからというので、コ

ストがかかるからということでやめてしまったようです。実際、協会からは電子申請の啓発に率先しているという事実は、私の記憶ではありませんでした。こういった流れの中で、非常に電子化とかインターネットを使った活用の部分に関して、協会の主導に懐疑的になってしまったということも、今回提案した背景でもございます。

検討会で実際に実証実験を行ったようですけれども、例えばテレビ電話では下を向いてしまうので表情が読みづらい。だから説明している相手が理解しているのかどうかという確認がしづらいといった議論もありました。そもそも対面式であっても相手の表情の出し方だとかそういったものを把握するというのは、非常に感覚論的な話ですので、どういう腹心を持って来店されて、重要事項とか成約に対応しているのかというのは、そもそも感覚的な話ということなので、これはITの話とは全く別なのではないかと思っております。それ自体、こういったものを検討会で議論するのはクエスチョンかなと思っております。

また、現在、国家戦略特区において政府が進めている、中古物件が中心になると思いますが、賃貸物件の空き室を用いた宿泊事業である旅館業法の特例が、現在7日から10日以上以上の宿泊を利用する者であれば旅館業法を適用しないという条件に進めようとしておりますが、これを促進させるためにも、短期的な賃貸あるいは定期借家を使った賃貸をベースに、宿泊がわりに利用してもらうためにも、対面で重要事項を行っていたのでは到底活性化は見込めません。こういった点でも非常に証拠性が富んでいるITを使った有効活用に、期待が持てるのではないかと思っております。

以上において、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も、今までの流れからいくと狭義的な効果へ結びつけてしまうという懸念がございます。そういったことも含めて、検討会が行っているように広域的に進めるのではなく、まずは地域を絞って柔軟性を持った条件のもとに、パイロット的な実証をすべきではないかということで提案をさせていただきました。

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できないのではないかと考えております。よりスピーディーな不動産、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今回申請させていただいた理由でございます。

続きまして、具体的にプロジェクトの内容でございますけれども、今回のプロジェクトにおきましては公正性とか認証及び証拠保存性ということで、ICTの技術を確立させ、テレビ会議システムを介して宅建業法上の規制緩和を念頭に、主任者を介して重説の実証実験を以下の方法で行いたいということでございます。

1つは、首都圏のベッドタウンとして人口流入率の高い私どもが拠点としております市川市、浦安市の居住用賃貸物件と、現特区内の宿泊事業の特例をつくらせている特区、東京圏、関西圏及び成田一部においてやってゆきたいと思っております。

利用者に対しましては、重説処理をインターネットやFAXまたは郵送にて事前に送りまして、テレビシステムを用いました説明方式、それとコンビニを使った重説の処理を準備

して、そこでのコンビニを使ったテレビシステムでの説明方式、あるいはモバイルや現在、タブレットやスマートフォンが急速に普及しておりますので、こういったものも活用したテレビシステムによる説明方式をしたいと思っております。この大きなフレームの集約したイメージ図が、中ほどに書いてあるフロー及び図でございますので、御参照くださいませ。

実施体制としましては、事業主体として私どもベイライン株式会社がこのプロジェクトを中心に市川市、浦安市を中心に、グループ企業を含めた約 3,000 室の管理物件を対象に事業を行いたいと思っております。

2 番目、事業サポートとしてローソンのフランチャイズとしてチェーン展開をされております、株式会社 CVS ベイエリア様のローソンのコンビニ端末を使ってのテレビ電話システムでの重説及び書面の受け渡しを行います。それと株式会社クエストコンピュータは実際にテレワークの実証モデル実験を行って、富士通との共同でテレワーク事業を行ってきた経験がありますので、そのノウハウを生かしたテレビシステムの開発担当を行います。それと地元 NPO 法人いちかわライフネットワーククラブ 0 ですが、ここは IT を活用したベンチャー企業育成を行ってきておりまして、行政との共同事業によるプロジェクトを幾つか立ち上げております。こういった方々にテレビシステムの利用方法の啓発あるいは教育を行います。

地元不動産協会の行徳不動産研究会は、会員が 67 社ございますけれども、これは行徳地域、浦安地域の会員が所属しております。こちらの IT 研修委員会からプロジェクトメンバーに数名参加していただける予定でございます。

5 番目、実施のために必要な規制改革等の事項でございますが、現状の課題としてなっているところでございますけれども、これは先ほどより申し上げておりますが、宅地建物取引業法第 35 条に契約が成立するまでの間に主任者を通して、主任者証を提示の上、重要事項について書類を交付して説明をしなければならないという規制がございます。要するに対面式ということでございますが、現段階ではテレビ電話やネットを介した説明は認められていないと解しております。実際、過去私も協会に問い合わせをしてみても、テレビ電話での重説はまずいという意見ももらっております。なお、この法律につきましては昭和 32 年に施行されてから現状に至っております。

では、課題解決のための策としては、先ほど来申し上げますが、この 35 条に書かれておりました中でインターネットを活用したテレビ電話方式を認めてもらいたい、重説を認めてもらいたいということが、その解決策としての大きな主軸でございます。

では、今後これを特区としてやった後の経済効果は、どういう効果が伺えるのかというところでございますが、先ほど申しました昭和 32 年に施行された法律のもとで、その時代から現状に至るまで、今まで不動産取引は電話とか手書きの資料でやっていたものが、昭和 50 年にコピー機が普及して、さらに昭和 60 年代に入りますとファクシミリが瞬く間に業者間に広がってきました。さらに平成に入り不動産流通システムとか PC の出現によって、

情報の送り手と受け手というのがインタラクティブな関係になり、さらにインターネット網の爆発的な普及も伴い、業者としても顧客の満足志向を取り入れた不動産サービスのあり方を検討しなければいけない時代となっております。

スマートフォンが急速に普及する以前、2010年の段階でも、実はインターネットを見て不動産物件を決めたよという人が70%を超えたという統計データも出ております。また、世帯単位で見ると95%以上の普及率がスマートフォンでインターネットに入り込んでいるというところがございます。

こういった急激な変化の中で、不動産業務におけるネットの活用は、もう当たり前であり、これを促進する上でも業法の規制緩和は業務の効率化だけではなくて、不動産業務としての新たな価値の創造と、新たな流通形態を促進するものと期待しております。

つけ加えますと、遠隔地の方々ともテレビ電話でやることによって、例えば東京の物件を九州からわざわざ出てくる手間も実際にこういったテレビ電話を使うことによって非常に経済的な効率化と時間の節約を生むということですから、その時間を改めて別の形で仕事に使うこともできますので、需要者のメリット効果も見込めるのではないかと考えています。

2点目、テレワークを生かした新たな雇用創出と業務の効率化というところがございますが、現在、先ほど申しましたけれども、主任者の登録数は平成25年4月時点で全国約95万人です。そのうちの約3割の29万人は実際に主任者として業務に携わっておりますが、有資格者の7割である65万人が未就業であるということがございます。これは巻末のデータを御参考いただければと思います。

その一方で、不動産協会では品質の向上のために、業者の中で従事する従業員5人のうちの1人、現在、宅建主任者の設置の義務がありますが、これが3人に1人となる方向でございます。そういった意味でますます主任者が必要な中で、新たな雇用を生むという可能性も非常に高いということがございます。

重説のITのネットワーク化につきましては、タイムスタンプを使った位置情報だとか、動画を保存することによって、対面式よりも高い品質、証拠性が確保されております。証拠が残るということであれば、例えば貸主、買主、売主のやりとりの中でも、かなり緊張した場面での取引態様が期待できるのではないかと考えています。

さらに関係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することで、距離感における時間と経費の削減効果ももたらせる。また、資格者の履歴、実績が蓄積されるので、これを自分のキャリアとして実績というものを背負って、さらなる品質向上が見込まれるのではないかという形も期待したいと思っております。

また、今回のプロジェクトでは、既にテレワークのシステム事業にICTで技術提供しているチーム、先ほど申しました実施体制のメンバーですが、こうした彼らのノウハウをバックボーンにして、テレビシステムにおいて在宅有資格者のライフワークに合わせた資格を生かすことへの雇用範囲の拡大につながるものと期待しております。

また、近年では女性の取引主任者の割合が全体的に上昇しております。場所と時間に依存しないテレビ電話システムの活用につきましては、子育てや介護に努めている在宅の助成、特に主婦層が多いのですけれども、こういった方々への有資格者の雇用機会の創出も大いに貢献できるのではないかと。また、取引主任者に関しましては、男性の資格者よりも女性のほうがふえている現状であります。資格者としての取得率が高いのです。このように女性の方たちがどんどんこの世界に参画していく上で、雇用の機会をふやすことにも大いに貢献できるのではないかと考えております。

また、先ほど来申しました、昨年、私どもで申請させていただきました国家戦略特区における旅館業法適用外の中での外国人の受け皿という形で、今、構成員としていろいろなところで議論の参画をしておりますけれども、現在、古今東西、日本の文化、特にクールジャパンと称して世界から非常に日本のコンテンツが注目されております。観光立国日本を目指す中で、さらにインバウンド効果として海外からの来訪者も数的にふえる傾向にございます。

観光立国の推進基本計画においては、2020年までに2,500万人の来日観光者を目標としております。最低でも2020年までには2,000万人以上はいくのではないかとという形でもいろいろニュース等でも伝わっておりますが、圧倒的にそういう状況でありますと滞在施設が不足することは見えています。短期的、中期的な滞在型のコンドミニウムの供給が求められている現在、東京オリンピックの誘致も現実化となりました。都内近郊においてもさらなる大いなる需要が見込まれると予想される中で、こういった賃貸物件を、さらに貸しやすい環境を整えることに不動産のIT技術というものが必須ではないかと考えています。

今後さらにこの空き室はふえる兆候であると業界からも言われております。国家戦略特区における旅館業法特例の活用により、新たな市場拡大も期待されております。このような遠隔地にいる外国人と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例えば語学のスキルだとか人柄、イメージを伺うこともできますので、さらにそのやりとりも記録を残せるという証拠性に富んでいることから、比較的安心した賃貸事業の経営が図れ、さらなる経済効果を期待しつつ、今回、特区の提案を出させていただいたのが私どもの特区の申請の理由でございます。

大変時間をオーバーして恐縮でございますが、以上が全体の説明の内容とさせていただきます。ありがとうございました。

○八田座長 どうもありがとうございました。

それでは、幾つか御質問があるのですが、一般的にITを重要事項説明に使えるようにするというのが一番の要望だと思いますが、それ以前に、今度特区でできるようになった賃貸物件を観光客だとかビジネスのために使う。これでも要するに対面の重要事項説明が必要なわけですか。

○青山代表取締役 外国の方に説明するにも必要です。従前に対面式で会話することができませんので、不動産のIT技術を使ったものでぜひやりたいと考えています。

○八田座長 従来、サービスアパートメントや何かで1カ月以上のものというのは結構よくありますね。六本木あたりなんかだと随分ありますけれども、あれにおける重要事項説明は、外国人の場合どうしていたのですか。

○青山代表取締役 基本的に1カ月以上ということでありますと、マンスリー契約となりますので旅館業法や宅建業法からも外れグレーですが重説は不要です。また、実際にマンスリー契約をしている貸し手側はオーナーから借り受けて、みずからが貸主の主たる事業者として提供していますので、実は重要事項説明というものはしなくていいのです。だから契約の単位だけで契約ができます。

○八田座長 例えば私はマンションを持っている。そして、それを外国人に部屋を1つ貸したいというときには、重要事項説明はしなくてもいいのですか。

○青山代表取締役 主たる事業者であれば、必要ありません。

○八田座長 私はそここのところがよくわかっていないのですが、要するに賃貸する人は賃貸する人で賃貸契約をするわけですね。だけれども、ここでは重要事項説明をする必要がない。

○青山代表取締役 そうです。

○八田座長 それはどうしてですか。

○青山代表取締役 済みません、説明不足でして。私どもみたいな不動産事業者が媒介とか仲介に入る場合は、当然重要事項というのは必要です。

○八田座長 要するに仲介が入る場合のみ。

○青山代表取締役 ご質問を勘違いしておりましたが、その通りです。

○八田座長 ということは、例えば今度1週間ができるようになるとしても、当事者が貸す場合には何の問題はない。ところが、それをあっせんする場合に問題がある。

○青山代表取締役 そういうことです。

○八田座長 今までそうすると外国からマンスリーマンションを借りたい、サービスアパートメントを借りたいという外国人を、おたくのような仲介業者を通じて呼んでくるということはまずなかった。それは対面のことが障害だったということですか。

○青山代表取締役 そういうことです。

○八田座長 そうすると、次の問題は危惧されることに対して、危惧されることが実際に起きたという場合に、後でどういう対策が事後的にあり得るのかということがあると思うのですけれども、それは何かありますか。

○青山代表取締役 家賃とかの決済は事前にいただいたりしますので、物件に関しての利用状況に物すごく注意しなければいけないところになります。ただ、普通の旅館と違いますのは、賃貸というのは基本的には契約のベースとしては、入居者みずからが衛生面だとか、いろいろ取り扱いについて注意をするということを周知していただくわけです。なかなかいろいろな受け手側の問題もあるのでしょうけれども、理解していただかなくて、そこは自主管理ができなかったり、あるいはクロスを汚してしまったりとか、そういったト

ラブルというのは想定されます。

○八田座長 それはオーナーにとって困るということですか。

○青山代表取締役 そうです。

○八田座長 そうすると、ある意味でオーナーが不動産の紹介業と契約するときの問題なわけですね。もし何かの問題があったらここで賠償をすとか何とか、そういうことがきちんと決められていけばいいわけですね。

○青山代表取締役 基本的に賃貸物件を貸す際には、家財保険という入居者における中の保険をかけているとか、これはもちろん長期であれば入居者に負担していただくことがあるのですけれども、短期の場合はオーナーですね。貸し側が家財保険というものに入っていて、例えば水漏れしてしまったり、受けたりというものに関しては、そういう保障をとるようにしています。

○八田座長 そうすると、こういうふうと考えてよろしいですか。今は外国からのお客さんに貸す場合には、オーナーにとっては自分でネットを通じて貸すより方法がない。それをもう少し広い範囲のお客さんをとれる不動産仲介業者さんをお願いしようと思えば、それはそれなりのリスクをとって仲介業者はやればいいではないか。一遍、仲介業者に頼むといったら、全ての仲介業者が扱うというわけではなくて、自分の契約しているところがやるのだから、それは保険をかけてやればいいではないか。そういう話ですね。

○青山代表取締役 そういうことでございます。

○八田座長 わかりました。

そうすると、それは何か今回の特区でのことだけではなくて、全てに当てはまり得ますね。あくまで今まで貸す可能性がないところに可能性がオープンするわけで、しかもそれは不動産業者の選択だ。しかし、今はオーナーを守るほうの話だったけれども、法の精神としては借りるほうを守るというのものもあるのではないですか。

○青山代表取締役 おっしゃるとおりです。借りるほうとしても実際に来てみたら物が違っていたということもあるのですが、あるいは長期的なもので敷金のトラブルが今、非常に多くございますが、今回、主軸としていますのは短期から中長期的なものまで含めて考えていますので、その部分を事前によく説明する必要があります。実は説明していてもトラブルが発生するのは、対面式の重要事項を説明したといっても、利用者の方、消費者の方が十分理解しようとする姿勢が見受けられず早く書面も起こして終えたいといった雰囲気があります。そういった意味では都市計画法だとか宅建業法とか建築基準法だとかいろいろな細部の説明資料も、その場ですぐ見られるものがあれば、利用者も注意してアンテナを張って聞くとおもうのです。逆に対面式よりもITのほうがやりやすいのではないかと私は考えております。

○八田座長 わかりました。

そうすると、国内の場合にはそういう物件を貸すときに当然、仲介業者の方をお願いをする。仲介業者をお願いする場合のみ現場に連れてこなければいけない。直接やる場合に

は連れてこさせなくてもいいということなのですか。今は。そうするとインターネットでやるとなると対面ということ以外に、物件を実際に見るかどうかという話があるわけですね。それは大きな違いですね。対面は私はどうでもいいと思うけれども、物件は見るか見ないか大きな差があります。

○青山代表取締役 実はこれは売買と賃貸といろいろ分けなければいけないかなとも思っております。平成元年から平成5年ぐらいまで、私の経験値で申しわけないのですが、当時は貸し手市場でして、まず物件を見て中を見て決められて借りられた方は希で、特に私どもの浦安近辺というのは、ほとんど見ないで決めていたという事実がありました。かといってそこで大きなトラブルがあったかという、そうでもないのです。

○八田座長 液状化のことがありましたね。

○青山代表取締役 液状化の後、2割家賃料が下がってしまったのですけれども、バブル期とバブルがはじけた数年間は貸し手市場でして、借りる方も空いたらそこを決めるという、物件を見ないで決めていくというケースがほとんどだったと思います。それであっても特に顕著なトラブルというのはあったわけではないですね。

○青山代表取締役 仲介業者と限らずにです。

○青山代表取締役 仲介業者と限らずです。物件として。

○八田座長 問題は、オーナーがやる場合には全然貸す場合には対面なんて要らないわけでしょう。だから仲介業者のときのみ義務づけられているわけでしょう。仲介業者がやる時も現物を見ないでやったことが実際にはある。だけれども、厳密に言うと法律違反なわけですね。

○青山代表取締役 そうです。法律違反ということではなくて、それは主任者としての取引の話ではなくて、実際に現場を見たか見ないかというところのお話です。

○八田座長 要するに現場を見るかどうかということと、対面かどうかということは丸っきり別のことだと私は思うのです。現場を見ることは結構それなりに重要なこと。長期にわたる場合にはね。それから、そうでなかったら信用ある仲介業者かどうかということが問題になるのではないかと思います。

○原委員 去年の提案募集のときにもお越しいただいて、そのときに旅館業法のお話をいただいたことは、まさに初期メニューにもつながったのですけれども、そのときの御提案は、私の記憶だと旅館業法の特例をつくることと、今のこのインターネットでの重要事項説明のところも解決しないと、こういう賃貸物件を宿泊利用していくというのはなかなか広がらないという2つ御提案をいただいて、後者は本当に法的にできないのかどうかは実は疑わしいですよということがうやむやになったまま、その後者のところは結局解決せずに去年の法律をつくってスタートしているという認識なのですから、これは実際に東京圏と関西圏では旅館業法の特例の話の宿泊事業というのはスタートしつつあって、実際上これをやられている中でこの部分というのはどの程度大きな制約になって、やりづらくなっているというのはございますか。

○青山代表取締役 率直な感想を申し上げますと、今、関西圏においては大阪・兵庫、東京圏においては神奈川・横浜・川崎と実際に構成員として参加して、現場の方々との話を伺っているのですが、いわゆる旅館業法適用外、要するに7日から10日以上のもは適用外として、賃貸物件を貸しましょうということなのですが、どうやった貸し方とするのですかというときに、どうも旅館業法適用外なのに、旅館業法に定めている例えばノロウイルス対策はどうするんだとか、インフルエンザ対策はどうするんだとか、あるいはシラミはどうするんだとかいって、旅館業法の枠にはめようとしている考えが主流なのです。

岩盤規制を取っ払おうとしたら中岩盤がそこに見え隠れしているようなところもあって、旅館業法が適用外なところは、あくまでも賃貸借契約の部分を活用すればいいのではないかというのが我々の考えなのですが、どうも現場の地方行政の方々との話し合いの中では、その部分を理解がされづらいところがあって、今回こういった形のものを使って、あくまでも賃貸物件としての範疇で7日、10日以上利用していただく。そのための業務の効率化の中でこのITというものを進めていくんだというところの部分で出したのが大きな理由です。

○原委員 今、伺ったのは別の問題でしたけれども、ただ、もし何か法律で定められている、旅館業法の特例をつくる時に、法令上すごく簡単な制度で進められるようにしたつもりなのですが、何か自治体の運用レベルで違う要件が課されてしまっているとすると、むしろこれは区域会議での課題かもしれません、そこは私たちもちゃんとウォッチしていかなければいけないのかなと。

もう一つ伺いたかったのは、インターネットでの重要事項説明ができないと仲介型といえますか、自分で不動産を持たない格好でやるのはほぼできなくなってしまうとか、そういうことなのですか。大きく制約されてしまうという。

○青山代表取締役 オーナーみずから物件を持たないでということですか。

○原委員 仲介型でやる場合には、対面でやらないといけないわけですね。対面でやろうとすると例えば1週間単位で宿泊利用で来るなんていう人に対して、そんなこと一々やっていたらビジネスとしてはやっていられないとか、そういうことですか。

○青山代表取締役 そういうことです。

○原委員 そうすると、今、関西圏とかでされているのは、自分で持っていらっしゃるやつでやられるのですか。

○青山代表取締役 今、関西圏でやろうとしているのは、自分たちが持っているものを含めて、CVSグループさんの管理しているマンションといったものでやろうとしています。実は本質的には先ほど言いました不動産業者として管理を任せているような物件といったものに本当は軸を置きたいというのが本音のところなのですが、関西圏においても東京圏においても、自分たちが事業者の主体となっているようなオーナーが持っているマンションといったものの仲介もやる予定です。仲介といたら表現がおかしいですね。

貸すためのあっせんです。

○原委員 今回の御提案は、そういった今の宿泊事業と一般的な賃貸案件も含めて、インターネットでできるようにということですね。

○青山代表取締役 そういうことを希望させていただいています。

○原委員 あと、去年の御提案のときもそうだったと思うのですが、御社でされているのは主力地域といえますか、市川市と浦安市というお話だったと思うのですが、今、少なくとも現時点では特区に入っていないですね。それで市川市さんとか浦安市さんとかとはどんなお話をされているのですか。私たちの当初の認識で言うと、東京圏として別に入ってもおかしくないエリアではないかと思っているのですが、自治体さんのやる気がないということなのか、どんなことなのでしょう。

○青山代表取締役 実は全くおっしゃるとおりで、もともと私どもが拠点としている市川市、浦安市を中心にやりたかったのですけれども、これは私自身の理解が不足していた点もあるのですが、実は国家戦略特区というものを十分把握していなくて、市の行政の人たちともこういうことを出したいんだということを言っていたのですが、実は特区が国からこういった事業者が指定されてくるので、そこで許可してくださいよみたいな程度で思っていたのです。どちらかと言うと地元行政との協働で足並み揃えていくのが前提と理解してなかったものですから、私のほうで対応がおくれて、市川市と浦安市さんには行徳、浦安地域の中では空き室がふえてしまっているんで、こういったものを活用しませんかというビジネスモデルは理解してくれたのですけれども、そこでどういうリスクがあるんですかとか、いろいろなところとヒアリングとかでどんどんやっているうちに時間切れになってしまい、青山さん、このままではちょっと市川市、浦安市として国家戦略特区として自治体からの受け入れに応じる段階ではないよということがありました。地方行政の組織の特性なのかどうかわからないのですが、理解していただけなかったなというところが結論です。

○原委員 それはだから今回、提案を出す段階でも一応お話はされているのですか。

○青山代表取締役 しています。

○原委員 何か特区制度の趣旨といえますか、それを含めてもう一回そこはお話してみる余地はあるのかもしれませんが、せっかく事業者さんがいるのに自治体が手を挙げていないので、そのエリアはできませんというのは何かやもったいない。

○青山代表取締役 補足ですけれども、この特区の動き、いろいろとこの1年間で新聞あるいはニュースなどで露出する中で、変な表現ですけれども、やっと聞く耳を持ってきてくれたなという雰囲気でもあるのです。こういうことを言っていたんだと今ごろ言われたりとかするのですけれども、リベンジという表現はおかしいのですが、ぜひ一緒に取りに行きましょうよということで、つい最近、市川市さんについては経営改革室というものがことし誕生したところで、そこでチャレンジしてみようかというところでは出てきました。

○八田座長 これは外国人をどうやっているかというのもわかると、非常に具合がいいで

すね。

○青山代表取締役 外国はエスクローというものがあって。

○八田座長 時間がないからあれですけども、それがわかると今後議論の参考になると思います。

どうもありがとうございました。