

国家戦略特区ワーキンググループ提案に関するヒアリング (議事概要)

(開催要領)

日時 平成 25 年 9 月 6 日 (金) 9:30～

場所 永田町合同庁舎

出席

<有識者>

座長 八田 達夫 大阪大学社会経済研究所 招聘教授

委員 秋山 咲恵 株式会社サキコーポレーション 代表取締役社長

委員 坂村 健 東京大学大学院情報学環・学際情報学府教授

<提案者>

ベイライン株式会社

<事務局>

(提案概要)

「LCC (ロー・コスト・賃貸コンドミニアム)」プロジェクト

(議事概要)

○藤原参事官 本日も、お忙しいところお集まりいただきましてありがとうございます。ただいまより「国家戦略特区WG「国家戦略特区」提案に関するヒアリング」を開始させていただきます。

本日は2日目ということで、午前中は3団体のヒアリングを実施させていただきます。委員の皆様、よろしくお願ひいたします。

まず、最初にベイライン株式会社へのヒアリングを行います。本日は、株式会社ベイラインと株式会社CVSベイエリアほかの皆様においでいただいております。

募集要項にもうたっておりますけれども、提案資料、議事内容を含めまして公開ということにさせていただきます。全体として50分ですので、提案者の方からは20～30分間御説明いただいた上で、その後、質疑応答とさせていただきます。

○八田座長 それでは、早速プレゼンテーションをお願いいたします。20分ぐらいお話いただいで、その後、質疑応答をしたいと思います。よろしくお願ひいたします。

○ベイライン株式会社 今回のプロジェクトの代表をさせていただきますので、どうぞよろしくお願ひいたします。まず、先にお送りしました資料に基づきまして御説明をさせていただきますので、よろしくお願ひいたします。

まず、プロジェクト名でございますが、賃貸が入っていますけれども、ロー・コスト・コンドミニアムということの略で、昨今の L L C という言葉の流れでこれを活用させていただきました。特に外国の観光客の受け入れを念頭につくったプロジェクトでございますので、その視点でお聞きいただければと思っております。

まず、初めにこの「提案のニーズ及び背景」でございます。東京の周辺におかれましては、リーズナブルな価格の宿泊施設が少ないということで、特に今後、より多くの外国人の方を日本に招き入れようとする動き、クールジャパンもそうですけれども、そういう流れの中で、この L C C の宿泊施設版が欠けているということは長期滞在型への成約にもつながるといって、我々のほうでビジネスモデルを考えました。

その一方、東京周辺では賃貸住宅の空室が非常に多く存在しております。これは、増えつつあります。これを有効に活用することができたら、既存のオーナーが持っている資産を有効活用して、また新たな観光ニーズに応えることができるのではないかとということが背景でございます。

続きまして、「具体的プロジェクトの内容」です。まずは、私どもが通して活動しております市川市行徳地区、それと浦安市、この地域を中心に実験的に以下の事業を展開したいと思っております。

まず、第一に賃貸用住宅の空室のデータを集約・管理しまして、外国人の観光客などに向けて短期賃貸借に活用したい。東京ディズニーランドが近くにありますが、数日から数週間程度というのが大体リゾートにおいて一番使われるであろうということで、活用したいと思っております。

2 番目の背景としまして、定期借家の契約を活用する。

3 番目に、契約に関しての重要事項説明はテレビ電話を活用して行いたい。

ここがポイントですが、注意と書いてある次のページのほうに、先ほど定期借家を使いたいと私のほうで御説明いたしました、定期借家法は宅地建物取引業法上の法規があります。その中で宅地建物取引主任者が主任者証を提示して、対面式で重要事項は説明しなければいけないというのが不動産業法上の流れでございます。実際、その利用者に会って説明をして、初めてものを貸すことができるというのが今の業法上の流れとしてございます。

その上で、書面を交付して貸すことができるというのが現行の業務上の流れです。この辺を、できればテレビ電話等を活用して、遠隔地でも、また利用者の施設でもテレビ式対面で重要事項説明ができれば、非常に業務上も簡潔に、あるいは利用者としても非常に利便性高く使えるのではないかと、ここがポイントになっております。

それと、鍵の受け渡し、リネン等の受け渡しにつきましては、近隣のコンビニエンスストア運営会社と提携して物件の近隣のコンビニエンスストアにて利用者が来訪されたときに、それは夜が遅くても利用者のニーズに合わせてコンビニのほうで鍵を預かって入れるようにしたいと思っております。

実は、下のほうに、「これまでの経緯」ということで注釈が書いてございますけれども、実はこれは初めて行うことではなくて、実験ベースでリゾコン倶楽部と命名して特定の会員向けに同様のサービスを行ってきた経緯がございます。これは、先ほど説明しました宅地建物取引業法上の規制制度などの問題があるために、一般の不特定多数の方にこのサービスを提供することはできません。そういうことで、我々としましては特定の会員に会員制のサービスということで、限られた範囲の中でサービスの実験を行ってきました。

これが、最後のページに事業スキームとして書いてございますけれども、これがリゾコン倶楽部として私どものほうで実験して進めてきた事業スキームでございます。今、顧客基盤としまして、それぞれ会員制といたしましても法人様を相手に行っております。NTTグループとか、東京電力グループ、そういった方々との会員制を通じて、この方たちに特定の多数の方に貸すという形の事業スキームをつくりました。

下のほうは、その会員向け様のチラシとかウェブサイトといったもの、あとは物件の一部の中身の紹介、もちろん賃貸物件ですので簡単な家具とかをセットアップして、そちらのほうに来ていただいて中長期に過ごしていただくというサービスを実際に行ってきました。

もう一つの背景としましては、浦安を中心に約3,000室の不動産事業の賃貸物件を管理しております。ちょうどバブルが崩壊した後、またリーマンショックの影響を受けて顕著に空室が増えてまいりまして、当然、建築コストが高い時代の建物なので、なかなかリニューアルとか、あるいはリフォームをかける経費も苦しい状況でございます。そういった空室が増える中、こういった空室を活用して定期借家を使って貸そうではないかというのがこのリゾコン倶楽部でございます。

元に戻りまして、この実験を通じましていろいろとアンケートもとらせていただきましたけれども、大まかに御説明しますと、利用者からはかなりリーズナブルな価格ということで、例えば3泊しても、舞浜周辺のホテルを借りますと、4人で泊まった場合は12万、15万という高いお金が発生いたします。

そこを、私どものほうでは大体1泊を家族4人まで1万5,000円で貸すという事業でやっておりますので、その点のリーズナブル性は非常に評価をいただいております。また、通常のマンションを適用しておりますので、自宅のように気兼ねなく使えるということも御好評いただいております。こういったものの利便性をさらに向上して、外国人観光者も含んで一般の利用者向けに拡大をしたいと思っております。

続きまして、次の2ページ目です。今回のプロジェクトで重要なところでございますけれども、テレビ電話を活用した際のいろいろとメリットもございます。これは認証性と、テレビ電話、インターネットを通して行うことによって証拠保存性というものがとれることがあります。こういったICTの技術を確立させて、テレビ電話やテレビ会議システム、以下「テレビシステム」と総称させていただきますけれども、これを介して宅建業法上の規制緩和を念頭に、取引主任者等を介しまして重説の実証実験を以下の方法で行いたいと

思っております。

まず、第1は利用者に対して重説の書類を事前に郵送、インターネット、ファックス等で電信、あるいは配信をしまして、テレビシステムを用いて重要事項説明を事前に行う。これは、例えば地方からくるお客様のインターネット環境、今はタブレットでもモバイルでもスマートフォンでもありますけれども、こういったものを介してテレビ電話を通じて事前に重要事項説明を完了するというので、お客様は不動産業者に来るとか、あるいは営業時間帯に来なければいけないとかというリスクがなくなります。そういう形で、事前に御自宅にいるときに重要事項説明が完了できればと思っております。

もう一つは、先ほどのコンビニエンスストアを中継基地としまして鍵の受け渡し等をしていただきますけれども、コンビニの端末、そういったものをコンビニエンスのテレビシステムを使うことによって説明を完了するというやり方。

あるいは、実際にこのLCCの物件そのものにタブレット、スマホ型のモバイルを設置して、そこで重要事項説明等を行い、書面を交付する、そういったことに関してテレビシステムを使って説明するやり方、この3点を実験したい、実証してやっていきたいと思っております。

下のほうに大まかな図面、スキームが書いてございます。

続きまして、「実施体制」です。ベイライン株式会社を主軸としまして、株式会社CVSベイエリア、株式会ASQ、それと富士通、株式会社クエストコンピュータというところがいろいろとテレワークシステムの実証実験を行った経験もございまして、ノウハウも持っております。こういった方々を仲間に入れまして、4法人1団体という形で実証実験を行いたいと思っております。

それと4番目に、この「実施のために必要な規制改革等事項」と書いてございます。ちょっと重複しますが、これも、「現状の課題」としまして、この事業を行う場合は以下の2つの規制制度が特に制約となっております。

まずは、旅館業法との兼ね合いです。先ほど、私は宅地建物取引業の定期借家法を使うと言っていますが、現行の旅館業法におきますと、1か月未満の期間で部屋を利用する場合は、現行の制度運用では旅館業法上の許可が必要とされると認定されております。

しかし、一般のマンションの空室の場合は、旅行業法上の宿泊施設としての設備要件、例えばフロントを設置しなければいけない。10部屋以上を用意しなければいけない。消防法で定められた通路の幅をとらなければいけないとかということは、当然のことながら賃貸マンションですので設置はされておられませんので、この辺が旅館業法との壁になっております。

○八田座長 フロントの存在と、もう一つは何でしたか。

○ベイライン株式会社 10室以上を持たなければいけない。そういったことが壁になっております。

それから、宅建業法上との関係で、契約が成立するまでに宅建主任者を介しまして取引

主任者証を提示して重要事項を説明した上で、初めて書面を交付して説明しなければいけないということが宅地建物取引業法上第35条に書かれております。主任者証を対面式で出さなければいけない。現場で見せなければいけないという規制がここにあります。

この規定では、今、テレビシステムを介して説明を認められないという形になっているようですので、是非この辺の規制が緩和されて、我々のこういったプロジェクトにできれば使って実験をしていきたいと思っております。

なお、この宅建業法も昭和32年制定して以来、現状に至っております。

それと、「問題解決のための策」ということで、今回このプロジェクトを進めるに当たって旅館業法の適用外として、1か月未満の定期借家についてもこれを適用外にしたい。それと、テレビ電話方式による重要事項の説明を認めていただきたい。全てとは言いません。例えば、売買契約だとか、かなり高家賃の事業用のオフィスだとか、店舗に関しましては、当然重要事項の範囲が広いのでリスクは伴うと思えますけれども、私どもは少なくとも居住用の賃貸物件、こういったものにテレビ電話を通じた重要事項を解禁していただければと思っております。

それと5番目、「日本経済再生に向けた効果」ということで、もしこのような旅館業法や宅建業法の部分がクリアされたとしたら、以下の3点について日本経済再生に向けた効果、寄与ができるのではないかと思っております。

まず、第1番目としまして「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」というところがございますが、平成21年3月現在のデータでございますけれども、全国に宅地建物取引主任者登録者が85万人おられます。ただし、就業者はその3割程度となっております。

一方で、不動産業界は品質の向上のために、現行は従業員中5人に1人の宅地建物取引主任者を設置しなければいけないという義務が、3人に1人という形に変更する方向にあります。潜在的な有資格者の活用で新たな雇用を生む可能性が高いということで、こういったことにも寄与できるのではないかと。

それと、現行制度では重説をネットワーク経由で行うことは想定されていませんが、ネットワークシステムを介することによって、タイムスタンプや位置の情報、動画等、こういったものの公正性や証拠保存性等、インターネットを介することにより対応ができます。こういった制度が高まることで、対面による証拠性よりも品質的にはよくなるのではないかと思っております。

また、資格者の履歴・実績等も蓄積されるので、その提供側としての品質の向上も見込まれるのではないかと思っております。

今回のプロジェクトでは、既にテレワークシステム事業にICT事業を提供しているチームをバックボーンにしておりますので、テレビシステムを用いて現在の在宅有資格者のライフワークにも合わせて資格をぜひ活かしていただき、雇用拡大にもつながっていただければと思っております。

2番目でございますが、「観光立国とクールジャパンの受け皿として」ということで、最近の古今東西ではございますけれども、日本文化が今「クールジャパン」と称して世界から非常に注目をされつつあります。観光立国日本を目指す中で、そのインバウンド効果としまして、海外からの来訪者も加速度的にふえる傾向にあります。

観光立国推進基本計画におきましては、2020年までに2,500万人の来日観光者、現状の約3倍を目標に掲げておりますが、おそらく圧倒的に滞在施設が不足するのではないかと予想されております。そういった意味でも、短～中期的な滞在型のコンドミニアムの提供というものが今、求められているのではないかと考えております。

さらに、2020年度の東京オリンピックの誘致が現実となった場合は、これも発表がもうすぐでございますけれども、都内近郊においても大いなる需要が見込まれるのではないかと予想しております。

今後、さらに空室が顕著に増加すると予想されておりますが、比較的古い賃貸マンション、特にバブル期に建設してリニューアルもなかなか捻出困難なマンションも、こういったコンドミニウム形式を使うことによってそういった新たなる収入源を図り、安定した賃貸事業の経営がオーナー側にも図れるのではないかと期待しております。

最後になりますが、「不動産業務のあたらしいカタチ」ということで、この宅建業法が制定された昭和32年の不動産の情報というものは、当時は電話や手書きで伝達していた時代でもありました。昭和50年に入り、コピー機が普及して、さらに60年代に入りますとファクシミリが普及しまして、瞬く間に不動産の情報交換がやりやすくなったということが、大いに不動産業務の効率化と発展に寄与してきました。

さらに、平成に入りまして不動産流通システム、REINSであったり、またはパソコンの普及によって不動産情報がいよいよ不動産業者の送り手と利用者側の受け手が双方向、インタラクティブな関係に、より密接な関係になりましたので、現在ではインターネット網のこういった爆発的な普及もあって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ではないかと考えております。

スマートフォンが普及する前のデータでも、2010年でインターネットでの利用者の普及率は70%を超え、世帯単位で見ますと95%の方がインターネットを利用して不動産情報をとっております。そういった意味でも、やはりテレビシステム等を使ったインターネットの活用というのがこれからも加速度的に不動産業務の発展につながるのではないかと考えております。

こういった急激な時代の変化の中でも、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、それを促進する上でも宅建業法の規制緩和は業務の効率化ではなく、不動産物件の新たな価値の創造と、新しい流通形態を促進するものと期待しております。

大変、雑駁な説明で恐縮でございますが、以上をもちましてLCCプロジェクトの概要を御説明させていただきました。あとは御質問を受けたいと思いますので、よろしく願いいたします。

○八田座長 どうも御説明ありがとうございました。

それでは、御質問に移っていきたくと思いますが、基本的には不動産業がITの発達でさまざまな発展を遂げたんだけど、今ある空き家を短期の滞在者のために提供するという点においても、ITをさらに活用すればうまくいこう。

ただし、そのためには旅館業法だとか、それから定期借家権のことも間接的には主任者資格者と面と向かってやらなければいけないということで、ITを利用できないということで障害になっている。そういうところが主な点ですね。

それでは、委員の方、御質問ございますか。

○秋山委員 秋山でございます。よろしくお願いいたします。

2点、質問というか、確認させていただきたいことがあります。ただ、その前に、これは実は特に重要事項説明の対面原則のところというのは宅建業法のところだけではなくて、例えば医薬品のネット販売ですとか、要はICT技術をいろいろな分野で活用しようと思ったときに、いろいろなところで直面する書面对面原則というのがあって、これやはり時代に合った形で見直すことが非常に経済活性化の面でも重要でないかという認識は私自身も非常に強く持っております。そういう意味では、こんなところにもあったのかということで、非常におもしろいテーマだなと思っております。

それを前提に、今回この特区のほうでは、いろいろな経済活性化の活動の主体はやはり民間の方で、民間でできることはとにかくどんどん民間でやっていただく。

ただ、民間でできないことは、国としてお手伝いできるところ、例えば規制制度改革ですとか、そういったところは私どものほうで一生懸命やらせていただきたいということですが、このプロジェクトの中で、鍵の受け渡しですとかをコンビニエンスストアでという部分を御紹介いただいたんですけど、これは特に規制制度は関係ない部分という理解でまずよろしいんですね。

○ベイライン株式会社 はい。

○秋山委員 わかりました。

あとは、その対面のところですが、この宅建業法上の制約がある部分について、済みませんが、今の時点で御社のほうでこういう理解をしているので、これを何とかしたほうがいいんじゃないかというアイデアなのか。あるいは、これを実際に何かの形でどこかでトライをされたり、実際に実行されようとして何か具体的な障害にぶつかったことがおありなのか。そのあたりの現状を確認させていただきたいんですけども。

○ベイライン株式会社 実際にサービス提供をしております当社が不動産業務を昔から行っておりますので、事前にこの事業に着手するときに、必ずお客様に対して不動産業法ののりつた説明をするために来店をいただいて、その場で重要事項説明をして初めて鍵を渡せるという慣習性があります。

その中で、法的に明確に対面とはどこにも書いていないので、実際にテレビ電話を通じてやりたいんだということの問い合わせをしましたところ、現状は現場で必ず対面をして

やらなければいけないという通達があった経緯がありました。その件で、どうしてもそういう壁にぶつかってしまったというところがあります。

○秋山委員 すみません。そのところをもう少し具体的に聞いていいですか。どちらにお問い合わせをされたときに、どういうお立場のところか、通達があってというところですか。

○ベイライン株式会社 私どもは、千葉県宅地建物取引業協会に所属しております。こういったことを地元から浦安、市川を中心にやりたいんだという質問を宅建協会のほうに投げました。それは千葉が本部になりますけれども、その千葉本部のほうから先ほどのような回答をいただいたということでございます。

○秋山委員 通達は、どこからどこに対しての通達ですか。

○ベイライン株式会社 すみません。そこまで確認をとっていないんですけども、おそらく国土交通省から千葉県宅建本部にきたのではないかと考えております。

○八田座長 その通達がわかるといいですね。

○秋山委員 そうですね。

○ベイライン株式会社 わかりました。では、ちょっと明確にしたいと思っておりますので。

○八田座長 当然、その新しい技術を使われる競争相手が出てくるのは嫌がりますから、そういう通達を出すのも本当の目的は非常に明解なわけで、それがどこから出ているか、何年ごろ出ているかというのが非常に重要だと思います。

○坂村委員 でも、こういう問題というのは、新しい技術が出てきたことに対して、その技術を持っていない人が反対するというよりも、そういう不動産の取引などでトラブルとか、いろいろ問題もあって。というか、ちょっと言い方が難しいですけども、逆に悪い人もいないですか。業者が皆いい人なわけじゃないとなった場合に、それに対してどうするのかという問題があってそうなったということもありますね。

だから、対面でちゃんと会ってやらなければいけないとなっていることに対してどうするかということですね。

○八田座長 それは、あり得ない。だって、ITの技術がなかった時代にできた通達をそのままITに対しても適用しているわけです。

○坂村委員 基本はそうなのですが、私はテクノロジーをやっているからわかるけれども、テクノロジーも全部を過信するのはよくないですよ。

○八田座長 そのとおりです。だから、実験をする必要があるんです。したがって、その前の状況の文章を送りつけてそれでおしまいというのは困る。

新しい状況に応じて全く違うことを提案しているわけですから、どこかで実験しなければいけないでしょう。

○坂村委員 そういうことならばわかります。

○八田座長 もしITを使うのがまずいのならば、規制官庁側が、「どういう問題があっ

て、実験してみてこういう問題があった」と言わなければいけない。

文章を送りつけるのは確かにまずいんだけど、全く新しい情報がきたときに、既得権を持った人たちを守るためにこういうことをやるわけです。だから、それをさせないようにしないと。

○坂村委員 既得権を守るだけじゃなくて、ユーザーとか消費者というのもあるんだから、消費者を守るということでできているものに関してそれはちゃんとある程度フォローしないと、全てが既得権だというのは乱暴かと。

○川本事務局長 もしよければ、一度内容を聞き取ってどういう経過でどうなったのかを整理したらどうでしょうか。

○坂村委員 ただ、実験をしたいというのはよくわかります。

○八田座長 道を開くための道筋を一切役所が示さずに、ただダメ出し続けるというのはまずいでしょうということです。

○坂村委員 それはそうです。ただ、もうちょっと詳しく聞かないと、今の秋山さんの質問みたいにわからないことがある。

○八田座長 しかし、いろいろパターンがあって、これは既得権を持った人にとっては新しくしてほしくないという本質的な動機があるんです。

○坂村委員 そうでしょうか。

○八田座長 これはありとあらゆるところを見てきているからわかるけれども、役所としてはその声をなるべく反映したいから、ここの役目はなるべく新しいことを試みたいという人がいたら、坂村先生のおっしゃるように悪いことが起きたらまずいけれども、悪いことが起きないということをちゃんと証明して。

○坂村委員 では、ちょっと違うことを一つ言わせてください。私は情報通信の専門家ですから、それは言わせていただきますけれども、情報通信のほうにまた悪いことをする人がいて、なりすましとか、いろいろな問題はあるんです。だから、一方的に新しい技術があるから使えばいいというのはちょっと注意深くやったほうがいいことも事実で、今ネットバンキングにしる何にしる、いろいろなところでいろいろな問題が起こっていますよね。

セキュリティの問題が起こっています。プライバシー侵害の問題も起こっていますね。だから、そういうことを確認するというのならわかりますけれども。

○八田座長 ブランケットなOKはまずいよということが、坂村先生のご主張のポイントですね。

○坂村委員 そうです。

○八田座長 ということは、もし規制緩和に問題があるのならば、当局側にこういう問題があるということを指摘してほしいわけです。そういう指摘さえあれば、少なくとも限定された範囲でこれならばいいだろうということで案を考えることができる。予想される問題に対処する制約をつけた規制緩和案を実験するのであれば、ブランケットなOKではないので、説得力が増すということですね。

○坂村委員　そうです。

○ベイライン株式会社　坂村先生がおっしゃいましたように、現況はやはり対面式でという慣習からできたことに根拠があると思います。先ほど申しましたように、やはり売買物件だとか事業用の賃貸、あるいはオフィス、これはいろいろと諮るものもたくさんありますし、やはりリスクも伴います。何千万、何億という物件です。ですので、私どものほうで今回の重説の中のテレビ電話システムを解禁してほしいといっているのは、あくまでもその賃貸借物件の中での居住用ということでぜひスタートさせていただけないかというところでございます。

それと、システムのことに関しての公正性については今、私ども富士通さんとやっていますので、ちょっとお話をお願いします。

○ベイライン株式会社　まず、私は社長のほうからこのお話を伺いましたときに、非常に可能性があるなと思いました。当然、リスクもございます。先ほど秋山先生の御指摘のように、どこが根拠なのかというところを明確にしなかったのは大変申しわけございません。

ただ、概観しますに、かなり早い時期に、例えば消費者金融さんはテレビ電話等を使ってそういった決済というか、貸与などを始められていて、大きなトラブルというのは実は聞いていないですし、かなり実は実務効果を上げられている。それに続きまして、銀行のローンなどの与信管理などもかなりテレビ電話を使って効率化されている。

こういったことを背景にしまして、私どもの社業の経験なども踏まえて、実運用上はかなりのところまでいけるんじゃないかと思っております。それによる経済的な効率性とか、あるいは人間の有効な使い方とかということもかなり効果を感じておりますので、もし例えばそれが不動産業、特に宅建業に適用されるのであれば、ここにありますように85万人の方がそういった可能性というか、能力を持っていらっしゃるわけですから、今の日本の国家の人的リソースを有効に活用するという意味でも、非常には可能性のある分野かと思えます。

もちろん、坂村先生がおっしゃるような全てのリスクが今、予見されているわけではございません。しかし、何か始めさせていただいて、小さなところですけれども、経験を積み重ねることが次の道を開くのではないかと考えているところでございます。

○八田座長　どうぞ。

○秋山委員　今のお話のとおりだと思うんです。実は、既にプレゼンテーションの中でも、もちろんリスクはあるけれども、逆にICTを活用するメリットというのはここにもうたわれていて、ちゃんとそのデータが残る。記録が残る。それから、それが意味、認証の代用ができるというメリットがあると思いますので、これはリスクゼロのものというのではない。リスクとメリットのバランスをどう見るかということで、少なくとも新しくこれだけのメリットがあればぜひやろうじゃないかというのが御提案者のお立場だと思いますので、むしろそれを上回るリスクがあるということは、どちらかというとその規制側が反論しないといけないことだと思います。

○八田座長 外国でマンションを1週間借りるとか、そういうことはごく普通のことですね。それが日本でできないというのは、今度はITとは別なことですけれども。

○坂村委員 むしろITとは別の話ですね。

○八田座長 これは別の話ですが、そちらの規制もやはり安全性のためというんです。旅館のためにはフロントがないと、とか言うんです。

○坂村委員 これは分けたほうがいいと思ったのは、その話は全くそうだなと思って、そちらはそれでいいですが。ITの場合は、秋山さんは記録が残るとかとのことですけれども、それも正確ではないです。ITの分野で今サイバーテロなど初めとして、結構いろいろなちゃんとした仕組みのもとにちゃんとやらないとかえってけちをつけることになるんです。私は、それを一番心配しているんです。だから、ITを使えばいいと一言で言うのはおかしいんです。

○八田座長 それはわかるけれども、仕組みを考えてください。

○坂村委員 仕組みを考えたり、認証機関をきちんと使うとか、そういう認証コンピューターを用意するとか、そういうことをちゃんとやるんだったらこれはいいと思います。

○八田座長 それを条件にしましょう。

私はなぜこんなに強く言うかという、薬のインターネットのことがあったからです。これは全く事故が報告されなかった。厚生省は事故があった例の一つも持ってこられなかったんです。にもかかわらず、ばさっと規制して随分漢方などは売れなくなったわけですね。

これは、薬業界の特殊事情ではない。そういう基本的な体質がすべての業界には多かれ少なかれある。全ての業界が新しいものが入ってくることを嫌う。一方、当然坂村先生がおっしゃるとおり、こういうものをやるときには認証をきちんとやる必要がある場合もある。安心のためにそういうことをやる。そのセットが必要だと思うんです。

あとは、定期借家のことですが、定期借家のこと自体については特に御不満はないみたいですね。今、この法律自体で事前に面倒くさいことをいろいろしなければいけません。けれども、それには問題が無いということですね。

○ベイライン株式会社 はい。

○秋山委員 あとは旅館業法との関係の話で、先ほど消防法を含めて3つほど具体的な例をお出しいただいたんですが、逆にこれを具体的にどういう条件に緩和したり、撤廃したりすればいいという具体的な提案はございますか。

○ベイライン株式会社 基本的に、旅館業法の部分に関しましてはかなり奥深いものがあります。

例えば、リネンの提供までもしてはいけないとか、あるいは食事も当然提供してはいけないとか、旅行業法ではこういう形を出しなさいということが明記されておりまして、当然、我々のほうは食事を出すつもりもありません。

ただ、リネンの部分とかも含めて、非常に体に触れるものの衛生などについてもものすご

く細かく書いておられまして、当時、旅館業法の中でのクリアをするためにはということ考えたんですけども、とてもとてもそのボリュームが、旅館業法を見ていたら多分もうできないということを確認しましたものですから、1日からでも貸してもいい定期借家法という不動産業法に全くマターを変えて、そちらでチャレンジしたというところですよ。

○八田座長 しかし、今、定期借家法自体は、何日からということは書いていないわけですね。

○ベイライン株式会社 ないです。1日からでも可能です。

○八田座長 それで、実際の運用で旅館業と手を打ったところで大体1か月ということになっているわけですね。これは、通達になっているんですか。

○ベイライン株式会社 通達です。

○八田座長 この通達を緩めてもらいたいということですね。その枠組みとしては、全てを定期借家にしてしまうわけにはいきませんね。もし全てしてしまえば旅館業のいろいろ制約がなくなってしまうと、皆そうなってしまう可能性がありますから。

そうすると、その限定ですね。そこは、どういうものならばということにしますか。

○ベイライン株式会社 まず、旅館業法で、ホテル業を営んでいる皆さんについては、やはり食というものを売り物にしているところがありますね。あとはおもてなしのサービスですが、残念ながらこの2点については我々のサービスにはありませんので、本当に自宅がわりに気軽に使ってくださいというようなコンセプトですから、そういう日数だとか、箱物と書いていますけれども、部屋とかという規制ではなくて、サービスの体系が違いますので、旅館業務から見れば、そういったサービスで付加価値はないんだけど、定期借家法を使ったコンドミニアムを認めてほしいというのが我々の願いといたしますか、考えです。

もともと違うもの、抜本的に違うわけじゃないんですけども、違うサービス形態であるという認識でおりますので。

○八田座長 例えば、食事を出さない、リネンを出さないという制約のもとでならば、1日でも認めるという仕組みにしたいと思います。

生半可、その食事とかリネンを出していいかげんなことをやるようなものについては定期借家では認めないと、そういうことですか。

○ベイライン株式会社 それで1点、どうしてもリネンに関しましてだけは提供させていただきたいと思っております。

食事は今どちらでも、いろいろとコンビニを使ったり、外食産業がありますので、この辺は補完できるんですけども、リネンにつきましてはやはり泊まる方がどうしても必要です。

○秋山委員 サービスの内容については理解をしますと、要は旅館業法とはそこにはマッチしない。ただ、借家契約にする部分にプラスアルファで多分、別のサービスが、借家契約プラスサービスがある。そのサービスの代表的なものが、多分リネンである。

逆に言いますと、このリネンのところだけのサービスについては今、規制その他というのはございますか。

○ベイライン株式会社 これも、実はリネンを提供してはいけないということが明確に書いてあるわけではないんですね。

ただ、千葉県の保健所のほうに、当初リゾコン倶楽部というときにちょっと話をさせていただいたこともあったんですけども、その部分ではこれを不特定多数の方にやるに当たっては、食事の提供、リネンの提供をしてはいけないということを言われたんです。

○秋山委員 その根拠は。

○ベイライン株式会社 それは、やはり衛生上ずっと同じシートを使って。

○秋山委員 それは、保健所の指導ということですか。

○ベイライン株式会社 指導です。それは、やり取りしたファックスとか、そういうものはございます。

○八田座長 例えば、民宿の場合は完全に旅館業法でやっているわけですか。フロントなんかないところもありますね。

○ベイライン株式会社 簡易宿泊所というカテゴリーですね。

○藤原参事官 事務局から確認ですけども、先ほど10室以上とおっしゃったのは旅館業法上のホテルの要件ですね。そうすると、簡易宿所だと多分4室とか3室ということだと思うのですが、簡易宿所のほうでいくというお考えはありますか。

○ベイライン株式会社 基本的には空きマンションの有効活用ということですので、民宿ですと、たしかフロントかどうかはわかりませんが、そういった機能は必要だったと思います。そのフロント機能がどうしても提供できませんので。

○藤原参事官 それはホテルと一緒に、やはりそこもフロントが必要だということですか。

○ベイライン株式会社 そうです。

○坂村委員 よくわからないんですけども、例えばお掃除のサービスとかあるじゃないですか。それと同じというふうにしたら、問題はないんじゃないですか。

○ベイライン株式会社 確かに衛生的に保つということが旅館業法の中に入っておりますので。

○坂村委員 旅館と言うとそうになってしまうかもしれないけれども、今、現実の問題として東京などだったらお掃除サービスとか、そういうのは頼んだらやってくれます。結局、それはリネンです。

○ベイライン株式会社 おっしゃるとおりで、実を言うとCVSベイエリアさんにそういったお掃除の部隊の提供とかもしていただいていますので、そういったところを使っているいろいろとお掃除ですとか、長期滞在型の方に関してはサービスを紹介しています。

○坂村委員 お掃除とか洗濯とかをそこに住んでいる人が頼んでやるならば、別に文句を言われる筋合いはないんじゃないですか。

○八田座長 もし何か衛生上の問題が生じたら、その提供者が責任を持ってくれば。

○坂村委員 衛生上の問題だったら、サービスする人の責任ですね。

○ベイライン株式会社 全くそのとおりでして、とにかく賃貸物件に関しましては利用者が衛生に保つという義務が発生しますので、先生がおっしゃるとおりで、その人たちが自分たちでサービスを使ったり、自分たちがやるということで、当然、私どものサービスの中には掃除道具とかは全部常設していますので、自ら行うということです。

○秋山委員 例えば、リネンなどについても、これはちょっと込み入った話かもしれませんが、お話を伺っていると、賃貸の部分と別の事業体の方がリネンのサービスを提供するということが利用者が契約する形にするというのであれば、先ほどおっしゃったリネンの提供は不可という部分はクリアできるのでしょうか。

○ベイライン株式会社 できます。

○八田座長 そうすると、どうも伺っていると、旅館業法に引っかからないように定期借家で短期にやるためには、少なくともある一定の地域においてはちゃんと調理施設を持っているアパートということが普通のホテルと随分違うところだと思いますから、調理施設を持っているところで、かつアパートとしては食事は提供しないということにすると、随分普通の旅館とは峻別される。一方、定期借家でそういうことができるようになったからといって、全ての旅館がそうしようと思うかということ、調理施設をつくらないといけませんから、そういうことはできないです。したがって、ある意味で本質的な峻別ができるんじゃないでしょうか。

○ベイライン株式会社 利用者の立場から考えてみたときに、実は旅館か借家かという2つしかないのが今の状況なんですね。そのちょうど中間がない。

実は、星野リゾートの星野さんのお話などもあって、特に日本の旅館を頼んだら自動的に夕食までついてくる。嫌だと言えない。そういうふうなところの使いにくさがあって、なかなかはやらないという話も聞いたことがあり、今、例えば東京でホテルを取りたいという需要があったときに、就職したりとか、就活とか、受験とか、あるいは海外から家族でいらっしゃる方というのは、本当にホテルか借家かどちらかしかない。

その方々の目線でいうと、その間に非常に使いやすいサービスのレイヤーがあれば、実は非常に今、死んでいるリソースが生きるんだということが大きな着目点なのかなと思うんです。

そうすると、先ほど坂村先生がおっしゃったように、リネンなどはユーザーが選べばいいじゃないか。我々が提供するの、今までのちょうど中間にある使いやすいところだけなんだ。そういうふうな理解の仕方です。サービスを組み立てていくのが、一番合理的なんじゃないかと思っています。

○八田座長 ほかに御質問はありませんか。

それでは、どうもお忙しいところありがとうございました。