

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 (議事録)

(開催要領)

- 1 日時 平成 25 年 9 月 6 日 (金) 9:30～10:30
- 2 場所 永田町合同庁舎 7 階特別会議室
- 3 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>

- 青山 真二 ベイライン株式会社代表取締役
熊野 健志 富士通株式会社ソーシャルクラウド事業開発室
MOT コンサルタント

<事務局>

- 川村 正一郎 内閣府地域活性化推進室長
加藤 利男 内閣府地域活性化推進室国家戦略特区総括官
富屋 誠一郎 内閣府地域活性化推進室室長代理
藤原 豊 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 「LCC (ロー・コスト・賃貸コンドミニアム)」プロジェクト
- 3 閉会

○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。
ただ今より、国家戦略特区ワーキンググループ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出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て、その後、質疑応答をしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○青山代表取締役 今回のプロジェクトの代表をさせていただきます。私のほうから御説明をさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

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たいと思いますので、よろしくお願いいたします。

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LCC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入れを念頭に作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、始めに、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LCC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制約にもつながるということで、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けれども、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、契約に関する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いうことで、ここがポイントになっております。

それと、鍵の受渡し、リネン等の受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、それぞれ会員制と言い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作りました。

下のほうは、その会員様向け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色々とアンケートも取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12万円、15万円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色々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取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、第一は、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、地方から来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事で、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、株式会社ASQ、それと、富士通株式会社、株式会社クエストコンピューターというところが色々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すし、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、「現状の課題」としまして、この事業を行う場合は、以下の二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取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りませんので、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。

○青山代表取締役 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させていただきたい。

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考えております。

まず、1番目としまして、「テレワークを活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、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て

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良くなるのではないかと考えております。

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考えております。

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是非活かしていただき、雇用拡大にもつながっていただければと考えております。

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増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、「不動産業務の新しいカタチ」ということで、この宅建業法が制定された昭和32年当時は、不動産の情報というもの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、さらに昭和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取っております。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思っております。

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、よろしくお願いたします。

○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いと思いますが、基本的には不動産業がITの発達で様々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行くだろう。

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技術を色々な分野で活用しようと思ったときに、色々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、非常に面白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、色々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も、これはまず、特に規制制度は関係ない部分という理解でよろしいんですね。

○青山代表取締役 はい。

○秋山委員 分かりました。

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、すみませんが、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。

○青山代表取締役 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法にのった説明をするために来店をしていただいて、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合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。そこのところをもう少し具体的に聞いていいですか。どちらにお問合せをされたときに、どういうお立場のところか、通達があつてというところですか。

○青山代表取締役 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頂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。

○青山代表取締役 すみません。そこまで確認を取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 その通達が分かるというんですね。

○秋山委員 そうですね。

○青山代表取締役 分かりました。

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、何年頃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色々問題もあつて、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つてそうなつ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つ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出来た通達をそのまま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分かるけれども、

テクノロジーも全部を過信するのは良くないですよ。

○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できないでしょう。

○坂村委員 そういうことならば分かります。

○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、実験してみても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、全く新しい情報が来たときに、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はしないと。

○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出来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分かります。

○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、今の秋山委員の質問みたいに分からないことがある。

○八田座長 しかし、色々パターンがあって、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分かるけれども、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、なりすましとか色々な問題はあります。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、色々なところで色々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分かりますけれども。

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

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付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。

○青山代表取締役　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出来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、これは色々と語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是非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、私ども富士通とやっていますので、ちょっとお話をお願いします。

○熊野氏　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ことを確認にできなかったのは大変申し訳ございません。

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、実はかなり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行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に、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思っているところでございます。

○八田座長　秋山委員、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わっていて、ちゃんとそのデータが残る。記録が残る。それから、それがあある意味、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、是非やろうじゃないかというのが御提案者のお立場だと思しますので、むしろそれを上回るリスクがあるということは、どちらかと言うと、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言うんです。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、秋山委員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、サイバーテロなどを始めとして、結構色々なちゃんとした仕組みのもとにちゃんとやらないと、かえってけちを付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 それは分かるけれども、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こと、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全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けれども、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色々しなければいけません。けれども、それには問題がないということですね。

○青山代表取締役 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三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。

○青山代表取締役 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を考えてんですけども、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を書いていないわけですね。

○青山代表取締役 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。

○青山代表取締役 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、旅館業の色々な制約がなくなってしまうって、皆そうになってしまう可能性がありますから。

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

○青山代表取締役 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、本当に自宅代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、箱物と言っていますけれども、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ですけども、定期借家法を使った Condominium を認めてほしいというのが我々の願いと言いますか、考えです。元々違うもの、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てもらいたい。生半可、その食事とかリネンを出していい加減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。

○青山代表取締役 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、色々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多分プラスアルファで別のサービスが、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。

○青山代表取締役 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。

○青山代表取締役 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。

○青山代表取締役 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。

○青山代表取締役 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れども、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、簡易宿泊所だと多分4室とか3室ということだと思のですが、簡易宿泊所のほうで行くというお考えはありますか。

○青山代表取締役 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、確かフロントかどうかは分かりませんが、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。

○青山代表取締役 そうです。

○坂村委員 よく分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。

○青山代表取締役 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。

○青山代表取締役 おっしゃるとおりで、実を言うと、CVSベイエリア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色々とお掃除ですとか、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。

○青山代表取締役 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利用者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。

○青山代表取締役 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言うと、調理施設を造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。

○熊野氏 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二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付いてくる。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。

その方々の目線で言うと、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ところ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ばばいいじゃないか。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 他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。