

法改正で加速する不動産取引のデジタル化

令和4年度第1回流通関連セミナーを、令和4年12月21日から令和5年1月31日まで、YouTubeにて配信する形で開催しました。今回は「法改正で加速する不動産取引のデジタル化」と題し、電子契約のシステム整備などに取り組んでいる弁護士ドットコム株式会社の小川和樹氏に、電子契約を取り巻く現状やメリットなどを解説いただきました。(一部抜粋)

弁護士ドットコム株式会社 クラウドサイン事業本部 **小川 和樹** 氏



2022年5月の宅建業法の改正により不動産取引の電子契約が可能となったから、弊社でもその利用方法などに関するお問い合わせが増えてきております。すでに重要事項説明もオンラインによる対応が可能になっており、今後は不動産取引におけるデジタル化が加速することも見込まれます。そこで、今日は電子契約により何ができるのか、どこにメリットがあるかを解説しつつ、不動産業者が対応すべき理由やビジネスチャンスについて紹介させていただきます。

まず、不動産業界が現状抱えている課題について説明します。最初に賃貸に関する課題を挙げますと、これまでは契約するために来店してもらうのが当たり前だったかと思いますが、お店に向かうための時間や交通費がかかっていた上、新型コロナウイルスの感染拡大で来店することへの抵抗感も強くなってきました。また、更新契約を中心に郵送による手続きも行われていたのですが、これにはレターパックの往復による郵送代のコスト、配達にかかる時間が必要です。さらに、すぐに返信がない場合は督促も必要で、そのコストや回収までの時間もかかります。管理戸数が増えれば、書類を保管するスペースや設備も確保しないといけません。売買でも

同様の課題がありますが、それに加えて収入印紙代がかかる点もコスト面での負担となっていました。投資用マンションを中心に、オーナーが遠くに住んでいる場合は契約のための来店は敬遠されがちです。建設工事やリフォームを扱っている場合は、工事請負契約書の印紙代もかかりますし、追加工事や仕様変更があった場合はその都度来店する必要性が生じたり、もともと契約した書類と紐づけて保管する手間も発生していました。

こうした課題の解決に、電子契約は有効といえるでしょう。まず書類の郵送にかかる時間やコストの課題に関しては、これまで書類の印刷や押印、封入や郵送の作業、相手先に届くまでの時間と、相手先での押印や郵送などの作業によりトータルで5～10日程度かかると思われませんが、電子契約では紙はPDFのデータ、押印は電子署名に置き換わり、郵送もメールやクラウドを介した確認で済むため、作業時間は数時間から数日にまで短縮されると見込まれます。押印の作業はパソコン上で「合意」のボタンをクリックすれば済み、その作業により双方に控えデータも自動的に発行されるため、控えの書類を相手方に送り返すために数日かかることもなくなります。内容を了承したことをクリックすれば、電子署名やタイムスタンプがつき、改ざんされていない証明や確定時点の日付の証明にもなります。

またデータの検索もしやすく、対象物件の情報や契約内容について検索するのも容易になります。また保管に使用していた書庫の設備やスペースも不要になります。

電子にて書面が交付できれば相手先の負担も減ります。まずは電子署名で対

応できるため押印するための印鑑を持ち歩くことがなく、書類が不要になりますから収入印紙代も不要になります。対面は絶対ではなくなり、相手先が来店するためにかかる時間や費用の負担を減らすことにもなるのです。相手先はデータを確認できるホームページアドレスを知るためにメールアドレスを業者に伝える程度の作業で済み、書類の返送や押印などにかかっていた作業は大きく軽減されるでしょう。費用もほぼかかりません。

なお、電子化が可能になった契約や書面交付は、宅建業法では35条書面といわれる重要事項説明に関するもの、37条書面といわれる書面の交付に関するもの、第34条の2で規定されている媒介契約です。借地借家法では第28条、第38条、第39条で規定している定期借家契約に関するものとなっています。

電子契約をひとつのサービスメニューにし顧客に選ばれ続ける不動産会社に

昨年、不動産業界向けにIT事業を展開する企業などが業界の電子契約への移行に向けた意識調査を行いました。それによると、法改正後に移行できるよう準備している事業者は3割だった一方、移行したいがまわりの状況を踏まえてから検討するという回答や、システムの選定やオペレーションに不安があるという意見も多く、こうした移行を戸惑う意見は5割を超える結果となっています。ただ、情報処理や電子署名などの事業に関わる団体が今年1月に行ったITの利活用調査によると、電子契約の利用企業は約7割に達し、

社会全体としては電子契約の普及が進んでいるといえます。

不動産業界でも電子契約に移行することが得策といえます。導入を進めた不動産会社をみると、その大きな理由は、電子契約という選択肢を持つことで顧客から選ばれ続けることにあります。令和の時代になり、例えば売買の場面で不動産取引を任せる事業者を選ぶ際に、消費者はインターネットで口コミを調べたり、オンライン対応などのツールの充実度などを重視する消費者が明らかに増加しています。これまでに多かった知り合いの紹介よりも重視している傾向もあります。これらの要素を含めて信頼できる業者かどうか事前に判断した上で、来店予約をしたり、正式に依頼することになりますので、例えば、「うちは紙の契約しか対応できません」という状況は避けなければなりません。

例えば、学生が大学合格を機に物件を借りる場合に内見や契約のために何度も来店するのは難しいですから、電子契約のツールが整備されているとメリットがあるわけです。ほかにも、VRの内見システムなど取引がしやすくなる多様なツールが充実していることがホームページなどでわかれば、その業者に予約する消費者もでてくるでしょう。こうした状況で紙での契約のみであったり、IT環境が未整備であれば取引の機会を逃すことにもなり得ます。不動産業界が扱う物件はほかの業界に比べて高額ですし、対面での対応ももちろん重要ではありますが、物件のスペックだけでなく業者のスペックも消費者に調べられています。来店せずに契約できる点をホームページでアピールした業者がイメージや業績の向上につながったという事例もありますので、業界内の競争という意味でも、電子契約やIT重視といったツールの整備へ意識を向けるのは重要といえるでしょう。

ITで書面を交付するには 相手方のIT環境の 確認などのステップが必要

次に、不動産取引の際にITを活用し

て書面を交付するにはどのような流れで進めるのか、説明します。国土交通省が「重要事項説明書等の電磁的方法による提供マニュアル」を作成していますが、弊社でもこれに沿ったマニュアルを整備して実務に活かしていますので、説明します。

まず最初のステップは、相手先のIT環境の確認をします。PDFでデータを閲覧するためのアクロバットリーダーがダウンロードされているかも確認しましょう。データの閲覧だけでなく、改ざんがされていないか確認するために必要となります。スマートフォンでは電子署名を確認できないことがあるため、パソコンでの確認を推奨します。電子契約に当たってはメールアドレス認証のため、相手先のメールアドレスも収集しておきます。そのアドレスが本人の所有のものか確認するためには、対面の際に空メールを送り受信確認をしたり、メールに公的身分証明書の画像を添付してもらうのも方法です。

その後は、35条書面や37条書面を提供する方法を提示します。クラウド上へのデータのアップや、メールへのデータの添付などが挙げられるでしょう。ファイルの記録方式（PDFやWordなど）も伝える必要があります。次に、ITを活用することを了承したことを記録として残します。ポイントとしては、▽承諾の可否をメールで送り、承諾を示す返信を保存する、▽Webページ上の操作で意思確認をする、▽承諾書を作成し一筆いただく、▽承諾する旨を記載したCD-ROMやUSBメモリなどを保管する一の4つの方法のいずれかで証跡を残すのが大事です。承諾の場合も拒否する場合も、その意思を記載した電子書面がある場合は紙に出力できるようにしておく必要があります。

次のステップで書面の作成に入ります。書面には宅建士の氏名が記名されているか確認するほか、PDFに変換した際に文字化けしていないか確認することも大事になります。作成ができれば、提示していた方法で電子書面を提供します。提供した後は電話やメールなどで

連絡するとともにデータを取得する方法も説明します。またPDFが改ざんされていないことを確認するためのアクロバットリーダーの使い方を説明する必要もあります。

電子契約サービスの活用には 提供事業者のチェックも重要

電子契約サービスはすでに多くの事業者により提供されていますので、選定する際の基準を7つピックアップしました。まずは法的信頼性が挙げられ、準拠すべき法律に則っているか、法改正の際の情報提供や訴訟時のサポート体制などがチェックする要素になります。2つ目はセキュリティの信頼性です。サーバーの所在地が国内か、また第三者機関の認証があるか、などがチェックポイントです。3つ目は相手先に安心感を与えられるサービスの通用性（認知度）があるか、4つ目は将来的なAPI連携やSaasとの連携といった拡張性があるか、5つ目は自社の業務フローを効率よく、安全に電子化できるかなどの機能性、6つ目は経営母体の安定度や撤退リスクが低いかなどの事業継続性、7つ目は利用実績や不動産業界へのビジョンを持って取り組んでいるかといった将来性が挙げられます。それらの要素に対し、いろいろな機能がついていれば良いわけではなく、その機能は必要か考えることも必要です。テスト環境を用意する事業者もありますので、確認後に判断するのも方法です。

不動産業者としては、このほかにもチェックすべき点があります。まずは同業他社での採用事例があるか。実績があると自社の疑問に的確に対応できる可能性が高くなります。国交省のガイドラインを理解し、自社でもマニュアルを整備して案内ができることも重要な要素です。さらに、宅建業法以外の書面でも対応しているか確認しておく、周辺領域の業務の効率化や、将来的に電子化できる書類が増えた際の対応もしやすくなります。