

五年間をふりかえって

専務理事

川合宏之

一 設立まで

古い資料だが、「今後の宅地建物取引に関する苦情・紛争の防止及び処理体制のあり方についての提言」というのがある。これは昭和五十八年三月に、建設省計画局長（いまの建設経済局長）の諮問機関である不動産取引紛争処理機構検討委員会が行った提言であり、委員長は東京大学の平井宜雄教授であった。

提言の趣旨を私の理解する範囲でまとめると、おおむね次のようになる。

まず、問題の所在として、宅地建物取引に関する紛争が多発し、建設省および都道府県の業法所管課などがこれに十分に対応できなくなっている点が指摘されている。これに対処するためには、苦情・紛争の未然防止を図るとともに、発生した苦情・紛争を公正かつ迅速に処理できるような体制を整備すべきだとしている。そして、具体的提言としては、現行の処理機関の中核となる専門機関として、連絡調整、調査研究および各種のシステム

開発などの中枢的な機能を担う総合機関を設置すべきだといっている。

提言では、この総合機関をどのような名前にするかは、なにも触れていないけれども、委員会の名称から見ると、「不動産取引紛争処理機構」というのが、関係者の公約数的な意識であったと考えていいであろう。

設立の準備、関係方面との折衝などは、すべて建設省ご当局が直轄でやってくださった。とくに金集めについては、ちょうど財政再建などがいちはんやかましい低成長時代だったこともあって、頼む方も出す方も、ことのほかたいへんだったとのことである。

設立発起人会は三月十六日、建設大臣の設立許可は四月十二日であった。

二 厳正中立・公平無私

機構の理事・評議員には、業界代表や消費者代表など、多方面の方々にお願いしているが、さきに「問題の所在」として挙げたところから考えると、建設省や都道府県を

はじめ、各団体の紛争相談窓口のお手伝いが、機構として最大の任務であろうと思っている。

不動産関係の紛争は、民法などの教科書を読んでも答えるの書かれていないものが多く、都道府県などの相談窓口において紛争を処理するに際し、過去の資料からはあまり適切な指針が得られないため、ともすれば業者の無理を許したり、消費者の過大な要求を抑えられなかったりするおそれがあった。機構においては、特定紛争案件処理といて、じぶんで紛争の調停を行っているほか、紛争事例等調査研究委員会・契約書研究委員会などにおける先生方のご意見を整理して発表したり、都道府県の紛争処理の先例をまとめたりしてきたところであるが、このような私たちの努力は、公共団体などの紛争相談窓口のお手伝いになるだけでなく、善良な業者や消費者の利益にもつながるものである。

機構は、業界団体などのほか、全都道府県から出資を受けているというのが自慢である。全都道府県からの出資は、平井先生が強く主張されたそうである。

ここで、先輩財団である不動産流通近代化センターとの関係にも触れておこう。

機構設立のとき、新しい組織を作るまでもなく、センター

にやらせればいいではないかという意見もあったようである。もちろん両者の業務は密接に関連するが、その性格は基本的に違うものであって、センターが業界の育成というか、業界のための財団であるのに対し、機構は厳正中立でなければ仕事にならない。

今後とも、両財団は協力しながら、それぞれ得意な分野で業務を拡大していくことになるであろう。

三 ハングリー精神など

格調高くいうならば「最小の投資で最大の効果を」ということになるが、要するに機構はハングリー精神で出発した。衣類ロッカーは数人に一つしかなく、会長室も理事長室も置かず、それでも本とか勉強会などの予算は節約しなかった。

そういえば、今回の引越し前の事務所は、電話番号が五〇二一〇〇七一で、職員は「困るにイ、かねない」といつていた。現在でも、一般会計予算は毎年二千万円ほどの赤字である。

職員は銀行や損害保険会社など、民間からの出向が多いため、訪問した方に「いらっしやいませ」と声をかけてくれるので、お客さまの評判がよく、だいたい点数を上げた。執務開始のときに朝礼という行事をやるのも、お

役所では見かけない慣例である。その反面、起案とか決裁について職員がだれも知らなかったのには、少し驚かされた。

一般に出向者の多い団体では、職員にどのような意識をもたせるかについて、二種類の選択がある。

ある最先端のコンピュータ技術開発のための団体には、大手メーカーのエリート社員たちが出向してきているが、そこで「うちの会社」という表現を使うと、罰金千円だそうである。つまり、親許のことは忘れて、ひたすら現在の職場に尽くすことが期待されているわけである。

これに対し、機構では、職員は機構職員であると同時に、出向元の社員であるという意識をもたせるようにしている。

公共団体からの出向者と信託銀行からの出向者が、ときどき「その意見は業界寄りに過ぎると思う」とか「取締りの便宜のために業者に負担をかけるべきではない」となどとやっている。

ライバル会社の社員といっしょに仕事をするのは、貴重な経験であろうし、親元の会社からも「機構に出向させてよかった」といっていただけるようにしたいものだと考えている。

四 今後の課題

昨年から主任者試験を機構が実施することになった。

この業務は、うまくいってあたりまえであり、万一にも手違いがあると、都道府県をはじめ関係方面に多大のご迷惑をかけることになる。いままでの研究業務とはまったく異質の仕事であるが、都道府県のご指導と委託先各機関のご協力を得て、とにかくまちがいのないようにやっていきたい。

最初のところで「不動産取引紛争処理機構」と書いたが、業務の大きな柱であるべき特定紛争案件の処理件数が、当初の期待よりもだいぶ低い水準にとどまっている。ほんとうに需要が少ないならば、それでもいいのだろうが、PR不足の可能性も拭いきれないので、引き続き広報活動を行う必要がある。

現在の研究内容は、やや法律論に偏っているが、紛争の未然防止という観点からは、たとえばセールスマンの雇用形態や賃金など、不動産業の実態の勉強も必要である。さらに、景気に伴う業界の循環的変動や、人口の長期予測などを踏まえた構造的変化の見通しについても、ゆくゆくは手をつけてみたいと考えている。