

社会資本整備審議会産業分科会 第21回不動産部会

平成21年4月2日(木)

【海堀不動産課長】 それでは、定刻となりましたので、ただいまより社会資本整備審議会産業分科会の第21回不動産部会を開催させていただきたいと存じます。委員の皆様方には、ご多忙のところお集りいただきまして、また、年度初め、大変お忙しい時期に開催させていただきましたが、お集まりいただき、まことにありがとうございます。事務局を務めさせていただきます不動産課長の海堀でございます。よろしくお願ひ申し上げます。

本日の会議の本題に入るまで、私のほうで進行を務めさせていただきます。まず、お手元に配付しております資料の確認でございます。お手元に、まず議事次第、座席表、資料1委員名簿、資料2-1といたしまして、ご議論いただきます中間とりまとめ(案)、資料2-2といたしまして、中間とりまとめ(案)の見え消し版、前回ご議論いただいたものを修正したところを赤字で記させていただいております。それから、資料2-3といたしまして、主な修正ポイントについて、内容と理由を書いた横長の1枚紙を用意させていただいております。それから、資料2-4としまして、今般、中間とりまとめ(案)がまとまった後にいろいろ広報させていただく際の、中間とりまとめ(案)の概要というのを用意させていただいております。また、資料2-5、参考資料としまして、今までご議論いただいた資料の中の主なものを抜粋として用意させていただいております。それから、資料3-1、3-2でございますが、審議の(2)で各事業者様からのヒアリングを予定させていただいております。3-1が株式会社エー・アンド・エム様の資料、資料3-2が東急リバブル株式会社様の資料でございます。また、資料4といたしまして、今後の審議予定(案)を用意させていただいております。また、最後に、参考といたしまして、今日ご欠席でございますが、岩沙委員から提出された資料が用意されております。

以上、資料の内容について、欠落等があれば、事務局へご連絡いただければと思います。よろしいでしょうか。

それでは、本日、定足数に達します委員の方々のご出席をいただいておりますので、本部会が成立していることをまずもってご報告申し上げます。

それでは、議事に入らせていただきたいと思います。進行について、平井部会長、よろ

しくお願い申し上げます。

【平井部会長】 部会長の平井でございます。本日は、お忙しいところをご出席いただきまして、まことにありがとうございます。

それでは、議事に入らせていただきます。議事次第をお開きいただきますと、今日は2つの審議事項が予定されております。1つは、中間とりまとめ（案）についてでございます。今日配付されております資料に基づきまして、できるならば中間とりまとめ（案）をこの部会の正式な決定事項としたいと思っております。それから、後半では、今後の賃貸不動産管理に関する議論の参考とするために、賃貸不動産管理等に関する事業者様からのヒアリングを予定しております。これが今日の議題でございます。

それではまず第1の議題、中間とりまとめ（案）につきまして、事務局より説明をお願いしたいと思います。

【多田専門官】 不動産課の多田でございます。私のほうから、中間とりまとめ（案）につきまして、ご説明させていただきます。

中間とりまとめ（案）に関する資料、資料2-1から2-5までございますけれども、2-1は中間とりまとめ（案）ということできれいに清書したものでございますが、2-2のほうが見え消し版ということで、前回の会議でご提示させていただいた素案からの変更点も含めてごらんいただけますので、この2-2のほうを中心にご説明させていただきたいと存じます。

それでは、資料2-2の表紙をめくっていただきますと、まず目次でございますが、こちらは大きな変更点はなく、字句等の変更になっております。大きくこれまでご議論いただきました、「購入者等に対するより適確な情報提供に向けて」ということで、重要事項説明の見直しを中心とした議論が3番で書かれております。4番のほうで、「既存住宅市場の活性化に向けて」ということで、告知書やインスペクションのご議論についてまとめさせていただきます。5番は、「賃貸不動産の適正な維持管理に向けて」ということで、今後ご議論いただく検討事項につきましてまとめたものでございます。

それでは、中身のほうに入らせていただきます。

まず1ページ目は、「はじめに」ということで、今回の諮問に至る背景や経緯などを整理しております。日本の経済社会が、少子高齢化社会の到来、消費者意識の高まりなど、さまざまな不動産市場をめぐる社会経済情勢の変化、またそれらへの適切な対応ということが求められている中で、より安心・安全な不動産取引及び既存住宅を中心とする不動産流

通市場の活性化その他、時代の要請に応えるための宅地建物取引業制度はいかにあるべきかということで、国土交通大臣から平成20年8月に諮問がなされました。その後、委員の皆様方の6回にわたるご審議をいただきまして、今回この中間とりまとめをとりまとめるに至ったということでございます。

2ページ目でございますけれども、不動産市場をとりまく状況と課題を整理しております。住宅市場の課題として、人口減少や少子高齢化社会において、国富である住宅を資産として最大に利活用することが喫緊の課題であり、良質なストックの形成ですとか多様なニーズといったものへの対応が求められているということでございます。赤字で一部修正追加しておりますけれども、前回のご議論の中で、環境保全の観点からの意義をきちんと明確にというご指摘もございましたので、この部分を追加させていただいております。

それから、既存住宅市場の課題ということで、既存住宅市場活性化のためには、品質に関する透明性や信頼性を高める取組が必要であると記載しております。

また、不動産市場における情報提供についてですけれども、情報の信頼性の確保、適時適格な情報提供と、それに基づく適切な判断が行える環境整備が求められているということ、それから、昨今は消費者による安全・安心な取引に対する意識が高まるということで、そうした消費者意識の高まりに応えることが不動産市場にも求められているのではないかとしております。

また、賃貸不動産管理の課題としまして、賃貸住宅が住宅ストックの4分の1以上を占めており、多様な国民の居住ニーズに応えるものとしては必要不可欠な存在であり、適切な維持管理が行われることが必要であるとしております。ただ、そうした中で、多様な賃貸不動産管理にかかわる関係者がいるわけですけれども、関係する事業者には不適切な行為があった場合に、防止するような事業者間での共通のルールが必ずしも確立されていない、あるいはそういった情報が不足しているといった課題があるということを述べさせていただいております。

こうした不動産市場をとりまく状況と課題を踏まえまして、以下、具体的な検討内容について記載してございまして、3ページ目、3番といたしまして、「購入者等に対するより適確な情報提供に向けて」ということで整理をしております。

まず、不動産取引における情報提供のあり方といたしまして、この情報提供につきましては、売主、買主、宅建業者、また宅建業者以外の例えばインスペクションを実施する専門家など、それぞれの役割と責任について整理をした上で検討が必要であろうと。また、

一方で、情報提供を受けます購入者等についても、その情報を理解し判断する能力を高め、ていくことが不可欠だということで、購入者への不動産取引に関する一般的な知識の普及を支援をする仕組みが必要であるとしております。

また、不動産取引において重要事項説明というのは非常に重要な手続となっておるわけでございますけれども、説明を受ける購入者から見ると、契約に当たって何が重要なのかがかえってわかりにくくなっているといった指摘も多いということで、制度の合理化について検討する必要があるであろうということで、3ページの下からですけれども、重要事項説明の具体的な見直し案につきましてまとめております。

まず、重要事項説明ですが、現状が、必ずしも購入者等が重要な事項の内容について十分に時間的余裕を持って理解し、契約に当たっての検討ができる環境が確保されていない可能性があるのではないかとということでございまして、その対応策といたしまして、購入者が契約内容を十分に理解、認識して、契約締結を行うために、重要事項説明の前にその内容の理解状況を整理できるようにする環境が必要ではないかとということでございます。そのため、重要事項説明に先立って、その説明書の案を購入者等に対して交付することについて、検討を進めるべきであろうと指摘しております。

その期待される効果といたしましては、説明を受ける方の理解が一層深まる、あるいは紛争の予防に効果があることが期待されております。この事前交付をするタイミングですけれども、多様な取引形態が存在することを踏まえますと、制度上明確に定めることは困難であるけれども、この制度の趣旨を踏まえれば、重要事項説明までの時間的余裕があることが望ましいということに記載しております。

ここは、前回、議論の中でもご指摘いただいたところでございまして、前回は、少なくとも1日程度といった記述にしておりましたが、やや具体的過ぎるのではないかといたご指摘もございましたので、今回括弧書きで例示のような形で、前日までに交付される必要があるのではないかとこの形にさせていただいております。また、この事前交付につきましては、その制度の導入によって、不動産取引に対して過度な手続となって流通を阻害することがないように、配慮が必要であろうということに記載しております。

また、この事前交付の制度の導入にあわせまして、その事前交付する書面を、電子メールなど電子技術を使った形で代替することも考えられるのではないかとこのことを、②で指摘させていただいております。

5ページの③は、重要事項説明の合理化ということで、まず口頭説明の合理化ですけれ

ども、書面を事前に交付する事前交付の制度とあわせまして、購入者が事前に書面を読んで理解できた部分については、購入者等の同意を条件に、重要事項説明の説明を省略することができるのではないかと指摘させていただいております。

5 ページの留意事項のところですが、「また」というのを「ただし」と直させていただいております。これは、前回のご議論の中でも、重要事項説明を義務づけている現在の宅建業法の法体系全体の中での意味合いなどを考慮すると、「ただし」という言葉が適当ではないかというご指摘もございましたので、修正させていただいております。

6 ページですが、イでは、宅建業者に対する重要事項説明の合理化について触れております。不動産取引に精通している宅建業者が相手方の場合には、先ほどご説明したような事前交付の制度とは別に、そもそも現在義務づけられております口頭による重要事項説明の省略といったことが考えられるのではないかとしております。

また、ウですが、重要事項説明の削減についてということで、これまでさまざまな取引上の問題などを積み重ねて、現在の重要事項説明の項目が成り立っているわけですが、これらを統一的に削減することは困難ではないかという形に整理しております。これは、前回の案では、「合理化」としておりましたが、合理化ということでは抽象的な表現で不明確なところがございましたので、「削減」という言葉に変更させていただいております。

6 ページの下段からは、「既存住宅市場の活性化に向けて」ということをごさしまして、まず、既存住宅市場全体の課題として、情報の非対称性、品質に対する不安について触れさせていただき、告知書あるいはインスペクションの活用といったものが必要ではないかということで、7 ページ以降、具体的な記述をさせていただいております。

7 ページの1 番は、告知書に係る記述をごさしまして、告知書の必要性として、住宅の履歴情報のほかに、売主でなければわからない情報というのを売買の場面で買主側に伝えることで、紛争予防等が図られるのではないかということで、告知書の活用について共通のルールなどを策定していくことが適当であろうとしております。

また、告知書の提供のタイミングとしましては、買主が購入を決定する上での参考情報となるということを考えますと、重要事項説明が行われるより事前に行われることが望ましいと。ただし、個人情報といったようなもので、開示されることに売主側がやや抵抗があるような内容につきましては、契約時に提供することもやむを得ないだろうと言っております。また、媒介業者の役割についてですが、媒介業者は少なくとも売主に対し

て、告知書の有無について確認する、あるいは告知書の作成や提出について促すといった役割が期待されるのではないかということでございます。

8 ページでございますが、告知書の内容につきましては、現在、業界団体において一定の書式を活用して取組がなされておりますけれども、その項目や記入内容についてばらつきがみられるところであります。また、売主・買主ともに不動産取引に関して十分な知識を有していない場合もございますので、そういったことにも配慮したわかりやすい告知書の様式や項目の標準化、統一化など、事業者団体を中心にした検討を進めてはどうかとしております。

また、告知書の記載事項に関する責任関係と媒介業者の役割ですけれども、告知書に基づく情報は、重要事項説明におけます媒介業者の調査責任や説明責任とは別の位置づけとして整理が必要であろうということで、告知書の内容については、売主の責任において作成され、買主に提供しているものであることを、取引の関係者の間で十分理解してもらう必要があるであろうとしております。こうした責任関係を明確にした上で、媒介業者は売主そして買主に対して必要なアドバイスを行うなどの、一定の役割を果たすことが期待されているとしております。

また、8 ページの下、告知書の制度的位置付けでございますが、こちらは、法令による義務付けを制度化するのは困難であろうと。ただ、業界団体を中心に標準化を図るなどして、制度上位置付けるように工夫すべきではないかとしております。また、9 ページの上、赤字で追加した部分でございますが、これも前回ご指摘いただいたところでございまして、告知書の有用性の認識を高めることで定着を図っていくことが必要であろうということで、追加をしております。

(2) は、インスペクションの活用についてでございます。既存住宅の安心・安全な取引、また将来の紛争予防のために、第三者による客観的な検査や調査、いわゆるインスペクションといったものを参考にするような環境整備を図っていくことが必要であろうということでございます。

9 ページの中ほどでございますが、インスペクションの実施依頼者としては、売主・買主両方が考えられるわけでございますけれども、それぞれ依頼する側の期待する効果に対応した検討を行う必要がありますが、重要なことは、どちらが実施するにいたしましても、双方にとって期待利益を下回る価格で信頼性のある検査が実施でき、その結果が取引の場面で活用されるような環境を整備することであるとしております。

また、9ページの一番下ですけれども、インスペクションの最大のインセンティブは、インスペクションの結果が適切に既存住宅市場における価格に反映されることであるとしております。さらに、必要なことといたしまして、将来のリスクが売主から買主あるいは第三者の保証機関に移転する仕組み、あるいは耐震診断のような補助制度、そして実際検査を行う専門家であるインスペクターの養成など、さまざまな観点から普及に向けた議論が必要であるとしております。

また、その次ですけれども、媒介業者につきましても、インスペクションを活用しやすい環境を整備していくことについて、一定の役割を果たすことが期待されているとしております。

インスペクションの制度的位置付けにつきましては、現状を見ますと、まだまだ取組が始まったばかりといったところもございまして、インスペクションの検査項目や評価方法などは各事業者においてさまざまであるなど、業界としては未成熟で、サービス内容にばらつきがみられる。そのため、今後は事業者間、業界内でのサービスの標準化や健全な事業者、専門家の育成などにより、業界における活用実績を増やすことが重要であろうとしております。

その下の2行を追加してございますが、先ほどの告知書と同じように、インスペクションの有用性の認識を高めていくということで、前回のご指摘を踏まえて追加させていただいております。

それから、10ページ、下ほどの、(3)としまして、「価格査定の充実、根拠の合理化」ということで、告知書やインスペクションの結果を価格査定に反映させていくということが重要であると指摘させていただいております。

(4)市場のニーズに対応する情報提供等でございますけれども、まずは、そういった告知書やインスペクションなどの結果得られた情報につきまして、きちんと蓄積していく、あるいは関係者で共有化していくといった環境整備が期待されるだろうということを指摘しております。

また、リフォーム情報等の提供ということで、既存住宅市場活性化のためには、既存住宅そのものと、そこに必要なリフォームの情報を合わせて提供するような仕組みが必要ではないかとしております。そういった場合の宅建業者の役割としても、最も身近な取引に関する専門家ということで、通常の宅地建物取引業の業務にあわせてさまざまな役割を果たすことが期待されるのではないかとしております。

11ページの下ほど、前回ご指摘いただいた意見で、追加をしておりますけれども、こうした情報を、既存住宅市場の関係の情報提供を進めていくにあわせて、売主・買主がそうした情報をきちんと理解、判断できるよう、知識の普及・啓発にも努めていく必要があるということを整理させていただいております。

11ページの下から5番ということで、賃貸不動産管理の関係でございますが、こちらにつきましては、前回の部会で案をお示ししまして、その際に、資料2-5をごらんいただきたいのですが、最後のページにつけてございます、賃貸不動産市場の活性化のための賃貸不動産管理の適正化、こちらの資料を前回お示ししまして、賃貸不動産市場全体の取組についてご議論いただきました。前回のそうしたご議論も踏まえまして、前回ご提示しました素案をかなり大きく変更いたしております。この見え消し版、12ページ、13ページ以降、修正箇所が多くなってまいりますので、やや見にくいところもございます。資料2-1のほうを使ってご説明をさせていただきます。

資料2-1の11ページの下段で、賃貸不動産の適正な維持管理に向けてということでまとめております。まず、賃貸不動産の管理等をめぐる状況ということで、賃貸不動産にかかわる主体は貸主・借主だけでなく、媒介業者、管理業者、債務保証業、収納代行業、サブリース業など、さまざまな主体が関与している。

そうした各主体から見た問題点としては、市場を通じた良質なサービスの選別が行われにくい状況にある、あるいは賃貸業を営む方は大部分が個人所有であり、必ずしも専門的な知識を有していない、あるいは賃貸不動産管理業そのものが、業としての一般的な業務内容が未確立であるといったような問題点がございます。

さらには、情報及びルール不足ということで、どの業者が適切に業務を遂行できるかについて判断する情報に乏しい、あるいは、事業者の不適切な行為を予防する事業者間の一定のルールが確立されているとは言えない状況にあるといったようなことで、今後、安心・安全な賃貸不動産管理が行われ、賃貸不動産に関係する者が適正なコストを負担することによって、良質な賃貸不動産市場を形成するための検討が必要であると整理しております。また、(2)でその検討が必要と考えられる事項を整理しております。

1つは、賃貸不動産管理業に関しまして、業務内容の明確化と適切な情報提供ということでございます。それから、イといたしまして、一時的に預かるような賃料等の預り金の分別管理の徹底や保全のための保証制度等についての検討について、挙げております。

また、ウとしまして、賃貸不動産管理業務の従事者の育成ということで、資格制度など



も含めた検討が必要ではないかとしております。

②の賃貸業・サブリース業につきましては、宅建業者が媒介を行う場合と賃貸業者がみずから賃貸する場合で、借主等の保護の仕組みに不整合があるのではないかとということで、このあたりの検討が必要ではないかと。また、サブリース業につきましては、その特有の問題、課題につきましても検討が必要ではないかとしております。

③の家賃収納代行あるいは家賃債務保証業、これも近年利用が増えている業態でございますけれども、これらについても検討が必要であろうとしております。また、④では、円滑な紛争解決方策についてということで、裁判外での紛争の解決方策などについての検討が必要ではないかとしております。

14ページは、こうした課題を検討するに当たっての観点といたしまして、3つほどまとめております。

1つは、この検討をするに当たっての賃貸不動産管理業等の範囲のとらえ方でございますけれども、居住用・非居住用双方を対象とすることが必要とは考えられるんですが、これも前回何人かの委員の方からご指摘がございましたけれども、アパート、マンションと大規模なオフィスビル等、さまざまな実態等を踏まえた整理が必要ではないかという整理にしております。

また、制度的枠組みのあり方ということで、事業者の健全性の確保、借主等の保護の観点、こういったさまざまな観点を整理した上での検討が必要であろうと。また、法令等に基づく規制を行う場合にも、規制することのメリット、デメリットなどを十分に考察することが必要ではないかとしております。

さらに、法令上の規制を考える場合、実態上、その管理業務が宅建業者による媒介業務と一体的に行われている実態も踏まえまして、宅建業法との関係をどういうふうにかとといったことも、課題として挙げております。

また、14ページの下でございますが、この不動産部会において、すべての項目について検討を行うことには限界もあるため、一定程度対象を絞り込んだ検討も必要であろうとしております。

最後、15ページ、「6. 今後の検討について」としてありますが、この部会全体の今後の方向性についてのことでございます。一番上の行にございますように、平成21年内をめどに最終的なとりまとめを行うこととしております。今後の検討の方向性でございますけれども、まず(1)の情報提供の関係でございますが、重要事項説明のあり方について、

前回の部会でも委員からご指摘がございまして、実務上の問題をきちんと議論を深める必要があるということで、「実務上の問題点等について別途検討を深める」ということにいたしました。その他の情報提供に関係して、これも前回、委員からご指摘があった問題点などを例示して、「必要な検討を進める」こととしたいと存じます。

また、(2)の、「既存住宅市場の活性化に向けて」でございますけれども、これまでの検討は、告知書やインスペクションを中心とした検討でございましたけれども、既存住宅の流通全般を見通して、リフォームと一体化して流通する仕組みの構築ですとか、税制や住宅金融のあり方などを含めた幅広い検討が必要であろうとしております。

最後の(3)「賃貸不動産の適正な維持管理に向けて」は、先ほど5で述べさせていただいたような課題について、引き続き検討を深めるというふうに整理をしております。

以上、駆け足でございますが、中間とりまとめの案でございます。

それから、先ほども資料の紹介の中でございましたように、この中間とりまとめに対しまして、本日ご欠席の岩沙委員から資料が提出されておりますので、こちらをあわせてご紹介させていただきます。

「中間とりまとめ(案)についての意見」ということで、この中間とりまとめを踏まえまして、インスペクションの普及・促進策についてその必要性、そして、具体的に例えば税制などのインセンティブといったものを措置することで、この活用を促進していくことが必要ではないかということのご指摘をいただいております。

事務局からは以上でございます。

**【平井部会長】** 説明は以上のとおりでございますので、この中間とりまとめ(案)につきましてご議論をいただきたいと思っております。なお、2つの文書で説明いただきましたが、5の賃貸不動産の適正な維持管理に向けてという点についてご意見をいただく際には、この見え消し版ではないほうがいいのかと思っておりますが、それ以外は見え消し版のページ数と箇所をご指摘いただいて、ご意見をお述べいただいたほうが効率的かと思っておりますので、そのようにお願いをしたいと思います。

はい、どうぞ、原委員。

**【原委員】** 前回欠席いたしまして、まことに申しわけございませんでした。中間とりまとめを、ここの段階までよくまとめられ、また最終とりまとめにさらに向けても検討を重ねるということで、ぜひお願いしたいと思います。

文言のことなので、資料2-2の見え消し版でちょっと気になった箇所だけお願いした

と思いますが、3ページから重要事項説明の合理化の必要性というふうになっていて、「合理化」という言葉がその後何カ所かに出てきますが、これは、国土交通省の独特な言葉ではないかなという印象があって、今、例えば金融関係だと、投資信託の目論見書ですとか保険といったものについて、やはり情報提供のあり方についてこの二、三年、検討を重ねていますが、「適正化」という言葉を使っています。消費者の立場からすると、合理化というよりは適正化という言葉のほうがなじむような感じがしますので、ご検討いただけたらと思います。

それから、7ページですが、告知書の必要性について、ちょうど真ん中あたりに括弧で書かれていますが、告知書が必要な場面というのは、実際には直接に確かめられない見えない場面と、それから将来どうなるかわからない部分と、この2つがすごく重要だと思っています。見えない部分について、敷地の境界線と土壌汚染とが書かれていますが、将来にわたってというところでは、例えば建てかえの条件の制約とか、道路があって1メートル中に入らなきゃいけないとか、三角のスペースを角のところにはつくらなきゃいけないとか、いろいろと変わってきていると思いますので、将来全部を入れることはできませんけれども、建てかえ制限といったものも、私は告知書の項目としては必要ではないかと思っています。

それから、9ページでインスペクションの話があって、その文言についてですけれども、インスペクションの実施依頼者の2つ目の○のところの3行目に、「双方にとって、期待利益を下回る価格で信頼性のある検査が実施でき」というふうに書かれていて、この「期待利益を下回る価格で」というのが、ずっと読んだときには、何を言っているかなという感じがちょっとあって、金融の場面で格付機関の格付のあり方が、報酬と期待利益の関係で問題になっているところでもありますので、ここは何かもうちょっとわかりやすい言葉で表現していただけたらと思います。

以上です。

**【平井部会長】** ありがとうございます。今のご意見について、事務局から何かありますか。

**【海堀不動産業課長】** 表現については、今ご指摘いただいたことを踏まえて対応させていただきたいと思います。また、告知書の関係で、敷地のお話がありました。これについては、現在もいわゆる35条の重要事項説明で対応してある項目とそれ以外の項目がありますので、その辺も整理して例示を考えさせていただきたいと思います。

【平井部会長】 よろしいですか。どうぞご自由にご発言ください。

【金本部会長代理】 8ページの2番目の項目、告知書に記載された事項に関する責任関係と媒介業者の役割というところですが、その最初の○のところ、私、昔、ちょっと民法関係をかじったことがあって、どこまでの意味なのかとよくわからないところがあって、「媒介業者は善良なる管理者としての注意義務をもって内容確認等を行うことが求められる」という文言、善管注意義務というのはかなり厳しい義務だと私は思っていて、これがこういう場面でぱっと出ていて大丈夫なのかというところです。

【平井部会長】 これでは少し厳し過ぎるのではないかということですね。

【金本部会長代理】 いえ、やっぱりこの意味をもう少しきちっと、媒介業者が善管注意義務をどこまで、どういうところで負っているかというところがよくわからなくて。

【平井部会長】 はい、どうぞ。

【海堀不動産課長】 媒介行為は民法でいいますと準委任というような形で整理をされていて、基本的には善管注意義務を媒介業者は負っているということでございます。ここで告知書についての責任として、告知書に書かれているものをすべて調査しなければならないかどうかという点で、プロである事業者が見た際に、書いてあることが明らかにならざるという状況については、やはり業者としてチェックをするなり是正をしなければいけないという意味で、この善管注意義務ということ、一般に媒介業者に課されている義務という形でここに書かせていただいているという状況でございます。

【平井部会長】 民法の規定をそのままここに書いているわけですね。その内容が何であるかということは、解釈で決まるということにはなるのでしょうか。

【金本部会長代理】 善管注意義務が付与されているのはどういうものなのかというところ。信託法とかというときの、善管注意義務だと、何でもありという世界になるんですが、ここは多分そういう話ではないと思いますので。

【海堀不動産課長】 その点については、記載されていることが明らかに事実と異なるなど、通常の善良なる管理者が判断するチェックが告知書の記載事項において妥当かどうかというもののチェックで、すべての物件に対する善管注意ということではないということでございます。

【熊谷委員】 今のことに関連して。おそらく、最後の一文の「重要事項説明について調査することが求められている媒介業者の責務とは異なる」というところを強調したいというところでしょうけど、そのところに挟まっている「求められるが」と言っていると

ころがどこにつながるのかが、確かにわかりにくいのかなという気もいたします。善管注意義務は持っていますし、善管注意義務があるという意味で告知書についても多分何らかの責任を負わなければいけないということはわかるんですけども、最終的な媒介業者の重要事項説明についての調査と違うんだというところとの結びつきが、ちょっとわかりにくい表現になっているのだと思います。ここをもう少し何か、金本委員のご指摘のとおり直したらいいのかなと思いますけれど。

【平井部会長】 それでは、事務局でその検討をしていただいて。

【海堀不動産業課長】 今のご意見を踏まえて、修正させていただきます。

【平井部会長】 ほかにはいかがでございましょう。

【升田委員】 3点ありまして、1点目は、見え消し版の9ページから10ページにかけて、「インスペクションの最大のインセンティブは」云々というところ。インスペクションの問題もここ数年議論があつて、なかなか十分に普及してないというのは、それなりのいろんな理由があると思いますが、やはりここに書かれていることが最大のインセンティブかと。つまり、これを読んですつとインセンティブと読めるかどうかというのが、なかなか難しいのかなという気がして、もうちょっと具体的なものがあれば、具体的なものがあればもう既に進んでいるとは思いますが、検討した結果最大と言われると、具体的に何かというところがひとつ問題になるのかなという気がいたします。

それから、11ページに今回加えられています、売主・借主への云々というのがあつて、これが、確かに、個別の取引でいうと売主・買主ということですが、多分ここで言いたいのは、もっと広い意味の知識の普及・啓発であつて、それはやはりもうちょっと広い意味で書いたほうが、より環境整備という結論に合致するんじゃないかという気がいたします。

しかも、ここに書いてあることは、どちらかというと買主保護といいますか、買主に対してきちっとそういう情報を提供しないといけないということですが、中古住宅の市場では売主も素人である場合が多く、売るときにはどのようにして売ったらいいだろうということも、非常に質問としては変ですけども、やはり売るといことはその人にとっては非常に重要な意味があつて、つまり、中古市場を活性化するというと、売主も買主もある程度そういった人を想定して、やはり検討する必要があるのではないかと。

そういう意味では、不動産取引に絡まるいろんな情報を社会一般に提供すると。どちらかというと、今後そういうものに積極的に加わる人について、やはり積極的に提供すると

いう姿勢のほうがいいのかなど。ほんとうのところは、ここでいう不動産取引に関する知識といっても、どの程度の内容の知識にするかというのは、既にいろいろな手引書のようなものが出ているわけですが、そのあたりが今後非常に難しいのかなという気がいたします。

それから、3点目ですけれども、13ページのサブリース業について、ここで借主等の保護と書いてあるんですけれども、サブリースの問題については、これはご存じの方はご存じのとおり、何回かいろんな検討の場が設けられて、少なくともこの5年ぐらいは議論がされ、非常に難しい問題であるという結論が最後に来て、何かのやはり保護の体制を明らかにしないとイケないということではありますが、検討した結果、結局は今の理屈といたしますか、法律の手当てのない理論だけでは保護し切れないというのが正しい解であります。

そうすると、法律の仕組みをどうするかという問題がありますけれども、現在の既存の法律からいけば法改正はやはりやむを得ないという気がしますので、もうちょっとその辺も含めて記述しないと、今までの議論の延長だけでは保護できないという気がいたします。

以上です。

**【平井部会長】** ありがとうございます。何か、事務局のほうからありますか。

**【海堀不動産業課長】** インセンティブについては、岩沙委員からもご意見が出ておりますので、最大というような書き方については表現のほうを考えさせていただきます。また、サブリース業のところについては、今のご指摘を踏まえて修文をいたします。それから、情報提供については、広く一般にとということで、この4月1日から「不動産ジャパン」もリニューアルしておりますので、その辺の実態も踏まえて、内容を修正させていただきます。

**【平井部会長】** ほかに特にご意見がないようでしたら……、どうぞ、熊谷委員。

**【熊谷委員】** 1点、重要事項説明の関係で、3ページのところになりますけれども、「不動産取引における情報提供のあり方」の2つ目の○の中で、「適確な情報提供が行われるよう内容を精査すべきである」ということが大項目で出ています。そのこととの関係で、個別の項目に今回必ずしも入っていませんが、最終とりまとめに向けてという意味では15ページの中に入るんだと思いますけれども、不動産取引市場における情報提供で「(例えば、重要事項説明後の内容変更への対応)」といったようなことが入っていますが、それに加えて、適切な情報提供ということとの関係で、重要事項説明書そのもののわかりや

すい説明書といったようなもののあり方というのも考えていただければ、もしくは考えていけばと思っております。

事前に提供するということが自体は、それ自体一歩前進であることは間違いないんですけども、詳細で細かくてそれを読んでもなかなかわからないというものが事前に交付されるだけでは、それで理解できるということにはなかなかつながらないように思いますので、業界全体も含めてですけれども、よりわかりやすいといったようなものも引き続き検討していくような方向性が出てきたらいいのと思っております。

以上です。

【平井部会長】 ありがとうございます。ほかによろしゅうございましょうか。

【原委員】 文章ではないんですけども、今後の検討のところで、最初の2つ目の〇のところ、住宅宅地分科会で民間の賃貸と既存住宅・リフォームの部会が新たに設けられて、そことの連携を図っていきたいと書かれていますが、これは具体的にはどういうことを考えておられるのか。というのは、国土交通省に幾つの委員会があるかわからないんですが、例えば厚生労働省だと、審議会と委員会が全部で800もあるんですよね。何か同じようなことをちょっと違う局でやっているというような感じもあって、私はやはりできるだけ効率的に、出口のところは、成果は出したほうがいいと思いますので、何か具体的にお考えだったらお聞かせいただけたらと思います。

【平井部会長】 どうぞ。

【海堀不動産課長】 今、原委員からいただいたご指摘、まことにそのとおりでございまして、それぞれご議論いただいていることについて役割分担をある程度しながら、報告書検討の内容を今後調整させていただいて、各委員の先生方に、それぞれの審議会や分科会が違う方向を向かないような形の調整をさせていただければと思っております。

【平井部会長】 ほかによろしゅうございましょうか。特にご意見がなければ、いろいろ修正のご意見が出ましたが、この場で一々議論するわけにもいきませんので、部会長一任ということにさせていただき、内容を確定をすることによろしゅうございましょうか。

(「異議なし」の声あり)

【平井部会長】 ありがとうございます。特にご異議がないようですから、そのように取り扱わせていただきます。

中間とりまとめ(案)についてのご審議をこれで終わることにいたしまして、今日予定

しております第2の議題、不動産賃貸管理に関する問題について、ヒアリングをまずお願いしたいと思います。と申しますのは、後で予定のところに出てまいりますけれども、今後、賃貸不動産の管理についての審議をすることが議題に上がってきておりますので、その前提として、実際に賃貸不動産の管理を行っている事業者の方から、業務の実態についてヒアリングを行いたい、今後の審議の参考にしたいと思う次第でございます。

本日ヒアリングにご協力いただきますのは、株式会社エー・アンド・エムの内山俊夫代表取締役、それから東急リバブル株式会社の経営管理本部、津田淳一総務部長、同じく事業推進部営業推進課の青山智賀子係長でございます。各事業者の方からそれぞれ20分ぐらいずつご説明いただいた後、30分ぐらいで質疑応答をしたいと考えております。

それでは、最初に、株式会社エー・アンド・エムの内山様、どうぞよろしくお願いをいたします。

【エー・アンド・エム（内山）】 それでは、私のほうから出させていただいた資料に基づいて、ヒアリング項目の提示が国交省からありましたので、その流れとあわせて説明させていただきたいと思います。

私ども株式会社エー・アンド・エムの賃貸不動産管理業の概要ですが、埼玉県熊谷市、人口20万ぐらい、そして人口14万ぐらいの深谷市の支店で業務をしております。昭和61年に開業しまして、従業員数はパートも含めまして12名ということで、そのうち宅地建物取引主任者が4名、4名のうちの3名が、賃貸不動産経営管理士の資格を取っております。

賃貸管理の事務取扱等は熊谷でしておりまして、賃貸仲介業務は熊谷と深谷の両店舗でしております。

全体の売り上げのうち、賃貸管理に関する業務収入が30%強ぐらいになります。その他は、リフォーム・営繕が10%ぐらい、そして賃貸仲介が50%ぐらいで、残りがその他ということになり、若干売買の仲介も入ってくるということでございます。

主力は賃貸にかかわる業務ということですが、正直いいまして、この地方都市で賃貸中心に、特に賃貸仲介のみではなかなか事業としては成り立ちませんので、賃貸管理を始めたわけです。12名の職員のうち賃貸管理担当は4名です。賃貸仲介が8名ですが、賃貸管理の担当者4名は、一般の会社の経理事務などの業務を並行にやっています。あとは、巡回担当者とか、コンピューターによる賃貸の収納管理をしていますのでそちらの管理業務、そして苦情対応というような形でやっております。2店舗の賃貸仲介業のほうも、



管理のほうのクレームをあわせて対応はしているというような状況です。

ですから、賃貸管理といっても、賃貸仲介と賃貸管理とあわせた形で、ある面、ごちゃまぜという表現は当たっているかどうかわかりませんが、明確な仕分けというのはない状況の中で業務をやっているというような形です。比較的、私どものクラスが、地域においては、賃貸管理をやっているという中心的な業者に、中小企業ではなっているのではないかなと考えます。

管理戸数ですけれども、住宅系のアパート、マンションで980室ぐらいを、私どもで管理させていただいております。そのほか、ビル管理、店舗等が60室ぐらいになります。その他、駐車場等を管理しております。

管理形態ということですが、貸主からの委託を受けて管理するという形でやっています。集金代行とか巡回とか清掃とかを合わせたもの全部の委託、一部というのは、収納だけやっているもの、集金代行だけやっているものもあります。また、ケースによっては、地域のお客さんじゃなくて地域外の遠いところ、遠隔地のオーナーに関しましては、賃貸の代理業務までやっております。したがって、契約の代理という形で、遠いものですから、契約書をやりとりしている間に時間がたってしまうというトラブル、問題をなくすために、代理契約という形でもやっております。

それから、サブリースですが、かつてはサブリースも一部でやっておりました。地域のオーナーを対象にやっておりましたが、どうしても数がまとまりませんし、家賃保証という形でリスクが高いですし、あと、古いものを預かるケースが非常に多いんですね。ですから、ガス湯沸かし器とかが不良になると、サブリース業者としては全部自分で取りかえたりしなければならぬので、サブリースはしないことにいたしました。また、貸主ということになると結構責任も大きいので、そういうことは避けるような形で、サブリースはしない形でやっております。

次に、管理業務の内容ということですが、これにつきましては、最初に管理物件を預かるところから、家賃の設定とか、管理費の契約内容の調整、入居者募集、会計業務の報告など、いろいろ細部にわたりますが、主だったものを申しあげますと、家賃の収納業務ということで、当然家賃集金をしております。そして、それを報告するというをやっております。それから、入退去時の立ち会い。これにつきましては、いわゆる専任という形でやっていますが、ハウスメーカーさんなどが建てて、ハウスメーカーさんが持っている管理会社の物件の、入退去時の立ち会いをしています。これらについては、うちの賃貸管理

部門で、そういったところの立会業務をやっています。当然、原状回復等の話し合いなども立ち会い、手伝うというようなこともあります。

それから、管理物件の巡回、清掃そして修繕というものも当然やっておりますが、管理物件の巡回は大体月に2回で、清掃業務は共用部分の清掃が主体になります。退去時等の場合にも修繕・リフォーム等が生じますので、そういう清掃も行っています。また、巡回の中では、避難通路等に物を置いたりされますので、そういった物の撤去とか、安全性を確保するというものを主体に考えて業務をしております。

あと、空室管理ですが、空室については業務報酬をいただいております。入居している部分についてのみ業務報酬をいただいておりますので、正直言って、空室物件は手間がかからないんですけれども、今後の入居促進という意味で、サービスを主体に考えて、賃料の提案や交渉などをしております。

先ほどお話にありました業務報酬ですけれども、一応、家賃集金管理また報告におきましては、家賃の3%ということでやらせていただいております。それから、巡回清掃や集金滞納管理を含めまして、こういうもの場合には今現在5%です。五、六年前までは8%だったんですが、なかなか競争相手も増え、大手の業者さんも進出してきましたので、身近な地元の業者としては5%ぐらいで、近場ですのでできるだろうということで、変更して今やっております。あと、管理業務の中に入るかどうかあれなんですけど、更新手続といったものもしています。

次に、収納代行並びに家賃滞納保証についてですが、家賃等については口座引落しでやっております。保証会社の収納代行は頼んでおりません。口座引落しまたは振り込み、現金の持参という形での家賃の集金、収納代行をしている状況です。借主に連帯保証人がいない場合は、家賃保証会社を利用することがあります。

県南、川口、浦和へ行きますと、ほとんど100%近く家賃保証会社を利用するという話ですが、地域差もあるのでしょうか、私どもでは、周りの業者もできるだけ家賃保証会社を利用しないで、連帯保証人をつけた今までどおりの契約をやっておりますが、徐々に家賃保証会社を利用したほうが楽だなという話は出ております。家賃保証会社をつけた場合でも、いわゆる身元引受人というんでしょうか、残事物があった場合等につきましては、そういう人の連絡先を必ずつけてやるような形をとっております。

家賃等を預りですが、大体銀行で翌月分を翌月5日までに収納しまして、私どもには14日にお金が入ります。14日にお金が入りましたら、次の日、15日にオーナー送金と

というような形にしております。あとは、月末までに入金があったものについては、プールしておく形になりますので、送金するまでの期間が5日から10日ぐらいあります。

敷金につきましては、極力お預りしないような形でやっております。預かっているのは共益費ですね。共益費につきましては、預かって、共用部分の電気の交換とか、あるいは、まだ本下水じゃないです。浄化槽の使用料とか、そういったものの支払いに充てているという状況です。入居者には共益費の細かい説明はしておりません。共益費を預かっているんですけども、共益費というのは若干余る場合とほんとうに足りない場合があり、物件によっては大きな差が出てくるなど。エレベーターがあるところなどでは、ほんとうに共益費は足りないような状況になるということです。

あとは、保全等の処置はとってないかということですが、保全措置の期間等ございませんので、一部どうしても敷金を預からざるを得ない場合があります。というのは、原状回復のときになかなかお金を送ってこない大家さんがいるんですね。これは、危険な大家さんだと、ちょっと黄色のシグナル、イエローカードのある大家さんだと思いますので、そういう大家さんについては、預からないと入居者に返せないというような状況が実態としてありますので、そういう場合には、一部敷金を預かっています。基本的には預からないほうがいいと思っているんですけども、保全処置については特にとっておりません。

また、ここに書いたとおり、家賃や修繕費等は口座を分けています。部屋ごととかオーナーごとに分けているのではなくて、家賃口それから修繕口、共益費口という形で分けております。それ以上やると通帳が多くなってしまいますので、その程度に分けて、あとは送金時に振り分けて送金するという形になります。

大体主だったところはそういうところですが、賃貸不動産管理等の業務上の課題ということで、家主さんとの管理業務内容の明確化ということですが、家主さんに書面でいくら説明しても、それ以上の要求がどうしても出てくるんですね。要は、立ち退きをやってくれとか、滞納しているんだから何とか追い出せとか、それは私どもにはできないんですけども、管理費払っているんだからやれと言われると、管理物件がなくなるとちょっと痛手なので、少し考えようかなと思うんですけども、弁護士法違反だからと思いつつながら通知していますが、きっぱりと断る方法がなかなかないといったところも実際あります。

また、経費をできるだけ下げてくださいと、できるだけ安くなるように交渉しろというようなところもあるんですが、どこまで費用の交渉をするのかというところがありますので、

やっぱり家主さんというのは結構強くて、管理業者もそういった面ではつらい面があります。

あと、媒介業務の延長としての管理業務ということは、これは一般の物件ですね。管理をしている、あるいは専任物件等じゃなくて一般の賃貸物件についても、これは仲介の部分ですけども、サービスということでやらざるを得ない場合が非常に多いですね。更新料をいただける、退出した場合、その後の仲介ができるというところで、サービスとしてやらざるを得ないところもあります。

家賃の滞納後の手続についてですが、これは先ほども話しましたけれども、やはり滞納につきましてはいつも問題になります。今、自力救済はだめだというようなことが強くうたわれていますので、極力そういうことはないんですが、でも、ひどいですね、二、三年家賃を払わないで、電気もガスもとめられていて真っ暗なんですけど住んでいるんですね。これをどうしたらいいかと、一回裁判をかけたんですが、それでもまだ出ないということで、かぎをかえるといたら、弁護士がやっぱりそれはだめだということで。ただ、近所から、非常に不安だということでクレームが出ているので、巡回しながら、会えば、あけてくれというような要望はしているのですが、そういう問題はあります。我々にはできないところでの問題が生じることがあります。何かできるようなものがあれば、もう少しきちっと対応できるのには思っております。

多様化する管理業務に対応できる人材の育成ですが、私どもも、賃貸不動産経営管理士という形で3人取らせているので、基本的な勉強はしていますが、やはりなかなか範囲が広いんですね。建築設備全般とか法律の問題とか、いろいろな問題が絡んできますので、すべて勉強をしなきゃならないということになりますと、人材の育成が必要になってくるなというようにつくづく思っております。

また、貸主あるいは借主に向けた啓発活動ということですが、特に、火災警報器の設置義務、ガスコンロの問題、湯沸かし器の問題が社会的問題になっているということで、いつも大家さんに対して管理業者としてもろもろの説明とか対応とか素早く通知をしたりということを積極的にやる責任があるかなと思っております。

また、原状回復について一番問題があるかなと思うのが、大家さんが中をきれいにしないことですね。クリーニングぐらいはするんですが、汚いまま貸す、直してもらえない。今までと違うのだからということで話をするんですが、どうも原状回復を大家さんになかなか理解してもらえない。お金は差し引かなくなったんですけども、建物内部はその分

劣化しているというか、悪いものを消費者は借りざるを得ないというような現状があるのではないかなと考えております。

あとは、基本的には借主に長く入居していただくようなサービスを充実させようと考えておりますが、業者間による管理のずれが非常にありまして、例えば、物件が売買されますと、その物件を私どもが管理することになった場合、管理の内容が向こうと私どもで非常に違っていただきますので、入居者さんの期待しているものはやはりあるんですが、それがどうも違う要望が出たりということで、若干そういうところのずれがあるなど。管理業者によって管理の内容が相当違ってきているので、入居している方も戸惑うケースが非常に多いんじゃないかなと思います。

大体そのような状況でございます。以上です。

【平井部会長】 どうもありがとうございました。要領よくご説明をいただきまして、厚く御礼申し上げます。

質疑応答につきましては、後から一括してお願いすることにいたしまして、引き続き、東急リバブル株式会社の津田様と青山様をお願いしたいと思います。

どうぞ、よろしく。

【東急リバブル（津田）】 東急リバブルの津田と申します。本日は、本不動産部会で発言の機会をいただきまして、まことにありがとうございます。

本日のレジュメのほうをごらんいただきまして、エー・アンド・エム様と同じような形で、はじめに、資料に基づきまして説明をさせていただきます。説明につきましては、営業推進課長の青山が行います。

【東急リバブル（青山）】 東急リバブル、青山と申します。

では、お手元の資料を1枚めくっていただきまして、まず会社の概要よりご説明申し上げます。私どもの会社は、昭和47年の3月に設立されました。現在、資本金13億9,630万円、東証一部上場でございます。主な事業内容は、売買仲介、賃貸仲介、それから不動産の販売業です。あわせて、不動産賃貸業と活用コンサルティング業をやっております。従業員は、現在全部で2,500人、うち88.7%が宅地建物取引主任者の資格を持っております。店舗数でございますが、全国にリバブルのネットワークとして133店舗、その中で賃貸をやっている店舗は42店舗でございます。首都圏で賃貸をやっている店舗については26店舗でございますが、この4月から残念ながら3店舗閉鎖いたしまして、現在23店舗ということでございます。

では、1枚めくってください。私どもがやっております当社の賃貸管理業についてでございますが、現在管理に従事している従業員は54名、うち79.6%が宅建の資格者でございます。宅地建物取引主任者以外の資格について特別に取得を促しているということはありません。ほかに、仲介業をやっている従業員がございまして、こちらが180名おります。賃貸管理業に占める売り上げの割合でございますが、昨年の3月決算でございますけれども、売り上げの13.9%が管理業の売り上げということでございます。

当社の賃貸管理戸数でございますが、いずれも首都圏のみの集計で、12月末現在のものを出してございます。居住用の住宅物件で約1万7,500戸、ほかに駐車場と、事務所・店舗といった事業用の管理もしております。その他、社宅代行業等もやっております、そちらの戸数も明記してございます。居住用物件の管理形態別でございますが、当社が社有している物件が86戸、それからサブリースが637戸、一棟丸ごと管理しているものとあと一部屋ずつ個別で管理しているものと合わせまして1万6,780戸という形でございます。居住用の住宅についてのみ、管理形態別に分けてございます。

当社の具体的な管理業務の内容とその報酬でございますが、物件について一棟丸ごと管理させていただくものと一戸ずつ個別に管理するものと、管理のメニューは大きく2に分かれております。

一棟のものについては、代行管理システムとサブリースシステムという2つのシステムを持っております。

代行管理システムにつきましては、当然ながら賃借人の募集、それから賃貸契約の手続等をいたします。これに当たって、貸主の押印代理を東急リバブルが代行するというのもございます。更新手続、解約の手続もさせていただいております。あわせて、引き渡し時には、館内細則等をこちらで作成いたしまして、入居者さんに交付をするということもございます。管理で大きいところでは、こちらにクレームの受理、対応と書いてございませけれども、設備の故障については私ども24時間対応を、一部アウトソーシングも入れてやっております。それから賃料の徴収代行、あわせて、督促と書いてございますがご入金金の促進、オーナーに対する報告書の作成等の一連の業務をやっております。

こちらの報酬でございますが、賃貸契約時に契約登録料として賃料の1カ月分と、月々の業務手数料については賃料の5%をいただいております。ただし書きがございませ、総戸数が多い場合には、当然業務が効率的というところがございませるので、一部変更することもございます。

サブリースシステム、先ほどから話題になっておりますけれども、一棟一括借り上げにつきましても、私どもの査定賃料の15%を報酬でいただいているということでございます。

1戸ずつの個別の管理でございますが、現在、3つのメニューを持っております。一番上のスタンダードは、一番報酬が安いというのですが、入居中の設備の故障についてのみ対応するというメニューです。真ん中のエクセレントというところですが、ここは、スタンダードのメニューに加えまして、家賃の徴収代行と入金促進をしております。最後のプレミアム、このメニューが大分お客様にはご好評をいただいておりますけれども、スタンダードでやっておりますメニュー、エクセレントでやっておりますメニューに加えて、貸主さん・借主さんの日常の連絡の取り次ぎ、あわせて解約の立ち会いまでの一連を私どもでいたしますといったメニューでございます。こちらは、一棟物件の代行管理の報酬と同じでございます、月々の業務手数料は賃料の5%をいただいております。

収納代行の利用状況でございますが、この上半期で契約しました物件のうち、私どもで収納代行を実施した比率を今回ちょっと整理いたしましたところ、約6割の物件について私どもで収納代行をしております。残りの物件につきましては、単純に仲介だけをさせていただき、もしくは、家賃の徴収代行をリバブルには頼まないというオーナーに言われた物件ということでございます。

収納代行の仕組みでございますが、貸主さんから賃料の徴収代行を受託した場合には、私どもは当月分の家賃を前月27日に借主さんの口座から自動引落いたします。これに当たっては収納代行会社を利用しております。収納代行会社から当月の5日ごろに私どもに賃料相当額が入金されます。このときは、先ほどご説明いたしました管理形態別に口座管理をいたしまして、当月の25日に貸主さんの口座へ振りかえるといったような仕組みでございます。初回契約時の礼金・敷金等につきましては、契約月に貸主さんへお振りかえをいたします。私どもも敷金については一切お預りをしておりません。

続いて、保証会社の利用状況でございますが、20年度上半期では全契約のうち約2割について、既に保証会社を利用いただいております。私どもが利用している保証メニューにつきましては大きく2つに分かれていると認識しております、1つは支払代行型とさせていただいておりますけれども、家賃の収納代行も保証会社がするというものでございます。

私どもは、現在、リクルートの子会社のリクルートフォレントインシュアと業務提携を

しております。こちらの商品の特徴でございますけれども、月々の家賃は借主さんが保証会社にお支払いをするといったような形でございますので、私どもは保証会社から賃料をもらうといったスキームでございます。保証料はこの保証会社もほぼ同じでございますが、賃料の0.5カ月分を初回契約時に借主さんが保証会社に支払うと。2年後には更新の保証料を1万円取るといったような形です。

この保証会社を利用しますと、借主さんが家賃を滞納したときには、滞納の賃料や管理費の立てかえ払い、それから貸主さんが裁判をしなければいけないような場面になった場合には、その費用について保証会社が負担してくれます。あわせて、リクルートフォレントインシュアのメニューについては、原状回復費用で借主が負担しなければならない部分についても保証の対象となっております。

もう一つ、私どもでは、代位弁済型と考えておりますが、ホームネットという保証会社と業務提携を結んでおります。こちらにつきましては、借主さんが家賃を滞納したときのみ、保証会社から代位弁済金として賃料の相当額が入ってくるといったようなものでございます。賃料の収納については、私どももしくは貸主さんの口座に通常どおり支払ってもらうと。万一滞納したときのみ保証会社が出てくるというタイプでございます。保証料についても、更新の保証料が若干違う程度、ほぼ同じような保証料で、滞納時の保証の範囲も先ほどご説明したとおりでございます。

この後、管理業の実務上の課題について、津田からご説明いたします。

**【東急リバブル（津田）】** 資料につきましては、この部分の用意がないため、口頭でお話をさせていただきます。

基本的に、先ほどのエー・アンド・エム様のお話と似たような話が多くて、重なる部分もありますが、お話させていただきます。

まず、1点目として、オーナーから業務の範囲を超えた過剰な管理サービスの要求が多々ございます。これにつきましては、当社におきましても、実際の個々の管理運営担当者によって、サービスのばらつきがあるという部分は反省としてあります。ある意味では、一定の業務委託契約を結んではいるんですが、オーナーによってそれを超えた要求を、過去ずっとやっていたというところから、なかなか業務の標準化の推進が予定どおりにはいっていないというところがございます。今後、業務の範囲についてより整理をしていかないといけないという部分につきましては、経営上の課題でもあるという認識をしております。



それから、2番目でございますが、運営管理をやっておりますとどうしてもさまざまなトラブルがございまして、トラブル対応につきましては、電話の24時間対応ということで、コールセンターをアウトソーシングでやってはおります。大きなトラブルであればすぐに出動するということができるんですけども、小さいものですとなかなかすぐ対応できなくて、その辺が入居者様との関係で、何かあったらすぐ来てくれるというようなことで期待されているようなところもありまして、おしかりをいただくというようなこともございます。

それから、滞納保証につきまして、本部会でも相当議論はされているということで認識はしておりますが、やはり悪質な滞納者の対応につきまして、保証会社を使ってない場合に非常に苦慮している部分がございます。裁判費用につきましては、基本的には貸主負担ということでやっておりますけれども、滞納分の賃料も実質的にはほとんど回収ができなくて、一定の法的手続をとったところで、最終的な強制執行まで行くという流れで、やはり相当時間的にも費用的にも大きな負担になる部分がございます。これがもう少しシンプルに、短期間でできないものなのかということは、よくオーナーからも言われますし、管理会社としてもそういうことは日々感じております。

そういう中で、裁判費用であるとか滞納分の回収できない賃料につきましては、当社の責任の範囲外ではあるんですが、貸主様から見て、そういう入居者を入れたのは東急さんじゃないのというようなところから、管理会社としても少し負担してくださいよというようなことで決着せざるを得ないというような場面も、たまにはございます。

続きまして、原状回復をめぐる賃貸トラブル。これが量的にもおそらく一番多いものと認識しておりますが、当社としては、国交省それから東京ルール等のガイドラインに基づいて、貸主・借主の費用負担の精算をするということでやっておりますが、なかなか利害が反する部分がございます。小さな額でもなかなか最終的な合意に至らないというようなこともたまにございます。

それから、オーナーによっては、ガイドラインにつきましてわかってはいるものの、なかなか理解を示してくれないということで、何か罰則でもあるんですかというような方も時々おまして、これはあまり正直には言えませんが、何とか金額を貸主さんとごまかすようなことでやってくれなんていう方もいて、うちとしてはそういう対応はできないものですから、そういうオーナーとはきっちり代行契約の解除にもっていくというようなこともやっております。

それから、保証会社の件、これも当部会で相当議論されているところだと思いますが、昨年の9月のリプラスの経営破綻から、相当、当社でも全国で800件ぐらい取り扱いがございまして、この対応で短期的に相当追われて、大変な思いをいたしました。収納代行も含めてリプラスさんをお願いしているものというのはほとんどなくて、滞納分の保証だけしてもらおうということでの契約がほとんどですが、現在、リクルートフォレントインシュアという会社も含めて数社の滞納保証会社とお付き合いしておりますけれども、今後の経営の安定性といったものも常に見ながらやっていかないといけないなということで、ここについては今後の世の中の動向を静観しているというのが現状でございます。

それから、重要事項説明。これはこの部会の中でお話しするのもどうかというのはあるんですけども、法人契約で建物を借りるといういわゆる借上げ社宅、これは民間でも官公庁でも結構多いんですけども、地方からの転勤者の方に対する重要事項をだれにいつやったらいいのかということで、いつも判断に悩んでおります。法人契約の場合、総務の厚生課みたいなどの担当者にしても、入居者にやってくださいということで聞いていただけませんし、ただ、契約後に地方から出てくるなどということもあって、じゃあいつしたらいいんだろうと、とても3月に地方に重要事項の説明に行くわけにはちょっといけないということで、じゃあ入居の当日を契約日としてくださいというようなことで、変更しないといけないとか、この辺が、特に年度末の2月から4月にかけて賃貸住宅が相当動く時期に、法人契約の重要事項をいつ、どういう形でやるべきなのかということにつきまして、この業界、多分どこの会社も同じだと思うんですが、対応判断に苦慮しているというのが実態なのかなと思っております。

それから、重要事項関連でもう1点申し上げますと、最近、管理中の物件の中で事故それから病死あるいは自殺と、そういったことが発生することがたびたびございます。こういう住戸の当該の部屋の次の賃貸借の重要事項に、そういうことをきっちり説明しないとイケないと。それから、ほかの部屋においても、30戸あれば全戸の部屋に対して、このマンション内でそういう事故が起こったというようなことを、重要事項として当社は説明するというルールでやっておりますが、貸主さんから見ますと、そういう話をすると借りてくれないじゃないかと、賃料条件交渉をされるじゃないかと、その部屋であればまだわかるけど、ほかの部屋は関係ないじゃないかというような話もあって、そこまでかたいことを言うのであれば東急さんで頼みませんというような話もあって、こういうことも判断として非常に頭が痛いなど日ごろ感じております。

資料もなくてばらばらとしたお話でちょっとわかりにくいと思いますが、申しわけございませんでした。

以上でございます。

【平井部会長】 ありがとうございます。

それでは、両事業者さんにご質問その他がありましたら、どうぞ。じゃあ、八木橋委員からお願いいたします。

【八木橋委員】 ご両者、現実の実務の中で大変ご苦勞されて、日々業を営んでおられるのがよくわかりましたが、1つ、リバブルさんのほうにお伺い申し上げたいと思いますのは、クレーム対応という中での24時間コールセンターアウトソーシングというのは、設備のクレームであるとかいうことはよくわかるわけですが、相隣関係みたいなことですね、いわゆる入居者間のトラブル。先ほど使用細則があるということでしたが、使用細則そのものにも規定されていない相隣関係のトラブルというのは、現実的にはどのように処理されておられ、そしてそれに対する入居者教育みたいなことは何かおありなのかどうか、その辺ちょっとお聞かせください。

【東急リバブル（津田）】 はい、お答えいたします。

相隣関係につきまして、コールセンターにかかってくるということは夜だから多いということは特になんですが、日中、営業中にかかってくることもございます。近隣との関係につきましては、基本的には当社でタッチしないようにはしておりますが、重要事項に記載しなければいけないほどの方も中にはやはりおりまして、そういう場合、重要事項に事実関係を記載するということと、当然管理会社としては、建物の価値をやはり落とすという部分も含めて、オーナーからの意向を受けて注意勧告、退去勧告等を行います。どこまでできるかというところがやはりなかなか悩ましいなと思っております。

ただ、夜、近隣トラブルの中でも人命にかかわるようなことがあれば、当然コールセンターとしても対応しますし、そういう場合は、社員の携帯に連絡が入って、当社としてどういう形で解決をしていくのかという判断は即座に当日やるということで、処理はしております。

以上です。

【八木橋委員】 ありがとうございます。

【平井部会長】 山野目委員。

【山野目委員】 株式会社エー・アンド・エムさんに3つお尋ねをさせていただきたい

と考えます。

1点目ですけれども、御社の業務全体のシェアの中で、賃貸仲介関係が50%で、管理のほうがおおよそ30%とおっしゃいました。大体は御社が賃貸仲介をされた物件についてさらに管理の業務に移行していくというような流れのイメージで、お話を受けとめてよろしいのでしょうかという、これが1点目でございます。

それから、2点目が、賃貸の代理ということをお話いただきました。このことの意味は、実際上の処理として賃借人をだれにするかということ、貸主ではなくて御社のご判断において決定されているというご趣旨なのではないかということのお尋ねです。

それから、3点目ですが、家賃収納代行で、振込口座引落をする際に、家賃口とか共益費の口を分けておられるというお話を伺いました。これは、物件ごとに、例えば家賃口であれば通帳を1冊つくるといってお話なのでもあろうかというイメージを抱きましたが、そのあたりはそういう理解でよろしいのでしょうかというお尋ねです。

あと、東急リバブルさんに1点だけお尋ねがあって、契約登録料という概念のご紹介いただきました。これは、賃貸仲介の手数料とは別のものであるというふうに理解いたしました。もしその理解で間違いないのだとすると、この賃貸仲介を仮に御社がなさってその物件の管理も行うこととなった場合、契約登録料それから賃貸の仲介手数料のそれぞれを、貸主・借主からどういうイメージで収受されることになるのかということについて、いろいろな例があると思いますが、概況といいますか、標準的なイメージをお教えいただければありがたいと考えます。

以上でございます。

【平井部会長】 それでは、エー・アンド・エムさんから。

【エー・アンド・エム（内山）】 1番目は仲介と管理の仕分けということでしょうか。正直申しまして、仲介手数料等のお金の流れの中で50%とか30%と分けたのでありまして、業務としては、先ほどもお話ししましたように、一体でやるような業務も、連絡業務とかいろいろあるかと思いますが、そのようなご理解をしていただきたいと思います。

それから、代理契約ということで、借主の入居審査については、私どもでやるなりしております。代理の場合には、こういう人はいいでしょうかというような確認等は貸主さんからとらないで、やらせていただいているというのが状況です。

また、通帳の管理、口座管理ですが、物件ごとではなくて、家賃ということで、集金代行からもらったものをその口座に入れてもらう、あるいは振り込みや現金回収は1つの

口座に、家賃口という形に入れているということで、物件ごとではございません。

【平井部会長】 どうぞ、東急リバブルさん。

【東急リバブル（青山）】 契約登録料についてのお尋ねがございましたので、お答えいたします。

ご存じのように、賃貸の仲介手数料については貸主から50%、借主から50%といった位置付けです。現実問題としては、借主から了解をもらった上でほぼ100%いただいているというところがございます。契約登録料につきましては、貸主と東急リバブルとの間で締結をする管理代行契約に基づきまして、管理代行契約の登録料として、私どもで管理を受けるに当たって、入居から退去までずっと24時間対応をさせていただきますので、そのフィーという形で貸主から1カ月分をいただいているというところがございます。

【山野目委員】 結構です。

【平井部会長】 はい、どうぞ、川口委員。

【川口委員】 どちらでも結構なんですけれども、例えば賃貸の借主にとって、やはり日本の賃貸システムで一番不安なのは、管理業者の裏側にいる貸主だと思います。常にここにお伺いを立てながら交渉をしていると、借主からは相手が見えないので非常に不安なんです。

何を申したいかといいますと、3点ございまして、今日のヒアリングで確信的なものを得たのは、要するに、金融業と比べたときに、業法が、法制度が足りないのではないかと。つまり、金融業として見た場合は、貸主は金融機関ですね。それで、借主はお金を借りる人です。まず、金融業を営むには、業法があって、事業者に対する法制度があるわけですね。教えていただきたいのは、貸主事業者としての縛りが日本に制度としてあるのかと。要するに、保険会社とか銀行に課せられるような業としての規制がかかっているのかということですね。これが1つです。

それで、何を申したいかという2つ目ですけれども、皆様の管理は、非常に機能がバンドリング、要するに複合しているわけですね。1つは施設管理。それから、2つ目は賃料の徴収代行、金融機関というサービサーですね。それから、何かあった場合の督促とか解約あるいは滞納に関するものは、スペシャルサービサーという業務ですね。それから、リーシングは仲介。こういった機能が複合しているということで、本来であれば、それぞれに分けてどの程度の制度が必要であるか。例えば、サービサーとかスペシャルサービサーというのは、これはオーナー代行ですよ。それから、施設管理というのは専門サービス

の提供という意味では、非常にその機能が複合しているのです、問題を解きほぐしていくときに難しいのではないかと。

そういう意味では、アンバンドリングというのは一たん必要なのかという疑問があります。その上で、先ほどの東急リバブルさんの場合には、普通管理とプレミアム管理と、施設管理だけをやるのか、サービサーをやるのか、スペシャルサービサーをやるのかという、機能の段階に応じて実際に実態的にフィーが課されているということは、やはり機能として一たんアンバンドリングしないと、整理ができないのではないかとという疑問が2点目です。

それから、3点目は、貸主を一方で業で縛っていくとすれば、一方で入居者のほうの縛りをどうするかということで、一番大きいところは、入居審査の責任を一体どこが持っているかということで、お話を聞きますと、悪質な人は入れてしまったらもうどうしようもないわけですね。何をやっても強制執行以外ないので。そうしますと、しっかり入居審査をやったけれどもそれを上回る悪質な借り手については、簡単に強制執行ができるような、これも法制度がないと、賃貸市場というのが機能していかないのではないかと。

それをもう一つ担保するものとして、交通事故が起こった場合に損害保険がきくような、そういうような保険みたいな、保証みたいなものが今ワークしているのか。特に苦情の多い、トラブルの多い原状回復については、費用負担の問題は民民で解決することは難しいので、例えば交通事故が起こった場合、今はもうシステムティックに損保がそれを代行して割合を決めるというような仕組みが、今、実務の中にあるのかどうか。

この3点について教えていただければと思います。

【平井部会長】 エー・アンド・エムさん、どうぞ。

【エー・アンド・エム（内山）】 貸主さんの縛りはないです。宅建業の縛りありませんし、管理を行う場合も任意に直接契約できます。ですから、管理会社が入ると、宅建業の絡みとか出てくるので、意外とこれ、守るんですけれども、貸主さん自身は特に縛られていないと、自由だと思っております。管理会社を選ぶのも自由と、宅建業者を選ぶのも自由ということだと思います。

あと、管理については、大手さんの場合には分けているのでしょけれども、我々中小業者の場合には、もう渾然一体となって管理をしていくという形しか、今のところとれないのではないかと。ルールも決まっていないという状況の中でやっておりますので、非常に格差が多いんじゃないかと思えます。

それから、入居者のところですが、審査の責任ということですがけれども、管理会社が審査するのはその人に会ってするのではなくて、やはり賃貸の仲介窓口のほうが比較的その人の人格などを判断をしてやっている。保証会社に頼むと、収入の面からの保証をして審査をしてくれるといったところがあるので、審査のかわりに保証会社を使ってという、お金の入るところの審査をしてもらうというところがあるのではないかと思います。

また、トラブルの原状回復については、保険制度はまるっきりないので、話し合いとかあるいは説得をしながら、お金の清算をしてもらう、大家さんに納得してもらうというようなところが現状です。

【平井部会長】      ありがとうございます。

【東急リバブル（青山）】      まず、貸主が事業者として法的な縛りがあるかという話でございしますが、ご存じのように全くございません。そういう意味では、実務をやっておりますと、貸主さんも、かなり勉強されている方ももちろんいらっしゃいますけれども、相続等である日突然貸主になってしまったといったような方もいらっしゃいまして、その知識レベルには、相当にばらつきがあるというところがございます。ただ、私ども管理会社として、借主さんに対して物件を提供する立場としては、やはり借主さんが住みやすい建物を提供しなきゃいけないということがございますので、貸主さんに対して一生懸命啓蒙活動をしていくというのが現実でございます。

あと、設備管理、サービサー、スペシャルサービサーというようにお話をいただきましたけれども、大変に共感するところがございまして、確かにいろんなサービスをごちゃまぜにして対応しているようなところがありますけれども、特に、先ほど津田も申し上げましたが、どこまでサービスとして提供できているのかというところについては、担当者によっても若干のばらつきもございます。ここについては、文書化してもなかなかそこを守っていけないといったようなところが現実かなと思っております。メニューとしてはしっかりと分けさせていただいておりますけれども、文書にあらわれないところでの貸主さんの期待というもの、現実には感じております。

また、入居審査についてですがけれども、私どもは、借主さんにみずからお書きいただいた内容について一応裏づけをとっていると。例えば、会社員だということであれば、その従業者証明書をとるですとか、貸主さんから要望があれば収入についての証明をいただくといったような、借主の自己申告について裏づけがあるかどうかということについては、貸主さんに情報を提供いたします。入居させるかさせないかという最終的な判断について

は、貸主さんにゆだねているというのが現状でございます。

原状回復についてのトラブルについて損保のようなものがあるということも当然ございませんし、トラブルについて保険制度といったものも当然ございません。民衆の間で解決しているそこに私どものような管理会社がアドバイスをさせていただき、最終的には弁護士さんに入っていただくといったようなところが現実でございます。

【平井部会長】      ありがとうございます。

【東急リバブル(津田)】      あと1点ちょっと追加で、川口委員のご質問にお答えします。

先ほど、審査に関して借主さんの規制をどうするのかという中で、私ども、個人のオーナーから管理を受託している一方で、Jリートを中心としたAMからPM業務ということで受託している物件もございます。アセットマネジャーから見たとき、やはりどうしても稼働率中心という指導をPM会社にするわけですが、ただ、何か問題が起こったとき、滞納保証会社を使ってどこまで審査をしたのかということをお投資家に納得させるためにも、滞納保証会社を使って、特にクレジットカードから引き落としをするということで金融の信用調査を利用するというような流れも、現状でございます。ただ、やはり、供給過剰のエリアにおいては、入居審査も当然ではありますがより高くレントを取りたいということと、いかに稼働率を上げるかという方向に動いておりますので、どこまでそこについてよりリスク管理しているかというところは、やや疑問のあるところですが、そういう流れがあるのも事実です。

以上です。

【市川委員】      1点だけ。

【平井部会長】      どうぞ、市川委員。

【市川委員】      東急リバブルさん。サブリースを637戸されているということでございますので、この点に関して一、二、ご確認とお教えをいただきたいと思っております。

まず、サブリースでございますから、オーナー、所有者がいて、リバブルさんが借主になるということになります。その中で、賃料の85%を保証していると。まずここに第一義的な貸し借りが出てくるわけでございますが、この期間的なもの、例えば当初の契約期間が満了する上における更改の条件といったものがあるのかなのか。あるとすれば、どういうことを前提にしているのか。これは案件ごとに違いがあるでしょうから、あまり具体的にはお答えしにくいだろうと思っております。

それから、この第一義的に行われている中での問題点というものがあるのであれば、そ



れをちょっとお教えいただきたいということと、その次に、転貸でございますから、東急リバブルさんが貸主に今度は変わるわけでございますね。そこで、この貸主と借主間における契約と、当初の一義的な貸主・借主とのそごはあるのかないのか。契約上のそごが出てきたりするということがあるのかないのかということでございます。

そして、もう一つは、二義的な貸主である部分は、管理者としての立場も含まれているのかいないのかということでもあります。貸主であり管理者でありということが、現実として今行われているのか。管理者という部分においては、収納代行等を含む第三者機関にこれを委託しているのかいないのか。その辺もちょっとお聞かせいただきたい。委託をしているということになりますと、その委託先でエンドの借主が家賃の滞納をした場合の家賃の収納にかかわる業務の部分が、どのようにされているのか。

あるいはもう1つ、退去時における原状回復。これは、管理者としての原状回復をされるということと同時に、貸主としての原状回復を求めるとい、さまざまなもので問題が発生してくるんだろうと思うわけでございますが、これらの処理はどのようにされていらっしゃるのか、あるいはどのようにしていくべきなのかというようなことを、少し問題点が広くて、大変お答えにくい部分が多かろうとは思いますが、この辺について、もしよろしければご回答いただければと思います。

**【東急リバブル（津田）】** お答えします。ご質問が後半だったので、ちょっと全部お答えできるかどうか、甚だ自信がありませんが、まず、サブリースにつきましては、現状でいうと637戸とございますが、これは住宅系でございます。当社の一棟代行のサブリースのシステムにおきましては、査定賃料の85%で保証するという流れでやっております、これはマーケットで今どうなのかというと、現状でいうと、査定賃料の90%から92%ぐらいで保証している、こういう案件が世の中多いと思います。

そういう中で、85%でもとが取れるかということ、ほとんど取れません。当社としては、代行管理をメインで拡大をするという中で、サブリースは1つのメニューという形で、どうしてもこれを適用してもらいたいというオーナーに対しては適用するということで、サブリースを積極的に今伸ばそうという方向にはないということでございます。

それから、貸主イコール管理者ということでございますが、それを改めて第三者に委託をするということはやっておりません。ただ、管理者といっても、いわゆる代行管理、これ以外にハード管理で建物を管理する部分があるわけですね。こちらにつきましては、一棟代行も含めて、当社ではハード管理をやっておりませんので、当社の関連会社である東

急コミュニティーであるとか、他者のハード管理会社を使っております。

それから、契約の更改をどういう形でやっているかということでございますが、基本的にはサブリースの賃料更改は2年ごとにやっております、2年ごとにマーケットを見た中で、募集賃料をオーナーと合意した上で、その85%と決めております。そういう中で、エリアによっては、相当マーケットが供給過剰、あるいは建物の劣化に伴って賃料を下げざるを得ないということも多々ございまして、そういう中で合意ができなければ、そこでサブリースの契約については更新しないというやり方をとっております。

また、退去後の原状回復についてどのような負担でやっているかということでございますが、オーナーからサブリースとして借り受けた中で、貸主として借主との関係の中で、原状回復の費用負担については、通常どおりのガイドラインのルールにのっとりやっております。ただ、通常の、例えばクロスであるとかそういう損耗部分につきましては、当社の負担でやっておりますが、給湯器であるとかエアコンであるとか、大きな設備につきましては、私どもが借り受けています本来のオーナーの費用負担ということで、そういう契約でやっております。

一部ちょっと答え切れないものがありますが、以上でございます。

**【平井部会長】** ありがとうございます。

大変申しわけございませんが、ちょっと時間も参りましたので、今の市川委員のご質問を最後に、今日のヒアリングを終わらせていただいてよろしゅうございませうか。

今日おいでいただきましたお三方、内山様、津田様、青山様、心から御礼申し上げます。

それでは、事務局から今後の予定についてお願いします。

**【海堀不動産課長】** それでは、今後の予定について、資料4に基づきましてご説明をさせていただきます。

今後の予定でございますが、こちらの資料4に書かせていただいておりますように、今お話しいただいた賃貸不動産管理について、物件情報の提供から始まりまして、業務内容の明確化、適切な実施を5月中下旬に開催予定の第22回で。それから、賃料の収受、あるいは入居者等のトラブル等も含めた借主の簡易、迅速な紛争処理等について第23回で。また、全体の不動産流通活性化という観点からの残された課題について、7月に開催予定の第24回と。その際に、不動産賃貸管理の全体の制度的枠組みの大枠の方向性をご提示できればと思っております。それらについてご議論いただいた後、9月開催予定の第25回の段に、不動産賃貸管理についてのより制度的な枠組みについての具体的なご議論をと

考えているところでございます。

また、次回の第22回でございますが、事前に各委員から日程をいただいておりますが、一番多くご出席いただけたところを調整した結果、5月22日の15時から開催をさせていただければと思っております。場所については、後日ご連絡をさせていただきたいと思っておりますので、どうかよろしく願いいたします。

資料の郵送を希望される方は、事務局より郵送させていただきます。

事務局からは以上でございます。

【平井部会長】 それでは、以上をもちまして、本日の不動産部会を終了させていただきます。どうも遅くまで活発なご議論をいただきまして、まことにありがとうございます。

— 了 —