

平成30年12月21日

【矢吹不動産市場整備課企画調整官】

それでは、委員の皆様、おそろいになりましたので、ただいまから第36回社会資本整備審議会産業分科会不動産部会を開催させていただきます。

本日は、委員の皆様にはご多用のところご出席をいただきまして、ありがとうございます。

事務局を務めております国土交通省土地・建設産業局不動産市場整備課の矢吹と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

今回の不動産部会につきましても、引き続きペーパーレスにて実施させていただきます。タブレットの画面が暗転するなど不具合がございましたら、議事の途中でも構いませんので、委員の席の後ろに控えております事務局員までお申しつけください。

次に、本日ご議論いただくに当たりお願いがございます。本日は、各委員のお手元にマイクのご用意がございません。お手数ですが、議事の途中でご発言いただく場合には挙手をお願いいたします。職員がお席までマイクをお持ちいたします。

それでは、タブレットの画面に表示されておりますファイルに添って会議資料の確認をさせていただきます。会議資料は1から10までございます。1が議事次第、2が座席表、3から8が本日の議事で使用いたします資料1から資料6でございます。また、9から11は参考資料となっております。必要に応じてご参照ください。会議資料のファイルに不足がある方がいらっしゃいましたら、挙手にてお知らせください。よろしいでしょうか。

タブレット操作につきましては、前回同様、お手元に「会議資料の閲覧方法について」を配付させていただきましたので、あわせてご参照ください。

続いて、本日ご出席の委員についてご説明いたします。本日は、委員16名全員にご出席いただいておりますので、不動産部会が成立していますことをご報告いたします。

最後に、土地・建設産業局長の野村につきましては、公務の都合により議事の途中で入退室させていただきますことをあらかじめおわび申し上げます。

それでは、議事に入らせていただきます。カメラ撮りはここまでとさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

以降は中田部会長に進行をお願いしたいと思います。部会長、どうぞよろしくお願いいたします。

【中田部会長】

おはようございます。

それでは、不動産部会の議事を進めたいと思います。今日は、不動産の流通・開発・投資をテーマといたしまして、それぞれの業界の皆様からのヒアリングをまず進めていきたいと存じます。

まず、前回に引き続きまして不動産流通業に関しまして、公益社団法人全日本不動産協会の山田委員よりご発表をいただきます。山田委員のご発表の後、質疑の時間を設けさせていただきます。

続きまして、不動産開発業に関しまして一般社団法人不動産協会の森川委員より、投資業に関しまして一般社団法人不動産証券化協会の内藤様、今井様より、それぞれご発表いただきます。ご発表への質問につきましては、2つの団体のご発表が終わった後にそれぞれ時間を設けます。ここまでがヒアリングとご質問の部分ということになります。

その後、後半では不動産業ビジョン策定に係る議論を進めてまいりたいと存じます。ここでは、開発業と投資業とに分けてご議論をいただくことを予定しております。それぞれの議論に先立ちまして、事務局より主な論点についてのご説明をいただきまして、その後、委員の皆様にご議論いただく、このように進めたいと存じます。

それでは、前半部分の最初の部分ということになりますが、まず、不動産流通の現状と将来像をテーマにしまして、公益社団法人全日本不動産協会の山田委員にご発表をいただきます。

山田委員、よろしくお願いいたします。

【山田委員】

本日は、お時間をいただきありがとうございます。今回、この部会の目的が新不動産業ビジョンの策定についてということですが、私ども全日は、現在、全日・保証中期ビジョンの策定のため特別委員会を設けて検討を進めているところです。本日は、その取り組みの検討状況について説明させていただきます。

2ページをお開きください。これまで当会は、不動産取引の安全と信頼の確保のために

さまざまな取り組みを行ってきております。消費者向けに手付金等の保全や弁済保証を行う不動産保証協会の設立、不動産に関する相談を受け付ける不動産相談会の実施、会員向けにはスキルアップのためのステップアップトレーニングの実施、事業支援システム、ラビーネットの運営など、さまざまな事業を実施しております。

昨年は、全日・保証中期戦略を取りまとめました。全日・保証の目的は、宅建業者の資質向上と消費者の保護です。その目的を達成するために公益事業として社会的弱者への支援、地域貢献や信頼性の向上などに取り組んでおり、同時に会員向け事業として従業員満足度や定着率の向上、新市場へのアプローチなどにも取り組んでいます。

そして、この2つの事業の間に地域密着や顧客密着の事業としてエリアマネジメントや空き家対策等の事業があると位置づけました。

また、公益事業が会員のビジネスにフィードバックされるよう連携性を持たせ、中小不動産業者の強みを引き出し、弱みを補完する方策として事業提案型や誘導的な取り組みをしていくことが求められることから、具体的な会員向け事業の受け皿を用意する必要があるという課題が見えてきました。

3ページをお開きください。人口減少社会の本格的な到来、それによる地方の疲弊、AI、IoTなど、デジタル化の進展、住宅・不動産業政策におけるストック重視の深化など、不動産業の新しい動きに対応していくためには全日が置かれている現状を再認識し、新たな展開を模索する必要があることから、中期戦略の前提として2022年までの不動産業を取り巻く社会・経済環境の変化の見通しを7つ掲げ、これらの変化に対応するための全日・保証の方向性を検討課題としました。

4ページをお開きください。検討の結果、課題は9つ挙げられ、主なものは、①リバースモーゲージ、リースバックについて調査・研究し、具体的な商品設計、取り組み態勢を検討。③の民泊法施行後の経過を見きわめ、全日のかかわり方を模索。④外国人と共生できるまちづくりの検討。⑤中小不動産業者が主人公となるエリアマネジメント、まちおこしの具体的なスキームの立案。

5ページをお開きください。⑥の空き家対策事例の分析、成功要因の抽出。⑨の経済情勢・不動産市場の見通しを会員及び一般に発信する手段の検討などがあります。

6ページをお願いします。今年、この中期戦略をもとに全日のさらなる成長のため、①直近の課題への対応、②経済情勢・不動産市場の研究及び研究成果の活用、③会員サービスの向上の3つのテーマに絞り込んで、中期ビジョンの策定に取り組んでいます。

7ページをお開きください。①の直近の課題への対応については、空き家問題や地域のまちづくりの検討を題材として取り上げようと考えております。

8ページをお願いいたします。②の経済情勢・不動産市場の研究及び研究成果の活用については、経済情勢・不動産市場、最新技術の研究を課題として取り上げようと考えています。

9ページをお開きください。③の会員サービスの向上については、会員の意見や要望を収集し、その実現の検討を行うこととしています。

10ページをお願いいたします。中期ビジョン策定のために中期ビジョン検討特別委員会をこの11月に設置し、中期ビジョン策定に向けて取り組みを進めています。検討状況としては、中期ビジョンで重視すべき方向性の高い課題、それらの方向性に即した具体的な全日としての取り組み、または国や地方公共団体への要望等について、特別委員会委員より意見を募り、整理を行っている段階です。

これまで中期ビジョンの策定の取り組みの検討状況について説明等をさせていただきましたが、今後、国土交通省が策定を予定している本部会の不動産業ビジョンの検討状況を踏まえつつ、来年3月末の完成を目指して進めてまいります。

また、空き家問題や少子高齢化への対応など、社会問題となっている課題については、当会だけで解決することが難しいものがあります。今後、国土交通省のお力添えをお願いいたしまして、具体的な施策を進めていければと思いますので、引き続きよろしく願いいたします。

以上、当会のビジョンについて報告を終わります。ありがとうございました。

【中田部会長】

山田委員、どうもありがとうございました。全日の中期ビジョンにつきまして、7つの環境の変化、9つの具体的な課題、3つの中期戦略、そして具体的な取り組みと非常によく整理していただいた全体像と個別の問題をお示しくささいまして、ありがとうございました。

それでは、ただいまから山田委員のご発表につきまして質疑、応答の時間を設けたいと存じます。これは、山田委員のご発表についての質疑ということはもちろんのことですけれども、前回、不動産流通業に関してご議論いただいたわけですので、それにつけ加えるべき論点やご意見があるという委員の皆様は、ここでご発言をあわせて

していただければと存じます。

それでは、どなたからでも結構でございます。よろしく願いいたします。はい、齊藤委員。

【齊藤委員】

山田委員、どうもありがとうございました。2点お聞かせ願いたいのですが、1点目は、先ほどのご発表にはあまり触れられていなかった教育に関しまして、全日として、個別企業の新入社員や中堅社員への教育に取り組まれていることがありますでしょうか。今後、社員教育を個別の企業で実施するのは難しいという意味で、そのような取り組みがあるのかというのが1点でございます。

2点目は、9個の検討課題ということで非常に幅広く検討されている中で、興味深かったのが観光という視点、③のところですね。不動産と観光ということが、どのように検討されているのかということ。2点、教えていただければと思います。

【山田委員】

まず、教育に関して行っている私どもの取り組みとしましては、会員向けにはeラーニングを使用したステップアップトレーニングや各種研修があります。研修は賃貸不動産関係など、部門ごとに特化して実施しており、今後は、会員向けの研修や個々の課題で見えてきたなかで、我々中小不動産業者が実施していけるようなものを具体的に掲げて、研修を行っていきたいと考えております。

次に、観光推進機構との連携の検討に関しましては、まだ具体的なところが聴取していない状況ですが、我々の仕事として取り組みができる民泊の今後がどうなるかによってきます。特に地方で宿泊施設が足りない場合に、空き家等が民泊に生かしていける方法や、そういったことを兼ね合わせた方法など、現在、各地方本部うまく機能していることなかで今後可能性があるものを見きわめて、具体的に取り組みができるようなものと考えていければと思っております。

【齊藤委員】

ありがとうございます。

【中田部会長】

ほかにはいらっしゃいますでしょうか。はい、井出委員。

【井出委員】

いただいた資料、ありがとうございます。4ページの9つの検討課題について、2つお伺いしたいことがあります。

②の事業承継マッチングの検討ということで、とても大切だと思っておりますが、特に他業種のような場合には、金融機関がビジネスに関するコンサルティングを含めて支援を行っているということで、具体的に、こちらの業界の場合に地銀のどのような支援が非常に有効だと感じていらっしゃるのかということが1つです。

もう一つが⑤のエリアマネジメントです。エリアマネジメントは、このストックの時代に極めて重要だと個人的には思っておりますが、具体的に実際にやっていて、どこが一番非常に成功の秘訣とか、あるいは一番難しいところだと感じていらっしゃるか、教えていただければありがたいです。

【山田委員】

事業承継のマッチングの検討は、まさに、これから我々がやっていかなければいけない部分でありまして、私ども中小零細ですとどうしても後継者がいなくて終了していくという会社が多々存在します。

また、逆に年間、新たに不動産業の免許を取って開業される方が多数おりますので、基本的には、まずは開業したい方、それから、後継者がいないので会社をどうしようかという方、そういう方に手を挙げていただいて、そこでマッチングをしていく。

ただ、協会自体が具体的に全てをとということではなくて、そこは、やはり、いろいろな部分で責任問題になってまいりますので、今、基本的に方向性として考えられるのは、まずは起業したい方、それから廃業せざるを得ないので会社もつたいないからどうにかできないかと、その部分からのスタートになると思います。

それから、エリアマネジメントでございますが、これは、ケース・バイ・ケースで非常に難しいのですが、例えば中核都市でスポンジ化している部分のエリアマネジメントと、逆にスポンジ化以上に、もっと地方で過疎化しているような地域での取り組みということで、手法が違ってきますが、共通して言えることは、過疎化しているところだと思います。

例えば長野県の佐久市のような実例がありまして、NPO、近隣の方、地方自治体が協力して、物件抽出から案内、家族の移転のシーンから、事業の起業まで全てサポートしています。こういう実例はうまくいっていることが多いと思います。ですので、そういった中核都市、もっと地方といういろいろなケースを抽出した中で、それぞれに合うパターンをつくっていければ、具体的にほかの地方都市も同じような形で我々の協会が行っていきけるのかなと考えております。

【井出委員】

最初の事業承継のところですが、例えば引き継いだときに、前の方の業績を自社の業績としてアピールすることで、長い間、実績があるというふうに示すことは非常に有効だと思っているのですが、業界では、そういったことはされているのでしょうか。

【山田委員】

協会自体で具体的にあっせんしてということは、具体的なことまでは進めていない状況です。ただ、地域におきましては、例えば賃貸の管理をしていて、そこで廃業せざるを得ないという方は、地域の同じ協会の仲間や、地域の不動産業者でいつもお取引のあるところと連携して、管理物件を引き継いでいく。そういったケースはありますけれども、今、総体的に、組織全体でというのは、これからまさに取り組もうとしているところです。

【井出委員】

ありがとうございます。

【中田部会長】

井出委員、よろしいでしょうか。

【井出委員】

はい。

【中田部会長】

時間が限られておりますけれども、山田委員に対するご質問、あるいは前回お出しいた

いただきました不動産流通業についてのご議論におつけ加えいただくことがございましたら、お出しいただきたいと存じますけれども、はい、丹羽委員。

【丹羽委員】

ありがとうございます。先ほど人材教育についていろいろ取り組んでおられるというお話がございましたが、中小の事業者さんにおきましては、人材確保というのが非常に困難であるという問題もあると思っています。若い人がなかなか入ってきてくれないとか、入社しても研修とか教育とか、資格まで取らせたのにやめてしまって定着率が悪いとかという問題があると思うのですけれども、その辺についての問題意識というのはどうなのかということと、それに対する何か取り組みみたいなことを検討されているのかという点をお聞きしたいのと、例えば一つの例ですけれども、地方の業者さんで人がなかなか集まらないということもあり、ショッピングモールの中に小さなカプセル型の無人店舗をつくって、そこが非常に集客効果を上げているということを知りておりますし、そこで、IT重説なんかもしたりしているそうです。そういう「人材不足プラステクノロジーの発達」というのをうまく利用して、これから営業展開とか店舗展開とかをしていくといったやり方も考えられるのかなと思ったりしているのですが、これに限らず、何かそういう事例みたいなものを全日さんや全宅連さんでお持ちなのか。あるいは、そういった、これからのあり方についてのご検討が何かの形でされているのかというようなことをお伺いできればと思います。

【中田部会長】

ただいまの丹羽委員のご発言は、前回の議論に対する追加という部分と、それに関して、もし山田委員のほうで何かお考えをお持ちであればお示しいただきたいということ、この2種類が入っていたと思います。

人材確保が重要であるという点と、それから、無人店舗などによる集客など、いろんな工夫の仕方があるのではないかということですが、もし何か関連するような例がございましたらお出しいただければと存じます。

山田委員、お答えいただける範囲で結構でございますので、お願いいたします。

【山田委員】

人材確保につきましては、どこも非常に苦勞している状況でございます。実際にやはり資格者の方、それから資格を取ろうとする方を募集しようとしても、私どものほうの中小の企業に来ていただける方がなかなかいないというのが実情でございます、これから検討していく中にもそういう事項が入っているのですが、基本的には、我々協会がフォローして従業員の満足度アップするような形で定着するようなものも考えていかないと、今後は、なかなか難しいと思っております。

【中田部会長】

どうもありがとうございました。まだご質問、ご意見おありかもしれないですけども、今日いろいろ盛りだくさんでございますので、よろしければ先に進めさせていただいてもよろしいでしょうか。申しわけありません。

山田委員、どうもありがとうございました。

それでは、これから不動産の開発と投資についての議論に進みたいと思います。

まず、不動産開発業について、一般社団法人不動産協会の森川委員にご発表いただきます。よろしく願いいたします。

【森川委員】

不動産協会、森川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

協会では、都市住宅に関するビジョンをつくっておりますのと、あと、AI、IoTの新技術の活用について調査しておりますと、その2つをもとにデベロッパーの役割について整理させていただきました。それが、この資料でございます。

1ページおめくりいただけますでしょうか。お話の流れとして、こんなような流れで考えてございます。

次のページ、お願いいたします。協会につきましては、大手デベロッパー160社の団体ということでございます。

次のページ、お願いいたします。現状分析と課題認識とありますけれども、これに関しましては国交省さんのほうで整理していただいたとおりかと思っておりますので、説明については省略させていただきます。

次のページ、お願いいたします。我々として目指すべき姿に関しまして、以下の4項目を掲げてございます。まず、国際競争力のある大都市の創造ということでございます。そ

れから、2つ目に関しましては、まちづくりを通じた少子高齢化及び生産年齢人口の減少等の課題解決への貢献ということでございます。それから、3つ目としましては、良質な住宅ストックを形成し、次世代（将来）へ継承するというところでございます。最後、4番目でございますが、時代の変化に応じた環境整備ということでございます。

次のページ、お願いいたします。こうした目指すべき姿を実現する必要性ということでございますけれども、サービス産業化が進行し、さらなる都市化が進む中で、世界中から人材・企業を集め、イノベーションを創出する場となるように都市再生を進め、激化するグローバルな都市間競争に打ち勝つ必要があるということでございます。それから、人口減少等の課題を解決し、豊かな国民生活が持続する社会をつくるために国民全体で取り組むとともに、まちづくりを通じて、その課題の解決に貢献していく必要がある。それから、住生活の充実、住む人の生活の質を向上させるために欠かせないということで、多様なニーズに対応した住宅の提供等が正当に評価され、長期にわたって社会資産として利用され続ける仕組みが必要だということでございます。

次のページ、お願いいたします。それぞれについてブレイクダウンしてございまして、それぞれ目指すべき姿を達成するための取り組みについて、以下に記載させていただいてございます。まず、国際競争力のある大都市の創造ということで、6項目に関して取り組みを記載させていただいております。次のページでより細かく書いてございますので、次のページ、お願いいたします。

まず、基本方針①といたしまして、国際競争力を強化する都市再生プロジェクトをスピーディーに実現するというところでございます。それから、2番目といたしまして、大都市戦略の構築とそれを推進する環境を整備するというところでございます。それから、3番目は、世界で最もビジネスをしやすい場としての都市を整備する。これは、オフィス環境ですとか生活環境、両面がございまして。それから、4番目でございますが、世界中から集まる人々が訪れたいまちを整備するというところで、環境面、観光推進というようなことがございます。それから、5番目としまして、官民が適切な役割分担に基づき、民が取り組む都市整備を推進するというところで、これに関しては民間の取り組みさまざまございます。インフラ整備への支援もございまして、エリアマネジメントの拡充等々ございます。それから、最後が地方都市との関連でございますけれども、大都市は、国全体や地方・ブロックのゲートウェイの役割を果たすとともに、地方も大都市と交流・連携することで持続的な成長を目指すというふうにしてございます。

次のページ、お願いいたします。今度は、まちづくりを通じた社会課題の解決への貢献ということでございます。これについても5項目掲げてございます。具体的には、次のページ、お願いいたします。

まず、1番目といたしまして、若い世代が家庭を築き、子供を産み育てやすい環境の実現にまちづくりを通じて貢献するというところでございまして、これ、子育て支援施設等々の充実を図っていくということでございます。それから、2番目が高齢者問題の解決に取り組むまちづくりを推進、これ、スマートウェルネス住宅・シティ等の推進ということでございます。それから、3番目が新たな働き手として多様な人々が活躍することができる環境の整備を推進するという。それから、4番目としまして、家族や地域の役割を果たす資源としてコミュニティを利活用するという。これは、開発初期の段階から、そういう仕掛けをしていきたいということでございます。それから、最後が誰もが活躍し続けられる環境を実現するための事業を推進するというところでございます。

次のページ、お願いいたします。次のページは住宅に関してということでございます。これについても5項目挙げさせていただいております。具体的には、また次のページをお願いいたします。最初、1番目でございますが、新規に供給される住宅について、今までより高い性能水準の実現を目指すということでございます。これについては、スケルトンフィルなども目指していきたいということでございます。それから、2番目が既存住宅について長期にわたって使用する良質なストックへの改善を推進するという。これは、リフォーム・リノベーションの推進、あるいは建てかえ等も入ってまいります。それから、空き家をストックとして利活用するという。4番目として、多様な選択ができるストックがバランスよく存在する社会を実現するという。これは、良質なコンパクト型住宅がやや不足しておりますので、その形成に対する支援が必要かと、このようなことを書いてございます。それから、ライフスタイルに応じて住みかえが促進される住宅流通市場を実現するというところでございます。

次のページ、お願いいたします。時代の変化に応じた環境整備ということで、まずは働く場、働き方の多様化を背景としたオフィス・住まいの多様性の推進ということ。それから、新技術を活用した高負荷価値サービスがビルトインされた住宅の普及に努めるということ。それから、価値観の変化に応じた新たなビジネスモデルの開拓。それから、自動運転等新技術が実装された将来における都市空間、土地利用の変化への対応ということ。それから、eコマース市場の拡大を視野に入れた物流の効率化等を踏まえた不動産の対応と

いることが必要であると考えてございます。

次のページ、お願いいたします。今後に向けてということで、不動産業界に期待されている役割ということで、我々として、こう認識しておるところでございますけれども、広く産業、福祉等々の分野にかかわり、人材、企業、資金、情報等を引きつけるためのサービスの持続的提供が必要ではないか。それから、人々が集まる都市空間においてすぐれた住環境を整備するとともに、質の高い住生活を実現するサービスの提供ということ。それから、都市を情報収集装置として整備し、プラットフォームとして築くとともに、社会全体と連携・交流し、さまざまな社会課題を解決するというところでございます。

最後、まとめでございますけれども、不動産業界は、従来の概念にとらわれることなく、新しい社会構造の展望のもとで、国民に期待される役割を大胆な発想と積極果敢な行動により達成することに邁進してございます。他方、行政に期待することとしまして、これらの取り組みにつきまして税制並びに都市、住宅、その他の政策の立法等を通じまして、さらなる支援をお願いしたいということでございます。

以上、私からのご説明でございました。どうもありがとうございました。

【中田部会長】

森川委員、どうもありがとうございました。不動産業界の4つの目指すべき姿をお示しいただきました上で、それを達成するための具体的な方針、取り組みについてお話しいただきました。さらに、今後、不動産業界に期待されている役割をおまとめいただき、また、ご提言、ご要望をお出しいただいたかと存じます。

このご報告に対する質疑は、後ほどまとめて時間を設けたいと思っておりますので、続きまして、次のご発表に移りたいと思います。森川委員、どうもありがとうございました。

続きまして、不動産投資業について、一般社団法人不動産証券化協会の内藤様、今井様にご発表いただきます。よろしくお願いいたします。

【今井様】

本日は、このように機会を頂戴しまして、まことにありがとうございます。私ども不動産証券化協会は、Jリート、不特法商品など、証券化商品を中心に扱わせていただいている団体でございますので、本日は証券化にかかわる不動産投資市場ということでご説明を申し上げたいと思います。

資料のほう、18ページほどございますが、時間の関係で後半の具体的な施策の方向性を中心にご説明させていただきたいと存じますので、前半は項目に触れるのみとなる部分がありますことをご容赦賜ればと思います。

それでは、早速、2ページから不動産証券化の意識ということでございます。おめくりいただきまして3ページ、不動産業の現状ということで整理させていただいています。こちら、さまざまな機会に触れていただく項目になってございますので、割愛させていただきます。1点だけ、(2)のところで付加価値創造と雇用創出に寄与させていただいているということで、若干数字を挙げておりますので、ご参照賜ればと存じます。

続きまして、4ページ目、2点目としまして不動産と金融のパラダイムシフトが起こったということでございます。金融システムの安定化に直接金融を通じまして寄与したというふうに考えてございます。また、価格についてもキャピタルゲインからインカムゲイン中心の収益価格を形成してきた。それから、不動産業の透明性の向上に大きく寄与したというふうに考えてございます。

おめくりいただきまして、5ページ目からが社会情勢の変化ということで、不動産証券化を取り巻く環境と求められる役割について触れさせていただいております。

6ページ目でございます。まず1点目、貯蓄から投資へということで、ゼロ・マイナス金利のもとで運用難に応える新たな投資機会の提供が求められるという点。2番目としまして、国内外からの旺盛な不動産投資ニーズがございまして、これらに対しまして健全な投資商品の提供が必要であるという点。3番目、リスク分散のためのリート市場全体としてのグローバル化が望まれるという点。4番目、長寿社会に向けた国民の安定的資産形成・資産運用の必要性が高まってきているという点でございます。

おめくりいただきまして7ページ目、2点目は競争が激化しているという点でございます。皆様、ご案内のとおり、海外から大変旺盛な投資ニーズがございまして、国内勢のリート等とは異なる投資目線で投資をしてくる投資家があるということで、いわゆる物件の取得競争が激化しているという点でございます。3番目、SDGsに向けたESG投資、これは、昨今のキーワードかと思えます。後ほどこれは詳しく触れますので、こちらでは割愛させていただきます。

8ページ目からが目指すべき方向性として、不動産投資市場の持続的成長と資産運用業の高度化について触れさせていただきます。

9ページ目でございます。まず1点目、幅広い社会資本形成への貢献が重要かと考えて

ございます。長寿社会やコンパクトシティへの対応でございます。2点目は、対象資産と資産運用業のグローバル化、これも後ほど詳しく触れますけども、特に海外不動産特化型リートを提供を通じて、そういったことを進めていきたいというふうに考えてございます。3点目、人生100年時代に備える個人投資家への浸透が望まれるということ。4点目、不動産のアセットクラス化、特に機関投資家において重要な位置づけとなるものはアセットクラス化という段階でございますが、こちらに向けての動きが切望されるということでございます。

おめくりいただきまして10ページ目、5点目がESG for SDGsということで、これも後ほど詳しく触れますが、ポイントといたしましては、当然ながら、これらのテーマを促進する一方で、投資家の利益との調整が重要であるということを確認させていただきたいと存じます。6点目、資金調達先の多様化～量的確保と安定化に向けて～ということで、まず1点目が、個人投資家によるJリート投資口への直接保有率の向上ということで、現在、保有率が10%強ということでございますが、これを高めることが重要。2点目、多少、数字は挙げてございますが、こちらに記載のとおり、現在、不動産投資市場に貸し手が非常に限られた銀行に集中しているという現状がございまして、今後の拡大についても、おそらく限界があるであろうということで、こういったテーマを掲げさせていただいているということでございます。

おめくりいただきまして、11ページからが具体的施策の方向性で、具体的課題と求められる政策でございます。

12ページ目、まず1点目が投資対象の多様化でございます。(1)は、多様なインフラ資産の民間開放と金融投資家による直接投資機会の拡大でございまして、現在、ご案内のとおり、空港等のコンセッションが進展してございます。これに年金等の機関投資家がダイレクトにコンセッションに投資できるという環境整備を整えることによりまして、国内インフラ投資への投資機会を提供し、国内金融資産をインフラの整備・更新に充てるということをするべきだろうというものでございます。(2)は、病院やCCRCを含むヘルスケア施設につきまして、オリジネーター等に証券化による投融資資金の活用を促しまして、その整備や更新を促進するというものでございます。(3)は、地域リートやPPP/PFIを通じて、いわゆるPREの活用を図り、地域経済の好循環、コンパクトシティに向けた都市利便施設整備を推進することが大切であろうというものでございます。

おめくりいただきまして13ページ、ここからはかなりテクニカルな課題になりますけ

れども、今後の施策として大変重要なものだと考えますので、ご説明を申し上げます。2. は、投資ビークルの改善と国際イコールフットィングでございます。Jリートは、インフレヘッジ性やテナント・地域等における分散性の高さが魅力でございますが、国際分散性ということでは乏しいというのが現状でございます。また、いわゆる不特事業に関しましては、空き家活用事業や地域の小規模再生事業に適した手法ではございますが、経験の少ない新規参加者が増加してございますため、投資家保護の充実が課題になっているというふうに認識してございます。これら不動産証券化にとりまして重要な投資ビークルにおける各種課題のブレークスルーによりまして、個人及び機関投資家に対し、より多様で健全な投資機会を提供することができるものと考えてございます。

まず、(1)でございますけれども、投資法人の複層型資産保有子会社の解禁・適用国限定の撤廃、それと連結会計制度の導入でございます。これは、将来的に海外不動産特化型リートなるものの組成を可能としまして、これを通じて国内投資家に対しまして、日本のアセットマネジャーが現地企業とのアライアンスなどを活用して提供するサービスを実現していくというものでございます。そのためにリートを含めまして、海外の不動産投資運用ではごく一般的となっている複層型資産保有子会社、複層型SPCなどと言いますけれども、これを日本の投資法人に解禁しまして、かつ投資対象国の限定を撤廃する。これにつきましては、13ページの中ほどの1ポツ目ですけれども、6カ国の限定であるということをお細かく書いてございますが、この限定国の撤廃。それから、同時に透明性とトレサビリティを確保するために連結会計制度を導入する。この必要性につきましては、背景と理由の中の3ポツ目に少し触れてございますが、特に上場リートにおきましては、市場開設者から国内リートと同様の開示レベルが要請されているということもございまして、このトレサビリティを強調しているということでございます。下から3行目にございますが、これら相互に関連する課題を解決することで、投資家保護と海外不動産投資運用の展開が促進しまして、資産運用業の高度化を図るということを眼目としてございます。

次に、14ページでございます。(2)は、投資法人会計における利益概念の改定です。大変テクニカルで恐縮でございますけれども、一般的な企業会計におきましては、損益計算書、PLによって算定される期間損益によって通常の企業のパフォーマンスが計測されるのに対しまして、投資法人につきましては、投信法の定めによりまして貸借対照表の純資産額から出資の額を控除するというところで計算されております。いわゆる投信計理に準じた方法で計算されるということでございます。

実はこの相違から、投資家の利益の観点からも必ずしも適切とは言えない事象が発生してございます。例えば、資産の買い替えに限りまして譲渡益の留保が計算規則及び租特法上認められているということもございますが、税会不一致解消のための利益超過分配、少しまたテクニカルで恐縮でございますが、こういうリートの構造の不都合を解消する手段が別途設けられているにもかかわらず、この2つが両立できないという矛盾が生じているという実態がございます。

結果として何が起こるかと申しますと、やむを得ず資産を売却して譲渡益を不要に払い出すなどして、運用資産を実質的に目減りさせてしまうというようなことが起こってしまうということがございます。

そこで、先ほど申し上げましたように、投信計理に準じた現在の利益の概念から、一般の企業会計に即した利益の定義に変更することによって、こういった矛盾の解決を図りたいというものでございます。これによって健全な新陳代謝、あるいは安定的な資産運用が促進できるものと考えてございます。

続きまして、15ページでございます。不動産版LP S法の制定というものを提案申し上げるものになります。こちらは、不特法事業におきまして投資家保護、それから機動的な事業実施の観点から、SPCの組成によるよりも簡単に投資家の有限責任と組合財産の独立性を確保できる新しい任意組合形態を提供しまして、投資家保護を図りつつ、ゴーイングコンサーン型の地域再生ファンド、あるいは空き家活用の小規模事業ファンドの組成を促進するというものでございます。

具体的には、中ほど2ポツにございますけれども、経産省主管の有限責任事業組合法（LLP法）、あるいは投資事業有限責任組合法（LP S法）におきましては、既に投資家の有限責任、それから組合財産の独立性等につきまして一定の手当てがなされているという状況がございます。これに準じた形で不特法の改正によりまして、任意組合型の不特法商品を組成できないだろうかというアイデアでございます。

続きまして、16ページです。資金の量的確保と安定的調達に資する施策として、4点ほど挙げさせていただいております。

1点目は、個人投資家へのさらなる浸透策としまして、先ほど申し上げましたJリートの個人直接保有者の拡大に資する活動でございます。2点目は、つみたてNISA制度の拡充でございます。つみたてNISA制度につきましては、その目的等からJリートという商品は親和性が非常に高いと考えてございますが、現在のつみたてNISAの制度は、

株・債券のインデックス投信等に限定された投資対象商品となっております。これに東証REIT指数のみで組成された投資信託、またはETFを追加していくことが適切だろうと考える次第でございます。

2点目は、投資ポートフォリオにおける有効性の実証についてでございます。機関投資家におきましては、不動産を本格的なアセットクラスと位置づけてほしいというふうにご考えておきまして、これ、我々の長年の悲願でございますが、近年、GPIF等におきましてオルタナティブ投資というふうにご位置づけられ投資が開始されたところでございます。

この動きを促進するために不動産及び不動産証券化商品につきまして、投資ポートフォリオにおける役立ちをデータ分析等により実証し、投資家の認知を得ることは肝要かと考えてございます。

おめくりいただきまして、17ページ、3点目、ESG for SDGsにおける投資家との対話と相互理解の推進でございます。不動産投資市場は、非常に多様な市場参加者から成り立っておりますので、SDGs・ESGへの取り組みにつきましても、投資家の真のニーズに応える。そのために十分な対話、調整が前提として求められるということをご強調させていただきます。

特に投資家の性格・規模ごとの意向確認、それから調整が重要であるという点。それから、2点目としまして、その意向と運用実態に即しまして、多様性をしんしゃくした情報開示の推進を行うべきということでございます。簡単に言うと、一律にやるべきではないというような趣旨とお考えいただければと思います。

最後、4点目ですが、デットの多様性の促進でございます。これは、先ほど10ページのところで銀行貸し出しが限界に来ておりますという話をさせていただきましたが、これに対処する諸施策が重要だということをご触れさせていただきます。

18ページ、最後になりますが、人材育成について触れさせていただきます。手前みそでございますけれども、当協会の実施する不動産証券化協会認定マスターというのがございます。これをさらに拡大し、能力向上を通じて人材育成を図っていきたいということをご2点ほど掲げております。

1点目は、マスターの拡充と継続教育というものをしておりますが、これをさらに充実させていくということ。それから、2点目は、先ほどESG、SDGsの流れで、女性マスターの拡大及びエンパワーメントの意識について、しっかりと認識をしていきたいという点でございます。

以上、駆け足で甚だ恐縮でございますけども、ご説明とさせていただきます。ご清聴ありがとうございました。

【中田部会長】

今井様、どうもありがとうございました。

不動産証券化の意義から始まりまして、証券化を取り巻く環境、不動産投資市場及び資産運用業の目指すべき方向をお示しいただいた上で、具体的な施策の方向性について、テクニカルな点も含めまして4点、具体的な課題についての解決方法、あるいは求められる政策についてお示しいただきました。短い時間に非常に多くのことをお話しくささいましてありがとうございました。

それでは、ただいまから質疑応答の時間を設けたいと存じます。

不動産業ビジョンの策定にかかわる全体のご議論につきましては、この後時間を設けておりますので、ここでは、ただいまのお二方からのご発表に関する質問に絞ってお願いしたいと存じます。時間が限られていまして、大変申しわけないですけれども、1つの報告について数分程度しかないのですけれども、よろしく願いいたします。順に行きたいと思えます。

まず、森川委員のご発表についてのご質問をお願いします。はい、齊藤委員。

【齊藤委員】

ご報告どうもありがとうございました。

教えていただきたいのですが、今日のご発表の中で、ちょっとよくわからなかったのですが、既存の郊外の住宅地の再生に関して取組みがあるのでしょうか。開発とは違い、また業務地域での取組みとは違うため、ビジネスとしてすごくやりにくいと思うのですけれども、そのあたり、今、どのようなトライをされていますでしょうか。

【森川委員】

そうですね、郊外の住宅団地の再生については確かに難しい課題だと思います。手法について、少しずつ国交省さんにて改善を示していただいていますけれども、確かに需要があるとかいうことを考えると、なかなか確かに、これは手ごわいなというところがございます。

【中田部会長】

ありがとうございました。重要なお指摘をいただいたと存じます。

ほかに。はい、どうぞ、浅見委員。

【浅見委員】

8 ページの関係ですけれども、国際競争力のある大都市の創造というところで、基本方針②だけが細項目がありません。「大都市戦略の構築」と書いてありますので、何か大都市の機能をうまく動かすための不動産開発という単純にそういうことだとは思いますが、この内容について教えていただけますか。

【森川委員】

これに関しましては、東京都心をどういうふうにつくっていくかというようなビジョンと申しますか、都市計画の方向性といったようなものですか、あるいは都と23区の役割の整理ですか、そんなようなことをイメージしてございます。

【浅見委員】

不動産協会として何をやるということを想定して、これは書いておられるのですか。

【森川委員】

いいえ、特にそういうことではありません。

【中田部会長】

ほかに。それでは、お二方から。先に唯根委員にいただきまして、その後、熊谷委員にお願いしたいと思います。

【唯根委員】

とても基本的なことを伺いたいのですが、都市やまち、大都市の定義というか、どのぐらいの人口の規模でイメージすればいいのか。ご提案をたくさんいただいておりますが、まちづくりという地方と都市でも大分イメージが違いますし、都市といっても首都圏にい

る都市の感覚と地方の都市の感覚のイメージがどうしても一致しないので、その辺はどのように考えればいいか、教えてください。

【森川委員】

ここにあります大都市は、やはり東京を中心としまして、せいぜい札幌広福ぐらいの感じでイメージしております。

地方のそれぞれの都市に関しては、またそれぞれのまちづくりということで必要性はあると思いますけれども、ここに書いています大都市というのは、かなり限定されるというふうにお考えいただければと思います。

【唯根委員】

大都市ではなくて都市の規模というか、イメージというのはございますか。

【森川委員】

都市、これは、特にどれだけというのはございません。例えば中核市とかありますけれども、そこは特に限定はしていないところです。

【中田部会長】

ありがとうございました。大都市については、割とはっきりしているけれども、都市については、さまざまなものがあって、それぞれに応じたまちづくりを検討しておられる、こういうことかと存じます。

それでは、熊谷委員、お願いします。

【熊谷委員】

7ページから、目指すべき姿を達成するための方針・取り組みが幾つか書かれていますが、開発の関係で言いますと、例えば観光立国であるとか、働き方改革であるとか、不動産開発だけではなかなか対応し切れない課題もあって、しかしながら不動産開発のところが対応することによって、そういった大きな政策がより推進されていくということもあるかと思えます。

そのような中で、不動産協会さんの中で、必ずしも国交省とは関係ないような、さまざま

まな大きな課題に、こんなふうにやったらどうかとか、そういうようなことを提言なり、提案なりするような取り組みというのはされていますでしょうか。

【森川委員】

具体的にほかの役所なりというのはございませんけれども、折に触れ、こうした取り組みをアピールするようにはしてございます。

【熊谷委員】

ありがとうございます。

【中田部会長】

まだおありかと思えますけれども、もう一つのご報告についての質疑もしたいと思いますが、森川委員に対するご質問、どうしてもという方がいらっしゃればと思いますが、よろしいでしょうか。申しわけございません。

では、森川委員、ありがとうございました。

【森川委員】

ありがとうございました。

【中田部会長】

それでは、続きまして不動産投資につきまして、内藤様、今井様に対するご質問を頂戴したいと存じます。はい、内山委員からお願いします。

【内山委員】

ありがとうございます。テクニカルな質問ではないのですが、不動産業界全体としては、いわゆる男社会ということで、就業している60%以上が男性というのが総務省の発表である中で、今回、不動産証券化協会としまして、10ページにありますが、女性活躍推進をはじめとした多様性ということで、特に女性マスター資格というものを取り入れていらっしゃるのですが、その辺のところの意味づけと生かし方についてご意見お聞かせください。

【今井様】

ご質問ありがとうございます。ご指摘のとおり、私ども不動産証券化マスター制度というのをやっております、現在、7,500名程度の認定マスターというのがございます。こちら、ご案内のとおり、証券化の世界というのは不動産と金融の融合と言われますとおり、我々の会員社をはじめとしまして、まさに不動産、商社、建設、銀行、証券等々から受験者がたくさん出ている状況でございます、それぞれの持ち場でマスターを生かしてお仕事をいただいております。

私の報告の中にも少し触れさせていただきましたが、非常に分業化が進んでいる世界であるということもご指摘申し上げました。証券化といいましても金融に近い証券化、アレンジメントであるとかレンダーのところ、あるいはアセットマネジメントの中でもPM、BMといった不動産にどちらかというに近いようなもの、非常に広い分野がございます。

分業化された中で、特に女性の強みを生かして、能力を生かしてマスターとして活躍できるという局面、実は大変多いと思っております、そういったところに着目しましてマスターをうまく使っていただきたいと考えております。

最近の傾向としましても女性の受験者も相当増えてございますので、この傾向を継続したいと考えてございます。

【内山委員】

雇用拡大につながっていらっしゃるのでしょうか。

【今井様】

女性目線の雇用拡大というのは大げさですが、報告の中にも経済効果というものを挙げさせていただいております。ペーパーの中で3ページ目の(2)のところでございます。不動産投資市場創設による付加価値創造というところで、2017年末の不動産投資市場の規模が32.6兆円ということで、生産誘発額が6.6兆円、付加価値額がGDPの0.65%、雇用は36.7万人ということでございますので、その中で女性もどんどん拡大していくのかなと考えてございます。

【内山委員】

ありがとうございます。

【中田部会長】

それでは、ほかに。はい、浅見委員、その後、井出委員、お願いします。

【浅見委員】

ありがとうございます。ESG投資について伺いたいのですが、ESG投資というのは、ある種のムーブメント的なところもあると思ひまして、ここに書かれている対策というのは、あるいは課題というのは、まさに、そのとおりだろうと思うのですが、一方で、新たな投資マインドを積極的につくっていく、このESG投資に対するこの施策というのは、どちらかという受け身的ですけども、もっと能動的に、新しいムーブメントを次のためにつくっていったって、そういう不動産事業をやっていくとか、むしろ投資家マインドを変えていくような、いわゆる攻めの戦略というのは何か考えておられないでしょうか。

【今井様】

重要なご指摘ありがとうございます。まさにESG、あるいはSDGsというのは、世界的な潮流の中で求められているというところ、そういう意味では受け身的なところがあるのは事実でございます。

一方で、投資の世界で、こういったものに対応することが投資効果にどういう影響があるかというのは、実は実証がまだないような状況でございます。我々、資産運用業をあげる立場としては、まず、それを実証した上で投資家との利益を調整していくのが大事だということ考えてございますので、決して我々、受け身だとは思っていません。そのあたりをうまく調整し、投資効果に反映させていく、これを開示していくというのが運用者としては重要な点かなということでございます。

もう一点、投資家にも多様性があるということもこの中にも書いているのですが、GP I Fのように、みずからの投資スタンスが実は社会を大きく中長期で変えていくという大きな投資家もいらっしゃれば、中小年金も含めて、まさに短期的な運用効果を求められるというところもございます。

そういう意味では、このESG、SDGsという文脈は、それぞれの投資家にとっては別々の意味を持っているということも我々、深く認識をする必要があると存じますので、

そのあたりがうまく社会の共通認識となる、時間がかかるかもしれませんが、その上で逆に積極的な引き継ぎができていくのかなというふうに考えてございます。

【内藤様】

今、GPIFさんのお話をいたしましたけれども、GPIFさんはユニバーサルオーナーシップというお考えを持っていらっしゃるしまして、要は地球環境の持続可能性のあるような企業活動をしていかない限りは、長期的な投資運用パフォーマンスの絶対値が下がってしまうというお考えを持っていらっしゃるしまして、そういう意味では、最も最先端のESGに関するお考えを持った投資家であって、それが世界最大の投資家であり、それが日本に今いるという状況がある意味では最先端でありまして、そこから個人さん、あるいは小規模の機関投資家さんに比べると、その間に物すごく幅があるわけございまして、私どもは、それらの投資家さんのニーズにどのような形で運用行為において応えていくべきかという方向性をこれから出していかなきゃいけないので、先ほどのご質問で私どもが場を仕切って投資家さんを導いていくというような形も、投資家さん自身の中に非常に幅がありますので、その幅の中での取れんをどういう形でやっていくか、運用会社がどういうふうに、そこに対応していくかということこれからやっていかなきゃいけない。そういう意味では、国のほうでも、そこら辺の方向性についてのある種、指南役みたいなことを務めていただくとありがたいなと思っております。

【中田部会長】

それでは、井出委員、お願いします。

【井出委員】

貴重な資料ありがとうございます。特に12ページ以降の具体的施策の方向性というのは、非常にタイムリーでご提案の内容も非常に興味深くて、特に多様化ということですか地域、個人投資家という目線が非常にしっかり出ているところが非常にすばらしいなというふうに拝見しました。

ほんとうにすばらしい、もっともなものが多いのですが、先ほどESGのところでも出ました多様な投資家というところでありまして、17ページの(3)の②ということで、多様性をしんしゃくした情報開示の推進というところで、競争力の低下ということもあるの

ですが、ここは、やはり開示がなければ信頼性も低くなって、長期的に市場も伸びないというふうに思っていますので、非常に難しいとは思いますが、個人投資家も視野に入れていくというところの線引きをしっかりとうまくつくっていただきたいというのが1つです。

あと、もう一つ、人材育成のところですが、認定マスターというところで、最近、私の学生でも非常にプロパティマネジメント、金融と不動産に関する勉強をしたいというニーズがものすごく高まっています、ただ、そういった方々をしっかりと受けとめる資格制度のようなもの、技術を認定するような資格が非常に薄いと個人的には考えておりますので、ぜひ進めていただきたいと思います。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。ご質問とご要望ということかと存じます。もし何かございましたら一言お願いします。

【今井様】

マスターの点を触れていただきましてありがとうございます。

前半の開示の部分でございます。大変重要なご指摘だと思います。開示につきましては、投資家目線からすると情報はあればあるほどいいというふうに感じますし、特に個人もそうだと思います。あるいは大きな投資家と個人との差というものもあってはいけませんので、そういう意味では、開示というのは非常に大事かと思っています。

一方で、投資家目線からすると、運用がうまくいくというのが非常に大事なことでございますが、この運用者の間で、もし、この開示によって何らかまづいことがあるとよろしくないというのが1点ございまして、これは、非常に特殊な話に聞こえるのですけれども、例えば不動産投資市場におきまして、前半で触れましたけども、非常に競争者が多い中で不動産を取得し、かつリーズナブルな価格で買うということが必要になってきます。

ところが、例えば運用者として開示を進めますと、例えばAというリートは、投資目線で4%の利回りだったら物件を買いますという開示をしたとしますと、実際には不動産市場の中で4%の物件を探さなければいけないわけですが、他社の競争者、そういう開示をしないまま、当然ながらもう少しだけ高い価格で買っていくというようなことがあって、そうやって買い負けるみたいなことが実際には起きてございます。

Jリートは、もちろん買うことだけが目的ではございませんが、規模が成長し、外部成長によって投資家に利益が増えるという仕組みを考えますと、この開示というものを例えばJリートについて一方的にするということは、必ずしも投資家にとってフェイバーではないというようなこともありますので、先ほどのESGの話ではございませんけれども、両者の調整が非常に大事なかなというふうに考えてございます。

【中田部会長】

ありがとうございます。おそらく井出委員からご議論があたりだと思っておりますけれども、ただ今、実態として調整が必要だということをお示しいただいて、問題状況が共有できたかと存じます。

まだご質問あたりだと思っておりますが、既に時間を経過しておりますので、先に進ませていただきたいと思います。申しわけありません。

内藤様、今井様、どうもありがとうございました。

ここからは後半として、不動産業ビジョンの策定に関する意見交換に入りたいと思います。冒頭で申し上げましたとおり、開発と投資とに分けてご議論をお願いいたします。

まず、事務局から資料5、「本日ご議論いただく論点等について（開発）」に基づきまして、ご説明をいただきます。よろしくお願いいたします。

【飯沼不動産課不動産政策推進官】

不動産政策推進官をしております飯沼でございます。よろしくお願いいたします。資料5に基づきまして、ご説明をさせていただきたいと思っております。

まず1枚目でございます。不動産開発業に関連いたしまして、現在、国で講じております施策の主なものをここに列記させていただいております。大きく3つ項目を分けてございますが、一番上、市街地開発事業というところをごらんいただければと思います。左側に制度と書いてございますが、例えば市街地再開発事業ですとか、あるいは土地区画整理事業といったような、市街地整備のための各種のメニューを用意しているということがございます。これらにつきましては都市計画上の位置づけを得た上で、都市再開発法ですとか、あるいは土地区画整理法といったような事業法令に基づきまして具体的な事業を進めるということになっております。こうした枠組みを通じて民間による市街地開発事業の推進を図っているというのが、まず1点でございます。

続きまして、真ん中の都市再生の観点でございます。都市再生の推進に当たりましては、都市再生特別措置法に基づく各種の施策を推進してございます。一例を申し上げますと、そちらにも記載がございますが、例えば都市再生の拠点として緊急かつ重点的な市街地整備を促す都市再生緊急整備地域制度でありますとか、都市の再生に必要な公共公益施設の重点的な整備を促す都市再生整備計画制度でありますとか、あるいは住宅や医療、福祉、商業等、いわゆる都市機能増進施設の立地の適正化を通じて、コンパクト・プラス・ネットワークの考え方を実現していくという立地適正化計画制度でありますとか、こういったような枠組みを設けているところでございます。

それから、3点目が一番下の良質な不動産ストックの形成という観点でございます。一定の基準を満たす良質な不動産の市場への供給を促進するという観点から、公的主体による認定等のスキームを設けてございます。例えば、そちらにも記載がございますとおり、長期優良住宅促進法に基づく認定長期優良住宅でありますとか、都市の低炭素化促進法に基づく認定低炭素住宅でありますとか、あるいは高齢者住まい法に基づくサービスつきの高齢者向け住宅といったようなものが、これに該当いたします。

また、建築物の性能の向上、具体的に申し上げますと耐震性能でありますとか、省エネ性能、あるいはバリアフリー性能の向上に向けて、公的主体による計画認定等のスキームを設けてございます。

以上、3項目に関連する制度的な枠組みをご紹介いたしました。右側に支援措置と書かれた部分があるかと思えます。基本的には、今申し上げた3項目共通でございますが、例えば予算・税制・金融による支援でありますとか、あるいは建築基準の緩和ということで、具体的には例えば容積率の緩和でありますとか、建築物の高さの規制の緩和でありますとか、こういったような措置を通じまして民間による不動産開発業を側面から支援しているという状況でございます。

続きまして、2ページ目でございます。この後ご議論をいただく際に、主にご議論いただきたい論点という形で整理させていただいております。本日、ここに記載のとおり5つほど視点を用意させていただいております。

1点目が大都市の国際競争力強化の観点であります。森川委員からもご発表ございましたが、今後、人口減少が本格的に進展することが想定される中で、大都市の国際競争力をいかに高めていけるかということがポイントになってこようかと思えます。こうした中で、民がどのような取り組みを通じて、それを実現し、官がどのような環境整備を通じて、そ

れを促進していくべきかというのが1点目の視点であります。

続きまして、2点目が、今申し上げた大都市の国際競争力強化の視点とのいわば対比になる概念といたしまして、地方都市のあるべき姿というものをどうやって捉えていくのかということと、その実現に向けて官と民でどのような取り組みを進めていくのかというのが2点目の視点であります。

続きまして、3点目が良質な不動産ストックの形成といった視点でございます。人口減少社会においてはストック活用型社会の形成ということが重要であろうかというふうに思います。そうした中で不動産の供給を担う民として推進をすべき取り組みは何か、官は、それをどのような環境整備を通じて促進していくべきなのか、こういう視点でございます。

それから、4点目が各種政策課題の解決という視点でございます。ご案内のとおり、現在、足元では例えばコンパクト・プラス・ネットワークの推進でありますとか、防災まちづくりの推進、都市のスポンジ化への対応、ストックの老朽化への対応、あるいは急増する空き家・空き地等に対する対応といったような、いろいろな諸課題を足元で抱えている状況でございます。こうした足元の課題ですとか、あるいは今後10年程度の間には顕在化するであろうと見込まれる課題があるとするれば、そうした課題の解決に向けて、官と民がどのような役割分担のもとに、それを進めていくべきなのかというのが4点目の視点であります。

そして、最後が5点目ということで、地域価値（エリア価値）の向上という観点であります。2点目の地方都市の論点とも少し重複があるかと思いますが、地域（エリア）の価値を高めていくという観点で、どのような不動産を供給し、またどのようなエリアマネジメントを果たしていくべきなのかということで、官は、それに対してどのような環境整備を通じて、それを促進していくべきなのか、こういう視点でございます。

以上、簡単ではございますけど、この後の意見交換に当たりまして、主にご議論いただきたい点としてお示しさせていただきました。今申し上げた観点でも結構でございますし、あるいは別な観点でも結構でございますので、委員の皆様からご意見を頂戴できればというふうに考えております。よろしく願いいたします。

【中田部会長】

ありがとうございました。ただいま事務局より提示された論点を中心にいたしまして、あるいは今、飯沼推進官からもお話がありましたように、それ以外のものでも結構ござ

います。どのようなことでも結構ですので、不動産開発業につきまして委員の皆様からご意見を頂戴したいと存じます。どなたからでもよろしくお願いいたします。中川委員。

【中川委員】

今、論点でご提示いただいたものに直接お答えすることではないですが、多分、ビジョンの意味というのは、国がコンパクト・アンド・ネットワークですとか、あるいは東京の競争力をとか、いろんなビジョン、そういうものを提示して、いろんな制度を用意しているということは、飯沼さんが、この前のページでお示しいただいたものだと思うのですが、多分、不動産業ビジョンをつくるというのは、国とかパブリックセクターが出しているようなビジョンについて、ビジネスとして両立し得るものなのかという観点から、共有できるビジョンについては共有して、それでいい都市とか地域とか、そういうものをつくっていくということにあると思います。

要は競争を通じてとか、参入・退室を通じてやっていけばいいのですが、基本的にすごく高い買い物ですし、人生にすごく大きなインパクトを与える買い物ですので、そういった意味で競争とか参入・退室みたいなフリクションをできるだけ避けるために、ビジョンを共有して、それに従って目線合わせをした上でビジネスとしても進んでいこうというのがビジョンの大きな目的だと理解しています。

そういう意味で、5つの論点を提示していただいていますけども、例えば国土交通省のほうでコンパクト化が非常に必要だとか、そういうビジョンを提供していただいても、市街化調整区域でのミニ開発とか、そういったものというのは相変わらず進んでいるわけだと思います。

そういう意味で、おそらく5つのこういうようなものについて、これだけの有識者の方とか、業界の団体の方が来られていますから、この国のビジョンの中で、ほんとうにいろいろ提示されたものの中で、ビジネスとしても両立できるものは何かということ、このビジョンの中で整理するというのももちろん大切ですが、多分、やってみなければわからないとか、地域ごとに違うとか、あるいは時期ごとに違うということがあると思うので、私はどっちかという、今回つくるビジョンで一発解決するというよりは、国が策定するビジョンをおそらく協会様が、ここに団体の方々がそれぞれビジョンを提供していますけれども、これを受けた自分たちの業界のビジネスとして両立し得るようなビジョン、あるいは取り組みみたいなものをつくっていったら、もしもコンパクト・アンド・ネットワ

ークとか、地方創生とか、あるいはエリアマネジメントとか、飯沼さんがおっしゃったような、右のほうに整理されていた税制とか融資とか、そういったものでは全然足りないよということであれば、それは足りないということを業界さんのビジョンの中に盛り込んでいただければよくて、要は何を申し上げたいかという、国のビジョン一発というよりは、業界団体様ごとのビジョンにおろして行って、それをリボルビングして行って、それで制度をビジネスとしてあるべき国土構造とか、都市構造とか、そういうものにつなげていくというような、そういう仕組みを設けたほうが私は現実的ではないかと。

この5つの問いかけについて、これだけのメンバーがいますので、正解に近い答えがあるかもしれませんがけれども、多分、それはやってみなきゃとか、地方ごとにととか、あるいは時期によって違うということは出てくるから、それは進化する形でのビジョンとして位置づけるということが多分必要なんじゃないかな、そんなふうに思いました。それが1個目です。

もう1個目ですけども、多分で言うと、調整区域のミニ開発みたいな話というのは、地方公共団体間の競争が多分、それは国の目指すコンパクト・アンド・ネットワークとか、あるいは国のビジョンと異なってくるから、それにのっかってしまうということがあるのだと思います。そういう意味では、地方公共団体様に対して国のビジョン、あるいはビジネスとして成立し得るようなビジョンというのは、こういうものだということで、地方公共団体との連携といたしますか、意見聴取といたしますか、協調行動といたしますか、それは必要になってくるのではないかと気がしました。

すいません、それぞれに答えを出すというよりは、ビジョンの性格としてリボルビングし続けるようなものにすると。要はやってみて、実験して、それで評価することによって答えが出てくるというほうが現実的な感じがするので、そういう位置づけをしたほうが私は現実的な答えが出るように思いました。すいません、長々と。

【中田部会長】

どうもありがとうございました。ビジョンのあり方について、非常に大きな視野からご発言を頂戴しました。ほかにご発言ございますか。はい、浅見委員。

【浅見委員】

ありがとうございます。ちょっとここからは外れてしまうのですが、大きく考え

ますと、右肩上がりのときは不動産業というのは最後のところはあまり考えなくていいとか、最後はより需要があるので別な形でもっと発展的にできる。なので、最後のコストを考えないで不動産事業というのはできたというふうに思います。

しかし、右肩下がりになると逆で、最後の積み方みたいなものを最初から考えておく必要が私はあると思うのですが、おそらく現在の社会制度、必ずしもそれがきちんとできていないのではないかと。例えば、そういうために積立金をした場合に、積立金に対しての税制の問題ですとか、あるいは、それをしっかりと安定的に運用する問題ですとか、ないしは最後のところをどういうふうに終わらせるかという事業法の問題ですとか、そういうのが今少し弱いのではないかと思います。

ですので、今後の不動産ビジョンと考えたときに、拡大する不動産とは別に縮小する不動産としての施策の充実というのを税制等含めて考えていくべきではないかというのを考えたので、申し上げました。

【中田部会長】

ありがとうございました。前日も積み方のご議論が出ましたけれども、さらに本日、縮小という観点、またお示しいただきましてありがとうございました。ほかにご意見。はい、森川委員。

【森川委員】

5つ論点を示していただきまして、ありがとうございます。この中で、我々、豊かな住生活の実現ということは大きなテーマと考えておりまして、住宅についてももう少し明示的に整備していく必要性ということを取り上げていただけたらなというふうに考えてございますので、以上です。

【中田部会長】

ありがとうございます。ほかにかがででしょうか。それでは、齊藤委員、それから横山委員の順にお願いします。

【齊藤委員】

ありがとうございます。本日も議論していただきたい論点（開発・分譲）となっている

のですが、この開発・分譲という考え方がもう時代に合わないのではないのでしょうか。これからの時代に必要なことは、再生や、閉める・閉じることだと思うのですが、それをビジネスとしてどのように成立させていくか、そのための法制度をどう再編するのか、業態がどうしていくのがよいのか、あるいは地方公共団体とどう連携をしていくのかということが課題となり、開発・分譲という発想はもちろんあってもよいと思うのですが、それにかわる、あるいは新たな形にどのようにもっていくかという議論がすごく重要ではないかと思います。

【中田部会長】

ありがとうございました。それでは、横山委員。

【横山委員】

2点ございます。1点は、国際競争力について。ここで念頭に置かれている地域は、東京だろうと思います。それは森川委員からのご説明にもあったとおりですけれども、そうすると先ほどありました、地方の都市をどうするか。例えば、大阪と東京では状況がまったく違います。東京一極集中のなか、ウイン・ウインというご説明が森川委員からございましたけれども、東京とそれ以外の大都市とがウイン・ウインという形でいくのかどうか。

それから、国際競争力をもたせる対象として、ここでは、オフィスとか、それから住みやすい住居があげられてましたけれども、例えば京都は、観光都市としての国際競争力はかなり向上してしまっていて、向上したゆえ、今、ほんとうにまちが破壊されるという問題が起きていることは周知のとおりだと思います。ですので、国際競争力といったときにどんな国際競争力を考えるのかは、都市によって違うと思います。

また、外から入ってくる人が非常に増えたときの共生の問題もありますので、本格的な国際競争力ということを考えるのであれば、その先のこともビジョンとしては考える必要があるのではないかと思います。

2点目は、高齢化について、スマートシティが紹介されていましたが、高齢者が自立して暮らせるために、不動産業に何ができるか。買い物とか交通とか、そういうことについて不動産業として何かできないのか。それについてのビジョンということをお考えいただければと思います。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。あと、二人ぐらいからご意見を頂戴したいと思います。はい、中城委員、お願いします。

【中城委員】

中城でございます。現行施策の概要というところで、現行の展開を見せていただきましたけれども、例えば都市再生のところを見ると、特別法をつくって、特別の地域に特別に適用するという個別性が極めて強いもの。もちろん、それを積み重ねていくというふうなことは大事だとは思いますが、そういったところの知見といいますか、経験を普遍化するといいますか、そのような発想というのが大事なのではないかと思いました。

今日の論点のところを見ますと、例えば一番上の大都市の国際競争力というようなところで言いますと、例えば東京駅が特例容積率適用地区で、容積率を移転して成功をおさめたとか、あと、環状2号線で立体都市計画制度、都市施設の制度でもって環状2号線を通したとか、いずれも都市計画法で手当てはしていますが、実際に行おうとすると、区分地上権を設定して、ではそれが幾らなのか、このようなことが結果的にどンドン動かすポイントにもなろうと思います。

それから、最後の地域価値です。例えばどうしても道路が狭い、歩道をつけたいといっても、今の状況からすると、それがなかなかできない。2間、3間、少し下がってくれると、とってもいい町並みになるのだけれども、というようなときに、これを壁面線後退とか言ってしまうと、なかなかできませんが、例えば地役権を設定して下がっていただければ、そのところは税金も安くするし、しかし、敷地面積には入れますよとか、そういうふうな壁面線後退という工法的な言い方ではなくて、地役権を使うというふうな、より普遍性を前に出すような表現にすれば、いろんところで、それだったらできるのではないかというような印象を持つのではないかと思います。

そういう意味で言うと、3番の良質なストックの部分で、追加投資ですけど、例えば、それも補助金というようなことを言いますと、あまり広がりが少ないのですが、追加投資に対して例えば持ち家であっても減価償却を認める。そのことを通じて節税ができて、個々の建物所有者も投資マインドができて、それ自体が広がりを持ち、つまり、国民一人一人が投資マインドを持つことを通じて、あるいは節税意識を持つことを通じて投資が広がっ

て、良質なストック形成につながる、そのような側面もあるのではないかと思います。
以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。まだご発言あるかもしれませんが、時間の関係がありまして、この程度にさせていただきたいと存じます。6名の委員の皆様からご発言を頂戴しましたが、事務局のほうでもし何かコメントがございましたら一言お願いしたいと思えます。

【須藤不動産業課長】

現時点では大丈夫です。

【中田部会長】

それでは、先に進めたいと存じます。続きまして、不動産投資業についてのご議論に移りたいと思います。先ほどと同様、議論に先立ちまして事務局より資料6、「本日ご議論いただく論点等について(投資)」に基づきまして説明がございました。よろしくお願ひします。

【矢吹不動産市場整備課企画調整官】

よろしくお願ひします。

まず、今回の不動産ビジョンにおける議論の対象について、改めてご説明させていただきます。

過去の不動産ビジョンでは開発・分譲、流通、管理、賃貸の4つの業態を対象としておりました。その後、Jリークの拡大等によりまして不動産投資市場が大きく成長しまして、4つの業態それぞれと不動産投資・運用という分野が密接に関係して、産業全体が成長していくという状況となったことが、前回のビジョンの策定時からの大きな変化の1つであると考えてございます。そのため今回の不動産ビジョンでは、従来の4つの業態に加えまして、不動産投資・運用についても議論の対象とさせていただきます。

また、前回ご説明させていただいた際には証券化というふうにしておりましたが、今回、「不動産投資・運用」という文言に修正しております。問題意識としましては、Jリーク、不動産特定共同事業のような不動産証券化手法に限らず、個人が不動産に投資しやすいと

いう環境になる中で、トラブルを防止しながら個人の金融資産を有効に活用して、良質な不動産ストックの形成や個人の資産形成に資するためにはどのような取り組みが必要かということも議論の射程に捉えられないかと考えてございます。

こちらは、簡単に不動産投資市場の現状についてまとめております。左のグラフにございますように、2012年以降、Jリート等が保有する資産総額は順調に拡大しております。また、右のグラフにございますとおり、Jリートには不動産の取得、三大都市圏だけでなく地方都市にも広がりを見せておりまして、地方の不動産市場、地域経済にも重要な役割を果たしてきてございます。

次に、Jリート、不動産特定共同事業についても図解しておりますので、ご参照いただければと思います。

Jリートですが、この図にございますようにオフィス、商業施設、賃貸マンション等の複数の収益物件を金融機関からの借入れや投資家からの出資によって、不動産投資法人が所有権を取得しまして、その不動産から得られる賃料収入を投資家に分配する仕組みでございます。

不動産特定共同事業につきましては、左の図にございますとおり、金融機関からの借入れや投資家からの出資によって不動産特定共同事業者が不動産の取得や改修、開発を行いまして、その不動産から得られる収益を投資家に分配するという仕組みでございます。

Jリートとの違いは、既存の不動産の取得だけではなくて、この事業者が新たな開発や大規模な改修等を行える点にございます。

右側の特例事業のほうは、平成25年に創設しまして、真ん中のSPCが対象不動産を保有する仕組みになってございます。

不動産特定共同事業については、平成29年に法改正を行いまして、空き家・空き店舗など小規模な不動産を再生する事業に使いやすい仕組みとする見直しを行ってございます。また、不動産特定共同事業全般につきまして、オンラインでの契約を行うことを可能とすることによってクラウドファンディングによる資金調達を行うための制度も整備してございます。

事例のご紹介ですが、左側の小松駅の駅前の遊休地を活用した複合用途施設の整備事例で、こちらは不動産特定共同事業が活用された事例でございます。

右は、先ほどご説明した小規模不動産特定共同事業を活用しまして、こちらは鎌倉のほうの空き蔵の改修のために資金をクラウドファンディングで調達して、宿泊施設として運

用しているといった事例が出てきてございます。

次に、個人の不動産投資に関するトラブルにつきまして、簡単に報道等をおまとめしております。低金利の環境ですとか、金融資産を貯蓄から投資に向けたいというニーズが強まっていることなどを背景に、個人向けの不動産投資商品の勧誘が盛んになっておりますが、一方で、個人投資家が被害を受けるトラブルも発生しております、個人が適切にリスクを理解して不動産投資運用を行うための環境整備も求められてきてございます。

最後に、この後のご議論の参考としまして論点という形でまとめさせていただいております。

まず1点目、空き家・空き店舗の再生を通じた地域の価値の向上について。先ほどご説明しました事例にありましたように、証券化手法によりまして志ある資金を活用して、空き家・空き地等の遊休不動産を有効に活用して、不動産業が地域全体のエリア価値を高めるような取り組みを今後一層進めていくために、業としてどのような役割を果たしていくべきか、という点でございます。

次に、第2点目でございますが、先ほどA R E S様からのご発表、その後の質疑でもご議論がございましたが、E S G投資の世界的な潮流の流れに対応していくためにどのような取り組みが必要かというのは、今後、日本の不動産市場が投資家にとって魅力的な市場となっていくために重要なテーマであろうと考えまして、論点として挙げさせていただいております。

最後に、健全な不動産投資の発展のために必要な取り組みについてです。まず担い手についてですが、不動産投資が不動産業の発展と投資家の資産運用の場として有効に機能していくためには、それを支える人材の育成・確保が重要となると考えてございます。また、個人の不動産への投資機会が広まるに伴いまして、先ほどご紹介したようなトラブルも発生してございます。個人がしっかりと不動産の特筆を理解して、適切に判断して投資・運用を行っていくために、不動産業としてどのような取り組みを行うべきか、どのような情報提供を行っていくべきか。国は、そのためにどのような環境整備を行うかという点について、最後に挙げさせていただいております。

以上、簡単ですが、ご議論のご参考として整理させていただきました。

【中田部会長】

ありがとうございました。先ほどと同様、今、事務局からご提示いただきました論点を

中心に、あるいはそれ以外のものでも結構でございます、どのようなことでも結構ですので、不動産の投資・運用について委員の皆様からぜひご意見を頂戴したいと存じます。よろしく申し上げます。はい、中川委員、お願いします。

【中川委員】

ESG投資をどのようにやっていくのかというのが2点目の論点にありますけれども、ESG投資をこういう形で、非常に大きなくくりで捉えるという作業も非常に重要だとは思いますが、例えばアメリカでコミュニティ開発をするときにアフォダブル住宅を一定以上やった場合には、SPCとか証券化スキームをとった場合に課税の恩典があって、それがどんどん流通していくというのは投資家にとっても多分魅力的なスキームになっている。それは、多分、ESG投資とは言わないような気がするのですが、ソーシャルといえばソーシャルだと思います。

何を申し上げたいかという、開発・分譲のところでもありましたけども、いろんな社会のためになる開発とか管理とか分譲とか、そういったもののためにいろんな税制が多分、用意されていると思います。それが証券化のスキームと整合的なのかというようなチェックというのは必要なのではないかと。ESG投資というような大くくりの中で議論する、プラス国が用意しているあるべき開発とか、分譲とか、管理のあり方と、証券化をその中に入れた場合のものが整合的になっているのかというチェックは必要なのではないかと。

例えばセーフティネット法で位置づけられたようなものについて、物件の中に含まれている場合には証券化ってないかもしれませんが、そもそも本体で用意されている税制が証券化した場合にも適用されるのかとか、そういうチェックをする。ちょっと地道な作業になりますけども、そういうことをやるということは、おそらく投資を社会のためとか、エンバイロメントのためにするとか、そういうことにもつながることではないかなと思います。

【中田部会長】

中川委員、ありがとうございました。ほかに。はい、熊谷委員。

【熊谷委員】

健全な不動産投資の発展との関係になるのですが、投資・運用というのは、従来、証券

化されている商品が中心で、金融商品に対する投資というところで議論されたものが多かったのだらうと思います。

現物に関しては不動産特定共同事業法があって、そちらで手当てをされているというのはあるのですが、実際に少しずつ始まってきているのは、ほんとうに個人の投資家が例えば賃貸マンションを買うというようなもので、今回、いろいろと問題になっていたのは、発注して建てて、自分がオーナーになるというようなものでしたけれども、現物を持つという形での投資というのもしょずつ始まってきているのだらうと思います。

そのときに1点問題となってくるのは、現物を持つということになると、その後、売買をするということがどうしても出てくるので、宅建業法上の問題というのが出てくる。だからこそ特定共同事業法がするのですけれども、現在の宅建業法の枠組みの中で、そういった投資の部分の売買を行うような人たちが全てフォローできているかということ、必ずしもフォローできていないのではないか。つまり、免許を取らなければ売買できないというような制度のもとでの投資をどう考えるかということも、きちんと考えておく必要があるのではないか。

許可をとらなければいけないという制度なのか、もう少し別の枠組みがあるのか。投資のための売買をするに当たって、宅建業者がどのように絡むのかということと同時に、個人の方が何かしやすいような制度づくりというのがあってもいいのかなと思っております。

その中で、そういった物件に関するいろいろな情報を開示するような方法を考えていくというのがあってもいいのかなと思っておりますので、そのあたりを検討していただければと思います。

【中田部会長】

ありがとうございました。ほかはいかがでしょう。

それでは、ただいまお二方からご発言がございましたが、これについてコメントをいただければと存じますが。

【武藤不動産市場整備課長】

中川委員、ありがとうございます。不動産市場整備課長の武藤でございます。

ESG投資の話と個人の話でかなり対極というか、テーマとしては違う話となるのですが、まとめてお答えさせていただくと、我々として今回、スキームの説明をさせていただ

いたJリートや不特法というのを outsizing させていただいたなかで、不特法というスキームが、ここ5年で大きく変わっていて、従来はバブル時代の不動産投資を規制するための法律で、許可制をとりました。平成25年にSPCのスキームを入れて、さらに29年に小規模とクラウドファンディングを入れました。そういった形をやりまして、今、その市場が新たに起こってきているところをごさいます、その市場というのはどうあるべきか、というのは、先ほど中川委員から税制の話もごさいますけれども、今、実は調整しなければいけないなと思っているところをごさいます。

あと、この市場というのは、今まではほとんど意識されていなかったのですが、こういう市場がある、特に地域金融機関の貸し付けが細っていく中で、直接金融の不特法というスキームがあるというのは、実はようやく事業者さんにも意識され始めた時代にあると思います。

そのため、今、ARESさんなどと一緒にガバナンスのための検討、クラウドファンディングのガイドラインの検討など、どのようなガバナンスが大事なのかを検討しています。

ソーシャルレンディングみたいな、不特法とか、実物ではない世界というのは、当然、金商法の世界で、金融庁の世界になりますが、そこはざまというのが非常に微妙なところで、そこは国交省と金融庁とタイアップしてやっていくというところ以外に、私のところで今のところ、解がなかなかないのですが、1つあるのは、不動産特定共同事業という市場をきちんと立ち上げていく。使いやすくて、ESGなどいろんな観点に整合していて、かつGはガバナンスなので、ガバナンスがしっかりした市場というのをつくって、そこに皆さんが入ってこられるように成長させていけないかなと思いついて、そのあたりの対策を、先生方にご意見を伺いながらやっていきたいと思っております。

【中田部会長】

どうもありがとうございました。ほかに関連いたしまして。はい、中城委員。

【中城委員】

ESG投資ですけど、実態が乏しい中で普及させるというのはなかなか悩ましい問題だと思いますが、ビルで考えますと、自社ビルであれば自社の社会的なPRも込めて相応のことが期待できると思う一方、賃貸ビルはなかなか難しいと思うのですが、市場の広さとしては賃貸ビルのほうが多いと思われま。

そういたしますと、例えば3.11の後、備蓄倉庫や、自家発電など、こういったものは50分の1までは容積率に入れない、このような措置が急遽とられたと思いますが、もしESG投資を普及させるきっかけをつくるというふうなことを考えた場合、ESGに直接関係する部分の床については、一定限度について容積率に入れないとか、そのような起爆剤を考えるというようなことはあるのかなという気がいたします。

【中田部会長】

具体的なお提言、ありがとうございました。ほかにいかがでしょうか。

先ほど開発・分譲という項目については、もう少し広い目で捉えたほうがいいのではないかというご発言がございましたが、こちらについては証券化というのを投資・運用というようにくくりを少し広げられたようですけれども、こちらについて何かございますか。

はい、井出委員。

【井出委員】

少し違うかもしれませんが、すいません。論点の一番上のところでエリア価値を高めるような取り組みというところにつきまして、冒頭、齊藤委員も言われたように、やはりストックの管理の時代なので、エリアの価値を高めることがよりいい投資、マネーを呼び込むためには絶対条件であると思っていて、そのところをもう少し書いてほしいなということです。

不動産業といっても、不動産業の実際の会社の中にはいろいろな方々も、規模から業態まで、いろいろ違うと思うのですが、やはりエリアマネジメントがうまくいっている事例というのを拝見しますと、不動産業がキープレーヤーになっているような事例が比較的多いと思っております。

今後の課題としては、やはりそのような直接のキープレーヤーが不動産業界から遠い場合に、業界として地方の地域のベクトルの方向性をしっかり高めていって、エリアの価値を高めるというようにしていくことが大切かなと思っております。

エリアマネジメントの団体に関しては、資金面でのいろいろな課題から人材まで、今、非常に不足している状態だということが出ているので、国は、その辺ではいろいろ環境整備ができるのかなと思っております。

【中田部会長】

ありがとうございました。ただいまのご発言、先ほどの資料5にも関連する重要なご発言かと存じます。ほかにごございますでしょうか。はい、齊藤委員。

【齊藤委員】

ありがとうございます。不動産のグローバル化が進んでいる実態があります。外国の方が日本の不動産を投資してお買いになるということが進んでいて、分譲マンションでも、そのことが進んでいるということで、それを否定するものではございませんが、ただ、少し管理上、問題になっている実態がございます。

初めに買われた方が海外で知らないうちに売買されていて、管理組合、管理会社から見たら、誰が所有者かわからなくなって、登記を見てもわからないということが起こっている。管理規約にきちんと書いてあるではないかと言われても、その管理規約を守れという相手もわからないということがございますので、それに対して問題が起こらないような制度の構築は必要かと思えます。なので、所有者が誰か明確にしていく等の体制も必要ではないかなと思っております。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。はい、唯根委員。

【唯根委員】

ありがとうございます。投資家トラブルについての個人投資家に対して、今、これだけたくさんトラブルが起きております。情報提供、情報収集、不動産業の方々に、それだけではなくて問題が起きたときにやはり救済すべきというか、不動産業者さんが違反行為をしたときにどうするべきか、というところまで考えていただきたいと思えます。

【中田部会長】

ありがとうございました。ほかにご発言はございますでしょうか。

ただいま武藤課長のご説明の後、4人の委員の方からご発言がございました。これについて国交省のほうからもしコメントがございましたら、お願いいたします。

【須藤不動産課長】

不動産課長でございますが、最後のほうでお話がありましたマンション、外国人の方が売買で購入した場合の問題が起こらないように。これは、売買だけではなくて賃貸も同じだと思うのですが、今後、外国人の方が、日本に入られる方が多くなるということも当然、想定されますので、我々も問題意識を持っていろいろなことを検討していく必要があると思っております。

それから、最後の個人投資家につきましても、唯根委員からお話がありましたけれども、これもまた同様に、昨今かなり大きな問題になっておりまして、ただ、非常に難しいのは投資家となった場合に消費者から事業者というような位置づけになって、消費者庁も消費者保護の観点からは慎重になっているのも事実なので、いずれにしろ、そこは我々としても消費者庁ともよく連携して、そういったようなトラブルができるだけ起きないような観点での政策を考えていきたいと思っております。

以上です。

【中田部会長】

ありがとうございました。

大体予定した時刻になりつつありますが、もしさらにご発言がございましたら承りたいと存じますが、よろしいでしょうか。

それでは、大体予定の時刻でございますので、本日の審議は、これで終了としたいと存じます。

最後に、事務局から次回のスケジュールについてのご説明をよろしく願いいたします。

【矢吹不動産市場整備課企画調整官】

次回の不動産部会は来年、1月30日水曜日の10時から12時に開催させていただく予定です。次回の部会につきましても、事業者の皆様よりヒアリングを行いまして議論を深めていきたいと考えてございます。詳細につきましては、委員の皆様にご連絡いたします。

本日は、長時間にわたるご審議ありがとうございました。

— 了 —