# 3カ月で246社中わずか12社が実施報告

## IT重説 社会実験 検証レポート 第1回

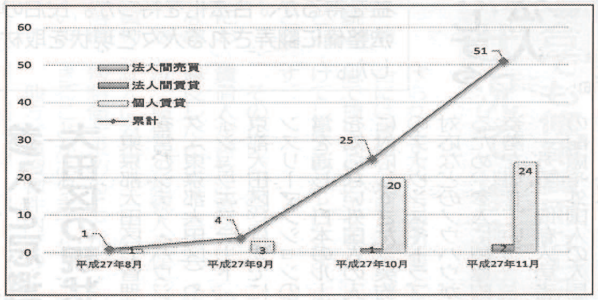
昨年8月末に開始されたIT重説の社会実験。参加246社のうち、約3カ月間で実施したのは12社とあまりにも少ない。3月には検討会を控えるなか、IT重説の実施事例と、今後の議論の焦点について取材した。

### 作業負担が大きく「繁忙期は回避」

ITを活用した重要事項説明の社会実験が開始されてから約3カ月が経過した。不動産会社246社が参加しているが、12月17日に国交省が公表した実施数は、12社の51件に留まった。「開始当初はほとんど実施報告がなく、需要がないのかと思った」と語るのは、国交省土地・建設産業局の和田進吾氏。今後、半年に1回検討会議を開催するが、登録業者数に比べて、明らかに事例が少なく、このままでは議論が深まるか疑わしい。賃貸仲介の繁忙期に、IT重説の実施件数が増えることを期待し、「ポスターやチラシを制作し、入居希望者や管理会社、オーナーへ「聞き取りづらい」など辛口評価だった。「対面なら1時間強で終わる内容。顧客満足にもつながらず心苦しい」と高野氏は肩を落とす。繁忙期は、スタッフ一人当たりの抱える業務量が増えるため、手間のかかるIT重説を避けたいと懸念しているが、実用化そのものに反対しているわけではない。

IT重説実施件数（総表）

| 法人間売買（うち海外） | | 法人間売買の仲介・代理（うち海外） | | 法人間賃貸の仲介・代理 | 法人間以外賃貸の仲介・代理 | 計 |
|---|---|---|---|---|---|---|
| 0 | 0 | 0 | 0 | 3 | 48 | 51 |




（出展：国土交通省土地・建設産業局不動産業課）

## 貸主の同意書取れず、機会損失も

昨年10月に初めてIT重説を行ったが、「通常業務の倍は手間がかかった感覚だ」と話す。最も負担なのは、事前の準備。貸主や管理会社の同意書の手配に加え、入居者とは本人確認や重要事項説明書、契約書類のやり取りを事前にしなければならない。またテレビ会議システムを使用できるようにインターネット回線と、スピーカーやマイク、カメラ設備を備えたパソコンやタブレット端末がそろっているか確認し、専用ソフトをインストールするように指示をする。

イチイがIT重説をした相手は、仙台から都内に引っ越しをした男性。入居を決めた物件は、イチイのグループ会社がサブリースをしており、同意書の手配がスムーズなため、男性に社会実験の主旨を説明し、賛同を得た。しかし、入居男性の事後アンケートは「見えにくい」「分かりづらい」「1時間強で終わる内容」など辛口評価だった。「対面なら1時間強で終わる内容。顧客満足にもつながらず心苦しい」と高野氏は肩を落とす。繁忙期は、スタッフ一人当たりの抱える業務量が増えるため、手間のかかるIT重説を避けたいと懸念しているが、実用化そのものに反対しているわけではない。

同社は、ソウルの留学支援会社と提携し、留学生の部屋探しをサポートしている。対面で重要事項説明をせず、現地の顧客を仲介できることに利便性を感じて、社会実験に参加した。ただ社会実験では入居者のアンケート回答が必須なため、外国人にはハードルが高い。「韓国の学生とは無料通信アプリのカカオトークをよく使用する。写真も動画も簡単に送ることができ、お互いに便利だ。IT重説もそのぐらい手軽であれば利用頻度は高くなるだろう」。ニーズはあるが、現状では活用しにくいのだ。

### ウェブカメラの内見代行 月間利用数が120件

意欲的な姿勢を見せるのは、日本財託（東京都新宿区）だ。もともとIT重説の社会実験は、転勤など遠隔地からの仲介業務が多い同社が提案したのがきっかけだ。これまでに4件でIT重説を実施したが、「その倍は実施できるチャンスを逃してしまっている」と仲介事業を担当する佐藤友昭取締役部長は語る。

入居者は希望しているのに、管理会社の同意書が取れずIT重説をできなかった案件が複数あるのだ。賃貸マンションを所有する大手企業にIT重説をしたいと申し出ても、稟議を通すのに時間がかかり、入居者の希望契約日に間に合わず、断念せざるを得ないケースが多い。「もっと管理会社やオーナーに周知をしてほしい」と佐藤部長は訴える。

同社は「ファーストレント」として、IT重説用のウェブ会議システムを開発した。加えて、物件探しや内見も同じようにインターネットを介して行う一連のサービスを提供している。ウェブカメラを持った社員が内見を代行するサービスの利用数は昨年11月が66件、12月が約120件と、伸長している。「ウェブを活用した部屋探しの需要は確実に伸びている。IT重説でも同意書と入居者アンケートが不要になれば、もっと件数が増えるのでは」と主張する。

ウェブカメラに取引証を映す

新たな商機が広がるのは仲介会社だけではない。不動産向けシステムソリューションのいい生活（東京都港区）塚本佳弘氏は「社会実験を全面的に応援している」と意欲を見せる。NTTアイティ（神奈川県横浜市）と開発したウェブ会議システム「ミーティングプラザ」を、初期費用のみの月額利用料無償で提供している。社会実験開始後、すべての登録会社に電話営業したが、反響は思ったほどもなく、現在の利用は42社46店舗。同様のシステムを提供している会社は他にもあるが、「社会実験に参加しているのに、システムさえ導入していない会社も多いのでは」と、首をかしげる。実験開始前から、セミナーを開催してきたが、徐々に参加人数が減り、仲介事業者との温度差を感じているという。「実施事例を紹介し、意欲的な仲介会社に参加してもらえるよう工夫していきたい」（塚本氏）

### 3月に検討会 改善策に期待

IT重説は、宅建取引士が対面で行うことが義務付けられている不動産取引時の重要事項説明と、説明書の交付をインターネットでオンライン化するもの。入居者にとっては来店の手間が省け、事前に契約内容を検討することができるというのが最大のメリットだ。しかし、現状の社会実験では利便性に乏しい。3月に控えている検討会議では、「社会実験の手法の改善が必要かを含め議論したい」（国交省）という。実用化への議論を進めるためには、まずIT重説に係る業務負担が減らすことだ。