

講演録

第 192 回定期講演会 講演録

日時:平成 28 年 7 月 15 日 (金)

会場: 日本消防会館

宅地建物取引業法の改正

国土交通省 土地・建設産業局 不動産課 不動産政策調整官 杉田 雅嗣

今、ご紹介いただきました国土交通省の杉田でございます。本日申し訳ございません。課長の中田がきょう講演ということで受けさせていただいていたのですが、今、ご紹介がありましたように、ちょっと公務入ってしまいまして、代わりに私、杉田のほうから、きょうの宅建業法の改正についてということで、1時間45分ぐらい、ちょっとお話をさせていただきまして、その後、残った時間で質疑を受けさせていただければと思っております。どうぞよろしく願いいたします。特にきょう、お集まりの皆様、特に不動産関係の業界のかたがたが中心にお集まりというふうに向っておりますけれども、平素より国土交通行政、特に不動産行政につきましては、格別のご支援などをいただいております、重ねてこの場をお借りして、御礼申し上げたいと思っております。今回、宅建業法の改正ということで、お時間を頂戴しておりますけれども、ちょうど先般6月3日に宅建業法の改正法案が無事に成立し、また公布されたということになりました。先の通常国会で審議いただきまして、なかなか国会の日程がタイトな中で、結構うまく成立するかどうかっていうのは、かなりスケジュール上、結構あやういところもあったんですが、なんとか無事に成立し、公布までくることができたというところでございます。

内容につきましては、またのちほど触れさせていただこうと思っておりますけれども、特に今回中心になってくる内容というのが、いわゆる中古住宅、最近では既存住宅という言い方を役所なんかではするようになっておりますけれども、いわゆる中古住宅でございますけれども、その中古住宅の市場について、いかに活性化をしていくか、

という観点で、今回宅建業法の改正という形で、いくつかの措置を盛り込ませていただいたと、いうものになってございます。宅建業法の改正につきましては、実はこれまでもちょこちょこ改正はしてきたところはあるんですけども、直近の一番大きな改正、一昨年前に、まずその議員立法ですけども、宅地建物取引主任者が宅地建物取引士ということで、業界の皆様からも、いろいろご要望をいただいております。そういった改正が2年前に行われたばかりであったわけですけども、さらにその前になりますと、今から20年ほど前、平成7年が、その前の改正ということになっております。当時平成7年の改正のときに、何をやったかということなんですけれども、いわゆるレイنزを法令上のちゃんとした位置付けを作った上で、登録の規定を設けたというのが、そのとき、平成7年のときの改正でございました。それから実質的に中身のある法改正というのが、20年間なかったということでございまして、かなり政府提案で行う宅建業法の改正といたしまして、久しぶりの改正ということになっております。

特に、このじゃあ20年間、平成7年から今回の宅建業法の改正までの20年の間で、かなりその社会情勢とか、不動産を取り巻く状況っていうのも、大きく変わってきていたんだろうなと思っております。中でも今回、改正の中心になってまいりますような、いわゆる既存住宅市場というものを活性化していくっていうのは、これまでの、とにかくその住宅の量を充足させるんだということで、新築住宅をどんどん建てているっていうような、そういった行政の方向性から、一回建っているものを、いかにしっかりと維持管理をしていただき

ながら、2回、3回と市場で、それをもう1回使っていただくというような形で、既存住宅の市場というものも、新築と同じように伸ばしていくというようなことが、非常にその課題として大きくなってきたということもございまして、そういったことを、まさにその20年間の中で、出てきた課題に対応していくための改正ということで、今回取り組んでいったというような経緯をもっております。今回、改正の中身に入らせていただく前に、そういった既存住宅の関係する状況でありましたり、政府の国交省のほうで、こういったことの取り組みをこれまで進めてきたのか、それがどういった形で、今回の改正につながってきたのかと、というようなことを前段でお話をさせていただきながら、後半の部分で改正の内容について触れさせていただこうかなと思っております。

今回の宅建業法の中心になる改正っていうのが、そういった既存住宅市場を活性化するという目的であったわけですが、実は先ほど申し上げた、2年前に、取引士を創設をしたという、宅建業法の改正の際にも、実はそういったような視点というのが、一部盛り込まれた形での取引士の改正というのも、経緯としてはあったということになっております。特にその取引主任者というものから、いわゆるサムライ業である取引士という形で、名称も変えていく上で、単にその名前を変えるということだけではなくて、その取引士になっている役割の大きさというものにも鑑みて、名称変更し、またあわせていくつかの責務規定を設けさせていただいたというのが、その平成26年のときにやった、宅建業法の改正の内容でありました。具体的にはその名前を変えるにあたりまして、やはり既存住宅流通なども含めて、非常に不動産の流通における宅建業者、また取引士の役割というのが、どんどん大きくなっているというのが、社会情勢も踏まえての改正ということもございましたので、一つはその取引士としての質の向上を図っていただくというようなこと。例えば宅建業者が自分のところの従業者に対しまして、教育をほどこすように努めていただくと、というような責務規定が、あわせて設けられておりましたり、また今回そのお話をさせていただき既存住宅の取引というのにあたりましては、宅建業者の方のところ、まずその消費者の方が、まずご相談という形で来ると思うんですけれども、その際、新築

に比べますと、やはり既存住宅の売買するにあたりましては、いろんな関係者のかたがたのご協力がないと、なかなか成約までたどりつけないというような、そういったような背景もございまして、関係する事業者と連携してやっていただくということが、非常に重要であるというようなこともございましたので、あわせて法改正の際には、そういった関連の事業者のかたがたと、連携をしていただくというような責務規定というものを、取引士とするにあたりまして、改正の内容に盛り込まれていたということでございます。

その2年前の取引士に改正をしたときに、既にそういった今後の既存住宅流通市場というものを、しっかり伸ばしていくというようなことを見据えた形での、責務規定なんかも設けながら、前回の改正でも規定としては盛り込まれていたわけですが、さらに今回の改正では、そういったある種、理念的な責務の規定に加えて、実際にじゃあその取引の現場におきまして、宅建業者の方や、取引士のかたがたが、こういった役割を担っていただくことがいいのかっていうような観点からの規定が、より具体的に盛り込まれたというような内容になっております。また内容につきましては、のちほど触れさせていただこうと思っております。まずその前段のところ、そういった既存住宅の流通市場。活性化に向けて、こういった取り組みをしてきたのかということにつきまして、ご説明に入らせていただこうと思っております。まず2ページでございまして、こういった講演会などでも、非常にわれわれのほうもよく使わせていただいている資料ではございますけれども、既に何回かご覧になられた方も多いかと思っております。足元のところでの、わが国の既存住宅流通量の推移、それから他国との比較をした場合に、どのぐらいの流通量があるかといったような国際比較のグラフになっております。左側が、わが国における新築の着工戸数と、既存住宅の取引件数、これを縦の棒グラフで示しながら、それぞれのシェア、割合を折れ線グラフで示したようなグラフになっております。お手元は白黒だと思いますので、画面のほうで見ていただきますと、黄色い棒グラフの部分が新築の着工数になっております。下の部分にある水色の部分というのが、既存住宅の取引件数ということになっておまして、既存住宅の取引件数につきましては、大

体平成7年とか8年、今からちょうど20年ぐらい前あたりから、件数としては、大体年間17万ぐらいのところ、前後ぐらいでずっと推移をしてきているというような状況となっております。

一方で、今、ご案内のように新築のほうにつきましては、かなり経済情勢とか社会情勢で、影響が受けやすいというようなこともありまして、かなり増えたり、減ったりというのを、繰り返しながら、今日に至っているというような状況となっております。特に19年、20年あたりのリーマンのあたりで、大きく新築の着工戸数、100万を割り込むということで、大きく減少もいたしました。最近はまだ少しずつ回復の基調にきておりますけれども、それでも現状、一番直近で平成25年の数字となっておりますけれども、その新築と既存の合計の中でのシェアで申し上げますと、既存住宅の流通シェアが14.7パーセントというぐらいのパーセンテージになっているというところがございます。直感的に、なかなか15パーセント前後だとすると、あまり多くないのかなというような感じかと思っておりますけれども、やはりそのアメリカであったり、イギリス、フランスといったような、国際的にも既存住宅のシェアが多いといわれているような国と比較してみますと、右にあるグラフは、そういった国際比較のグラフになっておりますけれども、やはりアメリカが83~84パーセントと。イギリスに至っては9割弱ということで、非常にそのシェアが多い中で、日本というのは、それに対して15パーセントということでございますので、そういった既存住宅の取引が活性化している国々と比べると、まだまだ低位にあるというような状況が、足元のところなのかなと思っております。

もちろんその取引の慣行ですとか、市場環境などが、アメリカと日本でかなり違うというようなことも、当然ございますので、一概にこれと同じように比較するということができないと思っておりますし、またアメリカの取引環境に、じゃあ日本を必ずしも全部近付けていけばいいのかといいますと、そういうわけでもないということかとは思っております。よく聞く話としまして、アメリカなんかですと、州ごとに状況は違うとは聞いておりますけれども、なかなか日本なんかには比べると、新築で住宅を建てようとするときの、様々な規制が強くて、建てたくても新築が建てられないというような、例えば背景があるですとか、そういったような法制度

であったり、環境面での違いが、そういった既存住宅のシェアの違いにつながってきているというようなところも当然あるかと思っております。とは言いながら、アメリカとかイギリスと比べても6分の1程度ということでございますので、まだまだ国内のわが国の既存住宅の流通というの、伸びしろがあるんであると。またのちほども出てまいりますけれども、それだけまだ、そのいうならば発展していく可能性のある産業ということで、成長分野としての市場という見方もできるというようなことで、政府の成長戦略であったり、骨太の方針といったようなところにも、こういった既存住宅流通、市場を伸ばしていくというふうなことが、方向性として書かれていたりということもございますので、必要な対応をしながら、環境整備をしながら、これをどれだけ増やしていけるかというところが、課題になっているのではないかなと思っております。

次に3ページでございますけれども、一方でそれだけその期待をされている、ある種市場であるということなんですけれども、ここで先ほど見ていただきましたように、この20年ぐらい、実件数としてはさほど大きく変動してきていない。大体17万ぐらいのところ、ずっと推移をしてきていると。新築に比べると、それはある意味、非常に安定的に17万がずっと続いているということなのかもしれないんですけれども、逆になかなかその17万の壁というのが超えられないと、というような見方もできます。いろいろ、なぜそういったなかなか市場のほう、実数が増えてこないのかというようなことで、課題としていわれていることがございますけれども、その中でも比較的良好に言われている、ご指摘を受けているようなことをまとめたのが、3ページの負の連鎖という図でございます。上側に買い主の行動パターンであったり、下側に売り主の行動パターンみたいなものを、ちょっと置いて、絵にしておりますけれども、まずそのよく言われておりますのは、真ん中の建物評価のところですが、特にその既存住宅につきましては、築年数に応じた形で上物の査定というものがなされていると。よく言われるのが、その20年ぐらいで木造戸建てなんかですと、価値が0になっていくと、というような形での、直線の20年で0になっていくというような査定の方法が、割と一般的に行われていると、というようなこと

を伺っております。

そうなってまいりますと、実際にどれだけちゃんとその住宅を手入れしてきたかとか、リフォームしてきたかというように、あまり反映されないということでありまして、20年たつと、実際の利用価値があってもなくても、実際の建物の評価につながりにくいというような、そういった評価が慣行として強いのではないかと、いうふうに言われておるところでございます。実際はそういった建物評価を前提に、売り主と買い主がどういう行動になってくるのかというところが、その上と下のところでありまして、例えば下の売り主、物件の所有者の方にしてみますと、せっかく一生懸命、今住んでいる住宅につきましても、維持管理をしていく、リフォームをしていくというようなことをしても、次、また売るときに、それがちゃんと評価されないということになってきますと、そういった一生懸命維持管理をするというような、インセンティブが生まれにくいのではないかと、というようなことでしたり、またあわせて、どれだけちゃんとやってきたのかというように、情報提供をするインセンティブというのも、生まれにくいと。またその実際に売るときに、金融機関の担保評価というの、連動して上がらないということもありますので、結局売ろうとしたときにも、住宅ローンがあまり付かないと。結局住み替えができないと、といったようなこととか、というようなことで、こういった建物の評価の問題などが、売り主に、一生懸命維持管理をしようというようなインセンティブに結び付いていないのではないかと、というようなことが、よくいわれております。

一方で、上の買い主の方につきましては、新しく何か住宅を買おうとなったときに、新築と中古住宅、どちらにしようかなということで選択をされたときに、新築住宅であれば、いろいろと情報が出てきますし、基本的には瑕疵担保の責任なんかもついてくるので、ある程度安心感を持って購入できます。一方でそれと比較して既存住宅を選んでいったときに、まずそもそも物件の情報が、あまり売り主のほうから適切に出てこないのではないかと。また当然、何年か住んで、築年数がたっているものでありますので、隠れた不具合とか瑕疵、そういったものがあるんじゃないかというような不安を抱えたまま、最終的にはやっぱり新築

にしようかなということで、新築住宅を買われてしまうというような、そういった行動に結び付きやすいのではないかと、というふうにいわれています。結果的にこういった売り主、買い主の行動が、透明性の低い市場を、また招いてしまって、その結果、建物の価値というところが、まだよく分からない透明性の低いので、もう築年数だけで、この査定をしようかというところで、評価にまた結び付いていってしまうというような、そういった負の連鎖がこの市場にはあるのではないかと、ということがいわれております。実際に消費者のかたがたに、そういったアンケートを採ってみました結果が、4ページのところでございますけれども、このアンケート、新築と中古住宅、どっちを買おうかなということで、最終的に中古住宅のほう、選択されなかった消費者のかたがたに、アンケートを採ったものでございます。

要はその新築住宅、最後なんで選んでしまったんですか、というようなことの裏返しのアンケートになっておるわけですが、特にこの中でも、赤枠のところを囲って、文字が小さくて見づらいんですけども、例えば隠れた不具合が心配だったというような、アンケート結果であったり、耐震性とか断熱性といったような、品質が低そうだと、というようなアンケート結果であったり、また給排水管路などの設備の老朽化が心配であるといったような理由であったりと、こういったような実際の住宅の性能ですとか、品質、こういったものに関する不安感が、最終的に既存住宅の購入のネックにしまったというような回答が、2、3割あるということでございます。やはりこういった新築に比べると、本当に大丈夫なのかというような不安を払拭していかないと、なかなか既存住宅を買われるというような消費者の行動につながりにくいかな、ということがアンケートからも出ておるかと考えております。

ちなみにこのアンケートの一番上にきているのが、やはりその新築のほうの方が気持ちいいからと、ということで、当たり前だよねと思うんですけども、そういった回答が7割ぐらいあるということでございます。ただこれは別に日本だけに限った話ではなくて、欧米のかたがたなんか聞いてみても、新築と中古、どっちがいいと聞いたときに、それは新築のほうの方が気持ちいいと答えるのが多いというところが、これは別に日本特有の

問題ではなくて、アメリカであろうが、イギリスであろうが、そういう比べ方をすれば、それは新築のほうがいいよねと、いう回答になるということでもありますので、上位に来ているんですけども、そんなにこれがだから多いからといって、だからどうなのか、というものでないのかなと思っております。むしろ例えば二つ目のところに、このリフォーム費用などが割高になるという回答を選んでいる方も、3割強ぐらいいらっしゃるんですけども、ここなんか日本とアメリカのところで、割と市場の違いによって、このアンケートの結果が変わってきたところなのかなと思っております。よくアメリカなんかですと、あまりキャッシュでお金を預金したりとか、現金で持つということではなくて、多分、その住宅の投資に当てる行動を、アメリカの方なんかは取りやすいということを知りたりします。結局そのお金がある程度蓄積されてきたときに、それを預金化するのではなくて、例えば高級家具かなんかを、何年かに一度買って、それで住宅のスペックを上げていって、最後それを売るときに、買ったときよりも、売るときの方が価格が高くなるような形にして、売っていくということで、そういったリフォームだとか、家具だとかにお金を預金化せずに、投資をすることによって、次、手放すときには、買ったときよりも、さらに上値で売れるようにすると、というようなことが結構アメリカなんかだと、そういう行動のパターンを消費者の方がされると聞いております。

そういう市場ができてきますと、当然そのリフォームが割高になるという発想ではなくて、むしろリフォームをすとか、家具に投資をする、設備に投資をするということが、次、売るときプラスの面に働いてくるということになりますので、あまりそういうような割高になるってというような発想じゃなくなってくるのかな、と思うんですけども。日本だと、やはりそういったような市場がまだまだないということでもありますので、リフォームなんていうのは、お金が掛かるけれども、売るときにはそれが反映されないと、だから割高なんじゃないかっていうようなところで、こういったアンケートの結果なんかも出てくるのではないかなと思っております。これまで見ていただいたように、やはり既存住宅を買われる方の消費者のかたがたの不安っていうのが、やはりその品質

面であつたり、またその必要とするような情報が出てこない、いうところにありますので、それがしっかりと出てくるような市場を作っていくということが、一つの既存住宅を安心して売買していただく。については、新築と中古を比べたときに、既存住宅のほうを購入しようというような判断につながってくるということなのかなと思っております。んですけども、一方で、今見ていただいたように、なかなかそのところというのが、まだまだ不安が払拭できていないという環境があるのではないかと、いうことでございました。

一方で、じゃあ本当に最近建っているような住宅についてが、15年とか20年で、価値が本当に0になるほど、悪い住宅ばかりなのかというと、特に最近建っているような住宅については、建っている段階から、かなりスペックの高いものが建っているというようなことになってきていますので、一昔前と比べると、その同じ中古住宅とか、既存住宅といったときにも、一昔前といったところの、そういった中古の物件というものに比べると、非常にものとしてはいいものというものが、市場に流れてきているのではないかとというのが、5ページのところで、少し見させていただいております。一昔前の木造の戸建て住宅となると、かなり20年とか30年たつと、老朽化が進んでしまっているような住宅というのも、そこは多かったかなと思っております。一方でその住宅関係の法規制というのものも、かなり30年、40年の間で、いろんな変遷を遂げてきていまして、その中で、もともと建ったときの性能というものが、良いものが増えてきているというのが、法制度の面からもうかがい知れるのかなと思っております。よく出てきますので、昭和56年の建築基準法の改正によって、旧耐震と新耐震が変わりましたね、という話が、これ非常によく出てくる話かと思っております。56年前に建っているものについては、旧耐震物件ということで、今でも市場で、多分、旧耐震物件という、かなり価値が下がってしまうのかなと思っておりますけれども、一つのメルクマールとしては、その前なのか後ろなのか、なんていうのがあるかと思っております。

ただこれも昭和56年となりますと、築35年ということになりますので、かなり前の住宅ということかなと思っております。一方で、もう1個線を引くとすると、平成12年、2000年あたりに線が引ける

んじゃないかなと、私は思っております、この12年という年、なんの法律が施行されたかといいますと、いわゆる住宅品確法という法律。これが平成12年に施行がされたということでございます。ご覧のようにこの品確法ができて、一つは建物の性能の物差しであります、住宅性能表示制度、これができたということ。それから特に、新築の売り主であったり、請負人に対しましては、10年間の瑕疵担保責任が、法定化されたということでありまして、構造部と防水部についての瑕疵担保責任が法定化された。ですので、建てる段階から、しっかりとしたものを作らないと、この瑕疵担保責任が、追求を免れないということになるので、この品確法ができた以後の住宅については、かなり建てる段階から、この瑕疵担保責任を意識したような形での建築というものがなされるようになったということでございます。さらに平成21年になりますと、長期優良住宅法ができて、これはさらにワンスペック上のものということで、長期優良住宅というものが、位置付け、法律上されたということですので、そういったものが市場の中でも一定程度、出てくるようになったということ。また、同じ年に住宅瑕疵担保履行法という、この品確法をまさに手続き面から強化するという、生まれた法律でございますけれども、必ずこの瑕疵担保責任が履行できるように、保険か供託を事業所の方は、措置を講じてくださいという法律ができましたけれども、これにあわせて、そういったような裏付けができたとともに、保険付きの住宅を選択されたときには、その保険がちゃんと付けられるように、建てる段階から設計施工基準というものに、必ず遵守した形で建てないと、保険が付けられませんよと。保険が付かなければ売れないということになりますので、さらにその安全面で、担保ができたような住宅が建つようになってきたと、いうことございまして、こういったような法律の施行によって、かなり、今、建っている、最近建っている住宅について、スペックが上がってきているのではないかなと思っております。この平成12年、ちょうどこれが築16年ぐらいのものが、この中に入ってくるわけでございますけれども、もう16年以内に建ったようなものというのは、こういったような法律のもとで、建ってきているような住宅になっていますので、適切な維持管理がなされた上で、中古の物件とい

うことで、売買がされれば、かなりそのスペックとしては、十分なものが市場に出てきているというような状況なのかなと思っております。

6ページから8ページのところは、先ほど申し上げました、品確法ですとか、長期優良法、それから瑕疵担保の概要ということで、参考で付けさせていただきますと、6ページが平成12年に施行がされました住宅品確法の概要ということでございます。上のところに、品確法の3本柱とありますけれども、先ほど申し上げましたような、性能の物差しである住宅性能表示制度というものができた。これによって性能表示も取っている住宅については、共通の物差しで、性能が比べられるようになったということでございます。それから2番目が瑕疵担保責任の特例ということでございまして、民法上の瑕疵担保責任は付け外し自由でございますけれども、特に新築の住宅については、物件も高額であると、また瑕疵があったときの消費者の保護を強化しなければならないということもあわせて、構造部と防水部については、必ず10年間、瑕疵担保責任を負ってくださいというような、特例が設けられたということ。それから3番目は、あと『紛争処理体制の整備』ということでありまして、この①の性能評価を受けた住宅については、その後、何かトラブルがあったときには、全国の弁護士会が紛争処理機関となりまして、その仲裁だとか、世話してくれるというような紛争処理体制が整備されたというのが、この品確法の大きな三つの内容ということでございます。

右のところに、この性能表示制度の実績ということで、それぞれ新築と、それから既存住宅、それぞれの数字を書いております。新築につきましては、昔は共同住宅を中心に、マンションを中心に、この性能表示制度が使われていたんですけれども、この次のページに出てきます、長期優良法が施行されたあたりから、戸建て住宅で、長期優良プラス、もう性能表示もあわせて取ってしまうということが割と増えてきたということございまして、戸建ての利用というのが、結構この住宅性能表示についても増えてきたということになっております。折れ線グラフが全体に占めるこの性能表示制度の取得の割合ということですが、大体2割前後が、この性能表示を取っているという住宅で、最近では推移してきているというところでござ

います。それから、実はあまり知られていないといったらあれなんですけれども、この性能表示制度、新築以外にも既存住宅についても、その性能表示制度が実はございまして、それが下のグラフなんですけれども、かなり実は件数少なくて、累計でもまだ 5000 個に満ちていないというぐらい、利用の実績が少ない制度になっております。新築に比べると、既存住宅の性能表示の項目が、これまで少なかったということがありまして、特に劣化等級だとか、省エネ系の項目というのが、既存住宅の場合は項目としてなかったもので、その項目がないので、あまり使ってもメリットがないというようなところもあって、そういったようなのも、一つの要因として、あまり利用が進んでこなかったという背景がございまして。

ただこの既存住宅の性能表示制度につきましても、そういった必要な項目を追加しようというような検討が、これまで進められてきてまして、平成 28 年度からは、先ほど申し上げたような劣化対策等級ですとか、省エネにかかるような等級、こういった項目についても、既存住宅の性能表示制度の中で、表示がされるようになりまして、こういったことを踏まえながら、既存住宅の性能表示制度についても、これから利用拡大させていきたいということで、国としても今、取り組んでいるところでございます。それから 7 ページが長期優良法の概要でございまして。こちら 21 年に施行ということでございまして、ここのところも上にありますけれども、新たに長期優良住宅という、新しいスペックの住宅を作りまして、一定の認定基準に満ちているものについては、長期優良住宅ということで、売り出すことができると、それに対して、その認定を受けた住宅については、税制であったり、融資であったりというような優遇措置が講じられると、補助制度が適用されるというようなことで、いいスペックのものについては、それ相応の優遇措置を講じましょうということで、できた法律でございまして。こちら下の方に、これまでの実績書いておりますが、主に戸建てのほうが利用が多くなっていて、左側の左下が戸建て住宅の認定の実績ですけれども、大体戸建ての 2 割強ぐらいが、この長期優良の認定を受けている住宅ということになっております。一方でマンションとかの共同住宅については、1 パーセント未満ということで、かなり全体に占める長期優

良住宅の割合というのは、低い状況になってしまっていて、いろいろ要因があるというふうには聞いていますけれども、一つはその耐震性を結構確保するのが難しかったりするというようなことで、免震でもない、なかなか取れないという話も聞いていますので、戸建てに比べると、ちょっとマンションのほうがハードルが高いのかということもあって、ちょっと利用のほうが少ないという状況になっております。

こちらについても、今、新築の数字を見ていただいておりますが、これまでは既存住宅を改良することによって、長期優良住宅の認定を受けるといったような基準がなかったものだったので、全部新築住宅の長期優良住宅しかなかったんですけれども、こちらについても、今ある既存住宅を、一定の増築とか改築をしていただくことによって、スペックを上げていただいて、一定の基準に達すれば、それも長期優良住宅として認めましょうということで、既存住宅用の基準が、この平成 28 年度にできまして、現行制度化では、そういった既存住宅を増築、改築することによって、長期優良住宅化することが、制度上できるようになってきております。最後、8 ページのところは住宅瑕疵担保履行法ということでございまして、これはいわゆる『姉齒事件』といわれるような、構造計算書の偽装問題が起りまして、そのことによって品確法で守るべき瑕疵担保責任が、必ずしも事業者の資力状況によっては、適切に履行されないというような事案が発生するということが、非常に大きな社会問題になりましたので、そうならないようにするために、事業者のかたがたには、あらかじめ瑕疵担保責任を負えるような資力の確保をしていただくという観点で、法律が作られたものということでございまして。具体的には、ご案内のことかと思いますが、新築住宅を建てられる際には、一定の金額を供託するか、もしくは一戸ごとに保険に付けていただくということが、この法律によって義務付けられることになりまして、先ほど申し上げましたように、この保険のほうを選択されたときには、保険が付けられるちゃんとした住宅かということを検査するということが、一定の基準に合致したような形で建てていただかないと保険が付けられないということになりまして、実質的にはこの法律の施行によって、かなりの住宅については、さらにスペックが上がったと

というような、そういった副次的な効果も出てきているということでございます。

今、見ていただきましたように、いくつかの法改正、もしくは法律の制定で、既存住宅の実際の建ってるもののスペックについては、順次上がってきたというような状況でございました。あとはこれをしっかりと維持管理をしていただきながら、また取引につなげていっていただくと、というような、そういったようなことを、市場の中で、うまい循環のサイクルの中で、やっていただけるような環境を作っていくことによって、既存住宅の市場というものが、活性化していくのではないかとということでございます。9ページのところは、そういったもの、施策としての概念図として、まとめたものがございますけれども、既存住宅であったり、また既存住宅売買されるときには、ほぼ合わせて、リフォームもされるということがございますので、そのリフォームの市場であったり、そういったものを活性化するためには、全体としてどのような方向性で施策を講じていかなければならないか、ということで、まとめたものがございます。大きく、この絵の中で、左側が居住段階、住んでいる段階からやっていただく施策。右側のところが、じゃあ次、それを売却しようと、取引しようとしたところで講じていく施策ということで、大きく分けています。左側の居住段階のところですが、適切な維持管理を実施していただくということで、定期的にメンテナンスをしていただいたり、またその結果を記録として保存していただくというようなことを通じて、必要な時期が来たら、適切にリフォームも実施していただいて、そのスペックが落ちないようにするような管理をやっていただくということが、必要なのではないかと、この左側のところで書いている内容になっております。

一方で、こういう形で、しっかりとメンテナンスをしてリフォームをしていただいたものを、次、右側のところで、次の世代のかたがたに売却をするというような場面に来たときには、そういった維持管理の内容だとか、リフォームしてきたという内容についてを、しっかりと買い主のかたがたに、情報として伝達をしていってあげることが必要だろうということでございます。そのときに非常に効果があるのではないかと、ここでここに書かせていただいているのが、いわゆるイ

ンスペクションと、建物の現状の状況を検査をしまして、調査をしまして、その結果を適切にちゃんと買い主のかたがたに提供をしていくと、ちゃんとした住宅ですよということを、スペックとして、ちゃんとお示しができるようにするようなことをやっていただきながら、さらに安心の取引をしていただくためには、そういった欠陥を踏まえた形で、保険も付けていただくというようなことをやっていただく。また、そういった形で、その住宅のスペックが見える化がされたのであれば、その建物の状況に応じた形で、価格もちゃんと付けていただくと。個々の住宅の性能とか、管理の状況に応じた形で、適切な価格が付いていくというようなことを通じて、適切な取引がどんどんなされていくというようなことを、サイクルで循環的にやっていただくことによって、既存住宅とか、リフォームの市場というものが、より活性化していくのではないかと、ということでございます。

特に今回、その宅建業法の改正の中で目指したのが、特に宅建業者のかたがた、どちらかということ、画面右側の売却の場面で力を発揮いただく事業者のかたがたということでございますので、この取引の中で、そういった建物が今、状況がどうなっているかっていうことを、見える化するためのインスペクションであったり、またそれに基づいた保険に入っていただくというようなことを、支援をしていただくことを通じて、宅建業法のかたがたが、こういった既存住宅の取引に対して、いろいろと役割を発揮していただきたいということで、今回の改正につながっていくというものでございます。中身はまたのちほど、触れさせていただきますが、今回はこういったインスペクションというものを、宅建業法取引の中で組み込んでいくということを念頭に置いて作られた、その改正であるということでございます。それから10ページ目以降のところは、ちょっと周辺の状況の話なんかになってくるんですけども、実は政府の中でもそういったいろいろな取り組みだとかって、これまでやってまいりましたが、国交省以外でも政府全体として、もしくは与党の中でも、そういった中古住宅市場を、いかに活性化していくかってことは、かなり大きなテーマとして、これまでも取り上げられてきたものでございまして、ちょっとその例えば与党の中で、どういう議論がされてきたかですとか、政府全体として

は、どのような位置付けがされてきたかっていうようなところを、簡単にご紹介させていただくために、付けている資料でございます。

まず10ページでございますけれども、これは自民党の中で中古住宅市場、活性化に向けた提言というものが、昨年の6月に党の取りまとめとして出されております。10ページの上半分のところは、今、申し上げてきたような話を書いてありまして、今の市場の課題って何なんだろうとか、それを踏まえて、今の中古市場の現状ってどういうことなんだろうというようなことも、まとめて書いております。党としてはそれに対して、市場の活性化に向けた八つの提言ということで、提言をいただいて、取りまとめをいただいております。1から8ということで、いくつかあるんですけども、中でも提言の2というところで、自民党の中でも提言の中で、先ほど申し上げたようなインスペクションですとか、保険。こういったものをうまく活用しながら、売り主と買い主との間で、この情報の非対称性が生まれてきているようなものを、解消していきましょと。そういうような新たな市場環境だとか、取引ルールを整備していきましょというようにことを提言として党としてもまとめていただいております。赤字のところ、その提言の中で実際に書かれている文章の一部、抜粋したところでございますけれども、インスペクションの実施ですとか、瑕疵保険への加入の有無。こういったものを宅建業法上の重要事項説明の項目として、追加、明確化を検討するということ、党の提言としてもまとめていただいております。こういった内容も踏まえて、今回の宅建業法の改正につながってきたということでございます。

それから、今のはその与党関係の話でございましたけれども、政府全体の取りまとめの中でも、いくつかそういったものが書き込まれております。まず11ページは、これ昨年の日本再興戦略とか、骨太方針です。今年のやつは、またのちほど出てきますけれども、昨年の6月に閣議決定がされたときの再興戦略などの記述になっておりますけれども、こちらの中にも、先ほどの党の提言を踏まえたような形で、赤字の箇所でございますが、その国会にインスペクションの活用などを促進するための、宅建業法の改正といったようなものやっていくべきだというようなことが、政府の閣議

決定文書の中でも、昨年盛り込まれていたところでございます。それから12、13、14ページにつきましては、これは住生活基本計画の概要資料を少し付けさせていただいております。住生活基本計画につきましては、今回3回目の改訂をしたということでありまして、最初に作ったのが平成18年。そこから第2期目の平成23年ということで、今回その3期目の住生活基本計画ということで、先般3月18日に、新しいその住生活基本計画というものが閣議決定をされております。この中でも、まず12ページというのが、今の住宅不動産市場の現状ですとか、今後10年間の課題として、どういったものがあるかというものを、まとめた資料になっていきますけれども、この中で(5)というところで、リフォームとか既存住宅流通、こういった住宅ストック活用型市場への展開の遅れということが、まず課題として上げられているということでございます。

それを踏まえて、この新しい住生活基本計画では、三つの視点と八つの目標という形で、施策を分類分けされていまして、中でも二つ目の視点、住宅ストックからの視点という中に、目標の4というところで、住宅すごろくを超える『住宅すごろくを超える新たな住宅循環システムの構築』というのが目標として掲げられております。具体的に何なのかっていうのが、その次の14ページですけども、この住宅すごろくを超える、新たな住宅循環システムの構築ってということで、これまでよく住宅すごろくというようなことも言われておりましたけれども、最終的には新築住宅購入するのがあがりということで、そこを目指して、賃貸住宅からスタートして、ステップアップして、最後新築住宅を買っておしまいというようなことが、割とサラリーマンの目標的なようなところがあったかと思うんですけども、そこで終わりじゃないんですよ。新築買って、さらにそれを今度また、流通に戻していくんだというような、建てたら壊して終わりなんではなくて、建てたらそれを循環にまた戻していくんだというようなところを、目標としてもっていかなきゃいけないということで、掲げられた目標ということでございます。ですので、先ほど申し上げたように建てたのが、ちゃんと維持管理をしていただいて、中古住宅、既存住宅として、また次の世代の方に受け継いでいくというようなことを、市場の中にどんどん根付

かせていきたいというようなことで、書かれている部分ということでございます。

その中に、左の下のところ『基本的な施策』ということで、それを実現するために何をやるかということが、いくつか書いてありますけれども、こういったところにもう、例えば(1)の①というところで、『建物状況調査(インスペクション)、住宅瑕疵保険等を活用した品質確保』というようなことであつたり、②のところ、『建物状況調査(インスペクション)の人材育成や非破壊検査活用等による検査の質の確保・向上』といったようなことであつたり、こういったところで、建物の品質だとか状況というものを、的確に判断できるようなインスペクションというものを、しっかり市場に根付かせていこう、またそれができる人材を確保していこうということが、住生活基本計画という計画の中でも位置付けがなされているということでございます。それから最後15ページでございますけれども、先ほど昨年の再興戦略と骨太方針を見ていただきましたけれども、今年6月に閣議決定されました、一番新しい再興戦略であつたり、骨太の方針におきましても、やはりそういった既存住宅市場、リフォーム市場の活性化という文脈の中で、いろいろなことが書き込まれております。中でもちょっと赤字になっているところでございますけれども、先ほど住生活基本計画の中でも、似たような表現がございましたけれども、『建物状況調査(インスペクション)や瑕疵保険等を活用した質の確保を促進する。』ということ、政府としてあげて、取り組んでいかなければならないということで、記載がされているということでございます。

こういったような形で、既存住宅市場を広げていこうと、そのために何をじゃあやっていかなければならないんだといったところで、インスペクションだとか、保険といったようなものを、しっかりと伸ばしていくということが、全体の政策の方向性として、位置付けがされているということでございまして、次の16ページ以降のところでは、そういったインスペクションとか保険というものが、どういった取り組みであつたり、またどういった現状、状況になっているのかということ、少し資料でご説明させていただこうと思います。まずめくっていただきまして、17ページでございます。インスペクションとは、ということでござ

います。先ほど建物状況調査という、日本語とともにインスペクションという言葉が使われておりましたけれども、これまで割と不動産の業界では、インスペクションという言葉が比較的多く使われてきたのかなと思っています。今回その宅建業法の改正の中で、こういったインスペクションというのを、今回位置付けをしたときに、じゃあ日本語に訳すとなんなんだっていうことが、法律作るときに議論になりまして、法律上の文言としては、建物状況調査という言葉、宅建業法の中では使わせていただいております。ですので、ちょっとこの資料の中でもインスペクションという言葉と、建物状況調査という言葉が並記されたり、もしくはそれぞれが単独で使われていたり、ちょっと表記がゆれがあるかもしれませんが、いずれも同じものだと思って聞いていただければと思います。

まず17ページ、その『インスペクションとは』ということでありますけれども、先ほど来てきましたインスペクションと、建物の現況を調査していくというような、そういったサービスでございますけれども、一般的に行われているインスペクションってなんなんだっていうのが、この17ページのところで、簡単にまとめております。まず上の枠の中、そのまま読み上げではありますけれども、『専門的な知見を有する者が、建物の基礎、外壁等の部位ごとに生じているひび割れ、雨漏り等の劣化事象及び不具合事象の状況を目視、計測等により調査するもの。』というようなことで位置付けられていることが、一般的かなということでございます。インスペクションというものの自体が、何か例えば法律があつて位置付けがあるものなのかというと、現状インスペクションというものに関する法律というのはございません。インスペクションの基本法とか、インスペクションのための法律みたいなのはなくて、一般的にはこういうことを指しているということでございます。いくつかそのポイントがありまして、一つは誰が実施するんだという話でして、ここでは『専門的な知見を有する者が』としておりますけれども、一般に多いのは建築士の方が市場ではやられていることが多いのかと思っております。あとは建築施工管理技士の方が、その他をやられていたりということで、いずれにしても建築面、もしくは設計面といったところで、ある程度の知見を持っている方

がやられていることが、サービスとして多いのかなど。

次に2番目として、どういう部位について行うものが多いのかということをございますけれども、基礎、外壁といったようなところをございまして、左下のところに、『対象部位の例』として書いてありますけれども、『構造耐力上主要な部分』として『基礎・壁・柱』それから、2番として『雨水の浸入を防止する部分：屋根・外壁・開口部』ということで、実はこういったインスペクションを行っている部位というのが、先ほど見ていただいた住宅品確法であったり、また瑕疵担保履行法によって、その保険が付けられていたりするような部位と、ほとんど一致しております。そういったような、いうならば瑕疵担保責任を負うような、重要な部位であったり、住んでる方にとってみても、それが住宅として住むにあたっての安全性を、必ず確保しなければならないような部位については、もれなくやっていただくというようなことで、品確法の対象の部位なんかと、インスペクションの部位というのは、ほぼ一致しているということをございます。それからどういう方法によってやるのか、というのが最後3点目をございますけれども、『目視、計測等によって調査をする』ということでありまして、当然その調査のやり方、いろいろあるわけですが、本当に細部にわたってまで検査をしようとする、かなり高度な機器なんかも使いながら、検査をするということは、今の技術上可能ではありますけれども、一方で時間であったりコストが掛かると、いうことでありますので、それだけ念入りにお金も掛けて、時間かけてやれば、それだけ正確な結果が出てきますけれども、ただあまりお金が掛かり過ぎると、そのところで売買のために200万も300万も調査に掛けるというのも、なかなかコストのバランス的によくないというところもあるので、割と多く使われているのは、目視プラス簡単な計器を使った計測ぐらいで、2、3時間ぐらいできるような調査をすることによって、ある程度の不具合の事象だとか、劣化の事象というものを把握していこうということで、少し割と簡易な方法を中心に使いながら、調査をするというようなことが市場では多く行われているということをございます。

右のところにイメージということで、例えば計器を使うとしても、いわゆる水平器と呼ばれるよ

うなものを使って傾きを測ったり、クラックについては、クラックスケールといわれるような透明の物差しみたいなやつで、このクラック幅を計測したりとか、こういったようなことで、調査をされるっていうことが多いということをございます。こうしたインスペクションといわれるサービスをございます。どういうような経緯の中で、こういったものが国の政策としても出てきたのかっていうのをまとめたのが、18ページをございます。ちょっと経緯を遡っていくと、一番最初のところは、あまりインスペクションと、それ自体あまり関係ないようなところからスタートするんですけども、その平成12年の住宅品確法ができましたという話を、先ほどさせていただきました。このときに繰り返しになりますけれども、基本的な構造部については、売り主請負人が瑕疵担保責任を10年間負いますよというような義務付けが、平成12年になされました。その後に先ほども出てきた平成17年、いわゆる『姉齒事件』といわれるような、大きな社会問題が発覚しまして、せつかくのこういった瑕疵担保責任も、資力を持っていないとちゃんと履行されないということで、事業者のほうが必要な資力を持っていないと、住宅購入者が不安定な状況におかれるというような社会問題が発覚をし、これに対応するような形で平成21年に住宅瑕疵担保履行法という法律ができました。ということは、先ほど申し上げた流れのとおりをございます。

この住宅瑕疵担保履行法という法律ができた際に、先ほど申し上げたように供託をするか、保険を付けるかという判断が、住宅供給者の事業者のかたがたには、そのどちらかを選択するというようなことになったわけでありまして、その際に保険という、このときの制度が、法律の中で新しくできたということをございます。これまでのこの瑕疵担保履行法ができる前からも、任意の保証制度として、そういった住宅の瑕疵の保証するようなサービスというものは、市場ではあったわけをございますけれども、瑕疵担保履行法ができたときを契機に、法制度としてそういった新築住宅用の保険制度というものが、位置付けがなされました。その際に、こういった保険を取り扱う専門の保険法人というものが、指定法人という形でできまして、保険の引き受け手というものが、法律上、ちゃんとした位置付けがなされるように

なって、もともとは新築住宅を対象とした保険をやっていたということ、この制度はスタートしたんですけれども、一方でそこでいろいろな技術者であったり、検査技術であったり、保険の引き受けるためのプラットフォームができたということで、保険という観点で見たときに、新築を念頭にできた制度だったんですけれども、そこができた、ある種そのインフラを、他の例えば既存住宅の取引であったり、リフォームであったり、マンションの大規模修繕であったり、こういった他の取引においても、同じような保険制度を作ることができるんじゃないかと、というような議論がその後ございまして、新築以外にも、既存住宅についての売買の保険制度というものも、あわせてこの瑕疵担保履行法の制定後に、商品として市場で出てくるようになったというのが、平成21年とか22年のところに書いてある内容でございます。

ですので、もともとは新築住宅のためにスタートしたような制度ではあったんですけれども、結果的にそこでできたいろいろな制度インフラを使って、既存住宅の保険というものも作っていきこうということで、21年、22年ぐらいのところで、ある種そういった環境が整いまして、この既存住宅用の保険を作ったときに、既存住宅の保険を引き受けるにあたって、ある程度やはりリスクがありますので、保険法人側が保険を引き受けるにあたって、その住宅がある程度不具合がないかどうかというのを、確認した上で、保険の引き受けをするということをしなないと、保険上のリスクが高まってしまうということがありましたので、この既存の保険を作るときに、あわせて既存住宅の検査の基準というものが、保険の制度としてできたというのが、この21年、22年ぐらいの内容でございます。このある種、保険を作ろうとしたときに、そういった中古用の検査の基準というものができましたので、今度それをさらに保険用ではなくて、さらに市場で使えるようなインスペクションという形で、その基準を転用していきこうということになりました、平成25年にもともと保険用に作った検査基準をベースにしたような、インスペクションのガイドラインというものを、国交省のほうで取りまとめをして、公表をしたというような経緯になっております。

そしてさらに平成28年には、先ほど見ていた

いたように、こういったインスペクションのガイドラインを国なんかでも示しながら、さらにそのインスペクションというものも活用を進めていくために、住生活基本計画というような国の計画の中でもインスペクションというものを位置付けていくということになりまして、最終的には今回宅建業法の改正という形で、さらにつながってくると、こういうような取り組みの経緯をたどってきたんだということでございます。それから19ページから、あと4ページぐらいのところは、先ほど、建物状況調査、少し写真も見ていただきましたけれども、もう少し詳しく、いくつか写真を付けて、イメージをわかりやすいように付けているものがございます。まず19ページがその建物状況調査、インスペクション、こういったふうにやっているのかということ、4枚ほど写真をここでは付けさせていただいています。先ほど申し上げたように、こういった部位についてやるのか、基礎とか外壁といったような構造部ですとか、屋根、それから開口部、こういったような防水部分、こういったところを中心に検査をするということでございますけれども、例えば左上が基礎の部分。これはクラックがあるかどうかをチェックしているときの写真ですけれども、目視でこういった形で基礎の外周部を見て回るといったようなことをしましたり、また右上のところは、これは床下の点検口を開けて、下の基礎、土台のところを目視で見ている写真でございますけれども、実際にこの目に見えないところで、基礎の部分で腐植をしていたりするようなこともありますので、実際点検口を開けて、目視で確認をするというようなことをしましたり、また左下はバルコニーでございますけれども、特に開口部のところから、雨水の浸入などがある可能性がありますので、そういった防水の破断などがないかということを確認したり、あと右下のところは、これ小屋裏の点検口を開けて見ているところでありまして、実際の雨水の浸入なんかがありますと、屋根裏のところから、浸水跡みたいなのが発見される場合もありますので、実際それを中を開けて見ているというような形で、こういったようなところで、実際その点検口なんかも開きながら、目視で確認をしていくということが、調査の中では行われております。

また20ページのところでは、そういった調査の結果、発見された不具合事象の例ということで、

いくつか付けております。まず左上が先ほど小屋裏を見ていた絵があったかと思えますけれども、実際小屋裏まで見ていったときに、漏水の跡なんかが、こんなような形で、雨染みとして発見されるようなことがあるということですか、あと右上が、これ外壁のひび割れで、これは外周部を見たときに、割とすぐ見つかるかと思えますけれども、大きなクラックが生じているというものが見つかる場合もございますし、左下が、これは小屋下をのぞき込んだときの写真でありますけれども、実際に基礎のところの木材が腐朽をしているというような事案があったり、右下は基礎の外周部でありますけれども、立ち上がりのところ、割と大きめなクラックが生じていたり、こういったような不具合事象が、インスペクションで発見することがあるということでございます。それから検査機器を用いた検査の方法ということで、21ページのところでは書いてありますけれども、クラックがあったときに、そのクラック幅どのぐらいあるかというのを、実際に測るときに使われる、左上がクラックスケールによる計測、それから右上はちょっと写真が見えづらいんですが、ピアノ線を握ってしまして、実際にひび割れの深さがどのぐらいあるのかと、これが深くまでいってしまっていると、鉄筋があるあたりまで、ひび割れがきてしまっていると、そこから雨水が入って、鉄筋が腐ってしまったり爆裂をすることがありますので、深さが深いか深くないかみたいなのも重要になってくるので、それを測っているような写真です。

それから左下が、今度配筋の調査ということで、基礎部にちゃんとした配筋が配置されているかどうか、これ外側から見て分かりませんので、専門の機器を使って、鉄筋があるかどうかレーダーで検査をするというような機器を使って、調査をするというものもありましたし、それから右下は、リバウンドハンマー、シュミットハンマーとかとも言われますけれども、実際にそのコンクリートの強度が十分なものかどうかというのを、この計器を使って、実際にボンと当ててみて、その跳ね返りの計数でコンクリートの堅さを判断するというような、圧縮強度の測定をしたり、こういうような機器を使って実際検査がなされております。それから22ページ、最後の写真ですが、これは主に住宅内部で使われる機器が中心ですが、先ほど

ありました家の傾き、割と原始的なやつだと、溝の中に油が浮いていて斜めになっている、その油が片方寄るんで分かるんですけども、水平器による傾きを測ったり、より精緻にやろうとすると、右上のレーザーを使って、傾きの計測をしたり、あと左下のやつは、これちょっと見づらいんですけども、実際にカウンターの数字が表示されるようになっていて、傾きが数字として分かるような、そういったような計器を使って測る場合もございます。それから右下、これ打診棒によるタイルの浮きということですけども、叩いてやるんじゃなくて、転がすようにピーッとやるんですけども、実際タイルがちょっと浮いていると、中に空洞がありますので、カラカラッとやるときに、中、空洞があると音が変わるので、それで分かるという形で、タイルの浮きを調査するといったような、こんなような検査機器を使ってやられているということでございます。

それから23ページ、こういったインスペクション、市場ではどのぐらいの金額で、こういった方が、どのぐらいの時間をかけてやっているかということで、いくつかの実際にやられている事業者の方に、ヒヤリングで聞いた結果を、少しまとめております。いずれの法人も大体検査料金、4万5000円から、アンケートの中では6万円ぐらいで行われているということでございます。その時間についても、多少ばらつきはありますけれども、2、3時間ぐらいで行っている検査ということでございます。やっている方の資格についても、建築士の方が割と多いということで、市場では大体このぐらいの金額で、今、見てきたような検査が行われているということです。続きまして24ページですけども、先ほど、取り組みの経緯の中でも、少し触れさせていただきましたけれども、平成25年に国交省のほうで、こういったインスペクションのガイドラインというものを取りまとめて、公表をいたしました。これまでもいろいろな事業者のかたがたが、インスペクションという言葉を使わない場合もありましたが、建物検査とか状況調査とかインスペクションとか、いろいろな名前でも、こういった検査を、市場ではサービスとして行っていたいてきたわけなんですけれども、一方で適切なインスペクションをやっていただくという上で、あまりそこの検査のレベルがばらついてしまっていると、消費者のかたがたからしてみると、

いいものもあれば、悪いものもあるということだと、消費者に対する信頼とか、不安というものが増幅してしまうのではないかなというようなこともありましたので、まずいきなりそのインスペクションの法制度を作るとなると、なかなかハードルも高いということもありましたので、まずはどういったインスペクションをやってもらったのが望ましいのかという観点での、ガイドラインという形で取りまとめをして、公表したものが、この24ページのインスペクションガイドラインというものでございます。

この中で、特に中古住宅の売買時に行うインスペクションと、インスペクションにもいろんな種類のインスペクションがありまして、売り買いをするときにやるインスペクションもあれば、買った後に、例えばリフォームをしたいと、リフォームしたいんだけど、どこに不具合があるか分からないから、ちょっと検査してくださいって形でやられるインスペクションもあれば、もうよりその高度な形で、精密機器を使って検査をするようなものもあるということで、かなりその場面に応じて行うレベルというものも変わってくるわけでありまして、今回このガイドラインの中で取りまとめたのは、そのリフォームとか、かなり精緻なものというよりは、少なくとも取引をするときに、売り主、買い主が安心して取引ができるようにするぐらいのレベルでの、インスペクションとしては、どの程度のことを共通してやっていただくのが望ましいのか、ということで、そういうレベルを想定して、取りまとめたガイドラインということになっております。下のところに、そのガイドラインのポイントということで、かなり字が小さいので読みにくいところもあるかと思いますが、ガイドラインとしては、20~30ページぐらいのものが取りまとめられているんですけども、いくつかのパートに別れていまして、その検査の項目、それから方法、検査人、それから右にいけますけれども、検査の手順、それから実際に業務をやっていただく上の、遵守事項だとか情報開示、こういったようなものを、それぞれガイドラインの中では、項目ごとに章を分けて、記載をしています。

ざっと、どんなことが書いてあるのかというのを申し上げますと、検査の項目としては、大きく三つぐらいの項目に分けましょうということとし

て、1番目がいわゆる構造部位に関する部分。二つ目としては防水部分に関する検査。それから3点目というのがありまして、特にその既存住宅につきましては、構造、防水に加えて、設備の部分についても、やはりその関心が高いのではないかな。特に配管、給排水管とか、あぁいった配管のタイプについては、割と日常生活に支障がきたす可能性も高いものですので、そういった設備配管についての検査というのものも、項目として入っております。そしてその下の検査の方法としては、先ほど見てきていただいたように、インスペクション、実際、目視や計測を中心に行われるということが多いものですので、そういったいわゆる非破壊検査と言われるような、住宅にあまりダメージを与えることなくできるような範囲での、簡易な検査ということで、やっていただくことを、共通事項として記載をしています。それから検査人としましては、ここでは必ずこういう資格の人にやってもらうのが望ましいという書き方はしてはいませんが、やはり一定の資格者がやるのが望ましいのではないかなという例示の中で、建築士であったり、建築施工管理技士であったり、またそれにプラス実務経験がある方であったりと、いうようなことを、その中では書いております。

それから右のところは、さらにちょっと実務的な細かい内容になるので、今回割愛いたしますけれども、実際、検査をするときの契約関係の話でありましたり、あと実際、業務をやるときに、どういうところに注意をしてやらなければならないのか、とか。こういった情報を開示しながらやっていかなきゃいけないのか、透明性を高めるためにはどうしたらいいのか、というようなことが、実務的な観点で書いてあるのが、右側のところの部分でございます。ですのでガイドラインとして取りまとめた内容につきましても、これまで見ていただいたような、いわゆる市場で行われているインスペクションというものを、ちゃんと1回整理をし直して、まとめたというような内容になっています。ここまでその、いわゆるインスペクションというものが、どんなものなのか、またそのガイドラインとして、どういうことを書いてあるのか、ということを見ていただきましたけれども、続いて25ページから、先のところでは、今度は違う制度になりますけれども、既存住宅の瑕疵保険制度というものを、少し紹介をしたいと思

ます。先ほどの取り組みの経緯みたいなどころでも、この保険制度の話が出てきましたけども、もともとはインスペクション自体のガイドラインより先に、この保険制度というのが、国の制度としてはあったんですけども、もともとその新築の保険からスタートをして、既存住宅にも保険付けられないかということで、開発された保険が、この既存住宅の売買瑕疵保険という制度でございまして、この保険の引き受けにあたって、保険法人が一定のリスクを排除するために、実際検査を行っていたと、その検査基準が、インスペクションのガイドラインなどに、どんどん反映されていったというような流れだったわけですけども、その保険の制度っていうのが、どういう制度なのかっていうのが、この25ページ目以降の資料でございまして。

こちらについては、ある種の新築の保険と、内容がほとんど同じでございまして、基本的に誰か瑕疵担保責任を負いますよねと、特に既存住宅の売買におきましても、宅建業者の方が売り主になる場合につきましては、宅建業法の規定によって、一般的には2年以上の期間ですね。瑕疵担保責任を負いますよ、という規定がございまして、売り主になる宅建業者の方が瑕疵担保責任を負うと、そのときに、何か瑕疵が実際発見されたというときに、宅建業者のかたがたが、その瑕疵担保責任の履行を迫られるわけでありまして、その際に保険金の支払いなどによって、担保をするということで、開発された商品というのが、この既存住宅売買瑕疵担保、25ページはそのうち宅建業者が売り主になるタイプの保険商品ということでございまして。下のところに保険の関係者の図が載っておりますけれども、左下の絵の中の左上が買い主の方と、右上が売り主、宅建業者の方と、ここで売買契約を結んで、何かあったときには、この売り主の宅建業者の方が、瑕疵担保責任を負うということが前提になるわけですけども、そのときにその瑕疵担保責任が発生したときに、実際に修補請求であったり、損害賠償の請求を受けた際に、それが保険金によって、一部補填されますよと、そういうような保険商品ということでございまして。

ですので、いわゆる責任保険といわれる保険でありますので、この瑕疵担保責任を負っている宅建業者の方が、その保険者となりまして、保険の

申し込みを住宅瑕疵担保責任法人と、その保険の引き受けをする法人に申し込みをしまして、その上で住宅の検査を、この保険法人がやって、ある程度これは瑕疵ないねということが、検査の中で明らかになると、保険が付けられると、その上にやはり隠れた瑕疵が発見されると、保険金という支払いがなされると、こういうような制度になっております。ちょっと字がちっちゃいんですけど、真ん中の枠の中に、この保険の対象になる部位ですとか、保険金額とかっていうのが書いてあります。保険の対象になる瑕疵の部位といたしましては、先ほどの瑕疵担保履行法とかと出てきた部位と、ほとんど同じなんですけれども、構造耐力上主要な部分であったり、雨水の浸入を防止する部分、こういったところについて、瑕疵が発見された場合について、その修補の費用、または損害賠償の費用、こういったものを保険の対象としています。また先ほどのインスペクションガイドラインのときに、プラス設備なんかはインスペクションの場合だと見るというふうに申し上げましたけれども、この保険の商品の中でも、オプションで給排水管路とか、設備の部分についても、オプションで保険の対象にすることが可能ということになっております。保険の期間といたしましては、2年または5年ということで、選択制になっておりますけれども、宅建業者の方が、一般的に瑕疵担保責任を負う期間である2年。もしくはそれよりさらに長い5年ということで、どちらかを選ぶことができます。また保険の金額といたしましては、こちらも500万か1000万ということで選ぶことができます。当然これで長い期間、また保険金額を高くすると、掛かってくる保険料も高くなりますので、そこは保険料との見合いの中で、どのぐらいの期間であったり、どのぐらいの金額かかっていうことを設定していただくということになります。

一般的なその保険料の水準でございまして、その枠の下のほうのところにありますけれども、例えば一番ミニマムの保険期間2年で、保険金額500万というような場合の保険商品につきましては、戸建て、共同住宅ともに、大体4、5万ぐらいの保険料で、保険に入ることができるということになっております。これが宅建業者の方が売り主の場合の保険の商品でございましたけれども、一方でご案内のように中古の売買、ほと

んどが個人間売買で形で行われることが多くなっています。宅建業者のかたがた、そこに仲介という形で入っていただくことが多いと思いますけれども、売り主の方も一般の消費者であるということが、既存住宅売買の場合には多いというのが、一つの特徴かなと思っておりまして、そこが新築の住宅なんかと、大きく違う点なんだと思います。そういったじゃあ、売り主の方も一般の方であったときの、いわゆる個人間売買が行われたときの保険っていうのもあるんですけども、それは27ページでございます。その場合ちょっと保険の仕組みが、先ほど見ていただいた、売り主が宅建業者の場合と少し異なってきております。といいますのも、宅建業者の方が売り主の場合には、必ず売り主である宅建業者の方が、なんらかの瑕疵担保責任を負うということが、法令上も義務付けられておりますので、売り主が瑕疵担保責任を負うことを前提にした保険商品を作ることができたわけでありまして、一方で個人間の売買のときについては、ご案内のように、実際売り主の方も消費者になりますので、かなりその瑕疵担保責任、小さく、契約上設定することが多いのではないかと考えております。場合によっては売り主の方、完全に免責をして取引がされるような中古の物件もあるかと思っておりますので、先ほどのように売り主の方が瑕疵担保責任を負っていったら、その方に対して保険に入っていただくというようなことを、個人間売買のときにも、同じような形で商品を作ってしまうと、かなり売り主の方にとってみると、過大な負担をしていただく、責任を負っていただくようなことになりかねずに、実際にそういった商品も使われないのではないかとというような懸念もありましたので、個人間の売買につきましては、この売り主じゃない方に責任を負ってもらう形にして、保険の商品を、その開発をしようということで作られております。

下のところに、また模式図みたいのがありますけれども、具体的にはその売り主の方ではなくて、別途保証者というのを用意していただいて、その保証者が住宅についての瑕疵はありませんよ、という保証を負っていただく。その上で、その方に保険を付けようという制度になっております。そのときにじゃあ誰がそんな、いうならば自分と関係ないところで売買される物件について保証してくれるんだということになるわけなんですけれど

も、この保険の制度の中では、先ほどのインスペクションをするような事業者の方に、その保証者を兼ねてもらおうということで、保険の制度ができています。実際にインスペクションをやられる業者さんは、先ほどのように2、3時間をかけて、住宅の検査をやった上で、ある程度の建物の状況を把握することができる立場の方なので、そういったかたがたが、インスペクションをやっていたら、建物の保証もあわせてやっていただいで、その保証をやっていただいた上で、何か本当に発見されたときには、保険を付けていただいたもので、お支払いをしていただくというようなスキームでいったらどうかということで、できた商品でございます。

実際の保険の内容としましては、先ほどの宅建業者の方が売り主になる商品と、ほとんど同じにはなっておりまして、保険の支払いの対象の部分、同じでありまして構造部とか防水部、設備、配水管についてもオプションで付けることができるようになっております。若干異なるのは保険期間の部分でありまして、宅建業者の方は2年、または5年ということでしたが、個人間の場合は、もうちょっと短くして、1年または5年というところで選択することができるようになっております。保険金額は500万または1000万と、ここは変わりません。最後保険料のところも、保険期間が1年短くなるんですけども、1年で保険金額500万のものについては、大体4、5万ぐらいというところで、保険料のほうも、あまり変わらないというところがございます。なので既存住宅の保険については、売り主が宅建業者かそうじゃないかによって、商品が二つ別れるというようなことになっております。こういった保険を引き受けされている保険法人、現在5社でございます。住宅あんしん保証、住宅保証機構、日本住宅保証検査機構、ハウスジューメン、ハウスプラスという5社になっております。この5社が、こういった既存住宅の保険についての引き受けをされているんですけども、現状どのぐらいの申し込みの件数があるかというのが、29ページのグラフでございます。これ各年ごとの申し込みの件数をグラフ化したものでございますけれども、直近の平成27年の数字ですと、大体9000件ぐらいと。色分けされていますのは、先ほど見ていただいた宅建業者売り主の場合と、個人の方が売り主の場合で、それぞれ商品が別れていますの

で、それをさらにこの赤と青で分けていますけれども、足元のところでは、多くは宅建業者の方が売り主になっている保険が、申し込みの件数としては多くなっております。大体7700、個人間が1280ということで、あわせて9000件ぐらいというようなことでございます。9000件ということで、最初見ていただきましたように、年間大体17万ぐらいの中古住宅の取引があって、そのうちの9000件ということですので、全体の流通に占める保険の加入割合というのは、大体5、6パーセントぐらいしかまだないということですので、まだまだこういった保険を作ったんですけれども、十分な活用状況ではないかなということでございます。

最後30ページのところで、インスペクションの市場での実施率ですとか、今も見ていただきました、保険の加入率、こういったところを最後、表でまとめております。左側のところが、インスペクション実施率ということで、これは全数的な調査ということがなかなか行うのが難しいものなので、アンケート結果を書いています。売却の経験者300人と、購入経験者750人、1000人ちょっとぐらいに聞いたアンケートなので、必ずしもその正確な市場の状況を反映できているかどうかという、ちょっと母数が少ないところはあるんですが、大体このぐらいかなという相場観を持っていただく上では、大体このぐらいのつかみの数字だと思っていただければ、結構かと思うんですが。大体売却経験された方で、15パーセントぐらいと、購入経験の方で7パーセントぐらいということでございます。これ物件の重複関係は分からないので、仮に300人と750人が全く重複していないと過程をすると、あわせて22~23パーセントぐらいの方が、なんらかの売買をするときに、建物の検査というものをされているというような数字になろうかと思えます。

肌感覚的には、もうちょっと少ないのかという感じはしますけれども、それでもマックスでも、そのぐらい22~23パーセントぐらいの方しかインスペクションをやっていないということでございます。一方で市場のニーズとしてはどのぐらいあるのかと、実際このインスペクションというサービス自体が、なかなか消費者のかたがたの認知度が進んでいないようなところもありまして、知らないから使っていないという方も結構いらっしゃるということでございまして、一方で下のこの黄色

のグラフのところで、今後購入をしようとする、購入予定者の方に、インスペクションの実施の意向というものも聞いてみました。インスペクションというものがありますよ、ということをご説明した上で、やってみたいか、やってみたくないかということ、意向調査ということで聞いてみたときには、6割弱の方が、そういう制度があるんだったら利用したいねということで、ご回答いただいているということでありまして、実際その潜在的なニーズとしては6割ぐらいの方は、そういうサービスを知っていればやってみたいという意向があるということでございます。なのでまだまだこの6割ぐらいのニーズと、実際の22~23パーセントぐらいの実施件数の間には、かなり大きな差がありますので、ここを埋めていかなければならないということかと思えます。

その上でさらに右側の瑕疵保険の加入率ということですが、こういったインスペクションもやっていただいた上で保険に入るというようなことが、実務的には流れとしてあると思うんですが、先ほど見ていただいたように17万のうちの9000件ということで、さらに保険のところまでたどり着いているのは、5パーセントちょっとぐらいということですので、やはりこのとことも、まだまだニーズとしては、もっと高いものがあるのではないかなということでございます。ということで、ここまでのところで、これまでの既存住宅の市場であったり、インスペクション、保険の制度と、またその足元の状況ということで、ご説明させていただきましたけれども、こういった状況を踏まえた、今回宅建業法の改正ということがなされています。32ページのところが、今回の宅建業法改正の概要ということで、これもかなり文字が小さいので、ちょっと見づらいところもあって恐縮なんですけれども、ちょっとこの1枚を使って、今回の改正の内容について、ご説明をさせていただきます。

主眼にございますのは、これまで見ていただきましたように、その既存住宅の流通を伸ばしていくためには、住宅の質に対する不安というものを、いかに払拭していくかということだと考えております。一方で最初のほうでも見ていただきましたけれども、一方で最初のほうでも見ていただきましたけれども、かといってその売り主も一消費者であるということが多く、その既存住宅の売

買でありますので、一般消費者である売り主の方に、あれもしろ、これもしろという形で、情報提供をお願いをしたり、もしくは場合によっては負担が大きい、瑕疵担保責任を負ってくださいといったようなことを進めていくってということが、一方でなかなか難しいところもあるでしょうということでありまして、代わりにじゃあどういったかたがたに活躍をしていただきながら、先ほど見ていただいたようなインスペクションを広げていたり、もしくは保険という制度を広げていくか、ということを考えてときに、そういった消費者の方に、主体的にやっていくということではなく、そこに仲介をするような形で入っていただく宅建業者のかたがたが、インスペクションの制度のご紹介をしていただいたり、またそれを踏まえた形で、保険の活用を促していただいたりということをして、市場の中でやっていただくことによって、そういったサービスの普及を図ったり、市場環境を変えていくというようなことで、役割を果たしていただけたらどうかっていうことで、今回の宅建業法の改正につながっていったというものでございます。

特にその建物状況調査、インスペクションというものを、取引の中の場面、場面で、宅建業者のかたがたの手続きの中に組み込んでいくことによりまして、そういったものもサービスの利用が促されていくような、そういった環境を作っていくということで、今回改正措置をしているものでございます。具体的に、何をじゃあ宅建業法の中で、変えていったのかってところが、真ん中書いてありますが、大きくその取引のフローの中で、三つの場面を捉まえて、今回改正をしていくということになっております。一番真ん中の左側のところに取引フローとして書いてございませけれども、売却購入の申し込みがあってから、媒介契約の締結、それから重要事項説明。最後、売買契約の締結、物件引き渡しと、こういったような取引の流れの中で、特に今回は媒介の場面、住設の場面、それから売買契約の場面、この三つの場面のところで、それぞれ宅建業法の改正によって、新たな措置を講じるというようなことを、改正で行っております。

順次見ていきますと、まず取引の入り口にあたりまして、媒介契約の締結時、ここで何か新たに法改正によって盛り込まれたかということござい

ますけれども、宅建業者の方、ご案内だと思えますが、媒介契約を結ぶ際には、必ず宅建業者の方は、その媒介契約の中で、一定の事故を記載した契約書面を、相手に交付するというような規定があったかと思えます。いわゆる媒介契約書面といわれるような書面でありませけれども、今回その書面の記載事項に、1項目追加するというのが、改正の内容になっております。どういう項目を追加したかということございませけれども、そのインスペクションの業者のあっせんに関する事項というものを、新たに今回、媒介契約の書面の記載事項として追加をするということが、今回の改正の中で盛り込まれることになりました。趣旨といったしましては、先ほどのように、実際インスペクションを知っていればやりたいというようなニーズが、結構あると、一方でそういったサービスそのものを知らない消費者の方も多いですし、またやってみたいけれども、誰がやっているか分からないというようなこともあって、インスペクションの業者についても、よく分からないという方が、消費者の中で多くいらっしゃるという状況でありましたので、今回の改正の中では、宅建業者の方が、必ずあっせんをしろということをして義務付けたわけではなく、宅建業者の方が、誰がそういったインスペクションの業者を知っていますよという場合については、あっせんをすることができるかどうか、またあっせんするんだとしたら、どういう業者をあっせんするかなんかということを、契約書面上に書いていただくことによって、そういったインスペクションをやるようなきっかけを作っていただくということで、措置が新たに記載事項として追加するというような措置を講じたものでございます。

それから2番目のところが、重要事項説明の段階での改正ということでありまして、ここは先ほどの折に触れて出てきた改正の話にもあるんですけれども、重要事項説明の項目として、新たに宅建業者が、そのインスペクションの結果の有無、やっていたか、やっていなかったかという、結果の有無と、やっていたんだとすると、その概要についてご説明をしていただくということで、住設の事項として、新たにそういった項目が追加になったということございませ。これによりまして、重説を通じて、建物の購入者につきましては、まずそもそもそういったような調査が行われていた

かどうかということ、知る機会を得ることができる。またやられていたんであれば、その結果の概要を、そこで知ることができますので、次の売買契約にいくかどうか、もしくは契約条件の交渉などにしたほうがいいのかどうかといったようなところに、そういった機会を得ることができるようなことにつながっていくということで、新たに重要事項説明として追加をさせていただくものでございます。実際にきょうは法律の文言とかは載せておりませんが、もしそのご関心があれば、また実際に条文も、インターネットとかで見ることができるので、ご覧いただければと思うんですけども、今回の法律の中では、先ほど申し上げたように、インスペクションの結果の有無と、有りだった場合には、その結果の概要を説明するという事は書かれているんですけども、じゃあ具体的に結果の概要といったときに、どこまで説明するのかということについては、法律上は概要としか書いていないので、具体的にどこまでを、じゃあ説明していただくのかということ、今後、さらにこの法律の施行するまでの間に、関係の業界の団体のかたがたとかも含めて、またその細部について検討させていただくということになっております。一方で、あまりその宅建業者の方も取引のプロではありませんけれども、建築技術のプロであったり、もしくはインスペクションのプロというわけではございませんので、あまりその結果の内容について、詳細なことを説明していただくということを規定してしまいますと、実際その運用上、非常にハードルが高くなってしまいうということもありますので、そのあたりは実際に他業者のかたがたが、説明可能なものとして、概要というのをどこまで説明していただくのかということ、今後引き続き検討した上で、施行までの間に、そのあたりを詰めていくということになるかと思えます。

それから③のところ、売買契約の締結時ということでございまして、ここの部分につきましても、宅建業者のかたがたには、売買契約を締結するときには、必ず一定の事項を記載した売買契約書面を交付していただくということが、宅建業法上の義務として課せられていたかと思えます。宅建業法の37条の書面ということで、37条書面とかっていうふうにいわれることも多いかと思えますけれども、その37条書面、売買契約書面の中に、

こちらにも新たに記載事項を一つ追加するということになっております。どういった内容が新たに追加されたかといいますと、先ほど見ていただいたように基礎とか外壁、構造部と防水部についての、状況について、売り主、買い主の当事者が、相互に確認したものがあつたときには、その内容を書面に記載をするということが、新たに追加になっております。何を意図しているのかというのが、ちょっと分かりづらいかもしいないので、説明をいたしますと、これまでの告知書なども使っていて、実際に売り主の方から買い主の方に対して、今、売ろうとしている売買の対象物については、どういう状況ですよということが、告知というのは、実務的にはなされてきたかと思えます。さらに今回、その宅建業法を改正することによって、インスペクション、建物状況調査というものが、行われた場合については、重要事項説明としても説明をするということになってまいりますので、よりそのこの法施行によって、その対象となる物件についての状況みたいなものが、売り主から買い主に対して、伝達がされやすいような環境というのが、今後整ってくるだろうと。

そうしたときに、重説のところまで終わってしまったり、もしくは告知書という形で、売り主から買い主に対して、一方的に、こういうものですよという形で、伝達されるというところで終わってしまいますと、実際それが売買契約に至ったときに、契約の内容になっているのかどうかというところが、若干あやふやになってしまうところが出てきます。また業界のかたがたも、今後民法の改正があるとかないとかって話が、ご存じかと思えますけれども、おそらく次の臨時国会とか、通常国会で、民法の改正法案が出されまして、その法律がもしスムーズに施行されますと、よりその契約の内容をはっきりさせろという要請が、民法上も強くなってきまして、取引の実務の中においても、単に中古住宅売買しましたといったときに、どういう建物として、どういうその正常のものとして、売買がなされたかということ、より明らかにしておく必要が出てくるんじゃないかというように、取引の中でも今後強まっていく可能性があるということでございましたので、今回の改正にあわせて、宅建業法の中でも、そういったインスペクションの内容であったり、告知書の内容、こういったことを通じて、売り主と買

い主の方が、じゃあ私はどういう物件を売買したんでしょうかと、例えば2階のここには雨漏りがありますよ、とか、1階の基礎のところには、ちょっと大きなクラックがありますよ、というようなことを、共通認識として持っていただいた上で、売買されたんであれば、それがのちのちのトラブルにならない、言った言わないのトラブルにならないように、ちゃんと売買契約書面上に明らかにしておきましょうね、ということで、記載事項として、そういったものを書いていただくということで、改正をしたものでございます。

なので、そういったような、お互い売り主、買い主の共通認識を持ったものについては、しっかり書いていただくということが、今回の改正の内容になっております。じゃあ実際にどうやってそういうものを書けばいいのかとか、確認すればいいのかってことかと思えますけれども、実際の運用上は、今でも告知書を使われていたり、インスペクションをやられているのであれば、そのインスペクションの報告書みたいなものが出てくるということでもありますので、こういったものをちゃんと売買契約上の書面として、添付をしていただく、もしくはそれちゃんと記載をしていただくということ、やっておくということ、実務上ではこの宅建業法の対応としては十分かなと思っております。そこら辺についても、じゃあ具体的にどうやってやっていくのか、という点について、施行までの間に、検討を進めていきたいというふうに思っております。こういった改正を通じて、実際インスペクションを、市場で促しているたり、またその結果のトラブルを、事前に防止をしていくというようなことを、進めていきたいというものでございます。それから改正の内容を、今、1.というところの内容を申し上げましたけれども、さらに2.3.というのが下のところがございます。

この2と3につきましては、直接、今までご説明させていただきました、既存住宅取引そのものの関係する改正ではないんですけども、ちょっと簡単に、ここでと説明させていただきますと、まず2.のほうですが、『不動産取引により損害を被った消費者の確実な救済』ということでして、いわゆる営業保証金とか、弁済業務保証金、業務を始めていただく前に、供託なり保証金の分担金の支払いというのを、宅建業者の方がされているか

と思えますけれども、あれの制度がちょっと変わるという話でございます。これまでその営業保証金とか、弁済業務保証金、何かその取引事故があったときには、供託所に行ったりとか、保証協会に行って、その弁済の還付を受けるということが、手続きでできたと思えますけれども、その中でも、これまで還付をできる対象の方が、一般の消費者の方もいれば、業者間取引の場合については、宅建業者の方も取引の中で損害があった場合については、その還付の請求をすることができるということになっておりました。

一方で、実際の取引の中で、その宅建業者のかたがたが、先に還付請求をされてしまって、消費者のかたがたが十分な救済を受けられないというようなことが、過去には結構事例としてはあったということでありまして、既にその業界の、特に保証協会の運用ルールの中では、宅建業者の方が還付請求する際には、請求をしてから5カ月間、請求を待っていただいて、その間に一般消費者の方からの申請があった、先にそっちを受理して、還付の手続きを進めるといったような形で、消費者優先の取り組みを、保証協会のルールの中でされていたということでございますけれども、さらにこれをもう一步、一般消費者の保護をより充実させるという意味で、そういった保証協会の運用ではなく、法制度として、今回消費者に限って、そういった還付の請求ができるようにしてほしいというような各業界団体さんからのご要望もいただきましたので、今回そういうような形で、運用の中で、これまで保証協会さんがされてきたような一般消費者優先での、この弁済ルールっていうのを、あらためて法制化をするというような改正をしたのが、2番の内容となっております。それから3番のところ、『宅建業者の団体による研修』ということございまして、こちらにつきましては、各業界団体さん、不動産業者さん、いろんな業界に所属されているかと思えますけれども、それぞれの業者さんのかたがたごとに、質の向上のために、自助努力をされたりだとか、従業者の教育をされるということも、非常に重要なんですが、一方でそれを、しっかりとサポートしていただくといういいで、所属されている業界団体におきましても、そういった従業者教育を、しっかり取り組んでいただくということでございまして、そういう業界団体に対しまして、従業者への教育、特

にそのいろいろとバラバラと研修をするということではなくて、初任者の方なんかは、体系的にその宅建業の取引に必要な知識とか能力が周知できるようにするための、体系的な研修を実施していただくということでの、努力義務の規定というものを、今回新たに追加をさせていただいております。

それからちょっと今回、この1ページの中で、いろいろと法律の内容を書き込むということがあって、代表的なものしか書き込めてないんですが、ここに書いていないような改正の内容につきましても、口頭で申し訳ないんですけども、補足をさせていただきます。大きく三つほど、さらに改正の内容がございまして、一つは重要事項説明につきまして、一部その重説の簡素化、合理化というものを図るというような改正が、今回盛り込まれています。対象になる取引につきましては、買い主や借り主が、宅建業者さんの場合、要はプロを相手に売する場合とか、プロを相手に貸す場合につきまして、今の宅建業法の規定ですと、重要事項説明、フルセットでやっていただくということで、当然重説書の交付もしていただいた上で、ちゃんと口頭による説明もしていただくということで、一般消費者の方の同じように重説をしていただく必要がございましたけれども、実際の取引の中で、相手がたが宅建業者である場合につきましては、当然相手もプロなので、そこまでギチギチと全部やってくださいということも、必要ないんじゃないかということがございまして、今回の改正の中では、重要事項説明書の交付のみで足りると、口頭での説明を、もう要しないというような改正を、今回いたしております。宅建業者の方に対する取引のときには、書面交付のみでOKですよという改正が、今回の中ではいい。言っています。

それから2点目といたしましては、依頼者に対する報告義務につきまして、一部規定が追加をされております。これまで媒介の定期報告につきましては、専任媒介のときが2週間に1回か、専属専任のときは1週間に1回というような報告の規定があったかと思っておりますけれども、今回新たに、そこに新たな報告の規定というのが追加されます。内容といたしましては、売買とか交換の申し込みがあった場合については、その都度、そういった点について、依頼者に報告をしてくださいということで、申し込みがあったときに、その都

度報告をしていただくということが、報告の規定として、新たに追加されております。

おそらく普通の宅建業者さんですと、そういった売買の申し込みがあったときには、かなり重要な情報になりますので、これまでのその都度、依頼者の方に対する報告がなされていたかと思っておりますけれども、その点については、あらためて、宅建業者上の報告規定として、追加がされたということでございます。それから3点目としましては、これは事項としては小さいんですが、これまで宅建業者のかたがたは、各事務所に従業者名簿を備え付けていただくというような規定があったかと思っております。そこで従業者の方の氏名ですとか、書いていただいた、そういう名簿を必ず配備していただいておりますけれども、今、宅建業法の規定の中では、そういった従業者の住所も含めて記載をすることになっていたんですけども、この従業者名簿、普通の方に要求があったら閲覧に供さなければならないということになっておりますので、ある種、従業者の方が名前と住所が漏れてしまうというような、そういう名簿になっていたので、その個人情報の保護の観点から、住所まではいらんではないかというような、ご指摘もありまして、今回従業者名簿の中から、そういった住所の記載というものは、削除をするような改正をいたしております。

ですので、今後その従業者名簿につきましては、住所欄は書かなくてもよいというようなことになってまいりますので、こちらもその法施行にあわせて、今後従業者名簿を、また作られたりするときには、そういった見直しも図っていただくことができるようになります、ということでございます。今回そういったような内容を、改正としていたしておりますので、一番下のところに小さい文字で書いてあって恐縮ですが、こういった法律の内容について、先ほどのインスペクションとか、1.に書いてあったような、インスペクションとか、売買契約書の書面に記載するとかっていったような内容については、2年以内の施行。それ以外の改正については、1年以内の施行ということになっております。具体的に何月何日から施行されるかっていうのは、今後、またあらためて定めるんですけども、特にその先ほどのような、インスペクションのあっせんを、売買契約書面上に書いてもらうとか、重要事項説明で説明していただくとい

うようなことについては、やはりその内容として、どこまでやっていただくのかってことを、確定させなければなりませんし、またそれを踏まえた形で、全国で12~13万いる宅建業者の皆様に、周知をしていく必要があるということでもありますので、ちょっとその施行までの時間を、長目にとって準備を、それから周知に努めてまいりたいというふうに考えております。

33 ページのところは、この法律改正の国会審議をしていく中で、いろいろとその国会議員の先生からは、法律の質問を、国会の中でされたわけがありますけれども、そこの中で、主な質問事項ということで、いくつか抜粋して書かせていただいているものでございます。いくつかかいつまんでご紹介いたしますと、例えば左上のところですけれども、今回宅建業者の方に、重説ですとか、媒介契約書面上に、そのインスペクションの実施する方のあるべきこととか、インスペクションの結果ですとかを説明していただくということになるんですけれども、実際そのインスペクション、建物状況調査を実施するものであったり、その要件であったりということが、法律上、まだしっかり全部書ききっていないで、今後省令ですとか、その下の告示なんかで決めていくということになるんですけれども、実際どういった方が想定されるのかと、いうようなことをご質問で、国会の中でもいただいたりしています。左側の上から3番目ですが、じゃあ実際にそういったようなあつせんする事項を書いていただくですとか、重要事項説明にさせていただくといったときに、業者の方もそれを説明しやすいような様式が必要ですし、またそれを説明を受ける消費者の方についても、理解しやすい形で説明をしていただく必要があるということなので、そういった説明が行いやすい、理解しやすいような条件整備、環境整備をしていく必要があるんじゃないか、というようなことも、国会の中で、質問の中でご指摘をいただいております。

また右側のところの2番ですが、直接今回の宅建業法の改正の中では出てきませんでしたけれども、最初のほうに、この市場の課題ということで申し上げましたように、やはりその個々の住宅の性能とか、状況に応じた形での、建物の評価というものが、より進んでいかないと、市場環境として流通が活性化していかないんじゃないかという

ようなご指摘なんかも、いただいております。ですので、こういった実際、法律を施行するまでの間に、いろいろとまだ決めなければいけないことであつたり、また実際それを使っていたかための、標準的な書式とか、どういうものを使ってやったらいいのかというようなツールであつたり、またそれにあわせて、この建物評価の話というものも、しっかりと見直しを進めていく必要がある。こういったことが国会の審議の中でも、ご指摘いただいているところでございます。最後34ページでございますけれども、先ほど2年以内にそういった施行に向けて、いろいろ準備をしていくというふうに申し上げましたが、実際にそういった施行に向けて必要な準備であつたり、環境整備をしていく議論をする場といたしまして、今年の秋口、9月から国交省の中の審議会というのがありまして、その中に不動産部会という、そういう専門の検討する組織がございますので、その不動産部会というのを開催をいたしまして、その中で、今申し上げてきたような宅建業法を実際施行していくにあたっての、細部の検討、つめというものを、部会の中で議論をしていきながら、施行の準備をしていきたいというふうに考えております。

おおむね、年内ぐらいに、この不動産部会という中で、宅建業法の施行に向けて必要となるような論点の整理、それから方向性を議案していただきまして、その上で、来年の3月、今年度末までに必要となる症例ですとか、告示の改正といったようなものをした上で、平成29年度は、1年間使って、そういった実際の施行に向けた内容についての講習ですとか、候補といったような周知の期間を取った上で、平成30年目途ぐらいに施行をしていくというようなスケジュールで、今後、動いていくかと思っております。ですので、今回法律は改正はしたんですけれども、まだまだ実は、決めなければいけないこととか、考えなければならない、結構いっぱいあつて、引き続き、また業界の皆様ですとか、従業者のかたがたのご意見を伺いながら、そこら辺のところは作り込んでいくというような作業が、また今後も残っておりますので、引き続きご支援ですとか、ご協力いただければと思っております。長い説明になりましたけれども、私の説明は以上でございます。ありがとうございます。